

2025年3月期

決算説明資料

2025年 5月26日（月）に、
社長による説明動画の掲載を予定しております。

※本資料に記載された意見や予測につきましては、資料作成時点での弊社の判断に基づき作成したものであり、その情報の正確性を保証するものではありません。また、様々な不確定要素が内在しておりますので、実際の業績や結果とは異なる場合があります。

※掲載されている会社名と製品名はそれぞれ各社の商標または登録商標です。

- 目次 |
1. エグゼクティブサマリー
 2. 2025年3月期 業績概要
 3. 中期経営計画の進捗、今後の施策
 4. 2026年3月期 業績予想
 5. 株主還元
 6. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
 7. 参考資料
- 

1. エグゼクティブサマリー

2025年
3月期

- 売上高、営業利益、経常利益は3期連続の増収増益。特別利益で最終利益増。

売上高

21,101 百万円
前期比 **2.9%増**

営業利益

921 百万円
前期比 **5.4%増**

当期純利益

1,031 百万円
前期比 **41.4%増**

2026年
3月期（予）

- 6.6%増収、19.4%の営業利益増を計画。中計達成に向け業績拡大をめざす

売上高

22,500 百万円
前期比 **6.6%増**

営業利益

1,100 百万円
前期比 **19.4%増**

当期純利益

800 百万円
前期比 **22.5%減**

株主還元

- 株主還元の強化を通じて、株主価値の向上を図る

配当金
(1株)

2025年3月期

前期比 **12円増配** → **32円** / 配当性向 **25.1%**

2026年3月期（予）

前期比 **2円増配** → **34円** / 配当性向 **35.5%**

- 株主優待制度を新設 300株以上保有株主へ、年間**6,000円分**のQUOカードを進呈

2. 2025年3月期 業績概要



2025年 3 月期 業績概要

- ・一部顧客の投資計画変更の影響を受けたものの、大型請負案件の受注堅調、既存案件の拡大により増収
- ・開発生産性の向上、受注単価の上昇が寄与し、営業利益は増益
- ・持分法投資利益、関係会社株式売却益の計上により、経常利益・当期純利益ともに増益

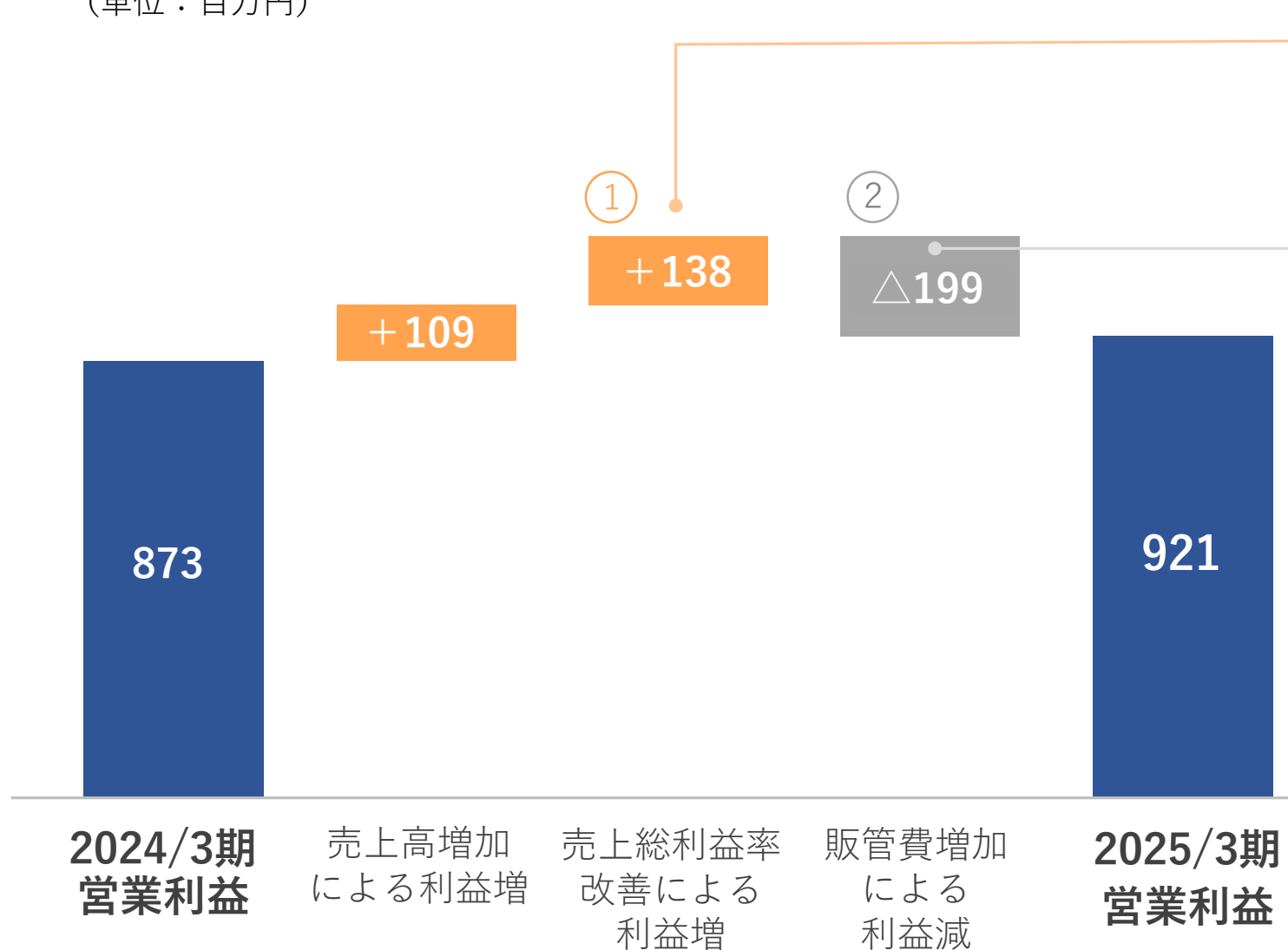
(百万円未満切捨て)

	2024年3月期	2025年3月期	前期比	概況
売上高	20,511	21,101	+ 2.9%	期初計画を達成し増収
システム開発事業	13,810	13,822	+ 0.1%	既存案件の拡大が下支えし、概ね計画水準に着地
SI事業	5,158	5,410	+ 4.9%	基幹システム関連案件が堅調に推移し増収
売上総利益	3,836	4,029	+5.0%	開発生産性の向上、受注単価の上昇が寄与
売上高総利益率	18.7%	19.1%	+0.4pt	
営業利益	873	921	+5.4%	販管費は前期比4.9%増加したものの、粗利の増加により増益
営業利益率	4.3%	4.4%	+0.1pt	
経常利益	1,090	1,224	+12.3%	持分法投資利益 262百万円の計上が寄与
親会社株主に帰属する当期純利益	729	1,031	+41.4%	関係会社株式売却益237百万円の計上が寄与
受注高	20,971	21,619	+3.1%	大型請負案件の受注が堅調
受注残高	5,995	6,513	+8.6%	大型請負案件の積み上がりにより増加



営業利益変動要因

(単位：百万円)



