

札幌IR 個人投資家向け会社説明会

 株式会社GSI

(札幌 本則市場)
証券コード:5579

2024年10月4日(金)

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 業績ハイライト
4. 当社の強み
5. 成長戦略
6. 株主還元・株価の推移
7. 外部評価
8. SDGsへの取り組み

1. 会社概要

2. 事業概要

3. カンパニーハイライト

4. 当社に強みと特徴

5. 成長戦略

6. 株主還元・株価の推移

7. 外部評価

8. SDGsへの取り組み

1. 会社概要

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

- 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ご信頼され、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、お客様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、複雑化するお客様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、
お客様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	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	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。

常に前進、限りない成長へ！

- 3月 東京商工会議所に入会
- 6月 資本金を2億9,232万9千2百円とする
- 6月 札幌証券取引所 本則市場に上場(証券コード:5579)
- 7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を北海道札幌市北区に開設(連結子会社100%出資)
- 10月 Be UNIQUE Inc.をMAKATI CITY, PHILIPPINESに開設(連結子会社99.99%出資)
- 3月 札幌SDGs企業登録制度に登録



- 4月 仙台支社を宮城県仙台市青葉区に開設
- 8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開設(自社ビル)
- 9月 資本金を1億602万9千2百円とする



5月 ISO9001(QMS:品質マネジメントシステム)の認証取得



- 4月 福岡支社を福岡県福岡市博多区に開設
- 10月 資本金を8,800万円とする

2016年

2017年

- 4月 大阪支社を大阪府大阪市中央区に開設
- 9月 資本金を9,998万8千円とする



2015年

- 10月 資本金を7,500万円とする



6月 プライバシーマークの認証取得

2013年

2012年

1月 資本金を5,950万円とする

6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



2008年

- 9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



2006年

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開設

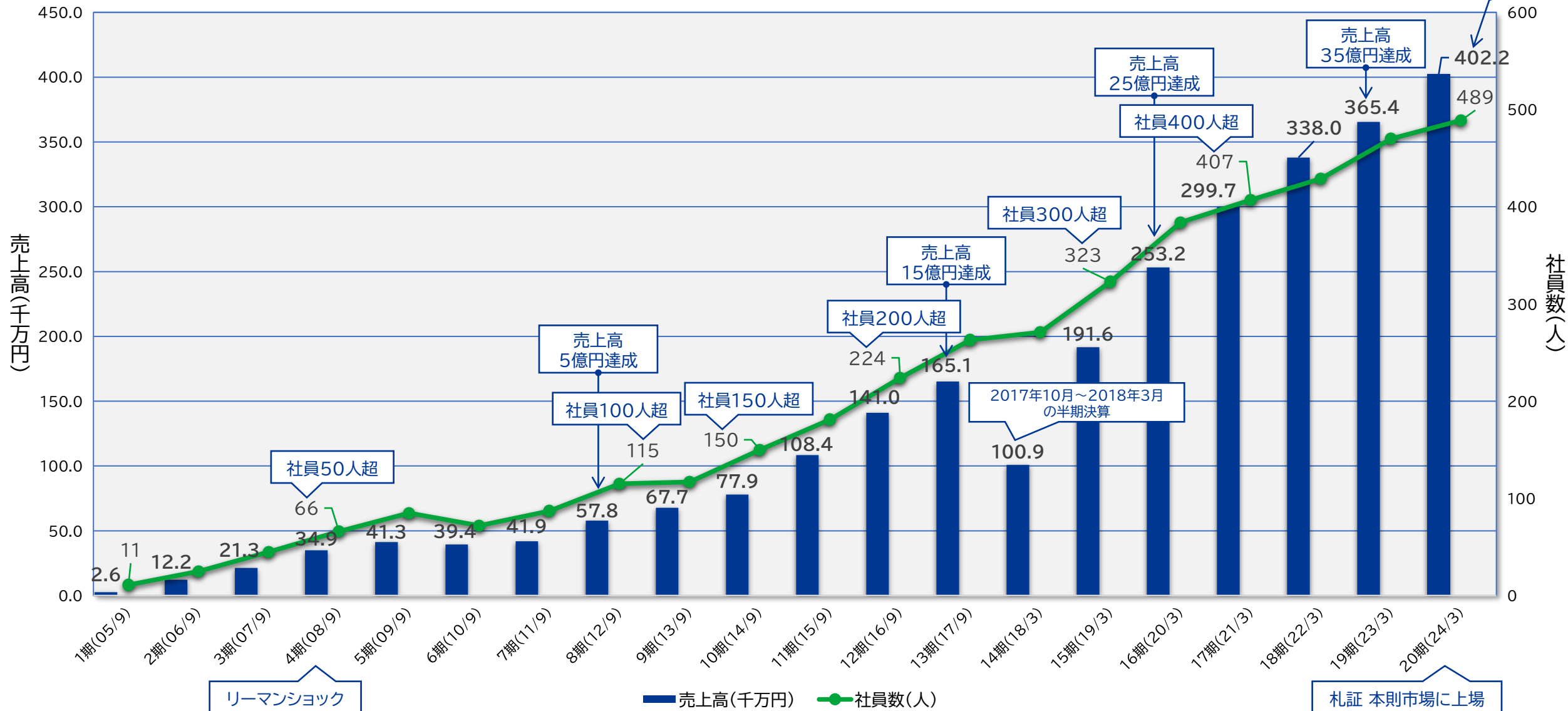


2004年

- 10月 当社の前身である有限会社GLUE SYSTEMを創立

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。



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. 株主還元・株価の推移
7. 外部評価
8. SDGsへの取り組み



2. 事業概要

- 事業概要
- 事業セグメントと売上高
- 【システム開発事業】
 - ✓ 常駐開発支援サービス
 - ✓ 受託開発サービス
 - ✓ パッケージ販売サービス
 - ✓ Web制作サービス
 - ✓ 広告・デザイン制作サービス
- 【就労支援事業】
 - ✓ 就労継続支援B型事業所
- 事業系統図

- 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

- システム開発と障がい者の就労支援で、社会に貢献する2つの事業セグメント。

【システム開発事業】 4,020百万円



パッケージ販売・Web制作サービス
 広告・デザイン制作 ※その他売上で計上

売上高 25百万円 0.63% 0.04%

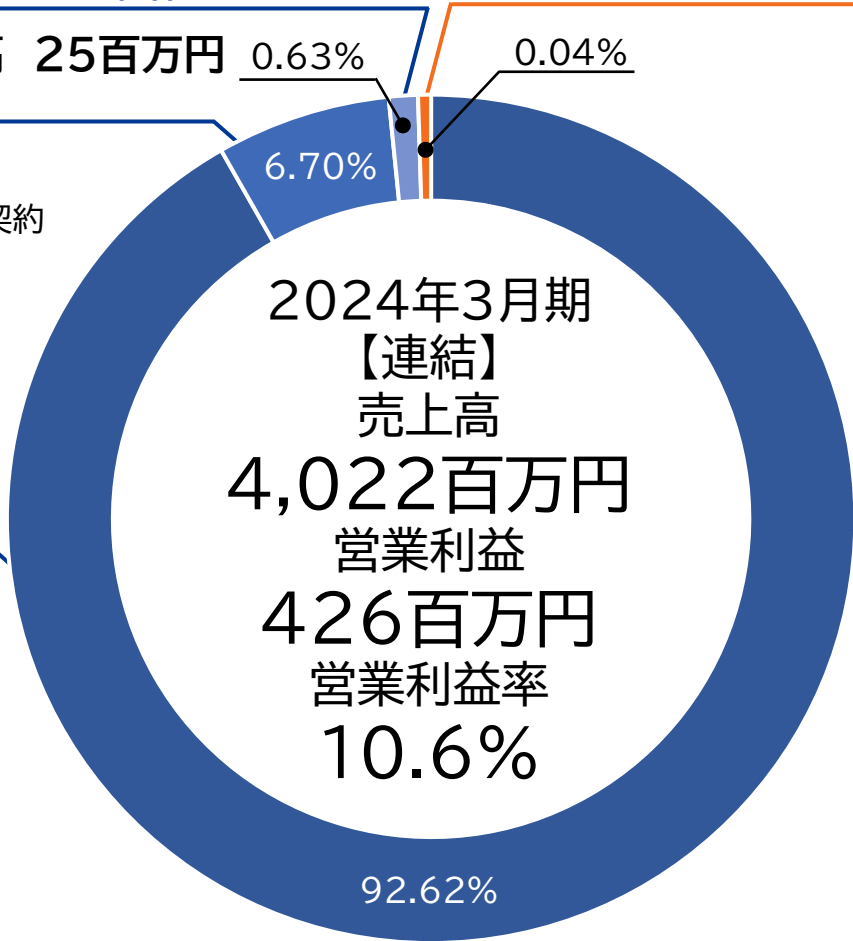
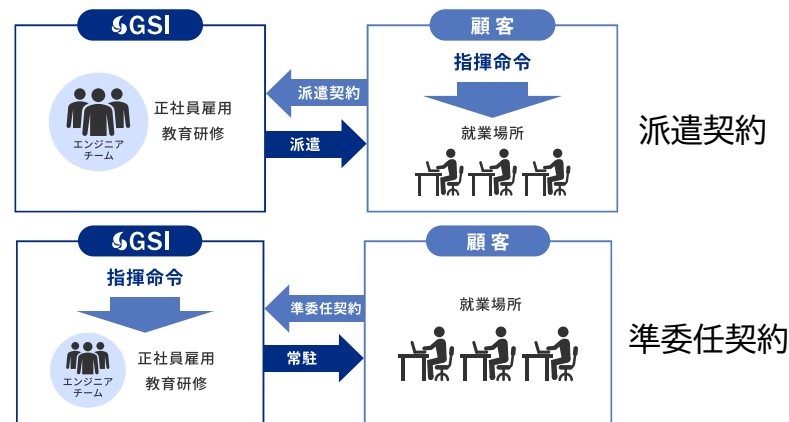
受託開発サービス

