

事業計画及び成長可能性に関する事項

グロースエクスパートナーズ株式会社

2025.11.26

1. 会社概要
2. ビジネスマodel
3. 市場環境
4. 当社の強み
5. 顧客事例
6. 成長戦略
7. 事業等のリスク

1. 会社概要
2. ビジネスマodel
3. 市場環境
4. 当社の強み
5. 顧客事例
6. 成長戦略
7. 事業等のリスク

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">・ 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



GROWTH xPARTNERS



GxP

graat



MIELCA



GxP
TECHNOLOGIES
INDIA

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。

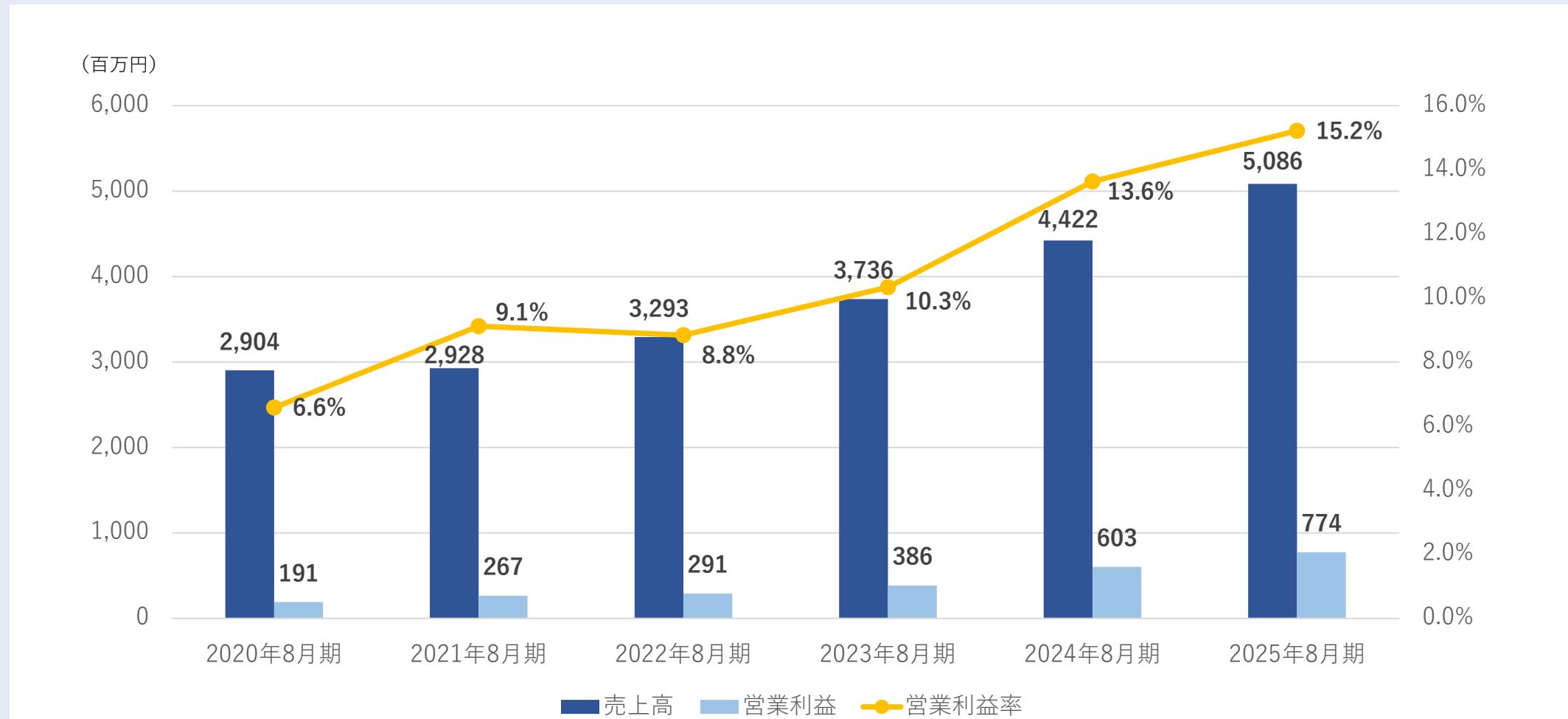
日本のエンタープライズ企業は、過去の成長を支えてきた技術力や高品質なサービスなど、膨大なレガシー資産を持っています。
さらに、それらを創り上げてきた優秀な社員も多数在籍しています。

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あり喜びです。

直近の業績推移

大手企業を中心とした顧客のDX推進に継続的に伴走し、9期連続增收増益中



(注) 2020年8月期、2021年8月期の数値は未監査。連結決算書は従来より作成しており、その数値を記載。

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⁽¹⁾
213名

2025年8月末

海外出身人財比率⁽²⁾
19.1%

2025年8月末



エンタープライズ顧客数⁽³⁾
21社

2025年8月期



年間取引金額
1億円以上顧客数
9社

2025年8月期

2億円以上顧客数
6社



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 (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。

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⁽¹⁾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、增收増益を達成。
- 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⁽¹⁾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

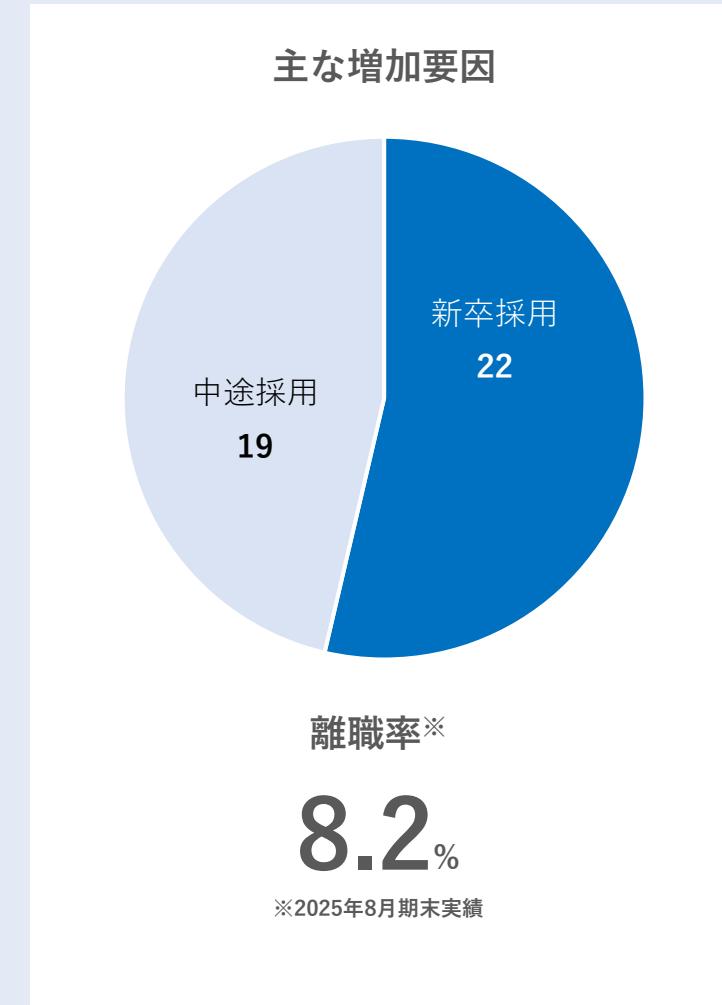
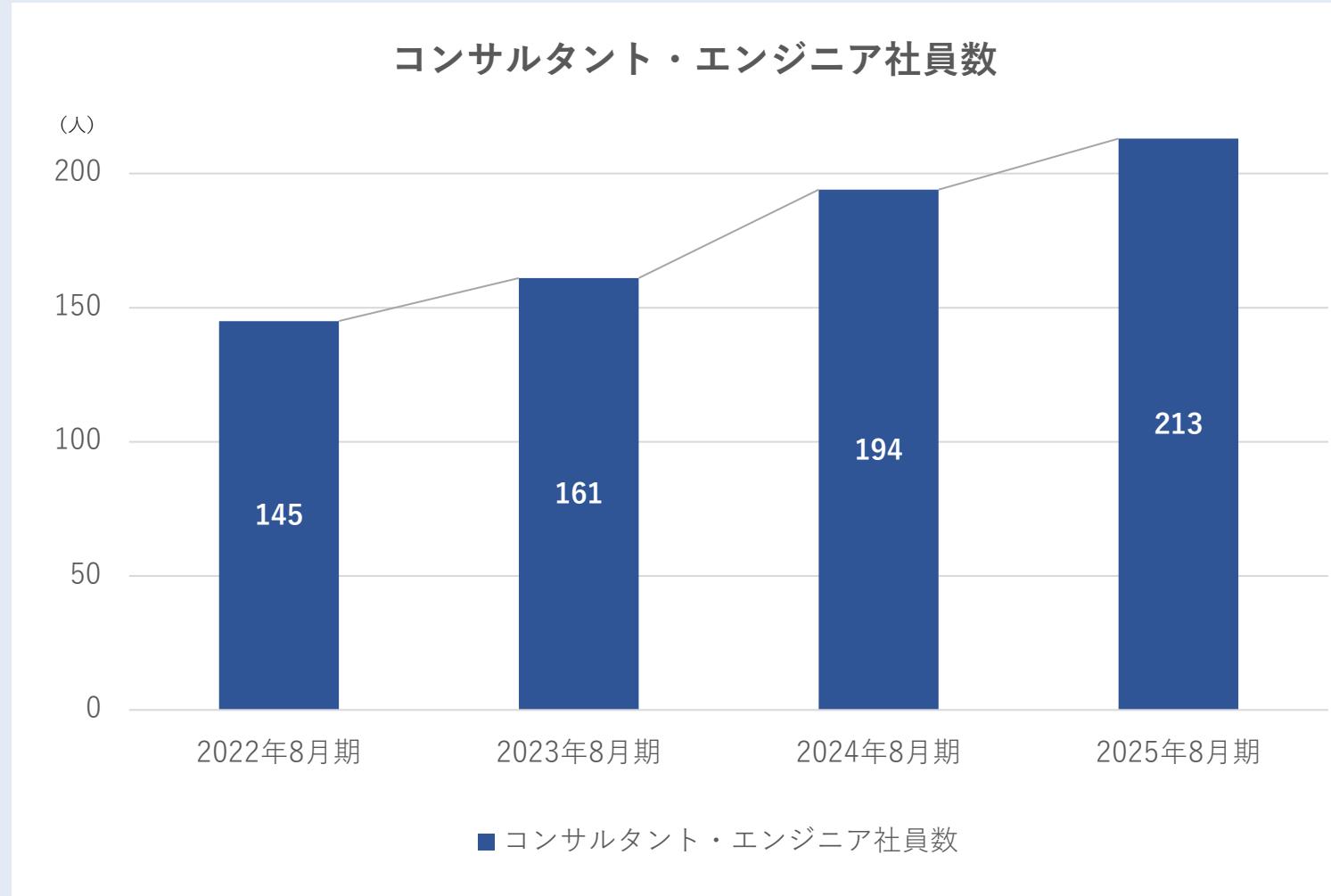
- GxRaptorの研究開発／提案活動や日本マイクロソフト社のCopilot+ PC開発パートナー活動等、生成AI関連の取り組みを積極的に推進。
- 即戦力であるプリンシパル人財の採用や海外拠点での開発リソース増強、生成AIによる生産性向上等、持続的な成長を支える経営体制の構築を推進。

