

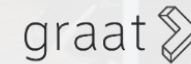
# 2026年8月期 第2四半期 決算説明資料

グロースエクスパートナーズ株式会社

## 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	301名（2026年2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. 2Q連結業績及びハイライト
2. トピックス
3. 事業説明
4. Appendix

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

## 2026年8月期 第2四半期 エグゼクティブサマリー

## 連結経営成績

期初予想どおり下期偏重で推移しているものの、2Q時点ではややビハインド、新規開拓や既存深耕等による下期のリカバリーを目指す。

売上高

2,402 百万円

前年同期比▲1.7%

営業利益

228 百万円

前年同期比▲40.0%

経常利益

253 百万円

前年同期比▲35.7%

親会社株主に帰属する当期純利益

155 百万円

前年同期比▲39.2%

## 第2四半期ハイライト

## 業績／顧客基盤の強化／事業ポートフォリオの見直し

- 新規顧客層の開拓を進めた結果、エンタープライズ顧客数は、2Q末時点で20社（前年同期比+4社）と堅調に推移。来期以降を見据えた顧客基盤を構築。
- 更なる高付加価値化の実現に向け、取り扱いプロダクトの拡充やプロフェッショナルサービスの展開等、事業ポートフォリオの見直しを継続。

## 成長戦略に基づくアクションの推進

- AX/DXを主軸とした、経営戦略や新たなビジネスモデルの策定から実装・定着・自走・人財育成まで一気通貫で支援する戦略コンサルティング会社を新設。
- 地理空間情報を利活用し、迅速な意思決定とデータ活用の高度化による新たな事業価値の創出を推進するため、国際航業社と提携に向けた基本合意を締結。

## 業績ハイライト (PL)

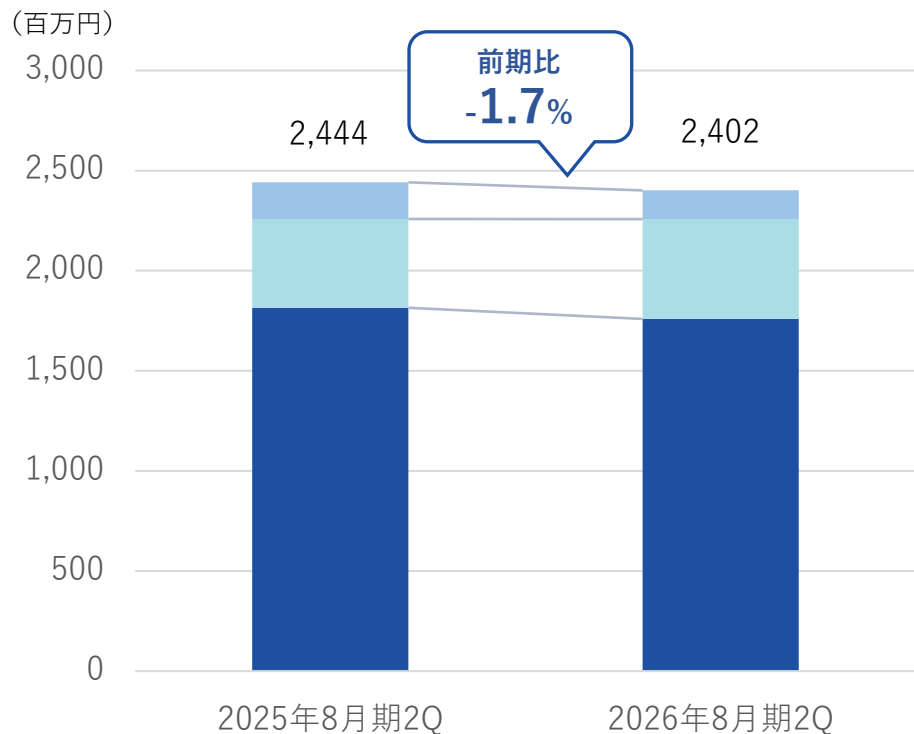
業績予想の進捗については、当初の見込みどおり下期偏重も、2Q実績は計画比で微減。前年同期比では人財・営業基盤・研究開発への先行投資を実行したため、減益。

	2025年8月期 2Q 実績	2026年8月期 2Q 実績	前年同期比	2026年8月期 通期業績予想	業績予想 達成率
					単位：百万円
売上高	2,444	<b>2,402</b>	▲1.7%	5,608	<b>42.8%</b>
売上総利益	1,117	<b>1,026</b>	▲8.1%	2,632	<b>39.0%</b>
売上総利益率	45.7%	<b>42.7%</b>	-	46.9%	-
営業利益	380	<b>228</b>	▲40.0%	801	<b>28.5%</b>
営業利益率	15.6%	<b>9.5%</b>	-	14.3%	-
経常利益	393	<b>253</b>	▲35.7%	828	<b>30.5%</b>
経常利益率	16.1%	<b>10.5%</b>	-	14.8%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	255	<b>155</b>	▲39.2%	516	<b>30.1%</b>
当期純利益率	10.5%	<b>6.5%</b>	-	9.2%	-

## 売上高増減要因

医療・スマートモビリティ・建設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を継続。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推進。

