

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

グロースエクスパートナーズ株式会社

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 当社の強み
5. 顧客事例
6. 成長戦略
7. 事業等のリスク

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 当社の強み
5. 顧客事例
6. 成長戦略
7. 事業等のリスク

# 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。

## 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	253名（2024年4月時点） ※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"><li>• DX推進支援事業</li><li>• DX支援プロダクト・サービス事業</li><li>• デジタルサービス共創事業</li></ul>

## GxPグループ



# 1. 企業概要

## マネジメントチーム 多様なバックグラウンドのある経営陣でグループを経営



代表取締役社長  
グループCEO  
**渡邊 伸一**  
Shin-ichi Watanabe

1996年、株式会社エーティーエルシステムズ入社、自社プロダクト開発、事業企画・戦略立案に従事。2002年、同社取締役を経て、2008年「顧客企業の価値創造を通じて社会に革新をもたらす」というミッションのもと、グロースエキスパートナーズ株式会社を創業。  
ユニークなビジネスモデルとしてニプログループ、三越伊勢丹グループなど日本を代表するリーディングカンパニーと共同で会社を設立。エンタープライズDX領域で事業を成長させる。また「人財こそ企業成長の源泉である」という想いのもと、多様で自律的な人財が成長する機会の創出に取り組む。2018年にはグループ持ち株会社制に移行し次世代経営人財も育成。



取締役  
コーポレート統括本部 本部長  
**河西 健太郎**  
Kentaro Kasai

1987年、野村證券株式会社入社。  
同社及び、野村ホールディングス株式会社にて、経理、海外駐在（英国）、リスクマネジメント、プライベートエクイティ投資など、幅広い業務経験を経て、2018年、当社取締役就任。  
現在、当社取締役コーポレート統括本部長として、組織運営、経営体制強化、人財戦略等、コーポレート業務の根幹を担う。  
公認会計士 日本証券アナリスト協会検定会員



取締役  
コンサルティング事業統括  
**鈴木 雄介**  
Yusuke Suzuki

株式会社イセタン・データー・センターでの経験を経て独立し、個人事業主としてアーキテクト、PMとして複数の開発プロジェクトに携わる。  
2008年8月、当社創業に参画。アーキテックチャ事業の推進を担う。  
2018年11月、グロース・アーキテックチャ&チームズ株式会社を設立し、代表取締役に就任。  
エンタープライズアジャイルやマイクロサービスのコンサルティングに特化し、大企業向けに事業展開。  
2007年、日本Javaユーザーグループの創立に参加。  
2013年より会長、サプリーダーを歴任し、Javaコミュニティに貢献。2013年、日経BP社の「これが日本のトップアーキテクト」に選出。



取締役  
営業企画統括  
**鎌田 悟**  
Satoru Kamata

1996年12月、日本ヒューレット・パッカード株式会社に入社し、国内大手小売業、総合商社、消費財、製造業界などをエンタープライズ企業向けハードウェア・ソフトウェア・サービス事業の営業部門の責任者を歴任。  
2014年12月、当社入社後、事業会社代表取締役に就任し、IBM i モダンイゼーションツールをはじめとした海外製品の国内展開事業を推進。  
2019年10月、株式会社GxP代表取締役に就任。  
自身のキャリアを生かし、グローバルな企業連携や次世代経営者育成、新規事業企画、顧客開拓の強化について取り組みを進める。

社外取締役  
**浦田 努**  
Tsutomu Urata

元株式会社三越伊勢丹ホールディングス CIO 常務執行役員  
三越伊勢丹グループ全体の情報戦略、デジタル事業部の責任者として事業を推進に携わる。  
2021年10月、当社取締役に就任。

社外取締役  
**黒崎 守峰**  
Morio Kurosaki

株式会社アイティファーム代表取締役  
シリコンバレーにおける豊富な人脈を活かし外資系ITスタートアップへの投資をはじめ、ビジネス展開、パートナーシップの確立を推進。  
2021年10月、当社取締役に就任。

社外取締役  
**井熊 実**  
Minoru Ikuma

響きパートナーズ株式会社 取締役  
エイチ・エス証券株式会社、及び、株式会社SBI証券の執行役員を歴任。  
2021年10月、当社取締役に就任。

社外取締役  
**永松 昌一**  
Shoichi Nagamatsu

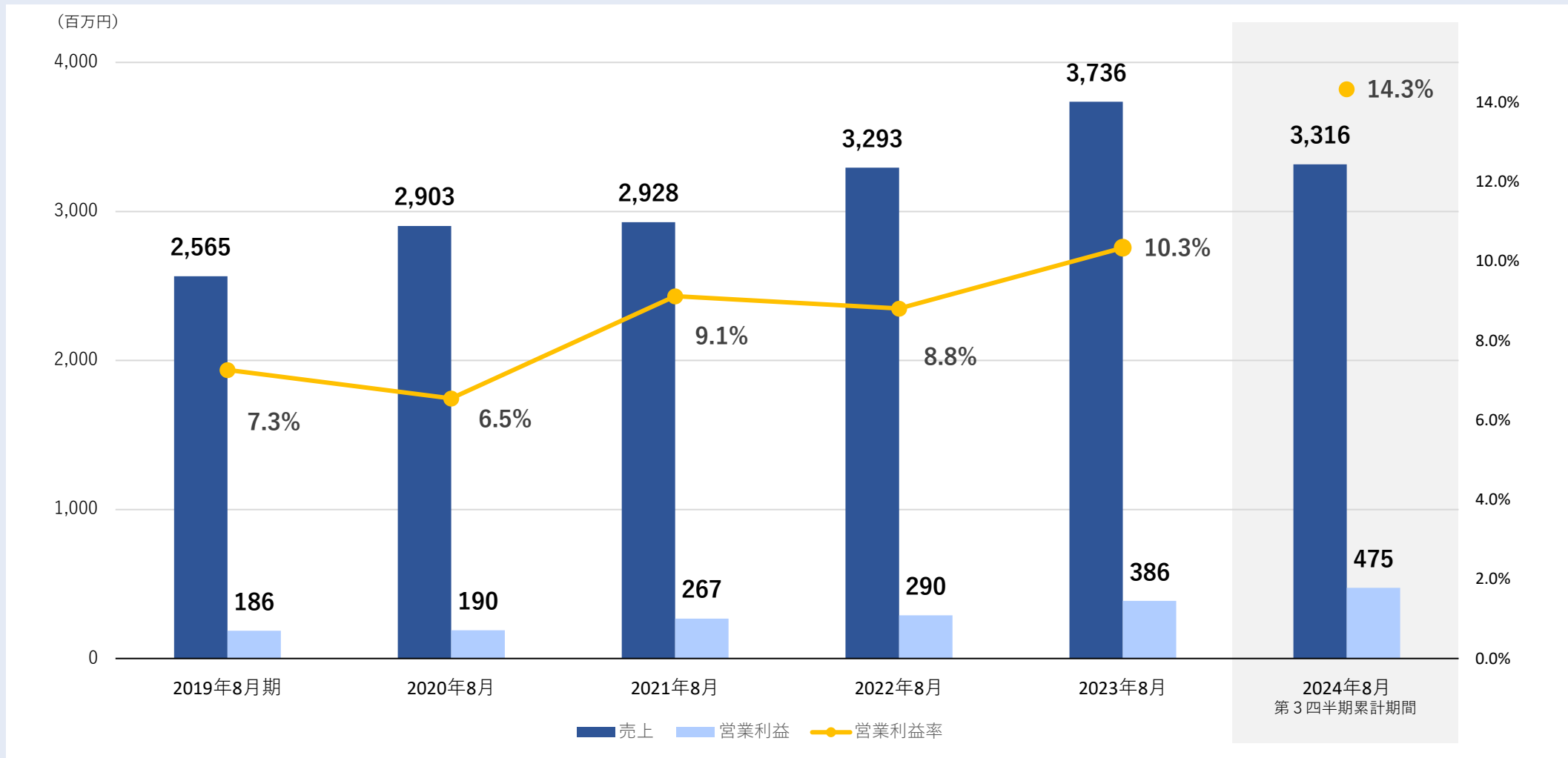
元野村ホールディングス(株)取締役兼代表執行役副社長  
上場事業法人、投資部門を担当し、その後コーポレートガバナンス、およびコンプライアンス対応担当として要職を歴任。  
2023年8月、当社取締役に就任。

社外取締役  
**佐々木 麻理**  
Mari Sasaki

元アマゾンジャパン合同会社 人事本部戦略人事・労務担当部長  
キャリアを通じ、人財戦略・カルチャー変革等、組織・人事分野を専門に業務に携わる。  
2023年12月、当社取締役に就任。

## 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、7年連続増収増益中



注釈:  
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。

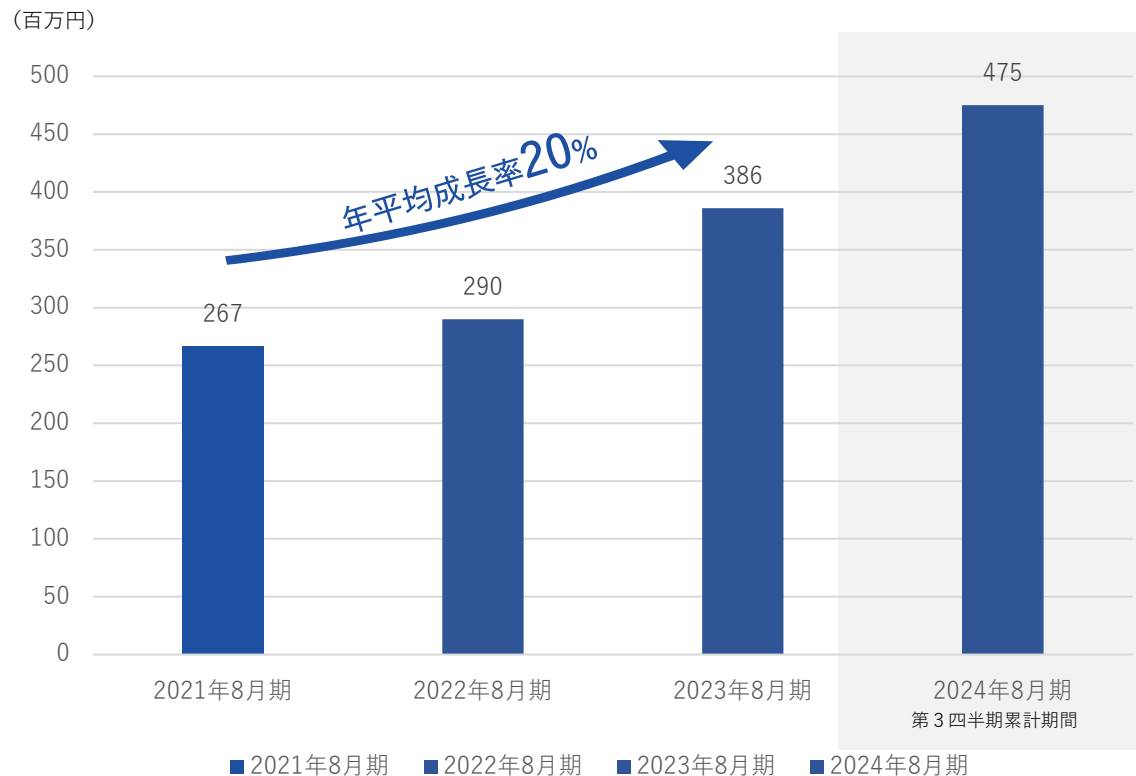


## 営業利益の推移

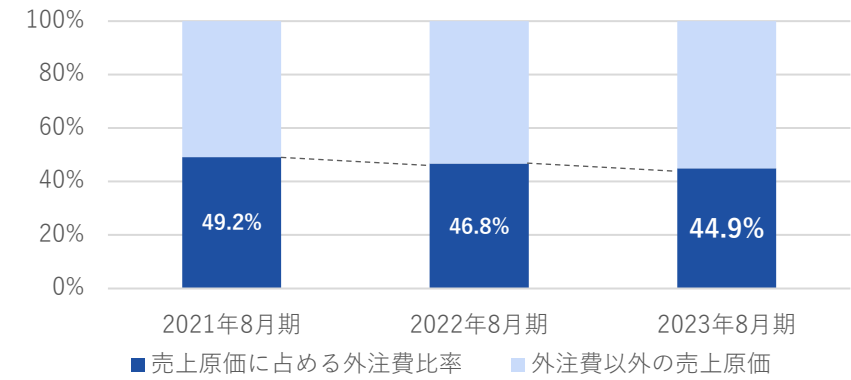
2021年8月期から2023年8月期の平均営業利益成長率は約20%と平均売上高成長率を上回って推移。

コンサルタント・エンジニア社員の採用および育成により、売上を伸ばす中でも売上原価に占める外注費比率は継続的に低減。また売上規模拡大やDX人材育成プログラム内製化により売上高販管費率も低下。

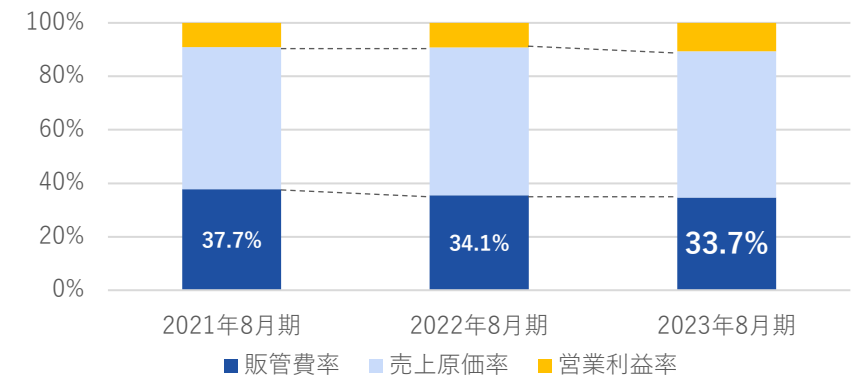
### 営業利益推移



### 売上原価に占める外注費比率



### 売上高販管費率



# 主要KPI一覧



売上高  
(連結)

