

2025年12月期

第3四半期

# 決算説明資料

株式会社グラッドキューブ（証券コード 9561）

2025年11月14日

# index

- 1. トピックス P.3
- 2. 決算ハイライト P.7
- 3. 事業部別 決算ハイライト P.14
  - 3-1. マーケティングDX事業部 P.16
  - 3-2. テクノロジー事業部 P.19
- 4. 成長戦略・中期成長イメージ P.22
- 5. Appendix P.28



# 1. トピックス 構想・業務提携

## 「SPAIA コイン」（仮称）構想に関するお知らせ

「SPAIAコイン」（仮称）構想に関するお知らせ

— JPYC 承認をきっかけに、円建てステーブルコインを活用した  
独自決済圏を構築へ —



当社独自のステーブルコイン「SPAIAコイン」（仮称）を2026年度内に発行し、JPYC<sup>\*1</sup>やUSID<sup>\*2</sup>などの国内準拠型ステーブルコイン、およびUSDT<sup>\*3</sup>など世界的に利用されている主要ステーブルコインと連携可能な設計の検討開始をいたしました。

今後はステーブルコインを活用し、より自由で安心できる決済環境を実現、そして、ブロックチェーン技術とステーブルコインを基盤とした独自のデジタルエコシステムを構築し、スポーツファン・データ利用者・パートナー企業を結ぶ新しい経済圏を創出することを目指してまいります。

\*1 JPYC：パブリックブロックチェーン上で発行・管理されるプリペイド型デジタル通貨のこと

\*2 USID：米ドルの価格に応じて変動するように設計されたステーブルコイン

\*3 USDT：「テザー」としても知られる暗号資産。米ドルに価値が連動した法定通貨担保型ステーブルコインの代表格

## アリババグループとの業務提携

アリババグループのデジタルテクノロジーとインテリジェンスの中枢であるアリババクラウドと業務提携し、デジタルマーケティング領域における生成AIソリューションの共同開発を開始



今回の提携により、生成AIを活用した新サービスの開発や、広告配信用の画像・動画の自動生成などを展開いたします。グラッドキューブは、アリババクラウドのスケーラブルなクラウド環境を活用し、開発効率の向上と新たな価値創出を目指してまいります。

# 1. トピックス 新プロダクト・新サービス（マーケティングDX事業部）

2025年12月期（1月～9月）にリリースした新プロダクト・新サービス

## SaaS領域、新サービス

4月  
ローンチ

スワイプ型ランディングページ作成サービス  
「SwiPage（スワイページ）」の提供開始  
2025年4月15日 スマホ時代のUXを刷新スワイプ型  
ランディングページ作成サービス「SwiPage  
（スワイページ）」の提供開始リリース



7月  
ローンチ

次世代ウェブ最適化ソリューション「LLMOA（エルモア）」  
の提供開始  
2025年7月16日 AI時代の検索行動に対応した次世代ウェブ最適化ソリュ  
ーション「LLMOA（エルモア）」の提供を開始



4月  
ローンチ

SiTest の新サービスローンチ（動画ウィジェット）  
2025年4月21日 「SiTest「ノーコードウィジェット」に  
新たに2つの動画機能を追加」リリース



8月  
提供開始

「SiTest（サイトスト）AI診断（β版）」を提供開始  
2025年8月28日 サイト分析から改善提案まで  
の作業を、従来の87.5%短縮した時間で完了できる新機能  
「SiTest（サイトスト）AI診断（β版）」をリリース



5月  
提供開始

リスナビe-ラーニング講座の販売体制の強化  
2025年5月7日 駒澤大学と連携し、2025年5月7日  
より、同大学の学生を対象とした  
「デジタルマーケティング講座」の開講リリース



2月  
ローンチ

縦型ショートドラマ制作サービス  
2025年2月17日 企業のブランディングや動画マーケティング  
を支援する、縦型ショートドラマ制作サービス  
「DraVis（ドラビス）」の提供を開始



5月  
提供開始

「SiTest Engage」サービス提供開始  
2025年5月28日 ウェブサイト訪問者との新たなエンゲージ  
メント構築を可能にする、次世代エンゲージメントソリュ  
ーション「SiTest Engage」のサービス開始リリース



6月  
提供開始

デジタルマーケティング領域における新サービス  
2025年6月25日 TikTok Shop活用によるEC支援サービスの提供開始

# 1. トピックス 新プロダクト・新サービス（テクノロジー事業部）

2025年12月期（1月～9月）にリリースした新プロダクト・新サービス

## SPAIA領域、新サービス、構想

5月  
子会社設立

海外の競馬市場への参入

2025年5月21日 米国デラウェア州にグローバル競馬AI予想プラットフォーム事業を展開予定の海外子会社「SPAIA, Inc.」を設立



9月  
新領域参入

「SPAIAコイン」（仮称）構想（2025年9月1日リリース）

ブロックチェーン技術とステーブルコインを基盤とした独自のデジタルエコシステムを構築。スポーツファンやパートナー企業などを結ぶ新しい経済圏を創出



## DX開発領域、新サービス

4月  
提供開始

アジアパシフィック地域において No.1 シェア

を誇る Alibaba Cloud正規代理店に認定  
2025年4月30日 日本国内市場でAlibaba Cloud請求代行サービスの提供開始



6月  
ローンチ

最先端技術を活用した新規サービスの開発

2025年6月17日 AI アバターによるIR支援サービス「AvaTwin（アバツイン）」および2025年6月24日人事業務支援サービス「AvaTwin for HR」の提供開始



## 2. 決算ハイライト

## 2. エグゼクティブサマリー

### 売上高

前年同期比 +10.8%

1,282 百万円

計画比 -0.7%

### 営業利益

前年同期 -183百万円

-58 百万円

### 経常利益

前年同期 -188百万円

-62 百万円

### FY25 第3四半期 概況

#### (全社売上高)

2025年12月期第3四半期の売上高は、前年同期比で+10.8%の増加となり、計画に対しても概ね順調に進捗。また、第3四半期単体では、**過去最高の売上高を記録**

#### (全社営業・経常利益)

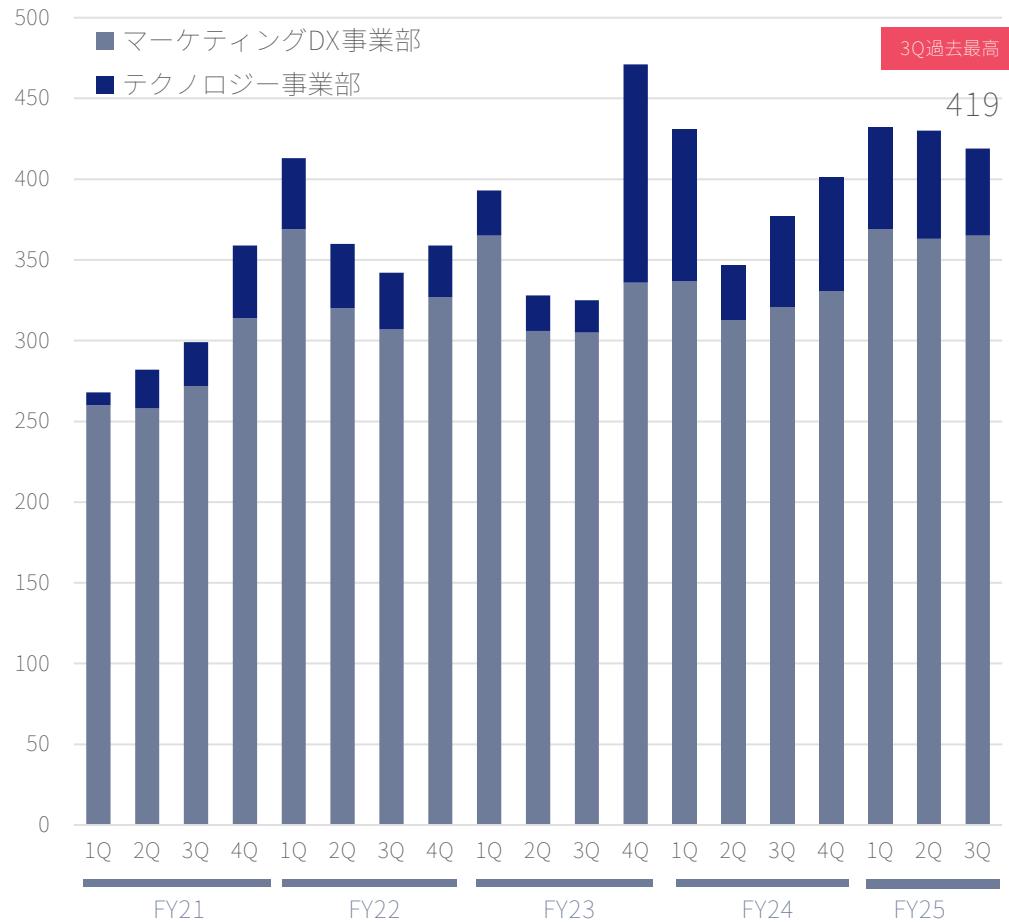
営業利益および経常利益は、いずれも計画を大幅に上回る水準で推移。特に営業利益については、費用構造の見直しや業務改善施策の効果により、コスト削減が進み、**営業損失額が計画比で大きく改善**

