

2025年3月期 会社説明

ささやきをカタチに。



2025年5月15日
コムチュア株式会社

会社概要

会 社 名	コムチュア株式会社
代 表 者	代表取締役 社長執行役員 澤田 千尋
所 在 地	東京都品川区大崎一丁目11番2号 ゲートシティ大崎イーストタワー 9F/15F 事業所 ：名古屋 / 大阪 / 福岡 / 長岡 オフィス：有明 / 五反田
グループ会社（拠点）	コムチュアネットワーク株式会社（有明） エディフィストラーニング株式会社（八重洲） 株式会社ヒューマンインタラクティブテクノロジー（飯田橋） （2025年6月30日 連結子会社化予定）
設 立 年 月 日	1985 年 1 月 18 日
事 業 内 容	コンサルティング、システム設計・構築、運用・保守、教育のトータルサービス
資 本 金	1,022百万円（2025年 3 月末）
連 結 売 上 高	36,341百万円（2025年 3 月期） 40,000百万円 （2026年 3 月期 業績予想）
連 結 経 常 利 益	4,660百万円（2025年 3 月期） 5,000百万円 （2026年 3 月期 業績予想）
連 結 従 業 員 数	2,050 名（2025年 4 月 1 日時点、役員および派遣社員含む）

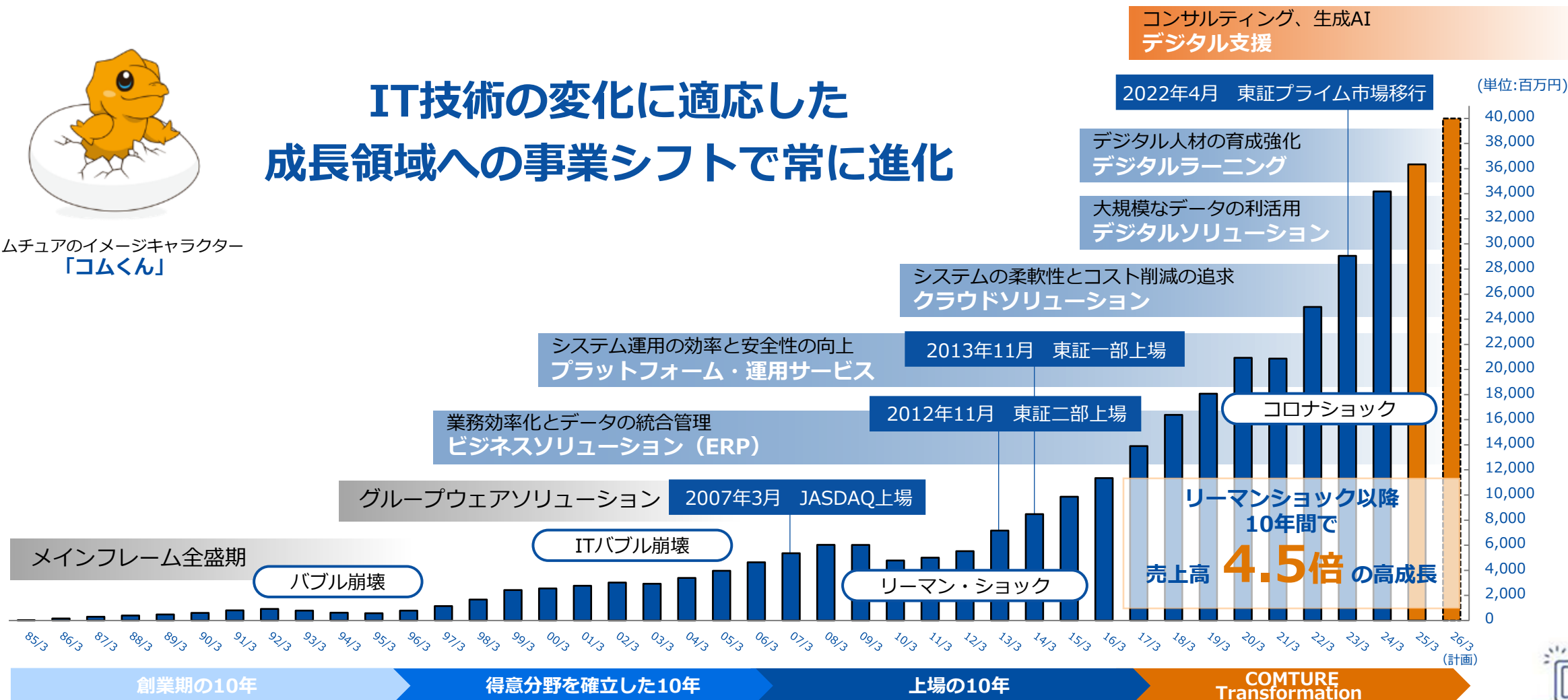


絶え間ないイノベーションで年平均成長率10%以上の高成長経営



コムチュアのイメージキャラクター
「コムくん」

IT技術の変化に適応した 成長領域への事業シフトで常に進化



事業内容（ベンダー連携戦略）

グローバルのプラットフォーマー・ツールベンダーとの連携

クラウドソリューション事業

- グローバルなSaaSベンダーとの連携によるコラボレーション・CRMなどのクラウドサービス導入時のコンサルティングやインテグレーションサービスの提供など

デジタルソリューション事業

- グローバルなAIベンダーとの連携によるデータ基盤の構築や、グローバルなデータ分析ベンダーとの連携によるデータ分析ソリューションの提供など

ビジネスソリューション事業

- グローバルなERPパッケージベンダーとの連携による会計・人事や、フィンテックなど基幹システムの構築・運用・モダナイゼーションなど

プラットフォーム・運用サービス事業

- 仮想化ソフトウェアを活用したハイブリッドクラウド環境や仮想化ネットワークの設計・構築・運用、グローバルなツールを活用した自社センターでのシステムの遠隔監視サービス、ヘルプデスクなど

