

# 中期経営計画 (2024年3月期～2026年3月期)

ささやきをカタチに。



2023年5月12日

代表取締役社長  
澤田 千尋

# 1

## コムチュアグループの目指す姿



# 高付加価値経営の全体像

高付加価値経営の実現を通して ステークホルダーの期待に応える

## コムチュアグループ



## ステークホルダー



ESG課題の解決で  
持続的な成長



成長戦略を通して  
共に成長



成長と収益性の  
両立

## 会社の標語

お客様には“感動”を 社員には“夢”を

## 会社方針

1. 社会と共に繁栄する会社になること。
2. ユーザーから真に信頼されるサービスを提供する会社になること。
3. 使命感と活気ある人材に満ちあふれた会社になること。
4. 常に新しい技術を取り入れ蓄積し、社会のニーズに対応できる会社になること。
5. 健全成長を基調とする超一流の企業を目指す気品ある社風を築く会社になること。

## 経営基盤

人づくり 組織づくり 仕組みづくり



## 創業時から「社会貢献」と「持続的成長」の両立を実現

### サステナビリティ方針

わたしたちはお客様のDXを推進することで、経済・社会課題の解決と社会価値の最大化に貢献してまいります。

### マテリアリティ

- ・ 事業を通じたDXによる社会課題解決
- ・ 提案力の向上によるお客様の価値の最大化
- ・ イノベーションを支えるパートナーシップ・最先端技術開発
- ・ 社会のDXに貢献するIT人材の育成・キャリアマネジメント
- ・ 持続的成長に向けた適正な投資と資本効率の向上
- ・ ステークホルダーから期待される健全経営の実践
- ・ 気候変動・資源循環への対応

