

# ホリスティック企業レポート ギックス

## 9219 東証グロース

ベーシック・レポート  
2023年10月20日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター  
審査委員会審査済 20231016

データを活用して顧客の経営課題を解決するデータインフォームド事業を展開  
プロジェクト実施数の着実な増加による業績拡大が続く

1. 会社概要

・ギックス (以下、同社) は、「あらゆる判断を、Data-Informed (データインフォームド) に。」をパーパス (企業の目的や存在意義) とし、企業の経営課題解決、競争力強化のために、データを用いて物事を理解して判断する仕組みを構築する Data-Informed 事業を行っている。データインフォームドとは、人間が論理的に思考し、合理的な判断をすることを目的としたデータ活用のことである。

アナリスト: 佐々木加奈  
+81 (0) 3-6812-2521  
レポートについてのお問い合わせはこちら  
info@stock-r.org

【主要指標】

	2023/10/13
株価 (円)	1,378
発行済株式数 (株)	5,581,300
時価総額 (百万円)	7,691

2. 財務面の分析

・プロジェクト実施数の増加に伴い売上高は拡大が続いており、17/6期から23/6期の年平均成長率は50.3%となっている。経常利益は人員増に伴う人件費の増加、研究開発費負担のため18/6期から21/6期までほぼ横ばいだったが、22/6期は増収に伴う固定費負担の軽減により前期比85.1%増、23/6期は同3.7倍となった。  
・他社との財務指標比較では、成長性の3項目は高い水準にある。

	前期実績	今期予想	来期予想
PER (倍)	31.4	28.3	21.2
PBR (倍)	4.1	3.6	3.0
配当利回り (%)	0.0	0.0	0.0

3. 非財務面の分析

・知的資本の源泉は、同社が事業開始以来蓄積してきた Data-Informed 事業におけるノウハウや知見、継続的にサービスを提供する大手顧客企業といった関係資本などにあると考えられる。

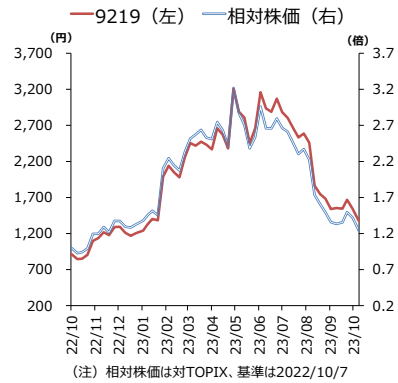
【株価パフォーマンス】

	1か月	3か月	12か月
リターン (%)	-17.3	-48.1	30.9
対TOPIX (%)	-16.8	-47.8	9.4

4. 経営戦略の分析

・同社は、積極的に顧客企業の新規開拓を行うとともに、サービス導入企業内における他部署への展開などに注力し、持続的な事業成長につなげていく考えである。

【株価チャート】



5. アナリストの評価

・証券リサーチセンターでは、事業開始以来蓄積したノウハウや高いデータ分析力を活かし、顧客企業それぞれの課題解決に役立つサービス提供を行っている点が同社の強みと考えている。  
・業績については、24/6期は会社計画を若干上回る水準を予想し、25/6期以降も増収増益が続くと予想した。

【9219ギックス 業種: サービス業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2022/6	1,067	46.6	99	80.9	94	85.1	72	41.4	15.2	294.9	0.0
2023/6	1,686	59.5	349	3.5×	349	3.7×	245	3.4×	43.9	338.8	0.0
2024/6 CE	2,067	22.6	375	7.5	374	7.3	264	7.8	47.4	-	0.0
2024/6 E	2,155	27.8	393	12.6	392	12.3	272	11.0	48.7	387.4	0.0
2025/6 E	2,768	28.4	523	33.1	522	33.2	362	33.1	64.9	452.2	0.0
2026/6 E	3,543	28.0	695	32.9	694	33.0	482	33.1	86.4	538.6	0.0

(注) CE: 会社予想, E: 証券リサーチセンター予想、2024/6期から連結決算に移行 (2023/6期までは単体数値)

## 目次

### 1. 会社概要

- － 事業内容
- － ビジネスモデル
- － 業界環境と競合
- － 沿革・経営理念・株主

### 2. 財務面の分析

- － 過去の業績推移
- － 他社との比較

### 3. 非財務面の分析

- － 知的資本分析
- － ESG 活動の分析

### 4. 経営戦略の分析

- － 対処すべき課題
- － 今後の事業戦略

### 5. アナリストの評価

- － 強み・弱みの評価
- － 経営戦略の評価
- － 今後の業績見通し
- － 投資に際しての留意点

### 補. 本レポートの特徴

## 1. 会社概要

### > 事業内容

#### (注1) 機械学習

様々なデータから機械(コンピューター)が自動で学習し、データのルールやパターンを発見する方法のこと

#### (注2) 数理最適化

現実の問題を数式(数理モデル)として定義し、制約条件を満たしつつコストの最小化や利益の最大化を実現する変数の値を求める手法のこと

#### (注3) 全粒度

一部をサンプルとして抜粋したものではなく、課題解決に関連した期間、単位、種類の全てのデータのこと

#### (注4) クレンジング

データの誤記や未入力、重複などの不備を修正して正確性を高める作業のこと

#### ◆ データを活用して企業の経営課題を図る

ギックス(以下、同社)は、「あらゆる判断を、Data-Informed(データインフォームド)に。」をパーパス(企業の目的や存在意義)とし、企業の経営課題解決、競争力強化のために、データを用いて物事を理解して判断する仕組みを構築するData-Informed(DI)事業を行っている。

データインフォームドとは、人間が論理的に思考し、合理的な判断をすることを目的としたデータ活用である。具体的には、人間が日常の判断業務を行う際に、機械学習<sup>注1</sup>や数理最適化<sup>注2</sup>などの分析を通じて生み出されたデータを活用することで判断業務の高度化・効率化を目指すものである。

23/6期までは単体決算であったが、23年8月に子会社ギディアを設立してLab&Design(東京都目黒区)のブランディングデザイン事業を譲受したことから、24/6期から連結決算の開示も行っている。

同社は、Data-Informed事業の単一セグメントであるが、提供するサービスを「個別課題解決」と「共通課題解決」に分類している。「個別課題解決」は、顧客企業固有の経営課題に対してデータを活用した判断の在り方を検討するDIコンサルティング、その判断を継続的に実行するために必要なデータ活用の仕組み(基盤)を構築・運用する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コンサルティング及びDIプラットフォームを行って得たノウハウを活用し、社会一般に共通する課題を解決するためのサービスであるDIプロダクトを提供している。

#### ◆ DIコンサルティング

DIコンサルティングは、同社のコンサルタントが顧客企業の経営方針や経営課題、成長戦略を深く理解して解決のための方向性を模索し、業務の在り方を設計するステップである(図表1)。このステップは、解決したい経営課題に関連する全件・全量・全粒度<sup>注3</sup>のデータを預かることから始まる。預かったデータを分析ができる状態にクレンジング<sup>注4</sup>して機械学習、数理最適化などの方法論で様々な角度から分析していく。分析結果を踏まえて顧客企業の課題を再定義し、解決策のプロトタイプを作成する。

