



2025 年 11 月 26 日

各 位

会 社 名 扶 桑 電 通 株 式 会 社
代表者名 代 表 取 締 役 社 長
有 富 英 治
(コード：7505、東証スタンダード)
問合せ先 執行役員管理本部長兼経営企画室長
下 山 万 里 子
(TEL. 03-3544-7211)

(訂正)「2025 年 9 月期決算説明会資料」の一部訂正について

2025 年 11 月 21 日に公表いたしました「2025 年 9 月期決算説明会資料」の記載内容において、一部訂正がございましたので、お詫び申し上げますとともに、下記のとおり訂正いたします。

記

1. 訂正理由

2025 年 11 月 21 日公表の「2025 年 9 月期決算説明会資料」の記載内容に一部誤りがあったため、訂正いたします。

2. 訂正内容

訂正箇所は、赤枠で示しています。

【訂正前】

2026年9月期 業績予想



◆2026年9月期の利益は、以下の要因により減益を見込む

- ・人的資本を高めるための教育、人材関連投資、デジタルマーケティングの強化に伴う販売管理費の増加
- ・入札関連商談や新規商談の拡大による利益率の変動

単位：百万円

	2025年9月期	2026年9月期	増減額	増減率
売上高	54,684	55,000	315	▲0.6%
営業利益	3,428	2,200	▲1,228	▲35.8%
営業利益率	6.3%	4.0%	▲2.3%	-
経常利益	3,663	2,450	▲1,213	▲33.1%
当期純利益	2,517	1,650	▲867	▲34.5%
1株当たり当期純利益	216円89銭	142円14銭	▲74円75銭	▲34.5%

12

Copyright 2025 FUSO DENTSU LIMITED

【訂正後】

2026年9月期 業績予想



◆2026年9月期の利益は、以下の要因により減益を見込む

- ・人的資本を高めるための教育、人材関連投資、デジタルマーケティングの強化に伴う販売管理費の増加
- ・入札関連商談や新規商談の拡大による利益率の変動

単位：百万円

	2025年9月期	2026年9月期	増減額	増減率
売上高	54,684	55,000	315	0.6%
営業利益	3,428	2,200	▲1,228	▲35.8%
営業利益率	6.3%	4.0%	▲2.3%	-
経常利益	3,663	2,450	▲1,213	▲33.1%
当期純利益	2,517	1,650	▲867	▲34.5%
1株当たり当期純利益	216円89銭	142円14銭	▲74円75銭	▲34.5%

12

Copyright 2025 FUSO DENTSU LIMITED

3. 添付資料

訂正後の資料を添付いたします。

以 上

扶桑電通株式会社

(証券コード：7505)



2025年9月期 決算説明会資料

2025年11月21日



1. 会社紹介
2. 2025年9月期 決算概要
3. 2026年9月期 業績予想
4. 第3期中期経営計画の進捗状況
5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取り組み

1. 会社紹介
2. 2025年9月期 決算概要
3. 2026年9月期 業績予想
4. 第3期中期経営計画の進捗状況
5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取り組み

会社名	扶桑電通株式会社
本社	東京都中央区築地五丁目4番18号
代表者	代表取締役社長 有富 英治
設立年月日	1948年3月
資本金	10億8,350万円
上場取引市場	東京証券取引所 スタンダード市場 (証券コード：7505)
決算月	9月
従業員数	1,005名（2025年9月末現在）

企業理念 誠心誠意 お客様のお役に立つ愛される企業

経営ビジョン ココロ躍る未来を創造するICTデザインパートナー

パーパス とともに**歩み**、ともに**見つめ**、ワクワクする**未来**へ

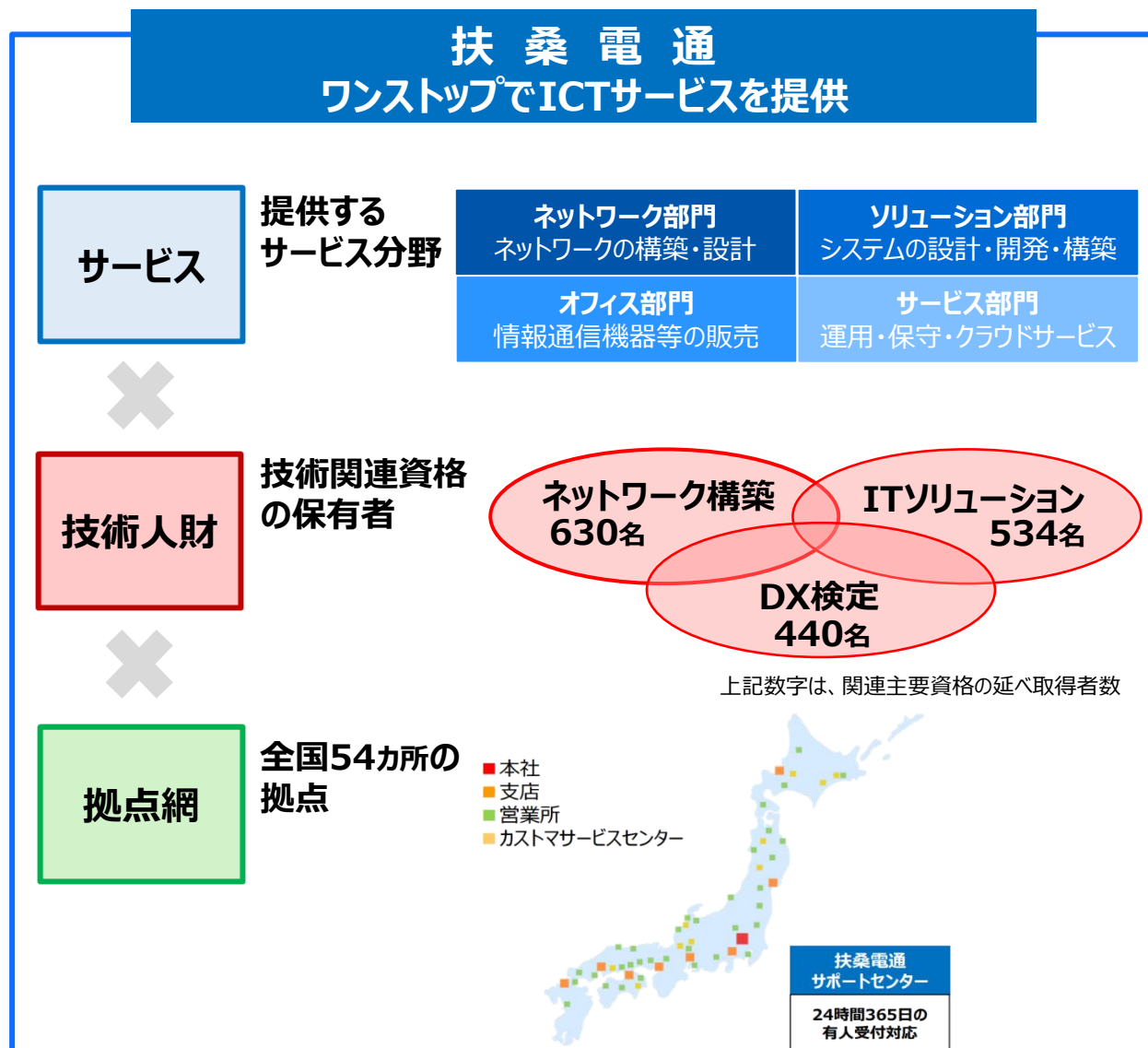
スタイル

1. 伸び伸び挑戦しよう
2. スピードを意識しよう
3. ゴールを思い描こう
4. 仲間と共有しよう
5. 誠実にやりきろう

ミッション

1. お客様
お客様とともに未来を見据えお客様の企業価値向上に貢献します。
2. 社員
当社の社員であることに誇りを持ち、働き甲斐をもってイキイキと働ける企業を目指します。
3. パートナー
ビジネスパートナーとともに強い信頼を結び合い、成長・発展する関係を築きます。
4. 株主
安定的な利益還元に努めるとともに、迅速かつ適切なディスクロージャーにより経営の透明化を図ります。

