

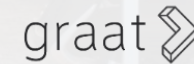
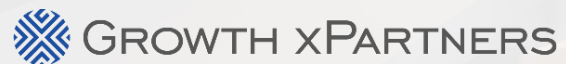
2026年8月期 第3四半期 決算説明資料

グロースエクスパートナーズ株式会社

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	309名（2026年5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



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

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

2026年 8 月期 業績予想の修正

市場環境の変化に伴う支援領域の変容および顧客ニーズの高度化への対応を進め、下期偏重の計画に沿って推移したものの、上期の進捗不足を十分に補完できず、想定していた業績水準を下回る見込み。特定顧客への依存低減に向け、顧客基盤の拡大を優先するとともに、支援体制の整備や取り組みテーマの拡張に向けた試行を重ねた結果、先行投資が増加し、業績予想を修正。

単位：百万円

	2025年8月期 実績	(修正前) 2026年8月期 業績予想	(修正後) 2026年8月期 業績予想	修正後/修正前 対比
売上高	5,086	5,608	4,657	83.0%
売上総利益	2,337	2,632	2,072	78.7%
売上総利益率	46.0%	46.9%	44.5%	-
営業利益	774	801	413	51.5%
営業利益率	15.2%	14.3%	8.9%	-
経常利益	870	828	444	53.6%
経常利益率	17.1%	14.8%	9.5%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	600	516	272	52.7%
当期純利益率	11.8%	9.2%	5.8%	-

2026年8月期 下期以降の取り組み

AIの台頭に伴い、案件の上流化・高度化が進む環境変化に対応するため、今期と来期を「事業モデル転換フェーズ」と位置づけ、下記3つの施策に取り組む。体制構築・転換投資により、一時的に利益率の低下が見込まれるが、顧客基盤の拡大を通じて中長期の成長基盤を構築する。

中期経営計画を策定中

1 既存顧客における事業変革領域の拡大

主要顧客との長期的かつ安定的な取引関係を基盤に、グループ各社の知見を組み合わせ、AI活用を含む事業変革提案を推進。

「出島型アプローチ」により、顧客の既存組織や業務慣行に制約されにくい環境を構築し、変革の実行可能性を高める。

2 超上流領域への進出による新規顧客の開拓

戦略コンサルの新設により、システム開発を起点とする従来型の提案に加え、経営課題や事業課題を起点とした提案が可能。

取り組みテーマの拡大を通じて、従来接点のなかった経営層および新規顧客への提案機会を創出し、取引社数の拡大を図る。

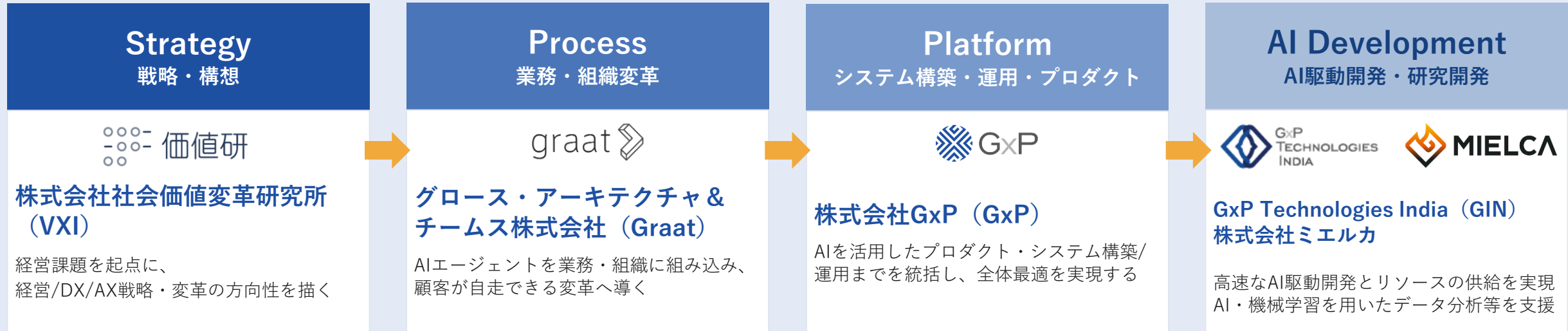
3 事業変革パートナーへの転換

個別システムの開発・導入支援にとどまらず、AIを前提とした業務プロセス・収益構造・顧客接点等の再設計を支援。

技術の提供そのものではなく、顧客の事業成果に直接寄与することを通じて、当社グループの提供価値の向上を目指す。

一貫した価値提供体制 - グループ事業領域とシナジー -

GxPグループ各社の強みを掛け合わせ、構想から運用・AI駆動開発まで一気通貫で対応。
新規・既存顧客への取り組み強化をグループ総掛かりで推進。



構想から運用・AI活用までを一気通貫で

一貫した価値提供を支える当社の強み

エンタープライズ顧客との
長期の信頼と実行力

約20年の大規模・基幹システム実績

AI駆動開発の海外拠点 (GIN)

「出島型アプローチ」による
代替されにくい顧客との関係性

※担当領域は代表例です。案件に応じて各社が柔軟に連携します。

顧客基盤の新規拡大と取り組み強化 - 顧客価値提供の3つのアプローチ -

顧客のDX推進フェーズに応じてグループ各社が入り方を切り替え、**新規開拓**と**既存深耕**を両輪で顧客基盤を拡大する。



顧客の課題フェーズに応じて入口を変えながら、新規開拓と既存深耕の両輪で顧客基盤を拡大し、中長期の収益成長につなげる

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

2026年8月期 第3四半期 エグゼクティブサマリー

連結経営成績

売上高

3,480 百万円

前年同期比 ▲4.7%

営業利益

344 百万円

前年同期比 ▲40.4%

経常利益

368 百万円

前年同期比 ▲38.8%

親会社株主に帰属する当期純利益

227 百万円

前年同期比 ▲41.9%

第3四半期ハイライト

業績／顧客基盤の強化／事業ポートフォリオの見直し

- 戦略コンサルティング機能の強化による当社グループの提供価値向上を目的として、2026年4月に子会社「株式会社社会価値変革研究所」を設立。
- 新規顧客層の開拓を進めた結果、エンタープライズ顧客数は3Q末時点で26社（前年同期比+8社）と堅調に推移。段階的な収益拡大に寄与する見込み。

来期以降に向けた成長戦略

- AIの台頭をはじめとした市場環境の変化に伴う顧客ニーズの高度化・上流化に対応するため、前述の体制構築と並行してケイパビリティの創出を推進。
- プロフェッショナルサービスの拡充や取り扱いプロダクトの充実等、事業ポートフォリオの見直しを継続。

業績ハイライト (PL)

前年同期比では、採算性を重視した保守の縮小や、各案件の端境期・検討長期化に伴い減収となったほか、営業基盤や研究開発への先行投資を実行したことにより、減益。

単位：百万円

	2025年8月期 3Q 実績	2026年8月期 3Q 実績	前年同期比	(修正後) 2026年8月期 通期業績予想	(修正後) 業績予想 達成率
売上高	3,651	3,480	▲4.7%	4,657	74.7%
売上総利益	1,709	1,548	▲9.4%	2,072	74.7%
売上総利益率	46.8%	44.5%	-	44.5%	-
営業利益	577	344	▲40.4%	413	83.3%
営業利益率	15.8%	9.9%	-	8.9%	-
経常利益	602	368	▲38.8%	444	83.0%
経常利益率	16.5%	10.6%	-	9.5%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	391	227	▲41.9%	272	83.4%
当期純利益率	10.7%	6.5%	-	5.8%	-

