

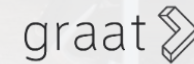
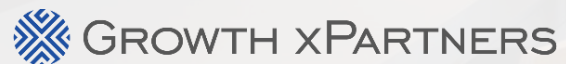
2026年 8 月期 通期決算説明資料

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	308名（2026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 ・ 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. 通期連結業績及びハイライト
2. 2027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. 2027年8月期の見通し
3. トピックス
4. 事業説明
5. Appendix

2026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

4,670 百万円

前年同期比 ▲8.2%

営業利益

503 百万円

前年同期比 ▲34.9%

経常利益

533 百万円

前年同期比 ▲38.7%

親会社株主に帰属する当期純利益

395 百万円

前年同期比 ▲34.1%

通期ハイライト

業績／顧客基盤の強化／事業ポートフォリオの見直し

- 売上高は前期比8.2%減。主な要因は、案件の後ろ倒し・端境期、一部保守案件の縮小、前期に計上したハードウェア・ソフトウェア販売の一巡である。
- 第4四半期の売上総利益率は50.0%となり、過去12四半期で初めて50%に達した。
- エンタープライズ顧客数は26社（前期比+5社）、当期に新たに取引を始めた顧客⁽¹⁾数は28社（前期15社）となった。

来期以降の見通しと成長戦略

- 事業転換フェーズと位置づけ、売上高は前期比14.4%増を計画。本社オフィス増床と人財への先行投資により、営業利益率は一時的に低下する見通し。
- VXIが経営層との接点を広げることで、コンサル案件が増加。GINの開発リソースの活用とAI駆動型開発の標準化で生産性を高め、粗利率の向上を見込む。
- 資本配分の考え方を見直し、当社初の配当（1株当たり22円）を実施する予定である。中期経営計画は株主総会時にご説明（11月末に発表）予定。

業績変動要因と本質的な課題

売上高は、案件の後ろ倒し・端境期、保守案件の縮小、前期のハードウェア・ソフトウェア販売の一巡により前期比8.2%減となった。背景には、AIの普及に伴う提案・コンサルティングへのニーズの高まりへの対応遅れがあると捉えている。

業績変動要因（2026年8月期）

戦略的撤退

採算性および成長領域へのリソース配分を踏まえ、一部の保守案件を縮小・終了した。製品戦略の見直しにより、低採算製品の販売を当期中に終了した。

案件環境

医療業界向け案件の検討期間が長期化し、受注・売上計上の時期が後ろ倒しとなった。当該案件は第4四半期に始動した。

案件環境

スマートモビリティ関連案件が、次期案件の開始までの端境期となった。

前期要因

前期に計上した医療業界向けのハードウェア・ソフトウェア販売が一巡した（前期比2.5億円減、管理会計ベース）。

市場の変化と本質的な課題

AIの急速な台頭・普及により、顧客の経営課題が複雑化している（意思決定の複雑化）。

経営アジェンダに対する能動的な提案やコンサルティングへのニーズが高まっている。

当社は、このニーズに応えるケーパビリティ（提案・コンサルティング機能）の強化が必要と捉えている。

当期の対応

- 2026年4月に子会社VXIを設立し、戦略コンサルティング機能を強化した。
- インド子会社GINの体制を整え、国内案件へのAI駆動型開発の適用を進めた。
- 販売を終了した製品に代わり、新規顧客の開拓に努めた。当期に新たに取引を始めた顧客は28社（前期15社）に増えた。
- 2027年8月期は、コンサルティング人財・AI人財の採用・育成に投資を行う。

業績ハイライト（PL）

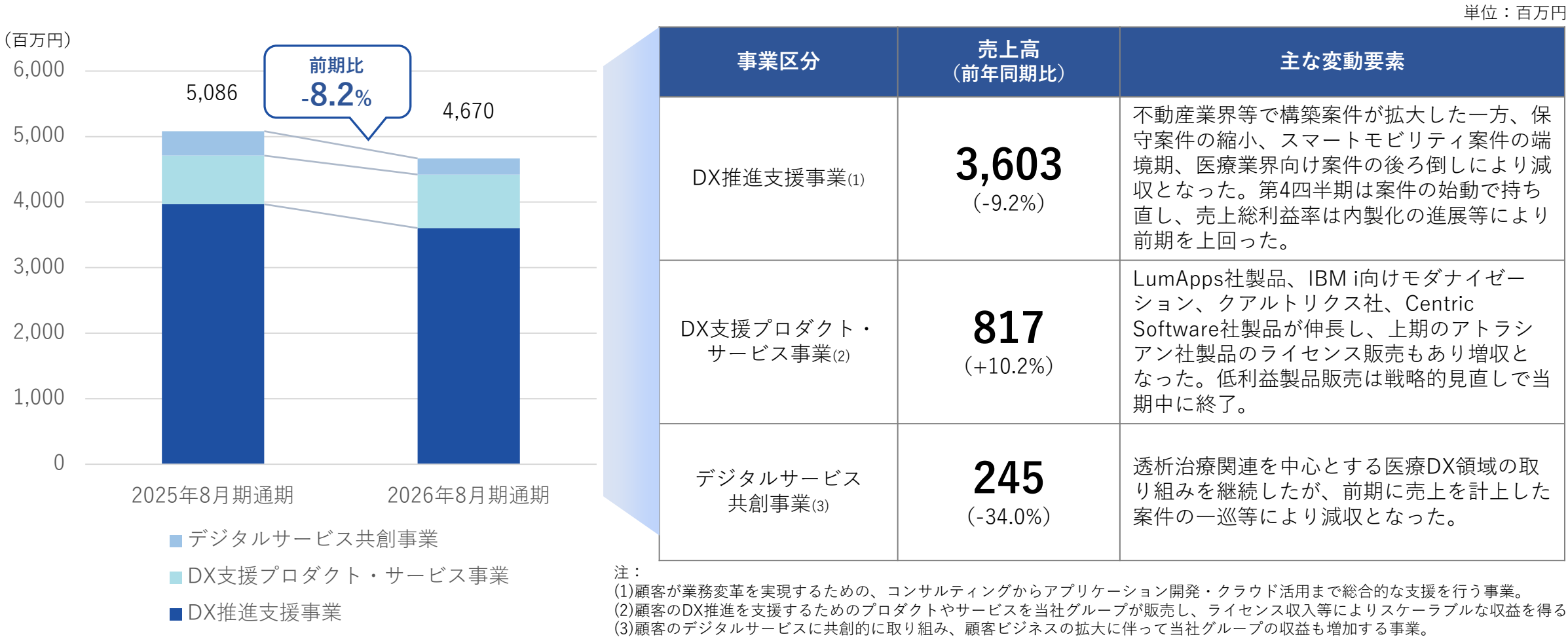
前年同期比では、採算性を重視した保守の縮小や、各案件の端境期・検討長期化に伴い減収となったほか、営業基盤や研究開発への先行投資を実行したことにより、減益。

単位：百万円

	2025年8月期 実績	2026年8月期 実績	前年同期比	2026年8月期 業績予想
売上高	5,086	4,670	▲8.2%	4,670
売上総利益	2,337	2,143	▲8.3%	2,143
売上総利益率	46.0%	45.9%	-	45.9%
営業利益	774	503	▲34.9%	506
営業利益率	15.2%	10.8%	-	10.8%
経常利益	870	533	▲38.7%	537
経常利益率	17.1%	11.4%	-	11.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	600	395	▲34.1%	381
当期純利益率	11.8%	8.5%	-	8.2%