37.4億円

2023年8月期

売上成長率  
(連結)

13.5%

2022年8月期～2023年8月期



営業利益成長率  
(連結)

32.7%

2022年8月期～2023年8月期

営業利益率  
(連結)

10.3%

2023年8月期



コンサルタント・  
エンジニア社員数<sup>(1)</sup> 海外出身人財比率<sup>(2)</sup>

170名

2024年5月末時点

13.7%

2024年5月末時点



エンタープライズ顧客数<sup>(3)</sup>

17社

2023年8月期



年間取引金額

1億円以上顧客数

8社

2023年8月期

2億円以上顧客数

4社



顧客維持率<sup>(4)</sup>

92.1%

2023年8月期

注釈:

(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（2023年9月～8月）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。

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 当社の強み
5. 顧客事例
6. 成長戦略
7. 事業等のリスク

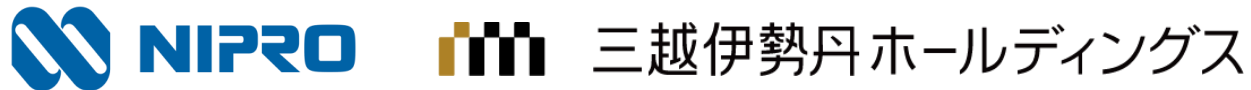
当社事業である『エンタープライズDX支援』とは  
組織変革×IT変革による顧客事業の価値創造



顧客 ブランド 設備・拠点 サポート体制  
人財 既存IT資産 ビッグデータ サプライチェーン

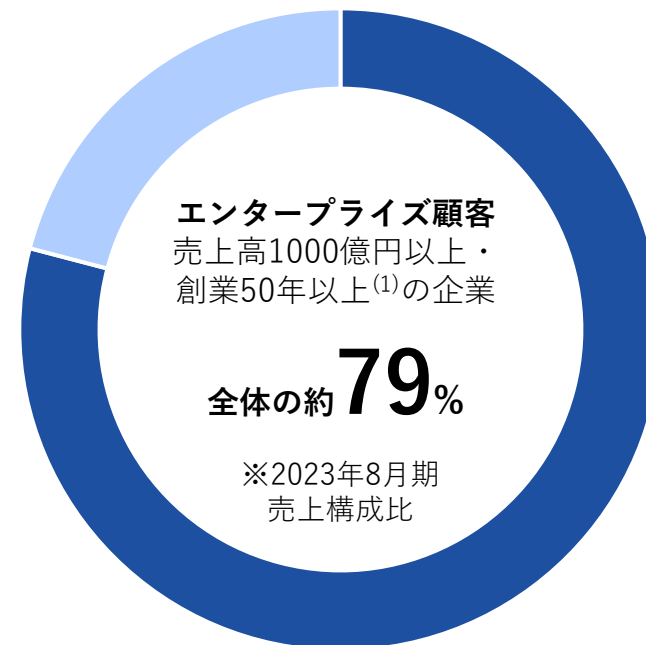
## エンタープライズ顧客との取り組みで多くの実績を蓄積

当社は各業界のリーディングカンパニーである様々な企業のエンタープライズDXを支援。



※2023年8月期に取引のあった顧客の一例

### 当社はエンタープライズ顧客のDXを実現



■ エンタープライズ顧客からの売上高 ■ その他の顧客からの売上高

注釈

(1) 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（2023年9月～8月）内に発表された最新の通期決算にて判定。

