

株式会社マイクロリンク

統合報告書 2026



目次

代表挨拶	3	DX推進に関する基本方針	17
ビジョン	4	マイクロリンクのDX戦略推進体制	18
マイクロリンクの軌跡	5	業務遂行ベクトルとしてのアジャイル志向 ..	19
マイクロリンクの価値創造	10	業務の進め方の手法としてのアジャイル	20
マイクロリンクのビジネスモデルの方向性 ..	11	売り上げ目標と売り上げ実績の推移	21
成長を促す社員の行動規範とマインド	12	DX分野売り上げ実績の推移	22
社員の行動規範	13	マイクロリンクが取り組んでいる分野	23
社員のマインド	15		
事業分野	16		

代表挨拶

[目次へ](#)

弊社がDX推進に取り組む目的は、中小企業を中心としたお客様が、世の中の変化にスピーディに対応して組織やビジネスモデルを変革し続けることを実現できる道筋をお客様に提供できる組織になるためです。

2018年、中小・零細製造業でも導入可能な低コストのIoTシステムリリースからはじめ、各種DX対応ツールをリリース・紹介して参りました。

併せて、働き方についても、事務所、コワーキングスペース、テレワークと多様な選択肢を用意しております。外出時にも生産性を維持できるよう、カフェ手当制度を新設しました。7時間という自社の就業時間の中で、より高い成果を上げられる環境作りを進めております。さらにお客様へのDX推進サービス提供に有益な資格については、資格手当制度を設けて社員の自己研鑽と専門性の向上を促進しております。

代表取締役

久野 裕太郎

ビジョン

[目次へ](#)

マイクロリンクは、中小企業の手が届く受託開発・ツール開発を通して、最新技術により顧客企業の業務効率化および画期的な業務改善による業績向上を実現し、顧客企業の成長、マイクロリンク社員の成長、自社の成長、そして社会の成長を目指します。さらに、顧客企業のデジタル変革パートナーとして、社会・産業の持続的成長を支えるデジタルプラットフォーマーへ進化します。

マイクロリンクの軌跡（1989年－1995年）

[目次へ](#)

- 1989年 4月設立、C言語・BASIC・dBASE・dbMAGICによるシステム開発／
PCネットワーク構築事業／一般第二種電気通信事業者／
パソコン通信サービス「マイクロリンク」開局
- 1990年 ワコムSIファミリー登録／ネットワンシステムズNetWare販売登録／
ソフトバンクNetwork Pro Shop登録
- 1991年 NOVELL認定リセラー登録／dbMAGIC定期セミナー開始
- 1992年 NOVELL Professional Developer登録
- 1993年 リンク社（現トレンドマイクロ社）とコンピュータウィルス対策代理店契約／
パッケージソフト「BTOOL for MAGIC」「BFIND」「MAGIC ACCESS」
リリース
- 1994年 パッケージソフト「MAGIC Checker」リリース
- 1995年 インターネットインフラ構築事業／
BEKKOAME INTERNET名古屋ブランチ開局

マイクロリンクの軌跡（1996年－2001年）

[目次へ](#)

- 1996年 パッケージソフト「MAGIC Previewer」「V6すぐに使えるイメー集」リリース／MICROSOFT ソリューションプロバイダー登録
- 1997年 「MAGIC Previewer」松下電器産業様LANフロンティアVer5.1標準ツールに採用
- 1998年 パッケージソフト「MAGIC Aid for V4V7」「MICROLINK ODBCConnector」リリース／「Interlude」松下電器産業様LANフロンティアVer 5.1標準ツールに採用
- 1999年 パッケージソフト「デリジョーズ」リリース
- 2000年 Pervasive Software社とのOEM契約により、『PervasiveSQL』の販売・サポートを開始
- 2001年 パッケージソフト「プチWeb販売管理」「マリオネット」リリース／IPA委託開発プログラム「3次元DBインタフェース」／「マリオネット」を、ナゴヤピーシーエー株式会社と販売契約締結

マイクロリンクの軌跡（2002年－2010年）

[目次へ](#)

2002年 TPiCS SI登録

2003年 中部IT協同組合加入／パッケージソフト「セリ人くん」リリース

2004年 パッケージソフト「SkyPDF for MAGIC」リリース／MSJ社とjBOLT
パートナー契約／「SkyPDF for MAGIC」商工会議所システム「TOAS」
の標準ツールに