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。

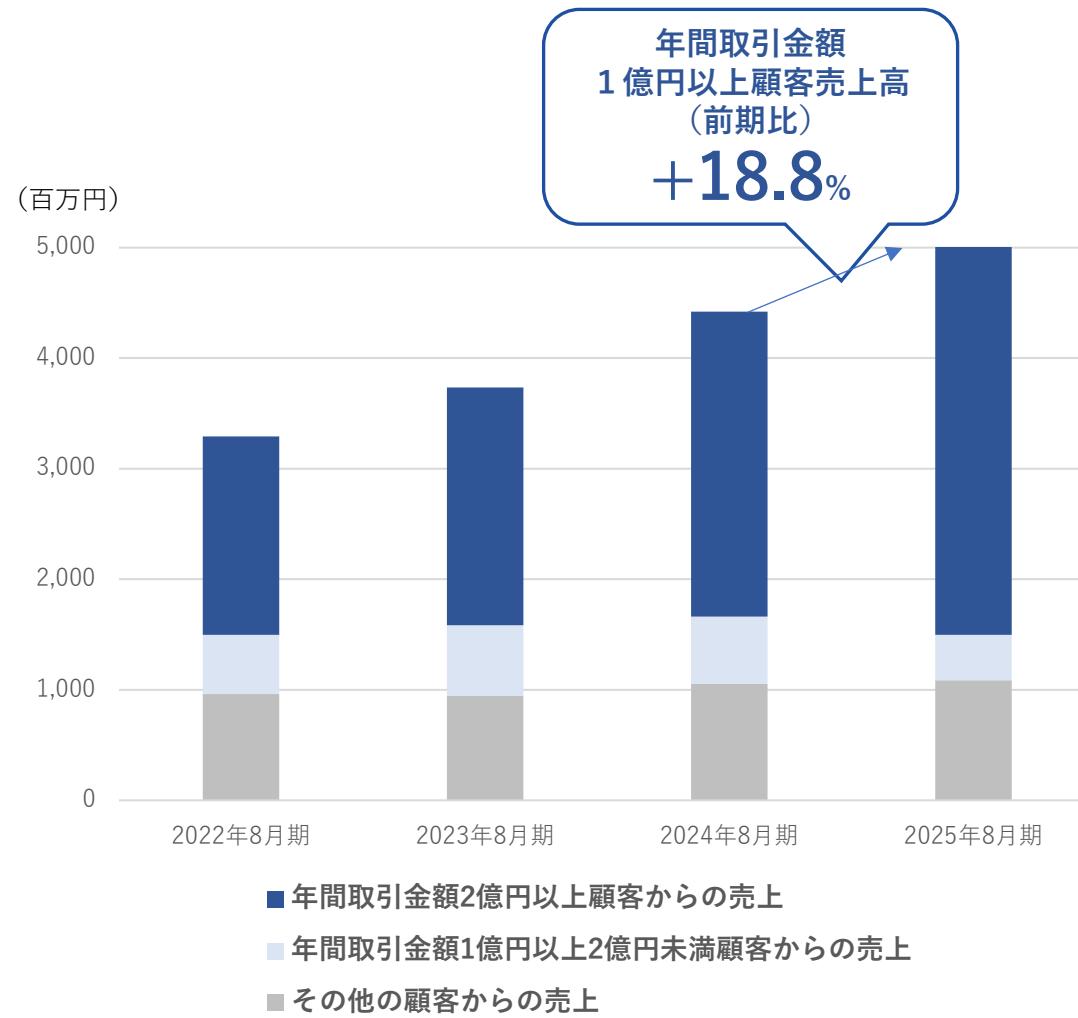
コンサルタント・エンジニア社員数の推移

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。



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。



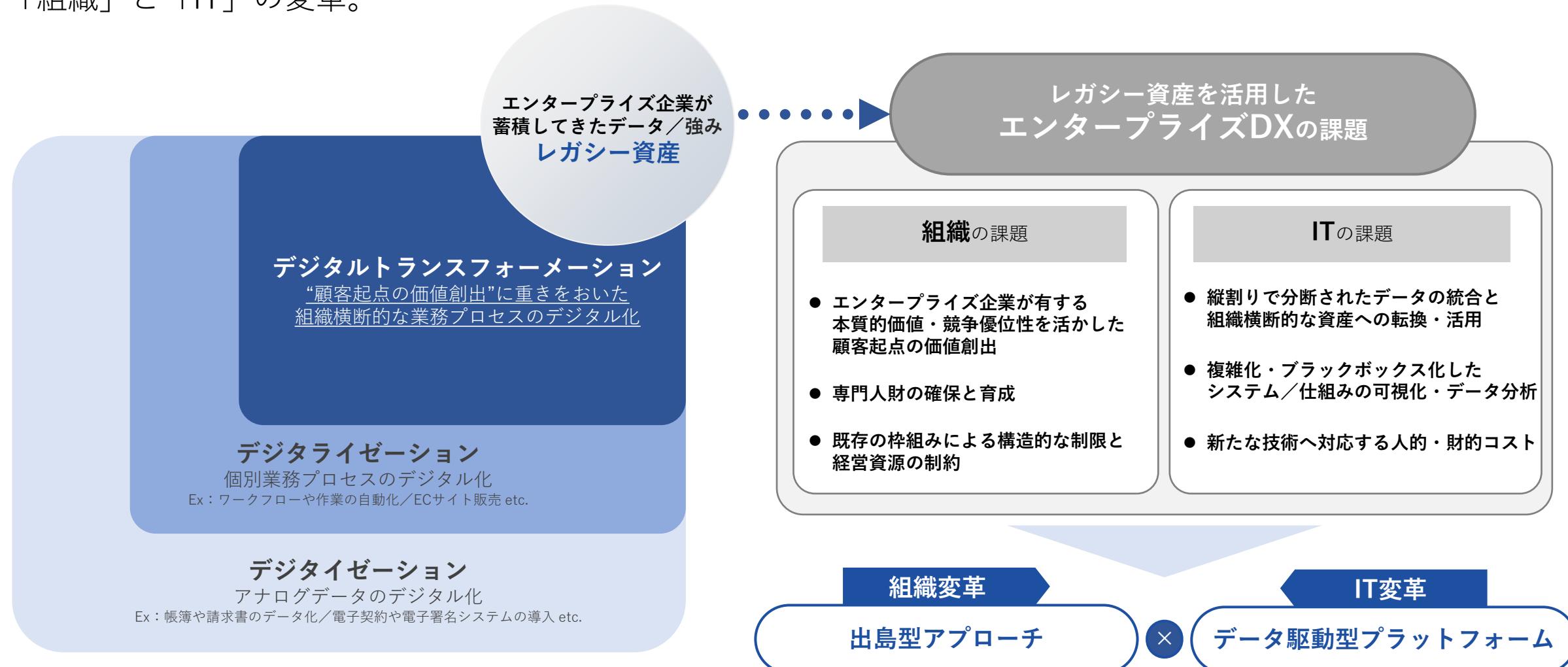
※2025年8月期末実績

※括弧内は対前年度増減額

1. 会社概要
2. ビジネスマodel
3. 市場環境
4. 当社の強み
5. 顧客事例
6. 成長戦略
7. 事業等のリスク

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する「組織」と「IT」の変革。



当社事業である『エンタープライズDX支援』とは

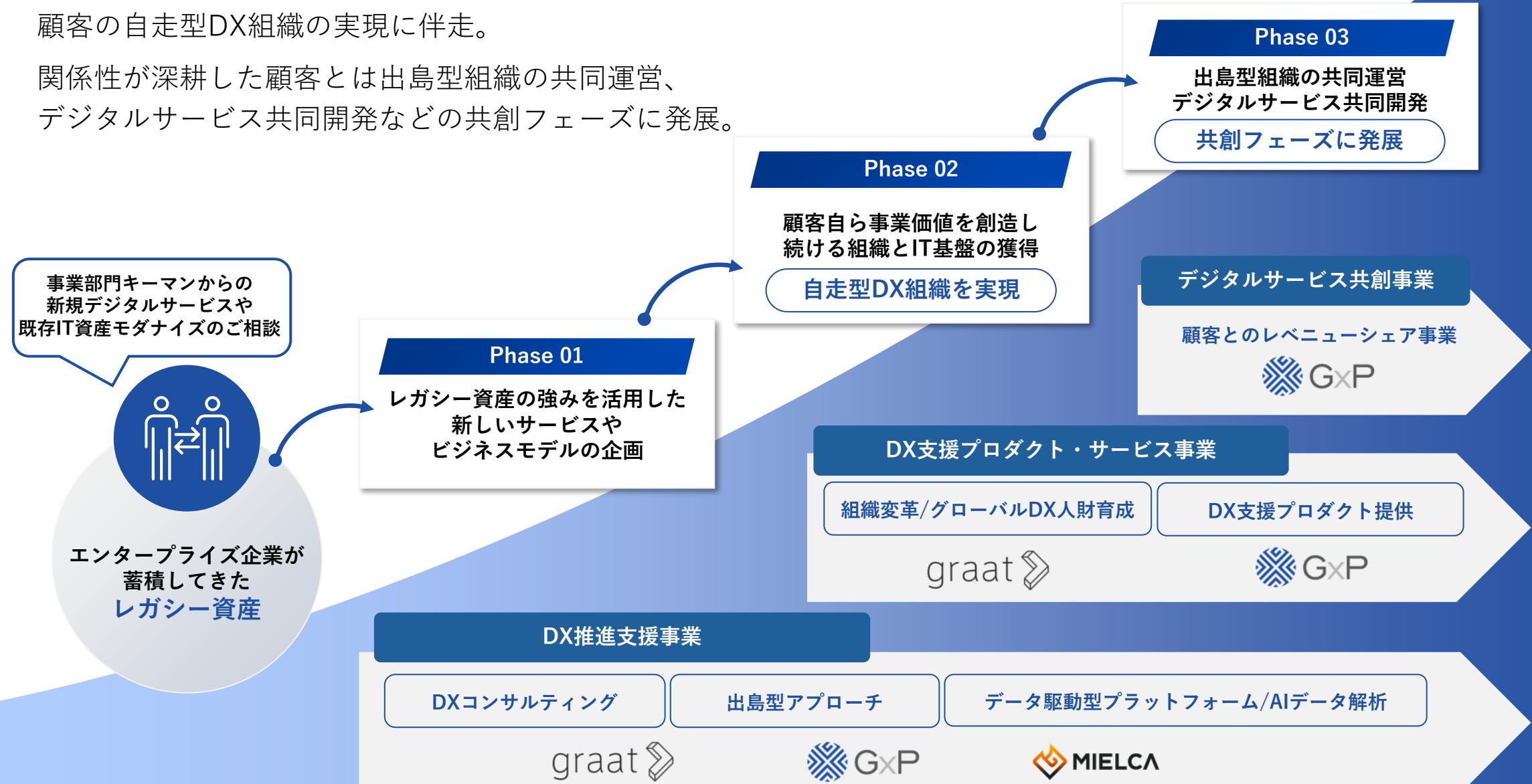
組織変革×IT変革による顧客事業の価値創造



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。

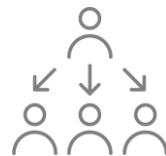


DX支援におけるポジショニング（一般的なITコンサルティング・大手SIerとの違い）

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。

一般的なITコンサルティング・大手SIerの例

顧客からニーズを聞いて応える



ティーチングコンサル

戦略やプラン、TO-BEモデル
ベストプラクティスの
提示・提案



受託開発

戦略やプラン、TO-BEモデル
ベストプラクティスの
提示・提案



大規模開発

コスト・リソースをかけ
重厚長大な
大規模個別システムの開発



GROWTH xPARTNERS

顧客の自走を実現

自ら価値創造し続ける組織に変革



コーチングコンサル

レガシー資産の価値定義のサポート
戦略やプランの作り方をサポート



戦略的内製化支援

出島型アプローチにより
顧客と合同チームとなり開発を進行



アジャイル開発

データ駆動型プラットフォームを用いて
既存システムのデータを活用した
アジャイルなデジタルサービスの開発

エンタープライズ顧客との取り組みで多くの実績を蓄積

当社は各業界のリーディングカンパニーである様々な企業のエンタープライズDXを支援。



三越伊勢丹ホールディングス



RYOYO



野村不動産



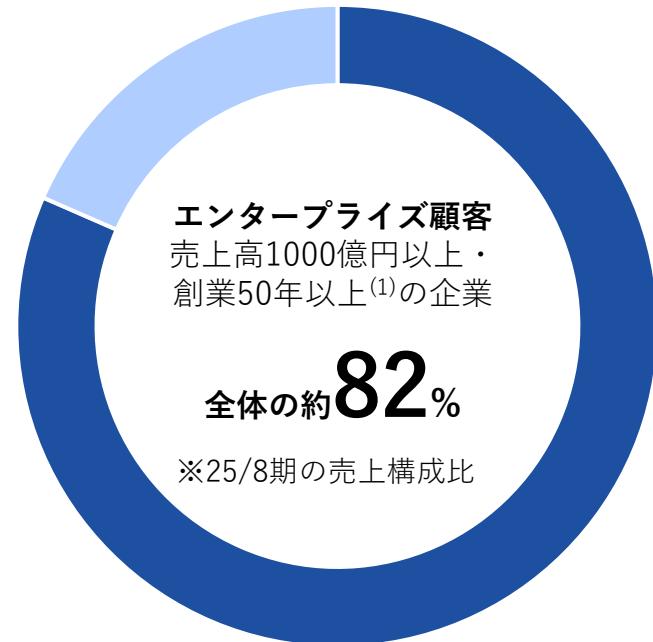
株式会社 東京商工リサーチ



東急住宅リース

※2025年8月期に取引のあった顧客の一例

当社はエンタープライズ顧客のDXを実現



注：

(1) 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（2024年9月～2025年8月）内に発表された最新の通期決算にて判定。

