

2026年8月期 第1四半期決算 Q&A集

目次

1. 『事業内容』
2. 『人員計画』
3. 『資本政策』
4. 『成長戦略』
5. 『その他』

Appendix：株主懇談会におけるQ&A

決算説明資料：

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05872/7bb5fadd/8448/4586/8020/4c9e59f153ec/140120260114533963.pdf>

1. 『事業内容』に関するQ&A

質問：

「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」について、今期予想は増収ですが、1Q時点では減収となっています。いつ頃から増収予想に近づくと考えているか教えてください。もしくは当初の予想とは違うことが多少起きているのであれば教えてください。

回答：

今期の業績は、期初計画において下期偏重で推移することを想定しております。

このため、前年同期比での増収が顕在化するのには、主に下期以降を見込んでおります。計画との関係で申し上げますと、

「DX支援プロダクト・サービス事業」については、事業ポートフォリオの組み換えを進めており、高付加価値型サービス提供へのシフトを目的に、戦略的に取り扱うプロダクトの見直しを行っている影響が、一時的に上期売上に表れています。

「デジタルサービス共創事業」については、顧客側の体制変更に伴い、一部案件の立ち上げ時期が想定より後ろ倒しとなった結果として、一時的に上期売上に表れています。

いずれも、一時的な要因によるものであり、現時点では通期計画に大きな変更はないものと考えております。

1. 『事業内容』に関するQ&A

質問：

インド事業について質問します。「株式会社GxPとの共同提案により、主要顧客であるエンタープライズ企業の案件を受注決定」とあるが、インド事業はセグメントとしてはどこに入ってくるのかを教えてください。

回答：

現行の事業区分においては、海外・国内や顧客別といった区分ではなく、案件内容および契約形態に応じ、日本国内の事業と同一の判定基準に基づいて適用する方針としております。

インド事業についても同様の考え方を採用していることから、現状では、国内における事業展開のトレンドと同様に、「DX推進支援事業」を中心とした位置付けとなっております。今後については、日本法人との連携を前提としつつ、案件特性に応じて、DX支援プロダクト・サービスやデジタルサービス共創を含む多面的な支援体制の構築を進めてまいります。

1. 『事業内容』に関するQ&A

質問：

名古屋オフィスについて質問します。ニプログループの医療ソフトウェア会社に出向するような協業先として、トヨタグループもしくはいずれかの会社がすでに決まったうえでの新設なのか、それともゼロベースでこれからのため、というものなのか教えてください。

回答：

既に開示しておりますとおり、当社はトヨタグループ様と共創関係にありますが、今般の名古屋オフィスの新設は、同グループとの関係性をこれまで以上に深化させ、より戦略的な共創を推進することを目的としたものです。

名古屋オフィスを拠点として、トヨタグループ様をはじめとする東海地域のエンタープライズ企業との密接かつ機動的な連携体制を構築し、現場に近い形でのDX支援や出島型の取り組みを含む共創を加速していきたいと考えています。

これにより、既存顧客との関係深化に加え、新規顧客の獲得、案件創出、人財獲得の強化を図り、東海地域における事業基盤のさらなる拡充を進めていく方針です。

2. 『人員計画』に関するQ&A

質問：

採用実績について、国内・海外ともに順調とのことですが、国内7名に対してインド拠点は9名獲得とあります。今後は国内よりもインドでの採用を強化していく方針でしょうか、その場合どのような人財獲得を目指すのか教えてください。

回答：

国内とインドのいずれかに偏重するものではなく、役割分担に応じた採用戦略を推進する方針としております。

インドについては、経済成長とともに高度なIT人材が豊富に存在しており、人材の流動性が高い点も特徴です。当社は、インド子会社（GIN）における案件獲得状況に応じて、即戦力となる人財を機動的に採用し、日本顧客向けの開発体制の拡充を図ることを主な目的としています。

