



2024年8月期 通期決算説明

グロースエクスパートナーズ株式会社

グロースエクスパートナーズ株式会社

244A：東証グロース・情報・通信業

この文書は、2024年10月31日に配信されたグロースエクスパートナーズ株式会社の2024年8月期通期決算説明動画の内容を書き起こしたものです。

スピーカー：

代表取締役社長 渡邊伸一

目次：

事業説明

連結業績及びハイライト

今期の見通し

Appendix

皆さん、こんにちは。

それではグロースエクスパートナーズ株式会社、2024年8月期通期決算説明を行います。

私がグループCEOを務めております、代表取締役社長の渡邊伸一でございます。

当社は2008年7月に創業し、本年2024年9月26日に東京証券取引所グロース市場に上場いたしました。
この場を借りて、改めて、御礼申し上げます。


今後も、顧客企業や、株主の皆様をはじめ、ステークホルダーの皆様のご期待に沿えるよう、邁進してまいりますので、引き続きよろしく願いいたします。

本説明動画の流れですが、当社の事業説明を行った後、通期決算のご説明をさせていただきます。

また、事前にご質問事項を募集しておりますが、本説明動画を踏まえてご不明な点もあるかと存じますので、本説明動画配信後に2週間程度質問期間を設けさせていただき、後日可能な範囲で回答させていただきます。

それでは宜しく願いいたします。

早速ですが、当社の事業について、簡単にご説明させていただきます。



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

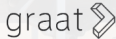
社員数 264名（2024年8月末時点）※グループ全体（当社グループ外への出向者含む）

代表 渡邊 伸一

事業内容 エンタープライズDX事業

- ・ 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

 GROWTH xPARTNERS  GxP  graat  MIELCA

©2024 GrowthPartners Incorporated.

会社概要はご覧の通りでございます。

事業内容は、エンタープライズ顧客に特化したDX支援事業を行っております。

「Growth xPartners」という社名には、「共に成長していくパートナーでありたい」という顧客へ向けた想いと、「共に成長していく仲間でありたい」という社員へ向けた想いの、2つの意味を込めております。

当社は、GxP・Graat・MIELCAを子会社に持つ、ホールディングスカンパニーでございます。

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

当社グループは創業以来

「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」を企業理念として掲げております。

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、顧客よりも顧客の強みを理解し、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、これら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支援事業を行っています。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」ことでもあります。

日本の高度経済成長を支えてきたエンタープライズ企業は、高い技術力や高品質なサービス、それらを創り上げてきた優秀な社員・組織など、膨大な資産や豊富な経営資源を持っております。

私たちのエンタープライズDX支援は、エンタープライズ企業が長年積み重ねてきた歴史をリスペクトし、本来の力を引き出すものであります。

「顧客企業の価値創造を通じて、社会に革新をもたらす。」それが私たちグロースエクスパートナーズの使命であります。

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



©2024 GrowthPartners Incorporated. 4

当社グループが考える DX とは「組織変革」と「IT 変革」を用いて、企業がデジタルを軸にビジネスそのものを変革して行くことを指しております。

冒頭の企業理念とミッションの部分でも触れましたが、エンタープライズ企業においては膨大なレガシー資産を有しており、これらを活用した新たな事業価値の創造が求められております。

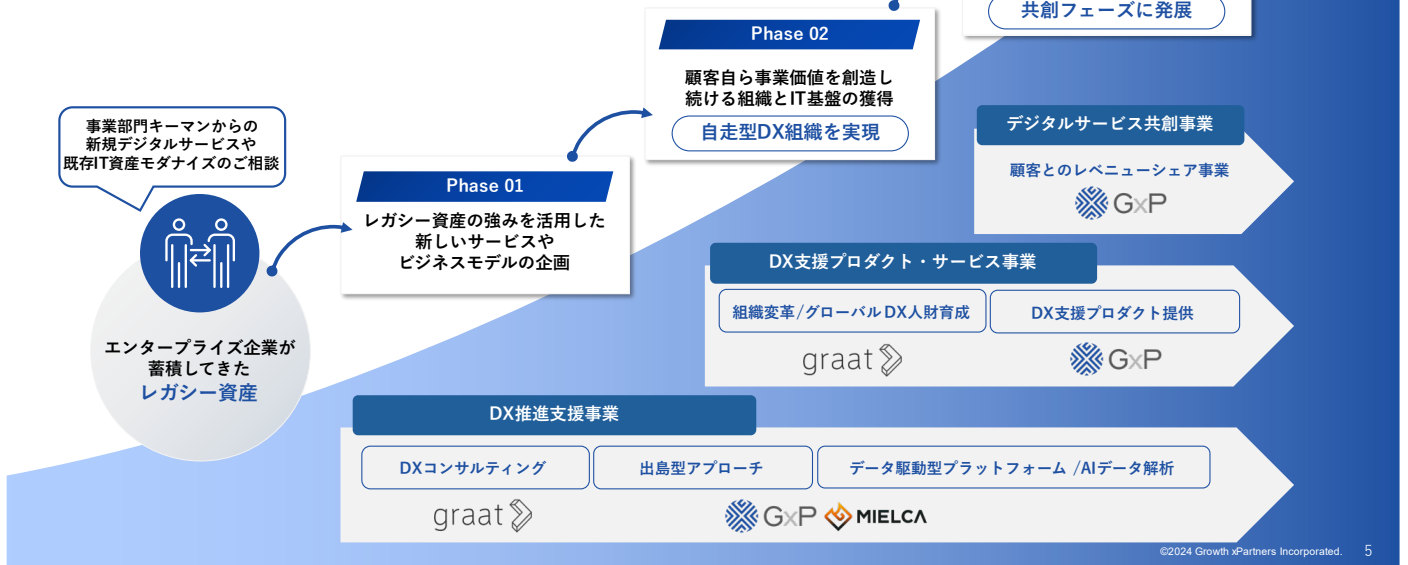
昨今ではツールやシステムの導入によるデジタル化や効率化だけでDXが完結するかのよう捉えられておりますが、エンタープライズ企業が「組織変革」と「IT 変革」を両輪で事業変革することにより、持続的に価値創造して行く取組みこそが真の「エンタープライズ DX」と位置づけております。

