



2024年8月期通期決算説明 質疑応答

グロースエクスパートナーズ株式会社

1. 『事業内容』 に関するご質問一覧・質疑応答
2. 『人財採用・育成』 に関するご質問一覧・質疑応答
3. 『KPI』 に関するご質問一覧・質疑応答
4. 『IR』 に関するご質問一覧・質疑応答
5. 『その他』 に関するご質問一覧・質疑応答

最後に

決算説明資料：

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05872/1d84a6b7/7899/4301/8a6d/fcbf85055273/140120241031507978.pdf>

1. 『事業内容』に関するご質問一覧

質問一覧

- DX支援事業については、顧客維持率が高く、ストック性が高い収益構造と説明されていますが、一定期間経過し役目を終えた際には契約終了するのでしょうか。
コンサルティング業務をはじめ、競合他社との違いや特色等あれば教えてください。
- 流通、医療、スマートモビリティ、百貨店等の各業界において、支援を行っている具体的な企業名などご教示ください。また、デジタルプラットフォーム構築やアジャイルプロセス導入支援といったサービスについて、具体的な事例やユースケースがございましたら、教えてください。
- 営業体制・機能に関して、営業組織はありますか。
コンサルタント・エンジニアが営業も兼ねているということなのでしょうか。
- 過去において、売上高や利益率の実績が会社予想と乖離したことがあれば、その主な要因を教えてください。
また、そうした業績の変動リスクは縮小傾向にありますか。そのようなリスクを最小化する方策を実施していれば、その内容を教えてください。
- 売上・利益などの業績変動に季節性はありますか。

1. 『事業内容』に関する質疑応答

質問：

DX支援事業については、顧客維持率が高く、ストック性が高い収益構造と説明されていますが、一定期間経過し役目を終えた際には契約終了するのでしょうか。
コンサルティング業務をはじめ、競合他社との違いや特色等あれば教えてください。

回答：

当社の強みは、「出島型アプローチ」によるDX推進にあります。これは、顧客と当社のメンバーが合同チームを組み、組織とITの両面からDXを推進するものです。そのため、いわゆる受託開発のように、最終的な成果物を納品して終了するスタイルではありません。出島型の組織・チームでは、当社のメンバーがコンサルティング機能を有しており、プロジェクトやシステム開発案件と並行して、継続的なDX支援を提供しています。

多くの案件では、事業環境の変化や開発したサービスの活用状況を踏まえ、継続的な改善や機能の高度化、さらなる付加価値の創出を目指し、長期的に取り組むケースが一般的です。さらに、顧客のある部門での案件が完了した場合でも、その実績や築かれた信頼関係を基に、同様の課題を抱える他の部門に紹介して頂く等により、継続的なサービス提供につながっています。このようなサービス形態により、形を変えながら長期的かつ継続的にサービスを提供し続けるケースが多くなっています。

1. 『事業内容』に関する質疑応答

質問：

流通・医療・スマートモビリティ・百貨店等の各業界において、支援を行っている具体的な企業名を教えてください。また、デジタルプラットフォーム構築やアジャイルプロセス導入支援といったサービスについて、具体的な事例やユースケースについても、紹介してください。

回答：

顧客企業との守秘義務契約に基づき、個別案件の詳細については回答を控えさせていただきます。なお、今後、顧客の了承を得られた事例については、具体的な取り組み内容の公表を検討しております。一部の取り組みについては、既に開示している決算説明資料や、当社ホームページの顧客事例に掲載しておりますので、ぜひそちらもご覧ください。

1. 『事業内容』に関する質疑応答

質問：

営業体制・機能に関してですが、営業組織は設けていますか。
コンサルタント・エンジニアが営業も兼ねているということなのでしょうか。

回答：

当社グループでは、一般的な形態での営業活動に特化した組織は設けておりません。

既存顧客に対しては、出島チーム内でコンサルティングやシステム開発を進める中、コンサルタントやエンジニア社員が新たな案件の獲得も並行して行っています。

一方、新規顧客の獲得については、事業会社である株式会社GxPにおいて新設した営業推進室を中心に、マーケティング活動や他社とのアライアンス体制の構築などを推進しています。（2024年11月21日リリースを参照ください。）

1. 『事業内容』に関する質疑応答

質問：

過去において、売上高や利益率の実績が会社予想と乖離したことがあれば、その主な要因を教えてください。
また、そうした業績の変動リスクは縮小傾向にありますか。
そのようなリスクを最小化する方策を実施していれば、その内容を教えてください。

回答：

当社の過去の実績において、大きな乖離は発生しておりません。

基本的には前述のとおり、当社の主要事業は顧客との継続的な取り組みが大多数を占めていることから、業績変動リスクは比較的小さいものと考えています。主要なリスク要因として認識している事項としては、採用人数の不足や退職者数の増加が挙げられます。これらのリスク要因は、直ちに業績に重大な影響を及ぼすものではありませんが、不足人員を補うために外部委託への依存が高まることで利益率に影響を及ぼす可能性があります。これらのリスクを回避するために、リファラル採用やアルムナイ採用を含む採用活動を積極的に推進し、進捗状況を継続的にモニタリングしています。