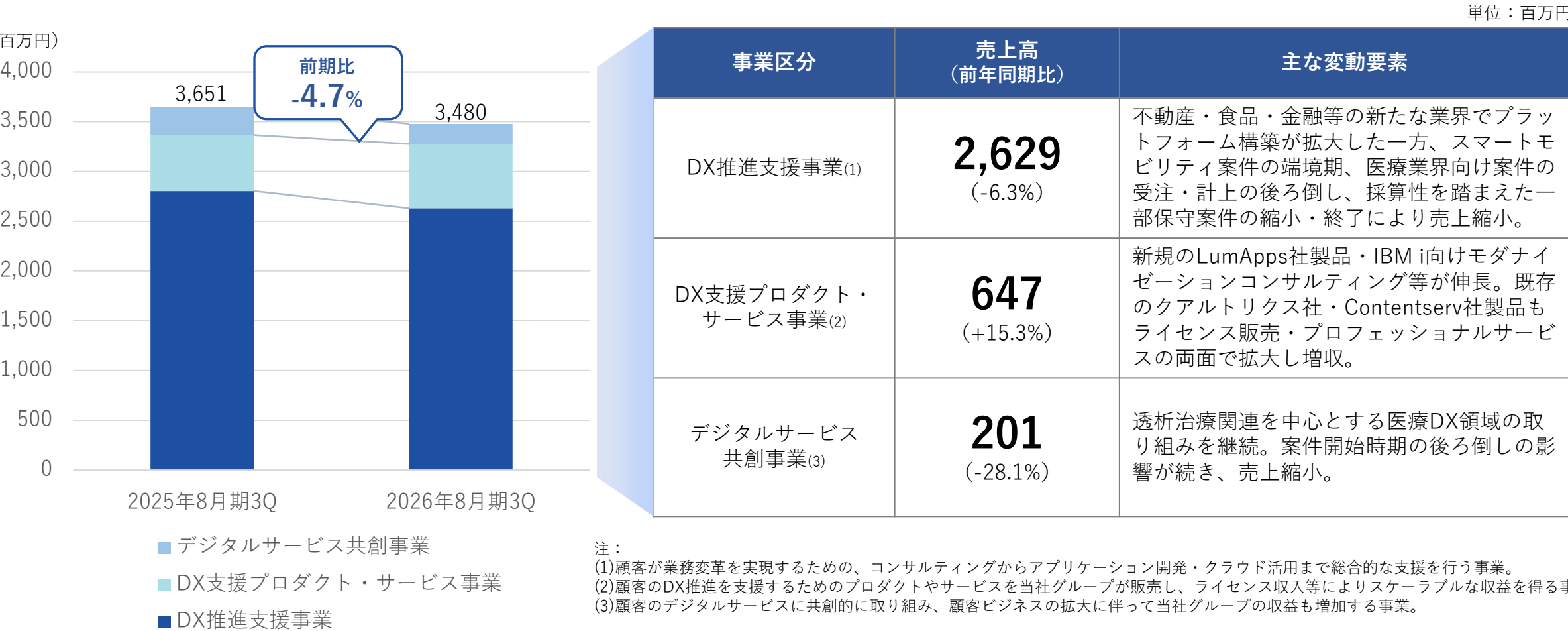
2026年 8 月期 業績予想の修正

市場環境の変化に伴う支援領域の変容および顧客ニーズの高度化への対応を進め、下期偏重の計画に沿って推移したものの、上期の進捗不足を十分に補完できず、想定していた業績水準を下回る見込み。特定顧客への依存低減に向け、顧客基盤の拡大を優先するとともに、支援体制の整備や取り組みテーマの拡張に向けた試行を重ねた結果、先行投資が増加し、業績予想を修正。

単位：百万円				
	2025年8月期 実績	(修正前) 2026年8月期 業績予想	(修正後) 2026年8月期 業績予想	修正後/修正前 対比
売上高	5,086	5,608	4,657	83.0%
売上総利益	2,337	2,632	2,072	78.7%
売上総利益率	46.0%	46.9%	44.5%	-
営業利益	774	801	413	51.5%
営業利益率	15.2%	14.3%	8.9%	-
経常利益	870	828	444	53.6%
経常利益率	17.1%	14.8%	9.5%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	600	516	272	52.7%
当期純利益率	11.8%	9.2%	5.8%	-

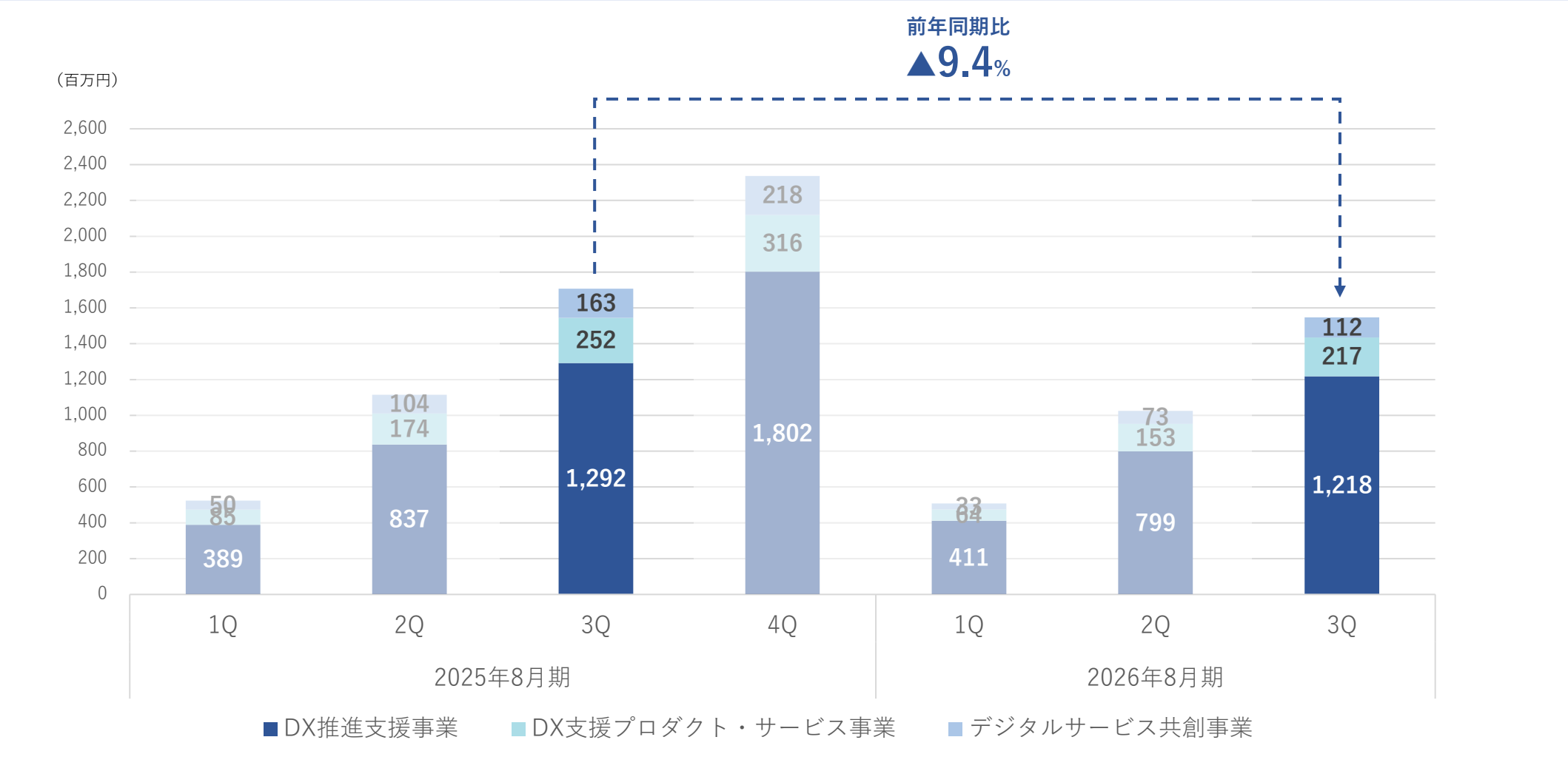
売上高増減要因

主力のDX推進支援事業が案件の後ろ倒しや端境期等により減収となった一方、DX支援プロダクト・サービス事業は新規プロダクトの伸長により増収。採算性を踏まえた事業ポートフォリオの見直しは継続。