#### (セグメント別売上高)

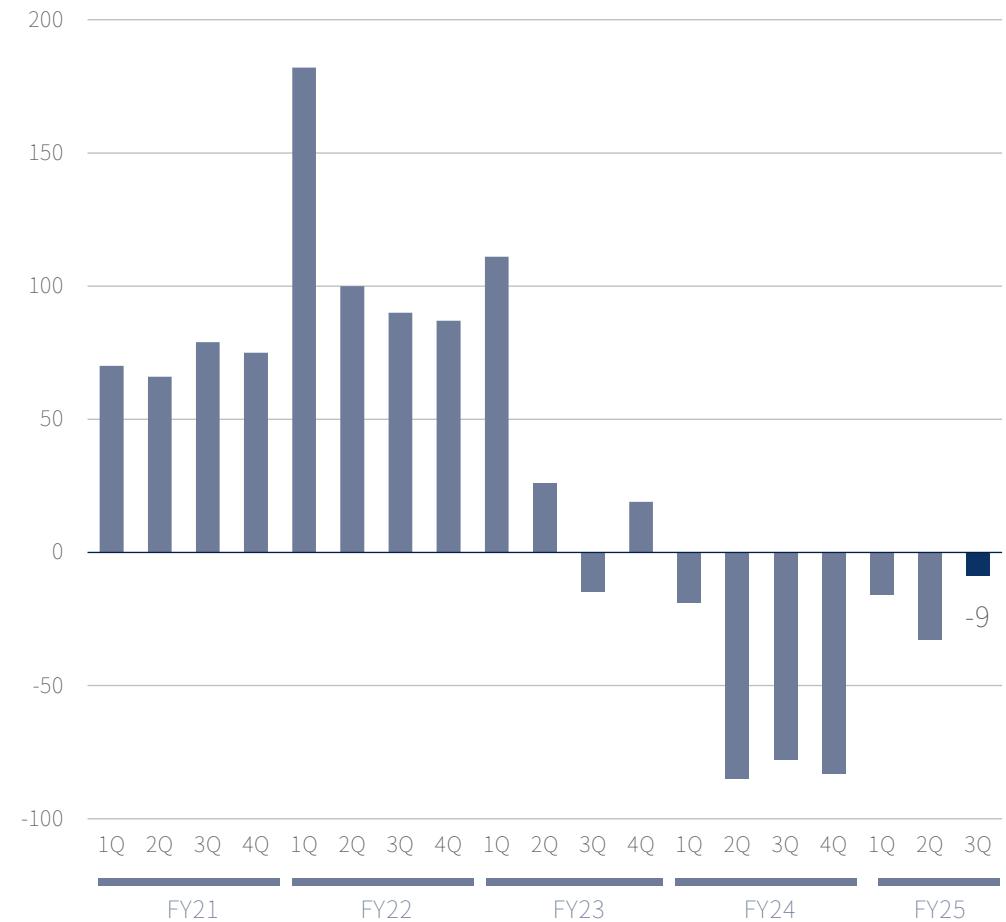
- マーケティングDX事業部の売上高については、顧客エンゲージメントを高めたことで、顧客単価が向上。また、SaaSのツール販売、コンサル及び制作サービスが好調により、計画比を**+6.6%**と超過
- テクノロジー事業部の売上高について、SPAIA競馬においては有料会員数の減少、DX開発においては開発案件の一部が中止となったことや相手先の理由により開発延期が主の要因となり、計画を下回る

## 2. 業績推移

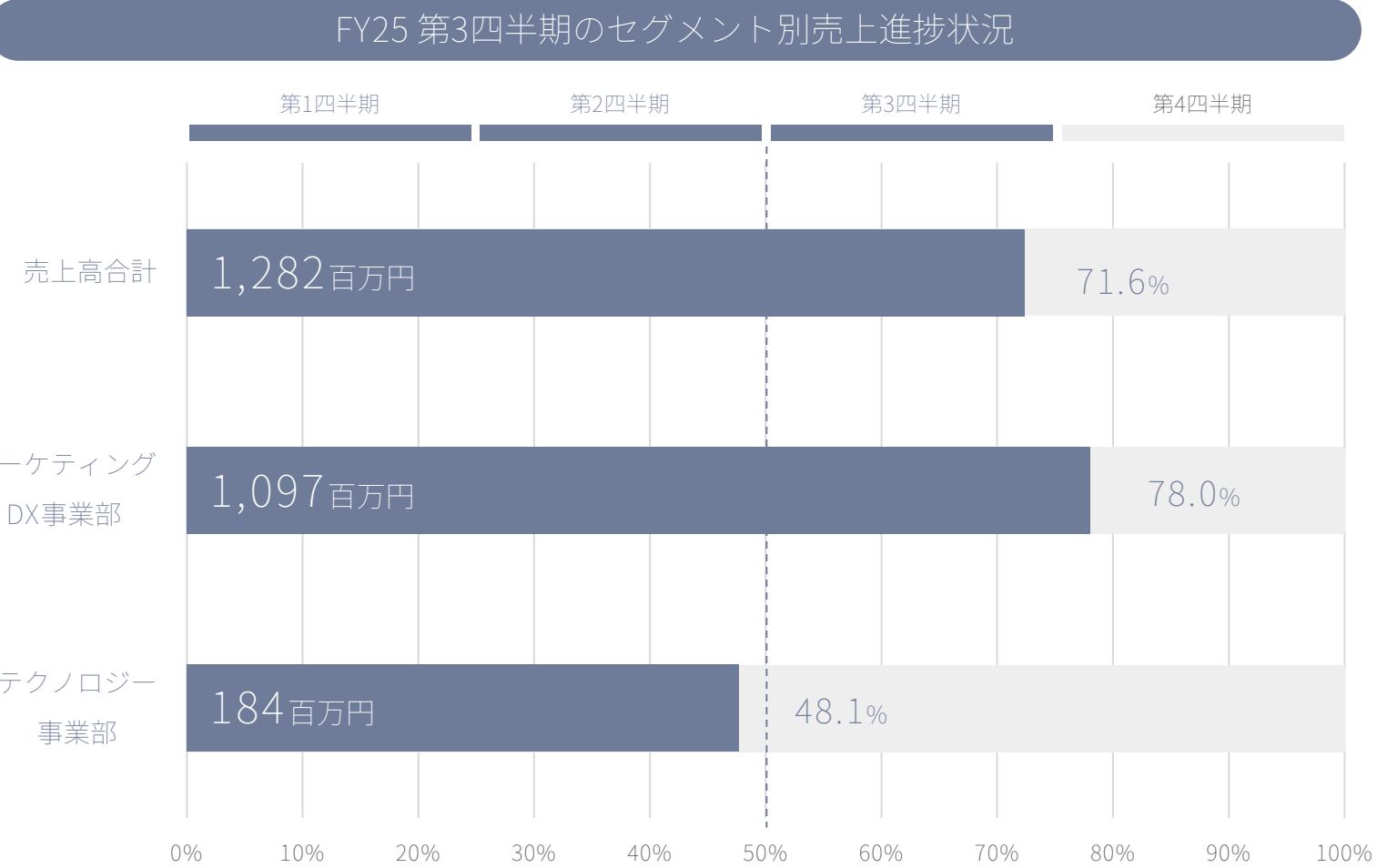
売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



## 2. セグメント別 売上進捗状況



## FY25 通期業績予想

### 売上高

1,791 百万円

前年度比 +14.9%

【内訳】 マーケティングDX事業部

1,407 百万円

【内訳】 テクノロジー事業部

384 百万円

### 営業利益

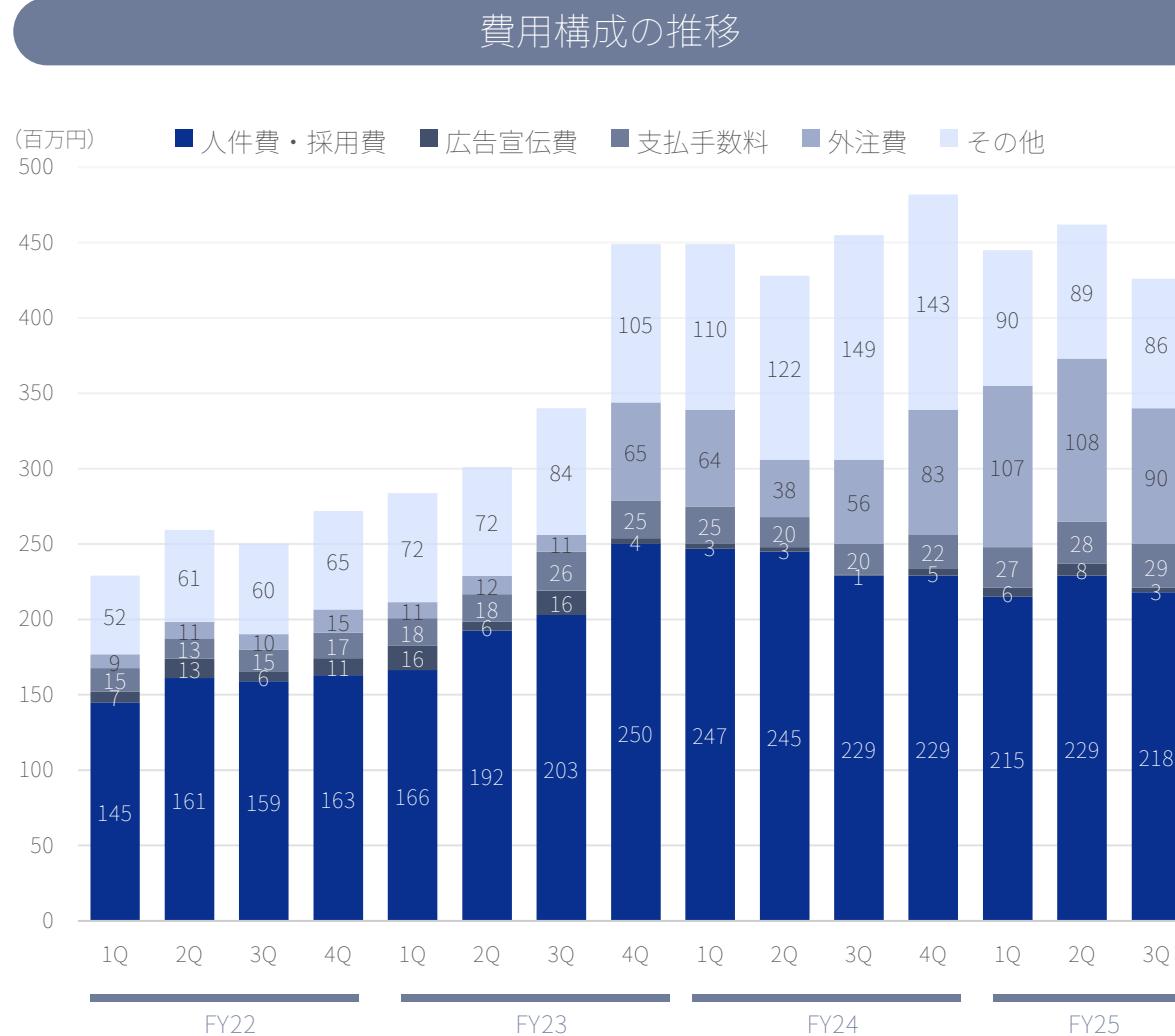
-47 百万円

前年度 -267 百万円

## 2. ビジネスハイライト

2024年12月期 第3四半期 累計		2025年12月期 第3四半期 累計	前年同期比
売上高	1,157百万円	> 1,282百万円	+10.8%
売上総利益	938百万円	> 895百万円	-4.6%
営業利益	-183百万円	> -58百万円	—
経常利益	-188百万円	> -62百万円	—
純利益	-144百万円	> -63百万円	—

