

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 >>>

2026年10月27日 (火)

執筆：客員アナリスト

茂木稜司

FISCO Ltd. Analyst **Ryoji Mogi**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2026年6月期の業績概要	01
3. 2027年6月期の業績見通し	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. Business Innovation	06
2. System Innovation	07
3. 市場環境	08
■ 業績動向	09
1. 2026年6月期の業績概要	09
2. トピックス	10
3. 財務状況	13
4. 弊社の見方	14
■ 今後の見通し	16
● 2027年6月期の業績見通し	16
■ 成長戦略	18
1. これまでの成長戦略	18
2. 既存戦略を深化・拡張した成長シナリオ	18
■ 株主還元策	19

要約

収益構造改革が奏功し、2026年6月期は営業損益が黒字転換。 AI・データアセット活用戦略を加速

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。データやAIを活用して企業の意思決定や業務判断の高度化を支援することを事業の中核に据えており、現在は「クライアントを、AI-Informedに。」をテーマに掲げ、AIを活用した業務変革やシステム変革の支援を強化している。事業領域は、AIで強化されたコンサルタントやエンジニアによる事業変革支援、AIを組み込んだソリューション・プロダクト提供、AI活用を前提としたシステム企画・設計支援、AI搭載プラットフォームの提供など多岐にわたる。戦略コンサルティング、高度なアナリティクス、システム実装を組み合わせた一気通貫の支援体制を強みとしており、企業の競争力向上や業務変革を支援している。

2. 2026年6月期の業績概要

2026年6月期の連結業績は、売上高が2,765百万円（前期比15.3%増）、営業利益が25百万円（前期は99百万円の損失）、経常利益が2百万円（同101百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益が35百万円の損失（同99百万円の損失）となった。また、同社が重視する収益指標であるコア営業利益※は92百万円となり、前期の74百万円の損失から黒字に転換した。事業面では、AI時代を見据えた新サービスの拡充が進展した。「AI wrapping（AIラッピング）」「AI-Informed Platform（AIP）」「セマンティックレイヤー構築支援」などの新サービスを相次いで投入している（各サービスの詳細は後述）。また、“データ・AI×ゲーミフィケーション”によるプラットフォーム「マイグル（Mygru）」では、Netflixシリーズ『グラスハート』のデジタルスタンプラリーや『吉本新喜劇座員総選挙2025』など大型エンターテインメント案件を獲得した。さらに、ライトユーザーのロイヤル顧客化を支援するCRM（顧客関係構築）サービス「ロイヤルティ・マイグル」の提供を開始し、従来のフロー型ビジネスから継続型（ストック型）サービスへの展開も進めている。黒字回復にとどまらず、AI・データアセットを軸とした新たな成長基盤の整備が進んだ1年であったと言える。

※ 営業利益にのれん償却費・M&A関連費用を加算した、事業活動そのものの収益力を示す同社の独自指標。

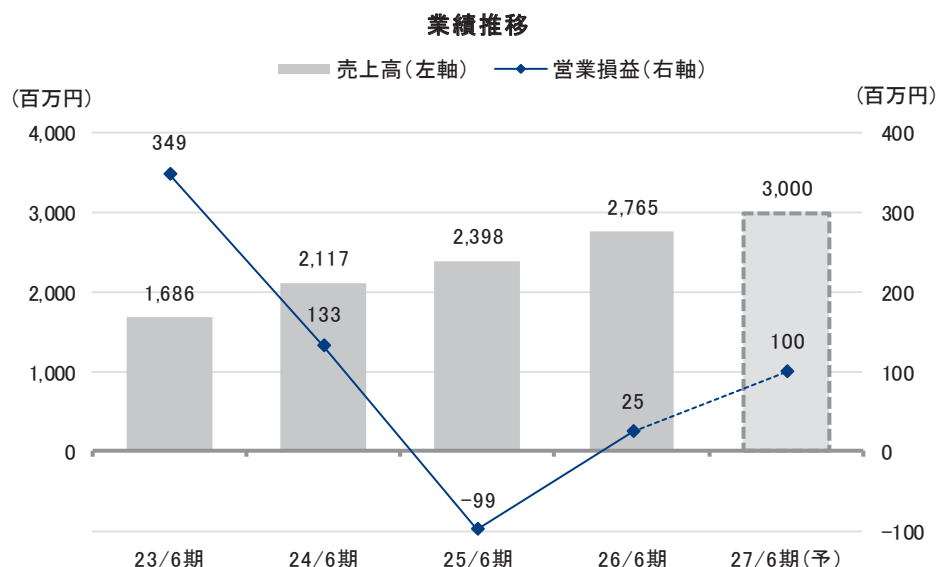
要約

3. 2027年6月期の業績見通し

2027年6月期の連結業績は、売上高3,000百万円（前期比8.5%増）、コア営業利益133百万円（同43.7%増）、営業利益100百万円（同295.3%増）、経常利益90百万円（同3,214.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益50百万円（前期は35百万円の損失）と、増収・大幅増益を見込んでいる。利益の再現性を高めることを最重要課題として、AI・データアセットの蓄積と再利用による生産性及び利益率の向上、既存顧客への深耕営業、継続型サービスの拡大などを通じて利益成長を図る。重要KPIとしては、生産性と顧客深度の2つを掲げている。生産性については、フロント人員1人当たりの売上高と粗利の向上を目指しており、AIやアセット活用を成果を定量的に示していく方針だ。顧客深度については、既存顧客内での横展開や追加提案を進めることで、Bクライアント（年間取引高10百万円以上1億円未満）からAクライアント（同1億円以上）への育成を図る。さらに、AIエージェントやシステムモダナイゼーション関連の需要拡大も追い風になると考えられる。同社は単なるAI導入支援ではなく、顧客システム全体にAIを組み込む高度な業務変革案件を志向しており、案件単価の大型化も進んでいる。2026年6月期に実施した収益管理強化の効果も継続すると見込まれることから、2027年6月期は利益成長と収益基盤強化の両立が期待できると弊社では見ている。

Key Points

- ・ AI・データ活用を軸に企業の意思決定高度化を支援する「AI-Informed」推進企業
- ・ 2026年6月期はコア営業利益92百万円と黒字に転換し、収益構造の改善が進展
- ・ 2027年6月期は利益の再現性向上を重視し、AI・データアセット活用による生産性向上と継続的な利益成長を目指す



