



- 本社所在地：大阪府大阪市中央区博労町1丁目9-8 堺筋MS第2ビル1-3F、8F
- 事業概要：HRコンサルティング事業、ITソリューション事業、アウトソーシング事業
- 常時使用する従業員：86名
（2025年10月時点）
- 現在の売上高：18.4億円
（2025年9月期）
- 法人番号：9290001086836
- Web：<https://grant-t.co.jp/>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長CEO
井上 真生

日本企業の戦略的変革を加速させる

当社は創業以来、日本企業の変革速度を高めるために大企業の人事・労務・給与といった基幹領域の課題解決に取り組んできました。私たちのビジョンは「良質な成長環境であり続ける」「プライドを持てるサービスを提供する」「メンバー全員が幸福度を高める精神を持つこと」の3つ。これは100億円企業に至るための現実的な戦略であり私たちの勝ち方です。複雑化するシステム、深刻化する人材不足、デジタルとレガシーが混在する構造—ここにGrantが最も価値を発揮できる領域が広がっています。私たちは創業7期売上20億円規模の挑戦者です。挑戦者だからこそ常識を更新し続けられる。「日本企業の戦略的変革を加速させる」という使命を貫き、売上100億円規模の企業へ成長することを宣言します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2033年に売上高100億円を達成するため以下目標を掲げます。① ITコンサルティング事業の強化と領域拡大として、人事・給与・勤怠・ワークフロー等、バックオフィスの主要領域で専門性を深め、大企業・中堅企業の高難度案件に対応する体制を強化します。② BPO事業の拡張と標準化によるスケール化として業務プロセス標準化、自動化ツール活用、高難度領域の対応強化により、生産性と品質を両立させた拡張を実現します。

課題

売上100億円の実現に向けては、成長スピードに応じた専門人材の採用・育成の強化、複雑化するプロジェクトを安定的に遂行するためのPM・PL層の拡充、案件増加に伴うBPO運用品質の維持と標準化、組織拡大に耐えうるマネジメント体制の整備が必要です。また、サービス範囲の拡大に向けたナレッジ共有と再現性確保も重要なテーマです。これらの課題解決を通じて、より高い価値を生み出す組織へと進化していきます。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

ITコンサル領域では、バックオフィス各分野の専門性を体系化し、大企業向けの標準導入モデル構築やPM・PL育成を強化します。BPO領域では、業務プロセスの標準化や自動化ツールの活用を進め、労務・給与など難易度の高い業務への対応力を向上させます。さらに、コンサルと運用部門が連携し、業務改善・仕組み化・安定運用を継続的に支える体制を整備します。加えて、人材採用・育成への投資、組織カルチャーの浸透、社内DX推進を通じて、生産性と品質を両立した成長基盤を構築していきます。

実施体制

経営陣が中心となり全社方針と重点領域を示し、各部門が連携して推進します。経営管理本部が成長ロードマップと進捗管理を担い、教育部門が継続的な施策によりコンサルタント・PM育成を強化します。品質管理部門は全プロジェクトの標準化を進め、品質の安定と向上を図ります。コンサル部門とBPO部門は専門性の深化と生産性向上を推進し、現場のリーダーが運用管理・品質維持・改善活動を主体的に担うことで、組織全体で成長に向けた実行力を高める体制を整備します。