2005年 MSJ社と帳票ソリューション「ReportsMagic」を共同開発

2006年 モビータソリューションズと販売契約／シャチハタとDocGear販売にあたり
アライアンス締結

2007年 Magic uniPaaS RIAによる世界初の業務アプリケーションを開発

2008年 シャチハタ本社ビルに本社を移転／シャチハタ株式会社と電子印鑑の販売協業
契約を締結

2009年 パッケージソフト「セリ人くん」仲卸対応版リリース

2010年 パッケージソフト「Interlude7」リリース／ゲーム開発事業開始

マイクロリンクの軌跡（2011年－2021年）

[目次へ](#)

- 2011年 帳票ソリューション「Interlude PDF」を販売開始／IIJ GIOパートナー締結
契約／スマホ対応文書検索システム「Smart DocFinder」リリース
- 2012年 オリジナルゲームをApp StoreとGoogle Playで配信
- 2013年 iPhoneアプリ「TPSカメラ」リリース
- 2015年 「Microsoft Office 365」取扱開始／COMODO社「SSL証明書」取扱開始／
パッケージソフト「Welfare365」リリース
- 2016年 クラウドサービス「Perfect Contact 365」開始
- 2017年 マイクロソフト ゴールド コンピテンシー パートナー認定
- 2018年 プライバシーマーク取得
- 2019年 クラウドサービス「IoTGO」開始 愛知環境省優秀賞受賞
- 2020年 クラウドサービス「IoTGO DX」開始／健康優良法人認定／
IoTGO バーチャル工場見学会開始
- 2021年 大村愛知県知事『IoTGO』を視察

マイクロリンクの軌跡（2022年－2026年）

[目次へ](#)

- 2022年 JISA Award 2022 Winnerを「IoTGO」で受賞
- 2023年 Microsoft 生成AI事業化支援プログラムに参加
Microsoftソリューションパートナー認定
- 2024年 IoTGOに電力使用量測定オプションを追加
経済産業省「DX認定事業者」認定
- 2026年 久野尚博が代表取締役会長に就任
久野裕太郎が代表取締役社長に就任

マイクロリンクの価値創造

[目次へ](#)

マイクロリンクは、1989年4月に創立して以来、ネットワークを利用したITシステムを中心として、顧客企業のIT化による競争力向上に注力してきました。

近年は、ネットワークインフラの構築や管理に関する技術を向上させて、クラウドコンピューティングやクラウドストレージなどのクラウドサービスを提供する事業にも参入し、顧客企業のデジタルトランスフォーメーション（DX）を支援しております。

マイクロリンクは、さまざまな業種や業界の顧客企業へのシステムやサービスの導入を通して、DXの普及に貢献してきております。

これまでに培ってきたネットワークやクラウドの専門知識や技術力を活かしながら、環境や教育などの社会課題に取り組み、社会的価値と経済的価値を創出していくことにより、持続可能な社会の実現を目指します。

マイクロリンクのビジネスモデルの方向性

[目次へ](#)

□現状

労働集約型で、売上が人員数に依存し、プロジェクト単位で収益が変動しがちとなっています。

□将来像

顧客経営層向け支援ビジネス（DX推進／データ活用／AI活用／デジタルガバナンス構築）にシフトします。収益源を工数からコンサルティングフィーに移行することにより、収益の安定と収益率向上を目指します。

成長を促す社員の行動規範とマインド

[目次へ](#)

行動規範

ヘルプ

コミュニケーション

チャレンジ（ベンチャー精神）

スピードとアジリティ

マインド

自分に妥協しない

日々勉強&まずやってみる

プラス発想

素直さ

社員の行動規範（1）

[目次へ](#)

ヘルプ

共同体としての絆を深め、互いの成長を促進するために、社員一人ひとりがヘルプ精神を行動規範として取り入れております。

ヘルプ精神は他人の困難を理解し、積極的に支援を提供する意欲を意味します。

これは私たちが一緒に働き、一緒に成長するための重要な要素となります。

このために理解と共感・積極的な支援・協力と協調性が必要となります。

コミュニケーション

ITのプロとして、「コミュニケーション」が重要なスキルで、効果的な協力、知識や経験の共有、学び・成長するための基盤となり、問題解決の促進と創造性の刺激を導きます。このために業務と技術、そして経営の知識をつけ、お客様の業務を理解してコミュニケーションを行います。これにはDX技術の理解とDX推進の取り組みが必須です。

