

2025年3月期 第1四半期 決算説明



2024年8月6日
コムチュア株式会社

2025年3月期 第1四半期

決算概要

14期連続の増収で過去最高を更新

単位：百万円	2024/3期 1Q		2025/3期 1Q		前年同期比	予算進捗率 (過去3カ年平均進捗率)
	金額	利益率	金額	利益率		
売上高	8,098	-	8,753	-	+8.1%	23.2% (23.8%)
営業利益	860	10.6%	795	9.1%	▲7.6%	16.2% (19.9%)
経常利益	860	10.6%	793	9.1%	▲7.7%	16.2% (19.9%)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	558	6.9%	502	5.7%	▲10.1%	15.5% (19.8%)
1株当たり 四半期純利益	17.52円	-	15.76円	-	▲10.0%	-

売上高

前年同期比 **8.1%** 増収

- + Microsoft、サイボウズ、AWSやSAPなど、DX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

営業利益

前年同期比 **7.6%** 減益

- + 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のための研修期間の延長（4～6月）
- 新卒およびキャリア採用の前倒しによる採用費の増加（通期予算額の範囲内）

営業利益 増減要因

単位：百万円

1,500

1,000

500

0

2024/3期 1Q

2025/3期 1Q

860

高付加価値化

- ・成長領域へのシフトなどによる一人当たり売上高の増加（2.7%）
- ・コンサルティング業務の拡大

+219

+228

事業拡大

- ・協力会社の活用増加に伴う売上総利益の増加
- ・社員数の増加に伴う売上高の増加

▲465

人材に係る投資

- ・社員一人当たり労務費の増加
- ・社員数の増加に伴う労務費総額の増加
- ・人材育成や採用に係る費用の増加

▲47

事業拡大によるコスト増

- ・オフィスレイアウト変更
- ・備品、消耗品費

▲65百万円

前年同期比

▲7.6%

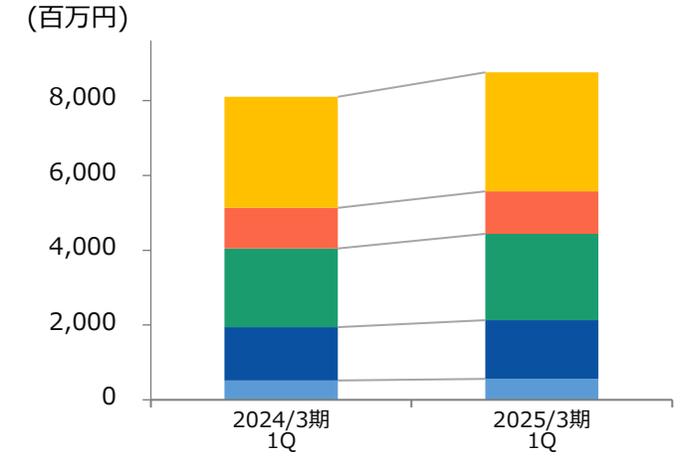
795

事業区分別業績

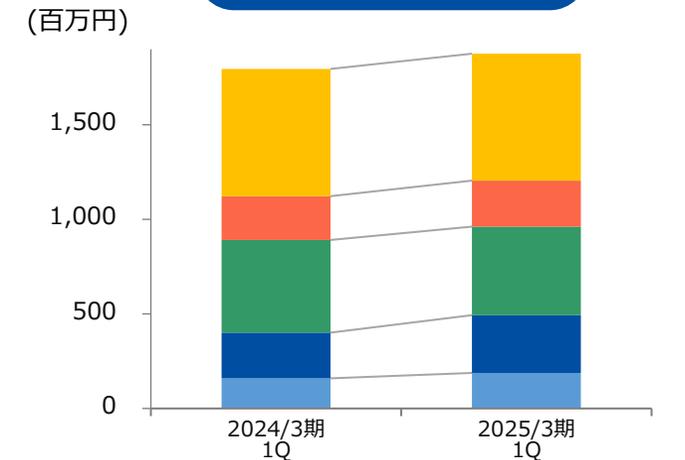
単位：百万円

	2024/3期 1Q	2025/3期 1Q	前年同期比
売上高	8,098	8,753	+8.1%
■ クラウドソリューション事業	2,962	3,175	+7.2%
■ デジタルソリューション事業	1,087	1,138	+4.7%
■ ビジネスソリューション事業	2,107	2,308	+9.6%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	1,424	1,564	+9.8%
■ デジタルラーニング事業	517	565	+9.4%
売上総利益	1,798	1,880	+4.5%
■ クラウドソリューション事業	673	671	▲0.2%
■ デジタルソリューション事業	232	243	+4.8%
■ ビジネスソリューション事業	489	468	▲4.2%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	242	306	+26.2%
■ デジタルラーニング事業	160	188	+17.5%