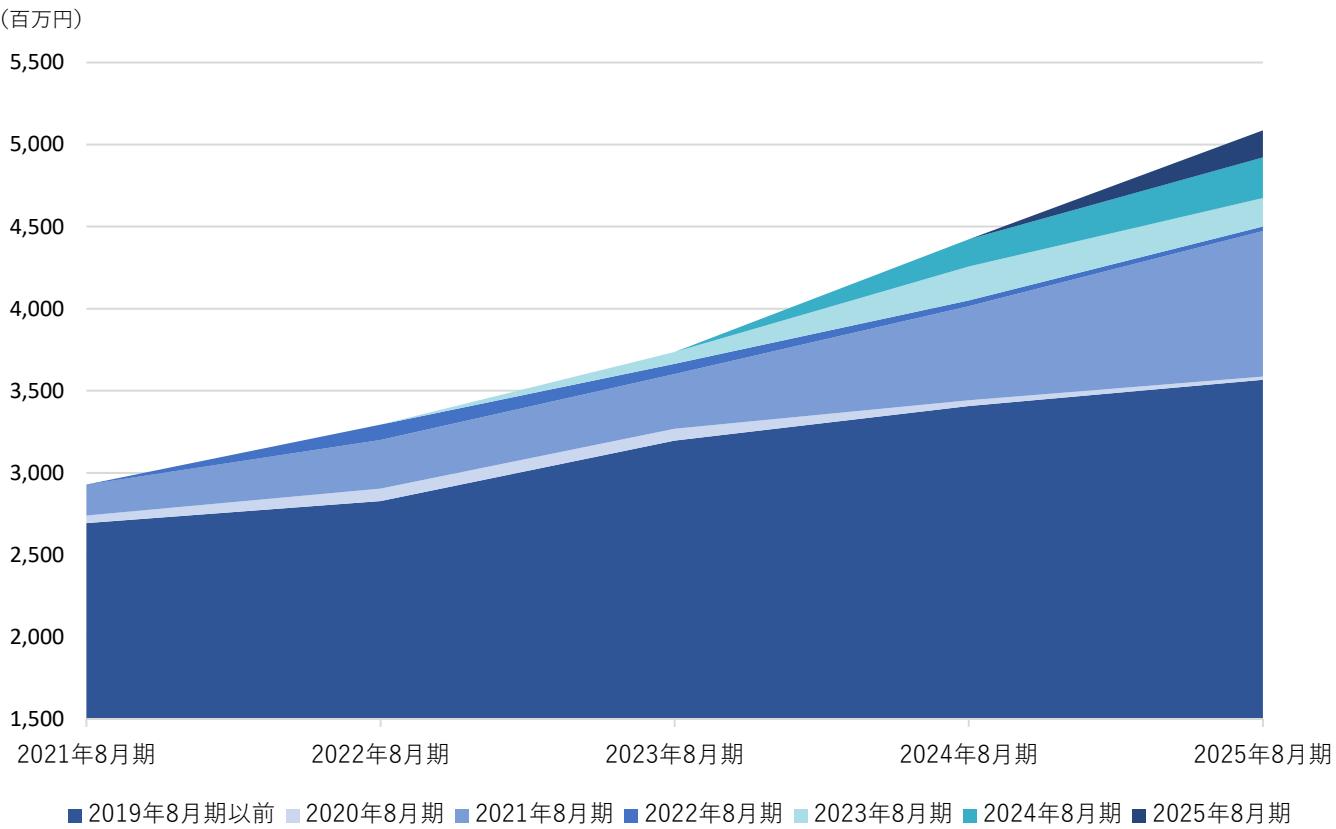
長期継続顧客による安定的な成長を実現

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



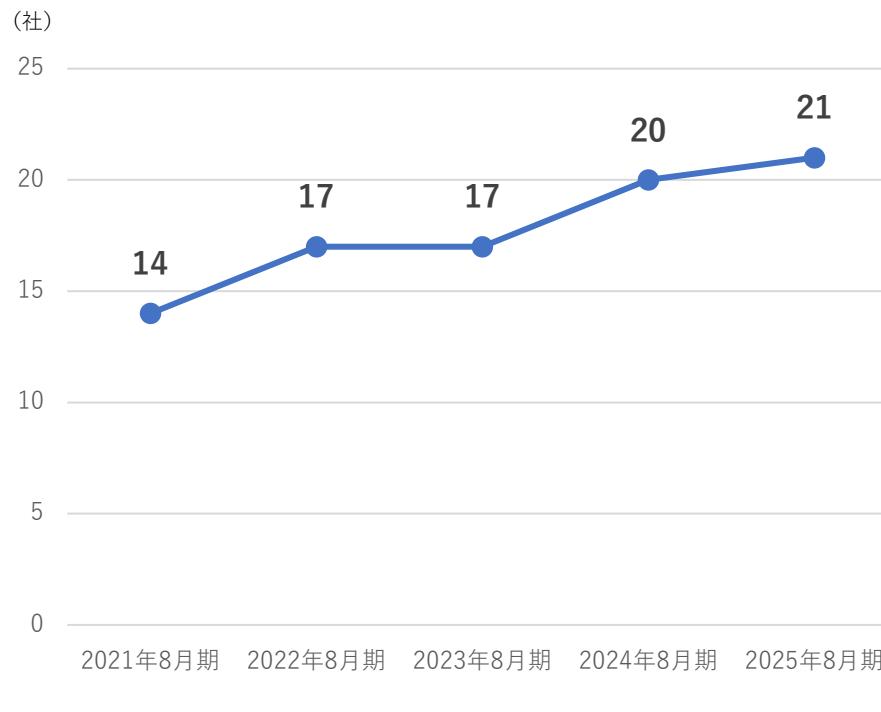
注：

(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。

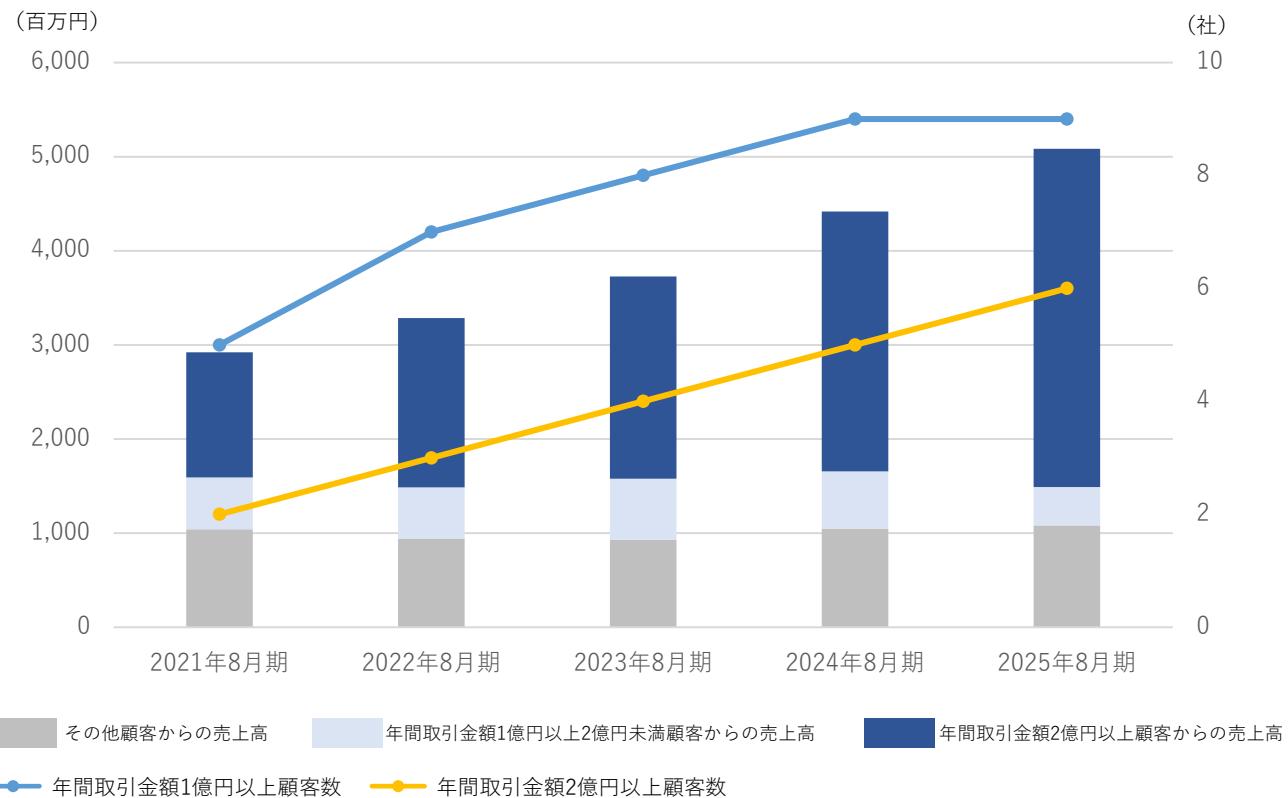
エンタープライズ顧客数の増加と深耕

顧客企業に伴走するビジネスモデルにより、主要顧客であるエンタープライズ顧客⁽¹⁾数、年間取引金額1億円／2億円以上のロイヤルカスターとの取引が拡大中。

エンタープライズ顧客数



年間取引金額1億円/2億円以上の顧客数及び、それぞれの売上高

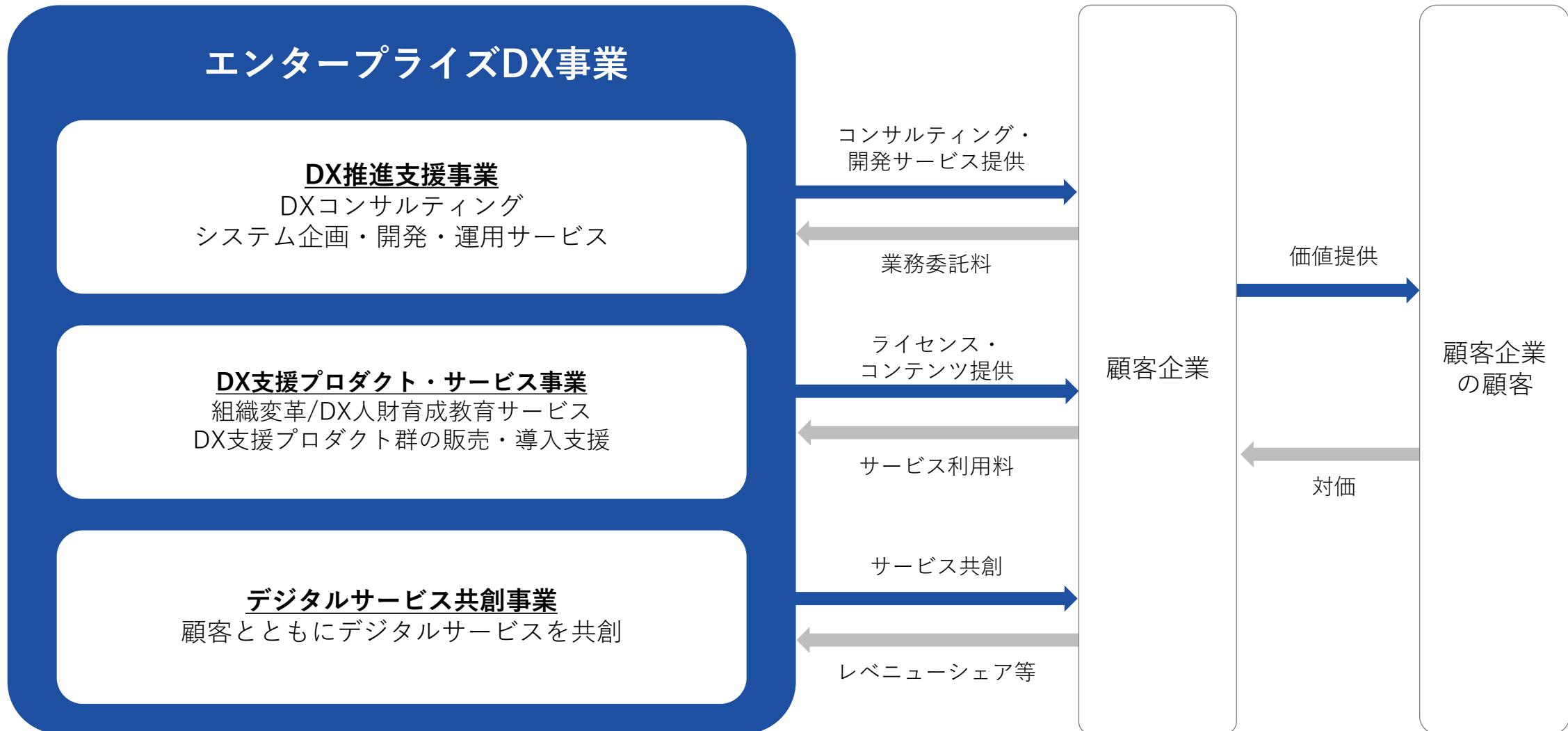


注：

(1)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（9月～8月）内に発表された最新の通期決算にて判定。

事業の収益構造

当社の事業の収益構造は下記の通り。



資本業務提携先企業一覧

下記の企業と資本業務提携を締結。



三越伊勢丹ホールディングス



当社創業来の取引関係でありDX推進を継続的にご支援、DX推進組織（出島型組織）も共同運営



トヨタグループの
ソフトウェア開発業務を支援



株式会社アイティファームの
投資先テックベンチャーとの協業



製造・検査装置メーカー向けの
新たなデジタルサービス創出

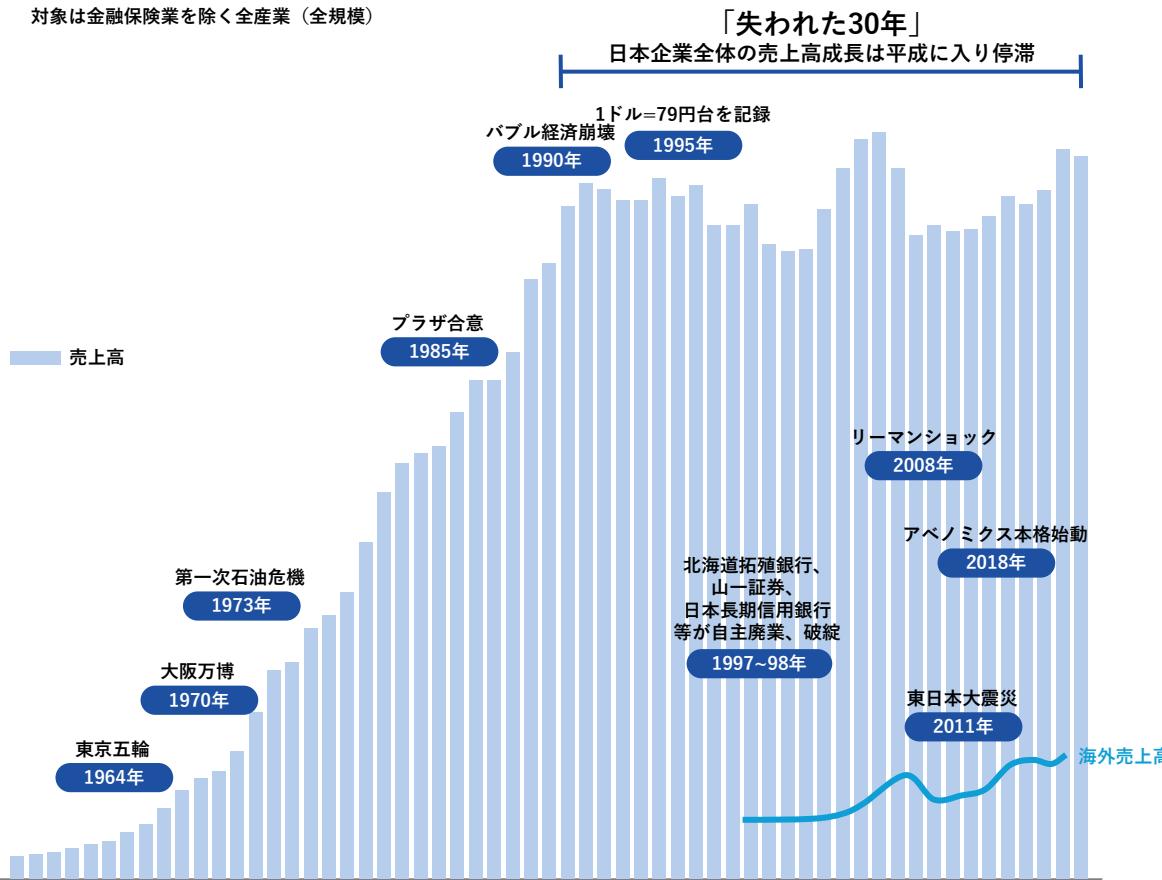
1. 会社概要
2. ビジネスマodel
3. 市場環境
4. 当社の強み
5. 顧客事例
6. 成長戦略
7. 事業等のリスク

日本の国際競争力の低下と失われた30年の要因との関係性

日本企業の国際競争力は低下の一途を辿っていると言われている。日本企業全体の売上高成長は平成以後停滞し（失われた30年）、IMDの世界競争力年鑑では、2023年には日本は過去最低の35位まで低下。

日本企業全体の売上高や利益、負債

対象は金融保険業を除く全産業（全規模）



出所：
<https://business.nikkei.com/atcl/NBD/19/special/00241/>

IMD「世界競争力年鑑」2023年 総合順位

順位	国名	22年からの順位差	順位	国名	22年からの順位差	順位	国名	22年からの順位差
1	デンマーク	△0	23	イスラエル	△2	45	キプロス	▲5
2	アイルランド	△9	24	オーストリア	▲4	46	ハンガリー	▲7
3	スイス	▲1	25	バーレーン	△5	47	トルコ	△5
4	シンガポール	▲1	26	エストニア	▲4	48	ルーマニア	△3
5	オランダ	△1	27	マレーシア	△5	49	ギリシャ	▲2
6	台湾	△1	28	韓国	▲1	50	クロアチア	▲4
7	香港	▲2	29	英国	△6	51	ラトビア	△16
8	スウェーデン	▲4	30	タイ	△3	52	フィリピン	▲4
9	米国	△1	31	ニュージーランド	△0	53	スロバキア	▲4
10	UAE	△2	32	リトアニア	▲3	54	ヨルダン	△2
11	フィンランド	▲3	33	フランス	▲5	55	ペルー	▲1
12	カタール	△6	34	インドネシア	△10	56	メキシコ	▲1
13	ベルギー	△8	35	日本	▲1	57	ブルガリア	▲4
14	ノルウェー	▲5	36	スペイン	△0	58	コロンビア	▲1
15	カナダ	▲1	37	カザフスタン	△6	59	ボツワナ	▲1
16	アイスランド	△0	38	クウェート	-	60	ブラジル	▲1
17	サウジアラビア	△7	39	ポルトガル	△3	61	南アメリカ	▲1
18	チェコ	△8	40	インド	▲3	62	モンゴル	▲1
19	オーストラリア	△0	41	イタリア	△0	63	アルゼンチン	▲1
20	ルクセンブルク	▲7	42	スロベニア	▲4	64	ベネズエラ	▲1
21	中国	▲4	43	ポーランド	△7	45	キプロス	▲5
22	ドイツ	▲7	44	チリ	△1	46	ハンガリー	▲7

日本経済の再成長にはエンタープライズ企業が持つレガシー資産の活用が鍵

日本は社歴が長く、売上規模が大きい企業が多い。エンタープライズ企業がレガシー資産を活用して組織/ITの両輪で自ら事業価値を創造し続ける組織へ変革させるDX支援が、日本経済の再成長につながると考えている。

売上規模別100年企業出現率（主要国比較）

売上高	1億円未満	1億～10億円未満	10億～100億円未満	100億～500億円未満	500億円以上
日本	1.8%	2.4%	4.8%	9.1%	16.8%
米国	0.2%	0.8%	2.9%	6.8%	7.8%
ドイツ	1.6%	2.1%	4.5%	7.9%	12.3%
英国	0.0%	0.2%	1.5%	2.9%	6.0%
イタリア	0.0%	0.1%	0.5%	0.9%	4.4%

出所：株式会社日経BPコンサルティング

https://consult.nikkeibp.co.jp/shunenjigyo-labo/survey_data/l1-03/
2020年版

グローバル化・組織資本・デジタル化に関する
日本の遅れを引き上げるDXにより、日本経済の再成長を実現

	起業・新陳代謝	グローバル化	組織資本	法・制度・規制	人的資本	デジタル化	知識資本	脱酸素
日本順位	54位	49位	56位	40位	40位	61位	3位	7位
1位	ベルギー	ルクセンブルク	アイルランド	スイス	スイス	デンマーク	中国	アイスランド
2位	オランダ	アイルランド	台湾	デンマーク	シンガポール	台湾	米国	デンマーク
3位	台湾	オランダ	デンマーク	アイルランド	デンマーク	アイスランド	日本	フィンランド
4位	デンマーク	フィンランド	香港	フィンランド	ベルギー	スウェーデン	ドイツ	スウェーデン
5位	スウェーデン	デンマーク	スイス	オランダ	アイルランド	ベルギー	韓国	スイス
6位	フィンランド	シンガポール	ベルギー	スウェーデン	カナダ	オランダ	米国	ノルウェー
7位	シンガポール	スイス	アイスランド	ベルギー	フィンランド	米国	フランス	日本
8位	アイルランド	スウェーデン	オランダ	シンガポール	ノルウェー	カタール	インド	アイルランド
9位	カナダ	エストニア	フィンランド	カタール	アイスランド	イスラエル	イタリア	オーストリア
10位	米国	ベルギー	スウェーデン	ルクセンブルク	米国	フィンランド	台湾	ベルギー

