



2023年11月27日

各 位

会 社 名 株式会社 GSI
代 表 者 名 代表取締役社長 小沢 隆徳
(コード番号：5579 札証本則市場)
問 合 せ 先 取締役業務管理事業部長 原田 裕
(TEL 011-726-7771)

(訂正)

「2024年3月期 第2四半期決算補足説明資料」の一部訂正について

2023年11月21日に公表いたしました「2024年3月期 第2四半期決算補足説明資料」につきまして、記載事項の一部に誤りがありましたのでお知らせいたします。

記

1. 訂正理由

「2024年3月期 第2四半期決算補足説明資料」につきまして、記載事項の一部に誤りがありましたので訂正いたします。

2. 訂正内容

訂正箇所には下線____を付し示しております。

<19 ページ> 沿革

【変更前】

2024年10月 北海道札幌市中央区において、コンピュータのシステム開発業務を目的として、
有限会社 GLUE SYSTEMS を設立

【変更後】

2004年10月 北海道札幌市中央区において、コンピュータのシステム開発業務を目的として、
有限会社 GLUE SYSTEMS を設立

3. 添付資料

訂正後の資料を添付しております。

以上

2024年3月期 第2四半期決算補足説明資料

 株式会社GSI
証券コード:5579

1. 2024年3月期第2四半期決算概要
2. トピックス
3. Appendix
4. 本資料の取扱いについて

1. 2024年3月期第2四半期決算概要

- エグゼクティブサマリー
- 業績サマリー
- 業績推移
- 収益別売上高の状況
- 進捗率
- 財務状況の状況
- キャッシュ・フローの状況
- 重要な経営指標(KPI)の状況

2024/3月 2Q累計

- デジタル社会が急速に進展しており、ソフトウェア投資、DX技術を活用した業務プロセスやビジネスモデルの変革がグローバルで進展する中で、IT投資需要により、順調に売上高を伸ばしております。

売上高 2,014,698千円 (前年同期比 +13.6%)

- 営業利益は、販売管理費及び一般管理費の増加により、前年同期比で減益になりました。

営業利益 178,369千円 (前年同期比 -5.1%)

2024/3月 連結業績予想

- 2023年11月14日に公表いたしました通り、2024年3月期第3四半期より、子会社2社を連結子会社とする連結決算を開始いたします。当社の個別予算の修正はなく、代わりに連結子会社2社に関連する費用の支出が先行するため、利益の押し下げ要因となっております。

売上高	3,977,742千円
営業利益	377,486千円
経常利益	364,784千円
親会社株主に帰属する 当期純利益	244,815千円

第2四半期累計の業績サマリー

- 売上高は、前年同期比13.6%増の2,014,698千円となり、241,297千円の増収となりました。
- 営業利益は、販売管理費及び一般管理費の増加により、前年同期比5.1%減の178,369千円となり、9,638千円の減益となりました。

(単位:千円)

	2023/3期 2Q累計	2024/3期 2Q累計	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	1,773,401	2,014,698	241,297	+13.6%
売上総利益	410,525	451,036	40,510	+9.9%
販売管理費及び一般管理費	222,517	272,666	50,148	+22.5%
営業利益	188,007	178,369	-9,638	-5.1%
経常利益	179,349	176,378	-2,970	-1.7%
四半期純利益	123,109	121,037	-2,071	-1.7%

※千円未満は切捨てにしております。

収益別売上高の状況

- 常駐開発支援サービスは、前年同期比5.7%増の1,846,571千円となり、100,305千円の増収となりました。
- 受託開発支援サービスは、2023年1月プロジェクト開始の基幹システムリプレイス案件により、前年同期比647.5%増の155,159千円となり、134,403千円の増収となりました。

(単位:千円)

	2023/3期 2Q累計	2024/3期 2Q累計	前年同期比	
			増減額	増減率
常駐開発支援サービス	1,746,266	1,846,571	100,305	+5.7%
受託開発支援サービス	20,756	155,159	134,403	+647.5%
その他	6,379	12,967	6,588	+103.3%
顧客との契約から生じる収益	1,733,401	2,014,698	241,297	+13.6%
その他の収益	—	—	—	—
外部顧客への売上高	1,733,401	2,014,698	241,297	+13.6%

※千円未満は切捨てにしております。

- 売上高・営業利益ともに、第4四半期に向けて積みあがるため、概ね計画通りに進捗しております。
- 既存顧客との関係性(顧客数)及び既存案件での増員要請は継続しております。また、新規顧客・新規案件の獲得に向けて取組んでおります。

(単位:千円)

	2024/3期 2Q累計		2024/3期 連結業績予想		進捗率
	金額	率	金額	率	
売上高	2,014,698	—	3,977,742	—	50.6%
営業利益 (率)	178,369	8.9%	377,486	9.5%	47.3%
経常利益 (率)	176,378	8.8%	364,784	9.2%	48.4%
(親会社株主に帰属する)当期純利益 (率)	121,037	6.0%	244,815	6.2%	49.4%

※千円未満は切捨てにしております。

- 自己資本比率は6.2ポイント増加、67.4%となり安定した財務基盤となっております。

(単位:千円)

	2023/3月 期末	2024/3月 2Q期末	増減
流動資産	1,986,899	2,436,923	+450,023
固定資産	484,939	394,448	-90,490
資産合計	2,471,839	2,831,372	+359,533
流動負債	814,621	818,394	+3,733
負債合計	959,790	923,897	-35,892
純資産合計	1,512,048	1,907,474	+395,425
負債純資産合計	2,471,839	2,831,372	-359,533
自己資本比率	61.2%	67.4%	+6.2ポイント

※千円未満は切捨てにしております。

- 営業活動によるキャッシュ・フロー
 - ✓ 契約資産の増加等により前年同期比で減少しております。
- 投資活動によるキャッシュ・フロー
 - ✓ 投資有価証券の売却による収入がありましたが、前年同期比で収入が減少しております。
- 財務活動によるキャッシュ・フロー
 - ✓ 長期借入金の返済による支出や配当金の支払いがありましたが、株式の発行による収入等により、前年同期比で増加しております。

(単位:千円)

	2023/3月 2Q累計	2024/3月 2Q累計	増減
営業活動によるCF	173,196	46,798	-126,398
投資活動によるCF	190,039	5,077	-184,962
財務活動によるCF	-43,133	180,631	+223,764
現金・現金同等物の期末残高	1,401,099	1,749,865	+348,766

※千円未満は切捨てにしております。

※CF:キャッシュ・フロー

重要な経営指標(KPI)の状況

- 当社が重視している経営指標は、常駐・受託開発に従事する「人員数」「稼働率」「1人当たり平均契約単価」です。
 - ✓ 人員数は、堅調に推移しております。
 - ✓ 稼働率は、100%を継続しております。
 - ✓ 1人当たり平均契約単価は、高単価案件(受託案件)に従事できていることもあり、堅調に推移しております。

(単位:人)

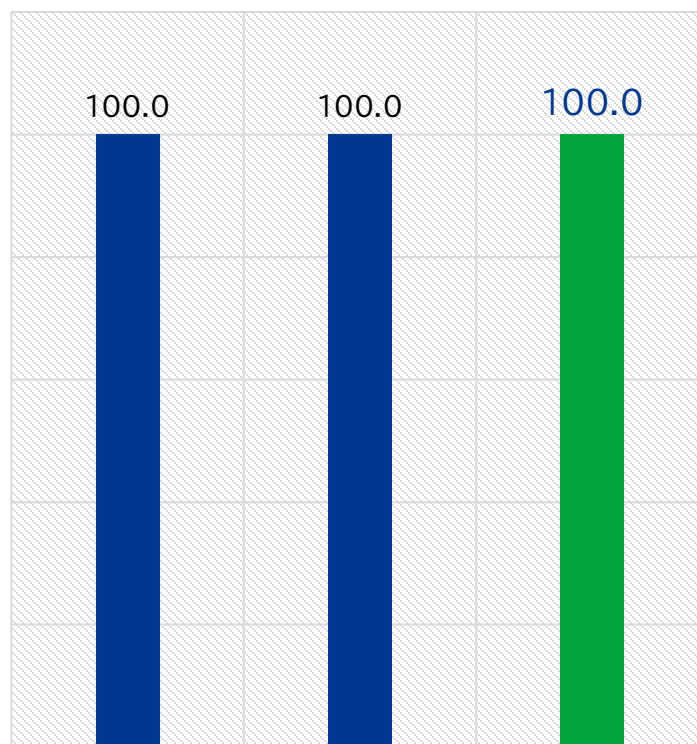
人員数(延べ人数)



2022/3月期2Q 2023/3月期2Q 2024/3月期2Q

(単位:%)

稼働率



2022/3月期2Q 2023/3月期2Q 2024/3月期2Q

(単位:千円)

1人当たり平均契約単価(5拠点平均)



2022/3月期2Q 2023/3月期2Q 2024/3月期2Q

※千円未満は切捨てにしております。

- 生成AIの積極的な活用
- 一般社団法人生成AI 活用普及協会(GUGA)法人会員加入
- 海外子会社の設立(オフショア開発拠点)
- 国内子会社の設立(就労継続支援 B 型事業)
- IT導入・DX 推進のサポートサービス(DX PARTNER PARTNER)

- 生成AI技術が社会に浸透しました。ビジネス利用における効果(業務の効率化、生産性の向上、コスト削減)を最大限に活用するため、GitHub Copilotをシステム開発業務に積極的に活用してまいります。



活用の背景

システム開発工程の中で、多くの時間と労力を必要とするプログラミングやレビューなどの作業を自動化し、エンジニアがよりクリエイティブな業務に集中できる環境整備が必要であると考えていました。

活用の目的

社内のシステム開発および研究開発に幅広く活用し、

業務効率化

生産性向上

コスト削減

を推進します。

ソフトウェアがあらゆる産業や社会生活で重要な役割を果たしています。

今後もIT人材の不足が予想されています。

生成AIによる開発手法がさらに進化し、多くの分野で重要な役割を果たすと考えています。

これからのIT人材不足を補うためにも積極的な活用に取り組みます。

- 協会との協力を通じて、従業員一人一人が標準的なAI活用の知識や能力を身につけ、AI技術の力を最大限に引き出し、社会に持続可能な価値を提供することを目指してまいります。

