

2025年12月期

第2四半期(中間期)

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)

2025年8月14日

1. トピックス SPAIA, Inc.

2025 年 5 月 21 日に米国デラウェア州に海外子会社として、現地法人「SPAIA, Inc.」を設立しました
SPAIA, Inc.は、グローバルなスポーツベッティング市場をターゲットとし、従来にない新たな視点から、最先端のAIテクノロジーを取り入れたサービスを提供することで、同市場における確固たる地位の確立を目指します

会社名	SPAIA, Inc.
代表者	最高経営責任者 (CEO) 金島 弘樹
設立	2025年5月21日
本社	米国 デラウェア州セント郡ドーバー市 (拠点はネバタ州 ラスベガスに設置予定)
事業内容	■ グローバル競馬AI予想プラットフォーム事業 海外競馬ブックメーカー提携による馬券購入手数料収入、グローバル競馬情報メディア、AI競馬予想、そして競馬データRAGシステムを軸に、多角的な競馬ビジネスを展開 また、海外競馬市場へ独自開発のLLM（大規模言語モデル）と画像解析技術を駆使し、グローバル市場における新たな競馬予想サービスを展開
ロゴ	 (新ロゴに込められた想い) 4つの色彩が描く螺旋に、SPAIAの本質が宿る S - Success, Scale, Sports, Smart P - Prediction (予測) の力を表現 AI - AI, Analyse 人工知能とAnalysis (分析) 技術 A - Advance (前進) と進歩 螺旋状に配置された馬蹄のデザインは、私たちのAIがどのように機能するかを示しています- データが流れ、学習し、継続的に進化します。また、これら4つの要素がどのように連携し、より高いレベルに発展していくかも表現しています。黒を背景にした4つの鮮やかな色は、SPAIAの役割を表現しています- 私たちは膨大な競馬データから勝利への明確な道筋を見つけ出します。



SPAIA, Inc. CEO
HIROKI KANESHIMA

金融機関に従事した後、2007年1月に合同会社グラッドキューブを創業
2008年に株式会社化し、数々のサービスやプロダクトを生み出し2019年には、SPAIAが総務省主催の「異能ジェネレーションアワード」で分野賞を受賞
2022年9月に東京証券取引所グロース市場へ上場
米国におけるベッティング市場の考察を深め、国内の人気サービスであるSPAIAを米国で展開すべく SPAIA, Inc.を設立



COO
MIKE UESUGI

Apple社にてOSシステムエンジニア、IBM社にてシニア・システム・エンジニア・マネージャーを歴任
その後、Global Micro Solutions社を設立し、CEO / Founderとして経営に携わる
Social Rewards社を共同設立し、CTO / Co-Founderとして技術部門を統括
2015年、株式会社グラッドキューブの社外取締役に就任



CTO
RAPHAEL MEGZARI

エコール・サントラル・パリにてコンピュータサイエンス修士号を取得
大学在学中に Happysalada社をCEO / Founder として創業
その後、Bebot社にて開発者として従事2015 年より、株式会社グラッドキューブの技術顧問に就任し、現在もその任を務める。2018 年からはUnion社にて最高技術責任者(CTO)として就任
その後、Kraken社にてシニア開発者、現在はTower Research Capital社にてシニア開発者として従事



CMO
GREG CANNON

Caesars EntertainmentやThe Madison Square Garden Companyといった業界大手のエンタープライズレベルのマーケティングプロジェクトを統括
現在は、スポーツ & エンターテインメントマーケティング会社であるInterstate15社のマネージングパートナーとして従事
また、ラスベガスで最も歴史のある広告代理店の1つであるVirgen Advertising社を買収しFounderとなり、Circa Resort & Casino社、スポーツベッティングメディアブランドであるVSN社、そしてDaily Racing Form社を含む、ゲーミングおよびエンターテインメント業界の主要クライアントのブランドおよび成長戦略を統括し、その他でもラスベガス芸術アカデミーの諮問委員会や複数の新興エンターテインメントやテクノロジーベンチャーの顧問に就任



CRO
JOSEPH MORIN

Equitymind Ventures社では、マネージングディレクターとして、スタートアップ企業の資金調達・提携支援を担当
Social Rewards社では、Co-Founderとして「Selfie with Me」などを開発。Travelzoo社、Boost Search Marketing社、UsedCars.com社、AutoWeb社では、副社長などとして、マーケティング全体を統括管理
Klout社、SecureMac社やExpert Dojo社では、ボードメンバーとして、スタートアップのアドバイザーや成長支援を担当
その他でも、Chapman大学において、起業家育成のメンターとして活動

1. トピックス 新プロダクト・新サービス

2025年12月期 2Q（4月～6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

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



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
（スイページ）」の提供開始リリース



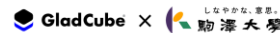
5月
提供開始

「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



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



ネット広告・クリエイティブ領域、新サービス

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リ
リース

SPAIA領域、新サービス

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



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
提供開始

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）」 2025年6月24日
「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 +10.9%

863 百万円

計画比 +5.0%

営業利益

前年同期比 -105百万円

-49 百万円

経常利益

前年同期比 -108百万円

-52 百万円

FY25 第2四半期（中間期）概況

（全社売上高）

2025年12月期 2Qにおける売上高は、前年実績を+10.9%上回り推移し、計画に対しても+5.0%と計画を上回り堅調に推移
また、2Qでは過去最高の売上高を更新

（全社営業・経常利益）

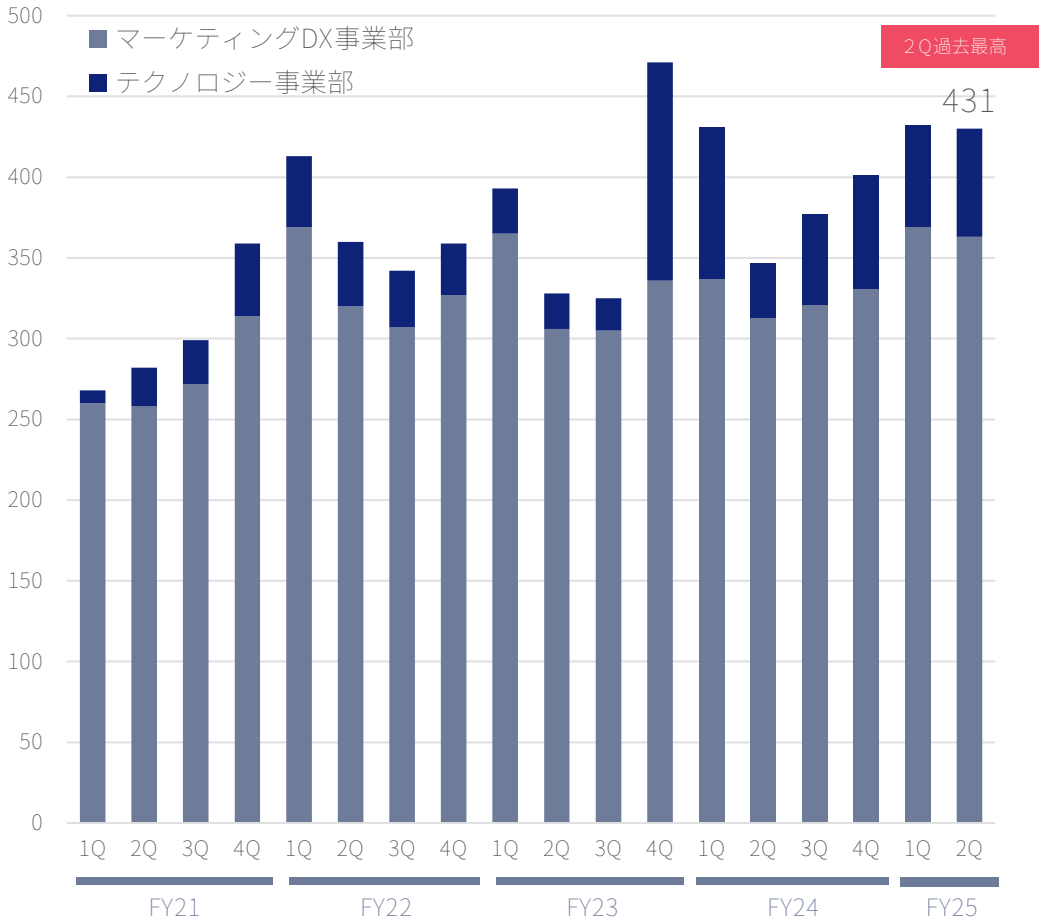
営業利益及び経常利益において、計画に対して大幅改善し推移
営業利益については、想定を上回る売上高の増加、費用の見直しや業務改善施策によるコストの減少により営業損失額が改善