デジタルラーニング事業

- グローバルなベンダーとの連携によるベンダー資格取得のための研修、デジタル人材育成のためのIT研修実施など



本資料に記載されているロゴやサービス名は各社の商標または登録商標です。

競合他社との差別化のための3つのポイント

グローバルベンダーとの連携と
当社の強みを活かした
最適なソリューションを提供

グローバルベンダー
連携



提案力

- ・ベンダーソリューションを使った事例やノウハウのメニュー化
- ・コンサルティングフェーズからの支援
- ・ニーズに合わせた**複合型ソリューション**

技術力

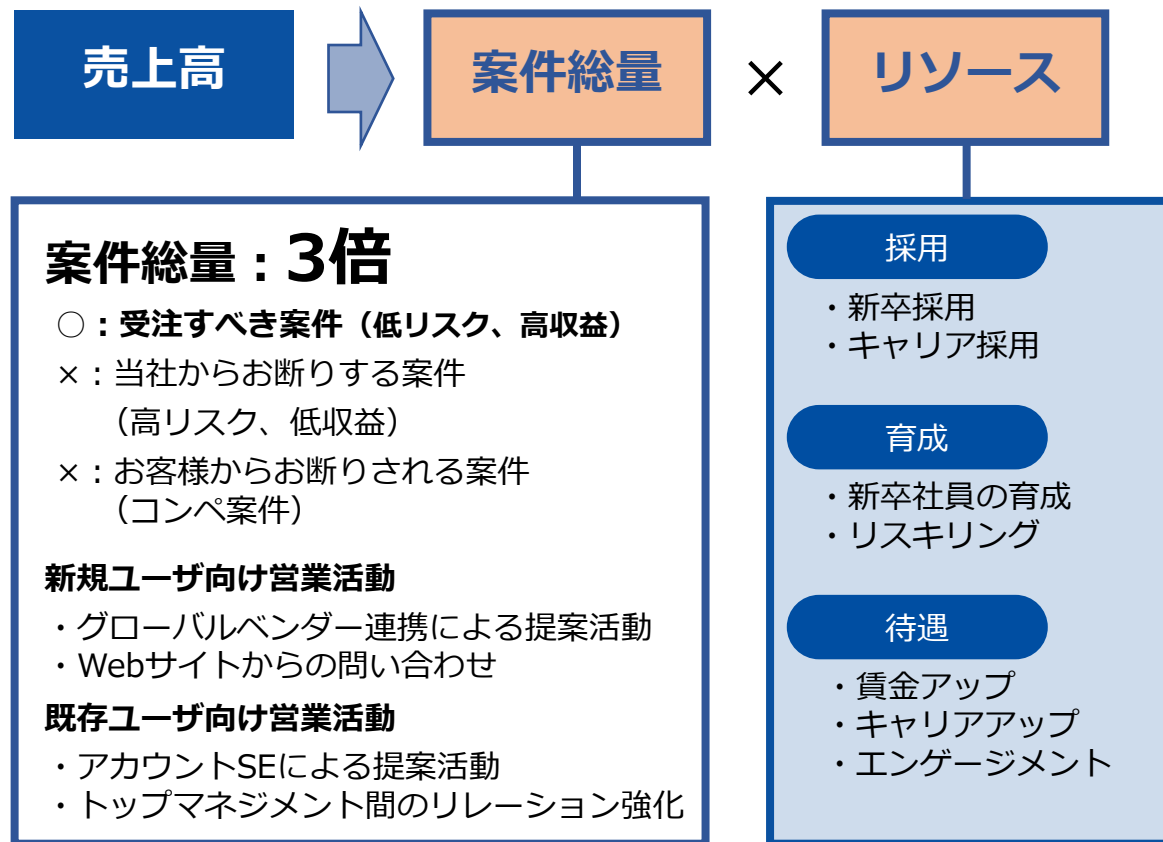
- ・ベンダー資格取得を中心とした技術者育成
- ・リスキリングによるデジタルスキル習得
- ・グループ会社の**教育コンテンツ**の活用

品質力

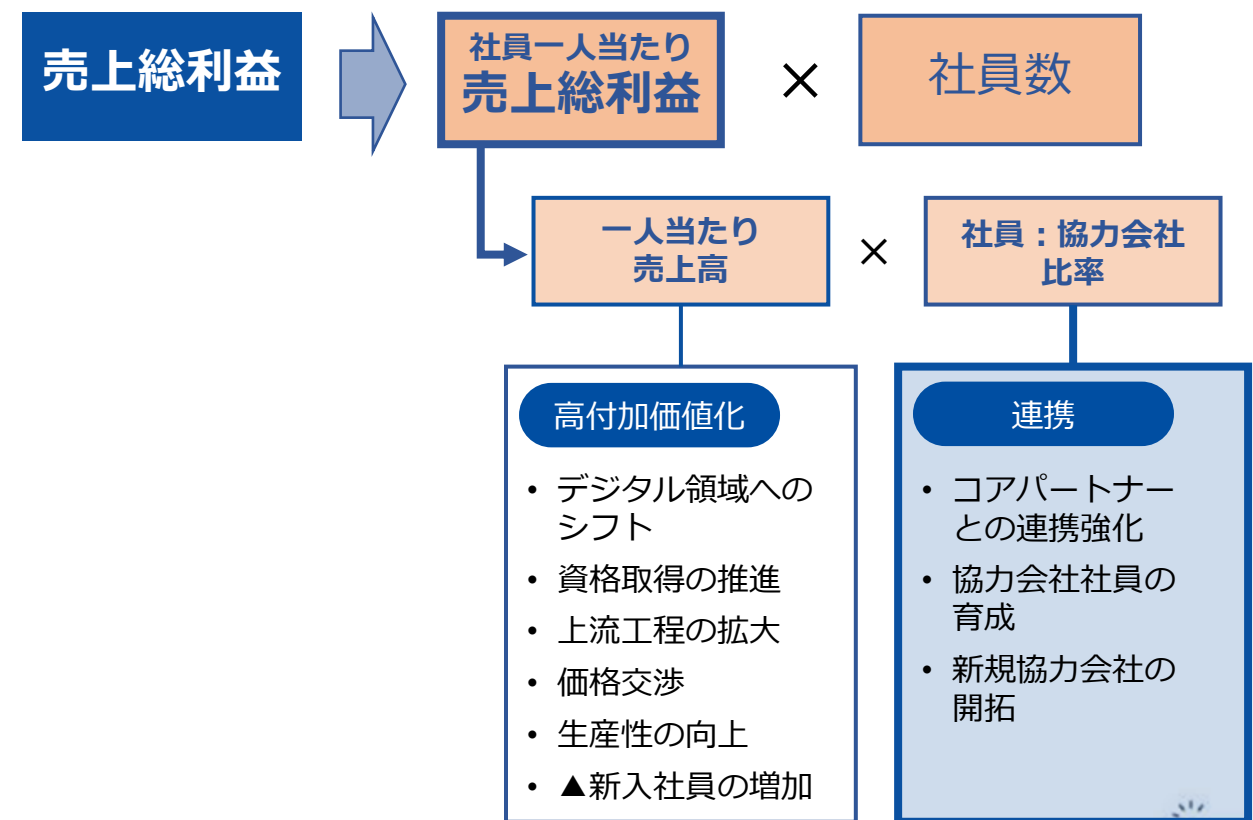
- ・PM人材の育成による体制強化
- ・開発手法の**標準化**
- ・グループ横断の提案・品質レビュー機能

