

2025年8月期 第1四半期 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. 1Q連結業績及びハイライト
3. 今期の見通し
4. Appendix

1. 事業説明
2. 1Q連結業績及びハイライト
3. 今期の見通し
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	266名（2024年11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。

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

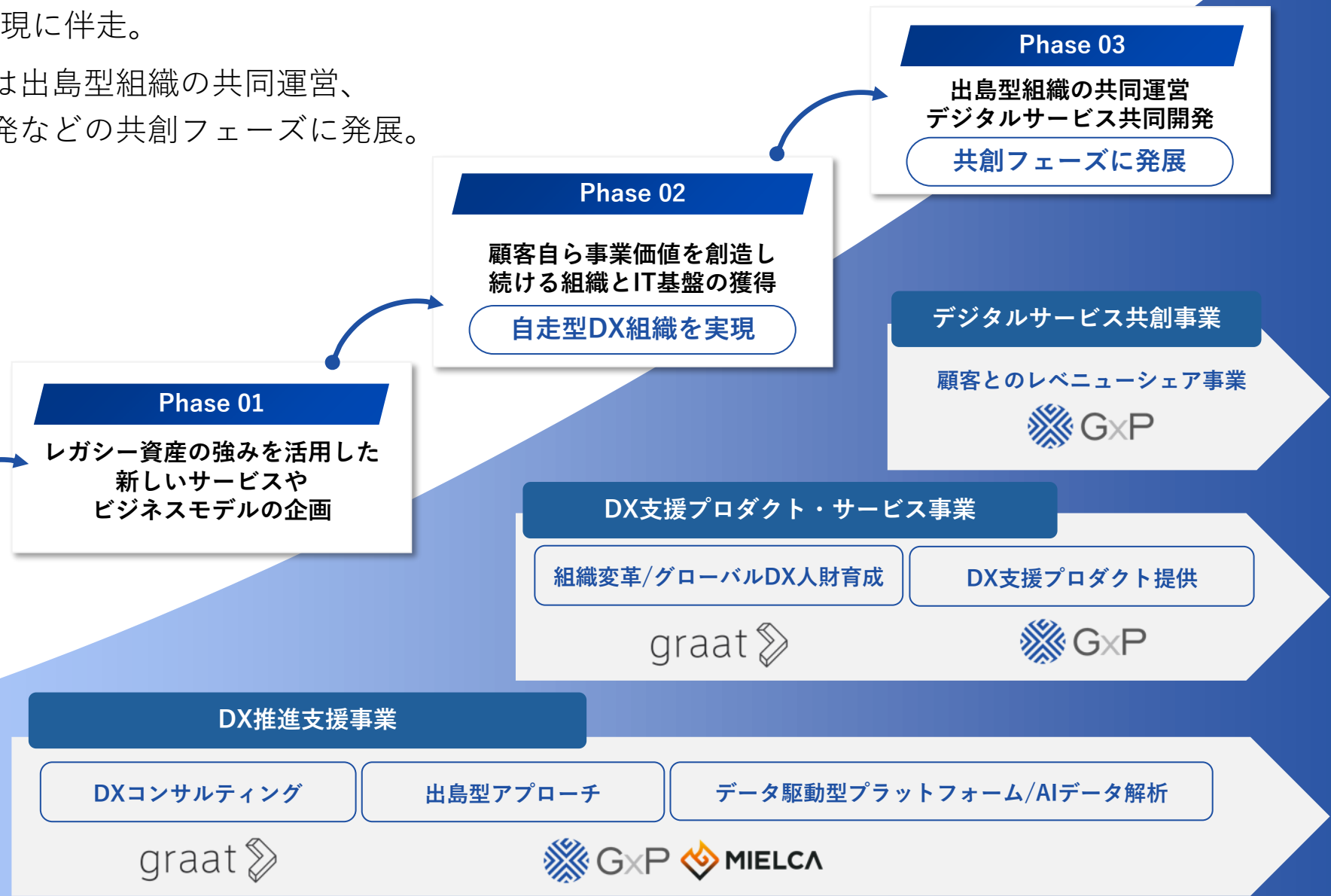
顧客の自走型DX組織の実現に伴走。

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

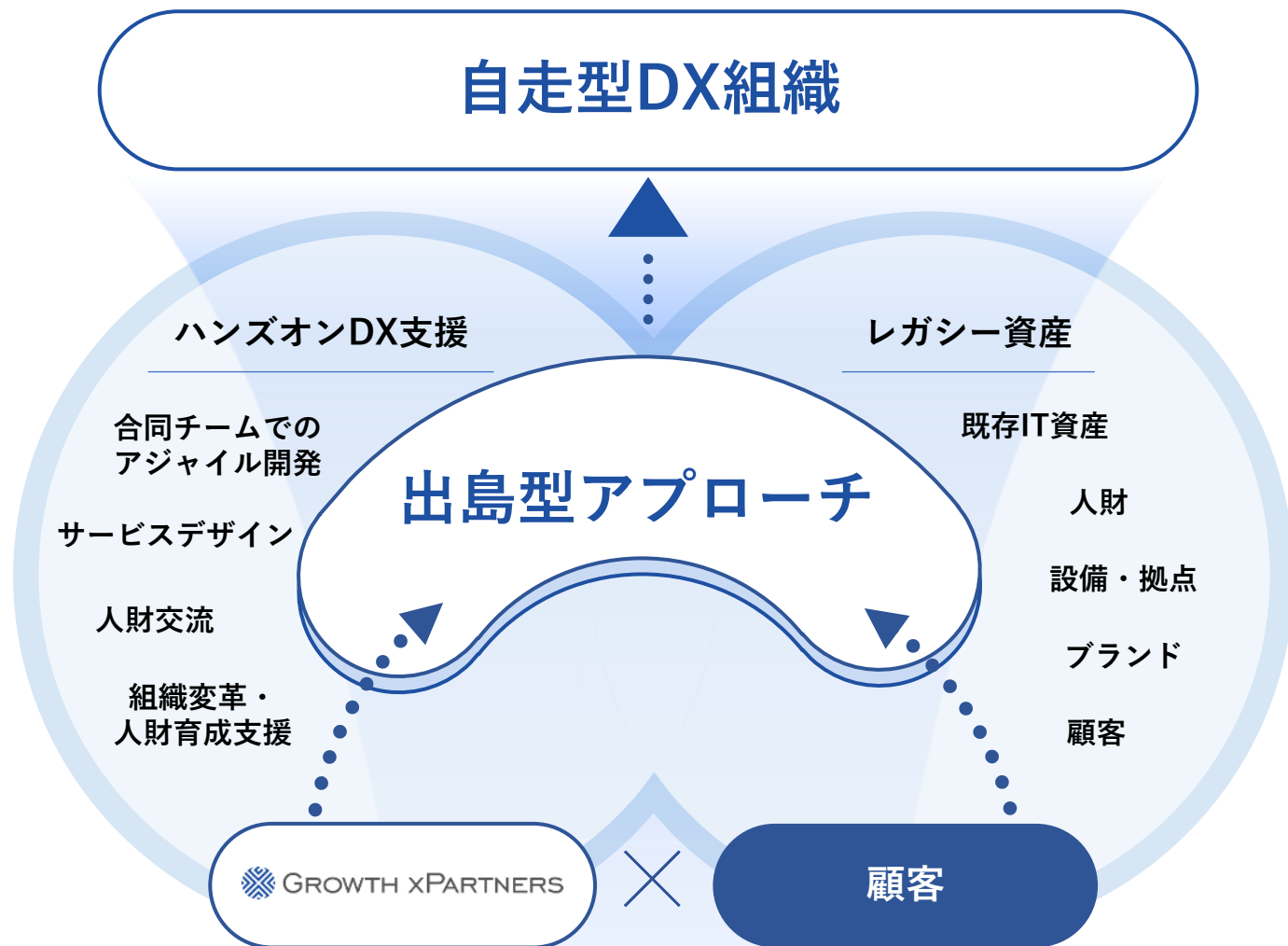


エンタープライズ企業が
蓄積してきた
レガシー資産



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づら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』組織を作って、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



