



2023年5月12日

各 位

会社名 コムチュア株式会社  
東京都品川区大崎一丁目11番2号  
代表者名 代表取締役社長 澤田 千尋  
(コード番号：3844 プライム市場)  
問合せ先 コーポレート担当役員 根本 佳久  
(経営企画・IT)  
T e l : 0 3 - 5 7 4 5 - 9 7 0 0

**中期経営計画策定について**  
**(2023年4月1日～2026年3月31日)**

当社グループは、今後3カ年に亘るグループの中期経営計画を策定いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

社会や企業がデジタル技術を活用して大きく変わろうとしており、需要の堅調な伸びが見込まれるITサービス市場の中でも、企業がビジネスモデルの変革、新しいビジネスの創出、多様な働き方などに本格的に取り組む傾向は継続することが見込まれます。こうした当社グループが中核においておりますデジタルトランスフォーメーション(DX)関連投資は、年平均15%以上で今後も引き続き成長すると見えております。

この流れを更なる成長の機会と捉え、2032年3月期に売上高1,000億円企業を目指し、その最初のステップとして本中期経営計画を位置付けております。

**1. 高付加価値経営の全体像**

当社グループは、これまで絶え間ないイノベーションを繰り返して行くことにより、創業来年平均15%の高成長と高収益を両立した高付加価値経営を実現してまいりました。

今後、DXが社会の変革をますます加速させ豊かな社会の実現が見込まれる中で、当社グループが更なる高付加価値経営を持続していくためには、様々なステークホルダーの皆様と連携しながら、ともに繁栄し続ける企業であることが重要であるとと考えております。

その実現に向け、経営理念「お客様には感動を、社員には夢を」やサステナビリティへの取組みをベースとし、2032年3月期の目標の実現に向け、新たな中期経営計画を策定いたしました。これまでの高付加価値経営を継続するとともに、DX領域への注力をさらに加速することで計画を達成してまいります。



## 2. 経営理念の実践のためのサステナビリティ方針

当社グループは、創業時からの経営理念（会社の標語）や会社方針の中でも謳っておりますとおり「社会貢献」と「持続的な成長」の両立を実現すべく経営に取り組んでまいりました。持続的な成長を実現していくために、経営の仕組みや事業活動のレベルを上げ、社会課題を解決するサービスを提供し続けるための、サステナビリティ方針とマテリアリティを策定し企業経営に取り組んでおります。

### 会社の標語

**お客様には“感動”を 社員には“夢”を**

### 会社方針

1. 社会と共に繁栄する会社になること。
2. ユーザーから真に信頼されるサービスを提供する会社になること。
3. 使命感と活気ある人材に満ちあふれた会社になること。
4. 常に新しい技術を取り入れ蓄積し、社会のニーズに対応できる会社になること。
5. 健全成長を基調とする超一流の企業を目指す気品ある社風を築く会社になること。

### 経営基盤

**人づくり 組織づくり 仕組みづくり**

### 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

- ・ 事業を通じたDXによる社会課題解決
- ・ 提案力の向上によるお客様の価値の最大化
- ・ イノベーションを支えるパートナーシップ・最先端技術開発
- ・ 社会のDXに貢献するIT人材の育成・マネジメント
- ・ 持続的成長に向けた適正な投資と資本効率の向上
- ・ ステークホルダーから期待される健全経営の実践
- ・ 気候変動・資源循環への対応

## 3. コムチュアの目指すべき姿

サステナビリティ方針に基づき、お客様のDX推進と課題解決を通じて高付加価値サービスを提供するとともに、社員が働きやすい環境の整備など「超一流企業」としての基盤づくりを進め、これまで以上に成長スピードを加速してまいります。そのうえで、2032年3月期に「売上高1,000億円企業」に挑戦いたします。

#### 4. 中期経営計画（2024年3月期～2026年3月期）

「売上高1,000億円企業」の実現に向け、2024年3月期から3年間で、3つの事業戦略を柱とし、それを支える経営基盤の強化と積極的な投資に取り組むことで、更なる高付加価値経営と持続的な成長を目指してまいります。



#### 事業戦略

- ・ **ベンダー（グローバルプラットフォームベンダー）連携**
  - ▶ 提案フェーズからの連携による営業プロセスの強化により、案件総量を拡大します。
  - ▶ プラットフォームベースにした資格取得によるエンジニアの育成やソリューションメニューの開発により、技術力やサービス品質力を向上させます。
  - ▶ 複雑化するお客様のニーズに対応すべく、複合的にベンダー商材を組み合わせせたソリューションを提供します。
- ・ **提案力強化**
  - ▶ 「お客様のささやきをカタチにする」ためのチームでの提案活動の徹底により、お客様満足度を向上させます。
  - ▶ 提案フレームワークを活用した提案プロセスの標準化により、お客様に提供するサービスの付加価値を高めます。
- ・ **リソース拡大**
  - ▶ S P I (※) を活用した優秀人材の採用、ビジネスパートナー社との連携により、エンジニアリソースを拡大します。またグループ会社であるエディフィストラaining社の教育ノウハウをグループ内で展開することで人材育成を加速させます。
  - ▶ DX領域においては、レガシー領域からリスキリングを行い再配置する社員リソースを中心に拡大をはかり、営業機会損失の防止に努めます。
  - ▶ 積極的な待遇強化の継続、社員が成長を実感できる人事制度、キャリアパス、研修体系の整備により、社員満足度の向上に努めます。

※ S P I：読解力・論理力・データを根拠とした判断力などを測定する適性検査

## 経営基盤の強化

### ・働き方改革

▶ ハイブリッドな働き方の推進や業務環境の改善により、生産性を向上させます。

### ・知の蓄積

▶ フレームワーク化やソリューションメニュー化により、組織全体のレベルを底上げします。

### ・業務プロセス改革

▶ プロジェクト管理強化による不採算案件の撲滅とプロセスの遵守により、内部統制を強化します。

## 投資戦略

### ・M&A

▶ DX領域における事業拡大に向けて資本効率重視で投資を行います。

### ・人材投資

▶ 持続的な成長に向けた優秀な人材の採用、リソースシフトのためのリスクリング等の人材育成ならびに社員満足度につながる報酬レベルの向上に努めます。

### ・事業・経営革新

▶ 業務プロセスの見直しとシステム化、プロジェクト管理の徹底によるリスクマネジメントにより、内部統制の強化を実現します。

## 経営指標

16期連続増収、15期連続増益、21期連続増配の計画

	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	2026年3月期 計画	年平均成長率 (2023年3月期～ 2026年3月期)
売上高	29,056百万円	35,000百万円	46,300百万円	16.8%
営業利益	4,065百万円	4,750百万円	6,300百万円	15.7%
営業利益率	14.0%	13.6%	13.6%	-
ROE	18.6%	19.8%	20%以上	-
配当性向	52.0%	46.5%	45%以上	-

※詳細は以下、「中期経営計画（2024年3月期～2026年3月期）」をご参照ください

<https://www.comture.com/ir/management/pdf/202305.pdf>

(注) 上記の予想値は、現時点における入手可能な情報に基づいて算出しておりますが、実際の業績は今後の事業環境の変化等の様々な要因により、予想数値とは異なる結果となる可能性があります。

以上