



2024年11月18日

各位

会社名 扶桑電通株式会社
代表者名 代表取締役社長
有富英治
(コード: 7505、東証スタンダード)
コーポレートインベーション本部長代理
問合せ先 兼 経営企画室長 下山万里子
(TEL. 03-3544-7211)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2024年11月18日開催の取締役会において、2025年度を初年度とする3カ年の中期経営計画について、下記のとおり決議いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画策定の背景および目的

当社は、2023年3月に創立75周年を迎え、さらなる持続的成長を目指し、第2期中期経営計画「FuSodentsu Vision 2024(FSV2024)」～80周年さらには100周年に向けたInnovation Challenge～を推進してまいりました。2024年9月期には、売上高467億円、営業利益18億円、営業利益率4%と数値目標を大幅に上回ることができ、更なる持続的成長、企業価値向上を目指して、第3期中期経営計画FuSodentsu Vision 2027～ココロ躍る未来に向かってChallenge DX Movement～を策定し、マーケット基軸への転換、業種区分を基軸とした価値提供を推進するとともに、経営基盤の強化により事業・経営基盤の両面から持続的成長を図ってまいります。

2. 第3期中期経営計画

FuSodentsu Vision 2027 ～ココロ躍る未来に向かってChallenge DX Movement～

(1) 事業成長戦略

以下の3つの事業戦略を組み合わせ、「6つの業種区分を基軸とした価値提供」を推進してまいります。

- ① 業種区分を基軸にした顧客ニーズへの深い理解と的確な対応
- ② お客様のDXを推進する伴走型企画・コンサルティングの強化
- ③ ビジネスアライアンスやM&Aによる注力領域の技術拡充・協業の推進

(2) 経営基盤の強化

事業成長を支える組織・仕組みの高度化を図る観点から、以下5つの経営基盤の強化を推進してまいります。

- ① 人財を活かす経営の推進
- ② チャレンジ意欲向上に向けた組織文化の変革
- ③ 先端技術研究の推進
- ④ 新業務システム移行・業務の高度化
- ⑤ デジタルマーケティング・顧客満足度向上の取り組み

(3) 経営目標・資本コストを意識したROE目標

FuSodentsu Vision 2027 最終年度 2027年9月期 数値目標			
売上高	営業利益	営業利益率	ROE
460億円	18.4億円	4.0%	9.0%

(4) 株主還元方針

資本コストや株価を意識した経営の実現のために、持続的な成長を通じて株主還元の一層の充実を図ります。配当性向を35%から40%に引き上げるとともに、株主資本配当率(DOE)2.0%を下限に設定し安定的な株主還元を目指してまいります。

これからも私たち扶桑電通は、企業理念「誠心誠意 お客様のお役に立つ愛される企業」のもと、ICT デザインパートナーとして全国の拠点で地域社会の皆様に寄り添い、持続的な企業価値向上と社会の発展を目指してまいります。詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上

FuSodentsu Vision 2027

2024年11月18日

1. はじめに
2. 第2期中期経営計画の振り返り
3. 第3期中期経営計画

1. はじめに

2. 第2期中期経営計画の振り返り

3. 第3期中期経営計画



平素より格別のご支援を賜り厚くお礼申し上げます。

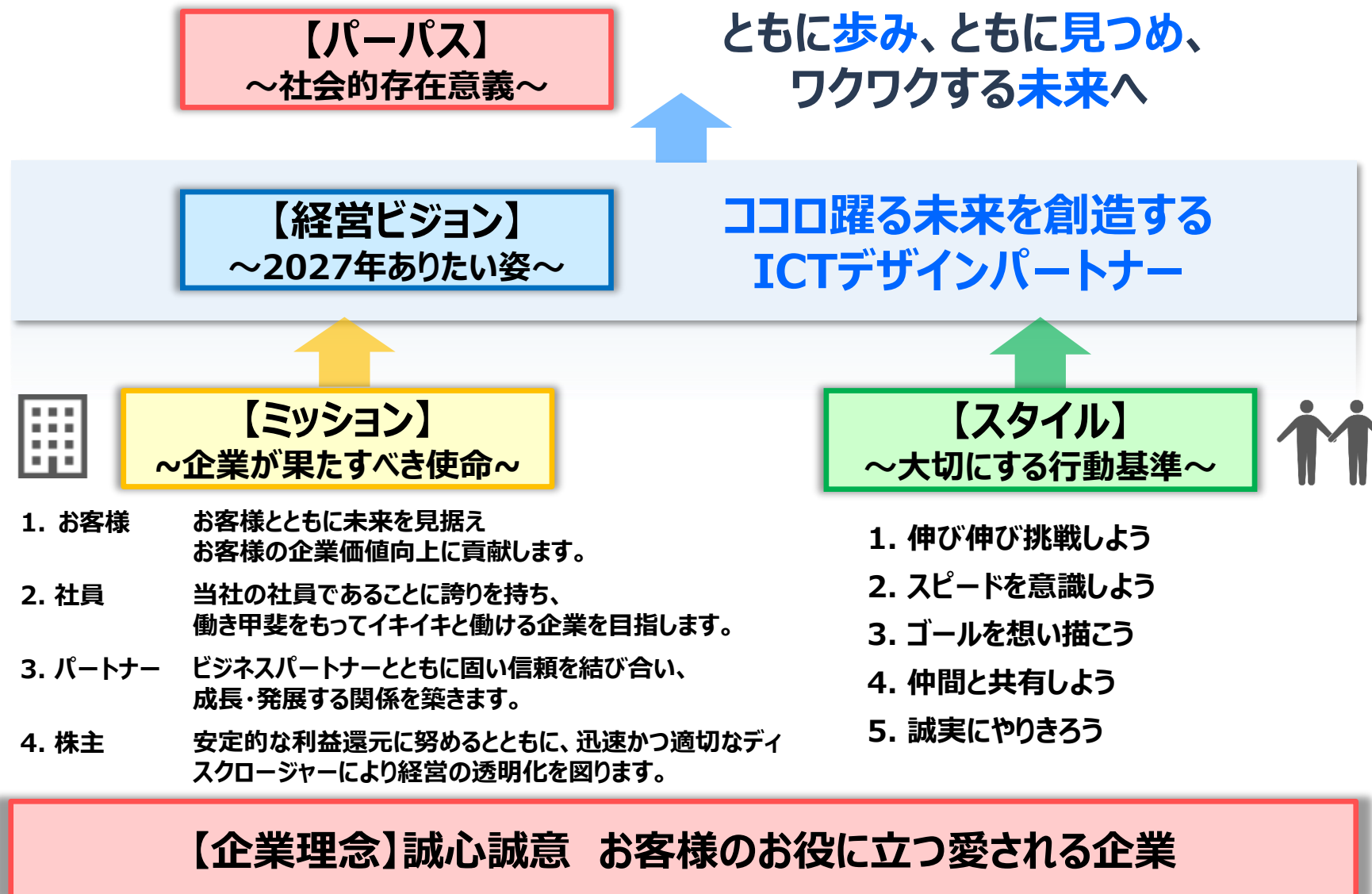
当社は、2023年3月に創立75周年を迎え、さらなる持続的成長を目指し、第2期中期経営計画「FuSodentsu Vision 2024(FSV2024)」～80周年さらには100周年に向けたInnovation Challenge～として、自治体や防災・減災、ヘルスケアビジネスなどの主力ビジネスの拡大や、売上の平準化・安定的な収益の獲得を目指すサービスビジネスの強化などに努めてまいりました。2023年には、当社の存在意義である「パーパス」と行動基準である「スタイル」を制定し、パーパスをステークホルダーの皆様と共有し、事業を通じて持続可能な社会の実現に貢献していくとともに更なる企業価値の向上に努めております。

