

# 2026年3月期 第2四半期(中間期)決算補足説明資料

 株式会社GSI

札幌 本則市場  
証券コード:5579

1. 2026年3月期 第2四半期(中間期)決算概要
2. 2026年3月期 業績予想
3. 最近のトピックス
4. 剰余金の配当
5. Appendix

# 1. 2026年3月期 第2四半期(中間期)決算概要

- エグゼクティブサマリー
- 業績サマリー
- 売上高・営業利益の状況
- 営業利益分析
- セグメント別損益
- セグメント別売上割合
- 財務基盤の状況
- キャッシュ・フロー
- 重要な経営指標(KPI)の状況

## 2. 2026年3月期 業績予想

## 3. 最近のトピックス

## 4. 剰余金の配当

## 5. Appendix

売上高	営業利益	親会社株主に帰属する 当期純利益
2,301 百万円	212 百万円	153 百万円
前期比 +11.9% ↑	前期比 +20.1% ↑	前期比 +32.2% ↑
期初計画進捗率 50.9%	期初計画進捗率 73.5%	期初計画進捗率 73.6%

※百万円未満は切捨てにしております。

## 業績ポイント

### 【システム開発事業】

- ✓ 新規顧客獲得に加え、既存顧客との継続取引・追加案件受注が堅調に推移したことにより、事業基盤の着実な強化
- ✓ 常駐開発支援サービスの人員数が増加、単価交渉及び高単価顧客への配置転換を推進した結果、一人当たりの平均単価は上昇
- ✓ 顧客からのITエンジニアの要望に対し、協力企業との連携を一層強化し、必要な人材を調達
- ✓ 顧客ニーズに対応しつつ、事業領域の維持・拡大

### 【就労支援事業】

- ✓ 当連結中間会計期間において、3事業所の内、2事業所は登録者数・利用者数が増加基調を維持し、残り1事業所は横ばいで推移
- ✓ 全体として、これに伴い売上高が順調に伸長
- ✓ 前年同期は営業損失であったが、当期は営業利益を計上
- ✓ 第1四半期に続き営業利益を計上したことで、収益性は向上

- 当連結中間会計期間(2025年4月1日～2025年9月30日)の業績は、売上高2,301百万円、営業利益212百万円(営業利益率9.2%)、経常利益228百万円(経常利益率9.9%)、親会社株主に帰属する当期純利益153百万円(純利益率6.6%)となり、前期比で増収増益

(単位:百万円)

	2025年3月期 2Q	2026年3月期 2Q	前期比	
			増減額	増減率
売上高	2,056	<b>2,301</b>	244	11.9%
売上総利益	478	<b>560</b>	81	17.0%
販売費及び一般管理費	302	<b>348</b>	45	15.2%
営業利益	176	<b>212</b>	35	20.1%
経常利益	181	<b>228</b>	47	26.0%
親会社株主に帰属する当期 純利益	115	<b>153</b>	37	32.2%

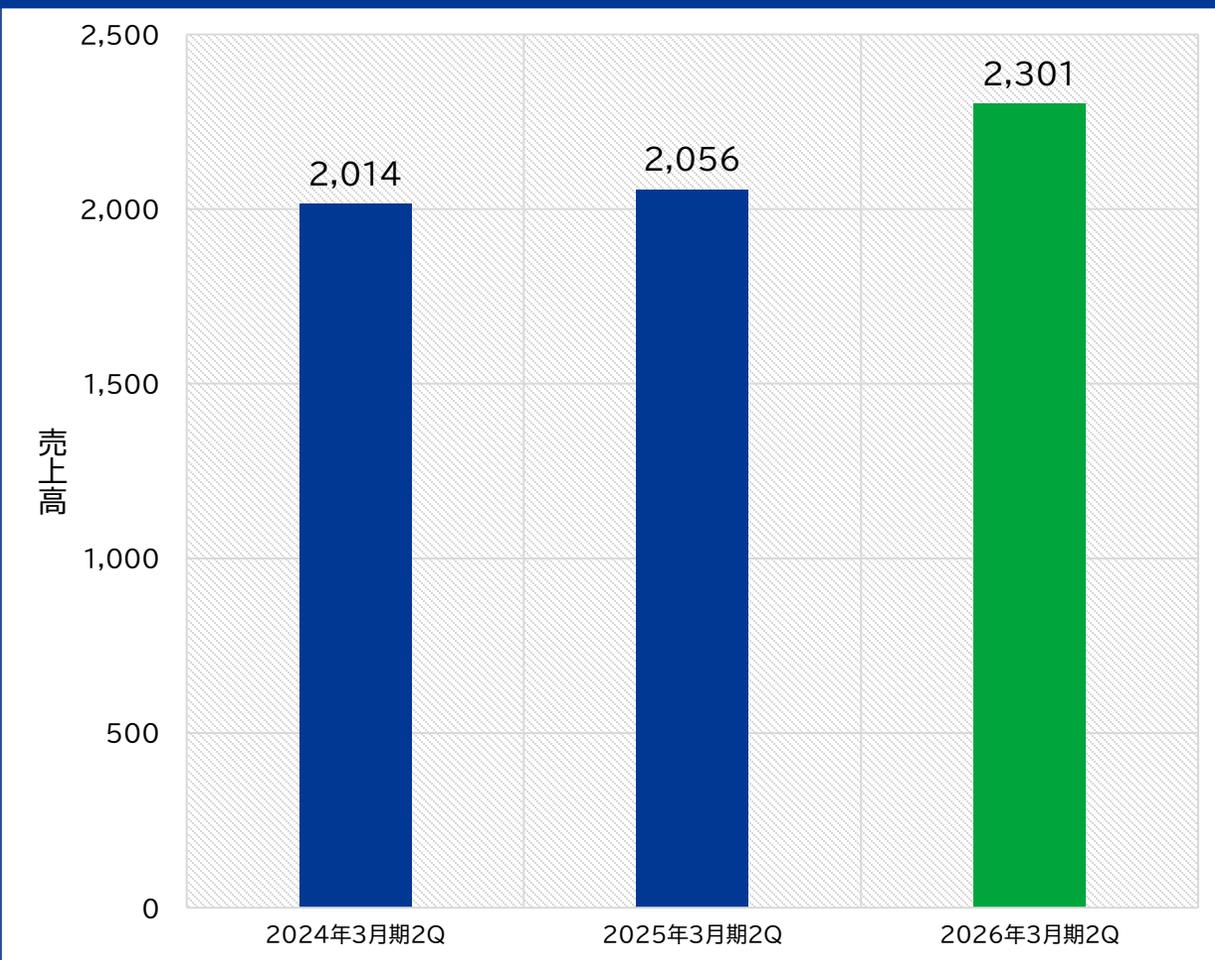
※百万円未満は切捨てにしております。

# 売上高・営業利益の状況

- 売上高は堅調に推移、営業利益率は目標としている10.0%をやや下回る

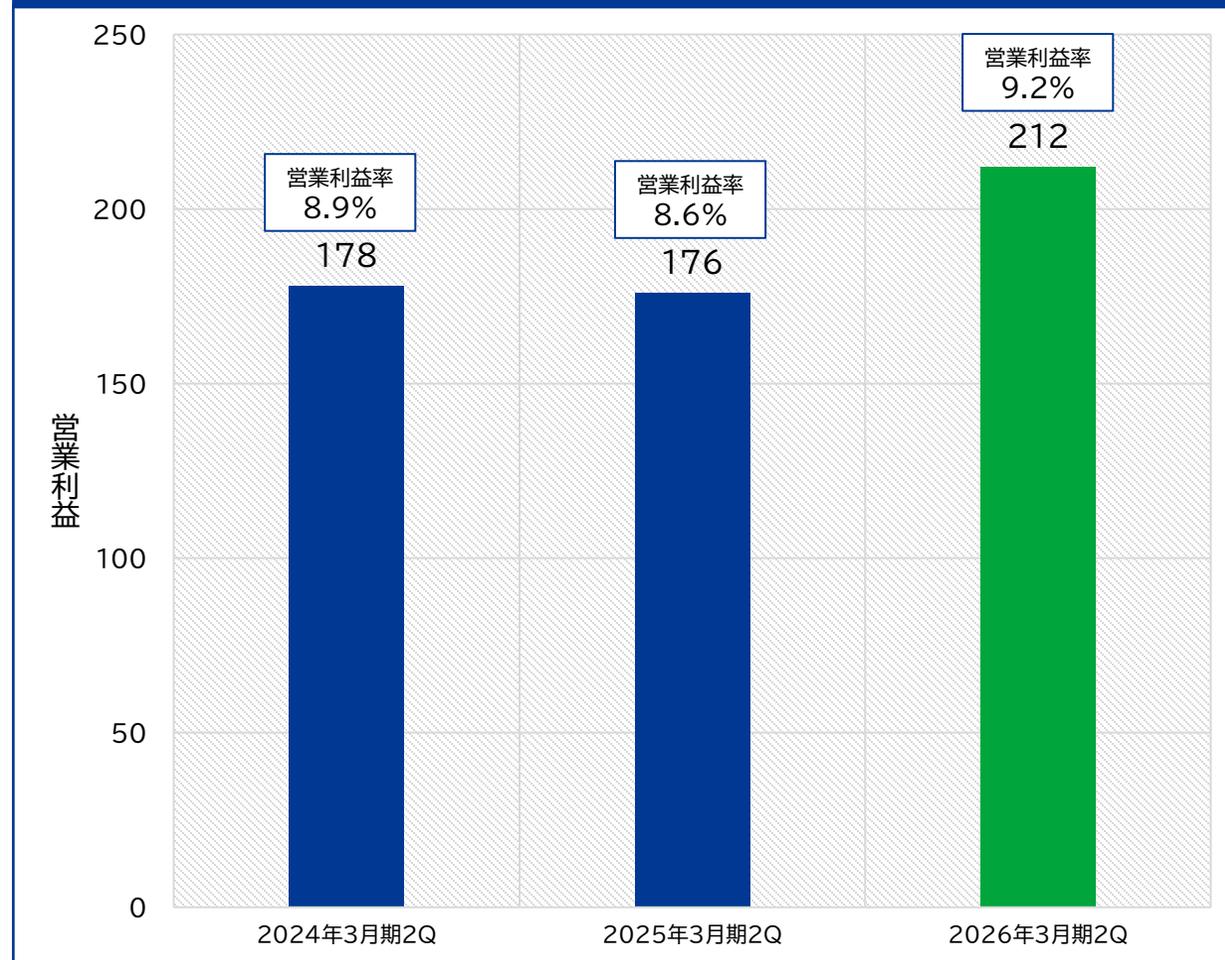
(単位:百万円)

## 売上高の推移



(単位:百万円)

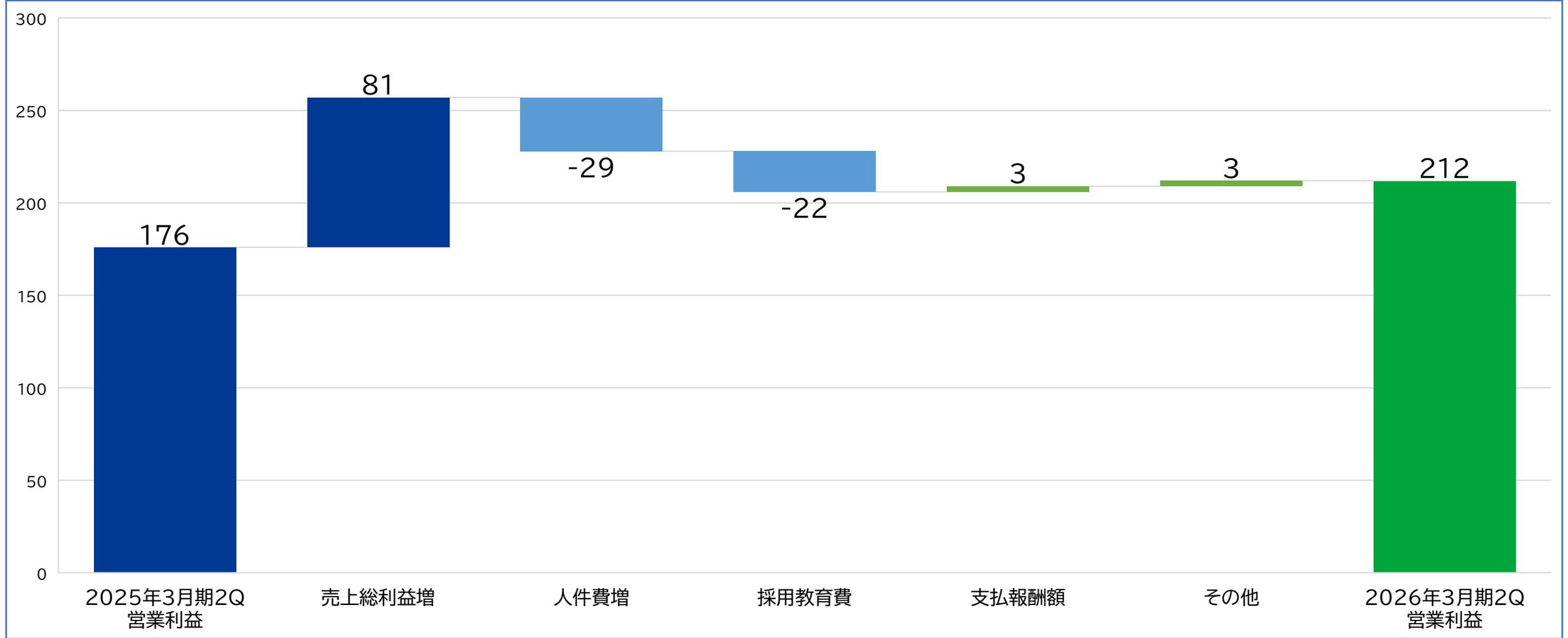
## 営業利益の推移



※2024年3月期3Q(第3四半期)より連結決算へ移行しております。そのため、2024年3月期3Q以前の数値につきましては、単体数値で記載しております。  
※百万円未満は切捨てにしております。