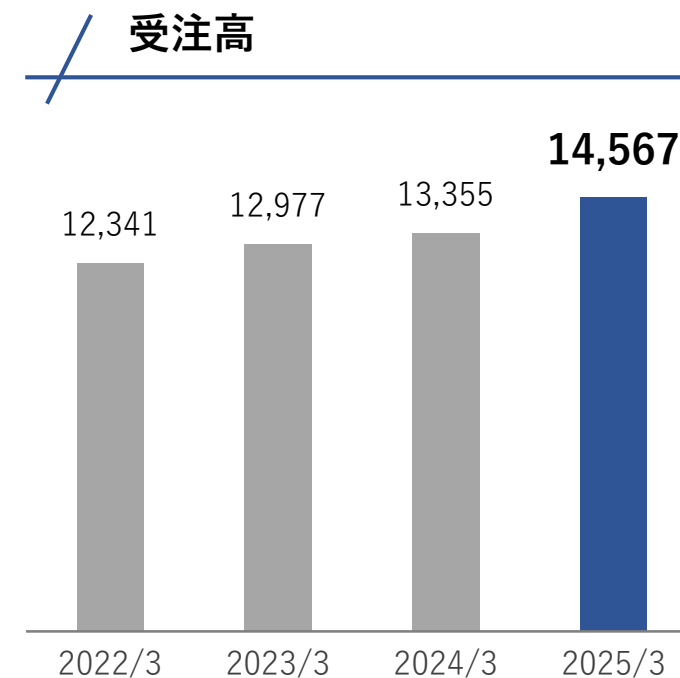
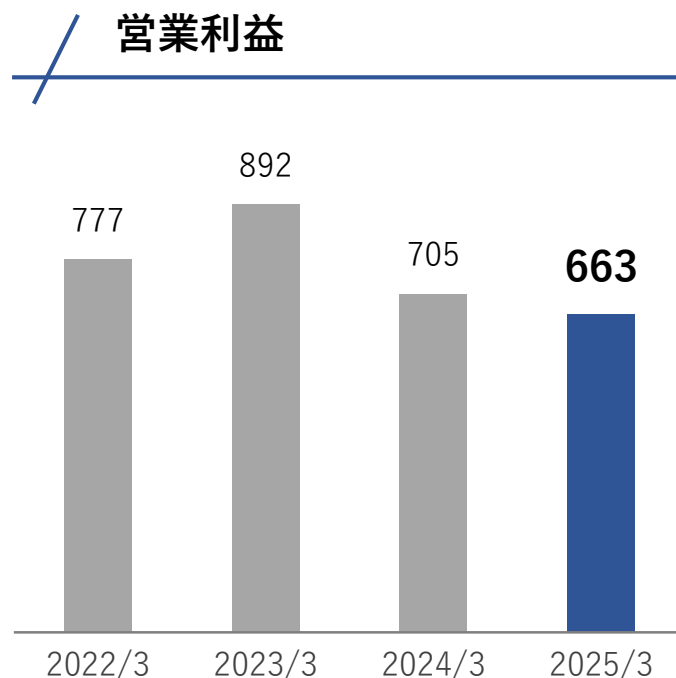
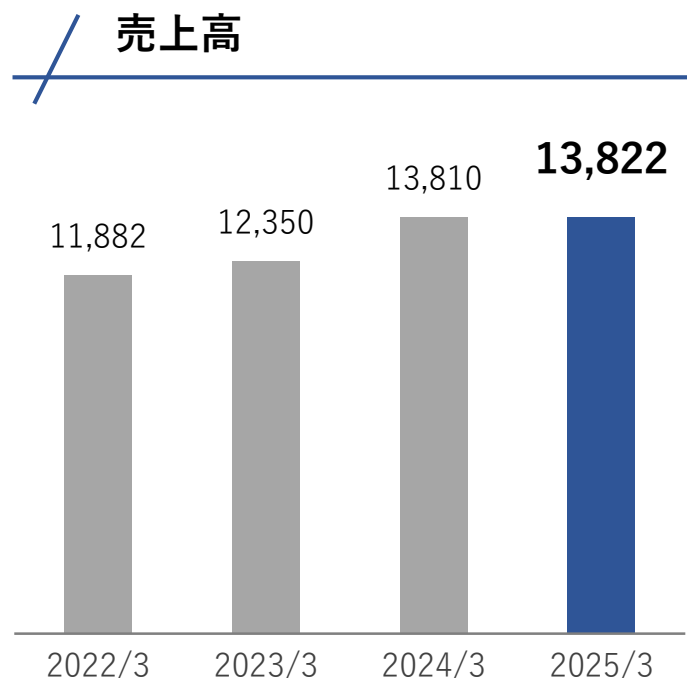
- ① 売上総利益率改善による利益増**
(主な要因)
開発生産性の向上、
受注単価(エンジニア単価含む)の上昇など
- ② 販管費増加による利益減**
(主な要因)
人件費の増加、
情報セキュリティ対策費の増加など

システム開発事業（単位：百万円）

既存案件の拡大により、売上高は計画水準に着地

利益は前期の高収益案件の反動で減少したものの、受注高は伸長

- ・ 売上高は前年同期比 +0.1%、官庁系・IoT系が堅調、医療系は顧客の投資抑制の影響を受け軟調に推移
- ・ 営業利益は前年同期比 △5.9%、開発効率の改善が進んだものの、公共系・運輸系などの前期高収益案件終了に伴う反動減が影響
- ・ 受注高は前年同期比 +9.1%、主に官庁系の既存案件拡大が寄与

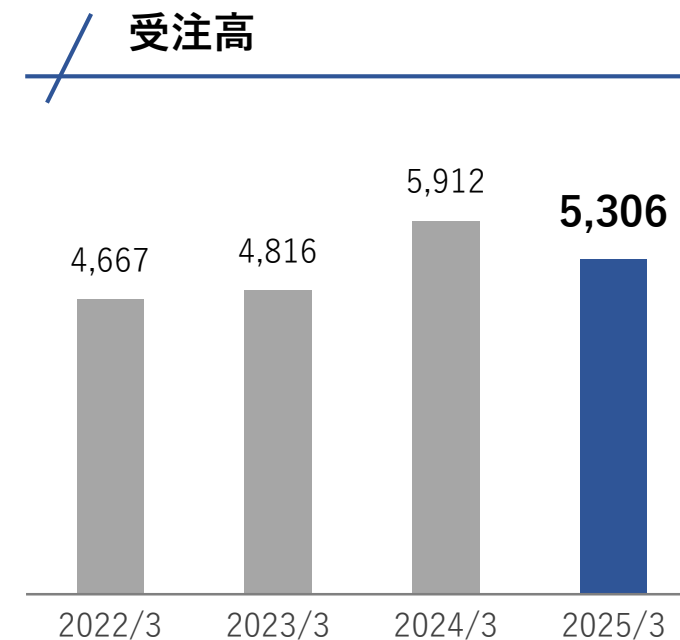
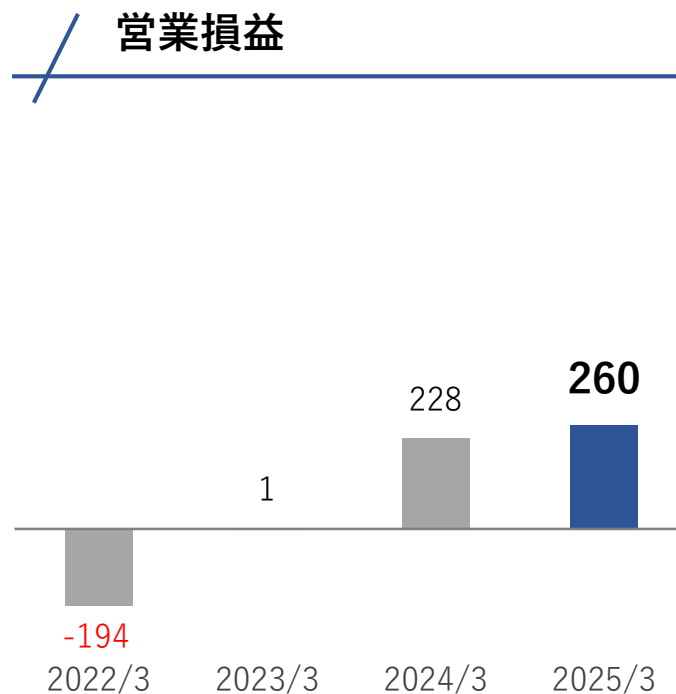
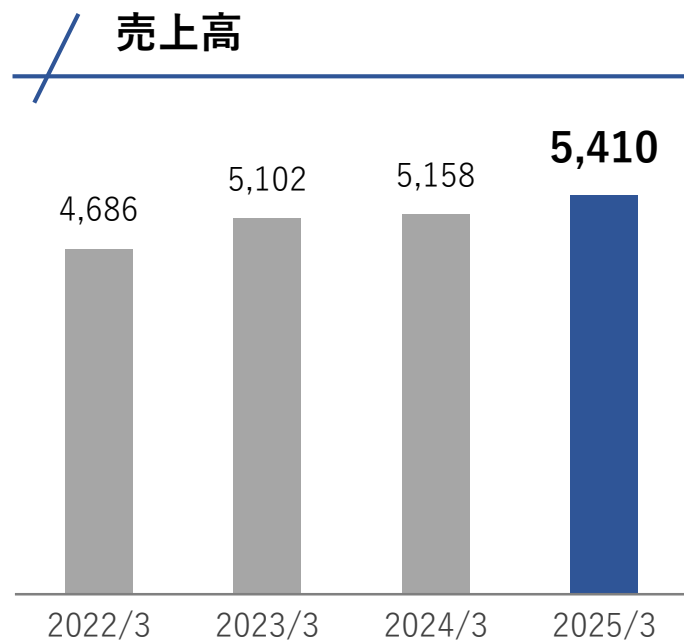


