



PCA Vision 2030 2nd Stage

# 2024中期経営計画

2022～2024

---

April 28, 2022

ピー・シー・エー株式会社

代表取締役社長 佐藤文昭

# AGENDA

PCA Vision 2030 2nd Stage



- 01 中長期方針
- 02 前中計3年間の振り返り
- 03 成長戦略 4つの重点施策
- 04 サステナビリティ経営への取組み
- 05 数値目標
- 06 Appendix

01

# 中長期方針

中期経営計画の位置づけ

## 社是

基幹業務の高度な自動化を実現するソフトウェアを開発・販売することで社会に貢献する

## 中期ビジョン

基幹業務の高度な自動化を実現するソフトウェアの提供を核に企業の円滑な経営・運営をサポートする「マネジメントサポート・カンパニー」として社会に貢献する企業であり続ける

## 経営理念

- ① カスタマ・ファーストの精神を常に心がけます
- ② 健全経営、長期的観点での高収益型企業を志向します
- ③ 社員は家族と認識し、アットホームな会社を作ります

## 中期基本方針

長期的かつ安定的な事業の継続・発展を目指した事業基盤の確立と企業体質の変革

# 50周年

2030

## 長期VISION

企業の経営・運営に係るワンストップサービスへ提供の幅を広げ、顧客企業の「経営サポート業」を主体としたマネジメントサポート・カンパニーの確立

「自ら稼ぐ力」を復活・強化する「種まき」の実行  
自社製品・クラウド・保守サービスの充実・成長軌道

## 今次中期経営計画期間

2022・2023・2024

2018

顧客志向のもと世の中の変化を先取りした新事業・新製品・新サービス開発への体制づくりの推進

## マネジメントサポート・カンパニー

顧客志向のビジネスへ変革

ソフトウェアの提供を核としたトータルソリューション（モノおよびサービス）の提供により、顧客の環境変化への適応およびビジネスの継続をサポートする存在

いつでもコンタクトできる  
多様な顧客接点の確保

顧客への深い理解と  
ベストなソリューションの提供

顧客に信頼され、  
長く利用されるサービスの提供

### OUR MISSION

- 多様な接点・コミュニケーション手段、顧客や販売代理店等との接点の拡大
- 社内(部門間)および社外(顧客、販売代理店等)とのタイムリーな情報連携
- 顧客接点における利便性の追求
- デジタル(AI・Big Data・Analytics等)を活用した顧客接点の高度化・効率化

- Web・販売代理店・社内各部門が一体となったシームレスな顧客連携/管理基盤の構築
- 顧客との双方向のデータ連携/コミュニケーションの強化
- 新規および既存顧客に対する営業/提案力の向上へつながるサービス体系やツールの見直し(ブランド/サービスの整理、AI等を活用した最適提案、等)

- 全ての顧客接点で顧客対応に注力できるフロントエンド機能のデジタル化・効率化
- 顧客視点の事業およびサービス開発につながる、情報/ナレッジの蓄積・共有、分析の高度化
- フロントエンドを支える機能(バックオフィス関連)の標準化・効率化

- ビジネスの一連のプロセスにおける業務の効率化、働き方改革の実現
- 将来ビジネスを支える組織および人材モデルの確立と実現
- 顧客志向のビジネス実現のための管理体制の整備

02

# 前中計の振り返り

2019.4-2022.3





・2019年10月の消費税10%施行による繁忙対応と、2020年3月頃からの新型コロナ感染拡大の影響で、中計の取組みは当初想定より進捗は遅れた

その状況下においても、

- ・PCA HUB構想の推進、ブランディング施策(タグライン変更・製品リブランディング)、開発体制の変革、新人事制度導入などを着実に実行した
- ・コロナ過での新しい働き方として在宅勤務を全社で導入した
- ・中堅市場への再チャレンジ等は十分な成果には至っていない

総じて、

当初の中計目標値に対しては、十分な業績を達成した



## 数値目標の達成状況

42期 (2022年3月期)

	42期 (2022年3月期)	
	当初目標(2019年4月)	実績
連結売上高	115億円以上	133億円
内ストック売上高 (保守・クラウド)	60億円	88億円
連結営業利益	15億円以上	26億円
連結営業利益率	10%以上	19%



## 課題の取組み状況

42期 (2022年3月期)

I.主力事業の収益基盤	状況	
1. PCAクラウドの強化・拡販	○	消費税改正やテレワーク需要を確実に取り込んだ
2. オンプレミス事業の強化	○	サブスクリプション版をリリース
II.新たなビジネスチャンスの創造		
1. 新製品・新規事業開発につながるシリーズ発掘	○	PCA HUB構想が進み PCA Hub eDOCをリリース
2. 中堅企業市場への再チャレンジ(hyperシリーズ)	△	hyper シリーズをリリースできたが浸透不足
III.高収益体質に向けた経営管理基盤の強化		
1. 年度計画制度の導入(中期計画と連動強化した)	○	全社での年度計画策定と年次キックオフと進捗管理を実施
2. 戦略的な意思決定を支える利益管理体制の強化	△	管理会計システムの本格導入へ向けたテスト検証を実施
3. 収益力強化を意識した業績評価指標の導入	○	粗利益及び重点施策指標による業績評価を実施
4. 人事制度の見直し	○	新人事制度による全社での目標管理制度(MBO)の導入
IV.モノづくりの強化		
1. 製品開発力の復活(伝統と革新)	○	製品企画機能を整理し、企画設計・開発・検査の一貫体制実現
2. 開発部門の組織体制・運営方針の変革	○	権限委譲した自律駆動型組織としてのプロダクト毎組織へ改組

03

# 成長戦略

4つの重点施策

## ソフトウェアを核とした トータルソリューション・サービスを提供



主力事業の収益基盤の確立



新たなビジネスチャンスの創造



安全・安心でニーズを先取りしたモノづくりの強化



高収益で持続可能な経営管理基盤の構築

## I. 主力事業の収益基盤の確立

継続型成長による稼ぐ力の更なる強化

### クラウドビジネスの 更なる広がり

PCAクラウド/on AWS を中心に、新しい働き方に呼応したテレワーク需要等の取り込みを、既存顧客はもとより潜在顧客にも広くリーチ・対応し、全面入替だけでなく部分導入・部分入替にも柔軟に対応する

### ストック型ビジネスモデル への転換促進

PCAサブスクを中心に、オンプレ製品の買取販売(パッケージ型)から継続利用型サービスへの切り替えを促進し、オンプレユーザーにも最新製品(機能)・サービスを簡単、便利に継続利用できる環境を提供する

### デジタル・カスタマーサクセス の強化

デジタルチャネルを中心に、デジタルツールやデジタルコンテンツを活用し、増大するダイレクトニーズへの効果的な対応とカスタマーサクセス強化による導入契約率と利用継続率の向上を図る

