



2024年5月28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 決算説明資料」の一部訂正について

2024年5月20日に公表いたしました「2024年3月期 決算説明資料」につきまして、訂正がありましたのでお知らせいたします。

1. 訂正理由

「2024年3月期 決算説明資料」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。

<17 ページ> 収益別業績の状況

【訂正前】

(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	—	<u>1,708</u>	—	—
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	—	—

【訂正後】

(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	—	<u>1</u>	—	—
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	—	—

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 決算補足説明資料

 株式会社GSI  
札証 本則市場:5579



1. 会社概要
2. 2023/3期決算概要
3. 業績推移
4. 2023/3期トピックス
5. 株主還元
6. 外部評価

# 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月の創業以来、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	札幌市北区	(経営管理拠点)	
	東京都新宿区、福岡市博多区、大阪市中央区、仙台市青葉区	(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)

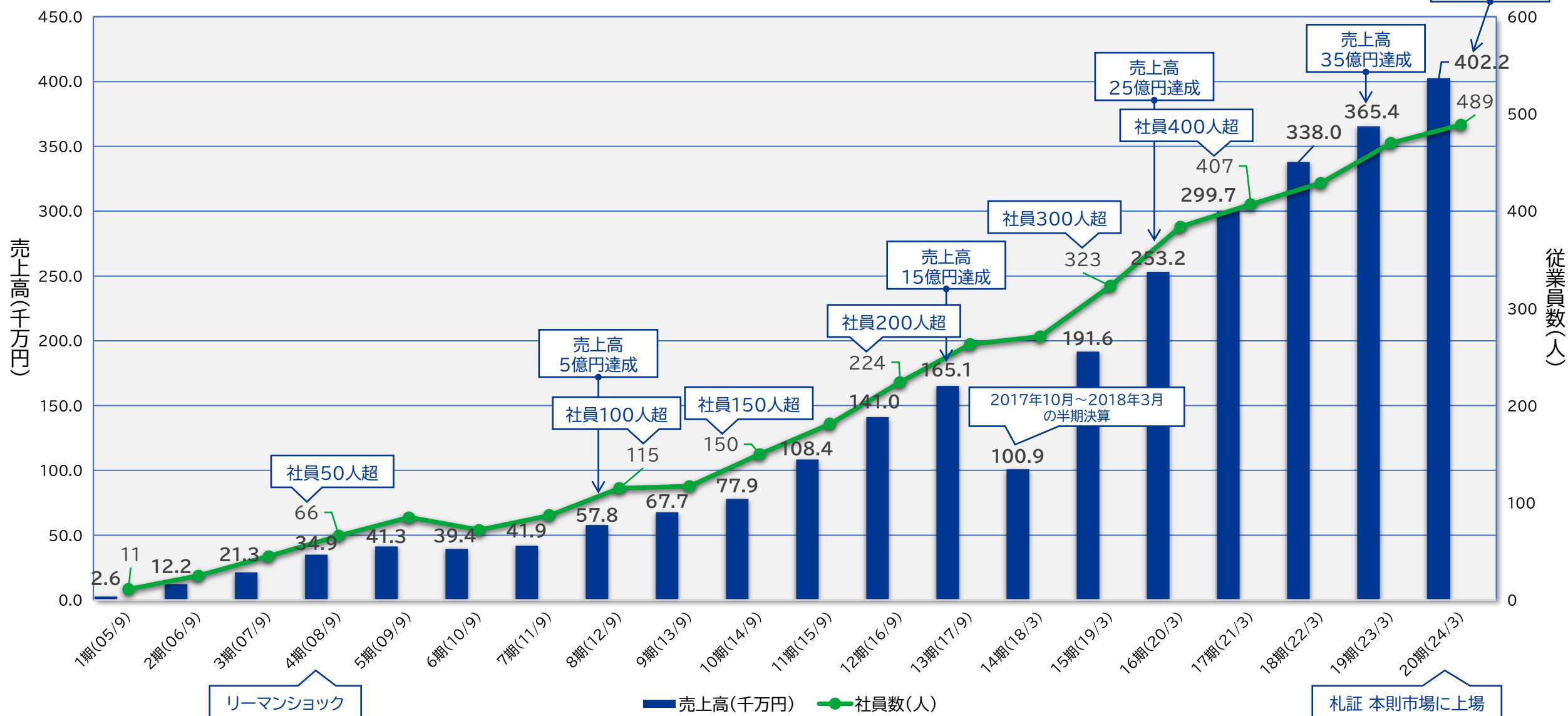
監査役 松崎 良佐(非常勤)



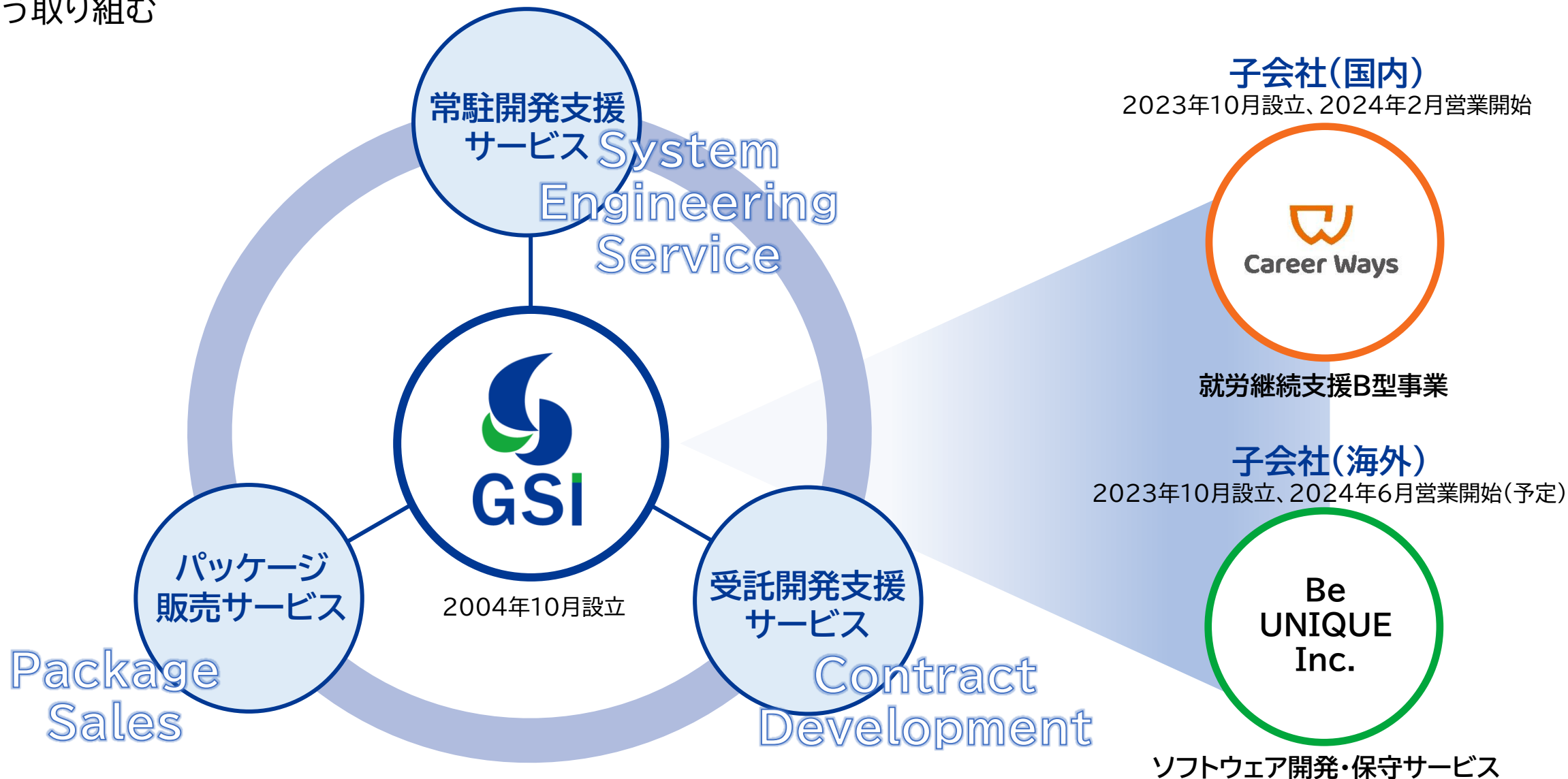
- **2004年** 10月 北海道札幌市中央区において、コンピュータのシステム開発業務を目的として、有限会社GLUE SYSTEMS を設立
- **2005年** 10月 東京支社(現所在地東京都新宿区、現東京本社)を東京都江戸川区に設立
- **2006年** 09月 札幌本社を北海道札幌市北区に移転
- 10月 商号を株式会社GSIに変更
- 10月 資本金を2,000万円とする
- **2008年** 01月 資本金を5,950万円とする
- **2012年** 06月 ISO/IEC27001(ISMS:情報セキュリティマネジメントシステム)の認証取得
- **2013年** 06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