注：2024年6月期より連結決算に移行しているため、単体決算である2023年6月期は参考値

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 会社概要

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こと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や競争力強化のために判断業務の変革を支援している。

生成AIの急速な進化を踏まえ、同社は上記パーパスをさらに発展させ、現在は「クライアントを、AI-Informedに。」を取り組みのテーマに掲げている。AIに判断そのものを委ねるのではなく、AIが分析や仮説・判断材料を提示し、人間がより速く、より合理的に判断できる状態をクライアント企業内に作ることを目指す考え方である。同社は2030年に向けたビジネス・コンセプトとして「鬼に金棒。ヒトにAI。」を掲げており、AIを人の代替ではなく、人の思考・判断・行動力を高める道具として位置付けている。

同社が掲げるパーパス



出所：決算説明資料より掲載

あらゆる判断を、
Data-Informedに。

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CEO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）氏とともに創業した。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キャンペーンツール「マイグル（Mygru）」の提供を開始した。2022年3月には、東京証券取引所（以下、東証）マザーズへ上場し、同年4月東証グロース市場に移行した。2023年8月には（株）ギディアを完全子会社として設立し、ブランディング/クリエイティブデザイン事業を譲り受けたことに伴い、2024年6月期より連結決算に移行した。2025年10月にはシステム開発事業を展開する（株）メイズを株式取得により完全子会社化した。

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 2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	日本ユニシス（株）（現 BIPROGY（株））と業務提携契約を締結
2019年 1月	西日本旅客鉄道（株）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
2020年 1月	商業施設・観光事業向けキャンペーンツール「マイグル（Mygru）」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）ベー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
2023年 8月	（株）ギディア（完全子会社）設立（Lab&Design（株）のブランディング/クリエイティブデザイン事業を譲受）
2023年10月	西日本旅客鉄道との合併会社（株）TRAILBLAZER（トレイルブレイザー）を設立
2024年 3月	三井不動産（株）及び（一社）UDCKタウンマネジメントと業務提携契約を締結
2024年 4月	Jazzy Business Consulting（株）と業務提携契約を締結
2024年 8月	（株）GROWTH VERSEと資本業務提携契約を締結
2025年10月	システム開発事業などを展開する（株）メイズをM&Aにより子会社化

出所：同社ホームページ、決算説明資料よりフィスコ作成

ギックス | 2026年10月27日 (火)
9219 東証グロース市場 | <https://www.gixo.jp/ir/>

事業概要

AIの間接提供と直接提供を組み合わせた独自の事業モデルでクライアントを支援

同社は2026年6月期より、サービス区分を従来の「個別課題解決」「共通課題解決」から、「Business Innovation (ビジネスイノベーション)」と「System Innovation (システムイノベーション)」の2区分に変更した。加えて、AIによる価値提供の方法を「AIの間接提供 (同社コンサルタント・エンジニア自身がAIを活用し生産性・付加価値を高める提供形態)」と「AIの直接提供 (AIを業務・システムに組み込み、クライアントが直接使える仕組みとして提供する形態)」の2つに分類しており、「Business Innovation/System Innovation」と「AIの間接提供/直接提供」を掛け合わせた4つのサービス領域を、事業の基本フレームとしている。両者を支える共通基盤として、プロジェクトを通じて蓄積してきたAI・データアセット (アルゴリズム、コンポーネント、業務知識、判断ロジック等) を位置付け、案件間でのアセット再利用によって生産性向上と利益率改善の両立を図っている。

同社のサービス領域

	間接 AIで強化された人 (コンサルタント、エンジニア)	AIを組み込んだ仕組み (ソリューション、プロダクト)	直接
Business Innovation ビジネス変革	間接×Biz AI・データ利活用を推進し クライアント企業の “考える”を支援する (e.g. DaaS)	直接×Biz AI・データを活用した プロダクトを提供し クライアントのビジネスを拡大 (e.g. マイグル)	
System Innovation システム変革	AI・データをクライアント業務に 組み込むための 仕組み・業務を企画する (e.g. AI wrapping) 間接×System	AI・データを活用した業務を 実現するための 仕組みを構築・提供する (e.g. AIP(AI-Informed platform)) 直接×System	

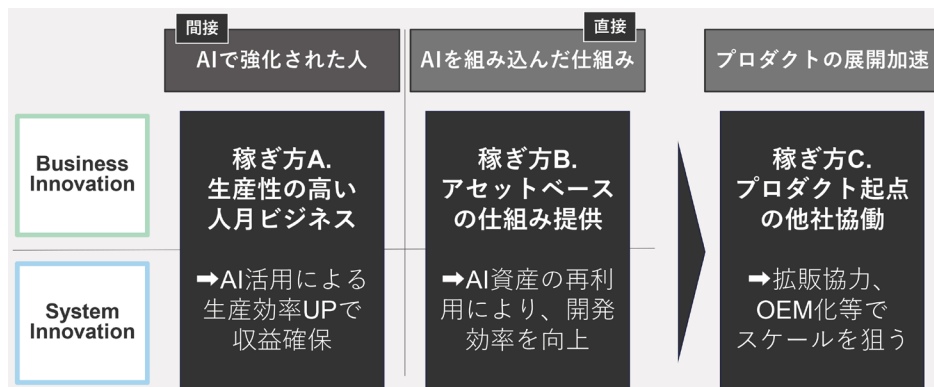
出所：決算説明資料より掲載

これら4つのサービス領域は、(1) AIを活用して生産性を高める高付加価値な人月ビジネス、(2) 蓄積したAI・データアセットを再利用して継続的にサービス提供する仕組み型モデル、(3) 顧客基盤を持つパートナー企業と協業してスケールさせる協業・協働モデル、という3つの収益モデルを通じて事業化されている。人員数の増加のみに依存しない、再現性のある利益成長の実現を目指す方針である。

ギックス | 2026年10月27日 (火)
9219 東証グロース市場 | <https://www.gixo.jp/ir/>

事業概要

同社の収益モデル



出所：決算説明資料より掲載

1. Business Innovation

Business Innovationは、データインフォームドな判断を業務のどこに組み込み、その判断に基づいてどのような施策を行うべきかを明確化する事業領域である。なかでも、クライアント企業の自社顧客（エンドユーザー）に対する「顧客理解」を促進することによる業績改善と企業価値向上に注力しており、データに基づく問いの設定から仮説構築・施策立案・実行までを一気通貫で伴走支援する。

