

2026年3月期 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 決算概要
2. 2027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 決算概要

- 決算ハイライト
- 業績サマリー
- 売上高・営業利益
- 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)

2. 2027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

- 先行投資が早期に収益化し、過去最高益を更新

連結経営成績		
売上高	営業利益	親会社株主に帰属する当期純利益
4,629 百万円	493 百万円	376 百万円
前期比 +9.1% ↑	前期比 +21.8% ↑	前期比 +43.2% ↑
期初計画達成率 103.1%	期初計画達成率 178.6%	期初計画達成率 191.0%

※百万円未満は切捨てにしております。

業績トピックス

【システム開発事業】

- **既存・追加案件の獲得により増収増益を達成**：継続取引や追加受注が年間を通じて堅調に推移し、売上高4,546百万円(前期比8.5%増)、営業利益474百万円(前期比7.8%増)となる
- **稼働人員数の増加と単価の上昇**：常駐開発支援サービスの稼働人員が増加した他、高単価案件への戦略的配置によりエンジニア平均単価が上昇
- **ストック型収益の強化と新規開拓**：パッケージソフトの販売強化を推進し、同ソフトを足掛かりとした新規顧客へのアプローチを展開
- **海外子会社の活用と生成AIによる効率化**：フィリピンの海外子会社で生成AI活用を進め、工期短縮や品質向上において顕著な成果を上げた

【就労支援事業】

- **主要拠点の堅調な推移と集客・広報活動の強化**：「でじるみ札幌東」及び「TeCREA千歳」の登録者・利用者数が堅調に推移したほか、広告運用やSNSを積極的に活用して各事業所の認知度向上と新規利用者確保
- **大幅な増収に伴う通期での営業黒字化の実現**：継続的なコスト管理と運営体制の最適化により、売上高は82百万円(前期比65.7%増)と大幅に伸長し、前期の赤字から脱却して19百万円の営業黒字を達成

- 当連結会計年度(2025年4月1日～2026年3月31日)の業績は、売上高4,629百万円、営業利益493百万円(営業利益率10.7%)、経常利益526百万円(経常利益率11.4%)、親会社株主に帰属する当期純利益376百万円(純利益率8.1%)となり、前期比で増収増益となる

(単位:百万円)

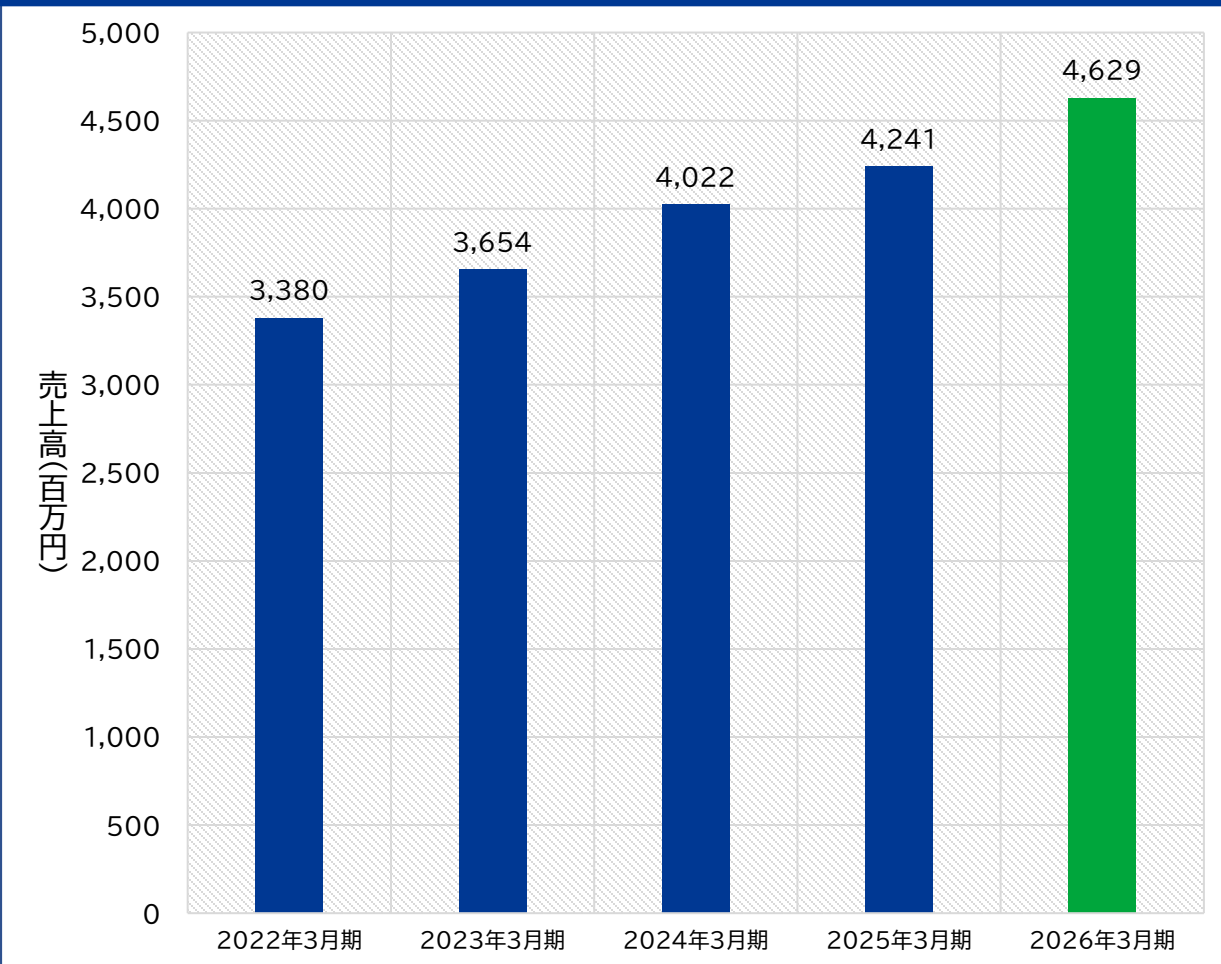
	2025年3月期	2026年3月期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	4,241	4,629	388	9.1%
売上総利益	1,042	1,185	143	13.7%
販売費及び一般管理費	637	692	54	8.6%
営業利益	404	493	88	21.8%
経常利益	416	526	109	26.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	263	376	113	43.2%

※百万円未満は切捨てにしております。

- 売上高は堅調に推移、営業利益率は目標としている10.0%を上回る

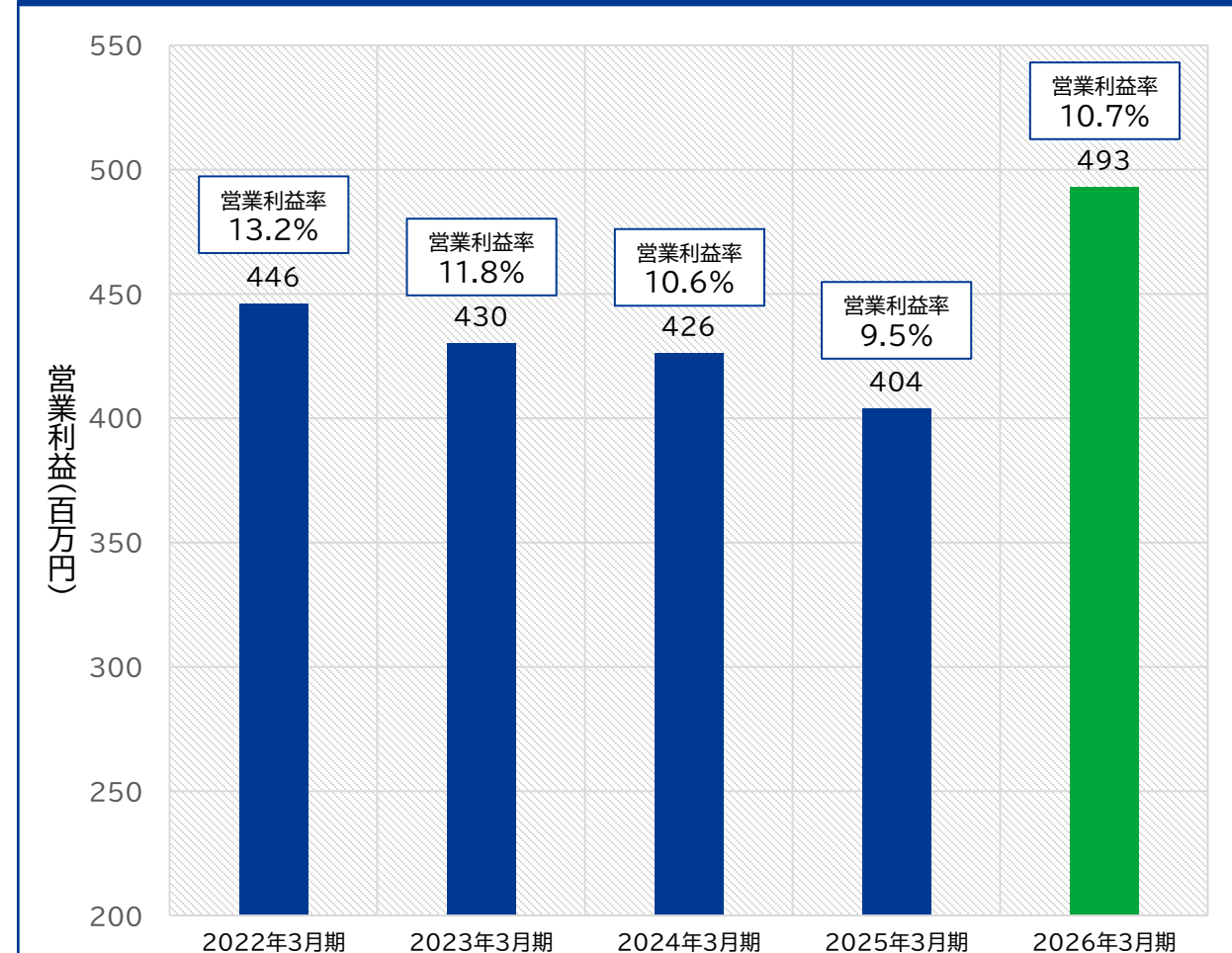
(単位:百万円)

売上高



(単位:百万円)

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。

● 増加要因

計画的かつ継続的な単価交渉や高単価顧客への配置転換により、エンジニア平均単価が上昇。さらに現場の体制強化に伴う稼働人員の増加(増員)にも直結し、売上総利益が大きく増加

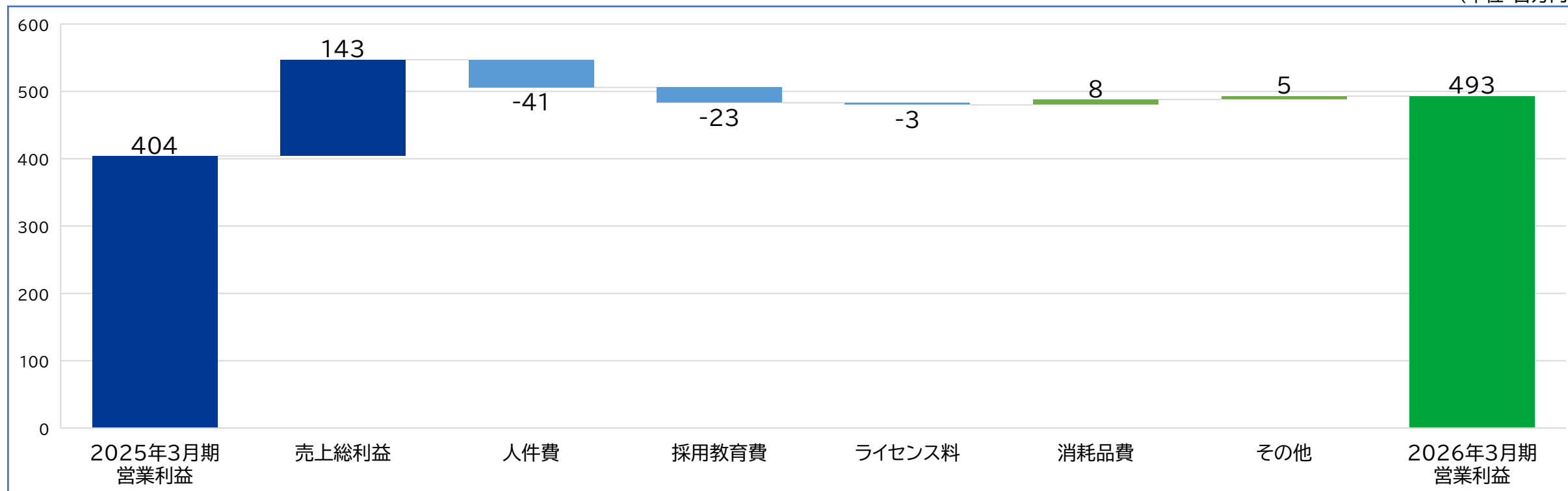
● 減少要因

ITエンジニアの確保・定着に向けた採用教育費や人件費などの人的資本投資を計画的に拡大。また、新たな事業基盤構築に向けたパッケージ販売強化に伴い、ライセンス料が増加