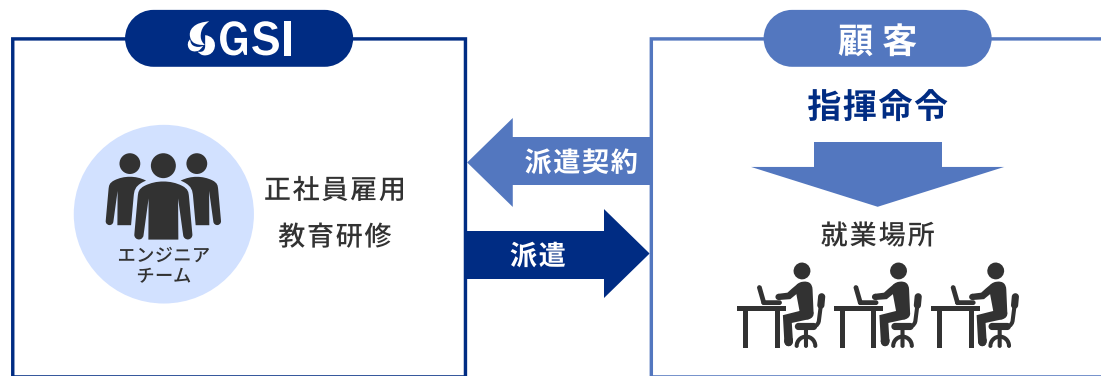
- 既存事業の更なる拡大と、国内子会社(株)Career Ways)、海外子会社(Be UNIQUE Inc.)が新たな事業の柱になるよう取り組む



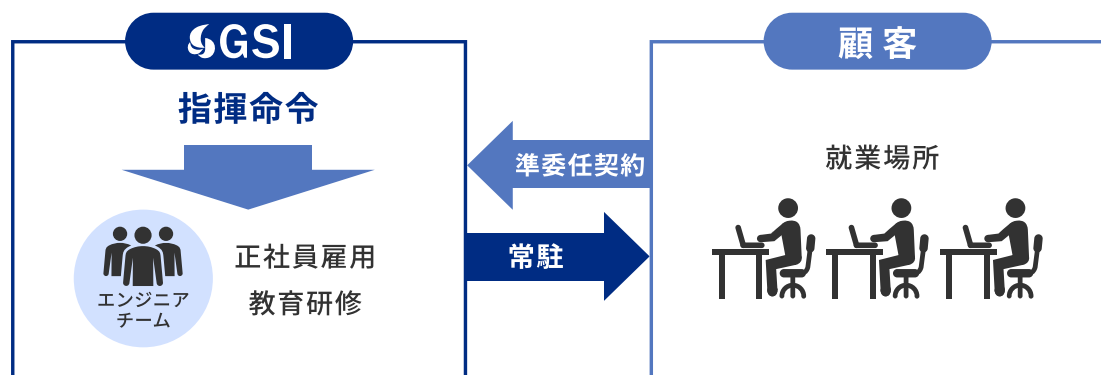


- 常駐開発支援サービスは、主にメーカー系・ユーザー系・独立系システム会社(SIer)からの派遣契約・準委任契約を中心としたサービスを展開

## 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>

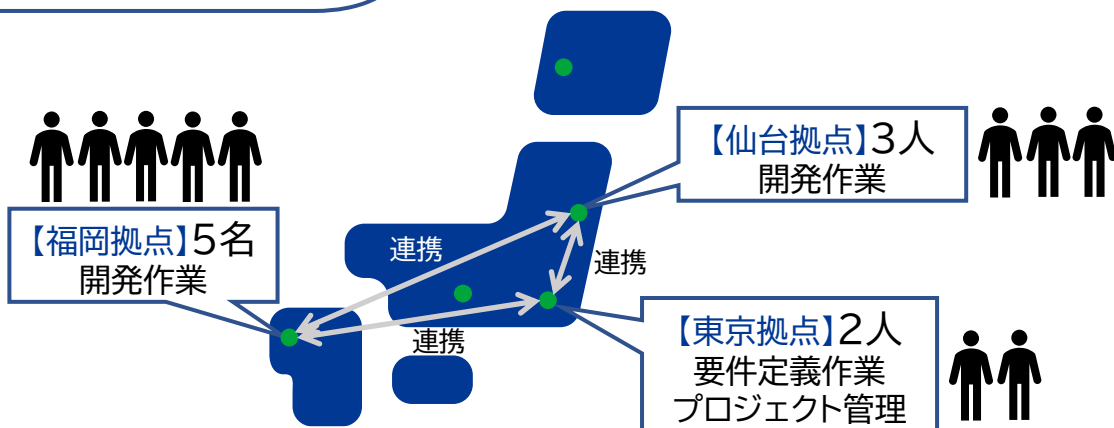
- ✓ 業種に依存しないサービスに対応可能
- ✓ システム開発後の運用・保守作業にも対応できる社内体制
- ✓ プロパー比率を上げることによりチームワークが向上、高い品質提供が可能
- ✓ 統率のとれたメンバー構成により、円滑な作業で生産性向上、コストを削減
- ✓ 徹底したセキュリティ教育、万全のセキュリティ体制

- 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

- 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。



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。



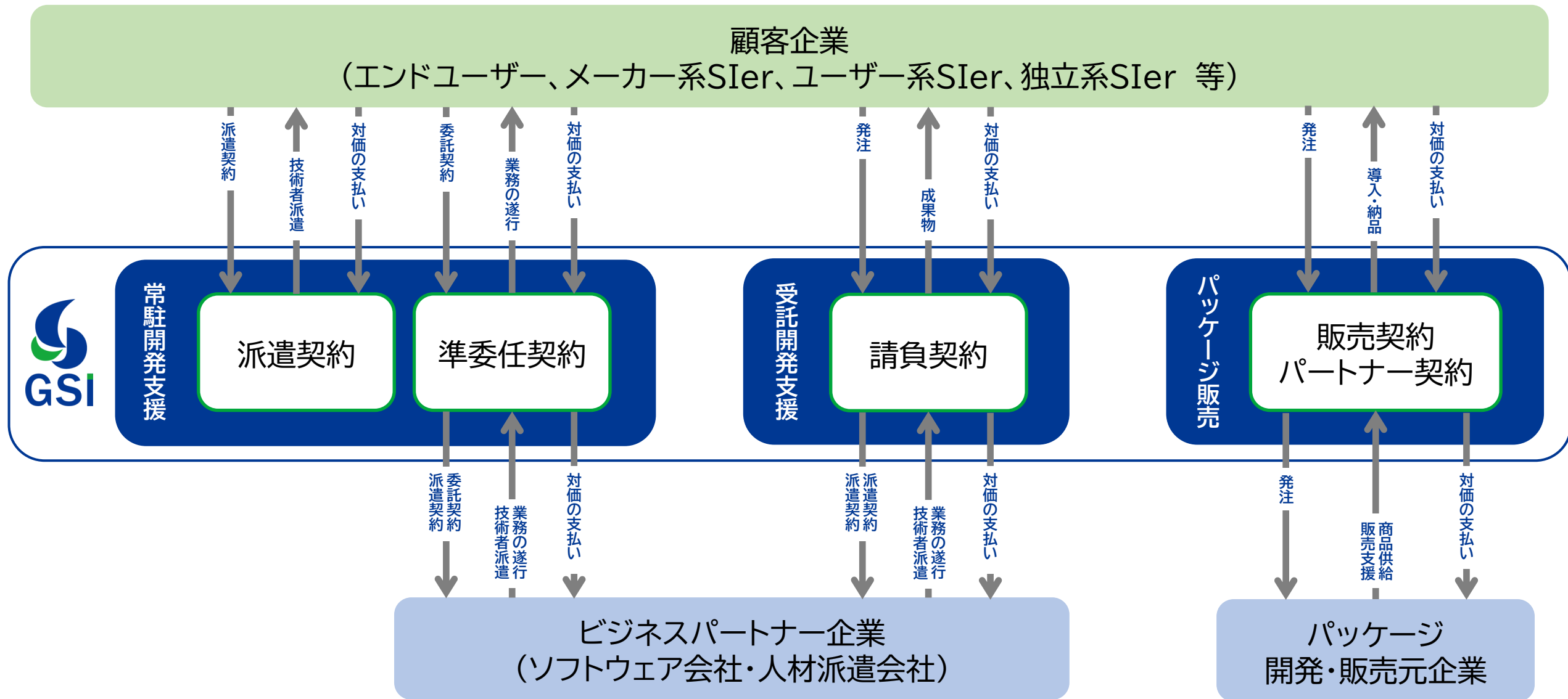
SalesCloudはクラウド型の営業支援アプリケーション。  
CRM(顧客管理)・SFA(営業支援)にて営業活動を支援する。  
SalesCloudは営業の効率化をするために必要な機能が集約されている。機能に応じて様々なツールを利用することなくワンストップで活用が可能。



