

事業計画及び成長可能性に関する資料

株式会社ギックス（東証グロース 9219）

2026年9月29日

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。

本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。

また本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。今後、将来発生する事象などにより内容に変更が生じた場合も、当社が更新や変更の義務を負うものではありません。

なお、本資料のアップデートは、每期本決算後の9月頃に実施する予定です。

01.会社概要

鬼に金棒。
ヒトにAI。

AIの進化は目覚ましく、可能性は無限です。

ギックスは、AIを活用することで、ヒトを強化し、
業務を強化し、クライアントの企業・事業を強く
することを目指します。

あらゆる判断を、Data-Informedに。

そして、

クライアントを、AI-Informedに。

名称	株式会社ギックス		
設立	2012年12月12日設立		
事業内容	データインフォームド事業		
経営陣	代表取締役CEO：網野 知博 代表取締役COO：花谷 慎太郎 取締役：渡辺 真理 取締役：矢部 真史	取締役（社外）：田村 誠一 取締役（社外）：高阪 のぞみ	
資本金	資本金：292,867千円 資本準備金含む：1,458,061千円	※2026年6月末現在	
グループ会社	株式会社ギディア 株式会社メイズ		
事業場所	東京本社（三田国際ビル） 大阪オフィス（グラングリーン大阪）		
事業提携先	・ BIPROGY株式会社（資本業務提携契約） ・ 西日本旅客鉄道株式会社（資本業務提携契約） ・ 株式会社ローランド・ベルガー（業務提携契約） ・ 株式会社電通コンサルティング（業務提携契約） ・ 株式会社ベーシック（業務提携契約） ・ Beyondge株式会社（業務提携契約） ・ 三井不動産株式会社・一般社団法人UDCKタウンマネジメント（業務提携契約） ・ Jazzy Business Consulting株式会社（業務提携契約） ・ 株式会社GROWTH VERSE（資本業務提携契約）		

2012年 12月	東京都渋谷区にて、株式会社ギックス設立
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式会社を引受先とする第三者割当増資の実施
2018年 12月	BIPROGY株式会社と業務提携契約を締結
2019年 1月	西日本旅客鉄道株式会社と資本業務提携契約を締結 併せて株式会社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
2019年 8月	株式会社ローランド・ベルガーと業務提携契約を締結
2020年 1月	ミッションクリア型コミュニケーションツール「マイグル」の提供を開始
2021年 4月	BIPROGY株式会社と資本業務提携を締結
2021年 4月	BIPROGY株式会社、株式会社JR西日本イノベーションズ、三菱UFJキャピタル株式会社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
2022年 3月	BIPROGY株式会社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
2022年 4月	株式会社電通コンサルティングと業務提携契約を締結
2022年 5月	株式会社ベーシックと業務提携契約を締結
2023年 3月	Beyondge株式会社と業務提携契約を締結
2023年 8月	株式会社ギディア（完全子会社）設立（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	西日本旅客鉄道株式会社との合併会社「株式会社TRAILBLAZER（トレイルブレイザー）」設立
2025年 10月	株式会社メイズの株式取得

売上高

2,765百万円
(前期比 **115.3%**)

拠点数

4拠点
ギックス : 東京本社、大阪オフィス
 富山オフィス **NEW!**
メイズ : 立川本社

特許件数

取得済 **14**件
(うち、共同特許 **4**件)

社員数

連結 **145**名
(単体 **101**名)

社員居住地

18都道府県
北は北海道、南は鹿児島

技術資格* 保有者 (延べ人数)

49件
(2026年8月時点)

* IPA/Google Cloud/AWS/Databricks/Tableau/Oracle の技術資格計28種類

女性比率 **44%**

社外取締役比率 **33%**



代表取締役CEO
網野 知博

慶應義塾大学卒業。株式会社CSK（現 SCSK 株式会社）、アクセンチュア株式会社、日本アイ・ビー・エム株式会社を経て、2012年ギックスを創業。



代表取締役COO
花谷 慎太郎

京都大学大学院工学科土木システム工学修士課程修了。日本工営株式会社、IBM Business Consulting Services (IBCS、現在は日本アイ・ビー・エム株式会社と合併)を経て、現職。



取締役
渡辺 真理

お茶の水女子大学文教育学部卒業。アクセンチュア株式会社、株式会社ディー・エヌ・エーを経て、2023年9月ギックス入社、管理本部長（現 経営基盤強化本部長）に就任。



取締役
矢部 真史

東京大学大学院工学系研究科修士課程修了後、株式会社リクルート入社。China Europe International Business SchoolにてMBA取得。日本アイ・ビー・エム株式会社、SRI International、株式会社ビービットを経て、2024年5月ギックス入社。



取締役（社外）
田村 誠一

アクセンチュア株式会社での戦略コンサルティングを経て企業再生支援機構で融資先の経営を担当。その後、株式会社JVCケンウッド、日本電産株式会社での経営職を歴任した後、コンサルティングに回帰。現在、株式会社ローランド・ベルガーシニアパートナー。
期待スキル：経営経験、戦略



取締役（社外）
高阪 のぞみ

プライスウォーターハウスクーパース コンサルタント（現 日本アイ・ビー・エム株式会社）を経て、編集者に。プレジデント社にて編集に携わる。2018年よりメディアジーン、2021年よりBusiness Insider Japan 共同編集長・ブランドディレクター。
期待スキル：マーケティング



常勤監査役（社外）
清水 明

東京大学農学部農業生物学科卒業。麒麟麦酒株式会社に入社後、KIRIN AGRIBIO EC B.V.（在オランダ）、ジャパンアグリバイオ㈱の社長を歴任した後、関連会社の監査役を歴任。豊富な企業経営経験を持つ。
期待スキル：経営経験



監査役（社外）
熊倉 安希子

一橋大学経済学部卒業。公認会計士。有限責任あずさ監査法人にて法定監査業務、IPO支援業務等に従事。独立後、上場企業の内部監査支援等を行う。㈱バンク・オブ・イノベーション社外取締役（監査等委員）、株式会社kubell社外取締役（常勤監査等委員）を現任。
期待スキル：会計