● 営業利益の向上

将来を見据えた人的資本投資やパッケージ販売強化に伴うライセンス料などの成長投資を積極的に実行。継続的な営業努力による増員と単価上昇の効果がこれらコスト増を十分に上回って吸収し、大幅な営業増益を達成

(単位:百万円)



セグメント別損益

- **常駐開発支援サービス**：受注が年間を通じて堅調に推移し、人員増と高単価案件へのシフトによる平均単価上昇が牽引し、売上高は大きく伸長。
- **受託開発サービス**：大型プロジェクトの完了に伴い売上は減少したものの、小規模な受託案件の獲得や常駐開発への迅速な人員配置転換により、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)**：ストック型収益に向けたパッケージソフトの販売強化や展示会出展が奏功し、売上高は大幅に伸長
- **就労継続支援B型事業所**：主要拠点の利用者数が堅調に推移し、売上高は大幅に伸長、通期での営業黒字化を達成。(単位:百万円)

セグメント	サービス	2025年3月期	2026年3月期	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	3,934	4,379	445	11.3%
	受託開発サービス売上高	206	77	△128	△62.3%
	その他売上高	50	88	38	75.0%
小計		4,191	4,546	355	8.5%
【就労支援事業】	就労継続支援B型事業所売上高	49	82	32	65.7%
	セグメント間の内部売上高又は振替高	3	20	16	—
小計		52	102	49	93.6%
計		4,244	4,648	404	9.5%
【システム開発事業】	セグメント利益又は損失(△)	439	474	34	7.8%
【就労支援事業】	セグメント利益又は損失(△)	△35	19	54	—
計		404	493	88	21.8%

※百万円未満は切捨てにしております。

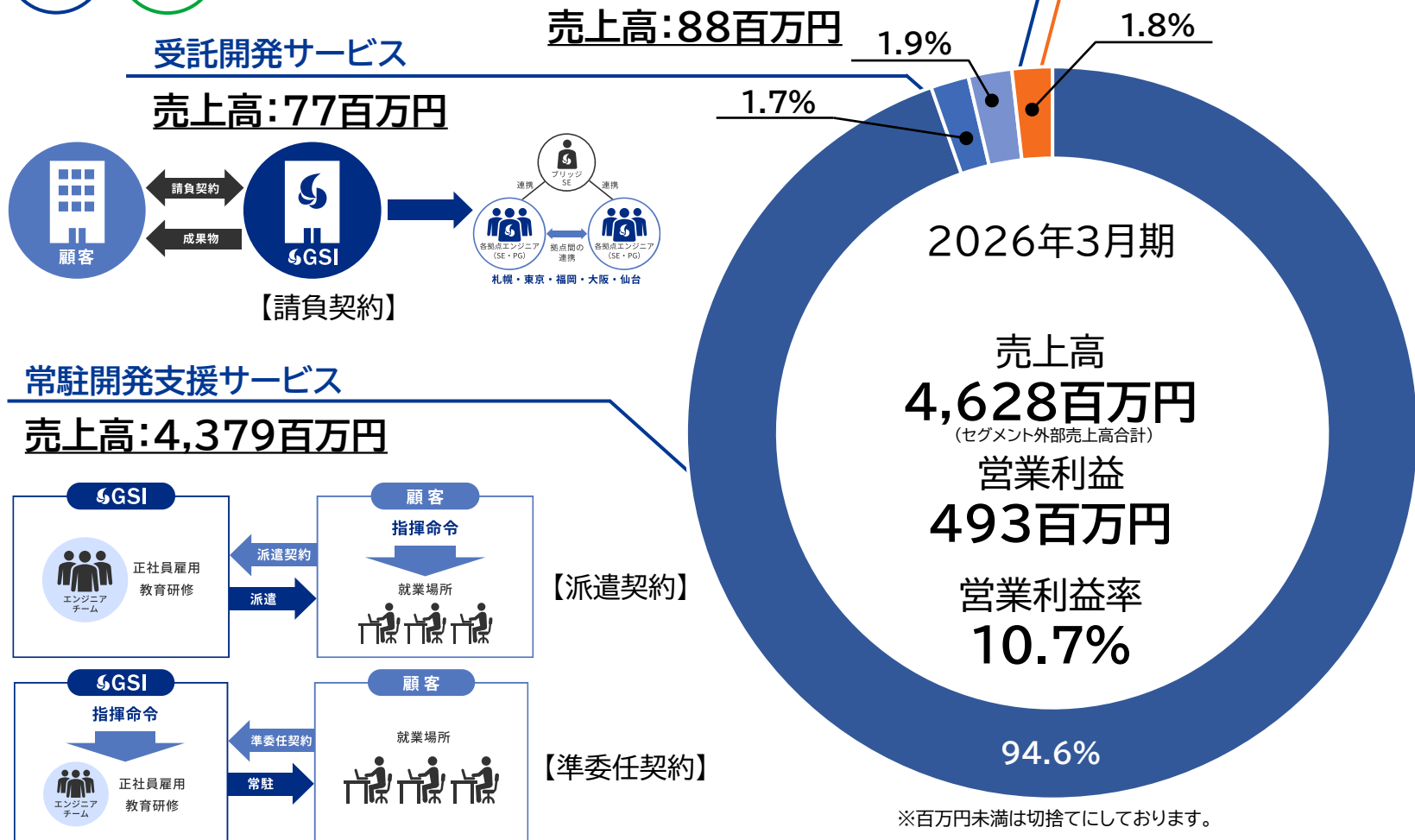
セグメント別売上割合

- システム開発事業は受注が堅調で事業基盤を強化しており、就労支援事業も登録者数と利用者数が堅調に推移

【システム開発事業】 4,546百万円



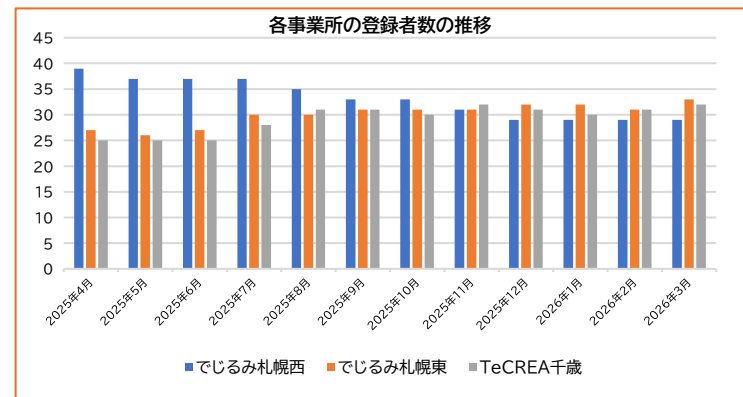
その他
(パッケージ販売、広告・デザイン制作Web・動画制作、SNS運用サービス)



【就労支援事業】 82百万円

就労継続支援B型事業所

売上高:82百万円



- 自己資本比率は0.5ポイント低下したものの、67.6%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	増減
流動資産	2,183	2,277	94
固定資産	1,030	1,325	295
資産合計	3,214	3,603	389
流動負債	894	878	△15
固定負債	130	289	158
負債合計	1,025	1,168	142
純資産合計	2,188	2,435	247
負債純資産合計	3,214	3,603	389
自己資本比率	68.1%	67.6%	△0.5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
 - 税金等調整前当期純利益523百万円の計上、減価償却費18百万円、法人税等の支払139百万円などにより、462百万円の獲得
- 投資活動によるキャッシュ・フロー
 - 投資有価証券の取得400百万円、有形固定資産の取得21百万円などにより、273百万円の支出
- 財務活動によるキャッシュ・フロー
 - 長期借入返済124百万円、配当金支払119百万円の支出があったものの、長期借入れによる収入300百万円により、5百万円の収入

(単位:百万円)

	2025年3月期	2026年3月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	243	462	219
投資活動によるキャッシュ・フロー	△656	△273	383
財務活動によるキャッシュ・フロー	△275	5	280
現金及び現金同等物	1,402	1,597	195

※百万円未満は切捨てにしております。

重要な経営指標(KPI)

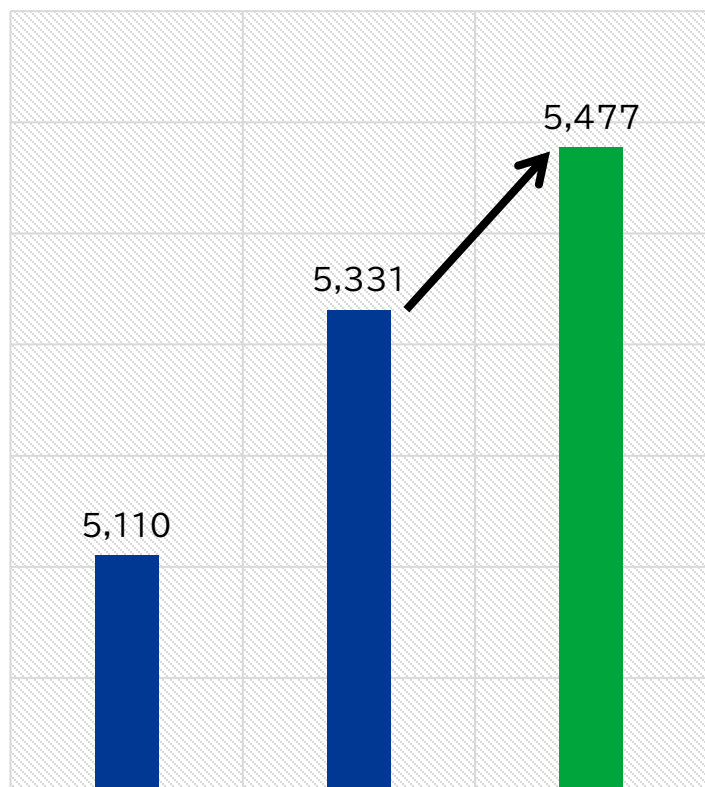
- 当社が重視している経営指標は、システム開発事業に従事する「人員数」「稼働率」「1人当たり月平均契約単価」
 - 常駐開発支援・受託開発サービスに従事する「人員数(延べ人数)」は、5,331人から5,477人に増加
 - 稼働率は、100%を維持
 - 1人当たり月平均契約単価は、0.632百万円から0.643百万円に増加

(単位:人)

(単位:%)

(単位:百万円)

人員数(延べ人数)



