2026年11月18日

各　位

会 社 名　株式会社ＧＲＯＷＴＨ　ＶＥＲＳＥ
代表者名　代表取締役会長 兼 ＣＴＯ　南野　充則
代表取締役社長 兼 ＣＥＯ　渡部　知博
（コード番号：７１０Ａ　東証グロース市場）
問合せ先　取締役ＣＦＯ　諸冨　圭輔
（ＴＥＬ．０３－５９５６－３４２６）

2027年9月期の業績予想について

2027年9月期（2026年10月1日から2027年9月30日）における業績予想は次のとおりであります。

【連結】

（単位：百万円、％）

決算期 項目	2027年9月期（予想）			2026年9月期（実績）（注6）		2025年9月期（実績）	
	金額	対売上収益比率	対前期増減率	金額	対売上収益比率	金額	対売上収益比率
売上収益	4,575	100.0	22.1	3,748	100.0	1,873	100.0
営業利益又は営業損失（△）	1,036	22.6	4.9	988	26.4	△263	△14.0
税引前利益又は税引前当期損失（△）	939	20.5	6.0	886	23.7	△310	△16.5
親会社の所有者に帰属する当期利益又は親会社の所有者に帰属する当期損失（△）	912	20.0	7.7	847	22.6	△202	△10.8
基本的1株当たり当期利益又は基本的1株当たり当期損失（△）	152円00銭	―	―	152円76銭	―	△58円89銭	―
1株当たり配当金	―円―銭	―	―	―円―銭	―	―円―銭	―

（注）1．当社グループは国際会計基準（IFRS）を適用しているため、「経常利益」に代えて「税引前利益」を、「親会社株主に帰属する当期純利益」に代えて「親会社の所有者に帰属する当期利益」を記載しております。

2．金額は百万円未満を切り捨てて記載しております。

3．2025年9月期（実績）及び2026年9月期（実績）の基本的1株当たり当期利益は、期中平均株式数により算出しております。

4．2027年9月期（予想）の基本的1株当たり当期利益は、公募予定株式数（580,000株）を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分（最大178,600株）は考慮しておりません。

5．当社は、設立以来配当を実施しておりません。

6．2026年9月期（実績）の数値については、監査法人による監査が未了であります。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【2027年9月期業績予想の前提条件】

１．当社グループ全体の見通し

当社グループは、「BUILDING AI to maximize Business Growth」というミッションのもと、AI Agent事業を単一の報告セグメントとして展開しております。当該事業には、顧客企業の売上成長を支援する「レベニューグロースAI Agent」と、顧客体験の向上及び労働集約的業務の効率化を支援する「CX AI Agent」の2つのサービス領域があります。

当社グループのAI Agent（注1）は、顧客企業のデータ及び既存システムと連携し、目標に基づいて思考・実行・検証を繰り返すことで、業務プロセスの自律実行・最適化を支援するものであります。レベニューグロース領域では、大手通販・金融・小売等のBtoCエンタープライズ企業に対し、顧客データの統合・分析及び施策実行の自動化を通じて売上・利益の最大化を支援しております。CX領域では、銀行・通販・自治体など幅広い業種に対し、音声合成技術及び自然発話AIを活用して電話応答等の労働集約的な業務を自動化し、人件費及び運用負荷の削減を支援しております。

当社グループは、M&Aにより獲得した顧客基盤・データ及び業界知見をAI Agentへ転換し、その収益を次のM&A及び開発へ再投資する成長サイクルを推進しております。当社グループが属する事業環境につきましては、生成AIの社会実装の進展を背景に企業のAIシステム需要が堅調に推移しており、日本のAIシステム市場規模は2024年の1兆3,412億円から2029年には4兆1,873億円まで拡大すると予測されております（注2）。また、国内AI関連市場は2025年度の1兆8,301億円から2029年度には3兆1,779億円に拡大すると予測されており（注3）、当社グループにとって良好な事業環境が継続しております。

このような状況の下、当社グループの2027年9月期の業績予想は、売上収益4,575百万円（前期比22.1%増）、営業利益1,036百万円（同4.9%増）、税引前利益939百万円（同6.0%増）、親会社の所有者に帰属する当期利益912百万円（同7.7%増）を見込んでおります。

（注1）AI Agentとは、当社グループの共通基盤である「GROWTH VERSE AGENT PLATFORM」上で稼働し、与えられた目標に基づいて自ら思考・実行・検証を繰り返すことにより、顧客企業の業務プロセスを自律的に実行するソフトウエアをいいます。