加入の目的

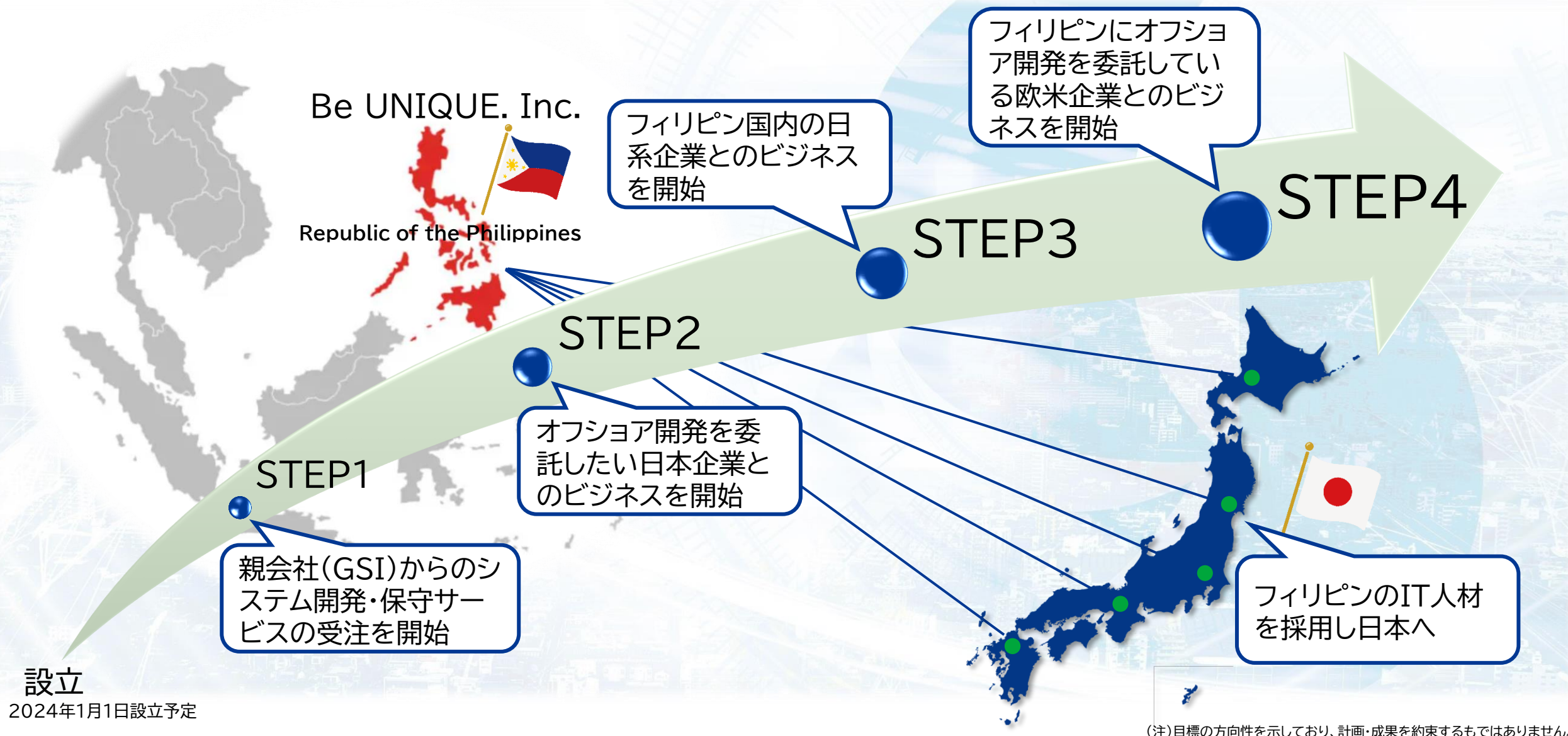
- 今後、AIが業界をリードし、日常生活やビジネスのあり方を大きく変えていくと予想されているため。
- 効率向上、生産性向上、リスク削減、新たなビジネス機会の創出が見込まれるため。
- 顧客に最高品質なサービスを提供するためには、AI技術の積極的な活用が不可欠であるため。

しかし、
AIの活用は新たな「課題」や「懸念」も引き起こしており、
その中には倫理的な問題や技術的な課題が含まれます。

GUGAへの加入は、AI技術の進歩が公正で持続可能な未来を築くために業界全体が協力し、ベストプラクティスを共有し、倫理的なガイドラインを確立し、AIが私たちの未来にポジティブな変革をもたらすことに貢献するためです。

海外子会社の設立(オフショア開発拠点)

- オフショア開発会社(Be UNIQUE. Inc.)を活用し、開発コスト削減、国内エンジニア不足を補います。



国内子会社の設立(就労継続支援B型事業)

- 一般就労が困難な方に就労する機会を提供する就労継続支援B型事業所を運営してまいります。

Career Ways

目的

- 仕事に必要な作業能力や社会スキル向上を支援します。
- 自立した生活を促進します。



Slogan

スローガン

君のできるが、世界を変える

Mission

ミッション

障がいの有無に関わらず、全ての人自分らしく働ける社会を創る
障がいを持つ一人ひとりに、可能性と働く喜びを提供する

Vision

ビジョン

5年以内に包摂的雇用の先導者となり、影響力を倍にし、全国でのサービスを展開する

Value

バリュー

- ✓ **Respect** : 一人ひとりの個性と能力を尊重する
- ✓ **Challenge** : 常に成長と革新を追求する
- ✓ **Collaboration** : チームでの協力とコミュニケーションを大切にする

利用者様ご自身の体調に合わせて働くことができ、それぞれのペースで社会参加や就労活動をおこなうことができる事業所を目指します。

- ITに関すること、DX推進全般の相談・対応を行い、新たな顧客・ビジネスの獲得に繋がってまいります。(2023年12月運用開始予定)

コンセプト

- 1 お客様とITとの距離を近づける
- 2 お客様のDX推進の後押しをする
- 3 お客様のUXを通じた感動を共有する

IT関連の課題解決に定額料金で幅広く対応。ワンストップで生産性向上、業務改善等を効率的に。



IT導入したいけど
何をすればいいかわからない



DX導入を考えているが
何から始めたらいいかわからない



クラウドというものを
使ってみたい



効果的にSNSを
活用してみたい



相見積先がほしい



属人化している 情報システムや
ツールのマニュアル 作成してほしい

サービス

メールによる相談受付

お困りごとに関する
ヒアリング

システムによる業務管理の
効率化のアドバイス、紹介

Google Workspaceの
使い方・アドバイス

Microsoft officeの
使い方・アドバイス

メールソフト設定、
管理のアドバイス

既存システムの
困りごとヒアリング

テレワーク導入、縮小、
解除の相談・アドバイス

セキュリティについての
相談・アドバイス

SNS運用についての
相談・アドバイス

IT機器選定についての
相談・アドバイス

ツール作成やシステム構築の相談、見積もり

その他オプションサービスの見積もり

既存環境、契約状態、システムの調査、ツール作成、弊社作成ツールの軽微な修正、HPの軽微な修正、HP見積作成 など

① 会社概要

- ✓ 会社概要
- ✓ 沿革
- ✓ 売上高と従業員数の推移
- ✓ 経営陣紹介
- ✓ 代表メッセージ
- ✓ 経営理念

② 事業概要

- ✓ 常駐開発支援サービス
- ✓ 受託開発支援サービス
- ✓ パッケージ販売サービス

③ カンパニーハイライト

- ✓ サービス別売上構成比
- ✓ 当社の強みと特徴



④ 成長戦略

- ✓ 市場規模
- ✓ 市況
- ✓ 成長戦略
- ✓ 当社が重視している経営指標
- ✓ エンジニアの強化

⑤ SDGsへの取り組み

- ✓ サステナビリティ経営方針
- ✓ サステナビリティ経営の取り組み
- ✓ パッケージ販売サービス

⑥ その他

- ✓ 用語集

① 会社概要

- ✓ 会社概要
- ✓ 沿革
- ✓ 売上高と従業員数の推移
- ✓ 経営陣紹介
- ✓ 代表メッセージ
- ✓ 経営理念

社名	株式会社GSI (株式会社ジーエスアイ)
代表者	代表取締役社長 小沢 隆徳
設立年月日	2004年10月5日
資本金	292百万円
従業員数	488名(2023年4月1日時点) ※平均年齢31.2歳
拠点所在地	[札幌本社](登記本社) 北海道札幌市北区北7条西1丁目1-2 SE札幌ビル13F [札幌太平オフィス] 北海道札幌市北区太平3条1丁目2-22 [東京本社] 東京都新宿区西新宿6丁目5-1 新宿アイランドタワー5F [福岡支社] 福岡県福岡市博多区博多駅前1丁目21-18 いちご博多駅前スクエア5F [大阪支社] 大阪府大阪市中央区淡路町3丁目6-3 御堂筋MTRビル6F [仙台支社] 宮城県仙台市青葉区中央2丁目9-27 プライムスクエア広瀬通4F
事業内容	ソフトウェア・システム開発事業、スマートフォン・モバイルソフトウェア開発事業、パッケージ・ツール販売事業

社名の「GSI」は、GLUE SOFTWARE INNOVATIONの頭文字をとったものです。
ソフトウェア(SOFTWARE)で、新しいサービスや製品などを生み出し(INNOVATION)、仕事・生活・モノ等と結び付ける(GLUE)ことによって、「人々の暮らしが豊かに」なるようにという願いを込めて名づけました。

- **2004年** 10月 北海道札幌市中央区において、コンピュータのシステム開発業務を目的として、有限会社GLUE SYSTEMS を設立
- **2005年** 10月 東京支社(現所在地東京都新宿区、現東京本社)を東京都江戸川区に設立
- **2006年** 09月 札幌本社を北海道札幌市北区に移転
- 10月 商号を株式会社GSIに変更
- 10月 資本金を2,000万円とする
- **2008年** 01月 資本金を5,950万円とする
- **2012年** 06月 ISO/IEC27001(ISMS:情報セキュリティマネジメントシステム)の認証取得
- **2013年** 06月 プライバシーマークの認証取得
- **2015年** 10月 資本金を7,500万円とする
- **2016年** 04年 福岡支社を福岡県福岡市博多区に設立
- 10月 資本金を8,800万円とする
- **2017年** 04月 大阪支社を大阪府大阪市中央区に設立
- 09月 資本金を9,998万8千円とする
- **2018年** 05月 ISO9001(QMS:品質マネジメントシステム)の認証取得
- **2019年** 06月 札幌第2オフィスを北海道札幌市北区に設立
- **2021年** 04月 仙台支社を宮城県仙台市青葉区に設立
- 08月 経営管理機能の集約を目的として札幌太平オフィスを北海道札幌市北区に設立(自社ビル購入)
- 09月 資本金を1億602万9千200円とする
- **2022年** 12月 札幌商工会議所に入会
- **2023年** 03月 東京商工会議所に入会
- 06月 資本金を2億9,232万9千200円とする
- 06月 札幌証券取引所 本則市場に上場(証券コード:5579)
- 07月 ISO14001(EMS:環境マネジメントシステム)の認証取得
- 10月 株式会社Career Ways(連結子会社100%出資)を北海道札幌市北区に設立