## 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。



# エンタープライズDX支援におけるアプローチ

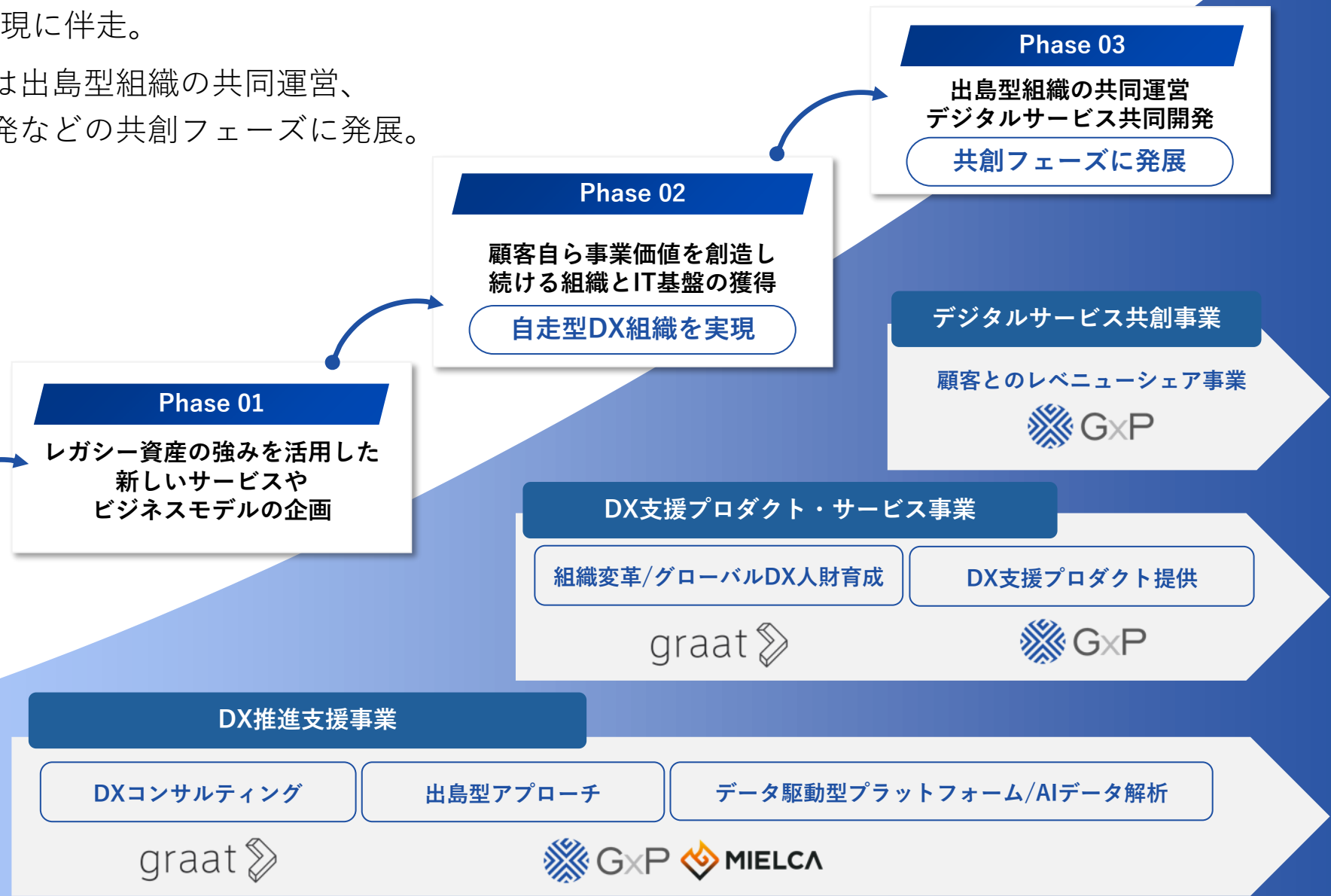
顧客の自走型DX組織の実現に伴走。

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



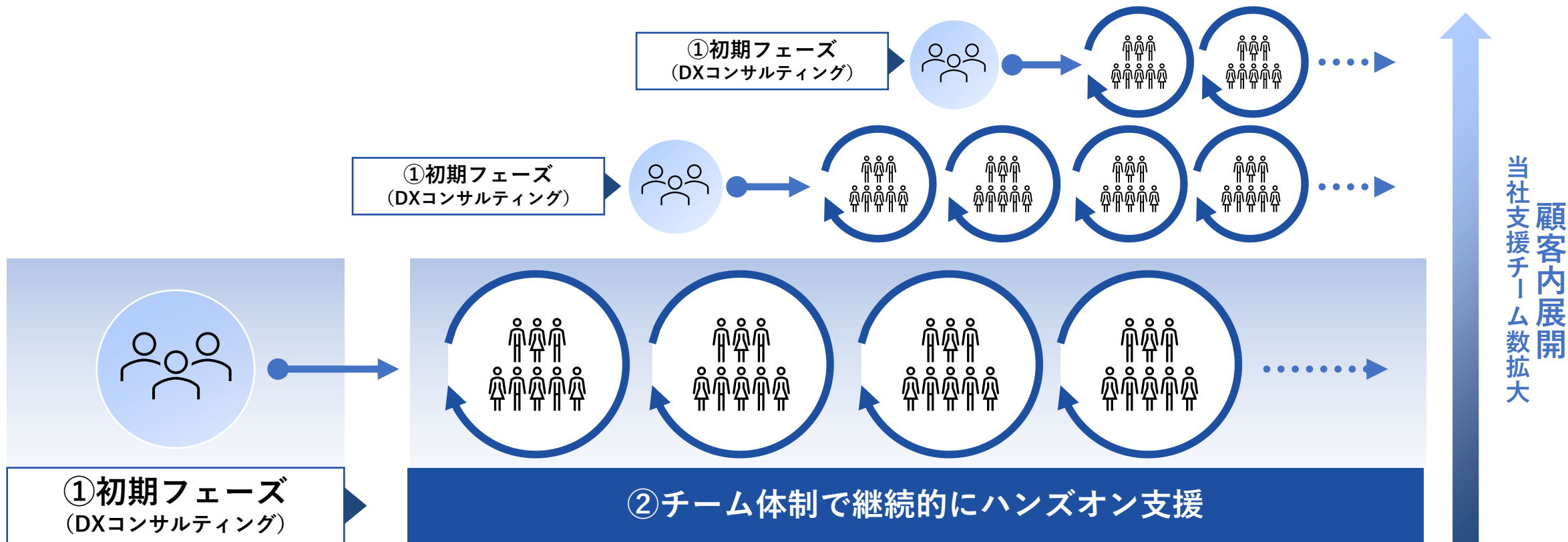
エンタープライズ企業が  
蓄積してきた  
レガシー資産



## エンタープライズDX支援のビジネス展開・拡大イメージ

DXコンサルティングから支援を開始し、チーム体制での継続的なハンズオン支援に移行。

一部署や個別サービスでの成功事例を顧客内で横展開し、取組テーマ・チーム数を拡大することで顧客との取引を拡大。



数名体制・3ヵ月～

1チーム当たり5～10名程度のチーム体制を3ヵ月単位などで継続的に契約

+

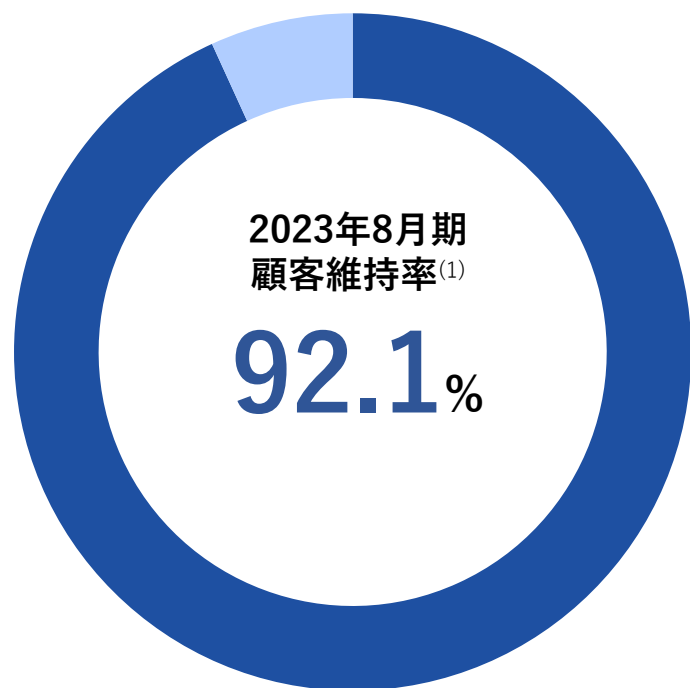
組織変革/グローバルDX人材育成サービスやDX支援プロダクトを提供



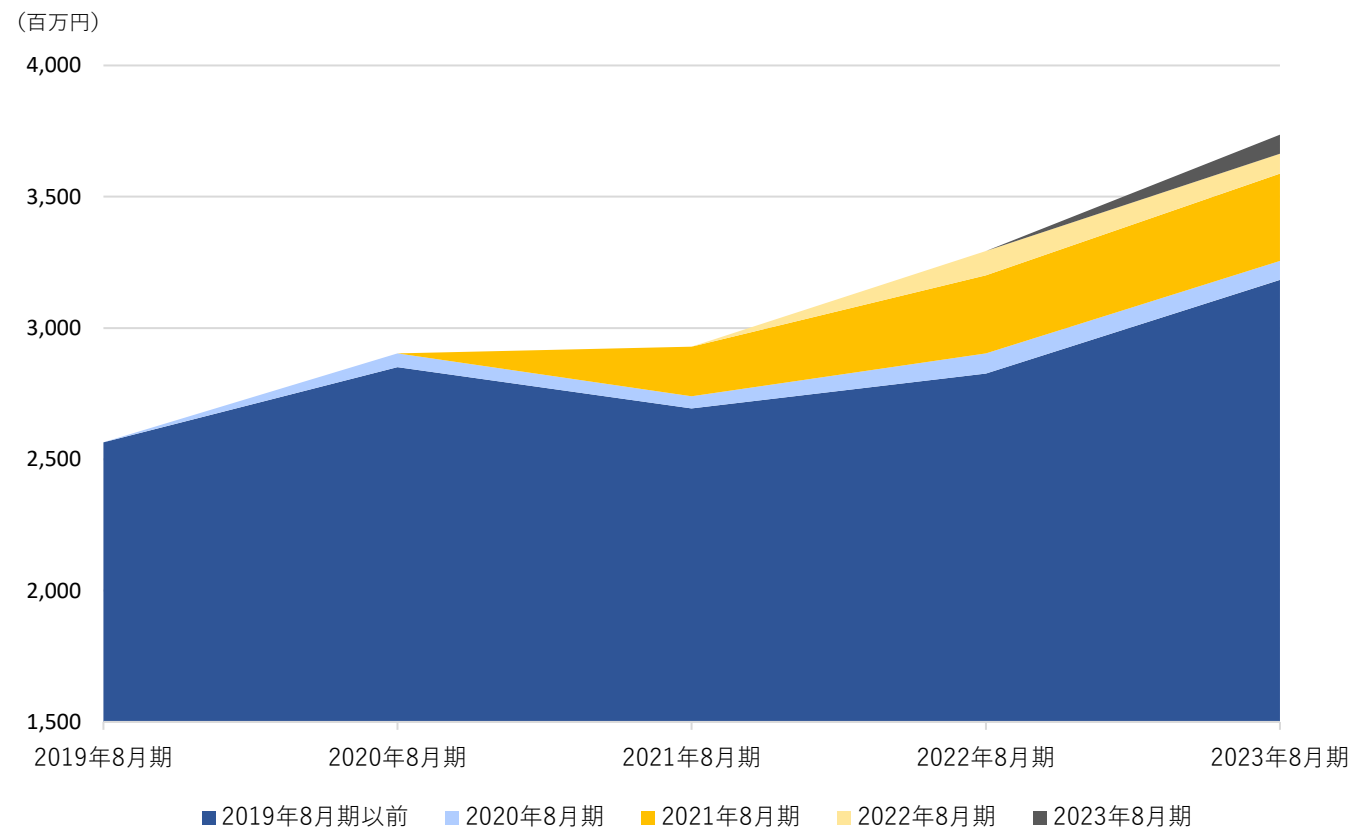
## 長期継続顧客による安定的な成長を実現

顧客維持率<sup>(1)</sup>は92%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



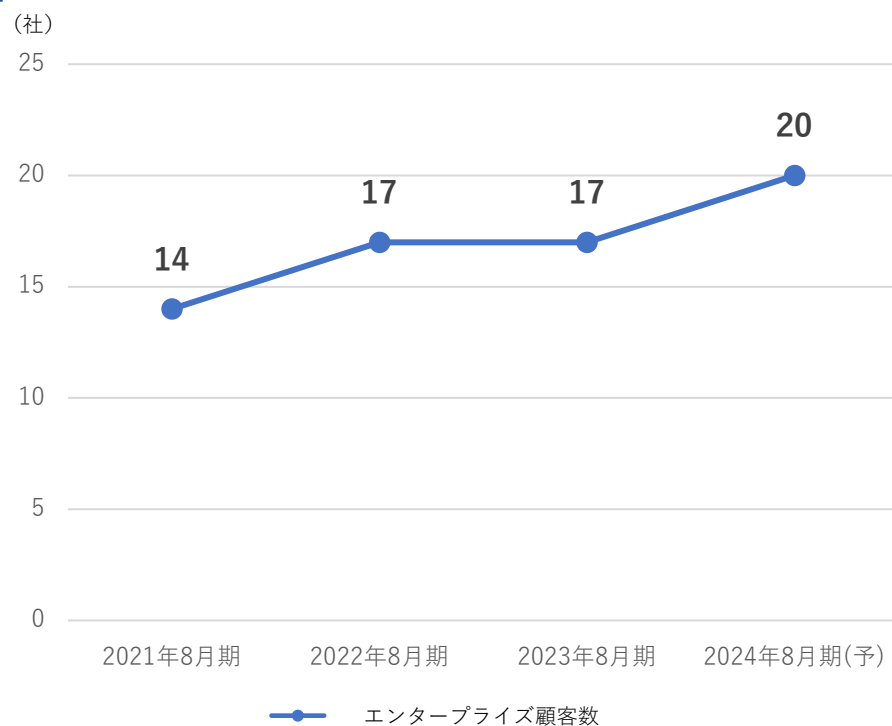
注釈:

(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。

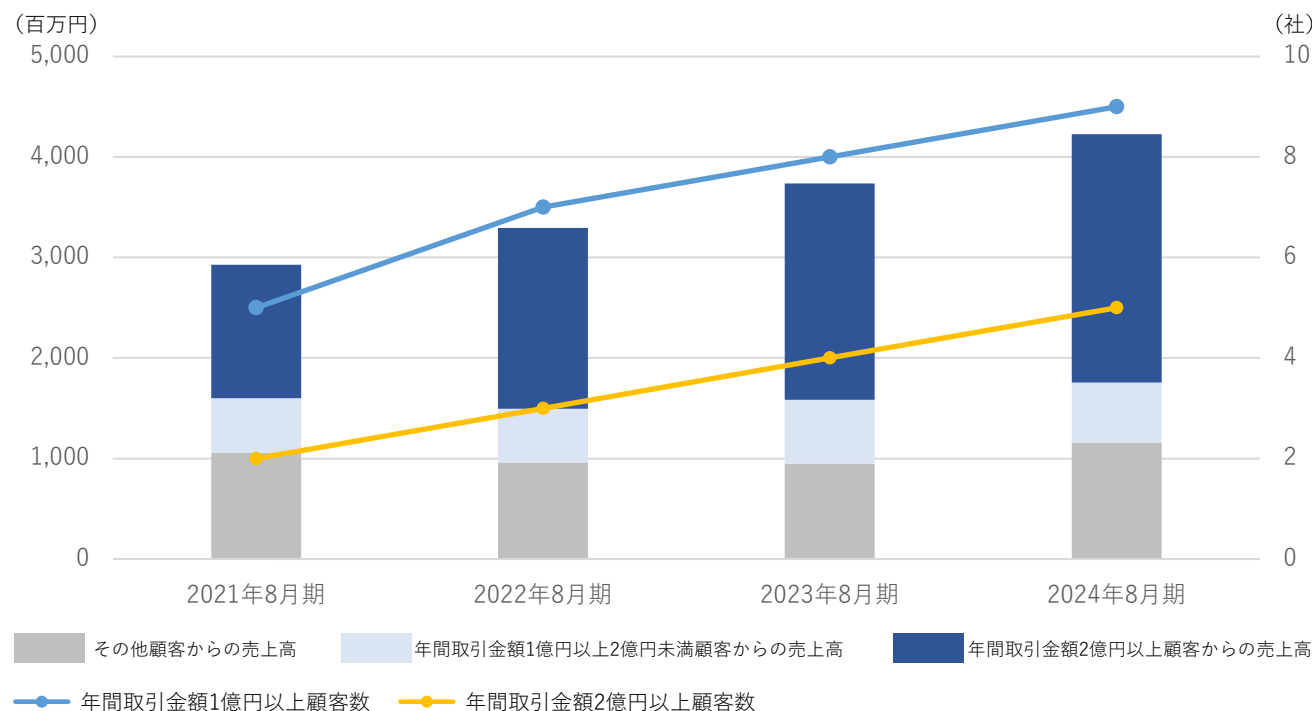
## エンタープライズ顧客数の増加と深耕

顧客企業に伴走するビジネスモデルにより、主要顧客であるエンタープライズ顧客の数<sup>(1)</sup>、および年間取引金額2億円以上のロイヤルカスタマーとの取引が拡大中。

### エンタープライズ顧客数



### 年間取引金額1億円/2億円以上の顧客数及び、それぞれの売上高

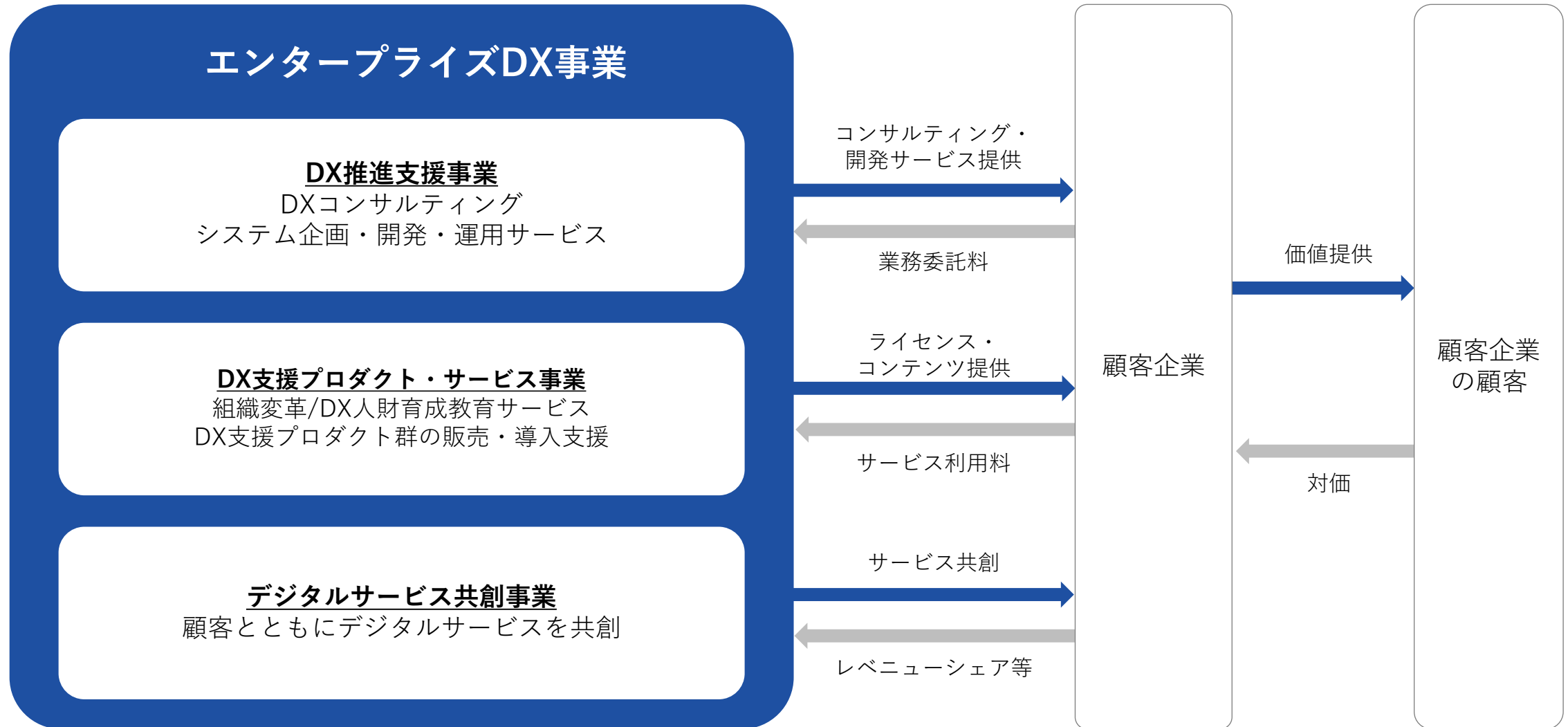


注釈:

(1)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（9月～8月）内に発表された最新の通期決算にて判定。

## 事業の収益構造

当社の事業の収益構造は下記の通り。



## 資本業務提携先企業一覧

下記の企業と資本業務提携を締結。



三越伊勢丹ホールディングス



当社創業来の取引関係でありDX推進を継続的にご支援、DX推進組織（出島型組織）も共同運営



トヨタグループの  
ソフトウェア開発業務を支援



IT-FARM  
CORPORATION

株式会社アイティファームの  
投資先テックベンチャーとの協業

RYOYO

製造・検査装置メーカー向けの  
新たなデジタルサービス創出

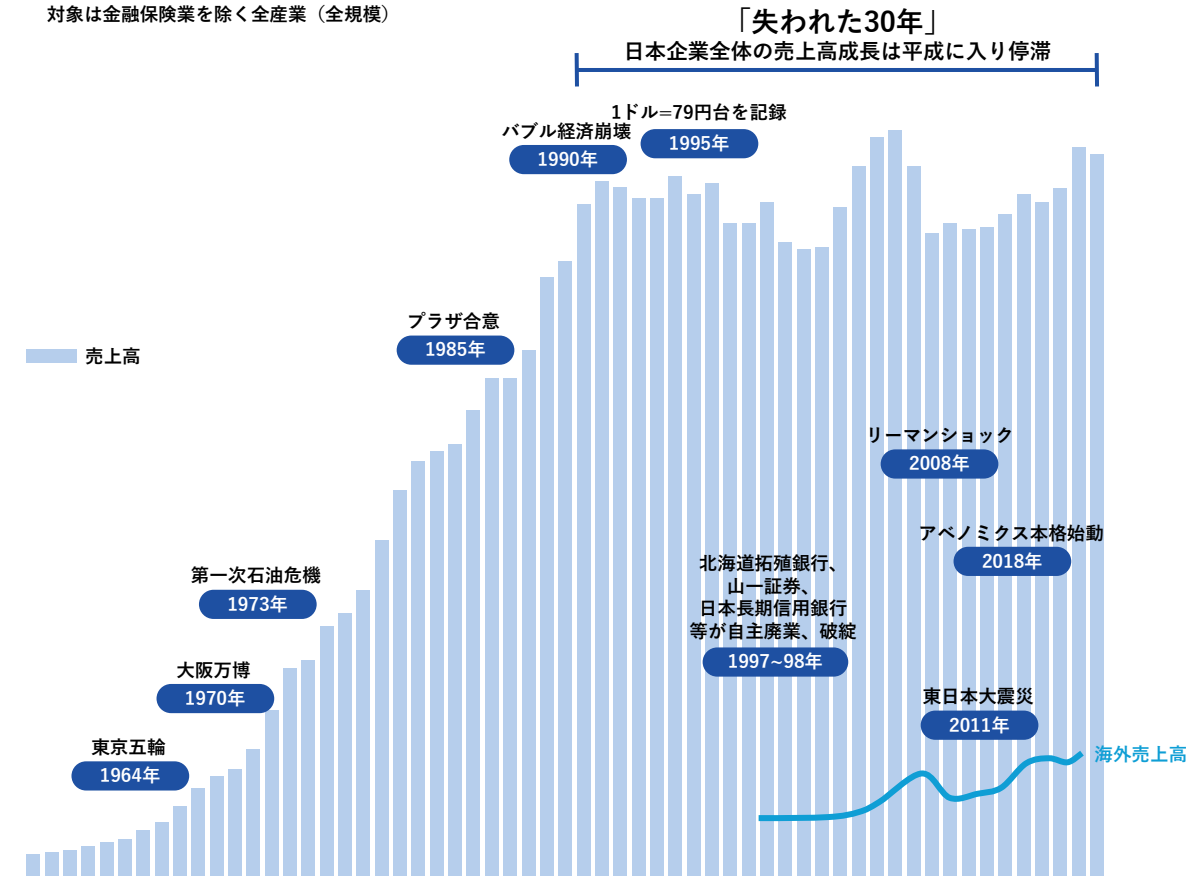
1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 当社の強み
5. 顧客事例
6. 成長戦略
7. 事業等のリスク