売上高



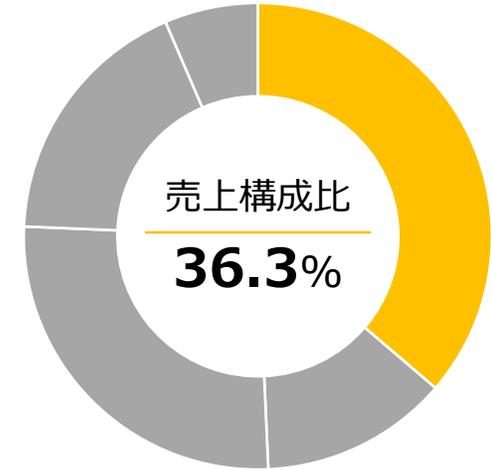
売上総利益



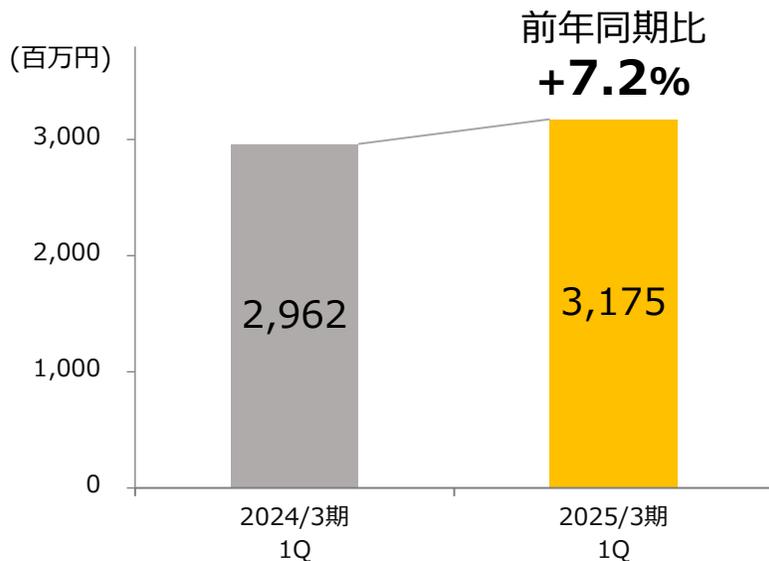
クラウドソリューション事業

主な増減要因

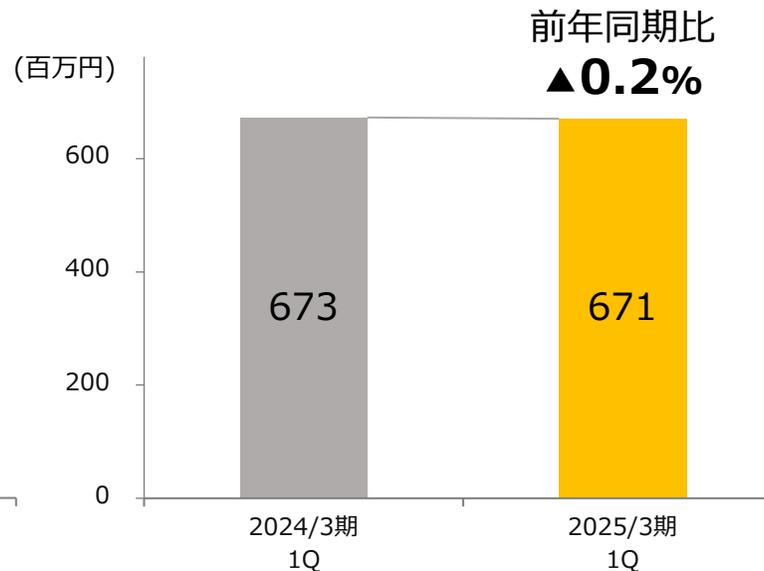
- + Microsoftやサイボウズとの連携によるコンサルティングビジネスの拡大やローコード開発の需要の増加
- リソース不足による受注総量の低下
- 新卒社員の育成強化による研修コストの増加



売上高



売上総利益

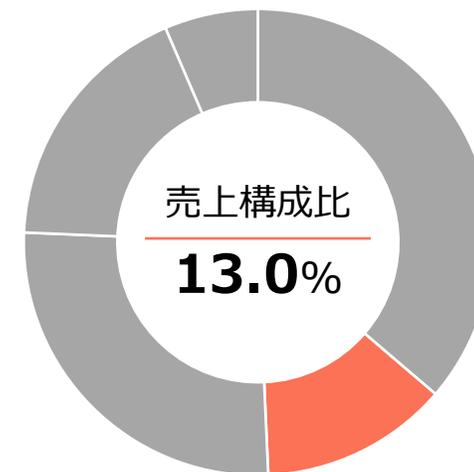


主要な事業内容

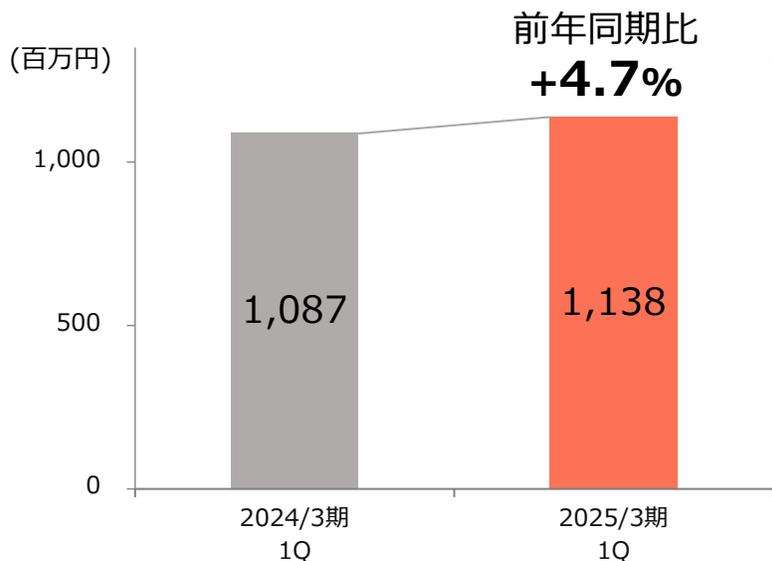
グローバルなSaaSベンダー（Microsoft, Salesforce, ServiceNowなど）との連携によるコラボレーション・CRMなどのクラウドサービス導入時のコンサルティングやインテグレーションサービスの提供など

主な増減要因

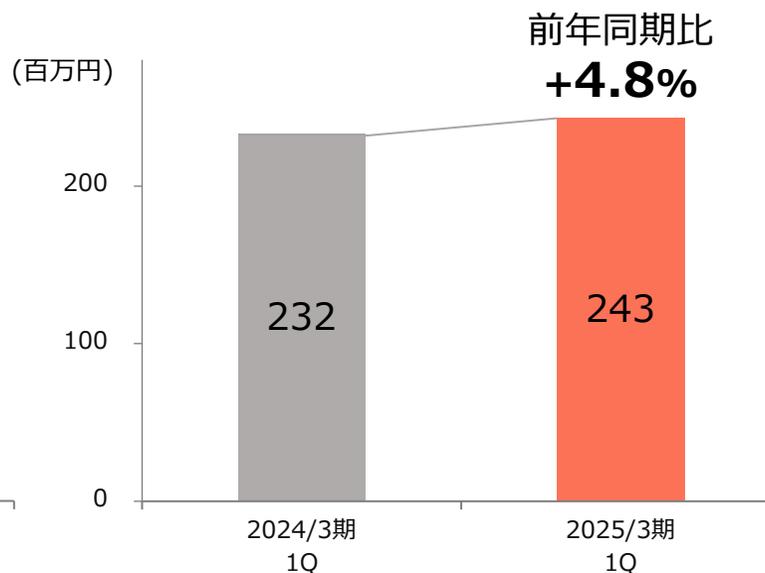
- + データ分析ビジネスや、大量データを蓄積する環境構築などのデータマネジメントビジネスの拡大
- + クラウドインフラ（AWS）構築案件の増加



