株式会社ギックス（東証グロース 9219）
2027年6月期 第1四半期決算説明資料

2026年10月30日

Copyright © GiXo Ltd.

エグゼクティブサマリー：業績

売上高	**569百万円**（前年同期比：△**3.3%**）
コア営業利益	△**112百万円**（前年同期：**27百万円**）
原因および今後に向けて	• **大型案件の開始時期変更・規模縮小・中止が複数**重なり、売上が低水準となったことで大幅な赤字を計上するに至る • 同時に、個別大型案件の変動が業績に与える影響が大きい**現在の事業構造上の課題が顕在化** • 大型案件の獲得は継続しつつ、中規模クライアント層の拡大とAI・データアセット活用による生産性向上を通じ、**事業構造転換を加速**します

Copyright © GiXo Ltd.

エグゼクティブサマリー：課題認識と今後の方針

従来より取り組んできた中規模取引クライアント*の拡大施策が十分に進んでいない中、大型案件の開始時期変更および案件規模の縮小が重なり、1Q業績への影響が大きく発現。事業構造上の課題を改めて認識し対応を加速する。

現状

売上が伸びない中で
固定費を吸収できず
1Qが赤字に

売上低調の原因
- 大型案件の開始時期ズレ
- 売上計上タイミングのズレ
- 大型案件の消失

課題認識

中規模取引クライアント
（区分＝”B”）
が不足しており
アンカークライアントの
振れ幅を吸収できない

大型依存は課題ではない
- アンカークライアント(A)との関係は今後も継続・強化

中規模層の不足が問題
- 大型案件の時期・規模の変動を緩和する中型案件を十分に組成できていないことが課題

対策方針

Bクライアント開拓
（新規B区分の開拓強化＋
既存C区分との取引拡大）
×
AI・データアセット活用による
生産性向上・収益機会拡大

小規模(C)➡中規模(B)の強化
- 小規模（新規）は増加中
- 取引継続・拡大の速度向上を狙う

無駄を省き、生産性を上げる
- AI・データアセットでデリバリー生産性向上を継続
- AI活用による生産性向上をバックエンド業務にも適用

*：中規模取引クライアント＝当社顧客区分上の「Bクライアント」。また、Aクライアントは取引規模”大”、Cクライアントは取引規模”小”を意味します。

Copyright © GiXo Ltd.

大型案件の業績影響に関して

Aクライアントを中心とした大型案件は、案件の性質上、時期や規模の変動による業績影響が大きい。
そうした案件を追うのは継続するが、その変動を吸収できる体制を構築することが急務と認識。

大型案件で起こりやすい“変動”

- **開始時期の遅れ**
  - 契約手続きに手間取る、予算承認に時間がかかる等の理由により、開始時期の後ろ倒しが発生しがち
- **予算の減少**
  - 当初想定予算が、業績変動や経営方針の転換により、減額になるケースがある
- **売上計上時期のズレ**
  - 進行基準に基づく売上計上を行う関係上、案件推進期間中に期ズレが発生
- **案件終了時の業績下押し影響**
  - 大規模かつ長期契約を行うため、案件終了時に一時的なリソース余剰が発生するリスクがある

直近の事例

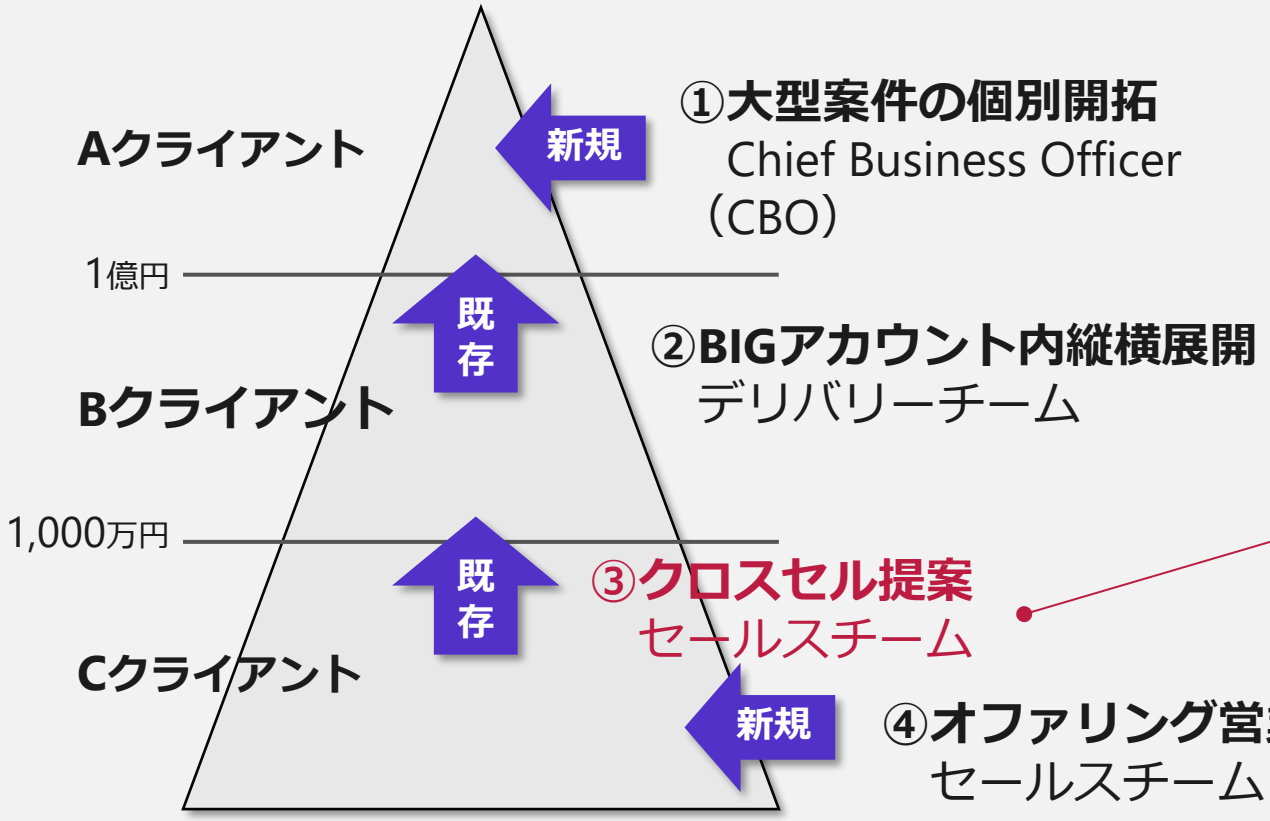
- **経営体制変更による案件消失（複数件）**
  - ✓契約直前まで進んでいた案件が、準備フェーズで消失
  - ✓先方の経営体制変更による検討方針の変更が原因
  - ✓先方社内の情報整理を側面支援しつつ、改めて新規案件として組成を狙う
- **RFP対応後の案件消失**
  - ✓RFP受領後に提案を実施し、「最有力候補」との情報を頂戴し、体制を構築
  - ✓当該システム開発計画そのものが頓挫したとのご連絡により、検討停止
- **時期ズレ＋規模縮小**
  - ✓大規模投資案件の内示を得ていたが、開始時期が半年程度後ろ倒しに
  - ✓推進体制に変更があり、受注規模も縮小

個々の事象は一定頻度で発生しうる変動だが、複数案件で同時に発生したため業績影響が甚大化。
➡ 大規模案件の変動を吸収可能な“ミドル規模案件”の組成・維持・拡大を経営課題に据える

Copyright © GiXo Ltd.

方針１：中規模クライアント層の拡大

アンカークライアントを維持しつつ、新規開拓及びクロスセル強化により**ミドル層の厚みを増す**ことを目指します。
新規クライアントとの接点強化は進んでおり、今後は、**取引継続・取引拡大の速度向上**を推進します。



①大型案件の個別開拓
Chief Business Officer
（CBO）

②BIGアカウント内縦横展開
デリバリーチーム

③クロスセル提案
セールスチーム

④オファリング営業
セールスチーム

Aクライアントは維持しつつ
Bクライアントの増加を
直近の「セールス領域における
最大の経営課題」として
取り組んでいきます

取引継続はデリバリーチームにより達成されつつあるが、クロスセル提案が進んでおらず、Bクライアント育成に課題
➡クロスセルしやすいオファリング体系および販売プロセス強化に取り組み

