

ホリスティック企業レポート

ギックス

9219 東証グロース

アップデート・レポート
2024年2月22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 20240220

ギックス(9219 東証グロース)

発行日: 2024/2/22

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

> 要旨

◆ 事業内容

・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。

◆ 24年6月期上期決算の概要

・24/6期の第2四半期累計期間(以下、上期)の売上高は1,064百万円(前年同期単体比32.5%増)、営業利益は127百万円(同34.9%減)であった。増収が続く一方、労務費や人件費を中心とした経費の増加により営業減益となったものの、会社想定線上の水準である。

◆ 24年6月期の業績予想

・24/12期の会社計画は期初予想通り、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)である。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営業利益率は悪化する計画となっている。

・証券リサーチセンター(以下、当センター)では、上期実績を踏まえ、従来予想である売上高2,155百万円(前期単体比27.8%増)、営業利益393百万円(同12.6%増)を据え置いた。

◆ 今後の事業戦略

・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。

・当センターでは、同社が顧客企業の開拓及び既存プロダクトへの機能追加により事業拡大を継続することは可能と考え、25/6期以降も増収増益を予想している。

【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	387.3	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)

アップデート・レポート

2/15

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。

一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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ず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

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】

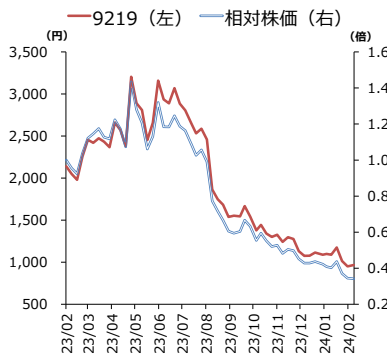
	2024/2/16
株価(円)	966
発行済株式数(株)	5,581,574
時価総額(百万円)	5,392

	前期実績	今期予想	来期予想
PER(倍)	22.0	19.8	14.9
PBR(倍)	2.9	2.5	2.1
配当利回り(%)	0.0	0.0	0.0

【株価パフォーマンス】

	1か月	3か月	12か月
リターン(%)	-6.6	-28.2	-52.1
対TOPIX(%)	-9.2	-35.1	-63.6

【株価チャート】



> 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^{注1}や数理最適化^{注2}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ため、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提供するなかで蓄積し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^{注3}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^{注4}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。