売上高 269百万円



常駐開発支援サービス

売上高 3,725百万円



【就労支援事業】 1百万円

就労継続支援B型事業所

売上高 1百万円

でじるみ札幌東(札幌市東区) 2024年2月開所



でじるみ札幌西(札幌市西区) 2024年2月開所

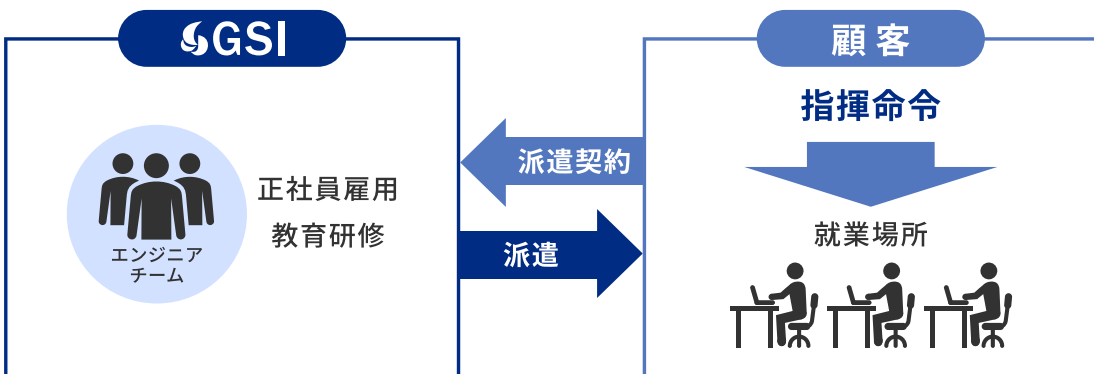


TeCREA千歳(千歳市) 2024年6月開所

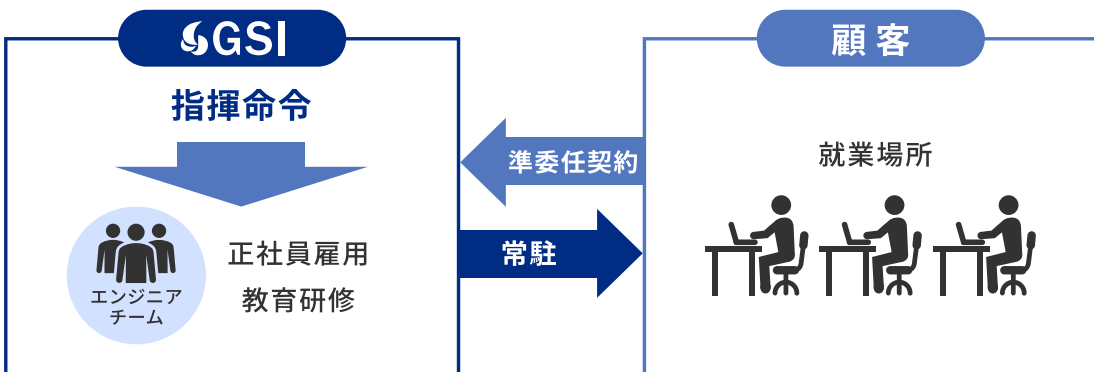


- 常駐開発支援サービスは、主にメーカー系・ユーザー系・独立系システム会社(SIer)からの派遣契約・準委任契約を中心としたサービスを展開。

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>

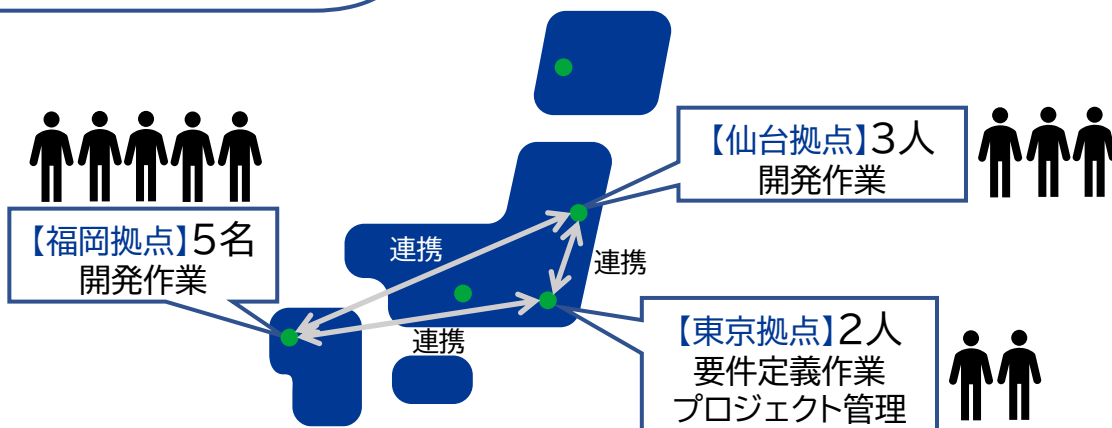
- ✓ 業種に依存しないサービスに対応可能
- ✓ システム開発後の運用・保守作業にも対応できる社内体制
- ✓ プロパー比率を上げることによりチームワークが向上、高い品質提供が可能
- ✓ 統率のとれたメンバー構成により、円滑な作業で生産性向上、コストを削減
- ✓ 徹底したセキュリティ教育、万全のセキュリティ体制

- 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

- 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 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 北海ホームサービス 様



株式会社 エフエム北海道 様



荻田金属板工業(株) 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) 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

でじるみ札幌東・札幌西

2024年2月開所

「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



TeCREA千歳

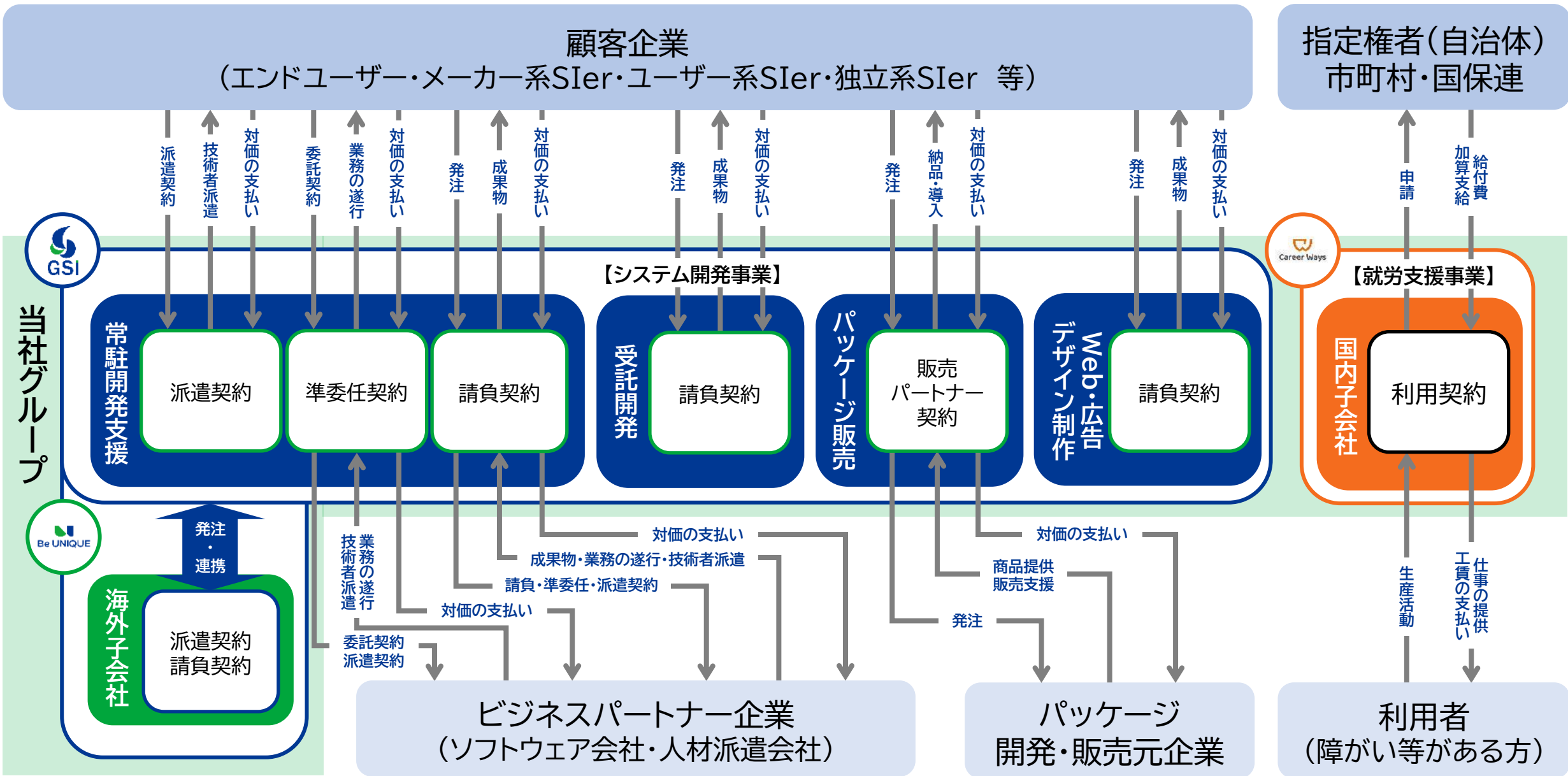
2024年6月開所



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



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. 株主還元・株価の推移
7. 外部評価
8. SDGsへの取り組み