監査役（社外）
齊藤 道子

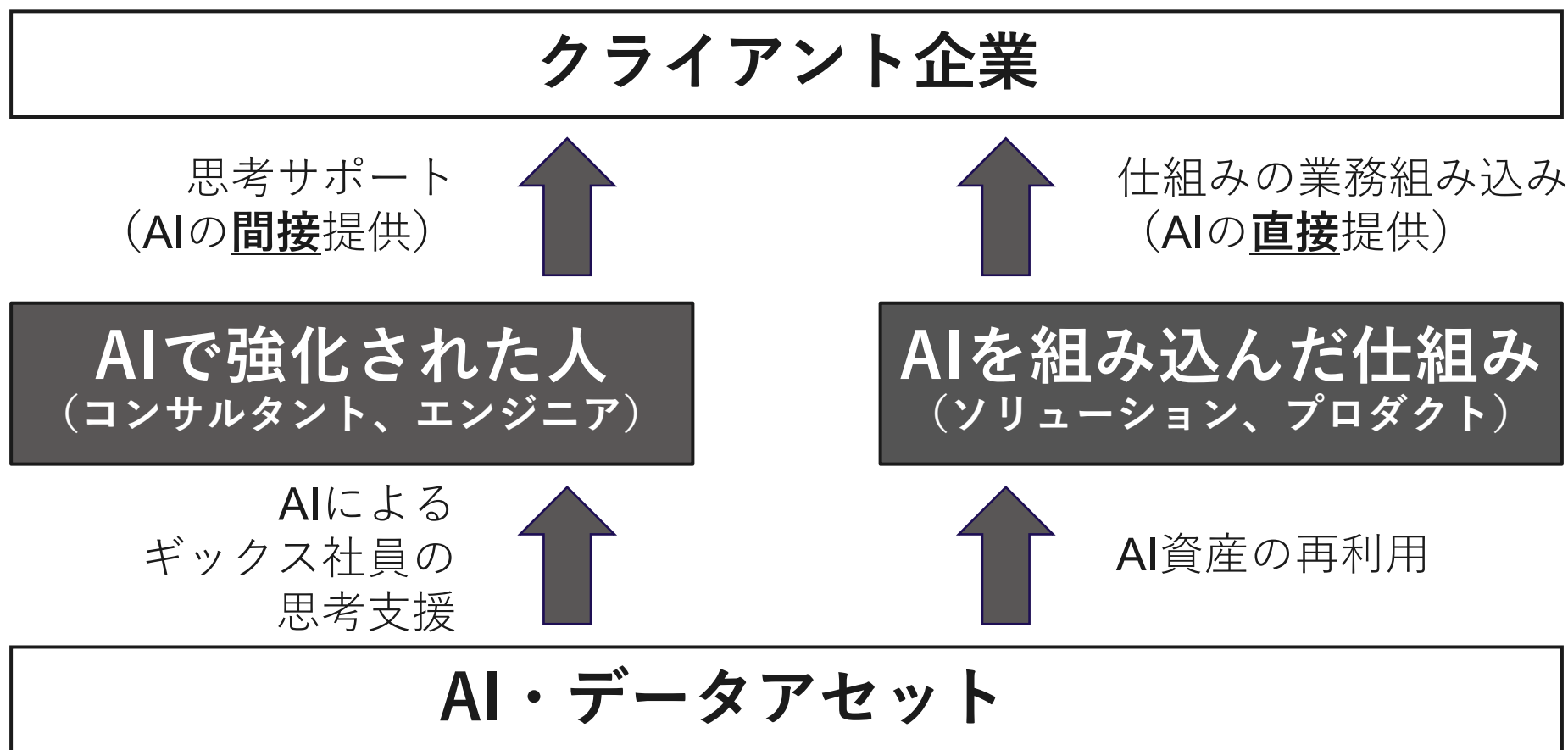
慶應義塾大学法学部卒業後、シティバンク、エヌ・エイ入行。その後、慶應義塾大学法務研究科（法科大学院）卒業、2009年弁護士登録。日本大通り法律事務所入所。企業法務、コンプライアンス等に関する案件に従事。2022年よりジャパニクス株式会社社外取締役（監査等委員）。
期待スキル：法律

02. ギックスのビジネスとは？

ギックスの提供価値：AIを用いて、ヒトを強くする

■ ギックスの提供価値領域は、2つ。

1. ギックス社員をAIで強化することで、AIのチカラを間接的にクライアント企業に提供する
2. AIを組み込んだ仕組みを構築し、AIのチカラを直接的にクライアント企業に提供する



■ ギックスのサービス領域は、4 つ。

■ 提供価値領域（AIの間接提供と直接提供） × 価値貢献領域（ビジネスとシステム）

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

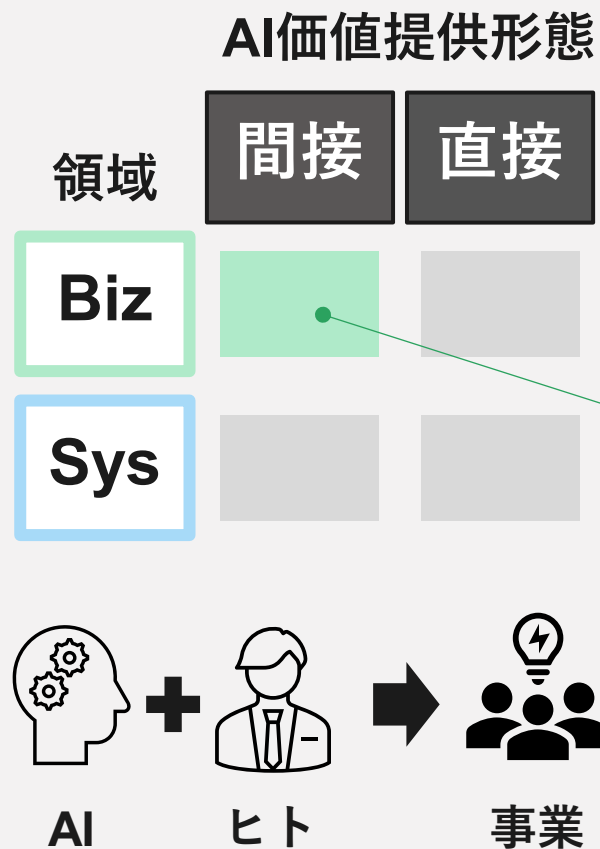
AI・データを活用した業務を
実現するための
仕組みを構築・提供する
(e.g. AIP(AI-Informed Platform))

直接 × System

- ギックスは「A.高生産性の人月ビジネス」「B.アセットベースの仕組み提供」「C.協業・協働モデルによるスケール」の3つの“稼ぎ方”でビジネスを展開します。



- 社内に蓄積されたAIアセットおよび最新のAI技術を活用し、コンサルタントの知見を底上げ。
- データ分析領域を中心に、クライアント企業の事業変革・事業成長を支援します。



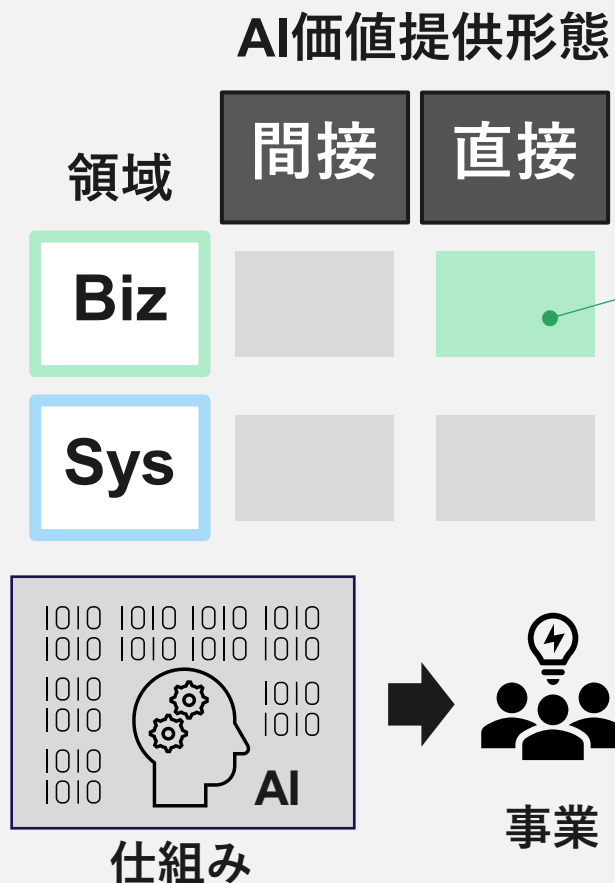
■ 分析ラボ（DlaaS）

- ・ 分析のプロによる伴走支援型分析サービス
- ・ 分析における「設計・実行・解釈」を一気通貫でご支援
- ・ AI・機械学習を活用した各種コンポーネント群を活用し効率的に分析
- ・ クライアントと協働して、ビジネスにつながるデータ分析を実現
- ・ 分析に必要なデータの棚卸・整備から初期レポートまでを迅速に行います