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。





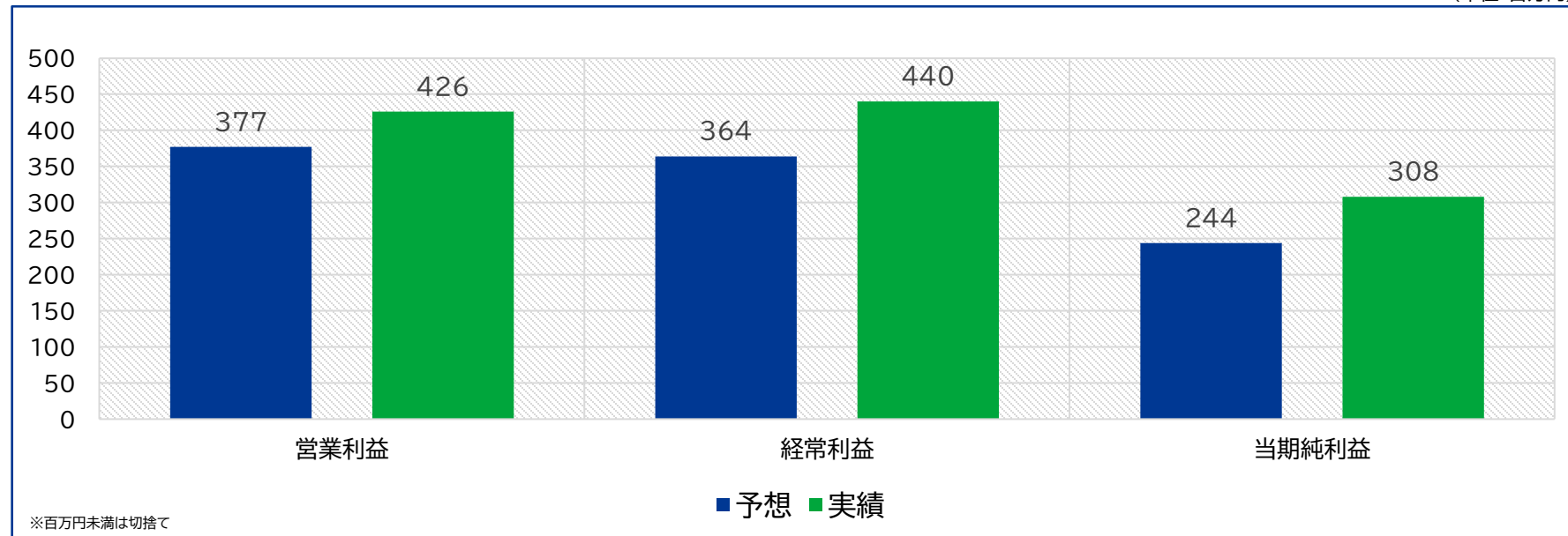
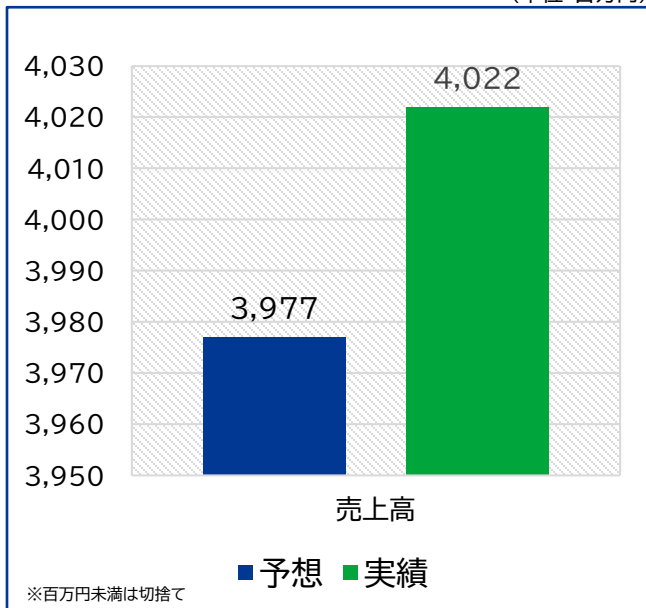
(注)連結子会社である㈱Career Ways、Be UNIQUE Inc.については、連結業績に与える影響は僅少であるため、記載を省略しております。

## 2. 2023/3期決算概要

- 連結業績の状況(対予算比)
- 個別業績の状況(対前年同期比)
- 収益業績の状況
- 重視している経営指標(KPI)の状況

# 連結業績の状況(対予算比)

- 売上高、営業利益、経常利益、当期純利益の何れも予想を上回り、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)



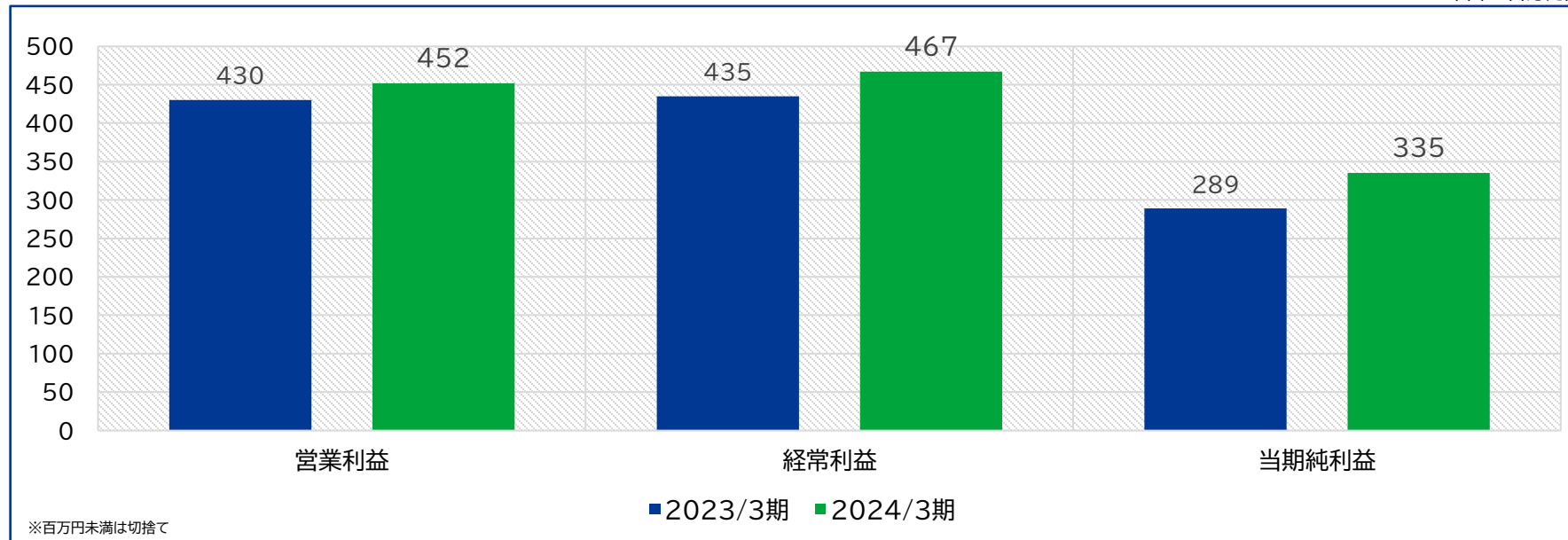
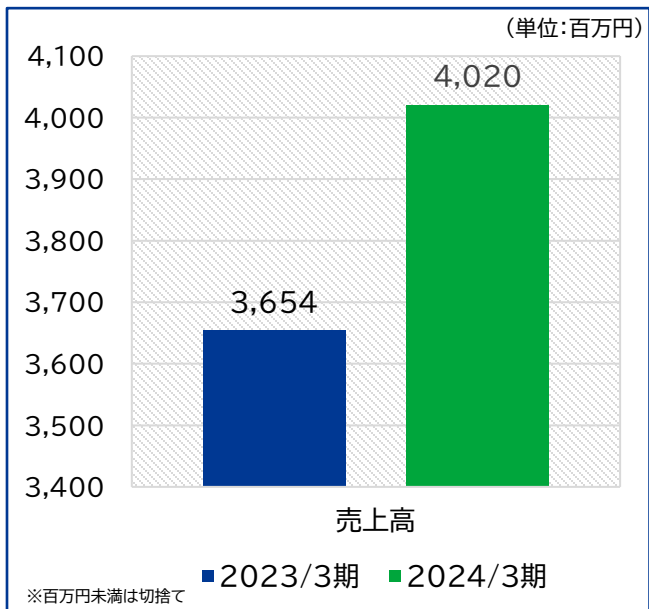
科目	2024/3期の状況
売上高	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 計画的に契約単価の高い顧客へのシフトが売上高の増収に寄与。</li> <li>✓ 国内子会社は、順調に利用者数が増加。(売上高全体の4%)</li> </ul>
営業利益	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 国内子会社の販売費及び一般管理費(主に租税公課、消耗品費、地代家賃、宣伝広告費)が増加したものの、人件費の減少により増益。</li> </ul>
経常利益	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 営業外損益(主に、有価証券評価益、有価証券利息、助成金収入)による増益。</li> </ul>
当期純利益	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 売上総利益(予算比1.1%増)、営業利益(予算比12.9%増)、経常利益(予算比20.7%増)それぞれ増益。</li> </ul>



