

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

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

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

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	〒163-0548 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	262名（2025年2月末時点） ※グループ全体（当社グループ外への出向者含む）
代表	渡邊 伸一
事業内容	エンタープライズDX事業 <ul style="list-style-type: none">• DX推進支援事業• DX支援プロダクト・サービス事業• デジタルサービス共創事業

GxPグループ



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

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す。

当社事業である『エンタープライズDX支援』とは
組織変革×IT変革による顧客事業の価値創造



1. 事業説明

エンタープライズDX支援におけるアプローチ

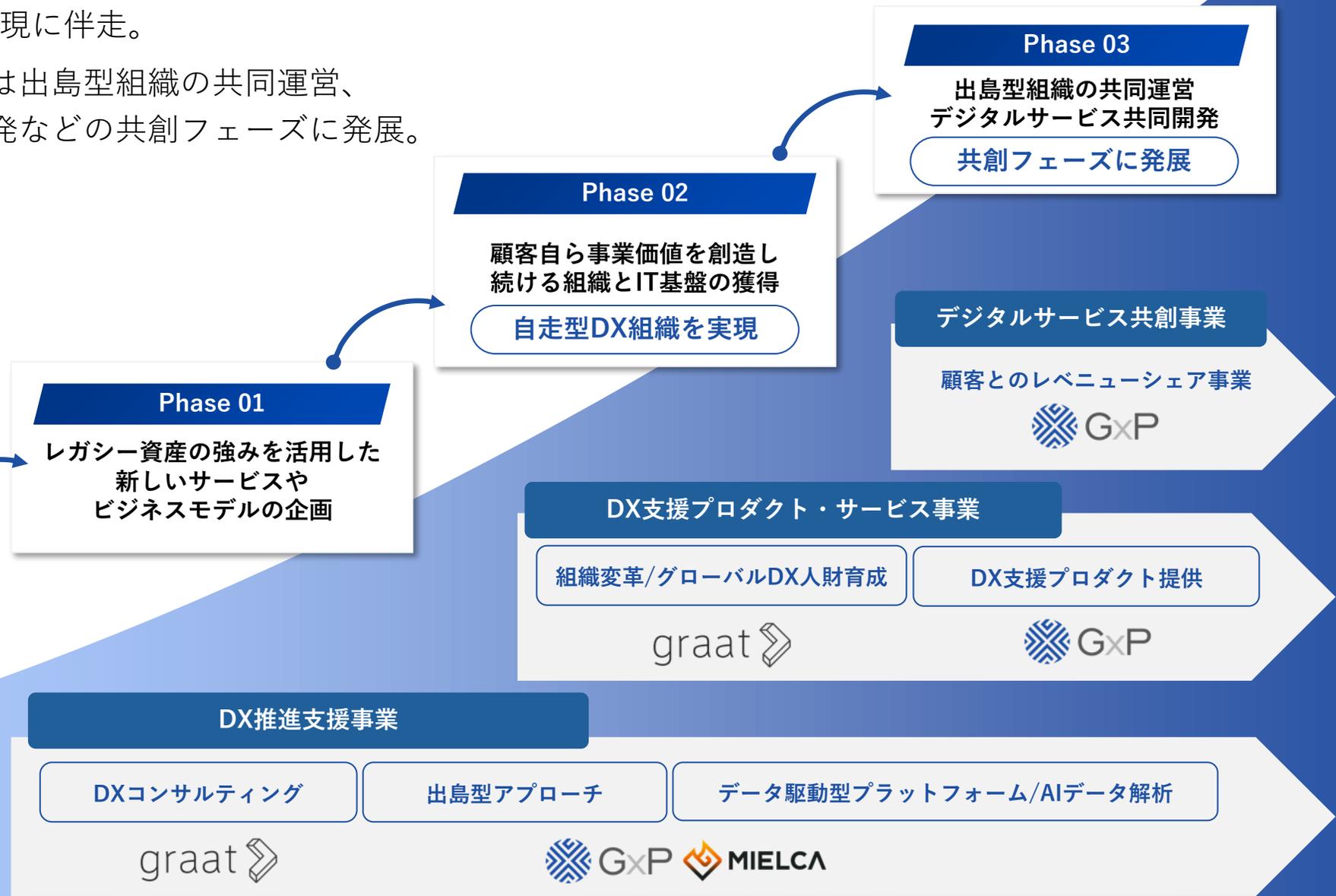
顧客の自走型DX組織の実現に伴走。

関係性が深耕した顧客とは出島型組織の共同運営、デジタルサービス共同開発などの共創フェーズに発展。

事業部門キーマンからの
新規デジタルサービスや
既存IT資産モダナイズのご相談



エンタープライズ企業が
蓄積してきた
レガシー資産



エンタープライズに求められるDX（デジタルトランスフォーメーション）とは

エンタープライズ企業では、個別業務の改善にとどまらず、新たなビジネスモデルの創出や競争優位性の確立が求められる。当社が定義する「エンタープライズDX」とは、企業が長年培ってきたレガシー資産を活用した「組織」と「IT」の変革。

エンタープライズ企業が蓄積してきたデータ／強み
レガシー資産

デジタルトランスフォーメーション

“顧客起点の価値創出”に重きをおいた
組織横断的な業務プロセスのデジタル化

デジタライゼーション

個別業務プロセスのデジタル化
Ex：ワークフローや作業の自動化／ECサイト販売 etc.

デジタイゼーション

アナログデータのデジタル化
Ex：帳簿や請求書のデータ化／電子契約や電子署名システムの導入 etc.

レガシー資産を活用した エンタープライズDXの課題

組織の課題

- エンタープライズ企業が有する本質的価値・競争優位性を活かした顧客起点の価値創出
- 専門人財の確保と育成
- 既存の枠組みによる構造的な制限と経営資源の制約

ITの課題

- 縦割りで分断されたデータの統合と組織横断的な資産への転換・活用
- 複雑化・ブラックボックス化したシステム／仕組みの可視化・データ分析
- 新たな技術へ対応する人的・財的コスト

組織変革

出島型アプローチ

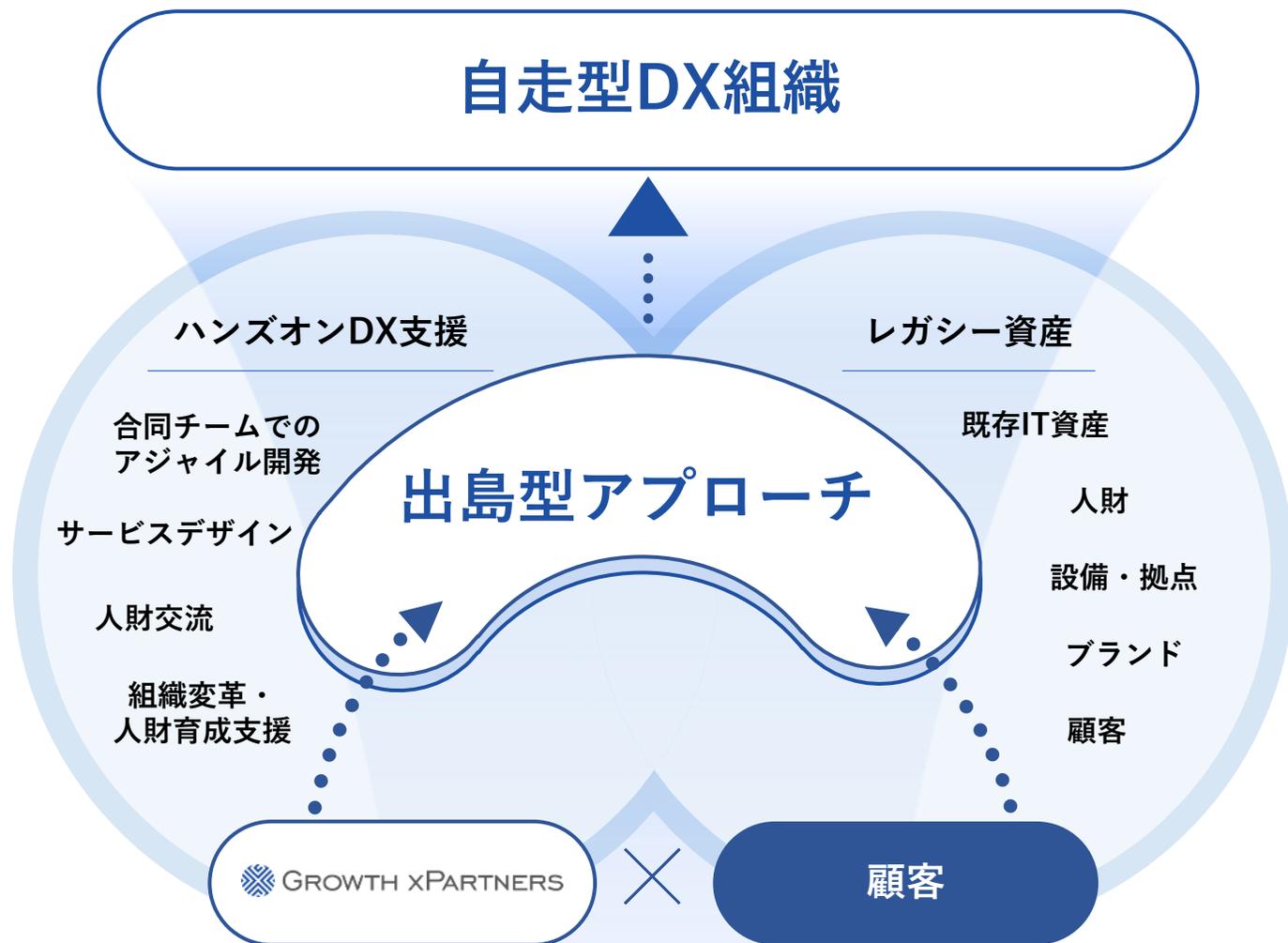
IT変革

データ駆動型プラットフォーム

×

出島型アプローチによりハンズオンでDXを実現

特定の顧客については、役員派遣や人事制度の設計などを当社と共同運営を行う「出島型アプローチ」を採用し、より顧客に深く入り込み、ハンズオンでDX支援を実施。



出島型アプローチとは...

