

# 2025年8月期 通期決算説明資料

グロースエクスパートナーズ株式会社

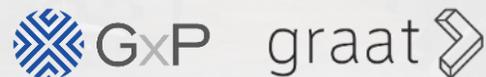
## 会社概要

---

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	282名（2025年8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"><li>• DX推進支援事業</li><li>• DX支援プロダクト・サービス事業</li><li>• デジタルサービス共創事業</li></ul>

## GxPグループ

---



1. 通期連結業績及びハイライト
2. 2026年8月期の見通し
3. トピックス
4. 事業説明
5. Appendix

1. 通期連結業績及びハイライト
2. 2026年8月期の見通し
3. トピックス
4. 事業説明
5. Appendix

## 2025年8月期 通期 エグゼクティブサマリー

### 連結経営成績

売上高

5,086 百万円

前年同期比+15.0%

営業利益

774 百万円

前年同期比+28.5%

経常利益

870 百万円

前年同期比+42.2%

親会社株主に帰属する当期純利益

600 百万円

前年同期比+43.8%

### 通期ハイライト

#### 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の大幅増をはじめ、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、増収増益を達成。
- 事業ポートフォリオの見直しによる収益性向上も寄与し、営業利益は774百万円と前年同期比28.5%増を達成。
- エンタープライズ顧客数<sup>(1)</sup>は、2025年8期末時点において21社（前年同期末比+1社）で着地。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。

#### 成長戦略に基づくアクションの推進

- GxRaptorの研究開発／提案活動や日本マイクロソフト社のCopilot+ PC開発パートナー活動等、生成AI関連の取り組みを積極的に推進。
- 即戦力であるプリンシパル人材の採用や海外拠点での開発リソース増強、生成AIによる生産性向上等、持続的な成長を支える経営体制の構築を推進。

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。

## 業績ハイライト (PL)

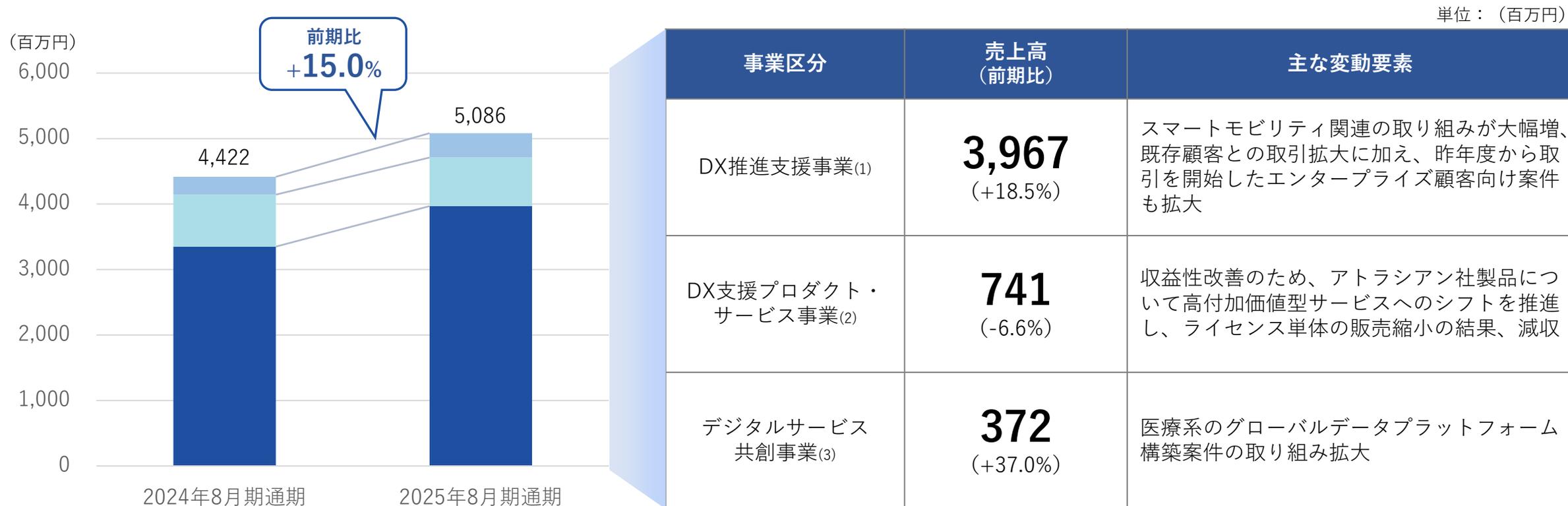
既存顧客向けの取り組み拡大・事業ポートフォリオの見直しによって、**増収増益を達成。**

単位：百万円

	2024年8月期 実績	2025年8月期 実績	前年同期比	2025年8月期 期初予想	対期初予算 達成率
売上高	4,422	<b>5,086</b>	115.0%	5,030	<b>101.1%</b>
売上総利益	1,948	<b>2,337</b>	120.0%	2,295	<b>101.8%</b>
売上総利益率	44.1%	<b>46.0%</b>	-	45.6%	-
営業利益	602	<b>774</b>	128.5%	675	<b>114.6%</b>
営業利益率	13.6%	<b>15.2%</b>	-	13.4%	-
経常利益	611	<b>870</b>	142.2%	741	<b>117.4%</b>
経常利益率	13.8%	<b>17.1%</b>	-	14.7%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	417	<b>600</b>	143.8%	459	<b>130.6%</b>
当期純利益率	9.4%	<b>11.8%</b>	-	9.1%	-

## 売上高増減要因

スマートモビリティ・医療・建設・流通など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。戦略的な事業ポートフォリオ見直しにより、高付加価値型サービスへのリソースシフトを実現。