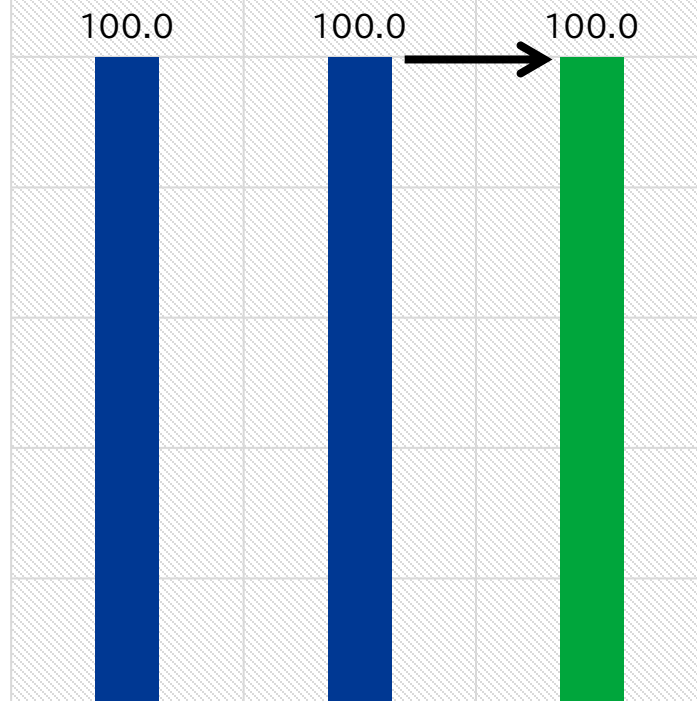
2024年3月期

2025年3月期

2026年3月期

稼働率

※ 稼働率は、研修終了後にプロジェクトへ参加した時点以降の期中における実働状況を基に算出しています。

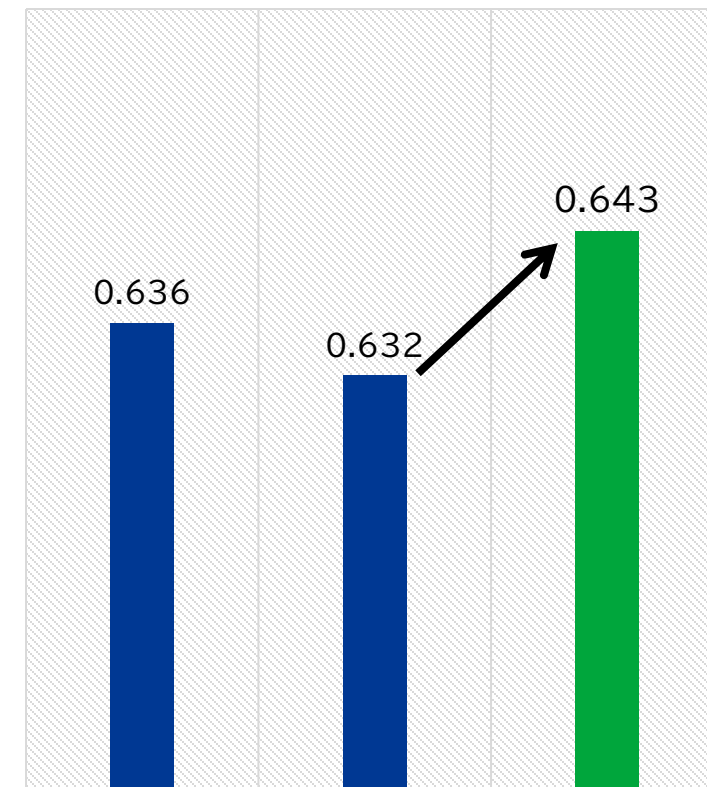


2024年3月期

2025年3月期

2026年3月期

1人当たり月平均契約単価(5拠点平均)



2024年3月期

2025年3月期

2026年3月期

1. 2026年3月期 決算概要

2. 2027年3月期 業績予想

- 業績予想
- 重点投資施策
- 業績推移と予想
- 営業利益分析
- 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

- 過去最高益となった前期の成功モデルをさらに加速させ、中長期的な飛躍に向けた「戦略的投資フェーズ」へと移行
- 今期は事業規模の拡大(増収)を見込む一方で、将来の持続的な高成長をより確実なものにするため、以下の先行投資を最優先

- **人的資本投資**：新卒初任給引き上げ、給与制度見直し、採用教育費拡充によるIT人材の確保・定着
- **AI活用投資**：開発プロセスへの生成AI実装と、全社的なAIスキル習得による生産性の改善
- **戦略的投資**：ストック型収益(パッケージ販売)拡大へのプロモーション強化とIT基盤の整備

(単位:百万円)

	2026年3月期 実績	2027年3月期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	4,629	4,926	297	6.4%
営業利益	493	260	△232	△47.1%
経常利益	526	290	△235	△44.7%
親会社株主に帰属する当期 純利益	376	195	△181	△48.1%
1株当たり当期純利益(円)	188.39	97.74	△90.65	△48.1%

※百万円未満は切捨てにしております。

● 高成長基盤を強固にする3つの柱



人的資本投資

- ✓ 新卒初任給の引き上げによる優秀な人材の獲得競争力強化
- ✓ 給与制度の抜本的見直しによる既存社員の定着率向上
- ✓ 採用・教育体制の拡充を通じた高度IT人材の育成加速



AI活用投資

- ✓ 全開発プロセスへの生成AI実装による劇的な生産性改善
- ✓ 全社的なAIスキル習得支援を通じた付加価値の最大化
- ✓ AI活用を前提とした次世代型ソリューションの提供体制構築



戦略的投資

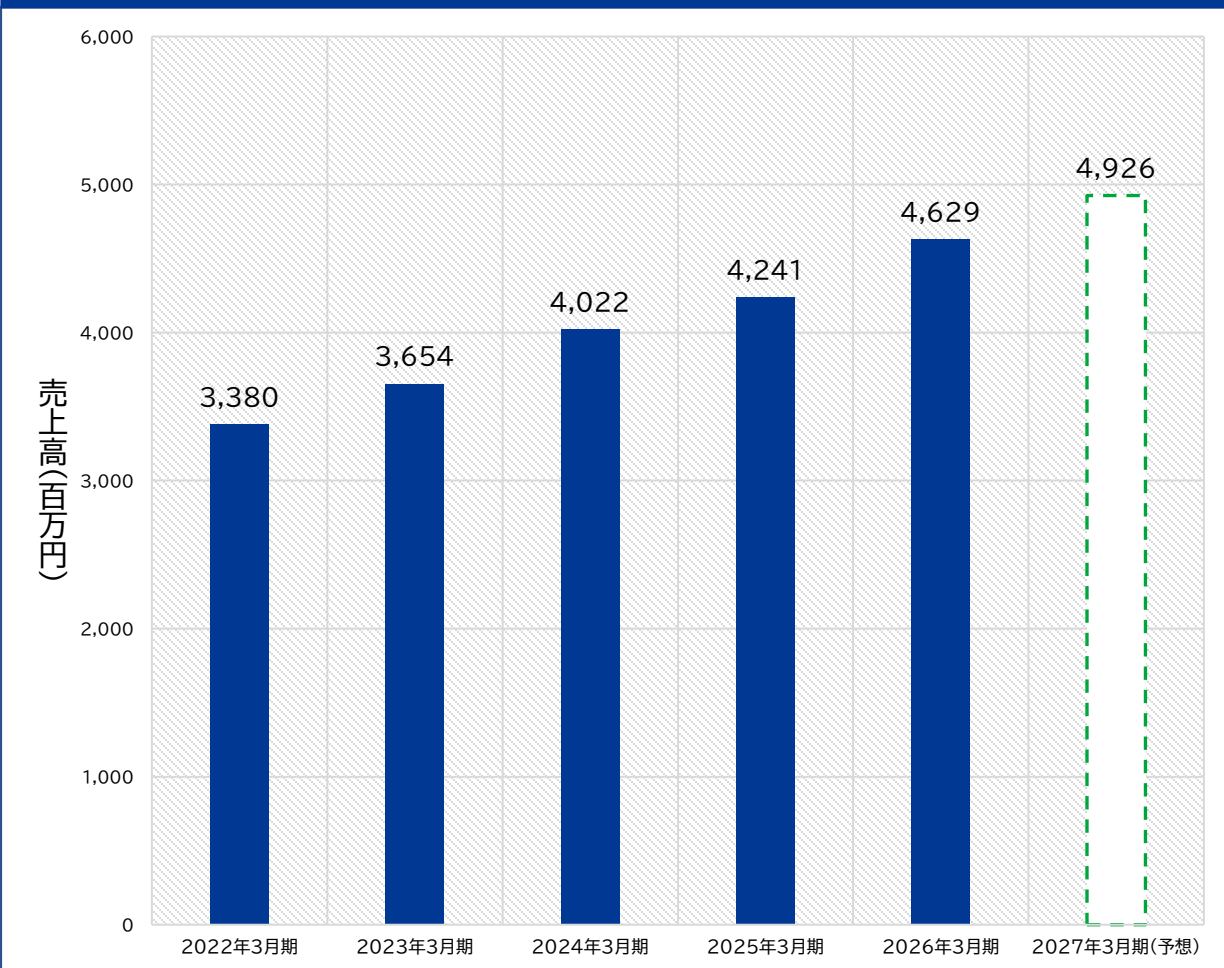
- ✓ ストック型収益（パッケージ販売）拡大へのプロモーション強化
- ✓ 高付加価値サービスの安定提供を支えるIT基盤の刷新・整備
- ✓ 新規顧客開拓の「足掛かり」となるマーケティング施策の拡充

業績推移と予想

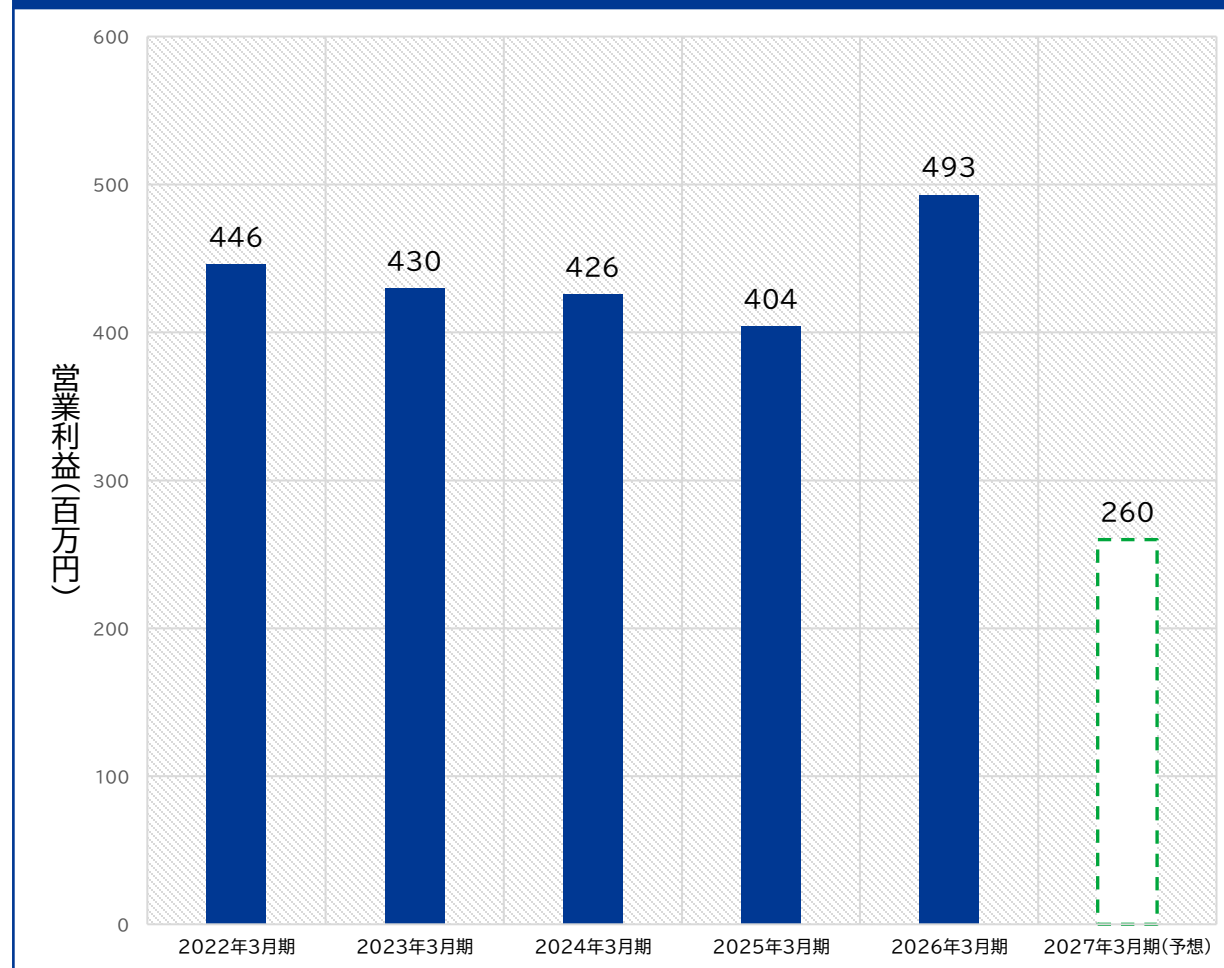
- 既存顧客との継続取引及び追加案件、新規顧客の獲得により、売上高は順調に増加
- 収益基盤の持続的な成長を見据えた戦略的な投資により、営業利益は一時的に減少