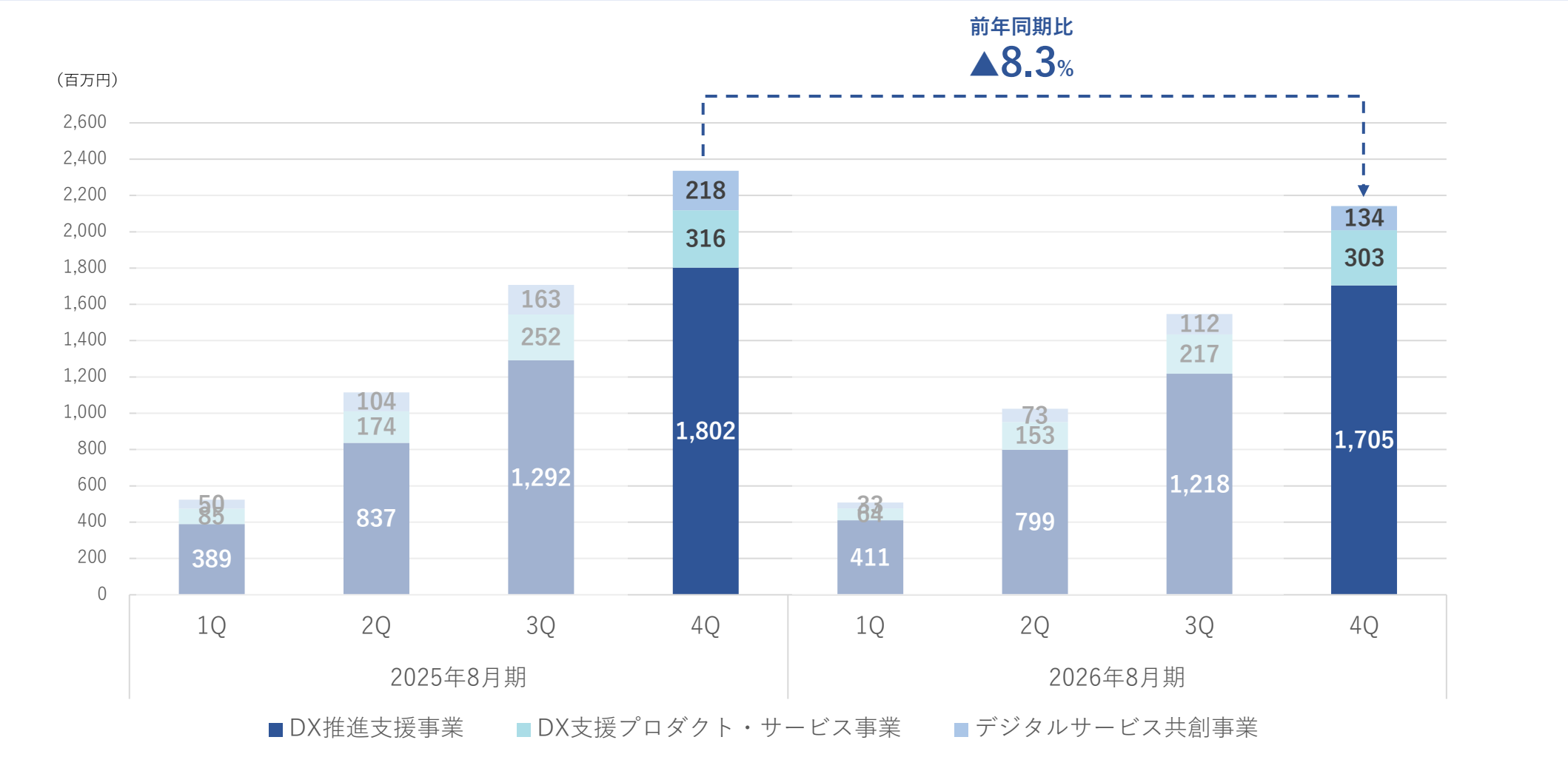
売上高増減要因

主力であるDX推進支援事業は、前期に計上したハードウェア・ソフトウェア販売の一巡や案件の後ろ倒し・端境期により減収となった。DX支援プロダクト・サービス事業は、新規製品の伸長により増収となった。



