

2025年8月期 第1四半期決算 Q&A集

グロースエクスパートナーズ株式会社

目次

1. 『事業内容』
2. 『人員計画』
3. 『KPI』
4. 『成長戦略』
5. 『資本政策』
6. 『IR』
7. 『その他』

決算説明資料：

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05872/e93e6c26/cf9e/419c/bf45/23136b70e85d/140120250110549386.pdf>

1. 『事業内容』に関するご質問一覧

質問一覧

- DX支援プロダクト・サービス事業におけるアトラシアン社製品の売上縮小は、事業ポートフォリオの見直しのためとありますが、その背景は市場需要の減少・競合の台頭等があったのか、純粹な戦略的撤退と理解してよいでしょうか？事業規模の拡大あるいは縮小等、今後の見通しと併せてもう少し詳細に教えてください。
- 事業ポートフォリオの見直しに伴う、貴社全体の売上成長に関する中長期的な見通し、DX支援プロダクト・サービス事業の立て直しに向けた施策について教えてください。
- 競争が激化しているDX市場において、貴社のDX推進支援事業の強みや差別化ポイントは、どのような点にあるとお考えでしょうか？特に、流通、医療、スマートモビリティといった重点業界での、顧客からの評価や競争上の優位性について具体例を教えてください。
- 医療DX領域では、透析治療システムやグローバルデータプラットフォーム構築などのプロジェクトが進行中とありますが、市場シェア拡大を目指すにあたり、新たなサービス展開や海外市場進出などの具体的な計画はございますか？また、この分野が貴社の中期的な収益成長にどの程度寄与するとお考えでしょうか？
- 生成AIに関する取り組みについて教えてください。社外・社内の活用事例等あれば、それも併せて教えてほしいです。

1. 『事業内容』に関するQ&A

質問：

DX支援プロダクト・サービス事業におけるアトラシアン社製品の売上縮小は事業ポートフォリオの見直しのためとありますが、その背景は市場需要の減少・競合の台頭等があったのか、純粋な戦略的撤退と理解してよいでしょうか？事業規模の拡大あるいは縮小等今後の見通しと併せてもう少し詳細に教えてください。

回答：

収益性の向上を目的として、戦略的にプロダクト販売の構成を見直したことによるものです。

競争環境の変化を踏まえ、より高い付加価値を提供できる製品・サービスに注力するため、プロダクト構成の最適化を進めております。当社グループの強みは、単なる価格競争力ではなく、エンタープライズ顧客によるDX推進を伴走支援することにあります。当社グループが国内総代理店として強みをもつFresche社製品など、安定した収益が見込まれ、かつコンサルティングやシステム開発等、当社グループが提供する他のサービスと組み合わせることで顧客のDX推進に貢献できるプロダクトについては、今後も販売を拡大する考えです。

DX支援プロダクト・サービス事業全体の売上見通しは、今期については前期水準を維持する見通しですが、収益性の向上を伴う形で事業全体の成長を目指しております。今後も引き続き市場動向を注視しつつ、より付加価値の高いプロダクトやサービスを選定し、事業ポートフォリオを最適化しながら拡大してまいります。

1. 『事業内容』に関するQ&A

質問：

事業ポートフォリオの見直しに伴う貴社全体の売上成長に関する中長期的な見通し、DX支援プロダクト・サービス事業の立て直しに向けた施策について教えてください。

回答：

DX支援プロダクト・サービス事業においては前述のプロダクト販売構成の見直しを進めておりますが、その他に主にDX推進支援事業において高付加価値のサービス提供が可能な案件へのリソースシフトを推進しております。

上期はこれらの施策の実行・移行期間となるため、一時的な影響として売上高の伸びが鈍化し、通期業績予想の進捗率は50%をやや下回る見込みですが、計画の範囲内で推移しております。

下期から各種施策の効果が表れる他、大型案件の獲得に向けた取り組みを進めており、通期では業績予想を達成する見通しです。これらの施策を通じて、より強固な成長基盤の確立に取り組んでまいります。

1. 『事業内容』に関するQ&A

質問：

競争が激化しているDX市場において、貴社のDX推進支援事業の強みや差別化ポイントはどのような点にあるとお考えでしょうか？特に、流通、医療、スマートモビリティといった重点業界での評価や競争上の優位性について具体例を教えてください。

