



2024年12月期第1四半期

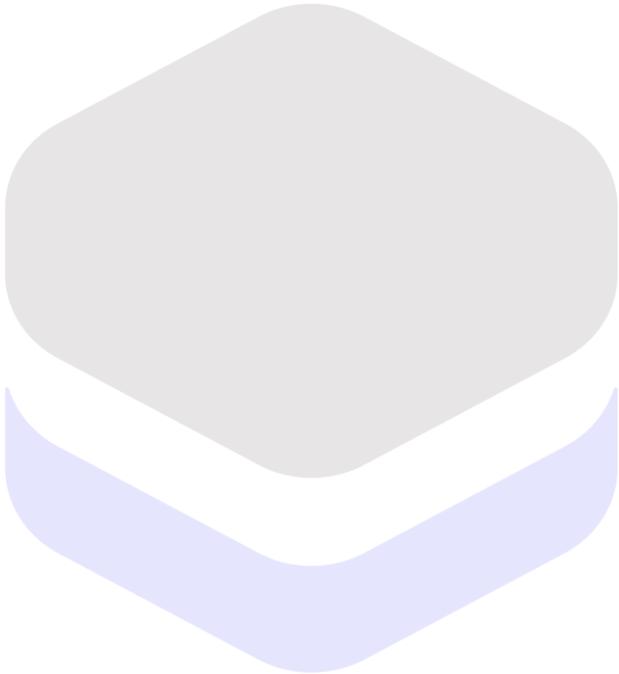
決算補足説明資料

株式会社グラッドキューブ

証券コード：9561

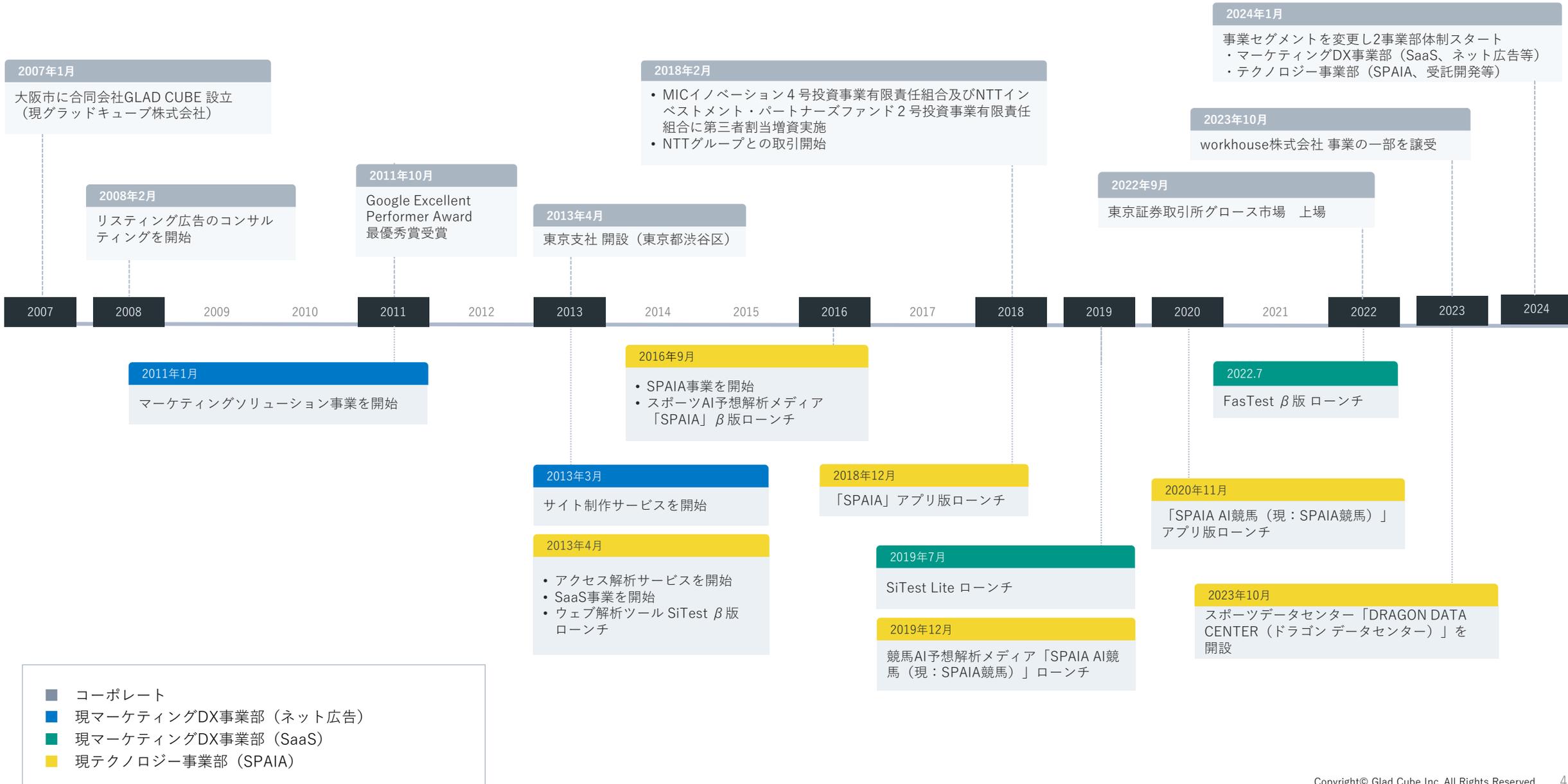
2024.5.15

index

- 
1. 会社概要 / FY24 事業方針 P. 3
 2. 2024年12月期 1Q決算ハイライト P. 7
 3. 事業概要 / 事業別業績推移 P.13
 - 3-1. マーケティングDX事業部 P.21
 - 3-2. テクノロジー事業部 P.27
 4. Appendix P.33

1 | 会社概要

1. 会社概要 – 沿革



- コーポレート
- 現マーケティングDX事業部 (ネット広告)
- 現マーケティングDX事業部 (SaaS)
- 現テクノロジー事業部 (SPAIA)

1. 会社概要 – ミッション・ビジョン・バリュー

2024年度の事業セグメント変更に伴い
ミッション・ビジョン・バリューならびに会社ロゴを刷新いたしました

Mission

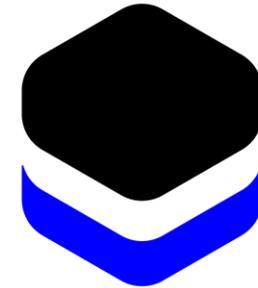
思いやりのあるテクノロジーで世界を変化させていく

Vision

世界で一番、やさしく、つよく、おもろいテックカンパニー

Value

Humanitech [Humanity × Technology]



GladCube®

新ロゴに込められた想い

Gladの「G」と、Cubeという名前から「箱」をモチーフにしました
箱には、「大切に保管する、プレゼントする、提供する、届ける」など、宝石やプレゼントなど『大切なものを入れる場所』としてのイメージや「固まる、ユニット、積み重ねる」というイメージがあり、会社としても皆様に愛される存在感のある大切な「箱」になりたいという願いを込めました

1. FY24 事業方針

「思いやりのあるテクノロジーで世界を変化させていく」ことを新たなミッションに掲げ、人々の喜びをカタチにする企業として、社会への新たな価値を創造するビジネスを展開していく
また、今後ビジネスの中心となりうるWeb3.0と生成AIへの領域には積極投資をおこない本格的に参入していく



人材戦略

採用する人材の質及び既存社員の質向上に重点 人的投資を引続き積極的に実施

- 人材獲得競争が激化する中、人材の質を重点とした採用活動を実施し、人材に選ばれる会社を目指す
- 全てのジェンダーに平等な次世代リーダー育成に力を入れ、従業員と企業ともに持続可能な成長を実践する



顧客戦略

LTV向上に効果的な手法により、営業利益の最大化を図る

- 事業ドメインの変更により、事業部統合させ連携の強化を図り、営業力を強化する
- 新規事業から新たな顧客層を獲得しクロスセルにつなげ、営業効率の向上と販促コストの削減を狙う



全社戦略

成長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

- シナジー効果による、プロダクト及びサービスの拡販、顧客基盤の拡大につながるM&Aを積極的実施
- プロダクト開発・新サービス開発に向け、AI関連事業におけるコアリソースの確保を図る

2 | 2024年12月期 1Q決算ハイライト



2. エグゼクティブサマリ

FY24 第1四半期業績

- 2024年12月期 第1四半期における売上高は、**YoY +9.5%**と1Qでは**過去最高の売上高**を達成 また、計画比でも**+3.0%**と**計画を超過し達成**
- マーケティングDX事業部については、**計画比を +12.8%**と**計画を超過**しており順調に推移
- テクノロジー事業部の売上高は、**YoY +181.6%**と**大幅成長を達成** PMIも順調に進捗し、今期更なる成長を期待
- 今後を見据えた積極投資などの理由により、営業利益、経常利益、当期純利益はYoY減益であるものの、**計画を大幅に上回り順調に推移**