# 日本の国際競争力の低下と失われた30年の要因との関係性

日本企業の国際競争力は低下の一途を辿っていると言われている。日本企業全体の売上高成長は平成以後停滞し「失われた30年」などとも言われ、IMDの世界競争力年鑑では、2023年には日本は過去最低の35位まで低下。

## 日本企業全体の売上高や利益、負債

対象は金融保険業を除く全産業（全規模）



<https://business.nikkei.com/atcl/NBD/19/special/00241/>

## IMD「世界競争力年鑑」2023年 総合順位

順位	国名	22年からの順位差	順位	国名	22年からの順位差	順位	国名	22年からの順位差
1	デンマーク	△0	23	イスラエル	△2	45	キプロス	▲5
2	アイルランド	△9	24	オーストリア	▲4	46	ハンガリー	▲7
3	スイス	▲1	25	バーレーン	△5	47	トルコ	△5
4	シンガポール	▲1	26	エストニア	▲4	48	ルーマニア	△3
5	オランダ	△1	27	マレーシア	△5	49	ギリシャ	▲2
6	台湾	△1	28	韓国	▲1	50	クロアチア	▲4
7	香港	▲2	29	英国	▲6	51	ラトビア	▲16
8	スウェーデン	▲4	30	タイ	△3	52	フィリピン	▲4
9	米国	△1	31	ニュージーランド	△0	53	スロバキア	▲4
10	UAE	△2	32	リトアニア	▲3	54	ヨルダン	△2
11	フィンランド	▲3	33	フランス	▲5	55	ベルー	▲1
12	カタール	△6	34	インドネシア	△10	56	メキシコ	▲1
13	ベルギー	△8	<b>35</b>	<b>日本</b>	<b>▲1</b>	57	ブルガリア	▲4
14	ノルウェー	▲5	36	スペイン	△0	58	コロンビア	▲1
15	カナダ	▲1	37	カザフスタン	△6	59	ボツワナ	▲1
16	アイスランド	△0	38	クウェート	-	60	ブラジル	▲1
17	サウジアラビア	△7	39	ポルトガル	△3	61	南アメリカ	▲1
18	チェコ	△8	40	インド	▲3	62	モンゴル	▲1
19	オーストラリア	△0	41	イタリア	△0	63	アルゼンチン	▲1
20	ルクセンブルク	▲7	42	スロベニア	▲4	64	ベネズエラ	▲1
21	中国	▲4	43	ポーランド	△7	45	キプロス	▲5
22	ドイツ	▲7	44	チリ	△1	46	ハンガリー	▲7

### 3. 市場環境

## 日本経済の再成長にはエンタープライズ企業が持つレガシー資産の活用が鍵

日本は社歴が長く、売上規模が大きい企業が多い。このような大手企業が組織/ITを変革し蓄積してきたレガシー資産を活用して自ら事業価値を創造し続ける組織へ変革させるDX支援が、日本経済の再成長につながると考えている。

#### 売上規模別100年企業出現率（主要国比較）

売上高	1億円未満	1億~10億円未満	10億~100億円未満	100億~500億円未満	500億円以上
日本	1.8%	2.4%	4.8%	9.1%	<b>16.8%</b>
米国	0.2%	0.8%	2.9%	6.8%	7.8%
ドイツ	1.6%	2.1%	4.5%	7.9%	12.3%
英国	0.0%	0.2%	1.5%	2.9%	6.0%
イタリア	0.0%	0.1%	0.5%	0.9%	4.4%

出所：株式会社日経BPコンサルティング  
[https://consult.nikkeibp.co.jp/shunenjigyo-labo/survey\\_data/l1-03/](https://consult.nikkeibp.co.jp/shunenjigyo-labo/survey_data/l1-03/)  
 2020年版

#### グローバル化・組織資本・デジタル化に関する 日本の遅れを引き上げるDXにより、日本経済の再成長を実現

	起業・新陳代謝	グローバル化	組織資本	法・制度・規制	人的資本	デジタル化	知識資本	脱酸素
日本順位	54位	49位	56位	40位	40位	61位	3位	7位
1位	ベルギー	ルクセンブルク	アイルランド	スイス	スイス	デンマーク	中国	アイスランド
2位	オランダ	アイルランド	台湾	デンマーク	シンガポール	台湾	米国	デンマーク
3位	台湾	オランダ	デンマーク	アイルランド	デンマーク	アイスランド	<b>日本</b>	フィンランド
4位	デンマーク	フィンランド	香港	フィンランド	ベルギー	スウェーデン	ドイツ	スウェーデン
5位	スウェーデン	デンマーク	スイス	オランダ	アイルランド	ベルギー	韓国	スイス
6位	フィンランド	シンガポール	ベルギー	スウェーデン	カナダ	オランダ	米国	ノルウェー
7位	シンガポール	スイス	アイスランド	ベルギー	フィンランド	米国	フランス	<b>日本</b>
8位	アイルランド	スウェーデン	オランダ	シンガポール	ノルウェー	カタール	インド	アイルランド
9位	カナダ	エストニア	フィンランド	カタール	アイスランド	イスラエル	イタリア	オーストリア
10位	米国	ベルギー	スウェーデン	ルクセンブルク	米国	フィンランド	台湾	ベルギー

注1：網掛けは、潜在変数8要素のうち5要素以上でトップ10に入った国。

注2：日本の順位は全64カ国・地域中。

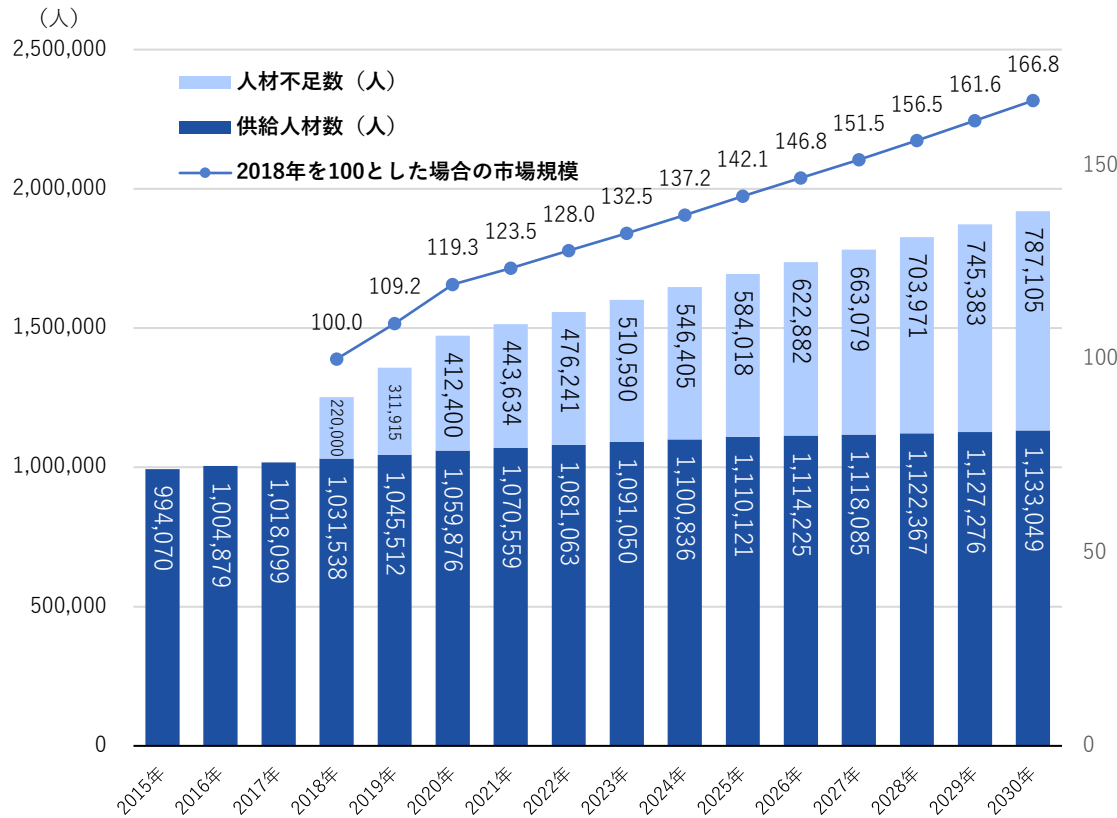
出所：三菱総合研究所作成「IMD「世界競争力年鑑」2023年版からみる日本の競争力 第2回：分析編」

### 3. 市場環境

## グローバルDX人財の不足

DXを推進する企業では、国内外での人材獲得が大きな課題になっている。

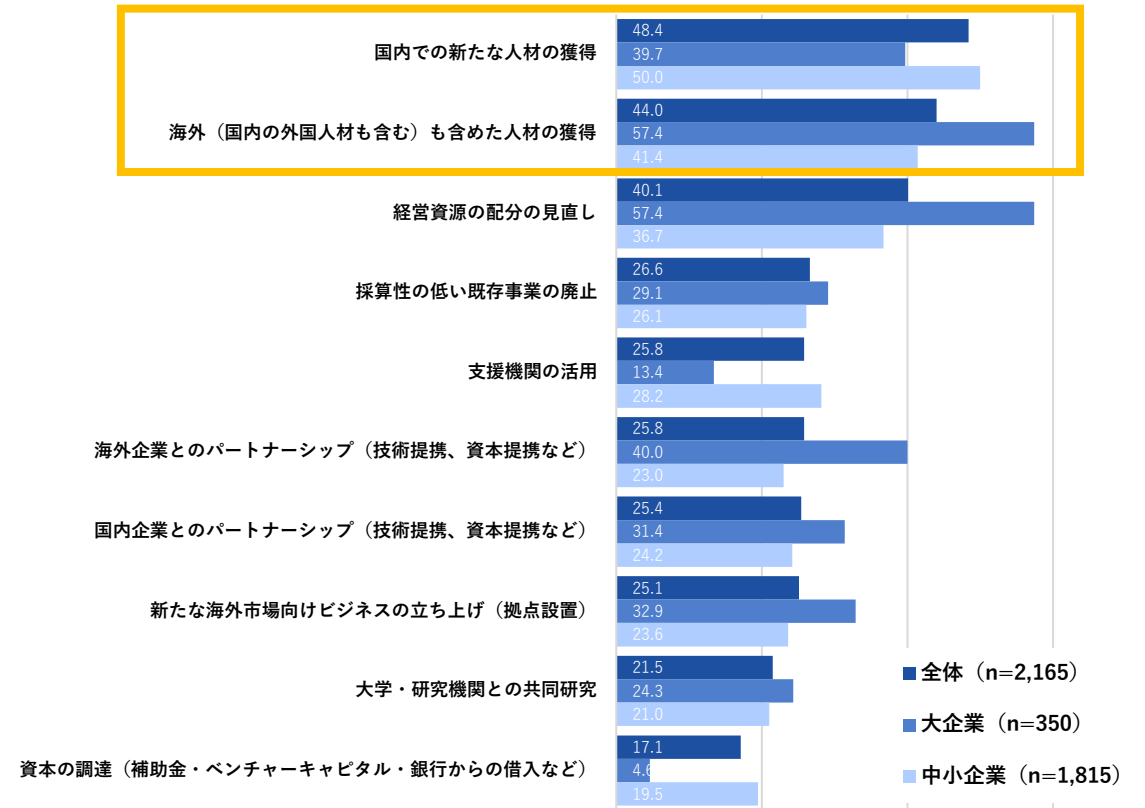
#### IT人材需給に関する主な試算結果



出所：みずほ情報総研株式会社. IT 人材需給に関する調査. 2019年3月

#### ビジネス変革を行うための手段

(複数回答、%)



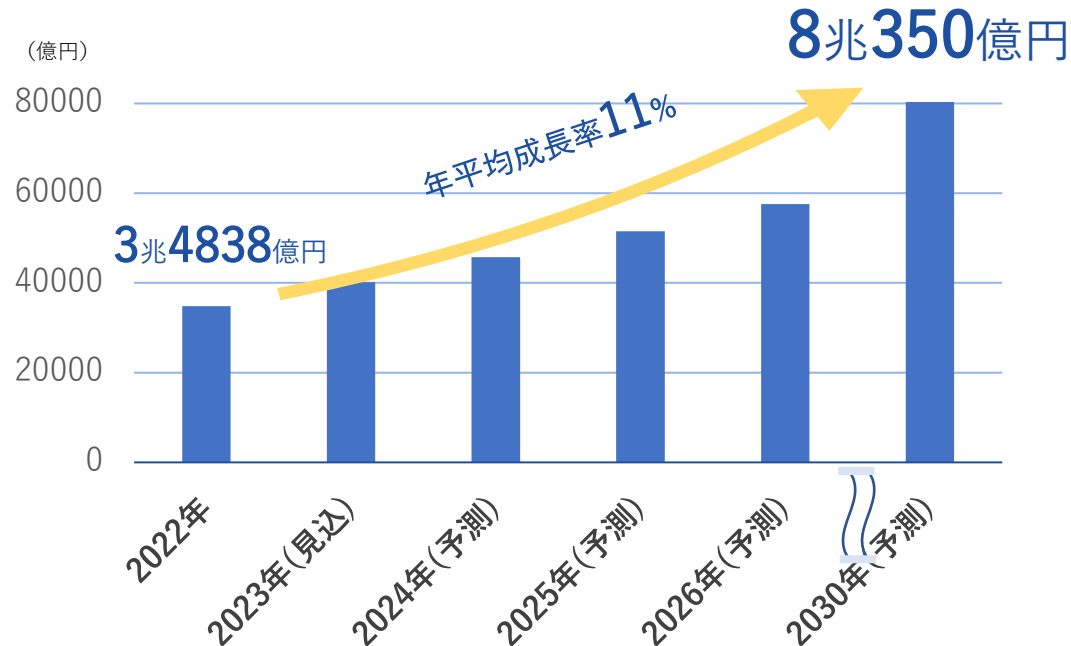
出所：2022年度「日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」（ジェトロ）