持続的な成長と高付加価値経営を支えるKPI管理

■ 売上計画達成のためのKPI



■ 利益計画達成のためのKPI



成長と安定の事業バランス

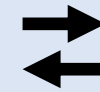
コンサルティングから導入後のサポートまで、お客様のデジタル化支援を通して事業を拡大

コンサルティング

システム設計・構築

維持保守・
運用・ヘルプデスク
(アウトソーシング)

フロービジネス : 50%



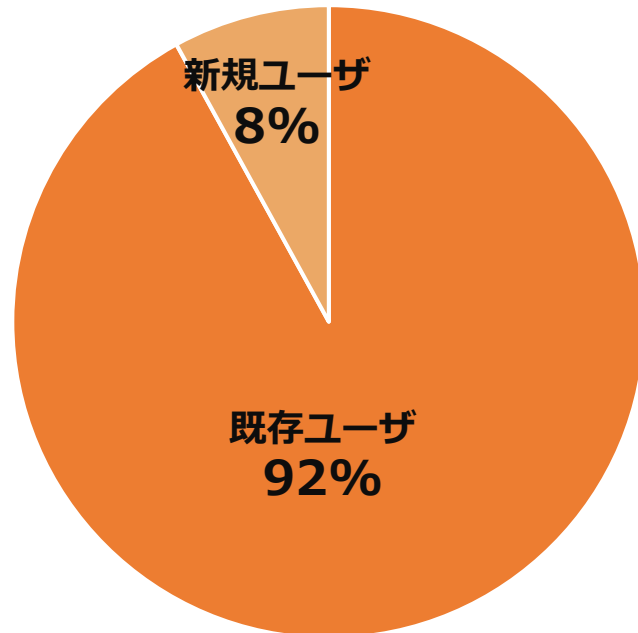
ストックビジネス : 50%

研修・教育サービス

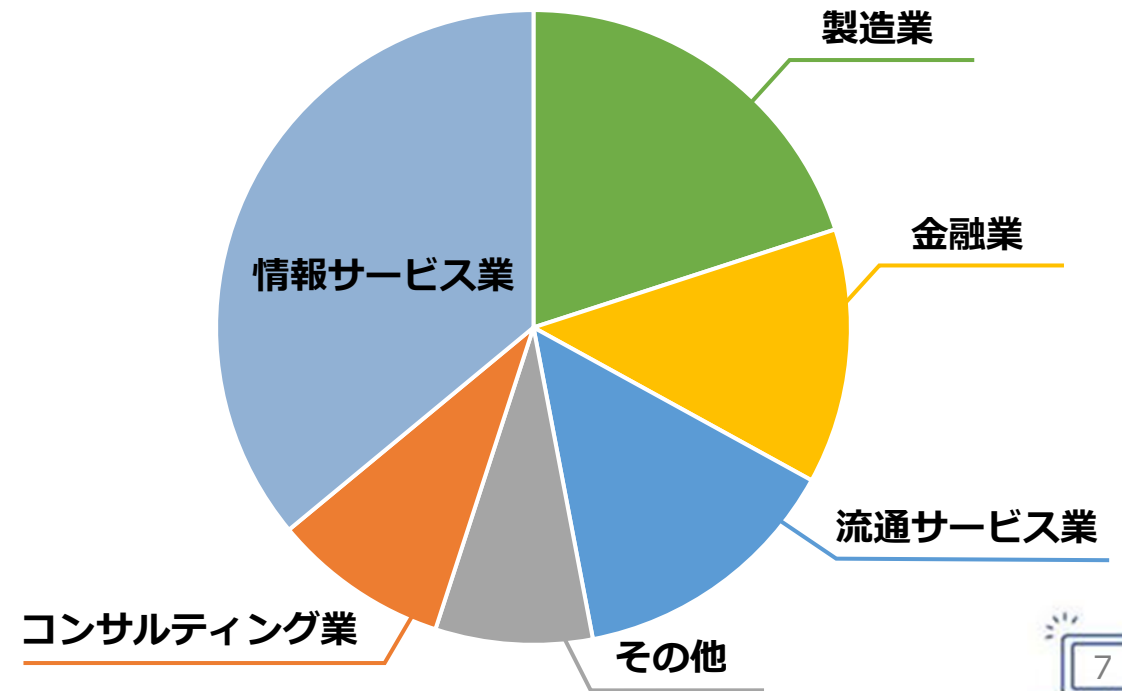
特定の業種に依存しない、大手企業を中心とする安定した顧客基盤

総取引社数：1,372社 ※2025年3月期末時点

新規・既存ユーザの割合



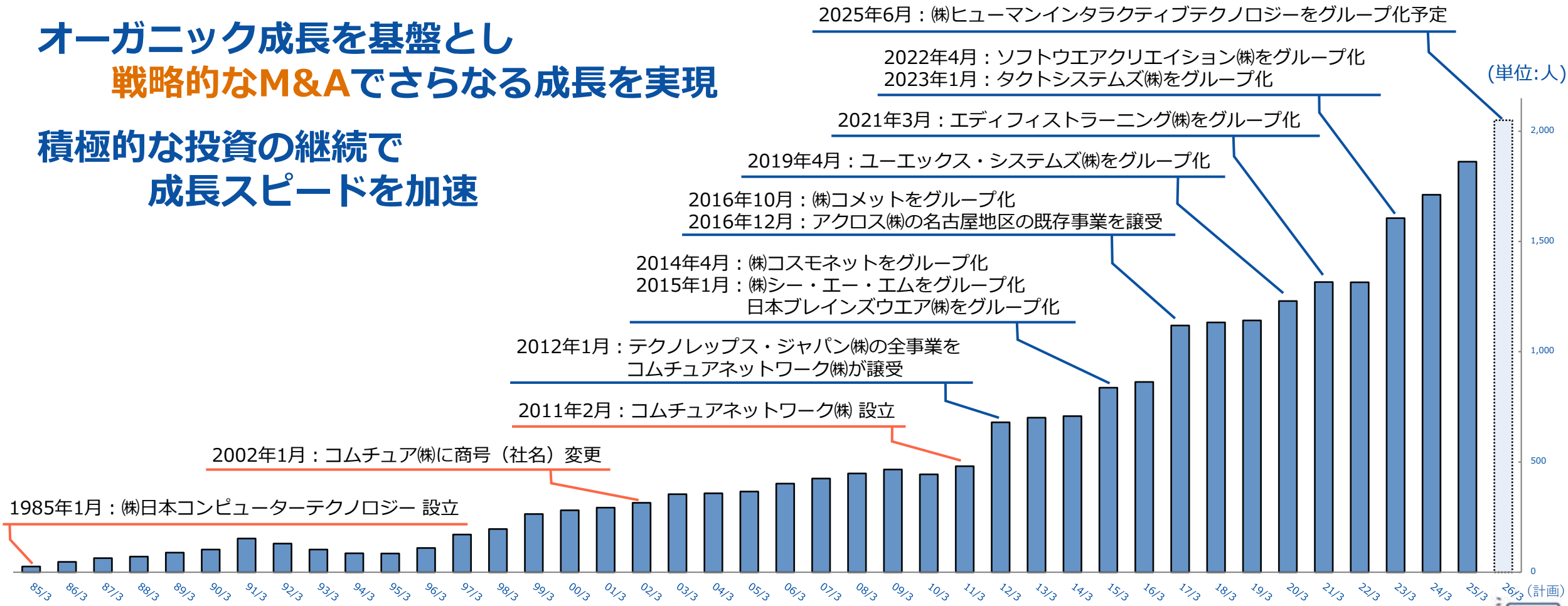
業種別の割合（売上高上位100社）



M&A戦略による従業員数の拡大とグループの成長

オーガニック成長を基盤とし
戦略的なM&Aでさらなる成長を実現

積極的な投資の継続で
成長スピードを加速



リソース確保と事業拡大により成長を加速

2025年3月期～2027年3月期の3年間で
50～100億円の積極的なM&Aによる投資

リソース拡大と人材育成による 体制の強化

- ・エンジニアリソースの確保
- ・PM等の高スキル人材の確保
- ・リスキリングと成長領域へのリソースシフト



コムチュアの経営手法の 導入・徹底による 業績の改善

- ・KPI経営や業績管理の導入
- ・業務プロセス統合による効率化
- ・事業連携とノウハウ共有



事業ポートフォリオ の拡大

組織シナジーの最大化に加えて
新規事業の拡大を実現

PMI施策や人材育成による利益率の大幅な改善

企業名	株式取得の目的	取得時の従業員数	取得価格	売上高 営業利益率		グループ化後の効果
				グループ化 直前期	グループ化 第1期	
エディフィストラaining	・ IT系の教育事業の強化	56名	13.5億円	11.0億円 10.9%	11.9億円 19.4%	・ 教育事業の強化 ・ グループ内のデジタル人材の育成の推進
ソフトウェアクリエイション (2024年4月 コムチュアに統合)	・ リソース確保 (リスキリングを想定)	120名	5.0億円	17.6億円 4.7%	19.7億円 12.0%	・ SAPエンジニアへのリスキリングによる成長領域への事業拡大 ・ 新規顧客基盤の獲得と主要取引先へのクロスセルの拡大
タクトシステムズ タクトビジネスソフト (2023年10月 両社を統合、 2025年4月 コムチュアに統合)	・ リソース確保 (PM等の高スキル人材)	121名	23.7億円	【12か月換算】 26.7億円 6.5%	28.4億円 18.2%	・ PM人材の確保、プロジェクト管理など品質強化によるビジネス機会の拡大 ・ 関西地域の事業体制を強化 ・ BPM領域の事業体制を強化

