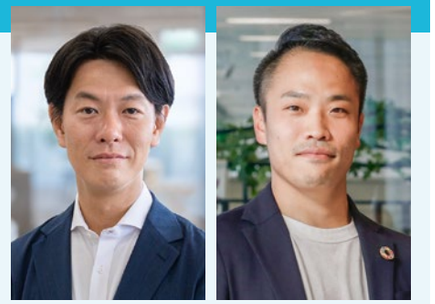
各事業の戦略と活動

フィナンシャルシステム事業部

銀行で培った総合力を起点に 金融DXとAI活用を加速し 新たな顧客基盤の創出へ

（左）
営業一部部長
山崎 優介

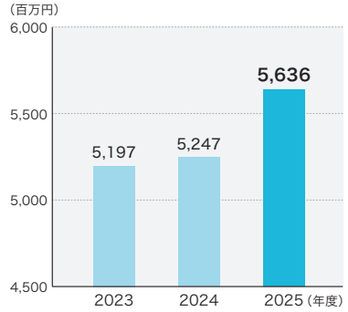
（右）
営業四部部長
落合 徹



2025年度の成果

2025年度は中期経営計画最終年度を見据え、「受注残の最大化」を最優先課題として営業活動を推進しました。その結果、受注高・受注残ともに前年比で大幅に増加し、過去最高を達成しました。また、新たなSaaS型サービスとして「Agent Hub」をリリースし、市場投入を実現しました。一方で、士業側との契約手続きの遅れにより、金融機関向け導入が当初計画どおりには進まず、一部案件は次年度へ持ち越しとなりました。その他に、金融業界において関心が高まるAI活用への対応に向け、主要製品へのAI実装を見据えた研究・実証実験の準備を進め、将来の競争力強化に向けた基盤づくりに取り組みました。

■ システム開発・販売売上高



現在のビジネス展開・強み

当事業部は、国内の銀行、ノンバンク、保証会社向けに、申込・審査から延滞債権管理まで幅広いシステムを提供しています。個人ローン業務支援システム「SCOPE」や延滞債権管理システム「CMS」「TCS」を中心に、安定した収益基盤を形成し、全社業績を支える中核事業としての役割を担っています。

最大の強みは、融資業務の「入口」である受付・審査から、「出口」である延滞債権の管理・回収までを自社開発システムで提供できる国内唯一のシステムベンダーであることです。長年にわたり蓄積してきたシステム同士を連携させたソリューション展開により、高い競争優位性を確立しています。また、ユーザー会を通じて顧客の声を製品開発へ反映し、顧客とともに価値創出する開発体制も差別化要因となっています。

将来像＝GOAL（2033）

2033年には、銀行・ノンバンク向けビジネスで培った融資・債権管理のノウハウを活用し、組込型金融を展開する小売業などの非金融事業者や、それを支えるBaaS事業者へ顧客基盤を拡大していきます。また、AI技術の進展を背景に、審査から債権回収・管理までの業務をAIエージェントが支援・自動化する新たなサービスモデルの構築を見据えています。

収益モデルについても、従来のシステム販売・保守中心から、SaaSによる継続課金や成果報酬型、トランザクション課金型へと転換を図ります。

さらに、金融実務ノウハウを組み込んだ金融特化型AIや、決済・与信データを活用するプラットフォーム開発を推進し、新たな市場の開拓と持続的な成長を実現していきます。

足元の事業環境（リスク・機会）と現状の課題（短期・中長期）

金融業界では経営統合や業界再編、システムの内製化やSaaSへの移行が進み、市場環境は大きく変化しています。

また、AIエージェントの普及やサイバーセキュリティリスクの高まりも事業に影響を与える要因となっています。一方で、業務のデジタル化需要やAI活用ニーズの拡大、規制緩和に伴う異業種の金融市場参入など、新たな事業機会も広がっています。