# COMTURE Transformation

2032年3月期 売上高 1,000億円企業への挑戦

1,000億円  
単位:百万円

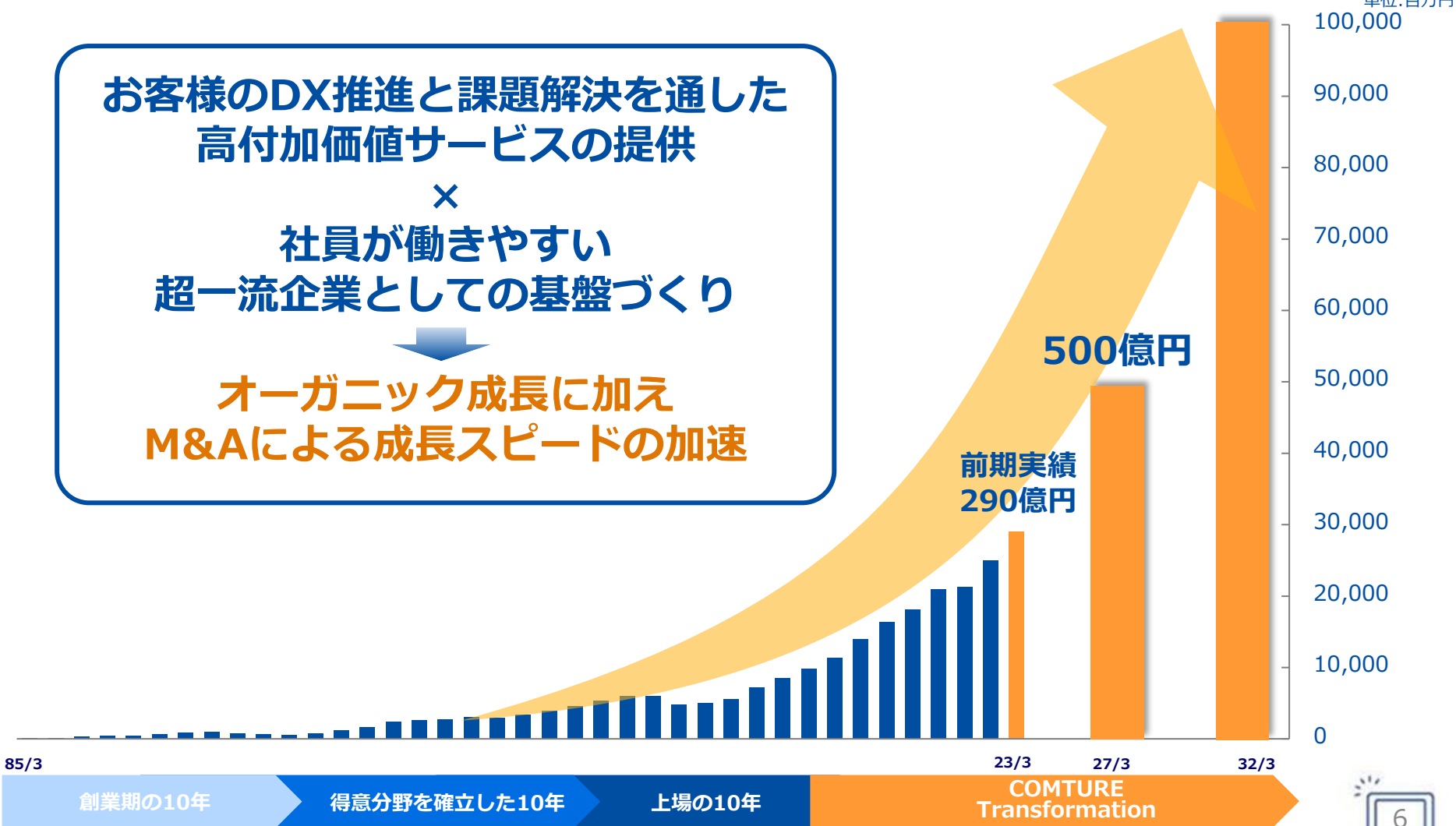
お客様のDX推進と課題解決を通じた  
高付加価値サービスの提供

×

社員が働きやすい  
超一流企業としての基盤づくり



オーガニック成長に加え  
M&Aによる成長スピードの加速



85/3

創業期の10年

得意分野を確立した10年

上場の10年

COMTURE  
Transformation

23/3

27/3

32/3



# 1,000億円企業に向けての事業方針

高付加価値経営を継続し、高成長と高収益の両立を目指す

## イノベーションへの 取組み

- ・グローバルベンダーの有望ソリューションを見極め
- ・早期参入することで急成長市場におけるシェア拡大での事業成長

## 顧客の重要 経営課題への 取組み

- ・顧客の重要課題であるDXの支援に注力し、企業価値の向上に貢献
- ・DXを推進する人材の育成

## 経営基盤の 強化

- ・高成長／高収益を実現するリソース拡大や、営業力/提案力/技術力強化の仕組みづくり
- ・働きやすい環境の整備とガバナンス遵守の両立

高付加価値経営の実現に向けた3つの事業方針

# 2

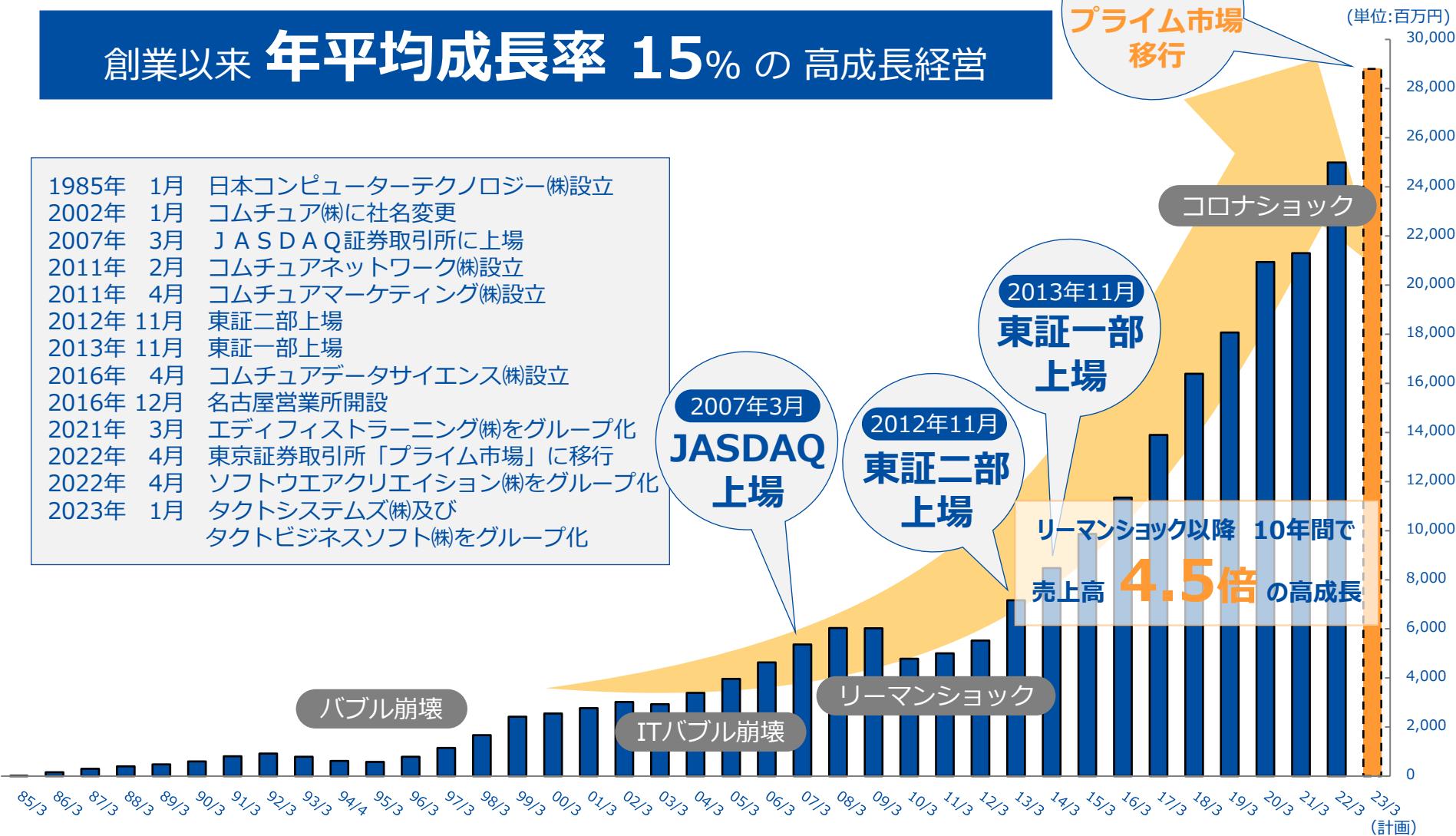
## これまでの振り返り



# これまでの歩み

創業以来 **年平均成長率 15%** の高成長経営

- 1985年 1月 日本コンピューターテクノロジー(株)設立
- 2002年 1月 コムチュア(株)に社名変更
- 2007年 3月 JASDAQ証券取引所に上場
- 2011年 2月 コムチュアネットワーク(株)設立
- 2011年 4月 コムチュアマーケティング(株)設立
- 2012年 11月 東証一部上場
- 2013年 11月 東証一部上場
- 2016年 4月 コムチュアデータサイエンス(株)設立
- 2016年 12月 名古屋営業所開設
- 2021年 3月 エディフィストラニング(株)をグループ化
- 2022年 4月 東京証券取引所「プライム市場」に移行
- 2022年 4月 ソフトウェアクリエイション(株)をグループ化
- 2023年 1月 タクトシステムズ(株)及び  
タクトビジネスソフト(株)をグループ化



創業期の10年

得意分野を確立した10年

上場の10年

COMTURE  
Transformation

メインフレーム時代

クライアントサーバ時代

Webコンピューティング時代

クラウド・  
コンピューティング時代

DX時代

9

# 成長の軌跡 - なぜ成長し続けたか？ -

## 絶え間ないイノベーションによる 持続的な成長

### 「ささやきをカタチに」

お客様の“ささやき”を大切にしながら新しい技術を取り入れ、“カタチ”にしてご提案しています。



コムチュアのイメージキャラクター「コムくん」

デジタル・トランスフォーメーション (DX)  
クラウド+ビッグデータ・AI・RPA・  
ブロックチェーン・ローコードプラットフォーム

クラウド・コンピューティング  
グローバルなクラウドプラットフォームとの連携

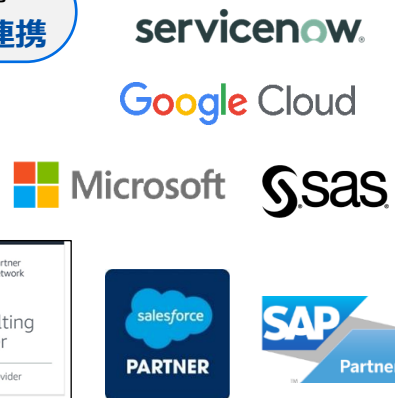
パッケージソフトベースのシステム開発  
グローバルなパッケージベンダーとの連携

インフラ構築・運用への拡大  
マネージドサービス

インターネット技術革新  
Webソリューション事業

メインフレーム全盛期

情報共有、ワークスタイルの変化  
グループウェアソリューション事業



85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 00 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22年

創業期の10年      得意分野を確立した10年      上場の10年      COMTURE Transformation

メインフレーム時代      クライアントサーバ時代      Webコンピューティング時代      クラウド・コンピューティング時代 & DX時代

## 年平均 +15%成長の実現のための仕組み

業界トップクラスの  
高付加価値経営



高付加価値化戦略

- ・ 一人当たり売上高の伸長
- ・ 成長と分配の好循環
- ・ 提案力などサービス品質の向上
- ・ コムチュアのブランディング戦略
- ・ テンプレート化/ソリューションメニュー化

高い成長率を達成する  
持続的な成長



営業プロセス戦略

- ・ トップラインの計画達成のための先行指標管理
- ・ 適正な案件総量の設定
- ・ 営業のプロセス毎のKPI管理
- ・ ベンダー連携などによる営業力の強化

## 高付加価値化を軸とした成長と分配の好循環

高付加価値化

一人当たり売上高 毎年**7%**以上

労務費UP

**8%**  
以上

従業員満足度  
向上

投資

**1%**  
以上

成長への  
投資

利益

**1%**  
以上

株主満足度  
向上

コムチュア価格  
(ブランディング)

コンサルティング・  
提案力の向上

サービス品質の向上

生産性の向上

新(得意)領域への拡大

働き方改革(テレワーク)

## 案件総量は受注の3倍 / 受注達成のための先行指標

受注計画達成のための知恵出し

業績達成のための  
最重要KPI

ターゲット先の明確化

既存のお客様の  
深堀や  
横展開



新規のお客様の  
拡大

顧客訪問  
(適正な訪問先)

ソリューションメニュー  
化による横展開営業  
(質の高い提案内容)

テンプレート化し  
ホームページへ  
公開

プラットフォーム  
ベンダーとの  
連携営業

セールスレポート

全社で営業情報  
の見える化

全社・チームで  
知恵出し

提案書作成

案件化

案件総量  
(受注の3倍)

