

2025年8月期 通期決算 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. 『IR』

決算説明資料：

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05872/75162f01/c4a1/4a31/accb/0d933c404499/140120251014573454.pdf>

1. 『事業内容』に関するQ&A

質問：

24/8期から今期予想にかけて売上成長率・営業利益率が低下していますが、売上鈍化という認識で正しいか、その理由を教えてください。

回答：

前期から継続して取り組んでいるプロダクトポートフォリオの組み換え等に加え、今期は、より中長期的かつ持続的な企業価値の向上に重点を置き、生成AIの活用・インド子会社の本格稼働・顧客案件での提案力強化に向けての人財採用・育成等の先行投資的な各種施策を実施する計画としております。

これらは、現状のやり方を変革する新たな施策であり、短期的に収益性に反映されないリスクも一定程度見込まれることから、当社と安定的かつ継続的な取引関係がありDXの型がある既存顧客と共に、共創的にリスクをとりつつ、双方の収益性向上、ひいては企業価値向上に努めてまいります。

このような施策により、短期的には成長率が鈍化するものの、急速に変化する市場環境に適応したビジネスモデルの変革を通じ、中長期における企業価値向上に資するものと目論んでおります。

具体的な施策の内容とその期待する効果については、次ページをご参照ください。

1. 『事業内容』に関するQ&A

質問：

投資フェーズとありますが、具体的にどのような投資を行い、期待している効果はどのようなものでしょうか。

回答：

以下、投資領域の内訳を一部抜粋したものです。

前期より開始しているものもあり、いずれも試験的かつ将来的なリターンを期待したのですが、新規エンタープライズ顧客の獲得や既存顧客の深耕等、更なるDX支援体制の拡充を図るものです。

今期の成長投資を踏まえ、来期以降は売上／利益成長率が従前以上に飛躍するよう各種施策を実行してまいります。

投資内容	概算金額	期待される効果
人財採用強化に基づく増加人件費	約 180百万円	AIネイティブ・プリンシパル人財等の高度IT人財獲得
生成AI関連費・プロダクト販促費 (ライセンス利用料等含む)	約 60百万円	提供サービスの生産性向上、 GxRaptorをはじめとしたAI関連プロダクトの研究開発 他社製品のプロモーションを軸とした新規顧客開拓
インド法人初期投資	約 80百万円	国内エンタープライズ企業による海外展開の支援体制強化

1. 『事業内容』に関するQ&A

質問：

デジタルサービス共創事業について。前期は予想462百万円に対し、実績372百万円となったが、これは何が原因で予想に届かなかったのか。どのような目論見があつての462百万円という数字で、それに対して何がうまくいかなかったのか教えてください。

回答：

主要因は、当初見込んでいたグローバル案件の計画変更によるものです。これは顧客の経営体制変更に伴い、顧客と当社の共創的成長戦略を練り直す期間が生じたことに起因しており、失注や案件規模の縮小によるものではありません。

この新たな成長戦略に基づいて今期の業績予想を設定しております。

デジタルサービス共創事業における主たる案件は、エンタープライズ顧客の成長戦略における重点施策として位置付けられているグローバル展開を支援するものであり、当社グループにおいても中長期的な成長が見込まれる注力事業です。

各国の市場環境など、多種多様な環境要因を想定して、異なるアプローチが必要な海外展開において、当社が先行投資的に開発を行うなど、共にリスクを負って成長領域を模索することで、更なる共創力の強化を図ってまいります。

2. 『人員計画』に関するQ&A

質問：

今期のコンサルタントの目標人数があれば教えてください。

回答：

今期も前期同様、新卒・中途それぞれ20名程度の獲得を目標としております。これに一定の人財流動性を踏まえた退職者も発生しますので、グループ全体で20～30名の純増を予定しております。

ただし、生成AIの活用をはじめとした投資領域における取り組みの進捗に応じ、定量的に生産性・収益性の向上が確認できた暁には、AIネイティブ人財・エンタープライズ顧客と共同で価値創出する出島組織を牽引するプリンシパル人財の確保に重点を置いて、採用数よりも高度IT人財の獲得を優先する可能性があります。

3. 『KPI』に関するQ&A

質問：

エンタープライズ顧客数の目標がありましたら教えてください。前期は目標23社に対して、実績は21社となりました。未達となった原因と、それに対する施策があれば教えてください。

回答：

前期実績においては、他社との共創アライアンスが功を奏し、新規5社を獲得いたしました。当該顧客においては、いずれもDX支援など、当社から多くの価値提供の実現が可能となり、その結果として増収増益かつ過去最高の売上／利益を達成しております。

この他、プロダクトポートフォリオの組み換えによる顧客層の変化によって、実績は21社（前期比1社増）で着地しました。新規獲得に向けては、プロダクトやコンサルティングサービスの提供、日本マイクロソフト様や日本IBM様、日本HP様といった大手IT企業との共創アライアンスを起点とした営業活動を継続しております。

なお、今期は、既存顧客の深耕による付加価値向上、既存顧客のグループ内のクロスセルなど横展開による案件獲得、共創アライアンス等によって前期比で3社程度の増加を目論んでおります。