この領域は、「AIで強化されたコンサルタントやエンジニアが企業の事業成長を支援する（AIの間接提供）」側面と、「『マイグル(Mygru)』のようにアセット・AIを組み込んだプロダクトで顧客企業の事業そのものを変える（AIの直接提供）」側面の両方を含んでいる。同社が創業当初から培ってきた、全件・全量・全粒度のデータを用いた分析、網羅的な事象の可視化、機械学習・数理最適化等の分析手法は、引き続きBusiness Innovation内で提供される。2026年6月期は、幅広い業界でデータ・AI案件の獲得が進展し、PoC（概念実証）や分析支援にとどまらず、データ基盤構築、業務アプリケーション開発、ダッシュボード構築、運用設計など実装フェーズまで踏み込む案件が増加した。

プロダクト面では、“データ・AI×ゲーミフィケーション”によるプラットフォーム「マイグル(Mygru)」を中心に、LINEヤフー<4689>との協業によるエンターテインメント領域での展開が進んだ。LINE公式アカウントを活用した各種キャンペーンでの採用が拡大しており、特定キャンペーンの単発受注にとどまらず、大きなユーザー基盤を持つパートナーと協働してエンタメ領域で横展開できる「型」を作り始めている点に意味があるとしている。今後はこの知見を、「ロイヤルティ・マイグル」のようなストック型サービスへとつなげていく方針だ。

事業概要

Business Innovationの特徴



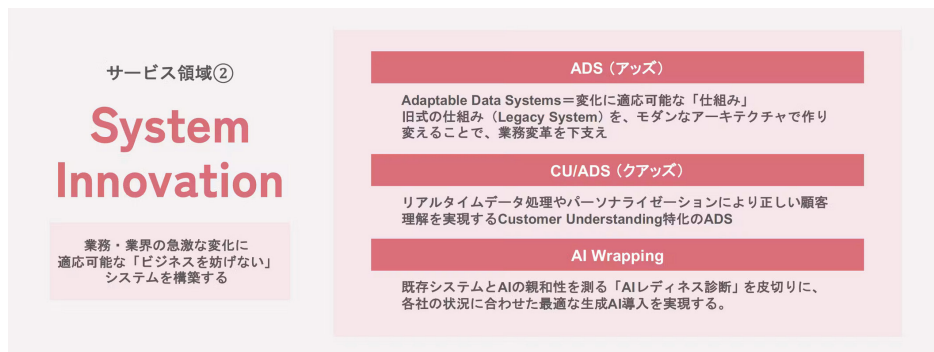
出所：同社ホームページより掲載

2. System Innovation

System Innovationは、データインフォームドな行動様式をクライアント企業の日々の業務に組み込むために必要な分析基盤・データ基盤を整備・構築する事業領域である。同社がこれまで構築してきたアセットを活用して確立したフレームワーク「ADS (Adaptable Data Systems)」を土台とし、ビジネス環境の変化に柔軟に対応可能な仕組みを、クライアント企業内の基幹系システムや施策実行システムと柔軟につなぎ込みながら構築・提供する。

この領域も、「AIを業務に組み込むための設計・企画を支援する(AIの間接提供)」側面と、「『AIP』のように、AIを搭載した仕組みそのものを構築・提供する(AIの直接提供)」側面から成る。2026年6月期には、業務システムにおけるAI組み込みを迅速に実現する「AI wrapping」、企業内のAI活用基盤を構築する「AIP」、データと業務知識・意味を結び付ける「セマンティックレイヤー構築支援」といった新サービス群を拡充し、データ分析支援から、AIを活用したシステム変革支援へとサービス領域を拡大している。単なるAIツールの提供にとどまらず、ビジネス課題の特定からデータ分析、業務設計、システム実装、運用までを一気通貫で支援できる点は、同社大きな強みである。

System Innovationの特徴



出所：同社ホームページより掲載

事業概要

3. 市場環境

企業におけるデータ活用やAI導入の機運は急速に高まっている。総務省「令和7年版情報通信白書」によれば、日本国内のAIシステム市場規模（支出額）は2024年に1兆3,412億円となり、前年比56.5%増加した。また、2029年には4兆1,873億円まで拡大すると予測されている。さらに、「令和8年版情報通信白書」では、世界のAI市場規模が2025年の2,442億ドルから2031年には1兆54億ドルまで成長するとの見通しが示されており、生成AIを含むAI関連市場は引き続き高い成長が見込まれる。

企業側の受容状況についても着実な進展が見られる。総務省の調査によれば、生成AIについて「積極的に活用する方針」または「活用領域を限定して利用する方針」を定めている日本企業の割合は2025年度に68.9%となり、前年度の49.7%から大幅に上昇している。さらに中小企業の58.1%が同方針を定めており、AI活用に向けた具体的な業務設計や実装への要求が高まっている。

このような環境下において、同社が掲げる「あらゆる判断を、Data-Informedに。」及び「クライアントを、AI-Informedに。」という思想は、市場ニーズとの親和性が一段と高まっていると考えられる。同社は、企業活動における判断を「経営判断」「業務判断」「個人判断」に分類し、特に企業現場で日常的に行われる「業務判断」の高度化に大きな市場機会があると捉えている。現場で繰り返される膨大な業務判断は、個々の改善効果は小さく見えるものの、組織全体では生産性や収益性に大きな影響を与える領域であり、AIやデータ活用による改善余地も大きい。

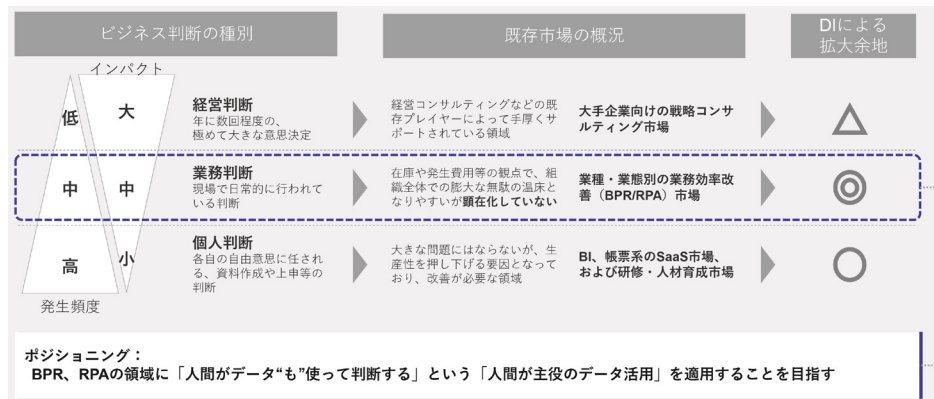
同社はこうした課題に対し、AIを活用してコンサルタント・エンジニア自身の生産性や提供価値を高める「AIの間接提供」と、AIを顧客の業務やシステムへ組み込む「AIの直接提供」の両面から支援を行っている。さらに、プロジェクトを通じて蓄積したAI・データアセットを活用することで、データ分析、業務設計、システム実装、運用までを一気通貫で提供できる点を強みとしている。

