

2023年12月期 第3四半期

決算補足説明資料

株式会社グラッドキューブ

証券コード：9561

2023.11.14





目次

1.	トピックス	P. 3
2.	2023年12月期第3四半期 決算ハイライト	P. 8
3.	事業概要 / 事業別業績推移	P.14
3-1.	SaaS事業	P.17
3-2.	マーケティングソリューション事業	P.20
3-3.	SPAIA事業	P.22
4.	今後の成長戦略に関する事項	P.24
5.	Appendix	P.33

1 | トピックス

workhouse社 事業の一部譲受について P.4

2023年12月期業績予想の修正 P.5

今期の積極投資に関する考えについて P.6

来期以降の取り組みについて P.7



workhouse事業の一部譲受について

Workhouse株式会社の事業の一部譲受を完了
(事業譲受完了日：2023年10月24日)

Workhouse

会社名 workhouse 株式会社
所在地 東京都江東区有明 3 丁目 7 番 26 号
事業内容 AI 開発・運用、受託開発、医療 DX 開発および医療サービスに関わる運用、画像解析、オフショア人材開発（ベトナム）、薬局事業

事業規模 対象事業の経営成績は現在精査中のため、対象事業の 2023年9月期の売上高及び営業利益を当社が独自で試算した結果、見込みは下記のとおりになります。
① 対象事業の 2023年9月期売上高（概算）：600,000千円
② 対象事業の 2023年9月期営業利益（概算）：概算売上高の10%程度

従業員数 40名
※譲受によりグッドキューブに転籍する人数 23名

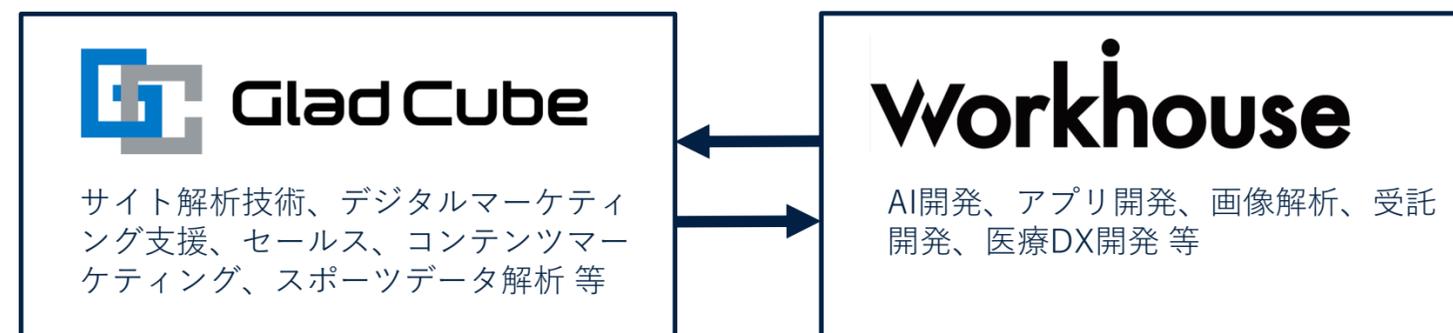
譲受価格 本事業の譲受価額：400,000千円
決済方法：現金

事業譲受日 2023年10月24日

今後の見通し

本事業の一部譲受に伴う2023年12月期の業績に与える影響については、人的資源の譲受が主体であるため軽微です。今後の中長期的な事業戦略及び収益の拡大については2024年12月期の決算発表でお知らせいたします。

本事業譲受により、両社が持つ強みやノウハウを最大限に活かし、さらなる成長と事業拡大を狙う



今後展開予定の事業やサービス

メタバース関連事業



VR（仮想現実）やAR（拡張現実）を活用した事業

人材派遣事業



デジタル人材やエンジニア派遣業

医療DX事業



オンライン診察システム等によるクリニックへのDX提供

ビューティー事業



医療美容クリニック等へのソリューションパッケージ提供

2023年12月期業績予想の修正について

■ マーケティングソリューション事業

一部既存クライアントにおいて広告費の削減による予算減やインハウス化による離反などが発生

■ SPAIA事業

シェア獲得重視にシフトし無料会員の獲得強化に資源集中したことにより無料会員は大幅に増加したものの、有料会員数は漸減
また、顧客満足度向上を目的としたシステム開発・サービス改善施策の実施、立ち上げ途中の新規プロジェクトの人件費が先行したことによりコスト増

■ 会社全体（来期以降における売上の増加に向けた積極投資）

成長基盤の強化を目的とした人的投資の影響及びM&A調査費用等の増加など、来期以降の売上増加を見据えた積極投資を実施

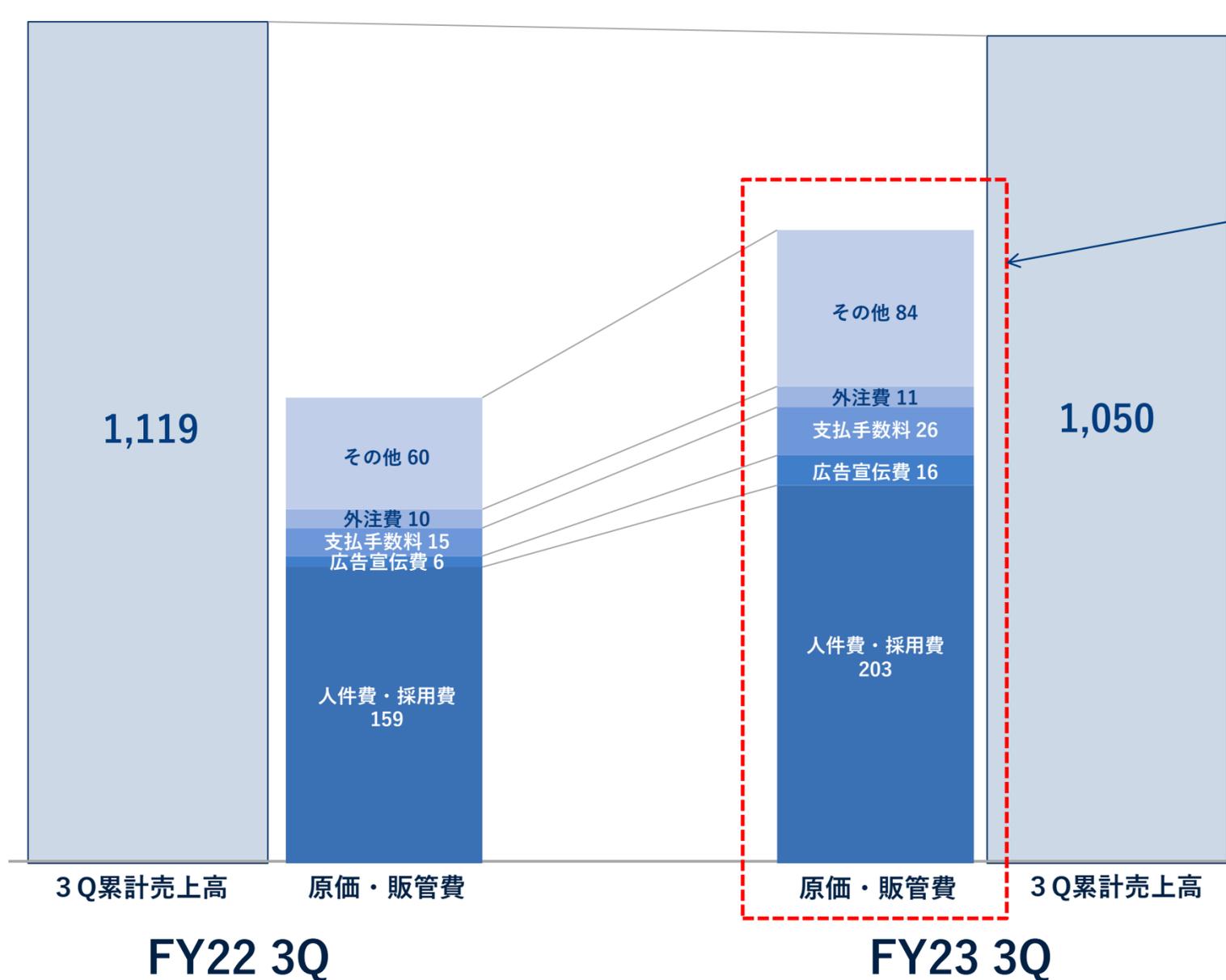
上記理由により、営業利益120百万円（当初計画比 65.2%減）、経常利益110百万円（当初計画比 68.2%減）、当期利益50百万円（当初計画比 77.8%減）に下方修正いたします

なお、売上高においては、workhouse株式会社の一部事業の譲受により、1,500百万円（0.9%増）と上方修正いたします

	2023年12月期 通期 (今回修正予想)	2023年12月期 通期 (前回発表予想)	当初計画比		2022年12月期 通期 (実績)
			増減額	増減率	
売上高	1,500	1,486	13	0.9%	1,480
営業利益	120	345	-225	-65.2%	461
(利益率)	8.0%	23.2%	-15.1%		31.1%
経常利益	110	345	-235	-68.2%	455
(利益率)	7.3%	23.3%	-16.0%		30.8%
当期純利益	50	224	-174	-77.8%	297

— 今期の積極投資に関する考えについて

来期の『企業力のステージアップ・企業規模のスケールアップ・事業のスピードアップ』に向け、
今期、積極投資を実施いたしました



■ 積極投資の考え

累計の売上高YoYは、ほぼ横ばいで推移しております。一方では、来期（FY24）に向けた成長基盤を強化するべく積極投資を行い、販管費は大幅に増加いたしました

今期FY23の積極投資による販管費の大幅増加は、来期FY24の「企業力のステージアップ」「企業規模のスケールアップ」「事業のスピードアップ」に向け、来期に大きく事業規模を拡大させるための取り組みであります

■ 主な増加項目

- ①人件費・採用（前年同期比 +27.6%）
成長基盤の強化を目的とした積極採用を実施し、これにより、人件費及び採用費が大幅増加
→今期は人材育成に重きを置き来期に向け成長期待
- ②支払手数料（前年同期比 +72.2%）
M&A調査で必要なデューデリジェンス費用等が増加の主要因
→workhouse株式会社の一部事業の譲受により、来期収支の増加に期待

来期以降の取り組みについて

SaaS事業

好調であるSaaS事業では、新規顧客獲得体制の更なる強化、マーケティングソリューション事業とのクロスセル強化、生成AIを活用した更なるプロダクトの開発を行い、継続的な成長基盤を強化を行います

マーケティングソリューション事業

マーケティングソリューション事業では、人材の育成を進め新規開拓の更なる強化を行い、早期のリカバリーを図ります。人事管理システム構築等の知見がある開発者と共に社内システムの再構築を行い、業務の効率化を図ります

SPAIA事業

SPAIA事業では、全体の会員数が12万人を超え、SPAIA競馬においても無料会員から有料会員への転換率は21.9%と高く推移。この好調を維持しながら、引き続きシェア拡大の為、無料会員の獲得を進めていきます。そして、システム開発・サービス改善施策の完了後には有料会員への転換に向けた施策を行い、有料会員数の増加を図ります



グラッドキューブとworkhouseとのシナジー効果及び来期の影響

1. 2023年10月24日に譲受したworkhouse株式会社の一部事業による今期業績の影響においては軽微であるものの、来期以降からは当社の業績に大きく貢献するものと見込んでいます
(参考)
① 譲受事業の2023年9月期売上高(概算)：600,000千円
② 譲受事業の2023年9月期営業利益(概算)：概算売上高の10%程度
2. 強化された開発メンバーのリソースを活用し、DRAGONデータセンター構築、SaaS事業やマーケティングソリューション事業の売上促進、SPAIA事業のさらなる発展を実現します
3. 両社の強みを活かし、4ページ記載の予定する新規事業のほか、「システムエンジニアサービス事業の拡充」「AIを活用した次世代型サービスの開発」「3DCGなどの最新テクノロジーを使った事業展開」の実現が期待されます

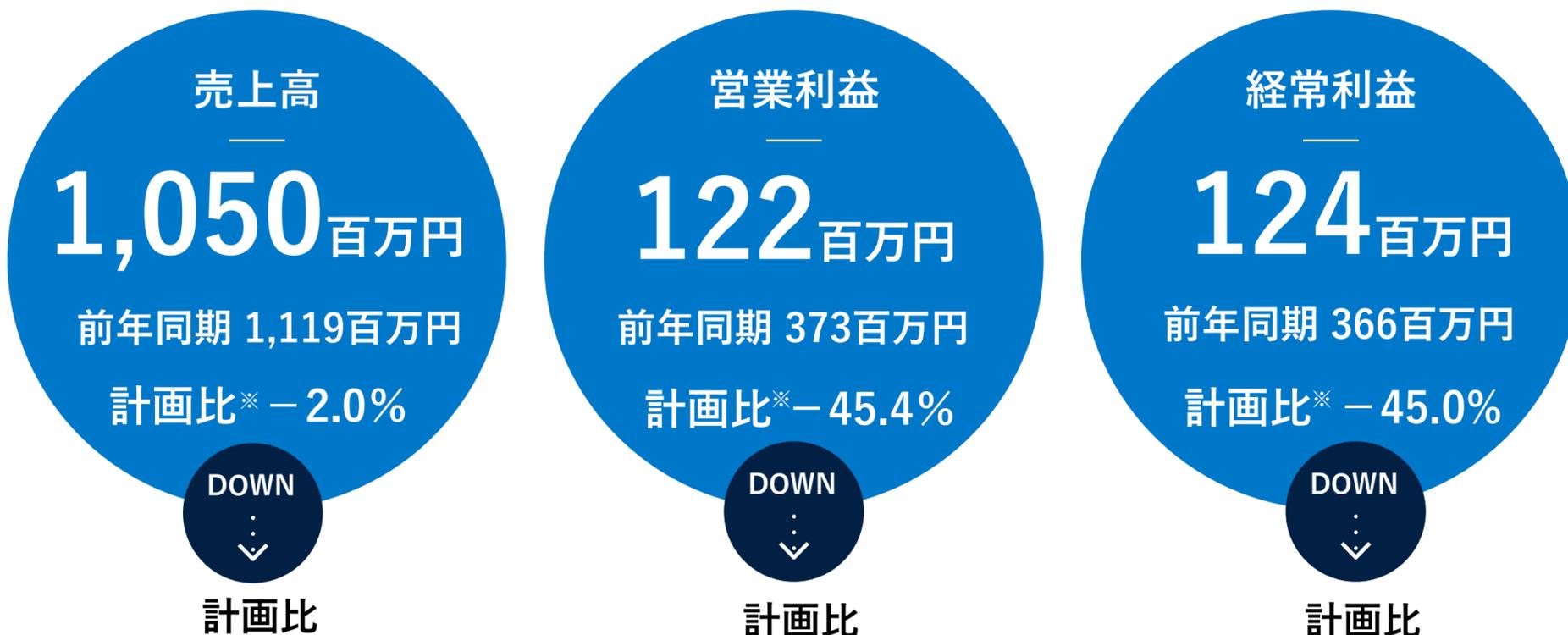
2 | 2023年12月期第3四半期 決算ハイライト



エグゼクティブサマリ

FY23 第3四半期業績

- 当第3四半期累計期間における売上高は、当初計画比 - 2.0% であるものの概ね想定範囲内で推移
- 成長ドライバーであるSaaS事業の累計売上はYoY + 10.6% 及び計画比 + 2.2% と堅調に推移
- 営業利益及び経常利益は、マーケティングソリューション事業の一部顧客の解約や予算減額による広告費の抑制が発生し減収減益。また、成長基盤の強化を目的とした人的投資の影響及びM&A調査など、来期以降を売上の増加を見据えた積極投資などの費用が当初予定を上回ったことにより、通期計画を下方修正



*計画比は、2023年2月14日の「2022年12月期 決算短信」で公表いたしました通期の計画との比較になります

FY23事業方針

SaaS事業とマーケティングソリューション事業のシナジー効果を最大化し、売上高の更なる成長を目指し、積極的なM&Aなどにより事業規模を拡大させ、デジタルマーケティングに強い会社としての認知も向上していく



人材
戦略

- 上半期の採用は順調に推移
人的投資を引続き積極的に実施
- 採用市場が激化する中、順調に優秀な人材の確保ができ過去最高の採用人数を記録
- 採用活動においては順調に推移
成長基盤の強化により、成長スピードが加速化



顧客
戦略

- 新営業組織体制の構築による、顧客単価の向上・未開拓業種への新規顧客獲得強化
- 営業体制の強化による、クロスセルの推進により、更なる顧客単価の向上を図る
- アウトバウンド体制の構築により、未開拓業種等の新規顧客層の拡大を狙う