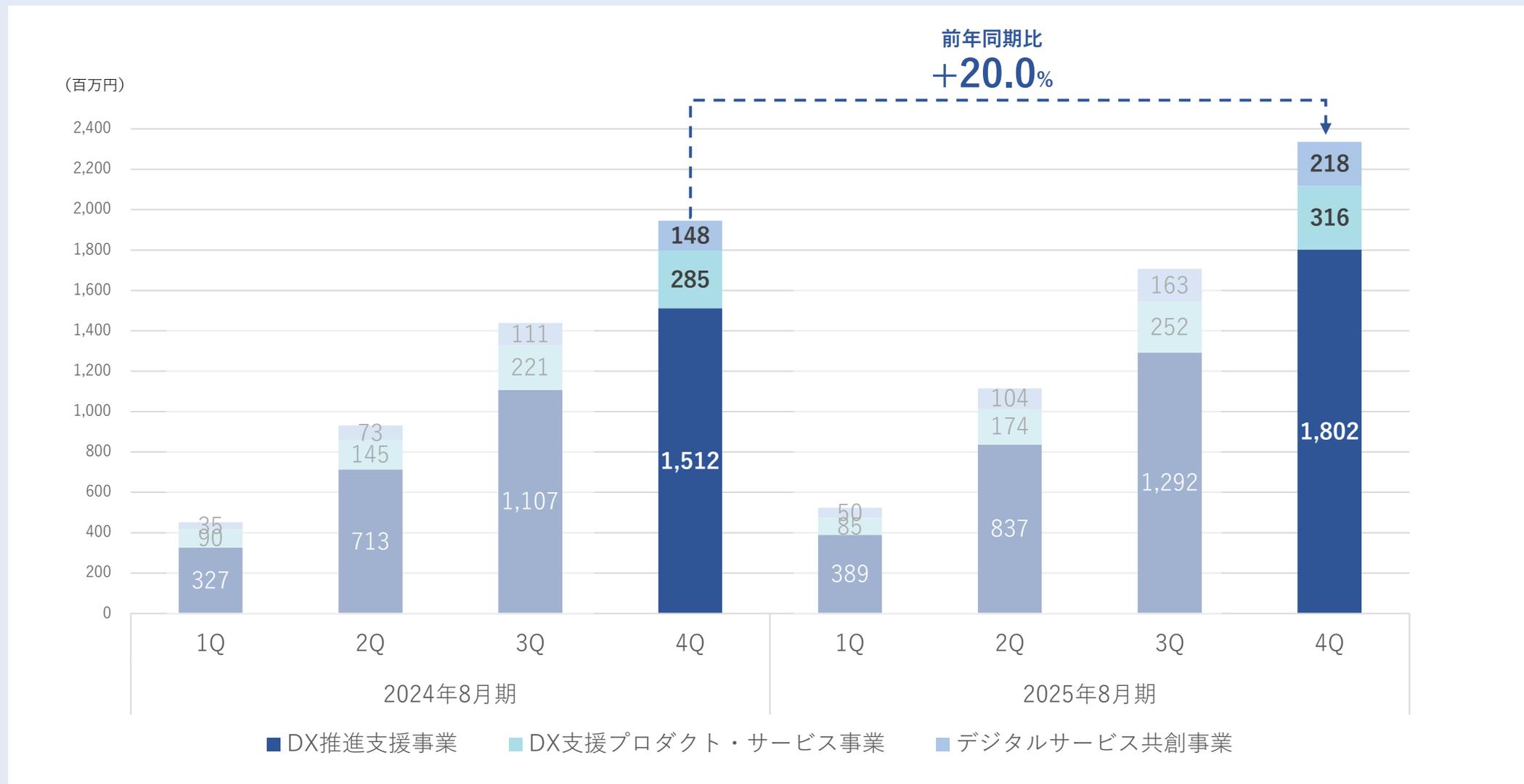


注：

- (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。

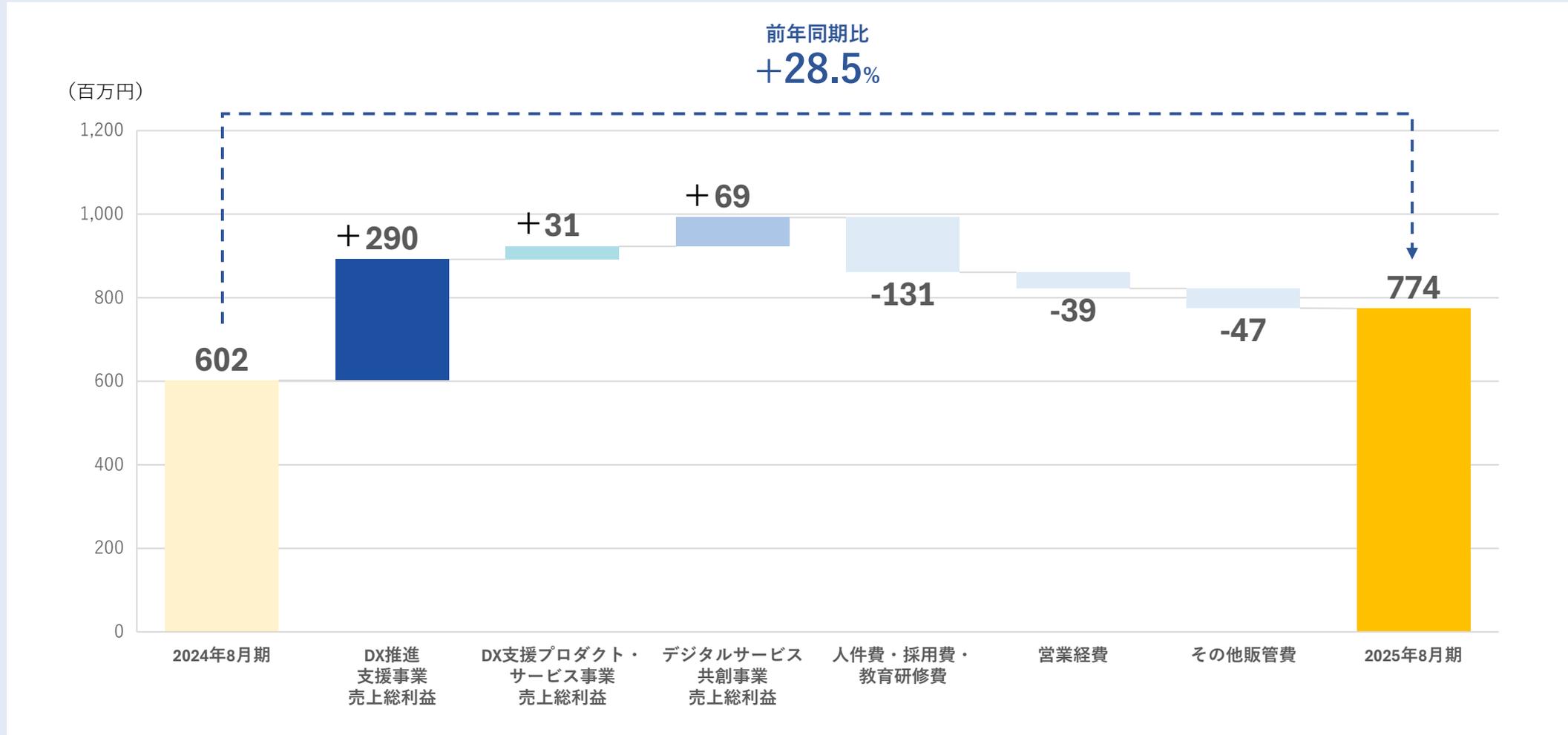
## 売上総利益の推移（四半期累計）

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、前年同期比+20.0%で着地。



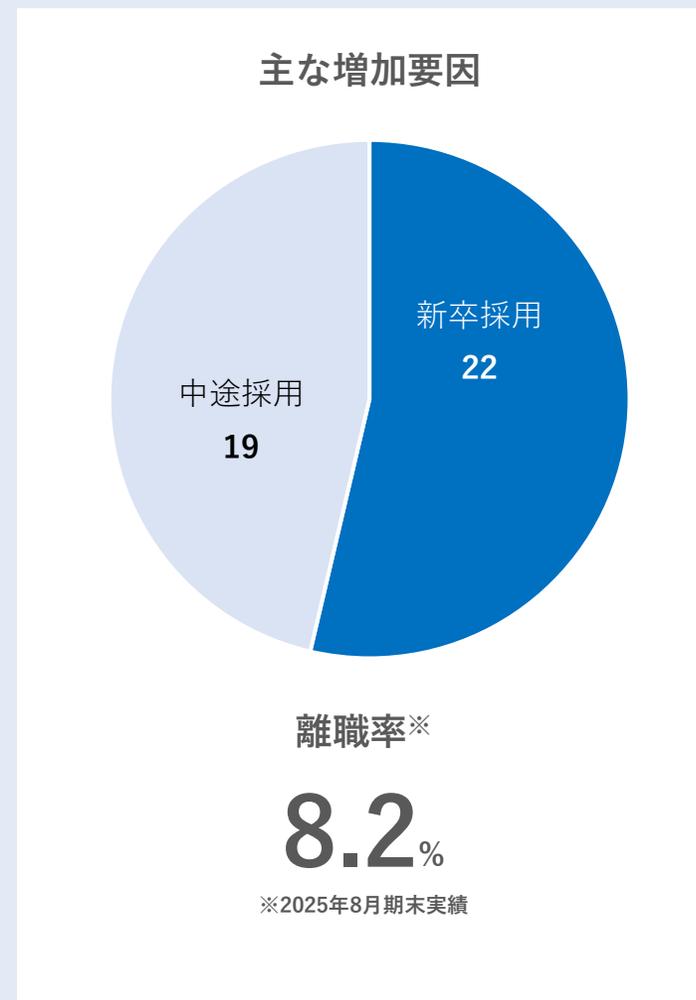
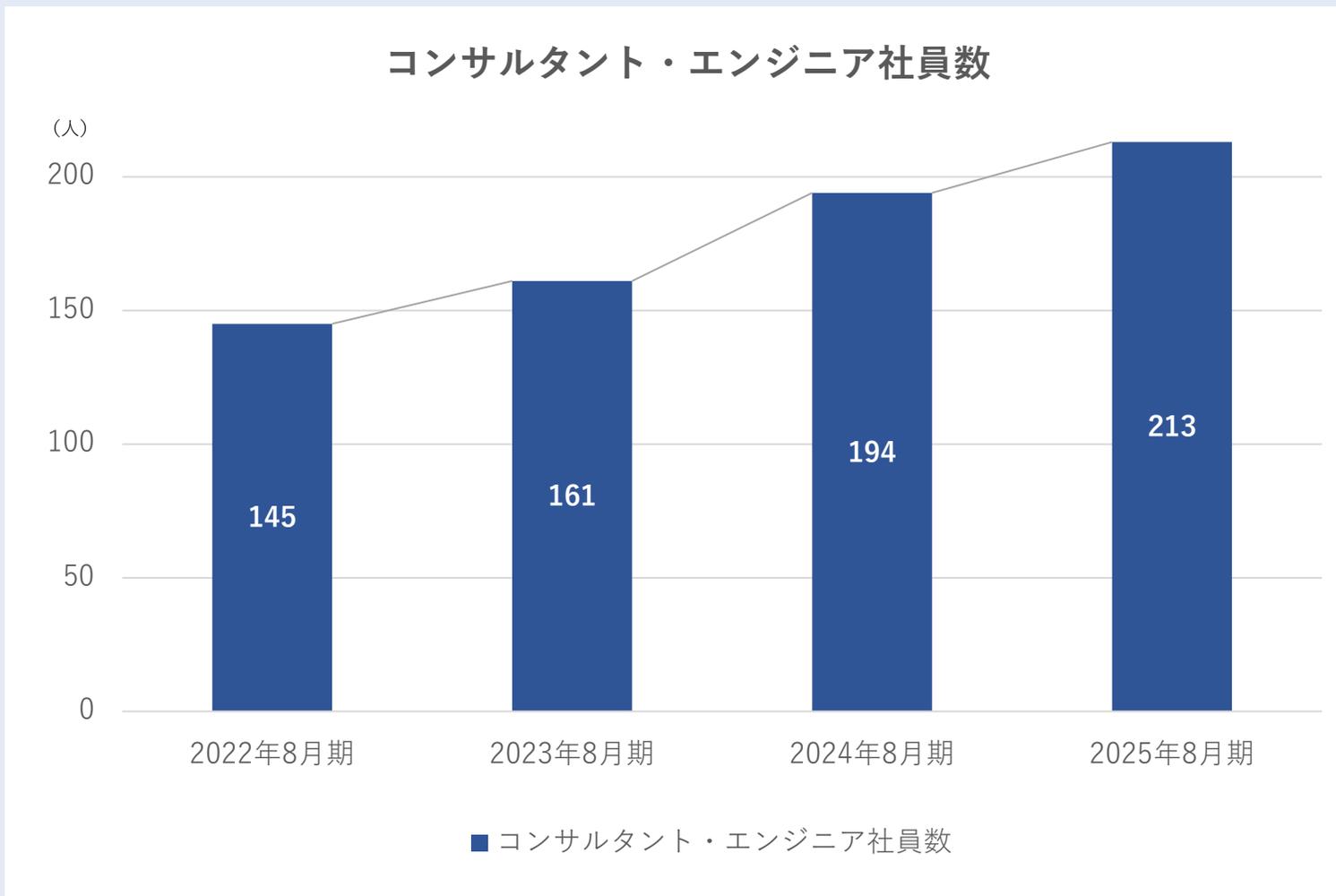
## 営業利益の増減分析

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

新卒／中途採用での人財獲得が計画通り進捗した一方、組織成長に伴い人財流動性が高まったことで、期末時点の人員数は213名で着地した。



注：2025年8月期中離職者数 ÷ 2024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71.4%へ向上。現預金を中心とした、流動資産も増加し、将来への成長投資に備える。

単位：百万円

	2024年8月期 実績	2025年8月期 実績	増減額	増減率
資産合計（総資産）	3,536	<b>4,726</b>	+1,189	+33.6%
流動資産	1,978	<b>3,135</b>	+1,156	+58.4%
固定資産	1,557	<b>1,590</b>	+33	+2.1%
負債合計	1,625	<b>1,348</b>	▲276	▲17.0%