企業のAI活用がPoC段階から実運用段階へ移行するなか、単なるAIツールの導入ではなく、意思決定や業務プロセスそのものを変革する需要は今後さらに拡大すると見込まれる。特に、AI活用方針を掲げながらも実装・定着に課題を抱える企業が多い現状は、同社が推進するAI-Informed経営支援や業務変革支援の需要拡大を後押しする要因になると考えられる。加えて、中小企業を含めた幅広い企業層においてAI活用が本格化する余地が残されていることから、新規顧客の開拓及び既存顧客における支援領域の拡大の双方において、中長期的な成長機会が存在すると弊社では見ている。

ギックス | 2026年10月27日 (火)
9219 東証グロース市場 | <https://www.gixo.jp/ir/>

事業概要

ビジネス判断の種別と DI による拡大余地



出所：事業計画及び成長可能性に関する資料より掲載

業績動向

収益構造改革が大きく進展、営業利益の黒字化を達成

1. 2026年6月期の業績概要

2026年6月期の連結業績は、売上高が2,765百万円（前期比15.3%増）、コア営業利益が92百万円（前期は74百万円の損失）、営業利益が25百万円（前期は99百万円の損失）、経常利益が2百万円（同101百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益が35百万円の損失（同99百万円の損失）となった。

同社では、事業活動によって創出される利益を示す指標として「コア営業利益」を重視している。2026年6月期のコア営業利益は前期比で167百万円改善し黒字転換を達成した。2025年10月に子会社化したメイズに係るのれん償却費及びM&A関連費用を吸収したうえで営業利益も黒字化しており、収益構造改善の成果が表れた決算であったと評価できる。

2026年4月に公表した修正予想（売上高が2,700～2,800百万円、コア営業利益が18～98百万円のレンジで開示）との比較では、売上高はレンジ内、コア営業利益は上限近辺で着地した。一方で、期初予想として掲げていた売上高3,500～4,000百万円、コア営業利益240百万円という目標には届かなかった。これは、期初に想定していたM&A案件が実現しなかったことに加え、大型案件の開始時期が後ろ倒しとなったことなどによる。

業績動向

ただし、2026年6月期の評価において重要なのは、増収・黒字化ではなく、同社が掲げる「利益を伴う継続的な成長」へ向けた構造転換が進展した点である。同社は案件単位での収益管理の徹底、固定費及び外部リソースの最適化を進めた結果、利益体質の改善を実現した。2025年6月期まで課題となっていた大型不採算案件の影響も解消しつつあり、事業活動そのものの収益力が改善していることが確認できる。

また、事業面ではAI時代を見据えた新たなサービス群の整備が進んだ。従来から強みとしてきたデータ活用コンサルティングに加え、「AI wrapping」「AIP」「セマンティックレイヤー構築支援」などの新サービスを展開し、AIを活用したビジネス変革及びシステム変革支援を強化している。さらに、LINEヤフーとの協業を通じたエンターテインメント領域での「マイグル」活用が進展するなど、パートナー企業との協業モデルも拡大した。

顧客基盤の拡大も着実に進んでいる。Aクライアントは4社（前期比1社増）、Bクライアントは15社（同2社増）となった。既存顧客における他部署・他テーマへの展開が進んでおり、同社が重視する顧客深度の向上が確認できる。一方で、四半期ベースの1人当たり売上高は7.3百万円（前年同期比0.6百万円減）となっており、生産性向上については今後も重要な経営課題として位置付けている。

2026年6月期業績

（単位：百万円）

	25/6期		26/6期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	2,398	-	2,765	-	366	15.3%
コア営業利益	-74	-3.1%	92	3.3%	167	-
営業利益	-99	-4.2%	25	0.9%	124	-
経常利益	-101	-4.2%	2	0.1%	103	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-99	-4.2%	-35	-1.3%	64	-
1株当たり当期純利益 (円)	-17.91	-	-6.36	-	11.55	-

注：営業利益にのれん償却費・M&A関連費用を加算した、事業活動そのものの収益力を示す同社の独自指標

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. トピックス

(1) AI・データ活用関連

2026年6月期は、同社が掲げる「クライアントを、AI-Informedに。」という戦略の下、AIを活用した新サービス群の整備が大きく進展した。従来のデータ分析やコンサルティング支援に加え、企業の業務やシステムへAIを実装するサービス領域を拡充している。

その1つが「AI wrapping」である。企業内には長年運用されてきた複数のシステムやデータベースが存在し、それぞれが独立しているケースも多い。同サービスは、それらの既存システムを対話型AIによって横断的に利用可能な環境へ統合するものであり、利用者は自然言語による対話を通じて必要な情報へアクセスできる。既存資産を生かしながらAI活用を推進できる点が特徴である。

業績動向

また、2026年3月には生成AI活用の前提となるデータ基盤整備を支援するサービスとして、「セマンティックレイヤー構築支援」サービスの提供も開始した。企業内には同じ指標であっても部署ごとに定義が異なるケースが少なくなく、生成AIが正確な回答を行ううえで障害となる。同サービスでは、複雑なデータ構造をビジネス用語へ変換し、組織全体で共通の意味体系を構築することで、データ活用やAI活用の精度向上を支援している。

さらに6月には、企業の意思決定高度化を支援する基盤として「AIP」の提供も開始した。AIPは、データ分析やAIによる示唆を業務プロセスへ組み込み、人間による意思決定を支援するプラットフォームである。同社が長年培ってきたData-Informedの思想を、AI時代に対応した形で発展させたサービスとして位置付けている。

人材育成領域では、2025年8月に業務提携先であるBeyondge (株) と共同で「DIGITAL BOOST」の提供を開始した。同サービスは、大企業におけるAI・デジタル人材の育成と内製化を支援するものであり、研修や実践支援を通じて企業内部にデジタル変革を推進できる人材を育成することを目的としている。企業におけるAI活用が本格化するなか、人材不足という課題に対応するサービスとして期待される。