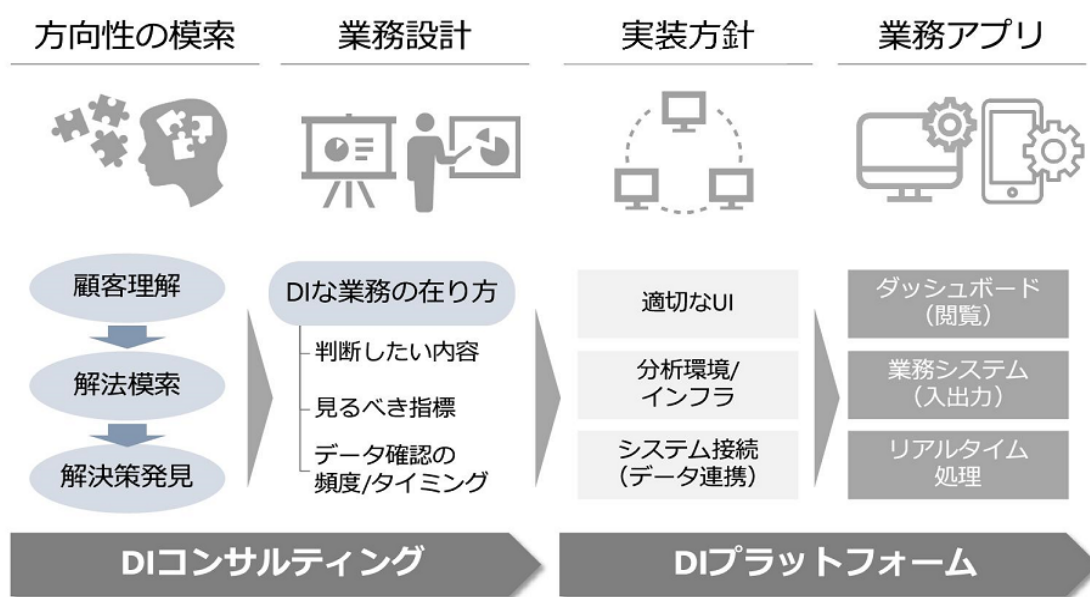
#### ◆ DIプラットフォーム

DIプラットフォームは、DIコンサルティングで作成した課題解決策のプロトタイプを、顧客企業が自ら実行できるように実装方法を検討し、業務アプリとして組み込むステップで、手順は以下の通りである。

- ① DI コンサルティングで作成したプロトタイプを基に、日々の業務への適用方針を検討する
- ② 業務上の判断に対して、インプット情報の更新タイミングなど、制約の有無を確認する
- ③ システムとの接続方法を検討し、データの重要度や開発難易度を考慮して開発順序を定める
- ④ 接続されたデータを用いてアウトプットを生成し、業務に組み込む
- ⑤ 実際の業務のなかで、どのように判断が高度化・効率化されたかを検証し、次の開発方針を定める

システム構築に際しては、クライアント企業の業務の変化に対応するために、システムを小さな単位に分け、計画・設計・実装・テストを繰り返し行うことで、成果を確認しながら柔軟に機能を追加できるアジャイル型アプローチを採用している。

【 図表 1 】 DI コンサルティングと DI プラットフォームの概要



(出所) ギックス有価証券報告書

#### ◆ DI プロダクト

顧客企業の個別課題解決を行うなかで蓄積した解法やアルゴリズム、ツール、ノウハウを活用し、社会一般に共通する課題に対する解決策をプロダクトとして開発して提供している。主なプロダクトは、1) 加盟店マスタ、2) マイグルである。

#### 1) 加盟店マスタ

クレジットカード会社向けに、カード利用明細書に記載された店舗名(店舗を運営する企業名)の業種や取り扱うブランド等の情報を提供するサービスである。店舗とクレジットカード会社の間には、店舗情報の不均一性(用字用語が不統一である状態)が存在するため、均一表記の基礎データを同社が作成し、店舗情報や利用内容情報をカード会社が正確に把握し、マーケティングデータとして活用できるようにしている。加盟店マスタは、大日本印刷(7912 東証プライム)が提供する「DNP 決済データへの加盟店情報付加サービス」向けに提供していたが、23年10月からは同社が複数の加盟店へ直接提供するかたちとなっている。

#### 2) マイグル

多くのテナントを擁する商業施設での施設内回遊や、観光エリアの観光名所、飲食店などのエリア内回遊を促すスタンプラリーをスマートフォンのアプリとして提供するサービスである。利用者は、利用施設やサービスを選択して独自のスタンプシートを作ることができるのに加え、購買履歴やアンケート結果をもとに嗜好や利用意向を類推し、個人に合わせたスタンプカードを自動生成する機能も備えている。

マイグルの主な利用者は、商業施設の運営者や観光エリアを抱える地方自治体、鉄道やバス等の公共交通事業者で、利用目的は集客による地域や施設の活性化、買い回りや回遊の促進である。マイグルは20年3月のサービス開始以来(リリースは20年1月)、23年7月末までに企画中を含む195キャンペーンに採用されており、23年7月末時点で累計101.9万人のエンドユーザーが利用している。

## > ビジネスモデル

#### (注5) DX

Digital Transformationの略称で、デジタル技術を活用して企業のシステムやビジネスモデルの付加価値を高め、業務効率や生産性の向上を図ること

#### (注6) UX

User Experienceの略称で、サービスや商品の利用を通じてユーザーが得る体験のこと

### ◆ DIによるUXの変革を目指す

DX<sup>注5</sup>について、同社は、変革すべき対象をUX<sup>注6</sup>と考えている。

同社は、AIやクラウド技術といった最新のデジタル技術を活用して人間の思考能力を拡張し、より高度で精度の高い判断が可能となる環境を構築することを目指している。その考えのもと、クライアント企業の競争力強化の道筋を検討する「Strategy(ストラテジー)」、膨大なデータを用いて高度な予測、数理最適化を行う「Analytics(アナリティクス)」、仕組みに実装していく「Technology(テクノロジー)」という同社の保有する3つの実務能力を連携して企業の判断業務の変革を支援している。

### ◆ 主要顧客の売上構成比が高い

23/6期における同社の主要顧客は西日本旅客鉄道(9021 東証プライム)、

アサヒグループホールディングス (2502 東証プライム) 傘下のアサヒグループジャパンで、2 社合計の売上構成比は 82.9%である (図表 2)。これらの顧客からは、複数の部署からのプロジェクトの受注、既存プロジェクトにおける機能追加などにより継続的に売上が発生している。

【 図表 2 】 主要顧客別売上高

相手先	21/6期		22/6期		23/6期	
	金額 (千円)	割合 (%)	金額 (千円)	割合 (%)	金額 (千円)	割合 (%)
西日本旅客鉄道	205,907	28.5	353,619	33.4	780,407	46.3
アサヒグループジャパン	142,947	19.8	353,570	33.4	617,375	36.6
三菱UFJ銀行	101,000	14.0	63,439	6.0	-	-