流動負債	1,331	<b>1,087</b>	▲244	▲18.4%
固定負債	293	<b>261</b>	▲31	▲10.8%
純資産	1,911	<b>3,377</b>	+1,466	+76.7%
自己資本比率（%）	54.0%	<b>71.4%</b>	-	-

1. 通期連結業績及びハイライト
2. 2026年8月期の見通し
3. トピックス
4. 事業説明
5. Appendix

## 業績予想サマリ

単位：百万円

	2025年8月期 実績	2026年8月期 業績予想	前年対比
売上高	5,086	<b>5,608</b>	110.3%
売上総利益	2,337	<b>2,632</b>	112.6%
売上総利益率	46.0%	<b>46.9%</b>	-
営業利益	774	<b>801</b>	103.6%
営業利益率	15.2%	<b>14.3%</b>	-
経常利益	870 (※787)	<b>828</b>	95.2% (※105.2%)
経常利益率	17.1% (※15.4%)	<b>14.8%</b>	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	600	<b>516</b>	86.1%
当期純利益率	11.8%	<b>9.2%</b>	-

## ■売上高／売上総利益

増収増益を見込む。  
事業拡大に向けた投資コストが上期において先行することから、**下期偏重**での計画達成を目論む。

## ■営業利益

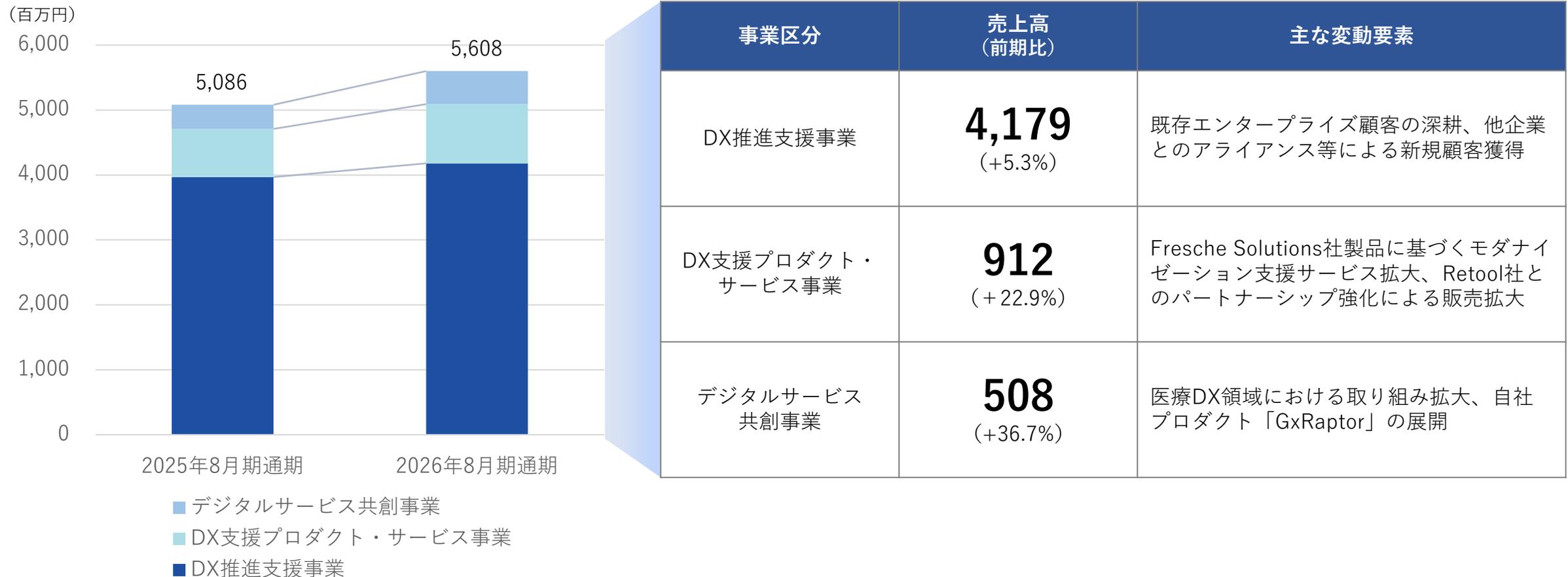
増益を見込むが、今期を投資フェーズと位置づけ、  
中長期の企業価値向上に向けた各種施策を推進するため、  
**一時的な利益率低下**を見込む。

