

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ギックス

9219 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2023 年 6 月 22 日 (木)

執筆：客員アナリスト

欠田耀介

FISCO Ltd. Analyst **Yosuke Kaketa**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2023 年 6 月期第 3 四半期の業績動向	01
3. 2023 年 6 月期の業績予想	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. DI コンサルティング	05
2. DI プラットフォーム	06
3. DI プロダクト	06
4. 顧客ターゲット	08
5. 市場環境	08
■ 業績動向	09
1. 2023 年 6 月期第 3 四半期の業績概要	09
2. 財務状況	10
3. 研究開発投資の考え方	11
4. 人的リソースの確保について	11
■ 今後の見通し	12
1. 2023 年 6 月期の業績見通し	12
2. 重点施策	13
■ 成長戦略	14
1. DI 市場の攻略方針	15
2. 顧客開拓と DI 浸透ステップ	15
3. DI サービスの成長戦略	16
4. 経営上重視する指標	16
■ 株主還元策	17

要約

データを用いて判断業務をアップグレード 「あらゆる判断を、Data-Informed に。」

1. 会社概要

ギックス<9219>は、「あらゆる判断を、Data-Informed に。」をパーパス（目的）として掲げるデータインフォームド推進企業である。データインフォームドとは、人間の判断にデータを加える事で判断業務をアップグレードする考え方を指す。戦略コンサルティングと高度なアナリティクス能力を組み合わせた新しいタイプのプロフェッショナルサービス集団として、クライアント企業の経営課題解決、競争力強化のために判断業務の変革を支援している。

同社が提供するデータインフォームドサービスは、「個別課題解決」と「共通課題解決」に大別される。「個別課題解決」は、業務上の判断をデータインフォームドに変革するためのサービスを提供する「DI コンサルティング」と、継続的な DI 判断を可能とするクラウドネイティブなデータ基盤を提供する「DI プラットフォーム」の2つのサービスからなる。「共通課題解決」は、DI コンサルティング、DI プラットフォームを提供する中で得られたノウハウや保有ツール群を活用し開発したソフトウェアサービスである「DI プロダクト」を提供している。具体的には、個客選択型スタンプラリー「マイグル」やエリア価値可視化ツール「トチカチ」がある。同社では、これらのサービスを通じて、データに基づく論理的思考や合理的判断により、人間の判断が効率化・高度化していく社会の実現を目指している。

2. 2023 年 6 月期第 3 四半期の業績動向

2023 年 6 月期第 3 四半期の業績は、売上高が前年同期比 73.2% 増の 1,275 百万円、営業利益が同 619.2% 増の 338 百万円、経常利益が同 675.7% 増の 338 百万円、四半期純利益が同 721.7% 増の 231 百万円となった。大手クライアント企業における縦横展開が奏功し、DI コンサルティング及び DI プラットフォームの取扱高が増加した。DI プロダクトの「マイグル」も好調で、JR 西日本グループでの活用が堅調であった。コスト面では、売上原価率 45.4%（前年同期比 9.0 ポイント低下）、販管費率 28.0%（同 11.2 ポイント低下）と比率低下に成功。第 3 四半期以降、「マイグル」の機能拡張を中心とした DI プロダクトへの投資を加速させているが、研究開発活動の一部有償化に成功したことが売上原価率の削減に寄与した。営業利益に関しては、研究開発活動の一部有償化に伴い大きく改善。通期目標の達成に向けて好調に推移していると弊社では見ている。

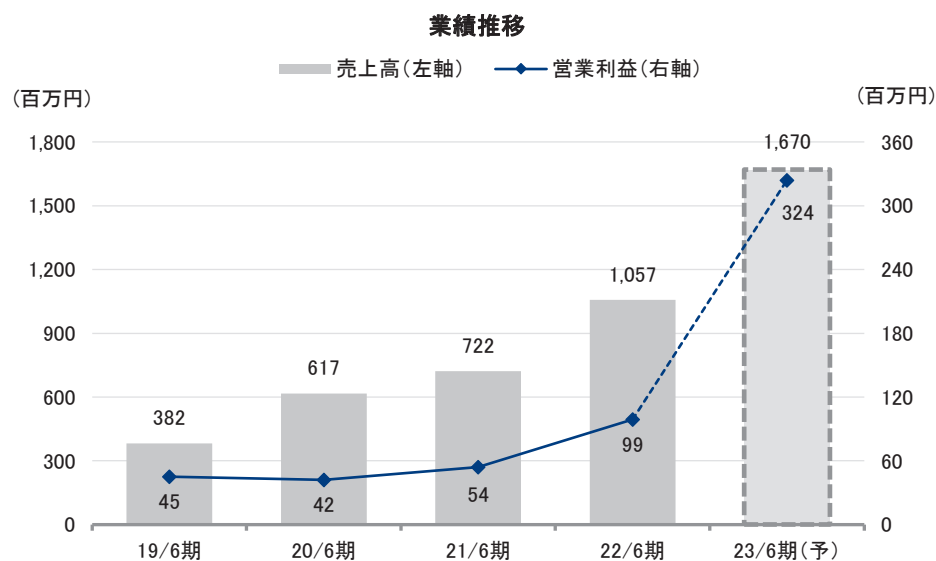
要約

3. 2023 年 6 月期の業績予想

2023 年 6 月期の業績予想は、売上高が前期比 58.0% 増の 1,670 百万円、営業利益が同 227.4% 増の 324 百万円、経常利益が同 244.3% 増の 323 百万円、当期純利益が同 211.7% 増の 226 百万円としている。同社では、2023 年 6 月期第 3 四半期時点での順調な進捗と、第 4 四半期の案件獲得状況を鑑み、通期業績予想を上方修正した。2023 年 6 月期第 3 四半期における売上高進捗率は 76.4% であり、修正後業績予想に対する進捗も順調である。各利益に関しては、第 3 四半期において進捗率が 100% を超えているが、これは第 4 四半期における研究開発投資のさらなる加速・強化を見込んでいるためである。修正後業績予想に対する進捗率も堅調であり、計画実現の蓋然性は高いと弊社では見ている。