（セグメント別売上高）

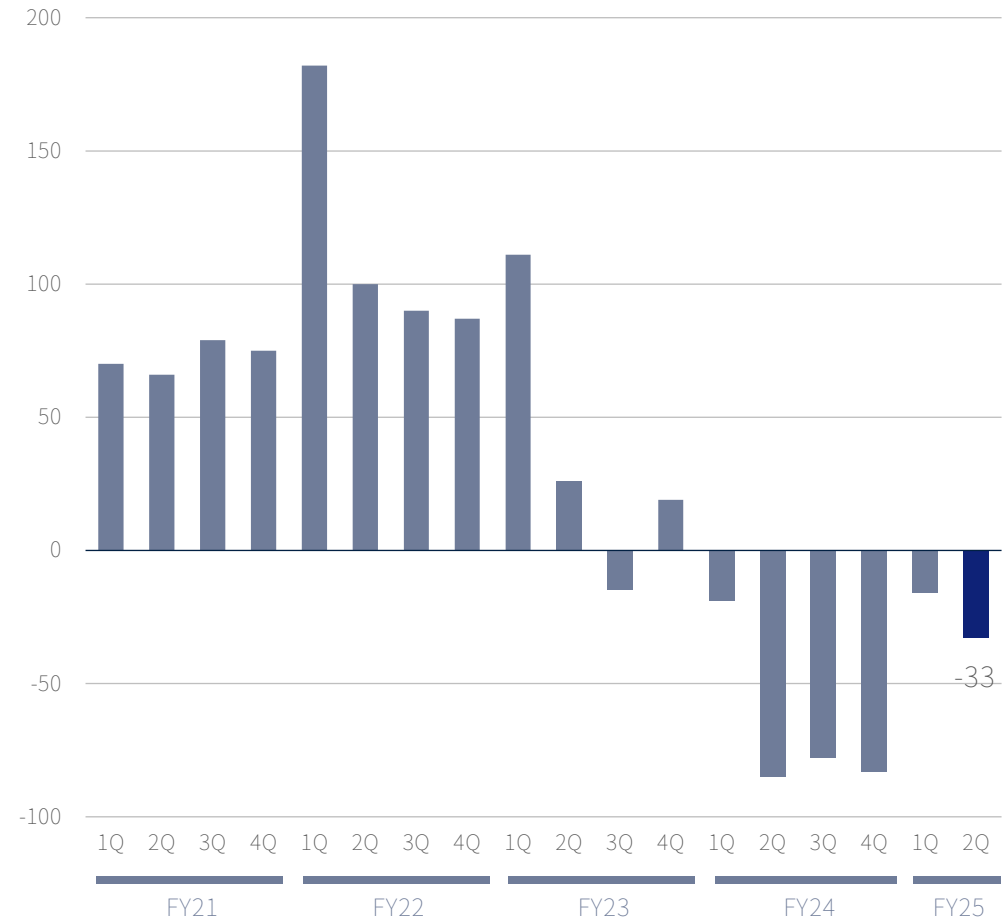
- マーケティングDX事業部の売上高については、顧客エンゲージメントを高めたことで、顧客単価が向上
また、SaaSのツール販売、コンサル及び制作サービスが好調により、計画比を+9.1%と超過
- テクノロジー事業部の売上高については、SPAIA競馬においては有料会員数の減少、DX開発においては開発案件の一部が中止となったことや相手先の理由により開発延期となったことが主の要因となり、計画を下回る

2. 業績推移

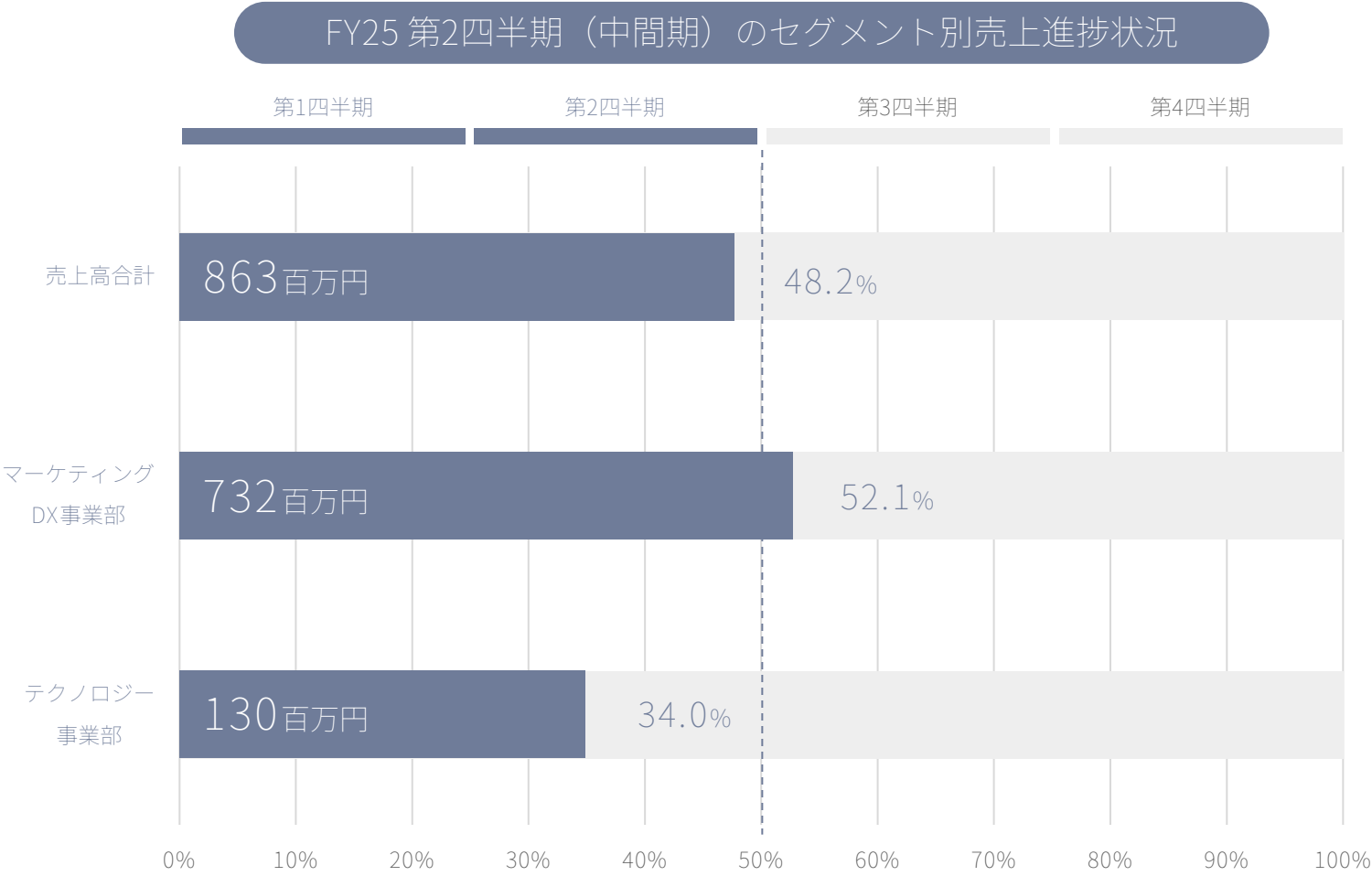
売上高 (百万円)