デジタル領域で高付加価値化を更に促進、持続的な成長を実現

3つの事業戦略

ベンダー連携

- ・ 営業プロセスの強化
- ・ 品質/技術力向上

顧客基盤

- ・ 顧客基盤の構築
- ・ 事業モデルの変革

リソース

- ・ PM人材の育成
- ・ 採用/リソースシフト

事業を支える 経営基盤の強化

デジタル化推進

人的資本

サステナブル

事業成長を加速させる 投資戦略

M & A

人材投資

事業・経営革新

業績目標概要（2026年3月期～2028年3月期）

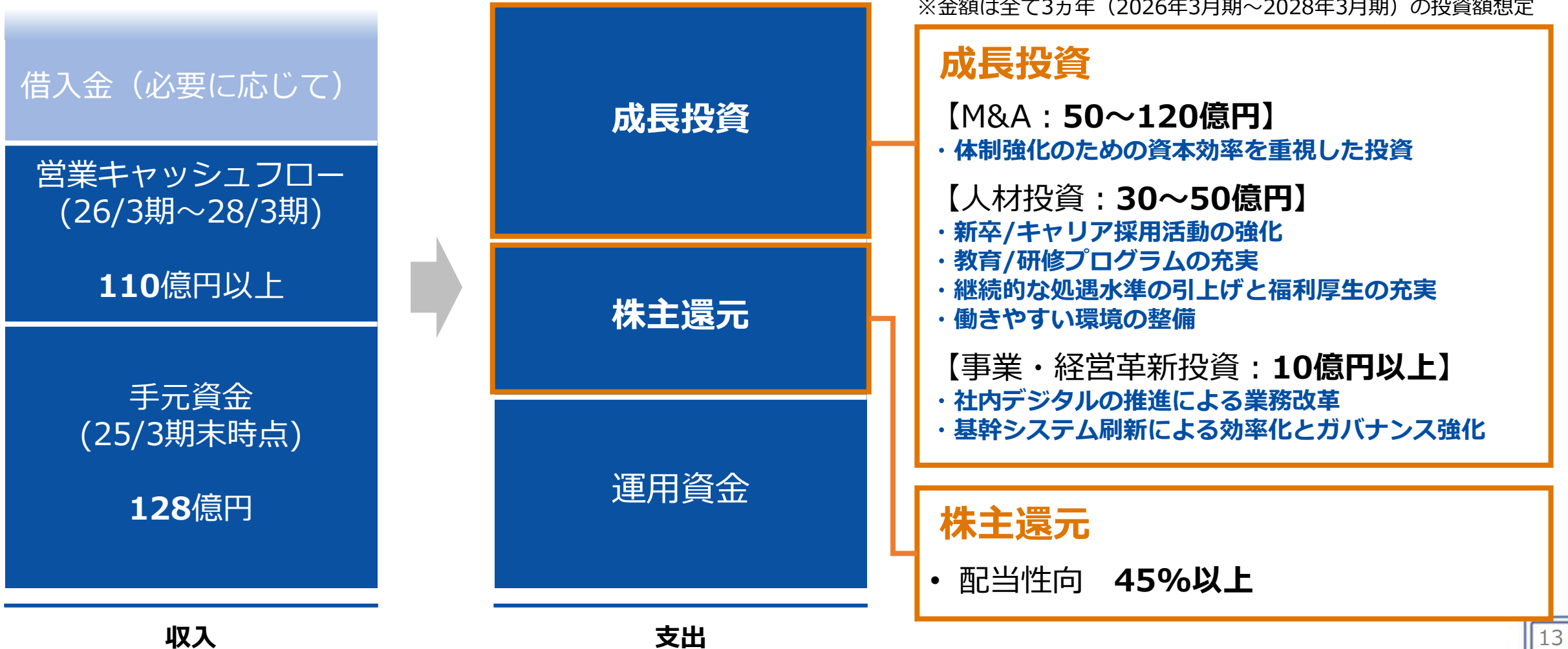
2032年に売上高 1,000億円企業 を目指して

年平均10%以上の成長、増配トレンド維持を計画

	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	2028年3月期 計画	年平均成長率 (2025年 3 月期～ 2028年 3 月期)
売 上 高	36,341百万円	40,000百万円	51,000百万円	10.0%以上
営 業 利 益 (営 業 利 益 率)	4,630百万円 (12.7%)	5,000百万円 (12.5%)	6,600百万円 (12.9%)	10.0%以上 -
E B I T D A (EBITDAマージン)	5,137百万円 (14.1%)	5,813百万円 (14.5%)	7,538百万円 (14.8%)	10.0%以上 -
R O E	17.9%	17.2%	20.0%以上	-
配 当 性 向	48.4%	48.0%	45.0%以上 [※]	-

