



2024年11月27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 コーポレートインベーション本部長代理
兼 経営企画室長 下山万里子
(TEL. 03-3544-7211)

(訂正)「2024年9月期決算説明会資料」の一部訂正について

2024年11月25日に公表いたしました「2024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

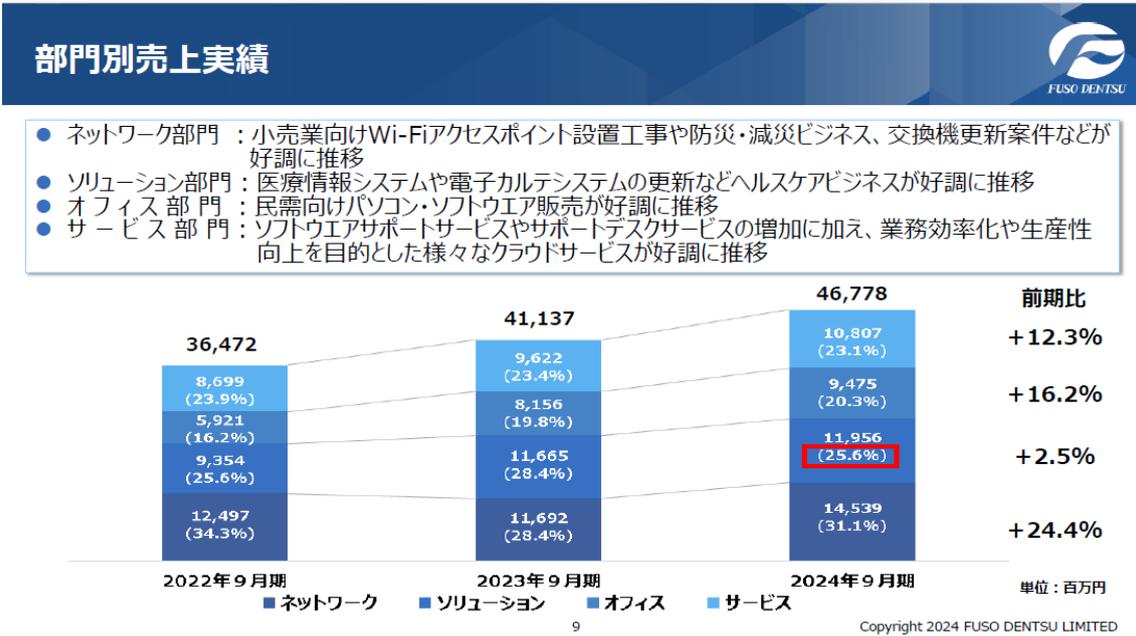
1. 訂正理由

2024年11月25日公表の「2024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。

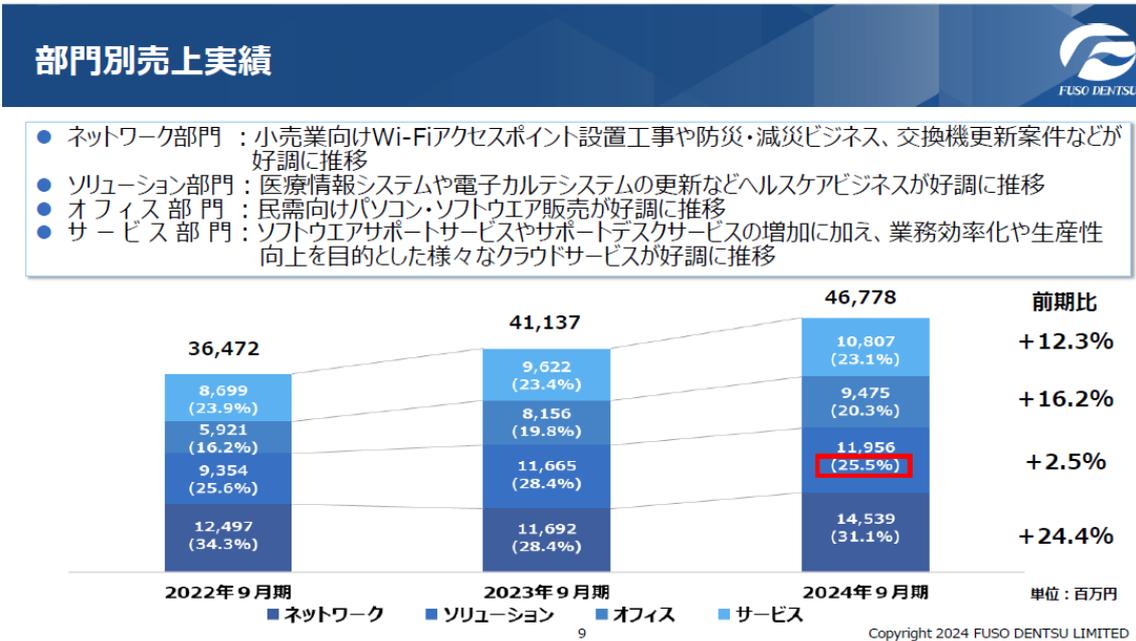
2. 訂正内容

訂正箇所は、赤枠で示しています。

【訂正前】



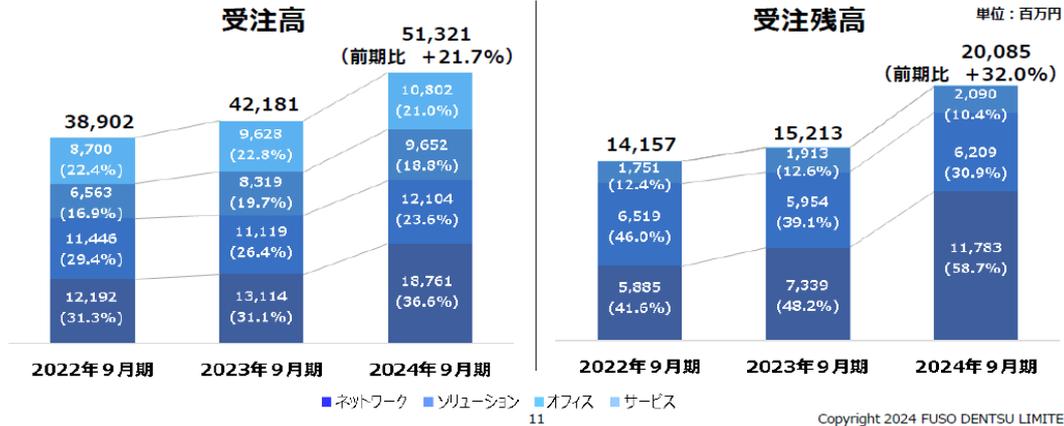
【訂正後】



【訂正前】

部門別受注実績および受注残高

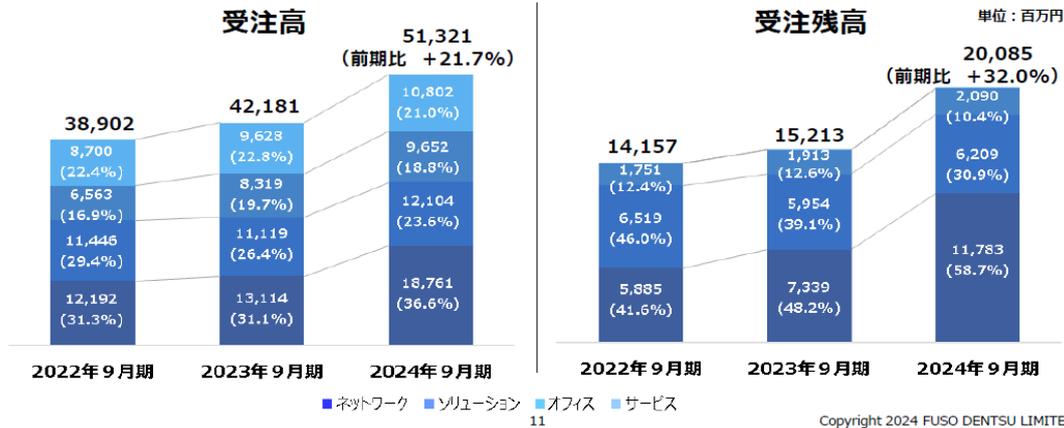
- 受注高：ネットワーク、ソリューション、オフィス、サービス部門の好調により前期比+21.7%
- 受注残高：ネットワーク、ソリューション、オフィス部門の増加により前期比+7.5%



