



## 2025年8月期 第2四半期 決算説明資料

グロースエクスパートナーズ株式会社

グロースエクスパートナーズ株式会社

244A：東証グロース・情報・通信業

この文書は、2025年4月30日に配信されたグロースエクスパートナーズ株式会社の2025年8月期第2四半期決算説明動画の内容を書きおこしたものです。

スピーカー：

代表取締役社長・グループ CEO 渡邊伸一

皆さん、こんにちは。

グロースエキスパートナイズ株式会社 代表取締役社長・グループ CEO の渡邊伸一でございます。

これより、2025年8月期第2四半期の決算説明を行います。

当社は2008年7月に創業し、昨年2024年9月26日に東京証券取引所グロース市場に上場いたしました。

今後も、顧客企業や株主の皆様をはじめ、ステークホルダーの皆様のご期待に沿えるよう、邁進してまいりますので、引き続きよろしくお願いたします。

本説明動画の流れですが、第2四半期の業績概要についてご説明した後、主要なトピックスについてご紹介させていただきます。

また、事前に募集しておりましたご質問事項の回答についても、本説明動画と同時にQ&A集として開示しております。そちらも併せてご覧ください。

それでは宜しくお願いたします。

**連結経営成績** 営業利益は前年同期比23.3%増の380百万円を達成。前年度から引き続き堅調な事業成長を継続。

売上高

**2,444**百万円  
前年同期比+13.7%

営業利益

**380**百万円  
前年同期比+23.3%

経常利益

**393**百万円  
前年同期比+25.0%

親会社株主に帰属する当期純利益

**255**百万円  
前年同期比+26.3%

## 第2四半期ハイライト

### 顧客基盤の強化

- エンタープライズ顧客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、売上・利益とも順調に増大。
- エンタープライズ顧客数<sup>(1)</sup>は通期目標23社に対し、第2四半期末時点において16社に到達。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。

### 事業ポートフォリオの最適化

- 顧客への提供価値を一層高めるため、プロダクト構成の見直しや社内リソースの再配置を推進。
- アトランシアン社製品の販売についてリックソフト株式会社との業務提携を推進<sup>(2)</sup>。サービス提供体制を強化し当社の強みであるDX推進支援領域に注力。

### 成長戦略に基づくアクションの推進

- 顧客の海外事業展開を支援する体制を強化するため、インド Kerala州に開発子会社設立を準備<sup>(3)</sup>。海外における人財獲得および技術革新を促進。
- 国内における事業機会の創出や人財獲得を目的とした、M&Aや業務提携についても引き続き検討。

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。

(2) <https://www.gsp-group.co.jp/news/20250327-433>(3) <https://www2.jpax.co.jp/disc/244A0/140120250319597030.pdf>

©2025 GrowthPartners Incorporated. 15

はじめに、エグゼクティブサマリーです。

第2四半期は、既存のエンタープライズ顧客向けの取り組みが順調に拡大し、前年同期比で売上・利益ともに堅調に推移しております。エンタープライズ顧客数は、今期の目標23社に対し、2Q時点で16社を獲得しております。

また、第1四半期から継続して、事業ポートフォリオの見直しを進めております。

これは、販売するプロダクトの内容や、社内人財のアサインなど、一部の事業についてリソース配分などの見直しを行うものであり、この結果として収益性の向上につながっております。

この一環として、リックソフト株式会社との業務提携に関する基本合意を締結いたしました。

後ほどトピックスにて、ご紹介させていただきます。

成長戦略に基づくアクションとしては、先日発表しましたとおり、インド Kerala 州のトリバンドラムに、開発子会社を設立いたしました。こちらも後ほどご紹介いたします。

