GROWTH xPARTNERS

中期経営計画2030
（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（証券コード：244A）

2026.11.25

©2026 Growth xPartners,Inc.

目次

01. 会社概要 Company Overview
02. 市場環境
03. 中期経営計画2030
04. 事業等のリスク

©2026 Growth xPartners,Inc.

企業理念

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

©2026 Growth xPartners,Inc.

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支援による新たなる価値創造が、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。

©2026 Growth xPartners,Inc.

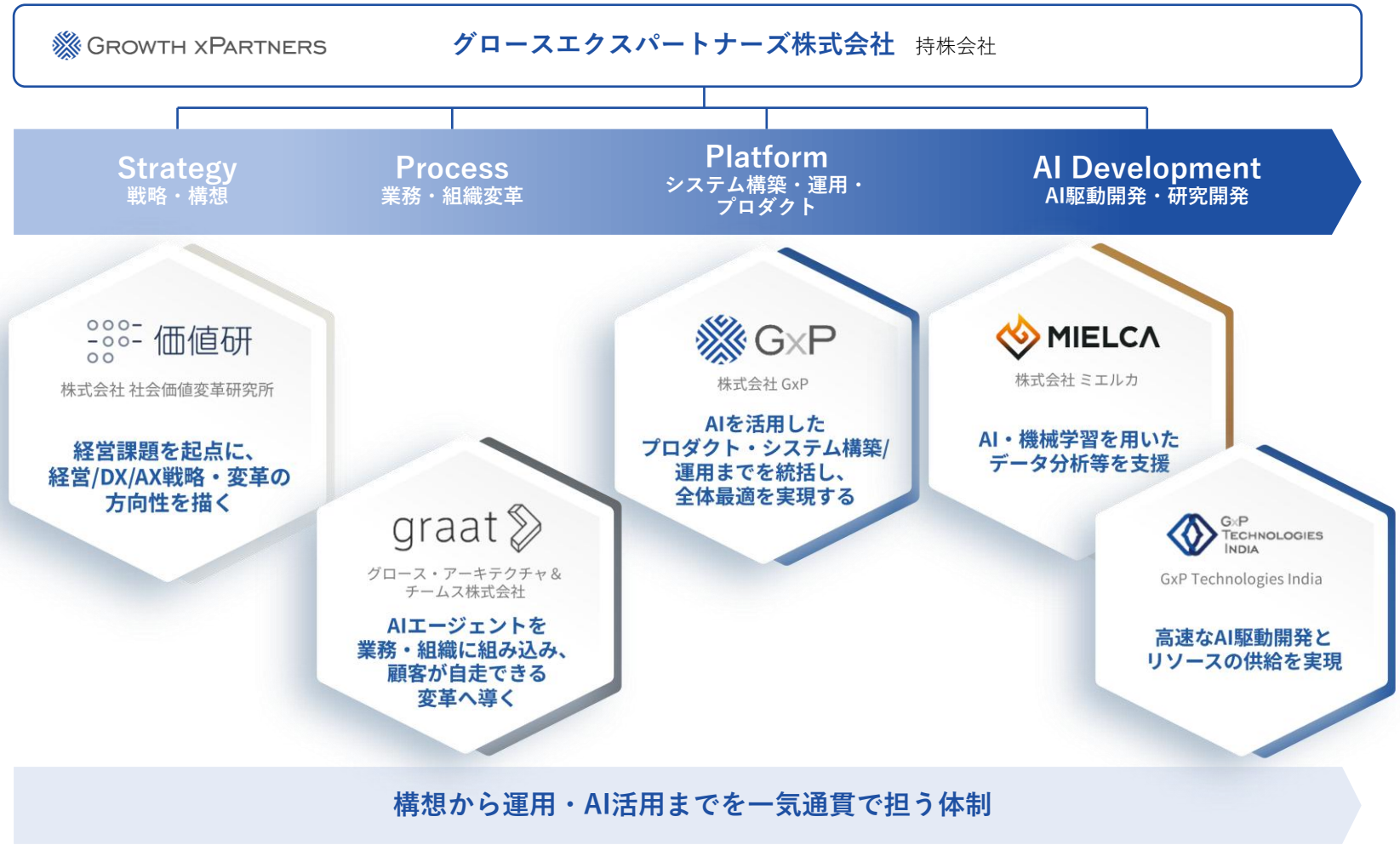
1. 会社概要

会社情報とグループ体制

持株会社の下で役割の異なる各社が一つの体制で動くことで、構想から運用・AI活用までを一貫して担える。

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	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）(1)
代表	渡邉 伸一
事業内容	エンタープライズDX事業 ・コンサルティング ・インテグレーション ・プロダクト ・マネージドエンジニアリング

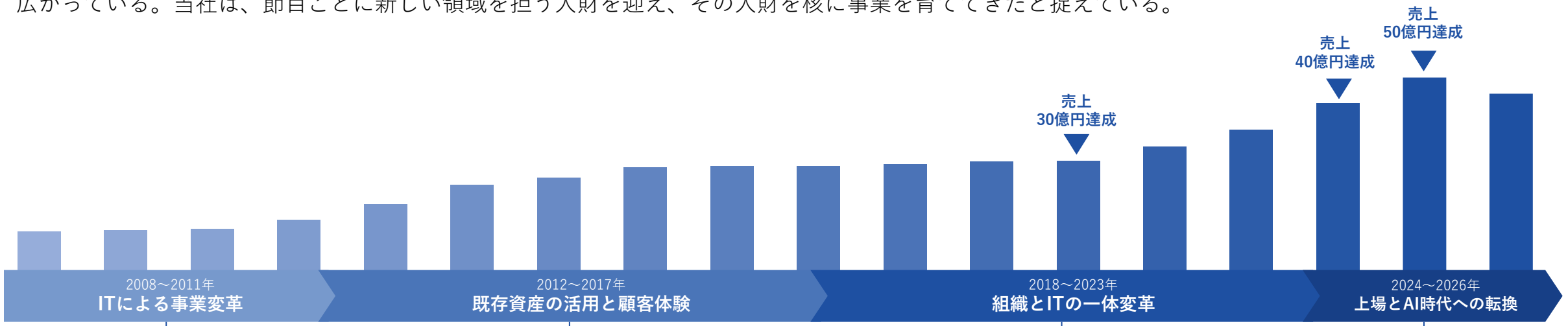


注釈：
(1)グループ全体（当社グループ外への出向者を含む）。

©2026 Growth xPartners,Inc.

会社の変遷

当社の事業は、2008年の設立以来、顧客の要請に応じて、システム開発から既存資産の活用、組織変革、データ・AI、戦略コンサルティングへと広がっている。当社は、節目ごとに新しい領域を担う人財を迎え、その人財を核に事業を育ててきたと捉えている。



加わった役割
システム開発、顧客と共同での新規事業の創出

2008年7月　設立
2009年11月　ニプロ、三越伊勢丹システム・ソリューションズと資本業務提携
2010年4月　アジャイル開発で使うツールの提供を開始

加わった役割
既存資産の活用、顧客体験の設計、顧客と共同で運営する組織（出島型）

2012年5月　レガシーIT資産を活用する子会社を設立
2014年9月　Webサイト・アプリの企画・開発・運用の子会社を設立
2015年3月　子会社ミエルカを設立
2016年6月　ニプロと共創でシステム開発子会社・ニプロデジタルテクノロジーズ株式会社を設立

加わった役割
組織とITの一体的な変革、モダナイゼーション、データ・AI、海外人財の活用

2018年11月　純粋持株会社体制へ移行し、子会社GxPとGraatを設立
2019年10月　三越伊勢丹ホールディングスと業務提携し、共創で同社DX子会社・ IM Digital Labを設立
2021年3月・8月　豊田通商、アイティーファームと資本業務提携
2022年4月　海外人財の積極採用とグローバル案件の推進を開始
2023年3月　菱洋エレクトロ（現 リョーサン菱洋）と資本業務提携

加わった役割
海外での開発・運用、経営アジェンダから入る戦略コンサルティング

2024年9月　東証グロース市場に上場
2025年4月　インドに子会社GINを設立。AIエージェント構築サービスの提供を開始
2026年4月　社員数が300人に到達。戦略コンサルティングを担う子会社VXI（社会価値変革研究所）を設立

出所：有価証券報告書（沿革）、当社の会社説明資料（沿革）、2026年8月期通期決算説明資料をもとに当社作成。売上高は各期の決算の値。2012年と2014年に設立した子会社は、2023年9月にGxPへ統合している。

©2026 Growth xPartners,Inc.

1. 会社概要

数値ハイライト

2026年8月期の売上高は46.7億円、エンタープライズ顧客は前期比5社増の26社となっている。エンタープライズ顧客との長期の取引と多様な人財が、成長の土台となっている。

2026年8月期の業績（連結）

売上高

46.7 億円

売上成長率（前期比）▲8.2%

営業利益 5.0 億円

営業利益成長率（前期比）▲34.9%

営業利益率 10.8 %

前期 15.2%

第4四半期の売上総利益率 50.0 %

過去12四半期で初めて50%に到達

顧客と人財（2026年8月期）

エンタープライズ顧客数(1) 26 社

前期21社（前期比+5社）

顧客維持率(2) 80.6 %

前期86.6%

年間取引額1億円以上の顧客数(3) 6 社

前期9社

うち2億円以上 5 社

前期6社

コンサルタント・エンジニア社員数(4) 231 名

前期末214名

海外出身人財比率(5) 24.6 %

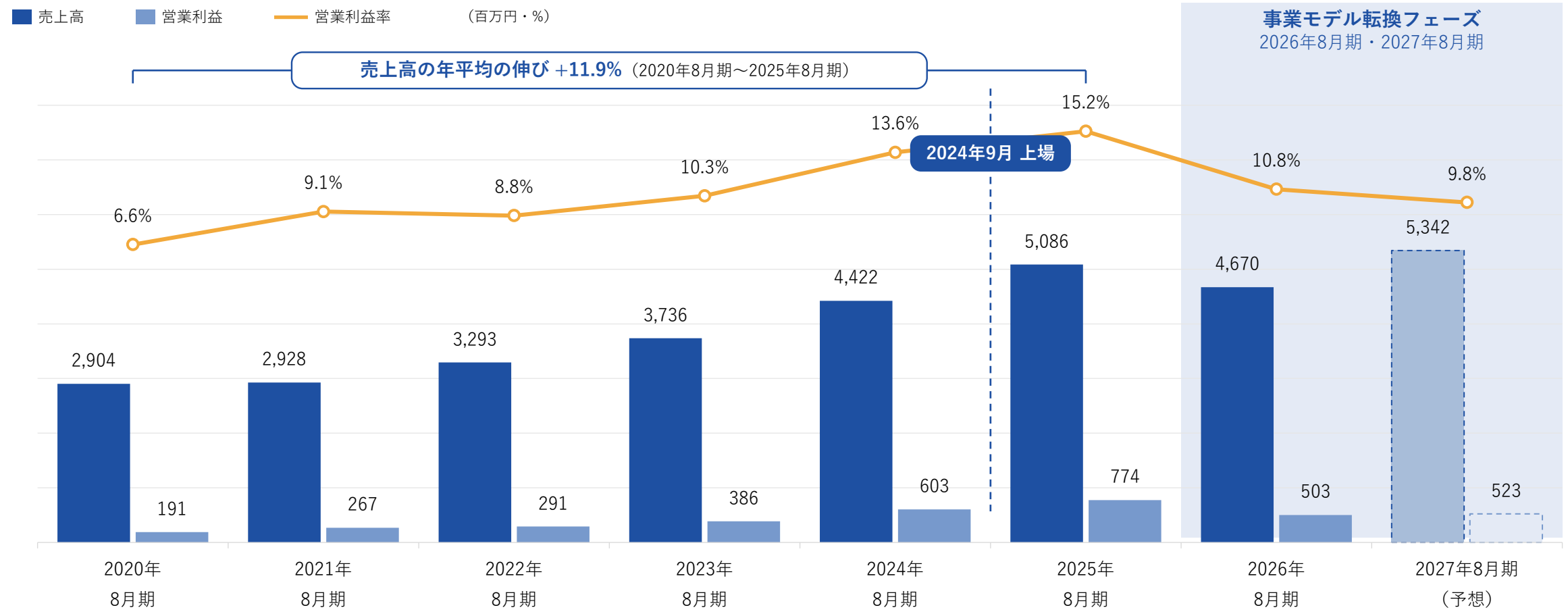
注釈：
(1)売上高1,000億円以上かつ創業50年以上で、対象年度の当社との取引金額が500万円以上の顧客（企業グループを1社として集計）。
(2)対象年度を含む過去3年度の累計取引金額が300万円以上の顧客を対象に、前年度と対象年度の両方で取引した顧客数÷前年度に取引した顧客数。
(3)当社グループとの年間の取引金額（企業グループを1社として集計）。
(4)当社の連結子会社に所属する社員数（期末）。
(5)当社グループに所属する海外出身社員数÷全社員数（期末）。

出所：決算短信、2026年8月期通期決算説明資料。売上成長率・営業利益成長率は前期比。

©2026 Growth xPartners,Inc.