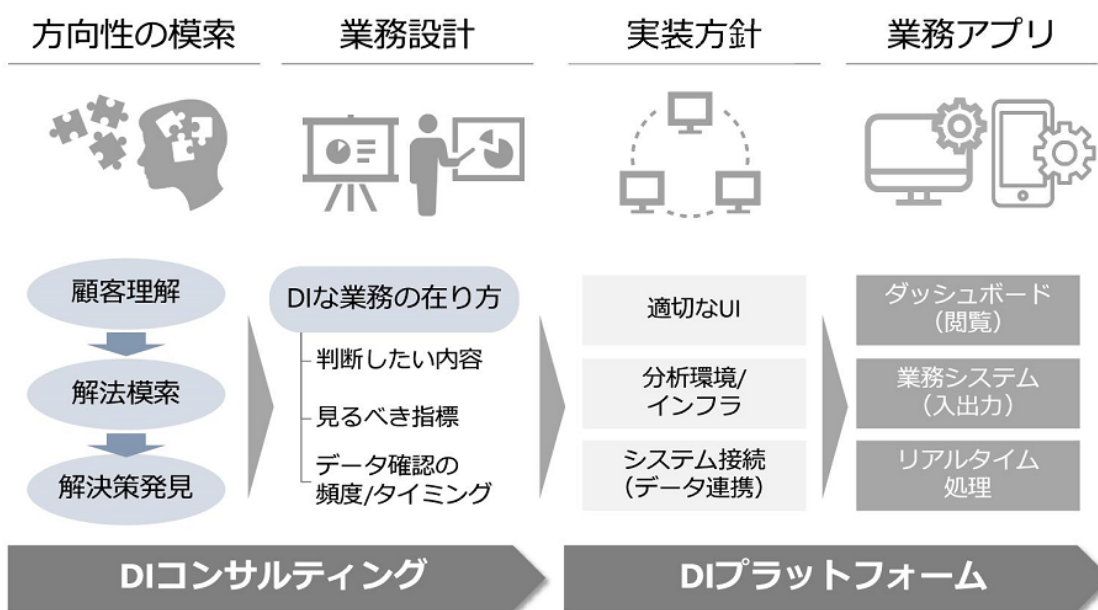
◆ DIプラットフォーム

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。同社が現在提供しているプロダク

トは、個客選択型スタンプラリー「マイグル」である。

マイグルは、多くのテナントを擁する商業施設内での回遊や、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、個々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。マイグルは全国の大規模商業施設などでキャンペーンツールとしての採用が増加しており、実施キャンペーン数(累計月数)は24/6期第1四半期が76(前年同期は65)、第2四半期が117(同77)となっている(キャンペーン数は9月25日～12月24日にわたって実施した場合、第1四半期に「1」、第2四半期に「3」とカウントしている)。

> 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

同社が提唱するDIは判断業務のDX^{注5}であり、その目的はUX^{注6}の変革である。

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

(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る検索・予約・決済等を一括で行うサービスのこと

同社と西日本旅客鉄道は、18年12月の資本業務提携以来、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鉄道事業における生産性向上のためのプロジェクトを行ってきた。21年4月に契約を再締結し、西日本旅客鉄道のグループ会社であるJR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^{注7}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。

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が、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。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。顧客企業数は十数社で、1億円以上の取引があるのが2社、1千万円以上が5社、それ以外は1千万円未満となっている。

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、マイグルの場合はスタンブラリ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。

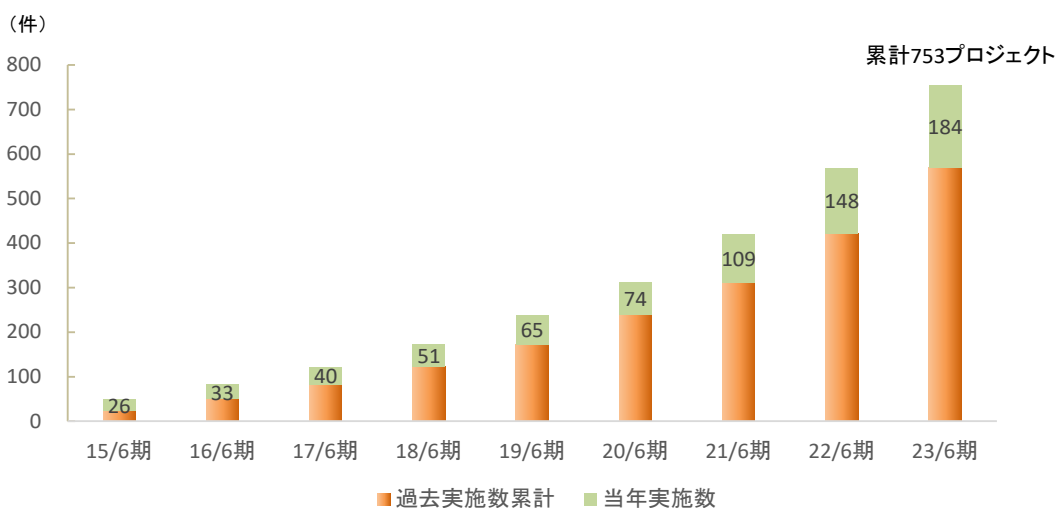
売上原価はエンジニア及びコンサルタントに係る労務費、システム構築やプロダクト開発に係る業務の一部を外注することに伴う外注費、地代家賃等である。販売費及び一般管理費(以下、販管費)は、エンジニア及びコンサルタント以外の従業員に係る人件費、研究開発費、役員報酬、社外の専門家への業務委託に係る支払報酬などである。

◆アジャイル型アプローチと蓄積したノウハウが特徴

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 プロダクトの合計(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)。