売上高と従業員数の推移

- 設立から20年、社員数の増加に比例して、順調に売上高を伸ばしています。



- 経営陣の構成は取締役3名、社外取締役2名、監査役3名となっております。
- 監査役3名は全て社外監査役です。

代表取締役会長 工藤 雅之

2004年10月	有限会社GLUE SYSTEMS(現当社)設立
2004年10月	当社代表取締役就任
2016年05月	株式会社Kam International 代表取締役就任(現任)
2022年06月	当社代表取締役会長就任(現任)

代表取締役社長 小沢 隆徳

2007年09月	当社入社
2014年12月	取締役就任
2016年04月	取締役副社長就任
2022年06月	当社代表取締役社長就任(現任)

取締役 原田 裕

社外取締役 秋元 忠史

社外取締役 大西 登代子

常勤監査役 源 俊宏

監査役 中野 友夫

監査役 松崎 良佐

- 上場企業としての社会的責任を自覚し、ステークホルダーの皆様に信頼され、広く社会に貢献できる企業となるよう、役職員一丸となって精励してまいります。

代表メッセージ

当社は2004年10月の設立以来、情報通信・製造・小売・サービス業などさまざまな分野のシステム開発で培った豊富な経験・知識・技術力を背景に、お客さまのニーズに的確に対応して参りました。技術革新とともにIoT/AI/RPAなどのDXに関連する技術が国内ITサービス市場を牽引しています。

急速に時代が変革して行く中で、当社がいかに生き残り、事業を継続させていくか。

そのためには立ち止まらず、常に正しく自身に問いかけ、迅速に行動することが必要です。

どのような力を鍛えていくのか。

他社にはない優位性を、いかに生み出していくのか。

大きな変革のうねりにも耐えられる、しなやかで逞しい企業を目指して。
多様化、複雑化するお客さまのニーズを的確に捉え、実践で得た経験・知識・技術を強みに、
お客さまへ継続的な高付加価値を提供すること、
更なる時代の変革に対応することに、より一層邁進して参ります。

代表取締役社長 小沢 隆徳

- 働き方の多様化・業務の複雑化が進む中、当社のアイデンティティと企業として大事にすべき価値・働く意義を定義し、新たな経営理念を制定いたしました。（2023年8月）

Slogan

スローガン

Be Unique. Be Innovative.

ユニークであれ。革新的であれ。

すべての企業とITを近づけ、社会の推進力を生み出すために。
これまでの常識を良しとはせず、当たり前ではない道を進もうと思います。
「その手があったか！」と驚きをともなう形で、クライアントの課題をあざやかに解決する。
GSIは何にも似てない個性的な存在であり続けます。

Mission

ミッション

すべての企業とITを近づけ、社会の推進力を生み出す

仕事を通して、すべての企業がITを身近に感じられる世界をつくる。
そして、より快適な社会、より幸せな暮らしの実現に貢献することが、GSIのミッションです。

Vision

ビジョン

クライアントの課題に、最適なUXを提供し続ける

目的はあくまでクライアントの課題を解決すること。
その達成のために私たちは技術を磨き、最適なUXを追求します。
(注)UXとは「クライアントやエンドユーザーが、商品やサービスを通して得られる体験」を意味します。

Value

バリュー

GSIが大事にする価値観。決断する時、行動に迷った時は、ここに立ち返ります。

- ✓ 人の成長に、すべてを。
- ✓ その仕事に、意思はあるか？
- ✓ 革新は、目の前のことから。
- ✓ 言い訳ではなく、解決策を。
- ✓ もっともっと考える。

② 事業内容

- ✓ 事業概要
- ✓ 常駐開発支援サービス
- ✓ 受託開発支援サービス
- ✓ パッケージ販売サービス

- 既存事業の更なる拡大と、国内子会社(株)Career Ways)、海外子会社(Be UNIQUE. Inc.)が新たな事業の柱になるよう取り組んでまいります。



- 常駐開発支援サービスは、主にメーカー系・ユーザー系・独立系システム会社(SIer)からの派遣契約・準委任契約を中心としたサービスを展開しております。

本サービスの特徴

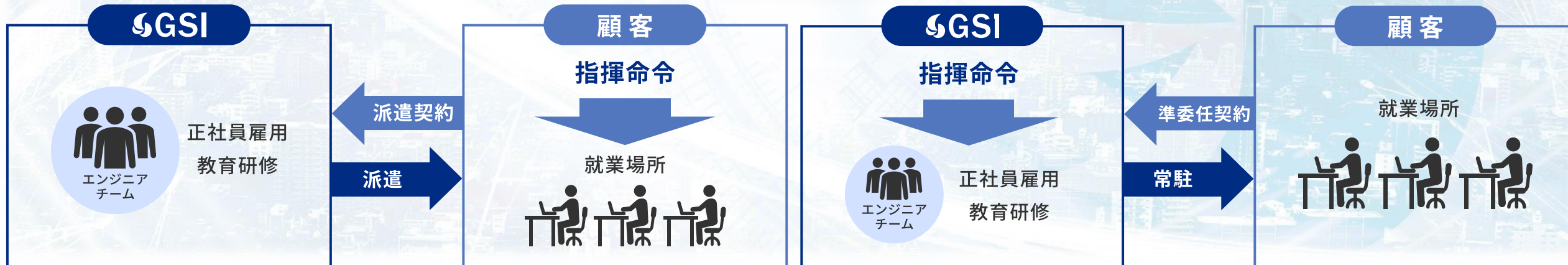
- ▶ 様々な業種のエンドユーザー企業のシステム開発を経験
- ▶ 業種に依存しないサービスに対応できる社内体制
- ▶ 要件定義、設計、開発、テスト、リリース作業といったシステム開発の全工程に対応可能なエンジニアが在籍
- ▶ システム開発後の運用・保守作業にも対応できる社内体制
- ▶ 大手企業との取引を中心とした、顧客が要求する技術及びエンジニアを柔軟に提供

安定的な受注の継続

他の顧客からの新規受注

派遣契約に基づく常駐開発支援サービス

準委任契約に基づく常駐開発支援サービス



- 主に常駐開発支援サービスを通じて首都圏の顧客企業から依頼される新規開発・保守開発等を持帰りの形態にて受託し、納品するサービスを展開しています。

様々なシステム開発の経験・ノウハウをもつ技術者が、札幌、東京、福岡、大阪、仙台に分散しておりますので、例えば、東京で「要件定義作業」と「設計作業」、福岡・仙台で「開発作業(リモート開発)」といった対応を行うことができ、顧客企業からのニーズに柔軟に対応できる社内体制を整備しております。

業種を問わない技術ノウハウ

- 様々な業種・幅広いベンダー案件への対応経験
- 多様な技術を蓄積する常駐/受託に対応可能な優秀なITエンジニアが多数在籍
- フレキシブルな対応が可能

プロパー中心の開発体制

- プロパー比率を上げることによりチームワークが向上、高い品質提供が可能
- 統率のとれたメンバー構成により、円滑な作業で生産性向上、コストを削減
- 徹底したセキュリティ教育を受けているため、万全のセキュリティ体制
- 拠点全体での体制構築が可能

受託案件の実績多数

- 上流工程から下流工程までの開発を多数経験、高い品質提供が可能
- 経験豊富なPM、PL、メンバーの体制維持により、管理作業やメンバーのコントロールも柔軟に対応が可能

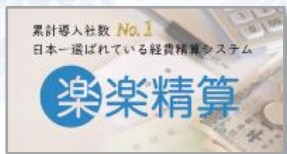
受託開発支援サービスの体制



- 販売代理店としてのパッケージ販売は、販売サービスのみならず、社内において「Google Workspace」、「楽々精算」、「大蔵大臣」を使用しております。実際に使用することにより、製品知識や商品知識が身につくことにより、お客様からの問い合わせに対する的確な対応が行えるよう努めております。また、お客様のニーズにあった商品提案が行えるよう努めております。



GRANDITは日本の企業文化に適合した、国内ベンダーが協力するコンソーシアム方式で開発された顧客視点の国内発Web-ERPです。完全Web対応を実現したGRANDITは、あらゆる企業規模、業務特性に適合して、フレキシブルな導入形態を推進します。
お客様のニーズを随時、製品の機能強化に反映させており、少ないカスタマイズでの短期間導入を可能としています。
中堅企業から導入できるWeb-ERPです。各種の経営課題を自由なテンプレートの組み合わせによる導入により解決します。



累計導入社数 No.1
日本一選ばれている経費精算システム
経費・交通費・旅費など、経費にかかわる全ての処理を一元管理できる経費精算システムです。申請→承認→経理作業の電子化や、自動仕訳・会計ソフト連携など、様々な機能で業務効率の向上や、人的ミスの防止を実現させることができます。
過去のデータをいつでも利用可能で、内部統制の強化や監査対策にもお役に立ていただけます。



Uレジとは多機能×低価格なタブレットPOSレジです。リアルタイムでの売上集計管理はもちろん一目で解る簡易分析機能を標準搭載。
さまざまな課題、問題点についてUレジ導入で解決できます。



Google Workspace (旧:G Suite) はGoogleが提供するクラウド型の情報共有ができる総合アプリケーションです。メール、カレンダー、ドキュメント、グループ、サイト、ビデオといった、ビジネスや教育で必要とされる基本機能がほとんどそろっています。あらゆる規模の企業に、シンプルで強力なコミュニケーションとコラボレーションのツールをご提供します。



財務会計、給与・人事・就業管理、販売・顧客管理、統合化ERPパッケージ、そして拡大を続ける連携ソリューション。
大臣シリーズは先進の機能と洗練された使いやすさで、あらゆる基幹業務を強力にサポートします。