2. ビジネスモデル

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。



こちらの図のようにエンタープライズDX事業を3つに大別しております。

- ① 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「DX 推進支援事業」、
 - ② プロダクトやサービスを販売し、ライセンス収入等により収益を得る「DX 支援プロダクト・サービス事業」、
 - ③ 顧客のデジタルサービスに関して、顧客と共創的に取り組み、顧客ビジネスの拡大に応じて当社グループも収益を得る「デジタルサービス共創事業」
- 以上となります。

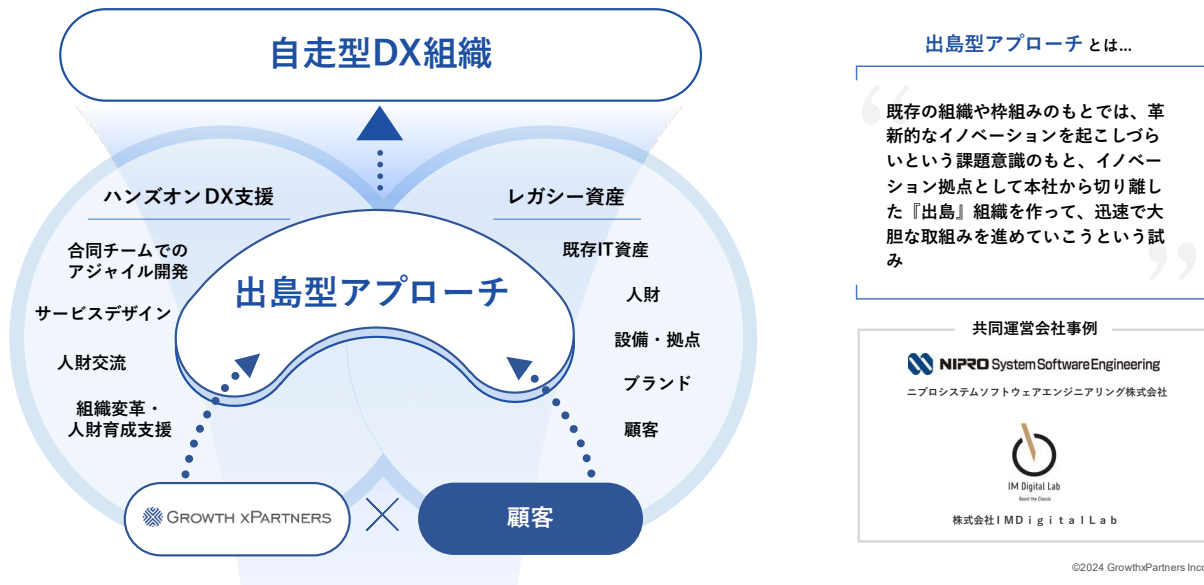
Phase1 では、顧客が強みとして積み上げてきたレガシー資産を活用し、新たなサービス・ビジネスモデルの企画や事業化を支援するDXコンサルティングを行います。

これを基に、Phase 2にて支援範囲を拡大し、出島型アプローチによる自走型DX組織の実現に向けて、顧客に伴走いたします。

継続的な支援を通じて、深い関係性が構築された顧客企業とは、Phase3として「出島型組織」の共同運営や、デジタルサービスの共同開発など共創フェーズに発展いたします。

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。



当社の競争優位性を高める、組織変革とIT変革それぞれの要となるアプローチ手法についてご説明します。

まず、組織変革の要であります、「出島型アプローチ」です。

各業界をリードしてきたエンタープライズ企業が必ず直面するのが既存ビジネスや、既存組織の壁でございます。過去の成功体験により従来の慣習に捕らわれて本質的なイノベーションを起こしにくいという課題認識が必ずございます。

