GROWTH xPARTNERS

2026年８月期 通期決算 Q&A集

©2026 Growth xPartners Incorporated.

CONFIDENTIAL

目次

1. 『事業内容』
2. 『成長戦略』
3. 『KPI』
4. 『資本政策』
5. 『IR』

決算説明資料：
https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05872/c714d94a/ee70/4bea/9980/acc0923c86a2/140120261015551805.pdf

1．『事業内容』に関するQ&A

質問：

当期純利益には投資有価証券の売却益が含まれていますが、本業の稼ぐ力はどう見ればよいですか。

回答：

当期（2026年8月期）は、保有する投資有価証券を売却した利益95百万円を特別利益に、投資有価証券の評価損など26百万円を特別損失に計上しております。いずれも本業の売上や原価とは別の、一時的な損益です。

本業の稼ぐ力は、こうした特別損益を含まない営業利益（503百万円、売上高営業利益率10.8%）でご確認いただくのが適切と考えております。2027年8月期の当期純利益は338百万円（14.5%減）と減益を見込んでおりますが、これは当期に計上した投資有価証券の売却益を見込んでいないことによるものであり、売却益を除けば当期並みの水準です。

本業の営業利益は523百万円（3.8%増）と増益を見込んでおります。

©2026 Growth xPartners Incorporated.

1．『事業内容』に関するQ&A

質問：

第4四半期に50%まで改善した売上総利益率の背景と今後も続くのかを教えてください。2027年8月期の49.6%はどのような前提ですか。

回答：

第4四半期の売上総利益率の向上には、後ろ倒しとなっていた案件の始動など、案件構成による要素も含まれております。

利益率向上の主な要因としては、①採算性を重視した案件の選別（利益率の低いライセンス販売の終了による収益構造の変化含む）や、②外部委託を自社の人財に置き換える内製化の進展とAI駆動型開発の適用による生産性の向上などがあげられます。2027年8月期計画における売上総利益率49.6%は、第4四半期の水準を単純に前提とするものではなく、通期の案件構成を踏まえて計画したものです。今後については上記の要因に加え、③報酬の前提として、単に作業時間の積算ではなく、提供する価値に応じて対価をいただく価格設定の拡大を想定しております。

このうちライセンス販売の終了による効果は期初から表れる一方、②と③は人財の育成や契約の更新に合わせて段階的に効果が強まっていくと考えております。

©2026 Growth xPartners Incorporated.

1．『事業内容』に関するQ&A

質問：

新たに取引を始めたお客様が増えているとのことですが、どのようにして新しいお客様を獲得しているのですか。

回答：

当期において、新規取引を開始したお客様は28社（前期15社）となりました。

新しいお客様とのお取引は、主に三つの経路から生まれております。一つ目は、当社が取り扱う製品・サービスの導入をきっかけとするお取引です。二つ目は、既存のお客様のグループ会社や、お客様からのご紹介です。三つ目は、2026年4月に設立した社会価値変革研究所（VXI）を通じて、経営層との対話から戦略策定の段階でご一緒する形です。

いずれも、まず小規模なお取引から始め、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ビジネスモデルであり、こうして増えたお客様が、2027年8月期以降の増収の土台になると考えております。

©2026 Growth xPartners Incorporated.

1．『事業内容』に関するQ&A

質問：

新たに獲得したお客様からは、どのような領域のご支援を求められていますか。そうしたお客様とのお取引を広げていく戦略も教えてください。

回答：

新たに取引を始めたお客様から最初にご相談いただくのは、デジタルプラットフォームの構築や製品・サービスの導入、基幹システムのモダナイゼーションなど、課題やニーズのはっきりした個別のテーマが中心です。

最近は、AIを前提に業務や判断の仕組みをどう作り直すかというご相談も増えております。当社グループにおいては、お客様の課題の内容・段階に応じて、それぞれ特徴のある子会社各社が対応する体制としており、構想段階では社会価値変革研究所（VXI）が戦略策定から伴走し（経営変革型）、組織への落とし込みではGraatが（組織変革型）、システム構築やデータの活用ではGxPが（IT変革型）中心となってご支援いたします。

どの入口から始まったお取引も、成果を出しながら他の部門や業務へと広げ、その実績に基づく信頼関係の蓄積を通じて、グループ一体でお取引の規模を大きくしてまいります。

©2026 Growth xPartners Incorporated.