こうした環境変化に対し、短期的には最新技術への追従や他社連携の強化に加え、多様化する顧客ニーズに対応するための提案力・営業力の高度化が課題となっています。また、中長期的にはコンサルティング機能の拡充、および新市場・海外展開に向けた組織基盤の整備が求められています。

課題解決に向けた戦略

短期的には、他ベンダーとの協業や事業部間連携を強化し、提案の幅を広げるとともに、提案の好事例や提案プロセスの共有・標準化を進めることで営業力の底上げを図ります。また、AIやSaaS分野における知見の獲得を進め、市場環境や顧客ニーズの変化へ迅速に対応できる体制を構築します。

中長期的には、顧客との関係構築を担う従来の営業担当に加え、専門知識を活用して提案を支援するサポート体制を強化します。さらに、金融実務とIT技術の双方に精通し、顧客の業務改革を支援できるコンサルタント型人財の育成を推進します。こうした人材・組織基盤の強化を通じて、市場環境の変化を成長機会へと転換し、新市場の開拓も進めながら、持続的な事業拡大を目指します。

公共システム事業部

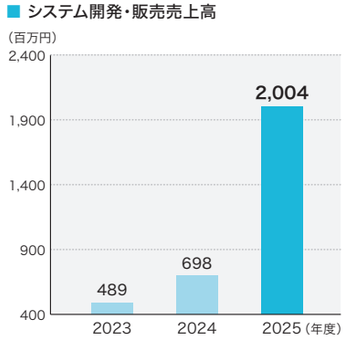
変化する事業環境を捉え
自治体DX市場の成長を取り込む



執行役員
公共システム事業部長
小林 研司

2025年度の成果

2025年度は、国が推進する自治体システム標準化への対応期限年度として、滞納管理システム、学齢簿・就学援助システムの標準化版パッケージ導入に注力しました。既存・新規を含め、滞納管理システム7システム、学齢簿・就学援助システム18システム、合計25システムを大きな問題なく導入しました。国の政策動向を捉えた提案活動が奏功し、高収益案件の獲得につながり、売上高および利益率は前年比で大きく向上しました。一方、基幹システムベンダー側の開発遅延等により、19システムが2026年度以降の稼働延伸となったほか、標準仕様書の改版への継続的な対応が課題となっています。



現在のビジネス展開・強み

当事業部は、地方自治体向けに納税関連業務や教育委員会業務を支援するシステムの開発、導入、運用保守を展開しています。自治体においては、国主導によるシステム標準化やDXが進められており、今後も関連需要の拡大が見込まれます。また、グループ会社ではBPO事業を展開しており、徴収業務において国内トップシェアを有し、多数のユーザー自治体から安定した売上を計上しています。

当事業部の強みは、蓄積した業務ノウハウを融合し、システムとして提供できる点にあります。システム活用により、業務時間の短縮、従事者数の削減、ミスや事故の防止を実現するとともに、受託業務から得られた運用ノウハウをシステム化し、他自治体へ展開することで、ユーザー数と売上高の拡大につなげています。

将来像＝GOAL（2033）

2033年度に向けては、これまで主な対象としてきた大規模自治体を引き続き重要な顧客基盤としながら、サブスク型業務パッケージの構築により、従来は対象としていなかった小規模自治体にも提供領域を広げていきます。これにより、システム導入自治体数の大幅な拡大を目指します。また、BPO事業においては、小規模・遠隔自治体の業務を自社業務センターで受託する体制を推進し、受託件数の増加を図ります。

業務範囲についても、徴収業務にとどまらず、賦課業務や窓口業務へ拡大するとともに、自治体以外の金融機関なども業務受託先として視野に入れます。これにより、公共システム事業とBPOを併せて、売上高を大きく伸ばし、持続的な成長を実現していきます。

足元の事業環境（リスク・機会）と現状の課題（短期・中長期）

足元では、BPO業務におけるAI活用の拡大による従来型の業務委託ニーズの減少や人件費高騰が短期的なリスクとなっています。一方で、自治体DXの推進、自治体職員数の減少、AI活用に向けた実証実験の広がりは、事業機会につながると考えています。