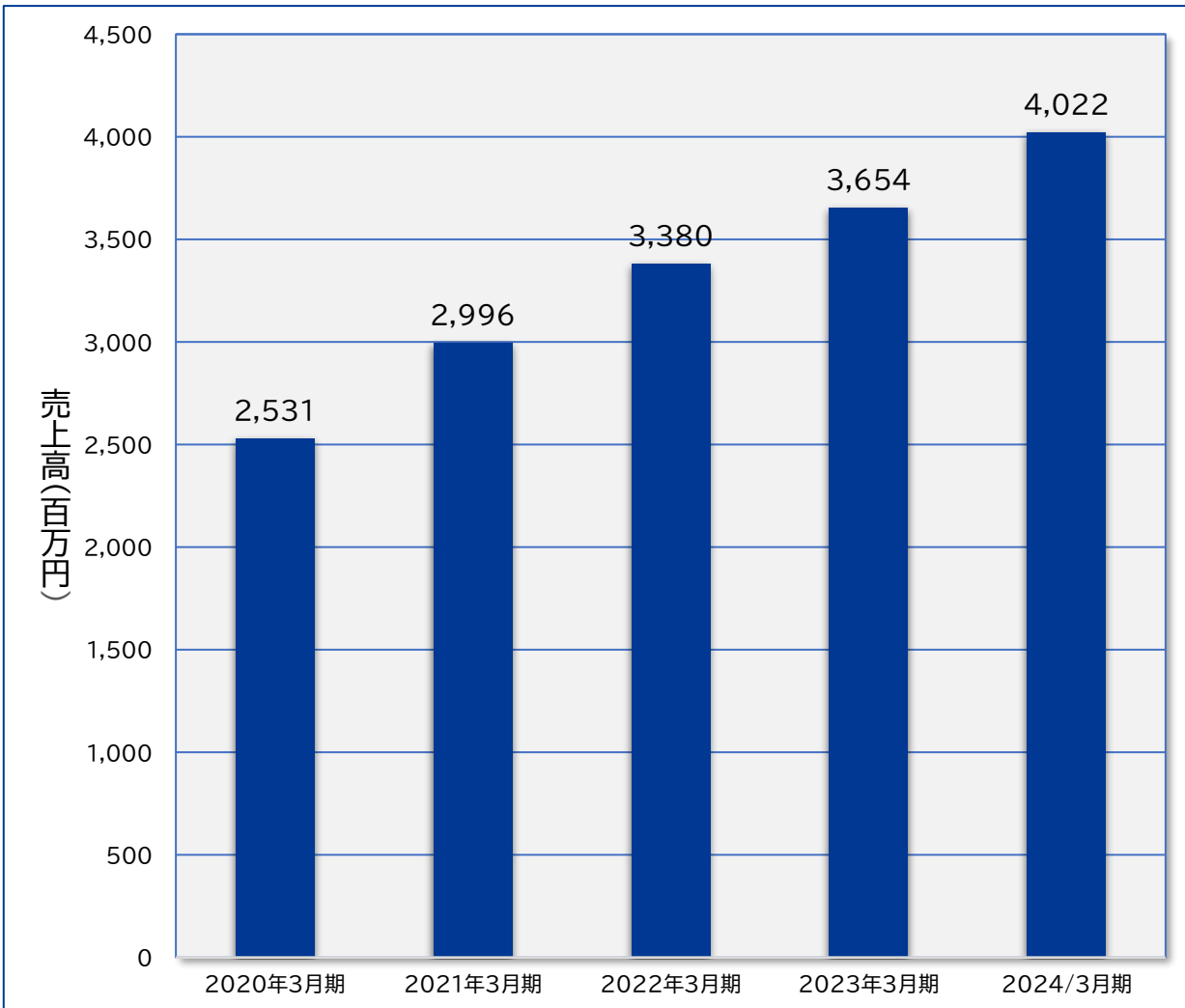


3. 業績ハイライト

- 業績推移
- 当社が重視している経営指標(KPI)の推移
- セグメント別売上高の状況
- サービス別売上高の状況

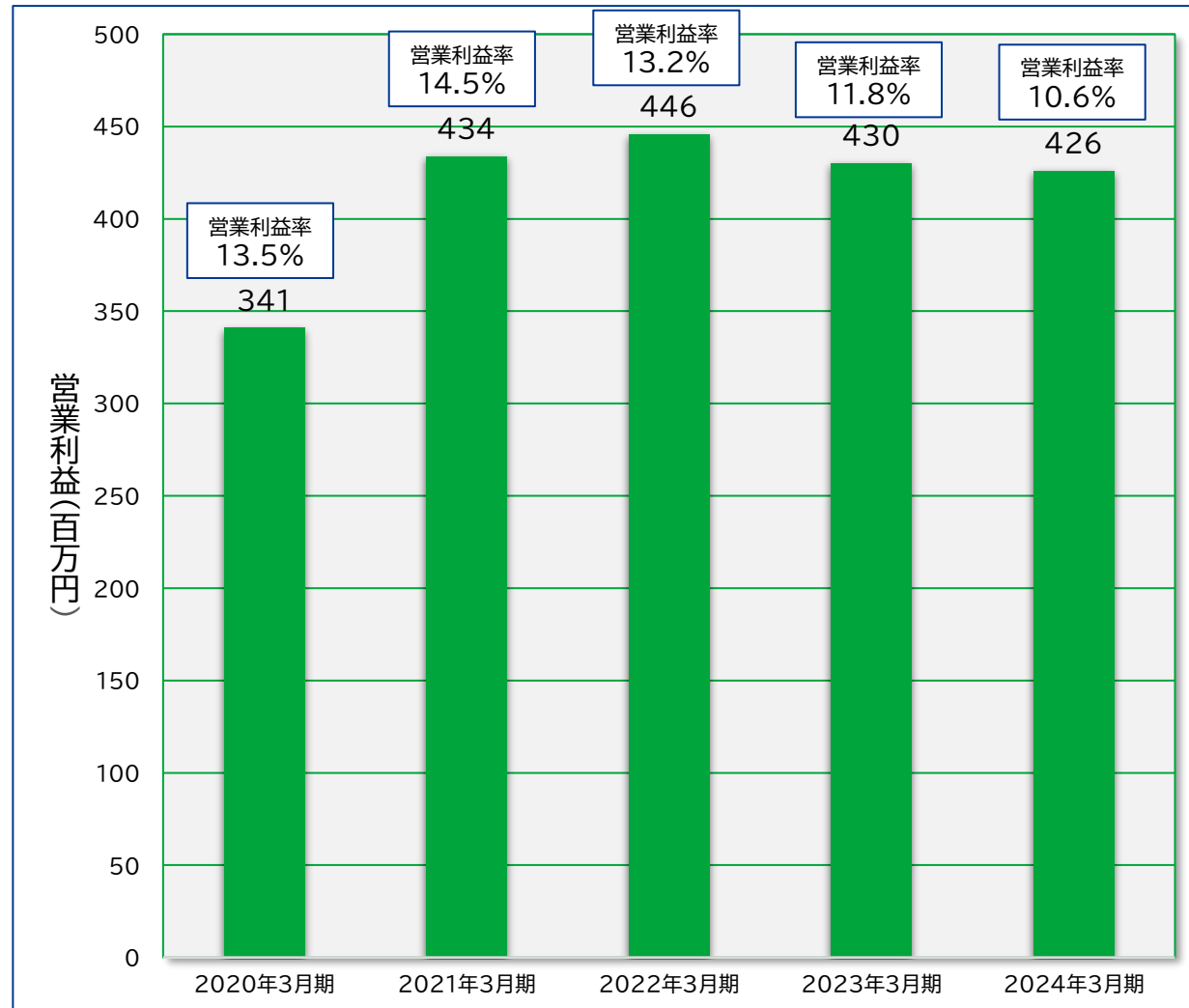
- 2024年3月期の業績は、売上高4,022百万円、営業利益426百万円、営業利益率10.6%となる。

(単位:百万円)



※百万円未満は切捨て

(単位:百万円)



※百万円未満は切捨て

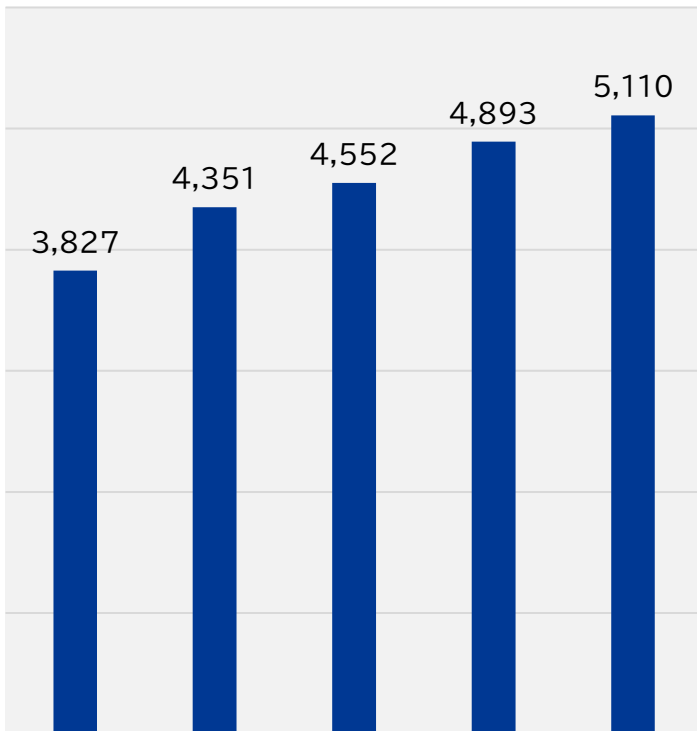
当社が重視している経営指標(KPI)の推移

- 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(延べ人数)」「1人当たり5拠点平均契約単価」は、堅調に推移。
- 2021年3月期は新型コロナウイルス感染症の影響で、短期間待機人員が発生。

経営指標

(単位:人)

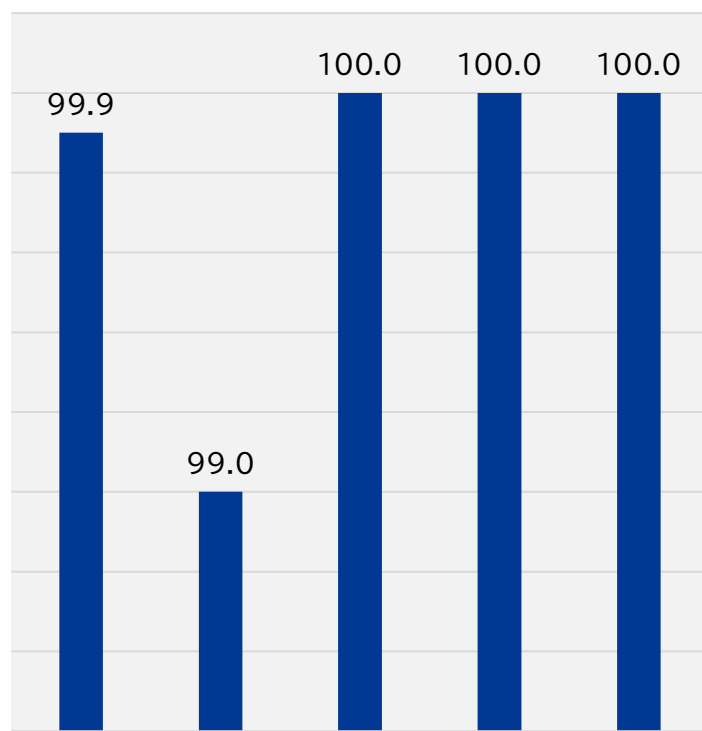
■ 人員数(延べ人数)



2020年3月期 2021年3月期 2022年3月期 2023年3月期 2024年3月期

(単位:%)

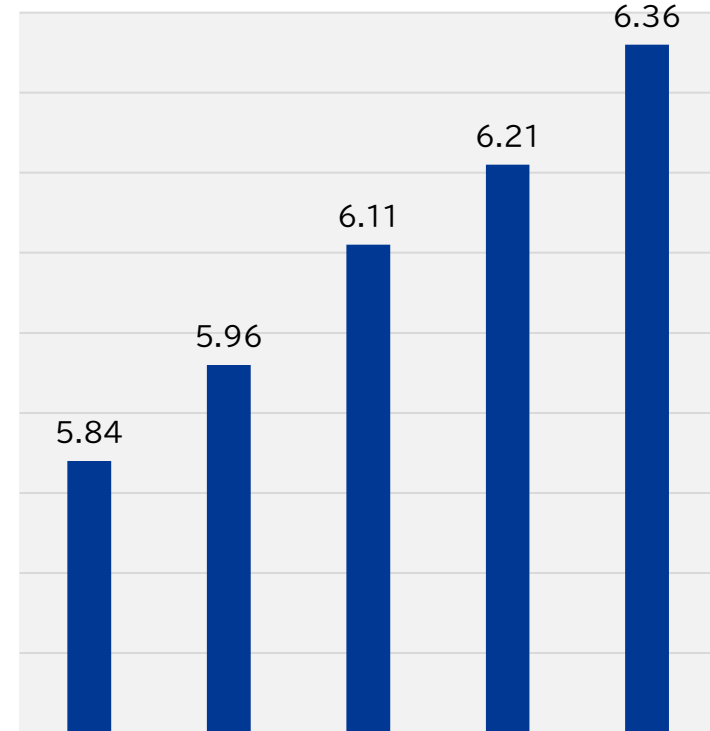
■ 稼働率



2020年3月期 2021年3月期 2022年3月期 2023年3月期 2024年3月期

(単位:百万円)

■ 1人当たり5拠点平均契約単価



2020年3月期 2021年3月期 2022年3月期 2023年3月期 2024年3月期

※百万円未満は切捨て

セグメント別売上高の状況

- 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)