# 個別業績の状況(対前年同期比)

- 売上高、営業利益、経常利益、当期純利益の何れも前年同期を上回り、売上高4,020百万円、営業利益452百万円、営業利益率11.3%となる

(単位:百万円)



科目	2024/3期の状況
売上高	✓ 計画的に契約単価の高い顧客へのシフトが売上高の増収に寄与。
営業利益	✓ 人件費の減少により増益。
経常利益	✓ 営業外損益(主に、有価証券評価益、有価証券利息、助成金収入)による増益。
当期純利益	✓ 売上総利益(前年同期比7.5%増)、営業利益(前年同期比5.1%増)、経常利益(前年同期比7.1%増)それぞれ増益。

## ● 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)

(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	—	—
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	—	—

	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

※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いません。

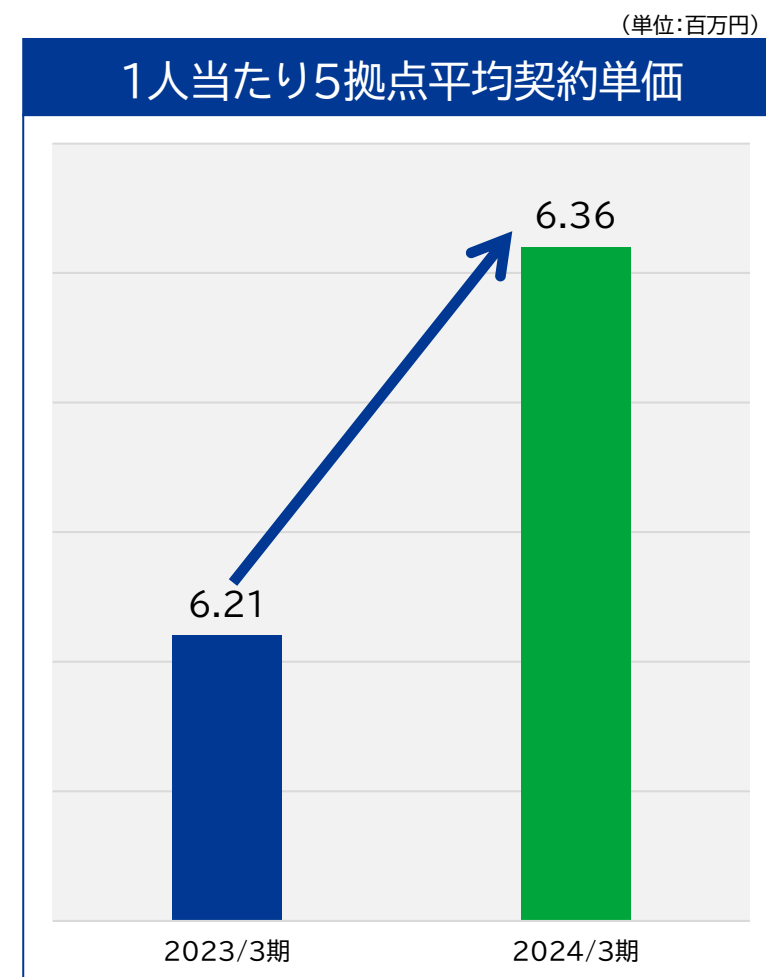
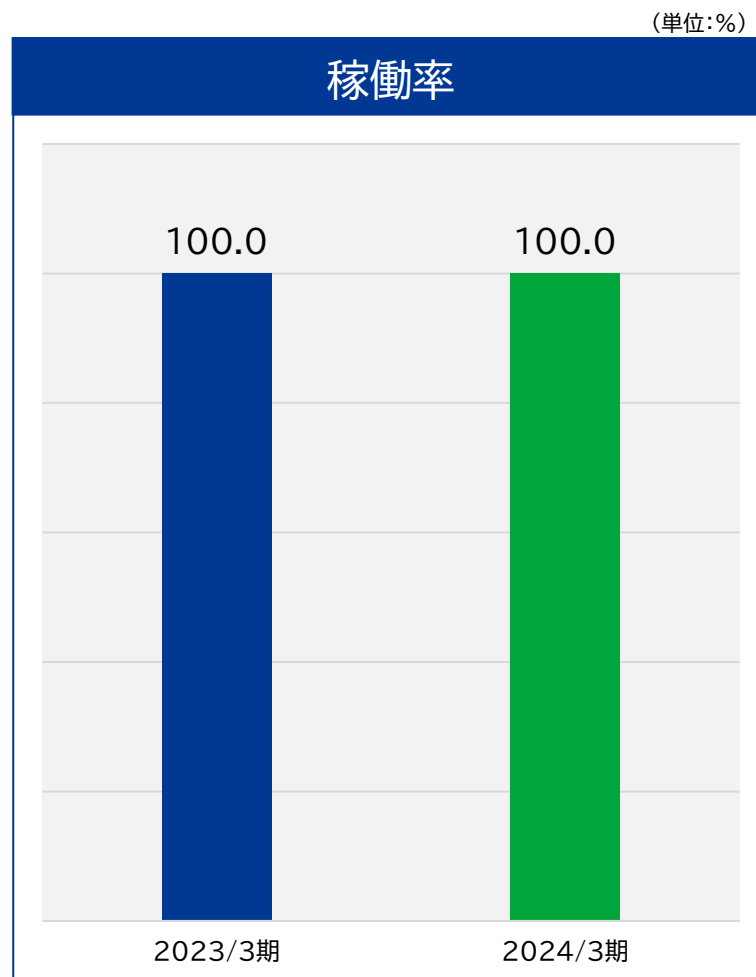
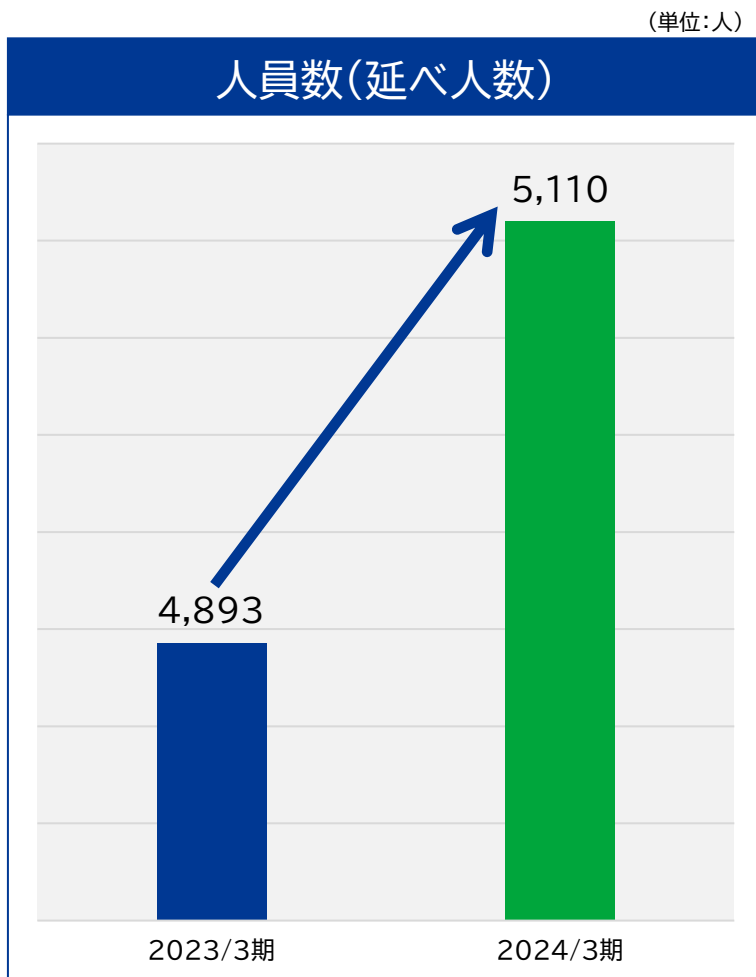
※百万円未満は切捨て