■ Growth Unit

- ・ AI・データ活用・DX領域における事業企画・業務改善支援サービス
- ・ 事業成長の妨げとなる多くの課題の洗い出し・整理・優先順位付けおよび、解決策の企画・実行までシームレスにご支援
- ・ 一過性の取り組みに終わらず、順次、課題を潰し込むスタイル
- ・ データ利活用、生成AIの業務組み込み、業務改善・DXといった手段で、改善効果の早期創出を目指します

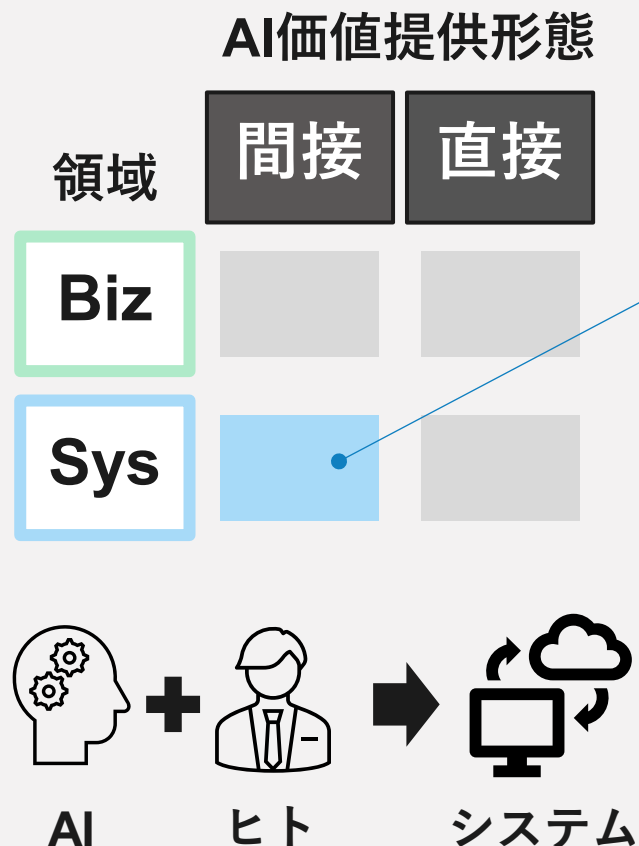
- 「マイグル」を中心としたソフトウェア・プロダクトの提供による事業変革・事業成長を支援。
- 特に顧客関係構築（CRM）に特化した「ロイヤルティ・マイグル」に注力



■ ロイヤルティ・マイグル

- 「マイグル」を発展・応用した顧客関係構築支援サービス
- 関係性の薄い顧客（ライトユーザー）を、ゲーミフィケーションを通じてロイヤル化
- 購買頻度・購買金額が低い顧客が、ゲーム感覚でアクセスする環境を構築・提供し、クライアントの提供サービスへの興味関心を喚起
- ロイヤルティ・マイグルを通じて取得された顧客の行動データを、マイグルAI基盤の自動改善サイクルによって、提案内容に反映し、サービス利用促進につなぎます
（ダイナミック・ミッション、1to1クーポン/チケット等）

- 豊富なプロジェクト経験で培ったAIアセット・知見を活用し、システム領域の変革を推進します。
- AIを業務に組み込むための業務設計およびシステム設計・企画を行います。

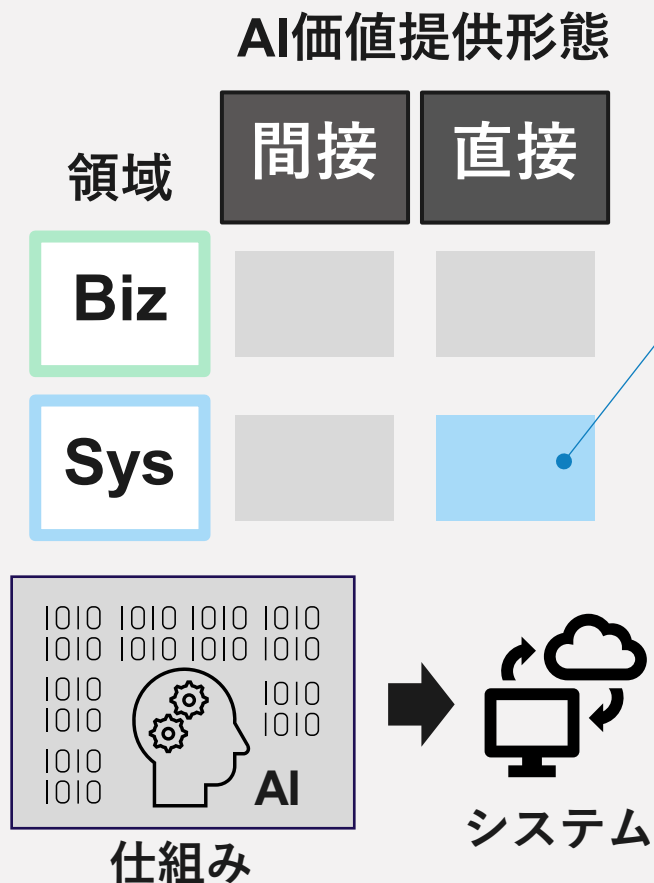


■ AI wrapping

- ・ 業務システムへのAI組み込みサービス
- ・ 既存システムを「AIでラッピング（覆う）」することで、統一的な対話型UI/UX*を実現
- ・ ユーザーがストレスなく業務に従事できる状態を創出
- ・ 部署ごと、業務ごとに異なるUI/UXとなっている実状に対して、システムとユーザーの間に「生成AI」を挟み込むことで、疎連携を実現
- ・ レガシーアーキテクチャをモダナイズし、生成AIとの双方向接続が容易になるよう再構築
- ・ 業務システムの中で開発難易度・コストが高いものは、API連携およびRPAを活用して早期にラッピングし、ユーザーから秘匿
- ・ 業務システム（含む基幹系システム）がAI対応となったタイミングで、エンドユーザー（取引先、消費者）向けUI/UXへの拡大適用も可能に

* User Interface（ユーザー・インターフェース） / User eXperience（ユーザー・エクスペリエンス：ユーザー体験）

- AIアセットを再利用可能なコンポーネントとして整備し、プロダクト開発・システム構築に活用。
- 分析基盤やデータ処理機構にAIアセットを組み込んで提供することにより、クライアントの業務効率化・高度化をAIのチカラで後押しします。