“ 既存の組織や枠組みのもとでは、革新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れた『出島』組織を作り、迅速で大胆な取組みを進めていこうという試み ”

共同運営会社事例

 **NIPRO System Software Engineering**

ニプロシステムソフトウェアエンジニアリング株式会社



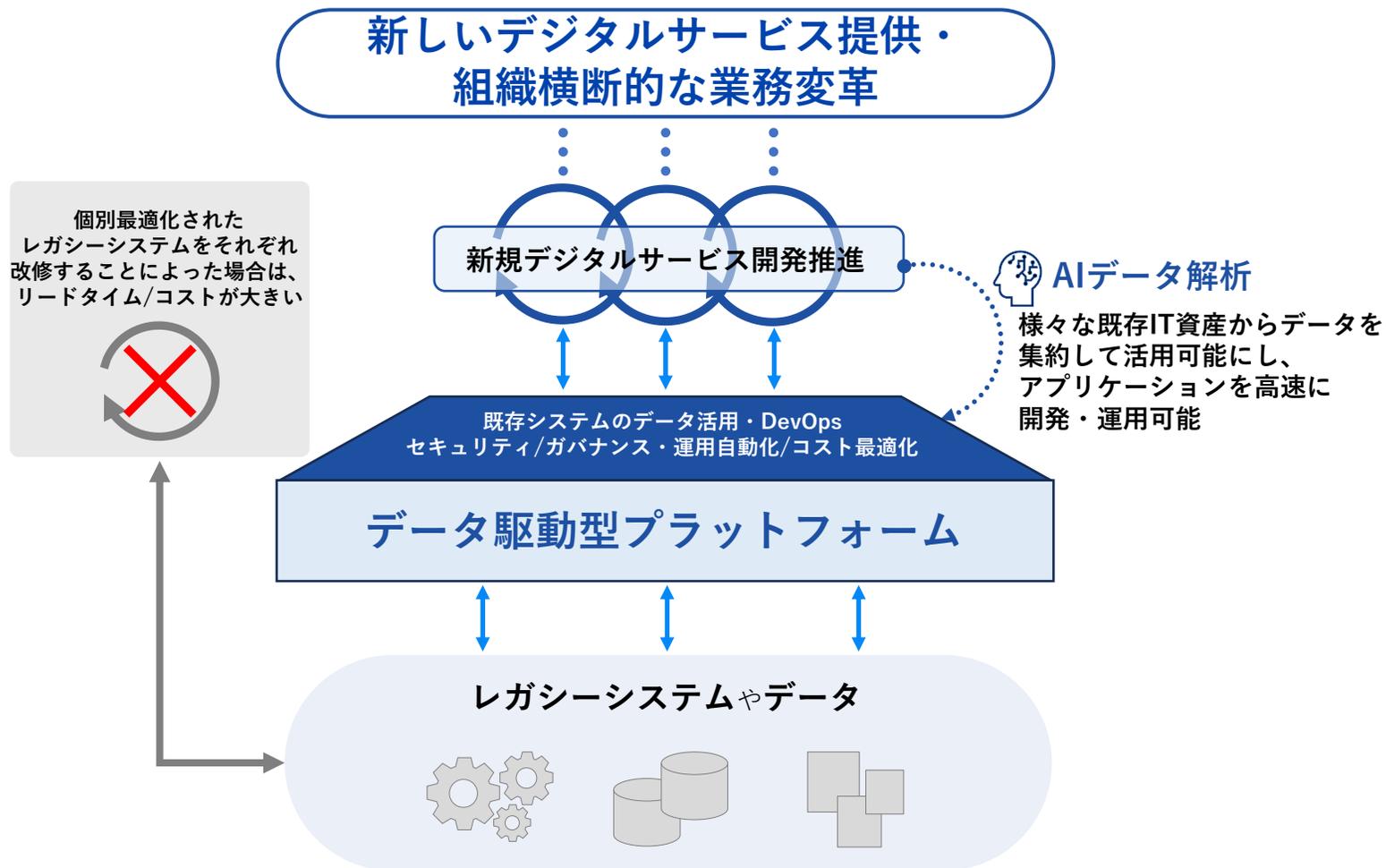
IM Digital Lab
Boost the Classic

株式会社IM Digital Lab

データ駆動型プラットフォームによる高速開発の実現

様々なレガシーIT資産からデータを集約して活用可能にし、アプリケーションを高速に開発・運用する共通基盤を「データ駆動型プラットフォーム」として提供。

顧客の新しいデジタルサービス提供や、組織横断的な業務変革を短期・低コストで実現。



顧客事例

株式会社三越伊勢丹ホールディングス
ビジネスプラットフォーム/DevOps基盤で「4倍速開発⁽¹⁾」

 三越伊勢丹ホールディングス

大成建設株式会社 X-Grab
7,000社7万人が利用する基幹システムを刷新

 **大成建設**
TAISEI
For a Lively World

注:
(1)新サービス・新機能のリリースサイクルが従来の4倍。

DX支援におけるポジショニング（一般的なITコンサルティング・大手SIerとの違い）

当社は顧客自ら事業価値を創造しつづける組織（以後「自走型DX組織」という）へ変革させるDX支援が特長。



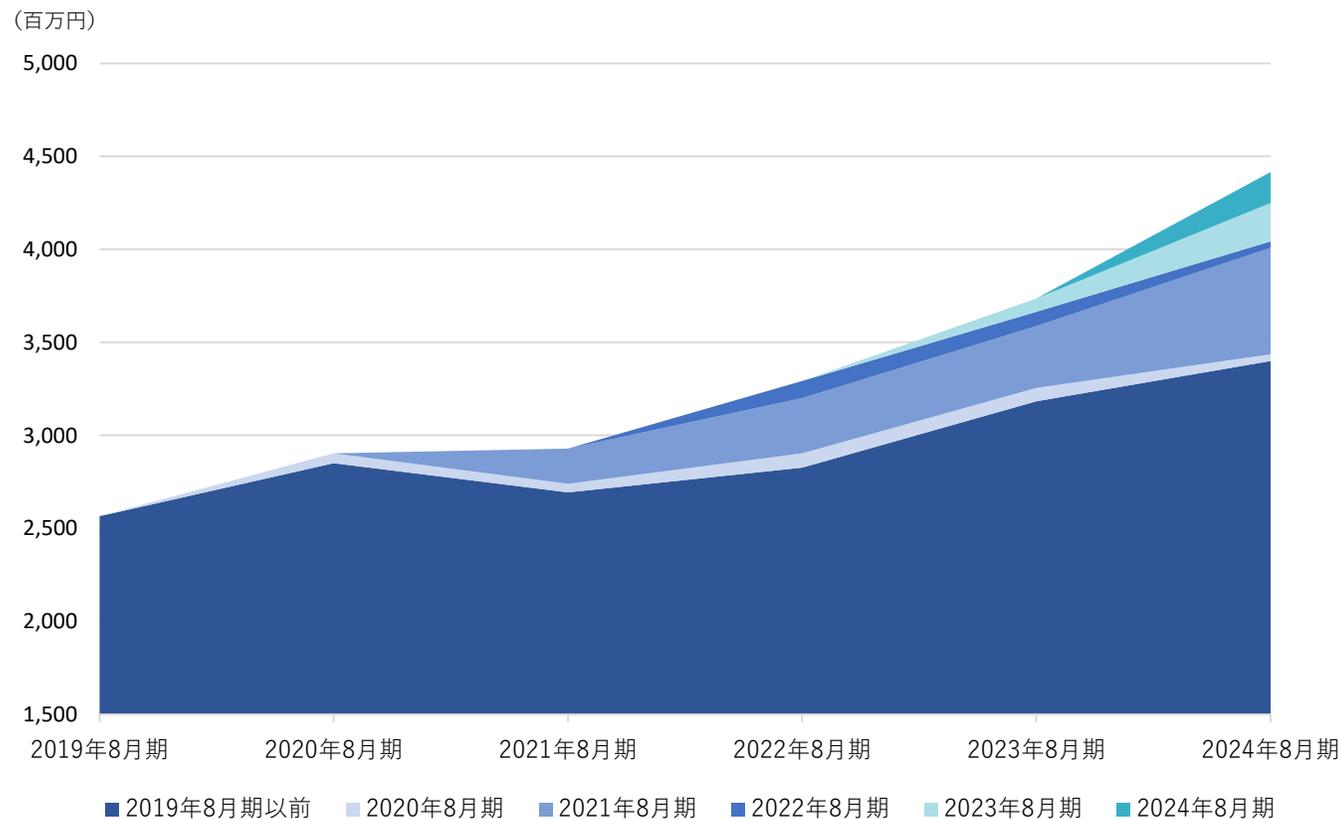
長期継続顧客による安定的な成長を実現

顧客維持率⁽¹⁾は87.6%とストック性の高い収益構造。既存顧客による売上拡大により、安定的な成長を実現。

顧客維持率



取引開始年度別の顧客との売上高推移



注:

(1)対象年度を含む過去3年度の当社との累計取引金額が300万円以上の顧客を対象として、「対象年度・対象年度の前年度いずれも取引した顧客数 / 対象年度の前年度に取引した顧客数」にて算出。

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

2025年8月期 第2四半期 エグゼクティブサマリー

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⁽¹⁾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⁽²⁾。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⁽³⁾。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.gxp-group.co.jp/news/20250327-439>
(3) <https://www2.ipx.co.jp/disc/244A0/140120250319597030.pdf>

