

2025年8月期 第3四半期 決算説明資料

グロースエクスパートナーズ株式会社

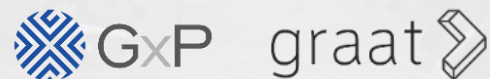
1. 事業説明
2. 3Q連結業績及びハイライト
3. トピックス
4. Appendix

1. 事業説明
2. 3Q連結業績及びハイライト
3. トピックス
4. Appendix

会社概要

社名	グロースエクスパートナーズ株式会社
所在地	〒163-0548 東京都新宿区西新宿1-26-2 新宿野村ビル48階
設立	2008年7月4日
社員数	278名（2025年5月末時点） ※グループ全体（当社グループ外への出向者含む）
代表	渡邊 伸一
事業内容	エンタープライズDX事業 <ul style="list-style-type: none">• DX推進支援事業• DX支援プロダクト・サービス事業• デジタルサービス共創事業

GxPグループ



A Company for Imagination & Innovation

常に変化と成長を続け顧客と社会に革新をもたらす知的創造企業

ミッション

ITを駆使して顧客企業の価値を創造する

私たちグロースエクスパートナーズ株式会社のミッションは、ITを駆使して顧客企業の価値を創造することです。

そのためには、顧客の強みを顧客以上に深く理解し、顧客の持つ事業価値に焦点を当てることが重要です。

日本のエンタープライズ企業は、過去の成長を支えてきた技術力や高品質なサービスなど、膨大なレガシー資産を持っています。さらに、それらを創り上げてきた優秀な社員も多数在籍しています。

私たちは、エンタープライズ企業が持つ本来の力を引き出すためのDX支援を行っております。そしてエンタープライズDX支援による新たな価値創造が、日本経済の再成長につながると確信しています。

顧客企業の価値創造を通じて、社会に革新をもたらす。
それが私たちの使命です。

エンタープライズに求められるDX（デジタルトランスフォーメーション）とは

エンタープライズ企業では、個別業務の改善にとどまらず、新たなビジネスモデルの創出や競争優位性の確立が求められる。当社が定義する「エンタープライズDX」とは、企業が長年培ってきたレガシー資産を活用した「組織」と「IT」の変革。

エンタープライズ企業が蓄積してきたデータ／強み
レガシー資産

デジタルトランスフォーメーション

“顧客起点の価値創出”に重きをおいた
組織横断的な業務プロセスのデジタル化

デジタルイゼーション

個別業務プロセスのデジタル化
Ex：ワークフローや作業の自動化／ECサイト販売 etc.

デジタルイゼーション

アナログデータのデジタル化
Ex：帳簿や請求書のデータ化／電子契約や電子署名システムの導入 etc.

レガシー資産を活用した エンタープライズDXの課題

組織の課題

- エンタープライズ企業が有する本質的価値・競争優位性を活かした顧客起点の価値創出
- 専門人財の確保と育成
- 既存の枠組みによる構造的な制限と経営資源の制約

ITの課題

- 縦割りで分断されたデータの統合と組織横断的な資産への転換・活用
- 複雑化・ブラックボックス化したシステム／仕組みの可視化・データ分析
- 新たな技術へ対応する人的・財的コスト

組織変革

出島型アプローチ

IT変革

データ駆動型プラットフォーム

×

当社事業である『エンタープライズDX支援』とは
組織変革×IT変革による顧客事業の価値創造



顧客 ブランド 設備・拠点 サポート体制
人財 既存IT資産 ビッグデータ サプライチェーン

1. 事業説明

エンタープライズDX支援におけるアプローチ

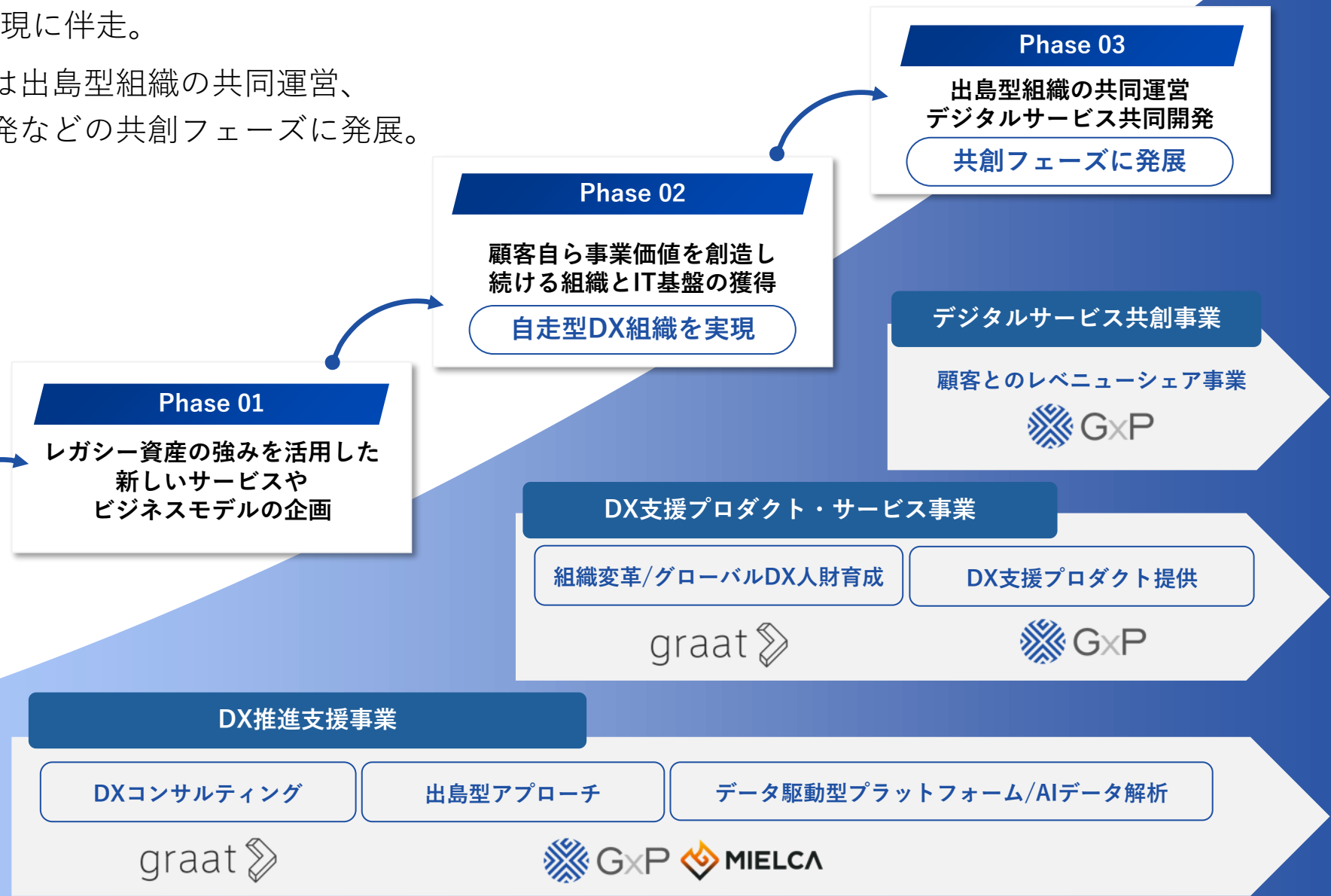
顧客の自走型DX組織の実現に伴走。

関係性が深耕した顧客とは出島型組織の共同運営、デジタルサービス共同開発などの共創フェーズに発展。

事業部門キーマンからの
新規デジタルサービスや
既存IT資産モダナイズのご相談

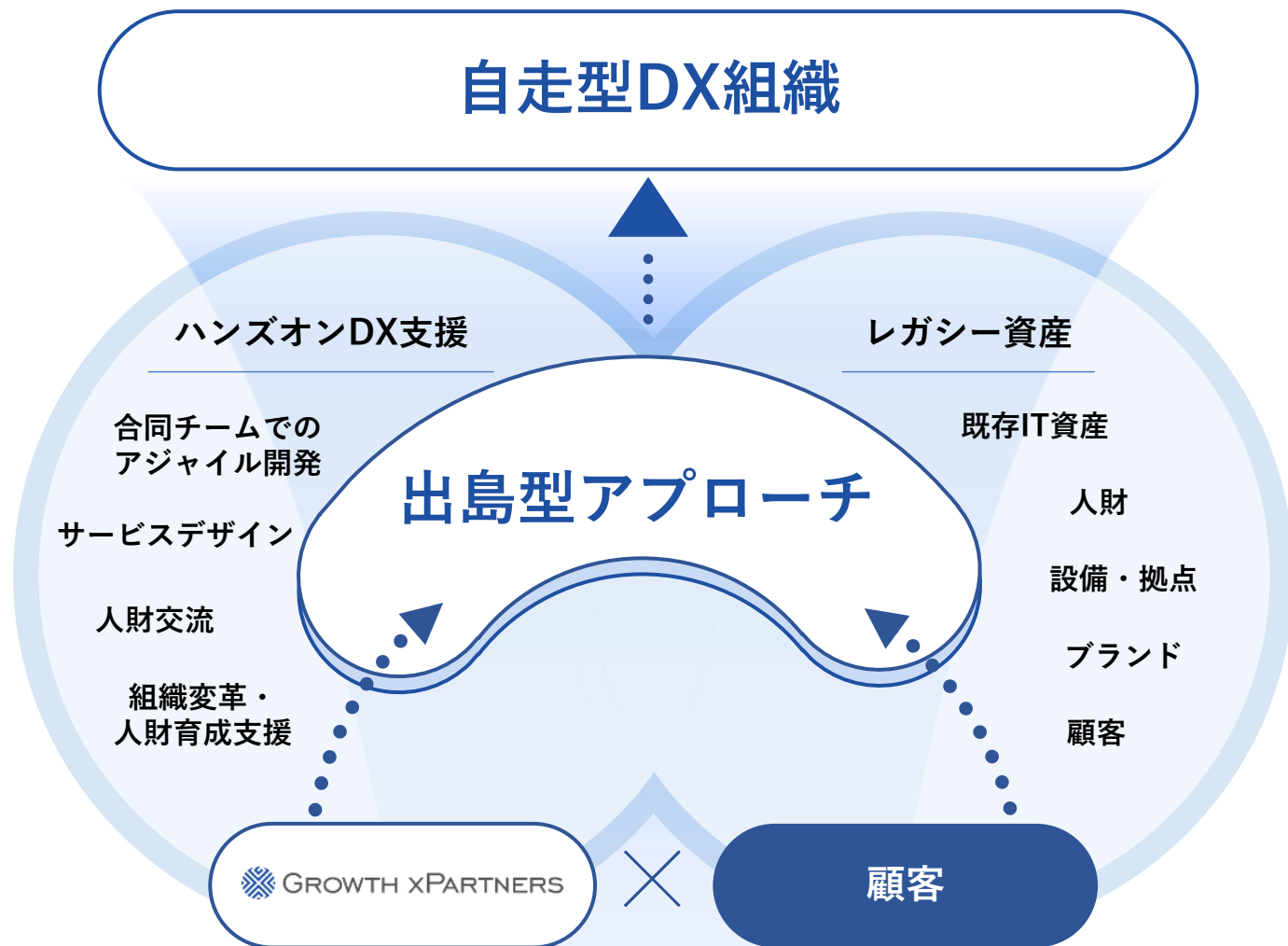


エンタープライズ企業が
蓄積してきた
レガシー資産



出島型アプローチによりハンズオンでDXを実現

特定の顧客については、役員派遣や人事制度の設計などを当社と共同運営を行う「出島型アプローチ」を採用し、より顧客に深く入り込み、ハンズオンでDX支援を実施。



出島型アプローチとは...