確度C

確度B

確度A

受注

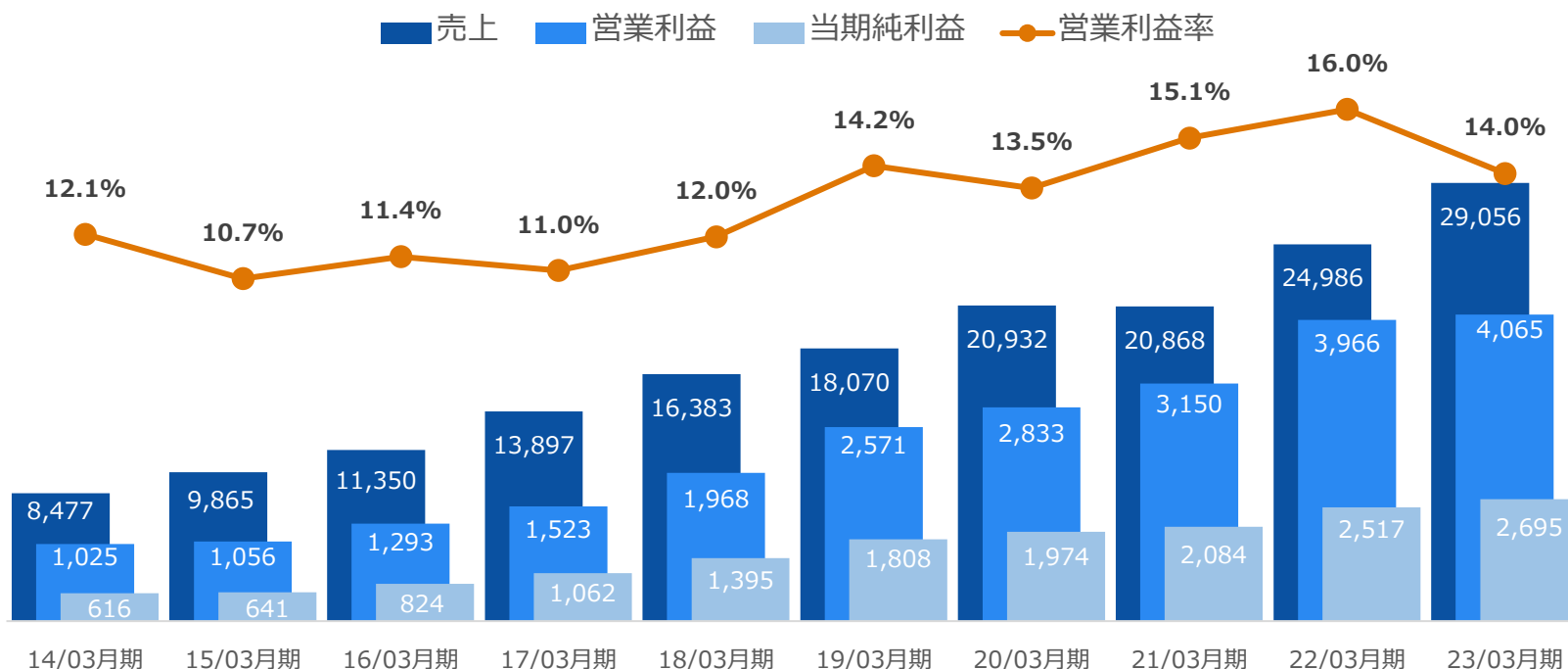
アカウントプラン  
(日次、週次、月次でPDCA)

引合い発掘活動 (受注の15倍)

成約活動(パイプライン管理)

# 過去10年 業績推移

## 14年3月期～23年3月期 (売上/営業利益/純利益)



	14/03月期	15/03月期	16/03月期	17/03月期	18/03月期	19/03月期	20/03月期	21/03月期	22/03月期	23/03月期
ROE	20.6%	21.7%	27.7%	29.7%	31.9%	26.0%	19.5%	17.7%	19.2%	18.6%
自己資本比率	67.3%	55.7%	58.4%	53.3%	56.6%	69.4%	75.8%	74.9%	73.0%	69.4%
配当性向	39.6%	39.6%	38.9%	35.2%	33.9%	39.5%	46.6%	47.4%	46.9%	52.0%

3

中期経営計画進捗 (2023/03月期振り返り)

売上高 **1,000億円企業** を目指して

## 売上高 年平均成長率 **15%以上**

	2022年3月期 実績	2023年3月期 計画	2023年3月期 実績	対計画 達成率	対前年 成長率
売上高	24,985百万円	28,800百万円	<b>29,056百万円</b>	<b>100.9%</b>	<b>+16.3%</b>
営業利益	3,996百万円	4,660百万円	<b>4,065百万円</b>	<b>87.3%</b>	<b>+1.7%</b>
営業利益率	16.0%	16.2%	<b>14.0%</b>	<b>86.5%</b>	<b>▲12.5%</b>
R O E	19.2%	21.0%	<b>18.6%</b>	-	-
配当性向	46.9%	45.5%	<b>52.0%</b>	-	-