1. 『事業内容』に関する質疑応答

質問：

売上・利益などの業績変動に季節性がありますか。

回答：

当社の事業には大きな季節性はありません。

ただし、特にDX支援プロダクト・サービス事業において、大型のライセンス販売が発生した四半期においては、他の四半期と比較して大幅な増収となる場合があります。その場合、ライセンスビジネスは仕入品の販売であるため、他の事業区分と比較して相対的に利益率が低いことから、売上高の増加と比較して利益の増加が少ない傾向があります。

目下、底堅い顧客のDXニーズを背景に、利益率の向上および安定的な業績確保を目指し、事業ポートフォリオの見直しと、それに伴う組織体制の再構築を進めています。その影響により、今期の上期は例年に比べて売上および利益の成長が比較的緩やかになる見込みです。

2. 『人財採用・育成』に関するご質問一覧

質問一覧

- 事業成長のために必要となるDX人材の確保とその育成について、今後さらに人材のリソース不足が高まるものと思われますが、事業成長スピードと人材確保/育成スピードのギャップは存在するのでしょうか？
存在するとすれば、どのように解決されていく計画でしょうか。
- なぜ退職率が低いのでしょうか。

2. 『人財採用・育成』に関する質疑応答

質問：

事業成長のために必要となるDX人材の確保とその育成について、今後さらに人材のリソース不足が高まるものと思われませんが、事業成長スピードと人材確保/育成スピードのギャップは存在するのでしょうか？
存在するとすれば、どのように解決されていく計画でしょうか。

回答：

従来事業成長のスピードに合わせた人財の確保と育成に力を入れており、大きなギャップが生じることなく対応してまいりました。

今後はステークホルダーの期待に応えるため、さらなる成長スピードの加速を目指し、人財の確保を目的としたM&A等を含む多様な施策の検討を進めてまいります。

2. 『人財採用・育成』に関する質疑応答

質問：

なぜ退職率が低いのでしょうか。

回答：

当社グループでは、社員のエンゲージメントやロイヤリティの向上を経営の重要課題と位置づけ、さまざまな施策を実施しています。経験が浅い社員であっても能力に応じて重要な案件に抜擢し、経営層を含む顧客と直接接する機会を提供するほか、自己啓発を支援するための制度（MIGAKU・GxDoJo）を整備し、意欲の高い社員にとって成長機会を得やすい環境を整えています。また、福利厚生制度を充実させ（詳細はrecruit.gxpgroup.co.jp/environment/を参照）、長く安心して働ける環境づくりに取り組んでいます。

上に挙げた以外に、経営理念・ミッション・GxP Way（www.gxp-group.co.jp/gxp-way/）等のコーポレートカルチャーの浸透をはかる活動や、社長や経営幹部と社員との距離感が近い「大家族的」な雰囲気づくりにも取り組んでいます。

これらの施策の結果、働きやすさとやりがいを両立し、低い退職率を維持していると考えています。

3. 『KPI』に関するご質問一覧

質問一覧

- コンサルタント・エンジニア社員数の増加を、御社の業績拡大の指標として捉えてよいでしょうか。
- コンサルタント・エンジニア社員一人あたり年間売上高 2,484万円が今期も維持されることを前提にすると、今期の売上計画達成のために期中平均で202名必要となる計算になりますが、今期の採用計画を教えてください。
- 将来的に海外出身人財比率40%を目指されているということですが、いつまでにどのように達成される計画でしょうか。
- 成長戦略として挙げられている、顧客の海外事業拡大に現地で伴走する取り組みの拡大について、2024年8月期実績での関連売上高と海外出身人財の割合を教えてください。今後、海外企業への支援は、計画されていますでしょうか。
- 2025年8月期計画における、各KPI（エンタープライズ顧客数、年間取引金額1億円以上顧客数、内 年間取引金額2億円以上顧客数、顧客維持率、コンサルタント・エンジニア社員数（期中平均）、コンサルタント・エンジニア社員一人あたり年間売上高、海外出身人財比率）について。
- 現在の顧客数および新規顧客獲得の進捗状況、また今後の獲得見込みについて。

3. 『KPI』に関する質疑応答

質問：

コンサルタント・エンジニア社員数の増加を、御社の業績拡大の指標として捉えてよいでしょうか。

回答：

ご理解のとおり、コンサルティングやシステム開発の基盤となるコンサルタント・エンジニア社員数の増加は、当社の業績拡大における重要な指標となっています。

3. 『KPI』に関する質疑応答

質問：

コンサルタント・エンジニア社員一人あたり年間売上高 2,484万円が今期も維持されることを前提にすると、今期の売上計画達成のために、期中平均で202名必要となる計算になりますが、今期の採用計画を教えてください。