既存の組織や枠組みのもとでは、革新的なイノベーションを起こし辛いという課題意識のもと、イノベーション拠点として本社から切り離れた『出島』組織を作り、迅速で大胆な取組みを進めていこうという試み

共同運営会社事例

 **NIPRO System Software Engineering**

ニプロシステムソフトウェアエンジニアリング株式会社



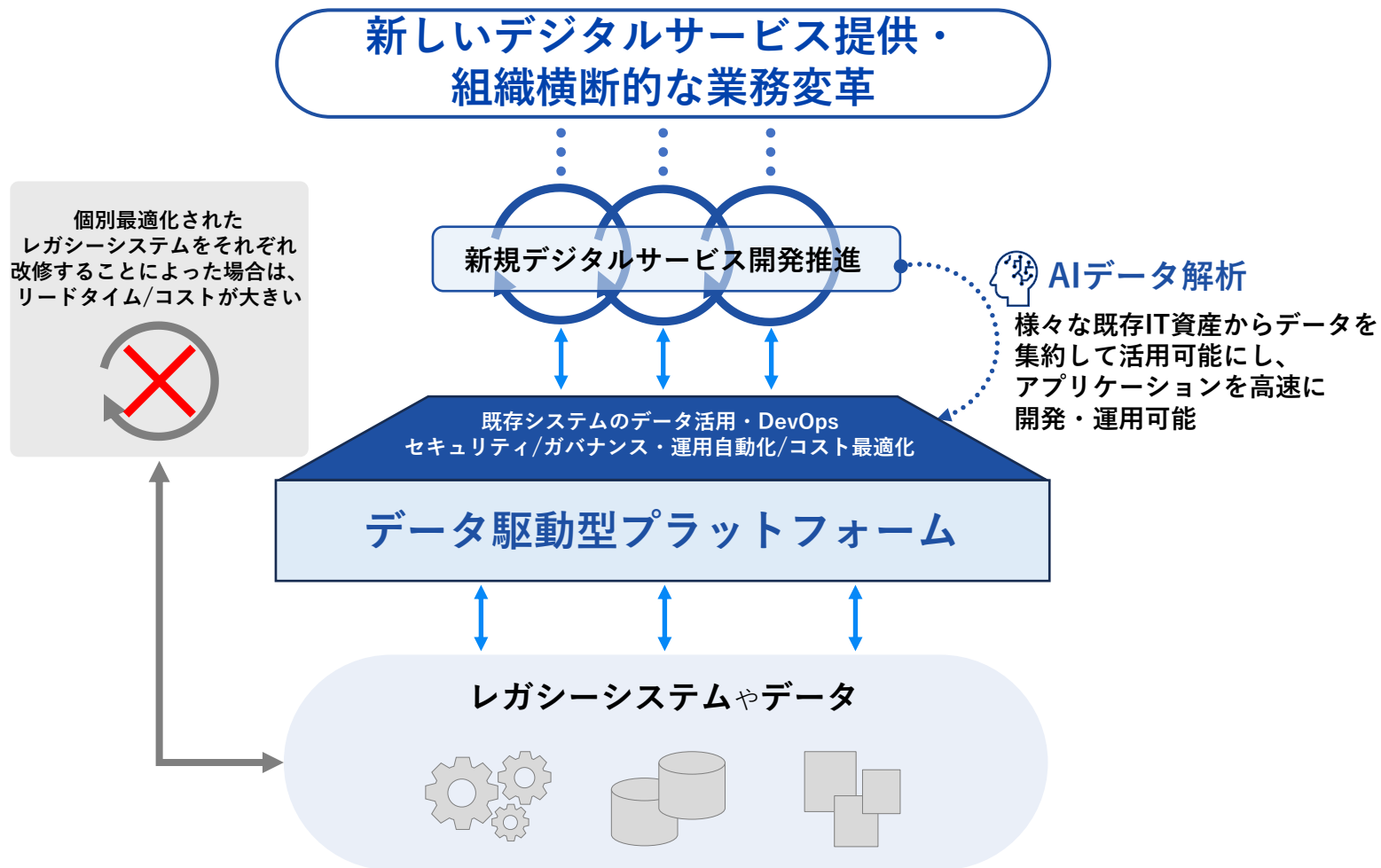
IM Digital Lab
Boost the Classic

株式会社IM Digital Lab

データ駆動型プラットフォームによる高速開発の実現

様々なレガシーIT資産からデータを集約して活用可能にし、アプリケーションを高速に開発・運用する共通基盤を「データ駆動型プラットフォーム」として提供。

顧客の新しいデジタルサービス提供や、組織横断的な業務変革を短期・低コストで実現。



顧客事例

株式会社三越伊勢丹ホールディングス
ビジネスプラットフォーム/DevOps基盤で「4倍速開発⁽¹⁾」

 三越伊勢丹ホールディングス

大成建設株式会社 X-Grab
7,000社7万人が利用する基幹システムを刷新

 **大成建設**
TAISEI
For a Lively World

注:
(1)新サービス・新機能のリリースサイクルが従来の4倍。

DX支援におけるポジショニング（一般的なITコンサルティング・大手SIerとの違い）

当社は顧客自ら事業価値を創造しつづける組織（以後「自走型DX組織」という）へ変革させるDX支援が特長。



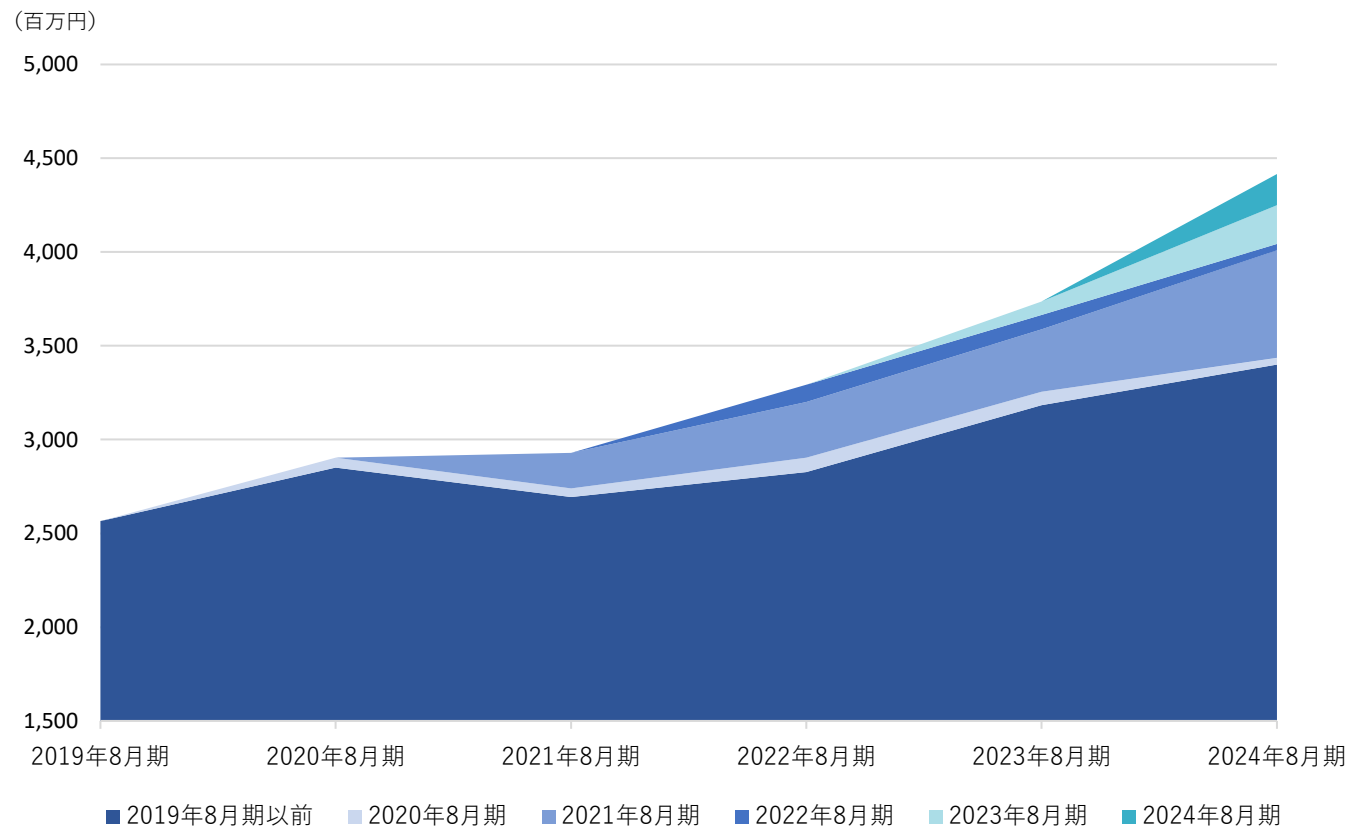
長期継続顧客による安定的な成長を実現

顧客維持率⁽¹⁾は87.6%とストック性の高い収益構造。既存顧客による売上拡大により、安定的な成長を実現。

顧客維持率



取引開始年度別の顧客との売上高推移



注：

(1)対象年度を含む過去3年度の当社との累計取引金額が300万円以上の顧客を対象として、「対象年度・対象年度の前年度いずれも取引した顧客数 / 対象年度の前年度に取引した顧客数」にて算出。

1. 事業説明
2. 3Q連結業績及びハイライト
3. トピックス
4. Appendix

2025年8月期 第3四半期 エグゼクティブサマリー

連結経営成績 営業利益は前年同期比21.4%増の577百万円を達成、事業ポートフォリオの見直しにより収益性向上。

売上高

3,651百万円
前年同期比+10.1%

営業利益

577百万円
前年同期比+21.4%

経常利益

602百万円
前年同期比+23.6%

親会社株主に帰属する当期純利益

391百万円
前年同期比+23.7%

第3四半期ハイライト

顧客基盤の強化／事業ポートフォリオの見直し

- スマートモビリティ関連の取り組み倍増をはじめ、エンタープライズ顧客向けのデジタルプラットフォーム構築案件の拡大により、売上・利益とも順調に増大。
- エンタープライズ顧客数⁽¹⁾は、第3四半期末時点において18社に到達。昨年度から取引を開始した顧客との取り組みも着実に進展。
- アトラシアン社製品の販売についてリックソフト社との業務提携を推進⁽²⁾。DX支援に注力するサービス提供体制の強化により、更なる高付加価値化を図る。

成長戦略に基づくアクションの推進

- インド子会社の設立完了⁽³⁾。顧客の海外展開に伴走する体制を強化し、出島型アプローチを基に日本企業と現地の高度人材とを結ぶ共創スキームの構築を推進。
- 日本マイクロソフト社のCopilot+ PC開発パートナーとして連携開始⁽⁴⁾、オフラインでも迅速かつ安全に生成AIを活用できるアプリケーション開発を手掛ける。
- フォルシア社と「高速検索×生成AI」を軸に業務提携⁽⁵⁾。自然言語での指示により、膨大なデータの検索・実行を可能にする新たな検索技術の創出を図る。両社の強みを活かした共同開発・営業協力を推進することで、顧客のビジネス変革・地域課題の解決に向けた継続的な協業スキームを構築。

注：
(1)売上高1,000億円以上かつ創業50年以上で、当社との年間取引金額500万円以上の顧客が対象。関連会社との取引は企業グループ単位で集計。売上高・創業年は当社調べ。

(2) <https://www.gxp-group.co.jp/news/20250327-439> (3) <https://www.gxp-group.co.jp/news/20250516-446>

(4) <https://www.gxp-group.co.jp/news/20250711-455> (5) <https://www.gxp-group.co.jp/ir/news/>

業績ハイライト (PL)

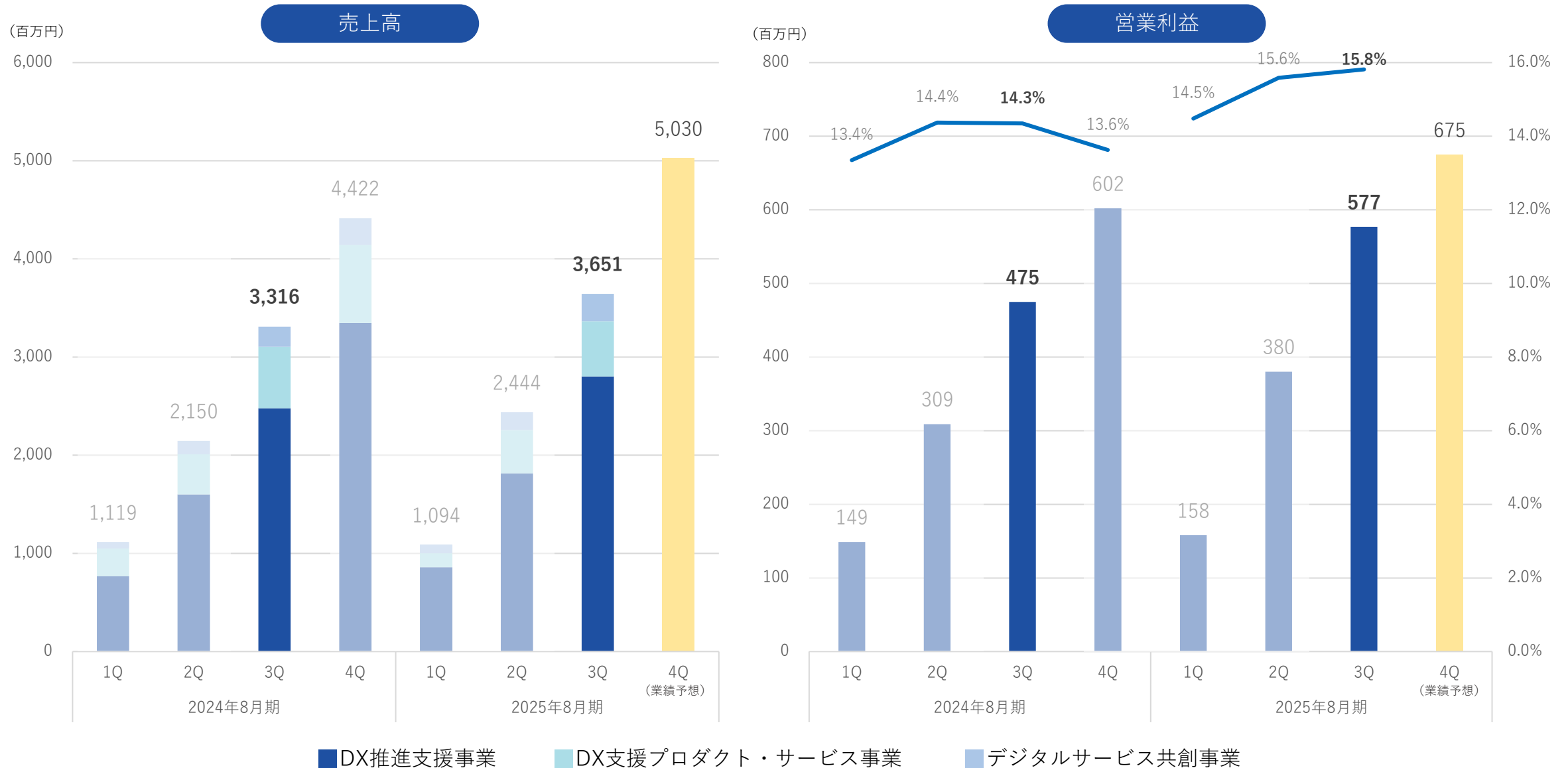
営業利益は2025年8月期第1四半期以降、前年同期比で増益を継続中。
通期業績予想の達成に向けて、堅調に推移。

