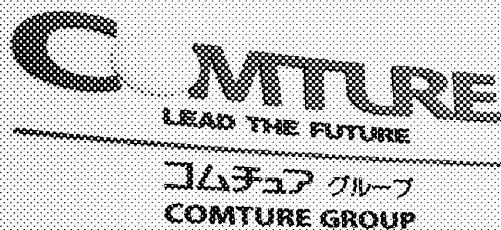


コムチュア、直接取引7割

32年3月期 AI伴走支援に軸足

【さいたま】コムチュアは2032年3月期までに売上高に占める顧客との直接取引の比率を現在の約4割から7割へ引き上げる。大手システムインテグレーター（Sier）向け受託開発などが中心の事業体制から転換し、顧客のAI（人工知能）活用を継続支援する伴走型サービスを成長の柱に据える。27年3月期までに最大40億円を投じてAI活用やデータ統合の知見を持つ複数の新興企業の買収を模索するほか、伴走支援の専門組織も立ち上げて計画達成に結びつける。

31年度に25年度比約2・6倍の売上高100億円を目指しており、この計画の一環。コムチュアの売上高



元請け企業が生成AI

コムチュアの売上高は現在、大手Sierやコンサルティング会社からの受託案件が約6割を占める。▲への開発委託が減るリスクがある。一方、顧客企業の生成AI活用による開発内製化が進んでいる。コムチュアは企業のクラウド導入やAIを活用したシステム開発、データ統合などのデジタル変革（DX）支援など手がけている。

報を整えるなどの現場に深く入る直接的な支援の需要が高まっている。

そこで、既存の受託案件を維持しつつも、顧客企業のAI内製化に伴う新たな支援ニーズを取り込む狙いだ。

戦略の中核となるのが、企業のAI活用を支える伴走型サービス。コムチュアの持つ主要なクラウドサービスの知見を生かし、顧客の社内に散在する営業記録やメールなどの多様なデータを一元化し、AIが分析・処理しやすい形に整える。

コムチュアは企業のクラウド導入やAIを活用したシステム開発、データ統合などのデジタル変革（DX）支援など手がけている。