## DX領域にさらに注力し、年平均+15%成長を実現

### 高付加価値経営 事業方針

#### 3つの事業戦略

##### ベンダー連携

- ・ 営業プロセスの強化
- ・ 技術力／品質力の向上

##### 提案力強化

- ・ 顧客満足度の向上
- ・ 高付加価値化

##### 人材リソース拡大

- ・ 高スキル人材の育成
- ・ 営業機会損失の防止

#### 事業を支える 経営基盤の強化

##### 働き方改革

##### 知の蓄積

##### 業務プロセス改革

#### 事業成長を加速させる 投資戦略

##### M & A

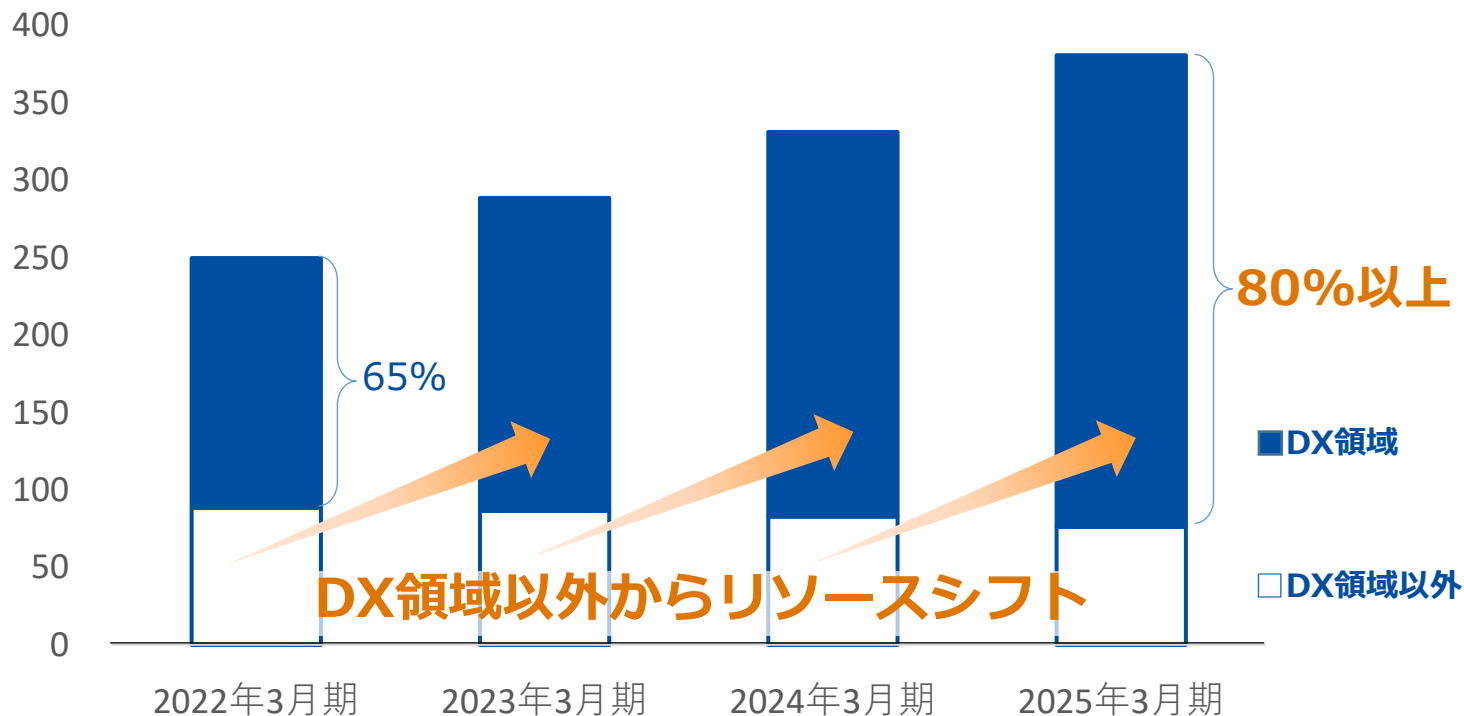
##### 人材投資

##### 事業・経営革新

## 成長エンジンであるDX領域へのシフトを加速

- ・ 成長するDX市場を追い風に **DX領域での事業拡大**
- ・ **積極的なリソースシフト** を実行し、**加速度的な成長を実現**
- ・ 売上高に占めるDX領域での事業比率を **80%以上（2025年3月期）** に拡大

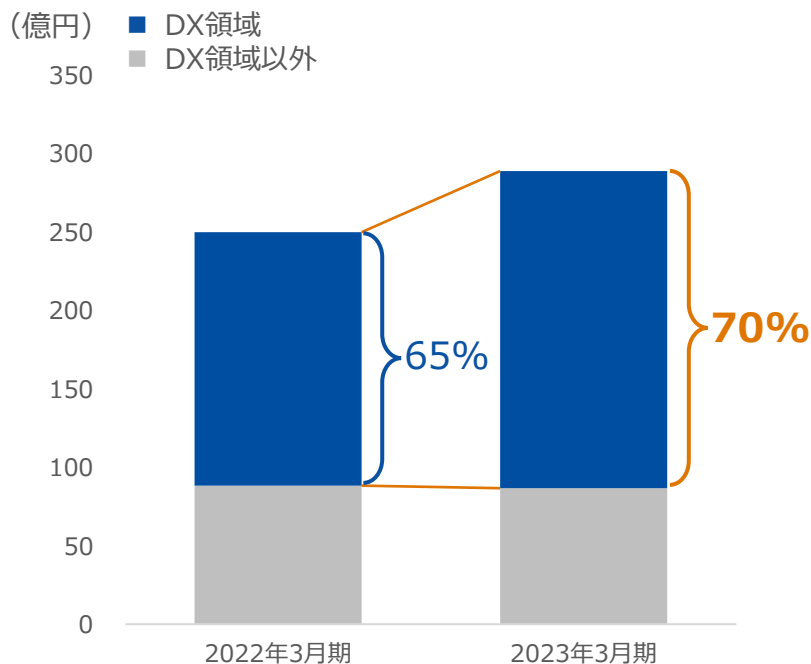
売上高（億円）



# 基本戦略 1 (ベンダー連携)

## DX領域・主要ベンダーの売上高

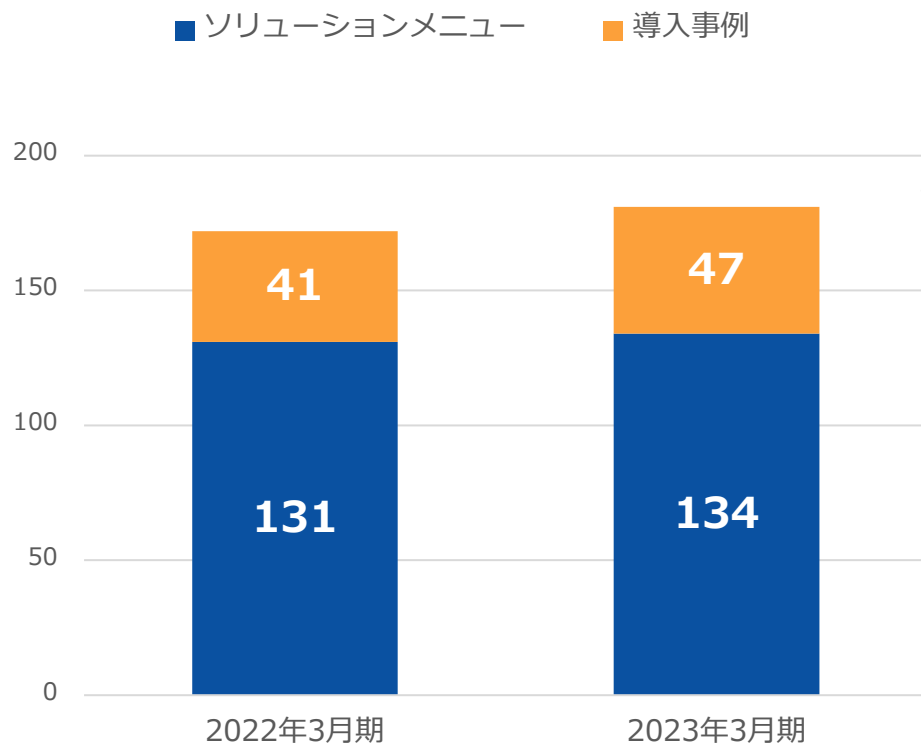
- ・ DX領域の売上は全体売上のうち**70%** (オーガニック分)  
    ※M&Aによる売上増分を含めると前年同等の65%
- ・ 連携する主要な各ベンダーの売上高は**前期比大幅に増加**



プラットフォームベンダー	成長率
Microsoft	+21.4%
Salesforce	+18.3%
ServiceNow	+36.0%
AWS	+16.5%
GCP	+231.2%
SAP	+17.9%

## 提案力強化による高付加価値化

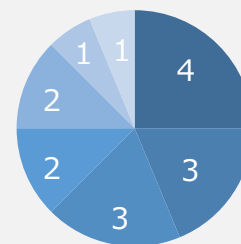
- HPに掲載しているコンテンツ数は年々増加
- 一方で陳腐化したコンテンツは閉鎖するなど、内容のアップデートも並行して実施



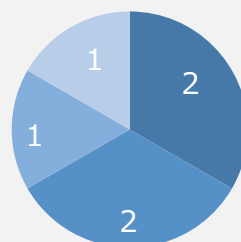
### 2023年3月期

ソリューション : 134件 (+16件 ▲13件)  
導入事例 : 47件 (+6件)

#### ソリューション追加内訳



#### 導入事例追加内訳



## 優秀人材の積極的な採用と育成による体制強化

### 採用

- ・ **新卒採用**  
22年4月入社：121人、23年4月入社：**213人**  
※23年4月入社には、タクトシステムズ入社3名含む
- ・ **中途採用**  
22年度は、DX領域を中心に**65人**を採用

### 育成

- ・ **成長領域における資格取得推進**  
22年度は、延べ842人が資格を取得（そのうち成長領域は**380人**）
- ・ **成長領域へのシフトによる活躍の場を提供**  
22年度リスキリング候補として**100名程度**をバイネームで選出。  
このうち23/4月時点で**56人**が部門間異動又は部門内転換済。