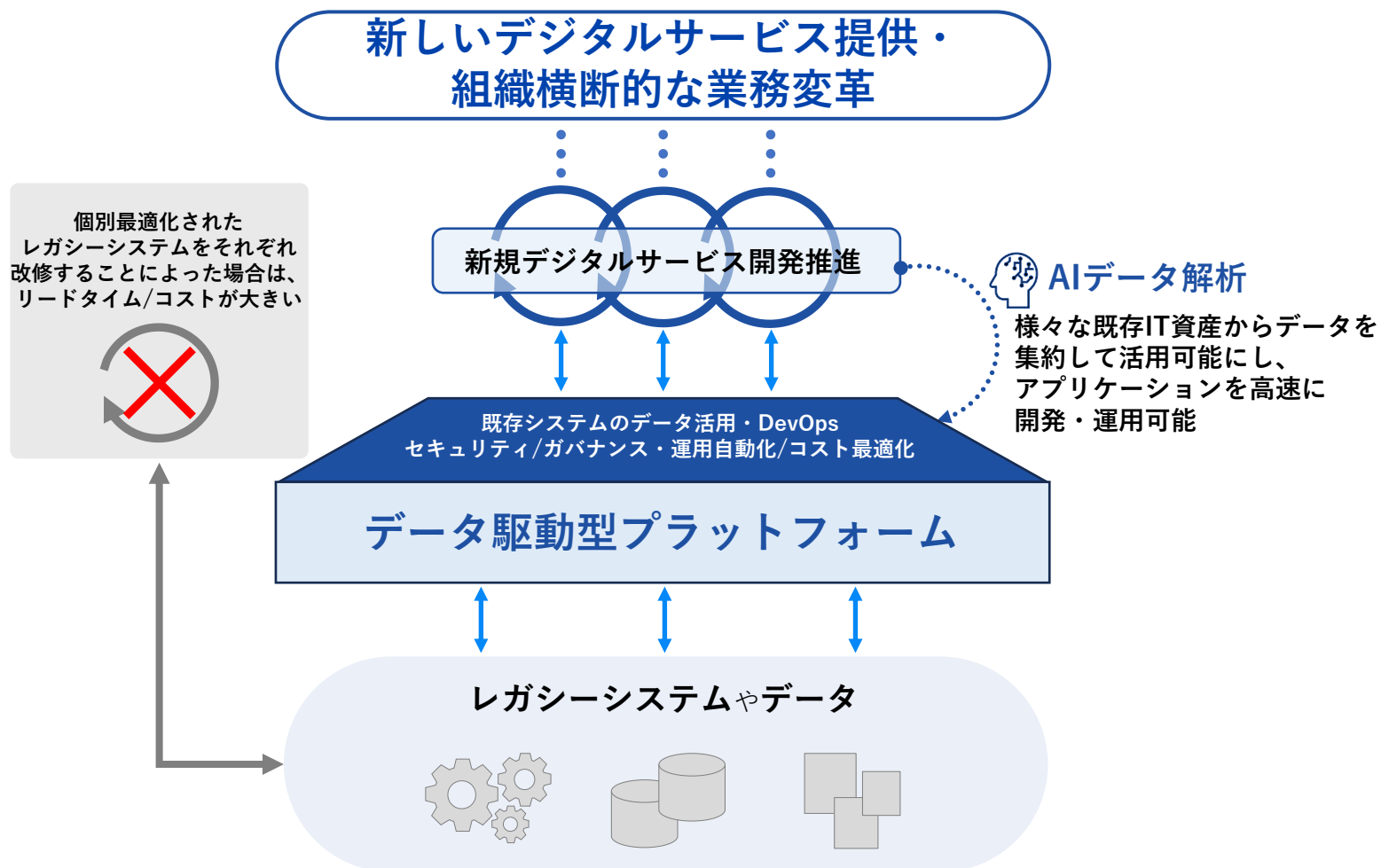
IM Digital Lab
Boost the Classic

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

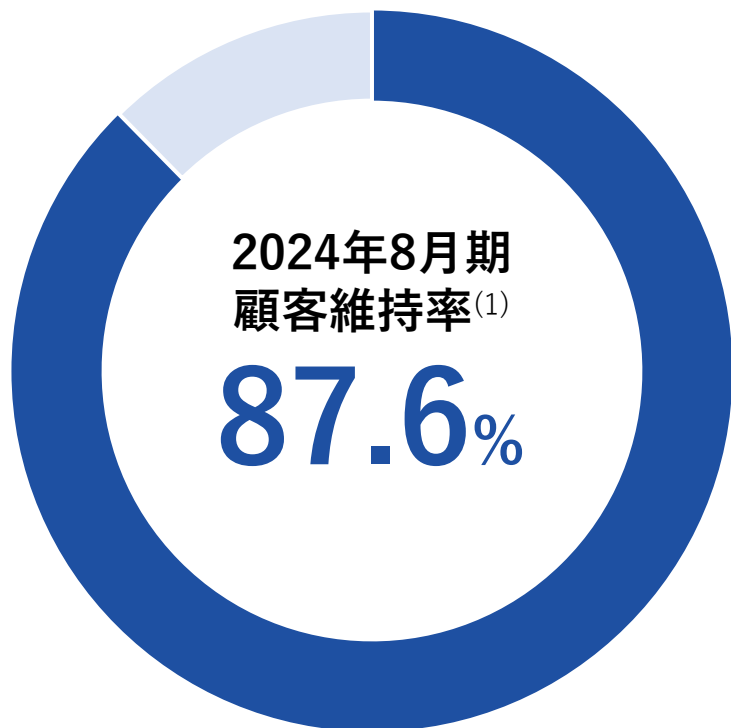
 **大成建設**
TAISEI
For a Lively World

注釈:
(1)新サービス・新機能のリリースサイクルが従来の4倍。

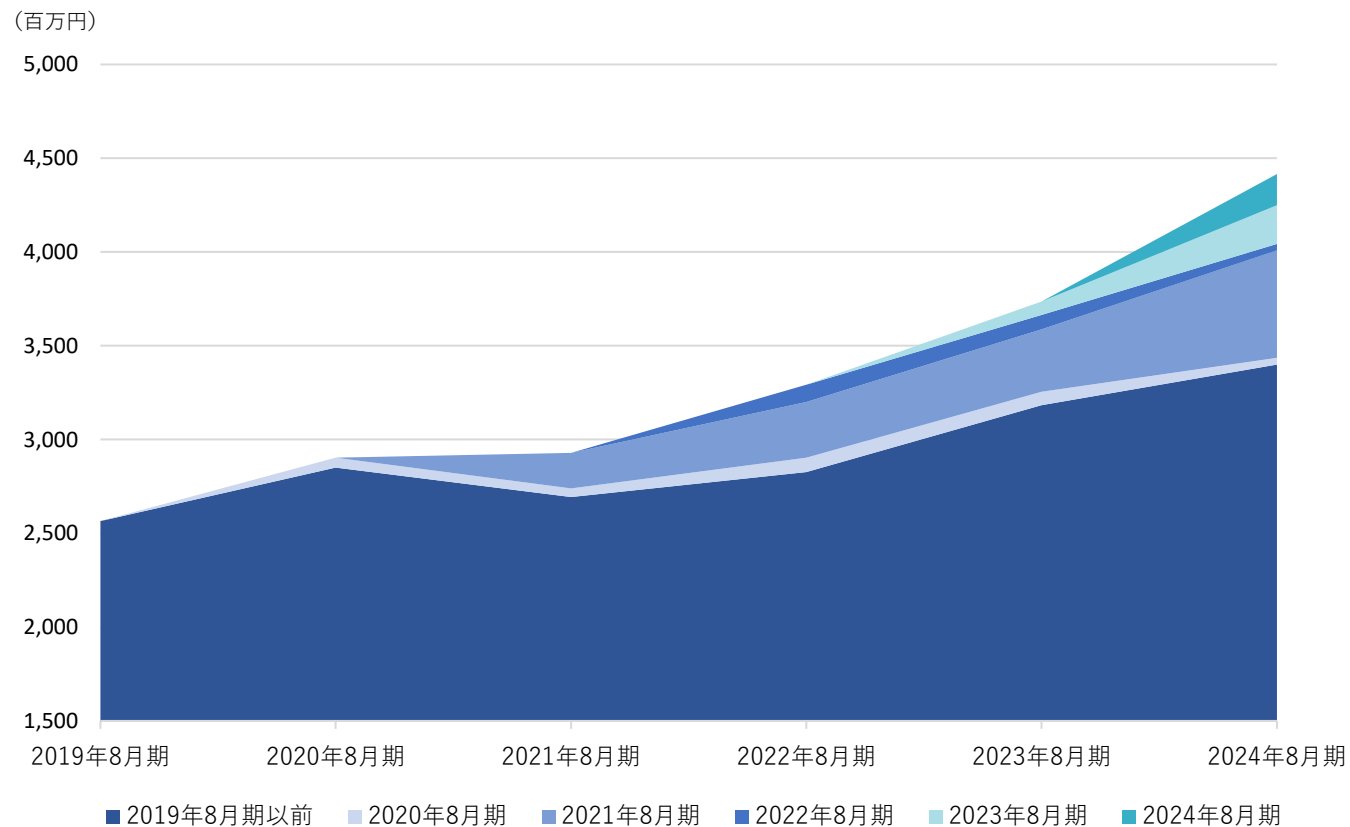
長期継続顧客による安定的な成長を実現

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



注釈:

(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. 1Q連結業績及びハイライト
3. 今期の見通し
4. Appendix

2025年8月期 第1四半期 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6.0%増の158百万円を達成。堅調な事業成長を継続。

売上高

1,094百万円
前年同期比▲2.3%

営業利益

158百万円
前年同期比+6.0%

経常利益

147百万円
前年同期比▲1.3%

親会社株主に帰属する当期純利益

97百万円
前年同期比+1.1%

第1四半期ハイライト

事業ポートフォリオの最適化

- 上場を契機とした新たな事業機会に向け、収益性向上のための事業ポートフォリオ見直しを実施。下期以降の成長基盤を強化。

人財採用と育成の強化

- 新卒採用者は引き続き離職率0%で推移、内製化した研修プログラムにより、採用した人財の早期戦力化を実現。
- プリンシパル人財の採用に注力し、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の組成、競争力向上を推進中。

成長戦略の実現に向けた取り組み

- 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に向け、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。
- 国内各地を拠点とする大手企業のDX支援を通じ、人財獲得の強化と地方有力企業へのアプローチ強化を図るため、M&Aを含む資本・業務提携等の検討開始。

業績ハイライト (PL)