- 増加要因：単価交渉及び高単価顧客への配置転換を推進したことによる原価低減が奏功し、売上総利益が増加
- 減少要因：収益基盤の強化を目的とした積極的な投資による人件費の増加、それに伴う採用教育費の増加
- 営業利益の向上：売上総利益の増加が、人件費・採用教育費を中心とした販管費の増加を上回ったため、営業利益は35百万円増加  
これは、成長投資を実行しつつ、売上拡大によりその費用増を吸収したことに起因

(単位:百万円)



# セグメント別損益

- 常駐開発支援サービスは、新規・既存顧客からの順調な受注に加え、人員増と平均単価上昇により売上伸長
- 受託開発サービスは、大型基幹システム刷新プロジェクトが6月に完了し、7月からのシステム稼働に伴い売上が減少したが、当該人員は常駐開発支援サービスへ配置転換し、稼働率を維持
- その他(パッケージ販売、広告・デザイン制作、Web・動画制作・SNS運用サービス)は、堅調に売上伸長
- 就労継続支援B型事業所は、全体として登録者数・利用者数の増加で伸長

(単位:百万円)

セグメント	サービス	2025年3月期 2Q	2026年3月期 2Q	前期比	
				増減額	増減率
【システム開発事業】	常駐開発支援サービス売上高	1,904	2,182	278	14.6%
	受託開発サービス売上高	109	31	△77	△70.8%
	その他売上高	23	43	19	84.0%
小計		2,037	2,258	220	10.8%
【就労支援事業】	就労継続支援B型事業所売上高	19	43	23	123.9%
	セグメント間の内部売上高又は振替高	0	7	7	—
小計		19	50	31	163.8%
計		2,056	2,309	252	12.3%
【システム開発事業】	セグメント利益又は損失(△)	200	199	△1	△0.7%
【就労支援事業】	セグメント利益又は損失(△)	△23	13	36	—
計		176	212	35	20.1%

※百万円未満は切捨てにしております。



- 自己資本比率は3.9ポイント低下したものの、64.2%と高水準を維持しており、安定した財務基盤を確保

(単位:百万円)

	2025年3月期	2026年3月期 2Q	増減
流動資産	2,183	2,208	24
固定資産	1,030	1,324	294
資産合計	3,214	3,532	318
流動負債	894	926	31
固定負債	130	339	208
負債合計	1,025	1,265	239
純資産合計	2,188	2,267	79
負債純資産合計	3,214	3,532	318
自己資本比率	68.1%	64.2	△3.9ポイント

※百万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
  - ✓ 税金等調整前中間純利益228百万円、賞与引当金の増加額28百万円、法人税等の支払額68,135千円等により、269百万円の獲得
- 投資活動によるキャッシュ・フロー
  - ✓ 有形固定資産の取得による支出15百万円、投資有価証券の取得による支出300百万円、投資有価証券の償還による収入100百万円等により、216百万円の支出
- 財務活動によるキャッシュ・フロー
  - ✓ 長期借入れによる収入300百万円、配当金の支払による支出63百万円等により、134百万円の獲得

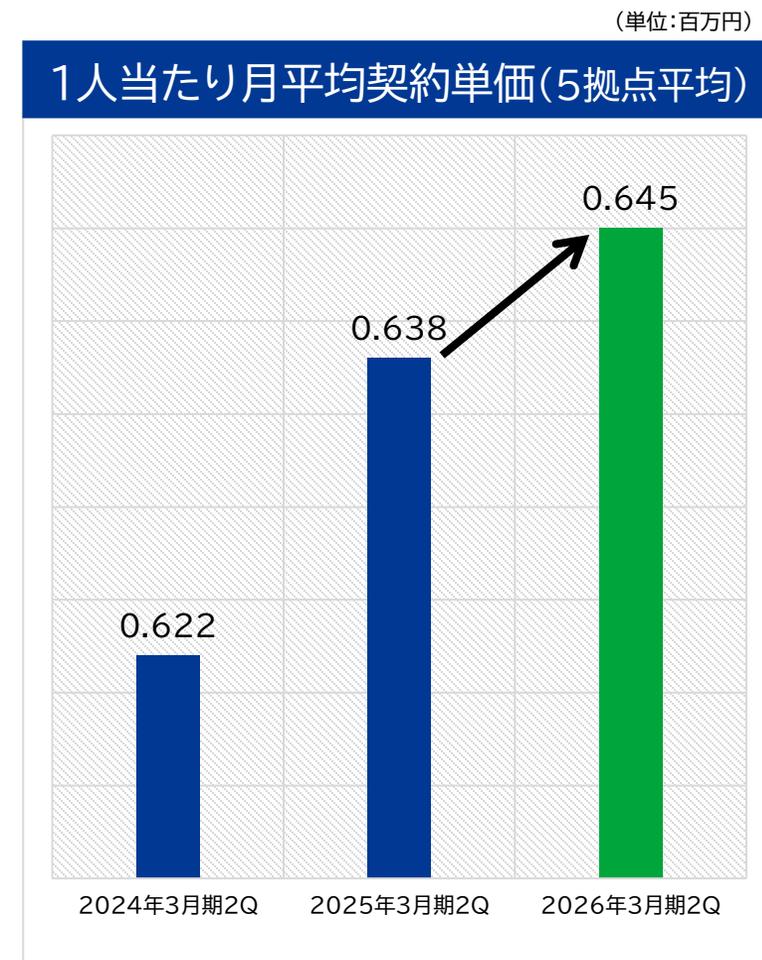
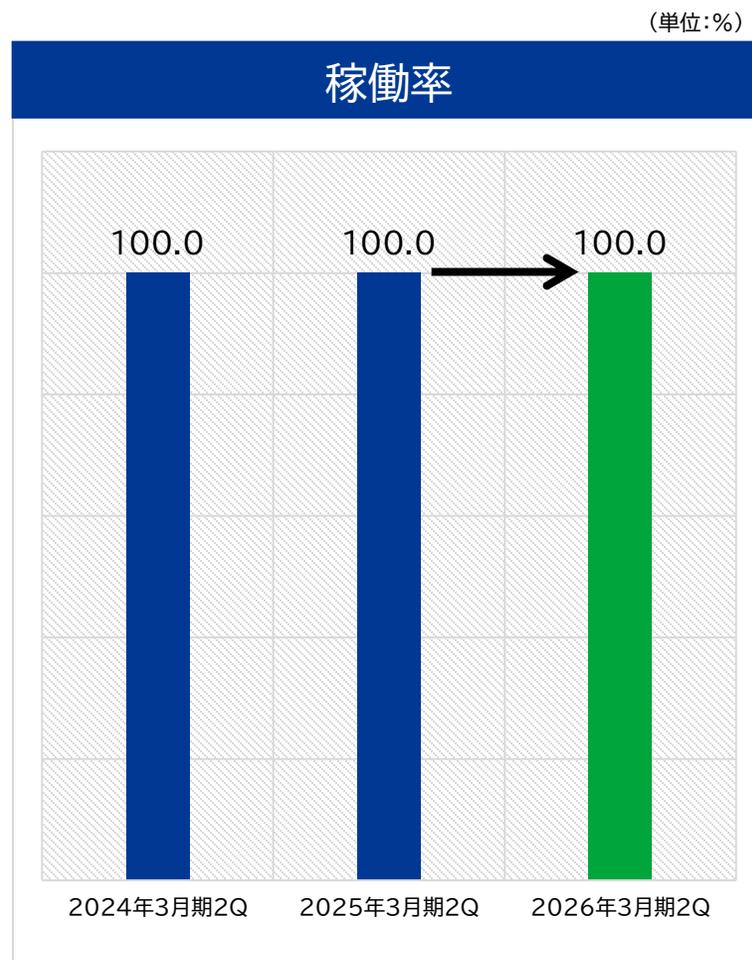
(単位:百万円)

	2025年3月期 2Q	2026年3月期 2Q	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	8	269	260
投資活動によるキャッシュ・フロー	△445	△216	229
財務活動によるキャッシュ・フロー	△215	134	350
現金及び現金同等物	1,438	1,589	151

※百万円未満は切捨てにしております。

# 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、システム開発事業に従事する「人員数」「稼働率」「1人当たり月平均契約単価」
  - ✓ 人員数(期初からの延べ人数)：前期比で採用が順調に進み、堅調に増加
  - ✓ 稼働率：エンジニアの専門性と強固な顧客リレーション、旺盛なIT人材需要を背景に、100%を継続
  - ✓ 1人当たり月平均契約単価：単価交渉及び高単価顧客への配置転換を推進した結果、堅調に上昇



1. 2025年3月期 決算概要

**2. 2026年3月期 業績予想**

- 2026年3月期 業績予想
- 業績推移と予想
- セグメント別強化施策

3. 最近のトピックス

4. 剰余金の配当

5. Appendix

- 売上高は増加を見込んでいるものの、採用市場の競争激化は今後も続くと予想され、こうした状況を踏まえ、以下の戦略的な取り組みを実施することから、収益は減少する見通し。

- ✓ 優秀なIT人材を確保するための採用費への投資。
- ✓ IT人材のスキルアップや新技術への対応、将来的な競争力強化を目的とした教育費への投資。
- ✓ 案件対応力の補完のための外注費の増加を見込む。
- ✓ 就労継続支援B型事業所の認知拡大と登録者獲得を目的に、広告宣伝費への投資。

(単位:百万円)

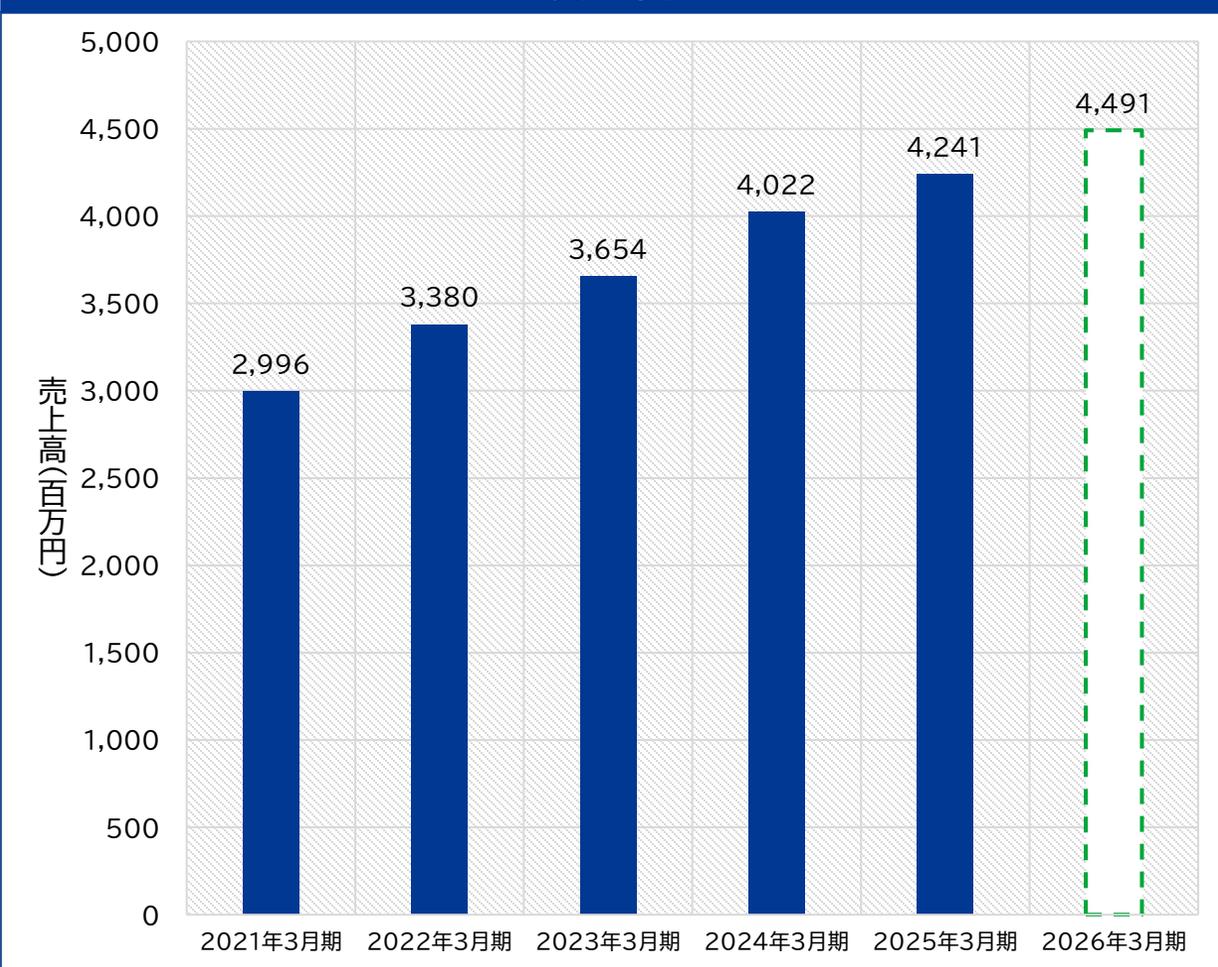
	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	4,241	4,491	250	5.9%
営業利益	404	276	△128	△31.8%
経常利益	416	298	△117	△28.3%
親会社株主に帰属する当期 純利益	263	197	△65	△25.0%
1株当たり当期純利益	131.56	98.64	△33	△25.0%