メーカー・ビジネスパートナー



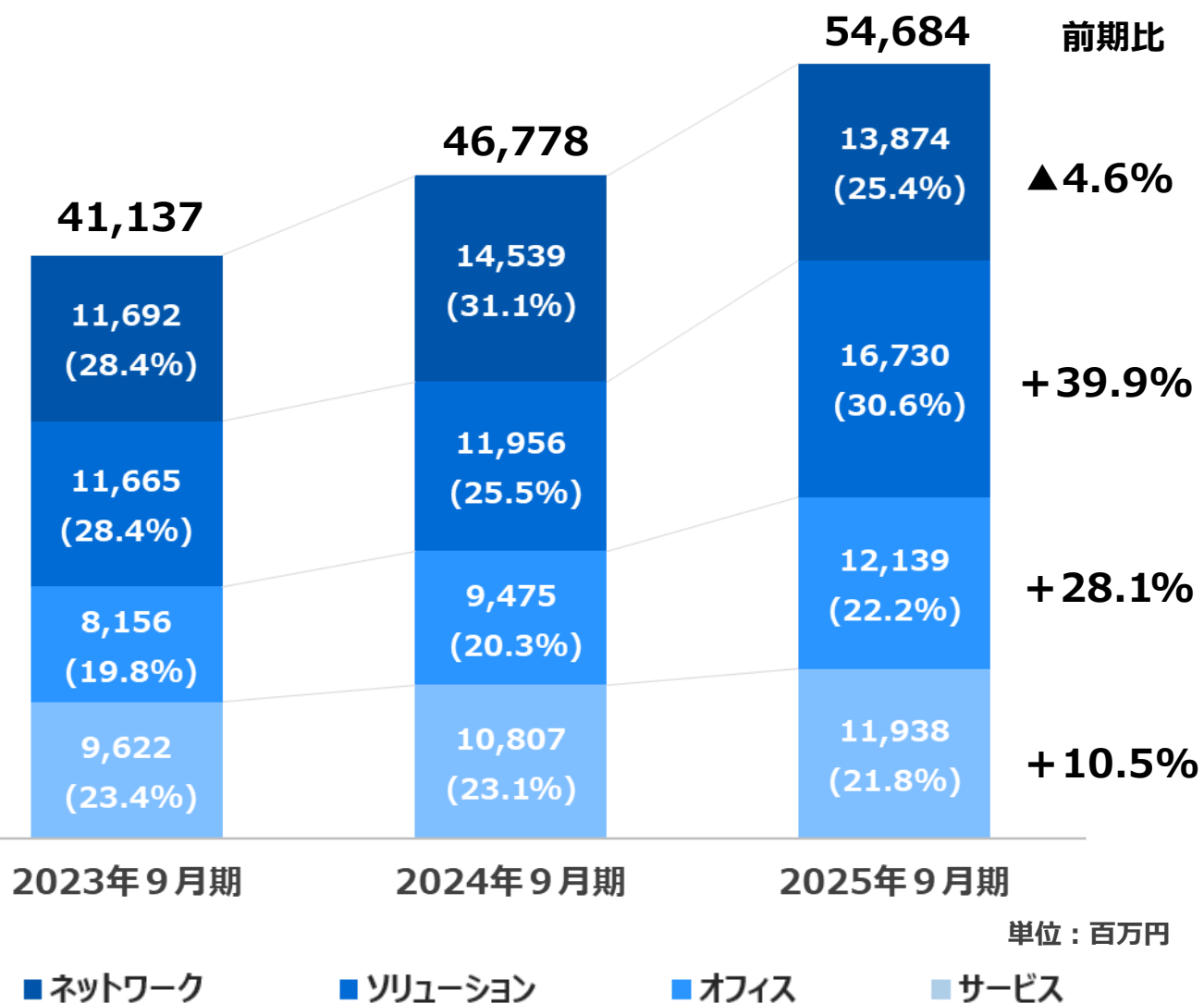
1. 会社紹介
2. 2025年9月期 決算概要
3. 2026年9月期 業績予想
4. 第3期中期経営計画の進捗状況
5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取り組み

2025年9月期 業績ハイライト

- ◆売上高は、自治体向けビジネス、パソコン・ソフトウェア販売が好調に推移したことにより、過去最高を更新
- ◆利益は、売上高の増加に加え、粗利益率も改善し、過去最高を更新

単位：百万円

	2024年9月期	2025年9月期	増減額	増減率
売上高	46,778	54,684	7,905	16.9%
売上原価	38,327	44,173	5,846	15.3%
原価率	81.9%	80.8%	▲1.2%	-
売上総利益	8,451	10,510	2,059	24.4%
販売管理費	6,585	7,081	496	7.5%
営業利益	1,865	3,428	1,562	83.8%
営業利益率	4.0%	6.3%	2.3%	-
経常利益	2,059	3,663	1,604	77.9%
当期純利益	1,428	2,517	1,089	76.3%
受注高	51,321	63,504	12,183	23.7%
受注残高	20,085	29,637	9,551	47.6%



◆2025年9月期

富士通株式会社および同社グループとの連携強化による新規商談が活性化

●ネットワーク部門

防災・減災ビジネスなど自治体ビジネスが好調に推移したものの、小売業向けWi-Fiアクセスポイント設置工事が減少

●ソリューション部門

電子カルテや医事会計などの医療情報システムの更新などのヘルスケアビジネスが好調に推移。加えて電力業向けにセキュリティ対策を施したパソコン・ソフトウェアの販売や、システム標準化などの自治体ビジネスが好調に推移

