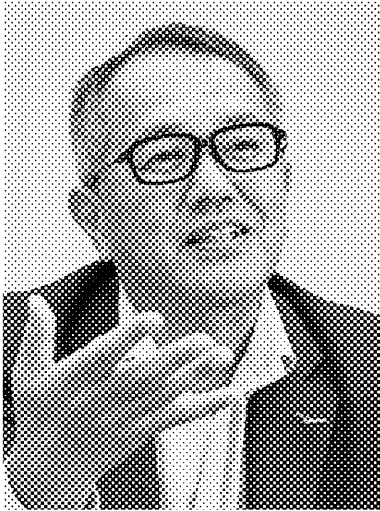


新 社 長

New president



コムチュア 亀井 貴裕氏

企業のクラウド導入やAI（人工知能）を活用したシステム開発を手がけるコムチュア。2032年3月期に売上高1000億円（26年3月期は381億円）の目標を掲げ、受注構造の転換に挑む。生成AI普及で顧客の内製化が進む中、現場に深く入り込む「データインテグレーター」として直接取引の拡大を指揮する亀井貴裕社長に成長戦略を聞いた。

―経営方針は。

「『顧客が何を望ん

でいるのか』を常に意識し、価値を提供し続

けられる組織にしたい。ややもすると、自分たちが提供したいものを優先してしまいがちだが、それが本当に顧客の役に立っているのかを問い直すことが大切。売上高や利益の向上は、価値を提供し続けた結果としてついてくるものだ。社内で

「職位対等」の環境整備

は「職位対等」を掲げ、現場の専門性に敬意を払い対等に意見を出し合える環境を整える」

―これまでのキャリアで考えた作ること、アで転機となった出来事は。

「経営企画本部でIR（投資家向け広報）活動に携わったことだ。創業者の横で約400回の投資家面談に同席したので、事業方針やビジネスモデル、業績管理の仕組みが呪文のように体に染み付いた。かつての自分は

どこかに答えがあると、思いつて探す『テスト型人間』だったが、経営学を学ぶ中で、答えは探すものではなく、自分で考え作るものだと気が付かされた。考え抜いて決めたことをしっかりとやり抜く姿勢を、社員にも発信していきたい」

―生成AIの台頭をどう見ていますか。

「大きな変革期にある。大手システムインテグレーター（Sier）がAIで開発を効

率化すれば、当社の収益基盤の受託案件が減少するリスクがある。一方、AIという『一流のシェフ』が腕を振るうには、レシピに合った新鮮な食材、すなわち正しく整えられたデータが不可欠。散在するデータを一元化する。AIが分析・処理しやすい形に構造化する『データインテグレーター』としての役割に勝機がある」

―32年3月期に26年3月期比約2・6倍の

売上高1000億円を目標としています。どう達成しますか。

「大手Sierなどの受託開発を中心とする体制から、顧客のAI活用を伴走支援するサービスを中心としたビジネスモデルに転換する。AIにより効率化などを目指す顧客の内部に入り込み、継続的に課題を解決するといった直接取引型の事業を強化する」

―M&A（合併・買収）への考え方は。

顧客のAI活用伴走支援

「技術人材などのリソース確保を主目的とするのではなく、AI活用や伴走支援のノウハウを持つ新興企業を対象とする方針だ。私は株式を取得する側が偉いとはみじんも思わない。あくまで対等だ。当社に対して遠慮したり顔色をうかがったりする必要はなく、グループのリソースを生かし共に成長するチャンスだと伝えている」

―休日のごし方は。

「大学生の娘とのゴルフも楽しみの一つ。腕前は娘の方が上だ」（さいたま・大城睦子）

かめい・たかひろ 95年（平7）慶大商卒、同年三井海上火災保険（現三井住友海上火災保険）入社。99年日本コンピューターテクノロジー（現コムチュア）入社、19年取締役、23年常務執行役員。群馬県出身、53歳。6月26日就任。