

# 2025年12月期 決算説明資料

---

2026年3月4日

株式会社グローバルインフォメーション

東京証券取引所スタンダード市場 4171



1. 会社概要
2. 2025年12月期 決算概要
3. 2026年12月期 業績見通し
4. 中期経営計画「GII Vision 2028」

1. 会社概要
2. 2025年12月期 決算概要
3. 2026年12月期 業績見通し
4. 中期経営計画「GII Vision 2028」

2025年12月31日現在

社名	株式会社グローバルインフォメーション Global Information, Inc.
所在地	川崎市麻生区万福寺 1-2-3 アーシスビル 7階
事業内容	1. 市場調査レポートの販売 2. 委託調査の受託 3. 年間情報サービスの販売 4. 国際会議・展示会の代理販売
経営理念	最適な市場情報をタイムリーに提供することにより、お客様の意思決定を支援し、各業界の意義ある活性化に貢献し、ひいては社会の発展に寄与する。社員がひとりひとり責任と誇りを持って満足して働く環境を創出する。
設立	1995年1月
代表者	樋口 荘祐
資本金	175,920千円
従業員数	69名（非正規社員、連結子会社含む）
連結子会社	1社（株式会社ギブテック）
株主数	4,529名

2025年12月31日現在

社名	株式会社ギブテック（英語表記：Giv-Tech, Inc.）
所在地	川崎市麻生区万福寺 1-2-3 アーシスビル 7階
事業内容	1. LPWAネットワーク機器の製造・販売 2. LPWA通信ネットワークの導入・運用支援サービス 3. 展示会・イベント向けソフトウェアの販売
設立	2020年1月
代表者	樋口 荘祐
資本金	83,250千円
主要株主	株式会社グローバルインフォメーション

**お客様にとって真に価値ある世界中の市場情報を精査し、  
お届けすることが私たちの使命です。**

---

**世界の先端分野の市場動向や技術動向。その最新情報を40年以上お届けしてきました。**

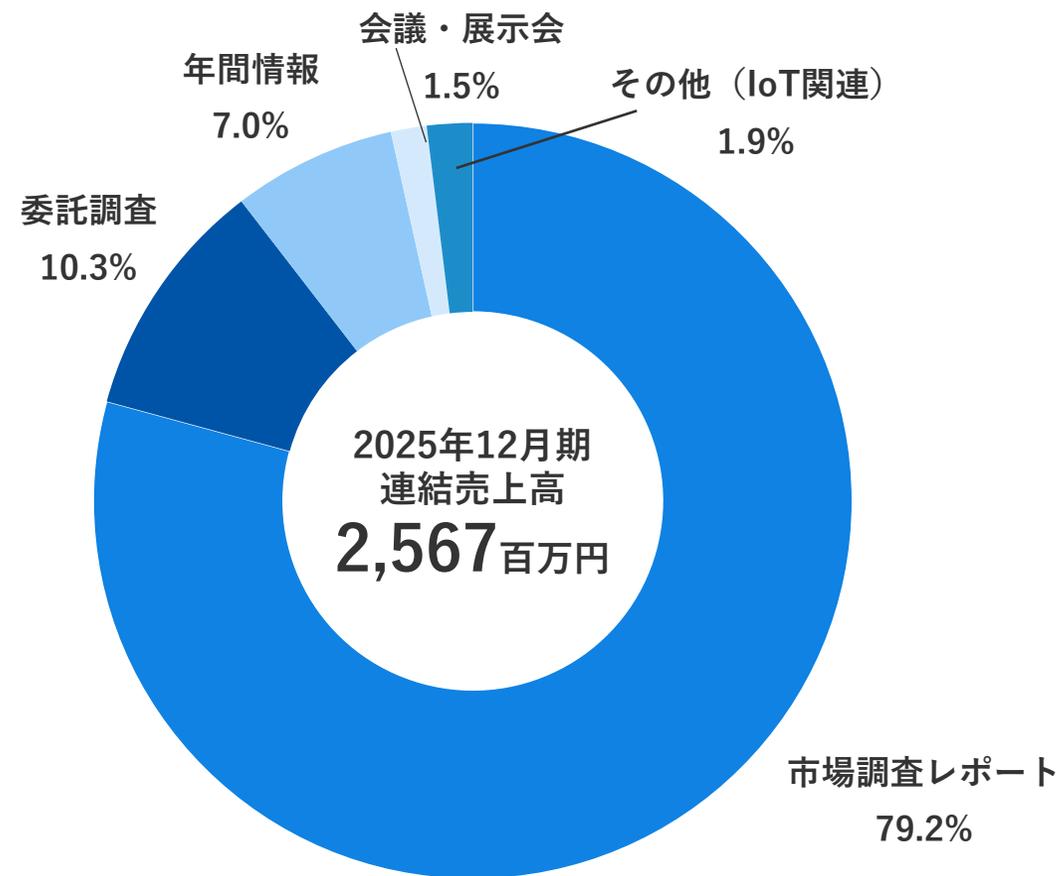
当社は世界5か国に拠点を持ち、200社を超える調査会社と代理店契約を締結する市場情報提供会社です。お客様の情報ニーズに的確にお答えする市場調査レポート、カスタム調査の提案を通じ、総合的な情報サービスを提供しています。お客様の意思決定を支援し、事業展開に寄与できる市場情報をタイムリーに提供し、各業界・産業界の活性化に「情報」というフェイズから貢献します。