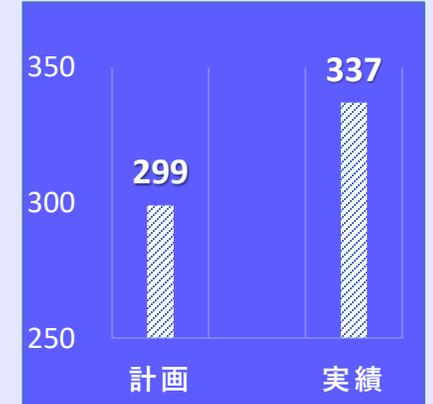
1Qで過去最高



FY24 第1四半期 セグメント別業績

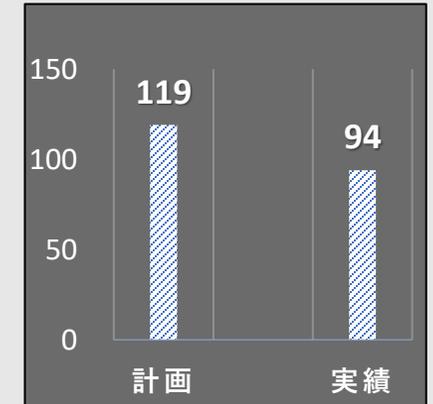
マーケティングDX事業部

売上高
337百万円
計画比
+12.8%



テクノロジー事業部

売上高
94百万円
計画比
-21.5%

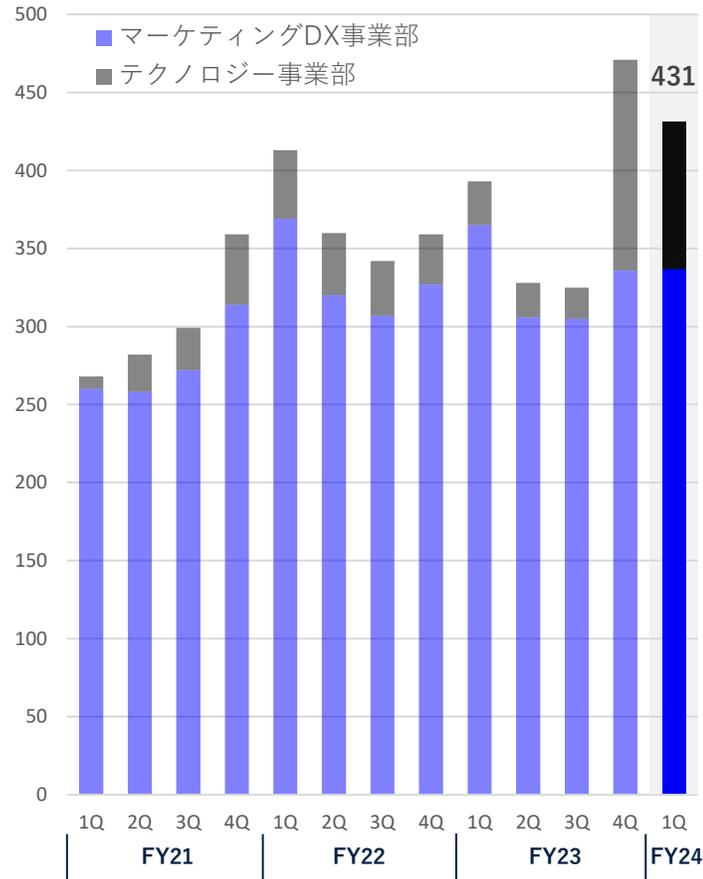


※ 2023年12月5日公表の「報告セグメントの変更に関するお知らせ」のとおり、2024年12月期第1四半期より報告セグメントを変更しておりますので、セグメントの業績は変更後の新しい事業部名で記載しております

2. 第1四半期決算ハイライト 業績推移

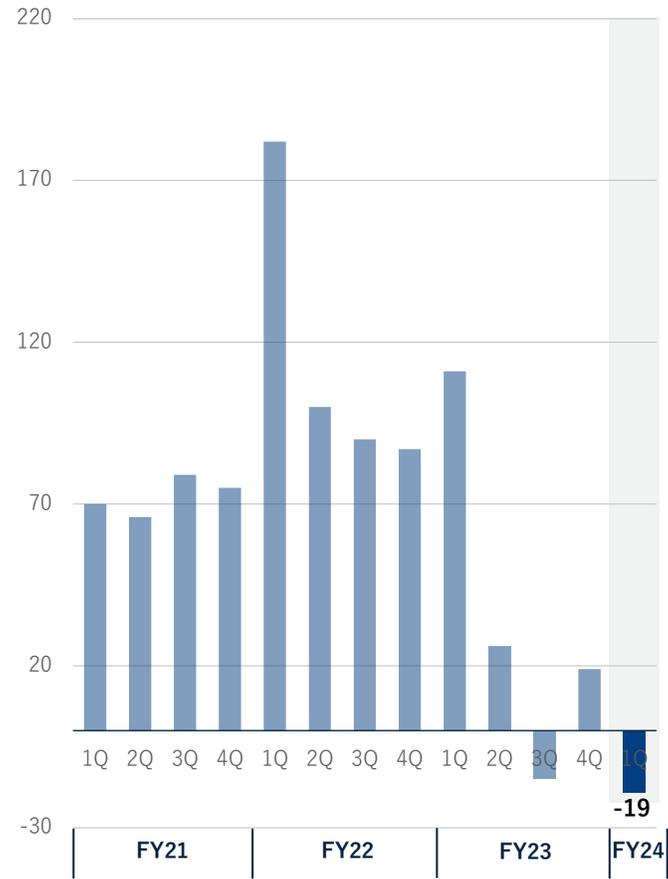
売上高

(百万円)



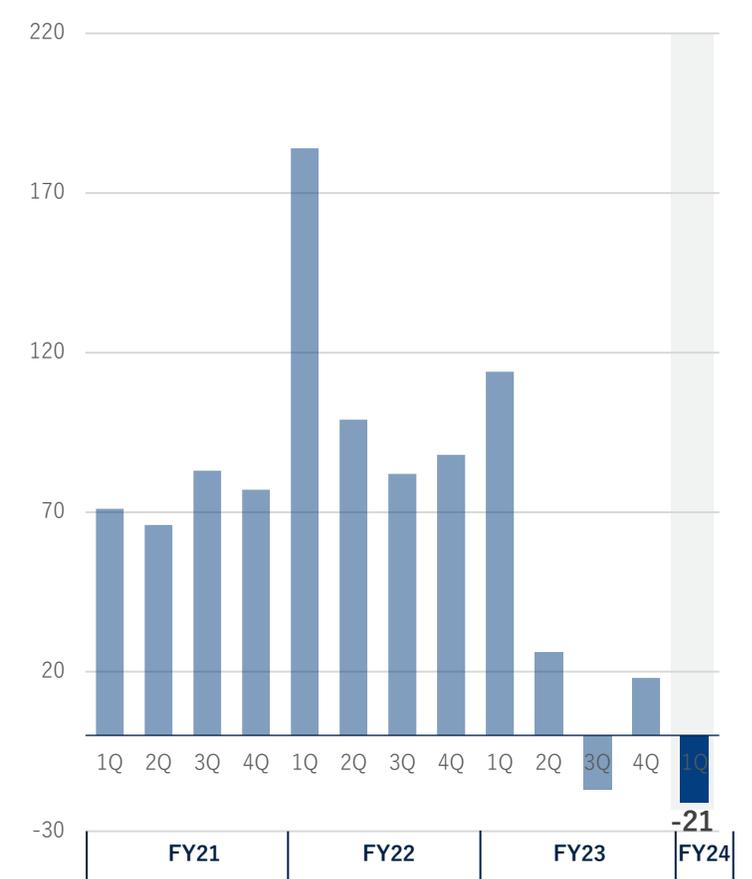
営業利益

(百万円)



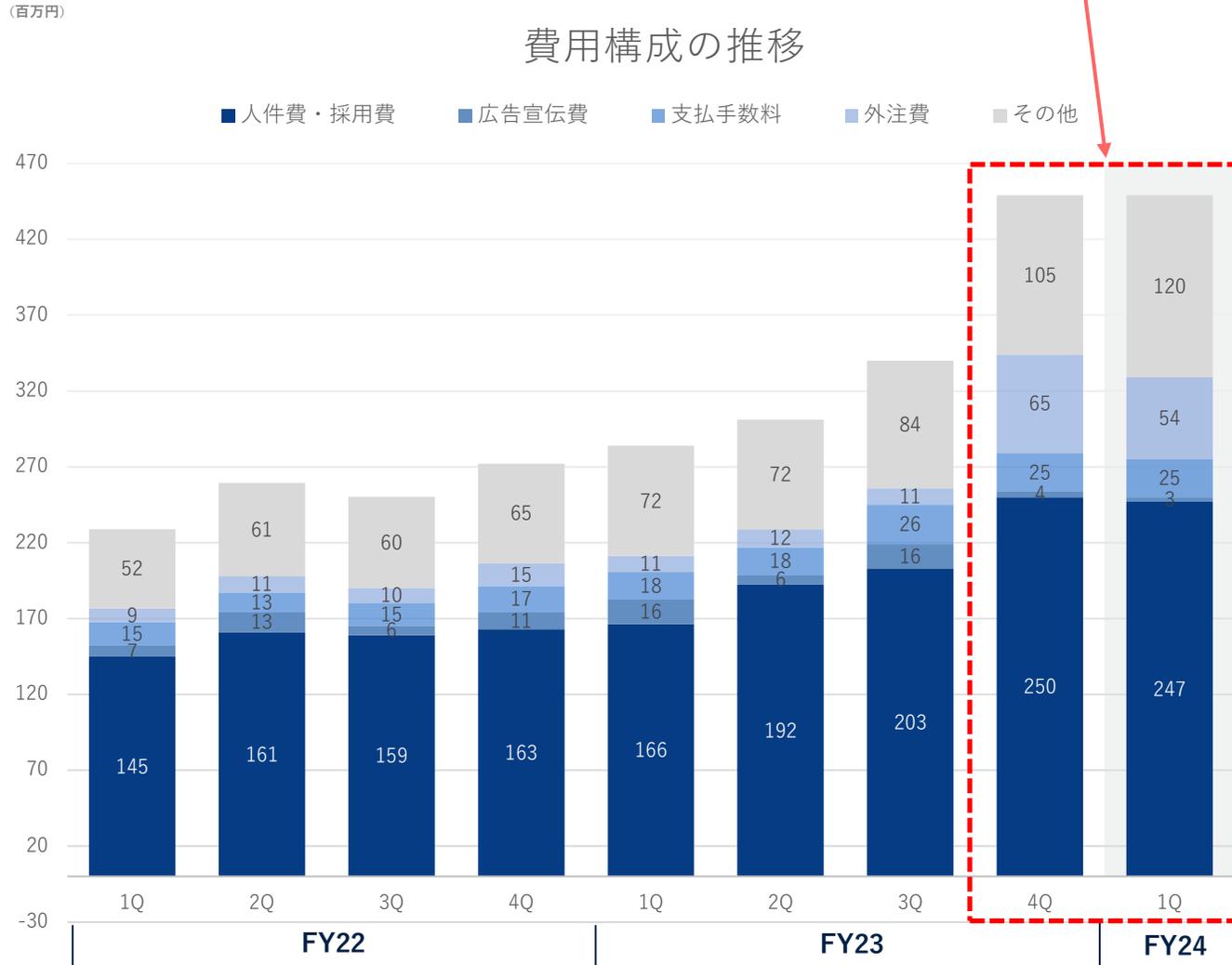
経常利益

(百万円)



2. 第1四半期決算 費用構成推移

『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、前期末より積極投資を実行



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
- ・グレード制度導入により賃上げを実施
(前年同期比 +48.9%)