Key Points

- ・戦略コンサルティングと高度なアナリティクス能力を融合したデータインフォームド推進企業
- ・2023 年 6 月期第 3 四半期は、縦横展開の奏功により増収増益。研究開発活動の一部有償化により当初の予想を上回る進捗率を達成
- ・2023 年 6 月期は、足元の進捗や案件獲得状況を鑑み上方修正を発表。修正後業績予想に対する進捗率も堅調であり、翌期以降に向け研究開発投資を加速させる



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

ギックス | 2023 年 6 月 22 日 (木)
9219 東証グロース市場 | <https://www.gixo.jp/ir/>

■ 会社概要

戦略コンサルティングと高度なアナリティクス能力を組み合わせた データインフォームド推進企業として課題解決を実現

1. 会社概要

同社は、「あらゆる判断を、Data-Informed に。」をパーパス（目的）として掲げるデータインフォームド推進企業である。データインフォームドとは、人間の判断にデータを加える事で判断業務をアップグレードする考え方を指す。戦略コンサルティングと高度なアナリティクス能力を組み合わせた新しいタイプのプロフェッショナルサービス集団として、クライアント企業の経営課題解決、競争力強化のために判断業務の変革を支援している。

同社が提供するデータインフォームドサービスは、「個別課題解決」と「共通課題解決」に大別される。「個別課題解決」は、業務上の判断をデータインフォームドに変革するためのサービスを提供する「DI コンサルティング」と、継続的な DI 判断を可能とするクラウドネイティブなデータ基盤を提供する「DI プラットフォーム」の2つのサービスからなる。「共通課題解決」は、DI コンサルティング、DI プラットフォームを提供する中で得られたノウハウや保有ツール群を活用し開発したソフトウェアサービスである「DI プロダクト」を提供している。

2022 年 6 月期末時点の本社所在地は東京都港区、総資産は 1,995 百万円、資本金は 285 百万円、自己資本比率は 82.5%、発行済株式数は 5,581,300 株である。

同社が掲げるパーパス



出所：ホームページより掲載

会社概要

2. 沿革

同社は 2012 年 12 月にデータによる判断業務の変革を目指し設立。現 代表取締役の網野知博(あみの ともひろ)氏が、日本 IBM(株)でのビッグデータやアナリティクス関連の業務を経て、当時同僚であった田中耕比古(たなか たがひこ)氏、花谷慎太郎(はなたに しんたろう)氏と共に創業した。2019 年 12 月には、特定エリアの人口動態をリアルタイムに提供するサービス「トチカチ」の提供を開始した。また、2020 年 1 月には、商業施設の買い回りや観光エリアの回遊を促進する、スタンプラリーアプリ「マイグル」の提供を開始した。2022 年 3 月には、東京証券取引所マザーズへ上場し、同年 4 月同グロース市場に移行した。同年 5 月には、データインフォームドサービスにおけるデータ分析基盤の開発及び「マイグル」の需要拡大を見据え、(株)ベシックと業務提携契約を締結し開発体制を強化した。

沿革

年月	主な沿革
2012年12月	東京都渋谷区にて、(株)ギックス設立
2014年 8月	東京都港区へ本社移転
2016年 8月	SBI インベストメント(株)を引受先とする第三者割当増資の実施
2018年12月	BIPROGY<8056>と業務提携契約を締結
2019年 1月	西日本旅客鉄道<9021>と資本業務提携契約を締結 (株)JR 西日本イノベーションズを引受先とする第三者割当増資の実施
2019年 8月	大阪市北区に大阪オフィスを設立 (株)ローランド・ヘルガーと業務提携契約を締結
2019年12月	エリア情報サービス「トチカチ」の提供を開始
2020年 1月	個客選択型スタンプラリー「マイグル」の提供を開始
2021年 4月	BIPROGY と資本業務提携を締結 BIPROGY、JR 西日本イノベーションズ、三菱 UFJ キャピタル(株)を引受先とする第三者割当増資の実施
2022年 3月	東京証券取引所マザーズへ上場 BIPROGY と業務提携契約を強化し再締結
2022年 4月	東京証券取引所グロースへ市場変更 (株)電通コンサルティングと業務提携契約を締結
2022年 5月	(株)ベシックと業務提携契約を締結
2023年 3月	Beyondge(株)と業務提携契約を締結

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

「データインフォームドな判断」の実現に向け 各事業部門で高い専門性と技術力を発揮

同社は、「DI コンサルティング」「DI プラットフォーム」「DI プロダクト」の3つのサービスを通じて、データに基づく論理的思考や合理的判断により、人間の判断が効率化・高度化していく社会の実現を目指している。

1. DI コンサルティング

DI コンサルティングでは、顧客の業務上の判断をデータインフォームドに変革するためのサービスを提供する。同サービスは、「顧客理解」「解法模索」「解決策発見」の3つのフェーズに分かれ、顧客理解のフェーズではデータインフォームドな判断を行うために何が必要であるかを顧客と一緒に検討する。解法模索のフェーズでは、実施したい判断のために、活用可能なデータを用いた最適な分析方法を模索する。解決策発見のフェーズでは、分析結果をどのように業務に組み込んでいくべきかを見極め業務設計を行う。データ分析では、仮説検証型・試行錯誤型の2種類のスタイルによって、全件・全量データを用いた全粒度分析を行い、顧客の業務知識にデータという裏付けを与える。仮説検証スタイルでは、勘・経験に基づく仮説に対してデータによる検証・補強を行い、試行錯誤スタイルでは、顧客の興味・仮説に応じた動的な追加分析を行う。顧客理解から解決策発見のフェーズまでは、短くて3～4週間、平均6～7週間で到達する。同社に蓄積されたノウハウ・モジュール・ツールを活用し、顧客と併走しながら高速で分析を進めることで短期間での解決策発見が可能となる。顧客の蓄積されたデータを分析するだけでなく、物事を適切に判断していくためのアプローチを顧客とともに模索する点に、同サービスの価値が凝縮されていると弊社では考える。

