

2026年8月期 第2 四半期決算 Q & A集

目次

1. 『事業内容』
2. 『人員計画』
3. 『成長戦略』
4. 『IR』
5. 『資本政策』

決算説明資料：

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05872/450e7dad/157f/4d58/9d80/7fa94302f595/140120260414504150.pdf>

1. 『事業内容』に関するQ&A

質問：

2Qの売上高・各段階利益が前年同期比で減少した主要因を教えてください。

回答：

主要因は、需要環境の構造的悪化ではなく、主として案件の計上時期と案件構成の変化によるものであります。

具体的には、DX推進支援事業及びデジタルサービス共創事業において、一部案件の着手時期が後倒しとなり、売上計上時期が下期寄りとなりました。加えて、DX推進支援事業では、スマートモビリティ関連案件が次期案件開始までの移行期間にあったこと、並びに収益性の低い案件からの戦略的撤退を進めたことが売上高に影響しました。

一方、DX支援プロダクト・サービス事業は増収を確保したものの、大口顧客向けライセンス販売の一時的な増加により低利益率案件の構成比が上昇し、全体の売上総利益率は前年同期の45.7%から42.7%へ低下しました。

さらに、人財採用、教育研修、営業基盤及び研究開発への先行投資が重なった結果、営業利益は前年同期比40.0%減となりました。

1. 『事業内容』に関するQ&A

質問：

エンタープライズ顧客数の増加（前年同期比+4社）はどのように評価していますか。
特定顧客への依存度低減につながっているのでしょうか。

回答：

エンタープライズ顧客数は2Q末時点で20社と前年同期比4社増加しており、当社はこれを来期以降を見据えた顧客基盤の拡充及び顧客構成の多様化の進展として認識しております。

短期的には、顧客数の増加が直ちに利益拡大へ結び付くとは限りませんが、将来の案件母集団拡大、既存顧客深耕、プロダクト・サービスの横展開、上流案件化の観点から重要な先行指標と認識しております。

また、顧客層の広がり自体は収益機会の分散と安定化に資する要素と考えておりますので、今後も、新規開拓と既存深耕の両輪で顧客基盤強化、顧客毎の課題に応じた付加価値向上を図ってまいります。

1. 『事業内容』に関するQ&A

質問：

通期業績予想を据え置いている理由を教えてください。下方修正の可能性はありますか。

回答：

2026年8月期通期業績予想につきましては、現時点では変更しておりません。

期初計画では、投資コストが上期に先行し、売上及び利益の計上は下期偏重となる前提で策定しております。一方、2Q累計の進捗率は、売上高42.8%、営業利益28.5%にとどまっており、2Q時点では計画をやや下回って推移しております。

下期の案件進捗については概ね期初想定に沿った推移を見込んでいるものの、2Qまでの売上進捗遅れを十分に補完できるかについては、予断を許さない状況にあります。

当社としては、案件推進の加速、新規顧客の収益化、既存顧客の深耕等を通じて、通期計画の達成に向けて取り組んでまいります。なお、今後の受注状況、案件進捗、収益性を精査し、業績予想の修正が必要と判断した場合には、速やかに開示いたします。

1. 『事業内容』に関するQ&A

質問：

下期に向けて、どのようにリカバリーしていく考えですか。

回答：

第一に、顧客基盤の拡充と収益化です。エンタープライズ顧客数は2Q末時点で20社と前年同期比4社増加しており、新規顧客層の開拓は着実に進展しています。顧客構成の多様化と将来案件の母集団拡大に資する重要な先行指標と認識しています。

第二に、事業ポートフォリオの高付加価値化です。戦略コンサルティング子会社の新設、AI関連サービスの強化、プロフェッショナルサービス拡充等を通じ、従来とは異なるスコープを可能としたことによる超上流案件の獲得、既存顧客深耕及び利益率改善を図ってまいります。

第三に、実行体制の強化とAI活用による生産性向上です。アカウントマネジメント組織の新設により、顧客課題の把握から提案・案件化までの精度向上を図ります。加えて、EBAADをはじめとするAI関連投資と社内でのAI活用を推進し、業務効率化とAIネイティブな組織への進化を通じて、下期の収益回復と中長期的な成長力強化につなげてまいります。

1. 『事業内容』に関するQ&A

質問：

AIの台頭なども含めてDX需要そのものが悪化しているのでしょうか。

回答：

当社としては、DX需要そのものが構造的に縮小しているとは考えておりません。

企業においては、新たな事業モデルへの転換、人手不足への対応、データ活用高度化、AI前提での業務再設計等、中長期的な経営課題が継続しており、企業活動全般を対象としたDX投資需要は引き続き存在するものであります。

今回の業績変動は、需要全体の失速というより、一部案件の着手時期後倒し、スマートモビリティ関連案件の端境期、低収益案件からの戦略的撤退、及び一時的な案件構成の変化に起因するものです。

