



コムチュア株式会社

2025 年 3 月期 決算説明会

2025 年 5 月 22 日

イベント概要

[企業名] コムチュア株式会社

[企業 ID] 3844

[イベント言語] JPN

[イベント種類] 決算説明会

[イベント名] 2025 年 3 月期 決算説明会

[決算期] 2025 年度 通期

[日程] 2025 年 5 月 22 日

[ページ数] 29

[時間] 11:00– 11:37
(合計：37 分、登壇：23 分、質疑応答：14 分)

[開催場所] インターネット配信

[会場面積]

[出席人数]

[登壇者] 2 名
代表取締役 社長執行役員 澤田 千尋 (以下、澤田)
常務執行役員 (コーポレートコミュニケーション担当)
亀井 貴裕 (以下、亀井)

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

登壇

亀井：それではお時間になりましたので始めさせていただきます。本日はお忙しい中ご参加いただきましてありがとうございます。先日5月15日に発表いたしました2025年3月期決算説明会を開催いたします。澤田社長、よろしくお願いいたします。

澤田：皆さん、こんにちは。コムチュア株式会社、代表取締役社長執行役員の澤田でございます。

コムチュアは今年で創立40周年を迎えました



社外向け・社内向けに記念式典を開催

株主・投資家の皆さまの日頃の温かいご支援に感謝申し上げます。
引き続きのご支援を賜りますよう、どうぞよろしくお願いいたします。



お取引先・BP社向け記念コンサート



社員向け記念式典

当社YouTubeチャンネルにて
コムチュアの社史をまとめた
動画を掲載しております。
ぜひご覧ください。

ご視聴は
こちら



Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved



前回ご説明したとおり、コムチュアグループは2025年4月18日をもちまして、創立40周年を迎えました。

2月5日に開催いたしました、お客様や関係者向けの記念コンサートに加え、4月12日には社員向けに記念イベントを開催し、コムチュアグループのこれまでの歩みと今後の展望を共有いたしました。今後も皆様とともに歩み続け、さらなる飛躍を目指してまいりたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

ここから本題に入りますが、先日5月15日に公表いたしました、2025年3月期決算および中期経営計画についてご説明いたします。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



決算ハイライト



15期連続の増収と14期連続の増益で過去最高を更新

単位：百万円	2024/3期		2025/3期		前年同期比
	金額	利益率	金額	利益率	
売上高	34,185	-	36,341	-	+6.3%
営業利益	4,600	13.5%	4,630	12.7%	+0.7%
経常利益	4,597	13.4%	4,660	12.8%	+1.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,135	9.2%	3,160	8.7%	+0.8%
1株当たり 当期純利益(円)	98.35	-	99.12	-	+0.8%
EBITDA	5,100	14.9%	5,137	14.1%	+0.7%

※ EBITDAは「営業利益+減価償却費+のれん償却額」により算出しています。

Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



まずは決算概要についてです。2025年3月期における当社グループの業績は、15期連続の増収、14期連続の増益となり、売上高、利益ともに過去最高を更新いたしました。

売上高は363億4,100万円、前年比で6.3%増となり、営業利益は46億3,000万円、前年比で0.7%増となりました。当期純利益は31億6,000万円、前年比で0.8%増となりました。企業の本業での収益力を示すEBITDAは、51億3,700万円で、前年比で0.7%増となりました。

決算ハイライト（当四半期）



前年同期比/前四半期比ともに収益性が改善

単位：百万円	2024/3期 4Q		2025/3期 3Q		2025/3期 4Q		前年同期比	前四半期比
	金額	利益率	金額	利益率	金額	利益率		
売上高	8,874	-	9,068	-	9,478	-	+6.8%	+4.5%
営業利益	1,337	15.1%	1,253	13.8%	1,393	14.7%	+4.1%	+11.1%
経常利益	1,337	15.1%	1,256	13.9%	1,419	15.0%	+6.2%	+13.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,021	11.5%	826	9.1%	1,055	11.1%	+3.3%	+27.6%
EBITDA	1,467	16.5%	1,386	15.3%	1,512	16.0%	+3.1%	+9.1%

※ EBITDAは「営業利益+減価償却費+のれん償却額」により算出しています。

Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



当四半期会計期間における3カ月の業績は、ご覧のスライドのとおりです。前年同期比、前四半期比ともに増収増益となり、第3四半期に引き続き、収益性が改善いたしました。

決算のポイント



売上高

前年同期比 **6.3%** 増収

- + Microsoft、サイボウズ、AWS、SAPの周辺開発など、デジタル関連のビジネスが伸長
- + 金融関連のフロントシステム開発、業務効率化の需要が増加
- + 採用強化、退職率の改善による社員数の増加、協力会社のリソース確保が進んだことによる増加
- プロジェクトマネージャー（PM）人材を中心としたリソース不足

営業利益

前年同期比 **0.7%** 増益

- + 協力会社の稼働人数増加による売上総利益の増加
- 社員数の増加と昇給に伴う労務費の増加
- 新卒社員の育成強化を目的としたテクニカルスキル研修期間の延長（2か月→3か月）
- グループの連携強化のためのオフィス集約、全社イベントに伴うコスト増加



Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

次に、決算のポイントについてご説明いたします。

売上高は6.3%の増収でした。この要因についてご説明いたします。プラスの要因の一つ目は、Microsoftなどのグローバルなベンダーと連携したデジタル関連のビジネスが、伸長したことによるものです。二つ目は、金融関連のフロントシステム開発や業務効率化の需要が増加したことによるものです。三つ目は、採用強化や退職率改善による社員数の増加に加え、協力会社のリソース確保が進んだことによるものです。2桁成長におよびませんでした。その要因はPM人材を中心としたリソース不足によるものです。

営業利益は0.7%の増益でした。この要因についてご説明いたします。プラスの要因は、協力会社の稼働人数の増加により、売上総利益が増加したことによるものです。マイナスの要因の一つ目は、社員数の増加と、昇給に伴う労務費の増加です。二つ目は、新卒社員の育成を強化するため、入社後のテクニカルスキル研修を戦略的に延長したことによる非稼働工数の増加です。また、既存社員に対しても、人事制度の改定に伴い、研修制度を充実させ、マネジメント研修や階層別研修、技術研修などの研修時間を大きく増やしました。三つ目は、グループの事業連携の強化に向けたオフィスの集約や、全社イベントの開催に伴うコストの増加です。

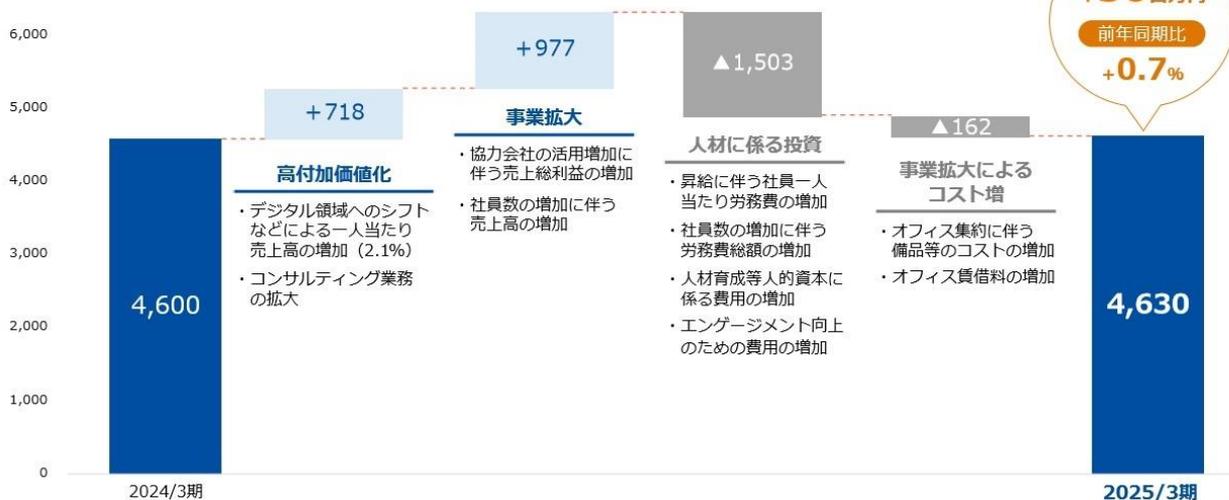
サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



営業利益 増減要因

単位：百万円



Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

詳細を図にいたしました。2024年3月期の営業利益は46億円でした。

高付加価値化戦略によって、一人当たり売上高が2.1%増加したことなどにより、7億1,800万円の増益となりました。また、協力会社の稼働人数の増加や、社員数の増加に伴う事業の拡大により、9億7,700万円の増益となりました。

一方、マイナス要因としては、労務費や研修費など、人的資本への投資が合わせて15億300万円増加いたしました。また、オフィスの集約など事業拡大に伴うコストが1億6,200万円増加いたしました。差し引きしますと、2025年3月期の営業利益は、前年比0.7%増の46億3,000万円となりました。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

事業区分別業績

単位：百万円	2024/3期	2025/3期	前年同期比
売上高	34,185	36,341	+6.3%
■ クラウドソリューション事業	12,997	13,465	+3.6%
■ デジタルソリューション事業	4,736	5,176	+9.3%
■ ビジネスソリューション事業	9,049	9,731	+7.5%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	5,855	6,322	+8.0%
■ デジタルラーニング事業	1,545	1,645	+6.4%
売上総利益	7,852	8,235	+4.9%
■ クラウドソリューション事業	3,146	3,269	+3.9%
■ デジタルソリューション事業	1,069	1,178	+10.2%
■ ビジネスソリューション事業	2,076	2,176	+4.8%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	1,138	1,173	+3.1%
■ デジタルラーニング事業	420	437	+3.9%

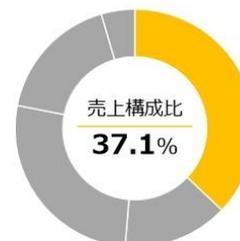


次に、事業区分別の業績はご覧のスライドのとおりです。

クラウドソリューション事業

主な増減要因

- + Microsoftやコンサルティングビジネスの需要の増加に加え、SalesforceやServiceNow事業の回復
- 新卒社員の育成強化のための研修コストおよびキャリア採用費の増加、リスキリング期間中のコストの発生
- Salesforce領域におけるPM人材を中心としたリソース不足



主要な事業内容

グローバルなSaaSベンダー（Microsoft, Salesforce, ServiceNowなど）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

クラウドソリューション事業の売上高は134億6,500万円で、前年比3.6%増。売上総利益が32億6,900万円で、前年比3.9%増となりました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

