
中期経営計画

(2026年度～2030年度)

2026年3月

熊本ソフトウェア株式会社

■トップメッセージ

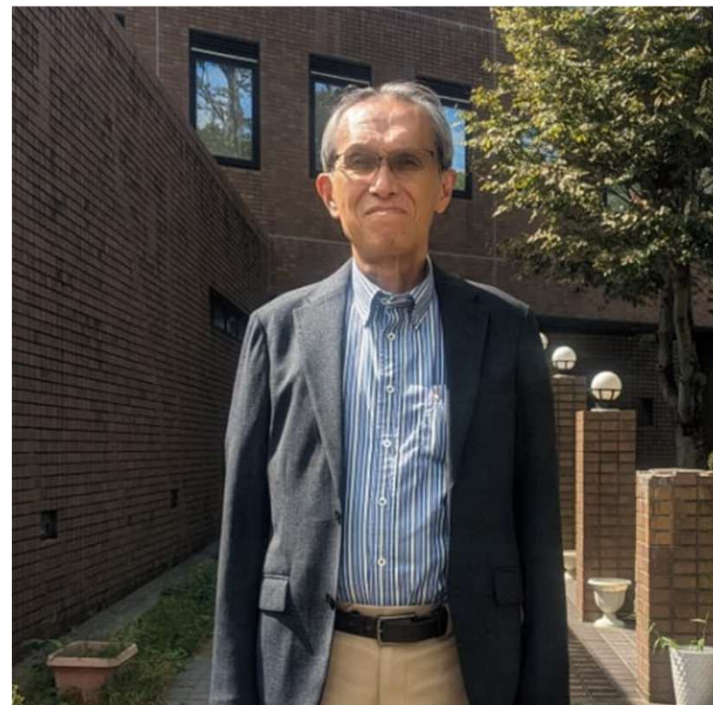
DXや生成AIは、急速に私たちの産業・生活に浸透し、社会システムの変革をもたらしています。弊社の主要事業である人材育成・研修事業においても顧客ニーズの変化に止まらず、ビジネスモデルの転換が必要なステージに来ています。

弊社では、これまで蓄積してきた知的資産を活かしつつDXを推進することで、大胆に事業の改革に取り組み、収益構造の転換を推進してまいります。

情報サービス産業関連の第3セクターとして、自らDXを推進するだけでなく、お客様のDXの推進をサポートできる企業に成長し、お客様に選ばれる企業として、社会的責任と社会貢献を果たしていきたいと思えます。

2026年3月

代表取締役社長
高口 義幸



■ 基本方針(創業理念)



■ 行動指針

- A:** Accountability :説明責任、見える化
- B:** Benefit :Profit(利益)だけでなく、すべてのステークホルダーに恩恵を
- C:** Compliance :法令順守、約束を守ろう
- D:** Discussion :常に議論重ね、改善していきましょう
- E:** Engagement :やりがいを持ち、楽しく仕事ができるように

■ 中期経営ビジョン

私たちは2030年の姿を明らかにし、持続的な発展に向けたビジネスモデルを役員・社員はもとより株主をはじめとするステークホルダーで共有し、**チャレンジし続けます。**