(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。

- **増加要因(利益の押し上げ要素)**

- パッケージソフトの販売強化に伴うストック型収益の積み上げや、主要都市でのマーケティング施策による新規案件の獲得

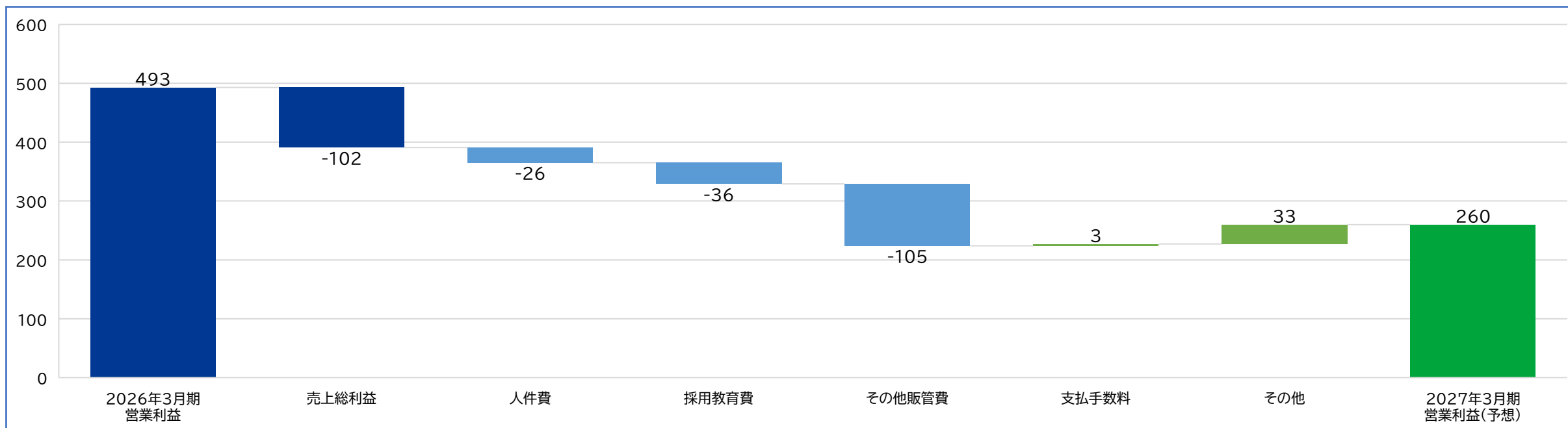
- **減少要因(利益の押し下げ要素/将来への先行投資)**

- グローバル開発体制の構築に向けた海外子会社への戦略的な発注拡充、及び開発リソース最適化に伴う一時的な原価の影響
 - 採用市場での優位性確保に向けた「新卒初任給の引き上げ」「給与制度の見直し」、及び優秀なIT人材の確保・定着のための「採用教育費の拡充」
 - 全社的な生成AI実装に向けた教育投資、新規リード獲得のためのマーケティング体制強化、及び高付加価値サービス提供のための社内IT基盤整備

- **営業利益の向上(今後の見通し)**

- 当期に実施する人的資本やAIへの積極的な先行投資を早期に収益へと結びつけ、次年度以降の劇的な生産性向上と収益性改善により、さらなる高成長へと繋げる

(単位:百万円)



● 2027年3月期における強化施策



(株)GSI [システム開発事業]

- ✓ **人的資本投資:**
新卒初任給引上・給与制度刷新
- ✓ **AI実装:**
開発プロセスへの生成AI実装と
生産性向上
- ✓ **契約単価向上:**
高付加価値・高単価顧客への戦
略的人員配置



Be UNIQUE Inc. [システム開発事業]

- ✓ **体制強化:**
親会社からの業務委託を拡大
- ✓ **国内融合:**
JLPT取得人材の国内転籍と組
織多様化
- ✓ **コスト競争力:**
オフショア体制の強靱化



(株)Career Ways [就労支援事業]

- ✓ **黒字維持:**
前期達成の営業黒字の安定維持
- ✓ **拠点リカバリー:**
でじるみ札幌西の稼働率回復を
最優先
- ✓ **広報拡大・認知度向上:**
SNS・地域連携による登録者数増
加を図る

1. 2026年3月期 決算概要

2. 2027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. 支援体制強化と成長戦略
- 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
- 札幌市主催「札幌未来共創サミット」に登壇

4. 剰余金の配当

5. Appendix

- 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
- 2027年3月期も継続してさらに強化

2025年3月 受動的採用

- 人材紹介サービス(エージェント)の継続活用
- 大手求人広告媒体への定期出稿
- 応募待機型の母集団形成フローの最適化
- スパック要件に準じたピンポイント採用の実施

2026年3月期 能動的採用の強化

- 主要都市の転職フェアへの積極参画による認知拡大
- ダイレクトソーシング(スカウト)の本格運用開始
- 対面接触による志望度醸成と選考プロセスの高速化
- リクルーター体制の構築と現場巻き込み型採用の推進

2027年3月期 継続してさらに強化

- 前期実績(KPT)に基づく出展イベントの厳選・最適化
- 採用ブランディングの刷新(独自ブース)
- 動的アプローチと歩留まり改善
- 内定者エンゲージメント施策との連動強化

転職フェア出展実績

2025/4 大阪	2025/4 東京	2025/8	2025/9 札幌	2025/10 福岡	2025/10 仙台	2025/11 札幌	2025/11 札幌	2025/12 大阪	2026/1 福岡	2026/2 札幌(2Days)	2026/2 仙台
マイナビ 転職フェア	Type 転職フェア	type 転職オンライン	マイナビ 転職フェア	マイナビ 転職フェア	マイナビ 転職フェア	マイナビ 転職フェア	ジョブキタ 転職フェア	マイナビ 転職フェア	マイナビ 転職フェア	マイナビ 転職フェア	マイナビ 転職フェア

- 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名体制でスタートいたしましたが、順調な受注量の増加に伴い、2026年3月期中に支援体制を3名に増員し、2027年3月からはさらに1名を追加した4名体制へと事業を拡大
- 体制拡充に伴い業績も成長を遂げており、売上高は2025年3月期の14百万円から、2026年3月期には38百万円へと大きく伸長

市場環境と設立背景

国内ITエンジニアの慢性的な不足とコスト競争激化に対応するため、2023年10月にフィリピン拠点を設立。(2024年6月営業開始)
親日国で高い技術力を有する豊富な人材を活かし、高品質かつコスト競争力の高いグローバル支援体制を構築いたしました。



成長戦略

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

プロジェクト担当者の推移

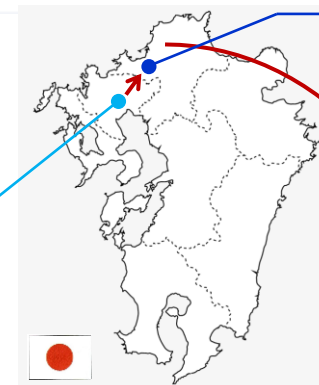
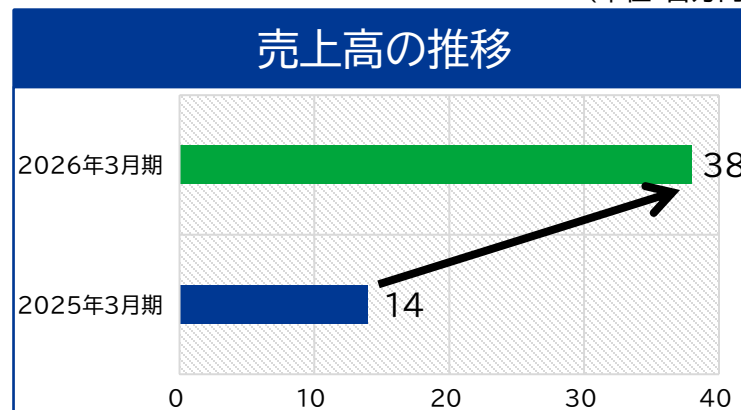
2024.11~
2名
開始当初

2025.03期中
3名
受注増に対応

2027.03~
4名
さらなる強化



(単位:百万円)



株式会社GSI
福岡支社



当該プロジェクト担当者数



Be UNIQUE



当該プロジェクト担当者数

- 本戦略を継続し、安定的な収益モデルの確立を目指す

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
- 高度なカスタマイズを可能にする自社開発AIチャットサービス「CAP」の提供開始
- 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

GSI × Synapse innovation

UM SaaS Cloud

製造業向けの生産管理システムで様々な業務に対応可能なオールクラウドERP

受注 生産 発注 在庫 会計

CAP Custom AI Platform

「探す時間」を「生み出す時間」へ。

CAPは、社内情報も共有できるAIチャットサービス
バックオフィスからクリエイティブまで
現場のパフォーマンスを最大化するAI活用

社内ヘルプデスク 企画・開発 文書作成 業務効率化

バックオフィスDXPO 大阪'26
出展の様子



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 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

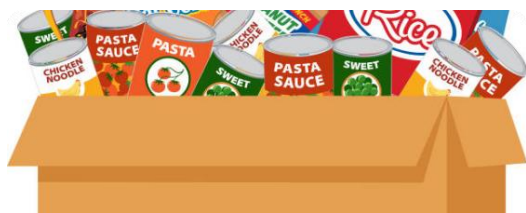
製造業の多様なニーズに応える柔軟なソリューションと現場のパフォーマンスを最大化するAIを提供

- 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
- 2027年3月期は、「エコキャップ活動」を継続

『 事業活動と社会貢献活動の両立を推進！ 』

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**：CO₂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



フードドライブ活動

家庭で余っている未使用食品を持ち寄り、地域の福祉団体や子ども食堂等へ寄贈する活動です。

食品ロス(フードロス)の削減

本来食べられる食品の廃棄を防ぎ、環境負荷を低減します。

地域の福祉・生活困窮者支援

食糧支援を通じて、地域社会のセーフティネット構築に貢献します。

社内の意識改革と連帯感の醸成

身近なところから社会課題の解決に参加する文化を育みます。



エコキャップ活動

ペットボトルのキャップを分別回収し、再資源化による売却益を医療支援に充てる活動です。

途上国の子どもたちへのワクチン寄贈

認定NPO法人を通じて、ポリオ等のワクチンとして世界へ届けます。

CO₂排出の抑制と資源の有効活用

キャップを焼却せずリサイクルすることで、地球温暖化防止に寄与します。

障がい者・高齢者の雇用創出支援

分別の工程を通じて、多様な働き手の雇用促進を後押しします。



- 社会課題解決を核とした持続的な企業成長戦略を提言
- 「札幌SDGs先進企業」としてDXとSDGsの同軸化を推進、産業構造の変革期における「企業の成長核心」についてトークセッションにて議論



サミット参加の背景と目的

本サミットは、SDGsを経営戦略に取り込む「札幌SDGs先進企業」と、札幌経済をリードする「札幌未来牽引企業」が一堂に会し、企業の持続的な成長につながる知見を共有する場として開催されました。当社は、第1期「札幌SDGs先進企業」の認証を受けており、本イベントを通じて、地域社会の課題解決がどのように自社の競争力強化に直結するかを広く発信することを目的に参加いたしました。



札幌市経済観光局長 坂井 智則様による「札幌企業SDGs推進事業についての説明」の様子

札幌市の経済活性化に向けた指針とともに、「札幌SDGs先進企業」の重要性について改めて説明がなされました。



企業成長に向けたトークセッションに登壇する当社

当社のこれまでの取り組みと、未来に向けたビジョンについて以下の3つの軸でお話しさせていただきました。

- 教育による構造変革
- DXによる課題解決と価値創造
- 地域雇用と成長の好循環



多くの参加者で賑わう展示ブース会場の様子

交流会場(赤れんがホールB)では、札幌を代表する企業による展示ブースが多数設置されました。会場内は、最新のIT技術やSDGsの取り組みに関心を寄せる多くの企業関係者や学生で賑わい、活発な意見交換が行われました。

今後の展望

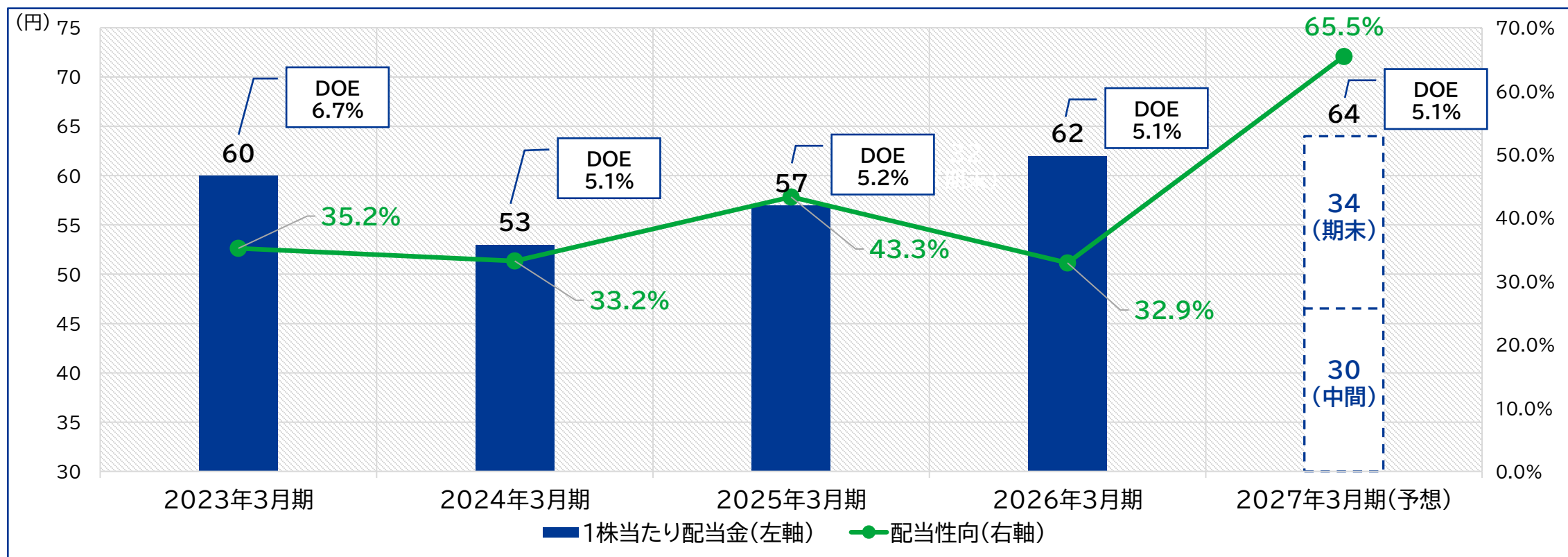
今後も、「選ばれ続ける企業」を目指し、AIやIT技術を駆使した社会課題の解決に邁進いたします。札幌経済の持続的な発展に寄与するとともに、従業員一人ひとりが成長を実感できる企業文化の醸成に努めてまいります。