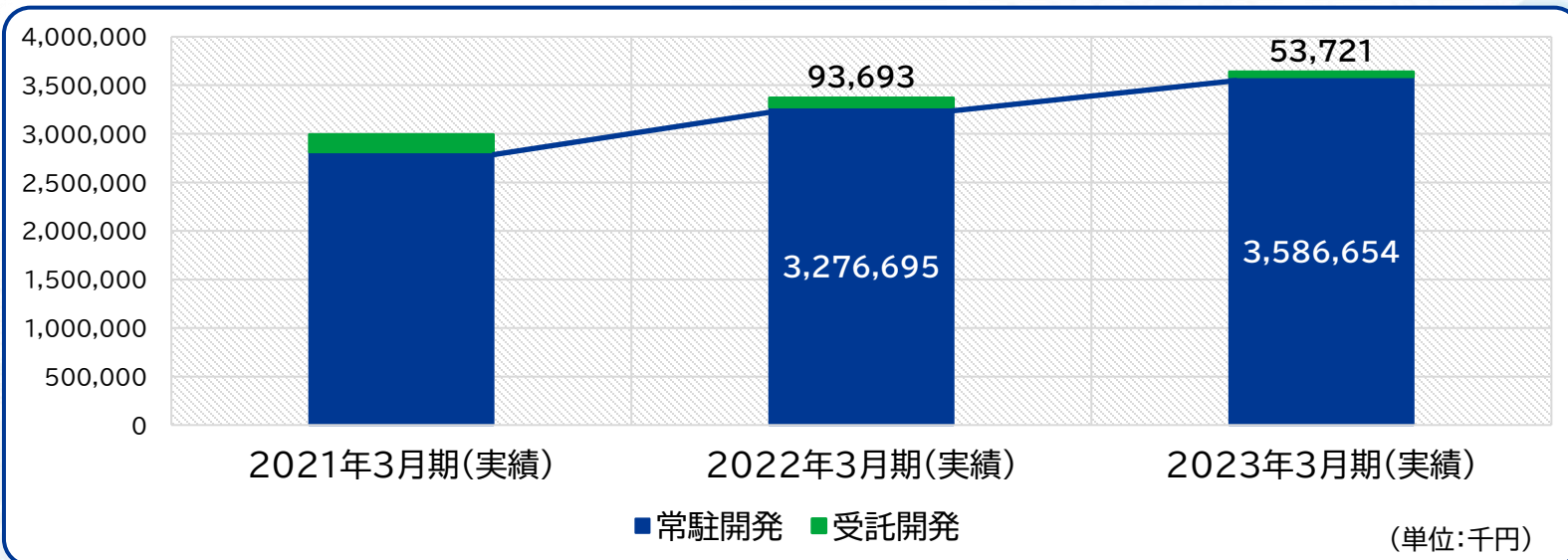


SalesCloudはクラウド型の営業支援アプリケーションです。CRM(顧客管理)・SFA(営業支援)にて営業活動を支援します。SalesCloudは営業の効率化をするために必要な機能が集約されています。機能に応じて様々なツールを利用することなくワンストップで活用ができます。

③ カンパニー・ハイライト

- ✓ サービス別売上構成比
- ✓ 業績推移
- ✓ 当社の強みと特徴

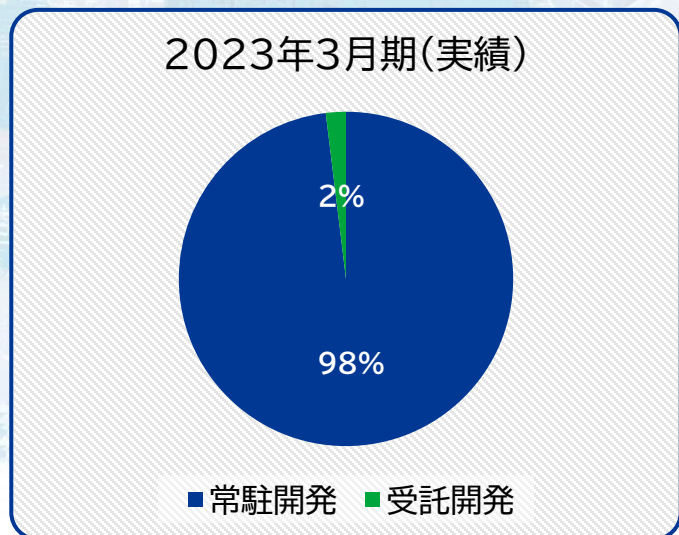
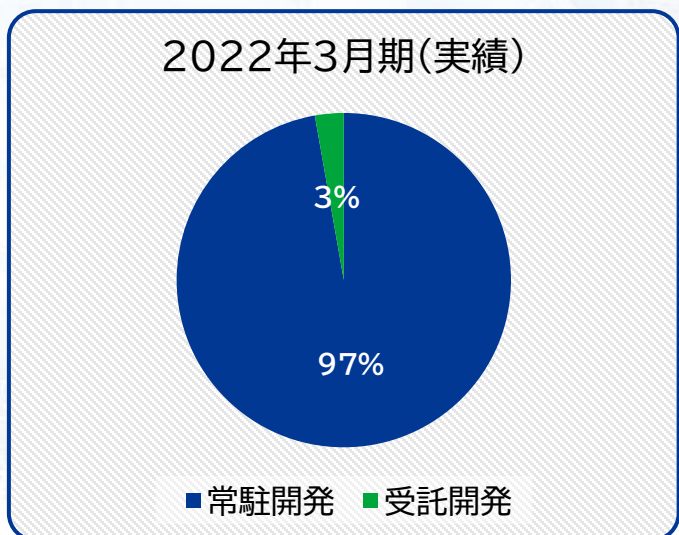
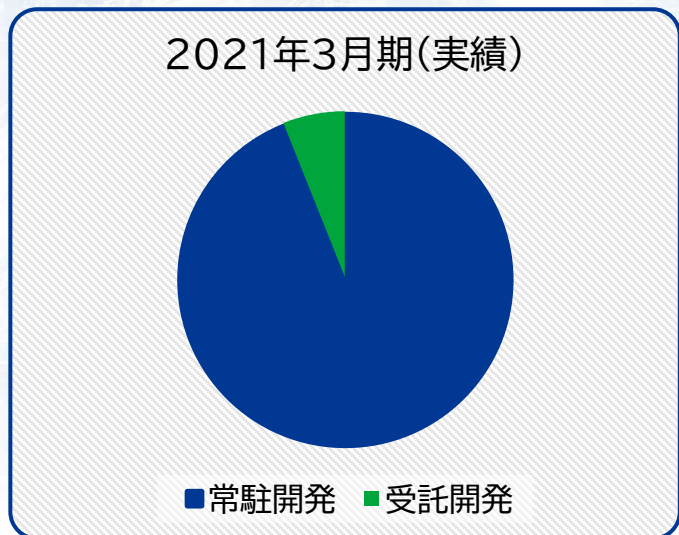
● 常駐開発支援サービスの売上が90%以上を占めています。



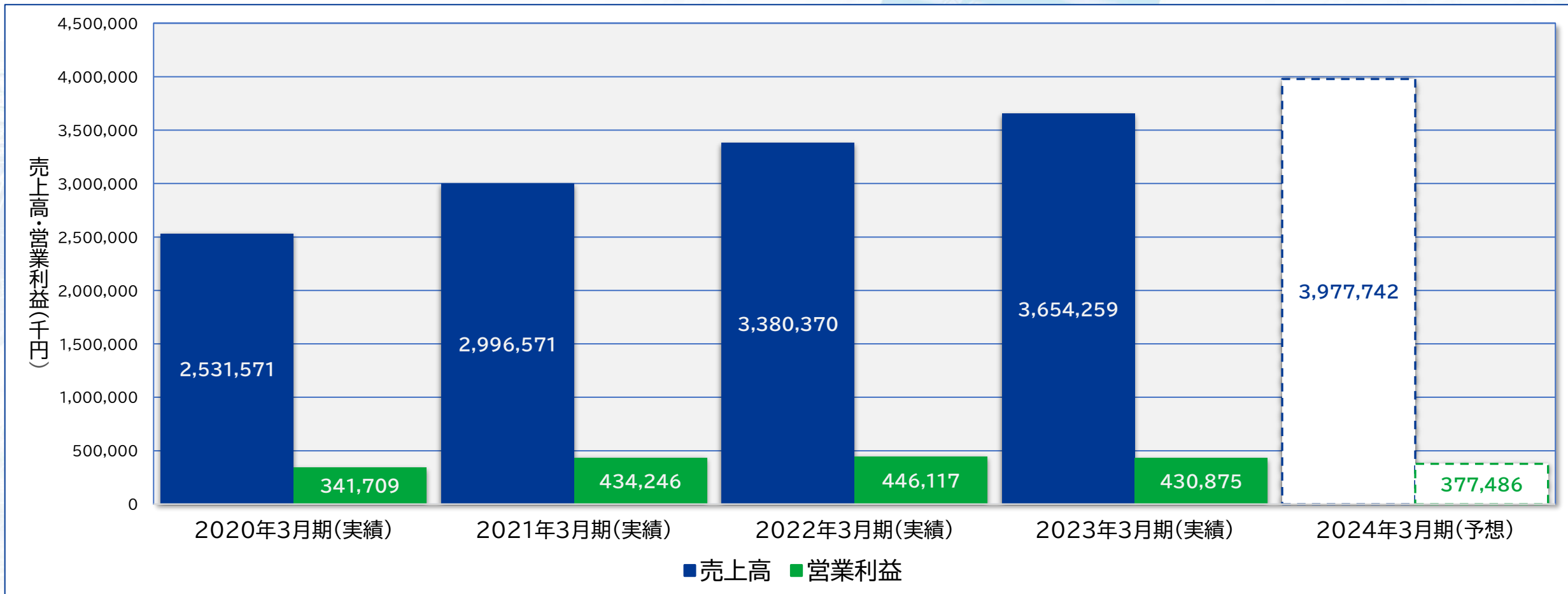
※千円未満は切捨てにしております。

常駐開発支援で働くメリット

- 幅広いスキルを習得できる
- 様々な現場(プロジェクト)を経験することができる
- エンジニア未経験者でも採用されやすい
- コミュニケーション能力(特に社外)を身に付けることができる



- 2023年3月期の実績は、売上高3,654,259千円(前事業年度比8.1%増)、営業利益430,875千円(同3.4%減)、営業利益率11.8%となりました。
- 2024年3月期の連結業績予想は、売上高3,977,742千円、営業利益377,486千円、経常利益364,784千円、親会社株主に帰属する当期純利益244,815千円を予想しております。