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。

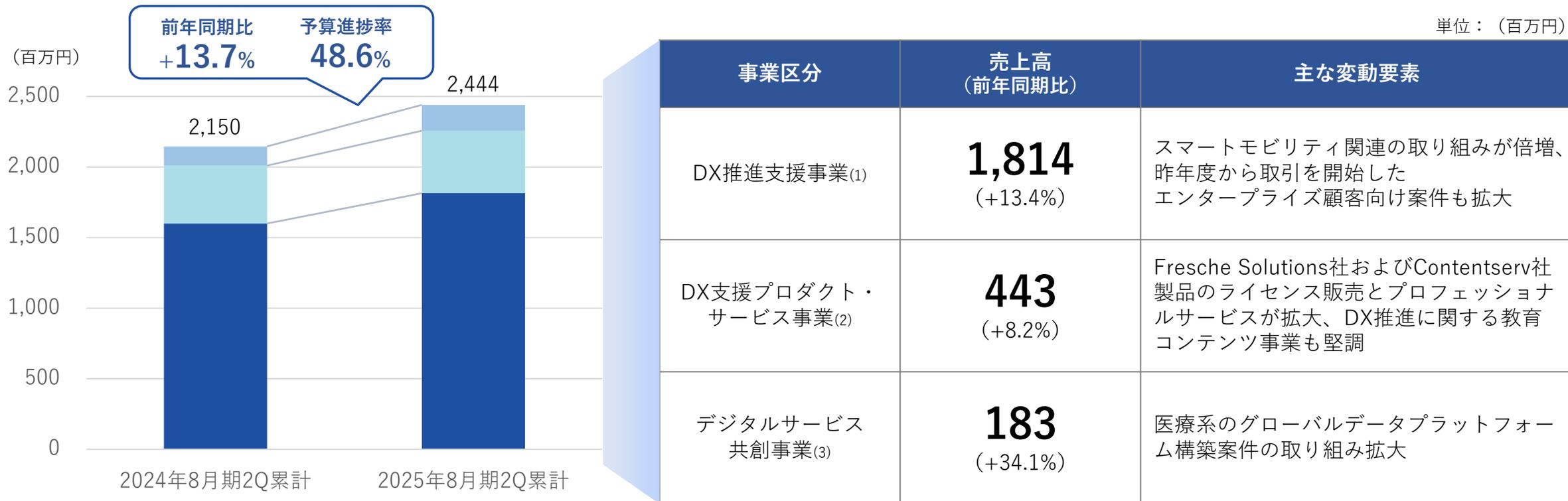
営業利益は、通期業績予想の達成に向けて、堅調に推移。

単位：百万円

	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	2,444	113.7%	5,030	48.6%
売上総利益	933	1,117	119.7%	2,295	48.7%
売上総利益率	43.4%	45.7%	-	45.6%	-
営業利益	309	380	123.3%	675	56.4%
営業利益率	14.4%	15.6%	-	13.4%	-
経常利益	314	393	125.0%	741	53.1%
経常利益率	14.6%	16.1%	-	14.7%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	202	255	126.3%	459	55.7%
当期純利益率	9.4%	10.5%	-	9.1%	-

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。

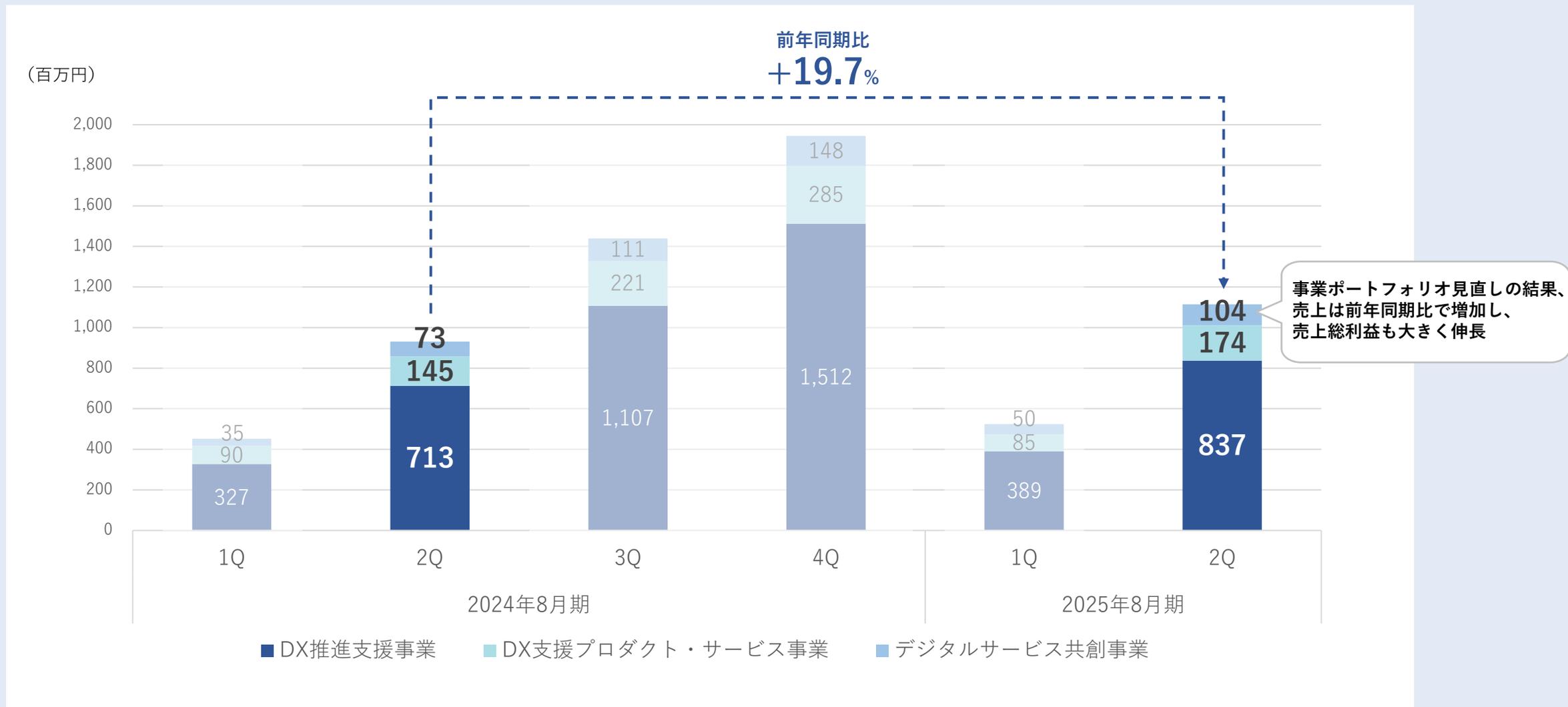


注：

- (1)顧客が業務変革を実現するための、コンサルティングからアプリケーション開発・クラウド活用まで総合的な支援を行う事業。
- (2)顧客のDX推進を支援するためのプロダクトやサービスを当社グループが販売し、ライセンス収入等によりスケラブルな収益を得る事業。
- (3)顧客のデジタルサービスに共創的に取り組み、顧客ビジネスの拡大に伴って当社グループの収益も増加する事業。

