

2025年8月期 通期決算説明資料

株式会社 グッドパッチ（証券コード：7351）

2025年10月15日

- 01 FY2025 通期業績ハイライト
- 02 FY2025 各事業の状況
- 03 FY2025 4Q TOPICS
- 04 FY2026 通期業績予想
- 05 FY2026 成長戦略
- 06 APPENDIX

FY2025 通期業績ハイライト

売上高は29%成長、営業利益は5.2億円増加、いずれも過去最高を更新

売上高

前年比（増減）

5,085 百万円 +29.0% (+1,142 百万円)

開発プロジェクトの受注に向けた組織強化と顧客のビジネスフェーズに即した体制構築により、新規プロジェクトの獲得と大型プロジェクトの継続が進展し、全体の売上を牽引。
また、季節性の影響を受けやすい第3四半期においても安定的に売上を確保し、売上高はYoYで29%増と好調に推移

営業利益

前年比（増減）

557 百万円 +15.1 倍 (+522 百万円)

開発パートナー等への業務委託費の増加を売上高の伸びで吸収し、営業利益は大幅に改善。YoYで5.2億円増加、営業利益率は10.1ポイント上昇

営業利益率

前年比（増減）

11.0% +10.1 pt

KPIハイライト

月額平均
顧客単価

6,075 千円

前年比（増減）
+10.5% (+578 千円)

年間計画（平均）
6,030 千円

顧客社数

62.0 社

前年比（増減）
+19.5% (+10.1 社)

年間計画（平均）
60.0 社

月額平均顧客単価は、開発等の大型プロジェクトの獲得及び継続により、前年比で大きく増加。期中に引き上げた年間計画についても達成。顧客社数については、顧客企業のフェーズに応じて適切な人材を配置し、開発案件の受注体制を整備したことで、年間計画を超えて推移した

デザイナー数
※FY2025 4Q末

149 名

前年比（増減）
-7.5% (-12 名)

年間計画（4Q末）
158 名

デザイナー数は、年間計画未達。来期以降は、積極的な採用活動を継続する

有効商談数

526 件

前年比（増減）
-1.9% (-10 件)

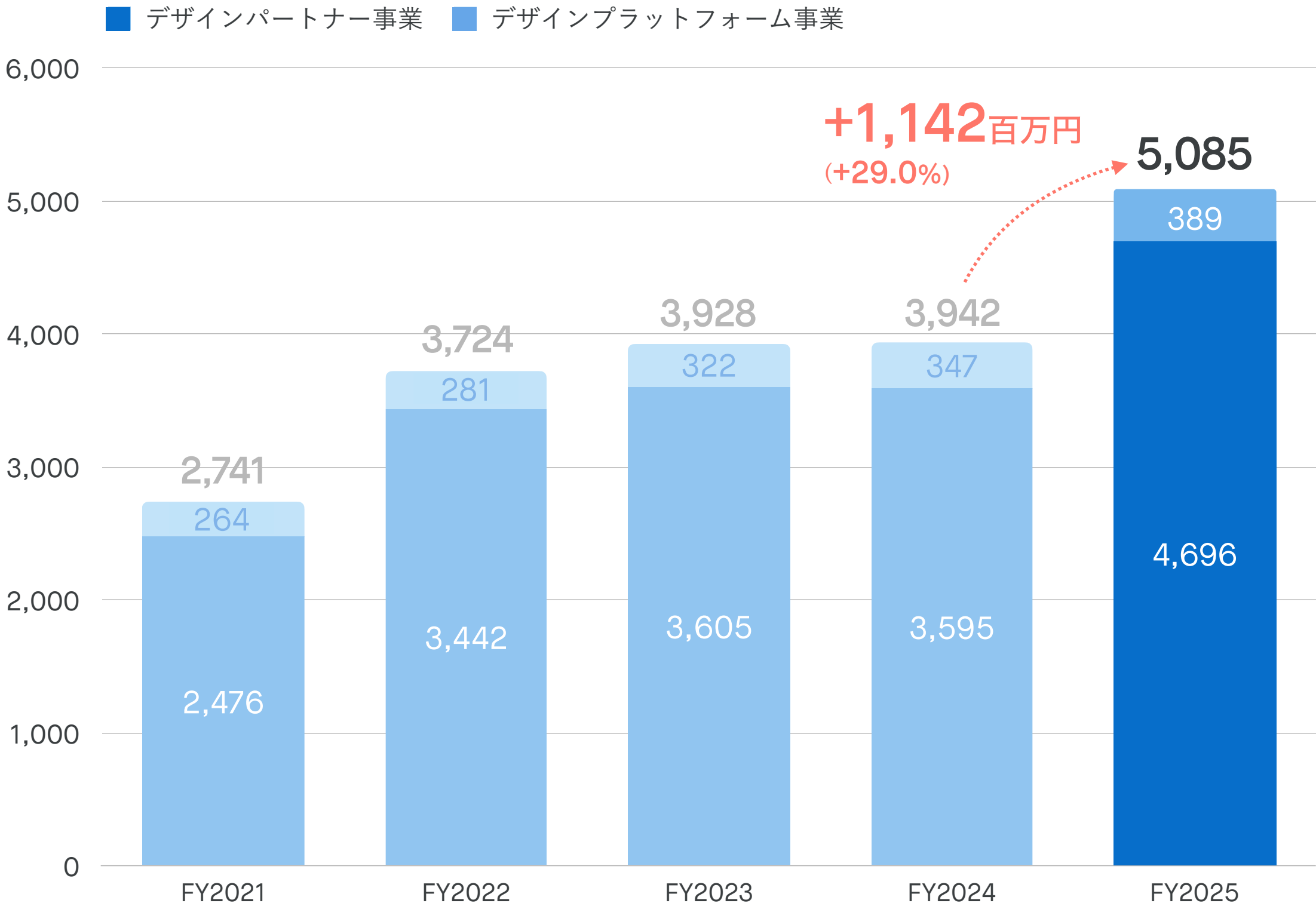
年間計画（合計）
617 件

有効商談数は、年間計画に届かなかったものの、大型プロジェクトは複数受注に至った

大型プロジェクトの獲得・継続により、売上高は前年比で11.4億円増加 売上拡大が営業利益を押し上げ、前年比で5.2億円増と大幅に改善

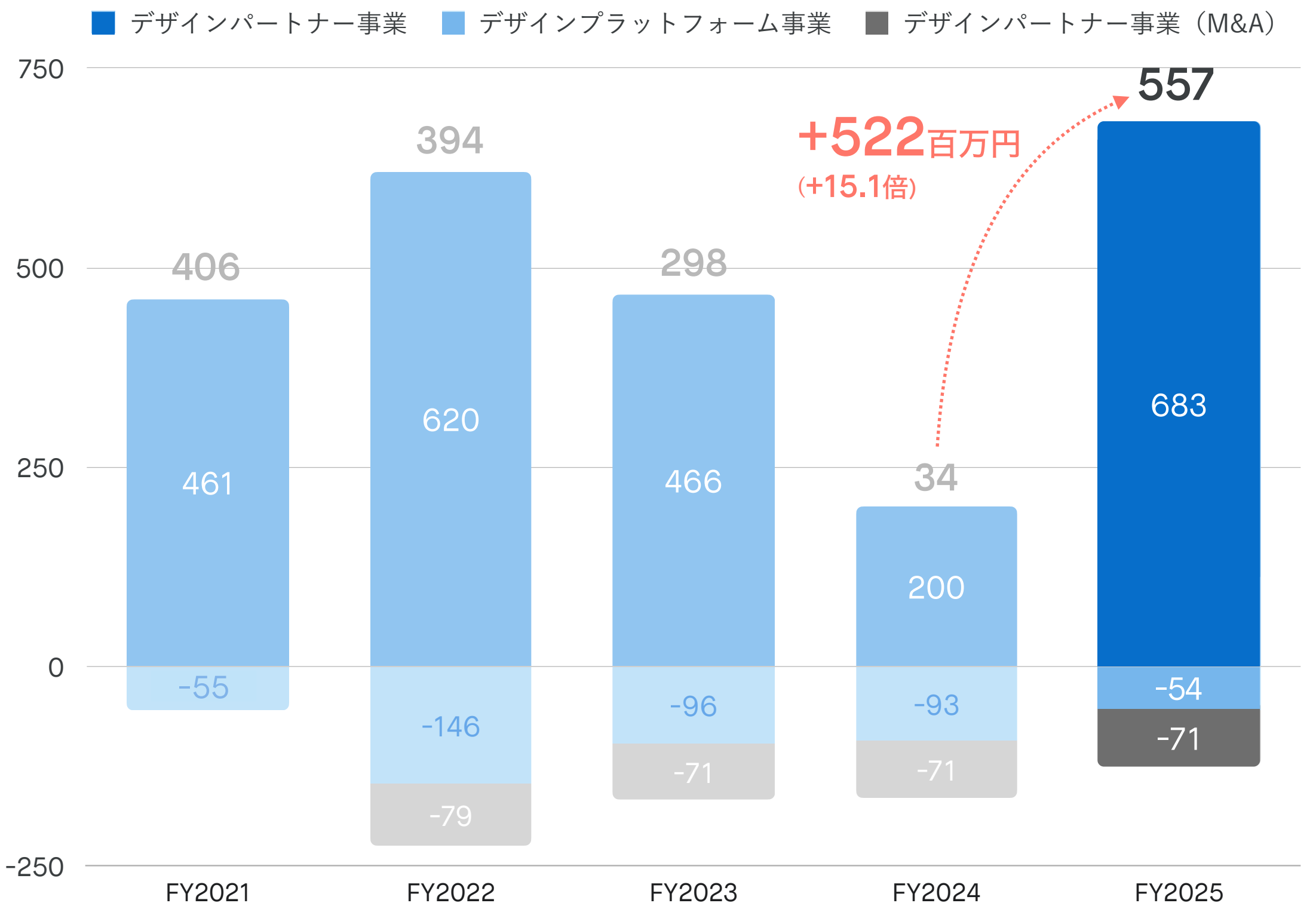
売上高

単位：百万円



営業利益

単位：百万円



※ デザインパートナー事業の営業利益はM&A関連費用を除いております。
※ M&A関連費用として、FY2022では取得関連費用・のれん償却額等、FY2023からFY2025ではのれん償却額等を計上しております。

デザインパートナー事業の各ユニットにおいて、売上高は過去最高を更新

Goodpatch (社内デザイン組織)		Goodpatch Anywhere (社外デザイン組織)		スタジオディテイルズ (子会社)	
売上高	2,921 百万円	売上高	999 百万円	売上高	775 百万円
過去最高売上		過去最高売上		過去最高売上	
前年比（増減）	+36.6 %	前年比（増減）	+7.7 %	前年比（増減）	+46.6 %
営業利益 ^{※1}	326 百万円	営業利益 ^{※1}	263 百万円	営業利益 ^{※2}	93 百万円
(営業利益率 11.2%)		(営業利益率 26.3%)		(営業利益率 12.1%)	
過去最高営業利益		過去最高営業利益		過去最高営業利益	
前年比（増減）	+114.3 %	前年比（増減）	+125.3 %	前年より 158 百万円の改善	
※1 営業利益は、間接費を売上比率で各ユニットに配賦した後の数値です。			※2 M&A関連費用（取得関連費用・のれん償却費）は控除前となります。		