市場調査レポート販売を主力とする「市場・技術動向に関する情報提供事業」に加え、  
連結子会社の株式会社ギブテックにて「その他（IoT関連）事業」を展開

## ■ 市場・技術動向に関する情報提供事業

- 市場調査レポート
- 委託調査
- 年間情報サービス
- 国際会議・展示会

## ■ その他（IoT関連）事業



# 事業系統図

顧客から受注後⇒仕入先に発注となるため、在庫を持たないビジネスモデル



1. 会社概要
2. 2025年12月期 決算概要
3. 2026年12月期 業績見通し
4. 中期経営計画「GII Vision 2028」

# 2025年12月期 連結決算 損益計算書サマリー

売上高：前期比6.6%減、営業利益：前期比27.3%減で減収・減益

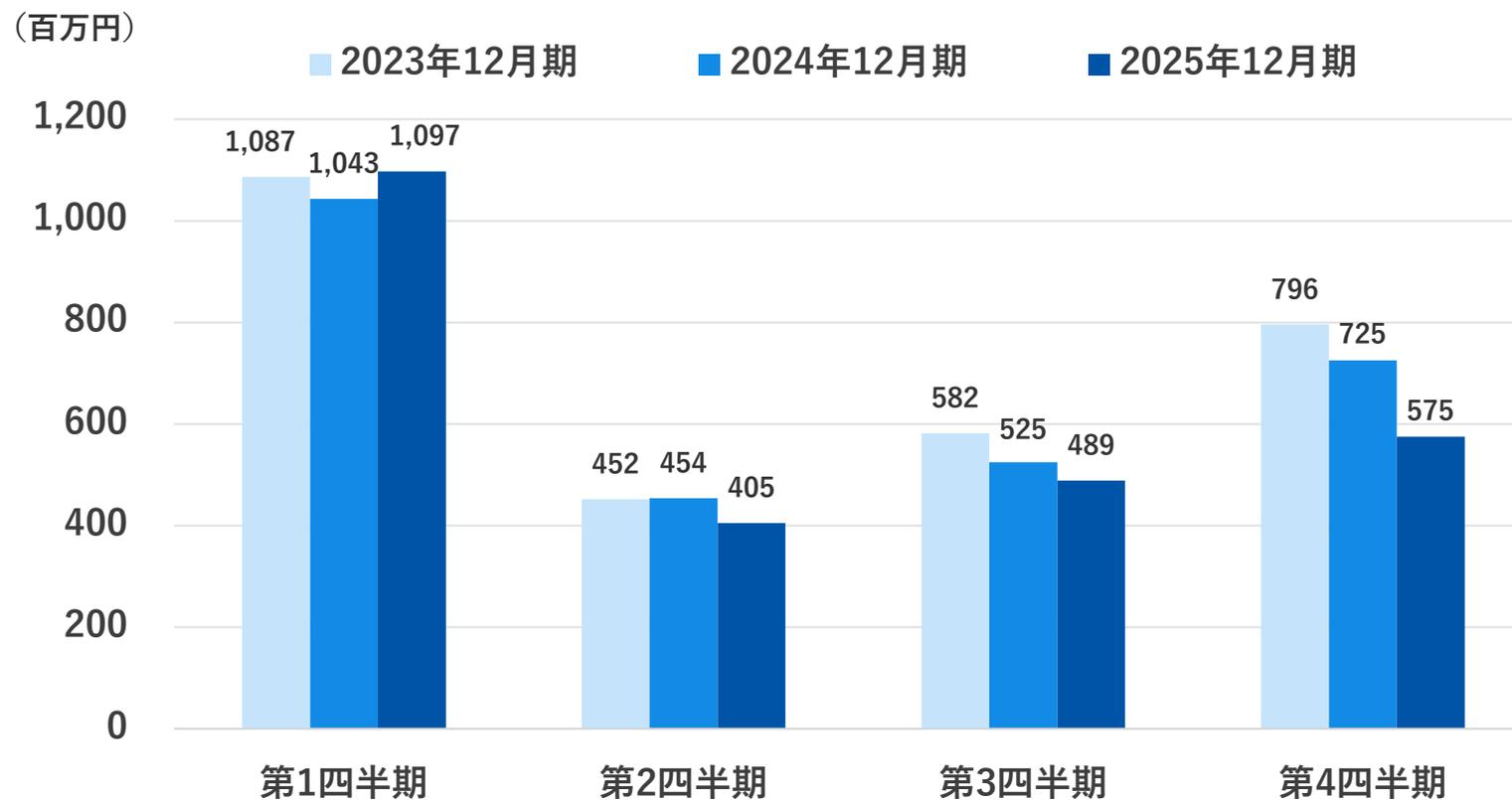
(百万円)

	2024年12月期		2025年12月期		前期比 増減	対前期 増減率
		売上高比 (%)		売上高比 (%)		
売上高	2,749	—	2,567	—	▲181	-6.6%
売上総利益	1,304	47.5	1,223	48.0	▲71	-5.5%
販売費 及び一般管理費	867	31.5	915	35.7	48	+5.6%
営業利益	437	15.9	318	12.4	▲119	-27.3%
経常利益	465	16.9	342	13.3	▲122	-26.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	315	11.5	232	9.0	▲82	-26.3%

# 四半期ごとの売上高推移

第1四半期は過去最高売上高を記録するも、第2四半期以降は国内・海外共に失速

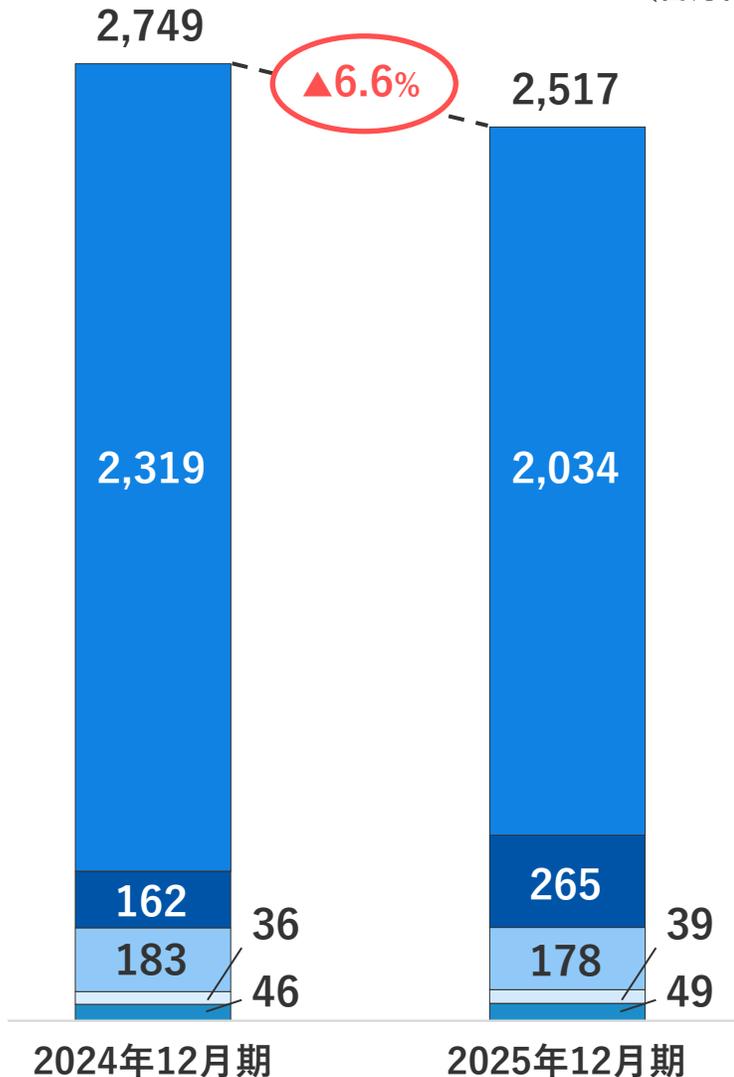
■ 四半期ごとの売上高 (vs 過去2期間)