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

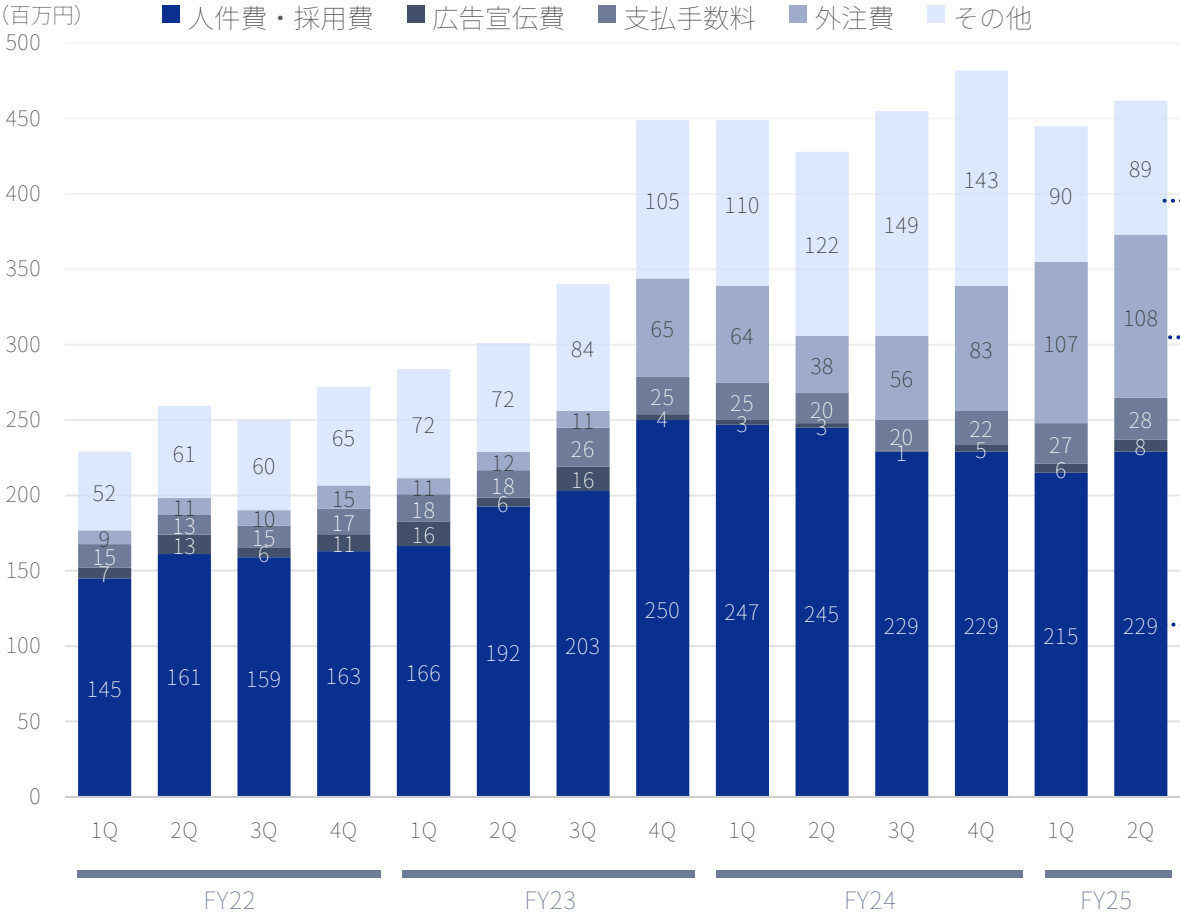
前年度 -267百万円

2. ビジネスハイライト

	2024年12月期 第2四半期（中間期） 累計		2025年12月期 第2四半期（中間期） 累計	前年同期比
売上高	778百万円	>	863百万円	+10.9%
売上総利益	647百万円	>	593百万円	- 8.2%
営業利益	-105百万円	>	-49百万円	—
経常利益	-108百万円	>	-52百万円	—
中間純利益	-85百万円	>	-52百万円	—

2. 費用構成の推移

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7.4%の増加となるものの、
売上の増加および人件費の減少により営業損失額が改善

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、のれん等を一括で償却したことにより減少
(前年同期比 -27.1%)

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 +178.2%)

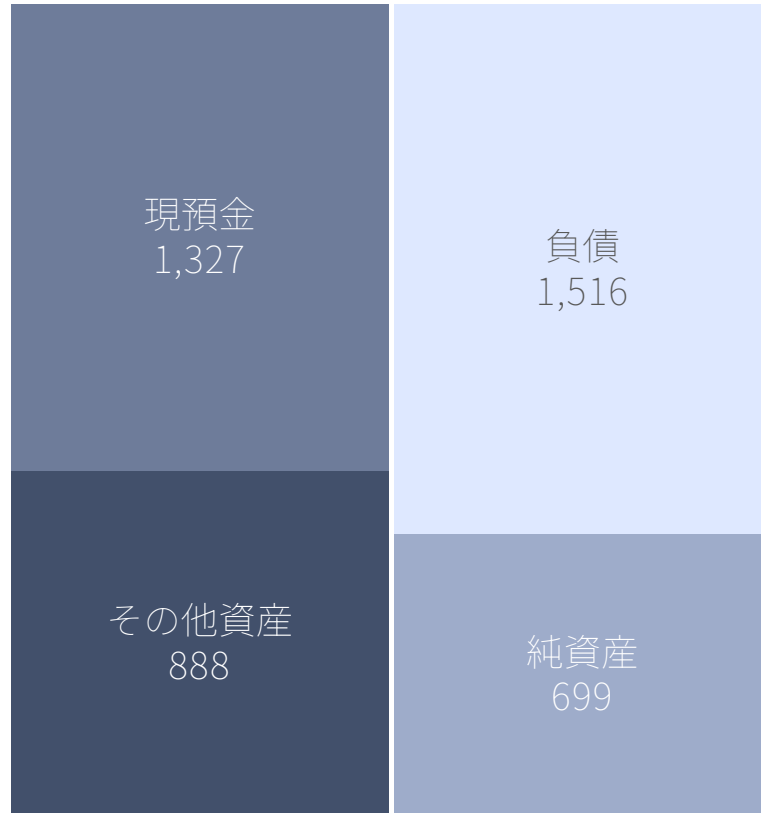
人件費・採用費

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従業員が減少したことにより人件費が減少
(前年同期比 -6.5%)

総資産

2,215

(単位：百万円)



2025年6月末日時点

高いキャッシュポジションを維持し、
自己資本比率31.5%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

2Q累計 売上高 計画比

732 百万円 +9.1 %

マーケティングDX事業部の売上高については、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+9.1%と想定を大きく上回り推移

