

2025年版

東証グロース

3622

ネットイヤーグループ株式会社

事業計画及び成長可能性に関する事項

DESIGN FOR THE FUTURE

2025年6月13日

ネットイヤーグループの紹介	p.2
ネットイヤーグループが目指していること	p.7
当社が生成AI分野に注力する理由	p.12
ビジネスモデル	p.18
成長可能性と成長戦略	p.21
成長に向けた取り組み	p.32
経営指標	p.36
事業リスクと対策	p.45

ネットイヤーグループの紹介

会社概要

社名	ネットイヤーグループ株式会社 (Netyear Group Corporation)
代表者	代表取締役社長 廣中龍蔵
所在地	東京都中央区銀座2-15-2 KR Ginza II
証券コード	東証グロース (3622)
設立	1999年7月7日
資本金	570百万円
売上高	3,377百万円 (2025年3月期)
従業員数	185名 (2025年3月31日現在)
事業内容	生成AIを活用し企業価値向上の支援全般 - 企業/団体のマーケティング活動 (集客、体験価値の提供、顧客の獲得、データベースを活用したリピート顧客の拡大等) - 全般に対して、生成AIツールを活用して支援を継続支援していくこと - それに付随するコンサルティング・システム開発・運用保守 および 活用支援全般



NTTデータグループとしてのシナジー

生成
AI
全振り
宣言！

2019年にNTTデータと資本業務提携を行い、NTTデータグループに参画して以降、相互に強みを活かして、顧客企業や社会の課題解決に向けたプロジェクトを強力に推進しています。近年では、双方が持っている生成AIにおける知見を融合して共同でプロジェクトを推進しています。



NTT DATA

生成AI活用による事業支援



圧倒的なシステム開発力

顧客企業と社会を変える力の最大化

主な顧客企業

生成 AI
全振り
宣言！

取引実績
累計 **1,000** 社以上
年間 **2,800** 件以上
案件数





ネットイヤーグループが目指していること

生成AIを活用して 未来の社会を創造する

創業以来強みにしていたデジタルマーケティングの領域に
生成AIの利活用を付加した事業支援と
親会社のNTTデータのメイン領域であるテクノロジー(技術)を手段として
今よりもっと豊かで暮らしやすい社会を創ることを目指し続けます。

生成AIと共に豊かな社会を創る

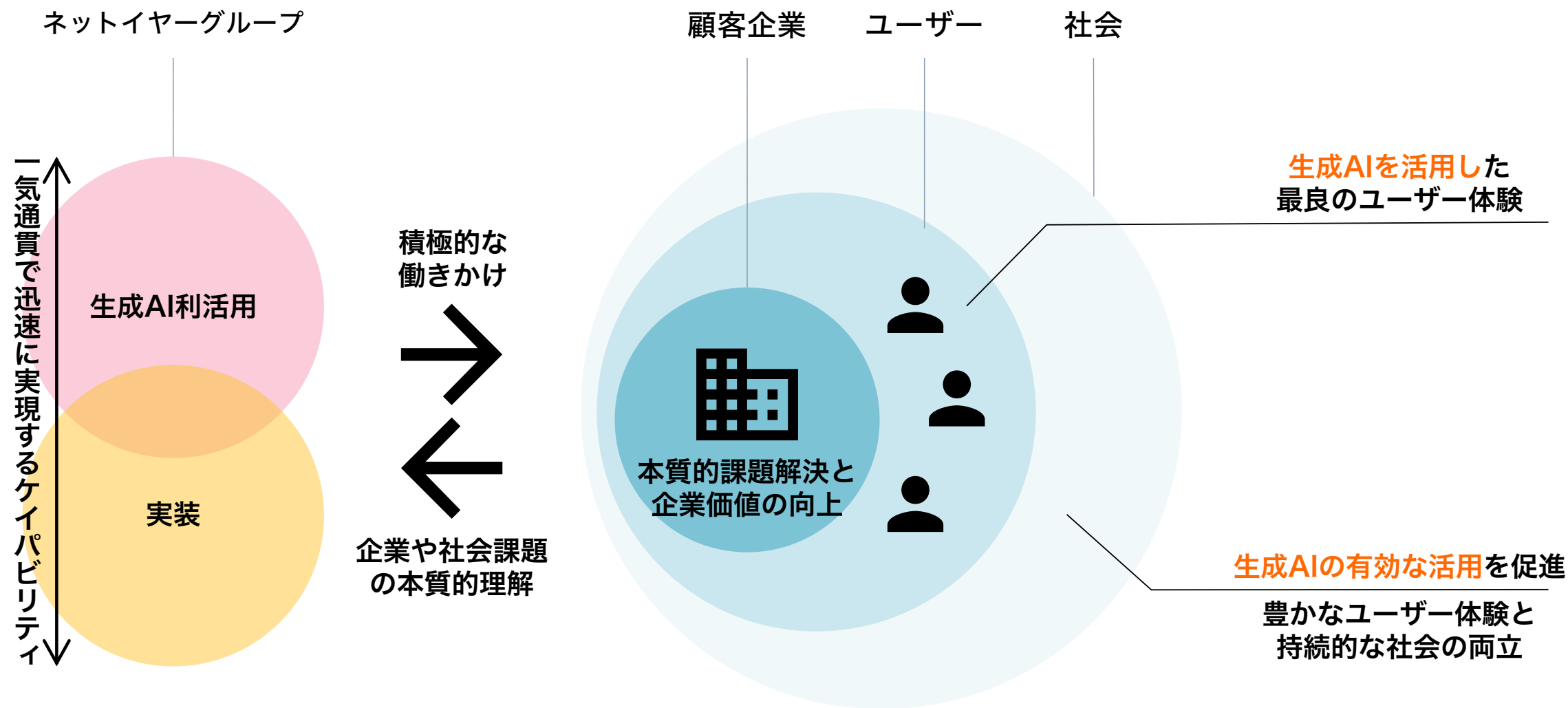
生成AIの登場は、情報収集であったり、何かを実行する労力であったり、多くの人間の営みを劇的に変化することを促しています。

1990年代にインターネット技術が商用化され、私たちの生活、社会は大きな変化を経験してきました。

その大きな変化が、**生成AIと共に**、また訪れようとしています。

私たちネットイヤーグループはこの機会を最大のチャンスとして捉え、**生成AIを利活用**して、**社会が豊かになる**ようにしてまいります。

私たちが目指す顧客企業や社会との関わり方



私たちの成長ストーリー (何のために存在しているのか)



私たちのビジネスの目的は、企業や自治体、団体など（総じて顧客企業と呼ぶ）とユーザーを繋ぎ、健全で便利で豊かな社会をつくることです。

私たちの顧客企業は、社会のさまざまなシーンで課題に対峙し、最適解を探しています。

そして、顧客企業のユーザーは、自身にとって役に立つ製品やサービスを探し、快適で心地よい生活を送りたいと考えています。

私たちネットイヤーグループは、顧客企業とユーザーの相思相愛の実現に挑戦しています。

両者にとって心地よい関係。

この心地よい体験をどのように創造するか？

1990年代にインターネット技術の商用化が始まり、ユーザーを含めた私たちにとって、新たな、便利な体験がたくさん生まれました。

そして、2025年、**生成AI技術**が、社会そして私たちの生活を席卷し始めています。

インターネット技術にいち早く精通し、デジタルマーケティングの世界を極めたネットイヤーグループは、**生成AI技術をどう利活用して**、顧客企業とユーザーとの心地よい体験、関係を生み出せるのか？

私たちは、いち早くその潮流を受け止め、**生成AIの分野**に、私たちが持つ、リソースを全て振り向けてまいります。

「生成AIに全振り宣言！」

私たちは、これまで蓄積したデジタルマーケティングの領域に、他社に先駆けて、**生成AI技術を利活用して**、顧客企業がユーザーとの心地よい体験を醸成し、ビジネスが一層ドライブするよう全力を傾けてまいります。引き続き、ネットイヤーグループにご期待ください。

当社が生成AI分野に注力する理由

生成AIを活用できるかどうか が 今後の企業活動の分水嶺になる時代

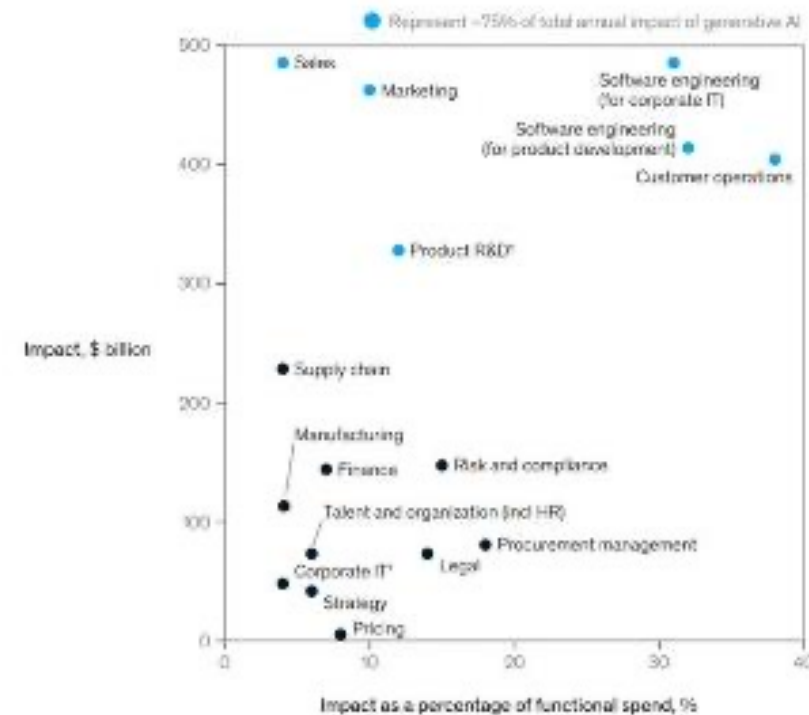
McKinsey の最新調査 (2023) から抜粋

- 生成AIは、分析した63件のユースケース全体で、
年間2兆6,000億～4兆4,000億ドル (約390～
660兆円) 相当に経済価値をもたらす可能性があ
る (ちなみに英国の2021年の国内総生産(GDP)は
3兆1,000億ドル (約465兆円))。
- これによって、AI全体が経済にもたらすインパ
クトは15～40%増加することになる。

※1 McKinsey & Company資料: Comparative Industry Service (CIS), IHS Markit; Oxford Economics;
McKinsey Corporate and Business Functionsデータベース;
McKinsey Manufacturing and Supply Chain 360;
McKinsey Sales Navigator;
Ignite, マッキンゼーデータベース; マッキンゼー分析

※2 Japan Zdnet.com <https://japan.zdnet.com/article/35206366/>

Using generative AI in just a few functions could drive most of the technology's impact across potential corporate use cases.