# 各事業の状況

## ■ 事業区分別売上高

(百万円)



市場調査  
レポート

第1四半期は好調も第2四半期以降、トランプ関税等の影響により問合せが減少。更に、Google検索アルゴリズムの変更により検索エンジン経由のリード数が大幅に減少したことが影響した。また、韓国支店は国内景気低迷による不調が続いており、結果として売上高は**12.3%**減少となった。

委託調査

第2四半期より委託調査を専任で取り扱うために新設した委託調査室が案件増加に貢献、その他市場調査レポートのカスタマイズ案件数も大きく伸長したことにより売上高は前年同期比**63.2%**増加となった。

年間情報  
サービス

国内は受注件数が前年と同水準で推移した一方、韓国支店において、国内景気低迷の影響もあり、受注が低調。結果として売上高は前年同期比**2.5%**の微減となった。

国際会議  
・展示会

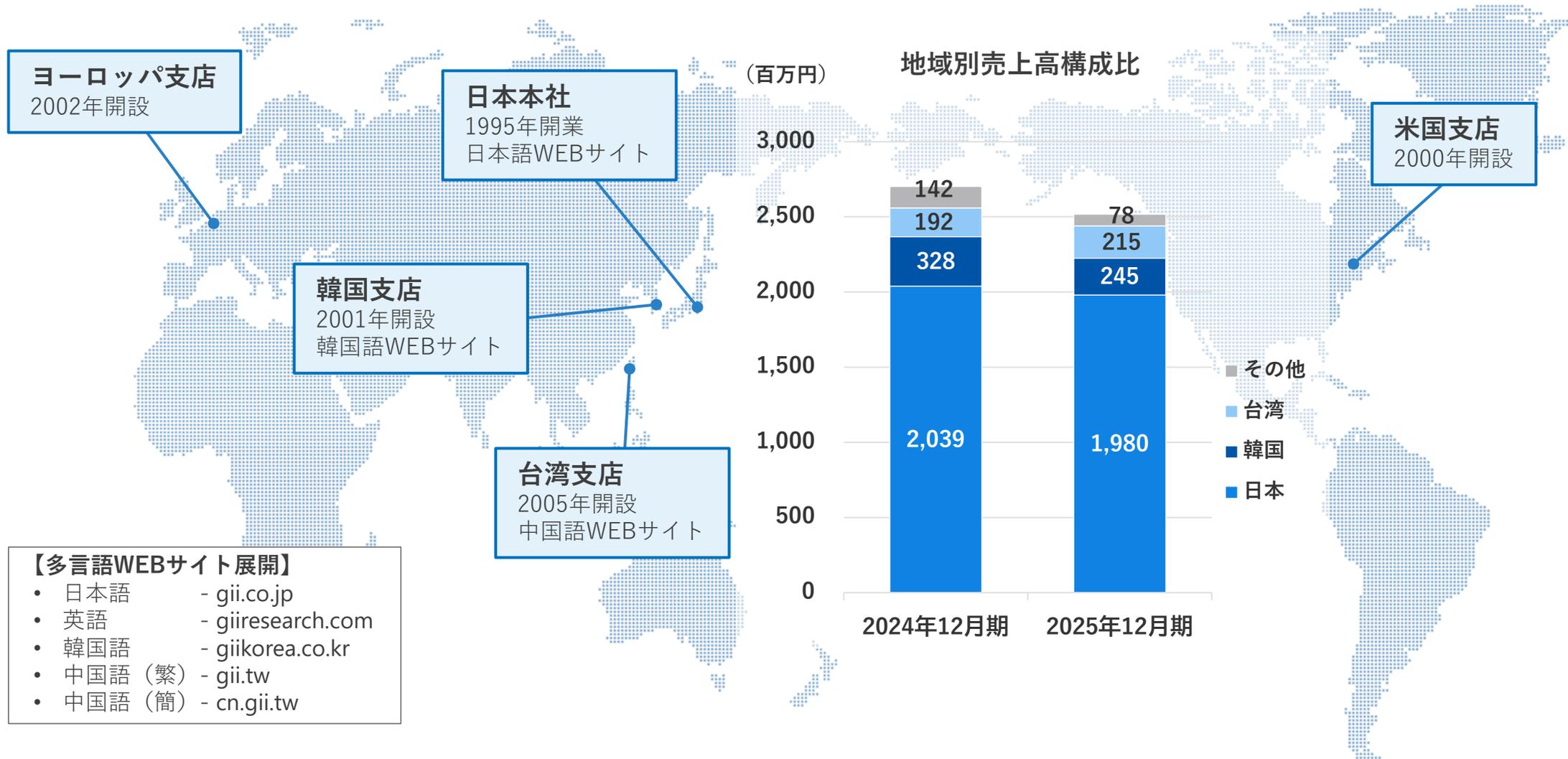
国内開催の国際会議を中心とした人気の国際会議に注力した結果、売上高は前年同期比**7.3%**の微増。

その他  
(IoT関連)