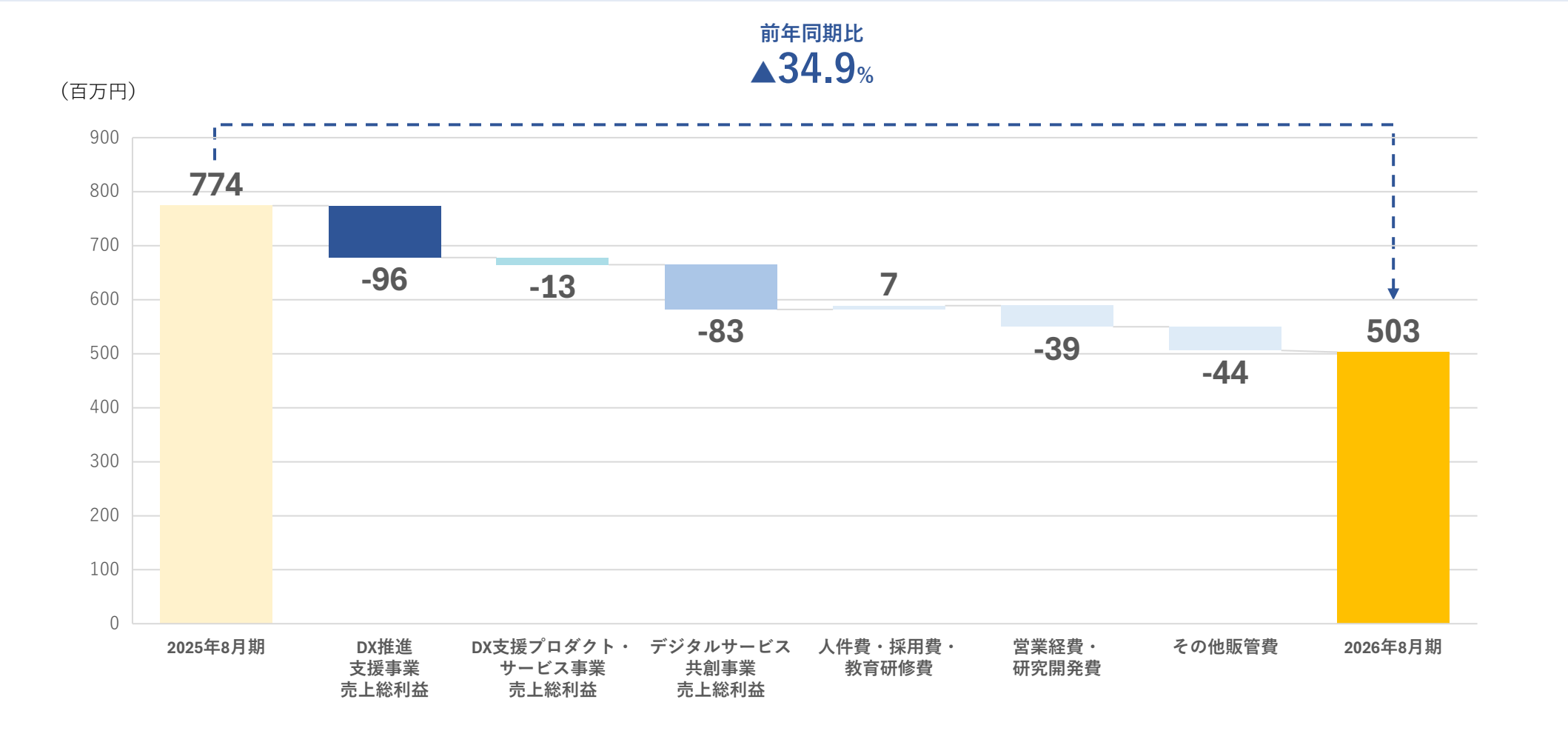
売上総利益の推移（四半期累計）

DX推進支援事業・デジタルサービス共創事業の減収に伴い、全体の売上総利益額が低下。



営業利益の増減分析

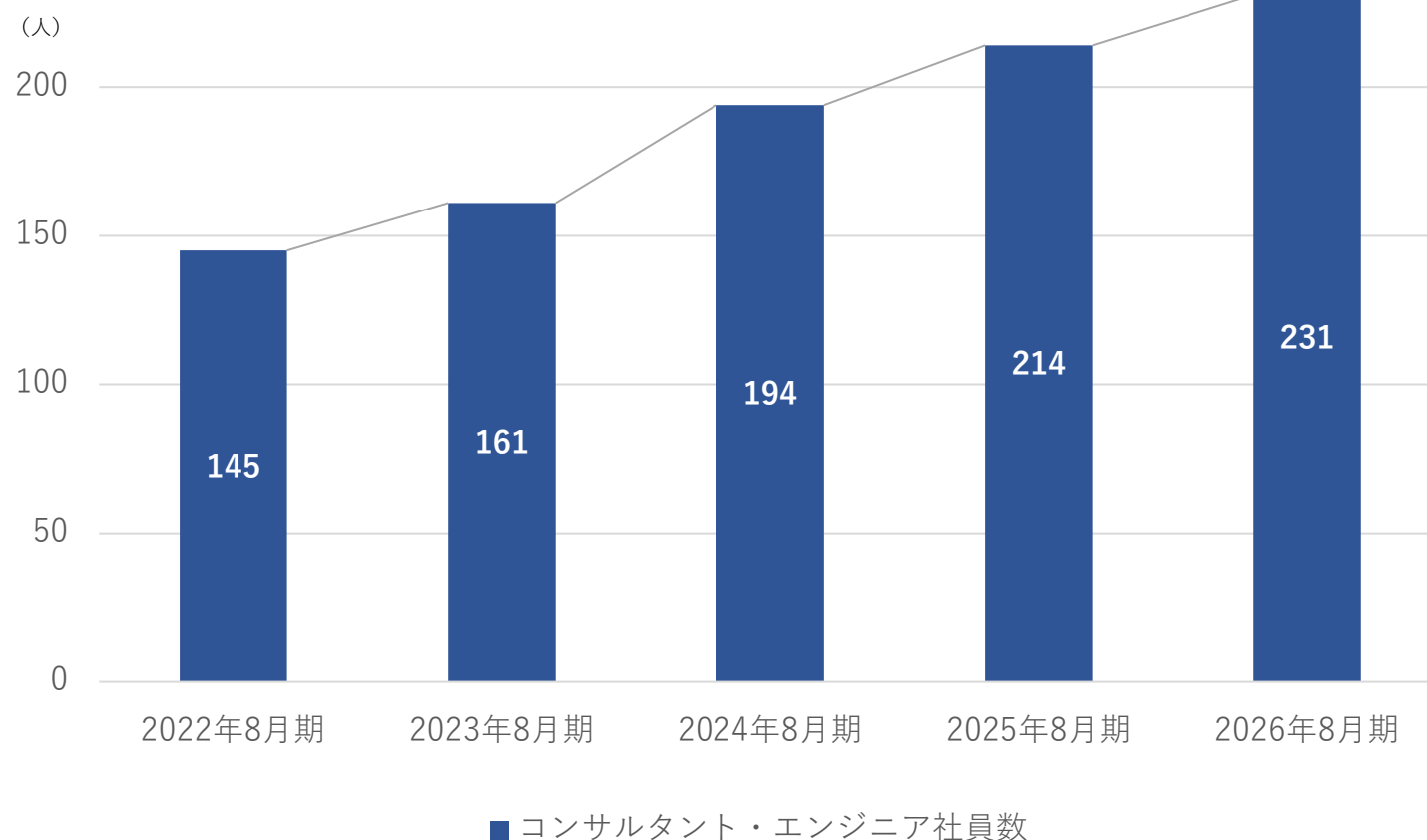
各事業の売上総利益減少影響に加え、中長期的な成長を見据えた研究開発等への先行投資が重なり、前年同期比で減益。



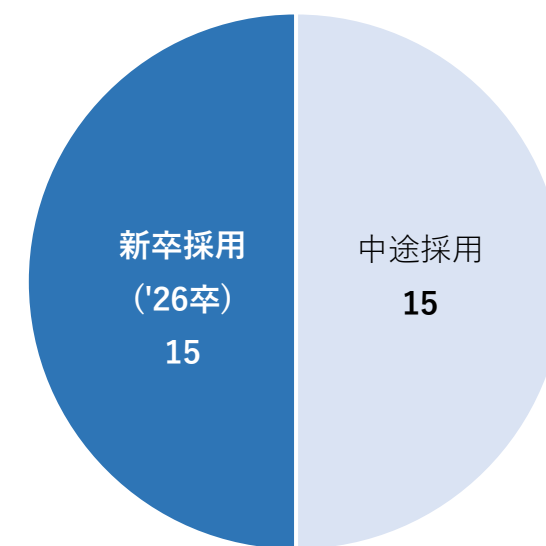
コンサルタント・エンジニア社員数

組織構造の転換に伴い人財流動性が一定程度高まり、2026年8月期の人数は231名で着地。

コンサルタント・エンジニア社員数



通期累計採用実績



離職率※

8.2%

※2026年8月期末実績

注：2026年8月期中離職者数 ÷ 2025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79.7%へ向上。
継続して健全な財務基盤を維持しており、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 実績	増減額	増減率
資産合計（総資産）	4,726	4,787	+61	+1.3%
流動資産	3,135	2,998	▲ 136	▲ 4.4%
固定資産	1,590	1,789	+198	+12.5%
負債合計	1,348	967	▲ 381	▲ 28.3%
流動負債	1,087	728	▲ 358	▲ 33.0%
固定負債	261	239	▲ 22	▲ 8.6%
純資産	3,377	3,820	+442	+13.1%
自己資本比率（%）	71.4%	79.7%	-	-

1. 通期連結業績及びハイライト
2. 2027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

	2026年8月期 実績	2027年8月期 業績予想	前年同期比
売上高	4,670	5,342	+14.4%
売上総利益	2,143	2,650	+23.6%
売上総利益率	45.9%	49.6%	-
営業利益	503	523	+3.8%
営業利益率	10.8%	9.8%	-
経常利益	533	549	+3.0%
経常利益率	11.4%	10.3%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	395	338	▲14.5%
当期純利益率	8.5%	6.3%	-