【訂正後】

部門別受注実績および受注残高

- 受注高：ネットワーク、ソリューション、オフィス、サービス部門の好調により前期比+21.7%
- 受注残高：ネットワーク、ソリューション、オフィス部門の増加により前期比+32.0%



【訂正前】

2025年9月期 業績予想



- 売上高は、2024年9月期下期における受注高の伸長による受注残高の拡大があるものの、大型特需案件の減少を想定
- 利益は、人的資本を高める取り組みとしての教育や人材関連投資、販売関連投資などの影響に伴う販売管理費の増加などにより減益を見込む

単位：百万円

	2024年9月期	2025年9月期	増減額	前期比
売上高	46,778	44,000	▲ 2,778	94.1%
営業利益	1,865	1,200	▲ 665	64.3%
営業利益率	4.0%	2.7%	▲1.3%	-
経常利益	2,059	1,400	▲ 659	68.0%
当期純利益	1,428	900	▲ 528	63.0%
1株当たり当期純利益	247円13銭	155円68銭	▲91円45銭	63.0%

13

Copyright 2024 FUSO DENTSU LIMITED

【訂正後】

2025年9月期 業績予想



- 売上高は、2024年9月期下期における受注高の伸長による受注残高の拡大があるものの、大型特需案件の減少を想定
- 利益は、人的資本を高める取り組みとしての教育や人材関連投資、販売関連投資などの影響に伴う販売管理費の増加などにより減益を見込む

単位：百万円

	2024年9月期	2025年9月期	増減額	前期比
売上高	46,778	44,000	▲ 2,778	94.1%
営業利益	1,865	1,200	▲ 665	64.3%
営業利益率	4.0%	2.7%	▲1.3%	-
経常利益	2,059	1,400	▲ 659	68.0%
当期純利益	1,428	900	▲ 528	63.0%
1株当たり当期純利益	247円04銭	155円68銭	▲91円36銭	63.0%

13

Copyright 2024 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)



2024年9月期 決算説明会資料

2024年11月25日



1. 会社紹介
2. 2024年9月期 決算概要
3. 第2期中期経営計画の振り返り
4. 第3期中期経営計画

1. 会社紹介
2. 2024年9月期 決算概要
3. 第2期中期経営計画の振り返り
4. 第3期中期経営計画

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	969名（2024年9月末現在）

1948年3月	富士通信機製造(株) (現富士通(株)) の特約店として 扶桑通信工業(株) を設立
1969年12月	通信設備工事ならびに電気設備工事の設計施工による高度な技術サービス提供を目的に、 子会社として扶桑通信工事(株) を設立
1970年2月	電子計算機の積極的な導入が高まり顧客サービスの向上をはかるため、電子計算機販売部門を分離し、 子会社として扶桑電子(株) を設立
1973年1月	不動産管理を主目的に、子会社として 扶桑(株) を設立
1989年10月	総合的な通信情報システムの専門ディーラーとして、顧客のニーズに適合したサービス提供を目的に、 扶桑電子(株)、扶桑(株) を合併し、 商号を扶桑電通(株)に変更
1990年9月	通信情報の総合サービス体制を確立するため、 扶桑通信工事(株) を合併
1996年8月	日本証券業協会に株式を登録
1997年9月	社員の資質向上のため、研修センター (東京都大田区) を開設
1999年8月	東京証券取引所市場第二部に上場
2008年1月	本社事務所を東京都中央区築地 (現住所) に移転
2022年4月	東京証券取引所市場第二部からスタンダード市場へ移行
2023年3月	創立75周年