また、2025年12月には「M&A BOOST」の提供を開始した。同サービスは、企業が連続的に実施するM&Aをデータ分析やデジタル技術を活用して支援するものである。買収候補企業の分析からPMI (買収後統合) に至るまでを包括的にサポートする仕組みであり、同社自身がM&Aを推進するなかで培った知見やノウハウをサービス化したものと言える。

(2) 「マイグル」関連

2026年6月期における「マイグル」事業では、従来の鉄道会社や商業施設向けの販促・回遊促進用途に加え、エンターテインメント領域での活用が大きく進展した。特に、LINEヤフーのプラットフォームを活用した大型IP案件やファンマーケティング領域での実績が増加しており、同社が掲げるパートナー協業モデルの具体的な成果が表れ始めている。

その代表例として、Netflixシリーズ『グラスハート』のプロモーション施策に「マイグル」が採用された。同施策ではLINE公式アカウントを活用したデジタルスタンプラリーを展開し、作品の世界観を楽しみながらユーザーの参加を促進する仕組みを提供した。従来のスタンプラリーは観光地や商業施設での利用が中心であったが、動画配信サービスの大型コンテンツとの連携を実現したことで、エンターテインメント分野における活用領域の拡大を示す事例となった。

また、吉本興業ホールディングス (株) の傘下である (株) FANYが運営するファンプラットフォーム「FANY」においては、LINEミニアプリと「マイグル」を組み合わせた『吉本新喜劇座員総選挙2025』が実施された。同施策ではファンによる投票や参加型コンテンツを通じて継続的な接点を創出した結果、LINE公式アカウントの友だち数が約5万人増加したほか、ブロック率も約16%改善するなど高い成果を上げた。単なるキャンペーンツールとしてではなく、ファンコミュニティの活性化や顧客接点の強化に寄与できることを示した事例として注目される。

ギックス | 2026年10月27日 (火)
9219 東証グロース市場 | <https://www.gixo.jp/ir/>

業績動向

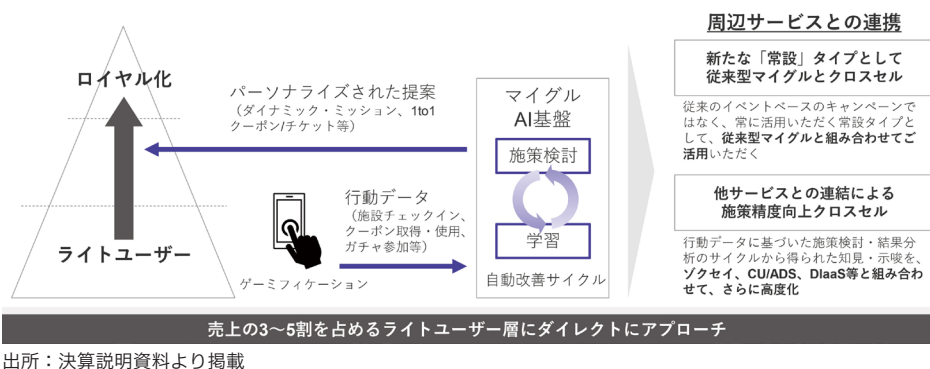
こうした成果を受け、「FANY」では「マイグル」の本格導入が決定された。2026年2月には『オールマンゲキ翔総選挙』が開始されており、「マイグル」の投票機能を活用したファン参加型イベントが継続的に展開されている。これまでの単発キャンペーンから継続的なサービス利用へと発展したことは、同社が目指すストック型収益モデル構築の観点からも意義が大きい。

商業・ポイントサービス分野では、東急カード(株)と共同で「TOKYU POINTデジタルサービススタンプラリー」を実施した。同施策は東急<9005>グループの複数施設を横断する回遊促進施策として展開され、「マイグル」を通じて利用者の行動変容を促す取り組みである。2026年6月に公表された成果によると、キャンペーン期間中のアクティブ会員数は前年同時期比で約30%増加し、決済金額も20%台前半の伸長を記録した。「マイグル」が販促ツールにとどまらず、顧客ロイヤルティ向上や利用頻度増加に寄与することを示す事例として評価できる。

さらに同社は2026年3月、CRMに特化した新サービス「ロイヤルティ・マイグル」の提供を開始した。同サービスは、従来の「マイグル」で培ったゲーミフィケーションの仕組みを発展させたサービスであり、企業と顧客との継続的な関係構築を支援することを目的としている。具体的には、購買頻度や利用頻度が低いライトユーザーに対し、データに基づき設計されたゲーミフィケーションによるアプローチを行うことで、ユーザーとサービスとの接点を継続的に創出・拡張し、ロイヤル顧客化を促進する仕組みである。

また、利用者の行動履歴や参加状況などのデータを蓄積・分析し、その結果をAIによる自動改善サイクルへ反映することで、一人ひとりに最適化されたミッションやインセンティブなどを提供できる点も特徴である。これにより、顧客との接点を一過性のキャンペーンで終わらせるのではなく、継続的なコミュニケーションを通じて利用頻度や購買金額の向上を図ることが可能となる。同サービスは、従来のキャンペーン支援中心だった「マイグル」を、企業のCRMやロイヤルティマーケティングを支援する継続型サービスへ発展させる取り組みとして位置付けられており、同社が推進するストック型収益モデルの強化にも寄与するものと言える。

ライトユーザーのロイヤル化



(3) M&A・業務提携・その他

2026年6月期は、事業基盤の強化に向けたM&Aや知的財産の取得、地域連携なども進展した。その中でも大きなトピックスが、2025年10月に実施したメイズの完全子会社化である。メイズはシステム開発やデータ基盤構築を主力事業としており、企業向けの業務システム開発やエンジニア派遣などを手掛けている。同社はこれまで、データ分析やAI活用を軸としたコンサルティングに強みを有していた一方、システム実装フェーズについては外部パートナーとの協業に依存するケースも少なくなかった。今回の子会社化により、クライアント企業の課題発見や戦略立案、データ分析といった上流工程に加え、データ基盤構築やアプリケーション開発、システム運用といった下流工程までグループ内で対応できる体制が整った。企業におけるAI活用がPoCから本格導入フェーズへ移行するなか、実際に業務へ組み込むためのシステム開発能力の重要性は高まっており、今回のM&Aは同社の提供価値拡大と収益基盤強化につながる戦略的な投資と位置付けられる。