※網掛けは、潜在変数8要素のうち5要素以上でトップ10に入った国。

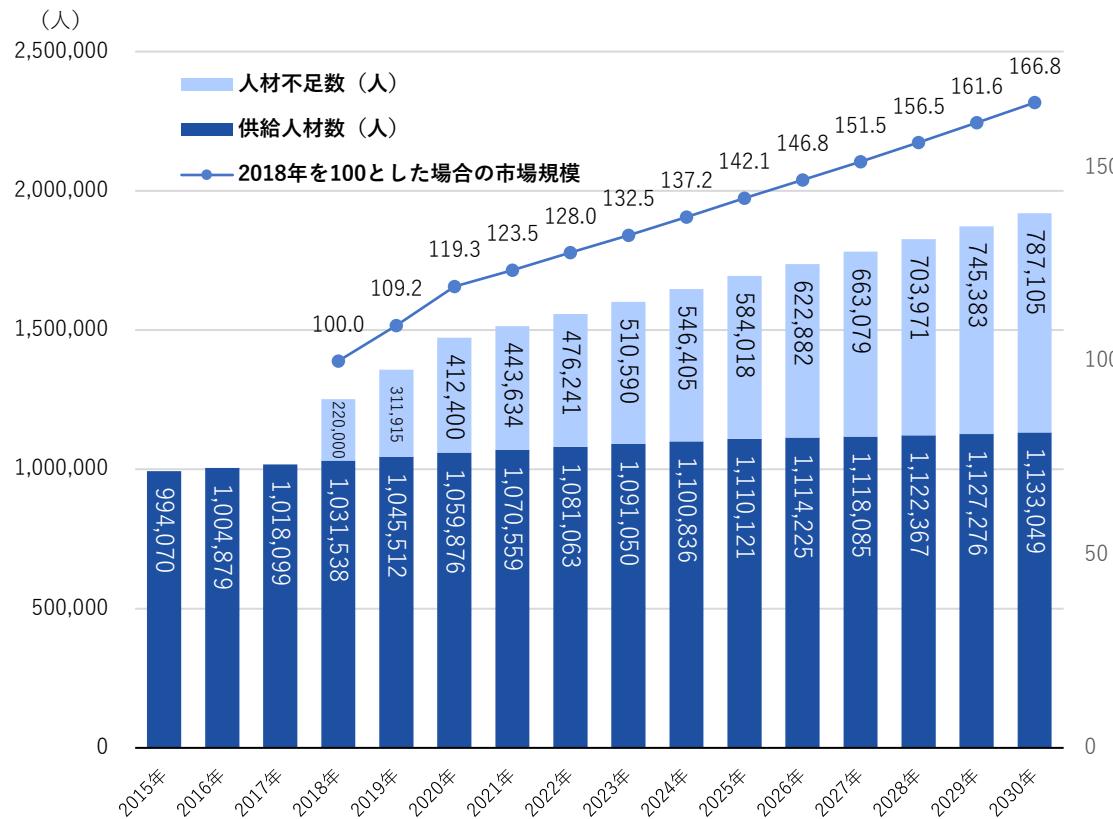
※日本の順位は全64カ国・地域中。

出所：三菱総合研究所作成「IMD「世界競争力年鑑」2023年版からみる日本の競争力 第2回：分析編」

グローバルDX人財の不足

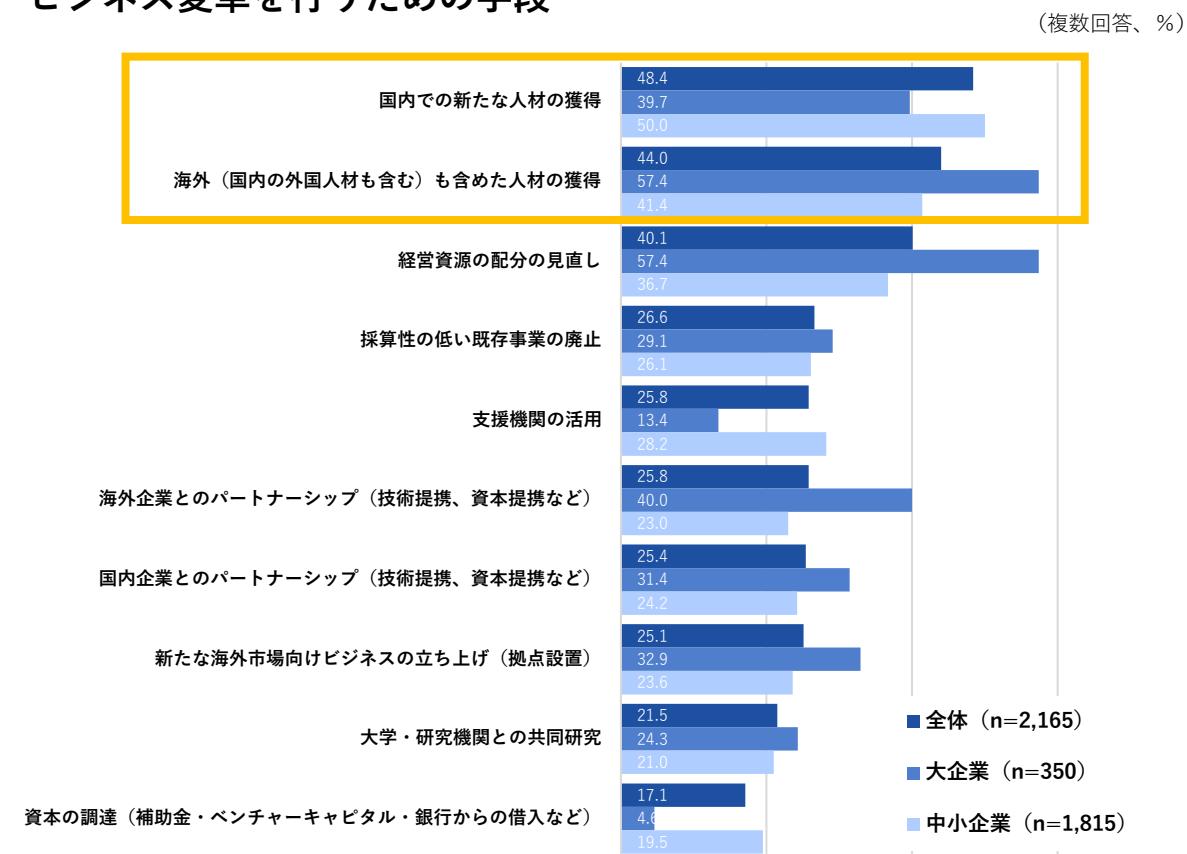
DXを推進する企業では、国内外での人材獲得が大きな課題になっている。

IT人材需給に関する主な試算結果



出所：みずほ情報総研株式会社、IT人材需給に関する調査、2019年3月

ビジネス変革を行うための手段

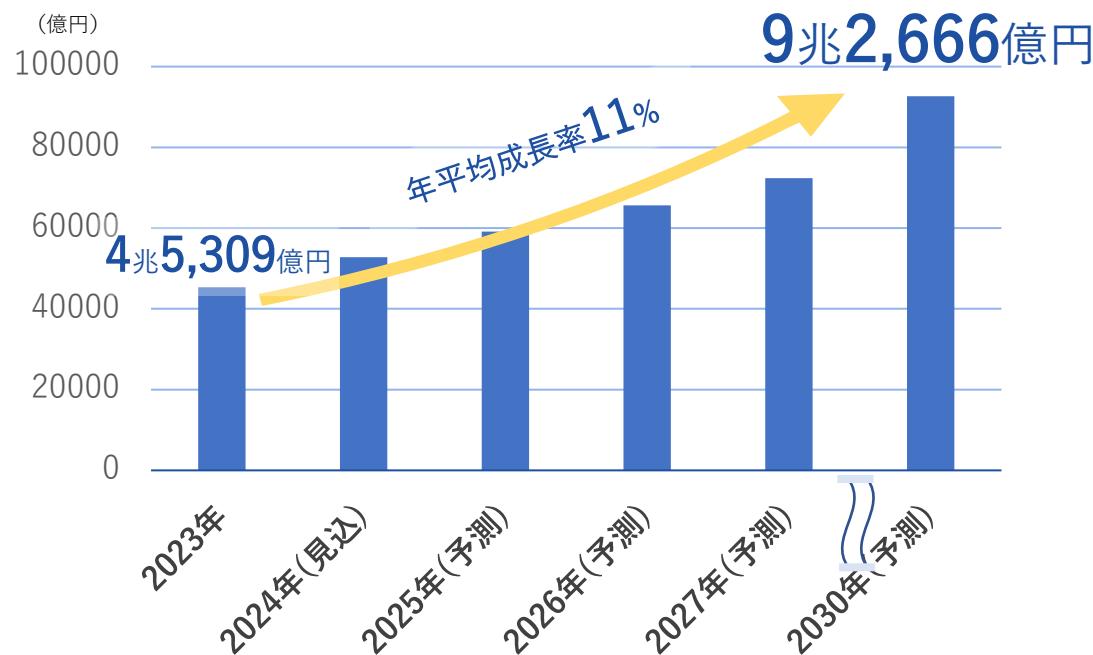


出所：2022年度「日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」（ジェトロ）

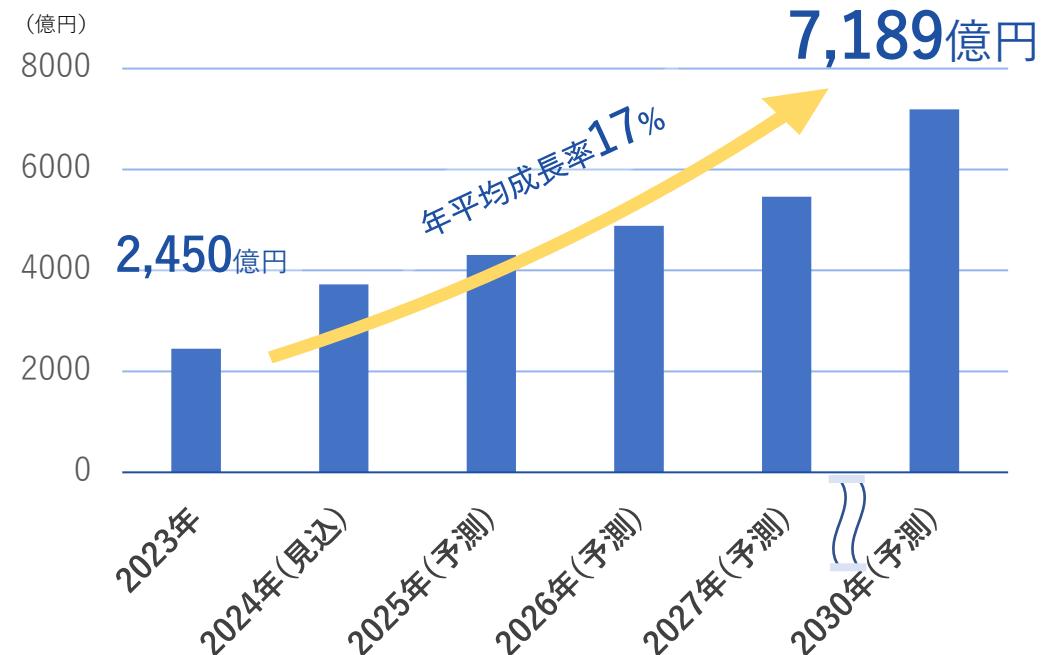
国内DX市場規模

当社の属する国内DX市場は継続的に拡大し、2030年には9兆円を超えると予測されています。2023年（4兆5,309億円）の約2倍に拡大すると予測されています。特にレガシーシステムのモダナイゼーションサービス市場については、2030年には2023年の約3倍に拡大すると予測されています。

国内DX市場の将来展望



モダナイゼーションサービス市場の拡大



出所：富士キメラ総研「2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」

出所：富士キメラ総研「2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」

1. 会社概要
2. ビジネスマodel
3. 市場環境
4. 当社の強み
5. 顧客事例
6. 成長戦略
7. 事業等のリスク

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した『出島』組織を作り、迅速で大胆な取組みを進めていくこうという試み