売上高



売上総利益



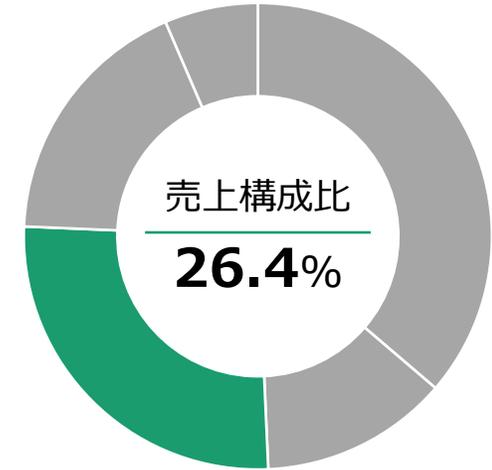
主要な事業内容

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

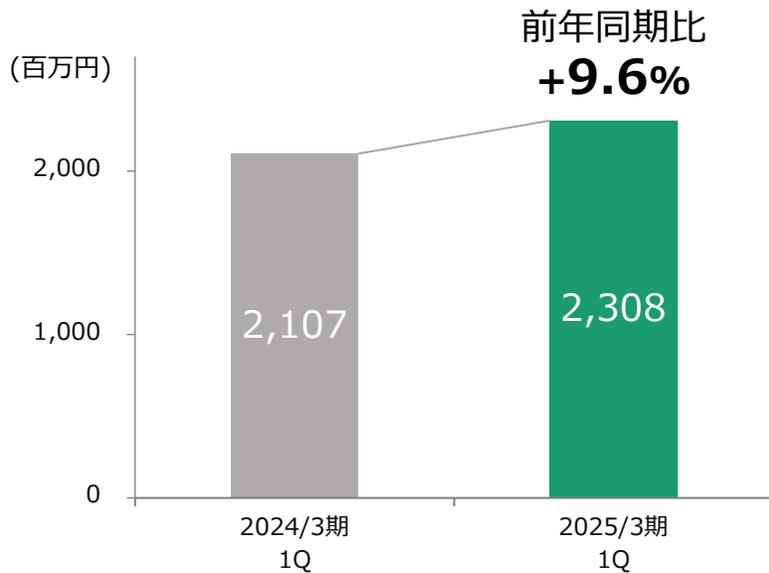
ビジネスソリューション事業

主な増減要因

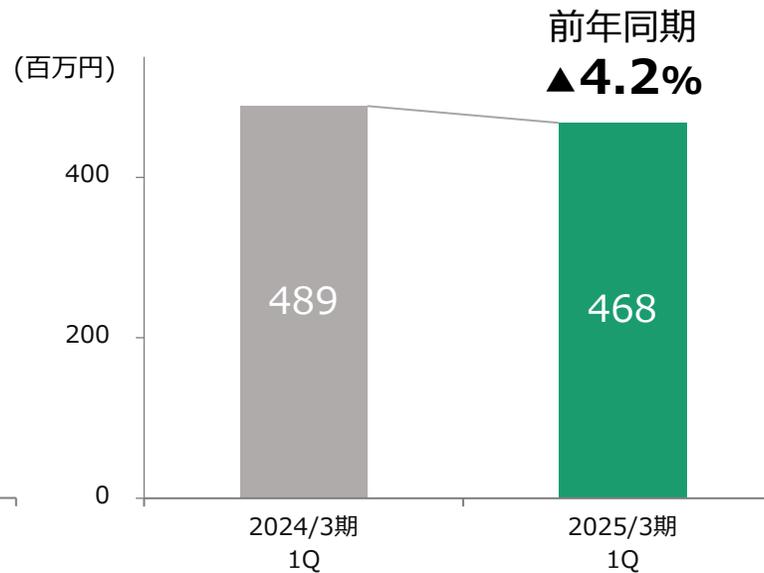
- + SAP関連ビジネスが継続的に伸長
- + 金融業向けのフロントシステム開発、業務自動化の需要が増加
- 新卒社員の育成強化による研修コストの増加



売上高



売上総利益



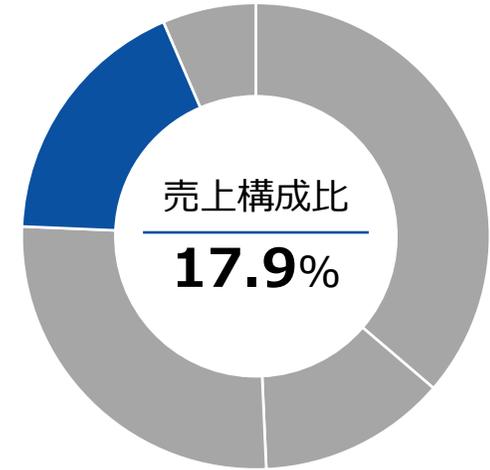
主要な事業内容

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

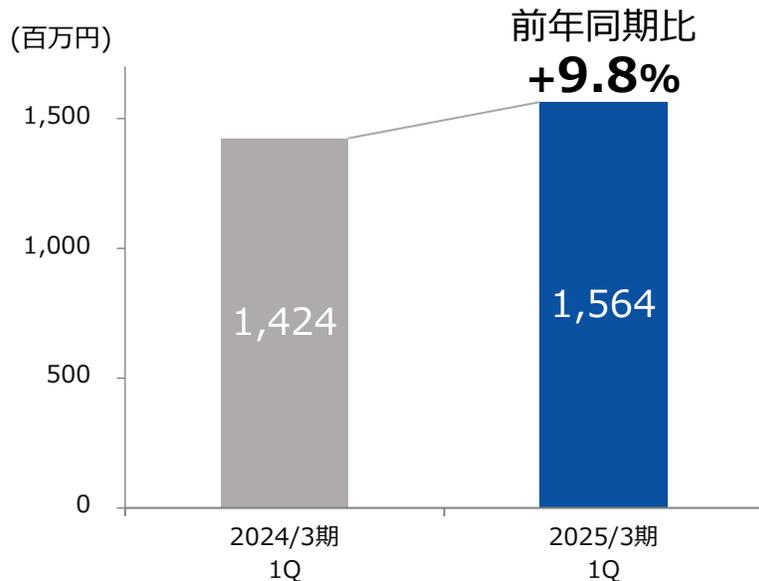
プラットフォーム・運用サービス事業

主な増減要因

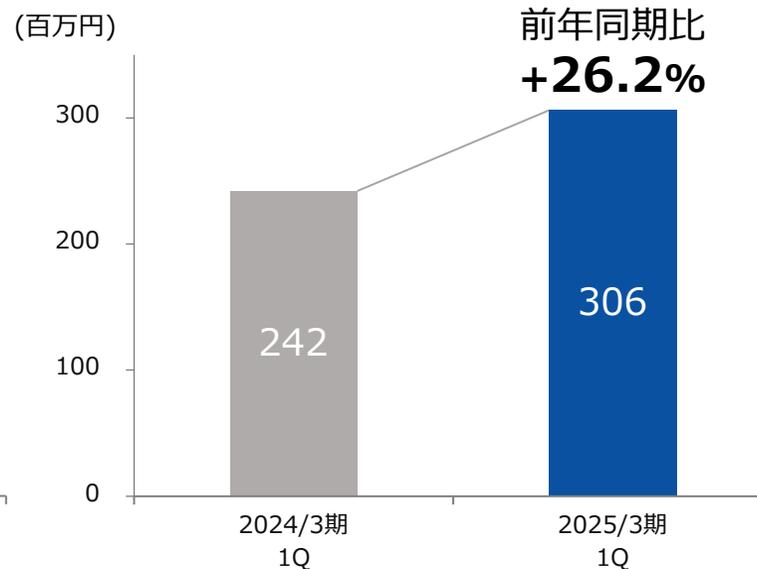
- + システム運用業務のアウトソーシングやセキュリティサポートなどの需要の増加
- + ネットワーク関連ビジネスの伸長
- + 価格交渉による収益の改善