■売上高／売上総利益

増収増益を見込む。

コンサルティング案件の拡大を中心に増収を見込む。
低利益製品の販売終了と内製化の進展により、売上総利益率は上昇する見込みである。

■営業利益

増益を見込む。

本社オフィスの増床と人財の採用・育成に投資を行うため、営業利益率は一時的に低下する見込み。

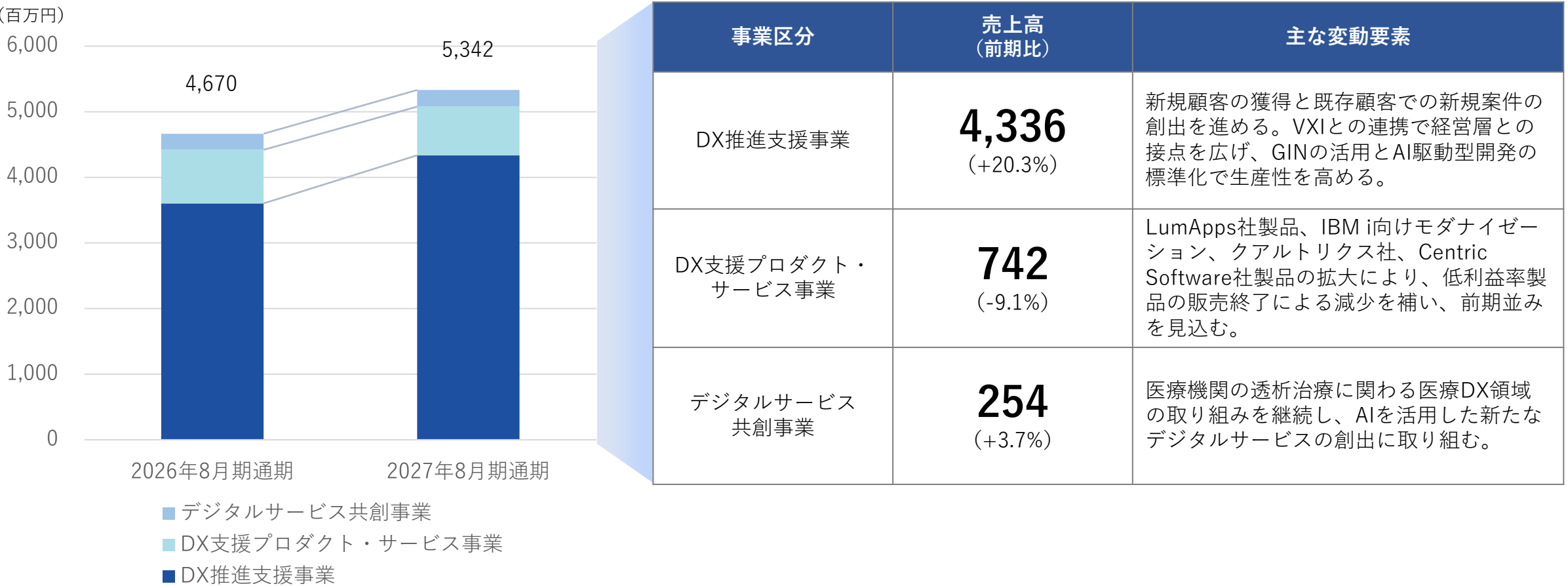
■経常利益／当期純利益

経常利益は増益、当期純利益は減益を見込む。

当期純利益の減益は、前期に投資有価証券売却益を特別利益に計上した反動によるもので、これを除けば前期並みとなる見込みである。

事業区分別の売上見込み

DX推進支援事業でコンサルティング機能の拡大と新規顧客の獲得を進め、増収を見込む。DX支援プロダクト・サービス事業は、低利益製品の販売終了による減少を他の製品で補う。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。



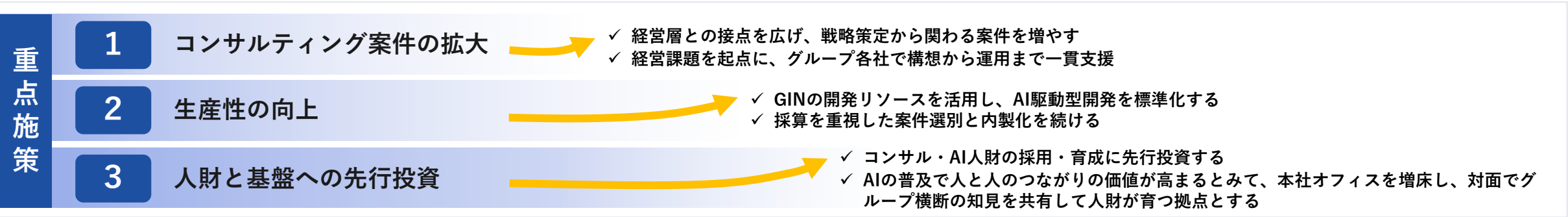
2027年8月期の成長戦略の全体像

コンサル案件の拡大で売上を伸ばし、生産性の向上で売上総利益率を改善する。オフィス増床と人財への先行投資で営業利益率は一時的に低下するが、販管費比率を相対的に下げ、売上総利益の増加が営業利益の改善につながる収益構造を目指す。



Focus Point 3

一気通貫の支援を支える 人財・設備投資



あわせて、資本配分を考え方を見直し、当社初の配当（1株当たり22円）を実施予定。成長戦略の全体像は、11月末公表予定の中期経営計画で示す。

1. 通期連結業績及びハイライト
2. 2027年 8 月期の見通し
3. **トピックス**
4. 事業説明
5. Appendix

戦略策定に伴奏し、本質的な課題の定義やシステマチックな課題解決に繋げる顧客層を獲得

2026年4月に始動、順調に顧客層の開拓とチーム体制の構築を進める。戦略策定を起点に、グループ各社と連携し、開発・運用まで一貫した支援の実現を目指す。オーダーメイドの戦略策定に限らず、エンタープライズ企業・官公庁に対する汎用的なコンテンツ提供、講演を通じた営業・採用活動も推進。



グループに生まれる3つの成長機会

- 1

経営課題を具体的な改革案件へ

AI・データ活用を前提とした経営戦略、人財育成、官学民連携を通じて、経営アジェンダを特定。変革の方向性や投資・実行計画を策定し、新たな案件を創出。
製造・情報通信・エンタメ・運輸業のエンタープライズ・官公庁を主軸に支援領域を拡大中。
- 2

後続案件をグループ各社へ展開

VXIが策定した戦略・構想を基に、業務・組織変革（Graat）、システム開発・運用（GxP）、AI・データ基盤構築（GIN）等への展開・共同提案を通じ、各社の受注機会を創出。
- 3

一貫支援による事業規模・収益機会の拡大

戦略策定から組織/IT変革実行、システム開発・運用、定着まで支援領域を拡張。取り組みテーマの拡大と継続的な案件獲得を通じ、グループ全体の売上・利益成長を目指す。

◆今後の展望・成長戦略への寄与：

AI時代にこそ人の本源的価値を見出す「本質的な問題提起」と「意思決定」に注力し、企業変革を主導する高付加価値コンサルティングを展開。

X-Analysis AIによる基幹システムのAI駆動モダナイゼーション

IBM i向けの解析ソフト「X-Analysis」に、2025年7月の生成AI機能に続いて、解析情報を外部のAIエージェントにつなぐ仕組み（MCP連携）を加えた。保守・改修にAIを使い、スキル継承を支えながら、業務を止めずに段階的に新しくするAI駆動モダナイゼーションを進めている。



180社以上⁽¹⁾
X-Analysisの国内利用実績

◆ 今後の展望・成長戦略への寄与

製造業を中心に幅広いユーザー基盤を有するIBM i市場に向け、X-Analysisの国内180社以上の利用実績を基盤に、既存顧客へのAI活用支援と新規顧客への展開を進める。

(1) 出所: I Magazine「生成AIのRAGとしてリポジトリを活用、自然言語でアプリケーションを解析する 〜GxP」(2026年2月15日公開、I Magazine 2025 Winter掲載)。X-Analysis全体の国内利用社数で、AI機能・MCP連携の導入社数ではない

(2) 当社リリース(2025年8月20日、<https://www.gxp-group.co.jp/news/20250820-472>)による。リファレンス・該当リリース: https://www.gxp-group.co.jp/news/20260820_2

インド半導体工場と半導体装置メーカーを繋ぐサポートサービスの提供

インド子会社GINにて、インド市場への進出を目指す半導体装置メーカーを支援する、独自ソフトウェアとフィールドサービス⁽¹⁾を組み合わせたサービスを提供開始。



POINT 1 | 市場



インドで半導体工場の建設が進む

政府の支援策のもと、承認は10件・6州（2025年12月時点）⁽²⁾

POINT 2 | 提供内容



ソフトウェア × フィールドサービス

装置と工場のシステムをつなぐ「GINGEM」と、導入・運用の支援を組み合わせ提供

POINT 3 | 実績



日本とインドで稼働・提供の実績

国内大手電機メーカーの工場でGINGEMが稼働。インドの工場でフィールドサービスを提供中

実績に基づく包括的なサポートで、半導体装置メーカーのインド進出を支援



半導体装置メーカー

インドに進出する海外の装置メーカー

困りごと

- ⚠ 現地でのサポート体制の構築が課題
- ⚠ 工場のシステムに接続するソフトへの対応が必要
- ⚠ 装置ごとの個別の開発・調整に負担



GIN（インド子会社）がつなぐ



ソフトウェア「GINGEM」

装置と工場のシステムをつなぐ通信・制御を共通化



フィールドサービス

製造装置と制御システムの導入・運用を現地で支援

Why us : GIN CEOの半導体装置分野で20年以上の経験/
日本の半導体工場への導入実績/インド現地の事業基盤



国内大手電機メーカーの工場で稼働実績のあるソフトと、
インドで提供中のフィールドサービスで支える

早期立ち上げ・安定稼働



インドの半導体工場

政府の支援策のもとで建設が進む

◆ 今後の展望・成長戦略への寄与

1 装置の商社・メーカーとの協業で、ビジネスの足がかりを創出

2 自社IPとエンジニア育成プログラムを確立

3 インドの半導体市場の拡大に合わせて事業を拡大

注：顧客名は非開示。GEMは、半導体製造装置と工場のシステムの間の通信に関する業界標準規格

(1) フィールドサービス: 装置メーカーに代わり、顧客の工場で製造装置と制御システムの据付け・立ち上げ（稼働までの調整）や、稼働後の保守・トラブル対応を行うサービス