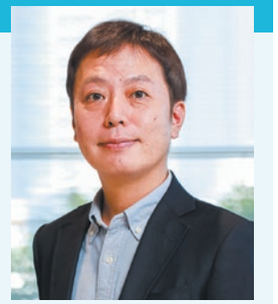
中長期的には、標準化により差別化が難しくなり、価格競争が懸念されます。また、契約形態のサブスク化に伴う契約金額の減少も想定されます。さらに、少子高齢化や地方過疎化による労働力不足、物価上昇に伴う生活困窮者の増加は、自治体業務の効率化や支援サービス需要を高める要因となります。こうした環境変化に対応するため、責任者クラスのSE人材、新規BPO業務の立ち上げ要員、新プロダクトを企画・創出する人材の確保が課題です。

課題解決に向けた戦略

各自治体におけるシステム標準化対応後5年を経過したシステム更改時期を見据え、SaaS型の業務パッケージを開発します。既存の滞納管理、学務関連パッケージをガバメントクラウド上でコンテナ化し、マルチテナントで運用できる仕組みを構築することで、導入対象の拡大と運用効率の向上を図ります。また、徴収業務分野において、AIを活用した業務効率化ツールを開発し、自治体職員とBPO従事者の双方が利用できるサービスとして展開します。

中長期的には、営業、SE、BPOにおける現場管理者を大幅に増員するとともに、自治体DXを推進するための業務提携も積極的に検討します。システムとBPOの両面から自治体の業務課題に対応し、価格競争から脱却し付加価値型の事業モデルへの転換を進めていきます。

流通・eコマースシステム事業部



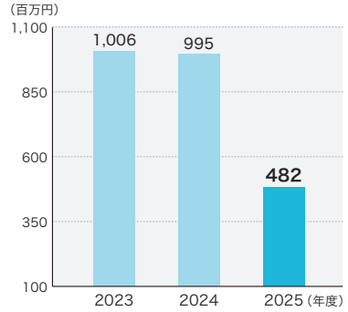
地方流通業のDXを支える
パッケージ刷新で新たな成長へ

執行役員
流通・eコマースシステム事業部長
吉村 剛

2025年度の成果

2025年度は、開発から20年を経過した基幹システム「RITS」の更改を最優先課題として取り組みました。アーキテクチャーの陳腐化などにより製品競争力の低下が課題となる中、販売管理システムの主要製品であるPOSシステムの全面刷新を推進しました。特に、決済端末にインストール可能なPOSシステム「ミニPOS」は、外商先での決済とPOS連携を同時に実現するもので、お客様の外商業務の効率化に貢献する製品です。2026年12月の市場投入を予定しており、今後の業績への寄与を見込んでいます。次年度以降は、RITSを構成するその他の商品群についても順次投資を行い、刷新を進めてまいります。

■ システム開発・販売売上高



現在のビジネス展開・強み

当事業部は、地方百貨店や専門店を主な顧客として、自社パッケージの導入および保守サービスを提供しています。主な製品は、基幹システム「RITS」、POSシステム、eコマースシステムであり、地方百貨店向けには全国で15社のユーザー基盤を有しています。システム販売や保守を通じた高い収益性を誇り、当社の安定収益を支える基盤事業と位置づけています。

RITSの強みは商品管理、販売管理、顧客管理、ギフトシステム、友の会システムなど、百貨店業務に必要な機能をトータルにサポートしている点です。さらに、必要な業務のみを導入できる柔軟性に加え、決済ビジネス事業部との協業による決済端末・決済センターの提供も、他社にはない競争優位性となっています。

