

中期経営計画 (2025年3月期～2027年3月期)

ささやきをカタチに。



2024年5月10日
代表取締役
社長執行役員
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・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

2032年3月期 売上高 1,000億円企業 への挑戦

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

M&Aによる
成長スピードの
加速

オーガニック
成長

1,000億円

500億円

85/3月期

24/3月期

27/3月期

32/3月期

創業期の10年

得意分野を確立した10年

上場の10年

COMTURE
Transformation

1,000億円企業に向けての事業方針

高付加価値経営の実現に向けた3つの事業方針

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競争力を高める
- ・急成長市場への早期参入を通じて市場シェアを拡大する
- ・新しいアイデアの提案や創造的な問題解決を促進する文化を醸成する

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支援に注力し、顧客企業の価値向上に貢献する
- ・DX推進のリーダーシップを担える人材育成に積極的に取組む

経営基盤の強化への取組み

- ・高成長と高収益を実現するために、必要なリソースの拡大と強化に取り組む
- ・働きやすい環境を整備し、生産性の向上と従業員満足度の向上を両立させる
- ・法令や倫理規定の遵守、透明性と責任の強化に努め、ガバナンスを確立する



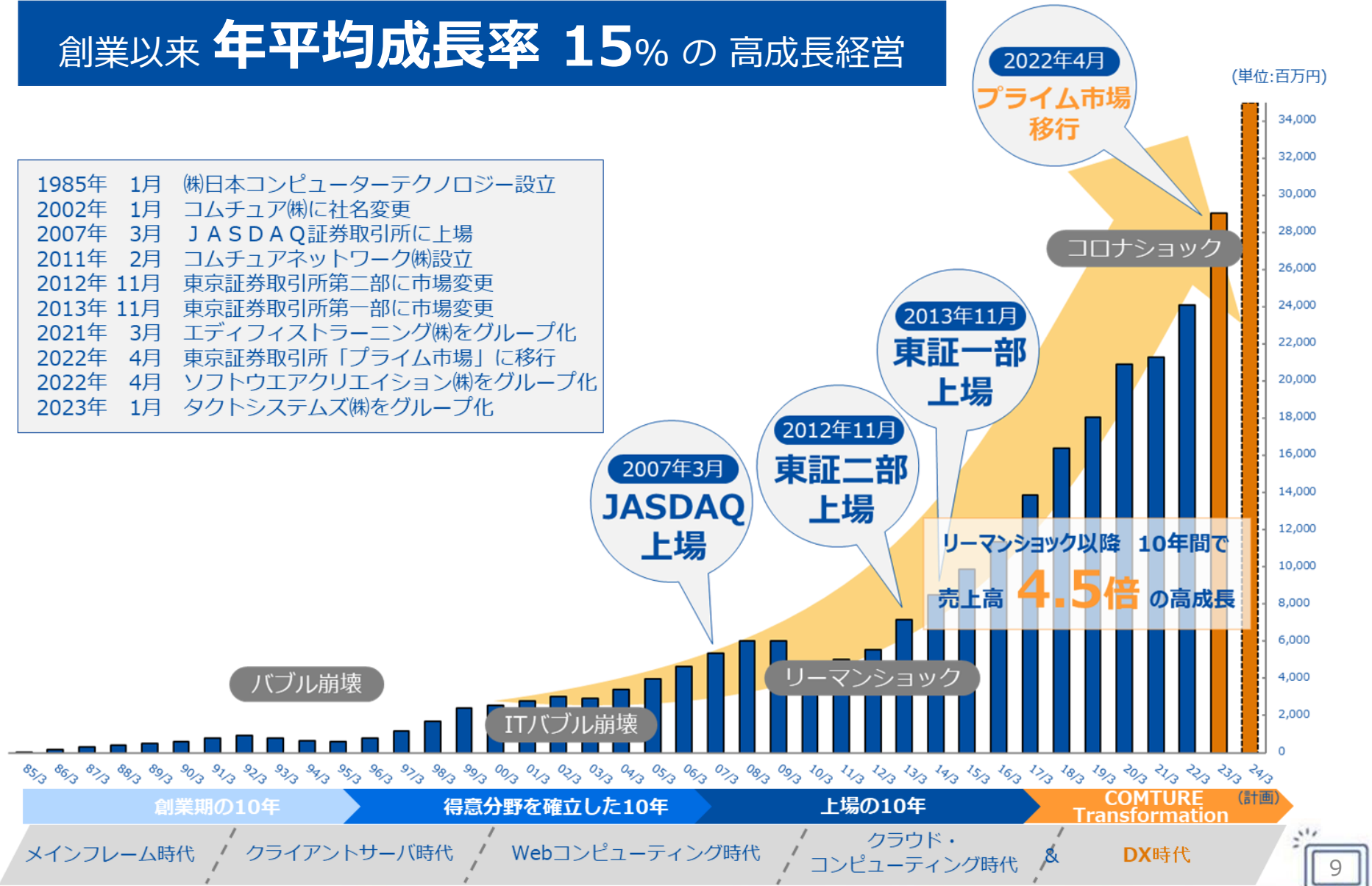
2

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	(株)日本コンピューターテクノロジー設立
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
2012年 11月	東京証券取引所第二部に市場変更
2013年 11月	東京証券取引所第一部に市場変更
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)をグループ化



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対応してきたから

「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・生成 AI・RPA・
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

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

メインフレーム全盛期

servicenow.