## 2. 費用構成の推移



### 費用構成トピックス

全体費用は、前年同期比で-6.3%と減少  
売上の増加および費用全体の減少により前年同期に比べ  
営業損失額が改善

#### その他

前期末に、workhouse株式会社からの一部事業譲受に際して、  
のれん等を減損したことにより、償却費等の負担が減少  
(前年同期比 -42.0%)

#### 外注費

マーケティングDX事業部で提携している企業等への外注費  
(外部委託) が増加したことにより大幅増加  
(前年同期比 +61.0%)

#### 人件費・採用費

マーケティングDX事業部における業務の一部を外部委託した  
ことで残業代等の人件費が減少  
(前年同期比 -4.6%)

## 2. 業績概況 — B/S

総資産

2,180

(単位：百万円)



2025年9月末日時点

引き続き高いキャッシュポジションを維持し、  
自己資本比率31.6%と安定した財務基盤を確立

更なる事業拡大と企業価値の最大化を追求

### 3.事業部別 決算ハイライト

### 3. 事業部別 決算ハイライト

#### マーケティングDX事業部

3Q累計 売上高

1,097 百万円

計画比

+6.6%

ネット広告、SiTestのツール販売、コンサルおよびサイト制作が好調  
また、ネット広告およびSaaSにおいて顧客エンゲージメントを高めたことで、  
顧客単価が向上  
これらにより、[計画比を+6.6%と想定を大きく上回り推移](#)

#### テクノロジー事業部

3Q累計 売上高

184 百万円

計画比

-29.6%

SPAIA競馬においては、有料会員数の減少、DX開発においては開発案件の一部  
が中止となったことや相手先の理由により開発延期となったことが主な要因と  
なり、計画比-29.6%と未達

#### テクノロジー事業部

14.4%

FY25 3Q  
売上高

▼  
1,282 百万円

マーケティング  
DX事業部  
85.6%

テクノロジー事業部  
16.0%

FY24 3Q  
売上高  
▼  
1,157 百万円

マーケティング  
DX事業部  
84.0%

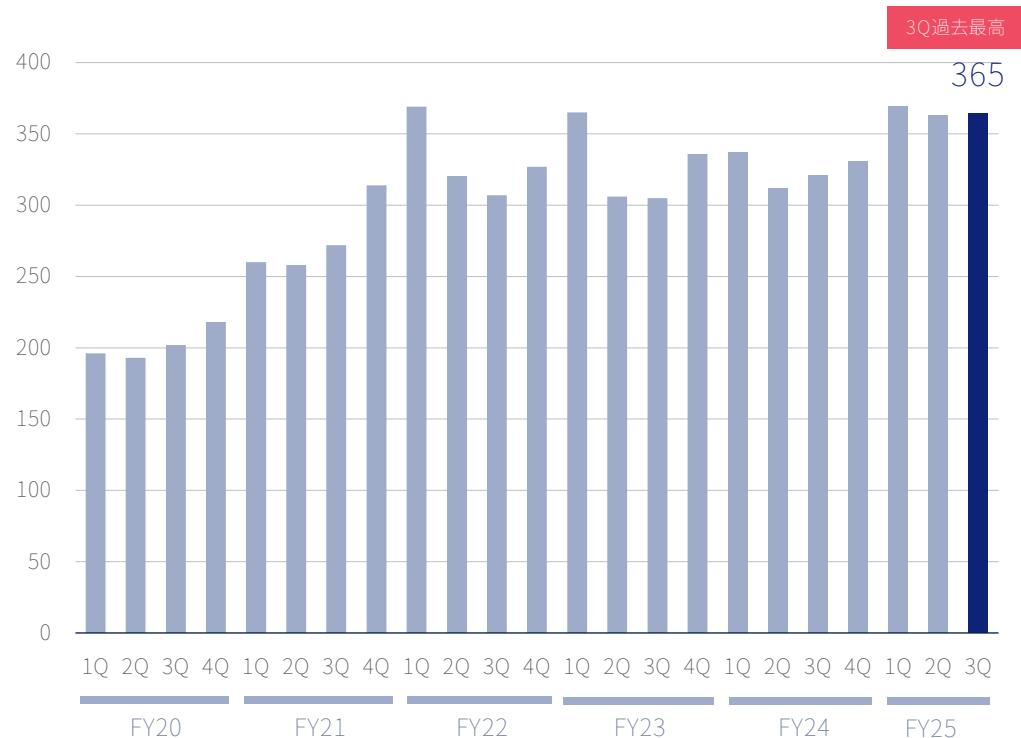
- 
- 1 インターネット広告
  - 2 SaaS

## マーケティングDX事業部

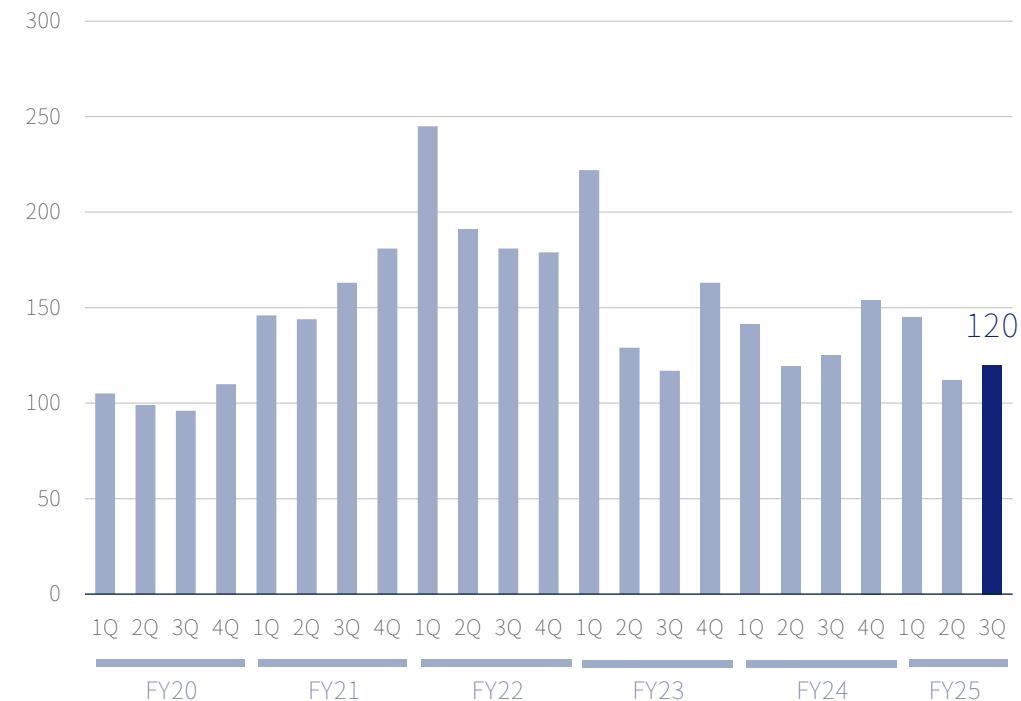
インターネット広告事業、SaaS（サイト解析・改善ツール「SiTest」の販売等）事業

### 3-1. マーケティングDX事業部 業績

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



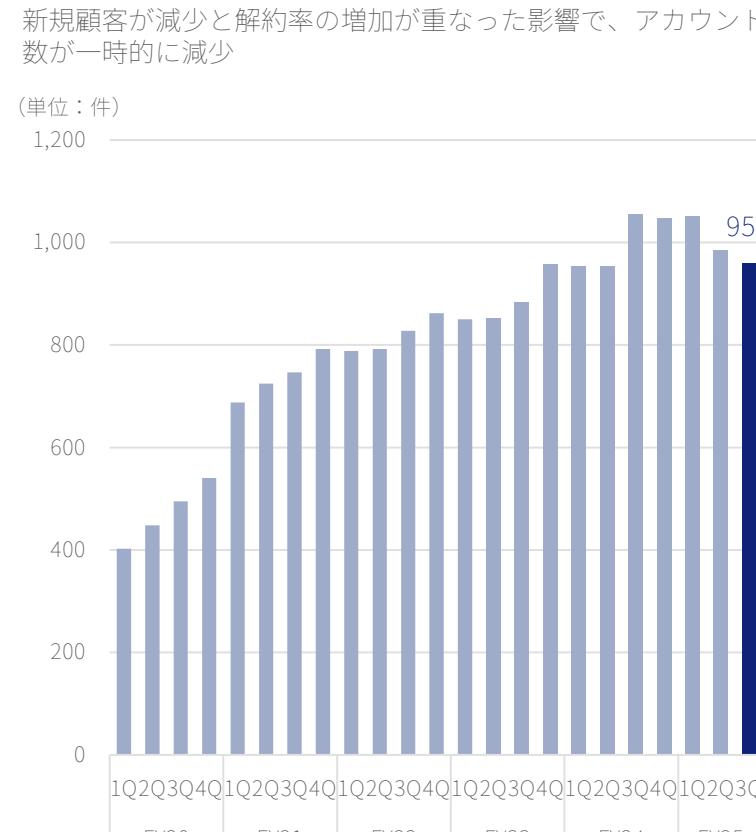
#### 概況

- 通期予想進捗率 売上高：78.0% (3Q計画比 +6.6%)
- 売上高は、ネット広告、SaaSツールの販売、コンサルおよびサイト制作が好調  
マーケティングDX全体の1ユーザーあたりの平均売上が増加し過去最高水準