DI コンサルティングの課題解決フロー



*：分析メソッド（特許取得済み）、モジュール/部品、自社システム/自社ツール、アウトプットサンプルワーク、各種マスタ、各種アルゴリズム

出所：ホームページより掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

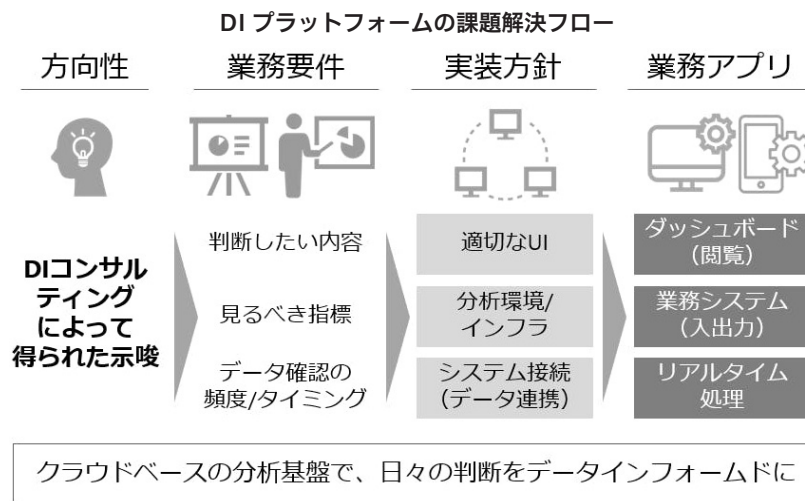
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ギックス | 2023 年 6 月 22 日 (木)
9219 東証グロース市場 | <https://www.gixo.jp/ir/>

事業概要

2. DI プラットフォーム

DI プラットフォームでは、DI コンサルティングで得られた分析要件を仕組み化し、データを用いる思考態度を日々の業務に浸透させる。DI プラットフォームとはデータ処理基盤であり、必要なデータを必要な形で蓄積・処理する仕組みである。具体的には、他システムからのデータ連携により取得したデータを、「ダッシュボード」「業務システム」「リアルタイム処理」などのシステム・機能で蓄積・処理し、継続的な分析処理を安定的に実行する。GCP (Google Cloud platform) や AWS (Amazon Web Services) 等を主体とするクラウドベースのデータ基盤を採用しているため、可用性と拡張性の高いプラットフォームが実現されている。また、システムの構築手法にはアジャイル型アプローチを採用しており、開発するシステムを小さな単位に分け、計画・設計・実装・テストを繰り返すことで、迅速かつ柔軟な対応を可能としている。



出所：ホームページより掲載

3. DI プロダクト

DI プロダクトでは、「個別課題解決」プロジェクトで培った分析ノウハウを用いて、「共通課題解」決に役立つ複数のプロダクトを開発・提供している。「個別課題解決」プロジェクトで抽出された、業界特有の課題や分析ノウハウ、ツール・モジュールを汎用化し、プロダクト化することで、より幅広い層におけるデータインフォームドな判断を促進する。主な DI プロダクトとしては、以下の 2 つがある。

事業概要

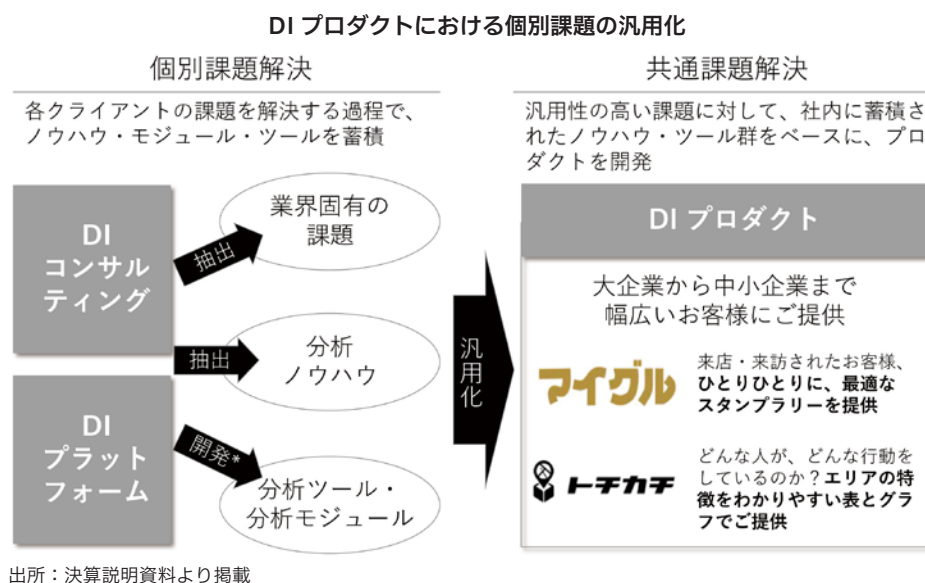
1) トチカチ

「トチカチ」は、「モバイル空間統計データ」※の過去から最新の人口動態に、天候情報や地図情報などを統合、機械学習によって要素に分解・分析することで、最小 500m × 500m のエリアに関する情報を提供するサービスである。最大 8 日前から最短 2 時間前までの 1 時間当たりの人数をグラフ化でき、日本全国約 80,000 のエリアから選択したエリアの滞在人口が把握できる。また、機械学習により新型コロナウイルスの影響がなかった場合の平行ワールド値（あるべき人口変化）も予測可能で、実際の人数と比較することでエリアの変化を捉えることができる。利用シーンとして、自社施設・競合施設の調査、施設の企画・効果検証、出退店・開発エリアの判断等が挙げられ、料金は対象エリア数に応じた従量課金制である。

※ NTT ドコモが提供するサービス。携帯電話ネットワークの仕組みを使用して作成される新たな人口統計で、日本全国の人口を 24 時間 365 日把握することができる。