SI事業（単位：百万円）

基幹システム関連案件が堅調に推移し増収増益

一部顧客の計画変更の影響を受けたものの需要は堅調

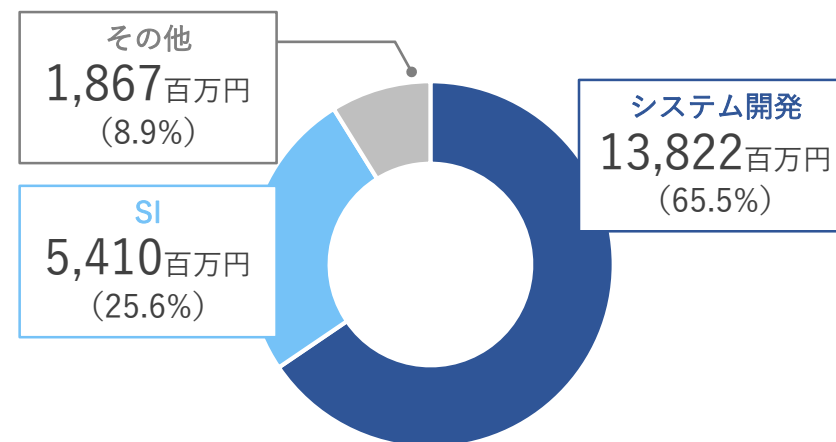
- ・売上高は前期比 +4.9%、基幹システムの刷新に加え、クラウド化・バージョンアップを目的とした移行案件が堅調に推移
- ・営業利益は前期比 +14.3%、不採算案件の発生抑制と開発生産性向上により改善
- ・受注高は前期比 △10.3%、一部顧客の投資計画変更により減少したものの、需要は引き続き堅調



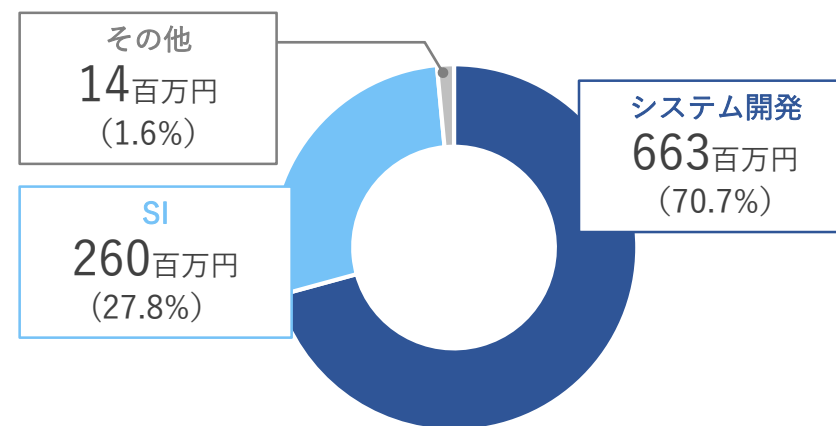
事業区分別（セグメント別）売上高構成比

		(百万円)		
		前期	当期	増減
システム開発事業	売上	13,810	13,822	+0.1%
	営業利益	705	663	△5.9%
	営業利益率	5.1%	4.8%	△0.3pt
SI事業	売上	5,158	5,410	+4.9%
	営業利益	228	260	+14.3%
	営業利益率	4.4%	4.8%	+0.4pt
その他事業	売上	1,542	1,867	+21.0%
	営業利益	△33	14	—
	営業利益率	△2.2%	0.8%	+3.0pt

セグメント別売上



セグメント別利益





2025年 3 月期 連結貸借対照表

(百万円未満切捨て)

	2024年 3 月期	2025年 3 月期	前期比 (額)
流動資産	8,099	8,558	+459
現金及び預金	1,964	1,863	△101
固定資産	4,426	2,220	△2,205 ※1
総資産	12,525	10,779	△1,746
流動負債	3,317	2,854	△463
固定負債	567	355	△212
純資産	8,639	7,569	△1,070 ※2
負債純資産	12,525	10,779	△1,746

注記：主な変動要因

※1 前期に持分法適用会社であった関連会社株式の一部を売却したことにより、持分法の適用対象から外れ、残存株式は取得簿価での評価に変更されました。その結果、投資有価証券が減少しました。

※2 前期に持分法適用会社であった関連会社株式の一部を売却したことにより、当該会社が持分法の適用対象から外れました。これに伴い、これまで利益剰余金に計上されていた関係会社の持分法利益相当額が取り崩され、利益剰余金が減少しました。

3. 中期経営計画の進捗、今後の施策

「Vision2026」 5ヵ年中期経営計画 (2023年3月期～2027年3月期)



2027年3月期
目標値

売上高	240億円
営業利益	14億円
営業利益率	6.0%
ROE	10.0%
ROIC	8.0%

基本方針

I 基盤事業の質的転換

- プロダクト・クラウドサービスの活用拡大
- 請負案件の受注拡大
- 特定チャネルJEIS、KEL、CMJ*との連携強化
- 不採算プロジェクトの抑制

II プライムビジネスの拡大

- プライム顧客の拡大
- 営業力・提案力強化（コンサルタントの育成等）
- ソリューション提供力強化

III 新領域へのチャレンジ

- 新領域への参入
(サイバーセキュリティ、デジタル金融、農業ICT領域等)