回答：（1 / 2）

当社グループのDX推進支援は、顧客が培ってきた強みの源泉であるレガシー資産（ITシステムだけでなく組織・データ・サプライチェーン等を含む）を活用し、組織とITの両面から伴走支援を行うことで、顧客自らが「自走型組織」へと変革できるよう支援することを強みとしております。

組織面で競争優位性の核となるのが「出島型アプローチ」です。この手法では、顧客と当社グループのメンバーが合同チームを組成し、既存の組織や枠組みから切り離れた環境のもとでDX推進を加速します。従来の業務プロセスや組織の制約に縛られない環境のもとで、当社グループのメンバーが、DX推進のための取り組みをハンズオンで支援することにより、顧客の強みを最大限に活かした変革を実現することが特長です。

1. 『事業内容』に関するQ&A

質問：

競争が激化しているDX市場において、貴社のDX推進支援事業の強みや差別化ポイントはどのような点にあるとお考えでしょうか？特に、流通、医療、スマートモビリティといった重点業界での評価や競争上の優位性について具体例を教えてください。

回答：（2 / 2）

また、技術面における競争優位性の核である「データ駆動型プラットフォーム」は、既存のレガシーシステムを大規模改修することなく、データを効率的に抽出することで、新たなシステムでの利用を可能にします。これにより、顧客のレガシー資産を活かしながら短期間かつ低コストで新たなデジタルサービスの開発・業務変革を実現します。

さらに、コンサルティングにおいては、顧客自身が本来の強みや事業価値を発見・再定義し、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するコーチングスタイルを特徴とし、単なるアドバイスに留まらず、顧客内にDX推進力を定着させ顧客自身で継続的な変革を可能にする点が、他社との大きな差別化ポイントとなっております。

こうした独自性の高いサービスを複合的に提供可能であることが、高度なDXの推進を求める各業界のエンタープライズ企業において評価され、長期的なパートナーシップの構築につながっております。なお、業界・顧客毎のご評価や具体的内容につきまして、先方から許諾を得られた事例に関しては、当社HPや各種メディアに積極的に掲載してまいります。

1. 『事業内容』に関するQ&A

質問：

医療DX領域では、透析治療システムやグローバルデータプラットフォーム構築などのプロジェクトが進行中とありますが、市場シェア拡大を目指すにあたり、新たなサービス展開や海外市場進出などの具体的な計画はございますか？また、この分野が貴社の中期的な収益成長にどの程度寄与するとお考えでしょうか？

回答：

医療DX領域は当社グループが創業以来取り組んできた分野であり、超少子高齢化社会への対応が求められる中、社会的な重要性が高まっている領域でもあることから、当社グループの中長期的な成長を支える事業領域の1つとして、今後も重点的に取り組んでまいります。

特に海外に向けては、成長市場であるグローバルサウスを中心に、日本の高度な医療技術を活用した顧客の海外事業展開が加速しており、当社グループにも一層のサービス提供能力の拡大が求められております。このような状況を背景に、今後の事業展開をふまえ、顧客との共同拠点設立等の検討を含め、オンサイトでの支援体制の確立を進めております。

こうした取り組みはいずれも顧客と共同で推進しているものであることから、内容や計画に関する開示には一定の制約がありますが、開示が可能になった段階で適宜お知らせいたします。