成長の原動力 ～当社の強み

メーカー・ビジネスパートナー

扶桑電通

サービス

ワンストップでのICTサービス提供

ネットワーク ネットワークの設計・構築	オフィス 情報通信機器等の販売
ソリューション システムの設計・開発・構築	サービス 運用・保守・クラウドサービス

×

技術人財

技術関連資格の保有者

ネットワーク構築 643名	ソリューション 466名
DX検定 279名	

上記数字は、関連主要資格の延べ取得者数

×

拠点網

全国54カ所の拠点

- 本社
- 支店
- 営業所
- カスタムサービスセンター



扶桑電通
サポートセンター
24時間365日の
有人受付対応



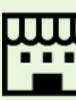
社会全体

お客様

官・民
約20,000社









社会全体のデジタル化

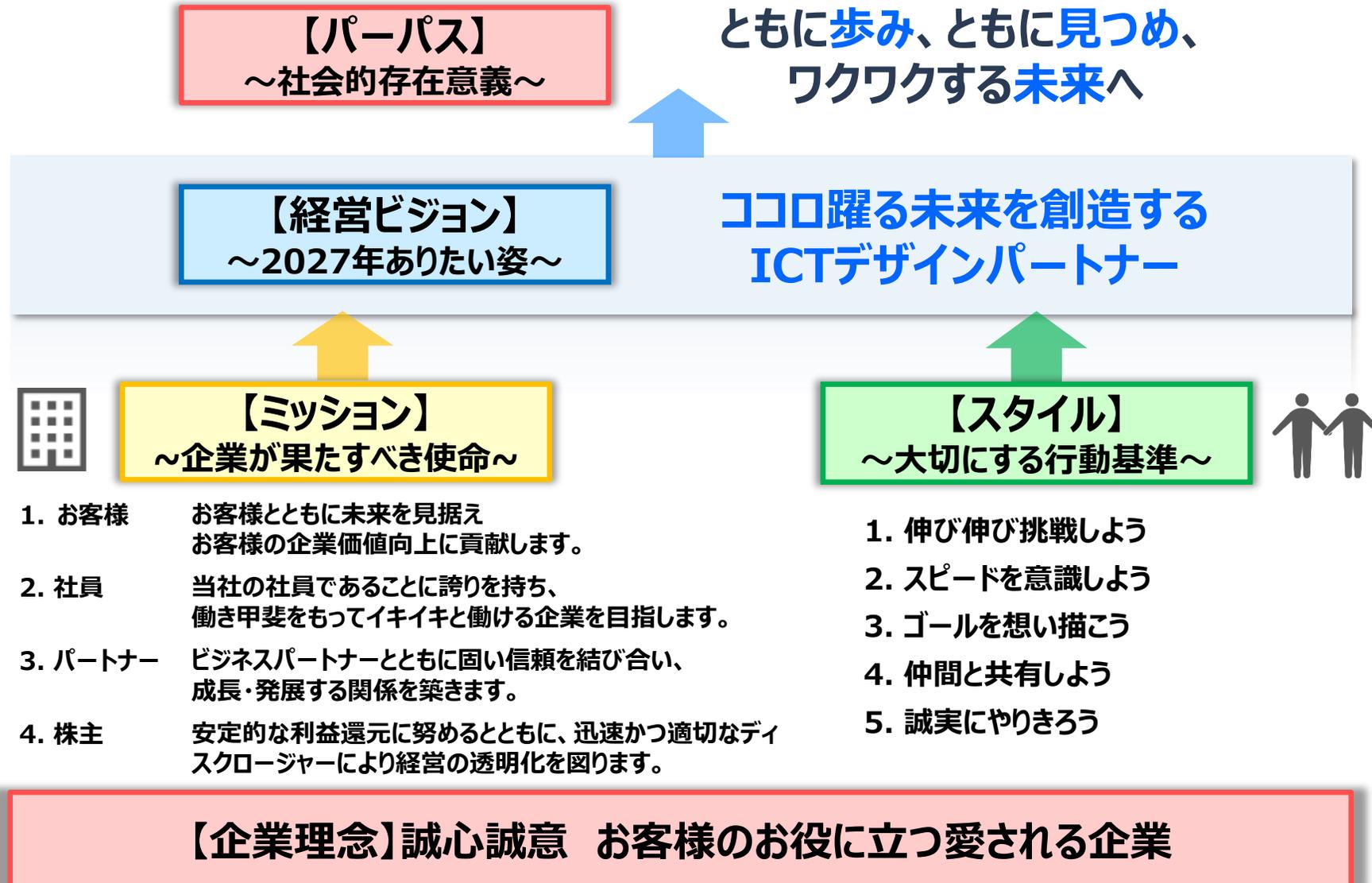




持続可能な社会実現







1. 会社紹介
2. 2024年9月期 決算概要
3. 第2期中期経営計画の振り返り
4. 第3期中期経営計画

2024年9月期 業績ハイライト



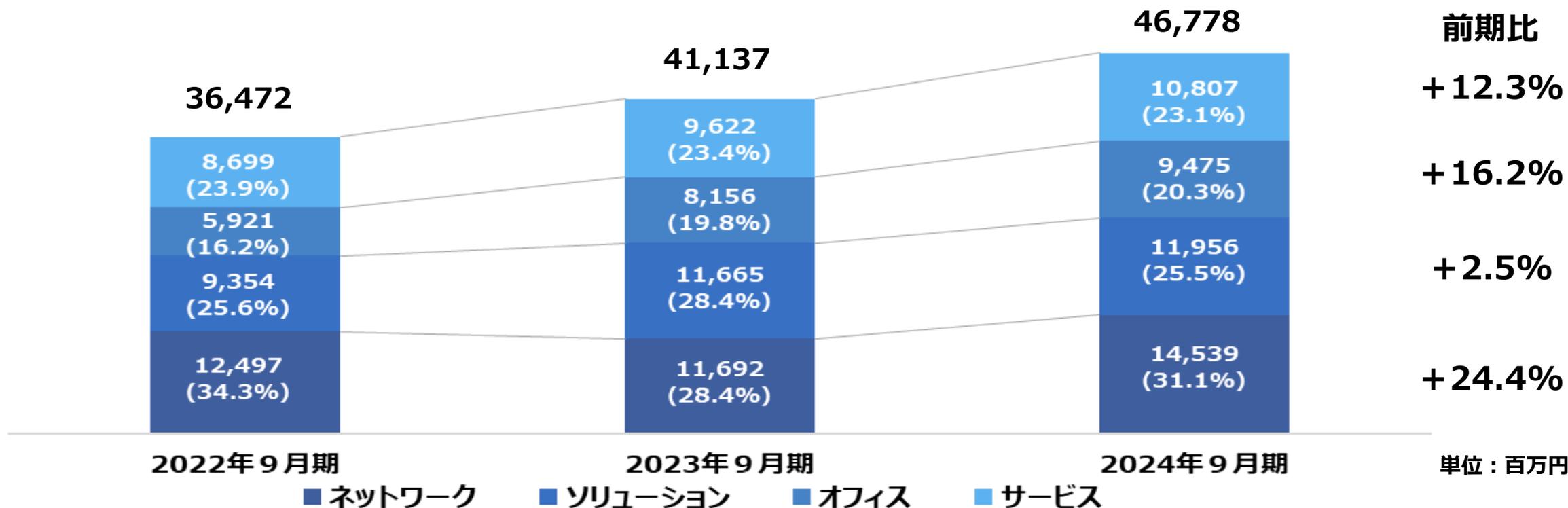
- ネットワーク・オフィス・サービス部門などが好調に推移したことにより前期比大幅増収増益
- 受注高は前期比121.7%の513億円、受注残高は同132%の200億円

単位：百万円

	2023年9月期	2024年9月期	増減額	前期比
売上高	41,137	46,778	5,641	113.7%
売上原価	33,642	38,327	4,684	113.9%
原価率	81.8%	81.9%	0.2%	-
売上総利益	7,494	8,451	956	112.8%
販管費	6,234	6,585	351	105.6%
営業利益	1,260	1,865	604	148.0%
営業利益率	3.1%	4.0%	0.9%	-
経常利益	1,428	2,059	631	144.2%
当期純利益	971	1,428	456	147.0%
受注高	42,181	51,321	9,140	121.7%
受注残高	15,213	20,085	4,871	132.0%

部門別売上実績

- ネットワーク部門：小売業向けWi-Fiアクセスポイント設置工事や防災・減災ビジネス、交換機更新案件などが好調に推移
- ソリューション部門：医療情報システムや電子カルテシステムの更新などヘルスケアビジネスが好調に推移
- オフィス部門：民需向けパソコン・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やサポートデスクサービスの増加に加え、業務効率化や生産性向上を目的とした様々な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