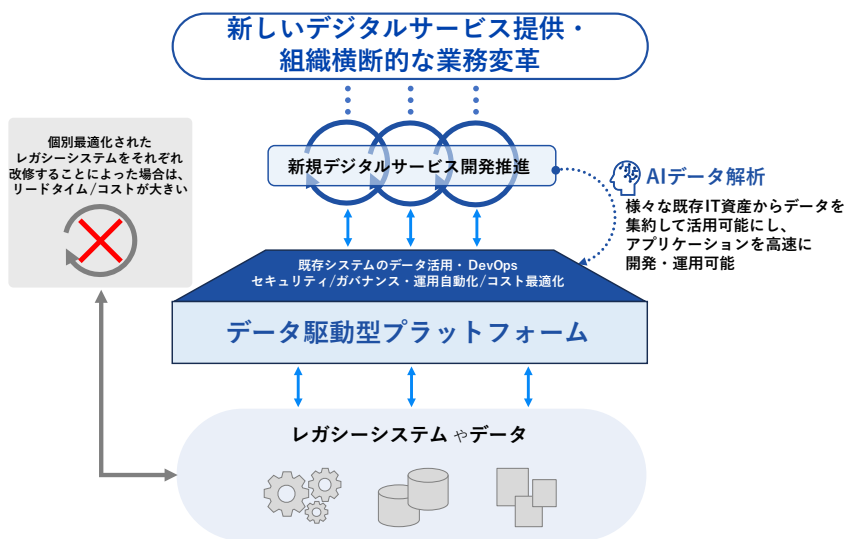
そこで、出島型組織を新設することで、顧客の事業の強みを最大限に活かした上で既存の枠組みから切り離し、組織変革に向けた土台を共同で構築し、機動的に事業変革を実現していきます。

具体的には、DX人財育成、合同チームでのアジャイル開発など、顧客の状況に合わせた様々なDX支援をハンズオンで提供しております。

さらにこの発展形として、ニプロや三越伊勢丹グループとはDX推進子会社を共同で設立し、役員の派遣や企業文化の醸成、人財採用・育成および企業ブランディングなども共同で取り組んでおります。

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

注釈：
(1)新サービス・新機能のリリースサイクルが従来の 4倍

©2024 GrowthPartners Incorporated. 7

続いて、IT 変革の要となる「データ駆動型プラットフォーム」についてご説明させていただきます。

エンタープライズ企業ではこれまでの事業を支えてきた強大なレガシーシステムを有しております。

これらレガシーシステムは個別最適にて構築されているため、新たなビジネスに適合させるためには、システム改修に膨大な時間とコストが掛かります、これが新規ビジネス立ち上げの足枷となり機動的な取り組みが阻害されることが多々ございます。

当社が開発した「データ駆動型プラットフォーム」は、レガシーシステム側のデータベースの変更を検知してデータを吸い上げる機能を中心に実装されております。これによってレガシーシステムを個別に改修せずともデータの活用が可能な仕組みとなっております。また、エンタープライズ企業では重要視されるセキュリティ・ガバナンス・システム運用自動化など、新規デジタルサービスを開発するときにボトルネックとなる領域を共通化することで高速開発を実現しております。これにより新規事業や組織横断的な業務変革を、短期間・低コストで実現できます。

以上、簡単ではございますが、当社の事業と強みについてご説明いたしました。

連結経営成績

堅調な事業成長により、通期売上高は4,422百万円/前期比+18.4%と、8期連続増収増益⁽¹⁾を実現

売上高

4,422 百万円
前期比+18.4%

営業利益

602 百万円
前期比+56.1%

経常利益

611 百万円
前期比+54.3%

親会社株主に帰属する当期純利益

417 百万円
前期比+49.6%

前期ハイライト

前期における主要な成果及び事業拡大の基礎となる各種施策

エンタープライズ顧客の深耕

- 近年提携関係を締結した顧客グループ企業との取引深耕が奏功し、売上増加に寄与。新たな提携先候補との取引も拡大しつつあり、共創関係の強化を図る

人財育成

- 新卒採用者は離職率0%⁽²⁾で推移、研修プログラムを完全内製化し、未経験から4か月でエンタープライズDX人財として戦力化を実現
- グループ全体の離職率は3.7%、リファラル（紹介）・アルムナイ（出戻り）採用を強化し、入社後のギャップリスクを低減、企業風土の醸成を図る
- 自己研鑽の一環として、社内勉強会やサイドプロジェクト等、本業以外の取組みに所定労働時間の10%程度まで充てられる『MIGAKU（ミガク）』制度発足
- グループを横断した学習機会の提供と人財育成プログラム『GxDojo（ドウジョウ）』の取組み開始、帯制度でカルチャーの浸透や知見の共有を促進

ガバナンス体制、成長戦略実現のためのインフラ強化

- 成長戦略の実現に向けた事業活動のサポートのため、人財採用・育成、上場後の開示体制構築、法令対応に向けて、管理部門人財の強化を推進

(注1) 未監査数値を含む。(注2) 直近4年間実績。

©2024 GrowthPartners Incorporated. 10

続きまして、ここからは、2024年8月期通期決算の内容についてご説明いたします。

まずエグゼクティブサマリーです。

前期は、顧客である、各業界大手企業向けDX支援事業の取り組みが順調に拡大したことに伴い、売上・営業利益ともに増収増益を達成いたしました。

人財採用・育成についても、新卒・中途採用ともに堅調に推移しており、特に新卒採用については、過去最多の26名を採用することができました。海外出身人財比率も上昇し、グローバル展開への支援も視野に入れた人財採用・育成も進捗しております。