## 国内DX市場規模

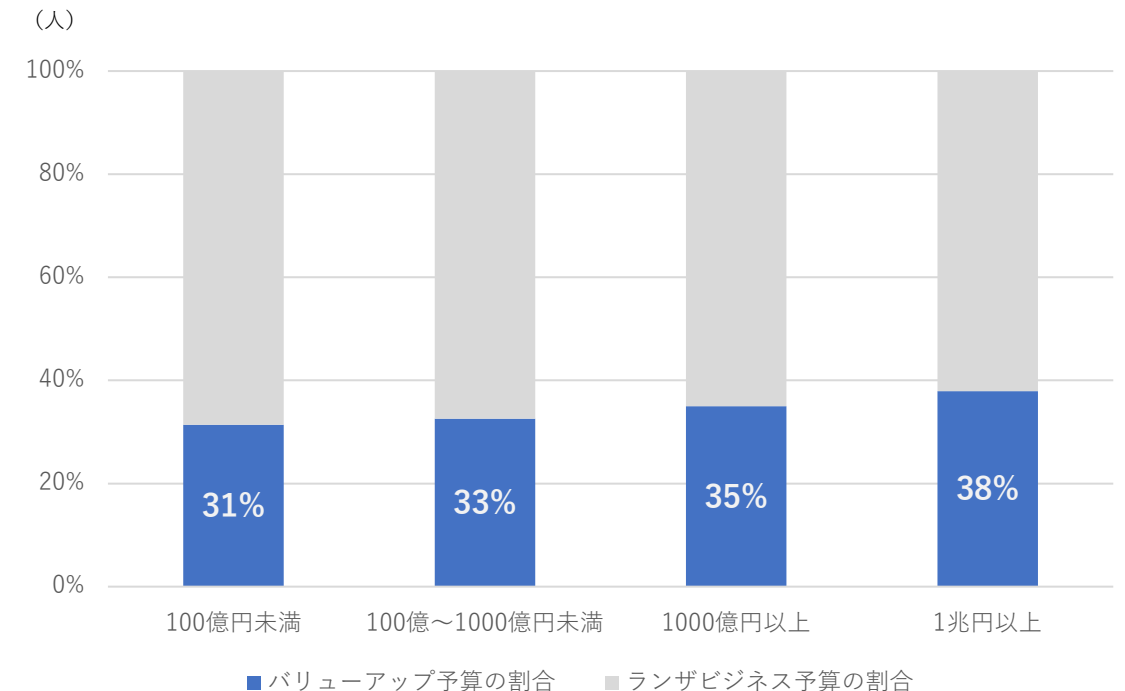
当社の属する国内DX市場は継続的に拡大、2030年には8兆円を超え、2022年（3兆4,838億円）の2.3倍に拡大すると予測されている。また売上が大きい企業ほど、IT予算に占めるバリューアップ予算（ビジネスの新しい施策展開）への配分を高く設定している。

### 国内DX市場の将来展望



出所：富士キメラ総研「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」

### 3年後の目標のIT予算配分（売上高別）



※ランザビジネス予算：現行ビジネスの維持・運営  
 ※バリューアップ予算：ビジネスの新しい施策展開  
 ※調査対象は東証上場企業とそれに準じる企業の計4500社、23年度の回答数は976社  
 出所：一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会（JUAS）「企業IT動向調査報告書2024」

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 当社の強み
5. 顧客事例
6. 成長戦略
7. 事業等のリスク

# エンタープライズDX支援における当社の強み

当社の最大の強みは、創業以来、一貫してエンタープライズ顧客のDXを支援する中で培ってきたナレッジとそれを実現するDX人財育成力。

創業以来、一貫してエンタープライズ顧客のDXを支援する中で培ってきたナレッジ

- 顧客自ら事業価値を創造しつづける組織（自走型DX組織）に変革するDX支援を特長とする

DXコンサルティング

出島型アプローチ

テクノロジーアセット

エンタープライズ顧客向けDX支援ナレッジ

DX人財育成力

エンタープライズ顧客を組織/ITの両面から変革するDX人財育成力

- 社員に対して様々な成長機会を提供、業務時間の10%を目安に取組に参加することを推奨
- 自社で培ってきたDX人財育成教育プログラムを、顧客にも教育サービスとして提供

AI Profession  
AIデータ分析勉強会

GxP Way  
ワークショップ

G's BizCon  
ビジネスモデル  
コンテスト

各種勉強会  
/ワークショップ

## エンタープライズDX支援の特長

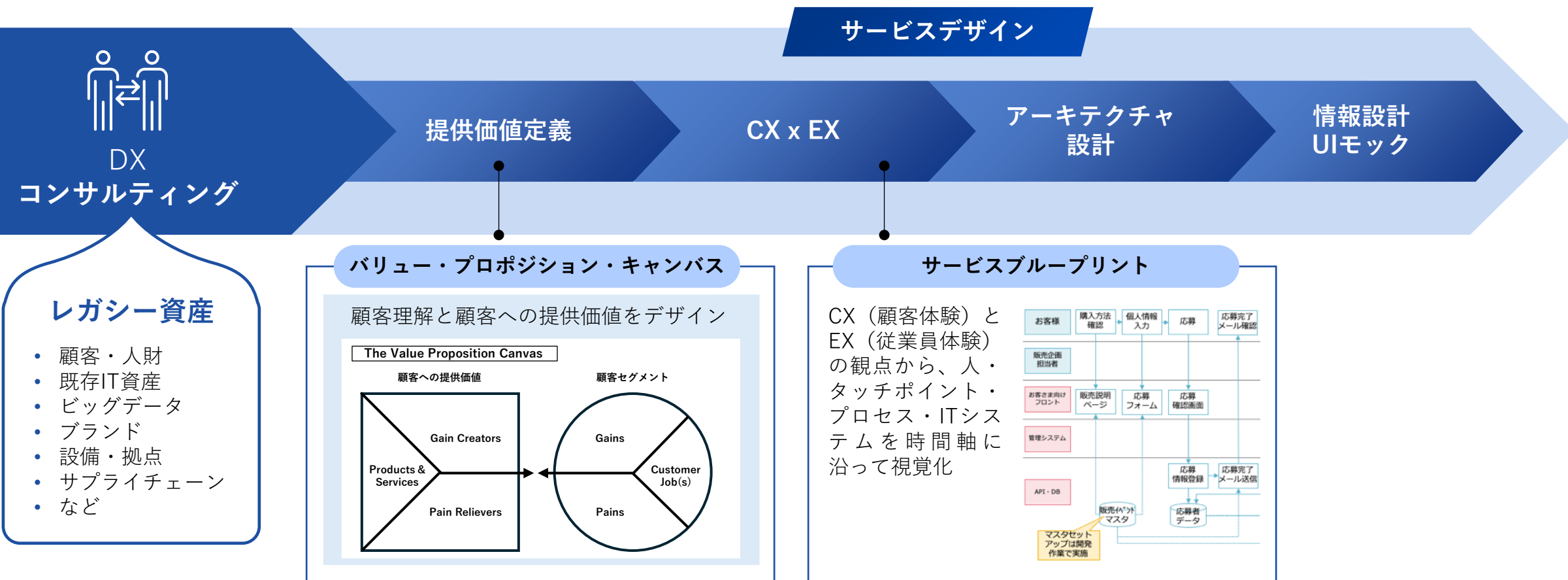
当社独自の4つのコアバリューにてエンタープライズ企業の自走的DX組織を実現。



# 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もと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。




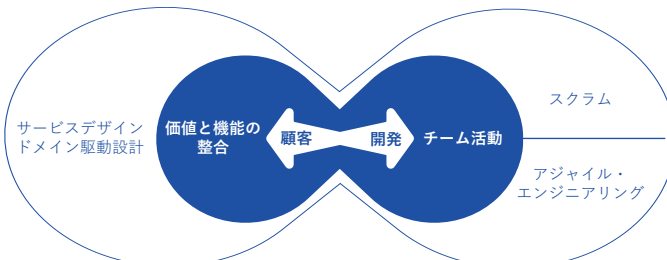
## DX人財育成支援とテクノロジーアセット提供によるDX組織支援

顧客のDX組織変革・人財育成の支援や顧客自らDXソリューションを開発できる自社及び、他社のプロダクトを提供することで自走型DX組織の実現を支援。

### DX組織変革/グローバルDX人財育成

DX組織変革/グローバルDX人財育成教育コンテンツ





提供しているワークショッププログラムの一例

- 価値と機能の整合
  - ・デジタルサービスデザイン
  - ・サービスブループリントワークショップ
  - ・アーキテクチャ設計研修
- チーム活動
  - ・スプリント研修
  - ・アジャイルマインド・インスティレーション
  - ・プロジェクトオーナー実践セミナー

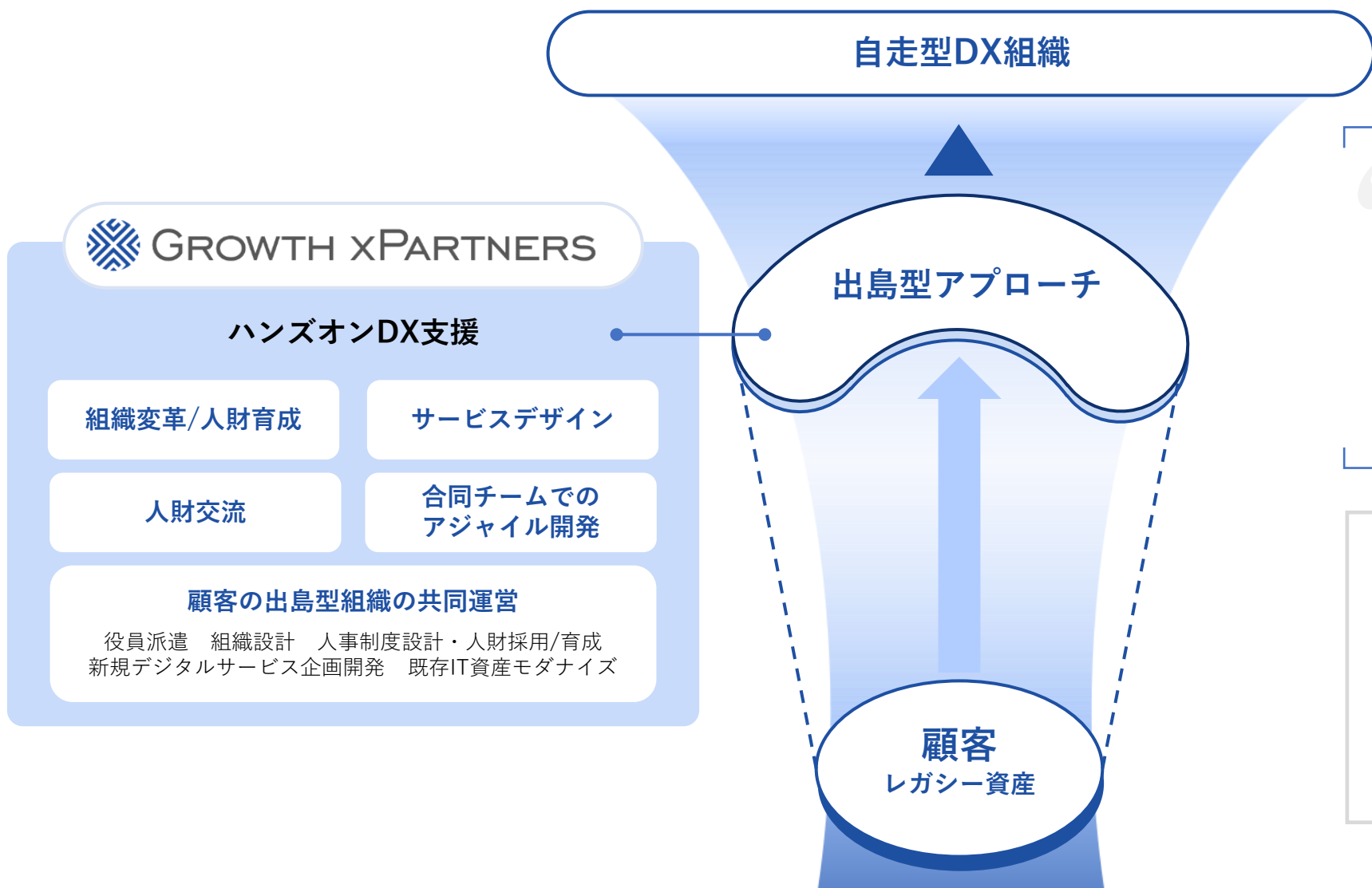
### DXテクノロジーアセットの提供

自社開発プロダクト		外販プロダクト		
DX組織のための生産性・Well-being向上支援ツール	基幹/オンプレデータをリアルタイム配信	コラボレーションソフトウェア アジャイルチームのチームワークを支援	ITモダナイゼーション IBM i(AS/400)資産 アセスメント	バックオフィス機能を クイックに開発 ローコードツール
				

自走型DX組織  
を実現

## 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づら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』組織を作って、迅速で大胆な取り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