※百万円未満は切捨てにしております。

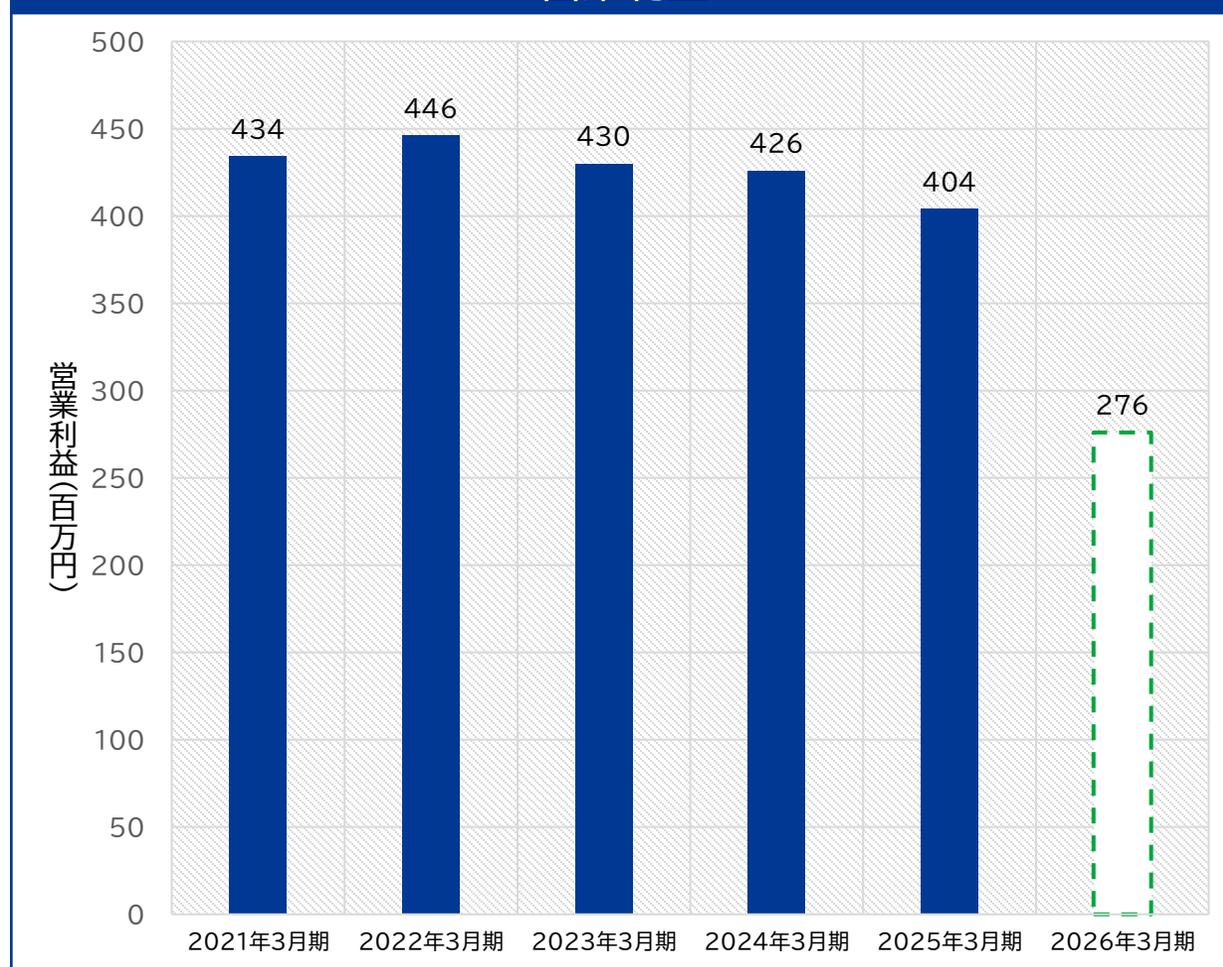
- 既存顧客との継続取引及び追加案件、新規顧客の獲得により、売上高は順調に増加する見込み。
- 収益基盤の持続的な成長を見据えた戦略的な投資により、営業利益は一時的に減少する見込み。

(単位:百万円)

## 売上高



## 営業利益



※2024年3月期より連結決算に移行しており、2024年3月期以前は単体数値を記載しております。  
 ※百万円未満は切捨てにしております。

● 2026年3月期における強化施策。

システム開発事業		1. 技術者派遣以外の業務割合の拡大	プロダクトの販売、導入業務、システム保守業務の比重が増加傾向にあるため、これらの領域の強化を図る。
		2. AIリテラシー向上	IT全般の課題解決力を高めるため、AIに関する知識とスキルの底上げを実施。
		3. AI活用による生産性の向上	業務効率化を進め、対応可能な業種・業務の拡大を目指す。
		4. 顧客満足度の積極的活用	顧客からの評価をフィードバックし、技術者の育成・指導体制を強化。
		5. 契約単価の向上	高付加価値な人材育成により、技術者の単価向上の実現。
		6. 事業基盤の拡大と多様化	業務領域・顧客基盤の拡大と、収益基盤の多様化を推進。
		7. ランディングページマーケティングの強化	各媒体(HP、リスティング広告、MEO)におけるLPを制作し、リスティング広告を活用してリードを獲得、コンバージョンにつなげる。
		8. リファラルマーケティングの導入	既存クライアントからの紹介による新規クライアント獲得を促進するため、紹介者へのインセンティブや紹介された側の特典を設ける。
			1. 今後も拡大するIT需要に対応するため、さらなる支援体制の強化。 2. 優秀なIT人材の確保と教育・研修の充実により、開発規模の拡大と対応領域の拡充を図る。
就労支援事業		1. 稼働率の安定化を図るため、事業所の存在やサービス内容を積極的に広報し、地域の人々の認知度向上と登録者数の増加を目指す。 2. 広告やSNSの活用などを通じて、周囲の関心を喚起する取り組みを継続する。	

1. 2025年3月期 決算概要

2. 2026年3月期 業績予想

### 3. 最近のトピックス

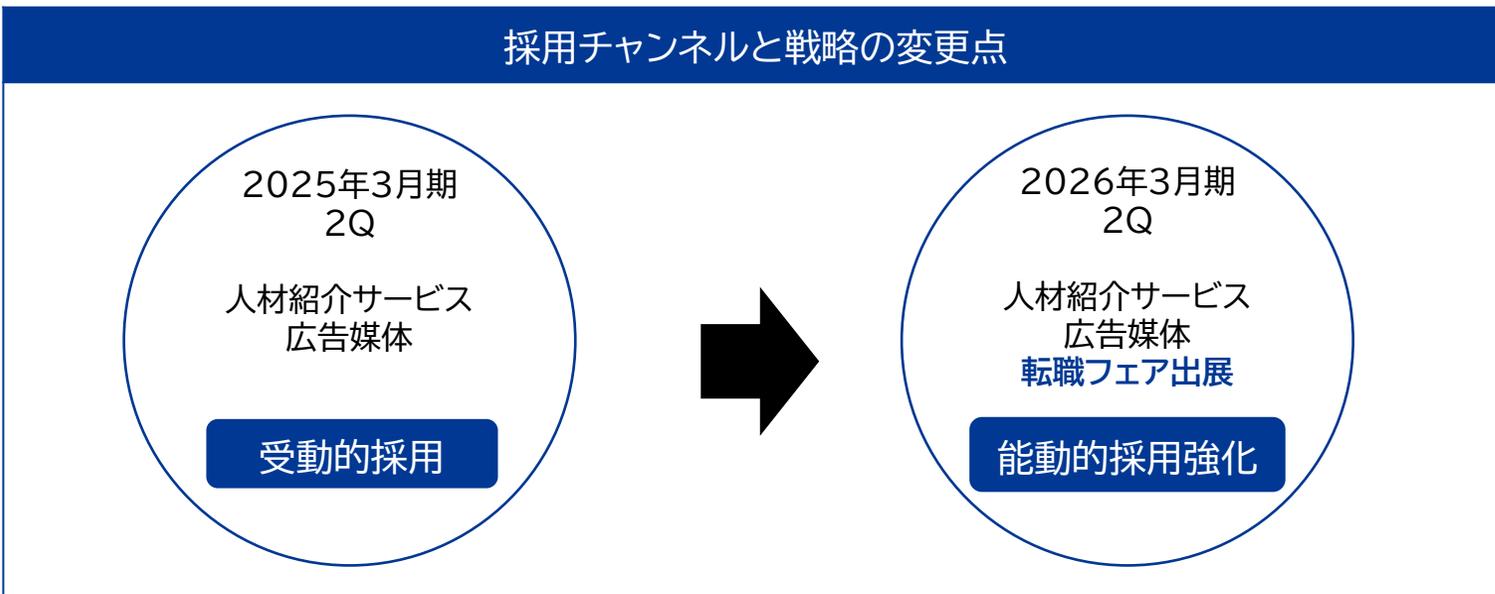
- 採用強化に向けた取り組み
- Be UNIQUE Inc.においてカスタマイズ支援体制を強化
- 事業基盤強化に向けた取り組み
- フードドライブ・エコキャップ活動

4. 剰余金の配当

5. Appendix

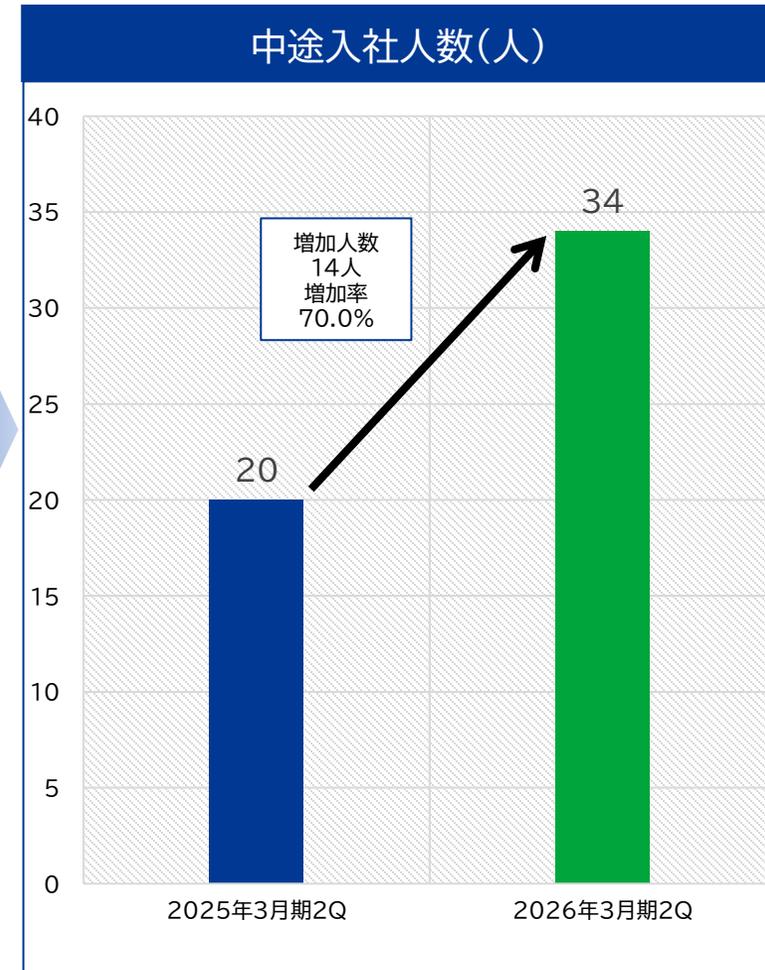
# 採用強化に向けた取り組み

- 従来の「人材紹介サービス」と「広告媒体」という受動的なチャネルに加え、「転職フェアへの積極的な出展」という能動的な採用活動を強化
- 能動的な採用チャネル(転職フェア)の追加が奏功し、採用目標達成に向けた基盤が強化
- その結果、中途採用の入社人数は34人(前期比14人増、70%増)を達成