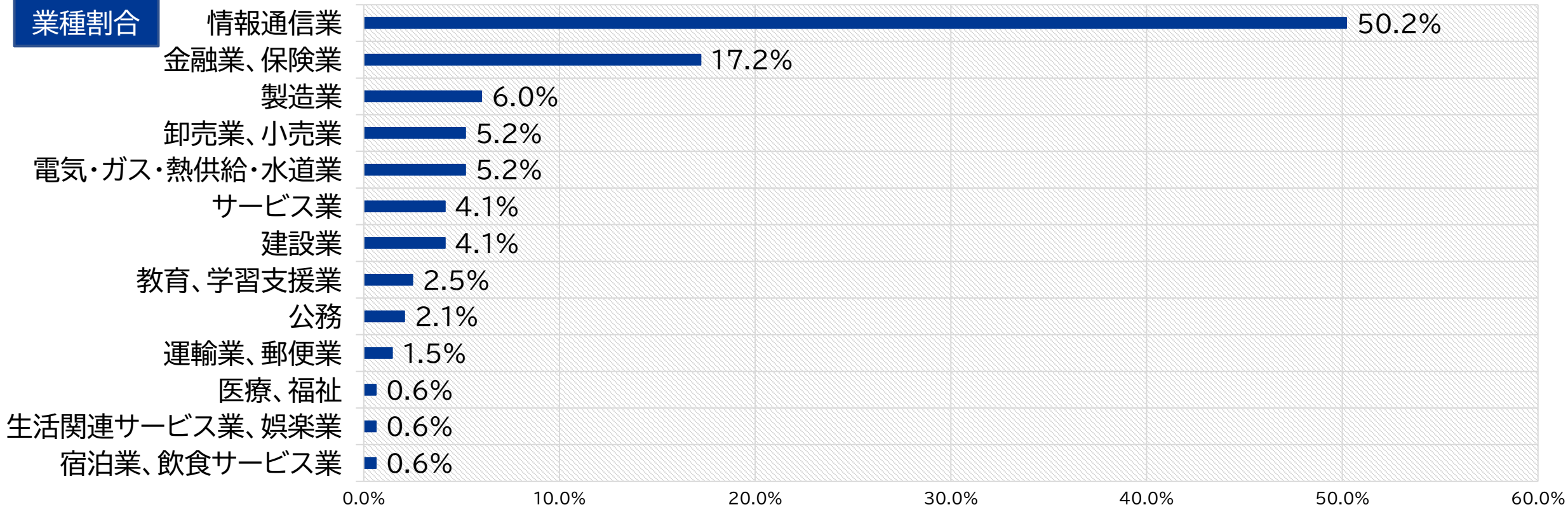


※連結業績予想につきましては、第3四半期連結会計期間末より連結財務諸表の作成を予定しているため、対前期の増減率については記載しておりません。
 ※千円未満は切捨てにしております。

- 1 19年間、様々な業種のシステム開発・運用保守を経験
- 2 大手顧客企業を中心に、安定的な受注の継続
- 3 顧客企業からのパートナー認定
- 4 2012年開始のニアショア開発の経験から柔軟な社内体制の構築が可能
- 5 人材の継続的な採用と、採用時並び採用後のミスマッチを防ぐ取り組み
- 6 ITエンジニアを目指す「業界未経験者」に対する研修体制
- 7 人材の定着率向上に向けての取り組み

1 19年間、様々な業種のシステム開発・運用保守を経験

顧客企業を通じて「様々な業種」のエンドユーザー企業のシステム開発・運用保守を幅広く行っております。



2 大手顧客企業を中心に、安定的な受注の継続

顧客層(大手企業グループを中心)

メーカー系

NEC系列様、日立系列様 等
(日本電気航空宇宙システム(株)様、
(株)日立ソリューションズ様 等)

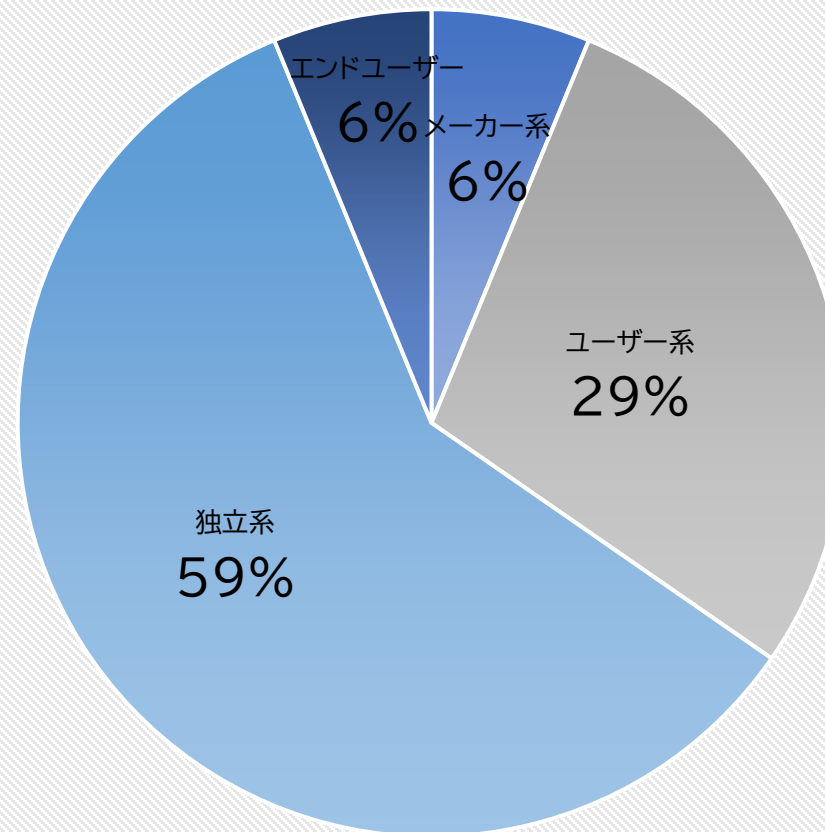
ユーザー系

伊藤忠テクノソリューションズ(株)様
SCSK(株)様 等

独立系

(株)NSD様、富士ソフト(株)様
インフォメーション・ディベロップメント(株)様 等

顧客企業割合(売上高)



■ メーカー系 ■ ユーザー系 ■ 独立系 ■ エンドユーザー

3

顧客企業からのパートナー認定

株式会社日立ソリューションズ様のエクセルパートナー認定

- 2023年4月から2年間の【エクセルパートナー】に認定されました。
- 主要パートナーを指し、売上・品質等の評価項目において条件をクリアしている企業に認定されるものです。
- 認定企業は年に一度、事業方針説明会への参加、幹部間連携会議への参加、要員募集の優先配信等が受けられます。



伊藤忠テクノソリューションズ株式会社様のCTCアライアンスパートナー認定

- 2023年4月から【アライアンスパートナー】に認定されました。
- 約1,000社のパートナーの中で品質・生産性・経営基盤・技術力に加えて、情報セキュリティに関する管理体制等の評価項目において条件をクリアしている企業に認定されるものです。
- 2021年度現在:国内合計18社 (出典:伊藤忠テクノソリューションズ様 ホームページ「SIパートナーとの協力」より)
- 認定企業は全ての事業グループから「委託先選定が不要」になり、優先的に委託先に選ばれます。
- 全ての事業グループ(エンタープライズグループ、流通事業グループ、情報通信事業グループ、広域社会インフラグループ、金融事業グループ、ITサービスグループ等)とビジネスを進めることができます。



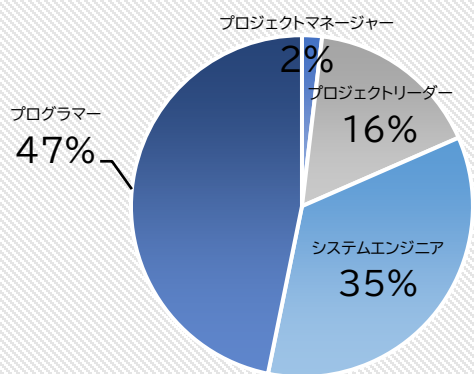
※2022年度は金融事業グループのコアパートナー

受注増に応じて「増収」が見込まれる

4

2012年開始のニアショア開発の経験から柔軟な社内体制の構築が可能

エンジニア層の割合



- プロジェクトマネージャー
- プロジェクトリーダー
- システムエンジニア
- プログラマー

対応工程

要件定義(注1)

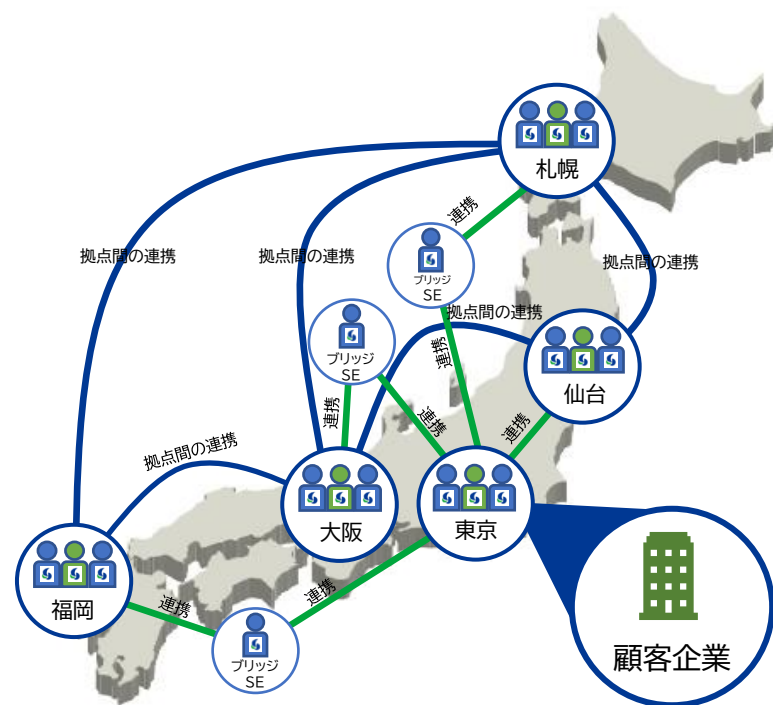
設計(注2)

開発(注3)

テスト(注4)

リリース(注5)

全拠点での体制構築が可能

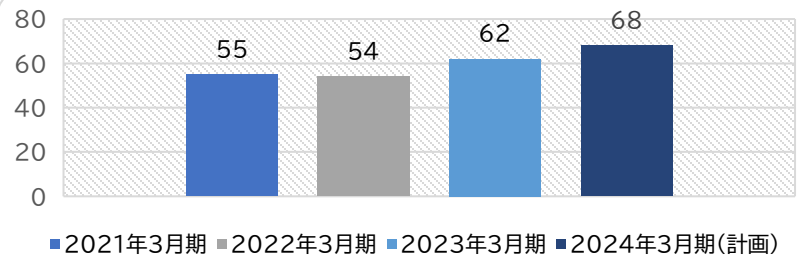


コロナにより、「リモート開発」が定着傾向にあるなかで、ニアショア開発(注6)の経験から開発作業を効率的に進めることができ、当社の「全拠点での体制構築」が可能です。首都圏で要件定義と設計作業、地方拠点で開発作業といった対応を行う等、柔軟に対応することが可能になっております。

5

人材の継続的な採用と、採用時並び採用後のミスマッチを防ぐ取り組み

継続的な採用と採用手法



※アフターコロナに移行し、採用数は伸びております。
※上記人数はエンジニアの中途採用人数です。
※2024年3月期は、68人の中途採用(22人の新卒採用)を計画しております。

採用後の取り組み

採用後のミスマッチを防ぐ取組み



面接で確認した
希望を基に..