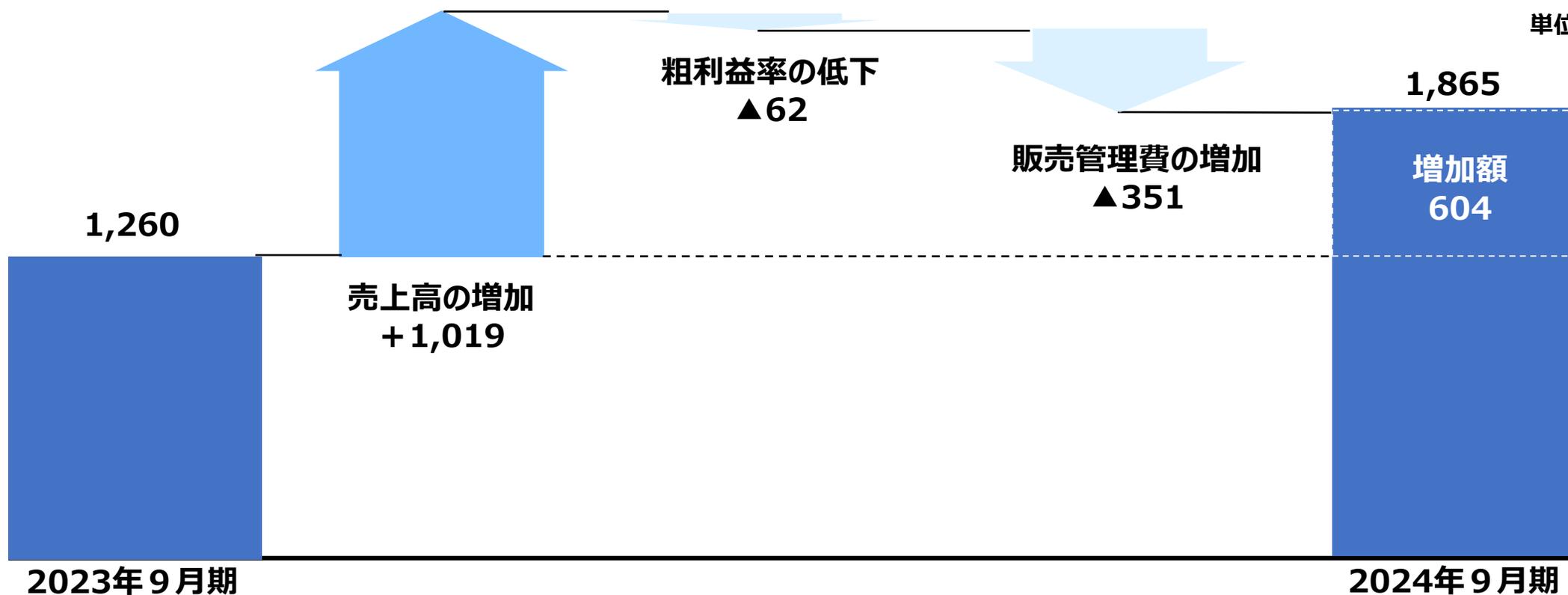
- ・売上高増加による営業利益増加

● 主な減少要因

- ・人的資本を高める人件費や教育投資の増加
- ・業務効率化関連投資の増加
- ・販売活動の増加に伴う経費の増加

(注)カッコ内は売上高の増加額

単位：百万円

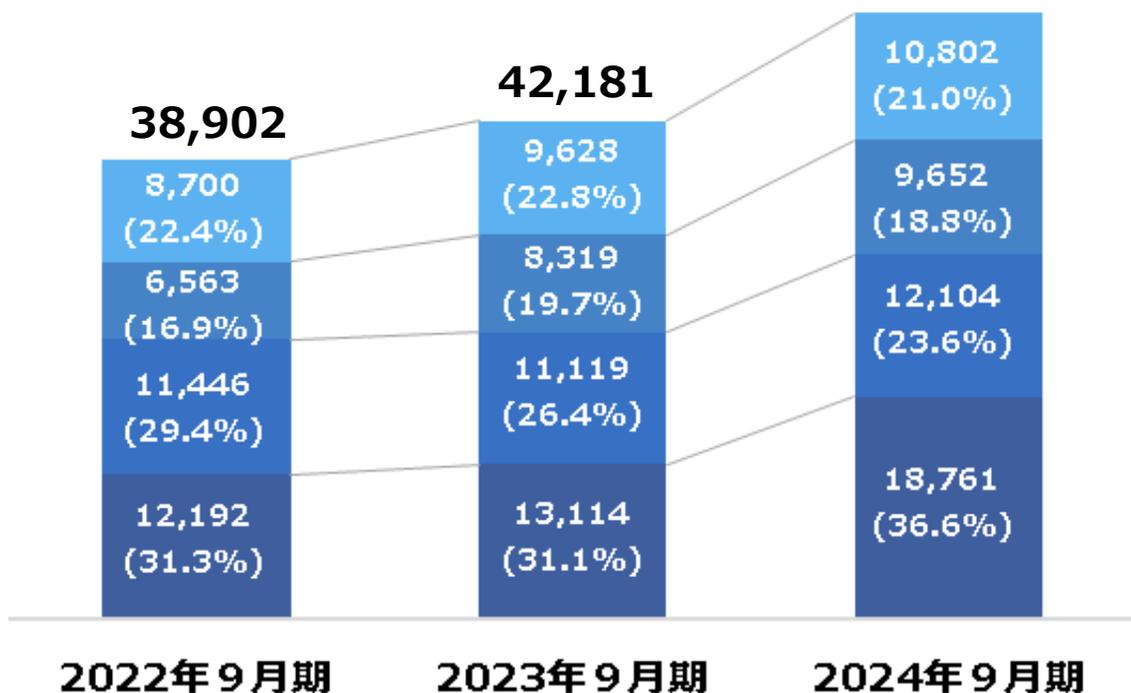


部門別受注実績および受注残高

- 受注高：ネットワーク、ソリューション、オフィス、サービス部門の好調により前期比+21.7%
- 受注残高：ネットワーク、ソリューション、オフィス部門の増加により前期比+32.0%

受注高

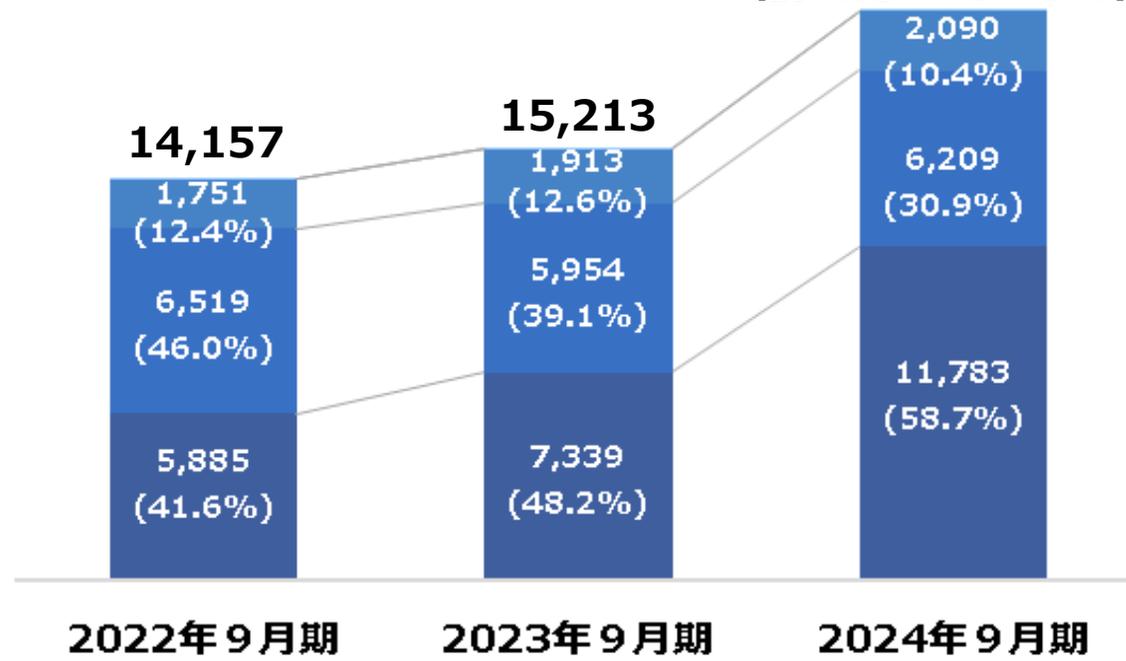
51,321
(前期比 +21.7%)