テクノロジー事業部

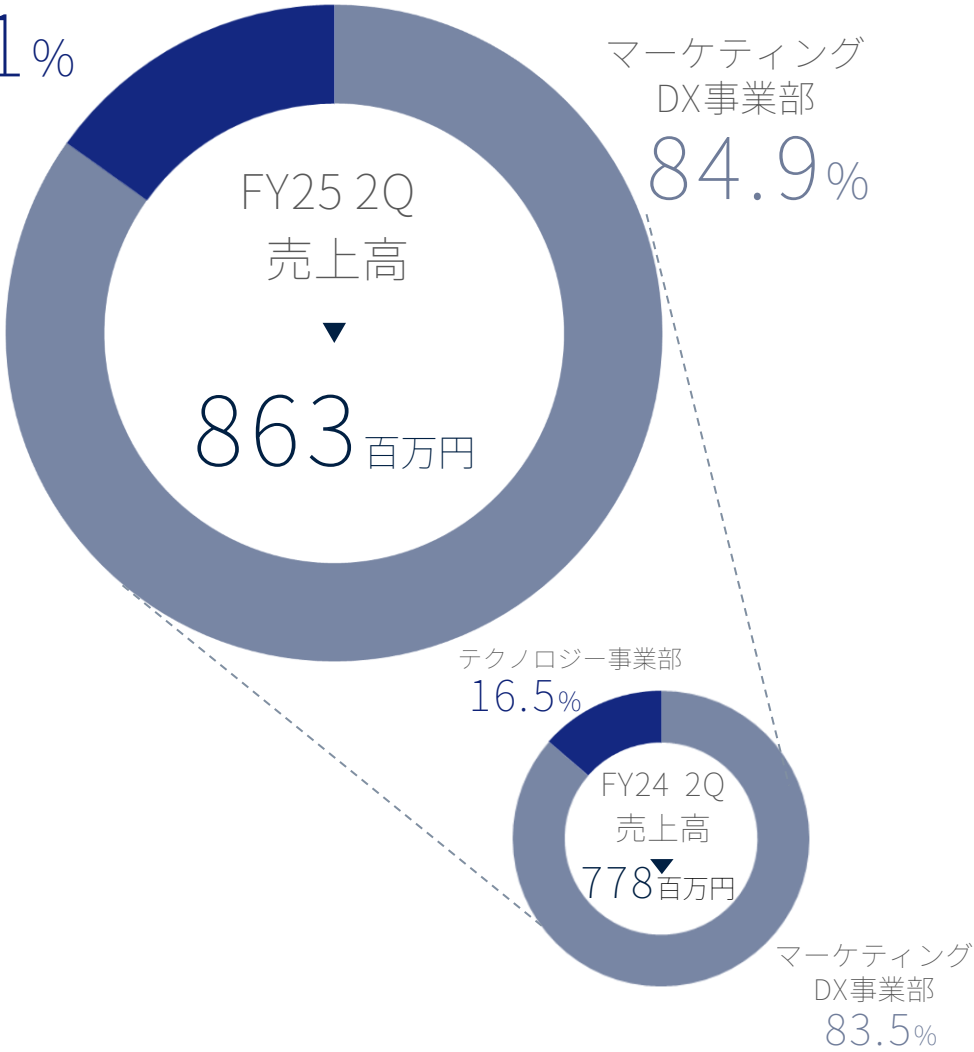
2Q累計 売上高 計画比

130 百万円 -13.0 %

テクノロジー事業部の売上高については、テクノロジー事業部の売上高につい
ては、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-13.0%と未達
なお、前年同期比では+2.0%と成長曲線を維持

テクノロジー事業部

15.1 %



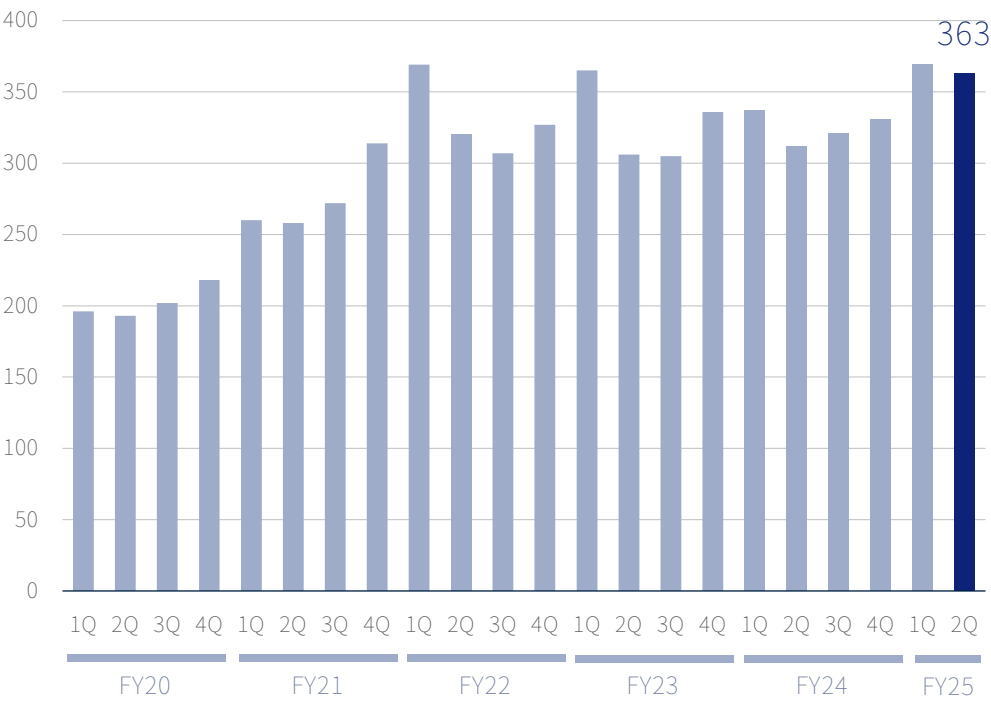
- 
- 1 インターネット広告
 - 2 SaaS

マーケティングDX事業部

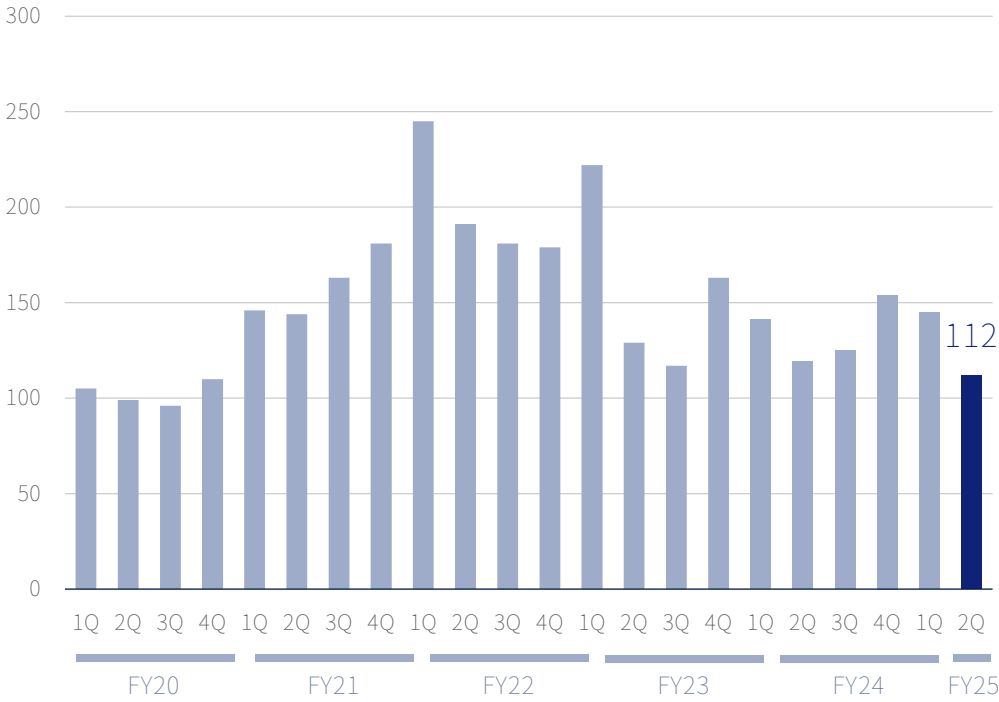
インターネット広告事業、SaaS（サイト解析・改善ツール「SiTest」の販売）事業

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)



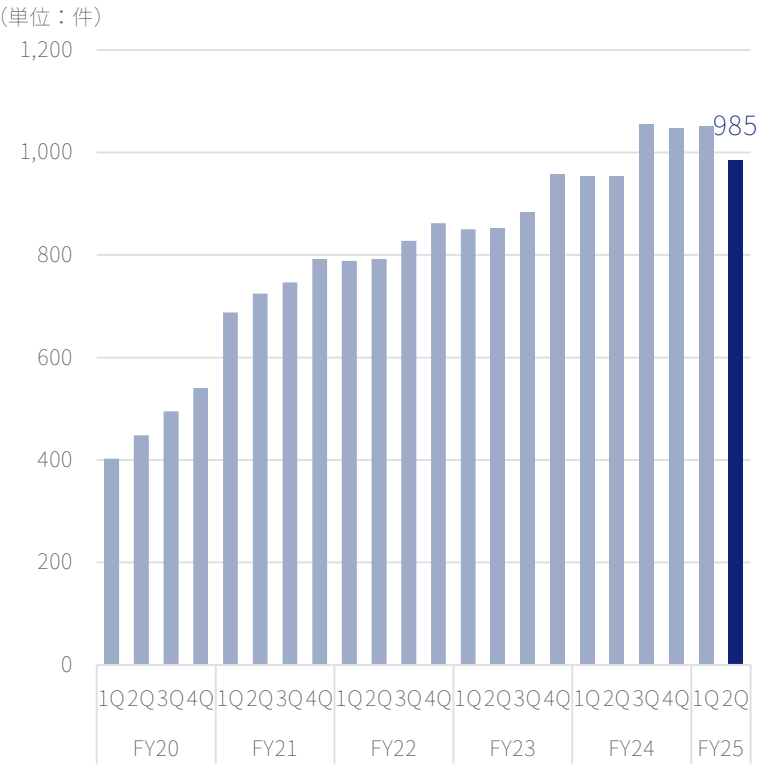
概況

- 通期予想進捗率 売上高：52.1% (2Q計画比 +9.1%)
- 売上高は、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
- マーケティングDX事業において、業務の外部委託に伴う人件費の減少が利益水準の維持に寄与
- 1Q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)