1. 2026年3月期 決算概要
2. 2027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

- 経営成績及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、連結配当性向を概ね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。
- 2026年3月期の1株当たり期末配当につきましては、上記方針及び連結業績の状況を勘案し、直近の配当予想の29円から「5円増額」し、34円にすることといたしました。
- この結果、既に実施済みの中間配当金1株当たり28円とあわせて、年間配当金は1株当たり62円となります。

『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. 2026年3月期 決算概要
2. 2027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
- 当社の強みと特徴
- 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	544名(2026年4月1日現在 単体)	※平均年齢31.7歳	588名(2026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
 2025年 4月 当社取締役副社長ITソリューション事業部長(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
 2025年 6月 当社常務取締役業務管理事業部長(現任)

取締役(社外) 大西 将博

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、資本的關係又は取引關係その他の利害關係はありません。

● 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

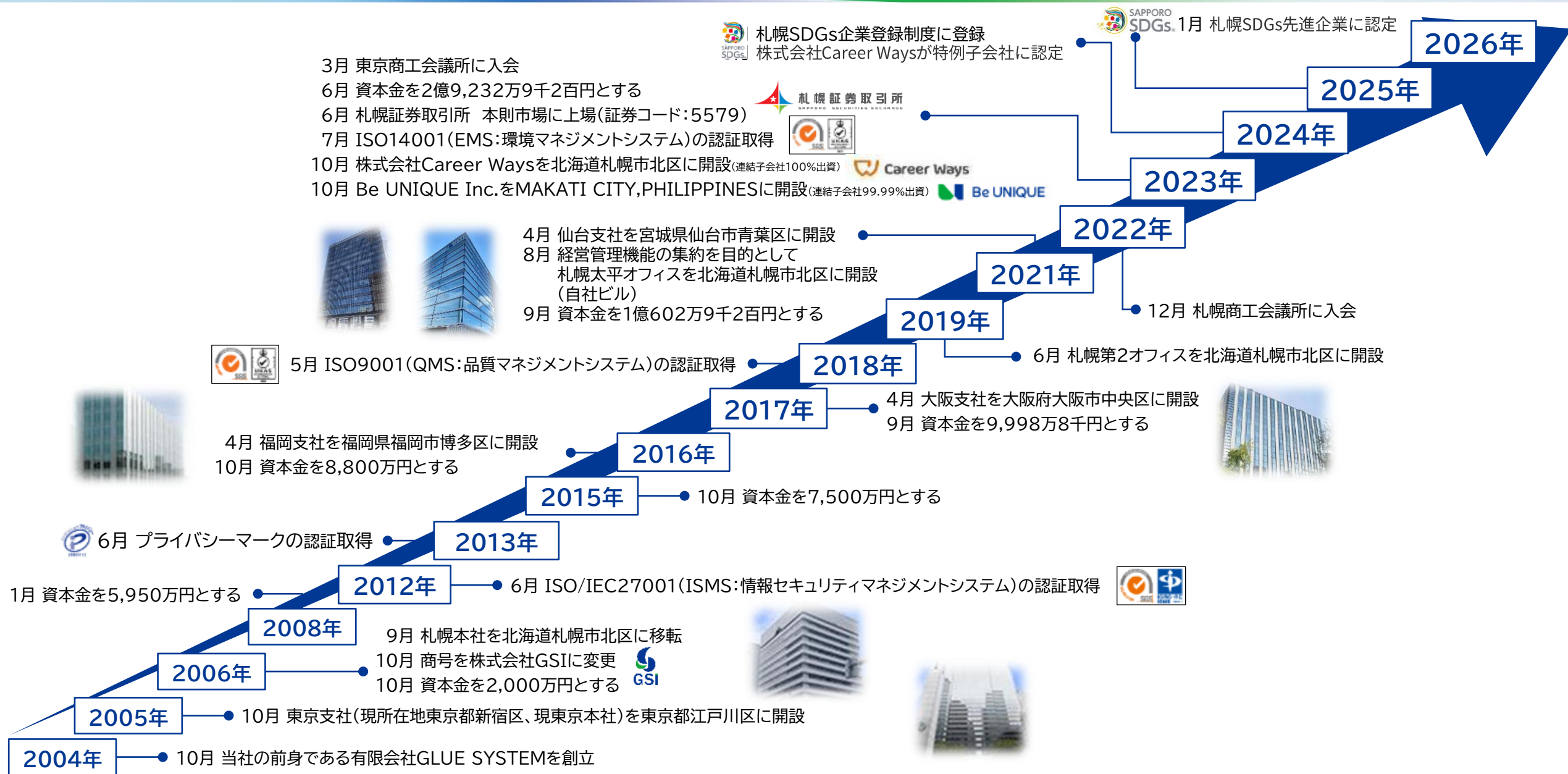
1970年 4月 札幌テレビ放送株式会社入社
 2001年 1月 STV興発株式会社常務取締役就任
 2005年 7月 株式会社STVラジオ取締役就任
 2014年 6月 株式会社STVラジオ代表取締役就任
 2021年 6月 当社監査役就任(現任)

● 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。

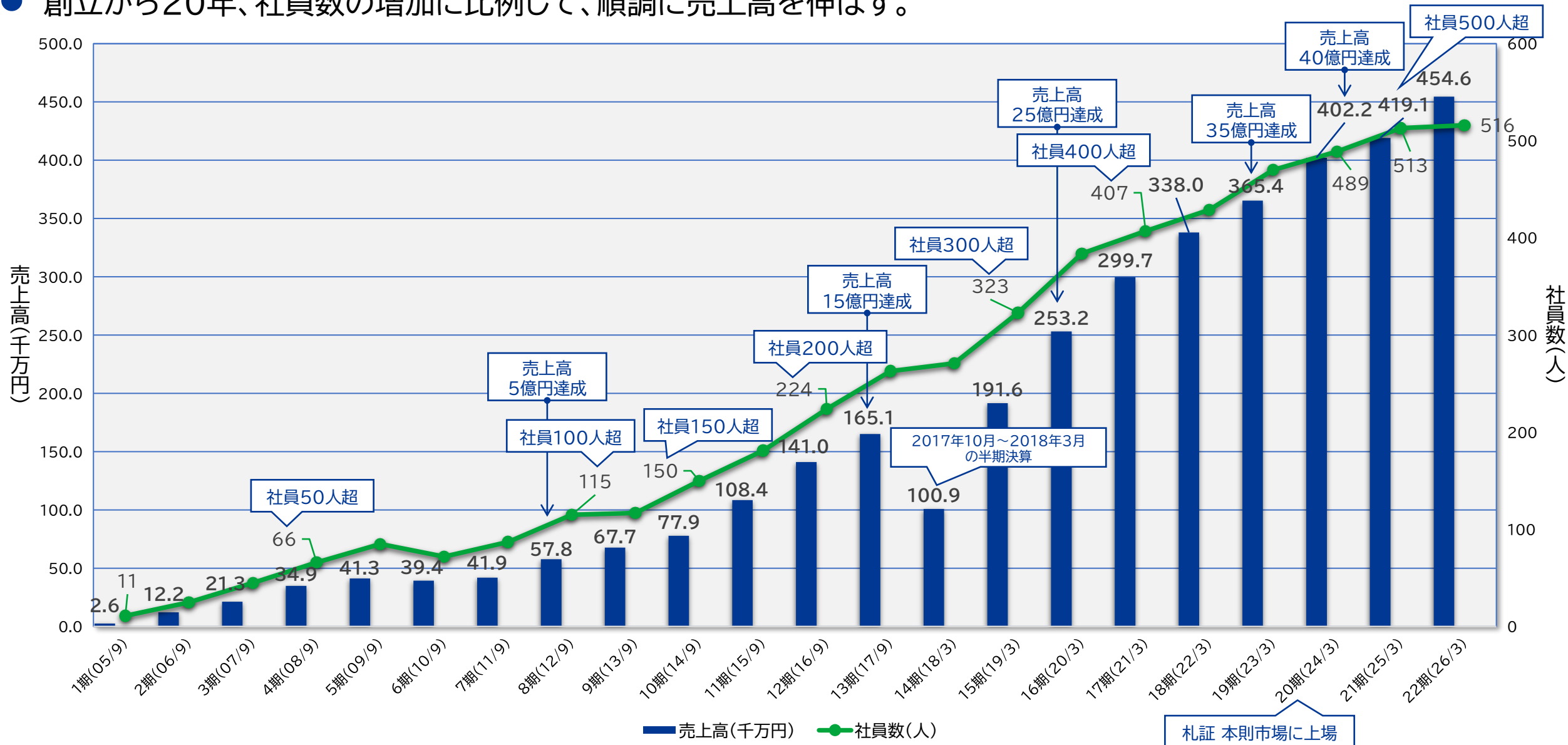
役職名	氏名	担当
上席執行役員	佐々木 龍一郎	人事管理事業部長
上席執行役員	堀口 裕則	コーポレート統括室長
上席執行役員	矢野 慎平	商品開発事業部長
上席執行役員	近田 卓夫	クリエイティブ・セールス推進室
執行役員	野呂田 進介	ITソリューション事業部 札幌本部長
執行役員	金子 栄治	ITソリューション事業部 東京本部長
執行役員	桑畑 幸一	ITソリューション事業部 福岡支社長
執行役員	新谷 匡之	オウンドメディア担当