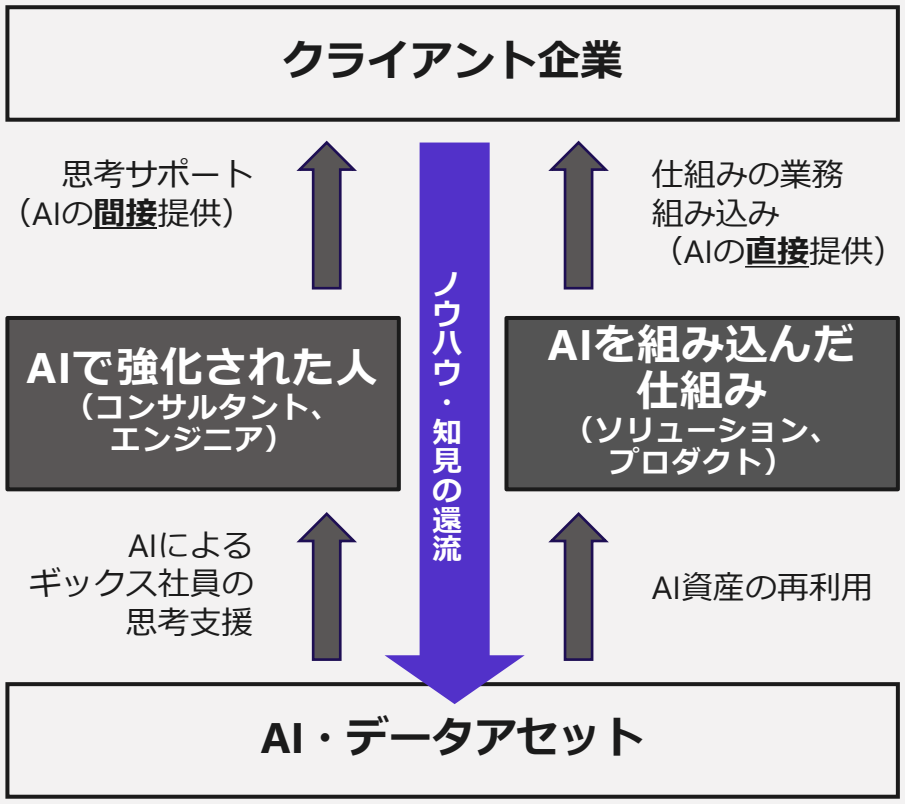
セールスチームによる顧客開拓プロセスが確立され、一定の流入を確保
➡マーケティング強化にも着手中

※クライアント区分は、年間取引高基準

Copyright © GiXo Ltd.

方針２：AI・データアセット活用による生産性向上と収益機会拡大

AI利活用によるコスト抑制・生産性向上を進めると共に、**AI・データソリューションの販売・提供を強化**します。
ソリューション開発は順調に進んでおり、今後は、**市場への認知拡大・提供体制の強化を推進**します。



AI・データソリューションの「提供メニュー」再整備・拡販を推進。

現時点で、
- **定性・定量データを横断的に活用し、人間の意思決定を支援するAI基盤（AI-Informed Platform）**の提供
- **セキュアなLLM環境（Local-LLM/private-LLM)**の構築・運用サービス
- Databricks/Snowflakeを活用した**データカタログ（セマンティックレイヤー）**構築サービス

などの新たなサービスの開発が進んでいる。

これらのテーマは、デリバリー品質を維持しつつ、幅広いクライアント企業に提供可能なタイプのソリューションであるため、**コストを抑制しつつ、新規顧客開拓およびクロスセルによる取引拡大に寄与**することが見込まれる。

Copyright © GiXo Ltd.

構造転換に向けて

2028年6月期を**事業構造転換のマイルストーン**と位置づけ。
短期的なPLだけでなく、**顧客ポートフォリオと生産性に関する先行指標**を継続的に確認しながら、再現性のある成長構造への転換を進める。

	～2027/6（今期） **仕組みづくり期** 商材・体制再構築	～2028/6（来期） **構造変革期** “大型案件集中度” 低下	2028/7～（再来期以降） **成長の定着・拡大期** 再現性のある売上・利益成長	追うべきKPI
クライアント関係管理	• 新規顧客接点の拡大	• Bクライアント層増加	• A/Bクライアントの定着 ➡売上・利益の安定化	**①クライアントポートフォリオ** （B以上の社数・売上構成）
販売プロセス	• クロスセル・関係深化プロセスの強化	• 中規模案件のフォロー強化 ➡継続率向上	• 新規開拓と継続・拡販のバランスを最適化 ➡営業リソース最適配置	
商品開発	• AI・データオファリングの整備・強化	• AI・データオファリングの再利用拡大	• 拡販商品の運用体制の強化➡利益創出力向上	**②生産性** （一人当たり売上高・コア営業利益率）
コスト最適化	• AI活用によるBPR • コスト構造適正化	• 一人あたり生産性の改善	• 人員増加に際しても、グループ全体で、生産性を維持・向上	

Copyright © GiXo Ltd.

目次

1. 会社概要

2. 2027年6月期 第1四半期実績、通期業績・配当予想

3. Appendix（事業・サービス概要）

Copyright © GiXo Ltd.

鬼に金棒。
ヒトにAI。

Copyright © GiXo Ltd.

取り組みテーマ：クライアントを、AI-Informedに。

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。

Copyright © GiXo Ltd.

会社概要・沿革

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9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） 富山オフィス（富山高山すし空港）
主な事業提携先	• 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） • Beyondge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受
2023年 10月	西日本旅客鉄道株式会社との合弁会社「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

*株式会社ギディアは2026年10月31日をもって解散予定

Copyright © GiXo Ltd.

経営メンバー

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年よりジャパニアス株式会社社外取締役（監査等委員）。

期待スキル：法律

Copyright © GiXo Ltd.

目次

1. 会社概要

2.2027年6月期 第1四半期実績、通期業績・配当予想

3. Appendix（事業・サービス概要）

Copyright © GiXo Ltd.

2027年6月期 第1四半期　実績（前年同期対比）

- **大型案件の開始時期変更・規模縮小・中止が複数**重なり、売上が低水準となったことで大幅な赤字を計上することに至る
- 同時に、個別大型案件の変動が業績に与える影響が大きい**現在の事業構造上の課題が顕在化**
- 大型案件の獲得は継続しつつ、中規模クライアント層の拡大とAI・データアセット活用による生産性向上を通じ、**事業構造転換を加速**します

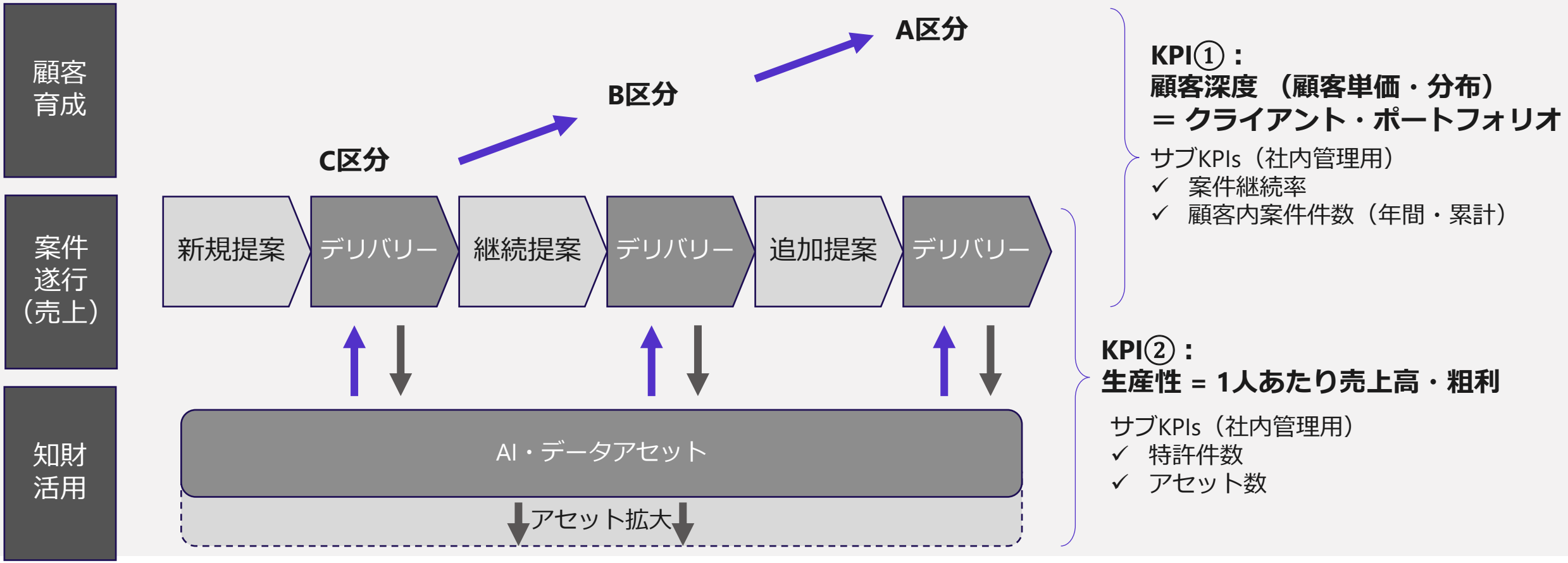
（百万円）	Non-GAAP指標（コア）			GAAP（連結会計）		
	第14期（2026年6月期）1Q累計 実績	**第15期（2027年6月期）1Q累計 実績**	**増減額 増減率**	**第14期（2026年6月期）1Q累計 実績**	**第15期（2027年6月期）1Q累計 実績**	**増減額 増減率**
売上高	**588**	**569**	**△19 △3.3%**	588	569	△19 △3.3%
営業利益	**27**	**△112**	**△139 －**	24	△129	△153 －
四半期純利益	**－**	**－**	**－**	7	△86	△93 －

*1 決算数値および増減数値については百万円未満を切り捨てて表記しております
*2 「営業利益」は、Non-GAAP指標（コア）では「コア営業利益」、GAAP（連結会計）では財務諸表上の「営業利益」を指します
*3 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））
*4 「四半期純利益」は「親会社株主に帰属する四半期純利益」を簡易表記したものです

Copyright © GiXo Ltd.