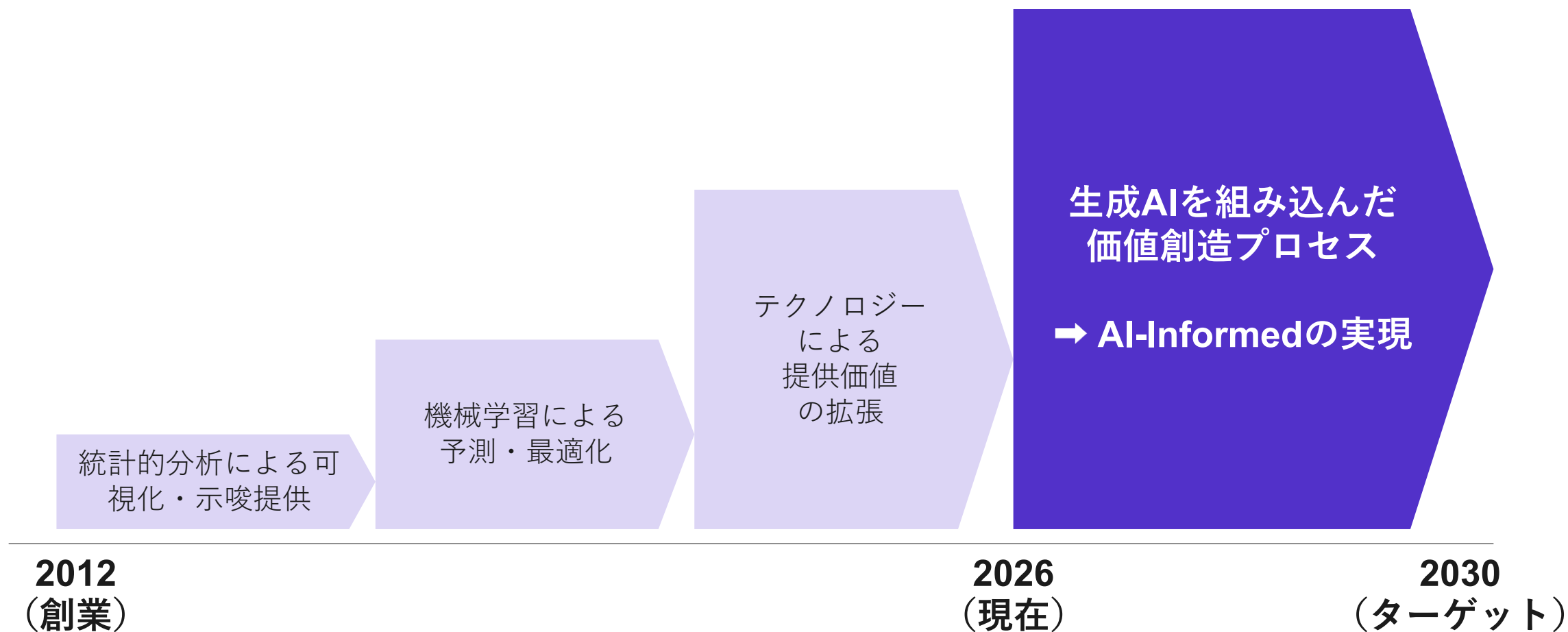


■ AIP (AI-Informed Platform)

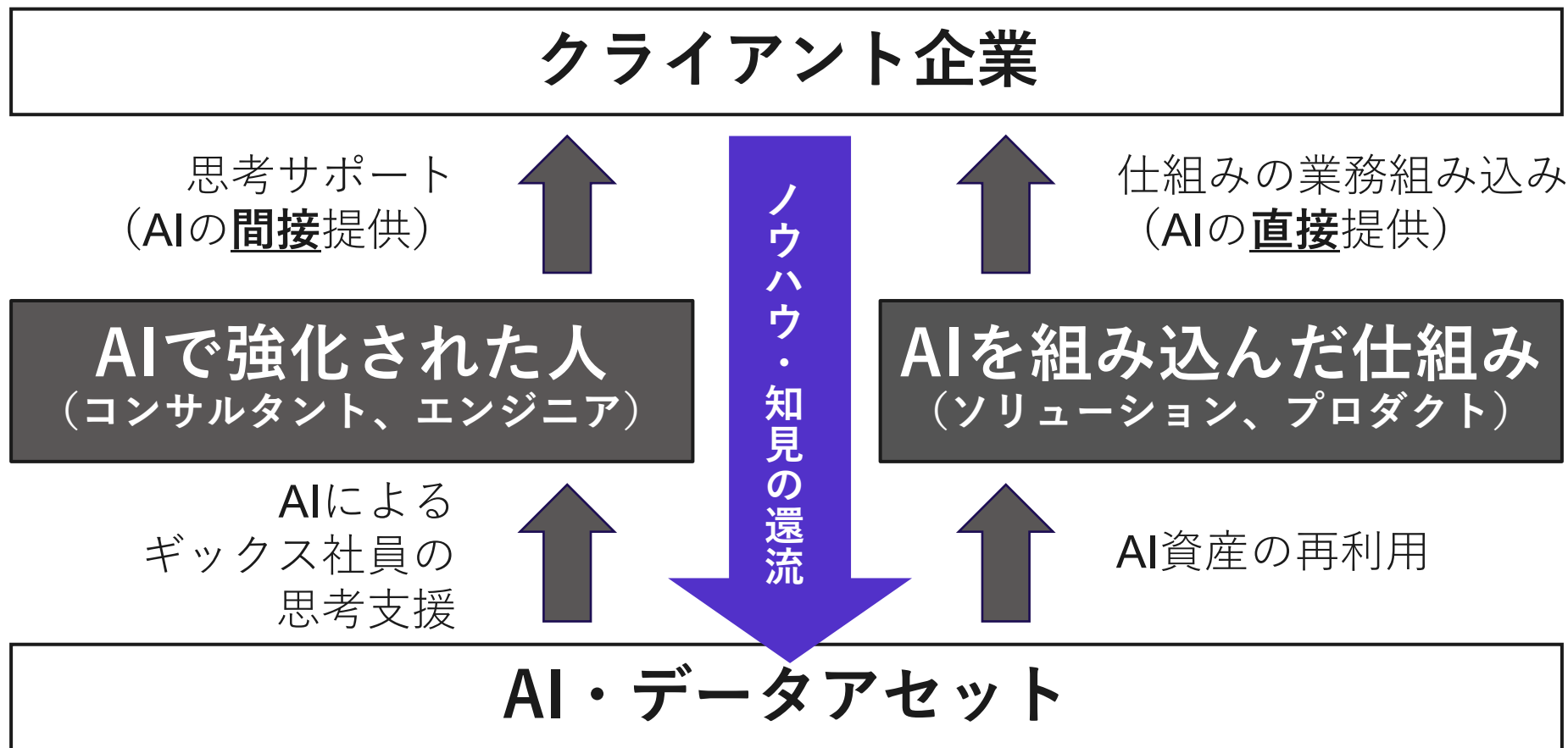
- AIを組み込んだデータ分析基盤の提供サービス
- データ利活用が限定的な企業・組織に、クライアントがAI-Informedになるための「AI搭載の分析基盤」を提供
- AIによる分析支援機能を用いることで、データやダッシュボードが、特定メンバー、特定部署だけに使われている状況を打破します
- Bronze（データ蓄積）、Silver（分析向け加工）、Gold（業務適用）の3層構造により、クライアント企業の事業ニーズに適合した分析基盤としてご提供
- 生データ（Bronze）をそのまま分析するのではなく、Silver/Gold層を経ることで、AIが理解・分析・解釈することが可能に
- AIが「人間のサポート役として分析を担う」世界を実現します

03. ギックスの成長戦略とは？

2030年に向けて、創業以来培ってきた「戦略コンサルティング×アナリティクス」のケイパビリティを生成AIと融合し、クライアント企業へのAI活用支援と自社の価値創造プロセスの高度化を通じて、新たな成長を実現してまいります。

