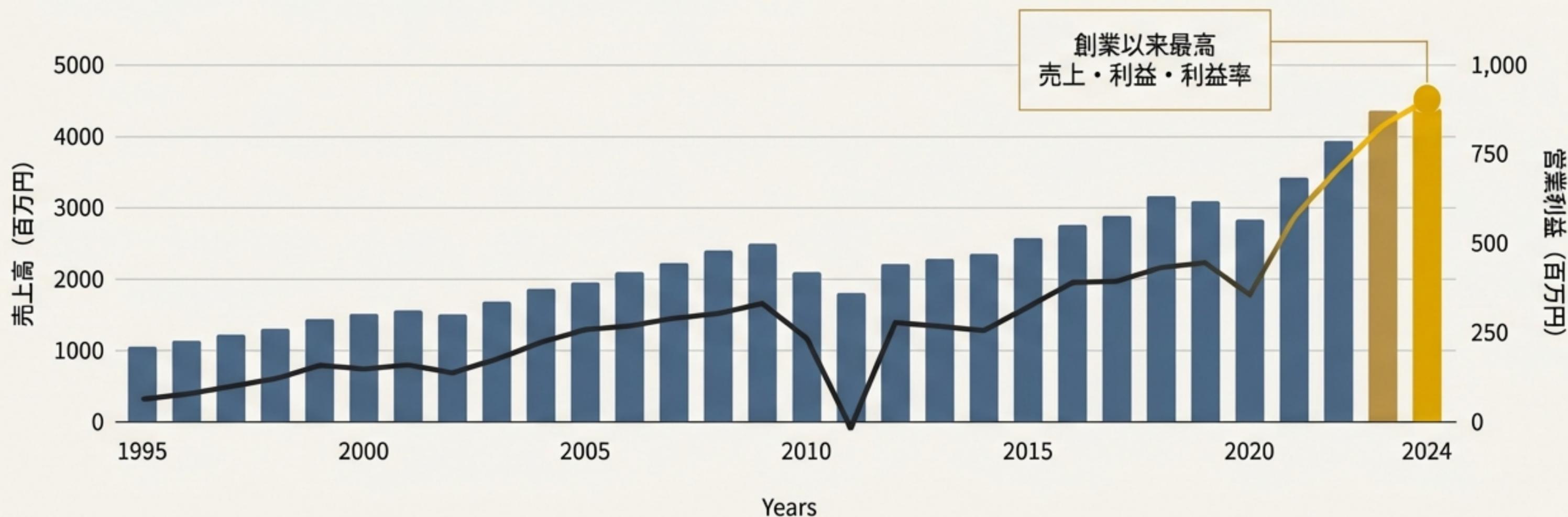


The Odyssey of 30 Years: 危機を乗り越え、最高峰へ

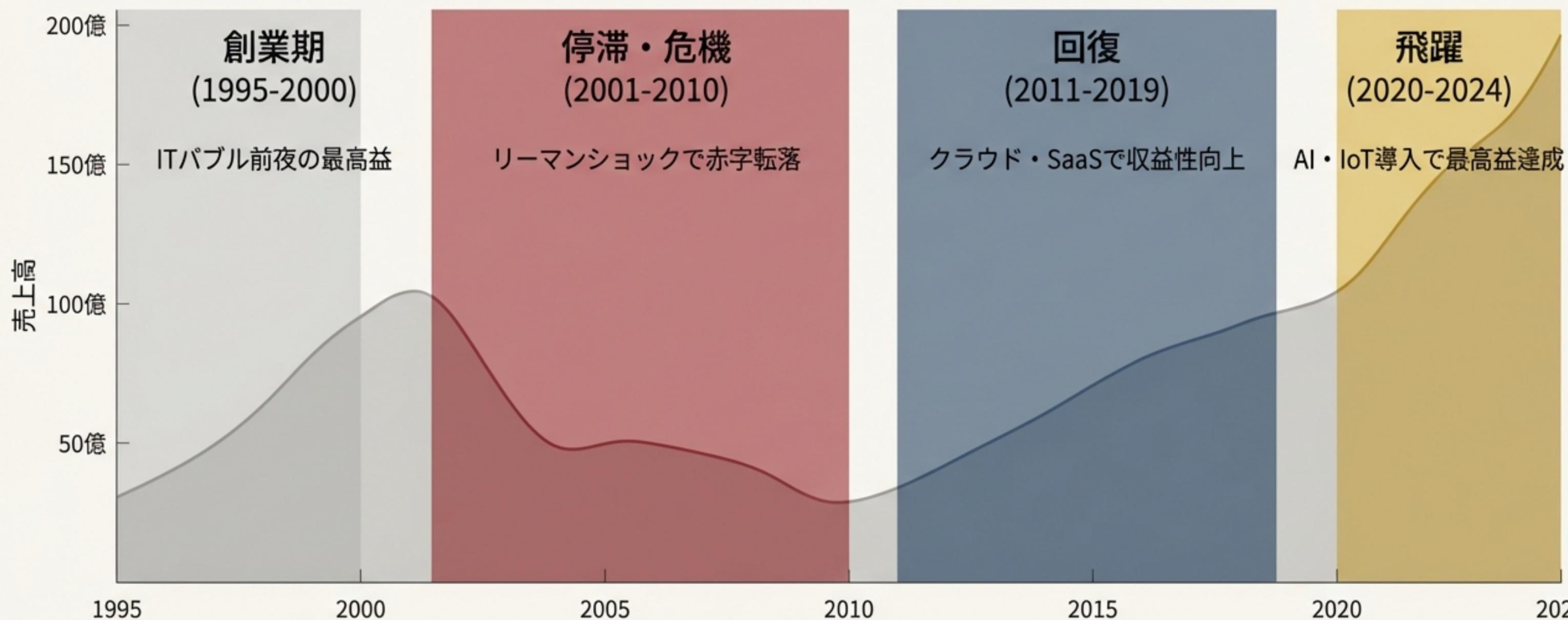
私たちの30年にわたる挑戦の歴史は、2024年、創業以来最高益という金字塔を打ち立てることで報われました。

