



2024年5月15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)

中期経営計画に関するお知らせ

当社は、2024年度を初年度とする中期経営計画（2024年度～2026年度）について、添付のとおり策定いたしましたので、お知らせいたします。

以上

2024年度～2026年度 中期経営計画

 株式会社GSI
札幌 本則市場:5579

1. 会社概要
2. 2023年度経営成績の振り返り
3. 2024年度～2026年度中期経営計画
4. SDGsへの取り組み
5. Appendix
6. 本資料の取扱いについて

1. 会社概要

- 代表メッセージ
- 経営理念
- 会社概要
- 経営陣紹介
- 沿革
- 売上高と従業員数の推移
- 事業概要
- 常駐開発支援サービスについて
- 受託開発支援サービスについて
- パッケージ販売サービスについて
- 各サービスの商流

- 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、より一層邁進してまいります。

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

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。

社名	株式会社GSI (株式会社ジーエスアイ)		
本社所在地	北海道札幌市北区北7条西1丁目1-2 SE札幌ビル13F		
設立年月日	2004年10月5日		
資本金	292百万円		
上場市場	札幌証券取引所 本則市場(証券コード:5579)		
代表者	代表取締役社長 小沢 隆徳		
従業員数	513名(2024年4月1日時点) ※平均年齢31.4歳		
拠点所在地	北海道札幌市北区	(経営管理拠点)	
	東京都新宿区、福岡県福岡市、大阪府大阪市、宮城県仙台市	(システム開発事業拠点)	
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		
連結子会社	国内1社 海外1社		

社名の「GSI」は、GLUE SOFTWARE INNOVATIONの頭文字をとったもので、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る。

- 経営陣の構成は取締役3名、社外取締役2名、監査役3名
- 監査役3名は全て社外監査役

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)
2023年10年	株式会社Carrer Ways 代表取締役社長就任(現任)
2023年10月	Be UNIQUE Inc. 取締役社長就任(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	当社取締役就任
2016年04月	当社取締役副社長就任
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

監査役 源 俊宏(常勤)

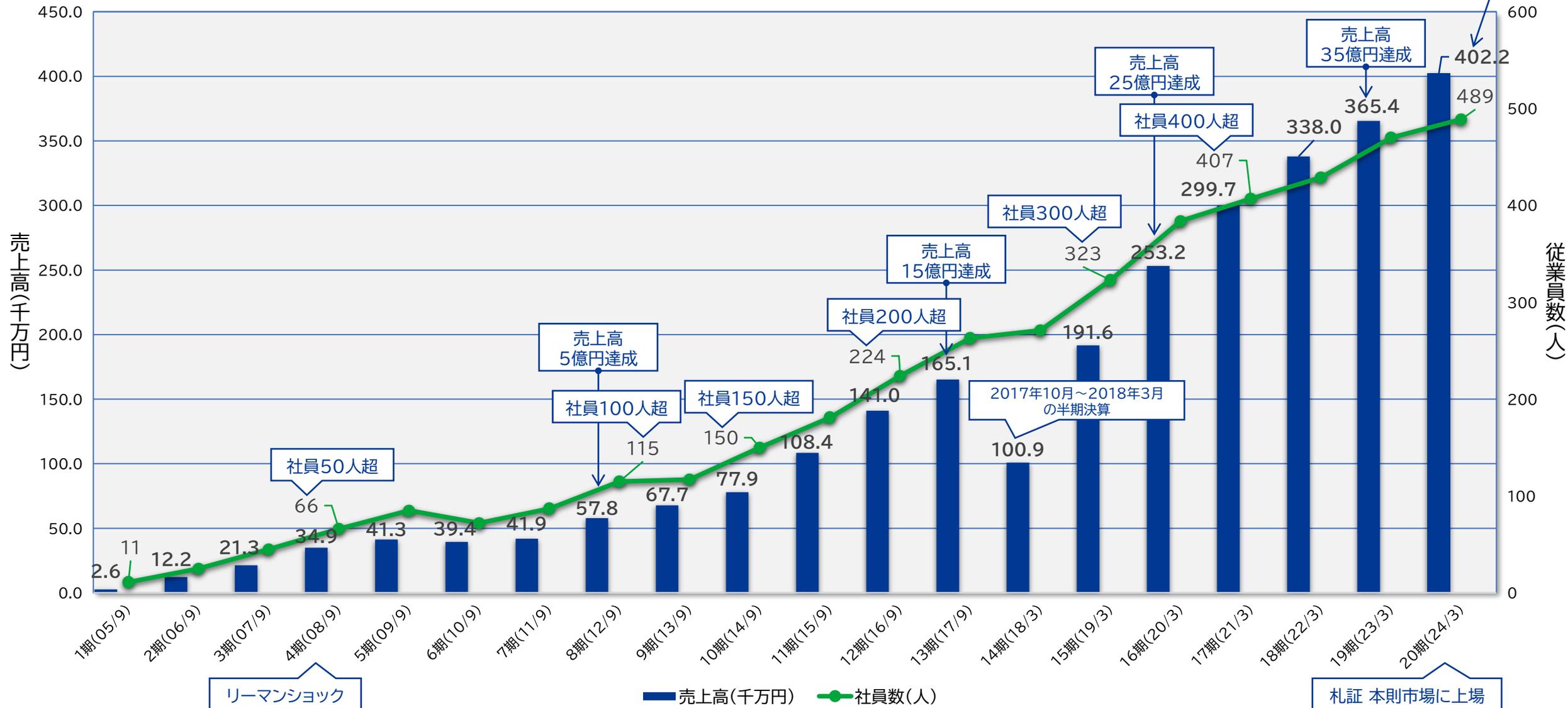
監査役 中野 友夫(非常勤)

監査役 松崎 良佐(非常勤)

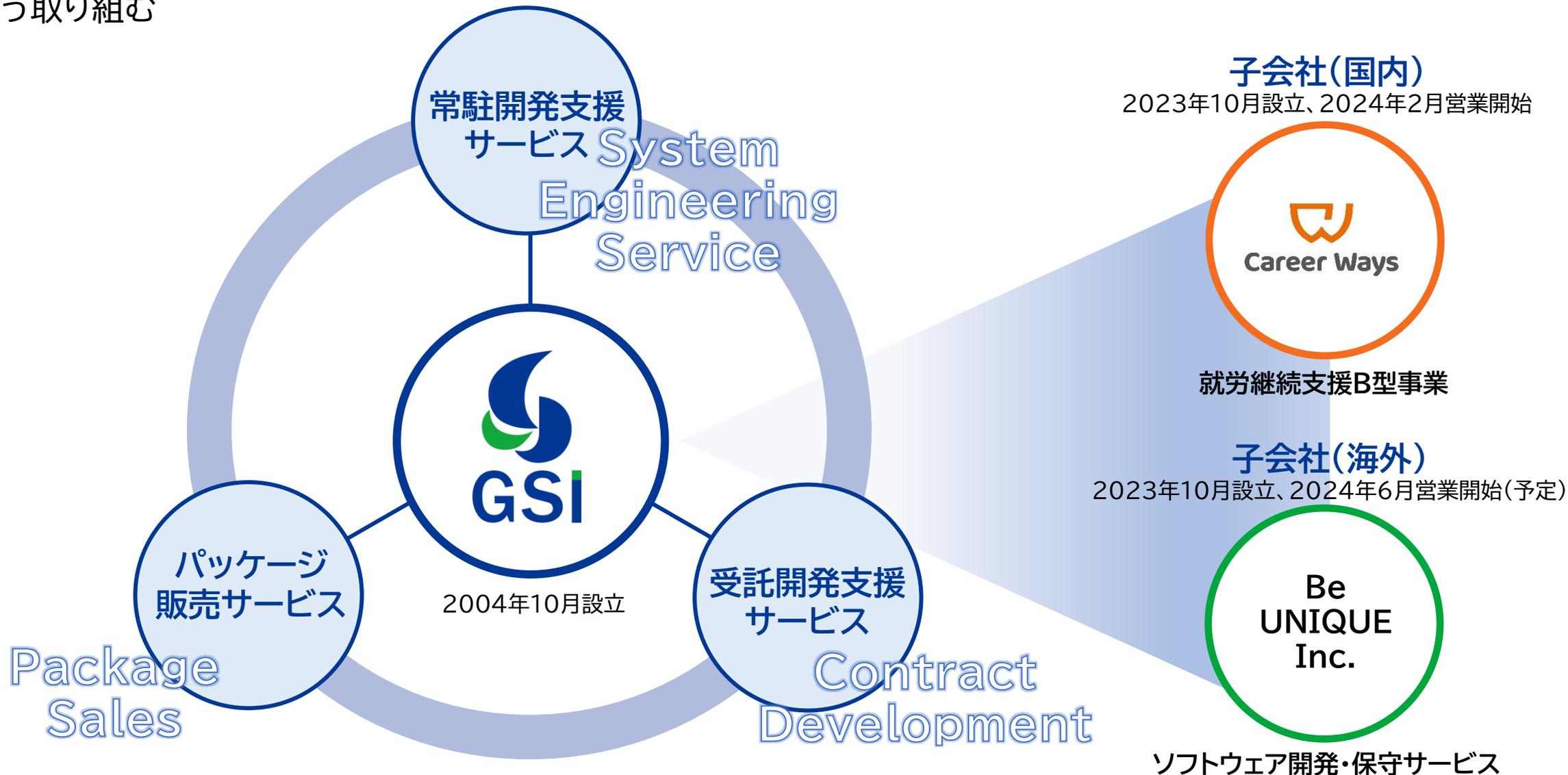
- **2004年** 10月 北海道札幌市中央区において、コンピュータのシステム開発業務を目的として、有限会社GLUE SYSTEMS を設立
- **2005年** 10月 東京支社(現所在地東京都新宿区、現東京本社)を東京都江戸川区に設立
- **2006年** 09月 札幌本社を北海道札幌市北区に移転
- 10月 商号を株式会社GSIに変更
- 10月 資本金を2,000万円とする
- **2008年** 01月 資本金を5,950万円とする
- **2012年** 06月 ISO/IEC27001(ISMS:情報セキュリティマネジメントシステム)の認証取得
- **2013年** 06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
- 10月 Be UNIQUE Inc.(連結子会社99.99%出資)をMAKATI CITY,PHILIPPINESに設立
※2024年6月営業開始予定

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す

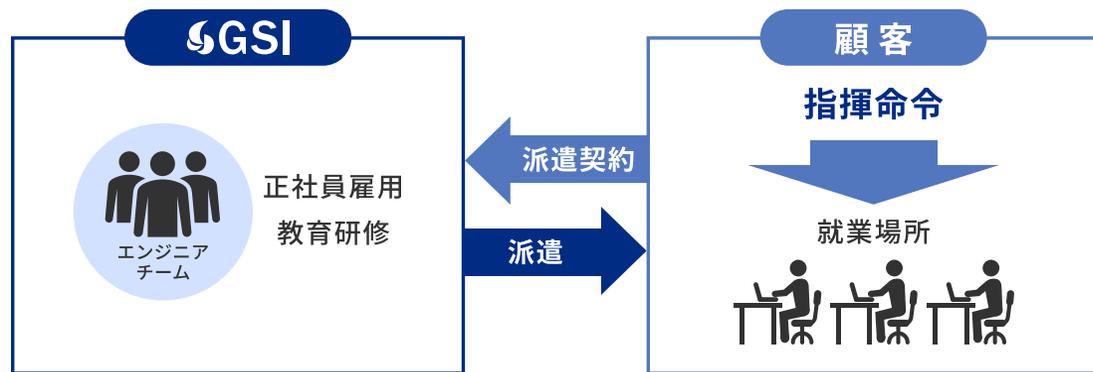


- 既存事業の更なる拡大と、国内子会社(株)Career Ways)、海外子会社(Be UNIQUE Inc.)が新たな事業の柱になるよう取り組む

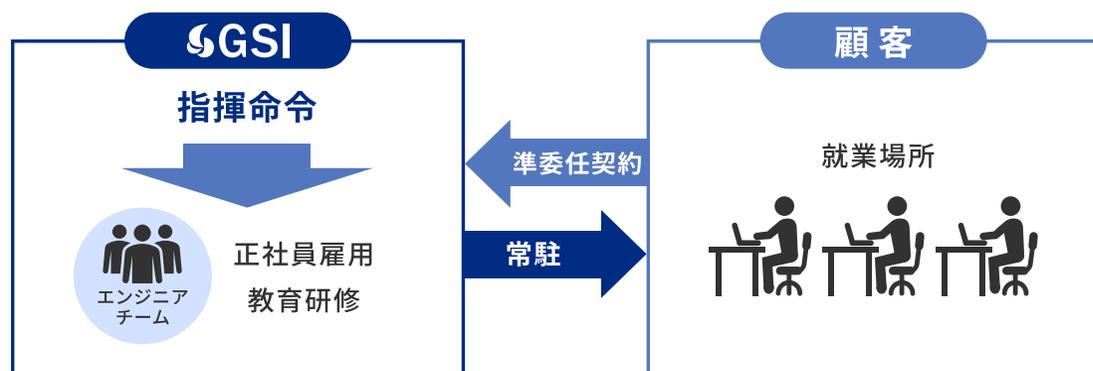


- 常駐開発支援サービスは、主にメーカー系・ユーザー系・独立系システム会社(SIer)からの派遣契約・準委任契約を中心としたサービスを展開

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



当社の強み

<主に大手SIerとの取引実績>

- ✓ 安定した受注基盤が確立されている
- ✓ 大手SIer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を経験している