## ■経常利益／当期純利益

減益予想であるものの、  
前期は保険解約返戻金を計上した特殊要因があるため、  
これを除けば**実質増益**となる見込み。

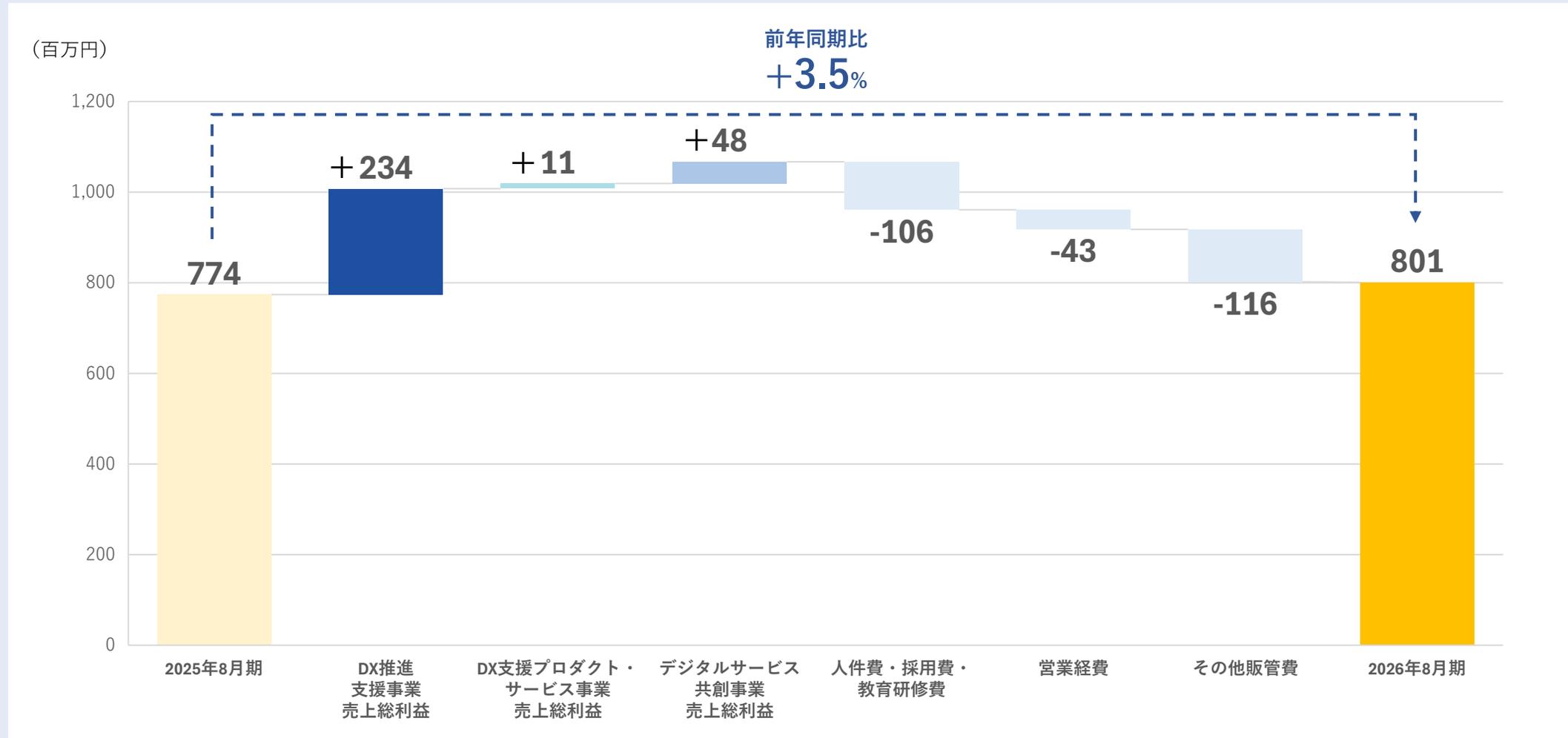
## 事業区分別の売上見込み

中長期的な成長基盤の強化に向け、各事業分野において既存サービスの深化による売上拡大を図りつつ、収益性を踏まえた事業ポートフォリオの見直しやリソース配置の最適化を進める。さらに、新規顧客の獲得や新規取り組みの立ち上げを通じて、新たな事業機会の創出を推進。



## 営業利益の増減分析

高度人財の獲得、生成AI活用、プロダクト販促、海外法人強化など、グループシナジーの強化や企業価値向上に向けた、各種施策の実行による販管費の増加も見込むが、DX推進支援事業を中心に、**全事業で売上総利益が増加**することにより、**営業利益増益**を見込む。



1. 通期連結業績及びハイライト
2. 2026年8月期の見通し
- 3. トピックス**
4. 事業説明
5. Appendix

## IBM i ユーザー向け、アプリ解析ツール&コンサルティングサービスの提供を開始

IBM i アプリケーション解析ツール「X-Analysis」（開発元：カナダFresche Solutions）の日本総代理店である株式会社GxPは、過去の実績及び生成AIへの取り組みを活かし、新たなサービスの提供を開始。



#### ◆ 背景・提供価値

長年、基幹システムとして利用されてきたIBM i 環境では、担当者の高齢化や属人化により、既存資産のブラックボックス化が進み、モダナイゼーションの妨げとなっています。こうした課題に対し、生成AIと構造解析技術を融合した「**X-Analysis Assistant**」を提供し、レガシー資産の理解・保守・再設計を効率化することで、企業の持続的なデジタル変革を支援します。

#### ◆ 本件における当社モダナイゼーション支援サービス概要

- **課題解決** : システムのブラックボックス化や技術者不足により進まないモダナイゼーションを支援
- **主な機能** :
  - ✓ 「X-Analysis」に生成AI機能を追加
  - ✓ RPG・COBOLなどのレガシー資産を自然言語で可視化・説明
  - ✓ Webブラウザ上で直感的に操作・解析可能
- **関連ページ** :
  - ✓ <https://prt看mes.jp/main/html/rd/p/000000002.000138931.html> (PR Times)
  - ✓ <https://x-analysis.jp/> (X-Analysisご紹介HP)

