

GiXo

株式会社ギックス (東証グロース 9219)
個人投資家向けオンラインIRフェア 説明資料

1. 会社概要

2. 成長可能性

3. 業績情報

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 取締役： 花谷 慎太郎 取締役： 田中 耕比古 取締役（社外）： 田村 誠一
資本金	資本金： 2億8592万円 資本準備金含む： 14億4417万円
事業場所	東京本社（三田国際ビル） 大阪オフィス（グランフロント大阪）
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）

- 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
- 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

あらゆる判断を、Data-Informed に。

ギックスは、戦略コンサルティングの“データを用いて考える”という思考法と“データを考える材料に昇華する”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です。

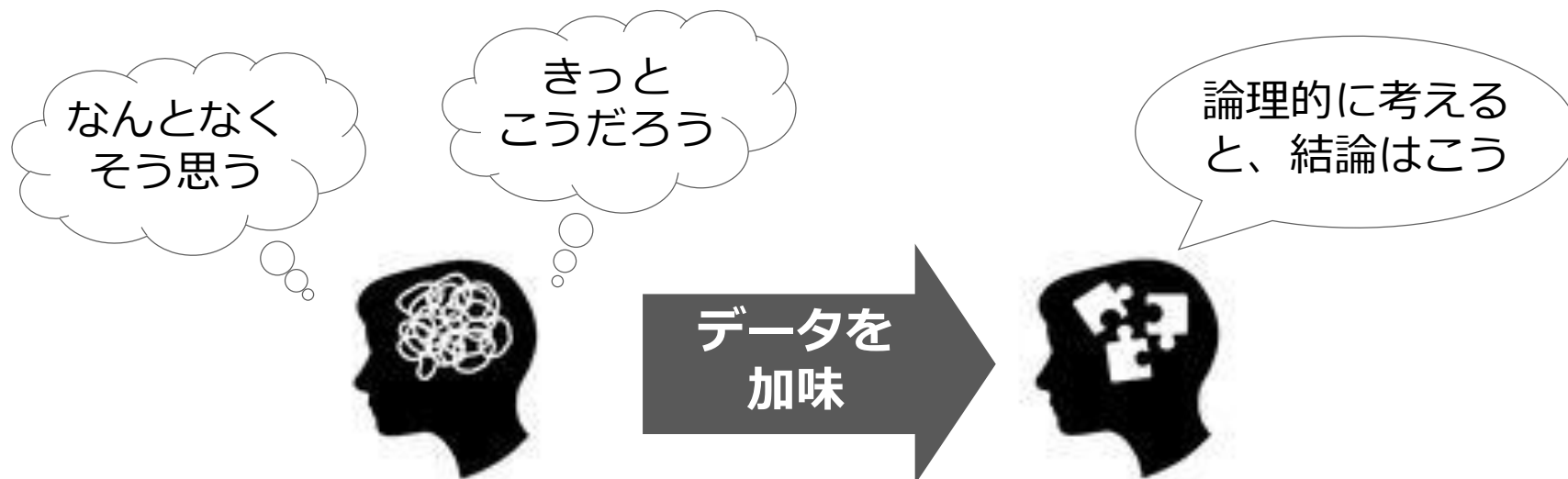
クライアント企業の経営課題解決、競争力強化のために、データを用いて物事を理解・判断する「データインフォームド」を推進しています。