国内においては、生成AIの進展に伴う市場環境の変化を踏まえ、AIを前提としたビジネス設計や戦略立案に強みを持つ人財、ならびに戦略コンサルティング領域に精通した高度人財の獲得を引き続き強化していく方針です。

このように、国内とインドそれぞれの特性を活かしながら、グループ全体としての競争力向上を図ってまいります。

3. 『資本政策』に関するQ&A

質問：

時価総額の目標について質問します。時価総額500億を目指すということですが、現状の当社に対する市場評価は低く時価総額では10倍程度の開きがあります。M&Aをし自社を成長させる前提のうえ、今後の自社の成長に自信があるならば、資本政策としてM&Aと同様に自社株買いをするべきではないでしょうか。両輪になる資本政策と思われませんが、どのように考えているか教えてください。

回答：

まず、上場維持基準である時価総額100億円超の達成を第一目標としつつ、当社は中長期的な企業価値向上を最優先の経営課題と位置付けています。その一環として、2026年8月期においては、AIを起点とした事業改革、海外拠点の拡大、コンサルティング領域の強化等を成長投資の重点項目として掲げています。加えて、M&Aや事業ポートフォリオの組み換えを通じて、売上規模・利益水準・成長率を段階的に引き上げ、事業規模の拡大を図る方針です。

これらの取り組みを通じて、上場維持基準の達成にとどまらず、企業価値および時価総額の向上に努めてまいります。

一方で、株主価値向上の観点から、自社株買いを含むコーポレートアクションの重要性についても認識しており、財務状況、投資機会、市場環境等を総合的に勘案したうえで、適切なタイミングにおいて検討いたします。

4. 『成長戦略』に関するQ&A

質問：

生成AIの台頭によって、市場環境が大きく変わっているように感じています。こうした市場環境の変化が当社の事業にどのような影響を与え、どのような戦略で対応していくのか、言える範囲で教えてほしい。

回答：

ご理解のとおり、当社といたしましても、生成AIの急速な進展を背景に、IT・DX領域を取り巻く事業環境は構造的に大きく変化する局面にあると認識しています。

このような環境下において、当社は生成AIを単なる開発効率化や生産性向上の手段にとどめるのではなく、顧客企業の事業構造や競争優位性の再構築、付加価値創出に直結する中核的な要素として位置付けています。既にAIを前提とした開発支援や業務変革の取り組みを進めておりますが、AI駆動型の開発支援については更なる拡大を見込んでおります。

その上で現在は、AIを前提としたDX戦略の立案から実行までを一気通貫で支援する体制の強化を推進しており、今後は、生成AIを主軸とした事業戦略を支援するため、コンサルティング機能のさらなる拡充を図っていく方針です。

これらの取り組みの具体的な内容や進捗については、適切なタイミングで改めて開示いたします。

5. 『その他』に関するQ&A

質問：

不正アクセスの件について質問します。原因の究明や被害状況によっては復旧など当初予定よりも余分に費用などかかってしまうと思われませんが、現時点でどの程度を見込んでいるか教えてください。また書ける範囲でかまいませんが、原因やそれに対する今後の施策を教えてください。

回答：

本件に関して、特筆すべき費用は発生しておらず、当社の業績計画に大きな影響を与えるものではありません。

外部専門機関と連携し、原因および影響範囲についての調査を実施した結果、事業継続や顧客へのサービス提供に重大な支障は生じておりません。

今後の対応としては、既存の情報セキュリティ体制を前提に、セキュリティ要件や運用プロセスの点検・見直し、監視体制の強化等を適宜実施し、再発防止に努めてまいります。

Appendix：株主懇談会におけるQ&A

2025年11月27日(木)に開催した当社定時株主総会后、ご出席された株主様向けに**株主懇談会**を実施いたしました。前日に開示した「事業計画および成長可能性に関する事項」や「有価証券報告書」の内容をベースに、事業内容や今後の成長戦略をご説明した後、Q&A形式にて実施しましたので、主要な質疑応答を掲載いたします。