## DDX Tokyo：大規模カンファレンスの共同開催 & 関連イベント向けパートナーシップ締結

UX（ユーザー体験）にフォーカスし、デザインやユーザーリサーチの役割を再定義・増強することを目的に、DDX（主催：FastForward Global（ドイツ））と株式会社GxP共同でカンファレンス & イベントを開催予定。



#### ◆ 背景・提供価値

「エンジニアファースト」が主流となり、UX（ユーザー体験）が十分に重視されていない現状を見直し、「ユーザーファースト」への意識転換を促すイベントです。

UXを戦略の中心に据え、AIやプロダクト思考を融合させることで、デジタル領域における新たな価値創出と競争力の向上を目指しています。

GxPでは、新設された「UX Lab」が主導し、本カンファレンスをはじめ、ユーザー体験をDXの中核に据えた取り組みとして一層推進することで、新たな顧客ニーズの発掘など、顧客の企業価値向上を実現するだけでなく、顧客のさらにその先の「顧客」にとって新たな付加価値を生み出す支援を継続して参ります。

#### ◆ 開催概要

- **開催日時** : 2026年2月4日（火）9:00 - 18:00 ※2026年2月3日（月）VIP向け限定イベント開催予定
- **会場** : 日本 東京 ※詳細は、追って公式HPにてご案内いたします
- **公式HP** : <https://www.ddxconference.com/tokyo>
- **関連ページ** : <https://www.gxp-group.co.jp/news/20250819-464>

### 3. トピックス

## 生成AI関連をはじめとした新たな取り組み

企業の生産性向上に資する生成AI関連をはじめ、新たな取り組みに向けて体制を整備。

#### 自社製品の開発／提供

##### ◆ AI駆動型リサーチサービス「GxRaptor」



エンタープライズ顧客向けに、社内に蓄積された膨大なデータとインターネット上の最新情報を組み合わせたインサイトを提供するAI駆動型リサーチサービス「GxRaptor」を発表しました。

データを効率的に活用する他、意思決定／業務効率化を阻む要因を取り除くことで、より戦略的なデータ活用を実現し、お客様のビジネス成長に寄与してまいります。

◆ 関連ページ：<https://www.gxraptor.jp/>

#### 日本マイクロソフト社とのアライアンス推進

##### ◆ 同社のAIアプリケーション開発パートナーとして協業

日本マイクロソフト社が提供するNPU搭載「Copilot+ PC」Surface向けに、**オフラインでAIを活用する業務用アプリの開発パートナー**として連携を開始しました。

(注)NPU搭載PCとは、AI処理機能が強化されたPCをいいます

◆ 関連ページ：<https://www.gxp-group.co.jp/news/20250711-455>

#### 日本HP社とのアライアンス推進

##### ◆ 「HP Future of Work AI Conference 2025」にGxRaptor Edgeを出展

株式会社日本HPが主催する「HP Future of Work AI Conference 2025」にて、次世代AIリサーチサービス「GxRaptor」のローカル版「GxRaptor Edge (ラプターエッジ)」を出展いたしました。