※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単体推移

- 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

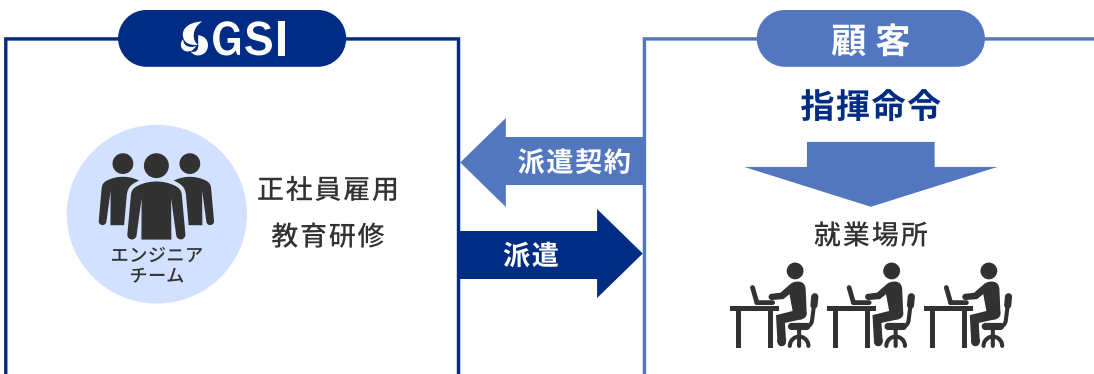
2023年10月設立、2024年6月営業開始



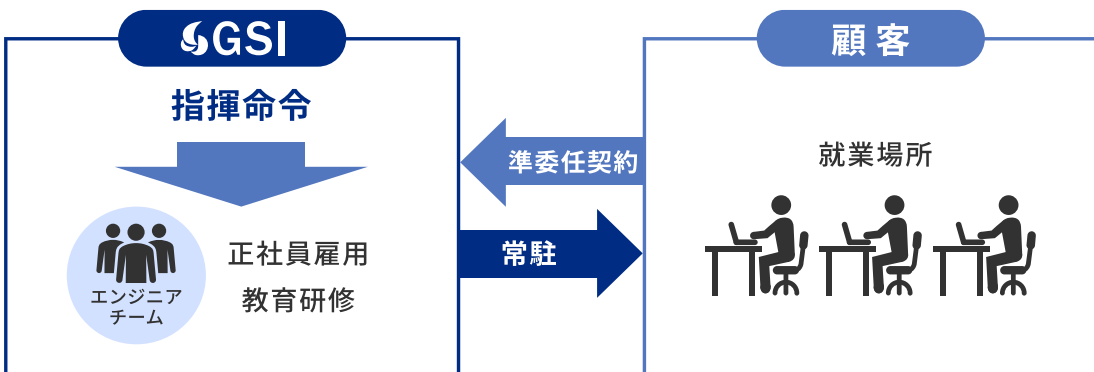
オフショア開発・海外ITエンジニア採用

- 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

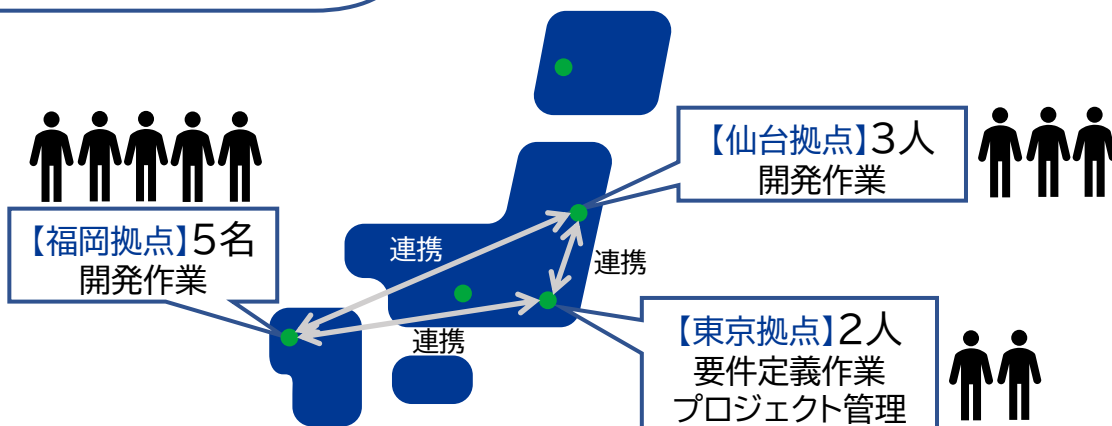
【システム開発事業】 受託開発サービス

- 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

- GRANDIT次世代ERPコンソーシアムのビジネスパートナーとして、ERPパッケージ「GRANDIT」の販売・インテグレーションを行う。
- 販売代理店として「Google Workspace」、「Uレジ」、「UM SaaS Cloud」の有力パッケージの販売・導入サービスを提供。
- 自社製品であるAIプラットフォーム「CAP(Custom AI Platform)」を販売。
- 取扱製品の「Google Workspace」は社内でも活用しており、自ら使い込むことで得た深い製品知識を活かし、お客様のニーズに最適な提案と的確なサポートを実現。



GRANDITは様々な業種や企業への導入実績を持ち、お客様の目的や課題解決に対応した拡張性の高い統合基幹システム(ERPパッケージ)です。GSIはお客様のニーズに合わせた導入を提案、対応致します。

GRANDIT ⊕



GSIは、Google社が提供するクラウド型グループウェア「Google Workspace (旧：G Suite)」の正規代理店です。GmailやGoogleカレンダー、ドキュメントファイルの共有など、ビジネスに最適な基本機能を提供します。お客様の環境、ご要望に合わせて導入を総合的にサポートいたします。

Google Workspace ⊕



店舗のことを知りつくした多機能 × 低価格なタブレットPOSレジ。飲食店に必要な機能に特化したPOSの為、シンプルで直感的な操作性。基本的レジ業務はもちろん、リアルタイムでの売上集計・分析までお役立ち機能を標準搭載。店内オペレーションに必要な機能の大半を実装しています。

Uレジ ⊕



UM SaaS Cloudは、製造業向けのクラウド型生産管理システムです。見積もりから受発注、生産管理までを一元管理し、製造業の効率化とDXを実現します。GSIはお客様のニーズや課題に最適な提案ができるよう、対応いたします。

UM SaaS Cloud ⊕



CAPは、社内情報も共有できるAIチャットサービスです。汎用AIには真似できない、自社独自のルールやナレッジに精通した専用環境を実現。調べ物や書類作成の時間を劇的に短縮し、コア業務への集中を加速させます。

CAP ⊕

- 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 》



相互発條様



聖園調剤薬局様



三友鉄工様



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



株式会社 オフィシャルウェブサイト



天塩川工業様



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。



《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。



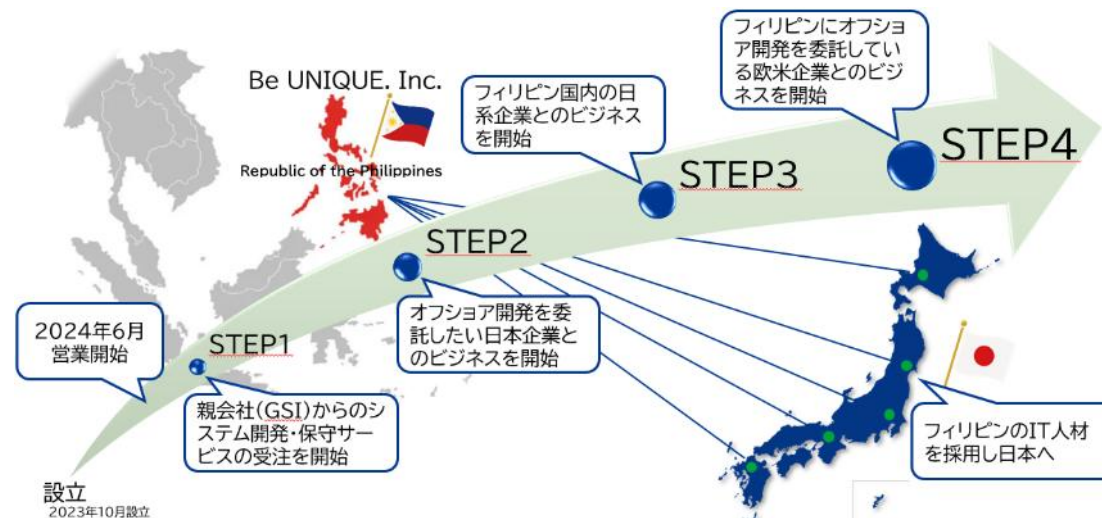
Be UNIQUE Inc.について

「UXの課題」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

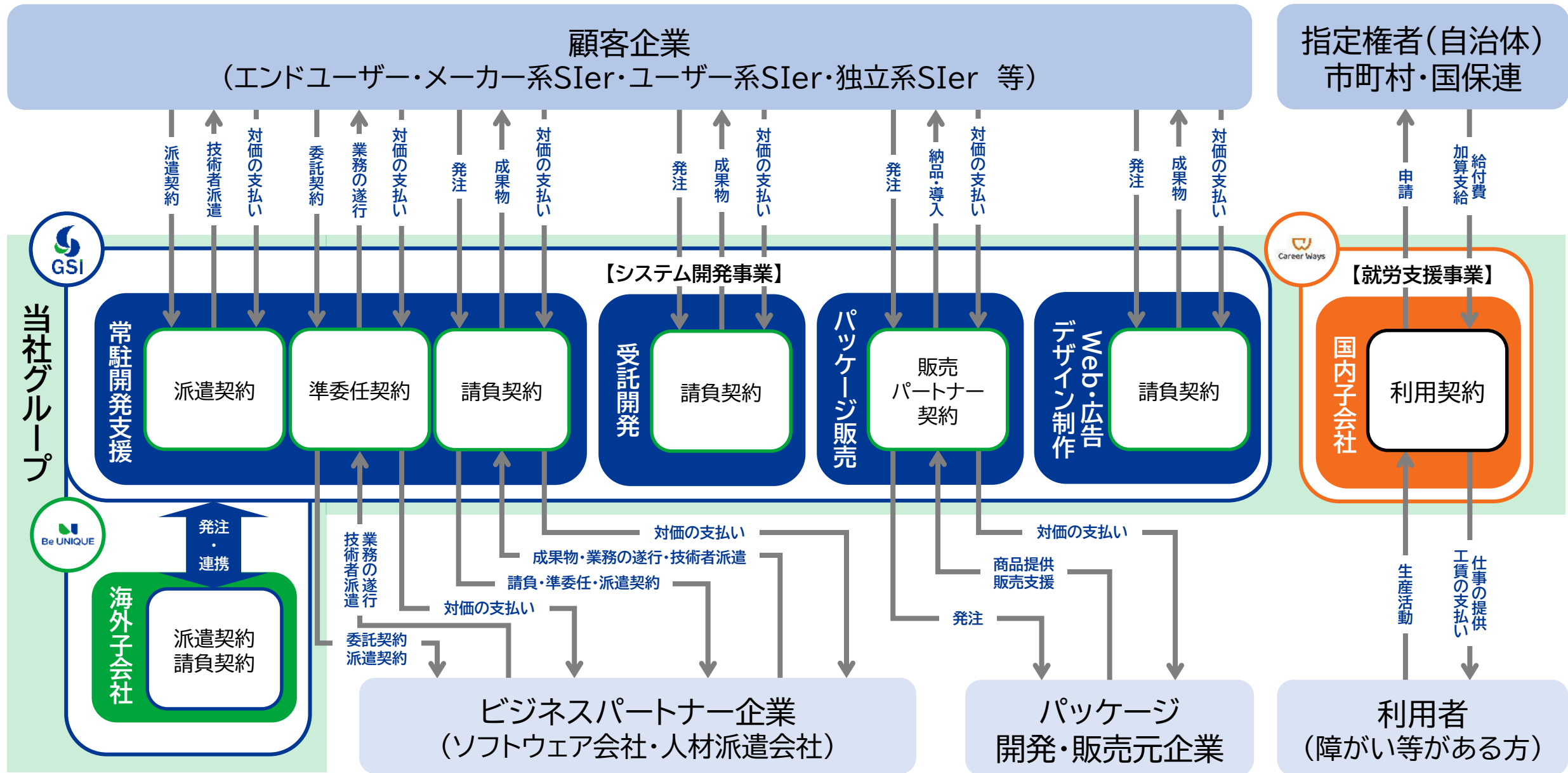


取り組み

- ✓ 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。



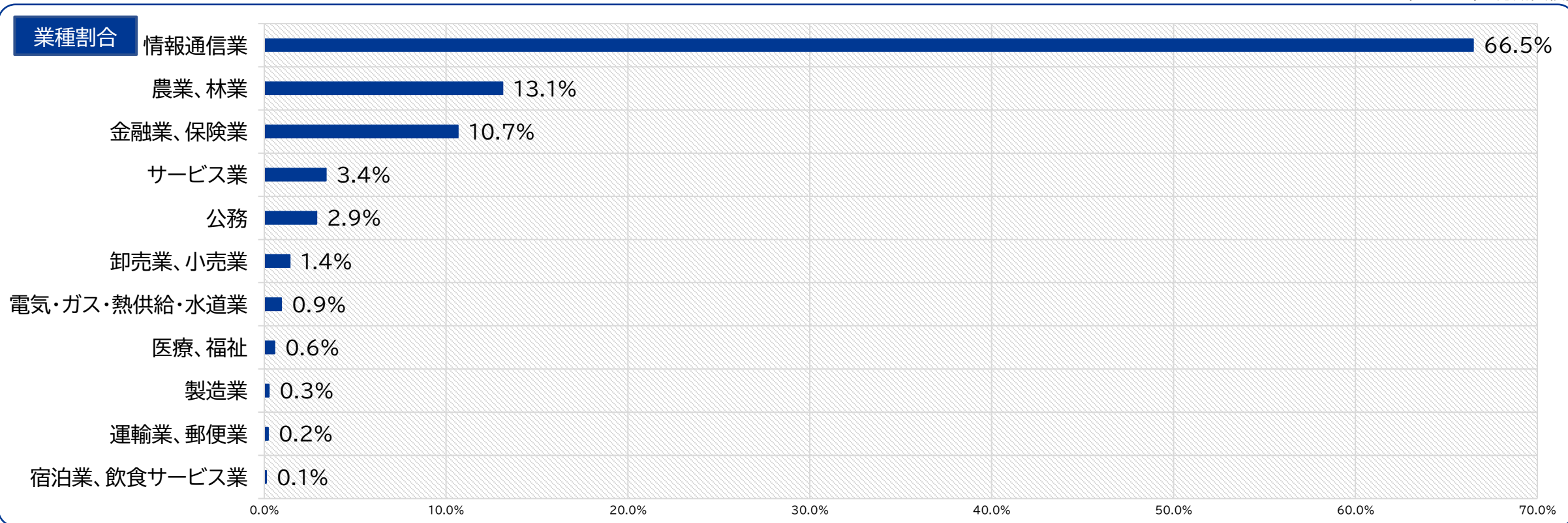
1. 会社概要
2. 事業概要
- 3. 当社の強みと特徴**
4. 成長戦略
5. SDGsへの取り組み

