

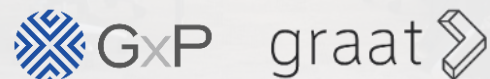
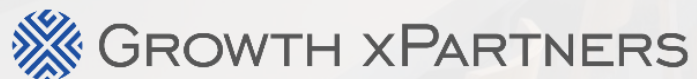
2026年8月期 第1四半期 決算説明資料

グロースエクスパートナーズ株式会社

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（2025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



1. 1 Q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. 1 Q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1四半期 エグゼクティブサマリー

連結経営成績

売上高

1,097 百万円

前年同期比+0.3%

営業利益

99 百万円

前年同期比▲37.2%

経常利益

122 百万円

前年同期比▲17.3%

親会社株主に帰属する当期純利益

77 百万円

前年同期比▲20.6%

第1四半期ハイライト

業績／顧客基盤の強化／事業ポートフォリオの見直し

- 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の状況で、1Q時点の実績は概ね計画通り。
- エンタープライズ顧客数は、既存顧客の深耕に加え、新規顧客層の開拓を進めた結果、1Q末時点で19社と堅調に推移。
- 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

- 名古屋オフィスを新設し、トヨタグループを中心とした東海地域での新規顧客開拓・エンタープライズDX支援の提供に向けた体制構築を図る。
- 人的投資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。

業績ハイライト (PL)

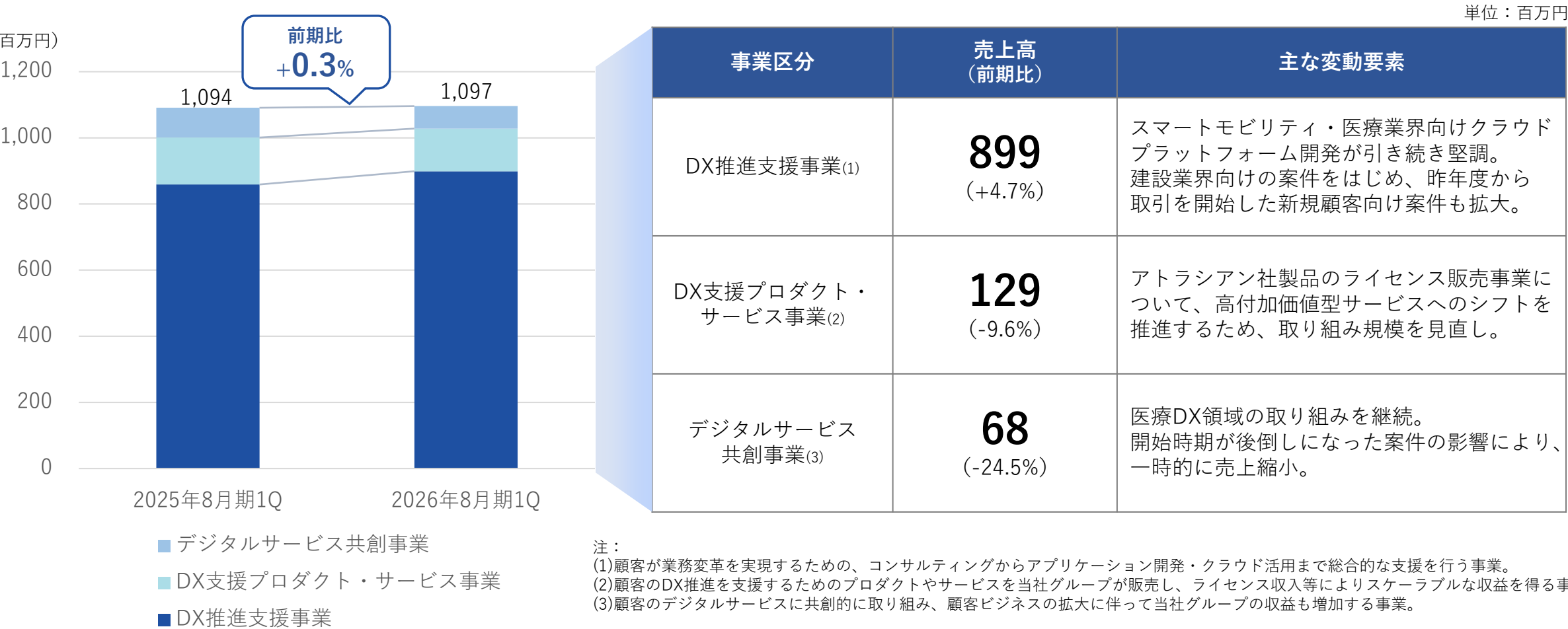
業績予想の進捗については、当初の見込みどおり下期偏重の状況で、1 Q時点の実績は概ね計画通り。
ただし、前年同期比では人財・営業基盤・研究開発への先行投資を実行したため、減益。

	2025年8月期 1 Q 実績	2026年8月期 1 Q 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
売上高	1,094	1,097	+0.3%	5,608	19.6%
売上総利益	526	509	▲3.2%	2,632	19.3%
売上総利益率	48.1%	46.4%	-	46.9%	-
営業利益	158	99	▲37.2%	801	12.4%
営業利益率	14.5%	9.1%	-	14.3%	-
経常利益	147	122	▲17.3%	828	14.7%
経常利益率	13.5%	11.1%	-	14.8%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	97	77	▲20.6%	516	14.9%
当期純利益率	8.9%	7.0%	-	9.2%	-