Google Cloud

Microsoft sas



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 23 24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

2つの戦略的アプローチ

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
- ・ サービス品質の向上
- ・ 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

- ・ 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

従業員満足度向上

- ・労働環境の改善、教育や研修の拡充
- ・ワークライフバランスのサポート

先行投資

- ・新しい技術や設備への投資
- ・生産性向上の為にプロセス改善や効率化

株主満足度向上

- ・企業価値向上を図る成長戦略やリスク管理
- ・高い配当政策の維持

企業ブランディング

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

デジタル技術の活用

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

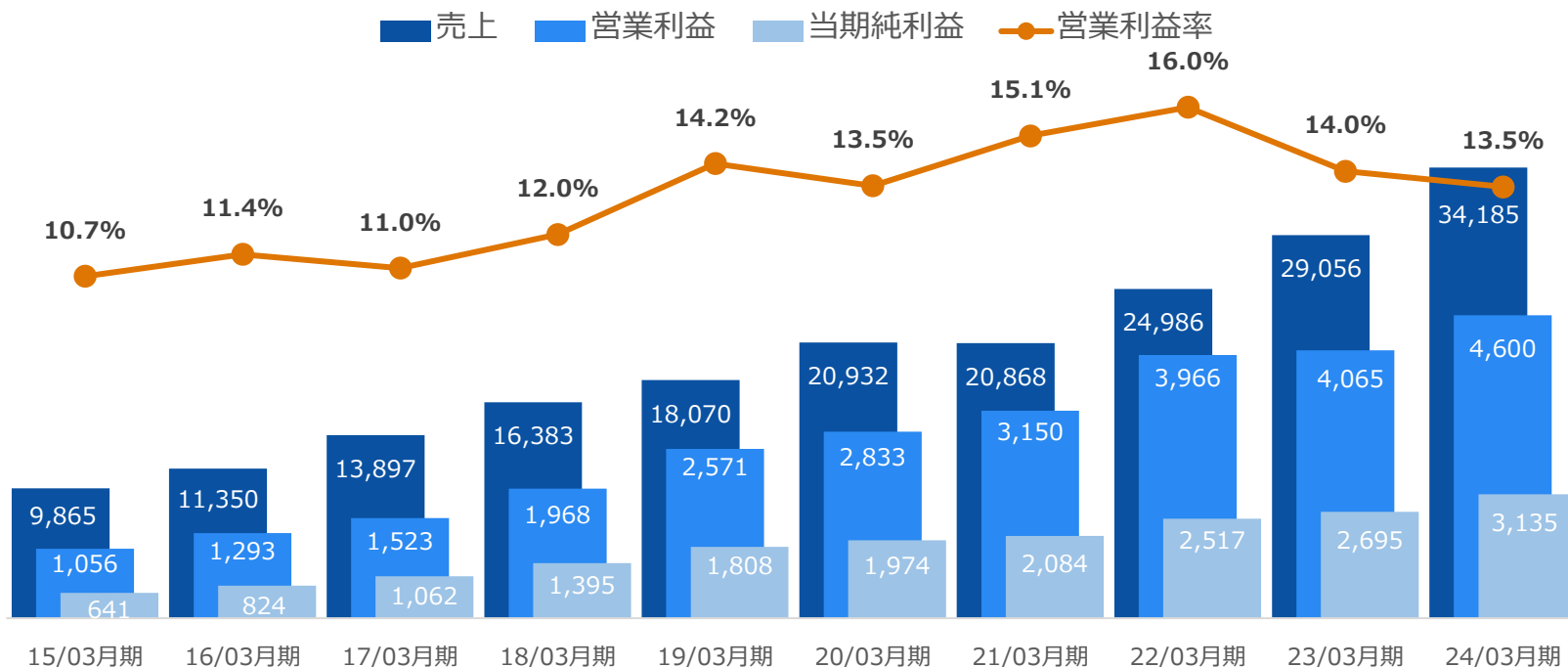
アカウントプラン
(日次、週次、月次でPDCA)

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

15年3月期～24年3月期 (売上/営業利益/純利益)



	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	24/03月期
ROE	21.7%	27.7%	29.7%	31.9%	26.0%	19.5%	17.7%	19.2%	18.6%	19.7%
自己資本比率	55.7%	58.4%	53.3%	56.6%	69.4%	75.8%	74.9%	73.0%	69.4%	71.7%
配当性向	39.6%	38.9%	35.2%	33.9%	39.5%	46.6%	47.4%	46.9%	52.0%	46.8%

3

中期経営計画進捗 (2024/03月期振り返り)

売上高 **1,000億円企業** を目指して

売上高 **17.7%** の高成長を継続

	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	2024年3月期 実績	対計画 達成率	対前年 成長率
売上高	29,056百万円	35,000百万円	34,185百万円	97.6%	+17.7%
営業利益	4,065百万円	4,750百万円	4,600百万円	96.8%	+13.1%
営業利益率	14.0%	13.6%	13.5%	99.2%	-
R O E	18.6%	19.8%	19.7%	-	-
配当性向	52.0%	46.5%	46.8%	-	-