業績推移

売上高は2025年8月期まで増加を続け、2026年8月期は46.7億円（前期比8.2%減）。2026年8月期と2027年8月期は上流と人財への投資を先行させる事業モデル転換フェーズで、利益率の低下は一時的なものと考えている。



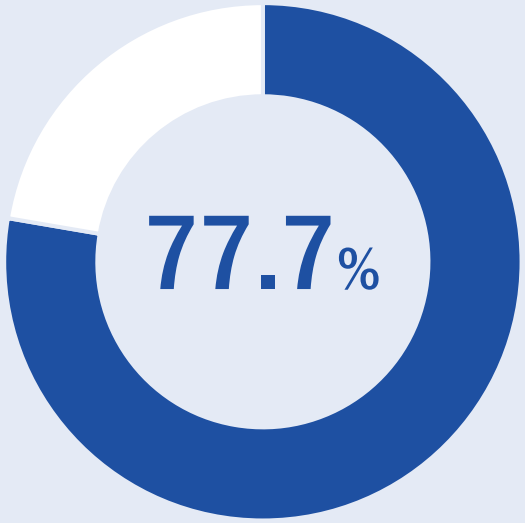
出所：決算短信、2026年8月期通期決算説明資料。2020年8月期・2021年8月期は未監査（連結決算書は従来より作成）。年平均の伸びは当社算出。2027年8月期は業績予想。

©2026 Growth xPartners,Inc.

主要顧客

2026年8月期の取引のある顧客は128社で、うちエンタープライズ顧客26社が売上高の77.7%を占めている。
各業界を代表する企業との長期の取引が、事業変革の領域を広げる基盤になっている。

売上高に占めるエンタープライズ顧客の比率



2026年8月期（前期81.5%）

エンタープライズ顧客例

NIPRO
三越伊勢丹ホールディングス
豊田通商
TOYOTA
リョーサン菱洋 RYOYO RYOSAN
JOYL Joy for Life
大成建設 TAISEI For a Lively World
Tomorrow, Together KDDI
MICARD
MIZUNO
TOSHIBA 東芝エレベータ株式会社
TSR 株式会社東京商工リサーチ
野村不動産
東急住宅リース

出所：当社の顧客別の集計（2026年8月期）、2025年11月26日公表の「事業計画及び成長可能性に関する事項」。比率は連結売上高に対するエンタープライズ顧客の売上高の比率。エンタープライズ顧客＝売上高1,000億円以上かつ創業50年以上で、対象年度の当社との取引金額が500万円以上の顧客（企業グループを1社として集計）。取引のある顧客＝対象年度に当社グループと取引のある顧客（同）。ロゴは2025年8月期に取引のあった顧客の一例で、業種の区分は当社による。

©2026 Growth xPartners,Inc.

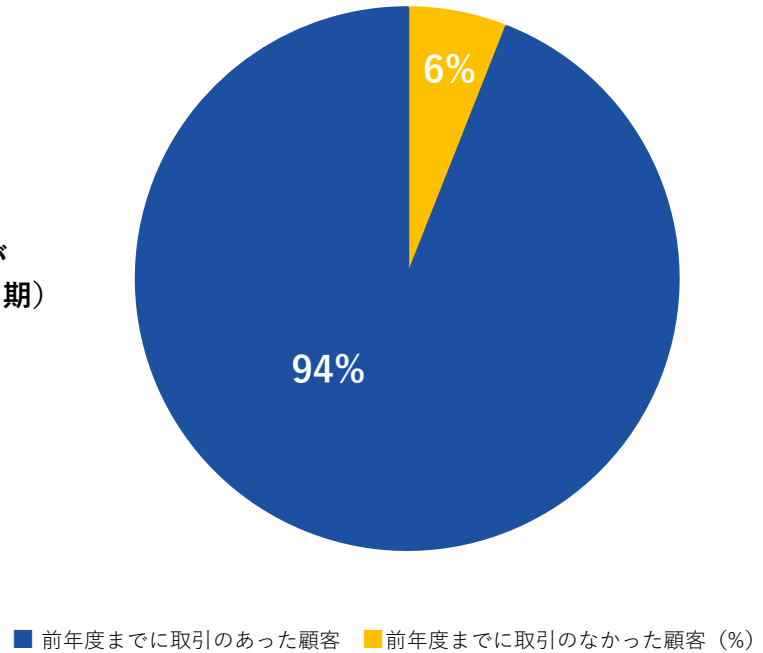
強固な顧客基盤と新規顧客の獲得

2026年8月期の売上高の94%は前年度までに取引のあった顧客からとなっている。長期の取引を土台に、新規顧客との取引も広がっている。

顧客の継続性

94%

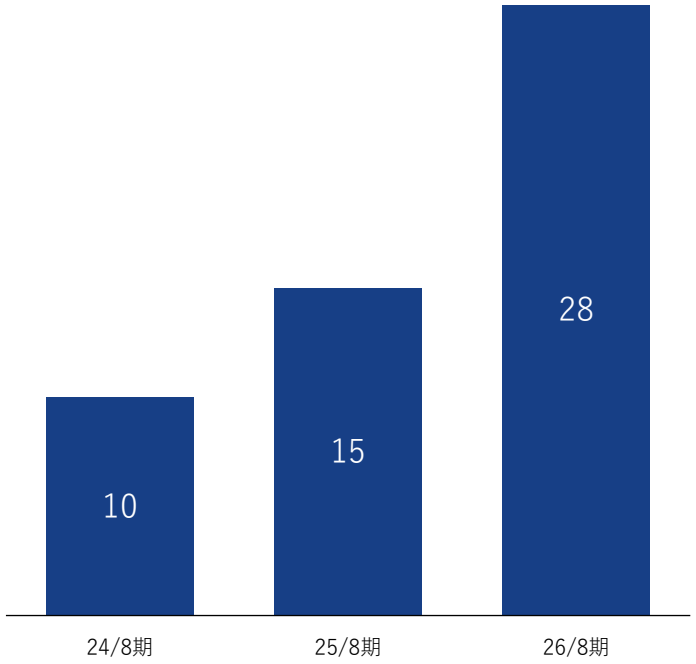
前年度までに取引のあった顧客が売上高に占める比率（2026年8月期）



顧客の新規獲得

28社

2026年8月期の新規顧客数(1)



注釈：
(1)新規顧客数＝当年度に取引があり前年度に取引がない顧客（過去3年度の累計取引額300万円以上の顧客が母集団）。

©2026 Growth xPartners,Inc.

経営陣

持株会社の下で、核となる人財が各事業会社を率いている。この体制が専門性と一気通貫の両立を支えており、核となる人財を中心に事業を育てることを成長の型と捉えている。



代表取締役社長
グループCEO

渡邉 伸一

経営/共創型事業創造/M＆A

1996年 株式会社エーティーエルシステムズの創業に参画し、自社プロダクトの開発と事業企画の責任者として従事。

2008年、「顧客企業の価値創造を通じて社会に革新をもたらす」をミッションに当社を創業。ニプログループ、三越伊勢丹グループなど日本を代表する企業と共同で会社を設立し、エンタープライズDX領域で事業を成長させてきた。

2018年にグループ持株会社制へ移行し、次世代の経営人財育成に取り組む。



取締役 CFO
コーポレート統括本部長

河西 健太郎

財務・会計/コーポレート運営

野村證券・野村HDで経理、英国駐在、リスク管理、PE投資を経験。2018年、当社取締役就任。公認会計士。



取締役 グループCMO
株式会社GxP 取締役副社長

鎌田 悟

営業・マーケティング/アライアンス

日本HPでエンタープライズ営業部門の責任者を歴任。2014年に当社入社、営業・マーケティング、アライアンスによる新規事業創出を牽引。



株式会社GxP
代表取締役社長

和田 一洋

事業戦略/SaaS・DX企画

SCSK、オプティムでAI・IoT活用基盤や新規SaaSの企画・開発を推進。2025年、株式会社GxP代表取締役社長就任。



グロース・アーキテクチャ＆
チームス 株式会社 代表取締役社長

鈴木 雄介

アーキテクチャ/DX組織変革

2008年、当社創業に参画。2018年にグロース・アーキテクチャ＆チームスを設立し、大企業のアジャイル・マイクロサービス導入を支援。



株式会社 社会価値変革研究所
代表取締役社長

井出 昌浩

経営戦略/構想策定

フォーティエンスコンサルティング、NECでDXコンサルティング事業を率いる。2026年4月、社会価値変革研究所代表取締役社長就任。博士（数理情報学）。



GxP Technologies India Pvt. Ltd.
CEO

Gautam Shankar

グローバル開発統括/海外展開

東京エレクトロンなどで、半導体・医療・組み込み・クラウドの開発チームを統括。インドでソフトウェア会社を創業し、250名規模に成長させた。2025年、GxP Technologies Indiaを設立。



テクノロジーフェロー 兼
株式会社ミエルカ 取締役

北條 育男

AI/電子工学・ロボティクス

2008年、当社創業に参画しCTOに就任。テクノロジーフェローとして、グループ横断のAI・デジタル技術研究を推進。
渡邉とは30年来の事業パートナー。

©2026 Growth xPartners,Inc.

1. 会社概要

資本業務提携先

資本業務提携を結ぶ企業は5社（企業グループ単位）で、うち2社とはDX推進組織（出島型組織）を共同運営している。資本関係を伴う協業が、取引の継続性を支えている。

創業来の取引関係。
DX推進組織（出島型組織）
を共同運営

ニプロ株式会社
資本業務提携 2009年11月

創業来の取引関係。
DX推進組織（出島型組織）
を共同運営

株式会社三越伊勢丹ホールディングス
業務提携 2019年10月
三越伊勢丹システム・ソリューションズ
資本業務提携 2009年11月

トヨタグループの
ソフトウェア開発業務を担う

豊田通商株式会社
資本業務提携 2021年3月

アイティーファームの
投資先テックベンチャー
との協業

株式会社アイティーファーム
資本業務提携 2021年8月

製造業を中心とした
AI活用基盤の
共同展開

リョーサン菱洋株式会社
資本業務提携 2023年3月

出所：2025年11月26日公表の「事業計画及び成長可能性に関する事項」、当社の会社説明資料、有価証券報告書（沿革）、リョーサン菱洋ホールディングスの公表資料。リョーサン菱洋株式会社は、2026年4月に株式会社リョーサンが菱洋エレクトロ株式会社を吸収合併し、商号を変更した会社。

©2026 Growth xPartners,Inc.

目次

01. 会社概要
02. 市場環境 Market Environment
03. 中期経営計画2030
04. 事業等のリスク

©2026 Growth xPartners,Inc.