売上＝案件とKPIとの関係性

- 2027年6月期のKPIは、前期からの継続指標である「**顧客深度**」と「**生産性**」の2つ
  - 利益確保を重視する方針であることから、今期より生産性の指標に「1人当たり年間粗利」を追加
- 売上につながる案件の実施および、その継続・拡大による顧客育成を推進するなかで、以下を主要KPIとして開示
  - KPI①：各クライアント企業との取引が拡大しているか？＝顧客深度（顧客単価・分布）
  - KPI②：効率的な案件推進を行えているか？＝生産性（1人あたり売上高・粗利）

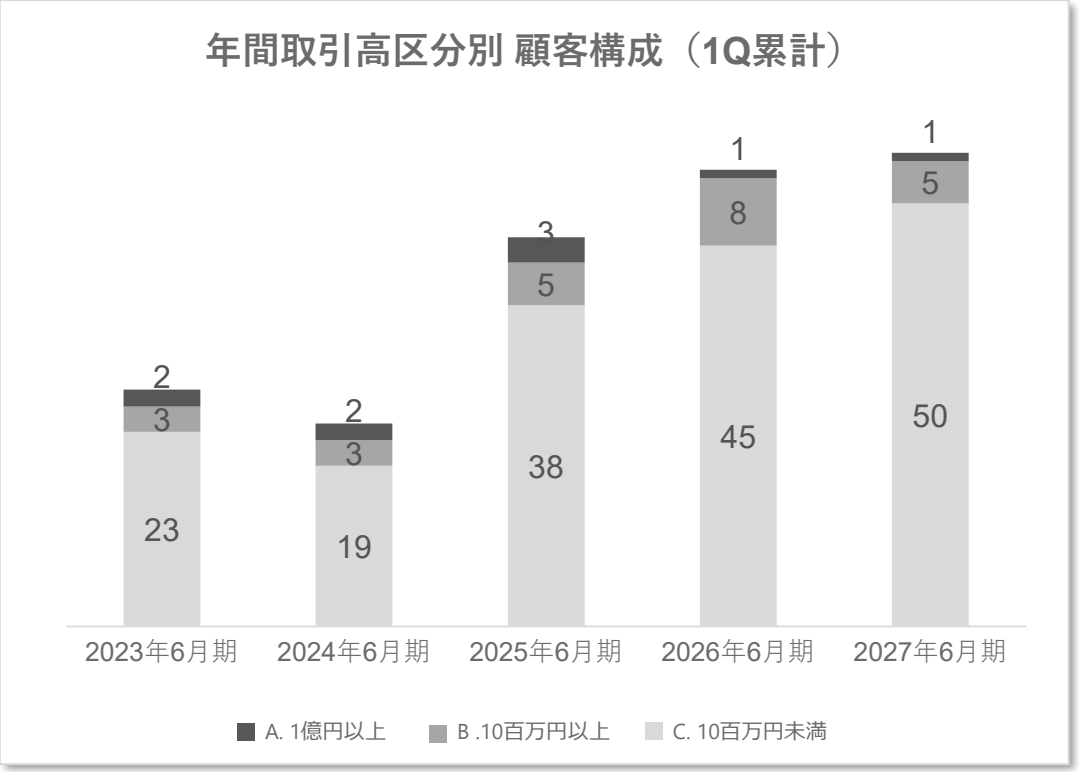


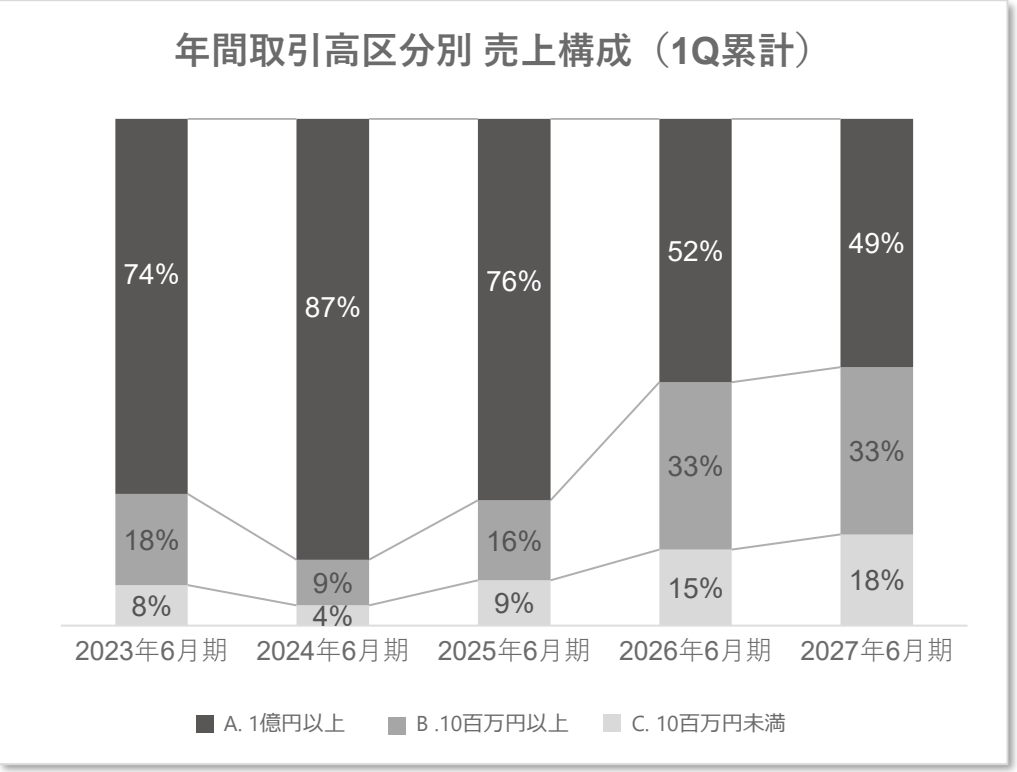
Copyright © GiXo Ltd.

KPI①｜クライアント・ポートフォリオ（顧客深度）

- 顧客開拓プロセスが確立され、特にC区分においては一定の流入を確保するものの、B区分のクライアント育成に課題。クロスセルしやすいオファリング体系および販売プロセス強化に取り組む
- 売上構成は、B・C区分の売上比率を増やしており、取引先の分散を進める

施策： クライアントを年間取引高を基準にA・B・Cの3つに区分。アンカークライアントを維持しつつ、新規開拓及びクロスセル強化によりB区分（ミドル層）の厚みを増すことを目指します