1995年のOA機器販売を起点に、ITバブル崩壊やリーマンショックなどの経済危機を乗り越え、2024年度は売上高4,650百万円、営業利益880百万円、営業利益率18.90% を達成。売上、利益、利益率の全てにおいて創業以来の記録を更新しました。



30年のマクロビュー：4つの戦略的フェーズ

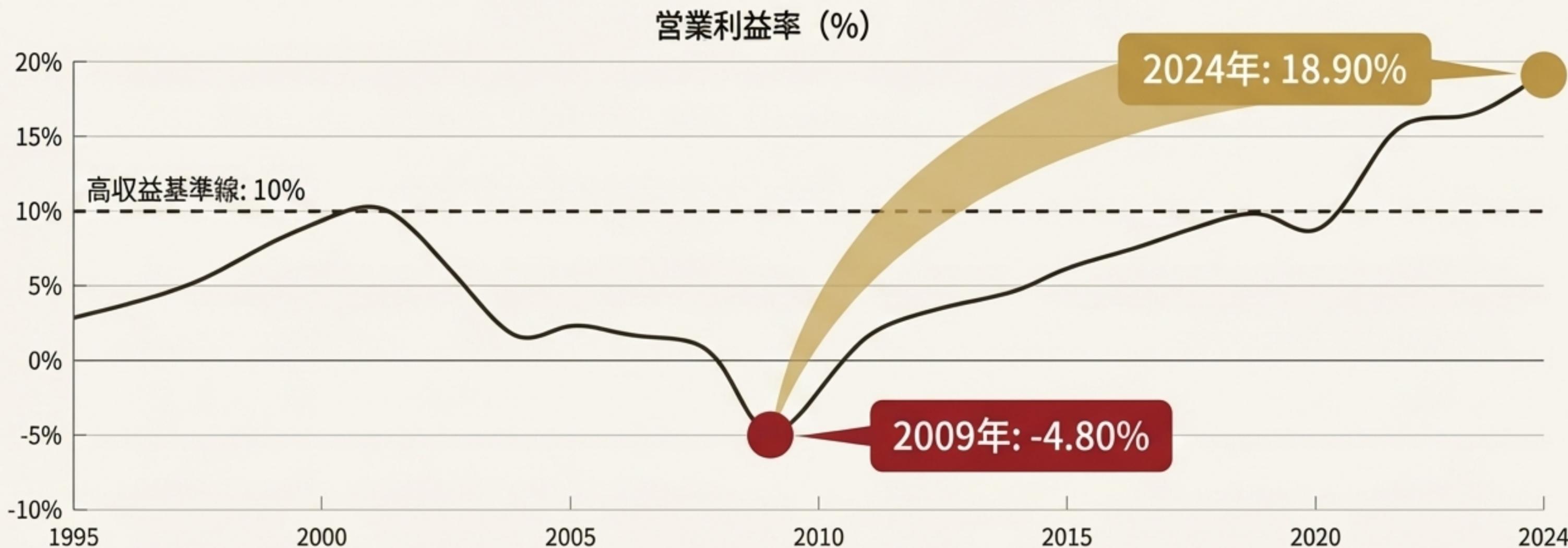
我々の歴史は、成長と停滞、そして破壊的イノベーションへの適応という、明確なサイクルのもとで定義されます。