(2) 出所：インド政府報道情報局（PIB）「India Semiconductor Mission 2.0」（2026年2月7日）。2025年12月時点で、6州の10件（投資総額1.6兆ルピー）が承認されている

配当方針の変更と初配当の実施

事業戦略の転換にあわせて資本配分の考え方を見直し、配当方針を変更。成長投資を最優先としつつ、余資を株主の皆様への安定的な還元に向け振り向ける考えであり、2026年8月期は1株当たり22円の初配当を実施する予定である。



2026年8月期 期末配当（普通配当）

1株当たり22円

当社初の配当

基準日：2026年8月31日 支払開始予定日：2026年11月27日

	2025年8月期	2026年8月期	2027年8月期 (予想)
1株当たり配当金	0円	22円	未定
配当性向(連結)	－	18.6%	－
DOE(連結)	－	2.0%	－
配当金総額	－	73百万円	－

財務基盤（2026年8月期末）

自己資本比率
79.7%

現金及び現金同等物
2,008百万円
有利子負債 214百万円

◆ 配当を開始する理由

- ・ 生成AIの普及を踏まえた事業戦略の転換にあわせ、成長投資の重心を、事業規模の拡大を企図したM&Aへの備えから、当社の目指すアプローチと親和性の高い関係先との協業・連携・出資へ移した。
- ・ 財務基盤は既に適正な水準を確保していることから、成長投資及び戦略的資金に必要な内部留保を確保したうえで生じる余資を、株主の皆様への安定的な還元に向け振り向けることとした。

◆ 資本配分の優先順位

① 成長投資	人的資本・テクノロジー基盤への投資、研究開発、並びに戦略的な協業・連携・出資(隣接領域を優先)
② 戦略的資金・経営基盤	協業・連携・出資等の機動的な投資機会に備えた戦略的資金、及び事業運営・リスクに備えた手元資金の適正水準を確保
③ 株主還元	配当(安定性を重視)、自己株式取得(機動的に検討)

◆ 新たな配当方針

DOE(純資産配当率)	2.0%を下限の目安(安定配当の下限) ※2026年8月期末実績2.0%
配当性向	20%程度を目安。将来的に段階的な引き上げを検討(3年後30%超を目標) ※2026年8月期末実績18.6%

- ・ 2027年8月期の配当予想は未定とし、上記方針に基づき決定次第お知らせする。

注：期末配当は、2026年11月26日開催予定の第19回定時株主総会での承認を前提とする。DOE（純資産配当率）は、1株当たり年間配当金÷1株当たり連結純資産（期首・期末の平均）。
出所：当社「2026年8月期 決算短信〔日本基準〕（連結）」、「配当方針の変更及び剰余金の配当（初配）に関するお知らせ」（いずれも2026年10月15日公表）