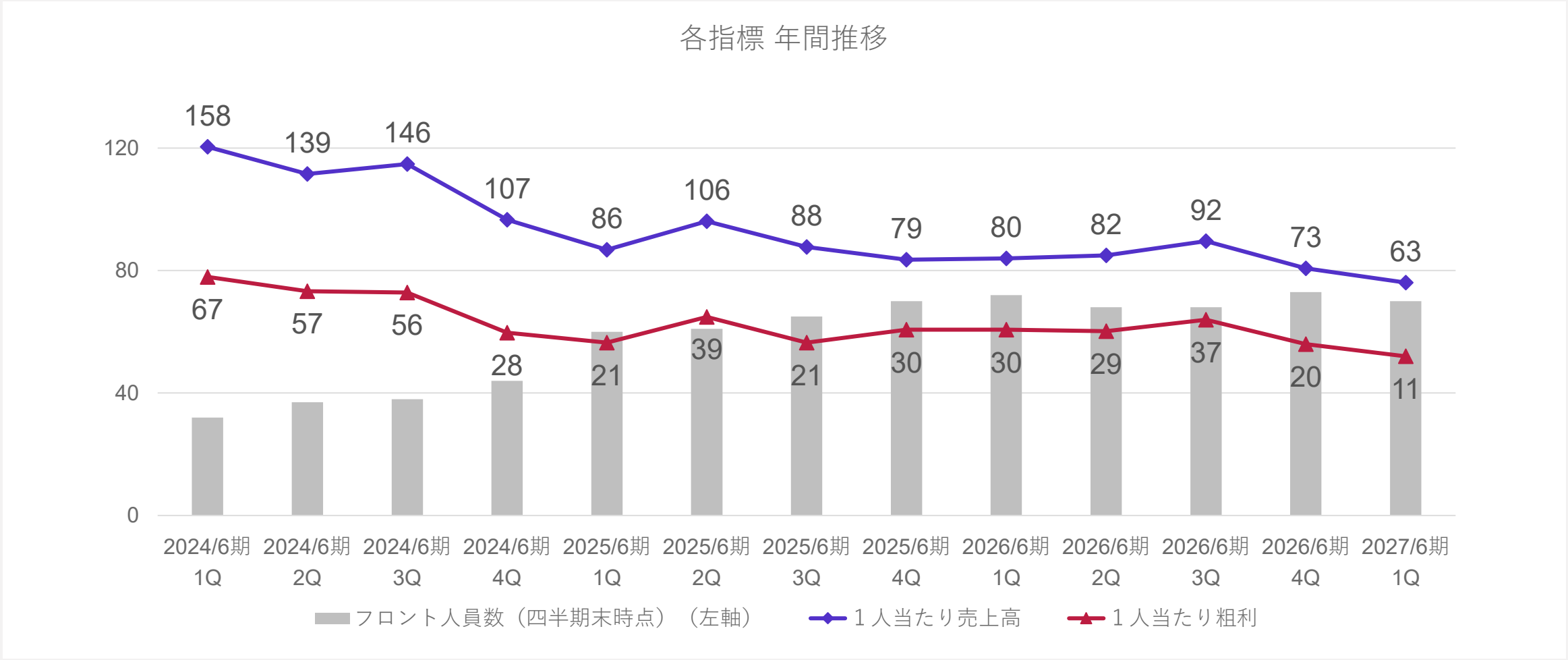


* 協業提携先を介した取引の場合は、エンドクライアントを「取引先」としてカウントしております

Copyright © GiXo Ltd.

KPI②｜1人当たり売上高・粗利（生産性）

- 当社は人数に比例して売上高を拡大していく会社ではなく、AIやアセットの活用により生産性を上げていく会社です。1人当たり売上高・粗利は一時的に低下していますが、中長期的に上げていく方針です



Copyright © GiXo Ltd.

参考値｜2026年6月期（前期） KPIの実績

■ 2026年6月期におけるKPIの実績を参考値として掲載します

KPI①：顧客深度 クライアント・ポートフォリオ（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**

KPI②：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

Copyright © GiXo Ltd.

Topic｜Databricksパートナー認定

Databricks社のConsulting＆SIパートナー認定を取得

- データとAIをつなぐ統合プラットフォームを提供する米国サンフランシスコのDatabricksの認定パートナーに
- 認定を受けて、Databricksを活用した専門的なコンサルティングおよび、企業データ基盤の構築・高度化、データ・AIの業務実装に関する支援機能を、より一層強化

Databricksとは

- 企業レベルのデータ、分析、AIソリューションを大規模に構築・運用可能な統合プラットフォーム
- 分断・サイロ化されがちなデータ分析、機械学習、AI活用を統合することが可能
- データレイクの柔軟性と、データウェアハウスの信頼性を併せ持つ「レイクハウス」が特徴

Consulting＆SIパートナーとは

- Databricksを活用したコンサルティングや、システムの実装・保守などのサービスを提供するパートナー
- Databricksと連携し、要件定義、PoC、導入、オンボーディングなどを通じて、企業のデータ・AI活用を支援

※当社はConsulting & SIパートナーのBronzeティアに認定されています

今後の展望

- **益々拡大するデータ・AI活用のニーズ**への対応を強化
- Databricksを活用した**顧客の“データ・AI活用”の構想から実装・定着まで一気通貫**した支援体制の構築
- **AI-Informed Platform（AIP）の実装**において、Databricksを活用*し、設計・構築の迅速化を実現

*クライアント要望に合わせて、各種ソリューションを組み合わせてご提供します

Copyright © GiXo Ltd.

Topic｜LINEヤフーとの連携強化

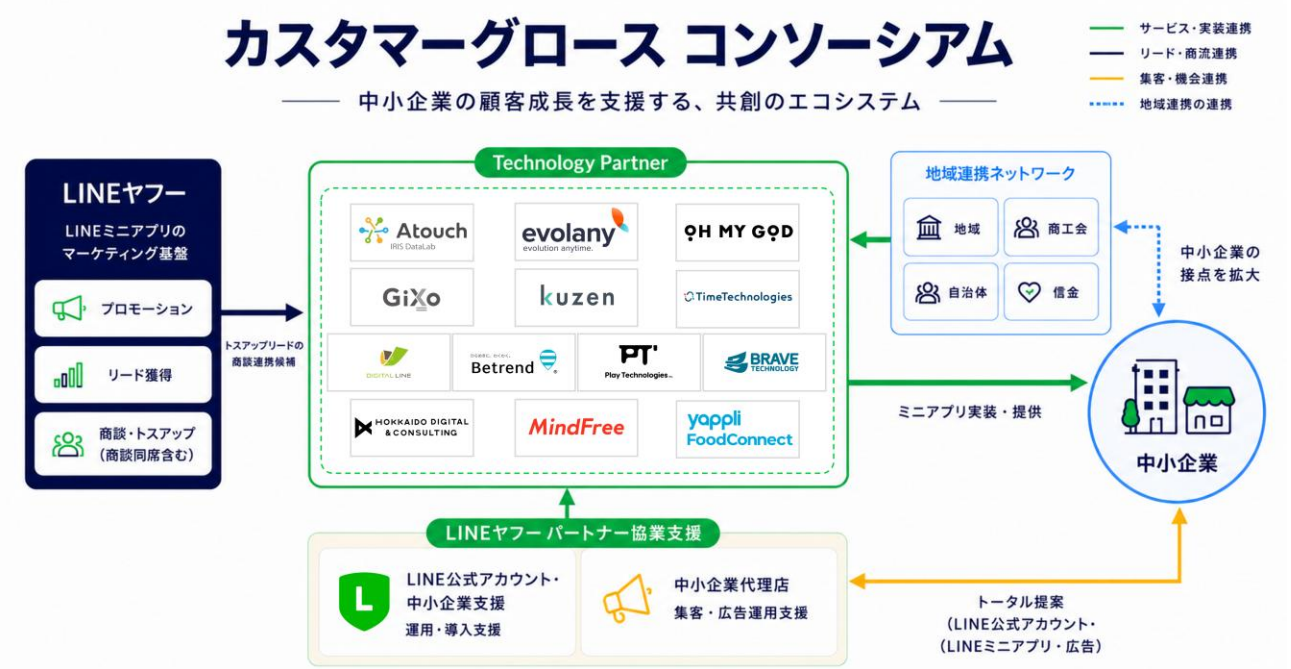
LINEヤフー株式会社が発足した「カスタマーグロースコンソーシアム」にTechnology Partner として参画

- 日本企業の99.7%を占める中小企業*の事業成長と地域経済の活性化を目指す組織体として発足
- “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」などのLINEミニアプリを提供し、中小企業と顧客とのデジタル接点の構築や、行動データに基づく顧客理解の深化、継続的な関係づくりを支援

当社の役割

- Technology Partnerとして、「マイグル」などのLINEミニアプリの提供・運用支援を実施
- 企業のLINE公式アカウントを起点としたエンドユーザーとのコミュニケーションの活性化や、オフライン・オンラインの行動データを活用した顧客理解の深化と、デジタルマーケティングの基盤作りをバックアップ

➡ マイグルを通じて培った商業施設・インフラ企業・自治体・エンタメ領域等の知見を元に、**中小企業様向けに顧客理解・関係強化を促進**



カスタマーグロースコンソーシアムの体制（2026年7月22日時点）

*中小企業庁「2025年 中小企業施策について」より

Copyright © GiXo Ltd.

Topic｜富山高山すし空港内に「富山オフィス」開設

株式会社富山エアポートとの包括連携協定に基づき、空港内にオフィスを開設

- 2026年6月に締結した包括連携協定に基づく取り組みを推進する拠点として開設
- 富山エアポートChief Data Officer（CDO）に、株式会社ギックス 釣谷侑司が就任し、富山の発展に尽力する

右：株式会社富山エアポート代表取締役社長 岡田信一郎
中央：株式会社ギックス所属 株式会社富山エアポートCDO 釣谷侑司
左：株式会社ギックス代表取締役CEO 網野知博

富山オフィス開設の狙い

- 空港を起点にした、**次世代を担う人材の育成・雇用創出**および、**空港の運営高度化、新たな産業・サービス創出**などを推進する
- 空港を、空港データを活用したAI・データ活用の「実践の場」とし、その取り組みを通じて**富山にAI・データ人材が育ち、新たな仕事やキャリアの選択肢が生まれる**ことを目指す

富山オフィスの特徴

- 「モダン×伝統工芸」をコンセプトに、**富山県の伝統工芸や県産材を内装に取り入れ**ている
- アクセントウォールに「高岡銅器」を用いた銅板、壁面のタペストリーに南砺市城端の「しけ絹」、天井や障子枠には富山県産の杉を用いた

Copyright © GiXo Ltd.