## II. 新たなビジネスチャンスの創造

次の柱の育成と未来のために

### AIなどの要素技術の応用研究

基幹業務とその周辺業務の連携や入力作業の自動化の実現を目標に、AI、ブロックチェーンなど新たな要素技術の応用・活用を研究する

### 新事業領域の発掘

応用研究活動から生まれたアイデア・シーズや、顧客接点強化から得られたニーズをもとに、顧客を起点とした新たなビジネス領域の発掘に取り組む

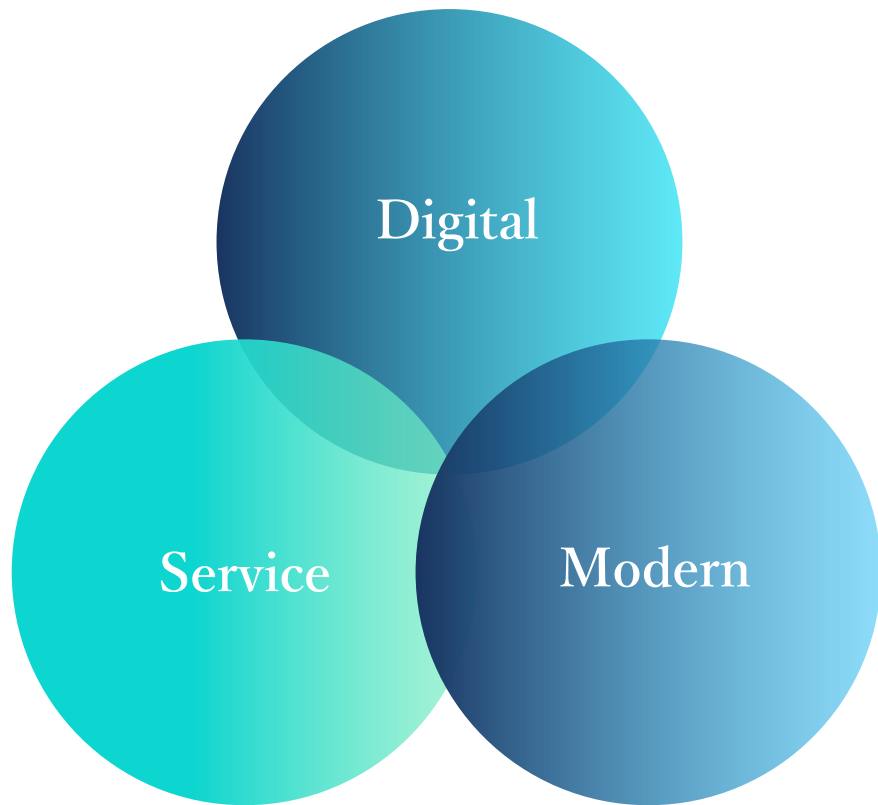
### PCA Hubサービスの始動

改正電子帳簿保存法の対応など、帳票等のデジタル化を推進する周辺業務と基幹業務をサービス連携し、業務効率の向上を訴求するとともに、自社と他社との連携を強化し、新たな収益の柱に育成する



## Ⅲ.安全・安心でニーズを先取りしたモノづくりの強化

モダンなソフトウェア開発で競争力強化と差別化へ



### Digital

改正電子帳簿保存法や2023年10月施行のインボイス制度に的確に対応し、お客様環境の**電子化・デジタル化**による業務の**DX**を支援する

### Service

製品開発の企画設計・開発・検査を一貫した体制で実施し、開発工程の効率向上と、ユーザー起点の**迅速なサービス開発と提供**を実現する  
(アジャイル・UX、シフトレフト、フロントローディング)

### Modern

**開発体制を強化**し、PCA Hubシリーズの拡充と基幹業務システム領域の**モダン化**を並行して実施する



## IV. 高収益で持続可能な経営管理基盤の構築

持続的な成長のために

### DX推進基盤の 構築・活用

新たに導入・構築した顧客管理基盤のCRM・SFAを活用し、顧客ニーズへの適時な対応や、事業活動の見える化により経営資源(リソース)配分を最適化し、高収益で効率的な事業活動を実現すべく社内DXを推進する

### ITガバナンス・セキュリティ 対策の強化

当社サービスを継続的に安全に提供するため、ITガバナンス体制の強化とともに、情報漏洩等のセキュリティ事故を抑制するシステム導入や社員のセキュリティリテラシーの一層の向上策を実施する

### 多様な人材が活躍可能な 体制整備

年齢・学歴・性別等に関係なく、社業の発展や業務運営に貢献する人材を適正に評価し活躍できる環境・体制を整備することで、健全で持続可能な会社の成長を支える

## サブスク型ブランドへのリブランディング

タグラインや製品のシリーズ名称、ロゴデザインを刷新

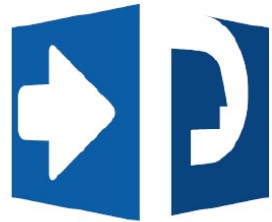
 **PCAクラウド**

 **PCAサブスク**



**PCAクラウド**

クラウドは雲。  
※クラウドの象徴的なマークを採用



**PCAサブスク**

サブスクは矢印。  
※継続や続いていくという意味

人と人がつながるチカラ、および製品・サービスの可変性を、“積み上げる”“並べる”ことが自在にできる「キューブ」というモチーフに込めています

DX シリーズをベースとした名称を廃止し、『PCAクラウド』『PCAサブスク』に紐づく新プロダクト名称と新プロダクトロゴを作成し、ラインナップを揃えることで、お客様が常に最新の業務システム環境を利用できるサブスクリプションサービスのPCAとして認知いただけるよう活動してまいります。

また、2021年にリニューアルしました新たなブランドメッセージである「働く、が変わるとき。」の通り、働き方改革やテレワーク推進など、当社のサブスクリプションサービスでバックオフィスの生産性向上を後押しし、働く人に寄り添い、お客様の社業の発展となる「カスタマーサクセス」に貢献してまいります。

# PCA Hub eDOCリリース、Hub構想(Vision)

さらなる効率化、省力化を目指して

## テクノロジーと人で、 企業と社会を支える

PCAの基幹業務システム間、他社システムや周辺サービスとのデータを連携するなど異なるシステム間をつなぐ、まさにその中心的役割を果たすのが「PCA Hub」

3月リリースの「PCA Hub eDOC」はオンラインストレージでデータの共有が可能となり、システム間のデータ連携やペーパーレス化、テレワークなどの実現や改正電子帳簿保存法にも対応しております。

基幹業務の前後の工程の省力化、自動化を実現するサービス(明細書の電子配信やAI-OCRによるデータ自動登録など)を「PCA Hub」シリーズとして提供し、中小企業を中心にバックオフィス業務の軽減とDX化を推進します。