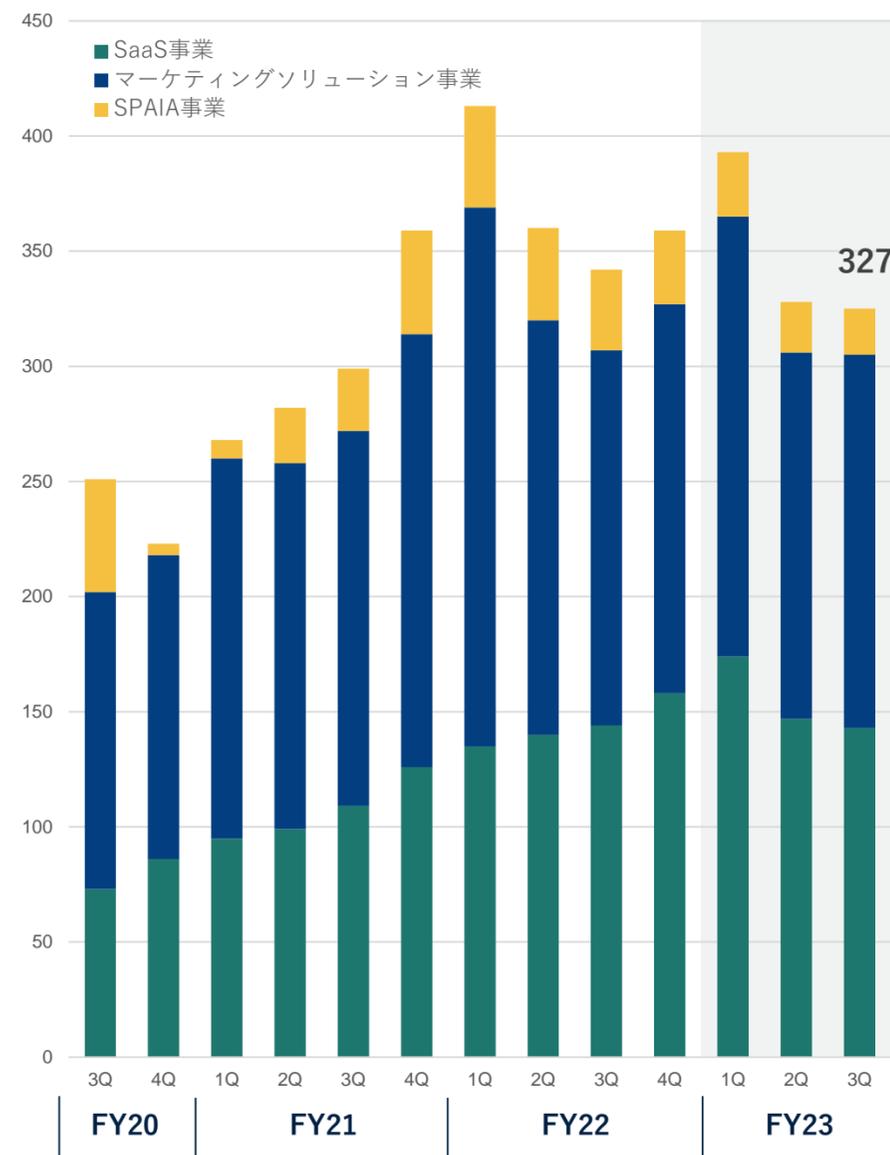
全社
戦略

- 顧客基盤の拡大につながるM&Aを積極的に検討し、戦略的投資の機会を模索中
- 現在、複数の対象企業と面談を実施中
進捗に関しては開示資料にて発表予定

第3四半期決算 ハイライト 業績推移

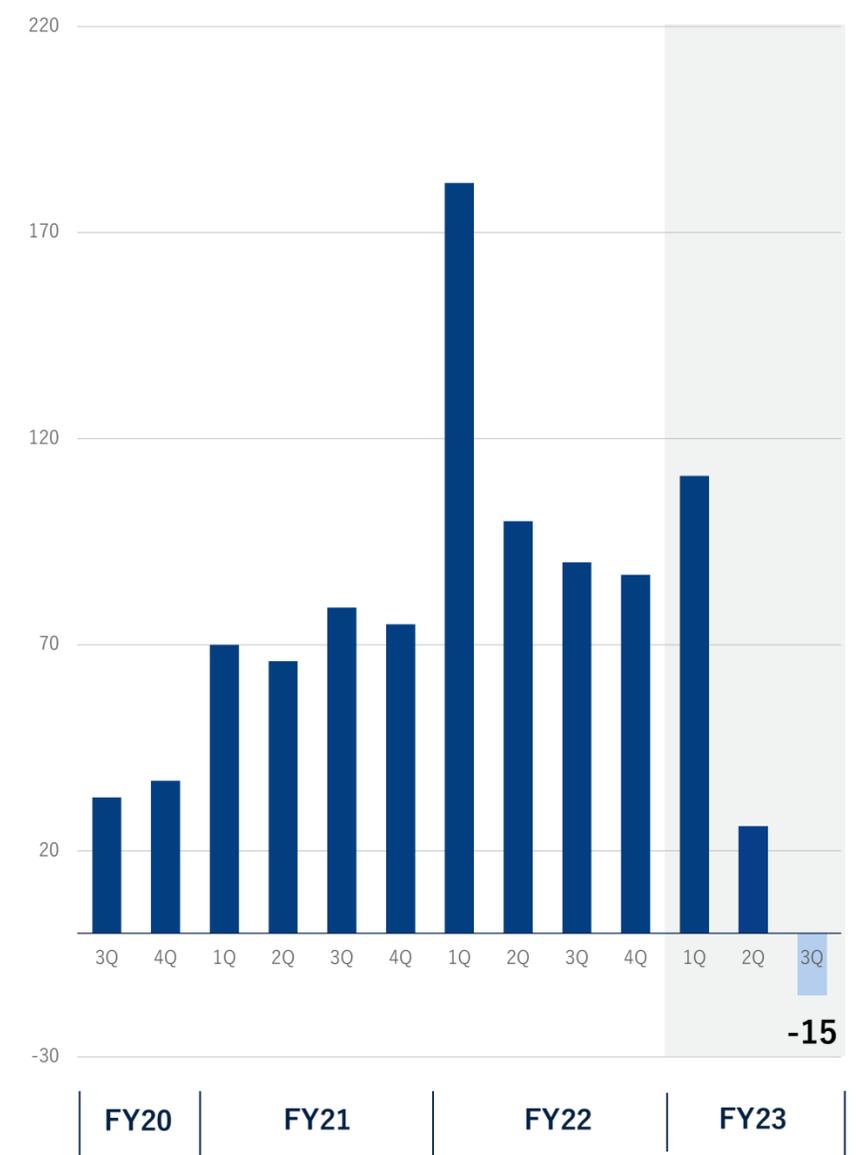
売上高

(百万円)



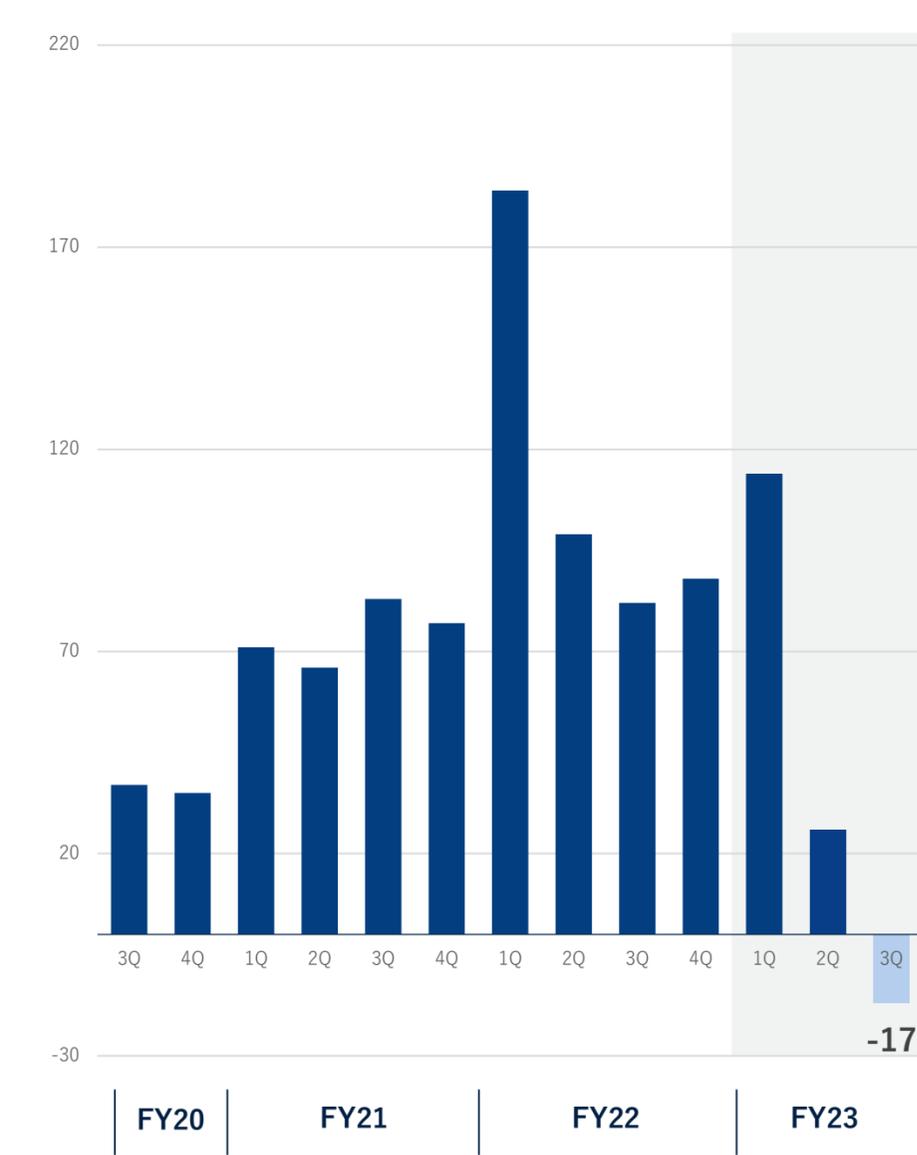
営業利益

(百万円)

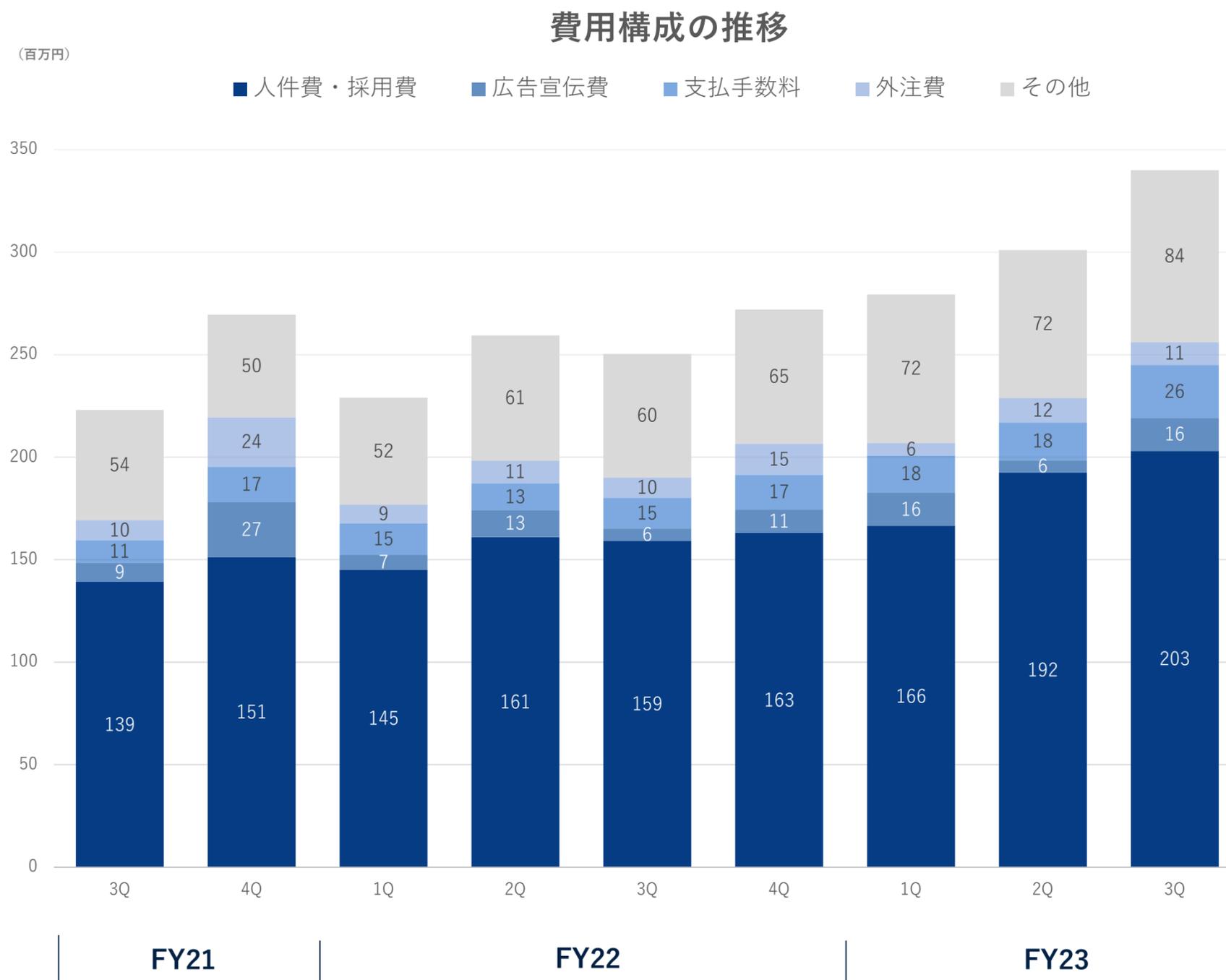


経常利益

(百万円)



第3四半期決算 費用構成推移



費用構成トピックス

人件費・採用費

- ・成長基盤の強化を目的とした積極採用を実施し、これにより、人件費及び採用費が大幅増加
- ・グレード制度導入により従業員のベースアップ (前年同期比 +27.6%)

支払手数料

- ・取引所に支払う年間上場料及び株式事務代行手数料等の上場維持コストやM&A調査に必要なデュージェンシス費用等が増加の主要因 (前年同期比 +72.2%)

その他

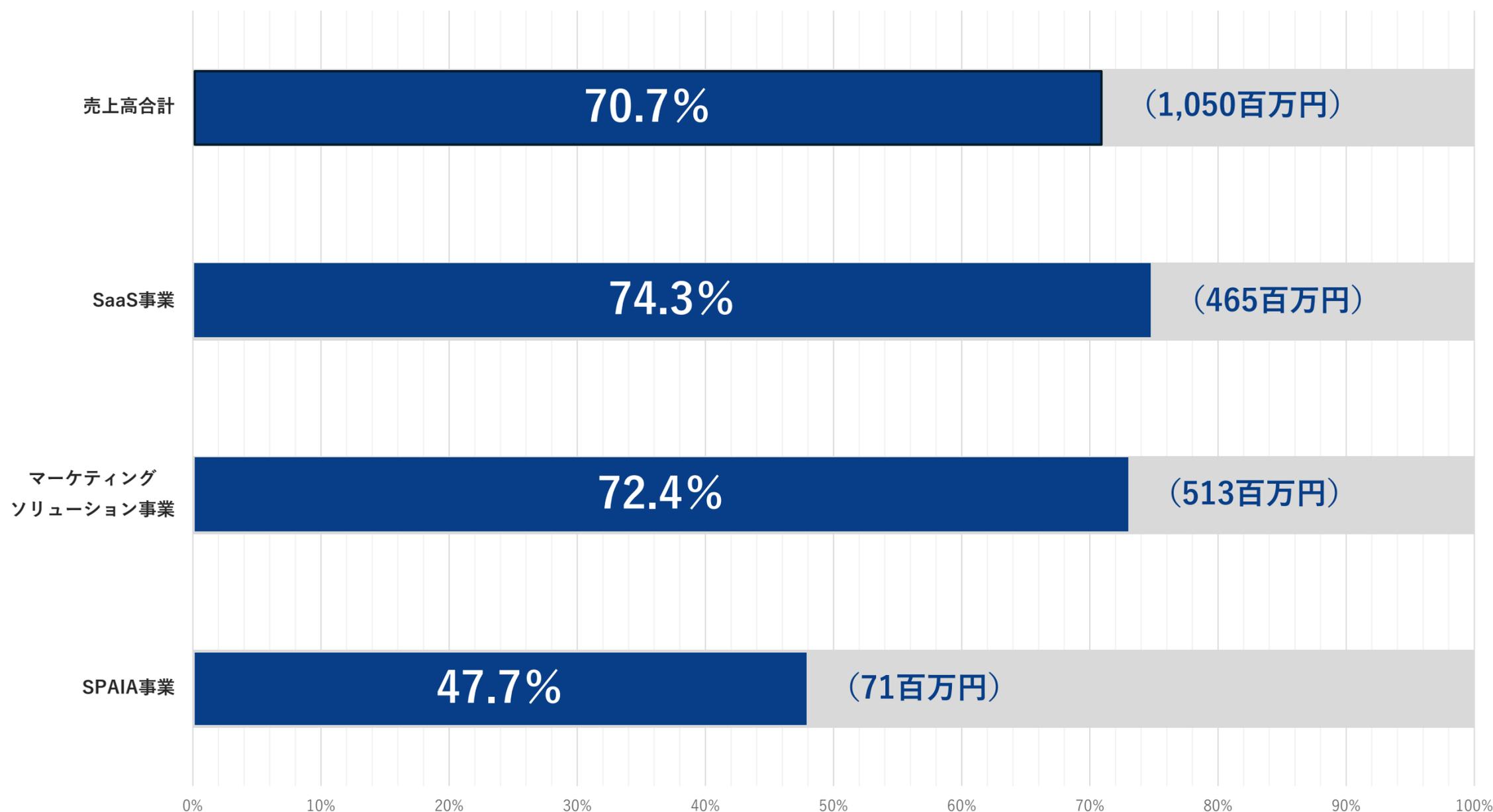
- ・従業員の増加に伴う新オフィスの契約で賃料増加
- ・開発の効率化・最適化など、技術力を確実に収益へ結びつけるため、システム開発等を積極投資
- ・開発案件等の増加の為、サーバー増設のため費用増 (前年同期比 +38.1%)