新卒社員の育成強化およびキャリア採用に関わるコストの増加、リスクリング期間中のコストの発生に加え、PM人材の不足が発生した一方、Microsoftやコンサルティングビジネスの需要増加に加え、SalesforceやServiceNowの事業が回復し、増収増益となりました。

デジタルソリューション事業



主な増減要因

- + データ分析ビジネスの拡大やデータマネジメント領域でのプライムの大型案件の獲得
- + クラウドインフラ（AWS）構築案件の増加
- 物理的なサーバー構築ビジネスの減少



主要な事業内容

グローバルなAIベンダー（Google Cloud, Amazon Web Servicesなど）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（SAS, Informatica, Databricksなど）との連携によるデータ分析ソリューションの提供など



Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

デジタルソリューション事業の売上高は51億7,600万円で、前年比9.3%増。売上総利益が11億7,800万円で、前年比10.2%増となりました。

オンプレミスサーバー構築ビジネスが減少した一方、データ分析ビジネスの拡大や、データを蓄積する環境構築などのデータマネジメントビジネスの拡大、データマネジメント領域でのプライム大型案件の獲得、AWSなどクラウドインフラの構築案件の増加により、増収増益となりました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ビジネスソリューション事業



主な増減要因

- + SAP関連ビジネスが継続的に伸長
- + 官公庁でのSAP周辺開発案件の拡大
- + 金融業向けのフロントシステム開発、業務自動化の需要の増加



主要な事業内容

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（SAPなど）・人事（SuccessFactorsなど）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

Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



ビジネスソリューション事業の売上高は97億3,100万円で、前年比7.5%増、売上総利益が21億7,600万円で、前年比4.8%増となりました。

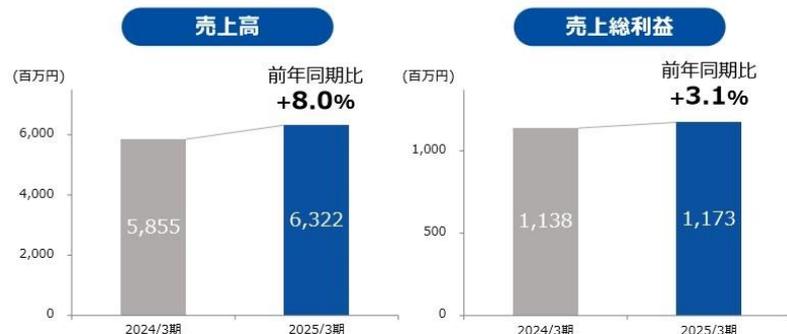
SAP関連の開発ビジネスの継続的に伸長したことや、官公庁などの開発案件の拡大に加え、金融業向けのフロントシステム開発、業務の自動化の需要が増加したことにより、増収増益となりました。

プラットフォーム・運用サービス事業



主な増減要因

- + システム運用業務のアウトソーシングやセキュリティサポートなどの需要の増加
- + 価格交渉による収益の改善
- 官公庁でのネットワーク構築案件のプロジェクト完了



主要な事業内容

仮想化ソフトウェア（Kubernetesなど）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（Ciscoなど）の設計・構築・運用、グローバルなツールを使用した自社センターでの遠隔監視サービス、ヘルプデスクなど

Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



プラットフォーム運用サービス事業の売上高は 63 億 2,200 万円で前年比 8.0%増、売上総利益が 11 億 7,300 万円で、前年比 3.1%増となりました。

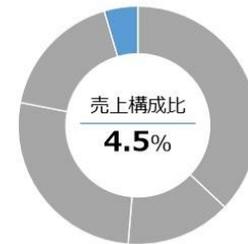
官公庁関連のネットワーク構築プロジェクトが完了した一方、システム運用業務のアウトソーシングやセキュリティサポートなどの需要の増加、価格交渉による収益の改善などにより増収増益となりました。

デジタルラーニング事業



主な増減要因

- + Microsoft関連（AIなど）の研修需要の増加
- + 研修運営アウトソーシングビジネスの伸長
- + 講師の稼働率の向上、価格交渉による収益の改善
- コムチュアグループ向け研修（新卒研修・リスキリング研修）の優先対応



主要な事業内容

グローバルなベンダー（Microsoft, Salesforce, ServiceNowなど）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



Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

デジタルラーニング事業の売上高は 16 億 4,500 万円で、前年比 6.4%増。売上総利益が 4 億 3,700 万円で、前年比 3.9%増となりました。

Microsoft が提供する生成 AI 関連の研修の需要増加や、研修運営アウトソーシングビジネスの伸長に加え、講師の稼働率の向上や価格交渉による収益の改善により、増収増益となりました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



事業成長を加速させるための主な投資項目

市場環境	<ul style="list-style-type: none"> 企業のデジタル関連投資が進み、業務変革への取組みが加速 企業の社内デジタル人材の育成が進む中、SIerによる専門的な支援業務が増加 生成AIの普及により、ビジネスへの適用とアプリ開発の需要が急増 	
	人的資本投資	採用 新卒： 180名 （2025年4月入社）、キャリア： 70名 （2025年3月期） 育成 リスキリング： 30~40名/半期 、研修体系の拡充、オンライン学習プラットフォーム刷新、資格取得： 1,000名 待遇 賃金上昇率： 5.0%以上 、勤務時間短縮：7時間50分⇒ 7時間30分
	事業・経営革新	生成AI 生成AIツール（MS Copilot）による全社業務革新、基幹システム刷新、人事システム刷新
	その他	認知度向上 Webサイト/ブランドリニューアルなど