売上総利益の推移（四半期累計）

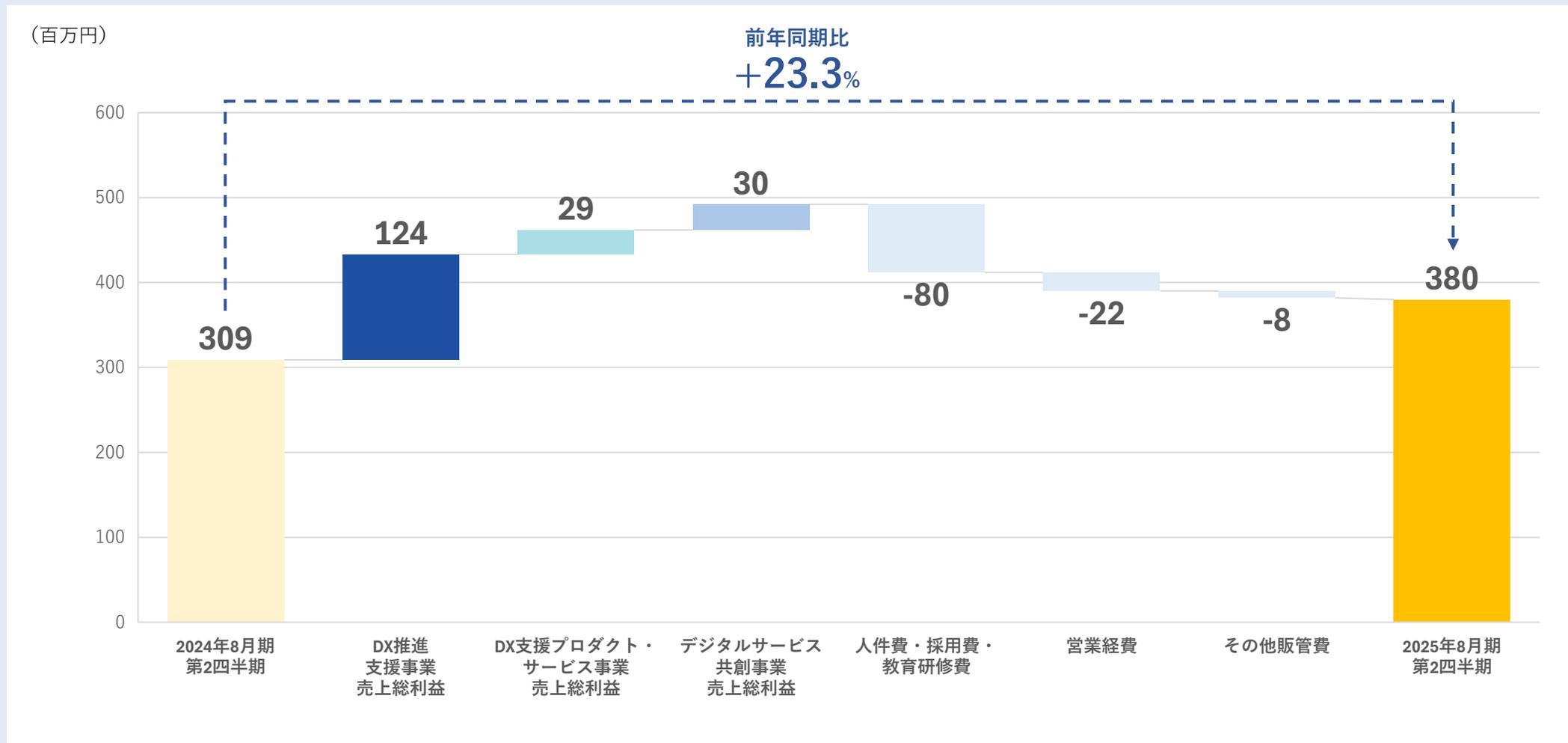
全事業において売上が増加し、前年同期比+19.7%で着地。



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。

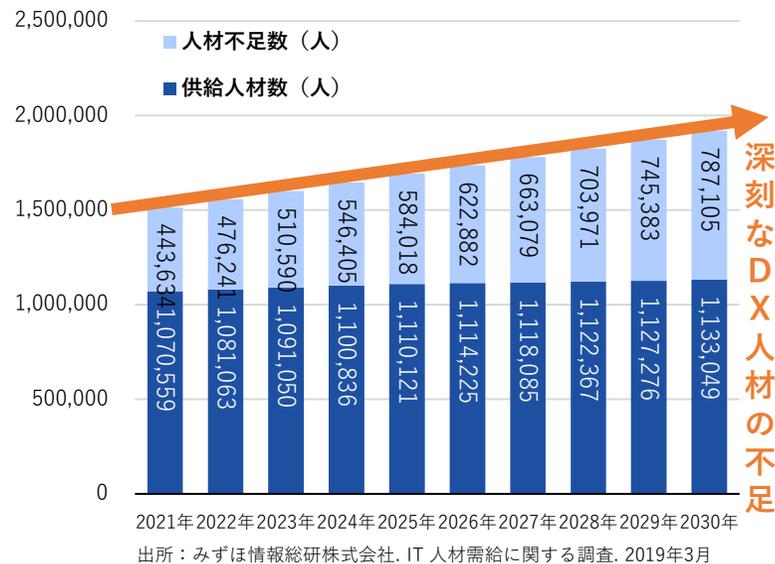
サービス提供力向上のため、人財の採用活動および育成を推進し、人件費・採用費・教育研修費が増加。



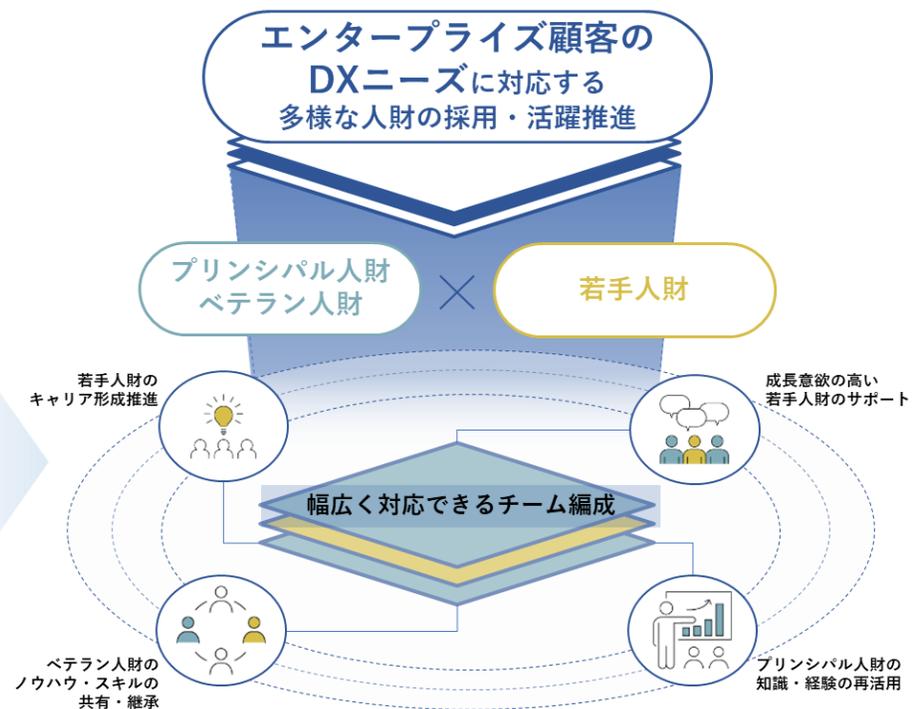
コンサルタント・エンジニア社員数と採用状況

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財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210~220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



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

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	4,301	+764	+21.6%
流動資産	1,978	2,738	+760	+38.4%
固定資産	1,557	1,562	+4	+0.3%
負債合計	1,625	1,317	▲308	▲19.0%
流動負債	1,331	1,046	▲285	▲21.4%
固定負債	293	270	▲22	▲7.7%
純資産	1,911	2,984	+1,072	+56.1%
自己資本比率（%）	54.0%	69.4%	-	-

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。

単位：百万円

	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	5,030	+13.8%
売上総利益	1,948	2,295	+17.8%
売上総利益率	44.1%	45.6%	-
営業利益	602	675	+12.1%
営業利益率	13.6%	13.4%	-
経常利益	611	741	+21.2%
経常利益率	13.8%	14.7%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	417	459	+10.1%
当期純利益率	9.4%	9.1%	-

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

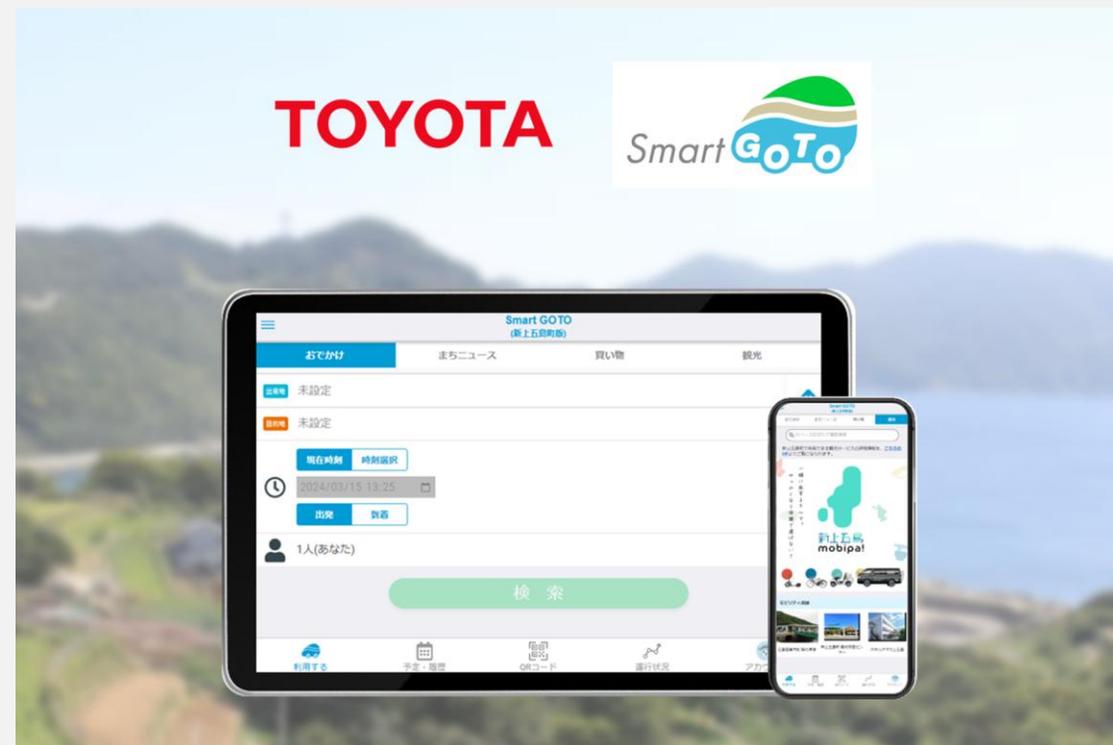


地域創生DXプラットフォーム 『SmartGOTO』システム開発

- 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



事例紹介：

[トヨタ自動車が切り拓く、新しいモビリティサービス-新上五島町・トヨタ自動車「Smart GOTO」-前編-\[インタビュー\]](#)
[地域が一体となりMaaSモデルを確立させる-新上五島町・トヨタ自動車「Smart GOTO」-後編-\[インタビュー\]](#)

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財交流を通じ、国内外におけるグローバルDX人財の育成を一層強化。

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⁽¹⁾、XR⁽²⁾、Cyber-Physical Systems⁽³⁾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%