単位：百万円

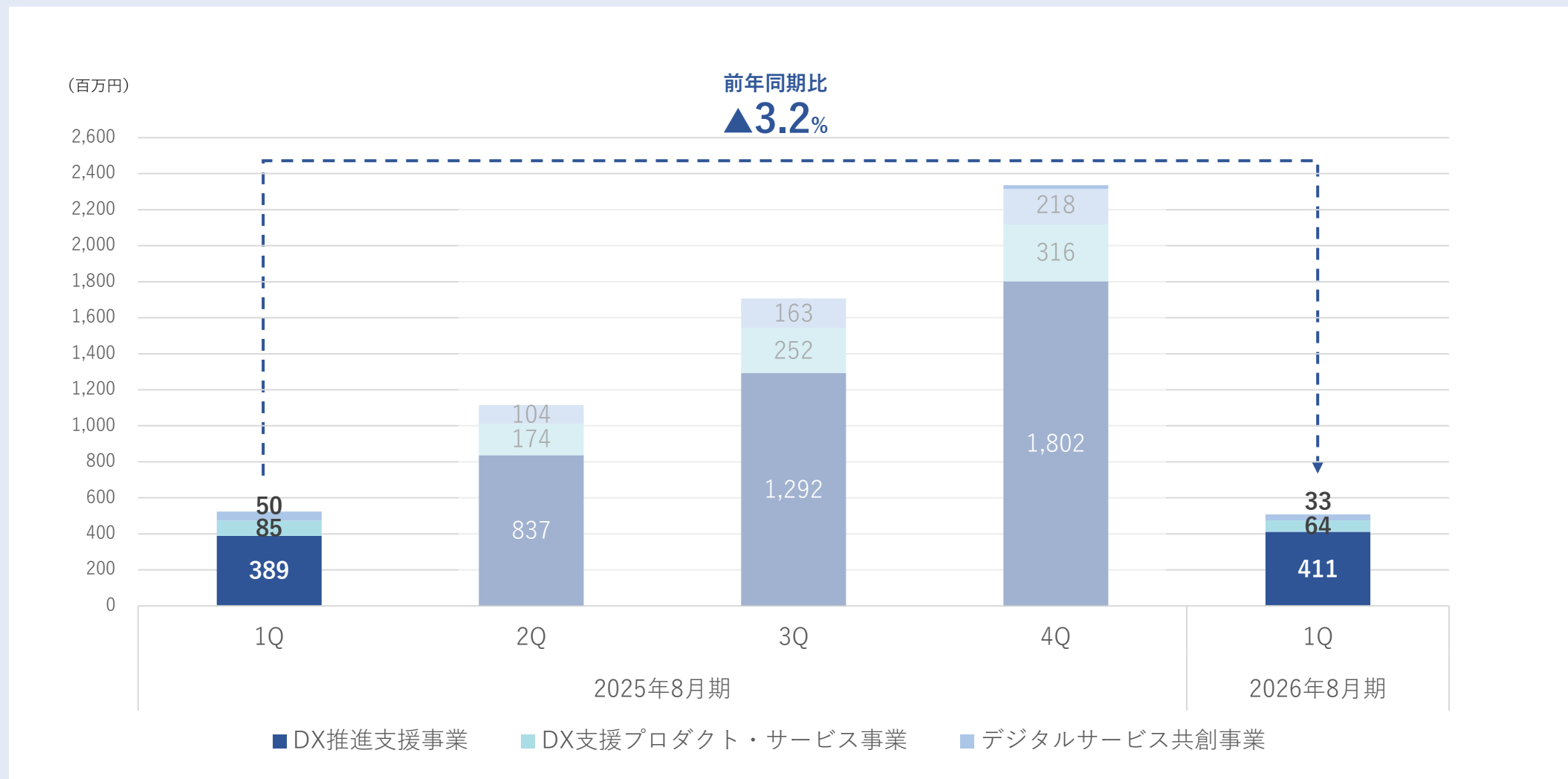
売上高増減要因

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。



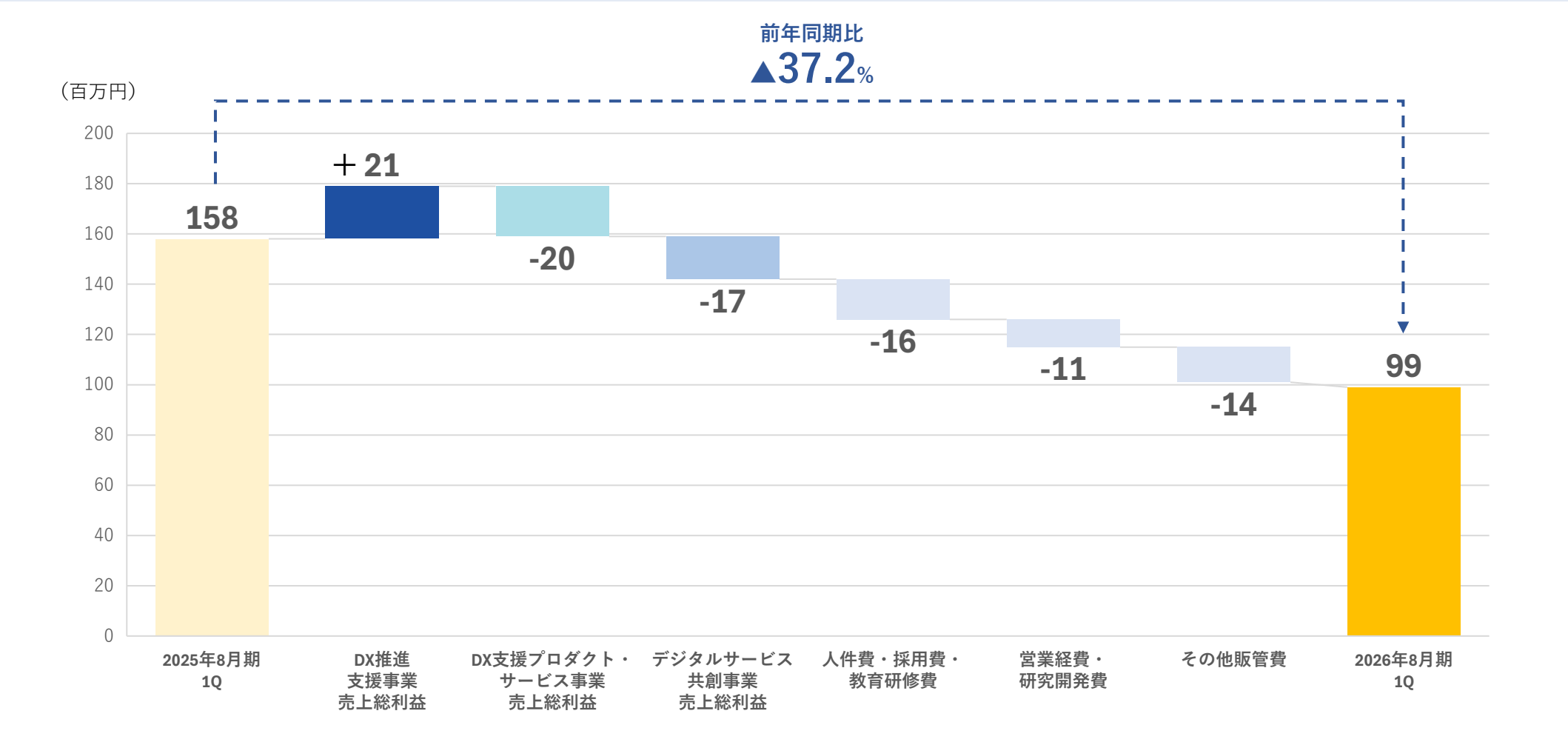
売上総利益の推移（四半期累計）

DX推進支援事業の拡大が寄与し、売上高増収となった結果、売上総利益についても安定的な推移を継続。



営業利益の増減分析

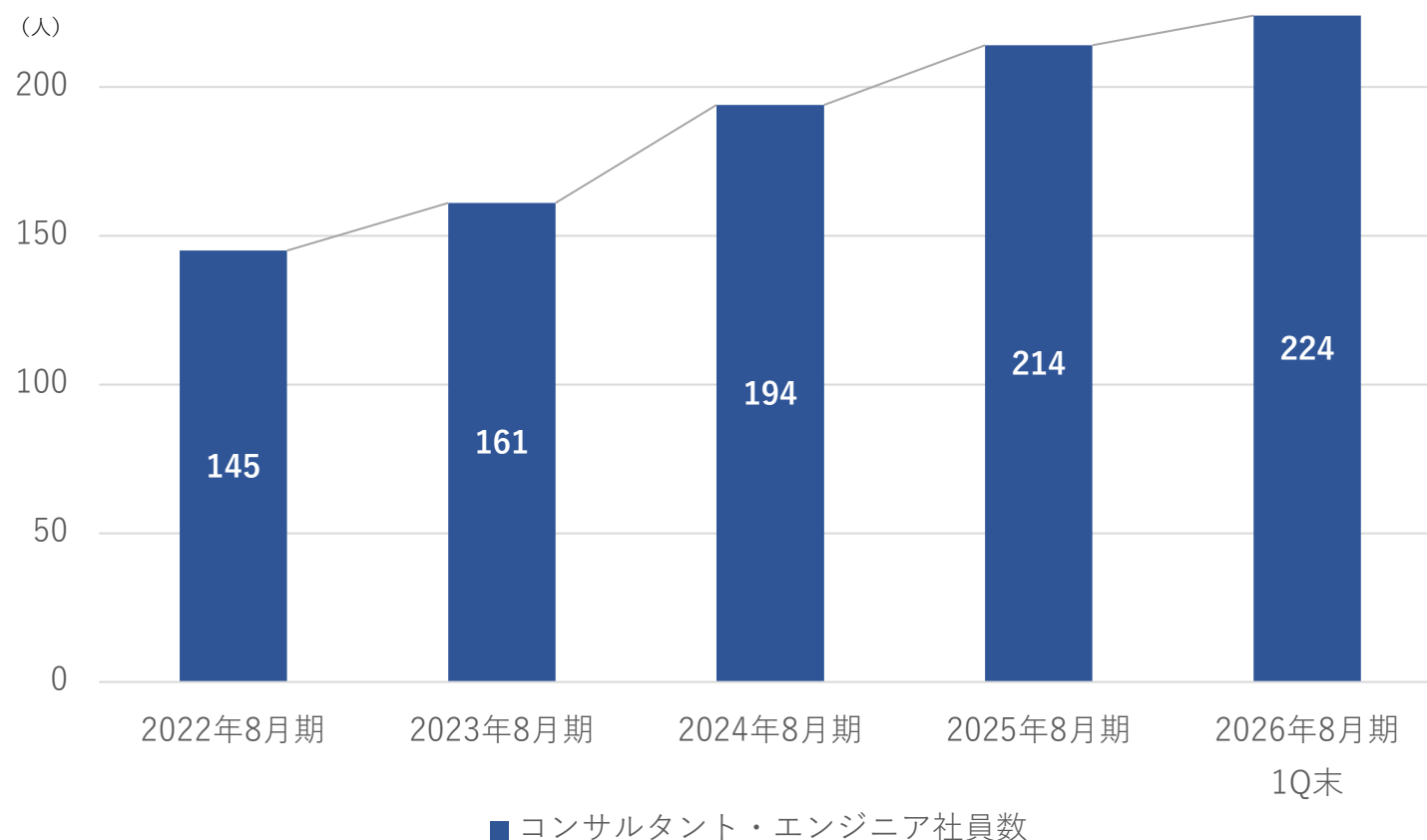
サービス提供力向上に向けた人財採用・育成に伴う人件費等の増加や、中長期的な成長を見据えた営業・研究開発への先行投資負担により、前年同期比で減益。



コンサルタント・エンジニア社員数

組織成長に伴い人財流動性が一定程度高まったものの、新卒／中途採用での人財獲得が計画通り進捗した他、GINでの採用活動が堅調に推移したことにより、1Q末時点の人員数は10名増の224名で着地した。

コンサルタント・エンジニア社員数



1Q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76.1%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 1Q実績	増減額	増減率
資産合計（総資産）	4,726	4,602	▲ 124	▲2.6%
流動資産	3,135	2,967	▲ 168	▲5.4%
固定資産	1,590	1,635	+44	+2.8%
負債合計	1,348	1,096	▲ 252	▲18.7%
流動負債	1,087	823	▲ 263	▲24.2%
固定負債	261	273	+11	+4.4%
純資産	3,377	3,505	+128	+3.8%
自己資本比率（%）	71.5%	76.1%	-	-

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	5,608	110.3%
売上総利益	2,337	2,632	112.6%
売上総利益率	46.0%	46.9%	-
営業利益	774	801	103.6%