(注) 割合は売上高に対する比率

(出所) ギックス有価証券報告書を基に証券リサーチセンター作成

同社と西日本旅客鉄道は、18 年 12 月に資本業務提携をして鉄道事業における生産性向上のため分岐器 (ポイント) の状態監視によるメンテナンスや軌道整備の最適化といったプロジェクトを行ってきた。21 年 4 月に契約を再締結し、グループ会社である西日本イノベーションズから追加出資を受けるとともに、提携の範囲をマーケティング分野まで拡大して西日本旅客鉄道が提供する MaaS<sup>注7</sup> アプリである「WESTER (ウェスター)」にマイグルを組み込むプロジェクトなどを行っている。

(注 7) MaaS

Mobility as a Service の略称で、複数の公共交通やそれ以外の移動サービスを最適に組み合わせて検索・予約・決済等を一括で行うサービスのこと

アサヒグループジャパン向けには営業効率化のシステム構築や量販営業の業務改革などのプロジェクトを行っており、機能の追加により取引金額は拡大している。また、23/6 期の販売実績は開示されていないものの、三菱UFJ銀行向けには営業効率化のシステム構築を継続的に行っている。

#### ◆ 収益構造

DI コンサルティング及び DI プラットフォームの売上高は、同社のコンサルタントによるサービス提供に対して顧客企業が支払う代金で、プロジェクトに応じた個別の設定となっている。同社の 23/6 期のプロジェクト実施数は 184 件で、単価はプロジェクト規模に応じたバラつきがあるものの、既存プロジェクトへの機能の追加などで上昇傾向にある。プロジェクト実施数 184 件に対して顧客企業数は数十社程度となっている。

DI プロダクトの売上高は、サービスを利用する顧客企業が支払う利用料で、加盟店マスタの場合は利用期間に応じた設定、マイグルの場合は、スタンプリアーの規模や期間に応じた設定となっている。

同社は、顧客企業への付加価値の高いサービス提供により従業員 1 人当たり売上高を増加させることで、売上高成長率と営業利益率の引き上げを図っている。

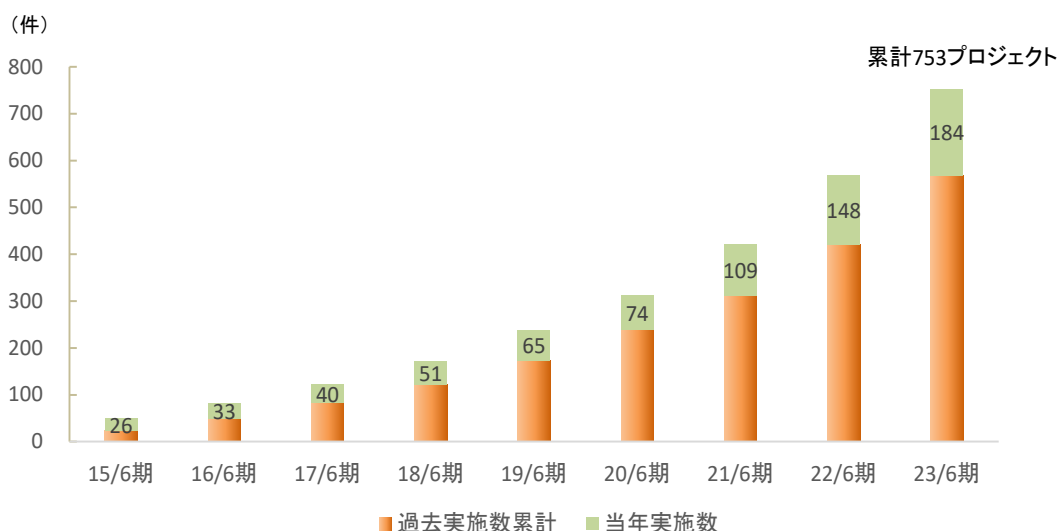
売上原価はエンジニア及びコンサルタントに係る労務費、システム構築やプロダクト開発に係る業務の一部を外注することに伴う外注費、地代家賃等である。販売費及び一般管理費（以下、販管費）は、エンジニア及びコンサルタント以外の従業員に係る人件費、研究開発費、役員報酬、社外の専門家への業務委託に係る支払報酬などである。

◆ 特徴と強み・・・アジャイル型アプローチと蓄積したノウハウ

同社は、DI コンサルティングではデータインフォームドな業務体制を構築するために可視化、分析、解釈というサイクルを、DI プラットフォームでは計画、設計、実装、テストというサイクルを繰り返し行うアジャイル型アプローチを採用している。これらの手法と、これまで手掛けてきた様々なプロジェクトの経験から蓄積したノウハウを活用することで、DI コンサルティングでは 2～4 週間程度でデータインフォームドによる課題解決が可能か判断し、DI プラットフォームでは、3～6 カ月程度でシステム構築を完了する。

プロジェクト期間の短縮化は、顧客企業にとってはトータルコストの抑制につながるメリットとなる。こうした仕組みで効率的にプロジェクトを進めていることが顧客企業の支持を集め、プロジェクト実施数は着実に増加している（図表 3）。

【 図表 3 】 プロジェクト実施数の推移



(注) プロジェクト実施数は DI コンサルティング、DI プラットフォーム、DI プロダクトの合算（同一顧客で 2 つのプロジェクトがある場合は 2 とカウント）

(出所) ギックス決算説明資料を基に証券リサーチセンター作成



また、蓄積したノウハウの一部は特許化しており、特許件数は、取得済みが国内 6 件、海外 2 件、出願中は国内 12 件（うち 6 件はクライアント企業との共同特許）となっている（23 年 7 月末時点）。

> 業界環境と競合

◆ ビジネス・アナリティクス市場と DX 関連市場は拡大が続く

情報・通信分野専門の調査会社であるデロイト トーマツ ミック経済研究所の「ビジネス・アナリティクス市場展望 2022 年版」(22 年 2 月 4 日)によると、DX に取り組む企業の増加に伴いデジタルデータの活用が活発化しており、国内ビジネス・アナリティクス市場規模の年平均成長率(20 年度~28 年度)は 12.0%、28 年度の市場規模は 9,341 億円(20 年度は 3,764 億円)と予測されている。

また、AI(人工知能)、RPA(ソフトウェアロボットを使ってコンピューターを使った業務を自動化する技術)、5G(第 5 世代移動通信システム)といった DX の基盤となるデジタル技術が実用段階に入ったこと、新型コロナ禍を経て、非対面や人手を介さない業務プロセスへの改善ニーズが高まったことなどを背景として、企業による DX 投資が加速している。

富士キメラ総研の「2023 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」によると、DX 関連の国内市場(投資金額)は、様々な業界で拡大が予測されている(図表 4)。

【図表 4】DX 関連の国内市場(投資金額)

(単位: 億円)

	2022年度見込	2021年度比	2030年度予測	2021年度比
交通/運輸/物流	3,842	19.5%	11,795	3.7倍
金融	3,020	22.5%	8,880	3.6倍
製造	2,990	15.4%	8,130	3.1倍
バックオフィス(業種共通)	2,789	17.2%	6,515	2.7倍
流通/小売	669	29.4%	1,852	3.6倍
不動産/建設	502	15.4%	1,514	3.5倍
<b>その他を含む全体</b>	<b>27,277</b>	<b>17.5%</b>	<b>65,195</b>	<b>2.8倍</b>

(出所) 富士キメラ総研「2023 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」のプレスリリースを基に証券リサーチセンター作成