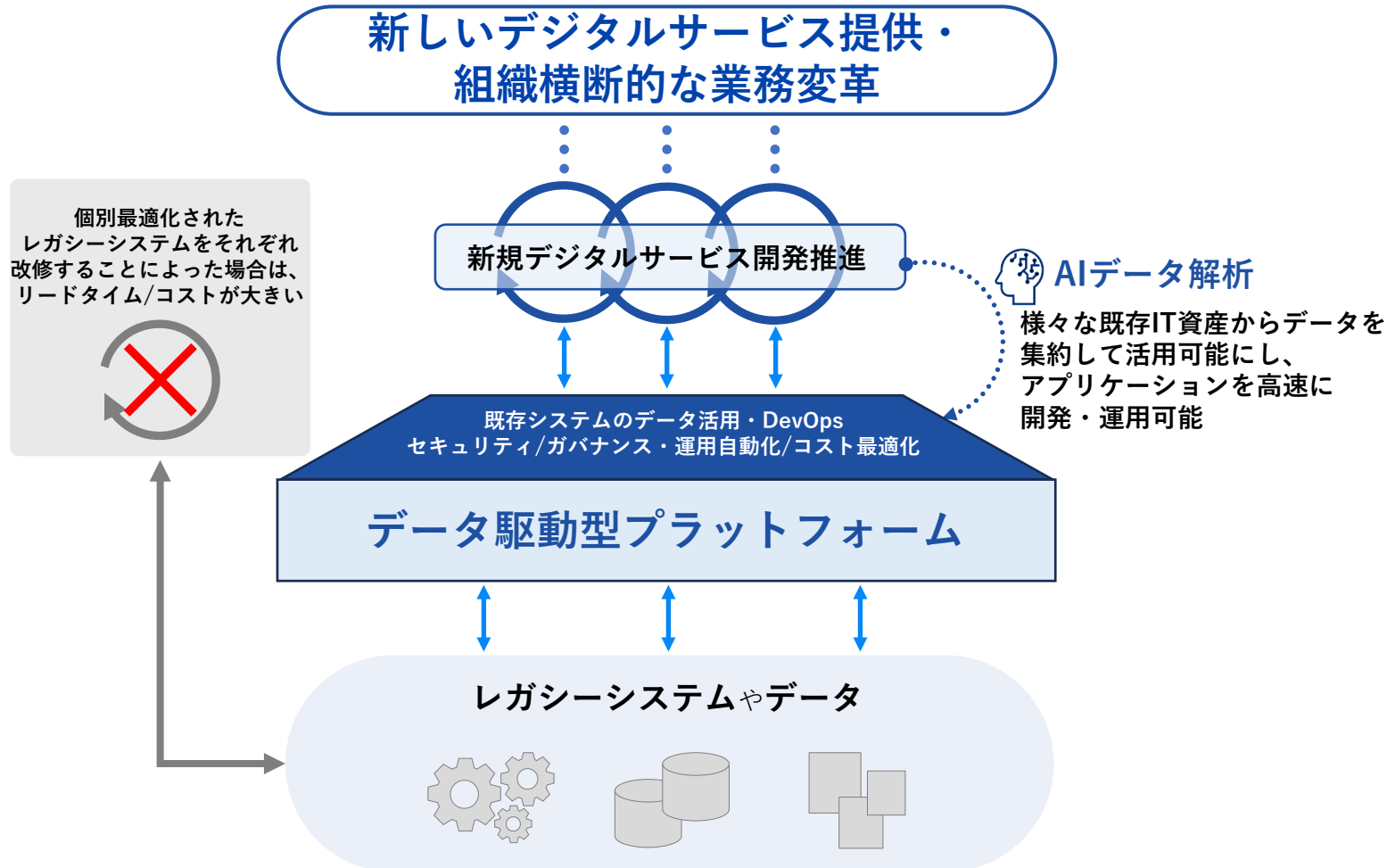


IM Digital Lab  
Boost the Classic

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<sup>(1)</sup>」

 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



1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 当社の強み
5. 顧客事例
6. 成長戦略
7. 事業等のリスク

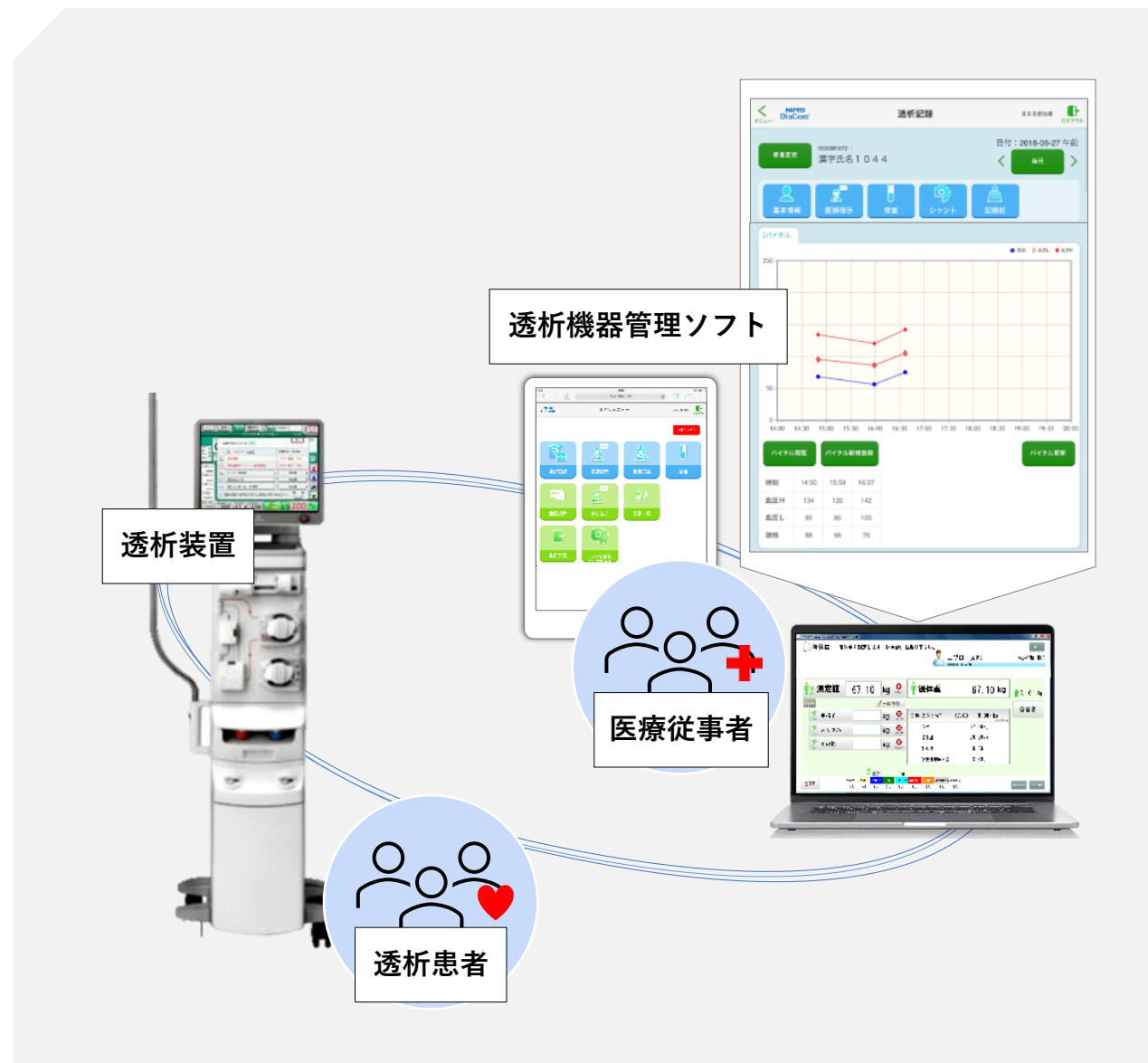


## 医療施設のDXを共同で推進

- 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>

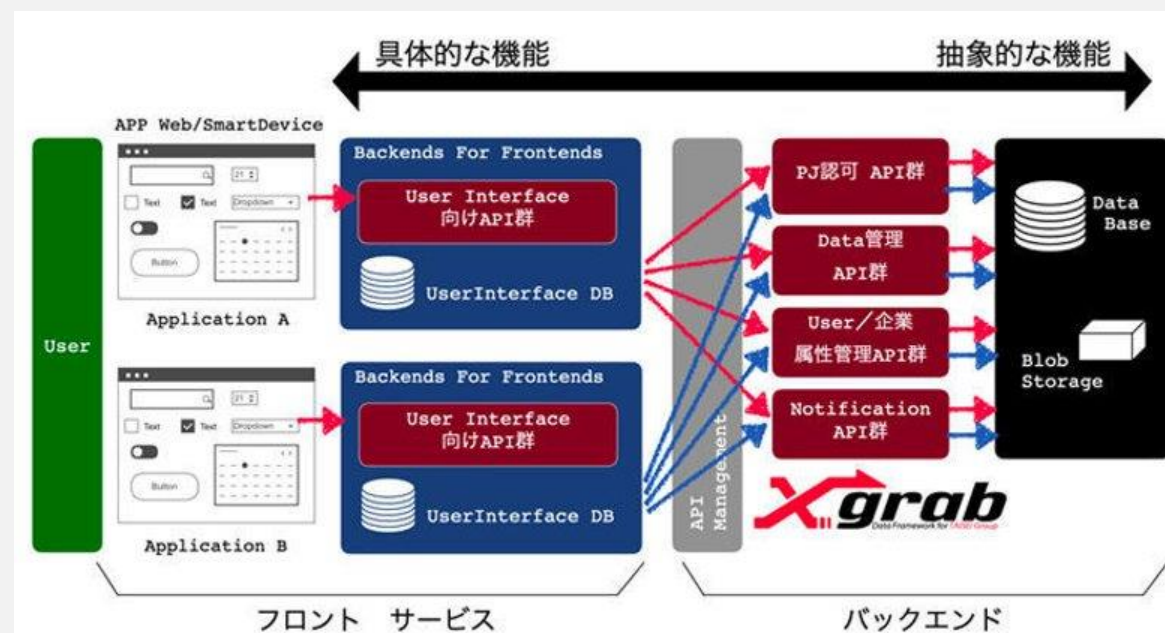


## 7,000 社 7 万人が利用する 基幹システムを『X-grab』として刷新

- 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

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 当社の強み
5. 顧客事例
6. 成長戦略
7. 事業等のリスク

## 成長戦略サマリー

エンタープライズ顧客のDXを支援する既存事業を着実に成長させながら、中長期では共創型事業によるスケラブルな成長を目指していく。



共創型事業を拡大し  
スケラブルな成長を目指す

サービス提供力を拡大を目指す



既存事業の着実な成長

エンタープライズ顧客基盤の拡大を目指す

## エンタープライズ顧客のDXを支援する既存事業を着実に成長

エンタープライズ顧客基盤、サービス提供力の各指標を向上させる取り組みを推進。

### エンタープライズ顧客基盤

エンタープライズ  
顧客数<sup>(1)</sup>

17社 ▶ 20社

2023年8月期

2024年8月期(予)

年鑑取引金額  
1億円以上顧客数

8社 ▶ 9社

2023年8月期

2024年8月期(予)

うち年間取引金額  
2億円以上顧客数

4社 ▶ 5社

2023年8月期

2024年8月期(予)

顧客維持率<sup>(2)</sup>

92.1%

2023年8月期

### サービス提供力

売上 =

コンサルタント・エンジニア社員数<sup>(3)</sup>  
(期中平均)

153名 ▶ 178名

2023年8月期

2024年8月期(予)

×

コンサルタント・エンジニア社員  
一人あたり年間売上高

2,442万円 ▶ 2,459万円

2023年8月期

2024年8月期(予)

注釈:

(1)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。

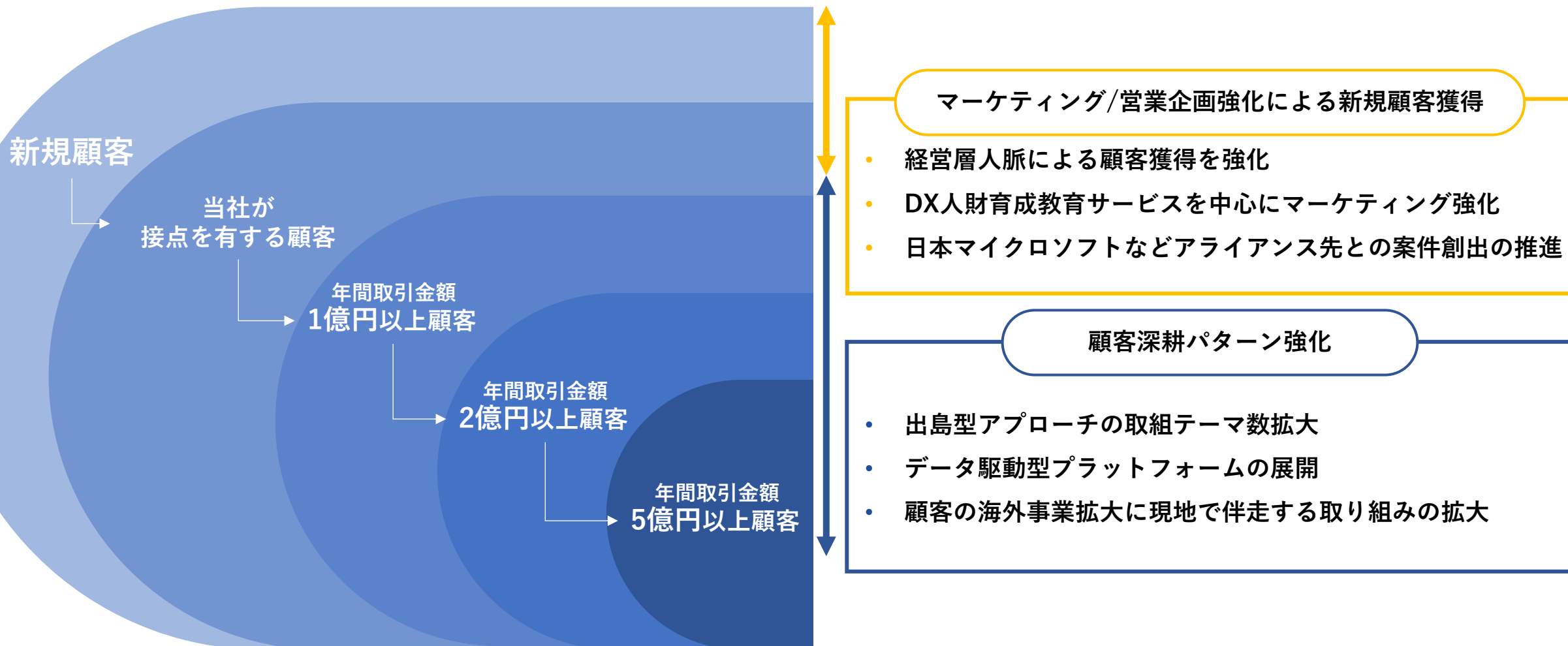
(2)対象年度を含む過去3年度の当社との累計取引金額が300万円以上の顧客を対象として、「対象年度・対象年度の前年度いずれも取引した顧客数 / 対象年度の前年度に取引した顧客数」にて算出。