得意顧客へのIoT機器の納入に加え、展示会DXツール「AiMeet」の複数展示会への導入により前年同期比**6.4%**の増収。

# 拠点別売上高構成

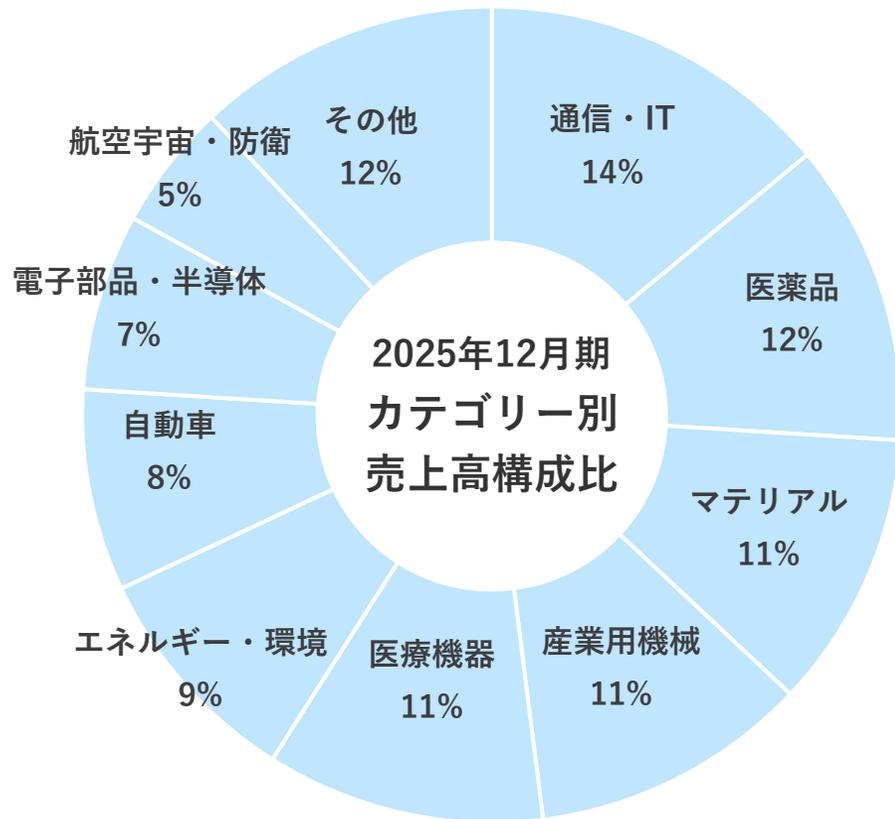
日本国内の売上比率約79% 台湾+11.6%、日本-2.9%、韓国-25.4%



# カテゴリー別売上高構成

「通信・IT」 「医薬品」 「マテリアル」 分野が好調

カテゴリー別売上高構成比及び調査トピック例

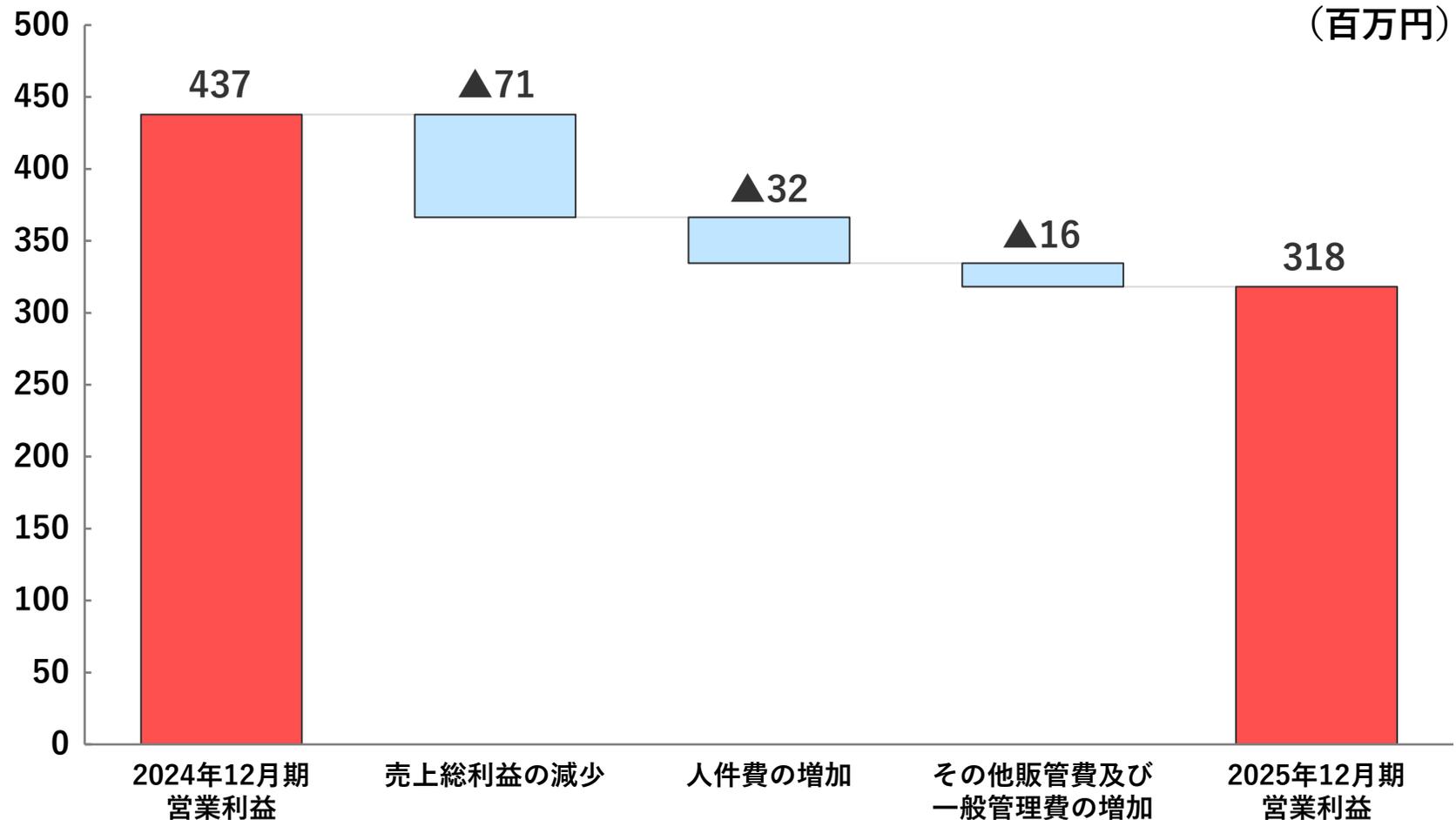


カテゴリー	調査トピック（一例）
通信・IT	生成AI、ワイヤレスギガビット、IoTセキュリティ、ウェアラブルAI
医薬品	低分子薬、遺伝子治療、バイオ医薬品、オーファンドラッグ
マテリアル	先端磁性材料、光学材料、生分解性材料、低誘電樹脂
産業用機械	小売自動化、ナノポジショニング、熱管理システム、予知保全
医療機器	心臓マッピング、リキッドバイオプシー、POC診断、低侵襲治療
エネルギー・環境	分散型電源、熱電発電機、バイオ燃料用触媒、スーパーキャパシタ
自動車	自動運転、EV充電インフラ、電動パワートレイン、商用車電動化
電子部品・半導体	薄型ウエハ、パワー半導体、MEMSセンサー、化合物半導体
航空宇宙・防衛	対ドローンシステム、戦場管理システム、超軽量動力機
一般消費財	AIカメラ、スマート家電、パーソナライズ化粧品、クルーズ観光
食料・飲料	卵代替品、プロバイオティクス、スムージー、ケアフード
インフラ	踏切障害物検知機、スマートメーター、淡水化装置、地下鉄台車
金融・保険	医療保険、不動産投資、モバイル決済、クレジットローン

# 営業利益の増減要因

市場調査レポート事業の減収、韓国支店の不調等の要因による売上総利益の減少、賃上げを主要因とする人件費の増加により営業利益は前年同期比119百万円減少

■ 営業利益の増減（前年同期比）



# 2025年12月期 連結決算 貸借対照表

自己資本比率は79.5%となり、引き続き財務状況は健全

(百万円)