# 基本戦略3 (人材リソース拡大)

## 優秀人材の育成に向けた資格取得の促進

### ・ 2023年3月期実績

資格取得を軸に、技術者の育成と技術力向上を推進

※2023年3月時点

グローバル プラットフォームベンダー	認定パートナーランク	資格者数 (延べ人数)	増加人数 (前期比)
Microsoft	- ※認定制度変更	628人	+248人
Salesforce	コンサルティングパートナー (Crest)	285人	+18人
ServiceNow	サービスパートナー (Premier) ※2021 ServiceNow APJ Premier Segment Partner of the Year 受賞	136人	+7人
AWS	AWS コンサルティング パートナー (Advanced)	368人	+91人
GCP	パートナー	27人	+7人
SAP/SuccessFactors	Sell/Service/Build パートナー (Silver)	146人	+9人

## 優秀人材の積極的な採用と育成による体制強化

### 待遇強化

- ・ 積極的な待遇強化

社員満足度向上のための一人当たり労務費**8.1%UP**  
23年度も継続して**8.0%以上UP**を計画

- ・ 人事関連施策

**成長を実感できるキャリアパス**のための人事制度、研修体系改定に向けた検討を開始

### ビジネス パートナ 連携強化

- ・ ビジネスパートナ工数

対前年 **+2,887人月 (23%増)** のビジネスパートナ稼働工数増加

- ・ スキルカテゴリ別BPの人材棚卸を実施

コアパートナ制度の見直し (**40社**選定)

◆ **成長領域 (8領域※)** において **事業拡大に賛同頂けるBP**を選定

※M365、Salesforce、SAS、SAP、Kintone、ServiceNow、Uipath、AWS

◆ **パートナにメリットのあるコアBPスキーム**を策定

⇒ **要員育成研修PG**の提供、**インセンティブ**制度設定、**案件情報の先行開示**

## 持続的な成長に向けた 積極的な投資の継続

※金額は22年度の投資額

### M & A (☀)

- ・ タクトシステムズ (株)  
& タクトビジネスソフト (株)

23.7億円

### 人材投資 (☁)

- ・ 新卒採用 (213人) / 中途採用 (65人)
- ・ 人材育成強化 (研修費 / リスキリング)
- ・ 待遇レベル改善 (労務費)

8.0億円

### 事業革新・経営革新 (☂)

- ・ BP請求処理の自動化
- ・ ラウンジ開設、名古屋事業所リニューアル
- ・ オフィス集約化、15階フロア内にMTGブース設置

1.2億円



# サステナビリティの取組み

## サステナビリティ方針

わたしたちはお客様のDXを推進することで、  
経済・社会課題の解決と社会価値の最大化に貢献してまいります。

マテリアリティ	関連するSDGs
事業を通じたDXによる社会課題解決	  
提案力の向上によるお客様の価値の最大化	  
イノベーションを支えるパートナーシップ・最先端技術開発	 
社会のDXに貢献するIT人材の育成・マネジメント	 
持続的成長に向けた適正な投資と資本効率の向上	  
ステークホルダーから期待される健全経営の実践	  
気候変動・資源循環への対応	 

# サステナビリティの取組み

マテリアリティ	2022年度の進捗状況
事業を通じたDXによる社会課題解決 提案力の向上によるお客さまの価値の最大化	<h2>お客様の課題解決のスピードと効率向上を実現するための取組み</h2> <ul style="list-style-type: none"><li>150のソリューションメニューで様々なお客様の課題に対応</li><li>独自テンプレート開発で課題解決のスピードと品質を向上<ul style="list-style-type: none"><li>業務コンサルティング（BPMなど）メソドロジー“Com-PASS CORE”の提供</li><li>ソフトウェアサービスにアドオンする自社テンプレートの提供</li></ul></li></ul>
イノベーションを支えるパートナーシップ・最先端技術開発	<h2>社会のDXを支援するためのITプロフェッショナル資格取得者の育成</h2> <ul style="list-style-type: none"><li>2022年度実績769人 2023年度計画1,000人</li></ul> <h2>お客様の課題解決を支援するための提案プロセスの強化</h2> <ul style="list-style-type: none"><li>営業プロセス強化・標準化<ul style="list-style-type: none"><li>アカウントプラン/チーム型提案/パイプライン管理の実践</li><li>Salesforceの機能を拡充しお客様接点の情報を一元管理</li></ul></li></ul>
社会のDXに貢献するIT人材の育成・キャリアマネジメント	<h2>DXを推進する人材創出のための社外向け研修の提供</h2> <ul style="list-style-type: none"><li>ITスキル研修 4,499名 研修実施回数 1,083回</li><li>ビジネススキル研修 739名 研修実施回数 78回</li></ul> <h2>社員が成長を実感できるための社内人材の育成</h2> <ul style="list-style-type: none"><li>階層別研修 307名 延べ 2,640時間</li><li>PM研修 185名 延べ 954時間</li><li>リスキリングによる専門スキル獲得 2022年度実績102人 2023年度計画85人</li></ul>

# サステナビリティの取組み

## マテリアリティ 社会のDXに貢献するIT人材の育成・マネジメント

4 質の高い教育を  
みんなに



8 働きがいも  
経済成長も



### DXを推進する人材創出のための社外向け研修の提供（2022年度実績）

- ・ ITスキル研修

受講者数：4,499名      研修実施回数：1,083回

- ・ ビジネススキル研修

受講者数：739名      研修実施回数：78回

### 社員が成長を実感できるための社内人材の育成（2022年度実績）

- ・ 階層別研修

受講者数：307名      研修実施時間：延べ 2,640時間

- ・ PM研修

受講者数：185名      研修実施時間：延べ 954時間

（2023年3月2日時点、実施予定分を含む）

# サステナビリティの取組み

## マテリアリティ

## 2022年度の進捗状況

持続的成長に向けた適正な投資と資本効率の向上

### サービス提供体制や事業基盤の強化のための取組み

- M&A 23.7億円 ソフトウェアクリエーション/タクトシステムズ/タクトビジネスソフト
- 人材投資 人的資本関連投資  
2022年度実績 8億円 2023年度計画 12.5億円
- 経営・事業基盤刷新の準備を完了  
基幹業務プロセス刷新に2023年度着手 投資計画 7億円

ステークホルダーから期待される健全経営の実践

### 社員、お客様、社会などから期待される健全経営への取組み

- 働きやすさと成長を実感できる人事制度の刷新  
2022年度 グランドデザイン作成完了 2023年度 制度詳細設計 2024年度導入
- 働きやすい職場環境の充実  
2022年度 交流の場Com'sラウンジ 2023年度 オフィス統合 リモート環境整備
- 基幹業務プロセス刷新のための準備を完了  
2023年度 業務プロセスの効率化と内部統制充実を両立
- 経営レベル内部統制の強化  
2022年度 監査等委員会設置会社への移行 2023年度 監督と執行の分離

気候変動・資源循環への対応

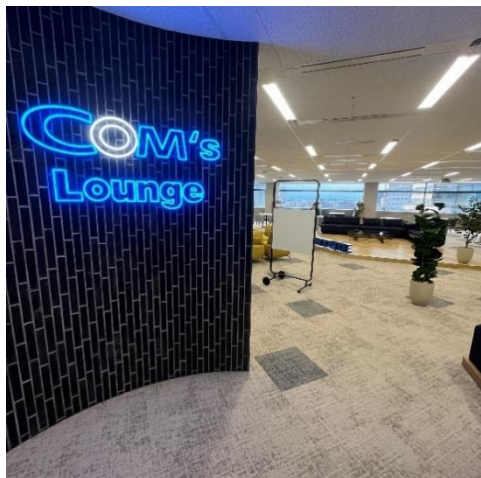
### 気候変動抑制のための温室効果ガス排出量削減

- 使用電力量の削減 2021年度実績 9.8%削減 (2020年度比)  
2023年度 空調温度設定見直しにより 15%削減 (2020年度比)
- 紙の削減 2021年度実績 18.9%削減 (2020年度比)  
2023年度 部門ごと管理に移行し 30%削減 (2020年度比)