受注残高

単位：百万円

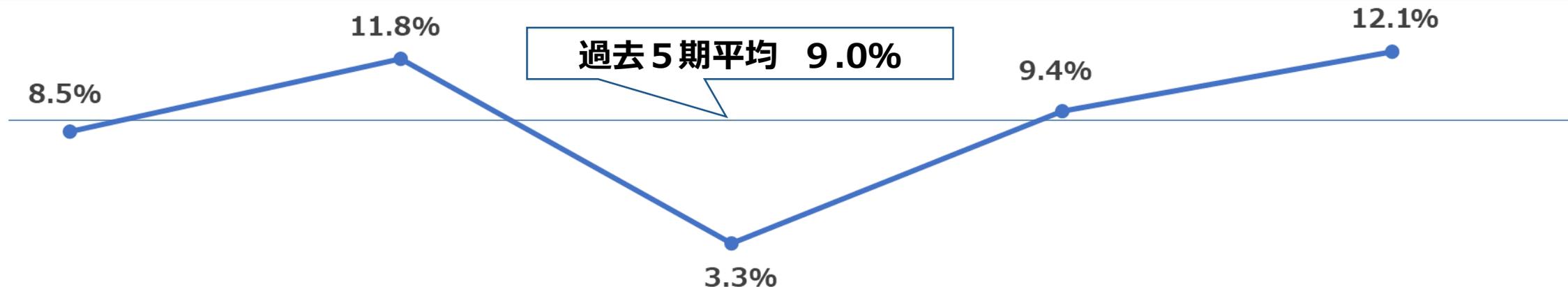
20,085
(前期比 +32.0%)



■ ネットワーク ■ ソリューション ■ オフィス ■ サービス

ROEの推移

- 2024年9月期のROEは12.1%と増加



	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期
ROE	8.5%	11.8%	3.3%	9.4%	12.1%
当期純利益 (百万円)	706	1,108	327	971	1,428
売上高当期純利益率	1.7%	2.6%	0.9%	2.4%	3.1%
総資産回転率	1.63	1.72	1.45	1.59	1.61
財務レバレッジ	2.97	2.68	2.57	2.50	2.46

(注) 総資産回転率および財務レバレッジの算定においては、総資産・純資産の期中平均値を使用しています。

2025年9月期 業績予想



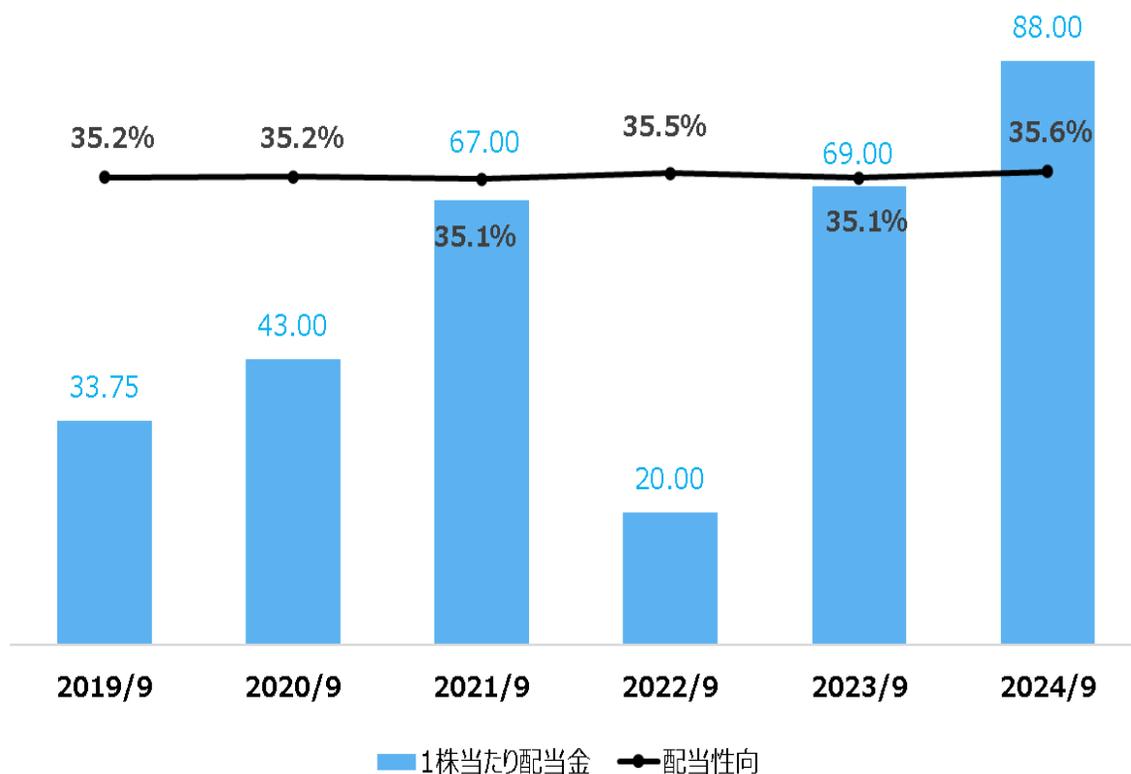
- 売上高は、2024年9月期下期における受注高の伸長による受注残高の拡大があるものの、大型特需案件の減少を想定
- 利益は、人的資本を高める取り組みとしての教育や人材関連投資、販売関連投資などの影響に伴う販売管理費の増加などにより減益を見込む

単位：百万円

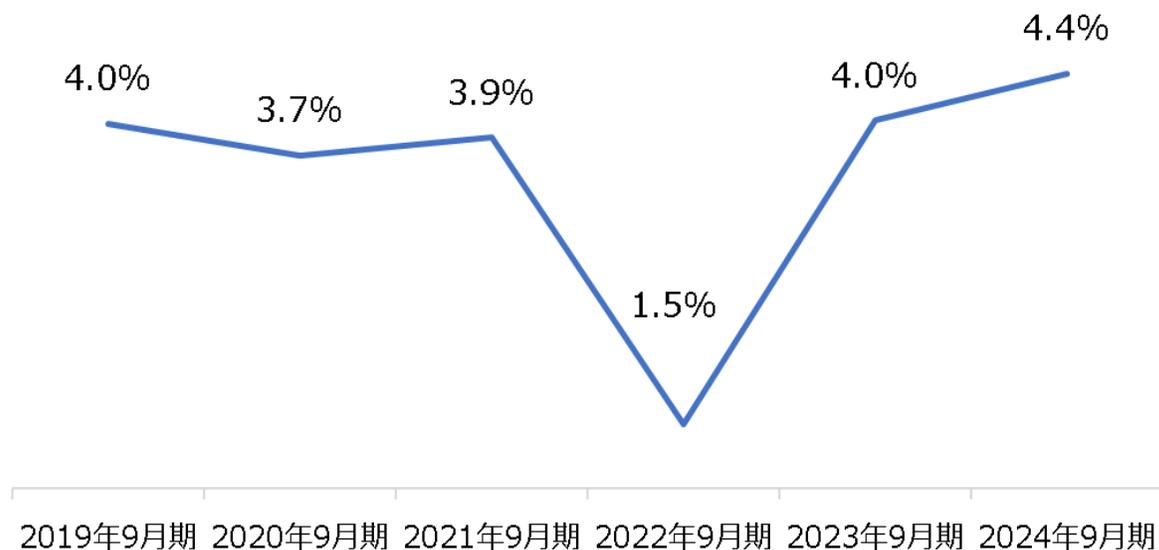
	2024年9月期	2025年9月期	増減額	前期比
売上高	46,778	44,000	▲ 2,778	94.1%
営業利益	1,865	1,200	▲ 665	64.3%
営業利益率	4.0%	2.7%	▲1.3%	-
経常利益	2,059	1,400	▲ 659	68.0%
当期純利益	1,428	900	▲ 528	63.0%
1株当たり当期純利益	247円04銭	155円68銭	▲91円36銭	63.0%

● 2024年9月期は配当額88円00銭、配当性向35.6%

1株当たり配当金と配当性向の推移



配当利回り



株主優待

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

(注1) 1株当たり配当金は、株式分割・併合を反映した配当金（記念配当を含む）
 (注2) 配当性向は、2023/9の記念配当10円を除いた配当金額で算出
 (注3) 配当利回りは年間配当金（記念配当含む）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. 2024年9月期 決算概要
3. 第2期中期経営計画の振り返り
4. 第3期中期経営計画