第3四半期決算 セグメント別売上進捗状況

トピックス

- ・売上高進捗率は各事業セグメントにおいて47.7%~74.3%で推移
- ・当初売上高計画比について、SaaS事業は+2.2%と想定を上回り順調に推移しており、マーケティングソリューション事業は-0.5%と推移

FY23 3Q終了時点のセグメント別売上進捗状況*



FY23 通期業績予想

売上高
1,486 百万円 前年度比 (+0.4%)

内訳

SaaS事業

626 百万円

マーケティングソリューション事業

709 百万円

SPAIA事業

150 百万円

営業利益

345 百万円 前年度比 (-25.2%)

*売上進捗は、2023年2月14日の「2022年12月期 決算短信」で公表いたしました通期計画に対する進捗となります

第3四半期決算 ハイライト (事業別)

SaaS事業

3Q累計 売上高

465百万円

前年同期比

+10.6%

制作の売上が
順調に推移し、
好調を維持

マーケティングソリューション事業

3Q累計 売上高

513百万円

前年同期比

-11.3%

前年同期は一過性の
大型案件の売上計上
の為、今期減収

SPAIA事業

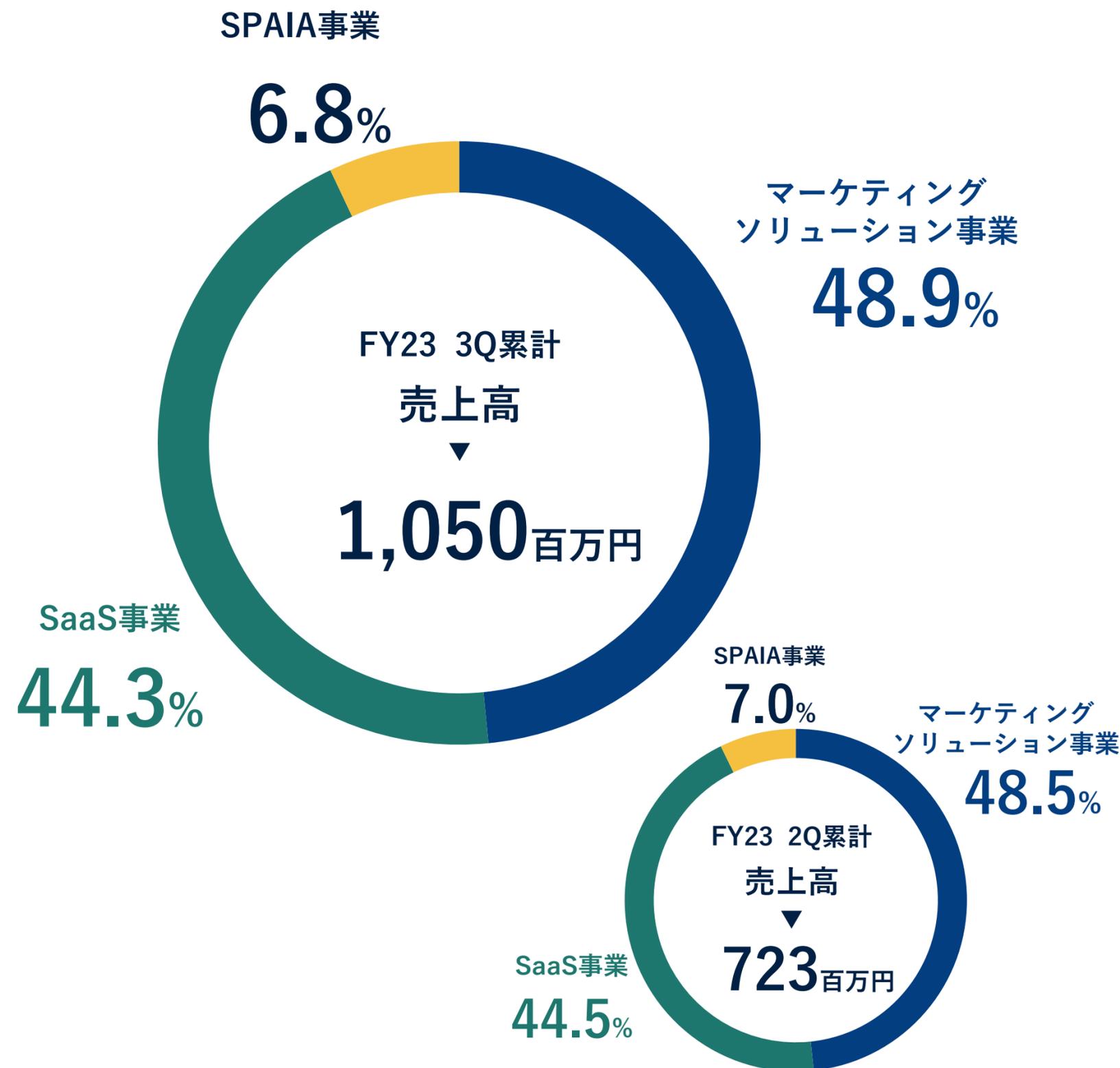
3Q累計 売上高

71百万円

前年同期比

-40.5%

シェア獲得重視に
シフトしたことで、
無料会員は大幅増
(YoY+22.1%)



3 | 事業概要 / 事業別業績推移



事業概要 ビジネスモデル

SaaS事業を核に マーケティングソリューション 事業とのシナジー効果を最大化

SaaS事業 B to B

課題解決のためのオールインワンLPOツール
「SiTest（サイトテスト）」をはじめとしたプロダクトを
自社開発し提供している



マーケティングソリューション事業 B to B

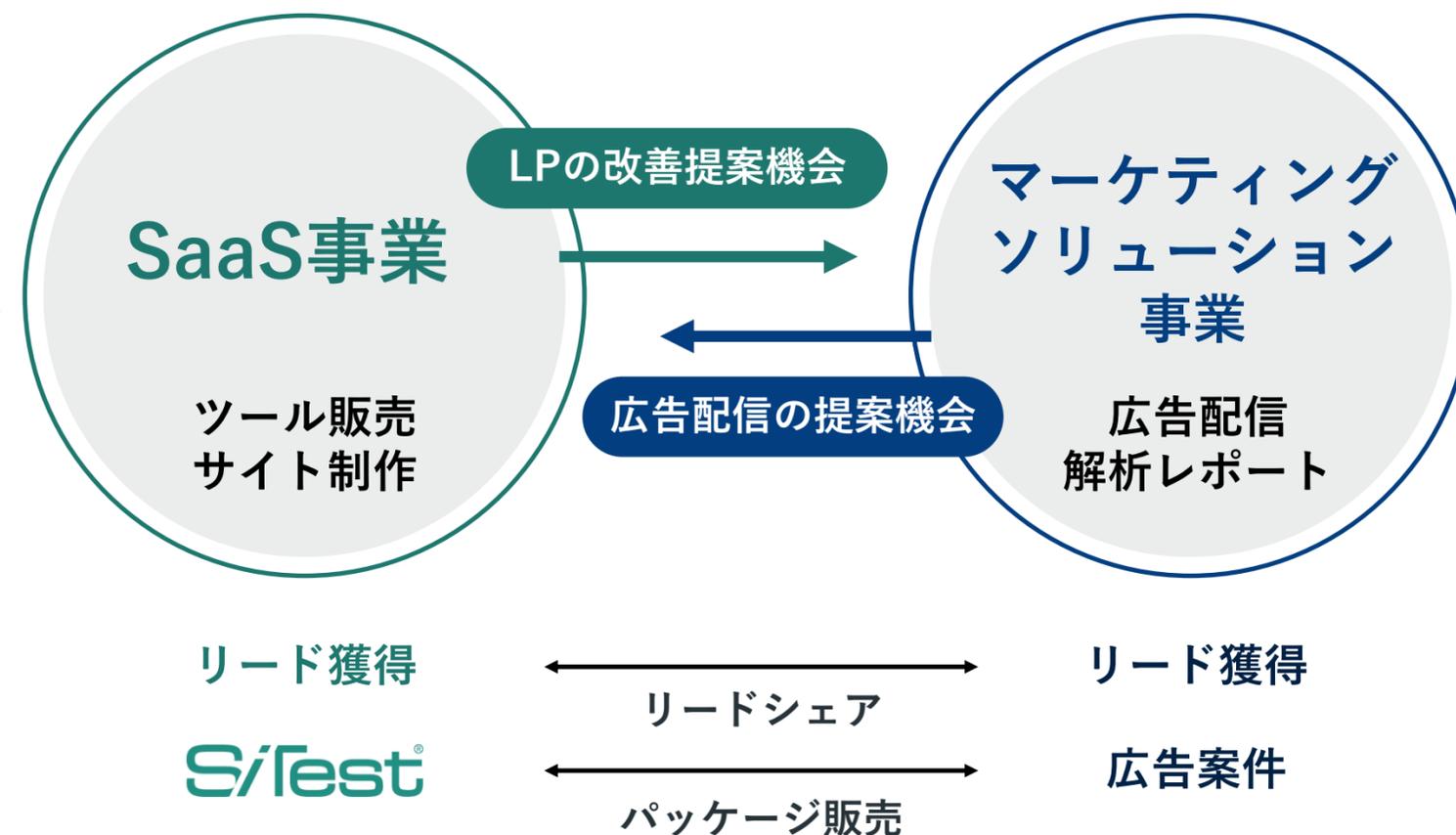
数多くの受賞歴と実績を誇るインターネット広告代理店事業として
大手企業から個人事業までの幅広いカバー領域、SaaS事業との
シナジーが特徴

SPAIA事業 B to B B to C

SportsをAIでAnalyzeするSPAIA事業では
スポーツAI予想解析メディア「SPAIA（スパイア）」
を展開



事業間シナジーにつながる仕組み



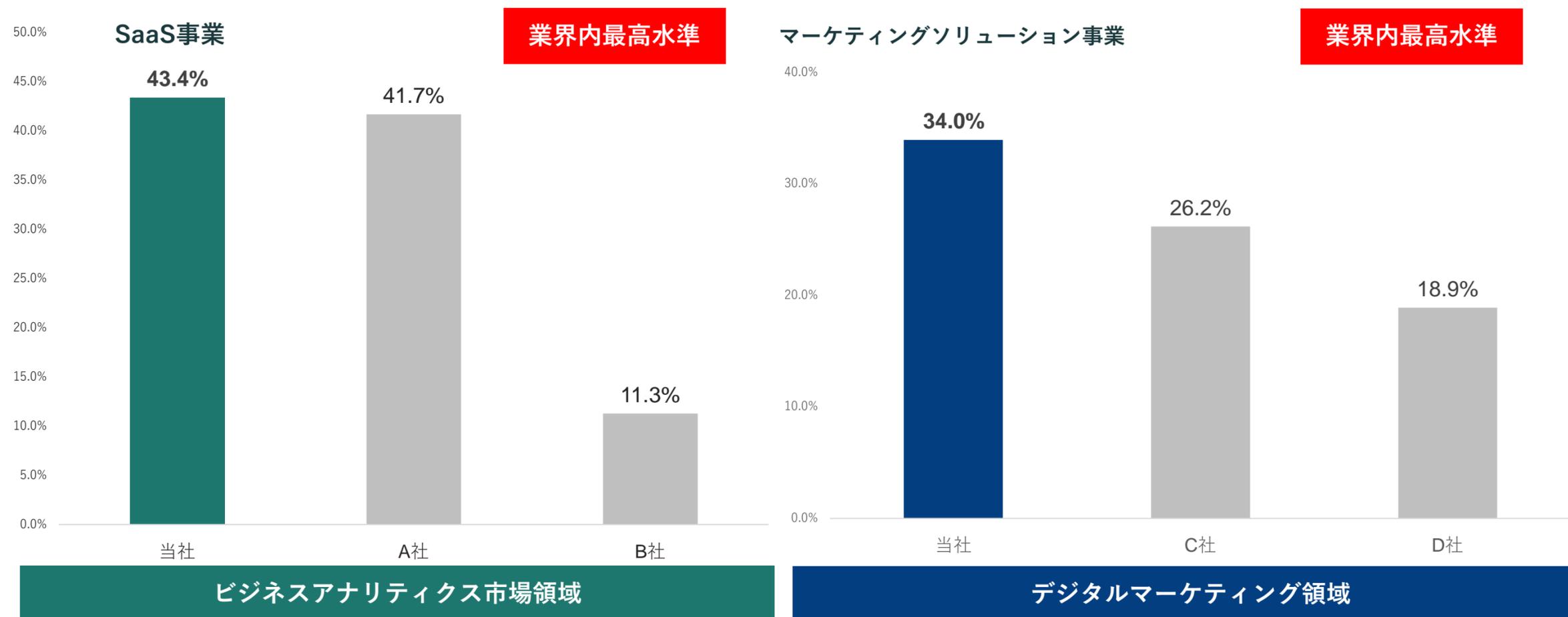
当社の強み 類似業界の中でもトップクラスの営業利益率

生産性の高いオペレーションの独自のノウハウや教育体制による

- ・ SaaS事業とマーケティングソリューション事業のリードシェアができており補完しあえている
- ・ 創業時からのコンテンツマーケティング施策等でインバウンド受注ができており広告宣伝費を最小限に抑えられている

結果として、お客さまへの支援に集中できる体制が構築されており高い営業利益率が実現できている

FY23第2四半期決算営業利益率



※ 1 : SaaS事業比較は当社と同じくビジネスアナリティクス市場でSaaSを展開する企業を選択

※ 2 : マーケティングソリューション事業比較は、当社と同様に手数料部分のみを売上高として計上しているネット広告代理店企業及びセグメント別で開示されている企業から選択

※ 3 : 比較企業の営業利益率は最新の開示資料から抜粋

業績

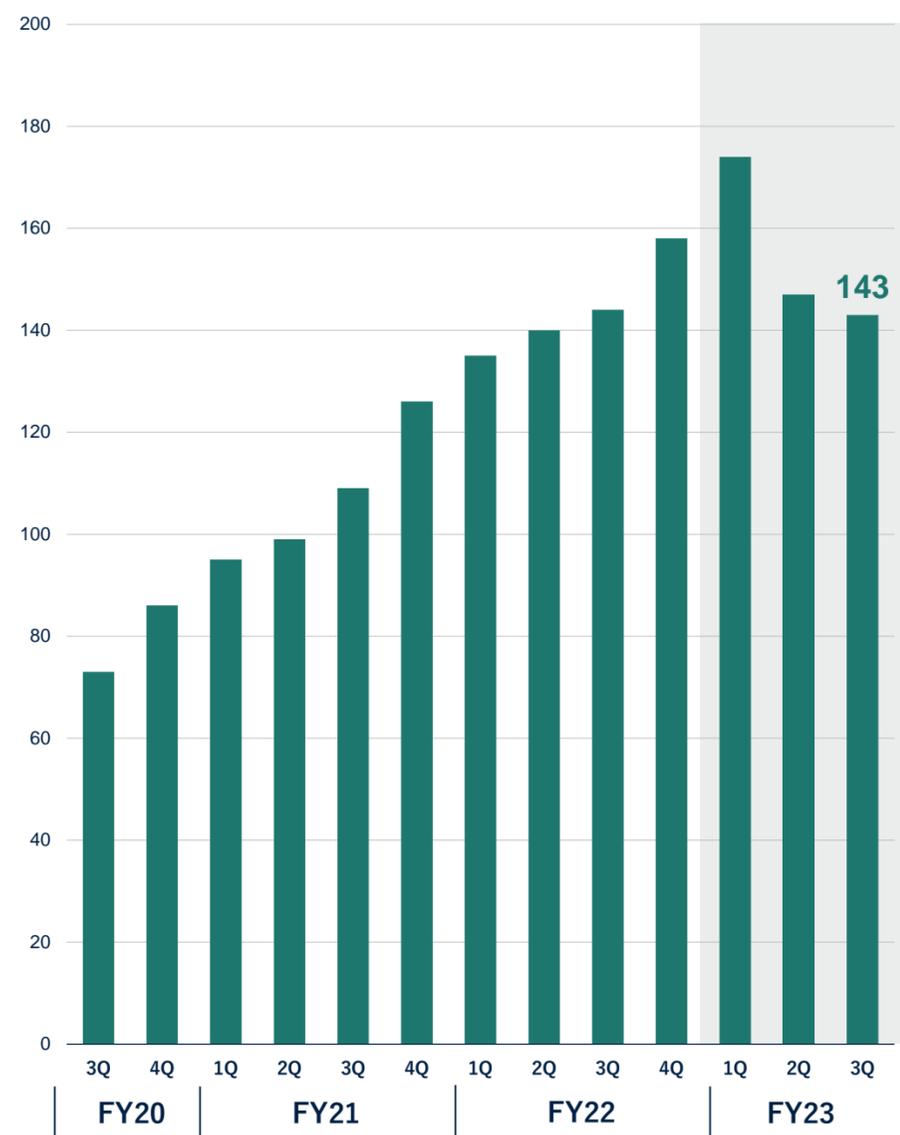
トピックス

- ・ 通期予想進捗率* 売上高：74.3%（計画比*：+2.2%）
- ・ 成長ドライバーであるSaaS事業の売上高は、YoY+10.6%と拡大基調は維持
- ・ 営業利益は、成長基盤の強化を目的とした人的投資等により3Qは一時的に減益したが今後回復見込み