開発部長陣にて
計画案を立て..



本人に説明、
意志を確認し..



プロジェクトに
参画決定



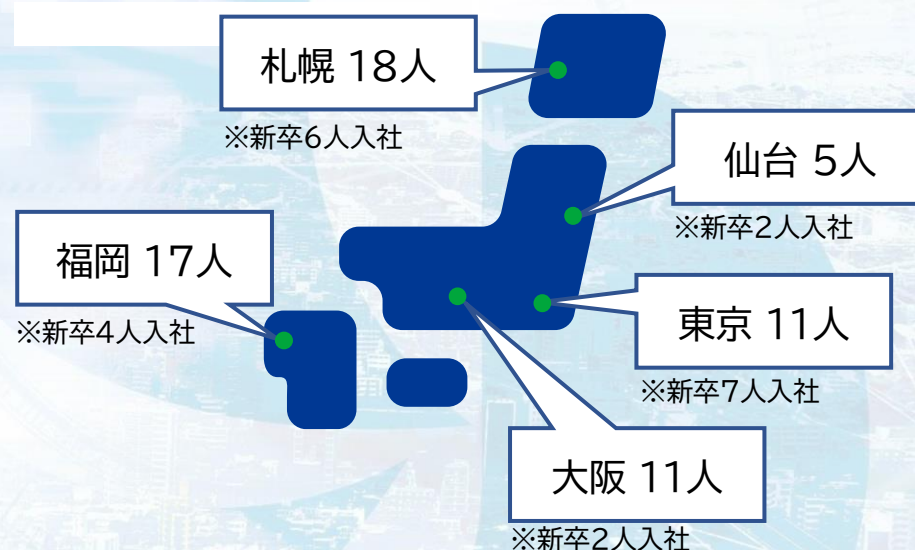
スキルアップ



顧客企業からの
評価・信頼

※2023年3月期 62名の中途採用実績(21人の新卒入社)

各拠点の中途採用実績



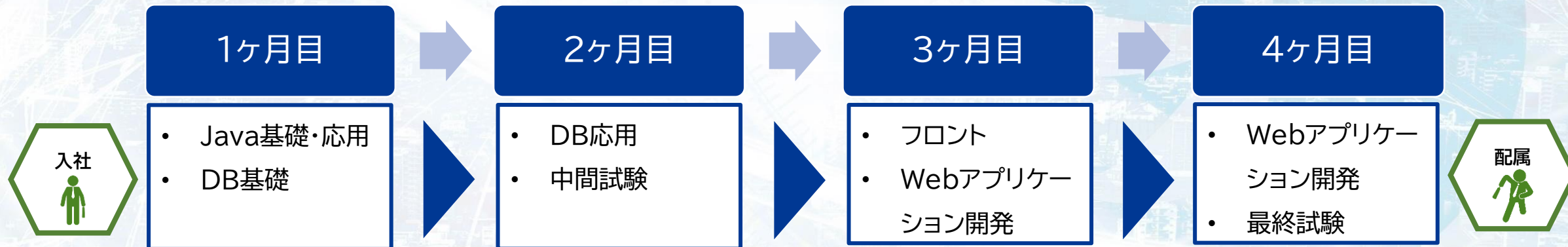
6 ITエンジニアを目指す「業界未経験者」に対する研修体制

研修を手厚くサポートすることにより、配属までに基礎知識を身に付けスムーズにプロジェクトに参加できるように努めております。

最長「4ヶ月」の社内研修制度

※経験者も最低1ヶ月～2ヶ月の社内研修を実施

各拠点に専任講師が在籍



7

人材の定着率向上に向けての取り組み

主な取り組み

定期面談(1on1ミーティング等)

階層別研修(各役職に応じた研修)

コミュニケーション研修

資格取得費用の助成

奨励金制度の充実

エンジニアの希望や適正を的確に把握し、
能力を最大限発揮できる環境

質の高いエンジニア

定着率の向上

顧客企業
からの信頼

定着率
2023年3月期(実績)

92%



資格取得率
2023年3月期(実績)

82%



テレワーク率
2023年3月期(実績)

76%



質の高いITエンジニアを提案



顧客企業

2021年の情報通信業の
定着率は90.9%
※厚生労働省 令和3年雇
用動向調査結果の概要

④ 成長戦略

- ✓ 市場規模
- ✓ 市況
- ✓ 成長戦略
- ✓ 当社が重視している経営指標
- ✓ エンジニアの強化

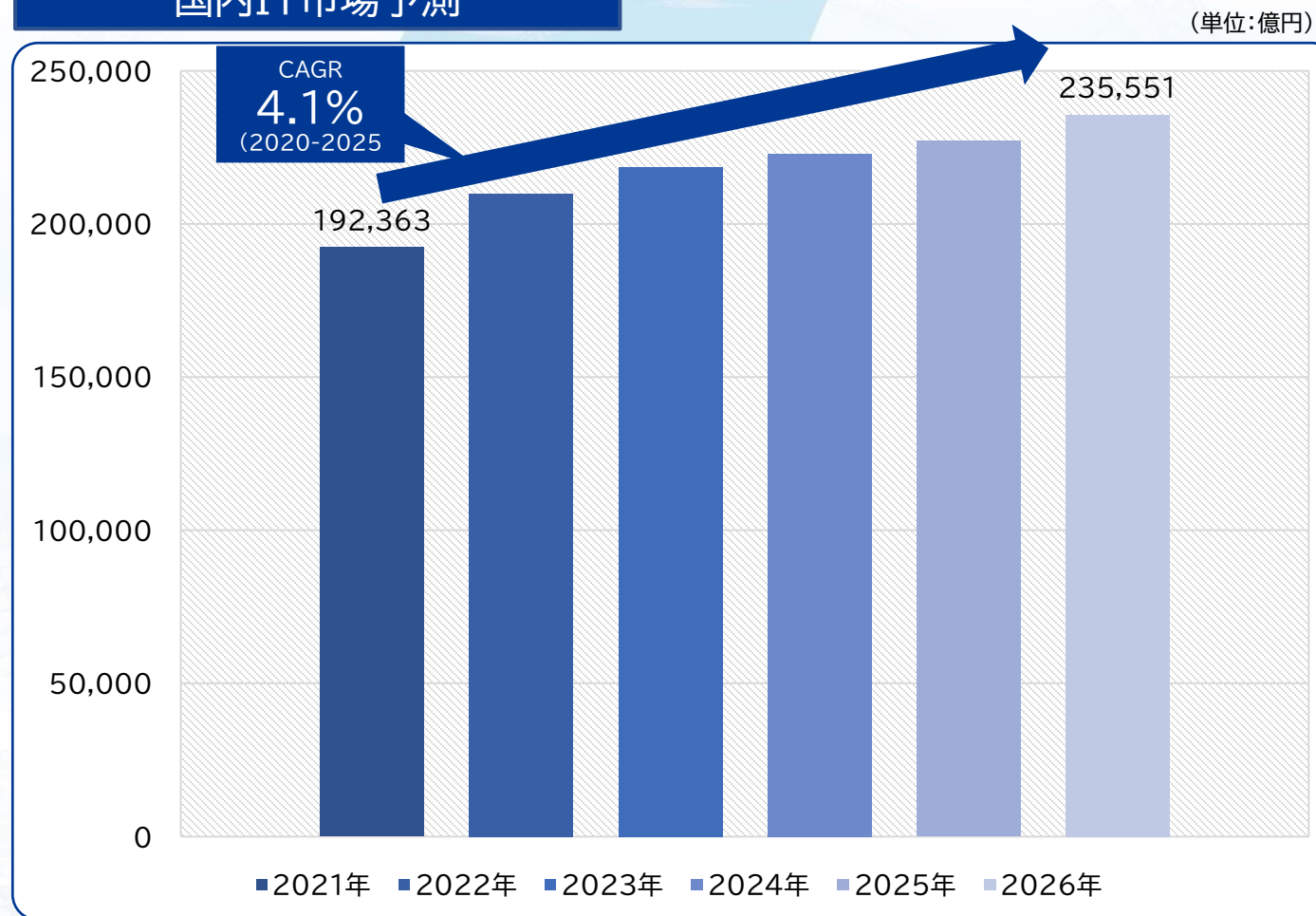
- 国内IT市場規模は堅調に推移することが見込まれています。

情報サービス業の売上高

2017年度売上高	17兆5,091億円
2018年度売上高	17兆5,334億円
2019年度売上高	18兆9,984億円
2020年度売上高	18兆7,928億円