営業利益率	15.2%	14.3%	-
経常利益	870 (※787)	828	95.2% (※105.2%)
経常利益率	17.1% (※15.4%)	14.8%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	600	516	86.1%
当期純利益率	11.8%	9.2%	-

■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

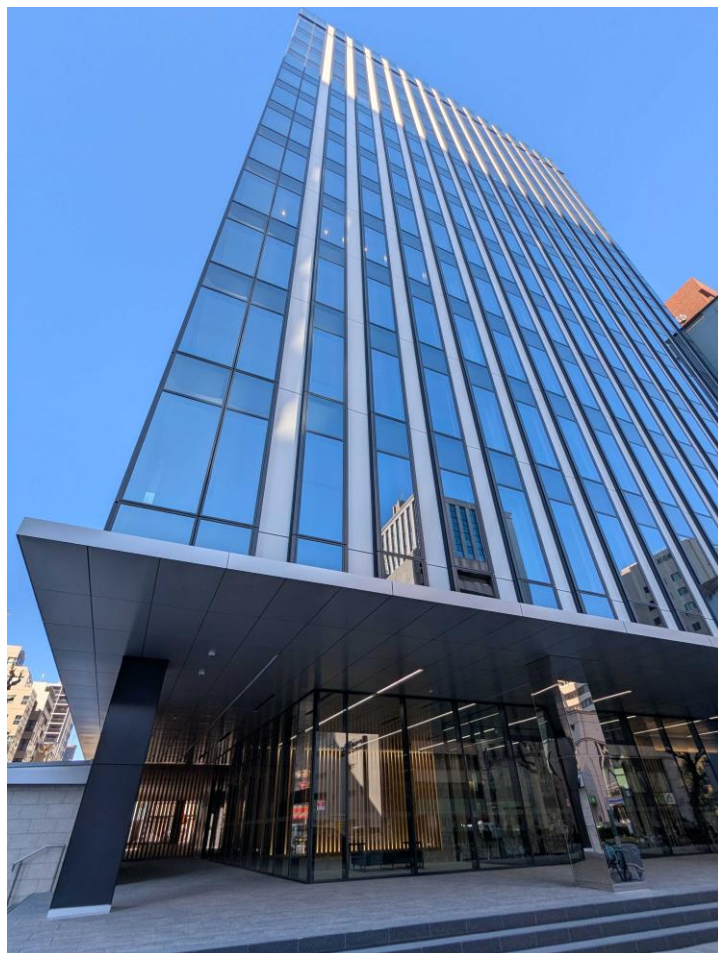
前期は保険解約返戻金を計上した特殊要因があるため、これを除く経常利益では増益見込み。

※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

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

東海地域におけるエンタープライズ顧客への出島組織展開に向け、名古屋オフィスを新設

トヨタグループをはじめとした東海地域におけるビジネス拡大を目的に、「名古屋オフィス」を新設。既存顧客の深耕や更なる信頼構築に加え、新規顧客の開拓および人財採用の強化を図る。



◆ 概要

所在地：愛知県名古屋市中区錦2丁目15-22 名古屋伏見Kフロンティア

設立予定日：2026年2月中旬以降

◆ 概要

- ・ 現地での伴走体制を整え、機動的かつカスタマーフォーカスな対応力を醸成
- ・ トヨタグループを筆頭に、地方に根差すエンタープライズ顧客の獲得／深耕
- ・ 地元で活躍するコア人財の獲得やUターン就職等の働き方改革を推進

◆ 本件に関する開示について

本件が業績に与える影響は軽微なものと認識しておりますが、その他お知らせすべき事項が発生した場合、適宜開示いたします。

人事部門にAIエージェントを導入、IBM社・イグアス社と連携し「スマート人事」の市場展開開始

IBM社のAIエージェント製品「IBM watsonx Orchestrate」を人事部門に導入し、人事業務の生産性向上と従業員エンゲージメントの改善を実現。各種申請に係る作業時間を約83%削減*した実績等を基に市場展開。