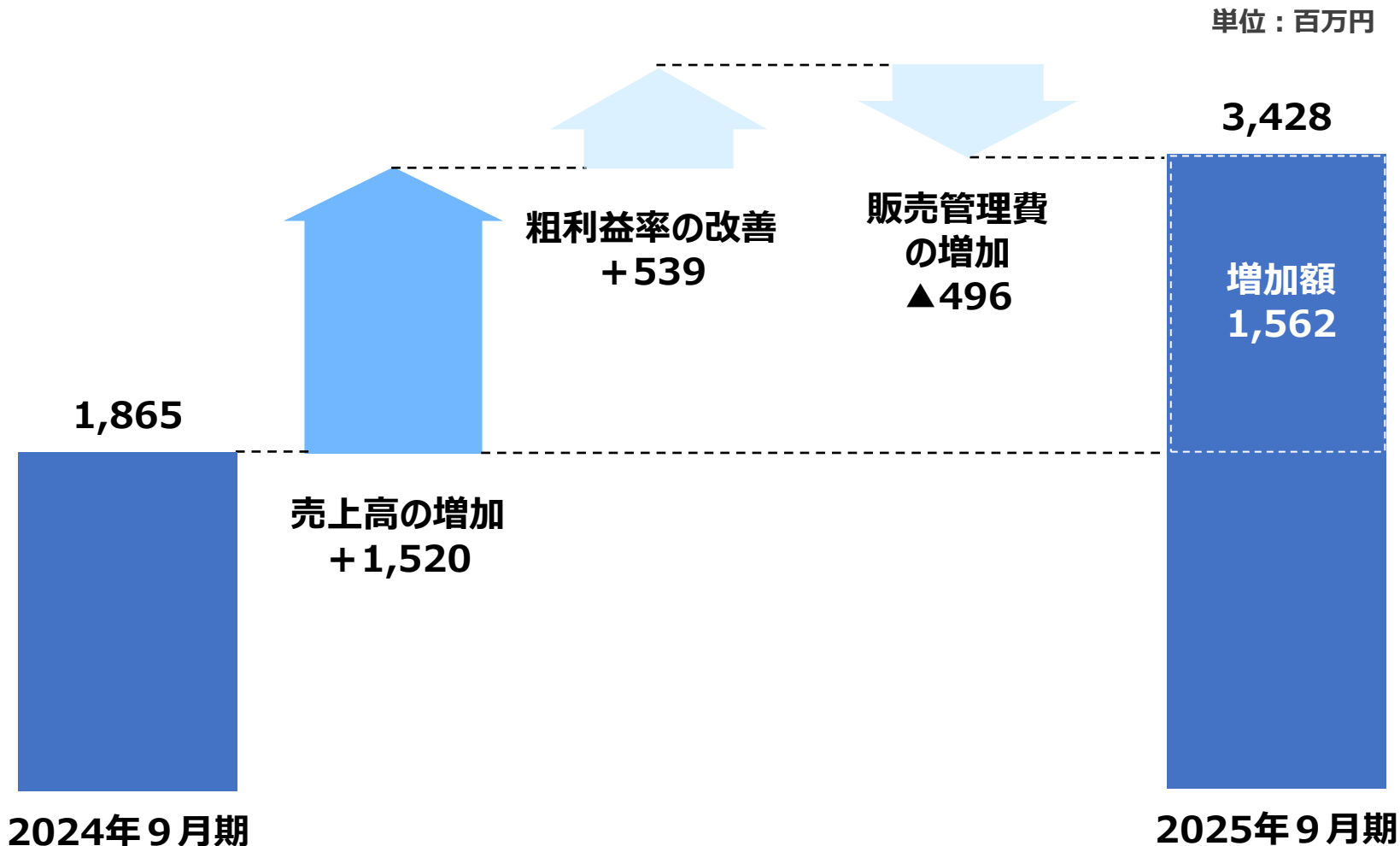
●オフィス部門

民需向けのパソコン・ソフトウェア販売が好調に推移

●サービス部門

ソフトウェアサポートサービスなどの増加に加え、運輸業向け運行記録・管理のデジタル化サービスなど業務効率化や生産性向上を目的としたクラウドサービスが好調に推移

営業利益の前年同期比変動要因



◆主な増加要因

- ・売上高の増加
- ・オフィス部門やソリューション部門で粗利益率が改善

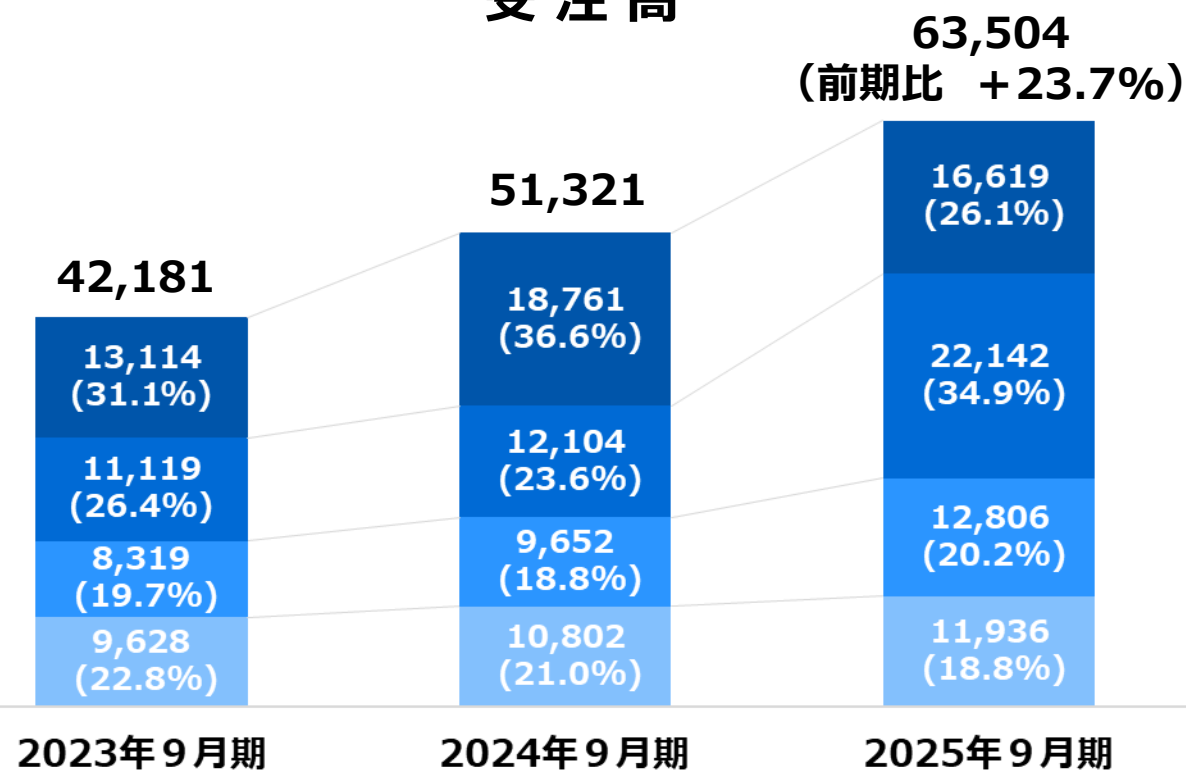
◆主な減少要因

- ・人員体制の強化に伴う人件費の増加
- ・人的資本を高める教育投資の増加
- ・販売活動の増加に伴う経費の増加

受注実績および受注残高

- ◆受注高は、パソコン・ソフトウェア販売に加え、ヘルスケアビジネスや防災・減災ビジネスなどが好調に推移
- ◆受注残高は、防災関連ビジネスや自治体のシステム標準化対応、モダナイゼーションなどの取り組みにより大幅に伸長

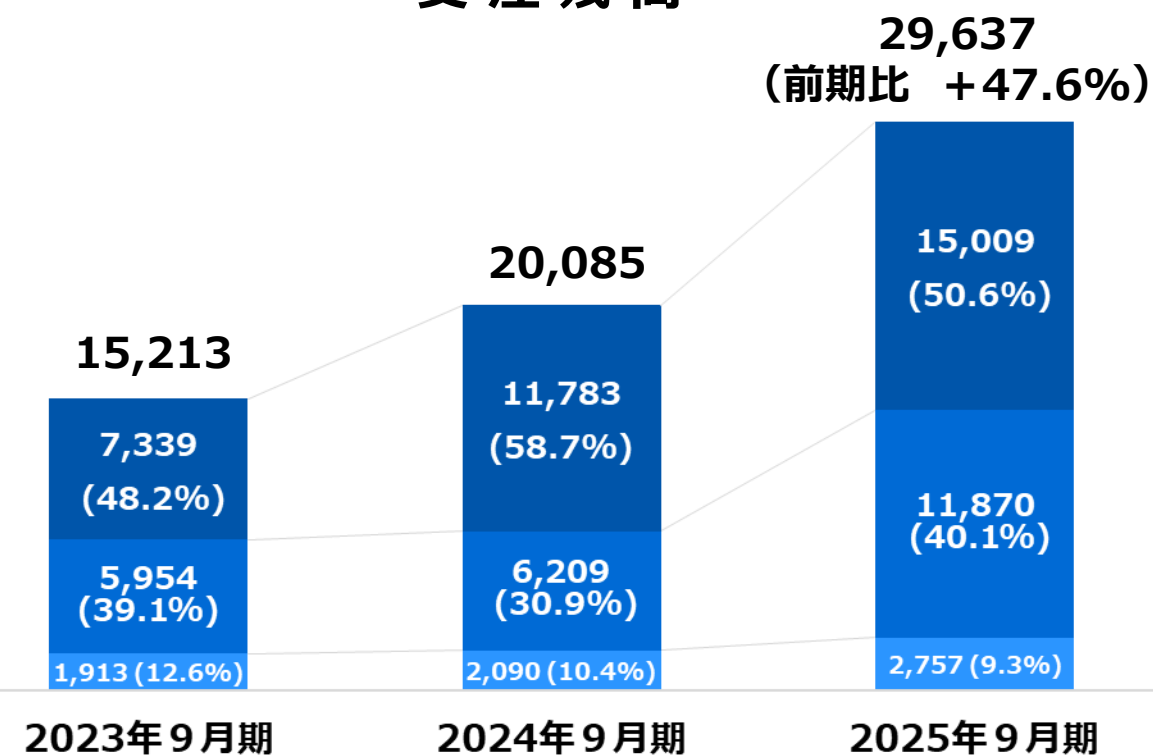
受 注 高



■ ネットワーク

■ ソリューション

受 注 残 高



■ オフィス

■ サービス

単位：百万円

株主還元（2025年9月期）

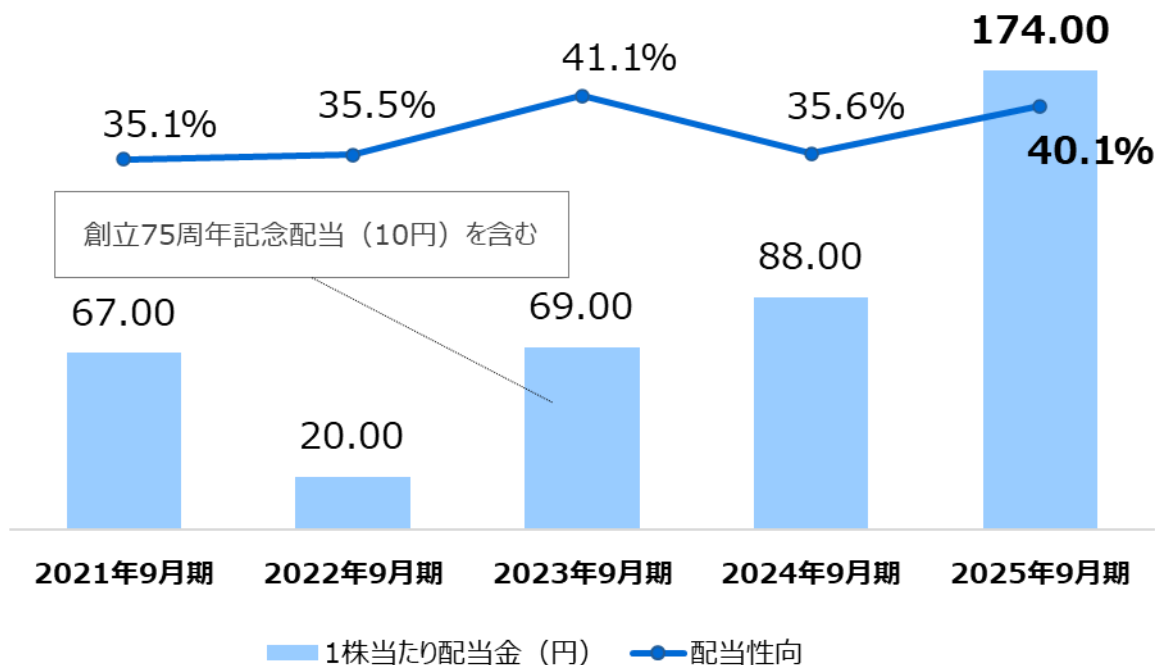
基本方針

- ・業績に応じた利益配分と安定的、継続的な株主還元を実施
- ・**2025年9月期**より、配当性向を35%から**40%**に引き上げ株主資本配当率（DOE）**2.0%**を**下限**に設定