## PCA Hubのビジョン

— VISION —

### テクノロジーで 企業と社会を支える

(テクノロジーで企業と社会を支える)  
わたしたちは、日本に住む方々に  
"手に届く価格"で  
"手が届かなかった業務効率最適化"を  
提供し持続可能な社会を  
皆様と共につくりあげていくことで  
次代もその先も  
笑顔でいられるよう目指します。

### 人が 企業と社会を支える

共創志向のさらなる加速の  
担い手となり  
ギグワーカーや  
フリーランスプロフェッショナルまで  
"人" "場所" "情報" のHUBとなる  
サービス基盤でユーザーを支える。

## 働く、が変わるとき。

タグラインの刷新

少子高齢化が進み人手不足が声高に叫ばれ、定年が見直されて雇用延長も進む中、2020年から新型コロナウイルス感染症が蔓延し、テレワークや別企業で働く副業などが広まっています。時代とともに新たな働き方や、ワークライフバランスなど人生を見通した働きとの向き合い方が見直されつつあります。PCAは多様な働き方を支えるPCAクラウドやPCA Hubシリーズのサービスを提供し、お客様やパートナー様と共に成長する企業をめざします。その思いからタグラインの刷新に至りました。

働く、が変わるとき。

今よりもっといい方向へ変われるように、

PCAは会社を支えるみなさんの毎日に寄り添います。

仕事の常識は時代と共に更新されるもの。

クラウドも、テレワークも、

そしてこれからのテクノロジーも。

新しいことをはじめるのは誰でも少し不安です。

だからこそ一緒に考え、一緒に働き方をつくります。

変わるときは、チャンスとき。さあ、次の一步を。

働く、が変わるとき。

PCA





### 働く、が変わるとき。

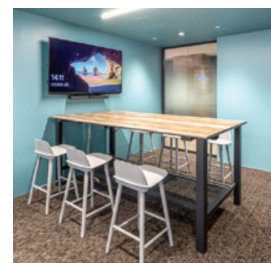
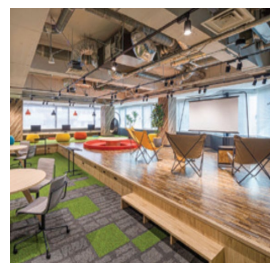
当社の働き方も変化しています

## 本社ビルの改装を実施

フリーアドレス化による部署間の交流の促進、セミナーのリアル開催向け設備、リモート配信用のスタジオや談話のカフェコーナーなど多用途に対応し、これからの働き方を継続して模索し続けます

## 新型コロナ感染症対応

全部署での在宅勤務可能な環境整備と在宅勤務の推奨  
また、3密回避・手洗いがいの励行など基本的な感染対策を徹底した上で事業場での業務活動の継続性を確保  
接客・セミナー・導入指導の業務は、お客様の状況などを鑑み、リモート・リアルのハイブリッド方式で柔軟に対応



04

SDGs経営への取組み



## マテリアリティ(重要課題)とその対応

基幹業務の高度な自動化を実現するソフトウェアを開発・販売することの先へ

環境・社会・経済の持続可能性に配慮した、当社事業のサステナビリティは次のように取り組めます



### 省エネ

クラウドサービスの拡充により、社内コンピュータサーバーの削減で省エネを実現



### 紙使用量の削減

基幹業務ソフトの各帳票の電子化と「PCA Hub eDOC」サービスの活用で、紙の使用や複製、封筒の利用量の削減



### 多様な働き方

「PCAクラウド」を中心としたサービスの活用で事業場以外での業務運営や、通勤等の交通移動の削減も実現。これにより場所と時間軸だけでなく、ワークシェアや副業・兼業など仕事の仕方の選択肢も広がり、ワークライフバランスにも寄与



### バックオフィス業務の生産性向上

「PCAクラウド」を中心としたサービスで、入力業務の省力化、自動化を実現し業務の生産性を向上。今後は、経理・人事等の専門人材の確保が困難になりつつ状況で、自動化サービスの拡張は専門人材でなくても業務運営の補完が可能



### 顧客企業の事業継続性

「PCAクラウド」を中心としたサービスで、災害等のBCP対策はもとより、今後はAI等を活用した資金繰り・収支などの予想や、入力漏れ・支払漏れなどのリマインド機能を搭載したサービスを順次提供し、顧客企業のデータに基づいた合理的な経営や安全な事業運営を支援

05

数值目标

## 中期経営計画目標

最終年度 2024年度(2025年3月期)【45期】

### 収益性 【2025年3月期】

連結売上高 150億円以上

(内、ストック[保守・クラウド]売上高：95億円以上)