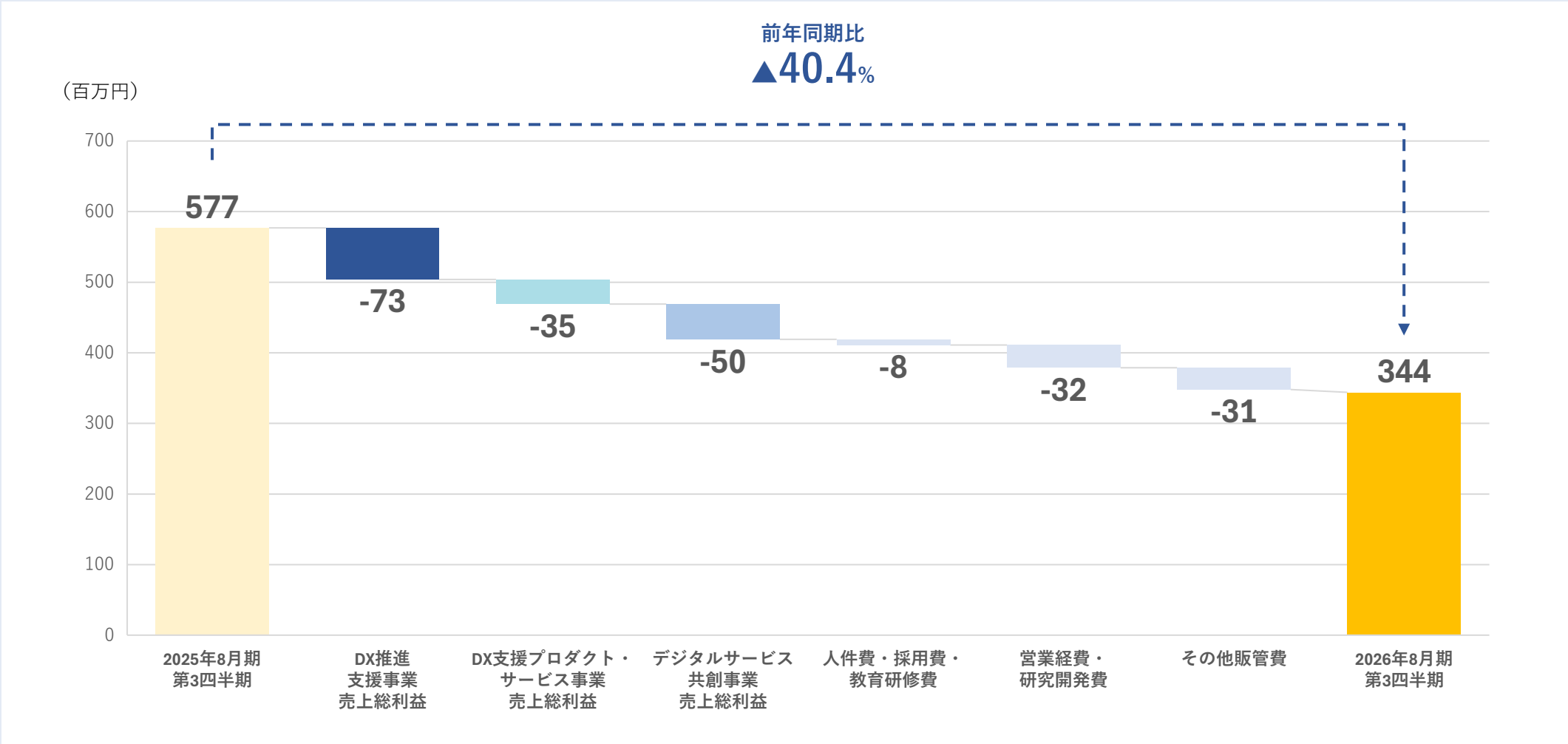
売上総利益の推移（四半期累計）

DX推進支援事業・デジタルサービス共創事業の減収に加え、DX支援プロダクト・サービス事業において一時的に低利益率案件の売上比率が高まったことで、全体の利益率が低下。



営業利益の増減分析

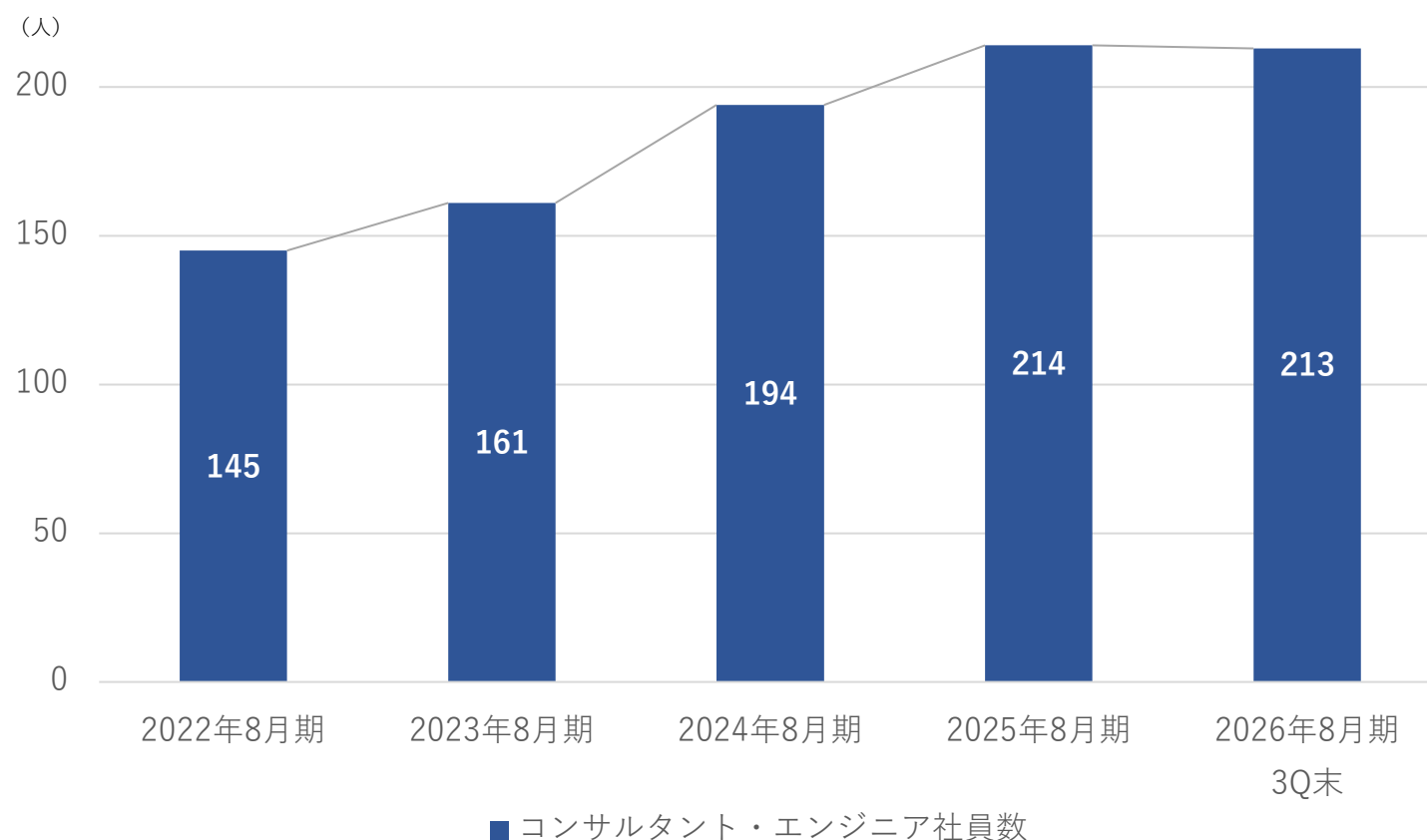
各事業の減収に加え、低利益率案件の一時的な構成比上昇により、売上総利益が減少。
これに加え、中長期的な成長を見据えた研究開発等への先行投資が重なり、前年同期比で減益。



