

コムチュア株式会社

2025 年 3 月期 決算説明会（2025 年 5 月 22 日開催）

質疑応答の要旨

ご理解いただきやすいように表現の変更や加筆・修正を行っている箇所があります。

Q：各ベンダーの売上高の伸び率を教えてください。

A：第 4 四半期累計での主要な各ベンダーの売上高の対前年比での伸び率は以下の通りです。

【クラウドソリューション事業】

- ・ Microsoft：+23.7%
- ・ Salesforce：+8.4%
- ・ サイボウズ：+6.2%
- ・ ServiceNow：-7.0%

【デジタルソリューション事業】

- ・ データサイエンス：+13.4%
- ・ AWS：+18.1%

Microsoft 関連ビジネスやデータ分析ビジネスは順調に成長しており、Salesforce についても回復基調にあります。ServiceNow は対前年割れとなりましたが、大手 Sler との連携により、同じく回復を見込んでいます。

Q：2026 年 3 月期の賃金上昇率は前年並みの 5%の見込みとのことですが、同業他社も同程度の賃上げを行う中で、採用面での競争力に変化は感じられますか。

A：当社では過去 3 年間にわたり、継続的に高い賃上げを実施してきました。具体的には、10.6%、8.1%、8.1%、5.0%と賃上げを行っており、累積した賃上げが大きな効果を発揮しています。3 年前までは同業他社と比較してほぼ中間の位置づけでしたが、現在では給与

面で1歩リードしていると感じています。そのため、単年で見ると5%の賃上げは一般的な数字かもしれませんが、累積で見ると大きな差が生じており、競争力のある給与や初任給を提供できていると考えています。以上のことから、採用に関して当社は非常に有利な状況にあり、それが退職率の低下にも繋がっています。社員の皆さんにも給与面で満足いただいていると感じています。

現在は、2026年度の新卒採用が進んでおり、2025年度を上回るペースで内定承諾者を確保しています。また、昨年4月に入社した196名については、1年が経過しましたが退職者は1名も出ておらず、改善の効果が現れていると考えられます。

Q：協力会社の活用を拡大するという話があったと思いますが、昨今の協力会社の活用状況、あるいは拡大に向けてどのような施策に取り組まれているか、教えてください。

A：当社が展開する事業においては、協力会社から技術者を提供していただき、体制を整えることが非常に重要です。特に、数年前からコアパートナー制度を整え、経営レベルで深く連携する協力会社を約30社設けました。これらの企業には、年間で一定数の技術者を提供していただくようお願いしており、達成した場合にはインセンティブを提供しています。また、コアパートナーには若手の育成支援も行っております。さらに、開発技術者だけでなく、プロジェクトマネジメントオフィス（PMO）やプロジェクトマネージャー（PM）、上流工程を担当できる方々にも協力をお願いしており、コンサルティング的な役割も担っていただいています。幅広い協力会社の調達力は当社の強みの一つであり、今後も継続的に取り組んでいきたいと考えています。

Q：現時点でのPM人材の育成状況と今後の育成計画について説明ください。

A：当社の成長における課題の一つは、技術者の確保です。特に、PMの確保が重要な鍵となっています。中期経営計画では、3年後に売上を510億円まで伸ばす目標を掲げています。そのためには、多くのプロジェクトを回す必要があります。それに伴い約600名のPMが必要と見込んでいます。現在、当社には439名のPMが在籍しており、今後3年以内にさらに160名のPMを育成する必要があります。まずは社内での育成を第一に考え、外部採用も併用しながら取り組んでいく予定です。また、キャリアパスや研修体系の拡充を行う

中で、PMのコミュニティを作り、若手社員を中心として3年以内に160名のPMを育成する計画を進めています。

Q：成長領域とされているクラウドソリューション事業は第3四半期まで増収、粗利ベースで減益となっておりましたが、第4四半期からは増収増益に転じました。現在の状況と今後の見通しについて、教えてください。

A：前年度の上期は多少苦戦した部分がありました。具体的には、SalesforceとServiceNowにおいて市場全体でも案件の減少が見られました。加えて、新入社員の育成やリスキングに力を入れ、クラウドソリューション、デジタルソリューション事業に多くの人材を配属したことで、上期は育成やリスキングコストが上昇しました。さらに、PMの体制も整わない部分がありました。しかしながら、Microsoftやサイボウズが引き続き好調を維持し、大手企業での導入の一巡により苦戦していたSalesforceも新しいテーマが立ち上がり、中堅企業や金融機関からの案件が増加しました。データクラウドという新しい領域でも案件を受注でき、今後の見通しが明るくなっていると感じています。ServiceNowについては減少となりましたが、大手SIerとの連携も強化したことで案件が戻ってきており、今年度は成長を見込んでいます。

以上のことから、クラウドソリューション事業は回復傾向にあり、その傾向は今年度も続いていくものと考えています。

以 上