売上高



売上総利益



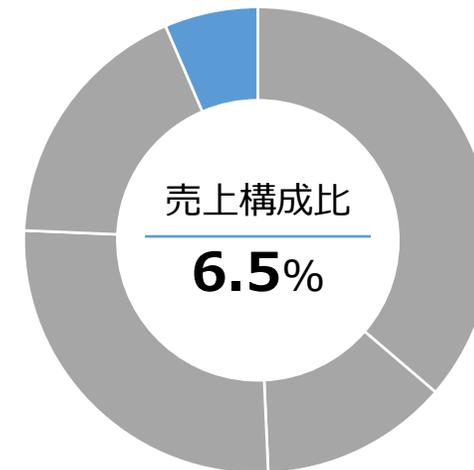
主要な事業内容

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

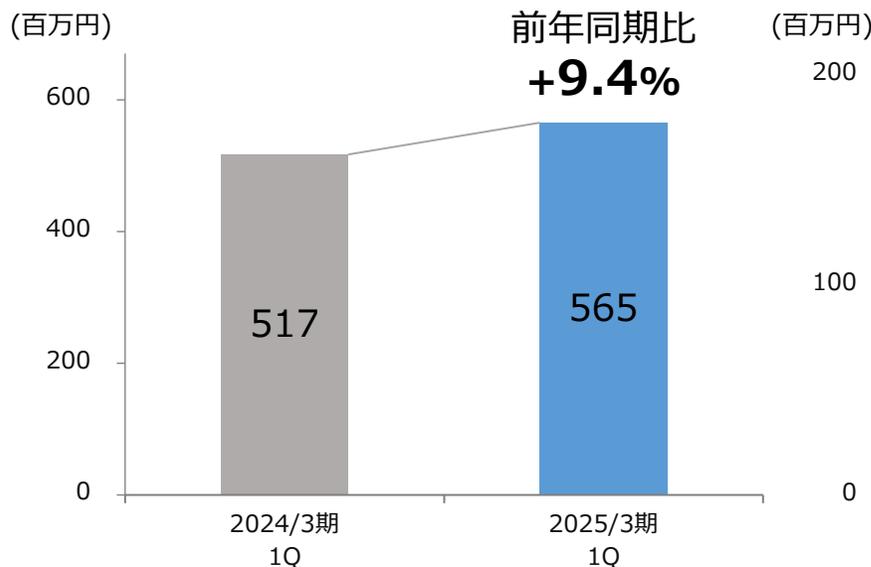
デジタルラーニング事業

主な増減要因

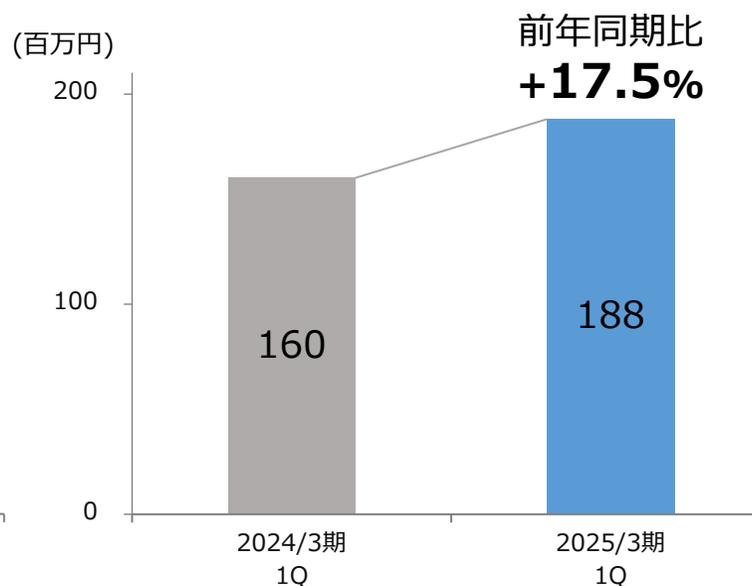
- + 生成AI（Microsoft Copilot）関連の研修需要が増加
- + 研修運営アウトソーシングビジネスの伸長
- + 講師の稼働率の向上、価格交渉による収益の改善



売上高



売上総利益



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、DX人材育成のためのIT研修実施など

事業成長を加速させるための主な投資項目

市場環境

- 企業のデジタル化とDX関連投資が進み、業務変革への取組みが加速
- 企業の社内DX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

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

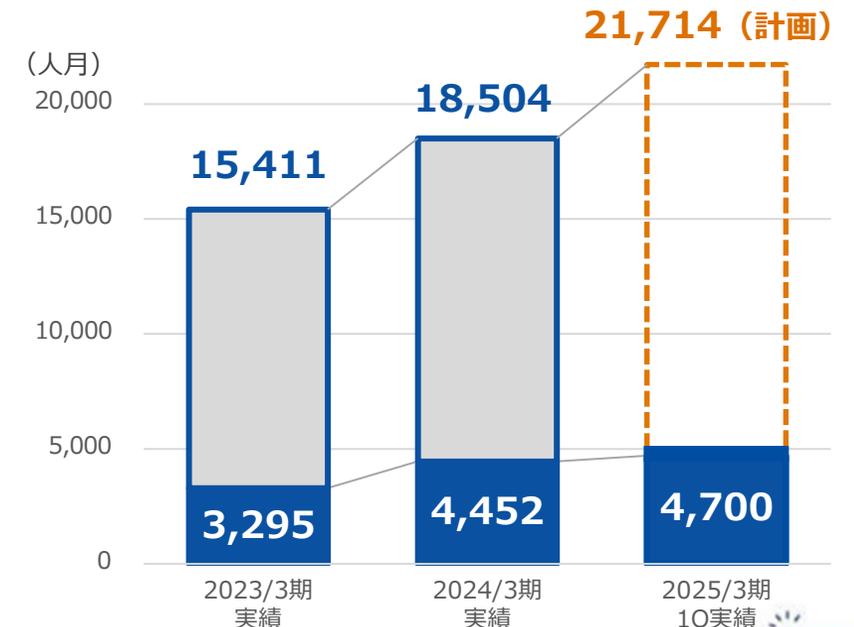
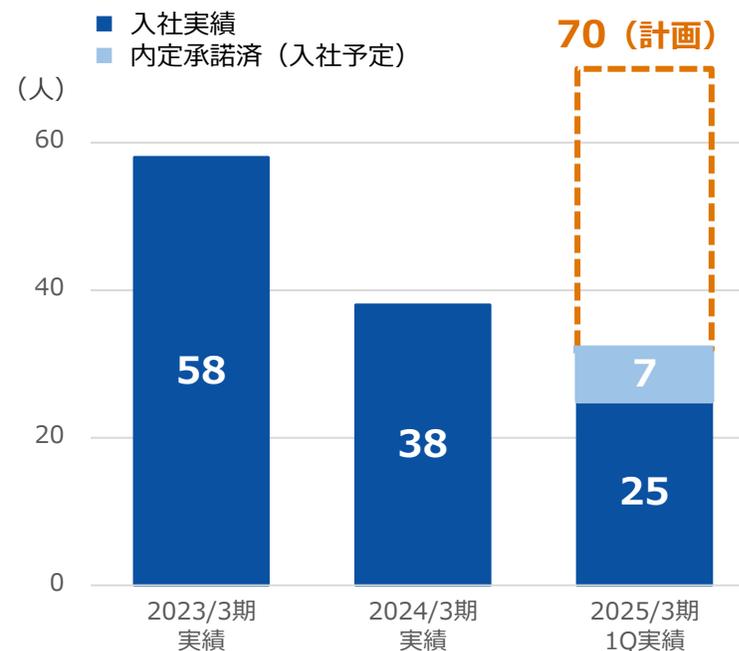
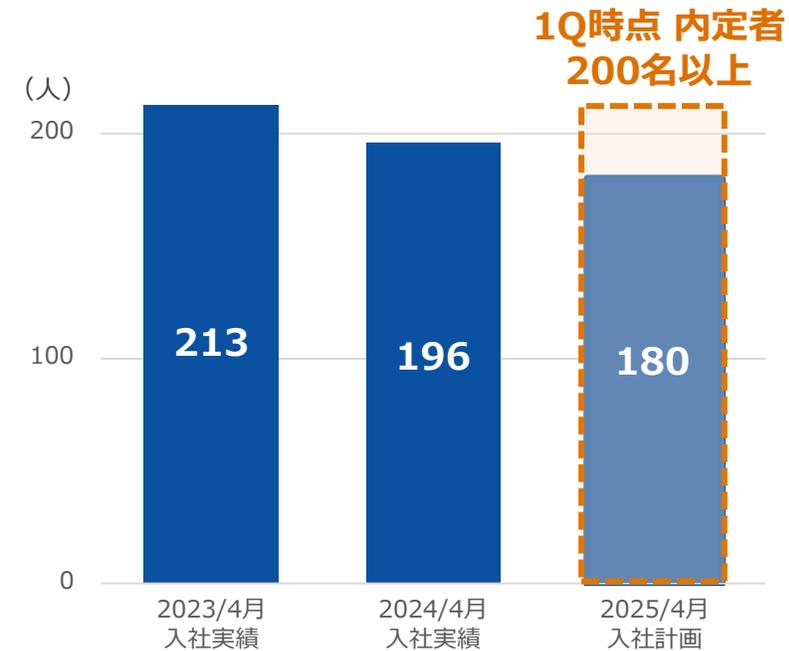
- 180名の採用計画に対して、計画を上回り順調に進捗