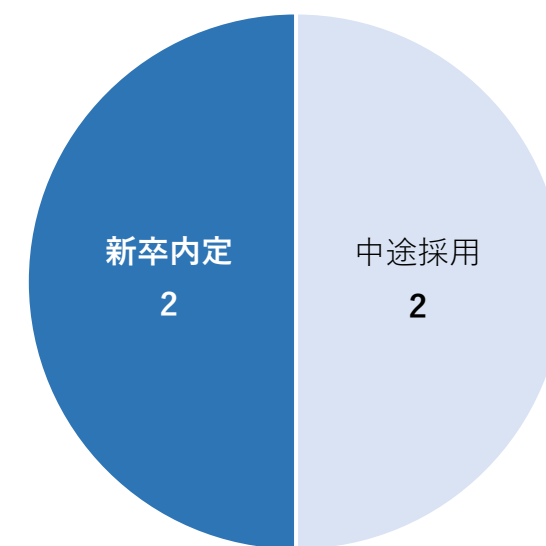
コンサルタント・エンジニア社員数

組織構造の転換に伴い人財流動性が一定程度高まり、3Q末時点の人数は213名(2Q比7名減)で着地。

コンサルタント・エンジニア社員数



3Q累計採用実績



離職率※

8.2%

※2025年8月期末実績

注：2025年8月期中離職者数 ÷ 2024年8月期末時点人数 により算出。

貸借対照表

継続的な利益計上、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77.9%へ向上。
強固な財務基盤を確立し、将来への成長投資へ向けた十分な余力を確保。

単位：百万円

	2025年8月期 実績	2026年8月期 3Q実績	増減額	増減率
資産合計（総資産）	4,726	4,778	+52	+1.1%
流動資産	3,135	2,871	▲ 264	▲8.4%
固定資産	1,590	1,907	+316	+19.9%
負債合計	1,348	1,049	▲ 299	▲22.2%
流動負債	1,087	770	▲ 316	▲29.2%
固定負債	261	279	+17	+6.8%
純資産	3,377	3,728	+351	+10.4%
自己資本比率（%）	71.4%	77.9%	-	-

1. 業績予想の修正
2. 3Q連結業績及びハイライト
3. **トピックス**
4. 事業説明
5. Appendix

au PAYのサービス改善を、AIにより速く・確かに

KDDI株式会社のau PAYの企画・開発チームに対し、サービス改善のアイデアを開発チームに伝わりやすく整理するAI支援システムを提供。企画と開発の認識合わせを支援することで、au PAYのサービス改善をより速く、確かに進める仕組みづくりに取り組む。

担当会社

VXI
戦略・構想Graat
業務・組織変革GxP
システム構築・運用GIN
AI駆動開発・研究開発グループ横断
GHD・全社施策

Before | 顧客の困りごと

背景 サービス改善を継続的に進める必要がある

- au PAYサービス改善を速く進めるために、企画の狙いを開発チームに正しく伝える必要があった
- 整理が十分でないと、後から確認や調整が増え、改善スピードや品質に影響する恐れがあった

当社のソリューション（何をしたか）

EBAAD(エバード)

AIを活用し、業務や開発の現場にある知見や進め方を、現場で使えるAI支援システムとして設計するGraatのサービス。
au PAYの企画・開発におけるAI活用の検討から、その実現までを一貫して支援

Why us: 単なるAIツールの導入ではなく、企画と開発をつなぐ仕事の進め方そのものを整理し、現場が成長し続ける仕組みとして設計した

After | 提供した価値

実績数値

顧客の変化

エンドユーザーへの影響

au PAYの改善アイデアを、より早くサービスに反映しやすく

AI支援システムにより、サービス改善のアイデアを、開発チームがすぐに動き出せる形へ整理できるようになった。これにより、au PAYの改善アイデアを、より早く、より確実にサービスへ反映していくための仕組みが整った

仕組み：企画チームと開発チームのやり取りがこう変わる

従来



導入後



◆**今後の展望・成長戦略への寄与**：開発に入る前の企画整理だけでなく、作ったものが意図通りに仕上がっているかを確認する品質保証領域にも広げ、顧客企業が完成物を確認・判断する力を高める。

GxRaptor、複数の顧客と新たなサービス価値の創出へ

独自のAIエージェント構築サービス「GxRaptor」を活用し、顧客が持つ既存データ資産の新しいユースケースを開拓。地理空間データをはじめ複数の顧客で、新たなサービス価値の創出に向けた取り組みが進行中。



複数の業界・顧客での取り組み

① 不動産

AIを活用して物件探索を効率化し、パーソナライズしたレポートを生成

② データ販売

保有データに外部の公開情報を組み合わせ、提供データを高付加価値化

③ 地理空間データ（国際航業株式会社）

AIドリブンなレポートングサービスのエンジンとして採用（CEATEC 2025出展）

◆**今後の展望・成長戦略への寄与：**データを保有・提供する企業との共創を通じて「AIを組み合わせることで既存データ資産の新しいユースケースを開拓する」取り組みを型として確立。他業界・他顧客への横展開を進め、GxRaptorの提供をグループの継続的な収益の柱の一つへ育てる。

1. 業績予想の修正
2. 3Q連結業績及びハイライト
3. トピックス
- 4. 事業説明**
5. Appendix

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。

エンタープライズ企業に求められる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する「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