 データを全く用いずに
勘・経験・度胸で判断する

 データに全てを委ねて
考えることを放棄する


データから導き出される発見・示唆を
人間の判断の材料として用いる

➔ あくまでも、“**主役**” は人間。



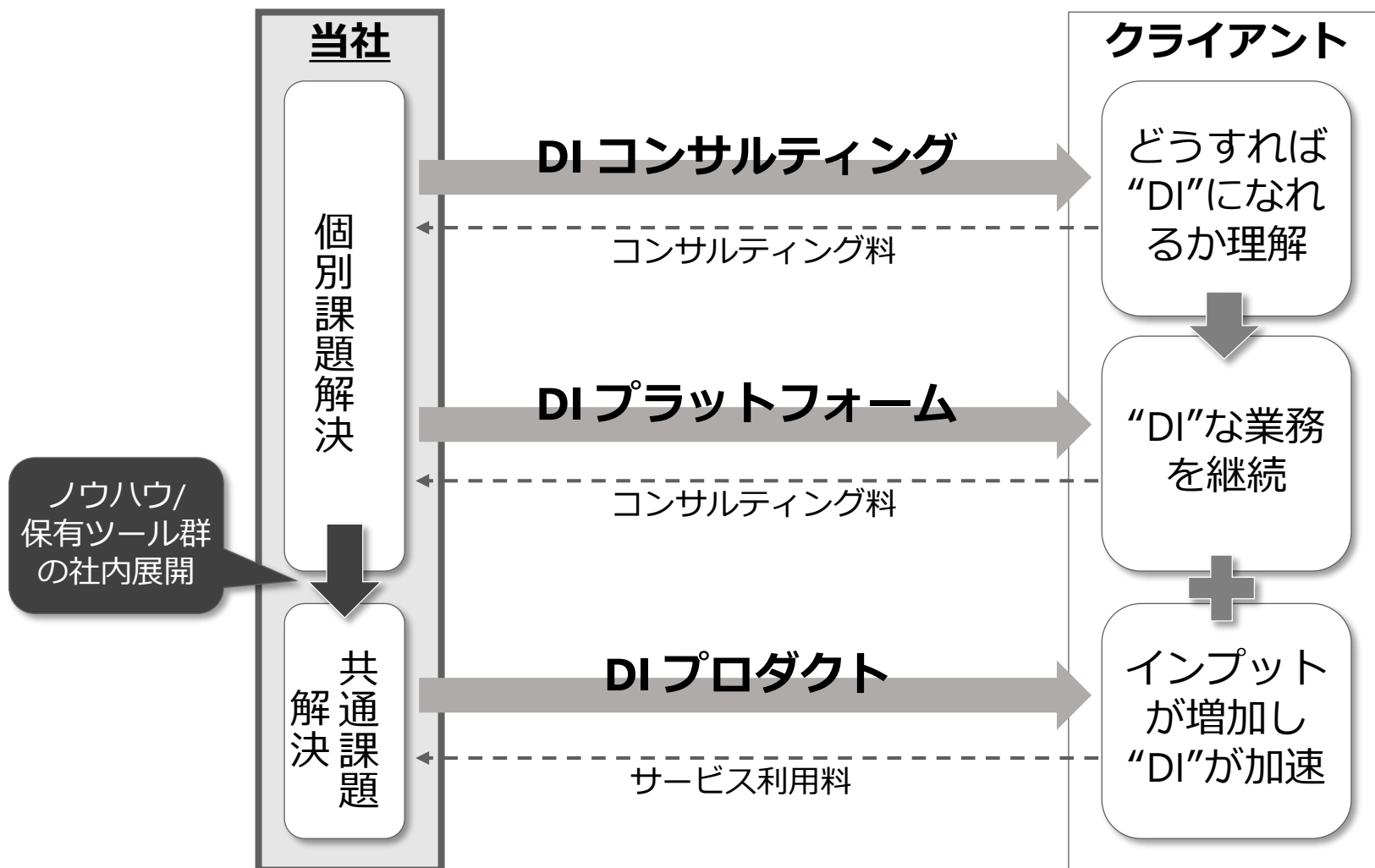
**勘・経験・度胸
(KKD)**

**Data-Informed
(KKD 2.0)**

データ分析の結果を「考える材料」として提供することで
人間の判断能力が向上する

ギックスが「考える材料」「判断材料」を
高品質かつタイムリーに提供することで
考え方・判断の仕方（ビヘイビア）が変わる

クライアント企業を“データインフォームド(DI)”な状態に変革するために、3種類のサービスを提供している。



1. 会社概要

2. 成長可能性

3. 業績情報