連結営業利益 25億円以上

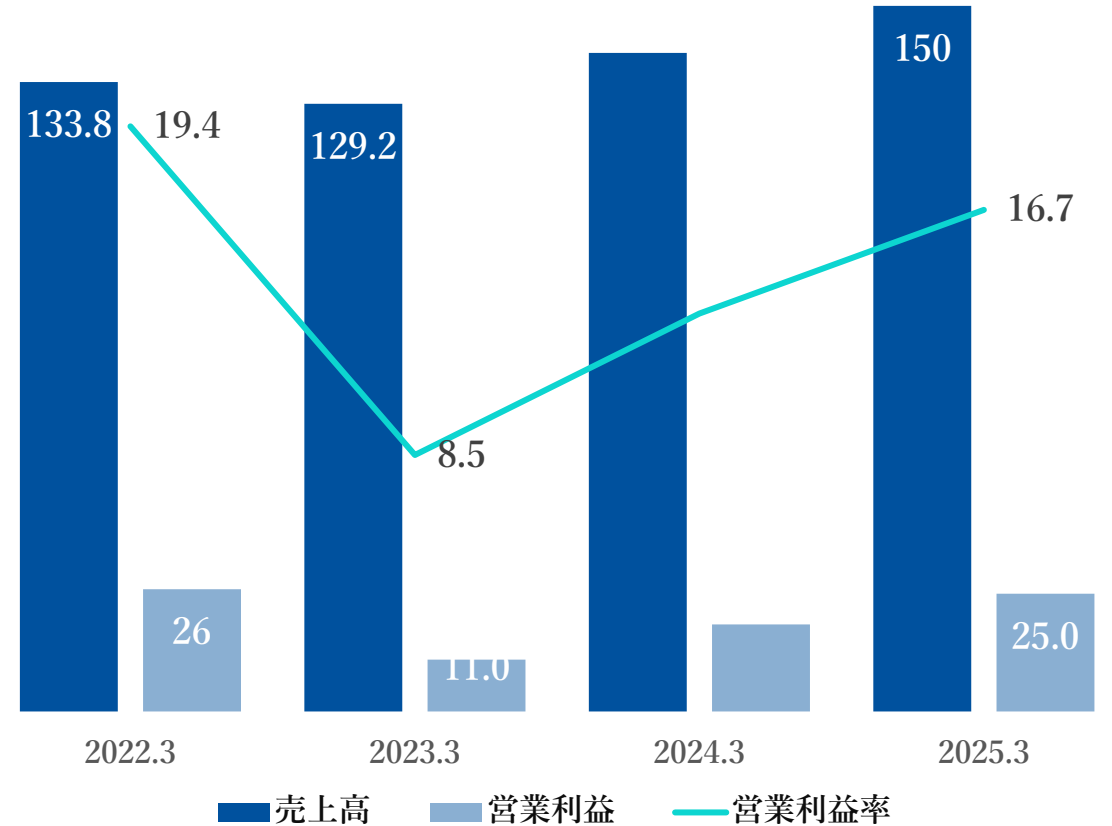
連結営業利益率 16%以上

### 資本効率・株主還元

安定的・継続的な株主還元方針

ROE 10%以上

DOE 2.5% 配当性向 30%



働く、が変わるとき。

PCA

# Appendix

基幹業務の高度な自動化を実現するソフトウェアの提供を核に、  
企業の円滑な経営・運営をサポートする

「マネジメントサポート・カンパニー」

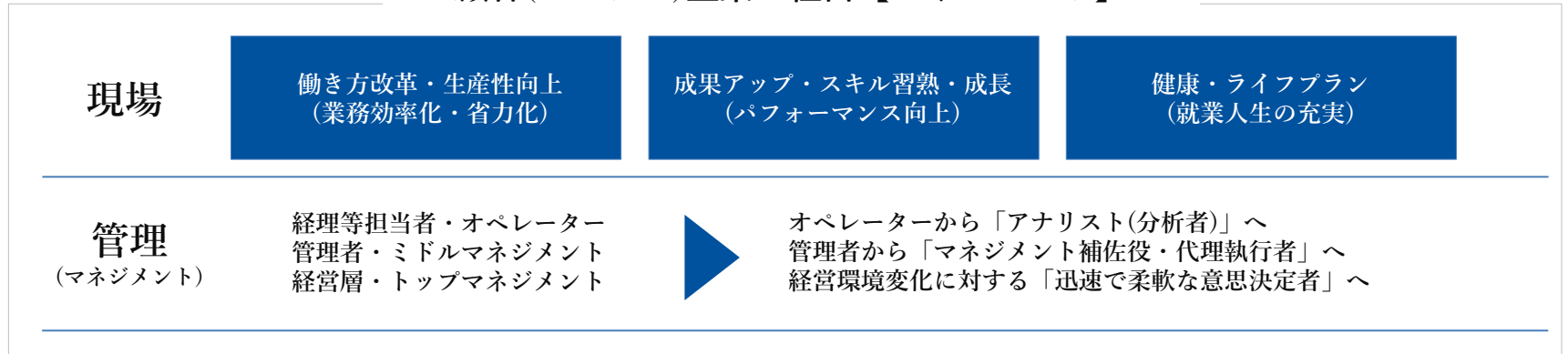
として社会に貢献する企業であり続けます



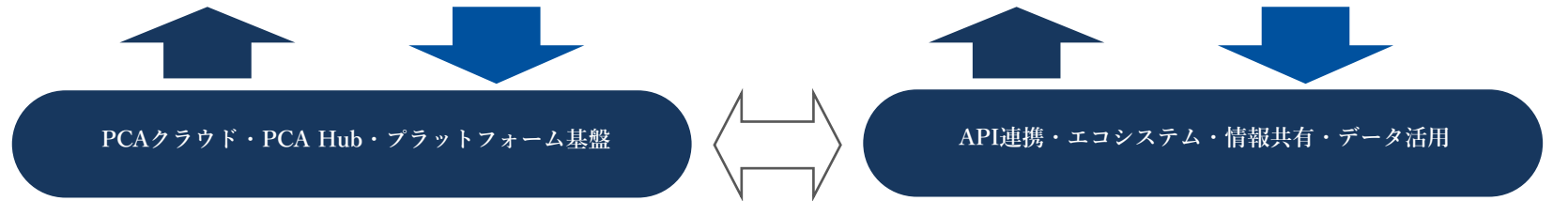


顧客(ユーザー)企業の経営【マネジメント】

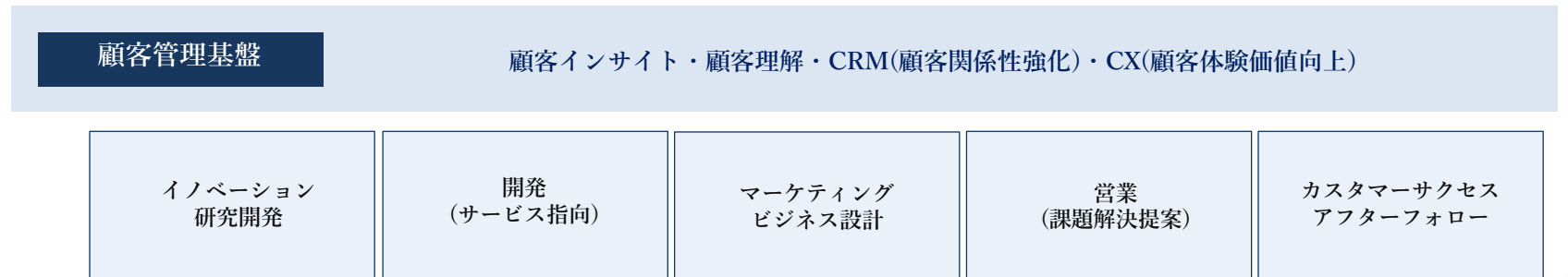
顧客企業(現場主権)  
起点による新しい  
働き方や業務プロ  
セス改善の高まり



顧客情報・利用  
データを活用した  
ビジネスモデルの  
確立



顧客起点・顧客志  
向のビジネスモデ  
ルを支える仕組み



	開発・製造・販売	保守サポート	クラウドサービス	専用帳票等販売	連携製品販売	導入・運用支援
PCA	オンプレ	PSS(保守)		サプライ (専用帳票)	他社連携 ソリューション	KEC ※1
	PCAサブスク					
	PCAクラウド・PCAクラウド on AWS					
	PCA Hub					
クロノス ※2	オンプレ	保守		タイムレコーダー	他社連携 ソリューション	KEC ※1
	クロノスPerformanceクラウド・X'sion(クロッシオン)					
ドリーム ホップ※3	ストレスチェック(ORIZIN)+ハラスメント対策(ORIZIN+)					