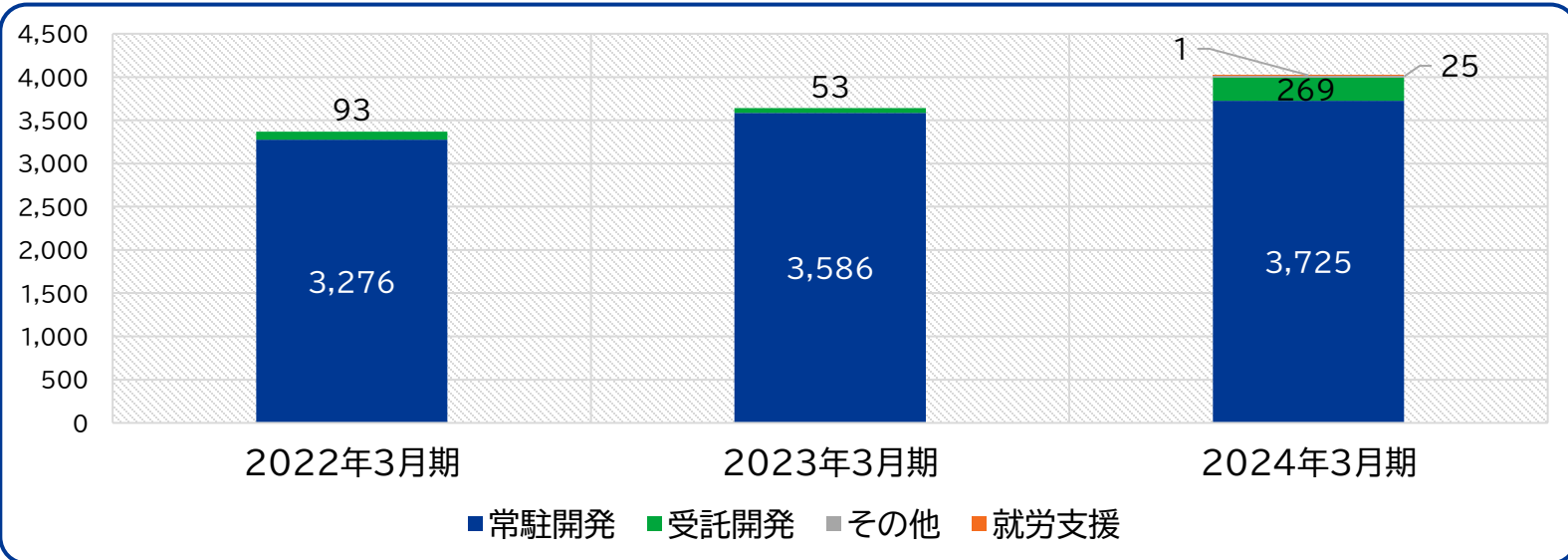
セグメント	サービス	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比	
				増減額	増減率
【システム開発事業】	常駐開発支援サービス	3,586	3,725	138	3.9%
	受託開発サービス	53	269	215	401.8%
	その他	13	25	11	83.8%
【就労支援事業】	就労継続支援B型事業所	0	1	1	—
顧客との契約から生じる収益		3,654	4,022	366	10.1%
外部顧客への売上高		3,654	4,022	366	10.1%

※百万円未満は切捨て

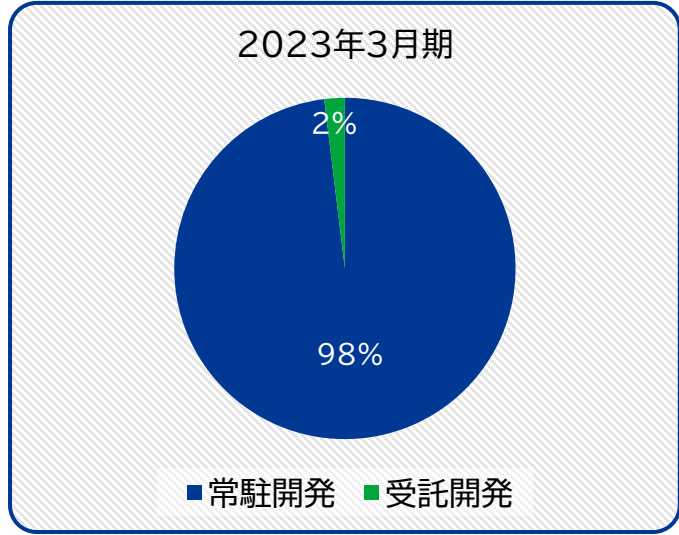
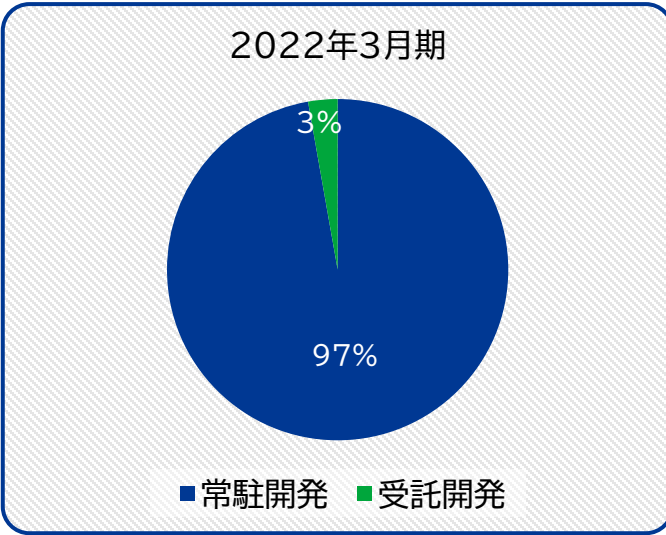
サービス	2024年3月期の状況
常駐開発支援サービス	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 顧客との継続的なリレーションシップにより堅調に推移。 ✓ 2023年3月期の顧客数52社から48社と減少するものの、既存顧客からの追加案件の獲得。 ✓ エンジニアを計画的に契約単価の高い顧客へのシフト、受託開発案件へのシフトを実施。
受託開発支援サービス	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 高齢者向けのサービスを提供している顧客の基幹システム刷新案件を受注し、2023年1月から本格的にプロジェクトが開始したことにより、大幅な増収。 ✓ 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制作、広告制作等が増収に寄与。
就労継続支援B型事業所	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2024年2月に札幌市東区・西区に事業所を開所し、広報活動に注力。

● 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)

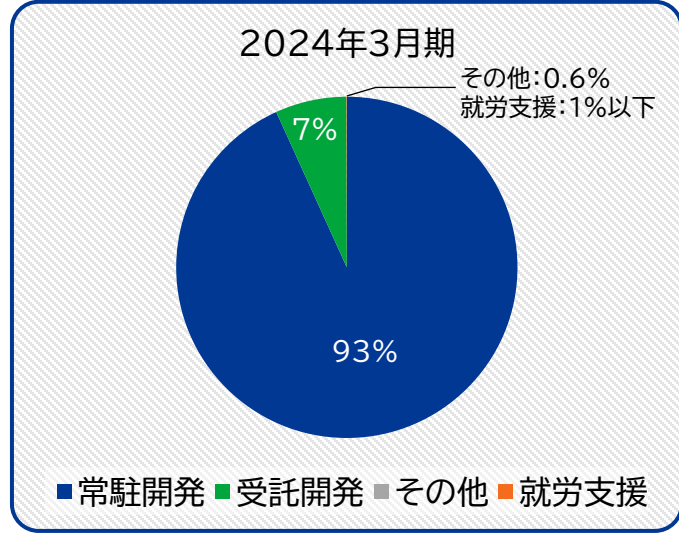


※百万円未満は切捨て



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



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. 株主還元・株価の推移
7. 外部評価
8. SDGsへの取り組み



- 1 20年間、様々な業種のシステム開発・運用保守を経験
- 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

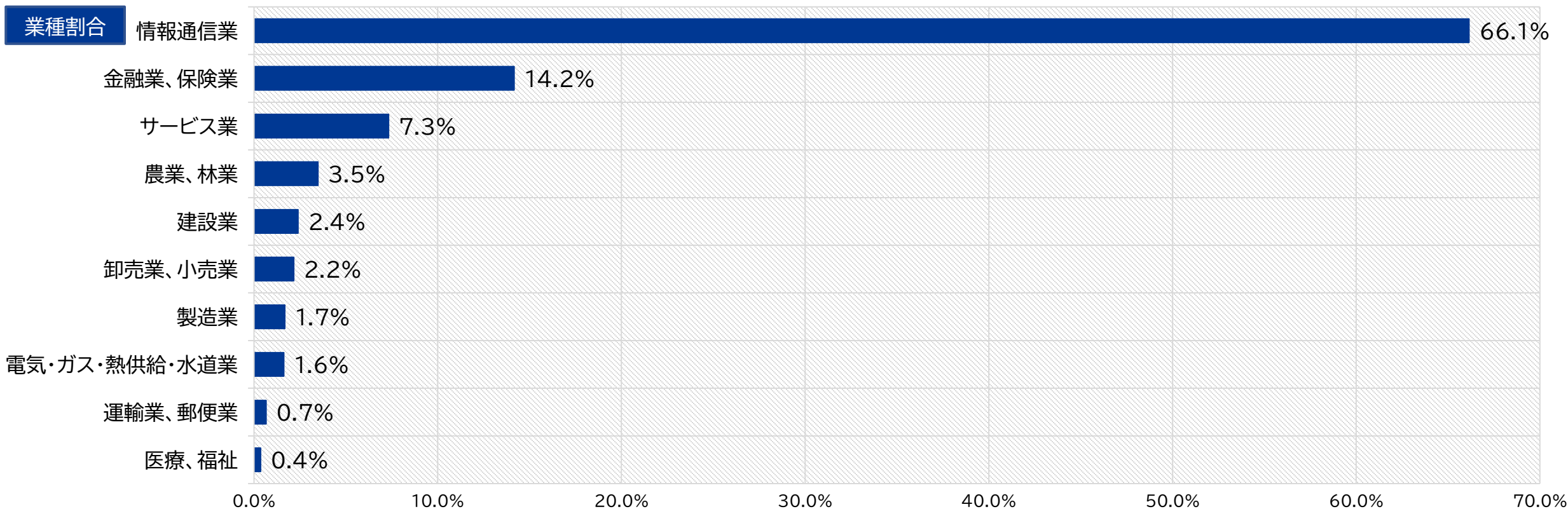
1

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

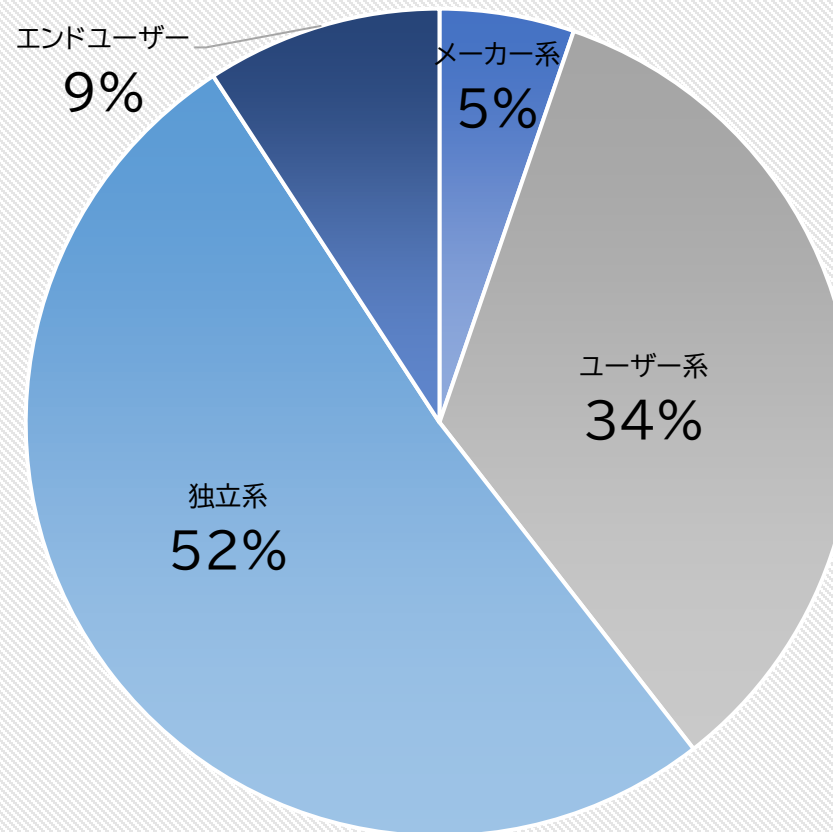
伊藤忠テクノソリューションズ(株)
SCSK(株)、(株)NTTデータ・エム・シー・エス 等