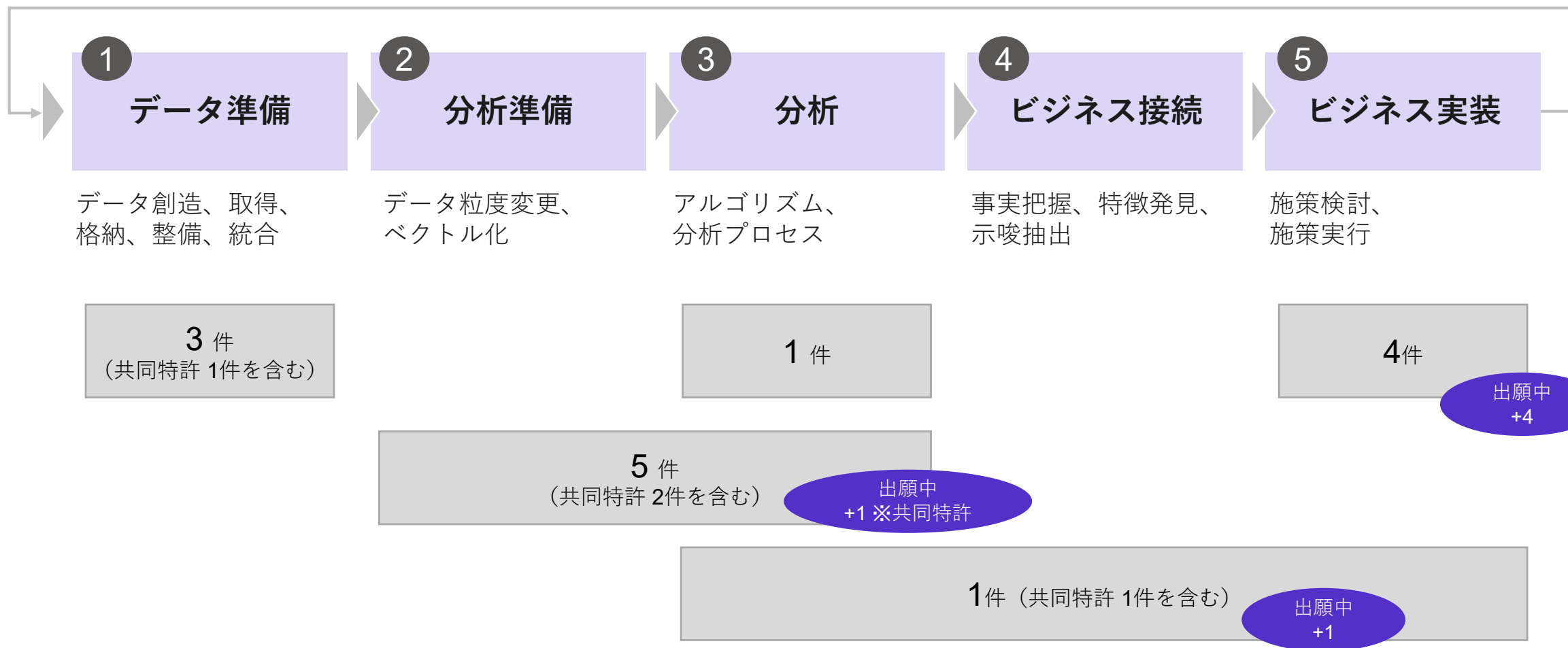


- 通常のR&Dに加えて、プロジェクト知見を軸にAIアセットを拡充するD&D*を推進します。
- これにより、AIアセットの価値が増大し、提供価値の増幅効果が得られます。