2030年のあるべき姿

● 地域企業のDXをサポートする企業へ

研修事業を通じた人材育成・提供を本務として最新のIT技術を活用して企業や受講生の発展・成長に貢献します。

● 安定経営の実現

DXの推進により新たな価値創造や業務の効率化により安定経営を実現します。

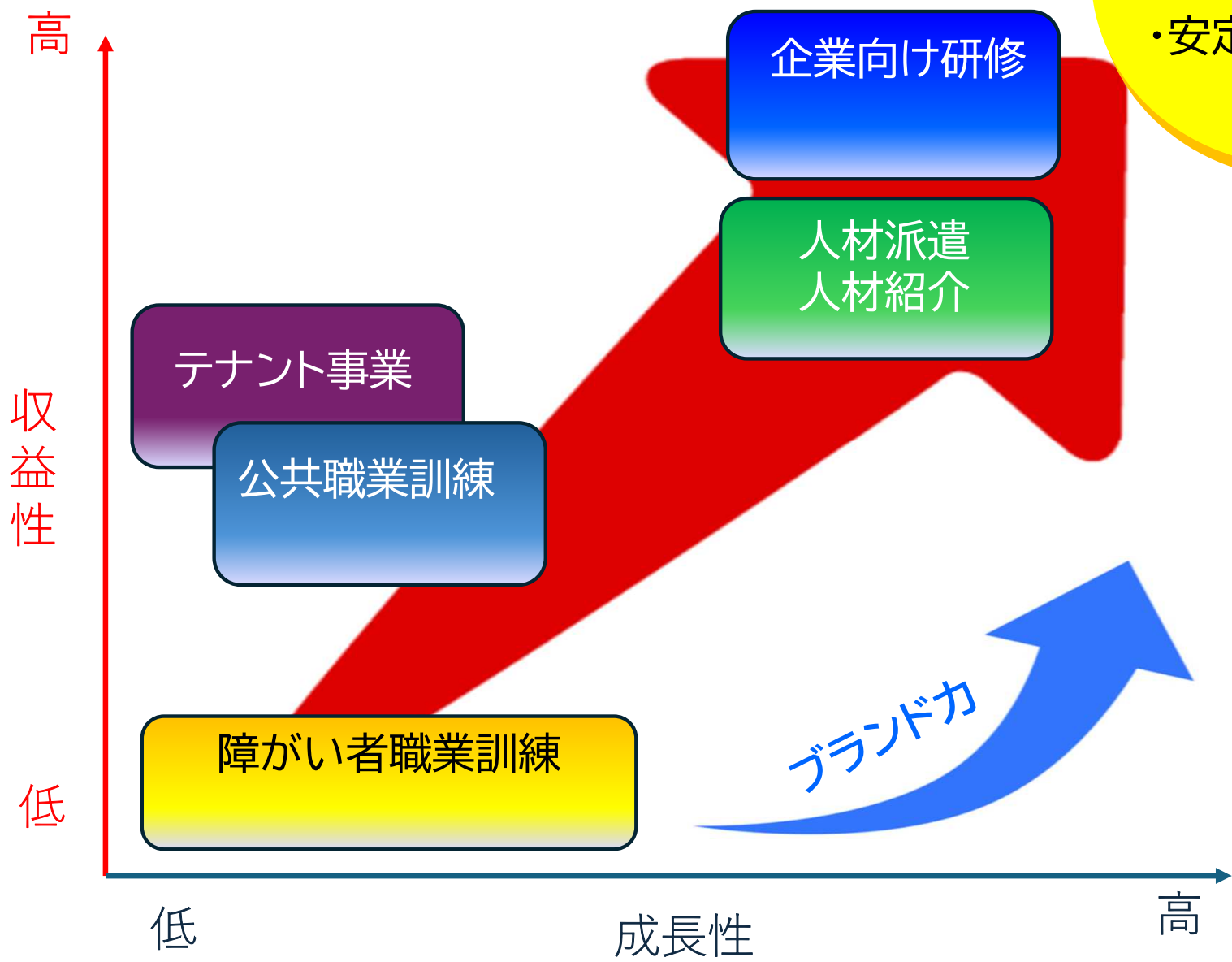
持続的な成長のためのビジネスモデル

- データを活用し、DXを推進します
- 個人研修部門と法人研修部門の特性に応じて、持続的な成長を続けるためのエコシステムを構築します。

- 地域のIT/DX人材ニーズに応える研修エコシステムを構築する
- 研修エコシステムの基盤の強化・効率化を行う

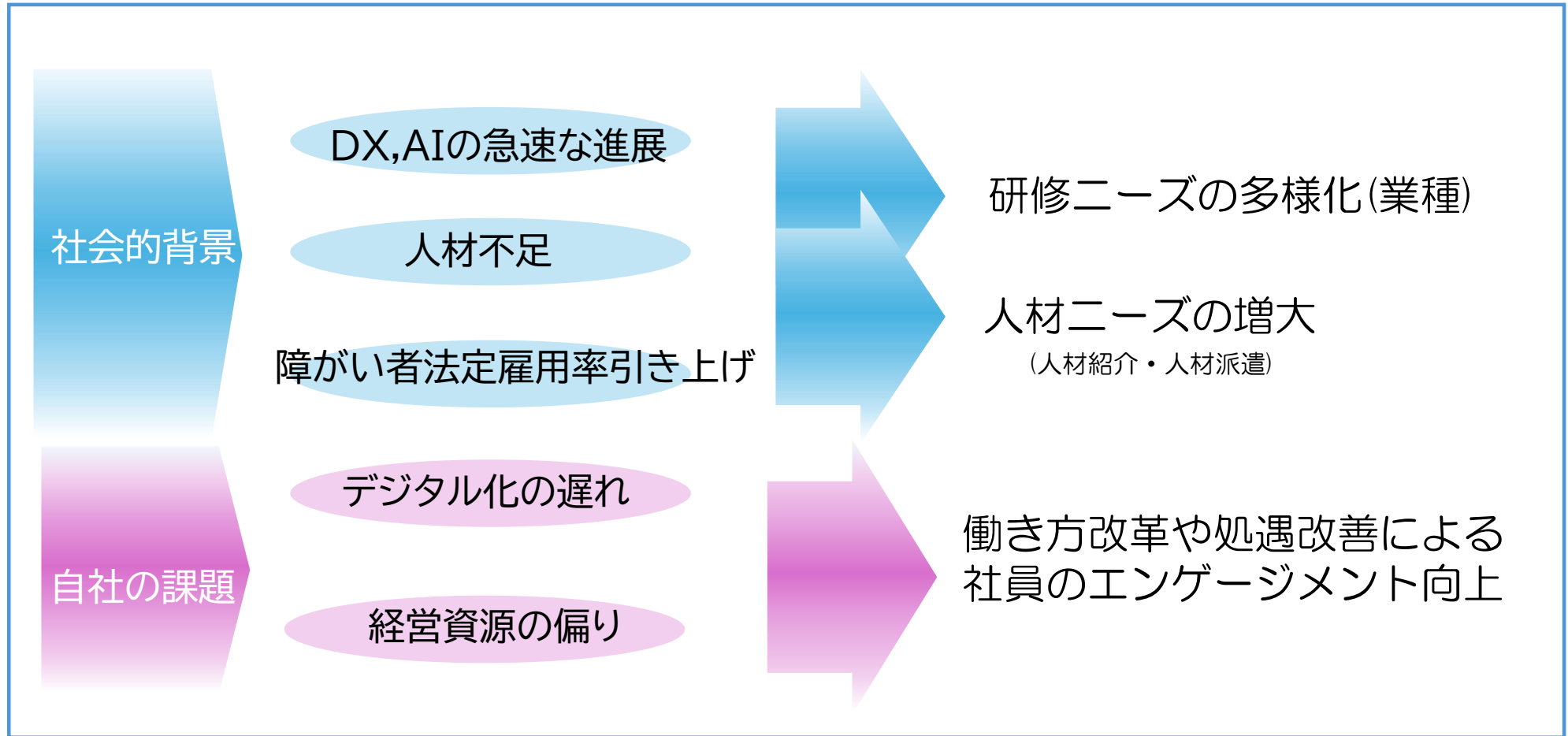
あるべき姿

- ・地域企業のDXをサポートする企業
- ・安定経営の実現



■ 現状分析

- DX、生成AIの急速な進展により、研修ニーズが情報サービス産業中心から様々な業種の企業に拡大しています。
- 人材不足や障害者法定雇用率引上げに伴い、研修ニーズ及び人材紹介・派遣ニーズが拡大しています。
- 弊社業務のデジタル化が遅れています。
- 事業開始の経緯等から、事業間で経営資源の最適配分ができておらず、効率化が必要です。
- 働き方改革や処遇改善により社員のエンゲージメント向上が必要です。



中期経営計画 (経営課題)

現状分析により以下の3点に取り組むべきとする

1. 研修エコシステム構築と
研修事業の効率化(最優先)
2. 新たな顧客創造と
顧客満足度の向上
3. 安定経営の実現

機会 (Opportunity)

- DX・AIの急速な進展
研修ニーズの多様化
- 全産業での人材不足
人材ニーズの増加
- 障がい者雇用率の引き上げ
2026年度2.7%予定(現在2.5%)
- 医療DXの進展
電子カルテ完全導入(2030)でクラーク需要増

脅威 (Threat)

- 大手就職支援会社の台頭
訓練生確保困難
- 公共予算縮小
職業訓練委託費の減額/職業訓練応募者減少
- Web研修の増加/ITベンダの事業参入
企業向けカスタマイズ研修の失注
- テナント施設の競合
近隣にインキュベータ施設予定