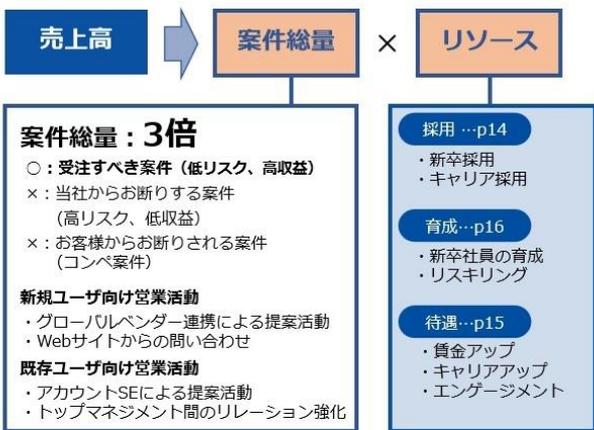
次に、施策の進捗についてご説明いたします。

2025年3月期はこちらに記載のとおり、人的資本投資を中心に施策を進めてまいりました。待遇については、賃金上昇率5.0%に加えて、人事制度改定の一環として、勤務時間を短縮するなど、社員が働く環境の改善に取り組みました。

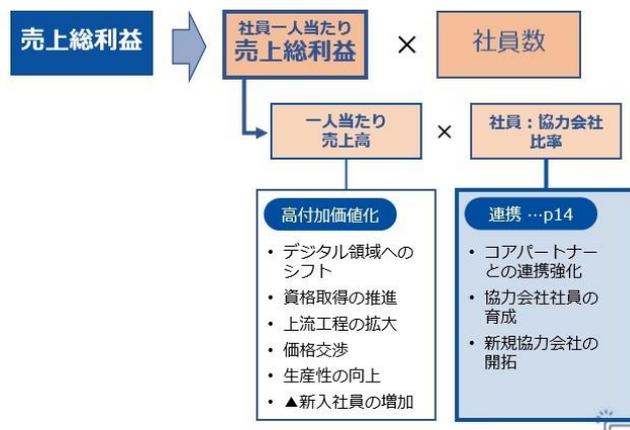
企業価値向上と連動した人的資本投資

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



サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

これらの人的資本投資は、足元の業績においては収益性の低下に繋がっているように見えるかもしれませんが、当社が持続的な成長を実現するための KPI と連動した戦略的な投資と位置付けております。

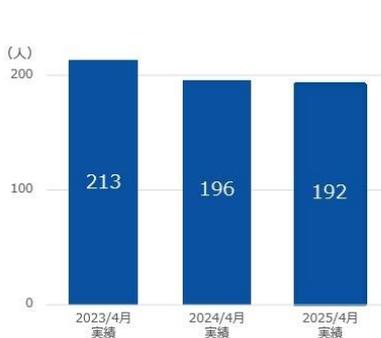
重点施策の進捗状況 – リソース確保



成長を加速する人材確保の取組み

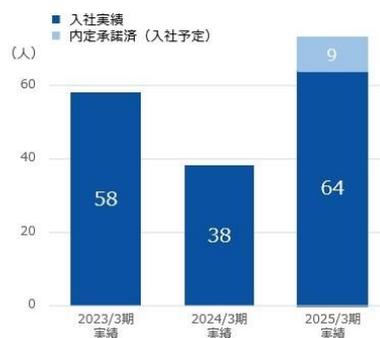
優秀な新卒社員の確保

- 180名の採用計画に対して、192名が入社



キャリア採用の強化

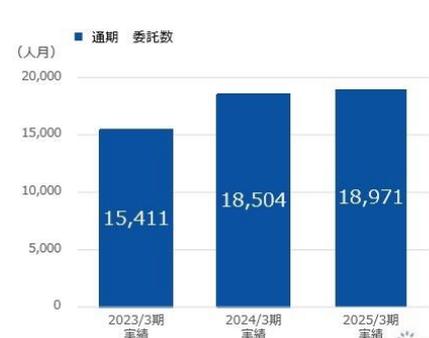
- 70名の採用計画に対して、73名を採用（入社前の内定承諾者を含む）



※ 過年度のキャリア採用者数はこれまで内定承諾者数で開示しておりましたが、今期から入社者数での開示に変更しております

協力会社との連携強化

- 委託数は、前年同期比で2.5%の増加



Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved

その取り組みの進捗状況についてご説明いたします。

人材確保は、新卒採用、キャリア採用、協力会社の活用の三つを柱として取り組んでいます。新卒採用は180名の採用計画を上回り、192名の優秀な人材を迎え入れました。キャリア採用は社員紹介によるリファラル採用や紹介会社との連携の強化に取り組み、70名の採用計画に対して入社前の内定承諾者を含め73名を採用することができました。社員で不足する分は、コアパートナーを中心に協力会社との戦略的な連携を進め、委託数は2.5%増となり、売上の増加に寄与いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