ギックスは、一般的なコンサルティング会社・データ分析会社・AIツールベンダーなどとは異なった特徴を持っています。

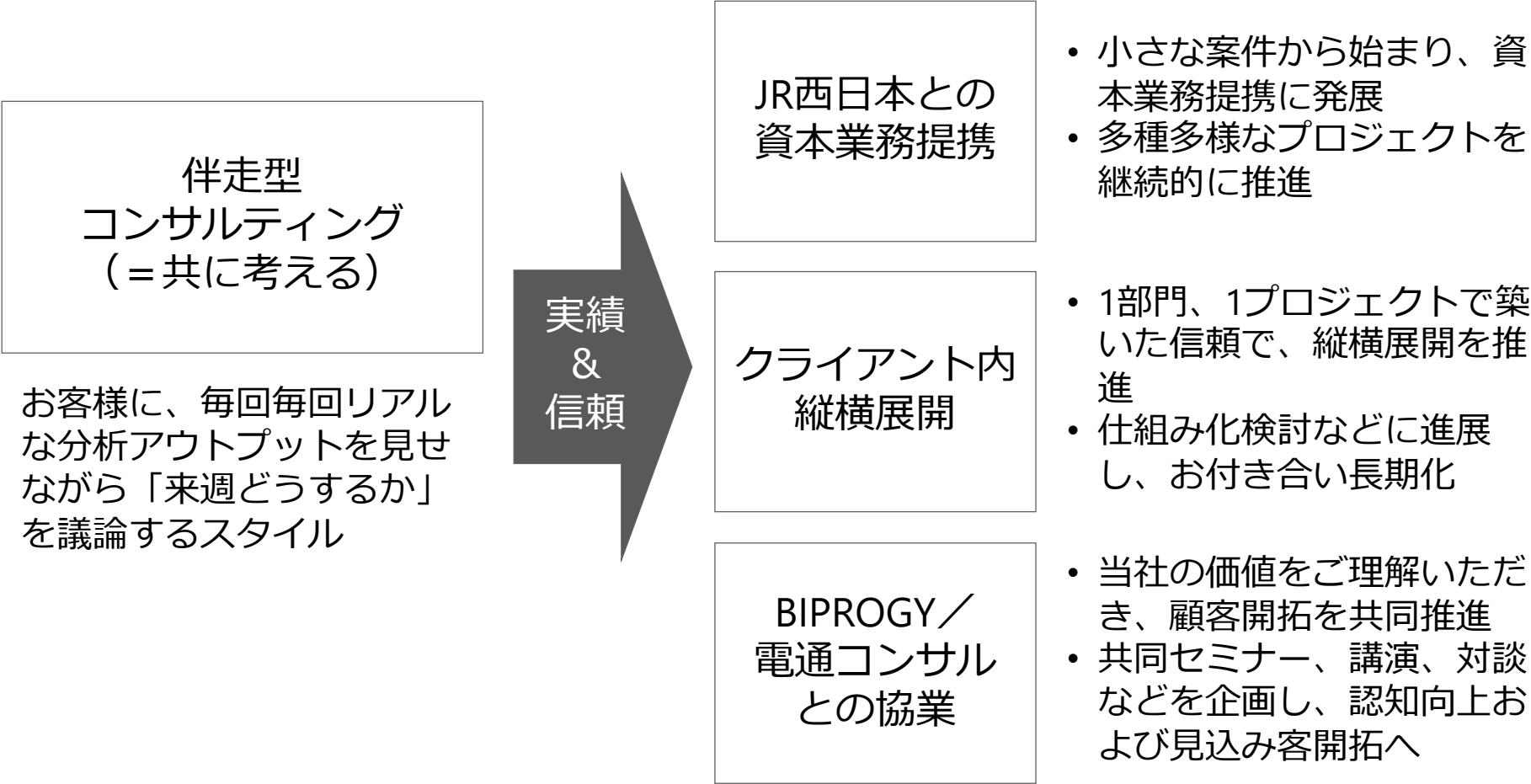
1. 伴走型コンサルティングによる信頼形成が実現する「**契約の長期化・多様化**」
2. 創業以来取り組んできた知的資産（アセット）の蓄積が生んだ「**極めて高い生産性**」
3. コンサル型ではない新規事業としての「**サービスビジネスの開発・提供**」

ギックスは、一般的なコンサルティング会社・データ分析会社・AIツールベンダーなどとは異なった特徴を持っています。

1. 伴走型コンサルティングによる信頼形成が実現する「**契約の長期化・多様化**」
2. 創業以来取り組んできた知的資産（アセット）の蓄積が生んだ「**極めて高い生産性**」
3. コンサル型ではない新規事業としての「**サービスビジネスの開発・提供**」