IBM

watsonx Orchestrate

WEBINAR

スマート人事革命 2025

人と組織を進化させるAI活用

定型作業の効率化で終わらせない
AIエージェントを軸とした
業務最適化を最新動向を含め解説

2025 11/21 Fri 13:00-15:00

高瀬 司
新井 よし子
長田 英
池川 真実

マジセミ

◆ 背景・提供価値

当社グループでは、事業成長に伴う社員数の増加によって人事部門の業務負荷が増大し、戦略的な人事活動に割く時間の確保が課題となっていた状況を踏まえて、2025年度に「人と組織を進化させるスマート人事 - Digitalization -」を戦略テーマに掲げ、AIエージェントによる業務自動化を中核とした人事改革を推進してまいりました。

◆ 導入効果

- 各種申請にかかる作業時間を約83%*削減
(例：住所変更の場合。申請社員・人事担当者の作業時間合計)
- 人事・労務管理システム連携により、入力ミス・再確認工数がゼロ化
- 社員問い合わせへの24時間自動かつ多言語対応を実現
- モバイル対応により、出先や移動中でも申請・確認が可能に

◆ 今後の展望

IBM watsonx Orchestrateの導入により得られた実践的知見と業務テンプレートをもとに、「スマート人事」ソリューションの外販展開を推進。今後は人事領域に加え、経理・総務・情報システムなどバックオフィス全体への展開も視野に入れてまいります。

*当社比

質疑応答をメインにした対話重視の株主懇談会を実施

2025年度定時株主総会終了後、ご出席の株主の皆様を対象に、当社の事業内容や成長戦略を説明する株主懇談会を開催。代表・渡邊の創業経緯やグループ各社代表の展望などについて多くのご質問を頂戴し、対話を重視した事業説明の場を実現。



◆ 概要

2025年11月27日開催の定時株主総会終了後、ご出席された株主様向けに実施。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1.5時間程度実施。

◆ 内容

頂いた主要なご質問および回答については、決算発表後のQ & A集にご参考として掲載予定。
(主な質問事項：今後の注力領域や社内体制、サクセッションプラン等)