<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に対応可能な優秀なエンジニアが多数在籍
- ✓ 柔軟な対応が可能

<プロパー中心の開発体制>

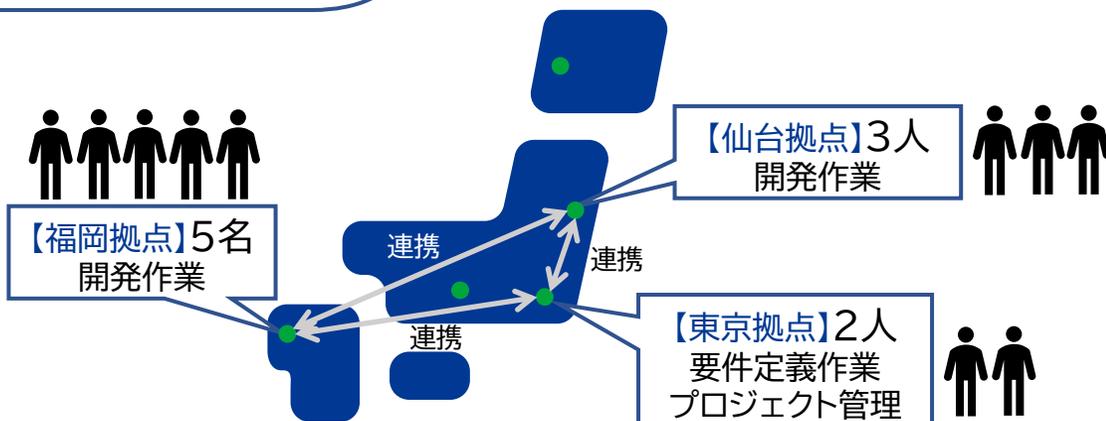
- ✓ 業種に依存しないサービスに対応可能
- ✓ システム開発後の運用・保守作業にも対応できる社内体制
- ✓ プロパー比率を上げることによりチームワークが向上、高い品質提供が可能
- ✓ 統率のとれたメンバー構成により、円滑な作業で生産性向上、コストを削減
- ✓ 徹底したセキュリティ教育、万全のセキュリティ体制

- 主に常駐開発支援サービスを通じて首都圏の顧客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、成果物を納品するサービスを展開
- 顧客からのニーズに柔軟に対応できる社内開発体制を整備

受託開発支援サービスの体制



社内開発体制(例)



- ✓ 要件定義作業：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おく作業のことをいう。
- ✓ 設計作業：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)の設計と、プログラムの設計を行う作業のことをいう。
- ✓ 開発作業：プログラムの設計に基づき、プログラミングを行う作業のことをいう。

当社の強み

<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受託に対応可能な優秀なITエンジニアが多数在籍
- ✓ 柔軟な開発手法に対応が可能

<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、万全のセキュリティ体制
- ✓ 柔軟な開発体制

<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

パッケージ販売サービスについて

- 販売代理店としてのパッケージ販売サービスは、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。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、顧客からの問い合わせに対する的確な対応が行えるように推進。また、顧客のニーズにあった商品提案を行う
- パッケージ販売サービスを通じて、新たな顧客獲得に向けて推進



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、業務特性に適応して、フレキシブルな導入形態を推進。
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。
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。



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。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。
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有効。



Uレジとは多機能×低価格なタブレットPOSレジ。
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。



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。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る。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。



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。

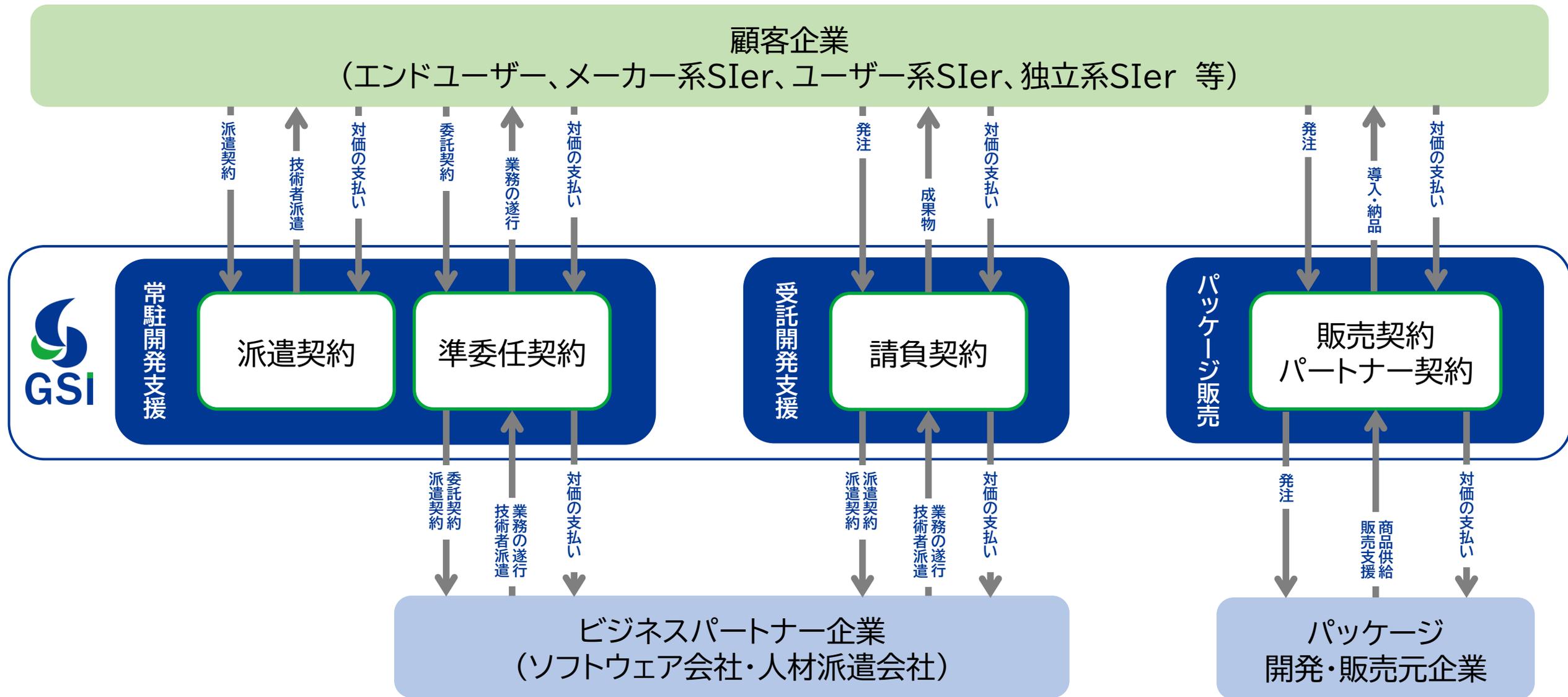


SalesCloudはクラウド型の営業支援アプリケーション。
CRM(顧客管理)・SFA(営業支援)にて営業活動を支援する。
SalesCloudは営業の効率化をするために必要な機能が集約されている。機能に応じて様々なツールを利用することなくワンストップで活用が可能。



世界で高いシェアを誇るSaaSサービスの「Salesforce」上に構築されたプラットフォームで動作する製造業向けの生産管理システム。多様な生産方式・生産形態に対応、基本パッケージから工程進捗、販売購買業務など機能については段階的な導入も可能で、必要な状況で必要なものから利用することができるということが特徴。

※ 「GRANDIT」はGRANDIT株式会社、「Google Workspece」はGoogle LLC、「楽々精算」は株式会社ラクス、「大蔵大臣」は応研株式会社、「Uレジ」は株式会社USEN-NEXT HOLDINGS、「Sales cloud」はSalesforce, Inc.、「UM SaaS Cloud」は株式会社シナプスイノベーションの登録商標です。



(注)連結子会社である㈱Career Ways、Be UNIQUE Inc.については、連結業績に与える影響は僅少であるため、記載を省略しております。

2. 2023年度経営成績の振り返り

- 業績サマリー
- 重視している経営指標(KPI)の状況
- 収益別売上高(連結)の状況
- 収益別売上高(個別)の状況

● 売上高、営業利益、経常利益、親会社に帰属する当期純利益の何れも予想を上回る

(単位:百万円)

	2023/3期 実績	2024/3期 予想	2024/3期 実績	前年同期比	
				増減額	増減率
売上高	—	3,977	4,022	—	—
営業利益	—	377	426	—	—
経常利益	—	364	440	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	—	244	308	—	—