1. 契約の長期化・多様化：売上の作り方

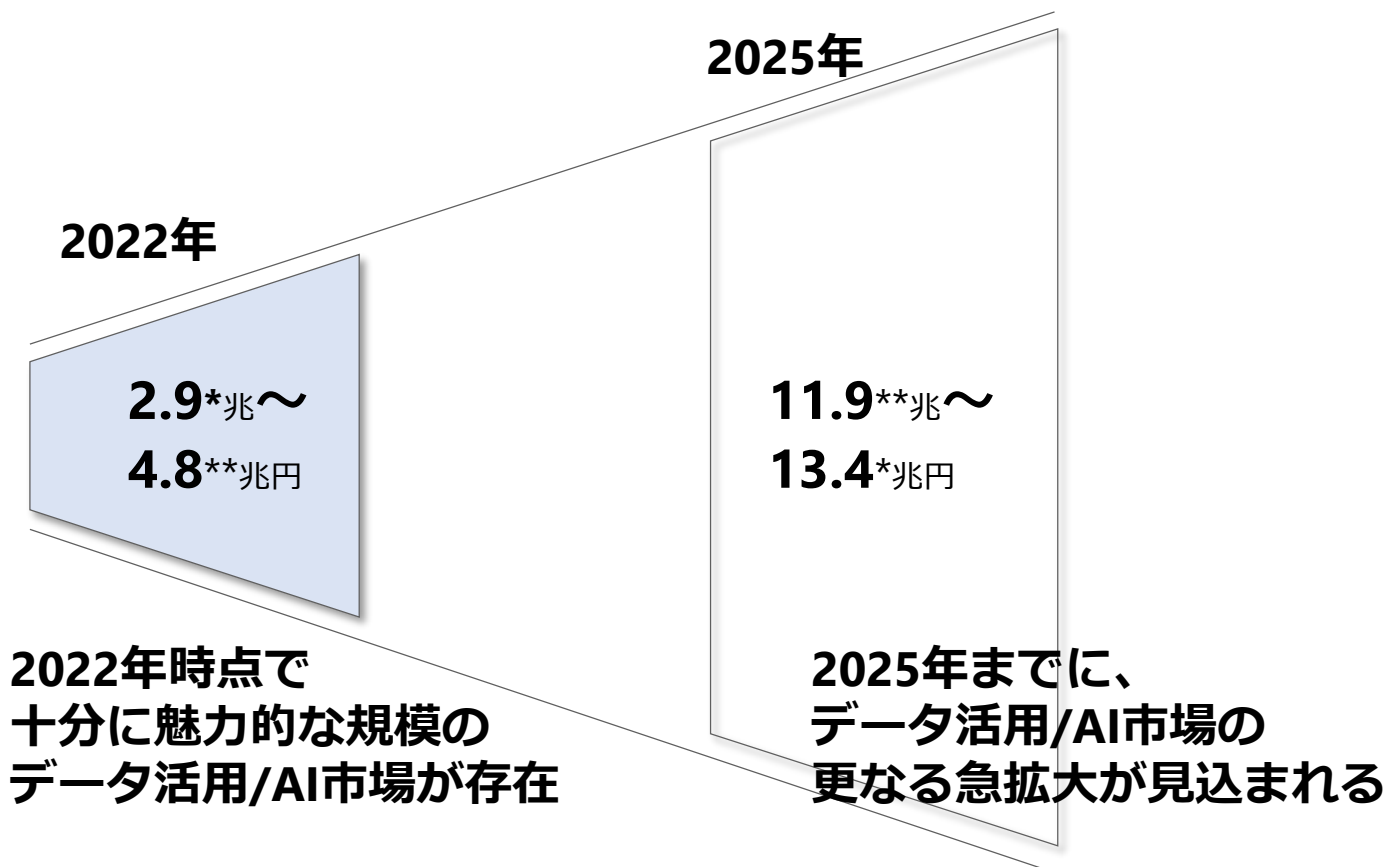
伴走型コンサルティングによって信頼を獲得し、社内の「別の課題」に取り組む機会をいただく（縦横展開）ことで、中長期的なお付き合いへと発展していく、という売上拡大モデル。



1. 契約の長期化・多様化：市場

DIによる付加価値向上余地は2.9兆円と大きな市場機会がある。
大企業だけに的を絞っても、十二分な成長余地があると捉えている。

DI推進による付加価値向上余地



上記の金額は、当社が想定する最大の市場規模を意味しており、当社が2022年6月現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではありません。下記各注記の通り、外部の統計資料や公表資料を基礎として試算されたものであり、その正確性にはかかる資料や試算に固有の限界があるため、実際の市場規模はかかる試算値と異なる可能性があります

*：経済産業省 戦略的基盤技術高度化・連携支援事業（中小企業のAI活用促進に関する調査事業）最終報告書/2020年3月 を元に三菱UFJリサーチ&コンサルティング社 試算

12 **：アクセンチュア株式会社 “HOW I BOOSTS INDUSTRY PROFITS AND INNOVATION” (2017) を元に三菱UFJリサーチ&コンサルティング社 試算 GiXo All rights reserved.