- 業務の外部委託に伴う人件費の減少が利益水準の向上に寄与
- 2Qに続き、業務改善施策を継続実施中

### 3-1. マーケティングDX事業部 KPIの推移

四半期ごとの平均稼動アカウント数推移  
(SaaS+ネット広告)



新規顧客が減少と解約率の増加が重なった影響で、アカウント数が一時的に減少

(単位：件)

1,200

1,000

800

600

400

200

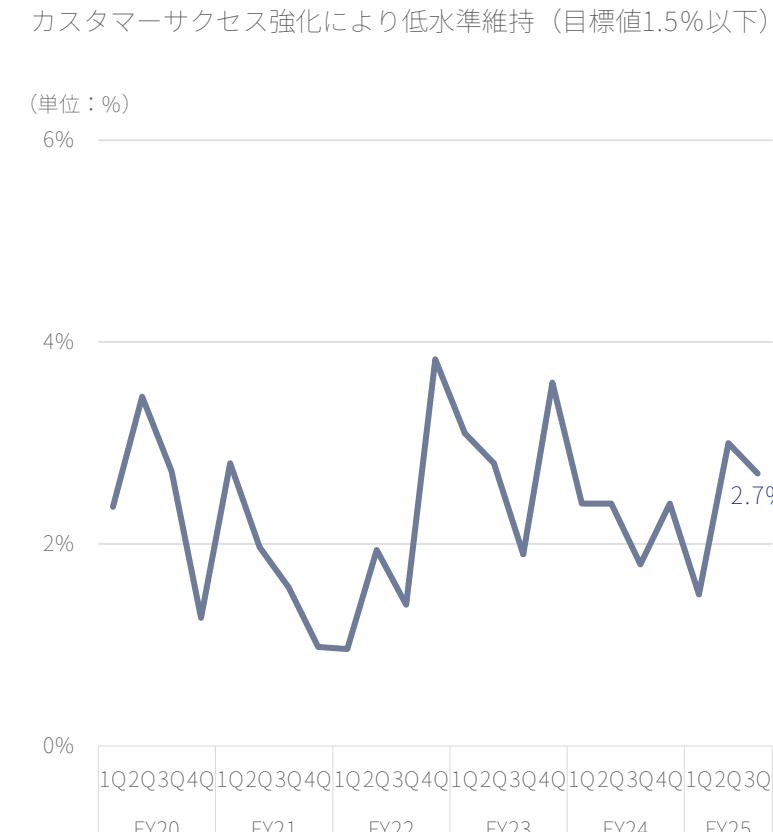
0

1Q 2Q 3Q 4Q | 1Q 2Q 3Q

FY20 FY21 FY22 FY23 FY24 FY25

定義：SaaSチーム及びネット広告チームの顧客の合計

SiTest : 四半期ごとの平均解約率推移  
(Net Revenue Churn Rate)



(単位：%)

6%

4%

2%

0%

0%

FY20

1Q 2Q 3Q 4Q | 1Q 2Q 3Q

FY21 FY22 FY23 FY24 FY25

定義：(失った月次経常収益 - 増額した既存顧客分の月次経常収益) /  
月初 (先月末) の月次経常収益

SiTest : 四半期ごとのARPU推移

新機能・新サービス追加などによりARPUが向上

(単位：円)

100,000

80,000

60,000

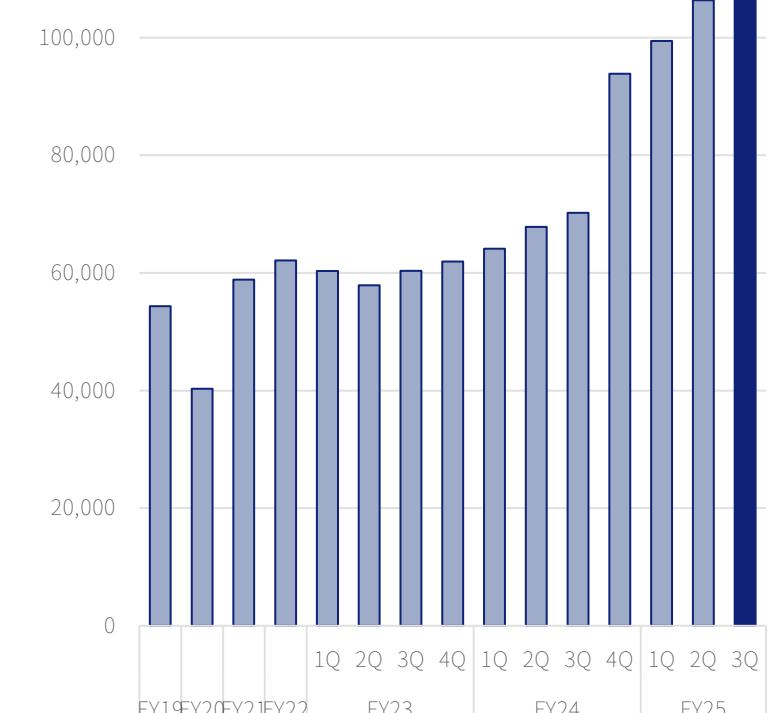
40,000

20,000

0

ARPU最高更新

107,973



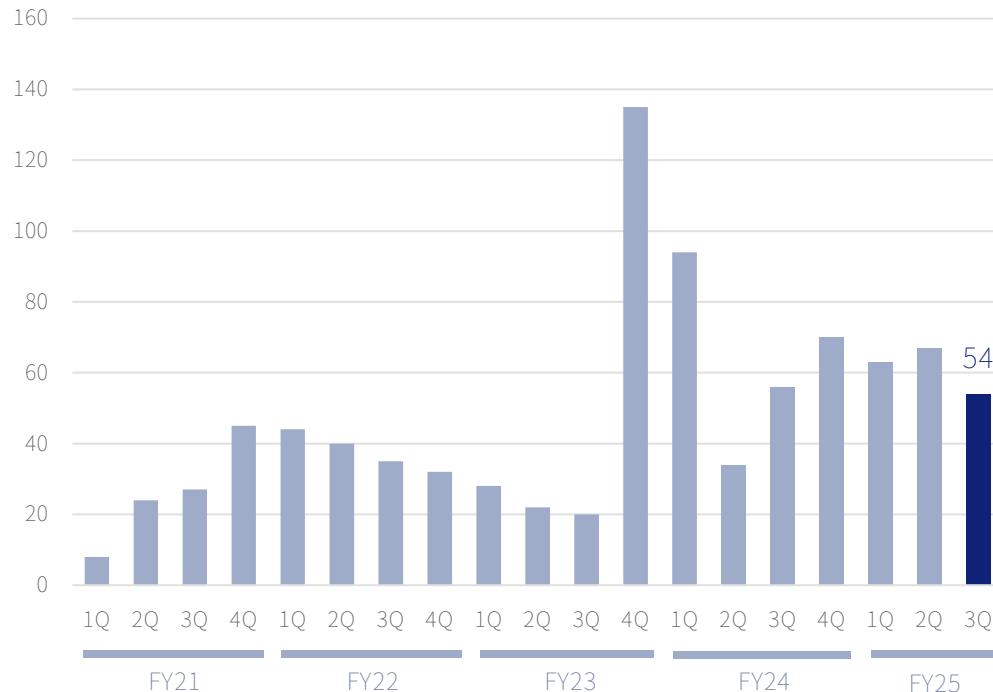
定義：正味月次（年次）収益／ユーザー数

- 
- 1 スポーツメディア
  - 2 スポーツデータセンター  
AI技術を活用した
  - 3 システム開発・DX支援

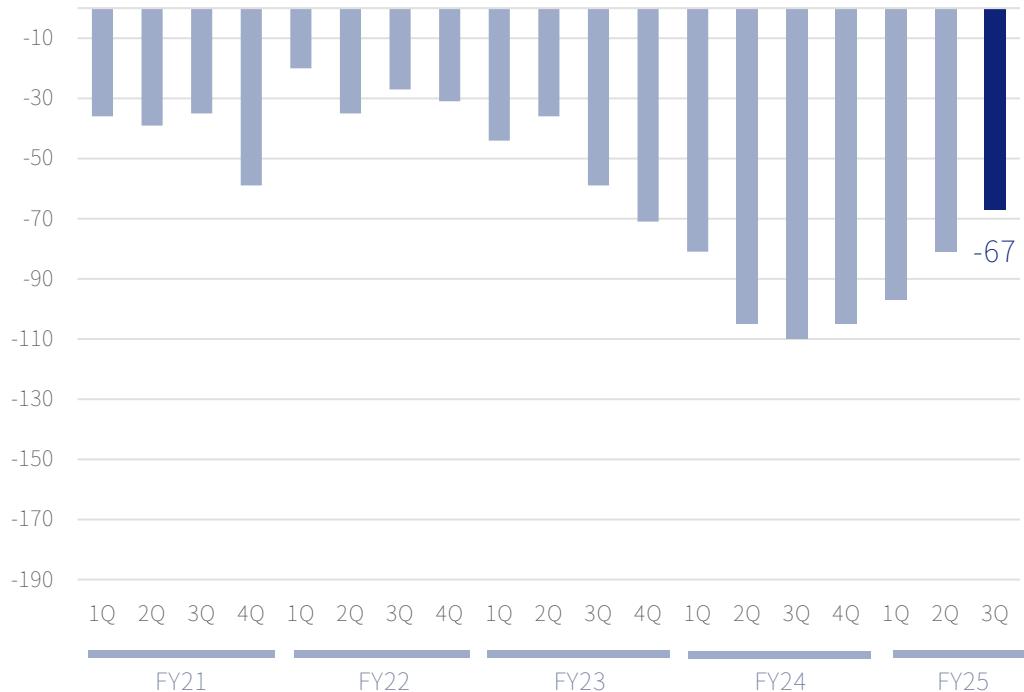
## テクノロジー事業部

スポーツメディア（SPAIA・SPAIA競馬）およびスポーツデータセンター「DRAGON DATA CENTER」の運営事業、  
DX開発（AIを用いた受託・システム開発）事業