社員の行動規範（2）

[目次へ](#)

チャレンジ

新たな価値を創造し、成長を続けるために、社員によるチャレンジを行動規範としております。これにより、新たな取り組みに対する積極性と、困難を乗り越えるための決意を持ち、未知の領域に進出し、新たな可能性を探求するための原動力となります。また、チャレンジすることで、新たな取り組み・困難を乗り越える・学び続けるという行動が生まれます。

スピードとアジリティ

ビジネス環境が日々変化する中で、社員一人ひとりがスピードとアジリティを行動規範として取り入れることを規範としています。スピードは、迅速な意思決定と行動を意味します。市場の変化に対応し、競争優位を維持するために不可欠です。

アジリティは、変化に対する適応性を意味します。不確実性の高いビジネス環境では、柔軟に対応し、新たな状況に適応する能力が重要です。日々の業務では迅速な意思決定・素早い行動・柔軟な対応を行います。

社員のマインド

[目次へ](#)

マイクロリンクの業績は、4つのマインドの上に成り立っています。

自分に妥協しない

私たちは自分自身に対して最高のパフォーマンスを求めます。常に自己の限界を押し広げ、自分自身に満足することなく、常に次のステップを目指します。

日々勉強&まずやってみる

私たちは学び続け、新しいことに挑戦することを恐れません。
知識は力であり、それを行動に移すことで私たちは成長し進化します。

プラス発想

私たちはどんな状況でもポジティブな視点を持つことを心掛けます。
困難はチャンスであり、失敗は学びの機会です。

素直さ

私たちは自分自身の感情と思考を正直に表現します。他人の意見を尊重し自分自身の間違いを認め、改善のためフィードバックを受け入れます。

事業分野

[目次へ](#)

SI事業

顧客企業のIT化、DX化に伴う具体的な課題を解決します。課題解決に向けてお客様と一体となって取組みます。

システム開発

サブスクリプション契約

クラウド関連事業

クラウドを軸としたインフラ構築、Microsoft 365、Microsoft Azure 活用の提案を通してお客様のDXを推進します。

DX推進に関する基本方針

[目次へ](#)

株式会社マイクロリンクは、事業の柱として、
顧客のデジタルトランスフォーメーション（DX）の推進を支援いたします。
このために、以下の取り組みを進めます。

- ① 自社のフロントオフィス・バックオフィス業務システムを、ロケーションにとらわれず遂行できるようにクラウドを中心に再構築し、情報収集から意思決定までの速度を上げます。
- ② つぎつぎと生み出されるセキュリティ脅威に対して、最新の技術を採用・検証し、社会のセキュリティ対策資産とする活動を継続します。
- ③ デジタルトランスフォーメーションを推進し、属人化の排除、効率の向上・新しい価値の推進に尽力します。

マイクロリンクのDX戦略推進体制

[目次へ](#)

DX推進のために、以下の体制を整備しております。

- DX推進の統括責任者を代表取締役社長とし、DX推進責任者をおき、DX情報責任者、DX関連広報責任者とともにDX推進のとりまとめに携わっています。各部門にはそれぞれDX担当者をおき、組織横断でDX戦略の立案から実行・推進までを一体となって進めています。
- 随時「IoTGO」「IoTGO DX」をはじめとするDX推進用ツール開発プロジェクトを推進・新規に立ち上げ、自社および顧客のDX推進ニーズをリサーチしながら顧客企業内のDXリテラシー向上に役立つ製品の開発を行っていきます。
- 社内のしくみとして、クラウド勤怠管理等DXを必須とした業務フローを構築し、出勤時とテレワーク時の利便性に差をもうけない工夫を盛り込み、DX推進のノウハウとして社内に蓄えるしくみを整備しております。
- 顧客のDX推進支援に役立てるために、社内の各部門・各種データ活用のノウハウを整備・整理し、提供できる体制を構築します。
- デジタル分野の資格の取得と資格手当の整備により、DXに関わる人材の育成を実施します。
- テレワークを前提とした採用を行い、就業場所に依存しない評価により、高いモチベーションの維持を実現しております。