配当予想

配当方針に則し、以下の通り配当を実施する予定です。

2027年6月期 配当額	1株当たり**年間53.5円の普通配当**を実施予定 中間26.5円 期末27.0円

なお、今後の成長に向けた投資の必要性とその原資となる内部留保を確保する重要性に鑑み、
当社の創業者3名（代表取締役CEO 網野、代表取締役COO 花谷、上級執行役員 田中）は
配当が実施された場合は、当該配当金の受け取りを辞退いたします。

Copyright © GiXo Ltd.

2027年6月期 第1四半期決算　財務諸表

損益計算書（単位：千円）

	2026年 6月期 1Q	2027年 6月期 1Q
売上高	588,567	569,145
売上原価	373,063	463,479
売上総利益	215,504	105,665
販売費及び一般管理費	191,342	235,157
営業損益	24,161	△129,492
税引前四半期純損益	13,042	△130,727
法人税等合計	5,657	△44,330
四半期純損益	7,385	△86,397

貸借対照表（単位：千円）

	2026年 6月期末	2027年 6月期 1Q末
流動資産合計	2,115,027	1,762,175
現金及び預金	1,487,795	1,214,814
固定資産合計	603,679	657,386
資産合計	2,718,707	2,419,562
流動負債合計	574,540	446,011
1年内返済予定の長期借入金	106,871	106,871
固定負債合計	456,612	427,632
負債合計	1,031,153	873,644
純資産合計	1,687,554	1,545,918
負債純資産合計	2,718,707	2,419,562

*1 「四半期純利益」は「親会社株主に帰属する四半期純利益」を簡易表記したものです
*2 数値については千円未満を切り捨てて表記しております

Copyright © GiXo Ltd.

目次

1. 会社概要

2. 2027年6月期 第1四半期実績、通期業績・配当予想

3. **Appendix（事業・サービス概要）**

Copyright © GiXo Ltd.

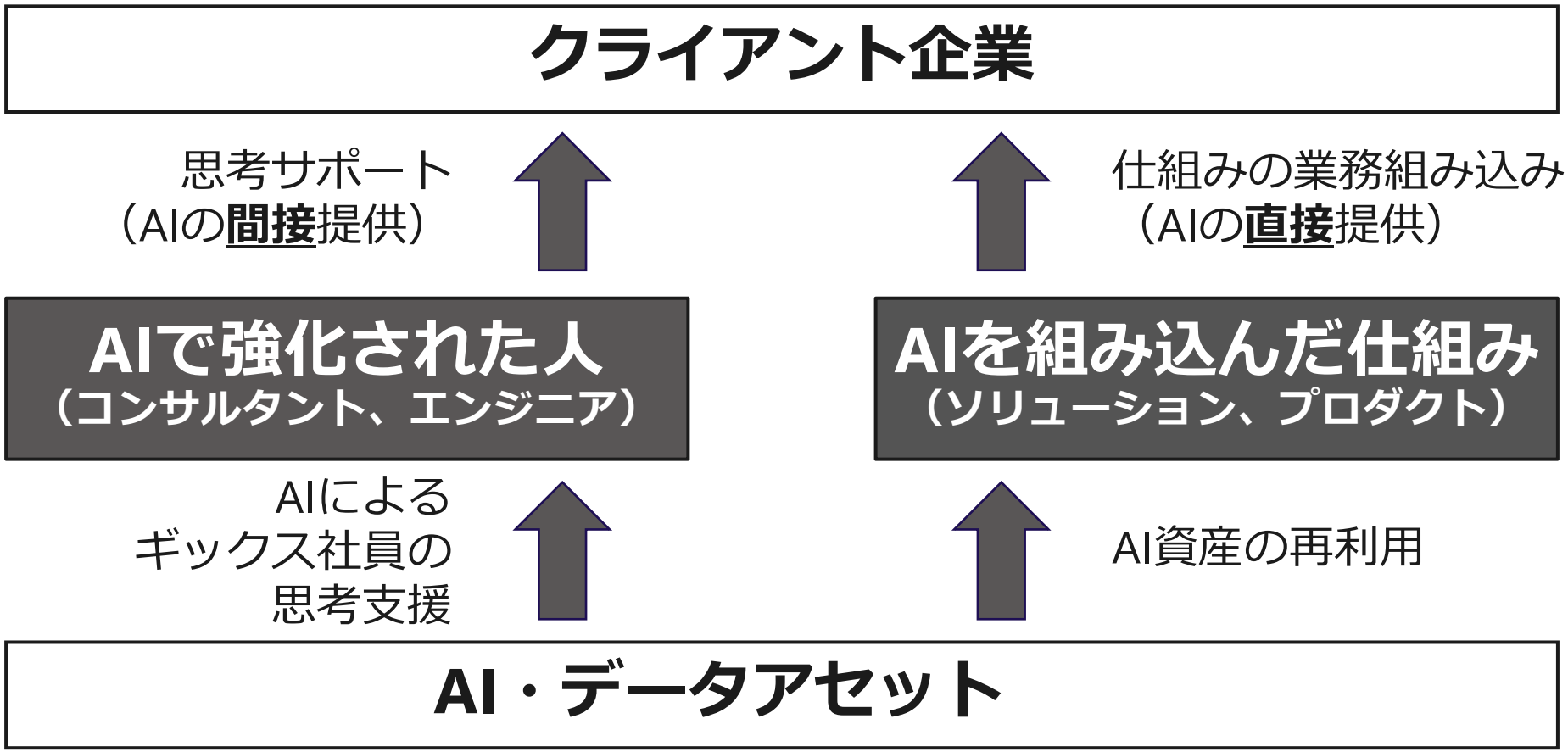
弊社のサービスについて

Copyright © GiXo Ltd.

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



Copyright © GiXo Ltd.

ギックスのサービス領域

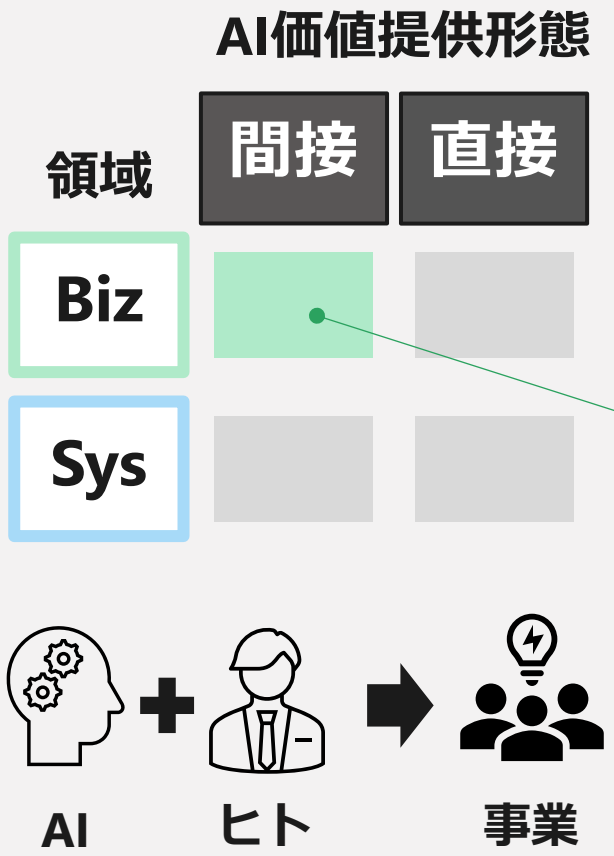
■ ギックスのサービス領域は、４つ。
提供価値領域（AIの間接提供と直接提供）× 価値貢献領域（ビジネスとシステム）

	間接	直接
	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）
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. DIaaS）	**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**

Copyright © GiXo Ltd.

