

2025年8月期 第2四半期決算 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/AS05872/6e66bb16/b1b5/4a95/aea8/ac117fc35019/140120250411513147.pdf>

1. 『事業内容』に関するQ&A

質問：

昨今のアメリカ合衆国による関税政策による影響はどの程度ありますか？

また、為替変動、特に円高方向への動きについて、インド子会社等への影響があるかも伺いたいです。

回答：

当社は、現状において日本国内のエンタープライズ企業向けにサービスを提供する「内需型」のビジネスモデルを採用しているため、当社自身が直接的に米国の関税政策の影響を受けることは基本的にございません。一方で、当社の主な顧客である大手製造業などは海外展開を進めている企業も多く、関税や為替などの外的要因が顧客企業の業績や投資判断に影響を与える可能性は否定できません。こうした環境変化は、結果として当社の受注機会や案件スケジュールに間接的な影響を及ぼす可能性があるため、顧客業界の動向や個別案件の進捗については引き続き注視してまいります。

また、為替変動についても、当社グループの主たる事業基盤は国内にあり、売上・原価の大半は円建てであることから、為替変動が当社業績に与える直接的なインパクトは限定的です。ただし、2025年3月に合併契約を締結したインド（Kerala州）における現地子会社の設立準備を進めており、将来的には円高が現地人件費などのコスト面で有利に働く可能性もある一方、円安の場合にはコスト上昇リスクもあることから、為替リスク管理についても慎重に対応してまいります。

1. 『事業内容』に関するQ&A

質問：

DX支援プロダクト・サービス事業において、1Q時点では前年同期比「-49.3%」でしたが、2Q時点では前年同期比「+8.2%」と大きく改善しています。この内容をもう少し詳しく教えてください。

回答：

1QにおけるDX支援プロダクト・サービス事業は、前年同期比-49.3%と大幅な減少となりました。これは、収益性向上を目的としたプロダクトポートフォリオ見直しの一環として、アトラシアン製品のライセンス販売を縮小したことが主な要因です。一方、2Qではライセンス単体の販売から、プロフェッショナルサービスを組み合わせた高付加価値型のサービス提供へとシフトしました。また、Fresche Solutions社製品（IBM i向けモダナイズソリューション）やRetool社製品（ローコード開発プラットフォーム）の販売、教育・トレーニング関連サービスも堅調に推移し、前年同期比+8.2%と大幅に改善しております。特に、Fresche製品およびRetool製品は、エンタープライズ顧客の本質的なDX推進ニーズに応える付加価値の高い製品であり、これらの拡販がDX支援プロダクト・サービス事業の成長を牽引しています。

今後も、市場動向に即応したプロダクト戦略と、収益性を重視した事業ポートフォリオの最適化を進め、持続的な成長を目指してまいります。

2. 『人員計画』に関するQ&A

質問：
コンサルタント・エンジニア社員数が194名→191名に減少していますが、
想定以上に退職が重なったこと及び人材確保が予想以上に難航しているということでしょうか？

回答：
IPO後の事業ステージの変化に伴い、社員の流動性が一時的に高まったこと及び中途採用戦略の見直しが主な要因であり、当該期間における社員数の変動は想定範囲内で推移しております。
具体的には、当社はこれまでの採用方針を見直し、エンタープライズの複雑な経営組織やレガシーIT資産に精通した「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へと転換いたしました。
この戦略変更により、高度な専門性を持つ即戦力人財の採用が順調に進んでおります。彼らの活躍により、若手・中堅層の育成やチーム牽引力が高まり、顧客への提供価値の向上にも繋がっております。
また、新卒採用については当初計画を達成しており、期末にかけてはコンサルタント・エンジニア社員数が210～220名程度まで増加する見込みです。

※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Q&A

質問：

エンタープライズ顧客数は1Q（15社）→2Q（16社）で1社増でしたが、通期での23社獲得予定という見込みに変化はないでしょうか？また、2024年8月期は20社であったものが、今期の第一四半期終了時点で15社ということは、今期における顧客維持率は大きく低下予定ということになるのでしょうか？

回答：

エンタープライズ顧客数の獲得見込みについて、現時点で変更はありません。

前期（2024年8月期）は20社の実績に対し、今期（2025年8月期）は23社程度の獲得を計画しております。

2月末（2Q）時点では既に16社を達成しておりますが、これは期初から開示日現在までの期間において、取引金額500万円以上の顧客(※)をカウントしたものです。従って、下期（3月～8月）において、さらに7社程度の増加を目指しております。