*2023年2月14日の「2022年12月期 決算短信」で公表いたしました通期予測に対する進捗・計画比較になります

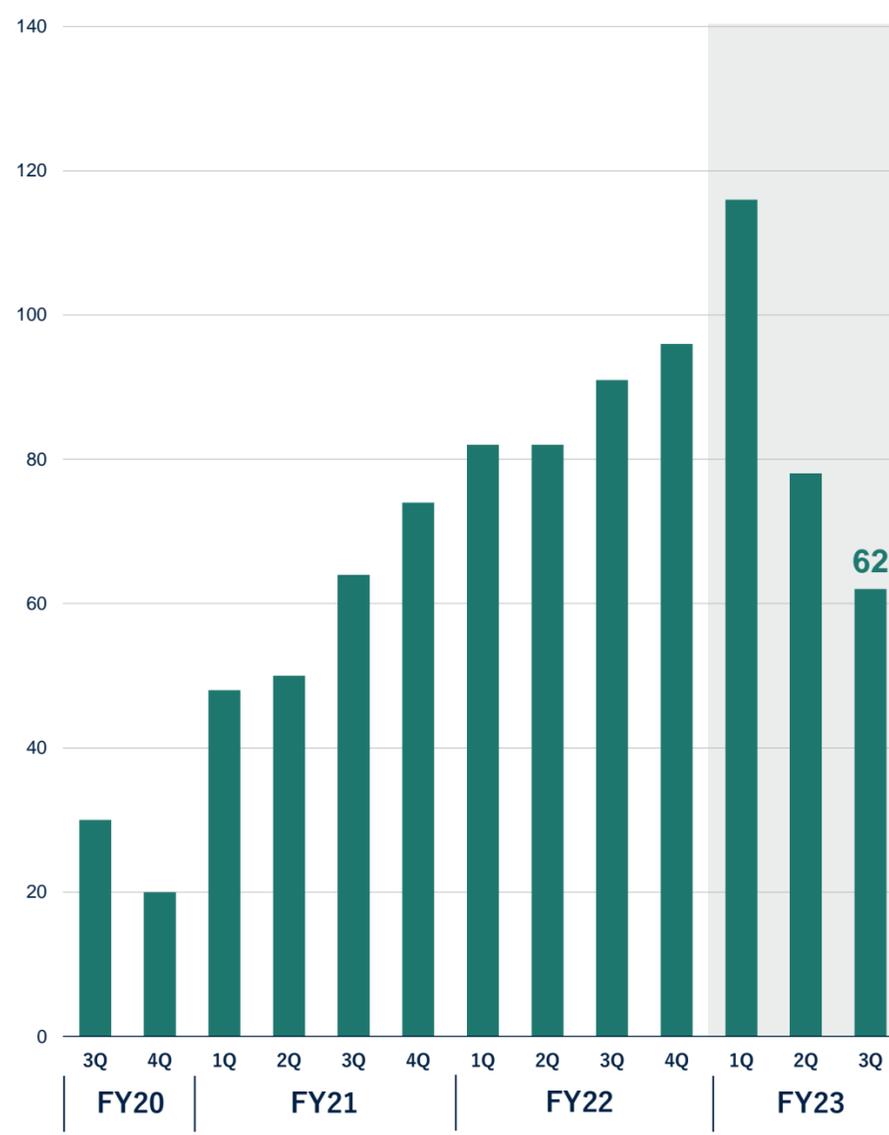
売上高

(百万円)



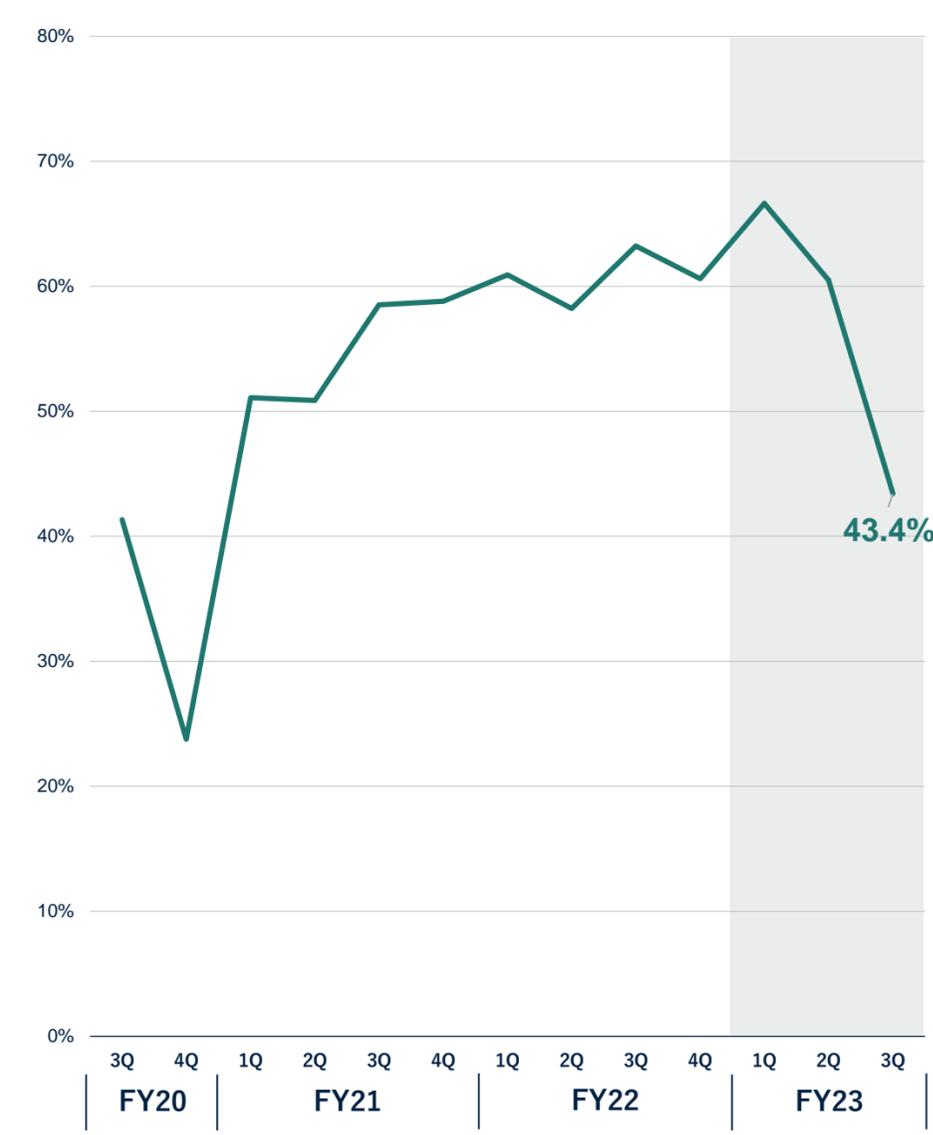
営業利益

(百万円)



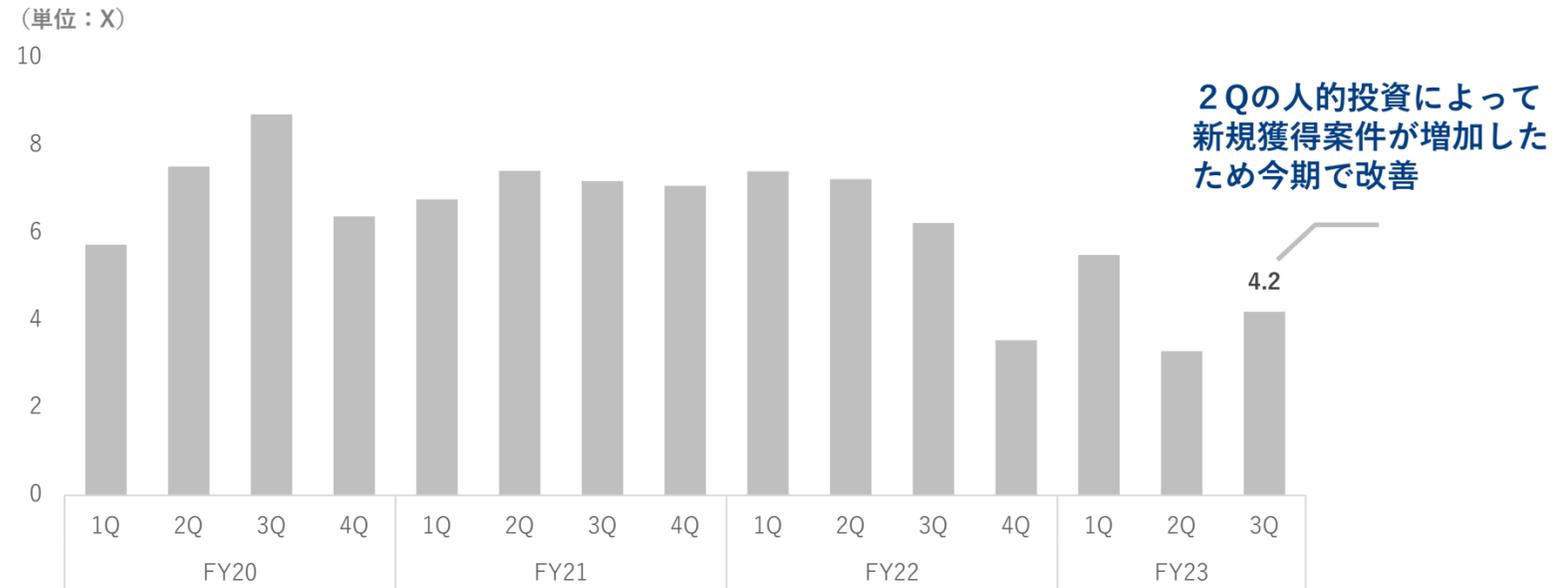
営業利益率

(%)



SaaS事業 SiTest KPIの推移

四半期ごとのLTV/CAC平均値推移



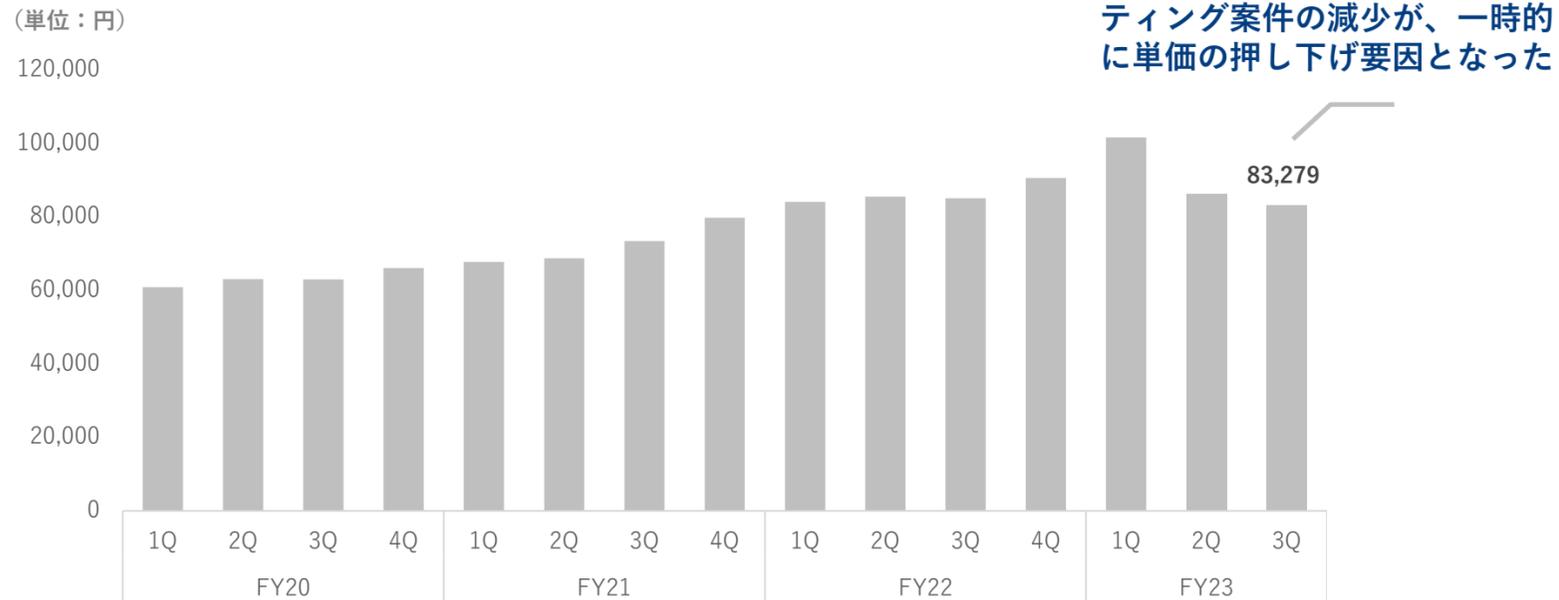
定義：LTV/CAC…顧客生涯価値 / 顧客獲得コスト

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



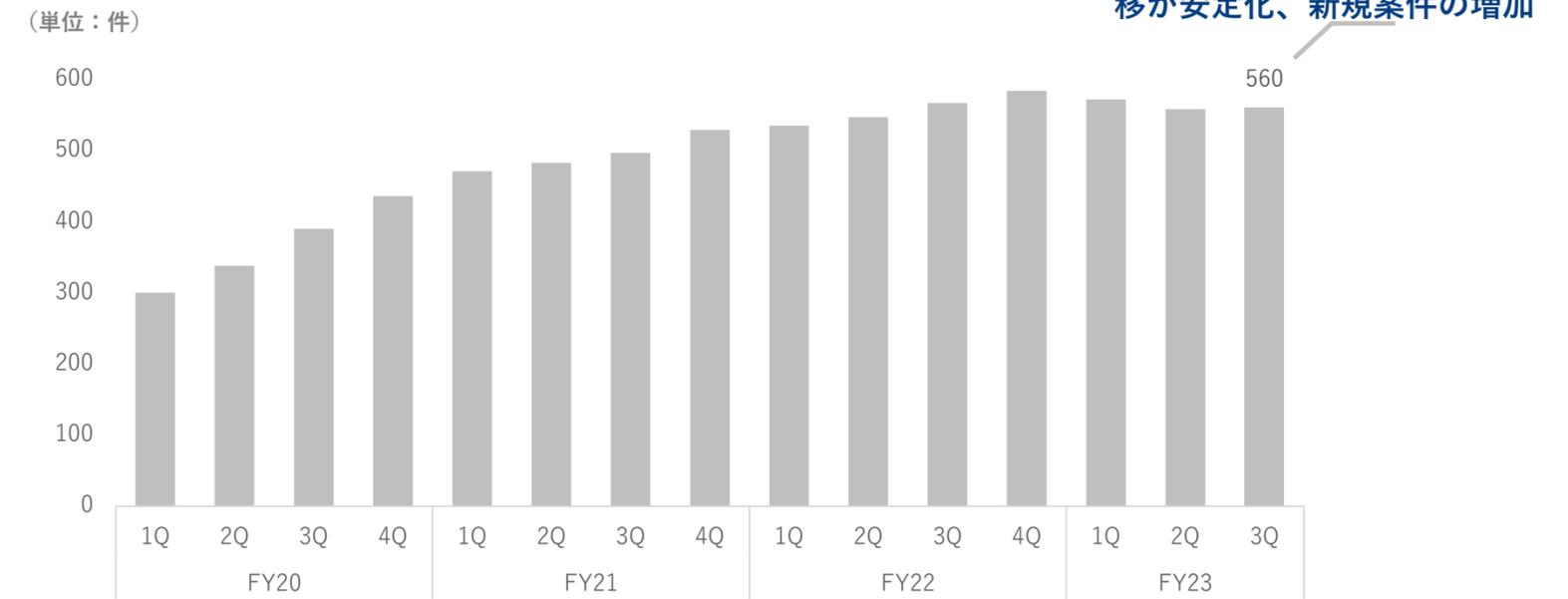
定義：(失った月次経常収益 - 増額した既存顧客分の月次経常収益) / 月初(先月末)の月次経常収益