あたまのなかの「もやもや」を、データによって「これだ」に変えていくのが、伴走型コンサルティンク。

当社がやらないこと

- 特定のツールを導入して、型通りのレポートを提供
- あらかじめ定められた固定ソリューションを適用した柔軟性の無いプロジェクト
- 課題が不明瞭な状態での盲目的なAI活用・統計解析
- 分析人材の派遣・常駐
- もやもやした気持ちの放置

当社がやること

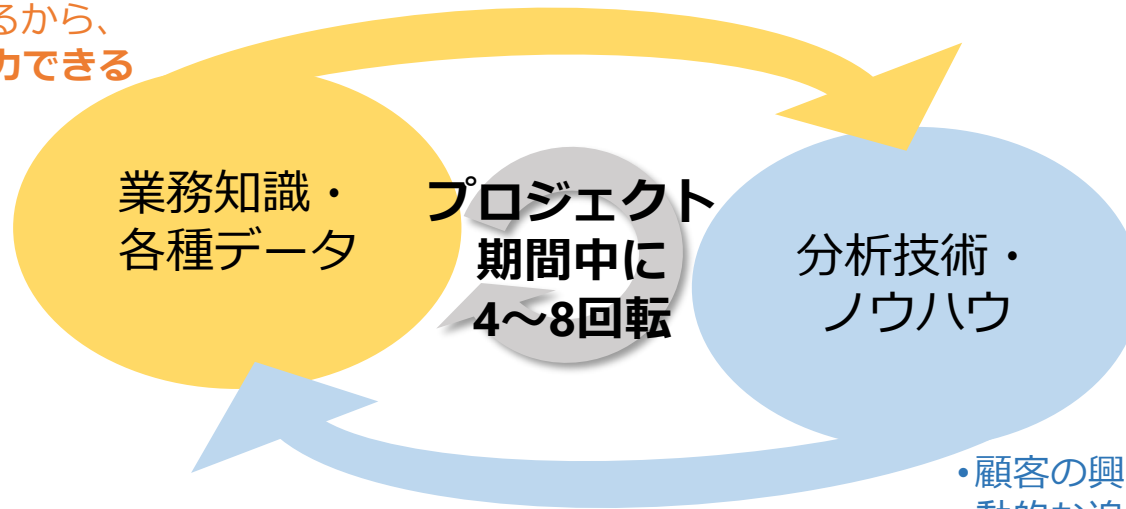
- **課題を「探す」**ための分析
➔ まず可視化。そして議論。
- **すべきでないこと**の提言
➔ 言われたことを、そのままやるのではなく、分析プロフェッショナルとして、何をすべき/すべきでないかを共に模索
- Not only 答え, **But also 解法**
➔ 再現性を求め、継続的に課題解決に取り組める“問題の解き方”を探究

毎週～隔週で「分析結果」を観てディスカッションを推進
➔ 伴走の価値は、この分析⇔議論のプロセスにある

DIコンサルティングは、仮説検証型・試行錯誤型のデータ分析。
プロジェクトを通じて、データに基づいて考える「**DIな思考態度**」をクライアントにインストール。

- 勘・経験をデータで検証・補強する「**仮説検証スタイル**」
- アウトプットがあるから、「深く考える」に注力できる

勘・経験に基づく仮説



分析アウトプット

- 顧客の興味・仮説に応じて、動的な追加分析を行う「**試行錯誤スタイル**」
- 豊富な分析経験で培われたノウハウ、ツール群により**高速処理を実現**

全件・全量データを用いた、全粒度分析に基づいて、
クライアントの業務知識に、**事実（データ）**という裏付けを。

ギックスは、一般的なコンサルティング会社・データ分析会社・AIツールベンダーなどとは異なった特徴を持っています。

1. 伴走型コンサルティングによる信頼形成が実現する「**契約の長期化・多様化**」
2. 創業以来取り組んできた知的資産（アセット）の蓄積が生んだ「**極めて高い生産性**」
3. コンサル型ではない新規事業としての「**サービスビジネスの開発・提供**」

2. 極めて高い生産性

創業以来、愚直に取り組んできたノウハウの集積および、モジュール化・特許化により、**プロジェクト推進・分析業務・人材育成のすべてにおいて、高い生産性が実現された。**