生成AIのインパクトが大きい分野・機能

McKinsey の最新調査 (2023)によると

経済効果2兆6,000億～4兆4,000億ドルのうち、**以下の分野・機能に約75%が集中している**※1

- カスタマーオペレーション：顧客対応の効率化や自動化
- マーケティング・セールス：データ分析やパーソナライズされた広告の生成
- ソフトウェアエンジニアリング：コード生成やバグ修正の自動化
- 研究開発 (R&D)：新製品の設計やシミュレーションの高速化

※1 McKinsey & Company

https://www.mckinsey.com/jp/~/_media/mckinsey/locations/asia/japan/our%20insights/the_economic_potential_of_generative_ai_the_next_productivity_frontier_colormama_4k.pdf

上記の分野はネットイヤーグループの主戦場と同一

近未来の情報流通の構造変化

生成
AI
全振り
宣言！



① 情報発見

情報を探す側の変化

- 「キーワード検索」から「会話・対話型検索」へ
Googleに代表されるブラウザ検索から
ChatGPTなどの生成AI検索へ
- 探索行動様式が「ググる」から生成AIに「聞く」
「会話する」「任せる」へ



② 情報提供

情報を出す側の変化

- Webサイト中心からコンテンツ単位・API単位の
提供へ
- 書き手中心から「AIが読める・使える」情報設計
(構造化、RAGなど) へ
- 顧客体験は「読む」から「生成される」あるいは
「要約される」へ



③ 発見と提供の「仲介」

AIエージェントの登場

- 消費者向けは、パーソナルAI (価値観・過去履歴・
予算ベースの選定)
- 企業向けは、セールスAI (製品知識・FAQ対応・
比較提示)
- エージェントは探索と提供を「翻訳」し、意思決定
を支援
- 市場は「ABACモデル」*へ

*ABAC (AI agent-Based Autonomous Communication) モデルについて商標登録出願中

企業と顧客のコミュニケーションが変わる (ABACモデル*)

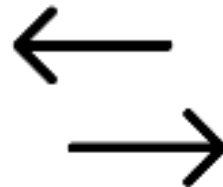
生成
AI
全振り
宣言！

AI agent-Based Autonomous Communication



企業 (Business)

AI agent on Business



企業と個人の双方の生成AI
エージェントが会話する



個人/法人 (Customer)

AI agent with Customer

*ABAC (AI agent-Based Autonomous Communication) モデルについて商標登録出願中

ABACモデルとは？

定義

人間とAIエージェントが、自律的かつ相互理解的に情報を
“やり取り”する新しいコミュニケーション構造

役割

従来の「検索者と情報提供者」という静的な構図を脱し、
AIが探索～意思決定の全体をエージェントとして支援
- UXとDXの融合点として機能する

構成

人間の“意図”を解釈するAI
- 多様なデータから最適解を構成する生成AIエンジン - 情報提供側との接続 (API/RAG/ドキュメント)