また、前期から、新入社員に対する研修を完全内製化し、独自開発したDX人財育成プログラムを適用しております。個々のレベルに応じたコースを選択することで、IT未経験から4か月でのプロジェクトアサインを実現しております。

その他、当社は新たにサイドプロジェクトや社内勉強会等、本業以外の活動に対し、業務時間の「10%」までを目安に参加することを推奨する「MIGAKU」という制度を発足いたしました。

これにより、社員の自律的な成長機会や、モチベーション・技術力の向上、業務上の組織を超えたコミュニケーションの幅を広げ、新たな価値創出や知見共有を可能にします。また、生産性向上や離職率低減にもつながっていると考えております。

通期業績ハイライト (PL)

売上高・営業利益ともに過去最高を更新、通期業績予想を達成

単位：百万円

	2023年8月期 実績	2024年8月期 実績	前期比	2024年8月期 通期業績予想	業績予想 達成率
売上高	3,736	4,422	+18.4%	4,377	101.0%
売上総利益	1,647	1,948	+18.2%	1,935	100.7%
売上総利益率	44.1%	44.1%	-	44.2%	-
営業利益	386	602	+56.1%	561	107.3%
営業利益率	10.3%	13.6%	-	12.8%	-
経常利益	396	611	+54.3%	566	108.1%
経常利益率	10.6%	13.8%	-	12.9%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	279	417	+49.6%	362	115.0%
当期純利益率	7.5%	9.4%	-	8.3%	-

©2024 GrowthPartners Incorporated. 11

続いて通期業績のハイライトです。

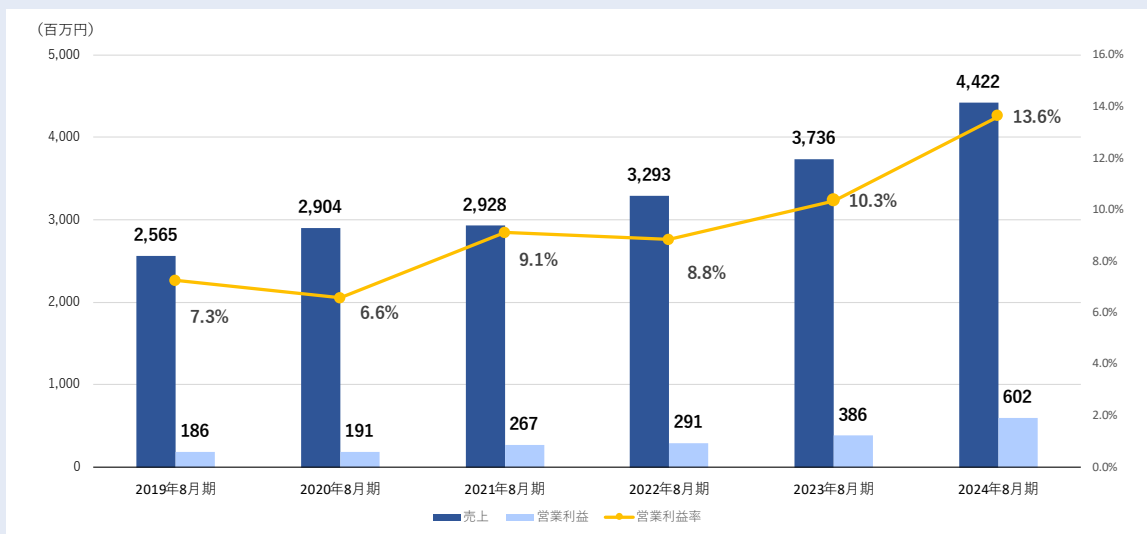
2024年8月期の当社グループの業績は、売上・利益ともに過去最高を更新いたしました。

2024年8月期の売上高は44億2,200万円、前期比18.4%増となり、営業利益は6億200万円、前期比56.1%増となりました。当期純利益は4億1,700万円、前期比49.6%増となりました。