プロジェクト実績
10年間で500以上

蓄積

18件の特許*

35種のモジュール**

得られたメリット

- ◆ プロジェクトの進め方（分析の進め方）に関する膨大な知見により、**円滑なプロジェクト推進が可能**
- ◆ 特許技術・モジュールを用いて、**効率的な分析業務を実現**
- ◆ 上記を活用した育成プログラムにより、**未経験人材を短期間で戦力化**

*：出願中を含む

16 */**：共に、2022年7月時点

長年に渡り培ってきたノウハウ・モジュール群を活用した教育方法により、短期間で、当社独自の分析手法を身に着けた「ギックス人材」を育成。

➡ クライアントからの高い要求品質に応えられる体制を、効率的に構築。

データ活用の 基本思想

- データ活用の目的と手段
- GiXoのデータ活用思想
(特許技術)
- Database (RDB) の理解
- SQLの技術習得
- 処理モジュールの理解

可視化の 基本思想

- 体系的な可視化思想
- 可視化技術 (Tableau等)
- 分析用マートの構築技術
- 可視化の活用方法ノウハウ
(事業視点での解釈)
- 分析モジュールの理解

事業課題との 向き合い方

- 顧客案件への参画
- 分析実務の実施
- 各種モジュールの活用
- 価値創出プロセスの理解
(課題認識→分析方針策定→分析実施→結果解釈→顧客説明)

入社後トレーニング (4~8週間)

OJT (8~16週間)

上記、人材育成システムを活用した、他社人材の受入・育成実績も存在
(公開可能事例: JR西日本、BIPROGY)

社内メンバーに加えて、ギックスの「考え方」を理解したビジネス・パートナーの協力を得ることで、生産量を生み出せる仕掛け。

社外スペシャリスト

業務委託等で、各領域のスペシャリストにご協力いただく体制を構築

- 統計スペシャリスト
- トップ・コーダー
- マーケティング・スペシャリスト
- プロジェクト運営スキル保持者
(プロマネ職)
- セールス・スペシャリスト

など

事業パートナー

株式会社ベーシック
(業務提携)

当社向けの専門チームを組成いただき、開発体制の核に

BIPROGY株式会社
(資本業務提携)

当社の育成プログラムを行ったうえで、当社プロジェクトにもご参画いただく

その他にも、多くのビジネス・パートナー様とご契約し、開発リソースをご提供いただいています。

ギックスは、一般的なコンサルティング会社・データ分析会社・AIツールベンダーなどとは異なった特徴を持っています。

1. 伴走型コンサルティングによる信頼形成が実現する「**契約の長期化・多様化**」
2. 創業以来取り組んできた知的資産（アセット）の蓄積が生んだ「**極めて高い生産性**」
3. コンサル型ではない新規事業としての「**サービスビジネスの開発・提供**」

現在は、マイグルを積極的に拡販している状況。今後、マイグルとコンサルティングサービス（DIコンサル/DIプラットフォーム）の融合を加速させていく方針。加えて、サービス開発も継続推進。

個客選択型スタンプラリー

マイグル

来店・来訪されたお客様、ひとりひとりに、最適なスタンプラリーを提供

- JR西日本「WESTER*」に採用
- JR西日本グループ「WESPO**」に採用
- その他、多くの自治体様・事業者様でご利用

機能強化を進めながら積極的に拡販・展開中

今後の展開

コンサルサービスとの融合

- 蓄積されたユーザー行動データを活用（DIコンサル）
- システムへの自動繋ぎこみ（DIプラットフォーム）

その他新規事業のサービス立上げ

- マイグルの付随的サービス・オプション機能
- マイグルの機能強化につながるサービス
- その他、全く新しいサービス

マイグル顧客事例（抜粋）



マイグル参加者数（累計）

(単位：人)

600,000

500,000

400,000

300,000

200,000

100,000

0

50万人突破

COVID-19による
キャンペーン延期の
影響あり



あらゆる判断を、Data-Informed に。

私たちは、人間が、データ“も”用いて、より深く・より正確に思考し、判断する世界を実現したいと考えています。

論理的に考えて、合理的に判断することは、多くの無駄を省くと共に、成功の再現性向上に寄与します。

これは、日本が直面している「低生産性」という大きな課題に対する、有力な答えのひとつになると、私たちは確信しています。

DI を広め、浸透させていくことにより
(私たちのクライアント企業のみならず)
日本全体の競争力強化を実現したい

ギックスは、そういう会社です。

1. 会社概要
2. 成長可能性
3. 業績情報

売上高は前年度対比39%増の1,470百万円を目指し、段階利益についても売上高以上の成長率を見込む。

実績

第10期 (22/6月期)