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)

(2024年3月期実績)



■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年度に引き続き、2024年度の【CTC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。



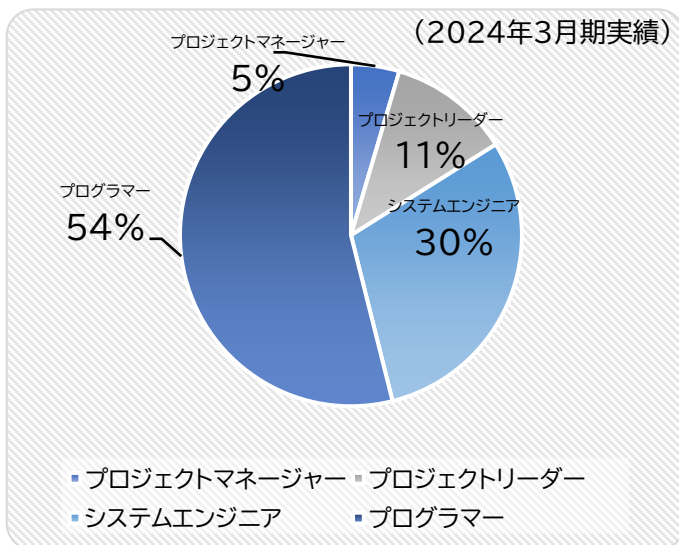
※2022年度は金融事業グループのコアパートナー

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

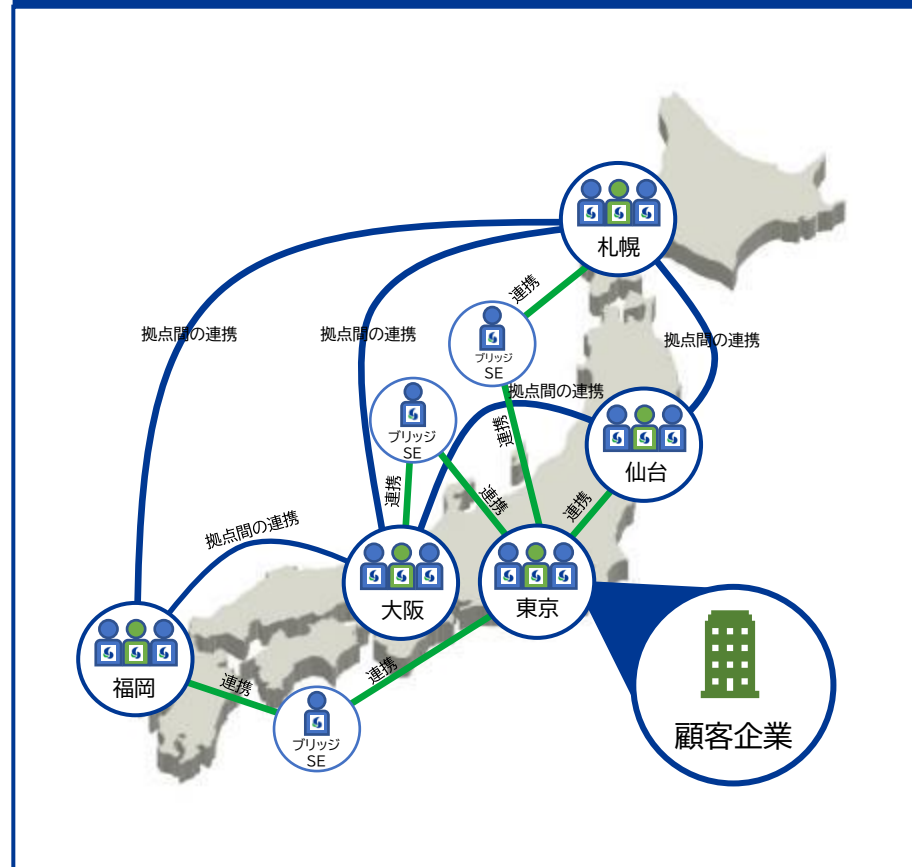
エンジニア層の割合



対応工程



全拠点での体制構築が可能

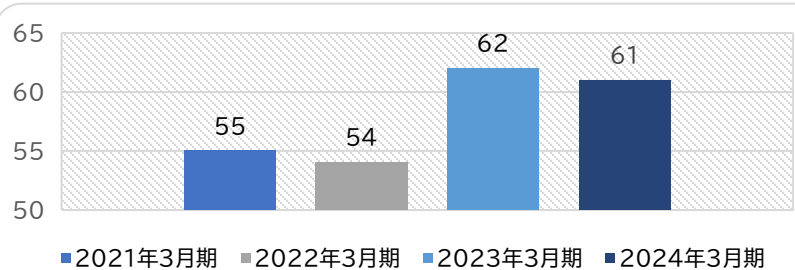


- ✓ コロナにより、「リモート開発」が定着傾向にあるなかで、ニアショア開発(注6)の経験から開発作業を効率的に進めることが可能。
- ✓ 当社の「全拠点での体制構築」が可能。
- ✓ 首都圏で要件定義と設計作業、地方拠点で開発作業といった対応が可能。

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年3月期は、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

新卒採用

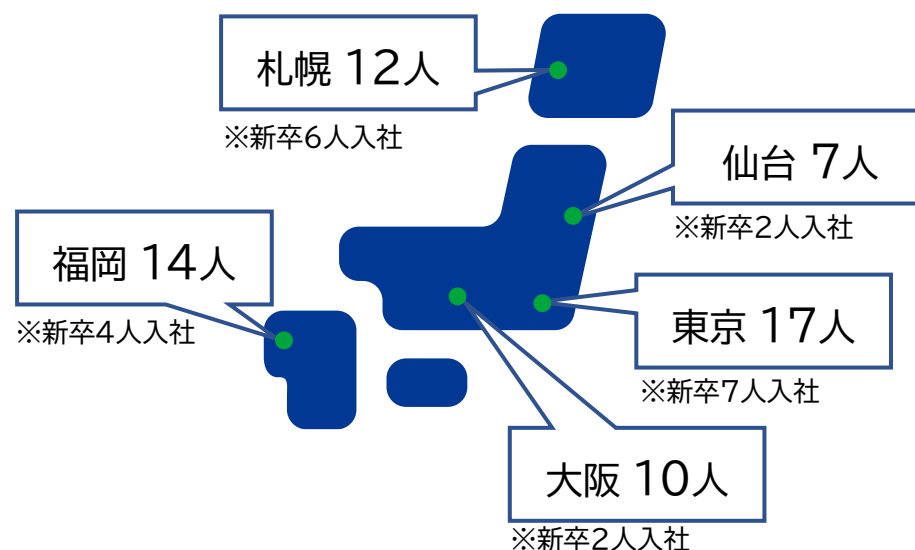
キャリア採用

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。

※2024年3月期 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



6

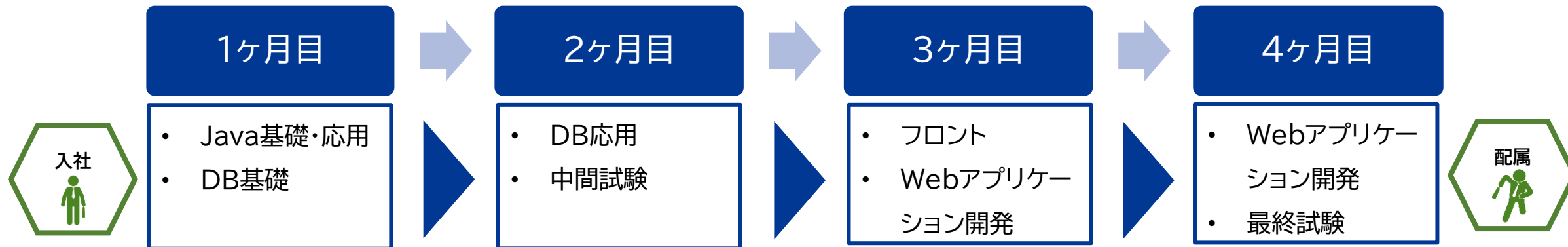
ITエンジニアを目指す「業界未経験者」に対する研修体制

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
2024年3月期

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年3月期

76%



公表されている統計データなし

テレワーク率
2024年3月期

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年3月期

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年3月期

12.8h



厚生労働省 毎月勤労統計調査の
令和5(2023)年分:15.5h

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. 株主還元・株価の推移
7. 外部評価
8. SDGsへの取り組み



5. 成長戦略

- 市場規模
- 市況
- 成長戦略
- 中期売上高・損益計画
- 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
- 海外子会社の成長