Phase2

基盤事業・新領域の
成長拡大

Phase1

事業基盤の強化・再構築

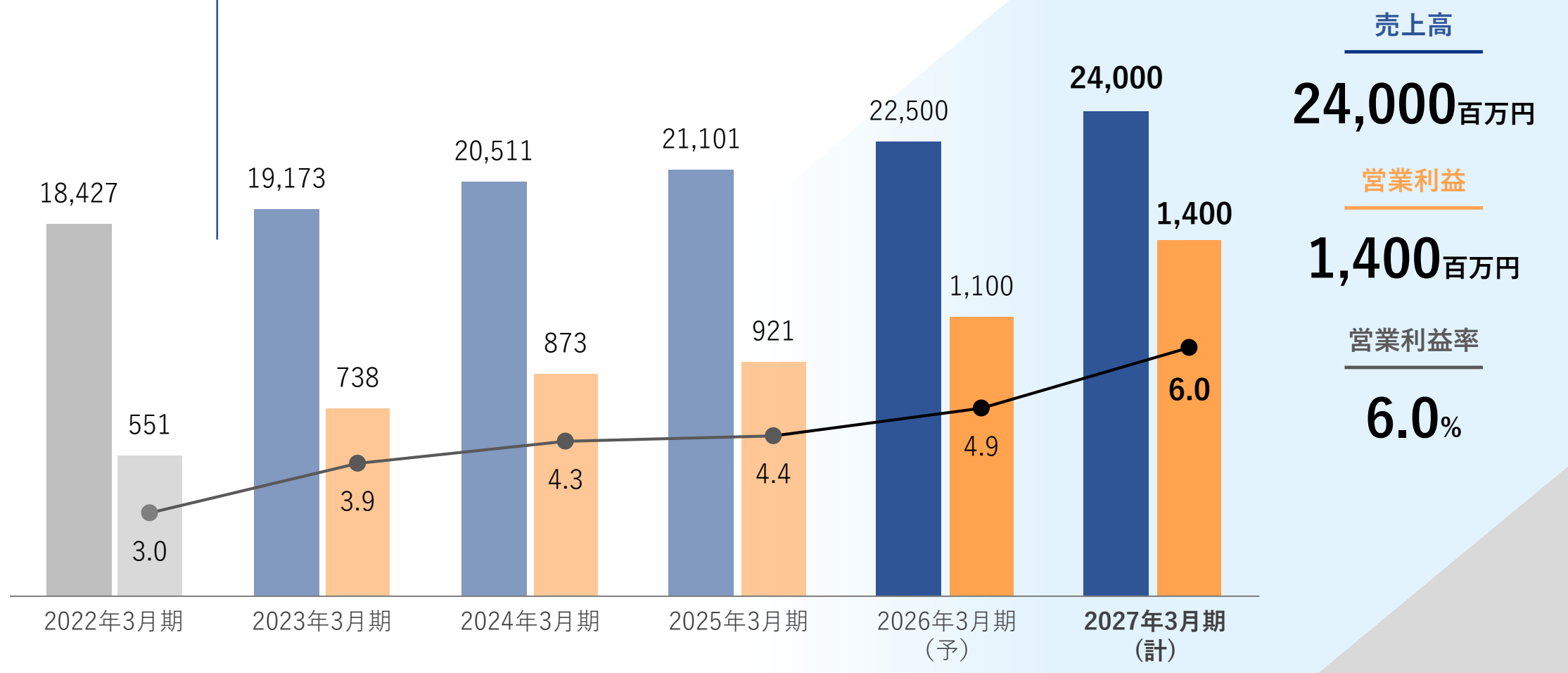
DX加速によるIT投資需要の継続 ～2026年度見通し

*JEIS：株式会社 J R 東日本情報システム

KEL：兼松エレクトロニクス株式会社

CMJ：キヤノンマーケティングジャパン株式会社

5ヵ年中期経営計画 「Vision2026」



企業のDX推進や既存システム刷新を背景とした需要が継続
プロダクト・クラウドサービスの活用が進展、プライム顧客基盤が拡大
新規事業は事業化に向けて進展

基本方針	評価
I 基盤事業の質的転換 - プロダクト・クラウドサービスの活用拡大 - 請負案件の受注拡大 - 特定チャネルJEIS、KEL、CMJとの連携強化 - 不採算プロジェクトの抑制	プロダクト・クラウドサービスを活用した開発へのシフトが進展 - 顧客からのプロダクト・クラウドサービス活用ニーズが拡大。エンジニア育成により受注機会を拡大。活用率は50%を超え、開發生産性の向上に寄与。 - 不採算プロジェクトは2期連続抑制。
II プライムビジネスの拡大 - プライム顧客の拡大 - 営業力・提案力強化（コンサルタントの育成等） - ソリューション提供力強化	プライムビジネスにおける顧客基盤が拡大 ERPソリューションの提案強化や、DXに取り組む企業への課題起点のアプローチにより、継続的に新規顧客を獲得。今後の拡大に向けた顧客基盤を着実に構築。
III 新領域へのチャレンジ 新領域への参入（サイバーセキュリティ領域、デジタル金融領域等）	新領域へのチャレンジ サイバーセキュリティ領域、デジタル金融領域、農業ICT領域において取り組み。事業面でも進捗。→新領域トピックスご参照

サイバーレジリエンスサービス「デジタルシェルター」を共同開発

- 株式会社デジタルアセットマーケット、株式会社インタートレードと共同で、サイバーレジリエンスサービス「デジタルシェルター」を開発

「デジタルシェルター」とは

企業が保有する重要データを無意味化し、ブロックチェーン技術を活用して国内外のクラウドやデータセンターに分散保管できる分散型セキュリティストレージ。高度化・多様化するサイバー攻撃や災害・有事リスクに対して強固なデータ破壊耐性を備え、企業のサイバーレジリエンス向上に貢献。

詳しくは「デジタルシェルター」紹介ページをご覧ください。



https://www.keyware.co.jp/products_solution/search/security/DigitalShelter.html



株式会社オーガル、キュウリの次世代型生産事業に参画

- 農業ICT領域で取り組みを進める連結子会社の株式会社オーガルが、青果物の卸売事業を展開する株式会社^{おん}穂(本社:宮崎県)が設立した合同会社^{けい}継(本社:宮崎県)に出資し、キュウリの生産事業に参画

背景・目的

- キュウリの安定した質・量の供給を目的に次世代型施設生産に参入する継と、農業ICTソリューションを提供し、ITを活用した実践的な栽培技術を持つオーガルが、それぞれの強みを活かして共同で推進。
- オーガルは、栽培現場におけるITコンサルティング、ITシステムの構築、データ分析、運用支援などを通じて、次世代型生産の実現に向けた取り組みを担う。

今後の展開

- 1.4ヘクタール規模の高度施設園芸設備の建設を計画。2025年6月に着工、2026年6月の稼働を目指す。



※写真はイメージです

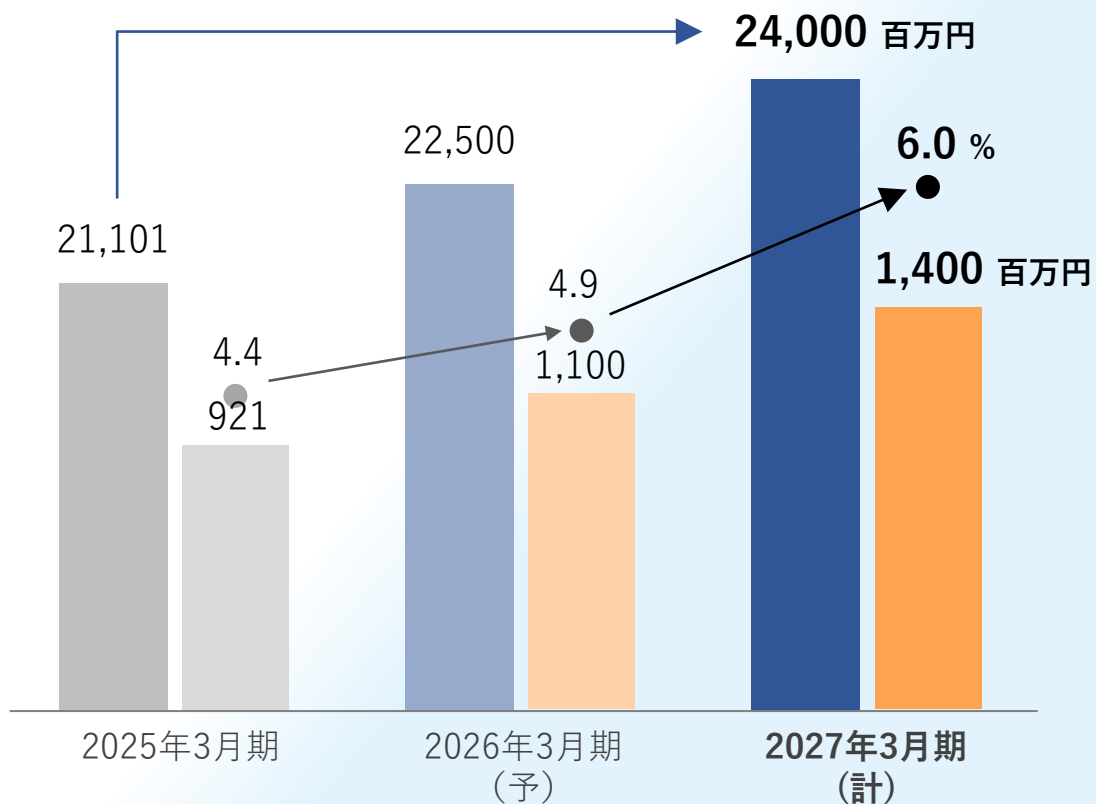
当社グループは今後も、ITを活用した価値創出を通じて、農業の持続可能な発展に貢献してまいります。

中期経営計画 Phase2の施策・取り組み

2027年3月期までの2年間で、2025年3月期比で約14%（29億円）増収、営業利益52%増（4.7億円）を計画
Phase1(前半)での成果を基盤に、さらなる成長フェーズに移行