DX領域でさらなる拡大、持続的な成長を実現

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

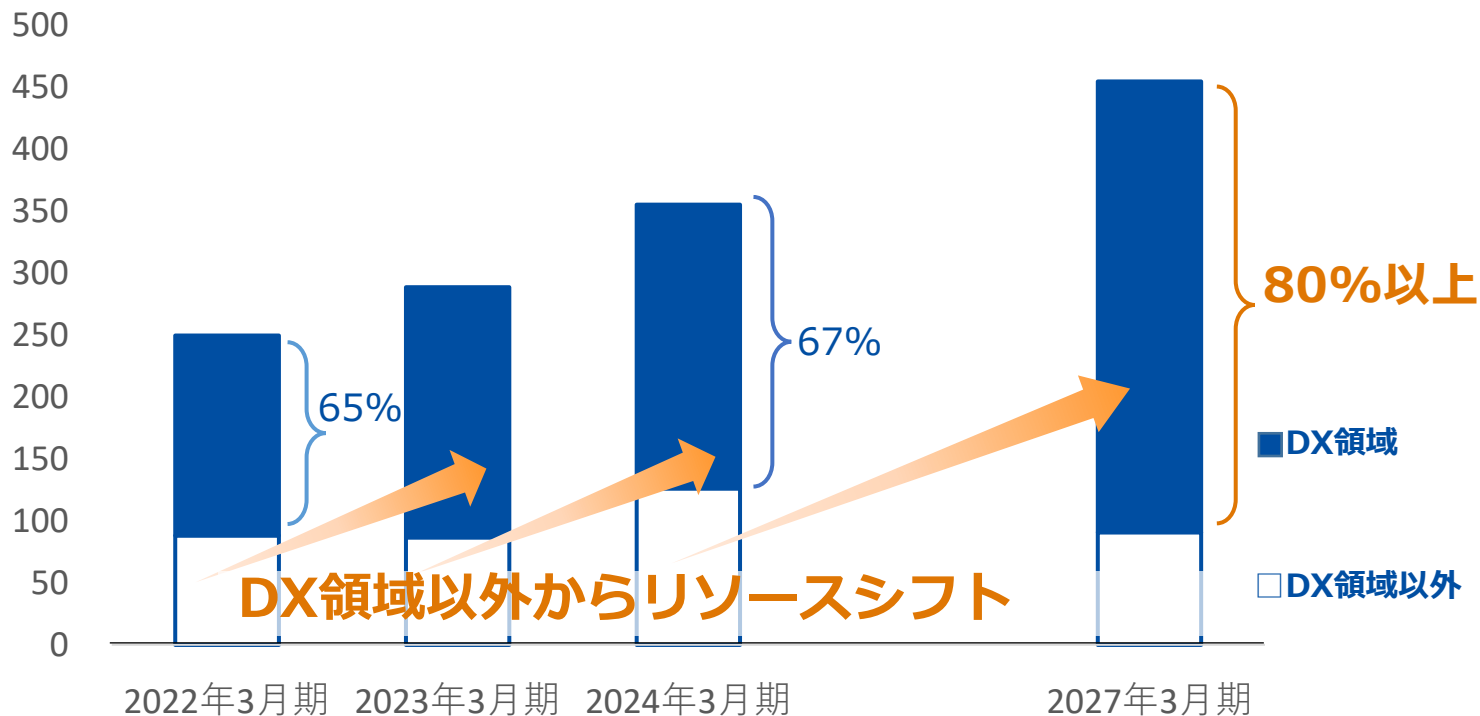
人材投資

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（2027年3月期）** に拡大

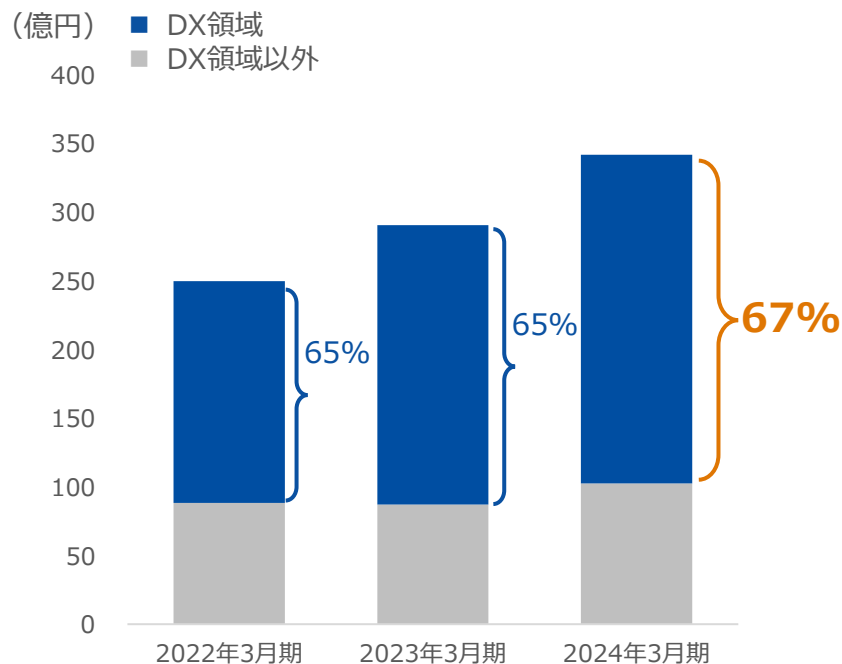
売上高（億円）



基本戦略 1 (ベンダー連携)