※2024/3期第3四半期連結会計期間より四半期財務諸表を作成しているため、2023/3月の数値及び前年同期比については記載しておりません。

※百万円未満は切捨て

(参考)2024/3期の個別業績

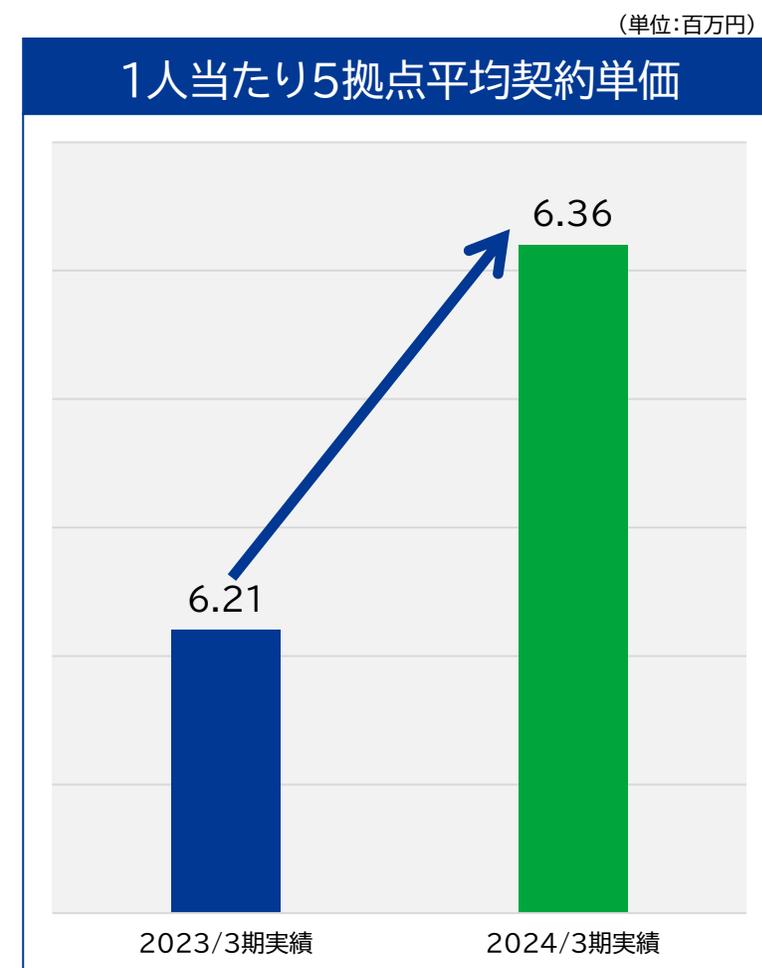
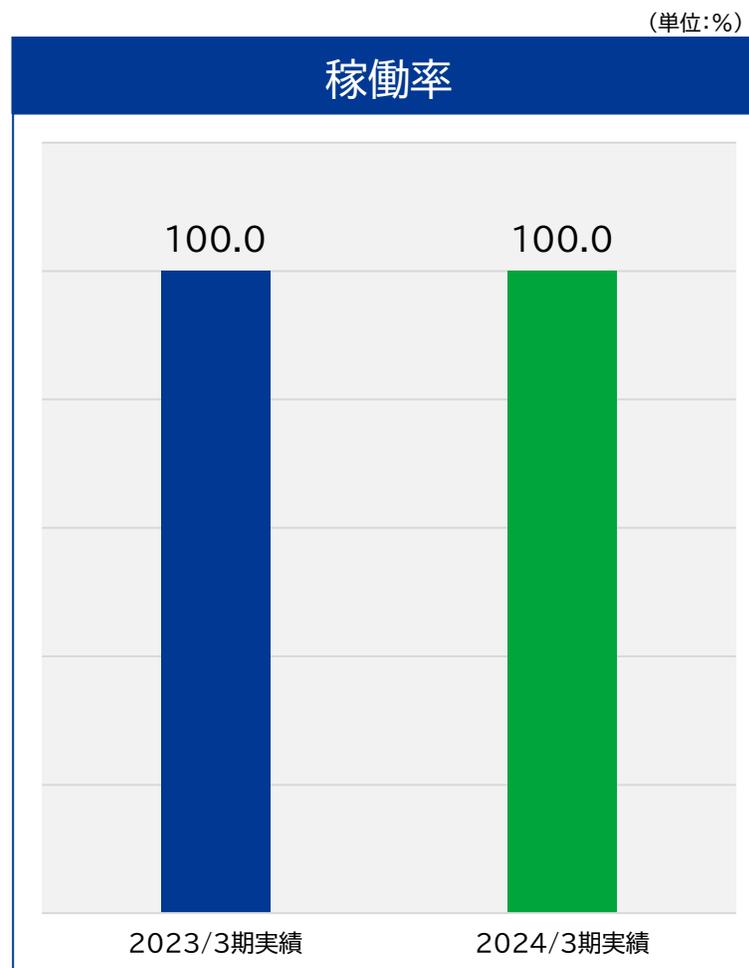
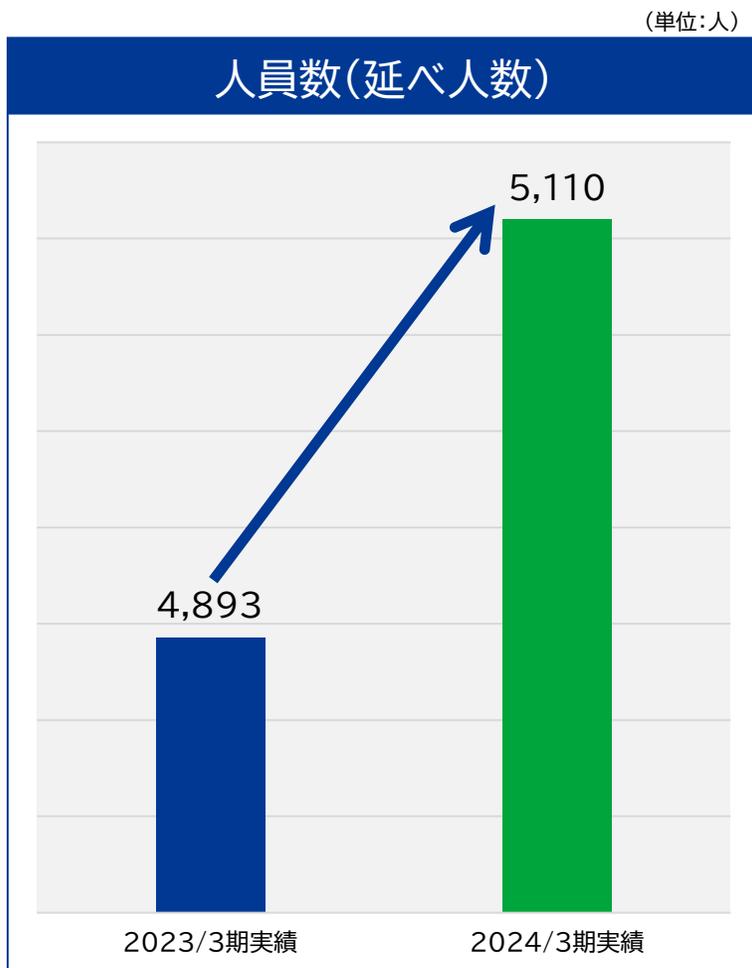
(単位:百万円)

	2023/3期 実績	2024/3期 予想	2024/3期 実績	前年同期比	
				増減額	増減率
売上高	3,654	3,972	4,020	366	10.0%
営業利益	430	397	452	21	5.1%
経常利益	435	384	467	31	7.2%
当期純利益	289	264	335	45	15.7%

※百万円未満は切捨て

重視している経営指標(KPI)の状況

- 常駐開発支援・受託開発支援サービスに従事する「人員数(延べ人数)」が、4,893人から5,110人に増加
- 「稼働率」100%を維持
- 「1人当たり5拠点平均契約単価」が、6.21百万円から6.36百万円に増加



収益別売上高(連結)の状況

- 2024/3期の常駐開発支援サービス、受託開発支援サービス、その他の収益は以下のとおりとなる

(単位:百万円)

	2023/3期 実績	2024/3期 実績	前年同期比	
			増減額	増減率
常駐開発支援サービス	—	3,725	—	—
受託開発支援サービス	—	269	—	—
就労支援	—	1,708	—	—
その他	—	25	—	—
顧客との契約から生じる収益	—	4,022	—	—
外部顧客への売上高	—	4,022	—	—

※2024/3期第3四半期連結会計期間より四半期財務諸表を作成しているため、2023/3期の数値及び前年同期比については記載しておりません。

※百万円未満は切捨て

収益別売上高(個別)の状況

- 常駐開発支援サービス、受託開発支援サービス共に、前年同期比増収となる

(単位:百万円)

	2023/3期 実績	2024/3期 実績	前年同期比	
			増減額	増減率
常駐開発支援サービス	3,586	3,725	138	3.9%
受託開発支援サービス	53	269	215	401.8%
その他	13	25	11	83.8%
顧客との契約から生じる収益	3,654	4,020	366	10.0%
外部顧客への売上高	3,654	4,020	366	10.0%

※百万円未満は切捨て

サービス	2024/3期の状況
常駐開発支援サービス	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 顧客との継続的なリレーションシップにより堅調に推移。 ✓ 2023/3期の顧客数52社、2024/3期の顧客数48社、4社減少となる。 ✓ エンジニアを計画的に契約単価の高い顧客へのシフト、受託開発案件へのシフトを実施。
受託開発支援サービス	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 高齢者向けのサービスを提供している顧客の基幹システム刷新案件を受注し、2023年1月から本格的にプロジェクトが開始したことにより、大幅な増収となる。 ✓ 2025年4月のリリースに向けてテスト工程に入るため、プロジェクト体制は縮小傾向。
その他	<ul style="list-style-type: none"> ✓ パッケージ販売、システム保守以外に、Web製作、広告製作等が増収に寄与。

3. 2024年度～2026年度期中期経営計画

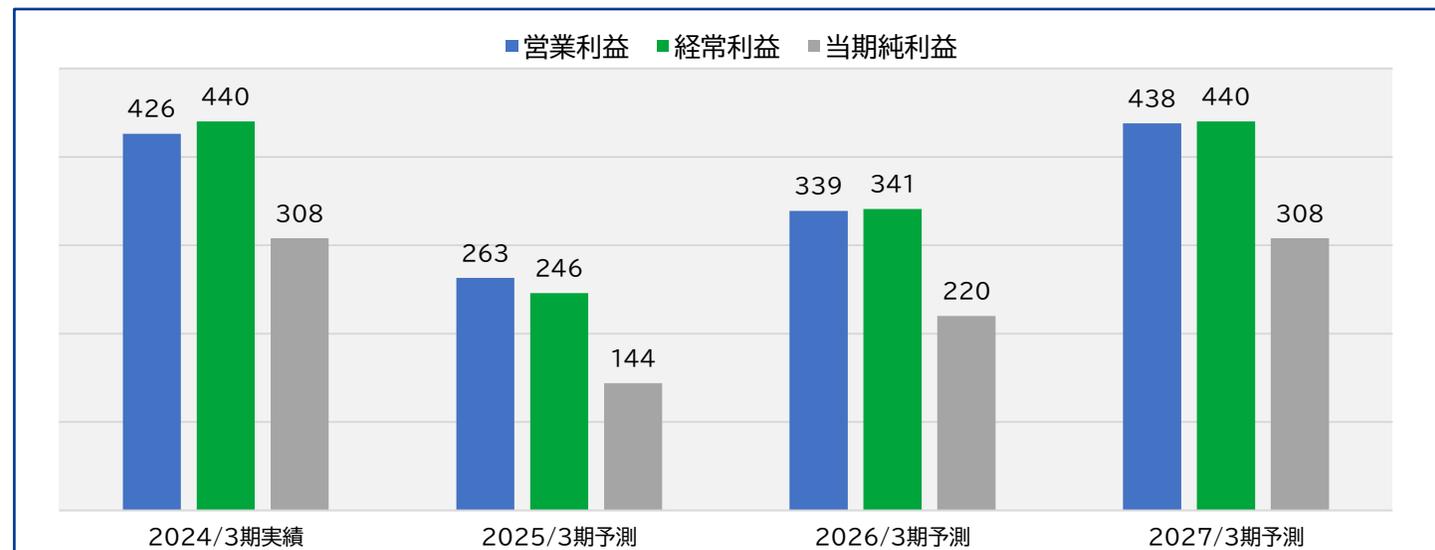
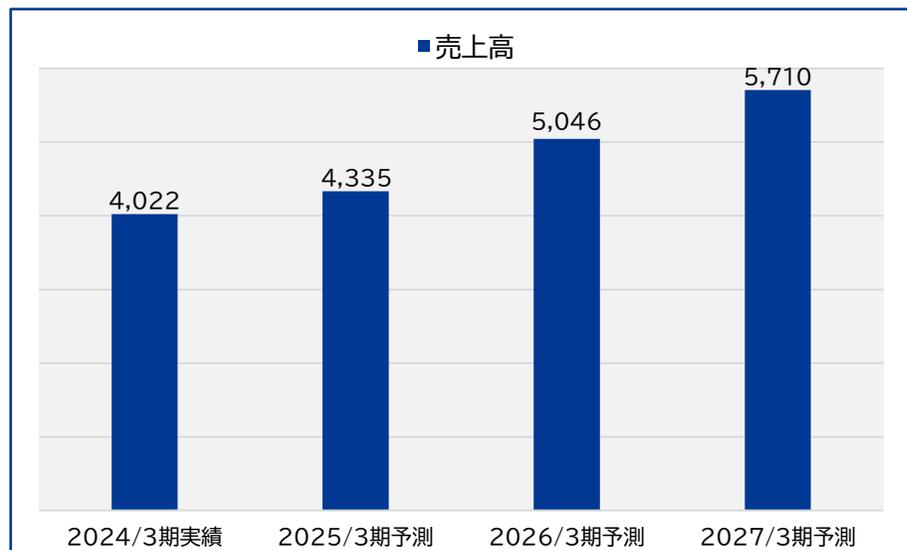
- 売上高・損益計画
- 成長戦略
- 人員計画
- エンジニアの成長、IT人材不足の補完、利益向上を図るための施策
- 収益の多様化、顧客基盤の拡大を図るための施策
- 国内子会社の成長戦略
- 海外子会社の成長戦略