AIによる産業構造の変化と企業の課題

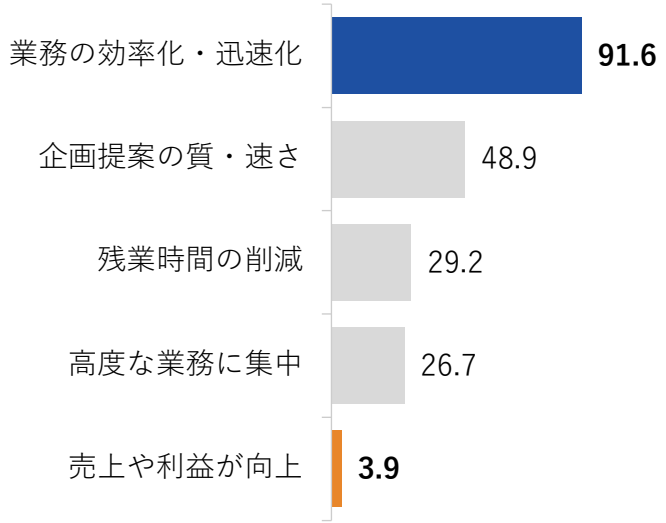
AI時代には新しいビジネスモデルが求められる一方、AIの導入は部署や個人の単位にとどまり、事業の再設計に至っていない。
全社最適を描く担い手も少ない。

AIの成果は業務効率化が中心で、
売上や利益の向上につながった企業は
3.9%にとどまる

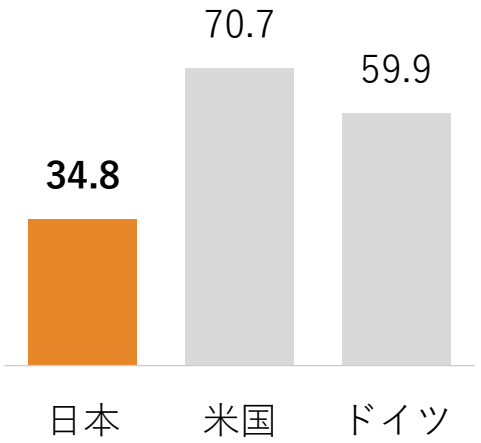
部門ごとの部分最適にとどまっている
全社最適化への取り組み率は
米国の約半分

全社最適を描く人財の不足を
挙げる企業は**米国の約2倍**

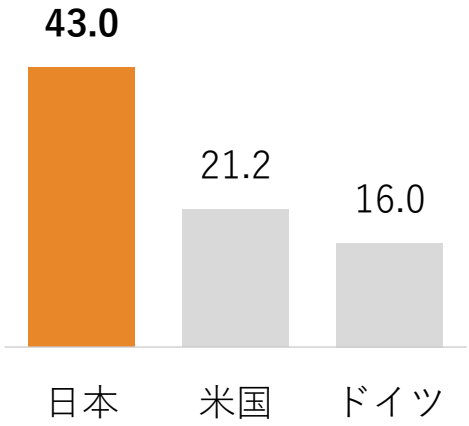
AI導入の効果(1)（日本、複数回答）　%



全社最適化に取り組む企業(2)（日米独）%



全社最適を描く人財が不足している企業(3)　%



注釈：
(1)AI導入の効果＝AI導入で「期待以上」「期待どおり」「一定の効果はあった」と回答した企業が対象
(2)全社最適化＝業務プロセスの全体最適化を「完了」「取組中」の合計。
(3)全社最適を描く人財＝ビジネスアーキテクト。5つの人材類型のうち「最も不足している人材」にビジネスアーキテクトを挙げた企業の割合。
DXに取り組み、人材の量が不足していると回答した企業が対象（日本979社、米国273社、ドイツ312社）。「約2倍」は当社算出。

出所：左図はIPA「DX動向2026」（2026年7月公表、国内1,799社、2026年4～6月調査）、中央・右図はIPA「DX動向2025」（2025年6月公表、日本1,535社・米国509社・ドイツ537社、2025年2～3月調査）をもとに当社作成。

©2026 Growth xPartners,Inc.

社歴の長い日本企業のレガシーとAI時代のモダナイズ

製造業を中心に、社歴の長い日本企業は蓄積してきた資産をAI時代に合う形で生かしきれていない。
継承してきた強み(1)を新しい形で生かす需要は、今後高まる。

転換点：AIで蓄積してきた資産の生かし方が問われる

古い基幹システム
業務データ・業務知識

×

AI
生成AI・AIエージェント

AIとモダナイズは一体で進む

古い基幹システムはAIやクラウドとの統合が難しく、
技術者の高齢化とブラックボックス化も進む（富士キメラ総研）

AIの活用にはデータ整備が欠かせず、
基幹システムの刷新とAI投資が需要をけん引すると見込まれる。
AIで刷新を効率化する動きもある（富士キメラ総研）

38.7%がDXの課題に
「**業務プロセスや既存システムが複雑である**」を挙げている（2位）
また、DXが定着した企業でも39.6%と減らない（JIPDEC）

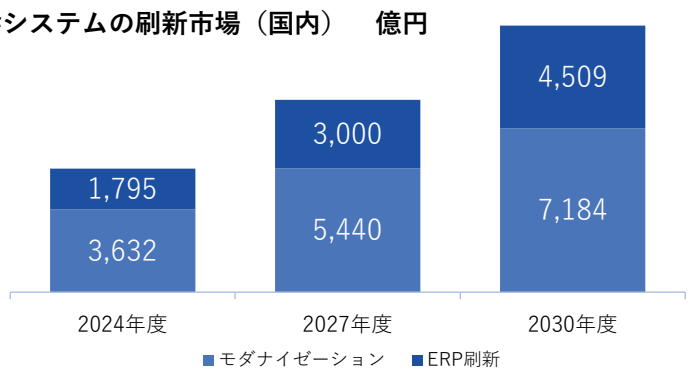
市場性：刷新の需要が拡大する

刷新市場の拡大（2024→2030年度）
5,427億円→1兆1,693億円。
2027年度以降は業務の見直しを伴う再構築が中心（富士キメラ総研）

約2.2倍

製造業のERP刷新市場の成長率（2024→2030年度）

年率20.1%



注釈：
(1)継承してきた強み＝人材・技術・技能・組織力・顧客とのネットワーク・データなど、財務諸表に表れない資産（経済産業省の「知的資産」）

出所：富士キメラ総研「業種別IT投資動向／DX市場の将来展望 2026年版 DX投資編」（2026年2月、p.45・62・174・176・177・182）、JIPDEC「企業IT利活用動向調査2026」（調査協力：ITR、2026年1月調査、従業員50名以上の国内企業1,107社）をもとに当社作成。

©2026 Growth xPartners,Inc.

成長市場としての海外とその担い手

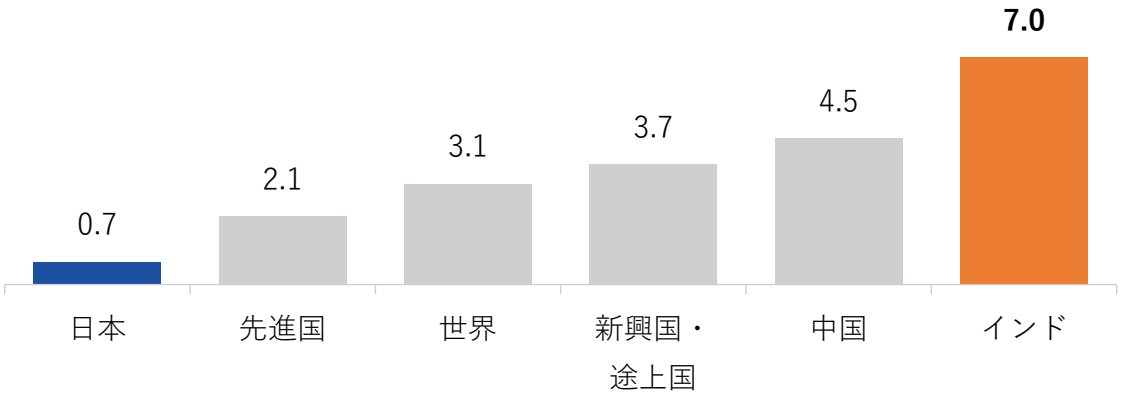
国内の生産年齢人口が減るなか、海外に機会を求める日本企業が増えており、海外拠点でDXを担う多言語の人財の需要が高まっている。

56.1%
2026年度に海外売上高の増加を見込む企業
国内売上高は47.3%。非製造業でも55.2%（JETRO）

7.0%
インドの実質GDP成長率（2026年見通し）
日本は0.7%、先進国は2.1%

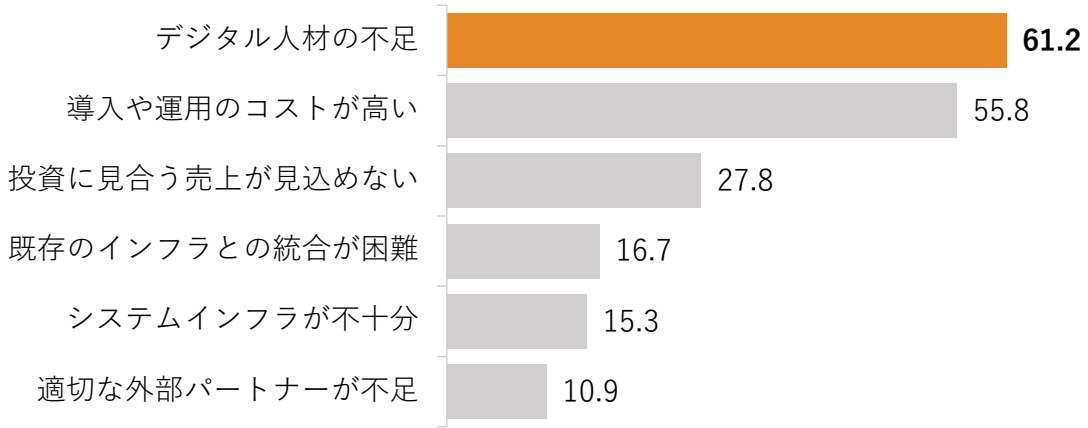
61.2%
デジタル人材の不足を課題に挙げる企業
ASEANの日系企業、デジタル導入時の課題で最多

実質GDP成長率の見通し（2026年）　%



インドは有望な事業展開先で4年連続の首位（製造業）
全業種でも事業拡大先の6位（JETRO）

デジタル技術を導入する際の課題　%（ASEANの日系企業）



高度外国人材の採用理由の上位は多言語対応（55.4%）と海外展開の営業力強化（51.5%）で、国籍より言語・営業力・専門性が重視されている

出所：IMF「世界経済見通し（WEO）」（2026年10月）、国際協力銀行「わが国企業の海外事業展開に関する調査報告－2025年度海外直接投資アンケート調査結果（第37回）－」（2025年12月、製造業541社）、JETRO「2025年度 日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査（第24回）」（2026年3月、3,369社。海外売上高は輸出または海外進出を行う2,921社、高度外国人材の採用理由は1,080社）、JETRO「2025年度 海外進出日系企業実態調査（アジア・オセアニア編）」（2025年11月、ASEANの日系企業2,695社）をもとに当社作成

©2026 Growth xPartners,Inc.

目次

01. 会社概要

02. 市場環境

03. 中期経営計画2030 Medium-Term Plan 2030

- 指針と全体像
- ビジネスモデルと強み
- 成長戦略
- インオーガニック：事業創出
- 人財戦略
- 数値計画と資本政策

04. 事業等のリスク

©2026 Growth xPartners,Inc.

中期経営計画2030の全体像

顧客の事業価値創造を 構想 実装 展開 のサイクルで先導し、顧客企業の「変わる力」を担うパートナーとなる

2026年までの姿

売上高50億円
東証グロース市場上場

- 顧客の事業に伴走し事業価値を創出する
- 顧客の“現場”に深く入り込み ハンズオンでDX支援を実施

2030年までの目標

売上高100億円
営業利益率20%達成

- 継承してきた強みをAI時代の競争力に変える
- 顧客の事業と組織・人が育ち、AI時代の変革を自走し動かし続ける

中長期的な目標

Group Mission

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

- プライム市場区分への変更を目指す

©2026 Growth xPartners,Inc.