※増配傾向を維持しつつ、配当性向については45%以上を確保

継続的な成長投資や 積極的な株主還元を実施



2032年3月期 売上高 1,000億円企業 への挑戦

お客様のデジタル推進と
課題解決を通じた
高付加価値サービスの提供

×

社員が働きやすい
超一流企業としての
基盤づくり

オーガニック
成長

M&Aによる
成長スピードの
加速

1,000億円

510億円

85/3月期

2025/3期

2028/3期

2032/3期

創業期の10年

得意分野を確立した10年

上場の10年

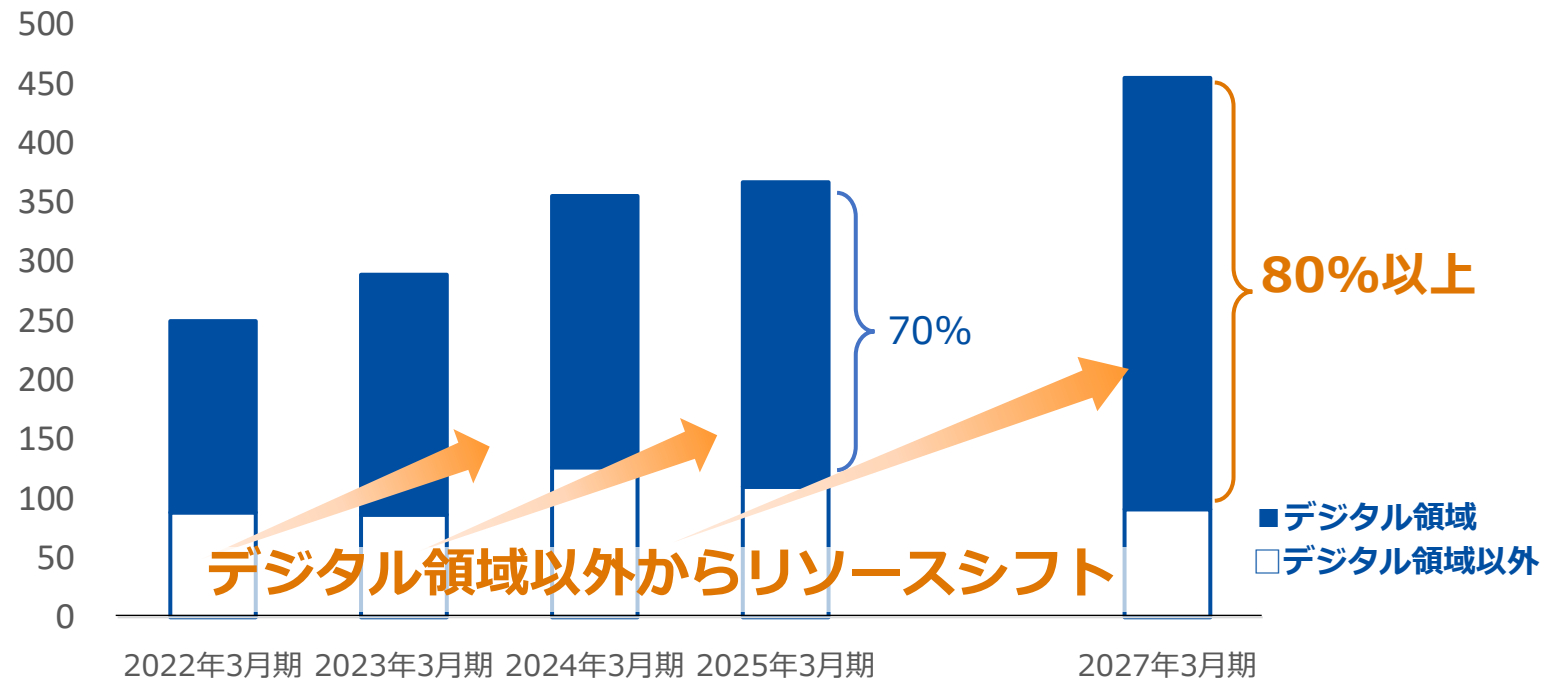
COMTURE
Transformation

補足資料

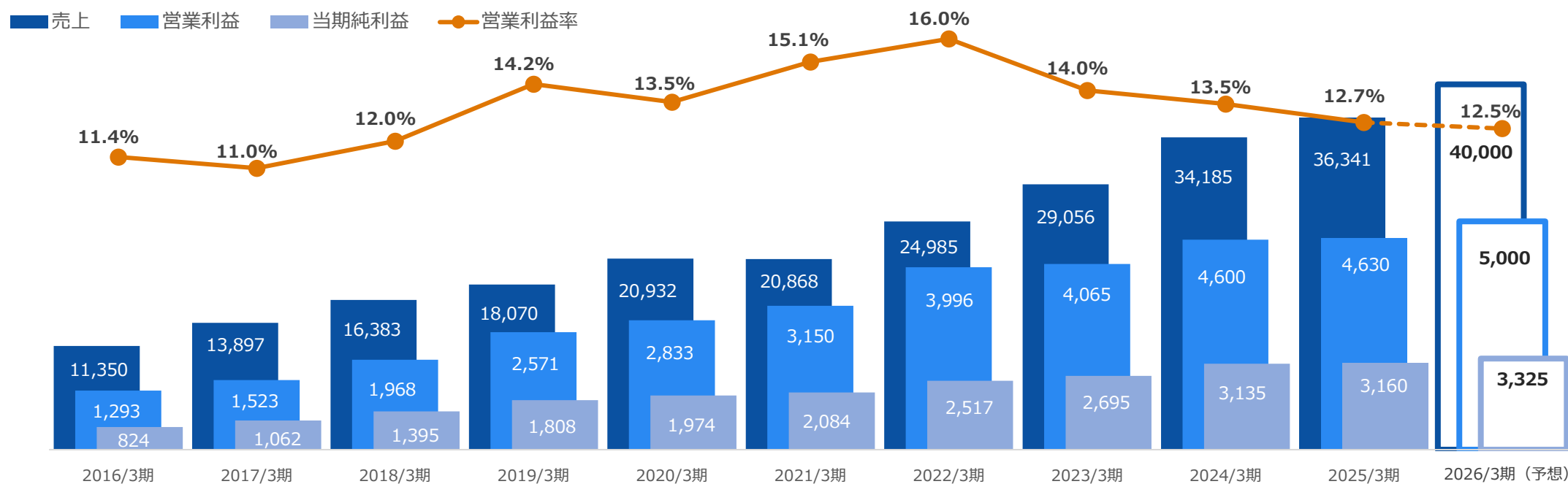