# サステナビリティの取組み

マテリアリティ

ステークホルダーから期待される  
健全経営の実践（働き方改革の推進）



- ・ オフィスを増床し、  
「COM's Lounge」運用開始  
コラボレーション・エンゲージメント強化

## 【コンセプト】

会社（グループ内）、所属、役職、世代など  
立場の垣根を超えた交流によって、  
お客様のDX推進のための  
イノベーションを創出する機会・場所の提供



# 4

## 中期経営計画 (2024年3月期～2026年3月期)



# 中期経営計画（3カ年） 経営指標

売上高 **1,000億円企業** を目指して

**16期連続増収、15期連続増益で継続的な成長**

売上高 年平均成長率 **15%以上**

	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	2026年3月期 計画	年平均成長率 (2023年3月期～ 2026年3月期)
売上高	29,056百万円	<b>35,000百万円</b>	<b>46,300百万円</b>	<b>16.8%</b>
営業利益	4,065百万円	<b>4,750百万円</b>	<b>6,300百万円</b>	<b>15.7%</b>
営業利益率	14.0%	<b>13.6%</b>	<b>13.6%</b>	-
R O E	18.6%	<b>19.8%</b>	<b>20% 以上</b>	-
配当性向	52.0%	<b>46.5%</b>	<b>45% 以上</b>	-

## DX領域にさらに注力し、年平均+15%成長を実現

### 高付加価値経営 事業方針

#### 3つの事業戦略

##### ベンダー連携

- ・ 営業プロセスの強化
- ・ 技術力／品質力の向上

##### 提案力強化

- ・ 顧客満足度の向上
- ・ 高付加価値化

##### 人材リソース拡大

- ・ 高スキル人材の育成
- ・ 営業機会損失の防止

#### 事業を支える 経営基盤の強化

##### 働き方改革

##### 知の蓄積

##### 業務プロセス改革

#### 事業成長を加速させる 投資戦略

##### M & A

##### 人材投資

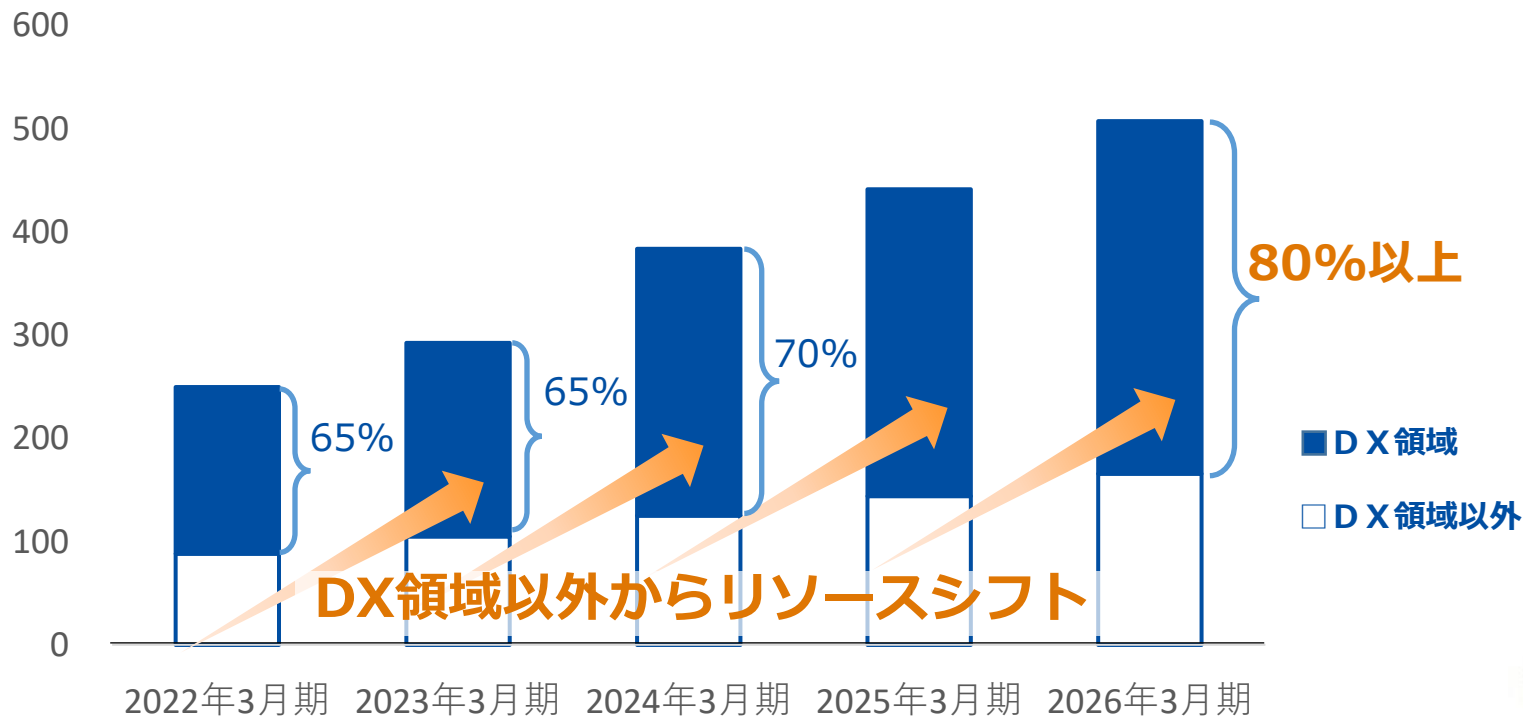
##### 事業・経営革新



## 成長エンジンであるDX領域へのシフトを加速

- ・ 成長するDX市場を追い風に **DX領域での事業拡大**
- ・ 2023年3月期の実績を踏まえて改めて**リソースシフトを加速**させる。
- ・ 売上高に占めるDX領域での事業比率を **80%以上（2026年3月期）** に拡大

売上高（億円）



# 基本戦略 1 ベンダー連携

## グローバルのプラットフォーム・ツールベンダーとの連携

### クラウドソリューション事業

- グローバルなプラットフォームとの連携によるコラボレーションやCRMなどのクラウドサービスの提供やクラウド環境の設計・構築など

### デジタルソリューション事業

- グローバルなビッグデータ/AIツールベンダーとの連携によるデータ分析ソリューションの提供、RPAツールを使った業務プロセスの自動化など

### ビジネスソリューション事業

- グローバルなERPパッケージベンダーとの連携による会計、人事やフィンテックなど基幹システムの構築・運用、モダナイゼーションなど

### プラットフォーム・運用サービス事業

- 仮想化ソフトウェアを活用しハードウェアベンダーとも連携したハイブリッドクラウド環境や仮想化ネットワークの設計・構築・運用、グローバルなツールを活用した自社センターでのシステムの遠隔監視サービス、ヘルプデスクなど