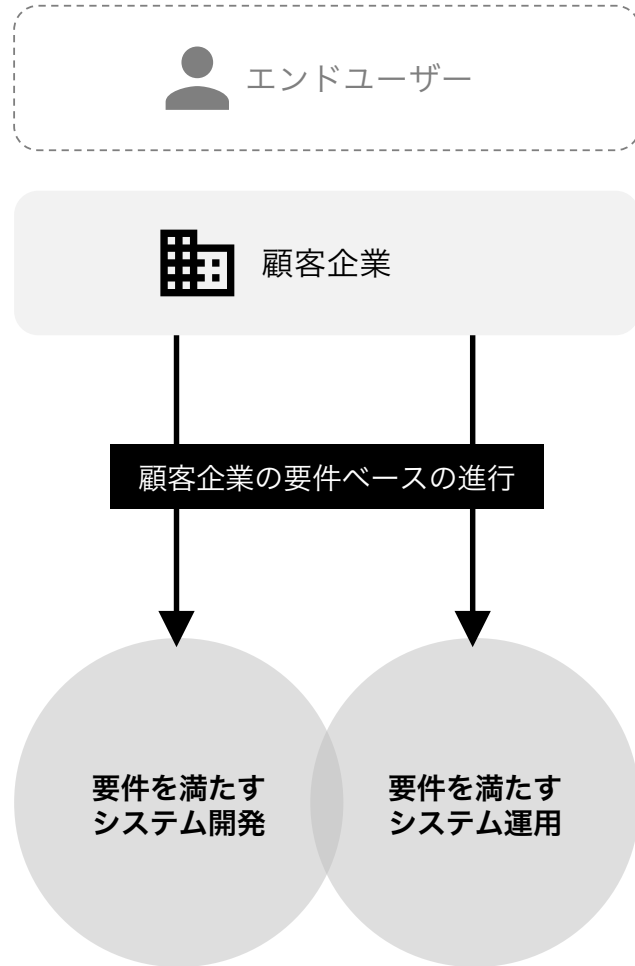
社会的意義

「どこにアクセスするか」ではなく、
「何を伝えればよいか」が重要になる時代のOS的モデル

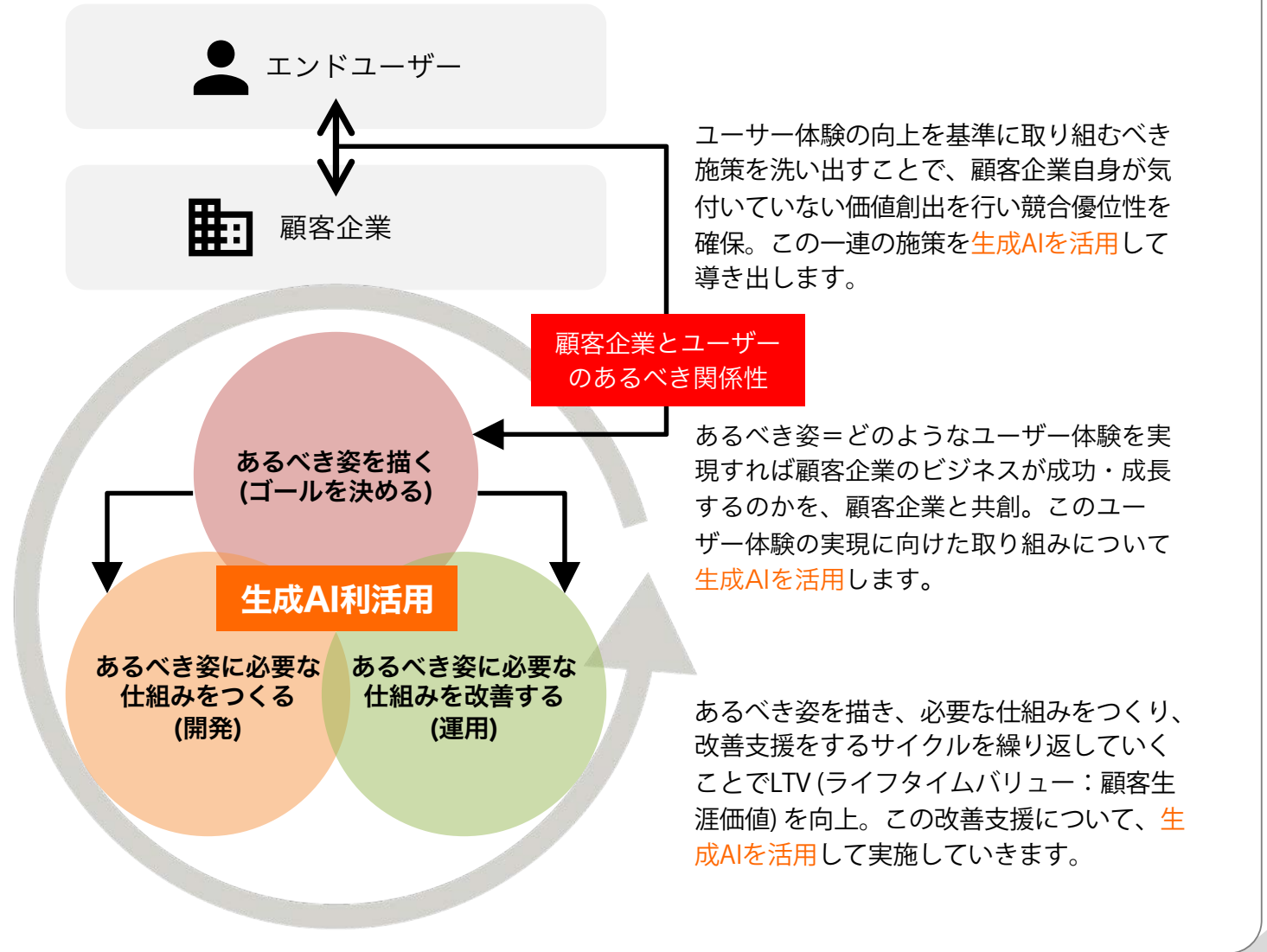
ビジネスモデル

事業内容

従来型のシステムインテグレーション事業

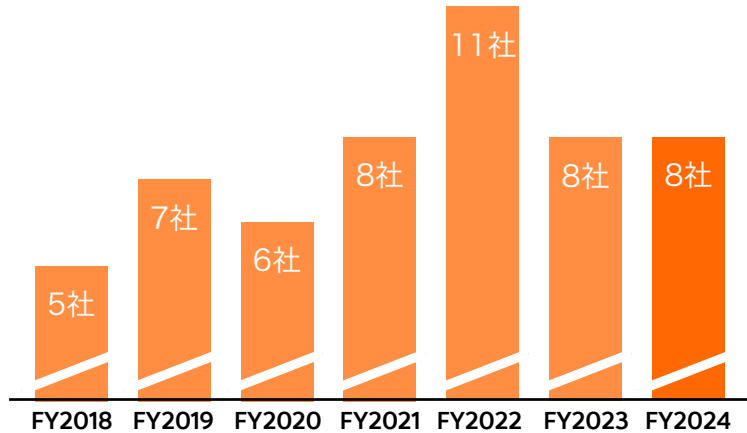


ネットイヤーグループ

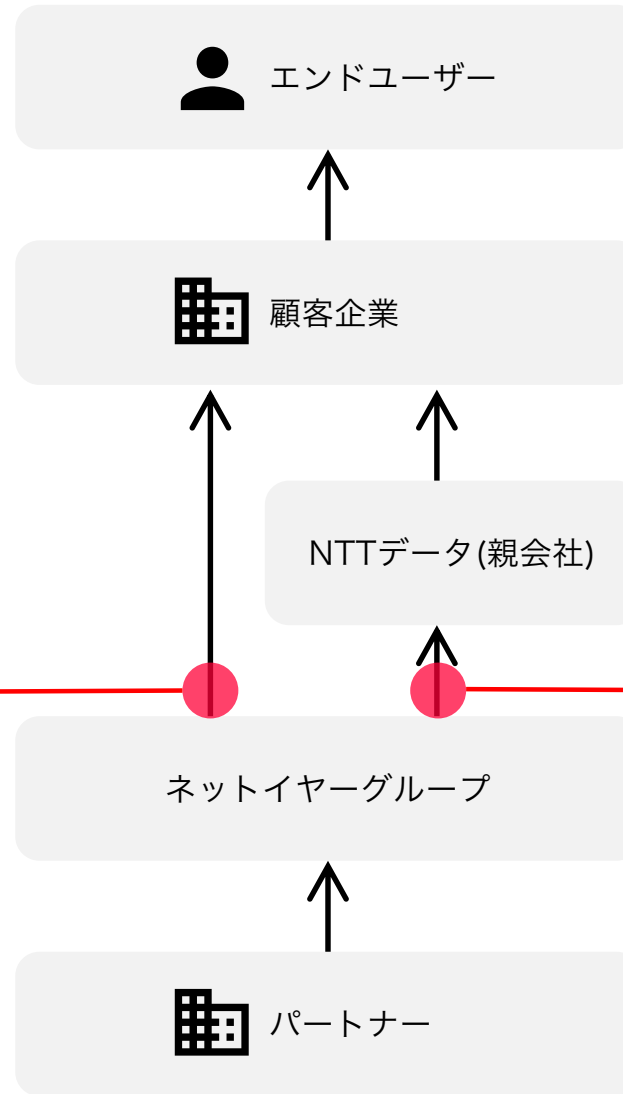


営業効率を高め、年間を通しての稼働率を安定的に維持するために、取引額が年間1億円以上の顧客企業の増加を重視しています。近年は順調に増加しており、今後も継続して大口取引先を増やして行く方針です。

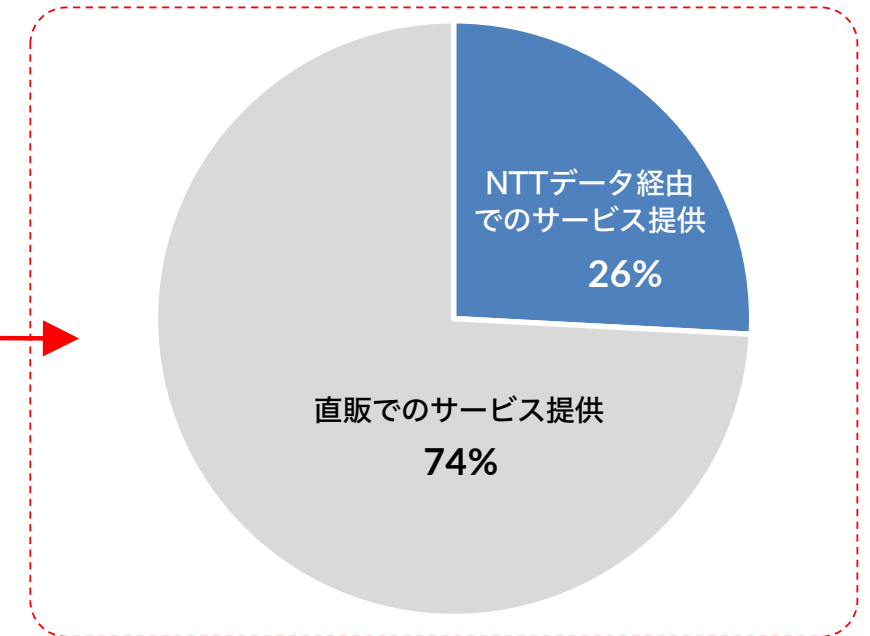
取引額が年間1億円以上の顧客企業数



※FY2021 (2022年3月期) から「収益認識に関する会計基準」を適用しておりますが、本グラフでは経年比較のために同基準適用前の従来基準で算定した取引額ベースで集計しています。



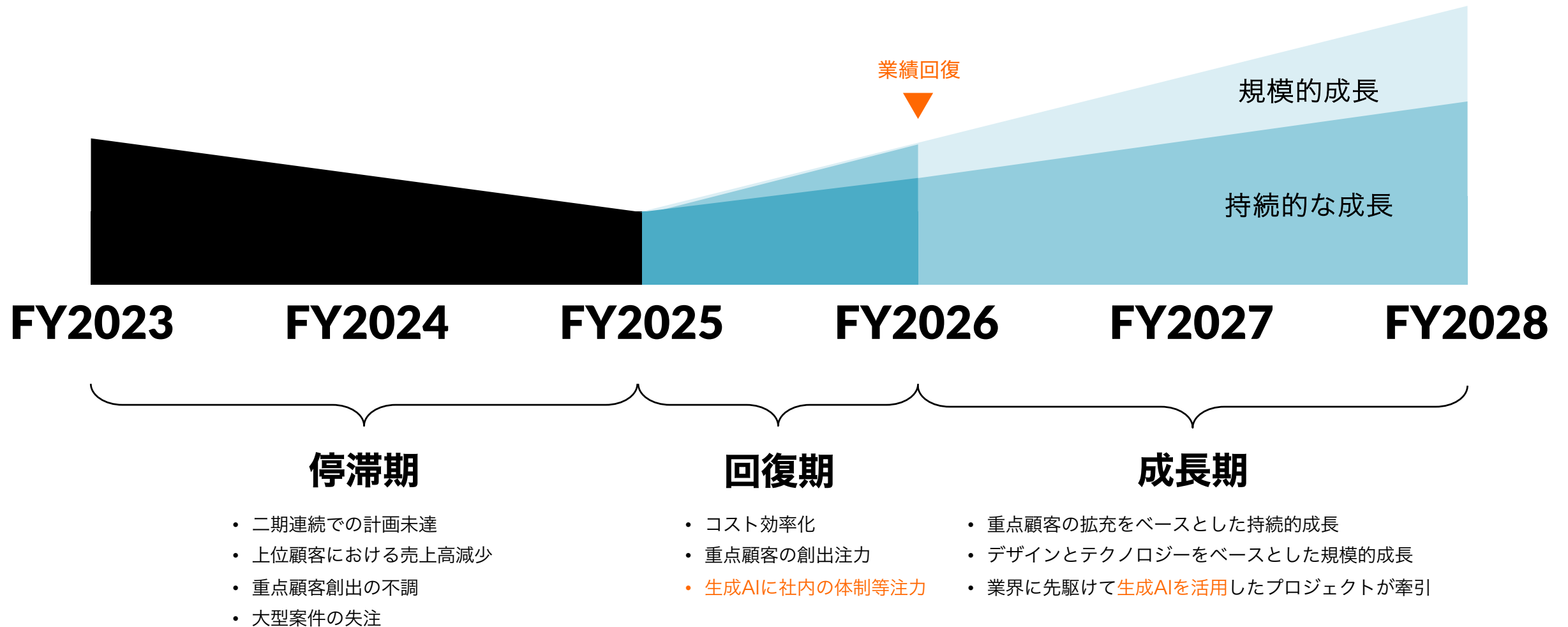
NTTデータと協業している取引においては、当社が単独ではリーチしづらい顧客企業(官公庁や金融など)との取引を安定的に確保でき、当社が得意とするユーザー体験デザインベースのサービス提供を拡大できています。



成長可能性と成長戦略

前期の業績悪化と今後の見通し

生成AI
全振り
宣言！



業績停滞の要因と今後の重点施策

FY2023-2024

停滞期

上位顧客における売上高減少

取引上位の顧客企業からの受注減少分を、他の顧客企業からの受注で賄うことができず、売上高が大きく減少しました。

重点顧客創出の不調

当社は特定の顧客企業の売上に大きく依存せず、多数の企業との取り引きをしてきましたが、営業効率性などの観点で、近年は重点顧客創出を重要な経営方針のひとつとしています。しかしながら前期は2社の創出を目指しましたが、結果として1社の創出に留まり、受注の安定化に繋げることができませんでした。

大型案件の失注

前年に引き続いて、大型案件の失注が続いています。前期はコンペ受注率の向上に努めましたが、結果には繋がっていない状況です。

FY2025

回復期

重点顧客の拡充

年間取引5億円以上の第1顧客群(Tier1)の業容拡大を引き続き促進し、今期は、年間取引2億円以上の第2顧客群(Tier2)の拡大を目指します。

NTTデータグループとの協業強化

生成AI技術の提携を中心に、NTTデータ及びNTTデータグループ各社との協業を強化し、新規顧客の獲得と強固な顧客基盤づくりを目指します。

内部稼働向上と外注費の削減

生成AI技術の活用により、デジタルメディア等の開発に対して、自社内の生産性の向上を図ると同時に、これまで社外に発注していた工数を内製化することにより、収益性の改善を果たします。

生成AI人材の育成強化

目まぐるしく変化する生成AI技術について、全社的に底上げしつつ、持続的な成長を意図した中長期の人材開発を実施してまいります。

FY2026-

成長期

重点顧客の拡大による成長

重点顧客を大幅に拡充することで、市場や顧客企業要因による案件創出の不安定化を回避し、持続的な成長を目指します。

生成AI領域の拡大

顧客企業のマーケティングプロセスに生成AIを導入し、従前より、効率的に、また、効果的に事業が伸長するように最大限注力します。マーケティング支援会社としてこの分野における業界NO.1となるように尽力します。

仕組み化による事業効率化

規模的事業成長を見据えて、事業基盤の整備を進め、業務効率化や高品質化を目的とした仕組み化を進めます。

前期成長施策の進捗

オファリング強化

規模的成長を目指す注力サービス

前期と同じく、注力サービスとして「デザイン&アジャイルサービス」や「SaaSインテグレーションサービス」などを掲げ、オファリングの強化を目指しましたが、部分的な成果はあったものの、依然として業績全体を押し上げるところまで至れていません。

今期は**生成AIをフル活用して**顧客企業にとって魅力があるオファリングとなるべくサービス品質を高めた上で、注力して拡販ができるように取り組んでまいります。

重点顧客創出

従来の顧客基盤を活かした事業拡大

既存顧客との取引を通じたノウハウの蓄積を進め、それらを活用した重点顧客の創出を目指しましたが、大型案件の失注が続き、目標としていた2社の創出は達成できず、1社の創出に留まりました。