1. 『事業内容』に関するQ&A

質問：

生成AIに関する取り組みについて教えてください。

社外・社内の活用事例等あれば、それも併せて教えてください。

回答：

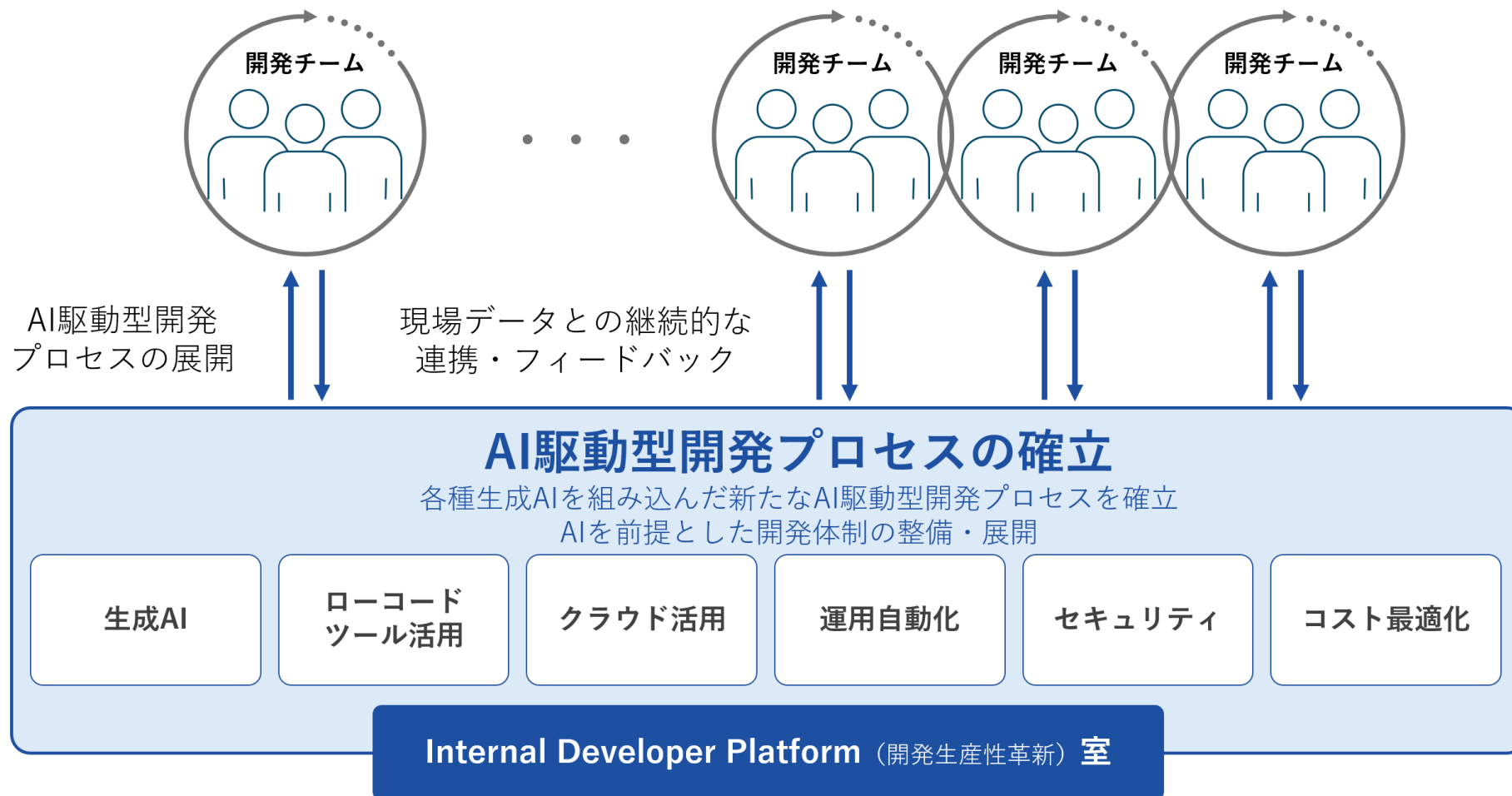
当社グループでは、顧客企業のDXを推進するために、創業以来、組織変革とIT変革を軸に取り組んでまいりました。その一環として、2010年代から、株式会社ミエルカの設立を含め、AI・機械学習に関する研究開発や人財の育成を進めてまいりました。エンタープライズ顧客向けのサービスに求められる高度なセキュリティ要件とのバランスをとりながら、実案件における生成AIの利用についても試行を重ねております。

これらの取り組みを通じ、開発生産性の向上など一定程度の効果が確認されたことから、より組織的に利用を推進するため、昨年12月に開発生産性の革新をミッションとする組織として「Internal Developer Platform室」を新設いたしました。同室を中心に、各種生成AIを前提とした新たな開発プロセスの確立を目指し、段階的に利用範囲を拡大してまいります。

また、顧客からの生成AI活用に関する相談も増加しており、当社グループにおいて導入支援等のコンサルティングを実施しております。（次ページ概要図参照。）

1. 『事業内容』に関するQ&A

顧客向けデジタルサービスの開発プロセスを高速かつ高品質化



2. 『人員計画』に関するご質問一覧

質問一覧

- グループ各社の従業員数を教えてください。
また、グループ全体では新卒・中途それぞれ20名ずつの新規採用を計画しているとのことですが、進捗状況ともし変更あればその内容を知りたいです。

