

2023年5月24日

各位

会社名 株式会社G S I  
代表者名 代表取締役社長 小沢 隆徳  
(コード番号: 5579 札幌本則市場)  
問合せ先 取締役業務管理事業部長 原田 裕  
(TEL 011-726-7771)

2024年3月期の業績予想について

2024年3月期(2023年4月1日から2024年3月31日)における当社の業績予想は、以下のとおりであります。

【個別】

(単位: 百万円、%)

項目	決算期	2024年3月期 (予想)			2023年3月期 (実績)			2022年3月期 (実績)	
		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率	
売上高		3,972	100.0	8.7	3,654	100.0	8.1	3,380	100.0
営業利益		397	10.0	△7.7	430	11.8	△3.6	446	13.2
経常利益		384	9.7	△11.7	435	11.9	△1.6	442	13.1
当期(四半期)純利益		264	6.6	△8.7	289	7.9	△4.3	302	9.0
1株当たり当期 (四半期)純利益		155円70銭			170円50銭			178円51銭	
1株当たり配当額		37円00銭			60円00銭			50円00銭	

- (注) 1. 当社は連結財務諸表を作成しておりません。
2. 2022年3月期(実績)及び2023年3月期(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は、期中平均発行済株式数により算出しております。
3. 2024年3月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募株式数(300,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分(最大45,000株)は考慮しておりません。
4. 2023年2月7日付で普通株式1株につき200株の割合で株式分割を実施しております。上記では、2022年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益を算出しております。
5. 2023年5月15日開催の取締役会において承認された2023年3月期の財務諸表は、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」(昭和38年大蔵省第59号)に基づいて作成しておりますが、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査は未了であり、監査報告書は受領しておりません。

ご注意: この文書は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書(及び訂正事項分)」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

## 【2024年3月期業績予想の前提条件】

### 1. 当社全体の見通し

当社はシステム開発事業を行っております。具体的には、ITエンジニアの派遣契約・準委任契約・請負契約に基づくシステム開発・運用保守を行う「常駐開発支援」、請負契約に基づくシステムの受託開発を行う「受託開発」等の形態でサービスを提供しており、中でも常駐開発支援が主力（売上全体の約9割）となっています。

なお、当社はシステム開発事業の単一セグメントとしております。

常駐開発支援は、ITの開発力不足に悩む企業に対し、ITエンジニアの派遣契約・準委任契約・請負契約に基づくシステム開発・運用保守を行うサービスを提供しております。

顧客企業を通じて、情報通信業、金融・保険業、卸売・小売業、電気・ガス・熱供給・水道業等の様々な業種のエンドユーザー企業のシステム開発・運用保守を幅広く行っております。

顧客企業は大手企業グループを中心として、主にメーカー系（NEC系列、日立系列等）・ユーザー系（伊藤忠テクノソリューションズ株式会社、SCSK株式会社等）・独立系（株式会社NSD、富士ソフト株式会社等）システム会社及びその事業所です。

関与する案件の内容も業務システムからコンシューマー向けスマートフォンアプリに至るまで幅広く、必要とされる技術や知識も多岐に渡っております。加えて、契約形態、期間、予算等の制約も顧客企業毎に異なるため、ITエンジニア不足が慢性化する中で必要な条件を満たすITエンジニアを顧客企業自身が見つけ出すことは容易ではありません。当社は自社雇用のITエンジニアとビジネスパートナー（外部協力企業のエンジニアやフリーランスエンジニア）とのリレーションシップを図り、ITエンジニア人材を供給しており、どの業種にも対応できる社内体制を整備しております。

契約形態は、準委任契約が多くを占めていますが、自社雇用のITエンジニアを提供する場合に顧客ニーズに合わせ派遣契約となる場合があります。

受託開発は、常駐開発支援を通じて首都圏の顧客企業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、納品するサービスを提供しております。

様々なシステム開発の経験・ノウハウをもつ技術者が、札幌、東京、福岡、大阪、仙台に分散しておりますので、例えば、東京で「要件定義作業」と「設計作業」、福岡・仙台で「開発作業（リモート開発）」といった対応を行うことができ、顧客のニーズに柔軟に対応できる社内体制を整備しております。

当社のシステム開発事業を取り巻く環境は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により多くの企業では事業の安定継続や効率化を検討することを余儀なくされており、システムの効率化等に取り組む企業はさらに増加することが見込まれるものと判断しております。

一方で、IT人材の供給は、経済産業省公表の「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」によると今後不足が拡大していくと予測されており、2030年度には最大で79万人の供給不足が発生すると予測されております。そのため、自社雇用のITエンジニアの確保、ビジネスパートナーの獲得が事業運営上で重要であると認識しております。