2) マイグル

「マイグル」は、商業施設や観光エリアにおける買い回りや回遊を促進するスタンプラリーを提供する、スマートフォン向け Web アプリである。利用施設やサービスに関しては、「マイグル AI」により利用者の趣味・嗜好に合わせた選択肢が表示され、利用者が行き先を選択することで自分だけのスタンプラリーシートを作成できる。また、利用者が実際に選択した内容を「マイグル AI」が学習することで、提示内容が最適化される。顧客は、スタンプラリーの実施によって得られたデータを用いることで、一過性のキャンペーンで終わらせることなく、継続的なキャンペーンの検討・実施に活用できる。また、リアルタイムで状況を把握できるため、キャンペーン実施期間中も集客や告知面での追加対応を検討することが可能だ。主要顧客は、商業施設や地方自治体、鉄道やバス等の公共交通事業者で、料金はスタンプラリーの規模や期間に応じて決定する。2020 年 3 月のサービス開始以来、企画中を含む 159 キャンペーンに採用されており、2023 年 3 月末時点で累計 89.8 万人のエンドユーザーの利用を達成した。

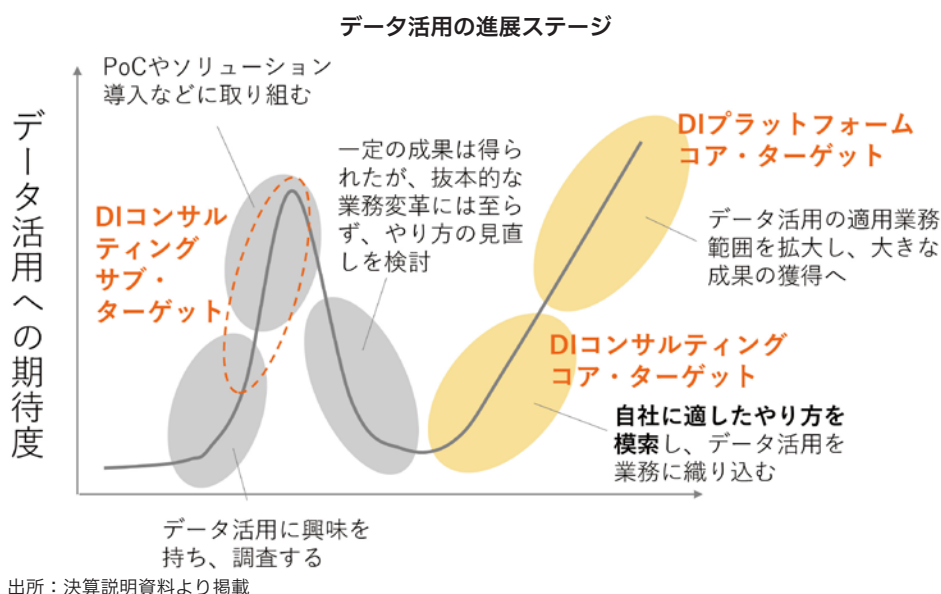


ギックス | 2023 年 6 月 22 日 (木)
9219 東証グロース市場 | <https://www.gixo.jp/ir/>

事業概要

4. 顧客ターゲット

同社では、データ活用に一度取り組み、自社に適した「やり方」を模索するステージにいる顧客を、コア・ターゲット層と規定している。これらの顧客は、PoC やソリューション導入に取り組み一定の成果は得られたが、抜本的な業務変革には至らず、やり方の見直しを検討している段階にある。そのため、データ活用への期待度は、取り組み当初と比較して低下しており、「幻滅の谷」に落ちる。同社は、顧客とともに試行錯誤を高速に繰り返し、各社各様に適したデータの用い方を検討する。これにより、顧客は幻滅の谷を越え、大きな成果につながる実感を得ることができる。

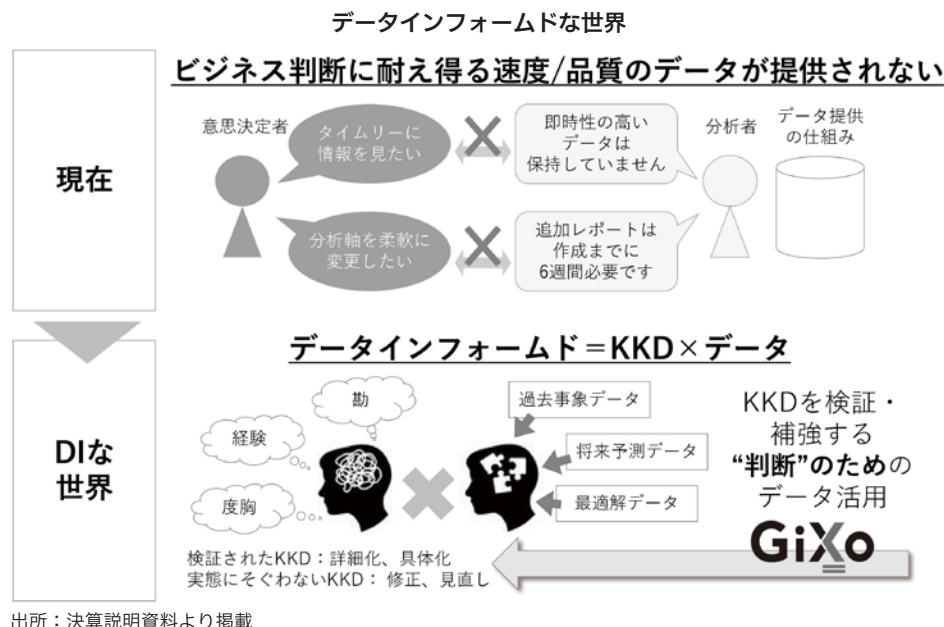


5. 市場環境

同社は、DI 推進によって生じる売上増進・効率向上等の経済効果は大きく、2022 年時点で十分に魅力的な規模の市場機会があると考えている。加えて、DI 市場の顕在化によりデータ活用・AI 市場のさらなる拡大を見込んでいる。再現性の高い業務判断を行うためには、勘・経験・度胸をデータの活用により検証・補強する必要がある。従来のデータ提供の仕組みでは、ビジネス判断に耐え得る速度・品質のデータが提供されないという課題があった。同社は、データの蓄積・加工・判断への活用を一気通貫でサポートすることにより、データにより検証・補強された再現性の高い業務判断を実現する。DI 市場は、極めて大きな意思決定である経営判断や、各自の自由意志に任される個人判断よりも、日常業務における業務判断領域において拡大が見込まれている。現場で日常的に行われている判断は、組織全体で膨大な無駄の温床となりやすいが顕在化していない。BPR や RPA などによる業種・業態別の業務効率改善市場は、DI 市場のなかでも大きな拡大余地があると弊社では考える。