収益性の軌跡：利益率が語る事業モデルの脆弱性と高強度化

経済危機が襲うたびに露呈した構造的脆弱性は、直近のAIシフトによって過去に例を見ない高強度な収益モデルへと進化しました。

最も利益率が低かった2009年から、生成AI活用案件の急増と社内改革（Project Zero）が寄与し、収益し、収益構造は劇的に変革しました。

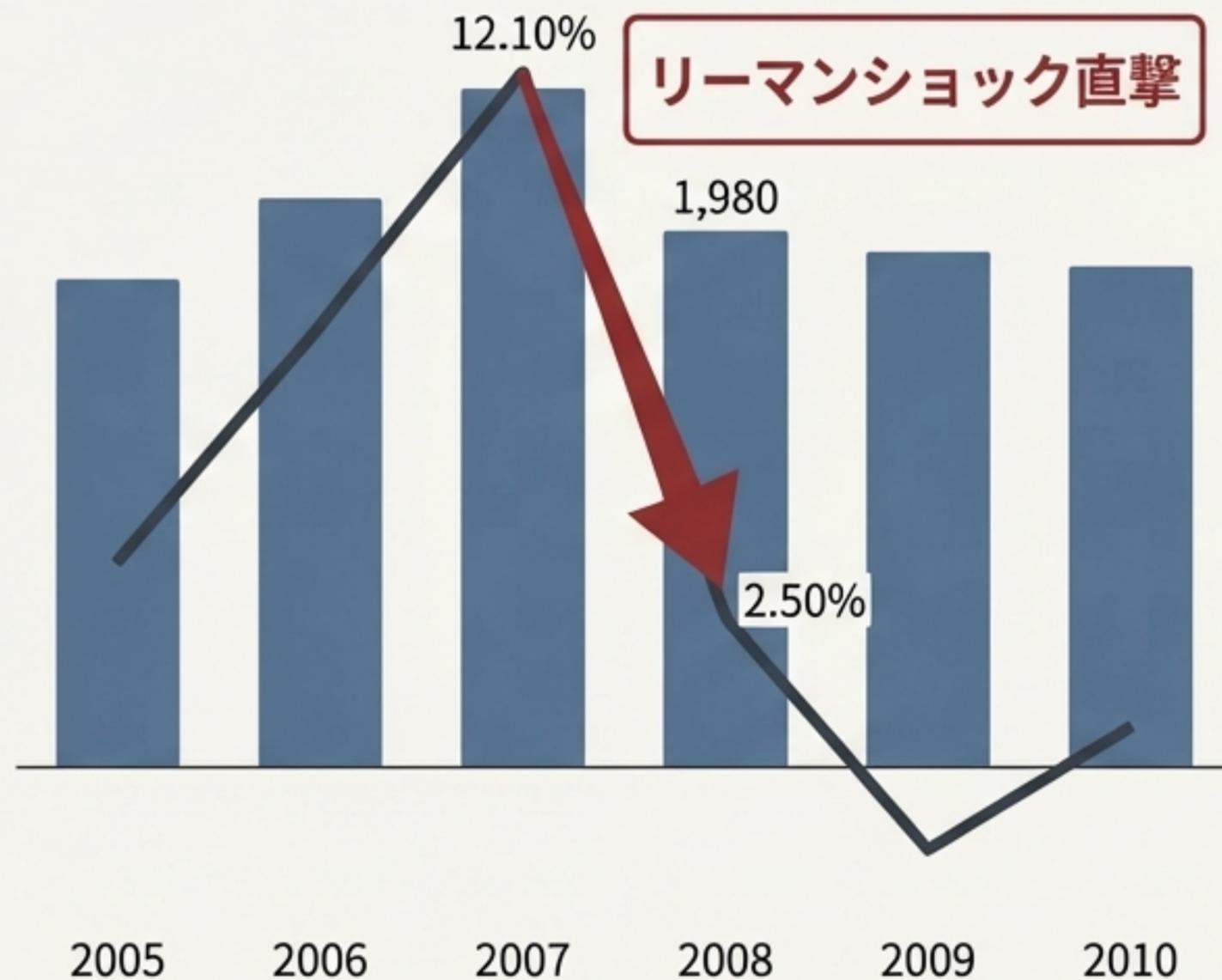


黒い十年紀の始まり：2008年リーマンショックの直撃

売上高と営業利益率（2005-2010）

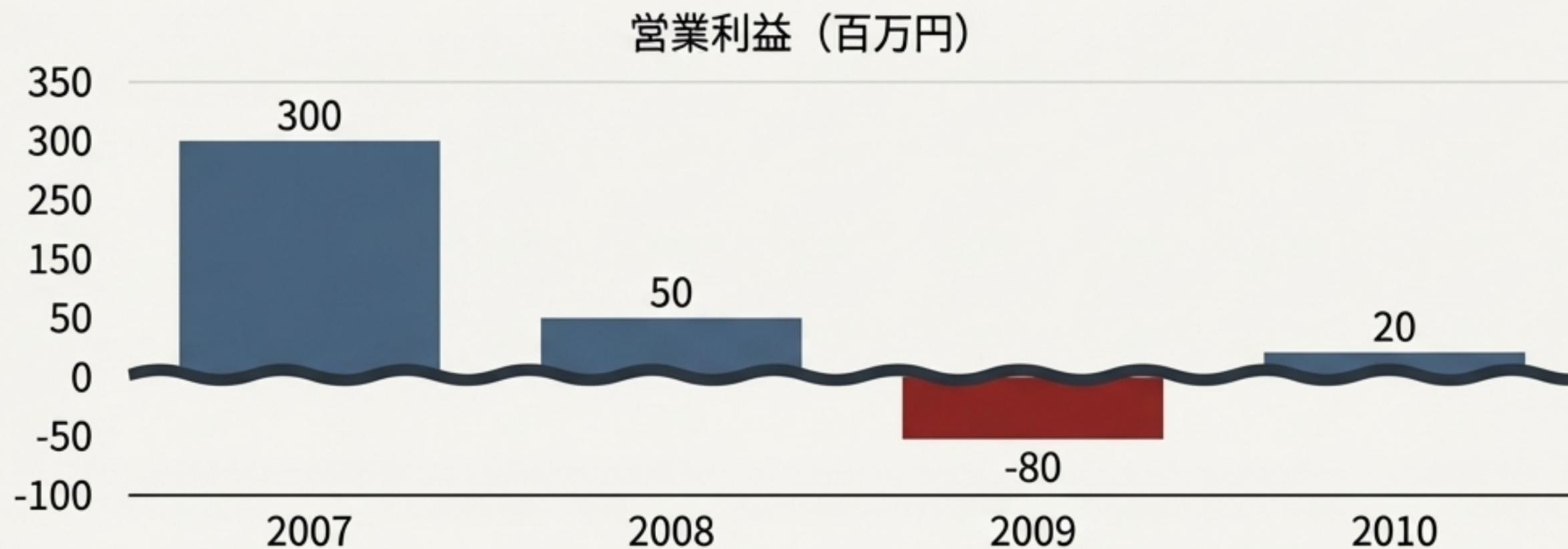
従来の労働集約的な「受託開発」モデルは、外部環境の急激な悪化に対して極めて脆弱であり、致命的な打撃を受けました。