2. 『人員計画』に関するQ&A

質問：

グループ各社の従業員数を教えてください。

また、グループ全体では新卒・中途それぞれ20名ずつの新規採用を計画しているとのことですが、進捗状況ともし変更あればその内容を知りたいです。

回答：

グループ子会社別の従業員数や期中における採用人数に関しては開示しておりませんが、現時点において採用計画に変更はありません。

新卒採用は内定者ベースでほぼ計画通りに進捗しております。中途採用は計画より遅延しているものの想定範囲内で推移しており、採用チャネルの拡大や採用体制の強化により計画達成に向けて取り組んでおります。また、上場による知名度向上効果もあり、プリンシパル人財・ベテラン人財などの高度人財の採用が活性化しております。

※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

3. 『KPI』に関するご質問一覧

質問一覧

- 前回のQA資料より、エンタープライズ顧客数は今期3社増（20社→23社）を計画しているとありましたが、この獲得状況を教えてください。
- 『主要KPI一覧』を四半期ごとに開示、『顧客推移』を事業セグメント別で四半期ごとに開示して頂くことを検討して頂きたいです。また、利益率やビジネスインパクトを把握するため、顧客毎にどの事業区分が大部分を占めるのか等、顧客数の推移をセグメント別に開示してほしいです。

3. 『KPI』に関するQ&A

質問：

前回のQA資料より、エンタープライズ顧客数は今期3社増（20社→23社）を計画しているとありましたが、この獲得状況を教えてください。

回答：

エンタープライズ顧客数は通期の取引金額を条件に含めて算出しておりますが、第一四半期末時点において既に15社獲得しております。事業ポートフォリオ見直しの影響により、一部の顧客との取引内容が変化する可能性があるものの、新規エンタープライズ顧客の獲得に向けて営業推進室を新設するなど、戦略的な営業活動を強化しており、計画達成に向けた取り組みを進めております。

※エンタープライズ顧客数：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。

3. 『KPI』に関するQ&A

質問：

『主要KPI一覧』を四半期ごとに開示、『顧客推移』を事業セグメント別で四半期ごとに開示して頂くことを検討して頂きたいです。また、利益率やビジネスインパクトを把握するため、顧客毎にどの事業区分が大部分を占めるのか等、顧客数の推移をセグメント別に開示してほしいです。

回答：

競争戦略上の理由や顧客との関係性に基づき、ご要望通りの対応が難しい部分がございますが、貴重なご意見として真摯に受け止め、投資家の皆様に当社の事業理解を深めていただくため、開示のあり方について慎重に検討してまいります。

なお、当社は顧客企業と協業してDX推進に取り組むビジネスモデルであることから、顧客との契約により情報開示について一定の制約がありますが、業界・顧客毎のご評価や具体的内容について先方から許諾を得られた事例に関しては、当社HPや各種メディアに積極的に掲載してまいります。

4. 『成長戦略』に関するご質問一覧

質問一覧

- 海外をメインに顧客との合併会社や共同拠点の設立等、国内地方をメインにM&A含む資本提携等、検討されているようですが、当該施策は今期の通期計画に含まれていますか。
また、具体的な進出地域・業種・投資規模等の方針について、可能な範囲で教えてください。

4. 『成長戦略』に関するQ&A

質問：

海外をメインに顧客との合併会社や共同拠点の設立等、国内地方をメインにM&A含む資本提携等、検討されているようですが、当該施策は今期の通期計画に含まれていますか。

また、具体的な進出地域・業種・投資規模等の方針について、可能な範囲で教えてください。

回答：

今期の売上計画には含まれておりません。具体的な実施時期が確定しておらず、新たな取り組みが売上や利益に寄与するタイミングが不確かであることから、調査・準備等の費用として一定のコストのみ計画に含んでおります。

具体的な進出地域や業績への影響見通しにつきましては、開示が可能になった時点で適宜お知らせいたします。

5. 『資本政策』に関するご質問一覧

質問一覧

- 自己資本比率が大幅に改善し、財務体質が強化されていますが、この余剰資本の用途について、M&Aや株主還元（配当や自社株買い）、成長分野への投資等、方針を教えてください。
- 貴社は流通株式比率が低く、グロース市場の上場維持基準を満たすための施策を検討する必要があるかと思いますが、社長自身が株式を売却する予定はありますか？その場合、時期と規模、市場への影響についてどのように考えていますか。流通株式比率の改善に向けた計画について、説明してください。

5. 『資本政策』に関するQ&A

質問：
自己資本比率が大幅に改善し、財務体質が強化されていますが、この余剰資本の用途について、M&Aや株主還元（配当や自社株買い）、成長分野への投資等、方針を教えてください。