M&Aや業務提携についても、引き続き検討を進めており、適切なタイミングで情報開示いたします。

## 2. 2Q連結業績及びハイライト 業績ハイライト (PL)

2025年8月期第1四半期・第2四半期ともに、営業利益が前年同期比で増益を達成。

営業利益は、通期業績予想の達成に向けて、堅調に推移。

	2024年8月期第2四半期 実績	2025年8月期第2四半期 実績	前年同期比	2025年8月期 通期業績予想	業績予想 達成率
売上高	2,150	<b>2,444</b>	113.7%	5,030	48.6%
売上総利益	933	<b>1,117</b>	119.7%	2,295	48.7%
売上総利益率	43.4%	<b>45.7%</b>	-	45.6%	-
営業利益	309	<b>380</b>	123.3%	675	56.4%
営業利益率	14.4%	<b>15.6%</b>	-	13.4%	-
経常利益	314	<b>393</b>	125.0%	741	53.1%
経常利益率	14.6%	<b>16.1%</b>	-	14.7%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	202	<b>255</b>	126.3%	459	55.7%
当期純利益率	9.4%	<b>10.5%</b>	-	9.1%	-

単位：百万円

©2025 GrowthPartners Incorporated. 16

2Q業績のハイライトです。

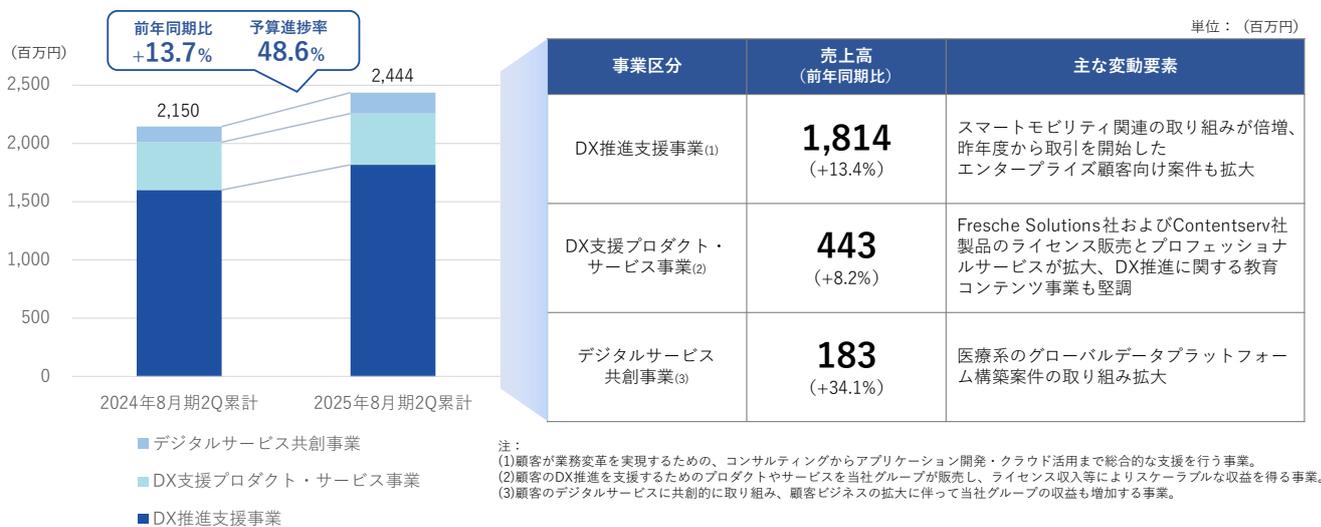
2025年8月期第2四半期における業績は、ご覧のとおり、売上・利益ともに堅調に推移しております。

売上高は、前年同期比 13.7%増の 24 億 4,400 万円、営業利益は、同じく 23.3%増の 3 億 8,000 万円、当期純利益は、同じく 26.3%増の 2 億 5,500 万円、となりました。

業績予想に対する達成率は、表に記載のとおりですが、当初計画通り 2Q 時点では、売上高は若干 50%を下回っているものの、営業利益及び経常利益は 50%を超えております。

売上高増減要因

引き続き流通・医療・スマートモビリティ・建設などの各業界におけるエンタープライズ顧客向けの取り組みが拡大。スマートモビリティ関連の取り組みが倍増したほか、昨年度から取引を開始したエンタープライズ顧客との案件も着実に拡大し、顧客基盤の強化が進展。DX支援プロダクト・サービス事業については戦略的なプロダクトポートフォリオの見直しにより、より顧客提供価値の高いプロダクトおよびサービスへのリソースシフトを実現。