8/21の上場承認時に開示しております通期業績予想に対しては、売上・利益ともに全て上回っております。

直近の業績推移

大手企業を中心とした顧客のDX推進に継続的に伴走し、8期連続増収増益を継続中



(注) 2019年8月期、2020年8月期、2021年8月期の数値は未監査。連結決算書は従来より作成しており、その数値を記載。

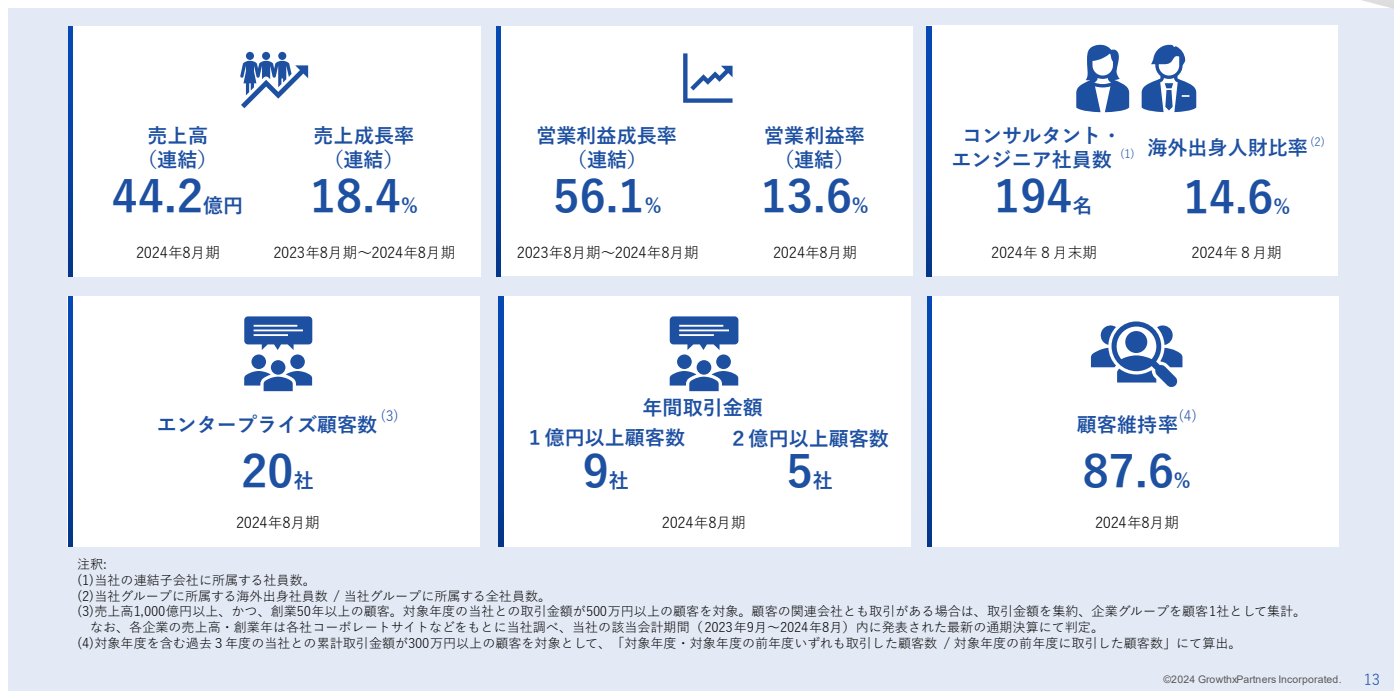
©2024 GrowthPartners Incorporated. 12

ご覧の通り8期連続の増収増益となっております。

売上の増加だけでなく、当社は利益率の向上も重視しております。

事業規模を拡大しつつ、チームの内製化率を高めることにより、効率的かつ高収益な事業モデルを推進しております。

主要KPI一覧



主要 KPI はご覧の通りです。

売上・利益・成長率は先ほどご説明した通り、それぞれ堅調に推移しております。

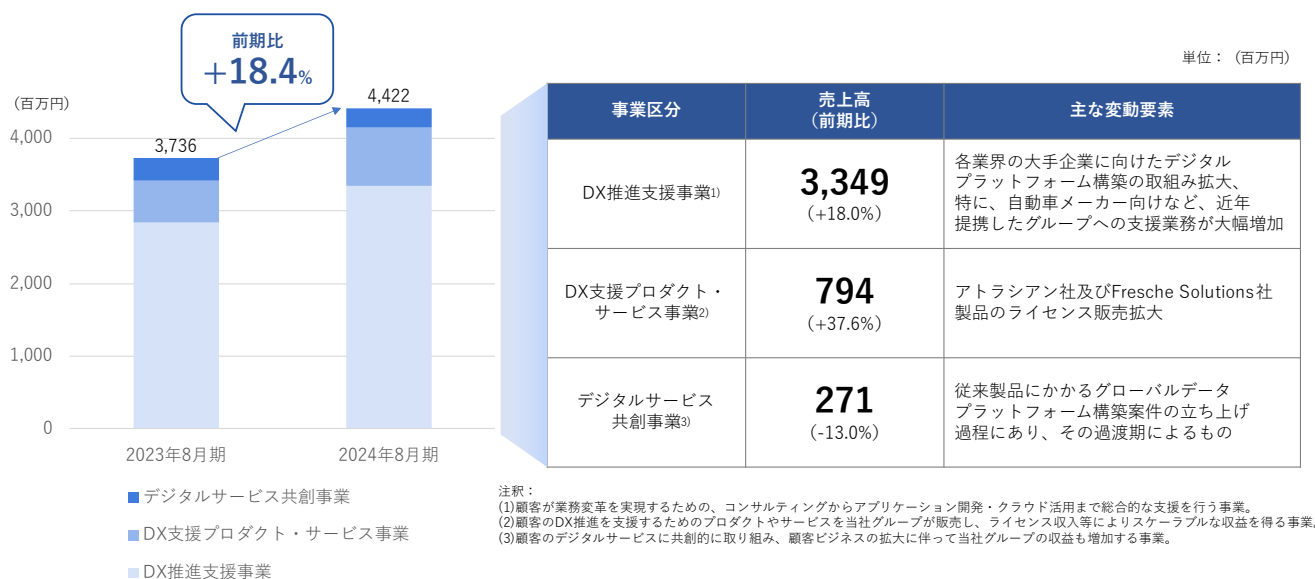
当社の成長力の源泉である人財に関する指標についても、予定通り進捗しており、コンサルタント・エンジニア数は期末時点で194名に増加いたしました。