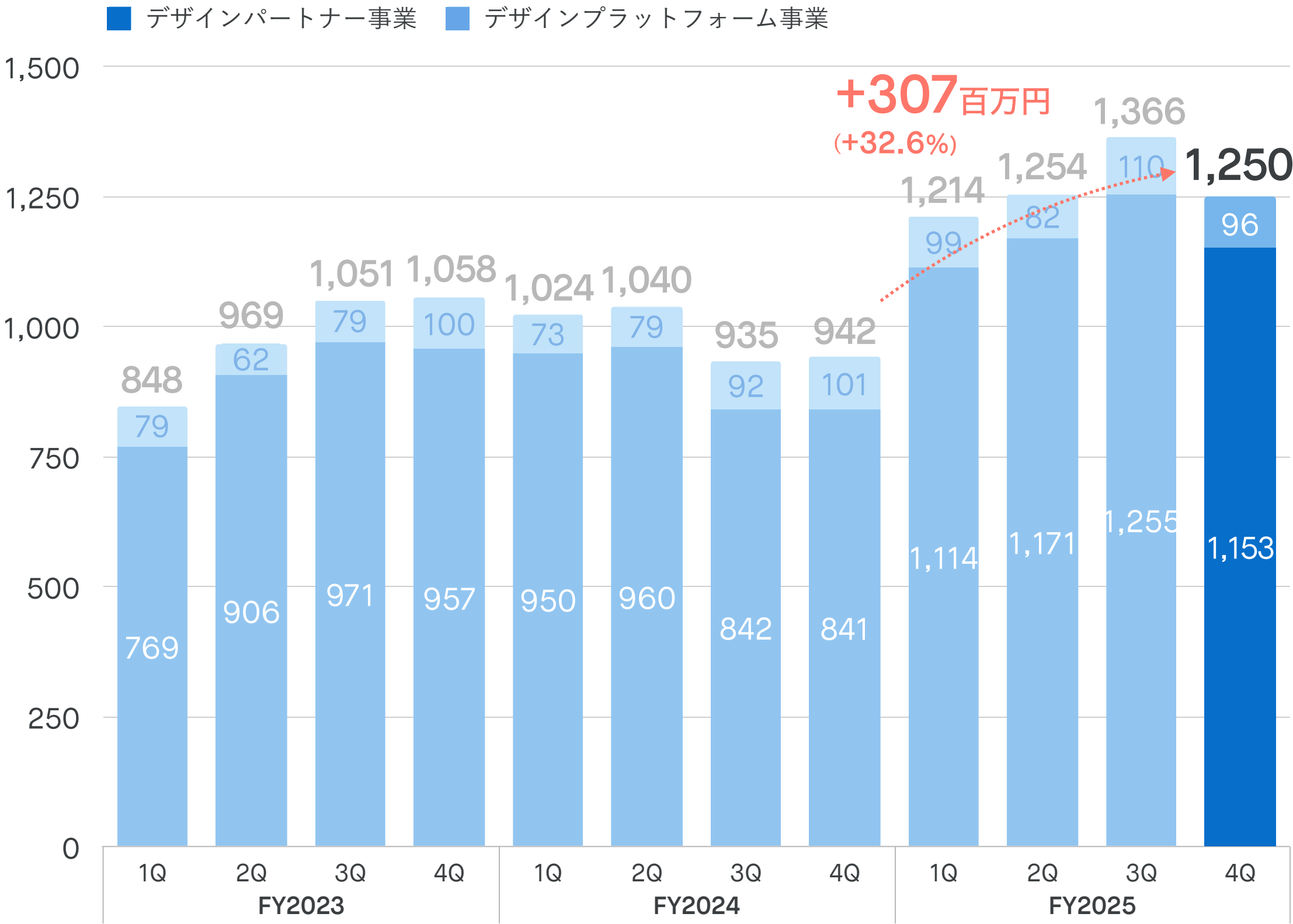
各事業ユニットにて過去最高売上高を達成
4年前にM&Aしたスタジオディテイルズは売上高・営業利益ともに過去最高を更新

第4四半期の売上高は、前年同期比32.6%成長

営業利益は、来期の成長に向けた投資を実施しつつ、利益を確実に確保

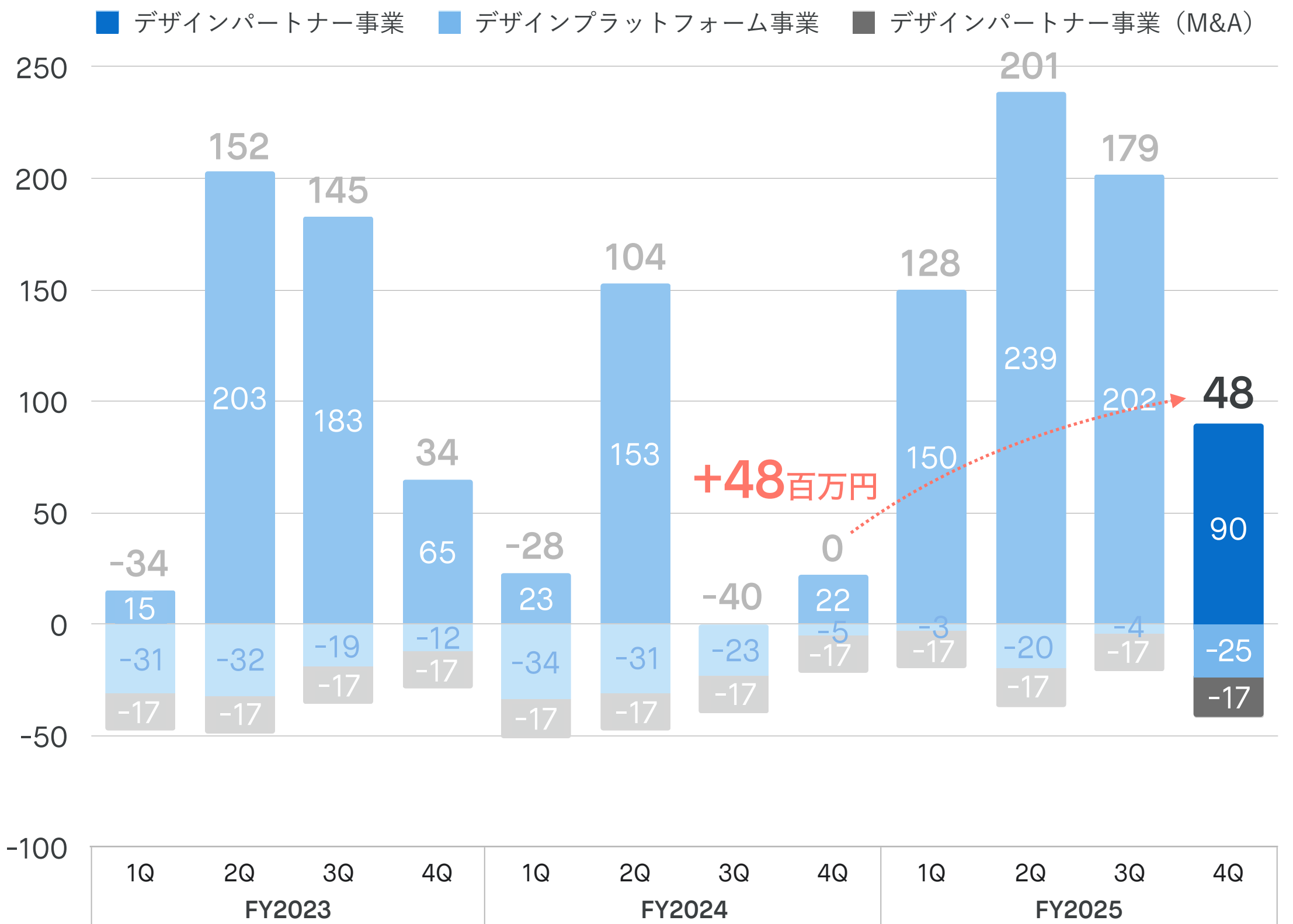
売上高

単位：百万円



営業利益

単位：百万円



※ デザインパートナー事業の営業利益はM&A関連費用を除いております。
※ M&A関連費用として、FY2023からFY2025ではのれん償却額等を計上しております。

各四半期で売上・利益を着実に積み上げた結果、通期で過去最高の売上高と利益を達成

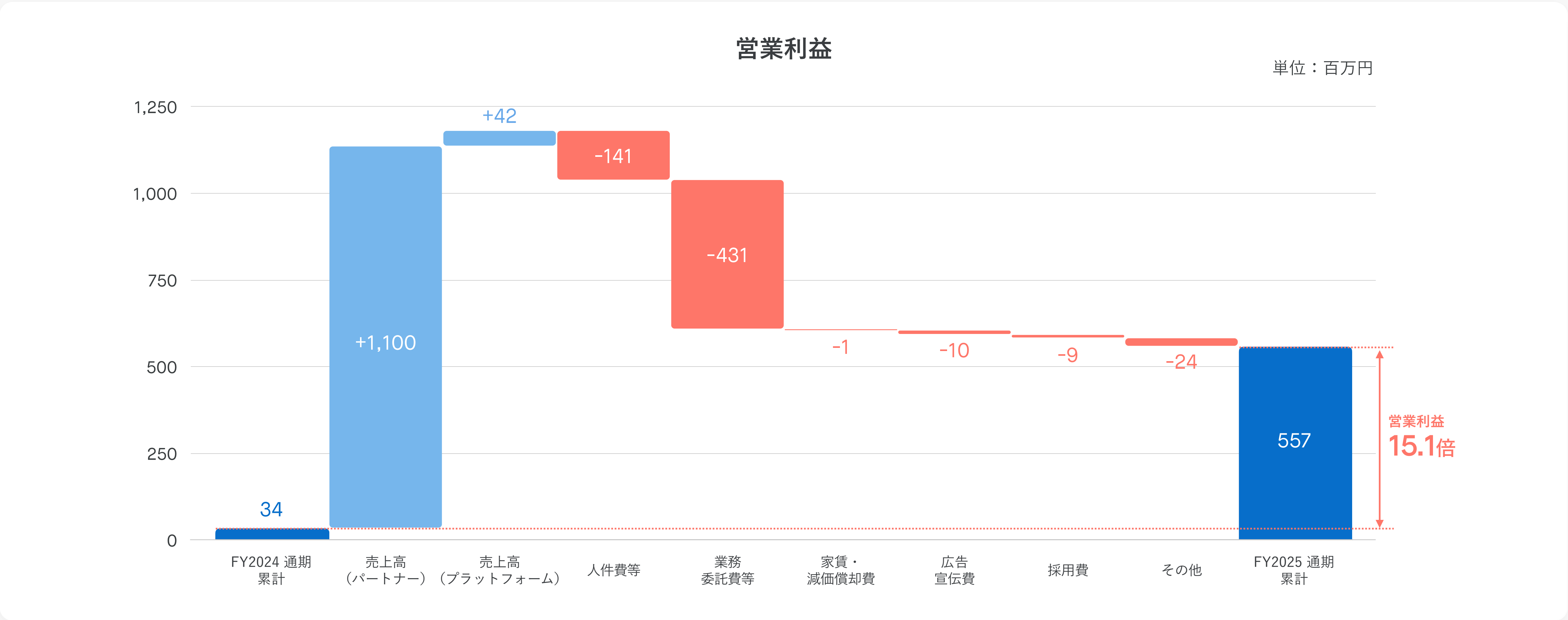
連結損益計算書

単位：百万円

	FY2024 4Q	FY2025 4Q	YoY増減
売上高	942	1,250	+32.6%
売上総利益	550	729	+32.6%
売上総利益率	58.4%	58.3%	0.0pt
販売費及び一般管理費	551	681	+23.6%
営業利益	0	48	-
営業利益率	-0.1%	3.8%	+3.9pt
経常利益	4	78	+15.5倍
当期純利益	0	42	+103.3倍
EPS	-	-	-