(2021年7月1日から2022年6月30日まで)

売上高

1,057百万円

売上総利益

486百万円

営業利益

99百万円

当期純利益

72百万円

予想

第11期 (23/6月期)

(2022年7月1日から2023年6月30日まで)

+413百万円
(成長率**39%**)

1,470百万円

+198百万円
(成長率**41%**)

684百万円

+109百万円
(成長率**110%**)

208百万円

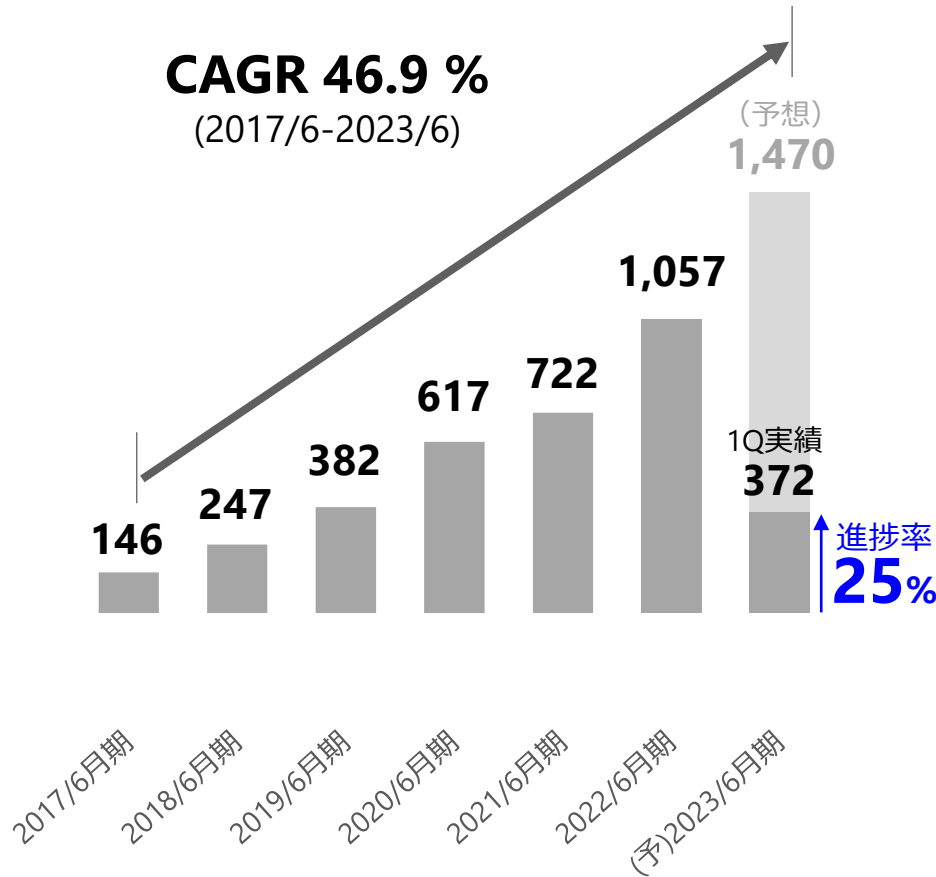
+68百万円
(成長率**95%**)