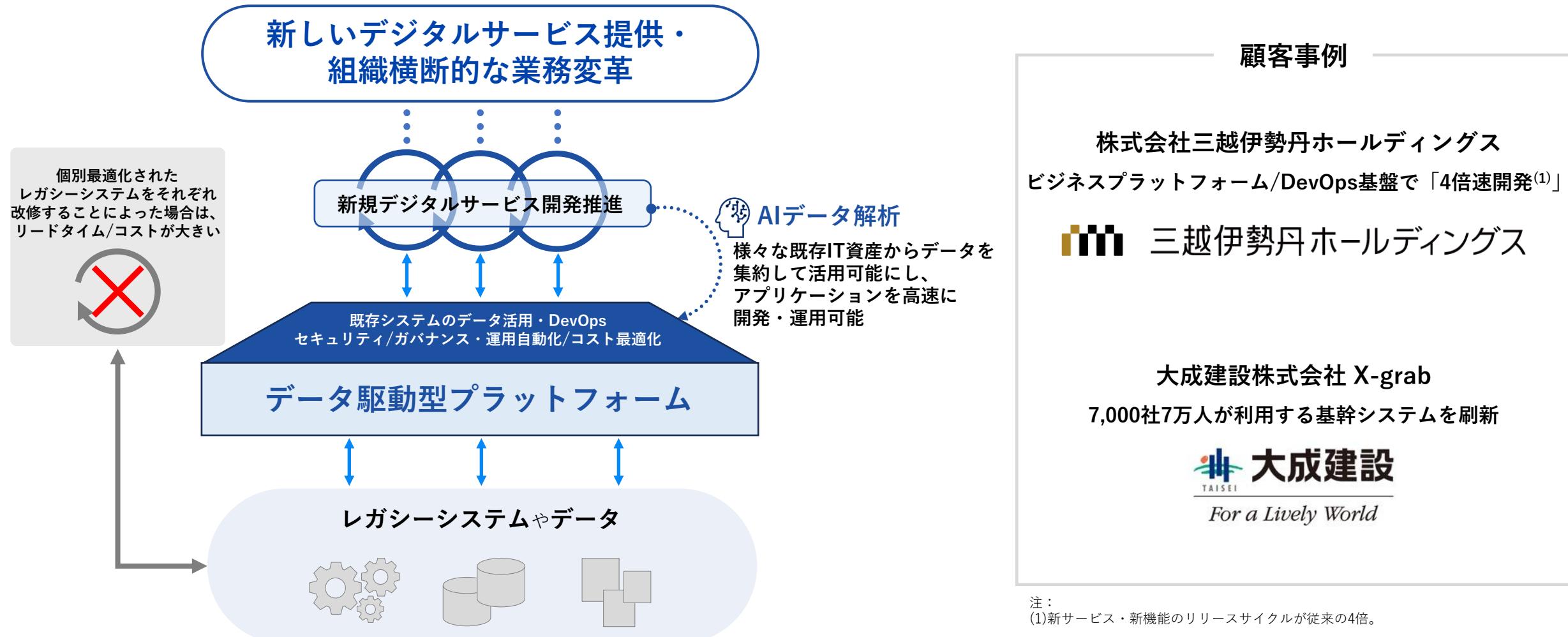
共同運営会社事例

 NIPRO Digital Technologies
ニプロデジタルテクノロジーズ株式会社

 IM Digital Lab
株式会社IM Digital Lab
Boost the Classic

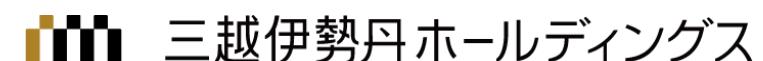
データ駆動型プラットフォームによる高速開発の実現

様々なレガシーアセット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⁾」



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

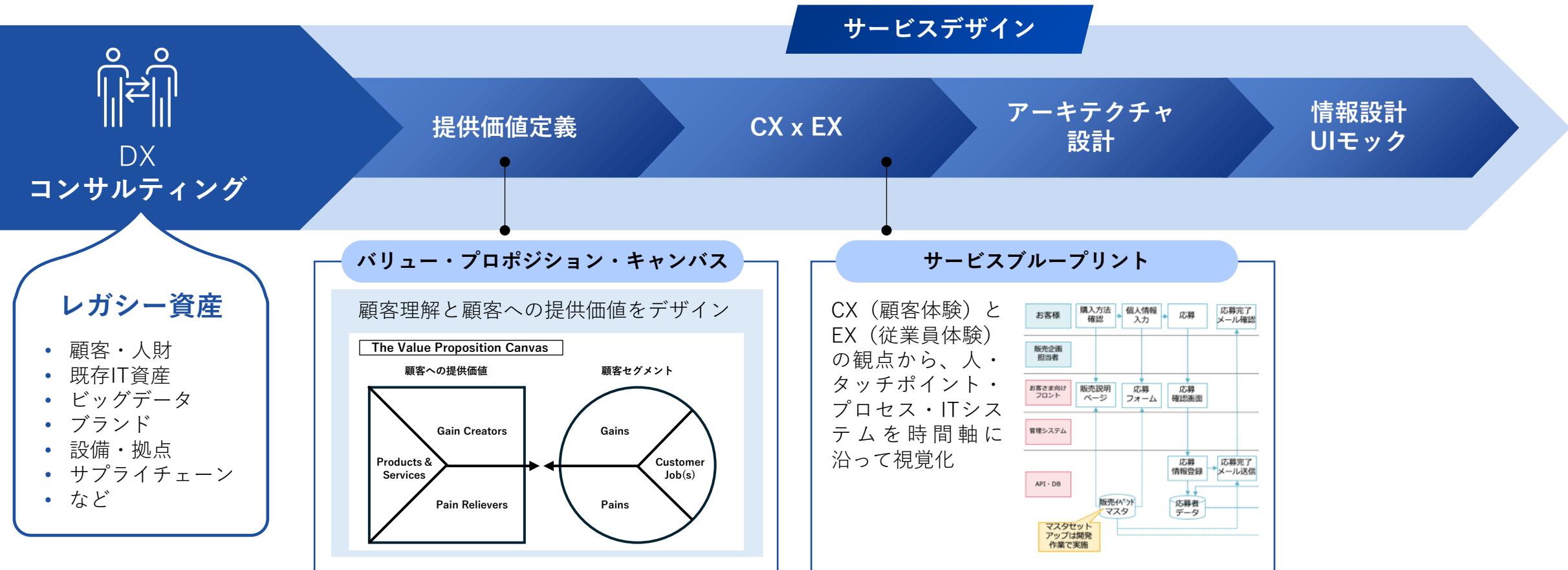


注:
(1)新サービス・新機能のリリースサイクルが従来の4倍。

レガシー資産を活用するDXコンサルティング

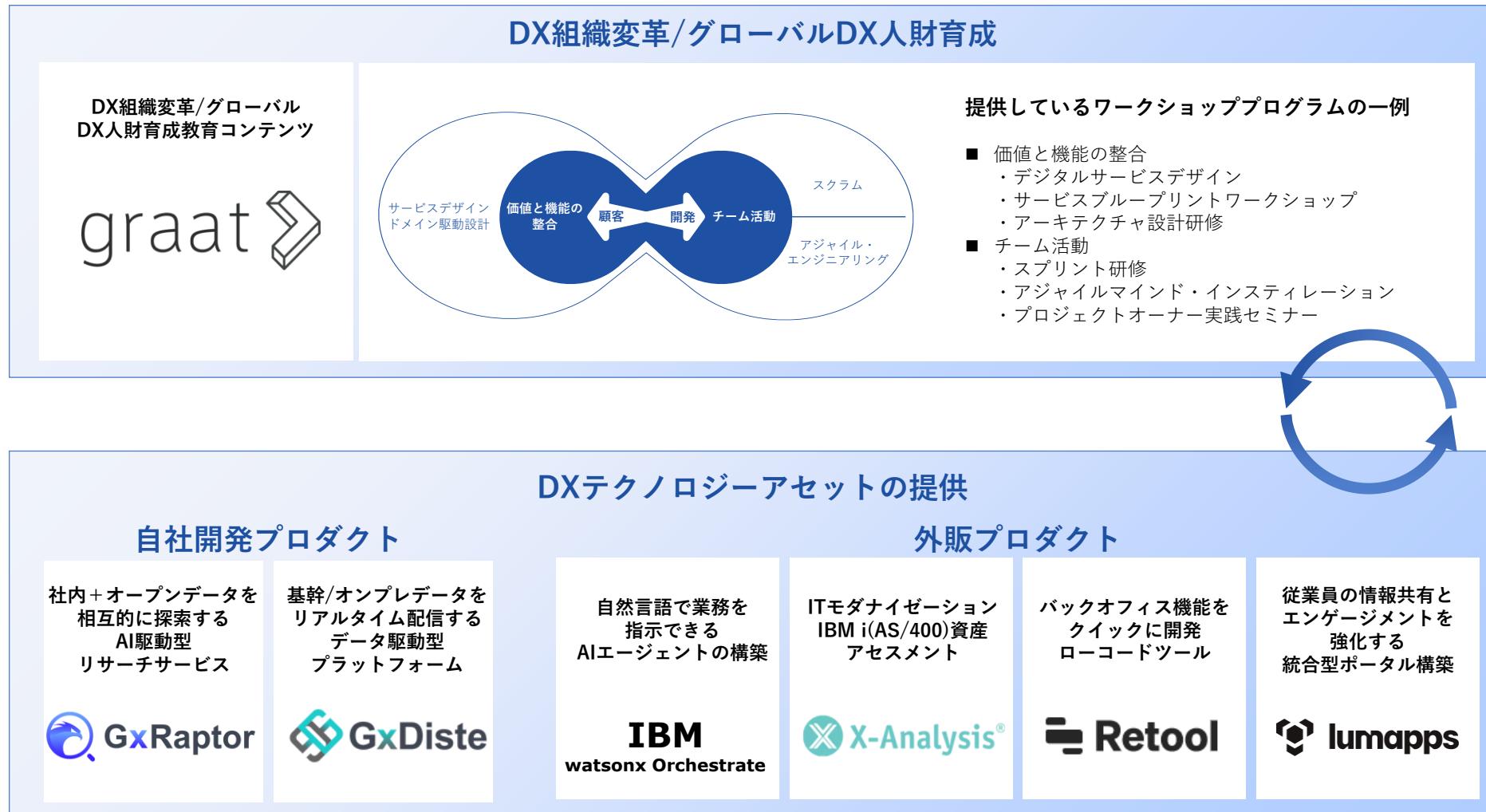
レガシー資産を活用し、新しい事業価値の発見を支援するDXコンサルティングからスタート。

顧客自身が事業価値定義やそれに基づく新たなサービスを継続的に創出するためのプロセスやノウハウを提供。



DX人財育成支援とテクノロジーセット提供によるDX組織支援

顧客のDX組織変革・人財育成の支援や顧客自らDXソリューションを開発できる自社及び、他社のプロダクトを提供することで自走型DX組織の実現を支援。



1. 会社概要
2. ビジネスマodel
3. 市場環境
4. 当社の強み
5. 顧客事例
6. 成長戦略
7. 事業等のリスク

ニプロ株式会社

医療業界

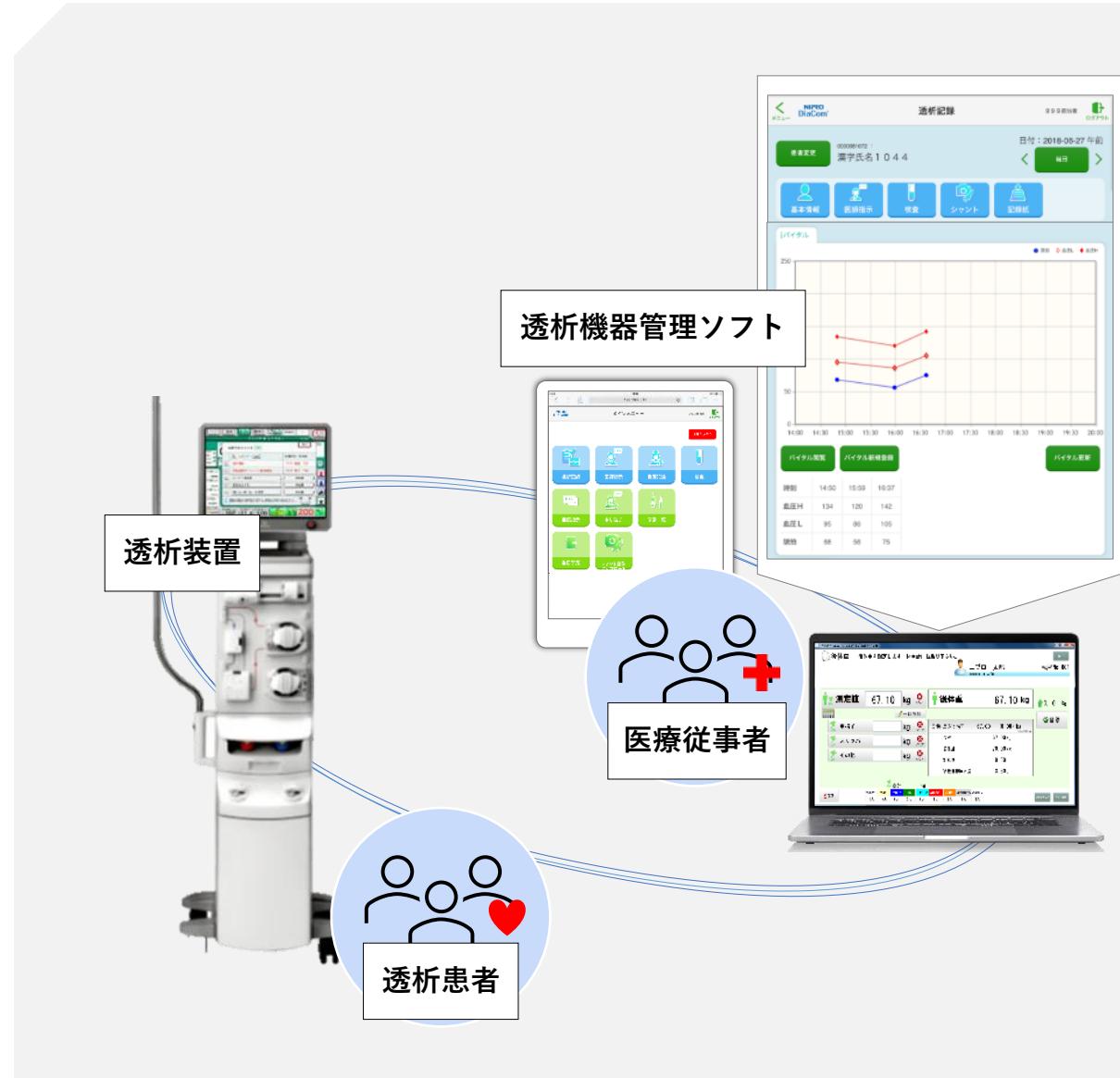


医療施設のDXを共同で推進

- 医療従事者の働き方改革とも相まって、医療機器とソフトウェアを統合したシステムにより、透析医療施設の業務を省力化・効率化し治療品質の向上を実現する透析情報管理システムを共同で開発
- 従来は電子カルテと透析装置とのデータ連携などで病院ごとに個別カスタマイズが必要だったが、個別カスタマイズなしで連携可能であり、ニプロの透析機器の拡販に寄与
- ニプロと当社の合同チームにより医療機関のニーズに合致したシステムの開発と改善と導入・サポートを継続的に実施

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



三越伊勢丹ホールディングス様

百貨店業界



リモートショッピングアプリ開発

- コロナ禍に従来のネット販売ではなく、三越伊勢丹の各店舗にある多彩な商品のほぼすべてを、店頭さながらの接客を受けながら買い物可能とし、百貨店ならではの店頭接客の強みを活かして、オンラインとオフラインでの顧客体験を融合
- 企画段階から当社で支援、顧客と当社の合同チームにより基幹システム連携したシステム開発を約半年と短期でのリリースを実現
- ローコードツール「Retool」を採用して開発リードタイム・コストの圧縮も実現

三越伊勢丹ならではの
オンライン接客体験
の実現

企画から
約半年と短期で
リリースを実現

チャット接客
いつでもどこからでも気軽に質問・相談できる！

接客予約
自分のスケジュールにあわせて接客予約できる！

ビデオ接客
店頭にいるかのような接客をオンライン上で！

ショッピング
店頭にしかない商品もオンラインで簡単に決済可！

プレスリリースURL:
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000002.000074910.html>

トヨタ自動車株式会社様

スマートモビリティ

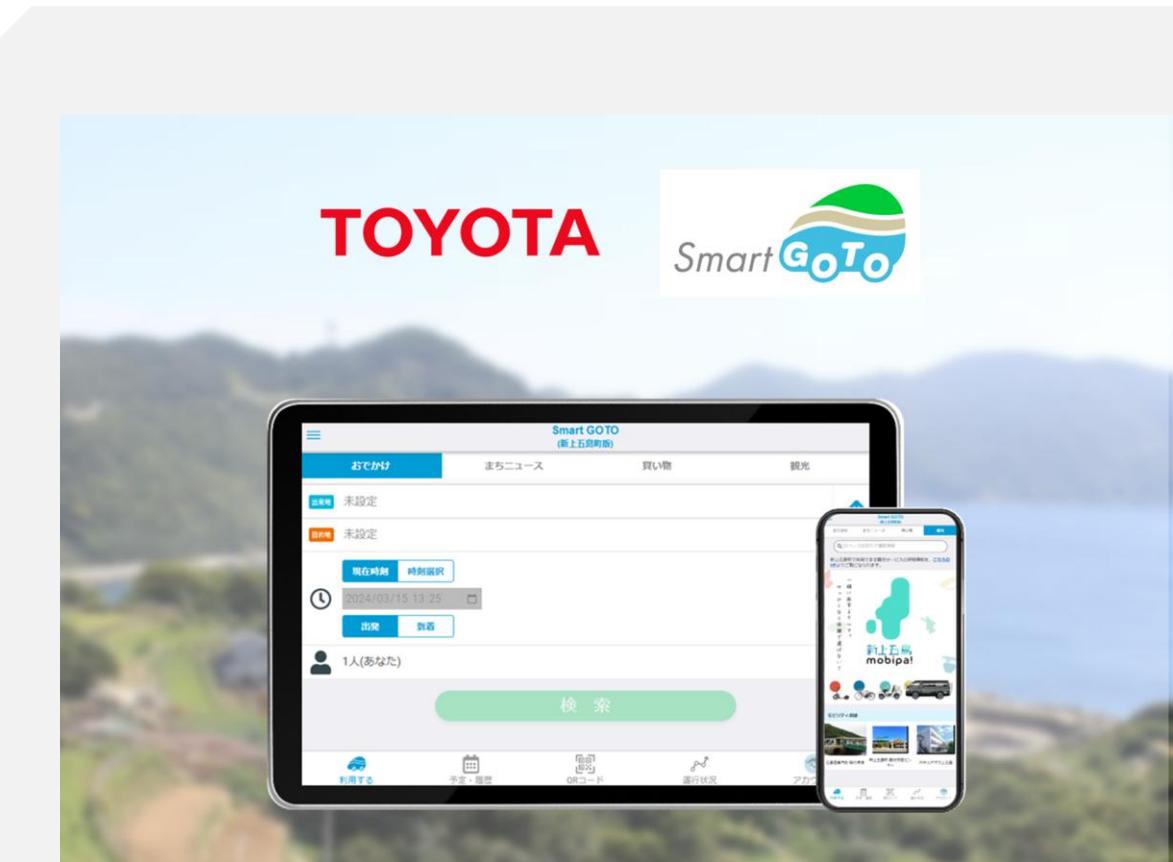


地域創生DXプラットフォーム 『SmartGOTO』システム開発

- トヨタ自動車、導入地域の自治体や事業者と連携・伴走し、モビリティサービスを軸とした次世代生活モデル形成事業『SmartGOTO』のシステム開発を推進
- 人口減少に伴う過疎化・高齢化により生じる様々な地域課題の包括的解決を目的にスタートした、地域創生プラットフォーム実証実験プロジェクト
- 導入地域の特徴・特性を生かした提供サービスの追加開発、他の地域へのサービス展開を促進

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



事例紹介：

トヨタ自動車が切り拓く、新しいモビリティサービス－新上五島町・トヨタ自動車「Smart GOTO」－前編－[【インタビュー】](#)
地域が一体となりMaaSモデルを確立させる－新上五島町・トヨタ自動車「Smart GOTO」－後編－[【インタビュー】](#)