続いて、事業区分ごとの売上高の内訳とその変動要因です。

DX推進支援事業は、スマートモビリティ関連の取り組みが倍増したことによって、全体を牽引したほか、既存顧客向けの案件も着実に拡大しており、堅調に推移しております。トピックスにて、スマートモビリティに関する事例について、ご紹介させていただきます。

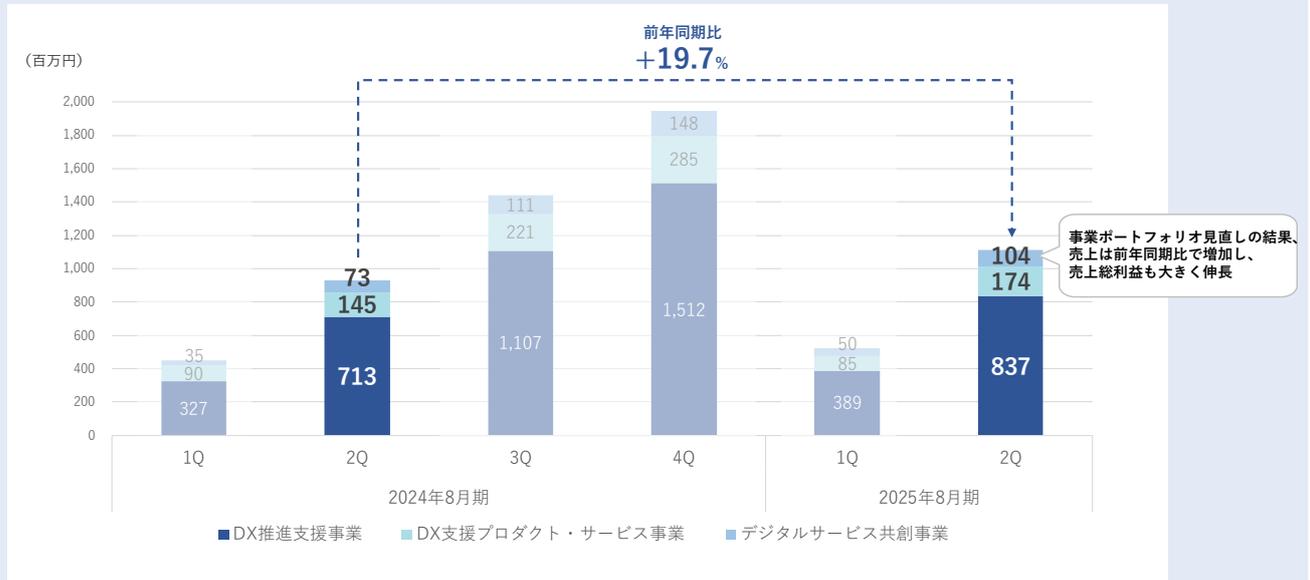
DX支援プロダクト・サービス事業については、戦略的なプロダクトポートフォリオの見直しにより、Fresche Solutions 製品及び Contentserv 製品のライセンス収入増加やプロフェッショナルサービスの拡大効果が大きく寄与したためではありますが、Q&A 集にて詳細に記載します。