- 2025/3期の売上高は増収であるものの、連結子会社2社に関連する費用の支出が先行するため、営業利益、経常利益、当期純利益は減益となる
- 将来の成長と収益性向上のために不可欠な投資であり、短期的な計画

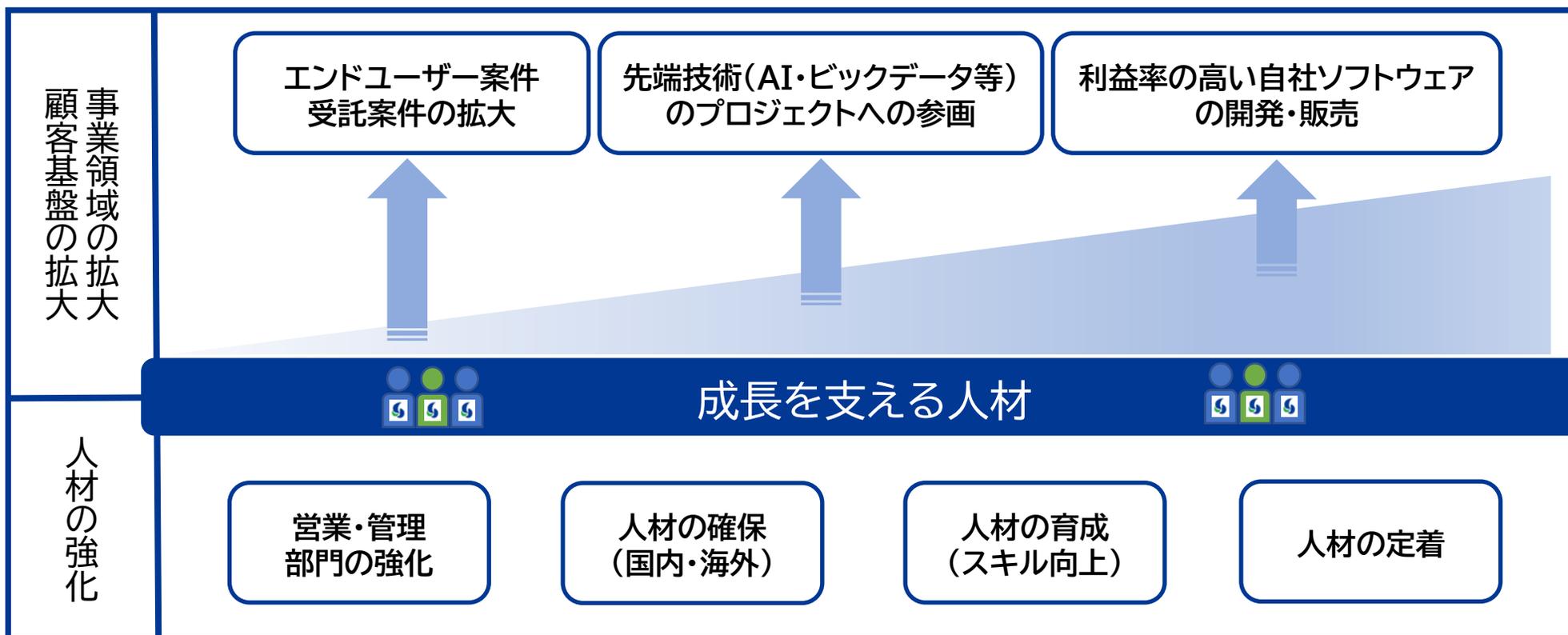
(単位:百万円)

	2024/3期 実績	2025/3期			2026/3期			2027/3期		
		予想	増減	増減率	予想	増減	増減率	予想	増減	増減率
売上高	4,022	4,335	313	7.8	5,046	711	16.4	5,710	664	13.2
営業利益	426	263	△162	△38.1	339	76	28.8	438	98	29.1
経常利益	440	246	△193	△43.9	341	94	38.2	440	98	28.9
当期純利益	308	144	△164	△53.3	220	76	53.0	308	88	40.0

※百万円未満は切捨て

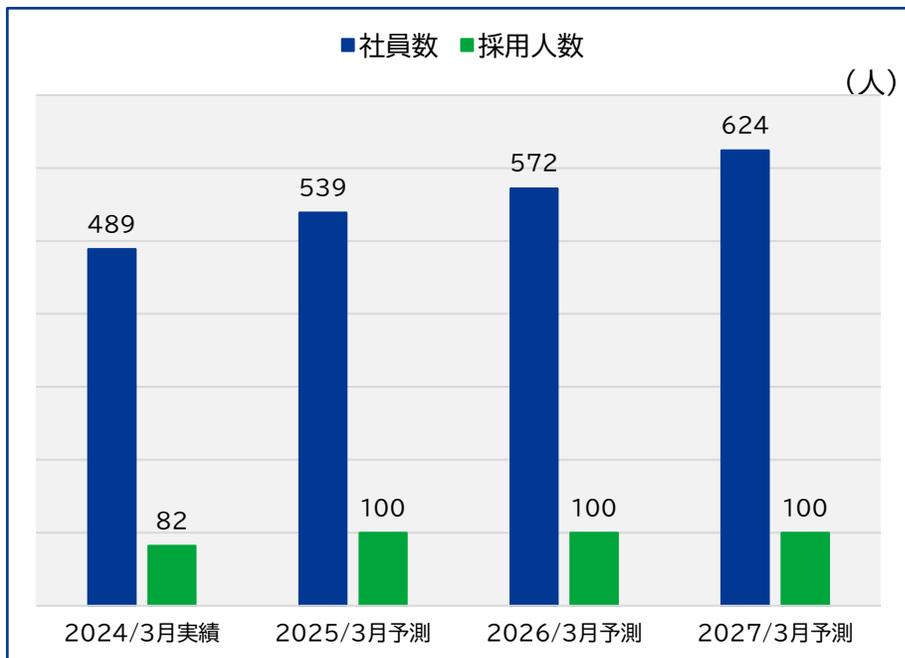


- これまでの開発実績や顧客企業と信頼関係を足掛かりとした上で、「自社ソフトウェア製品の開発・販売」や、今後急成長が見込まれる「先端技術」へ事業領域の拡大を推進
- 国内・海外からの優秀な人材の確保
- 採用の強化だけでなく、社内の人材育成への取り組みを強化
- 「多様な働き方への対応」「人事制度・研修制度の充実」等によって組織の活性化を図る



- 中長期にわたる継続した企業成長を支える「人材」の採用・教育を積極的に行う

社員数と採用計画の予測



採用戦略

<新卒採用>

- ✓ 広告媒体への掲載。
- ✓ インターンシップの運用設計と実施。

<中途採用(未経験者、経験者)>

- ✓ 広告媒体及びダイレクトスカウトサービスの有効活用、エージェントサービスの有効活用。(主要8社)
- ✓ 転職フェアへの参加、リファラル採用の促進。
- ✓ 自社採用サイトによる採用や、PR TIMES等のメディアを活用した認知度向上。
- ✓ 採用のハブ的拠点として、子会社であるBe UNIQUE Inc.を活用した海外人材採用。

教育戦略

<資格取得の推奨>

- ✓ 代表的な資格や有用な資格を設け、奨励金を支給し資格取得を推奨。

<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。

<社員向け研修>

- ✓ 階層別研修の実施。(各役職に応じた研修)

<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。
- ✓ 言葉遣い、電話対応、名刺交換、メールのマナーなど、ビジネスシーンにおいての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。
- ✓ 経験者には、最長1ヶ月の社内独自研修の実施。

- 一般社団法人生成AI活用普及協会(GUGA)法人会員への加入
- 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。



- 生成AIの積極的な活用

活用の目的

- ✓ 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等の作業を自動化し、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。
- ✓ 業務の効率化、生産性向上、コスト削減。



受託開発支援サービス、社内システム開発、研究開発に幅広く活用

エンジニアの成長、IT人材不足の補完、利益向上を図る

収益の多様化、顧客基盤の拡大を図るための施策

- DX PARTNERのサービス開始、製造業向けのクラウド型生産管理システム「UM SaaS Cloud」の導入/販売パートナーとなり、収益の多様化、顧客基盤の拡大を図る

DX PARTNER

- 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

DX関連のお悩みを、
ワンストップで解決に導く

メールでの相談
通数制限なし

月額料金
たったの
5,500円(税込)~

HP保守も
格安で

対面希望の場合
交通費無料

※DX PARTNER+ご契約の場合
札幌市内、東京都内のみ（月2回まで）

47都道府県対応可能！

サービス

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

UM SaaS Cloud



- ✓ これまで多くのシステム開発に携わってきた実績を活かし、基幹システムの刷新や導入、開発において多くの業務知識や経験を積み重ねてきている。
- ✓ 株式会社シナプスイノベーションのUM SaaS CloudとGSIの経験、ノウハウを組み合わせることでより高度な生産管理ソリューションを提供することが可能。

収益の多様化、顧客基盤の拡大を図る

- 国内子会社を設立し、事業領域の拡大、収益の多様化、社会全体の多様性や包摂性を高める一助となることを目指す
- 営業開始(2024年2月)から順調に利用者数が増加



Career Waysについて

「クリエイティブ・IT」 × 「福祉」

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

でじるみ札幌東・札幌西



広々とした空間が特徴の事業所



鍵付きのロッカー完備

取り組み

- ✓ 事業所の存在やサービス内容を積極的に広報し、地域の人々に知ってもらう。
- ✓ 広告・SNS活用等の方法を使い、周囲の関心を喚起することを継続する。

2025/3期は、新たに2事業所の開所を目指す

会社名	株式会社Career Ways(キャリアウエイズ)
設立	2023年10月
資本金	20百万円(資本準備金20百万円)
代表者	代表取締役社長 工藤 雅之
株主	株式会社GSI(100%出資)
事業内容	就労継続支援B型事業(ITスキル特化型) でじるみ事業
本社所在地	北海道札幌市北区太平3条1丁目2-22
事業所所在地	<でじるみ札幌東> 北海道札幌市東区北23条東15丁目5番22号 元町明和ビル2階 <でじるみ札幌西> 北海道札幌市西区琴似1条2丁目5番3号 ハシモトビル2階

- 海外子会社を設立し、社内システムの保守、開発コスト削減、国内エンジニア不足の補完を目指す



Be UNIQUE Inc.について

「UXの改題」を共に克服

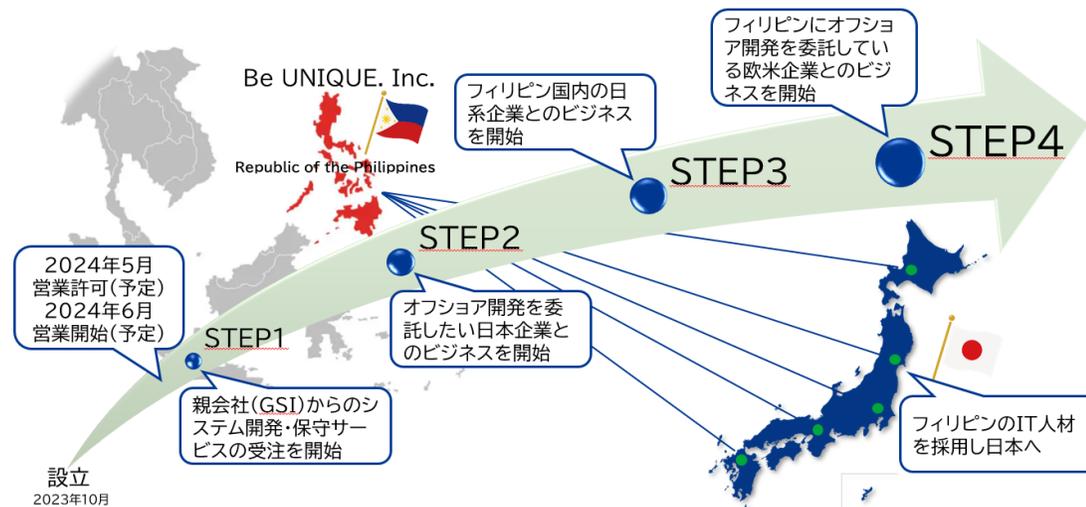
プロダクト管理、プロダクト開発、Web製作・アプリケーション製作、UI/UXデザイン