DX領域・主要ベンダーの売上高

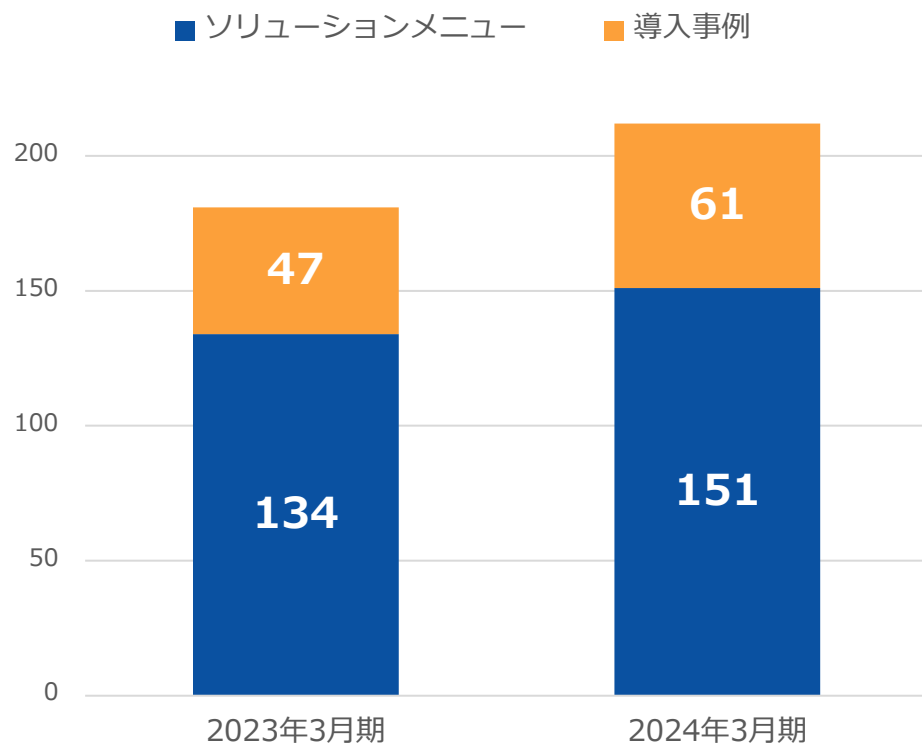
- ・ DX領域の売上は全体売上のうち**70%** (オーガニック分)
※M&Aによる売上増分を含めると前年同等の67%
- ・ 連携する主要な各ベンダーの売上高は**前期比大幅に増加**



プラットフォームベンダー	成長率
Microsoft	+11.6%
Salesforce	+29.8%
Amazon Web Services	+19.1%
Google Cloud	+28.5%
SAP	+9.6%
計	+15.1%

提案力強化による高付加価値化

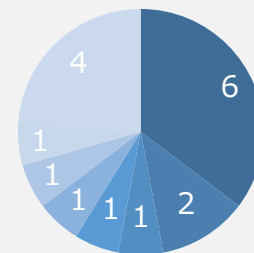
- コンテンツ数は年々増加 (+31件)
- 一方で陳腐化したコンテンツは閉鎖するなど、内容のアップデートも並行して実施
- HPからのお問合せは378件、うち82件案件化



2024年3月期

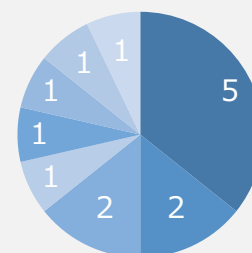
ソリューション : 151件 (+17件)
導入事例 : 61件 (+14件)

ソリューション追加内訳



- セキュリティ
- Snow
- SFDC
- kintone
- SAP
- RPA
- 運用保守
- その他

導入事例追加内訳



- kintone
- MS
- AWS
- SFDC
- ローコード
- RPA

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**
23年4月入社：213人、24年4月入社：196人
※第二新卒7名を含む
- ・ **中途採用**
23年度は、DX領域を中心に38人が入社

育成

- ・ **成長領域における資格取得推進**
23年度は、延べ1,144人が資格を取得（そのうち成長領域は632人）
- ・ **成長領域へのシフトによる活躍の場を提供**
23年度リスキリング候補としてバイネームで200名を選出。
24/3月末時点で140人を配置転換（リスキルプログラム受講中含）

優秀人材の育成に向けた資格取得の促進

・ 2024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

※2024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	Solution Partner	870人	+242人
Salesforce	コンサルティングパートナー	378人	+93人
ServiceNow	サービスパートナー(Premier)	136人	±0人
Amazon Web Services	AWS コンサルティング パートナー(Advanced)	534人	+166人
Google Cloud	パートナー	53人	+26人
SAP/SuccessFactors	Sell/Service/Build パートナー (Silver)	179人	+33人

※一部カウント対象の資格変更あり

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**
- ・ 人事関連施策
等級/報酬/評価制度を見直し、24年4月より**新人事制度**の運用開始

ビジネス パートナー 連携強化

- ・ ビジネスパートナー工数
対前年**+3,088人月 (20%増)**のビジネスパートナー稼働工数増加
- ・ スキルカテゴリ別BPの人材棚卸を実施
コアパートナー制度運用 (**56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
 - ◆ コアパートナーとの取引量は**対前年130.6%**と伸長

持続的な成長に向けた 積極的な投資の継続

※金額は23年度の投資額

M&A (☁)

- ・ 実際のM&Aはなし。パイプラインは増加

—

人材投資 (☁)

- ・ 新卒採用 (196人) / 中途採用 (38人)
- ・ 人材育成強化 (研修費 / リスキリング)
- ・ 待遇レベル改善 (一人当たり労務費8.1%UP)

9.0億円

事業革新・経営革新 (☁)

- ・ オフィス内ワークスペースの改善
- ・ 社内のDX促進による、業務プロセス革新
- ・ 社内インフラ更改

1.5億円

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	2023年度の進捗状況						
事業を通じたDXによる社会課題解決	<p>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</p> <ul style="list-style-type: none">・ 151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・ コンサルティング案件に特化したコンサルティング本部立ち上げ<ul style="list-style-type: none">- BPMを軸としたビジネスプロセス コンサル (コンパス コア)- BPMを応用したITコンサル、自治体DX支援コンサル						
提案力の向上によるお客さまの価値の最大化	<p>社会のDXを支援するためのプロフェッショナル資格取得者の育成</p> <ul style="list-style-type: none">・ 2023年度実績632名 (延べ1,144名)						
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	<p>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</p> <ul style="list-style-type: none">・ 営業プロセス強化・標準化<ul style="list-style-type: none">- 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- Salesforceの機能を拡充しお客様接点の情報を一元管理						
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	<p>DXを推進する人材創出のための社外向け研修の提供</p> <table border="0"><tr><td>・ ITスキル研修</td><td>4,499名</td><td>研修実施回数 1,083回</td></tr><tr><td>・ ビジネススキル研修</td><td>739名</td><td>研修実施回数 78回</td></tr></table>	・ ITスキル研修	4,499名	研修実施回数 1,083回	・ ビジネススキル研修	739名	研修実施回数 78回
・ ITスキル研修	4,499名	研修実施回数 1,083回					
・ ビジネススキル研修	739名	研修実施回数 78回					