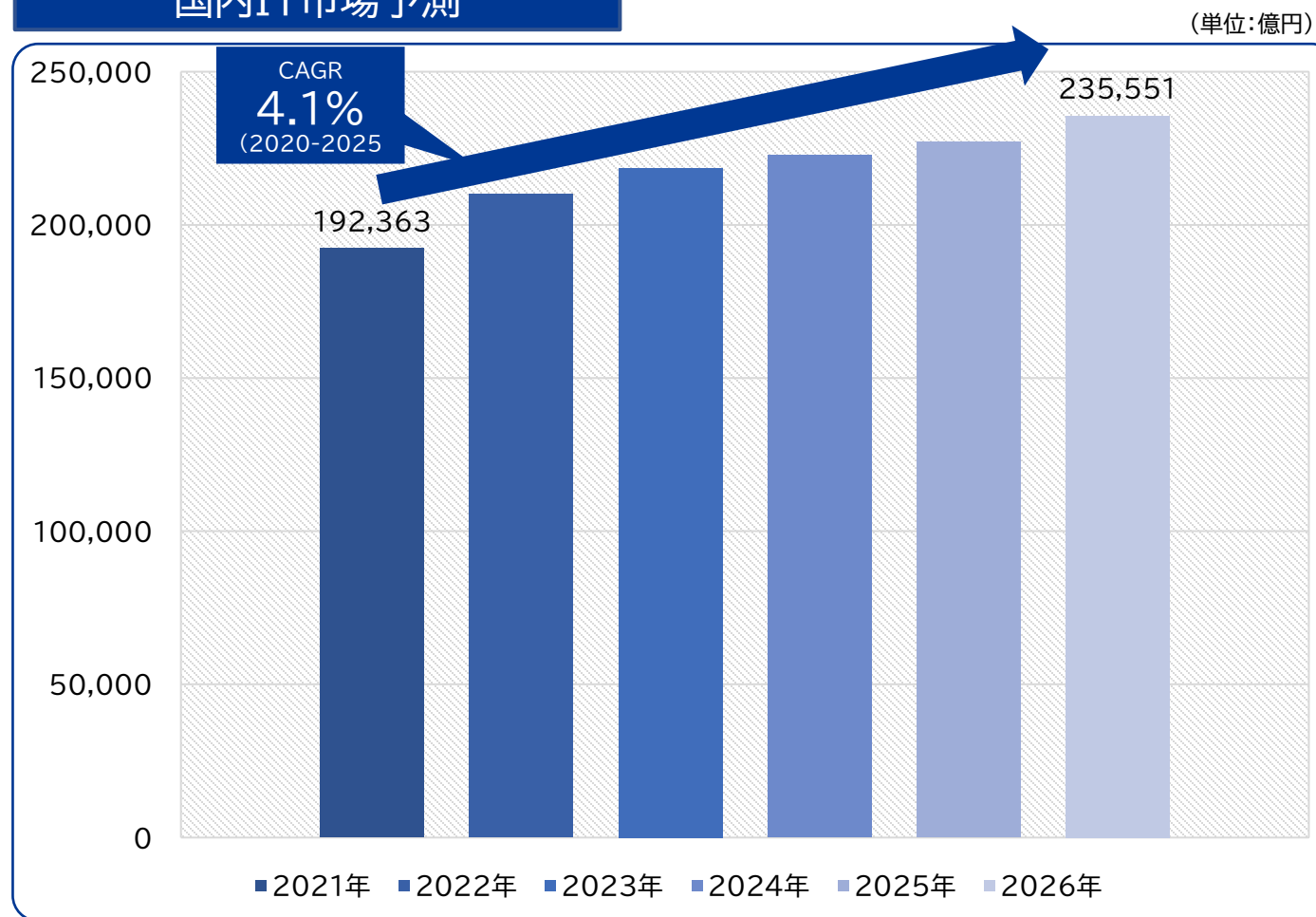
- 国内IT市場規模は堅調に推移することが見込まれる。

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

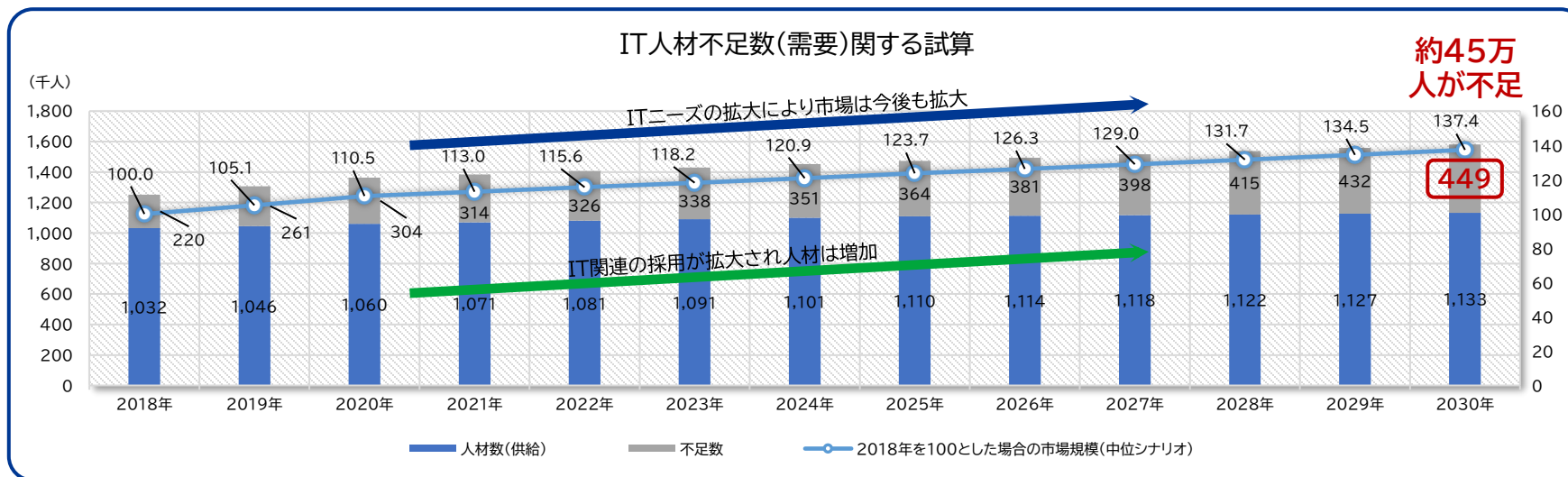
DXによる新たなデジタルビジネスの創造や革新等の投資需要

AIやIoT、クラウドサービスの利用領域の多様化等の流れ

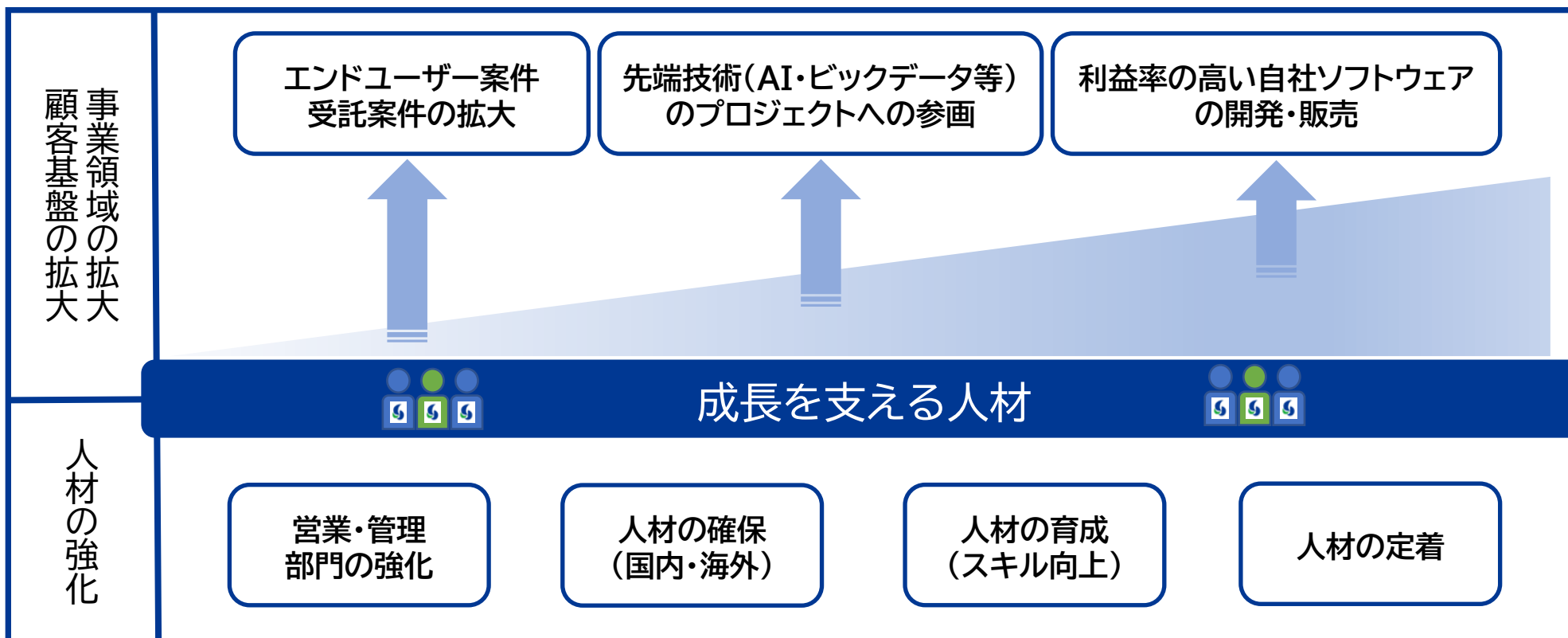
行政のデジタル・ガバメントの推進や事業の変革に向けた戦略的IT投資需要

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)。



- 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。



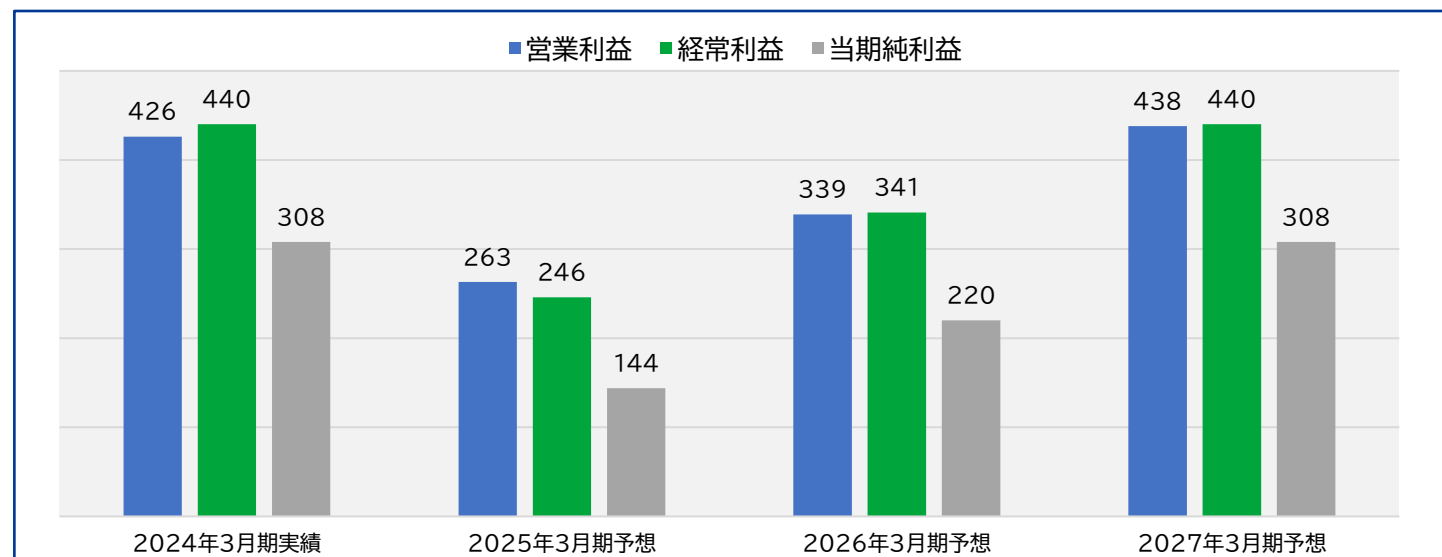
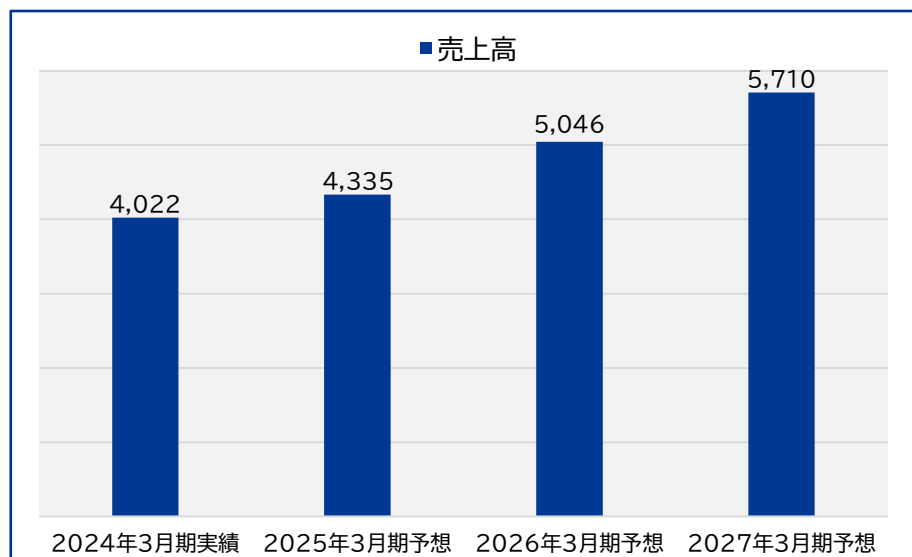
中期売上高・損益計画