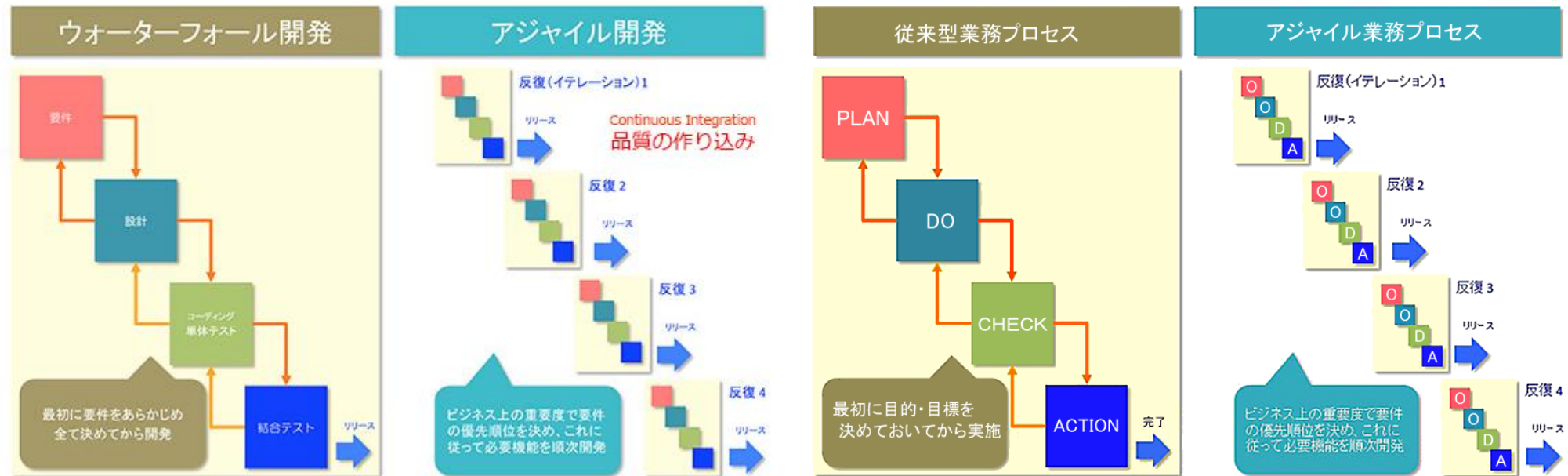
業務追行ベクトルとしてのアジャイル志向

[目次へ](#)

- ・ IoTGO、IoTGO DX開発などのDX推進事業の展開。
- ・ CRM、クラウド勤怠、クラウドPBX導入、モバイル経費精算など社内DX化。
- ・ DX化を通して企業価値、競争力を高めるもの（こと）を多く作る。
- ・ 4つの行動規範とアジャイル志向を判断基準とする。
- ・ チャレンジで変化できる会社。

業務の進め方の手法としてのアジャイル

[目次へ](#)