※出所:総務省 令和元年~令和4年 情報通信白書

国内IT市場予測



※IDC Japan株式会社「国内IT市場 産業分野別/従業員規模別/年商規模別予測アップデート、2021年~2025年」

- IT投資増加に伴う「IT人材」への需要は今後も増加が見込まれています。

IT人材の需要

EC市場の拡大を背景としたネット通販に関連したシステム基盤の構築

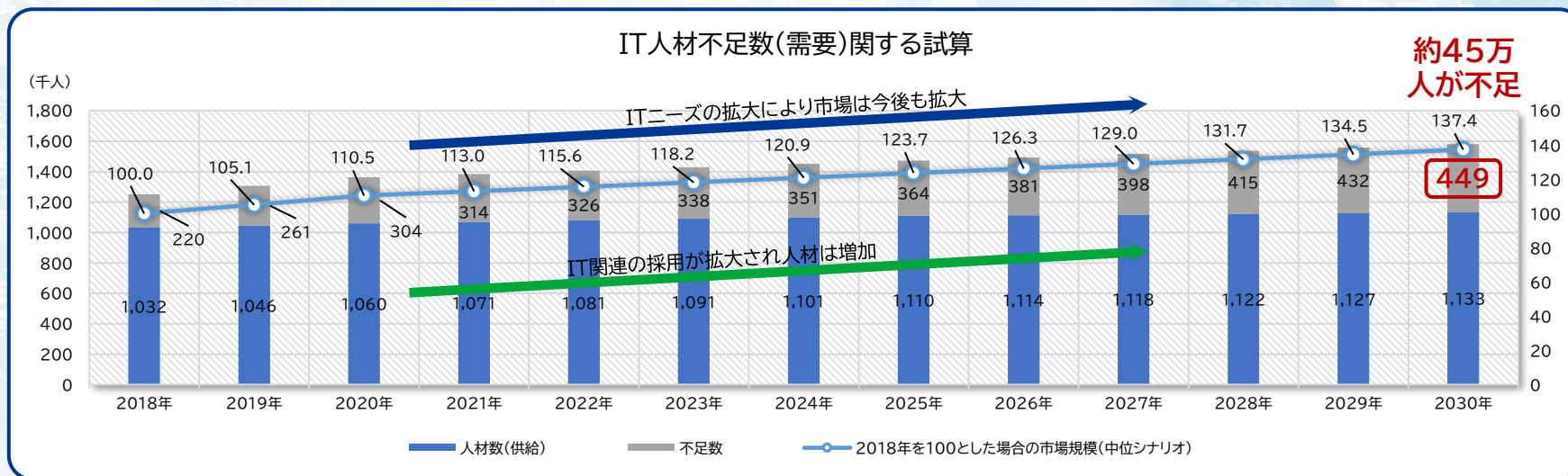
DXによる新たなデジタルビジネスの創造や革新等の投資需要

AIやIoT、クラウドサービスの利用領域の多様化等の流れ

行政のデジタル・ガバメントの推進や事業の変革に向けた戦略的IT投資需要

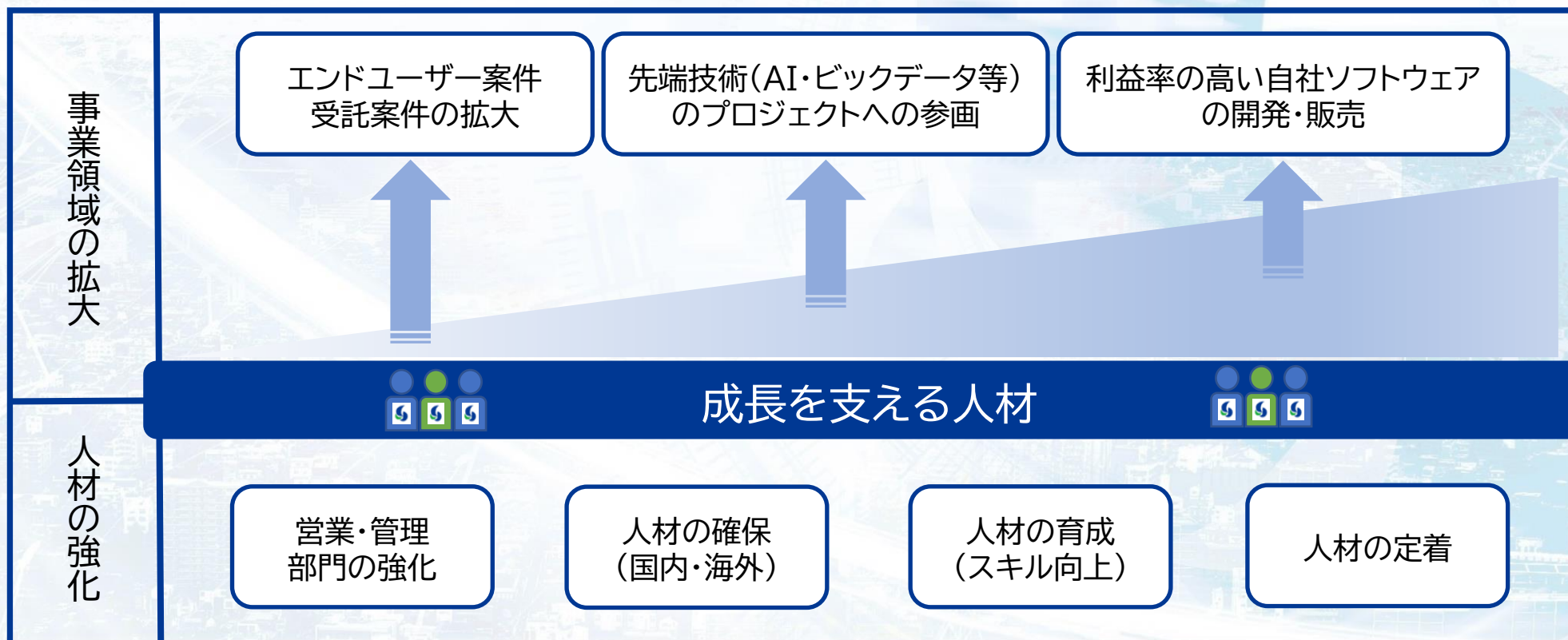
IT投資増加に伴う「IT人材」への需要は今後も増加

経済産業省「IT人材需給に関する調査 2019年3月」によれば、生産性上昇率を0.7%(注1)として、IT需要の伸びを「低位」(1%)(注2)、「中位」(2~5%)(注3)、「高位」(3~9%)(注4)に分けて、2030年のIT人材の需給ギャップを試算すると「低位」16.4万人、「中位」44.9万人、「高位」78.7万人の需要超過となりました(下グラフ参照)。



(注)1. 2010年以降の情報通信業の労働制生産性の上昇率の平均値
 2. 各種調査会社等の市場成長予測や我が国の実質GDP伸び率を参考にした成長率
 3. 「低位」と「高位」の中間の成長率
 4. IPA企業アンケート調査の回答値

- これまでの開発実績や顧客企業と信頼関係を足掛かりとした上で、「自社ソフトウェア製品の開発・販売」や、今後急成長が見込まれる「先端技術」へ事業領域の拡大を推進します。
- それを支える優秀な人材の確保が欠かせません。そのためには採用の強化だけではなく、社内の人材育成への取り組みを強化します。
- 「多様な働き方への対応」「人事制度」「研修制度の充実」などによって組織の活性化を図ります。



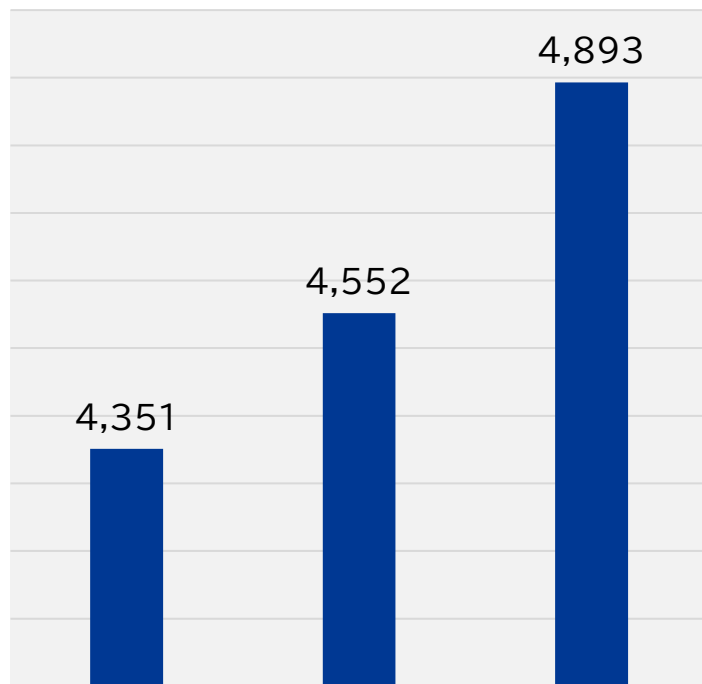
当社が重視している経営指標

- 当社が重視している経営指標は、常駐・受託開発に従事する「人員数」「稼働率」「1人当たり平均契約単価」です。「人員数」「1人当たり平均契約単価」は、堅調に推移しております。

経営指標

(単位:人)

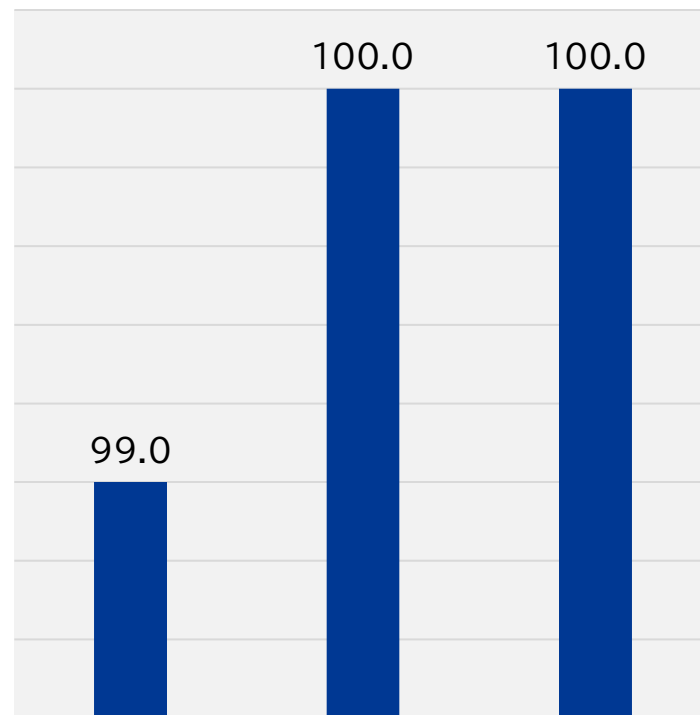
■ 人員数(延べ人数)



2021/3月期実績 2022/3月期実績 2023/3月期実績

(単位:%)

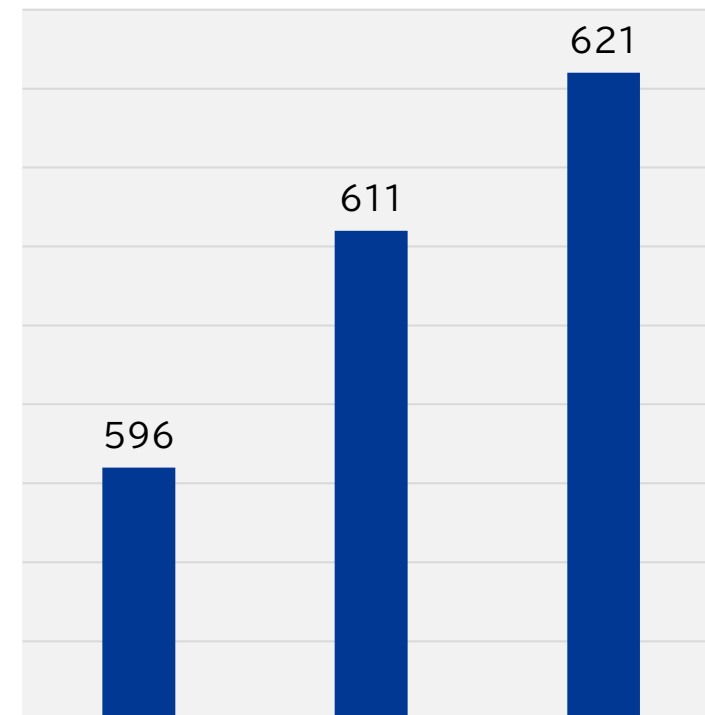
■ 稼働率



2021/3月期実績 2022/3月期実績 2023/3月期実績

(単位:千円)