- 2025年3月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、短期的な計画である。

(単位:百万円)

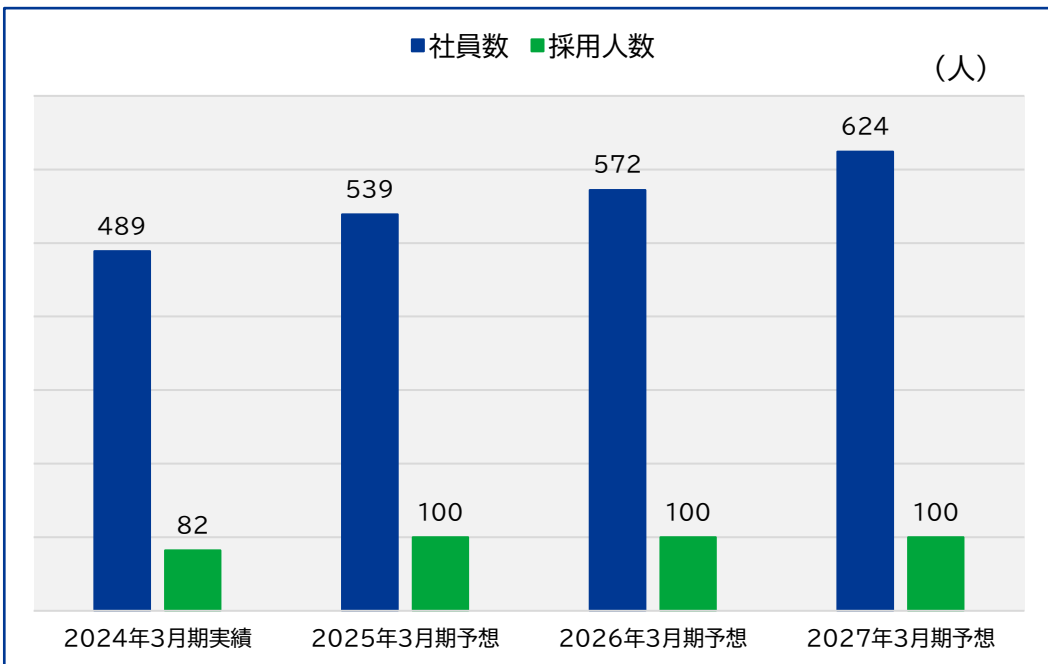
	2024年3月期 実績	2025年3月期			2026年3月期			2027年3月期		
		予想	増減	増減率	予想	増減	増減率	予想	増減	増減率
売上高	4,022	4,335	313	7.8	5,046	711	16.4	5,710	664	13.2
営業利益	426	263	△162	△38.1	339	76	28.8	438	98	29.1
経常利益	440	246	△193	△43.9	341	94	38.2	440	98	28.9
当期純利益	308	144	△164	△53.3	220	76	53.0	308	88	40.0

※百万円未満は切捨て



- 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

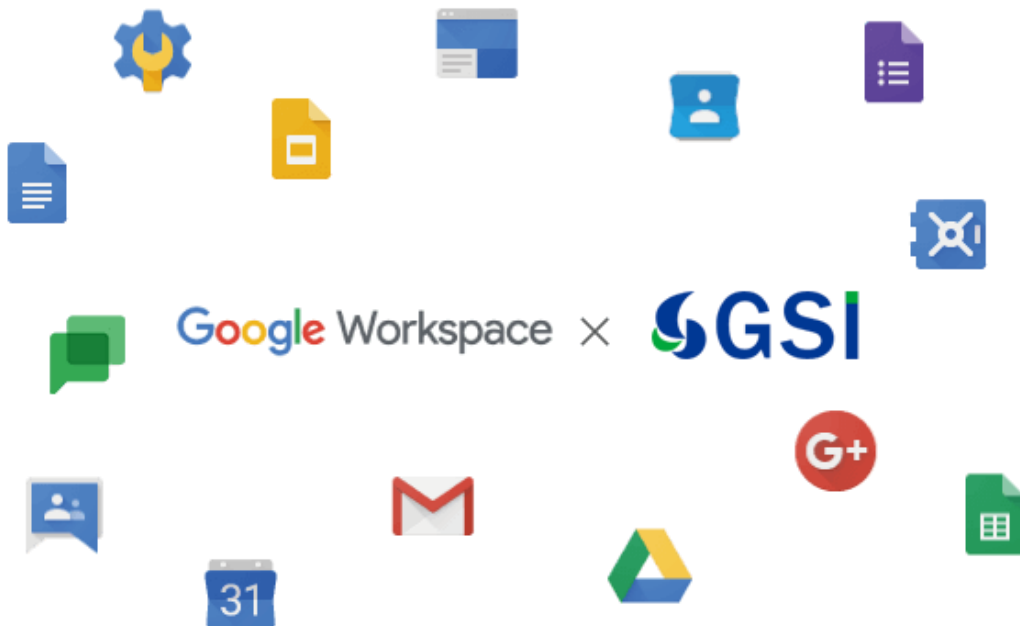
エンジニアの成長、IT人材不足の補完、利益向上を図る

収益の多様化、顧客基盤の拡大を図るための施策

- お客様のニーズに合わせ、製品やサービス・最適なソリューションを提供し、ビジネスの成長を促進。

Google Workspace

- クラウド型の情報共有ができる総合アプリケーションの提供



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い、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。すべての機能がブラウザ上で使用できるため、コンピュータへのインストールの必要もなく、インターネットへ接続していれば場所や端末を選びません。

DX PARTNER

- DX関連の課題解決に定額料金で幅広く対応するサービス

- 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

お困りごとに関しての
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

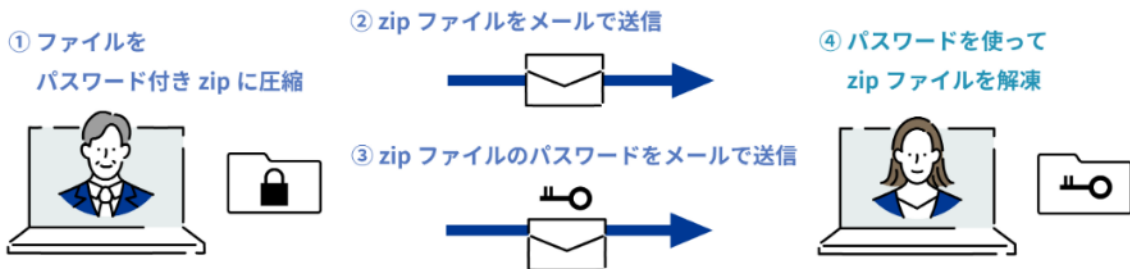
- お客様のニーズに合わせ、製品やサービス・最適なソリューションを提供し、ビジネスの成長を促進。

SafeTransfer

- PPAP(パスワード付きzipファイルと解凍パスワードを都度メールで送る方式)への対策に利用可能な、ファイル共有パッケージソフトを提供



ソフト利用は無償、サポート・カスタマイズは有償



※当社は大手企業と取引があるため、ファイル送信の手段として開発

運用保守・コンサルティング

- システムやプロセスを円滑に運用し、効果的に維持管理するためのサービスを提供
- ビジネスの運用コストを削減し、ビジネスパフォーマンスの向上や課題解決を支援

システム監視と トラブルシューティング

システムの日常的な運用監視を行い、トラブルや問題が発生した際には迅速に対応します。

定期的なメンテナンス

システムの定期的なメンテナンスを実施し、安定性とパフォーマンスを維持します。

バックアップと復元

データのバックアップと復元手順を定期的の実施し、データの安全性を確保します。

問題の特定と改善提案

システムやプロセスの問題を特定し、効率性を向上させるための改善提案を行います。

戦略の立案と実行支援

ビジネス目標を達成するためのアドバイスや戦略を提供し、ソリューションの実行を支援します。

新しいテクノロジーの導入と トレーニング

新しいテクノロジーの導入に関するアドバイスやトレーニングを提供し、お客様のスキルや知識の向上を支援します。

収益の多様化、顧客基盤の拡大を図る

- 2024年2月に札幌市、2024年6月に千歳市に事業所を開所。
- 今後はシステム開発事業拠点(東京・福岡・大阪・仙台エリア)への開所を目指す。



でじるみ札幌東・札幌西



TeCREA千歳



- ✓ 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を高める。
- ✓ 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。



「クリエイティブ・IT」
×
「福祉」

コース一例



パソコン
初歩的なところから、パソコンの使い方を知る



Office
データ入力などの訓練及び仕事



Webデザイン
ホームページ制作の訓練及び仕事



グラフィック
ITFデザインなどの訓練及び仕事



プログラミング
プログラミングの訓練及び仕事



動画制作
動画撮影から編集の訓練及び仕事



プロンプトエンジニアリング
AI機能を利用した訓練及び仕事



イラスト制作
イラストレーターを備ったイラスト制作の訓練及び仕事



製作業
社内作業や仕付けなどの製作業

- 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。



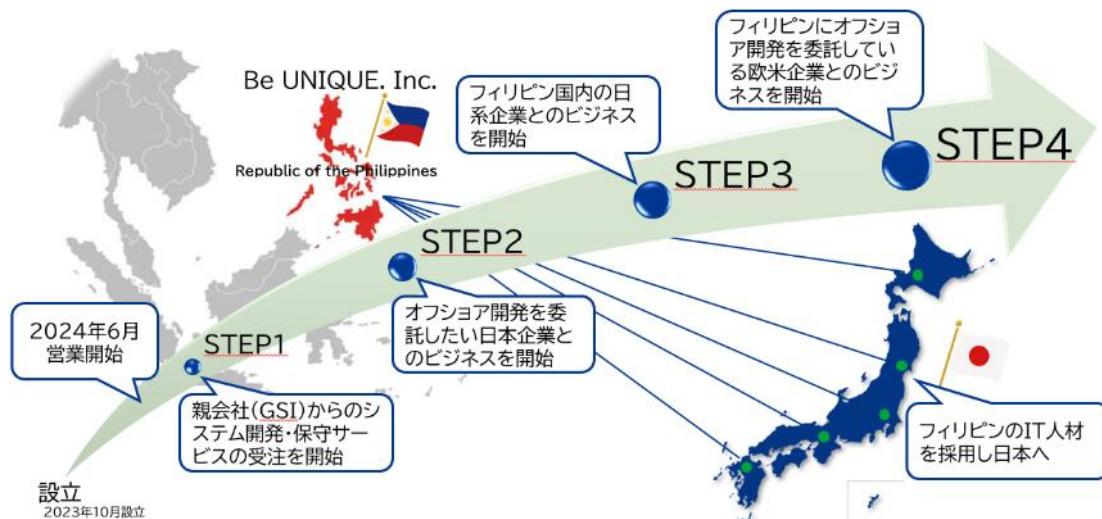
Be UNIQUE Inc.について

「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. 業績ハイライト
4. 当社の強みと特徴
5. 成長戦略
- 6. 株主還元・株価の推移**
7. 外部評価
8. SDGsへの取り組み