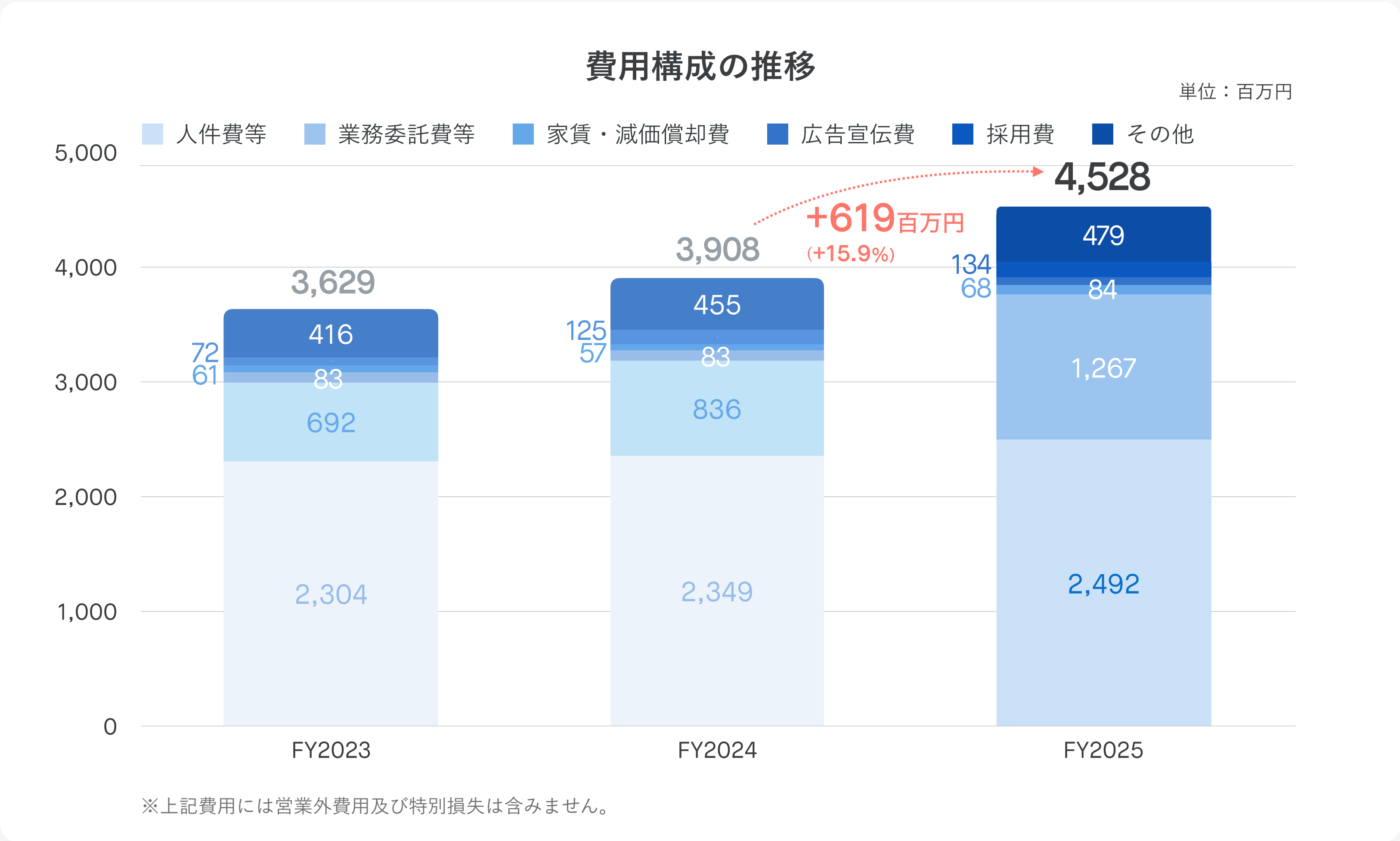
	FY2024通期	FY2025通期	YoY 増減
	3,942	5,085	+29.0%
	2,183	2,942	+34.8%
	55.4%	57.9%	+2.5pt
	2,148	2,385	+11.0%
	34	557	+15.1倍
	0.9%	11.0%	+10.1pt
	46	613	+12.1倍
	11	407	+34.3倍
	1.27	46.35	+35.5倍

デザインパートナー事業の順調な拡大により、業務委託費等の費用増を吸収 全社の営業利益は、15.1倍に成長



売上高の増加に伴い総費用は6.1億円増加

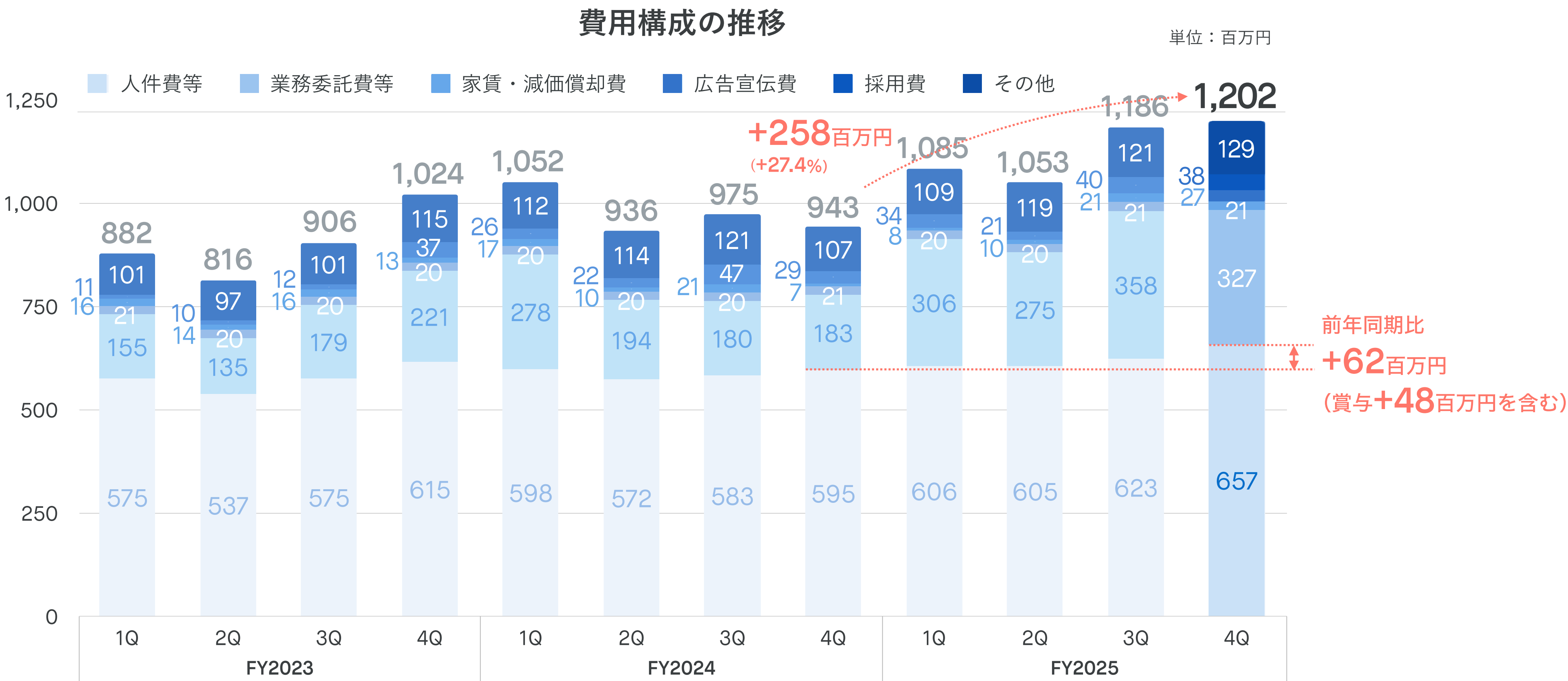
業務委託費と人件費が増加したものの、売上好調により費用増を吸収



- 大型プロジェクトの獲得及び継続に伴う開発案件の増加により、外部パートナーへの業務委託費用が上昇
- 好調な業績を受け、従業員還元を目的とした賞与を増額（前年比+100百万円）した結果、人件費が増加。
社内体制強化のため積極的な採用を実施
- 来期に向けた、マーケティング投資やコーポレートブランディングにも着手しており、全体として費用は増加