将来像＝GOAL（2033）

当事業部は現在の主力マーケットである地方百貨店に加え、専門店向けeコマースの販売拡大を目指しています。2033年の目標として大幅な成長を見込んでおり、その実現に向けて、既存パッケージの最新化を重要な取り組みと位置づけています。地方流通業が直面する構造的な環境変化を「次なる成長への転換点」と捉え、当社の次世代型システムを通じて、顧客企業の省人化と新たな収益源（インバウンド等）の獲得を強力に支援します。

こうした環境変化に対応するため、POS、EC/ギフトをはじめとする製品群のUI/UXやアーキテクチャーを刷新し、顧客業務の効率化と利便性向上を図ります。また、近年拡大しているマーケットとしてショッピングセンター（SC）向け製品開発にも取り組みます。

足元の事業環境（リスク・機会）と現状の課題（短期・中長期）

足元の事業環境における短期的なリスクは、開発を担う人材の不足です。製品刷新を進めるうえで、開発を推進する人材の確保は重要な課題となっています。

一方で、DXのさらなる推進は、地方百貨店や専門店に向けた業務効率化ニーズを高める機会となります。百貨店市場では、地方の人口減少に伴う市場縮小や店舗再編のリスクが懸念される一方、インバウンド需要による地方経済の回復・拡大は新たな事業機会と捉えています。

こうしたリスクと機会を踏まえると、当事業部の課題は、既存製品の競争力を高める開発体制の強化と、将来の市場変化や多様化する顧客ニーズに対応した製品群への継続的な投資にあります。

課題解決に向けた戦略

課題解決に向けて、当事業部は既存パッケージの刷新を軸に、製品競争力の再強化を進めています。リリースから20年を経過したパッケージについては、UI／UXおよびアーキテクチャーの刷新が急務であり、2025年からPOSシステム、EC／ギフトの更改に取り組んでいます。2026年度にはこれらの取り組みが売上に寄与するものと見込んでおり、特に「ミニPOS」については、既存のお客様への提案・導入を順次進めてまいります。

また、その他のパッケージについてもバージョンアップを計画し、段階的な製品力の向上を図ります。短期的には既存のお客様への導入拡大を図り、中長期的には専門店向けeコマースやSC向け製品開発を通じて、成長領域の開拓を進めてまいります。

CTIシステム事業部

クラウド型コール基盤とAI活用により、顧客業務の高度化を支える

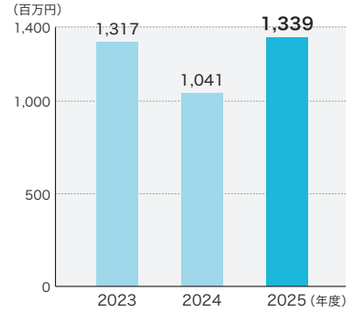


執行役員
CTIシステム事業部長
小川 天平

2025年度の成果

2025年度は、クラウドPBXの販売を主軸に事業活動を進めました。一方で、日本企業においては安定性を重視する傾向が根強く、オンプレミス型基盤を継続利用するニーズも引き続き見られました。その結果、当事業部の成り立ちでもある通話録音分野において、ハードウェア更改案件が想定以上に進展しました。クラウド基盤では機能面での差別化が難しくなる中、AIエージェントの急速な進展が新たな事業機会として顕在化しています。今後は、顧客業務にAIをどのように活用できるかを見極め、成長につなげることが重要な課題となっています。

■ システム開発・販売売上高



現在のビジネス展開・強み

当事業部は、CTI（コンピューター・テレフォニー・インテグレーション）という名称のとおり、電話等を主軸にコンピューターシステムを統合する事業を展開しています。

現在は、携帯電話、SMS、ボット、AIエージェントなど、幅広い経路や機能を活用できるクラウド型コール基盤の提案を進めています。特にコールセンター領域では、少子高齢化に伴うオペレーター不足を背景に、従来業務の自動化・効率化を支援するシステムの需要が拡大しています。