大成建設株式会社

建設業界

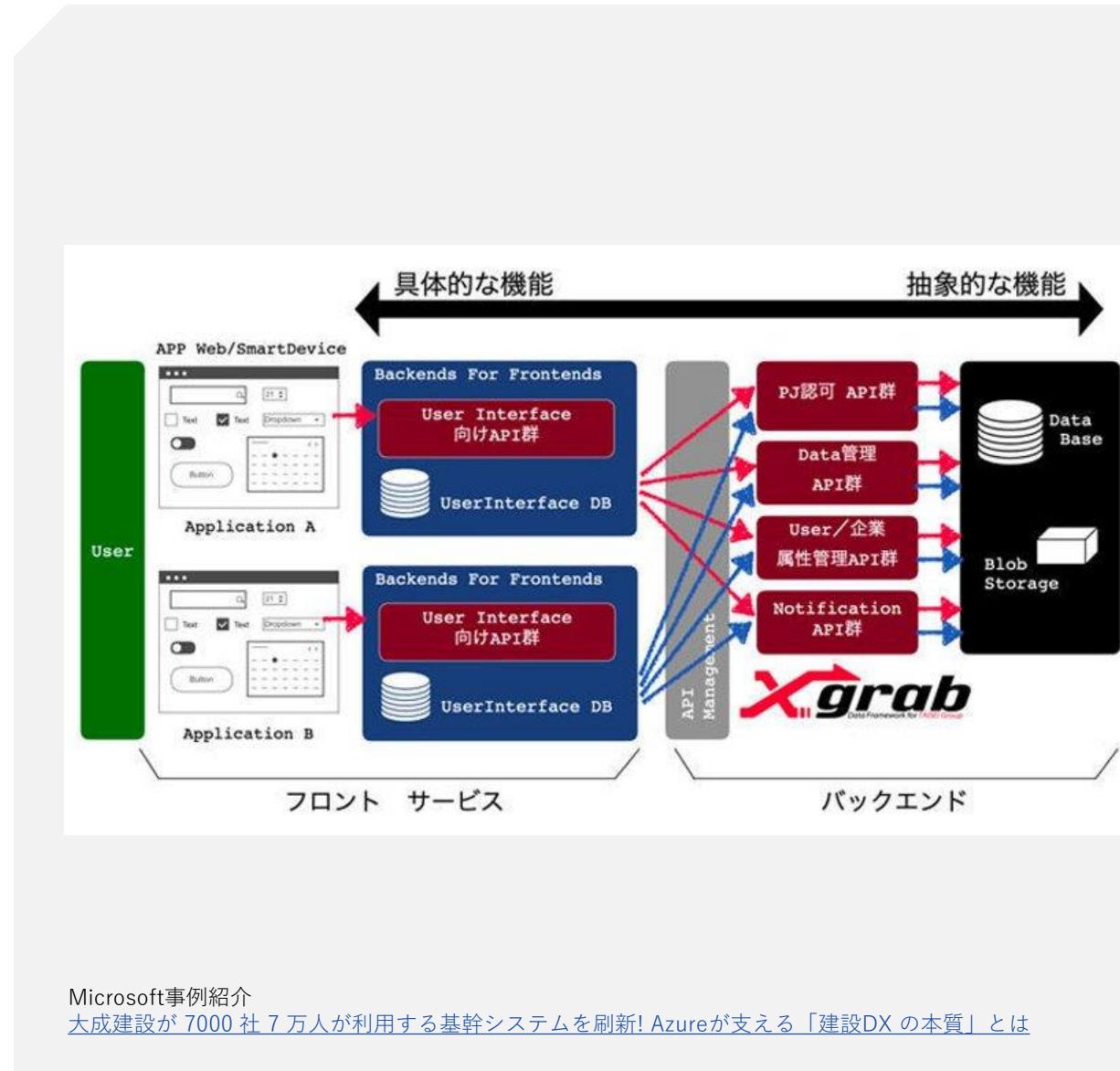


7,000 社 7万人が利用する 基幹システムを『X-grab』として刷新

- ・ 大成建設だけではなく、グループ会社や取引先各社、さらに海外など、さまざまなユーザーが利用するDX基盤
- ・ 既存レガシーIT資産とも連携し、さまざまなアプリケーションを効率的に開発し、データ連携させることが可能
- ・ システムアーキテクチャ設計フェーズから支援、複数の開発チームが連携しアジャイル開発によりサービスを継続開発

建設業界の
エコシステムを支える
DX基盤

**マインドチェンジと
新しい開発スタイル**
の定着



Microsoft事例紹介
[大成建設が 7000 社 7万人が利用する基幹システムを刷新! Azureが支える「建設DX の本質」とは](#)

株式会社KDDIウェブコミュニケーションズ

情報・通信業界

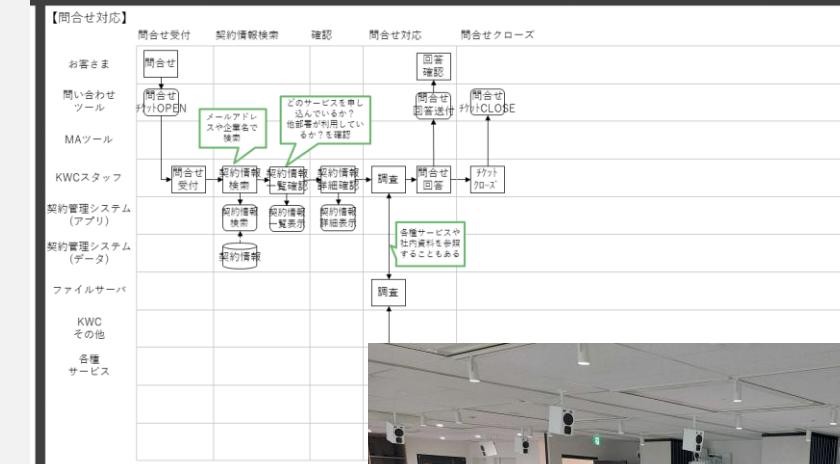


業務全般のアジャイル開発を推進

- ・ 契約管理のシステムを中心に、膨大な業務と機能の利便性を結びつけたサービス設計を可視化
- ・ 顧客の事業価値を熟知した提案・改善案をスピーディに提供
- ・ アジャイルな組織運営のに関する手法を定着させ人財育成と事業成長の両輪を実現

価値をシステムに
落とし込む
サービスデザイン

アジャイル手法から
顧客ビジネスの
競争力を後押し



事例紹介：

アジャイル開発を成功させる鍵はサービスデザイン。DXを支える価値からシステムに落とし込む設計力

1. 会社概要
2. ビジネスマodel
3. 市場環境
4. 当社の強み
5. 顧客事例
6. 成長戦略
7. 事業等のリスク

中長期成長戦略の柱

持続的な事業基盤の強化と競争優位性の確立に向けた中長期成長戦略における3大テーマとして以下を推進。
企業価値向上を通じ、プライムへの市場変更・時価総額500億円規模の達成を視野に入れた成長を図る。

生成AIの活用による 生産性向上

- エンタープライズ顧客へのAI導入ビジネス／コンサルタントやエンジニアの生産性向上によって人的リソースに依存しない支援体制を構築
- 生成AIの導入が至上命題となった顧客に対するAI活用支援コンサルティングを通じた顧客体験の提供

顧客の海外展開を 支援する体制拡大

- GxP Technologies Indiaの強化によって、国内エンタープライズ顧客向けのシステム開発リソース強化、海外向け共創事業の創出
- AI、クラウドコンピューティング、拡張現実(XR)を含む新興技術における高度IT人財の獲得／育成、研究開発

M&Aや業務提携を通じた 地方有力企業との パートナーシップ

- 地方を拠点とするエンタープライズ顧客に向けたDX支援体制の構築および顧客網の開拓
- コア人材の発掘と育成、働きやすい環境づくりによって、リソース増強と地方活性化を両立

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。

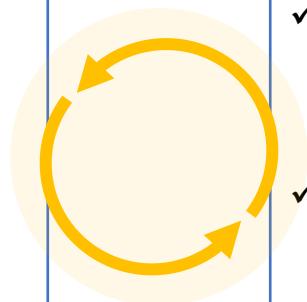
エンタープライズ顧客へのAI導入ビジネス拡大



- ✓ 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。

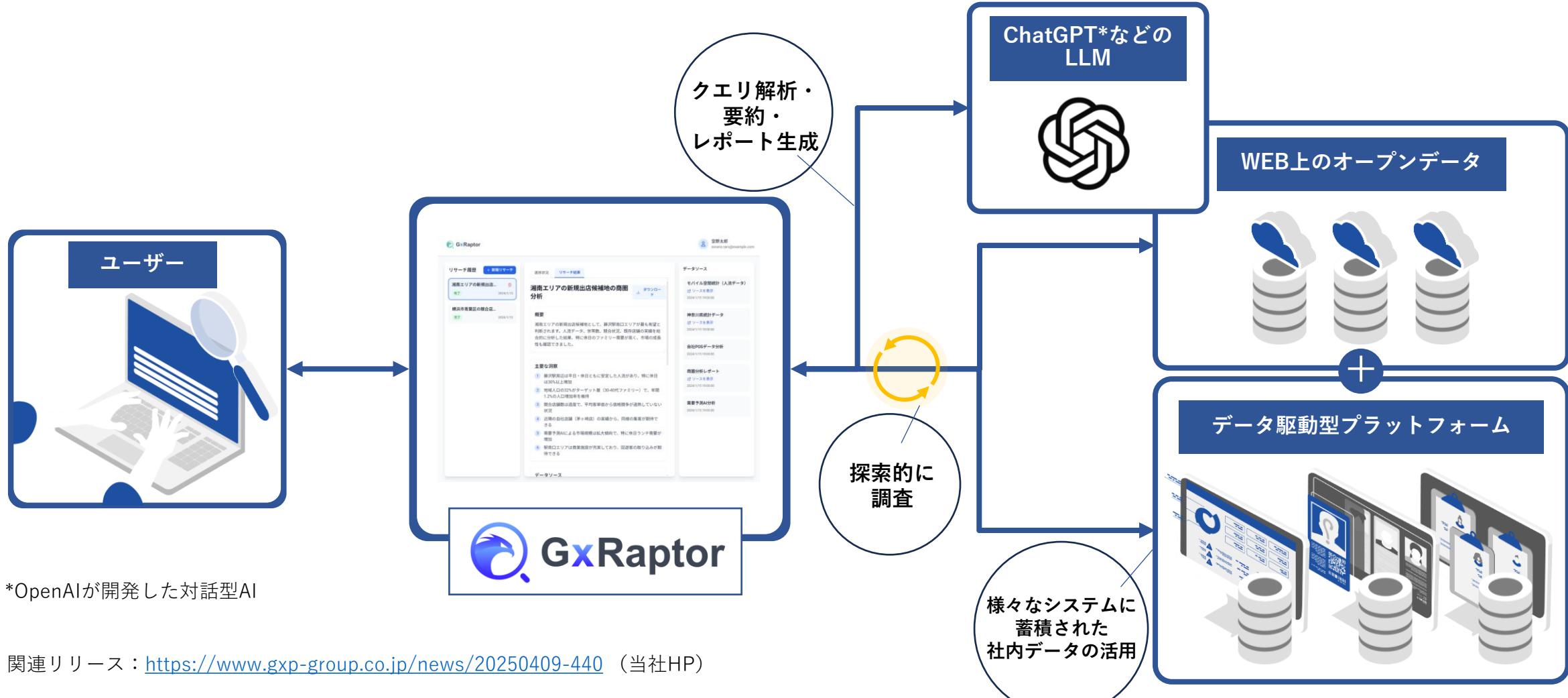


スマート人事化による業務効率向上

- ✓ IBM社 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。

AI駆動型リサーチサービス GxRaptor

社内に蓄積された膨大な内的データとWEB上の最新情報や統計データなどの外的データ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（ラプター）**」を発表。



*OpenAIが開発した対話型AI

関連リリース：<https://www.gxp-group.co.jp/news/20250409-440> (当社HP)

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」



GxRaptor

社内に蓄積されたデータと最新オープンデータを組み合わせたインサイトを提供

GROWTH xPARTNERS

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。

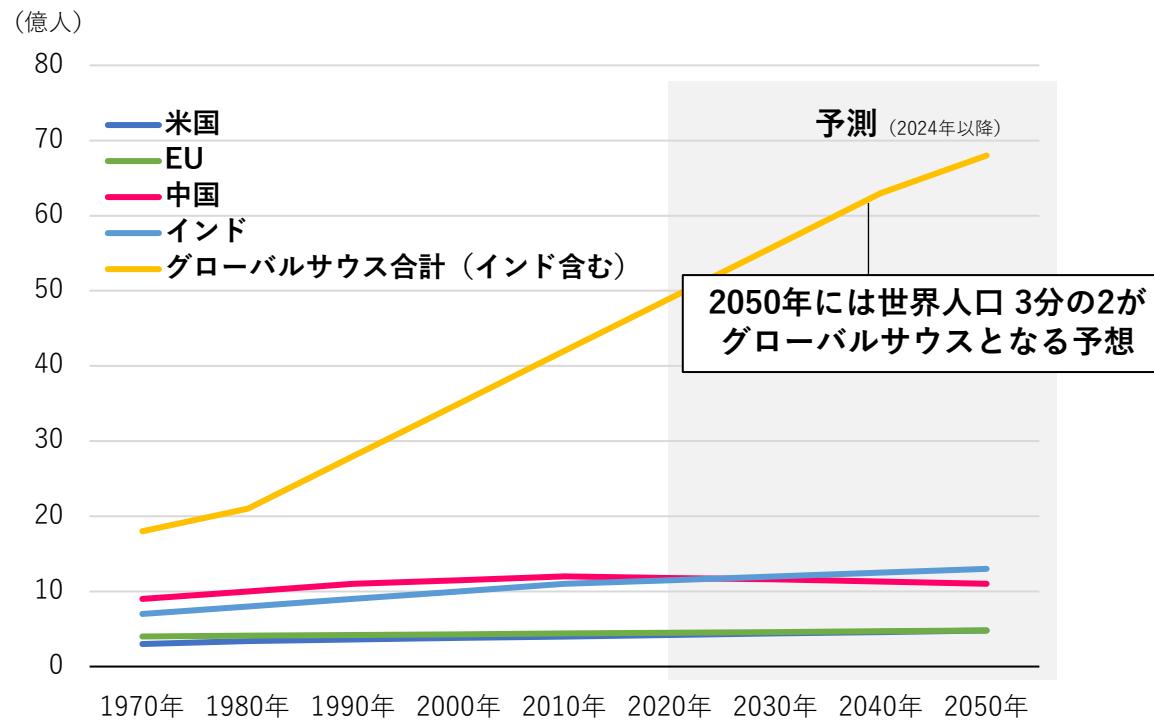
- ・ 関連ページ：<https://www.gxp-technologies-india.com/>