デジタルイゼーション

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



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



エンタープライズDX支援におけるアプローチ

組織変革×IT変革による顧客事業の価値創造に伴走。

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。

経営層や経営企画部、
事業部門キーマンなどからの
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

Phase 01

レガシー資産の強みを活用した
新しいサービスや
ビジネスモデルの企画

Phase 02

顧客自ら事業価値を創造し
続ける組織とIT基盤の獲得

自走型DX組織を実現

Phase 03

出島型組織の共同運営
デジタルサービス共同開発

共創フェーズに発展

デジタルサービス共創事業

顧客とのレベニューシェア事業



DX支援プロダクト・サービス事業

組織変革/グローバルDX人材育成

DX支援プロダクト提供



DX推進支援事業

戦略/AX/DXコンサルティング

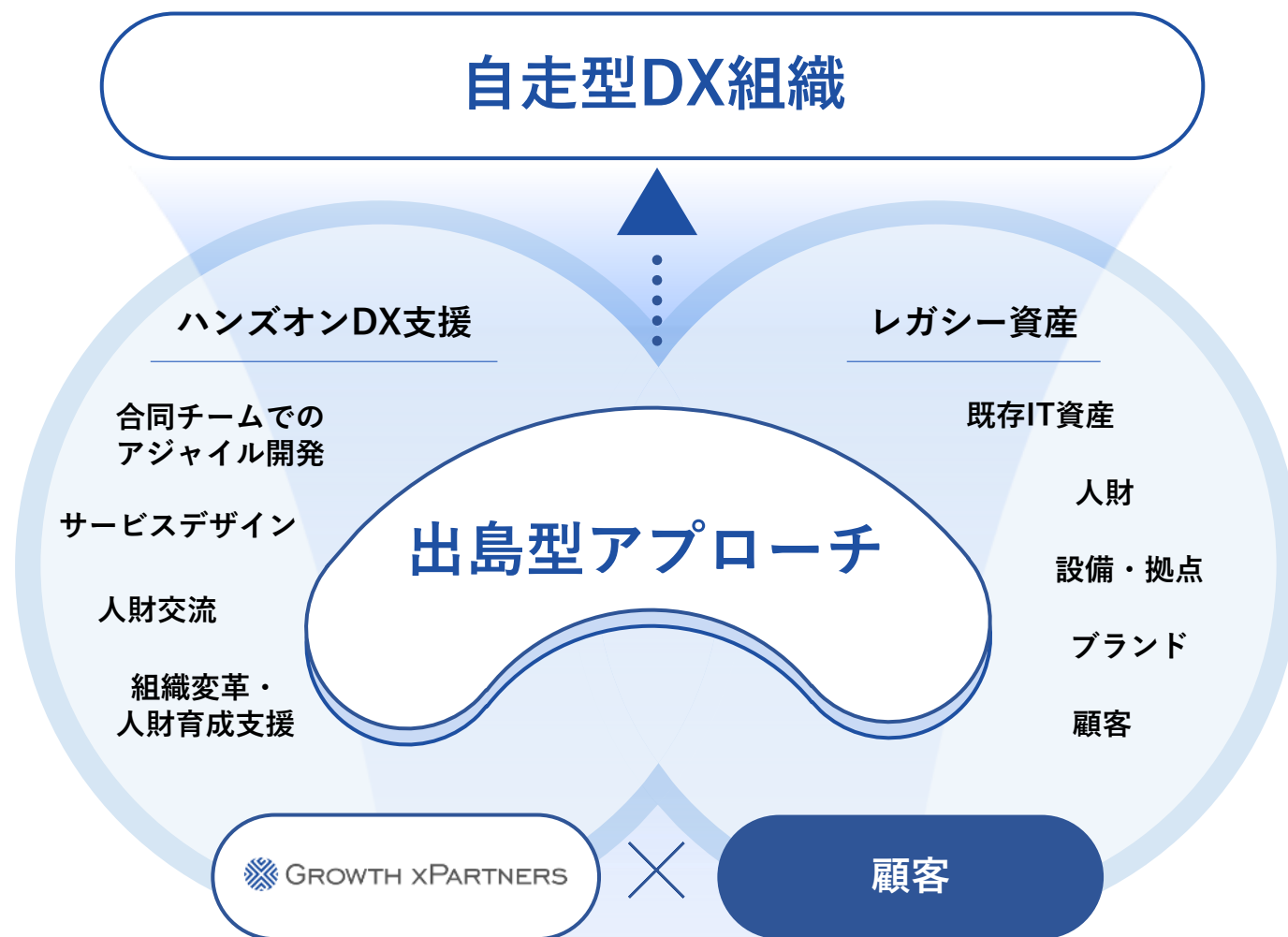
出島型アプローチ

データ駆動型プラットフォーム/AIデータ解析



出島型アプローチによりハンズオンでDXを実現

役員派遣や人事制度の設計などを当社と顧客との合同チームで共同運営を行う「出島型アプローチ」を採用。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



ニプロデジタルテクノロジーズ株式会社

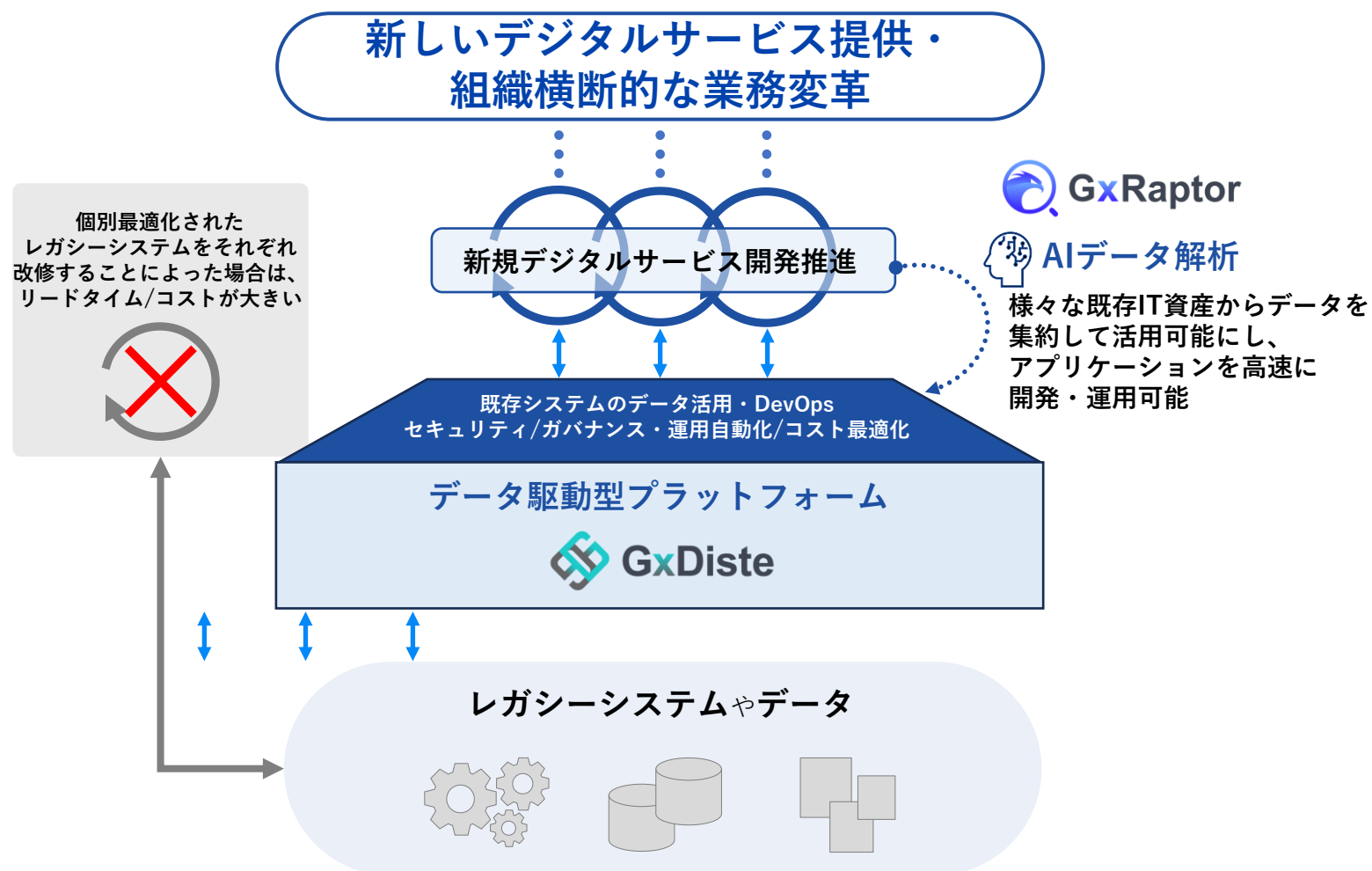


IM Digital Lab
Boost the Classic

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

様々なレガシー資産からデータを集約して活用し、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。デジタルサービス提供や、組織横断的な業務変革を短期かつ低コストで実現。



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**
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）