システム機能面での差別化が困難となる中、当社はフィナンシャル分野における顧客基盤と導入実績、顧客業務に深く入り込むことで今まで培ったエンジニアの業務知見を強みとし、同業他社への横展開を可能にしています。

将来像＝GOAL（2033）

2033年度においても、フィナンシャル事業分野を中心とした主要な顧客層は大きく変化しないと見込んでいます。一方で、AIエージェントの発展と労働人口の減少を背景に、企業における電話受付業務の多くをAIエージェントが担う時代が到来すると捉えています。

こうした変化は新たな事業機会につながると考えています。当事業部は、こうした構造変化の中で、顧客業務をより深く把握し、生成AIの活用ポイントを見極めながら、顧客接点の高度化に関わっていくことを目指します。

システムによる自動化が進展する中でも、顧客とのつながりの本質は人にあるという考え方を重視し、単なるシステム提供にとどまらず、人と人を結ぶ価値を支える事業として発展していきます。

足元の事業環境（リスク・機会）と現状の課題（短期・中長期）

短期的には、最低賃金の引き上げに伴う人件費の増加が顧客企業の収益を圧迫し、システム投資が抑制される可能性があります。一方で、労働人口の減少は、生成AIを活用した業務効率化システムへの投資拡大という機会にもつながっています。この機会を確実に取り込むためには、急速に進化する生成AIの機能を的確に把握し、顧客業務へ適用できる専門エンジニアの確保が課題です。

中長期的には、AIエージェントによる自動架電機能が一般オペレーターの業務を代替する可能性があり、リカーリング収益の形態にも変化が生じる可能性があります。類似する商材や機能が短期間で登場する環境下で、当社が優位に事業を進めるための独自性を創出することがより一層重要となってきています。

課題解決に向けた戦略

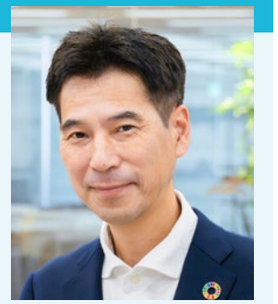
短期的には、当社の事業の原点である通話録音分野において、オンプレミス型のニーズが引き続き存在することを踏まえ、ハードウェアなどの販売を継続していきます。

サーバー類などの納期が不透明な状況においても、協力先と連携し、安定した供給体制の確保に取り組みます。また、既存ユーザーに導入したシステムを同業他社へ横展開することで、導入件数の増加と事業規模の拡大を図ります。

中長期的には、AIエージェントを活用した事業展開に向け、顧客業務をより深く把握し、コンサルティングができる人材の確保が不可欠となっていきます。生成AIの技術進化を的確に捉え、顧客課題や新たな市場ニーズに即した提案力を高めながら、持続的な事業成長につなげていきます。

通信システム事業部

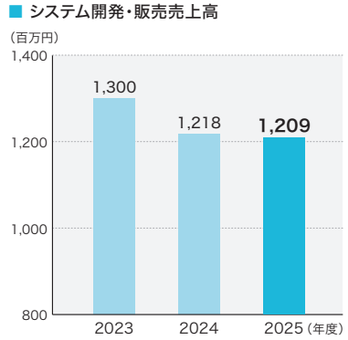
顧客業務を支える技術力を磨き 変化する社会のニーズに応える



通信システム事業部長
羽田 誠

2025年度の成果

2025年度は、電力会社を中心とする社会インフラ企業に向け、MegaPlexをはじめとした通信機器の販売拡大に取り組みました。一部電力会社への追加導入と新規導入に向けた検証が中心となりましたが、次年度以降の導入を見据えた仕様固めを進めることができました。また、これまで十分に展開できていなかった鉄道会社向けビジネスでは、販売店との協業体制を確立し、今後の事業の柱として期待できる基盤を整えました。さらに、エンタープライズ向けにはサイバーセキュリティアカデミー、セキュリティトレーニング、脆弱性診断などの案件を獲得し、当社パッケージと組み合わせたクラウドビジネスも10社以上へ展開しました。