四半期ごとの平均単価推移



定義：平均単価…月末時点の単価をQ単位で平均した数

四半期ごとの平均稼働アカウント数推移



定義：月末時点の稼働アカウント数をQ単位で平均した数

3-2 | マーケティングソリューション事業



業績

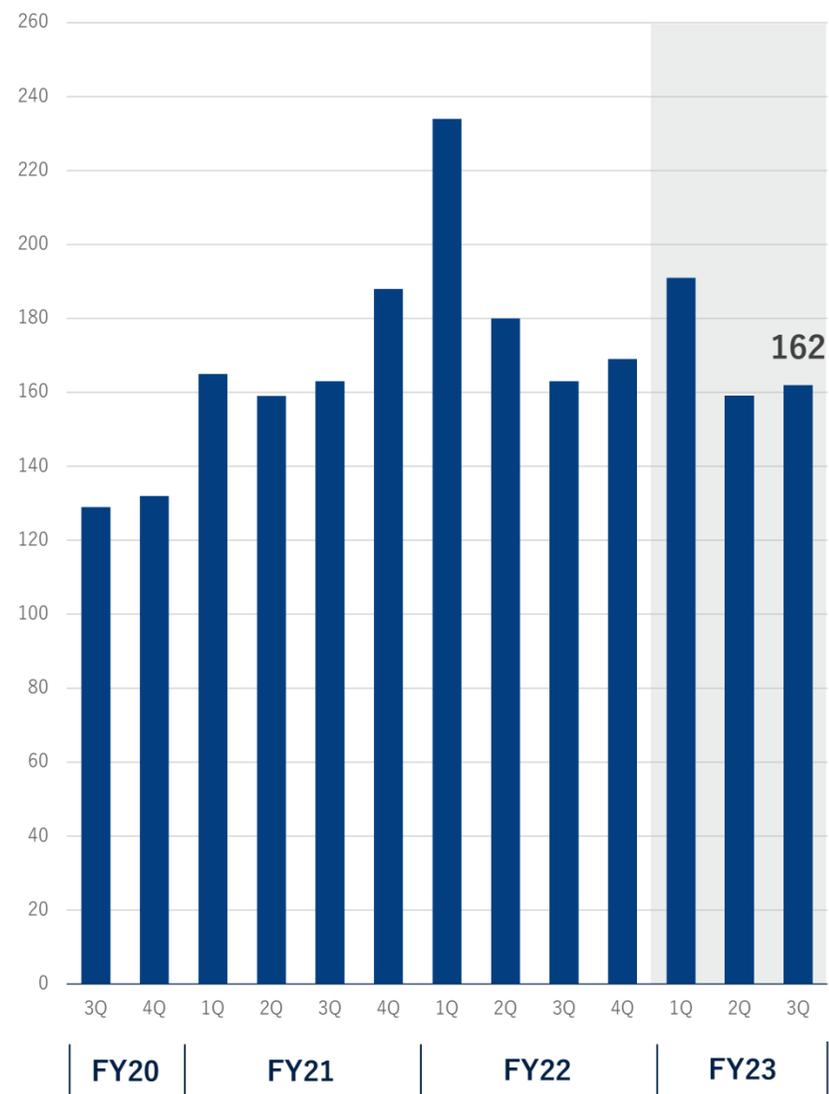
トピックス

- ・ 通期予想進捗率* 売上高：72.4%（計画比*：-0.5%）
- ・ マーケティングソリューション事業の売上高は、概ね当初の予想通り推移
- ・ 営業利益は、SaaS事業と同様に、成長基盤の強化を目的とした人的投資及び積極採用により改善傾向にある

※2023年2月14日の「2022年12月期 決算短信」で公表いたしました通期予測に対する進捗・計画比較になります

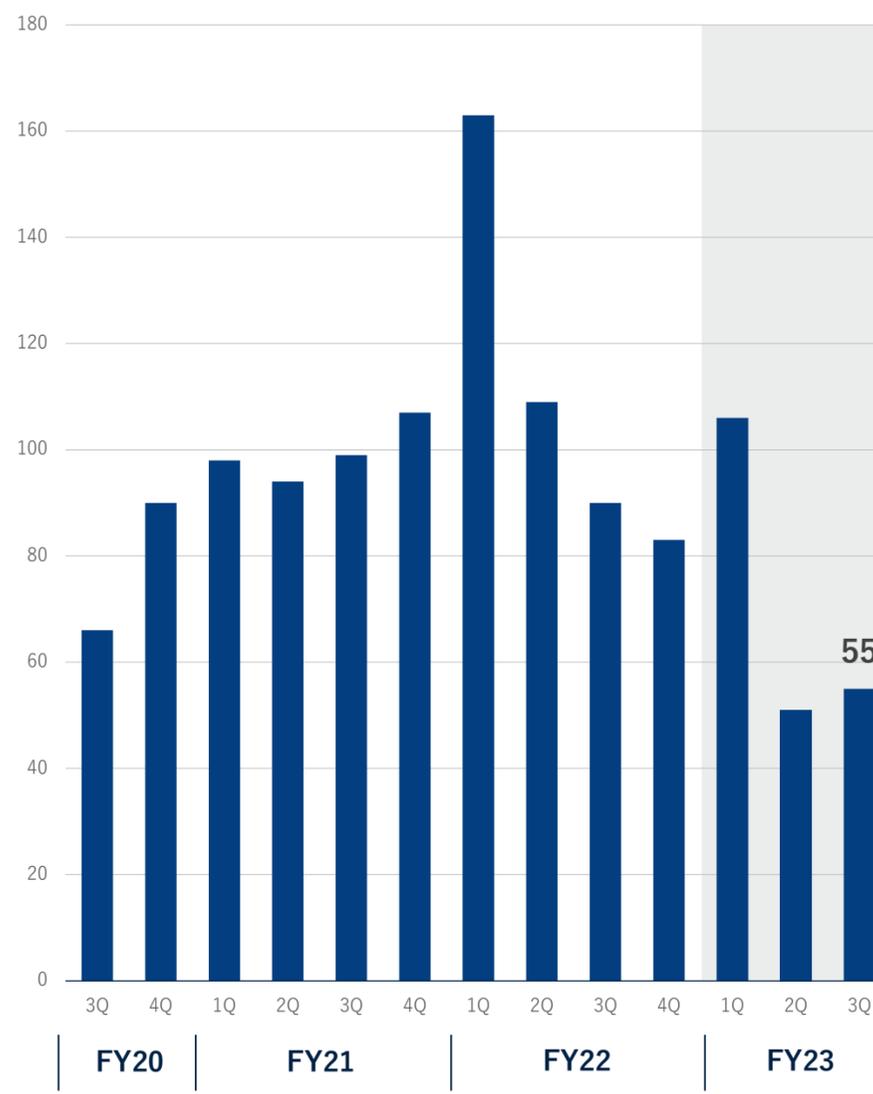
売上高

(百万円)



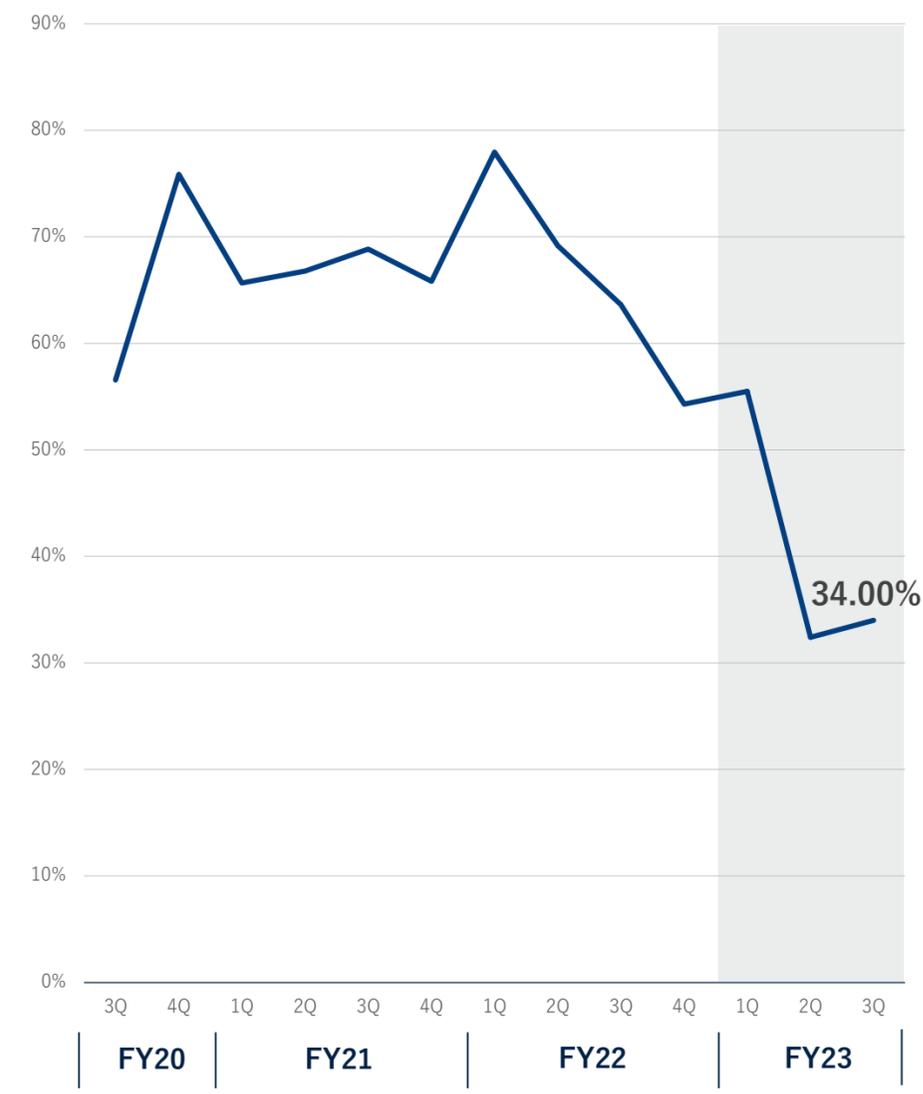
営業利益

(百万円)



営業利益率

(%)



3-3 | SPAIA事業



業績

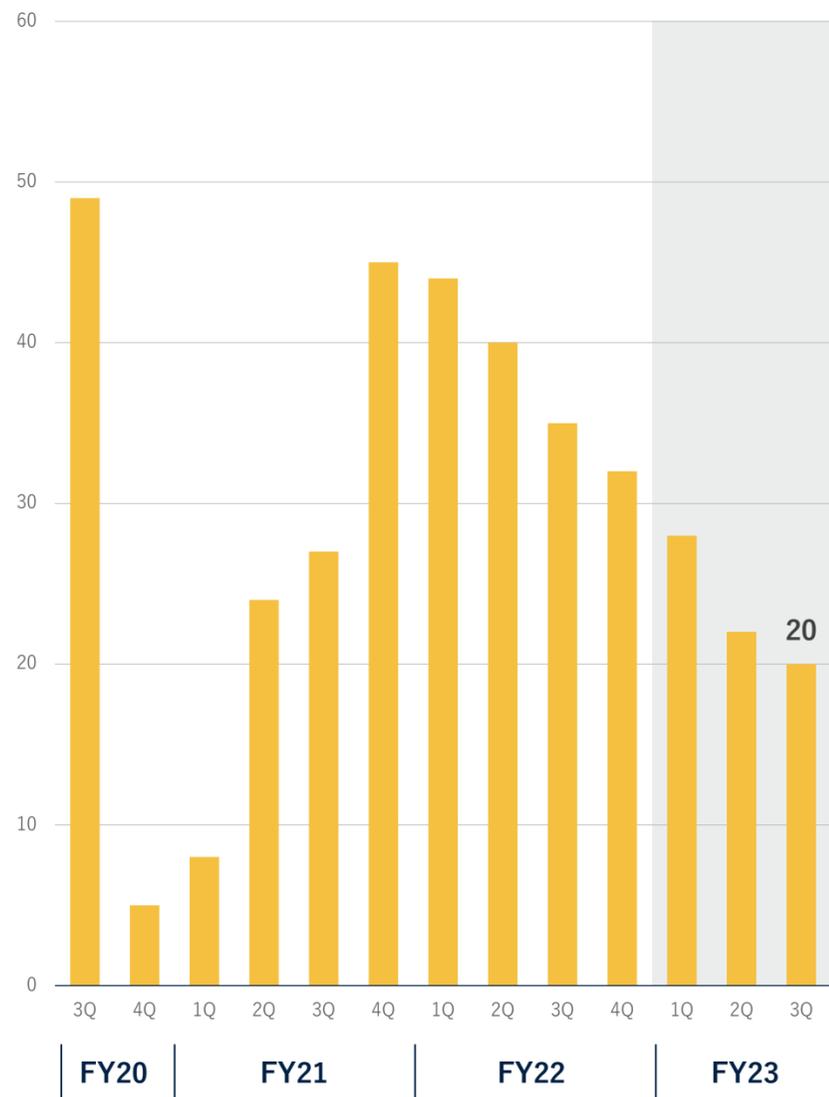
トピックス

- ・ 通期予想進捗率[※] 売上高：47.7%
- ・ 無料会員はYoY+22.1%で伸長し有料会員については顧客満足度向上を目的としたシステム開発・サービス改善施策を継続進行中
- ・ シェアの獲得重視にシフトし、他のプロスポーツ及び海外のスポーツデータも取入れ、20万人以上の無料会員の獲得に向け体制強化

※2023年2月14日の「2022年12月期 決算短信」で公表いたしました通期予測に対する進捗になります

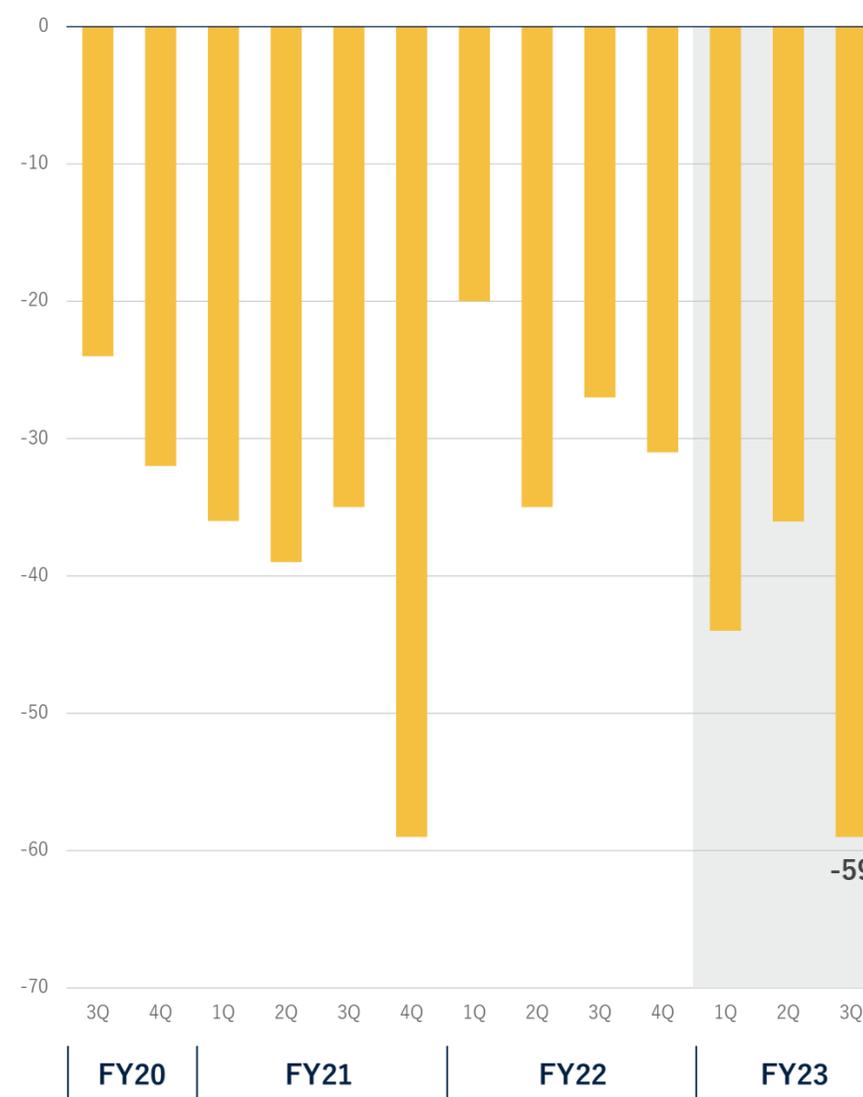
売上高

(百万円)



