

年度	売上高(百万円)	営業利益(百万円)	営業利益率(%)	従業員数(名)	一人当たり生産性(万円)	主力事業	市場環境・特記事項
1995	1250	150	12.00%	45	2777	OA機器販売	Windows95発売に伴うPC特需により売上好調
1996	1420	185	13.00%	52	2730	OA機器販売	インターネット普及開始により通信機器の販売増
1997	1550	190	12.30%	60	2583	OA機器販売	消費税増税前の駆け込み需要あり
1998	1480	140	9.50%	65	2276	OA機器販売	金融不安の影響を受け、法人需要が一時的減退
1999	1600	210	13.10%	68	2352	SI事業(初期)	Y2K(2000年問題)対応特需により利益率大幅改善
2000	1950	320	16.40%	75	2600	SI事業(初期)	ITバブル崩壊前夜、過去最高益を記録
2001	1700	150	8.80%	82	2073	SI事業(初期)	ITバブル崩壊。大型案件の凍結相次ぐ
2002	1650	120	7.30%	85	1941	SI事業(初期)	デフレ進行。価格競争激化により利益率低下
2003	1720	135	7.80%	84	2047	ネットワーク構築	ブロードバンド普及に伴うインフラ構築需要増
2004	1880	180	9.60%	88	2136	ネットワーク構築	セキュリティ需要の高まり(個人情報保護法施行前)
2005	2100	240	11.40%	95	2210	受託開発	ライブドアショック前。IT投資意欲旺盛
2006	2350	280	11.90%	102	2303	受託開発	内部統制(J-SOX)対応に伴うシステム改修需要
2007	2480	300	12.10%	110	2254	受託開発	売上高ピーク(第一期黄金期)
2008	1980	50	2.50%	115	1721	受託開発	リーマンショック直撃。下期案件の9割が延期・中止
2009	1650	-80	-4.80%	112	1473	保守運用	創業以来初の営業赤字転落。コスト削減徹底
2010	1720	20	1.20%	105	1638	保守運用	黒字浮上するも低空飛行。クラウド黎明期
2011	1850	60	3.20%	108	1712	クラウド移行	震災後のBCP(事業継続計画)対策需要の発生
2012	1920	90	4.70%	115	1669	クラウド移行	スマホ普及に伴うモバイル対応案件の増加
2013	2100	150	7.10%	120	1750	クラウド移行	アベノミクス効果による企業のIT投資回復
2014	2250	190	8.40%	128	1757	SaaS販売	WindowsXPサポート終了特需
2015	2400	220	9.20%	135	1777	SaaS販売	マイナンバー制度対応案件の増加
2016	2550	250	9.80%	142	1795	SaaS販売	働き方改革関連(勤怠管理等)の需要増
2017	2700	280	10.40%	150	1800	DXコンサル	サブスクリプションモデルへの転換開始
2018	2950	350	11.90%	160	1843	DXコンサル	「2025年の崖」レポートによりDX需要喚起
2019	3100	400	12.90%	170	1823	DXコンサル	消費税増税(10%)対応。過去最高売上更新
2020	2850	250	8.80%	175	1628	リモートワーク支援	コロナ禍による対面営業停止。下期から回復
2021	3300	450	13.60%	182	1813	リモートワーク支援	電子帳簿保存法対応・脱ハンコ需要の爆発的増加
2022	3800	620	16.30%	190	2000	AI・IoT導入	円安進行・物価高だがDX投資は継続。利益率改善
2023	4200	750	17.90%	205	2048	AI・IoT導入	生成AI活用案件の急増。高付加価値化に成功
2024	4650	880	18.90%	215	2162	AI・IoT導入	Project Zero等の改革効果も寄与し創業以来最高益