ギックス | 2023 年 6 月 22 日 (木)
9219 東証グロース市場 | <https://www.gixo.jp/ir/>

事業概要



業績動向

**2023 年 6 月期第 3 四半期決算は大幅増収増益。
大手クライアント企業における「縦横展開」が奏功**

1. 2023 年 6 月期第 3 四半期の業績概要

2023 年 6 月期第 3 四半期の業績は、売上高が前年同期比 73.2% 増の 1,275 百万円、営業利益が同 619.2% 増の 338 百万円、経常利益が同 675.7% 増の 338 百万円、四半期純利益が同 721.7% 増の 231 百万円となった。売上高については、大手クライアント企業において部内展開（縦）と社内展開（横）の 2 方向からなる縦横展開が奏功、DI コンサルティング及び DI プラットフォームの取扱高が増加した。既存クライアントでは、DI コンサルティングの需要が増進しており、新テーマや新部署での取り組み拡大に注力した。DI プロダクトの「マイグル」も好調で、JR 西日本グループでの活用が堅調なほか、東日本エリアなどでも展開を推進している。同製品では、LINE ミニアプリ版や観光ルート提案機能をリリースしており、今後は自治体・行政とのつながりも含めたより深い取り組みを推進する方針だ。コスト面では、売上原価率 45.4%（前年同期比 9.0 ポイント低下）、販管費率 28.0%（同 11.2 ポイント低下）と比率低下に成功。第 3 四半期以降、「マイグル」の機能拡張を中心とした DI プロダクトへの投資を加速させているが、研究開発活動の一部有償化に成功したことが売上原価率の低減に寄与した。売上原価の内訳としては、事業に関連した人件費・外注費が中心だ。また、販管費についても目標を上回る改善状況であり、売上原価及び販管費の両面で継続的に比率低下に努める方針だ。営業利益に関しては、研究開発活動の一部有償化に伴い大きく改善。上方修正した通期目標の達成に向けて好調に推移していると弊社では見ている。

ギックス | 2023 年 6 月 22 日 (木)
9219 東証グロース市場 | <https://www.gixo.jp/ir/>

業績動向

2023 年 6 月期第 3 四半期決算業績

(単位：百万円)

	22/6 期 3Q		23/6 期 3Q		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	736	-	1,275	-	538	73.2%
営業利益	47	6.4%	338	26.6%	291	619.2%
経常利益	43	5.9%	338	26.5%	294	675.7%
四半期純利益	28	3.8%	231	18.1%	203	721.7%
1 株当たり四半期純利益	6.22	-	41.46	-	35.24	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 財務状況

2023 年 6 月期第 3 四半期末の資産合計は、前期末比 313 百万円増の 2,309 百万円となった。流動資産は同 305 百万円増の 2,189 百万円であり、現金及び預金が 170 百万円、売掛金及び契約資産が 127 百万円増加した。固定資産は同 7 百万円増の 120 百万円であり、投資その他の資産が 12 百万円増加し、有形固定資産が 4 百万円減少した。

負債合計は、前期末比 75 百万円増の 425 百万円となった。流動負債は同 113 百万円増の 332 百万円であり、未払法人税等が 65 百万円、その他流動負債が 47 百万円増加した。固定負債は同 37 百万円減の 93 百万円であり、長期借入金が 37 百万円減少したこと等による。

純資産合計は同 238 百万円増の 1,883 百万円となった。四半期純利益の計上により利益剰余金が 231 百万円増加したこと等による。財務健全性は盤石であり、短期的な懸念事項は全くないものと弊社では見ている。

2023 年 6 月期第 3 四半期末財務諸表

(単位：百万円)

	22/6 期末	23/6 期 3Q 末	増減額
流動資産合計	1,883	2,189	305
（現金及び預金）	1,623	1,794	170
固定資産合計	112	120	7
（有形固定資産）	56	51	-4
資産合計	1,995	2,309	313
流動負債合計	219	332	113
（1 年内返済予定の長期借入金）	50	50	0
固定負債合計	130	93	-37
（長期借入金）	95	58	-37
負債合計	350	425	75
純資産合計	1,645	1,883	238
負債純資産合計	1,995	2,309	313