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



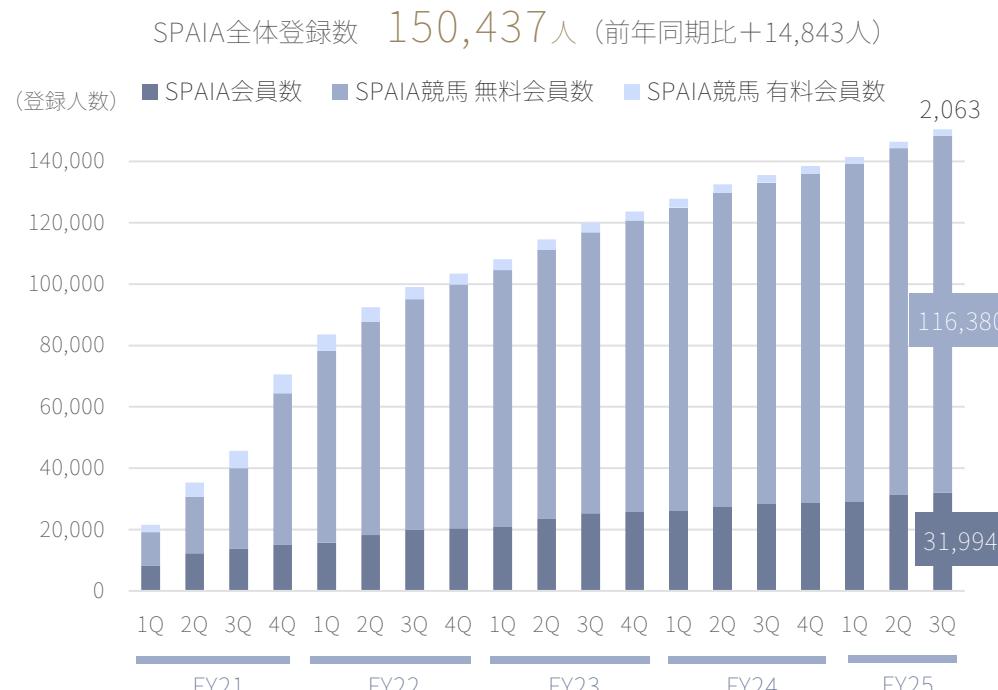
### 概況

- 通期予想進捗率 売上高：48.1% (3Q計画比 -29.6%)
- SPAIAは「スポーツナビ」へのウィジェット提供やSPAIA競馬の「スポーツナビ」などでの配信開始により知名度が向上し、SPAIA全体の会員数が前年同期比+10.4%の15.0万人と順調に増加

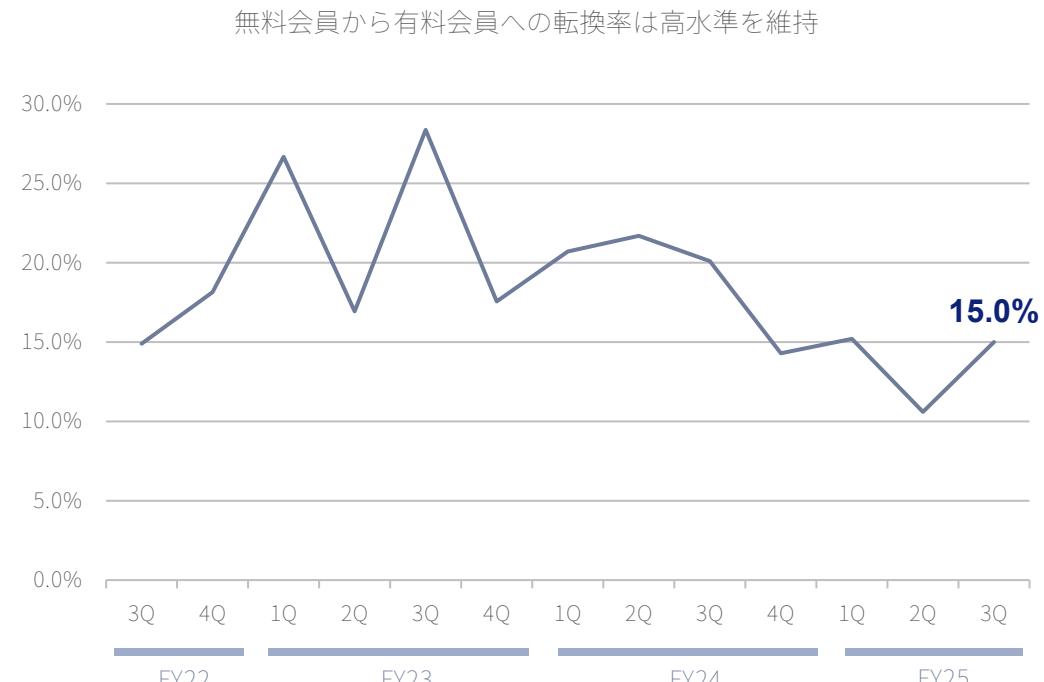
- DX開発は新プロダクトやサービスリリースを牽引し、会社成長に貢献  
社内管理システム導入支援をするなど、業務効率化の推進に大きく寄与
- 営業利益においては、SPAIA競馬の有料会員数の減少、DX開発の開発案件の一部が中止となったことや開発延期などがあったものの、適正な人員配置や業務改善施策を実施したことで赤字幅は回復傾向

### 3-2. テクノロジー事業部 SPAIA・SPAIA競馬 KPIの推移

#### SPAIA・SPAIA競馬 会員数の推移



#### SPAIA競馬 有料転換率



※有料転換率は2022年9月より算出。有料転換率は各四半期毎の平均値を記載



- (SPAIA) LINE ヤフー「スポーツナビ」へ「一投速報」ウィジェットを提供
- (SPAIA) MBSラジオと連携し、プロ野球の勝敗予想コンテンツ「SPAIAチャレンジ」を配信開始
- (SPAIA競馬) 有料転換率は高水準を維持。無料会員の獲得は順調に推移
- (SPAIA競馬) 日本最大級メディアの「スポーツナビ」にて配信開始
- (SPAIA競馬) 日本テレビ「Going! Sports&News」にデータ提供

## 4. 成長戦略・中期成長イメージ

## 既存事業の枠を超えて、事業間シナジーを最大化し、新たな価値を創造

### SaaS領域、新サービス

#### SiTest の新サービスローンチ（動画ウィジェット）

4月  
ローンチ

2025年4月21日 「SiTest「ノーコードウィジェット」に新たに2つの動画機能を追加」リリース

#### リスナビe-ラーニング講座の販売体制の強化

5月  
提供開始

2025年5月7日 駒澤大学と連携し、2025年5月7日（水）より、同大学の学生を対象とした「デジタルマーケティング講座」の開講リリース

#### 転職支援サービスの拡充

#### パートナーとの関係性を強化し、市場の更なるシェアの獲得

#### スワイプ型ランディングページ作成サービス

4月  
ローンチ

#### 「SwiPage（スワイページ）」の提供開始

2025年4月15日 スマホ時代のUXを刷新スワイプ型ランディングページ作成サービス「SwiPage（スワイページ）」の提供開始リリース

#### 「SiTest Engage」サービス提供開始

5月  
提供開始

2025年5月28日 ウェブサイト訪問者との新たなエンゲージメント構築を可能にする、次世代エンゲージメントソリューション「SiTest Engage」のサービス開始リリース

### SaaS領域、新サービス

#### 「LLMOA（エルモア）」の提供開始

7月  
ローンチ

2025年7月16日 AI時代の検索行動に対応した

次世代ウェブ最適化ソリューション「LLMOA（エルモア）」をリリース

#### 「SiTest AI診断（β版）」を提供開始

8月  
提供開始

2025年8月28日 サイト分析から改善提案までの作業を、大幅短縮した時間で完了できる新機能をリリース

### ネット広告・クリエイティブ領域、新サービス

#### パートナー企業と連携強化を行い、大型広告案件の獲得強化

#### デジタルマーケティング領域における新サービス

#### デジタルマーケティング領域における新サービス

6月  
提供開始

2025年6月25日 TikTok Shop活用によるEC支援サービスの提供開始リリース

#### 広告クライアント成果拡大のためのクリエイティブ制作体制の強化

2月  
ローンチ

#### クリエイティブ領域における新サービス

#### 「縦型ショートドラマ制作サービス」ローンチ

2025年2月17日 「縦型ショートドラマ制作サービス「Dra Vis（ドラビス）」の提供開始に関するお知らせ」リリース

## テクノロジーカンパニーとしての基盤を確立し 「スポーツ×データ×AI」の力で新しい価値を創造

### SPAIA、UI/UX領域

DRAGON DATA CENTER の成長に向けた国内外のデータ提供先を創出

2025春から夏にかけてSPAIA競馬Webのリニューアルを予定  
(UI/UX改善)

2025夏から秋にかけてSPAIA地方競馬Webのリニューアルを予定  
(UI/UX改善)

SPAIA競馬におけるBtoBでの新たな収益を創出  
2月 提供開始  
2025年2月5日 「LINEヤフー「スポーツナビ」へ「一球速報」ウィジェットを提供」リリース

海外の競馬市場への参入  
5月 子会社設立  
2025年5月21日 米国デラウェア州にグローバル競馬AI予想プラットフォーム事業を展開予定の海外子会社「SPAIA, Inc.」を設立

新領域への参入  
9月 新領域参入  
2025年9月1日 ブロックチェーン技術とステーブルコインを基盤とした独自のデジタルエコシステム「SPAIAコイン」（仮称）構想について発表