Appendix : 『株主懇談会』におけるQ&A

質問：

ニプログループやトヨタグループをはじめ、海外向けの事業展開が近年顕著になってきていると見受けられるが、これをどのように捉えていますか。また、今後さらに支援体制を拡充していく余地はありますか？

回答：

近年、加速度的に成長を続けるグローバルサウス市場において、事業機会が拡大していると認識しています。地政学リスクの高まりや先行き不透明な国際情勢を背景に、サプライチェーンの再構築や生産・開発拠点の分散化を検討する動きが進む中で、高度なIT・AIネイティブ人財を有し、かつ日印間の政治・経済関係が良好であるインドの存在感は、相対的に高まっていると考えています。このような状況下において、特定の産業領域に限定することなく、当社がハブとなって顧客企業同士の連携やマッチングを促進し、その接点をデジタル領域で支援する役割についても検討を進めています。（渡邊）

この流れを受け、インドに拠点を設けることで、現地から直接支援できる体制を構築しています。特にインドでは、半導体製造を国策として推進していることに加え、製造された製品を中東地域へ輸出する動きが強まっており、こうした産業動向を背景に、日本企業の海外展開をデジタル面から支援していく余地は大きいと考えています。（和田）

Appendix : 『株主懇談会』におけるQ&A

質問：

渡邊社長がラジオ番組に出演された際、好きな四字熟語として「実践躬行」を挙げられていたが、こうした価値観を体現する後継人財は育っているのか、サクセションプランについて教えてください。（1/2）

回答：

まず、この点については、私からではなく、ともに経営を担っているメンバーから直接説明させていただきます。（渡邊）

当社は、渡邊自らが判断・実行し続けることで事業規模を拡大してきましたが、その過程で、自ら考え、自発的に行動することを重んじる企業文化を築いてきたと考えています。現在は、ベテランから若手までが適材適所で力を発揮できるよう、新たな人財育成方針を掲げ、組織的な育成を進めています。（鎌田）

サクセションは当社に限らず多くの企業に共通する重要な経営課題だと認識しています。上場後、事業機会や引き合いが増える中で、顧客に対するDXコンサルティングの現場と、社内教育の双方を通じた多面的な人財育成が不可欠であると考えており、これを通じて持続的な事業成長を図っていききたいと考えています。（鈴木）

Appendix : 『株主懇談会』におけるQ&A

質問：

渡邊社長がラジオ番組に出演された際、好きな四字熟語として「実践躬行」を挙げられていたが、こうした価値観を体現する後継人財は育っているのか、サクセションプランについて教えてください。（2/2）

回答：

現在、20代・30代の社員比率が高まっている中で、次世代を担う立場にある社員自身がロールモデルとなることの重要性も意識しています。日本のエンタープライズ企業が世界を牽引していた時代の強みを、現代に合わせて再び引き出し、次の成長につなげていきたいという思いを持っています。（和田）

当社が重視している人財像は、「誰かに敷かれたレールを進む」のではなく、自ら意思決定を行い、その結果に責任を持って行動できる「自律した人財」です。AIの急速な進展を含め、先行きが不透明な経済環境においても価値を発揮できるよう、こうした人財の育成を中長期的な視点で進めていきたいと考えています。（渡邊）

Appendix : 『株主懇談会』におけるQ&A

質問：

日本マイクロソフト株式会社との協業について注目していますが、現在どのような取り組みを行っているのか教えてください。

回答：

日本マイクロソフト社が推進する「Copilot+PC」は、AIの活用を前提とした高い演算性能を備えた端末であり、同社は国内外においてその普及・販促を強化しています。当社は、この取り組みにおいて、Copilot+PC上で自社独自のアプリケーションを稼働させるための環境構築を担う開発パートナーとして協業しています。具体的には、AIをクラウドのみならず端末上でローカル駆動させることにより、セキュリティを確保しつつ、クローズドな顧客データを活用した生産性向上を実現する製品・ソリューションを対象に、PoC（概念実証）等を進めている段階です。（和田）