キャリア採用の強化

- 6月末時点で25名の入社実績
- リファラル、スカウトなど施策推進

協力会社との連携強化

- 前年同期比で5.6%の委託数増
- コアパートナー制度運用



※ 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

高付加価値を実現する人材育成の取組み

新卒社員の早期育成

- 4月～6月の3か月間を育成期間とし、2Q以降の早期有償化を目指す

2024年 3月期	4月	213名入社・共通研修	
	5月	部門研修	
2025年 3月期	6月	有償化率	約30%
	9月	有償化率	約90%
	4月	196名入社・共通研修	
	5～6月	配属後の部門研修	
	2Q	有償化率	84% (計画)

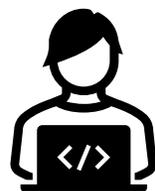
既存社員のリスキリング

- 新卒社員の早期育成への注力のため、リスキリングは2Qから本格始動

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 ※リスキリング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
	2Q	30～40名 (累計) の リスキリング・シフト予定
	通期	60～80名 (累計) の リスキリング・シフト予定

トピックス

生成AI – Copilotの活用と業務改善までの支援



お客様

活用に向けた
意識の改革

業務で使いこなすための
技術とノウハウ

カスタマイズで生成AIを
業務に統合

業務改善

無料セミナー



約4,000名の
セミナー受講者リスト

有料トレーニング

- ・ハンズオン研修（準備中）
- ・導入・活用ノウハウの提供
- ・Microsoft社と連携したコース内容

実装や導入支援

- ・業務の見直しと導入計画作成
- ・個別開発とシステム連携
- ・データ整理とセキュリティ対策
- ・継続的な活用サポート



- ・Microsoft 関連のトレーナー、ITコンサルタントやエンジニア

「Microsoft Top Partner Engineer Award」

（2024年度：グループで5名受賞）

- ・グループ内の導入・活用による実務ノウハウ



ベンダー連携 – 外部表彰実績

Microsoft Top Partner Engineer Award

マイクロソフトテクノロジーの普及への尽力が評価され、AI、Modern Work、Business Applications、Securityの4カテゴリにおいて、5名が受賞。

Microsoft MVP Award / セキュリティカテゴリ

優れた技術力と、Microsoft 製品技術のコミュニティリーダーとしての影響力が評価され、エディフィストラaining社の講師が15年連続・19回目の受賞。

Microsoft FY23 Superstars Award Japan

日本のMicrosoftラーニング分野において、優れた業績をおさめたとして2年連続でのアワードを受賞。

SAS 2024 Partner Award / Best Customer Success Award

SASの利用促進、定着化支援を通じて、顧客満足度の向上に貢献したパートナー企業として受賞。

Salesforce Instructor Award

幅広いコースカバレッジ、管理・開発・分析など幅広い分野でのデリバリーが評価され、Trailblazer賞を受賞。

Cybozu Partner Network Report 2024

パートナー評価制度「CyPN Report 2024」にて、インテグレーション部門における最高評価の三つ星を2年連続で獲得。

CYBOZU AWARD 2024

SI分野にて顕著な実績を上げたパートナーとしてインテグレーション部門賞を受賞。本表彰の受賞はSI賞を含め通算7回目。

kintone エンタープライズパートナー認証

システム開発および構築・導入における技術力 や組織体制、大規模導入・拡大の実績が認められ、認証を取得。

クエスト・ソフトウェア Service Certification Award

サービス認定資格の取得や、本製品を活用した当社のデリバリー対応が顧客に高い満足度をもたらした点が評価され受賞。



2025年3月期

業績予想

2025年3月期 業績予想 (2024/5/10発表の数値から変更なし)

15期連続の増収と14期連続の増益で過去最高を目指す

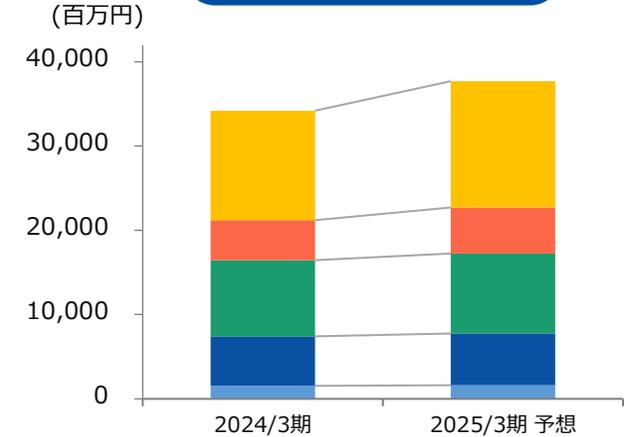
単位：百万円	2024/3期		2025/3期 予想		前年同期比
	金額	利益率	金額	利益率	
売上高	34,185	-	37,700	-	+10.3%
営業利益	4,600	13.5%	4,900	13.0%	+6.5%
経常利益	4,597	13.4%	4,900	13.0%	+6.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,135	9.2%	3,250	8.6%	+3.7%
1株当たり 当期純利益	98.35円	-	101.93円	-	+3.6%
配当金額	46.00円	-	48.00円	-	-
配当性向	46.8%	-	47.1%	-	-
ROE	19.7%	-	18.4%	-	-

事業区分別 業績予想 (2024/5/10発表の数値から変更なし)

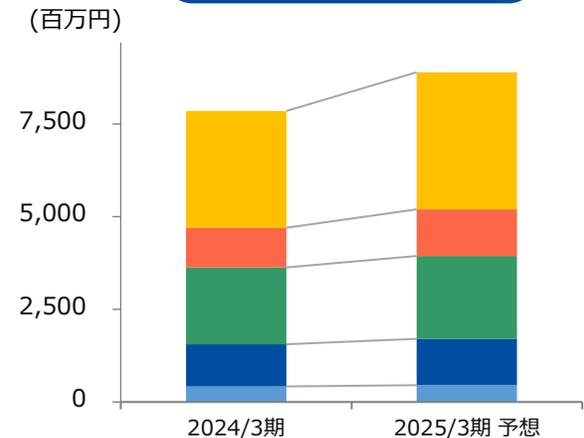
単位：百万円

	2024/3期	2025/3期 予想	前年同期比
売上高	34,185	37,700	+10.3%
■ クラウドソリューション事業	12,997	15,000	+15.4%
■ デジタルソリューション事業	4,736	5,450	+15.1%
■ ビジネスソリューション事業	9,049	9,500	+5.0%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	5,855	6,150	+5.0%
■ デジタルラーニング事業	1,545	1,600	+3.5%
売上総利益	7,852	8,900	+13.3%
■ クラウドソリューション事業	3,146	3,700	+17.6%
■ デジタルソリューション事業	1,069	1,260	+17.8%
■ ビジネスソリューション事業	2,076	2,240	+7.9%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	1,138	1,250	+9.8%
■ デジタルラーニング事業	420	450	+7.0%