> 強み・弱みの分析

◆ 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4のようにまとめられる。

【 図表 4 】 SWOT 分析

<p>強み (Strength)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・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 ・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
<p>弱み (Weakness)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・事業規模が小さいこと ・特定の売上先への依存度が高いこと
<p>機会 (Opportunity)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・国内ビジネス・アナリティクス市場の中期的な拡大 ・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 ・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
<p>脅威 (Threat)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・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 ・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

(出所) 証券リサーチセンター

> 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5に示し、KPIの数値をアップデートした。

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 5 】 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	
		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)	
	ブランド	顧客選択型スタンブラリー「マイグル」	提供開始からの年数	3年
	ネットワーク	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
		資本業務提携企業	西日本旅客鉄道	18年12月から
			BIPROGY	21年4月から (18年12月に業務提携)
ローランド・ベルガー			19年8月から	
電通コンサルティング	22年4月から			
知的財産	ベーシック	22年5月から		
	Beyondge	23年3月から		
組織資本	プロセス	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	
		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	
		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	
	知的財産 ノウハウ	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
		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	8件 (国際特許を含む) ※23年7月末時点
人的資本	経営陣	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
		インセンティブ	代表取締役CEOの保有	1,983千株 (35.5%) ※23年12月末時点
			代表取締役COOの保有	783千株 (14.0%) ※23年12月末時点
	役員報酬総額 (取締役) *社外取締役は除く		56百万円 (3名)	
	従業員	少数精鋭のプロフェッショナル集団。完全リモートワーク、完 全フレックスタイム制を採用し、働きやすい環境を整備してい る	従業員数	41名 (22年6月末から8名増加)
		インセンティブ	平均年齢	35.1歳
平均勤続年数			2.9年	
		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

> 決算概要

◆ 24年6月期上期決算概要

24/6期第2四半期累計期間(以下、上期)の売上高は1,064百万円(前年同期単体比32.5%増)、営業利益は127百万円(同34.9%減)、経常利益は127百万円(同35.0%減)、親会社株主に帰属する四半期純利益は81百万円(同38.8%減)であった(図表6)。同社は24/6期から連結決算を開示しているため、前年同期比は単体実績との比較である。

DIコンサルティング、DIプラットフォームにおいて、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たことで既存取引先との取引額が拡大したこと、マイグルの実施キャンペーン数が増加したことが増収につながった。

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原価が前年同期単体比 69.4%増となり、売上総利益率は同 12.8%ポイント悪化の 41.2%となった。増員に伴う給料及び手当の増加、採用費などの増加により販管費は23/6期上期の238百万円から311百万円に増加したものの増収効果で販管費率は同 0.5%ポイント改善の29.2%となった。結果として営業利益は同 34.9%減となった。

同社は上期計画を開示していないため、期初に公表した通期計画(売上高2,067百万円、営業利益375百万円、経常利益374百万円、親会社株主に帰属する当期純利益264百万円)に対する進捗率を見てみると、売上高で51.5%、営業利益で33.9%となっている。営業利益の進捗率が低いものの、計画に沿って投資を行った結果であり、ほぼ想定線としてしている。

【図表6】24年6月期上期決算概要

(単位:百万円)

	23/6期(単)	23/6期(単)	24/6期(連)	24/6期(連)		進捗率 (A) / (B)
	通期実績	上期実績	上期実績 (A)	前年同期比	会社計画 (B)	
売上高	1,686	803	1,064	32.5%	2,067	51.5%
売上総利益	850	433	438	1.1%	939	46.7%
売上総利益率	50.5%	54.0%	41.2%	-	45.4%	-
販売費及び一般管理費	501	238	311	30.7%	564	-
販管費率	29.7%	29.7%	29.2%	-	27.3%	-
営業利益	349	195	127	-34.9	375	33.9%
営業利益率	20.7%	24.4%	12.0%	-	18.2%	-
経常利益	349	195	127	-35.0	374	33.9%
経常利益率	20.7%	24.3%	11.9%	-	18.1%	-
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益	245	133	81	-38.8	264	31.0%

(出所) ギックス決算短信を基に証券リサーチセンター作成

> 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) マイグルの機能強化・拡張など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して顧客当たりの取引額を拡大していく考えである。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。