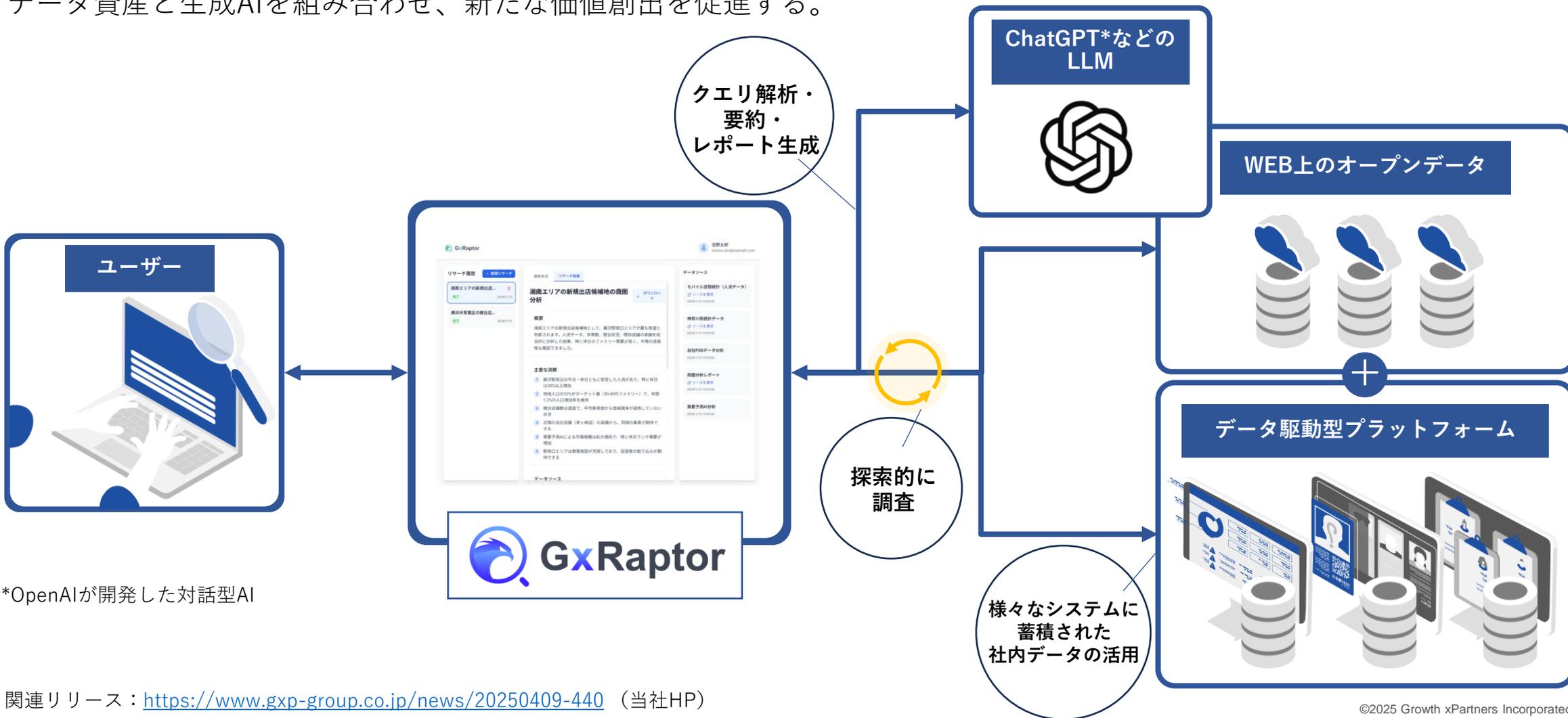
注：

- (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>（当社HP）

AI駆動型リサーチサービス GxRaptor

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。



*OpenAIが開発した対話型AI

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。

 GROWTH xPARTNERS ×  Ricksoft

グロースエクスパートナーズ、リックソフト

DX推進を目的とした
製品・サービスの提供で業務提携



■ 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。

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

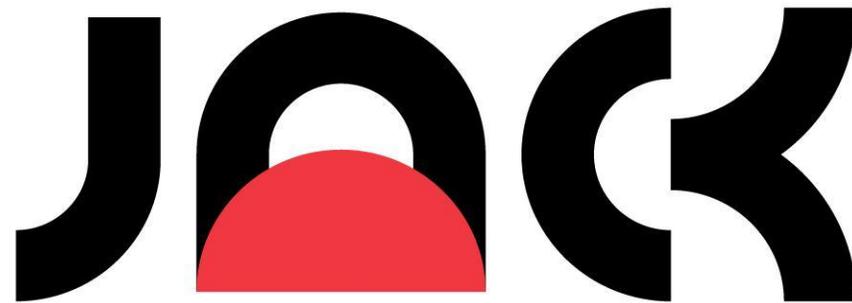
- KDDIアジャイル開発センター株式会社
- 株式会社永和システムマネジメント
- 株式会社レッドジャーニー
- クリエーションライン株式会社
- グロース・アーキテクチャ&チームス株式会社(Graat)

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  Agile Collaboration Kernel

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

主要KPI一覧



売上高
(連結)
24.4億円

2025年8月期
第2四半期

売上成長率
(連結)
13.7%

2024年8月期第2四半期～
2025年8月期第2四半期



営業利益成長率
(連結)
23.3%

2024年8月期第2四半期～
2025年8月期第2四半期

営業利益率
(連結)
15.6%

2025年8月期
第2四半期



コンサルタント・
エンジニア社員数⁽¹⁾ 海外出身人材比率⁽²⁾

191名

2025年8月期
第2四半期

15.0%

2025年8月期
第2四半期



エンタープライズ顧客数⁽³⁾

16社

2025年8月期
第2四半期



年間取引金額

1億円以上顧客数

9社

2億円以上顧客数

5社

2024年8月期



顧客維持率⁽⁴⁾

87.6%

2024年8月期

注:

(1) 当社の連結子会社に所属する社員数。

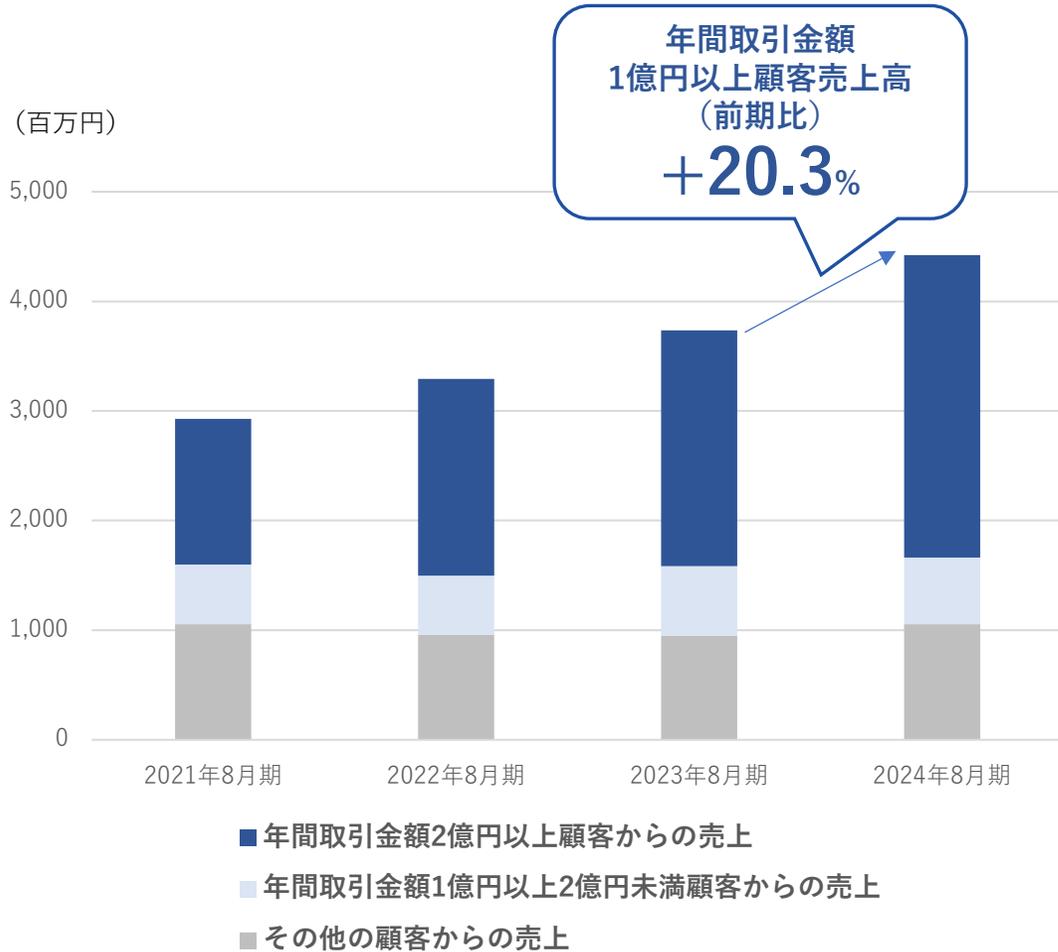
(2) 当社グループに所属する海外出身社員数 / 当社グループに所属する全社員数。

(3) 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。
なお、各企業の売上高・創業年は各社コーポレートサイトなどをもとに当社調べ、当社の該当会計期間内に発表された最新の通期決算にて判定。

(4) 対象年度を含む過去3年度の当社との累計取引金額が300万円以上の顧客を対象として、「対象年度・対象年度の前年度いずれも取引した顧客数 / 対象年度の前年度に取引した顧客数」にて算出。