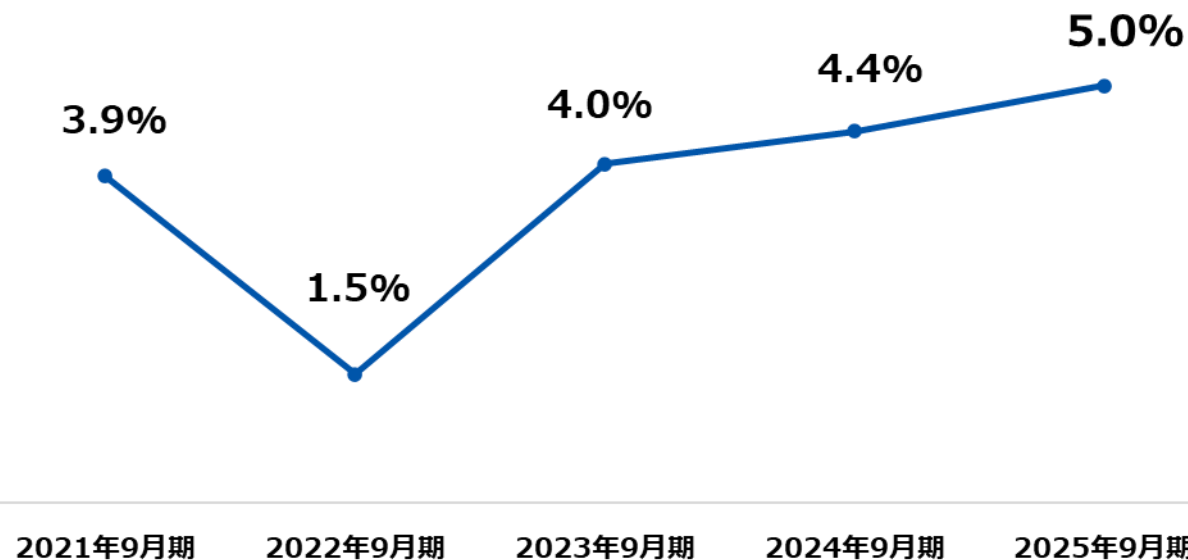
◆2025年9月期

- ・配当額：**174円**（中間：15円 期末：159円）
- ・配当性向：**40.1%**

1 株当たり配当金と配当性向の推移



配当利回り



（注） 配当利回りは年間配当金実績を期末（権利付き最終日の株価）で除したものの

1. 会社紹介
2. 2025年9月期 決算概要
3. 2026年9月期 業績予想
4. 第3期中期経営計画の進捗状況
5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取り組み

2026年9月期 業績予想

◆2026年9月期の利益は、以下の要因により減益を見込む

- ・人的資本を高めるための教育、人材関連投資、デジタルマーケティングの強化に伴う販売管理費の増加
- ・入札関連商談や新規商談の拡大による利益率の変動

単位：百万円

	2025年9月期	2026年9月期	増減額	増減率
売 上 高	54,684	55,000	315	0.6%
営 業 利 益	3,428	2,200	▲ 1,228	▲35.8%
営 業 利 益 率	6.3%	4.0%	▲2.3%	-
経 常 利 益	3,663	2,450	▲ 1,213	▲33.1%
当期純利益	2,517	1,650	▲ 867	▲34.5%
1株当たり当期純利益	216円89銭	142円14銭	▲74円75銭	▲34.5%

株主還元（2026年9月期）



株式分割

株式分割により投資単位当たりの金額を引き下げることにより、株式の流動性の向上と投資家層のさらなる拡大を図る

分割割合	1株につき2株の割合で分割
基準日	2025年9月30日
効力発生日	2025年10月1日

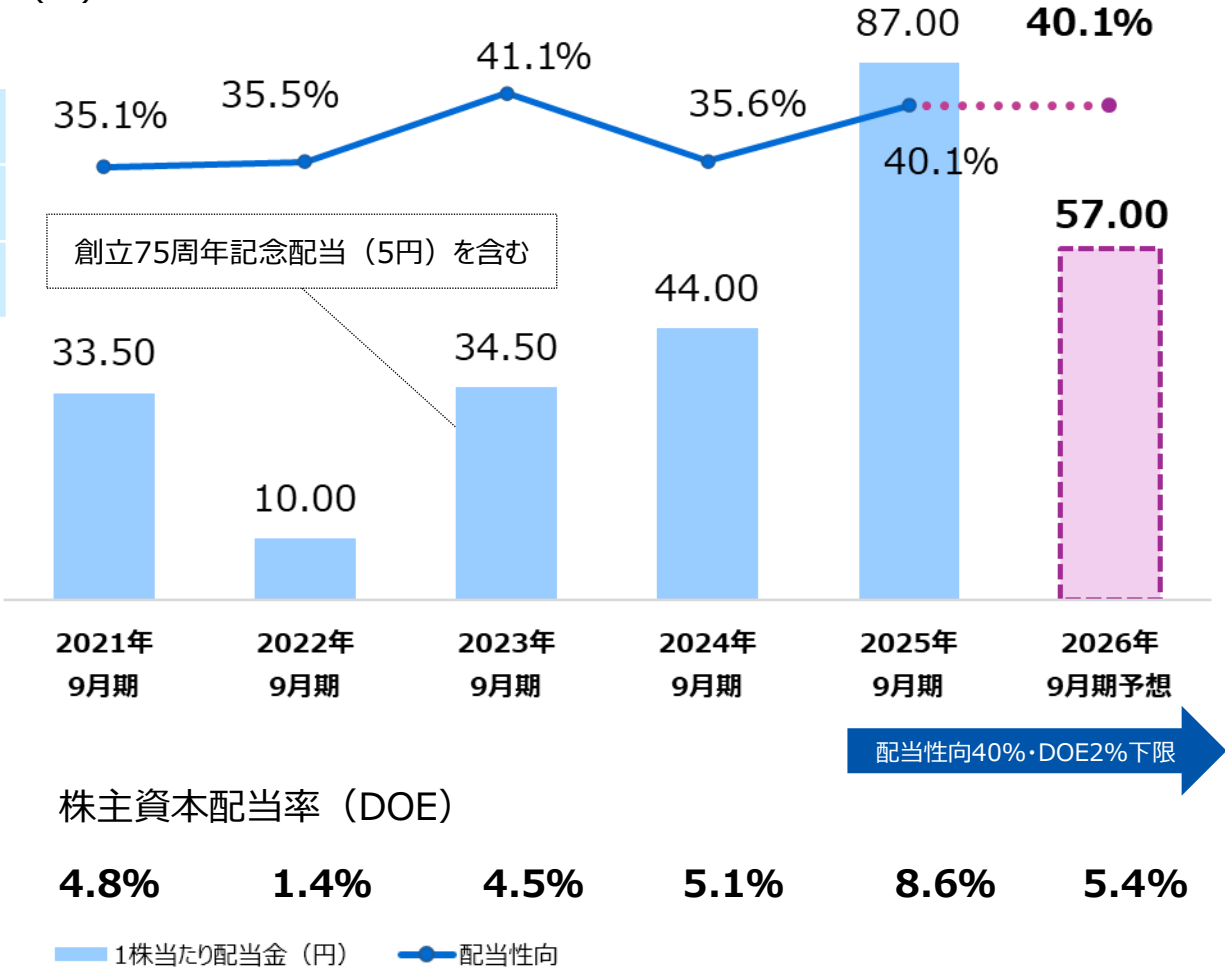
株主優待

株式分割に際し、現行の株主優待制度の対象である「1单元（100株以上）保有の株主様」について変更を行わないため、実質的な拡充

保有株式数	贈呈内容
100株以上1,000株未満	クオ・カード1,000円分
1,000株以上	クオ・カード3,000円分

1株当たり配当金と配当性向の推移

(注) 1株当たり配当金は、株式分割を反映した金額



1. 会社紹介
2. 2025年9月期 決算概要
3. 2026年9月期 業績予想
4. 第3期中期経営計画の進捗状況
5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取り組み

第3期中期経営計画 FuSodentsu Vision 2027の位置づけ

2027年のありたい姿として掲げた経営ビジョン「ココロ躍る未来を創造するICTデザインパートナー」に向けた、「マーケット基軸への転換」フェーズとして、第3期中期経営計画を位置づけ