◆ 関連ページ：<https://www.gxraptor.jp/news-20251006>

#### AIを活用するための組織コンサルティング

##### ◆ 生成AIによる業務生産性向上支援プログラムを提供

生成AIの特性を体験しながら業務への適用性を検証できる「業務生産性向上支援プログラム」を提供しております。

現行業務を可視化し、活用シーンの探索から評価基準の設定、計画策定までを一貫して行うことで、AI導入プロセスの設計を支援いたします。

#### インド子会社における研究開発

##### ◆ 「出島型アプローチ」をベースに、日本企業と現地の高度人財を結ぶ共創体制を構築

AIやクラウドコンピューティングなど新分野の研究開発等を通じ、加速するエンタープライズ企業の海外展開に伴走することで、グループシナジーの増強を図ります。

◆ 関連ページ：<https://www.gxp-technologies-india.com/>

1. 通期連結業績及びハイライト
2. 2026年8月期の見通し
3. トピックス
- 4. 事業説明**
5. Appendix

# 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



## エンタープライズDX支援におけるアプローチ

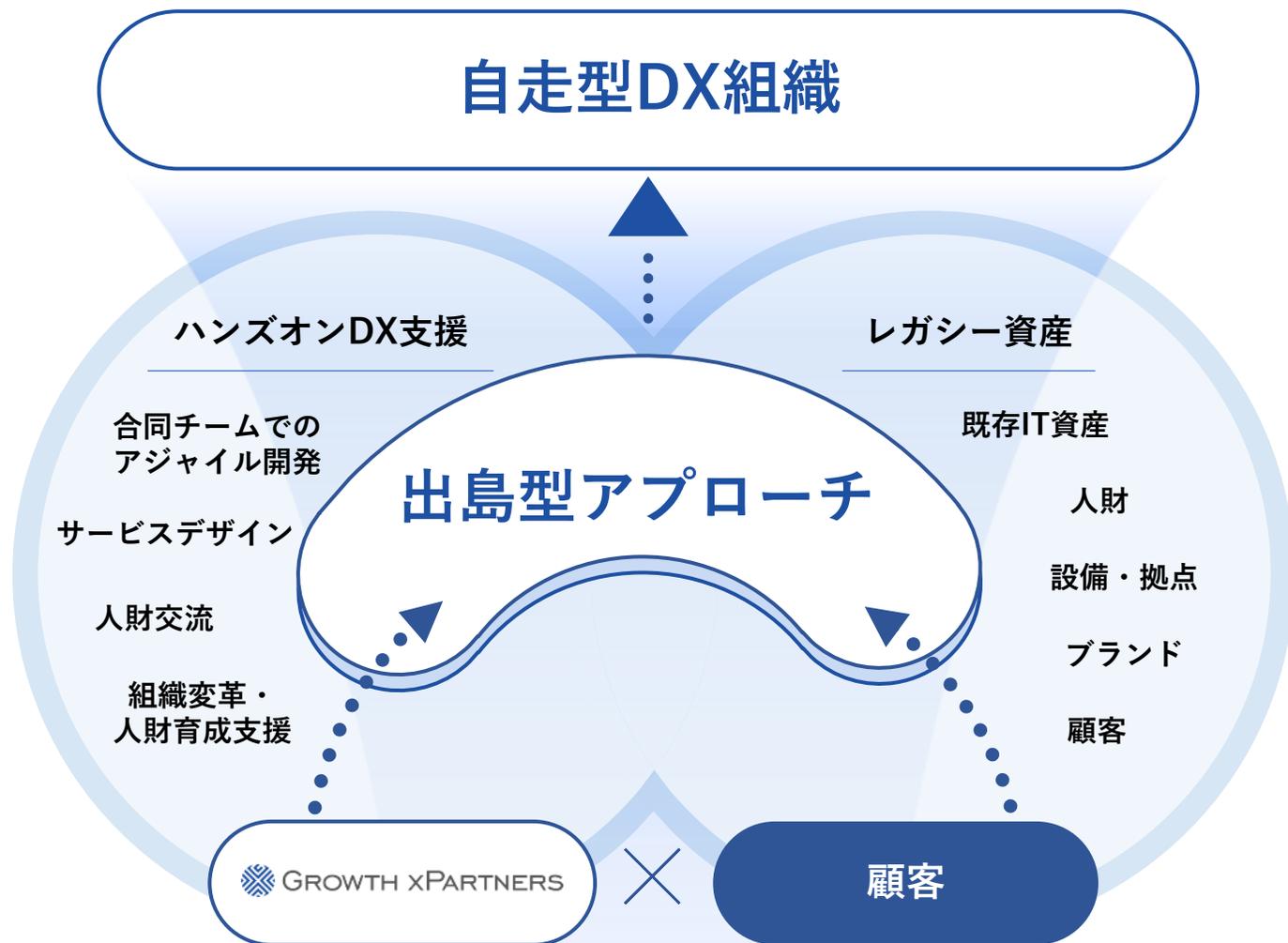
顧客の自走型DX組織の実現に伴走。

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。



## 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



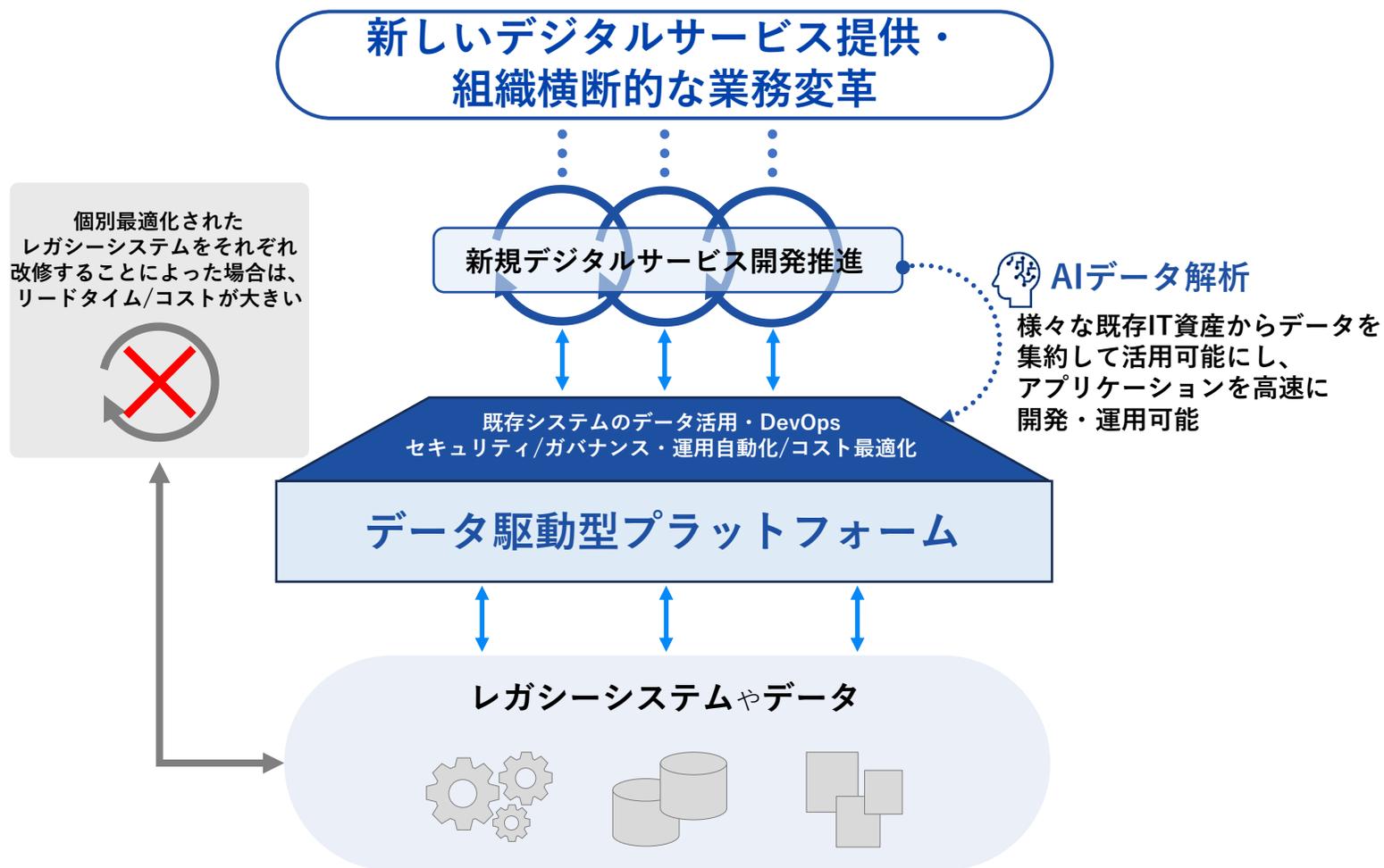
IM Digital Lab  
Boost the Classic

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<sup>(1)</sup>」



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



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。



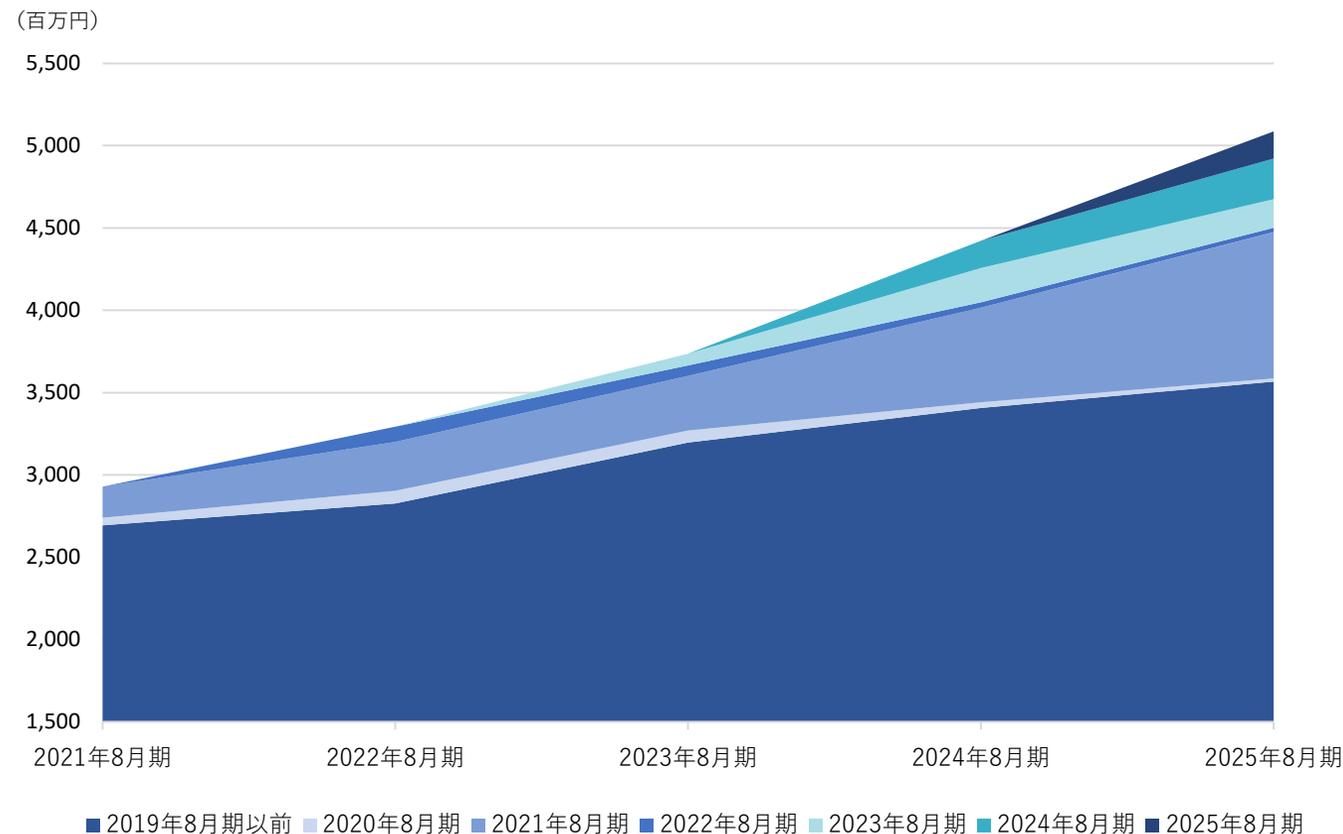
## 長期継続顧客による安定的な成長を実現

顧客維持率<sup>(1)</sup>は86.6%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。

# 当社グループの事業内容（事例）のご紹介

各業界のリーディングカンパニーである顧客企業の自走型DX組織の実現に向け伴走し、共に新たな事業価値を創出。



## 医療施設のDXを共同で推進



- 医療機器とソフトウェアを統合した透析情報管理システムを共同開発し、業務効率化と治療品質向上を実現。
- 電子カルテや透析装置と個別カスタマイズなしで連携可能とし、ニプロ製機器の拡販に寄与。
- ニプロと当社の合同チームで、医療機関のニーズに即した開発・改善・導入支援を継続的に実施。