売上は微減となるも、収益性向上により売上総利益および営業利益は増加。
 経常利益は一過性損益（株式公開費用11百万円を含む）の発生により微減。

単位：百万円

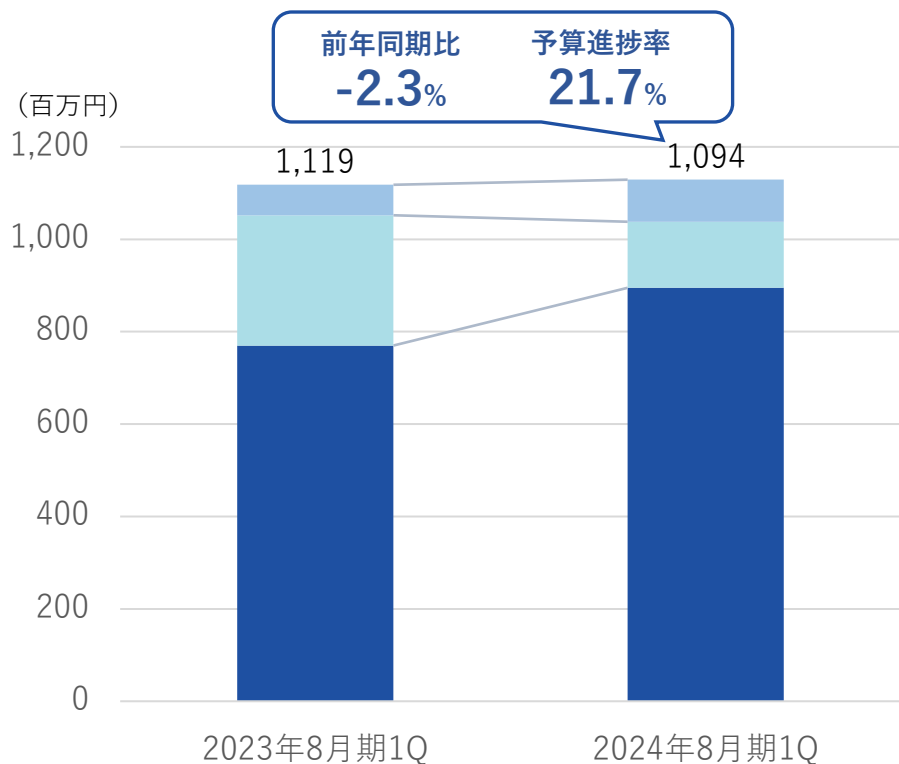
	2024年8月期第1四半期 実績	2025年8月期第1四半期 実績	前年同期比	2025年8月期 通期業績予想	業績予想 達成率
売上高	1,119	1,094	▲2.3%	5,030	21.7%
売上総利益	453	526	+16.1%	2,295	22.9%
売上総利益率	40.5%	48.1%	-	45.6%	-
営業利益	149	158	+6.0%	675	23.4%
営業利益率	13.4%	14.5%	-	13.4%	-
経常利益	149	147	▲1.3%	741	19.9%
経常利益率	13.4%	13.5%	-	14.7%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	96	97	+1.1%	459	21.1%
当期純利益率	8.6%	8.9%	-	9.1%	-

売上高増減要因

DX推進支援事業・デジタルサービス共創事業については大手顧客向けの取り組みが拡大。

事業ポートフォリオの見直しに伴い、DX支援プロダクト・サービス事業については売上縮小。

堅調な需要を背景にコンサルタントやエンジニアをより収益性の高い案件にアサインするリソースシフトを推進中。



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

単位：(百万円)

事業区分	売上高 (前年同期比)	主な変動要素
DX推進支援事業(1)	859 (+11.7%)	スマートモビリティ関連のクラウドプラットフォーム構築が大幅拡大、昨年度から取引開始した新規顧客向け案件も拡大
DX支援プロダクト・サービス事業(2)	143 (-49.3%)	Fresche Solutions社およびRetool社製品のライセンス販売が拡大した一方、事業ポートフォリオ見直しに伴いアトラシアン社製品について売上縮小
デジタルサービス共創事業(3)	91 (+36.4%)	医療系のグローバルデータプラットフォーム構築案件の取り組み拡大

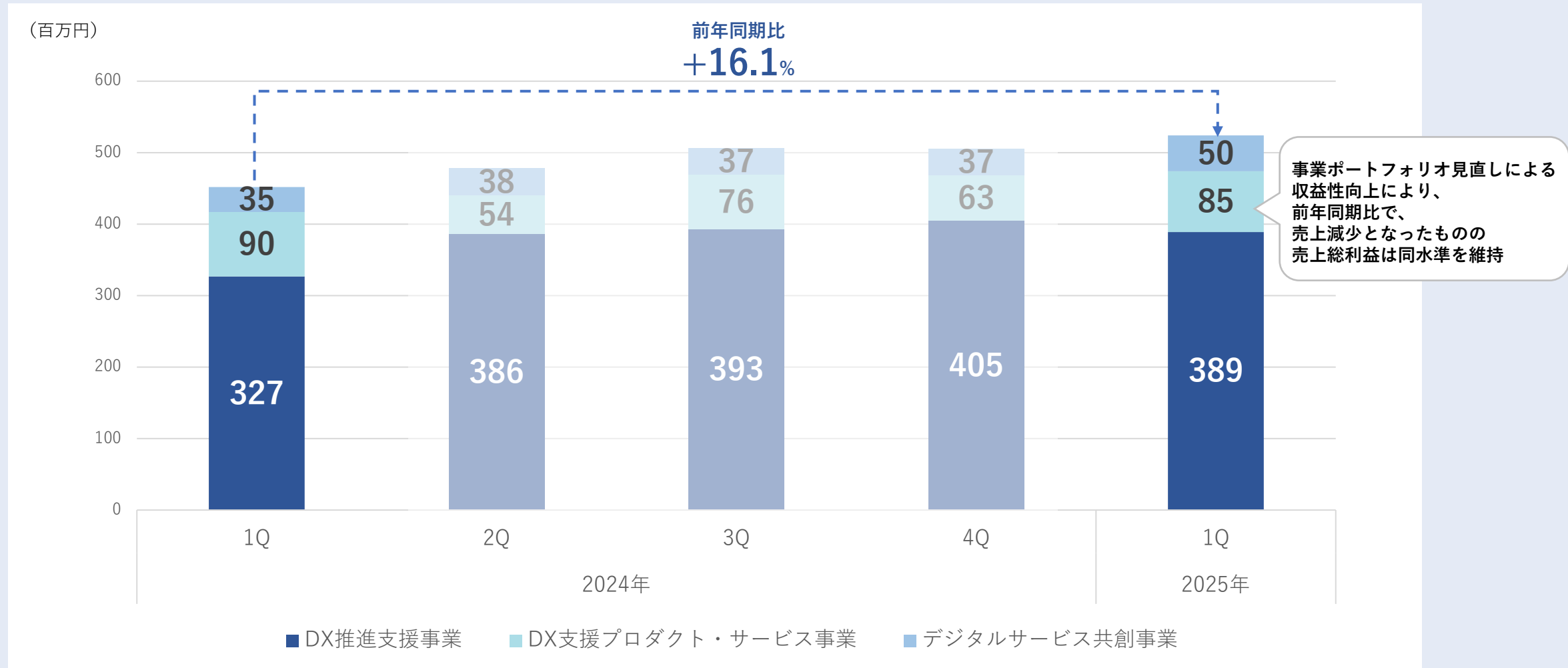
注釈：

- (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）

DX推進支援事業およびデジタルサービス共創事業の売上増加により、前年同期比+16.1%で着地。

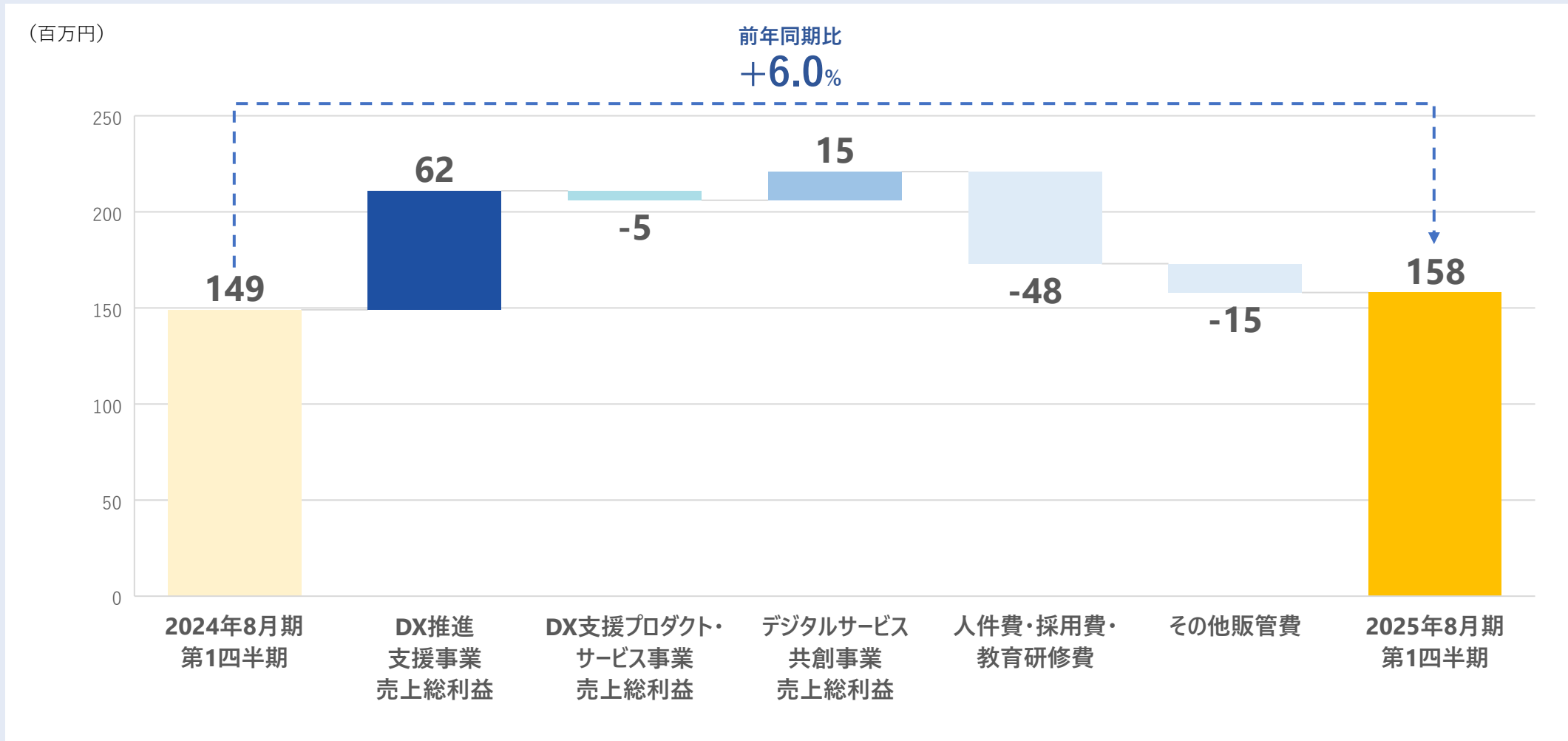
DX支援プロダクト・サービス事業の前年同期比減収による売上総利益の減少は限定的。