自社の強み (Strength)

- 人材供給エコシステムが構築されている
人材育成～就業～企業支援の一体モデル
- 障がい者IT訓練のノウハウ所持
身体障害から精神・発達障害に対応可能
- 行政との強固な関係
公共職業訓練受託(R8年度最多10コース)
- 第三セクタとしての信頼性
企業・行政双方からの信用性

研修エコシステム構築
と研修事業の効率化

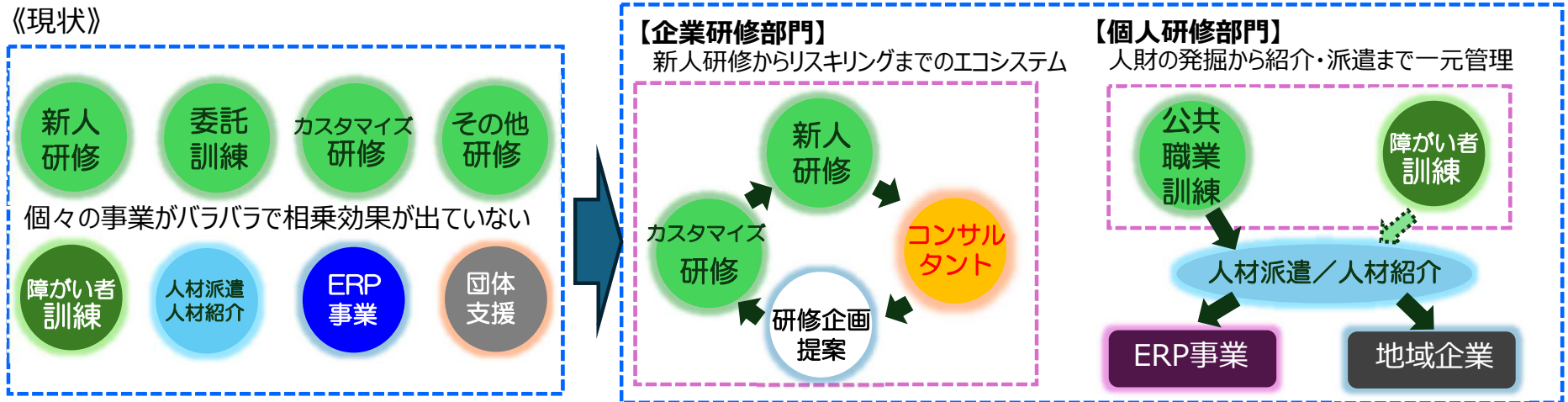
新たな顧客創造と
顧客満足度の向上

安定経営の実現

■ 中期経営計画(具体的な事業展開)

● 研修エコシステムの構築と研修業務の効率化

現在、連携が不十分な研修及び人材派遣・紹介を企業研修部門と個人研修部門に大別する。企業研修部門は、研修アンケートで得られたデータを活用し、コンサルティング機能を強化し、企業ニーズに応じて新人研修からリスクリング研修までトータルにサポートするエコシステムを構築します。個人研修部門は、訓練生データのカルテ化を進め、訓練生の特性に合わせた指導・就職あっせんができるようにしていきます。



● 新たな顧客創造と顧客満足度の向上

DXや生成AIの普及は、情報サービス産業だけではなく多様な業種の企業がITリテラシーを有する人材を求めている。少子化や人口減少が進展する中、人材確保はますます困難になることが予想され、**リスクリングによる人材育成**は喫緊の課題である。

また、技術革新の進展や加速度的・多様化は、ITリテラシー人材を求めるお客様の要求水準は高レベルになり**顧客満足度の向上**に向けた取り組みが必要である。

顧客データベースの充実

県認定ブライ企業、誘致企業、くまもとDXコンソーシアム参加企業など、働き方改革やDXに意欲的な企業にフォーカスした顧客開拓を進め、顧客データベースの充実を図る

リモート研修の展開

WEBマーケティングの活用により、県内遠隔地や県外企業をターゲットとするリモート研修を展開する

お客様満足度向上

研修アンケートデータ分析に基づき、最新のIT技術を活用してカリキュラム・教材作成をタイムリーに行い、顧客である企業や訓練生の満足度の向上を図る。