その他、小口顧客も含む、顧客維持率は前期比で微減となっておりますが、当社の主要顧客であるエンタープライズ顧客数については、前期比で3社増加、このうちロイヤルカスタマーである売上1億円以上・2億円以上の顧客数はそれぞれ1社ずつの増加となっております。

2. 連結業績及びハイライト

売上高増加要因

大手企業向けデジタルプラットフォーム構築など、DX推進支援事業を中心に売上高が増加。



©2024 GrowthPartners Incorporated. 14

2024年8月期において、

DX推進支援事業の分野では、流通・医療・スマートモビリティ・百貨店など、各業界の大手企業に向けたデジタルプラットフォーム構築の取組みが拡大いたしました。従来から取り組んできたコンビニエンスストア業界・医療業界・スマートモビリティ関連のクラウドプラットフォーム開発などに加え、新たに地図や航空写真等の空間情報を蓄積し、活用するためのデータ駆動プラットフォームの構築にも着手いたしました。また、顧客内のDX推進チームに向けたアジャイルプロセス導入等のコンサルティングサービスも拡大いたしました。

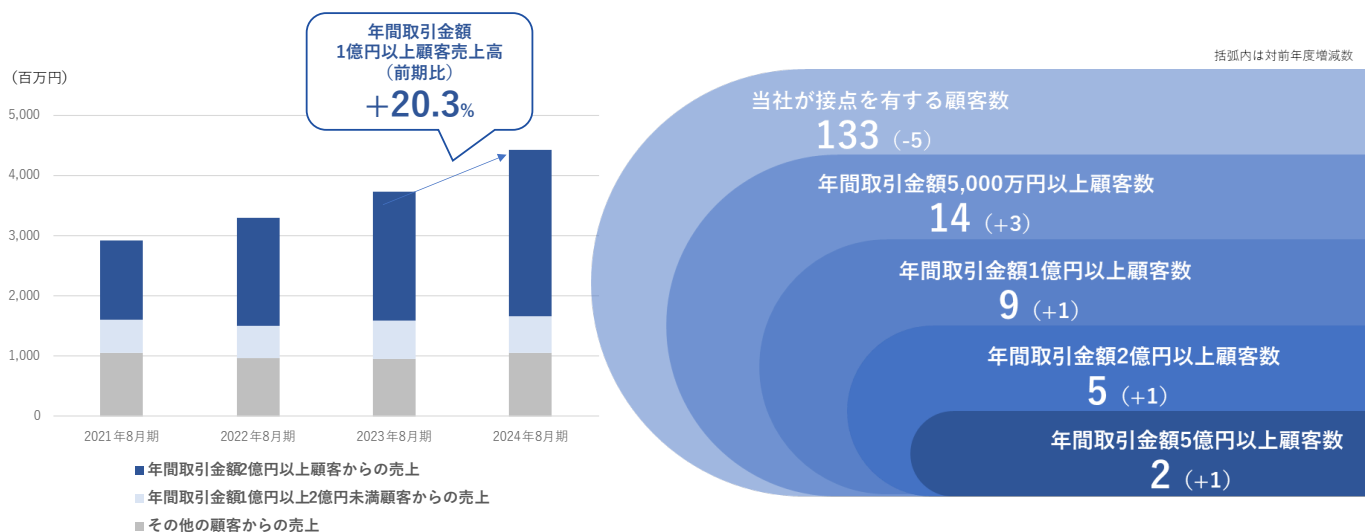
DX支援プロダクト・サービス事業の分野では、アトラスシアン社やFresche Solutions社などの製品のライセンス販売と、それらの導入に伴うプロフェッショナルサービスが拡大いたしました。

デジタルサービス共創事業の分野では、医療機関の透析治療に関わる業務を支援する、医療DX領域の取り組みを継続いたしました。また、医療に関わるデータを、国境を超えて管理するためのグローバルデータプラットフォームの構築にも着手いたしました。

これらの取り組みの結果、2024年8月期の売上高は、前期比18%増の44億円となり、過去最高を更新いたしました。

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。



顧客数につきましては、年間取引金額が1億円を超えるロイヤルカスタマーが増加いたしました。

内訳としましては、年間取引金額5億円以上・2億円以上・1億円以上の各レイヤーにおいて、顧客数が増加しており、ロイヤルカスタマー向けの顧客深耕が堅調に推移しております。