営業利益の増減分析

DX推進支援事業・デジタルサービス共創事業が増益に貢献。

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。



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68.3%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1四半期 実績	増減額	増減率
資産合計（総資産）	3,536	4,113	+576	+16.3%
流動資産	1,978	2,526	+547	+27.7%
固定資産	1,557	1,586	+28	+1.8%
負債合計	1,625	1,305	▲319	▲19.7%
流動負債	1,331	1,011	▲320	▲24.1%
固定負債	293	294	+1	+0.4%
純資産	1,911	2,807	+896	+46.9%
自己資本比率（%）	54.0%	68.3%	+14.2%	-

2025年8月期の業績予想

堅調な需要を背景に、大手顧客を中心としたDX推進支援事業・デジタルサービス共創事業の拡大を見込む。

事業ポートフォリオ見直し等の収益力向上策により管理部門強化によるコスト増を吸収し、営業利益率を維持する。

営業外損益では上場関係費用の計上があるものの、保険金解約益の発生により経常利益の大幅な増益を見込む。

単位：百万円

	2024年8月期 実績	2025年8月期 通期業績予想	前期比
売上高	4,422	5,030	+13.8%
売上総利益	1,948	2,295	+17.8%
売上総利益率	44.1%	45.6%	-
営業利益	602	675	+12.1%
営業利益率	13.6%	13.4%	-
経常利益	611	741	+21.2%
経常利益率	13.8%	14.7%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	417	459	+10.1%
当期純利益率	9.4%	9.1%	-

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

3. トピックス

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

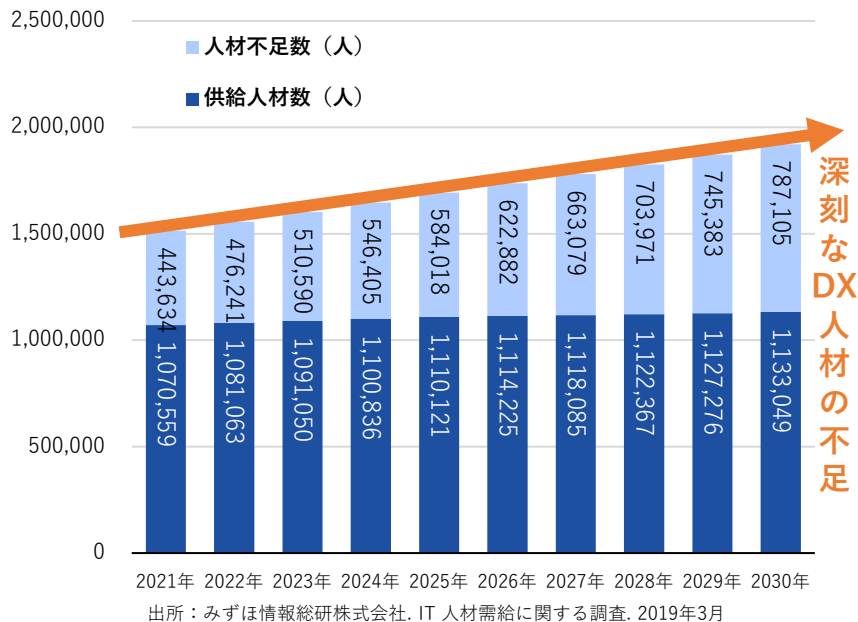
上場を契機とした企業認知度向上を生かし、
エンタープライズ企業の経営課題に精通したプリンシパル人財の積極採用を推進・実現。

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。

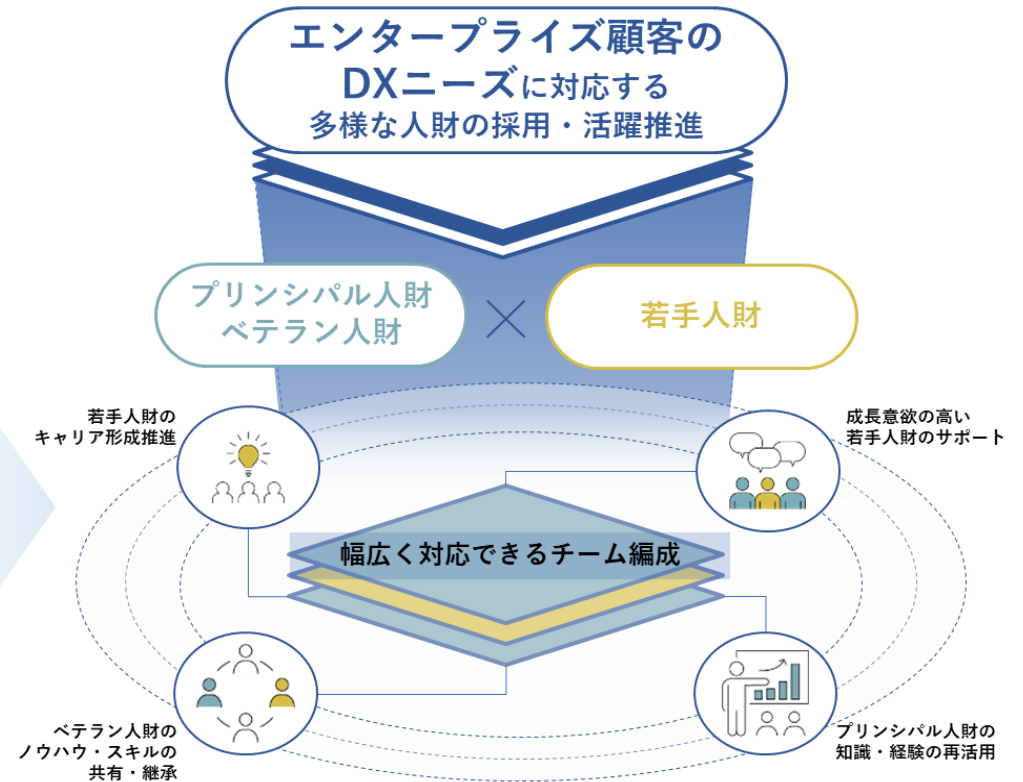
⇒ エンタープライズ顧客にとって、“経営の本質に関わるDXニーズ”に幅広く対応できるチーム編成を可能に。

⇒ 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

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。

ユニークな人財育成制度

海外出身人財、エンタープライズ顧客のDX支援経験豊富なベテラン人財など多様な人財の活躍をさらに推進。

自己研鑽・社内サイドプロジェクト活動『MIGAKU』

GxPグループ社員として本業での1人月分の成果を出しつつ、業務時間の内10%程度を目安に、本業以外の活動（サイドプロジェクトや勉強会等）へ参加することを推奨する取り組み、“MIGAKU”。“MIGAKU”には、多様性あふれた当社環境を通じ、個人やチームのスキル、ノウハウ、ポテンシャルを”磨く”ことへの期待と、現時点ではまだ学習を深めていない”未学“の領域として、ITやDXなど、無限の可能性を含む様々な分野に対する新たな挑戦を後押しするという思いが込められている。

MIGAKU

人財育成・学習・カルチャー浸透プロジェクト『GxDojo』

これまでも数多くグループ内で実施していた「勉強会」に、共通のゴールとマイルストーンとして『帯制度』を加えることで、技術やスキルの向上だけでなく、GxPグループのカルチャーやマインドの継承・発展も目指す取り組みとして、“GxDojo”を展開。講師は、役員や事業部長、グループ代表の渡邊が務め、仕事や自己実現を推進。習熟度に合わせた帯制度によって、段階的なコーチングスキルを習得でき、エンゲージメントの醸成を図る。

GxDojo

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。

SUSTAINABILITY WORKSTYLE

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

顧客基盤の拡大を図る体制変更

エンタープライズ顧客基盤の拡大を加速させるため、主力子会社である株式会社GxPにおいて本部・部室の新設など体制変更を実施。事業推進機能を強化するとともに、横断的な支援機能を確立し、グループの事業拡大を牽引する。

新設部門

営業推進室

エンタープライズ顧客の新規獲得を促進するため、外部パートナーとの共創アライアンスなどを推進する

Spatiotemporal Data（時空間データ）事業本部

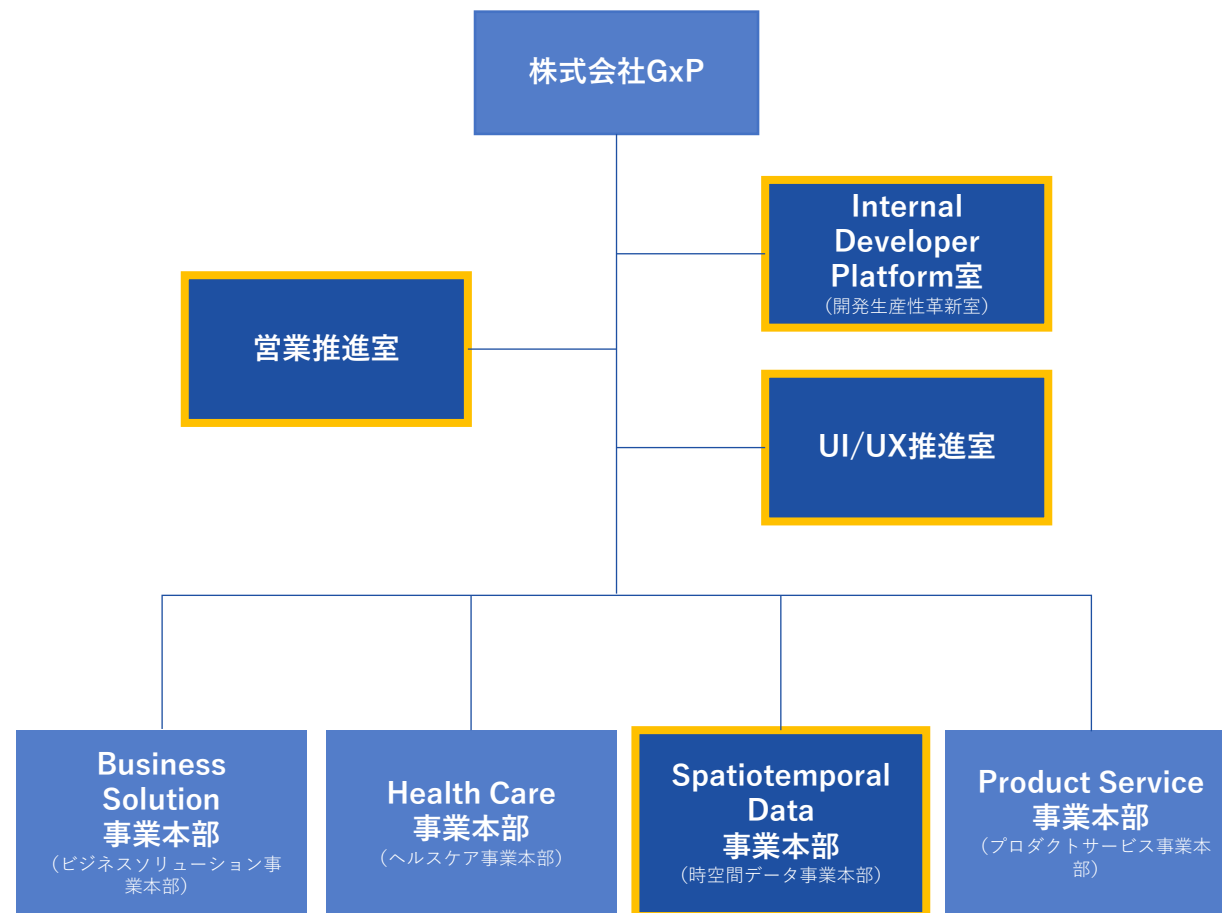
建設・インフラ設備関連の事業分野における顧客に対し、設計情報・工事情報・地理空間情報等を活用したDXを支援する