### 転職フェア出展実績

4月 大阪	4月 東京	6月 福岡	7月 東京	9月 札幌
マイナビ転職フェア	type 転職フェア	マイナビ転職フェア	type 転職フェア	マイナビ転職フェア



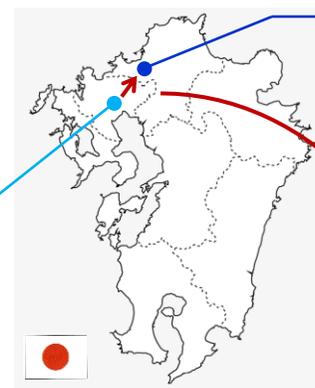
2026年3月期3Q・4Qも引き続き転職フェアへの出展を計画

# Be UNIQUE Inc.においてカスタマイズ支援体制を強化

- 当社グループ会社のBe UNIQUE Inc.は、株式会社佐賀電算センター様が提供する調剤薬局向け在庫・売上管理システムのカスタマイズ支援を、2024年11月より開始
- 支援開始当初は2名体制でスタートしましたが、受注量の増加に伴い、支援体制を3名に強化

## 背景と戦略

IT需要の拡大と労働人口の減少に伴い、国内のソフトウェア開発におけるIT人材不足は深刻化しており、IT人材の確保が年々困難になっています。当社グループは、増大する開発需要やコスト競争の激化に対応するため、2023年10月に設立し、2024年6月より営業を開始いたしました。フィリピンは、日本と緊密かつ友好的な関係を持つ親日国家として知られ、ソフトウェア開発においても高い技術力を有し、豊富なIT人材が揃っています。そしてこの度、株式会社佐賀電算センター様より開発体制のさらなる強化のご要望をいただき、当社の優秀なフィリピン人IT人材とコストメリットを活かした支援体制を構築いたしました。

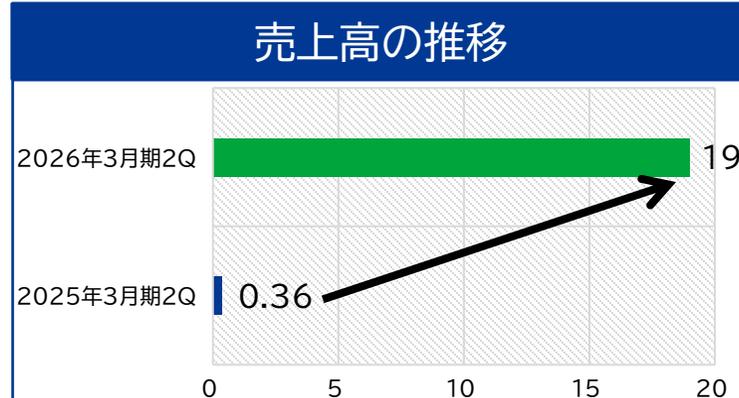


### 今後の戦略

**受注量の増加が見込まれていることから、段階的な体制強化を計画**

優秀なIT人材の確保を一層推進し、開発規模の拡大や対応領域の拡充を図ることで、より多様なニーズに応えられる体制を整備

技術力の向上を目的とした教育・研修の充実にも注力し、高品質ソリューションの提供



- 2026年3月期における成長戦略として、技術者派遣以外の業務割合拡大とストック型収益の構築を推進

## 背景と戦略

- ✓ 2024年：株式会社シナプスイノベーションと「UM SaaS Cloud」の販売・導入パートナー契約を締結
- ✓ 製造業のDX推進と競争力強化に貢献するソリューションを提案
- ✓ 展示会出展を通じて販促を強化し、事業基盤の拡充を目指す

### UM SaaS Cloud の特徴

特徴カテゴリ	内容
生産対応	受注生産・見込み生産など多様な方式に対応
デバイス対応	PC・スマホ・タブレット・RFIDなど
導入柔軟性	在庫管理から工程・購買管理まで段階的導入が可能
カスタマイズ	項目追加・フロー設定・レポート作成が可能
セキュリティ	Salesforce基盤による堅牢な環境(ウィルス実行不可)

### 展示出展計画(2026年3月期)

出展日	展示会名
2025年7月23日	2025年7月23日 10:00-17:00 アラモスサッポロ ものづくりサステナフェア2025
2025年9月19日	2025年9月19日 HOKKAIDO Business Expo
2026年2月26日・27日	バックオフィスDXPO 大阪'26

### 展示会出展計画(2027年3月期)

出展日	展示会名
2026年6月30日 2026年7月1日	バックオフィスDXPO 札幌'26

その他展示会への出展も計画

「人」による収益基盤を活かしつつ、「ストック型収益」の柱を構築  
展示会出展を通じて認知拡大・導入促進を図る  
製造業の多様なニーズに応える柔軟なソリューション提供

# フードドライブ・エコキャップ活動

- 東京本社で2025年3月期から継続中の「フードドライブ活動」に加え、2026年3月期からは会社全体の新たな取り組みとして「エコキャップ活動」を開始することで、当社の環境・社会貢献への取り組みを一層強化し、SDGs達成への貢献を目指す
- 2025年7月、10月に寄付を実施

## 『 事業活動と社会貢献活動の両立を推進！ 』

SDGsの17のゴールのうち、主に以下の目標達成に向けて取り組んでまいります



### フードドライブ・エコキャップ活動実施の背景

- ✓ リサイクル推進：当社のリサイクル品購入促進に繋がります。
  - ✓ 環境保護：CO<sub>2</sub>削減活動は、当社のLED化、消灯、再エネ利用といった既存の取り組みと共通しています。
  - ✓ 社会貢献：子ども食堂支援・困窮者支援は、フードドライブ活動(フードロス削減・ひとり親家庭支援)と志を同じくします。
  - ✓ 雇用創出：障がい者・高齢者雇用創出は、子会社の就労継続支援B型事業所運営と親和性があります。
- これらの共通目標を持つ活動を通じて、当社は持続可能な社会の実現へ邁進します。

#### <2025年7月 第1回寄付>

- エコキャップ活動
  - ✓ 寄付個数:3,913個 (寄付数量:約9.10kg)
  - ※ キャップ1kgあたり約3,150gのCO<sub>2</sub>発生を抑制し、9.10kgの寄付により「約29kg」のCO<sub>2</sub>削減に貢献
- フードドライブ活動
  - ✓ 寄付個数:17個
  - ✓ 寄付品目:お菓子(ゼリー・クッキー・サラダせんべ)、インスタント食品(ラーメン・焼きそば)、レトルト食品(味噌汁・コーンスープ・カレーなど)、飲料(水・お茶)



#### <2025年10月 第2回寄付>

- エコキャップ活動
  - ✓ 寄附個数:3,554個(寄付数量:約7.80kg)
  - ※ キャップ1kgあたり約3,150gのCO<sub>2</sub>発生を抑制し、7.80kgの寄付により「約25kg」のCO<sub>2</sub>削減に貢献
- フードドライブ活動
  - ✓ 寄付個数:12個
  - ✓ 寄付品目:お米(1kg)、お菓子(うまい輪、ポップコーン)、インスタント食品(ラーメン)、レトルト食品(白がゆ、カレー)、飲料(お茶)



今回のCO<sub>2</sub>削減量は小さくとも、本活動は持続可能な社会に向けた具体的かつ身近な一歩です。

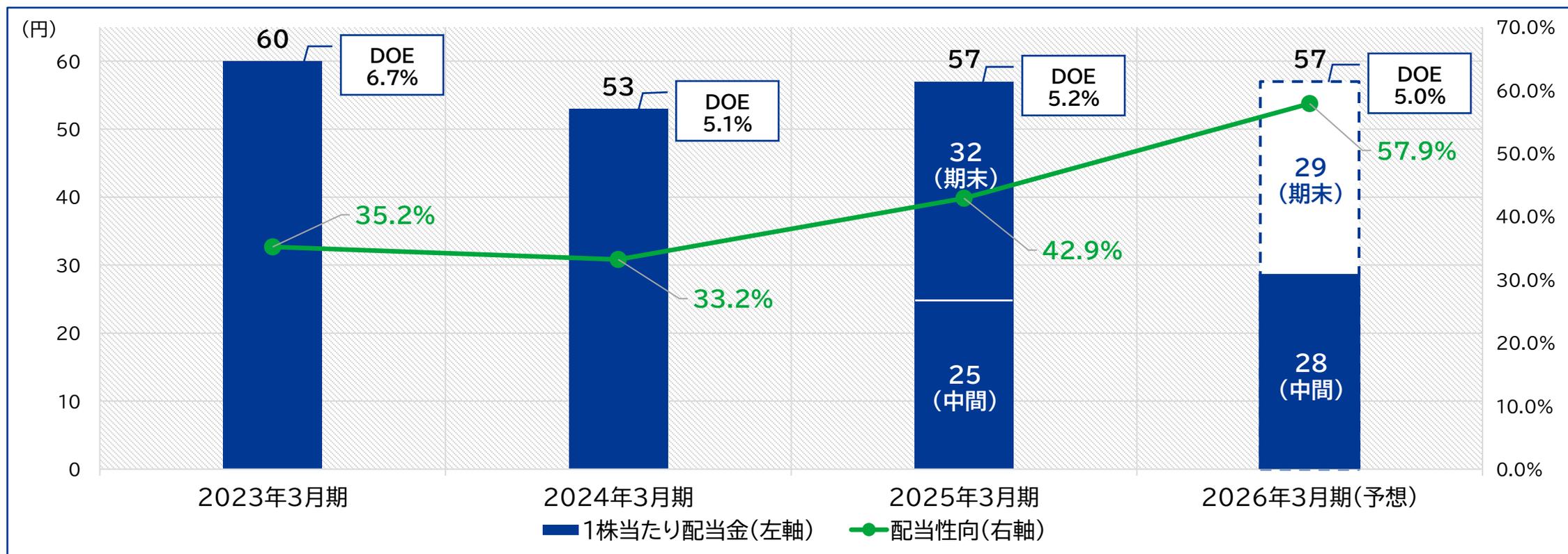
従業員一人ひとりの「意識」と「行動」が資源循環と環境保全の重要性を社内に浸透させ、企業の社会貢献を拡大していくための確かな基盤となります。

1. 2025年3月期 決算概要
2. 2026年3月期 業績予想
3. トピックス
- 4. 剰余金の配当**
  - 剰余金の配当実績及び配当予想
5. Appendix

# 剰余金の配当実績及び配当予想

- 経営成績および財務基盤を総合的に勘案し、株主の皆様への安定的かつ継続的な利益還元を基本方針としております。その具体策として、連結配当性を概ね30～70%の範囲に維持するとともに、株主資本配当率(DOE)は5%を目標水準に定めております。業績動向や自己資本の状況に応じて、これらの指標を下回らない安定配当の維持に努めることで、株主の皆様へ長期にわたり安心して当社株式を保有していただけるよう取り組んでおります。
- 2025年9月30日を基準日とする剰余金の配当(中間配当)は、当初の予想通り、1株当たり配当金を28円00銭といたします。また、2026年3月期の期末配当につきましても、1株当たり配当金を29円00銭での実施を予定しております。

『株主還元を最重要課題と位置づけ、持続的成長と企業価値向上に努め、期待に応える還元を目指す』



1. 2025年3月期 決算概要
2. 2026年3月期 業績予想
3. トピックス
4. 剰余金の配当

## 5. Appendix

- 会社概要
- 事業概要
- 当社に強み
- 成長戦略
- SDGsへの取り組み

- **会社概要**
- 事業概要
- 当社の強みと特徴
- 成長戦略
- SDGsへの取り組み



- 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月の創立以来、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 (英文:GSI Co., Ltd.)		
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	開発事業拠点、パッケージ・ツール販売事業拠点 アカウントマネジメント事業拠点 インターネットサービス事業拠点、人材派遣事業拠点	
創立年月日	2004年10月5日		
設立年月日	2006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	542名(2025年4月1日現在 単体) ※平均年齢32.4歳 578名(2025年4月1日現在 連結)		
拠点所在地	北海道札幌市北区太平 東京都新宿区、福岡県福岡市、大阪府大阪市、宮城県仙台市	経営管理拠点 デジタルデザイン事業拠点 開発事業拠点、人材派遣事業拠点	
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 アカウントマネジメント事業、デジタルデザイン事業、インターネットサービス事業、人材派遣事業		
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。