外注費

- ・プロダクト開発、AI領域における研究開発及びウェブサービスなどの受託開発事業に関する外注費の増加が主要因
(前年同期比 +404.5%)

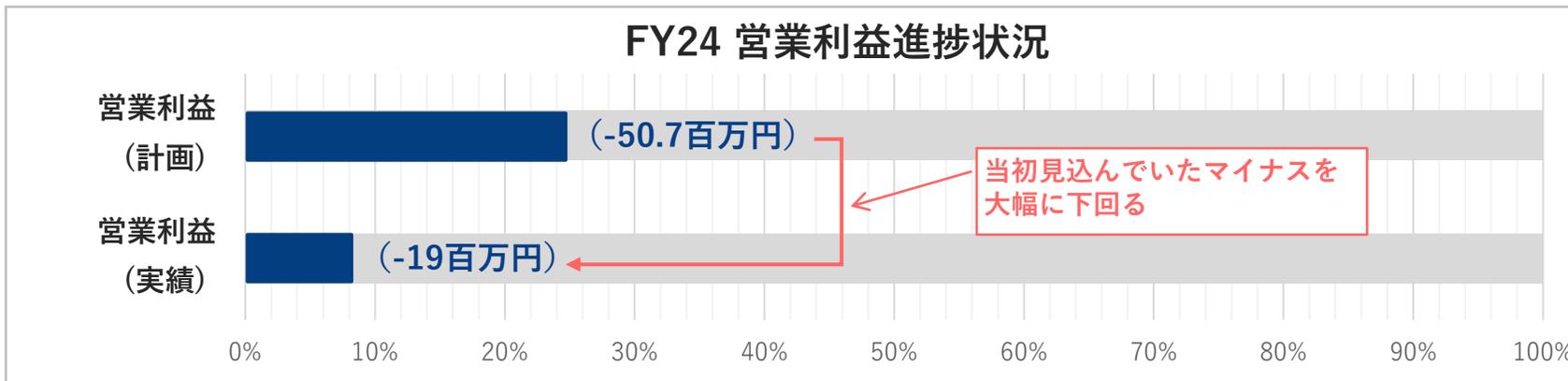
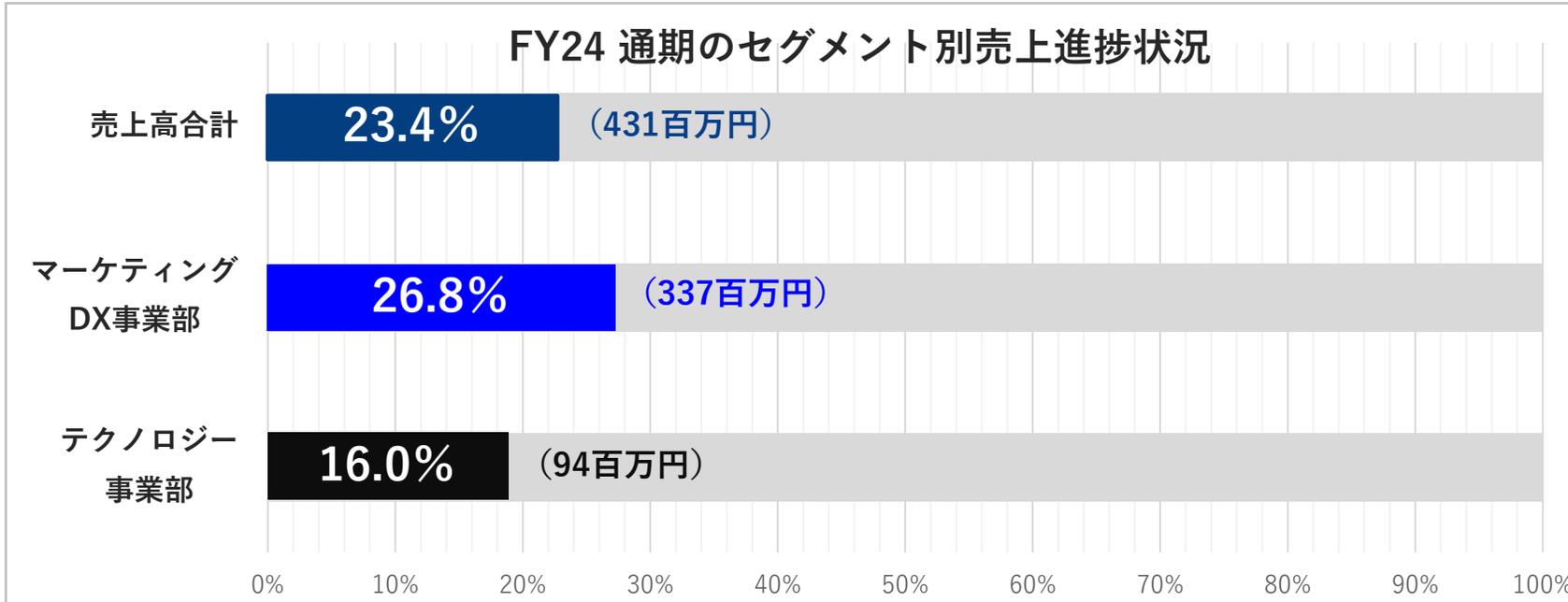
その他

- ・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、システム等の投資
- ・開発案件等の増加の為、サーバー増設のため費用増
- ・workhouse株式会社の一部事業譲受によるのれん償却費の増加
(前年同期比 +70.1%)

2. 第1四半期決算セグメント別売上及び営業利益進捗状況

トピックス

テクノロジー事業部において、一部不採算事業の解消などにより、売上進捗は16.0%になるものの、マーケティングDX事業部の好調により、全体の売上進捗はほぼ計画通りに推移
 なお、営業利益、経常利益、当期純利益は計画を大幅に上回り進捗



FY24 通期業績予想

売上高

1,847 百万円 前年度比 (+21.3%)

内訳

マーケティングDX事業部 **1,258** 百万円

テクノロジー事業部 **589** 百万円

営業利益

-203 百万円 前年度 (142百万円)

2. 第1四半期決算 ハイライト (事業別)

マーケティングDX事業部

1Q 売上高

337百万円

計画比

+12.8%

ウェブサイトやランディングページの制作においては順調に売上が推移するなど、マーケティングDX事業部の売上は想定を上回り着地

テクノロジー事業部

1Q 売上高

94百万円

計画比

-21.5%

workhouse株式会社の一部の事業譲受により、受託開発に関する売上を取込んだことにより、売上はYoY+181.6%と大幅増
一部不採算事業の解消により、計画に対してはマイナス25百万円の減少

テクノロジー事業部

21.8%

マーケティングDX事業部

78.2%

FY24 1Q

売上高

431百万円

テクノロジー事業部

7.2%

FY23 1Q

売上高

394百万円

マーケティングDX事業部

92.8%

3 | 事業概要 / 事業別業績推移



3. 会社概要 – 事業概要

当社の強みであるAIを用いたデータ解析力から顧客が求めるビジネスを実現すべく、2024年より2事業部体制に変更

◆ マーケティングDX事業部

- ▶ デジタルマーケティング領域・生成AI領域・サイト解析・ネット広告分野において、新たなサービスを準備中
- ▶ リスキングの領域において、新たな事業の柱を創出

◆ テクノロジー事業部

- ▶ 差別化されたスポーツデータを大手メディアに提供することで大幅成長
- ▶ 生成AIに関する新規事業を準備中
- ▶ 一部不採算事業の解消、リストラクチャリングの推進等により、**大幅なコスト削減に成功**



プロモーション統括本部 マーケティングDX事業部	イノベーション統括本部 テクノロジー事業部
<div style="text-align: center; border: 1px solid #003366; padding: 10px; margin-bottom: 10px;">  SaaSチーム 課題解決のための サイト解析ツールを自社開発 生成AIに関する開発 ウェブサイト解析・改善ツール    </div> <div style="text-align: center; border: 1px solid #003366; padding: 10px; margin-bottom: 10px;">  ネット広告チーム インターネット広告代理店事業 市場評価の高いウェブ広告運用力・アクセス解析力 </div> <div style="text-align: center; border: 1px solid #003366; padding: 10px;">  クリエイティブチーム サイト・動画制作 </div>	<div style="text-align: center; border: 1px solid #003366; padding: 10px; margin-bottom: 10px;">  SPAIAチーム AIによるスポーツ 予想解析メディアを自社開発 <div style="display: flex; justify-content: space-around; font-size: small;"> スポーツAI予想 解析メディア  SPAIA 関東 SPAIA 地方圏高 </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; font-size: small;"> スポーツデータ センター  </div> </div> <div style="text-align: center; border: 1px solid #003366; padding: 10px; margin-bottom: 10px;">  受託開発チーム デジタル技術を活用し、 革新的なソリューションの提供 生成AIに関する開発 動画×生成AI VR/AR×生成AI </div> <div style="text-align: center; border: 1px solid #003366; padding: 10px; margin-bottom: 10px;">  医療DXチーム スポーツ医療・美容医療・遠隔医療 </div> <div style="text-align: center; border: 1px solid #003366; padding: 10px;">  UI/UXチーム </div>

*ネット広告チーム及びクリエイティブチームは旧マーケティングソリューション事業部です。今後の発展性を鑑みてチームとして独立しました

3. 事業概要とビジネスモデル 事業領域

- AI領域におけるコア人材を確保し新たな技術力を獲得できたことから、革新的なプロダクト開発やAI領域における研究開発が行え、新規の事業領域への進出が可能となる
- 今後は、当社の強みであるAIを用いたデータ解析力を活かしながら顧客が求める最適な課題解決力を提供していく

		BtoB	BtoC
マーケティング DX事業部	SaaS	✓	
	ネット広告	✓	
	クリエイティブ	✓	
テクノロジー 事業部	SPAIA	✓	✓
	受託開発	✓	
	医療DX	✓	✓
	UI/UX	✓	

3. 新規事業について（リスクリング）

2024年3月18日に開示した**新サービス**の「リスナビ」は、一流のウェブマーケター育成を目的とした伴走型プログラム、そして業務効率化を実現するための生成AIオンライン学習プログラムとなる
 これら2つのリスクリングプログラムから開始し、今後も複数のプログラム展開を予定している

デジタルマーケティング学習プログラム

一流のWebマーケターを育成

変化する時代に
必要不可欠な人材育成なら

リスナビ

無料 まずは資料請求する →

- Google認定の正規代理店が直伝
- 実際の事業に基づいた個別プログラム

生成AI学習プログラム

ChatGPT Gemini Claude AI
社員の生産性を上げる現代の新しい選択肢

業務効率化を実現する

生成AIオンライン学習プログラム

リスナビ e-ラーニング講座

助成金活用で最大75%補助!