Internal Developer Platform（開発生産性革新）室

サービス提供力の拡大を目的とし、生成AIの活用等、エンジニアが効率的に高品質な成果を生み出せる仕組みや環境を整備する

UI/UX（ユーザーエクスペリエンス）推進室

DX支援事業全般において、ユーザー体験強化に関するサービス提供力を強化するため、組織横断的に業務支援を行う



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

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。



主要KPI一覧



売上高
(連結)
10.9億円

2025年8月期
第1四半期

売上成長率
(連結)
▲2.3%

2024年8月期第1四半期～
2025年8月期第1四半期



営業利益成長率
(連結)
6.0%

2024年8月期第1四半期～
2025年8月期第1四半期

営業利益率
(連結)
14.5%

2025年8月期
第1四半期



コンサルタント・
エンジニア社員数⁽¹⁾ 海外出身人材比率⁽²⁾
194名 **14.6%**

2024年8月末期

2024年8月期



エンタープライズ顧客数⁽³⁾
20社

2024年8月期



年間取引金額
1億円以上顧客数 2億円以上顧客数
9社 **5**社

2024年8月期



顧客維持率⁽⁴⁾
87.6%

2024年8月期

注釈:

(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（2023年9月～2024年8月）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。

エンタープライズ顧客のDX支援における既存事業の着実な成長

エンタープライズ顧客基盤および、サービス提供力に関する各指標を向上させる取組みを推進。

エンタープライズ顧客基盤

エンタープライズ
顧客数⁽¹⁾

17社 ▶ 20社

2023年8月期

2024年8月期

年間取引金額
1億円以上顧客数

8社 ▶ 9社

2023年8月期

2024年8月期

うち年間取引金額
2億円以上顧客数

4社 ▶ 5社

2023年8月期

2024年8月期

顧客維持率⁽²⁾

87.6%

2024年8月期

サービス提供力

売上 =

コンサルタント・エンジニア社員数⁽³⁾
(期中平均)

153名 ▶ 178名

2023年8月期

2024年8月期

×

コンサルタント・エンジニア社員
一人あたり年間売上高

2,442万円 ▶ 2,484万円

2023年8月期

2024年8月期

注釈:

(1)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。

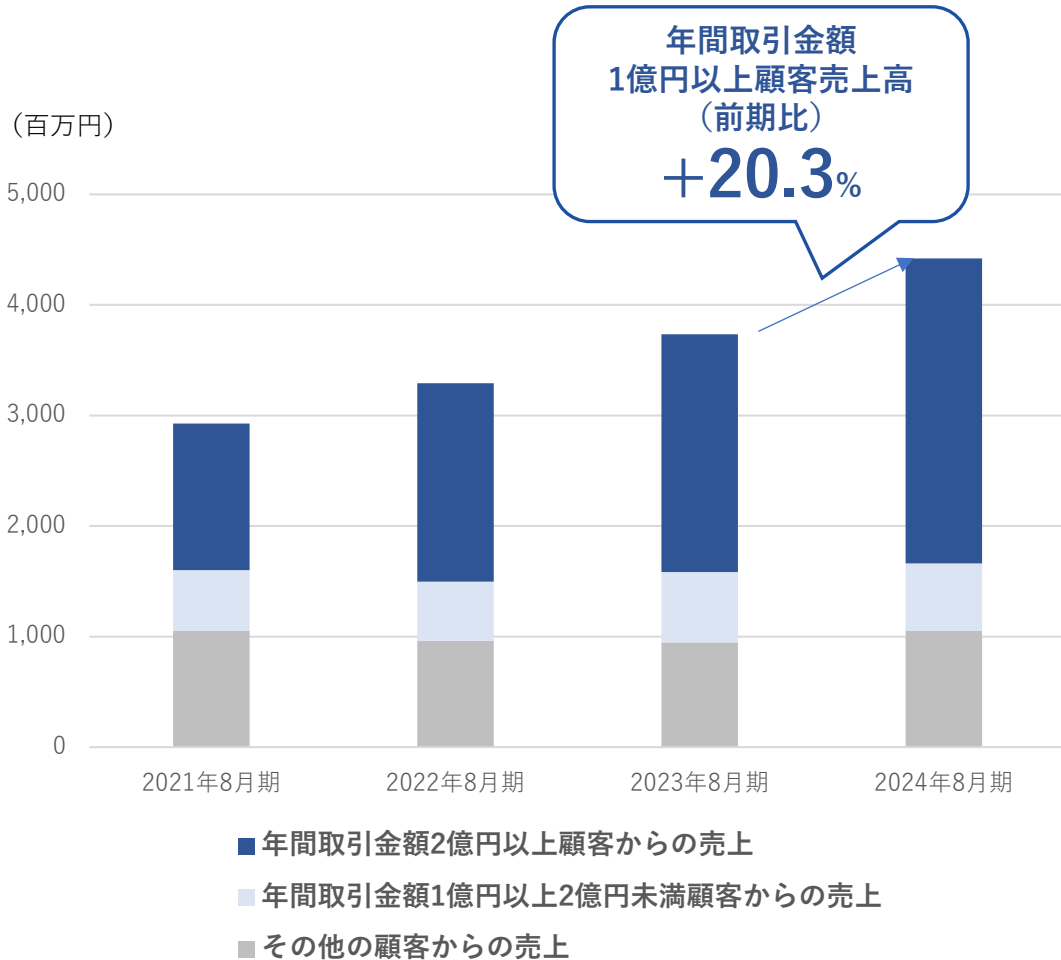
なお、各企業の売上高・創業年は各社コーポレートサイトなどをもとに当社調べ。

(2)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。

(3)当社の連結子会社に所属する社員数。

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。

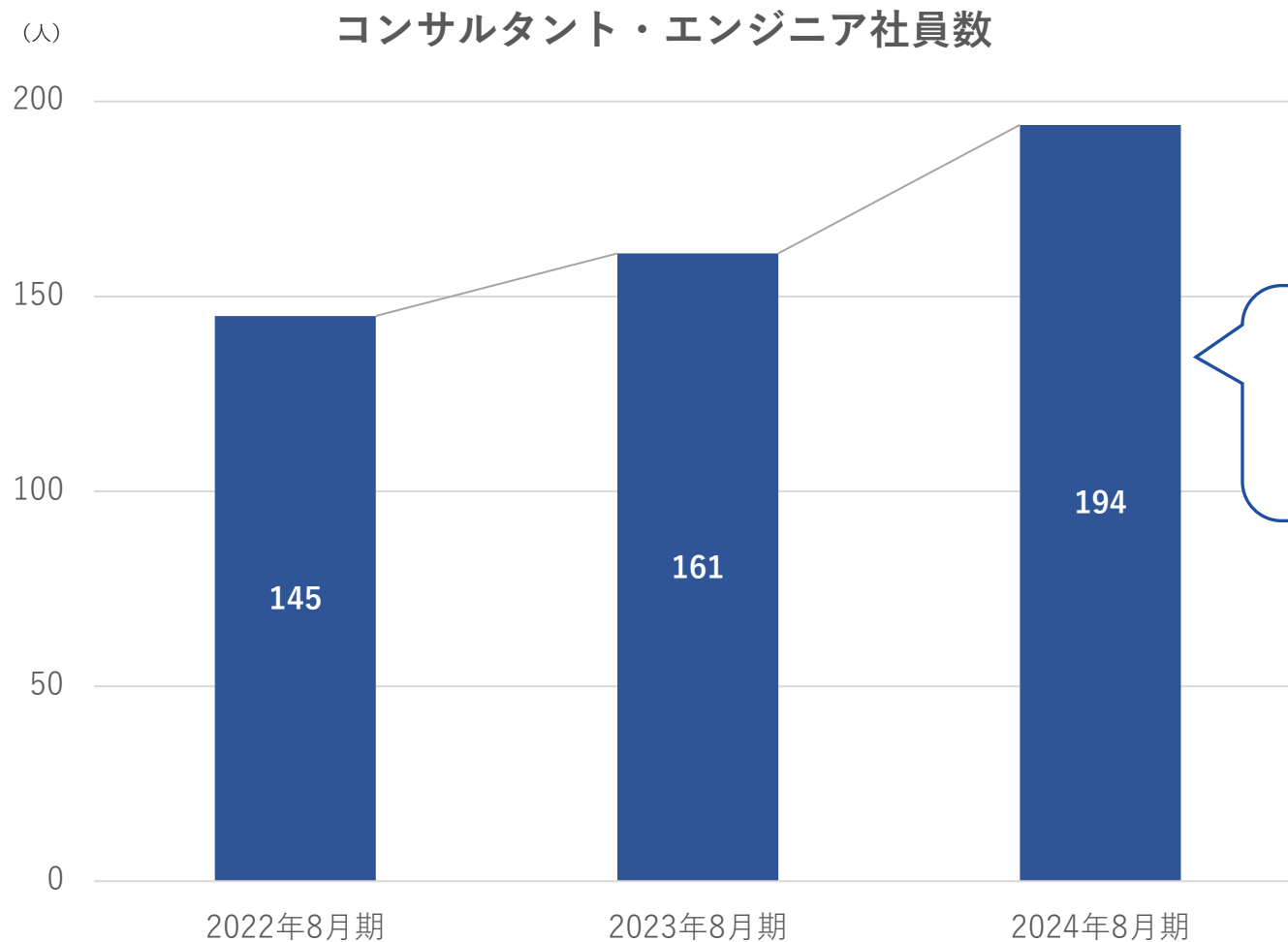


括弧内は対前年度増減数

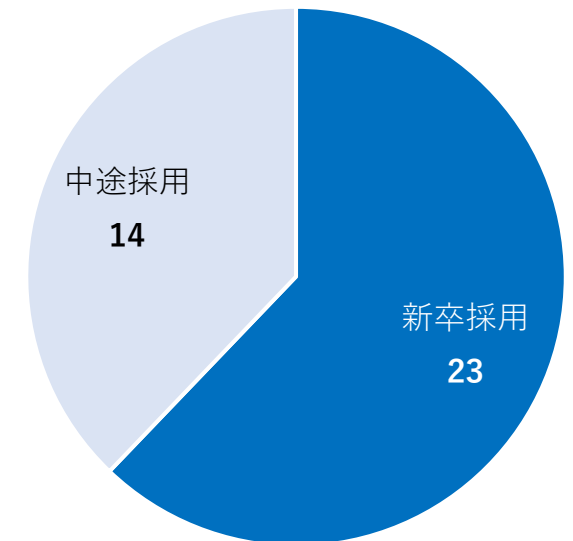


コンサルタント・エンジニア社員数

積極的な採用と低い離職率の維持により、前期増加人数の2倍以上にあたる33名の増加を達成。



主な増加要因



離職率⁽¹⁾

3.1%

注釈：

(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。

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100%

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。



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



	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%

注釈:

(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。

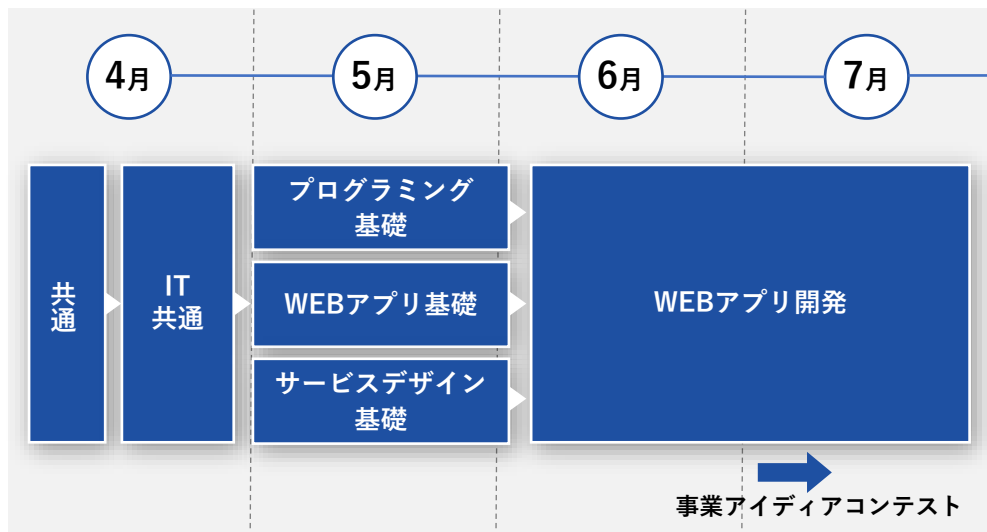
サービス提供力の拡大を裏付けるDX人財育成力と実績

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

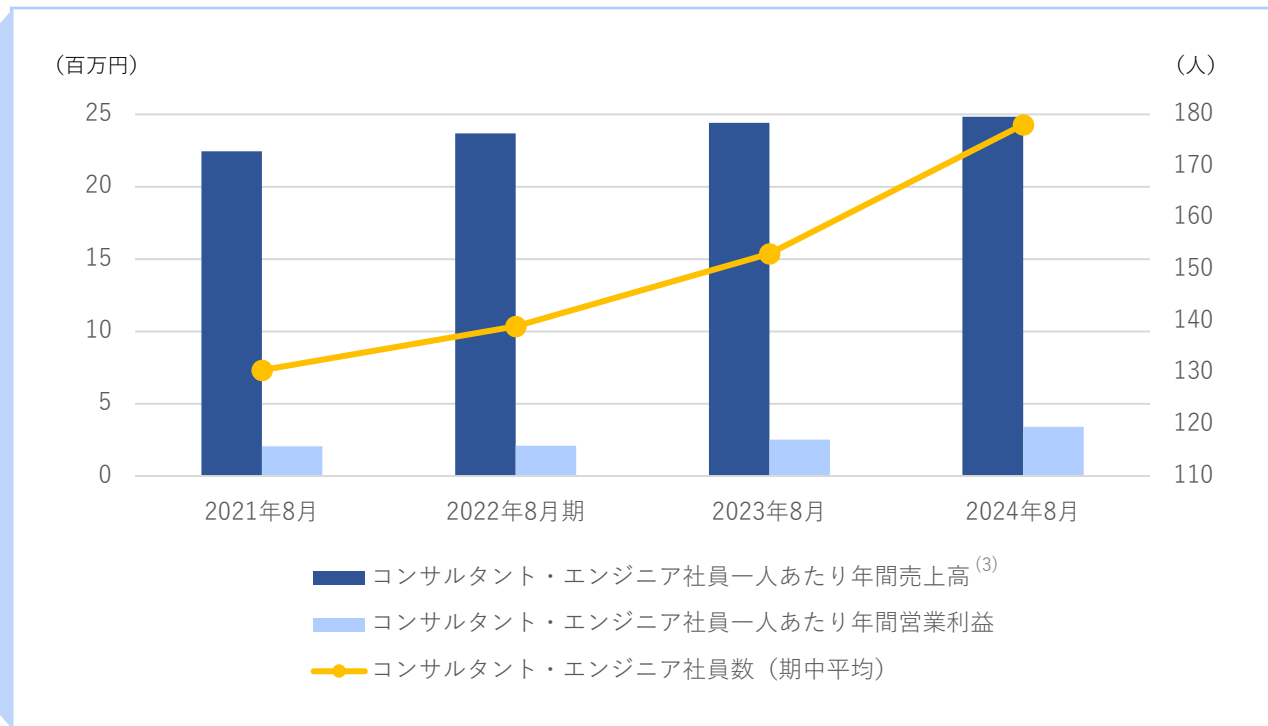
企業理念 + GxP Way⁽²⁾を体現

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



注釈:

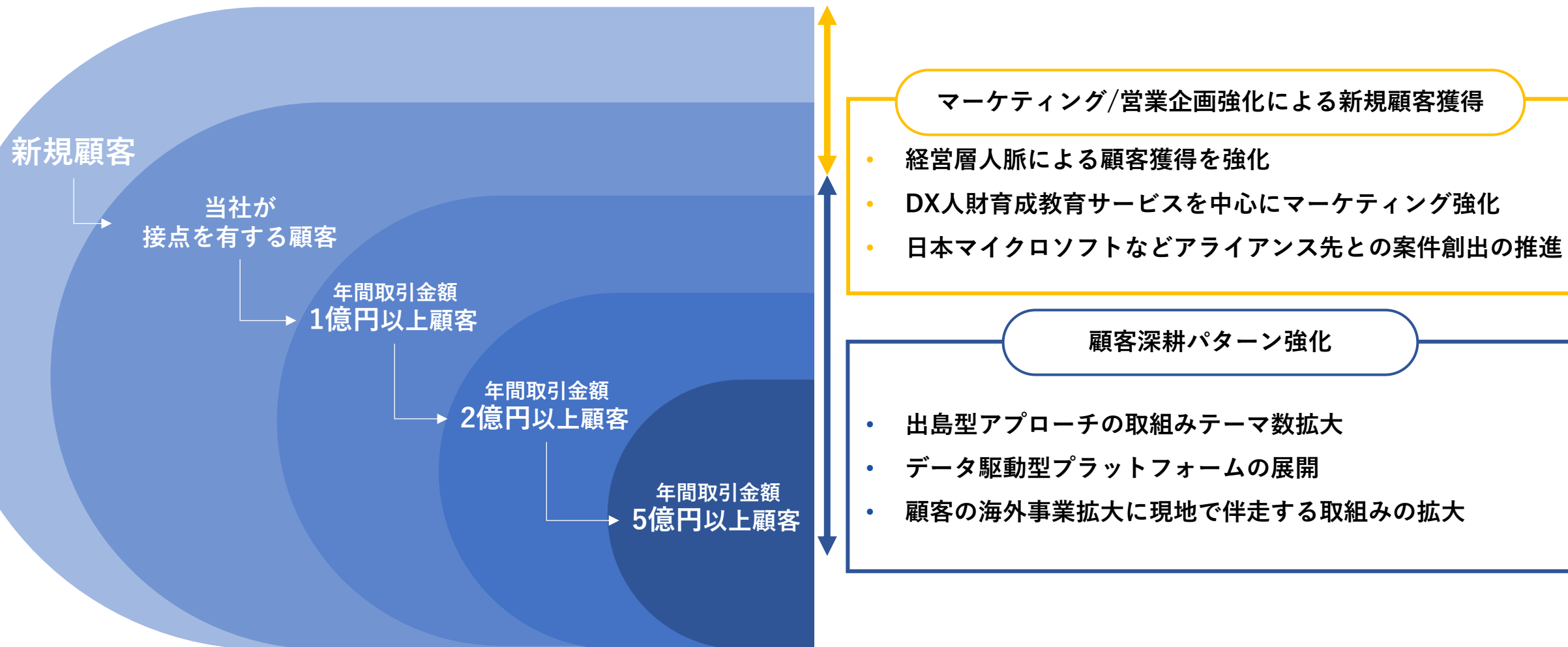
(1)当社の連結子会社に所属する社員数。

(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・パッカート：
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