◆ IR施策について

本件をはじめとした個人株主様向け事業(IR)説明会の実施を計画中。
詳細は当社HP等にて公開予定。

1. 1 Q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

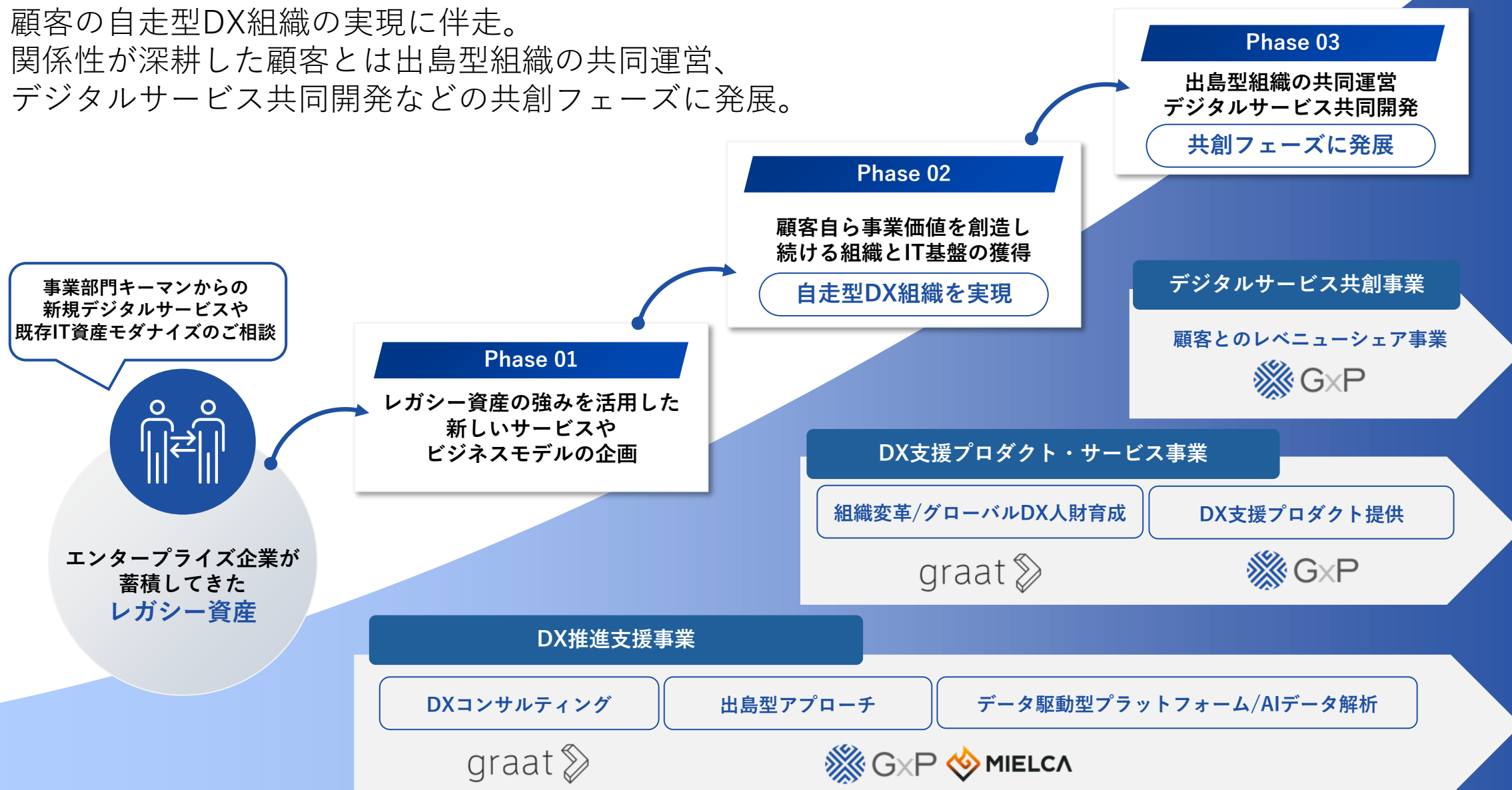
×

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



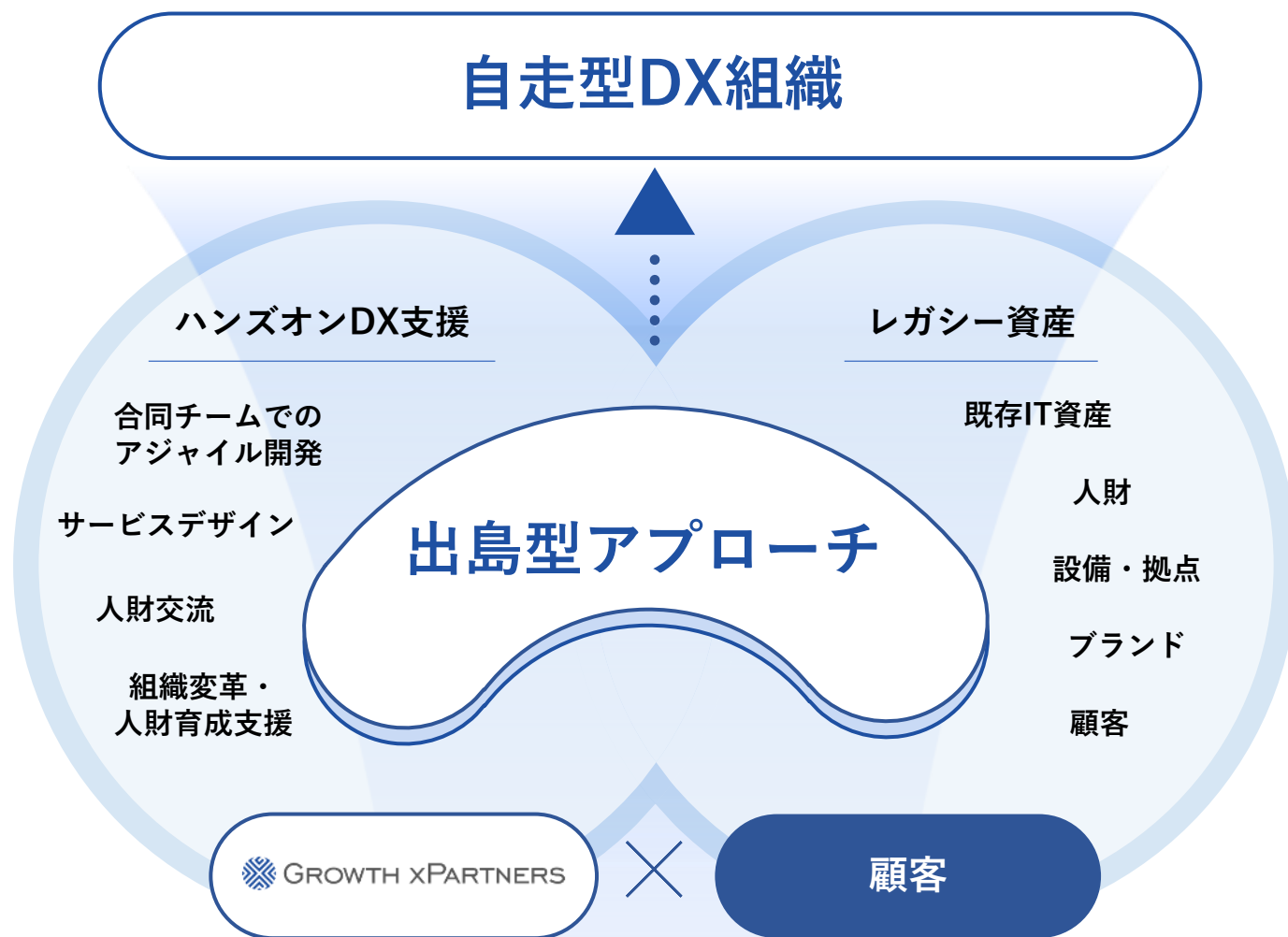
エンタープライズDX支援におけるアプローチ

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

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

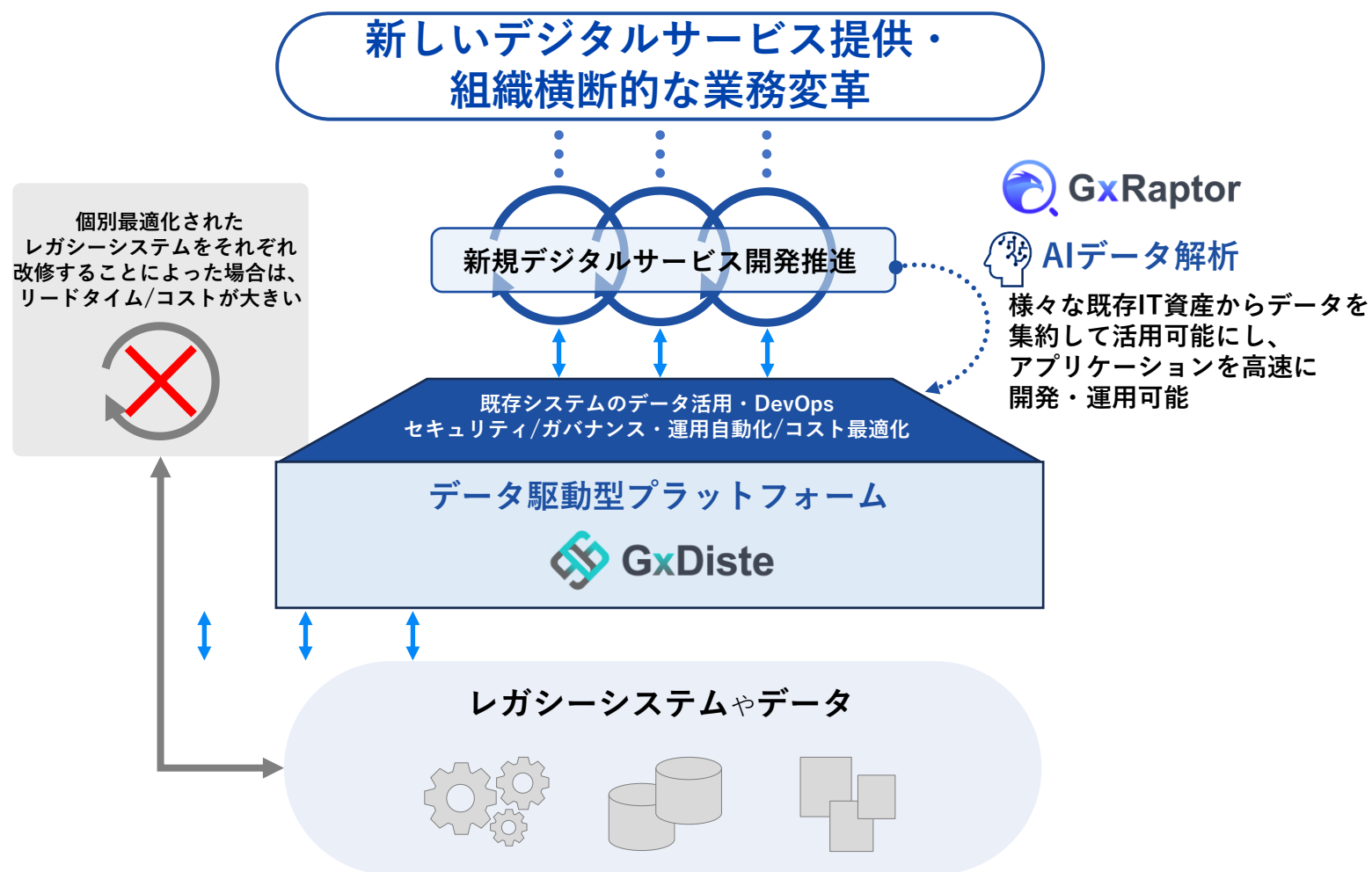


IM Digital Lab
Boost the Classic

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⁽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**
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）