デジタルサービス共創事業については、既存の継続案件が順調に拡大しております。

## 2. 2Q連結業績及びハイライト

### 売上総利益の推移（四半期累計）

全事業において売上が増加し、前年同期比+19.7%で着地。



©2025 GrowthPartners Incorporated. 18

こちらは売上総利益の四半期推移です。各四半期における累計額の推移を、グラフとして表示しております。

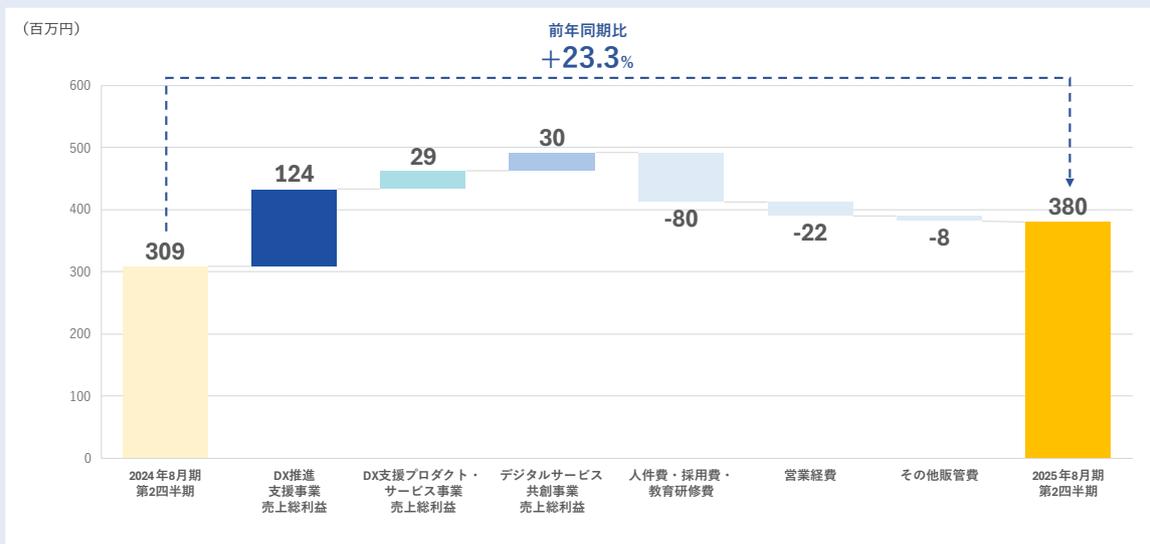
2Qにおいては、DX支援プロダクト・サービス事業が大きく伸びた他、DX推進支援事業及びデジタルサービス共創事業ともに、堅調に推移しております。

主力事業であるDX推進支援事業の増収に加え、事業ポートフォリオの見直し効果により、増益となっております。

## 営業利益の増減分析

DX推進支援事業を中心に全事業において売上が増加し、増益に貢献。

サービス提供力向上のため、人材の採用活動および育成を推進し、人件費・採用費・教育研修費が増加。



©2025 GrowthPartners Incorporated. 19

この図は、前年同期における営業利益からの増減分析を示しております。

人件費・採用費・教育研修費等、人材に関連する費用が増えておりますが、前のスライドでご説明したとおり、主力事業であるDX推進支援事業における増収効果が、営業利益の主な増加要因となっております。

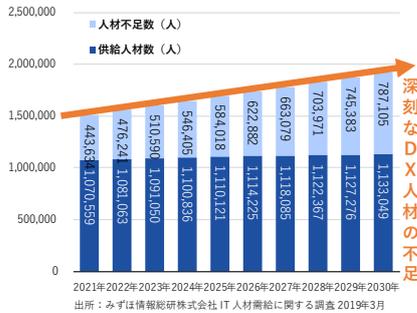
## 2. 2Q連結業績及びハイライト

### コンサルタント・エンジニア社員数と採用状況

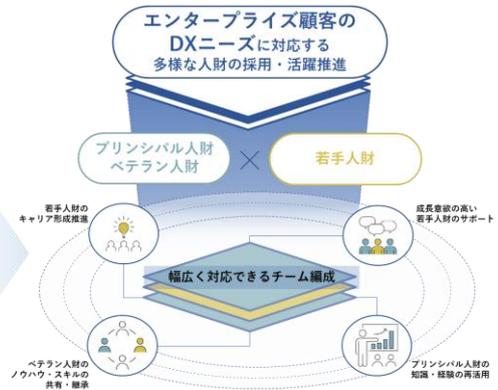
新卒・中途それぞれ約20名の採用目標に対し、4月11日時点で新卒は21名・中途は11名の採用を達成。コンサルタント・エンジニア社員数は、第2四半期末時点で191名。新卒社員の配属により約20名の増員を見込んでいる一方、組織成長に伴う一定の人材流動性および中途採用の進捗状況を踏まえ、期末時点では10~220名程度となる見通し。

順調な若手採用を背景に、重厚な経営組織やレガシーシステムに精通し、若手育成を含めチームを牽引するプリンシパル人財・ベテラン人財の獲得を強化する戦略ヘシフト。いずれも堅調に推移しており、チームの付加価値向上に寄与している。