重点施策の進捗状況 – 待遇改善



社員の満足度向上と定着化

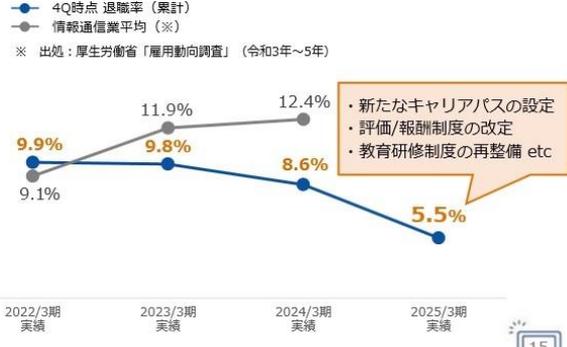
労務費アップ

- 他社を大きく上回る水準で継続的な昇給を実施



退職率の改善

- 待遇改善やエンゲージメント向上など人的資本投資に継続的に注力
- その結果、前年同期比 3.1pt 改善



Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved. 15

社員の待遇改善にも継続的に取り組んでいます。当社は他社に先駆けて、3年前から積極的な昇給を実施してまいりました。このような取り組みの結果、退職率は前年同期比で3.1ポイント減少しております。今後も社員の待遇改善の投資を継続し、優秀な人材の定着に注力してまいります。

重点施策の進捗状況 – 人材育成



高付加価値経営を実現する人材育成の取組み

新卒社員の早期育成

- 事業部門配属189名の約95%が有償化

2024年 3月期	4月 5月	213名入社・共通研修 部門研修
	6月 9月	有償化率 約30% 有償化率 約90%
2025年 3月期	4月 5~6月	196名入社・共通研修 配属後の部門研修
	9月 12月	有償化率 約80% 有償化率 約95%

既存社員のリスクリング

- 年間60~80名の計画に対して、78名のリスクリングが完了

2024年 3月期	主要4領域※への リソースシフト: 140名 (累計)
	※Microsoft, Salesforce, SAP, データサイエンス ※リスキルプログラム受講中含 ※2023年1月からの累計人数
2025年 3月期	1Q 新卒育成に注力
	通期 リスクリング: 78名 (累計) リソースシフト: 42名 (累計) (リスクリングの内数)

Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved. 16

人材育成においては、4月に入社した新卒社員の育成の強化のため、テクニカルスキルの研修期間を戦略的に延長し、現場への配属は第2四半期から行いました。第3四半期終了時点で、約95%

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



の新卒社員の有償化を完了できました。新卒社員の育成と連動し、既存社員のリスクリングは第2四半期から実施し、通期で78名のリスクリング、そのうち42名のリソースシフトが完了いたしました。

今期も、エディフィストラaining社の講師の活用など、研修にかかる投資を継続し、リスクリングによる成長領域へのリソースシフトを進めております。

これまでご説明した取り組み状況の中、経営環境の変化に迅速かつ柔軟に対応するため、中期経営計画をローリングして見直しました。ここからは、その内容についてご説明いたします。

目指す企業像



今後3カ年での目指す企業像

市場環境認識

1. **デジタル投資**は継続して増加
2. お客様企業で進む**内製化**
3. **生成AI**はITサービス産業を根本から変革

目指す企業像

お客様業務を理解し寄り添うことができ
お客様に新しいサービス・経験を提供できる会社へ



Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

企業のデジタル投資が継続して増加する中、お客様企業における内製化の加速が想定されます。また、生成AIの登場が業界のゲームチェンジャーになるなど、ITサービス産業は変革のときを迎えています。このような市場環境において、当社グループは、お客様業務を理解して寄り添い、新しいサービス、経験を提供できる会社を目指します。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



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



Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

それに向けた基本骨子として、資料に掲載の三つの事業戦略を柱とし、それを支える経営基盤の強化、積極的な投資に取り組むことで、高付加価値経営と持続的な成長を目指しております。

中期経営計画 業績目標概要

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

単位：百万円	2025/3期 実績	2028/3期 計画	年平均成長率 (2025/3期~2028/3期)
売上高	36,341	51,000	+10.0% 以上
営業利益	4,630	6,600	+10.0% 以上
営業利益率	12.7%	12.9%	-
EBITDA	5,137	7,538	+10.0% 以上
EBITDAマージン	14.1%	14.8%	-
ROE	17.9%	20.0% 以上	-
配当性向	48.4%	45.0% 以上 [※]	-

※増配傾向を維持しつつ、配当性向については45.0%以上を確保



Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

以上の方針に基づき、この3年間では年平均10%以上の成長と増配を維持するとともに、M&Aによる成長の加速で、売上高は最終年度に510億円、営業利益は66億円を目指します。また、ROEは20%以上、配当性向は45%以上という結果となります。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2026年3月期 業績予想

16期連続の増収と15期連続の増益で過去最高を目指す

単位：百万円	2025/3期		2026/3期 予想		前年同期比
	金額	利益率	金額	利益率	
売上高	36,341	-	40,000	-	+10.1%
営業利益	4,630	12.7%	5,000	12.5%	+8.0%
経常利益	4,660	12.8%	5,000	12.5%	+7.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,160	8.7%	3,325	8.3%	+5.2%
1株当たり 当期純利益（円）	99.12	-	104.27	-	+5.2%
EBITDA	5,137	14.1%	5,813	14.5%	+13.2%
配当金額（円）	48.00	-	50.00	-	-
配当性向	48.4%	-	48.0%	-	-
ROE	17.9%	-	17.2%	-	-

Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



次に、今期 2026 年 3 月期の業績見通しについてご説明いたします。

通期の業績予想は、デジタル市場の継続的な成長に加え、ユーザー企業の内製化支援や、生成 AI を活用したシステム開発の需要も増加していることから、16 期連続の増収、15 期連続の増益であり、過去最高を更新することを見込んでおります。