また、同社はAI技術の社会実装に関する成果として、トヨタモビリティパーツ(株)と共同開発した「AI整備見積りシステム」の共同特許取得を発表した。同システムは、自動車整備工場における見積り業務の効率化と精度向上を目的として開発されたものである。従来、自動車の修理や整備における見積り作成は、担当者の経験や知識に依存する部分が大きく、作業時間や見積り品質にばらつきが生じる課題があった。同システムでは、車両情報や整備履歴・修理内容などのデータをAIが分析することで、見積り作成業務の効率化と標準化を実現している。今回の特許取得は、同社が保有するデータ分析やAI技術が実際の業務現場において具体的な価値を生み出していることを示す事例であり、今後のAIソリューション展開における知的財産面での競争優位性向上にも寄与するものと考えられる。

さらに2026年6月には、(株)富山エアポートと包括連携協定を締結した。同協定は、地方におけるAI・データ関連人材の育成や雇用創出に加え、富山空港のデータを活用した運営高度化や、空港を実証実験の場として活用した新たなサービスや事業モデルの創出を目指すものである。近年、地方においてもデジタル技術やAIを活用した地域課題解決への期待が高まっている一方、専門人材の不足や実証環境の確保が課題となっている。同社はこれまで培ってきたデータ活用やAI活用の知見を生かし、空港という地域インフラを舞台に新たなユースケースの創出に取り組む。こうした活動は、地域貢献にとどまらず、将来的な新規事業創出やAIサービスの実証フィールド確保にもつながる可能性を有している。

3. 財務状況

2026年6月期末の資産合計は、前期末比607百万円増の2,718百万円となった。流動資産は同242百万円増の2,115百万円となり、主な内訳は、売掛金及び契約資産が52百万円減少した一方で、現金及び預金が302百万円増加した。固定資産は同365百万円増の603百万円となり、主な内訳は、のれんが276百万円、顧客関連資産が49百万円増加した。

負債合計は、前期末比736百万円増の1,031百万円となった。流動負債は同324百万円増の574百万円となり、主な内訳は、その他流動負債が165百万円、1年内返済予定の長期借入金が106百万円増加した。固定負債は同412百万円増の456百万円となり、主な内訳は、長期借入金が336百万円増加した。

業績動向

純資産合計は同129百万円減の1,687百万円となった。主な内訳は、親会社株主に帰属する当期純損失35百万円を計上したほか、剰余金の配当を116百万円実施した。自己資本比率は59.8%と財務健全性は依然として一定の水準を保っているものの、M&Aに伴う借入の活用により、従来の無借金経営から一定の財務レバレッジを伴う経営へ移行している。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	25/6期末	26/6期末	増減額
流動資産合計	1,873	2,115	242
（現金及び現金同等物）	1,184	1,487	302
固定資産合計	237	603	365
（有形固定資産）	78	72	-5
資産合計	2,110	2,718	607
流動負債合計	250	574	324
（1年内返済予定の長期借入金）	-	106	106
固定負債合計	44	456	412
（長期借入金）	-	336	336
負債合計	294	1,031	736
純資産合計	1,816	1,687	-129
負債純資産合計	2,110	2,718	607

出所：決算短信よりフィスコ作成

次の成長局面を支える収益性改善とAI戦略に注目

4. 弊社の見方

2026年6月期は、収益性の改善と事業構造の転換が進展した1年であったと評価している。売上高は前期比15.3%増の2,765百万円となり、営業利益及びコア営業利益は黒字転換を果たした。

利益改善の背景としては、案件単位での収益管理と費用管理の強化が挙げられる。従来からプロジェクト管理自体は行っていたものの、2025年6月期に発生した大規模開発案件におけるコスト超過プロジェクトの発生を契機として、管理体制を大幅に見直している。現在は案件ごとに費用発生状況を高頻度でモニタリングし、個別費用の妥当性を精査する運営へ移行している。また、外注費についても最適化を進めた。従来は将来の案件獲得を見据えて外部リソースを先行的に確保していたため外注費負担が重かったが、足元では必要リソースの適正化を進めており、こうした取り組みが利益率改善につながったものと考えられる。収益改善が単なるコスト削減ではなく、プロジェクト運営そのものの改善によって実現された点を弊社では評価している。

業績動向

一方で、売上成長に関して見れば、2026年6月期は大型案件の開始時期が後ろ倒しとなり、期初計画を下回る要因となった。案件開始時期は遅延しているものの案件自体が失注しているわけではなく、将来的な売上計上につながる可能性は高いと見られる。むしろ案件単価や契約規模の大型化は、同社の提供価値が高度化していることの裏返しと捉えることもできると弊社では考えている。

成長戦略の観点では、AI関連領域への取り組みが一段と鮮明になった。同社は従来から「Data-Informed」を掲げ、データに基づく意思決定支援を強みとしてきたが、現在はその思想を発展させた「AI-Informed」を掲げている。注目すべき点は、単なる生成AI導入支援ではなく、企業の業務やシステム全体へAIを組み込むことを目指していることである。企業によるAIエージェント活用への関心は急速に高まっているが、実際には既存システムとの連携や業務フローへの組み込みが大きな課題となる。同社は、複数の基幹システムを横断的に接続し、AIを通じて必要な情報を取得・活用できる環境構築を支援することで差別化を図ろうとしている。こうした取り組みは「AI wrapping」や「AIP」「セマンティックレイヤー構築支援」などの新サービス群にも反映されており、今後の成長ドライバーとして注目される。

また、同社が強調しているAI・データアセット戦略については、単なる構想段階ではない点にも注目したい。同社ではAIを活用したデータ蓄積や再利用の取り組みは上場以前から継続しており、既に開発効率向上やサービス提供の高度化に活用されている。近年の生成AIブームによってAI活用が注目されているが、同社の場合は長年にわたり蓄積してきたノウハウやコンポーネント及び業務知識を体系化し、事業戦略としてあらためて整理した側面が強い。今後、案件を通じて蓄積されるアセットが増加するほど再利用効果も高まり、利益率向上につながるっていくと弊社では見ている。

「マイグル」についても、従来のキャンペーン支援サービスから継続型サービスへの進化が見られる。特に2026年3月に提供を開始した「ロイヤルティ・マイグル」は、企業との関係性が比較的弱いライトユーザーをロイヤル顧客へ育成するCRMサービスとして位置付けている。従来のスタンプラリー型施策はキャンペーン終了とともに利用が途切れるケースもあったが、「ロイヤルティ・マイグル」ではゲーミフィケーションを通じて継続的な顧客接点を創出し、顧客行動データを蓄積・活用しながら利用頻度向上を目指す。これは同社にとっても、従来のフロー型収益中心の「マイグル」事業をストック型収益へ転換する取り組みとして評価できる。