第4四半期の総費用は前年同期比で27.4%増加

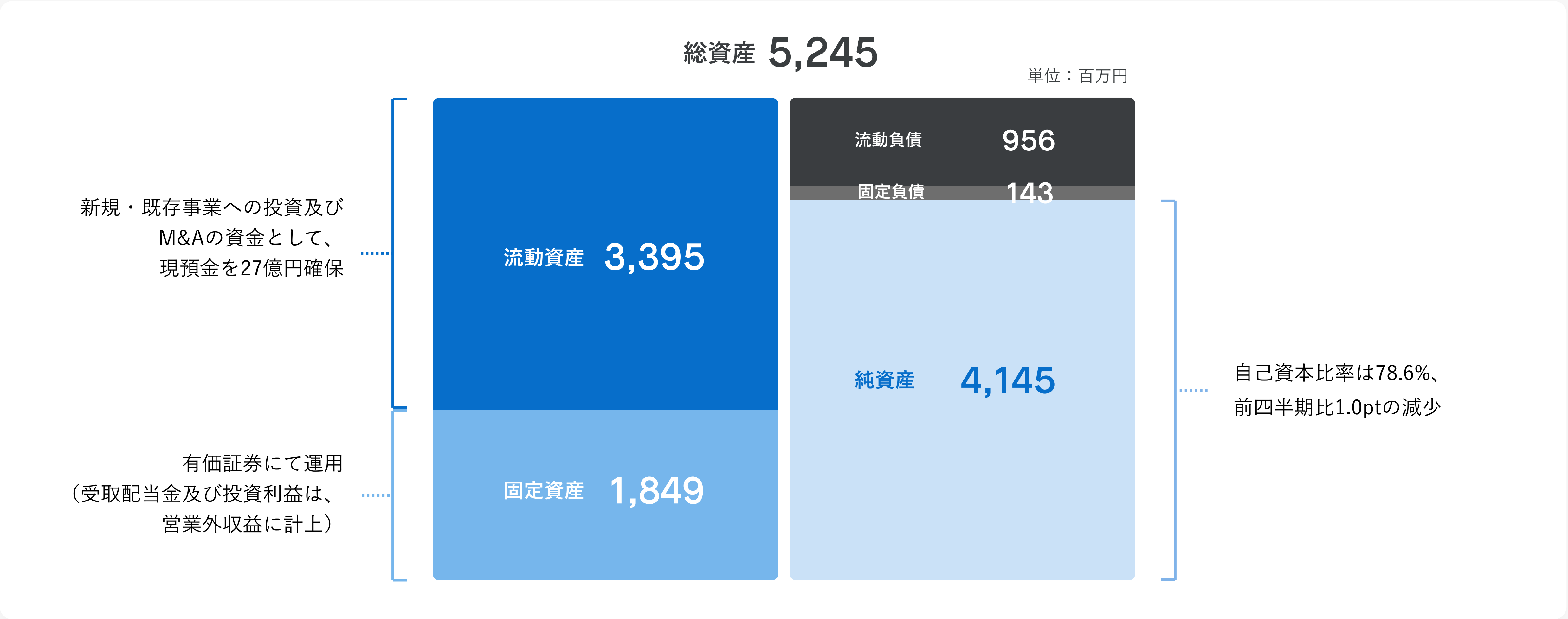
業務委託費や一過性の賞与を含む人件費に加え、来期への成長投資費用が増加



※上記費用には営業外費用及び特別損失は含みません。

M&A案件に備えて現預金を確保

自己資本比率は高水準を維持し、今期末より当社初の配当を開始

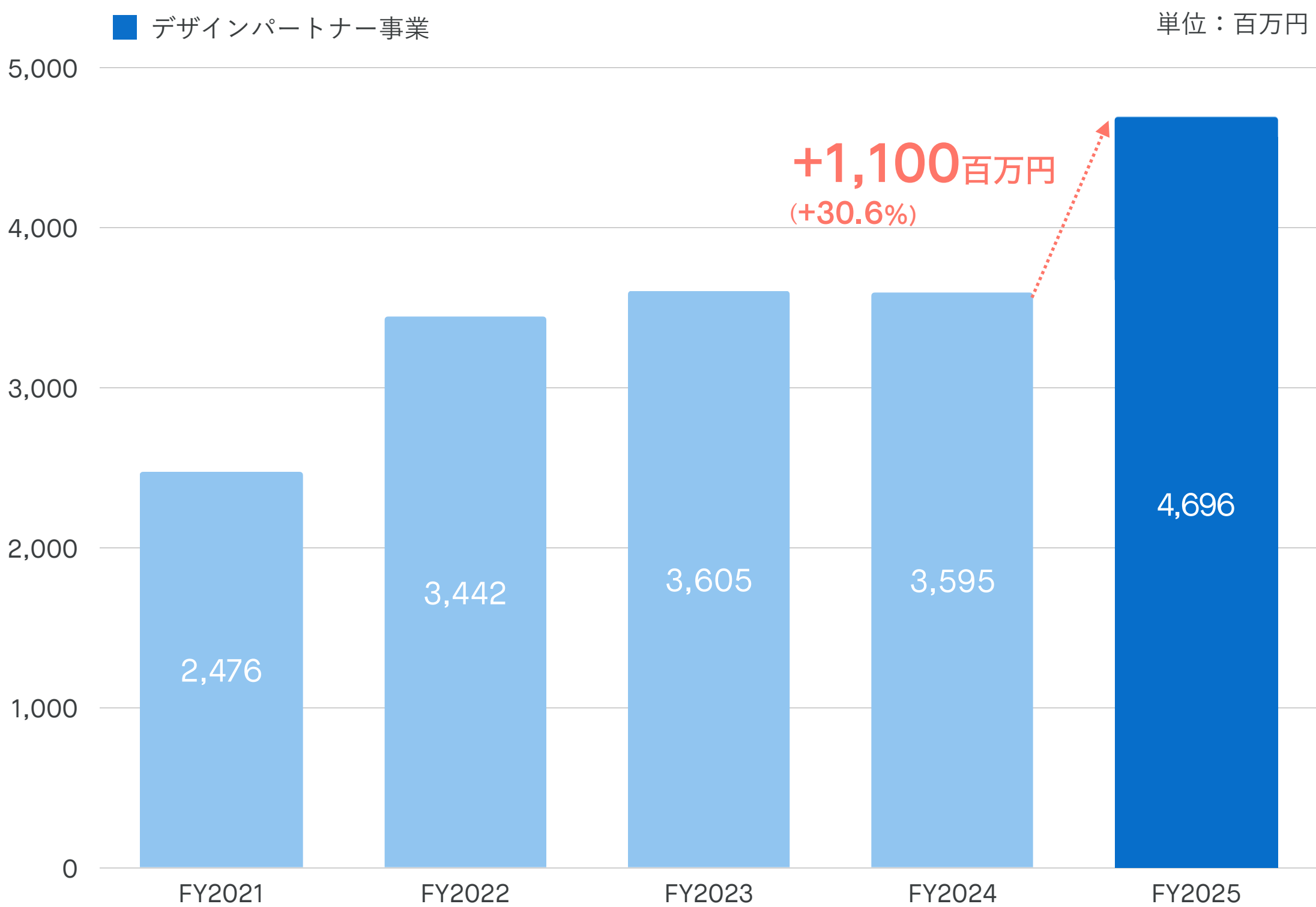


FY2025 各事業の状況

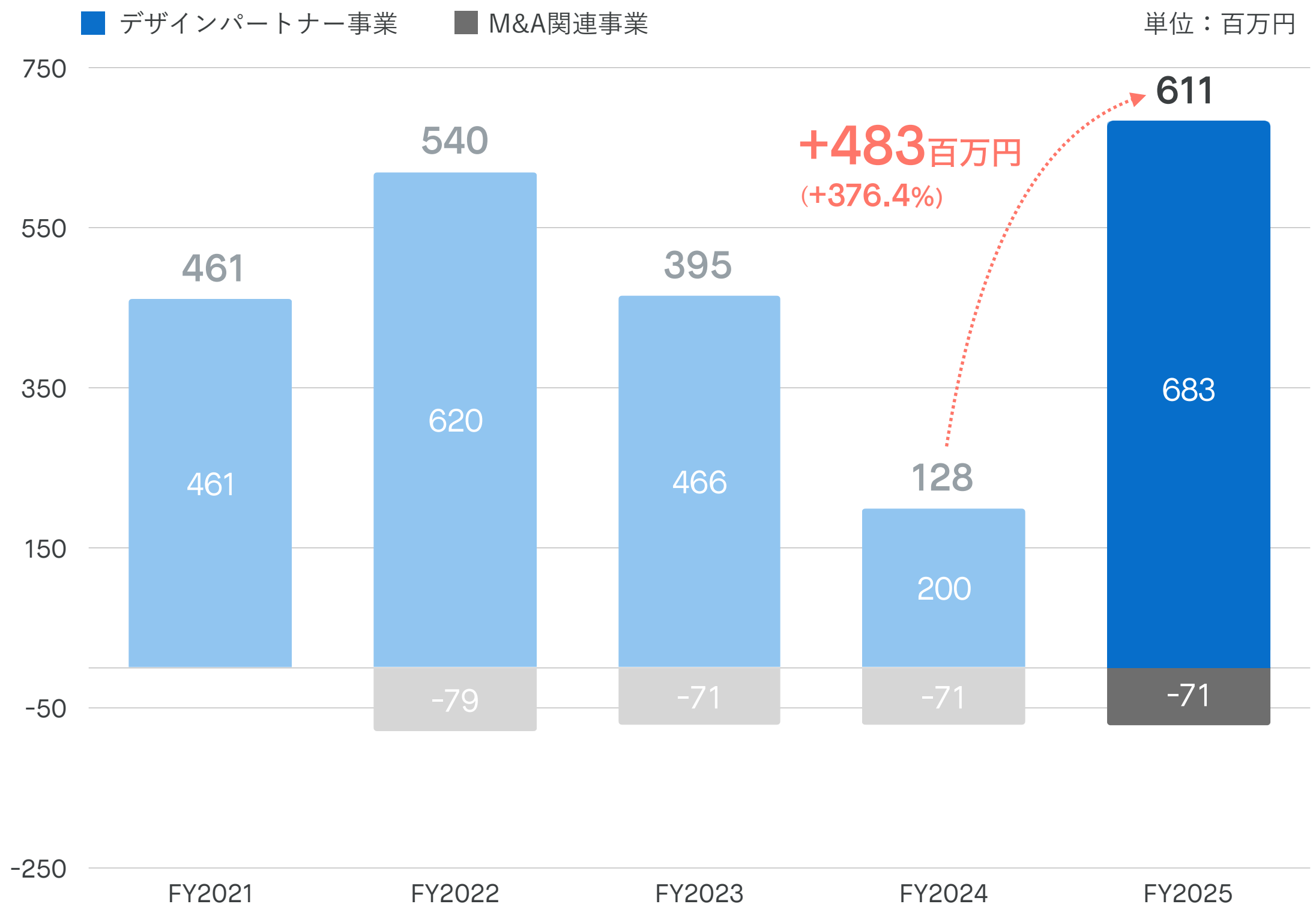
デザインパートナー事業

受注数の増加、大型プロジェクトの継続により、売上高は過去最高を記録 売上拡大が営業利益を押し上げ、前年比で4.8億円増加と大幅に改善

売上高



営業利益

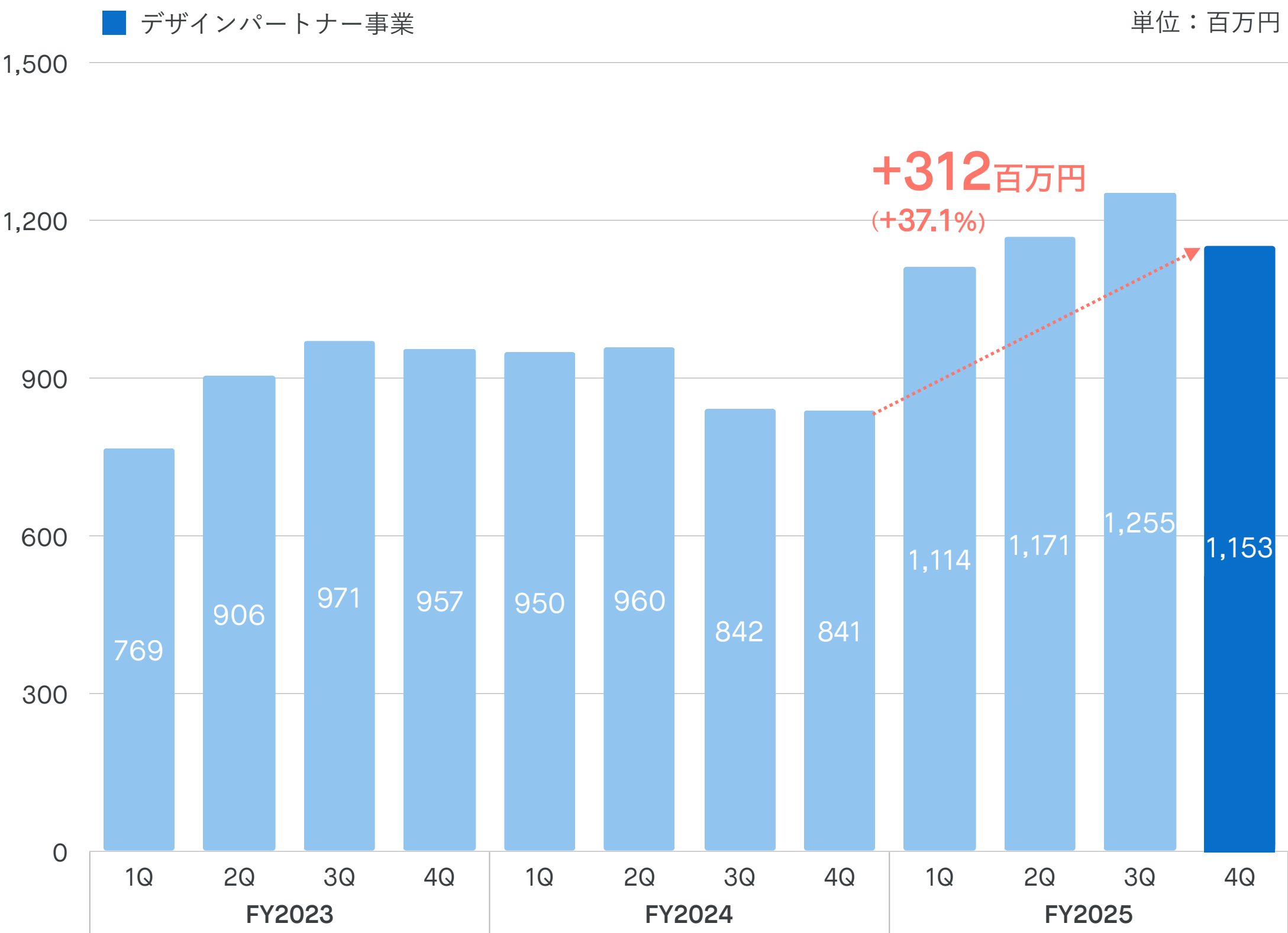


※ デザインパートナー事業の営業利益はM&A関連費用を除いております。
※ M&A関連費用として、FY2022では取得関連費用・のれん償却額等、FY2023からFY2025ではのれん償却額等を計上しております。