■ 1人当たり5拠点平均契約単価



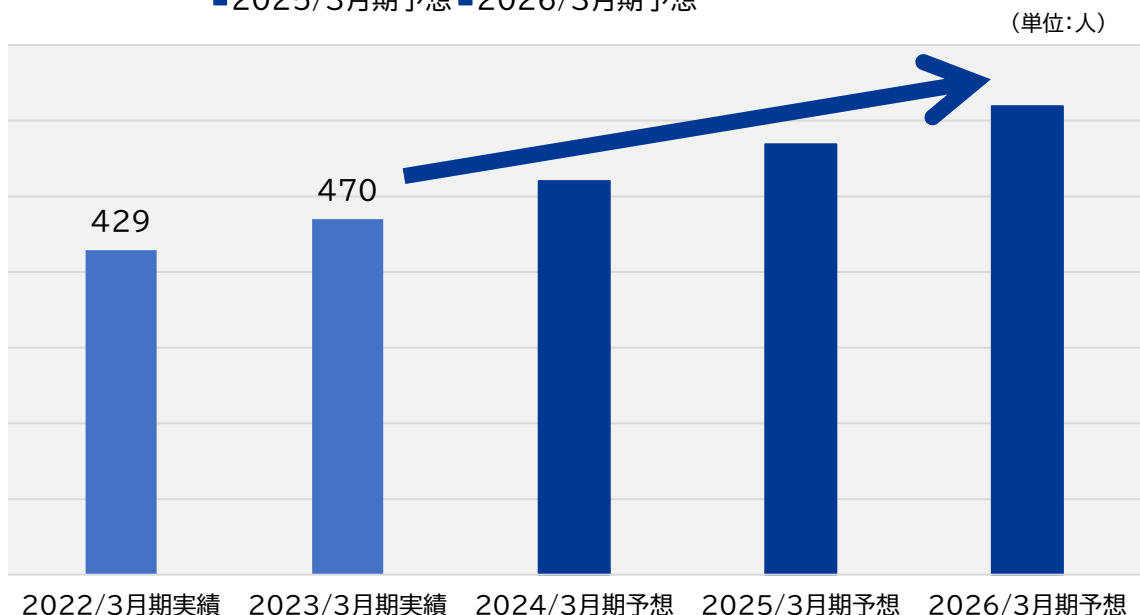
2021/3月期実績 2022/3月期実績 2023/3月期実績

※千円未満は切捨てにしております。

- 当社が事業拡大を進めていく上において、人材の確保、育成及び定着が不可欠であります。優秀な人材(ITエンジニア)を確保することは重要な課題と認識しております。
- 当社が求める人材の確保に向けた採用と、将来を見据えた人材育成に積極的に取り組んでまいります。

期末従業員数の予想

- 2022/3月期実績 ■ 2023/3月期実績 ■ 2024/3月期予想
- 2025/3月期予想 ■ 2026/3月期予想



育成内容

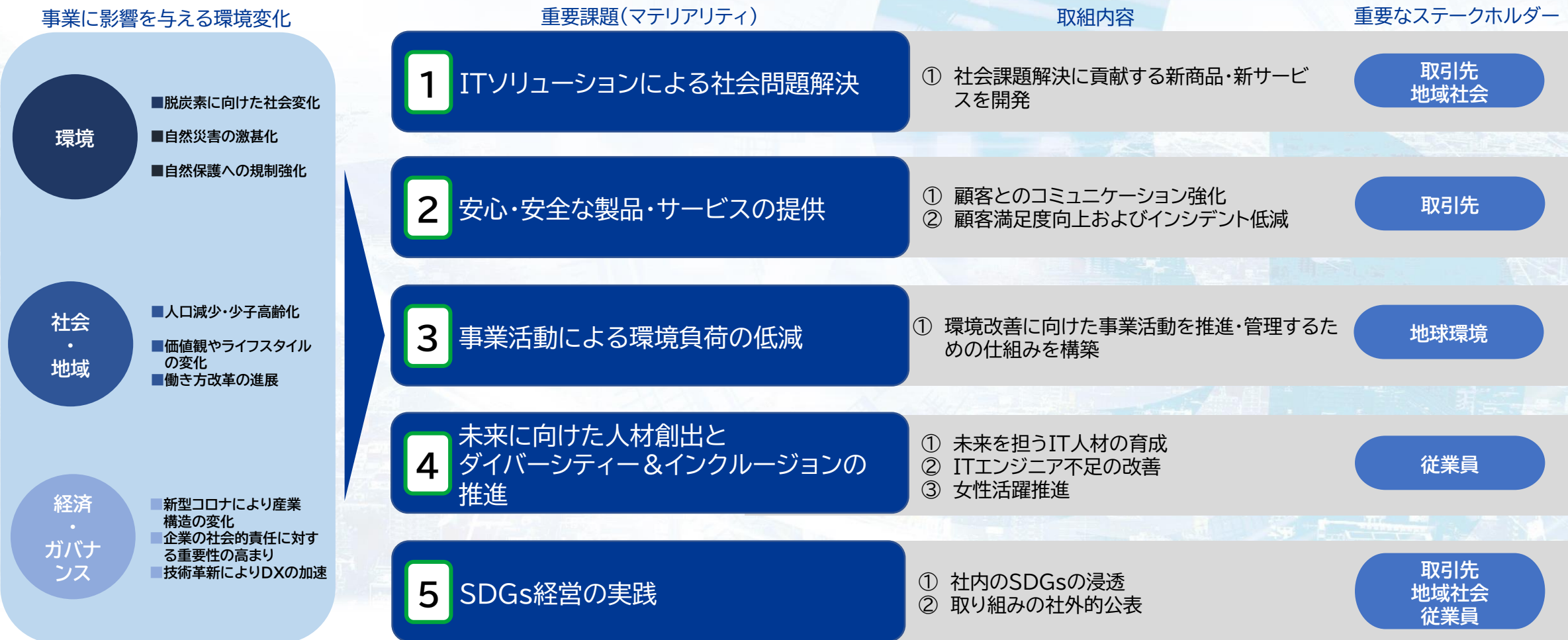
- 資格取得の推奨
・代表的な資格やトレンド的な資格を設け、奨励金を支給し資格取得を推奨する。
- 新入社員向け研修
・外部機関でのビジネスマナー教育、最長4ヶ月の社内独自研修の実施。
・参画先プロジェクトでのOJTの実施。
- 社員向け研修
・階層別研修の実施。(各役職に応じた研修)
・コミュニケーション研修の実施。
- セキュリティ・マナー研修
・インシデント、PC利用の注意などセキュリティ事故防止に努める。
・ビジネスシーンにおけるビジネスマナーを身に付ける。
- 入社時研修
・未経験者には、最長4ヶ月の社内独自研修の実施。
・経験者にも、最低1ヶ月～2ヶ月の社内独自研修の実施。

⑤ SDGsへの取り組み

- ✓ サステナビリティ経営方針
- ✓ サステナビリティ経営の取り組み

サステナビリティ経営方針

当社は、「経営理念」に基づく企業活動を通じて、当社を支えていただいている全てのステークホルダーと地域社会・環境の持続的発展に貢献するとともに、当社の中長期的な企業価値の向上と持続的経営の実現に努めます。



サステナビリティ経営の取り組み

当社は、国連が提唱する「持続可能な開発目標(SDGs)」に賛同し、持続可能な社会の実現に向けて積極的な取り組みを行います。また、環境問題、労働負荷や人権問題など企業を取り巻く社会問題のうち、当社が将来に渡って事業活動を継続するために重要な課題をマテリアリティと定め、重点テーマを設置します。重点テーマの取り組みを通じて、経営リスクを回避し、イノベーション創出の機会を捉えていきます。

環境	
方針	当社は、地球環境問題を経営上の重要な課題の一つとして認識し、持続可能な社会の実現に向け、環境保全に配慮した事業活動に取り組みます。
具体的な取り組み	①本社および事務所の照明LED化 ②ごみ分別の徹底 ③デジタル推進によるペーパーレス化 ④ISO14001(環境マネジメントシステム:EMS)取得 ※2023年7月取得(JP23/00000232)
社会・地域	
方針	当社は、持続可能な世界を目指し、社員教育・研修を充実させ、組織を構成する一人ひとりの業務に対するレベルアップを図るとともに、責任ある社員の育成を行い、多様な選択肢のあるキャリアプランを描くことができる制度を構築し、事業を通じた社会への還元を行います。又、テレワークの普及、オンライン化、非対面化など新たな生活様式への対応を通じて、持続可能な地域社会の発展に貢献します。
具体的な取り組み	①女性の積極採用 ②各種教育、研修制度の充実 ③テレワークの促進 ④労働時間管理や長時間労働抑制に関する社内意識の共有 ⑤有給休暇取得の推進 ⑥ハラスメントに関する防止規程策定および相談窓口の設置 ⑦定期健康診断の実施 ⑧ストレスチェックの実施
経済・ガバナンス	
方針	当社は、コンプライアンス・リスク委員会の設置や社外監査役の厳正な管理による企業の社会的責任を重視した透明性ある管理体制の構築を通じて、コンプライアンスの徹底と社会的信用の向上を目指します。
具体的な取り組み	①コンプライアンス体制の構築、研修の実施 ②プライバシーマークの更新 ③ISMS(情報セキュリティマネジメントシステム)認証の維持審査 ④QMS(品質マネジメントシステム)認証の維持審査 ⑤ITを活用した製品の開発による社会貢献 ⑥定期的な顧客満足度調査の実施

✓ 用語集



注	用語	用語の定義
注1	要件定義	システムやソフトウェアの開発において、実施すべき機能や満たすべき性能等を明確にしていく作業のことをいう。
注2	設計	要件定義の内容をもとにユーザーインターフェース(画面等の外見的見た目のこと)の設計と、プログラムの設計を行う作業のことをいう。
注3	開発	プログラムの設計に基づき、プログラミングを行う作業をいう。
注4	テスト	実際に作成したプログラムの1つひとつが、最初の要件定義で求められている基準を満たしているか、複数のプログラムを組み合わせた状態で、それらがうまく機能するかを検証する作業のことをいう。
注5	リリース	システムの稼働に向けた作業のことをいう。
注6	ニアショア開発	システムやソフトウェアの開発若しくは運用保守の作業において、首都圏よりも人件費の安い国内の地方拠点のことをいう。
注7	リファラル採用	社員に人材を紹介してもらう採用手法のことをいう。

4. 本資料の取扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものに過ぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、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。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。