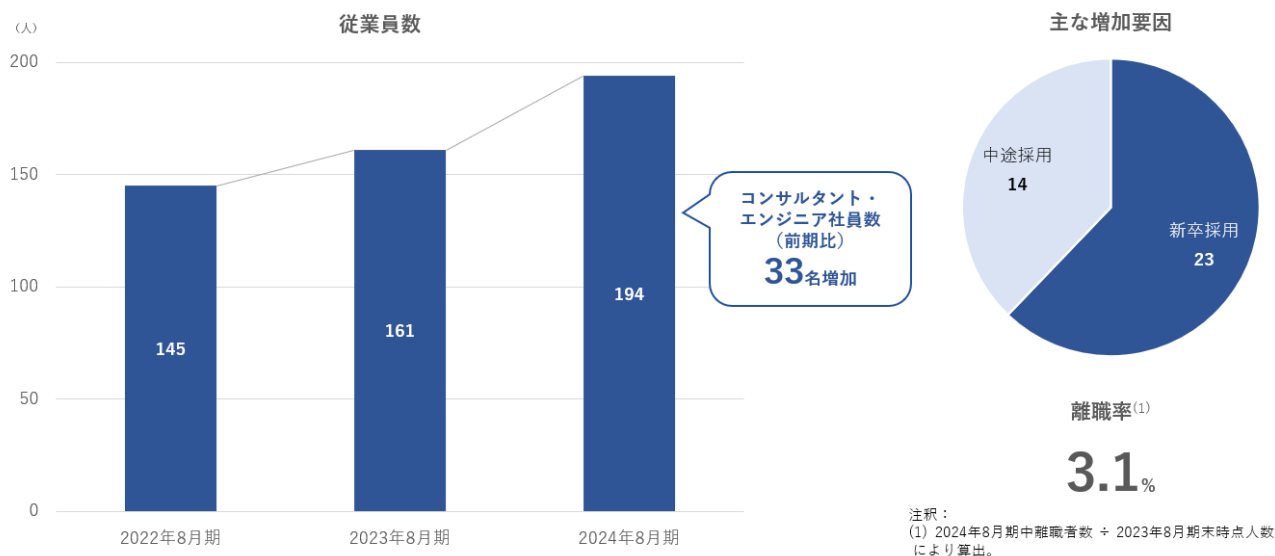
また、将来的にロイヤルカスタマーとなる可能性のある、年間取引金額5千万円以上の顧客数も3社増加いたしました。

こうした結果、ロイヤルカスタマー向けの売上高は、前期比20%増の33億円となり、事業全体の売上高増加につながりました。

2. 連結業績及びハイライト

コンサルタント・エンジニア社員数

積極的な採用と低い離職率の維持により、前期増加人数の2倍以上にあたる33名の増加を達成。



©2024 Growth xPartners Incorporated. 16

当社グループのサービス提供力を支えるコンサルタント・エンジニア社員数につきましては、積極的な採用と低い離職率の維持により、前期の2倍以上にあたる33名の増加を達成いたしました。

主な増加要因としましては、新卒で採用した26名のうち、コンサルタント・エンジニア社員数が23名、中途採用は14名となっております。

2. 連結業績及びハイライト 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。

直近4年
100%

	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。

直近2年
43%

	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%

注釈:

(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。

©2024 GrowthPartners Incorporated. 17

人財戦略ですが、当社の大きな特徴として、離職率が3%程度にとどまっていることが挙げられます。新卒採用者は独自プログラムによる研修や自ら手を挙げ挑戦機会を得られる風土、公私ともに安定的かつ安心して働ける職場環境づくりによって、直近4年間の新卒社員は、継続して離職率0%を維持しております。中途採用においては、社員紹介により入社するリファラルや、一度退職した社員が戻るアルムナイなど、業務内容や社風など当社の特徴を十分理解して入社する人財が増えております。これにより、入社前後のギャップが生じにくく、海外出身人財を含め、ライフワークバランスを維持しやすいことから、離職率の低下につながっていると考えております。

連結貸借対照表

継続的な利益計上に伴い純資産が増加し、自己資本比率は54.0%へ向上。盤石な財務体質を維持。
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

	2023年8月期 実績	2024年8月期 実績	増減額	増減率
資産合計（総資産）	2,955	3,536	+581	+19.7%
流動資産	1,462	1,978	+516	+35.3%
固定資産	1,492	1,557	+65	+4.4%
負債合計	1,499	1,625	+125	+8.4%
流動負債	1,136	1,331	+195	+17.2%
固定負債	363	293	▲ 69	▲19.2%
純資産	1,455	1,911	+455	+31.3%
自己資本比率（%）	49.3%	54.0%	+4.8%	-

©2024 GrowthPartners Incorporated. 18

連結貸借対照表につきましては、利益計上に伴い純資産が増加しております。この結果、自己資本比率は54%と健全かつ強固な財務体質を確保しております。現預金も増えておりますが、今後の成長投資に充当していく方針であります。

1. 事業説明
2. 連結業績及びハイライト
3. 今期の見通し
4. Appendix

続いて、今期の見通しについてです。

2025年8月期の業績予想

「組織変革」と「IT変革」の両面にわたるDX推進支援において、高い需要が継続するものと見込まれる。管理部門の強化によるコスト増を、価格交渉や生産性向上で吸収し、営業利益率は横ばい、営業外損益は上場関係費用計上があるものの、保険金解約益により大幅な経常増益が見込まれる。