資料請求でもっと知る →

AI、機械学習、深層学習の関係図

- AI-人工知能
- 機械学習
- 深層学習 (ディープラーニング)

残業時間の削減に貢献

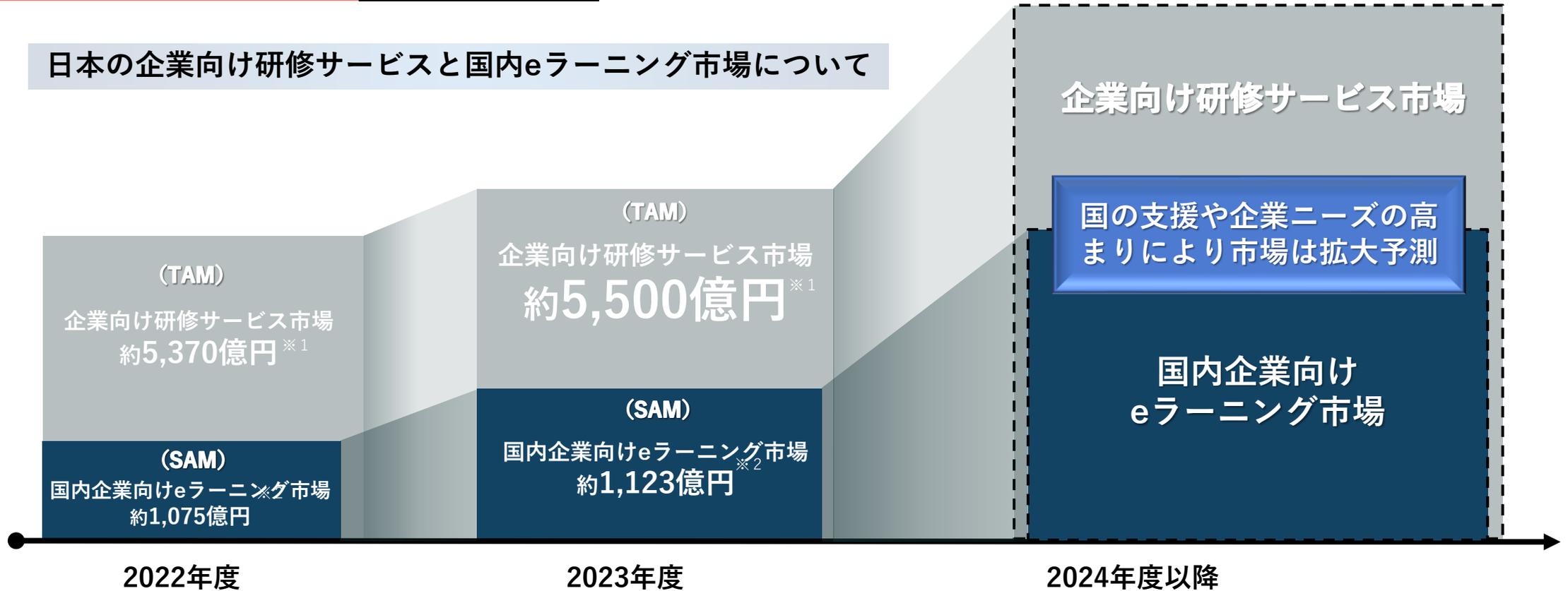
業界を問わず活用可能!

JPX 東証上場

厚生労働省の助成金を使えば、導入費用を最大 **75% 削減**

3. リスキリングに関する市場規模について

「日経リスキリングサミット2023」では岸田首相より政府として個人のリスキリング支援に **5年間で1兆円**を投じる方針が紹介されるなど、日本のリスキリング市場は、年々増加傾向にある
 特にDX化が推進されることで、更なる市場の拡大は見込まれており、リスキリングを実施する際にeラーニングも広く活用されているため市場規模も拡大しつつある
 2022年度における全体（個人+企業）の eラーニング市場規模は約3,705億円で2021年度と比べて4.3%増加、
2025年には6,000億円に達すると予測されている



※1 企業向け研修サービス市場はデータは、株式会社矢野経済研究所発表の「企業向け研修サービス市場に関する調査結果（2023年）」から引用

※2 国内企業向けeラーニング市場データは、株式会社矢野経済研究所発表の「eラーニング市場に関する調査を実施（2023年）」から引用

3. 新規事業について – デジタルマーケティング学習プログラム リスナビとは –

『リスナビ』概要

- ✓ グラッドキューブが提供するデジタルマーケティングのリスキリングプログラム
- ✓ 従来の一般的なリスキリングとは異なり、企業の事業課題やマーケティング課題を解決するための伴走支援と受講者の実践的なスキルを育成し、広告手数料の削減や自社内製化を支援
- ✓ 累計取り扱い広告費1,000億円以上の実績を持つグラッドキューブの現役マーケターが講師を務め、ノウハウを提供
- ✓ プログラム修了後も講師によるサポートを通じ、社員が常に最新の知識を得られる環境を提供し、『リスナビ』の修了生が業界で通用するスペシャリストとして認知されるよう、高い専門性を持った人材を育成



	リスナビ	類似サービス
学習プログラム	目的/課題に合わせて柔軟にプログラムを変更	決まったプログラムから最適なものを選択
学習サイクル	動画、OJT、面談のサイクルで確実にステップアップ	インプットをメインとする動画学習
実務経験	貴社の運用中の広告アカウントを使用し、修了後はスムーズに内製化	アカウントを使用せず実務経験を積めない
講師の質	総出稿額1,000億円以上の広告代理店のノウハウを持つ現役Webマーケターが担当	一定の実務経験と広告の知識を持つWebマーケターが担当

3. 新規事業について - 生成AI学習プログラムとは -

社員の生産性を上げる現代の新しい選択肢です

仕事が終わらない...

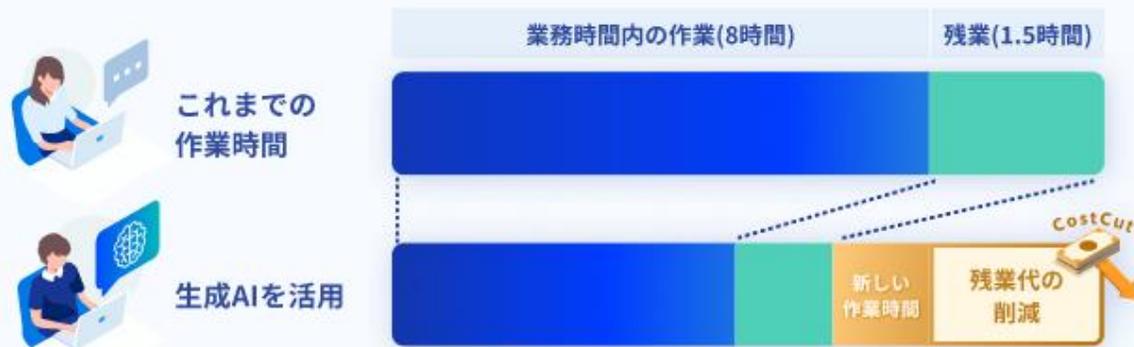
毎日残業...

生産力も低迷...

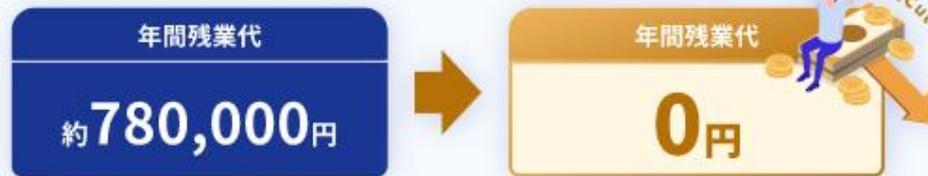


生成AIを有効に活用することで、

1日の作業効率が格段に改善され、大きな利益につながります。



年収500万円の人材の場合



※月平均20時間の残業の場合

様々な業務でAIを活用!

仕事の生産性が向上!

仕事に余裕が生まれて

新しい価値創造も!



実際の業務改善に確実につながるスキルが身につきます

3. 新規事業について - 生成AI学習プログラムとは -

習得できるスキル

 <p>最新AIの基礎知識 これからの社会人に必要なDXに関する考え方やAIの歴史・プロセスを学びます。</p>	 <p>リスク管理 事業者が事業に活用するにあたって知るべきセキュリティやモラルを学びます。</p>
 <p>DX化の推進 最新の技術を現在の実務に導入する際の注意点を学び、導入に対する不安や抵抗感を減らします。</p>	 <p>AIの業務活用 ChatGPT等を使い、作業を効率よく行うスキルを学び、残業を減らします。</p>
 <p>SDGsの取り組み SDGs目標の9である「産業と技術革新の基盤を作ろう」の目標への貢献を通して持続可能な成長の促進への取り組みを学びます</p>	 <p>エンジニアリング さらに高度な知識を得たい場合に必要のプロンプトに関する基礎知識を学び、その後の個人学習の効率も最大化します。</p>

厚生労働省の助成金を使えば、
導入費用を最大

75% 削減

	助成金	補助金
主な提供者	 <p>厚生労働省 Ministry of Health, Labour and Welfare</p>	 <p>経済産業省 Ministry of Economy, Trade and Industry</p>
目的	雇用促進 社員の能力向上	起業促進、産業振興など
審査	必要条件を満たせば採択される	必要条件に加え、事業内容も審査される
公募期間	通年	基本的に年1回

業種・業界を問わず、**実際の業務改善**につながるスキルを学べます

3-1 | マーケティングDX事業部

3-1. サービス概要（マーケティングDX事業部）



SaaSチーム

課題解決のためのサイト解析ツールを
自社開発

ウェブサイト解析・改善ツール

Sifest[®]

Sifest Lite

Fastest

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

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、リスク
リング「リスナビ」を幅広く取り扱う

インターネット広告代理店事業

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
(クロスセル売上)



クリエイティブチーム

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
高い動画の制作を行う

収益モデル

- ・ ランディングページ、動画制作、撮影費用
- ・ 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、運用