売上高



売上総利益



2032年3月期 売上高 1,000億円企業 への挑戦

お客様のDX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



株主還元

四半期配当制度を導入しております

安定経営により四半期業績も安定しているため、
年4回の配当を実施してまいります。

配当支払いスケジュール

	配当金	配当金受領株主確定日	配当支払い開始日（予定）
第1四半期	12.00円	2024年 6月30日	2024年 8月30日
第2四半期	12.00円	2024年 9月30日	2024年11月29日
第3四半期	12.00円	2024年 12月31日	2025年 2月28日
第4四半期	12.00円	2025年 3月31日	株主総会における 承認日の翌営業日
年間合計	48.00円		

株主優待策として株主優待制度を導入しております

年2回、9月末・3月末に **300株** 以上保有の株主様に対し
1,000円のクオカード（年間2,000円）を贈呈いたします

- * 配当14,400円 + クオカード2,000円 = 年間16,400円
- * 2025年3月期の優待込みでの配当性向の合計は**53.6%**
(300株保有の場合)



補足資料

DX領域でさらなる拡大、持続的な成長を実現

高付加価値経営 事業方針

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

提案力強化

- ・ 複合型ソリューション
- ・ PM力向上

リソース拡大

- ・ 高スキル人材の育成
- ・ パートナ育成/協力

事業を支える 経営基盤の強化

DX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

2024年度中期経営計画の詳細は当社ウェブサイト (<https://www.comture.com/ir/management/>) よりご確認いただけます。

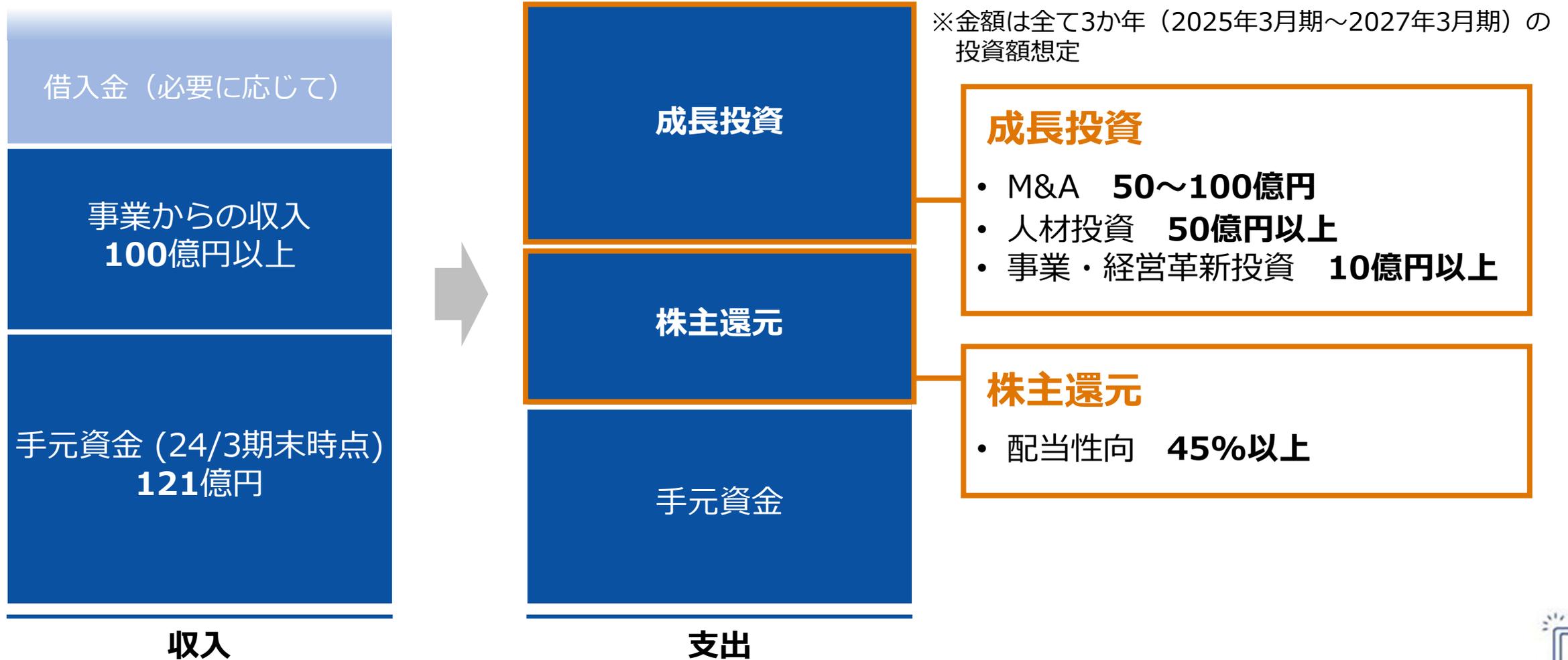
売上高 1,000億円企業を目指して

17期連続増収、16期連続増益で継続的な成長

オーガニックグロース **+10%以上** の高成長を維持

単位：百万円	2024/3期 実績	2027/3期 計画	年平均成長率 (2024/3期~2027/3期)
売上高	34,185	50,000	+10.0% 以上
営業利益	4,600	6,500	+10.0% 以上
営業利益率	13.5%	13.0%	-
ROE	19.7%	20.0% 以上	-
配当性向	46.8%	45.0% 以上	-

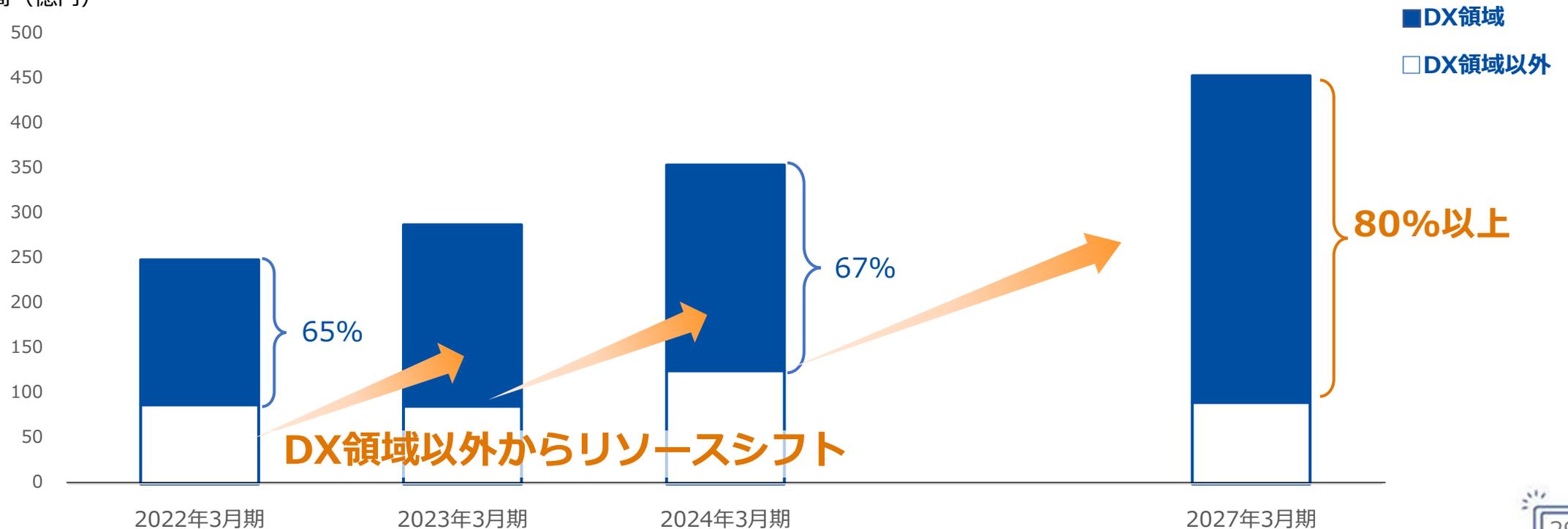
継続的な成長投資や 積極的な株主還元を実施



成長エンジンであるDX領域へのシフトを加速

- ・ 成長するDX市場を追い風に **DX領域での事業拡大**
- ・ **積極的なリソースシフト** を実行し、加速度的な成長を実現
- ・ 売上高に占めるDX領域での事業比率を **80%以上（2027年3月期）** に拡大