中期経営計画2030の全体像

売上の半分以上を占める実装の既存事業（インテグレーション・プロダクト）を土台にAIで生産性を高めて伸ばし、
コンサルティング事業で経営層からの入口を、マネージドエンジニアリング事業で国内外の現場までの範囲を加える計画としている。

一気通貫の新事業区分

構想	実装	展開
最重点領域	生産性改革	事業化・強化
コンサルティング事業	インテグレーション事業 プロダクト事業	マネージド エンジニアリング事業

3つの成長戦略

構想

Strategic Pillar 1
コンサルティング事業を新たな柱とする

実装

Strategic Pillar 2
顧客業務の中核をAIで変える

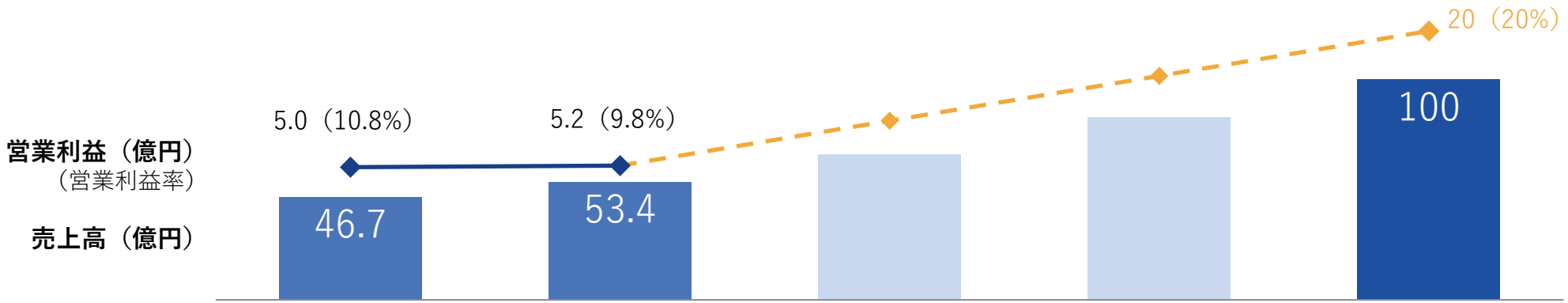
展開

Strategic Pillar 3
グローバル・ローカルの現場でDXを成果に変え続ける

©2026 Growth xPartners,Inc.

中期経営計画2030の業績目標

2030年8月期の目標は、売上高100億円・営業利益率20%とし、将来的にはプライム市場への市場区分変更を目指す。



	事業モデル転換フェーズ		本格的な成長フェーズ			
	26/8期 実績	27/8期 予想	28/8期	29/8期	30/8期 目標	年平均成長率（26/8期→30/8期）
売上高	**46.7億円**	**53.4億円**	—	—	**100億円**	+21%
うちオーガニック（既存事業）	—	—	**30/8期 目標設定の前提** AIの活用と価値ベースの収益モデルの効果は時期と水準が不確実なため、レンジで設定		**70〜90億円**	+11〜18%
うちインオーガニック（海外事業・M&A・新規事業など）	—	—			**30〜10億円**	—
営業利益	**5.0億円**	**5.2億円**			**20億円**	+41%
営業利益率	**10.8%**	**9.8%**			**20%**	—

©2026 Growth xPartners,Inc.

目次

01. 会社概要

02. 市場環境

03. 中期経営計画2030 Medium-Term Plan 2030

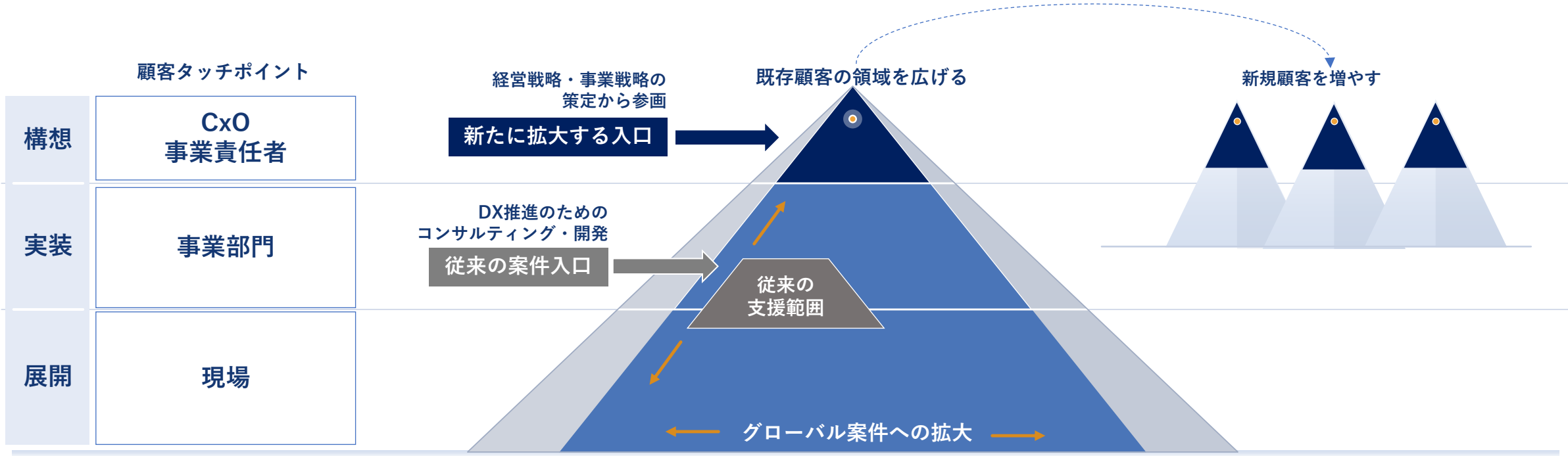
- 指針と全体像
- ビジネスモデルと強み
- 成長戦略
- インオーガニック：事業創出
- 人財戦略
- 数値計画と資本政策

04. 事業等のリスク

©2026 Growth xPartners,Inc.

事業拡大の仕組み

AI発展により、求められる価値が構想を起点に広がる中、経営層を入口とした事業拡大を加え既存顧客で任される範囲を広げることを成長の主軸とする。



1社当たりの取引額

年間取引額1億円以上の顧客数　6社 → **15社**

出島型会社数　2社 → **4社**

×

顧客数

エンタープライズ顧客数　26社 → **40社**

=

売上

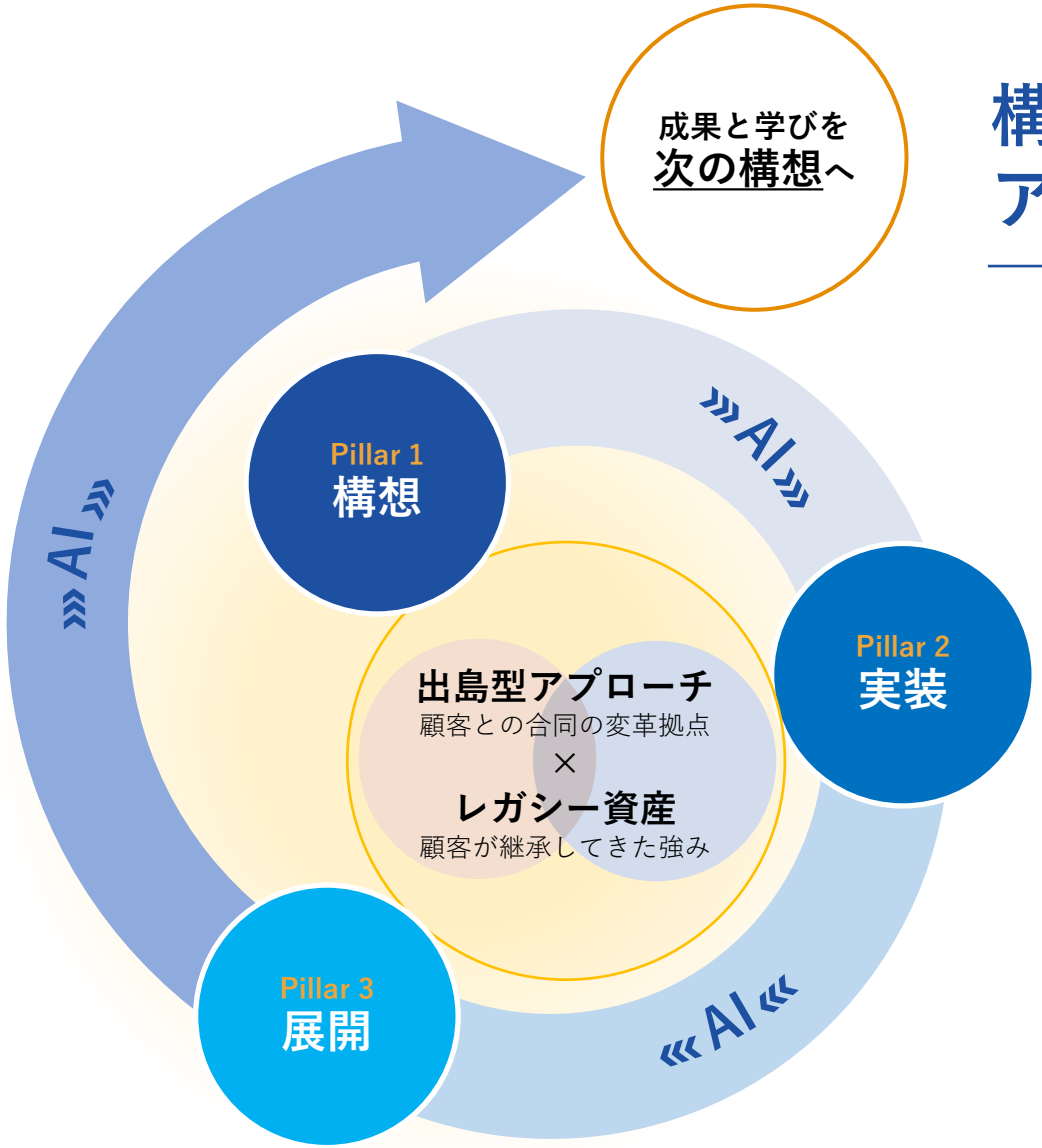
2030年8月期に目指す姿

売上高 **100億円**

©2026 Growth xPartners,Inc.