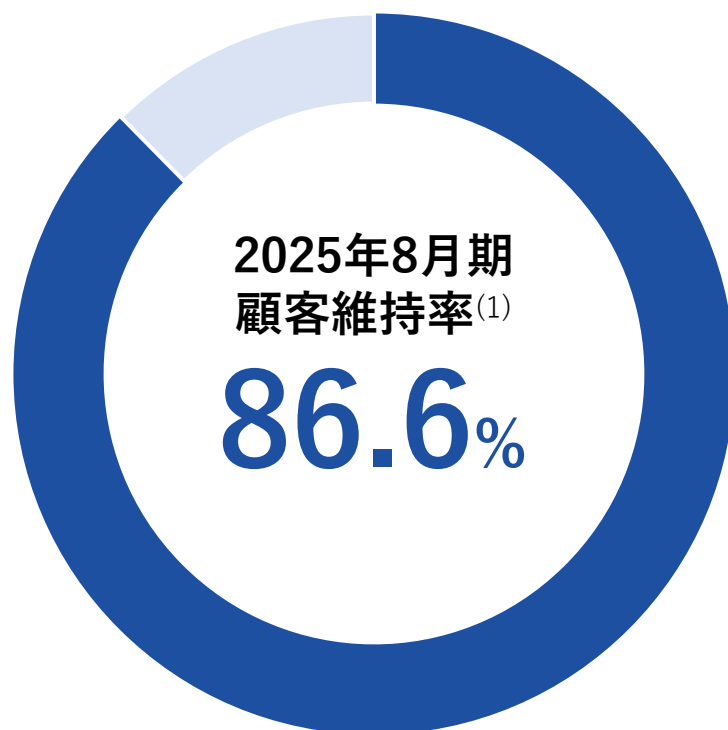
当社は顧客自ら事業価値を創造しつつける組織へ変革させるDX支援が特長。



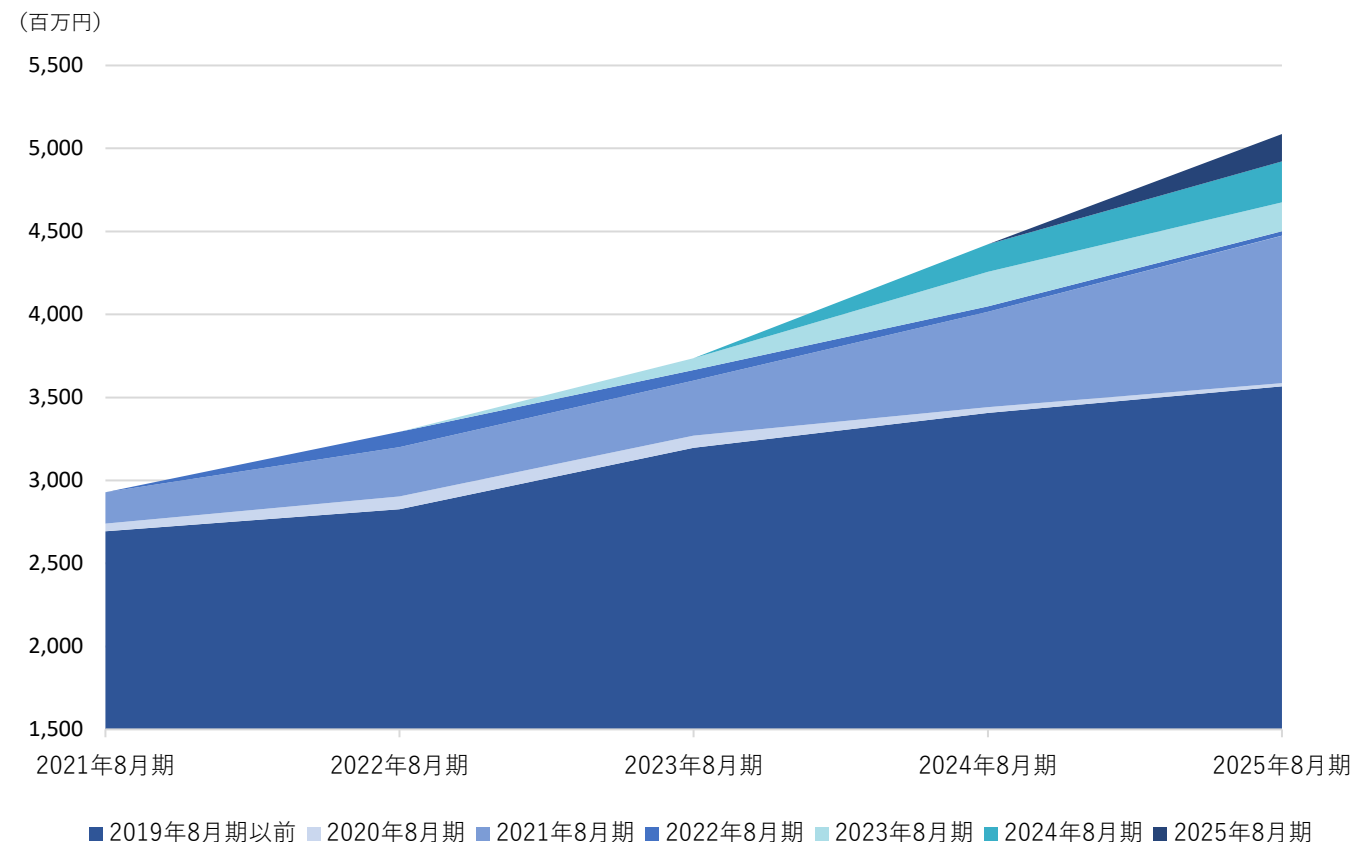
長期継続顧客による安定的な成長を実現

顧客維持率⁽¹⁾は86.6%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。

当社グループの事業内容（事例）のご紹介

各業界のリーディングカンパニーである顧客企業の自走型DX組織の実現に向け伴走し、共に新たな事業価値を創出。



医療施設のDXを共同で推進



- 医療機器とソフトウェアを統合した透析情報管理システムを共同開発し、業務効率化と治療品質向上を実現。
- 電子カルテや透析装置と個別カスタマイズなしで連携可能とし、ニプロ製機器の拡販に寄与。
- ニプロと当社の合同チームで、医療機関のニーズに即した開発・改善・導入支援を継続的に実施。

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



地域創生DXプラットフォーム 『SmartGOTO』システム開発



- トヨタ自動車や自治体・事業者と連携し、モビリティサービスを軸とした次世代生活モデル事業「SmartGOTO」のシステム開発を推進。
- 人口減少に伴う過疎化や高齢化など地域課題の包括的解決を目的とした、地域創生DXプラットフォーム実証プロジェクト。
- 各地域の特性を生かしたサービス拡充や、他地域への展開を促進。

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

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

主要KPI一覧

売上高
(連結)

34.8億円

2026年8月期
3Q売上成長率
(連結)

▲4.7%

2025年8月期3Q～
2026年8月期3Q営業利益成長率
(連結)

▲40.4%

2025年8月期3Q～
2026年8月期3Q営業利益率
(連結)

9.9%

2026年8月期
3Q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⁾

213名

2026年8月期
3Q末

25%

2026年8月期
3Q末エンタープライズ顧客数⁽³⁾

26社

2026年8月期 3Q



年間取引金額

1億円以上顧客数

6社

2億円以上顧客数

4社

2026年8月期
3Q時点における累計顧客維持率⁽⁴⁾

86.6%

2025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。

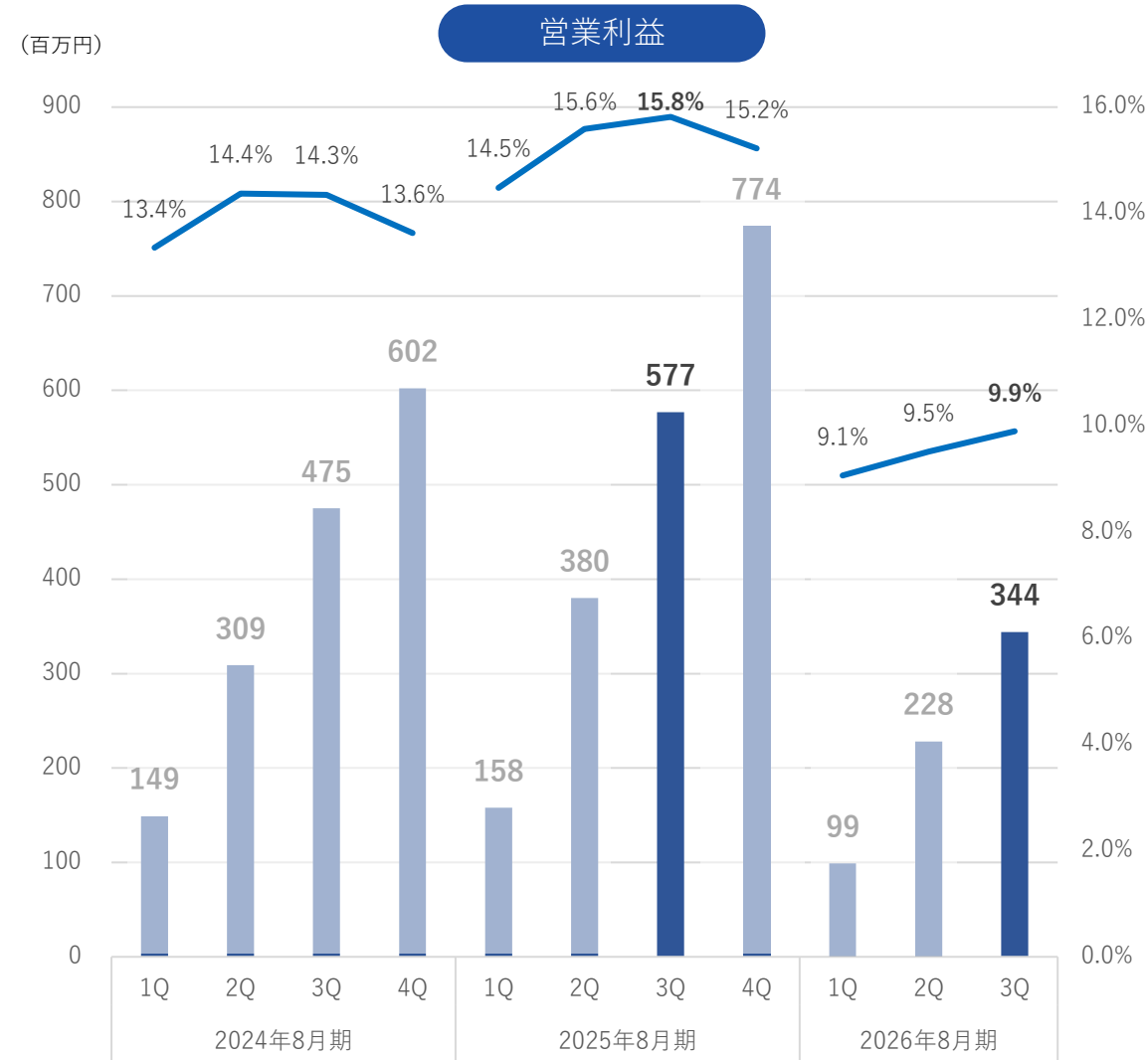
(4) 対象年度を含む過去3年度の当社との累計取引金額が300万円以上の顧客を対象として、「対象年度・対象年度の前年度いずれも取引した顧客数 / 対象年度の前年度に取引した顧客数」にて算出。