このような環境の中、第3期中期経営計画FuSodentsu Vision 2027～ココロ躍る未来に向かってChallenge DX Movement～を策定し、マーケット基軸への転換、業種区分を基軸とした価値提供を推進するとともに、経営基盤の強化により事業・経営基盤の両面から持続的成長を図ってまいります。

これからも私たち扶桑電通は、企業理念「誠心誠意 お客様のお役に立つ愛される企業」のもと、ICTデザインパートナーとして全国の拠点で地域社会の皆様へ寄り添い、持続的な企業価値向上と社会の発展を目指してまいります。

今後とも一層のご協力とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長 有富 英治



成長の原動力 当社の強み

メーカー・ビジネスパートナー

扶桑電通

サービス

ワンストップでのICTサービス提供

ネットワーク ネットワークの設計・構築	オフィス 情報通信機器等の販売
ソリューション システムの設計・開発・構築	サービス 運用・保守・クラウドサービス

×

技術人財

技術関連資格の保有者

ネットワーク構築
643名

ソリューション
466名

DX検定
279名

上記数字は、関連主要資格の延べ取得者数

拠点網

全国54カ所の拠点

- 本社
- 支店
- 営業所
- カスタムサービスセンター



扶桑電通
サポートセンター

24時間365日の
有人受付対応



社会全体

お客様

官・民
約20,000社












社会全体のデジタル化





持続可能な社会実現





1. はじめに

2. 第2期中期経営計画の振り返り

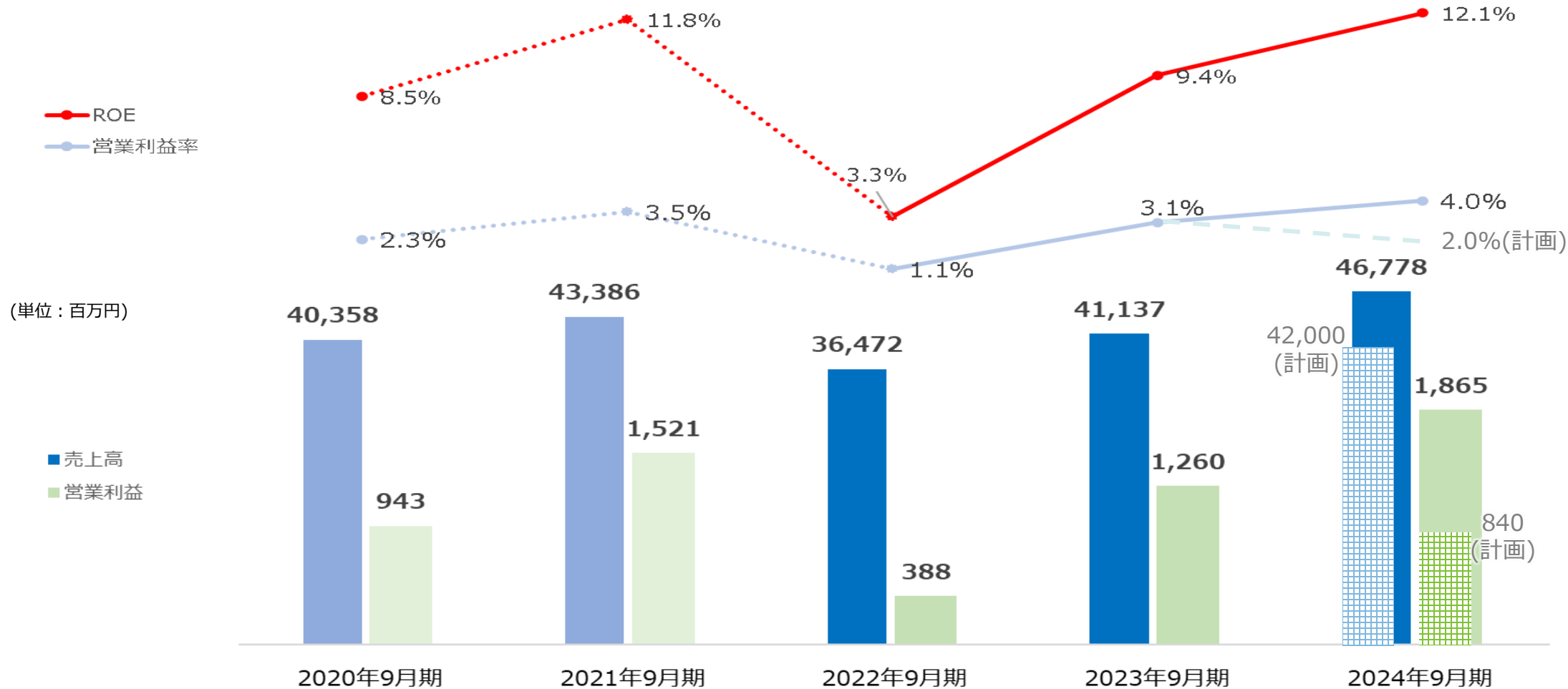
3. 第3期中期経営計画

第2期中期経営計画の振り返り 定量実績



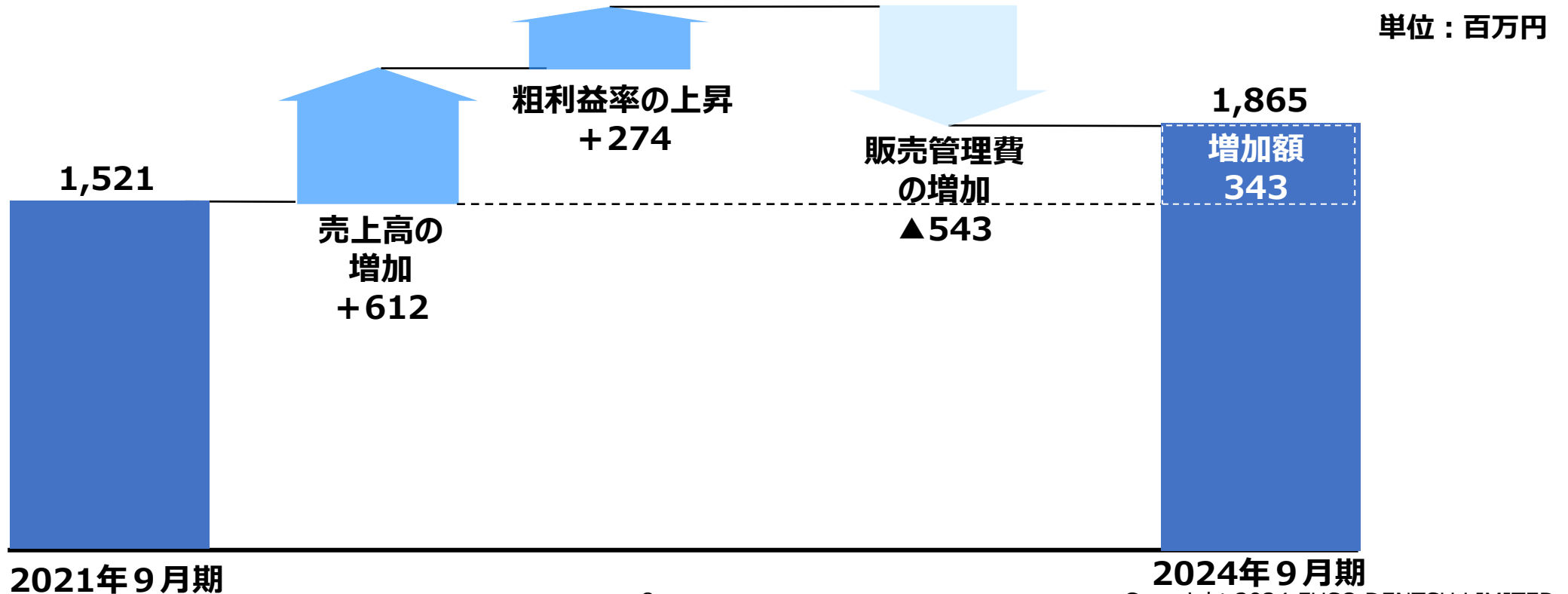
■ 3期連続で増収増益を果たし、「売上高420億円、営業利益率2.0%」目標を達成

第2期中期経営計画 Fusodentsu Vision 2024



第2期中期経営計画の振り返り 営業利益の増減要素

- 主な増加要因
 - ・売上高の増加と粗利益率の改善
- 主な減少要因
 - ・人的資本を高める人件費や教育投資の増加
 - ・コロナ禍後の販売活動正常化による経費の増加
 - ・業務効率化や販売促進関連投資の増加



第2期中期経営計画の振り返り 各施策の主な達成状況

■ 第2期中計施策は、いずれも一定の成果を挙げており、第3期中計に向けた課題も明確になった。

【第2期中計施策の達成状況】

主力ビジネスの拡大



- 自治体、ヘルスケア関連の実績を地方エリアに拡大