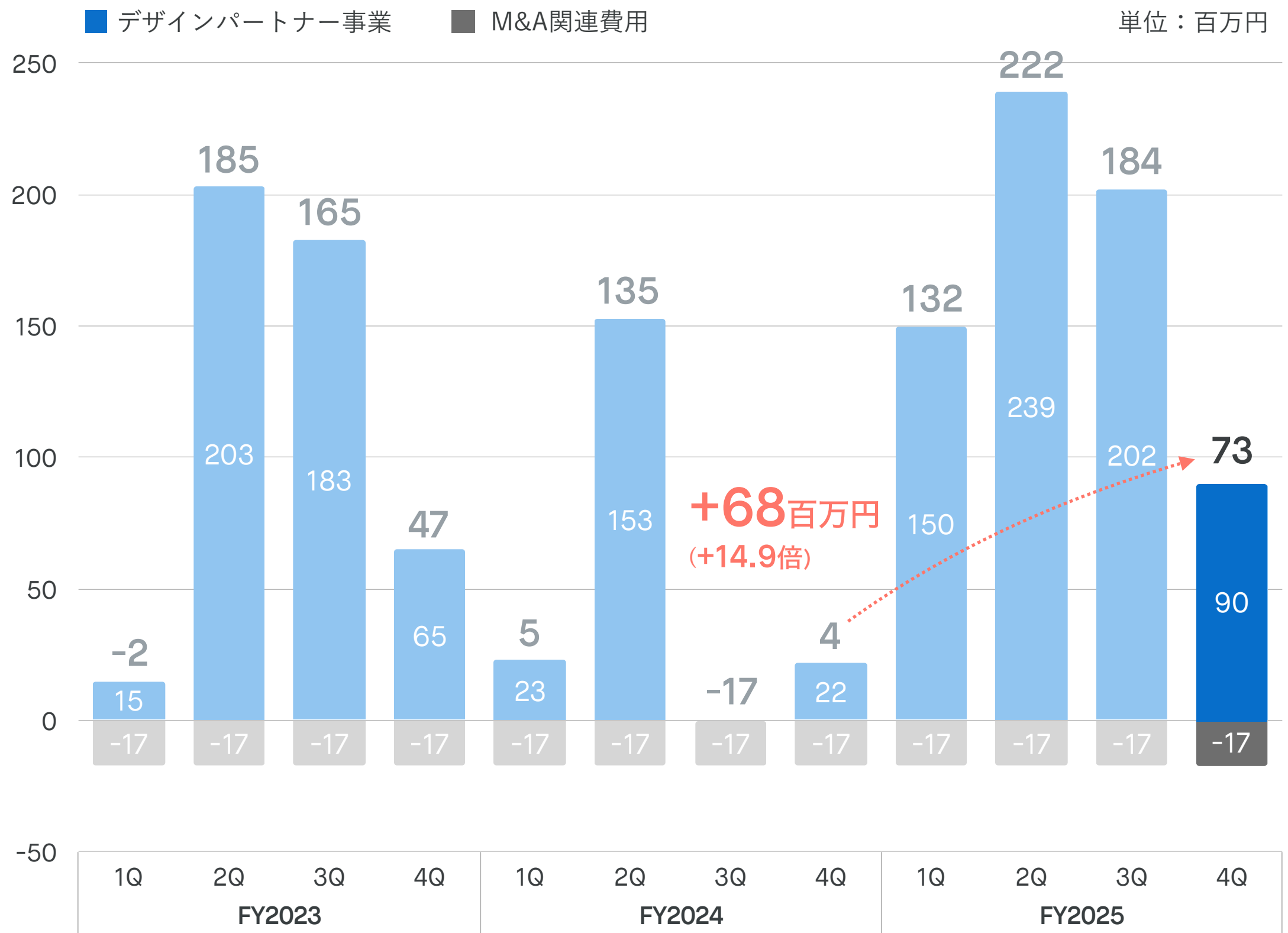
各四半期で前年を上回る売上・利益を着実に確保

第4四半期の営業利益は前年同期比で14.9倍と大幅に伸長

売上高

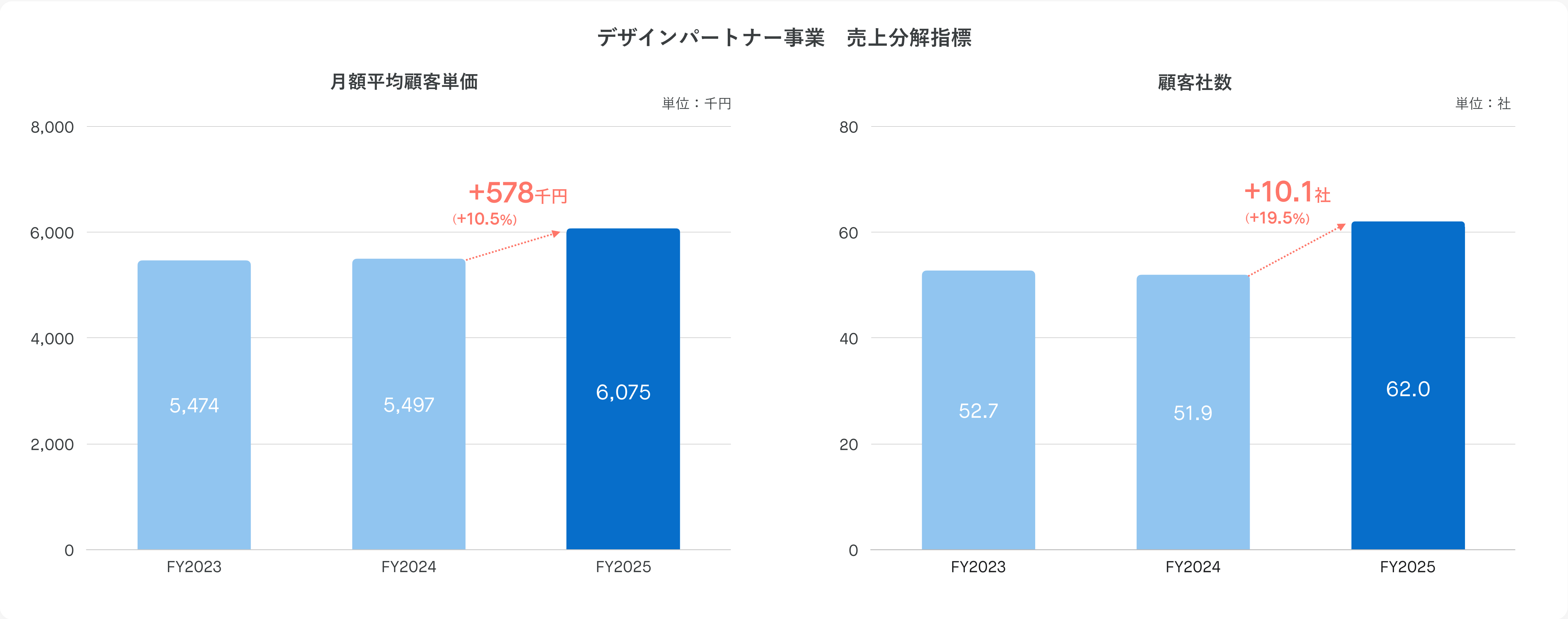


営業利益



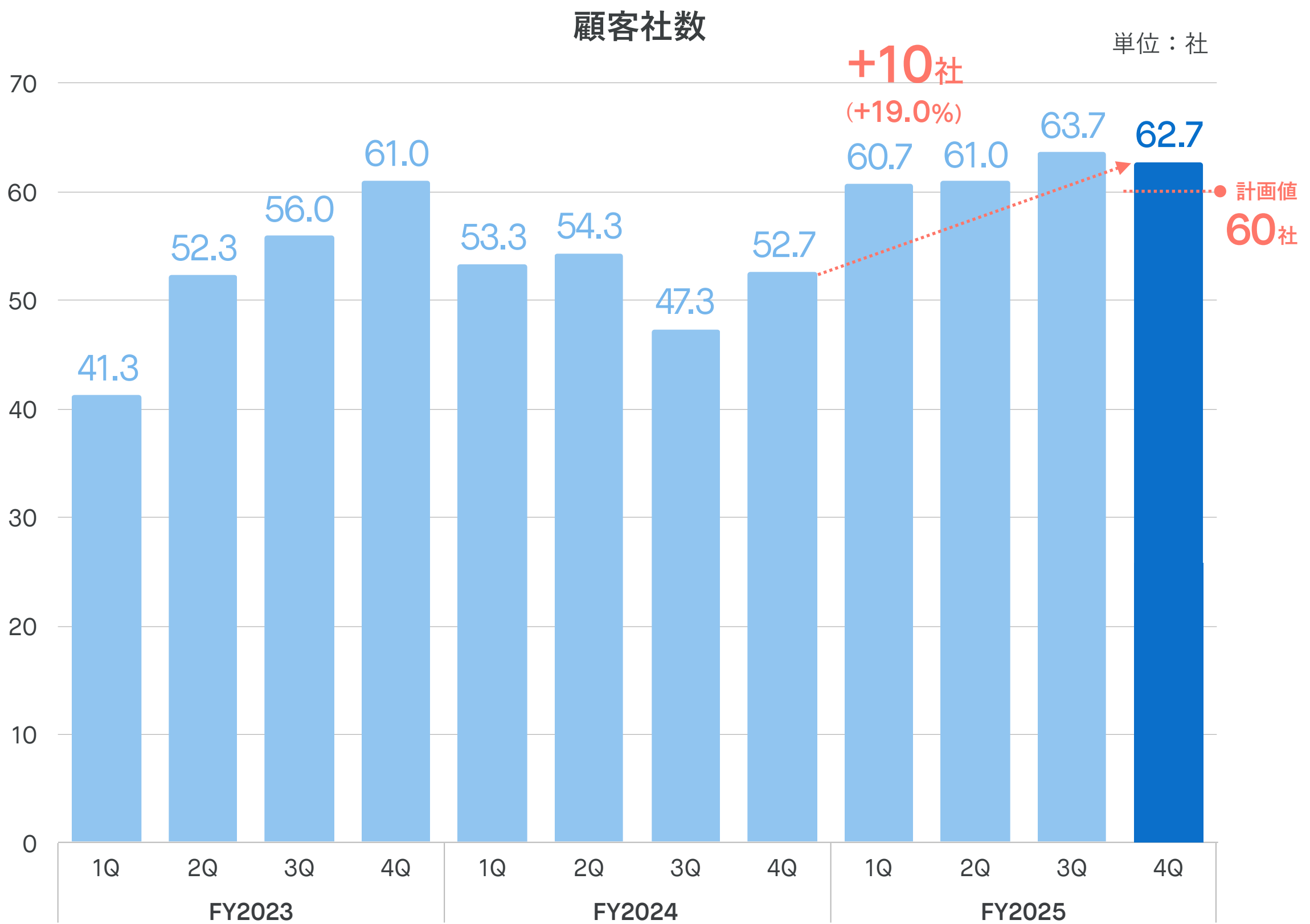
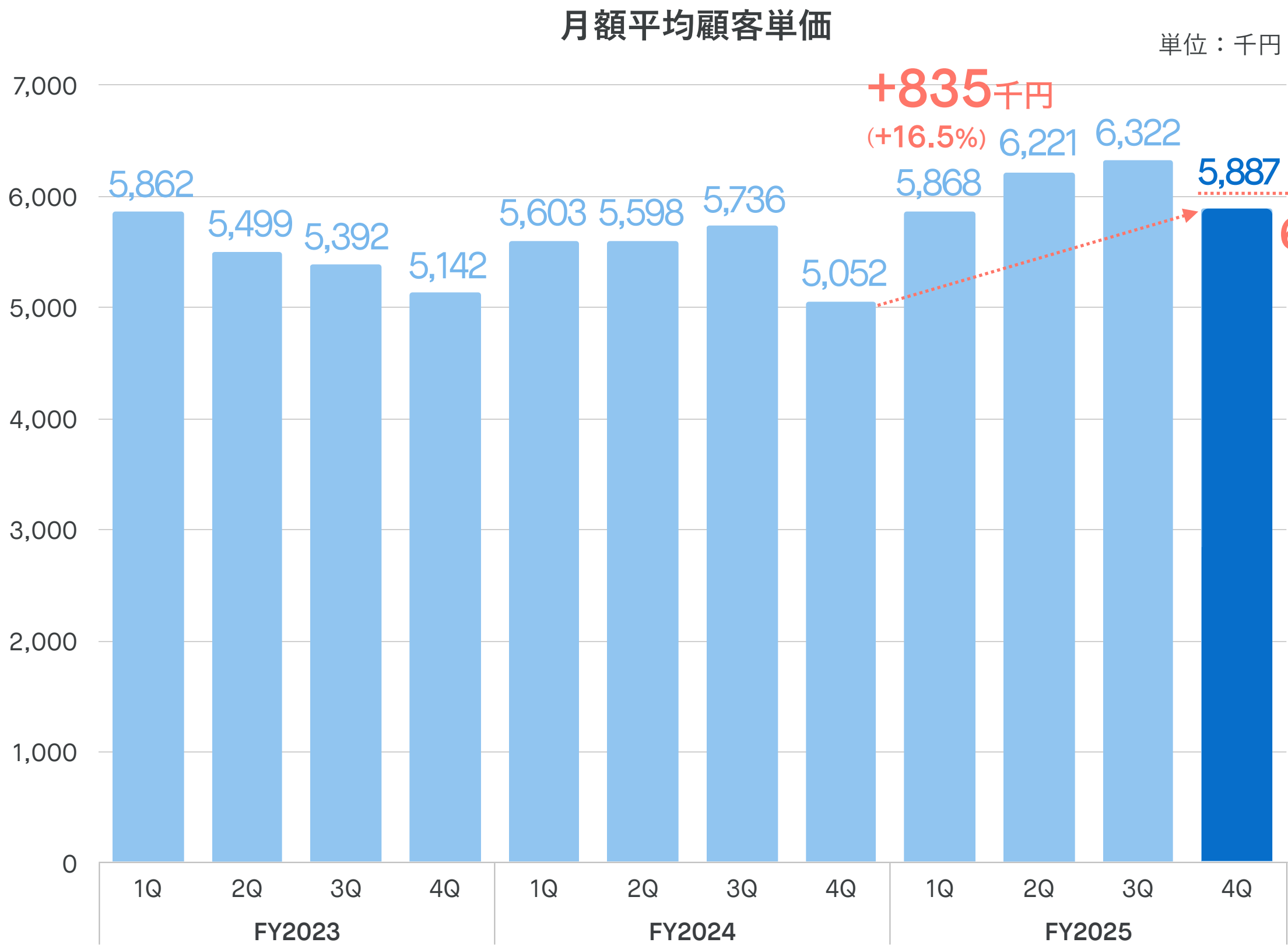
※ デザインパートナー事業の営業利益はM&A関連費用を除いております。