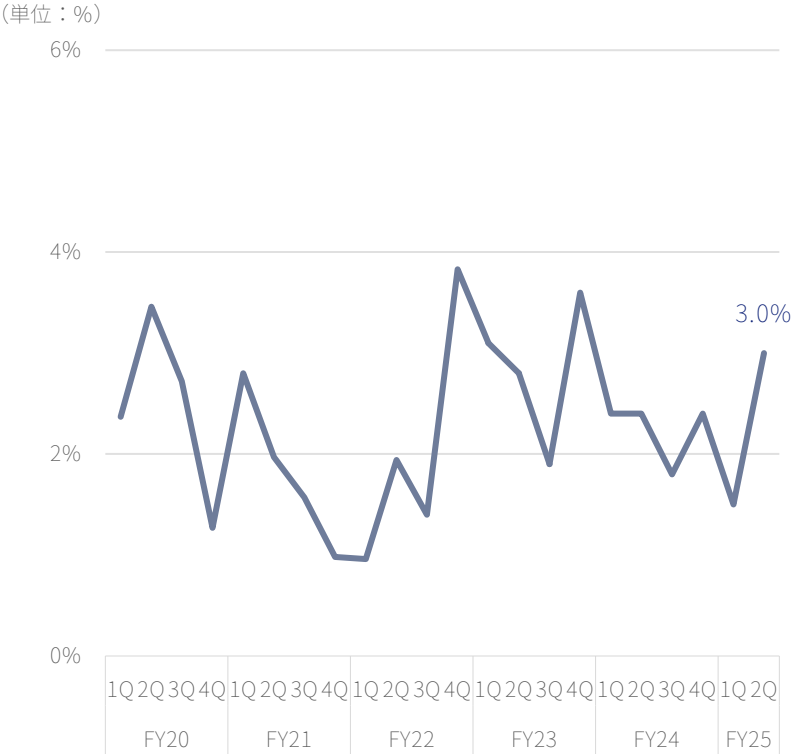
新規顧客が減少と解約率の増加が重なった影響で、アカウント数が一時的に減少



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)

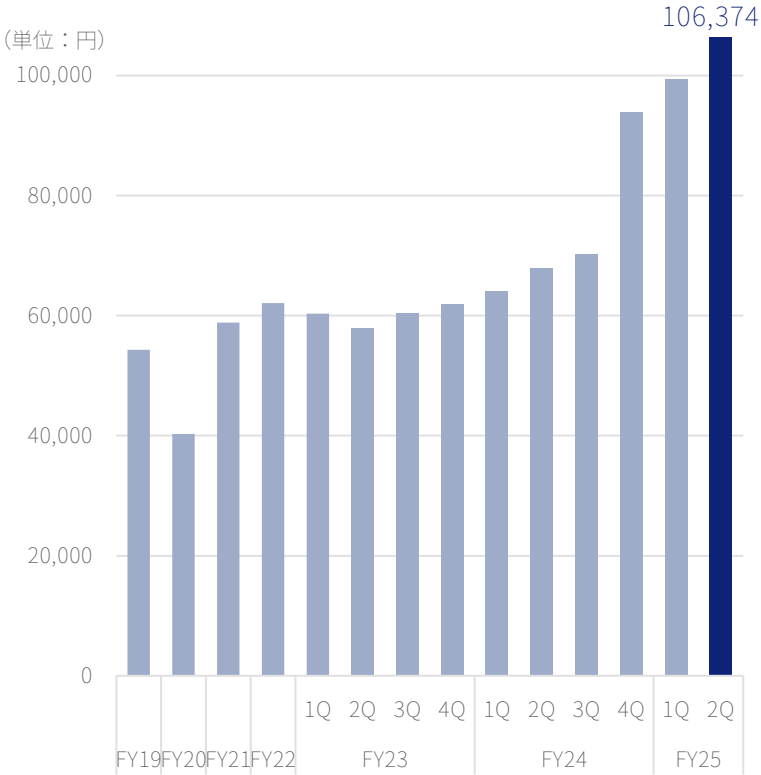
カスタマーサクセス強化により低水準維持（目標値1.5%以下）



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向上



定義：正味月次（年次）収益／ユーザー数

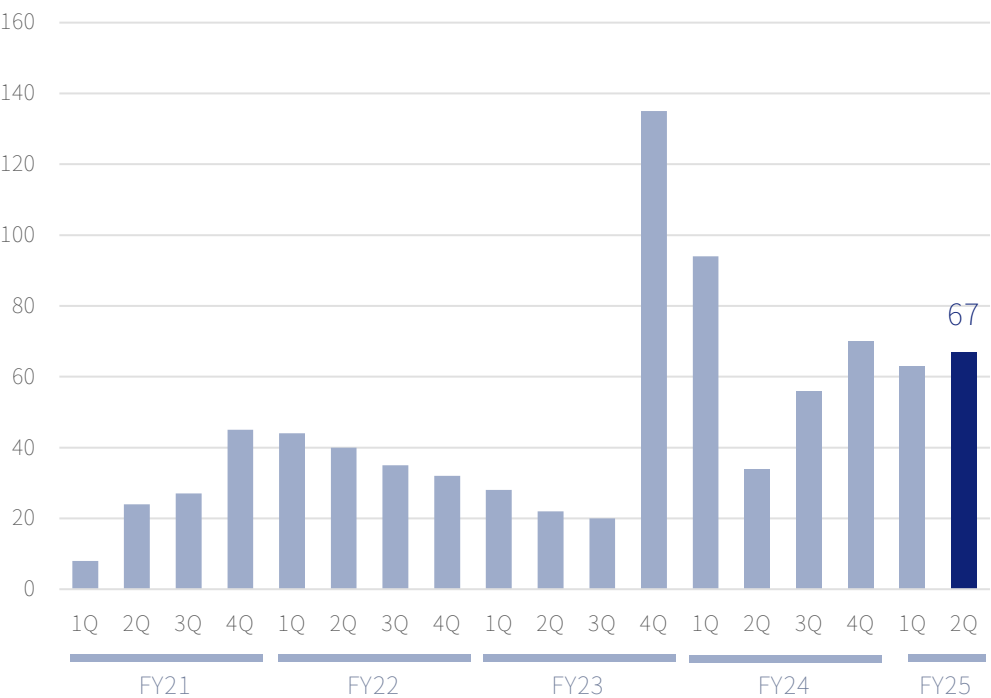
- 
- 1 スポーツメディア
 - 2 スポーツデータセンター
AI技術を活用した
 - 3 システム開発・DX支援

テクノロジー事業部

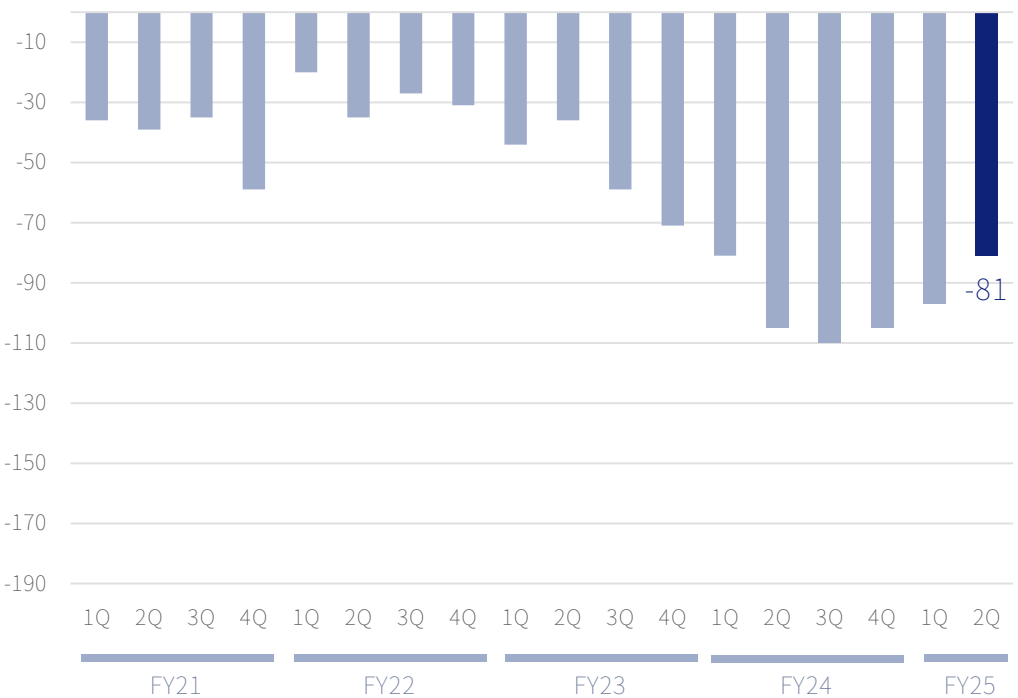
スポーツメディア（SPAIA・SPAIA競馬）およびスポーツデータセンター「DRAGON DATA CENTER」の運営事業、
DX開発（AIを用いた受託・システム開発）事業