- 防災関連を含む自社パッケージの機能拡張・リリース

サービスビジネスの強化



- サービスオーダー売上比率を拡大 (22%→24%)
- クラウドサービス拡大 (1,134百万円→1,712百万円)

新分野・新領域への挑戦



- クラウドやIoT、AIを活用したDXビジネス事業化に向けた技術・知見面での協業、ソリューションの開発、PR活動
- セキュリティサービス拡大 (339百万円→1,033百万円)

経営基盤の強化



- DX関連の検定を推進し、累計合格者279名
- 女性の活躍支援に向け、女性採用比率40%達成
- 働き方改革推進として、フレックス制度を24年10月スタート
- リスク・コンプライアンス委員会の設立

【第3期中期経営計画に向けたポイント】

- 業種ノウハウを活かしたビジネスを地域へ拡大
- 自社パッケージ競争力強化、実績拡大

- “モノ”から、サービスを含む“ソリューション提案”への転換を加速
- 新規サービスの創出と拡販施策の強化

- 先端技術の更なる蓄積
 - ・AIパートナーの発掘とDX商談の実績作り
- 各種ベンダーとの協業による売上拡大

- 人財確保・育成の更なる充実化
- 働き方改革の推進
- サプライチェーン全体でのサステナビリティ推進

1. はじめに

2. 第2期中期経営計画の振り返り

3. 第3期中期経営計画

持続可能な社会インフラの課題解決に向けた、さらなるICT利活用への期待

【業種固有の課題・ニーズ】

官公庁

- 国土交通省による社会インフラ技術の高度化と変革に向けた「インフラ分野のDX」の推進
- 多様化するサイバー攻撃の脅威

自治体

- 補助金を利用したデジタル田園都市国家構想
- 政府が推進する自治体DXの加速

製造

- 生産性向上投資に対する政府の支援策
- 製造プロセスに対する環境配慮要請の高まり

流通

- 物流革新に向けた政策パッケージの推進
- 消費者の属性や地域、購買行動、ライフスタイルに対応した配送サービスの提供

金融・生損保

- 地方銀行のネット銀行への参入拡大
- デジタル取引需要の拡大

ヘルスケア

- 厚生労働省セキュリティガイドラインV6.0への対応
- 医療DX令和ビジョン2030の推進

【デジタル技術の進展】

DX

今後投資の本格化が期待

AI

様々な分野で導入がスタート

クラウド

DXの実践環境としての需要拡大



第3期中期経営計画 FuSodentsu Vision 2027の位置づけ

2027年のありたい姿として掲げた経営ビジョン「ココロ躍る未来を創造するICTデザインパートナー」に向けた、「マーケット基軸への転換」フェーズとして、第3期中期経営計画を位置づけ