単位：百万円

	2024年8月期第3四半期 実績	2025年8月期第3四半期 実績	前年同期比	2025年8月期 通期業績予想	業績予想 進捗率
売上高	3,316	3,651	110.1%	5,030	72.6%
売上総利益	1,441	1,709	118.6%	2,295	74.5%
売上総利益率	43.5%	46.8%	-	45.6%	-
営業利益	475	577	121.4%	675	85.5%
営業利益率	14.3%	15.8%	-	13.4%	-
経常利益	487	602	123.6%	741	81.3%
経常利益率	14.7%	16.5%	-	14.7%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	316	391	123.7%	459	85.1%
当期純利益率	9.5%	10.7%	-	9.1%	-

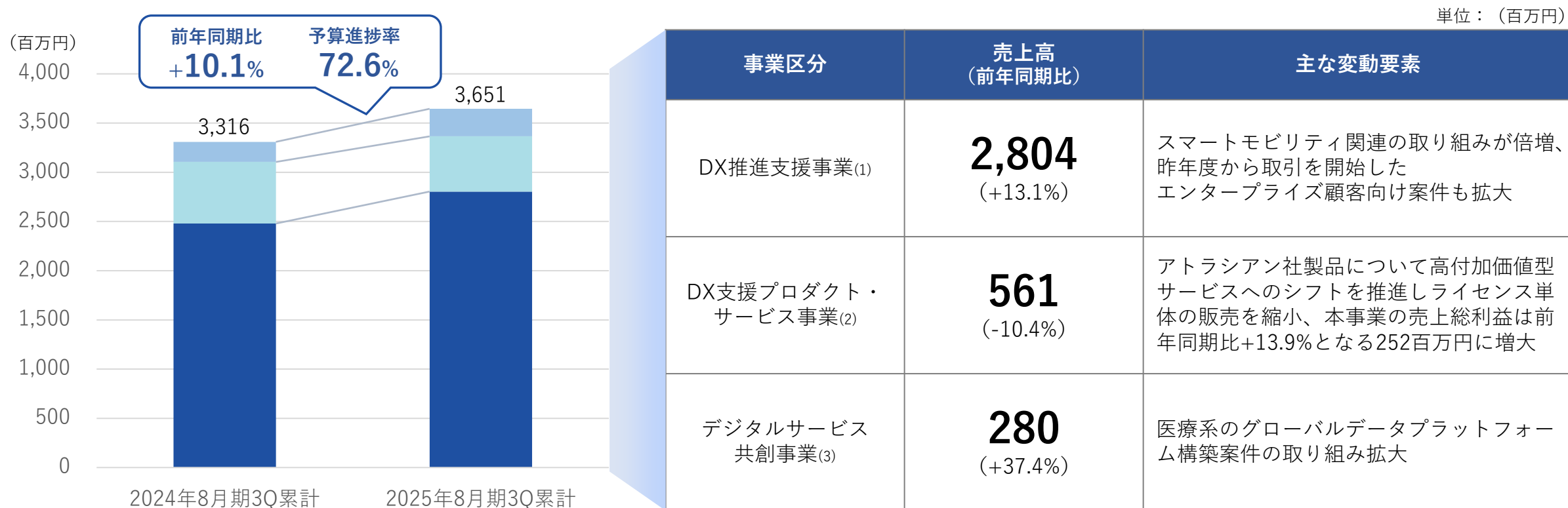
2. 3Q連結業績及びハイライト

売上高・営業利益の推移（通期）



売上高増減要因

引き続き流通・医療・スマートモビリティ・建設などの各業界におけるエンタープライズ顧客向けの取り組みが拡大。スマートモビリティ関連の取り組みが倍増したほか、昨年度から取引を開始したエンタープライズ顧客との案件も着実に拡大し、顧客基盤の強化が進展。DX支援プロダクト・サービス事業については戦略的なプロダクトポートフォリオの見直しにより、より顧客提供価値の高いプロダクトおよびサービスへのリソースシフトを実現。



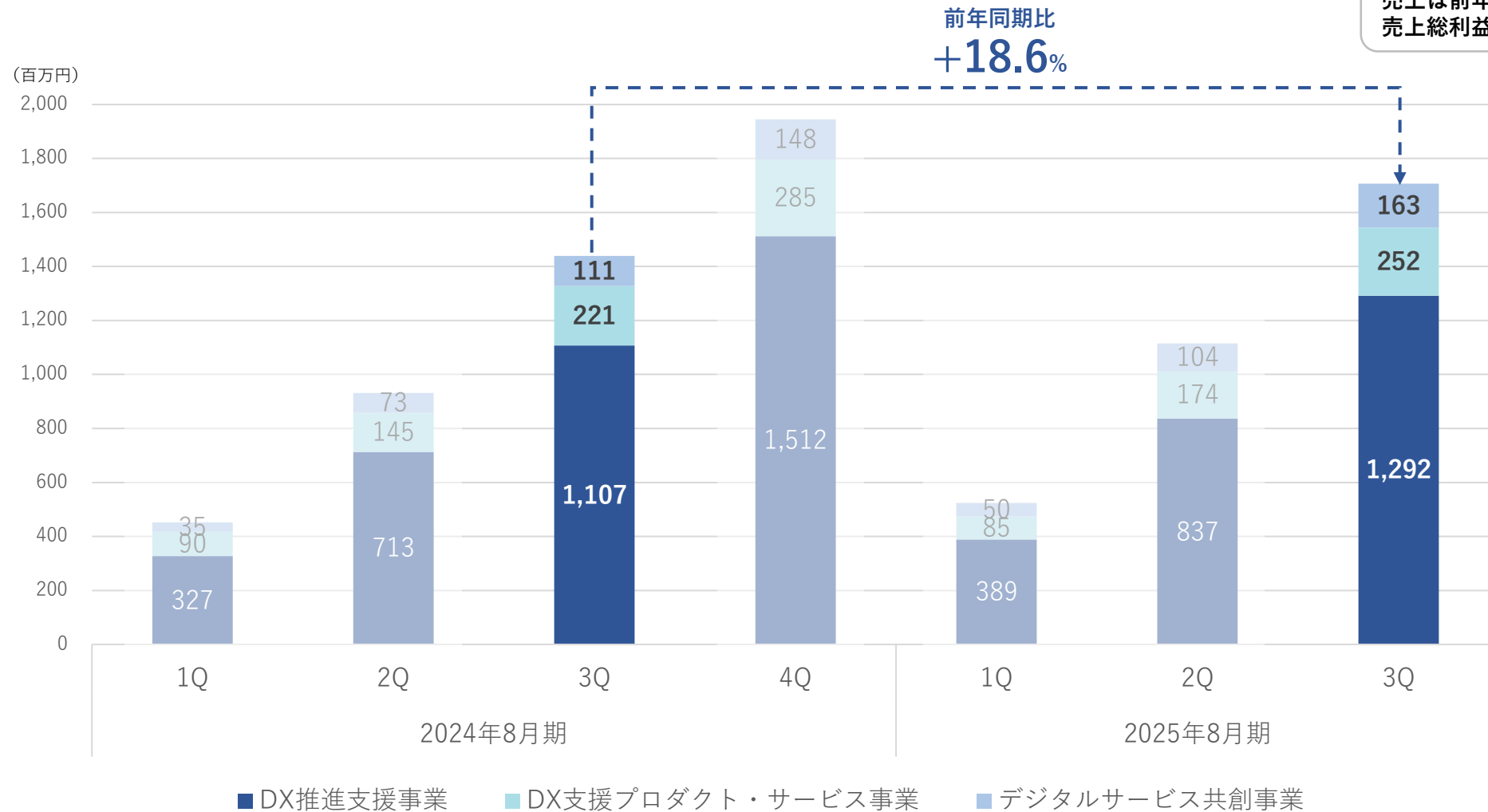
注：

- (1)顧客が業務変革を実現するための、コンサルティングからアプリケーション開発・クラウド活用まで総合的な支援を行う事業。
- (2)顧客のDX推進を支援するためのプロダクトやサービスを当社グループが販売し、ライセンス収入等によりスケラブルな収益を得る事業。
- (3)顧客のデジタルサービスに共創的に取り組み、顧客ビジネスの拡大に伴って当社グループの収益も増加する事業。

売上総利益の推移（四半期累計）

全事業において売上総利益が増加し、前年同期比+18.6%で着地。

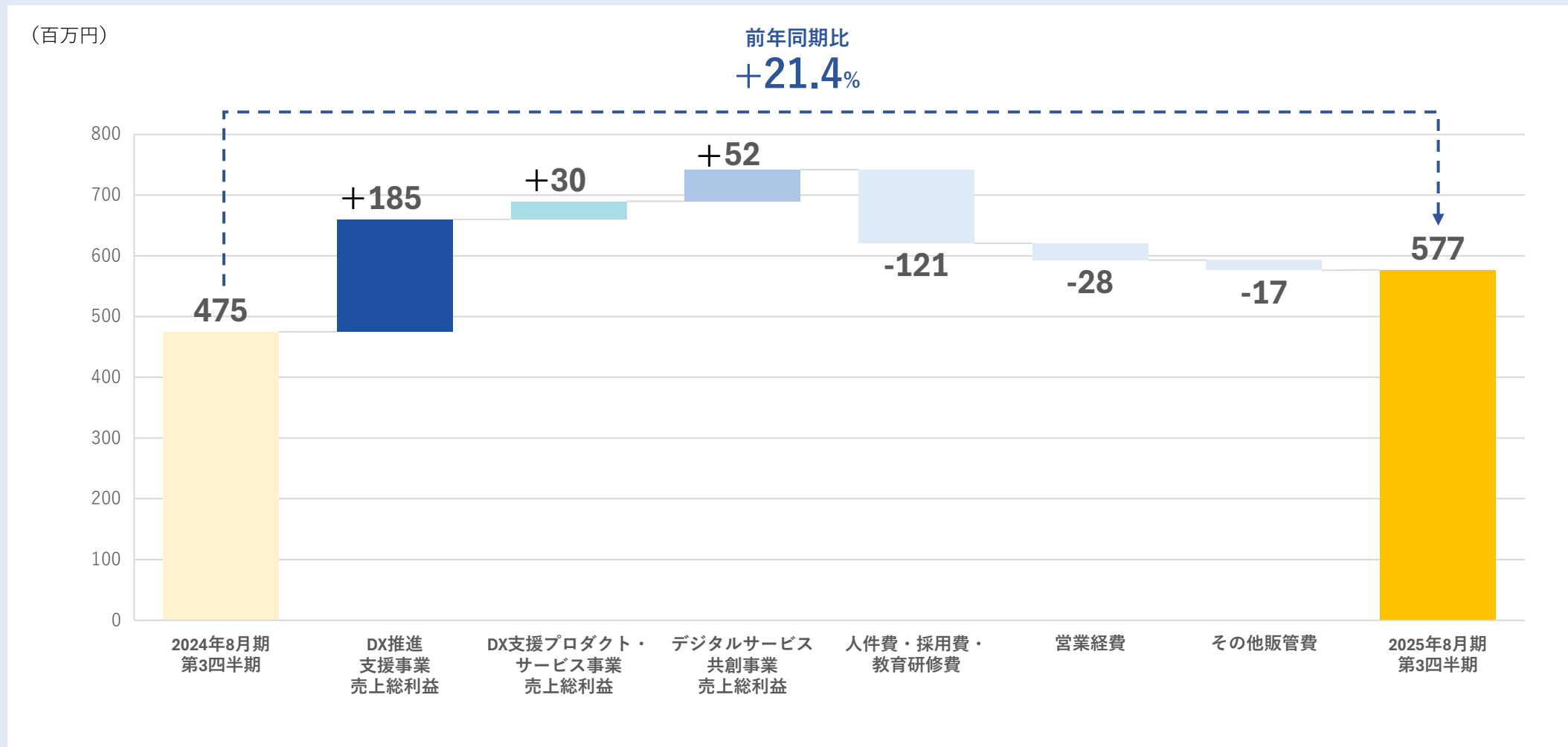
事業ポートフォリオ見直しの結果、売上は前年同期比で増加し、売上総利益も大きく伸長