#### ◆ 競合

データ分析を活用して顧客企業の経営課題解決や業務効率化などを行う企業には、ブレインパッド (3655 東証プライム)、エッジテクノロジー (4268 東証グロース)、J D S C (4418 東証グロース) などがある。

同社は、DI により人間の思考能力を拡張し、より高度で精度の高い判断を可能とする環境を構築することに軸足を置く点が他社との違いで、プロジェクトを受注する際に他企業と競合することは少ないとしている。

### > 沿革・経営理念・株主

#### ◆ 12 年 12 月に設立して事業を開始

同社の現代表取締役 CEO である網野知博氏は、慶應義塾大学卒業後、C S K (現 S C S K 9719 東証プライム) に入社し、その後アクセンチュア、日本アイ・ビー・エムを経て同社を設立した。創業メンバーの 3 名 (網野氏、代表取締役 COO の花谷慎太郎氏、取締役の田中耕比古氏) がともに日本アイ・ビー・エムに在籍していた時に、AI が人間のクイズチャンピオンに挑戦するプロジェクトを経験し、「AI による判断より、高度に分析されたデータを活用して人間が行う判断の方がより精度の高いものになる」との考えを持った。その考えに基づき 12 年 12 月に同社を設立し、企業からデータを預かって分析し、経営課題解決のための判断をサポートする事業を開始した (図表 5)。

(注 8) CMO

Chief Marketing Officer の略称で、最高マーケティング責任者のこと

13 年 1 月にデータ分析業務をベースとした CMO <sup>注 8</sup> 業務の代行を開始し、18 年 12 月に日本ユニシス (現 BIPROGY 8056 東証プライム) と業務提携契約、西日本旅客鉄道と資本業務提携契約を締結した。

19 年 12 月にエリア情報サービス「トチカチ」(23 年 6 月に提供を終了)、20 年 1 月に個客選択型スタンプラリー「マイグル」の提供を開始した。

22 年 3 月に東京証券取引所マザーズ市場に上場した (市場再編に伴い現在はグロース市場に上場)。

【 図表 5 】 沿革

年	月	事項
2012年	12月	株式会社ギックスを設立
2013年	1月	データ分析業務をベースとしたCMO業務の代行を開始
2018年	12月	日本ユニシス (現 BIPROGY) と業務提携契約を締結
	12月	西日本旅客鉄道株式会社と資本業務提携契約を締結
2019年	1月	一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会 (JUAS) よりプライバシーマークを取得
	8月	株式会社ローランド・ベルガーと協業契約 (相互の事業発展に資する協業の覚書) を締結
	12月	エリア情報サービス「トチカチ」の提供を開始 (23年6月に提供を終了)
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
	5月	日本ユニシス (現 BIPROGY) と業務提携契約を更新締結
2021年	4月	日本ユニシス (現 BIPROGY) と資本業務提携契約を再締結
	4月	西日本旅客鉄道株式会社と資本業務提携契約を再締結
2022年	3月	東京証券取引所マザーズ市場に上場
	4月	東京証券取引所グロース市場に移行
	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
	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	株式会社Byondgeと業務提携契約を締結
	8月	子会社ギディアを設立してLab&Design株式会社からブランディングデザイン事業を譲受

(出所) ギックス有価証券報告書、適時開示資料より証券リサーチセンター作成

◆ 経営理念

同社は「あらゆる判断を、Data-Informed に。」をパーパスとしている。高度に分析したデータを人間の思考に加える仕組みを構築し、様々な企業の判断業務の変革を支援することを目指して事業に取り組んでいる。

◆ 株主

23年6月末時点で、代表取締役 CEO の網野氏が 35.5%を保有する筆頭株主である(図表 6)。第2位が代表取締役 COO の花谷氏で 14.0%、第3位が取締役の田中氏で 12.2%を保有している。第4位の JR 西日本イノベーションズは資本業務提携先である西日本旅客鉄道の子会社、第5位の BIPROGY は資本業務提携先である。以下は、金融機関や会社関係者以外の個人が保有している。

上位 10 名で 81.2%を保有している。

【 図表 6 】 大株主の状況

株主 (敬称略)	23年6月末時点			備考
	株数 (千株)	割合	順位	
網野 知博	1,983	35.5%	1	代表取締役CEO
花谷 慎太郎	783	14.0%	2	代表取締役COO
田中 耕比古	683	12.2%	3	取締役
株式会社 J R西日本イノベーションズ	311	5.6%	4	
BIPROGY株式会社	261	4.7%	5	
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	170	3.1%	6	
鴨居 達哉	100	1.8%	7	
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	87	1.6%	8	
日本証券金融株式会社	86	1.5%	9	
BNP PARIBAS ARBITRAGE SNC (常任代理人 BNPパリバ証券株式会社)	66	1.2%	10	
(大株主上位10名)	4,532	81.2%	-	
(新株予約権による潜在株式数)	197	3.5%	-	
発行済株式総数	5,581	100.0%	-	

(出所) ギックス有価証券報告書より証券リサーチセンター作成

## 2. 財務面の分析

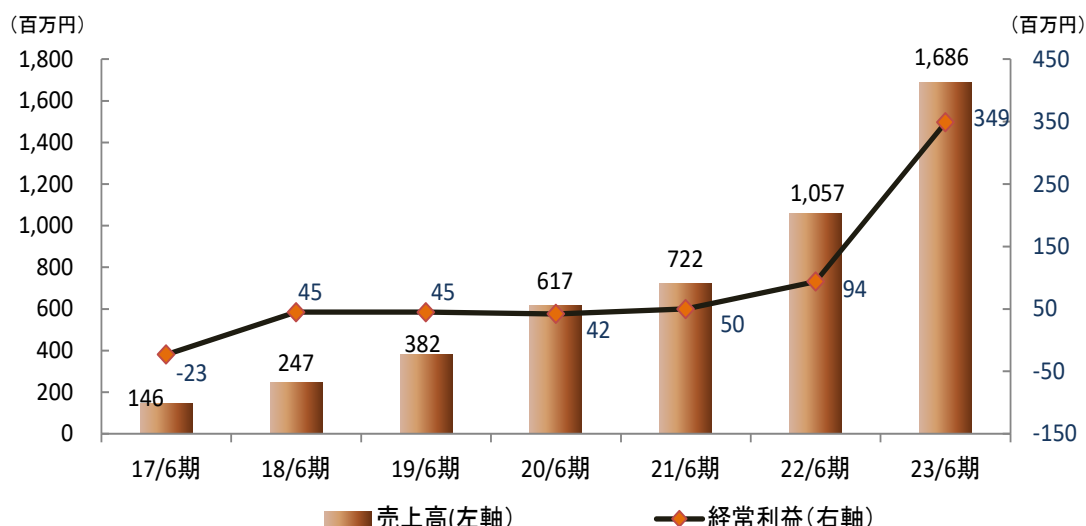
### > 過去の業績推移

#### ◆ 過去の業績

同社の業績は、17/6期から開示されている(図表7)。プロジェクト実施数の増加、機能の追加によるプロジェクト単価の上昇に伴い売上高は拡大が続いており、17/6期から23/6期の年平均成長率は50.3%となっている。

増収が続く一方で経常利益が18/6期から21/6期までほぼ横ばいだったのは、人員増に伴う人件費の増加、DIプロダクト開発のための研究開発費負担があったためである。22/6期は主要顧客向けのプロジェクトにおける機能追加などが貢献して46.6%増収となり、増収に伴う固定費負担の軽減により経常利益は前期比85.1%増となった。

