

2026年8月期 第3四半期決算 Q&A集

目次

1. 『業績予想の修正』
2. 『事業内容』
3. 『KPI』
4. 『成長戦略』
5. 『資本政策』
6. 『IR』

決算説明資料：

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05872/def6d9ce/bee0/4849/816d/67fdd9a8a79d/140120260715594694.pdf>

1. 『業績予想の修正』に関するQ&A

質問：

通期業績予想を下方修正した理由、ならびに2Q時点では「通期計画に大きな変更はない」と説明していましたが、なぜ3Qでの発表になったのでしょうか。

回答：

主にDX推進支援事業において、①採算性および成長領域へのリソース配分を踏まえた一部保守案件の縮小・終了、②スマートモビリティ関連案件の端境期、③医療業界向け案件の検討期間の長期化による受注・売上計上時期の後ろ倒し、が生じたことによるものです。このうち②③はお客様側の案件の状況、①は当社自らの戦略的な判断によるもので、相応の規模を占めております。③については、お客様側の投資の優先順位の見直しにより、上期からご検討に時間を要しており、一定の遅れを想定しておりました。当社としては、受注時期が後ろ倒しとなる可能性を認識していたものの、その影響の範囲や規模については確定しておらず、またリスクに備えたりカバー策を実施しておりました。

第3四半期に個別案件を精査した結果、影響が想定を上回ることが判明したため、適時開示基準に該当する乖離が見込まれた時点で速やかに公表いたしました。期初のご説明から大きな修正となったことは重く受け止めており、案件パイプラインの精度向上に取り組んでまいります。これらの要因は、来期にも一定の影響が残る見込みですが、特定のお客様への依存度を低減し、顧客基盤の多様化に取り組んでまいります。

2. 『事業内容』に関するQ&A

質問：

売上高減収の状況下で進捗している事業・案件はありますか。

回答：

DX支援プロダクト・サービス事業は、ライセンス販売および導入支援の拡大により増収となり、新規のお客様との接点をつくる入口として機能しております。

また、AIを前提として事業や業務をどう組み替えるか、という経営課題に関するご相談が増えております。当第3四半期においては社会価値変革研究所（VXI）を中心に、お客様の経営アジェンダの設定段階から、これを踏まえた事業モデルの構築や業務変革の進め方を経営層の皆様と共に検討する取り組みを、複数のお客様と実施いたしました。経営アジェンダの段階からご一緒することが、その後の実行フェーズのご支援につながる起点となっております。

加えて、インド子会社（GxP Technologies India（以下、GIN））においては、日本国内のお客様の案件を受託し、AI活用型の開発プロセスを適用して高い評価をいただいております。また、日系製造業のお客様の海外拠点を含む基幹システム関連の案件など、海外出身の人財が中心的な役割を担うグローバル案件にも新たに取り組んでおります。

2. 『事業内容』に関するQ&A

質問：

インド子会社（GIN）の進捗を教えてください。半導体関連の取り組みとは何ですか。

回答：

GINは、2026年8月期連結決算より売上計上を開始し、立ち上げが進んでおります。

AIを前提とした開発プロセスを国内のお客様の比較的規模の大きな案件に適用し、開発の生産性と品質の両面で高い評価をいただきました。今後も国内案件の開発フェーズにおける活用を拡大してまいります。

半導体分野においては、GINが独自に開拓したインド国内の製造装置メーカー向けの取り組みを開始しております。インドでは国策として半導体関連の投資が拡大しており、こうした流れの中で、インドおよび日本の双方で案件の検討を進めております。もっとも、立ち上げフェーズのため現時点における影響は限定的であり、中長期の事業機会として捉えております。

2. 『事業内容』に関するQ&A

質問：

毎年の季節性（業績が特定の四半期に偏る傾向）はありますか。また、足元の業績に一過性の要因が含まれている場合、それは今回限りのものですか、今後も続くものですか。

回答：

当社の売上高には、毎年同じ形で繰り返される明確な季節性はございませんが、近年においては下期（第3・第4四半期）に偏る傾向がありました。これは、①DX支援プロダクト・サービス事業（以下、プロダクト事業）におけるライセンス販売において、年間分の使用料を契約時に一括して計上する契約が下期に集中しやすいこと、②3月決算のお客様が多く、年度末に向けて検収・納品の時期が重なりやすいこと、によるものです。

一方で、個別プロジェクトの積み重ねで事業が構成されるため、規模の大きな案件が重なる四半期は売上高が変動する場合がございます。四半期単独ではなく、累計および通期でご評価いただきたいと考えております。

また、足元の業績に影響を及ぼしている要因には、一時的なものと継続的なものが混在しております。

売上総利益率の低下は、プロダクト事業において利益率が相対的に低い製品にかかるライセンス販売の構成比が高まったことによる一時的なものです。一方、業績予想の修正の要因として、[質問1 \(p.3\)](#)でご説明した3点は、当社自らの判断によるものと受注時期の変動によるものが混在しており、いずれも来期の業績に一定の影響が残る見込みです。