営業利益の増減分析

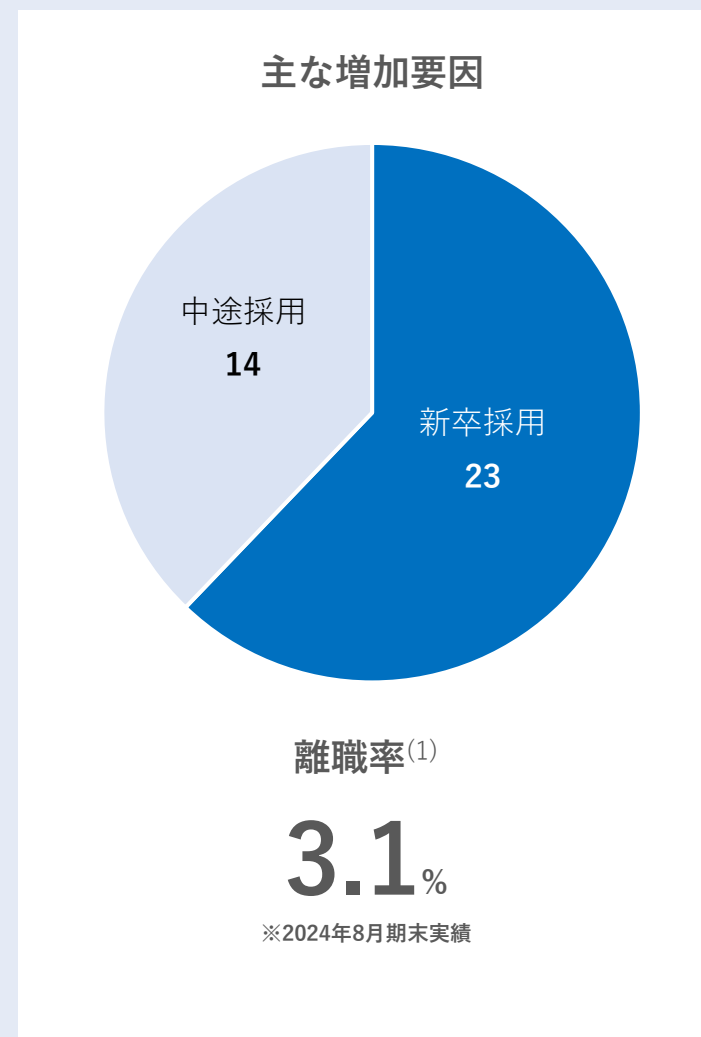
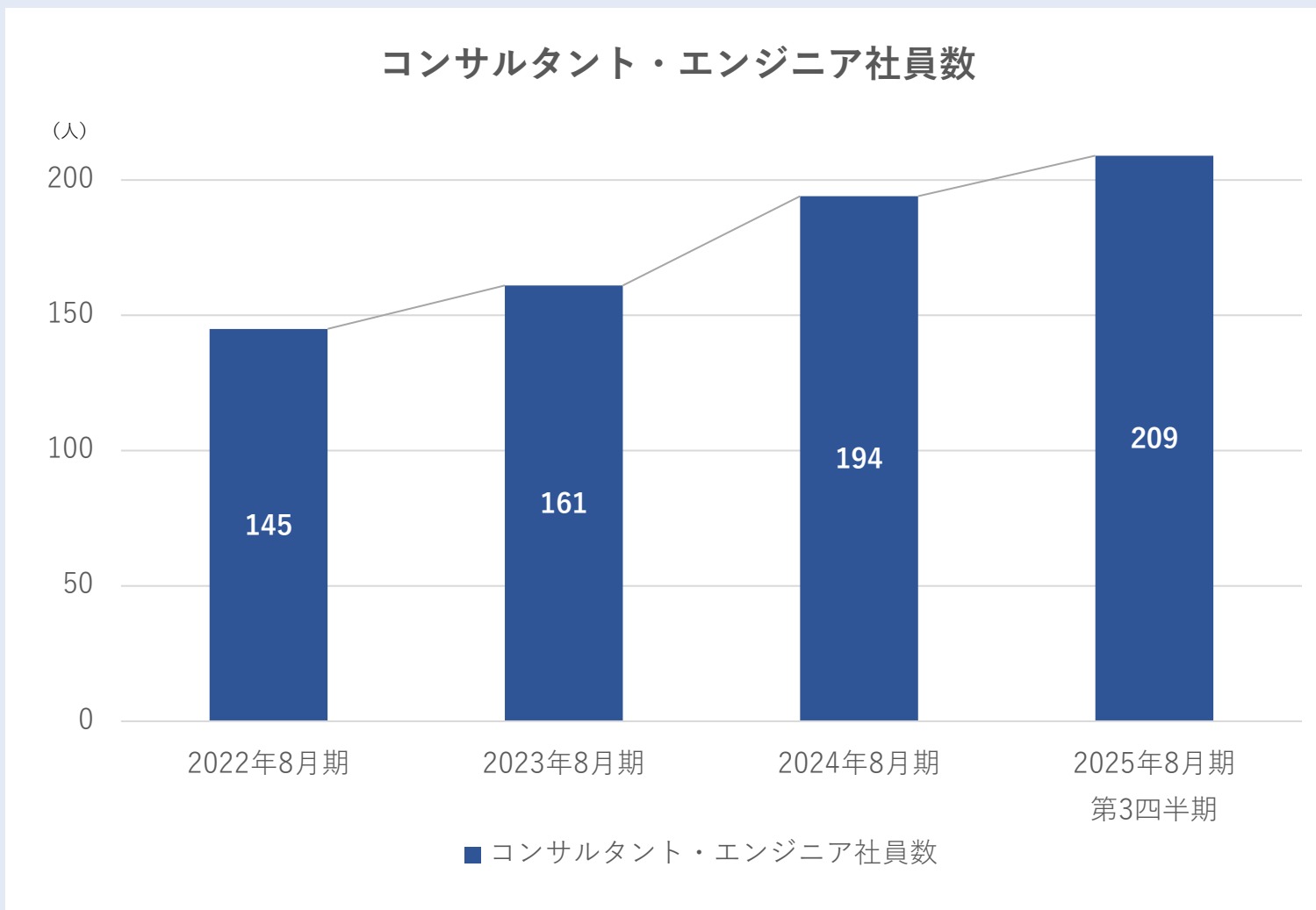
DX推進支援事業を中心に全事業において売上総利益が増加し、増益に貢献。

サービス提供力向上のため、人財の採用活動および育成を推進し、人件費・採用費・教育研修費が増加。



コンサルタント・エンジニア社員数

組織成長に伴う一定の人財流動性および中途採用の進捗状況を踏まえ、期末時点では210～220名程度となる見通し。



注：
(1) 2024年8月期中離職者数 ÷ 2023年8月期末時点人数 により算出。

貸借対照表

継続的な利益計上、上場時の増資および自己株式の処分による純資産の増加、短期借入金返済による流動負債減少により、自己資本比率は66.8%へ向上。現預金を中心とした、流動資産も増加し、将来への成長投資の原資を確保。

単位：百万円

	2024年8月期 実績	2025年8月期第3四半期 実績	増減額	増減率
資産合計（総資産）	3,536	4,678	+1,142	+32.3%
流動資産	1,978	3,065	+1,086	+54.9%
固定資産	1,557	1,613	+55	+3.6%
負債合計	1,625	1,553	▲71	▲4.4%
流動負債	1,331	1,297	▲34	▲2.6%
固定負債	293	256	▲37	▲12.7%
純資産	1,911	3,125	+1,213	+63.5%
自己資本比率（%）	54.0%	66.8%	-	-

1. 事業説明
2. 3Q連結業績及びハイライト
3. トピックス
4. Appendix

フォルシア株式会社と「高速検索×生成AI」を軸に業務提携契約を締結

高精度な検索機能とAI駆動型リサーチサービスを組み合わせた革新的な検索体験の創出を推進し、これらの先進技術を企業・産業、さらには地域課題の解決にも応用することで、持続可能な社会の実現に貢献して参ります。



提携概要・今後の展望

本業務提携に基づき、フォルシアが提供する高速・高精度な検索技術基盤「Spook」と、当社が開発・展開するオープンデータと社内データを相互に取得・探索可能な対話型インターフェース「GxRaptor」をはじめとした、両社の強みを活かした継続的な協業スキームを推進いたします。

◆ 共同開発・技術連携・PoC

プロダクト・技術の共同開発を推進し、両社が保有する技術アセットを組み合わせた競争力の高いサービス開発を進めてまいります。その取り組みの一環として進めるのが、上述の「GxRaptor」と「Spook」の連携であり、自然言語での業務指示からデータ取得・処理実行までを一貫して支援する、新たな検索体験の構築を目指します。

◆ 営業協力・共同提案

既存顧客に対するクロスセルや新規顧客への共同提案により、顧客に対する提供価値を高め、新たな市場機会の獲得を目指します。

「GxRaptor」と「Spook」の連携による新たな検索体験を広めていくとともに、両社が有するプロダクトおよび技術への知見の深さを活かした活発な共同提案を重ねることで、第二・第三の共同開発プロジェクトの可能性を模索していきます。

関連リリース : <https://www.gxp-group.co.jp/ir/news/> (当社HP)
GxRaptorサイト : <https://www.gxraptor.jp/>

日本マイクロソフト株式会社のAIアプリケーション開発パートナーとして協業開始

Microsoft社が提供するNPU搭載「Copilot+ PC」Surface向けに、クライアント上でAIを活用する業務アプリケーションの開発パートナーとして連携を開始しました。GxPは日本マイクロソフト株式会社と連携し、大企業のお客様に向けてオンデバイス AI ソリューションを提供します。

株式会社GxP、
Microsoft Surface Copilot+ PC 開発パートナー
として連携を開始
エンタープライズ向けオンデバイスAIソリューションを展開

株式会社GxPが、NPU上でCopilotが稼働する企業独自のオフラインAIアプリを開発



提供価値内容

◆ オフラインAIデモPoC開発支援

ネットワークが遮断された環境でも稼働する顧客のニーズに合わせたPoCフェーズからのアプリケーション開発に関する支援

◆ カスタムアプリ開発支援

SFA、フィールドサービス、製造ライン監視など企業固有業務に最適化したアプリケーションの個別開発に関する支援

◆ オフラインAIモデルの検証

Azure AI Foundry Localの活用ユースケースを日本マイクロソフトと検証し、Surface導入企業におけるオフラインAIニーズの発掘

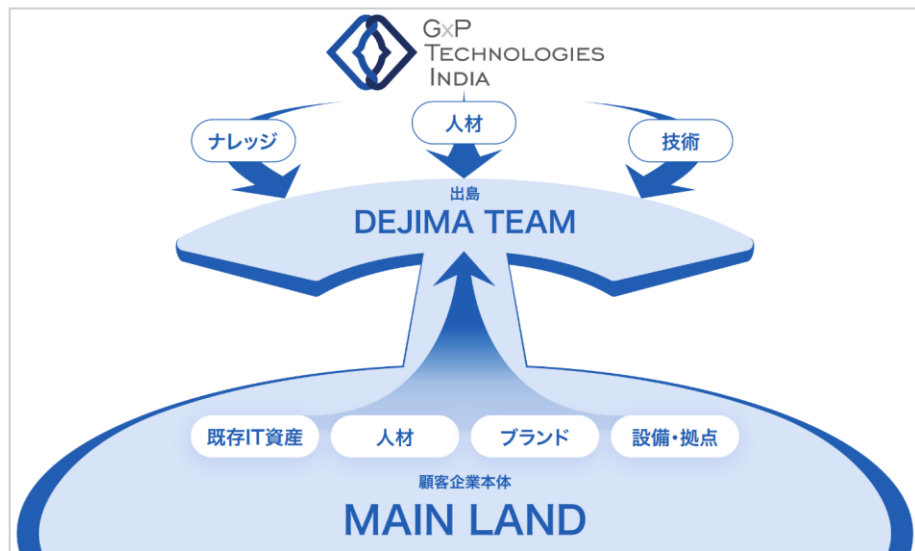
◆ 体験会・ワークショップ開催

実際の導入を想定し、実機を用いたオフライン環境におけるAIアプリケーションの活用体験会・ワークショップを提供

関連リリース：<https://www.gxp-group.co.jp/news/20250711-455> (当社HP)

GxP Technologies India Pvt. Ltd.の設立完了

GxP Technologies Indiaは、当社グループの「出島型アプローチ」をベースに、日本企業と現地の高度人材とを結ぶ共創体制を構築いたします。下記の5つを柱として、イノベーションとトランスフォーメーションの加速を支援して参ります。



事業・提供価値内容

◆ フルスタックソフトウェア開発

リアルタイム/組込み系から大規模なクラウドプラットフォームまで、幅広い分野でフルスタック開発を提供します。AI・機械学習・ディープラーニングをはじめ、クラウドコンピューティング、モビリティ、XR、Cyber-Physical Systems、SDx (Software Defined Everything) といった最先端技術を活用し、顧客企業の次世代ニーズに応えます。

◆ R&D・製品エンジニアリング

コンセプトからローンチまで、R&D、製品設計（機構・電気・電子）、高速プロトタイピングなどを通じた一貫支援を提供し、顧客企業のイノベーションパイプラインの加速に貢献します。