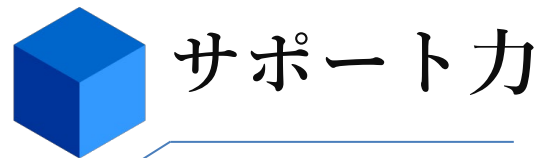
※1：100%子会社 専門インストラクターによるPCA製品等の導入指導  
 ※2：80%子会社 就業管理システムの開発・販売（勤怠・労務管理：HR領域）  
 ※3：100%子会社 メンタルヘルスシステムの開発・販売（メンタルヘルス：HR領域）



全国規模  
+  
多種多様なパートナー  
(MFP・卸・S I e r・専門家士業等)  
+  
豊富な業務・I T知見



高いパッケージ製品作り込み技術  
+  
業務知識・専門性  
+  
豊富な経験値



協力会社と連携した柔軟な稼働規模・高い応答率  
+  
業務知識・専門性  
+  
高い外部評価  
※顧客満足度調査 2019年度1位含め直近3年連続3位内

2022年 ⇒ 2023年 ⇒ 2024年 …… 2025年の崖

市場ニーズ

政策・法制

DXレポート・DXレポート2  
改正電子帳簿保存法、(電子)インボイス制度、IT補助金

デジタル化・DXニーズ  
制度対応ニーズ

経済・環境

GNP低成長率、物価上昇、燃料高騰  
厳しい業績環境(デフレ・賃金増)、コストダウン要求  
新型コロナウイルス感染症(COVID-19)・変異株・withコロナ  
大規模自然災害(暴風、豪雨・豪雪、洪水、巨大地震)

低インシヤルコストニーズ  
テレワークニーズ  
クラウドニーズ

社会

働き方改革(長時間労働改善・非正規格差是正・高齢者就労促進)  
テレワーク推進、在宅勤務、多様な就業機会、副業、ジョブ型雇用

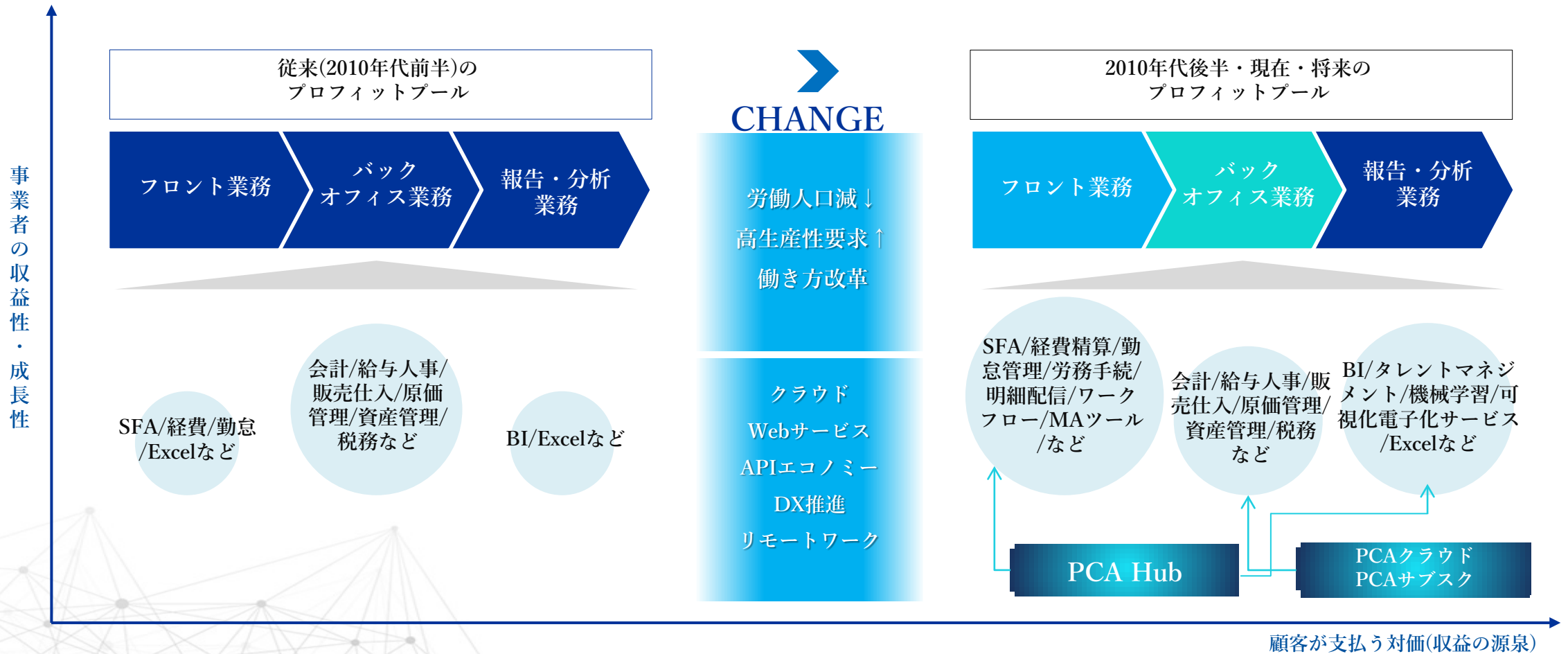
HR領域ニーズ  
(人事給与・労務管理・メンタルヘルス)  
テレワークニーズ

技術

パブリッククラウド、AI(機械学習等)、AI-OCR、FinTech  
SIからパッケージソフトへ、APIエコノミー、ノーコードプログラミング  
Webサービス、スマートフォン、タブレット端末

クラウド・API連携ニーズ  
パッケージソフトニーズ

# 事業の成長領域・プロフィットプールの変化



クラウド【基幹業務】



PCAクラウド



PCAクラウド

クラウド【周辺業務】



PCA Hub

オンプレ利用課金型



PCAサブスク

オンプレ(売切り型)