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・キャリアマネジメント

多様な人材の活躍と成長

4 質の高い教育を
みんなに



8 働きがいも
経済成長も



社員が成長を実感できるための社内人材の育成（2023年度実績）

・階層別研修

受講者数：619名

研修実施時間：4,664時間

・PM研修

受講者数：146名

研修実施時間：692時間

・リスキルプログラム

受講済数：119名

社員が成長を実感できるための人事制度と研修育成プログラムの構築

・多様なキャリアパスを後押しする人事制度を導入完了

- 階層や役割ごとの人材像の再定義
- 管理職とスペシャリストから構成される複線型等級制度

・人材育成体系の再構築

- キャリアパスに応じた階層別教育体系（年次研修、職種別研修、管理職研修）
- 人材リソース拡大のためにに向けた専門スキル教育
（資格取得、資格取得奨励、e-Learning、リスキル教育プログラム）

サステナビリティの取組み

マテリアリティ	2023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	<p>サービス提供体制や事業基盤の強化のための取組み</p> <ul style="list-style-type: none">・ M&A ソフトウェアクリエーション/タクトシステムズ PMI完了・ 人材投資 人的資本関連投資 2023年度実績 9億円 2024年度計画 12億円・ 経営を支えるシステム基盤の構築 投資計画 7億円 業務基幹システムプロジェクトの始動 人事基幹システムの導入完了・ ROE 2023年度実績 19.7%
ステークホルダーから 期待される 健全経営の実践	<p>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</p> <ul style="list-style-type: none">・ 経営体制の刷新 監督と執行機能の分離、強化 取締役7名 社外取締役比率 71%（社外5名） 女性取締役比率 28%（女性2名）委任型執行役員制度の導入 執行役員9名（取締役兼務除く）
気候変動・ 資源循環への対応	<p>気候変動抑制のための温室効果ガス排出量削減</p> <ul style="list-style-type: none">・ 一人当たりCO2排出量 実績 41.63kg-CO₂/人 2022年度比 ▲29.4% 基準年2021年度比 ▲38.4% <p>※2023年度 業容拡大に対しても継続的に管理できるKPIに変更</p>

4

中期経営計画 (2025年3月期～2027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

17期連続増収、16期連続増益で継続的な成長

オーガニックグロース +10%以上 の高成長を維持

	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	2027年3月期 計画	年平均成長率 (2024年3月期～ 2027年3月期)
売上高	34,185百万円	37,700 百万円	50,000百万円	10.0%以上
営業利益	4,600百万円	4,900百万円	6,500百万円	10.0%以上
営業利益率	13.5%	13.0%	13.0%	-
R O E	19.7%	18.4%	20.0%以上	-
配当性向	46.8%	47.1%	45.0%以上	-

市場環境認識

DX関連に対する投資

- ・ 様々な企業においてDX化が進んでおり、今後も拡大される
- ・ デジタル化は進んだが、業務のトランスフォーメーションが進まないという課題を抱えている企業も多い。
- ・ コロナ禍の「一時的」から、当たり前の「本格的」へ移行が進んでいる

お客様企業で進む内製化

- ・ スピード感をもった推進を行うため、自社業務を理解したメンバを中心にしたチーム形成を行い、DX人材の育成と共に着手する企業が増えはじめた。
- ・ 内製化支援、伴走型支援という形でSIerへ委託するケースが増加

生成AIの急速な普及

- ・ 生成AIを活用していくことが企業の成長につながり、DX化のカギとなっている
- ・ ビジネスアイデアがある限り様々な場面での活用ニーズが湧いてくる
- ・ 生成AIを組み込んだアプリケーション開発の需要は高まっていく