【経営ビジョン】
～2027年ありたい姿～

ココロ躍る未来を創造する
ICTデザインパートナー

マーケット基軸への転換

業種固有の業務ノウハウと先端デジタル技術を活かしたビジネスの拡大

自治体、ヘルスケア、防災を中心に、
業務ノウハウを活かしたビジネスを拡大

第1・2期中期経営計画

【スタイル】

1. 伸び伸び挑戦しよう
2. スピードを意識しよう
3. ゴールを思い描こう
4. 仲間と共有しよう
5. 誠実にやりきろう

第3期中期経営計画

ココロ躍る未来に向かって Challenge DX Movement

デジタル変革（DX）の時代において、新しい技術やアイデアに挑戦し、お客様のICTデザインパートナーとして伴走し、ココロがワクワクするような未来を目指します

マーケット基軸への転換

- 事業成長戦略 1
業種別戦略
- 事業成長戦略 2
DX戦略
- 事業成長戦略 3
M&A戦略

【事業成長戦略】
業種区分を基軸にした
価値提供



【経営基盤強化】
事業成長を支える
組織・仕組みの高度化

- 人財を活かす経営
- チャレンジ意欲の向上
- 先端技術研究の推進
- 新業務・システム高度化
- デジタルマーケティング・顧客満足度向上の取り組み

【サステナビリティ経営の推進】
事業・経営基盤の両面からの持続的成長

事業成長戦略 1

業種区分を基軸にした顧客ニーズへの深い理解と的確な対応

- 業種固有の環境変化を捉え、顧客のビジネスニーズを深く理解し、顧客価値の高いICTサービスを提供するために、“6つの業種軸”を新たに設定し、業種ごとのビジネス環境に対する情報感度と分析力を強化します。

事業成長戦略 2

お客様のDXを推進する伴走型企画・コンサルティングの強化

- AI、クラウド、次世代通信、IoTなど先端デジタル技術を組み込み、お客様の経営課題解決のためのDXを推進します。
- 顧客のビジネスゴールを共に達成していくために、伴走型企画・コンサルティングを強化します。

事業成長戦略 3

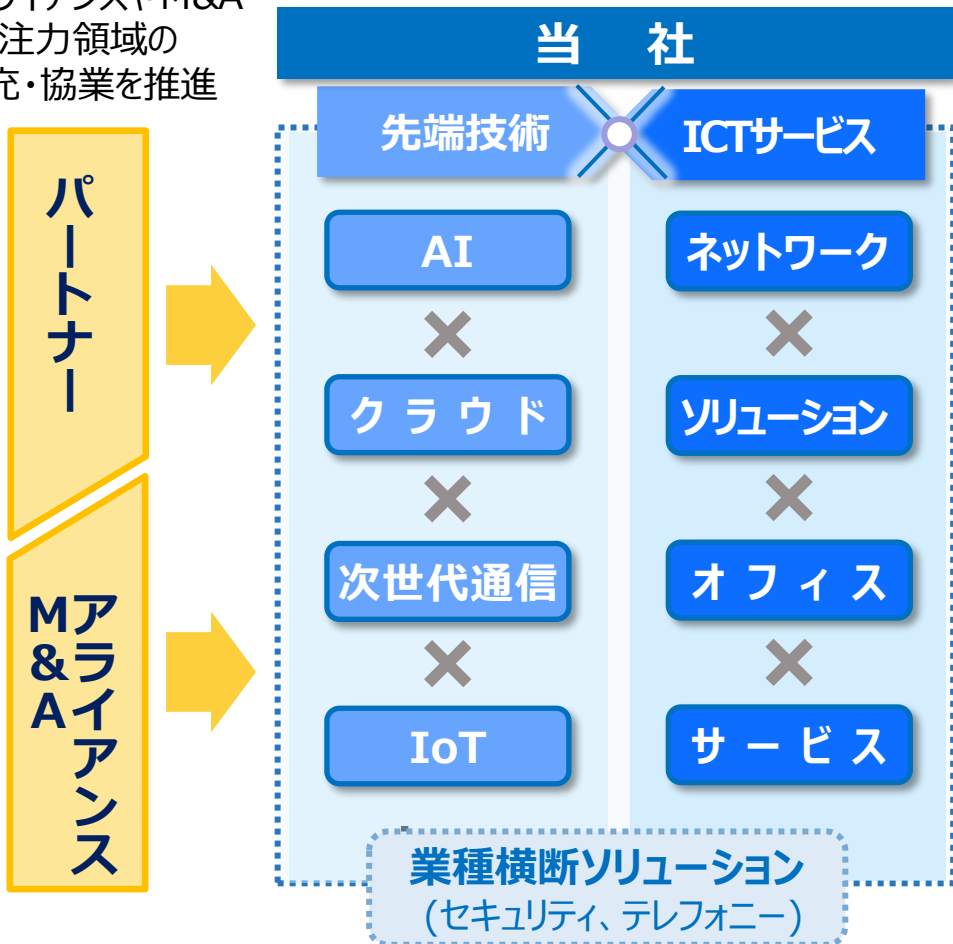
ビジネスアライアンスやM&Aによる注力領域の技術拡充・協業の推進

- ベンチャー企業とのアライアンスやM&A等により、最新技術の迅速な取得、業容拡大や人材確保などを推進するとともに、既存ビジネスとの相乗効果を発揮した協業を図ります。