（注2）出所：総務省「情報通信白書令和7年版」

（注3）出所：株式会社富士キメラ総研「2026 生成AI／AIエージェントで飛躍するAI市場総調査 市場編」（2026年3月19日）

２．業績予想の前提条件

(1) 売上収益

当社グループはAI Agent事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載は省略しております。なお、当該単一セグメント内において、レベニューグロース及びCXの2つのサービス領域を管理しております。

当社グループの売上収益は、AI Agentを顧客企業の業務に実装し月額又は年額の継続利用料を受け取るストック型収益（月額サービス利用料、従量課金利用料及び継続的なコンサルティング報酬）と、初期導入費用及び個別のコンサルティング報酬等のショット型収益から構成されております。全社売上収益に占めるストック型収益の比率（MRR比率（注1））は、2024年9月期85%、2025年9月期86%であり、安定性の高い収益基盤を形成しております。

売上収益の計画は、サービス領域ごとに、次のとおり積み上げるボトムアップ方式により算定しております。策定された事業計画は、経営会議における審議を経て、取締役会の承認を受けております。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

① 既存顧客からの継続収益：前期末月のMRR（注1）の実績を基礎とし、これに過去3年間（2024年9月期から2026年9月期まで）の平均解約率の実績に基づく予測解約率を反映して算定しております。

② 既存顧客に対するアップセル・クロスセル：カスタマーサクセス部門による導入後支援を通じた利用範囲の拡大及びAI Agentの追加導入に係る見込額を、顧客ごとの商談状況に基づき算定しております。

③ 新規顧客の獲得：直近12か月（2025年10月から2026年9月まで）の月平均受注社数及び受注単価の実績を基礎とし、営業人員の増員計画を勘案して算定しております。

④ ショット型収益：初期導入費用は上記③の新規顧客獲得に連動して算定し、コンサルティング報酬は商談件数に過去実績に基づく受注率を乗じて算定しております。

なお、CX領域の従量課金利用料については、直近12か月（2025年10月から2026年9月まで）の月平均呼量の実績を基礎とし、四半期ごとの季節変動を考慮して算定しております。

これらを算定した結果、2027年9月期の売上収益は4,575百万円（前期比22.1%増）を見込んでおります。売上収益の増加を見込む主な要因は、次のとおりであります。

① レベニューグロース領域

既存顧客に対するAI関連コンサルティングの提供範囲の拡大及びAI Agentの追加導入による顧客単価の上昇に加え、大手通販・金融・小売等のBtoCエンタープライズ企業における新規顧客の獲得を見込んでおります。

② CX領域

2025年7月に子会社化した株式会社電話放送局において、既存顧客に対する自然発話型AI Agentへの切替えが進捗していることに加え、自治体をはじめとする新規顧客の獲得及び通話件数の増加に伴う従量課金収益の増加を見込んでおります。

以上の結果、2026年6月末時点で32億円であったARR（注1）に占める構成比は、レベニューグロース領域56%、CX領域44%となっております。

（注1）MRR（Monthly Recurring Revenue：月次経常収益）は、当該月（一定の期間における場合は当該期間の最終月）のストック型収益（契約内容に自動更新条項が付されている収益）の総額であり、一部の従量課金収益を含みます。ARR（Annual Recurring Revenue：年間経常収益）はMRRに12を乗じて算定しております。ショット型収益は、MRRに含まれない単発又は都度課金の収益をいいます。MRR比率は、各期間におけるMRRの合計額を、MRRとショット型収益の合計額で除して算定しております。

（注2）MRR、ARR及びショット型収益の各指標は、当社グループ独自の経営管理指標であり、国際会計基準（IFRS）に基づく財務諸表の科目ではないため、監査又はレビューの対象ではありません。

(2) 売上原価、売上総利益

売上原価は、主にサービスの提供及び導入支援に従事する従業員の人件費、外部人員経費、クラウドサービス利用料、通信・配信費用並びに外部データの調達費用から構成されております。

人件費及び外部人員経費については、期初計画時に策定した人員計画に、過去実績を基礎とした単価を乗じて算定しております。クラウドサービス利用料、通信・配信費用及び外部データの調達費用については、過去実績を基礎とし、売上収益の増加に連動する部分と固定的に発生する部分に区分して算定しております。

2027年9月期の売上原価は1,432百万円（前期比17.6%増）、売上総利益は3,143百万円（同24.2%増）を見込んでおります。売上収益の増加に伴いクラウドサービス利用料及び通信・配信費用が増加する一方、AI Agentの標準化・部品化により1社当たりの導入工数が逓減するため、売上原価率は2026年9月期の32.5%に対し2027年9月期は31.3%と、1.2ポイントの改善を見込んでおります。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