単位：百万円



- 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

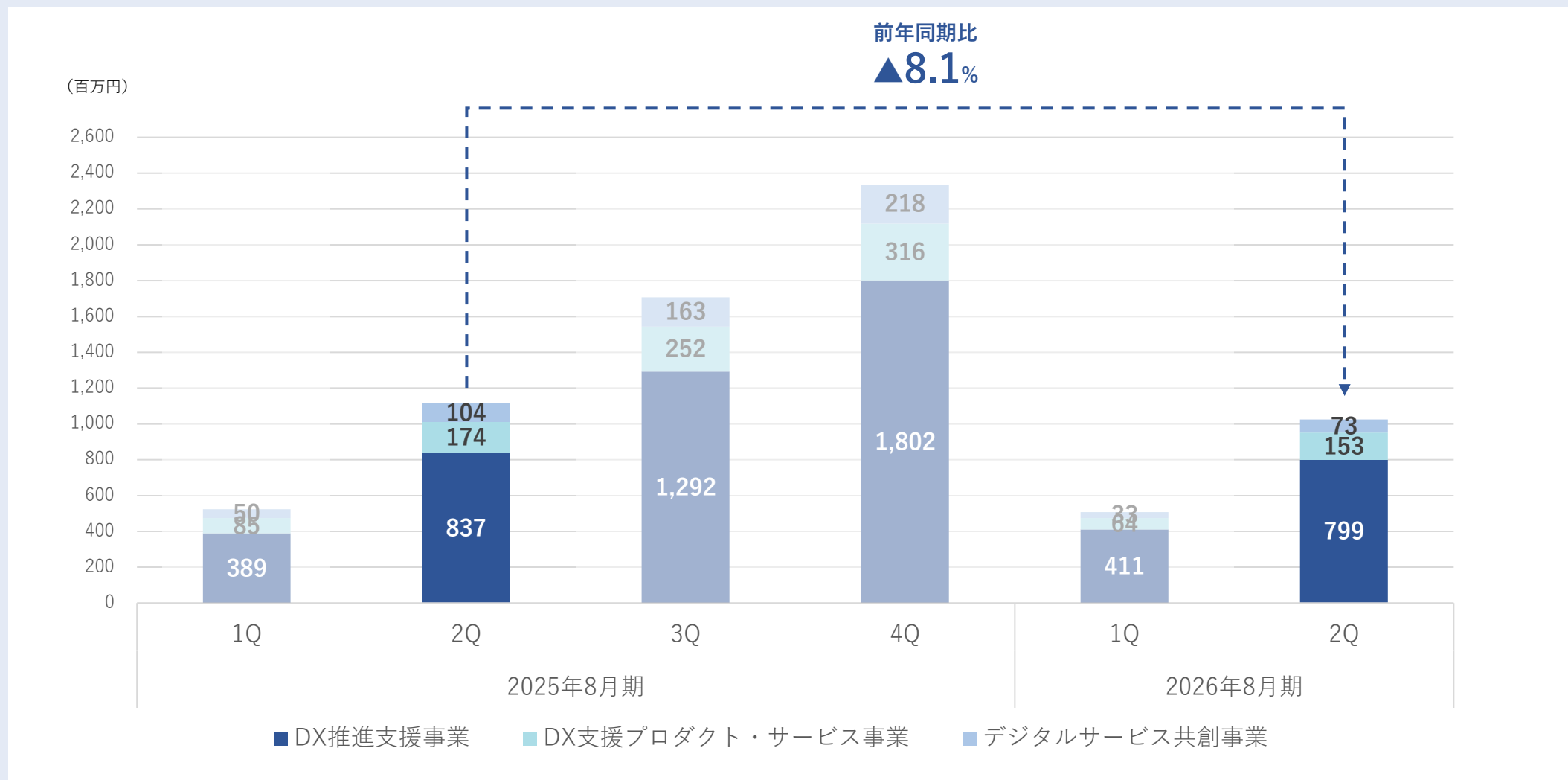
事業区分	売上高 (前期比)	主な変動要素
DX推進支援事業(1)	<b>1,759</b> (-3.1%)	スマートモビリティ関連案件が次期案件開始までの端境期となったこと、医療業界向け案件において着手時期の後倒しが生じたこと、収益性の低い案件からの戦略的撤退を進めたこと等により売上縮小。
DX支援プロダクト・サービス事業(2)	<b>498</b> (+12.4%)	IBM i向けモダナイゼーションコンサルティングサービスや、クアルトリクス社・Contentserv社製品のライセンス販売およびプロフェッショナルサービスの拡大に加え、アトラシアン社製品について大口顧客向けのライセンス販売が一時的に増加。
デジタルサービス共創事業(3)	<b>143</b> (-21.7%)	医療DX領域の取り組みを継続。開始時期が後倒しになった案件の影響により、一時的に売上縮小。

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。

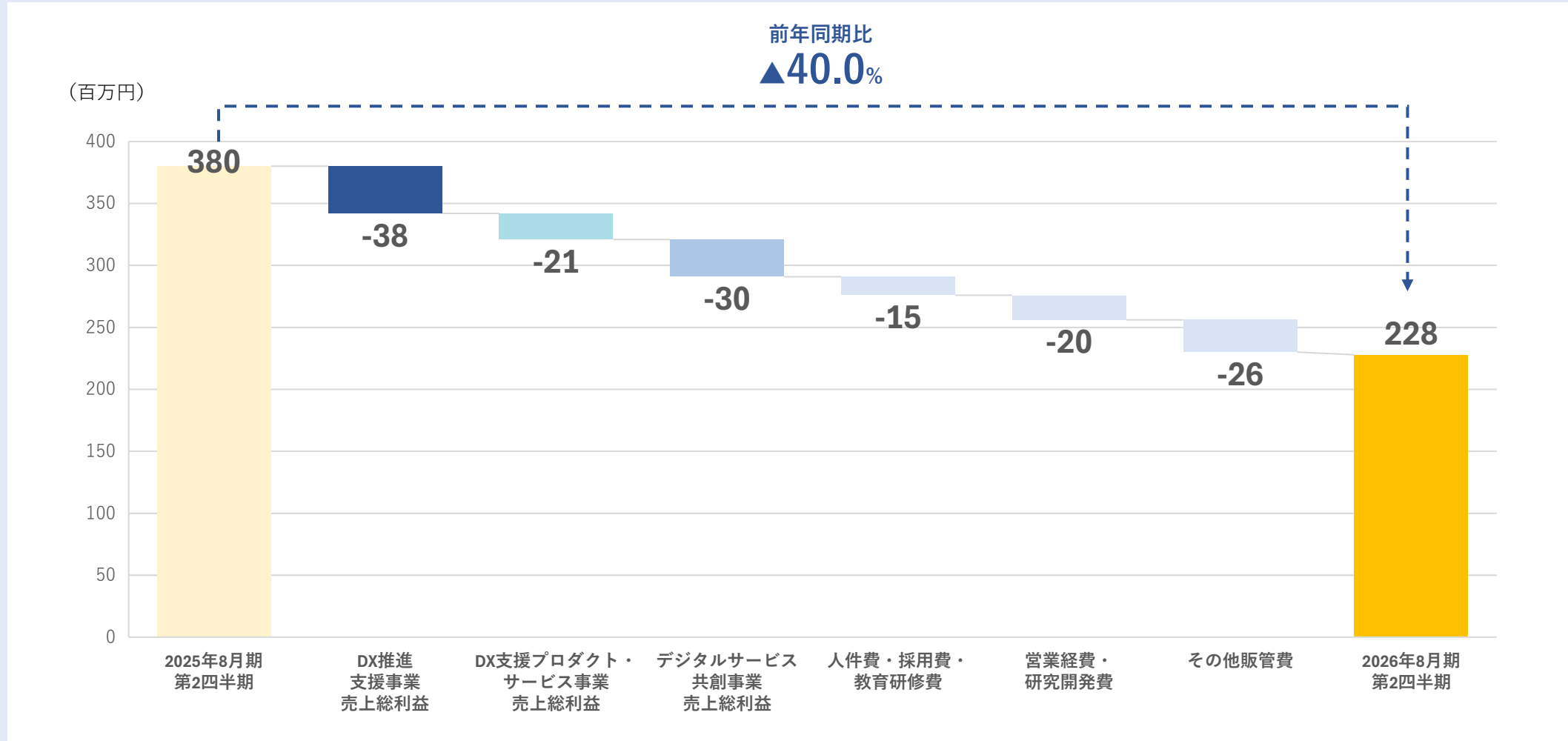
## 売上総利益の推移（四半期累計）

DX推進支援事業・デジタルサービス共創事業の減収に加え、DX支援プロダクト・サービス事業において一時的に低利益率案件の売上比率が高まったことで、全体の利益率が低下。