3. 『KPI』に関するQ&A

質問：

エンタープライズ顧客数は増えていますが、なぜ減収予想になったのですか。

回答：

減収予想の主因は、[質問 1 \(p.3\)](#) でご説明した既存継続顧客の案件による影響であり、エンタープライズ顧客数の増加が売上高に反映されるまでには一定のタイムラグがあるためです。

エンタープライズ顧客数の拡大は、特定のお客様への取引の集中というリスクを低減するために、当社が意図して進めている取り組みです。新規のお客様とのお取引は、比較的小規模なご支援から開始し、信頼関係を築きながら領域と規模を広げていくのが当社のモデルであり、顧客数の増加が売上高に本格的に反映されるまでには一定のタイムラグがございます。経営課題への相談、既存システムの刷新やプロダクトの導入など、当初は個別のニーズへの対応から始まりますが、その後の支援領域の拡大につながる形で設計しております。

成長基盤となるエンタープライズ顧客数は、2026年5月末時点で前年同期比+8社の26社となりました。一方で、第1・第2四半期で予定していたお取引が、第3四半期以降にずれ込んだことから、当期の売上高への寄与は限定的でした。

3. 『KPI』に関するQ&A

質問：

事業が計画どおり進捗しているかを株主が確認するうえで、注目すべきKPIを教えてください。経営陣が重視されている指標や、収益構造の改善を先行して示す指標があれば、あわせて教えてください。

回答：

これまでの安定性を示す指標は顧客維持率で、2025年8月期は86.6%です。大手のお客様との長期の関係という事業特性を最もよく表す指標ですが、年に一度の集計であり、通期でご確認いただくものです。

今後の成長の進捗は、①エンタープライズ顧客数（特定のお客様への集中の低減）、②新規顧客の獲得状況、③決算発表トピックスでご報告する事例の積み上がり（AI活用など新しいご支援の広がり）の3点をあわせてご覧いただくのが適切と考えております。経営陣は上記に加え、案件別の採算性や人財の稼働状況をモニタリングしておりますが、個社情報に関わるため、指標化してお示しできる形での開示は今後の検討課題とさせていただきます。KPIの体系については、今後の成長戦略のご説明やAIをはじめとする市場環境にあわせて整理・拡充を検討してまいります。

なお、当社は2025年3月に公表いたしましたとおり、アトラシアン社製品のライセンス単体の販売事業については、高付加価値型のサービスへ移行する方針を進めております。エンタープライズ顧客数は当社グループとの年間取引金額を基準とする指標であるため、この方針の進捗に伴い、顧客数が一時的に減少する期が生じる可能性がございます。

4. 『成長戦略』に関するQ&A

質問：

今後2～3年の成長を牽引するとお考えの事業・分野は何ですか。あわせて、その成長のボトルネックになりそうなものがあれば教えてください。

回答：

来期につきましては、増収増益基調への回帰を目指して事業計画の策定を進めており、今後2～3年の成長の牽引役として、以下の4点を想定しております。①社会価値変革研究所（VXI）を起点とする新規のお客様との取り組み、②インド拠点を活用したAI前提の開発体制の構築、③熟練者のノウハウをAIで活用可能にするサービス（EBAAD）やGxRaptorをはじめとするAI関連サービスの展開、④プロダクト・サービス事業の拡大、を想定しております。

このうちEBAADにつきましては、大手通信事業者のグループにおける大規模な事務・オペレーション領域において、現場に蓄積された熟練者のノウハウをAIが解釈できる形に変換する当社の手法をご採用いただき、取り組みを開始しております。業務を外部に委ねるのではなく、お客様自身が業務を運営し続けられる状態をつくる「高度な内製化のご支援」として、他のお客様への展開も進めてまいります。

一方、ボトルネックとして認識しておりますのは、第一にこれらを担う経験豊富な人財の確保であり、採用および人財開発を含めた人財戦略の最適化を進めております。第二に、外部環境の変化の中でお客様の投資のご判断に時間を要する場面が増えていることであり、VXIを起点に経営アジェンダの段階からご支援することで対応してまいります。

4. 『成長戦略』に関するQ&A

質問：

4月に設立した社会価値変革研究所（VXI）の貢献見込みを教えてください。

回答：

お客様の経営戦略の策定段階からご支援する機能を担う戦略コンサルティング子会社として2026年4月に社会価値変革研究所（VXI）を設立し、当第3四半期より連結決算に含めております。これは、お客様が変化の激しい環境下で投資のご判断に時間を要する場面が増えるなか、経営アジェンダを共に定め、意思決定を前に進めるご支援の機能を持つことが、グループ全体の成長に不可欠と判断したことによるものです。