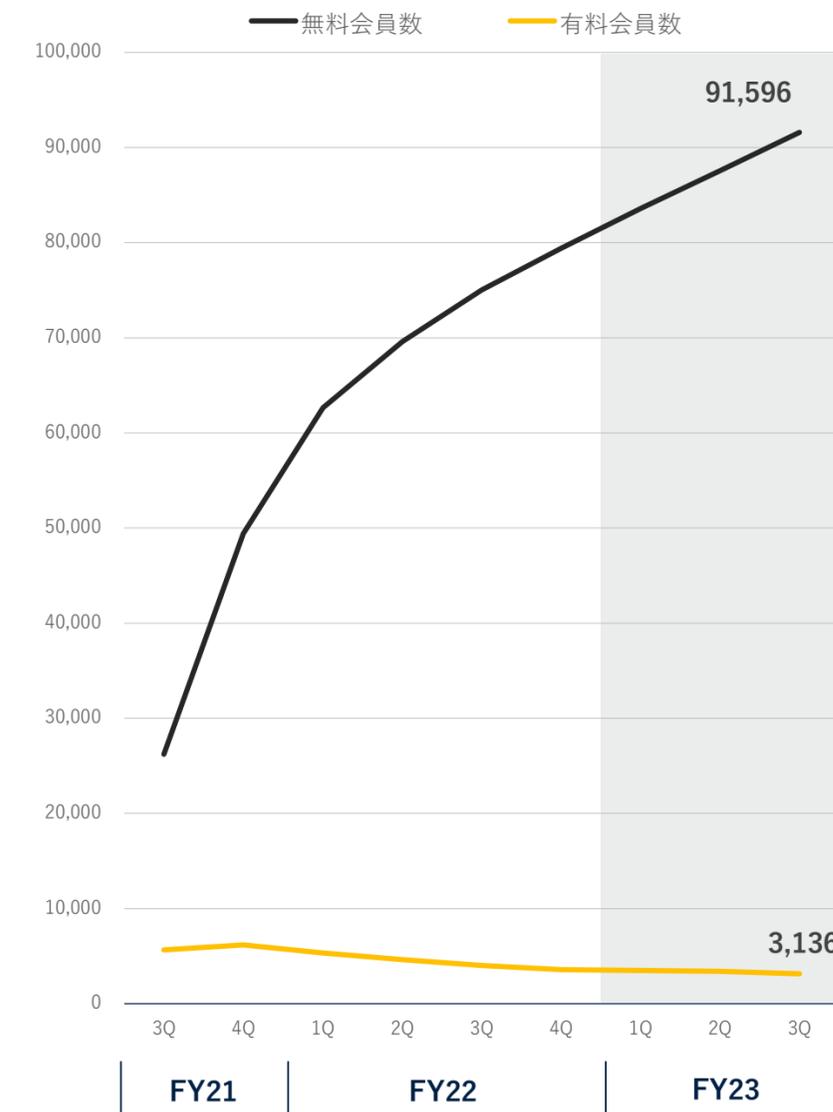
営業利益

(百万円)



SPAIA競馬 会員数

(人数)



4 | 今後の成長戦略に関する事項



今後の成長戦略

従来のインバウンド営業を活かしながら営業体制を強化

01

あらたな営業体制を構築したことによる成果が出始めたためさらなる基盤強化を図る

02

アウトバウンド部隊を立ち上げ、カスタマーサクセスチームと連動中、引き続き注力する

03

個人売上の予算を達成するための構造改革施策を実施中

04

業界別のアプローチを実践中徐々にアウトバウンド領域を拡大予定

並行して新サービスや連携強化を実施

2023年4月26日リリース

ウェブサイトの課題を「ChatGPT × SiTest」で解決、「無料ウェブサイト診断」開始

2023年5月1日リリース

タグを1つ追加するだけでフォーム離脱率を改善「SiTest SMART フォーム」のサービス提供開始

2023年7月2日リリース

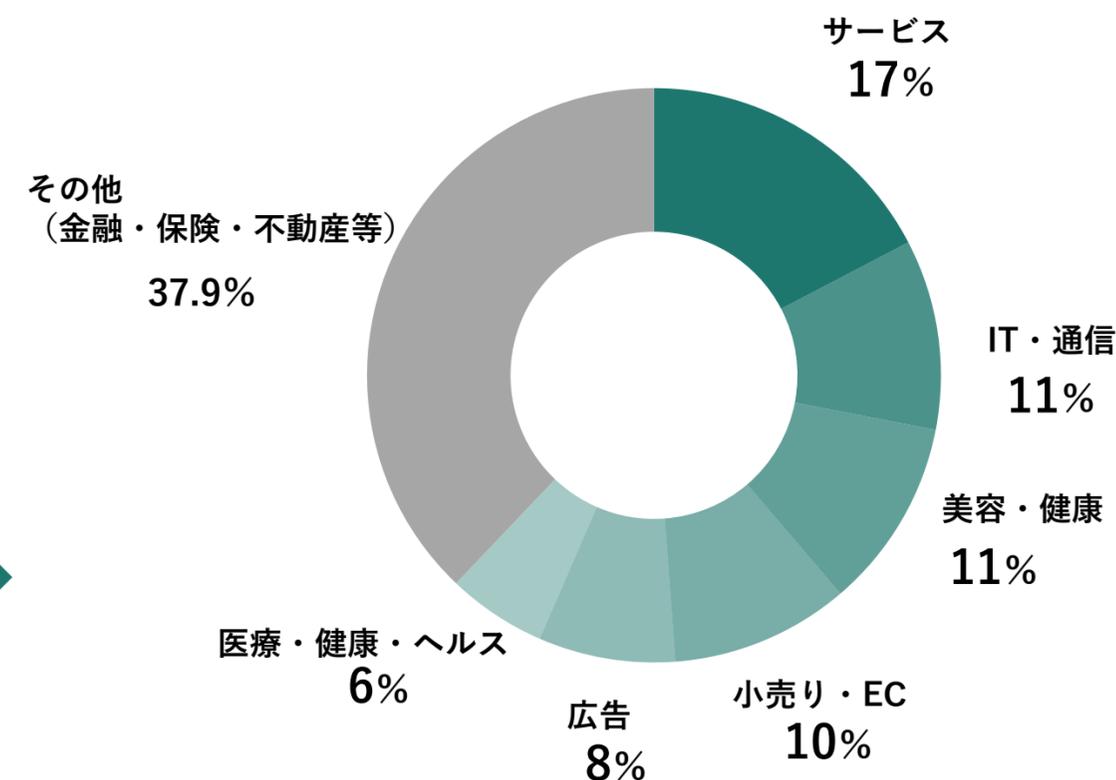
SiTestのA/B テスト機能（パーソナライズ機能）にGA4(*)連携を実装
*GA4 : Google アナリティクスの最新版

NEW

2023年10月12日リリース

ランディングページの課題を診断・改善施策を提案する「LPO コンパス supported by オプト」をオプトとの共同開発により提供開始

2023年9月末時点の業界別売上シェア



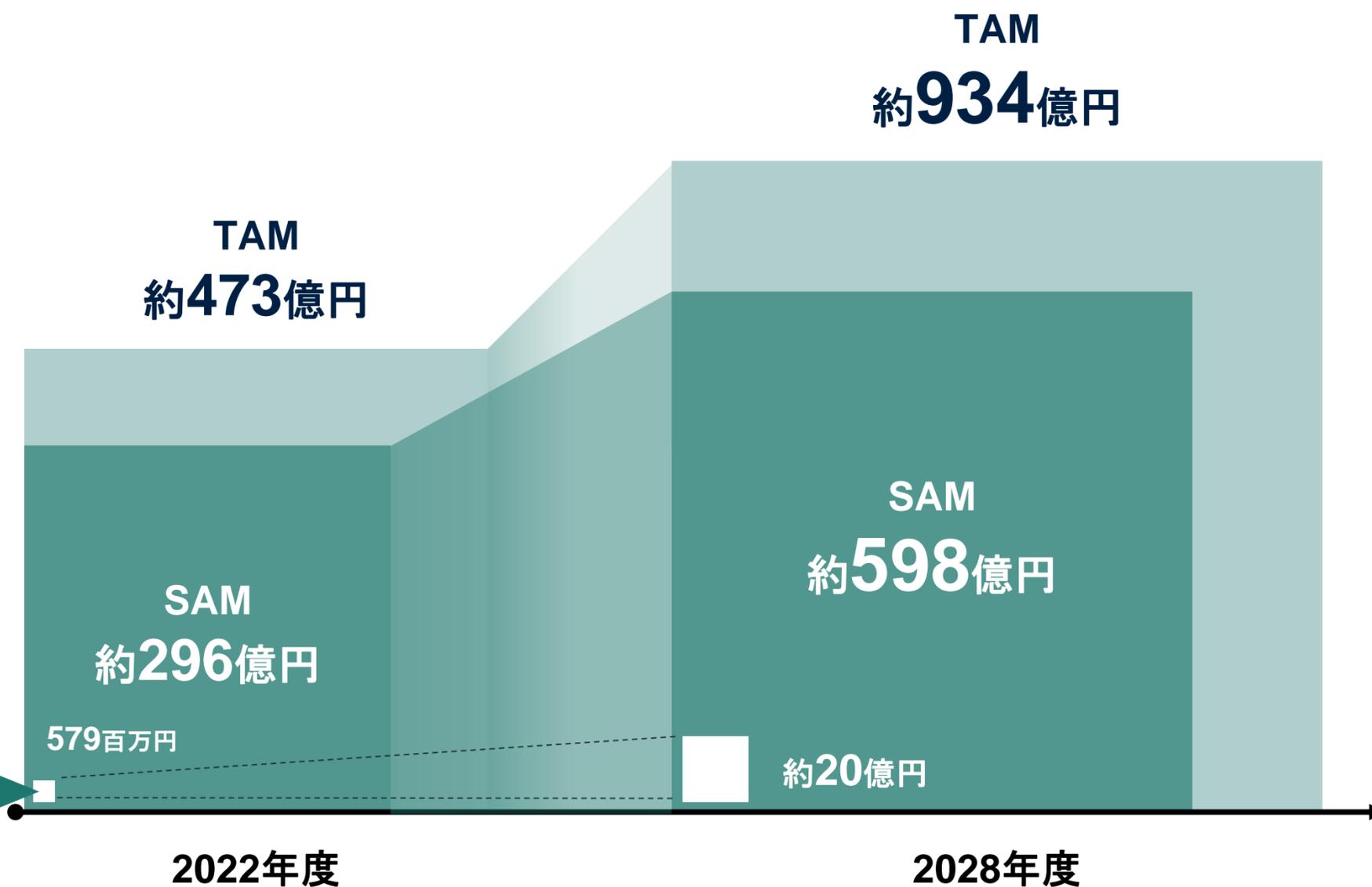
市場環境 SaaS事業におけるTAMとSAM

- ビジネス・アナリティクス市場（TAM：商品・サービスの総需要）は、年平均2桁以上の成長率が続く高成長市場である
- 当社のSaaS事業が最も該当するツール市場（SAM：ターゲティングした需要）は市場全体の60%を占めており、今後も拡大が見込める市場である
- 2023年9月にGoogle オプティマイズのサポートが終了するため、サービス提供拡大を狙える可能性がある

アジアでの SiTest 導入数
70万サイト以上
*2022年度末時点



ビジネス・アナリティクス市場規模推移



※2022年度以降の数値は、2019年度から2022年度までの売上から推定した予測値
出典：ビジネス・アナリティクス市場展望 2022年度版（デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社）

今後の成長戦略

SaaS事業と同じく従来の手法を活かしながら営業体制を強化

01

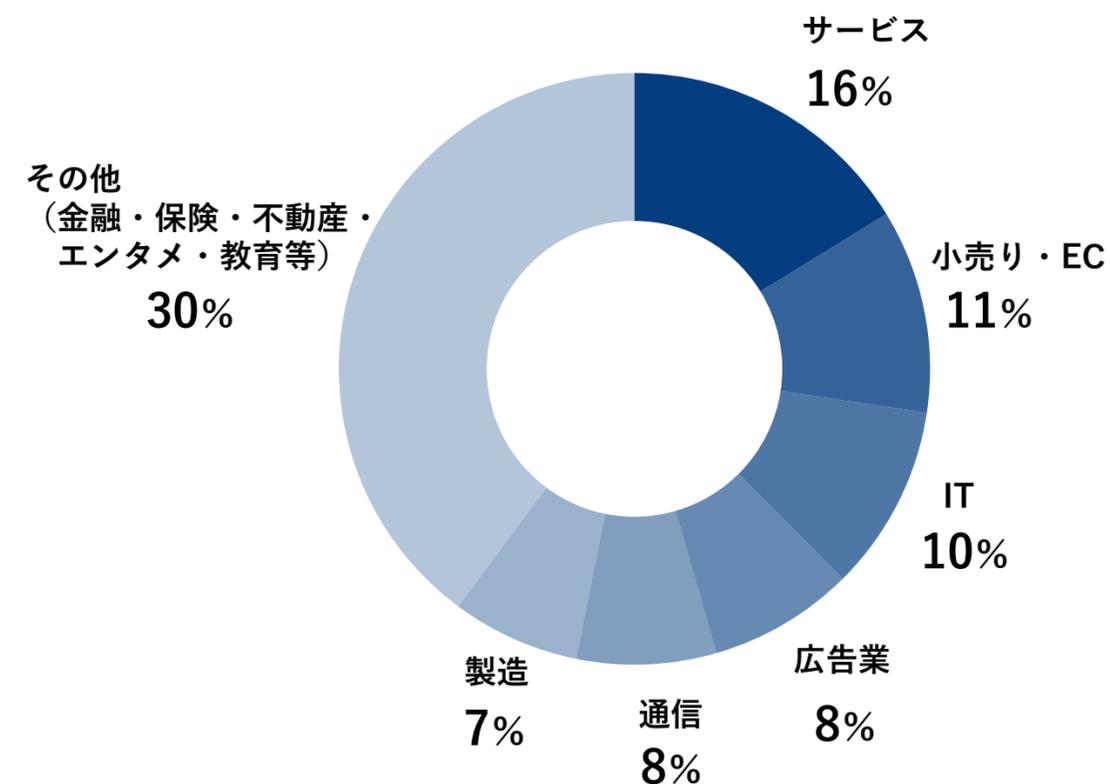
アウトバウンド部隊を立ち上げ、業界別のアプローチをプランニングし実行中

02

クロスセル売上比率を向上させていく



2023年9月末時点の業界別売上シェア



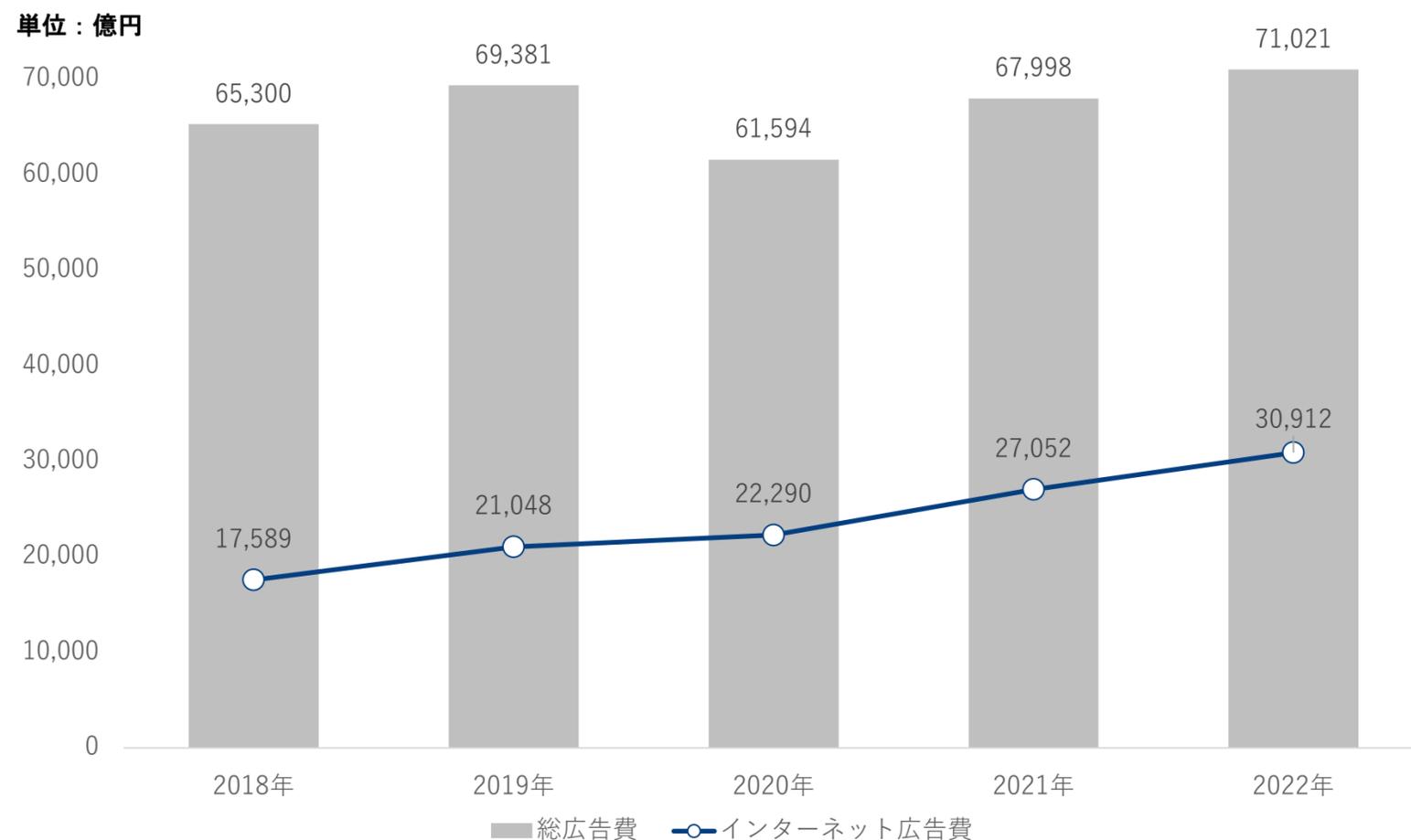
クロスセル売上比率計算方法

- 分母をSaaS事業全体とマーケティングソリューション事業全体の売上合計とし、分子は、SaaS事業とマーケティングソリューション事業両方で取引のある顧客の売上高の合計です。
- クロスセルの成長戦略を開始した2020年12月期から計算しています。
- クロスセル売上比率は各Qの平均値で計算しています。
- 23/12期 1Q以降の数値は前年比を勘案し、保守的な数値で予測を立てています。