【図表7】業績推移



(注) 単体ベース

(出所) ギックス届出目論見書、有価証券報告書を基に証券リサーチセンター作成

#### ◆ 23年6月期決算概要

23/6期の売上高は前期比59.5%増の1,686百万円、営業利益は同3.5倍の349百万円、経常利益は同3.7倍の349百万円、当期純利益は同3.4倍の245百万円となった。同社は、23年4月28日に期初計画(売上高1,470百万円、営業利益208百万円、経常利益207百万円、当期純利益141百万円)を上方修正したが、その修正計画(売上高1,670百万円、営業利益324百万円、経常利益323百万円、当期純利益226百万円)も上回った。

DIコンサルティング、DIプラットフォーム、DIプロダクトとも受注が順調で、プロジェクト実施数が22/6期の148件から184件に増加

したこと、コンサルタントによる提案を強化してプロジェクト規模を拡大し、単価上昇を実現したことが増収につながった。

プロジェクト実施数の増加により外注費が 22/6 期の 270 百万円から 478 百万円に増加したことなどで売上原価が前期比 46.2%増となったものの、増収率を下回り売上総利益率は前期比 4.5%ポイント改善の 50.5%となった。期末従業員数が 22/6 期末より 8 名増加したことに伴う人件費（給料及び手当）の増加、研究開発費などの増加により販管費は 22/6 期の 387 百万円から 501 百万円に増加したものの増収効果で販管費率は前期比 6.9%ポイント改善の 29.7%となった。結果として営業利益は同 3.5 倍となった。

> 他社との比較

◆ データを活用した顧客企業の業務効率化などを行う企業と比較

データ分析を活用して顧客企業の経営課題解決や業務効率化などを行う企業と財務指標を比較した。

比較対象企業として、AI を活用した企業データ分析コンサルティングを行うブレインパッド、顧客の経営課題を AI の導入により解決する AI ソリューションが主力のエッジテクノロジー、需要予測やマーケティング最適化などの AI ソリューションを提供する J D S C を選定した（図表 8）。

【 図表 8 】 財務指標比較：データを活用した顧客企業の業務効率化などを行う企業

項目	銘柄	コード	ギックス	ブレインパッド	エッジテクノロジー	J D S C
			9219	3655	4268	4418
		直近決算期	23/6	23/6	23/4	23/6
規模	売上高	百万円	1,686	9,797	2,663	1,939
	経常利益	百万円	349	752	245	24
	総資産	百万円	2,347	6,516	925	4,221
収益性	自己資本利益率	%	13.9	10.6	33.0	0.0
	総資産経常利益率	%	16.1	11.9	27.6	0.6
	売上高営業利益率	%	20.7	6.9	9.2	3.5
成長性	売上高（3年平均成長率）	%	39.8	14.0	19.0	55.5
	経常利益（同上）	%	102.1	-11.3	57.6	-
	総資産（同上）	%	43.2	9.3	20.2	108.0
安全性	自己資本比率	%	80.5	75.1	65.5	84.3
	流動比率	%	611.7	299.6	302.5	601.4
	固定長期適合率	%	6.2	46.3	2.1	22.3

(注) 数値は直近決算期実績、平均成長率は前期実績とその 3 期前との対比で算出（前期または 3 期前に連結がない場合は単体の数値を用いて算出）自己資本利益率、総資産経常利益率については、期間利益を期初及び期末の自己資本ないし総資産の平均値で除して算出。流動比率は流動資産÷流動負債、固定長期適合率は固定資産÷（自己資本+固定負債）

J D S C は 23/6 期から連結決算を公表しているため、1 期前及び 3 期前については単体数値を使用。1 期前及び 3 期前の経常損益がマイナスのため経常利益の成長率は記載していない

(出所) 各社有価証券報告書および決算短信より証券リサーチセンター作成

事業規模及び事業ポートフォリオ、創業からの年数などに違いがあるために単純比較はできないものの、同社の収益性の3項目はいずれも二桁の水準で、売上高営業利益率は他の3社を上回る高い水準となっている。自己資本利益率及び総資産経常利益率はエッジテクノロジーに次ぐ水準である。

売上高の成長率はJ D S Cに次ぐ水準だが、経常利益の成長率については他社を大きく上回っている。

自己資本比率が80%を超える水準で、その他安全性の各数値についても良好である。財務基盤の安定性については問題ないと言える。

### 3. 非財務面の分析

#### > 知的資本分析

◆ 知的資本の源泉は蓄積した DI 事業におけるノウハウなどにある  
同社の競争力を、知的資本の観点で分析した結果を図表 9 に示した。

知的資本の源泉は、同社が事業開始以来蓄積してきた DI 事業におけるノウハウや培った知見、継続的にサービスを提供する大手の顧客企業といった関係資本などにあると考えられる。

【 図表 9 】 知的資本の分析

項目	分析結果	KPI		
		項目	数値	
関係資本	ユーザー 顧客企業 (DIコンサルティング、DIプラットフォーム、DIプロダクトの利用企業)	顧客企業数	非開示	
	ブランド	主要顧客向けの売上高	西日本旅客鉄道 (780百万円) アサヒグループジャパン (617百万円)	
	ネットワーク	提供開始からの年数	3年	
		外注先であるITエンジニアリング会社など	外注先企業数	非開示
組織資本	プロセス	西日本旅客鉄道	18年12月から	
		資本業務提携企業	BIPROGY	21年4月から (18年12月に業務提携)
		業務提携企業	ローランド・ベルガー	19年8月から
	知的財産 ノウハウ	電通コンサルティング	22年4月から	
ベーシック		22年5月から		
人的資本	経営陣	Beyondge	23年3月から	
		DIコンサルティングにより顧客企業の課題を理解し、データを収集して様々な角度から分析する	特になし	
	従業員	DIプラットフォームにより顧客企業が日常の判断業務に用いることができるシステムを構築して運用する	特になし	特になし
		DIコンサルティング、DIプラットフォームで得たノウハウを活用し、社会一般の共通課題を解決するプロダクトを提供	特になし	特になし
従業員	インセンティブ	蓄積されたノウハウ	12年の創業からの年数	11年
		「Strategy (ストラテジー)」、「Analytics (アナリティクス)」、「Technology (テクノロジー)」という実務能力を保有し、業務に活用している	特になし	特になし
	従業員	顧客企業へサービスを提供するなかで蓄積したノウハウを特許化	取得済みの特許数	国内特許6件 国際特許2件
		ビジネスモデルを確立し、成長を牽引する創業者及び取締役	在任期間	11年
従業員	インセンティブ	代表取締役CEOの保有	1,983千株 (35.5%)	
		代表取締役COOの保有	783千株 (14.0%)	
	従業員	役員報酬総額 (取締役)	56百万円 (3名)	
		*社外取締役は除く	従業員数	41名 (22年6月末から8名増加)
従業員	インセンティブ	平均年齢	35.1歳	
		平均勤続年数	2.9年	
	従業員	自らが判断したタイミングで昇格 (昇給) にチャレンジできるリアルタイムプロモーション制度を導入	特になし	
		ストックオプション制度を導入	197千株	