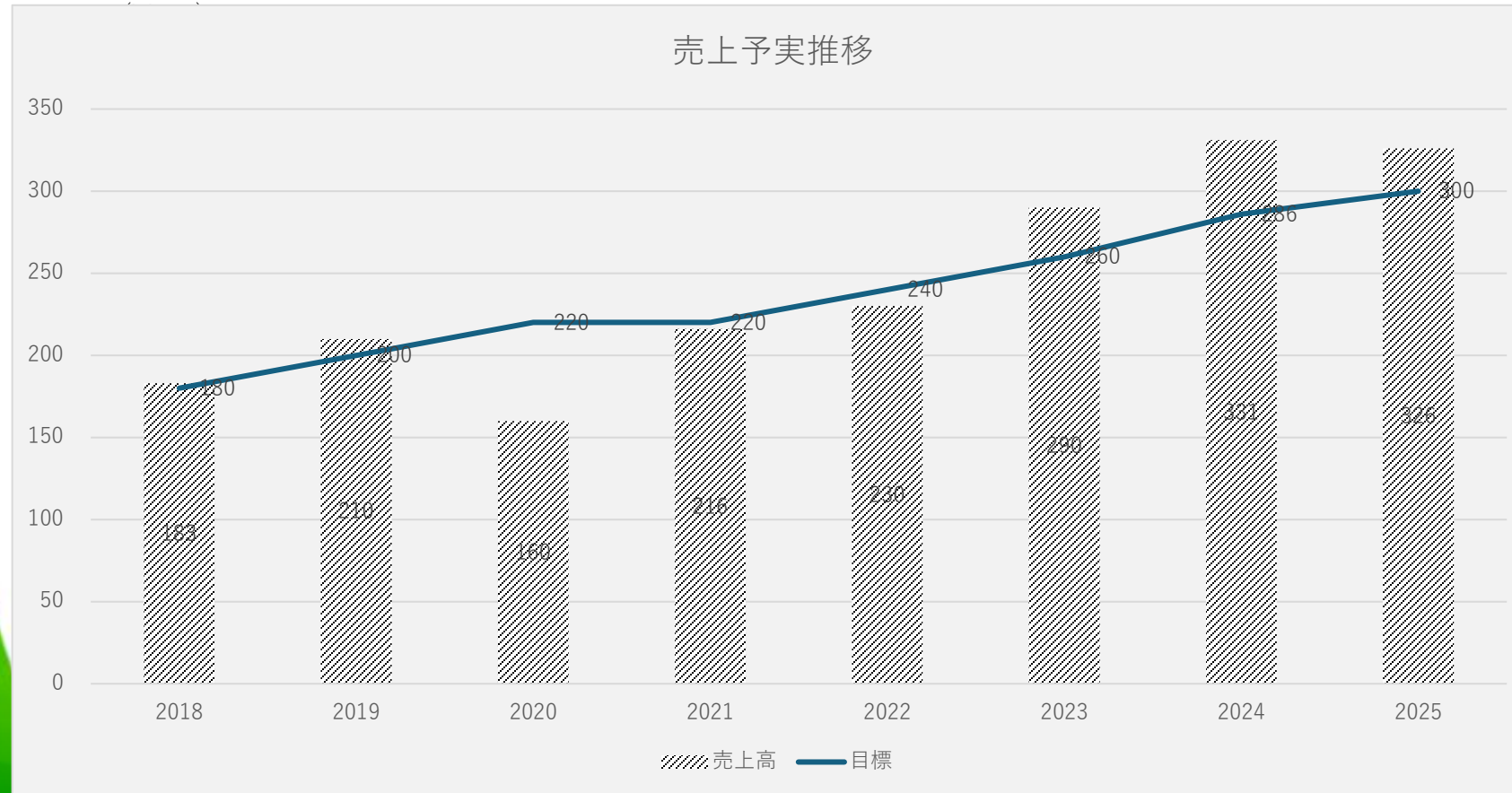
開発分野

業務分野

アジャイル開発に倣った業務の進め方は、PDCAサイクルの代わりに短期間に結果の出るOODAサイクルを積み重ねる方法になる。これによりビジネススピードを向上させます。