GROWTH xPARTNERS

AI時代におけるGxPグループのシナジーを生かしたビジネスモデル



構想・実装・展開のサイクルを アジリティ高く実践する

競争優位性

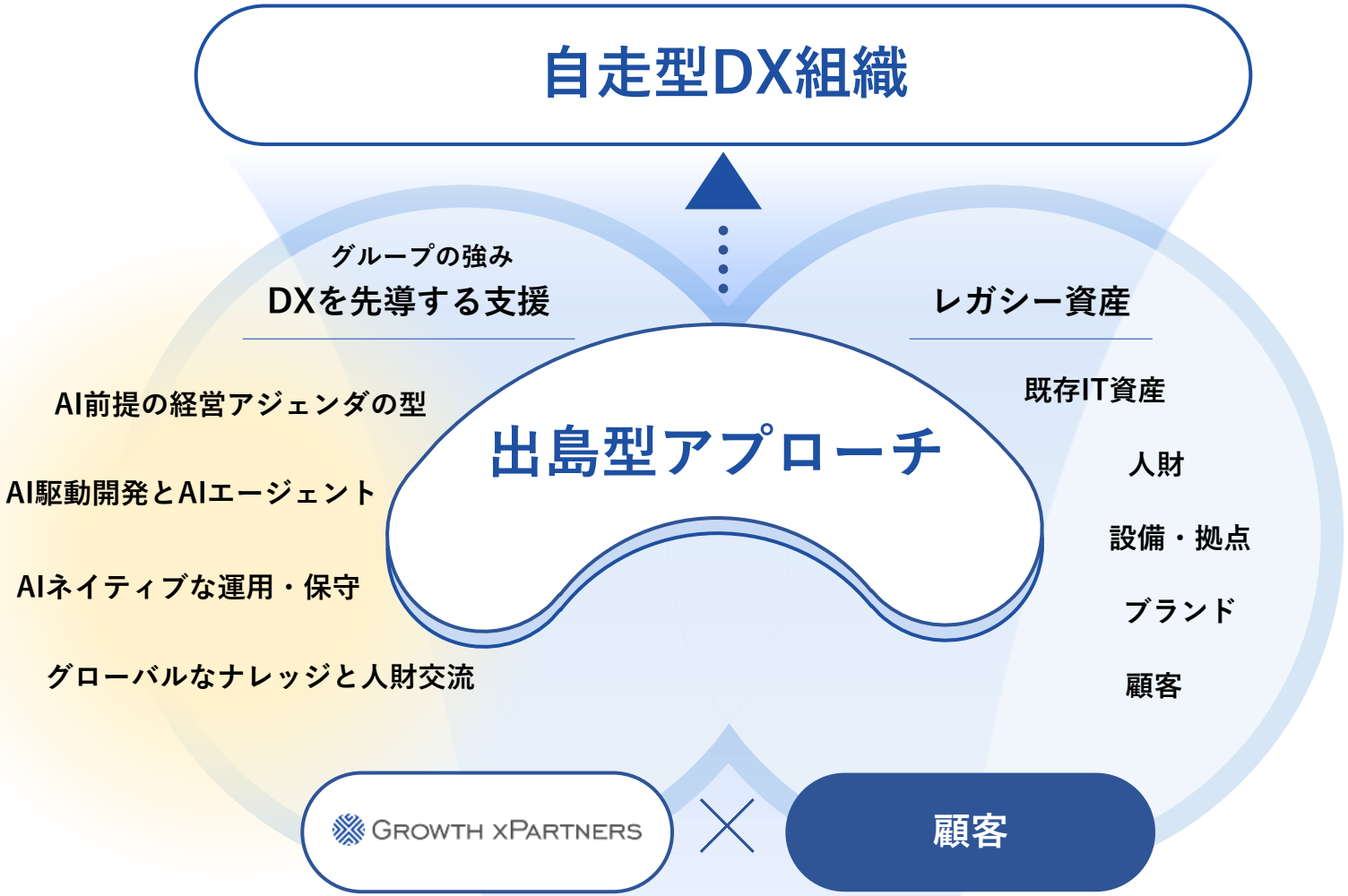
- **顧客の自走を目標に、積み重ねてきた信頼関係**
  （7年以上続く顧客が売上の62%）
- **レガシー資産を持つエンタープライズ顧客での実績**
  （売上の約8割がエンタープライズ顧客から）
- **構想から海外を含めた現場展開までアジリティ高く実践する仕組み**
  （出島型の共同運営会社、グループ各社の一気通貫の体制、海外出身人財24.6%）

7年以上続く顧客＝2019年8月期以前から取引のある顧客（2026年8月期の売上高に占める比率）。

©2026 Growth xPartners,Inc.

継承してきた強みとAIを活かす出島型アプローチ

顧客と合同チームで変革の拠点を共同運営し、小さく速く成果を出し、顧客の「変わる力」を高める。



共同運営会社の実績とKPI

2026年8月期　2社

- ニプロデジタルテクノロジーズ（ニプログループ）
- IM Digital Lab（三越伊勢丹グループ）

2030年までに＋2社

＋2社

出島型アプローチとは…

既存の組織や枠組みのもとでは、本質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、迅速で大胆な取り組みを進めていこうという試み

©2026 Growth xPartners,Inc.

GxPグループのポジショニング

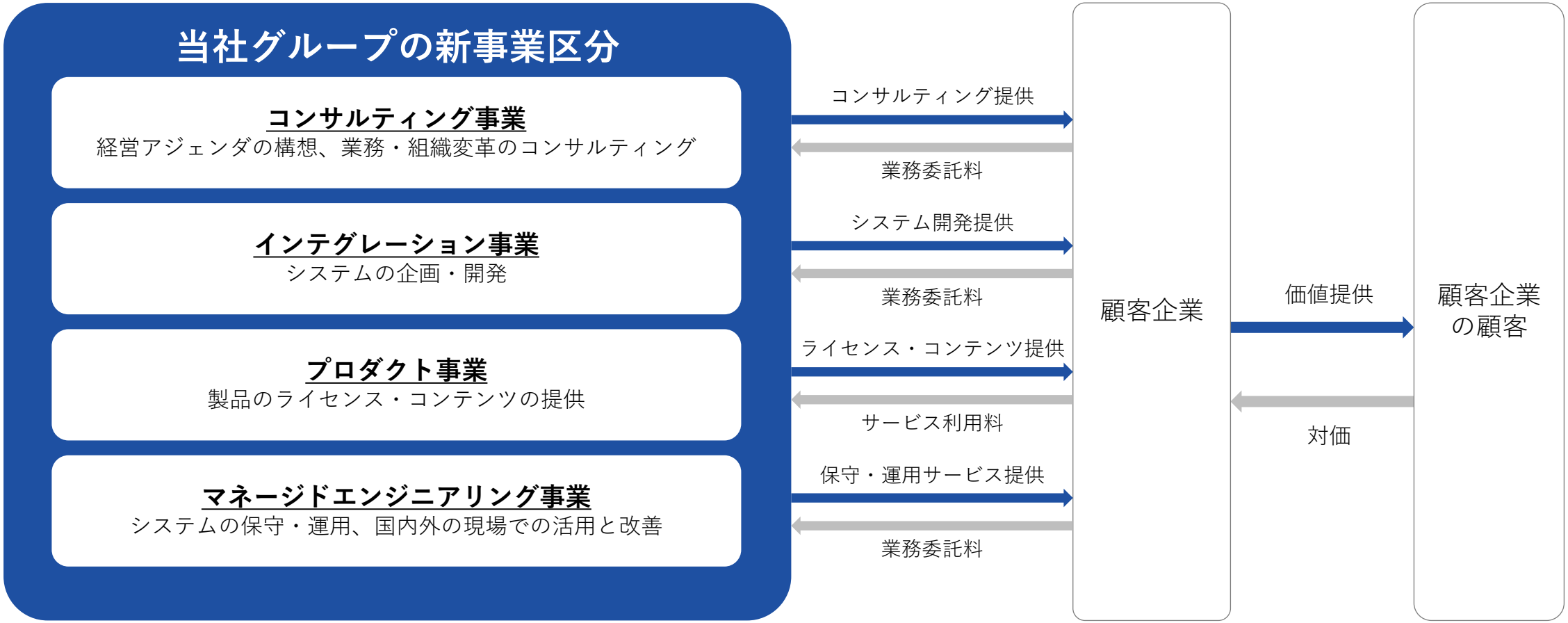
AIで戦略策定や開発の代替・効率化が進む中、経営判断に関与し、構想から展開まで一貫して担うことを差別化要因とする。



©2026 Growth xPartners,Inc.

事業の収益構造

新事業区分における当社の事業の収益構造は下記の通り。



主な費用: コンサルタントとエンジニアの人件費、外注費
今後の変化: 提供価値で価格を決める契約を増やし、AIで開発の工程を効率化する

©2026 Growth xPartners,Inc.

目次

01. 会社概要

02. 市場環境

03. 中期経営計画2030 Medium-Term Plan 2030

- 指針と全体像
- ビジネスモデルと強み
- 成長戦略
- インオーガニック：事業創出
- 人財戦略
- 数値計画と資本政策

04. 事業等のリスク

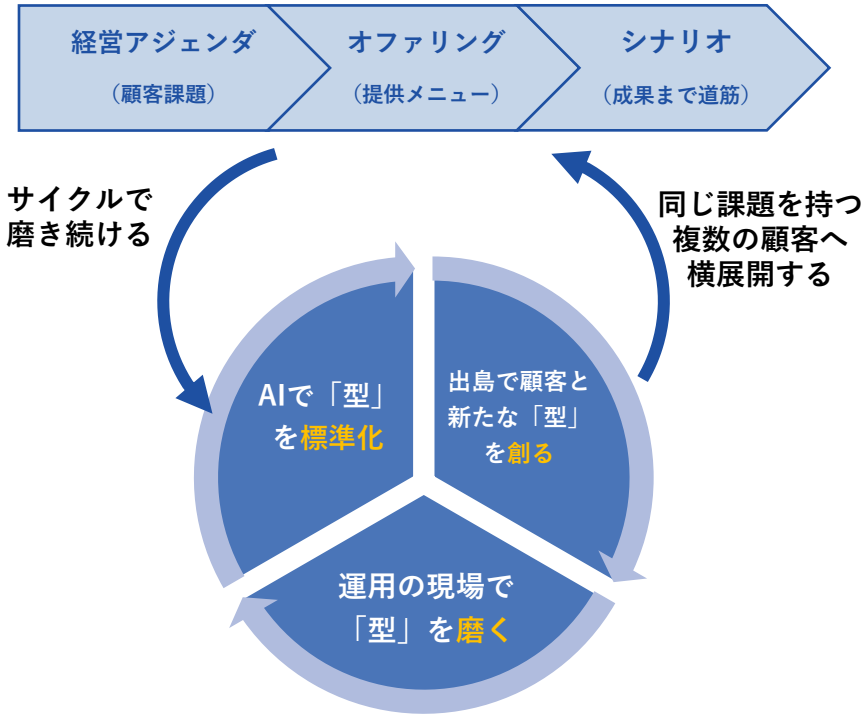
©2026 Growth xPartners,Inc.

Pillar 1: 構想　コンサルティング事業を新たな柱とする

2026年4月に設立したVXIを中心として、コンサルティング事業を新たな柱に育て、構想から実装・展開まで一気通貫で担える体制を強化する。

当社のコンサルティングスタイル

経営アジェンダの型化



経営層に届く人と人脈（経営×IT）



グループCEO
渡邉 伸一

20代から企業経営を実践。ITベンチャーの取締役としてエンタープライズ事業を手がけた後、2008年当社創業。顧客と共同運営のDX企業2社で取締役も務め、顧客の経営層と同じ目線で事業変革を議論している。



VXI代表
井出 昌浩

NECで約100人の戦略コンサルティング組織を2年強で約600人に拡大・育成。CIO・CDO経験者の顧問ネットワークで、経営層との接点をつくる。



Graat代表
鈴木 雄介

2008年、当社創業に参画し、大企業のアジャイル開発とDX組織づくりを率いてきた。日本Javaユーザーグループの会長を務めたほか、KDDIアジャイル開発センターなど5社によるJACKの代表理事を務める。

主な施策とKPI

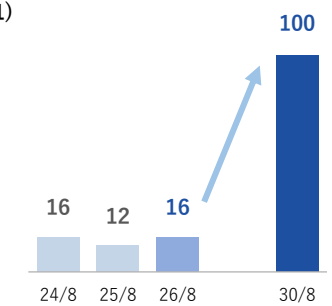
1. **コンサルチームのリソース拡大**
2. **AX経営アジェンダ型の開発・拡充**
3. **コンサルAIエージェントで提案・調査・PMOを標準化**

KPI

コンサルタント数(1)