なお、顧客維持率については、通期における実績をもとに集計いたしますが、現時点で前期同等程度を見込んでおります。

※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。

4. 『成長戦略』に関するQ&A

質問：

東証によるグロース市場の上場維持基準に関する検討状況について報道されましたが、これを受けて貴社のご見解を伺いたいです。目指す時価総額についても教えてください。

回答：

東証による制度改正の有無に関わらず、当社は上場を「ゴール」ではなく「成長のスタート地点」と位置づけ、時価総額を含めた中長期的な企業価値向上を常に意識しております。

具体的には、顧客との長期的な関係性を構築し、高い顧客維持率と、ストック性のある収益構造をベースに安定的な成長を実現しております。さらに、グローバル人財の積極的な登用、海外子会社設立といった新たな取り組みにも着手しており、米国の関税政策等をはじめとする経済環境の変化を、事業機会と捉えております。

なお、「目指す時価総額」につきましては、特定の数値を示すことが株価形成に与える影響を踏まえ、現時点では定量的な開示を差し控えております。ただし、中長期的には、当社の成長戦略の実行と企業価値向上を通じて、市場から適切かつ正当な評価を受けることを目指してまいります。

5. 『資本政策』に関するQ&A

質問：

自己資本比率69.4%とかなり健全な財務体質かと思いますが、配当政策や資金使途について方針変更などありますでしょうか？

回答：

現時点において、成長投資に充当するという方針に変更はありません。

これは、上場直後であり成長投資を優先するフェーズであること、また今後の事業拡大・基盤強化に向けた資金を内部留保する方針であるためです。

今後見込まれる新規の投資機会やその資金使途については、エンタープライズ顧客向けのグローバル展開支援（海外合弁会社や合同拠点の設立等）、地方の優良企業へのアプローチや優秀な人財獲得を目的とした地方拠点の設立（M&Aを含む）、DX推進支援やデジタルサービス共創など新規領域への開発投資、社員の生産性向上や福利厚生の実充を目的としたオフィス増床等、を想定しております。

6. 『IR』に関するQ&A

質問：

トヨタ自動車の案件について新規獲得した旨の発表がありました。他にもこのような見込みはありますか？
今回のように、新たに獲得した顧客等の情報は可能な範囲で開示してほしいです。

回答：

トヨタ自動車様に関する取り組みは、新規に獲得した案件ではなく、従前より継続支援しているプロジェクトの一環です。
この度、トヨタ自動車様より開示の許諾をいただいたことで、事例としての掲載が可能となりました。

トヨタ自動車様以外にも、複数のエンタープライズ顧客とともに、各業界におけるDX推進や新規事業開発といった高度な取り組みを進めております。これらのプロジェクトは、顧客企業の競争優位性や新たな価値創出に直結するものであることから、契約上の守秘義務や事業の機密性の観点より、個別案件の詳細や進捗状況を開示するには一定の制約がございます。
今後も、顧客から開示の同意を得られた事例については、当社のウェブサイトや各種発信メディアにて、適時適切にご紹介してまいります。引き続き、当社の活動にご関心をお寄せいただくと幸いです。

7. 『その他』に関するQ&A

質問：

従業員持株会の他に、役員持株会もあるのでしょうか？

回答：

役員持株会は設置していませんが、役員累投制度を導入しております。これは、役員が毎月一定額を拠出し、市場から当社株式を継続的に買い付ける制度であり、従業員持株会のような奨励金は付与されません。

本制度の目的は、役員自らが当社株式を保有することで、業績向上に対する当事者意識と経営へのコミットメントを高めるとともに、株主の皆様との価値共有を促進し、中長期的な企業価値の向上を図ることにあります。

また、流通株式比率の確保や資本市場での安定的な株式流通を目的として、従業員持株会制度における奨励金率の見直しを含む各種施策についても、現在検討を進めております。

7. 『その他』に関するQ&A

質問：

前回の決算のQAにて社長の貸株について記載されていましたが今後の意向も変わらずでしょうか？

回答：

渡邊氏より、自身が保有する当社株式について、今後も貸株を実施する意向は一切ないとの報告を受けております。

当社は、エンタープライズDX事業を通じて持続的な事業成長及び企業価値の向上を目指しており、

渡邊自身も、事業成長を通じた中長期における企業価値向上を最重要視しております。

株主・投資家の皆さまとの建設的な対話を重ねながら、誠実な情報開示と企業価値の向上に努めてまいります。

IRに関するお問合せ、取材等のお申込み、ご質問について

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。