### DX開発領域、新サービス

SI営業体制の構築

安定した受託開発に向けた体制強化

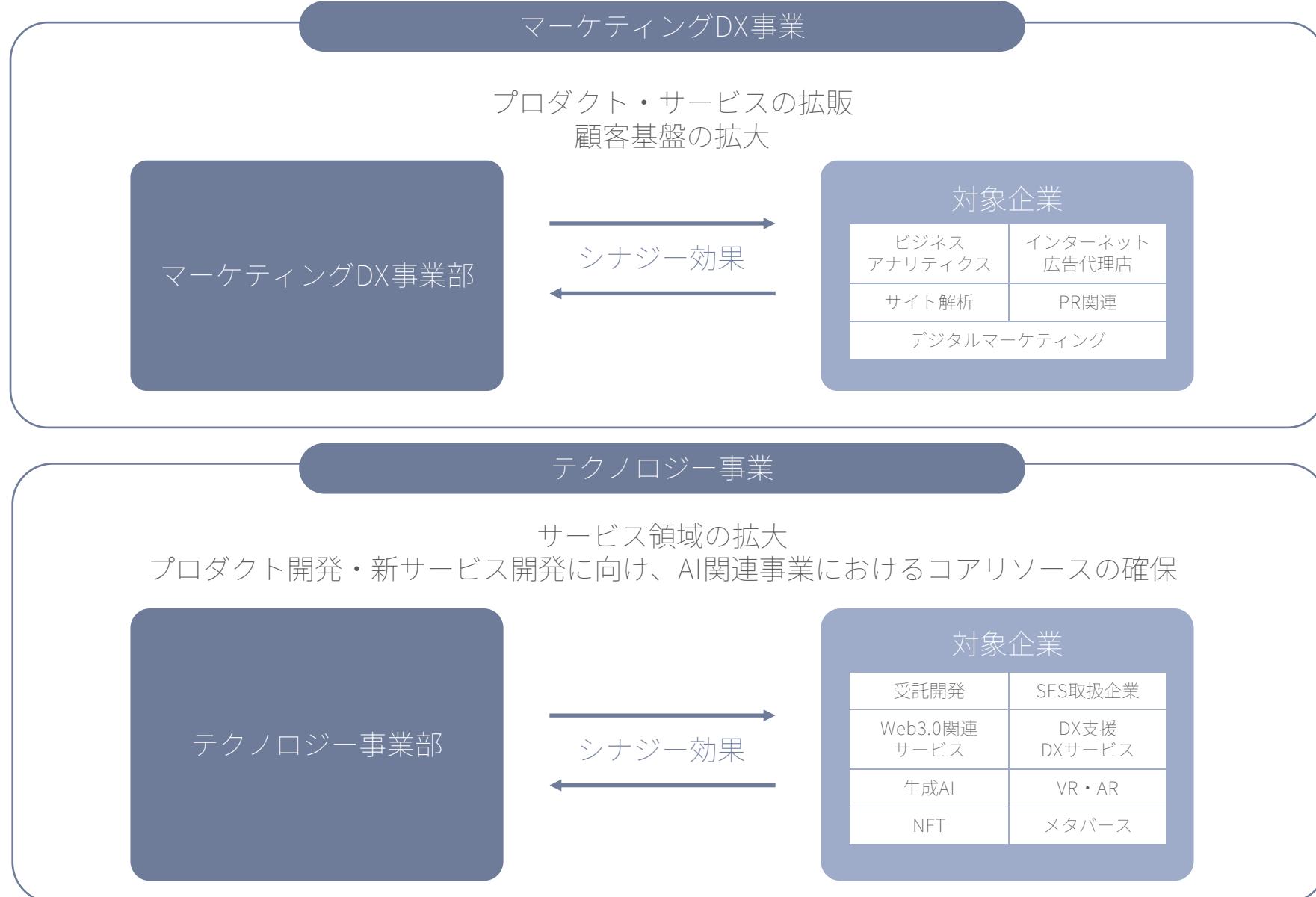
社内システムの最適化と業務効率化を推進し、生産性を向上

最先端技術を活用した新規サービスの開発と受託開発の拡充  
2025年6月17日 AI アバターによる IR 支援サービス「AvaTwin  
(アバツイン)」 2025年6月24日 「AvaTwin for HR」の提供開始  
6月 提供開始

大手グループ会社と生成AIに関する共同開発

アジアパシフィック地域において No.1 シェアを誇る Alibaba Cloud正規代理店に認定  
4月 提供開始  
2025年4月30日 日本国内市場でAlibaba Cloud請求代行サービスの提供開始

#### 4. 業務資本提携・M&Aに向けた取り組み



### 売上100億円以上の目標に向け、順調に新サービスをローンチ・サービス提供開始 新領域（米国市場）への参入

#### 今期の新サービスのローンチ・サービス提供開始状況

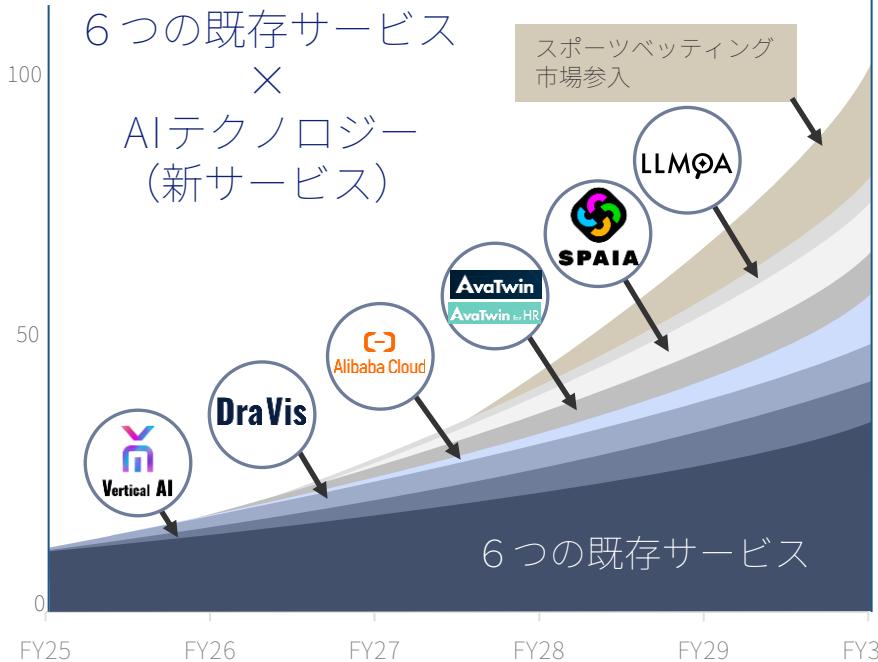
- ✓ (2月) 縦型ショートドラマ制作サービス「DraVis（ドラビス）」の提供開始
- ✓ (4月) スワイプ型ランディングページ作成サービス「SwiPage（スワイページ）」の提供開始
- ✓ (4月) SiTest「ノーコードウィジェット」に新たに2つの動画機能を追加
- ✓ (4月) Alibaba Cloudの正規販売代理店として、国内市場における請求代行サービスの提供開始
- ✓ (5月) 「SiTest Engage」サービスサービス提供開始
- ✓ (6月) AIアバターによるIR支援サービス「AvaTwin（アバツイン）」、HR支援サービス「AvaTwin for HR」の提供開始
- ✓ (6月) TikTok Shop活用によるEC支援サービスの提供開始
- ✓ (7月) 次世代ウェブ最適化ソリューション「LLMOA（エルモア）」の提供開始
- ✓ (8月) 「SiTest（サイテスト）AI診断（β版）」を提供開始

#### 今期の新領域（米国市場）への参入状況

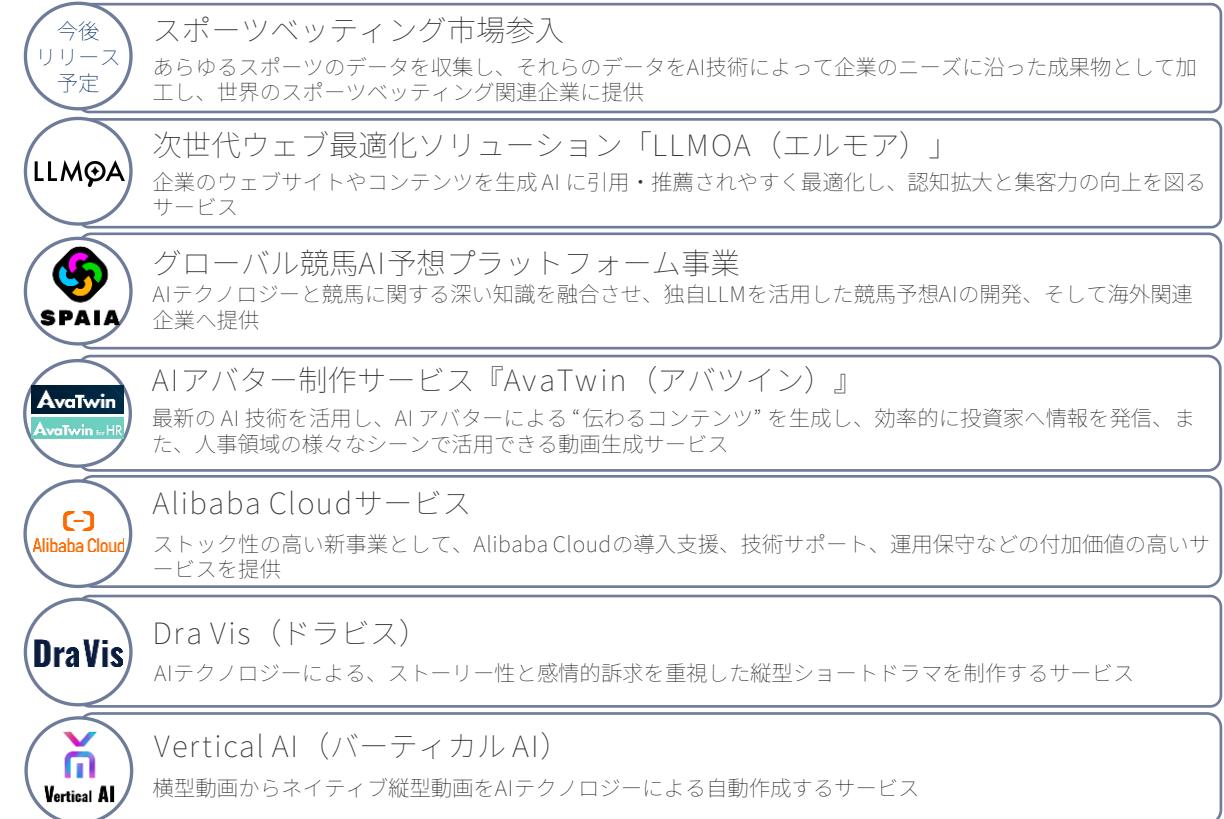
- ✓ (5月) 米国デラウェア州にグローバル競馬AI予想プラットフォーム事業を展開予定の海外子会社「SPAIA, Inc.」を設立
- ✓ (9月) ブロックチェーン技術とステーブルコインを基盤とした独自のデジタルエコシステム「SPAIAコイン」（仮称）構想について発表