## 営業利益の増減分析

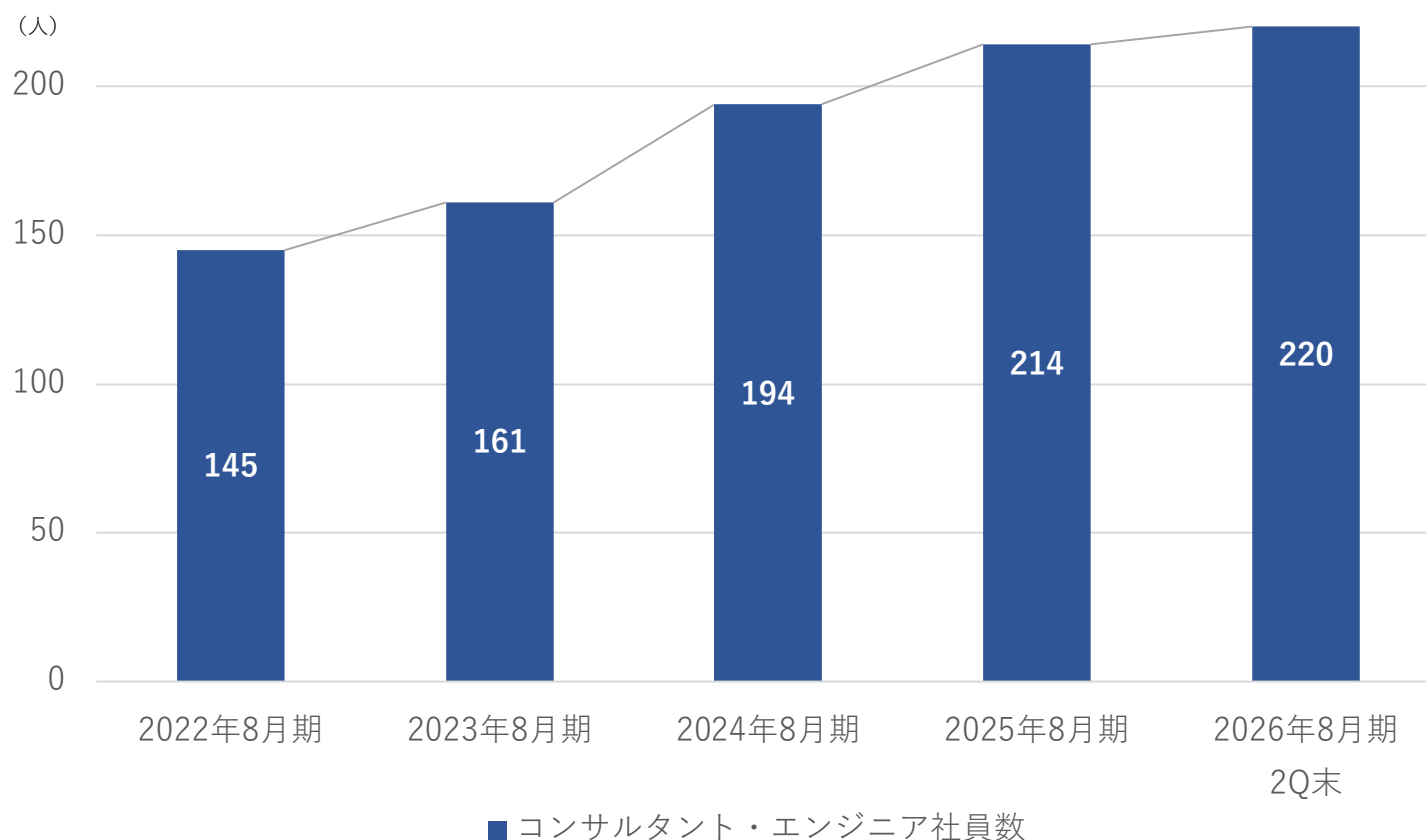
各事業の減収に加え、低利益率案件の一時的な構成比上昇により、売上総利益が減少。これに、中長期的な成長を見据えた人財採用や研究開発等への先行投資が重なり、前年同期比で減益。



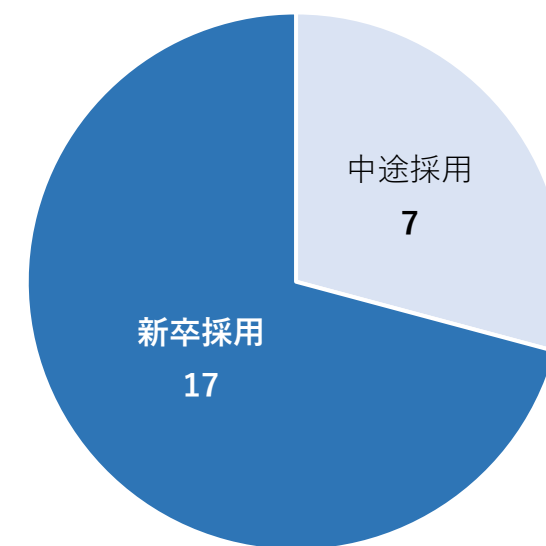
## コンサルタント・エンジニア社員数

新卒／中途採用での人財獲得が概ね計画通り進捗した一方、組織成長に伴い人財流動性が一定程度高まったことにより、2Q末時点の人数は220名(1Q比4名減)で着地。

### コンサルタント・エンジニア社員数



### 2Q累計採用実績



離職率※

**8.2%**

※2025年8月期末実績

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、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74.5%へ向上。強固な財務基盤を確立し、将来への成長投資へ向けた十分な余力を確保。

単位：百万円

	2025年8月期 実績	2026年8月期 2Q実績	増減額	増減率
資産合計（総資産）	4,726	<b>4,887</b>	+161	+3.4%
流動資産	3,135	<b>3,042</b>	▲ 93	▲3.0%
固定資産	1,590	<b>1,845</b>	+254	+16.0%
負債合計	1,348	<b>1,243</b>	▲ 105	▲7.8%
流動負債	1,087	<b>949</b>	▲ 137	▲12.6%
固定負債	261	<b>293</b>	+31	+12.2%
純資産	3,377	<b>3,643</b>	+266	+7.9%
自己資本比率（%）	71.4%	<b>74.5%</b>	-	-

## 2026年8月期 業績予想

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>	-

※営業外収益に計上している保険解約返戻金（特殊要因）を除いた値

## ■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

前期は保険解約返戻金を計上した特殊要因があるため、  
これを除く経常利益では**増益**見込み。

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

## 新子会社：戦略コンサルティング会社「社会価値変革研究所」が始動

AX/DXを主軸とした戦略コンサルティング機能を設け、「戦略 × 実装 × 人財育成」を一気通貫で提供。代表には大手企業／大学でコンサルティング・経営・教育の3領域を横断した経験を有する井出昌浩氏を招聘。

### 社会価値変革研究所 VALUE TRANSFORMATION INSTITUTE



代表取締役社長 井出 昌浩

#### ◆ 会社概要／事業内容

社名：株式会社 社会価値変革研究所（通称：VXI、価値研）  
 代表者：井出 昌浩  
 事業内容：戦略・ビジネスコンサルティングサービス（AX・DX）  
 ① 戦略/AX/DXコンサルティング  
 ② DX組織・人財育成事業  
 ③ 価値創造“伴奏”事業  
 ④ 価値創造・知的創造事業（シンクタンク機能）

AX/DXを主軸とした経営戦略策定や事業変革支援、当社グループが提供する付加価値を最大限活用する。実装・定着・自走までを一貫して担う「変革実装型コンサルティング」と、クライアント組織内の人材がこれを実践できる状態をつくる「人財育成」を両輪で展開する。

#### ◆ 代表者紹介

博士（数理情報学）、技術士（情報工学部門）、中小企業診断士  
 信州大学特任教授、経済産業省DX関連検討会委員、東京農工大非常勤講師、宇都宮市CDXO補佐官

大手印刷企業での研究開発、大手戦略コンサルティングファームでのシニアパートナー、大手IT企業でのコンサルティング部門統括経験のみならず、大学の特任教授として地域産学官連携にも携わる。コンサル・経営・教育という三つの領域を横断した高度な専門知識と実績、豊富な人脈を有する。

コーポレートサイト：<https://www.vxinst.co.jp/>  
 該当リリース：<https://www.gxp-group.co.jp/news/pbov6dBk>