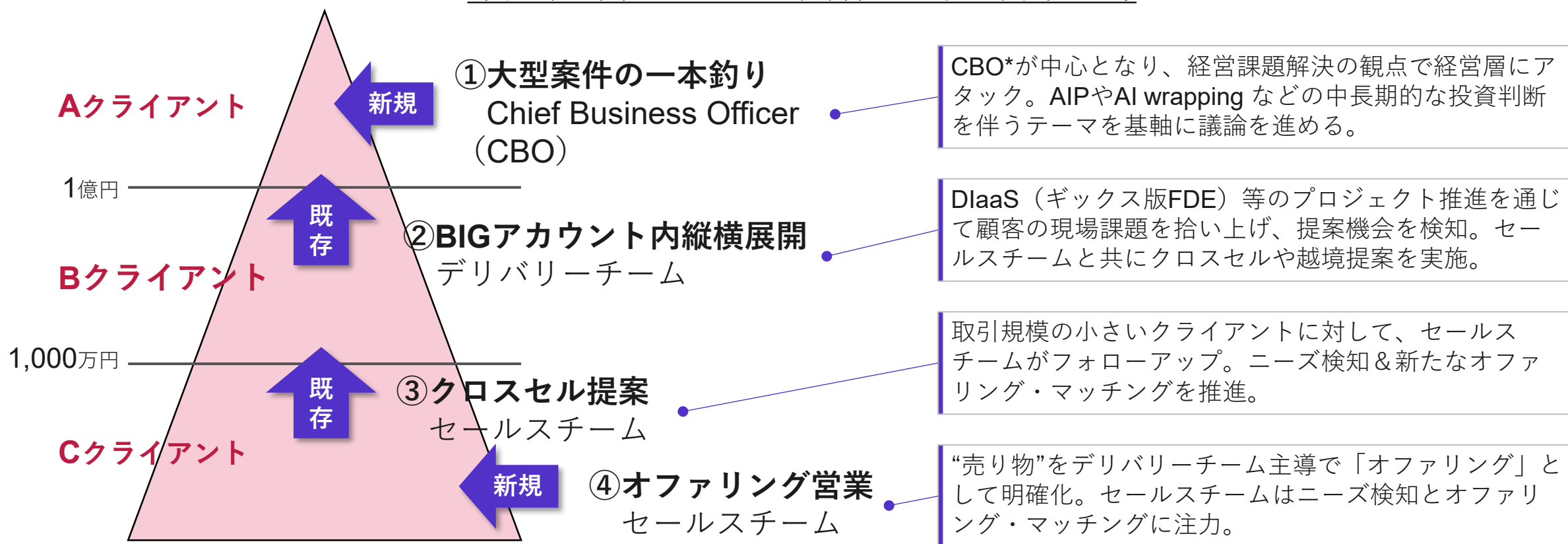
* Delivery & Development

5ステップのデータ利活用プロセスを、特許技術で幅広くカバーしています。



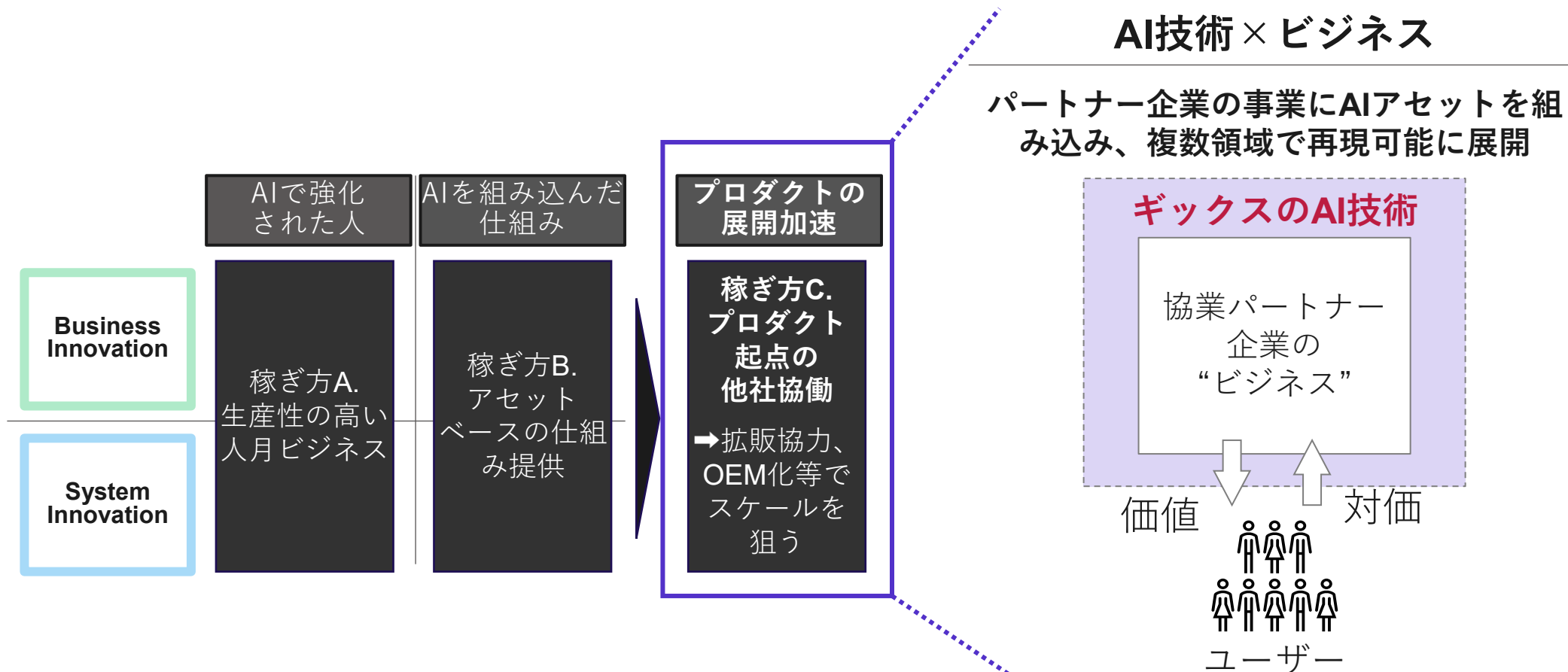
営業体制を再整理。新規リード作りおよび刈り取り、既存アカウントへの取引拡大アプローチに際し、役割分担を明確化したことで、効率的かつ効果的な営業活動が可能に。

年間取引額に基づく顧客区分毎の営業方針



* Chief Business Officer (CBO) : 大規模案件を狙う営業活動の特命ポジション。2026年よりCOO花谷が就任。

アナリティクスプロジェクトから発展したトヨタモビリティパーツ様、マイグル活用から発展したLINEヤフー様の事例を踏まえ、新規・既存に関わらず協業提案の可能性を常に模索します。



炎上案件・コストオーバーランを未然に防ぐことを目指し、対策を講じています。

リスク管理 プロセスの導入

- 専門チームによる提案内容の事前確認をルール化
- デリバリーリスクを事前に洗い出し、事故を未然に防ぐ管理体制に

専門性の強化

- 各部門内のチーム編成を変更し、専門性を高められる組織に
- R&D組織からのサポート範囲・方針を明確化

オフリング の導入

- AI・データアセットを基軸にした案件の“型化”を推進
- 生産性向上とデリバリー品質向上を同時に実現

人的リソースの獲得・育成・維持の観点から、4つの重点領域を定めて補強を行っています。

採用

グループ人材戦略室に一本化し、専門性を持った採用体制を構築。

初期育成

新卒を含むジュニアクラスを「グループ人材戦略室所属」とし、フォローを強化。

OJT/ Off-JT

AIを活用した育成支援ツールを独自開発。育成の質と効率を同時に向上。

グループ シナジー

PMIにおける企業文化浸透と並行し、グループ会社の人材を活用した内製率向上を推進。

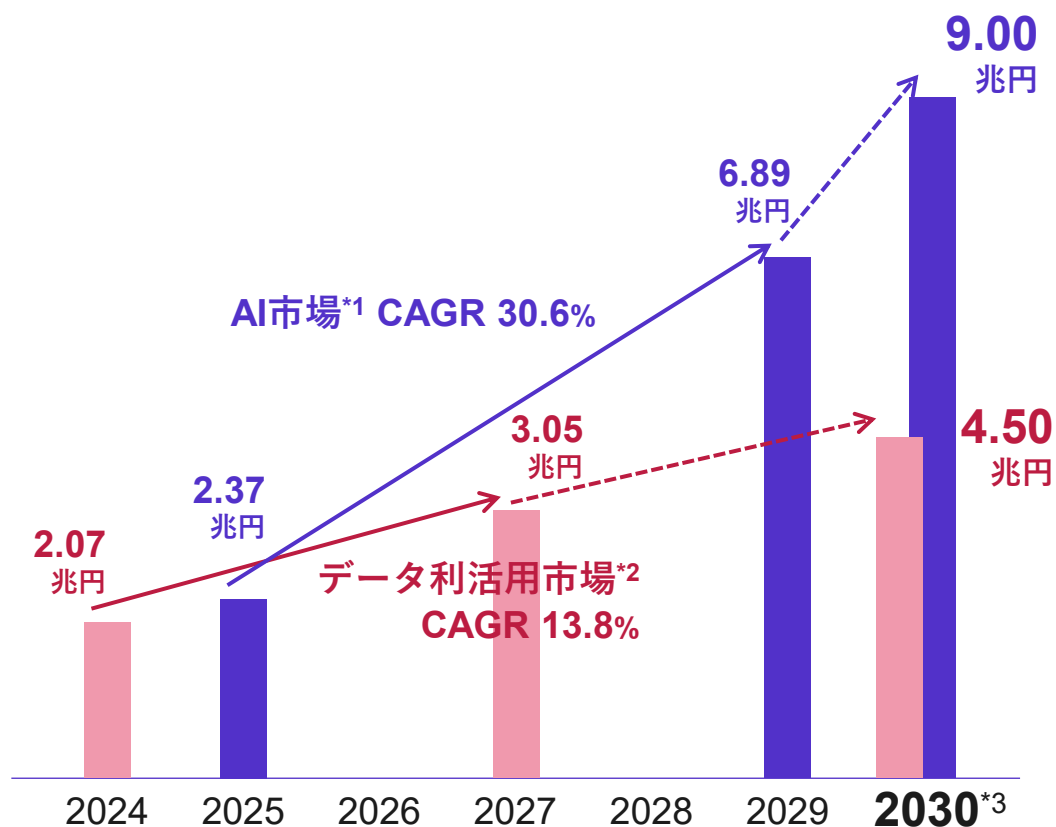
04. ギックスはAI・データ市場を どう見ているのか？

AI・データ市場は、大きな伸長が見込まれる

2030年のAI市場は9兆円、データ市場は4.5兆円規模と見込まれます。

ギックスは、特に「AIを活用したデータ基盤」と「Local-LLM」にフォーカスします。

国内AI・データ利活用市場



ギックスの注力領域

AIを活用したデータ基盤
(AIP/AI-Informed Platform)



Local-LLM
(AI wrapping 等)

*1 IDC 国内AI市場(2026/3/18)、*2 IDC ビッグデータ/アナリティクス市場(2024/3/21)、*3 左記を元にギックス推計

- 当社が長年培ってきたアセット群を活用しつつ、軽く迅速なPoCから実用可能な仕組み構築まで一気通貫で提供することにより、幅広い企業様のAI活用・データ活用をご支援することが可能です。