3つの事業成長戦略を組み合わせ「業種区分を基軸とした価値提供」を推進

事業成長戦略 3

技術拡充・協業の推進
 ビジネスアライアンスやM&A
 による注力領域の
 技術拡充・協業を推進



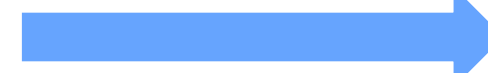
事業成長戦略 1

業種軸の新設
 業種ごとのビジネスニーズを
 深く理解し的確に対応

事業成長戦略 2

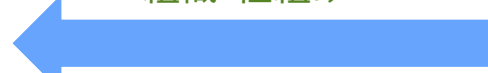
伴走型企画・コンサルティング

ICTサービス・製品に、先端技術を
 組み合わせDXビジネスを推進



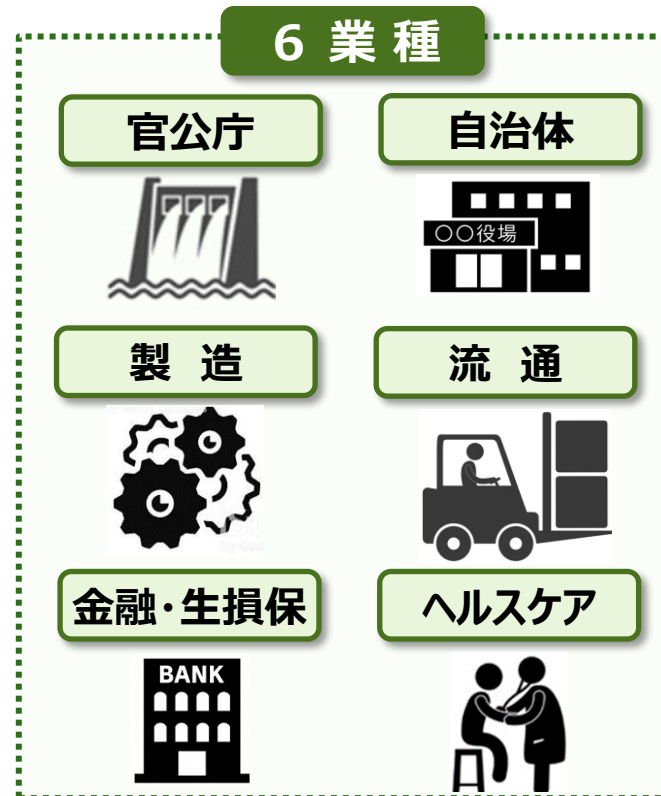
【経営基盤】

事業成長を支える
 組織・仕組み









業界・顧客のビジネスニーズ、
 技術情報、などの蓄積

6 業種



■ 業種別の取組方針・施策 ～6つの業種ごとに、顧客の外部環境変化に対応した、DXビジネスを推進～

業種	外部環境 (顧客ビジネスをとりまく環境の変化)	方針・重点施策
官公庁 	<ul style="list-style-type: none"> ● 政府による国土強靱化の推進によるインフラ環境等への積極投資 ● インフラ分野のDX(AI、IoT、ロボット等)関連技術の進化 	<p>政府の国土強靱化の取り組みに貢献し、社会の安全・安心を支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 社会インフラ分野の長年にわたるネットワーク技術をベースに、新たなデジタル技術を活用した安全で効率的なインフラDXを推進 <ol style="list-style-type: none"> ① デジタル技術を活用したインフラ整備の推進 ② 通信技術の発展を活用した次世代ネットワークの構築 ③ サイバーセキュリティの強化
自治体 	<ul style="list-style-type: none"> ● デジタル田園都市国家構想による人口減少・高齢化対策や、地域活性化の推進 ● 政府が推進する自治体DXによる行政サービスの改善・効率化の促進 	<p>地域の持続可能性向上や行政サービスの効率化を支援し、地域活性化を促進</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 自治体分野における全国の豊富な実績・業務ノウハウをもとに、革新的なサービスの提供により、デジタル化とスマート化を推進 <ol style="list-style-type: none"> ① 最新デジタル技術の活用による行政・住民サービスの向上 ② 地域の魅力向上と地域経済活性化の促進 ③ スマート自治体への転換と業務効率化
製造 	<ul style="list-style-type: none"> ● 少子高齢化による労働人口の減少、技術伝承と技術人材確保の問題 ● デジタル技術を活用した自動運転や生産設備の監視や管理の実用化進展 	<p>顧客の「生産性向上」や「持続可能な経営」への貢献</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 製造分野のインフラ構築からメンテナンスまでICTトータルサポートに、新たなデジタル技術を融合した革新的ソリューションを提供 <ol style="list-style-type: none"> ① スマートファクトリー構築支援の推進 ② サステナビリティ経営サービス支援の促進 ③ 技術伝承課題の解決に向けたデジタル技術活用の展開

業種	外部環境 (顧客ビジネスをとりまく環境の変化)	方針・重点施策
<p>流通</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ●世界的なエネルギー価格の高騰による物流コスト、働き手不足に伴う運営コストなどの増大 ●デジタル革新によるパーソナライズドサービスの提供、食品機会ロス削減への取組拡大 	<p>顧客の具体的な課題の解決と持続可能なビジネス成長を支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・流通分野における専門知識とICTを融合させた革新的なソリューションを提供 <ol style="list-style-type: none"> ①物流現場の自動化と効率化支援の推進 ②AIを活用したリアルタイムマーケティングと需要予測の最適化促進 ③異業種連携による新規ビジネスの創出
<p>金融・生損保</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ●規制緩和による、地銀の異業種参入と他社との協業による新事業の拡大 ●AIの進化、高度化するロボット技術による銀行業務の活用範囲の拡大 	<p>地方銀行の事業拡大と競争力強化を支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・金融分野の通信インフラを中心に、デジタルイノベーションを通じたサービス提供を強化 <ol style="list-style-type: none"> ①地方銀行のDX化支援 ②ICTを活用した地域のパートナーシップ拡大の支援 ③DX推進とセキュリティ強化
<p>ヘルスケア</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ●超高齢社会による介護サービスや有料老人ホームの需要拡大、新規事業者の増加 ●「医療DX令和ビジョン2030」による医療現場のデジタル化の推進 ●厚生省セキュリティガイドラインV6.0対応による医療機関のセキュリティ意識の向上 	<p>施設の業務改善と患者サービスの向上による人生100年時代への貢献</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ICTソリューションの提供による医療・介護機関のDXを推進し、病院・介護施設の効率化と医療・介護の質の向上を支援 <ol style="list-style-type: none"> ①医療機関向けセキュリティソリューションの提供・運用支援 ②介護分野のパートナーシップ強化による介護DXの創造 ③最新デジタル技術を活用した医療DXの強化

先端デジタル技術を活用したビジネスモデル変革や、モダナイゼーションによるシステム刷新などにより、お客様のDXをともに推進し、企業価値向上に貢献

『主治医』としての伴走型支援

ビジネス課題起点のシステム企画に「イシュードリブン」、「データドリブン」で踏み出し、お客様の半歩先を先導し、“**ともに歩みながら**”お客様に必要なDXを、一緒に考える

