

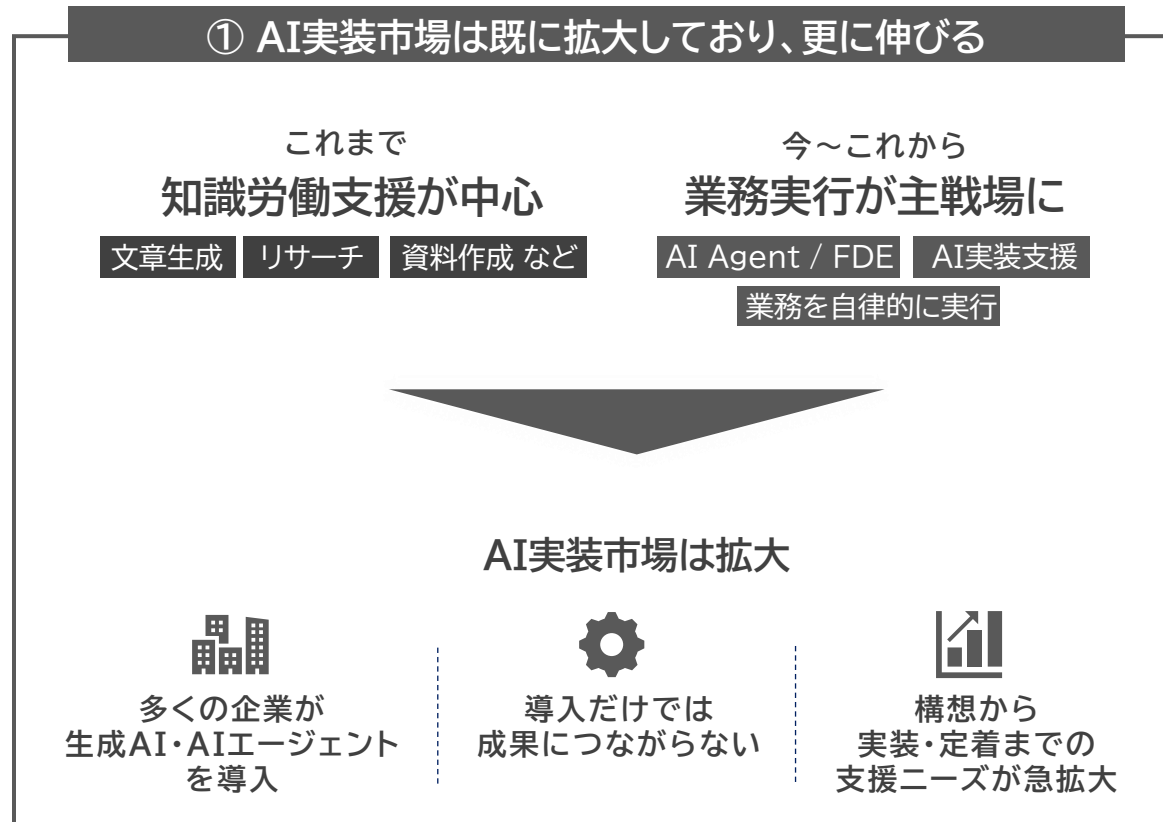


成長戦略

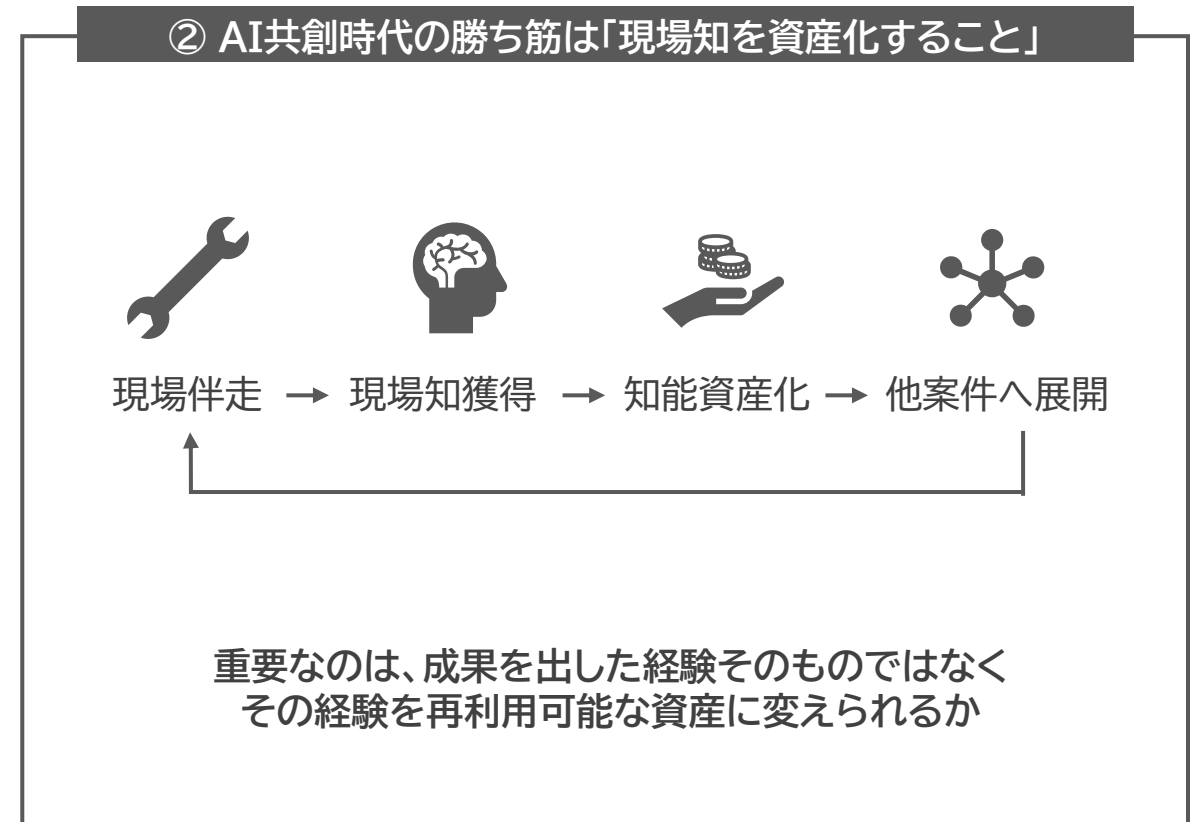
(前提) AI共創時代における企業変革市場の構造変化

- AIの進化により、企業の競争軸は「AIを導入すること」から、「AIを業務へ実装し成果につなげること」へ移行
- これに伴い、AI実装市場は今後更に拡大することが見込まれる