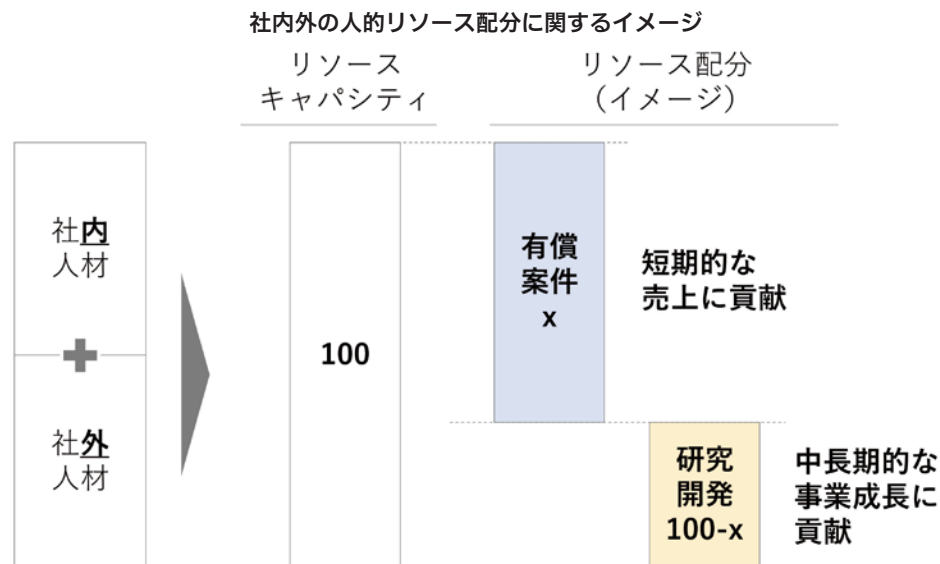
出所：決算短信よりフィスコ作成

ギックス | 2023 年 6 月 22 日 (木)
9219 東証グロース市場 | <https://www.gixo.jp/ir/>

業績動向

3. 研究開発投資の考え方

同社の研究開発は、社内外の人的リソースを活用しており、短期的な売上に貢献する有償案件と中長期的な事業成長に貢献する研究開発の、どちらを優先するかが経営上の重要判断となる。2023 年 6 月期の上半期は、想定を上回る受注により研究開発を抑制していたが、下期については研究開発への工数投下を強化している。第 3 四半期における研究開発活動は計画どおりに進捗した一方で、一部の取り組みが有償案件化したことで売上高が上振れした。第 4 四半期では、研究開発投資をさらに加速・強化する方針だ。同社は、設備投資や資材購入などが必要ないビジネスモデルであることに加え、所属人材が「フロント機能」「研究開発機能」を兼ね備えているのが大きな特徴である。成長フェーズにある同社にとって、中長期的な成長に向けた研究開発は必須であり、下期の研究開発投資が翌期以降の事業成長に貢献していくものと弊社では考える。



出所：決算説明資料より掲載

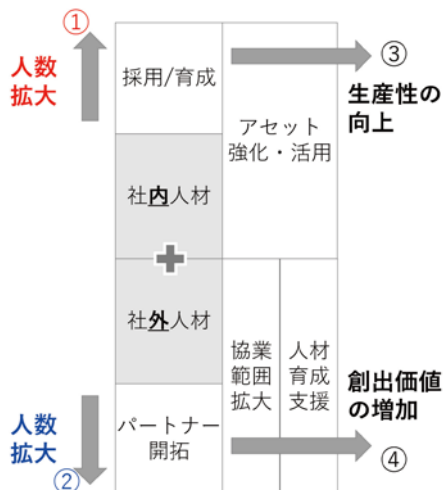
4. 人的リソースの確保について

同社は、設備投資や資材購入などが不要である反面、成長フェーズにおいては人的リソースの確保が必須となる。社内外人材の増加による、リソース・キャパシティの拡大を目指しており、直近の強化領域として採用強化とパートナー開拓を挙げている。採用強化では、社内リソースや外部委託先を増員することで採用チームの体制強化を図るほか、採用リードタイムや応募者満足度等の各種 KPI の見直し・再定義を行う。パートナー開拓では、プロフェッショナル人材ネットワークの構築・活用を進める。同社では、経営陣の人脈を中心に戦略コンサルタント経験、事業会社経営職経験者、トップコーダー、セールススペシャリスト等の独自ネットワークを構築しており、パートナー契約により同社プロジェクトへの参画を促す方針だ。

ギックス | 2023 年 6 月 22 日 (木)
9219 東証グロース市場 | <https://www.gixo.jp/ir/>

業績動向

人的リソースの確保に関するイメージ図



出所：決算説明資料より掲載

■ 今後の見通し

好調な案件獲得状況を鑑み通期業績予想を上方修正。
進捗は順調であり通期計画実現の蓋然性は高い

1. 2023 年 6 月期の業績見通し

2023 年 6 月期の業績予想は、売上高が前期比 58.0% 増の 1,670 百万円、営業利益が同 227.4% 増の 324 百万円、経常利益が同 244.3% 増の 323 百万円、当期純利益が同 211.7% 増の 226 百万円としている。同社では、2023 年 6 月期第 3 四半期時点での順調な進捗と、第 4 四半期の案件獲得状況を鑑み、通期業績予想を上方修正した。2023 年 6 月期第 3 四半期における売上高進捗率は 76.4% であり、修正後業績予想に対する進捗も順調である。各利益に関しては、第 3 四半期において進捗率が 100% を超えているが、これは第 4 四半期における研究開発投資のさらなる加速・強化を見込んでいるためである。重点クライアントへの縦横展開を継続推進し、既存クライアントの取引増大を図るとともに、(株)電通コンサルティングや BIPROGY<8056> との協業強化により、DI の認知向上・プロジェクトの需要創出・プロジェクトデリバリー領域を共同推進する。また、ベシックとの協業を核に開発体制を強化するとともに、エンジニア組織の整備・強化を推進する。修正後業績予想に対する進捗率も堅調であり、計画実現の蓋然性は高いと弊社では見ている。

2023 年 6 月期計画進捗

(単位：百万円)

	23/6 期 3Q		23/6 期		
	実績	売上比	予想	売上比	進捗率
売上高	1,275	-	1,670	-	76.4%
営業利益	338	26.6%	324	19.4%	104.5%
経常利益	338	26.5%	323	19.3%	104.7%
当期純利益	231	18.1%	226	13.5%	102.4%
1 株当たり当期純利益	41.46	-	40.63	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 重点施策

同社では、2023 年 6 月期の重点施策として (1) 既存クライアント向け縦横展開の推進、(2) 営業・プロジェクト推進体制の強化、(3) 開発体制の強化、(4) DI プロダクトの強化を掲げている。それぞれの施策の具体的な取り組みは以下のとおりである。