うまく行かなかった原因としては、投入すべき人材リソースの調整や当社が持つケイパビリティが顧客企業のリクワイアメントと異なっていたほか、将来の重点顧客候補のプールが数量的に不足している点も挙げられます。既存重点顧客にリソースが振り向けられてしまったため、次の重点顧客候補の開拓が疎かになったことが反省点です。

今期は、当社のケイパビリティの中心に**生成AI技術**を置き、この分野が魅力的に映るよう注力してまいります。

生成AI人材強化

社内外からの人材採用と育成

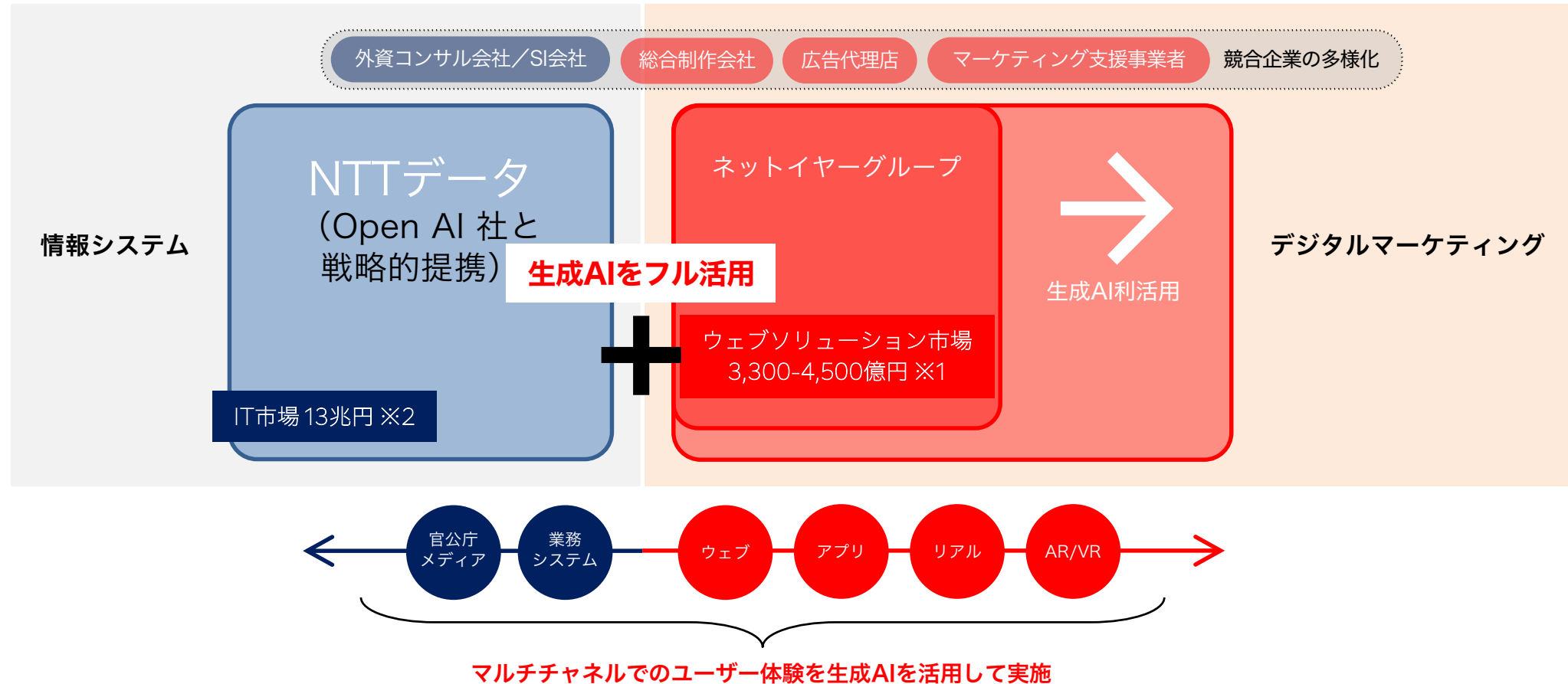
中途採用市場が、空前の人材獲得競争となり、当社にとっても、中核となりうる人材の獲得に苦戦した一年となりました。根本的なブランディングの強化が肝要ということもあり、「**生成AIに全振り宣言！**」を社内外に浸透させ、**生成AI＊デジタルマーケティング**の分野で第一人者となるべく施策を遂行してまいります。

また、**生成AI技術に長けた人材を獲得**することと併せて、内部での教育体制を整備して、進める予定です。

当社を取り巻く市場環境と成長方針

生成
AI
全振り
宣言！

当社と親会社であるNTTデータとのあいだに、従前から連携をしていた開発力に加えて、「**生成AI技術**」分野について一層の協業を深め、特にNTTデータグループと生成AI技術分野で、世界的なリーダーシップを取る米国 Open AI社が戦略的な提携を締結したため（次頁）、NTTデータグループの一員である当社も、NTTデータグループ全体の生成AI技術を活用しながら、国内を中心とした顧客企業に向け、マーケティングプロセスの変革を促進してまいります。この市場で、当社は先駆的な企業と認識されることを第一義的に考え、ブランディング、マーケティングを推進してまいります。



※1デロイトトーマツミック経済研究所「ネット広告&Webソリューション市場の現状と展望 2022年版 (第14版)」におけるWebソリューション市場2023年～2025年予測値／※2経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」における情報サービス業の「ソフトウェア開発、プログラム作成」業務の2024年の売上高値

Topics | NTTデータグループがOpenAI, Inc.と戦略的提携を締結

(報道発表) 2025年4月24日 株式会社NTTデータグループ <https://www.nttdata.com/global/ja/news/release/2025/042400/>

株式会社NTTデータグループ（代表取締役社長：佐々木 裕、以下：NTTデータグループ）は、OpenAI, Inc.（CEO：Sam Altman、以下：OpenAI）と、2025年5月1日から、グローバルを対象とした戦略的提携を開始します。これにより、NTTデータグループのシステム開発の豊富な実績とOpenAIの革新的な生成AI技術を融合し、高度で安全・信頼性の高いAIエージェント等の生成AIサービスを提供します。

本提携によりNTTデータグループは、OpenAIの日本初の販売代理店として「ChatGPT Enterprise」の提供を開始します。まずは大手企業100社に向けて、専門人財によるユースケース創出支援などのOpenAIアクセラレーションプログラムの提供を予定しています。

OpenAIの優れた最新モデルを活用した事前検証や実装を先行的に実施するとともに、NTTデータグループが有する幅広い業界・業務・業種の知見をかけ合わせ、金融、製造、流通、ヘルスケア、公共など業界に特化したAIエージェント等の提供を行います。本取り組みを通じて、お客さまの業務変革を一層支援していきます。

NTTデータグループは、生成AI関連ビジネスのグローバル展開をさらに強化し、OpenAI関連ビジネスにおいて2027年度末までに累計1,000億円規模の売り上げをめざします。



ネットイヤーグループは、NTTデータグループの一員として、
NTTデータが推進していく生成AIに関するテクノロジーを
協業して国内外のお客さまに普及してまいります

当社の生成AI事業の重点領域について

生成
AI 全振り
宣言！

① 生成AIツールとプロトコルを合わせたデジタルメディアに転換

若年層を中心に、探索行動が変化しています。これまで長く、ブラウザ検索が探索行動の主役であり、企業は、デジタルメディアについて、ブラウザ検索のアルゴリズムに沿った形で、SEO対策を進めてきました。**企業は、ブラウザ検索から生成AIツールに探索行動が変化した時代に合わせて、デジタルメディアを変換していかなばなりません。**このデジタルメディアの生成AIツールへの適合を一手に担ってまいります。

② デジタルメディアの構築を生成AI技術を活用して生産性の向上へ

これまで、当社は、企業から受託して、企業のデジタルメディア (Webサイトやアプリケーション等) を開発してきました。デジタルメディアを開発するにあたり、生成AI技術を取り入れることによって、社内の生産性を著しく向上させ、なおかつ社外に発注していた費用を抑えることによって、**全体の収益性を高めてまいります。**

③ ABACモデル*時代の企業側のAI agent 開発に注力

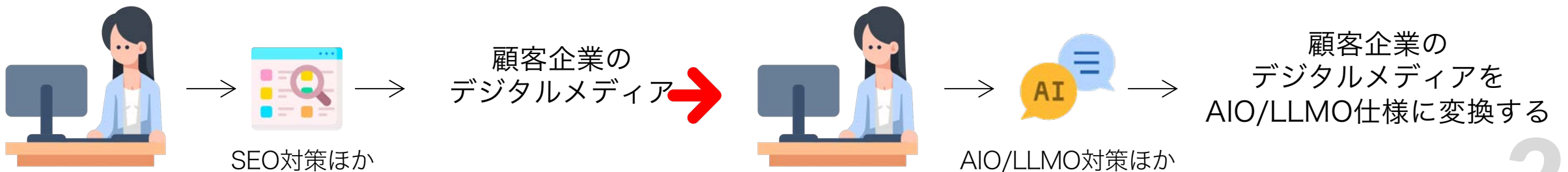
当社では、近い将来、企業と顧客（消費者等）のコミュニケーションが、双方のAI agentで完結する世界を想定しています。これを、当社では、ABACモデル (AI agent-Based Autonomous Communication)*と呼称し、新しい時代のコミュニケーションとして、**第1段階として、企業側のAI agentの開発に注力いたします。** *商標登録出願中