## 4. 成長イメージ ~グラッドキューブ、AI テクノロジーで世界市場をリードする企業へ~

(単位：億円)



※ 中長期的な成長イメージは、あくまで経営上の目標を示したものであり、実現の時期を示唆するものではなく、実現を保証するものではありません。



グラッドキューブは、今まで培ってきた「ネット広告」「SaaS」「人材支援（リスナビ）」「SPAIA」「DX開発」「Alibaba Cloud サービス」という6つの事業領域をベースに、革新的なAIテクノロジーによるプロダクト等を統合することで、企業価値の飛躍的な向上を目指します。AIテクノロジーを事業成長の核とした、国内外で積極的な事業展開を加速させていくことで、グローバル市場におけるプレゼンスを確立します。また、AIテクノロジーを駆使し、成長著しい市場において事業を展開することで、持続的な成長を実現します。積極的な技術革新と新規事業への挑戦を通じて、新たな市場を創造し、AIテクノロジーを牽引する企業として、世界へ長期的な価値を提供してまいります。

# Appendix

沿革

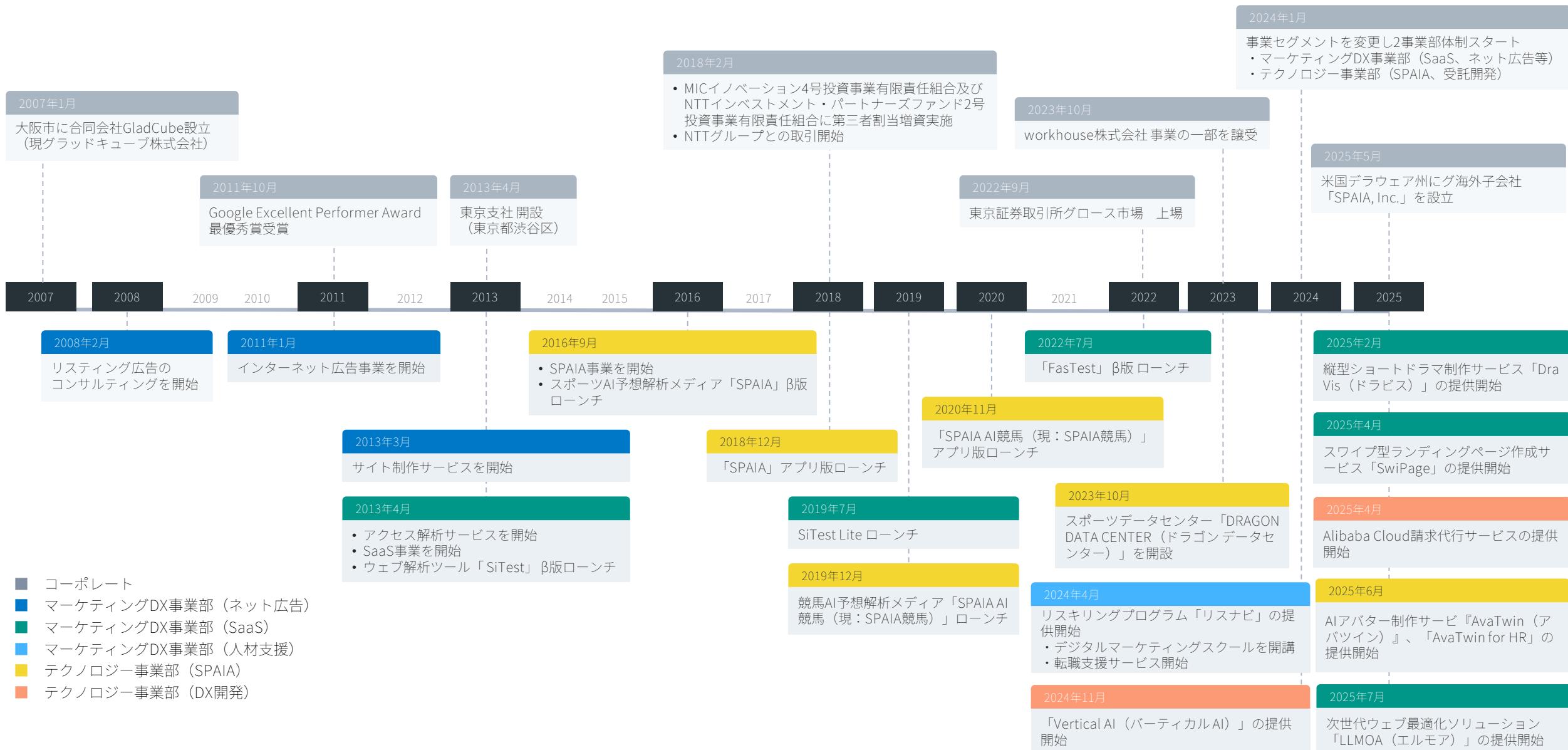
事業概要とビジネスモデル

P/L

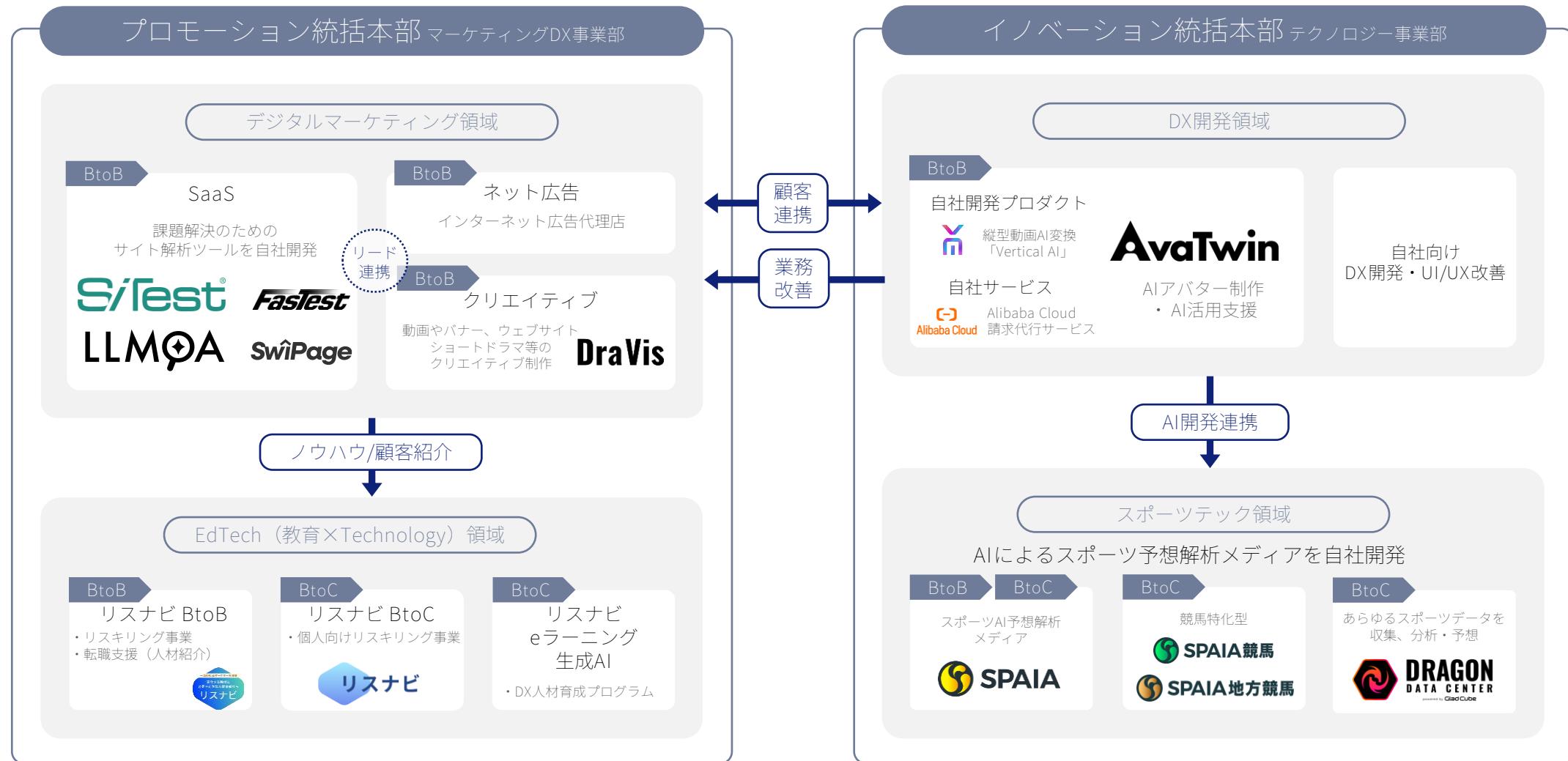
B/S

経営資源 従業員数の推移

経営資源 社会的責任（ESG）への取り組み



# 事業概要とビジネスモデル



## SaaSチーム

### 事業概要

課題解決のためのサイト解析ツールを自社開発

### サービス



ウェブサイト解析・改善ツール

リスクリソースサービス

スワイプ型ランディングページ作成サービス

次世代ウェブ最適化ソリューション

収益モデル

- ・自社及び、代理店によるツール販売
- ・サイト解析コンサルティングの提供
- ・サイト制作等のクリエイティブ費用

## ネット広告チーム

### 事業概要

リスティング広告、SNS広告、DSP運用代行等インターネット広告を幅広く取り扱う

### 強み

市場評価の高いウェブ広告運用力・アクセス解析力

### 収益モデル

- ・広告運用代行広告手数料
- ・SaaSチームと連携したツール販売

## 人材支援チーム

### 事業概要

デジタルマーケティングスクールの運営  
受講者の転職支援

### 収益モデル

- ・デジタルマーケティングスクール受講料
- ・企業への人材紹介手数料

## クリエイティブチーム

### 事業概要

顧客の要望に合わせ、広告と連動したサイトやランディングページ、品質の高い動画や画像制作を行う

### サービス



縦型ショートドラマ  
**DraVis**

ショートドラマを活用した企業マーケティングを支援

### 収益モデル

- ・ランディングページ、動画制作、撮影
- ・広告と連動したランディングページ、バナー、動画制作等の制作、支援

## SPAIA / DRAGONチーム

### 事業概要

AIによるスポーツ予想解析メディアを自社開発

### サービス

 SPAIA  
 SPAIA競馬  
 SPAIA地方競馬

 DRAGON DATA CENTER  
powered by Glad Cube

スポーツAI予想解析メディア

スポーツデータセンター

### 収益モデル

- ・有料会員によるサブスクリプション
- ・記事広告、記事提供
- ・一球速報、勝敗予想のウィジェット販売
- ・解析データ提供

## DX開発チーム

### 事業概要

AI等のデジタル技術を活用した革新的なソリューション提供  
開発・設計、顧客の販売戦略、包括的な開発、マーケティング支援

### サービス

 自社開発プロダクト  
縦型動画AI変換「Vertical AI」

 Alibaba Cloud  
自社サービス  
Alibaba Cloud請求代行サービス

 AvaTwin  
自社開発プロダクト  
AIアバター制作・AI活用支援

### 収益モデル

- ・Web3.0、gami-fi等の開発
- ・生成AIを搭載した動画解析システム開発
- ・開発コンサルティング
- ・システム開発費用、ビジネス戦略設計
- ・企画型マーケティング支援
- ・生成AIリスクリングサービス