【経営ビジョン】
～2027年ありたい姿～

ココロ躍る未来を創造する
ICTデザインパートナー

マーケット基軸への転換

業種固有の業務ノウハウと先端デジタル技術を
活かしたビジネスの拡大

自治体、ヘルスケア、防災を中心に、
業務ノウハウを活かしたビジネスを拡大

第1・2期中期経営計画

【スタイル】

1. 伸び伸び挑戦しよう
2. スピードを意識しよう
3. ゴールを思い描こう
4. 仲間と共有しよう
5. 誠実にやりきろう

第3期中期経営計画

第3期中期経営計画 FuSodentsu Vision 2027

経営目標・資本コストを意識したROE目標



◆修正後の数値目標では、継続的な受注残高の拡大に伴い、売上高を上方修正するとともに、資本効率の向上を重視した経営を推進することで、営業利益およびROEについても上方修正

FuSodentsu Vision 2027 最終年度 2027年9月期 数値目標				
	売上高	営業利益	営業利益率	ROE
修正前 2024年11月	460億円	18.4億円	4.0%	9.0%
修正後 2025年11月	550億円	22.0億円	4.0%	10.0%
増減率	+19.6%	+19.6%	—	+1.0pt

ココロ躍る未来に向かって Challenge DX Movement

デジタル変革（DX）の時代において、新しい技術やアイデアに挑戦し、お客様のICTデザインパートナーとして伴走し、ココロがワクワクするような未来を目指します

マーケット基軸への転換

- 事業成長戦略 1
業種別戦略
- 事業成長戦略 2
DXビジネス戦略
- 事業成長戦略 3
M&A戦略

【事業成長戦略】
業種区分を基軸にした
価値提供



【経営基盤強化】
事業成長を支える
組織・仕組みの高度化

- 人財を活かす経営
- チャレンジ意欲の向上
- 先端技術研究の推進
- 新業務・システム高度化
- デジタルマーケティング・顧客満足度向上の取り組み

サステナビリティ経営の推進
事業・経営基盤の両面からの持続的成長

事業成長戦略 1

業種区分を基軸にした顧客ニーズへの深い理解と的確な対応

- 業種固有の環境変化を捉え、顧客のビジネスニーズを深く理解し、顧客価値の高いICTサービスを提供するために、“6つの業種軸”を新たに設定し、業種ごとのビジネス環境に対する情報感度と分析力を強化します

事業成長戦略 2

お客様のDXを推進する伴走型企画・コンサルティングの強化

- AI、クラウド、次世代通信、IoTなど先端デジタル技術を組み込み、お客様の経営課題解決のためのDXを推進します
- 顧客のビジネスゴールを共に達成していくために、伴走型企画・コンサルティングを強化します

事業成長戦略 3

ビジネスアライアンスやM&Aによる注力領域の技術拡充・協業の推進

- ベンチャー企業とのアライアンスやM&A等により、最新技術の迅速な取得、業容拡大や人材確保などを推進するとともに、既存ビジネスとの相乗効果を発揮した協業を図ります

第3期中期経営計画（FSV2027） 事業成長戦略1 「業種別戦略」の進捗状況

◆ 6業種の分科会を設置し方針を定め、AI・クラウド・DX推進を軸に全国拠点連携を強化

官公庁



政府の国土強靱化の取り組みに貢献し、
社会の安全・安心を支援

【2025年度活動】国土交通省・法務省向けDX
ソリューションの開発・提案活動を推進

【2026年度計画】インフラ・矯正分野でのDX事業
計画と入札・商談獲得活動

流通



顧客の具体的な課題の解決と持続可能な
ビジネス成長を支援

【2025年度活動】運輸・小売・食品卸など流通5業種
の特性にあったデジタル活用戦略を推進

【2026年度計画】流通5業種連携による情報共有と
横展開、営業活動強化による新規開拓

自治体



地域の持続可能性向上や行政サービスの効率化
を支援し、地域活性化を促進

【2025年度活動】標準化商談対応・新規市場開拓・
営業研修を通じた全国拠点連携を推進

【2026年度計画】全国連携とDXビジネス戦略分科会
を融合した商談創出活動

金融・生損保



地方銀行の事業拡大と競争力強化を支援

【2025年度活動】分科会連携によるDXの推進、
コンサルティング力の強化と新規商談を開拓

【2026年度計画】DX・セキュリティ分科会連携による
音声AIビジネスの高度化と新規商談の創出

製造



顧客の「生産性向上」や「持続可能な経営」へ
の貢献

【2025年度活動】製造分野のスペシャリスト育成、
デジタルマーケティング強化、インフラビジネス拡販など
多角的活動を展開

【2026年度計画】人財育成×認定勉強会×SCM
事業領域への挑戦による新たな価値創出

ヘルスケア



施設の業務改善と患者サービスの向上による
人生100年時代への貢献

【2025年度活動】分科会活動を基盤に標準提案の
策定と全国拠点支援による医療・介護DXを推進

【2026年度計画】DX推進とセキュリティ啓発を通じた
医療・介護分野の価値創出と事業展開

第3期中期経営計画（FSV2027） 事業成長戦略2 「DXビジネス戦略」の進捗状況

◆ 全社DX戦略を策定し、実践する3つのワーキンググループを設置。伴走型企画・コンサルティングの強化を目指し、AI活用による提案書作成プロセスの効率化、生成AIによる業務改革事例の創出、DX人財育成モデルの策定を推進

お客様DXを支えるアプローチや、DX素材 の検討・設計・実装・評価

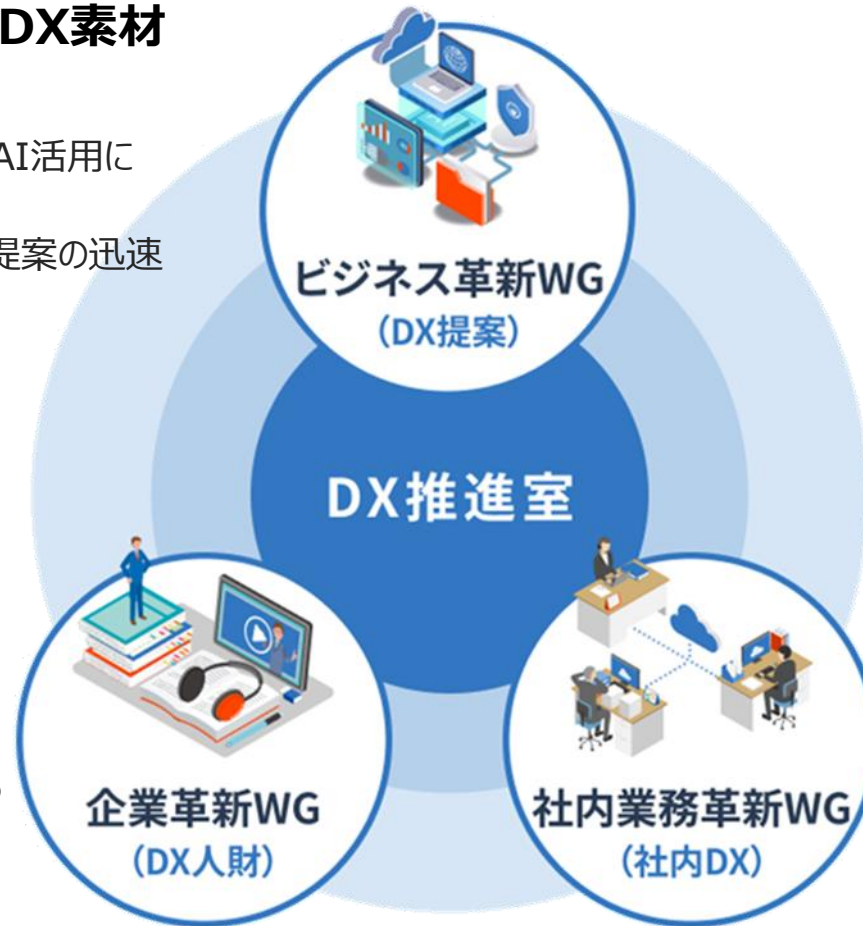
【2025年度活動】提案パターンの標準化とAI活用による提案書作成プロセスの効率化を推進