※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：

中長期的な成長ストーリーや時価総額・株価動向に対する考え方等、方針をご教示いただきたい。また、説明会やメディア出演等のイベント参加も行してほしい。

回答：

「有価証券報告書」や「事業計画及び成長可能性に関する資料」に記載の成長戦略に加え、生成AIの台頭をはじめとした事業環境変化への適応、飛躍的な事業規模拡大につながるM&A等を推進してまいります。

これらの中長期における成長戦略や具体的な施策等に関しては、今月開示を予定している「事業計画及び成長可能性に関する資料」に記載いたしますので、ご覧いただけますと幸いです。

時価総額については、市場環境など外部要因の影響も大きく、一概には申し上げられませんが、当社はプライムへの市場変更を目指し、上場維持基準である時価総額100億にとどまらず、中長期的な企業価値向上に取り組んでまいります。

株主の皆様へ直接、より分かりやすくお伝えする機会として、前期においてはIR番組の配信を行いましたが、知名度・認知度の向上を図るため、今期はメディア出演／掲載を強化するとともに、IR説明会を実施いたします。

日経CNBC「～攻めのIR～Market Breakthrough」：<https://youtu.be/-ySuMwue9qY?si=qt4m2sVpAvwjNqzY>

4. 『成長戦略』に関するQ&A

質問：

自己資本比率が大幅に改善されているが、配当や優待等の株主還元は行わないのか、成長投資とは具体的に何に投資しているのか。

回答：

現時点においては、従前よりご案内しておりますとおり、成長投資に充当する方針としております。

実績として発表するには至っておりませんが、M&Aなど戦略的投資を通じたグループシナジーの増強、人財採用やこれに合わせた増床、インドをはじめとした海外展開、生成AIに対する研究開発的投資等、更なる収益性向上に資する施策を進めており、進捗がありましたら適宜お知らせいたします。

一方で、配当や自社株買いといった株主還元の重要性も認識しておりますので、コーポレートアクションについても適切なタイミングで検討してまいります。

5. 『IR』に関するQ&A

質問：

情報発信の方法について改善いただきたい。例えば、ポジティブな前期実績や決算内容の伝え方、消極的な今期予想の表現やこれらを分けて出すなどの方法があったと思うが、この辺りについてお聞きしたい。

回答：

当社のIRに関する基本方針として、ステークホルダーの皆様に当社の企業価値をご理解いただき、信頼と正当な評価を得るため、一時的な業績変動や市場の反応に過度に影響されることなく、中長期的な視点で企業価値向上に向けた取り組み内容を誠実にご説明することで、経営の透明性を確保する責任があるものと考えております。

前期実績につきましては、既の開示しております法人税の変動や監査手続き等により決算内容の確定まで時間を要したことに加え、前期実績が期初予想を上回る結果で着地した反面、今期については投資フェーズにあることから、戦略的に一時的な成長率鈍化を見込んでおります。

これらの状況を踏まえ、全体像を適切にご理解いただくため、投資フェーズである今期計画と併せて開示するに至りました。今後も、正確かつ透明性の高い情報開示を通じ、企業価値向上に資するIR活動を推進してまいります。

5. 『IR』に関するQ&A

質問：

機関投資家（海外含む）との面談実績など、機関投資家との接点はどの程度あるのでしょうか。
よく質問されるポイントについても実績ベースで教えてください。

回答：

機関投資家との1on1（個別面談）は、四半期決算発表後に、各四半期毎概ね10~15件ペースで実施しており、前期においては61件（うち、10件は海外機関投資家）実施いたしました。

これらは、全件CEO及びCFOが対応し、IR資料に沿って、足元の業績やKPI／注力領域に関する補足説明等を行うとともに、IR施策や株価動向に関するアドバイス等を頂戴しております。引き続き、証券会社等と連携し、新規の投資家開拓等、個人投資家向けIRと並行して、機関投資家にもアプローチしてまいります。

なお、主な質疑のテーマ・内容は、以下のとおりです。これらの回答は適宜決算Q&Aに記載のうえ開示しております。

「足元の業績サマリと今後の見通し」、「事業区分別の売上／売上総利益および営業利益の状況」、「人財採用状況」、「主なトピックスと期待する効果」、「顧客ニーズと当社の注力領域」 etc...

5. 『IR』に関するQ&A

質問：

IRを改善してください。事例紹介やリリースを増やしたり、資料の表現をわかりやすくしたり、事業進捗の補足資料を出すなどしてほしいです。

回答：

顧客と共同で進めるコア事業の醸成・発展に関するリリースを行うことは、顧客との共創を重視する当社にとっても重要施策の一つであると認識しております。

一方で、当社のビジネスモデルは、複数のエンタープライズ顧客との協業を通じ、各業界におけるDX推進や新規事業開発に取り組むものです。これらの取り組みは、顧客企業の競争優位性や新たな価値創出に直結していることから、契約上の守秘義務や事業の機密性、企業秘密的観点によって、個別案件の詳細や進捗状況の開示について一定の制約がございます。相手方のご方針にもよりますが、顧客と共同でコア事業の醸成・発展に関するリリースを行うことは顧客と共創する当社にとってもシナジーがありますので、積極的に打診してまいります。



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。