売上高は 400 億円、営業利益は 50 億円、営業利益率は 12.5%を見込んでおります。経常利益は 50 億円、当期純利益は 33 億 2,500 万円を見込んでおります。なお、今期は M&A 案件の追加に伴うのれんの償却額の増加に加え、システム刷新などによる減価償却費も増加します。そのため、前期に比べ、営業利益率が 0.2 ポイント下がりはするものの、EBITDA マージンは 0.4 ポイント上がり、本業での収益の回復を見込んでおります。

今期の年間配当額は前期比で 2 円増配の 50 円で、配当性向は 48%となり、21 期連続増配となります。なお、当社は、四半期配当を実施しておりますので、四半期ごとに 12 円 50 銭の配当となります。さらに利益が計画を上回れば、配当金もそれに連動して増配をしてみたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

主要な投資テーマと投資金額



オーガニックでの事業成長を加速させるための主な投資項目

市場環境	<ul style="list-style-type: none"> 企業のデジタル化が進み今後もデジタル関連投資の拡大が見込まれる ユーザ企業では内製化に向けたチーム形成とデジタル人材の育成が進み、SIerへの支援業務の委託が増加 生成AIの急速な普及により、ITサービス産業は開発手法やサービスモデルを根本から変革させる必要 						
人的資本投資 【8.2億円】	<table border="1"> <tr> <td style="background-color: #e6f2ff;">採用</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 新卒採用：200名（2026年4月入社） キャリア採用：70名（2026年3月期） </td> </tr> <tr> <td style="background-color: #e6f2ff;">育成</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> PM人材、コンサルタントの育成と補強 リスキリング：30~40名/半期 研修体系のさらなる拡充、オンライン学習プラットフォームの活用促進 資格取得：1,000名 </td> </tr> <tr> <td style="background-color: #e6f2ff;">待遇</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 賃金上昇率：5.0% 人事制度や福利厚生のさらなる充実 </td> </tr> </table>	採用	<ul style="list-style-type: none"> 新卒採用：200名（2026年4月入社） キャリア採用：70名（2026年3月期） 	育成	<ul style="list-style-type: none"> PM人材、コンサルタントの育成と補強 リスキリング：30~40名/半期 研修体系のさらなる拡充、オンライン学習プラットフォームの活用促進 資格取得：1,000名 	待遇	<ul style="list-style-type: none"> 賃金上昇率：5.0% 人事制度や福利厚生のさらなる充実
採用	<ul style="list-style-type: none"> 新卒採用：200名（2026年4月入社） キャリア採用：70名（2026年3月期） 						
育成	<ul style="list-style-type: none"> PM人材、コンサルタントの育成と補強 リスキリング：30~40名/半期 研修体系のさらなる拡充、オンライン学習プラットフォームの活用促進 資格取得：1,000名 						
待遇	<ul style="list-style-type: none"> 賃金上昇率：5.0% 人事制度や福利厚生のさらなる充実 						
事業・経営革新 【2.8億円】	<ul style="list-style-type: none"> システム開発、プロジェクトマネジメント業務への生成AIの適用にむけた研究開発 生成AIツール（MS Copilot）による全社業務革新、基幹システム刷新、社内インフラの刷新 認知度向上のためのWebサイト/ブランドリニューアルなど 						

Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



今期の収益面の見通しにおいて予定している主要な投資テーマは、ご覧のスライドのとおりです。

人的資本投資は、採用や人材育成のさらなる強化に加え、社員の待遇の改善も続けていくことで、前期比 8.2 億円の増加を見込んでいます。事業経営革新は、開発業務への AI の適応のための研究開発に加え、経営基盤の強化のためのシステムの刷新など、前期比 2.8 億円の増加を見込んでいます。

事業区分別 今後のビジネス拡大テーマ



クラウドソリューション事業 <ul style="list-style-type: none"> 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 	 コムチュア株式会社 COMTURE NETWORK CORPORATION	<ul style="list-style-type: none"> 日本マイクロソフト社と連携した、ローコードアプリケーション開発案件の継続的な拡大、AIインテグレーション案件の開拓 Salesforce プラットフォーム上での基幹業務システム構築やデータ統合、エージェントAIなど新領域でのビジネスの拡大 	
デジタルソリューション事業 <ul style="list-style-type: none"> 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 		<ul style="list-style-type: none"> SAS社との協業による地銀向け案件の増加、提案体制強化によるプライム案件の増加 AWSによるモダナイゼーションやAIプラットフォームの構築、マルチクラウド案件の増加 	
ビジネスソリューション事業 <ul style="list-style-type: none"> 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 		<ul style="list-style-type: none"> SAP関連のインテグレーション、周辺アプリケーション開発、中堅企業向け導入ビジネスの拡大 SAPから他のERPパッケージへの移行ビジネスの拡大 金融向けクラウドベースのフロントシステム開発案件の増加 	
プラットフォーム・運用サービス事業 <ul style="list-style-type: none"> 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 		 コムチュアネットワーク株式会社 COMTURE NETWORK CORPORATION	<ul style="list-style-type: none"> 伊藤忠商事グループ、大手システムコンサルティング企業との業務提携によるインフラ案件の増加 システム運用業務の可視化や自動化の支援ビジネスの拡大
デジタルラーニング事業 <ul style="list-style-type: none"> 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 		 Edifist	<ul style="list-style-type: none"> 日本マイクロソフト社のAI関連の研修コースの拡充と開催数増加 ソフトウェアリセラーやディストリビューターとの協業による、Microsoft 研修コースの再販ビジネスの立ち上げ ユーザ系事業会社向けのコース拡充によるビジネスの拡大

Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



続いて、通期の計画に向けた事業ごとのビジネス拡大テーマについてご説明いたします。

当社を取り巻く市場環境は、デジタル、AI、クラウドといった分野を中心に、企業の投資は活況であり、当社もこの流れを捉えて、五つの事業において成長を続けています。

クラウドソリューション事業、デジタルソリューション事業では、Microsoft や Salesforce をはじめ、ローコード開発、データ分析、AI プラットフォーム構築など、先端技術への人的投資を継続し、お客様のビジネス変革を強力に推進しています。主要ベンダーとの協業も好調で、さらなる成長を目指していきます。

ビジネスソリューション事業は SAP 関連や、金融機関向けのシステム開発といった、堅調な需要に支えられ、安定した収益基盤を築いています。

プラットフォーム・運用サービス事業においても、先進的なツールを活用した高度な運用の自動化など、お客様システムの安定稼働を支援することで継続的な信頼関係を構築しています。

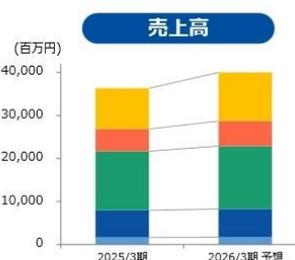
さらに、デジタルラーニング事業では、日本 Microsoft 社との協業により、生成 AI などを高品質な研修サービスを提供し、IT 人材育成という社会的なニーズに応えています。このように、既存事業の成長に加え、成長領域において、新しいテーマに積極的に取り組んでいます。

今後も他社に先駆けて、IT 技術の変化に適応し、お客様のニーズに対して最適なソリューションを提供することで、持続的な成長を実現し、通期の計画を達成してまいります。

事業区分別 業績予想

単位：百万円	2025/3期	2026/3期 予想	前年同期比
売上高	36,341	40,000	+10.1%
■ クラウドソリューション事業	9,466	11,300	+19.4%
■ デジタルソリューション事業	5,176	5,800	+12.0%
■ ビジネスソリューション事業	13,729	14,600	+6.3%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	6,322	6,600	+4.4%
■ デジタルラーニング事業	1,645	1,700	+3.3%
売上総利益	8,235	9,200	+11.7%
■ クラウドソリューション事業	2,128	2,590	+21.7%
■ デジタルソリューション事業	1,178	1,350	+14.5%
■ ビジネスソリューション事業	3,317	3,550	+7.0%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	1,173	1,250	+6.5%
■ デジタルラーニング事業	437	460	+5.2%

※ 2026年3月期より事業区分の一部を見直しております。2025年3月期のクラウドソリューション事業、ビジネスソリューション事業は変更後の数値となります。



Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



以上を踏まえ、事業区分別の見通しはご覧のスライドのとおりとなります。

M&Aの取組み



ヒューマンインタラクティブテクノロジー社の株式100%を取得予定

株式取得の概要

取得目的	<ul style="list-style-type: none">Microsoft事業における、インフラ構築からシステム開発・運用支援・教育支援までのトータルソリューションを提供する体制の強化AIソリューションの提供体制の強化
取得日（予定）	2025年6月30日
取得価額	1,625百万円

会社概要

名称	株式会社ヒューマンインタラクティブテクノロジー
事業内容	Microsoftソリューションを軸としたインフラ/セキュリティ環境の構築 クラウドサービスの提供、AIコンサルティング等
資本金	1,000万円
売上高	9.2億円（2024年3月期）
設立年月日	1988年8月
従業員数	34名
パートナー認定	Microsoft Infrastructure, Microsoft Digital & App Innovation

Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



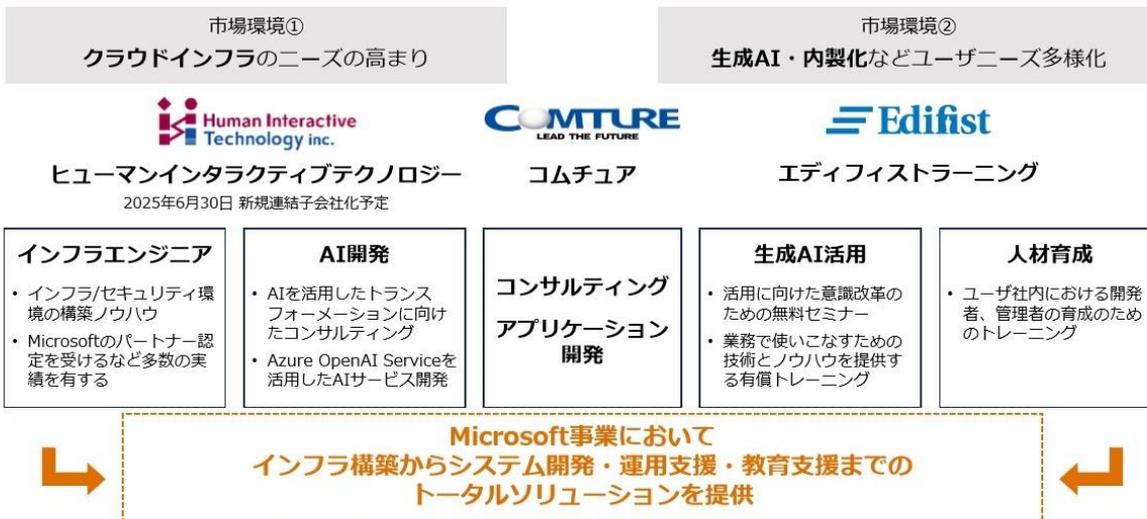
次に、トピックスをご紹介します。まずはM&Aの取組みについてです。

6月30日にヒューマンインタラクティブテクノロジーの株式取得を予定しております。同社はMicrosoftを軸としたインフラおよびセキュリティ環境の構築やAI事業に強みを持っています。