※ M&A関連費用として、FY2023からFY2025ではのれん償却額等を計上しております。

月額平均顧客単価は大型プロジェクトの獲得と継続により10.5%伸長 顧客社数は、受注率の改善により前期比で10社増加



第4四半期の月額平均顧客単価は、前年同期比で16.5%増加 顧客社数は前年同期比で19%と大きく成長

デザインパートナー事業 売上分解指標



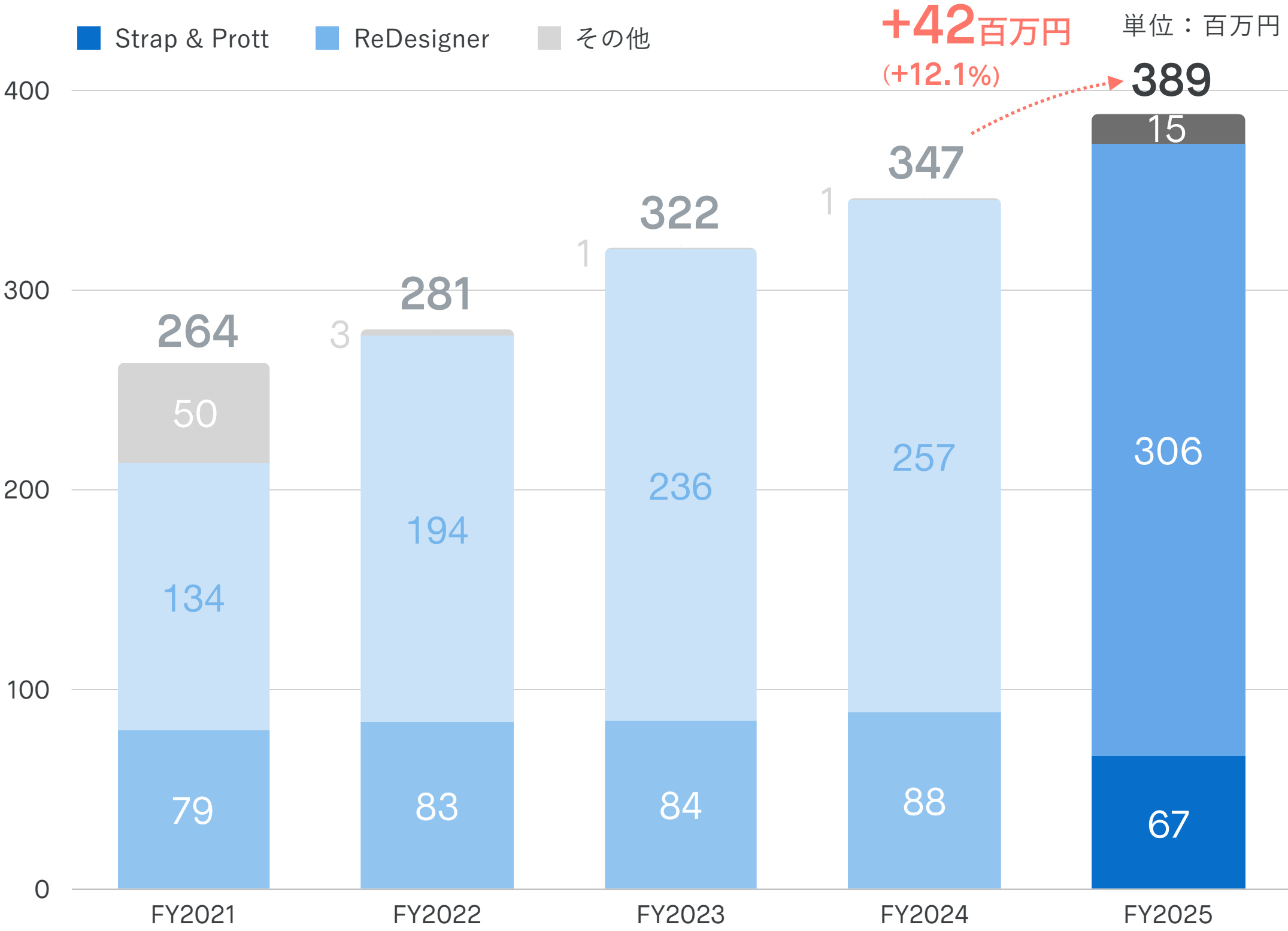
※ Goodpatch Anywhere、スタジオディテイルズを含む数値にて表示しております。