Phase2 | 基盤事業・新領域の成長拡大

■ 売上高 ■ 営業利益



売上拡大策・要因

既存顧客の拡大

従来の取引部門での実績を起点に、他部門・関連組織への展開を強化。

プライムビジネスの拡大

DX実現支援とERP導入提案を両軸に、新規顧客の獲得と提案機会の拡大をはかる。

人材・パートナー体制の強化

社内エンジニアの確保と育成に加え、外部パートナーとの連携を深め、案件対応力を強化。

利益率向上策・要因

高付加価値案件の拡大

業務課題解決支援からのトータルなソリューション提供とエンジニア育成による単価向上を通じて、利益率の高い案件の獲得推進。

開発生産性の向上

プロダクト・クラウドサービスに加えてAI技術の活用により、生産性向上、利益率の改善を推進。

さらに、売上高の拡大に伴う固定費比率の低下により、事業全体の利益率改善も見込む。

基本方針

I 基盤事業の質的転換

II プライムビジネスの拡大

III 新領域へのチャレンジ

今期の施策

プロダクト・クラウドサービスの活用拡大の加速、体制強化

- プロダクト活用が進んでいるSI事業に、今後活用を拡大する方針の一部部門を統合
知見・スキルの融合によってフルスクラッチからの移行を効率的に推進

ERPソリューションの提供力強化

- SAP/S4HANA、Biz J の自社テンプレート、IFSクラウドといったERPパッケージの旺盛な引き合いに
対応した体制構築
- Biz J を活用した自社開発テンプレートの機能強化、商社向けテンプレートの最新バージョンをリリース予定

グループ再編によりコンサルティング～サポートサービスまでの 一貫提供体制を構築

- キーウェアサービスとクレヴァシシステムズを合併し、当社のコンサルティング部門、SI事業の一部を統合
DX推進支援を軸としたトータルなサービス体制を構築し、顧客の包括的な支援ニーズに対応することで、
プライムビジネスの拡大を目指す

サイバーセキュリティ領域

- グローバルセキュリティエキスパート株式会社（GSX）と連携強化

デジタル金融領域

- 株式会社デジタルアセットマーケットツ（DAMS）と連携、関連領域に参画

農業ICT領域

- 熟練技能継承サービスの提供、次世代型生産事業への参画に向けた取り組みを推進

システム開発事業

本年度見通し

- 官庁系、公共系、監視制御系を中心に需要拡大見込み
- 情報子会社経由の案件増加
- ローコード開発、クラウドサービスを活用した開発の需要継続

事業方針

- 大型請負案件の取り込み、QCDの徹底による完遂行政DX案件の参画に向けた取り組み
- 準プライム案件（情報子会社経由）の受注拡大
- 案件拡大対応力の強化（エンジニア育成、プロダクト・AI活用）

SI事業

本年度見通し

- DX推進や老朽化したITシステムへの対応のため、民間企業の基幹システム構築需要が旺盛
- クラウドへの移行需要およびサイバーセキュリティ分野における需要が継続見通し

事業方針

- ERP(SAP、Biz f、IFSなど) を活用した基幹システム構築案件の受注拡大
- Biz f 自社開発テンプレート製品強化
- クラウド構築案件の拡大、サイバーセキュリティ対策支援の提案強化
- クレヴァシステムズを中心とした、業務最適化コンサルティングやデジタル化支援などDXコンサルティングサービスによる新規顧客の獲得推進

連結子会社 2 社合併によりグループ体制を強化

2025年1月30日公表

概要

本年 4 月、連結子会社の株式会社クレヴァシステムズとキーウェアサービス株式会社を合併（存続会社：クレヴァシステムズ）

あわせて、当社が担っていたSI事業の一部およびDX推進に関するコンサルティング業務をクレヴァシステムズに統合

目的

クレヴァシステムズにキーウェアサービスが得意としていたサポートサービス事業と、当社のSI事業の一部およびDX推進コンサルティング事業を統合することにより、より包括的なソリューションの提供体制を構築。付加価値の高いサービス提供を実現し、グループ全体の競争力強化をはかる。

株式会社クレヴァシステムズ

— 概要 —

所在地		東京都港区芝 3-24-21
代表者		代表取締役社長 加藤 徹郎
事業内容		コンピュータソフトウェアの開発および情報システム導入・ 運営のための総合サービス
資本金		284,070 千円

本社移転の実施について

2025年3月25日公表

概要

移転先 ：東京都新宿区新宿六丁目27番30号 新宿イーストサイドスクエア
移転予定時期 ：2026年夏（予定）

移転の目的

- 多様な働き方と働きやすい環境整備による生産性向上
- 社員交流の促進によるイノベーション創出
- 交通アクセス向上による人材確保と営業力強化
- エンゲージメント向上による顧客価値最大化

登記上の本店所在地については、2026年6月開催予定の第61回定時株主総会において、東京都世田谷区から東京都新宿区への変更を提案予定です。

新たなパーパス・バリューを策定

2025年3月28日公表

当社グループは、創立60周年を迎え、持続的な成長と企業価値向上を一層推進するため、改めて存在意義と行動指針を明確化するべく、新たなパーパスおよびバリューを策定いたしました。

グループ全社員が共通の価値観を持って行動し、ステークホルダーの皆さまへの提供価値を高めることを目指してまいります。

| パーパス |

確かな技術と想像力で 未来の扉をひらく

| バリュー | 未来の扉をひらく4つの鍵

Challenge

挑戦することは、成長と発展の鍵。
一歩踏み出そう、新しい自分に出会うために。

Enjoy

楽しむことは、発想と創造の鍵。
心躍らせよう、新たな価値を見つけるために。

Teamwork

チームワークは、笑顔と成功の鍵。
心をひとつにしよう、大きな喜びを分かち合うために。

Integrity

誠実であることは、共感と信頼の鍵。
真っすぐに向き合おう、強い絆をつくるために。

確かな技術と想像力で
未来の扉をひらく

IT can create it.