特に、AIを前提として事業や業務をどう組み替えるかという課題は多くのお客様に共通しており、VXIが経営層との対話の入口を担っております。現在は、収益性確保の観点から、案件獲得の進捗に合わせて少数精鋭で始動し、高度な知見と実績を有するコンサルタントに絞った採用計画を進めております。VXIを起点とし、これまで築いてきたお客様との関係を通じて、当社グループならではのご支援として、複数のお客様から新たなご相談をいただいております。これを来期以降の新規のお客様の獲得の起点と位置付け、その成果の拡大に取り組んでまいります。現時点では立ち上げ期にあり、当期の業績への寄与は限定的です。来期の業績への影響につきましては、期末決算発表時にあらためてご説明いたします。

4. 『成長戦略』に関するQ&A

質問：

AIの進展は当社には逆風ではないのですか。今回の減収に影響はありましたか。

回答：

今回の業績予想修正の主因は、案件の受注・売上計上時期の後ろ倒し等であり、AIの進展によるものではございません。一部の準委任型の契約において、AI活用による開発効率の向上効果はありましたが、その影響は売上高に対して軽微です。

お客様からの要求の高度化に伴い業界内のプレイヤーの選別が進むなか、当社はAIの進展を事業機会と捉えております。当期は、インド子会社においてAIを前提とした開発プロセスを国内のお客様の比較的規模の大きな案件に適用し、開発の生産性と品質の両面で高い評価をいただきました。AIの活用により開発工数は減少いたしますが、当社は、①外部委託への依存を引き下げ自社人財による提供体制へ移行することで収益性を確保し、②お客様自身が業務を運営し続けられる状態をつくる「高度な内製化のご支援」など、工数に依存しない価値提供へ重心を移してまいります。

4. 『成長戦略』に関するQ&A

質問：

競合はどのような企業と認識していますか。その中でお客様に選ばれる理由や、参入障壁は何ですか。

回答：

当社の市場には、構想段階においては、大手コンサルティングファーム、実装や開発案件等では、大手SIer、独立系のDX支援企業などが存在し、局面に応じて競合する場合があります。

当社が選ばれてきた理由は、個別の技術以上に、お客様との関わり方にあります。大手企業の組織の内側に入り込み、既存の人材・業務・IT資産を競争力へと転換し、お客様ご自身が変革を続けられる状態までご支援する事業モデルであり、一部のお客様とは資本業務提携や共同運営会社の設立にまで発展しています。加えて、2026年4月には社会価値変革研究所（VXI）を設立いたしました。戦略立案と実装の担い手が分かれることが多い市場において、経営アジェンダの設定から実装・定着、自走までを一貫して担う体制を整えており、この一貫性を今後の差別化の軸としてまいります。

参入障壁は、第一にこのようなお客様との関係性です。短期間では構築できず、他社への切り替えが容易でない信頼関係を構築しております。第二に、それを担う人財です。AIなど新しい技術に習熟した若手と、お客様の業務や既存システムに精通したベテランのプリンシパル人財をバランスよく配置し、海外出身の人財も約2割を占め、インド子会社（GIN）と連携したグローバル対応力を備えております。これらの積み上げが当社の事業基盤となっております。

5. 『資本政策』に関するQ&A

質問：

配当や自社株買いなどの株主還元を実施しないのはなぜですか。今後の株主還元の方針を教えてください。

回答：

当社が現在、DX推進支援の領域において、インド拠点の拡充、社会価値変革研究所（VXI）を通じた新たなお客様との接点づくり、AI関連サービスの開発といった成長投資の機会を有しており、これらへの成長投資が中長期的な企業価値の向上に最も資すると判断しているためです。当期は業績予想を下方修正いたしました但、財務基盤は健全性を維持しており、株主還元の余力そのものは確保しております。

これらを前提としたうえで、株主還元の重要性は十分に認識しております。現在、創出したキャッシュ・フローを成長投資と株主還元にどのように配分するか、キャッシュ・アロケーション全体の考え方について検討を進めており、取りまとめ次第早期にお示しいたします。

6. 『IR』に関するQ&A

質問：

業績予想の修正を受け、株主・投資家への情報発信を強化すべきと考えますが、今後の取り組みを教えてください。

回答：

情報発信の強化は重要課題であると認識しております。IR施策の一環として、2026年5月にIR情報のメール配信サービスを開始し、適時開示等を登録者へ直接お届けする体制を整えました。また、7月16日には代表取締役社長のメッセージを公表いたしました。より高い頻度での情報発信を求めるご意見にお応えできるよう、引き続きIRの強化に努めてまいります。また、守秘義務により個別案件の詳細には制約がございますが、事例の発信頻度を高める手続きの見直しを進めております。

併せて、8月下旬を目途に個人投資家向け説明会を予定しており、代表取締役社長が足元の状況や今後の取り組みについて、直接ご説明いたします（日時・形式・参加方法は確定次第、当社IRサイトにて公表いたします）。

今後も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、その意見・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てまいります。

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。