成長戦略① 既存顧客のデジタルメディアを生成AI仕様に大転換

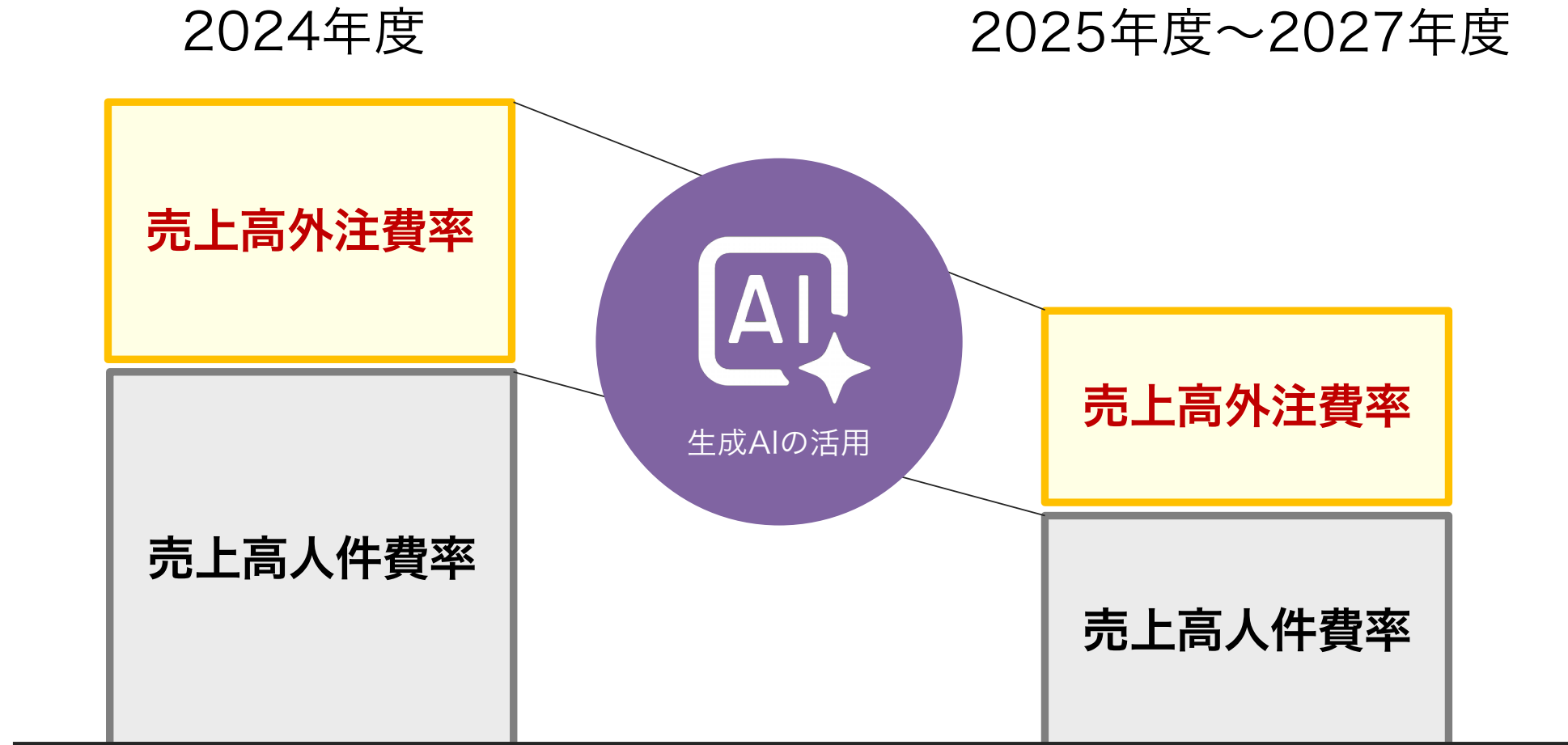


消費者の情報探索がウェブ検索から生成AIツール探索に変化

→ 企業は自社のウェブサイトを生成AI時代に即したメディアに作り替えなければならない



成長戦略 ② 生成AIツールの活用で社内外の生産性向上

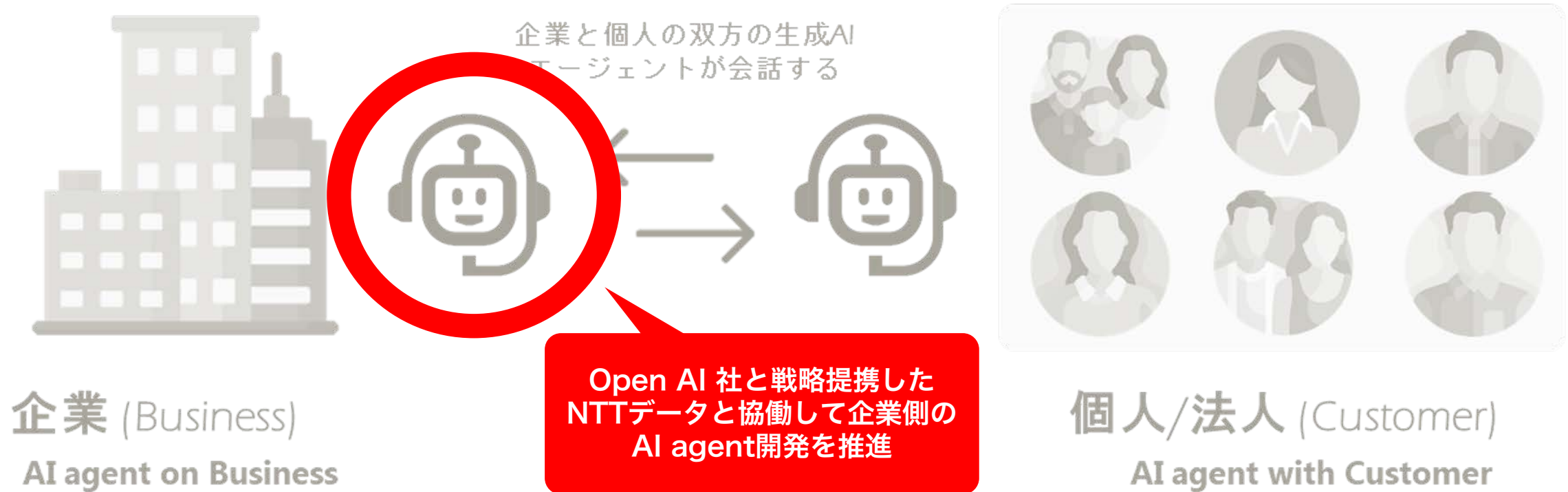


生成AIツールを活用することで、プロジェクトの利益率を改善

成長戦略 ③ 顧客企業の生成AI エージェントの開発

生成
AI 全振り
宣言！

AI agent-Based Autonomous Communication



*ABAC (AI agent-Based Autonomous Communication) モデルについて商標登録出願中

ネットイヤーグループの強み

生成
AI 全振り
宣言！

1. インターネットビジネス黎明期からの実績と顧客数

当社は、2000年初頭に、国内でいち早くインターネット技術をビジネス界に導入し、デジタルマーケティング、インターネットビジネスと呼ばれる分野で先導して参りました。6ページで記載した通り、累計の取引者数は、国内大手のナショナルクライアントを筆頭に1,000社以上に昇ります。人材に関しても、UX、CXと呼ばれる分野で多くの社内スタッフを抱えております。今後、生成AI分野に進出するにあたり、これからの顧客実績、社内におけるプロジェクト実績は他社に比べて優位性を発揮できる分野となります。

2. 上流工程から下流工程まで一貫した社内体制を構築

当社は、これまで、ビジネスの成長をデザインする上流工程に加え、成長を実現可能せしめるシステム開発、また、アクションを実行した後の分析など、下流工程にも注力し、Plan-Do-Check-Action (PDACA) のサイクルを自社内で完結することにより、スピード感を持って、私たちのクライアントに向き合ってきました。生成AI時代になっても、一貫して社内に対応できる能力は競争市場においても優位性があると考えています。

3. NTTグループ、NTTデータグループとの密接な連携

日本を代表するICTコングロマリットである、NTTグループ、NTTデータグループと密接な関係にある当社は、そのグループの多様性と深耕度合いを享受できるポジションにあり、今後、生成AI分野に進出する当社にとって、その連携は、大きな後ろ盾になると考えられます。また、NTTデータは、生成AI分野の世界的な代表企業であるOpen AI社とも提携が決まり、当社にとっても競争他社比優位性が高まることが想定されます。

成長に向けた取り組み

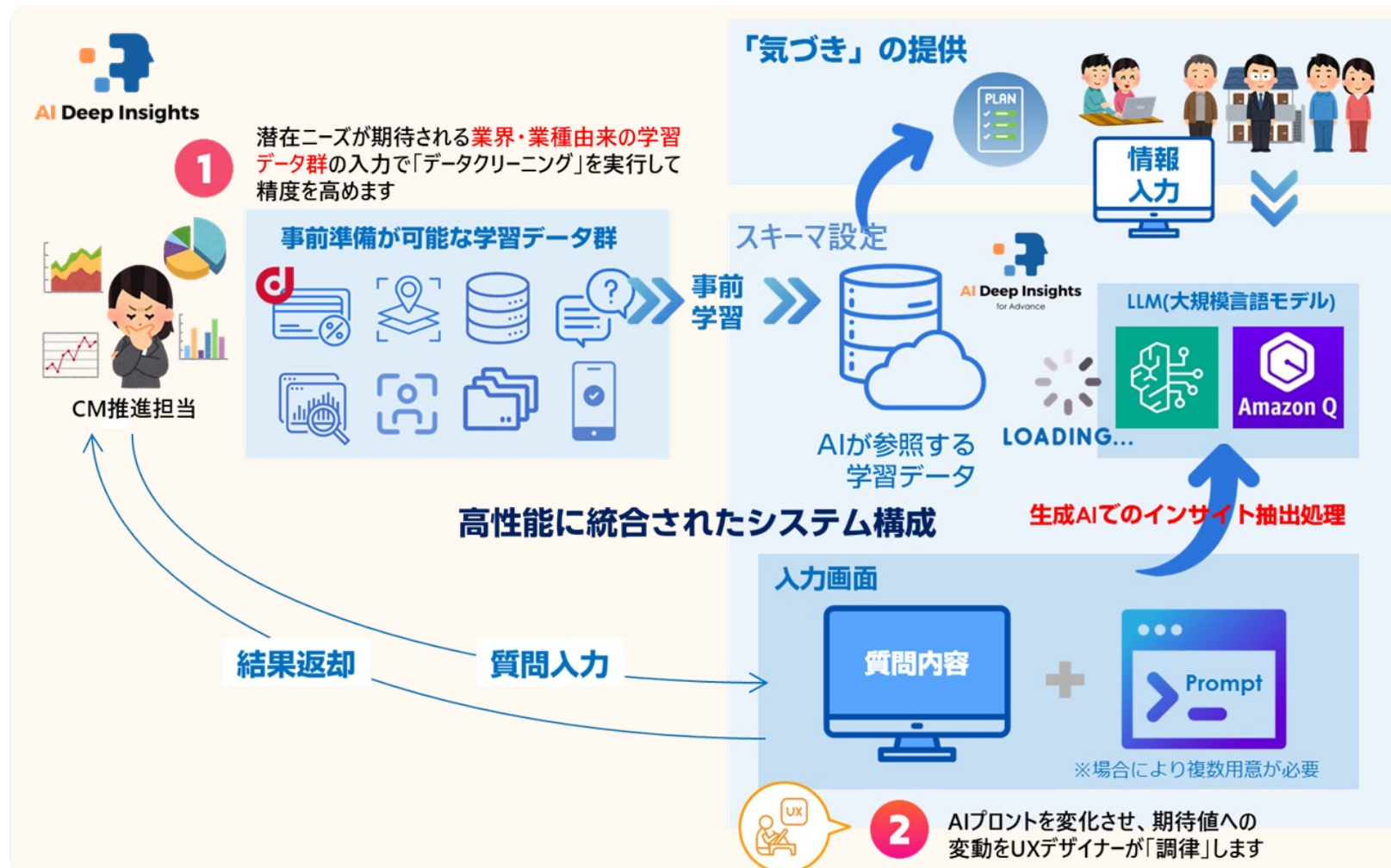
(前期 生成AI取り組み事例と将来展望)