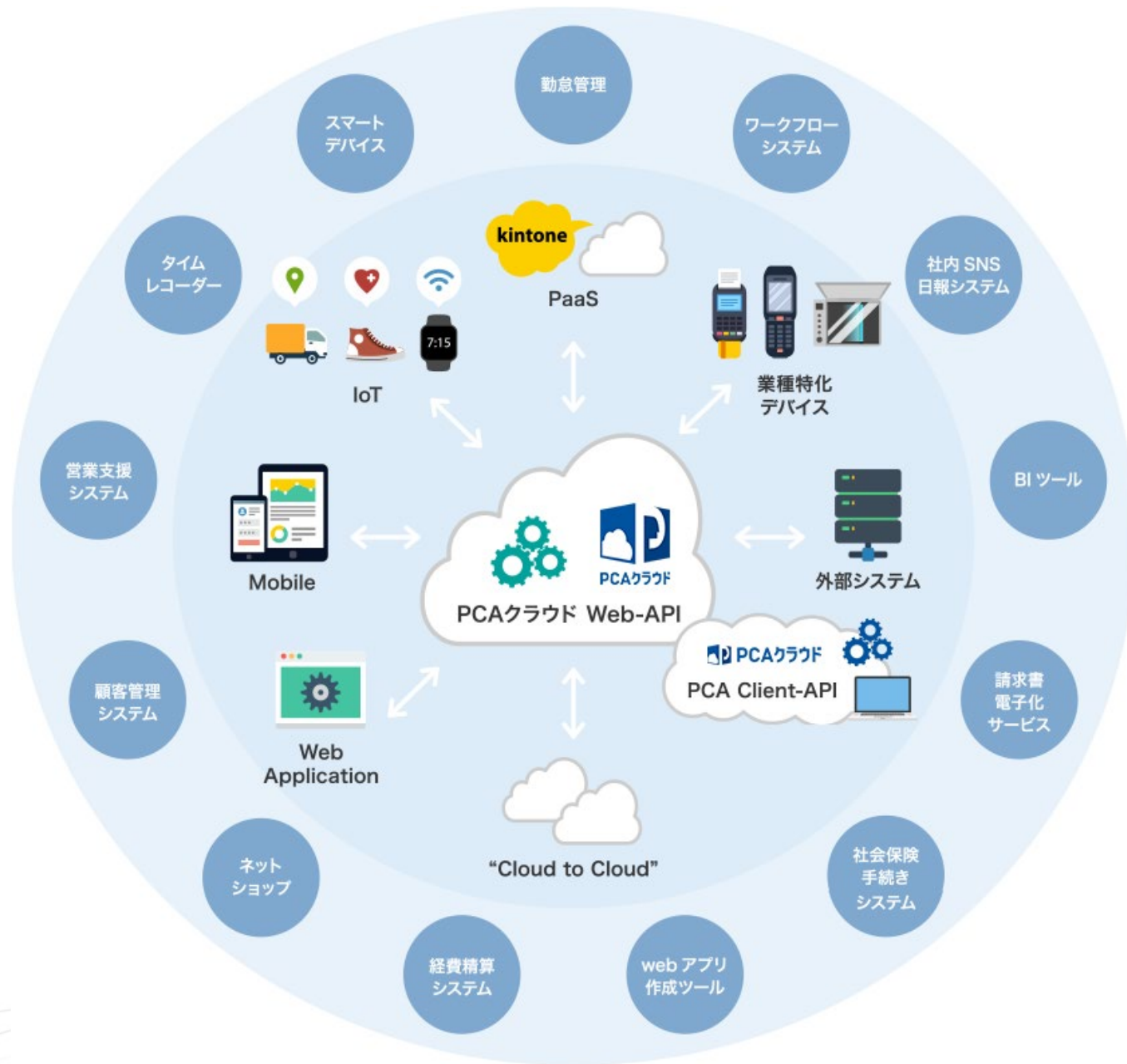
hyperシリーズ

DXシリーズ

じまんシリーズ



Web-APIで  
他のクラウドサービスと  
シームレスに連携が可能です



中小・中堅企業における社内業務や企業間取引のペーパーレス化を推進し、日本社会のデジタル化を実現するための新サービス『PCA Hub (ピーシーエーハブ) シリーズ』を  
2022年3月1日(火曜日)よりリリースしました。

本サービスは、これまで投資コストが見合わずシステム導入が見送られてきた業務課題に対して、“手に届く価格”で“手が届かなかった業務効率最適化”を提供することをコンセプトとしております。

## PCA Hubのビジョン

— VISION —

### テクノロジーで 企業と社会を支える

(テクノロジーで企業と社会を支える)  
わたしたちは、日本に住む方々に  
"手に届く価格"で  
"手が届かなかった業務効率最適化"を  
提供し持続可能な社会を  
皆様と共につくりあげていくことで  
次代もその先も  
笑顔でいられるよう目指します。

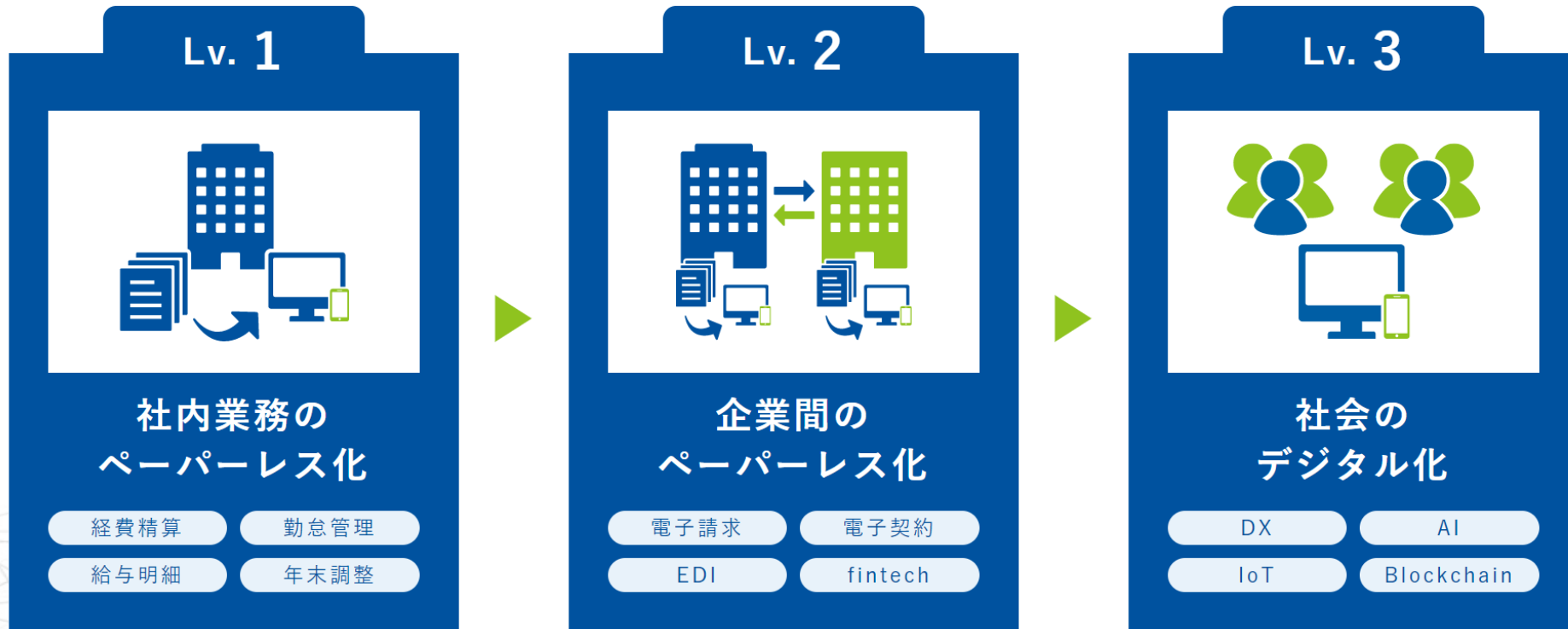
### 人が 企業と社会を支える

共創志向のさらなる加速の  
担い手となり  
ギグワーカーや  
フリーランスプロフェッショナルまで  
"人" "場所" "情報" のHUBとなる  
サービス基盤でユーザーを支える。