IT人材需給に関する主な試算結果



深刻なDX人材の不足  
プリンシパル人財獲得に注力



(注) 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

©2025 GrowthPartners Incorporated. 20

人財採用の状況について、ご説明します。

コンサルタント・エンジニア社員数は2Q時点で、191名にとどまりました。これは、株式公開を経て事業ステージの変化に伴い社員の流動性が加速したこと及び中途採用の戦略変更が主な要因です。

新卒採用は、当初の計画通り21名を採用しましたが、中途採用については、IT人財にかかる労働市場での競争激化を踏まえ、採用戦略の見直しを行っております。

当社は、チームでのサービス提供を主力としていることから、チーム力の強化を重視し、若手・中堅人財の育成や、チームを牽引するリーダーシップを有するプリンシパル人財及びベテラン人財の採用に注力する方針に変更いたしました。この結果、これらの高度人財の採用が堅調に推移し、サービス提供において今後一層の付加価値向上が期待されます。

## 貸借対照表

継続的な利益計上、上場時の増資および自己株式の処分による純資産の増加、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69.4%へ向上。現預金を中心とした、流動資産も増加し、将来への成長投資の原資を確保。

単位：百万円

	2024年8月期 実績	2025年8月期第2四半期 実績	増減額	増減率
資産合計（総資産）	3,536	<b>4,301</b>	+764	+21.6%
流動資産	1,978	<b>2,738</b>	+760	+38.4%
固定資産	1,557	<b>1,562</b>	+4	+0.3%
負債合計	1,625	<b>1,317</b>	▲308	▲19.0%
流動負債	1,331	<b>1,046</b>	▲285	▲21.4%
固定負債	293	<b>270</b>	▲22	▲7.7%
純資産	1,911	<b>2,984</b>	+1,072	+56.1%
自己資本比率（%）	54.0%	<b>69.4%</b>	-	-

©2025 GrowthPartners Incorporated. 21

貸借対照表の状況です。

昨年の上場時に新株発行及び自己株式の処分によって純資産が増加、短期借入金の返済も進んでおり、自己資本比率は69.4%を達成しております。

財務の健全性が向上し、M&A・新規事業投資・人的資本への投資等、成長投資の原資を確保しております。

## 2. 2Q連結業績及びハイライト

### 2025年8月期の業績予想

堅調な需要を背景に、大手顧客を中心としたDX推進支援事業およびデジタルサービス共創事業の拡大を見込む。下期は、売上計上が第4四半期に偏る大規模案件の影響により、第3四半期の売上高の予算進捗率が75%を下回る可能性があるが、通期業績見通しに大きな影響なし。

	2024年8月期 実績	2025年8月期 通期業績予想	前期比
売上高	4,422	<b>5,030</b>	+13.8%
売上総利益	1,948	<b>2,295</b>	+17.8%
売上総利益率	44.1%	<b>45.6%</b>	-
営業利益	602	<b>675</b>	+12.1%
営業利益率	13.6%	<b>13.4%</b>	-
経常利益	611	<b>741</b>	+21.2%
経常利益率	13.8%	<b>14.7%</b>	-
親会社株主に帰属する当期純利益	417	<b>459</b>	+10.1%
当期純利益率	9.4%	<b>9.1%</b>	-

単位：百万円

©2025 GrowthPartners Incorporated. 22

最後に、今期の業績予想についてです。

既にご説明のとおり、上半期については、各利益について50%を超える進捗となりました。

下期の見通しについては、4Qに売上が偏ることを見込んでおり、3Q時点では売上高の計画への達成率が75%を下回る可能性があります。しかしながら、通期の業績見込みに変更はありません。