(3)当社の連結子会社に所属する社員数。



## エンタープライズ顧客基盤拡大

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

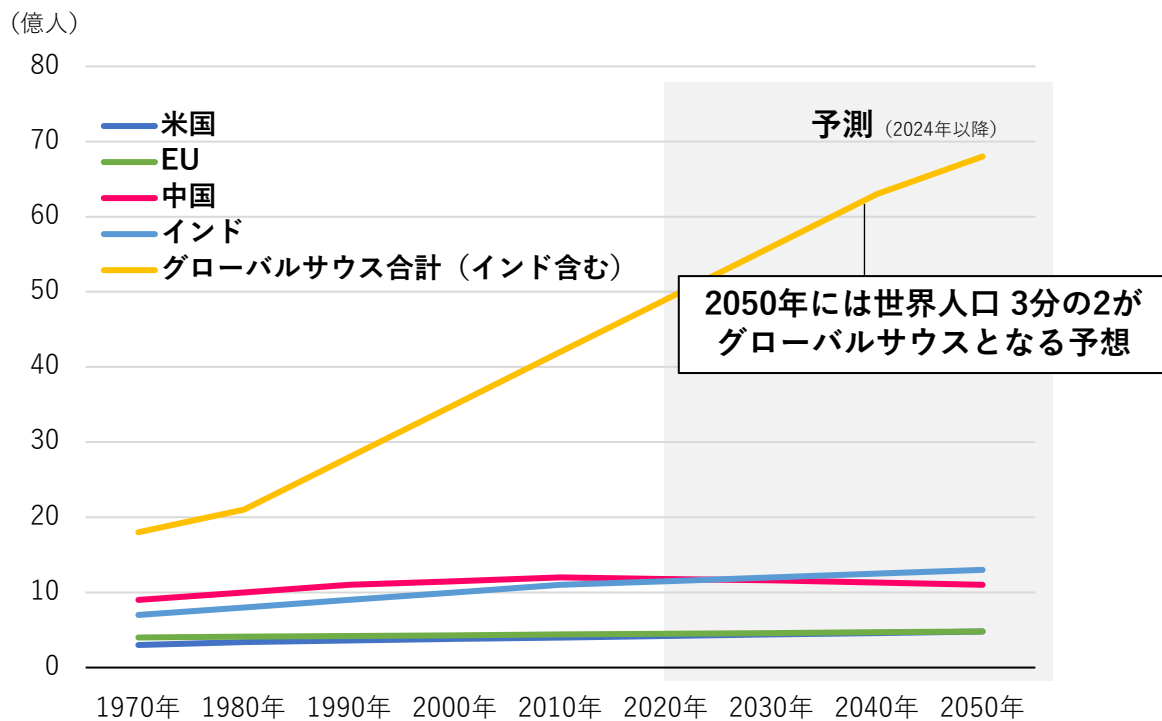
### ビジネス機会の創出

- 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

## エンタープライズ顧客基盤拡大：顧客の海外事業拡大に現地で伴走する取組の拡大

日本企業の今後の成長ドライバーは、グローバルサウスを中心とした海外での事業拡大が必須。  
顧客の海外事業拡大に現地で伴走する取り組みを強化、今後 海外にも拠点を進出することを検討していく。

### 今後の世界人口予測 (2023年5月時点)



出所：三菱総合研究所 (2023年)  
<https://www.mri.co.jp/knowledge/insight/20230516.html>

### 当社も顧客の海外事業拡大に現地で伴走する体制を強化



## サービス提供力拡大

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	24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<sup>(1)</sup>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 (5月末時点)	11名	5名	45%
合計	29名	12名	41%

※2024年5月末時点

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）、何らかの理由で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

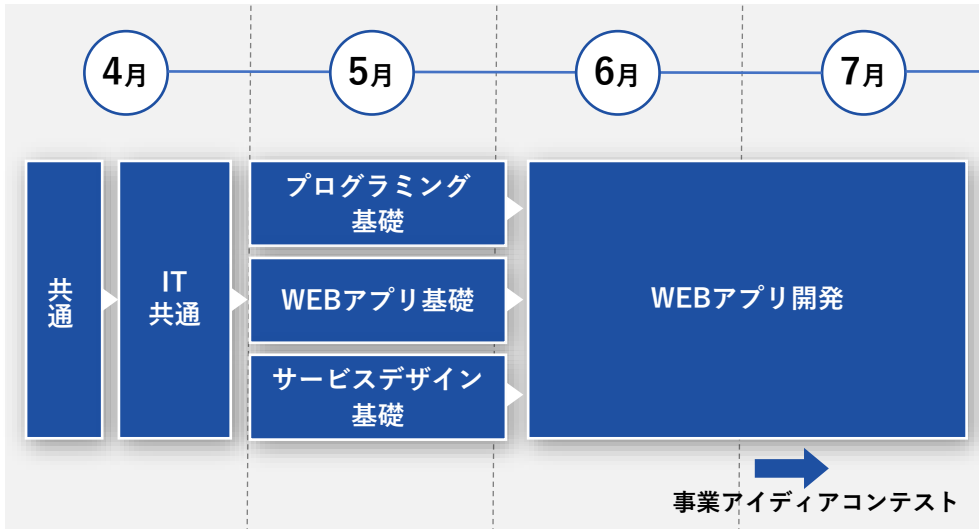
## サービス提供力拡大：DX人材育成力とその実績

独自のDX人材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<sup>(1)</sup>一人あたりの売上高・営業利益は上昇傾向。

### 独自のDX人材育成プログラム

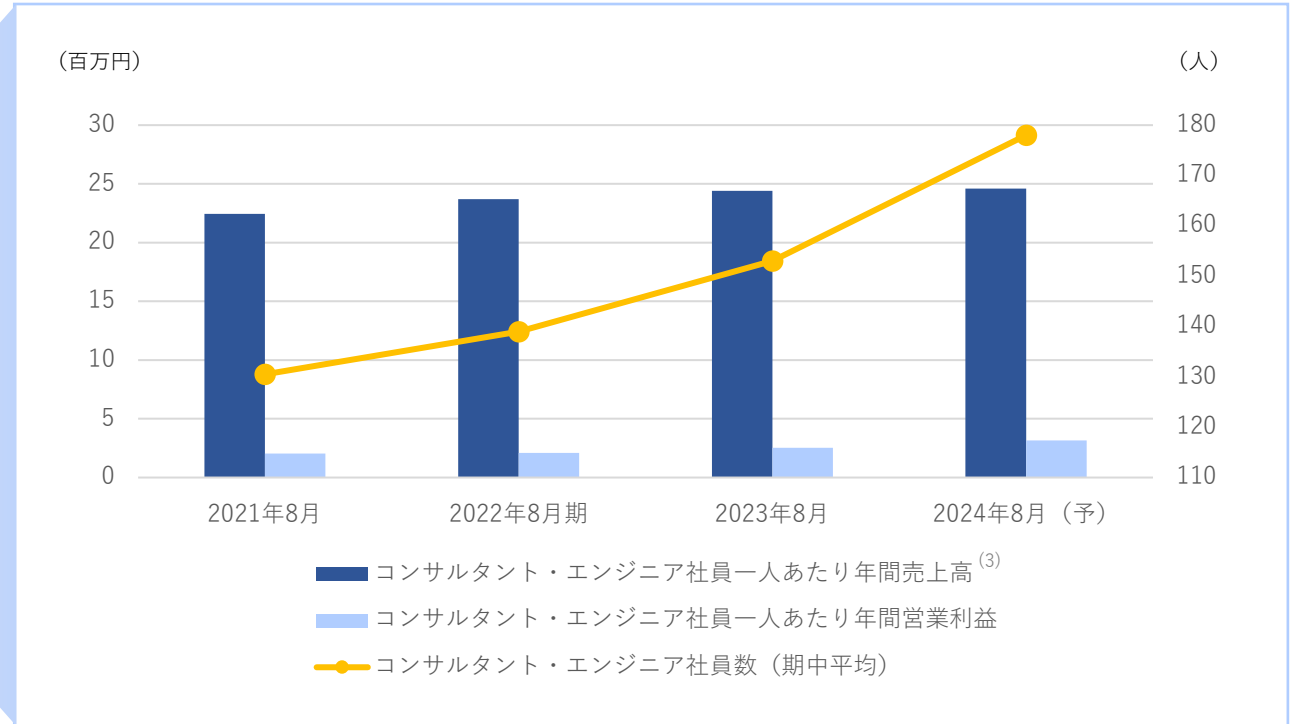
#### 企業理念 + GxP Way<sup>(2)</sup>を体現

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



注釈:

(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。

## サービス提供力拡大 自律的・持続的に成長し続けられる働く環境づくり

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。

### SUSTAINABILITY WORKSTYLE

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

- **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）



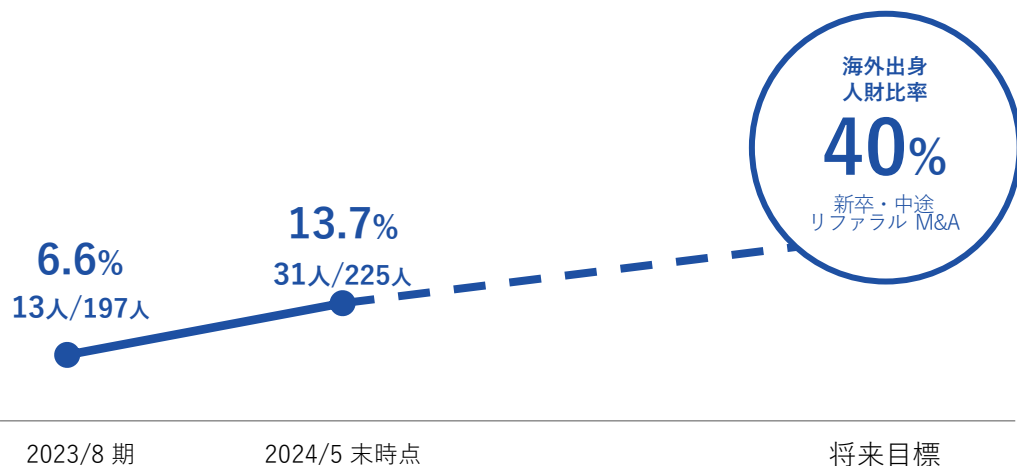
テック勉強会の様子

## サービス提供力拡大

海外出身人財、エンタープライズ顧客のDX支援経験豊富なベテラン人財など多様な人財の活躍をさらに推進。

### 海外出身人財比率<sup>(1)</sup>の拡大

顧客の海外事業拡大支援の強化、及び、超少子高齢化する日本社会において優秀な人財を継続的に確保していく。



国籍を問わない採用活動を推進

注釈:  
(1)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。

### DX支援経験豊富なベテラン人財の活躍

55歳/60歳を過ぎても第一線で活躍する  
コンサルタント/エンジニアが在籍



ベテラン人財が若手コンサルタント/  
エンジニアをサポートし、  
若手マネージャを盛り立てる風土



正社員に限定せず、十年以上  
関係性を継続しているフリーランスの活躍

## サービス提供力拡大：AI/データ解析領域取り組み

データ駆動型プラットフォーム上でのAI/データ解析領域の取組を強化。

顧客が蓄積してきたデータから新しい事業価値創出およびAIネイティブな開発/既存IT資産モダナイズに取り組む。

### 生成AI/データ解析への取組み

新しいデジタルサービス提供・  
組織横断的な業務変革

新規デジタルサービス開発推進

データ駆動型プラットフォーム

レガシーシステムやデータ

顧客データから新しい事業価値創出

パーソナライズド・ヘルスケア

装置故障予測による  
稼働率向上保守コスト削減

生成AIを活用した営業支援

AIネイティブな開発による生産性革新

生成AIを  
ローコードツール  
として活用する開発

既存IT資産モダナイズにおけるAI活用

レガシーシステム  
AI解析



## デジタルサービス共創事業の拡大

顧客とともにデジタルサービスを共創し、当社顧客の製品・サービスを利用するユーザーのDXや、当社顧客が属する業界全体のDXを支援するデジタルサービス共創事業（顧客とのレベニューシェア型）の事例を拡大。

### デジタルサービス共創事業

顧客とともにデジタルサービスを共創し、顧客のその先のお客様のDXを支援  
顧客の資産と当社の強みを組み合わせて共同でサービスを開発し、事業価値を拡大



#### ニプロとの取組み

医療機器の付加価値を向上する  
ソフトウェアを共同開発  
当社も一部投資し、ニプロの顧客である  
施設への導入拡大に応じて  
ライセンス収益を得ている



#### 菱洋エレクトロとの取組み

製造・検査装置メーカー向けに  
経営と現場が連携した  
デジタルサービスを共創（検討中）

### データ駆動型プラットフォームの共同展開

業界の非競争領域の業務・システムを  
データ駆動型プラットフォーム上に構築、業界内に横展開し  
複数企業でのシステム共同利用により  
コスト削減+データの相互活用を実現