## ● 取締役4名、社外取締役2名からなる構成。

### 代表取締役会長 工藤 雅之

2004年10月 有限会社GLUE SYSTEMS(現株)GSI)創立  
 2004年10月 当社代表取締役就任  
 2016年 5月 株)Kam International 代表取締役就任(現任)  
 2022年 6月 当社代表取締役会長就任(現任)  
 2023年10月 株)Career 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)

### 取締役副社長 佐藤 公則

2005年 2月 当社入社  
 2013年 4月 当社札幌事業本部第三システム課係長就任  
 2015年 4月 当社金融公共システム事業部開発1課課長補佐就任  
 2019年 4月 当社札幌第1ソリューション本部本部長就任  
 2020年 4月 当社取締役札幌本部長就任  
 2022年 6月 当社取締役退任  
 2022年 6月 当社上席執行役員システム開発事業部長就任  
 2024年 6月 当社上席執行役員退任  
 2024年 6月 当社取締役副社長システム開発事業部長就任(現任)

### 取締役(社外) 大西 登代子

1976年 4月 札幌テレビ放送株式会社入社(1989年よりフリー活動)  
 1997年 6月 有限会社ボイスオブサッポロ設立 代表取締役就任(現任)  
 2022年 6月 当社取締役就任(現任)

### 代表取締役社長 小沢 隆徳

2007年 9月 当社入社  
 2014年12月 当社取締役就任  
 2016年 4月 当社取締役副社長就任  
 2020年 4月 当社システム開発事業部長就任  
 2022年 6月 当社代表取締役社長就任(現任)

### 取締役 原田 裕

2005年 1月 当社入社  
 2018年 1月 当社管理部課長就任  
 2019年 4月 当社管理部経理総務課課長就任  
 2020年 4月 当社取締役業務管理事業部長就任(現任)

### 取締役(社外) 大西 將博

2000年 4月 有限会社新都市広告入社  
 2001年12月 株式会社ウエス入社  
 2007年 4月 株式会社インテリジェンス入社  
 2009年 4月 株式会社ミュージックファン入社  
 2012年 5月 株式会社ゼロエンターテイメント設立 代表取締役社長就任(現任)  
 2014年 4月 札幌観光大使就任(現任)  
 2019年12月 北海道伝統文化振興会副会長就任(現任)  
 2024年 6月 当社取締役就任(現任)

※社外取締役と当社との間に人的関係、資金的関係又は取引関係その他の利害関係はありません。

● 監査役3名からなる構成。(監査役3名は全て社外監査役)

**監査役(常勤) 源 俊宏**

1977年 4月 株式会社北海道拓殖銀行入行  
 1998年11月 株式会社北洋銀行入行  
 2007年 4月 株式会社中山組入社  
 2007年 5月 巴産業株式会社取締役就任  
 2009年 5月 株式会社中山組取締役就任  
 2009年 5月 株式会社三共産業取締役就任  
 2020年 4月 当社常勤監査役就任(現任)

**監査役(非常勤) 中野 友夫**

1971年 4月 株式会社北海道拓殖銀行入行  
 1998年11月 株式会社北洋銀行入行  
 2006年 6月 株式会社伊藤組取締役就任  
 2016年11月 ヒューマンリソシア株式会社顧問就任  
 2020年 4月 当社監査役就任(現任)

**監査役(非常勤) 松崎 良佐**

1970年 4月 札幌テレビ放送株式会社入社  
 2001年 1月 STV興発株式会社常務取締役就任  
 2005年 7月 株式会社STVラジオ取締役就任  
 2014年 6月 株式会社STVラジオ代表取締役就任  
 2021年 6月 当社監査役就任(現任)

● 執行役員8名からなる構成。

当社は権限委譲による意思決定及び業務執行の迅速化、監督機能と業務執行機能の分離による取締役会の活性化のため、執行役員制を導入しております。

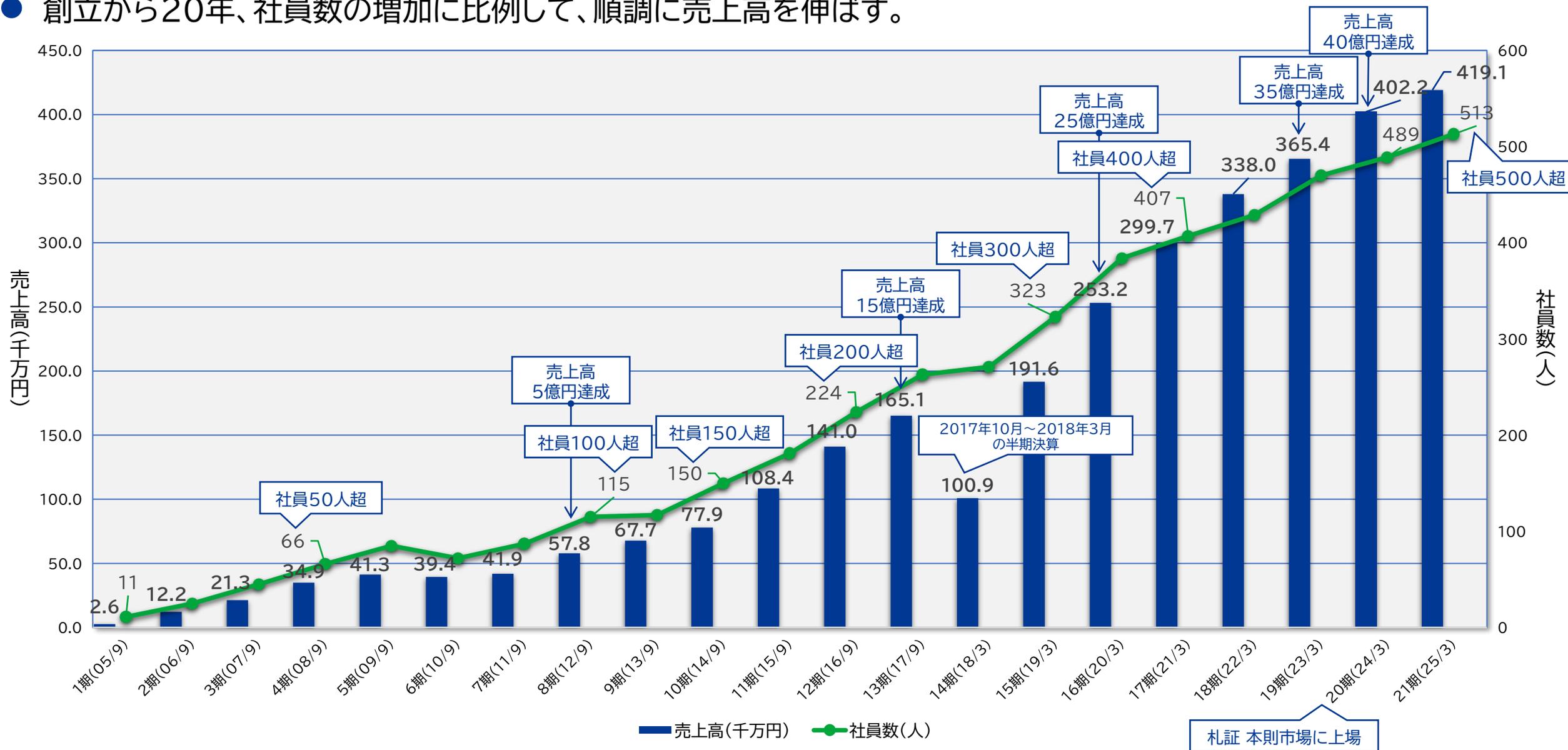
役職名	氏名	担当
上席執行役員	佐々木 龍一郎	人事管理事業部長
上席執行役員	堀口 裕則	社長室長
上席執行役員	矢野 慎平	情報管理事業部長
上席執行役員	近田 卓夫	新規事業戦略室長
執行役員	野呂田 進介	システム開発事業部 札幌本部長
執行役員	金子 栄治	システム開発事業部 東京本部長
執行役員	桑畑 幸一	システム開発事業部 福岡支社長
執行役員	新谷 匡之	新規事業戦略担当

※社外監査役と当社との間に人的関係、資本的關係又は取引関係その他の利害関係はありません。



# 売上高と従業員数の推移

- 創立から20年、社員数の増加に比例して、順調に売上高を伸ばす。



- 会社概要
- **事業概要**
- 当社の強みと特徴
- 成長戦略
- SDGsへの取り組み

- システム開発事業の「常駐開発支援サービス」が主軸。既存事業の拡大と、国内外の子会社の新事業化を推進。

## 【システム開発事業】

System  
Engineering  
Service

常駐開発支援  
サービス

システムエンジニア/プログラマー/運用・保守等の  
幅広いITエンジニアをご提供

Package  
Sales

パッケージ  
販売サービス

様々なパッケージ製品の  
販売代理店

Design  
Event

広告・デザイン  
サービス

クリエイティブなアイデアを形にし、ビジュアル  
コミュニケーションやイベントで効果的に表現



Contract  
Development

受託開発  
サービス

東京で「要件定義作業」と「設計作業」、地方  
拠点で「開発作業(リモート開発)」といった  
柔軟な対応が可能

Web Site

Web制作  
動画制作  
SNS運用  
サービス

魅力的なデザインと最新技術でWeb  
サイトを制作し、SNSや動画などと連  
携し課題を解決

## 【就労支援事業】

国内子会社

2023年10月設立、2024年2月営業開始



就労継続支援B型事業所

海外子会社

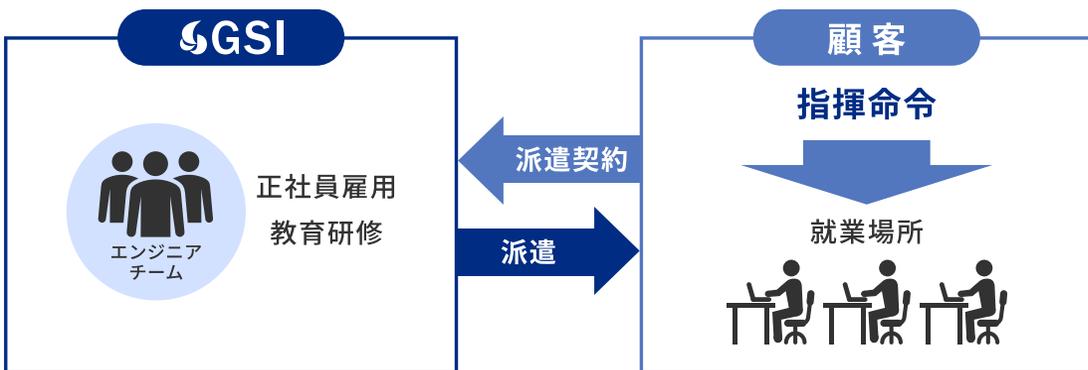
2023年10月設立、2024年6月営業開始



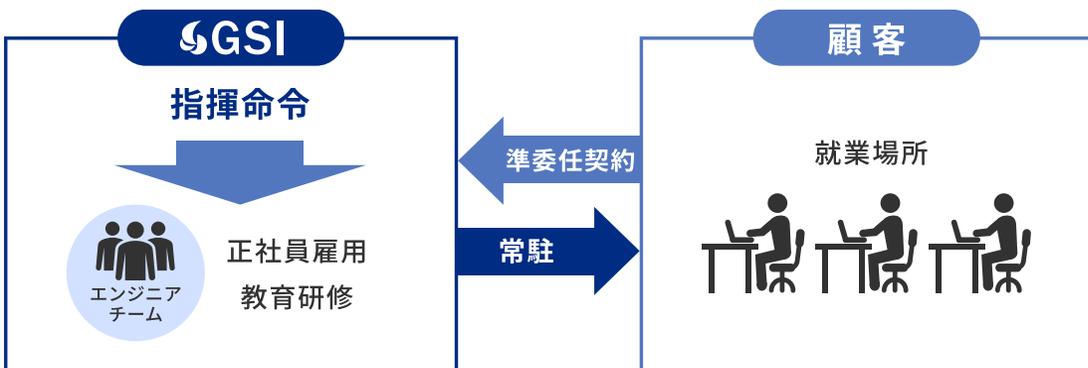
オフショア開発・海外ITエンジニア採用

- 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

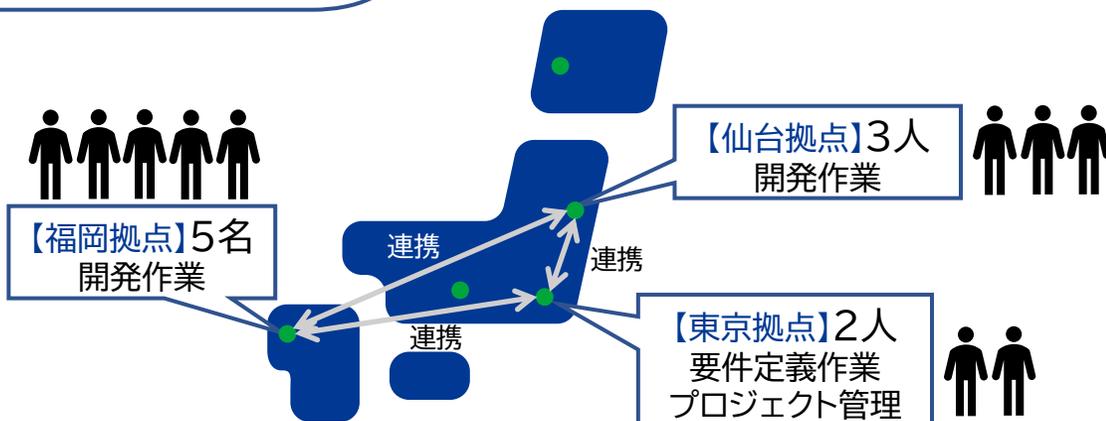
# 【システム開発事業】 受託開発サービス

- 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い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。
- ✓ 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>