お客様それぞれの **DX**

方針 **1**
提案型アプローチの積極推進

お客様の企業価値向上に向けた
“課題解決”を訴求する提案型アプローチ

方針 **3**
自社パッケージ製品の拡充

自社パッケージへの最先端のデジタル技術の
機能拡充や、新製品リリースを展開

方針 **2**
マルチベンダー製品を含む
ソリューションのコーディネート

自社製品やマルチベンダー製品を
組み合わせたソリューションを提供

サイバー攻撃からお客様を守るための、セキュリティ技術、オペレーション双方のソリューションを提供

セキュリティ技術高度化

ゼロトラスト（侵入前提）の防御対策

- ウイルス感染後の隔離・復旧対策
- インターネットアクセス検知、制御
- クラウド活用・多要素認証



技術的安全管理措置

物理的安全管理措置

AI活用の次世代フィジカルセキュリティ

- 侵入検知
- 不審人物の追跡
- ナンバープレート認識



オペレーション改善

サイバー攻撃に対抗する組織づくり

- CSIRT ※1・SOC構築 ※2
- 認証（ISMS/Pマーク）取得支援
- インシデント対応（フォレンジック調査※3）



組織的安全管理措置

人的安全管理措置



サイバーセキュリティ人材の育成

- 実践的サイバーセキュリティ教育
- 経営者向けセキュリティトレーニング
- 標的型攻撃メール訓練



※1 インシデント発生時の対応組織 ※2 通常時のセキュリティ監視体制
※3 インシデント発生時のデータ復旧・解析

テレフォニーやセキュリティの分野に特化した企業とのアライアンスにより、
自社開発ソリューション「ArmZ X」をリリース
CallKeeperDXの文字おこし・感情分析などの機能強化を予定

次世代コミュニケーションソリューション

テレフォニー&セキュリティ統合型DXソリューション

「ArmZ X」



商標登録出願中

未来志向型クラウドPBXサービス



2024年10月リリース

オンプレミス型ソフトウェアPBX



2025年春リリース予定

エンドポイントセキュリティサービス



2025年春リリース予定

CTI業務のDX化推進

CallKeeperDX

オールインワンの機能で、低コスト・スピーディに
お客様のCTI業務のDX化を支援します



全通話録音



IVR



ポップアップ



通話履歴

「マーケット基軸への転換」を推し進めるため、経営基盤面でも一層の強化・拡充を図る

人財

人財を活かす経営の推進

- 人財育成の強化、DX人財の育成
- 目標達成へのチャレンジ意欲を促進するための、**新たな人事制度**の構想

組織風土

チャレンジ意欲向上に向けた組織風土の変革

- 「5つのスタイル」を浸透させ、第3期中期経営計画を通じ、**意識変容・行動変容**を実践
- **D&Iの推進と働き方改革**の一体的な取り組み

研究開発

先端技術研究の推進

- 先端技術の研究開発を推進し、新たなソリューション開発や自社開発パッケージの高度化を加速
- 体制拡充にむけて、**専門人財の採用を強化、外部パートナーとの連携**を強化

業務システム

新業務システム移行・業務の高度化

- **社内DXに対応した新業務システム**により、サービスの拡がりや、業務変革による働き方改革を加速
- データ分析ツールを導入し、業務の改善点の把握、効率化など、**実績データ分析の更なる高度化**

営業企画

デジタルマーケティング・顧客満足度向上の取り組み

- セミナー集客活動等の営業活動で取得する**お客様情報の一元管理、有効活用**を推進
- お客様への継続的なフォローを通じた、顧客ニーズの深耕とCS向上

経営基盤強化 ガバナンスの強化

- 2024年9月期は、取締役会の実効性強化に向けて、取締役に期待するスキル・役割を明確化
- 更なる強化に向けて、「サクセッションプランの導入」や「個人投資家向け説明会」を実施し、投資家との対話を強化

2024年9月期の強化実績

●スキルマトリックスの開示

各取締役に発揮を期待するスキルを、スキルマトリックスとして開示

氏名	当社における地位 (予定)	企業経営	営業・ マーケティング	財務・会計	法務・ リスク管理	ICT・ デジタル
ありとみ 有富英治 再任 男性	代表取締役社長 社長執行役員	●	●	●		●
かねまつ 兼松良一 再任 男性	取締役 常務執行役員	●		●		●
やまだ 山田均 再任 男性	取締役 常務執行役員	●	●			●
ももせ 瀬貴弘 非改選 男性	取締役 (常勤監査等委員)		●		●	
いずみ 泉澤大介 非改選 男性 社外 独立	取締役 (監査等委員)			●		
とまべ ちくに お 苦米地邦男 非改選 男性 社外 独立	取締役 (監査等委員)			●		
にのみや 二宮麻里子 再任 女性 社外 独立	取締役 (監査等委員)				●	

(注) 上記一覧表は、各取締役の経験・知見・専門性等を踏まえ、当社が特に期待するものを表しており、全てのスキルを示すものではありません。

更なる強化策

●サクセッションプランの策定

企業の持続的な成長のために、将来の経営人財を計画的に育成するためのサクセッションプランを策定し、2025年度より取り組み開始。

●投資家との対話の強化

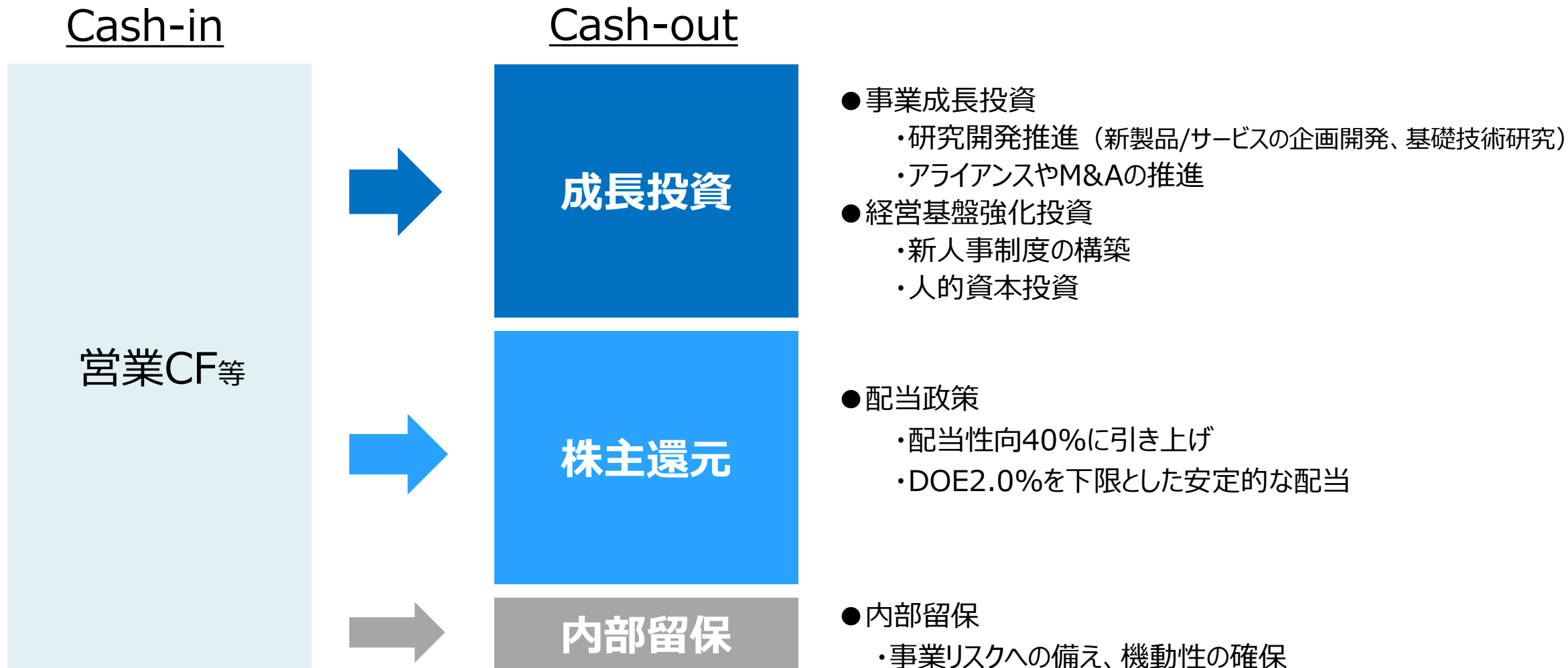
機関投資家の皆様への説明会に加え、個人投資家の皆様への説明会を実施し、投資家との対話を強化。