	2024年12月期末	2025年12月期末	前期末比 増減
<b>資産合計</b>	<b>3,164</b>	<b>3,168</b>	<b>4</b>
流動資産 (うち 現金及び預金)	3,067 (2,669)	3,074 (2,700)	7 (31)
固定資産	97	94	▲3
<b>負債合計</b>	<b>695</b>	<b>648</b>	<b>▲47</b>
流動負債	390	327	▲63
固定負債	305	321	16
<b>純資産合計</b>	<b>2,469</b>	<b>2,520</b>	<b>51</b>
<b>自己資本比率</b>	<b>78.0%</b>	<b>79.5%</b>	—

1. 会社概要
2. 2025年12月期 決算概要
3. 2026年12月期 業績見通し
4. 中期経営計画「GII Vision 2028」

# 2026年12月期 通期業績見通し

売上高は前年対比+7.5%を見込むも、人件費等の経費増加により営業利益は-5.7%  
 配当金額は一株当たり52.00円を予定

(百万円)

	2025年12月期		2026年12月期 (予)		前期比 増減	対前期 増減率
		利益率 (%)		利益率 (%)		
売上高	2,567	—	2,760	—	192	+7.5%
営業利益	318	12.4	300	10.9	▲18	-5.7%
経常利益	342	13.3	301	10.9	▲41	-12.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	232	9.0	203	7.4	▲29	-12.5%
一株当たり配当金 (円)	60.00	—	52.00	—	—	—

セグメント・事業区分		要因	売上高 前期比見通し
市場・技術動向に関する情報提供事業	市場調査レポート事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ SEO対策によるウェブ集客力改善</li> <li>✓ レポートへの追加カスタマイズに柔軟に対応</li> <li>✓ 多様なニーズに対応できる仕入先調査会社の開拓</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>+7.7%</b> (+194百万円)</p>
	委託調査事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 委託調査専任担当者（部門）による顧客対応の高度化</li> <li>✓ 専任担当者による見込み顧客への継続コンタクト</li> <li>✓ レポート案件から高単価委託調査案件へのアップセルを狙う</li> </ul>	
	年間情報サービス事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ AIを活用した市場情報プラットフォーム商品の取扱い拡大</li> <li>✓ 複数レポートバンドル商品の販売注力</li> </ul>	
	国際会議・展示会事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ プロモーション拡大により自社ウェブサイトへの集客強化</li> <li>✓ 人気国際会議にプロモーション注力</li> </ul>	
その他（IoT関連）事業		<p>【IoTデバイス】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 各種スマート化プロジェクト停滞により大口顧客への納入は若干減見込み</li> </ul> <p>【展示会DXツール「AiMeet」】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 導入済み展示会への継続導入</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>-5.7%</b> (▲2百万円)</p>

中長期的な持続的成長及び経営環境の変化に耐えうる経営基盤充実のための内部留保とのバランスを考慮しつつ、継続的かつ安定的な配当を行うことを基本方針とする  
配当はDOE 6%以上、配当性向40%以上を維持、株主優待制度も継続

## ■ 配当金

	2025年12月期 (実績)	2026年12月期 (予想)
一株あたり配当金 (円)	60.00	52.00
配当性向	77%	76%
DOE	7.1%	6.1%

## ■ 株主優待

保有株式数	優待内容
200株以上	QUOカード 2,000円分

1. 会社概要
2. 2025年12月期 決算概要
3. 2026年12月期 業績見通し
4. 中期経営計画「GII Vision 2028」

# 前期の振り返りと現状の課題

## ✓ 業績・需要動向の変化

- 当社単体売上高は前期比6.9%減、市場調査レポート販売事業では12.3%減となった。
- 委託調査事業売上高は前期比63.2%増と伸長し、顧客ニーズはよりカスタマイズ志向へシフトしている。
- 検索エンジンでの集客に加え、顧客訪問・オンライン面談等の機会を増やし、受注に繋がり始めている。

## ✓ 外部環境の変化

- 検索エンジンのアルゴリズム変更の影響を受け、ウェブサイト由来の問合せ数が減少した。
- 海外調査会社はAI翻訳を活用して日本語でウェブサイトを展開し、検索エンジン上での存在感を強める。
- 生成AIが顧客自ら情報取得・分析を行うことを可能とし、二次調査を中心とした一部の市場調査レポートの相対的な価値低下が懸念される。

### 現状の課題

#### ソリューション提供への転換

レポート販売事業の苦戦を、伸長する委託調査の深化や多様な製品・サービス展開によって補う必要がある。

#### 集客構造の改革

SEOには取り組みつつ、検索エンジンによる集客依存を脱却し、自律的な顧客獲得チャネルを確立する必要がある。

#### 付加価値の再定義

生成AIでは代替不可能な、人間（プロフェッショナル）による介在価値を提携調査会社と共に再構築することが不可欠である。

## GII Vision 2028 テーマ

# 『総合市場情報プロバイダーへの進化』

急速に変化する市場環境、顧客ニーズに迅速かつ柔軟に対応できる体制を整え、  
更なる成長を目指すべく、前中計で掲げたテーマを堅持

## 戦略方針

### カスタマイズと ニッチニーズへの特化

既製レポートの枠を超え、顧客固有の課題に応える委託調査や多様なサービスを柔軟に提供します。ニッチなニーズへの的確に応えることで、高単価で代替困難な付加価値を創出します。

### リテンションを軸とした 集客モデルへの転換

外部環境に左右されない自律的な集客構造を築き、顧客基盤の活用や直接対話を通じて既存顧客との信頼を深めます。リピート受注を安定的な収益の柱へと転換していきます。

### AIと人的資本の融合による プロセス効率化

AIによる徹底した効率化と、人間ならではの高度な洞察や提案力を融合させます。組織全体のスピードと質を底上げし、持続的な競争優位性を確固たるものにします。

## 顧客ニーズに対応するソリューション提供力の強化

従来のレポート販売の枠を超え、委託調査やAI搭載型プラットフォームなど多角的な解決策を柔軟に提案する体制を構築します。顧客の課題に応じた最適な形態でインサイトを提供し、受注単価の向上と戦略的パートナーとしての地位確立を推進します。

## 集客チャネルの多様化と顧客関係の深耕

SEO対策を強化しつつ、直接訪問や面談を通じて外部環境に左右されにくい強固な信頼関係を構築します。セミナーやウェビナー等による能動的な新規獲得に加え、既存顧客との関係深化を通じてLTV（顧客生涯価値）の最大化を図ります。

## 生成AIを活用した社内プロセスの効率化

ウェブページ制作へのAI導入による効率化に加え、数十万点の商品情報を即座に検索できるAI機能を営業現場に配備します。これにより提案のスピードと精度を劇的に向上させ、組織全体の提案力を根本から底上げします。