サービス概要①：AI間接提供×ビジネス変革

■ 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。



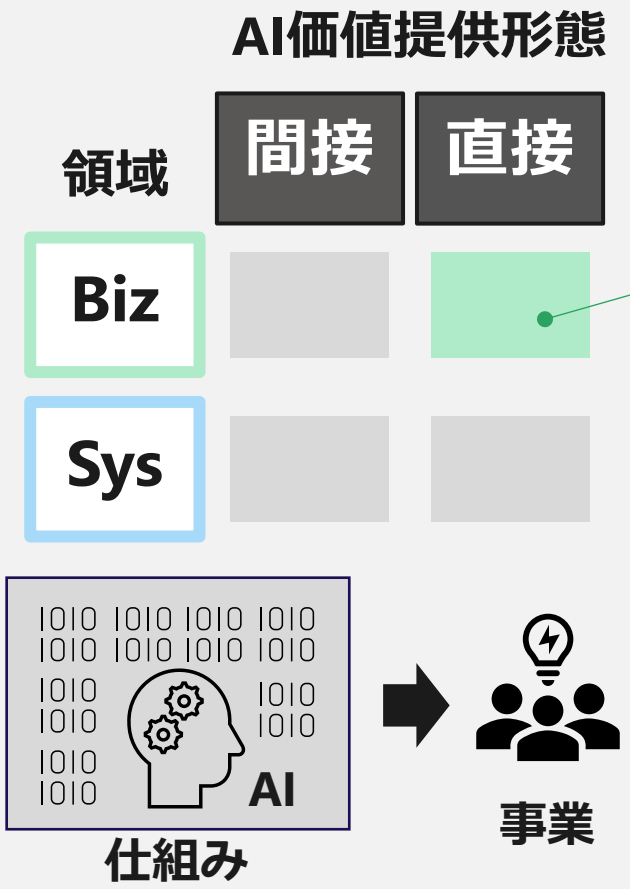
■ **分析ラボ（DIaaS）**
- **分析のプロによる伴走支援型分析サービス**
- 分析における「設計・実行・解釈」を一気通貫でご支援
- AI・機械学習を活用した各種コンポーネント群を活用し効率的に分析
- クライアントと協働して、ビジネスにつながるデータ分析を実現
- 分析に必要なデータの棚卸・整備から初期レポートまでを迅速に行います

■ **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せず、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

Copyright © GiXo Ltd.

サービス概要②：AI直接提供×ビジネス変革

■ 「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



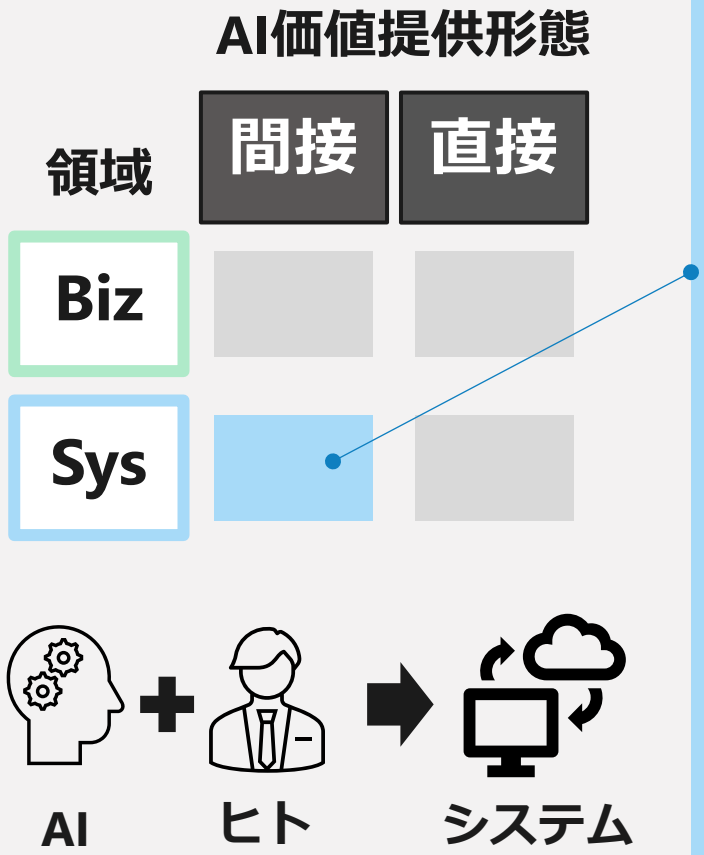
■ ロイヤルティ・マイグル

- **「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）

Copyright © GiXo Ltd.

サービス概要③：AI間接提供×システム変革

■ 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**

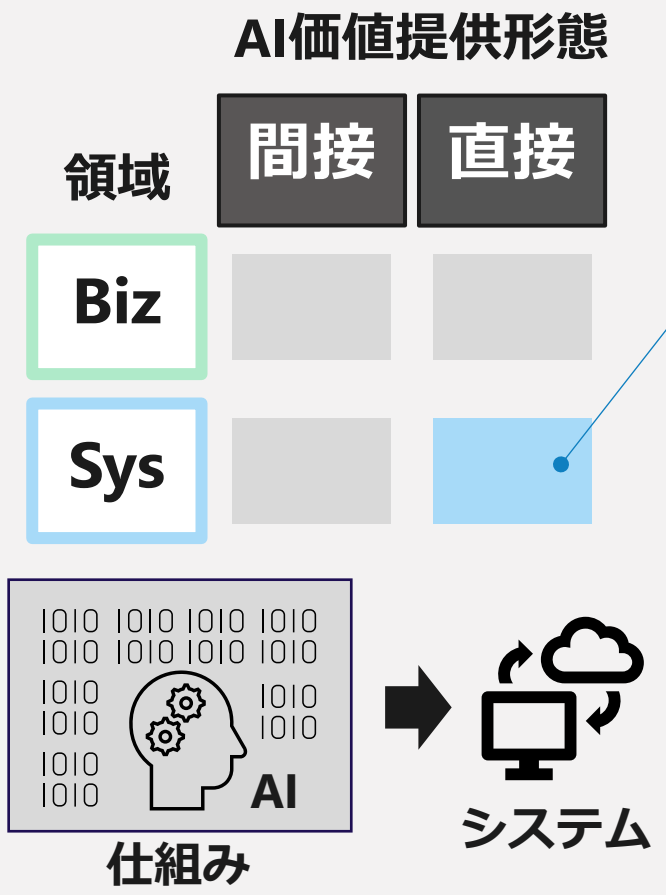
- **業務システムへのAI組み込みサービス**
- 既存システムを「AIでラッピング（覆う）」することで、統一的な対話型UI/UX*を実現
- ユーザーがストレスなく業務に従事できる状態を創出
- 部署ごと、業務ごとに異なるUI/UXとなっている実状に対して、システムとユーザーの間に「生成AI」を挟み込むことで、疎連携を実現
- レガシーアーキテクチャをモダナイズし、生成AIとの双方向接続が容易になるよう再構築
- 業務システムの中で開発難易度・コストが高いものは、API連携およびRPAを活用して早期にラッピングし、ユーザーから秘匿
- 業務システム（含む基幹系システム）がAI対応となったタ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

Copyright © GiXo Ltd.

サービス概要④：AI直接提供×システム変革

- 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

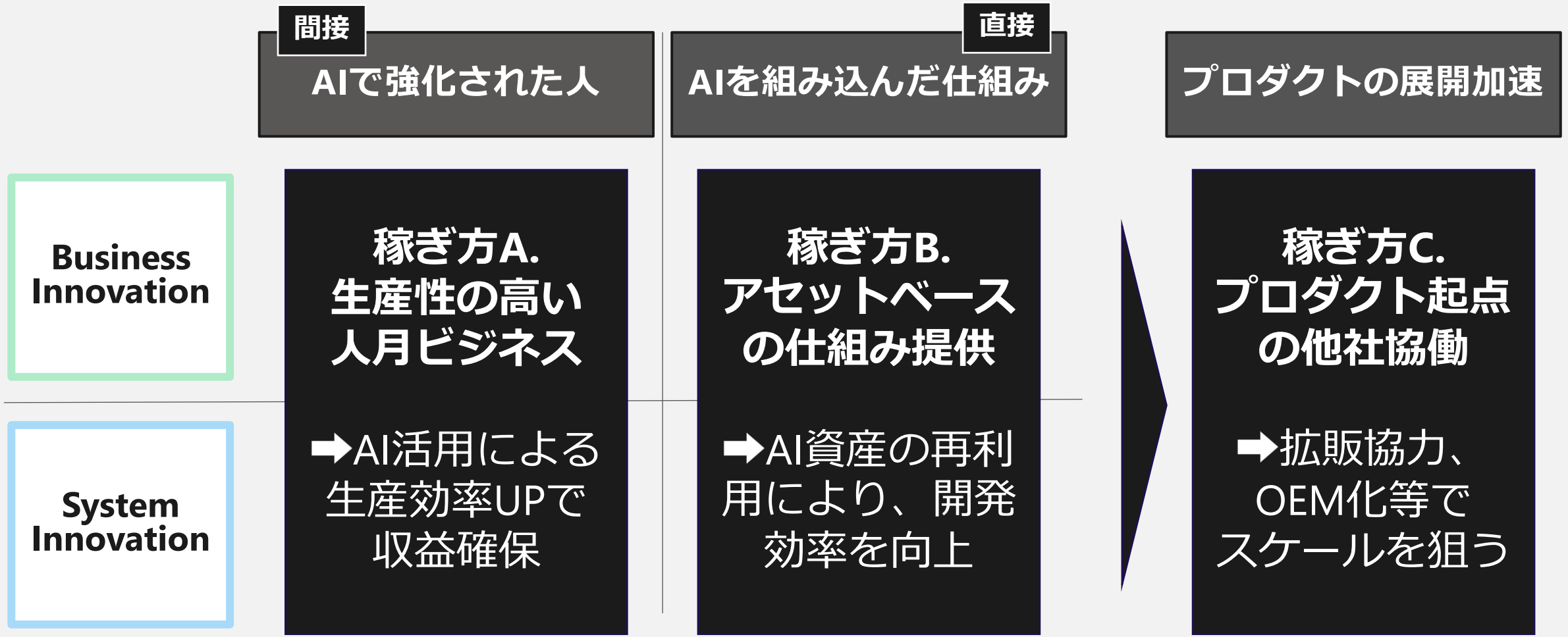
Copyright © GiXo Ltd.