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"> <li>✓ 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。</li> <li>✓ 2023/3期の顧客数52社、2024/3期の顧客数48社、4社減少。</li> <li>✓ 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。</li> </ul>
受託開発支援サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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、増収となる。</li> <li>✓ 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。</li> </ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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。</li> </ul>

# 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



### 3. 業績推移

- 売上高・営業利益の推移
- サービス別売上高・構成比の推移
- 重視している経営指標(KPI)の推移

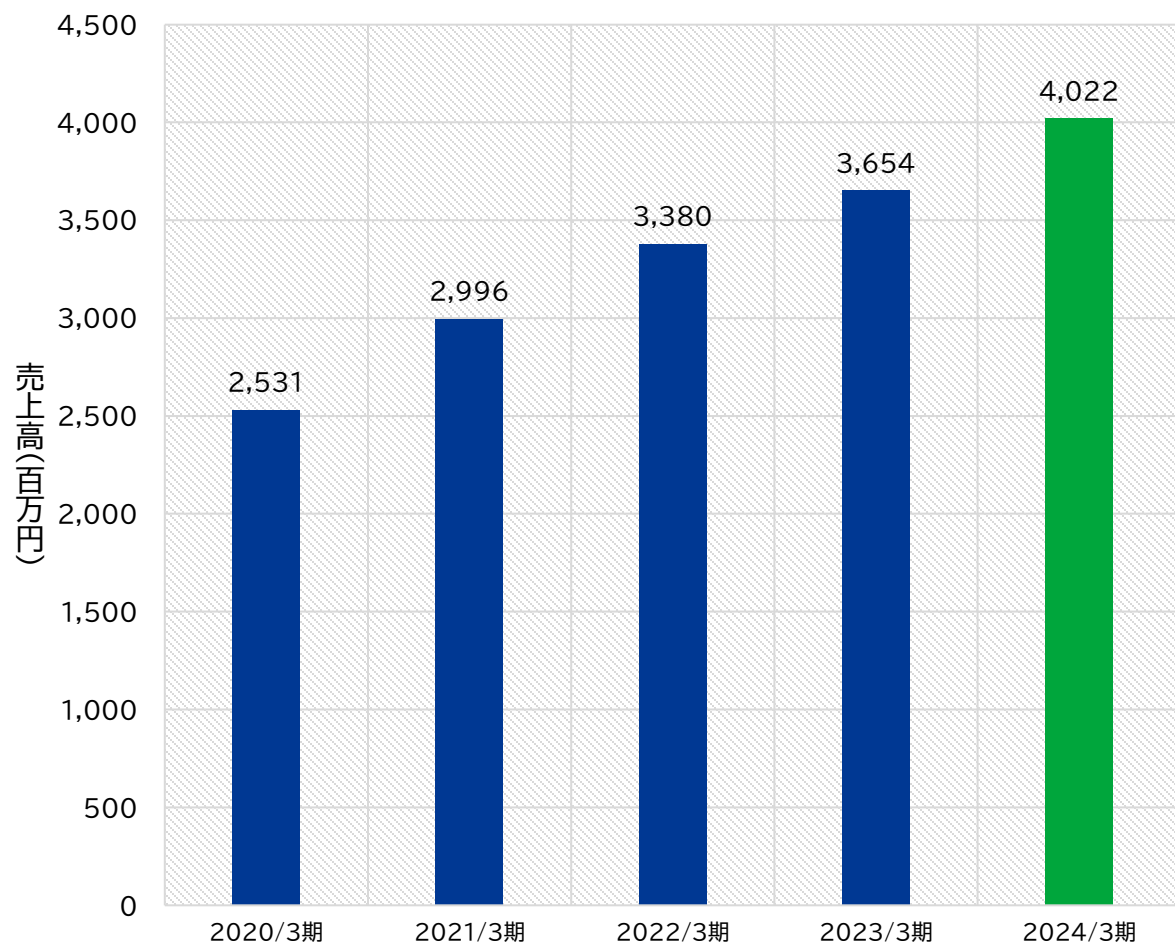


# 売上高・営業利益の推移

- 売上高は堅調に推移、営業利益率は10%以上を維持

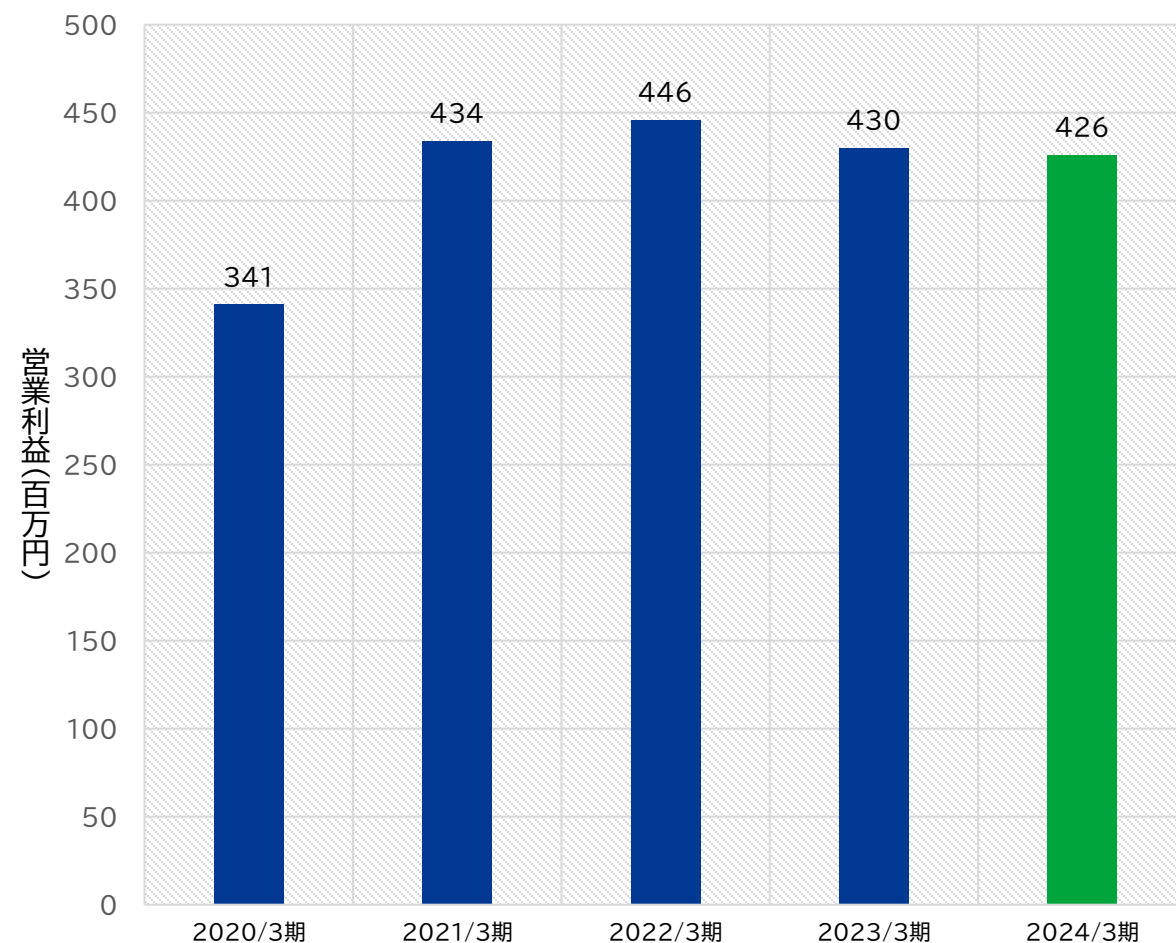
(単位:百万円)