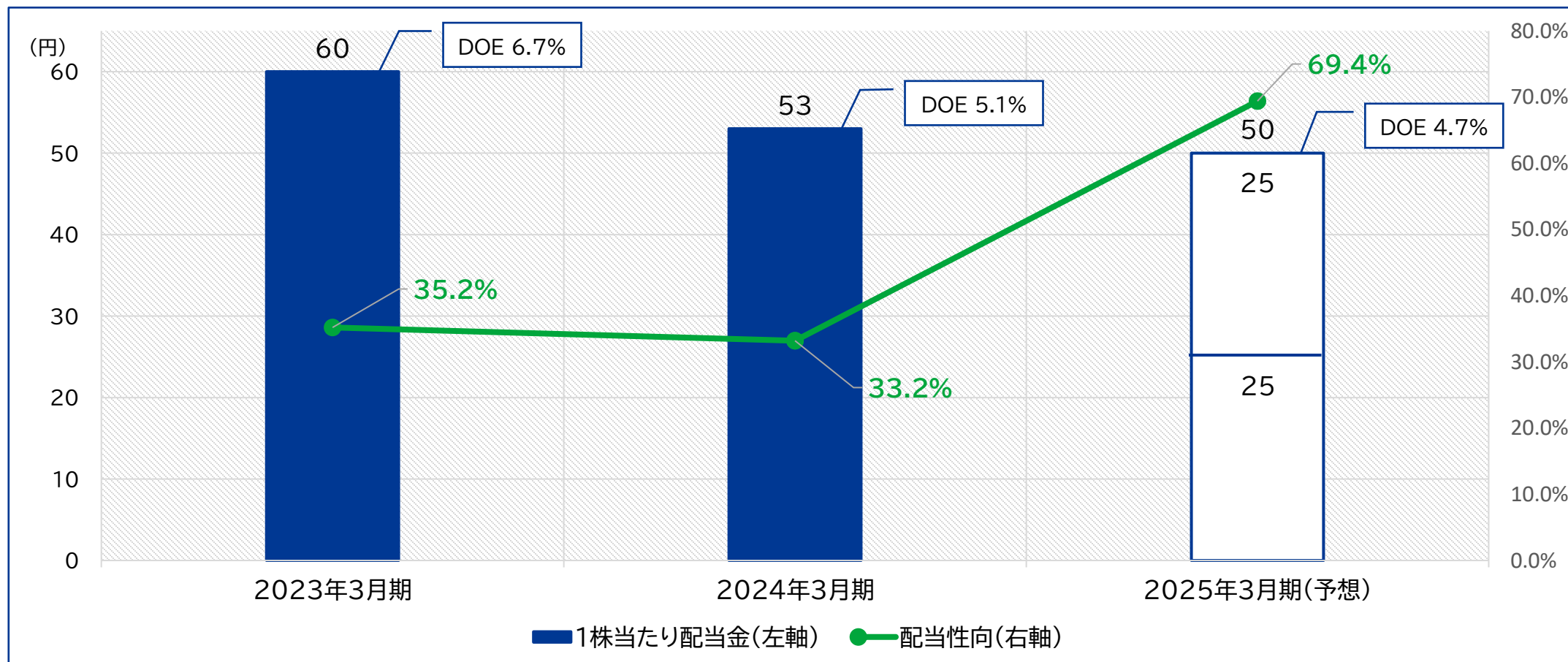


6. 株主還元・株価の推移

- 基本方針・2025年3月期の配当金(予想)
- 株価の推移

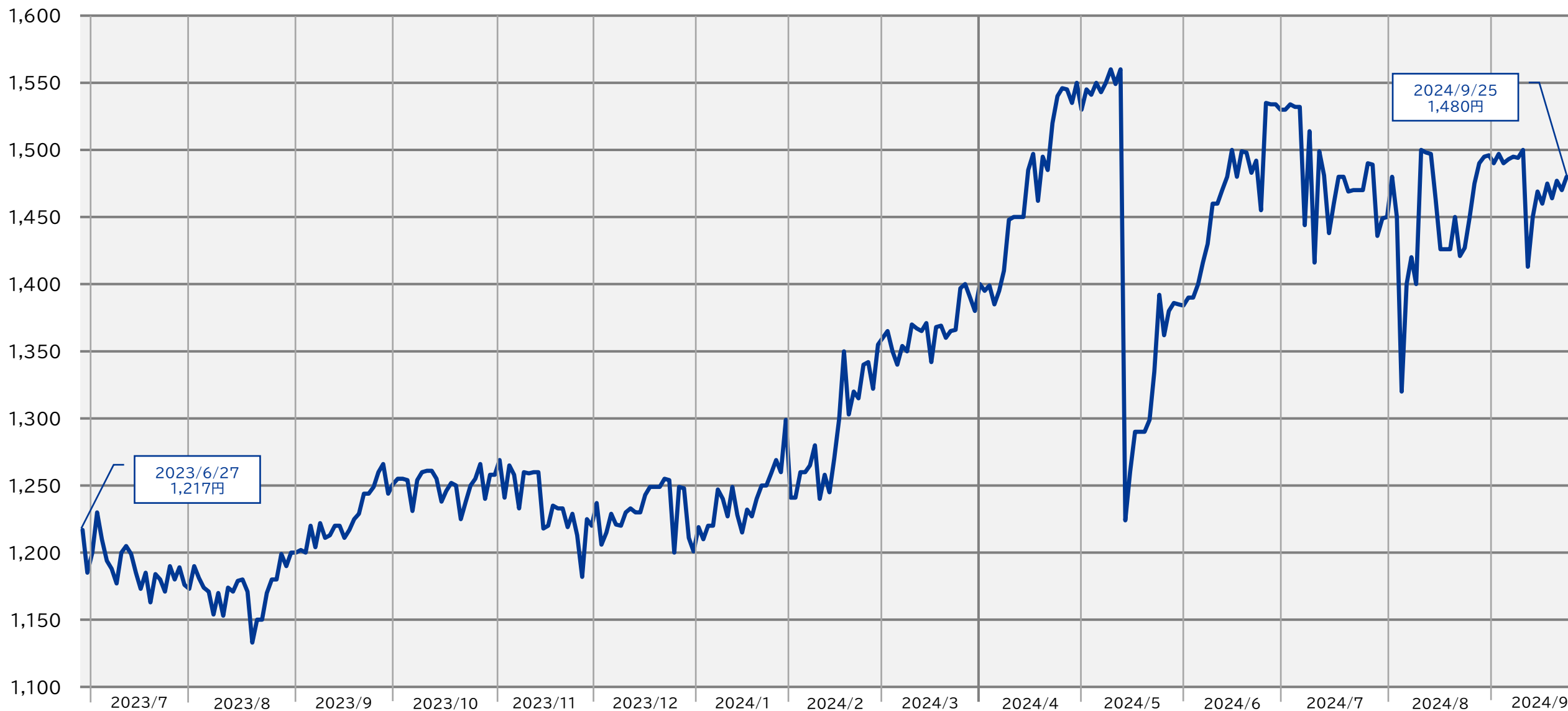
基本方針・2025年3月期の配当金(予想)

- 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している。
- この基本方針に基づき、2025年3月期の1株当たり配当金は、第2四半期末25円、期末25円、合計50円を予想している。



株価の推移

● 初年度来高値:1,560円(2024/5/10)、初年度来安値:1,192円(2024/5/15)



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. 株主還元・株価の推移
- 7. 外部評価**
8. SDGsへの取り組み



7. 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 1回)	クワザワ、北の達人コーポレーション
2013年(第 2回)	カナモト、北の達人コーポレーション
2014年(第 3回)	健康コーポレーション(現RIZAPグループ)
2015年(第 4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 5回)	エコミック
2017年(第 6回)	エコモット
2018年(第 7回)	エコモット
2019年(第 8回)	FUJIジャパン
2020年(第 9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



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が可能

受注増に応じて「増収」が見込まれる














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. 株主還元・株価の推移
7. 外部評価
- 8. SDGsへの取り組み**

8. SDGsへの取り組み

- 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
- 社内フードドライブ活動の取り組み

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

社内フードドライブ活動の取り組み

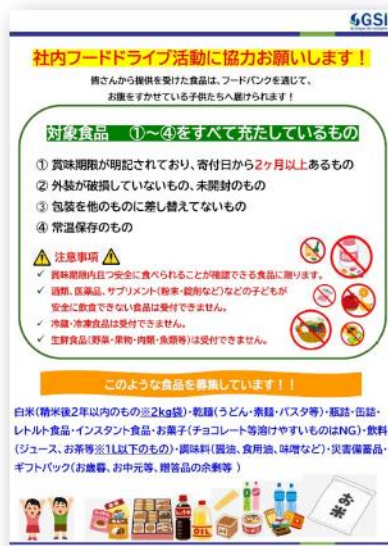
- 今年度、フードバンクを通じて困窮するひとり親家庭への食品支援や、地球温暖化対策の一環として「社内フードドライブ活動」に取り組んでいる。
- 2024年6月には第1回寄付を行った。

社内フードドライブ活動に取り組むことにより、SDGsの17のゴールのうち以下の目標達成につながる。



社内フードドライブ活動実施の背景

日本では、食品ロスが多く発生している一方、17歳以下の子どもの9人に1人が貧困状態にあるとされている。食品ロスは、環境負荷や資源の無駄、さらにCO2排出を通じて地球温暖化を進行させる要因となる問題である。当社では、フードバンクを通じて困窮するひとり親家庭への食品支援を行い、地球温暖化対策の一環として「社内フードドライブ活動」を実施。



社内フードドライブ活動のフライヤー



札幌本社



札幌太平オフィス



東京本社



福岡支社



大阪支社



仙台支社

今後も「子ども達の笑顔のために！地球温暖化を防ぐために！」をスローガンに、困窮するひとり親家庭への食品支援を行うとともに、地球温暖化対策の一環として「社内フードドライブ活動」を継続し、2024年9月、2024年12月、2025年3月に寄付を予定。

- ✓ 寄付食品の個数:113個
- ✓ 寄付食品の主な品目:お菓子(チョコレート・クッキー・グミなど)、インスタント食品(うどん・ラーメン・焼きそばなど)、レトルト食品(カレー・雑炊・五目ごはんなど)、缶詰(あずき缶・鯖缶など)、飲料(缶コーヒー・お茶・野菜ジュースなど)

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。