4. 2026年3月期 業績予想



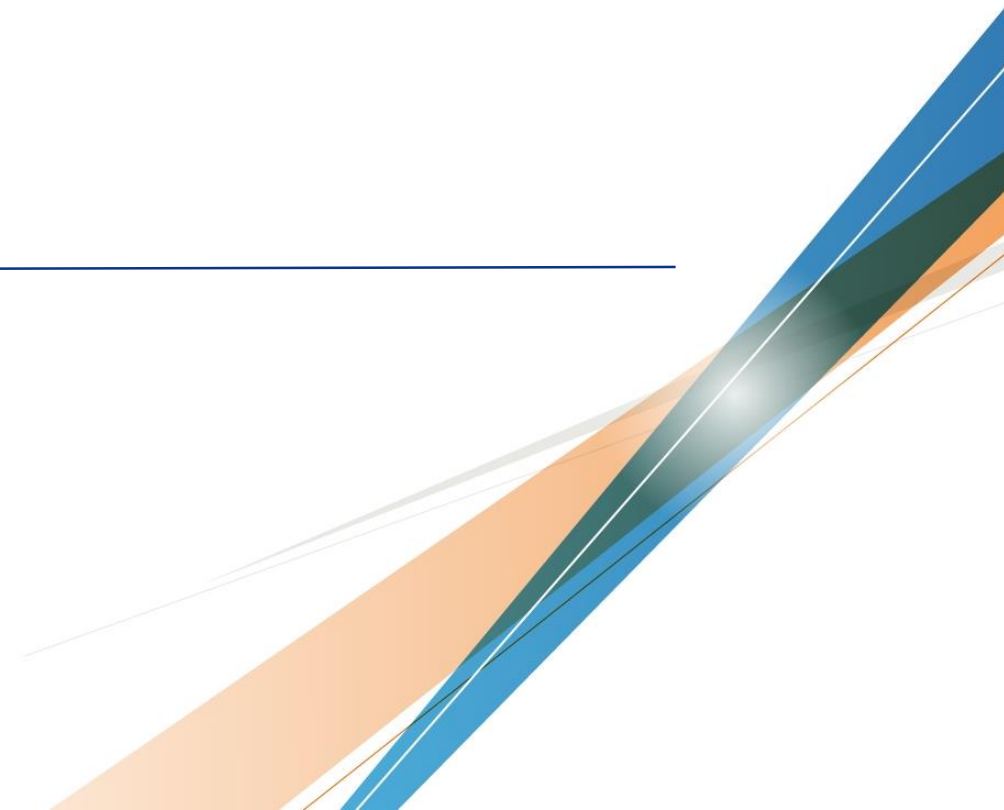
2026年 3 月期 業績予想

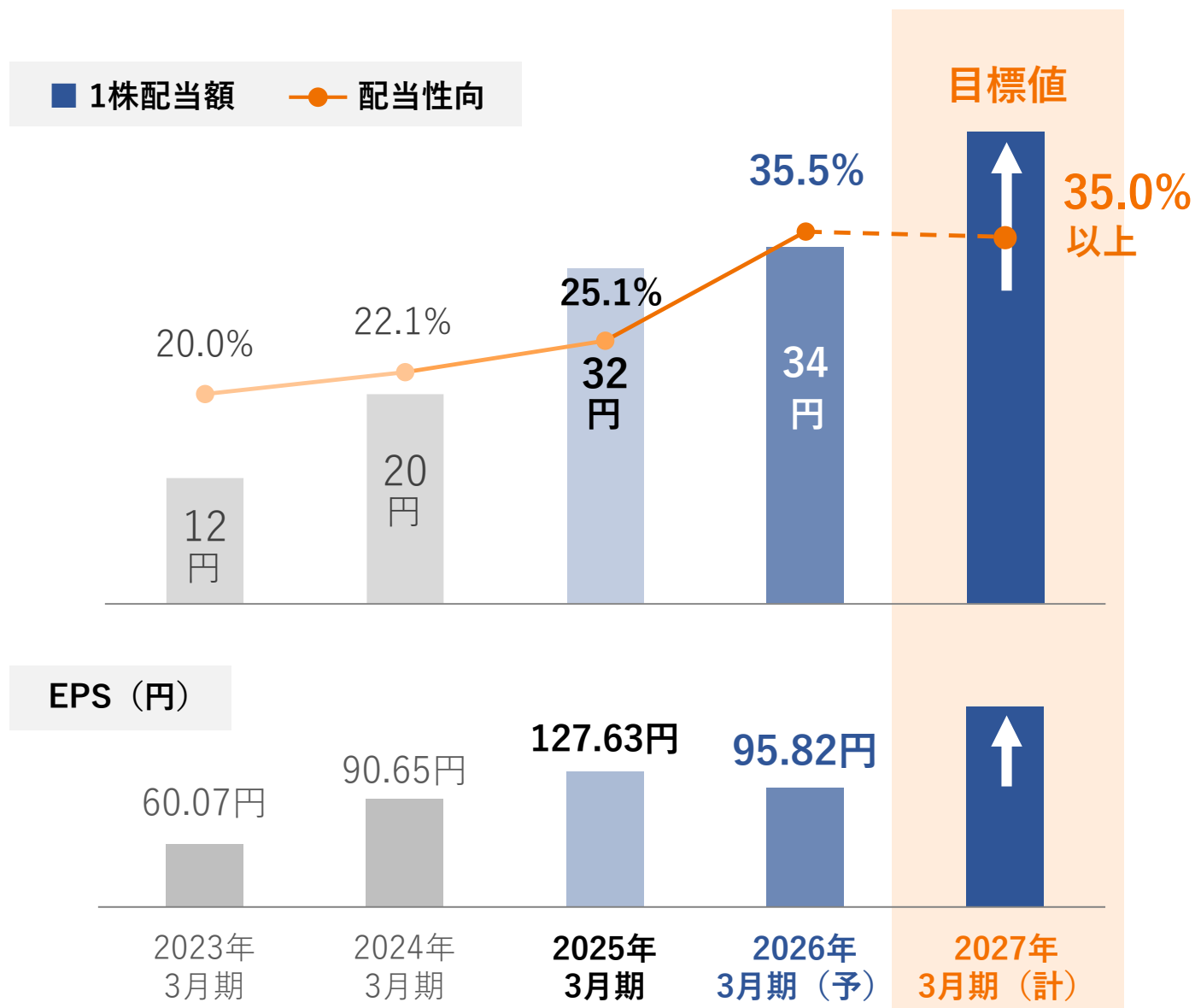
- ・ 既存顧客における継続的な開発需要および、DX推進を背景とした開発需要の取り込みにより、増収見込み
売上高の増加に加え、高付加価値案件の受注および開発生産性の向上により、営業利益は増益見込み
- ・ 持分法投資利益がなくなり経常利益は前期比減、前期にあった特別利益の寄与がなく当期純利益は前期比減

(百万円)

	2025年 3 月期	2026年 3 月期	前期比
売上高	21,101	22,500	+6.6%
営業利益	921	1,100	+19.4%
営業利益率	4.4%	4.9%	+0.5pt
経常利益	1,224	1,150	△6.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,031	800	△22.5%
1株当たり当期純利益	127円63銭	95円82銭	△24.9%

5. 株主還元





2027年3月期

EPSは増加 (中計最終年度目標)

⊕ 配当性向35.0%以上維持

2026年3月期

EPSの低下はあるものの、
2円増配の34円。
配当性向35%目標を前倒し達成見込み

2025年3月期

期初の25円の計画を7円増額、
前期比 12円増の32円

基本方針

当社は、株主の皆さまへの利益還元を経営上の重要課題の一つとして位置づけております。配当につきましては、最終利益に応じ、今後の事業展開、経営環境などを総合的に勘案したうえで実施していくことを基本方針としております。



株主優待の概要

対象となる
株主さま

基準日（9月末日及び3月末日）における当社株主名簿に記載または記録された
300株（3単元）以上を6ヶ月以上継続して保有※されている株主さま
※制度導入初年度となる2025年9月30日を基準日とする株主優待に限り、継続保有の条件は設けません。

株主優待制度の
内容

保有株式数		優待内容
年間株主優待	3単元（300株以上）	QUOカード 6,000円
内訳	毎年3月末日	QUOカード 3,000円
	毎年9月末日	QUOカード 3,000円

進呈予定時期

毎年 **3月末日**、**9月末日** を基準日として、権利確定日から3ヶ月以内を目処に発送予定

株主還元策
(年間)

ご参考 |
300株保有株主様の
場合

		中間	期末	合計
配当 (2026年3月期 予想)	3単元（300株）	0円	10,200円	10,200円
株主優待	3単元（300株）	3,000円	3,000円	6,000円
参考情報	3単元（300株）での投資必要金額 ※ 2025年5月14日終値			266,100円

6. 資本コストや株価を意識した経営の実現 に向けた対応





市場評価および資本コストについての現状認識

PBR : PBR1.0倍を割る状況が継続

資本コスト : 7 % ~ 8 % と認識(WACCベース)