FuSodentsu Vision 2024

80周年さらには100周年に向けた Innovation Challenge

サービスビジネスの強化

新分野・新領域への挑戦

主力ビジネスの拡大

経営基盤の強化 ～人を活かす経営の推進～

人財育成の強化

ダイバーシティの推進と
働き方改革

健康経営の推進

ガバナンスの充実

数値目標 2024年9月期（FSV2024最終年度）

売上高

42,000百万円

営業利益

840百万円

営業利益率

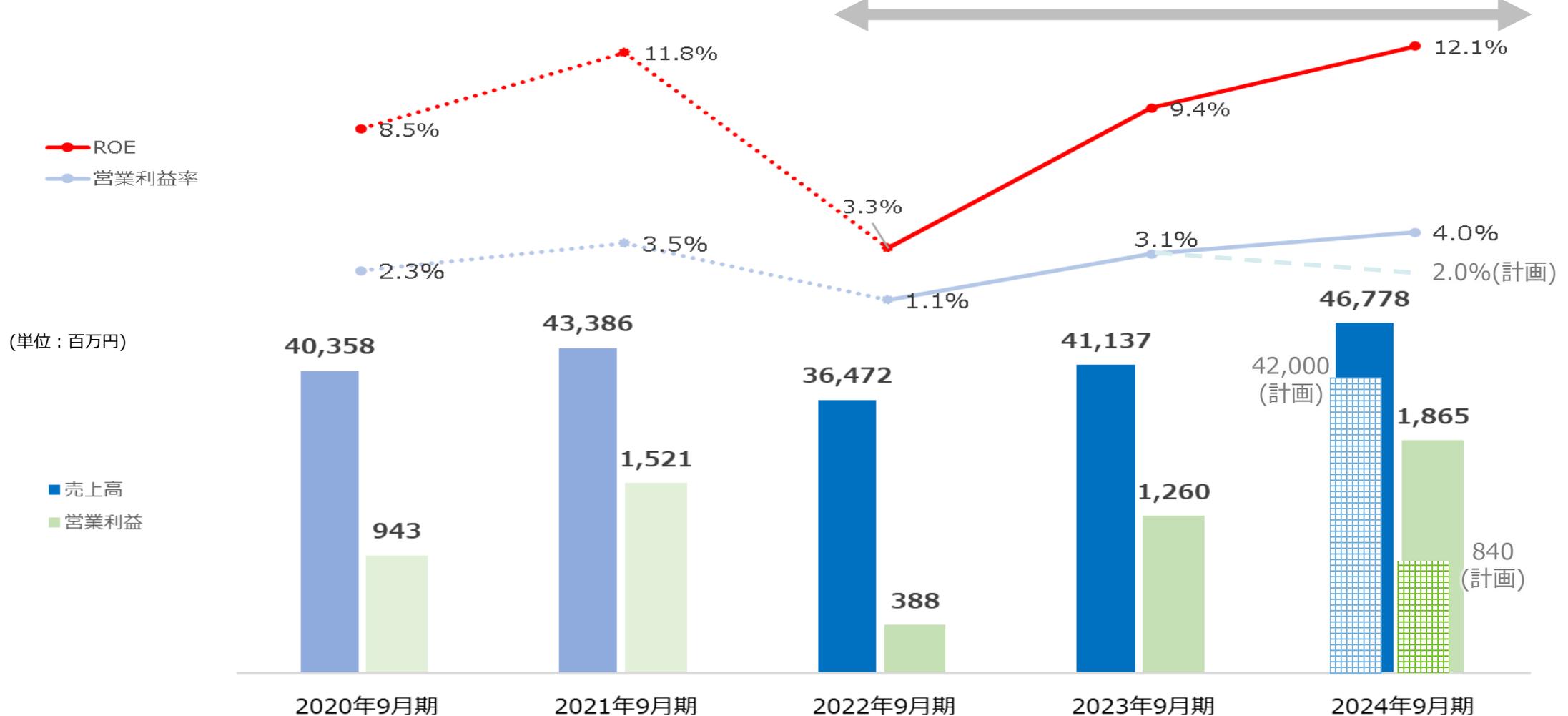
2.0%

第2期中期経営計画の振り返り 定量実績



■ 3期連続で増収増益を果たし、「売上高420億円、営業利益率2.0%」目標を達成

第2期中期経営計画 Fusodentsu Vision 2024



1. 会社紹介
2. 2024年9月期 決算概要
3. 第2期中期経営計画の振り返り
4. 第3期中期経営計画

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

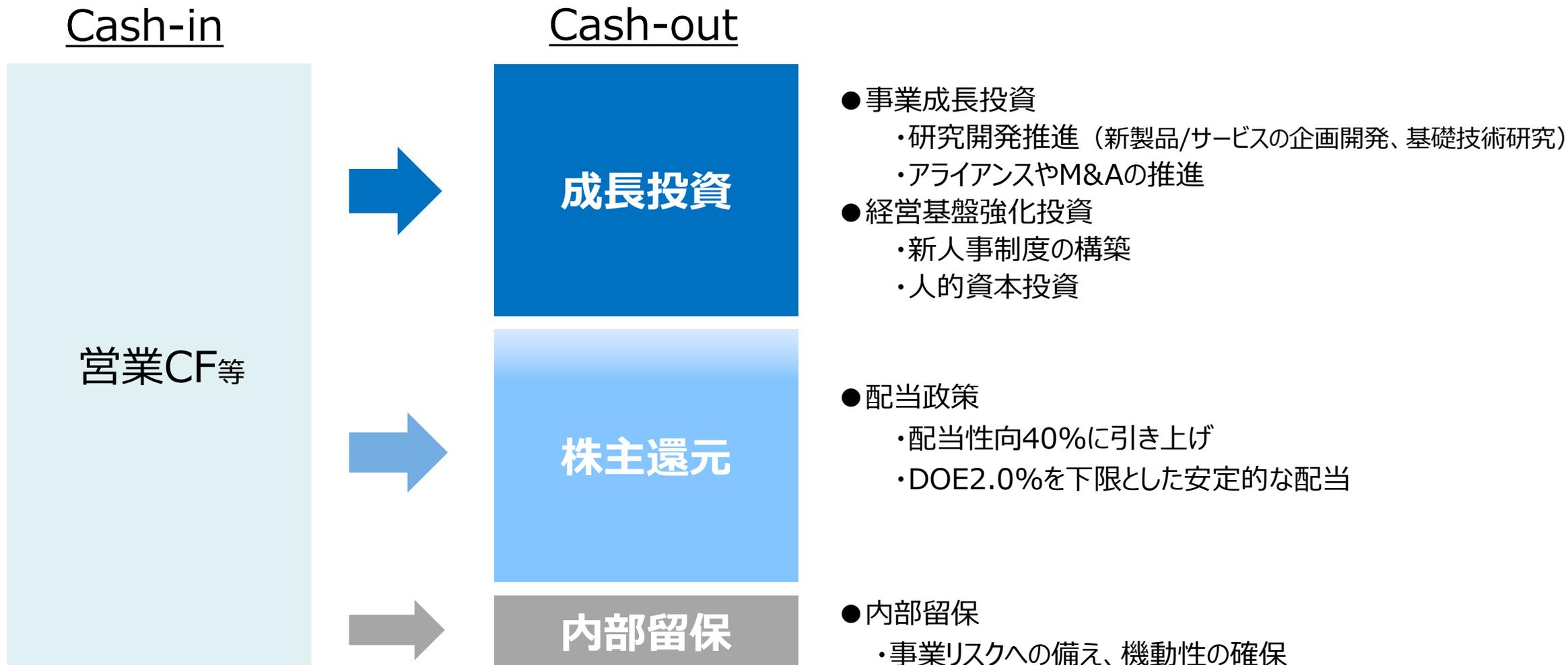
第3期中期経営計画

- PBRの構成要素である「PER」、「ROE」について、特に事業計画と連動しやすいROEを中心に、株主資本コストを上回るROE目標を設定。資本コストについては、複数の推計モデルから得られる値と当社株価を踏まえ設定し、7%～8%程度と認識