① AI実装市場は既に拡大しており、更に伸びる



② AI共創時代の勝ち筋は「現場知を資産化すること」

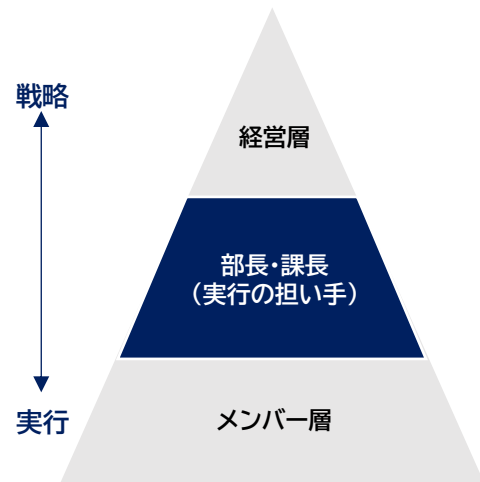


✓ AI実装市場は今後さらに拡大し、その市場における競争優位の源泉は「現場知を継続的に資産化する力」へ移行する

当社の競争優位性① | 顧客組織の内部に入り込む現場伴走力

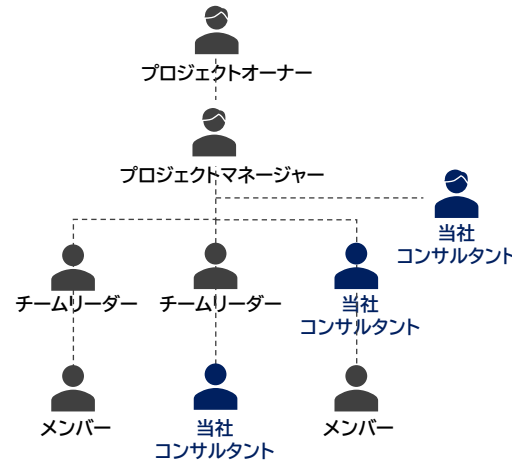
■ 変革実行の中核を担う部長・課長層に、顧客チームの一員として伴走し、組織内部から変革の実行・定着までを支援

1 「実行」を担う部長課長レイヤーに伴走する



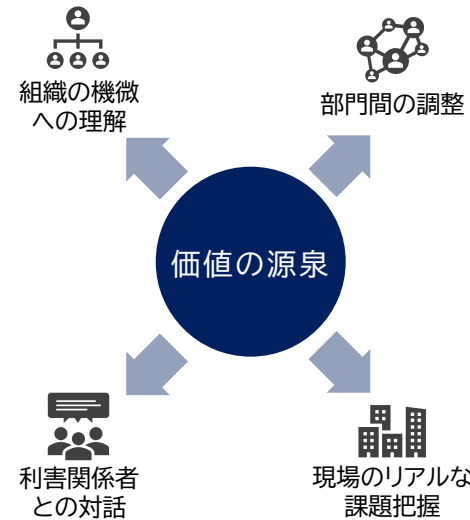
企業変革の成否を分けるのは、**現場を動かす部長課長レイヤー**。その目線・課題に寄り添い、実行をリードする

2 外部からではなく顧客のチームのメンバーとして机を並べて入る



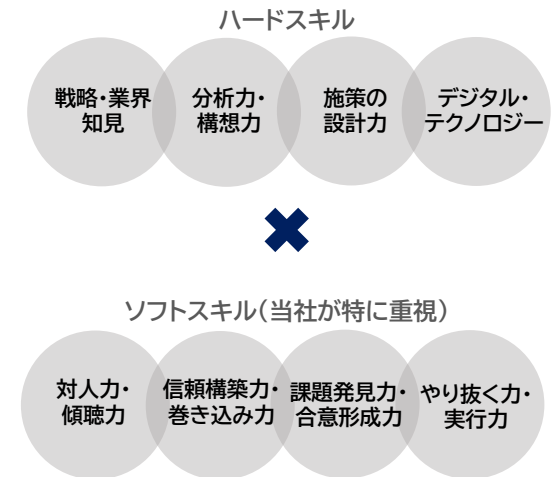
外部のコンサルタントではなく、顧客の**チームの一員として**日常の議論・意思決定の場に入り込む

3 組織の機微や部門間の調整など中に入るからこそその価値を出す



組織の内部に入り込むからこそ、机上の空論ではない、**実効性の高い解決策を生み出す**

4 ハードスキルはもちろんソフトスキルが高い人材を採用・育成している



高いソフトスキルを持つ人材を採用し、**“ビジネスエグゼク्यूター”へと育成する**

✓ 組織の内部に入り込むからこそ、組織の機微、意思決定の背景、現場で起きる例外まで把握し、実効性の高い変革を実現できる

当社の競争優位性② | Enterprise顧客との継続的な変革実績

■ Enterprise顧客との継続的な取引を通じ、AI変革(AX)、業務変革、新規事業開発など、高度かつ複雑な変革テーマの実行知を蓄積してきた

支援実績(抜粋)