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

ここからは、第2四半期における主なトピックスについてご説明いたします。

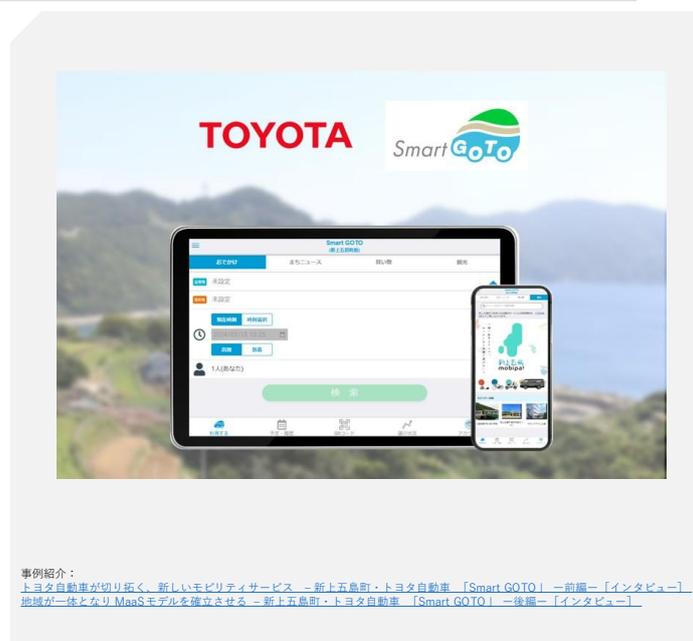
**TOYOTA** 

## 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



©2025 GrowthPartners Incorporated. 24

まず事例紹介です。

こちらは、トヨタ自動車様による、地域創生事業の一環として始動したプロジェクト「SmartGOTO」に参画し、システム開発を推進した事例でございます。

従来から取り組んでいた案件ではありましたが、この度トヨタ自動車様から掲載許可を頂き、発表に至りました。

「SmartGOTO」は、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で、長崎県五島列島にある「新上五島町（しんかみごとうちょう）」でサービスを開始しました。公共交通機関のルート検索や相乗りサービス、地域ニュースの閲覧や観光・買い物サポートなど、暮らしを豊かにする機能を組み込んでおります。

地方各地の人口減少による過疎化・高齢化によって生じる、中心部から遠隔地への移動・高齢者の外出困難など、様々な地域課題の包括的解決を目的とし、ICTを活用したモビリティサービスの構築を支援することで、持続可能な社会の実現を図るものです。

既にご説明したとおり、2Q時点において、スマートモビリティ関連の事業は、好調に推移しておりますが、引き続き資本業務提携先である豊田通商様との協業体制を強化し、トヨタグループ向けのDX支援を継続してまいります。

また、これ以外のスマートモビリティにかかる事例についても、可能な範囲で適宜公表させていただきます。

### 3. トピックス

## インド Kerala州における子会社設立に向けた合弁契約を締結

インドKerala州は、毎年多数のエンジニアを輩出しており、**優秀なコンサルタント・エンジニアの確保**が可能と見込む。また、インドと日本間の人材交流を通じ、国内外におけるグローバルDX人材の育成を一層強化。

株式会社GxPを中心とする当社グループとの協業を通じ、**主に日本企業向けのシステム開発に取り組む**。また、**AI<sup>(1)</sup>、XR<sup>(2)</sup>、Cyber-Physical Systems<sup>(3)</sup>などに関する研究開発活動**を推進。

名称	GxP Technologies India Pvt. Ltd.
所在地	Thiruvananthapuram, Kerala, India
代表者 (CEO)	Gautam Shankar
取締役	Gautam Shankar 河西 健太郎 (当社取締役 コーポレート統括本部 本部長) 和田 一洋 (当社執行役員/株式会社GxP代表取締役副社長)
事業内容	研究開発および日本企業向けのシステム開発
資本金	6,000,000 インドルピー
設立年月日	2025年5月 (予定)
出資比率	当社 67.0%、Gautam Shankar氏 33.0%



注：

(1)Artificial Intelligence (人工知能)、人間の知的活動を模倣し、学習や推論、問題解決を行う技術  
(2)Extended Reality、VR (仮想現実)、AR (拡張現実)、MR (複合現実) を含む、現実と仮想を融合させた技術  
(3)センサーやネットワークを通じて現実世界とデジタル空間を連携させ、最適な制御や意思決定を行うシステム

関連リリース：[https://www.gxp-group.co.jp/news/20250319\\_436](https://www.gxp-group.co.jp/news/20250319_436) (当社HP)

©2025 GrowthPartners Incorporated. 25

インド Kerala 州トリバンドラムに研究開発及びシステム開発子会社を新設いたしました。

当面の戦略として、優秀な人材の確保及び当社グループの顧客に対するシステム開発を提供する予定です。

一方、中長期的観点からは、単なる開発コストの削減を目的としたものではなく、優秀な人材の確保を通じて、研究開発・テクノロジーアセットの蓄積を促進することを想定しております。