16名 → 100名

26/8期 実績 → 30/8期 目標

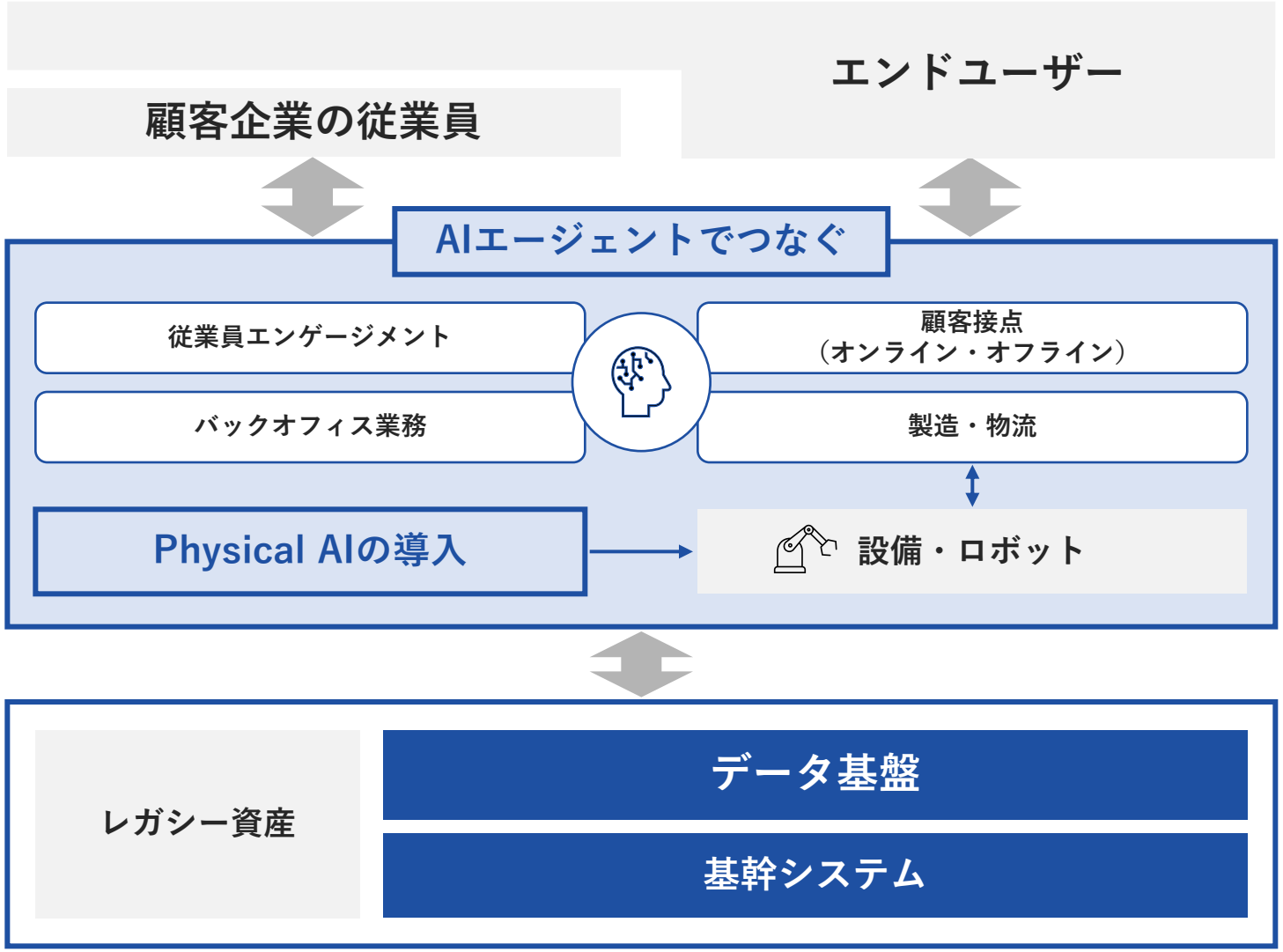


注釈：
(1)コンサルタント数＝VXI・Graatの期末の所属人数（24/8・25/8期はGraatのみ）

©2026 Growth xPartners,Inc.

Pillar 2: 実装　顧客業務の中核をAIで変える

エンタープライズ顧客の業務とシステムに向き合ってきた知見を活かし、レガシー資産の価値をAIで引き出し中核業務を変える。



主な施策とKPI

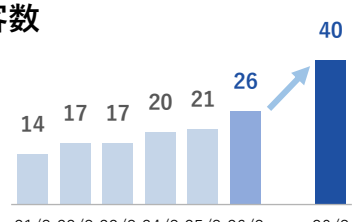
1. コンサルティング事業との連携による案件創出
2. 顧客業務・人事領域をAIで変えるプロダクトの拡充
3. AI駆動開発の標準化で生産性を革新

KPI

エンタープライズ顧客数

26社 → 40社

26/8期 実績 → 30/8期 目標



©2026 Growth xPartners,Inc.

Pillar 3: 展開　グローバル・ローカルの現場でDXを成果に変え続ける

DXの成果は、業務が現場に根づくかで決まる。医療施設や工場など国内外の現場への展開を担ってきた実績と、海外出身人財の厚みを活かし、国内各地から海外拠点まで現場の活用と改善を担う事業を一層拡大する。

海外展開の事例
（顧客のDXソリューション展開先）
約100か国
約10,000現場
約10万機器



日本（国内各地の現場）



医療施設・建設現場など
国内各地の現場

24時間・多言語の体制拡充

日本（海外出身人財 多言語体制） → インド（GIN） → 米州・欧州 案件に合わせて体制を整備

主な施策とKPI

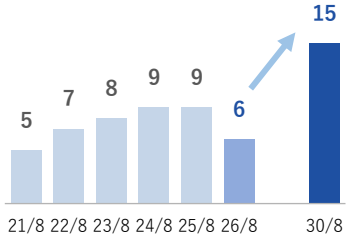
1. 24時間・多言語の体制拡充
2. 他社システムの巻き取りと定着・改善への拡大
3. AIネイティブなサポート基盤

KPI

年間取引額1億円以上の顧客数

6社 → 15社

26/8期 実績 → 30/8期 目標



年間取引額＝当社グループとの年間の取引額（グループは1社）。出所：当社の顧客別の集計（2026年9月26日時点）。GINの人数は2026年8月末と2030年3月期の計画

©2026 Growth xPartners,Inc.

目次

01. 会社概要

02. 市場環境

03. 中期経営計画2030 Medium-Term Plan 2030

- 指針と全体像
- ビジネスモデルと強み
- 成長戦略
- インオーガニック：事業創出
- 人財戦略
- 数値計画と資本政策

04. 事業等のリスク

©2026 Growth xPartners,Inc.

インドの成長市場での事業創出

インド子会社、GxP Technologies India（以下、GIN）は、自社ソフトウェアと現地のフィールドサービスで、拡大するインドの半導体・ヘルスケア市場に参入し、成長を見込む。

GINの目標

2030年3月期の年商
10億円

2030年3月期の体制
200名



1 半導体
- 急拡大する半導体市場へ -

市場
政府の支援で半導体製造案件の承認が進む。
10件・投資総額1.6兆ルピー（2025年12月時点）

事例 装置メーカーのインド進出を現地で担う

半導体装置メーカー → GINGEM（通信・制御ソフト）＋フィールドサービス → 半導体工場

拡大先
インドで建設が進む工場と装置の立ち上げ・運用へ

2 ヘルスケア
- 非感染性疾患で拡大するヘルスケア市場へ -

市場
医療機器市場は約110億ドル
→2030年に約500億ドルへ（政府目標）

事例 在宅患者と医療従事者をつなぐ「SH3」

在宅の患者 → SH3 バイタル・服薬などを一元管理 → 医療従事者

拡大先
2027年から本格展開。
日系ヘルスケア企業の他サービスとも協業。

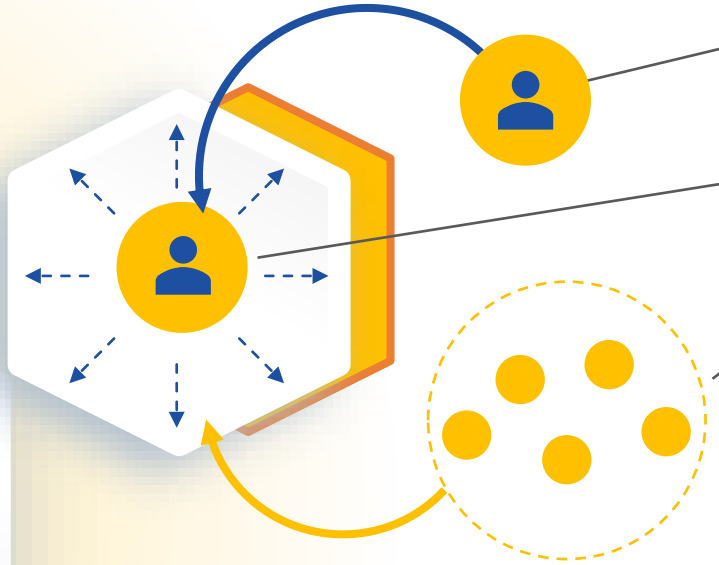
出所：インド政府報道情報局（PIB）「India Semiconductor Mission 2.0」（2026年2月7日）、インド政府「National Medical Devices Policy 2023」（2023年4月）、ICMR・PHFI・IHME「India: Health of the Nation's States」（2017年）をもとに当社作成。
GEMは半導体製造装置と工場のシステムの通信に関する業界標準規格。

©2026 Growth xPartners,Inc.

新規事業創出モデル

通常のM&Aに加え、核となる経営人財を迎えて事業を拡大するという当社独自の成長モデルを、今後も繰り返し展開していく。





新たな経営人財を迎える

▼

迎えた人財を核として事業を創る

▼

迎えた人財を引力として新たな人財を獲得する

▼

中核事業として事業を拡大する

直近の例

	会社	加わった事業の内容
価値研	社会価値変革研究所（VXI） 2026年4月設立	AIを前提とした経営・事業変革
GxP TECHNOLOGIES INDIA	GxP Technologies India（GIN） 2025年4月設立	海外の成長市場での事業展開

©2026 Growth xPartners,Inc.

目次

01. 会社概要

02. 市場環境

03. 中期経営計画2030 Medium-Term Plan 2030

- 指針と全体像
- ビジネスモデルと強み
- 成長戦略
- インオーガニック：事業創出
- 人財戦略
- 数値計画と資本政策

04. 事業等のリスク

©2026 Growth xPartners,Inc.

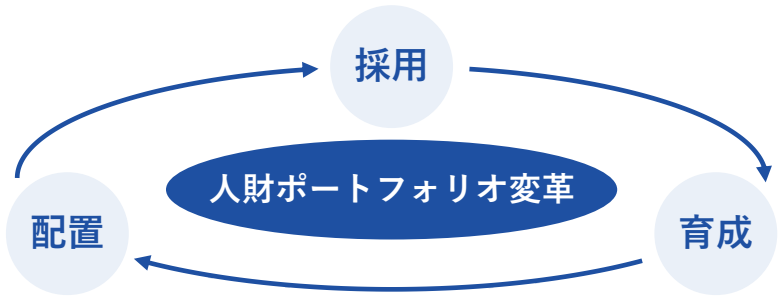
人財戦略の全体像｜3つの成長戦略と連動する人財戦略

人財の成長を、事業の成長へ。“先導する人財”へポートフォリオを変革する

GxP 3C Spirit
変革と価値創造を牽引する人財

Challenge	Commitment	Culture
変革に挑む	やり切る	新たな価値を生む

Pillar 1｜構想	Pillar 2｜実装	Pillar 3｜展開
コンサルティング事業を新たな柱とする	顧客業務の中核をAIで変える	グローバル・ローカルの現場でDXを成果に変え続ける
求める人財	求める人財	求める人財
戦略・AXコンサルタント	**プロジェクト推進人財(1)**	**世界に対応できるグローバル人財**
経営層と変革を構想する	AIを顧客価値に換える	国内外の現場で成果を出す



構想・実装・展開を担う人財の比重を高める

採用	必要な人財・能力を明確にし、計画的に迎える
育成	職種転換と選抜育成で、職域とグローバル対応力を広げる
配置	事業と適性に合わせて配置を見直し。後継者計画も進める

目指す成果

一人当たり付加価値の向上

営業利益率
20%
2030年8月期 目標

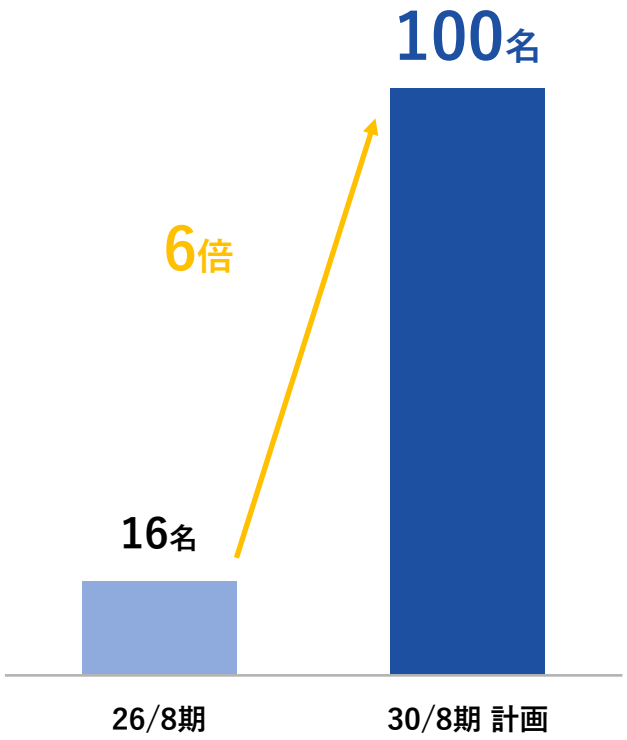
注釈：
(1)本資料において「プロジェクト推進人財」とは、プロジェクトマネージャーおよびアカウントマネージャーの総称を指す。

©2026 Growth xPartners,Inc.