売上高（億円）

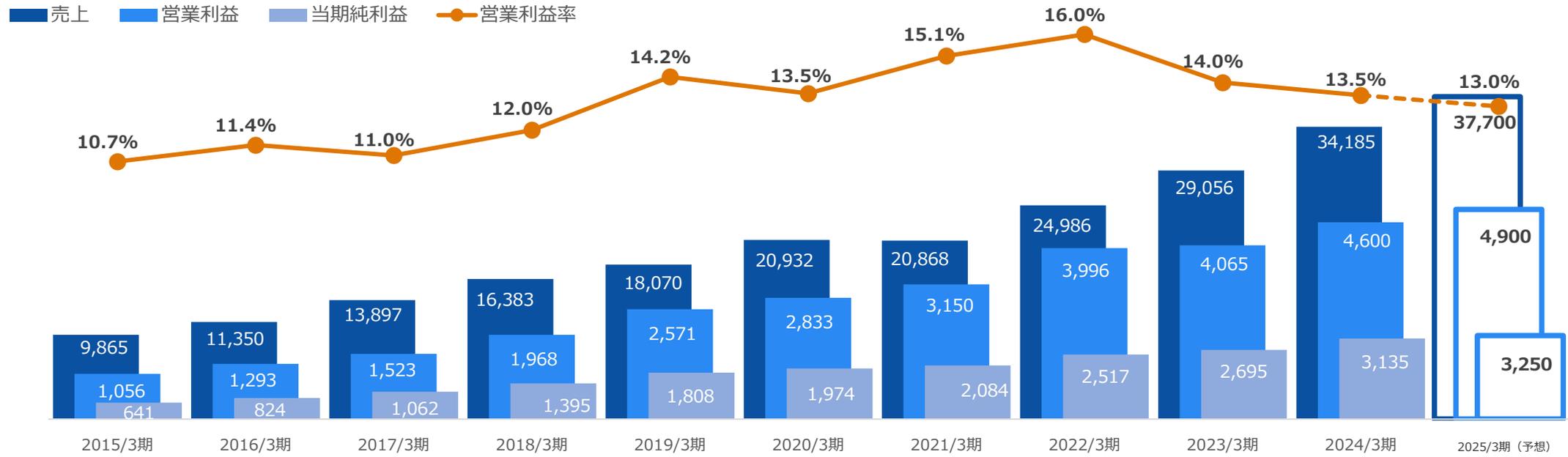


DX領域以外からリソースシフト

M&A トラックレコード（直近3か年）

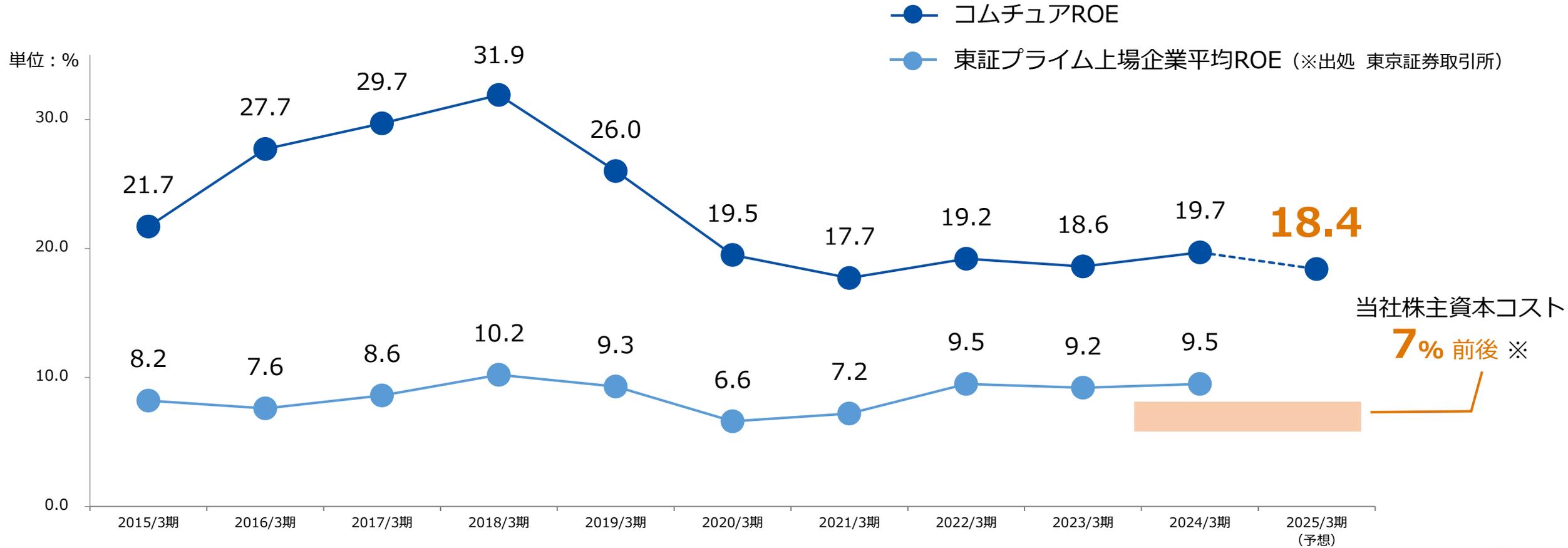
企業名 (連結化時点従業員数)	買収年月	事業内容	取得価格	売上高 営業利益 営業利益率		連結化後の効果
				連結化 直前期	連結化 第1期	
エディフィストラーニング (56名)	2021年3月	<ul style="list-style-type: none"> 企業向けの企画型研修 IT系の資格取得やPMなどのオープン研修 	13.5億円	11.0億円 1.2億円 10.9%	11.9億円 2.3億円 19.4%	<ul style="list-style-type: none"> 教育事業（デジタルラーニング事業）を強化。 グループ内のDX人材の育成やリスキリング（マルチスキル化）を推進。
ソフトウェアクリエイション (120名) ※2024年4月コムチュアに統合	2022年5月	<ul style="list-style-type: none"> 官公庁を主要取引先（二次請け）とした業務システム開発 	5.0億円	17.6億円 0.8億円 4.7%	19.7億円 2.3億円 12.0%	<ul style="list-style-type: none"> 官公庁のSAP導入案件に伴い、プロジェクトメンバーをSAPエンジニアにリスキリング。 主要取引先に対しクロスセルを進め、業績の拡大に貢献。
タクトシステムズ タクトビジネスソフト (121名) ※2023年10月 両社を統合	2023年1月	<ul style="list-style-type: none"> エンドユーザーを主要取引先とした業務システム開発 ERPなどパッケージベースのコンサル、システム開発 	23.7億円	26.7億円 1.7億円 6.5% (12か月換算)	28.4億円 5.2億円 18.2%	<ul style="list-style-type: none"> 関西地域の運営を統合し、事業体制を強化。 BPM領域における事業体制を強化。 PM人材育成、品質監理などのノウハウをグループに展開。サービス品質の向上とトラブル案件の撲滅を想定。