※ 動画の解析やテストをする「MoVest（ムーベスト）」は、動画生成AIの開発等に経営資源を集中させていくことや収益化の目途・市場性など、様々な指標をもとに検討した結果、2024年5月15日の取締役会で開発の中止を決定いたしました。なお、業績に与える影響は軽微となります。

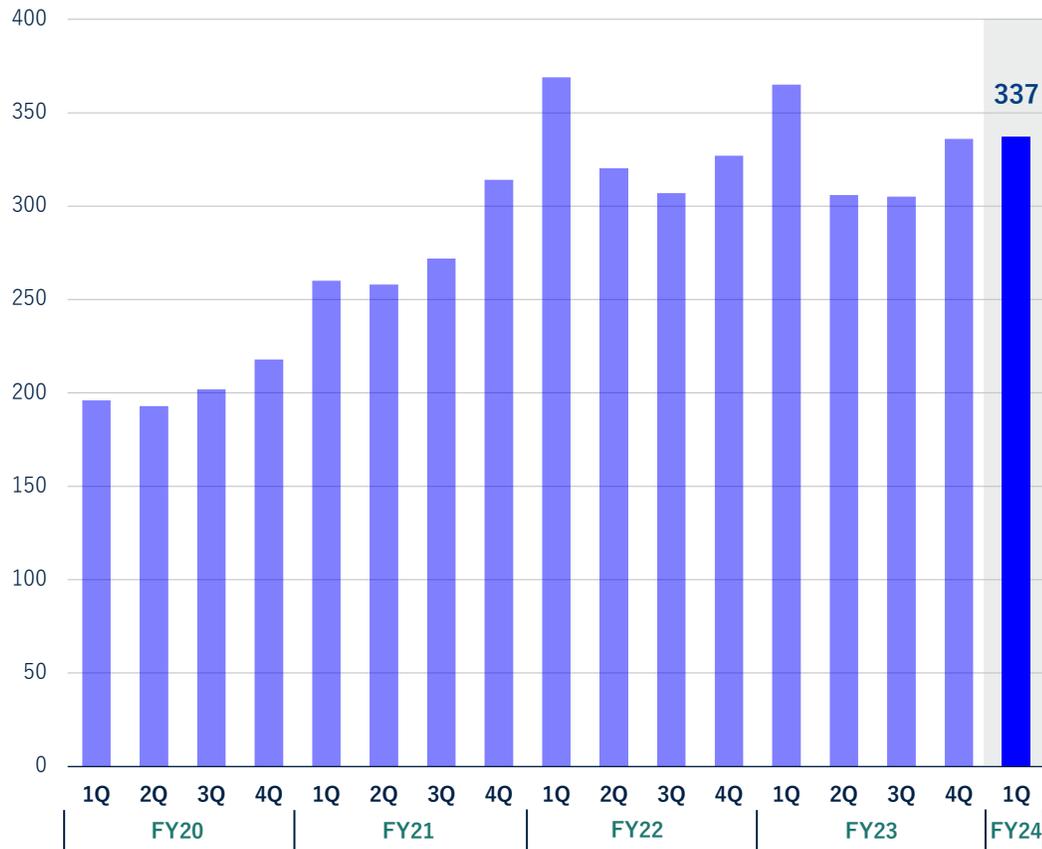
3-1. マーケティングDX事業部 業績

トピックス

- ・ 通期予想進捗率 売上高：26.8%
- ・ 売上高については、ウェブサイトやランディングページの制作において、順調に売上が推移したことなどにより、計画比を+12.8%と計画を超過し順調に推移
- ・ 営業利益は、成長基盤の強化を目的とした人的投資（増員及び平均15%の賃上げ）等により、YoY減益しているものの改善傾向にある

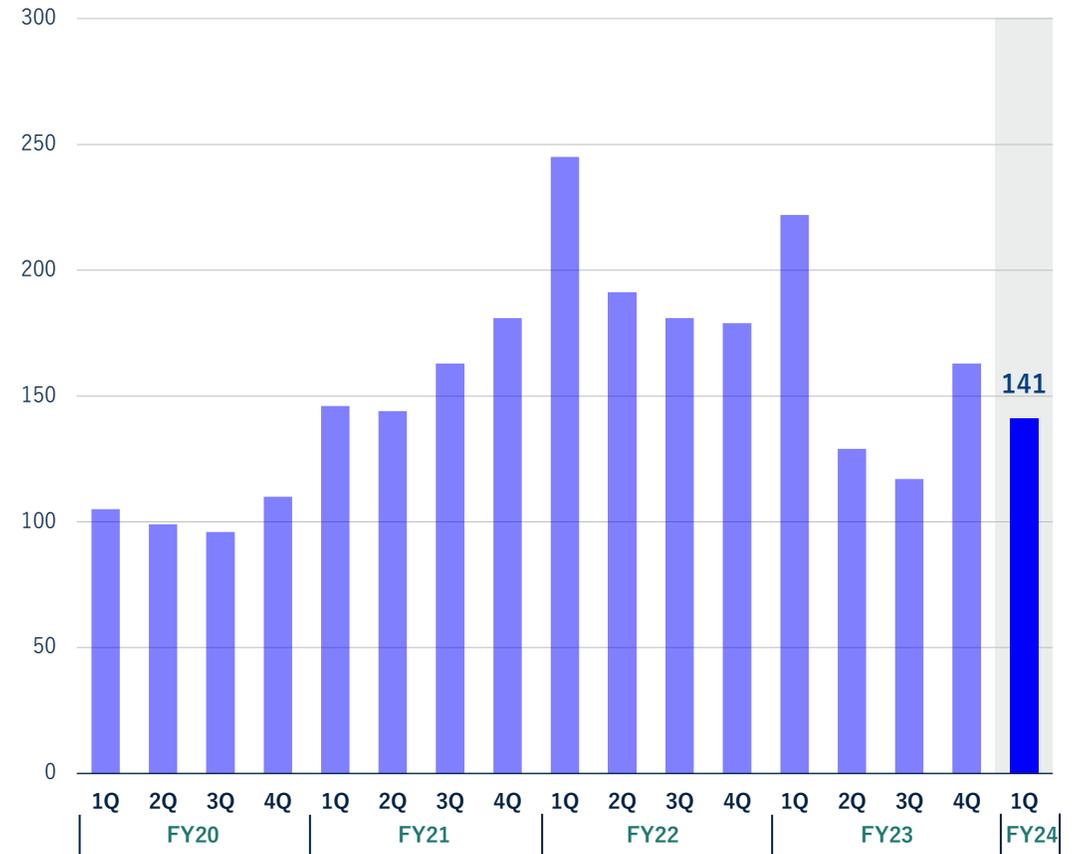
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)