## 地理空間情報を活用したエンタープライズDX支援拡大を目的とした提携に関する基本合意を締結

地理空間情報を利活用し、迅速な意思決定とデータ活用の高度化による新たな事業価値の創出を推進するため、国際航業株式会社とのクロスセルや共同提供/共同開発を企図した業務提携に関する基本合意を締結。



### ◆ 目的

国際航業社が提供する地理空間情報利活用プラットフォーム「Geozen」と、当社が有するDXコンサルおよびシステム開発・AI活用の知見を組み合わせることで、企業が有する地理空間データの活用を促進し、迅速な意思決定と業務高度化を支援することを目的として、業務提携に向けて協議を進める。

### ◆ 基本合意の内容

- 各業界のリーディングカンパニーに対するDX支援と製品提供  
国際航業が所属するミライト・ワングループの営業チャンネルと、当社のエンタープライズ顧客基盤を活用し、各業界のリーディングカンパニーに対する地理空間情報を活用したDX支援および国際航業の地理空間情報関連製品のクロスセルを推進。
- 高付加価値なDX支援とBPOサービスの共同提供  
国際航業が地理空間情報利活用のための製品・ナレッジを、当社がDXコンサルティング・開発・人材育成サービスを提供することで、両社の強みを組み合わせた高付加価値なDX支援サービスに加え、地理空間データの整備・更新・運用を支援するBPOサービスを提供。
- 地理空間AIエージェントサービスの共同開発  
国際航業の「Geozen」と、当社の独自AIエージェント構築サービス「GxRaptor」とを組み合わせ、地理空間情報を活用したAIエージェントサービスを企画・提供し、中長期的な新規サービスおよび収益機会の創出を目指す。

該当リリース：<https://www.gxp-group.co.jp/news/nQyVug-b>

## 現場の知見を組織能力に変えるAIエージェントデザインサービス「EBAAD(エバード)」の提供開始

企業内に蓄積された熟練人材の判断や対応のノウハウを、AI活用によって業務プロセスに組み込むコンサルティングサービス。属人化した知見をAI活用によって継続的な価値を生む仕組みに転換させ、企業の組織能力向上と持続的な競争力強化を支援。

### ◆ 目的／背景

Graatがエンタープライズ企業のDX推進を支援する新サービスとして、AIエージェントデザインサービス「EBAAD (Enterprise Business AI Agent Design、エバード)」の提供を開始。熟練人材の判断・対応ノウハウのAI活用による業務プロセスへの組み込み、属人知の継続的な価値創出を可能とする仕組みへの転換、ならびに業務フロー・役割分担の見直しを通じた組織能力向上と持続的競争力強化の支援。

### ◆ サービス概要

AIエージェント構築自体を目的とせず、AIを前提とした業務見直しと、成果創出につながるAI活用の仕組み設計を重視するサービス。個人の効率化にとどまらない、業務全体の生産性向上、属人化解消、品質平準化、人財育成加速、継続的改善の実現。3カ月間で以下のプロセスを進める。

1. AIエージェント／LLMの特性理解  
AIに何を任せるべきか、どのような役割を持たせるべきかを検討する前提を共有
2. サービスデザインによる業務の可視化／AI前提での業務再設計  
現状業務のサービスデザイン観点からの整理による、関係者・業務フロー・判断基準等の属人化ポイントの可視化。これを基にした、AI・既存IT・人間の役割整理と、AIが継続的に機能する業務フローへの再設計。
3. 有識者のノウハウのAIへの反映／実務トライアルによる検証・改善  
有識者・中核人財の判断観点や確認ポイント、業務遂行上の工夫のAIへの反映による、属人化知見の組織的再利用基盤への転換。現場メンバーとの実務トライアルを通じた業務支援機能の検証と、運用改善を通じた成果創出型AI活用基盤の構築。

該当リリース：<https://www.gxp-group.co.jp/news/OUxmFZ3Q>

GROWTH xPARTNERS GROUP

graat

Graat、現場の知見を「組織能力」に変える  
AIエージェントデザインサービス「EBAAD (エバード)」を提供開始

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

## エンタープライズ企業に求められる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する「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