## 売上高



(単位:百万円)

## 営業利益



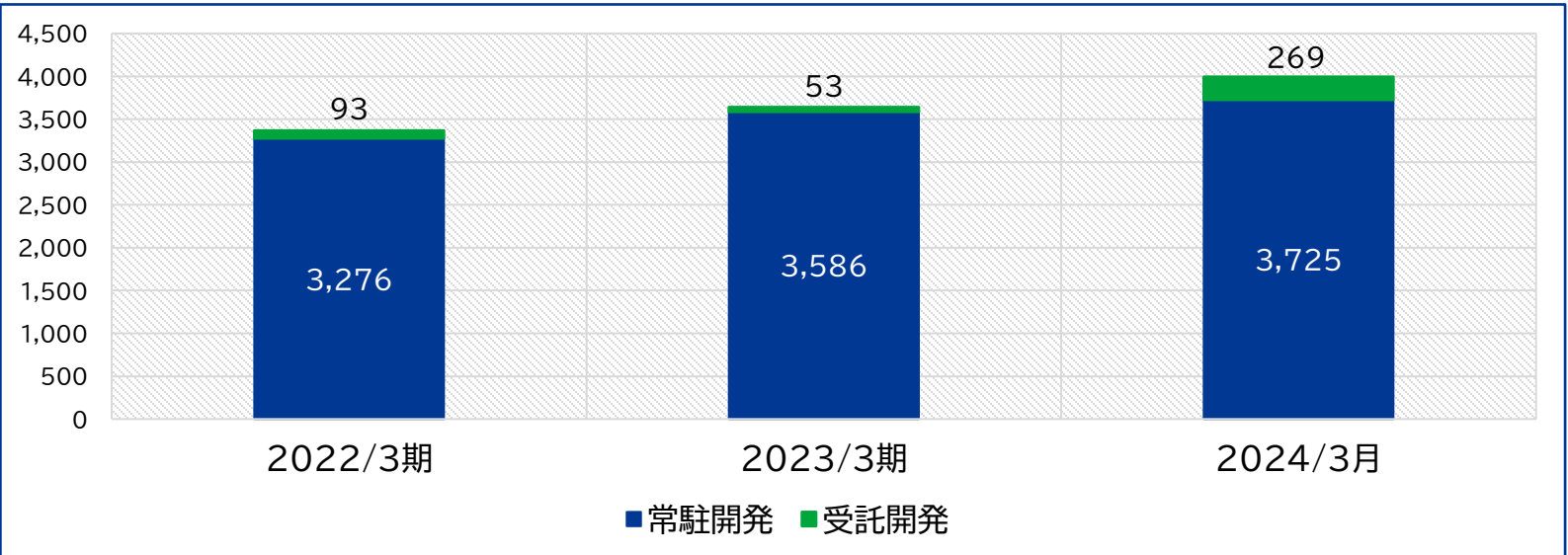
※2024/3期第3四半期連結会計期間より四半期財務諸表を作成しているため、2023/3期の数値及び前年同期比については記載しておりません。

※百万円未満は切捨てにしております。

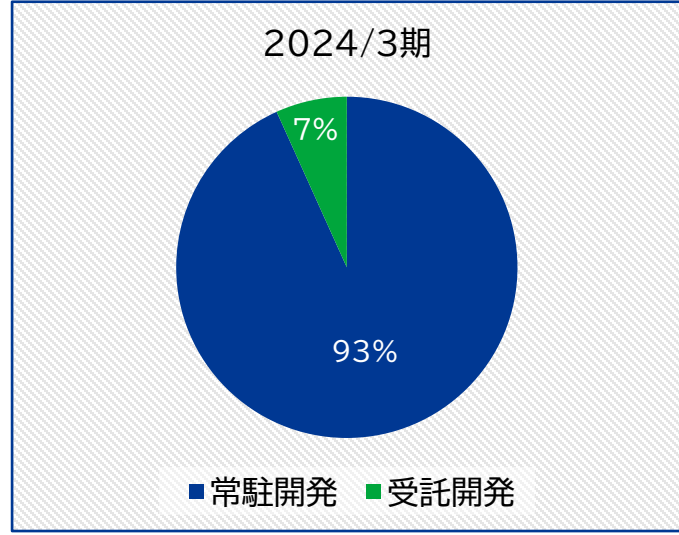
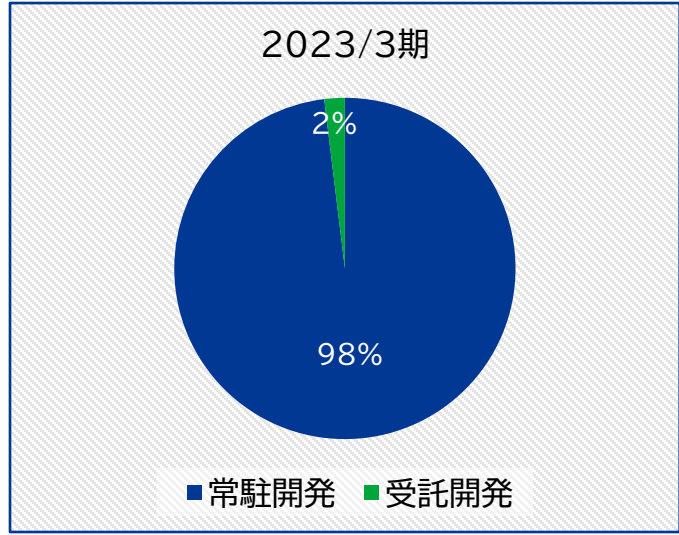
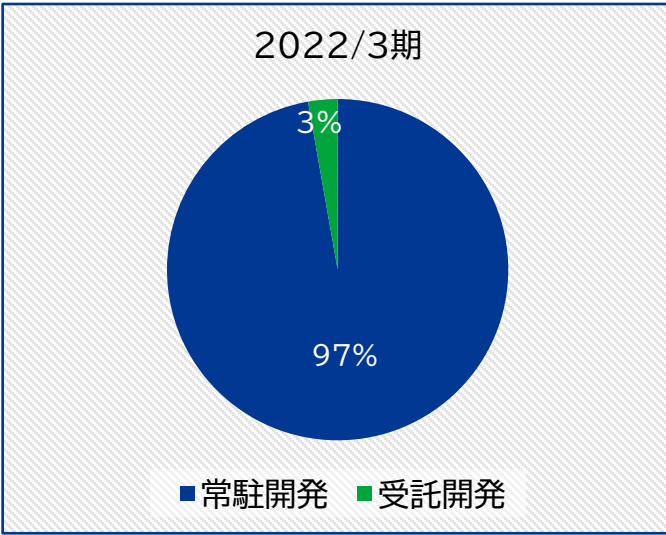
# サービス別売上高・構成比の推移