収益モデル・差別性について

Copyright © GiXo Ltd.

ギックスの3つの収益モデル

■ 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。



Copyright © GiXo Ltd.

我々のフォーカスポイント

- 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

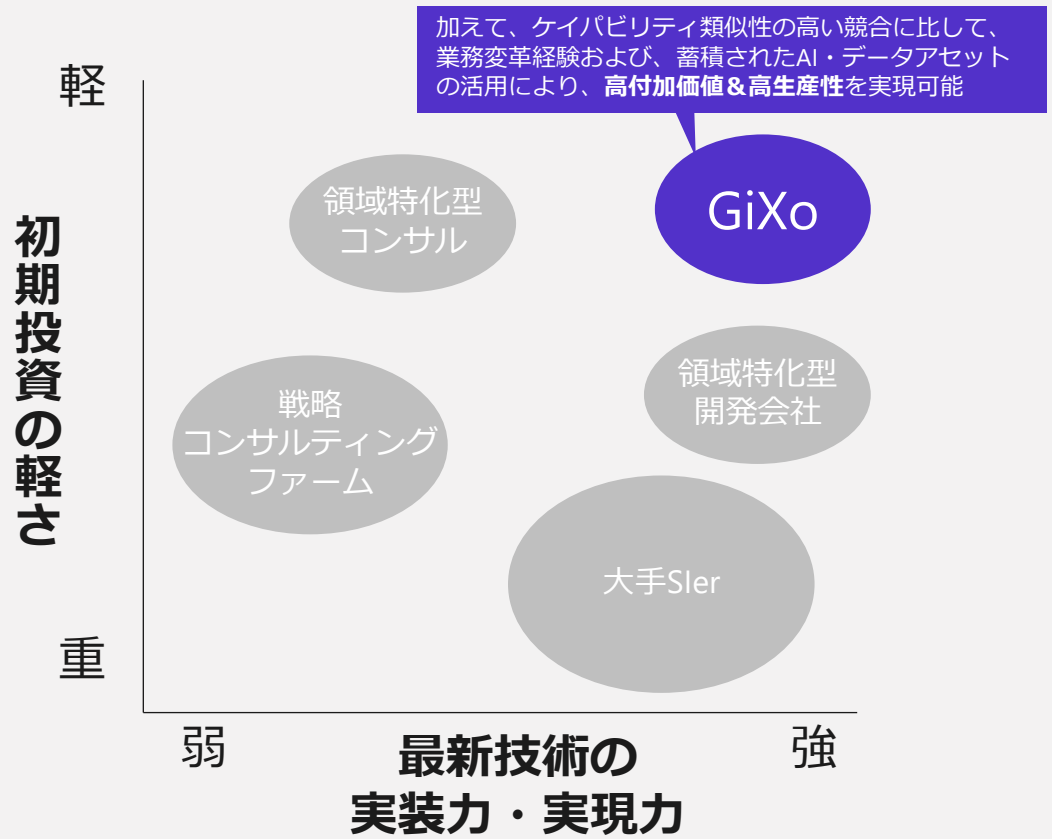
実績に裏打ちされたアセット群

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

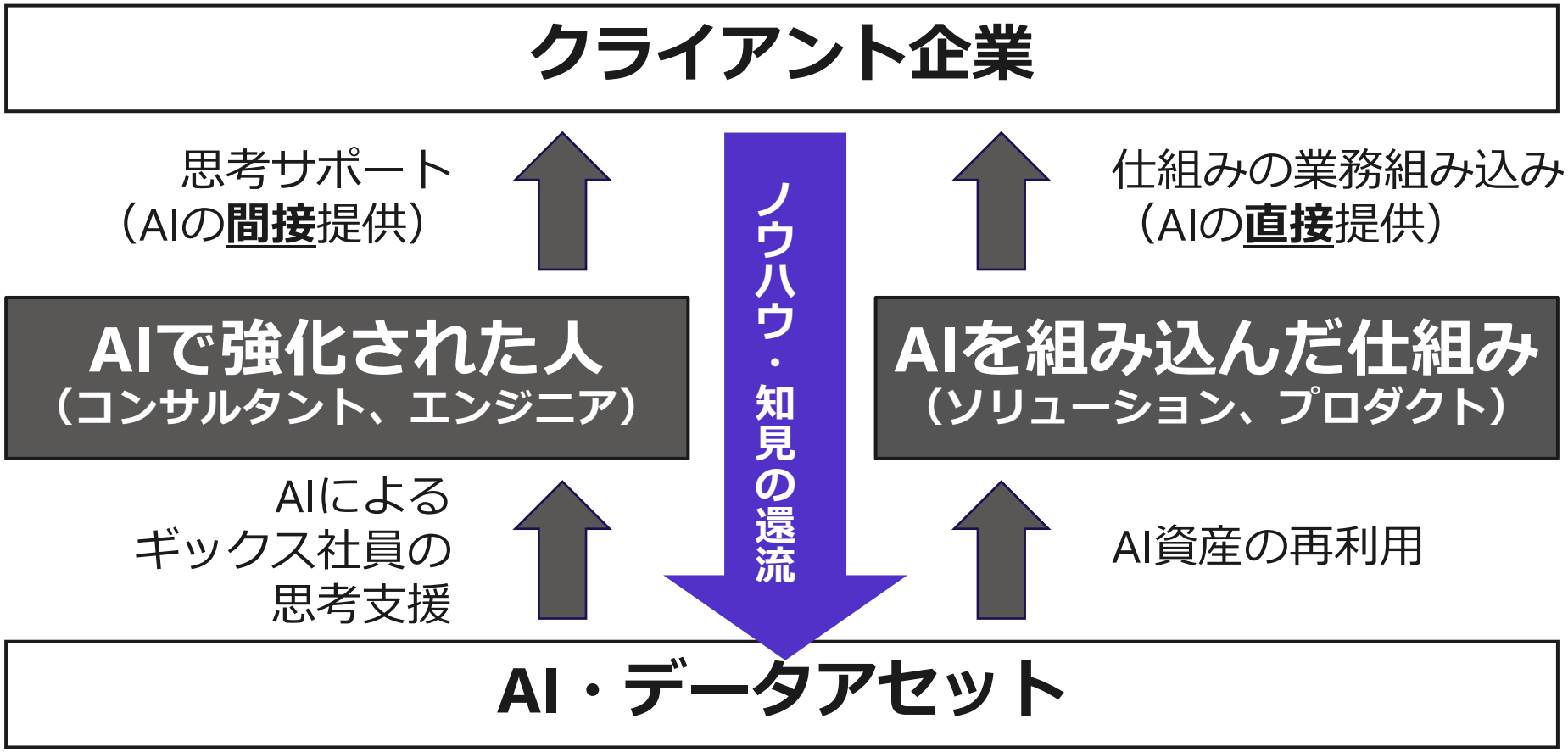
当社のポジショニング



Copyright © GiXo Ltd.

アセット活用｜プロジェクトを通じたAI知見の還流

- 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

Copyright © GiXo Ltd.