◆ VLSI設計・検証

大規模なハードウェア開発を行う企業向けに、高性能・準拠性の高いチップ設計、シミュレーション、検証を提供します。

◆ シミュレーション&最適化

限要素法（FEM）、流体力学、その他の高度なモデリング技術を活用し、複雑なエンジニアリング課題を解決することで、市場投入までの製品開発スピードと精度を高めます。

◆ ソフトウェア・システムのバリデーション&手動・自動バリデーション

厳格なソフトウェアおよびシステムのバリデーションを通じ、最先端技術ソリューションの信頼性とパフォーマンスを確保し、インテリジェントな自動化で強化します。

関連URL：<https://www.gxp-technologies-india.com/>（GxP Technologies India HP）

1. 事業説明
2. 3Q連結業績及びハイライト
3. トピックス
4. Appendix

主要KPI一覧



売上高
(連結)
36.5億円

2025年8月期
3Q累計

売上成長率
(連結)
10.1%

2024年8月期3Q累計～
2025年8月期3Q累計



営業利益成長率
(連結)
21.4%

2024年8月期3Q累計～
2025年8月期3Q累計

営業利益率
(連結)
15.8%

2025年8月期
3Q累計



コンサルタント・
エンジニア社員数⁽¹⁾ 海外出身人財比率⁽²⁾

189名

2025年8月期
3Q末

18.7%

2025年8月期
3Q末



エンタープライズ顧客数⁽³⁾

18社

2025年8月期
3Q累計



年間取引金額

1億円以上顧客数

9社

2024年8月期

2億円以上顧客数

5社



顧客維持率⁽⁴⁾

87.6%

2024年8月期

注:

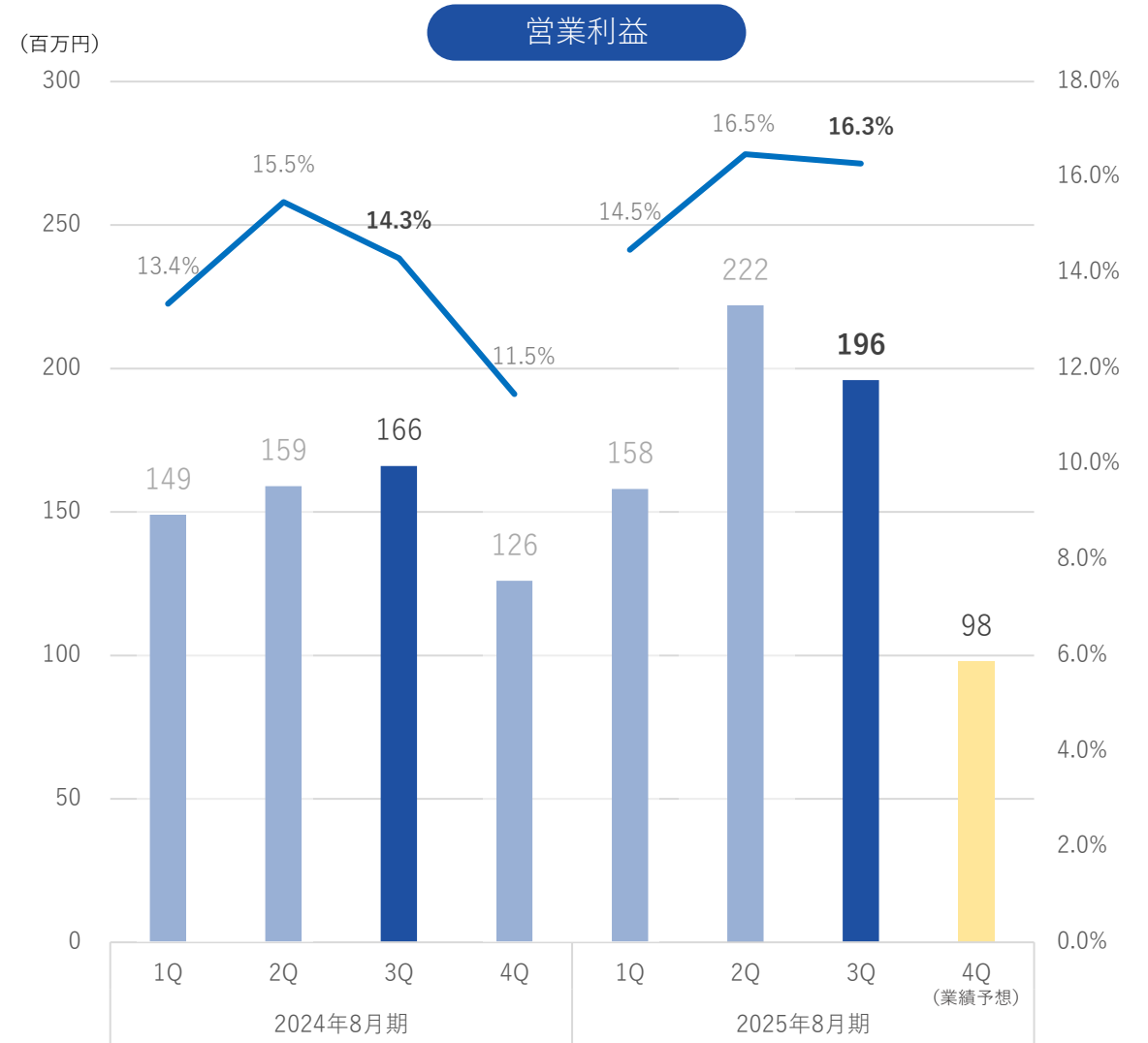
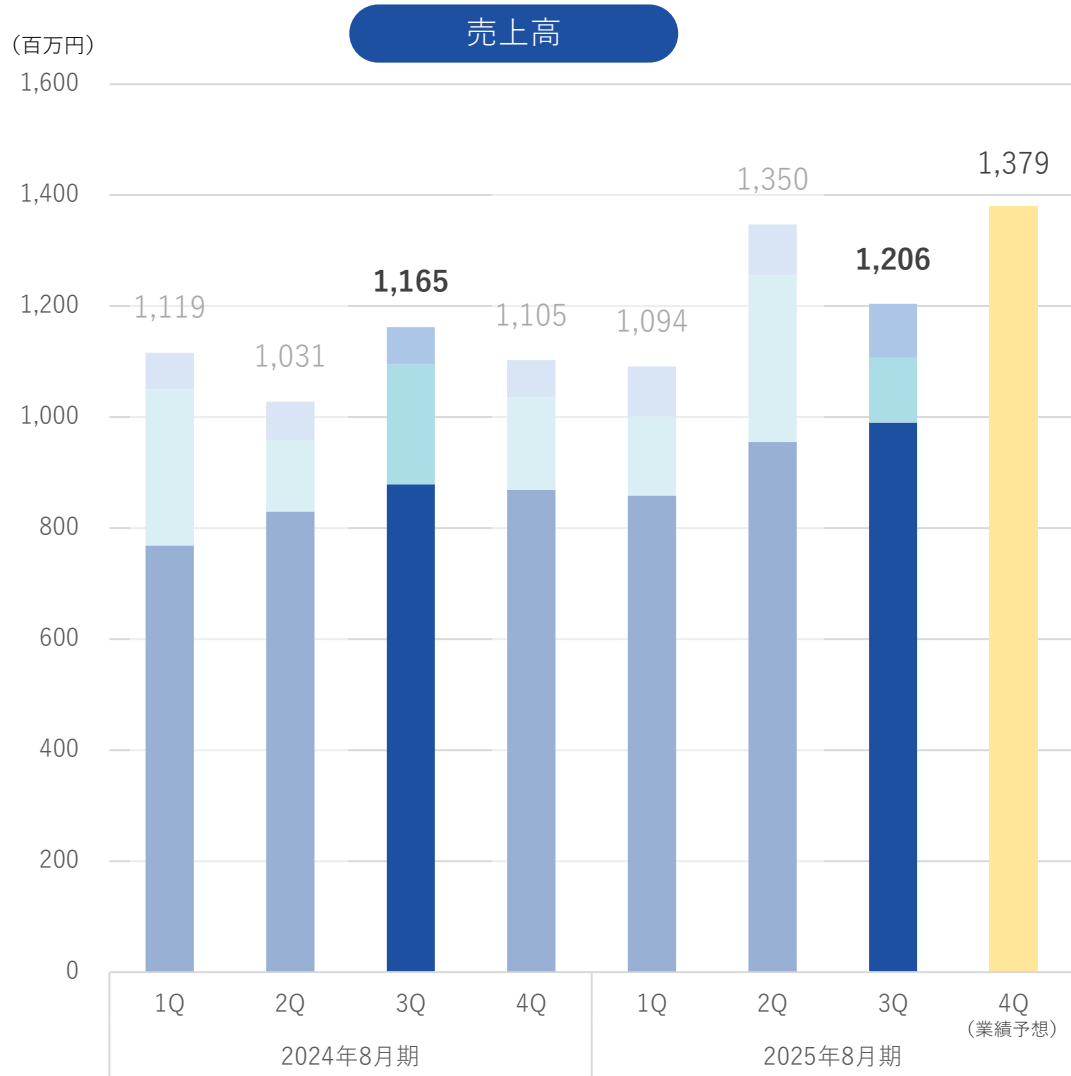
(1) 当社の連結子会社に所属する社員数。

(2) 当社グループに所属する海外出身社員数 / 当社グループに所属する全社員数。

(3) 売上高1,000億円以上、かつ、創業50年以上の顧客。対象年度の当社との取引金額が500万円以上の顧客を対象。顧客の関連会社とも取引がある場合は、取引金額を集約、企業グループを顧客1社として集計。
なお、各企業の売上高・創業年は各社コーポレートサイトなどをもとに当社調べ、当社の該当会計期間内に発表された最新の通期決算にて判定。

(4) 対象年度を含む過去3年度の当社との累計取引金額が300万円以上の顧客を対象として、「対象年度・対象年度の前年度いずれも取引した顧客数 / 対象年度の前年度に取引した顧客数」にて算出。

売上高・営業利益の推移（四半期）



■ DX推進支援事業
 ■ DX支援プロダクト・サービス事業
 ■ デジタルサービス共創事業

売上高・売上総利益・営業利益の推移

通期

(単位：百万円)

		2024年8月期				2025年8月期		
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上	DX推進支援事業	769	1,600	2,479	3,349	859	1,814	2,804
	DX支援プロダクト・サービス事業	281	410	626	794	142	443	561
	デジタルサービス共創事業	66	136	204	271	90	183	280
	合計	1,119	2,150	3,316	4,422	1,094	2,444	3,651
売上総利益	DX推進支援事業	327	713	1,107	1,512	389	837	1,292
	DX支援プロダクト・サービス事業	90	145	221	285	85	174	252
	デジタルサービス共創事業	35	73	111	148	50	104	163
	合計	453	933	1,441	1,948	526	1,117	1,709
	売上総利益率	40.5%	43.4%	43.5%	44.1%	48.1%	45.7%	46.8%
営業利益	営業利益	149	309	475	602	158	380	577
	営業利益率	13.4%	14.4%	14.3%	13.6%	14.5%	15.6%	15.8%

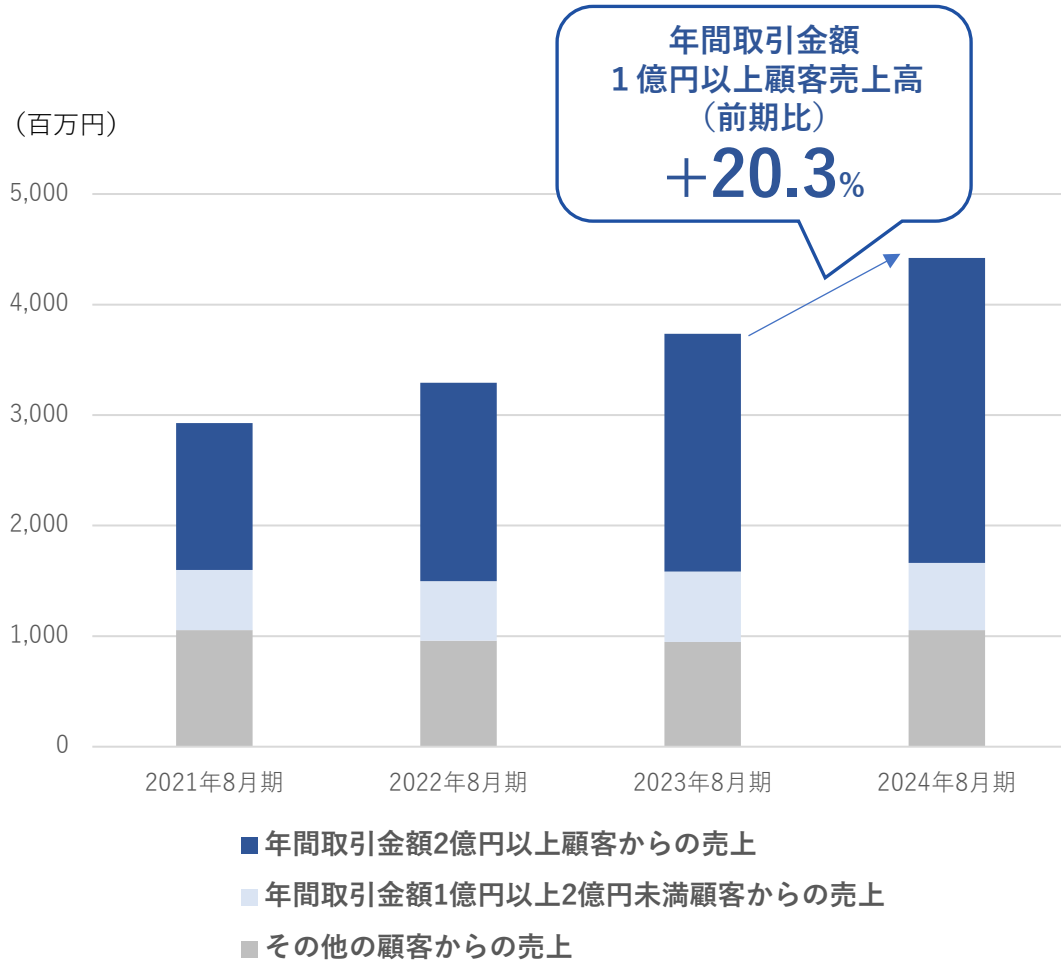
四半期単位

(単位：百万円)