## ● 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。

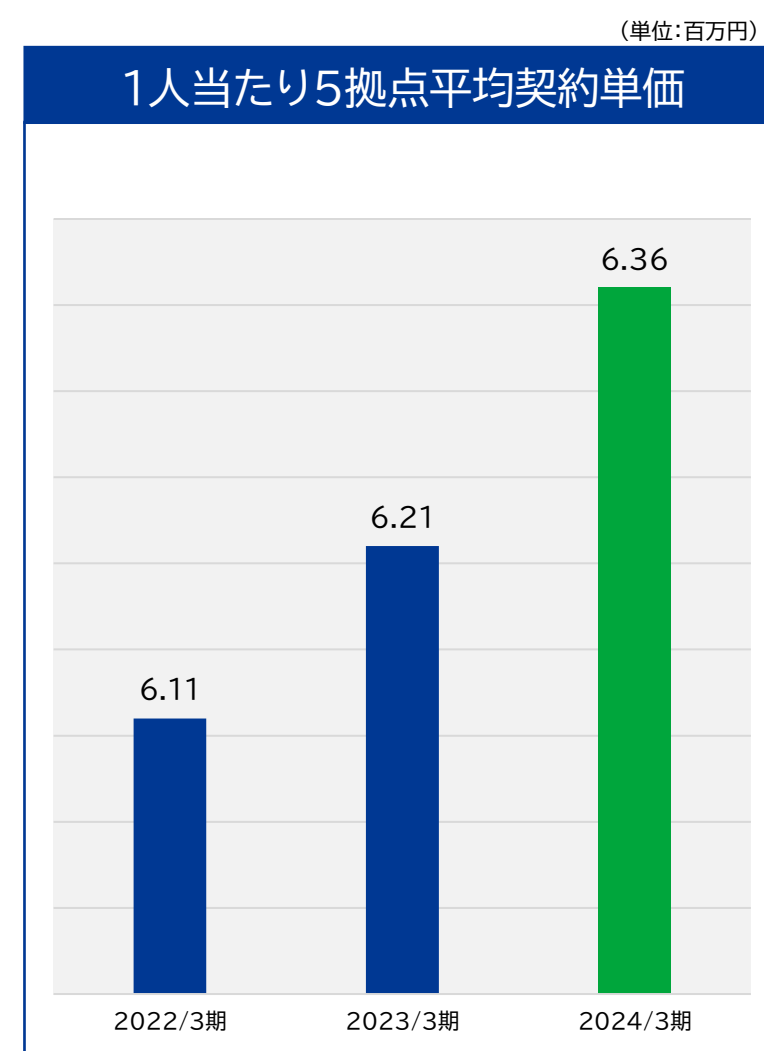
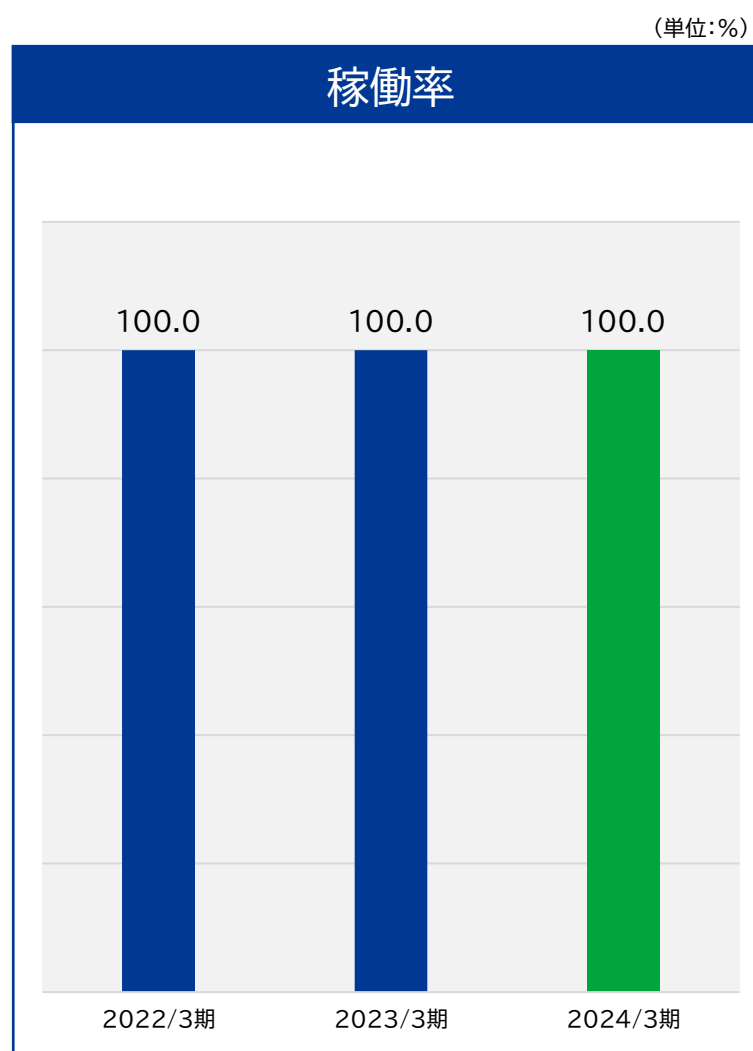
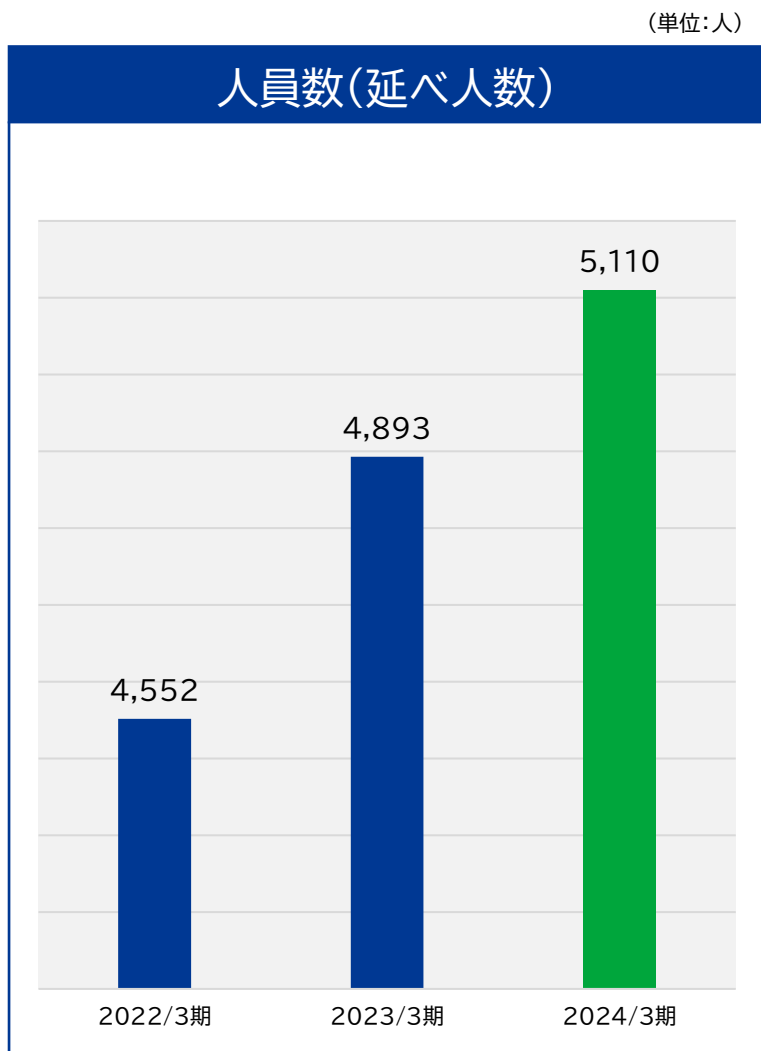


### 常駐開発支援サービスのメリット

- ✓ 顧客とのリレーションシップの継続
- ✓ 新規案件を獲得しやすい
- ✓ 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

# 重視している経営指標(KPI)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
- 稼働率も100%を維持



※百万円未満は切捨てにしております。

## 4. 2023/3期トピックス

- 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取り組み
- 収益の多様化、顧客基盤の拡大を図るための取り組み
- 事業領域の拡大、収益の多様化の取り組み
- 開発コスト削減、国内エンジニア不足の補完の取り組み
- 持続可能な経営活動の取り組み