Microsoft事業の取組み



グループ会社とのシナジー効果でMicrosoft事業を強化



Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

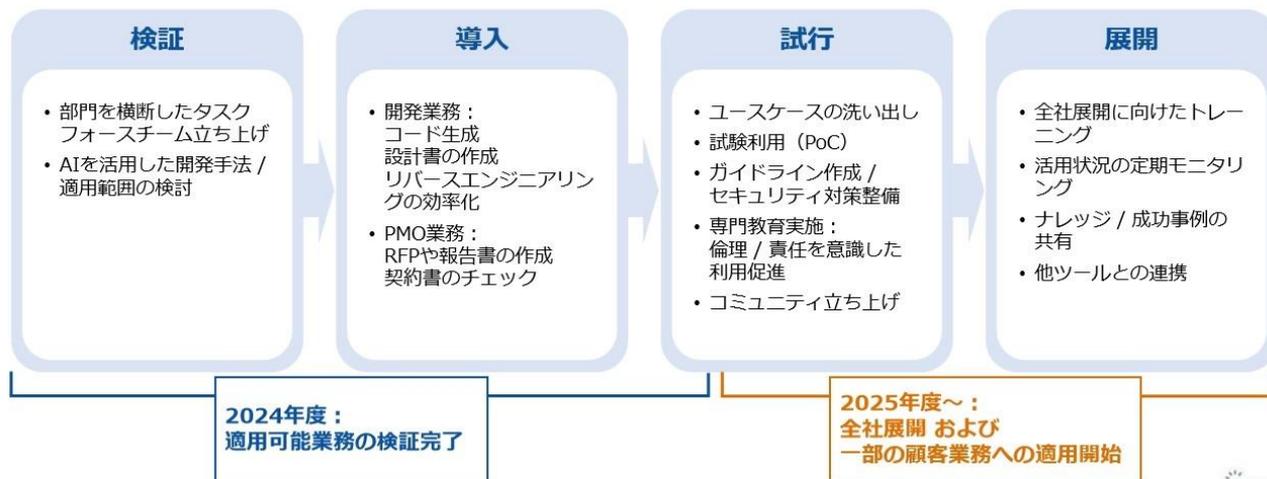


この強みとコムチュアグループのSI サービス、教育事業を掛け合わせ、Microsoft 事業におけるトータルソリューションの提供体制をより一層強化してまいります。

生成AI活用の取組み



開発工程への生成AIの活用に関し、検証から実践段階へ



Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

開発業務への生成 AI 活用にも継続して取り組んでいます。

前期は業務への適用に向けた検証から導入までが完了し、施行段階への着手を始めました。今期はプロジェクトへの適用を目指し、試験的な運用を経て、全社展開まで取り組みを拡大してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



働きやすい職場づくりを支援し持続可能な会社経営を目指す

えるぼし	健康優良企業 銀の認定	健康経営優良法人2025
 <p>女性の活躍に関する取組みの実施状況が優良な企業として厚生労働大臣の認定を受けるもの。当社は1つ星を獲得。</p>	 <p>認定 健銀第3346号 健康保険組合連合会 東京連合会が実施する、企業が従業員の健康づくりに積極的に取り組むことを評価する制度。</p>	 <p>特に優良な健康経営を実践する企業を「見える化」し、社会的な評価を受ける環境を整備することを目的に、日本健康会議が認定する顕彰制度。</p>



Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

最後に、2024年度における人的資本投資に対する取組みの成果をご紹介します。

社員一人一人が健康でパフォーマンスを最大限に発揮して働くことができる環境整備に努めた結果、2024年度は、スライドに記載のとおり、三つの認定を取得することができました。今期も、社員が働きやすい職場づくりを支援し、持続可能な会社経営を目指してまいります。

ご説明は以上となります。今後ともご支援のほど、どうぞよろしくお願い申し上げます。ご清聴ありがとうございました。

亀井：澤田社長、ありがとうございました。

それでは最後に、ご参加の皆様に対して澤田社長から挨拶をお願いいたします。

澤田：本日はご参加いただきまして誠にありがとうございました。先期に関しましては、増収増益は達成したものの、2桁成長には届かなかったということで、少し残念な気持ちがございます。

しかし、今の事業環境において、デジタル領域への投資に対する追い風の状況は変わっておりません。この状況をしっかりと捉えて、また成長基調に戻していきたいと考えております。

世界的には、関税の問題もあり、やや先行きに不透明感がある状況です。そうした中で、当社が直接的に影響を受けるというよりは、むしろ当社のお客様が影響を受ける可能性があることを認識しております。ただし、現段階においては、当社に対する影響はそれほど出ていないと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

状況を注視しながらではありますが、継続して当社が掲げる戦略を着実に遂行していくことによって、事業の成長につなげてまいります。

ぜひとも、今後ともご支援のほどよろしくお願い申し上げます。

亀井：はい、澤田社長ありがとうございました。以上で説明会を終了させていただきます。本日はご参加いただきましてありがとうございました。

澤田：どうもありがとうございました。

[了]

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com