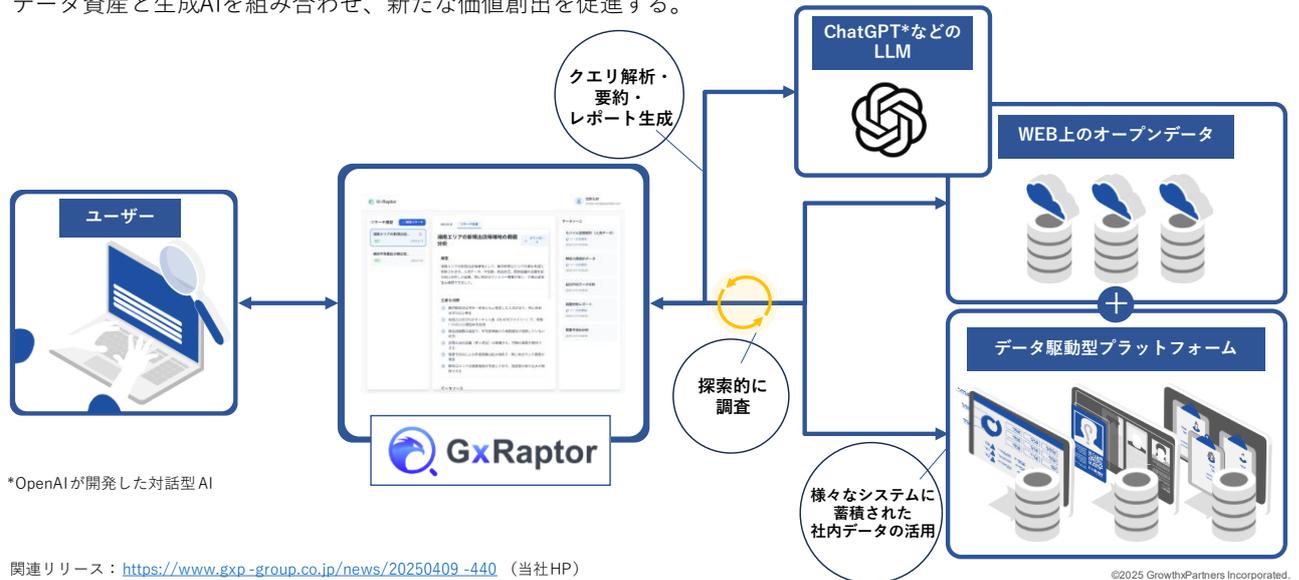
エンタープライズ顧客によるグローバルサウスを中心とした海外展開が見込まれており、現地において、支援するための体制構築も意図しております。

Kerala 州は、インド国内において教育水準が高く、治安も良好な地域です。また、地形的特性から、工場等の大規模な工業施設が少なく、その代わりとして IT 産業及びヘルスケア業界向けの投資が盛んであります。

この子会社設立に伴う、今期及び来期の業績に与える影響は軽微なものと考えております。

来期 2026 年 8 月期から、人材採用及び開発体制の構築、試験運用など順次開始する予定ですが、本格稼働し、収益貢献するのは再来期以降と予定しております。

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。本サービスの活用により、エンタープライズ企業が蓄積してきたデータ資産と生成AIを組み合わせ、新たな価値創出を促進する。



続いて、新プロダクトである GxRapter についてご紹介いたします。

顧客の社内データと一般公開されている様々なデータを統合し、生成 AI による複合調査を通じて、顧客起点の新たな価値発見を促進するプロダクトです。

“Rapter”は、ワシやタカなどの猛禽類を意味し、「狙った情報を的確かつ素早く収集する」ことをイメージしております。

GxRapter は、生成 AI が、レポート作成に必要な情報を自律的に収集・要約して、レポートを自動生成し、ユーザーの作業時間を大幅に短縮します。また、対話型の UI を導入することで、直感的な操作が可能です。