1. 通期連結業績及びハイライト
2. 2027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

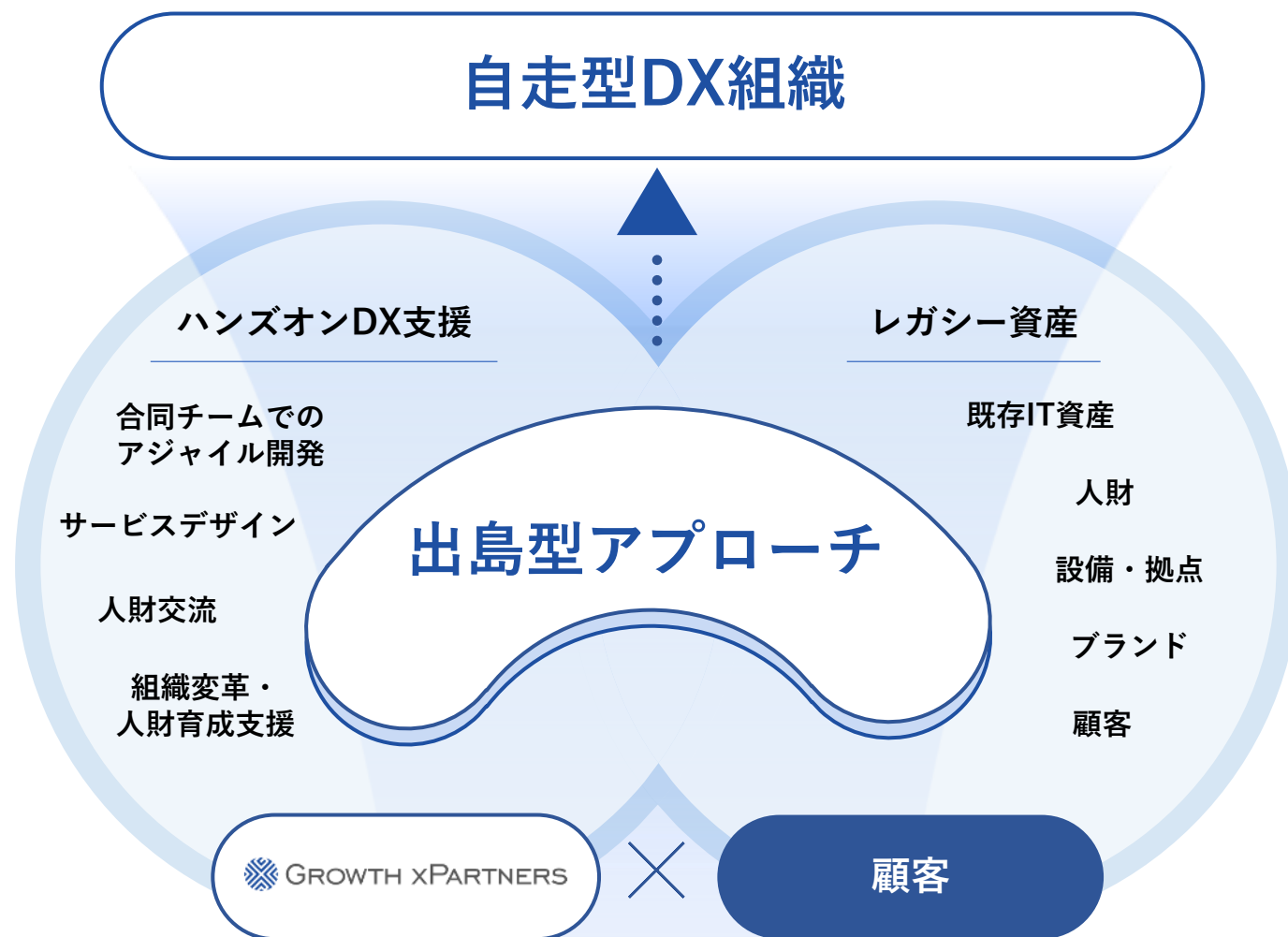
×

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



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

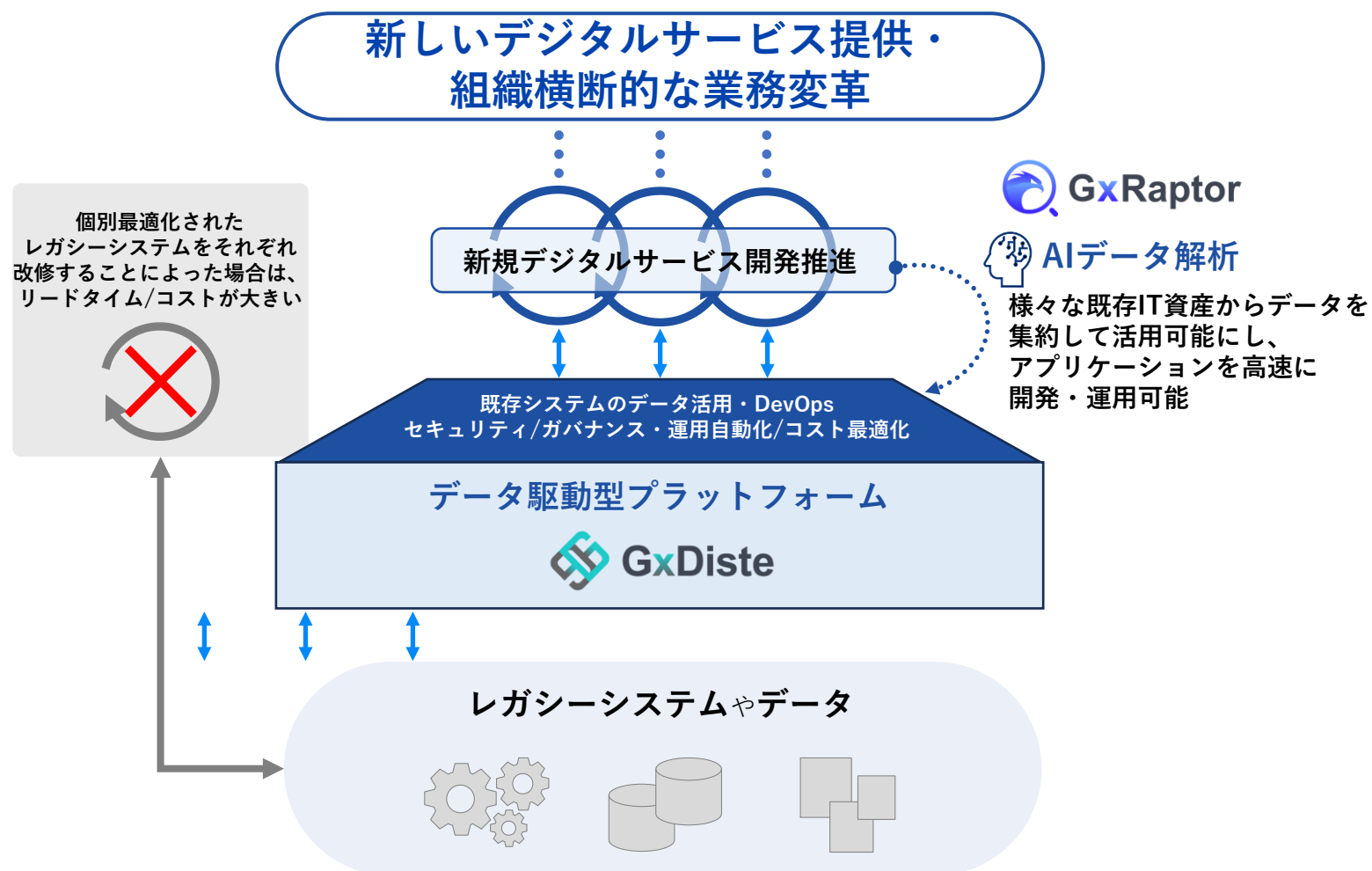


IM Digital Lab
Boost the Classic

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

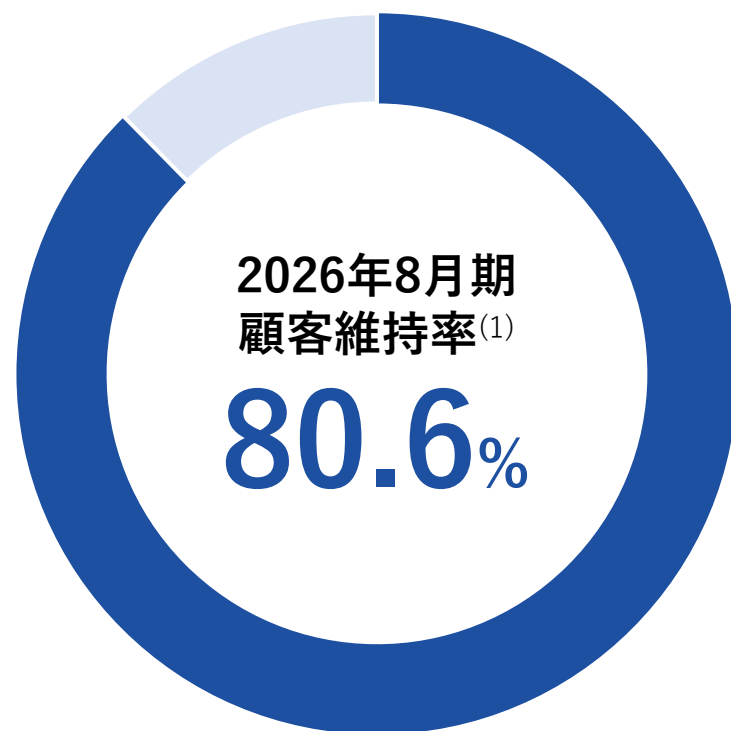
 **大成建設**
For a Lively World

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。

長期継続顧客に加え新規顧客も増加

顧客維持率は80.6%と高水準を維持。支援テーマの拡大によって顧客ポートフォリオの組み換えが進んだ結果、新規顧客獲得数⁽³⁾は28社（前期15社）と増加し、新規開拓・既存深耕に向けた取り組みを両立して推進。

顧客維持率



製品戦略の見直しによる顧客取引の継続に関する影響を除いた（DX支援プロダクト・サービス事業の取引先を除いた）維持率は**94.6%**⁽²⁾となっている。なお当期に新たに取引を始めた顧客⁽³⁾は**28社**（前期15社）に増えた

注：

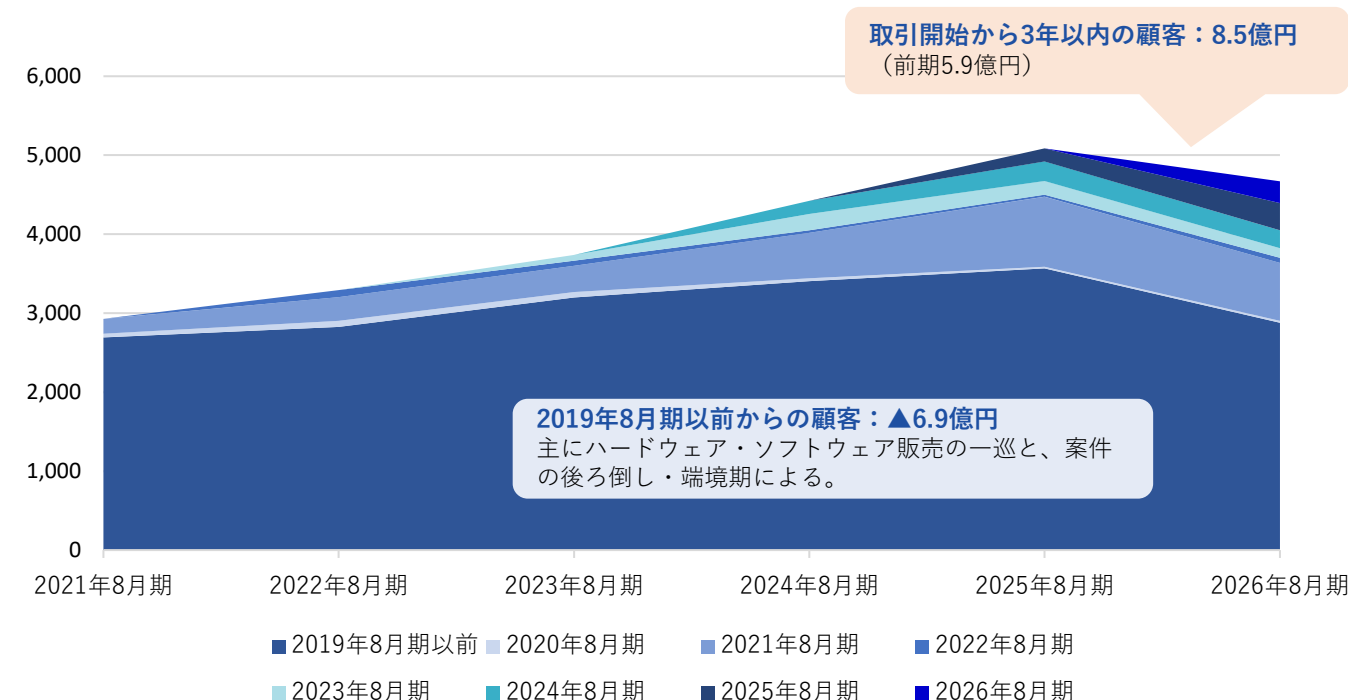
(1)対象年度を含む過去3年度の当社との累計取引金額が300万円以上の顧客を対象として、「対象年度・対象年度の前年度いずれも取引した顧客数 / 対象年度の前年度に取引した顧客数」にて算出。