このような環境の下、当社では経営理念である「人の成長に、すべてを。」を掲げ、全国のIT人材を積極的に採用し、教育するとともに、ビジネスパートナーの開拓に注力しております。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（及び訂正事項分）」をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

2024年3月期の業績予想は、売上3,972百万円（対前期比8.7%増）、営業利益397百万円（同7.7%減）、経常利益384百万円（同11.7%減）、当期純利益264百万円（同8.7%減）を見込んでおります。

## 2. 個別の前提条件等

### (1) 売上高

当社が属する情報サービス産業は前述の通り、市場規模が拡大を続けており需要は好調であります。この需要に応え成長を継続するためにはITエンジニアの確保が極めて重要であると認識しております。そのため、優秀なITエンジニアの確保を重要な課題とし、計画策定において需要予測に加え要員計画を重視しております。

当社の売上計画は、プロジェクト毎に予定される見込みの要員数に、技術者個人別の契約単価を乗じて算出しております。要員数は、前年度から継続中のプロジェクトや新規プロジェクトの計画状況などを既存顧客にヒアリングし確認することや、過去の実績から見込まれる新規顧客のプロジェクトを予想し、必要となる要員数を積み上げて予測しております。

要員数の予測にあたり、期初の自社雇用のITエンジニア数から過年度の退職実績から退職者数を算出したうえで減じ、入社予定者数等を勘案して自社雇用のITエンジニアの要員数を見積ります。

自社雇用のITエンジニアで対応できない要員については、ビジネスパートナーを活用しております。

ITエンジニア1人当たりの契約単価は、前年度実績や直近の動向等を踏まえて営業拠点別及びITエンジニア属性別に設定しております（当期についてはこれらを勘案した結果として前期の数値を据え置いております）。

慢性的なIT人材不足に伴う企業によるIT人材の高い需要が継続していることから、2024年3月期の自社雇用のITエンジニアの人員数（延べ人数）は5,364人、稼働率は100.0%、1人当たり平均契約単価は615千円/月を見込んでおります。

以上の結果、2024年3月期の売上高は3,972百万円（同8.7%増）を見込んでおります。

### (2) 売上原価

売上原価は主に、労務費及び外注費により構成されております。既存社員は昇給後の個人別月単価に就業月数を乗じて算出しております。新入社員は経験者、未経験者別に各拠点の平均月単価を算出し、就業月数を乗じて算出しております。外注費は、先述した要員計画に基づき必要人員数を算出し、前年度実績に直近の動向等を踏まえて算出した想定月単価に案件参画月数を乗じて算出しております。

以上の結果、2024年3月期の売上原価は3,030百万円（対前期比9.9%増）を見込んでおります。

### (3) 販売費及び一般管理費、営業利益

当社の販売費及び一般管理費の主たる項目は、人件費及び採用費となります。

人件費につきましては、業容拡大に向けた営業担当、管理担当の増員を行う予定であります。予想数値に際しては、2023年3月期実績を基に一定の昇給を加味するとともに、人員計画に基づいた人件費を積み上げて算出しており、2024年3月期は334百万円（対前期比28.6%増）を見込んでおります。増加の主な要因は人員の増加であります。採用費につきましては、人員計画に基づく採用人数に、2023年3月期実績を基に算

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（及び訂正事項分）」をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

出した採用単価を乗じて算出しており、2024年3月期は70百万円（同12.2%増）を見込んでおります。増加の主な要因はITエンジニア採用数の増加であります。その他の販売費及び一般管理費につきましては、監査法人、証券、印刷会社、証券代行等に対する支払報酬や支払手数料等を、2023年3月期実績を基に、個別に積み上げて算出しております。

以上の結果、2024年3月期の販売費及び一般管理費は544百万円（対前期比17.5%増）、営業利益は397百万円（同7.7%減）を見込んでおります。

#### （4）営業外損益、経常利益

営業外収益につきましては、受取利息等により3百万円を見込んでおります。

営業外費用につきましては、上場関連費用15百万円及び金融機関からの借入金等に係る支払利息等により16百万円を見込んでおります。

以上の結果、2024年3月期の経常利益は384百万円（対前期比11.7%減）を見込んでおります。

#### （5）特別損益、当期純利益

特別損益につきましては、現時点で計上の見込はありません。

2024年3月期の当期純利益は264百万円（対前期比8.7%減）を見込んでおります。

#### 【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は、様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。

以上

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（及び訂正事項分）」をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。