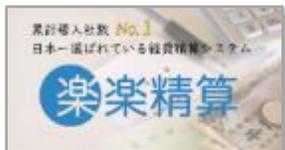
- ✓ 上流工程から下流工程までの開発を多数経験、高い品質提供が可能
- ✓ 経験豊富なPM・PL・メンバーの体制維持により、管理作業やメンバーのコントロールも柔軟に対応が可能

# 【システム開発事業】 パッケージ販売サービス

- 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、業務特性に適合して、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。



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 Workspace」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ンベーションの登録商標です。

- Web制作は、プロジェクトの要件・ページ数などにより異なるため、まずはプロジェクトの詳細な要件を明確にするヒアリングを行い、見積もりをご提案、予算内でプロジェクトを進行し、成功に導くためのWeb制作サービスを展開。

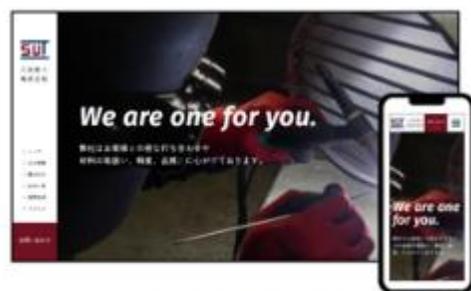
## 《 主なパソコン版Webサイトとスマートフォン版Webサイト制作実績 》



相互発條(株) 様



聖園調剤薬局 様



三友鉄工(株) 様



白石中央自動車学園 様



株式会社 住まいと暮らしの専門会社 様



株式会社 エフエム北海道 様



株式会社 荻田金属板工業 様



CURRY KITCHEN ONION 様



室蘭中央自動車学園 様



宅配クック123LP



健康直球便ECサイト



オフィシャルウェブサイト



天塩川工業株式会社 様



株式会社 Career Ways



Be UNIQUE Inc.

# 【システム開発事業】 広告・デザイン制作サービス

- 企業がターゲット層にアプローチしたい、商品やサービスを宣伝するためのさまざまな広告を提供。
- パンフレット、ポスター、ステッカー、ロゴ等、あらゆる媒体での品質、信頼性、そして視覚的なインパクトを活かすグラフィックデザインを提供。

Media icons and labels in light blue circles:

- テレビ広告 (TV Ad)
- インターネット広告 (Internet Ad)
- ラジオ広告 (Radio Ad)
- 雑誌広告 (Magazine Ad)
- 新聞広告 (Newspaper Ad)
- DM (Direct Mail)
- 交通広告 (Transportation Ad)
- 折込広告 チラシ (Insert Ad / Flyer)
- 看板広告・サイネージ (Billboard / Signage)
- イベント・キャンペーン (Event / Campaign)

《パンフレット》



《フライヤー》



《ポスター》



《バス広告ステッカー》



《壁面広告》



# 【就労支援事業】 就労継続支援B型事業所

- 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。
- 営業開始から利用者数は順調に増加し、積極的な広報活動により、さらなる増加を目指す。



## 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

2024年2月開所



## TeCREA千歳

2024年6月開所



## 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。

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 <TeCREA千歳> 北海道千歳市幸町3丁目15番地 エレガンスビル4階

# 【海外子会社】

- 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。
- 2024年6月営業開始。



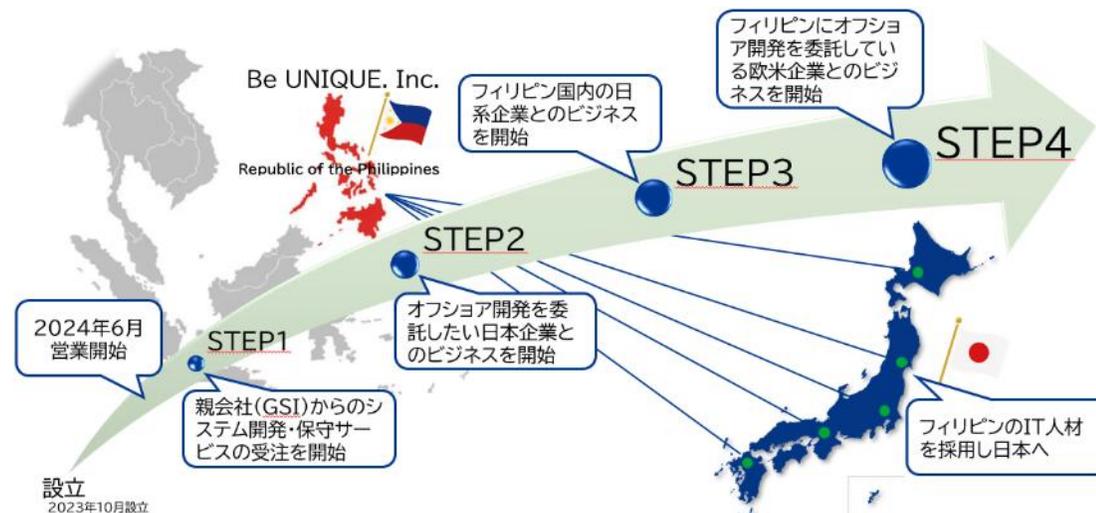
## Be UNIQUE Inc.について

### 「UXの改題」を共に克服

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

会社名	Be UNIQUE Inc.(ビーユニーク)
設立	2023年10月
資本金	12百万フィリピン・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

## 成長イメージ

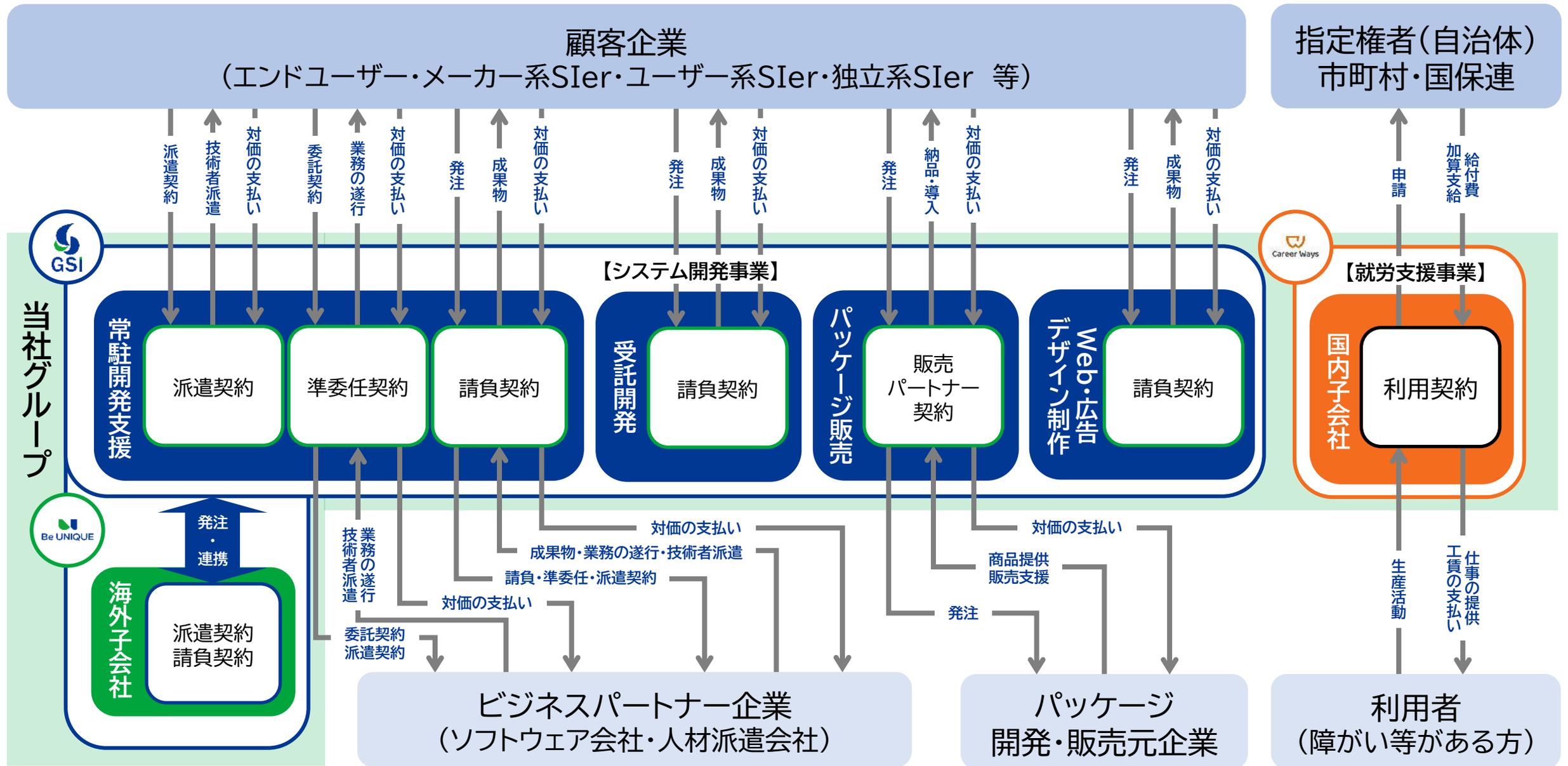


## 取り組み

- ✓ 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。



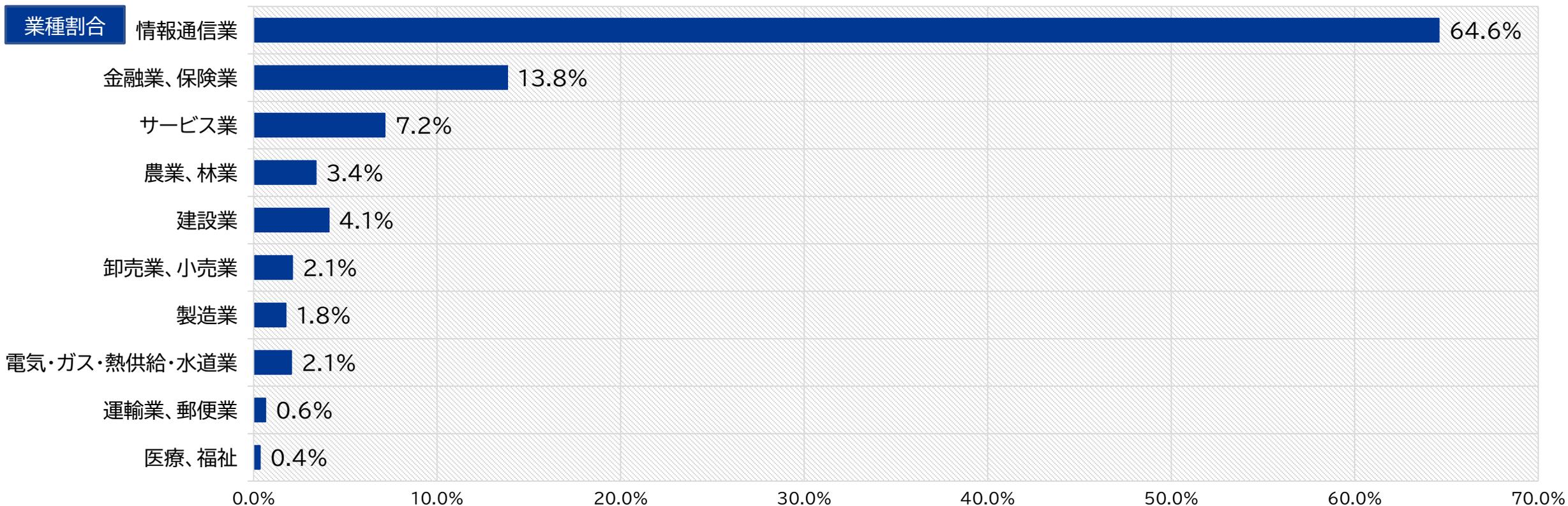
1. 会社概要
2. 事業概要
- 3. 当社の強みと特徴**
4. 成長戦略
5. SDGsへの取り組み

- 1 20年以上、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、採用時並びに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年以上、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、さらにはDX推進にも幅広く対応  
**特に、「情報通信業」に関連する「DX」を見据えたシステム開発に強み！**

(2025年3月期実績)