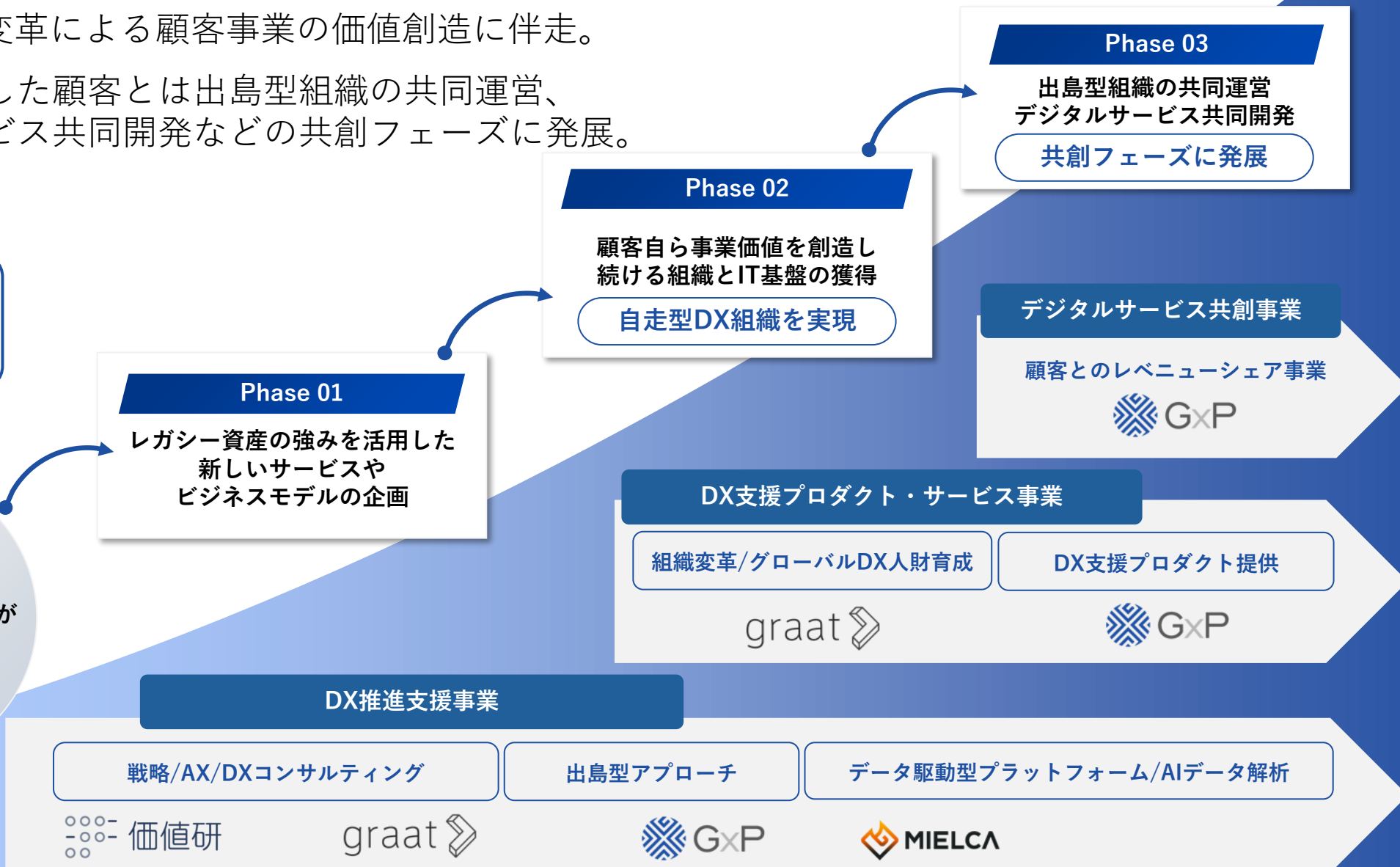
組織変革×IT変革による顧客事業の価値創造に伴走。

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。

経営層や経営企画部、事業部門キーマンなど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

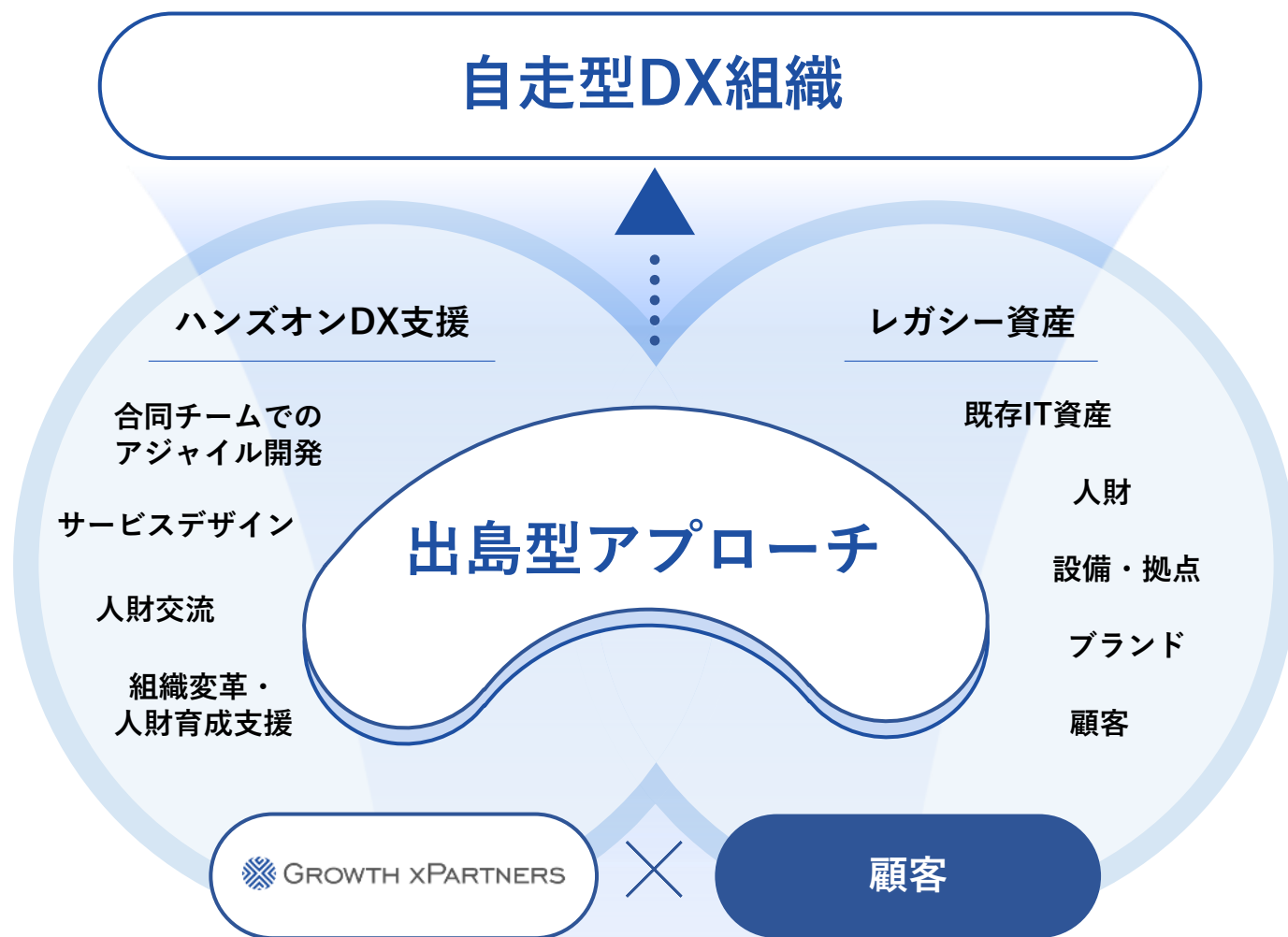


エンタープライズ企業が蓄積してきたレガシー資産



## 出島型アプローチによりハンズオンでDXを実現

役員派遣や人事制度の設計などを当社と顧客との合同チームで共同運営を行う「出島型アプローチ」を採用。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 Digital Technologies**  
ニプロデジタルテクノロジーズ株式会社