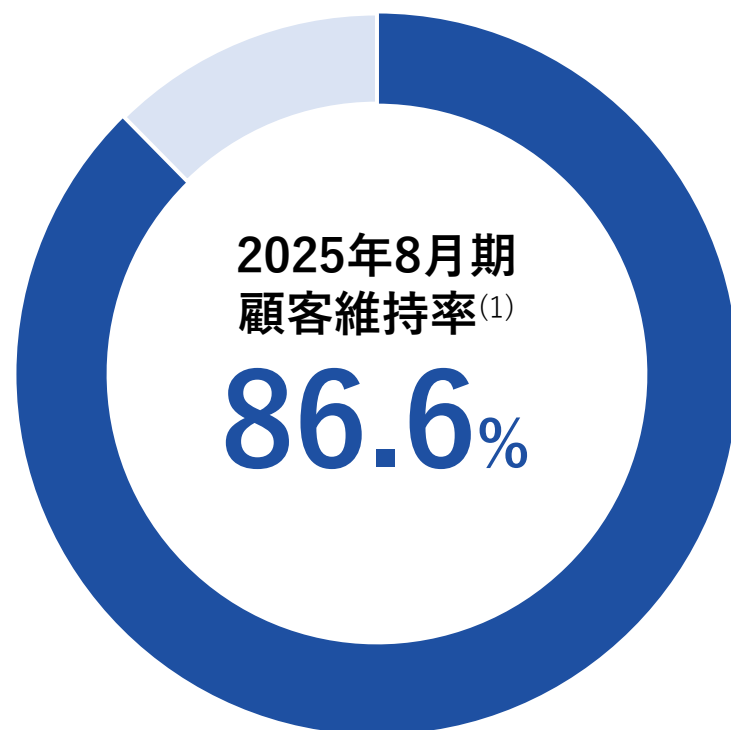
当社は顧客自ら事業価値を創造しつつける組織へ変革させるDX支援が特長。



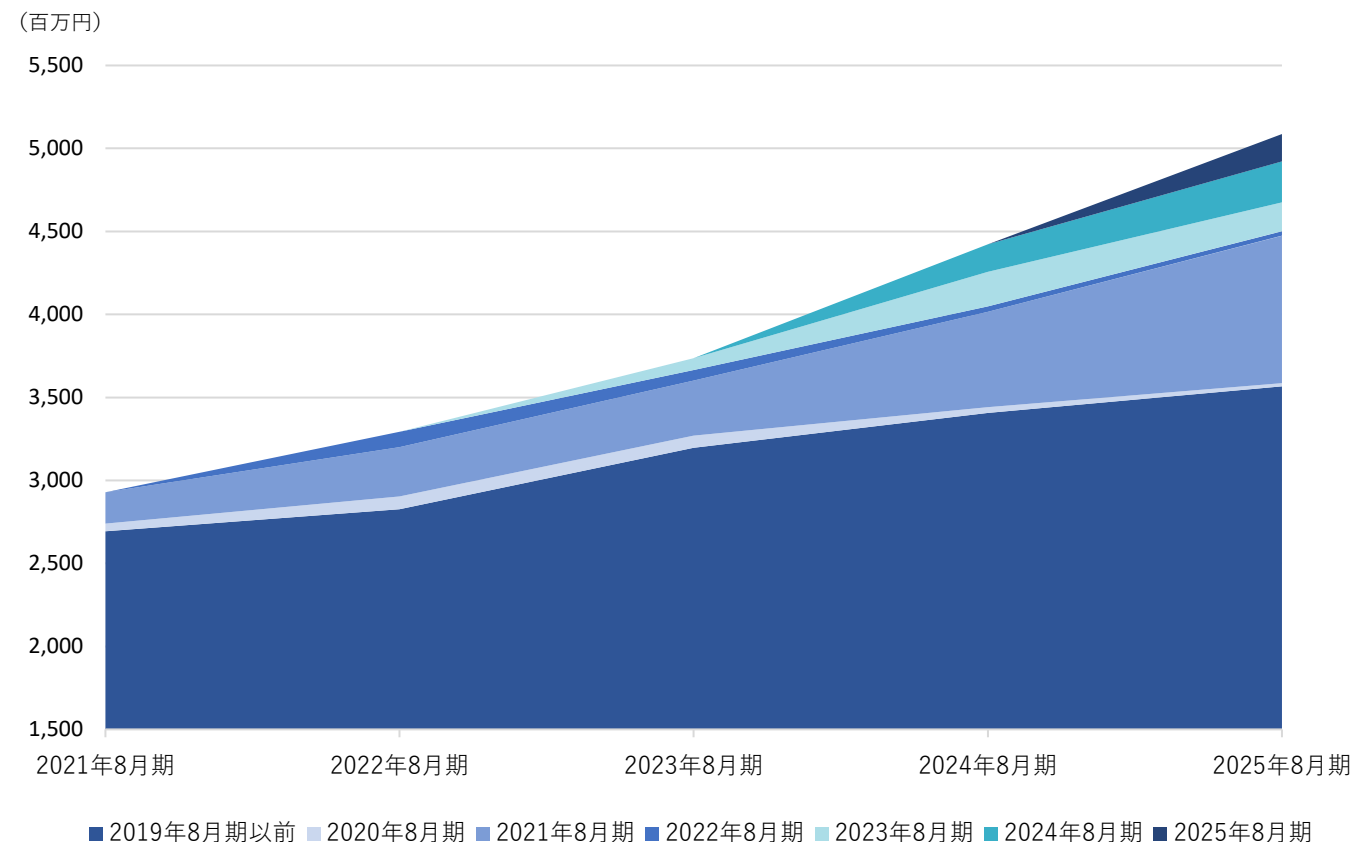
長期継続顧客による安定的な成長を実現

顧客維持率⁽¹⁾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. 1Q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)
11億円

2026年8月期
1 Q

売上成長率
(連結)
0.3%

2025年8月期 1 Q～
2026年8月期 1 Q



営業利益成長率
(連結)
▲37.2%

2025年8月期 1 Q～
2026年8月期 1 Q

営業利益率
(連結)
9.1%

2026年8月期
1 Q



コンサルタント・
エンジニア社員数⁽¹⁾ 海外出身人財比率⁽²⁾
224名 **20.9%**

2026年8月期
1 Q末

2026年8月期
1 Q末



エンタープライズ顧客数⁽³⁾
19社

2026年8月期
1 Q



年間取引金額
1 億円以上顧客数 2 億円以上顧客数
3 社 **1** 社

2026年8月期
1 Q



顧客維持率⁽⁴⁾
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。

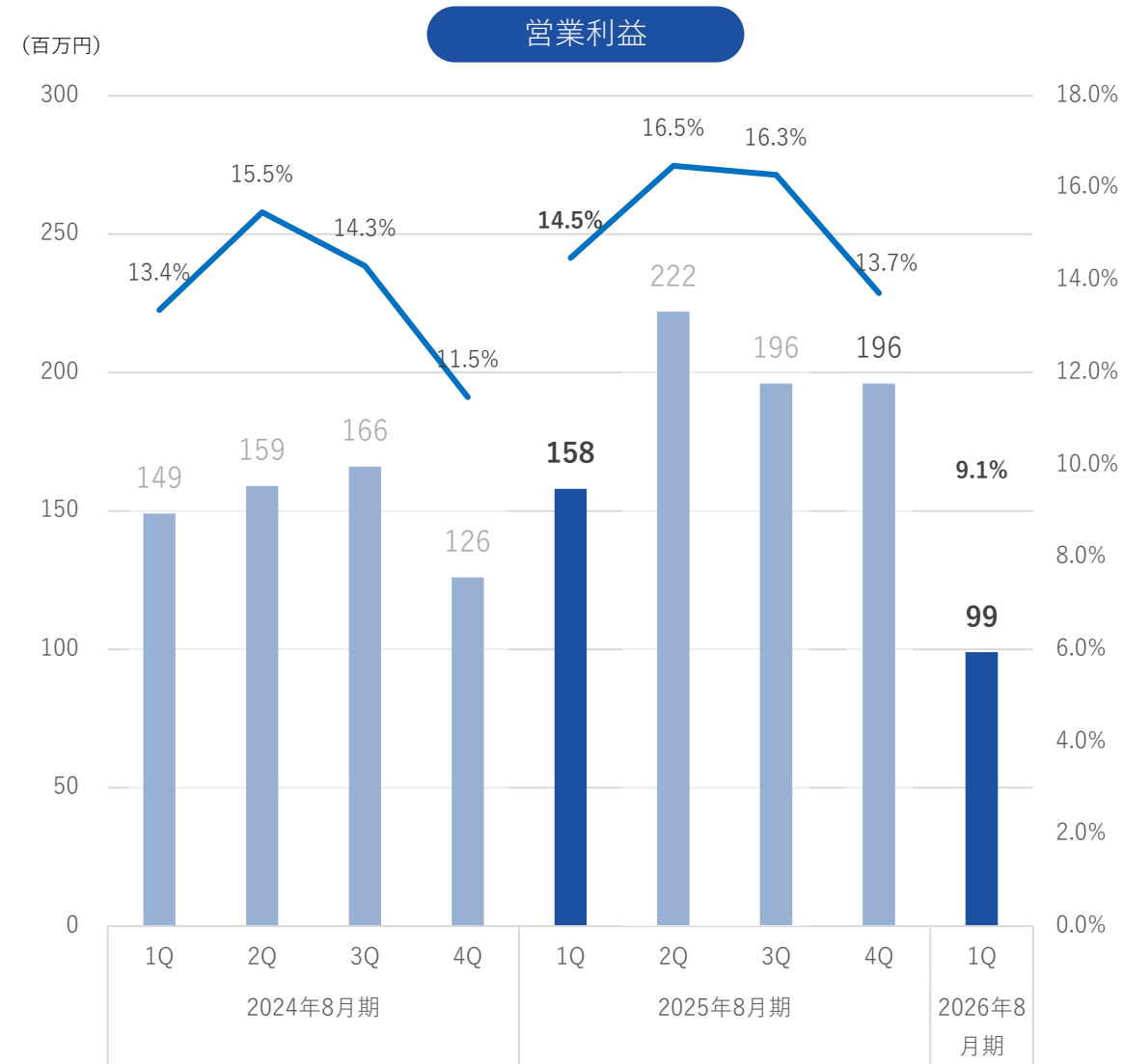
(4) 対象年度を含む過去3年度の当社との累計取引金額が300万円以上の顧客を対象として、「対象年度・対象年度の前年度いずれも取引した顧客数 / 対象年度の前年度に取引した顧客数」にて算出。