## 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

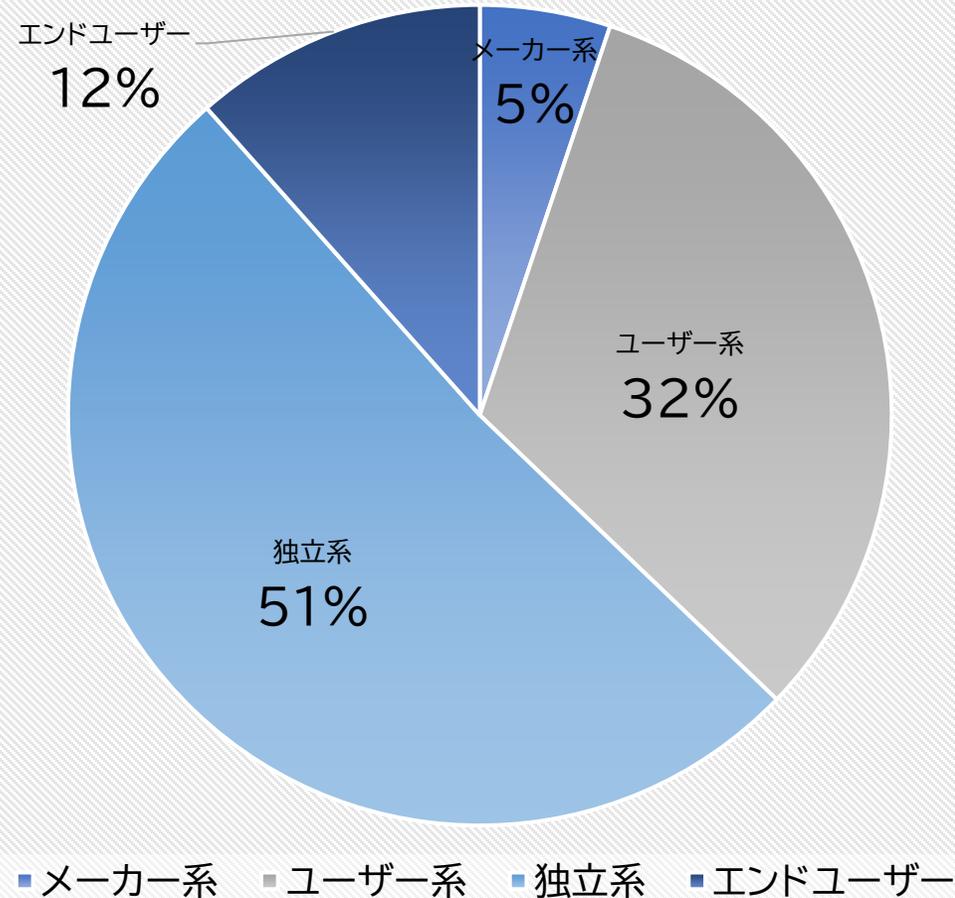
伊藤忠テクノソリューションズ(株)  
SCSK(株)、(株)NTTデータ・エム・シー・エス等

#### 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)

(2025年3月期実績)



3

## 顧客企業からのパートナー認定



### 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年度、2024年度に引き続き、2025年度の【CTCアライアンスパートナー】に認定。
- ✓ 約2,000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。
- ✓ 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。

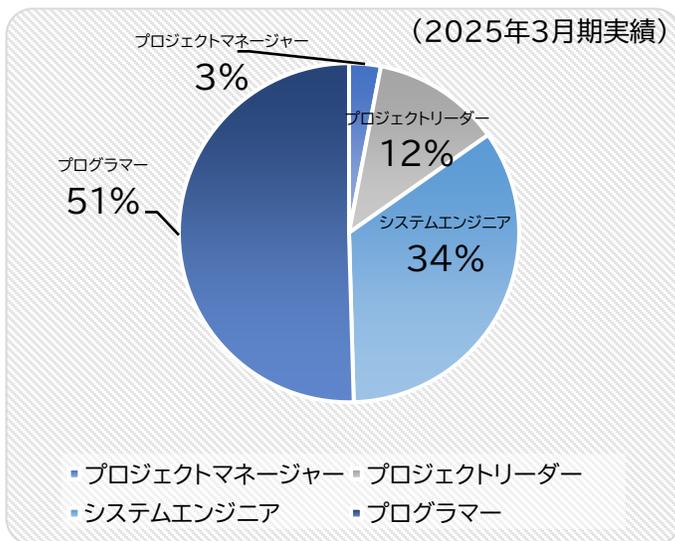
※2022年度は金融事業グループのコアパートナー

受注増に対応して「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

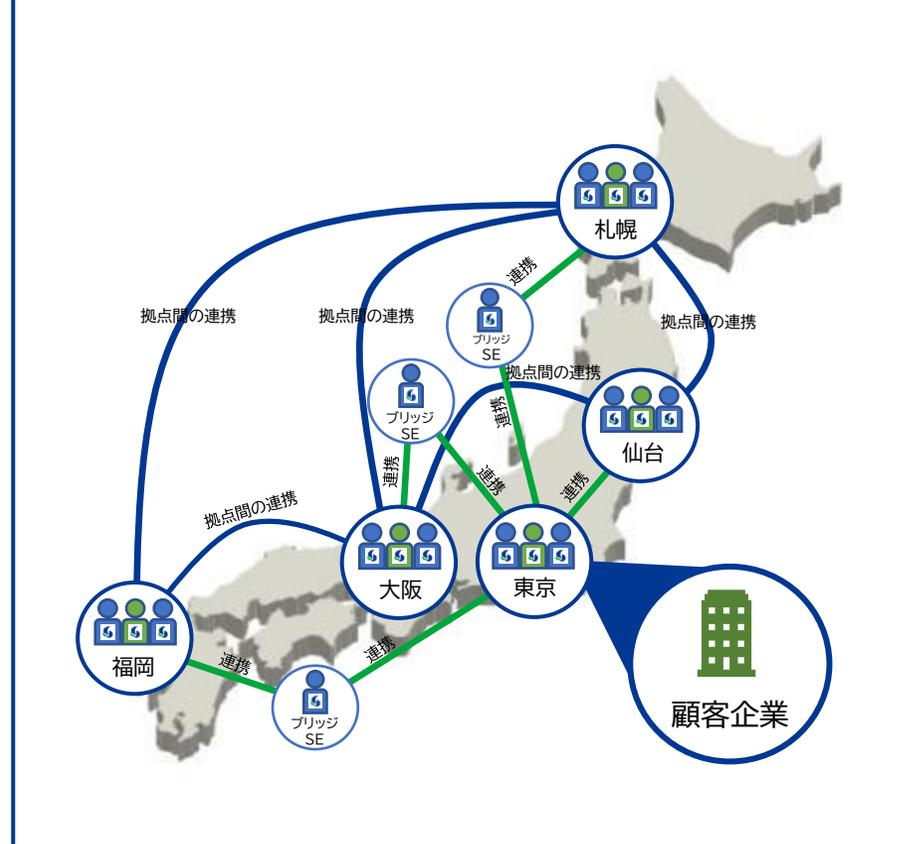
### エンジニア層の割合



### 対応工程



### 全拠点での体制構築が可能



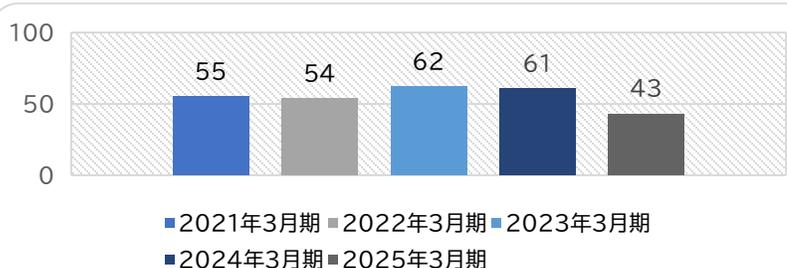
- ✓ コロナにより、「リモート開発」が定着し、ニアショア開発(注6)の経験から開発作業を効率的に進めることが可能。
- ✓ 当社の「全拠点での体制構築」が可能。
- ✓ 首都圏で要件定義と設計作業、地方拠点で開発作業といった対応が可能。

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、採用時並びに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



- ✓ 上記人数はIT人材の「中途採用人数」です
- ✓ 採用市場の競争激化
- ✓ 2026年3月期は、中途採用66人、新卒採用16人の計82人の採用を計画。

### 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

新卒採用

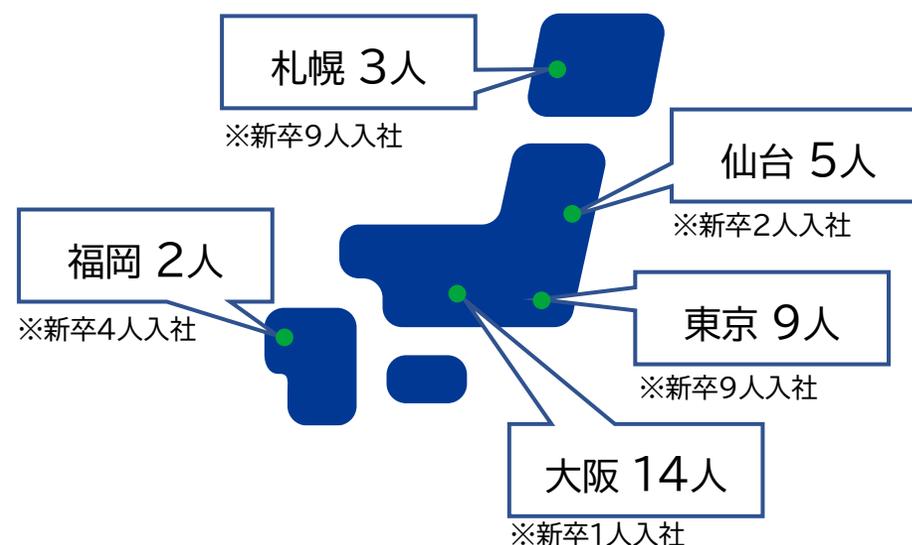
キャリア採用

リファラル採用(注)

(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。

※2025年3月期 43名の中途採用実績(25人の新卒入社)