会社名	Be UNIQUE Inc.
設立	2023年10月
資本金	12百万フィピン・ペソ
代表者	取締役社長 工藤 雅之
株主	株式会社GSI(99.99%出資)
事業内容	ソフトウェア開発、保守サービス
本社所在地	8/F Kings Court 1 Building 2129 Chino Roces Ave Pio Del Pilar 1230 City of Makati NCR, Fourth District Philippines

※2024年5月営業許可(予定)

※2024年6月営業開始(予定)

成長イメージ



取り組み

- ✓ 親会社より複数名のエンジニアを転籍。
- ✓ 現地ITエンジニアを採用し、体制構築を図る。

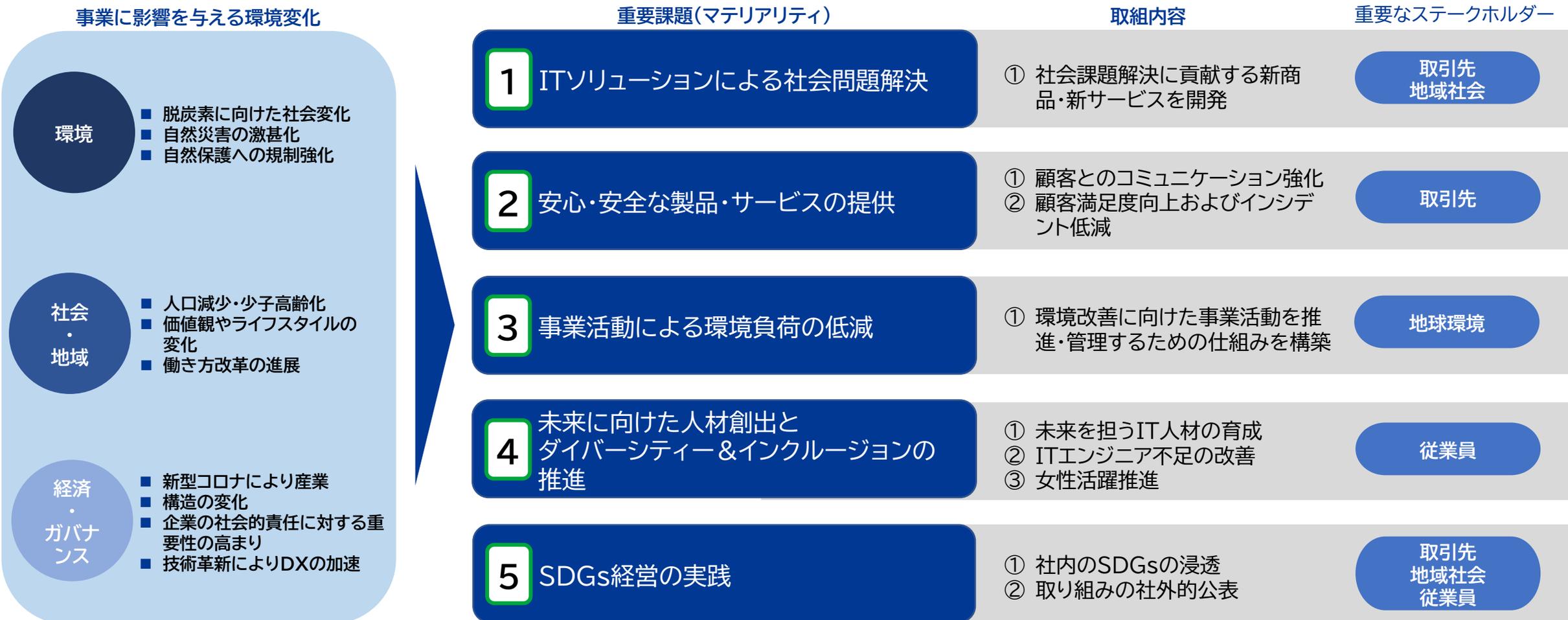
海外子会社は開発コスト削減やエンジニア不足の補完を目指して設立したため、その成果を最大限に引き出すために取り組む

(注)成長イメージは方向性を示しており、計画・成果を約束するものではありません。

4. 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
- 札幌SDGs企業登録制度への登録

- 「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る



サステナビリティ経営の取り組み

- 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に取り組む
- 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
- 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る

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む。
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(EMS:環境マネジメントシステム)取得    
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する。
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    

- 2024年3月1日、札幌SDGs企業登録制度に登録
- SDGsの達成に貢献することはもちろんのこと、当社グループの付加価値向上に取り組む

札幌SDGs企業登録制度とは

「札幌SDGs企業登録制度」とは、SDGsの達成に向けて取り組む市内企業を札幌市が登録し、「見える化」することで、SDGs経営を推進することを目的とした制度



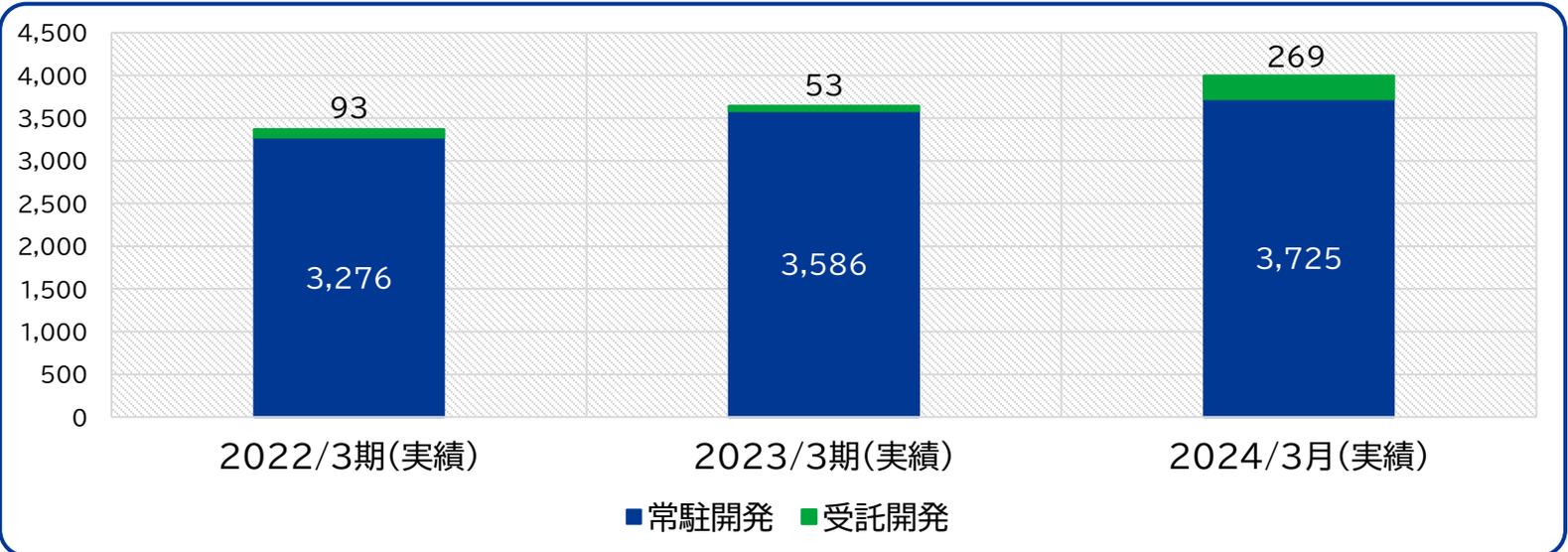
カテゴリ	項目
人権・労働	差別・ハラスメントの禁止、人材育成、多様な働き方の促進、ダイバーシティ経営の促進、健康を意識した企業経営
環境	3R(リデュース・リユース・リサイクル)の推進、脱炭素、環境マネジメントシステム
事業	不正防止、製品・サービスの安全性、サプライチェーン管理、環境配慮・社会課題解決
組織体制	経営理念、法令遵守、リスクマネジメント、事業継続、公正な事業体制
社会貢献・地域貢献	社会貢献活動、地域への配慮、社会的責任

企業イメージの向上や、新たな顧客の獲得等といった、持続可能な経営活動を推進

- サービス別売上構成比
- 業績推移
- 当社が重視している経営指標の推移
- 当社の強みと特徴
- 市場規模
- 市況

● 常駐開発支援サービスの売上が90%以上を占める

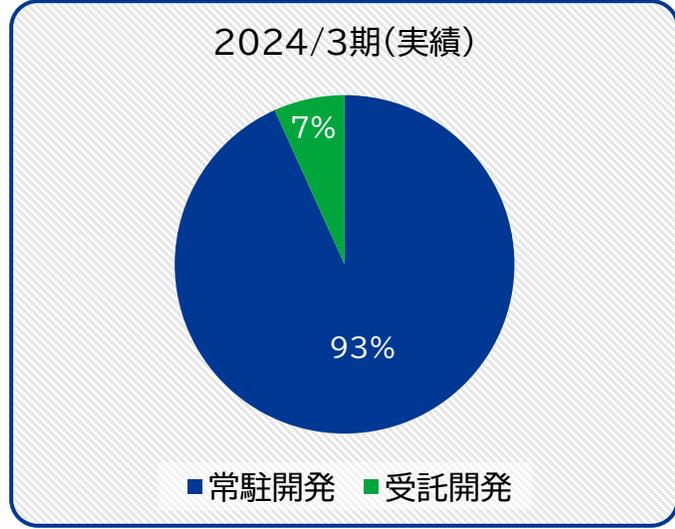
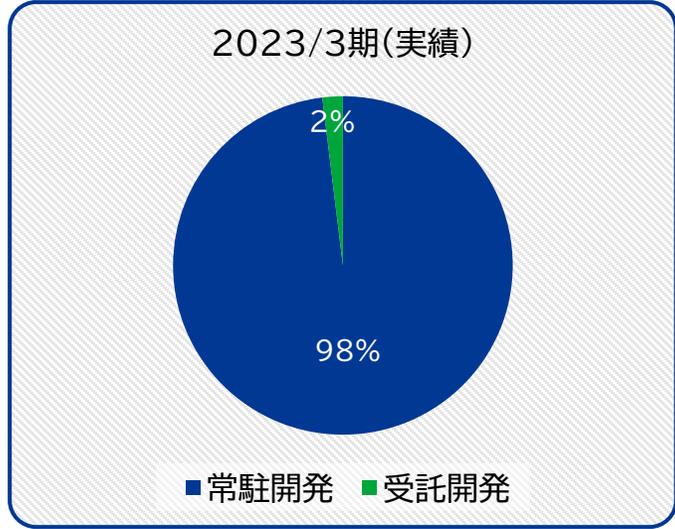
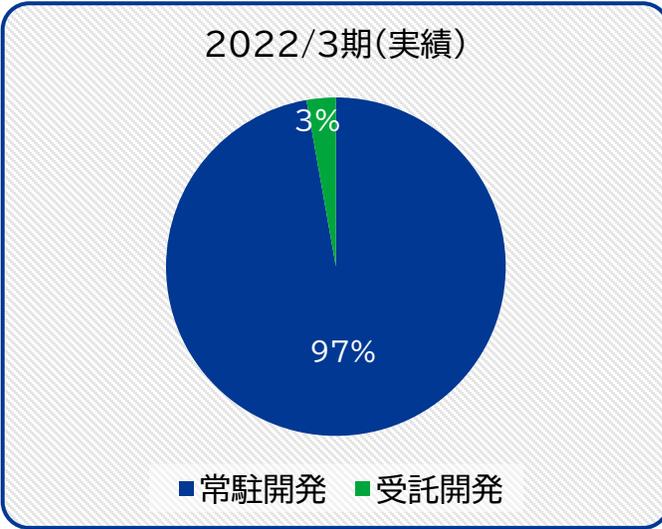
(単位:百万円)