(注) KPI の数値は、特に記載がない場合は 23/6 期か 23/6 期末のものとする

(出所) ギックス有価証券報告書、決算短信、決算説明資料、株主総会招集通知書、ヒアリングを基に証券リサーチセンター作成

#### > ESG活動の分析

#### ◆ 環境対応 (Environment)

同社の会社資料等の中で環境対応に関する具体的な取り組みについての言及は確認できない。



#### ◆ 社会的責任 (Society)

同社はパーパスとして「あらゆる判断を、Data-Informed に。」を掲げている。最先端のテクノロジーを駆使して企業の判断業務の変革を支援するとともに、社会共通課題の解決にも貢献することを目指して事業に取り組んでいる。

#### ◆ 企業統治 (Governance)

同社の取締役会は4名(社外取締役は1名)で構成されている。社外取締役の田村誠一氏は協業先であるローランド・ベルガーのシニアパートナーを務めており、グローピングの社外取締役を兼任している。

監査役会は常勤監査役1名、非常勤監査役2名の合計3名で構成されており、3名とも社外監査役である。常勤監査役の清水明氏は麒麟麦酒(現 キリンホールディングス 2503 東証プライム)などを経て20年5月に同社の監査役に就任した。Politeの社外取締役(監査等委員)を兼任している。

社外監査役の原澤敦美氏は弁護士で、20年9月に同社の監査役に就任した。ローソン銀行、川崎汽船(9107 東証プライム)の社外監査役、リコーリース(8566 東証プライム)の社外取締役、公益社団法人日本航空技術協会の理事を兼任している。

同じく社外監査役の熊倉安希子氏は公認会計士で、20年9月に同社の監査役に就任した。バンク・オブ・イノベーション(4393 東証グロース)の社外取締役(監査等委員)を兼任している。

23/6期の取締役会は17回開催されており、田村氏は全てに出席している。清水氏、原澤氏、熊倉氏は取締役会17回、監査役会15回の全てに出席している。

## 4. 経営戦略の分析

### > 対処すべき課題

#### ◆ サービス提供速度の維持・向上

顧客企業が抱える経営課題の分解・変換に関する技術、データ処理・分析技術、業務への組み込み技術などを基本思想から深く理解していないと高速度で課題解決サービスを提供していくことが難しい。そのため、同社は新たに加わる社員への教育を徹底するとともに、チームとしてプロジェクト案件に対応することによりサービスの提供速度を高めることに取り組んでいる。今後も、更なる自動化や業務の仕組み化、ノウハウの共有化を進め、提供速度の引き上げに取り組む考えを示している。

#### ◆ 技術力の研鑽

同社が保有する「Strategy」、「Analytics」、「Technology」という実務能力に関しては、常に新理論・新技術が登場している。同社は、社員だけではなく取締役も率先して最新情報の入手や技術の習得に取り組む必要があると考えており、各界のエキスパートや外部専門家との意見交換の場を設けるとともに、学術機関との共同研究なども積極的に行っている。

### > 今後の事業戦略

#### ◆ 効率的に顧客開拓を進め、継続的な事業規模拡大を図る

国内ビジネス・アナリティクス市場の拡大が続くなか、同社は、業務判断に係る DI についてのニーズも、今後一層高まると予想している。そのなかで、持続的な事業規模拡大のために、1) 効率的な顧客開拓、2) サービスの進化と連携に注力していく考えである。

##### 1) 効率的な顧客開拓

積極的に顧客企業の新規開拓を図るとともに、サービス導入企業内における他部署への展開や、既存プロジェクトの派生ニーズに対応した機能の追加などを促進する考えである。

企業内での展開が進んだ後は、導入した企業の属する業界内での横展開を進め、導入企業が増加して業界における共通課題が浮かび上がったら、それに対応する DI プロダクトを開発して提供し、業界内展開を加速するという流れをつくっていく方針である。

##### 2) サービスの進化と連携

DI コンサルティングにおいては分析ツールの高度化を進めることによる高付加価値化など、DI プラットフォームにおいてはクラウドネイティブ<sup>注9</sup>による無理・無駄のない仕組みの構築など、DI プロダクトにおいては大規模な会員基盤を持つアプリへの組み込みの推進など、3つのサービスそれぞれの進化を図っていく。同時に、3つのサービスの連携、融合を図ることで、様々な業界に属する企業のニーズに幅広く対応していく考えである。

(注9) クラウドネイティブ

最初からクラウドでアプリケーションを実行したり、ソフトウェアを開発したりすることを前提とした考え方

## 5. アナリストの評価

### > 強み・弱みの評価

#### ◆ SWOT 分析

同社の内部資源（強み、弱み）、および外部環境（機会、脅威）は、図表 10 のようにまとめられる。

【 図表 10 】 SWOT 分析

強み (Strength)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・DIにより顧客企業の判断業務の変革を支援するという独自性の高い事業展開</li> <li>・機能の追加や改善により継続的にサービス提供を行う取引先が多いこと</li> <li>・代表取締役と取締役、合計3名の創業メンバーのコミットメント</li> </ul>
弱み (Weakness)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業規模が小さいこと</li> <li>・特定の売上先への依存度が高いこと</li> </ul>
機会 (Opportunity)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・国内ビジネス・アナリティクス市場の中期的な拡大</li> <li>・上場による人材確保の容易化や知名度向上による顧客企業獲得の容易化</li> <li>・業務提携企業との連携によりサービス提供先が拡大する可能性</li> </ul>
脅威 (Threat)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・経済環境の悪化により企業がプロジェクト規模を縮小する可能性</li> <li>・顧客企業に関する経営情報や機密情報などが漏洩する可能性</li> <li>・プログラム不良や不正アクセスなどによりシステム障害が発生する可能性</li> </ul>

(出所) 証券リサーチセンター

### > 経営戦略の評価

#### ◆ 効率的な顧客開拓による事業規模拡大に期待

同社は 12 年の創業以来、DI 事業に関するノウハウを蓄積している。蓄積したノウハウや高い分析力を活かし、顧客企業それぞれの課題解決に役立つサービスをタイムリーに提供しているのが同社の強みと証券リサーチセンター（以下、当センター）では評価している。

国内ビジネス・アナリティクス市場及び DX 関連市場は拡大が見込まれており、事業環境は追い風が吹いている。同社の提供する DI 関連サービスは、導入による成功事例が増加したことで既存プロジェクトへの機能追加や既存顧客からの追加発注が増加していることに加え、新規顧客からの問い合わせも着実に増加している。当センターでは、経営課題や事業課題の解決に関するニーズを持つ国内企業は数多く、同社が新規顧客を獲得していくことは可能と考えている。また、新規顧客の開拓から企業内展開、業界内展開へとつなげることにより、効率的なプロジェクト実施数の増加が実現できると考えている。

今後の事業規模拡大に欠かせないのが顧客支援を担うコンサルタントや専門知識を持つデータサイエンティスト、エンジニアを含めた人員の継続的な拡充である。同社は、社員からの紹介制度も導入し、キャリアを持つ人材の中途採用を積極的に進めている。また、完全リモートワークへの対応、コアタイムの設定がない完全フレックスタイム制の導入など、働き方の自由度を高めて定着を図っている。採用は順調に進み 23/6 期末の社員数は 41 名 (22/6 期末より 8 名増員) となり、24/6 期は更なる増員数を見込んでいる。当センターでは、今後も継続的な人材確保を進めると同時に新理論・新技術を習得するための教育体制を強化することが必要と考えている。