むしろ、AIの普及により、単純な開発受託ではなく、戦略、業務設計、データ基盤、AI活用、運用定着までを一体的に支援する能力の重要性は高まっているものと認識しております。その変化に対応するため、新会社の設立や新サービスの提供を通じて、需要旺盛かつ変化の速いAX/DX、AI、戦略コンサルティング領域の強化を進めています。

1. 『事業内容』に関するQ&A

質問：

DX支援プロダクト・サービス事業は増収ですが、利益率には課題があるのでしょうか。

回答：

DX支援プロダクト・サービス事業は、第2四半期において前年同期比で増収となりました。

一方で、第2四半期における利益率低下は、特定の低利益率プロダクトの売上構成比率が一時的に上昇したことによるものです。当該影響は、特定製品における個別の案件構成上の要因であり、その他のプロダクト・サービスの需要、収益性、事業進捗に影響が生じているものではありません。

今後は、プロダクト・サービス領域全体において、収益性を重視した案件選別とともに、導入・活用支援、プロフェッショナルサービス、人財育成、運用支援を組み合わせることで、より付加価値の高いサービス提供へ移行してまいります。

短期的には案件構成により利益率が変動する場合がありますが、中長期的には、人月に依存しない収益源の強化と、高付加価値サービスの拡大を通じて、収益基盤の強化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1Q比で減少していますが、採用や成長に影響はありませんか。

回答：
2026年8月期2Q末時点のコンサルタント・エンジニア社員数は220名となり、1Q比では4名減少しました。新卒・中途採用での人財獲得は概ね計画通り進捗した一方、組織成長に伴い人財流動性が一定程度高まったことにより、2Q末時点ではこの水準で着地しております。2Q累計採用実績は新卒17名、中途7名であり、2025年8月期末実績の離職率は8.2%です。

当社は、人員数の単純増のみを成長の尺度とは考えておらず、採用、育成、定着に加え、AI活用、上流DX人財の強化、グローバル開発体制の活用を通じて、1人当たり付加価値の向上を重視しております。採用の質と配置最適化、並びに生産性改善を含めた総合的な供給力の強化を図ってまいります。

3. 『成長戦略』に関するQ&A

質問：

GIN（インド子会社）の立ち上がり状況と今後の利益貢献について教えてください。

回答：

インド子会社を含むグローバル開発体制は、日本企業向けの開発供給力強化、開発生産性向上、将来的な原価競争力改善を目的とした中長期施策です。

現在は、日本からの出向駐在員を派遣し、グループ会社との共同提案を通じた主要顧客案件の受注実績も生じるなど、事業基盤の形成が着実に進んでおります。加えて、日本向けの開発実装機能にとどまらず、現地市場の特性や顧客ニーズを踏まえた、日本とは異なるサービス・案件ポートフォリオの開発にも取り組んでおります。また、インド国内での営業活動にも取り組んでおり、現地における事業機会の探索を進めております。初期段階では採用・教育・品質管理・案件移管等への投資が先行しますが、これは将来的な供給力・生産性・収益性向上に向けた基盤投資と位置づけております。

今後は、日本の上流・顧客接点機能とインドの開発実装機能を組み合わせるとともに、インド現地での事業機会も見極めながら、案件移管と体制の安定稼働を進め、段階的な利益貢献につなげてまいります。

3. 『成長戦略』に関するQ&A

質問：

新会社「社会価値変革研究所」は、今後の業績にどのように貢献するのでしょうか。

回答：

社会価値変革研究所は、AX/DXを主軸とした戦略コンサルティング機能を担う子会社として設立したものであり、その意義は、単なる新規売上の追加にとどまらず、経営戦略や新規事業構想の段階から顧客と接点を持つことで、新たな事業機会を創出していくことにあります。

同社を通じて、「戦略×実装×人財育成」を一気通貫で提供することで、既存のDX推進支援事業、プロダクト・サービス事業、共創事業への波及効果を企図しております。また、社会価値変革研究所を起点として、グループ各事業におけるDX支援のすそ野を広げることで、顧客接点の拡大や新たな案件創出につなげてまいります。

短期的には立上げ費用が先行する可能性がありますが、中長期的には、超上流案件の獲得、顧客単価の向上、既存顧客の深耕、新規を含む事業機会の創出に寄与するものと考えており、同社を高付加価値化戦略の中核施策の一つとして位置付けております。

3. 『成長戦略』に関するQ&A

質問：
生成AIやAIエージェントの普及により、従来型のシステム開発の価値は低下しないのでしょうか。

回答：
生成AIやAIエージェントの普及により、単純な実装作業の相対的価値は中長期的に低下すると考えられます。
しかし、エンタープライズ企業において本質的に求められるのは、会社固有の業務フロー、判断基準、レガシー資産、データ構造、組織運営を踏まえ、AI・既存IT・人の役割分担を設計し、現場で継続的に成果が出る形で実装・運用することです。
当社が提供を開始したAIエージェントデザインサービス「EBAAD」は、その象徴的取組であり、AI構築そのものではなく、属人化した知見を組織能力へ転換する業務設計と運用定着を重視しています。本サービスはKDDIの「au PAY」内製アジャイル開発においても、企画・要件定義の流れにAIエージェントを組み込み、熟練者の知見を組織で再利用できる形にする支援を行っています。既にau PAYに関わる複数チームで運用されており、今後さらなる展開を進めていく予定です。
したがって、AI時代における当社の価値は、コードを書く作業量そのものではなく、戦略、業務、データ、組織を統合的に再設計し、変革を実装まで導く能力にあります。これは、むしろ高度化する需要領域であると認識しています。