エンタープライズ顧客基盤拡大：顧客の海外事業拡大に現地で伴走する取組の拡大

日本企業の今後の成長ドライバーは、グローバルサウスを中心とした海外での事業拡大が必須。

顧客の海外事業拡大に現地で伴走する取り組みを強化、今後 海外にも拠点を進出することを検討していく。

今後の世界人口予測（2023年5月時点）



出所：三菱総合研究所（2023年）

<https://www.mri.co.jp/knowledge/insight/20230516.html>

当社も顧客の海外事業拡大に現地で伴走する体制を強化



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

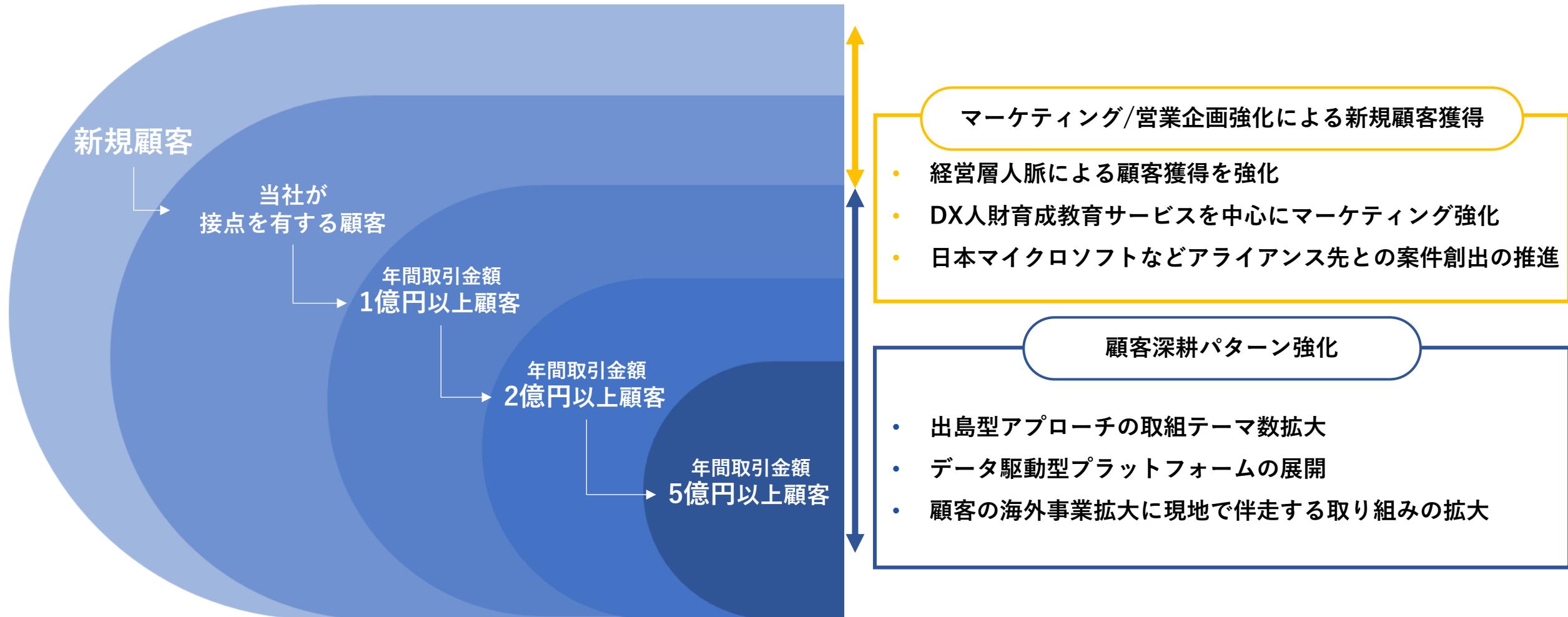


2030年までに10件



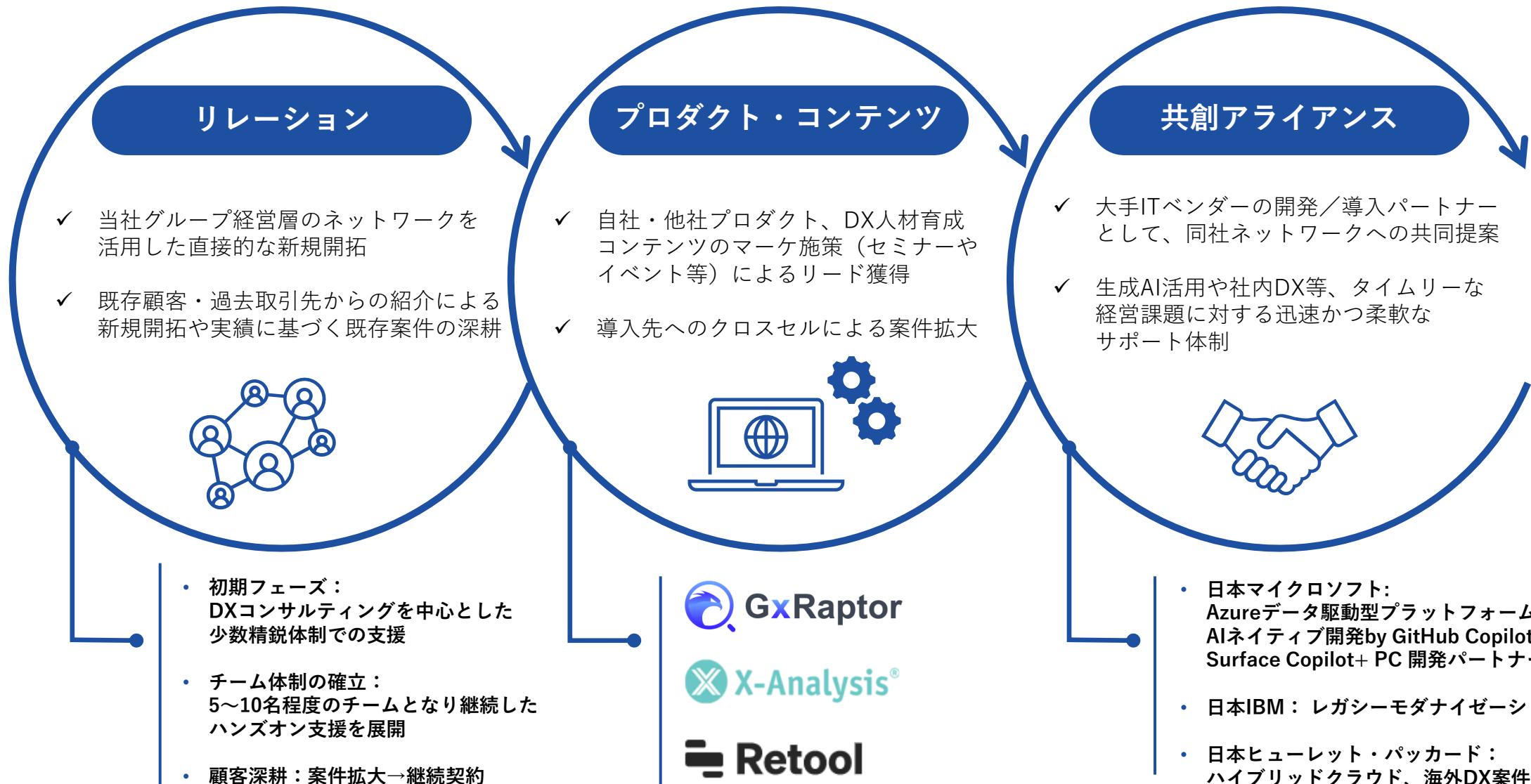
エンタープライズ顧客基盤拡大

組織変革・グローバルDX人財育成サービスをはじめとしたマーケティング・営業企画力を強化、新規顧客獲得や顧客接点の拡大、既存顧客深耕により年間取引金額1億円/2億円/5億円以上の顧客数を拡大。



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、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。



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、
ダイレクトリクリーティングに加え、
SNS発信をきっかけとする海外出身人財の獲得。



	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

	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。

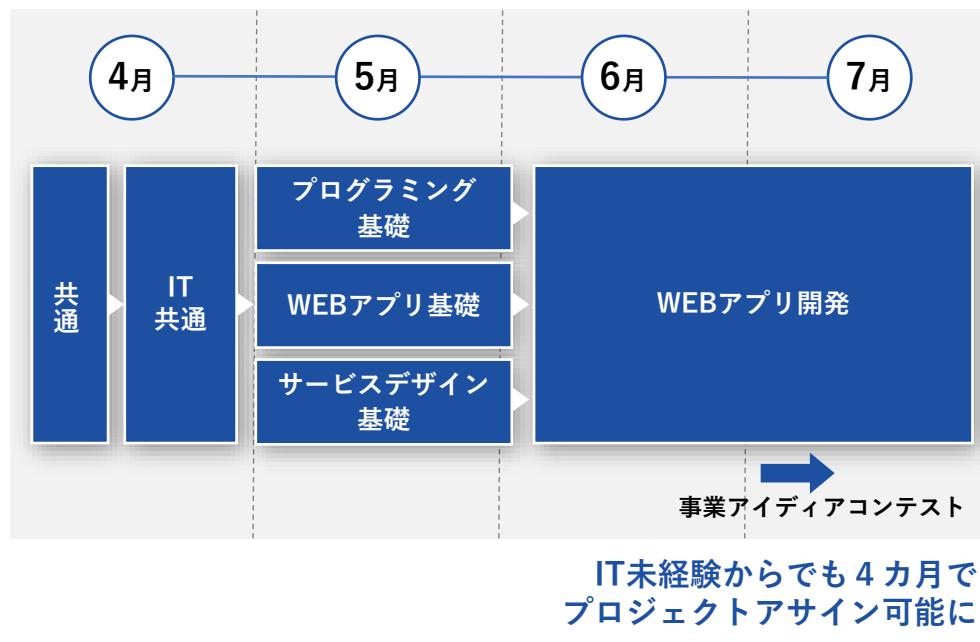
サービス提供力の拡大を裏付けるDX人財育成能力

独自のDX人財育成プログラムによりIT未経験から4ヶ月間でプロジェクトへアサイン可能。自律的な成長や企業文化の浸透を後押しする各種施策も実践。

独自のDX人財育成プログラム

企業理念 + GxP Way⁽²⁾を体現した新入社員研修

サービスデザイン × アジャイル開発
× ローコード開発ツール/生成AI活用



自律的×自発的な成長を促す人財育成制度

成長を後押しし合う企業文化の醸成

MIGAKU

業務時間の約10%を目安に、本業以外の活動（サイドプロジェクトや勉強会など）への参加を推奨し、社員が自らの関心分野に挑戦できる環境を制度として導入。個人の力だけでなく組織全体の創造性を高めることを目指す。[紹介記事*](#)

■MIGAKUに含まれる具体的な取り組み

- **AI Profession**
- **G's BizCon**
- **GrowthUs!**
- **GxDojo**

AIデータ分析勉強会 [紹介記事*](#)

ビジネスモデルコンテスト

社内プロダクト活性化プロジェクト [紹介記事*](#)

グループ全体の育成プロジェクト [紹介記事*](#)

*クリックすると、取り組みを紹介する記事（当社オウンドメディア『G+WEB』）に遷移します

注：

(1)当社の連結子会社に所属する社員数。

(2)企業理念を達成し実現するために、私たちGxPグループのメンバーが顧客と社会に約束し、行動していく際に基本となる考え方として定めているもの。 <https://www.gxp-group.co.jp/gxp-way>

エンタープライズDX領域に対して経験値の高い、プリンシパル人財の積極採用を推進・実現

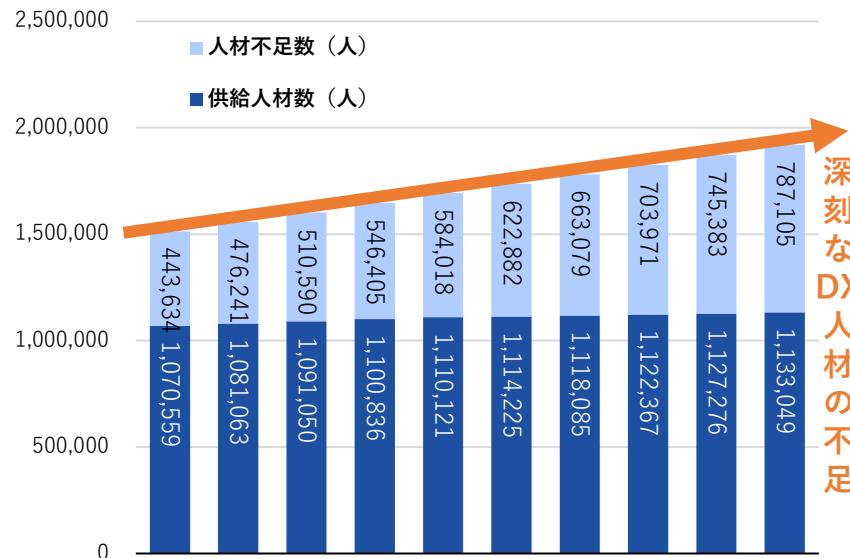
上場を契機とした企業認知度向上を生かし、
エンタープライズ企業の経営課題に精通したプリンシパル人財⁽¹⁾の積極採用を推進・実現。

エンタープライズ顧客の特徴である、重厚な経営組織・企業風土やレガシーシステムに精通したプリンシパル人財・ベテラン人財の知見を事業に活用。

⇒ エンタープライズ顧客にとって、“経営の本質に関わるDXニーズ”に幅広く対応できるチーム編成を可能に。

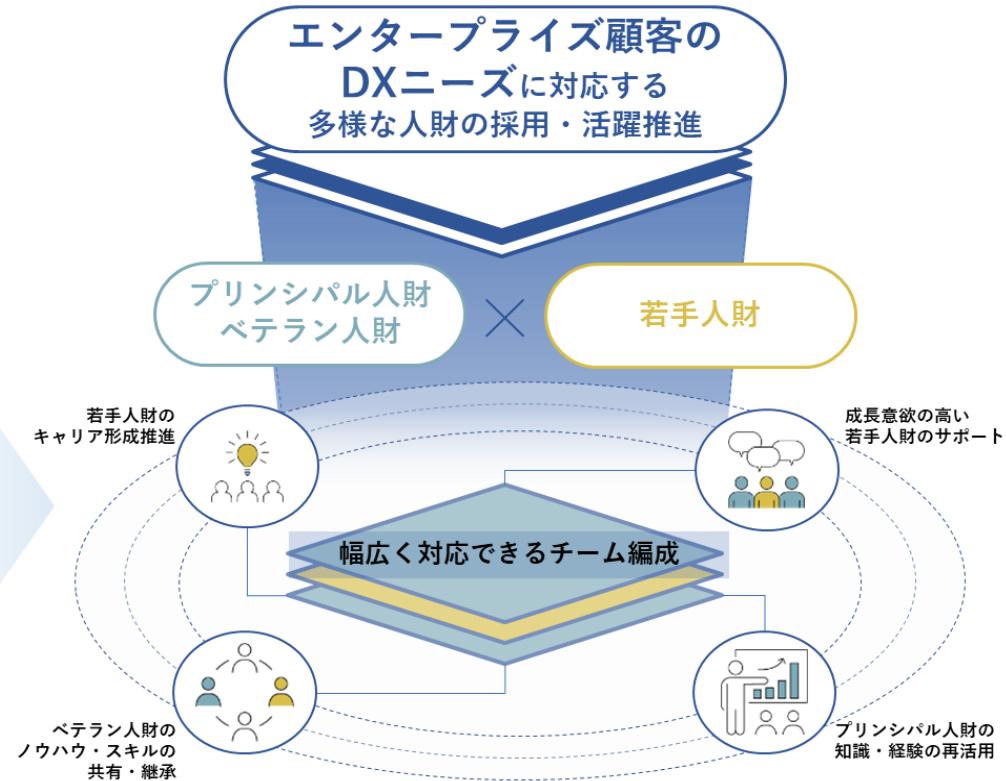
⇒ GxPグループにおける企業風土の特徴である“多様な人財のコラボレーション”を生かし、プリンシパル人財によるスタートアップ環境での活躍と、次世代人財の育成を推進。

IT人材需給に関する主な試算結果



出所：みずほ情報総研株式会社. IT人材需給に関する調査. 2019年3月

プリンシパル人財獲得に注力



注：

(1)プリンシパル人財：事業やその変革を推進する実績を有しており、エンタープライズ企業のDXに関して中心的な役割を果たす、専門的な知見や長年の経験を有する人財

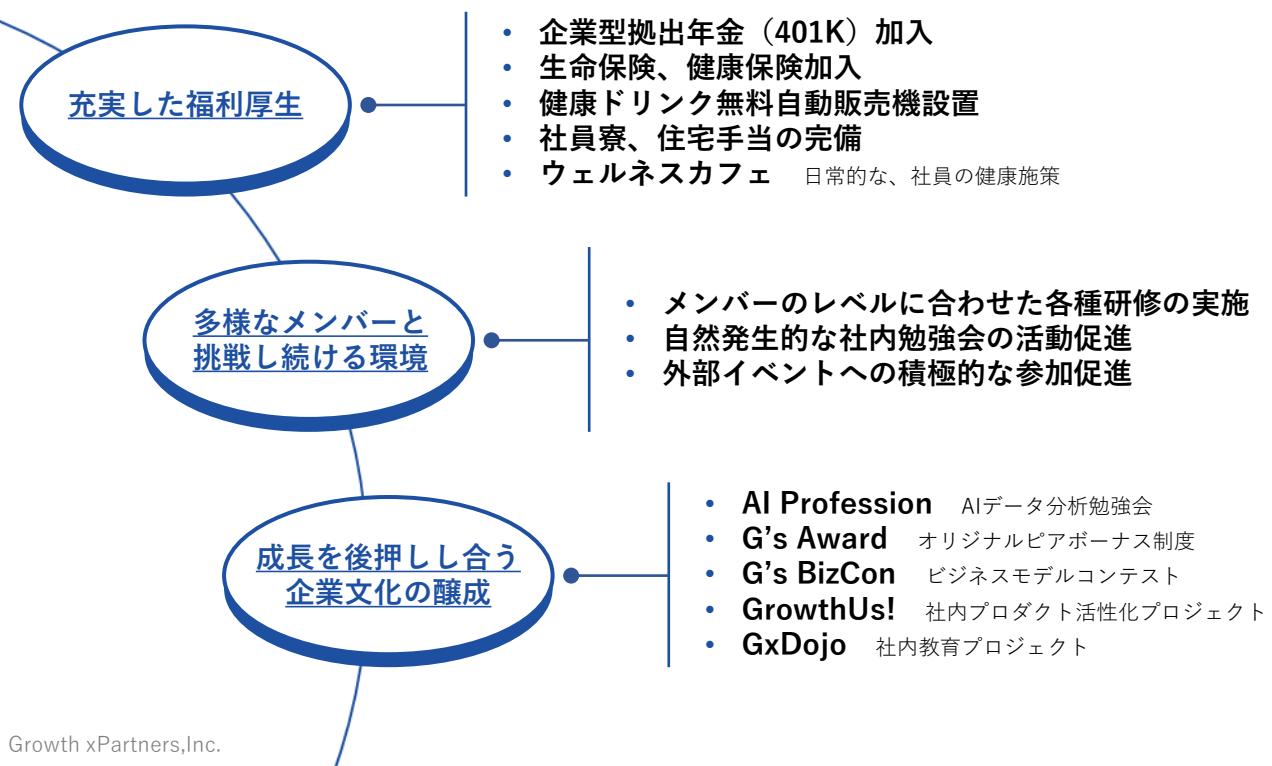
サービス提供力拡大 自律的・持続的に成長し続けられる働く環境づくり

社員一人ひとりが自律心を持ち、自発的に成長し続けることができる環境を起点にサービス提供力を拡大。

「これから先もGxPグループで働いていきたい」と、心から思え、安心して長く働き続けられる会社を目指し、社会の変化に合わせ、継続的に制度改革や環境の整備施策を展開。