※百万円未満は切捨てにしております。

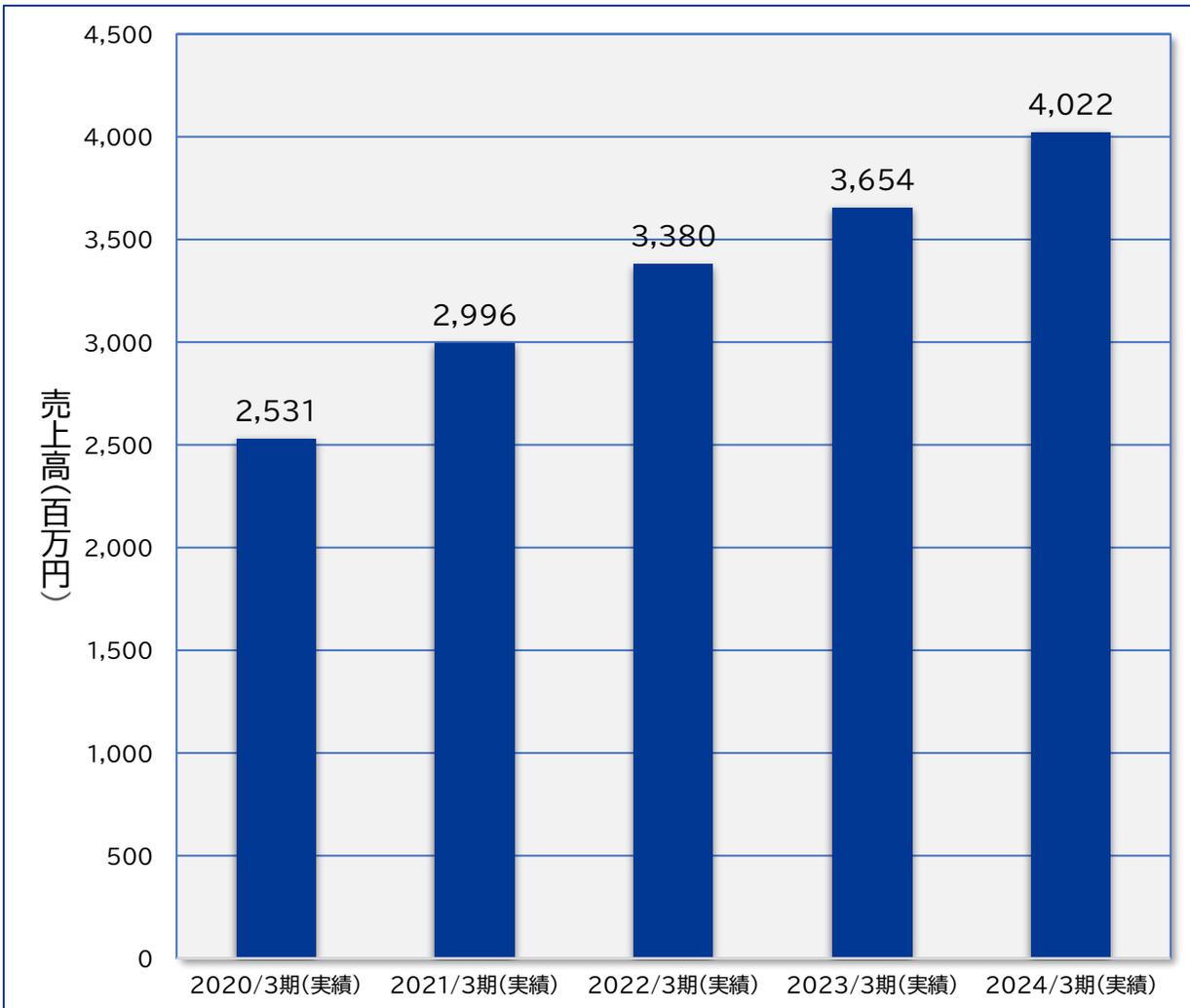
常駐開発支援で働くメリット

- ✓ 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

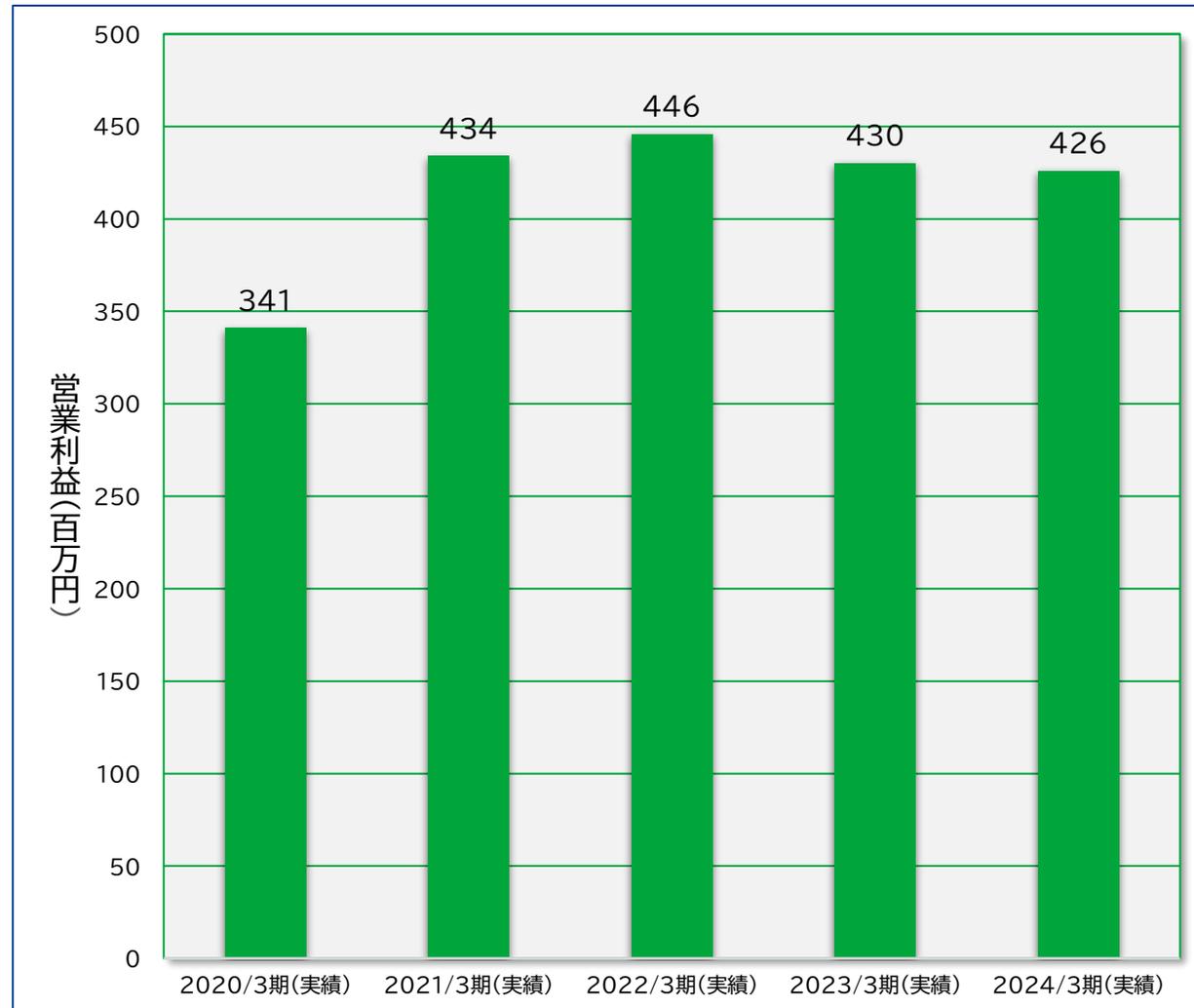


- 2024/3期の業績は、売上高4,022百万円、営業利益426百万円、営業利益率10.6%となる

(単位:百万円)



(単位:百万円)

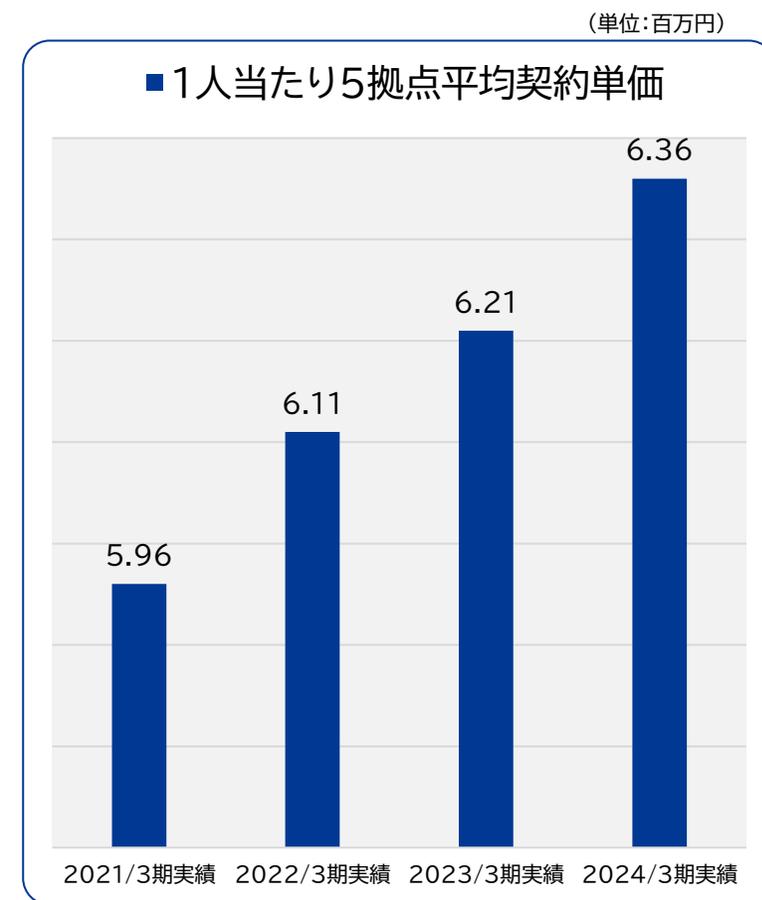
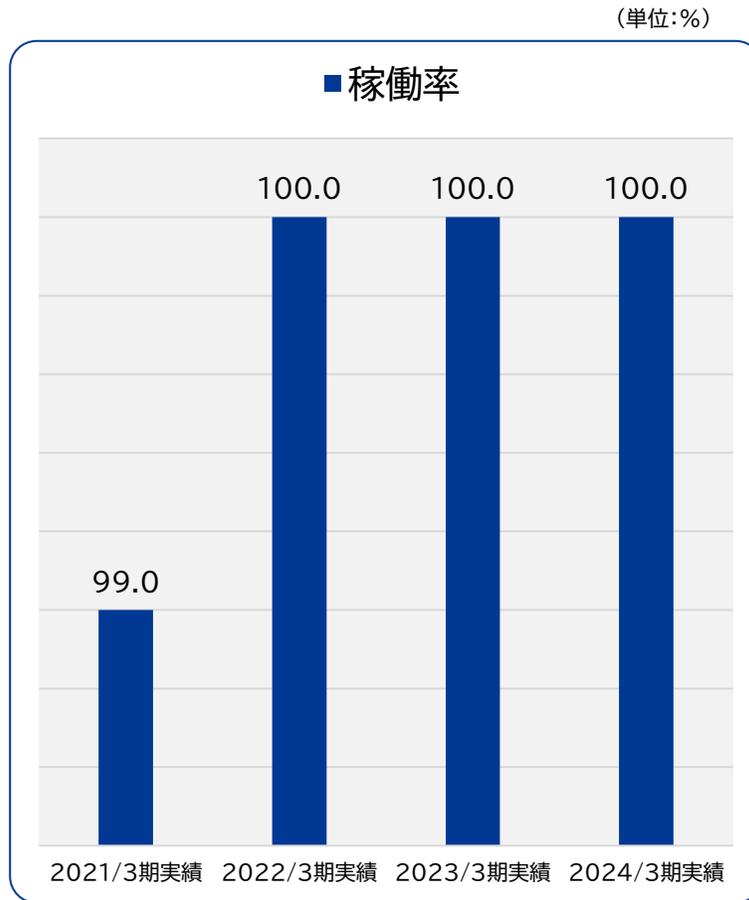
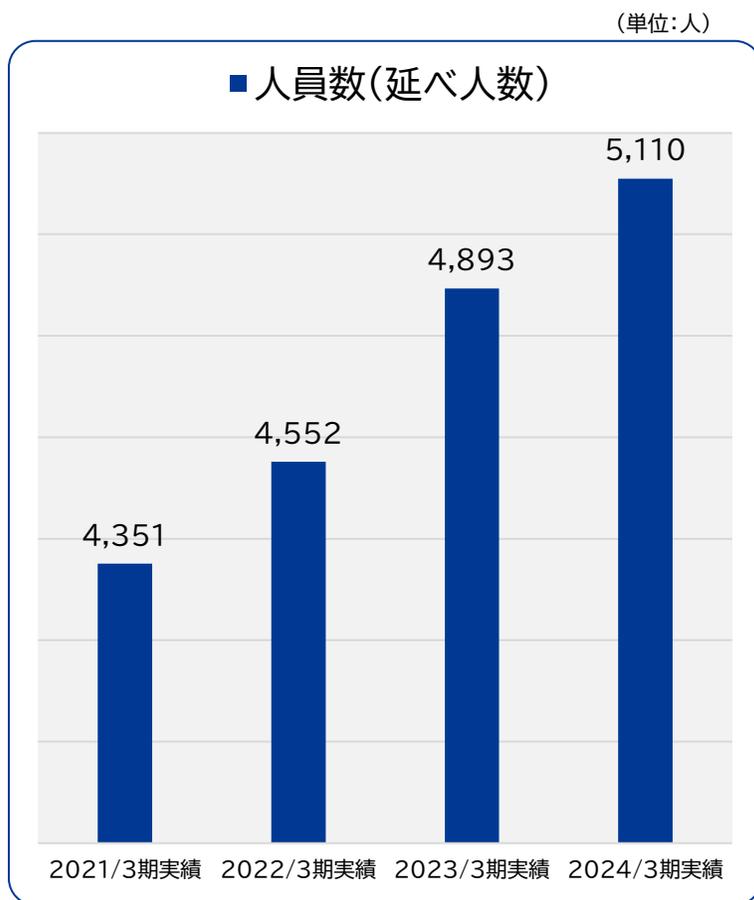