成長に向けた取り組み (1/3)

生成AI 全振り宣言！

顧客の潜在的なインサイトを導出し、既成概念を変える顧客体験のデザインを可能にする内製サービスの提供

ネットイヤーグループが設計したAIエージェントが、ユーザーへのデプスインタビューを実行し、深い洞察を引き出します。これにより顕在化しているユーザー層やファン層のみならず、潜在的なインサイトを導出し、マーケットにおいて顧客の製品やサービスの競争優位性をさらに高めることができます



AI Deep Insightsの特徴

- 🔍 初期インサイトの導出
- 💬 顧客フィードバックの分析
- 👤 顧客セグメントの簡易的な特定
- 📊 データ分析ツールの有効性確認
- ⚙️ データ統合の検証
- 📈 基本的なKPIの設定と測定

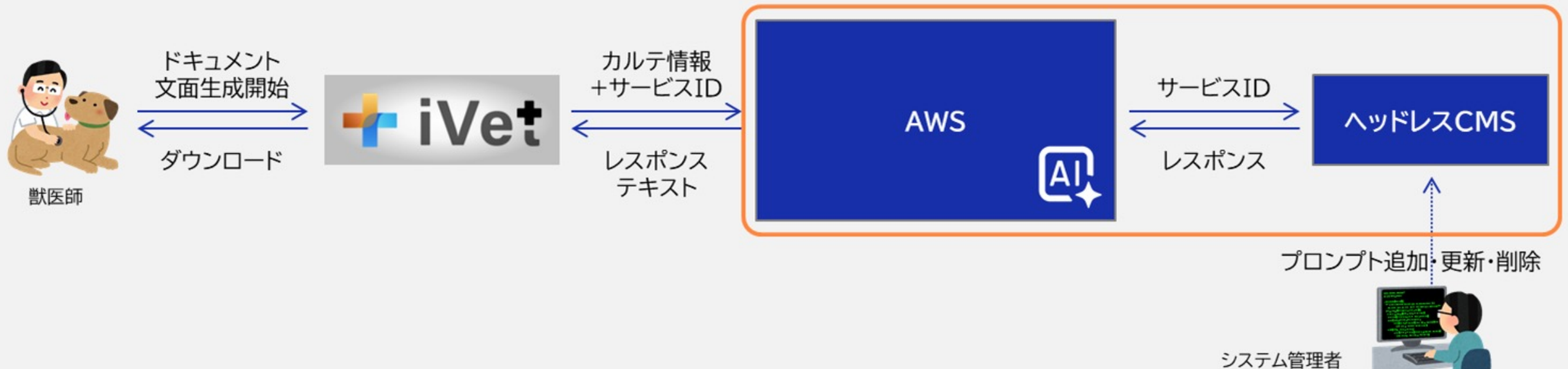
成長に向けた取り組み (2/3)

私たちは「AI起点のDX推進」を幅広い業界、多くの企業向けに支援しています

動物医療DXのリーディング企業 | 獣医向けドキュメント生成サービスの開発

1. プロジェクト概要
2. AI/技術構成
3. 成果・KPI
4. 戦略的意義・
成長ポテンシャル

- 生成AIでカルテ連携。飼い主向け紹介状ならびに獣医向けの報告書を生成AIが自動生成することで、報告業務の負荷を大幅に削減し、生産性とドキュメントの品質を向上
- 既存カルテシステムAPIとLLMの採用。UIからインフラまでネットイヤーグループがフルスクラッチで開発
- 報告書作成時間を大幅短縮、獣医ひとりあたり処理件数を引き上げ。業務負荷を実感値で大幅軽減
- 国内約6.6万件の動物病院へ横展開可。自社製生成AIソリューションを医療・ヘルスケア他分野へ展開可能



成長に向けた取り組み (3/3)

私たちは「AI起点のDX推進」を幅広い業界、多くの企業向けに支援しています

国内最大級の総合水処理ソリューション企業 | AI活用による高生産性でのオウンドメディア制作

1. プロジェクト概要
2. AI/技術構成
3. 成果・KPI
4. 戦略的意義・
成長ポテンシャル

- およそ200 ページ規模のWebサイトを3名のみで完結し、生成AI群を活用して全面刷新
- AIが情報設計・コンテンツ案・ビジュアル案・PM支援まで横断的に支援し「一人多役」モデルを確立
- 人的リソースを1 名分以上削減、かつ意思決定を迅速化しつつ、品質の一貫性を向上
- 標準Web制作フローへの横展開が容易に。AI進化に伴い継続的なコスト削減と品質向上が見込めます

大手ビジネスホテルチェーン | 音声AIフロント業務の概念実証

1. プロジェクト概要
2. AI/技術構成
3. 成果・KPI
4. 戦略的意義・
成長ポテンシャル

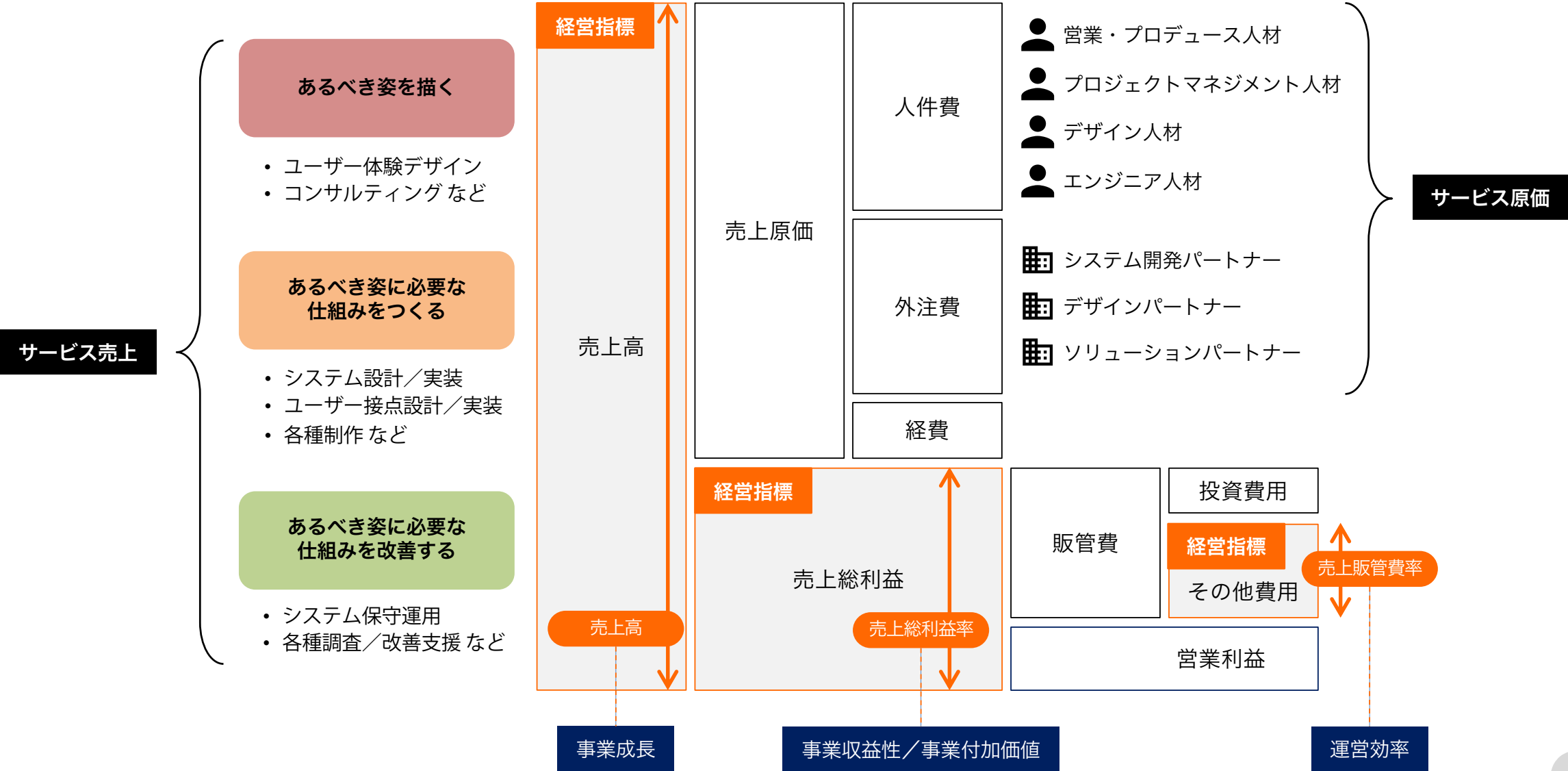
- 労働力不足対策としてフロント予約業務を音声AIで自動化する概念実証を実施
- Azure OpenAI+NTT DATAが提供するエンタープライズ向け会話AIプラットフォーム「EVA」を日本初導入
- 11シナリオのテスト通過率は95.1%を計測。あわせて予約対応の代替可能性を確認しつつ、名前誤認・方言など課題を抽出
- 概念実証を経て、今後は予約からチェックイン・館内案内へ拡張予定。ホスピタリティを損なわないUX設計でホテル・観光産業へ水平展開が可能