現在のビジネス展開・強み

当事業部は、クラウド、ネットワーク、セキュリティなど、各種システムを支えるITインフラを提供しています。地域金融機関、地方自治体、流通小売業に加えて、社会に欠かすことのできない電力、水道、ガスなどの社会インフラ事業者に対して、長期にわたり信頼性を維持できる通信基盤を提供しています。

当社の強みは、海外企業の先進的なソリューションを国内市場へ展開できる点にあります。特に、伝統ある社会インフラ企業に対し、既存の古い規格にも対応したソリューション提供ができることは大きな競争優位性です。

さらに、AWS基盤の導入から運用監視、保守、セキュリティまでを一体で提供できる体制を整えており、高い信頼性を求める顧客に迅速で安心できるサービスを提供しています。

将来像＝GOAL（2033）

2033年度に向けて、当事業部は社会インフラ企業向けビジネスの比率を高めていきます。電力、水道、鉄道などのインフラ事業者を主要な顧客層として位置づけ、通信機器の提供にとどまらず、社会インフラ向けのリカーリングビジネスへ展開することを目指しています。また、エンタープライズ領域では、中規模企業から大規模企業へと対象を広げ、SaaSサービスの提供を通じて事業領域の拡大を図ります。

2033年度に向けて、海外の先進的かつ独自性のあるソリューションを調達するチャネルの確立や、クラウドSEを擁したノーコードによるサービス・システム開発の展開を進めます。社会インフラ、クラウド、セキュリティを軸に、継続的な収益基盤と成長機会を併せ持つ事業への進化を目指します。

足元の事業環境（リスク・機会）と現状の課題（短期・中長期）

短期的には、円安、半導体価格の高騰、納期遅延、人件費上昇、人材不足が事業リスクと認識しています。一方で、サプライチェーン評価制度への対応、フロンティアAIの脅威への備え、2028年のISDNサービス終了に伴う需要は、新たな事業機会として捉えています。これらの機会を確実に取り込むためには、プリセールス人員、営業アシスタント、PM・PLクラスのエンジニア、セキュリティ人材、レガシー系通信エンジニアの確保が課題です。

中長期的にも、円安や半導体高騰、人件費増、人材不足と高齢化はリスクとなります。一方で、少子高齢化による省人化ニーズ、主要国産メーカーのTDM装置サポート終了、クラウド化シフトは追い風です。これに対応できる専門人材の確保と提案体制の強化を進めます。

課題解決に向けた戦略

課題解決に向けた短期的な戦略として、フロンティアAIの脅威に対応するセキュリティソリューションの展開を進めます。また、グループ会社である株式会社アイセルとの協業により、サプライチェーン評価制度に対応したソリューションを展開し、クラウドサービスのメニュー拡充と外販拡大に取り組みます。

中長期的には、プリセールス人材を拡充、直販営業の活動領域を拡大し、提案のさらなる高度化を図ります。さらに、セキュリティエンジニアの育成、SOC企業との提携、M&Aを通じて、顧客のセキュリティを一括で担える体制の構築を目指します。また、従来の通信機器領域にとどまらず、海外の優れたパートナーシップを通じて独自性の高いソリューションを拡充し、提供価値の多様化を推進してまいります。