- 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取り組み

- 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

収益の多様化、顧客基盤の拡大を図る

## 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。

# 事業領域の拡大、収益の多様化の取り組み

- 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



# 開発コスト削減、国内エンジニア不足の補完の取り組み

- 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

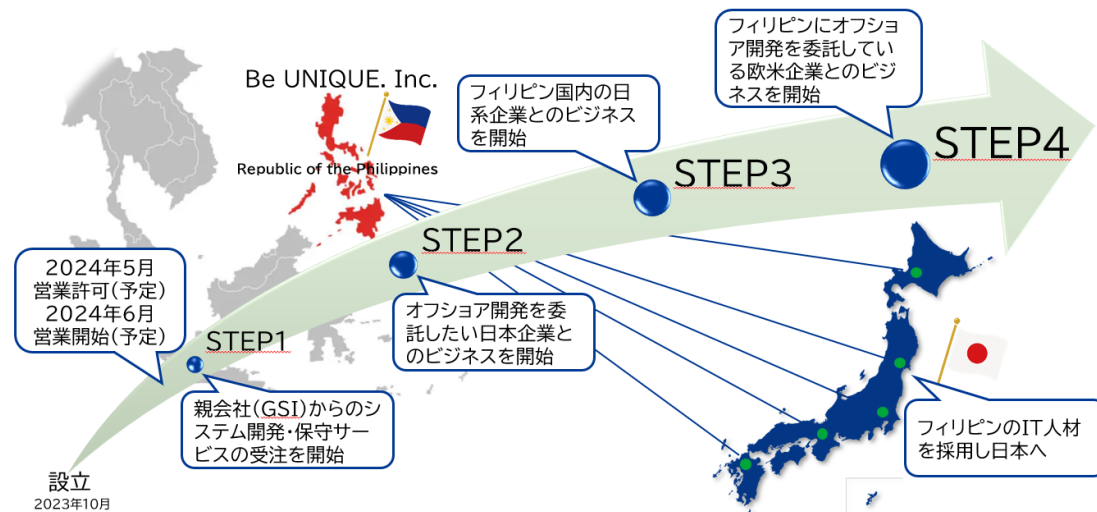
プロダクト管理、プロダクト開発、Web製作・アプリケーション製作、UI/UXデザイン

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。



- 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

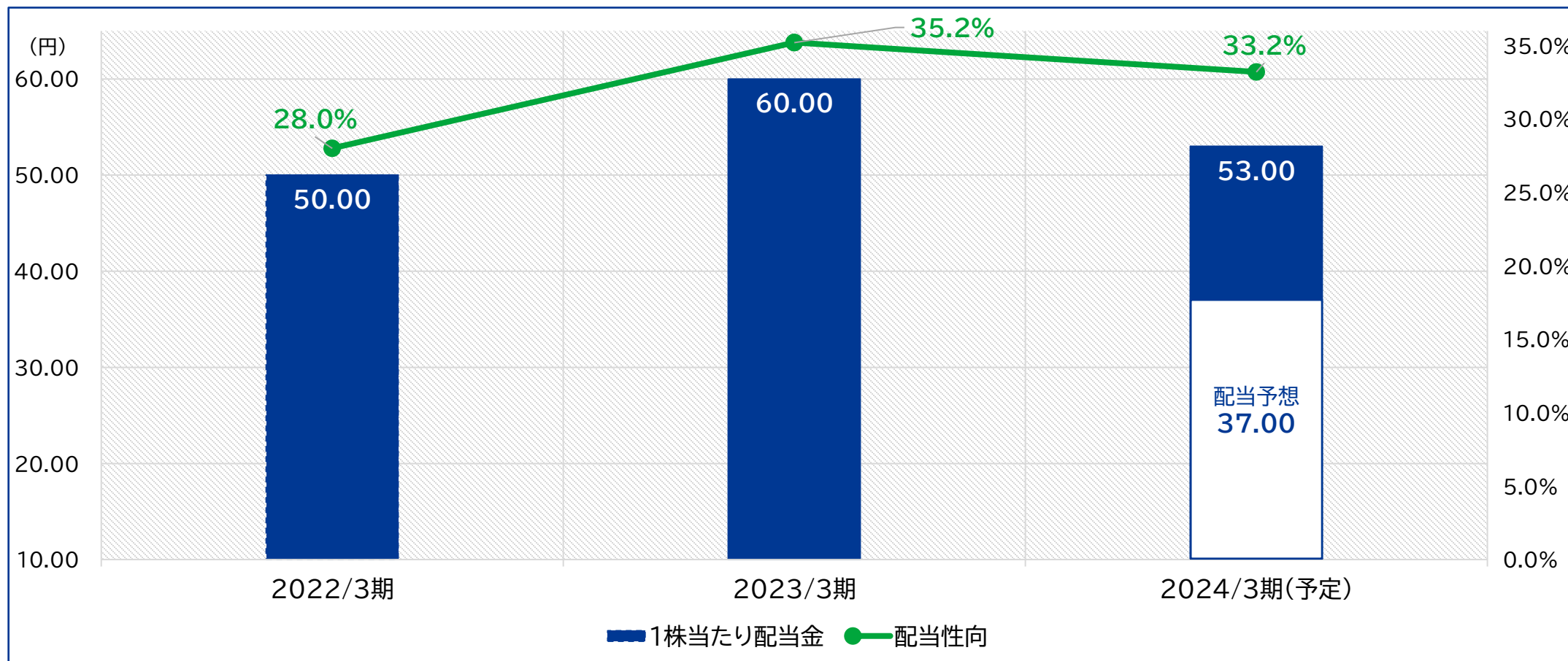
企業イメージの向上や、新たな顧客の獲得等といった、持続可能な経営活動を推進

# 5. 株主還元

- 基本方針・2023/3期末の配当金について

# 基本方針・2023/3期末の配当金について

- 経営成績・株主資本・配当金額を総合的に勘案した上で、配当性向30～70%程度且つ株主資本配当率(DOE)5%以上を目標に、株主の皆様への長期安定的な保有につながるような利益還元策の実施を基本方針とする
- この方針に基づき、当期末の配当金については、直近の配当予想の「37円00銭」から「53円00銭」に修正し、2024年6月26日開催予定の第20期定時株主総会に付議する



## 6. 外部評価

- 札幌証券取引所 2023年「年間功労賞」受賞
- 2024年度CTCアライアンスパートナー認定



- 2024年1月25日に証券会員制法人札幌証券取引所より2023年「年間功労賞」を受賞

## 年間功労賞とは

「年間功労賞」は、札幌証券取引所上場会社における健全な企業活動と投資機会の提供により、地域の経済活動に貢献している上場企業に対し、より一層地域社会との関係を深め、北海道の資本市場の育成に資することを目的とした表彰制度

## 年間功労賞の受賞歴

2012年(第01回)	クワザワ、北の達人コーポレーション
2013年(第02回)	カナモト、北の達人コーポレーション
2014年(第03回)	健康コーポレーション(現RIZAPグループ)
2015年(第04回)	健康コーポレーション(現RIZAPグループ) 北の達人コーポレーション(特別功労賞) エコノス(新人賞)
2016年(第05回)	エコミック
2017年(第06回)	エコモット
2018年(第07回)	エコモット
2019年(第08回)	FUJIジャパン
2020年(第09回)	ロジネットジャパン
2021年(第10回)	該当なし
2022年(第11回)	キットアライブ
2023年(第12回)	GSI

## 評価内容

- ✓ 業績および市場への貢献として、2023年の増加率では、ROEと値付率の項目において、札幌証券取引所の上場企業トップレベルの水準。
- ✓ 新規上場後、売買代金は年間第3位。
- ✓ IR活動では、上場後に財務会計基準機構への加入、札幌Web-IRへの加入、個人投資家向け会社説明会への参加。
- ✓ 社会貢献・環境対策面では、障がい者就労支援事業子会社の設立、一般財団法人 GSI SDGs 支援財団の設立のほか、生成AI活用普及協会への加入、公正で持続可能なAI活用に関する社会的課題への貢献。



年間功労賞表彰式(左から札幌証券取引所・理事長 小池善明氏、弊社・代表取締役社長 小沢隆徳)



表彰式後の記念撮影

# 2024年度CTCアライアンスパートナー認定

- 2023年度に続き、2024年度もCTCアライアンスパートナーに認定される

## CTCアライアンスパートナーとは

約2,000社のSI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



## 内容

約2,000社のSIパートナーの中から特に密な連携が期待できる企業  
100社程度が認定されている

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可能

受注増に応じて「増収」が見込まれる

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。