単に技術開発にとどまらず、顧客にとって「導入したい」「使いたい」と感じていただける製品開発を進めることを重視するとともに、日本マイクロソフト社が有する強力な顧客基盤およびリレーションシップを活かした共創型アライアンスの推進についても、引き続き取り組んでいく方針です。（渡邊）

Appendix : 『株主懇談会』におけるQ&A

質問：

地方都市の活性化や地方創生といったキーワードが挙げられていますが、当社としての地方戦略についてどのように考えているのか教えてください。

回答：

昨今、技術水準や賃金水準の格差を背景として、人材が都市部に集中する傾向が強まっていると認識していますが、地方には長い歴史を持ち、世界的にも高い競争力を有する日本のエンタープライズ企業のほか、製造業中心に優良かつ有力な中堅企業が数多く存在しています。

こうした地方企業の潜在力を引き出すことが、日本全体の競争力向上につながると考えており、地方に根差した企業、大学・研究機関、行政等との連携を通じて、DXテクノロジーの提供や人財育成プログラムの展開を進めていきたいと考えています。これらの取り組みを通じて、地方発の産業競争力の強化に貢献するとともに、地方創生という社会的課題の解決にも寄与していく方針です。（渡邊）

Appendix : 『株主懇談会』におけるQ&A

質問：

直近の株価や時価総額について、個人株主としては正直なところ気になっています。足元では伸び悩んでいるようにも見えるなかで、経営として現状をどのように受け止めているのか、また今後の株価や企業価値向上に向けて、どのような考えを持っているのかコメントをお願いします。

回答：

株価については、市場における評価の結果として形成されるものであるという前提はあるものの、現状に満足しているわけではなく、経営として企業価値の向上に継続して取り組んでいく必要があると考えています。

今期は、当社として成長に向けた投資フェーズと位置付けており、短期的には成長率の鈍化が見られる局面がある一方で、各事業区分において中長期的な成長に向けた「種まき」を進めている段階です。具体的には、顧客企業が提供する価値と当社の強みを掛け合わせ、顧客と共創する形で新たな付加価値を創出し、それを継続的に売上・利益として計上できる事業モデルの構築を目指しています。

こうした取り組みを積み重ねることで、結果として市場からの評価向上につなげていきたいと考えています。（渡邊）

Appendix : 『株主懇談会』におけるQ&A

質問：

フォルシア株式会社との提携について、当社事業にどのようなインパクトがあると考えているのか教えてください。

回答：

フォルシア社は、旅行業界において、複雑な条件設定を要する検索処理を強みとする技術力を有しており、特に大手顧客向けの旅行商品やパッケージ検索領域で豊富な実績を有しております。同社の検索技術に対し、当社が強みとする基幹システム、業務DX領域、データ分析等の知見を掛け合わせることで、顧客に対する提供価値をさらに拡張できると考えています。具体的には、フォルシア社の検索エンジン「Spook」と、当社のAIプロダクト「GxRaptor」を組み合わせ、自然言語を起点とした高精度な検索とAI駆動型リサーチを融合した新たな検索体験を創出することで、より高度なデータ活用や業務効率化の実現を通じた事業機会の拡大につなげていきたいと考えています。足元では、営業協力や共同提案を通じて、両社による案件獲得の実績も出始めており、プロダクト・技術面での連携やPoCの取り組みも並行して進めております。なお、公表すべき追加情報が生じた場合には、適切なタイミングで開示してまいります。（渡邊）

CONFIDENTIAL

- 本文書は、グロースエクスパートナーズ株式会社が著作権その他の権利を有する営業秘密（含サプライヤー等第三者が権利を有するもの）です。
- 当社の許可なく複製し利用すること、また漏洩することは「著作権法」「不正競争防止法」によって禁じられております。
- 本資料内の社名・製品名は各社の登録商標です。