- PBRの構成要素である「PER」、「ROE」について、特に事業計画と連動しやすいROEを中心に、株主資本コストを上回るROE目標を設定。資本コストについては、複数の推計モデルから得られる値と当社株価を踏まえ設定し、7%～8%程度と認識

FuSodentsu Vision 2027 最終年度 2027年9月期 数値目標

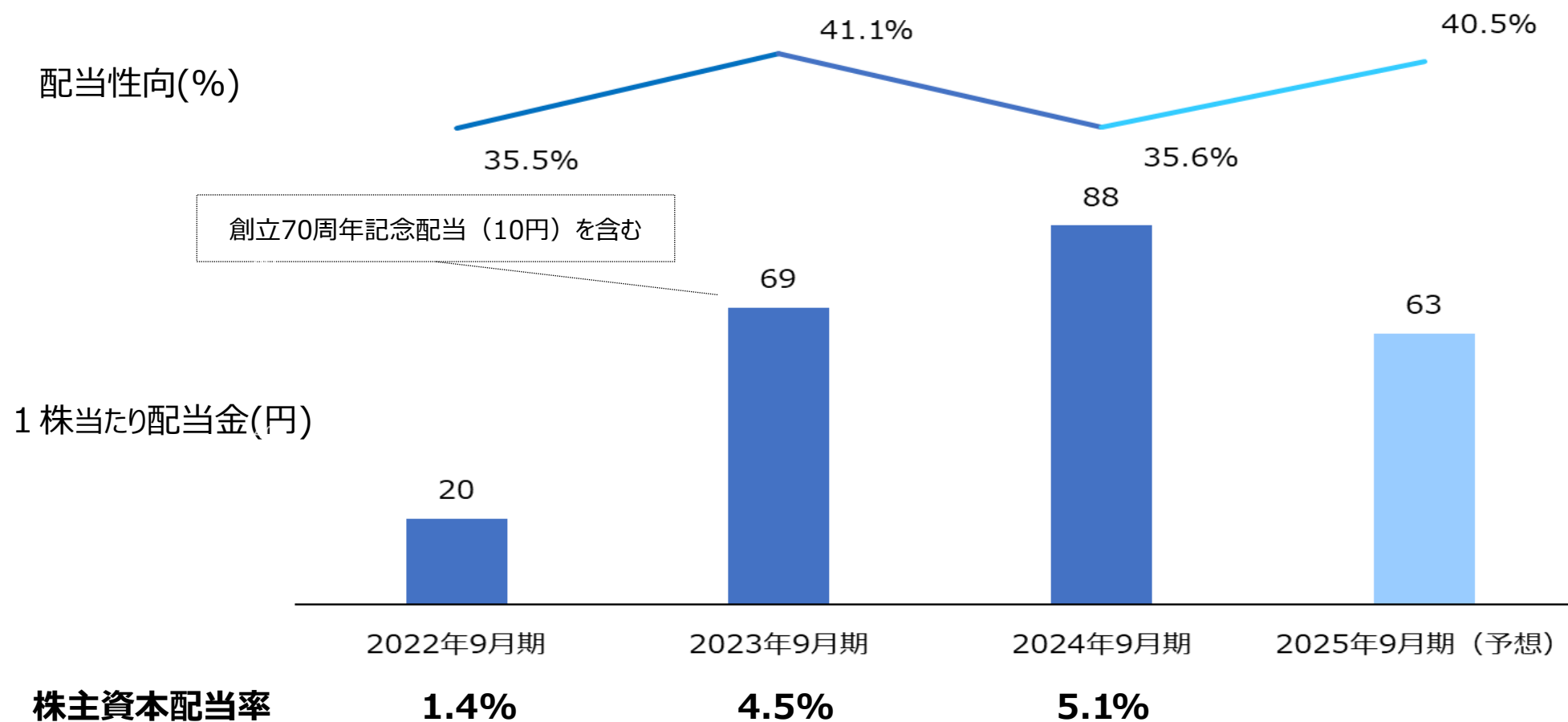
売上高	営業利益	営業利益率	ROE
460億円	18.4億円	4.0%	9.0%