141百万円

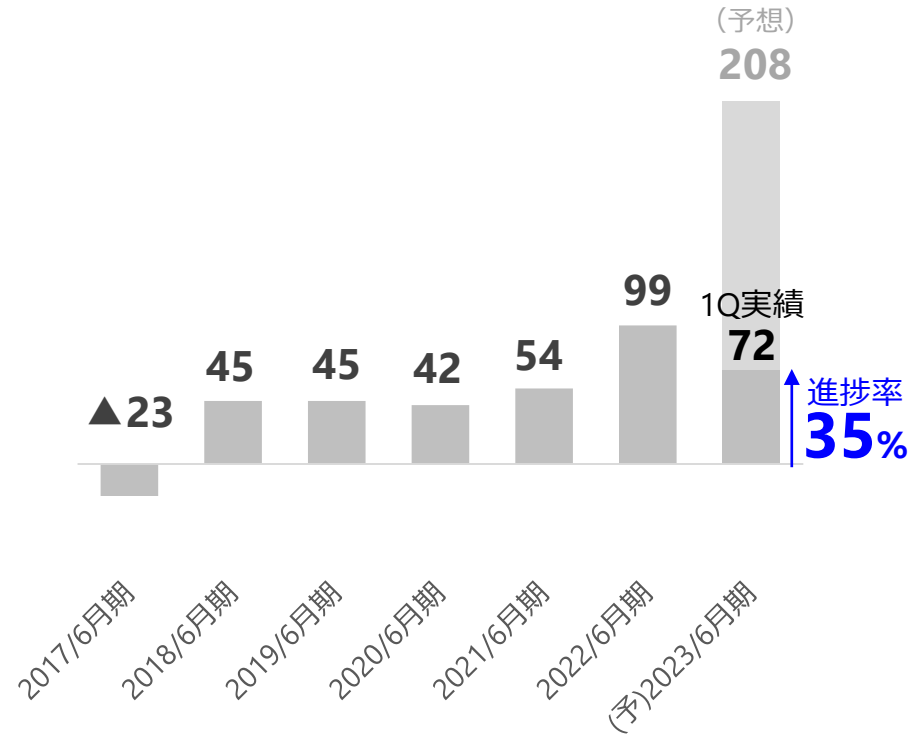
進捗は順調も、下期の投資等も加味し当初業績予想を据え置き。

売上高 (単位：百万円)

CAGR 46.9 %
(2017/6-2023/6)



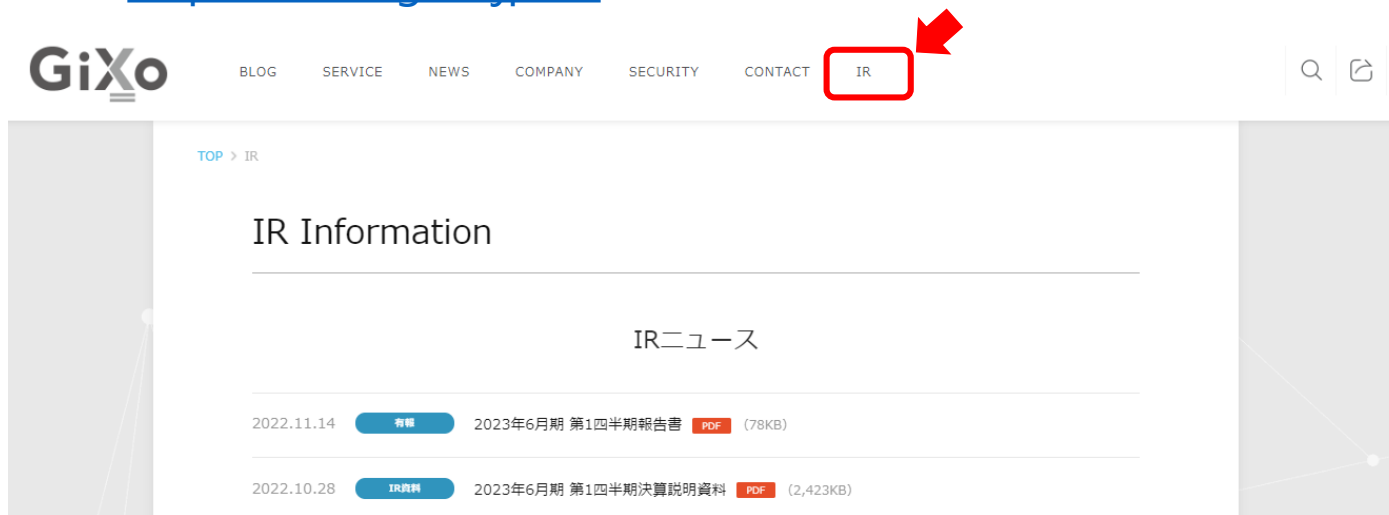
営業利益 (単位：百万円)



* 新規上場時に実施した(株)東京証券取引所の有価証券上場規程第211条第6項の規定に基づいた四半期レビューの数字を記載しております

** 決算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

IRサイト (<https://www.gixo.jp/ir/>)



QRコード



現在「1ヶ月連載ブログ企画」開催中 (<https://www.gixo.jp/blog/>)



QRコード



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。

DIコンサルティング

経営課題に全量データ分析でアプローチ

DIプロダクト
“マイグル”

あらゆる判断を、
Data-Informed
に。

DIプラットフォーム

クライアントの日常業務をDIに

DIプロダクト
“トチカチ”