2．『成長戦略』に関するQ&A

質問：

DX推進支援事業の20.3%増は、既存のお客様と新しいお客様のどちらが中心ですか。

回答：

DX推進支援事業の売上高は、2027年8月期に4,336百万円（20.3%増）を見込んでおります。

計画上の増収額の主要因は、既存のお客様における案件の拡大と当期に後ろ倒しとなり第4四半期に始動した案件の通期での寄与によるものであります。これに加え、VXIおよびVXIとの連携による新規顧客を中心としたコンサルティング案件の増加を計画しております。

業績予想は、受注済み・実行中の案件を基礎に、受注の確度に応じて見込みの案件を加えて策定しております。

©2026 Growth xPartners Incorporated.

2．『成長戦略』に関するQ&A

質問：

2027年8月期の採用・育成やオフィス関連の費用には、一時的なものと継続するものがありますか。採用した人財はいつ頃から売上に貢献しますか。

回答：

本社オフィスの増床に伴う費用には、移転費用や内装工事など一時的に発生するものと、賃料など継続して発生するものがあり、いずれも2027年8月期の業績予想に織り込んでおります（個別の金額は開示を控えさせていただきます）。このうち一時的な費用は第2四半期を中心とする上期に発生する見込みであり、上期の営業利益率にはその影響を見込んでおります。

採用した人財のうち、中途採用の人財は即戦力として入社後早い段階から案件に参画し、売上に貢献いたします。新卒の人財は4か月間の研修を経て現場に配属された後、案件への参画を通じて売上に貢献していきます。

これらは、お客様の経営課題の段階から変革に関わる体制を整えるための先行投資と位置づけております。増床するオフィスは役職員が対面で知見を共有し、人財が育つ拠点とする考えです。採用においても技術力に加え、お客様と向き合うコミュニケーション力を重視して厳選しております。

©2026 Growth xPartners Incorporated.

2．『成長戦略』に関するQ&A

質問：

AIによる環境変化で、GxPグループの仕事そのものが減っていくのではありませんか。

回答：

AIの普及でシステムを作る工程が効率化されることは確かですが、一方でAIを適用できる業務の範囲は広がっています。IDC Japanの予測では、国内のAIシステム市場は2024年の1.3兆円から2029年には4.2兆円へ、年平均25.6%で拡大する見通しです（2025年5月公表）。当社グループも2025年4月に、お客様が独自に持つデータとオープンデータを組み合わせ、業務で使えるAIエージェントを構築するサービス「GxRaptor」の提供を開始し、既に複数のお客様から案件を受注しております。お客様の関心は「何を作るべきか」から「どう業務に定着させるか」に移りつつあり、お客様固有の業務やデータを踏まえてAIの使い方を設計し、成果につなげる役割の価値は高まると考えております。

当社グループの特徴は、お客様と合同チームをつくり、組織の内側に入って変革を進める「出島型アプローチ」です。お客様の業務や意思決定の文脈に根ざしたこの関わり方はAIに置き換わるものではなく、むしろAIを使いこなす側に立てると考えております。2026年4月には、社会価値変革研究所（VXI）を設立し、AIを前提とした経営課題の段階からお客様と共に取り組む体制を整備いたしました。なお、当社グループのシステム開発においても、AI駆動型開発が定着しつつあり、生産性の向上に寄与しております。このように、AIの進展は脅威ではなく、当社グループにとっての機会と捉えております。

©2026 Growth xPartners Incorporated.

2．『成長戦略』に関するQ&A

質問：

インドの半導体関連のサービスは、御社のDX事業とどのように関係するのですか。

回答：

インドでは、政府の支援策のもとで半導体産業の立ち上げが急速に進んでおり、2025年12月時点で6つの州・10件の半導体関連工場の計画が承認されるなど、工場の建設が相次いでいます。工場の稼働には、製造装置と工場のシステムをつなぎ、現場のデータを活用する仕組みが欠かせず、これは当社グループが国内で手がけてきた製造業のDXそのものです。

GxP Technologies India（GIN）は、国内のお客様の案件で培ったAI駆動型開発の生産性と品質、製造現場のシステムに関する知見、日本企業の仕事の進め方を理解した現地の人財という強みを持っており、装置と工場をつなぐソフトウェアと現地での導入・保守のフィールドサービスを組み合わせて、インドに進出する半導体装置メーカーを支援しております。

インドに進出する日本や海外の企業を現地で支えることは、GINの役割の一つと考えております。

©2026 Growth xPartners Incorporated.