(2)上記(1)の対象顧客から、前期にType IIの取引があった顧客を顧客を除いて算出。

(3)上記(1)の対象顧客のうち、前年度に取引がなく、当年度に取引した顧客。

取引開始年度別の顧客との売上高推移

(百万円)



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. 通期連結業績及びハイライト
2. 2027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)
46.7 億円
2026年8月期

売上成長率
(連結)
▲8.2%
2025年8月期～
2026年8月期



営業利益成長率
(連結)
▲34.9%
2025年8月期～
2026年8月期

営業利益率
(連結)
10.8%
2026年8月期



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⁾
231 名 **24.6%**
2026年8月期 2026年8月期



エンタープライズ顧客数 ⁽³⁾
26 社
2026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
6 社 **5** 社
2026年8月期
累計



顧客維持率 ⁽⁴⁾
80.6%
2026年8月期

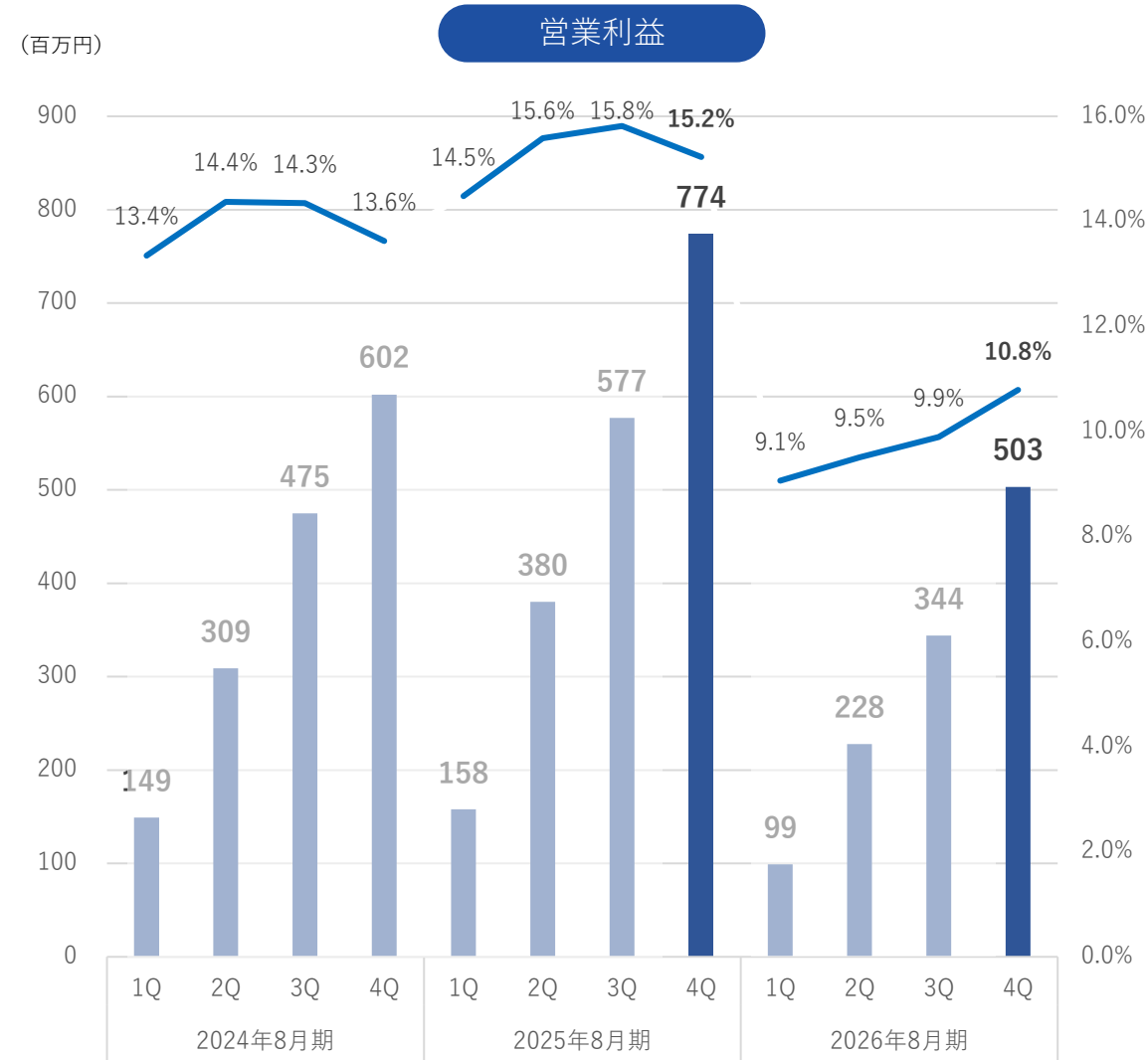
注:
(1) 当社の連結子会社に所属する社員数。
(2) 当社グループに所属する海外出身社員数 / 当社グループに所属する全社員数。
(3) 売上高1,000億円以上、かつ、創業50年以上の顧客。対象年度の当社との取引金額が500万円以上の顧客を対象。顧客の関連会社とも取引がある場合は、取引金額を集約、企業グループを顧客1社として集計。
なお、各企業の売上高・創業年は各社コーポレートサイトなどをもとに当社調べ、当社の該当会計期間内に発表された最新の通期決算にて判定。
(4) 対象年度を含む過去3年度の当社との累計取引金額が300万円以上の顧客を対象として、「対象年度・対象年度の前年度いずれも取引した顧客数 / 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	869	974
	DX支援プロダクト・サービス事業	281	128	216	167	142	300	117	180	129	369	148	170
	デジタルサービス共創事業	66	70	67	67	90	92	97	91	68	75	58	43
	合計	1,119	1,031	1,165	1,105	1,094	1,350	1,206	1,435	1,097	1,305	1,078	1,189
売上総利益	DX推進支援事業	327	386	393	405	389	447	454	509	411	388	419	487
	DX支援プロダクト・サービス事業	90	54	76	63	85	89	77	63	64	88	63	86
	デジタルサービス共創事業	35	38	37	37	50	53	59	54	33	40	39	21
	合計	453	480	508	506	526	591	592	628	509	517	521	595
	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%	48.4%	50.0%
営業利益	営業利益	149	159	166	126	158	222	196	196	99	129	115	159
	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%	10.7%	13.4%