FY2025 各事業の状況

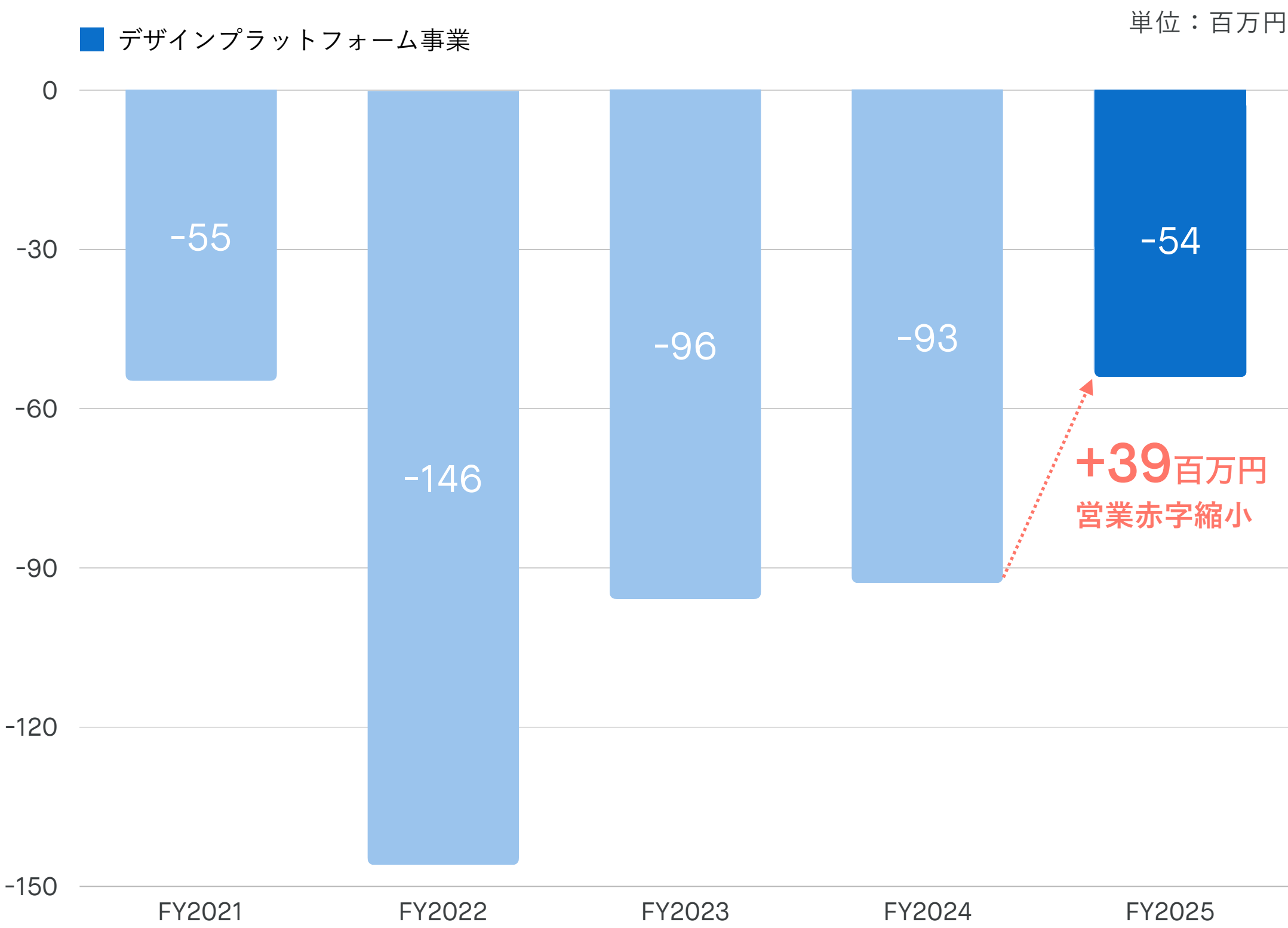
デザインプラットフォーム事業

売上高は、ReDesignerの伸長により前年比12.1%増の42百万円増加 営業赤字額は大幅に縮小

売上高



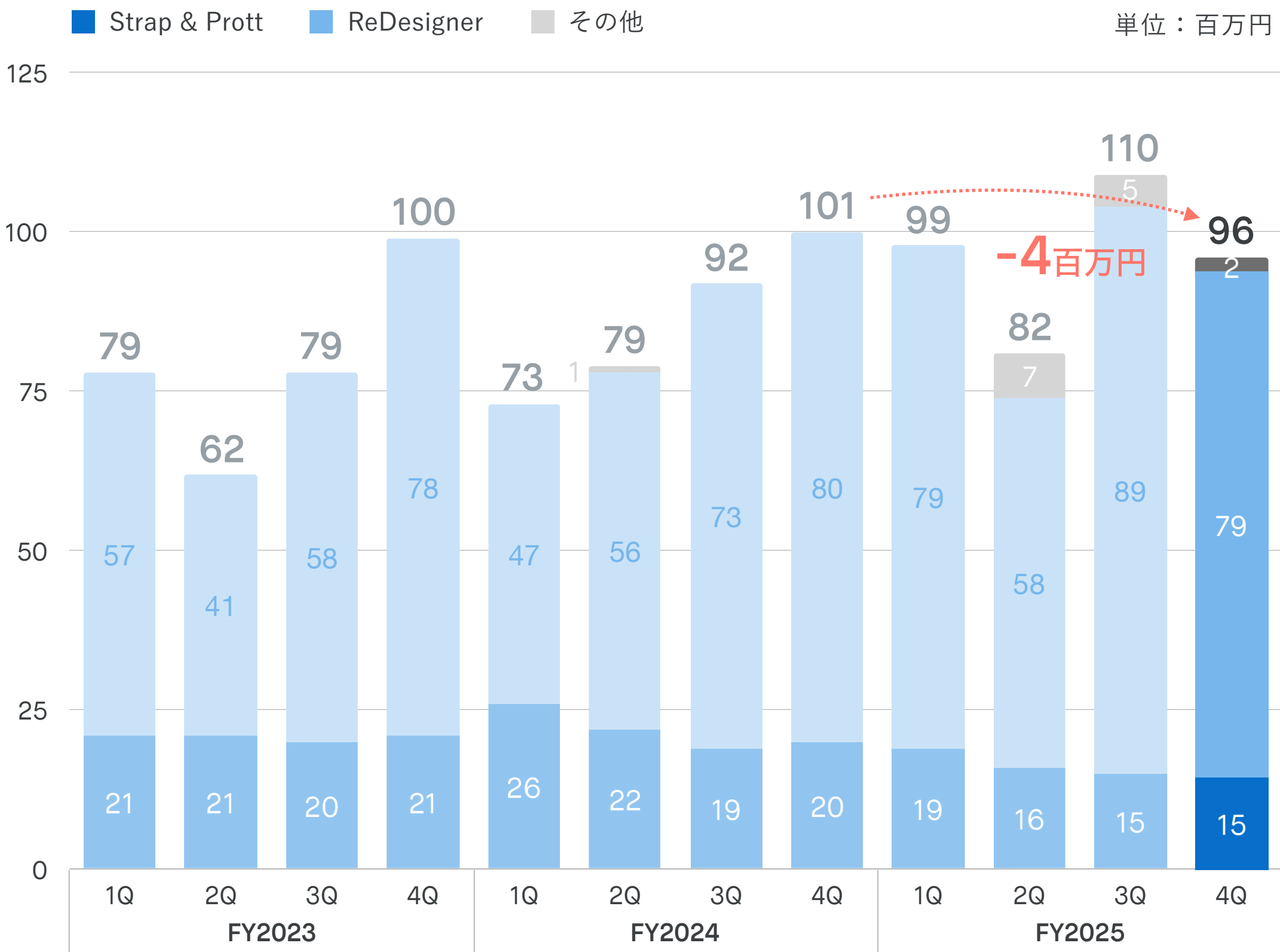
営業利益



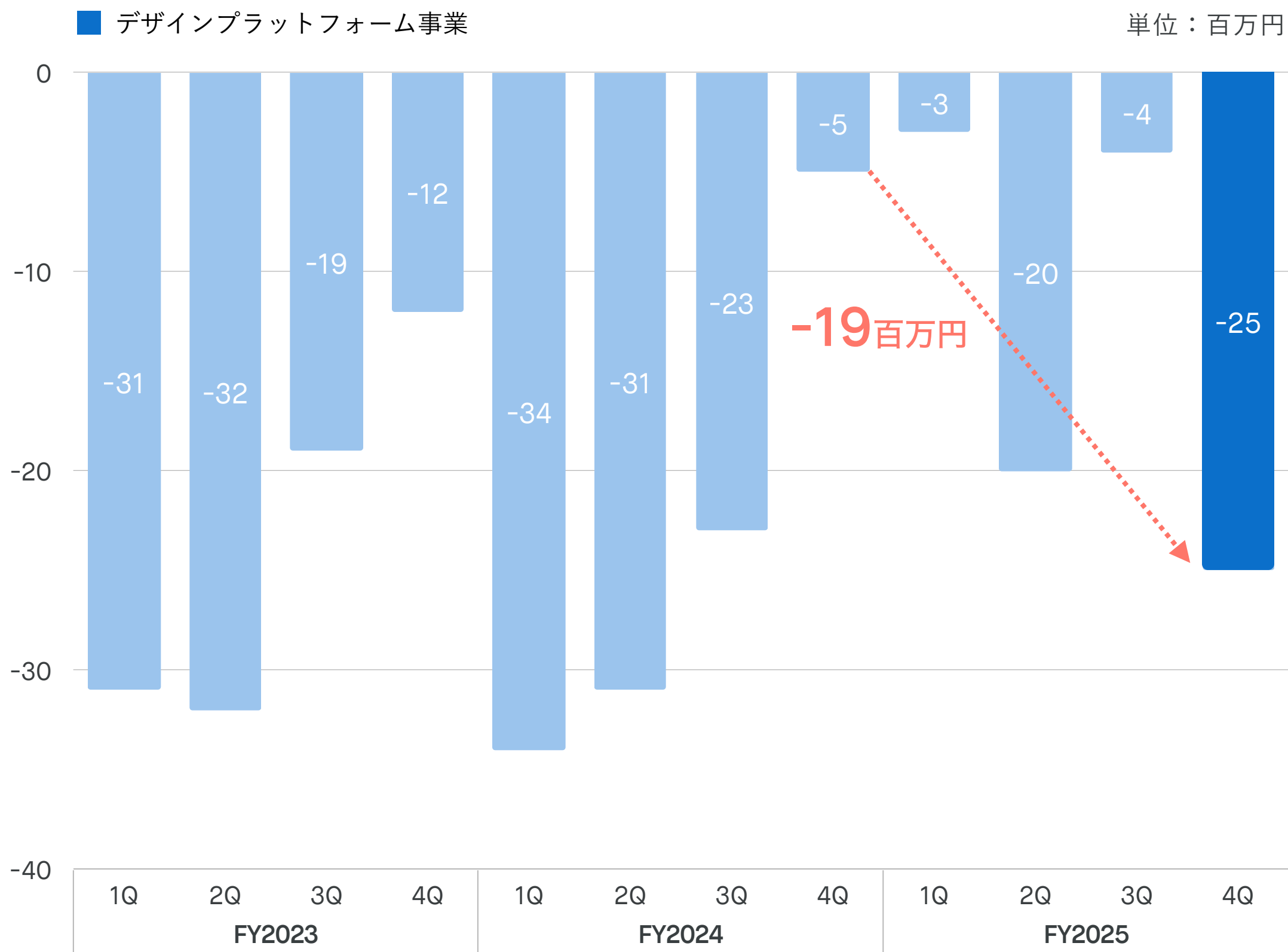
※「Prott」は2024年8月31日をもってサービス提供を終了いたしました。

第4四半期は、ReDesignerの採用への追加投資により、前年同期比で利益が減少

売上高



営業利益



※「Prott」は2024年8月31日をもってサービス提供を終了いたしました。

FY2025 4Q TOPICS

財務健全性と成長投資の両立により、配当が実施可能なフェーズへ

2025年 8 月期末より、配当を実施予定（初配）

基準日	2025年8月31日
1 株当たり配当金（期末）	10円 [※]
配当性向の目安	20-30%程度

- 配当を開始することにより、幅広い投資家層へアピール
- 今後も株主の皆様への安定的かつ継続的な利益還元を実施
- 株主還元は、配当に加え、自己株式取得等も含めて、機動的かつ適切に判断

※当社は2025年 8 月に業績予想を修正し、好調な業績と配当性向20～30%を目安とする方針に基づき、7月に発表していた1株当たり配当金 9 円を10円に引き上げ、増配としました。

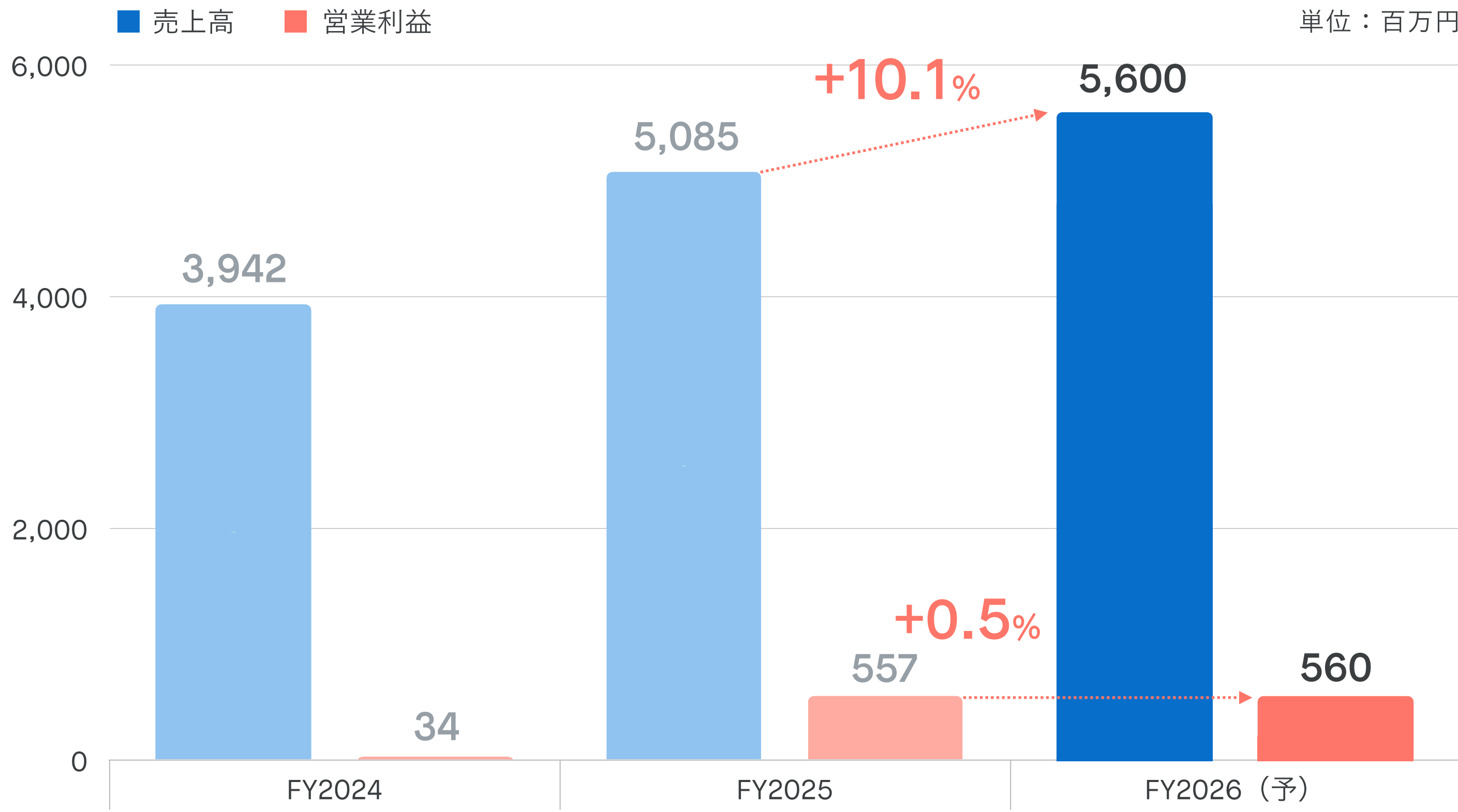
FY2026 通期業績予想

ソリューション拡張とマーケティング強化により、売上高は前年比10.1%の成長
収益性の確保を図りつつ、新たな成長の柱となる事業投資にも取り組む

FY2026 通期業績予想

売上高	5,600	百万円	前年比 (+10.1%)
営業利益	560	百万円	前年比 (+0.5%)
経常利益	632	百万円	前年比 (+3.1%)
当期純利益	409	百万円	前年比 (+0.5%)
EPS	46.83	円	前年比 (+1.0%)
1株当たり配当金 (期末)	10	円	前年同様

FY2026 連結業績予想



FY2026 成長戦略

APPENDIX

会社概要

VISION

ハートを揺さぶるデザインで
世界を前進させる