成長エンジンであるデジタル領域へのシフトを加速

- ・ 成長するデジタル市場を追い風に **デジタル領域でのビジネス拡大**
- ・ **積極的なリソースシフト** を実行
- ・ 売上高に占めるデジタル領域での事業比率を **80%以上** に拡大を目指す（2027年3月期）

売上高（億円）



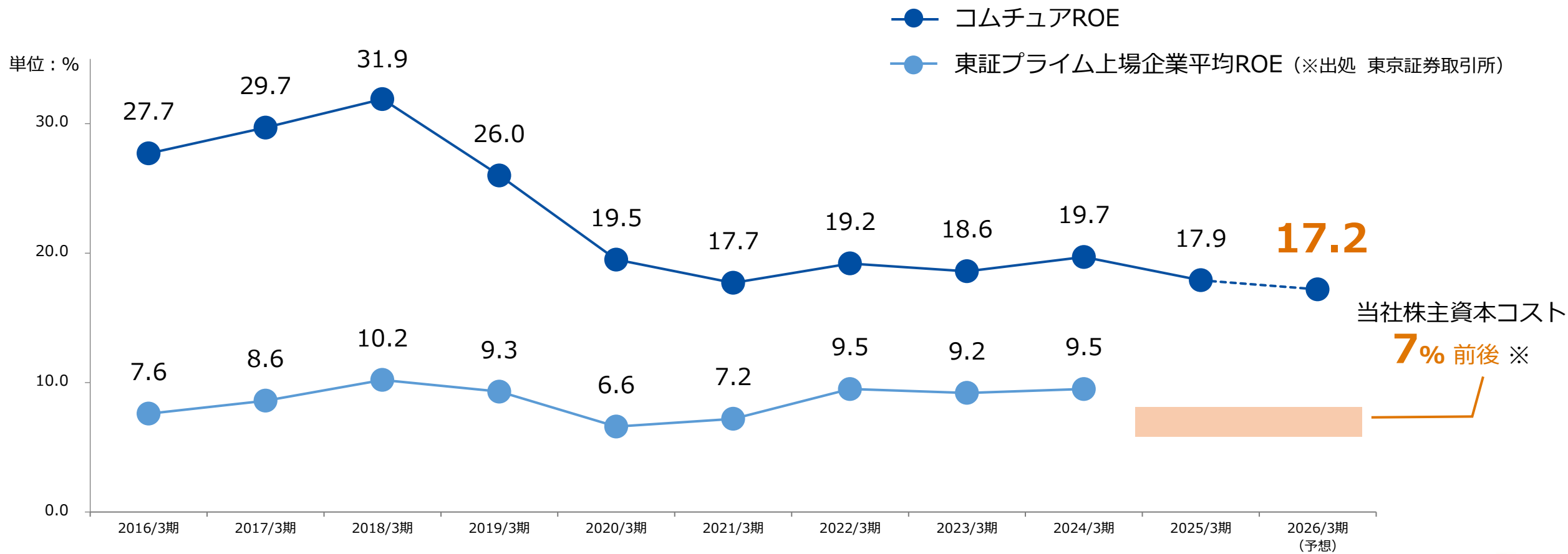
2015年度～2025年度（売上/営業利益/純利益）



ROE	27.7%	29.7%	31.9%	26.0%	19.5%	17.7%	19.2%	18.6%	19.7%	17.9%	17.2%
配当性向	38.9%	35.2%	33.9%	39.5%	46.6%	47.4%	46.9%	52.0%	46.8%	48.4%	48.0%