顧客数の推移

提携先との取引拡大により、年間取引金額が1億円・2億円以上の顧客数が増加。



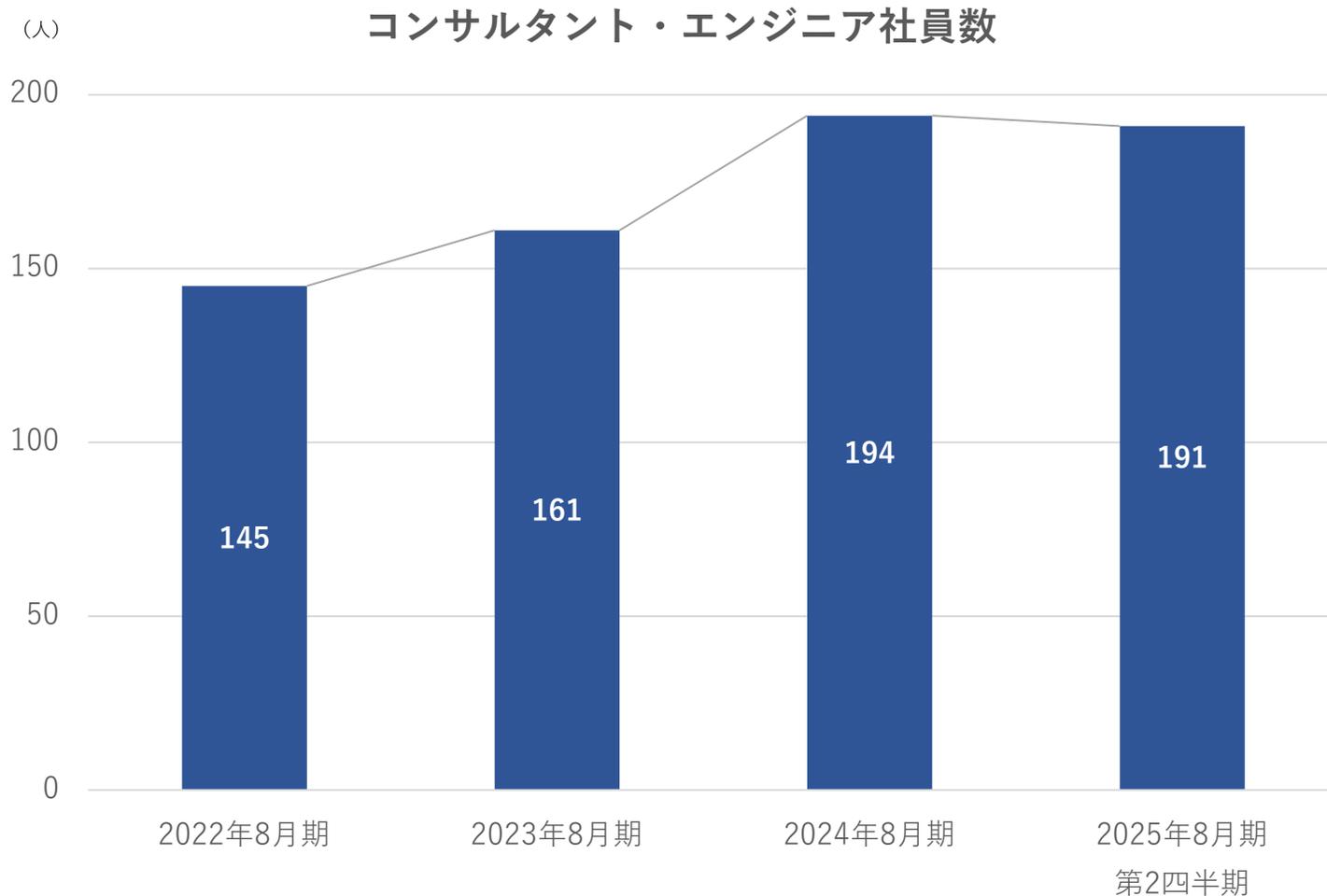
括弧内は対前年度増減数



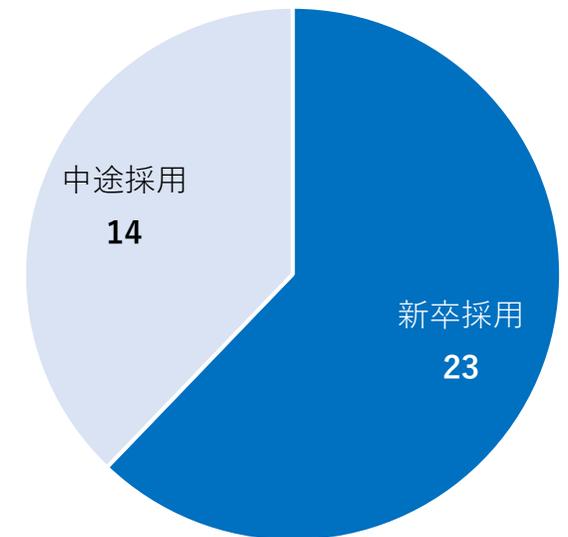
※2024年8月期末実績

コンサルタント・エンジニア社員数

新卒配属により約20名の増員を見込む一方、組織成長に伴う一定の人財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210～220名程度となる見通し。



主な増加要因



離職率⁽¹⁾

3.1%

※2024年8月期末実績

注：

(1) 2024年8月期中離職者数 ÷ 2023年8月期末時点人数 により算出。

人財戦略トピックス

ユニークな採用力により、エンジニア/コンサルタント数を継続的に拡大。

直近4年の新卒定着率100%

成長を実現できるフィールドと、安心して長く働き続けることができる環境提供により、社員の高い定着率を実現。



	新卒採用	退職者
2021年8期	5名	0名
2022年8期	12名	0名
2023年8期	22名	0名
2024年8期	26名	0名

ユニークな中途採用力

中途採用において、リファラル・アルムナイ⁽¹⁾採用が高水準で推移。人材紹介会社からの紹介、ダイレクトリクルーティングに加えてSNS発信をきっかけとする海外出身人財の獲得。



	中途採用人数	リファラル/ アルムナイ	率
2023年8期	18名	7名	39%
2024年8期	17名	8名	47%
合計	35名	15名	43%

注:

(1)自社の社員などからの紹介を介した採用（リファラル）、当社を離職した元社員（アルムナイ）の再採用による採用手法。

ロイヤリティを高める各種施策

社員一人ひとりが自律心を持ち、自発的に成長し続けることができる環境を起点にサービス提供力を拡大。
「これから先もGxPグループで働いていきたい」と、心から思え、安心して長く働き続けられる会社を目指し、
社会の変化に合わせ、継続的に制度改革や環境の整備施策を展開。

Sustainable Work Culture

多様な環境の中、自律的に成長し
安心して長く働ける環境づくりに関する施策

充実した福利厚生

- 企業型拠出年金（401K）加入
- 生命保険、健康保険加入
- 健康ドリンク無料自動販売機設置
- 社員寮、住宅手当の完備
- ウェルネスカフェ 日常的な、社員の健康施策

多様なメンバーと 挑戦し続ける環境

- メンバーのレベルに合わせた各種研修の実施
- 自然発生的な社内勉強会の活動促進
- 外部イベントへの積極的な参加促進

成長を後押しし合う 企業文化の醸成

MIGAKU

- **AI Profession** AIデータ分析勉強会
- **G's Award** オリジナルピアボーナス制度
- **G's BizCon** ビジネスモデルコンテスト
- **GrowthUs!** 社内プロダクト活性化プロジェクト
- **GxDoJo** 社内教育プロジェクト

グループ横断でユニークな成長機会を継続的に提供し
社員に対して業務時間の10%程度を目安に
これらの取組に参加することを推奨して
さらなる生産性向上に取り組む。



グループを横断した 成長機会の提供



サテライトオフィス（KYODO CAMP）



テック勉強会の様子

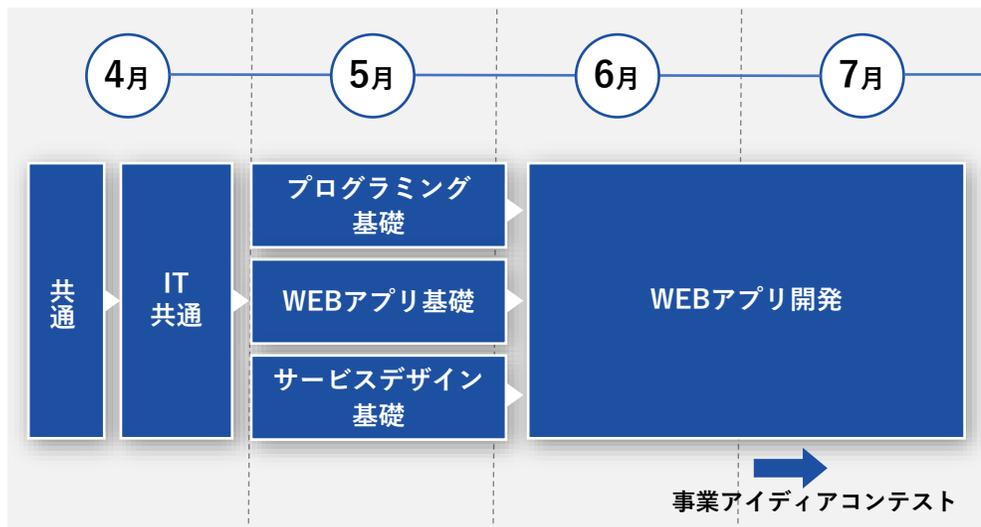
サービス提供力の拡大を裏付けるDX人財育成力と実績

独自のDX人財育成プログラムによりIT未経験からでも4カ月間でプロジェクトへアサイン可能。2022年以降、新卒採用人数を増やす中でも、生産性指標であるコンサルタント・エンジニア社員⁽¹⁾一人あたりの売上高・営業利益は上昇傾向。

独自のDX人財育成プログラム

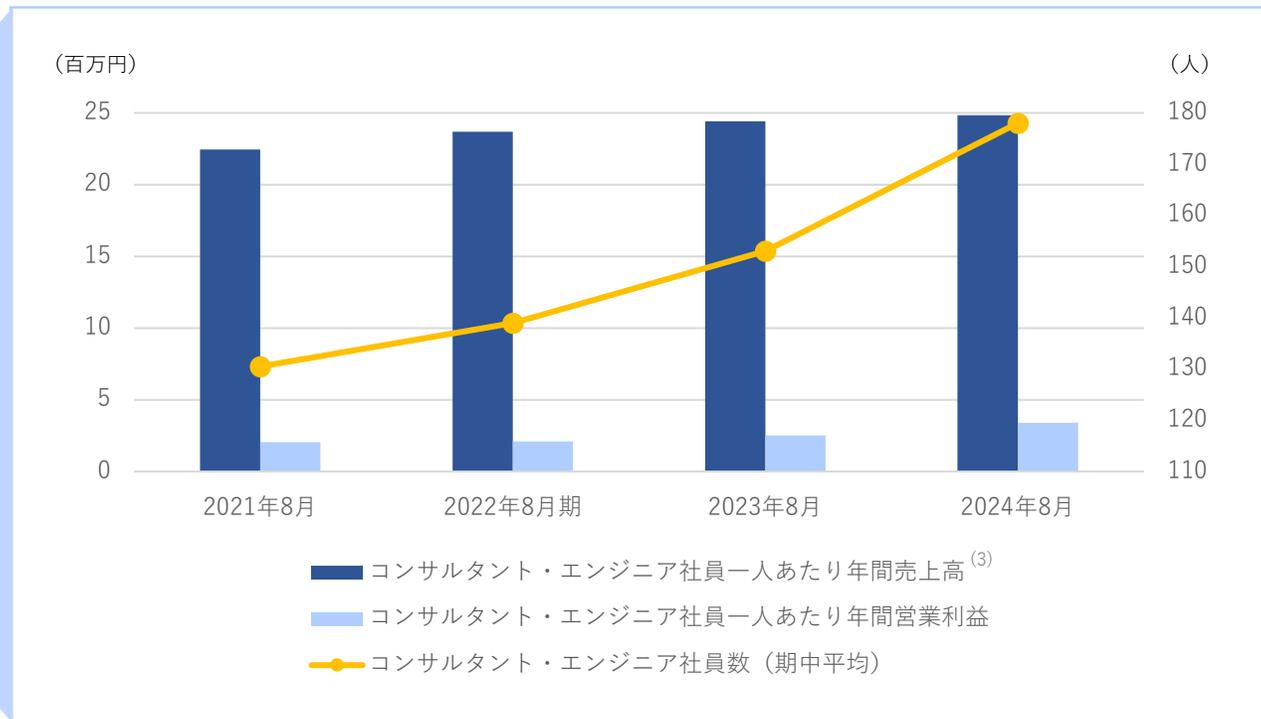
企業理念 + GxP Way⁽²⁾を体現

サービスデザイン × アジャイル開発
× ローコード開発ツール/生成AI活用



IT未経験からでも4カ月で
プロジェクトアサイン可能に

新卒採用人数を増やす中でも生産性を向上



注:

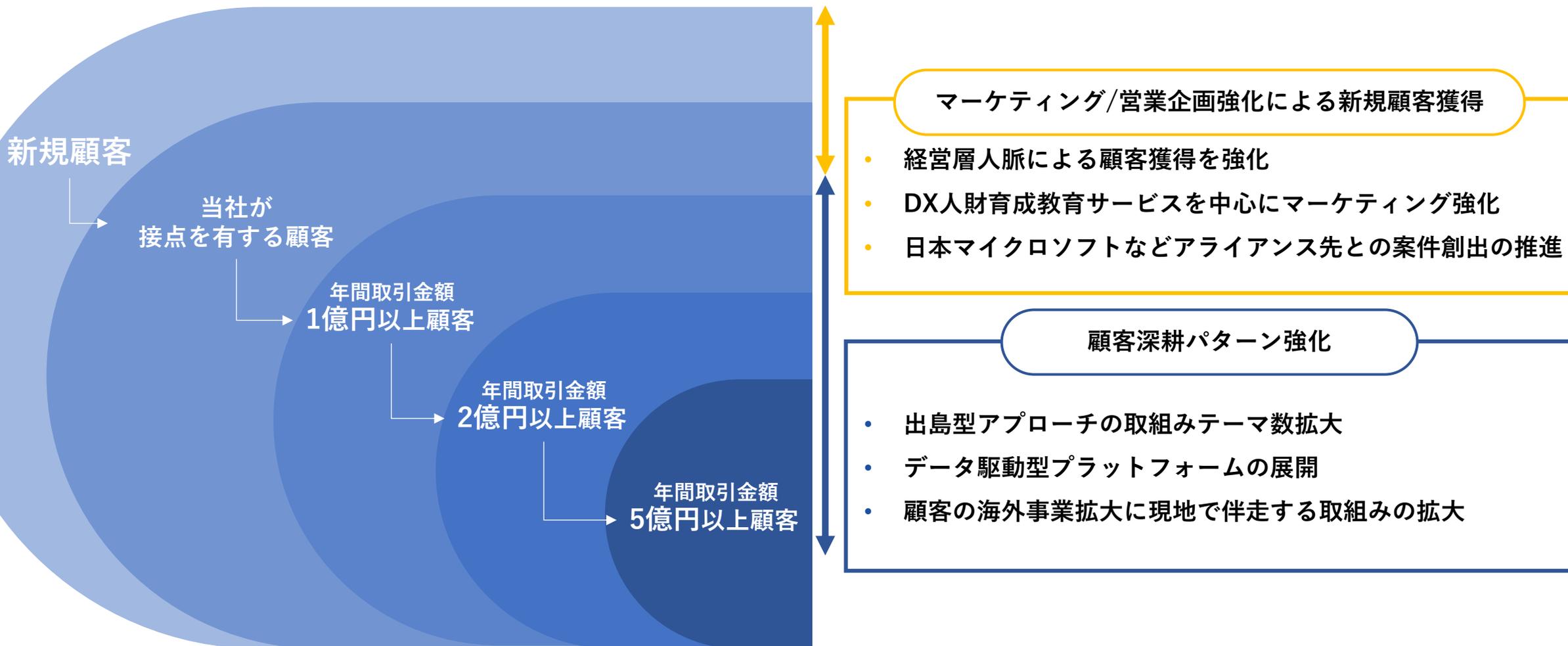
(1) 当社の連結子会社に所属する社員数。

(2) 企業理念を達成し実現するために、私たちGxPグループのメンバーが顧客と社会に約束し、行動していく際に基本となる考えとして定めているもの。 <https://www.gxp-group.co.jp/gxp-way>

(3) 2021年8月期の数値は未監査。売上高・営業利益は連結の数値。

エンタープライズ顧客基盤の拡大

組織変革・グローバルDX人財育成サービスをはじめとしたマーケティング・営業企画力を強化、新規顧客獲得を強化して顧客接点を拡大、顧客深耕パターン強化により年間取引金額1億円以上/2億円以上/5億円以上の顧客数を拡大。



エンタープライズ顧客基盤拡大：新規顧客獲得のためのマーケティング・営業戦略

新規顧客獲得のためマーケティング・営業企画力を強化、事業全体の新規獲得戦略を策定して確実な成長を実現。

サービス・プロダクト

- DXコンサルティング
- 組織変革/グローバルDX人財育成
- DXチーム開発
- DX支援プロダクト&付加サービス

ターゲット・マーケット

- 全国の製造・流通・商社・サービス・金融サービス
- 売上高2000億以上の大手企業
- 売上高1000億以上の地方盟主企業

共創アライアンス

- 日本マイクロソフト：
Azureデータ駆動型プラットフォーム、
AIネイティブ開発by GitHub Copilot
- 日本IBM：レガシーモダナイゼーション
- 日本ヒューレット・パッカード：
ハイブリッドクラウド、海外DX案件対応



見込み顧客のペルソナ

- 経営がデジタル推進にコミット
- 事業のデジタルサービス化への期待
- 自社デジタル人財育成と
ソフトウェア内製化意欲が旺盛

訴求ポイント

- レガシー資産の分析力
- ハイブリッドアーキテクチャ
コンサルティング力
- AIベースの企画/デザイン/DevOps開発の
生産性
- グローバル案件対応力

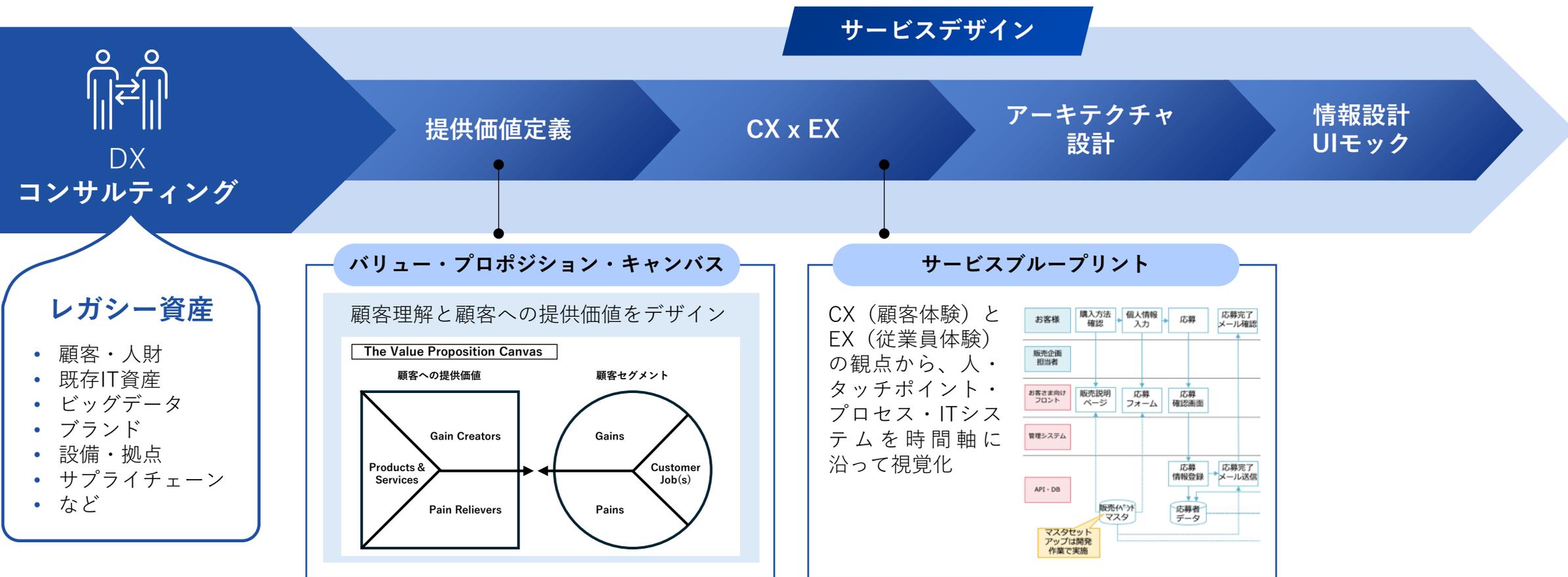
ビジネス機会の創出

- 技術コミュニティからの紹介
- CxOネットワークを活かした業界毎の
アカウントセールス

レガシー資産を活用するDXコンサルティング

レガシー資産を活用し、新しい事業価値の発見を支援するDXコンサルティングからスタート。

顧客自身が事業価値定義やそれに基づく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顧客に提供。



新しい共創型事業の展開

ベンチャーキャピタルとしてグローバルで技術系スタートアップを発掘・育成しているIT-Farm社と資本業務提携、M&Aも視野に入れつつ、事業シナジーのある企業や革新的な技術を持つ国内外のスタートアップと協業して顧客のDXを推進する技術を提供する取組みを拡大。

GxPグループDXソリューションプラットフォーム

要素技術特化や専門分野のスタートアップと連携し、個別最適ソリューションを横串に技術をプラットフォーム化しDXアプリケーション分野でのソリューションプロバイダを目指す