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	-	-	-
	DX支援プロダクト・サービス事業	281	128	216	167	142	300	117	180	129	-	-	-
	デジタルサービス共創事業	66	70	67	67	90	92	97	91	68	-	-	-
	合計	1,119	1,031	1,165	1,105	1,094	1,350	1,206	1,435	1097	-	-	-
売上総利益	DX推進支援事業	327	386	393	405	389	447	454	509	411	-	-	-
	DX支援プロダクト・サービス事業	90	54	76	63	85	89	77	63	64	-	-	-
	デジタルサービス共創事業	35	38	37	37	50	53	59	54	33	-	-	-
	合計	453	480	508	506	526	591	592	628	509	-	-	-
	売上総利益率	40.5%	46.6%	43.6%	45.8%	48.1%	43.8%	49.1%	43.8%	46.4%	-	-	-
営業利益	営業利益	149	159	166	126	158	222	196	196	99	-	-	-
	営業利益率	13.4%	15.5%	14.3%	11.5%	14.5%	16.5%	16.3%	13.7%	9.1%	-	-	-

売上高・営業利益の推移（四半期）



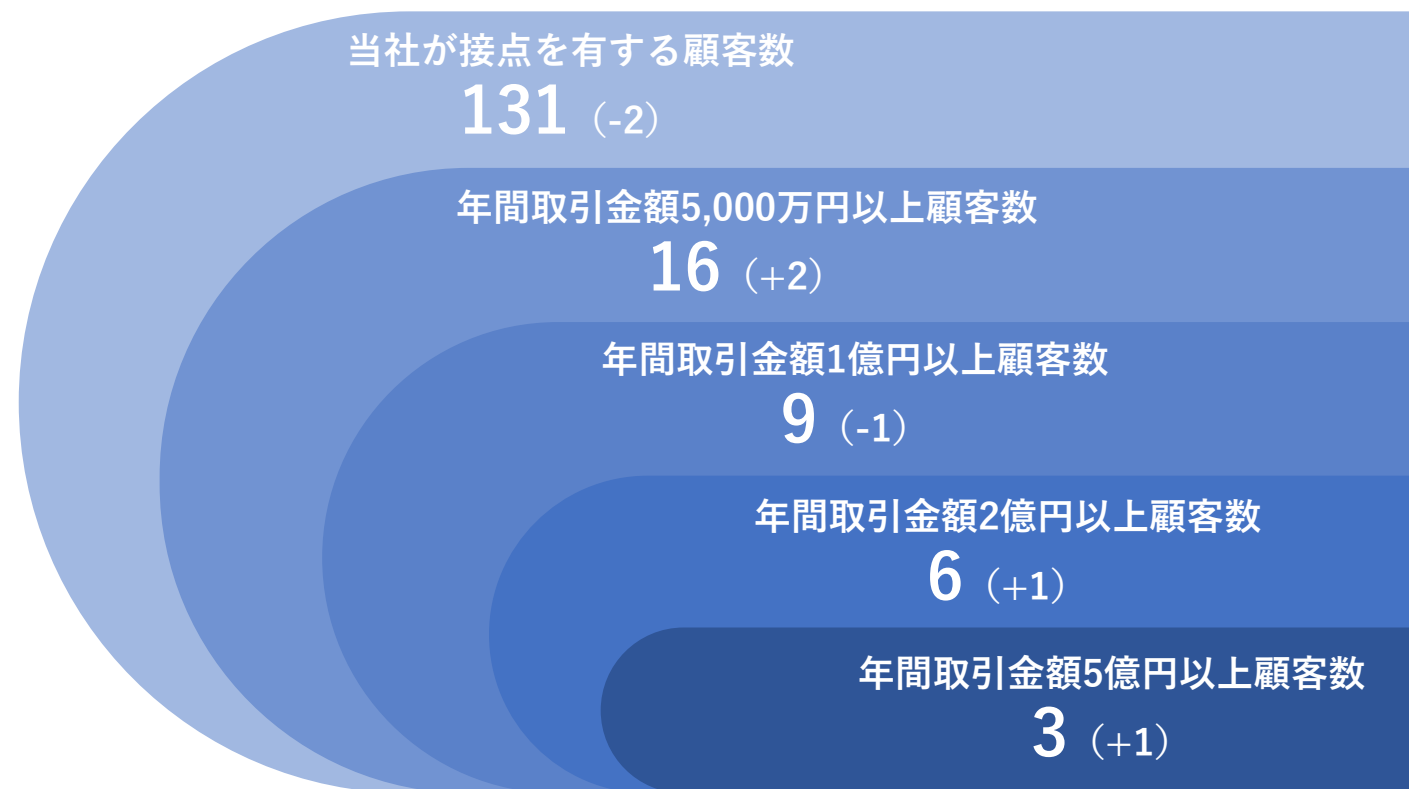
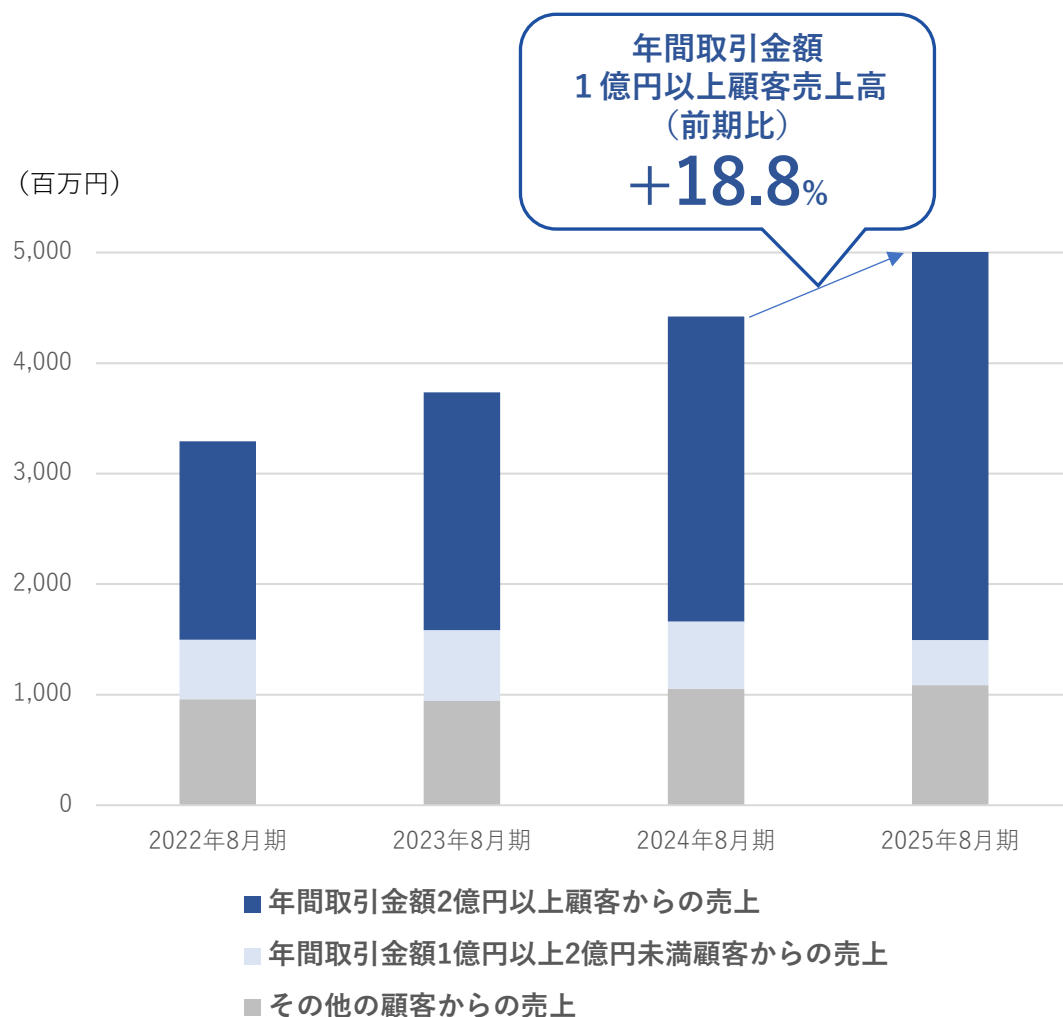
■DX推進支援事業