## 人材への投資

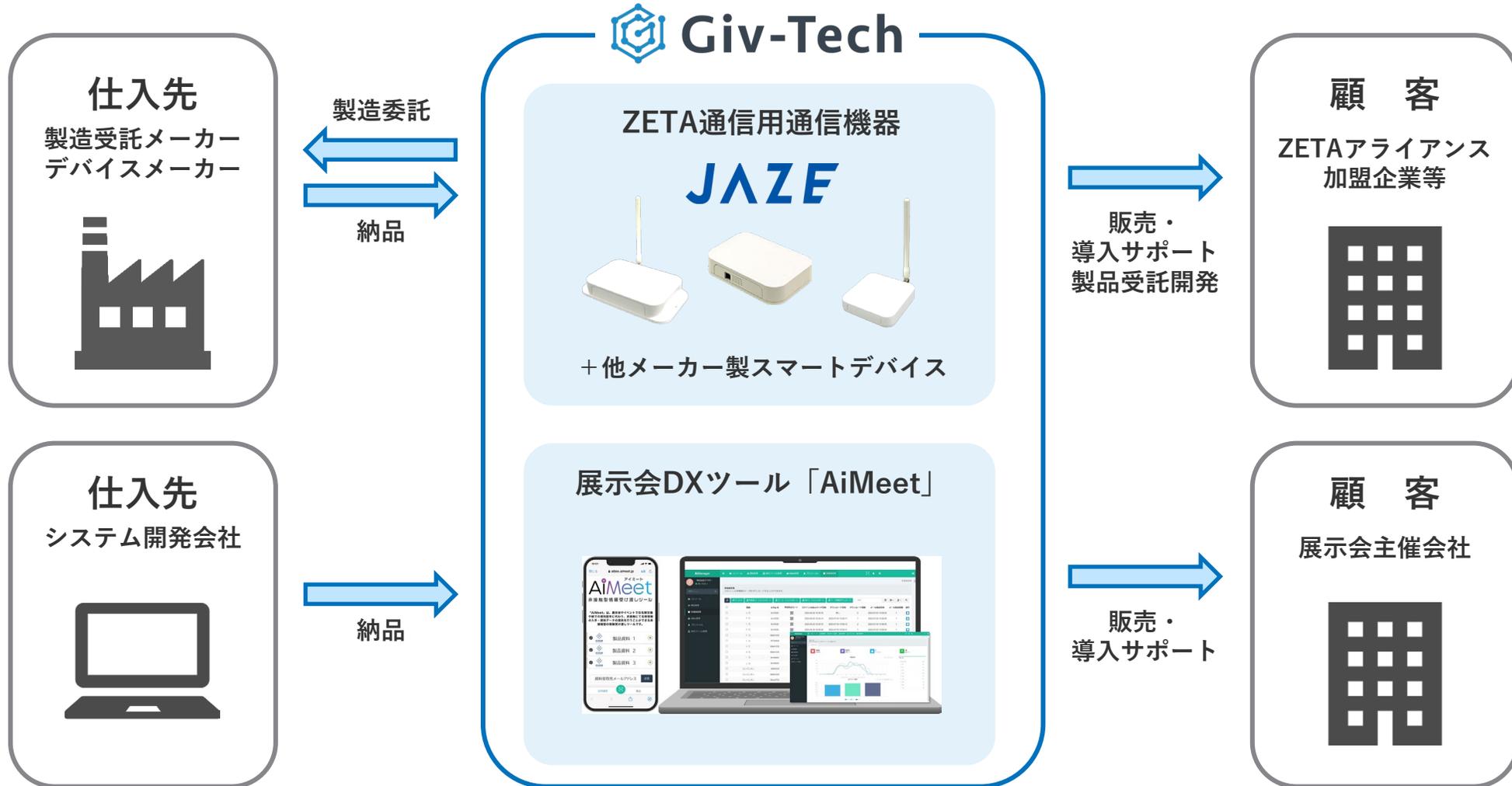
事業構造の転換に合わせ、高度なスキルを持つ人材の獲得と教育に注力し、AIと人間ならではの深い洞察を融合できる専門家集団へと変革します。変化に強いプロフェッショナルな組織へと進化し、持続的な成長を支える強固な基盤を構築します。

## 新規事業・戦略的投資の推進

手元資金を戦略的に活用し、既存事業と相乗効果が見込める領域への出資やM&Aを積極的に実行します。レポート仲介に依存しない多層的な事業ポートフォリオを構築し、資本効率（ROE）を高めながら中長期的な企業価値の向上を実現します。

# 株式会社ギブテック

ZETA通信用自社ブランド「JAZE」製品の製造・販売と他社製ZETA通信デバイスの販売、  
展示会DXツール「AiMeet」の販売の2つを主な事業とする



# LPWA通信機器の販売

## IoTネットワーク内で利用される低消費電力広域無線通信 (LPWA) の通信機器を販売

### ■ ZETA通信 (LPWA) の活用例

#### ✓ スマートビルディング

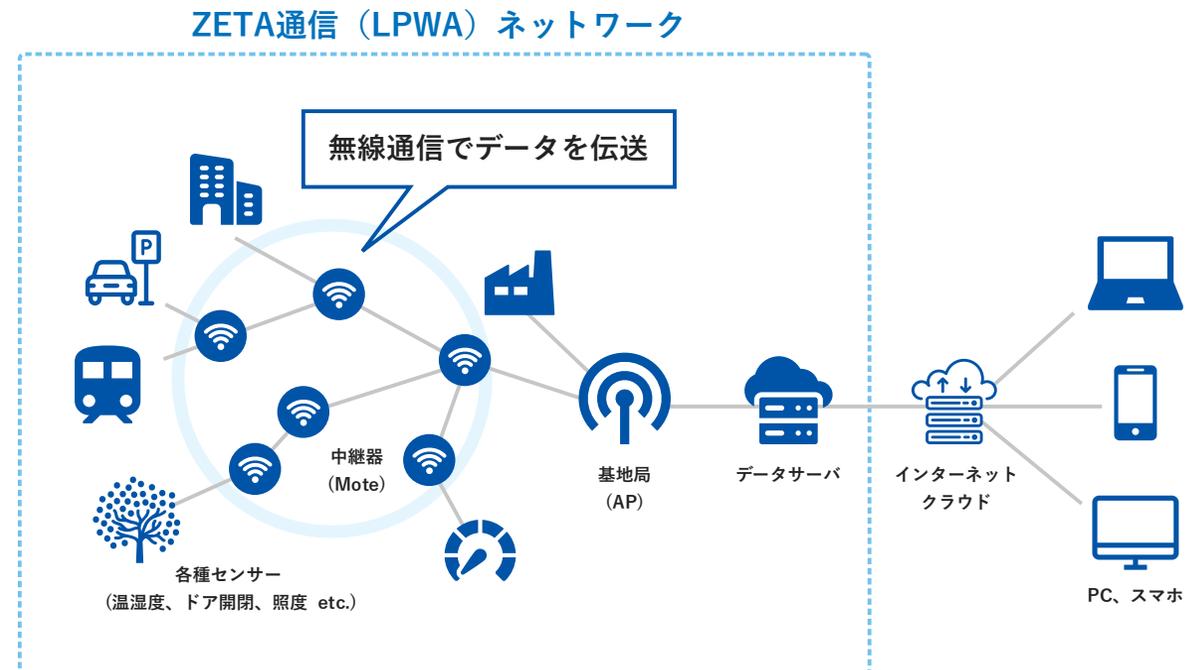
温度・湿度、漏水検知、ドア開閉センサー等からのデータをZETA通信で受信し、遠隔制御が可能。ビル管理、警備に掛かる**コスト削減**。