【2026年度計画】生成AI活用による仮説提案の迅速化と組織連携による顧客アプローチ強化

社内DXやお客様DXを支えることができる人財像の検討・定義・設計・ 育成計画・実践・評価

【2025年度活動】キャリアフレームを活用した職種別スキル体系とDX人財育成モデルの策定を推進

【2026年度計画】スキルアップ研修トライアルによるキャリアフレームの継続的ブラッシュアップ



社内DX、生成AIを軸に、業務生産性 向上を実現するシステム導入や活用 の実践と全社定着化

【2025年度活動】生成AIによる業務改革事例の創出とSFA・電子契約の運用・高度化を推進

【2026年度計画】現場起点のDX推進と生成AI・デジタルツール活用による業務改善の定着

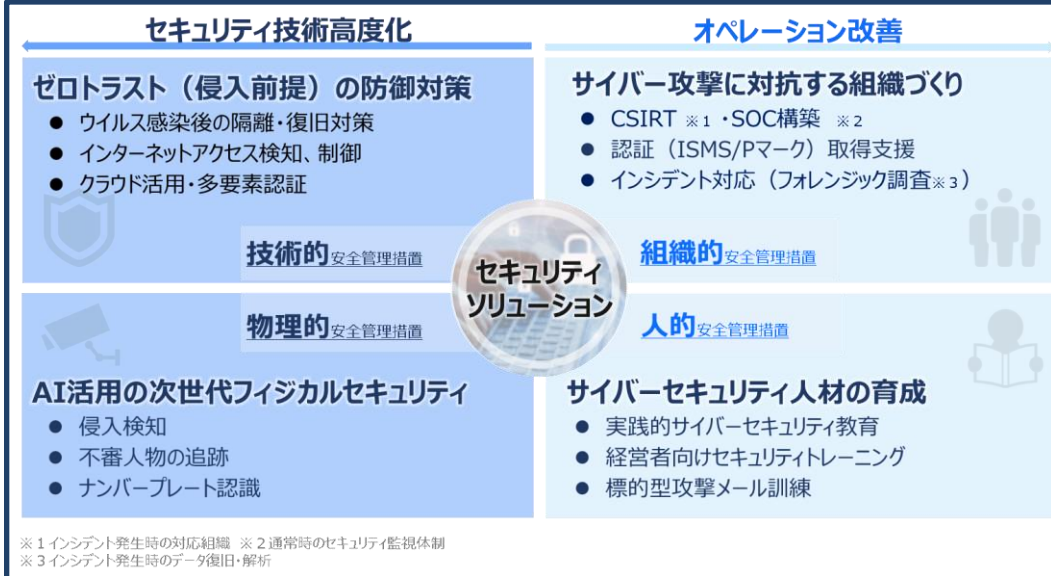
第3期中期経営計画（FSV2027） 事業成長戦略3 「アライアンスやM&A戦略」の進捗状況（1/4）

（1）パートナー連携による自社サービスの営業力強化に向けた分科会活動

① セキュリティ分科会 セキュリティソリューションの商談拡大

【2025年度活動】セキュリティ経営の実現に向けた、パートナー・分科会連携による調査・拡販・啓発活動を展開

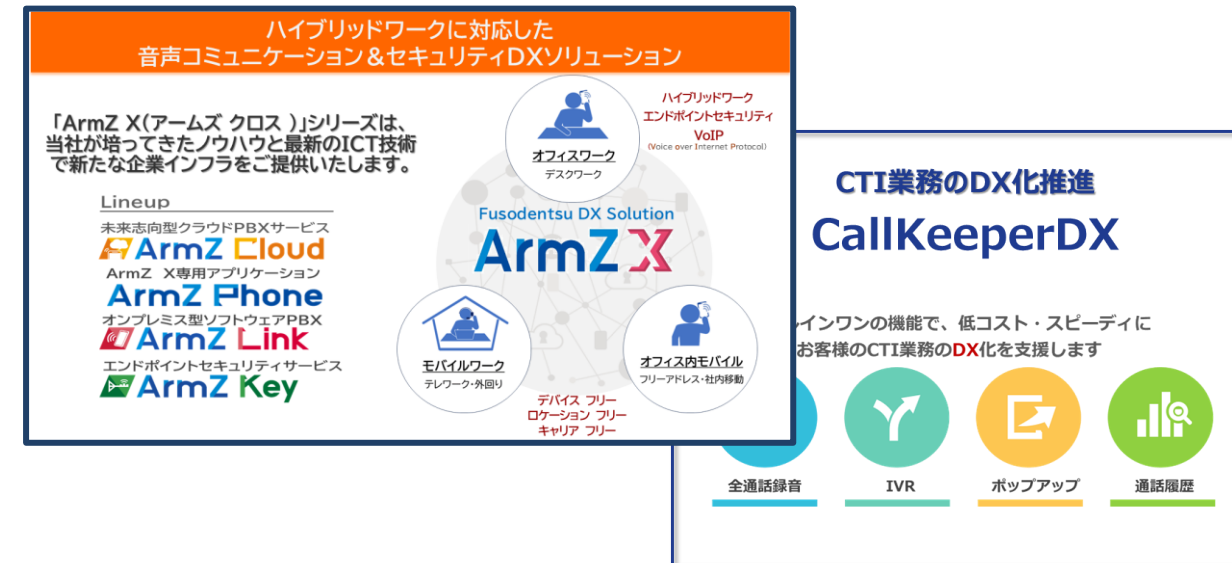
【2026年度計画】セキュリティ分科会を基盤にパートナー・分科会連携による技術力向上と活用領域拡大



② 次世代コミュニケーション分科会 ArmZ X、CallKeeperDXなど自社サービスの商談拡大

【2025年度活動】商談機会の創出を支える自社サービス拡販の施策・研修・パートナー連携を展開

【2026年度計画】アクションプランと技術情報を活用した営業活動の高度化と商談支援体制の構築



第3期中期経営計画（FSV2027） 事業成長戦略3 「アライアンスやM&A戦略」の進捗状況（2/4）

（2）富士通株式会社および同社グループとのビジネス連携

① AI専用サーバ導入によるAI基盤構築と実践活用

PAPP（AI専用サーバ）導入によるAI基盤の自社構築と実践活用で、SE業務は設計書自動生成やモダナイゼーション対応、営業業務は提案書作成など業務効率化によるDX推進を強化

Private AI Platform on PRIMERGY

Private AI Platform on PRIMERGY
コストパフォーマンスに優れた検証済プラットフォーム



- 導入後、すぐに使えるReadyモデル
- AIの専門家が厳選した生成AI
- 堅牢かつ信頼性の高いインフラ基盤
- 業務に合わせた独自のAIアプリケーションを容易に作成可能

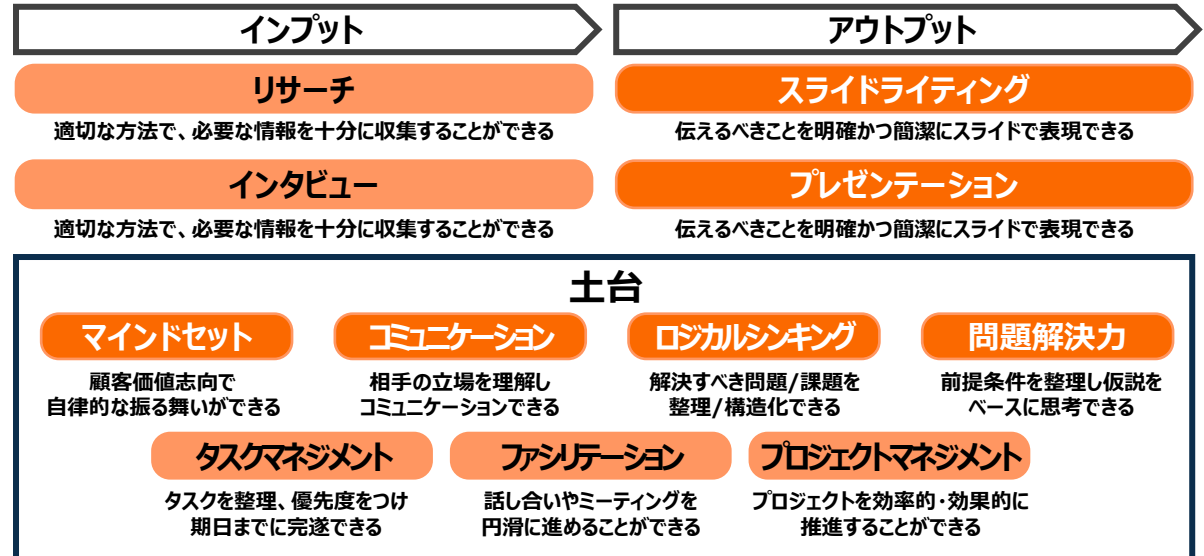
② 研修による伴走型の企画・コンサルティング力強化

株式会社富士通ラーニングメディアのコンサルティング研修を活用し、現場重視の人財育成と伴走型支援を強化。全社でアカウントプラン・アクションプランを展開し、企画・コンサルティング力の向上を図る

コンサルティング基礎力とは？

本研修で主に扱う内容

コンサルティングに求められる基礎力とは、“インプット”、“アウトプット”、それを支える“土台”の3つから構成されます。本研修では“アウトプット”と土台の一部を中心に学習し、実務ですぐに活かせる考え方・動き方を身に着けます。