DX領域でさらなる拡大、持続的な成長を実現

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
- ・ 品質/技術力向上

提案力強化

- ・ 複合型ソリューション
- ・ PM力向上

リソース拡大

- ・ 高スキル人材の育成
- ・ パートナ育成/協力

事業を支える 経営基盤の強化

DX化推進

人的資本

サステナブル

事業成長を加速させる 投資戦略

M & A

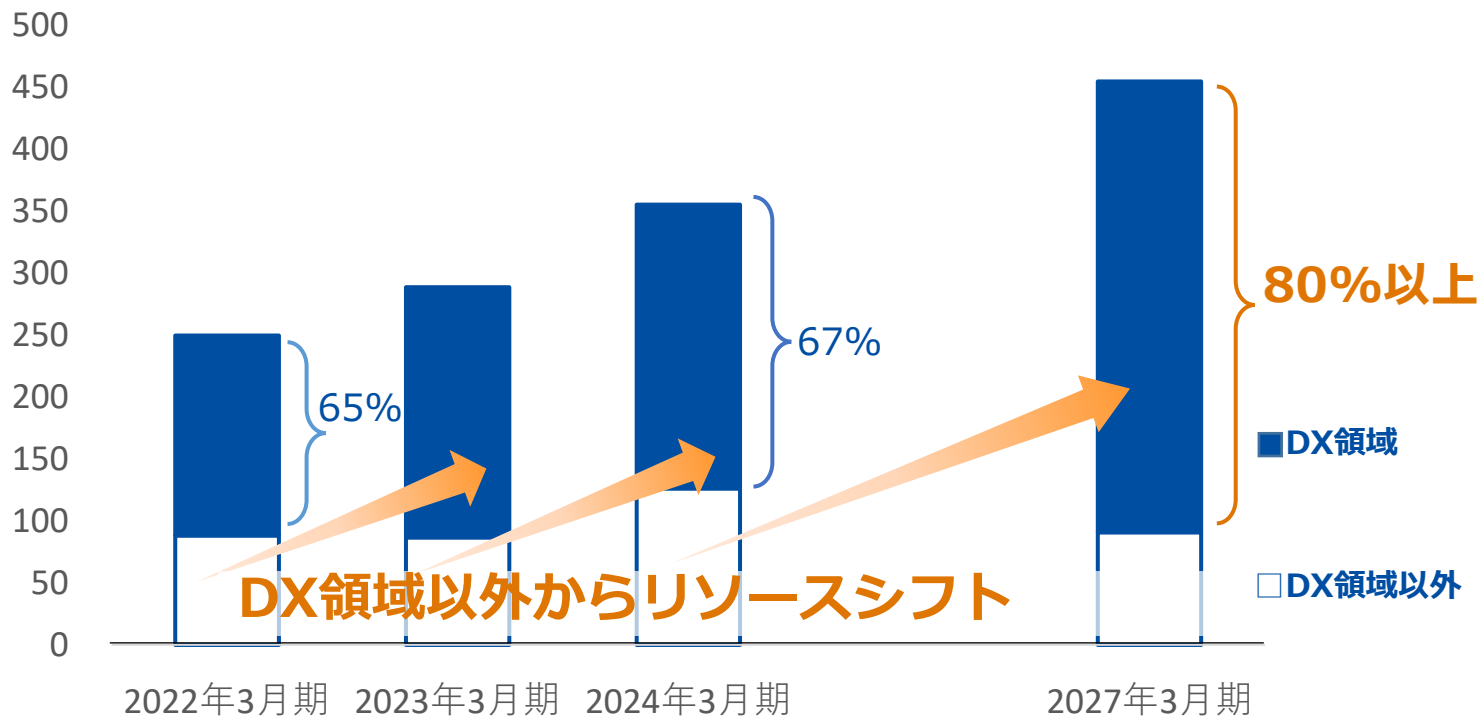
人材投資

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（2027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SaaSベンダーとの連携によるコラボレーション・CRMなどのクラウドサービス導入時のコンサルティングやインテグレーションサービスの提供など



デジタルソリューション事業

- グローバルなAIベンダーとの連携によるデータ基盤の構築や、グローバルなデータ分析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