#### ✓ スマートファクトリー

工場内の各種計装類からのデータをZETA通信でリアルタイム受信。人員削減による**コスト削減**やリアルタイム管理による**生産効率改善**。

#### ✓ スマート防災

河川の水位等を遠隔地からリアルタイムに監視可能。自然災害の兆候をいち早く察知することで、**被害を未然防止**。



# 展示会DXツール「AiMeet」の販売

展示会、講演会におけるペーパーレス化によるコストダウン、DXによる業務効率化を同時に実現し、環境に配慮した展示会やイベントの開催を後押し



- 来場者向けウェブページ **AiVisitor** にアクセス
- ☑ 非接触で資料を入手
  - ☑ ペーパーレスなのでエコで手軽
  - ☑ 資料の確認・保管・共有が簡単
  - ☑ 他言語対応! 国際展示会でも安心

- 出展者向けウェブページ **AiManager** にアクセス
- ☑ スキャンでリード獲得・リアルタイム共有
  - ☑ 情報共有ですぐにアプローチ可能
  - ☑ 来場者情報などの数値を可視化
  - ☑ 経費削減・エコで社会貢献

資料を取った来場者の名刺情報が全て取得可能に

名刺を買わずに、資料を取っていった来場者の名刺情報が、主催者を通して入手できます。

印刷費・輸送費のカット

紙媒体の印刷費用や輸送費用を削減できます。

紙媒体の準備・片付けも楽チン

大量のチラシの部数確認や梱包、会期中の増刷手配や会期後の返送処理などの手間が一切不要になります。

出展者のメリット

来場者のメリット

非接触で資料を入手

QRコードをタッチするだけで資料データを取得できます。

すぐに情報を転送&共有

荷物にならず手軽

重くてかさばる紙のパンフレットはなくなり、チラシをPDF化する手間もなくなります。

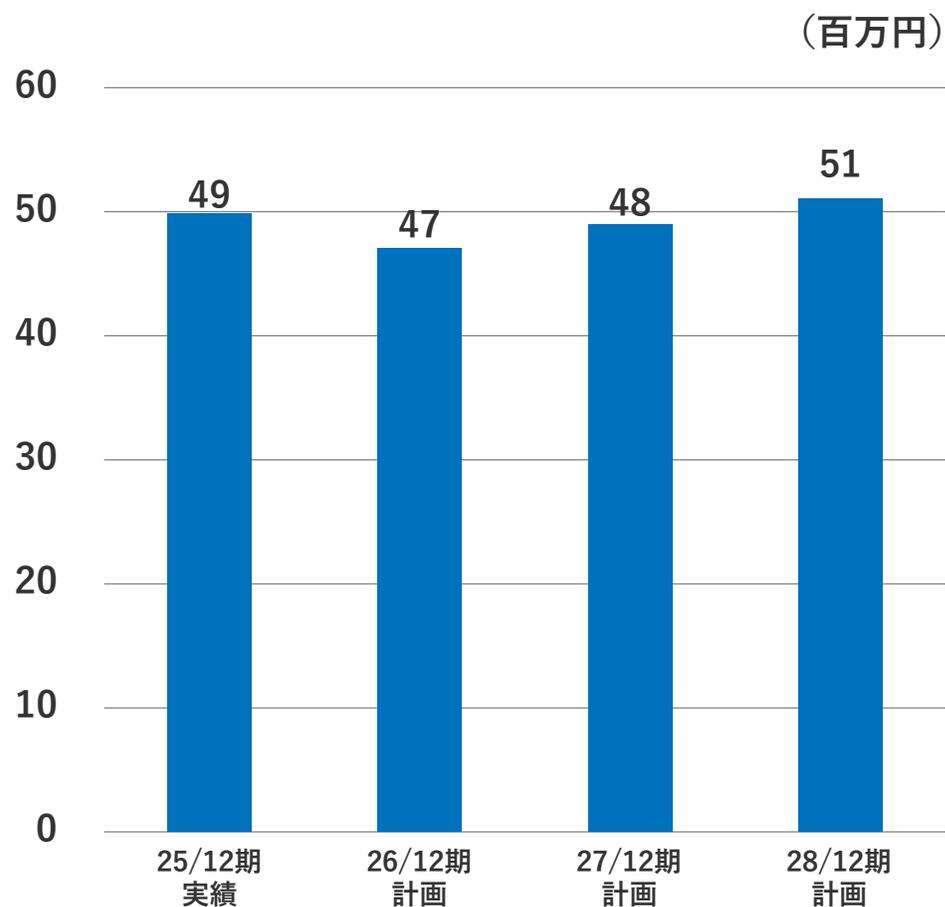
入手した資料データはスマートフォンからメールで転送が可能。同僚や上司への連絡にも。