第3期中期経営計画（FSV2027）

事業成長戦略3 「アライアンスやM&A戦略」の進捗状況（3/4）



（3）パートナー企業との協業

幅広い業種ニーズに応えるため、AIソリューション、セキュリティ、次世代コミュニケーション分野において、パートナー企業との協業を積極的に推進。社内活用と顧客提案の両面で、最新技術の導入とサービス強化を加速

【主要サービス分野のパートナー企業とサービス内容】

サービス分野	パートナー企業名	サービス内容
AI	Notta株式会社	AI文字起こしツール「notta」
	エフサステクノロジーズ株式会社	AI専用サーバ「PAPP」
	株式会社アイタス・ジャパン	監視カメラにAI機能を後付けできる「AI Bridge」
セキュリティ	株式会社サイバージムジャパン	脆弱性診断、セキュリティ監査、資格取得支援
	エムオーテックス株式会社	エンドポイント対策
次世代コミュニケーション	株式会社アイズ 株式会社ageet 株式会社リンク	ハイブリッドワーク対応 音声コミュニケーション&セキュリティDXソリューション「ArmZ X」

第3期中期経営計画（FSV2027） 事業成長戦略3 「アライアンスやM&A戦略」の進捗状況（4/4）



（4）M&A

① 株式会社北海道システムエンジニアリング

- 2025年1月に同社の全株式を取得、完全子会社化
- 自治体向け人事給与パッケージを提供し、地方自治体の人事・給与管理を標準化・自動化。業務負担の軽減、運用コスト削減、法改正対応などに強み
- 当社の自治体向け実績と同社のノウハウを活かし、自治体向け人事給与パッケージを全国拡販

概要

名称	株式会社北海道システムエンジニアリング
所在地	北海道帯広市公園東町三丁目3番地7
代表者の役職・氏名	代表取締役 荒木 孝一
事業内容	パッケージの開発・販売・保守
資本金	10,000千円
設立年月	1984年7月

② 株式会社システムメイク

- 2025年12月に同社の全株式を取得、完全子会社化
- 社会基盤分野において、大規模システムの構築・運用の実績を有し、高度なシステム開発力と技術ノウハウが強み
- 当社の営業力と同社の技術力を連携し、グループ全体の提案力・開発力を強化し、社会基盤分野への実績とノウハウを活かす

概要

名称	株式会社システムメイク
所在地	東京都品川区大井4丁目4番2号
代表者の役職・氏名	代表取締役 峯田 真二
事業内容	受託開発ソフトウェア業
資本金	40,000千円
設立年月	1995年11月

第3期中期経営計画（FSV2027） 経営基盤強化の進捗状況

◆事業成長戦略を支援する経営基盤強化のための5分科会を設置。人財育成、組織文化変革、AI技術の習得と活用、業務システムの合理化、デジタルマーケティングの強化を推進し、各分野の課題解決と最新技術活用による持続的成長基盤を構築

人 財



人財を活かす経営の推進

【2025年度活動】DX時代に対応した人財育成と人事制度刷新による組織力強化の推進

【2026年度計画】キャリアフレーム運用と採用・評価制度の再設計によるキャリア支援強化

組織風土



チャレンジ意欲向上に向けた組織文化の変革

【2025年度活動】組織文化変革に向けた意識改革・ダイバーシティ・健康経営に向けた全社推進

【2026年度計画】意識改革・ダイバーシティ・健康経営推進強化に向けたPDCAサイクルの確立

研究開発



先端技術研究の推進

【2025年度活動】社内AI活用環境整備とSE技術習得を推進するPAPPの社内導入の決定

【2026年度計画】営業・SE業務の提案力強化・開発効率向上に向けたPAPPのトライアル活用

業務システム



新業務システム移行・業務の高度化

【2025年度活動】新システム稼働による業務効率化、BIツール活用でデータ分析高度化を推進

【2026年度計画】名刺管理ツールとBI連携の強化に加え、AI活用検討によるさらなる業務効率化

営業企画

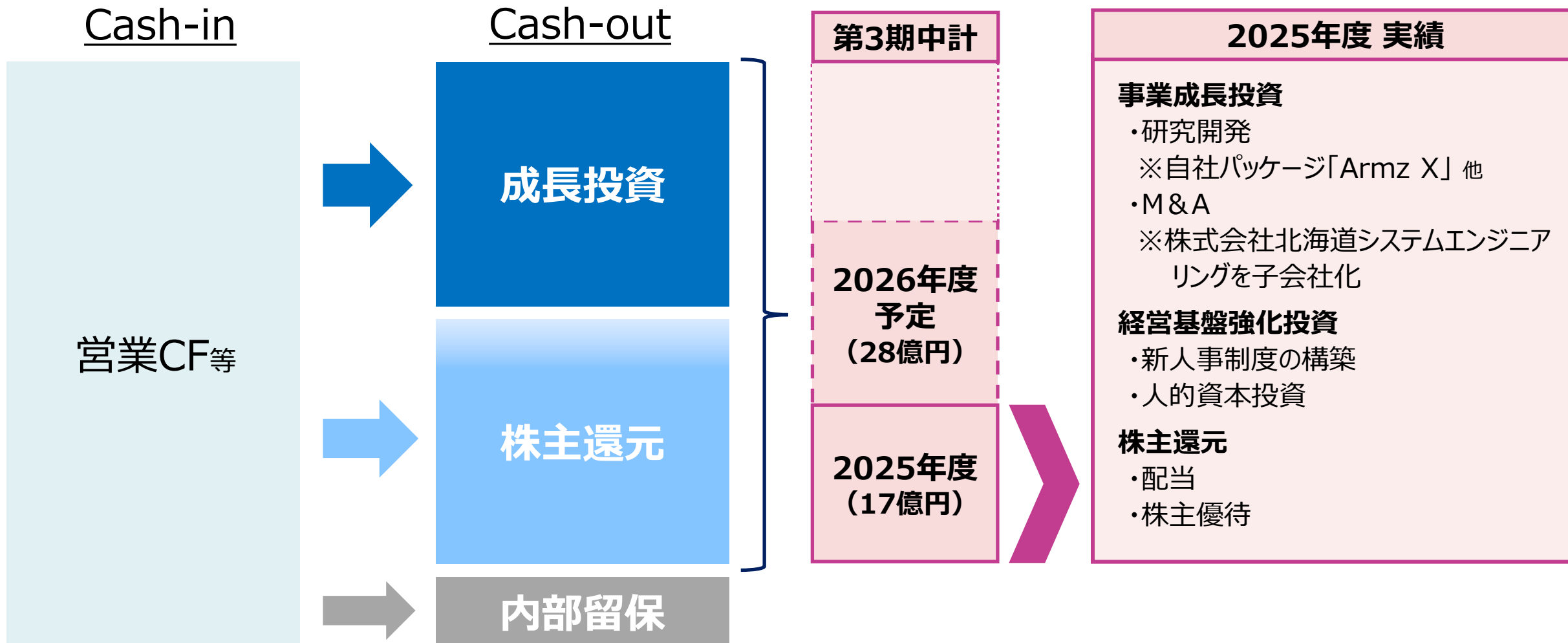


デジタルマーケティング・顧客満足度向上の取り組み

【2025年度活動】顧客接点の強化と満足度向上に向けた名刺情報のデジタル管理によるデジタルマーケティングを推進

【2026年度計画】コンテンツ拡充・SFA連携・AI活用によるデジタルマーケティングの高度化

◆事業成長や経営基盤の強化を支える「成長投資」と「株主還元」の拡充を両立するための適正な経営資源配分を図る

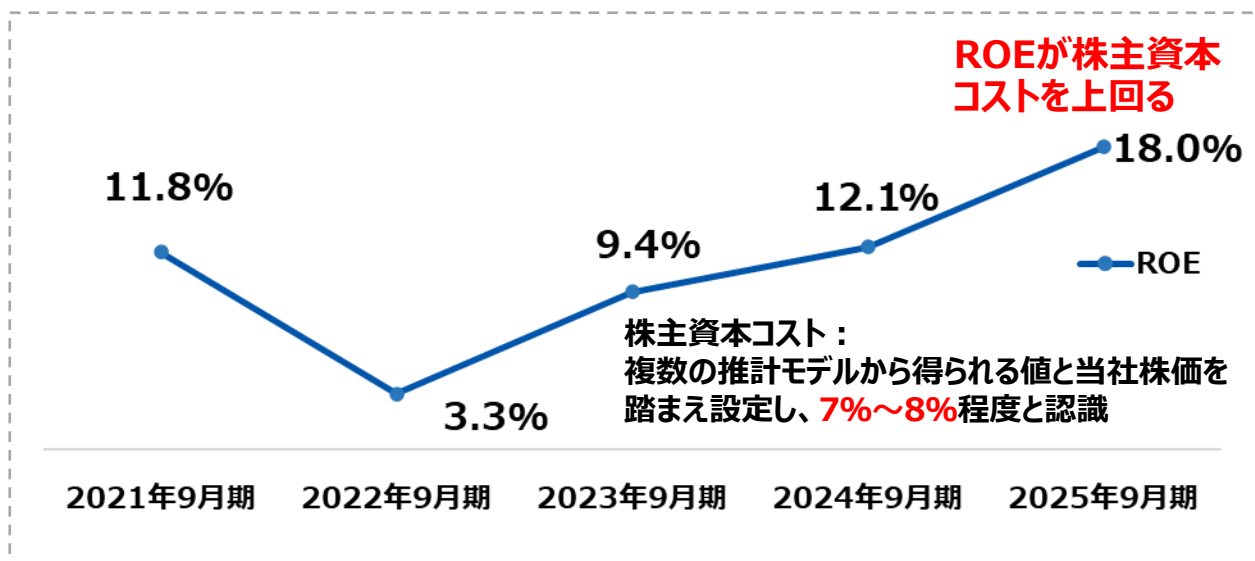


1. 会社紹介
2. 2025年9月期 決算概要
3. 2026年9月期 業績予想
4. 第3期中期経営計画の進捗状況
5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取り組み