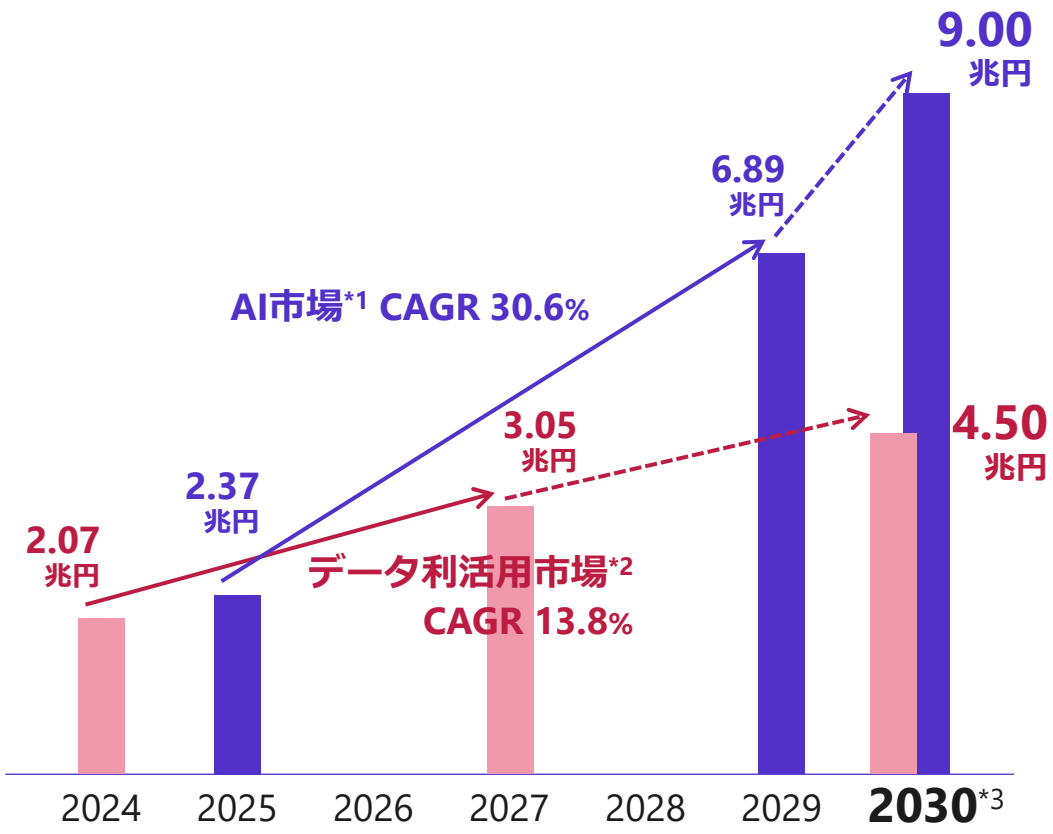
ターゲット市場と狙いについて

Copyright © GiXo Ltd.

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

Copyright © GiXo Ltd.

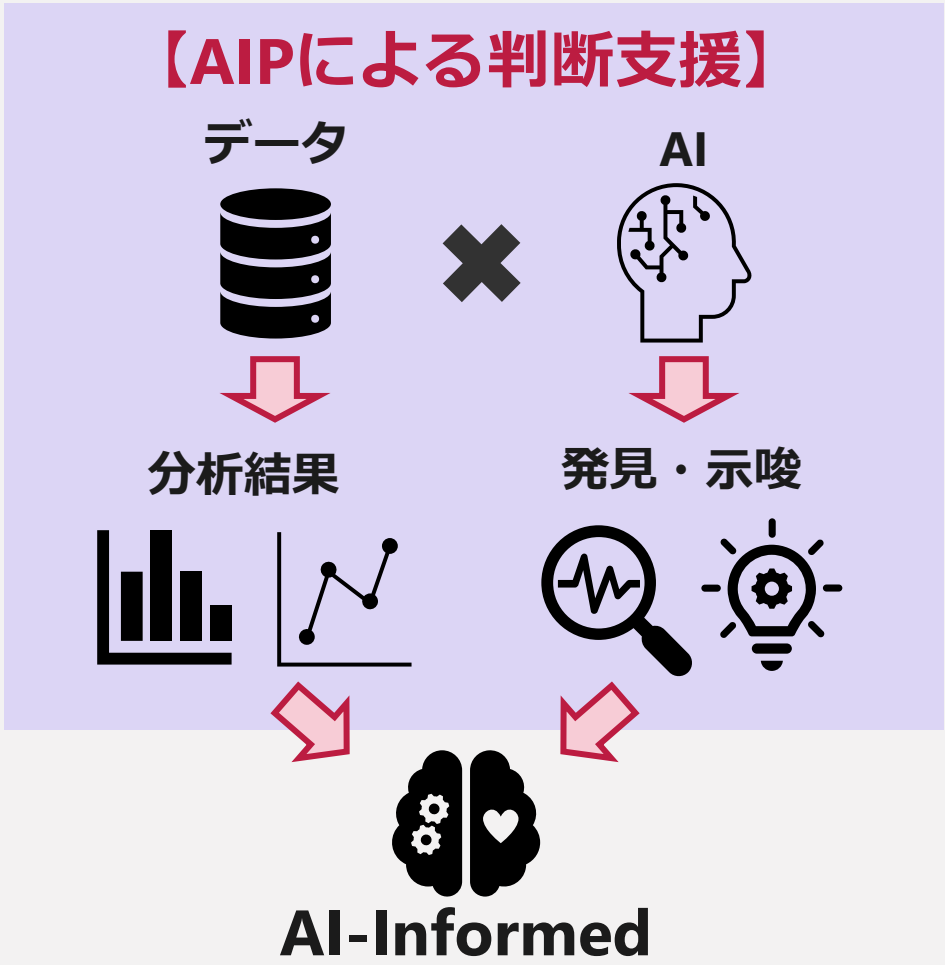
AIを活用したデータ基盤 ： AIP / AI-Informed Platform

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**



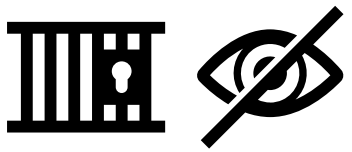
Copyright © GiXo Ltd.

Local-LLM：自前の生成AIで“安全”と“信頼”を確立

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。

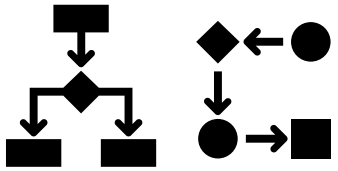
生成AI活用の課題

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

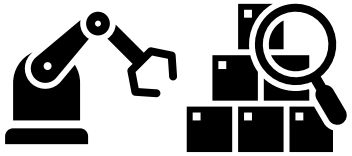


推論モデルのバージョンを固定したい

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**

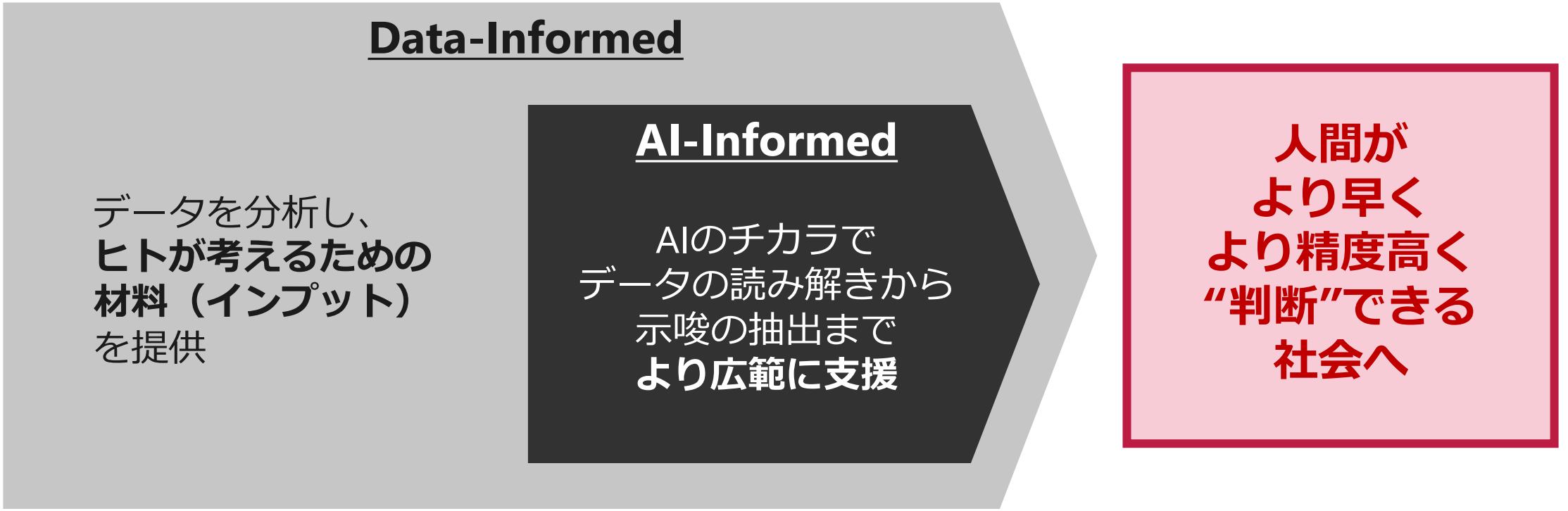
オープンなモデルを用いることで、推論・行動に**高い監査性を確立**

社内ルール・用語の知識を持ち、**正確性の高い応答を実現**

Copyright © GiXo Ltd.

2030年に向けて｜AI-Informedの実現へ

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。



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。

Copyright © GiXo Ltd.

本資料の取扱いについて

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。
なお、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。

Copyright © GiXo Ltd.

あらゆる判断を、
Data-Informedに。

Copyright © GiXo Ltd.