> 今後の業績見通し

◆ 24 年 6 月期会社計画

24/6 期の会社計画は、売上高が 2,067 百万円 (前期単体比 22.6%増)、営業利益が 375 百万円 (同 7.5%増)、経常利益が 374 百万円 (同 7.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益が 264 百万円 (同 7.8%増) である (図表 11)。

【 図表 11 】 24 年 6 月期の会社計画

(単位: 百万円)

	21/6期 (単)	22/6期 (単)	23/6期 (単)	24/6期 (連)	
	実績	実績	実績	会社計画	前期比
売上高	722	1,057	1,686	2,067	22.6%
売上総利益	354	486	850	939	10.4%
売上総利益率	49.1%	46.0%	50.5%	45.4%	-
販売費及び一般管理費	300	387	501	564	-
販管費率	41.6%	36.6%	29.7%	27.3%	-
営業利益	54	99	349	375	7.5%
営業利益率	7.6%	9.4%	20.7%	18.2%	-
経常利益	50	94	349	374	7.3%
経常利益率	7.0%	8.9%	20.7%	18.1%	-
(親会社株主に帰属する) 当期純利益	51	72	245	264	7.8%

(注) 24/6 期から連結決算も開示 (23/6 期までは単体ベース)

(出所) ギックス決算短信より証券リサーチセンター作成

受注案件数が順調に増加していることにより増収を見込んでいるが、プロジェクト実施数の想定などについては開示していない。

プロダクト開発を積極化することに伴う労務費や外注費の増加により売上総利益率は前期比 5.1%ポイント悪化の 45.4%と見込んでいる。

増収による固定費負担の軽減により販管費率は前期比 2.4%ポイント改善の 27.3%と見込み、結果として営業利益は同 7.5%増、営業利益率は同 2.5%ポイント悪化の 18.2%と計画している。

同社は、株主に対する利益還元を経営上の重要課題の一つと捉えているものの、現在は成長重視の投資を優先させるという判断から、内部留保を優先して無配を継続している。24/6 期についても無配の予定である。

#### ◆ 証券リサーチセンターの業績予想：24 年 6 月期

当センターの 24/6 期業績予想は、売上高が前期比 27.8%増の 2,155 百万円、営業利益が同 12.6%増の 393 百万円、経常利益が同 12.3%増の 392 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 11.0%増の 272 百万円である。23/6 期実績及び事業環境などを踏まえ、会社計画を若干上回る水準を予想する（図表 12）。

当センターでは、業績予想を策定する上で、以下の想定をした。

- 1) 24/6 期のプロジェクト実施数は 23/6 期より 40 件増加の 224 件、1 件当たり単価はコンサルタントによる提案を強化してプロジェクト規模を拡大することにより 9,621 千円（23/6 期は 9,163 千円）と予想した。
- 2) プロダクト開発を積極化することに伴う労務費や外注費の増加により売上総利益率は前期比 5.0%ポイント悪化の 45.5%と予想した。労務費は 353 百万円（前期比 29.3%増）、外注費は 698 百万円（同 46.0%増）と予想した。
- 3) 販管費率は、増収による固定費負担の軽減により前期比 2.4%ポイント改善の 27.3%と予想した。

期末従業員数は 23/6 期末より 13 名（Data-Informed 事業本部 9 名、全社共通 4 名）増加の 54 人、人件費（給料及び手当）は 23/6 期より 24 百万円増加の 107 百万円と予想した。

【 図表 12 】 証券リサーチセンターの業績予想 (損益計算書) (単位: 百万円)

	22/6 (単)	23/6 (単)	24/6CE (連)	24/6E (連)	25/6E (連)	26/6E (連)
<b>損益計算書</b>						
売上高	1,057	1,686	2,067	2,155	2,768	3,543
前期比	46.4%	59.5%	22.6%	27.8%	28.4%	28.0%
売上原価	571	835	1,128	1,175	1,495	1,896
前期比	55.5%	46.2%	35.1%	40.7%	27.2%	26.8%
労務費	224	273	-	353	438	518
外注費	270	478	-	698	938	1,210
売上総利益	486	850	939	980	1,273	1,647
前期比	37.0%	75.0%	10.4%	15.3%	29.9%	29.4%
売上総利益率	46.0%	50.5%	45.4%	45.5%	46.0%	46.5%
販売費及び一般管理費	387	501	564	587	750	952
販管費率	36.6%	29.7%	27.3%	27.3%	27.1%	26.9%
営業利益	99	349	375	393	523	695
前期比	80.9%	3.5×	7.5%	12.6%	33.1%	32.9%
営業利益率	9.4%	20.7%	18.2%	18.2%	18.9%	19.6%
経常利益	94	349	374	392	522	694
前期比	85.1%	3.7×	7.3%	12.3%	33.2%	33.0%
経常利益率	8.9%	20.7%	18.1%	18.2%	18.9%	19.6%
(親会社株主に帰属する) 当期純利益	72	245	264	272	362	482
前期比	41.4%	3.4×	7.8%	11.0%	33.1%	33.1%

◇期末従業員数、1人当たり売上、プロジェクト実施数、1件当たり単価

	22/6	23/6	24/6CE	24/6E	25/6E	26/6E
期末従業員数 (人)	33	41	-	54	69	84
1人当たり売上 (百万円)	32.0	41.1	-	39.9	40.1	42.2
(Data-Informed事業本部の従業員数) (人)	27	31	-	40	50	60
(全社共通の従業員数) (人)	6	10	-	14	19	24
プロジェクト実施数 (件)	148	184	-	224	274	334
1件当たり単価 (千円)	7,143.5	9,163.0	-	9,621.0	10,102.0	10,607.0

(注) 24/6 期から連結決算に移行 (23/6 期までは単体ベース)、CE: 会社予想 E: 証券リサーチセンター予想 (出所) ギックス決算短信、有価証券報告書を基に証券リサーチセンター作成

#### ◆ 25年6月期業績予想

25/6 期の売上高は前期比 28.4%増の 2,768 百万円、営業利益は同 33.1%増の 523 百万円と予想する。

25/6 期のプロジェクト実施数は 24/6 期より 50 件増加の 274 件、1 件当たり単価はプロジェクト規模の拡大により 10,102 千円 (24/6 期は 9,621 千円) と予想した。

増収による固定費負担の軽減により、売上総利益率は前期比 0.5%ポイント改善の 46.0%、販管費率は増員に伴い人件費が増加する一方、その他の経費の効率的な運用により同 0.2%ポイント改善の 27.1%と予想した。期末従業員数は 24/6 期末より 15 名 (Data-Informed 事業本部 10 名、全社共通 5 名) 増加の 69 人、人件費 (給料及び手当) は 137 百万円 (前期比 28.0%増) と予想した。

◆ 26年6月期業績予想

26/6期の売上高は前期比28.0%増の3,543百万円、営業利益は同32.9%増の695百万円と予想する。

26/6期のプロジェクト実施数は25/6期より60件増加の334件、1件当たり単価はプロジェクト規模の拡大により10,607千円(25/6期は10,102千円)と予想した。