2007年に売上高ピーク（2,480百万円）を迎えた後、2008年のリーマンショックが直撃し、**下期案件の9割が延期・中止**となりました。その結果、売上高は1,980百万円に急落し、営業利益率はわずか2.50%にまで低下しました。



2009年の生存戦略：創業以来初の赤字 -4.80%

市場からの需要が凍結する中で、私たちは「保守運用」による事業防衛と全社的なコスト削減を徹底し、会社の存続を担保しました。



2009年、売上高1,650百万円に対し、営業利益は-80百万円となり、創業以来初の営業赤字（利益率-4.80%）に転落しました。この時期、主力事業を安定収益が見込める「保守運用」にシフトし、コストを徹底的に削減した結果、翌2010年には黒字浮上（20百万円）を果たしています。

転換点 I：2011年 クラウドへの戦略的移行

再生は、労働集約型からの脱却を目指したビジネスモデルの構造改革によって静かに開始されました。

2011年の東日本大震災後のBCP（事業継続計画）対策需要を追い風に、「クラウド移行」を主力事業に据え、低空飛行から脱却しました。この時期の利益率（3.2%～7.1%）は、後のDX時代に比べれば低水準でしたが、高付加価値化への重要な第一歩でした。

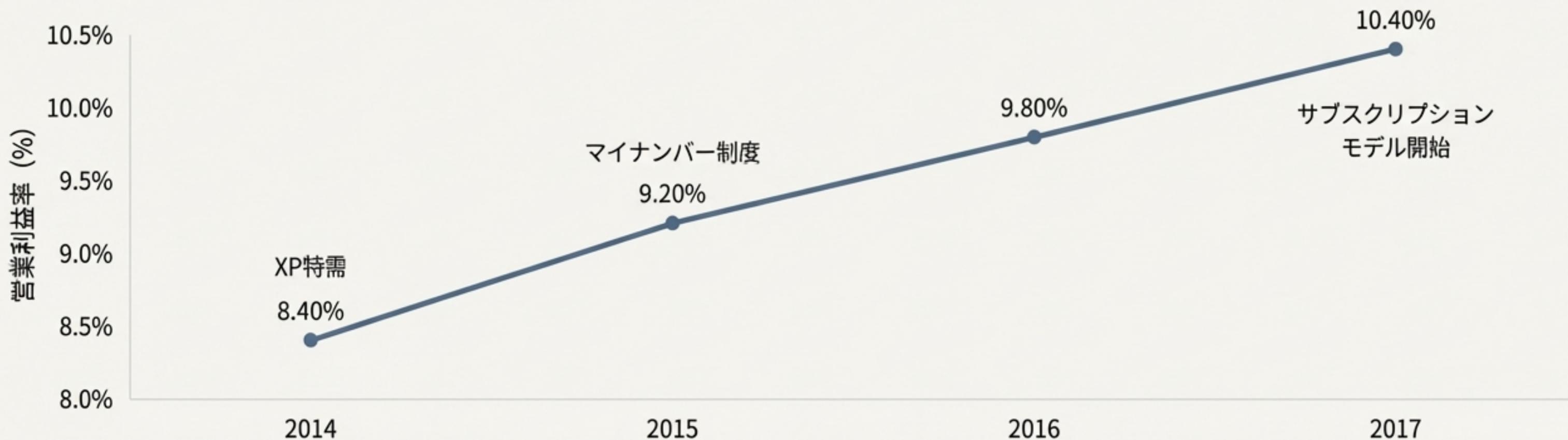
売上高と営業利益率（2010-2013）



収益性の安定化：2014-2017 SaaS販売モデルの確立

ストック型収益モデルであるSaaSへのシフトは、利益率を安定的に押し上げ、危機耐性を向上させる盤石な基盤を築きました。

WindowsXPサポート終了特需（2014年）やマイナンバー制度対応（2015年）といった市場機会を捉え、「SaaS販売」への主力事 転換を加速。さらに2017年にはサブスクリプションモデルへの転換を開始し、利益率は2014年の8.40%から2016年には9.80%へと着実に改善しました。

