

2025年3月期 中間期 決算説明



2024年11月5日
コムチュア株式会社

2025年3月期 中間期

決算概要

決算ハイライト – 2025年3月期 中間期

14期連続の増収と2期連続の増益で過去最高を更新

単位：百万円	2024/3期 中間期		2025/3期 中間期		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	16,761	-	17,794	-	+6.2%	47.2% (48.8%)
営業利益	1,950	11.6%	1,983	11.1%	+1.7%	40.5% (45.3%)
経常利益	1,946	11.6%	1,984	11.2%	+1.9%	40.5% (45.4%)
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,251	7.5%	1,278	7.2%	+2.1%	39.3% (45.4%)
1株当たり 中間純利益(円)	39.26	-	40.09	-	+2.1%	-
EBITDA	2,196	13.1%	2,239	12.6%	+1.9%	-

※ 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。

決算ハイライト – 2025年3月期 第2四半期

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 2Q		2025/3期 1Q		2025/3期 2Q		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	8,662	-	8,753	-	9,041	-	+4.4%	+3.3%
営業利益	1,089	12.6%	795	9.1%	1,188	13.1%	+9.1%	+49.5%
経常利益	1,086	12.5%	793	9.1%	1,190	13.2%	+9.6%	+49.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	693	8.0%	502	5.7%	775	8.6%	+12.0%	+54.5%
EBITDA	1,213	14.0%	920	10.5%	1,318	14.6%	+8.7%	+43.2%

※ 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。

売上高

前年同期比 **6.2%** 増収

- + Microsoft、サイボウズ、AWS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

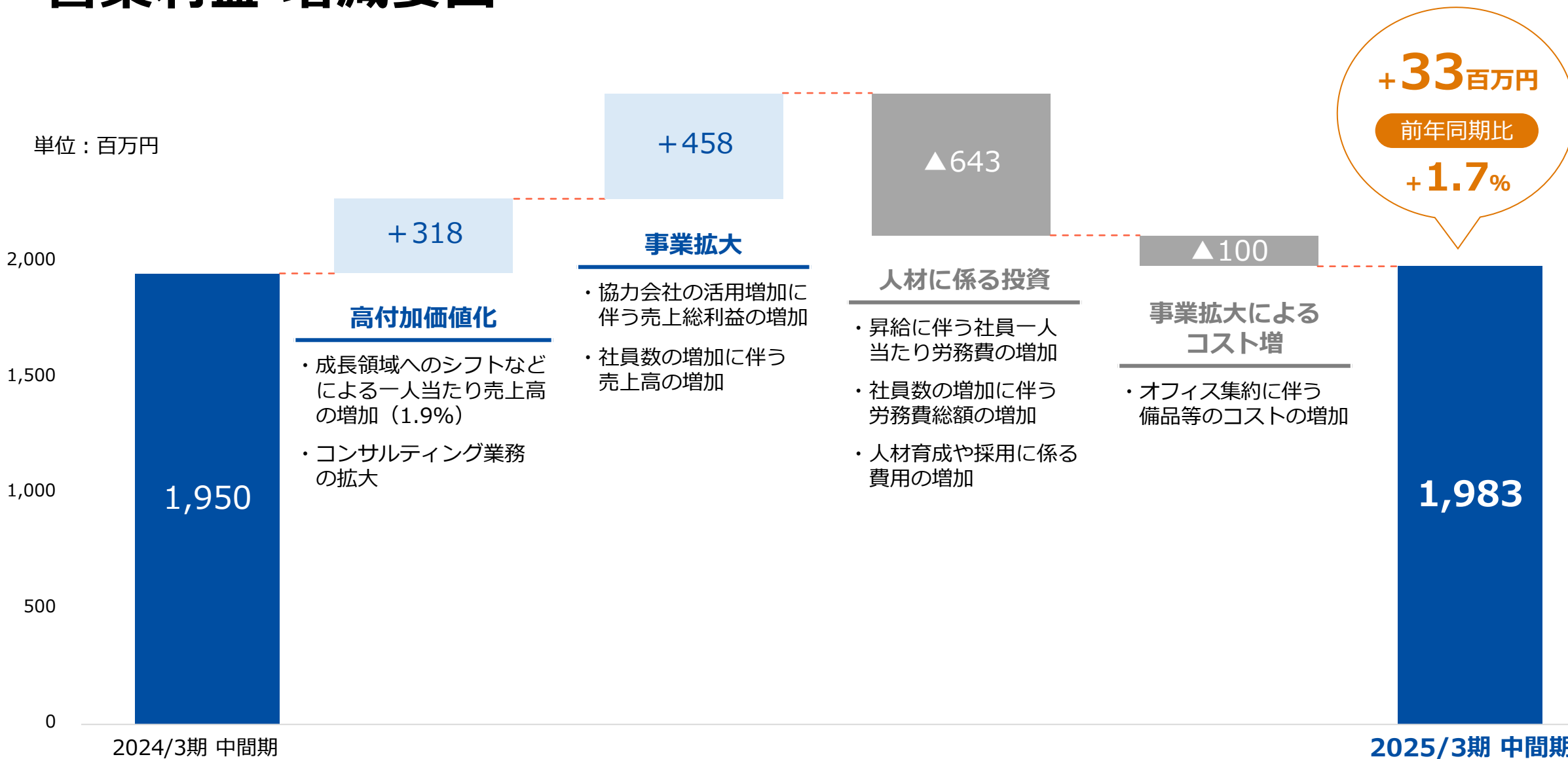
営業利益

前年同期比 **1.7%** 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）
- グループの事業連携強化のためのオフィス集約に伴うコスト増加