(1) 既存クライアント向け縦横展開の推進

既存クライアント向けに関しては、縦横展開による DI 思想の継続的な浸透を推進することで、DI コンサルティング・DI プラットフォームの取扱高の増加を図る。既取引部門・取り組み中の領域における DI サービスの利用継続・拡大である縦展開と、クライアント企業の未取引部門・新規領域への DI サービスの提供である横展開を同時並行で実施する縦横展開は、既存クライアントを中心に高いニーズを持って受け止められている。また、DI コンサルティングに対する需要が増進しており、新テーマや新部署での取り組み拡大にも注力する。

(2) 営業・プロジェクト推進体制の強化

営業・プロジェクト推進体制に関しては、人材採用を強化するとともに、デリバリー体制を拡充する。2023 年 3 月には、スタートアップの創出・育成とエンタープライズのグロースハックを強みとするイノベーションスタジオ、Beyondge との提携を公表した。採用領域改革を推し進めていくとともに、中長期的には人材領域を含む新規事業領域での協業を視野に入れている。2023 年 4 月には、同社プロフェッショナル人材ネットワークの一員として活動していた浅井圭輔氏を Managing Director として採用したことを発表した。同氏は、大手広告代理店・外資系コンサルティングファーム、大手事業会社でのバイスプレジデントなど、多様な業界で豊富な経験を積んだ事業推進のプロフェッショナルである。従来の役割に加え、新規事業の企画・推進の加速に対する貢献が期待できる。

(3) 開発体制の強化

社外リソースの活用も含め、開発体制の強化及びエンジニア組織の整備・強化を推進する。2022 年 5 月には、データ分析基盤の開発や「マイグル」の需要拡大を見据え、ベシックと業務提携契約を締結した。ベシックは、高速道路の制御システムや大手金融・銀行系のシステム開発など、大規模システム構築を手掛けるシステム開発企業である。様々な開発により培った技術力と経験を軸に、Microsoft Azure や Google Cloud Platform をはじめとしたパブリッククラウドなどの先端技術を積極的に活用しており、同社の開発体制のさらなる強化が期待される。「マイグル」は多くのキャンペーンでの利用実績があるが、機能追加により活用の選択肢が広がることで一層の利用が見込まれる。足元では、新型コロナウイルス感染症の感染症法上の分類が 5 類へ移行することによりインバウンド需要の回復が見込まれるなど、追い風となる要因が増えていると弊社では見ている。

(4) DI プロダクトの強化

DI プロダクトの強化に関しては、「マイグル」の大手クライアントの自社アプリへの組み込みを推進し、同製品の継続利用を図るとともに、「マイグル」の機能強化投資や新プロダクトへの研究開発投資など、DI プロダクトに対する投資を継続的に行う。利用実績のある「マイグル」を強化することで、成功確度の高い成長を狙えると弊社では見ている。また、アセット活用による生産性向上も掲げており、DI コンサルティングや DI プラットフォームによって得られた知見から共通課題を見出し、パッケージ提供へとつなぐことで、持続可能な価値連鎖を構築する。

■ 成長戦略

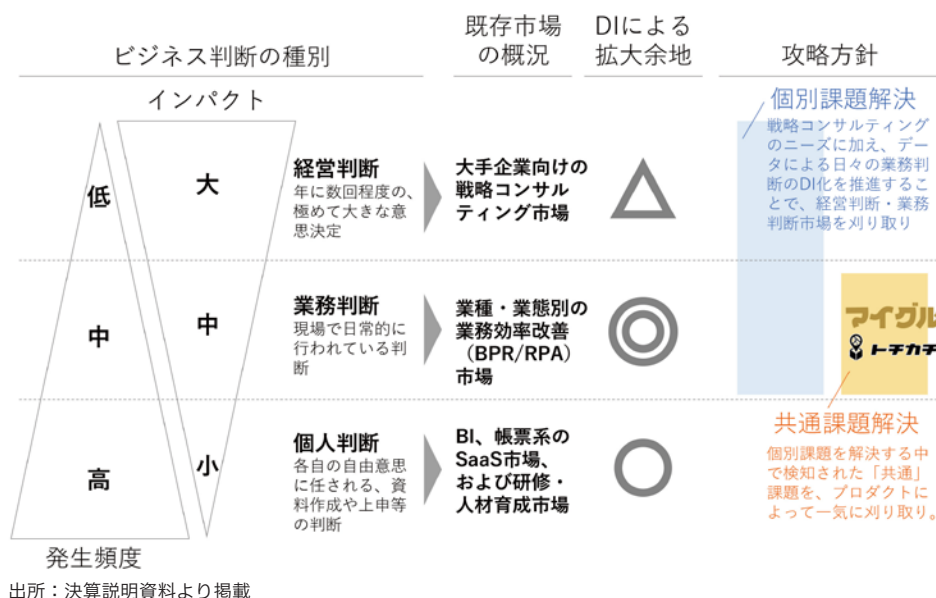
各サービスの融合・連携により DI 市場を席巻。 プロジェクト実施数の着実な積み上げにより 生産性・付加価値の向上を実現する

同社では、成長戦略として DI 市場の席巻を掲げ、市場攻略方針を打ち出している。DI 思想の部内展開・社内展開・業界内展開・他業界展開を、各サービスの融合・連携により高速かつ効率的に推進する。また、プロジェクト実施数を着実に積み上げ、得られた知見を知財化することで生産性向上・付加価値向上を実現する。人材採用・教育の強化により業務遂行能力が高まり、プロジェクト実施数の積み上げや市場シェアの獲得が加速すると弊社では見ている。

1. DI 市場の攻略方針

同社がターゲットとする DI 市場は、ビジネス判断の種別によって「経営判断」「業務判断」「個人判断」に分類される。「経営判断」は年に数回程度の極めて大きい意思決定を、「業務判断」は現場で日常的に行われている判断を、「個人判断」は各自の自由意志に任される資料作成や上申等の判断を指している。同社ではこれらの市場のうち「業務判断」市場を、BPR や RPA による業種・業態別の業務効率改善の余地が大きいと捉えている。「個別課題解決」の領域では、戦略コンサルティングのニーズに加え、データによる日々の業務判断の DI 化を推進することで、経営判断・業務判断市場シェアを獲得していく。「共通課題解決」の領域では、個別課題を解決するなかで検知された共通課題を、同社が提供するプロダクトによって一気に刈り取る。