		2024年8月期				2025年8月期		
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上	DX推進支援事業	769	830	879	869	859	955	990
	DX支援プロダクト・サービス事業	281	128	216	167	142	300	117
	デジタルサービス共創事業	66	70	67	67	90	92	97
	合計	1,119	1,031	1,165	1,105	1,094	1,350	1,206
売上総利益	DX推進支援事業	327	386	393	405	389	447	454
	DX支援プロダクト・サービス事業	90	54	76	63	85	89	77
	デジタルサービス共創事業	35	38	37	37	50	53	59
	合計	453	480	508	506	526	591	592
	売上総利益率	40.5%	46.6%	43.6%	45.8%	48.1%	43.8%	49.1%
営業利益	営業利益	149	159	166	126	158	222	196
	営業利益率	13.4%	15.5%	14.3%	11.5%	14.5%	16.5%	16.3%

顧客数の推移

提携先との取引拡大により、年間取引金額が1億円・2億円以上の顧客数が増加。



括弧内は対前年度増減数

当社が接点を有する顧客数

133 (-5)

年間取引金額5,000万円以上顧客数

14 (+3)

年間取引金額1億円以上顧客数

9 (+1)

年間取引金額2億円以上顧客数

5 (+1)

年間取引金額5億円以上顧客数

2 (+1)

※2024年8月期末実績

人財戦略トピックス

ユニークな採用力により、エンジニア/コンサルタント数を継続的に拡大。

直近4年の新卒定着率97%

成長を実現できるフィールドと、安心して長く働き続けることができる環境提供により、社員の高い定着率を実現。

直近4年
97%

新卒採用

退職者

	新卒採用	退職者
2021年8期	5名	0名
2022年8期	12名	1名
2023年8期	22名	0名
2024年8期	26名	1名

ユニークな中途採用力

中途採用において、リファラル・アルムナイ⁽¹⁾採用が高水準で推移。人材紹介会社からの紹介、ダイレクトリクルーティングに加えてSNS発信をきっかけとする海外出身人財の獲得。

直近2年
43%

中途採用人数 リファラル/アルムナイ 率

	中途採用人数	リファラル/ アルムナイ	率
2023年8期	18名	7名	39%
2024年8期	17名	8名	47%
合計	35名	15名	43%

注:

(1)自社の社員などからの紹介を介した採用（リファラル）、当社を離職した元社員（アルムナイ）の再採用による採用手法。

エンタープライズDX領域に対して経験値の高い、プリンシパル人財の積極採用を推進・実現

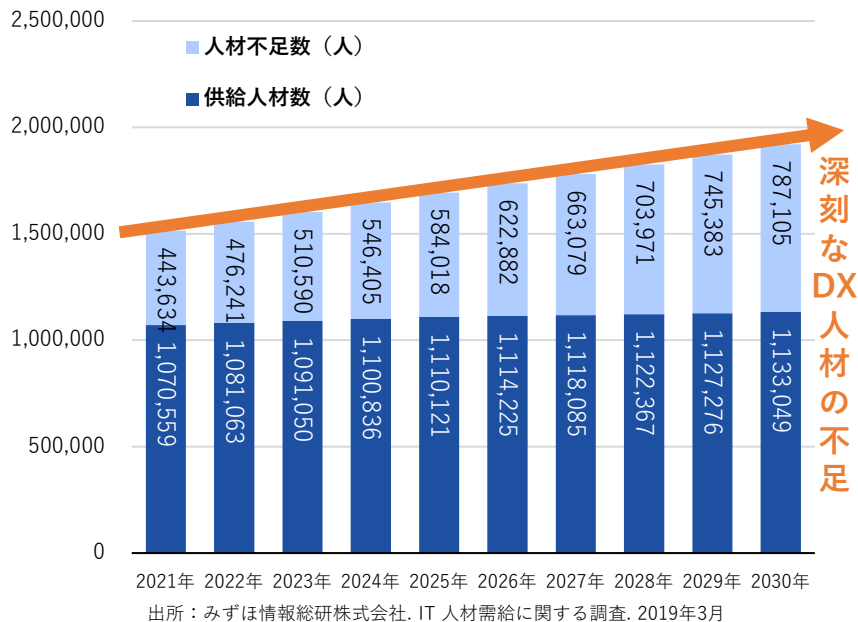
上場を契機とした企業認知度向上を生かし、
エンタープライズ企業の経営課題に精通したプリンシパル人財の積極採用を推進・実現。

エンタープライズ顧客の特徴である、重厚な経営組織・企業風土やレガシーシステムに精通したプリンシパル人財・ベテラン人財の知見を事業に活用。

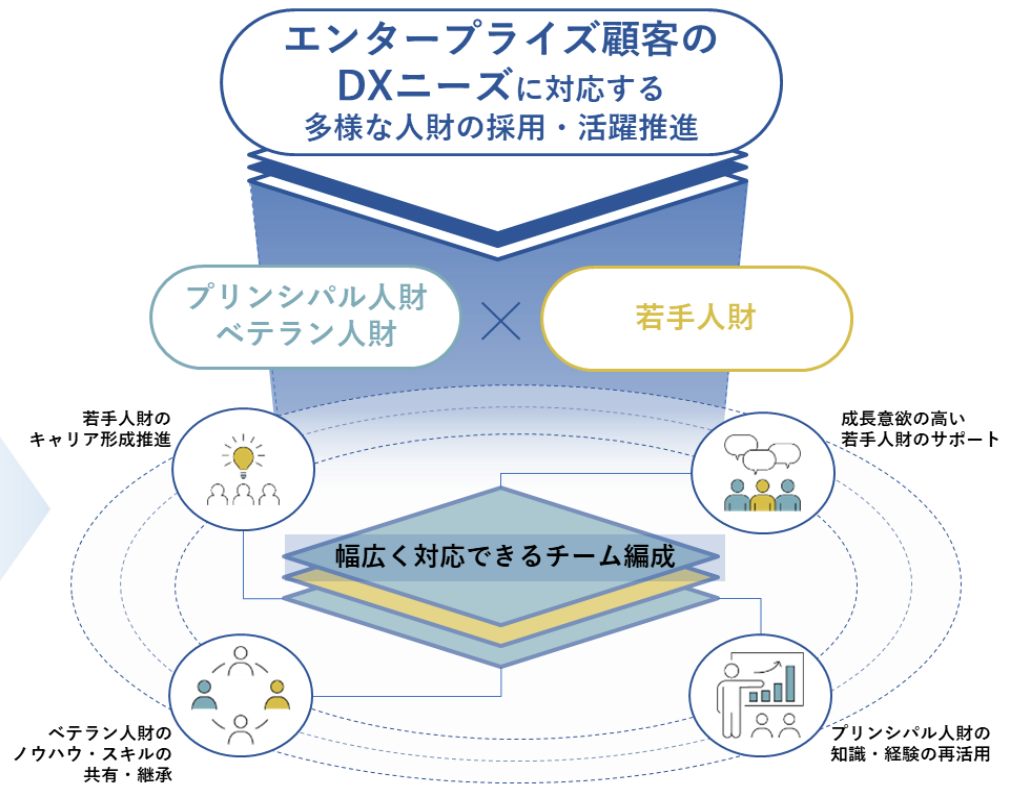
⇒ エンタープライズ顧客にとって、“経営の本質に関わるDXニーズ”に幅広く対応できるチーム編成を可能に。

⇒ GxPグループにおける企業風土の特徴である“多様な人財のコラボレーション”を生かし、プリンシパル人財によるスタートアップ環境での活躍と、次世代人財の育成を推進。

IT人材需給に関する主な試算結果



プリンシパル人財獲得に注力



(注) プリンシパル人財：事業やその変革を推進する実績を有しており、エンタープライズ企業のDXに関して中心的な役割を果たす、専門的な知見や長年の経験を有する人財

ロイヤリティを高める各種施策

社員一人ひとりが自律心を持ち、自発的に成長し続けることができる環境を起点にサービス提供力を拡大。
「これから先もGxPグループで働いていきたい」と、心から思え、安心して長く働き続けられる会社を目指し、
社会の変化に合わせ、継続的に制度改革や環境の整備施策を展開。

Sustainable Work Culture

多様な環境の中、自律的に成長し
安心して長く働ける環境づくりに関する施策

充実した福利厚生

- 企業型拠出年金（401K）加入
- 生命保険、健康保険加入
- 健康ドリンク無料自動販売機設置
- 社員寮、住宅手当の完備
- ウェルネスカフェ 日常的な、社員の健康施策

多様なメンバーと 挑戦し続ける環境

- メンバーのレベルに合わせた各種研修の実施
- 自然発生的な社内勉強会の活動促進
- 外部イベントへの積極的な参加促進

成長を後押しし合う 企業文化の醸成

MIGAKU

- **AI Profession** AIデータ分析勉強会
- **G's Award** オリジナルピアボーナス制度
- **G's BizCon** ビジネスモデルコンテスト
- **GrowthUs!** 社内プロダクト活性化プロジェクト
- **GxDoJo** 社内教育プロジェクト

グループ横断でユニークな成長機会を継続的に提供し
社員に対して業務時間の10%程度を目安に
これらの取組に参加することを推奨して
さらなる生産性向上に取り組む。



グループを横断した 成長機会の提供



サテライトオフィス（KYODO CAMP）



テック勉強会の様子

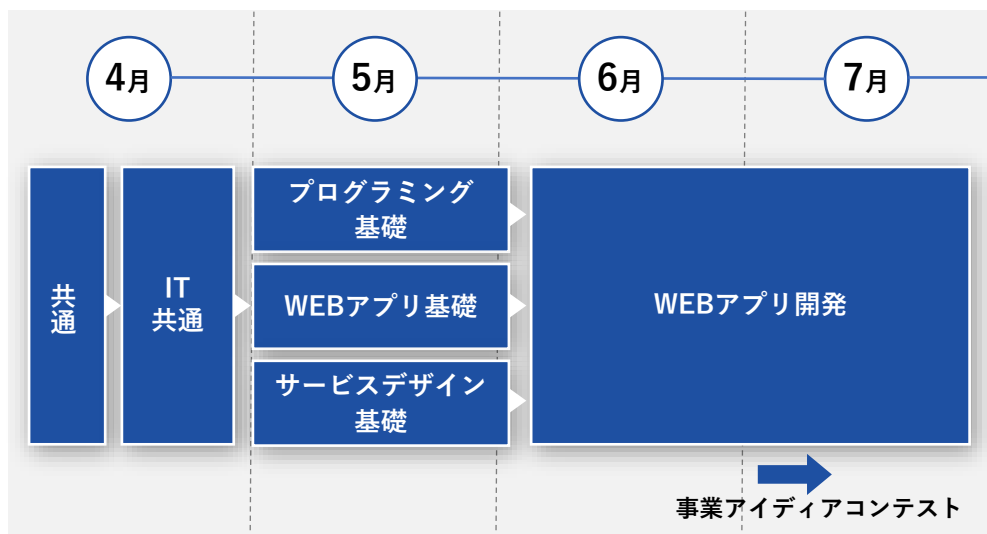
サービス提供力の拡大を裏付けるDX人財育成力と実績

独自のDX人財育成プログラムによりIT未経験からでも4カ月間でプロジェクトへアサイン可能。2022年以降、新卒採用人数を増やす中でも、生産性指標であるコンサルタント・エンジニア社員⁽¹⁾一人あたりの売上高・営業利益は上昇傾向。