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%	-

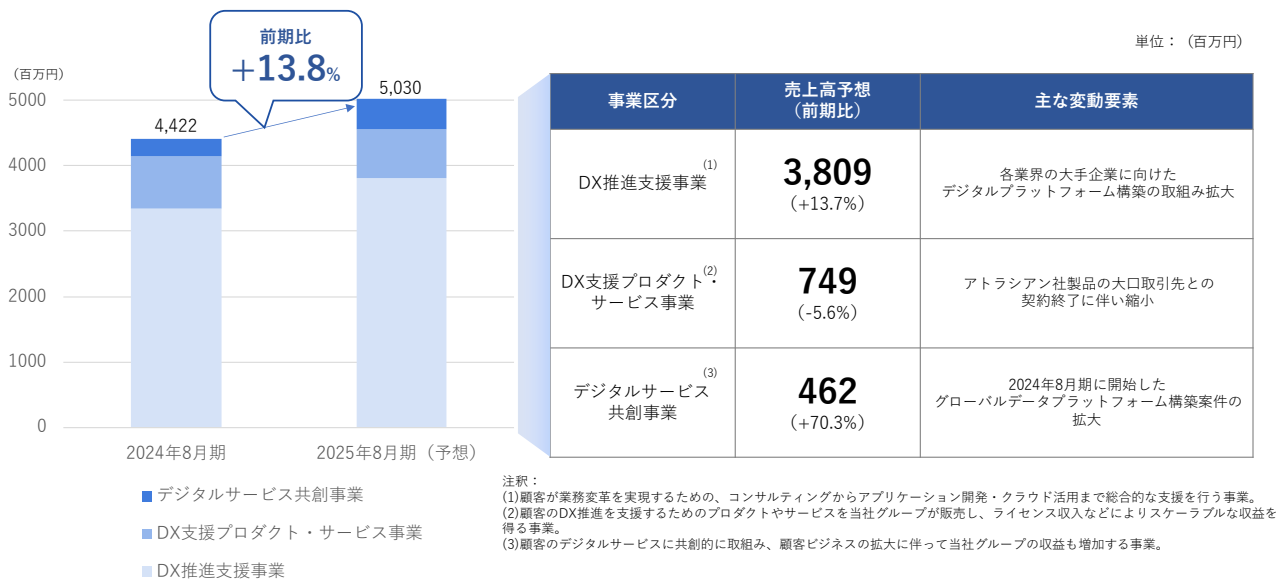
©2024 GrowthPartners Incorporated. 20

企業の中長期的な経営課題に対応することを目的とした、デジタル変革への要請は引き続き高く、「組織」と「IT」の両面にわたるDX推進支援の分野においては、今後も堅調に推移するものと見込んでおります。

これにより、当社が注力するコアビジネス領域を対象とした通期の業績予想は、売上高は50億3,038万円、営業利益は6億7,575万円、当期純利益は4億5,948万円であり、過去最高を更新することを見込んでおります。

売上高の見通し

引き続きDX推進支援事業を中心に着実に成長しつつ、収益性の強化を推進、デジタルサービス共創事業において、グローバルデータプラットフォーム構築が増収に寄与。



2025年8月期において、DX推進支援事業の分野では、2024年8月期に引き続き、各業界の大手企業に向けたデジタルプラットフォーム構築の取組みの拡大を見込んでおります。また、顧客内のDX推進チームに向けたアジャイルプロセス導入等のコンサルティングサービスについても、引き続き拡大を見込んでおります。

並行して、将来的な事業の収益性を強化するために、コンサルタント・エンジニア社員の配置を見直し、より収益性の高い分野へのリソースシフトを計画しております。

DX支援プロダクト・サービス事業の分野では、2024年8月期に引き続き Fresche Solutions 社製品等の販売を拡大する一方、アトランシアン社製品については、大口取引先との契約が終了することから、売上の縮小を見込んでおります。

デジタルサービス共創事業の分野では、2024年8月期に引き続き医療DX領域の取組みを継続する他、2024年8月期から取組みを開始したグローバル医療データプラットフォーム構築案件の拡大を見込んでおります。

以上のような取組みにより、2025年8月期の売上高は過去最高となる50億円を見込んでおります。

以下、ご参考資料となります。当社の成長戦略についてまとめておりますので、お時間ある時にご覧ください。

目次

1. 事業説明
2. 連結業績及びハイライト
3. 今期の見通し
4. Appendix

24

以上、当社の事業内容、2024年8月期通期決算説明及び今期の見通しについて、ご説明いたしました。

本日も説明した事項について、ご質問事項等がある方もいらっしゃるかと思います。

決算説明資料41ページに質問事項を受け付けるフォームを記載しておりますので、こちらから事業内容や通期決算について、ご質問ください。後日可能な範囲で回答させていただきます。

なお、次回の決算説明は第2四半期終了後の4月下旬頃を予定しております。

それでは、グロースエクスパートナーズ株式会社2024年8月期通期決算説明を終了させていただきます。
ご清聴ありがとうございました。