FuSodentsu Vision 2027 最終年度 2027年9月期 数値目標

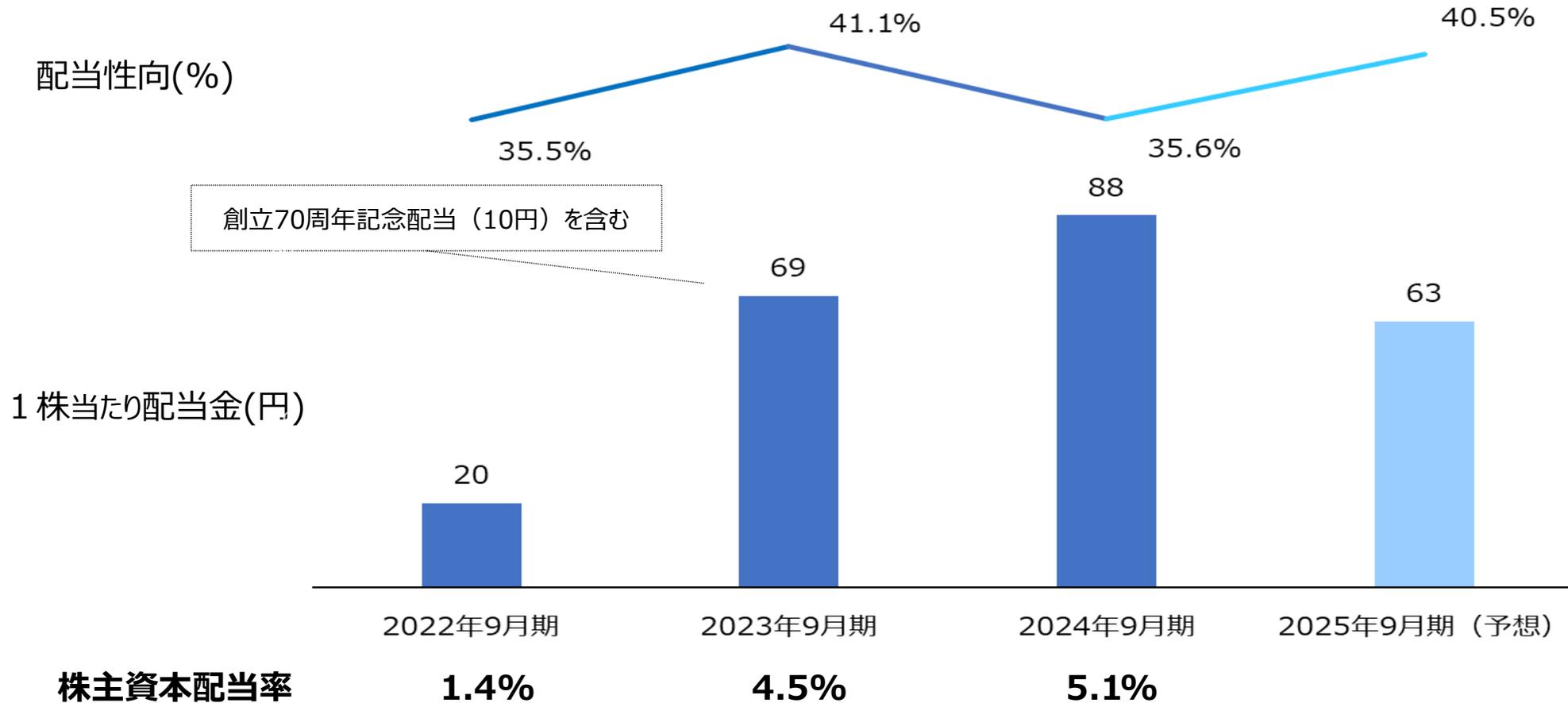
売上高	営業利益	営業利益率	ROE
460億円	18.4億円	4.0%	9.0%

■ 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



■ 配当性向の引き上げと、株主資本配当率(DOE)の導入

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%を下限に設定し、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



ガバナンスの強化と投資家との対話の充実

- 2024年9月期は、取締役会の実効性強化に向けて、取締役に期待するスキル・役割を明確化
- 更なる強化に向けて、「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

2024年9月期の強化実績

●スキルマトリックスの開示

各取締役に発揮を期待するスキルを、スキルマトリックスとして開示

氏名	当社における地位 (予定)	企業経営	営業・ マーケティング	財務・会計	法務・ リスク管理	ICT・ デジタル
ありとみ 有富英治 <small>再任 男性</small>	代表取締役社長 社長執行役員	●	●	●		●
かねまつ 兼松良一 <small>再任 男性</small>	取締役 常務執行役員	●		●		●
やまだ 山田均 <small>再任 男性</small>	取締役 常務執行役員	●	●			●
ももせ 百瀬貴弘 <small>非改選 男性</small>	取締役 (常勤監査等委員)		●		●	
いずみ 泉澤大介 <small>非改選 男性 社外 独立</small>	取締役 (監査等委員)			●		
とまべ 苫米地邦男 <small>非改選 男性 社外 独立</small>	取締役 (監査等委員)			●		
にのみや 二宮麻里子 <small>再任 女性 社外 独立</small>	取締役 (監査等委員)				●	

(注) 上記一覧表は、各取締役の経験・知見・専門性等を踏まえ、当社が特に期待するものを表しており、全てのスキルを示すものではありません。

更なる強化策

●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。

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

持続可能な社会インフラの課題解決に向けた、さらなるICT利活用への期待

【業種固有の課題・ニーズ】

官公庁

- 国土交通省による社会インフラ技術の高度化と変革に向けた「インフラ分野のDX」の推進
- 多様化するサイバー攻撃の脅威

自治体

- 補助金を利用したデジタル田園都市国家構想
- 政府が推進する自治体DXの加速

製造

- 生産性向上投資に対する政府の支援策
- 製造プロセスに対する環境配慮要請の高まり

流通

- 物流革新に向けた政策パッケージの推進
- 消費者の属性や地域、購買行動、ライフスタイルに対応した配送サービスの提供

金融・生損保

- 地方銀行のネット銀行への参入拡大
- デジタル取引需要の拡大

ヘルスケア

- 厚生労働省セキュリティガイドラインV6.0への対応
- 医療DX令和ビジョン2030の推進

【デジタル技術の進展】

DX

今後投資の本格化が期待

AI

様々な分野で導入がスタート

クラウド

DXの実践環境としての需要拡大



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。

業種

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

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

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

金融・生損保



地方銀行の事業拡大と競争力強化を支援

製造



顧客の「生産性向上」や「持続可能な経営」への貢献

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

先端デジタル技術を活用したビジネスモデル変革や、モダナイゼーションによるシステム刷新などにより、お客様のDXとともに推進し、企業価値向上に貢献

『主治医』としての伴走型支援

ビジネス課題起点のシステム企画に「イシュードリブン」、「データドリブン」で踏み出し、お客様の半歩先を先導し、“ともに歩みながら”お客様に必要なDXを、一緒に考える