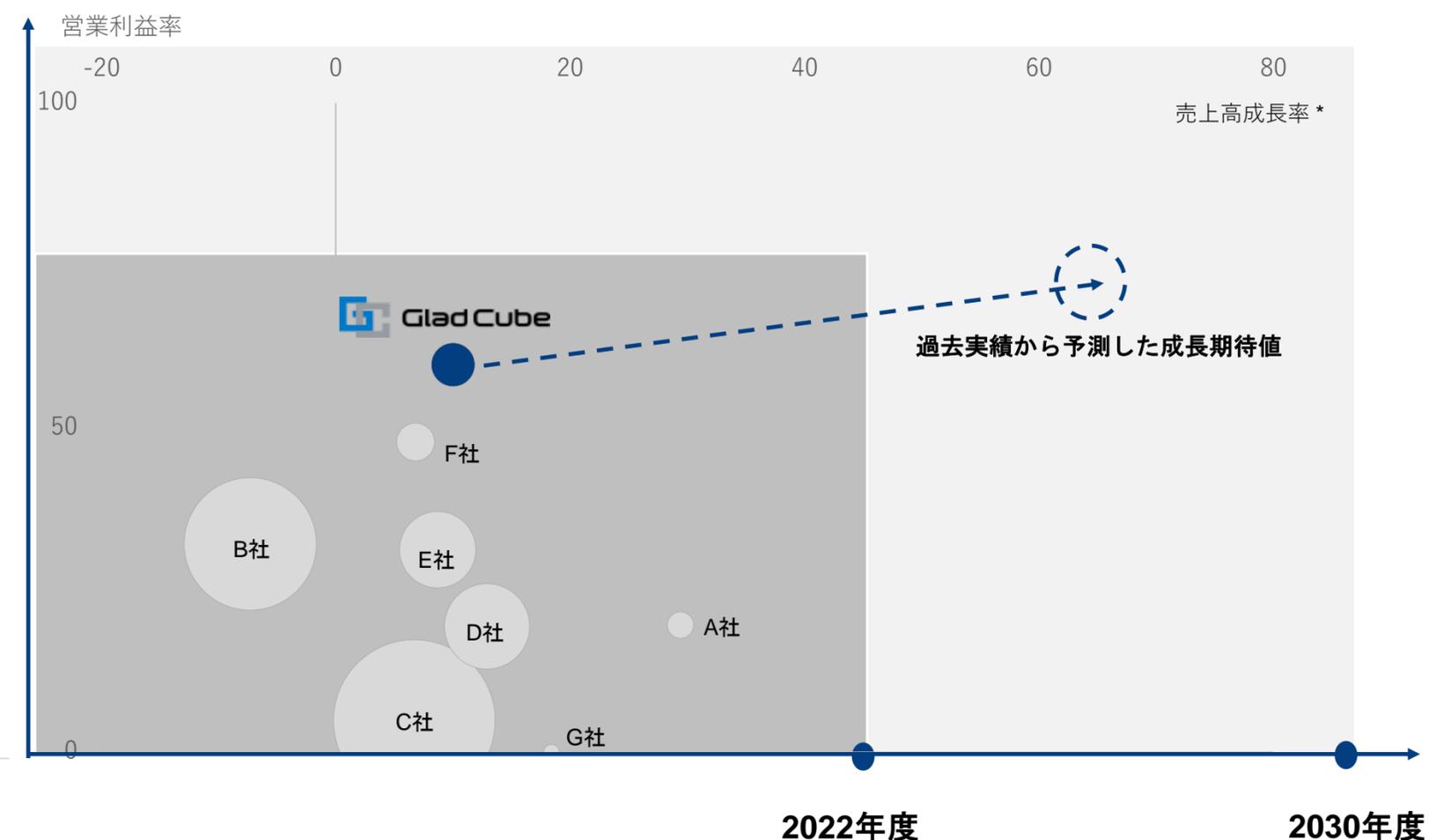
市場環境 マーケティングソリューション事業におけるTAM

- ・インターネット広告市場は拡大傾向にあり、日本の総広告費全体の43.5%を占める規模に成長している
- ・類似業界の中でもトップクラスの営業利益率を誇っており、今後トップラインをあげるにより業界内において更なる成長が見込める
- ・新規顧客獲得にむけてアウトバウンドにも注力、それにより営業利益率／売上高成長率ともに成長が見込める

日本の総広告費とインターネット広告市場規模推移



国内競合広告代理業の成長率・利益率



出典：電通 2022年 日本の広告費調べ (<https://www.dentsu.co.jp/news/release/2023/0224-010586.html>)

※1：広告代理業を主力とする企業の決算書をベースに比較
 ※2：円の大きさは売上規模を表している（直近決算に基づき算出）
 ※3：売上高成長率の算出方法：公開されている直近決算（YoY）に基づき算出

今後の成長戦略①

3段階に分けてアプローチを実施

アプローチ

1 有料会員の維持率改善

アプローチ

2 無料会員を増加させ、有料転換率を高める

無料会員の有料転換率は2023年9月現在 **21.9%**

※有料転換率は2022年9月より算出
有料転換率は2022年9月から2023年9月までの平均値を記載

アプローチ

3 DRAGONデータセンターの構築

※詳細は32ページに記載

進捗率
50%

「SPAIA競馬Assist」



～AI予想と競馬データでラクラク予想・馬券アシスト～

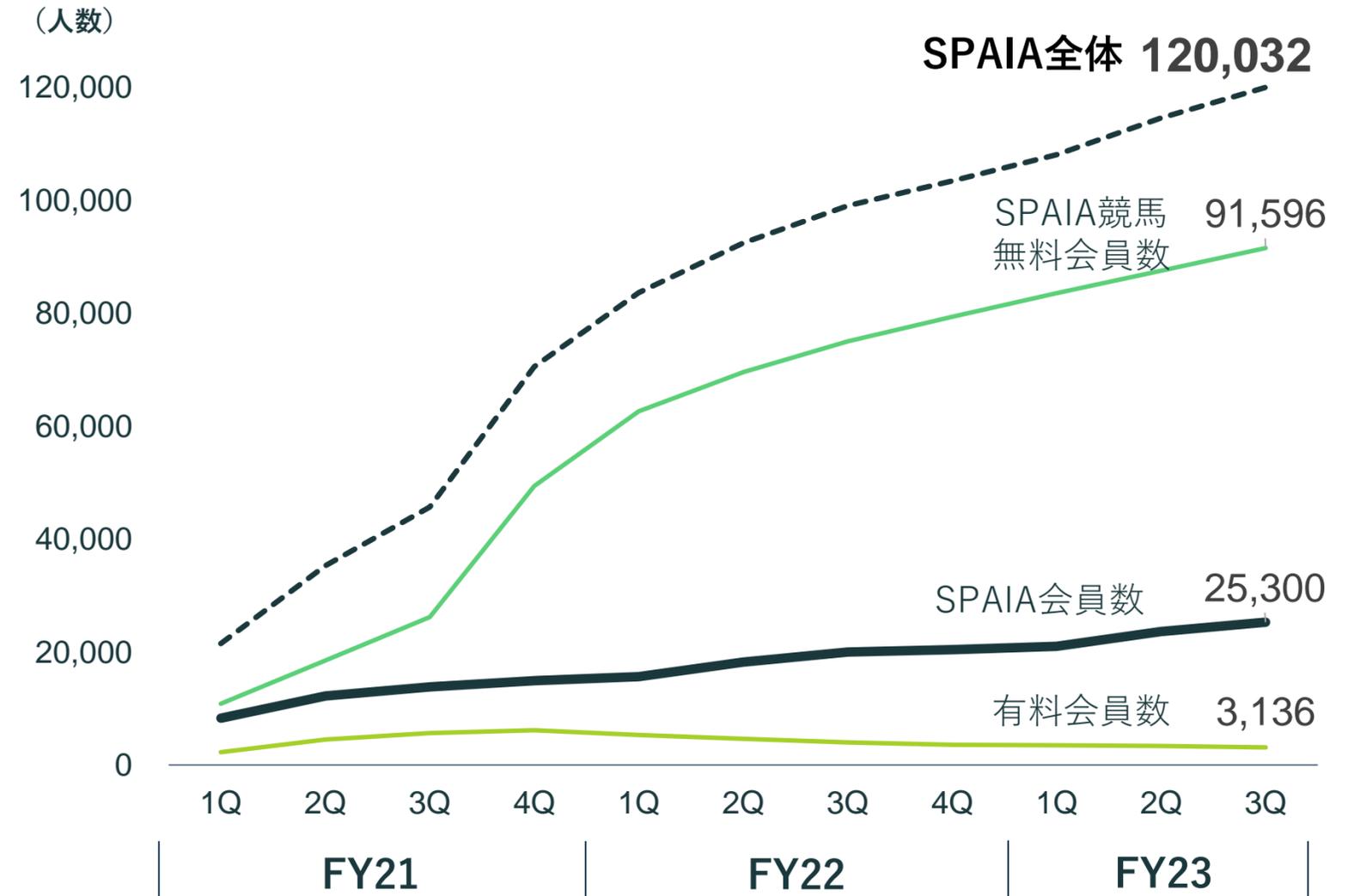


新アプリ「SPAIA競馬Assist」で、新たなユーザーを囲い込む

【コンセプト】

- ・一つのアプリで中央競馬も地方競馬も楽しめる
- ・見やすい・予想しやすい・(馬券を)買いやすい
- ・勝利へと導く独自のAI予想と豊富なデータで競馬予想をサポート

SPAIA競馬 四半期ごとの平均会員数



SPAIA競馬
会員の動き

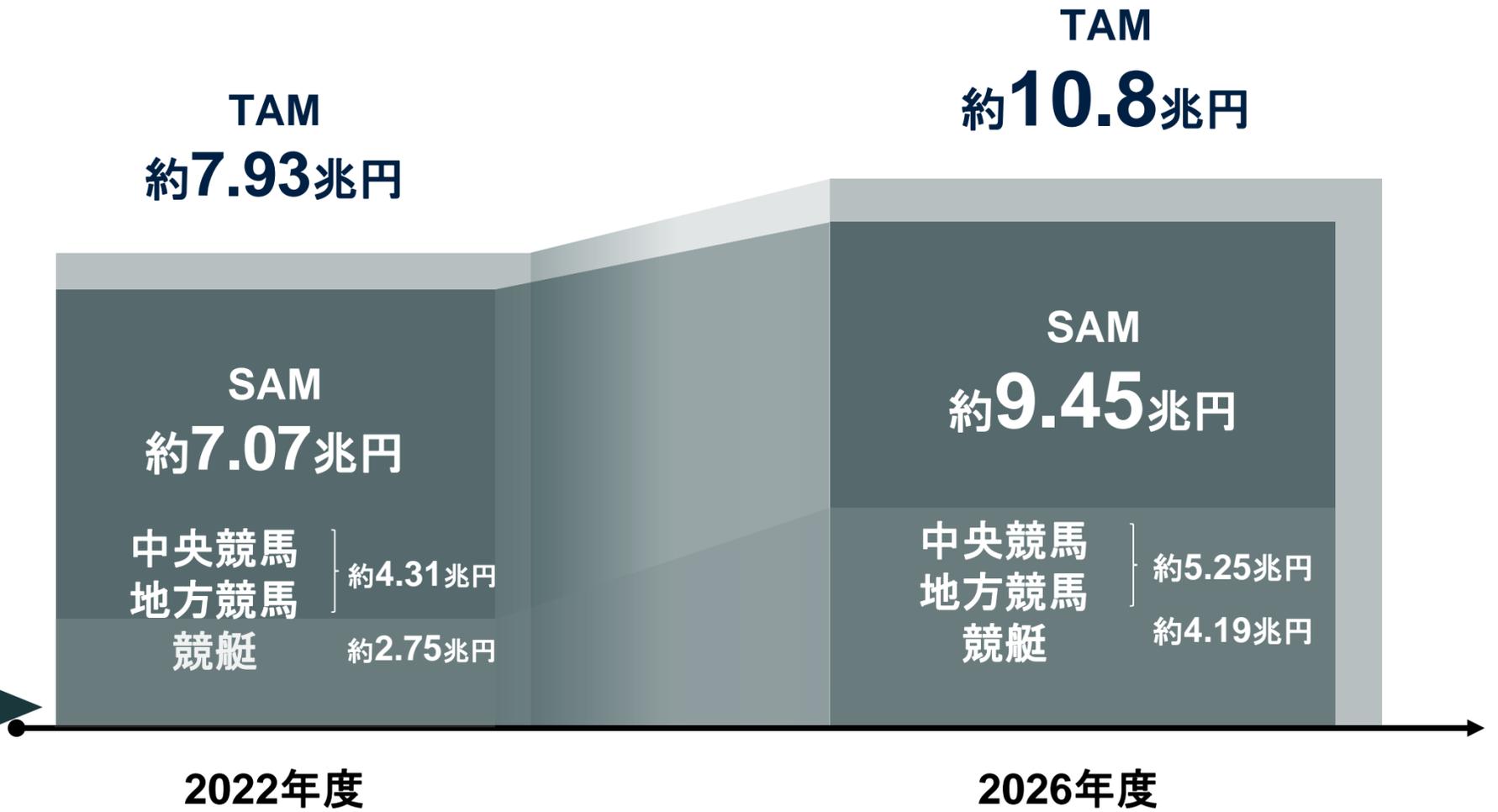
- ・ 2022年12月に有料会員の価格設定を変更
- ・ ゴールドコース、プラチナコースは2021年8月時点の値上げ前に近い価格設定
- ・ 価格改定後より主にプラチナコースが増加している
- ・ ポイント制度を導入し、継続を促す施策等を実施

市場環境 SPAIA事業におけるTAMとSAM

- 公営競技全体の市場は2026年に約10.8兆円を超える見通し（予想値は前ページの計算方法と同一）
- SPAIA競馬で展開している中央競馬と地方競馬に続き、競艇を展開した場合、2026年に約9.4兆円を超える高成長市場で今後も拡大が見込める市場である
- FY25よりスポーツデータセンターの構築及び、SPAIA競艇を開発予定