- 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！

(2026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

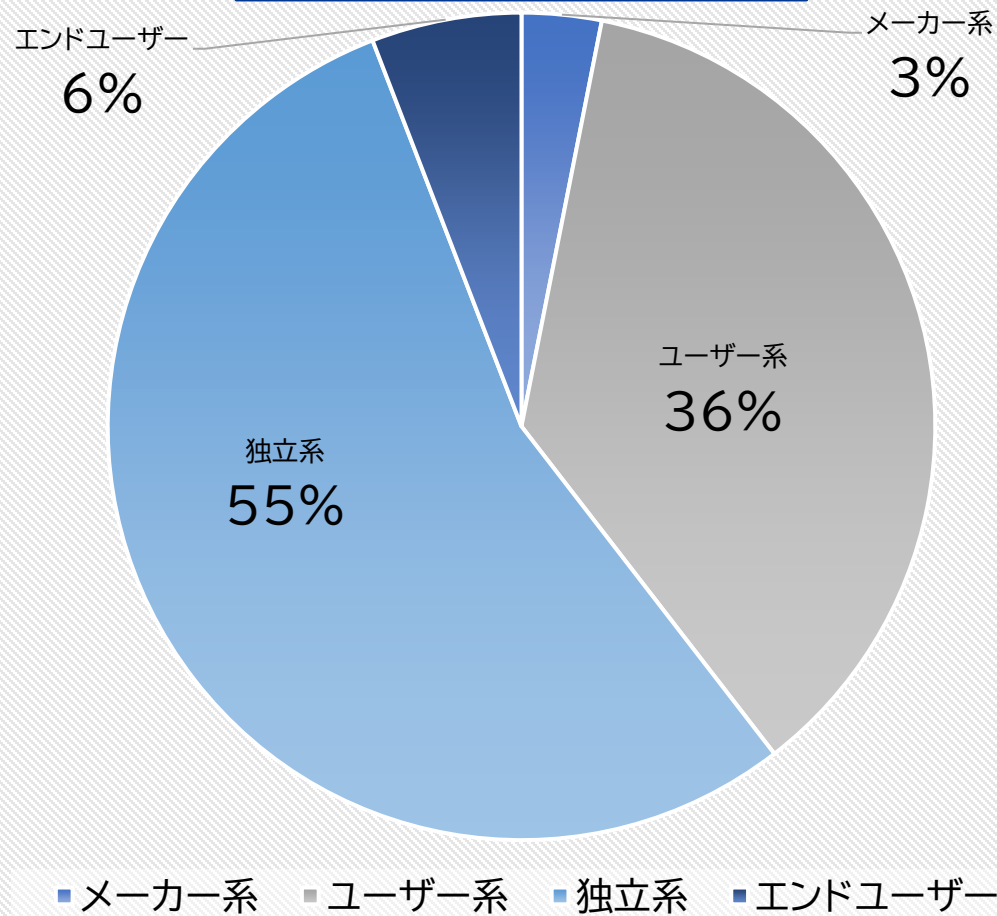
伊藤忠テクノソリューションズ(株)
SCSK(株)、(株)NTTデータ・エム・シー・エス 等

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)

(2026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

- ✓ 2025年度に引き続き、2026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

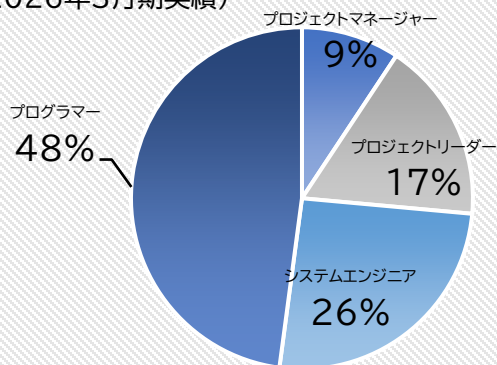
受注増に対応して「増収」が見込まれる

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

(2026年3月期実績)



- 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)

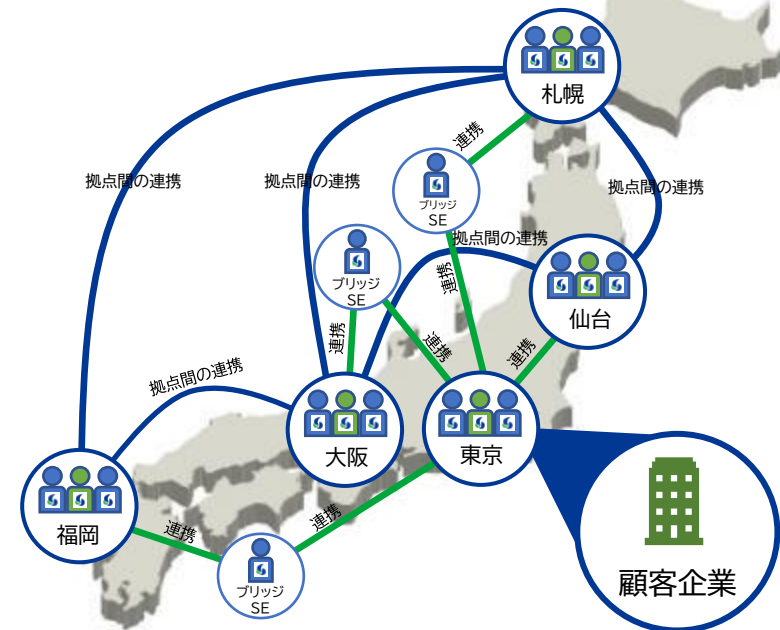
設計(注2)

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



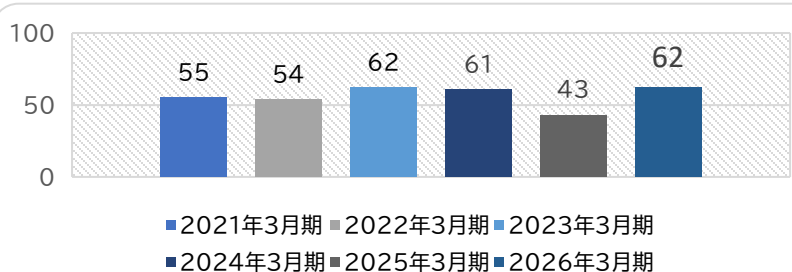
- ✓ コロナにより、「リモート開発」が定着し、ニアショア開発(注6)の経験から開発作業を効率的に進めることが可能。
- ✓ 当社の「全拠点での体制構築」が可能。
- ✓ 首都圏で要件定義と設計作業、地方拠点で開発作業といった対応が可能。

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
- 2027年3月期は、中途採用79人、新卒採用22人の計101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

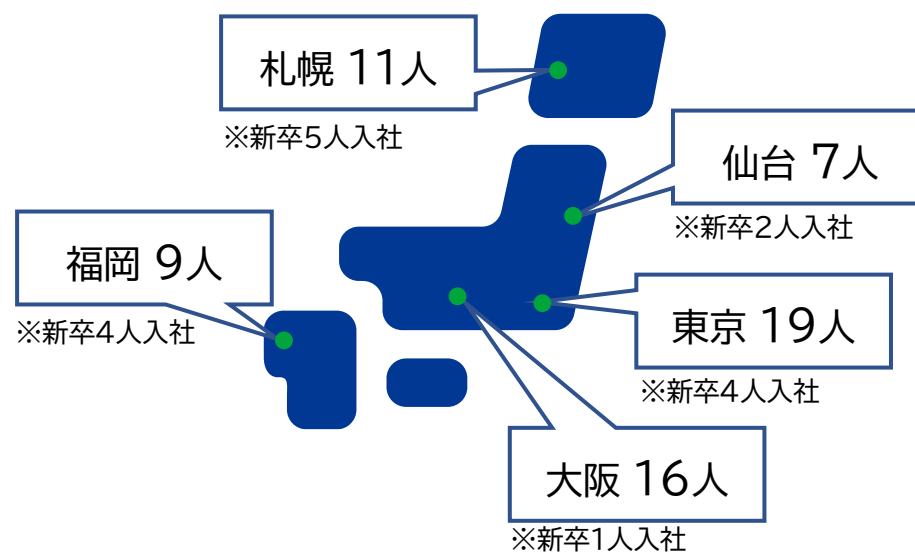
キャリア採用

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。

※2026年3月期 62名の中途採用実績(16人の新卒入社)

各拠点の中途採用実績



6

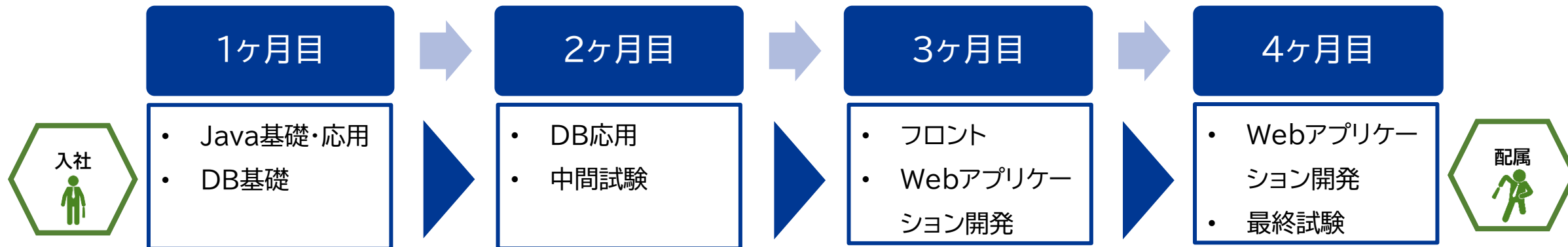
ITエンジニアを目指す「業界未経験者」に対する研修体制

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

年間休日

120 日以上



IT関連資格取得率

78.3%



テレワーク率

67.8%



有給休暇消化率

87.4%



平均残業時間

13.4 時間



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	17.5億円
2018年度売上高	18.5兆円
2019年度売上高	19.0兆円
2020年度売上高	18.7兆円
2021年度売上高	15.3兆円
2022年度売上高	16.0兆円
2023年度売上高	17.0兆円
2024年度売上高	17.9兆円