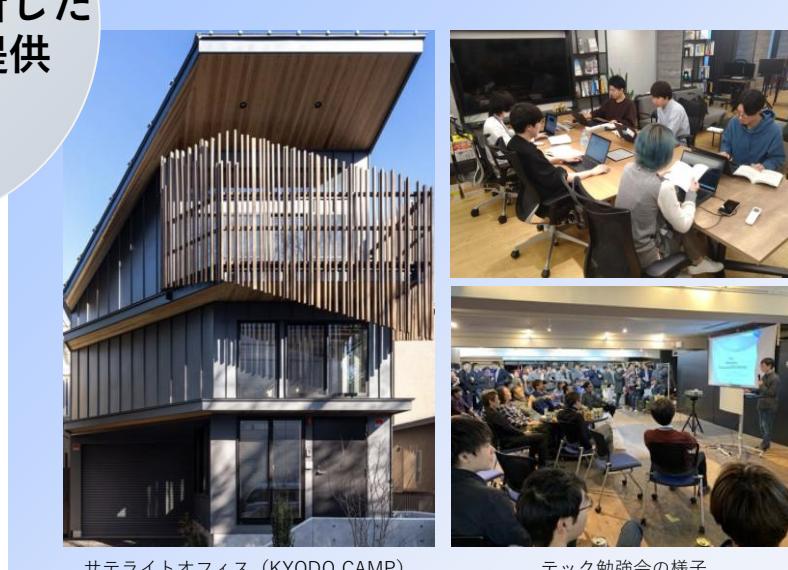
SUSTAINABILITY WORKSTYLE

多様な環境の中、自律的に成長し
安心して長く働ける環境づくりに関する施策



グループ横断でユニークな成長機会を継続的に提供し
社員に対して業務時間の10%程度を目安に
これらの取組に参加することを推奨して
さらなる生産性向上に取り組む。

グループを横断した
成長機会の提供

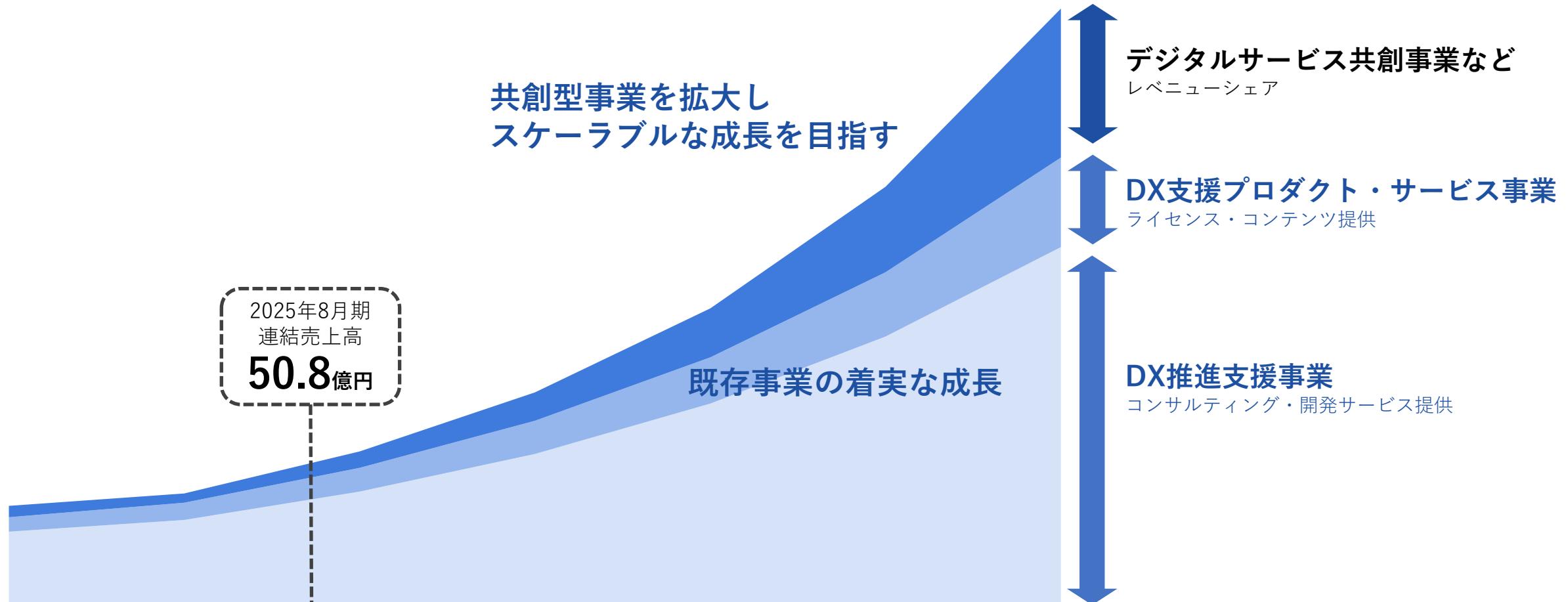


サテライトオフィス (KYODO CAMP)

テック勉強会の様子

共創型事業の拡大イメージ

コンサルティング・開発サービスの提供を主とするDX推進支援事業を着実に成長させながら、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の拡大に注力し、スケーラブルな成長を目指す。



※上記は当社の事業規模の中長期的な成長イメージを示したものであり、売上高等の具体的な数値の推移を保証するものではありません。

新規上場の目的と上場時調達資金の用途

経済環境の変化への対応に合わせたDXニーズがさらに高まる近年において当社グループの知名度及び、信用度を高め、新規顧客の拡大を目指すとともに、高まる顧客ニーズに対応するための人財採用を実現。

上場の目的	新規顧客の開拓	経済環境の変化により着実に高まるDXニーズへ柔軟に対応していくとともに、創業以来からの安定的な成長を継続して実現。DXによる自走型組織への変革に対する需要を持つ新規顧客獲得に向けたマーケティング、営業企画力を強化し、エンタープライズDX支援の本命企業として企業価値を向上することで収益基盤の多様化を継続的に実現。
	優秀な人財の獲得	持続的に事業成長を実現していくため、成長の源泉である優秀な人財の獲得を継続的に実施。日本国内における超少子高齢化に伴う人財不足に対応すべく、採用チャネルを多様化し、国内外の優秀な人財から当社を成長環境として選択していただくために、上場による知名度と信頼性の向上によりその効果の最大化を図る。
上場時調達資金の用途	運転資金 (人員採用費及び、人件費並びに地代家賃)	事業規模拡大のために必要な人員採用費及び、人件費として、305,200千円を、人員増加に伴い計画中の本社拡張を含めた地代家賃として、80,000千円を2025年8月期に充当。
	設備資金 (人員増強に伴う増床)	毎年入社する新卒社員を含めたエンジニア、コンサルタント及び、コーポレート部門人員増をふまえて、対面での知見や技術の情報交換、プロジェクト管理等のコミュニケーションをより円滑に行えるよう、本社事務所増床に係る内装工事費用及び、敷金として2026年8月期に280,000千円を充当する予定。

1. 会社概要
2. ビジネスマodel
3. 市場環境
4. 当社の強み
5. 顧客事例
6. 成長戦略
7. 事業等のリスク

事業等のリスク

①人財の確保及び育成

影響度：3（中程度）

発生頻度：3（中程度）

リスク評価スコア：9

[リスクの内容及び影響]

当社グループは、顧客企業の組織・人財に関するコンサルティング、ソフトウェア開発及び運用を行っております。このため、高度な専門知識、技能及び経験を持つ有能な人財の確保、定着及び育成が不可欠であります。また、グループ内に限らず、案件の状況に応じて、必要な外注先又は外部パートナーを適時に確保することも重要と考えております。必要な人財の確保が計画どおりに進まない場合や、優秀な人財の流出が生じた場合には、競争力の低下や事業推進上の制約につながり、事業展開及び業績に影響を及ぼす可能性があります。また、外注先・外部パートナーの関与割合が過度に高まった場合、案件の品質管理が難しくなり、納期遅延や採算悪化によって当社グループの経営成績や財政状態に影響を及ぼす可能性があります。加えて、社員へのノウハウやスキルの蓄積が阻害されることにより、中長期的な競争力の低下につながる可能性があります。

[対応策]

当社グループは、事業規模の拡大に応じて、専門技術、知識及び、経験を有する優秀な人財の中途採用に努めるとともに、新卒採用を強化しており、社内勉強会の推奨や教育制度の充実等社員が成長する機会の創出、適切な評価や報酬支給のための人事評価制度の見直し、多様な働き方の制度化等の労働環境の整備、福利厚生制度の充実など、従業員の働きがい向上させる取り組みを継続的に実施しております。

②情報セキュリティー

影響度：4（大きな影響）

発生頻度：2（発生しにくい）

リスク評価スコア：8

[リスクの内容及び影響]

当社グループの業務運営上、顧客企業の戦略、事業方針又は事業運営に関する機密情報に接するほか、当社グループが納入するシステムは、顧客企業において、その顧客や取引に関する情報等その機密情報を取り扱うものであり、不正アクセス、コンピュータウィルスによる漏洩、改ざん又は不正使用等の被害が生じた場合には、当社グループの信用低下や損害賠償責任の義務等を通じて、当社グループの経営成績及び、財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

[対応策]

当社グループは、役職員及び、外注先等と秘密保持契約を締結しており、「個人情報管理規程」や「情報管理規程」を定め、当社及び、主要子会社において情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）認証を取得し、情報の適切な取り扱いと厳格な管理を行っております。

外部からの不正アクセス、コンピュータウィルスの侵入防止等について、システム的な対策を講じて情報セキュリティー事故の未然防止に努めているほか、外部のセキュリティー脅威事案や主要OS・アプリケーションのセキュリティー情報を収集したうえで、社内共有し、役職員が迅速かつ適切に更新等の対応ができる体制を構築・運用しております。

事業等のリスク

③品質管理及びプロジェクト管理

影響度：4（大きな影響）

発生頻度：2（発生しにくい）

リスク評価スコア：8

[リスクの内容及び影響]

当社グループでは、「DX推進支援事業」において、顧客企業の各種システムの開発業務を行っております。契約当初の納期及び、作業工数見積り通りにプロジェクトを完遂できない場合やシステム導入後に不具合が発生した場合、その解消のための作業に伴う追加費用の発生による案件の採算悪化、顧客からの損害賠償請求、当社グループの信用低下等の事態を招き、当社グループの業績に一定の影響を及ぼす可能性があります。

[対応策]

当社グループにおける仕事の進め方の基本方針として、顧客企業にとっての真の目指すべき方向性、それを実現するための方法論を予め徹底的に議論し、最適な解決策を確認したうえで、相互に長期的パートナーとして信頼関係を構築することとしております。更に契約上でリスク回避に努めると共に、契約前にプロジェクトのリスク洗い出し、適切な進捗管理、顧客企業及び、外注先・外部パートナーとの十分なコミュニケーションを行うことでトラブル防止や採算の悪化抑止に努めております。

④内部統制及び内部管理体制

影響度：4（大きな影響）

発生頻度：2（発生しにくい）

リスク評価スコア：8

[リスクの内容及び影響]

当社グループは、今後更なる業務の拡大を図るために、コーポレート・ガバナンスを有効に機能させることが必要不可欠であると認識しております。業務の適正性及び、財務報告の信頼性の確保、法令及び、各社内規程の遵守を徹底して参りますが、事業が急拡大することにより、内部管理体制の構築が追い付かず、グループの財務報告に係る内部統制に不備が生じたり、コーポレート・ガバナンスが有効に機能しない場合には、適切な業務運営を行うことができず、当社グループの業績及び、財政状態に一定の影響を及ぼす可能性があります。

[対応策]

当社グループは、財務報告の信頼性に係る内部統制の整備及び、運用を重要な経営課題の一つとして位置づけ、事業規模の拡大に合わせて内部管理体制を構築できるよう、人員採用の必要性を定期的に確認し、グループを挙げて管理体制等の点検・改善等に継続的に取り組んでおります。

事業等のリスク

⑤特定人物への依存

影響度：4（大きな影響）

発生頻度：2（発生しにくい）

リスク評価スコア：8

[リスクの内容及び影響]

当社代表取締役社長渡邊伸一は、当社グループの創業者であり、設立以来経営戦略の立案、推進や業務上の提携先及び主要取引先との交渉において中心的な役割を担っております。また、主要取引先からの依頼により、そのシステム子会社の非常勤取締役に就任し、当該取引先のDX支援等のアドバイスを行っております。なお、このような関係に鑑み、取引先及び当社の双方において、十分な牽制体制を敷いております。

当社グループの子会社における業務運営が定着し、権限委譲が進んでいるものの、現状では同氏の経営判断、影響力及び営業力等に一定程度依存しており、同氏が何らかの理由により業務執行できない事態となった場合、当社グループの事業及び業績に一定の影響を及ぼす可能性があります。

[対応策]

当社グループでは、持株会社体制により、子会社で業務運営がなされる体制となっており、同氏に過度に依存しない経営体制の構築を目指し、マネジメントチームへの権限委譲を行うとともに、後継人財の育成・強化に努めています。

⑥特定顧客への依存

影響度：4（大きな影響）

発生頻度：2（発生しにくい）

リスク評価スコア：8

[リスクの内容及び影響]

当社グループでは、「4 経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析 (1) 経営成績等の状況の概要 ④生産、受注及び販売の実績」に記載のとおり、当連結会計年度の販売実績において、ニプログループ（ニプロ株式会社及びニプロデジタルテクノロジーズ株式会社）の連結売上高に占める割合（以下、売上比率）が、それぞれ11.0%及び19.9%と高い水準となっております。当社は設立直後の2009年にニプロ株式会社と資本・業務提携契約を締結し、当社グループの技術力、知見及び長年にわたる信頼関係に基づき、ニプログループから安定的かつ継続的にDX支援業務を受注しております。しかしながら、顧客企業における経営方針や業績の変化等によりIT投資が抑制された場合には、当社グループへの発注が縮小されるなど、当社グループの業績に一定の影響を及ぼす可能性があります。

なお、同社との資本・業務提携契約において、当社グループが顧客企業の競合他社との取引を規制する条項は含まれておりません。

[対応策]

当社グループでは、ニプログループへの相対的な依存度の高さを踏まえ、他の大手企業との関係構築を継続的に推進しております。2021年3月には大手自動車メーカーのトヨタグループの総合商社である豊田通商株式会社と資本業務提携契約を締結するなど、戦略的パートナーシップの構築を進めております。また、通信業、建設業、情報サービス業など多様な産業の顧客企業との取引を拡大しており、今後も特定顧客への依存度を抑制しつつ、幅広い業種・分野へのサービス提供を通じて、安定的な収益基盤の確立を図ってまいります。

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。

本資料は、当社に関する情報提供を目的としたものであり、国内外を問わず、いかなる有価証券、金融商品または取引に関する募集、投資の勧誘または売買の推奨を目的としたものではありません。

なお、本資料のアップデートは今後、本決算後の2026年11月頃を目途として開示する予定です。



GROWTH xPARTNERS

A Company for Imagination & Innovation