	金融・公共	製造・流通	サービス・インフラ	メディア・その他
事業戦略	- FX・金融系システム DX推進部組織支援 - 金融機関 市場戦略検討	- IT専門商社 製薬企業向けSaaSプロダクト戦略・PdM支援 - 製造・小売企業 全社DX企画立案・推進	- 通信会社 新規ソリューション企画検討支援 - 不動産 複合施設開業に向けた調査・事業機会検討	- ネット広告代理店 オンライン採用事業開発 - 美容外科 事業戦略検討支援
AI変革(AX)	- メガバンク 生成AI活用PoC - 大手信販会社 ワークフロー型AIエージェント構築支援 - 大手証券会社 AI活用構想・AI Ready化支援	- 金属メーカー AI活用ビジョン・ロードマップ作成支援 - 製造事業者 生成AI活用推進の企画・実行支援 - 百貨店 生成AIを活用した外商営業業務改善支援	- 不動産ディベロッパー 生成AIを活用したデータドリブン投資判断支援 - 通信会社 生成AIによる意思決定支援LLM構築 - 技術商社 生成AIを活用したプロダクトの企画・開発支援	- 印刷会社 生成AIソリューション開発 - メディア企業 全社横断CoE機能の構築・運営 - 求人メディア企業 生成AIを活用した営業業務変革支援
業務改革・DX	- 金融会社 マニュアル検索チャットボットの導入支援 - 官公庁 宿泊業向けデジタル化支援 - 公共 大規模国際EXPO実証PoC支援	- 大手メーカー 顧客ID統合支援 - 化学・薬品メーカー ノーコードDX推進支援 - 調剤薬局チェーン 薬局システム第三者アセスメント	- マンション管理事業者 工事部の収益改善支援 - 建設事業者 スマートビルソリューション導入プロジェクト - 通信会社 CRM・SFA開発および業務改善	- 航空・宇宙系開発機関 バックオフィス業務BPO運用支援 - 電力会社 次世代スマートメーター開発設計支援 - 求人メディア企業 全社横断プライバシーデータ管理強化支援
営業・マーケティング・その他	- 地方公共団体 電子契約システム案件化の営業支援 - 金融・サービス事業者 AI活用人材育成支援	- 大手飲料メーカー グローバルマーケティングスキーム推進支援 - 医療系ベンチャー企業 ソリューション マーケティング企画支援	- 情報コミュニケーション企業 デジタルマーケティング支援 - 建設事業者 DX/IT組織・人材要件定義支援	- エンタメ企業 デジタル活用のエンゲージメント強化 - モビリティ事業者 ドローン利用サービスの販促支援