お客様それぞれのDX

方針 1

提案型アプローチの積極推進

お客様の企業価値向上に向けた“課題解決”を訴求する提案型アプローチ

方針 3

自社パッケージ製品の拡充

自社パッケージへの最先端のデジタル技術の機能拡充や、新製品リリースを展開

方針 2

マルチベンダー製品を含むソリューションのコーディネート

自社製品やマルチベンダー製品を組み合わせたソリューションを提供

セキュリティ技術高度化

ゼロトラスト（侵入前提）の防御対策

- ウイルス感染後の隔離・復旧対策
- インターネットアクセス検知、制御
- クラウド活用・多要素認証



技術的安全管理措置



物理的安全管理措置

AI活用の次世代フィジカルセキュリティ

- 侵入検知
- 不審人物の追跡
- ナンバープレート認識

オペレーション改善

サイバー攻撃に対抗する組織づくり

- CSIRT ※1・SOC構築 ※2
- 認証（ISMS/Pマーク）取得支援
- インシデント対応（フォレンジック調査※3）



組織的安全管理措置

人的安全管理措置



サイバーセキュリティ人材の育成

- 実践的サイバーセキュリティ教育
- 経営者向けセキュリティトレーニング
- 標的型攻撃メール訓練



※1 インシデント発生時の対応組織 ※2 通常時のセキュリティ監視体制
※3 インシデント発生時のデータ復旧・解析

テレフォニーやセキュリティの分野に特化した企業とのアライアンスにより、
自社開発ソリューション「ArmZ X」をリリース
CallKeeperDXの文字おこし・感情分析などの機能強化を予定

次世代コミュニケーションサービス

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」



商標登録出願中

未来志向型クラウドPBXサービス



2024年10月リリース

オンプレミス型ソフトウェアPBX



2025年春リリース予定

エンドポイントセキュリティサービス



2025年春リリース予定

CTI業務のDX化推進

CallKeeperDX

オールインワンの機能で、低コスト・スピーディに
お客様のCTI業務のDX化を支援します



全通話録音



IVR



ポップアップ



通話履歴

人財

人財を活かす経営の推進

- 人財育成の強化、DX人財の育成
- 目標達成へのチャレンジ意欲を促進するための、**新たな人事制度**の構想

組織風土

チャレンジ意欲向上に向けた組織文化の変革

- 「5つのスタイル」を浸透させ、第3期中期経営計画を通じ、**意識変容・行動変容**を実践
- **D&Iの推進と働き方改革**の一体的な取り組み

研究開発

先端技術研究の推進

- 先端技術の研究開発を推進し、新たなソリューション開発や自社開発パッケージの高度化を加速
- 体制拡充にむけて、**専門人財の採用を強化、外部パートナーとの連携**を強化

業務システム

新業務システム移行・業務の高度化

- **社内DXに対応した新業務システム**により、サービスの拡がりや、業務変革による働き方改革を加速
- データ分析ツールを導入し、業務の改善点の把握、効率化など、**実績データ分析の更なる高度化**

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

- セミナー集客活動等の営業活動で取得する**お客様情報の一元管理、有効活用**を推進
- お客様への継続的なフォローを通じた、顧客ニーズの深耕と顧客満足度向上

人財

人財を活かす経営の推進



- 業務に必要なスキルとデジタルスキルを習得
- DX推進することで、組織全体の生産性と競争力を向上



- 評価制度ならびに職責等級制度を見直し
- 社員一人ひとりが働きがいを感じチャレンジ、成長できる制度づくり



- 社内公募制度などによるモチベーション向上
- 専門人財採用による組織強化

人財を活かす経営



チャレンジ意欲向上に向けた組織文化の変革



- パーパス&スタイルを理解・共感
- 常に意識している状態(=自分事化)へ



- 多様性を尊重する包括的な職場環境支援
- 多様な人財が挑戦し活躍できる風土醸成



- 一人ひとりが心身ともに健康でいきいきと働くことができる
職場環境を実現

組織文化の変革



研究 開発

先端技術研究の推進



- AI技術の活用と方針検討
- チャレンジング土壌の創生



- セキュリティ分野でのビジネスパートナーの増強
- 他社パッケージと自社パッケージとの連携

先端技術研究

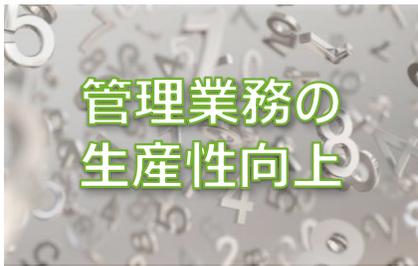


業務システム

新業務システム移行・業務の高度化



- 新業務システムのモダナイゼーション対応
- 更なる業務の合理化と利便性向上



- ペーパーレス化
- モバイル・リモートワーク対応



- データの可視化・共有化による分析環境の拡充
- 経営戦略に資するデータ分析の高度化

新業務システム 業務の高度化



デジタルマーケティング・顧客満足度向上の取り組み



- 見込み顧客育成シナリオの策定および実行と営業現場への連携
- デジタルマーケティング強化による営業スタイル変革



- 継続的なフォローを通じた顧客ニーズの深耕と顧客満足度の向上
- 顧客満足度調査の全社フィードバックの徹底

デジタルマーケティング
顧客満足度向上



サステナビリティ経営の推進 サステナビリティ経営の意義

パーパス
～社会的存在意義～

ともに**歩み**、ともに**見つけ**、
ワクワクする**未来**へ

サステナビリティ方針

パーパスの実現のために、持続可能な社会の実現に向け、「事業を通じた社会課題解決への挑戦」、「持続的発展のための経営基盤の強化」という事業・経営基盤のふたつの視点から環境・地域に貢献するとともに、すべての社員が健康に、自分らしく働ける仕組みづくりを推進します。

SDGsへの取組
-基本方針-

お客様、社員、パートナー（取引先）、株主、地域社会を重要なステークホルダーとして課題解決に取り組み、SDGsが目指す社会の実現に貢献します。



マテリアリティ ～SDGsに向けた8つの重要課題

事業を通じた社会課題解決への挑戦

1. 環境保全・リサイクル
2. 地域社会活性化
3. 新たなビジネス価値の創出

持続的発展のための経営基盤の強化

4. D&I、働き方改革
5. 健康経営
6. 人財育成
7. 企業倫理・公正な取引
8. ビジネスパートナーとの価値協創

社会全体の持続的成長
社会全体のデジタル化 持続可能な社会実現

自社の持続的成長
中長期的に稼ぐ力の強化

ご参考 プレスリリースおよび主なニュース一覧



2024年10月23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」を提供開始
2024年9月27日	PRESS RELEASE 「DX検定™」において「企業優秀賞」を受賞
2024年8月20日	PRESS RELEASE 既設IPカメラにAI機能を追加できるAI映像解析コンピューティング「AI Bridge」を9月1日から提供開始
2024年3月28日	PRESS RELEASE 子育て・介護支援に向けて 新たな育児介護休業取得支援制度を導入
2024年3月15日	「健康経営優良法人 2024（大規模法人部門）」の認定について
2024年3月4日	PRESS RELEASE 経済産業省が定める「DX認定事業者」に認定
2023年10月3日	PRESS RELEASE CTIソリューション「CallKeeperDX」拠点管理システムリリースのお知らせ

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。