増収による固定費負担の軽減により売上総利益率は前期比0.5%ポイント改善の46.5%、販管費率は同0.2%ポイント改善の26.9%と予想した。期末従業員数は25/6期末より15名(Data-Informed事業本部10名、全社共通5名)増加の84人、人件費(給料及び手当)は167百万円(前期比21.9%増)と予想した。

【 図表 13 】 証券リサーチセンターの業績予想 (貸借対照表／キャッシュ・フロー計算書)

(単位: 百万円)

	22/6	23/6	24/6CE	24/6E	25/6E	26/6E
<b>貸借対照表</b>						
現金及び預金	1,623	1,899	-	2,084	2,330	2,707
受取手形、売掛金及び契約資産	249	306	-	387	498	637
前払費用	10	18	-	22	20	18
その他	0	0	-	0	0	0
流動資産	1,883	2,225	-	2,494	2,849	3,362
有形固定資産	56	50	-	50	50	50
無形固定資産	-	-	-	-	-	-
投資その他の資産	55	71	-	70	70	70
固定資産	112	122	-	121	120	120
資産合計	1,995	2,347	-	2,615	2,969	3,483
1年内返済予定の長期借入金	50	50	-	45	-	-
未払金	61	108	-	118	128	142
未払費用	25	29	-	33	36	39
前受金	7	1	-	2	3	4
未払法人税等	43	112	-	122	132	142
その他	31	61	-	82	96	99
流動負債	219	363	-	405	398	429
長期借入金	95	45	-	-	-	-
資産除去債務	34	35	-	35	35	35
固定負債	130	80	-	35	35	35
純資産合計	1,645	1,902	-	2,174	2,536	3,018
(自己資本)	1,645	1,890	-	2,162	2,524	3,006
(新株予約権)	-	12	-	12	12	12
<b>キャッシュ・フロー計算書</b>						
税引前当期純利益	99	351	-	392	522	694
減価償却費	9	9	-	5	5	5
受取利息及び受取配当金	0	0	-	0	0	0
支払利息	1	0	-	0	-	-
助成金収入	-1	-2	-	-	-	-
株式交付費	3	-	-	-	-	-
株式報酬費用	-	12	-	-	-	-
新株予約権戻入益	-4	-	-	-	-	-
売掛金及び契約資産の増減額 (-は増加)	-40	-57	-	-81	-110	-139
未払消費税等の増減額 (-は減少)	4	27	-	4	4	4
未払法人税等(外形標準課税)の増減額 (-は減少)	12	16	-	10	10	10
未払費用の増減額 (-は減少)	6	4	-	4	3	3
前受金の増減額 (-は減少)	-9	-5	-	1	1	1
その他	13	41	-	24	21	16
小計	95	397	-	359	455	593
利息及び配当金の受取額	0	0	-	0	0	0
利息及の支払額	-1	0	-	0	-	-
助成金の受取額	1	2	-	-	-	-
法人税等の支払額	-26	-70	-	-119	-159	-211
営業活動によるキャッシュ・フロー	68	329	-	239	296	382
有形固定資産の取得による支出	-8	-3	-	-5	-5	-5
敷金及び保証金の差入による支出	-	0	-	-	-	-
敷金及び保証金の償還による収入	0	-	-	-	-	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	-8	-3	-	-5	-5	-5
長期借入金の返済による支出	-50	-50	-	-50	-45	-
株式の発行による収入	377	-	-	-	-	-
自己株式の取得による支出	-	0	-	-	-	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	327	-50	-	-50	-45	-
現金及び現金同等物の増減額 (-は減少)	388	275	-	184	245	377
現金及び現金同等物の期首残高	1,234	1,623	-	1,899	2,084	2,330
現金及び現金同等物の期末残高	1,623	1,899	-	2,084	2,330	2,707

(注) CE: 会社予想 E: 証券リサーチセンター予想

(出所) ギックス決算短信、有価証券報告書を基に証券リサーチセンター作成



## > 投資に際しての留意点

### ◆ 外部クラウドサーバーへの依存について

同社は、Google LLC が提供する Google Cloud Platform、Microsoft Corporation が提供する Microsoft Azure、Amazon Web Services, Inc.が提供する Amazon Web Services の3つのクラウドサービスと契約し、いずれかのサービスに障害が発生しても業務が継続できる体制を敷いている。しかし、全てのクラウドサービスが同時にシステムエラーや人為的な破壊行為、自然災害の発生などにより停止した場合や、ウイルスの侵入などが発生した場合には、事業運営に影響が出る可能性がある。

### ◆ 情報管理について

同社は、業務に付随して顧客企業の経営情報や機密情報などを取り扱っている。セキュリティ強化のため、情報セキュリティガイドラインの制定、社員への教育の徹底、外部専門家によるセキュリティチェックの継続的な実施などを行っているものの、情報漏洩に関しては一定のリスクがあることに留意する必要がある。

### ◆ 配当について

同社では、株主に対する利益還元を重要な経営課題の一つと位置付けている。しかし、現在は財務体質の強化と事業拡大に向けた投資が先行するため、配当を実施していない。配当の実施及びその時期については現時点では未定としている。

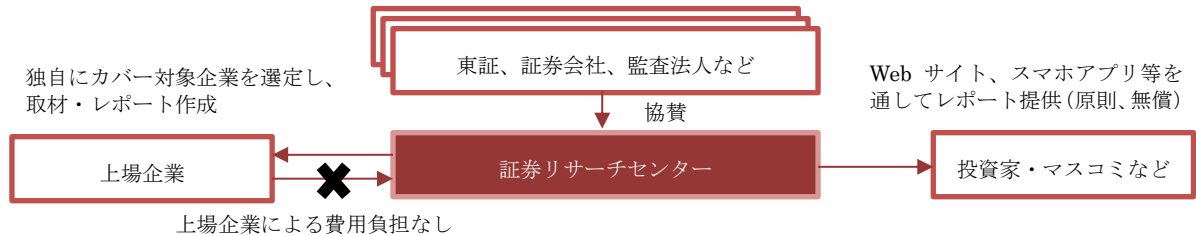
### ◆ 特定顧客への依存について

同社の提供するサービスは顧客企業の変革を共に推進するという性質上、特定の顧客企業への売上金額が高くなる傾向があり、23/6 期については西日本旅客鉄道とアサヒグループジャパンの2社合計で売上の82.9%を占めている。大口取引先の業績悪化や同社に対する評価の低下などにより取引が縮小した場合、業績に悪影響を及ぼす可能性がある。

## 証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



### ■協賛会員

株式会社東京証券取引所	S M B C日興証券株式会社	大和証券株式会社	野村證券株式会社
みずほ証券株式会社	EY 新日本有限責任監査法人	有限責任あずさ監査法人	株式会社 I C M G
太陽有限責任監査法人	有限責任監査法人トーマツ	株式会社 S B I 証券	三優監査法人
PwC 京都監査法人	いちよし証券株式会社	J トラストグローバル証券株式会社	
監査法人 A&A パートナーズ	仰星監査法人	監査法人アヴァンティア	宝印刷株式会社
株式会社プロネクサス	日本証券業協会	日本証券アナリスト協会	

### アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

### 免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならないため、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。