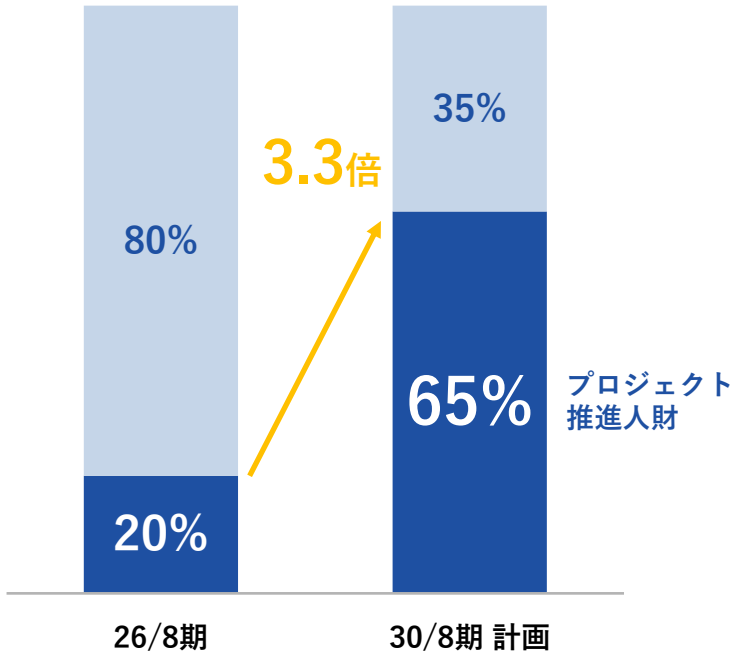
人財の現状と2030年の目標

採用と育成への投資を加速し、技術専門職が中心の人財の構成を、顧客と合意して案件を進める人財が厚い構成に変えていく。

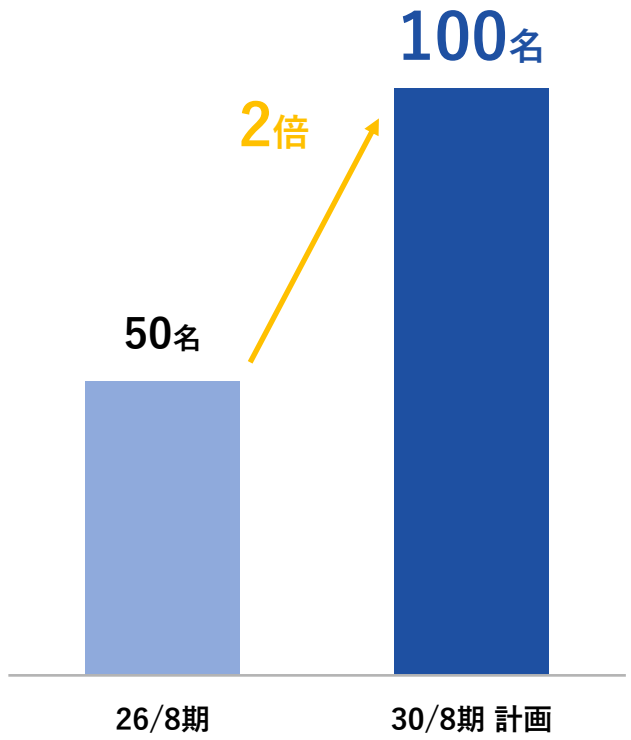
Pillar 1｜構想　コンサルタント数



Pillar 2｜実装　プロジェクト推進人財比率



Pillar 3｜展開　海外出身人財数



採用と育成への投資を加速し、2030年に向けて人財ポートフォリオの変革を実現する

出所：当社の人員データ（2026年8月末時点）をもとに当社作成。26/8期は実績、30/8期は計画（既存事業のオーガニック成長が前提。GxP Technologies Indiaを含まない）。

©2026 Growth xPartners,Inc.

目次

01. 会社概要
02. 市場環境
03. 中期経営計画2030 Medium-Term Plan 2030
- 指針と全体像
- ビジネスモデルと強み
- 成長戦略
- インオーガニック：事業創出
- 人財戦略
- 数値計画と資本政策

04. 事業等のリスク

©2026 Growth xPartners,Inc.

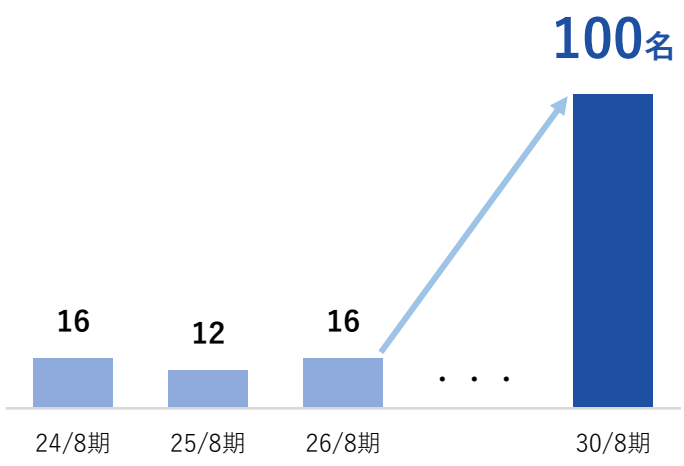
2030年8月期に向けたKPI

目標

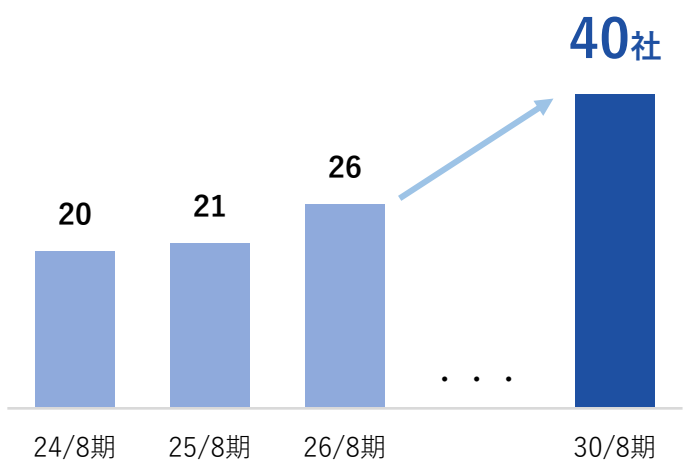
- 売上高 100 億円
- 営業利益率 20 %

KPI

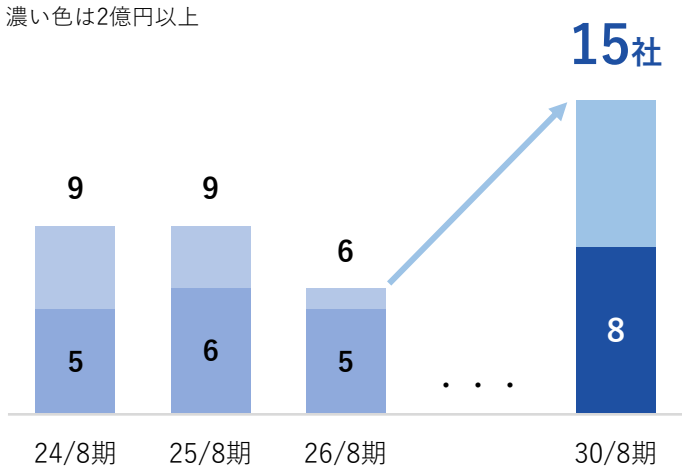
Pillar 1｜構想
コンサルタント数(1)



Pillar 2｜実装
エンタープライズ顧客数(2)



Pillar 3｜展開
年間取引額1億円以上の顧客数



出島型会社数(3)

30/8期 目標
4社

26/8期 実績
- ニプロデジタルテクノロジーズ
- IM Digital Lab

30/8期までに加える
- 新規 ＋2社

注釈：
(1)コンサルタント数＝VXIとGraatの期末の所属人数（24/8・25/8期はGraatのみ）。
(2)エンタープライズ顧客＝売上高1,000億円以上・創業50年以上で、年間取引額（当社グループとの年間の取引額。グループ会社は合算）が500万円以上の企業。
(3)出島型会社数＝顧客との共同運営会社の数。
出所：2026年8月期 通期決算説明資料、当社の顧客別の集計（2026年9月26日時点）、当社の計画・試算。

©2026 Growth xPartners,Inc.

キャピタル・アロケーションの基本方針

成長投資を最優先とし、戦略的資金と必要手元流動性を確保したうえで、なお生じる余資は株主還元に充てる方針。

キャッシュ・アウト（配分の優先順位）

1 成長投資
人財・技術基盤・研究開発への投資、M&A・出資・提携

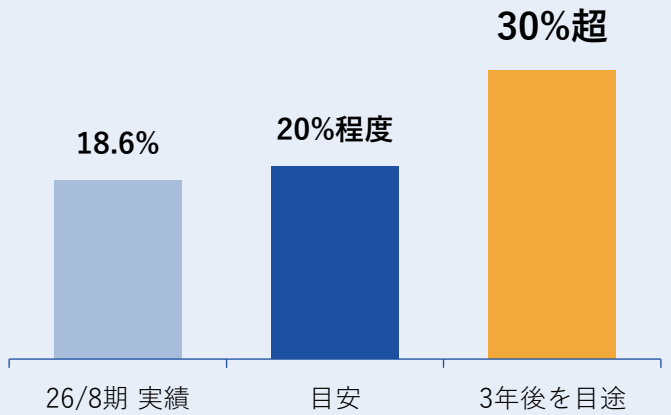
2 戦略的資金・手元資金
機動的な投資機会に備えて確保

3 株主還元
DOE2.0%を下限に安定配当、余資は自己株式取得等で還元

株主還元方針

DOE（純資産配当率）
2.0%
安定配当の下限の目安

配当性向（連結）
20%程度



成長投資の進捗や業績等を踏まえ、**3年後を目途に30%超への引き上げ**を検討する

注意：
対象期間は2027年8月期～2030年8月期。M&A・出資は案件ごとに投資判断を行い、時期と規模を事前に確定できないため、金額と配分の比率は示していない。

©2026 Growth xPartners,Inc.