M&A戦略については、2025年10月に子会社化したメイズとのシナジー創出が今後の焦点となる。現時点でPMIは順調に進捗している。今後は、同社のコンサルティング能力とメイズのシステム実装能力を組み合わせることで、AI導入やデータ活用案件において企画から実装までを一気通貫で提供できる体制をどこまで強化できるかが重要となるだろう。さらに、中長期的にはAI活用需要とレガシーシステム刷新需要の融合にも期待したい。近年はAI関連テーマへの注目が高い一方で、企業がAIを本格活用するためには既存システムやデータ基盤の見直しが不可欠となる。今後はAI導入案件を起点として、より大規模なシステム刷新案件へ発展する可能性もあると弊社では考えている。

業績動向

同社は収益管理体制を強化しながら、AI・データアセットを活用した再現性の高い成長モデルへの転換を進めている段階にある。後述のとおり、2027年6月期の業績予想は売上高成長率こそ8.5%増と保守的な水準であるものの、利益成長率は高く設定されており、収益性重視の姿勢を鮮明にしている。今後はAI関連サービスの拡販、「マイグル」のストック化、メイズとのシナジー創出などの進展が重要な注目点になると弊社では見ている。

今後の見通し

コア営業利益の安定確保に注力し、再現性のある利益成長を実現する

● 2027年6月期の業績見通し

2027年6月期の連結業績は、売上高が3,000百万円（前期比8.5%増）、コア営業利益が133百万円（同43.7%増）、営業利益が100百万円（同295.3%増）、経常利益が90百万円（同3,214.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が50百万円（前期は35百万円の損失）と、増収・大幅な増益を見込んでいる。

売上高成長率8.5%という数字は、上場以来CAGR（年平均成長率）40%という高い成長目標を掲げてきた同社としては保守的な水準にとどまる。これは、売上規模の拡大を優先して固定費・人員を先行投資することや、成否が不確実なM&A等の成長要素に大きく依存する計画を避け、実現確度と利益の再現性を重視した結果である。同社は2027年6月期を「利益の再現性を高める1年」と位置付けており、AI・データアセットの蓄積・再利用による生産性・利益率向上を通じて、売上高成長率を上回るコア営業利益成長率を計画している点は、同社が志向する「再現性のある利益成長」の考え方を反映したものである。従来の売上成長重視の経営から、利益成長と収益基盤強化を重視する経営へと軸足を移しつつある点を弊社では評価している。

2027年6月期業績見通し

（単位：百万円）

	26/6期		27/6期		前期比
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	2,765	-	3,000	-	8.5%
コア営業利益	92	3.3%	133	4.4%	43.7%
営業利益	25	0.9%	100	3.3%	295.3%
経常利益	2	0.1%	90	3.0%	3,214.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-35	-1.3%	50	1.7%	-
1株当たり当期純利益	-6.36	-	8.94	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

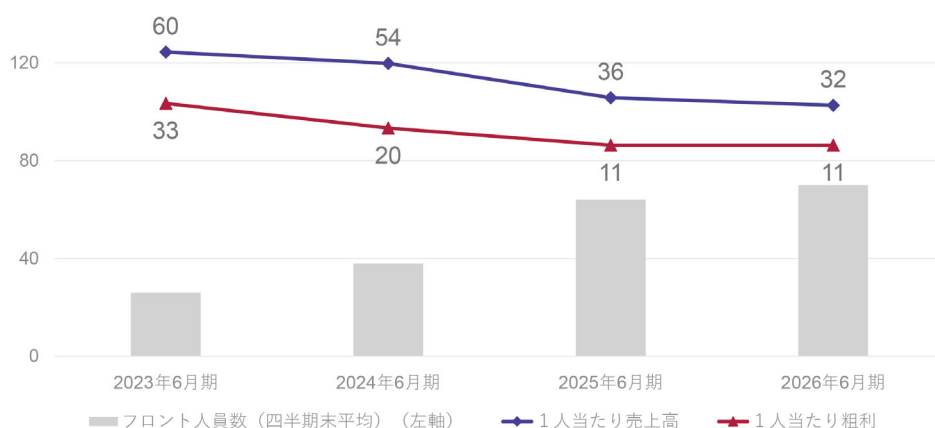
ギックス | 2026年10月27日 (火)
9219 東証グロース市場 | <https://www.gixo.jp/ir/>

今後の見通し

KPIについては、「生産性」(フロント人員1人当たり年間売上高・年間粗利)と「顧客深度」(年間取引高区分別の顧客構成)の2指標に集約する。生産性の指標であるフロント人員1人当たり年間売上高・年間粗利に関して、足元では一時的に低下しているが、同社事業は人数に比例して売上高を拡大していくビジネスモデルではなく、AIやアセットの活用により生産性を上げていく事業を運営している。従って、1人当たり売上高・粗利は中長期的に上昇していくものと見られる。

1人当たり売上高・粗利の推移

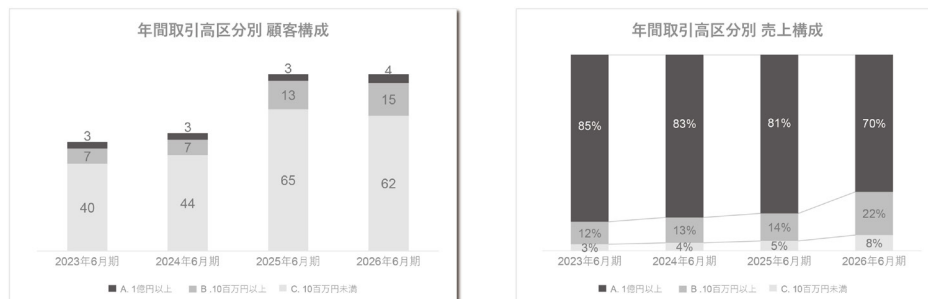
各指標 年間推移



出所：決算説明資料より掲載

顧客深度の指標である顧客単価・分布に関して、同社はクライアントに深く入り込み、価値提供し続けることで1社当たりの単価を上げる方針である。よって、従前どおり既存クライアントへの縦横展開を通じて、Cクライアント(年間取引高10百万円未満)はBへ、BクライアントはAへと育成していく。また、M&Aについては、件数をKPIとして追うのではなく、必要なケイパビリティ・アセット・顧客基盤を補う戦略手段として、質を重視して継続する方針だ。従来の売上規模を重視した積極拡大路線から、利益の再現性を重視した経営へと軸足を移しつつある。