※2021年3月期より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用しております。

株主資本コストを大きく上回る資本効率を維持



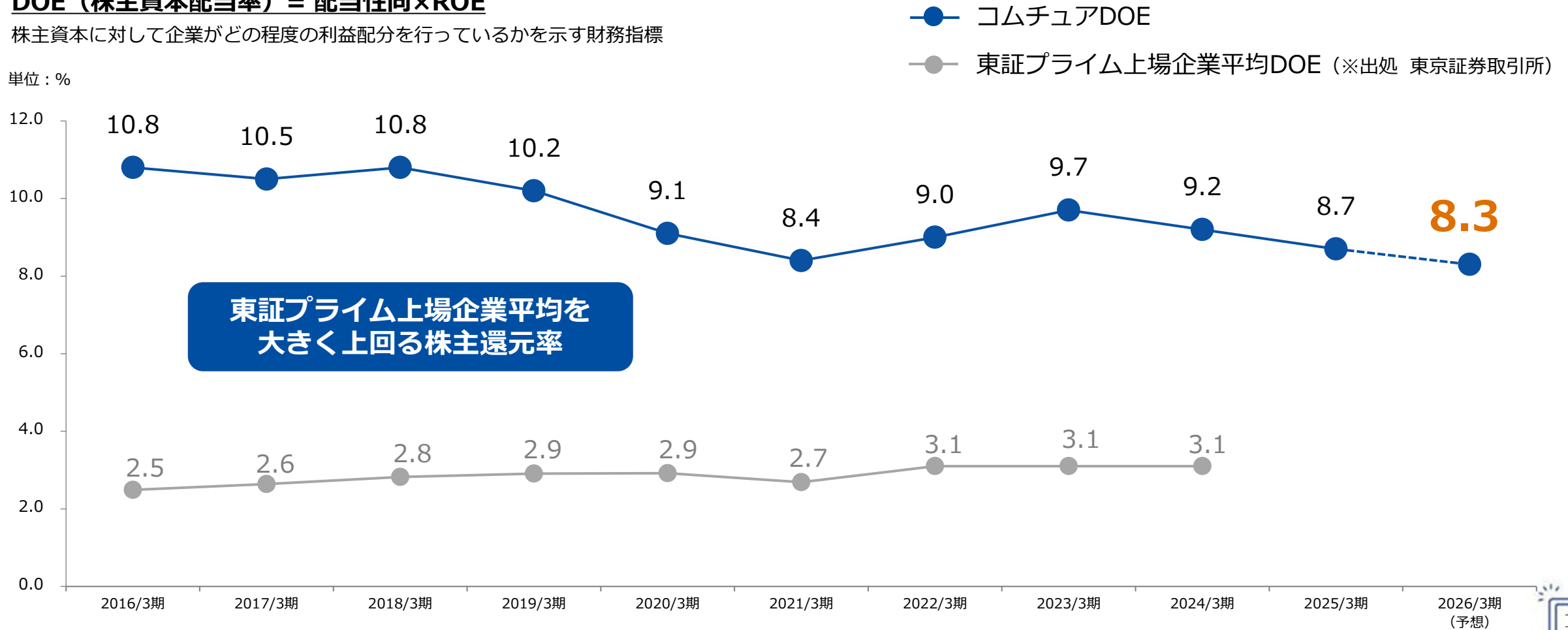
※ 株主資本コストはCAPMを用いて算出しています。

持続的な 高い利益還元 と 安定配当 を目指す

DOE（株主資本配当率）＝ 配当性向×ROE

株主資本に対して企業がどの程度の利益配分を行っているかを示す財務指標

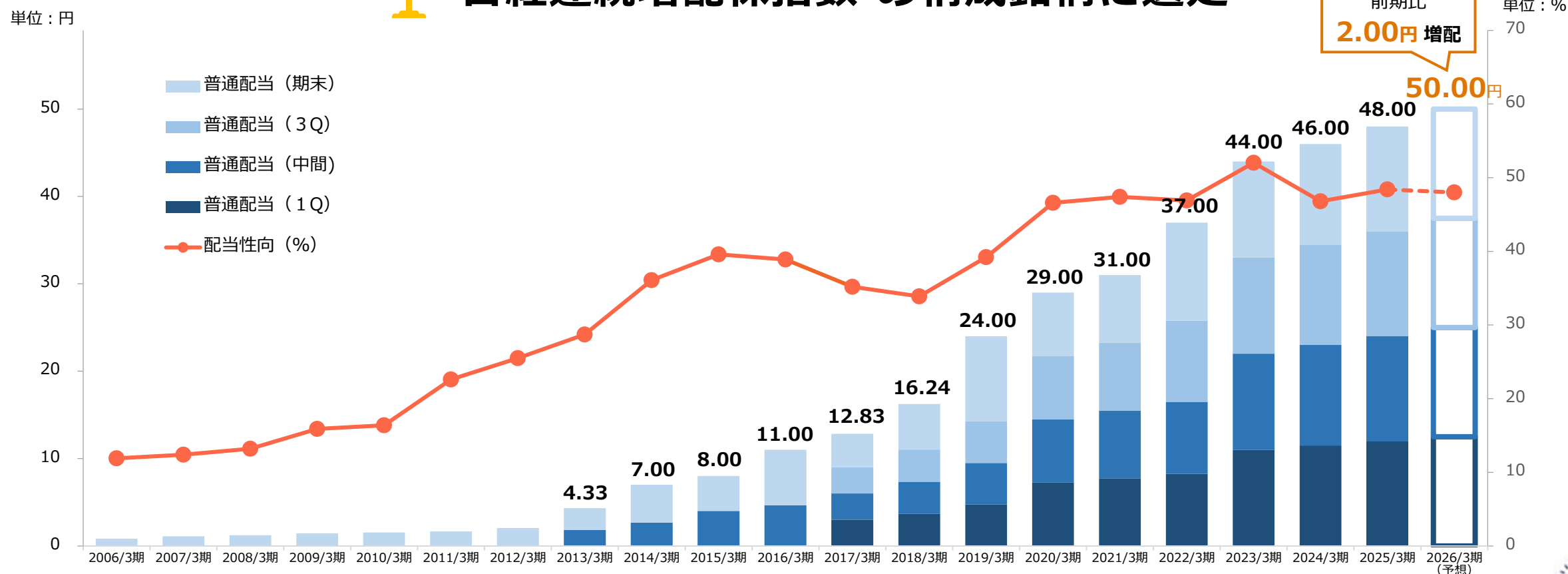
単位：％



21期連続 増配計画、配当性向 45%以上 を目標



日経連続増配株指数 の構成銘柄に選定



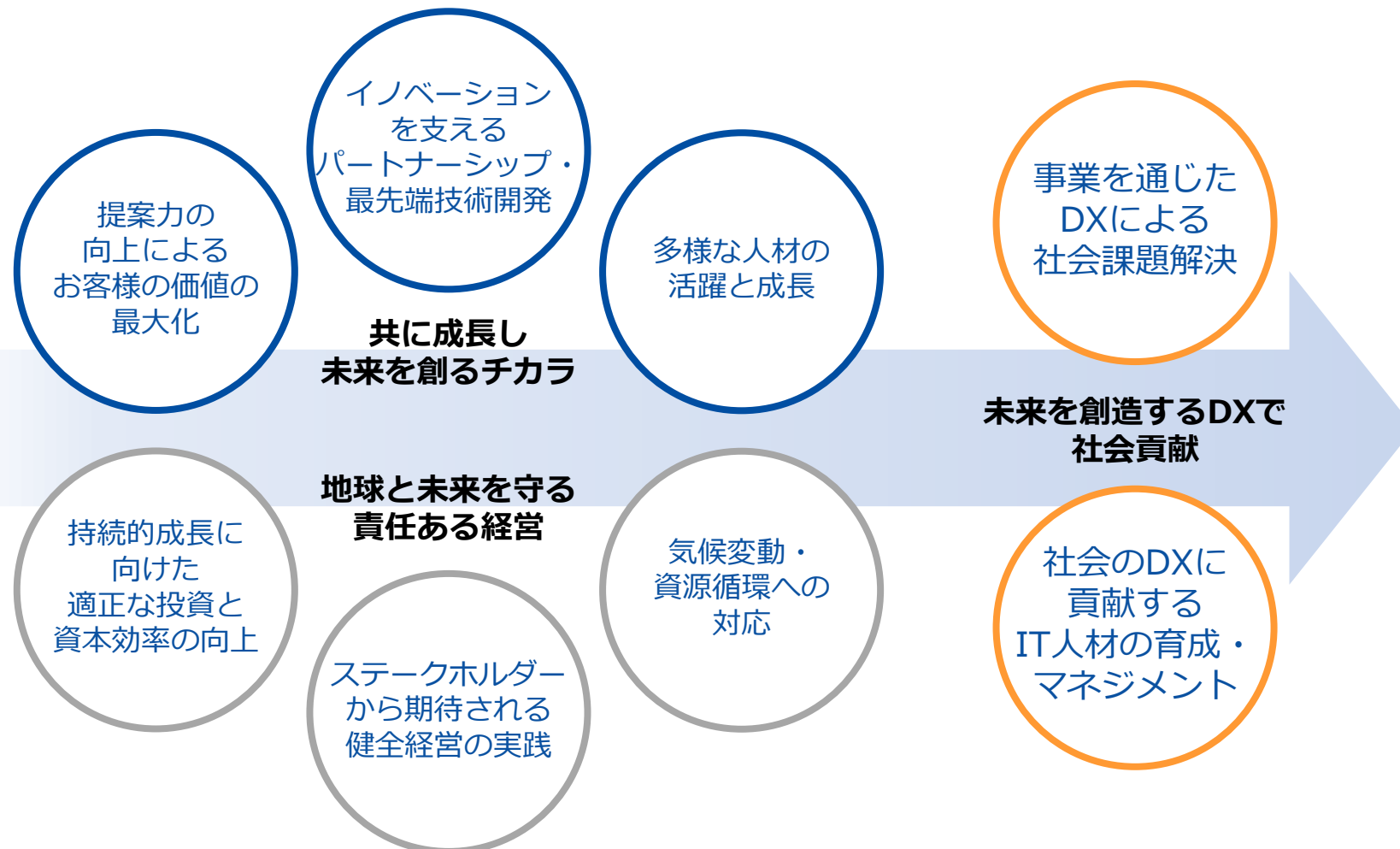
2017年10月1日を効力発生日として普通株式1株につき3株の割合で、2019年10月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合で、株式分割を行っております。
これに伴い、2006年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり配当額を算定しております。

サステナビリティ方針とマテリアリティ

サステナビリティ方針

わたしたちはお客様のDXを推進することで、
経済・社会課題の解決と社会価値の最大化に貢献してまいります。

マテリアリティ



数字で見るコムチュアグループ

採用



新卒 : **192人**
(2025年4月入社)
キャリア : **64人**
(2024年度入社実績)

リスキリング



累計 : **78人**
(2024年度累計)

資格取得者数



延べ **1,500人**
(2024年度実績)

社員一人当たり売上総利益 成長率



+0.2%
(2024年度実績)

昇給率



+5.0%
(2024年度実績)

離職率



5.5%
(2024年度実績)

月平均残業時間



8.8時間
(2024年度実績、コムチュア単体)

育休取得人数/割合



男性 : **88%**
女性 : **100%**
(2024年度実績、コムチュア単体)

女性管理職人数/割合



23人 / 10.3%
(2024年度実績、コムチュア単体)

研修・教育体系の拡充による高スキル人材の育成と確保

(2024年7月時点)