同社は、顧客企業開拓のためにDIの認知度を向上させる活動を継続的に行うとともに、24/6期上期には新規顧客の開拓チームを立ち上げている。

2) マイグルの機能強化・拡張

大手商業施設などでの採用が増加しているマイグルの機能強化・拡張を推進し、より多くの企業にキャンペーンツールとして採用されることを目指す考えである。23年7月にはAIが利用者に合った観光コースを提案してくれる「おでかけAIプランナー」の提供を開始し、現在は、増加が著しい訪日外国人向けのサービス開発に注力している。同社は、その他にも複数のサービスを開発中としている。

また、マイグルの認知度を上げるために展示会などへの出展も積極化する考えで、24年1月には「第48回日本ショッピングセンター全国大会 SC BUSINESS FAIR 2024」に出展している。

> 業績予想

◆ 24年6月期の会社計画

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)と期初の計画を据え置いている。

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単体比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同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。

尚、上期実績を踏まえた下期計画は売上高1,002百万円(前年同期単体比13.6%増)、営業利益248百万円(同61.4%増)である。高い営業増益率を見込んでいるが、営業利益率24.8%は前上期(単体)の24.4%と近い水準であり、成長投資のコントロールで達成可能と推測される。

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

証券リサーチセンター（以下、当センター）では、上期実績及び同社の取り組みを踏まえ、24/6 期業績予想を据え置いた。売上高は前期単体比 27.8%増の 2,155 百万円、営業利益は同 12.6%増の 393 百万円、経常利益は同 12.3%増の 392 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 11.0%増の 272 百万円と予想する（図表 7）。

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) 下期の売上高は前年同期単体比 23.5%増の 1,090 百万円と予想した。通期の売上高 2,155 百万円的前提として、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) 労務費や外注費のコントロールにより下期の売上総利益率は前年同期単体比 2.4%ポイント改善の 49.6%、通期では前期単体比 5.0%ポイント悪化の 45.5%と予想した。通期の労務費は 353 百万円（前期単体比 29.3%増）、外注費は 698 百万円（同 46.0%増）と予想した。

3) 下期の販管費率は、増収による固定費負担の軽減により前年同期単体比 4.5%ポイント改善の 25.3 %、通期では前期単体比 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、通期の給料及び手当は 23/6 期より 27 百万円増加の 110 百万円と予想した。

【 図表 7 】 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)
損益計算書						
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

> 中期業績予想

◆ 25年6月期業績予想

当センターでは、25/6 期以降の業績予想についても変更していない。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、給料及び手当は 140 百万円 (前期比

27.3%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、給料及び手当は170百万円(前期比21.4%増)と予想した。

> 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

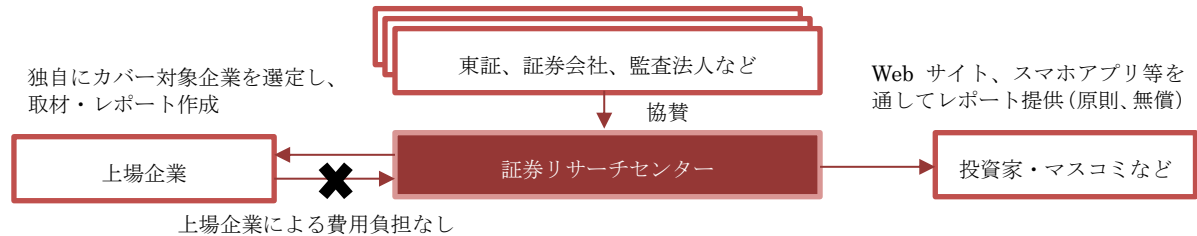
同社の提供するサービスは顧客企業の変革を共に推進するという性質上、特定の顧客企業への売上金額が大きくなる傾向があり、23/6期に

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 Japan 有限責任監査法人	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	公益社団法人日本証券アナリスト協会	

■後援

株式会社名古屋証券取引所	証券会員制法人札幌証券取引所
一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会	一般社団法人日本 IR 協議会

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。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。