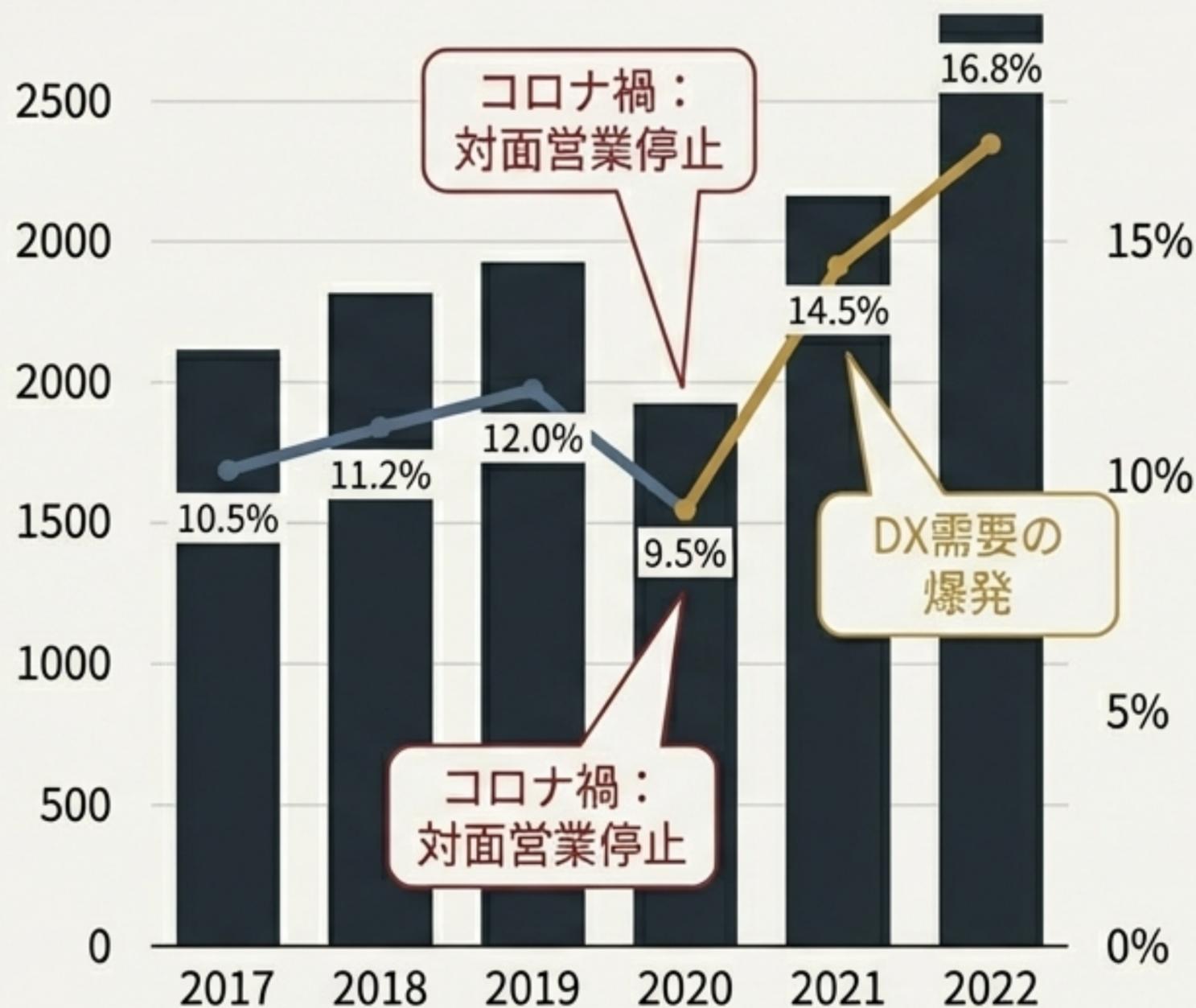


転換点II：2020年代のDXブームと「知的集約」への移行

コロナ禍による一時的な停滞を逆手に取り、デジタル変革の波に乗ることで、事業モデルを知的資本最大化型へと完全に移行させました。

2020年のコロナ禍による対面営業停止で一時的に業績が落ち込むも、翌2021年には電子帳簿保存法対応・脱ハンコ需要の爆発的増加を捉え急回復。「DXコンサル」から「AI・IoT導入」へと事業の軸足を移し、高付加価値化を決定的にしました。