# 株式会社ギブテック単体 経営数値目標

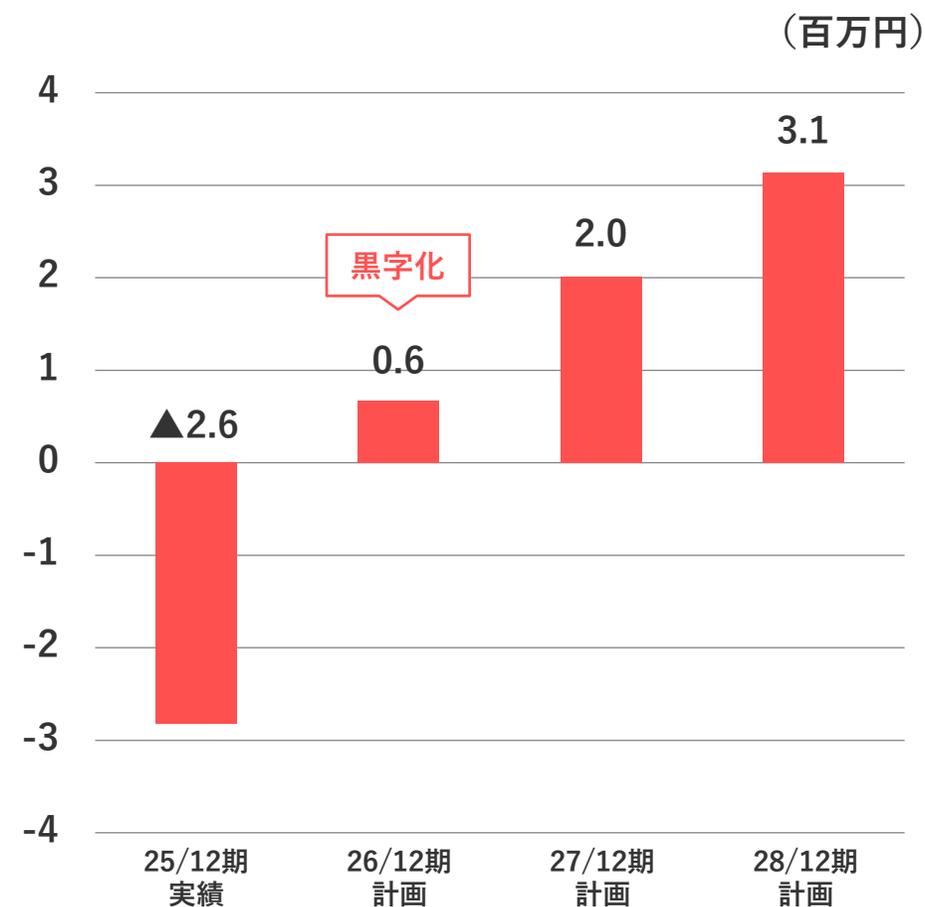
IoTデバイスの拡販、展示会DXツールの導入拡大により今期黒字化予測

2028年12月期目標 売上高：51百万円、営業利益：3.1百万円

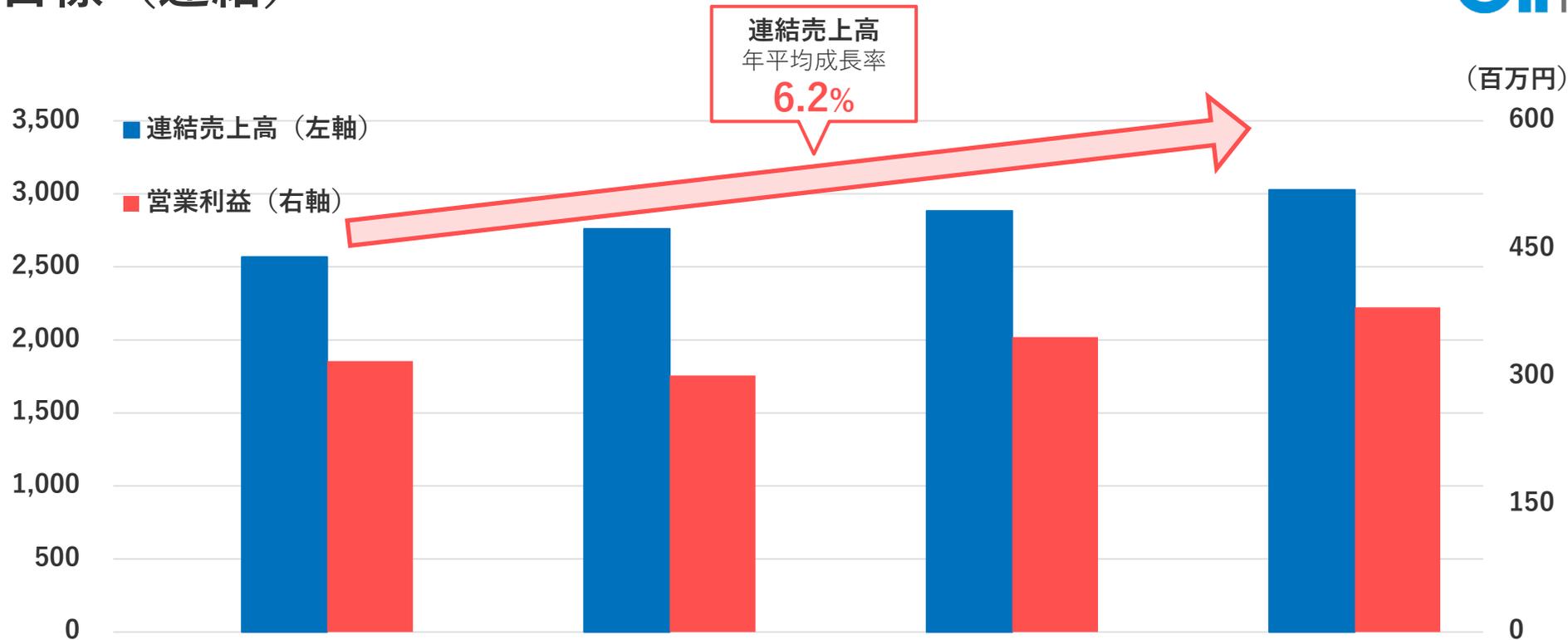
## ■ 売上高



## ■ 営業利益



# 経営数値目標（連結）



	2025年12月期 実績	2026年12月期 計画	2027年12月期 計画	2028年12月期 計画	(百万円)
売上高	2,567	2,759	2,931	3,078	
営業利益	318	300	346	381	
営業利益率	12.4%	10.9%	11.8%	12.4%	
一株あたり配当金（円）	60.00	52.00	未定	未定	
配当性向	77%	76%	40%以上	40%以上	

## ■ 本資料の注意点

- 本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。投資に関する決定は、ご自身のご判断において行われるようお願いいたします。
- 本資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略等に関わる情報は、本資料発表当日現在で入手可能な情報と合理的であると判断する一定の前提に基づき当社が予測したものです。実際の業績は、様々なリスク要因や不確実な要素により、業績見通しと大きく異なる可能性があります。
- 本資料中の情報によって生じた影響や損害については、当社は一切責任を負いません。
- なお、いかなる目的であれ、本資料を無断で複写複製、または転送等を行わないようお願いいたします。

## お問合せ先

---

株式会社グローバルインフォメーション 管理部 IR担当

E-mail: [cpd@corporate.gii.co.jp](mailto:cpd@corporate.gii.co.jp)

IRサイト: <https://corporate.gii.co.jp>