### デジタルラーニング事業

- グローバルなベンダーとの連携によるベンダー資格取得のための教育、DX人材育成のためのITスキルの習得など

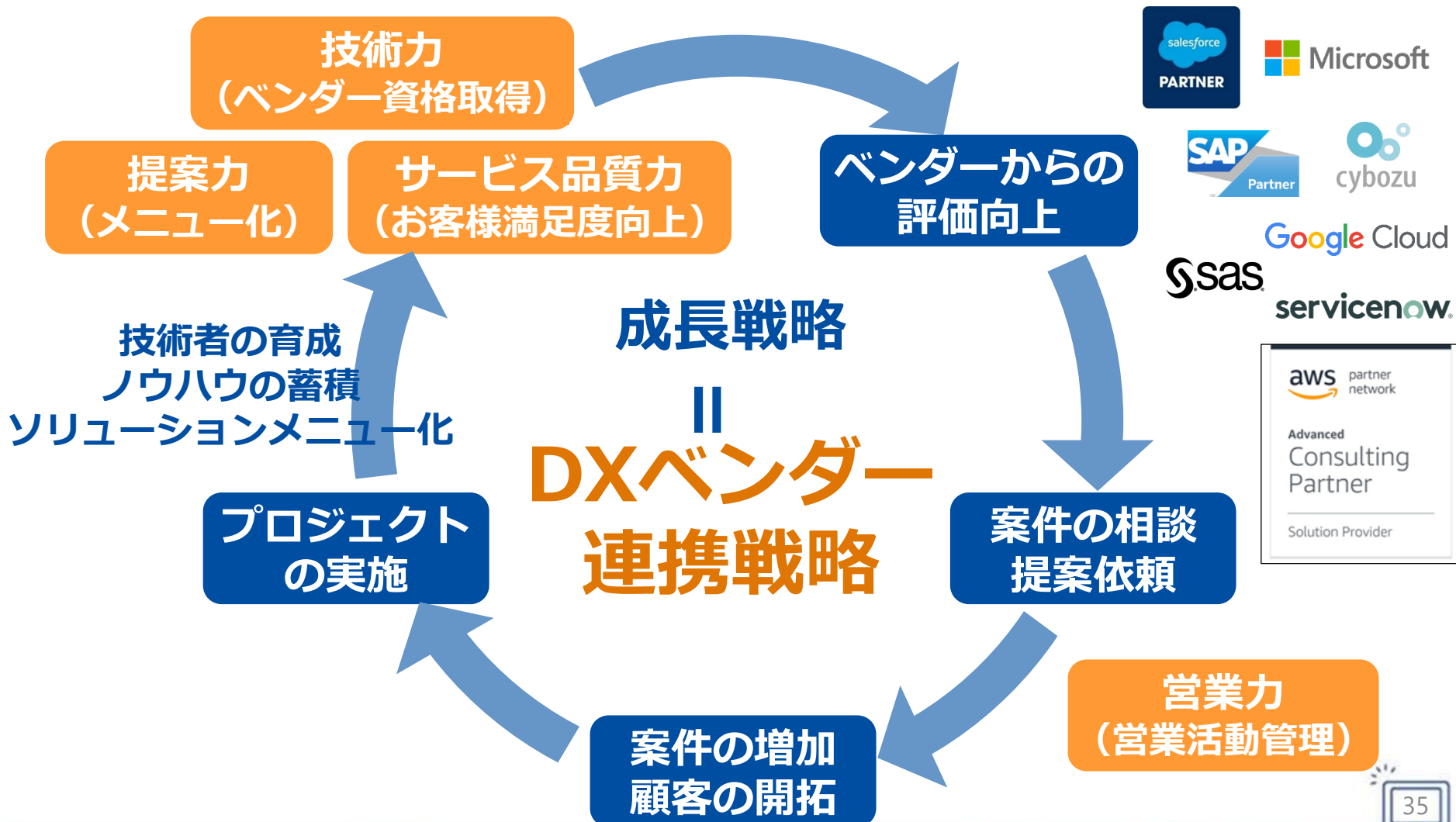


Business Partner



kubernetes

## ベンダー連携の強化サイクル



## DXインテグレーターとしてのソリューション提供

### 複合型 DXソリューション

#### 複数のベンダー・ソリューション統合

- ・ 複合的にベンダー商材を組み合わせたソリューションの提供
- ・ 複雑化するお客様ニーズへの対応

### DXソリューション

#### グローバルベンダーのソリューション

- ・ クラウド、ビッグデータ、AI、RPA、ブロックチェーンやローコードプラットフォーム
- ・ クラウドを利用した基盤システムのモダナイゼーション

### レガシー領域

#### 従来型IT

- ・ 既存システムの維持、運用管理

## 提案力強化による高付加価値化

業種・業態に偏らないお客様

コムチュアグループが提供するサービス・付加価値

ITコンサルティング

システム設計・開発

インフラ構築

ITマネジメント

IT教育

提案プロセスの標準化

提案型人材の育成

知の蓄積基盤（ベストプラクティス）

提案  
フレーム  
ワーク

開発  
フレーム  
ワーク

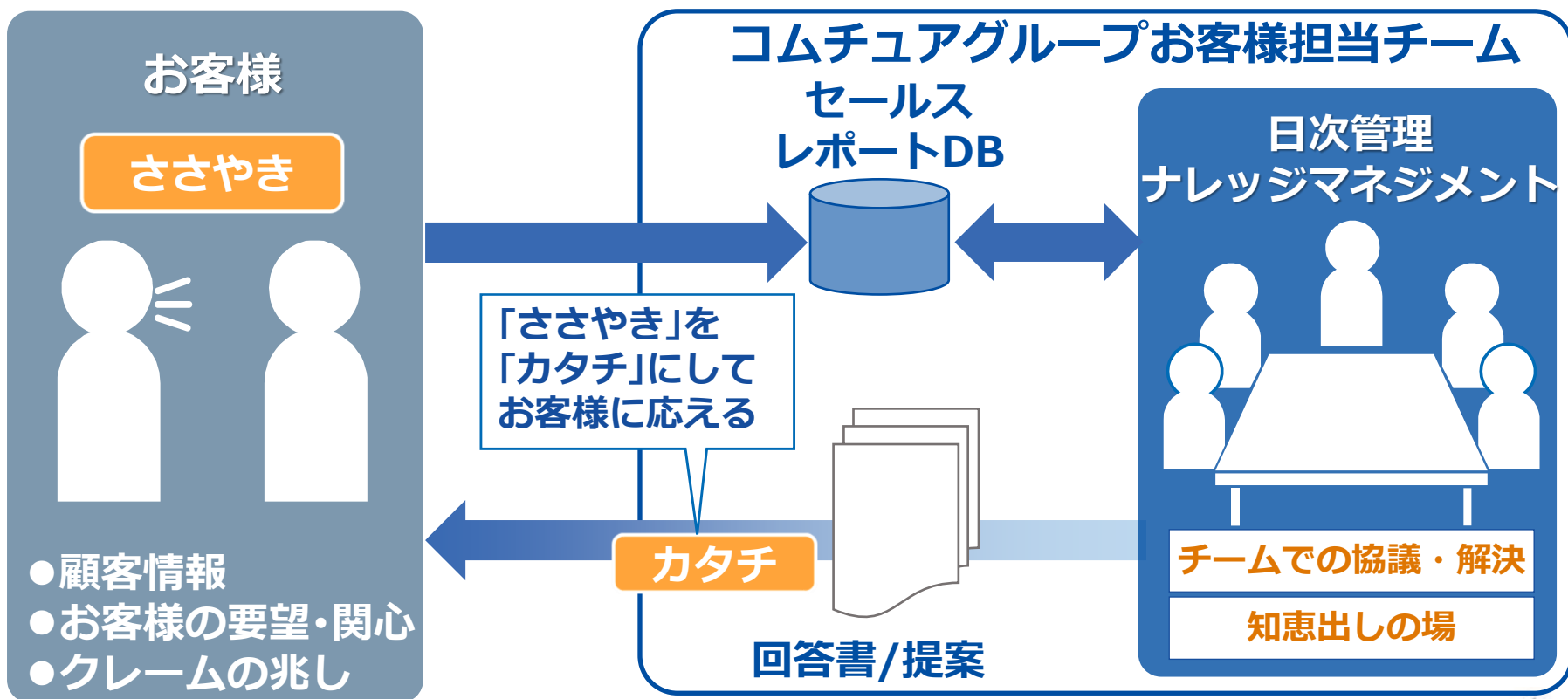
ソリュー  
ション  
メニュー

テン  
プレート

グローバルベンダーのプラットフォーム

## 提案力強化による お客様満足度の向上

お客様に密着している社員（アカウントSE）がご要望（ささやき）を吸い上げチームで知恵出しを行い、最良の提案（カタチ）にする



## 優秀人材の積極的な採用と育成による体制強化

- ・ SPIを活用した適性評価
- ・ 新卒/キャリア採用による優秀人材の採用

**3年間で 900人の採用**

採用

- ・ 人事制度/研修体系の改定
- ・ 成長領域へのシフトによる活躍できる場の提供

待遇強化

ベンダー連携  
高付加価値化

- ・ 資格取得を軸にしたDX人材育成モデル

**資格取得 毎年1,000人**

- ・ エディフィスト社の教育コンテンツ
- ・ リスキリングプログラムの運用 (**30~40人/半期**)