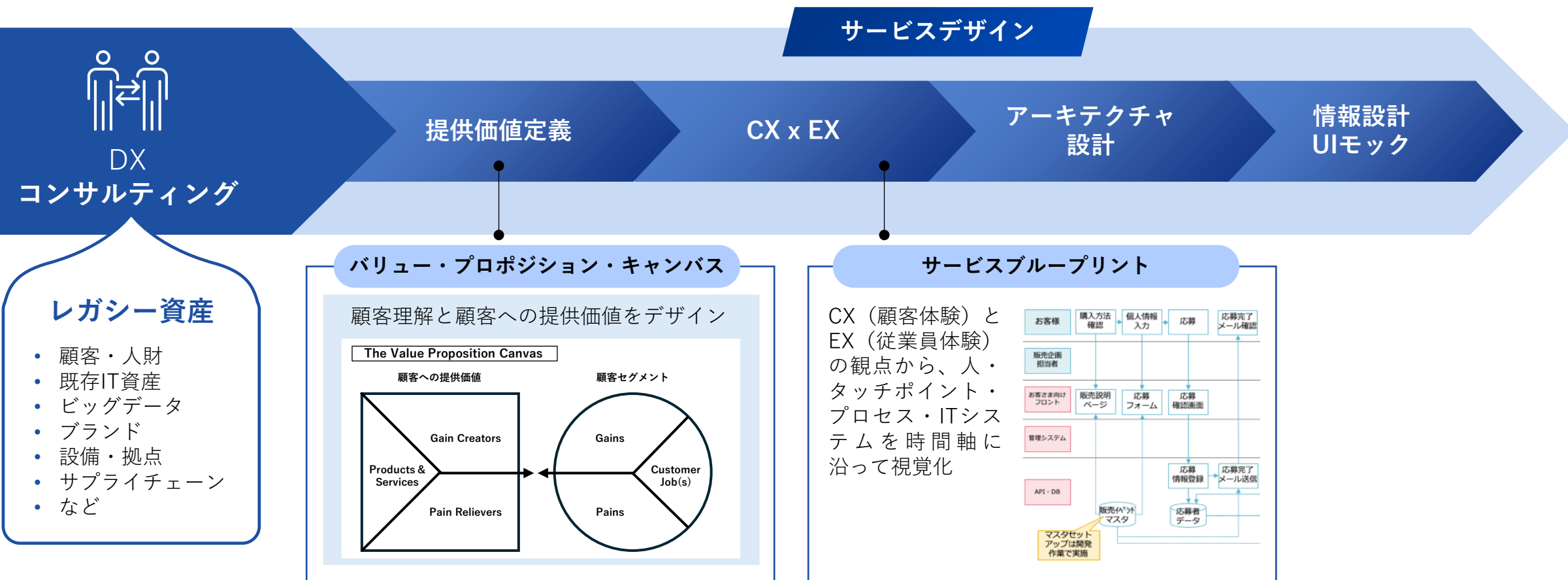
ビジネス機会の創出

- 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。

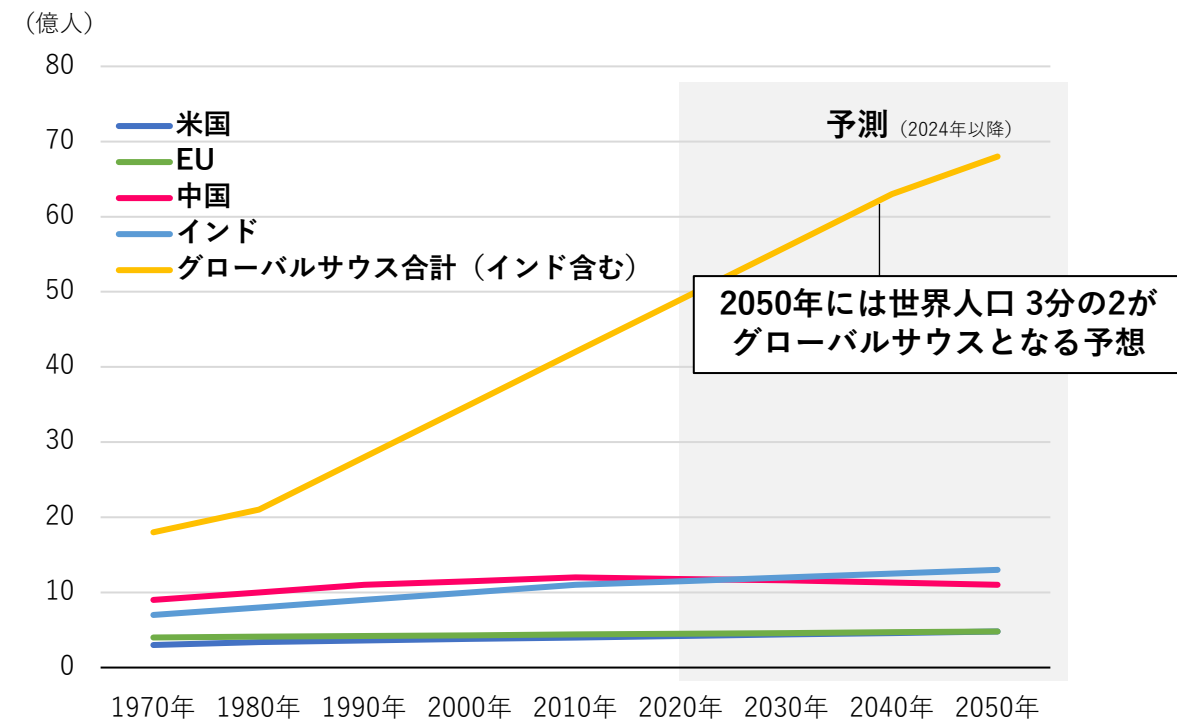
顧客自身が事業価値定義やそれに基づく新たなサービスを継続的に創出するためのプロセスやノウハウを顧客に提供。



顧客の海外事業拡大に現地で伴走する取り組みの拡大

日本企業の今後の成長ドライバーは、グローバルサウスを中心とした海外での事業拡大が必須。
顧客の海外事業拡大に現地で伴走する取組みを強化、今後 海外にも拠点を進出することを検討していく。

今後の世界人口予測 (2023年5月時点)



出所：三菱総合研究所 (2023年)
<https://www.mri.co.jp/knowledge/insight/20230516.html>

当社も顧客の海外事業拡大に現地で伴走する体制を強化



デジタルサービス共創事業の拡大

顧客とともにデジタルサービスを共創し、当社顧客の製品・サービスを利用するユーザーのDXや、当社顧客が属する業界全体のDXを支援するデジタルサービス共創事業（顧客とのレベニューシェア型）の事例を拡大。

デジタルサービス共創事業

顧客とともにデジタルサービスを共創し、顧客のその先のお客様のDXを支援
顧客の資産と当社の強みを組み合わせて共同でサービスを開発し、事業価値を拡大



ニプロとの取組み

医療機器の付加価値を向上する
ソフトウェアを共同開発
当社も一部投資し、ニプロの顧客である
施設への導入拡大に応じて
ライセンス収益を得ている



菱洋エレクトロとの取組み

製造・検査装置メーカー向けに
経営と現場が連携した
デジタルサービスを共創（検討中）

データ駆動型プラットフォームの共同展開

業界の非競争領域の業務・システムを
データ駆動型プラットフォーム上に構築、業界内に横展開し
複数企業でのシステム共同利用により
コスト削減とデータの相互活用を実現



業界内 非競争領域の
業務・システム共通化



データ駆動型プラットフォーム

新しい共創型事業の展開

ベンチャーキャピタルとしてグローバルで技術系スタートアップを発掘・育成しているIT-Farm社と資本業務提携、M&Aも視野に入れつつ、事業シナジーのある企業や革新的な技術を持つ国内外のスタートアップと協業して顧客のDXを推進する技術を提供する取組みを拡大。

GxPグループDXソリューションプラットフォーム

要素技術特化や専門分野のスタートアップと連携し、個別最適ソリューションを横串に技術をプラットフォーム化しDXアプリケーション分野でのソリューションプロバイダを目指す