回答：

2025年8月期におけるコンサルタント・エンジニア社員数は、期中平均で210名を計画しています。この達成に向け、新卒・中途それぞれ約20名、合計約40名の新規採用を計画しています。

3. 『KPI』に関する質疑応答

質問：

将来的に海外出身人材比率40%を目指すということですが、いつまでにどのように達成される計画でしょうか。

回答：

必ずしも特定の期限までに達成することを意図してはおりませんが、海外出身人材比率を40%に高めることを目標として、積極的な海外出身人材の新卒・中途採用に加え、海外拠点の設立等の施策を検討することにより、中長期的な視点で達成を目指してまいります。

3. 『KPI』に関する質疑応答

質問：

成長戦略として挙げられている、顧客の海外事業拡大に現地で伴走する取り組みの拡大について、2024年8月期実績での関連売上高と海外出身人財の割合を教えてください。また今後、海外企業への支援は、計画されていますでしょうか。

回答：

前期に取り組みを開始したばかりであるため、現時点で個別の売上シェアの開示は行っておりません。今後のビジネス展開に応じて、開示を検討してまいります。海外出身人財比率につきましては、2024年8月期末時点で14.6%となっております。なお、海外企業への支援については、現時点では計画しておりません。

3. 『KPI』に関する質疑応答

質問：

2025年8月期における、各KPI（エンタープライズ顧客数、顧客維持率、コンサルタント・エンジニア社員一人あたり年間売上高、海外出身人財比率等）の計画値を教えてください。

回答：

エンタープライズ顧客数については2024年8月期から3社増となる23社を計画しています。顧客維持率については90%、コンサルタント・エンジニア社員1人あたり年間売上高については2400万円の維持を計画しています。

3. 『KPI』に関する質疑応答

質問：

現在の顧客数および新規顧客獲得の進捗状況、また今後の獲得見込みについて。

回答：

現在の顧客数については、決算説明資料の17ページをご参照ください。なお、今期はエンタープライズ顧客を3社程度新たに獲得する計画です。

4. 『IR』に関するご質問一覧

質問一覧

- 2025年以降の継続的な成長及び進捗を確認する上で参考になるような情報、例えば、案件数について、月次もしくは四半期での推移を、決算発表時とは別に追加的に開示する予定はありますでしょうか。
- 直近の株価動向について、今後のIRの方針含めコメント願います。

4. 『IR』に関する質疑応答

質問：

2025年以降の継続的な成長及び進捗を確認する上で参考になるような情報、例えば、案件数について、月次もしくは四半期での推移を、決算発表時とは別に追加的に開示する予定はありますでしょうか。

回答：

当社のビジネスモデルにおいては、顧客との関係深化が重要な要素ですが、案件数の推移が必ずしもその状況を適切に反映する指標ではないと考えているため、現時点では案件数の開示を予定しておりません。今後も現行のKPIを通じて当社の成長状況をお知らせするとともに、より成長の進捗状況を的確に示す指標の工夫と開示に努めてまいります。

4. 『IR』に関する質疑応答

質問：

直近の株価動向について、今後のIRの方針含めコメント願います。

回答：

株価およびその動向についての評価やコメントは控えさせていただいております。当社としては、株主および投資家の皆さまの信頼と期待にお応えするため、中長期的な視点で事業を推進し、企業価値の向上を目指してまいります。

また、IR活動においては、ステークホルダーの皆さまにお伝えすべきニュースが発生次第、適時適切に情報を開示いたします。事業内容やその進捗についてご理解いただけるよう、広報活動にも積極的に取り組んでまいりますので、引き続きご注目いただけますと幸いです。

5. 『その他』に関するご質問一覧

質問一覧

- IPO後に事業上の変化があれば教えてください。

4. 『その他』に関する質疑応答

質問：

IPO後に事業上の変化があれば教えてください。

回答：

高度な技能を持つ人財の採用が促進されたことに加え、従来お取引のなかったエンタープライズ企業からの新規問い合わせ数が増加したこと等が挙げられます。また、役職員のモチベーション向上の上でも良い効果が表れていると考えています。

最後に

今後のIR（投資家情報）、取材等のお申込み（広報・PR関連）について

今後のIR（投資家情報）、取材等のお申込み（広報・PR関連）につきましては、以下、当社ホームページ内、お問合せフォームよりご連絡をお願い申し上げます。

当社ホームページお問合せフォーム：www.gxp-group.co.jp/contact/input

当社は、ステークホルダーの皆様からの信頼と正当な評価を得るため、建設的な対話を通し、そのご意見・ご評価を経営へフィードバックすることで中長期的な企業価値の向上を目指します。

※お問合せの内容、また休業日などにより、回答に時間がかかる場合がございます。
また、内容によりましては回答できかねる場合もございますので、予めご了承ください。

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。