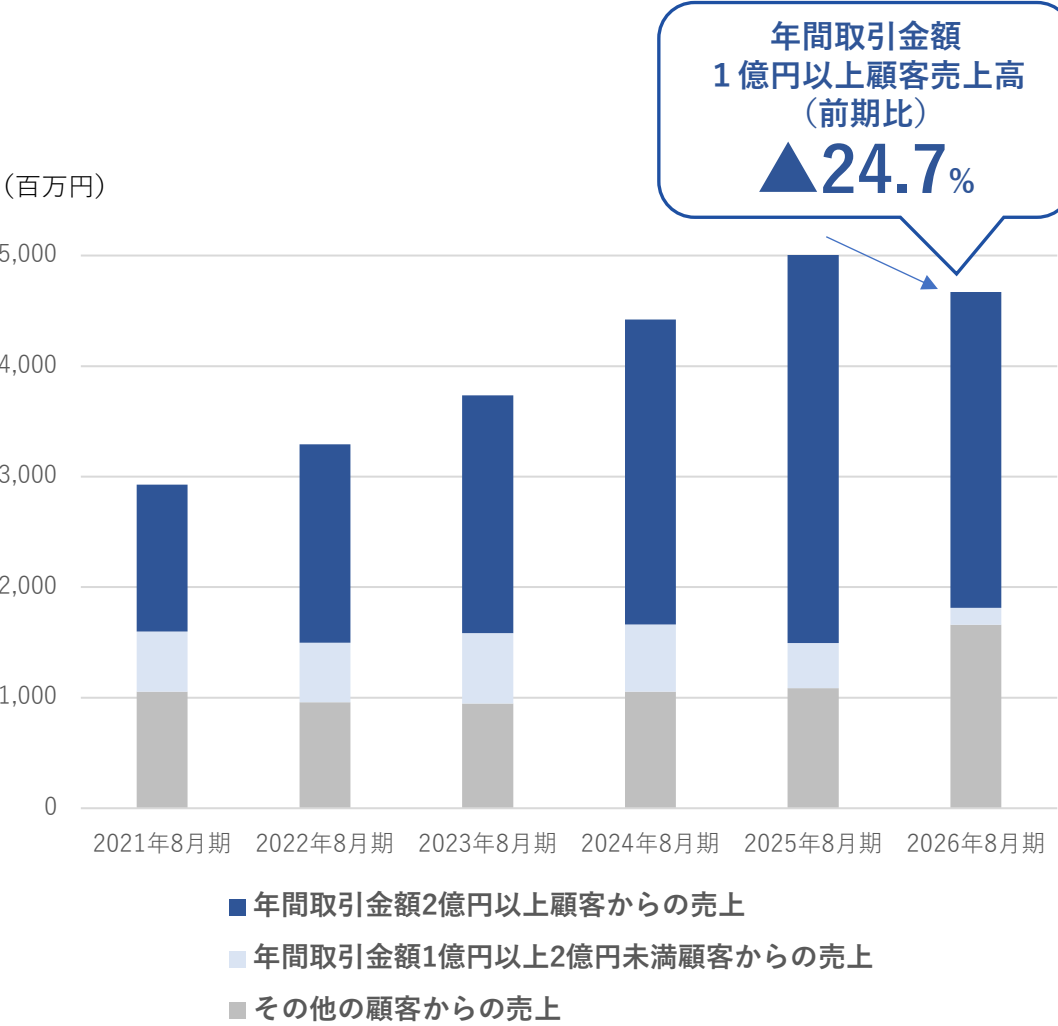
売上高・営業利益の推移（四半期）



■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

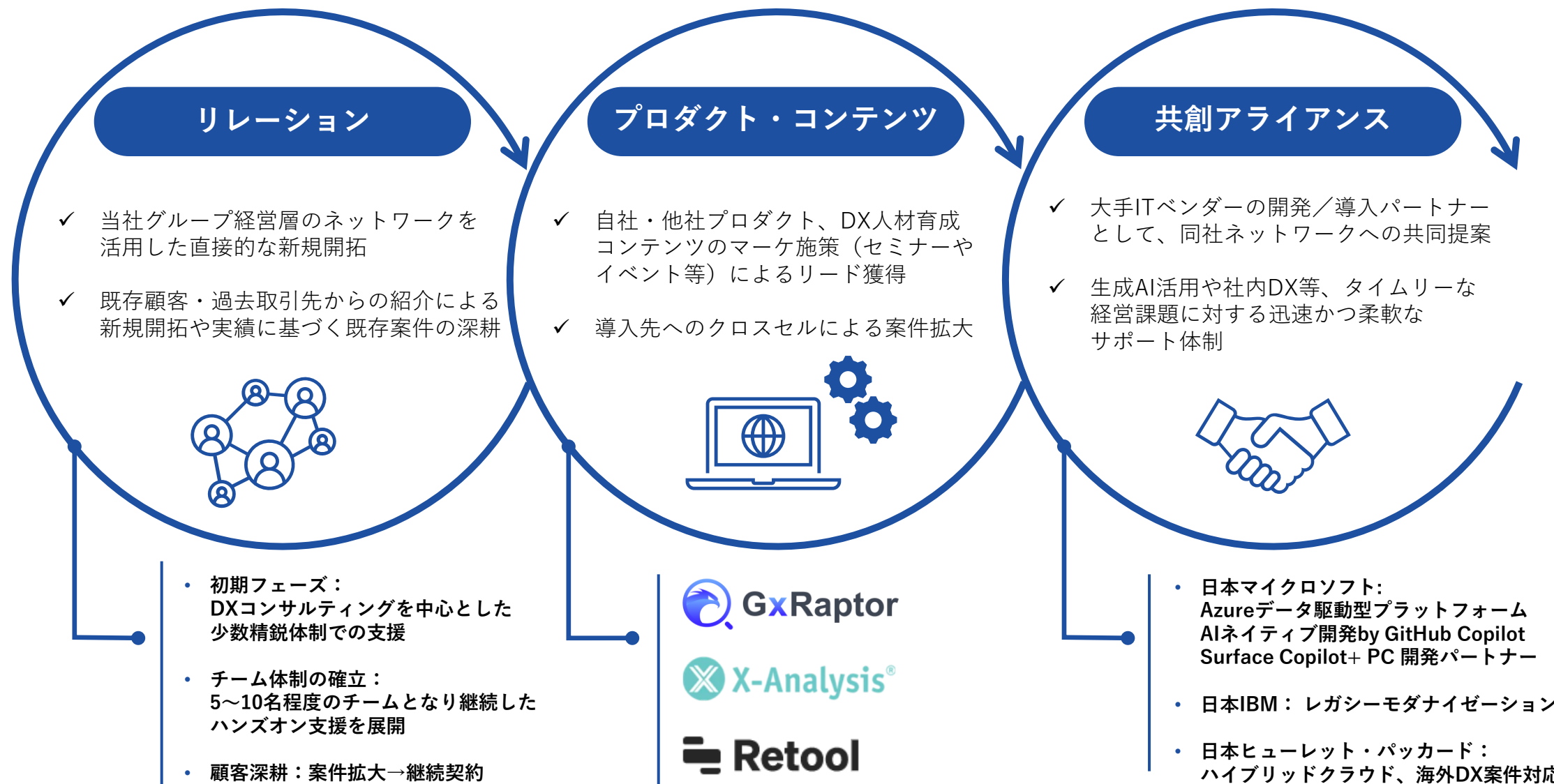
年間取引金額2億円以上の顧客の売上高の割合は70.6%から61.2%に低下し、特定顧客への依存度は低下している。



※2026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。



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



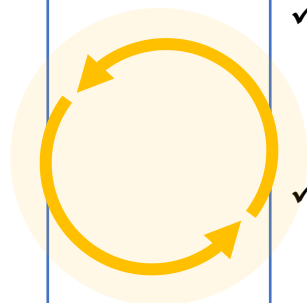
- ✓ 顧客の自社独自データとオープンデータを組み合わせて活用する独自のAIエージェント構築サービス「GxRaptor」を2025年4月に提供開始、既に複数顧客の案件を受注。クラウドLLM + 社内/オンデバイスLLMを組み合わせて構築する技術力も確立。
- ✓ 顧客企業の最終ユーザーへの提案力強化、および、顧客リサーチ業務効率化を重点領域として推進。
- ✓ 当社の特徴である「出島型アプローチ」を活かし、深い関係性を構築している顧客との共創により、今期中に顧客内でのビジネス成果事例を創出。これをマーケティング活用し、来期以降の関連ビジネス拡大を目指す。

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、各種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

- ✓ 2026年8月末時点で、インド子会社は14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



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