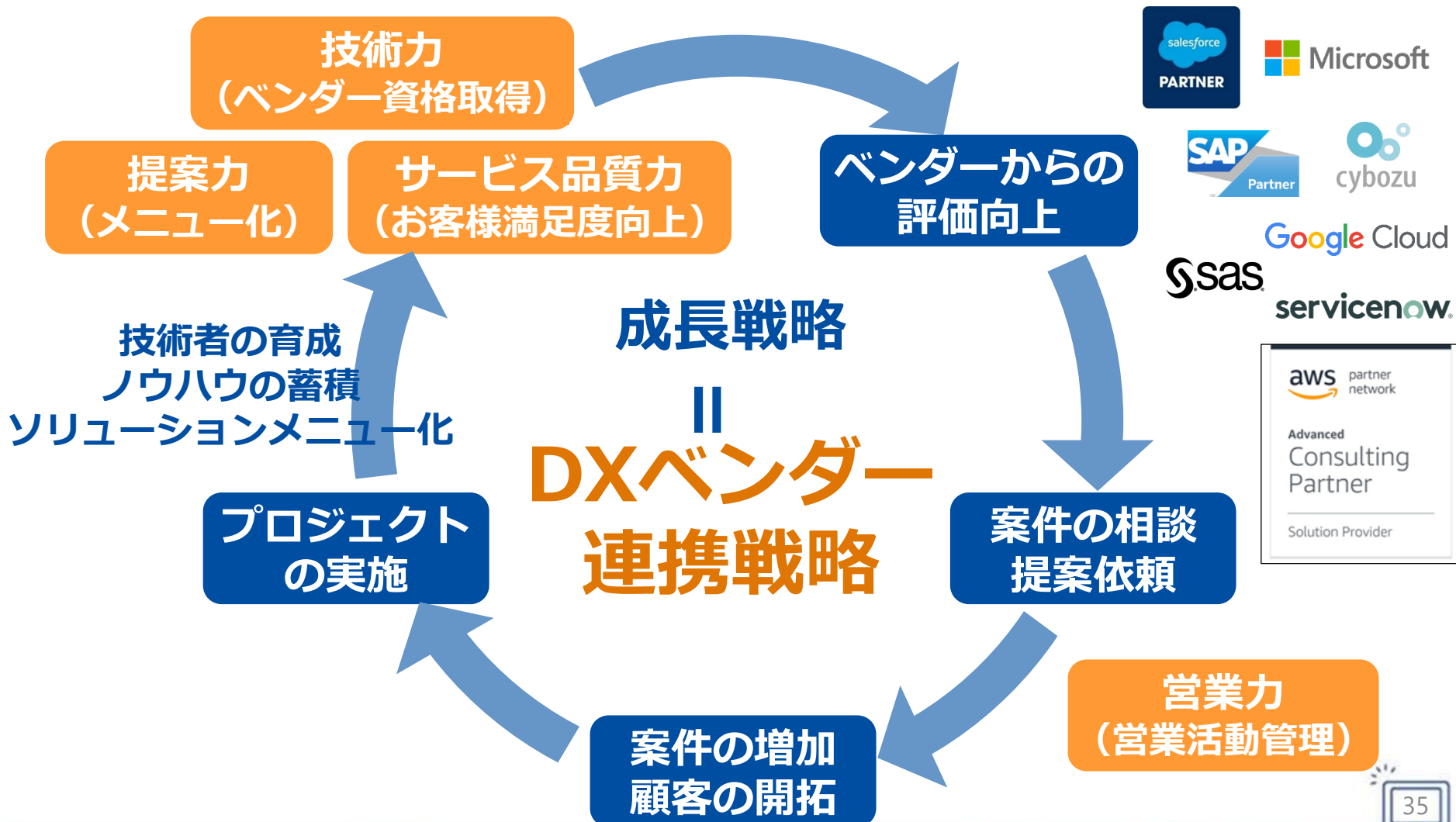
デジタルラーニング事業

- 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



基本戦略 1 (ベンダー連携)

ベンダー連携の強化サイクル



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

顧客企業の経営課題解決のため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

PM力強化

PM資格者の拡大

- ・ PMとしてのスキル底上げ、新たなPMの**チャレンジ機会**を創出する
- ・ 社内外のPMからの成功体験、失敗体験の共有を元に**情報共有**を促進する
- ・ 社内PM認定制度の見直しを行い、**ステップアップ**を支援する

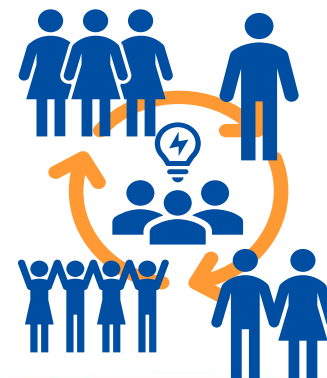
グループ横断PM支援

- ・ **ディスカッション**ベースでコミュニティを運用する
- ・ **自己成長**やPM同士の**ネットワーク**拡大に活用する
- ・ 若手からベテランまで様々なレベルのPMが**交流**し**相互**で成長する

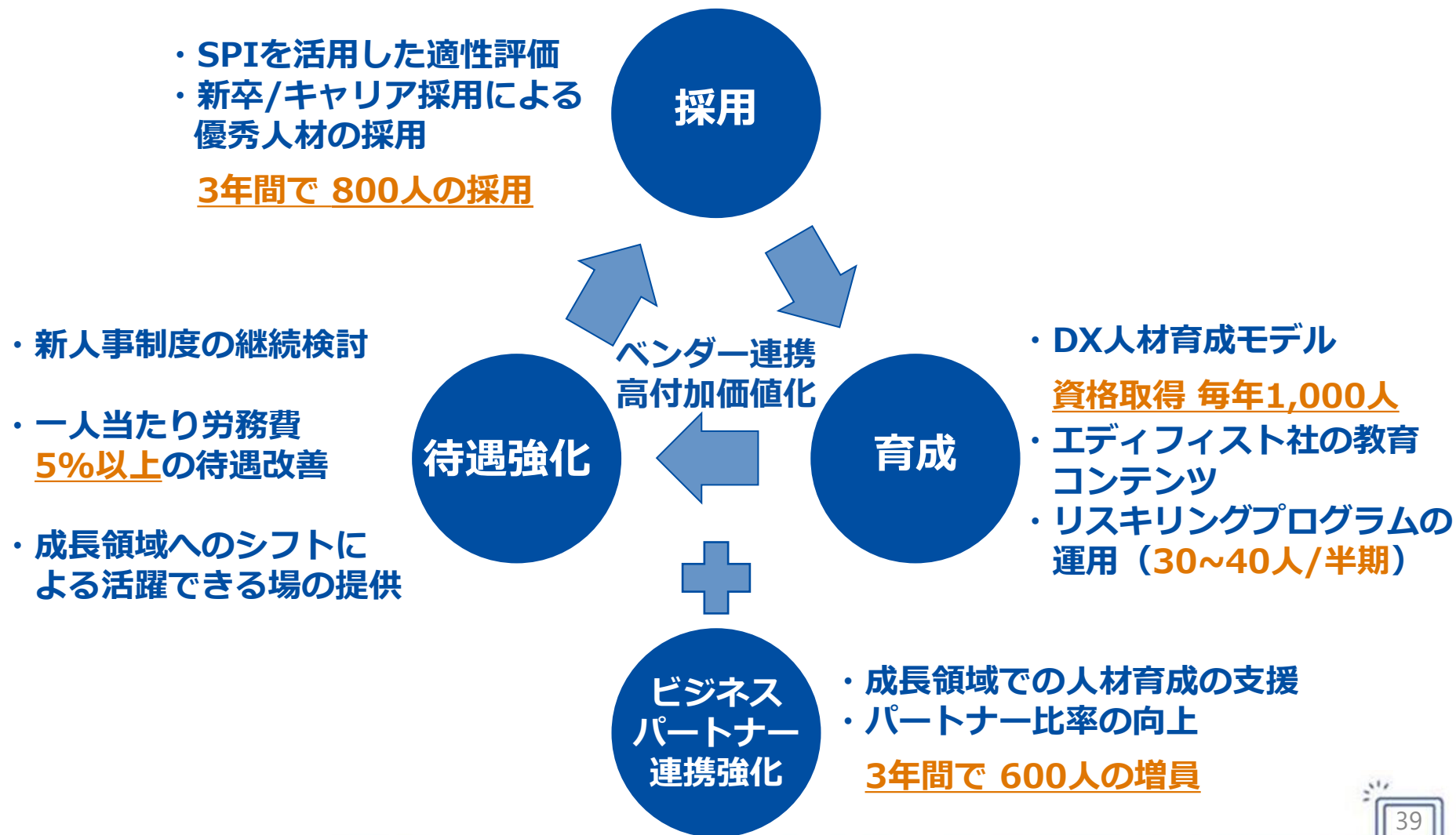
ネットワーキング機会の提供

ベストプラクティスの共有

モチベーションの向上



優秀人材の積極的な採用と育成による体制強化



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

DX化推進

- ・ 生成AIなど最新技術を活用し、**業務効率化と競争力を向上**
- ・ あらゆる業務で「機能を使う」から「**生成AIを操る**」に進化
- ・ **グループインフラの強靱化**、**データ戦略**、**イノベーション戦略**を推進