※2024/3期第3四半期連結会計期間より四半期財務諸表を作成しているため、2023/3期の数値及び前年同期比については記載しておりません。
※百万円未満は切捨てにしております。

当社が重視している経営指標

- 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5拠点平均契約単価」の推移
- 「人員数」「1人当たり5拠点平均契約単価」は、堅調に推移

経営指標



※百万円未満は切捨てにしております。

- 1 20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

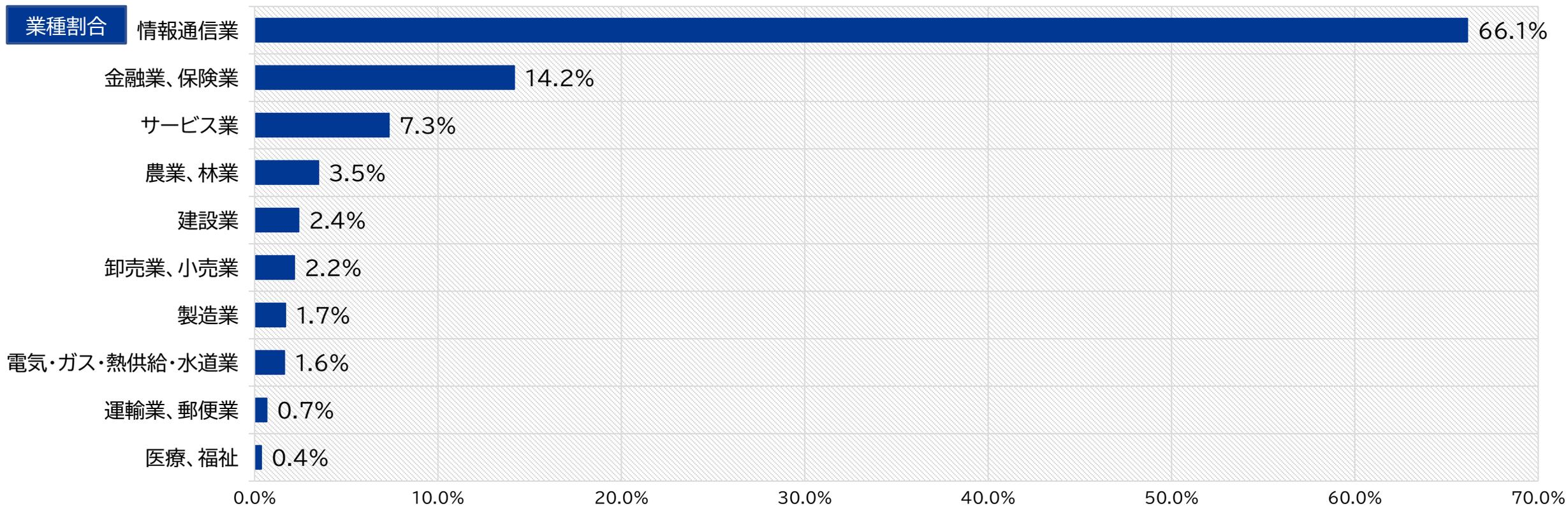
1

20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・運用保守を幅広く対応

特に、「情報通信業」に関連するシステム開発に強み！

(2024/3期実績)



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、日立系列 等

(日本電気航空宇宙システム(株)、
(株)日立ソリューションズ、(株)北海道日立システムズ等)

ユーザー系

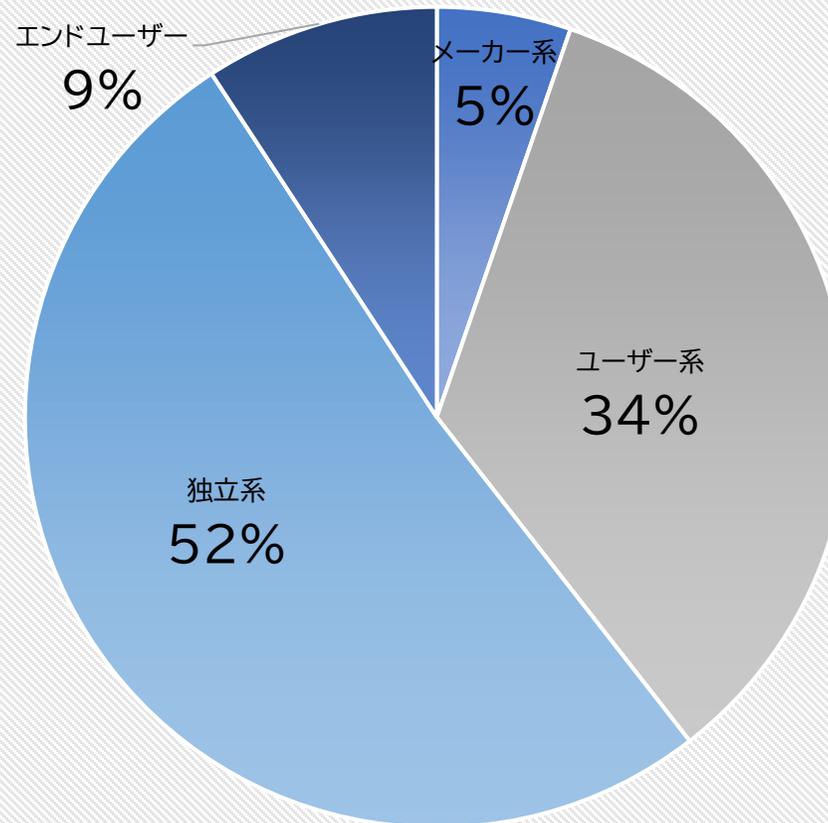
伊藤忠テクノソリューションズ(株)
SCSK(株)、(株)NTTデータ・エム・シー・エス等

独立系

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

顧客企業割合(売上高)

(2024/3期実績)



■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。
- ✓ 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。
- ✓ 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る。



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。
- ✓ 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。
- ✓ 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る。
- ✓ 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る。