✓ 顧客内部で複雑な変革に継続伴走してきた実績が、
一般化された情報だけでは得られない業務・意思決定・実行知へのアクセスを可能にする

当社の成長戦略 | 市場拡大と事業構造進化の両輪

- Enterpriseに加え、新たにMiddle市場へ顧客基盤を拡大しながら、知能資産が蓄積される事業構造へ進化する

① AI実装市場の拡大を取り込む



企業のAI実装ニーズは拡大

新たにMiddle市場に注力

市場拡大



事業構造
進化

2つの成長ドライバー

② AI共創時代に適した事業構造へ進化



人月型ビジネスから

知能資産が蓄積されるモデルへ

✓ AI実装市場の拡大を取り込み、コンサルティングの成長と、人員拡大だけに依存しない成長基盤の構築を両立する

成長戦略 I | Enterpriseを成長基盤に、Middle市場を重点成長領域へ

- 日本企業では生成AI活用はまだ発展途上であり、導入から実装・定着までを支援する市場は今後も拡大すると考え、当社はこの市場拡大を新たな成長機会と捉える

日本企業全体で生成AI実装の余地が大きい

生成AI活用について、
「会社もしくは部門として活用を推進」と回答した割合

約60%



大企業

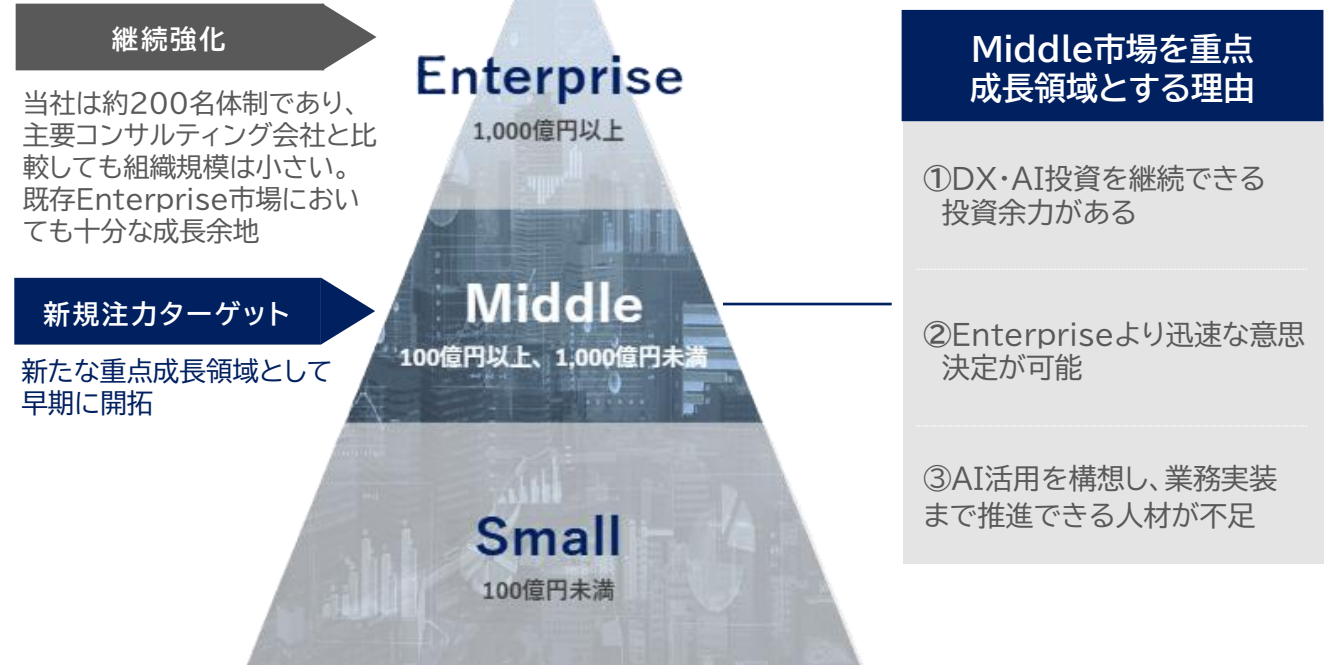
約30%



中小企業

Source: 東京商工リサーチ調べ(2026年4月)をもとに当社作成

当社の市場戦略： Enterpriseを成長基盤に、Middle市場を重点成長領域へ

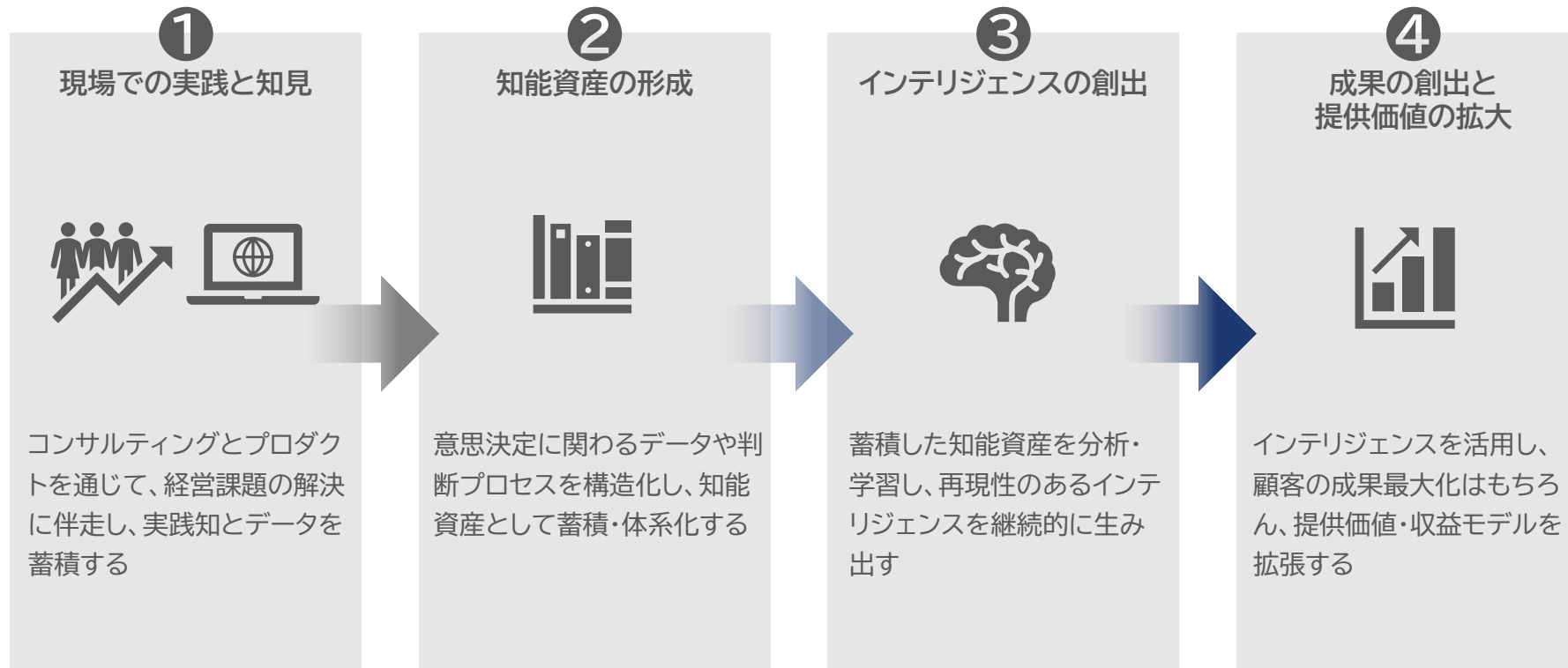


✓ Enterprise市場を成長基盤として継続強化するとともに、新たな重点成長領域であるMiddle市場を早期に開拓する

成長戦略Ⅱ | 知能資産の形成と価値創出

- 現場伴走型コンサルティングとAIプロダクトの両輪で業務・意思決定データを継続的に蓄積・構造化し、成果創出の再現性を高める知能資産へ転換する

知能資産形成と価値創出の流れ



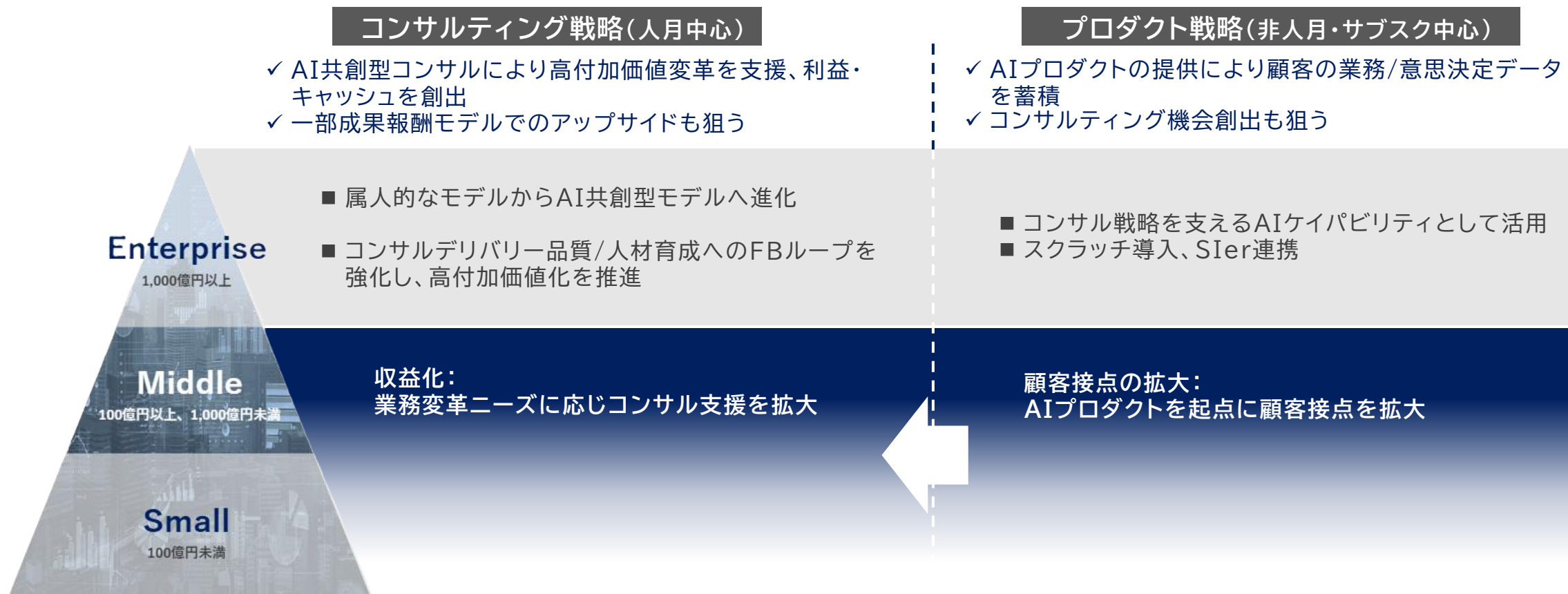
AIプロダクトの活用



✓ 知能資産を蓄積・高度化し、成果創出の再現性を高めることで、顧客への提供価値と当社の事業価値を継続的に拡大する

事業戦略の全体構造 | 知能資産を事業価値へ転換

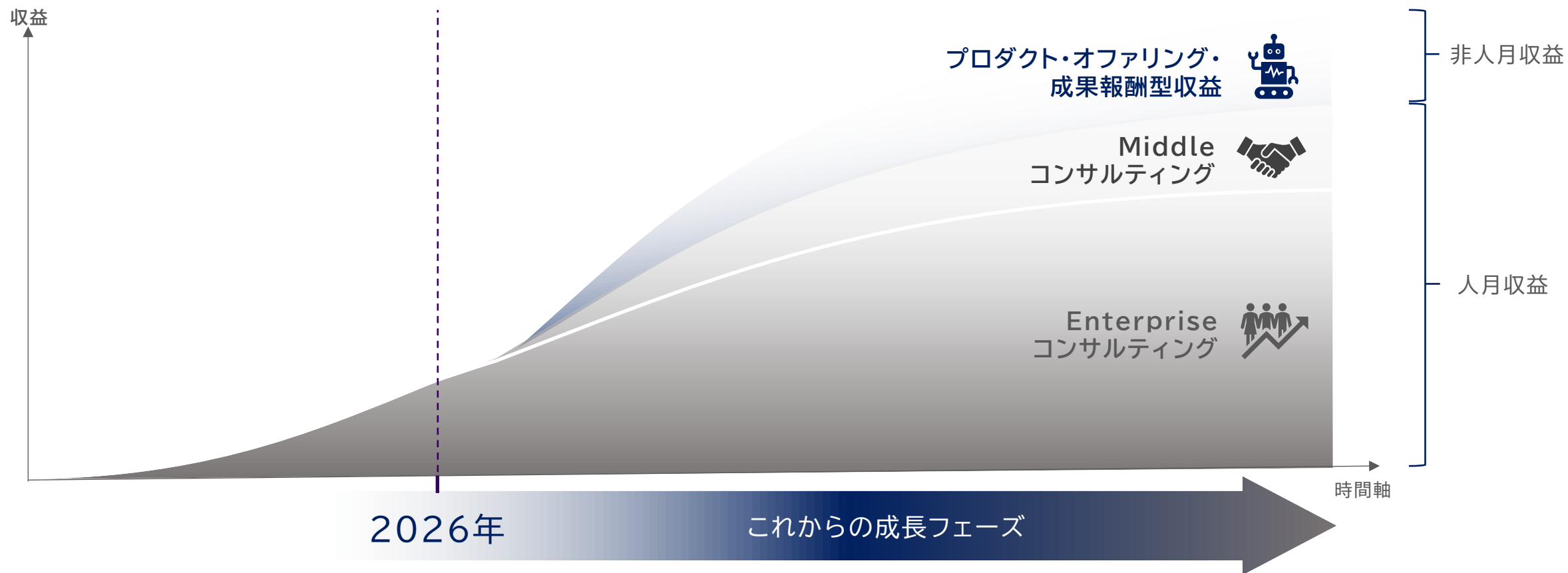
- Enterprise・Middleそれぞれの顧客特性に応じて、コンサルティングとAIプロダクトの役割を組み合わせ、顧客接点の拡大、知能資産の蓄積、収益機会の創出を循環させる



- ✓ コンサルティングとAIプロダクトを相互に接続し、顧客接点・知能資産・収益機会が循環する事業モデルを構築する

収益構造の進化 | 人月収益の成長と非人月収益の拡大

- Enterpriseコンサルティングを利益・キャッシュ創出基盤として成長させながら、Middle市場への展開とAIプロダクト・オファリングの拡大により、非人月収益を積み上げる



✓ 人月収益を基盤として成長させながら、非人月収益が積み上がる複層的な収益構造への進化を目指す

成長戦略の進捗 | 構想から実行フェーズへ

- Enterpriseの高度化、Middle市場開拓、AI実装体制の強化、AIプロダクト開発を並行して進め、成長戦略を実行する基盤を構築している

Enterpriseコンサルティング生産性向上

- ✓ AIや標準化されたオフリングを活用し、コンサルティングサービスの生産性向上と再現性向上を推進

現在検討中のサービス(仮称)

AI適用診断	間接コスト削減ソリューション
AIガバナンスパッケージ	VoC高度化サービス



Middle市場開拓

- ✓ 東海支社を開設し、首都圏以外エリアの顧客開拓体制を強化
- ✓ 地域金融機関等とのアライアンスを通じ、Middle市場への展開を推進



AI実装体制強化

- ✓ 知能資産形成の中核を担う「インテリジェンスセンター」を設立。国立情報科学研究所等で先端AI研究に従事したプロフェッショナル人材がセンター長に就任
- ✓ AI/Data領域における専門性やエンジニアリング知見をもつ「ベルコア・コンサルティング」に出資参画・資本業務提携

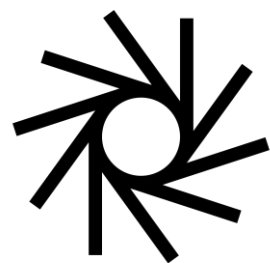


AIプロダクト開発

- ✓ Middle市場開拓×知能資産形成を推進するAIプロダクトについて、秋頃リリースを目指しMVP開発中
- ✓ 顧客企業の成果創出の再現性向上と、非人月型収益の拡大を目指す



- ✓ Enterpriseの成長と、Middle・AIプロダクトを通じた新たな成長基盤の構築に向け、主要施策は既に実行段階へ移行している



ProjectHoldings