■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

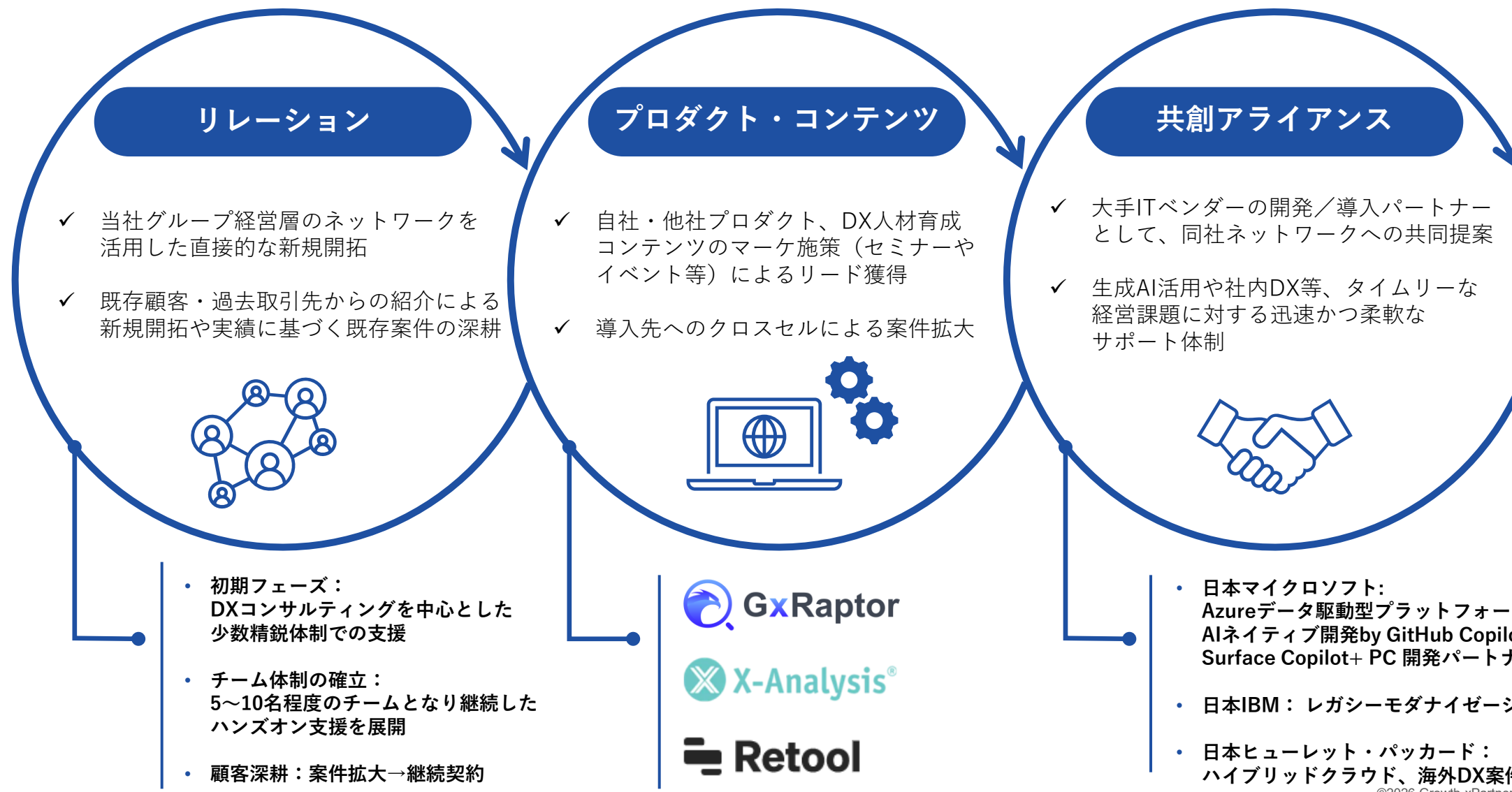
提携先との取引拡大により、年間取引金額が2億円以上の顧客数が増加。



※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。

直近5年

97%

	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⁽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、SNS発信をきっかけとする海外出身人財の獲得。

直近3年

39%

	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。

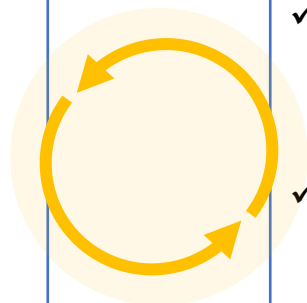
エンタープライズ顧客へのAI導入ビジネス拡大



- ✓ 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の開発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案件を受注決定。



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、可能な範囲で回答させていただきます。

募集期間 : **2026年1月23日(金)まで**
質問フォーム : <https://forms.office.com/r/EHnVZPSPX4>

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 経営企画部

ir@gxp.co.jp



GROWTH xPARTNERS

A COMPANY FOR IMAGINATION & INNOVATION