DI 市場の攻略方針



2. 顧客開拓と DI 浸透ステップ

顧客開拓に関しては、DI 思想の浸透が不可欠である。同社では、DI 思想の部内展開・社内展開・業界内展開・他業界展開について、同社が提供する DI コンサルティングや DI プラットフォーム、DI プロダクトの 3 つのサービスを柔軟に組み合わせることで、高速かつ効率的な顧客開拓を推進する。具体的には、DI コンサルティングにより試行錯誤プロセスを体感することで、DI 思想を顧客に理解してもらう。その後、DI プラットフォームによって必要最低限のデータの統合・加工を仕組み化し、「考える材料」を安定供給する。やり方が明確な業務については、DI プラットフォームを活用して DI 人材を育成することで、顧客の自走化を支援する。また、DI プラットフォームから提供される「考える材料」を用いて、DI コンサルティングでは別のビジネス課題の解決に取り組む。DI プラットフォームによりデータやアルゴリズムを追加することで機能を拡張するほか、特定領域の課題に対しては DI プロダクトを用いて解決を図る。

3. DI サービスの成長戦略

同社では、「DI コンサルティング」「DI プラットフォーム」「DI プロダクト」の3つのサービスを、個別に進化させると同時に、それらの融合・連携を推し進める。各サービスの位置づけ・役割と成長戦略は以下のとおりである。

(1) DI コンサルティング

DI コンサルティングは、新規顧客開拓及び顧客内横展開の鍵であり、DI 思想の布教・浸透の中核を担うサービスである。同サービスの成長戦略としては、アセット活用のさらなる推進を掲げており、1人当たり生産性向上や高付加価値化による単価向上を目指す。

(2) DI プラットフォーム

DI プラットフォームは、顧客内縦展開の要諦であり、クライアントが自走するための礎となるサービスである。成長戦略としては、無駄のないリレーな仕組みづくりを掲げており、「考える材料」づくりに特化し、クラウドネイティブでムリ・ムダの無い仕組みを実現する。

(3) DI プロダクト

DI プラットフォームは、分析データの供給源＝データソースであり、施策の実行手段となるサービスである。成長戦略としては、スーパーアプリへの組み込みを掲げており、大規模な会員基盤を持つエンタープライズ向けに注力し、「個別課題解決」サービスとの連携を強化する。

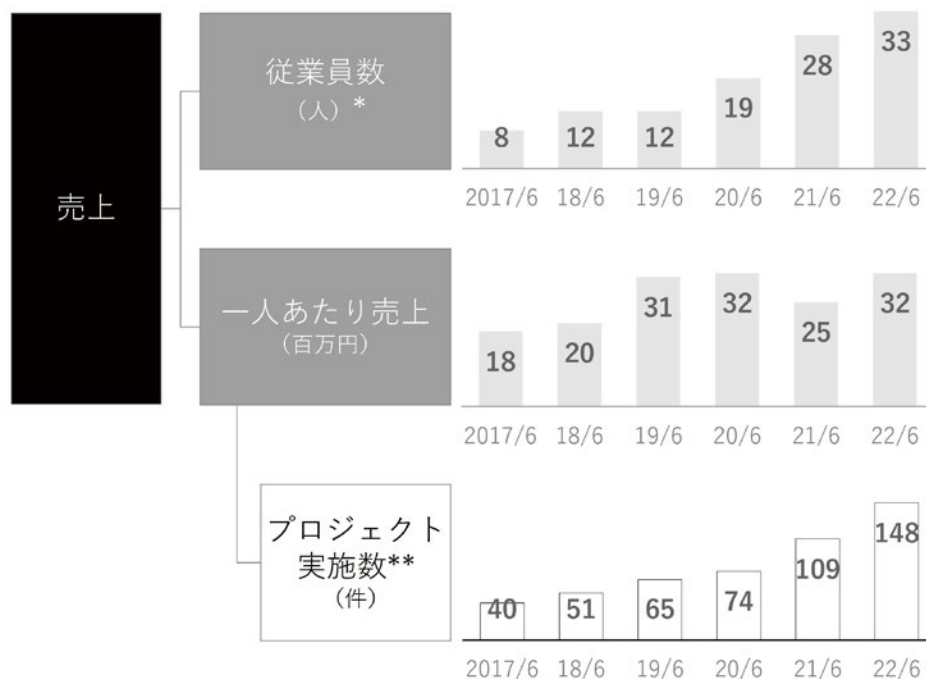
4. 経営上重視する指標

同社の売上高は従業員数と1人当たり売上によって構成されており、これらの指標を経営上重視している。従業員については、サイエンティスト、エンジニアの採用を加速している。また、1人当たり売上については、上場準備に伴い一時的に低下していたものの、2023年6月期以降は回復及びさらなる上昇を目指す。同指標を高めるためにはプロジェクト実施数の積み上げが不可欠であり、アセット活用による生産性の向上などにより、着実な遂行能力の向上を図る。

ギックス | 2023 年 6 月 22 日 (木)
9219 東証グロース市場 | <https://www.gixo.jp/ir/>

成長戦略

従業員数と一人あたり売上高の推移



出所：決算説明資料より掲載

株主還元策

成長フェーズにつき、当面は利益を必要投資に充当する方針

同社では、株主に対する利益還元を経営上の重要課題の1つとして捉えているものの、現在は成長フェーズにあるため、新規・既存事業への必要投資や人材確保・育成をはじめとする経営基盤の強化に注力する。収益力と財務体質の強化により、企業価値を向上させることで株主に報いる方針だ。将来的には配当の実施も視野に入れており、当面は事業投資への利益充当が必要な状況であることから、投下資金に対する将来のリターンに着目すべきと弊社では考えている。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp