経営資本の磨き上げ

（長期ビジョン実現のための経営資本の強化）

	現状の規模・優位性	あるべき姿	現状の課題	今後の充実戦略
財務資本	●安定したキャッシュ創出力 ●健全な財務基盤 ●潤沢な資金余力 ●強力な株主還元策の実行力	●事業成長への投資（M&A・CVC・R&D） ●十分な株主還元	●キャッシュの高止まりと割安なバリュエーション ●事業成長への投資計画のスピーディーな実行	●適正なキャッシュ水準の維持と最適化 ●将来成長に向けた積極的な事業投資 ●配当重視による強力な株主還元
知的資本	●30年以上にわたる業務ノウハウの蓄積 ●自社パッケージ製品と特許技術 ●顧客ニーズを反映した自社開発力	●自社プロダクトの進化 ●SaaS型・リカーリング商材の創出 ●CVC投資・M&Aによる外部の知の積極的な取り込み ●AI代替リスクを見据えた伴走型支援への進化	●主力パッケージの刷新と高度化 ●AI等最新ニーズへの早期対応 ●SaaS型・リカーリング商材のさらなる拡充	●積極的な研究開発への投資 ●AI活用による開発プロセスの進化と生産性の飛躍 ●SaaS型・リカーリング商材の先行開発 ●CVC投資・M&Aを活用した外部技術の取り込み
顧客資本	●地域金融機関における圧倒的シェア ●直接取引による解約率の極めて低いストック基盤 ●全国47都道府県に広がる強固な顧客基盤	●アカウント営業への転換によるクロスセルの極大化 ●ホワイトスペース（未導入領域）の徹底的な深耕 ●CVC投資を活用した新商材の提供とハブ機能強化	●新商材のクロスセルによる市場への浸透 ●新技術と顧客のオンプレ志向とのミスマッチ ●新規領域や商流変化への対応と収益化	●アカウント営業展開によるクロスセルの推進 ●CVC出資先とのシナジーによる新規事業の開拓 ●新商材投入によるホワイトスペースの深掘り ●銀行再編をチャンスに変える業界内の横展開
人的資本	●継続的な人財確保を支える採用力 ●若手社員の高い定着率 ●豊富な業務知識と専門性を有する人財 ●自社開発を支える高い設計力・開発力	●若手の早期戦力化 ●「人×AI」の融合による生産性の飛躍 ●プロフェッショナル人財とマネジメント層の強化 ●社員のポテンシャルを最大化する「生き生きと活躍できる土壌」の醸成	●人件費・採用費の増加による足元の利益圧迫 ●IT人材不足とBtoB企業としての知名度不足 ●事業拡大を牽引する中途採用の拡充 ●労働集約型モデルの限界	●採用強化による人財の着実な拡大 ●生成AIの本格活用による生産性向上と早期育成 ●利益率を高める最適な開発フォーメーションの確立 ●社員の定着率を高める強力なエンゲージメント向上策