都市
Phantasma Labs



ヘルスケア
KINTSUGI

KINTSUGI

ソフトウェア開発
Launchable



電力
AutoGrid



バイオ
Epistra

Epistra

製造業
GES



IT-FARM
CORPORATION

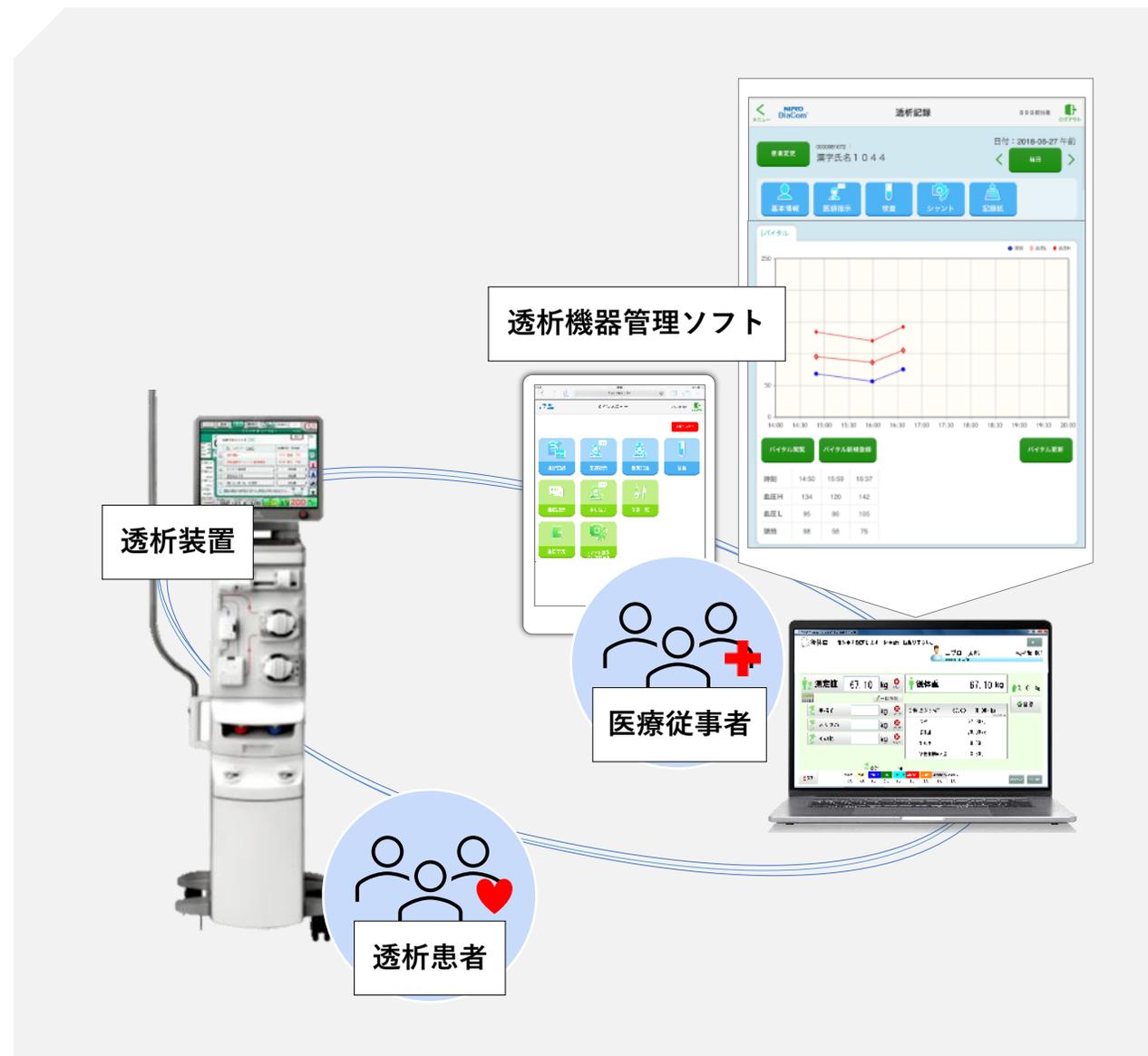


医療施設のDXを共同で推進

- 医療従事者の働き方改革とも相まって、医療機器とソフトウェアを統合したシステムにより、透析医療施設の業務を省力化・効率化し治療品質の向上を実現する透析情報管理システムを共同で開発
- 従来は電子カルテと透析装置とのデータ連携などで病院ごとに個別カスタマイズが必要だったが、個別カスタマイズなしで連携可能であり、ニプロの透析機器の拡販に寄与
- ニプロと当社の合同チームにより医療機関のニーズに合致したシステムの開発と改善と導入・サポートを継続的に実施

ニプロの顧客である
医療施設のDX
を支援

ニプロの
透析装置の拡販
に寄与



三越伊勢丹ホールディングス

リモートショッピングアプリ開発

- コロナ禍に従来のネット販売ではなく、三越伊勢丹の各店舗にある多彩な商品のほぼすべてを、店頭さながらの接客を受けながら買い物可能とし、百貨店ならではの店頭接客の強みを活かして、オンラインとオフラインでの顧客体験を融合
- 企画段階から当社で支援、顧客と当社の合同チームにより基幹システム連携したシステム開発を約半年という短期でのリリースを実現
- ローコードツール「Retool」を採用して開発リードタイム・コストの圧縮も実現

三越伊勢丹ならではの
オンライン接客体験
の実現

企画から
約半年と短期で
リリースを実現



プレスリリースURL:

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000002.000074910.html>

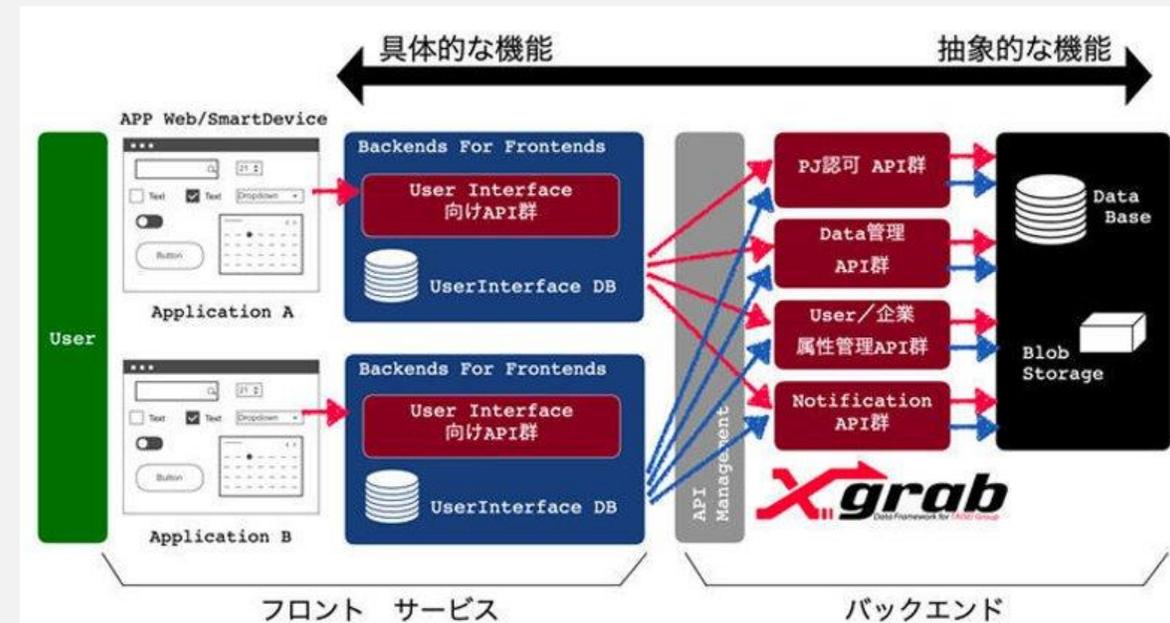


7,000社 7万人が利用する 基幹システムを『X-grab』として刷新

- 大成建設だけではなく、グループ会社や取引先各社、さらに海外など、さまざまなユーザーが利用するDX基盤
- 既存レガシーIT資産とも連携し、さまざまなアプリケーションを効率的に開発し、データ連携させることが可能
- システムアーキテクチャ設計フェーズから支援、複数の開発チームが連携しアジャイル開発によりサービスを継続開発

建設業界の
エコシステムを支える
DX基盤

マインドチェンジと
新しい開発スタイル
の定着



Microsoft事例紹介

大成建設が 7000社 7万人が利用する基幹システムを刷新! Azureが支える「建設DXの本質」とは



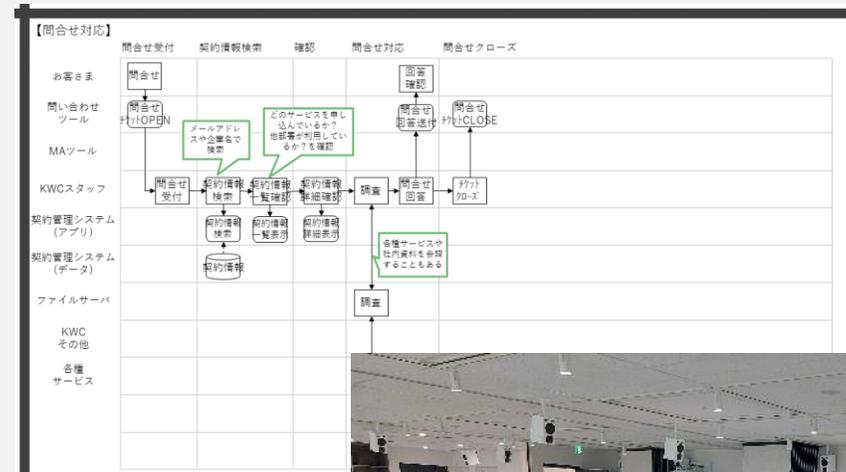
KDDI Web Communications

業務全般のアジャイル開発を推進

- 契約管理のシステムを中心に、膨大な業務と機能の利便性を結びつけたサービス設計を可視化
- 顧客の事業価値を熟知した提案・改善案をスピーディに提供
- アジャイルな組織運営に関する手法を定着させ人財育成と事業成長の両輪を実現

価値をシステムに
落とし込む
サービスデザイン

アジャイル手法から
顧客ビジネスの
競争力を後押し



事例紹介：
アジャイル開発を成功させる鍵はサービスデザイン。DXを支える価値からシステムに落とし込む設計力

本決算説明の内容に関するご質問事項について

本決算説明資料やその他IR資料をご覧いただき、
ご質問事項のある方は以下の「質問フォーム」よりお問合せいただきますようお願い申し上げます。
後日、可能な範囲で回答させていただきます。

募集期間 : 2025年4月18日(金)まで

質問フォーム : <https://forms.office.com/r/H7b3J8eejC>

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。

ディスクレイマー

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。

グロースエクspartnerズ株式会社
<https://www.gxp-group.co.jp/>

お問合せ先：
グロースエクspartnerズ株式会社 コーポレート統括本部 経営企画部
ir@gxp.co.jp



GROWTH xPARTNERS

A COMPANY FOR IMAGINATION & INNOVATION