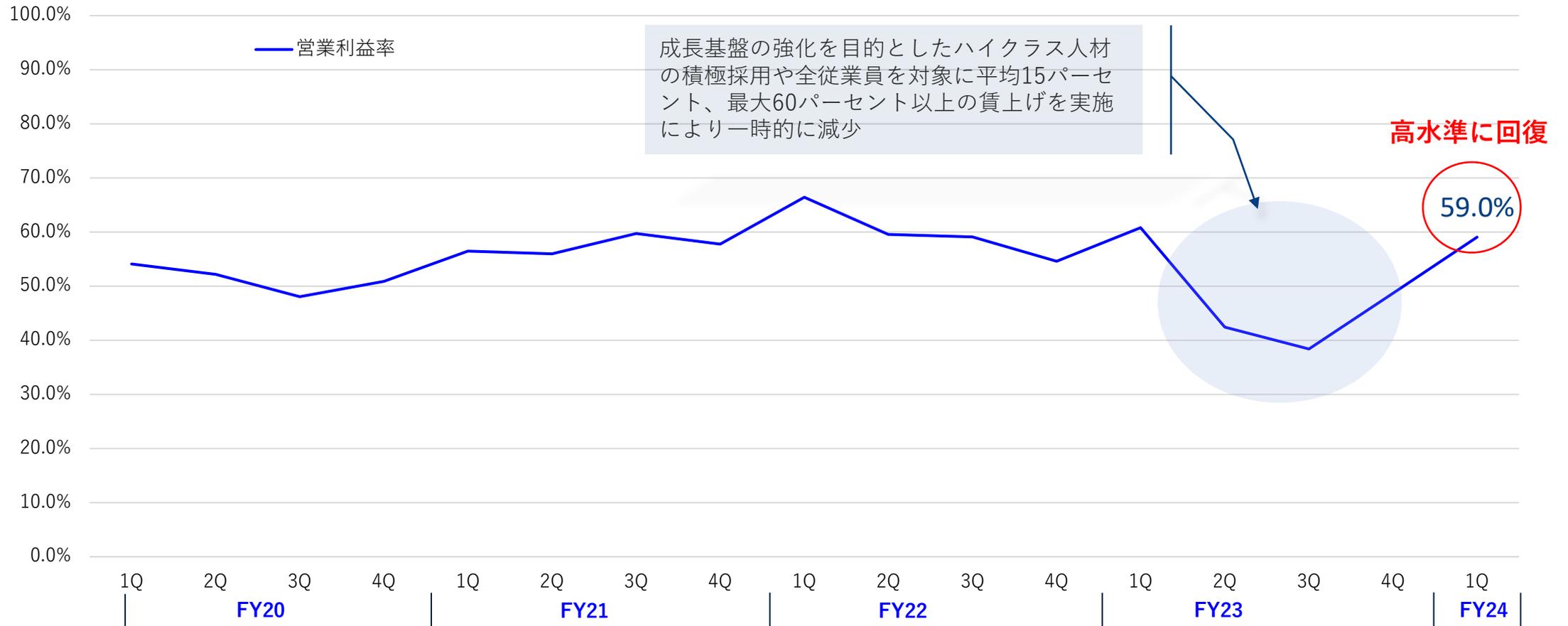


3-1. 当社の強み 類似業界の中でもトップクラスの営業利益率

マーケティングDX事業部では、生産性の高いオペレーションに関する独自のノウハウや教育体制により、

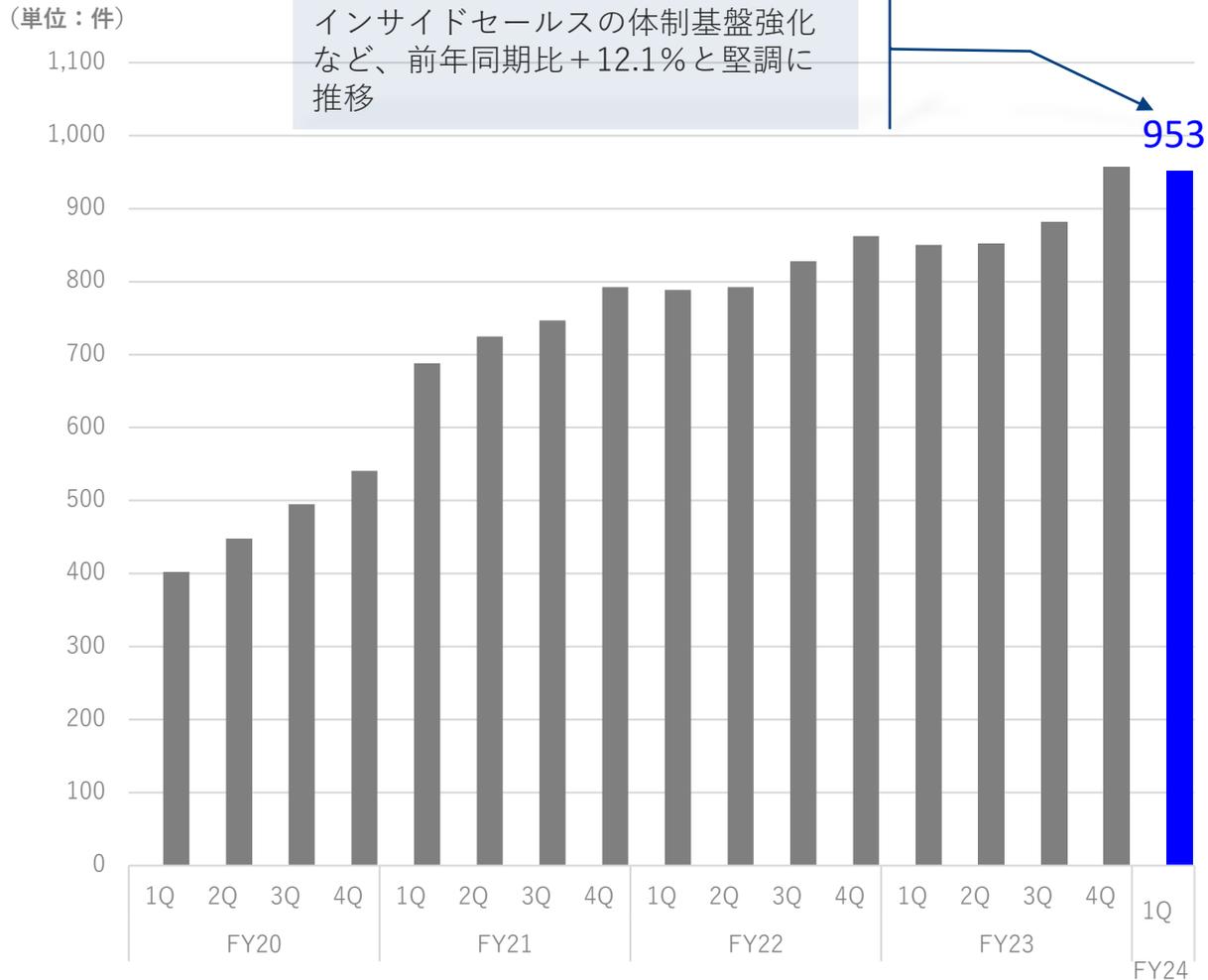
- ・ 3チーム（SaaS、ネット広告、クリエイティブ）のリードシェアができており補完しあえている
- ・ 創業時からのコンテンツマーケティング施策等でインバウンド受注ができており広告宣伝費を最小限に抑えられている

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



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働アカウント数の推移 (SaaS+ネット広告)



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)



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

3-1. マーケティングDX事業部 成長戦略

マーケティングDX事業部

SaaS・ネット広告・クリエイティブ 領域、新サービス

新サービス『リスナビ』の提供開始

新規SaaSプロダクトの創出

デジタルマーケティング領域における新サービス

ポストCookie計測における対策基盤の開発

インサイドセールスの体制基盤強化

サイト制作受注増加に向けた体制強化

積極的なM&A及び事業提携を実施

既存プロダクトやサービスだけでなく、新規事業を創出し、
あらたなプロモーション支援活動を確立させていく

グラッドキューブが提供するデジタルマーケティングのリスキリングプログラム

- デジタルマーケティング全般にわたるスキルだけでなく、最新技術やトレンドにも対応
- 生成AIを活用したDX人材育成のためのリスキリングプログラム



3-2 | テクノロジー事業部

3-2. サービス概要（テクノロジー事業部）



SPAIAチーム

AIによるスポーツ
予想解析メディアを自社開発

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
- ・一球速報や勝敗予想のウィジェット販売
- ・解析データ提供費用



受託開発チーム

AI等のデジタル技術を活用し、革新的なソリューションを提供

開発設計から顧客の販売戦略、包括的なマーケティング支援を提供

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
- ・ オンライン診療システム開発
- ・ 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



医療DXチーム



UI/UXチーム

SPAIA/DRAGON、受託開発及び新規事業開発と連携したチーム体制

※ メディカル&デンタルDXを実現するアプリ「ハオシル」は、収益化の目途・事業拡大の難易度など、様々な指標をもとに検討した結果、2024年5月15日の取締役会で事業撤退することを決定いたしました。なお、業績に与える影響は軽微となります。

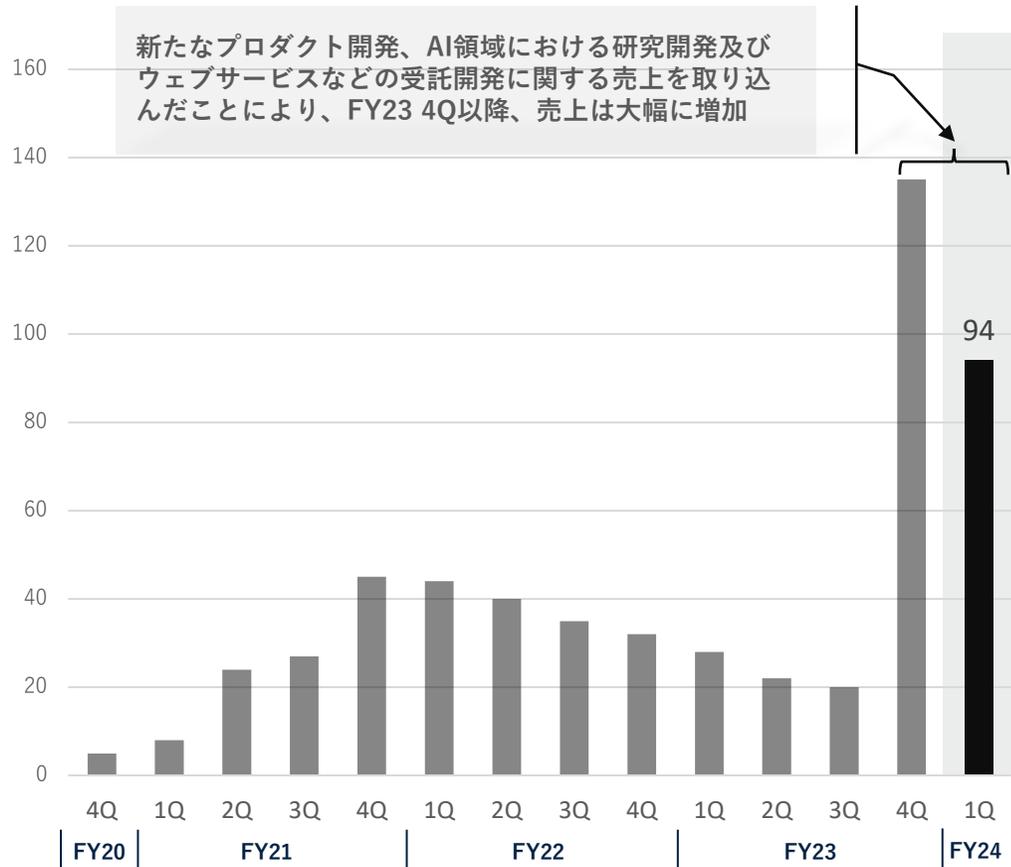
3-2. テクノロジー事業部 業績

トピックス

- ・ 通期予想進捗率 売上高：16.0%
- ・ SPAIA全体の会員数は、YoY +18.2%の12.8万人となり順調に推移 サブスクリプション有料会員を増加させるためのUI/UX改善、新プロダクト創出コンテンツの充実を図るため、システム開発・サービス改善施策を継続進行中
- ・ 構造改革として、一部不採算事業の解消により売上は減少

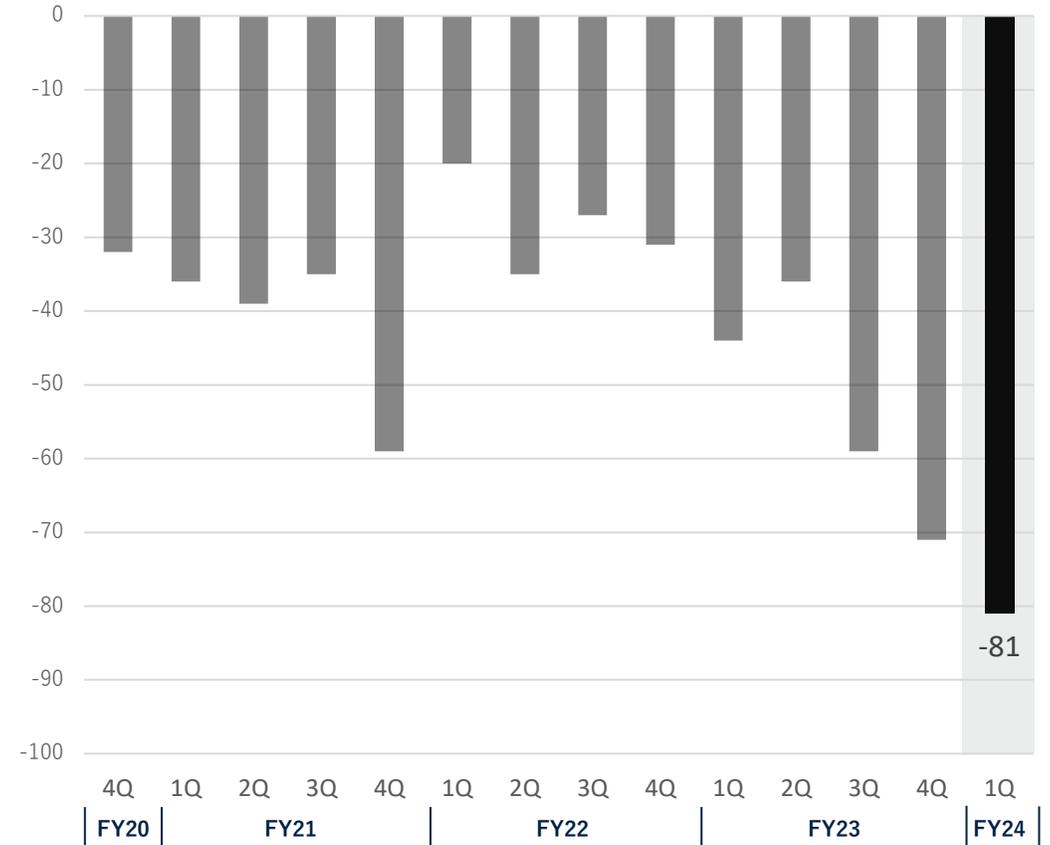
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