独自のDX人財育成プログラム

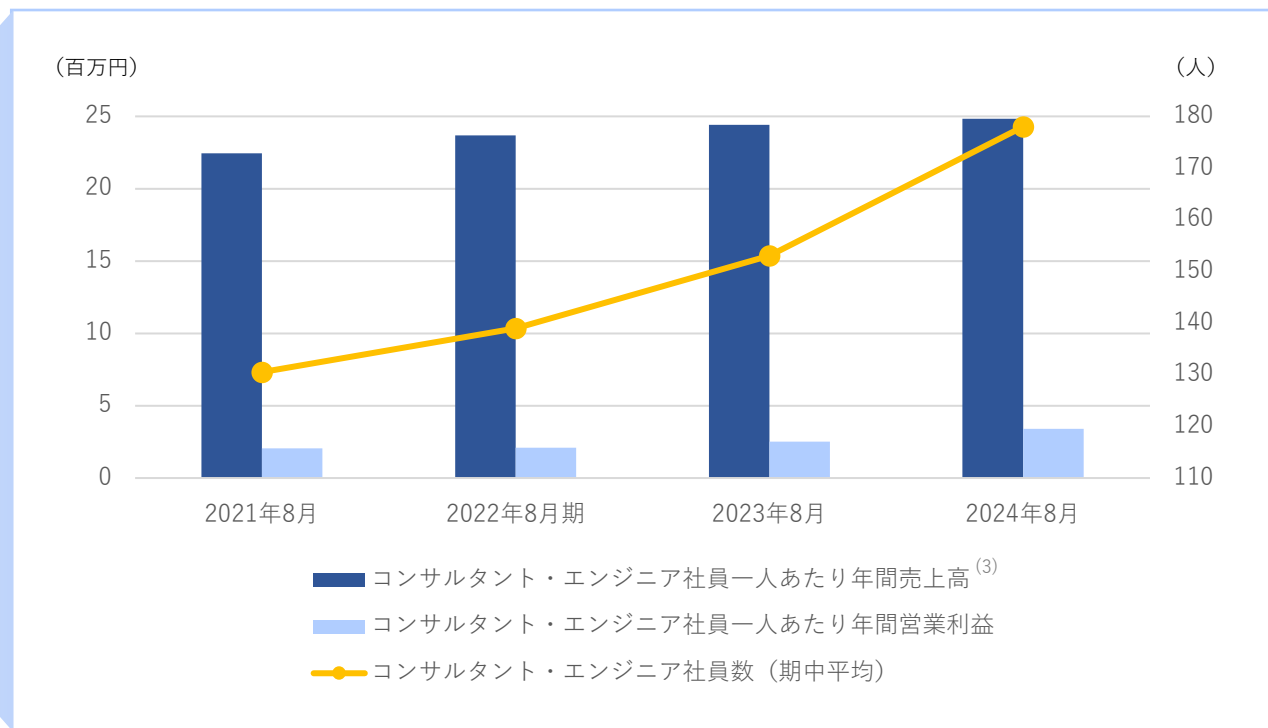
企業理念 + GxP Way⁽²⁾を体現

サービスデザイン × アジャイル開発
× ローコード開発ツール/生成AI活用



IT未経験からでも4カ月でプロジェクトアサイン可能に

新卒採用人数を増やす中でも生産性を向上



注:

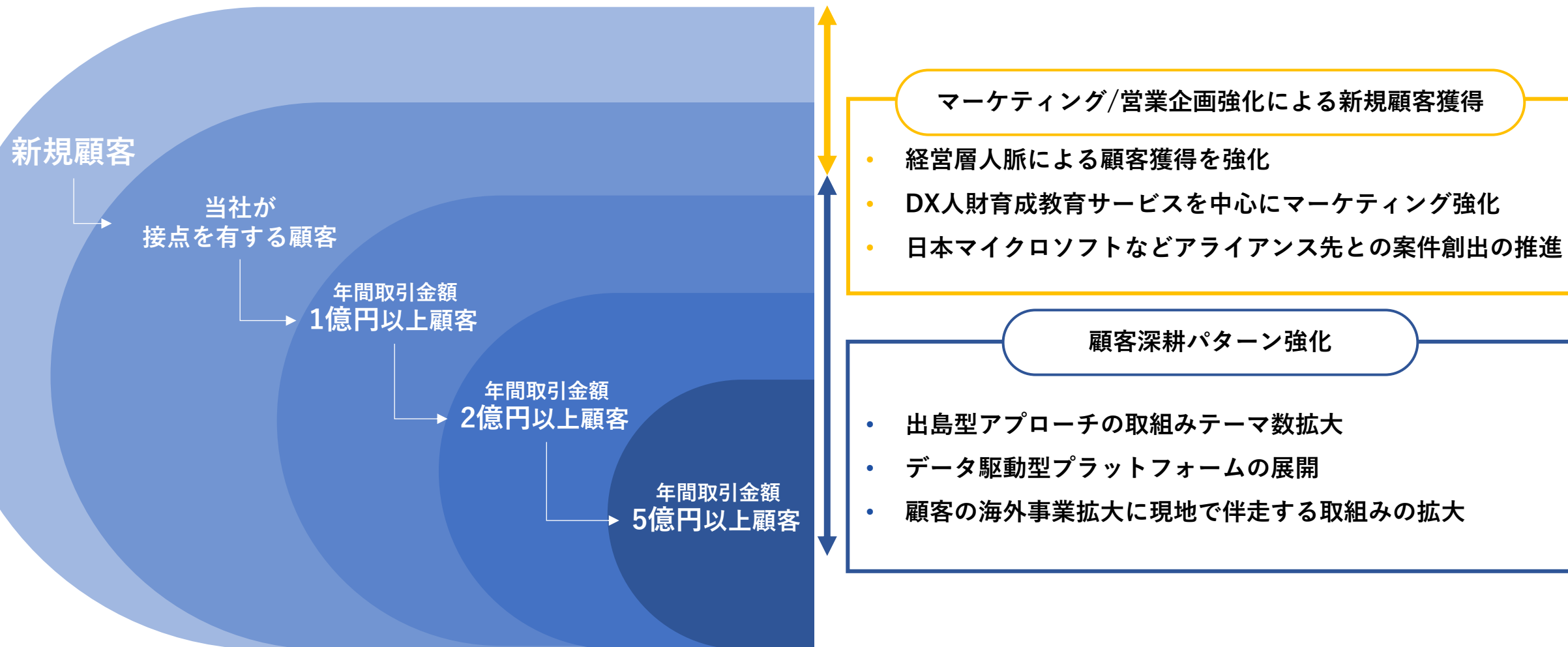
(1) 当社の連結子会社に所属する社員数。

(2) 企業理念を達成し実現するために、私たちGxPグループのメンバーが顧客と社会に約束し、行動していく際に基本となる考えとして定めているもの。 <https://www.gxp-group.co.jp/gxp-way>

(3) 2021年8月期の数値は未監査。売上高・営業利益は連結の数値。

エンタープライズ顧客基盤の拡大

組織変革・グローバルDX人財育成サービスをはじめとしたマーケティング・営業企画力を強化、新規顧客獲得を強化して顧客接点を拡大、顧客深耕パターン強化により年間取引金額1億円以上/2億円以上/5億円以上の顧客数を拡大。



エンタープライズ顧客基盤拡大：新規顧客獲得のためのマーケティング・営業戦略

新規顧客獲得のためマーケティング・営業企画力を強化、事業全体の新規獲得戦略を策定して確実な成長を実現。

サービス・プロダクト

- DXコンサルティング
- 組織変革/グローバルDX人財育成
- DXチーム開発
- DX支援プロダクト&付加サービス

ターゲット・マーケット

- 全国の製造・流通・商社・サービス・金融サービス
- 売上高2000億以上の大手企業
- 売上高1000億以上の地方盟主企業

共創アライアンス

- 日本マイクロソフト：
Azureデータ駆動型プラットフォーム、
AIネイティブ開発by GitHub Copilot
- 日本IBM：レガシーモダナイゼーション
- 日本ヒューレット・パッカード：
ハイブリッドクラウド、海外DX案件対応



見込み顧客のペルソナ

- 経営がデジタル推進にコミット
- 事業のデジタルサービス化への期待
- 自社デジタル人財育成と
ソフトウェア内製化意欲が旺盛

訴求ポイント

- レガシー資産の分析力
- ハイブリッドアーキテクチャ
コンサルティング力
- AIベースの企画/デザイン/DevOps開発の
生産性
- グローバル案件対応力

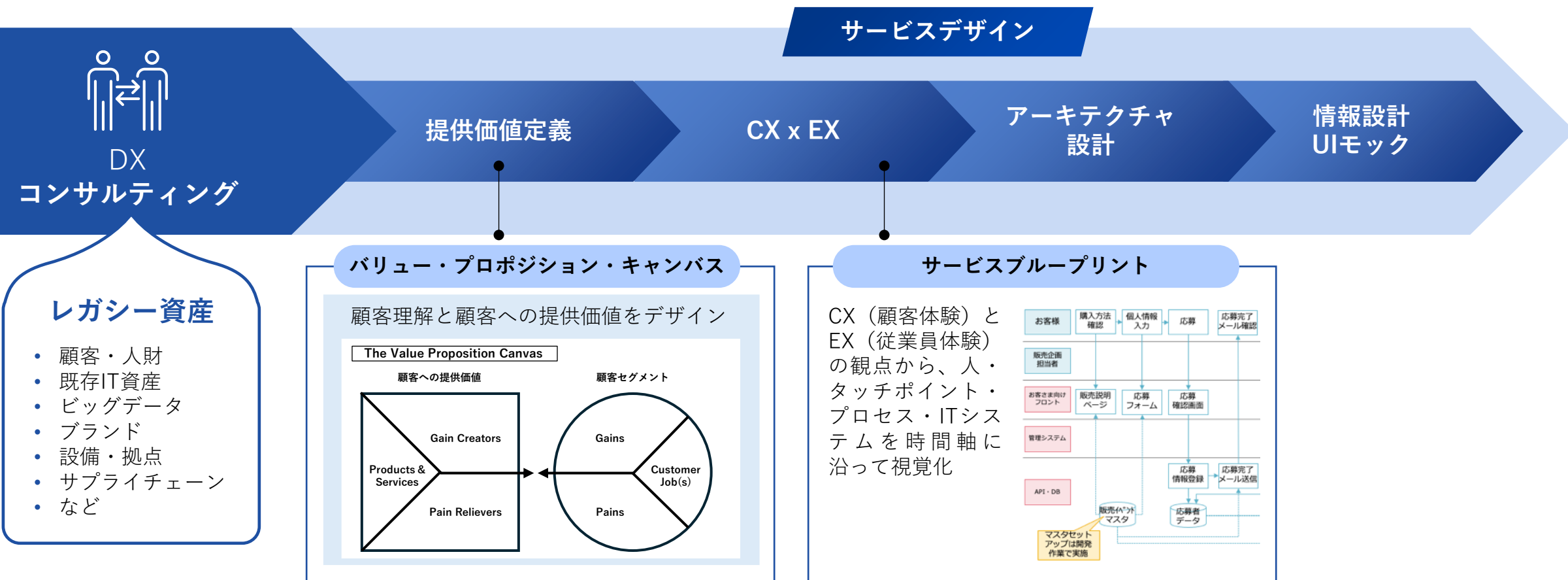
ビジネス機会の創出

- 技術コミュニティからの紹介
- CxOネットワークを活かした業界毎の
アカウントセールス

レガシー資産を活用するDXコンサルティング

レガシー資産を活用し、新しい事業価値の発見を支援するDXコンサルティングからスタート。

顧客自身が事業価値定義やそれに基づく新たなサービスを継続的に創出するためのプロセスやノウハウを顧客に提供。



エンタープライズ顧客の海外展開に伴走

エンタープライズ顧客の海外展開に伴走し、グローバルな出島組織の組成、顧客基盤の拡大及びサービス提供力の強化を図る。

■ 合併会社や顧客との共同拠点等の設立について検討開始

顧客の海外事業拡大に伴走する体制の強化、新たなエンタープライズ顧客網の模索

- グローバルサウスを中心とした海外展開をサポートするため、エンタープライズ顧客との共創（海外における出島組織の立ち上げ）

海外人財の獲得推進、事業規模の拡大に資するリソース増強

- 国内外におけるエンタープライズDX推進支援体制を強化するため、グローバルなDX人財の母集団形成

グローバルな人財交流を通じ、知見やノウハウ、マインドセットの醸成

- 多様なバックグラウンドを持つ人財交流を通じ、成長力の源泉であるエンタープライズDX人財の育成、強化

※具体的な施策の内容が整い次第、随時公表いたします。

地方を拠点とする大手企業や自治体のDX推進に伴走し、地方創生・活性化を支援

地方を拠点とする企業との提携関係の構築を通じ、地方創生・活性化や優秀な人財獲得を推進。

■ 国内企業のM&Aを含む資本提携および業務提携について検討開始

地方を拠点とする企業と連携し、地方発祥の有力企業・エンタープライズ企業へアプローチ

- 地方を拠点とする企業との連携・協業を通じ、地場のネットワークを活用することにより、地方発祥のエンタープライズ企業や地方自治体にアプローチすることで、事業規模及び顧客基盤の拡大を図る

コア人財の獲得・DXナレッジの共有を通じ、相互に競争力向上を図る

- 地元で活躍する優秀な人財の採用、エンタープライズDXのナレッジ共有や育成を通じ、リソース増強と地方活性化を両立
- Uターン、Iターン、Jターン等の働き方改革を推進し、働きやすい環境を作りつつ地元を盛り上げる