決済ビジネス事業部

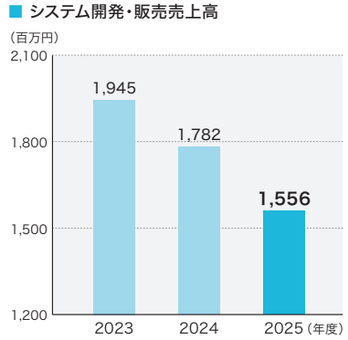
決済プラットフォームへの進化で持続的な成長を実現



取締役 執行役員
決済ビジネス事業部長
河野 一典

2025年度の成果

2025年度は、主力製品であるマルチ決済端末の安定供給を維持しつつ、POS事業者との連携機能強化に取り組みました。特に、POSメーカーとの「検定レス連携」推進により導入時の負担を軽減し、新たなパートナー網の拡大を実現しました。また、アライアンス強化を通じて収益基盤の維持・強化を図るとともに、スマートフォンを端末化するSoftPOSをはじめとする新規端末の開発対応や、端末物販に依存しない決済プラットフォームビジネスの研究開発を推進しました。一方で、研究開発から本開発への移行を支えるエンジニアリソースの確保や、安価かつ高性能な次世代端末の早期市場投入体制の構築が今後の課題となっています。



現在のビジネス展開・強み

当事業部は、地方銀行などの金融機関やカード会社をはじめとするノンバンク向けに、決済端末を中心としたキャッシュレス決済ソリューションを提供しています。拡大するキャッシュレス市場で着実な収益拡大を担うとともに、将来の成長を牽引するグループの中核事業として位置付けられています。

当事業部の強みは、マルチペイメント分野の先駆者としての豊富なノウハウと、累計21万台超の販売実績に基づく高い市場認知度、ならびに強固な顧客基盤にあります。

さらに、端末提供にとどまらず、キッティングや問い合わせ対応、端末の障害対応といった業務を一気通貫で提供できる包括的なサポート体制を有しており、これが確固たる競争優位性の源泉となっています。

将来像＝GOAL（2033）

2033年度に向け、当事業部は既存アクワイアラとの連携をさらに強化し、端末の展開領域を従来の個店中心から大型チェーン店へと拡大していきます。あわせて、決済プラットフォームを通じた新規アクワイアラの開拓を進め、事業基盤の拡充を図ります。

2033年度に向けて本事業を大きく成長させ、全社を牽引する事業の柱として存在感を高めることを目指します。この達成に向け、従来の「端末物販モデル」から「決済プラットフォームモデル」への転換を推進します。

また、決済データの利活用をはじめとする付加価値サービスを拡充し、ハードウェア需要に左右されない強固なストック型の収益モデルを確立することで、安定的かつ継続的な成長を実現します。

足元の事業環境（リスク・機会）と現状の課題（短期・中長期）

短期的には、円安進行に伴う海外製端末の仕入コスト上昇、端末メーカーの新製品リリース遅延、中国系低価格ベンダーの台頭による価格競争の激化が事業リスクとなっています。一方で、インバウンド需要の拡大に伴うDCC決済や免税対応ニーズの高まり、加盟店の業務効率化ニーズ、さらにはプラットフォームビジネスへの参入機会を好機として捉えています。

中長期的には、SoftPOSの普及による専用ハードウェア需要の変化や、特定メーカー依存に伴う供給・品質リスクのほか、専任人員やR&D体制の不足が課題です。一方で、AI技術の進展を活用した決済データの高度な利活用やBPO業務の効率化は、事業価値向上に向けた重要な好機と認識し、積極的な体制強化を図ります。

課題解決に向けた戦略

短期的には、安価な次世代端末への移行を進めることで収益性を向上させます。また、POS検定レス連携やDCC決済、免税対応機能の早期実装により市場ニーズへの対応力を高めるとともに、開発リソースを重点配分して新たな決済プラットフォームの立ち上げを推進します。

中長期的には、SoftPOSや組込型決済などの新領域へ本格参入し、決済データ利活用プラットフォームの構築と機能拡充に取り組みます。さらに、決済分野に精通した専門人材の採用・育成、組織体制の強化、M&Aやアライアンスの積極活用を通じ、アクワイアラの業務支援や加盟店DXを包括的に支え、地域経済の活性化に貢献する強固な事業基盤を確立していきます。