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



## 地域創生DXプラットフォーム『SmartGOTO』システム開発



- トヨタ自動車や自治体・事業者と連携し、モビリティサービスを軸とした次世代生活モデル事業「SmartGOTO」のシステム開発を推進。
- 人口減少に伴う過疎化や高齢化など地域課題の包括的解決を目的とした、地域創生プラットフォーム実証プロジェクト。
- 各地域の特性を生かしたサービス拡充や、他地域への展開を促進

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

1. 通期連結業績及びハイライト
2. 2026年8月期の見通し
3. トピックス
4. 事業説明
5. Appendix

## 主要KPI一覧

売上高  
(連結)

50.8億円

2025年8月期

売上成長率  
(連結)

15.0%

2024年8月期～  
2025年8月期営業利益成長率  
(連結)

28.5%

2024年8月期～  
2025年8月期営業利益率  
(連結)

15.2%

2025年8月期

コンサルタント・  
エンジニア社員数<sup>(1)</sup> 海外出身人材比率<sup>(2)</sup>

213名

2025年8月期末

19.1%

2025年8月期末

エンタープライズ顧客数<sup>(3)</sup>

21社

2025年8月期



年間取引金額

1億円以上顧客数

9社

2億円以上顧客数

6社

2025年8月期

顧客維持率<sup>(4)</sup>

86.6%

2025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 (GxP Technologies India Pvt. Ltd.の社員を除く)。

(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。

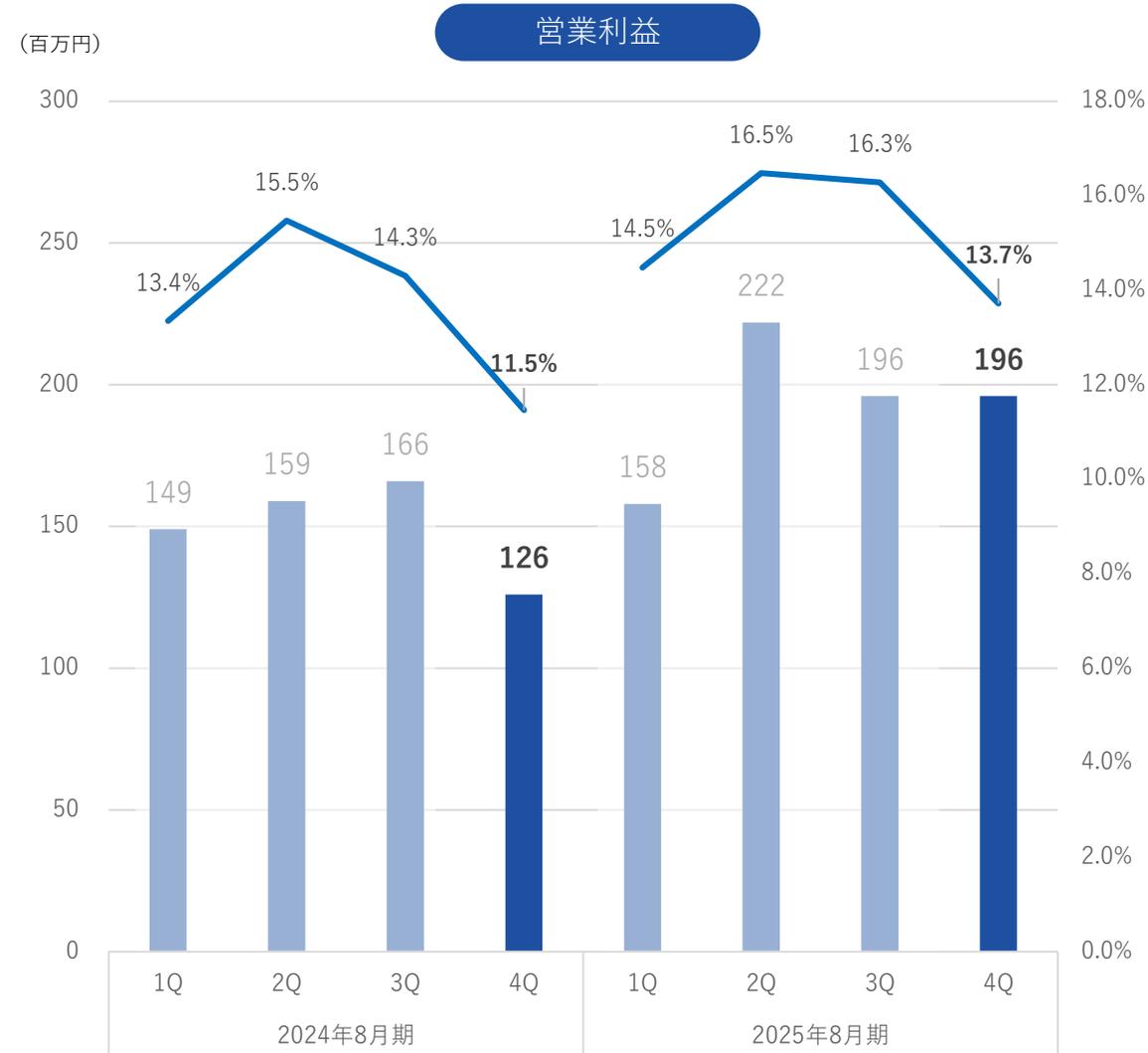
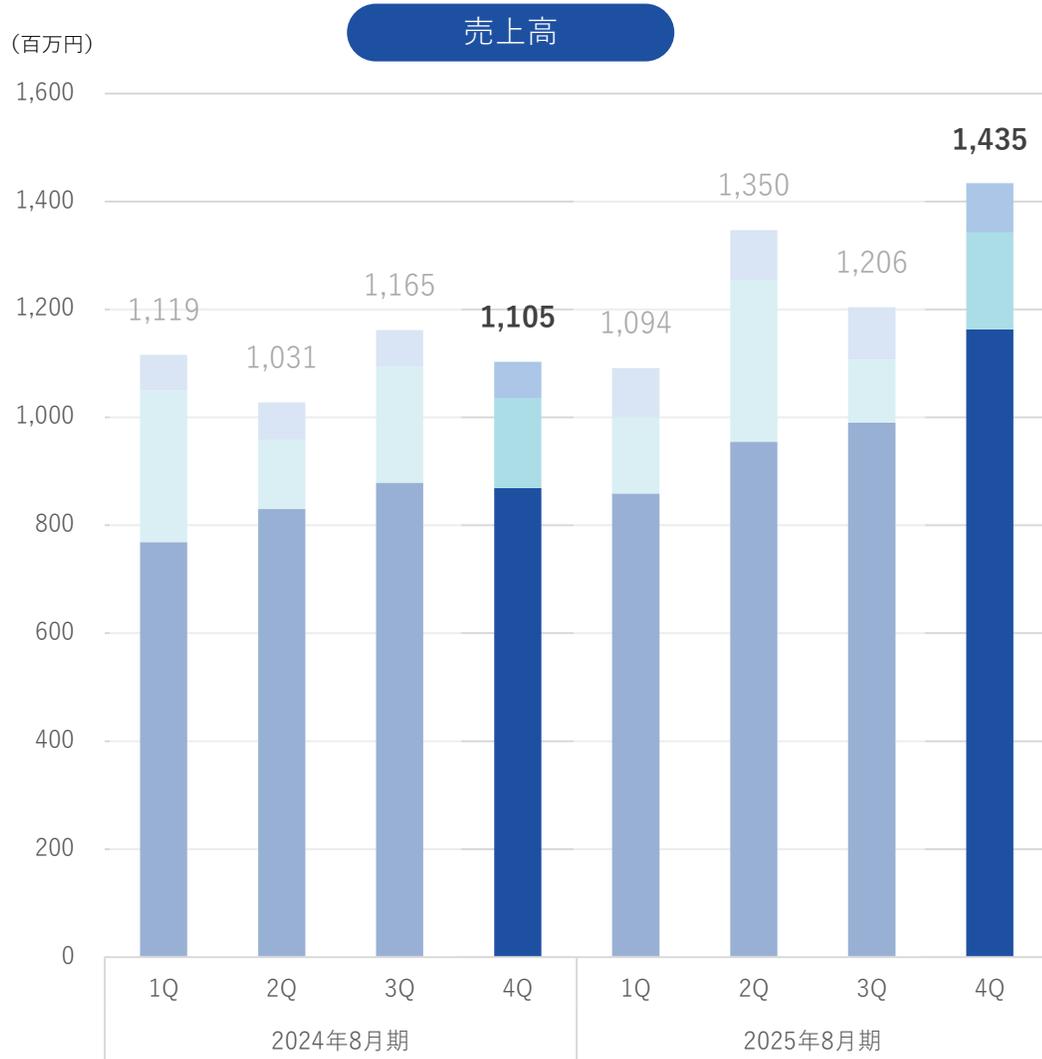
(4) 対象年度を含む過去3年度の当社との累計取引金額が300万円以上の顧客を対象として、「対象年度・対象年度の前年度いずれも取引した顧客数 / 対象年度の前年度に取引した顧客数」にて算出。