2．『成長戦略』に関するQ&A

質問：

11月末に公表予定の中期経営計画は、今回の決算で示した方向性とどのようにつながるのですか。

回答：

2026年11月末に公表予定の中期経営計画は、今回の決算でお示しした2027年8月期の取り組みを出発点として、その先の成長の道筋をお示しするものです。

決算説明資料では、2027年8月期の重点施策として、①コンサルティング案件の拡大、②生産性の向上、③人財と基盤（オフィス）への先行投資を掲げました。

中期経営計画では、これらの取り組みが、生成AIの普及という事業環境の変化の中でどのような成長につながるのかを、成長戦略の全体像、目指す業績の水準等とあわせてご説明いたします。

©2026 Growth xPartners Incorporated.

3．『KPI』に関するQ&A

質問：

2027年8月期を「事業転換フェーズ」と位置づけていますが、転換が進んでいるかどうかを、投資家はどこで確認すればよいですか。

回答：

事業転換フェーズの進捗状況については、次の三つの点においてご確認いただけると考えております。

第一に、DX推進支援事業の売上高の伸びです。同事業の増収（2027年8月期は20.3%増の見込み）の主要因として、コンサルティング案件の拡大を見込んでおります。第二に、売上総利益率です。採算を重視した案件の選別、内製化、AI駆動型開発の定着が進むことにより、2027年8月期は49.6%を見込んでおります。第三に、顧客基盤の指標です。エンタープライズ顧客数（当期26社）、新たに取引を始めた顧客数（当期28社）、取引開始から3年以内のお客様からの売上高（当期8.5億円）は、事業転換を通じた新たな成長に向けての先行指標になると考えております。

これらに加え、決算説明資料のトピックスで、お客様の許諾が得られた事例を紹介してまいります。

※各指標の定義は決算説明資料P29・P32の注記をご参照ください。

©2026 Growth xPartners Incorporated.

４．『資本政策』に関するQ&A

質問：

来期は当期純利益の減益を見込んでいますが、配当は減ってしまうのですか。

回答：

2027年8月期の配当予想は未定としており、業績や成長投資の進捗等を踏まえ、決定次第お知らせいたします。

そのうえで、新しい配当方針では、配当性向20%程度を目安とすることに加えて、DOE（純資産配当率）2.0%を安定配当の下限の目安としております。DOEは、株主の皆様からお預かりしている純資産に対する配当の割合であり、利益が一時的に減少した場合でも、純資産の水準に応じた配当を目指すことで、配当の安定性を高める狙いがあります。なお、2027年8月期の当期純利益の減益は、当期に計上した投資有価証券の売却益の反動によるもので、本業の営業利益は増益を見込んでおります。

今後も、成長投資の進捗や業績等を踏まえ、配当性向は3年後を目途に30%超を目標として段階的な引き上げを検討してまいります。

©2026 Growth xPartners Incorporated.

４．『資本政策』に関するＱ＆Ａ

質問：

当社初となる配当を実施されますが、今後の成長投資は断念したのでしょうか。

回答：

成長投資を断念したわけではございません。今回の配当は、成長投資を最優先とする方針を前提に、資本配分の考え方を見直したうえで始めるものです。
当社はこれまで、M&Aによる事業規模の拡大に備えて資金を厚く確保してまいりましたが、生成AIの普及を踏まえ、成長投資の対象を、人財やテクノロジー基盤への投資、研究開発、事業戦略と親和性の高い企業との協業・連携・出資へと広げました。

これらの投資機会を総合的に勘案し、成長投資と戦略的な資金を確保してもなお生じる余資を、株主の皆様に安定的に還元することといたしました。
配当の目安を、利益に連動する配当性向（20%程度）と、純資産に連動するDOE（2.0%を下限）の二つで定めているのも、成長投資を優先しながら配当の安定性を保つためです。

©2026 Growth xPartners Incorporated.

5．『IR』に関するQ&A

質問：

中期経営計画の内容について説明を受ける機会はありますか。進捗状況について定期的なアップデートを期待します。

回答：

2026年5月にIR情報のメール配信を開始し、同年8月には当社として初めての個人投資家向け説明会を開催するなど、情報発信の強化に取り組んでおります。中期経営計画についても、当社ウェブサイトへの資料の掲載、IR情報のメール配信、個人投資家の皆様向けの説明の機会を通じて、その内容をお伝えしてまいります。

公表後は、決算説明資料で計画の進捗を定期的にご報告するとともに、中期経営計画で定める指標の達成状況を継続的にお示ししていく考えです。なお、中期経営計画は2026年11月開催予定の定時株主総会にあわせて公表する予定であり、それに付随して株主の皆様にご説明する機会も設ける予定です。

©2026 Growth xPartners Incorporated.

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。

©2026 Growth xPartners Incorporated.