技術本部

培った業務知識を競争力に
新たな市場と成長機会を切り拓く。



執行役員 技術本部長
池田 竹広

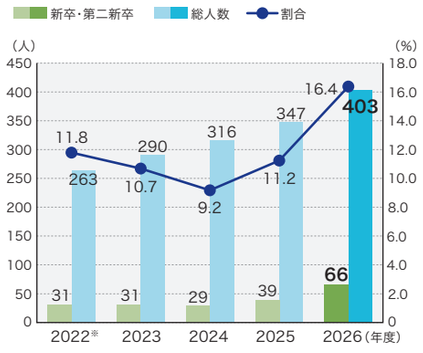


執行役員 技術本部長代理
橋本 健司

2025年度の成果

2025年度は事業成長の基盤となる人材確保と、対応領域の拡大に取り組みました。人材面では、人事部との連携により、目標としていた新卒採用全体で70名を達成しました。また、公共プロダクトについては、担当部署だけでなく地域の各拠点でも対応できる体制づくりを進め、金融系SEが公共案件の一部を担えるようになるなど、組織全体で対応力の底上げを図りました。これにより、地域の自治体への訪問も本社主導に限らず、各拠点から対応できる体制が整いつつあります。あわせて、開発工程の各完了時にリスク確認を行うなど、品質確保に向けた取り組みも継続しました。一方で、AIを活用した開発効率の向上については、設計書をもとにプログラム作成・修正を行う試みに着手したものの、精度向上が今後の課題となっています。

■ 新卒・第二新卒エンジニア採用数の推移



※6月末時点

技術本部の強みと将来を見据えた戦略

顧客業務を熟知した提案力と対応力
変化するニーズへ迅速に応える

当本部は、営業が受注した案件に対し、パッケージアプリケーションをベースに、要件定義や基本設計などの上流工程から、開発、導入、保守運用までを担っています。ソフトウェアと基盤の双方を含めた対応を行うことで、システム全体を統合的に構築・運用する中核的な役割を果たしています。通信インフラやセキュリティ製品の導入・保守も含め、顧客の業務に深く関わりながら、安定した事業運営を支えています。

強みは、顧客業務への深い理解に基づく柔軟な対応力と提案力にあります。現場のプロジェクトマネージャーに決定権があることで、顧客ニーズを迅速に把握し、タイムリーにシステムやサービスへ反映できる点も競争優位性となっています。2025年度の統合レポートでも示されているように、当社は地域金融機関、地方自治体、地方百貨店などを中心に、業種・業態に応じたパッケージソフトを導入してきた実績を有しており、インフラ領域からアプリケーションまでを一元的に提供できる点が特徴です。こうした顧客基盤と業務知識の蓄積が、新規案件への対応力や既存顧客との継続的な関係構築につながっています。

足元の事業環境では、短期的なリスクとして、人材不足、サイバー攻撃、機器などの仕入れ価格の高騰が挙げられます。一方で、自治体におけるDX需要の拡大や、セキュリティ対策ニーズの高まりは、当事業部にとって事業機会となっています。これらの機会を着実に捉えるためには、AI関連知識を持つ人材や、プロジェクトリーダーを含めた開発・推進人材の確保が重要な課題です。中長期的には、生成AIの活用が進むことで、従来型のシステム開発機会が減少する可能性があります。業務知識を備えたSEを継続的に確保・育成できれば、顧客から選ばれる機会の拡大につながると捉えています。課題解決に向けて、短期的にはフロンティアAI対応を含め、AIを活用した開発効率化や新たな提案力の強化に取り組みます。2025年度に着手した、設計書を活用したプログラム作成・修正の試みについても、完成度を高めることで、開発生産性の向上につなげていきます。中長期的には、世代交代を見据えた組織改編、開発環境の見直し、優秀な人材を継続的に確保できる仕組みづくりを進めます。2033年度に向けては、主要顧客が金融機関中心から公共団体、特に自治体へと広がっていくことを想定しており、自治体向けの新たなパッケージ開発が重要になります。あわせて、各パッケージのSaaS化も検討し、顧客ニーズの変化に対応できる事業基盤の構築を目指します。