売上高・売上総利益・営業利益の推移（四半期）

単位：百万円

		2024年8月期				2025年8月期				2026年8月期			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上	DX推進支援事業	769	830	879	869	859	955	990	1,163	899	859	869	-
	DX支援プロダクト・サービス事業	281	128	216	167	142	300	117	180	129	369	148	-
	デジタルサービス共創事業	66	70	67	67	90	92	97	91	68	75	58	-
	合計	1,119	1,031	1,165	1,105	1,094	1,350	1,206	1,435	1,097	1,305	1,078	-
売上総利益	DX推進支援事業	327	386	393	405	389	447	454	509	411	388	419	-
	DX支援プロダクト・サービス事業	90	54	76	63	85	89	77	63	64	88	63	-
	デジタルサービス共創事業	35	38	37	37	50	53	59	54	33	40	39	-
	合計	453	480	508	506	526	591	592	628	509	517	521	-
	売上総利益率	40.5%	46.6%	43.6%	45.8%	48.1%	43.8%	49.1%	43.8%	46.4%	39.6%	48.4%	-
営業利益	営業利益	149	159	166	126	158	222	196	196	99	129	115	-
	営業利益率	13.4%	15.5%	14.3%	11.5%	14.5%	16.5%	16.3%	13.7%	9.1%	9.9%	10.7%	-