3-2. テクノロジー事業部 業績

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)

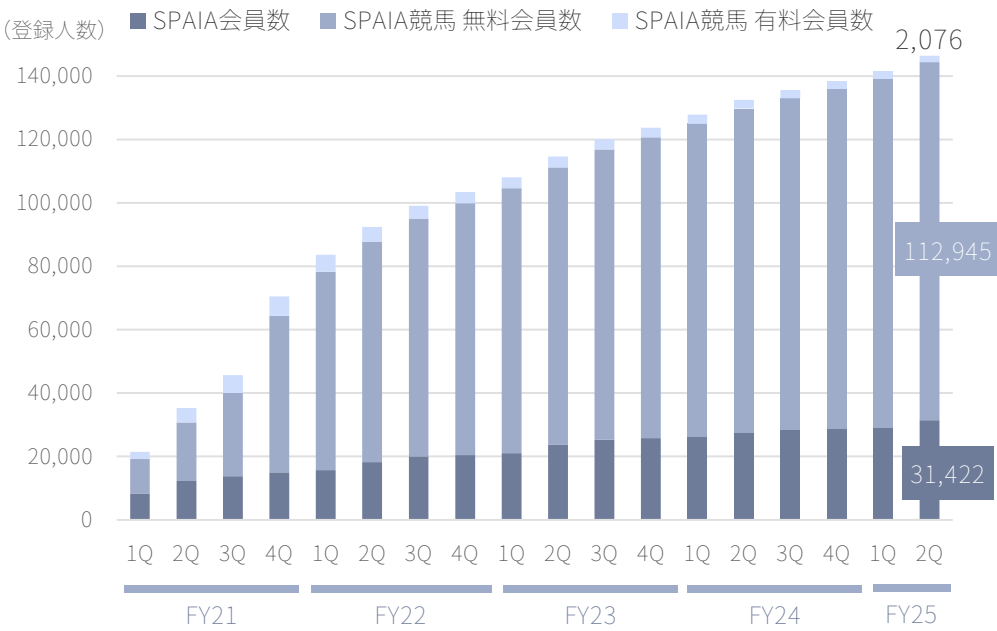


概況

- 通期予想進捗率 売上高：34.0% (2Q計画比 -13.0%)
- 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全体の会員数は前年同期比+10.5%の14.6万人と順調に増加
- 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競馬において有料会員数の減少、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開発延期などがあったものの、適正人員配置や業務改善施策を実施したことで赤字幅は縮小

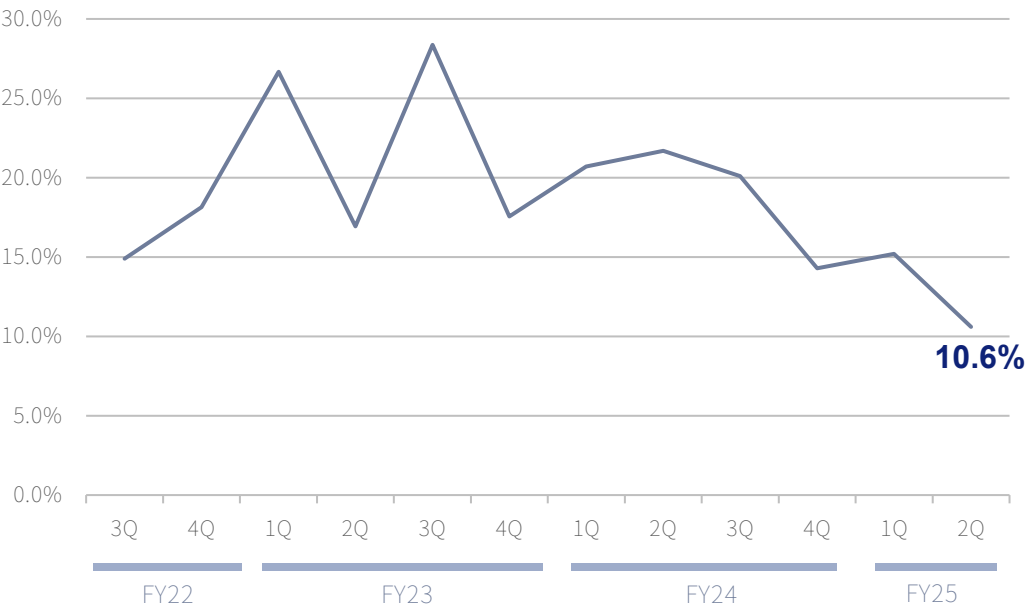
SPAIA・SPAIA競馬 会員数の推移

SPAIA全体登録数 146,443人 (前年同期比+13,945人)



SPAIA競馬 有料転換率

無料会員から有料会員への転換率は高水準を維持



※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、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

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

クリエイティブ領域における新サービス

2月
ローンチ

「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
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