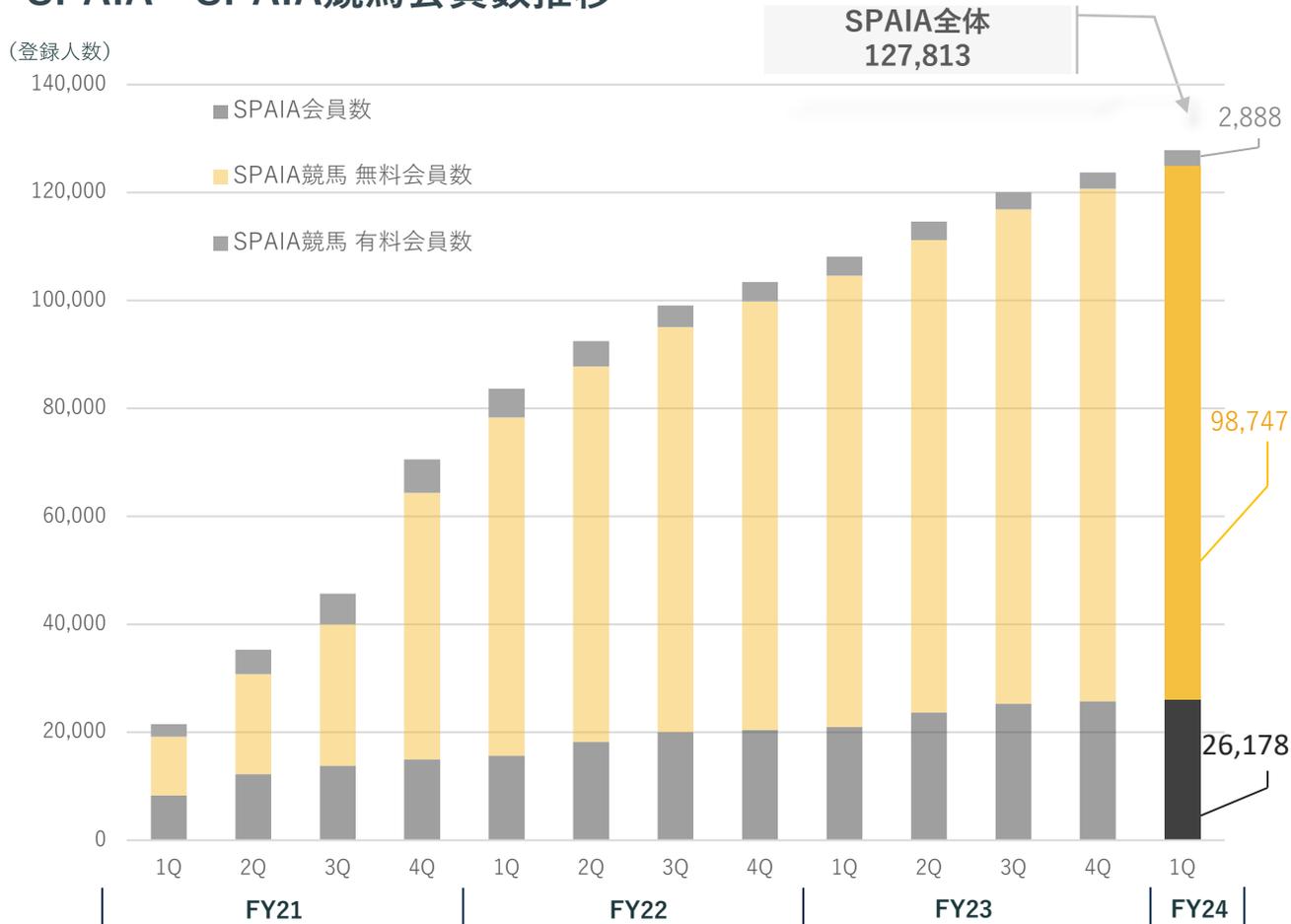
3-2. テクノロジー事業部 SPAIA・SPAIA競馬 四半期ごとの平均会員数推移

トピックス

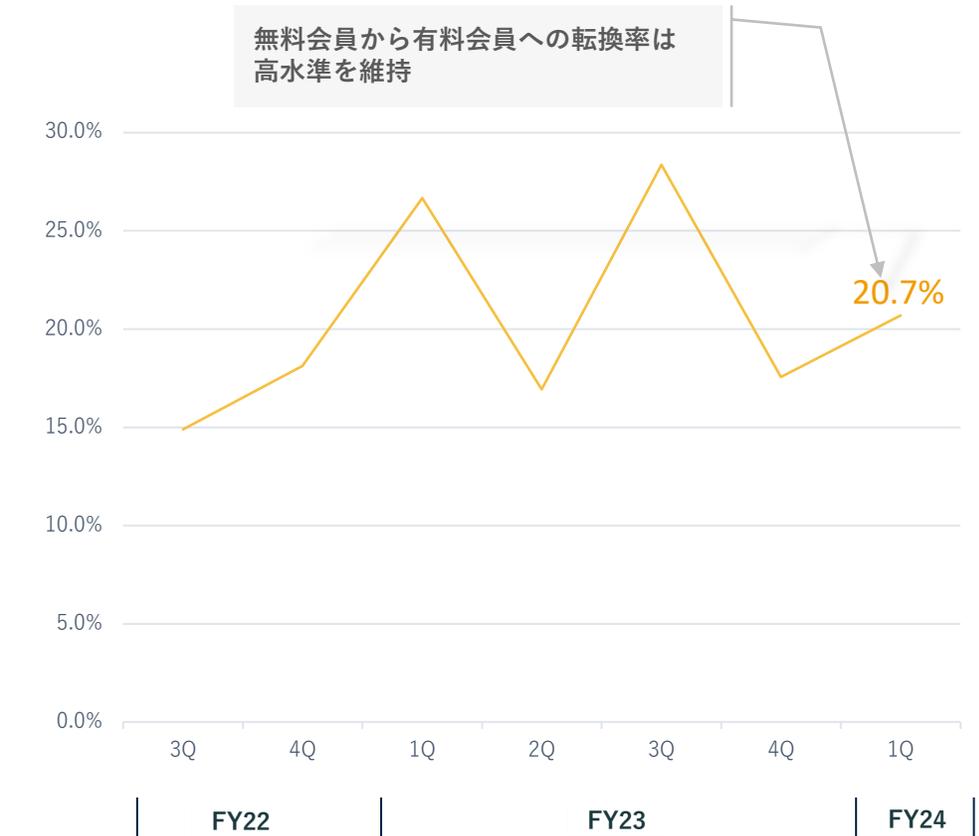
- SPAIAは、大手のスポーツメディアとの連携によりコンテンツの充実を図る
- 有料転換率は高く推移。引き続き、無料会員の獲得強化を図る
- ポイント制度を導入し、継続を促す施策等を実施