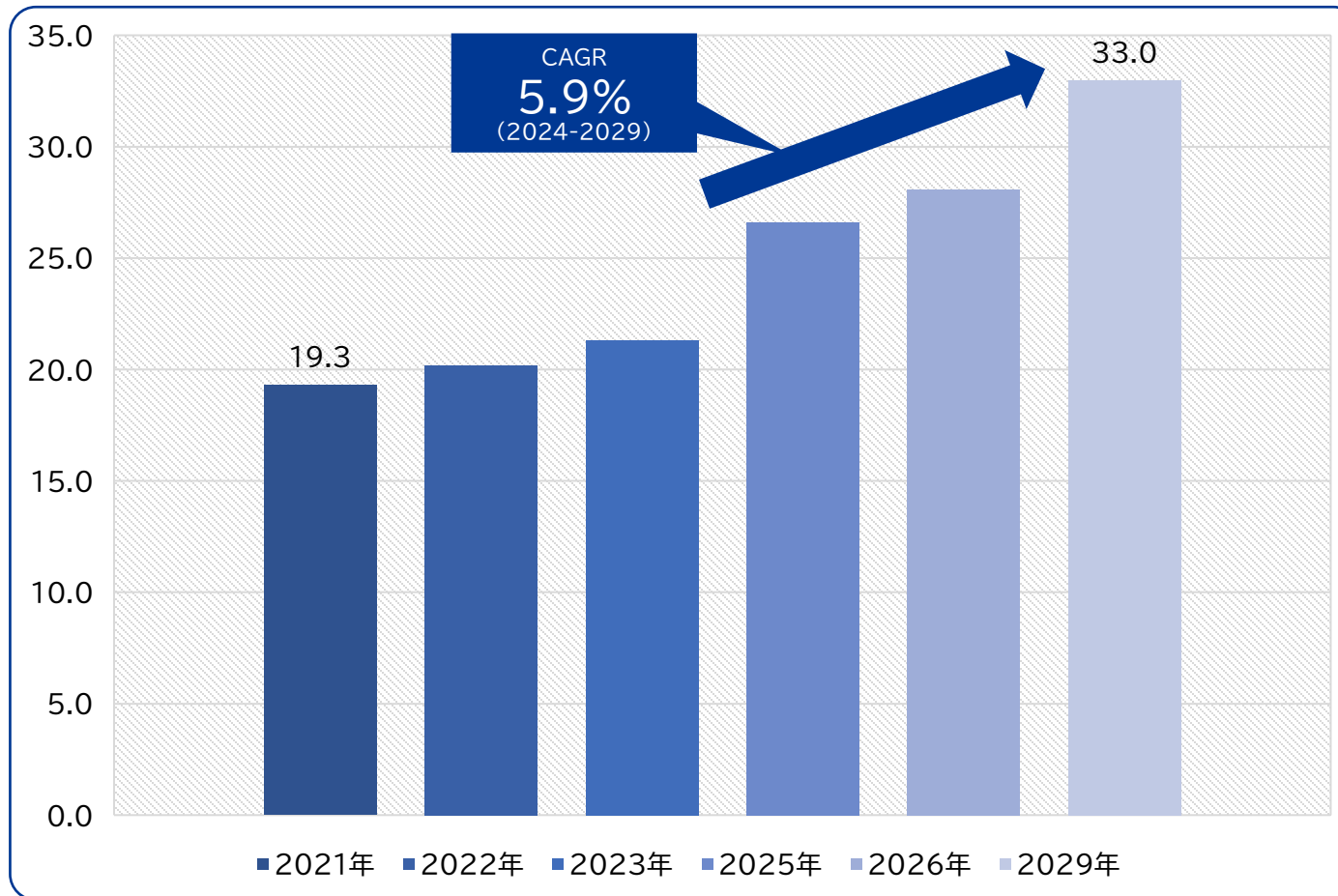
※出所:総務省 情報通信業基本調査

※出所:総務省 特定サービス産業動態統計調査

日本の情報サービス業の市場規模は、2017年時点の17兆円台から、コロナ禍での一時的な足踏みを経て、現在はDX・AI需要の波に乗り右肩上がりの強い成長を続けている。

国内IT市場予測

(単位:兆円)



※「IDC Japan」及び「矢野経済研究所」の最新データを基に、市場規模の推移と今後の予測をまとめました。

- 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

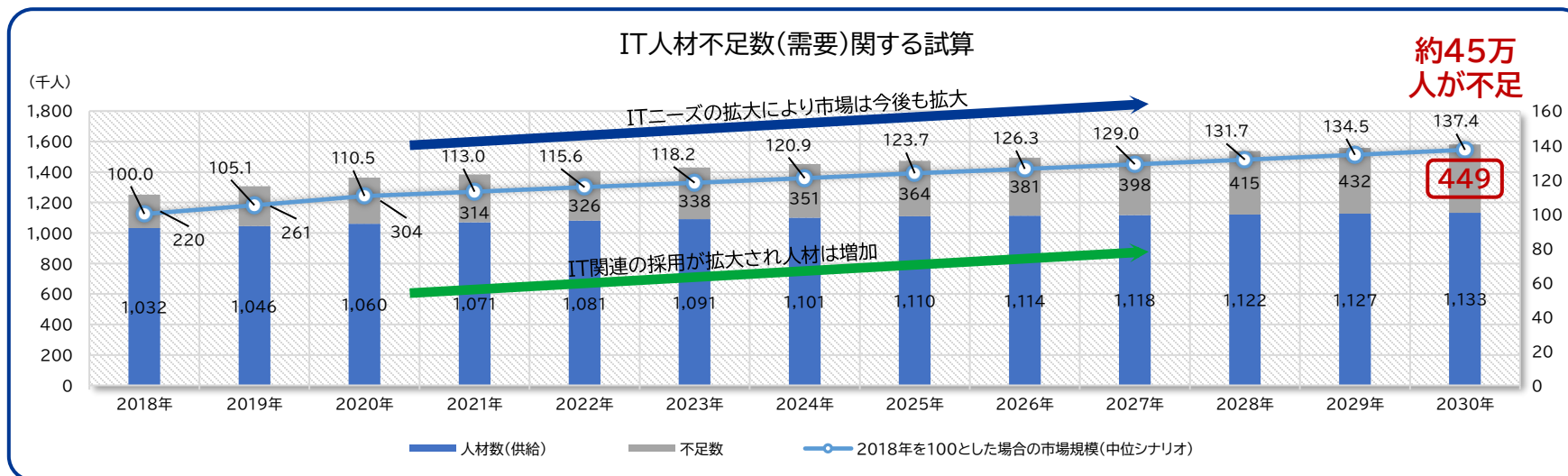
DXによる新たなデジタルビジネスの創造や革新等の投資需要

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)。



「IT×AI」による付加価値の向上と「人的資本」への戦略的投資の加速



1. 人的資本投資の加速

初任給引上げと研修拡充による優秀層の確保。リテンション施策を強化し「選ばれる企業」へ。



2. 生成AIの全社実装

開発工程へのAI実装により劇的な生産性向上を実現。高品質なソリューションを短納期で提供。



3. 高付加価値領域へのシフト

上流工程・受託開発の比率を高め、エンジニア単価を改善。若手への参画機会提供と収益性底上げ。



4. ストック型収益の拡大

自社パッケージソフトの販売強化。導入を足掛かりとした受託案件創出で収益構造を多層化。



5. グローバルリソースの活用

フィリピン子会社との連携深化。海外優秀人材の国内転籍を推進し、組織のグローバル化を加速。



6. 営業体制の強化・新規開拓

展示会出展等によるリード獲得。大手顧客との直接取引を拡大し、盤石な受注基盤を構築。



7. 就労支援事業の収益最大化

既存3事業所の稼働率維持と黒字化の定着。SNS活用・地域連携強化による集客力の最大化。

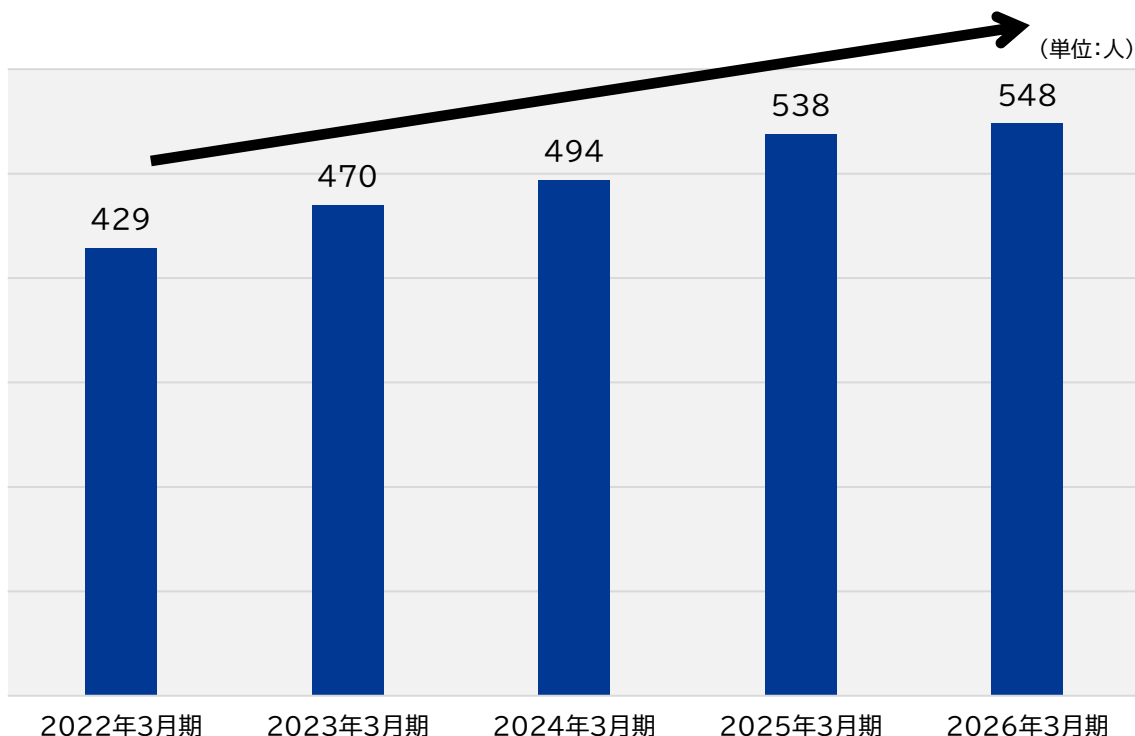


8. サステナビリティ経営の実践

「事業と社会貢献の両立」。DXを通じた環境改善や再投資の好循環確立により企業価値を向上。

- 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。

期末従業員数推移

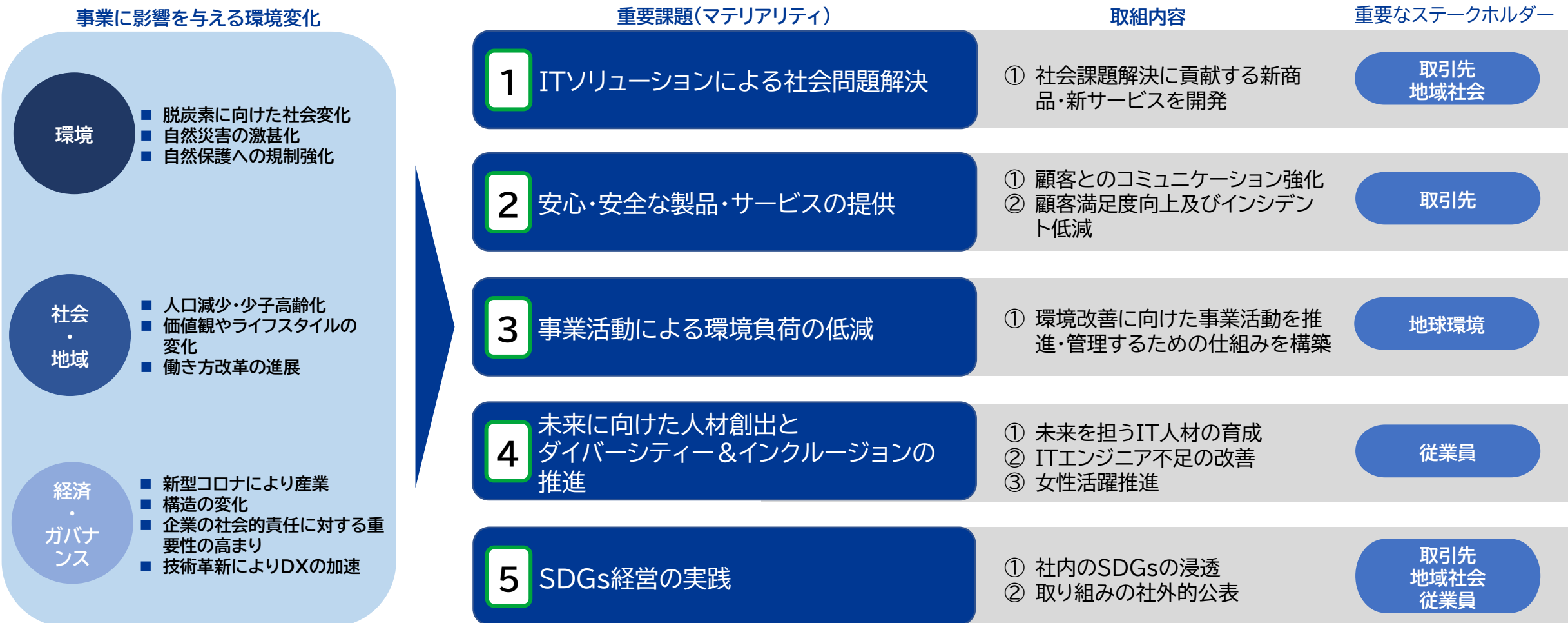


育成内容

- **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。
 - ・AI関連資格の取得支援を強化。
- **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。
 - ・生成AIの基本構造、効果的なプロンプトエンジニアリング、業務効率化の実践。
 - ・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)
 - ・AIトレンドや、ツール(GitHub Copilot等)を用いた生産性向上スキルの習得。
 - ・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。
 - ・機密情報の入力制限、著作権リスク、AIによる誤情報の確認等、安全なAI活用術を徹底
- **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本社及び事務所の照明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及び相談窓口の設置 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。