経営指標

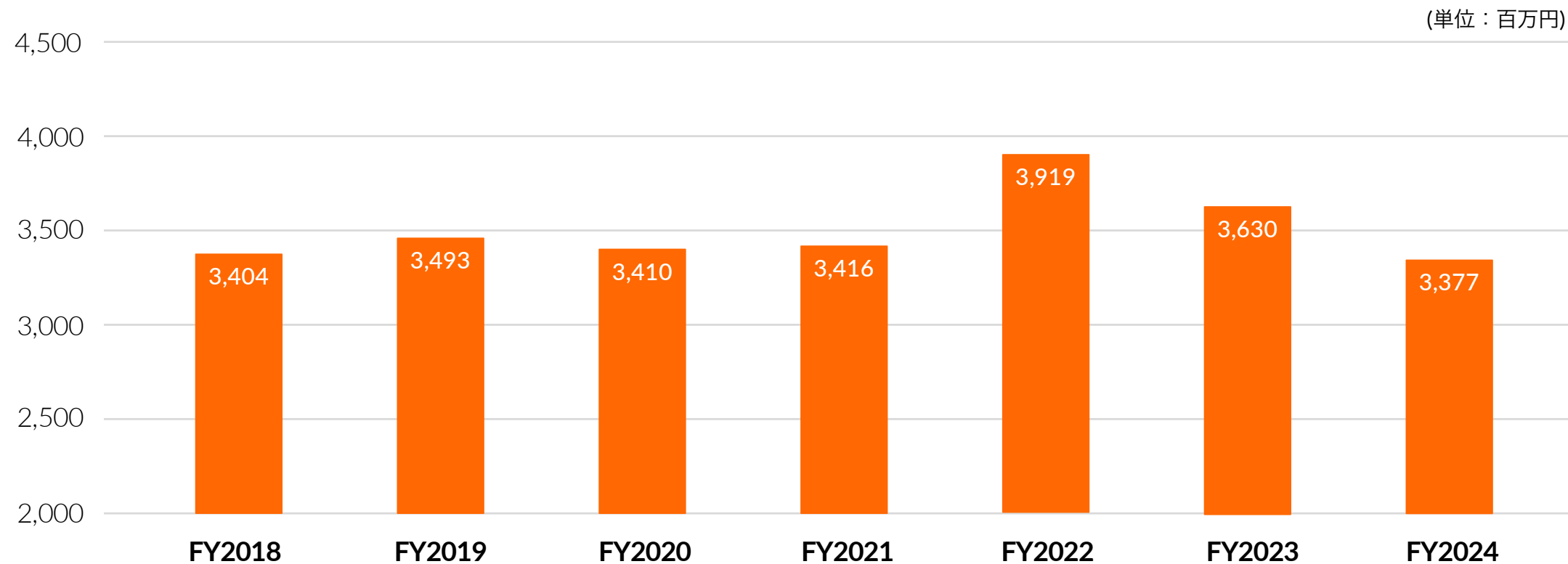


事業の収益構造と主要経営指標

当社は「売上高」「売上総利益率」「売上販管費率」を主要経営指標としています。

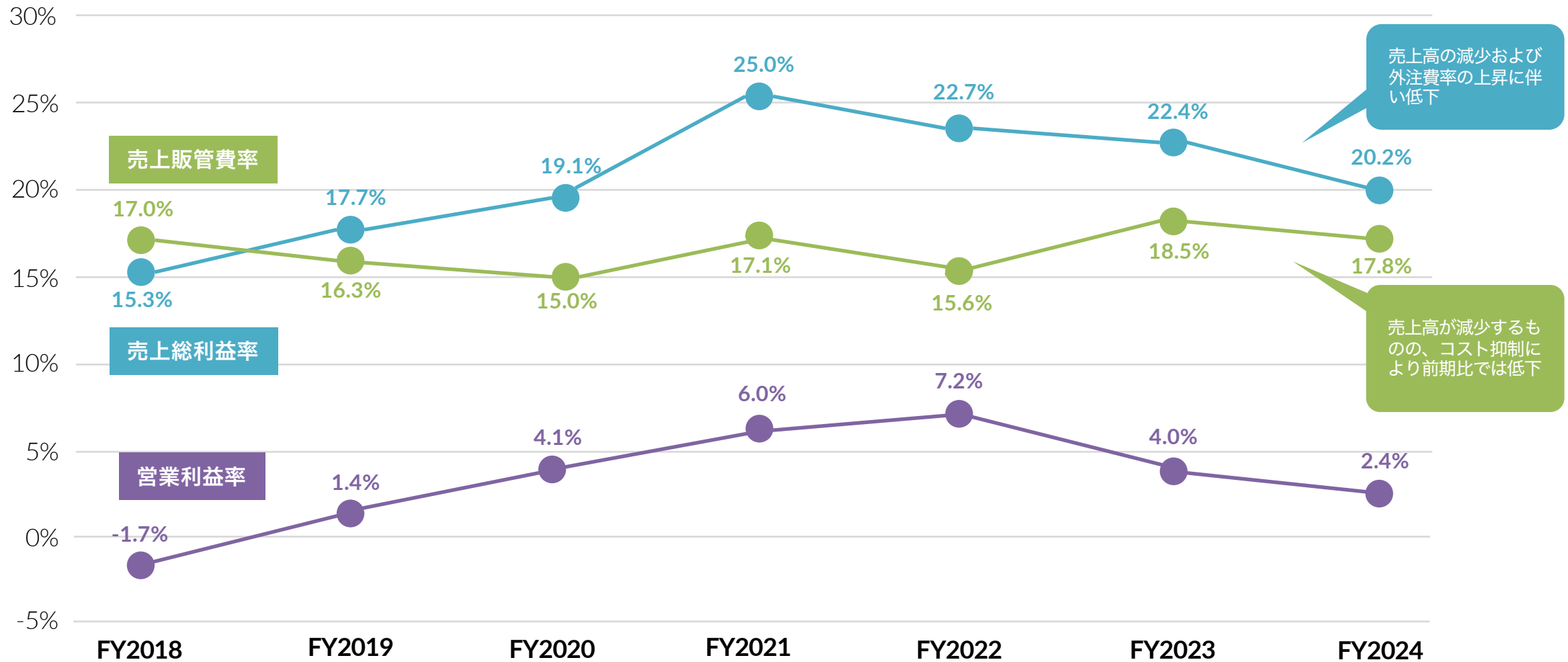


主要経営指標の推移 (売上高)



- ・ 当社はFY2021 (2022年3月期) より単体決算会社となりましたので、各年度は単体数値にて比較しています。

主要経営指標の推移 (売上総利益率／売上販管費率)



・ 当社はFY2021 (2022年3月期) より単体決算会社となりましたので、各年度は単体数値にて比較しています。

FY2024(前期)の経営指標の実績

(単位：百万円)

業績	(2023年4月28日発表) 当初予想		実績	差異	差異率
	売上高	4,100	3,377	▲723	▲17.6%
	営業利益	300	82	▲218	▲72.7%
	経常利益	299	83	▲216	▲72.2%
	当期損失	209	▲33	▲242	▲115.8%

(単位：百万円)

経営指標	想定	実績	差異	差異理由
	売上高	4,100	▲723	取引上位の顧客企業とのプロジェクトの縮小や終了を他の顧客企業からの受注で補いきれなかったほか、人材リソース(人材ケイパビリティ)の制約等から受注が伸び悩み、親会社グループからの受注も減少したことから、想定を下回りました。
	売上総利益率	23.1%	▲2.9Pt	売上高の減少により、想定を下回りました。
	売上販管費率	15.8%	+2.0Pt	販管費は減少するものの、売上高が想定を大幅に下回ったことにより、売上販管費率は想定を下回りました。

※十万円以下切り捨て表示

FY2025(当期)の経営指標の予測

(単位：百万円)

	FY2024 実績	FY2025 業績予想	増減	増減率
業績	売上高	3,377	+123	+3.6%
	営業利益	82	+18	+22.0%
	経常利益	83	+16	+19.3%
	当期純利益	▲33	+102	-

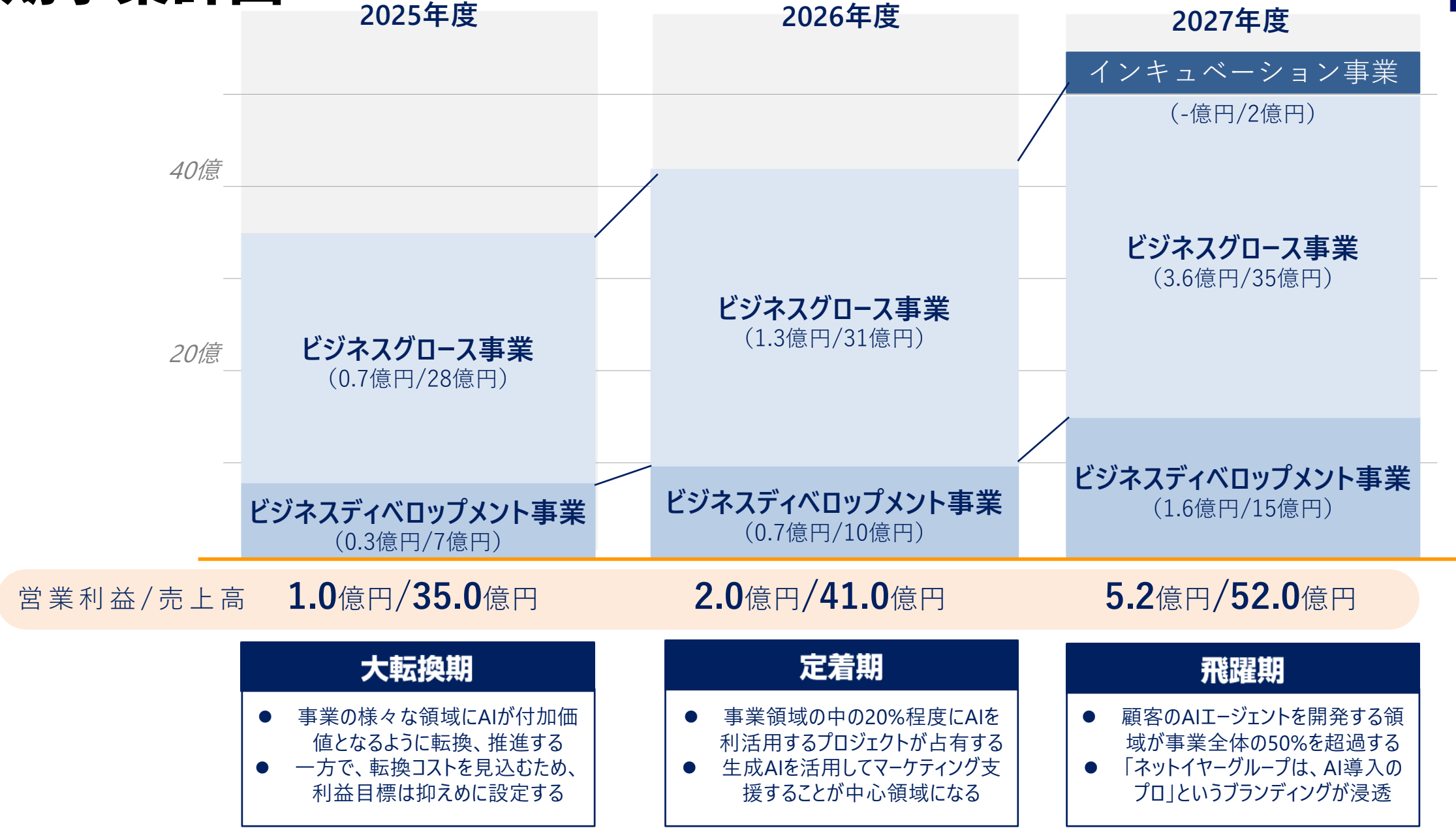
(単位：百万円)