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取り組み

◆現状分析

資本収益性



2025年9月期

ROIC
19.7%

>

WACC
7.1%

ROICがWACCを上回る

◆資本収益性向上に向けた取り組み

- 株主資本コストを上回るROEの実現
 - ・中期経営計画の最終年度（2027年9月期）のROE目標を10%に設定
- 株主還元の強化
 - ・配当性向を40%、DOEを2.0%を下限に配当を実施
 - ・株式の流動性向上のため10月1日付で株式分割を実施、株主優待制度を実質拡充
- IR活動の推進
 - ・投資家との対話を強化し、企業価値向上に向けた情報発信を実施

ガバナンスの強化と投資家との対話の充実

- ◆ 2025年9月期は、「サクセッションプランの導入」や「個人投資家向け説明会」を実施し、投資家との対話を強化
- ◆ さらなる強化に向けて、「役員向けトレーニング制度の拡充」、「取締役会の議論の質を高める取り組み」と「投資家との対話の充実」を通じて、ガバナンスの強化と投資家との対話を推進

2025年9月期 実績

●サクセッションプランの策定

企業の持続的な成長のために、将来の経営人財を計画的に育成するためのサクセッションプランを策定し、2025年度より取り組み開始

●投資家との対話の強化

機関投資家の皆様への説明会に加え、個人投資家の皆様への説明会を実施し、投資家との対話を強化

さらなる強化策

●取締役・執行役員向けトレーニング制度の拡充

取締役・執行役員向けの研修を体系化し、進捗状況を可視化・管理できる仕組みを導入することで、実効性の高い意思決定に資する知識と判断力を高める体制を整備

●取締役会の議論の質向上に向けた取り組み

取締役に実施している実効性評価結果をもとに、運営の改善に取り組み、取締役会の深度ある議論の促進を図る

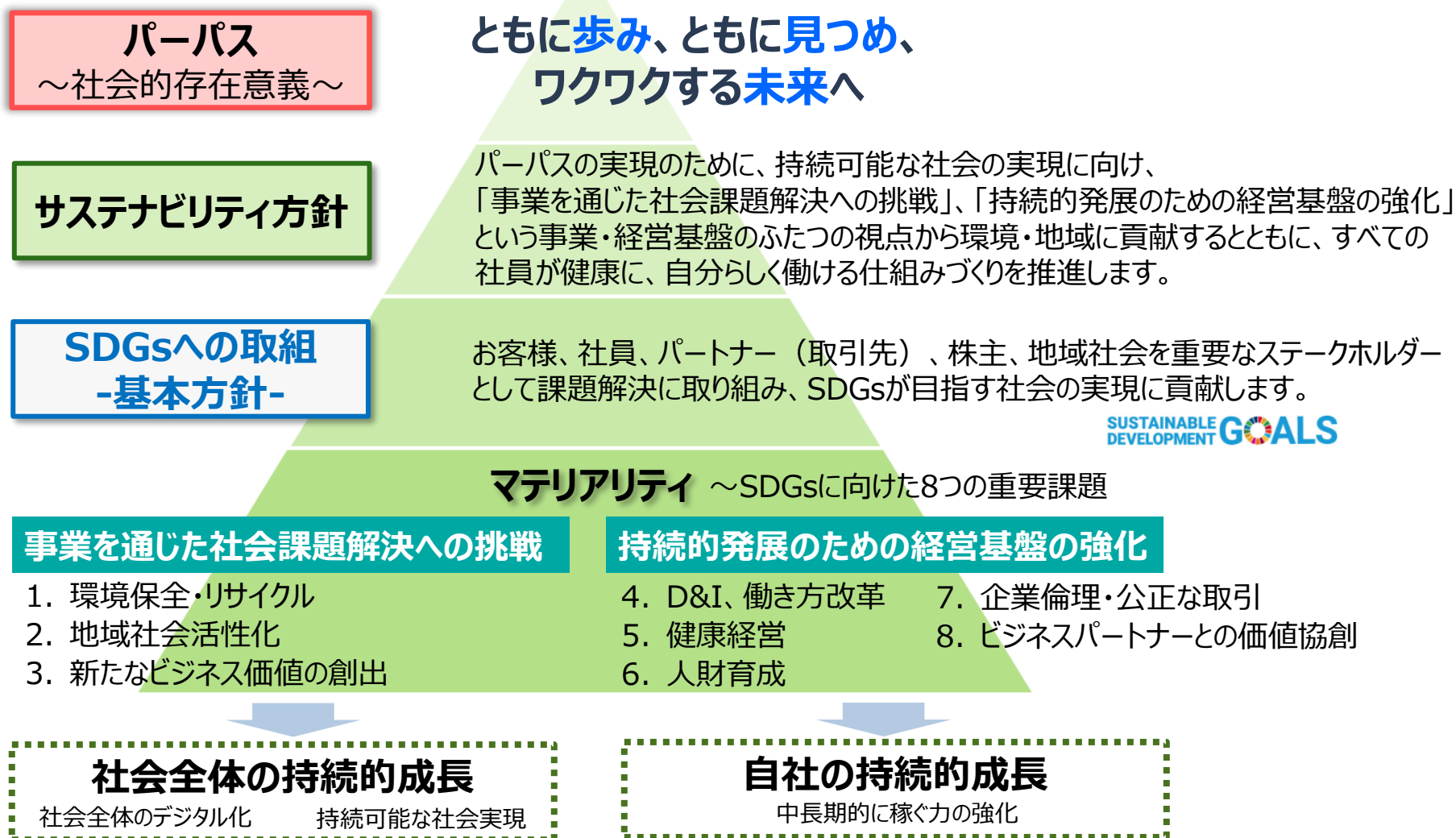
●投資家との対話の充実

機関投資家および個人投資家の皆様に向けた説明会を継続的に開催。投資家との建設的な対話の機会を拡充

Appendix

サステナビリティ経営の推進（1/2）

■ サステナビリティ経営の意義



SUSTAINABLE
DEVELOPMENT GOALS

サステナビリティ経営の推進（2/2）

■ マテリアリティ（重要課題）の取り組み目標

事業を通じた社会課題解決への挑戦

ICTの利活用により、人・地域社会・自然が調和した安心・安全で豊かな社会の実現に貢献します。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



持続的発展（サステナビリティ）のための経営基盤の強化

多様性とチャレンジ精神を尊重し、社員のウェルビーイングを実現します。



企業倫理の徹底とガバナンスの強化により、ステークホルダーとの信頼を確立します。



プレスリリースおよび主なニュース一覧



2025年10月23日	PRESS RELEASE 「DX検定™」において「企業優秀賞」「優秀賞」を同時受賞
2025年 9月10日	PRESS RELEASE スマートフォンから高音質放送が可能に！DXソリューション「ArmZ Xシリーズ」にページング連携機能を強化
2025年 9月2日	PRESS RELEASE SasaL 図面管理サービス『図面管理システム』の販売およびサポート終了について
2025年 9月2日	PRESS RELEASE 生産管理システム『Encyclo Profitsmasse』の販売およびサポート終了について
2025年 4月22日	PRESS RELEASE テレフォニー & セキュリティ統合型DXソリューション『ArmZ X』シリーズに新サービスを追加 未来志向型クラウドPBXサービス『ArmZ Cloud』も機能強化し進化！
2025年 3月31日	テレフォニー & セキュリティ統合型DXソリューション「ArmZ Cloud」の無償トライアル受付開始
2025年 3月12日	「健康経営優良法人 2025（大規模法人部門）」の認定について

Thank you

■ 免責事項 ■

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や判断に基づくものであり、不確実な要素を含んでおります。実際の業績は、様々な要因により異なる可能性がありますことをご了承ください。本資料の掲載内容は、細心の注意を払っておりますが、その内容の正確性・確実性を保証するものではないことをあらかじめご了承ください。