資格種類	取得者数 (人)	資格種類	取得者数 (人)
Salesforce	552	SAS	85
ServiceNow	155	Informatica	141
Cybozu	96	SAP	206
AWS	548	Cisco	103
Microsoft (MCP)	909	HPE	31
Google Cloud	56		

主な選定指数

JPX日経中小型株指数 (JPX-Nikkei Mid and Small Cap Index)

【構成銘柄数：200銘柄】

「投資者にとって投資魅力の高い会社」を構成銘柄とするJPX日経400と同じコンセプトを中小型株に適用し、持続的な企業価値の向上、株主を意識した経営を行っている企業で構成する株価指数。当社は2016年から9年連続で選定。



日経連続増配株指数

【構成銘柄数：70銘柄】

国内に上場する銘柄のうち連続増配を続ける銘柄から構成される時価総額ウェイト方式の株価指数。原則として10年以上連続して増配する企業が対象。当社は2023年から2年連続で選定。



20期連続増配！

FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

【構成銘柄数：約660銘柄】

代表的なESG評価機関の一つであるFTSE Russellによって、ESG（環境・社会・ガバナンス）に関する対応に優れた日本企業が評価される。当社は2024年6月から継続して選定。



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

お客様には “感動” を
社員には “夢” を



- 本資料は、当社をご理解いただくために作成したもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。
- 本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行なっておりますが、完全性を補償するものではありません。
- 本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。
- 本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることをご承知おきください。

本資料に関するお問い合わせ

コムチュア株式会社 経営統括 コーポレートコミュニケーション部

電話 : 03-5745-9702 E-mail : irsr@comture.com