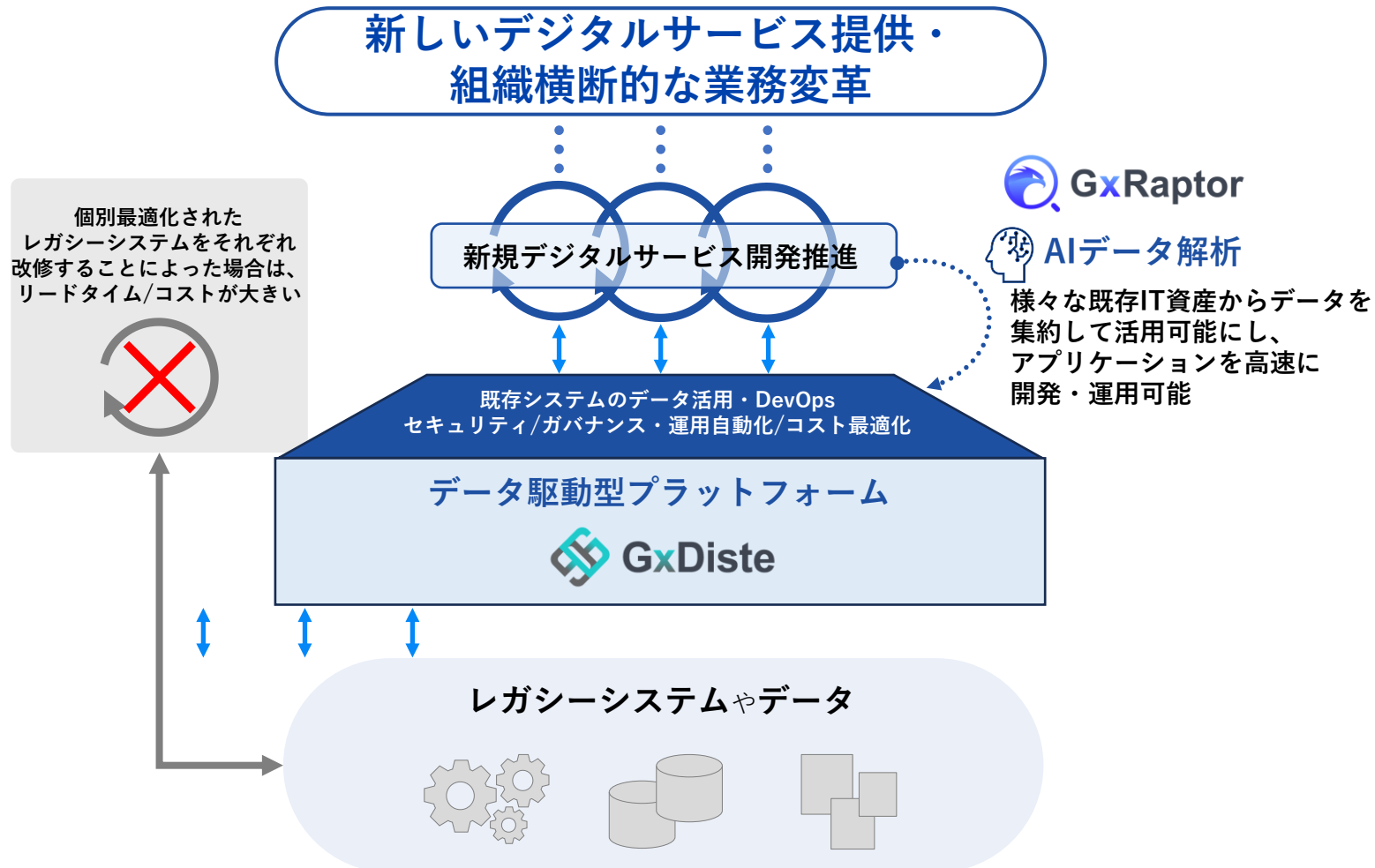


IM Digital Lab  
Boost the Classic

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

様々なレガシー資産からデータを集約して活用し、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。デジタルサービス提供や、組織横断的な業務変革を短期かつ低コストで実現。