 SPAIA
 SPAIA競馬
 SPAIA地方競馬

公営競技全体の売上高（売得金）推移と予測



※SPAIA競艇を水平展開を実施した場合の市場規模

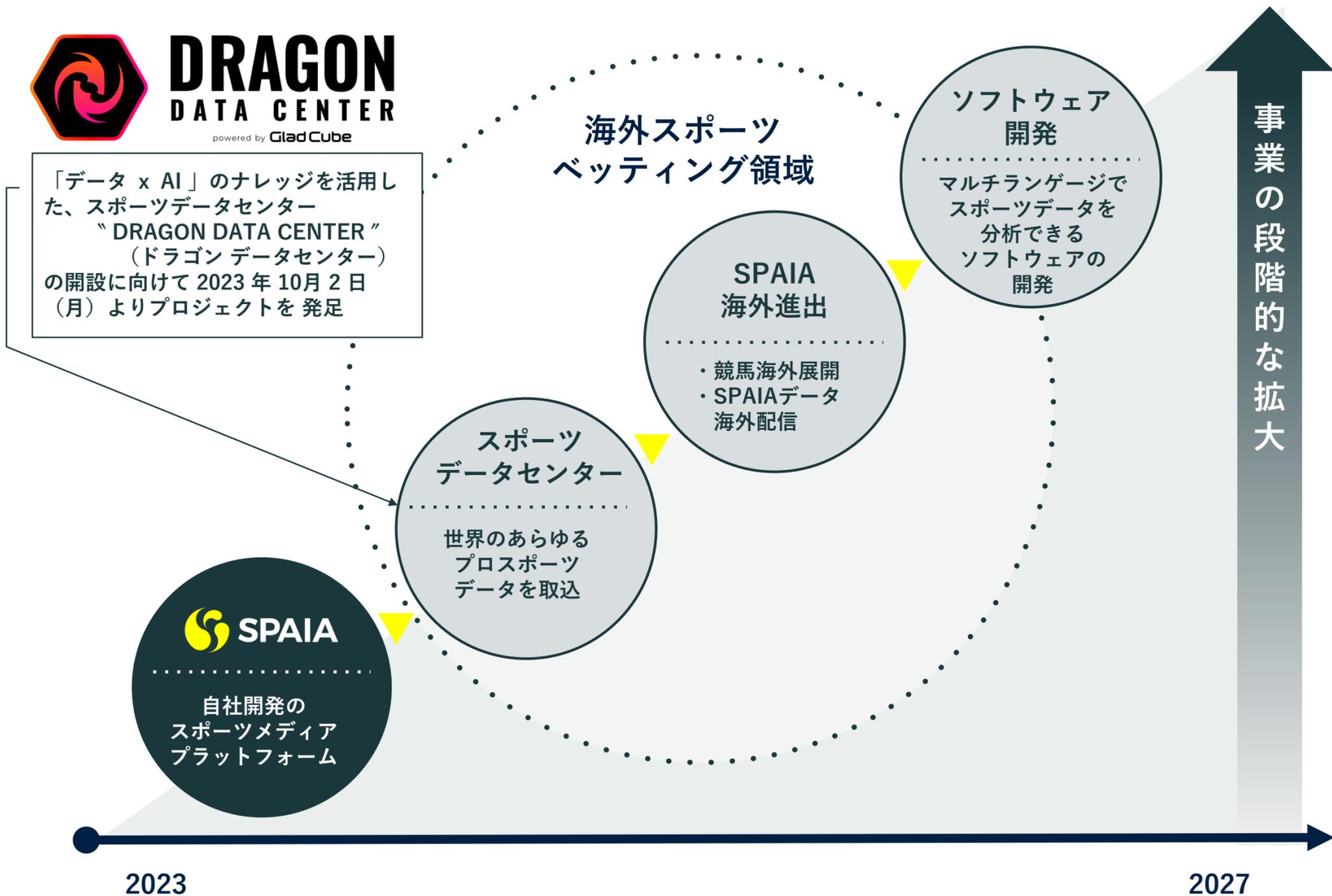
予想値の算出方法：2022年までの公開されている実績値をもとに、TREND関数及びFORECAST関数を用いて売得金・総売上及び参加人数から算出

出典：日本中央競馬会・地方競馬全国協会・一般社団法人 全国モーターボート競走施行者協議会・公益財団法人JKA

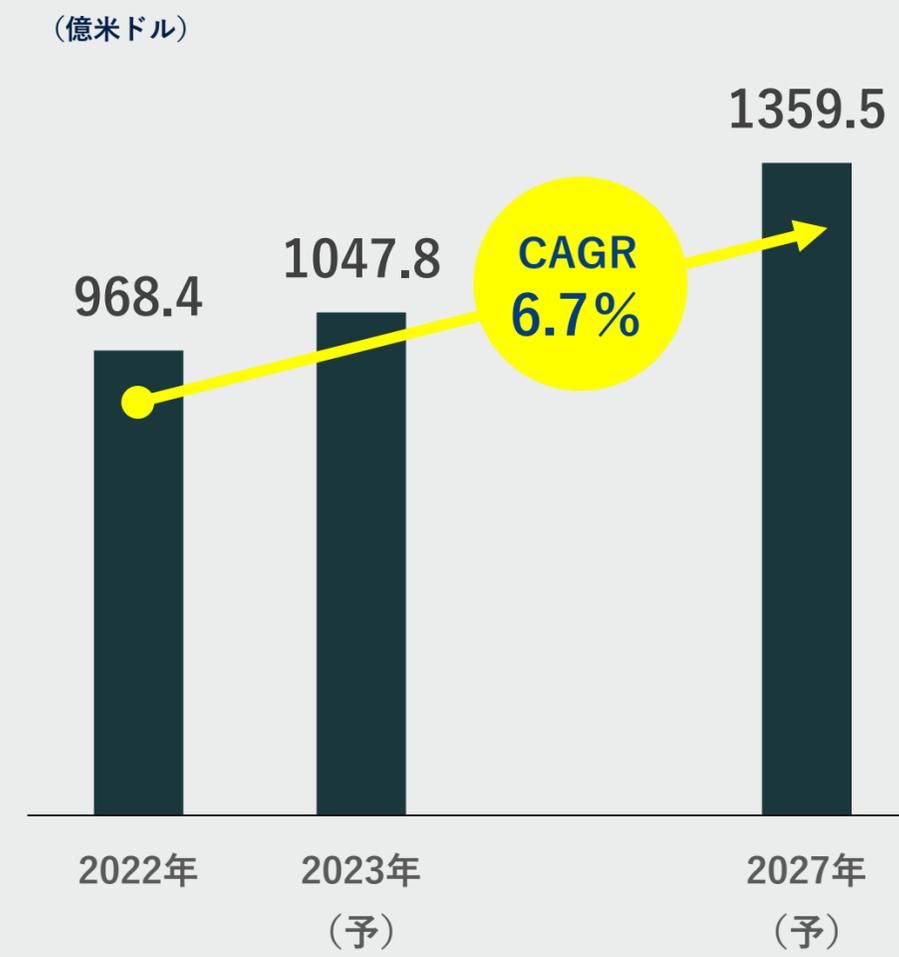
新たな事業領域である、スポーツベッティング市場へ参入



「データ x AI」のナレッジを活用した、スポーツデータセンター
 “DRAGON DATA CENTER”
 (ドラゴンデータセンター)
 の開設に向けて2023年10月2日
 (月)よりプロジェクトを発足



世界のスポーツベッティング市場



Sports Betting Global Market Report 2023
 (The Business Research Company)

— 今後の成長戦略③ スポーツデータセンター「DRAGON DATA CENTER」の展望



DRAGON
DATA CENTER

powered by GladCube

- 1 スポーツベッティングが日本でいつ解禁になるか、
が鍵となる
- 2 スポーツベッティング市場は欧州では盛んであるものの
台湾や韓国などアジアでも広がりつつある期待感
- 3 日本で解禁されずとも、データセンターがあれば
キャッシュを稼げる仕組みをつくることが可能
- 4 従来のデータ配信とはまったく異なるシステムで
構築されるため安価提供が可能
- 5 スポーツデータ収集や解析、システム構築の知見があり
経験値高い人材が揃っている

Appendix

第3四半期決算 (P/L・B/S)

P.34~35

経営資源 従業員数の推移

P.36

経営資源 社会的責任 (ESG) への取り組み

P.37



第3四半期決算

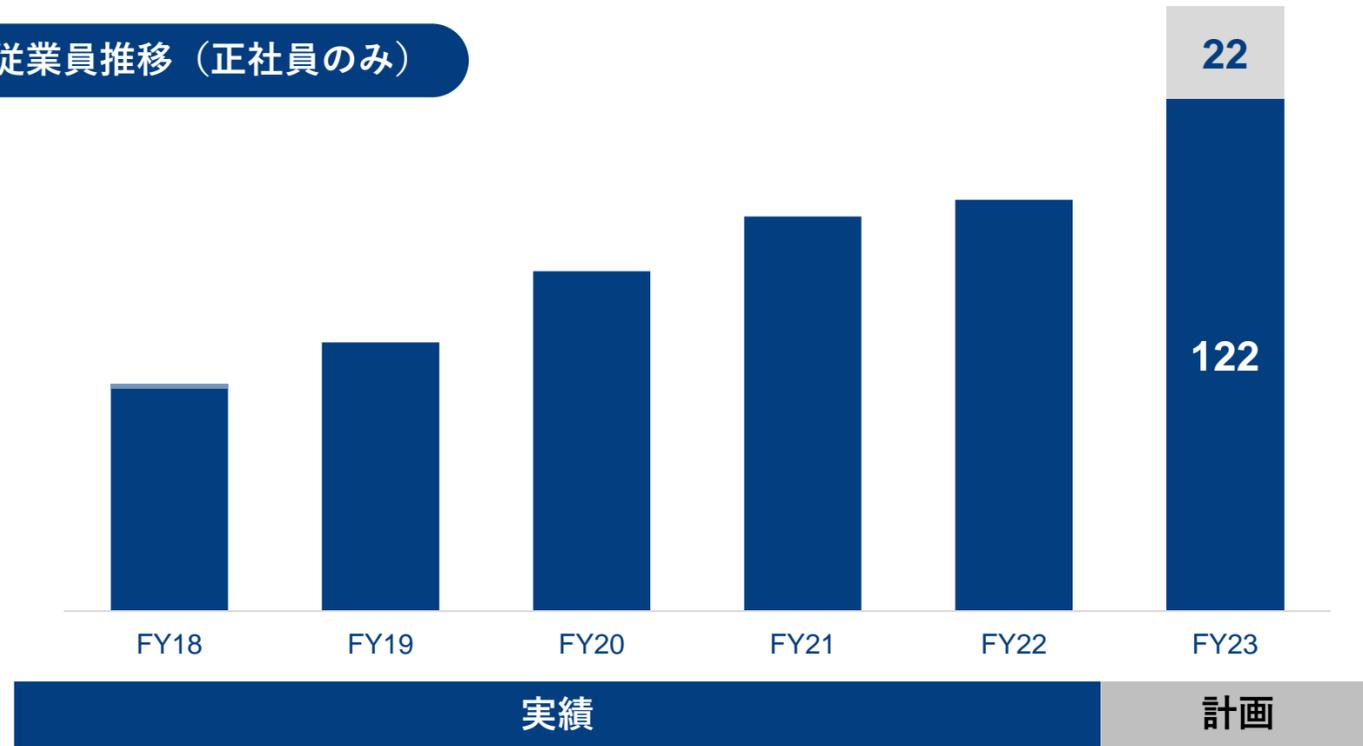
	2022.12 3Q	2023.12 3Q	前期比		通期予想	進捗率
			増減額	増減率		
売上高	1,119	1,050	-69	-6.2%	1,486	70.7%
売上総利益	1,059	933	-125	-11.9%	1,405	66.4%
(利益率)	94.6%	88.9%	-5.7%		94.5%	
販売費及び一般管理費	685	810	124	18.2%	1,059	
営業利益	373	122	-250	-67.1%	345	35.6%
(利益率)	33.4%	11.7%	-21.7%		23.2%	
経常利益	366	124	-242	-66.1%	345	35.9%
(利益率)	32.8%	11.8%	-20.9%		23.3%	
当期純利益	241	84	-156	-64.8%	224	37.8%

第3四半期決算

	2022.12 3Q	2022.12 期末	2023.12 3Q		2022.12 3Q	2022.12 期末	2023.12 3Q
流動資産	2,464	2,764	2,658	流動負債	1,055	1,158	941
現金及び預金	1,937	2,158	2,094	買掛金	315	394	297
売掛金	335	414	352	一年以内返済 長期借入金等	178	179	235
前渡金	157	160	137	未払金	185	171	158
その他	33	31	74	その他	376	412	250
固定資産	145	134	243	固定負債	469	432	564
有形固定資産	16	15	18	負債合計	1,524	1,591	1,506
無形固定資産	70	71	86	純資産合計	1,091	1,316	1,402
投資その他の資産	58	48	139	負債・純資産合計	2,616	2,908	2,908
繰延資産	6	8	6				
資産合計	2,616	2,908	2,908				

経営資源 従業員数の推移

従業員推移（正社員のみ）



<採用進捗>
10月入社済 24名

マーケティングソリューション事業部 1名

※事業譲渡による転籍 23名

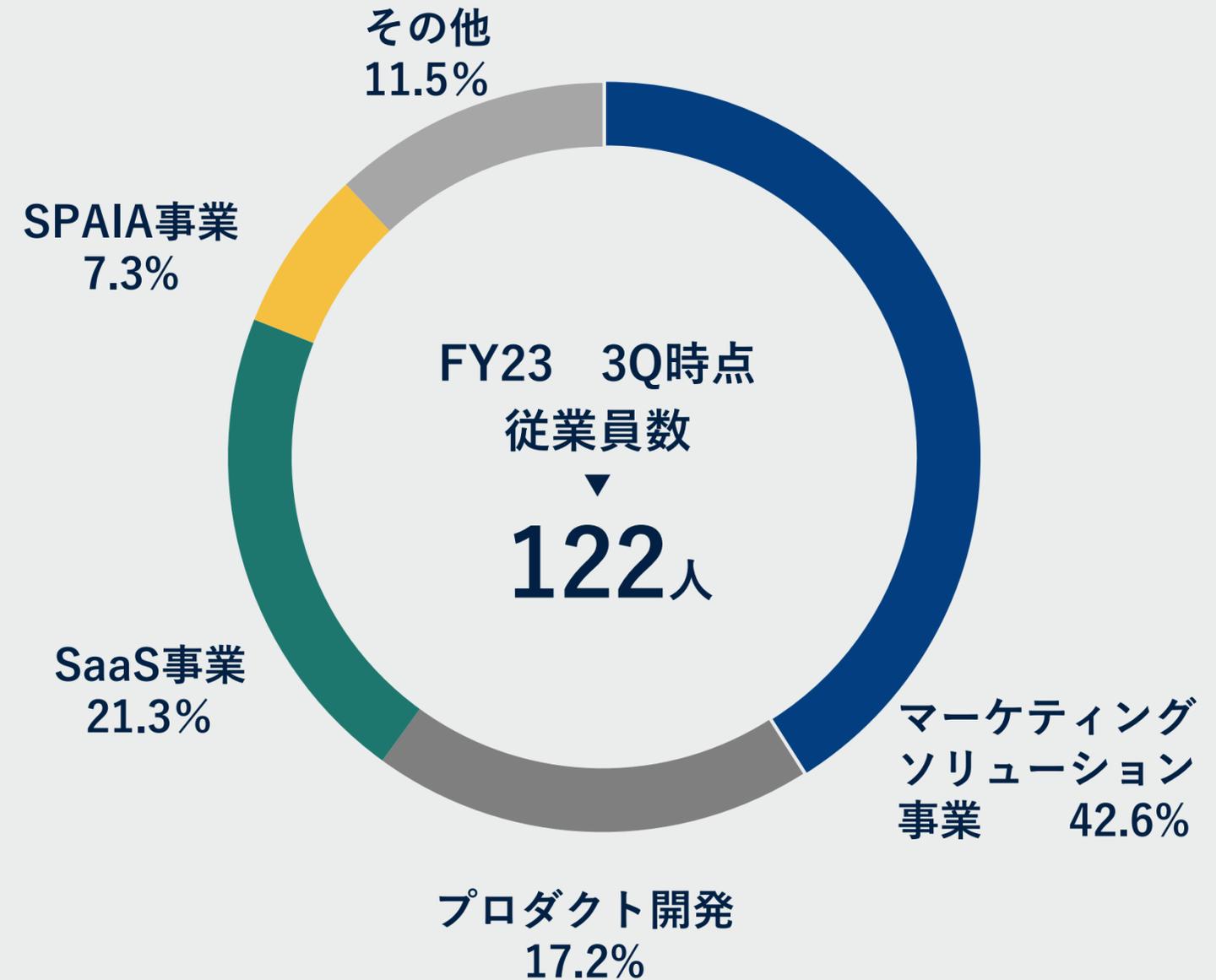
（内訳：執行役員1名、プロダクト開発部9名、新規事業関連12名、経営企画部1名）

退職率

2020年度	22%
2021年度	21%
2022年度	21%

デジタルマーケティング支援領域では未経験や経験の浅い人材も採用し育成しているが流動性を抑え成長促進できる環境が醸成されている

人員構成



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、令和4年4月1日～
令和8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

2023/9月末時点

役員比率	_____	33%
常勤役員比率	_____	60%
正社員比率	_____	30%
管理職比率	_____	19%
(管理職内訳)		
マネージャー比率（課長相当）	_____	20%
リーダー比率（係長相当）	_____	30%

*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」としてしています



大阪府が実施する「大阪府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
三ツ星認定企業となりました



免責事項

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。これら将来の見通しに関する記述は、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ています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予測に関する記述には、既知及び未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内及び国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。