	FY2024 実績	FY2025 想定	増減	前提となる考え
経営指標	売上高	3,377	+123	DXに対する企業の投資意欲は引き続き底堅く、当社の事業領域におけるニーズは引き続き高い状態が続く一方で、中長期的な成長に向けた人材開発のために一定の育成期間を要することから、売上高は微増を想定しています。
	売上総利益率	20.2%	+0.9Pt	要員稼働率の向上及び外注費の抑制を進める前提に、0.9ポイントの向上を想定しています。
	売上販管費率	17.8%	+0.4Pt	全体として売上販管費抑制に努めるとともに、中長期的な成長に向けた人材開発やサービス開発などの投資を見込み、0.4ポイントの上昇を想定しています。

※十万円以下切り捨て表示

中期事業計画

生成AI
全振り
宣言！



インキュベーション事業について

【インキュベーション事業方針】

1. レバレッジ型ビジネスの探求

当社の主体となる事業、①ビジネスグロース事業、②ビジネスデベロップメント事業は、顧客のプロジェクトを伴走支援する請負型 (人月型) のビジネスモデルであり、コンサルティングからシステム構築、データ分析などを生業としています。この請負型 (人月型) ビジネスの特徴は、プロジェクト人数により売上高、利益額が比例するモデルで、安定的な成長を見込めます。

一方で、今後、挑戦していくインキュベーション事業は、生成AIをコア技術としているスタートアップ企業に出資、または、業務提携を進め、請負型 (人月型) ではないビジネスモデル (レバレッジ型ビジネス) を追求してまいります。

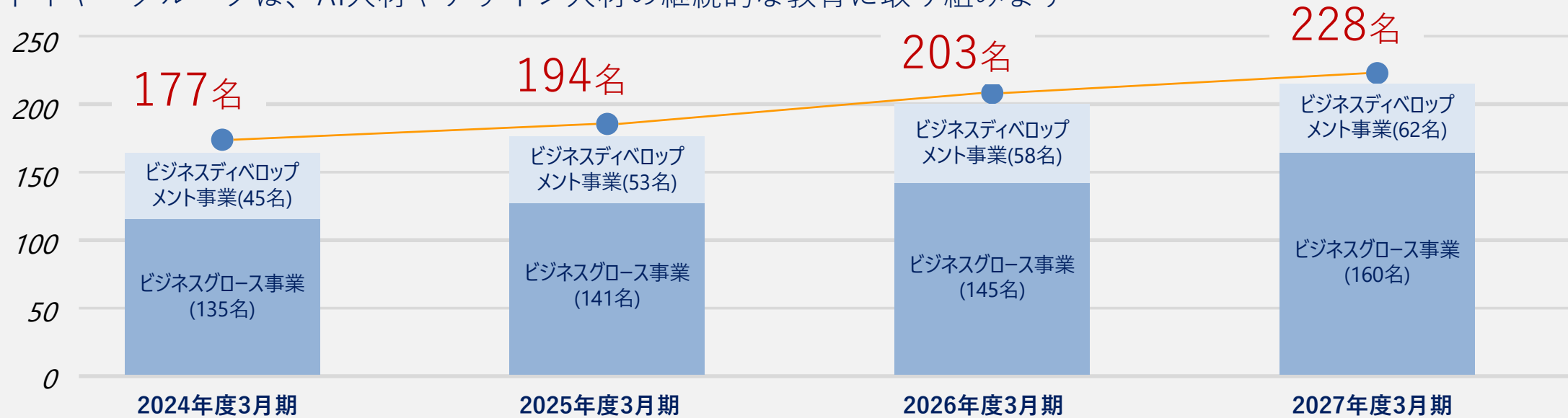
2. インキュベーション事業計画

2025年度	出資、業務提携を検討するスタートアップ企業の探索
2026年度	スタートアップ企業に出資または、業務提携により共同事業の事業計画を策定
2027年度	共同事業のサービスイン → 売上高 2億円を見込む

中期要員計画

生成AI
全振り
宣言！

ネットイヤーグループは、AI人材やデザイン人材の継続的な教育に取り組みます



社員育成計画の推進

1. 生成AIの徹底的な利活用を日常的な業務の中で遂行できる水準まで引き上げる
2. 生成AIの社会的普及に連れて低付加価値になると予測される職種・職能社員のリスキリング
3. 職種のジョブディスクリプションを再定義し、労働市場で高付加価値な人材に集中的に教育を実施

人事制度の刷新

1. 生成AIが社会に進展することに合わせて、人事制度の刷新を進めてまいります
2. 時間管理型の制度から、付加価値、創造性が評価される制度に転換してまいります

事業リスクと対策

認識しているリスクと対応策

リスク		顕在可能性	影響期間	影響度合	対応策
人材の確保・育成	当社の事業におきましては、個々の人材の知識や能力に依存する要素が大きく、優秀な人材の継続した確保と育成が必要となります。優秀な人材の確保及び育成が想定通りに進まなかった場合には、競争力の低下や事業拡大の制約要因となり、中長期的な成長が低下する可能性があります。	中	中期〜長期	中〜大	人材確保につきましては、優れた専門性を有した多様性に富む人材の採用に努めるとともに、働き方の多様化に対応した雇用形態や、リモートワークを中心とした柔軟な勤務形態など、労務環境の整備を推進しています。また人材育成については、各種資格の取得を支援する制度を設けているほか、内発的動機を引き出す教育プログラムや人材マネジメントの拡充を図っています。
景気変動	当社の取引は、顧客企業のデジタルトランスフォーメーション (DX) 予算やマーケティング予算の影響を強く受けます。地政学リスクの高まりによる資源価格の高騰や物価上昇による個人消費への影響等、景気の変動によって顧客企業の予算が縮小した場合には受注が減少し、売上高が減少する可能性があります。また、当社の事業領域に対する企業の投資意欲が後退した場合には、新たな顧客企業の獲得が想定どおりに進まない可能性があり、当社の事業展開、業績及び財政状態に影響を与える可能性があります。	中	短期〜中期	中	当社の強みであるユーザーエクスペリエンスデザイン力を強化して競争優位性を高めるとともに、ユーザーエクスペリエンスの知見を活かしたサービスの開発を推進し、景気の変動を受けにくい成長基盤の構築にスピードを上げて取り組みます。 また、重点顧客の創出施策を強化し、複数年にわたる継続的で多面的な取引を増やすことで、景気に左右されない安定的な経営環境を構築していきます。

認識しているリスクと対応策

リスク		顕在可能性	影響期間	影響度合	対応策
受注案件の採算性	当社は、プロジェクト案件の採算性等を十分検討して受注活動を行っておりますが、仕様変更への対応等により、当初の見積り以上の作業工数が必要となる場合があります、想定以上の費用負担によりプロジェクト案件が不採算化する可能性があります。また、受注競争の激化や受注拡大に伴う人員不足等に起因した外注費の増加、見積り精度の低下等が生じた場合には、事業全体における採算性の悪化につながり、当社の業績及び財政状態に影響を与える可能性があります。	中	短期～中期	中	案件単位、顧客単位の採算性の可視化、受注時及びシステム要件定義時のレビュー等を強化し、受託案件の採算性を適正に確保するように努めています。
新規サービス	当社は、事業規模の拡大と新たな収益基盤の構築に向けて、新規サービスの開発への取り組みを進めていく方針です。人材の確保やプロダクトの開発など追加投資が発生し、損益が悪化する可能性があるほか、新規サービスが安定して収益を生み出すまでには一定の期間と投資を要することも予想され、全体の利益率を低下させる可能性があります。また、将来の環境変化等により、新規サービスが当初の計画どおりに推移せず、十分な回収を行うことができなかった場合、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	短期～中期	中	新規サービスの開始や投資に当っては、投資回収方針等を慎重に検討、精査した上で計画を策定しています。

認識しているリスクと対応策

リスク	顕在可能性	影響期間	影響度合	対応策
M&A	中	短期〜中期	中	M&Aを行う場合には、対象企業の財務内容、契約関係等について詳細なデューデリジェンスを行い、リスクを回避するように努めています。
顧客情報・個人情報の漏洩	中	短期〜中期	中〜大	当社は情報管理を事業運営上の重要事項と認識しており、必要なシステム面でのセキュリティ対策を実施するとともに、社団法人情報サービス産業協会よりプライバシーマークの認定（認定番号第11820395）を受けております。また、親会社のNTTデータのセキュリティ基準に準拠するセキュリティ強化の施策を継続して進めています。

※その他のリスクについては、有価証券報告書の事業等のリスクをご参照ください。

認識しているリスクと対応策

リスク		顕在可能性	影響期間	影響度合	対応策
AI技術の影響	当社は業務効率化やサービス高度化のため生成AIを含むAI技術を活用しておりますが、今後、各国政府等による新たな規制の導入や、予期し得ないAI技術の登場により、事業活動に制約が生じるリスクがあります。また、AIのブラックボックス化や生成結果の正確性・公正性に対する懸念の高まりにより、当社の信用力や業績に悪影響を及ぼす可能性があります。	中	短期～中期	中	親会社や協業パートナーなどとの連携を進め、当社サービスのアップデートを進めることで陳腐化を回避するほか、政府等によるAI規制についての情報収集を積極的に行うことで、当社事業に与える影響を最小化します。
上場維持基準の不適合	当社は、2025年3月末時点において、東京証券取引所グロース市場における上場維持基準のうち、時価総額基準に抵触しており、現在、改善期間中にあります。改善期間終了時（2026年3月末）までに適合することを目指しておりますが、不適合となった場合は上場廃止となる可能性があります。	中	短期	中～大	本資料の「成長戦略」の項に記載の通り、生成AI技術を中心とした取り組み等により業容の拡大を図るほか、株主還元、サステナビリティ経営の推進、IR活動の強化といった取り組みを継続することでリスクを最小化します。

※その他のリスクについては、有価証券報告書の事業等のリスクをご参照ください。

当資料について

当資料に含まれる意見や将来に対する予測は、本資料の発表日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいた判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。

様々な要因の変化等により、実際の業績や結果が異なることがある点を予めご了承ください。また、業界等に関する記述や意見に関しても、信頼できると当社が判断したデータに基づいて作成していますが、当社がその内容を保証するものではありません。

当資料のアップデートは、今後、本決算発表を目処として毎年5月に開示を行う予定です。