テクノロジーと人で、  
企業と社会を支える。

# 『Hub』で未来へ、つながる。

PCA Hubで変わるワークスタイル



## Before



毎月末、書類発行/送付のため残業が常態化、紙と電子データの確認に神経をすり減らしている



出社前提の労務管理でリモートワークに対応できず、社員の健康管理に十分な配慮ができない



現場と事務所の往復の日々、さまざまな業務連携と事務書類の処理に負担を感じている



書類郵送・押印・電話対応など、出社が必要な業務が多く、緊急事態が発生した際に業務が止まる危険性がある



## After



ペーパーレス化が社内・企業間で進むことで、手作業が減り月末の締め作業が営業時間内に完了できる



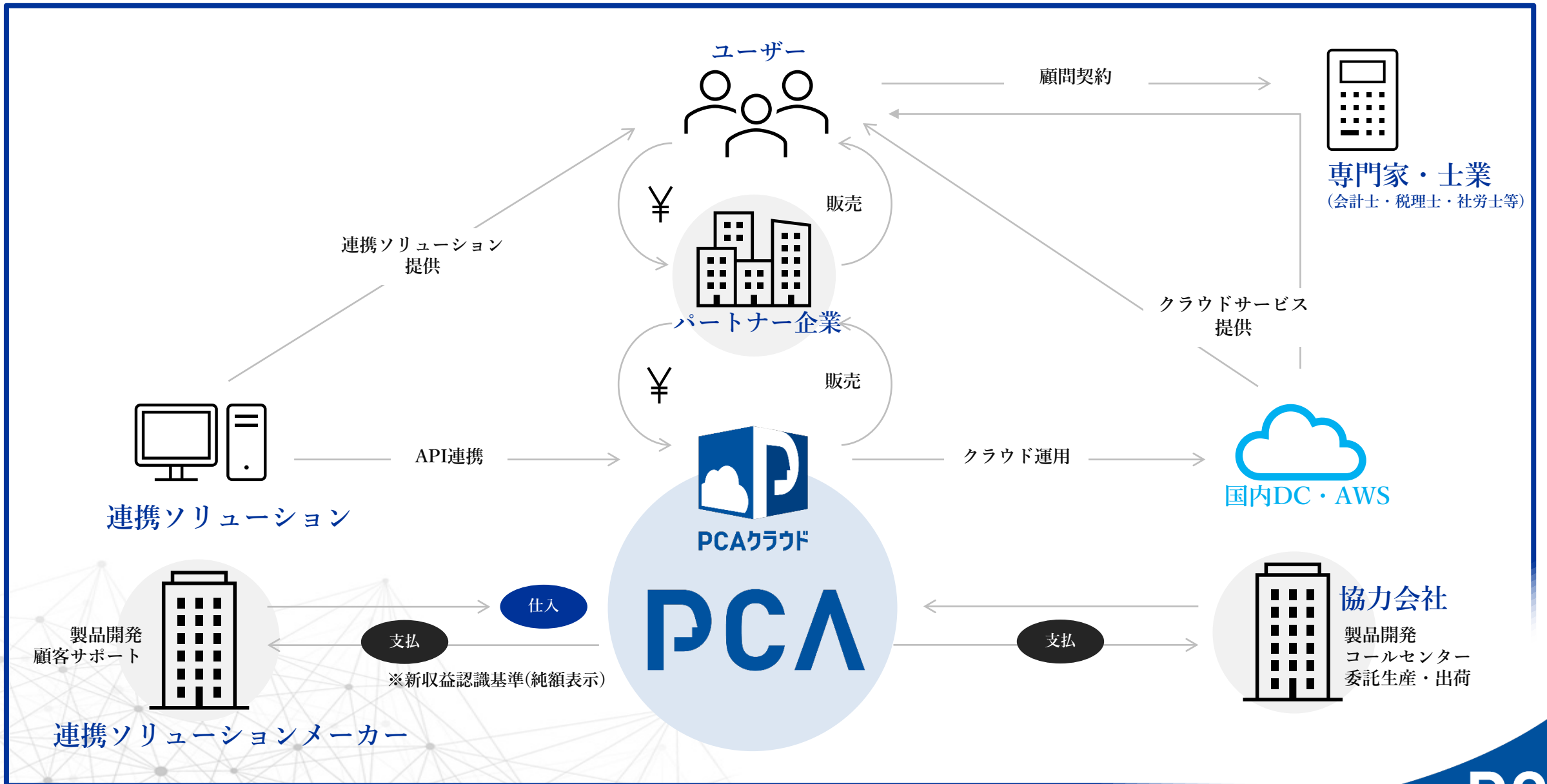
様々な働き方に対応した人事情報の整備ができるようになり、多様な人材採用ができるようになる



現場と事務所の往復が減りスピード感のある情報連携ができ、スムーズな業務進行が可能になる



リモートで対応できる業務が増えることでメリハリのあるワークスタイルが実現し、多様な働き方ができる





## IR

- ・ 決算IR説明会、個別取材
- ・ IR資料/コンテンツ充実化

## CSR

- ・ 社会貢献活動(障害者支援)
- ・ スポンサー(マラソン等)
- ・ ESG SDGs TCFD

## マーケティング/プロモーション/PR

- ・ 自社WEBサイト：コンテンツ充実化
- ・ 自社WEBサイト：オウンドメディア【P-Tips】
- ・ ペイドメディア[マス広告]：TVCM、新聞、雑誌
- ・ ペイドメディア[ダイレクト]：WEB、比較サイト
- ・ デジタルマーケ：MA、デジタルコンテンツ
- ・ イベント：フェス、PCAパートナーフォーラム
- ・ セミナー：無料・有料、他社協賛
- ・ PR、協賛PR、メディア取材

働く、が変わるとき。

# PCA

企業ブランド 製品ブランド  
PCAクラウド PCAサブスク  
PCA Hub

## 代表回線

- ・ 新規/一般問合せ
- ・ 取引先、営業問合せ

## カスタマーサポート

- ・ PSS会員専用回線サポート
- ・ 対話型AIサポート
- ・ サポート案内(FAX/自社サイト)
- ・ PSS会員ニュース
- ・ CS(顧客満足度)調査
- ・ 会員向けセミナー