回答：
当社グループは現在、成長過程にあると認識しており、当面は今後の業容拡大に備え一層の内部留保の充実を図り、収益力の強化や事業基盤拡大に向けた投資に充当することが、株主の皆様に対する最大の利益還元につながると考えております。内部留保金については、優秀な人財の獲得やM&Aを含む更なる事業展開への準備資金等、企業価値向上のための投資に活用する方針です。また、成長投資を優先する方針ですが、企業成長の進捗を踏まえ、株主還元の強化についても総合的に検討してまいります。

5. 『資本政策』に関するQ&A

質問：

貴社は流通株式比率が低く、グロース市場の上場維持基準を満たすための施策を検討する必要があるかと思いますが、社長自身が株式を売却する予定はありますか？その場合、時期と規模、市場への影響についてどのように考えていますか。流通株式比率の改善に向けた計画について、説明してください。

回答：

流通株式比率については、現時点ではグロース市場の上場維持基準を満たしていると認識しておりますが、基準を下回るリスクがある場合は、市場環境や経営状況を踏まえた上で、適切な対応策を検討してまいります。中長期的には、売上高および利益の安定的な成長を実現し、当社グループへの期待値を高めることで株式の売買を活性化させることが重要であると考えております。加えて、事業計画に沿った成長資金の公募増資や、ストックオプションの行使による流通株式数の増加などを勘案し、流通株式比率の向上に向けた多角的な施策を検討してまいります。

なお、渡邊氏より、現時点での株式売却は予定していないものの、流通株式比率が上場維持基準に抵触する恐れがある場合には、市場環境や企業価値への影響を十分に考慮し、自身の株式において調整する方針であるとの報告を受けております。

6. 『IR』に関するご質問一覧

質問一覧

- 直近の株価動向についてコメントをお願いします。

また、決算説明資料・HP・SNS等、見てますが、貴社の事業理解を深めるには内容が乏しいと考えています。

個人投資家には縁遠い業界なこともあり、具体的な顧客事例の紹介等、活発なIR活動・情報発信を期待します。

6. 『IR』に関するQ&A

質問：

直近の株価動向についてコメントをお願いします。

また、決算説明資料・HP・SNS等、見てますが、貴社の事業理解を深めるには内容が乏しいと考えています。個人投資家には縁遠い業界なこともあり、具体的な顧客事例の紹介等、活発なIR活動・情報発信を期待します。

回答：

株価は市場環境やさまざまな要因の影響を受けるため、個別の株価動向についての言及は控えますが、当社の事業基盤は引き続き堅調であり、今後も持続的な成長を目指してまいります。短期的な株価の動きに関わらず、中長期的な企業価値向上に向けた施策を継続して実施していく方針です。

当社グループはエンタープライズDXという事業特性上、顧客の事業変革や新規ビジネスの立ち上げといった極めて機密性の高いプロジェクトに関わることから、具体的な案件内容や進捗状況、事例等の開示には契約上一定の制約があります。しかし、投資家の皆様に当社グループの事業内容をより深くご理解いただくことの重要性を認識しており、決算説明資料等を通じて開示する情報の充実を図るとともに、顧客より許諾が得られた場合には、案件事例の発信にも取り組んでまいります。また、社内の成長戦略に基づく取り組みについても情報発信を強化し、投資家の皆様とのコミュニケーションを深めてまいります。

7. 『その他』に関するご質問一覧

質問一覧

- 貴社において持株会はありますか？また、その持株会の奨励金（%）を教えてください。
- 社長は貴社株式の貸株を行っていますか？その他、大株主の貸株状況を教えてください。
貸株を行っている場合、その目的とリスクについてどのように考えていますか？

7. 『その他』に関するQ&A

質問：

貴社において持株会はありますか？また、その持株会の奨励金（%）を教えてください。

回答：

当社グループでは従業員持株会を設けており、現在の奨励金付与率は5%です。

持株会制度につきましては、他の福利厚生施策とのバランスも考慮しながら、従業員と企業価値向上に対する意欲を共有し、エンゲージメント向上を図ることを目的に、今後奨励金付与率の変更も含め検討してまいります。

7. 『その他』に関するQ&A

質問：

社長は貴社株式の貸株を行っていますか？その他、大株主の貸株状況を教えてください。
貸株を行っている場合、その目的とリスクについてどのように考えていますか？

回答：

当社は個別の株主の貸株状況について把握しておりません。

なお、渡邊氏より、開示日現在において当社株式の貸株は実施していないとの報告を受けております。

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の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。