当社の強み

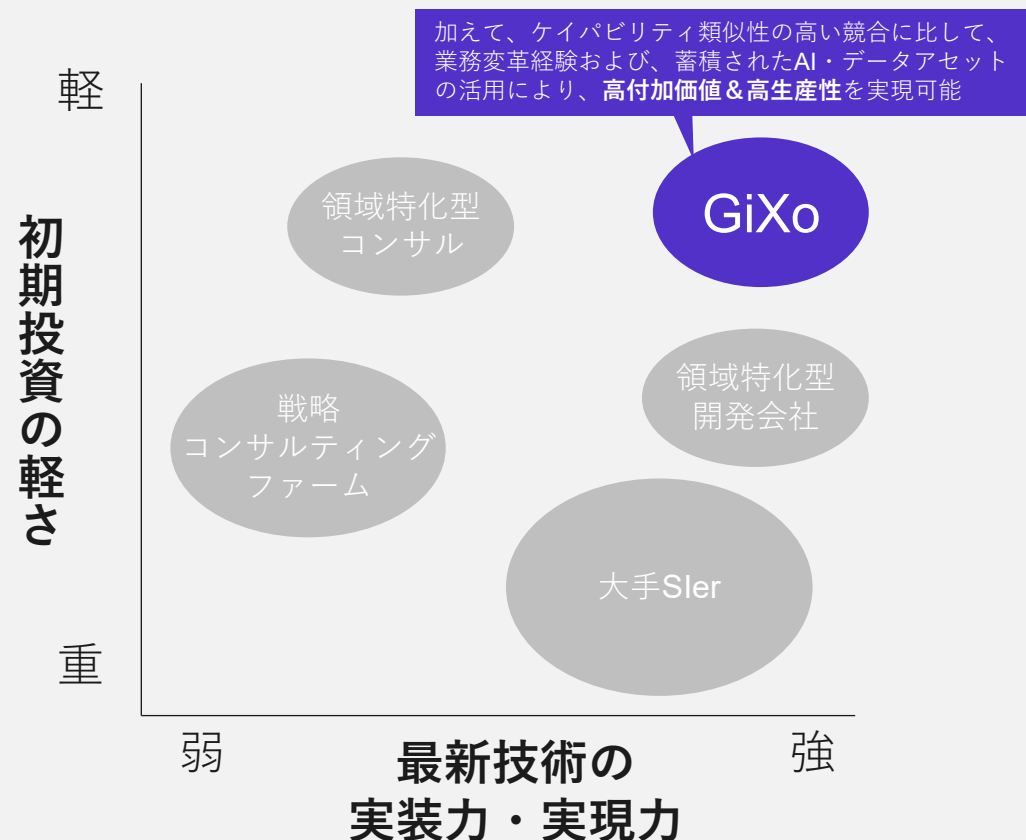
実績に裏打ちされた アセット群

創業以来、数多くのクライアントに価値貢献してきた実績と、そこから生み出されたアセット群

PoC から 本格稼働まで 一気通貫のサービス提供

戦略スキルとアナリティクススキルによる、業務理解を伴う小さいPoCから着手して、業務変革のためのシステム開発まで伴走可能

当社のポジショニング



単なる分析結果を求める時代が終わり、確実な成果が求められるようになりました。AIPは「ヒトが判断するための発見・示唆をAIが出してくる状態」を、データ基盤として構築・提供します。

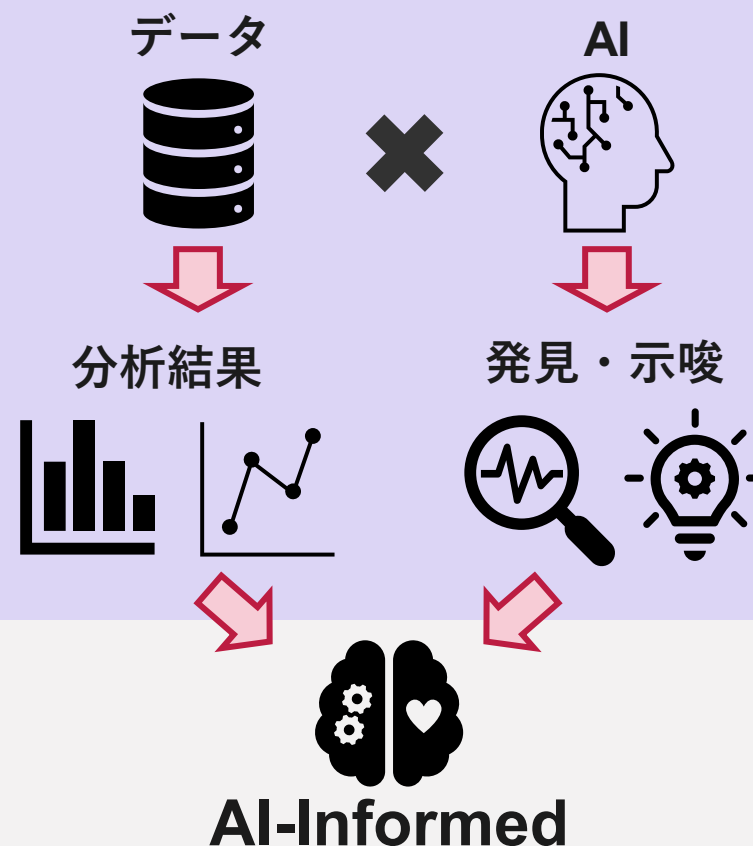
データ利活用ニーズの変化

データから
示唆を得たい

早く・確実に
成果を出したい



【AIPによる判断支援】

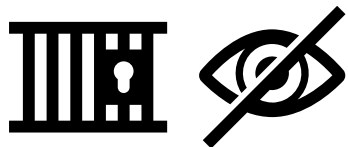


生成AIの活用は広く浸透したが、業務利用に際しては、さまざまな課題があります。
ギックスは、Local-LLMを用いて「仕事に使える」過不足ない生成AI環境を構築・運用します。

生成AI活用の課題

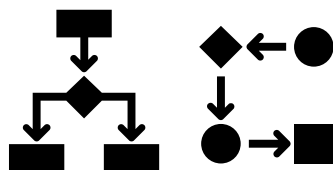


セキュリティ



機密情報を外部に出したくない（漏洩を防ぎたい）

挙動の安定



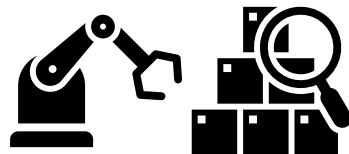
推論モデルのバージョンを固定したい

透明性の確保



処理のブラックボックス化を防ぎ、透明性を保ちたい

特定業務の専門性



社内用語・ルールに精通した高い精度を期待する

Local-LLMの強み



プライベート環境に構築することで、**情報漏洩を防ぐ**



バージョンを固定し、外的要因での**挙動変化を防止**



オープンなモデルを用いることで、推論・行動に**高い監査性を確立**



社内ルール・用語の知識を持ち、**正確性の高い応答を実現**

AI時代が到来したことで、Data-Informedの重要性は益々高まります。
その中で、2030年までは「AI-Informed」が大きなキーワードになると考えています。