Push the world forward with design that moves people's hearts

MISSION

デザインの力を証明する

Prove the power of design

なぜ今デザインが重要なのか

事業内容

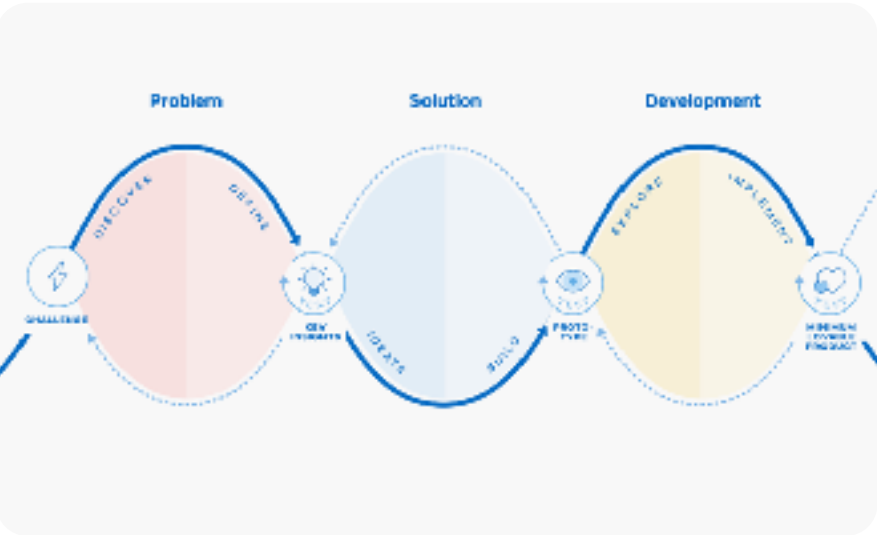
特徴と優位性

特徴と優位性

体系化されたデザインノウハウとナレッジの蓄積

体系化されたプロセス

多くの実績から体系化されたプロセスと即戦力化する育成体制



体系化された
デザインプロセス



デザイナー育成のための
社内研修



ノウハウ資産が4万件以上

社内のナレッジを共有し独自ノウハウ資産が蓄積する仕組みを構築



常時ナレッジが投稿される
社内ナレッジデータベース



プロジェクトの
振り返りを全社で共有

デザイナーの属人性を下げ、クオリティの再現性を上げる仕組み

社員・フリーランスともに、希少性の高まるデザイン人材が集結

マーケット
の現状



DXでデザイン人材は需要増。いかに優秀な人材を採用し、定着させるかがKSF



需要 増：DXの流れでデジタル領域のUI/UXデザイナーの市場価値の向上

供給 少：デザイナーにビジネスの根幹への理解と関与が求められる、美大では育成が難しい

Goodpatch

魅力のある仕事 （選ばれる）	事業戦略の最上流から 開発まで広く携われる	- 戦略立案からプロダクト開発まで見届けることができる - クライアントワークに加え、自社事業など様々なキャリアパスを整備
豊富なデザイン人材プール （受け入れる）	事業開発からUIデザイン まで豊富な人材が集結	- 事業立ち上げやグロースのビジネス経験者がデザイナーに転身 - UI/UXを中心に、戦略、エンジニア等様々な専門スキルをもった人材を採用 - 社員とGoodpatch Anywhereのメンバーが協働して、デザインプロジェクトを推進
デザイナーのマネジメント （定着させる）	デザイナー中心の 文化と仕組み	- デザイナー中心の組織カルチャーを確立 - デザイナーがプロジェクトのナレッジや振り返りをアウトプットする仕組み

UI/UXや事業創出に強いデザイン人材のプールが継続拡大
日本国内デザイン会社※では突出したポジションでデザイン人材が集結

※デジタル領域に主軸を置いたデザイン会社において