育成

ビジネス  
パートナー  
連携強化

- ・ 成長領域での人材育成の支援
- ・ パートナー比率の向上

**3年間で 600人の増員**



## 成長領域への積極的なリソースシフト

- ・参加者選定から本人意思の確認までを1カ月程度にて実施  
⇒全社で取りまとめのうえ、**必要な領域に必要なリソースが展開**できるか検討
- ・領域別基礎研修から上級資格取得までを**3カ月～5か月**で実施
- ・半年程度でリソースシフトを実施のうえOJTで継続的な支援を行う  
⇒OJTまでの流れを**ナレッジ化し継続的なリスキルプログラム**として確立

### リスキルプログラム

参加者  
選定

- ・高成長領域の選定
- ・リソースシフト候補選定
- ・本人意思確認

領域別  
基礎研修

- ・グループ会社教育スキーム
- ・PJマネジメント基礎
- ・ベンダー基礎資格試験

ベンダー  
上級資格取得

- ・グループ会社教育スキーム
- ・ベンダー上級資格試験

シフト後  
OJT

- ・PJでのOJTで支援
- ・実践型トレーニング



## DX推進パートナーとして 更なる成長の為の経営基盤強化

### 働き方改革

- ・ 働き方の制約がない職場環境
- ・ 安心安全なネットワーク環境
- ・ 必要な情報をすぐに取り出せる
- ・ ペーパーレス化促進

### 知の蓄積

- ・ ノウハウ/ナレッジ共有促進
- ・ ベンダーと連携した提案／開発フレームワーク
- ・ テンプレート化
- ・ ソリューションメニュー化
- ・ 提案力の向上
- ・ 感動品質の確立

### 業務プロセス改革

- ・ 内部統制強化
- ・ プロセスの徹底的な見直し
- ・ 業務効率の最大化
- ・ プロジェクト管理の高度化
- ・ リスクマネジメント強化

## 経営基盤強化

## 持続的な成長に向けた 積極的な投資の継続

※金額は全て3か年の投資額想定

### M & A

- ・ D X事業の拡大に寄与する企業をターゲットに  
資本効率を重視した投資

30～50億円

### 人材投資

- ・ 優秀な人材の採用
- ・ リスキリング／リソースシフト
- ・ 待遇レベル向上

45億円以上

### 事業革新・経営革新

- ・ D X事業における差別化や付加価値を生む  
ソリューションメニュー開発
- ・ 社内のD Xによる、業務プロセス革新
- ・ 提案力向上のための、知の蓄積基盤の構築

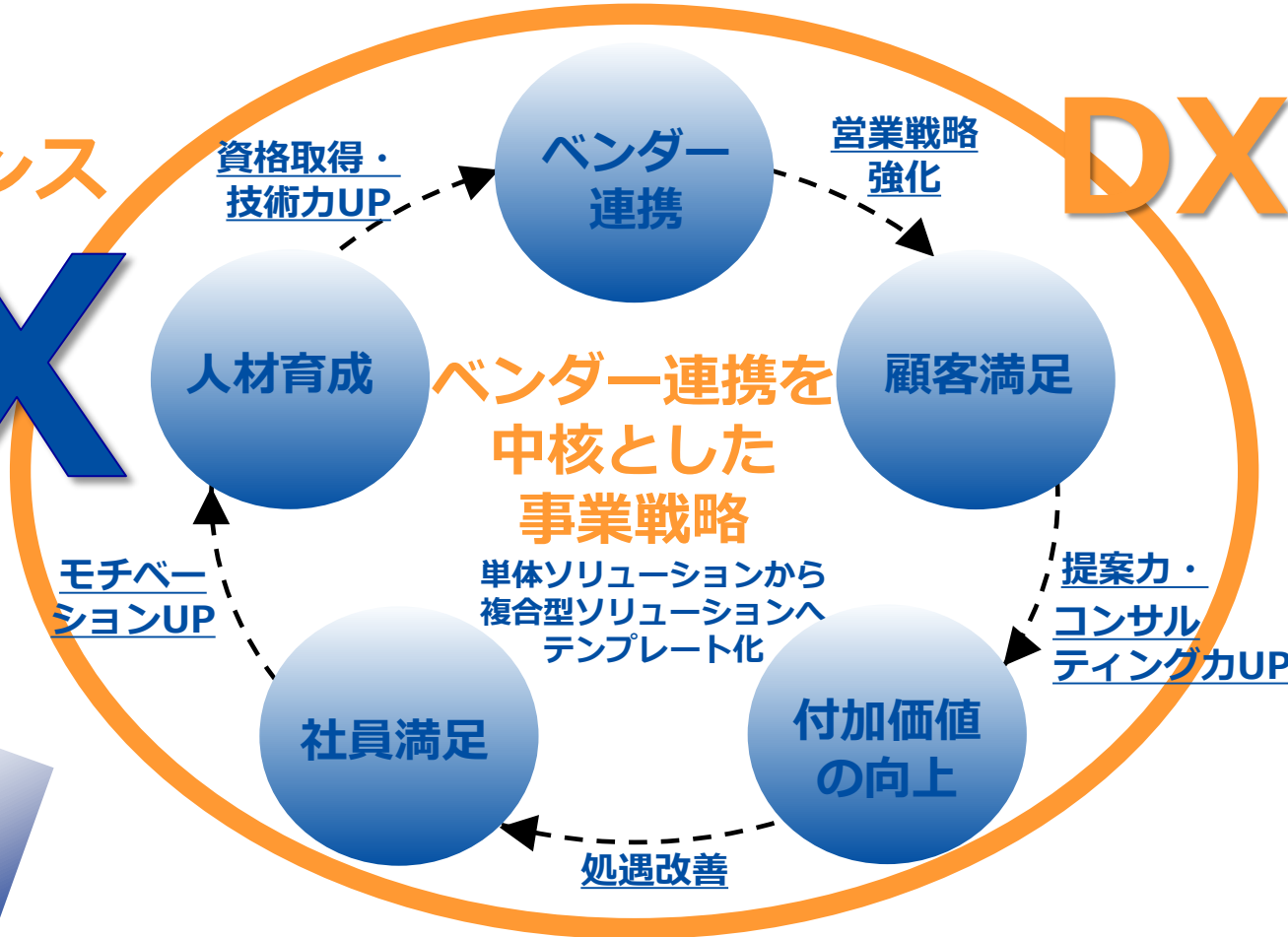
10億円以上

## コムチュアは DX推進パートナー へ変革する

DX時代は  
変革のチャンス

# CX

 COMTURE  
LEAD THE FUTURE



### お客様のビジネスモデル変革の担い手

お客様には “感動” を  
社員には “夢” を