売上高と営業利益率（2017-2022）



高収益性の極致：2024年 営業利益率**18.90%**の達成

生成AIという破壊的なイノベーションへの迅速な対応が、高付加価値化を極限まで押し上げ、創業以来の最高収益構造を実現しました。

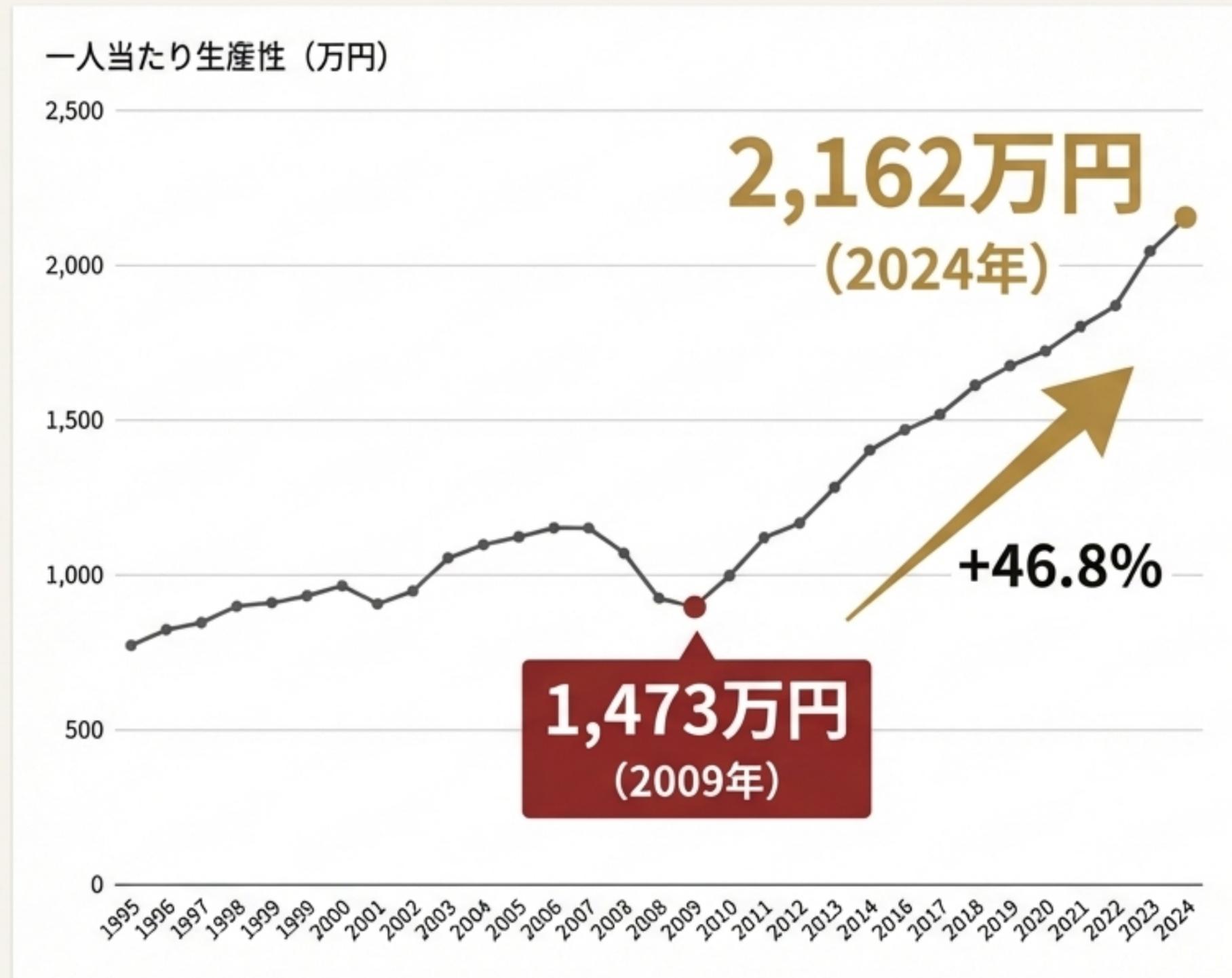
2023年、「**生成AI活用案件の急増**」により利益率は17.90%に到達。さらに2024年、Project Zero等の改革効果も加わり、利益率**18.90%**という最高記録を樹立。これは、高付加価値なAI・IoT導入事業が特需と結びついた結果です。