社会課題の解決や、デジタルインフラの整備に伴走し、地方の自走支援を推進

- 蓄積されたデータを活用し、新たな取り組みを推進することで、地域格差の縮小や人財流動性の促進を通じ、地域の強みを生かした競争力向上と自走環境を整える

※具体的な施策の内容が整い次第、随時公表いたします。

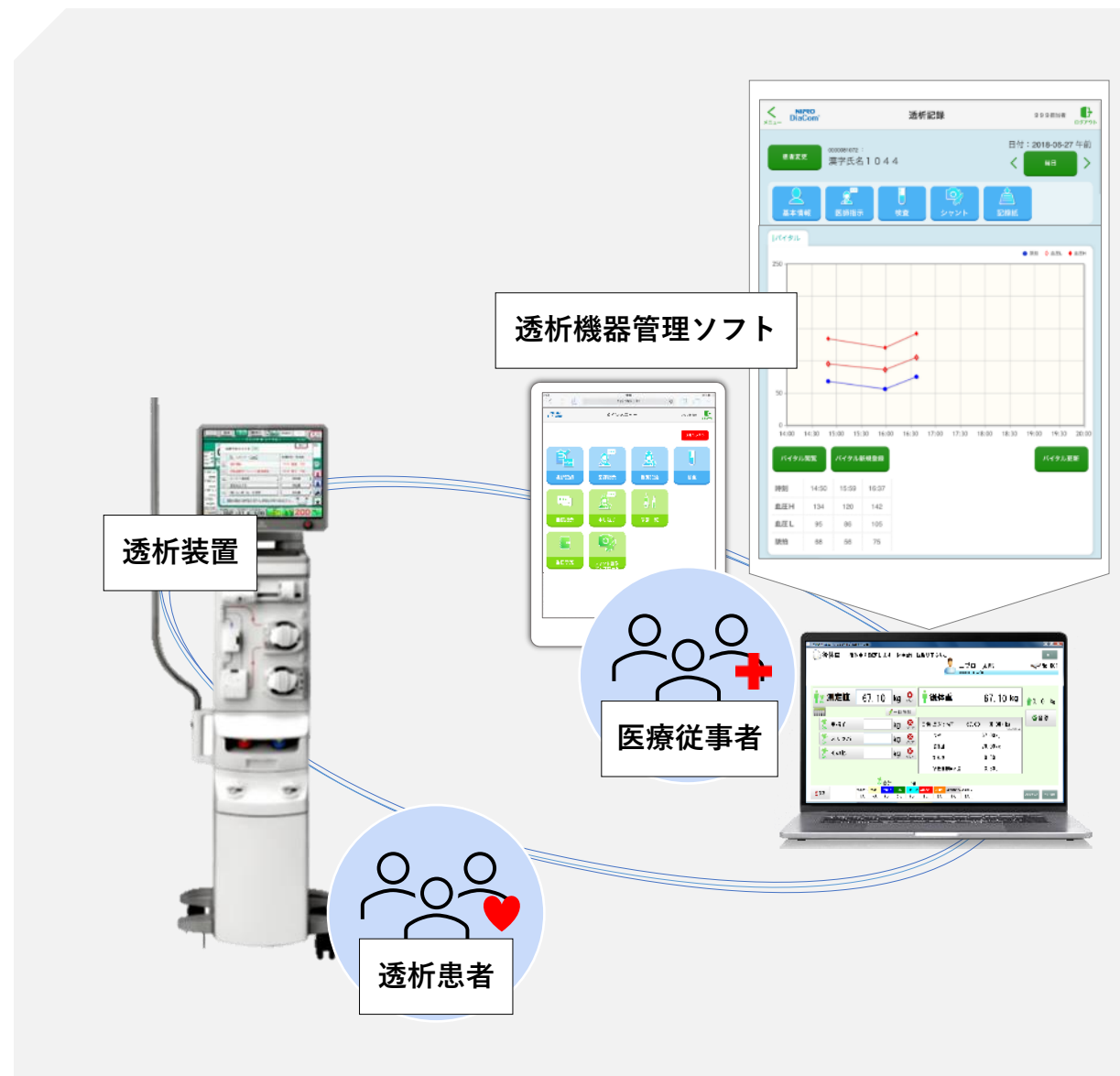


医療施設のDXを共同で推進

- 医療従事者の働き方改革とも相まって、医療機器とソフトウェアを統合したシステムにより、透析医療施設の業務を省力化・効率化し治療品質の向上を実現する透析情報管理システムを共同で開発
- 従来は電子カルテと透析装置とのデータ連携などで病院ごとに個別カスタマイズが必要だったが、個別カスタマイズなしで連携可能であり、ニプロの透析機器の拡販に寄与
- ニプロと当社の合同チームにより医療機関のニーズに合致したシステムの開発と改善と導入・サポートを継続的に実施

ニプロの顧客である
医療施設のDX
を支援

ニプロの
透析装置の拡販
に寄与



三越伊勢丹ホールディングス

リモートショッピングアプリ開発

- コロナ禍に従来のネット販売ではなく、三越伊勢丹の各店舗にある多彩な商品のほぼすべてを、店頭さながらの接客を受けながら買い物可能とし、百貨店ならではの店頭接客の強みを活かして、オンラインとオフラインでの顧客体験を融合
- 企画段階から当社で支援、顧客と当社の合同チームにより基幹システム連携したシステム開発を約半年という短期でのリリースを実現
- ローコードツール「Retool」を採用して開発リードタイム・コストの圧縮も実現

三越伊勢丹ならではの
オンライン接客体験
の実現

企画から
約半年と短期で
リリースを実現



プレスリリースURL:

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000002.000074910.html>

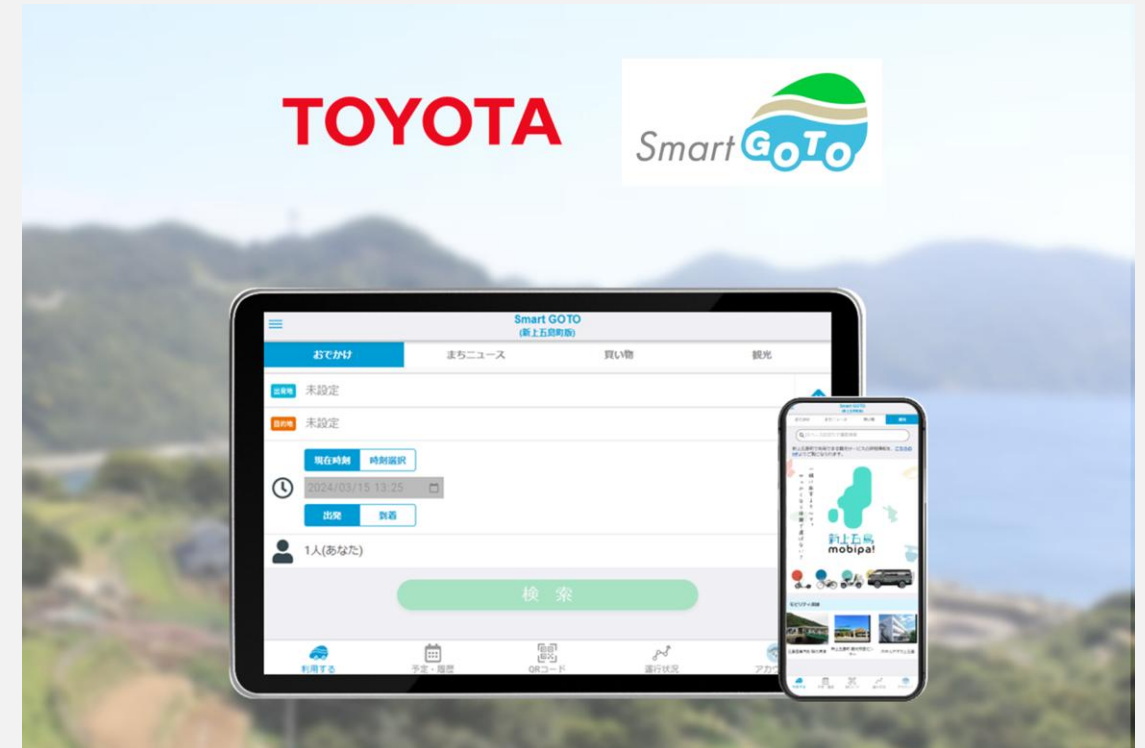


地域創生DXプラットフォーム 『SmartGOTO』システム開発

- トヨタ自動車、導入地域の自治体や事業者と連携・伴走し、モビリティサービスを軸とした次世代生活モデル形成事業『SmartGOTO』のシステム開発を推進
- 人口減少に伴う過疎化・高齢化により生じる様々な地域課題の包括的解決を目的にスタートした、地域創生プラットフォーム実証実験プロジェクト
- 導入地域の特徴・特性を生かした提供サービスの追加開発、他の地域へのサービス展開を促進

地域DX化による
持続可能な社会の実現

地域住民の
生活を豊かにする
サービス開発



事例紹介：

[トヨタ自動車が切り拓く、新しいモビリティサービス-新上五島町・トヨタ自動車「Smart GOTO」-前編-\[インタビュー\]](#)
[地域が一体となりMaaSモデルを確立させる-新上五島町・トヨタ自動車「Smart GOTO」-後編-\[インタビュー\]](#)

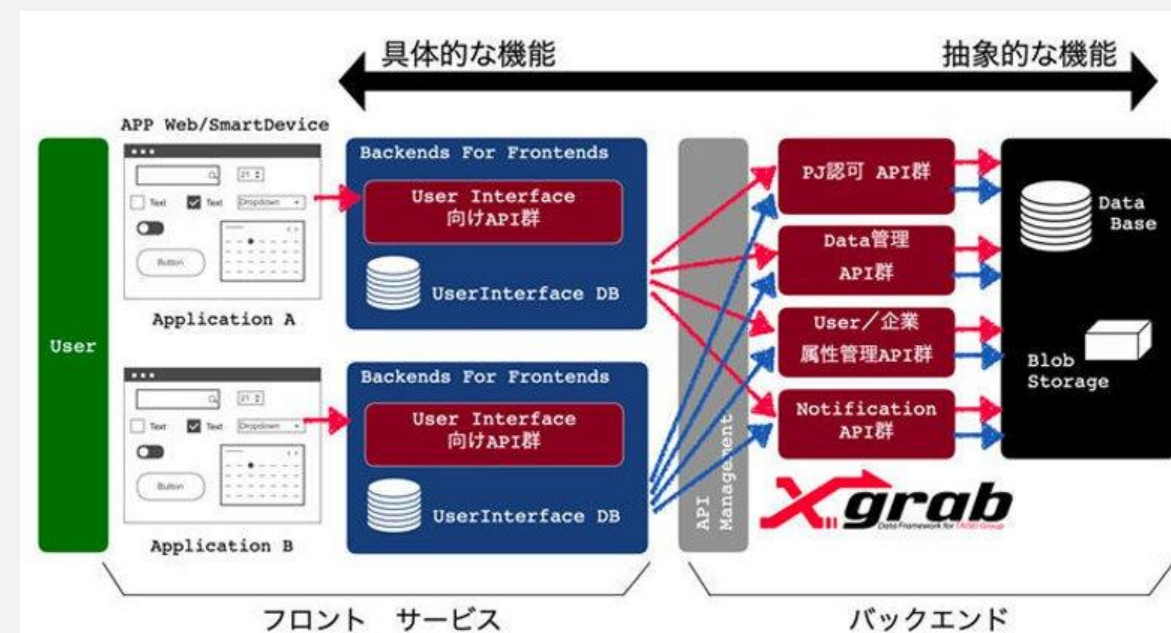


7,000 社 7 万人が利用する 基幹システムを『X-grab』として刷新

- 大成建設だけではなく、グループ会社や取引先各社、さらに海外など、さまざまなユーザーが利用するDX基盤
- 既存レガシーIT資産とも連携し、さまざまなアプリケーションを効率的に開発し、データ連携させることが可能
- システムアーキテクチャ設計フェーズから支援、複数の開発チームが連携しアジャイル開発によりサービスを継続開発

建設業界の
エコシステムを支える
DX基盤

マインドチェンジと
新しい開発スタイル
の定着



Microsoft事例紹介

大成建設が 7000 社 7 万人が利用する基幹システムを刷新! Azureが支える「建設DXの本質」とは



KDDI Web Communications

業務全般のアジャイル開発を推進

- 契約管理のシステムを中心に、膨大な業務と機能の利便性を結びつけたサービス設計を可視化
- 顧客の事業価値を熟知した提案・改善案をスピーディに提供
- アジャイルな組織運営に関する手法を定着させ人財育成と事業成長の両輪を実現

価値をシステムに
落とし込む
サービスデザイン

アジャイル手法から
顧客ビジネスの
競争力を後押し



事例紹介：
アジャイル開発を成功させる鍵はサービスデザイン。DXを支える価値からシステムに落とし込む設計力

本決算説明の内容に関するご質問事項について

本決算説明資料やその他IR資料をご覧いただき、
ご質問事項のある方は以下の「質問フォーム」よりお問合せいただきますようお願い申し上げます。
後日、可能な範囲で回答させていただきます。

募集期間 : 2025年7月25日(金)まで

質問フォーム : <https://forms.office.com/r/Lu3YUNBYuh>

当社は、ステークホルダーの皆様からの信頼と正当な評価を得るため、建設的な対話を通し、
そのご意見・ご評価を経営へフィードバックすることで中長期的な企業価値の向上を目指します。

ディスクレイマー

本資料に掲載されている情報には、将来の見通しに関するものが含まれています。これらの情報については、現時点で当社が入手している情報及び、合理的であると判断する一定の前提に基づくものであり、リスクや不確実性を含んでいます。そのため、本資料に掲載されている情報に関し、その実現及び、将来の業績等を保証するものではなく、実際の業績等はこれら将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の業績に影響を与える要因としては、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動等、国内のみならず国際的な経済状況が含まれます。

グロースエクspartnerズ株式会社
<https://www.gxp-group.co.jp/>

お問合せ先：
グロースエクspartnerズ株式会社 コーポレート統括本部 経営企画部
ir@gxp.co.jp



GROWTH xPARTNERS

A COMPANY FOR IMAGINATION & INNOVATION