SPAIA・SPAIA競馬会員数推移



SPAIA競馬 有料転換率



※有料転換率は2022年9月より算出。 有料転換率は各クォーター毎の平均値を記載

3-2. テクノロジー事業部 成長戦略

テクノロジー事業部

SPAIA・UI/UX 領域

DRAGONデータセンターのベータ版ローンチに向けたデータ提供先の創出

新アプリ「SPAIA競馬Assist」Q3ローンチ予定



メディア向けウィジェット開発&運用の受注

生成AIによる記事の大量生産で広告の露出を増やす

サブスクリプション有料会員を増加させるためのUI/UX改善、他社と差別化した独自データの充実

ブロックチェーンを用いたアマチュアスポーツの独自データを提供

受託開発・医療DX領域

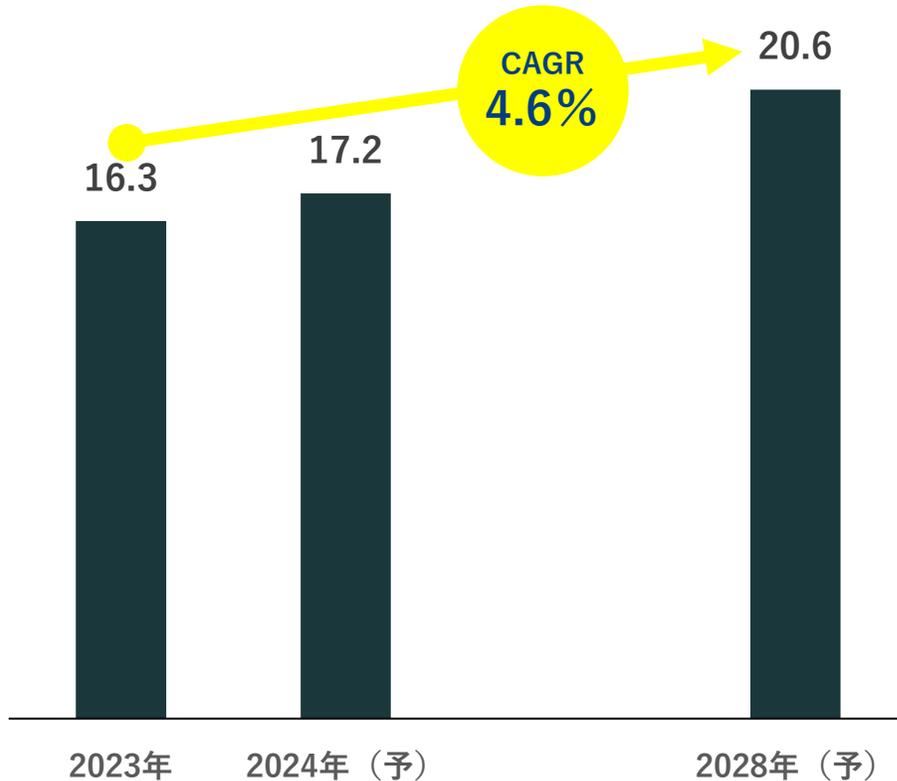
安定した受託開発に向けた体制強化

パーソナライズ動画広告（CM）を自動的に生成するソリューションサービス

3-2. DRAGON DATA CENTER（ドラゴン データセンター）の関連市場について

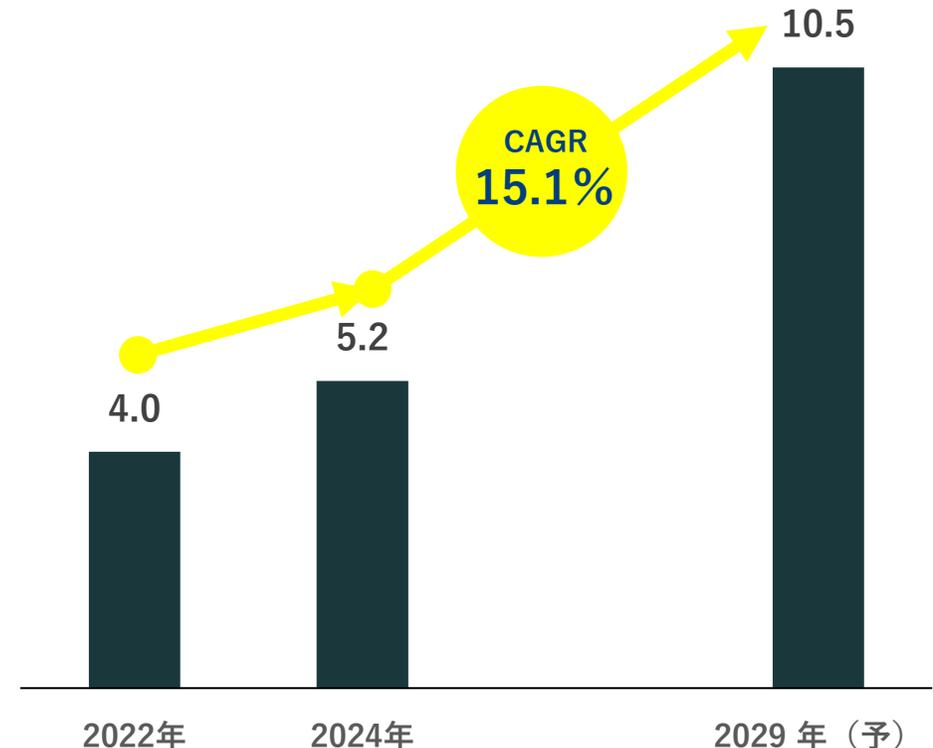
グラッドキューブは、スポーツベッティング市場への参入に向け、あらゆるスポーツのデータを取扱い、そのデータを分析予想するためのベッティングに関するシステムを開発
また、取り込んだスポーツデータを世界のスポーツベッティングに関連する企業への提供も行う準備を進めている

■ 世界のスポーツベッティング市場規模（兆円）※1



※1 Research and Marketskets research発表の「Sports Betting Global Market Report 2024」よりデータを引用

■ 世界のオンラインスポーツベッティング市場規模（兆円）※2



※2 Research and Marketskets research発表の「Global Online Sports Betting Market (2024 Edition): Analysis By Type (Fixed Odds Wagering, Live Betting, Daily Fantasy, Others), By Age, By Sports, By Region, By Country: Market Insights and Forecast (2019-2029)」よりデータを引用

4 | Appendix

2024年12月期 1Q決算 (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

P.34~P.35

P.36

P.37

4. 2024年12月期 1Q決算 (PL)

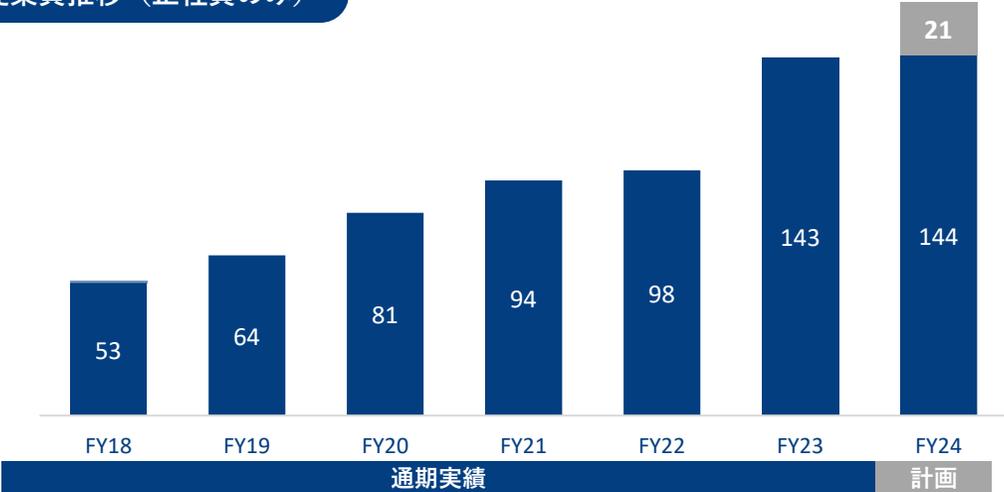
	2023.12 1Q	2024.12 1Q	前期比		通期予想	進捗率
			増減額	増減率		
売上高	394	431	37	9.5%	1,847	23.4%
売上総利益	363	346	△17	△4.7%	1,322	26.2%
(利益率)	92.2%	80.2%	△12.0%		71.6%	
販売費及び一般管理費	251	365	113	45.3%	1,526	
営業利益	111	△19	△131	—	△203	—
(利益率)	28.4%	—	—		—	
経常利益	114	△21	△135	—	△214	—
(利益率)	29.1%	—	—		—	
当期純利益	73	△19	△92	—	△235	—

4. 2024年12月期 1Q決算 (BS)

	2023.12 1Q	2023.12 期末	2024.12 1Q		2023.12 1Q	2023.12 期末	2024.12 1Q
流動資産	2,607	2,572	2460	流動負債	1,069	1,167	1,154
現金及び預金	1,946	1,738	1,642	買掛金	393	493	488
売掛金	500	601	549	一年以内返済 長期借入金等	173	265	256
前渡金	128	159	162	未払金	153	156	112
その他	32	72	106	その他	347	251	296
固定資産	224	646	653	固定負債	379	679	606
有形固定資産	15	18	35	負債合計	1,449	1,846	1,760
無形固定資産	77	312	302	純資産合計	1,390	1,378	1,359
投資その他の資産	131	315	316	負債・純資産合計	2,839	3,224	3,119
繰延資産	7	5	4				
資産合計	2,839	3,224	3,119				

4. 経営資源 従業員数の推移

従業員推移（正社員のみ）



2024年度着地165名の目標に対し2024年3月末時点で、従業員数144名（うち、3月末時点で入社5名、内定受諾7名）

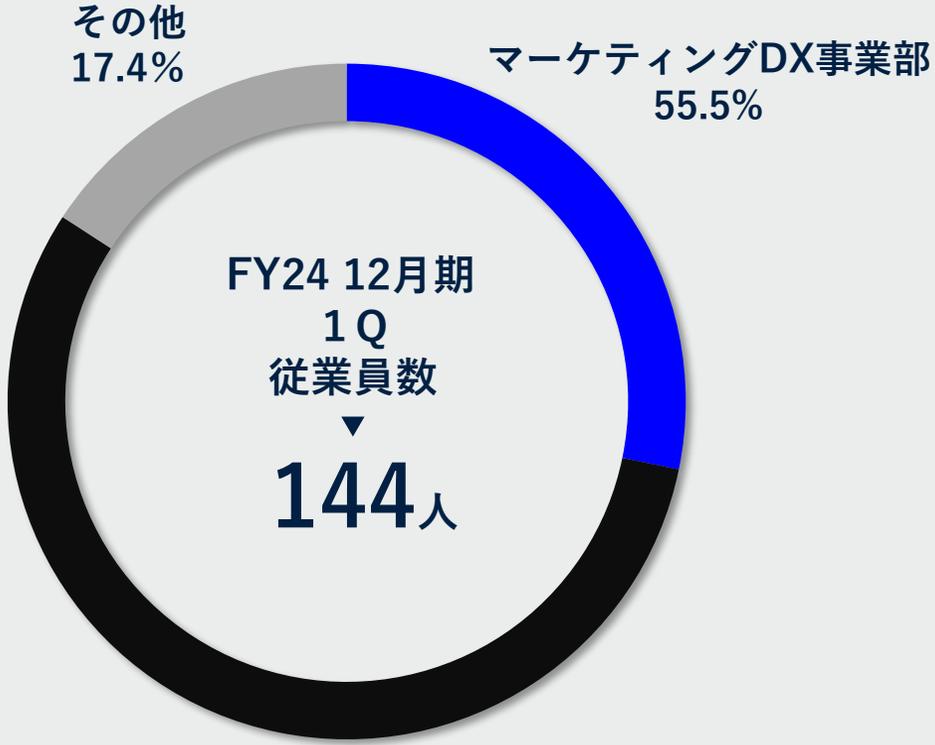
FY24採用進捗（正社員のみ）

4月入社	5名	（マーケティングDX事業部 2名、テクノロジー事業部 1名、経営企画部 2名）
5月入社	0名	
6月以降入社	2名	（テクノロジー事業部 2名）

退職率

2021年度	21.0%	デジタルマーケティング支援領域では昨年度未経験者を積極的に採用をしたことから、今年度は経験者にフォーカス。開発部も昨年の採用成功の経験から募集枠を減らしている
2022年度	23.0%	
2023年度	20.5%	
2024年度	3.4%	

人員構成



テクノロジー事業部 27.1%

4. 経営資源 社会的責任（ESG）への取り組み

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

2024/3月末時点

役員比率	_____	33.0%
常勤役員比率	_____	60.0%
正社員比率	_____	30.6%
管理職比率	_____	20.4%
(管理職内訳)		
マネージャー比率（課長相当）	_____	8.3%
リーダー比率（係長相当）	_____	50%

*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



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



GladCube[®]

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。