労働集約からの卒業：一人当たり生産性の劇的な飛躍

私たちの真の変革は、従業員一人当た当たりの知的貢献度（生産性）の向上という質的变化にこそ表れています。

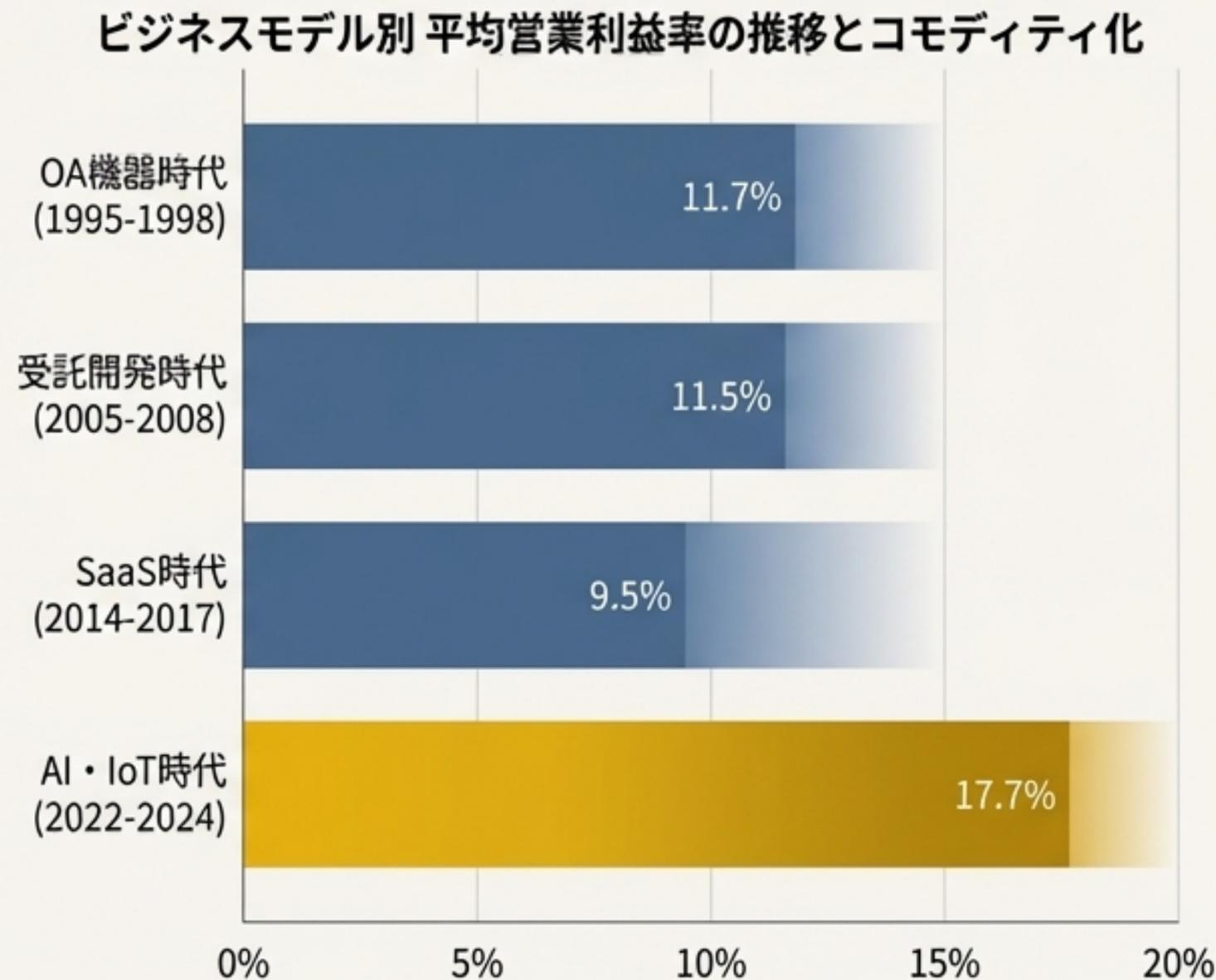
危機的状況にあった2009年、一人当たり生産性は底を打ちました。しかし、SaaS/DX、そしてAI・IoT導入へのシフトを通じて、2024年には労働時間や人員増加に依存しない、高付加価値サービス提供者へと変貌を遂げた動かぬ証拠です。



未来戦略 I：AI時代における成長の限界点

現在のAI・IoT導入という高付加価値事業も、技術のコモディティ化によって収益性を急速に失うリスクに直面しています。

IT業界の歴史が示す通り、成功した事業モデルは必ず陳腐化します。OA機器販売も、受託開発もそうでした。この非連続的な成長を維持するためには、次のフロンティアを迅速に定義し、収益モデルの非線形成長を確立しなければなりません。