都市
Phantasma Labs



ヘルスケア
KINTSUGI

KINTSUGI

ソフトウェア開発
Launchable



電力
AutoGrid



バイオ
Epistra

Epistra

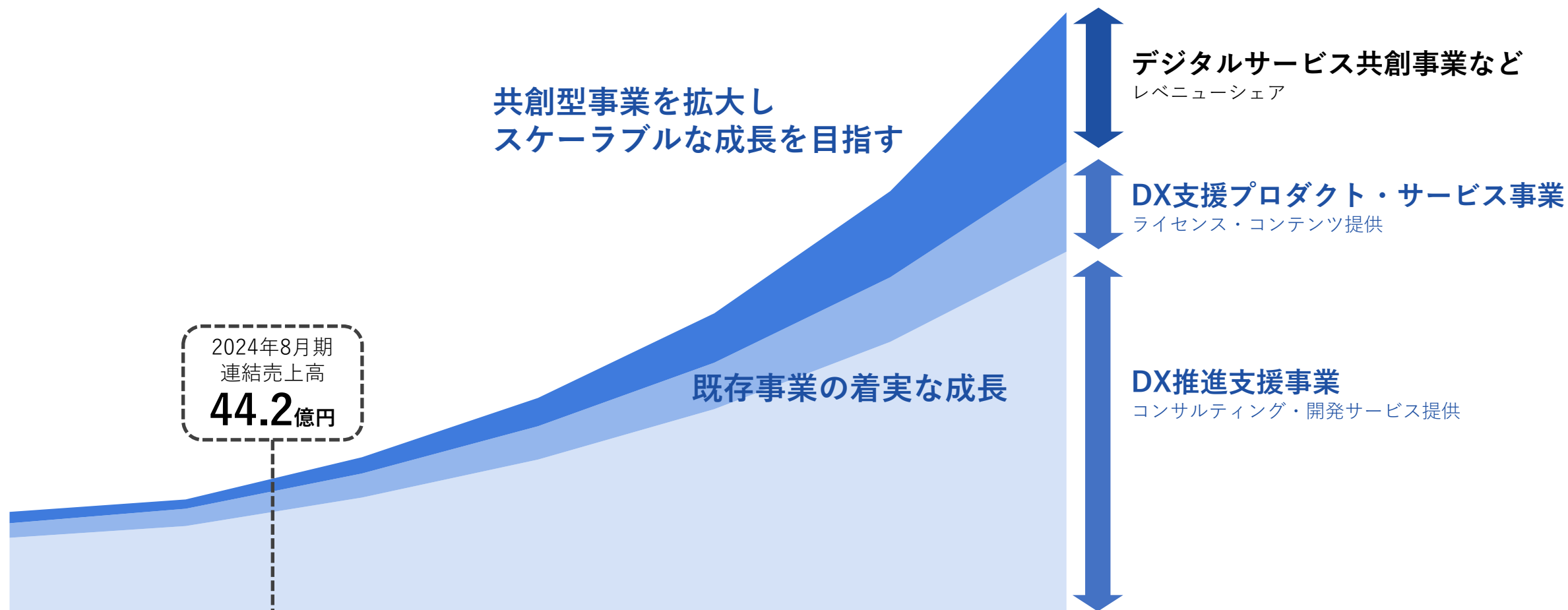
製造業
GES



IT-FARM
CORPORATION

共創型事業の拡大イメージ

エンタープライズ顧客のDXを支援する既存事業を着実に成長させながら、中長期では共創型事業によるスケラブルな成長を目指す。



※上記は当社の事業規模の中長期的な成長イメージを示したものであり、売上高などの具体的な数値の推移を保証するものではありません。

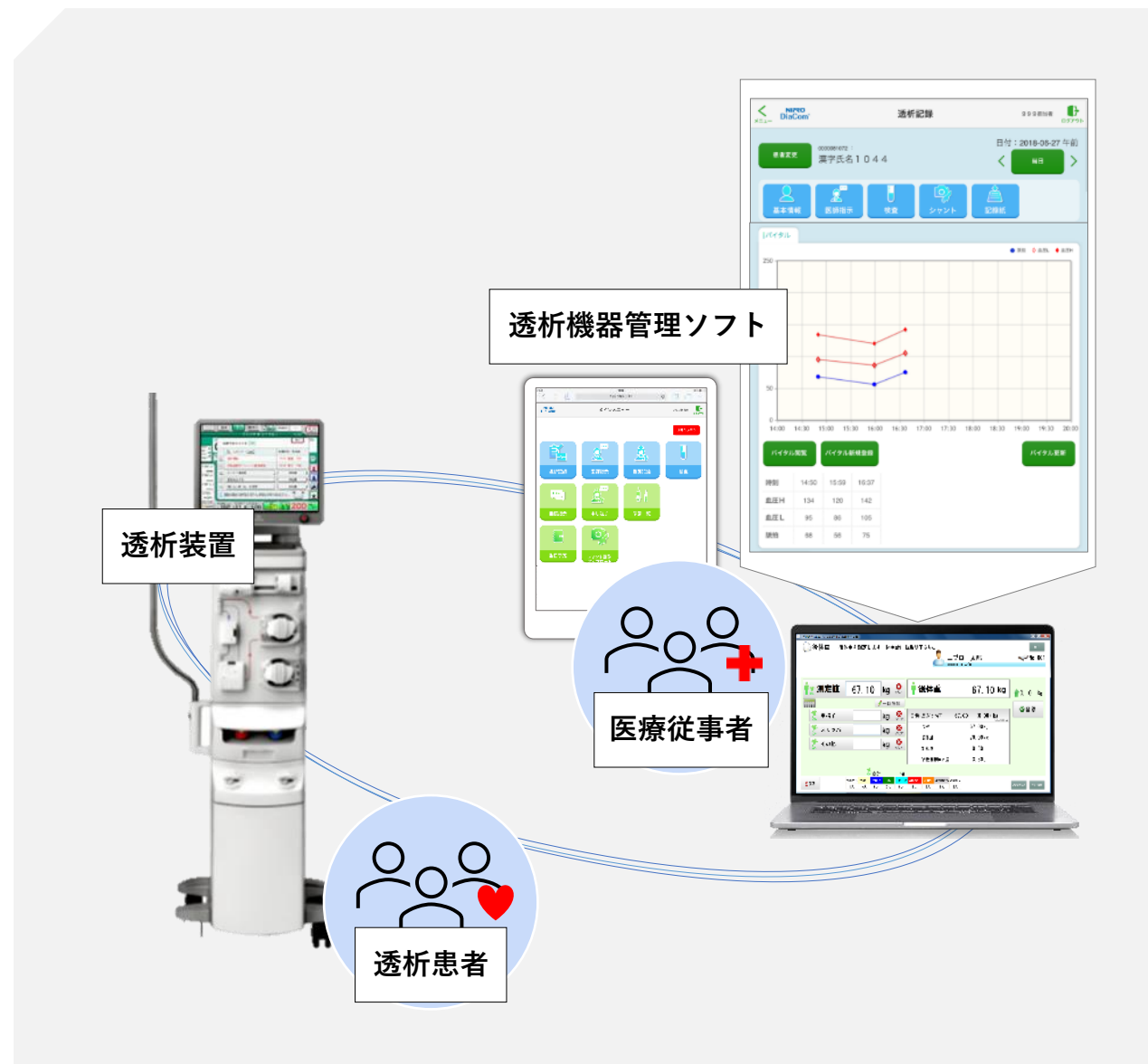


医療施設のDXを共同で推進

- 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>

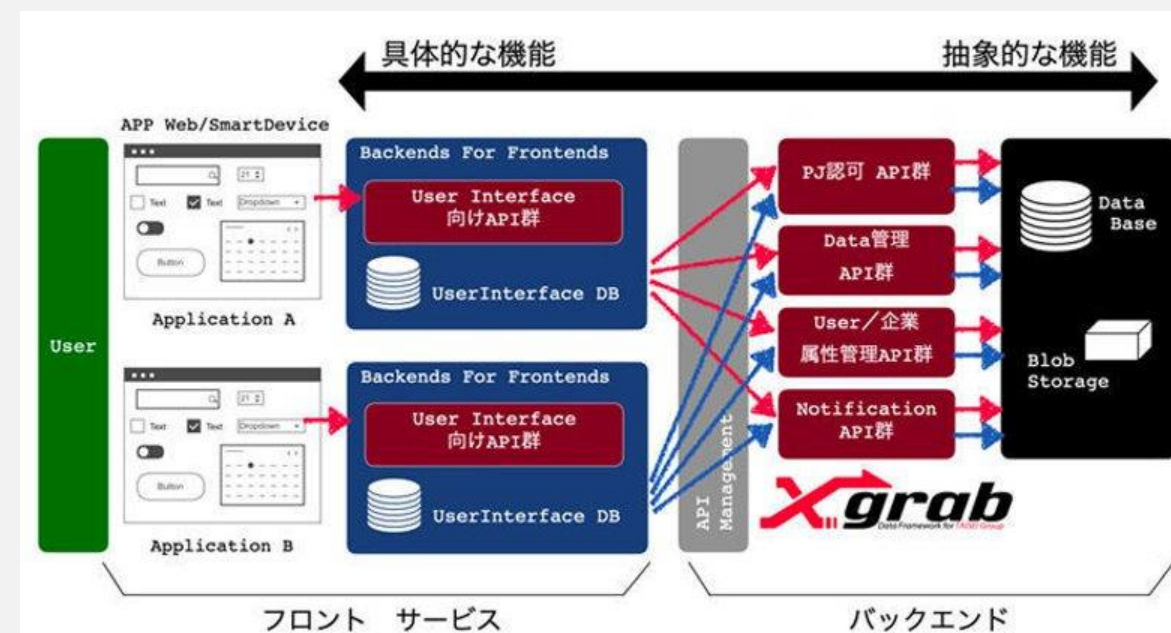


7,000 社 7 万人が利用する 基幹システムを『X-grab』として刷新

- 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



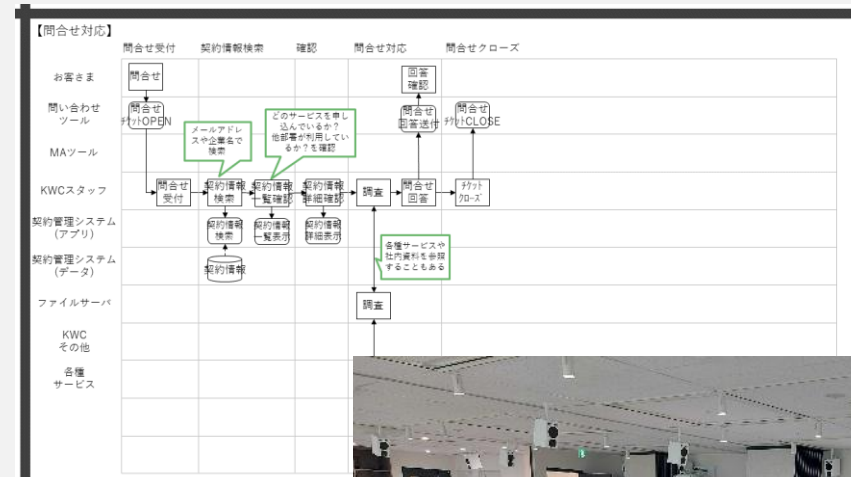
KDDI Web Communications

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資料をご覧ください、
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、回答可能な範囲でご回答させていただきます。

募集期間：2025年1月24日(金)まで

質問フォーム：<https://forms.office.com/r/7LrAXHdmD1>

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。

グロースエクスパートナーズ株式会社
<https://www.gxp-group.co.jp/>

お問合せ先：
グロースエクスパートナーズ株式会社 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