### 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>」

 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。



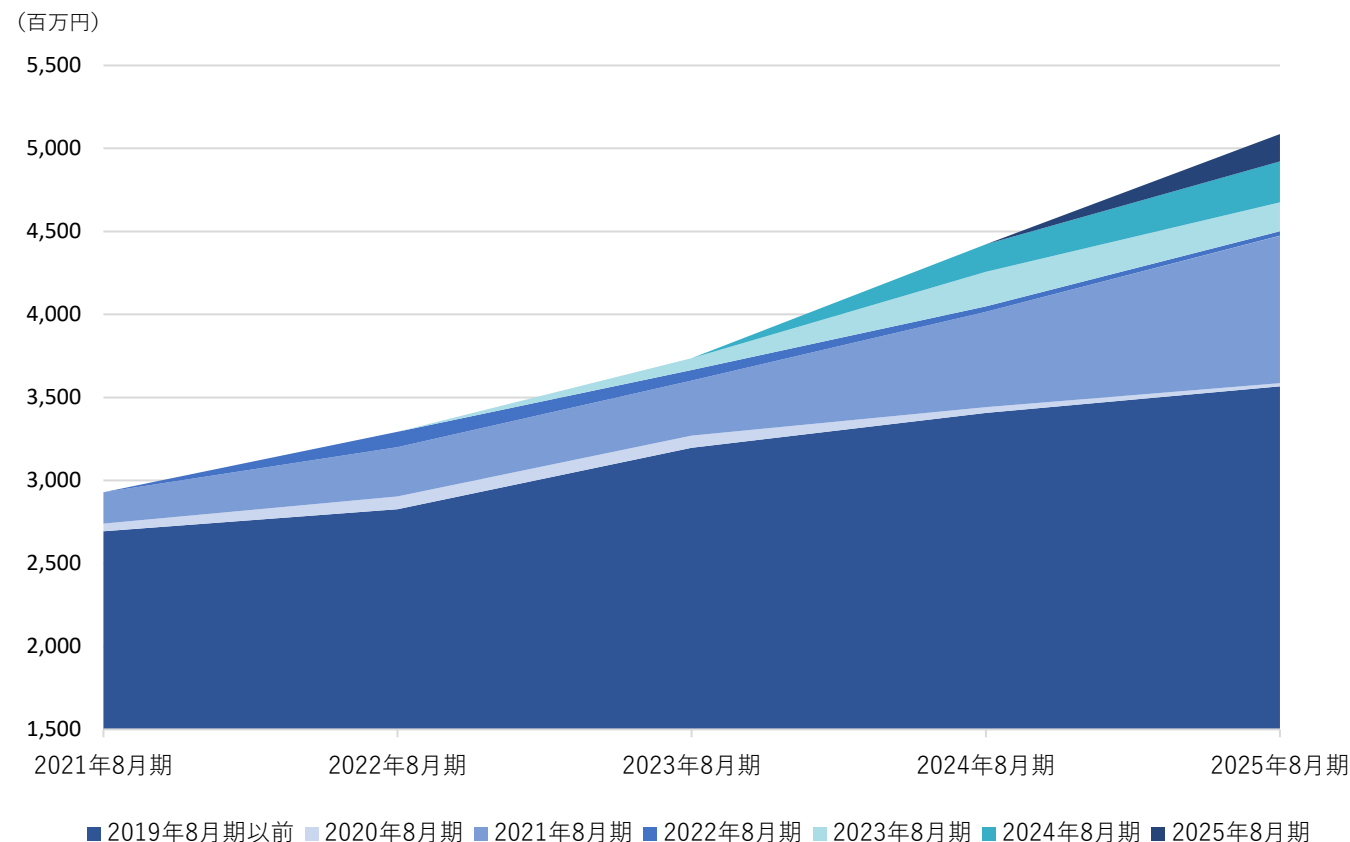
## 長期継続顧客による安定的な成長を実現

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

## TOYOTA

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

## 主要KPI一覧



売上高  
(連結)  
**24**億円

2026年8月期  
2Q

売上成長率  
(連結)  
**▲1.7%**

2025年8月期 2Q～  
2026年8月期 2Q



営業利益成長率  
(連結)  
**▲40.0%**

2025年8月期 2Q～  
2026年8月期 2Q

営業利益率  
(連結)  
**9.5%**

2026年8月期～  
2Q



コンサルタント・  
エンジニア社員数<sup>(1)</sup> 海外出身人財比率<sup>(2)</sup>  
**220**名 **22%**

2026年8月期  
2Q末

2026年8月期  
2Q末



エンタープライズ顧客数<sup>(3)</sup>

**20**社

2026年8月期  
2Q



年間取引金額

1億円以上顧客数

**5**社

2億円以上顧客数

**4**社

2026年8月期  
2Q時点における累計



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。

(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。

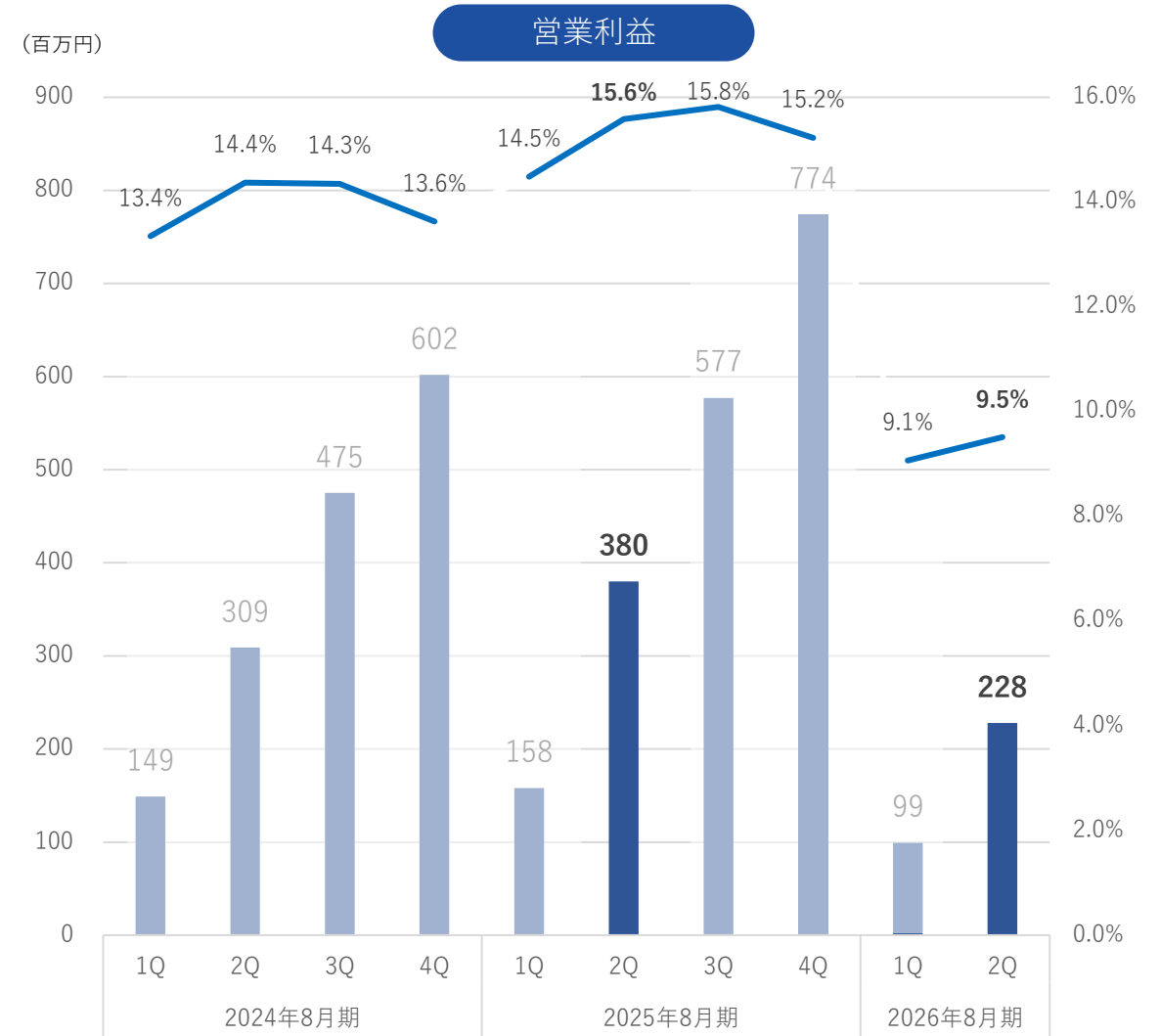
(4) 対象年度を含む過去3年度の当社との累計取引金額が300万円以上の顧客を対象として、「対象年度・対象年度の前年度いずれも取引した顧客数 / 対象年度の前年度に取引した顧客数」にて算出。

## 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				2026年8月期			
		1Q	2Q	3Q	4Q	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	899	859	-	-
	DX支援プロダクト・サービス事業	281	128	216	167	142	300	117	180	129	369	-	-
	デジタルサービス共創事業	66	70	67	67	90	92	97	91	68	75	-	-
	合計	1,119	1,031	1,165	1,105	1,094	1,350	1,206	1,435	1,097	1,305	-	-
売上総利益	DX推進支援事業	327	386	393	405	389	447	454	509	411	388	-	-
	DX支援プロダクト・サービス事業	90	54	76	63	85	89	77	63	64	88	-	-
	デジタルサービス共創事業	35	38	37	37	50	53	59	54	33	40	-	-
	合計	453	480	508	506	526	591	592	628	509	517	-	-
	売上総利益率	40.5%	46.6%	43.6%	45.8%	48.1%	43.8%	49.1%	43.8%	46.4%	39.6%	-	-
営業利益	営業利益	149	159	166	126	158	222	196	196	99	129	-	-
	営業利益率	13.4%	15.5%	14.3%	11.5%	14.5%	16.5%	16.3%	13.7%	9.1%	9.9%	-	-