業界内 非競争領域の  
業務・システム共通化



データ駆動型プラットフォーム

## 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り組みを拡大。

### 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

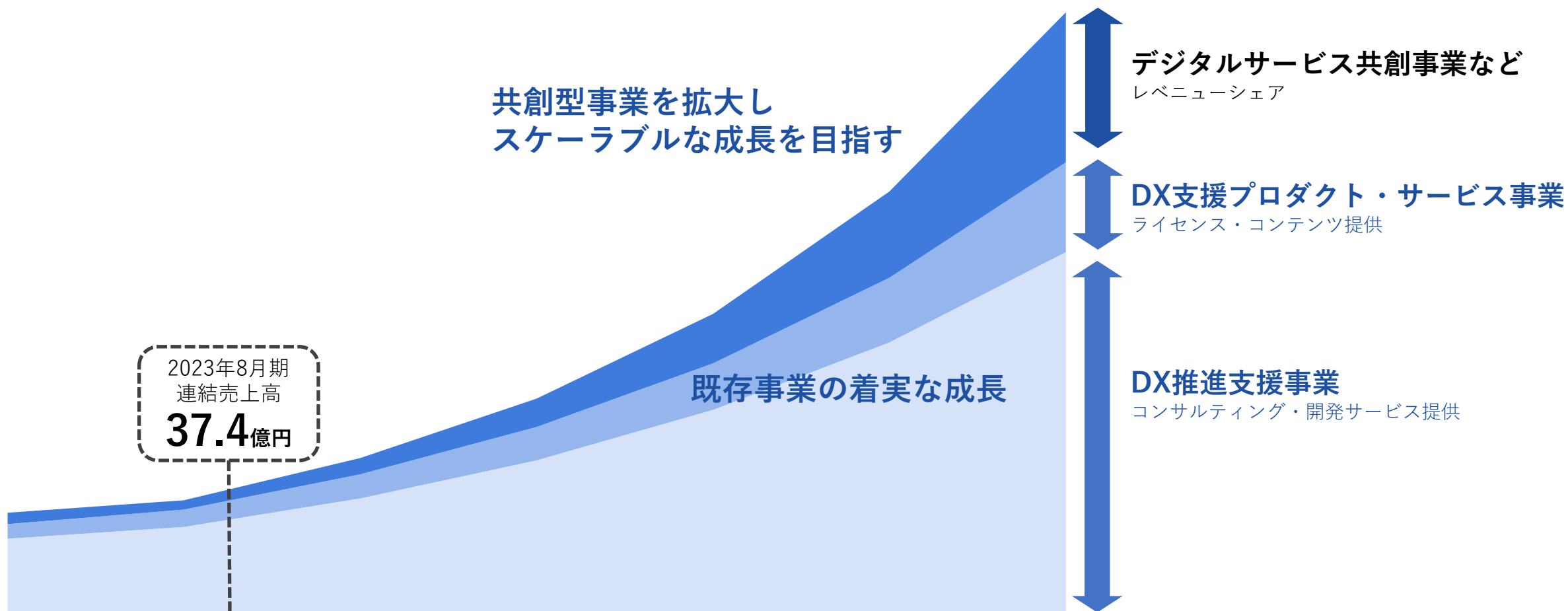
製造業  
GES



IT-FARM  
CORPORATION

## 共創型事業の拡大イメージ

コンサルティング・開発サービスの提供を主とするDX推進支援事業を着実に成長させながら、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の拡大に注力し、スケーラブルな成長を目指す。



※上記は当社の事業規模の中長期的な成長イメージを示したものであり、売上高等の具体的な数値の推移を保証するものではありません。

## 新規上場の目的と上場時調達資金の使途

経済環境の変化への対応に合わせたDXニーズがさらに高まる近年において当社グループの知名度及び、信用度を高め、エンタープライズ企業の新規顧客の拡大を目指すとともに、高まる顧客ニーズに対応するための人財採用を実現。また、上場により調達した資金は、運転資金、設備投資に充当予定。

上場の目的	新規顧客の開拓	<p>経済環境の変化により着実に高まるDXニーズへ柔軟に対応していくとともに、創業以来からの安定的な成長を継続して実現。</p> <p>DXによる自走型組織への変革に対する需要を持つ新規顧客獲得に向けたマーケティング、営業企画力を強化し、エンタープライズDX支援の本命企業として企業価値を向上することで収益基盤の多様化を継続的に実現。</p>
	優秀な人財の獲得	<p>持続的に事業成長を実現していくため、成長の源泉である優秀な人財の獲得を継続的に実施。</p> <p>日本国内における超少子高齢化に伴う人財不足に対応すべく、採用チャネルを多様化し、国内外の優秀な人財から当社を成長環境として選択していただくために、上場による知名度と信頼性の向上によりその効果の最大化を図る。</p>
上場時調達資金の使途	運転資金 (人員採用費及び、人件費並びに地代家賃)	<p>事業規模拡大のために必要な人員採用費及び、人件費として、399,545千円を、人員増加に伴い計画中の本社拡張を含めた地代家賃として、80,000千円を充当する予定。</p>
	設備資金 (人員増強に伴う増床)	<p>毎年入社する新卒社員を含めたエンジニア、コンサルタント及び、コーポレート部門人員増をふまえて、対面での知見や技術の情報交換、プロジェクト管理等のコミュニケーションをより円滑に行えるようにするために、本社事務所増床に係る内装工事費用及び、敷金として280,000千円を充当する予定。</p>

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 当社の強み
5. 顧客事例
6. 成長戦略
7. 事業等のリスク

## 事業等のリスク

## ①人財の確保及び育成

影響度：3（中程度）

発生頻度：3（中程度）

リスク評価スコア：9

## [リスクの内容及び影響]

当社グループは、顧客企業の組織・人財に関するコンサルティング、ソフトウェア開発及び、運用を行っております。このため、高度な専門知識、技能及び、経験を持つ有能な人財の確保、定着及び、育成が不可欠であります。また、グループ内に限らず、案件の状況に応じて、必要な外注先又は外部パートナーを適時に確保することも重要と考えております。必要な人財の確保が計画通りに進まない場合や、優秀な人財の流出が生じた場合には、競争力の低下や事業推進上の制約につながり、事業展開及び、業績に影響を及ぼす可能性があります。また、外注先・外部パートナーの関与割合が過度に高まった場合、案件の品質管理が難しくなり、納期遅延や採算悪化によって当社グループの経営成績や財政状態に影響を及ぼす可能性があります。加えて、社員へのノウハウやスキルの蓄積が阻害されることにより、中長期的な競争力の低下につながる可能性があります。

## [対応策]

当社グループは、事業規模の拡大に応じて、専門技術、知識及び、経験を有する優秀な人財の中途採用に努めるとともに、新卒採用を強化しており、社内勉強会の推奨や教育制度の充実等社員が成長する機会の創出、適切な評価や報酬支給のための人事評価制度の見直し、多様な働き方の制度化等の労働環境の整備、福利厚生制度の充実など、従業員の働きがいを向上させる取り組みを継続的に実施しております。

## ②情報セキュリティー

影響度：4（大きな影響）

発生頻度：2（発生しにくい）

リスク評価スコア：8

## [リスクの内容及び影響]

当社グループの業務運営上、顧客企業の戦略、事業方針又は事業運営に関する機密情報に接するほか、当社グループが納入するシステムは、顧客企業において、その顧客や取引に関する情報等その機密情報を取り扱うものであり、不正アクセス、コンピュータウィルスによる漏洩、改ざん又は不正使用等の被害が生じた場合には、当社グループの信用低下や損害賠償責任の義務等を通じて、当社グループの経営成績及び、財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

## [対応策]

当社グループは、役職員及び、外注先等と秘密保持契約を締結しており、「個人情報管理規程」や「情報管理規程」を定め、当社及び、主要子会社において情報セキュリティーマネジメントシステム（ISMS）認証を取得し、情報の適切な取り扱いと厳格な管理を行っております。外部からの不正アクセス、コンピュータウィルスの侵入防止等について、体系的な対策を講じて情報セキュリティー事故の未然防止に努めているほか、外部のセキュリティー脅威事案や主要OS・アプリケーションのセキュリティー情報を収集したうえで、社内共有し、役職員が迅速かつ適切に更新等の対応ができる体制を構築・運用しております。

## 事業等のリスク

## ③品質管理及びプロジェクト管理

影響度：4（大きな影響）

発生頻度：2（発生しにくい）

リスク評価スコア：8

## [リスクの内容及び影響]

当社グループでは、「DX推進支援事業」において、顧客企業の各種システムの開発業務を行っております。契約当初の納期及び、作業工数見積り通りにプロジェクトを完遂できない場合やシステム導入後に不具合が発生した場合、その解消のための作業に伴う追加費用の発生による案件の採算悪化、顧客からの損害賠償請求、当社グループの信用低下等の事態を招き、当社グループの業績に一定の影響を及ぼす可能性があります。

## [対応策]

当社グループにおける仕事の進め方の基本方針として、顧客企業にとっての真の目指すべき方向性、それを実現するための方法論を予め徹底的に議論し、最適な解決策を確認したうえで、相互に長期的パートナーとして信頼関係を構築することとしております。更に契約上でリスク回避に努めると共に、契約前にプロジェクトのリスク洗い出し、適切な進捗管理、顧客企業及び、外注先・外部パートナーとの十分なコミュニケーションを行うことでトラブル防止や採算の悪化抑止に努めております。

## ④内部統制及び内部管理体制

影響度：4（大きな影響）

発生頻度：2（発生しにくい）

リスク評価スコア：8

## [リスクの内容及び影響]

当社グループは、今後更なる業務の拡大を図るために、コーポレート・ガバナンスを有効に機能させることが必要不可欠であると認識しております。業務の適正性及び、財務報告の信頼性の確保、法令及び、各社内規程の遵守を徹底して参りますが、事業が急拡大することにより、内部管理体制の構築が追い付かず、グループの財務報告に係る内部統制に不備が生じたり、コーポレート・ガバナンスが有効に機能しない場合には、適切な業務運営を行うことができず、当社グループの業績及び、財政状態に一定の影響を及ぼす可能性があります。

## [対応策]

当社グループは、財務報告の信頼性に係る内部統制の整備及び、運用を重要な経営課題の一つとして位置づけ、事業規模の拡大に合わせて内部管理体制を構築できるよう、人員採用の必要性を定期的に確認し、グループを挙げて管理体制等の点検・改善等に継続的に取り組んでおります。

## 事業等のリスク

## ⑤特定人物への依存

影響度：4（大きな影響）

発生頻度：2（発生しにくい）

リスク評価スコア：8

## [リスクの内容及び影響]

当社代表取締役社長長渡邊伸一は、当社グループの創業者であり、設立以来経営戦略の立案、推進や業務上の提携先及び、主要取引先との交渉において中心的な役割を担っております。また、一部の大口取引先からの依頼により、そのシステム子会社の非常勤取締役役に就任し、当該取引先グループにおけるDX支援等のアドバイスをしております。なお、このような関係に鑑み、取引先及び、当社の双方において、十分な牽制体制を敷いております。

当社グループの子会社での業務運営が定着し、権限委譲が進んでいるものの、現状では同氏の経営判断、影響力及び、営業力等に一定程度依存しており、同氏が何らかの理由により業務執行できない事態となった場合、当社グループの事業及び、業績に一定の影響を及ぼす可能性があります。

## [対応策]

当社グループでは、持株会社体制により、子会社で業務運営がなされる体制となっており、同氏に過度に依存しない経営体制の構築を目指し、マネジメントチームへの権限委譲を行うとともに、後継人財の育成・強化に努めております。

## ⑥特定顧客への依存

影響度：4（大きな影響）

発生頻度：2（発生しにくい）

リスク評価スコア：8

## [リスクの内容及び影響]

当社グループでは、「4 経営者による財政状態、経営成績及び、キャッシュ・フローの状況の分析 (1) 経営成績等の状況の概要 ④生産、受注及び、販売の実績」記載の通り、前連結会計年度の販売実績において、ニプログループ、すなわち、ニプロ株式会社及び、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への連結売上高に占める割合（以下、売上比率）がそれぞれ11.4%、17.5%と高くなっております。

当社設立直後の2009年にニプロ株式会社と資本・業務提携契約を締結し、当社グループの技術、知見及び、長年の信頼関係に基づき、同社グループより安定的かつ継続的にDX支援業務を受注しておりますが、顧客企業における経営状況の変化等によりIT投資が削減された場合、当社グループへの発注が縮小するなど、当社グループの業績に一定の影響を与える可能性があります。なお、同社との資本・業務提携契約において、当社グループが顧客企業の競合他社との取引を規制する条項は含まれておりません。

## [対応策]

当社グループでは、上記の通りニプログループへの相対的な依存度の高さに鑑み、それ以外の大手企業との関係構築を継続的に模索しており、2021年3月には大手自動車メーカーのトヨタグループの総合商社である豊田通商株式会社と資本業務提携契約を締結するなど、大手企業との関係強化を含む新たな取り組みを行っております。

ニプログループ以外では、売上比率10%以上の相手先はなく、通信業、建設業、情報サービス業等顧客企業の属する産業は多岐にわたっております。今後もリスクを抑制するために、多様な顧客企業にアプローチし、信頼関係に基づく取引を行っていく方針であります。

既存顧客企業からの多くのデジタル化ニーズについては、その期待に応えられるよう、スムーズな実現に向けてのコミュニケーションを図るとともに、優秀な人財採用と外部の信頼できるパートナー企業等と連携するなど、実現に向けて尽力しております。



## 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。

本資料は、当社に関する情報提供を目的としたものであり、国内外を問わず、いかなる有価証券、金融商品または取引に関する募集、投資の勧誘または売買の推奨を目的としたものでもありません。

なお、本資料のアップデートは今後、本決算後の2025年11月頃を目途として開示する予定です。