## UI/UXチーム

### 事業概要

SPAIA/Dragon、受託開発 及び 新規事業開発と連携したチーム体制

### 米国子会社SPAIA, Inc.連携

#### 連携概要

 SPAIA

SPAIA, Inc.におけるサービス体系を構築に向け革新的な技術を提供

#### 世界最大級の競馬総合情報プラットフォーム開発連携

#### 次世代AI予想システム開発連携

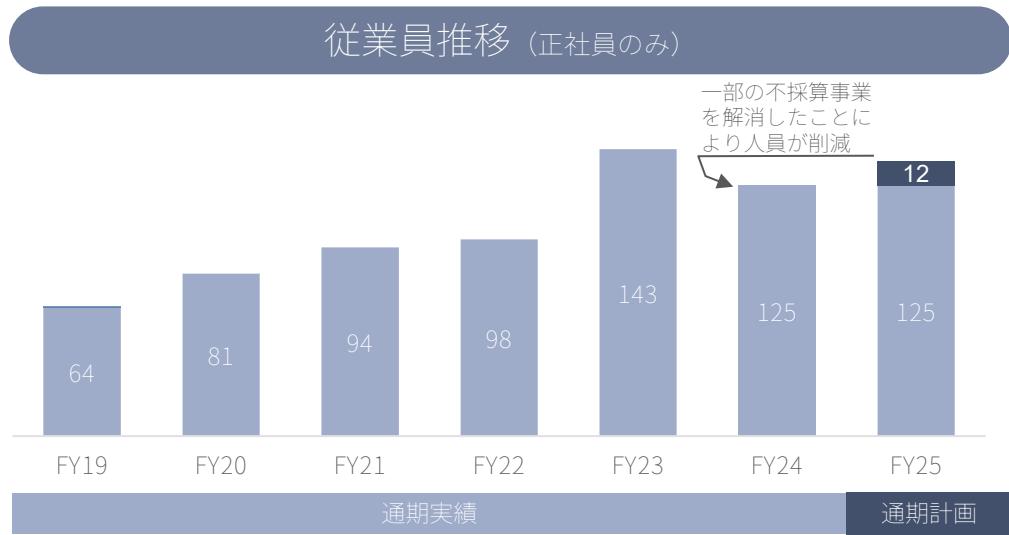
#### 競馬特化型AI知識ベース業界初のRAGサービス開発連携

(百万円)	2024年12月期 第3四半期	2025年12月期 第3四半期	前期比		通期予想	進捗率
			増減額	増減率		
売上高	1,157	1,282	125	10.8%	1,791	71.6%
売上総利益	938	895	-43	-4.6%	1,299	68.9%
(利益率)	81.1%	69.8%	-11.3%		72.5%	
販売費及び一般管理費	1,122	953	-168	-15.0%	1,347	
営業利益	-183	-58	125	—	-47	—
経常利益	-188	-62	126	—	-61	—
当期純利益	-144	-63	80	—	-62	—

(百万円)	2024年12月期 期末	2025年12月期 第3四半期
流動資産	2,308	1,889
現金及び預金	1,661	1,237
売掛金	415	434
前渡金	160	143
その他	71	74
固定資産	259	290
有形固定資産	32	27
無形固定資産	68	61
投資その他の資産	158	201
繰延資産	2	0
資産合計	2,570	2,180

(百万円)	2024年12月期 期末	2025年12月期 第3四半期
流動負債	1,265	1,068
買掛金	407	398
一年以内返済 長期借入金等	272	288
未払金	108	72
その他	475	309
固定負債	555	422
負債合計	1,820	1,491
純資産合計	750	688
負債・純資産合計	2,570	2,180

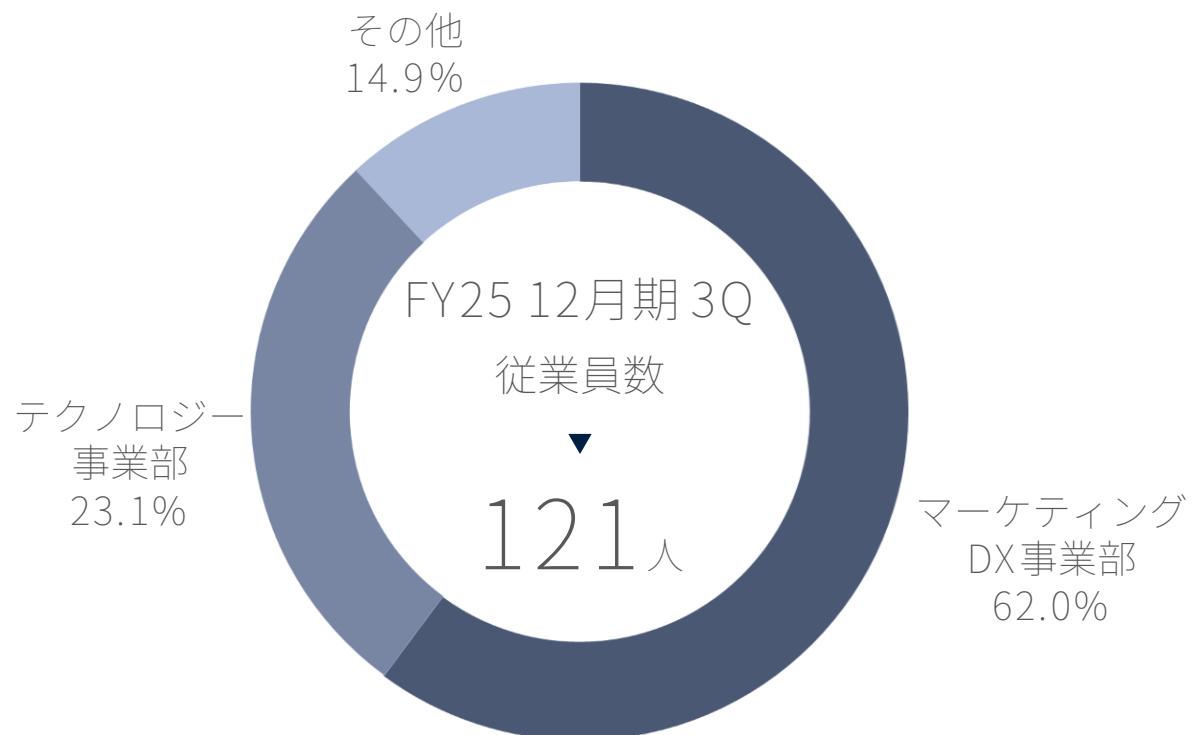
## 経営資源 従業員数の推移



2025年度着地137名の目標に対し2025年9月末時点で、従業員数121名



我々の組織は自己成長を追求する意欲に満ちた社員を支援しております。そのため自らのキャリアビジョンに従って、新たな成長の場へ移る社員も存在します。しかし、私たちは人材育成と定着への投資も怠っておらず、活発な代謝と組織基盤の強化という二つの目標の両立を目指しております



## ビジョン

年齢・性別・国籍・学歴といった  
差別を排除して、21世紀型経営を体現する

## 私たちの目標

女性活躍推進法に基づく  
一般事業主行動計画を策定しています

女性がさらに活躍できる雇用環境を整備するため、  
2022年4月1日～2026年12月31日までの4年間における一般事業主行動計画を策定

- 1 女性管理職比率を30%以上にする

- 2 育児・介護休業法に基づく育児休業等、雇用保険法に基づく育児休業  
給付、労働保険法に基づく産前産後休業などの諸制度の周知を行い、  
両立支援制度のサポート体制を構築する

## 女性活躍状況 (2025年9月末時点)

役員比率	33.0%
常勤役員比率	60.0%
正社員比率	39.2%
管理職比率	25.0%
マネージャー比率（課長相当）	28.5%
リーダー比率（係長相当）	40.0%

\*リーダー職は労基法上の「管理監督者」ではないものの、チームを管理する役職者、すなわち「管理職」としています

## 育児休業 取得率の 状況

女性社員	100.0%
男性社員	50.0%

\*女性社員は、育児休業等をした労働者の数÷出産した労働者の数となり、  
男性社員は、男性労働者の数÷配偶者が出産した男性労働者の数となります。



大阪市が実施する「大阪市女性活躍リーディングカンパニー」認証事業  
において、2023年9月1日付で最高ランクの三ツ星認定企業となりました  
また、2025年度「大阪市女性活躍リーディングカンパニー」市長表彰に  
おいて、中小規模企業部門の「優秀賞」を受賞しました