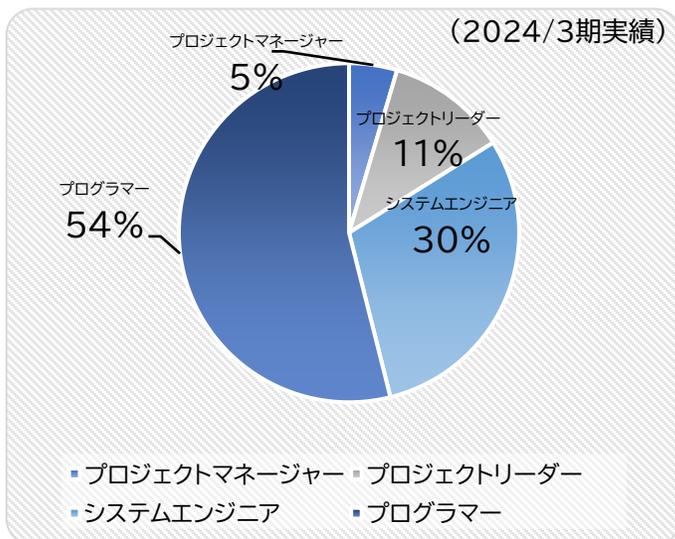
※2022年度は金融事業グループのコアパートナー

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

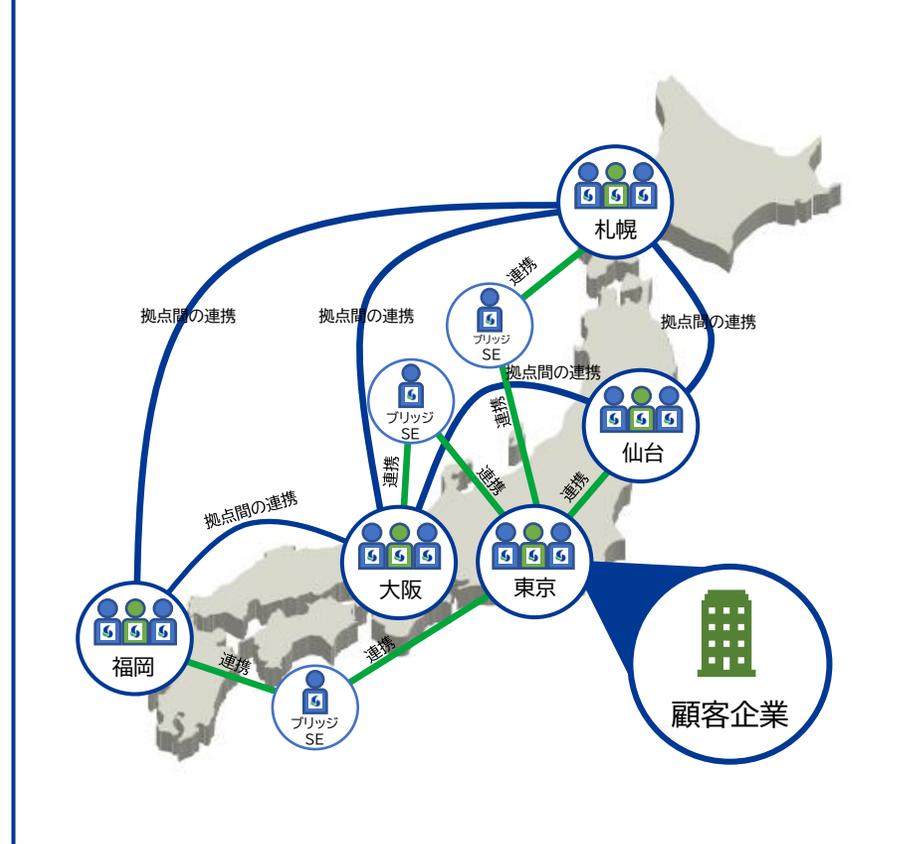
エンジニア層の割合



対応工程



全拠点での体制構築が可能



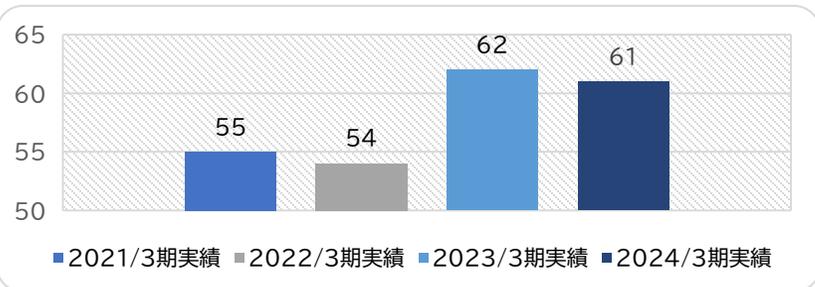
- ✓ コロナにより、「リモート開発」が定着傾向にあるなかで、ニアショア開発(注6)の経験から開発作業を効率的に進めることが可能。
- ✓ 当社の「全拠点での体制構築」が可能。
- ✓ 首都圏で要件定義と設計作業、地方拠点で開発作業といった対応が可能。

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(画面等の外見の見た目)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。

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、前年と比較して横ばい
- ✓ 上記人数はエンジニアの中途採用人数です
- ✓ 2025/3期は、75人の中途採用(25人の新卒採用)を計画

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



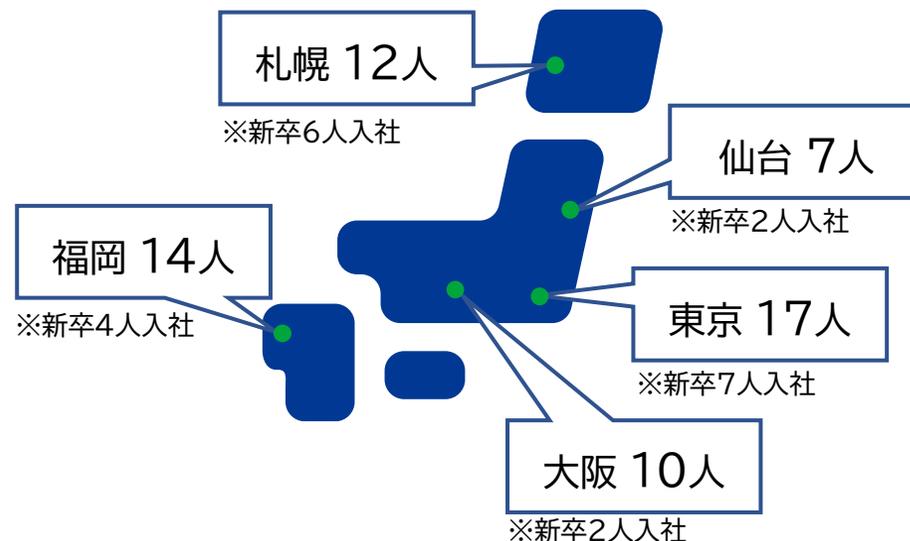
スキルアップ



顧客企業からの
評価・信頼

※2024/3期 61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



(注)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。

6

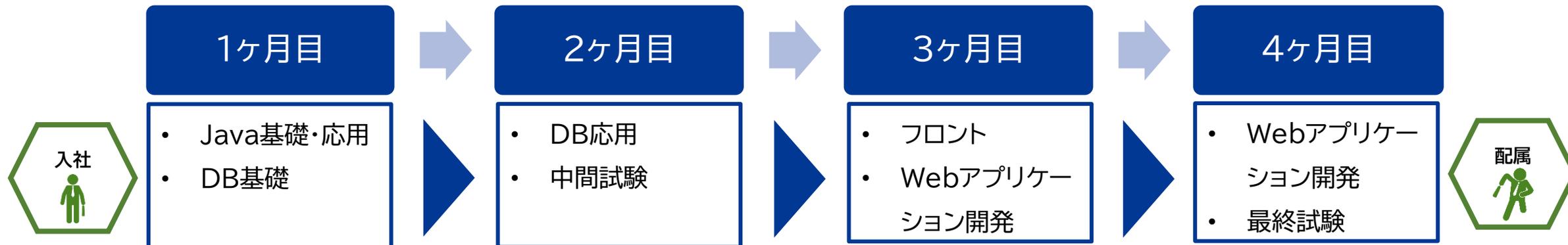
ITエンジニアを目指す「業界未経験者」に対する研修体制

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画できるように努める

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
2024/3期(実績)

87%



厚生労働省 令和4年雇用動向調査
結果の概要:88%

IT関連資格取得率
2024/3期(実績)

76%



公表されている統計データなし

テレワーク率
2024/3期(実績)

51%



国土交通省 令和5年度
テレワーク人口実態調査:63%

有給休暇消化率
2024/3期(実績)

87%



令和4年就労条件総合調査結果
の概況:63%

平均残業時間
2024/3期(実績)

12.8h



厚生労働省 毎月勤労統計調査の令
和5(2023)年分:15.5h

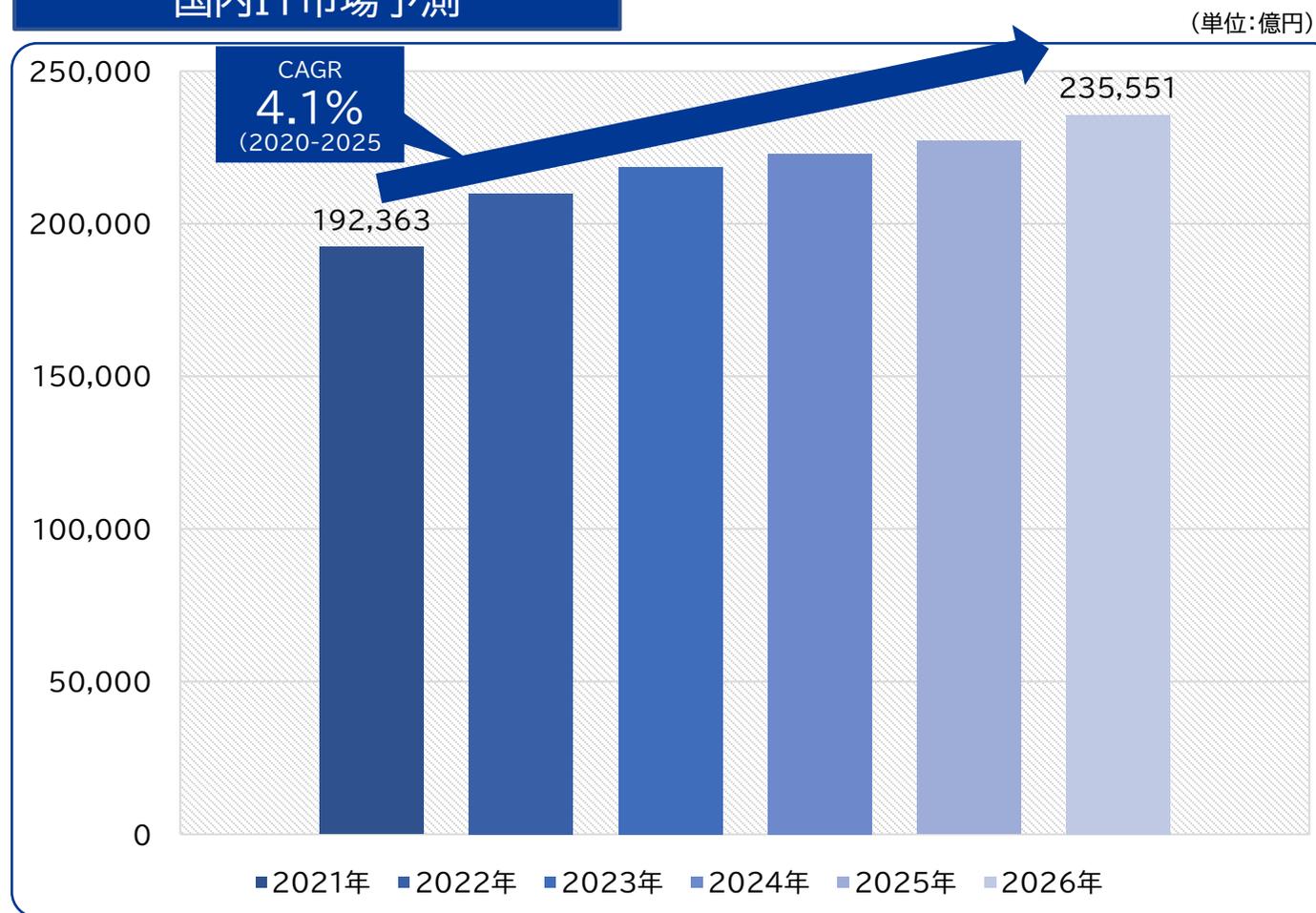
- 国内IT市場規模は堅調に推移することが見込まれる

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る

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

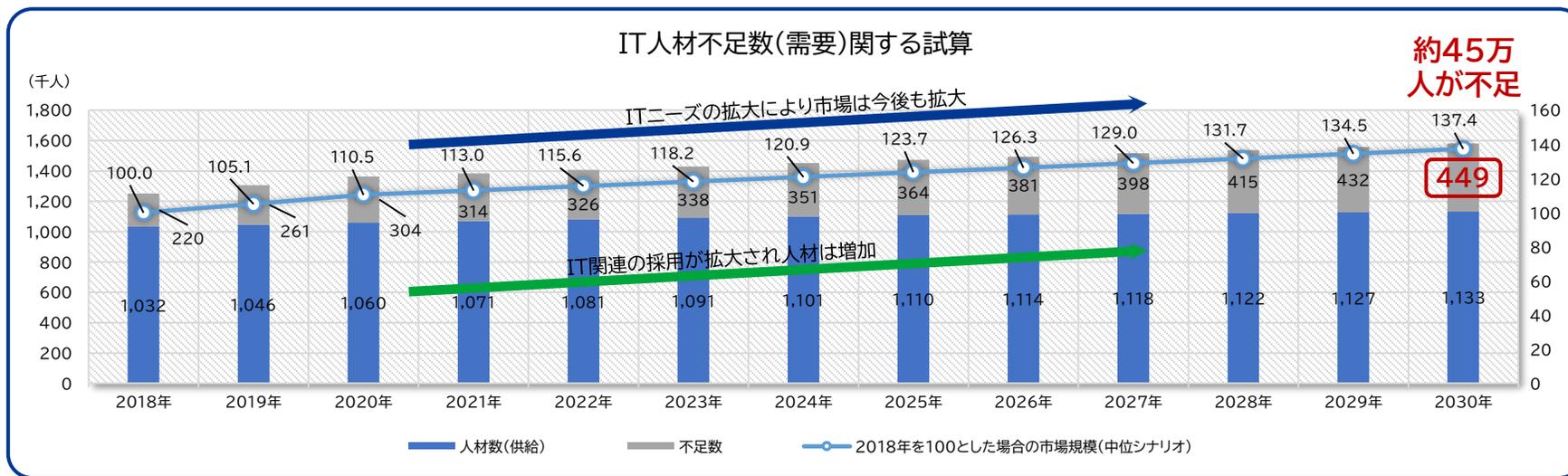
DXによる新たなデジタルビジネスの創造や革新等の投資需要

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

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。