2014年度～2024年度（売上/営業利益/純利益）



ROE	21.7%	27.7%	29.7%	31.9%	26.0%	19.5%	17.7%	19.2%	18.6%	19.7%	18.4%
自己資本比率	55.7%	58.4%	53.3%	56.6%	69.4%	75.8%	74.9%	73.0%	69.4%	71.7%	73.6%
配当性向	39.6%	38.9%	35.2%	33.9%	39.5%	46.6%	47.4%	46.9%	52.0%	46.8%	47.1%

株主資本コストを大きく上回る資本効率を維持



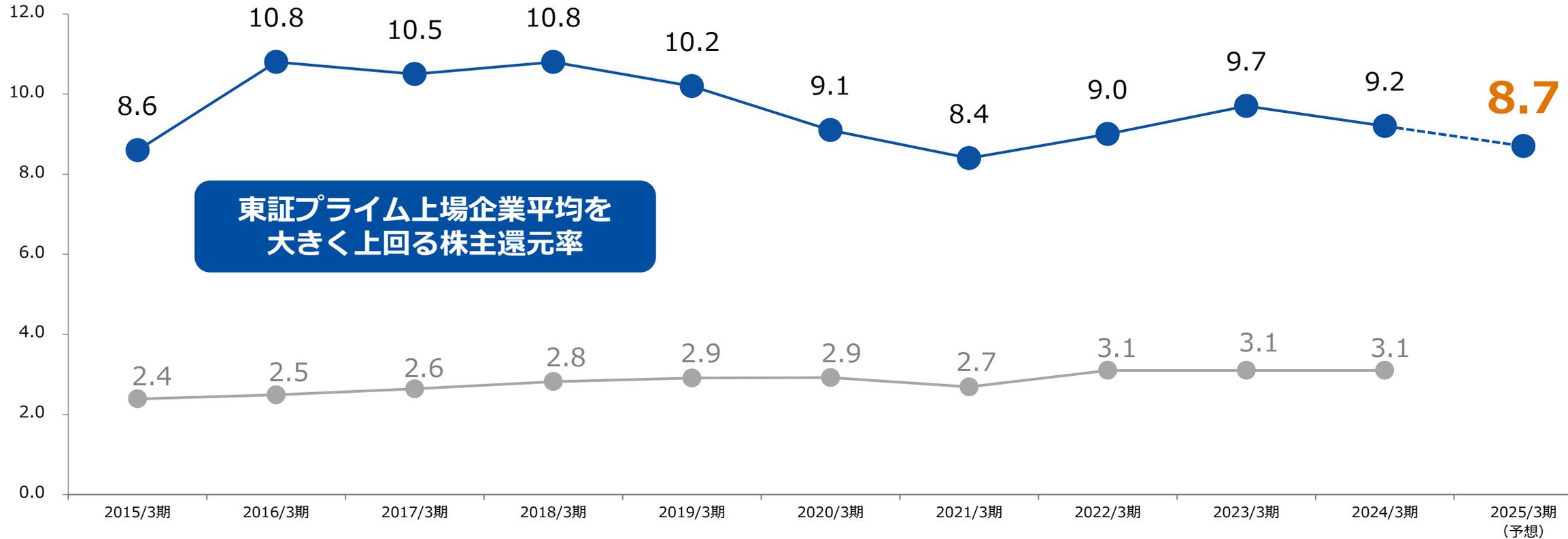
※ 株主資本コストはCAPMを用いて算出しています。

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：%

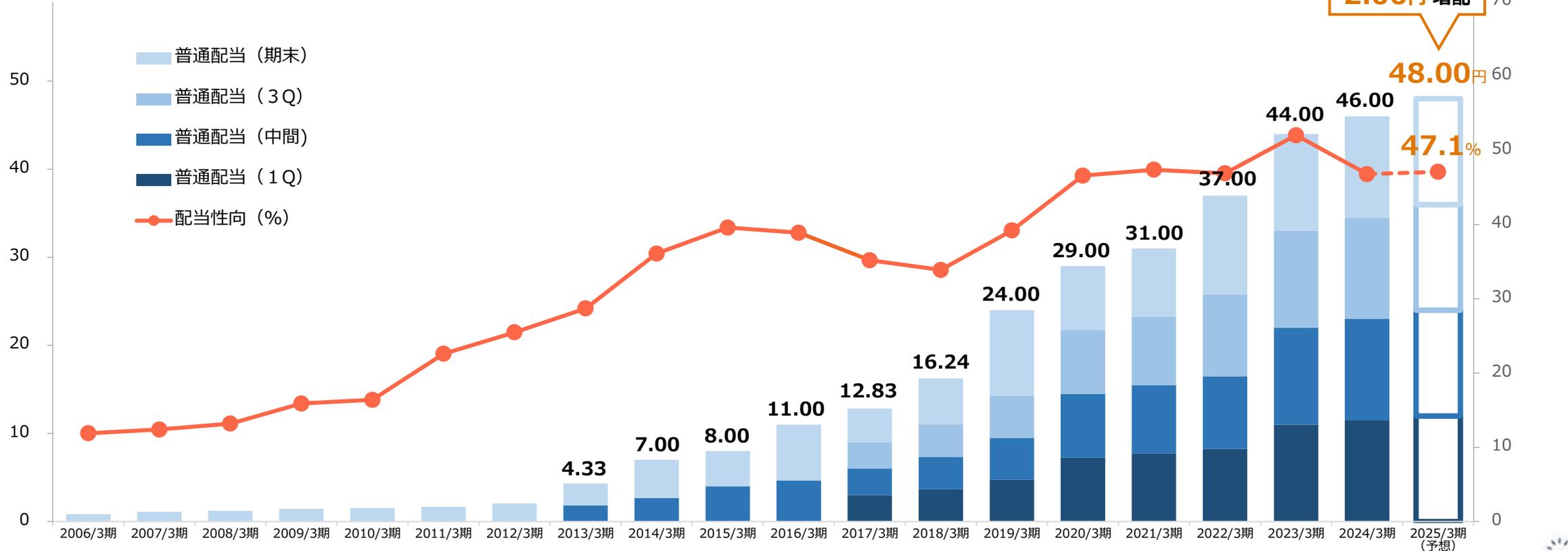


東証プライム上場企業平均を大きく上回る株主還元率

20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

単位：円



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。

数字で見るコムチュアグループ

採用



新卒：**196人**
(2024年4月入社)
キャリア：**38人**
(2023年度入社実績)

リスキリング



累計：**140人**
(2023年1月以降累計、
プログラム受講中含む)

資格取得者数



延べ **1,144人**
(2023年度実績)

社員一人当たり売上総利益 成長率



+2.1%
(2023年度実績)

昇給率



+8.1%
(2023年度実績)

離職率



8.6%
(2023年度実績)

月平均残業時間



13.1時間
(2023年度実績、コムチュア単体)

育休取得人数/割合



男性：**8人 / 53%**
女性：**6人 / 100%**
(2023年度実績、コムチュア単体)

女性管理職人数/割合



14人 / 10.7%
(2023年度実績、コムチュア単体)

お客様には“感動”を

社員には“夢”を



本資料お取扱い上の注意

- 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 コーポレート本部 IR・SRユニット
電話：03-5745-9702 E-mail：irsr@comture.com