## 売上高・売上総利益・営業利益の推移（四半期）

（単位：百万円）

		2024年8月期				2025年8月期			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上	DX推進支援事業	769	830	879	869	859	955	990	1,163
	DX支援プロダクト・サービス事業	281	128	216	167	142	300	117	180
	デジタルサービス共創事業	66	70	67	67	90	92	97	91
	合計	1,119	1,031	1,165	1,105	1,094	1,350	1,206	1,435
売上総利益	DX推進支援事業	327	386	393	405	389	447	454	509
	DX支援プロダクト・サービス事業	90	54	76	63	85	89	77	63
	デジタルサービス共創事業	35	38	37	37	50	53	59	54
	合計	453	480	508	506	526	591	592	628
	売上総利益率	40.5%	46.6%	43.6%	45.8%	48.1%	43.8%	49.1%	43.8%
営業利益	営業利益	149	159	166	126	158	222	196	196
	営業利益率	13.4%	15.5%	14.3%	11.5%	14.5%	16.5%	16.3%	13.7%

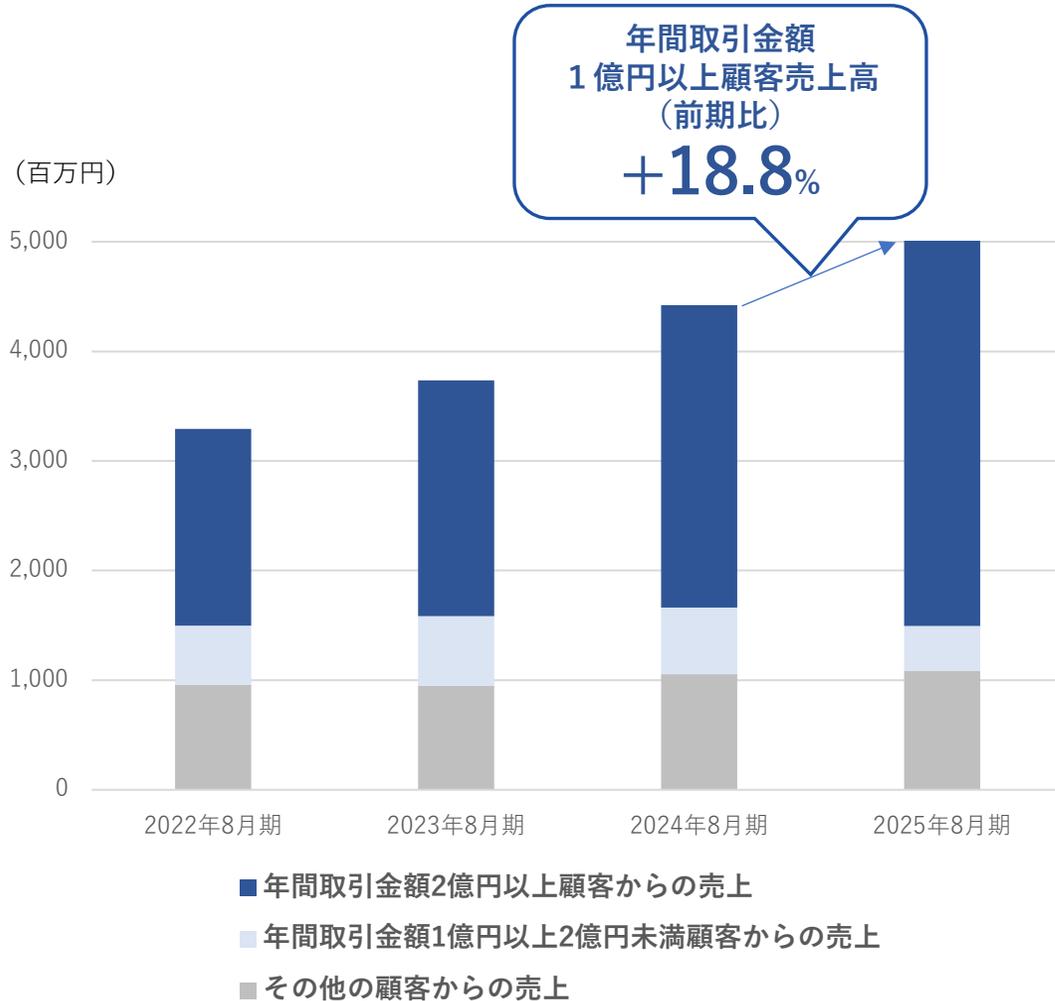
# 売上高・営業利益の推移（四半期）



■ 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

## 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2億円以上の顧客数が増加。



※2025年8月期末実績  
※括弧内は対前年度増減額

## 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5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。



	新卒採用	退職者
2021年8月期	5名	0名
2022年8月期	12名	1名
2023年8月期	22名	0名
2024年8月期	26名	2名
2025年8月期	22名	0名

### ユニークな中途採用力

リファラル・アルムナイ<sup>(1)</sup>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、SNS発信をきっかけとする海外出身人財の獲得。



	中途採用	リファラル/ アルムナイ	率
2023年8月期	18名	7名	39%
2024年8月期	17名	8名	47%
2025年8月期	19名	6名	32%
合計/平均	54名	21名	39%

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。

## 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10月24日(金)まで**  
質問フォーム : <https://forms.office.com/r/nY3BsmKAIU>

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](mailto:ir@gxp.co.jp)



GROWTH xPARTNERS

A COMPANY FOR IMAGINATION & INNOVATION