2月
提供開始

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

5月
子会社設立

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

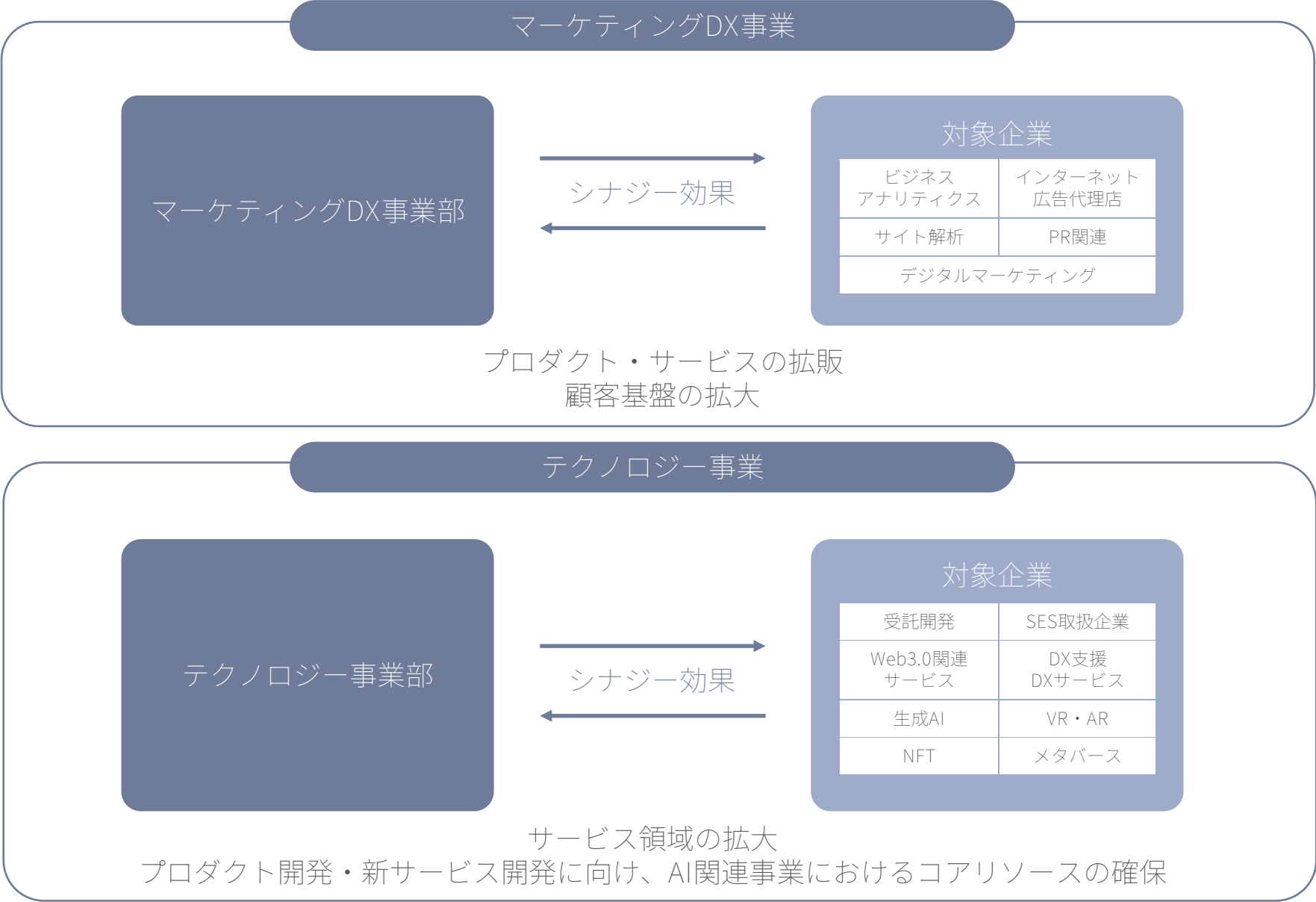
6月
提供開始

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
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月
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「Dra Vis（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

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

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～



※ 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、いままで培ってきた「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