■ 事業成長や経営基盤の強化を支える「成長投資」と、「株主還元」の拡充を両立するための、適正な経営資源配分を図る



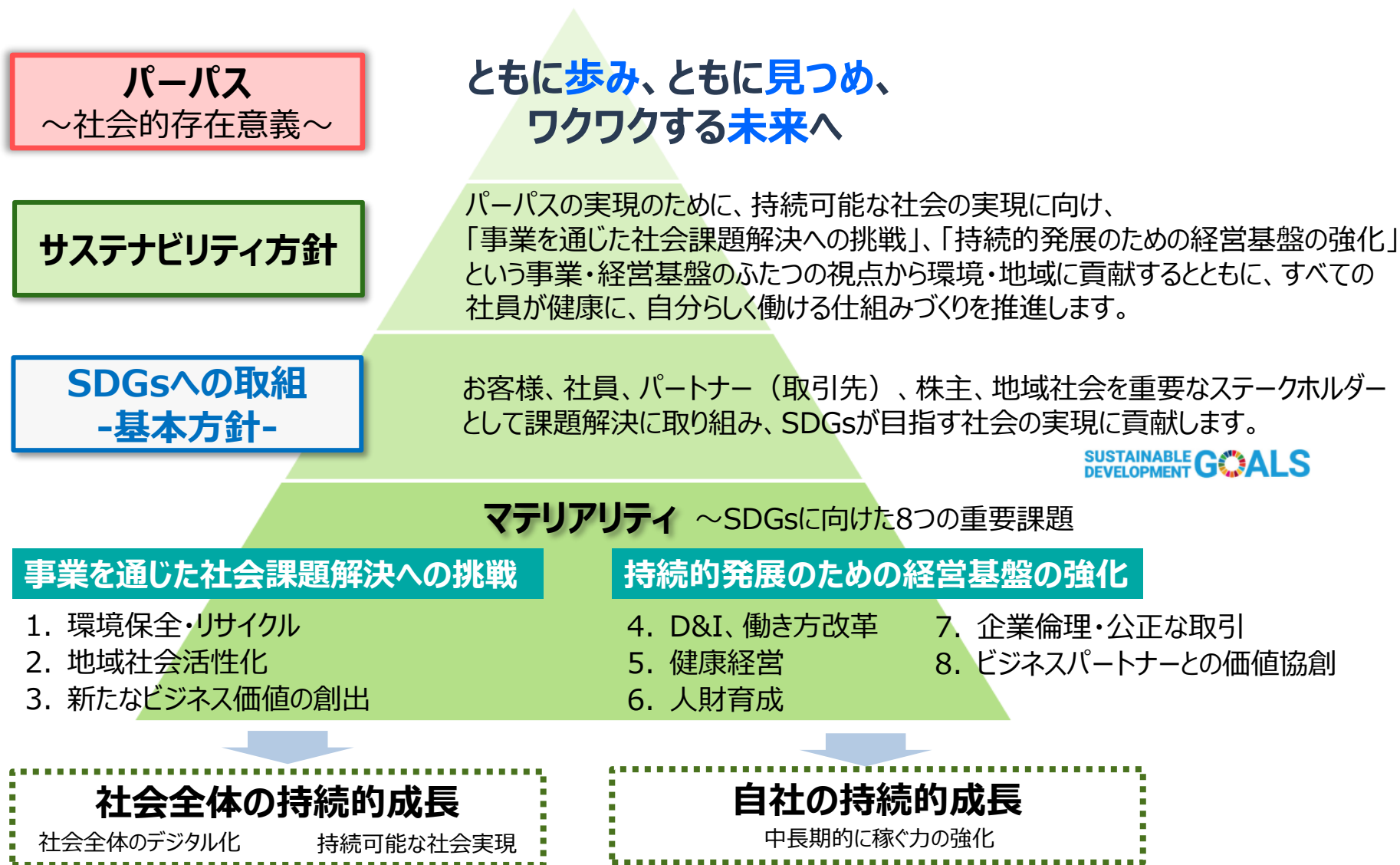
■ 配当性向の引き上げと、株主資本配当率(DOE)の導入

2025年9月期より、配当性向を35%から40%に引き上げ、株主資本配当率(DOE)2.0%を下限に設定し、業績に応じた利益配分と安定的、継続的な株主還元を実施



サステナビリティ経営の推進

サステナビリティ経営の意義



ともに歩み、ともに見つめ、
ワクワクする未来へ

パーパスの実現のために、持続可能な社会の実現に向け、「事業を通じた社会課題解決への挑戦」、「持続的発展のための経営基盤の強化」という事業・経営基盤のふたつの視点から環境・地域に貢献するとともに、すべての社員が健康に、自分らしく働ける仕組みづくりを推進します。

お客様、社員、パートナー（取引先）、株主、地域社会を重要なステークホルダーとして課題解決に取り組み、SDGsが目指す社会の実現に貢献します。



サステナビリティ経営の推進

マテリアリティの取り組み目標

① 事業を通じた社会課題への挑戦



マテリアリティ

2027年までの目標



環境保全・リサイクル

環境負荷の少ない製品・サービスの提供と、CO₂（温室効果ガス）排出量削減に取り組みます。

- 自社CO₂（温室効果ガス）排出量削減
- 社有車のエコカー切り替え促進
- お客様や社会の環境課題に貢献するソリューションの提供

地域社会活性化

地域社会の課題解決に積極的に取り組み、安心・安全で豊かなまちづくり、地域の活性化に貢献します。

- 自治体DXを活用し「住み続けられるまちづくり」を目指し地域社会の活性化に貢献
- 介護市場に向けた介護DXの支援
- 新しいICT技術を活用した地域防災力強化支援

新たなビジネス価値の創出

DX人材の育成と新技術の活用により、社会に貢献する新たなビジネス価値の創出に取り組みます。

- DX人材類型ごとの教育を支援し、各型のスペシャリストの育成
- 持続可能な社会を実現する革新的な製品・サービスの創出

サステナビリティ経営の推進

マテリアリティの取り組み目標

② 持続的発展のための経営基盤の強化



マテリアリティ

2027年までの目標

D&I、働き方改革

D&Iを推進し、誰もが自分らしくイキイキと活躍できる多様で柔軟な働き方改革に取り組みます。

- ワークライフバランスの充実
- ダイバーシティ&インクルージョンの推進
- 育児・介護両立支援への取り組み強化

健康経営

積極的な健康投資を実施し、社員が心身ともに健康で活力あふれる職場環境作りに取り組みます。

- 健康経営に向けた教育機会の充実
- 健康経営優良法人の認定・評価向上
- 社員の健康づくりのための職場環境整備

人財育成

多様な人財の活躍を支援し、未来を拓く創造力豊かな人財を育成します。

- 企画力・プロマネ力習得
- 公的資格および社内スキル認定の取得推進

企業倫理・公正な取引

あらゆる企業活動を通じて、企業倫理の徹底とガバナンスの充実を図ります。

- 行動規範の遵守
- 積極的な情報開示と対話
- 取締役会の実効性向上と多様性の確保

ビジネスパートナーとの価値協創

ビジネスパートナーとの価値協創により、社会課題の解決と事業領域の拡大に取り組みます。

- DXエコシステムの構築による価値創造の最大化
- アライアンスやM&Aを活用した戦略的な投資

Thank you

■ 免責事項 ■

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報や判断に基づくものであり、不確実な要素を含んでおります。実際の業績は、様々な要因により異なる可能性がありますことをご了承ください。本資料の掲載内容は、細心の注意を払っておりますが、その内容の正確性・確実性を保証するものではないことをあらかじめご了承ください。