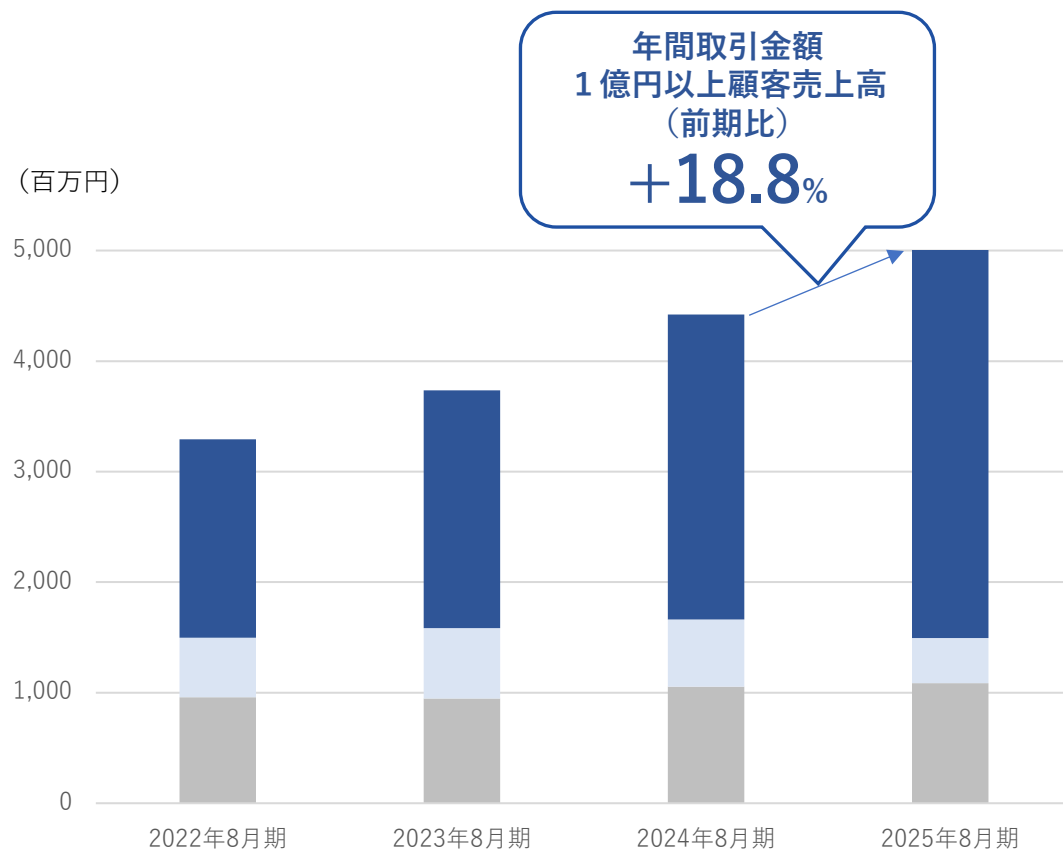
# 売上高・営業利益の推移（四半期）



■ 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。



- 年間取引金額2億円以上顧客からの売上
- 年間取引金額1億円以上2億円未満顧客からの売上
- その他の顧客からの売上

当社が接点を有する顧客数

**131** (-2)

年間取引金額5,000万円以上顧客数

**16** (+2)

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

**6** (+1)

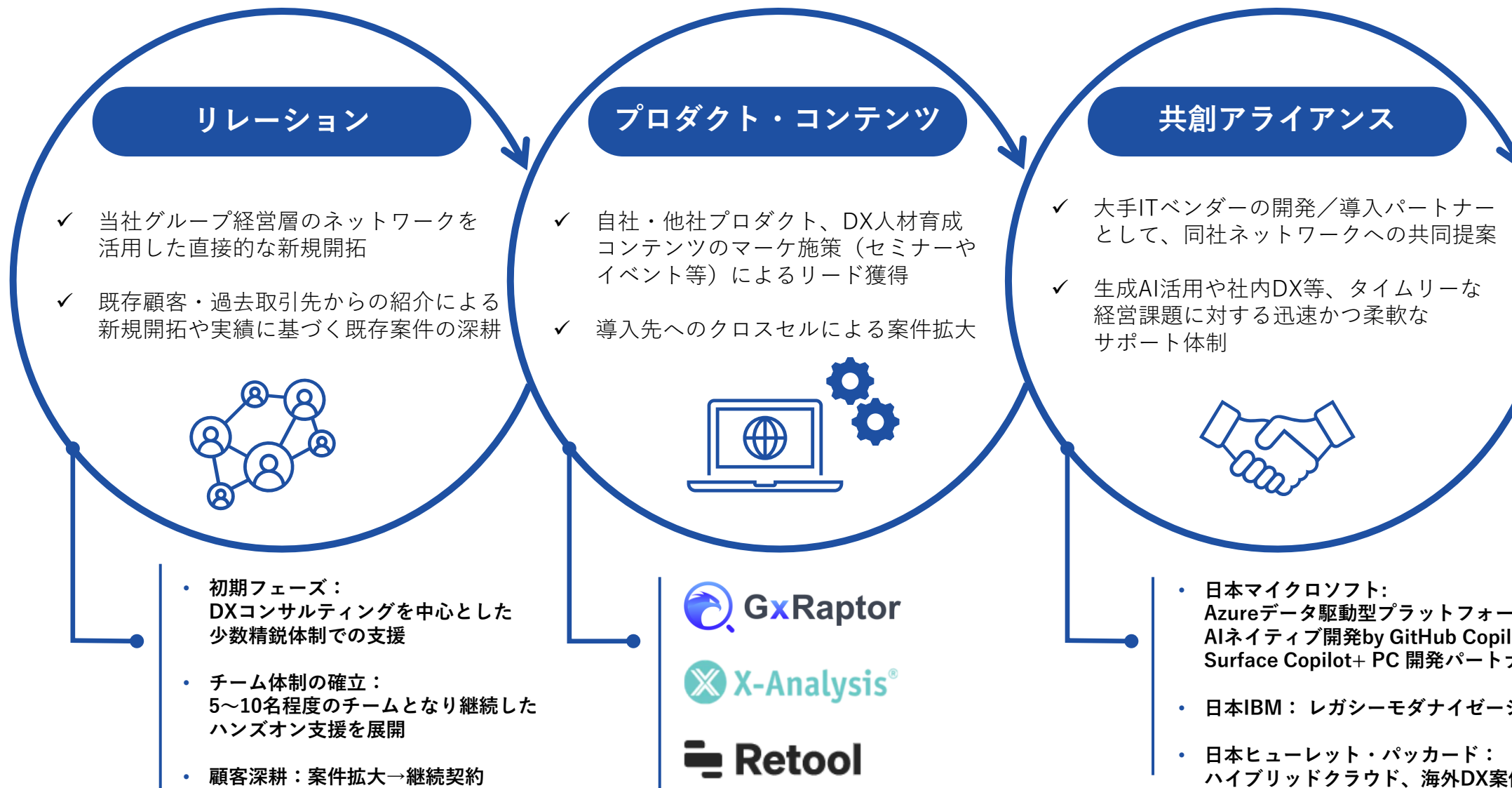
年間取引金額5億円以上顧客数

**3** (+1)

※2025年8月期末実績  
※括弧内は対前年度増減数

## 新規開拓・既存深耕に向けた営業戦略

社内外で培った豊富なメソッドを活用し、新規顧客開拓・既存顧客深耕を図る。



## 人財戦略トピックス

ユニークな採用力により、コンサルタント・エンジニア社員数を継続的に拡大。

### 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。

## 生成AI活用による事業拡大

生成AIを活用して自社の生産性を高めつつ、顧客のビジネス・業務をAI駆動型へと変革する取り組みを拡大。

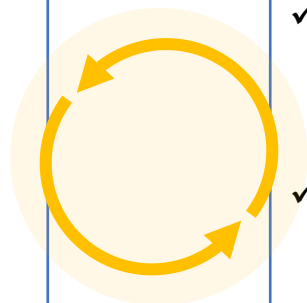
### エンタープライズ顧客へのAI導入ビジネス拡大



- ✓ 顧客の自社独自データとオープンデータを組み合わせて活用する独自のAIエージェント構築サービス「GxRaptor」を2025年4月に提供開始、既に複数顧客の案件を受注。クラウドLLM + 社内/オンデバイスLLMを組み合わせて構築する技術力も確立。
- ✓ 顧客企業の最終ユーザーへの提案力強化、および、顧客リサーチ業務効率化を重点領域として推進。
- ✓ 当社の特徴である「出島型アプローチ」を活かし、深い関係性を構築している顧客との共創により、今期中に顧客内でのビジネス成果事例を創出。これをマーケティング活用し、来期以降の関連ビジネス拡大を目指す。

### 当社コンサルタント・エンジニアの生産性向上

- ✓ 株式会社GxPの開發生産性革新室中心にAI駆動型の開発プロセスの構築を推進。
  - 2025年11月時点で、コンサルタント・エンジニアへの生成AIツール導入率70%以上
- ✓ 提案・コンサルから、設計・開発・保守作業まで、一連のプロセス・体制を生成AIを前提に再構築し、飛躍的な生産性向上を目指す。



### スマート人事化による業務効率向上

- ✓ IBM Watson Orchestrateを活用したAI Agentを構築し、人事部門における各種申請にかかる所要時間を約83%短縮（2025年11月17日 プレスリリース）。
- ✓ 日本IBM社およびイグアス社と連携し、「スマート人事」ソリューションの外販展開を推進。

## 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/>

## 海外展開によるスケールアップ

2025年4月に設立したインド子会社を中心に、海外事業の拡大を加速。

### ■ インド子会社「GxP Technologies India」

- ✓ 日本企業向け開発体制の強化、組み込みソフトウェアやエッジAI領域での技術力向上、さらに日本企業の海外ビジネス展開を支援できる体制の強化を目的として設立。
- ✓ 全社標準のAI駆動のシステム開発ライフサイクル ("Enterprise AI Process") を構築し、品質と開発スピードの標準化を推進。

### ■ 体制拡大と顧客案件の獲得

- ✓ 2025年10月末時点で、インド子会社は10名規模の体制を構築。日本からもエンジニアの出向駐在を開始済。
- ✓ 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場合を受注決定。



インド子会社は、3期目（2028年3月期）までの黒字化を見込んでおり、5期目（2030年3月期）までに年商10億円 / 200名体制を目指す。

## 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

M & Aを含む資本提携および業務提携を通じ、地方創生・活性化や優秀な人財獲得を推進。

### 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

- 地方有力企業との連携・協業を通じ、地場のネットワークを活用することにより、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



30件実施



2030年までに10件



## 本決算説明資料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        : **2026年4月24日(金)まで**

質問フォーム   : <https://forms.cloud.microsoft/r/QHEWiS459q>

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。

グロースエクソパートナーズ株式会社

<https://www.gxp-group.co.jp/>

お問合せ先：

グロースエクソパートナーズ株式会社 経営企画部

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



GROWTH xPARTNERS

A COMPANY FOR IMAGINATION & INNOVATION