資本収益性 目標

安定して資本収益性が資本コストを上回ることを目標とし、
企業価値の向上を図る。

2027年3月期
目標

ROE **10.0%**以上 ROIC **8.0%**以上



取り組み方針

5ヵ年中期経営計画「Vision2026」を着実に実行し、
目標達成することにより、PBR1.0倍超を目指します。

事業戦略

- 基盤事業の質的転換
- プライムビジネスの拡大
- 新領域へのチャレンジ
- ROICを意識した事業の選択・集中

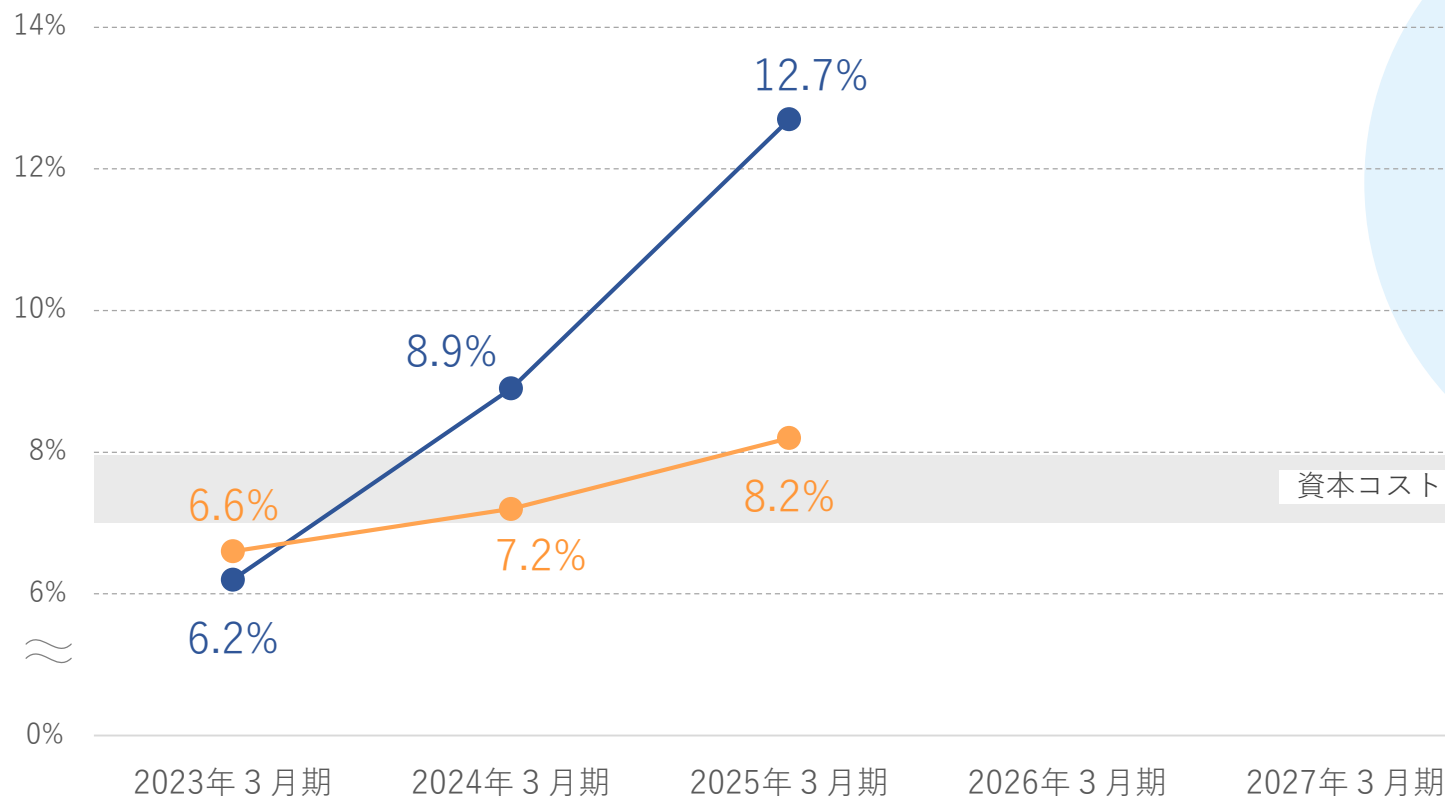
非財務戦略

- 人的資本経営
- エンゲージメント向上
- サステナビリティ経営
- SDGsの推進



ROE・ROICの現状と目標

2027年3月期 ROE 10.0%以上、ROIC 8.0%以上を目指す



2027年3月期
目標値

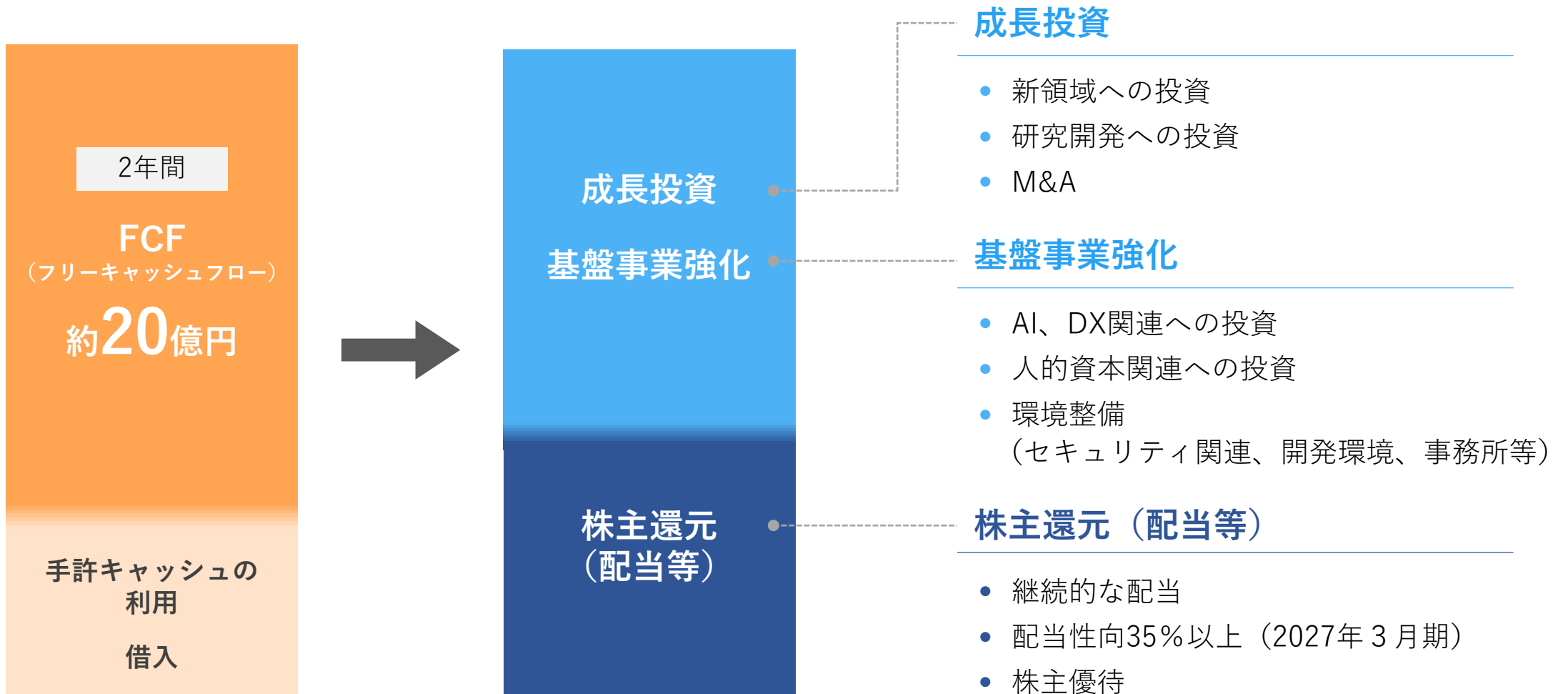
ROE

10.0% 以上

ROIC

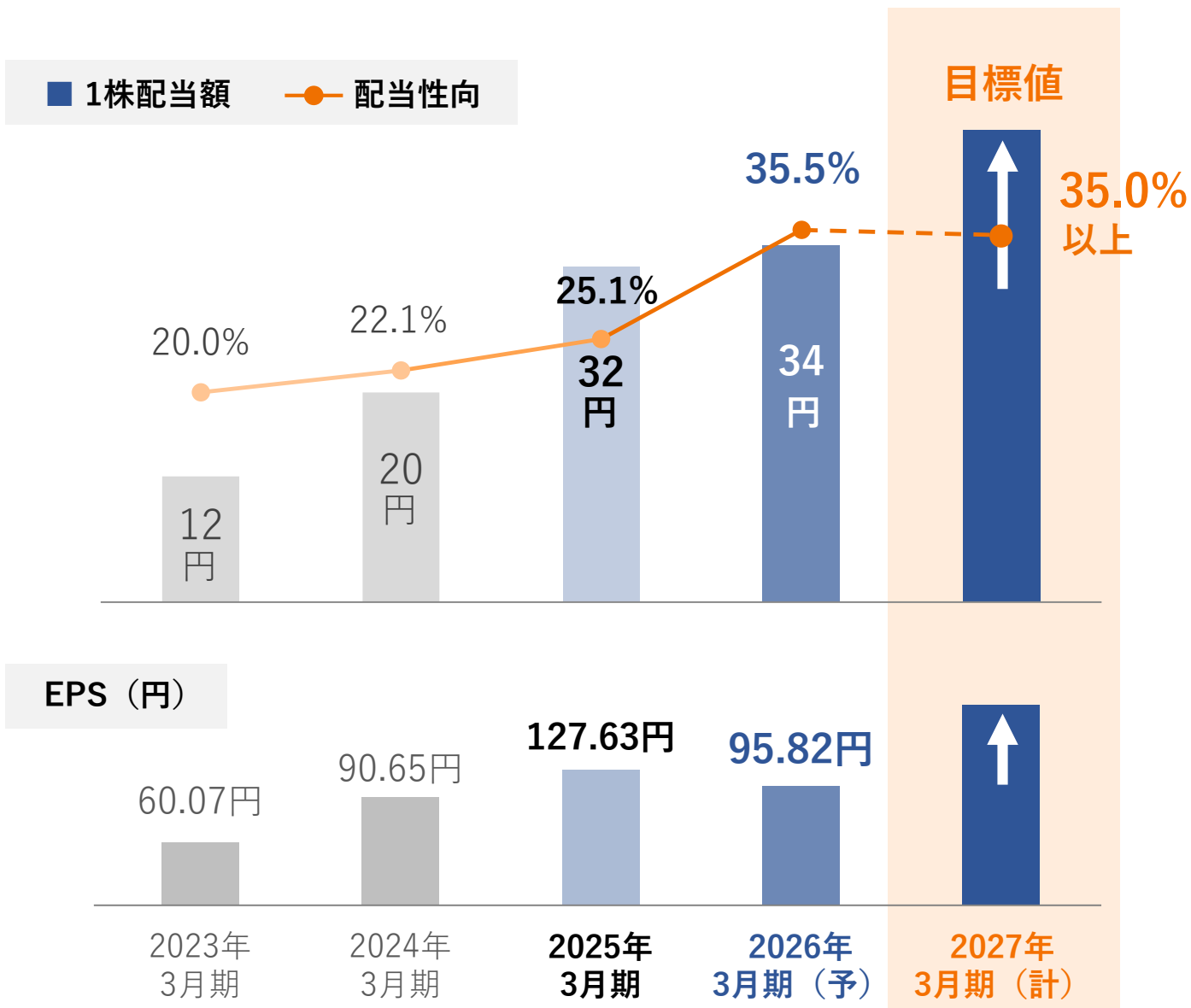
8.0% 以上

期間 | 中期経営計画Vision2026 残り2年間 [2025.4~2027.3]





配当金（再掲）



2027年3月期

EPSは増加（中計最終年度目標）

⊕ 配当性向35.0%以上維持

2026年3月期

EPSの低下はあるものの、
2円増配の34円。
配当性向35%目標を前倒し達成見込み

2025年3月期

期初の25円の計画を7円増額、
前期比 12円増の32円

基本方針

当社は、株主の皆さまへの利益還元を経営上の重要課題の一つとして位置づけております。配当につきましては、最終利益に応じ、今後の事業展開、経営環境などを総合的に勘案したうえで実施していくことを基本方針としております。

御清聴いただきありがとうございます



本資料に記載された意見や予測につきましては、資料作成時点での弊社の判断に基づき作成したものであり、その情報の正確性を保証するものではありません。また、さまざまな不確定要素が内在しておりますので、実際の業績や結果とは異なる場合があります。

※掲載されている会社名と製品名はそれぞれ各社の商標または登録商標です。

お問い合わせ | E-Mail : ir@keyware.co.jp

7. 參考資料

社 名	キーウェアソリューションズ株式会社		
事 業 内 容	1. システム開発事業 （アプリケーションシステムの構築に関する業務、および、インフラ関連のシステム開発に関する業務） 2. 総合ITサービス事業 （システムインテグレーション業務/サポート・サービス業務/販売業務/パッケージ業務）		
代 表 者 名	代表取締役社長 三田 昌弘		
設 立	1965年5月		
資 本 金	17億37百万円		
売 上 高	211億円（2025年3月期・連結）		
従 業 員 数	1,289名（2025年3月末現在・連結）		
主 要 法 人 株 主	株式会社HBA キヤノンマーケティングジャパン株式会社 株式会社J R東日本情報システム 住友生命相互保険会社 兼松エレクトロニクス株式会社 株式会社三井住友銀行 （2025年3月末現在）		
連 結 子 会 社	キーウェア北海道株式会社 キーウェア九州株式会社	キーウェア東北株式会社 株式会社クレヴァシステムズ	キーウェア西日本株式会社 株式会社オーガル

Phase1

技術者派遣、受託開発で実績と評価を獲得

Phase2

総合サービスによる高付加価値事業へ

ロータス、SAPジャパンなど最新技術を持つテクノロジーパートナーと協業を開始

Phase3

ITソリューションプロバイダーとして
更なる進化

ISO9001、プライバシーマーク、ISMSを業界の先駆けとして、認証取得し、他社をコンサルティングできる体制を確立

Phase4

ジャスダック、東証2部上場
事業領域の拡大に向けて加速

クレヴァシステムズを子会社化、
IT新時代に向けた積極的な取り組み

- 1965年
 - ・コンピュータの総合コンサルティング会社として日本電子開発株式会社設立
- 1974年
 - ・事務処理ソフトウェアモジュール技術研究代表組合理事となる
 - ・宇宙開発事業団試験ロケット打ち上げをソフト部門で支援協力、宇宙開発分野でのソフトウェア開発事業を確立
- 1988年
 - ・SI企業（第1期認定企業）として通商産業省より認可