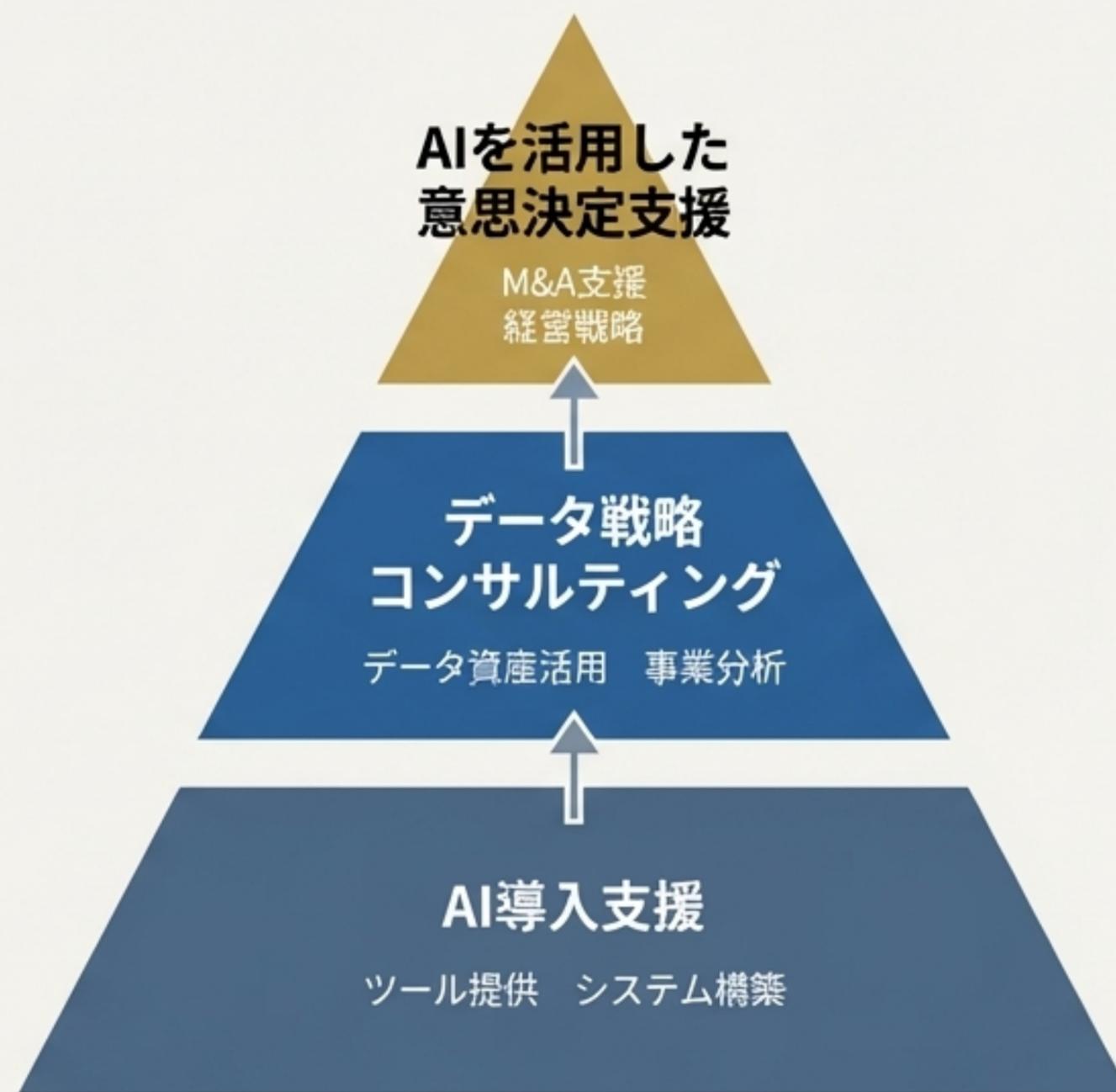


未来戦略II：ポスト2025戦略的フロンティアの定義

次なるフロンティアは、単なるAI導入支援を超え、AIが創出する知的資産を最大限に活用する「データ戦略と意思決定支援」です。

我々が次に目指すは、AI・IoT導入で得た知見を昇華させ、データ戦略コンサルティング、およびAIを活用した事業統合（M&A）支援など、より高度な知的集約型サービスです。

この高付加価値化の継続こそが、長期的な利益率維持の鍵となります。



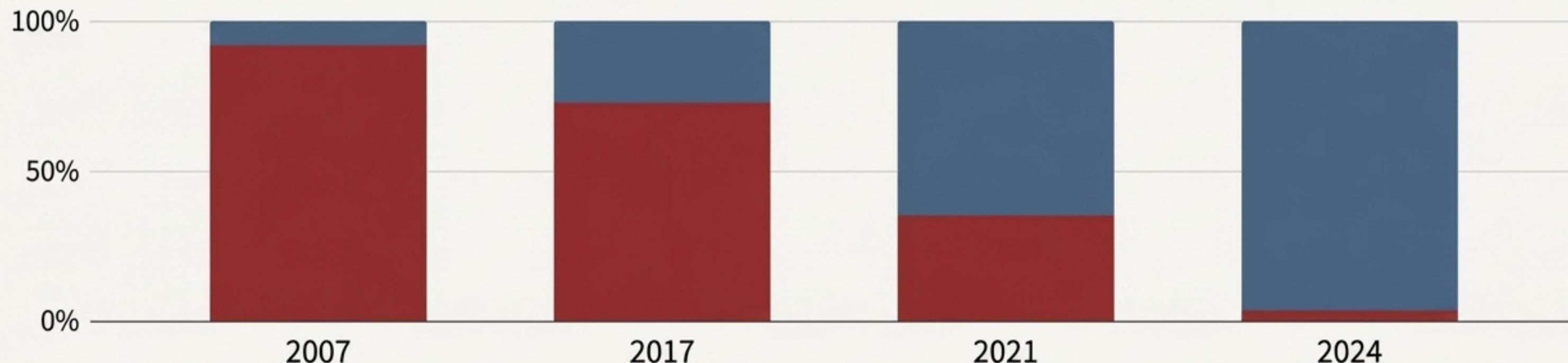
継続的変革の哲学：危機耐性の絶対的向上

高収益性を維持し、次なる経済危機にも耐えうるためには、サブスクリプションで得たストック型収益の教訓を全事業に浸透させる必要があります。

過去の赤字転落は、労働集約型ビジネスモデルの脆さを示しました。2017年に開始したサブスクリプションモデルで得た安定収益の教訓を、AIサービスやコンサルティングにも応用し、市場変動に強いレジリエンスの高いポートフォリオを構築します。

売上構成の推移：危機耐性の向上

■ 労働集約型（受託開発など） ■ 知的集約型/ストック型（SaaS, AI, コンサル）



成長の非線形化：Project Zeroの次なるステージ

我々の目標は、労働時間や人員増加に依存しない非線形的な利益成長の追求であり、これは全社員の意識改革にかかっています。

2024年の最高益に貢献したProject Zeroの改革効果を恒常化させ、効率化と高付加価値化をさらに追求します。

我々の歴史は、**外部環境の変化を機敏に捉え、主力事業を高付加価値型へとシフトし続けること**で危機を乗り越えてきた過程そのものです。



次の30年へ：レジリエンスと変革へのコミットメント

私たちはレジリエンスと変革へのコミットメントを胸に、
次の30年もまた、知的集約型のサービスを通じて、
顧客と社会に最高の価値を提供し続けます。

危機を乗り越え最高益を達成した経験は、我々の変革の能力を証明しました。
我々の船はもはや、古い帆（OA機器販売）ではなく、最新のAI制御システム（AI・IoT導入）を搭載しています。
全社員は過去の成功に安住せず、常に市場の最前線に立ち続ける使命があります。