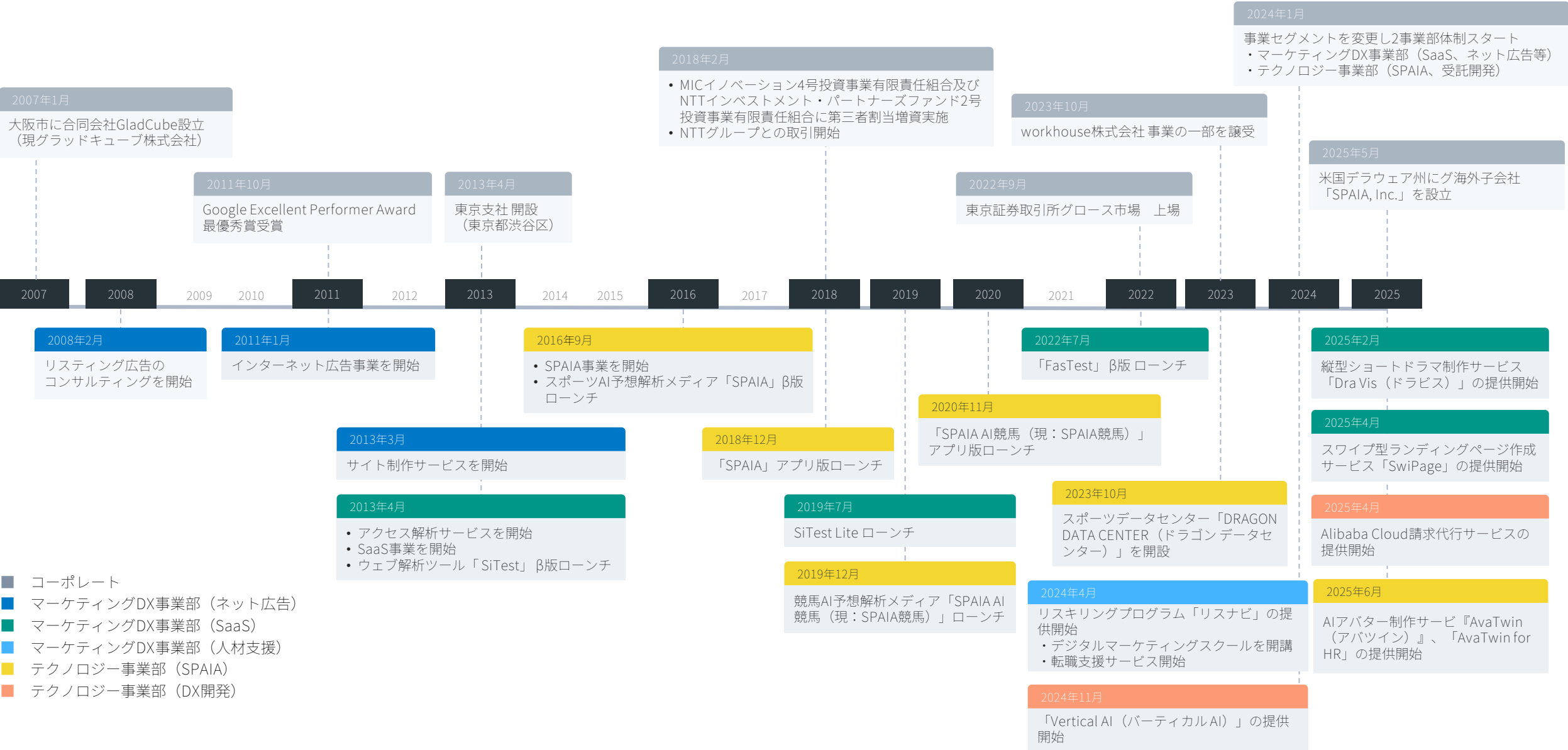
事業概要とビジネスモデル

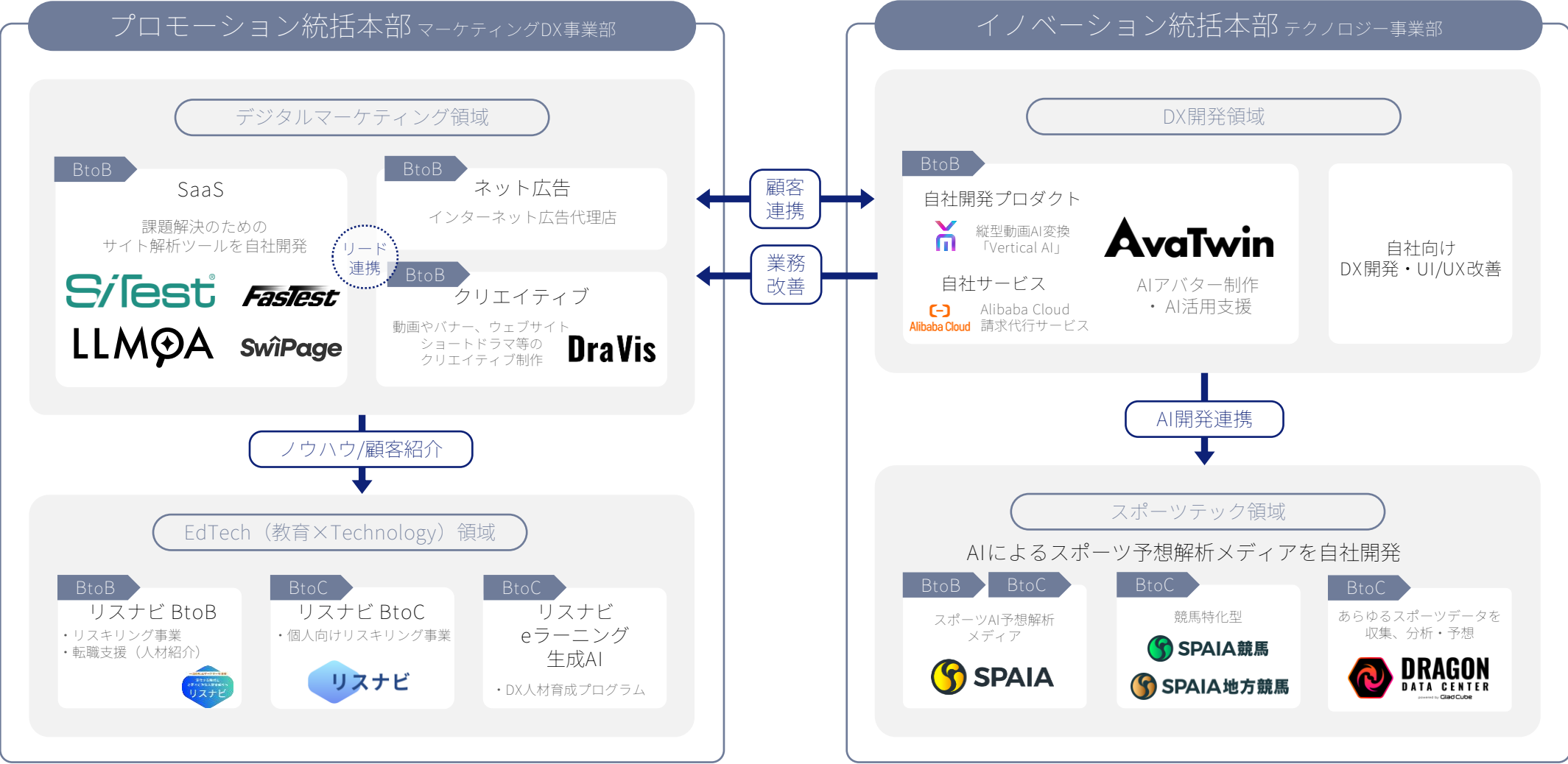
P/L

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





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



リスキリングサービス



スワイプ型ランディングページ作成サービス

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競馬

スポーツAI予想解析メディア



SPAIA地方競馬



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」



自社サービス
Alibaba Cloud請求代行サービス

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リスティングサービス

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

SPAIA, Inc.連携

連携概要

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

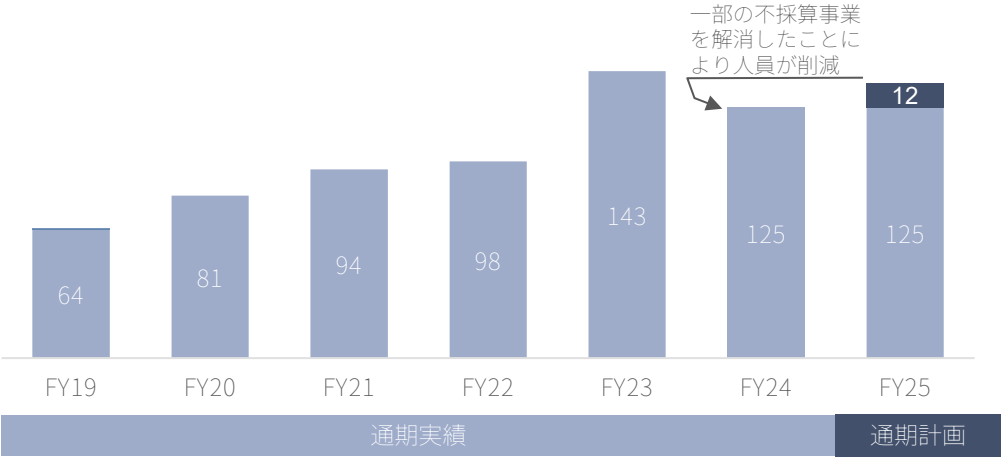
競馬特化型AI知識ベース業界初のRAGサービス開発連携

	2024年12月期 第2四半期 (中間期)	2025年12月期 第2四半期 (中間期)	前期比		通期予想	進捗率
			増減額	増減率		
売上高	778百万円	863百万円	84百万円	10.9%	1,791百万円	48.2%
売上総利益	647百万円	593百万円	-53百万円	-8.2%	1,299百万円	45.7%
(利益率)	83.1%	68.8%	-14.3%		72.5%	
販売費及び一般管理費	752百万円	643百万円	-109百万円	-14.5%	1,347百万円	
営業利益	-105百万円	-49百万円	55百万円	—	-47百万円	—
経常利益	-108百万円	-52百万円	56百万円	—	-61百万円	—
当期純利益	-85百万円	-52百万円	32百万円	—	-62百万円	—

(百万円)	2024年12月期 期末	2025年12月期 第2四半期 (中間期)
流動資産	2,308	1,977
現金及び預金	1,661	1,327
売掛金	415	418
前渡金	160	155
その他	71	76
固定資産	259	236
有形固定資産	32	28
無形固定資産	68	64
投資その他の資産	158	143
繰延資産	2	1
資産合計	2,570	2,215

(百万円)	2024年12月期 期末	2025年12月期 第2四半期 (中間期)
流動負債	1,265	1,089
買掛金	407	414
一年以内返済 長期借入金 等	272	261
未払金	108	75
その他	475	337
固定負債	555	427
負債合計	1,820	1,516
純資産合計	750	699
負債・純資産合計	2,570	2,215

従業員推移（正社員のみ）



2025年度着地137名の目標に対し2025年6月末時点で、従業員数120名（うち、6月末時点で入社2名、新卒除く内定受諾4名）

FY25採用進捗（正社員のみ）

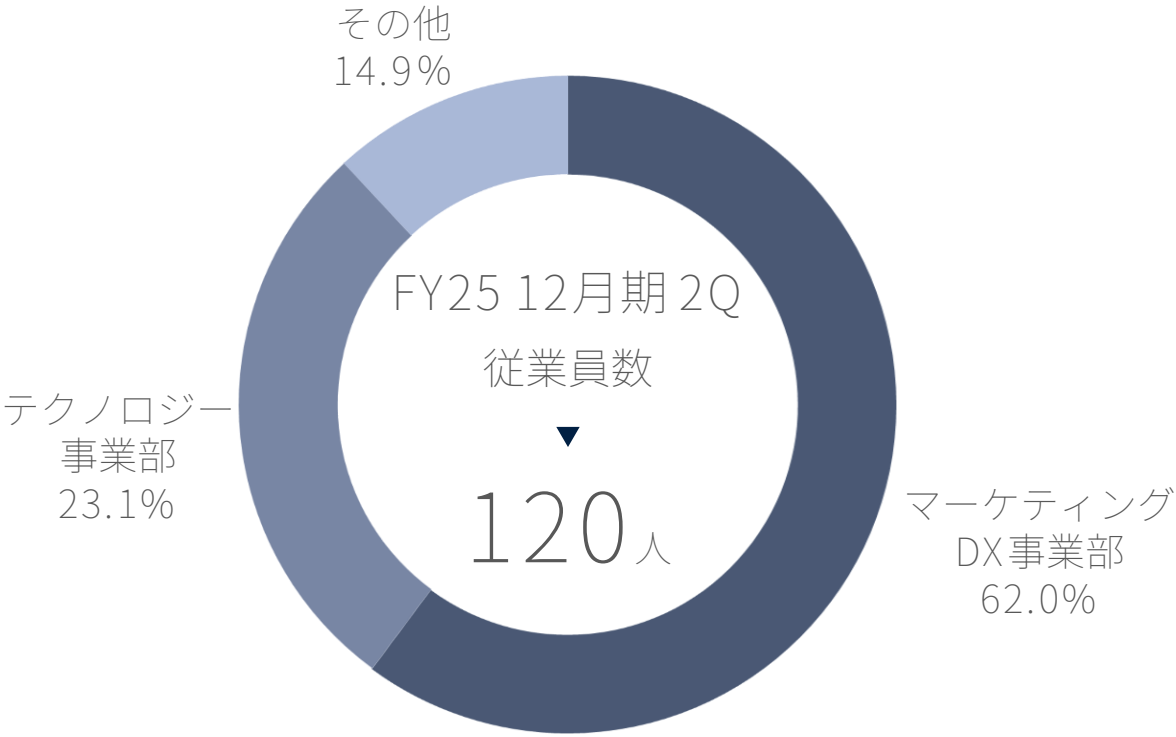
7月入社 2名（開発1、経営戦略部1名）
8月入社 1名（プロモーション統括本部1名）
9月以降入社予定 0名

退職率

2022年度 23.0%
2023年度 20.5%
2024年度 25.2%
2025年度 12.1%

常に成長意欲の高い人材が集まる環境を提供しています。そのため、自らのキャリアビジョンを主体的に描き、次の成長へと進む社員も一定数存在しています。一方で、定着支援と人材育成への投資も強化しており、組織の安定性と持続的な成長の両立を図っていきます。

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、
2022年4月1日～2026年12月31日までの4年間にわた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6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%
管理職内訳	
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**最高ランクの三ツ星認定企業**となりました。また、2025年度「大阪府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。