3. 『成長戦略』に関するQ&A

質問：

国際航業との業務提携に向けた基本合意は、どのような事業機会につながりますか。

回答：

国際航業株式会社との基本合意は、地理空間情報を活用したエンタープライズDX支援の拡大を目的とするものです。同社とは従来より継続的な取引・協業関係を築いており、今回の合意はこれまでの信頼関係と相互理解を基盤に、連携をより戦略的に発展させるものと位置付けています。

同社はミライト・ワン・グループの一員であり、同グループが有する社会インフラ・通信インフラ領域における信用力や顧客基盤とも親和性が高いと考えております。直近の業績への影響は限定的と見込んでおりますが、当社のエンタープライズ顧客基盤と、国際航業の製品・ナレッジ・営業チャネルを結合することで中長期的な新規サービス及び収益機会の創出に向けた戦略的アライアンスとして取り組んでまいります。

具体的には、同社の地理空間情報利活用プラットフォーム「Geozén」と、当社のDXコンサルティング、システム開発、AI活用の知見を組み合わせ、各業界の大手企業に対するDX支援、BPOサービス、地理空間AIエージェントサービスの共同提供・共同開発等を視野に入れていきます。

3. 『成長戦略』に関するQ&A

質問：

M&Aについて、今後どのように考えていますか。

回答：

M&Aは、当社グループの中長期的成長を加速するための選択肢の一つとして認識しております。

現時点で開示すべき個別案件や決定事項はありませんが、AI、戦略コンサルティング、エンタープライズDX、人財・技術基盤、地方創生、海外拠点等、当社戦略との親和性が高い領域を中心に継続的に検討しております。

M&Aは規模拡大そのものを目的とするのではなく、顧客基盤の拡充、提供価値の高度化、人財・技術の獲得、並びに資本効率と財務健全性の両立を総合的に勘案して判断すべきものと考えております。したがって、当社の基本方針は、戦略適合性を最優先し、無理な案件執行を避けつつ、企業価値向上に資する機会を選択的に検討するというものです。

4. 『IR』に関するQ&A

質問：

株価や市場評価について、会社としてどのように受け止めていますか。

回答：

株価そのものについて個別にコメントすることは差し控えますが、市場評価を真摯に受け止めることは上場会社として当然の責務であると認識しております。当社として重要と考えるのは、開示の充実と建設的な対話を通じて、事業の実態、成長戦略、資本政策に対する理解を深めていただくことであります。

第2四半期においては、減収減益という結果に対し、下期偏重計画に対する進捗、先行投資の妥当性、顧客基盤拡大の質等、開示済み情報に基づく丁寧な説明を継続し、対話を通じて得られたご意見・ご評価を経営へ適切にフィードバックすることで、中長期的な企業価値向上につなげてまいります。

4. 『IR』に関するQ&A

質問：

IR活動や情報発信を、今後どのように強化していく考えですか。

回答：

株主・投資家の皆様からの率直なご意見やご質問を真摯に受け止め、今後のIR活動の改善に活かしてまいります。

今後は、開示済み情報の理解を高めていただく観点で、決算説明資料、補足資料、Q&A等において、業績変動要因、先行投資の考え方、顧客基盤拡大の意味合い、成長戦略の進捗をより因果関係が分かる形で説明してまいります。

また、IRサイト、ニュースリリース、投資家向け説明会等を通じ、継続的かつ公平な情報提供に努めてまいります。特に、個人投資家の皆様に向けた説明機会についても今期中の実施を目指して企画・準備を進めており、具体的な時期や形式が決まり次第ご案内いたします。

今後も、ご質問等を通じて得られた投資家の関心事項を把握し、可能な範囲で開示内容や対話機会の充実に注力いたします。

5. 『資本政策』に関するQ&A

質問：

自社株買いや配当など、株主還元を実施する考えはありますか。

回答：

現時点で、自社株買いや配当について開示すべき決定事項はありません。

当社は現在、中長期的な企業価値向上に向け、事業基盤強化、人財投資、研究開発、サービス拡充等の成長投資を優先する方針を基本としております。その一方で、株主還元の重要性についても十分認識しております。

2026年8月期第2四半期末時点の自己資本比率は74.5%であり、財務基盤は強化されていますが、資本政策は単純な現預金水準のみならず、将来投資機会、資本効率、市場環境等を総合的に勘案し、検討しております。

成長投資と株主還元の最適なバランスについて、自己株式取得・配当実施等も視野に入れ、今後も継続的に検討いたします。

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。