開示区分の変更と従来の区分との対応

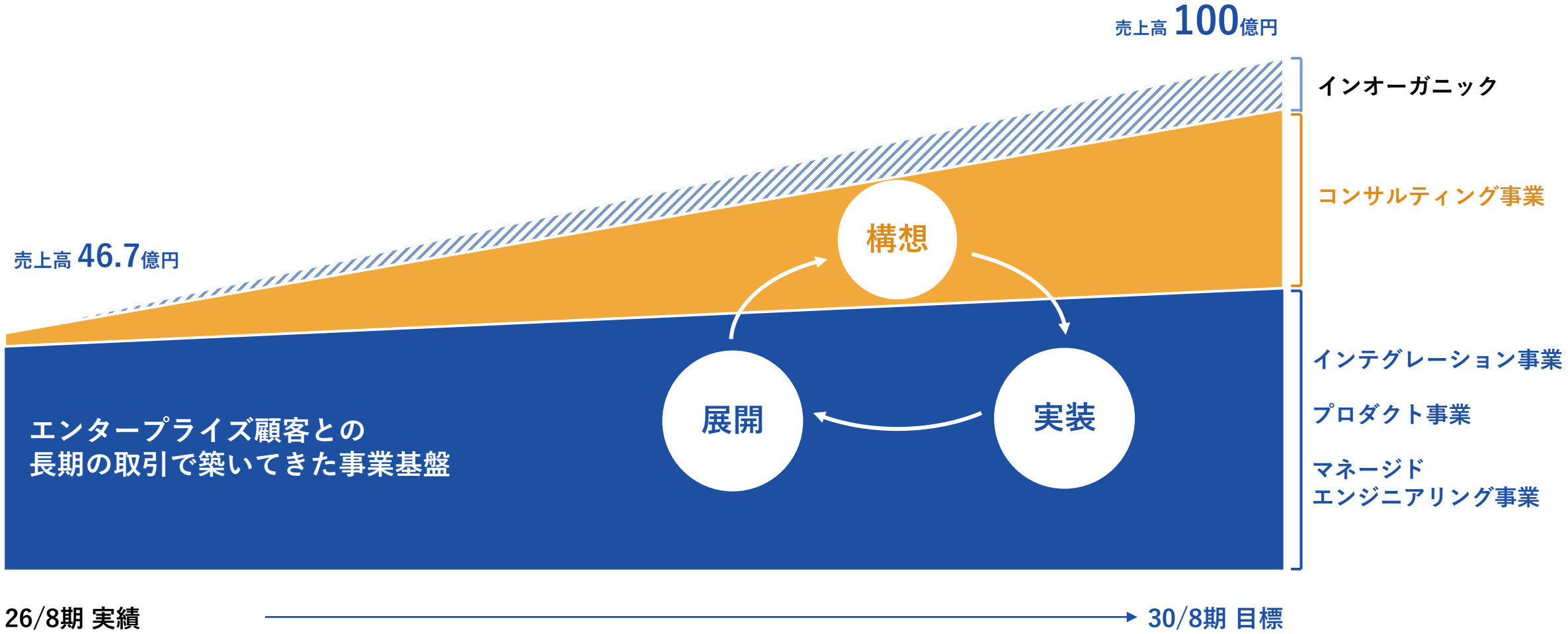
中期経営計画2030からは、構想・実装・展開の3つの戦略軸で再編した事業区分でビジネスを展開する。

従来の区分	構想	実装		展開
DX推進支援事業	コンサルティング	システム企画・開発		システム導入展開 運用保守
DX支援プロダクト・サービス事業			製品の販売・サービス	
デジタルサービス共創事業	顧客とともにデジタルサービスを共創（レベニューシェア等）			
中期経営計画の成長戦略に合わせて再編	▼	▼	▼	▼
4つの新事業区分	コンサルティング事業	インテグレーション事業	プロダクト事業	マネージドエンジニアリング事業

©2026 Growth xPartners,Inc.

まとめ｜成長戦略サマリー

エンタープライズ顧客との長期の取引で築いてきた事業基盤を活かすコンサルティング事業を確立し、
構想フェーズの強化により実装・展開事業を成長させる。



注意：
上記図は、概念図であり、層の厚みは事業別の正確な売上高を示すものではない。

©2026 Growth xPartners,Inc.

目次

01. 会社概要
02. 市場環境
03. 中期経営計画2030
04. 事業等のリスク Risk Factors

©2026 Growth xPartners,Inc.

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、顧客企業に対するコンサルティング、ソフトウェア開発及び運用等を行っており、高度な専門知識や経験を有する人財の確保、定着及び育成が不可欠であります。特に、コンサルティング領域の拡大やAIをはじめとする技術革新への対応に必要な人財の確保・育成が進まない場合や、優秀な人財の流出が生じた場合には、事業展開の制約や競争力の低下等を通じて、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。また、必要な外部パートナーを確保できない場合や、その依存度が過度に高まった場合には、品質・採算管理や社内への技術・ノウハウの蓄積に支障が生じる可能性があります。

[対応策]
当社グループは、事業戦略に応じて採用職種及び採用規模の適正化を図るとともに、コンサルティング領域を中心として、高度な専門性や豊富な経験を有する人財の中途採用を強化しております。また、AI活用能力や顧客企業の経営・業務課題に対する提案能力の向上等を通じて、事業環境の変化に対応できる人財の育成に取り組んでおります。さらに、適切な評価・報酬制度の運用、キャリア形成の支援、多様な働き方や福利厚生制度の充実等により、優秀な人財の定着及び継続的な能力開発を図ってまいります。

② 技術革新		
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]
当社グループが属する情報サービス産業では、AIをはじめとする技術革新が急速に進んでおり、顧客企業が求めるサービスの内容や提供手法、競争環境が変化しております。特にAIについては、今後、企業の経営・業務課題の解決や事業変革への活用が広がり、情報サービス産業における重要性が一層高まると見込まれます。当社グループが、こうした技術革新や顧客ニーズの変化に対応したコンサルティング能力やサービス提供体制の強化を十分に進められない場合には、提案力や提供サービスの競争力が低下し、受注機会の減少や収益性の悪化等を通じて、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、AX（AIの活用を前提とした企業・事業の変革）を今後の成長に向けた重要な事業領域と位置付け、グループ各社が有する経営・業務コンサルティング、システムインテグレーション及びデータ活用等の専門性を組み合わせることにより、顧客企業の変革構想の策定から業務プロセスの再設計、システム開発、変革施策の定着に至るまで、一貫した支援能力の強化に取り組んでおります。また、既存IT資産の分析・可視化にAIを活用し、システム刷新の構想策定や実行を支援するAI駆動モダナイゼーションの取り組みを推進するなど、技術革新を顧客企業の事業価値向上につなげるサービスの高度化を図っております。さらに、顧客案件を通じて培った知見や変革手法の体系化、グループ内での共有及びコンサルティング人財の育成を進めることで、継続的な競争力の維持・強化に取り組んでおります。

注釈：第19期有価証券報告書の事業等のリスクのうち、リスク評価スコア（影響度×発生頻度、各5段階）が8以上の重点リスクを掲載している。発生頻度は、2（発生しにくい）が数年に1回程度、3（中程度）が1年に1回は発生する水準を指す。

©2026 Growth xPartners,Inc.

事業等のリスク

③ 情報セキュリティ		
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、事業活動を通じて顧客企業の戦略や事業方針等の機密情報に接する場合があります。また、当社グループが開発・運用するシステムにおいても、顧客企業の機密情報を取り扱う場合があります。不正アクセス、サイバー攻撃、人的過誤等により、情報漏洩やシステムの停止等が発生した場合には、損害賠償請求、信用の低下、取引の停止等を通じて、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。また、AIやクラウドサービス等の利用に際しては、情報の取扱いやサービス提供事業者のセキュリティ管理状況に応じたリスクにも留意する必要があります。

[対応策]
当社グループは、役職員及び外注先等との秘密保持契約の締結、情報管理に関する各種規程の整備、当社及び主要子会社における情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）認証の取得等により、情報セキュリティ管理体制を整備・運用しております。また、不正アクセス等に対する技術的対策を実施するとともに、セキュリティ脅威に関する情報の収集・共有を行っております。AIやクラウドサービス等の利用については、情報の機密性に応じた利用管理を行うとともに、外部サービスの利用状況やセキュリティに関する情報の把握を通じて、リスクの低減及びインシデント発生時の迅速な対応に取り組んでおります。

④ 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]
当社グループは、顧客企業に対するコンサルティング、ソフトウェア開発及び運用等を行っております。これらの業務において、顧客企業との認識の相違、要件や仕様の変更、作業工数の見積りの誤り、成果物の品質上の問題等が生じた場合には、追加費用の発生による採算悪化、顧客企業からの損害賠償請求、信用の低下等を通じて、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。また、AIを活用した業務の拡大に伴い、AIの出力内容の誤り等に起因する品質上の問題が発生する可能性があります。

[対応策]
当社グループは、顧客企業との十分な協議による要求事項の明確化や、契約前のリスクの洗い出し、適切な進捗・品質・採算管理等により、問題の発生防止に努めております。また、一定の基準に該当する案件については、取締役等が参加する案件会議による受注前のレビューや月次の進捗確認を実施するとともに、重要な問題が発生した場合には、利益計画の見直しや取締役会への報告等を行う管理体制を整備しております。AIの利用については、ガイドラインの整備及び組織的な管理体制の構築を進め、AIの技術的特性を踏まえた適切な利用と品質管理手法の継続的な改善に取り組んでおります。

©2026 Growth xPartners,Inc.

事業等のリスク

⑤ 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、事業領域の拡大や新規事業の展開、グループ経営の複雑化に対応するため、内部統制及び内部管理体制の適切な整備・運用が重要であると認識しております。事業規模や組織体制の変化に対して管理体制の整備が十分に追いつかない場合には、法令・社内規程の違反、不適切な業務執行、財務報告の信頼性の低下等を招き、当社グループの信用、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、「内部統制システム構築に関する基本方針」及び各種規程に基づき、グループ全体の内部統制及び内部管理体制の整備・運用に取り組んでおります。リスク管理委員会によるリスクの評価及び管理状況の確認、コンプライアンス委員会による法令遵守の推進や教育・啓発、内部通報制度の運用、内部監査による業務の適正性の検証及び改善指導等を通じて、管理体制の有効性向上を図っております。また、事業規模や組織体制の変化に応じて、管理部門の人財・業務体制の充実及びグループ会社の管理・監督の強化を進めてまいります。

⑥ 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である渡邉伸一は、当社グループの創業者であり、設立以来、経営戦略の立案・推進や主要取引先及び事業提携先との関係構築において重要な役割を担っております。当社グループでは、持株会社体制の下で子会社への権限委譲を進めておりますが、グループ全体の経営方針の策定や重要な事業開発等において、同氏の経験、知見及び人的ネットワークに一定程度依存しております。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には、当社グループの事業展開及び経営成績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、持株会社と各子会社の役割及び権限を明確にし、各子会社の経営幹部が事業戦略の立案・推進から日常の業務執行までを主体的に担う、自律的な経営体制を構築しております。また、持株会社によるグループ全体の経営方針の共有及び経営管理を通じて、各子会社の自主性とグループとしての一体性を両立しております。こうした取り組みにより、経営幹部への権限委譲や後継人財の育成を推進し、特定人物への依存度の低減に取り組んでおります。

©2026 Growth xPartners,Inc.

事業等のリスク

⑦ 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]

当社グループは、2009年にニプロ株式会社と資本・業務提携契約を締結して以来、長年にわたる信頼関係に基づき、ニプログループから継続的に業務を受注しております。有価証券報告書の「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、当連結会計年度の連結売上高に占めるニプロデジタルテクノロジーズ株式会社及びニプロ株式会社の売上比率は、それぞれ18.2%及び5.4%となっております。このため、ニプログループの経営方針や投資計画の変更、案件の縮小・延期等により、同グループからの受注が減少した場合には、当社グループの経営成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、ニプログループとの長期的な関係を維持・発展させる一方、特定顧客への依存度の低減に向け、幅広い業界の大手企業との取引拡大を推進しております。また、コンサルティング領域の強化やAIを活用した支援領域の拡大等を通じて、既存顧客との取引の深化と顧客基盤の多様化を図っております。

注釈：その他のリスク（⑧知的財産権、⑨組織の拡大と人財の多様化、⑩海外事業展開、⑪為替変動、⑫大株主、⑬配当政策、⑭資金使途、⑮当社株式の流動性）は、有価証券報告書 第一部【企業情報】第 2 【事業の状況】 3 【事業等のリスク】をご覧ください。

©2026 Growth xPartners,Inc.

ディスクレイマー

免責事項

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もありません。

次回の開示予定

事業計画および成長可能性に関する資料のアップデートは、本決算後の2027年11月頃を目途として開示する予定です。

©2026 Growth xPartners,Inc.