- 1994年
 - ・ロータスノーツなどのISV認定技術教育事業の開始 ・SAPジャパン社との協業により、ERP（R/3）事業立上げ
- 1999年
 - ・品質マネジメントシステム（ISO9001）を全社で認証取得 ・SAP R/3自社導入
- 2000年
 - ・プライバシーマーク制度認証取得
- 2001年
 - ・社名をキーウェアソリューションズ株式会社に変更 ・キーウェアサービス株式会社設立
- 2002年
 - ・SAPジャパンより、SAP AWARD OF EXCELLENCE 4年連続受賞 ・情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）の認証を取得（本社）
- 2003年
 - ・情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）の認証を取得（グループ全体）
 - ・キーウェア北海道株式会社、キーウェア西日本株式会社、キーウェア九州株式会社設立
- 2005年
 - ・環境マネジメントシステム（JISQ14001：2004（ISO14001：2004））認証取得
- 2006年
 - ・ジャスダック証券取引所に株式を上場 ・資本金を17億37百万円に増資
- 2008年
 - ・東京証券取引所第2部に株式上場 ・株式会社クレヴァシステムズを子会社化
- 2009年
 - ・東京証券取引所ディスクロージャー新人賞を受賞
- 2010年
 - ・株式会社NTTデータ イントラマートとBizJソリューション販売に関する特約を締結 ・BizJ AWARD 2010 秋において「Excellent Project Partner's Award」を受賞
- 2011年
 - ・IFSジャパン株式会社とビジネスパートナー基本契約締結
- 2013年
 - ・BizJ AWARD 2013 春において「Sales Partner's Award」を受賞
- 2017年
 - ・合併事業会社「株式会社イーテア」設立 ・BizJ AWARD 2017において「Excellent Award」を受賞
- 2018年
 - ・ASTERIA Partner Summit 2018において「ASTERIA Contribution Award 2018」を受賞
- 2019年
 - ・キャノンITソリューションズ株式会社より「Web Performer 2019年度 エクセレントアワード」を2年連続受賞
 - ・株式会社HBAと資本業務提携契約を締結 ・テクノスデータサイエンス・エンジニアリング株式会社と資本業務提携契約を締結
- 2020年
 - ・BizJ AWARD 2020 において「Excellent Award」を受賞
- 2021年
 - ・兼松エレクトロニクス株式会社と資本業務提携契約を締結 ・キャノンマーケティングジャパン株式会社と資本業務提携契約を締結
 - ・キャノンITソリューションズ株式会社より「Web Performer 2021年度 エクセレントアワード」を受賞
 - ・BizJ AWARD 2021 において「Superior Award」を受賞 ・株式会社オーガル設立 ・株式会社JR東日本情報システムと資本業務提携契約を締結
- 2022年
 - ・キーウェア東北株式会社設立
- 2023年
 - ・キャノンITソリューションズ株式会社より「Web Performer 2023年度 DX推進アワード」を受賞
 - ・株式会社NTTデータ イントラマートより「intra-mart Award 2023 Special Project Award」を受賞
- 2024年
 - ・BizJ AWARD 2024 において「Excellent Award」を2年連続受賞
 - ・株式会社NTTデータ イントラマートより「intra-mart Award 2024 Superior Partner Award」を受賞

事業領域

情報技術に関する全てを事業領域とします。

企業風土

個人の個性と能力を発揮する事に価値を置きます。

社会的役割

創造性に富んだ情報技術によってお客さまの要求を超えたソリューションを提供し、お客さまの夢・理想を実現させ、豊かな社会の発展に貢献します。

企業スローガン

I T c a n c r e a t e i t .

クリエイティブな発想で、I Tの持つ無限の可能性を現実のものとしします。