### 各拠点の中途採用実績



6

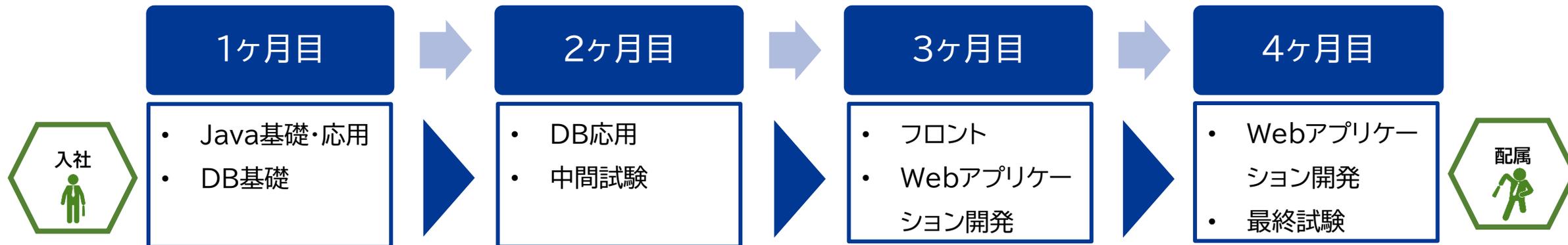
## ITエンジニアを目指す「業界未経験者」に対する研修体制

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の提案が可能

定着率の向上

顧客企業  
からの信頼

定着率  
2025年3月期

87%



IT関連資格取得率  
2025年3月期

78.3%



テレワーク率  
2025年3月期

67.8%



有給休暇消化率  
2025年3月期

87.4%



平均残業時間  
2025年3月期

13.4h



1. 会社概要
2. 事業概要
3. 業績ハイライト
4. 当社の強みと特徴
- 5. 成長戦略**
6. SDGsへの取り組み

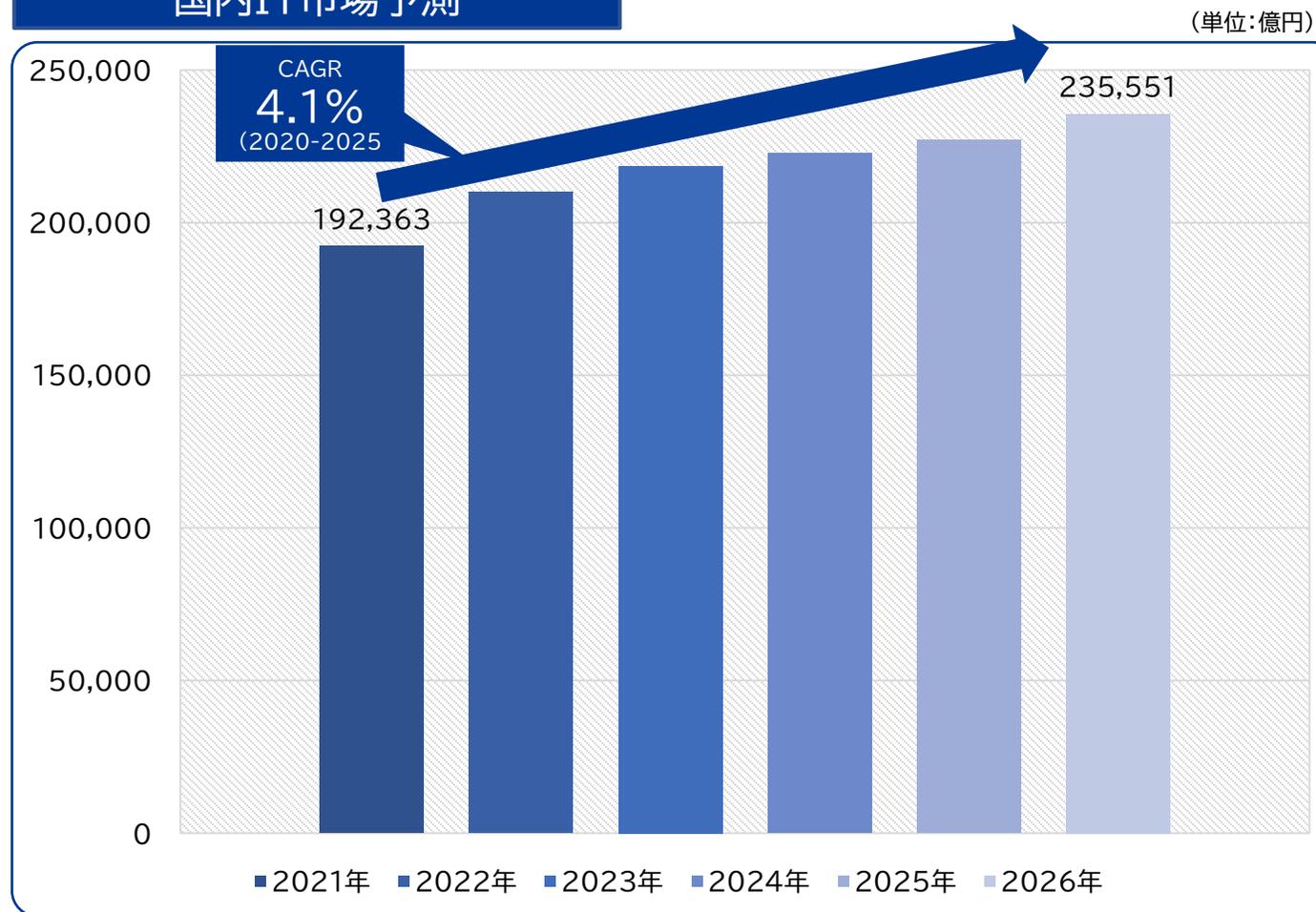
- 国内IT市場規模は堅調に推移することが見込まれる。

## 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

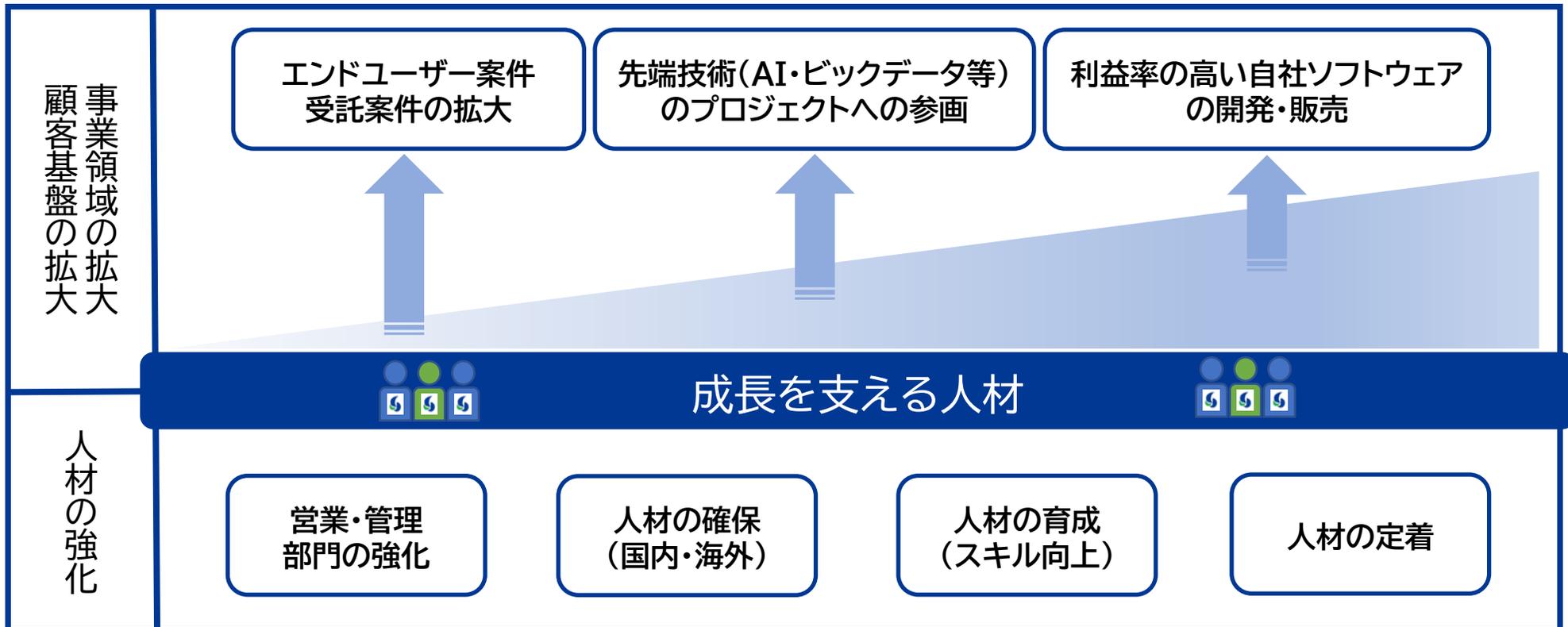
IT投資増加に伴う「IT人材」への需要は今後も増加

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

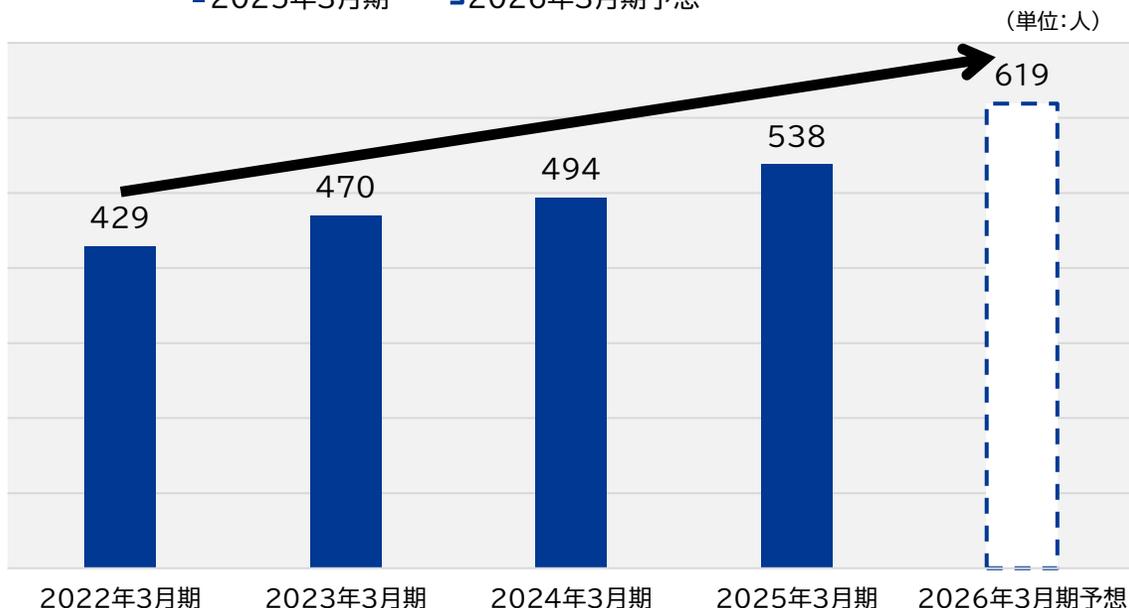
- これまでの開発実績や顧客企業と信頼関係を足掛かりとした上で、「自社ソフトウェア製品の開発・販売」や、今後急成長が見込まれる「先端技術」へ事業領域の拡大を推進。
- 国内・海外からの優秀な人材の確保。
- 採用の強化だけでなく、社内の人材育成への取り組みを強化。
- 「多様な働き方への対応」「人事制度・研修制度の充実」等によって組織の活性化を図る。



- 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年3月期
- 2023年3月期
- 2024年3月期
- 2025年3月期
- 2026年3月期予想

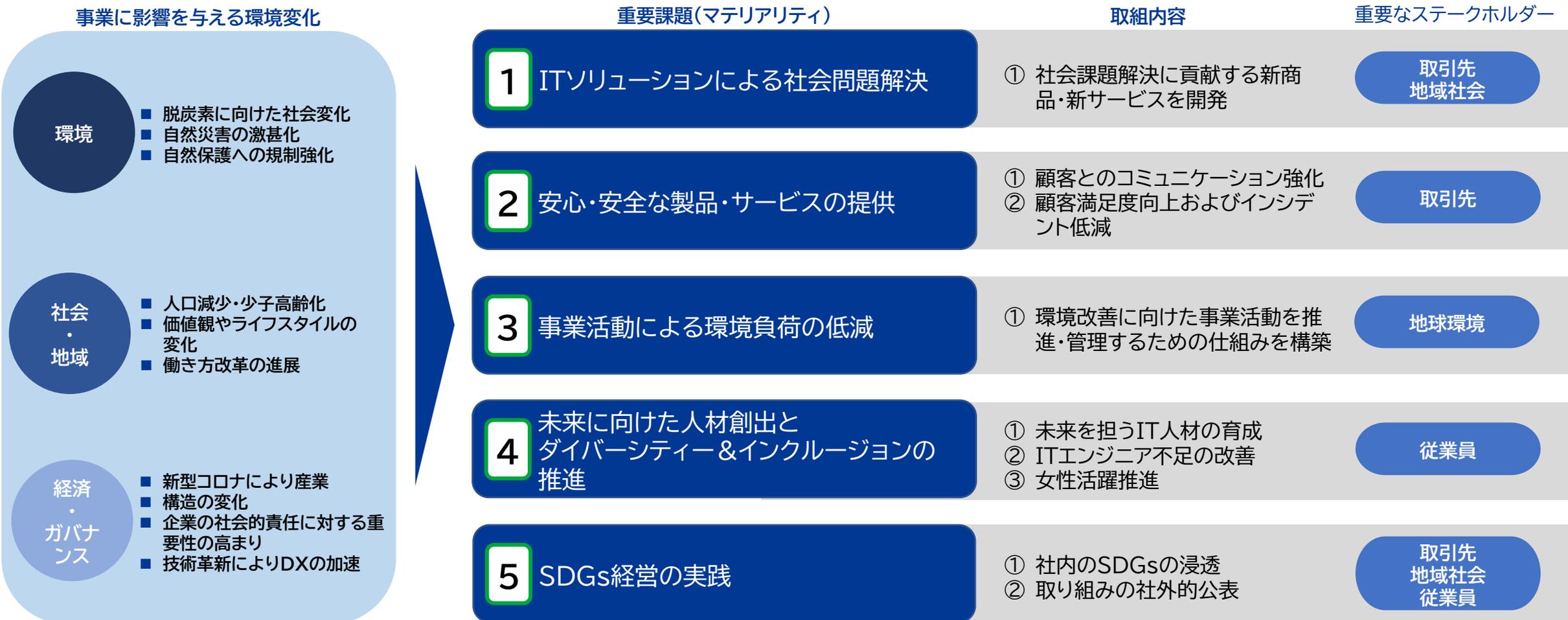


## 育成内容

- 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。

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 業績ハイライト
4. 当社の強みと特徴
5. 成長戦略
6. **SDGsへの取り組み**

- 「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    

# 札幌SDGs企業登録制度・札幌SDGs先進企業認証制度

- 2024年3月1日、札幌SDGs企業登録制度に登録されました。
- 2025年1月21日、札幌SDGs先進企業制度に認定されました。

## 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です。

## 札幌SDGs先進企業認証制度とは

「札幌SDGs先進企業認証制度」とは、SDGsをビジネスの観点から考え、本業の一環として、社会課題の解決と企業成長の同時実現に取り組む企業を創出し、支援することを目的に、第三者の審査を踏まえ、基準を満たした企業を認証する制度です。



2025年2月25日(火)認証式の模様  
左から札幌市長 秋元克広氏  
弊社代表取締役社長 小沢隆徳



札幌市長 秋元克広氏を中心に  
札幌市内に事業所を置く企業13社の代表者

## 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。