## カスタマーサクセス

- ・ 導入支援、導入指導(訪問・リモート)
- ・ インサイドセールス

## クラウドサービス強化

- ・ 速度/機能/UX改善
- ・ SOC報告書取得・提供
- ・ ISMS/CS認証取得

ブランド認知

関係性構築

商品提供価値  
コンテンツ提供価値  
関係性価値  
経験・体験価値  
(CX・UX)

評判化推奨

消費者  
(未知、未利用)



企業・団体等/ステークホルダー/  
株主・投資家/学生/地域社会

利用者(ユーザー)  
認知者、支援者



企業・団体等/ステークホルダー/  
販社・取引先/協働事業者  
共感者(ファン)

ユーザー  
ミートアップ

仕業コン  
ソーシアム

各種パート  
ナー制度

口コミ

SNS



お客様と「長く・深く」お付き合いできる企業でありたい

2年目、3年目・・・

検討

カスタマーサクセス  
(検討・導入前)

導入検討の不安

自社にあってるか？

データ移行できるか？

導入の流れは？

導入

ユースウェア  
(導入支援)

訪問・リモート導入

運用

問題解決

適用熟練

拡張

カスタマーサクセス

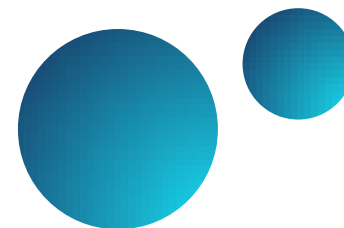
継続・発展する業務サポート

コール・リモート・チャット  
情報提供サイト

商号	ピー・シー・エー株式会社 PCA CORPORATION
法人番号	40100 0102 7327
本社所在地	〒102-8171 東京都千代田区富士見1-2-21 PCAビル
資本金	8億9040万円 ・2014年12月東証一部上場（※現在：プライム）
売上高	133億円（2021年3月末_連結）
社員数	572人（2021年3月末_連結）
創業	昭和55(1980)年8月1日
事業内容	コンピューターソフトの開発および販売



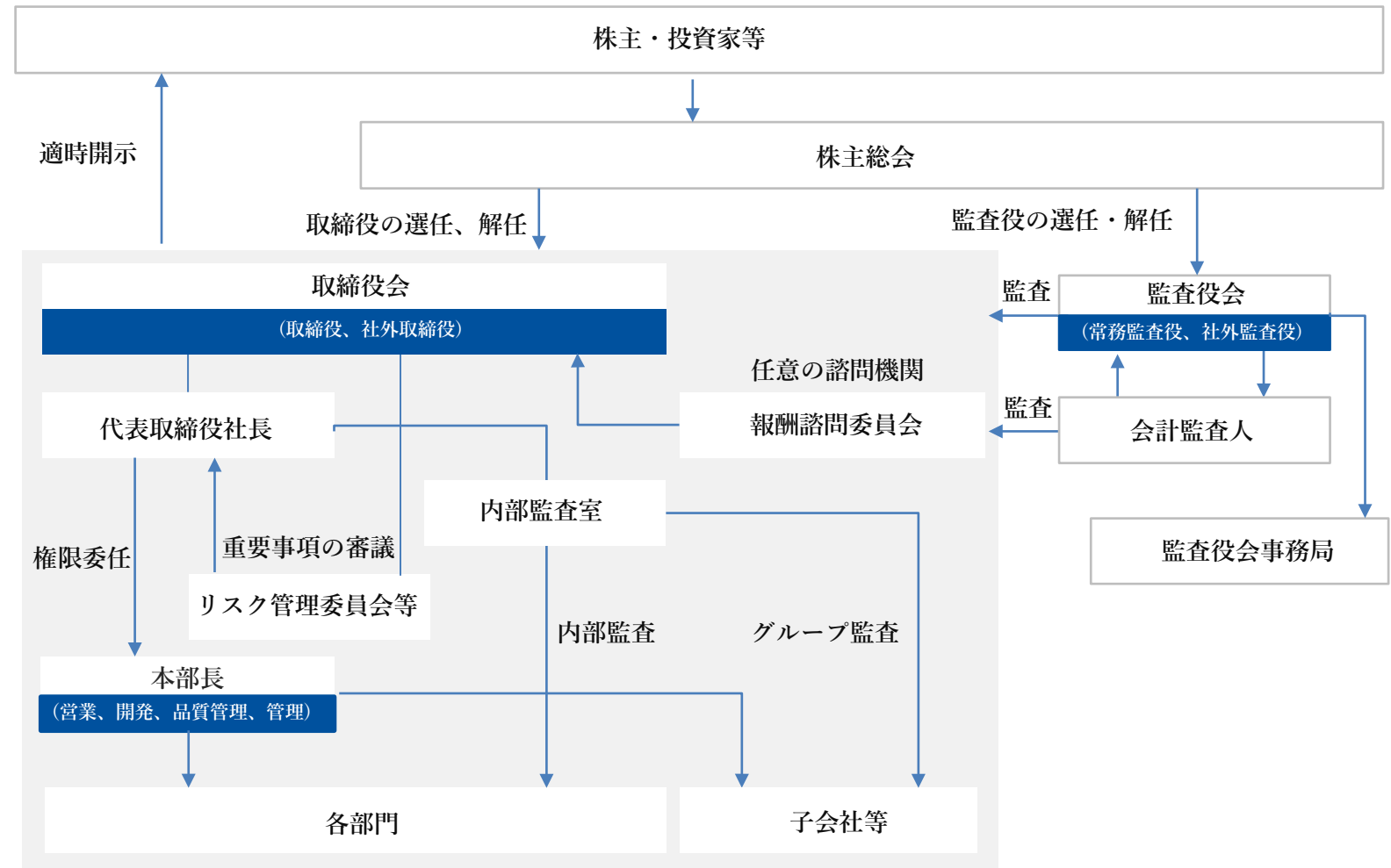
代表取締役社長	佐藤 文昭
常務取締役	玉井 史郎
取締役相談役	水谷 学（公認会計士）
取締役	水谷 豊
取締役	佐久間 哲雄
取締役	荒井 久美子
取締役	隈元 裕
取締役	楠 真
常勤監査役	赤池 宗和
監査役	深澤 公人（税理士）
監査役	生田 美弥子（弁護士）
監査役	北川 卓哉（公認会計士）



# コーポレートガバナンスの概要

当社のコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方は、資本の提供者たる株主と経営者との関係の規律付けを中心とした企業活動を律する枠組みです。

コーポレート・ガバナンスが有効に機能することが、継続的に企業価値を高めていくための極めて基本的な要請であり、そのような環境を整えることが、重要な経営課題の一つであると認識しております。



働く、が変わるとき。

PCA