当社グループは、「データ駆動型プラットフォーム」に「GxRapter」を組み合わせることにより、生成 AI を活用した迅速かつ効率的なアクセス・収集・要約を実現し、顧客が有する膨大なレガシーIT資産の活用を促進して参ります。

## リックソフトとのアトラシアン製品に関する業務提携に基本合意

アトラシアン製品販売の一部及び導入・運用サポートについてリックソフト株式会社(以下、リックソフト)へ移管する他、当社グループが提供するDXコンサルティングメニュー等を製品販売を含む各種サービスに付帯し、付加価値向上を図る。



### ■ 提携内容

今回の業務提携に基づき、以下の取り組みを進めてまいります。

- ・ グロースエクスパートナーズのアトラシアン製品販売の一部および導入・運用サポートについてリックソフトに移管
- ・ グロースエクスパートナーズが提供するDXコンサルティングメニュー等をリックソフトが提供する製品販売を含む各種サービスに付帯し、付加価値向上を図る

アトラシアン製品の販売・導入・提案に関して、グロースエクスパートナーズはリックソフトのパートナーとして継続いたします。

関連リリース：<https://www.gxp-group.co.jp/news/20250327-439> (当社HP)

©2025 GrowthxPartners Incorporated. 27

こちらは事業ポートフォリオの見直しを目的とした業務提携になります。

当社は、アトラシアン製品の1次販売代理店機能をリックソフト社へ移管し、同製品を用いたDX推進支援・コンサルティングサービスに注力いたします。

今後、当社は2次販売代理店として一部既存顧客への販売を継続しつつ、リックソフト社と協業し、DXに関するコンサルティングからシステム開発に至る総合的なサービス体制を強化することで、更なる付加価値の向上を図ってまいります。

## Japan Agile Collaboration Kernel (JACK) 発足

KDDIアジャイル開発センター株式会社は、当社グループを含む国内のアジャイル分野を牽引する5社と、新プロジェクト「Japan Agile Collaboration Kernel (通称: JACK (ジャック))」を発足。

### ■ 以下5社による、共同プロジェクト

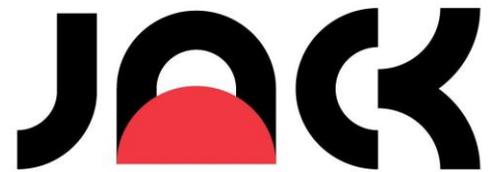
- KDDIアジャイル開発センター株式会社
- 株式会社永和システムマネジメント
- 株式会社レッドジャーニー
- クリエーションライン株式会社
- グロース・アーキテクチャ&チームズ株式会社(Graat)

DXとアジャイルの重要性が世界的に高まる中、日本国内ではDX推進やアジャイル導入が他国に比べ遅れており、多くの企業が課題を抱えています。

JACKは企業の変革を促進する場を提供し、持続的なビジネス成長を支える「共創の核」となることを目指しています。

2025年4月より順次活動開始。

当社の取締役であり、子会社Graatの代表取締役でもある鈴木雄介がJACKの代表理事を務めます。



Japan gile Collaboration Kernel

関連リリース：[「Japan Agile Collaboration Kernel \(JACK\)」発足のお知らせ](#) (PR Times)

©2025 GrowthPartners Incorporated. 28

最後のトピックスになりますが、任意団体 JACK の発足についてご説明します。

JACK は、当社子会社の Graat を含む、アジャイル分野を牽引する国内5社による共同プロジェクトです。アジャイルに関する国内 DX 課題への議論・啓蒙活動等を推進することを目的として発足いたしました。代表理事には、Graat の代表取締役である鈴木雄介が就任いたしました。

これらの活動を通じて、当社グループのプレゼンスを高め、事業拡大に寄与することを期待しております。

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

Appendix に、その他、事業説明資料・ご参考資料を併せて、掲載しております。  
当社の事業・成長戦略についてまとめておりますので、お時間ある時にご覧ください。

以上、2025年8月期第2四半期の業績及び主要なトピックスについて、ご説明いたしました。  
次回の決算説明動画は通期決算発表後の10月下旬頃を予定しております。

それでは、グロースエクスパートナーズ株式会社 2025年8月期 第2四半期決算説明を終了いたします。  
ご視聴いただき、ありがとうございました。