Data-Informed

データを分析し、
ヒトが考えるための
材料（インプット）
を提供

AI-Informed

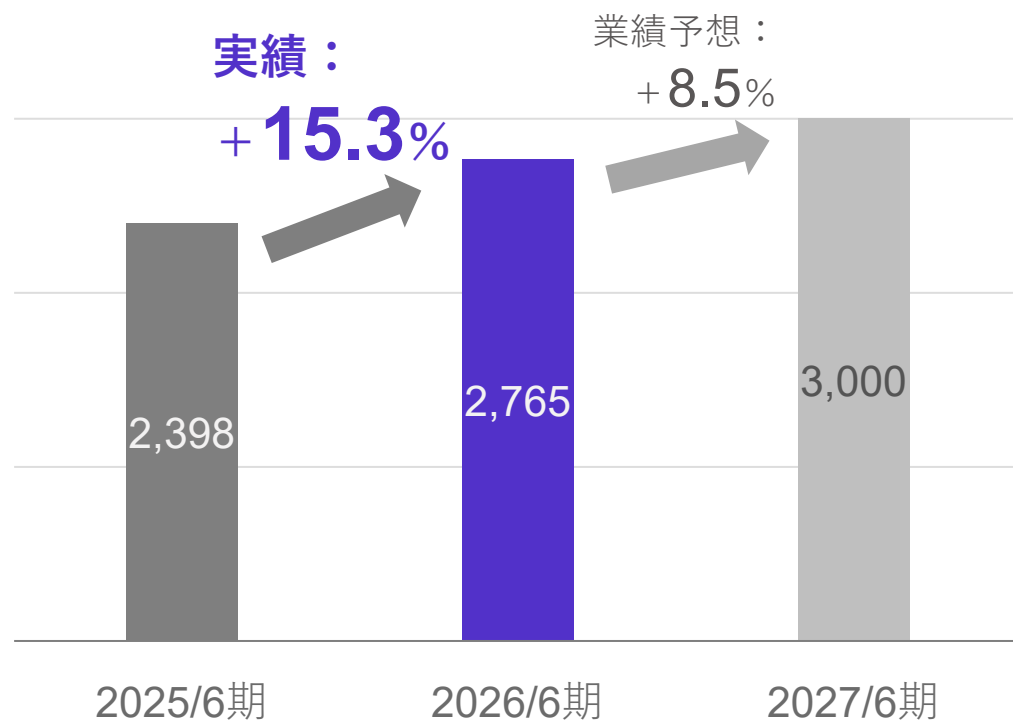
AIのチカラで
データの読み解きから
示唆の抽出まで
より広範に支援

人間が
より早く
より精度高く
“判断”できる
社会へ

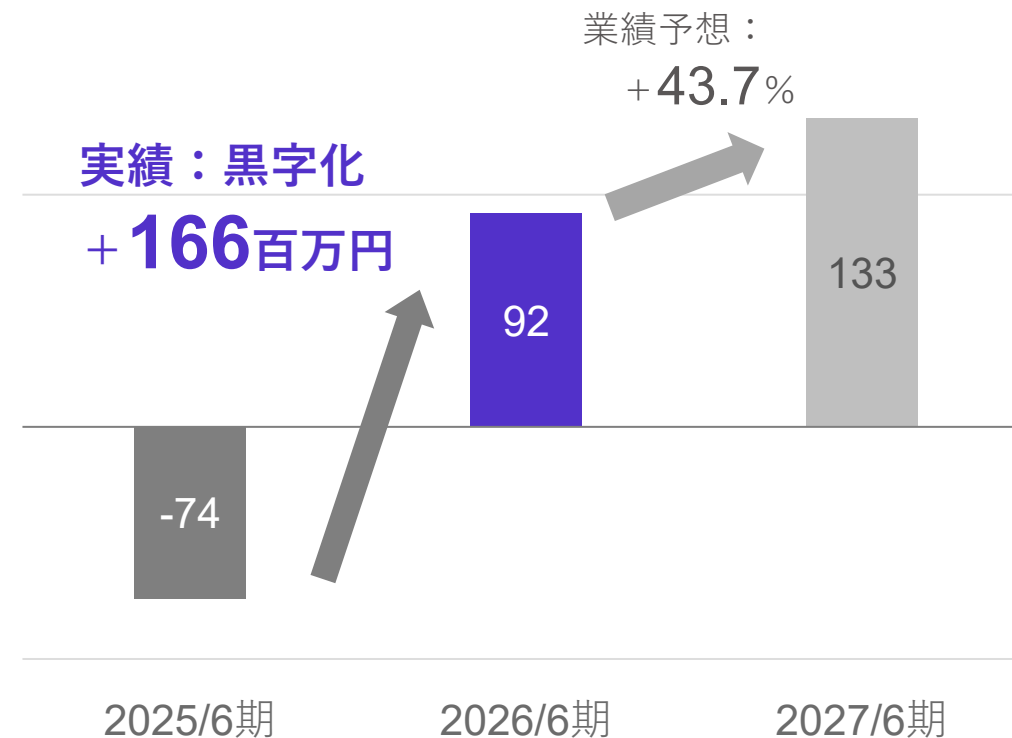
これまで培ってきたData-Informedのケイパビリティに、AI技術を組み合わせることで
クライアント企業の成長と共に、我々の事業規模も大きく伸長させていきます。

05.業績・経営指標・配当方針・ リスク情報

売上高



コア営業利益*



なお、これまで開示していた中期財務目標については見直すこととし、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、改めて策定・開示する予定です。

* コア営業利益 = 営業利益 + のれん償却費 + M&A関連費用 (M&Aに関連して一時的に発生する費用 (例: 仲介手数料、DD費用等))

KPI① 年間取引高構成

Aクライアント
(年間取引高：1億円以上)

4社

(+1社)

Bクライアント
(年間取引高：10百万円以上 1億円未満)

15社

(+2社)

KPI② 1人当たり売上高（四半期）

7.3百万円

(△0.6百万円)

KPI③ M&A

クロージング

1件

2025年10月メイズ社

* ターゲットを定め、質を重視して
実行してまいります

2027年6月期のKPIを以下2つに設定いたします

M&Aは質を重視した活動を目指しているため指標から削除しておりますが、残り2つについては継続指標とし、一部より拡張した指標（利益確保を重視する方針であることから、「1人当たり年間粗利」を追加）を採用しております

※2026年6月期を参考値として掲載します

KPI①：生産性 1人当たり売上高・粗利（単体）

2026年6月期

1人当たり年間売上高

32百万円

1人当たり年間粗利

11百万円

* フロント人員数を用いて算出しています

KPI②：顧客深度 顧客単価・分布（単体）

2026年6月期

Aクライアント

（年間取引高：1億円以上）

4社

Bクライアント

（年間取引高：10百万円以上 1億円未満）

15社

年間配当額

1株当たり **53.5円**

【ご参考情報】

中間配当 **26.5円**

期末配当 **27.0円**

創業者3名は配当を辞退する予定

代表取締役CEO 網野
代表取締役COO 花谷
上級執行役員 田中

リスク分類	主要なリスク	発生可能性	影響度	当社の対応方針
事業推進の不確実性	人材の確保・維持および育成	高	大	パートナー人材の活用・確保 内部における適切な人材育成・教育
	特定の売上先への依存	高	大	クライアントの部内/社内展開による関係深化 業界内展開・他業界展開による顧客増
スタートアップに共通する 事業推進の不確実性	技術革新による影響	低	中	最先端の機械学習・深層学習技術・自然言語 処理技術などを組み合わせたビジネスモデル
	新規事業の創出	中	大	業界を横断したサービスの提供 事業拡大に向けた投資の推進 M&A の活用による非連続な成長
法規制等の 不可避の制約	コンプライアンス対応	中	大	グループ・リスクマネジメント委員会の設置 による経営体質の強化及び経営の透明性・健全性の向上
一般的なリスク	情報及び情報システムの管理	低	大	業務委託先を含む適切な情報の取扱いの徹底 複数のクラウドサービスと契約

当社が事業展開その他に関してリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。



あらゆる判断を、
Data-Informedに。