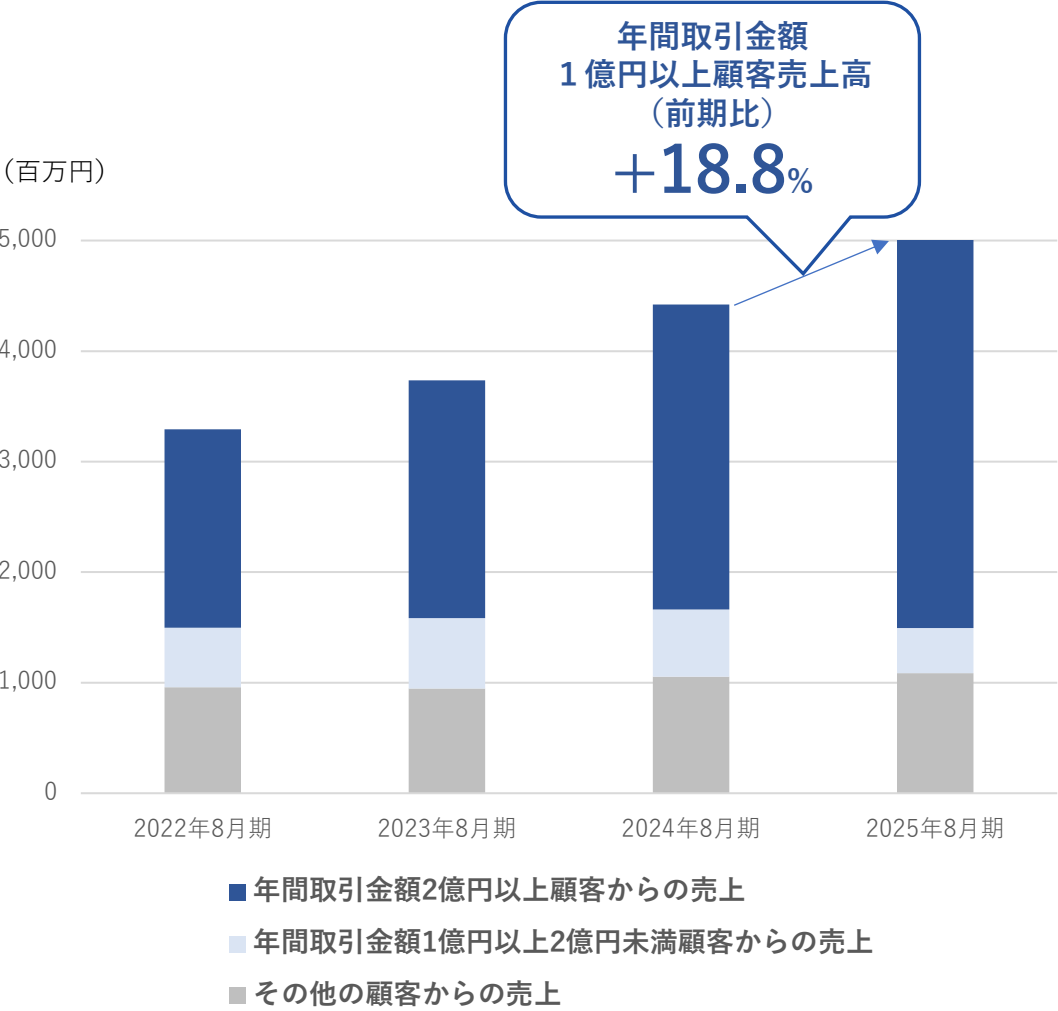
売上高・営業利益の推移（四半期）



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

顧客数の推移

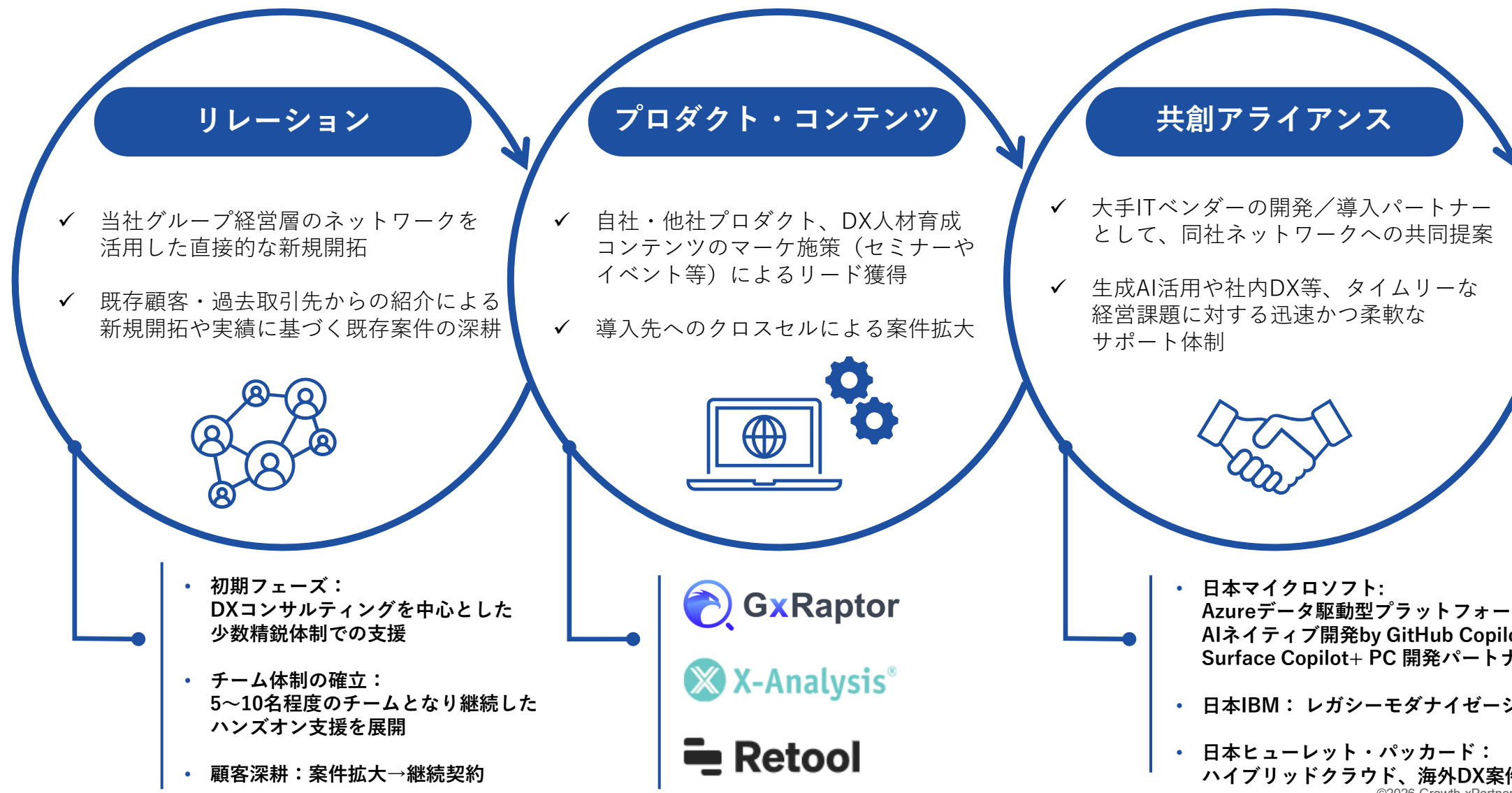
提携先との取引拡大により、年間取引金額が2億円以上の顧客数が増加。



※2025年8月期末実績
※括弧内は対前年度増減数

新規開拓・既存深耕に向けた営業戦略

社内外で培った豊富なメソッドを活用し、新規顧客開拓・既存顧客深耕を図る。



生成AI活用による事業拡大

生成AIを活用して自社の生産性を高めつつ、顧客のビジネス・業務をAI駆動型へと変革する取り組みを拡大。

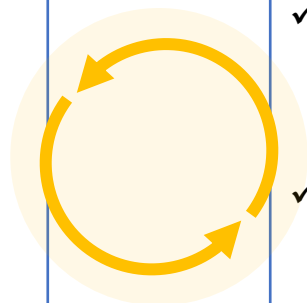
エンタープライズ顧客へのAI導入ビジネス拡大



- ✓ 顧客の自社独自データとオープンデータを組み合わせて活用する独自のAIエージェント構築サービス「GxRaptor」を2025年4月に提供開始、既に複数顧客の案件を受注。クラウドLLM + 社内/オンデバイスLLMを組み合わせて構築する技術力も確立。
- ✓ 顧客企業の最終ユーザーへの提案力強化、および、顧客リサーチ業務効率化を重点領域として推進。
- ✓ 当社の特徴である「出島型アプローチ」を活かし、深い関係性を構築している顧客との共創により、今期中に顧客内でのビジネス成果事例を創出。これをマーケティング活用し、来期以降の関連ビジネス拡大を目指す。

当社コンサルタント・エンジニアの生産性向上

- ✓ 株式会社GxPの開発生産性革新室中心にAI駆動型の開発プロセスの構築を推進。
 - ・2025年11月時点で、コンサルタント・エンジニアへの生成AIツール導入率70%以上
- ✓ 提案・コンサルから、設計・開発・保守作業まで、一連のプロセス・体制を生成AIを前提に再構築し、飛躍的な生産性向上を目指す。



スマート人事化による業務効率向上

- ✓ IBM Watson Orchestrateを活用したAI Agentを構築し、人事部門における各種申請にかかる所要時間を約83%短縮（2025年11月17日 プレスリリース）。
- ✓ 日本IBM社およびイグアス社と連携し、「スマート人事」ソリューションの外販展開を推進。

生成AI関連をはじめとした新たな取り組み

企業の生産性向上に資する生成AI関連をはじめ、新たな取り組みに向けて体制を整備。

自社製品の開発／提供

◆ AI駆動型リサーチサービス「GxRaptor」



エンタープライズ顧客向けに、社内に蓄積された膨大なデータとインターネット上の最新情報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」を発表しました。

データを効率的に活用する他、意思決定／業務効率化を阻む要因を取り除くことで、より戦略的なデータ活用を実現し、お客様のビジネス成長に寄与してまいります。

- ◆ 関連ページ：<https://www.gxraptor.jp/>

日本マイクロソフト社とのアライアンス推進

◆ 同社のAIアプリケーション開発パートナーとして協業

日本マイクロソフト社が提供するNPU搭載「Copilot+ PC」Surface向けに、**オフラインでAIを活用する業務用アプリの開発パートナー**として連携を開始しました。

(注)NPU搭載PCとは、AI処理機能が強化されたPCをいいます

- ◆ 関連ページ：<https://www.gxp-group.co.jp/news/20250711-455>

日本HP社とのアライアンス推進

◆ 「HP Future of Work AI Conference 2025」にGxRaptor Edgeを出展

株式会社日本HPが主催する「HP Future of Work AI Conference 2025」にて、次世代AIリサーチサービス「GxRaptor」のローカル版「GxRaptor Edge (ラプターエッジ)」を出展いたしました。

- ◆ 関連ページ：<https://www.gxraptor.jp/news-20251006>

AIを活用するための組織コンサルティング

◆ 生成AIによる業務生産性向上支援プログラムを提供

生成AIの特性を体験しながら業務への適用性を検証できる「業務生産性向上支援プログラム」を提供しております。

現行業務を可視化し、活用シーンの探索から評価基準の設定、計画策定までを一貫して行うことで、AI導入プロセスの設計を支援いたします。

インド子会社における研究開発

◆ 「出島型アプローチ」をベースに、日本企業と現地の高度人財を結ぶ共創体制を構築

AIやクラウドコンピューティングなど新分野の研究開発等を通じ、加速するエンタープライズ企業の海外展開に伴走することで、グループシナジーの増強を図ります。

- ◆ 関連ページ：<https://www.gxp-technologies-india.com/>

海外展開によるスケールアップ

2025年4月に設立したインド子会社を中心に、海外事業の拡大を加速。

■ インド子会社「GxP Technologies India」

- ✓ 日本企業向け開発体制の強化、組み込みソフトウェアやエッジAI領域での技術力向上、さらに日本企業の海外ビジネス展開を支援できる体制の強化を目的として設立。
- ✓ 全社標準のAI駆動のシステム開発ライフサイクル ("Enterprise AI Process") を構築し、品質と開発スピードの標準化を推進。

■ 体制拡大と顧客案件の獲得

- ✓ 2025年10月末時点で、インド子会社は10名規模の体制を構築。日本からもエンジニアの出向駐在を開始済。
- ✓ 株式会社GxPとの共同提案により、主要顧客であるエンタープライズ企業の案件を受注決定。



インド子会社は、3期目（2028年3月期）までの黒字化を見込んでおり、
5期目（2030年3月期）までに年商10億円 / 200名体制を目指す。

地方を拠点とする大手企業や自治体のDX推進に伴走し、地方創生・活性化を支援

M & Aを含む資本提携および業務提携を通じ、地方創生・活性化や優秀な人財獲得を推進。

地方発祥の有力企業・エンタープライズ企業へアプローチ

- 地方有力企業との連携・協業を通じ、地場のネットワークを活用することにより、エンタープライズ企業や地方自治体にアプローチすることで、事業規模及び顧客基盤の拡大を図る

コア人財の獲得・DXナレッジの共有を通じ、相互に競争力向上を図る

- 地元で活躍する優秀な人財の採用、エンタープライズDXのナレッジ共有や育成を通じ、リソース増強と地方活性化を両立
- Uターン、Iターン、Jターン等の働き方改革を推進し、働きやすい環境を作りつつ地元を盛り上げる

社会課題の解決や、デジタルインフラの整備に伴走し、地方の自走支援を推進

- 蓄積されたデータを活用し、新たな取り組みを推進することで、地域格差の縮小や人財流動性の促進を通じ、地域の強みを生かした競争力向上と自走環境を整える



30件実施



2030年までに10件



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。

グロースエクスパートナーズ株式会社

<https://www.gxp-group.co.jp/>

お問合せ先：

グロースエクスパートナーズ株式会社 経営企画部

ir@gxp.co.jp



GROWTH xPARTNERS

A COMPANY FOR IMAGINATION & INNOVATION