人的資本

- ・ 24年度から運用開始した**新人事制度**の継続課題の解決
- ・ **社員の健康増進**のための施策や働きがい向上のための**施策検討**
- ・ **タレントマネジメントの仕組化**を中心とし**データドリブンな意識決定**

サステナブル

- ・ 法的および規制上の**コンプライアンス**を確保
- ・ **社会的価値を共有する取引先との協力関係を強化**

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

- ・ DX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

50~100億円

人材投資

- ・ 優秀な人材の採用、教育研修体系の充実
- ・ 健康経営/エンゲージメント
- ・ 継続的な待遇改善

50億円以上

事業・経営革新

- ・ 企業ブランディング
- ・ 積極的な社内DX推進による効率化
- ・ 基幹システム刷新を中心に業務革新を推進
- ・ 社内インフラ等設備の改善

10億円以上

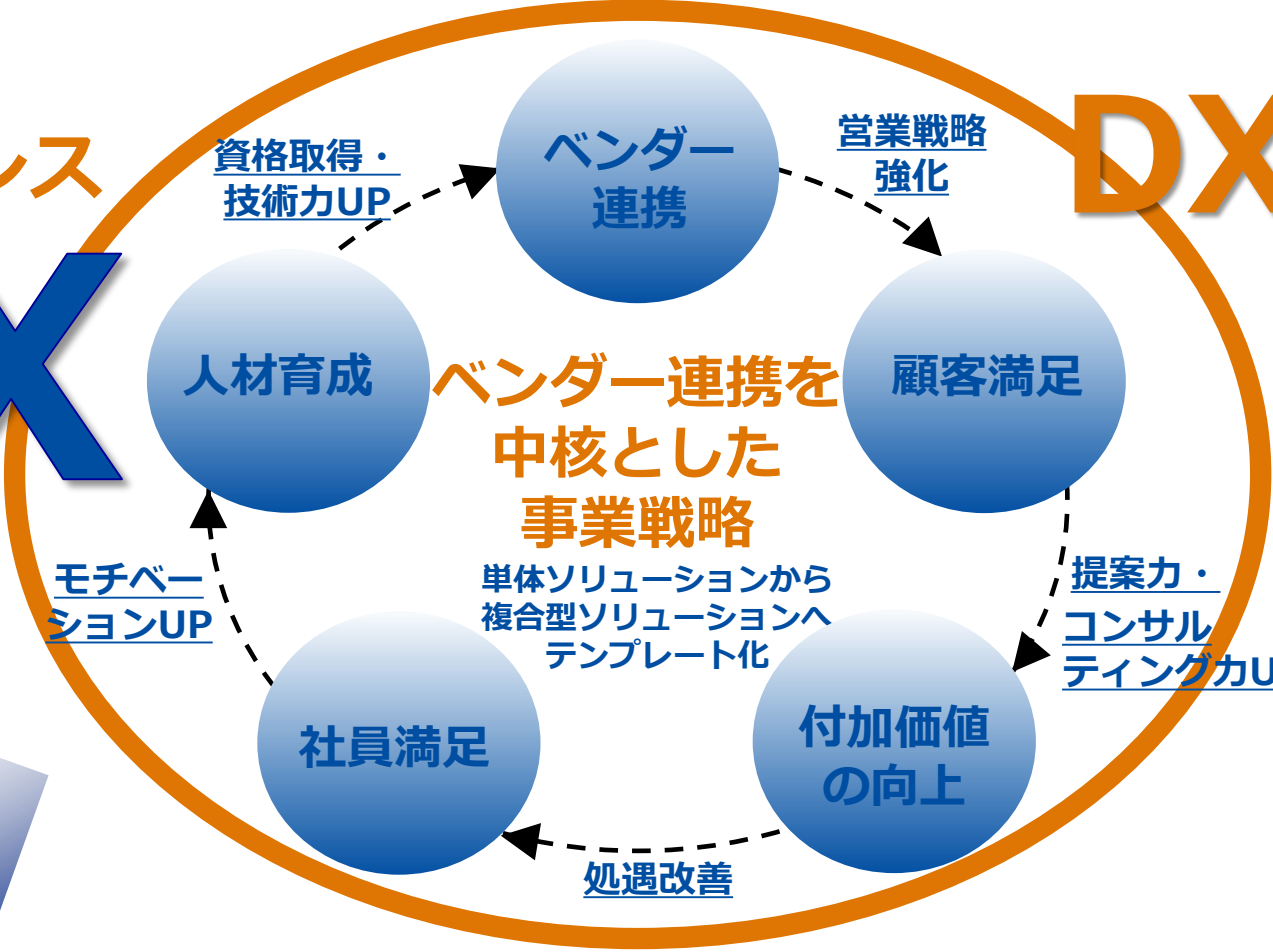
コムチュアは DX推進パートナー へ変革する

DX時代は
変革のチャンス

DX

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