(3) 販売費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費は、内部人員経費（人件費）、外注費、手数料及びその他の費用により構成されております。

内部人員経費については、売上原価に計上される従業員に係るものを除く役員報酬、従業員給与、賞与及び法定福利費を対象とし、期初計画時に策定した人員計画に、過去実績を基礎とした人件費単価を乗じて算定しております。人員計画は、AIエンジニア及びコンサルティング・営業人材の採用強化並びにグループ経営管理体制の強化という事業戦略を踏まえて策定しております。

外注費については、主に開発に係る業務委託費及びデータ分析基盤の利用料で構成されており、過去実績と2027年9月期中の開発予定を勘案して算定しております。手数料については、主にクラウドサービス利用料及び上場会社として必要となる専門家報酬で構成されております。その他の費用には、M&Aにより認識した顧客関連資産の償却費を含む減価償却費及び償却費を含んでおります。なお、営業利益には、主に雑収入から成るIFRS上の「その他の収益」及び「その他の費用」を含めており、その純額で10百万円の収益を見込んでおります。

この結果、2027年9月期の販売費及び一般管理費は2,117百万円（前期比38.0%増）となり、その伸びが売上収益の伸びを上回るため、売上収益に対する比率は2026年9月期の40.9%から46.3%へ上昇し、営業利益は1,036百万円（前期比4.9%増）となるものの、営業利益率は26.4%から22.6%へ低下する見込みであります。

(4) 金融収益、金融費用、税引前利益

金融費用は、主に株式会社電話放送局の取得に関連して実行した借入金に係る支払利息であります。金融収益と金融費用の純額では96百万円の費用（前期は101百万円の費用）を見込んでおります。

以上の結果、2027年9月期の税引前利益は939百万円（前期比6.0%増）を見込んでおります。

(5) 法人所得税費用、当期利益

法人所得税費用は27百万円を見込んでおります。これは、当社において将来の課税所得の見積りに基づく繰延税金資産の追加計上を見込んでおり、これに伴う税金費用の減少を織り込んでいるためであります。なお、当社グループは過年度に税務上の繰越欠損金を有しており、その使用見込額及び繰延税金資産の回収可能性の判断により、法人所得税費用及び当期利益が変動する可能性があります。

以上の結果、2027年9月期の親会社の所有者に帰属する当期利益は912百万円（前期比7.7%増）を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社グループが現在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いており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

特に、当社グループの事業の特性上、以下の要因が業績に影響を及ぼす可能性があります。

・特定の子会社への依存：連結売上収益に占める株式会社電話放送局の割合が高く、同社の業績動向が当社グループ全体の業績に影響を及ぼす可能性があります。

・ショット型収益による四半期業績の変動：初期導入費用及びコンサルティング報酬は単発又は都度課金の収益であり、案件の獲得状況及び検収時期により四半期ごとの業績が変動する可能性があります。また、CX領域の従量課金収益には季節変動があります。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

・顧客単価の向上及び生産性向上の進捗：本業績予想は、顧客数の増加、アップセル・クロスセルによる顧客単価の向上及びAI活用による生産性向上（売上原価の低減）を前提としており、これらが計画どおりに進捗しない場合、利益率が低下する可能性があります。

・解約率の上昇：当社グループはストック型収益を収益の基盤としており、競合他社への乗換え等により解約が増加した場合、MRRの積上げが鈍化する可能性があります。

・外部サービス及び外部データへの依存：当社グループのサービスは、クラウドインフラ、データ分析基盤、メール配信サービス及び位置情報データ等の外部サービスを利用して提供しております。いずれも他社サービスによる代替が可能な体制を確保しておりますが、これらの障害、提供の停止、利用料金の大幅な値上げ又は仕様変更が発生した場合、サービスの安定稼働や原価構造に影響を及ぼす可能性があります。

・M&A及びのれんの減損：当社グループは成長戦略の一環としてM&Aを実行しており、取得した事業の業績が計画を下回る場合、のれんの減損損失を計上する可能性があります。

・借入金に係る財務制限条項：株式会社電話放送局の取得に関連して実行した借入れには財務制限条項が付されており、これに抵触した場合には期限の利益を喪失する可能性があります。

その他のリスクの詳細につきましては、「新規上場申請のための有価証券報告書（Ⅰの部）」の「第２　事業の状況　３　事業等のリスク」をご参照ください。

以　上

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。