顧客単価・分布の推移



注：協業提携先を介した取引の場合、エンドクライアントを「取引先」としてカウント

出所：決算説明資料より掲載

■ 成長戦略

AI・データアセットの蓄積と再利用を通じて、生産性と利益率を高める

1. これまでの成長戦略

同社は2026年6月期を、「売上の成長だけを追うフェーズ」から「利益を伴い、継続性のある成長を重視するフェーズ」へ移る転換点の1年と位置付けていた。この1年に進展した構造変化は、大きく3点に整理できる。第1に、収益構造が改善し、コア営業利益が黒字化したこと。第2に、「AI wrapping」「AIP」「セマンティックレイヤー構築支援」といったAI時代のサービス群を拡充したこと。第3に、LINEヤフーとの協業によるエンターテインメント領域での展開など、パートナー企業との協業によって事業を広げるモデルが進展したことである。

クライアント基盤の面では、既存クライアントにおける他部署・他テーマへの「縦横展開」が進み、Aクライアント・Bクライアントの社数が着実に増加した。また、システム開発事業を手掛けるメイズを子会社化し、コンサルティング機能とシステム開発機能を組み合わせ、企画から実装までを一気通貫で提供できる体制の強化を進めた。一方で、期初に掲げた高い成長目標には届かず、フロント人員1人当たり売上高も前期を下回るなど、生産性面の課題が残る結果となった。

2. 既存戦略を深化・拡張した成長シナリオ

2027年6月期以降、同社は「人の生産性を高める」「仕組みによって価値を繰り返し提供する」「顧客との関係を深める」という3つを具体的に進展させる方針を掲げている。まず、生産性向上については、AI・データアセットの再利用によって開発効率を高め、フロント人員1人当たりの売上高・粗利を中期的に引き上げていく。次に、仕組みによる価値提供については、「AI wrapping」「AIP」「セマンティックレイヤー構築支援」といった新サービスを通じて、単発の人月ビジネスから、ストック性の高い仕組み型モデルへの転換を進める。最後に、顧客深度については、既存クライアントへの縦横展開を通じてCクライアントからBクライアント、BクライアントからAクライアントへの育成を継続する。

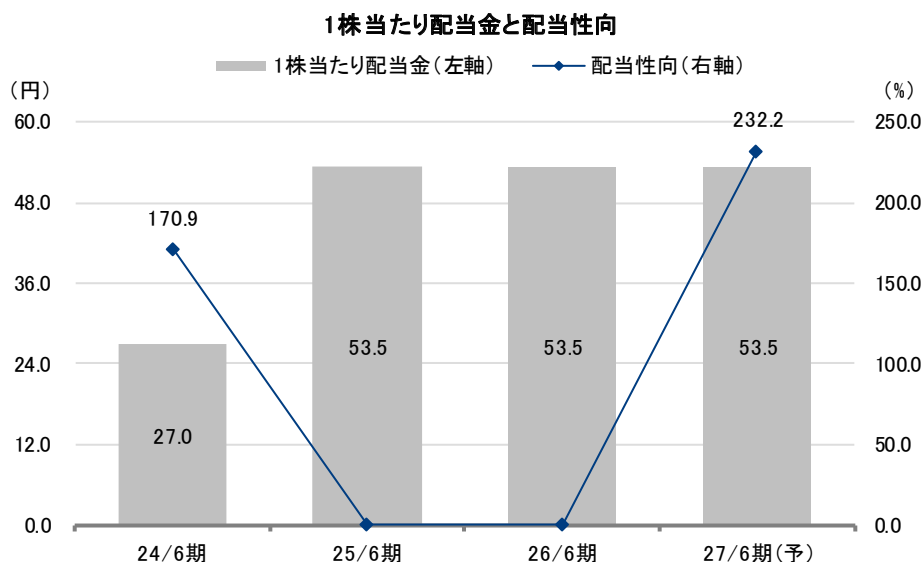
M&Aについては、2025年9月に発表したMacquarie Bank Limitedとのターゲット・イシュー・プログラム（TIP：行使価額固定型新株予約権による段階的な資金調達スキーム）を通じて、機動的な投資判断を可能とする資金基盤を整備している。ただし、2026年6月期に期初想定していたM&A案件が実現しなかった経緯を踏まえ、同社は今後、案件の件数や実施速度を追うのではなく、人材・アセット・顧客基盤など既存の成長モデルを強化できる対象に絞り、質を重視したM&Aを実行する方針をあらためて強調している。こうした方針転換は、上場以来掲げてきたCAGR40%という積極拡大路線から、実現確度と利益の再現性を重視した経営へのシフトを反映したものであり、中期財務目標については、AI・データアセットを軸とした新しい収益モデルを反映した形であらためて策定・開示する予定としている。

株主還元策

配当方針に基づき安定的な配当を実施。 2027年6月期の配当は1株当たり53.5円を予定

同社は、株主に対する利益還元を重要な経営課題と位置付けている。現在は成長過程にあり、人材の確保・育成や新規・既存事業の展開に必要な投資及び経営基盤の強化を通じて中長期的な企業価値の向上を図ることが株主にとって最も有益であると認識する一方、株主との中長期的な信頼関係を構築する取り組みとして、安定配当を継続する方針である。

2026年6月期の配当は、中間配当26.5円、期末配当27.0円の合計53.5円を実施した。2026年8月13日終値を基準とした年間配当利回りは6.0%となる。同社の創業者3名は、例年同様に配当の受け取りを辞退している。2027年6月期についても、配当方針に則り中間配当26.5円・期末配当27.0円の合計53.5円を予定しており、創業者3名の配当辞退も継続予定である。同社は、配当か成長かのいずれか一方を選ぶのではなく、安定的な株主還元を行いながら、同時にAI・データアセットへの投資を通じて中長期の企業価値を高める経営を進めていく方針である。成長投資を重視しつつ配当維持を明示する姿勢は、株主への信頼を損なわず、中長期的企業価値向上とのバランスの取れた適切なスタンスであると弊社では見ている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレーマー)

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・表示したのですが、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、企業から報酬を受け取って作成されています。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