売り上げ目標と売り上げ実績の推移

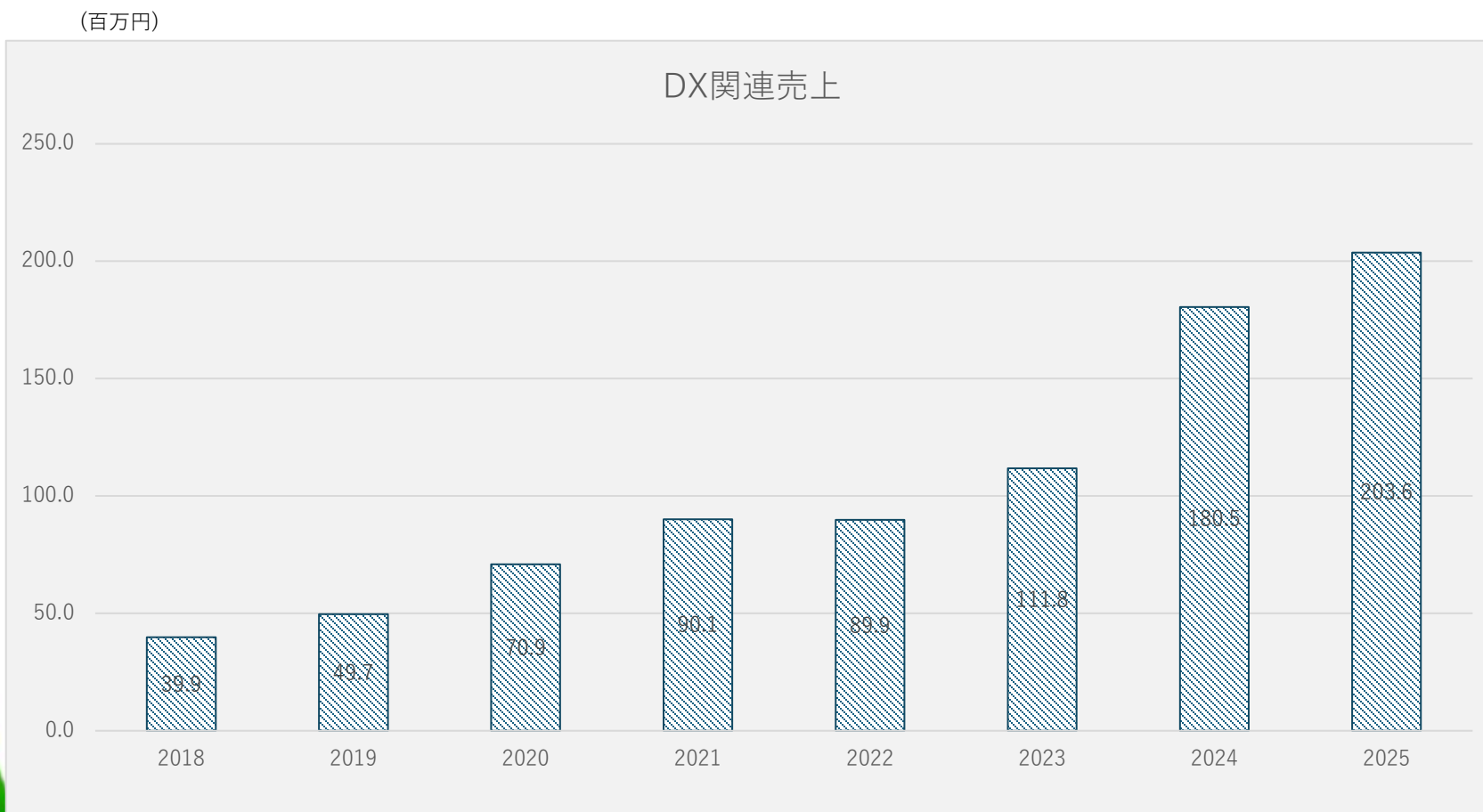
[目次へ](#)



2018年から取り組んできた社内・社外へのDX推進は、コロナ禍の時期を経て、着実に業績に貢献していることが明らかである。

DX分野売上実績の推移

[目次へ](#)



DX分野の売上を直接的に反映する指標としてのサブスクリプションおよびDX関連製品等の業績は、2017年度から上昇傾向にある。シナジー効果として、システム開発分野の業績も向上してきている。

マイクロリンクが取り組んでいる分野（1）

[目次へ](#)

- ・ AIの製造業向け各システムへの適用
（メールマガジン抜粋）

- ・ 生成AIが改善ポイントを提案

弊社製IoTシステム「IoTGO」に生成AIを組み込み、改善のポイント、改善の優先順位などを提案する機能です。当初から企画していた機能ですが、AI技術の発展とともに現実味を増しています。IoTGO以外にも、セキュリティ面を考慮した安心して使える法人向けChatGPTの提供も予定し、大企業だけではなく、中小企業にもマッチしたサービスとして機能や価格を考慮して提供できればと考えています。

- ・ 役に立つ生成AIを利用したツール
- ・ 中小企業がDXに容易に取り組むことができる製品・サービスの企画

マイクロリンクが取り組んでいる分野（2）

[目次へ](#)

- ・カーボンニュートラル対応
（メールマガジン抜粋）

弊社製IoTシステム「IoTGO」の稼働状況モニタリングと連動した消費電力量測定を実現します。電力使用グループ単位の測定・製造マシン毎の測定も可能で、マシンの稼働/非稼働を区別して電力消費量の集計が可能になります。

マイクロソフトからの支援もいただき、できるだけ早く皆様にお届けできるよう開発を進めています。電力消費量の測定は、アナログデータの測定です。

これまでのIoTGOは ON/OFFというデジタルデータのみを測定してきましたが、アナログデータを測定できるオプションが加わることになります。特に、IoTGOを個別環境でご契約いただいているお客様は、個別カスタマイズの中にアナログデータ入力のしくみを追加することで、様々な種類のセンサーの測定値が取得できるようになります。

アナログデータ測定の仕組みはIoTGOだけに止まらず、自社用に個別にIoTを構築したいという要望のお客様にも、アナログデータを標準的に取得するしくみとして提供可能です。