営業利益 増減要因

単位：百万円

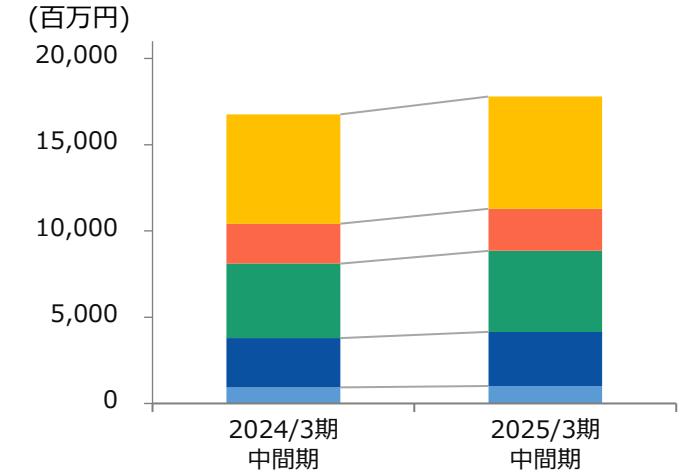


事業区分別業績

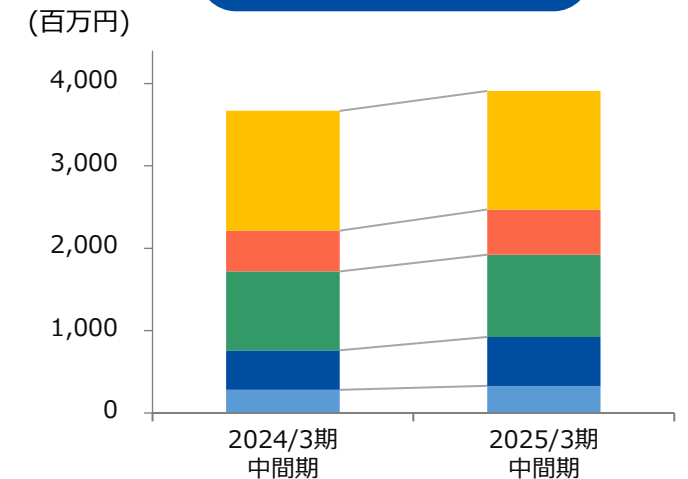
単位：百万円

	2024/3期 中間期	2025/3期 中間期	前年同期比
売上高	16,761	17,794	+6.2%
■ クラウドソリューション事業	6,339	6,508	+2.7%
■ デジタルソリューション事業	2,315	2,439	+5.3%
■ ビジネスソリューション事業	4,316	4,695	+8.8%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	2,856	3,138	+9.9%
■ デジタルラーニング事業	933	1,013	+8.6%
売上総利益	3,670	3,911	+6.6%
■ クラウドソリューション事業	1,454	1,440	△1.0%
■ デジタルソリューション事業	495	548	+10.7%
■ ビジネスソリューション事業	958	999	+4.2%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	480	593	+23.5%
■ デジタルラーニング事業	281	330	+17.6%

売上高



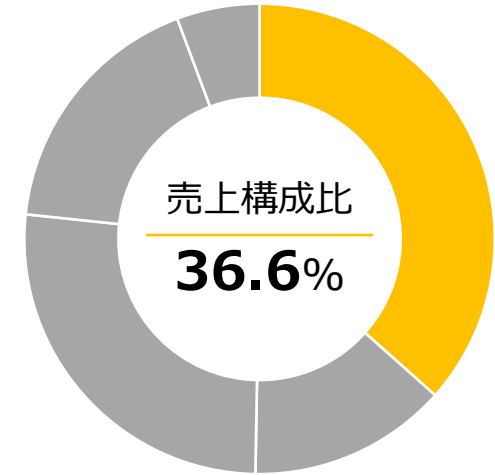
売上総利益



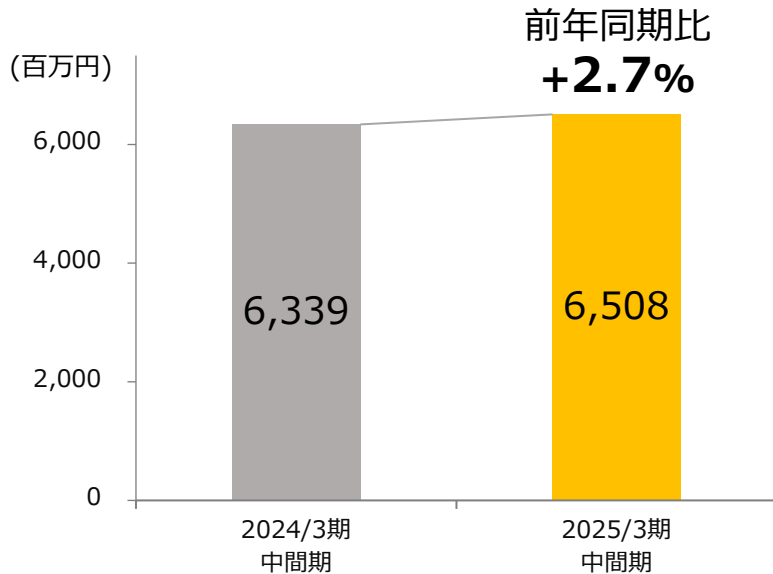
クラウドソリューション事業

主な増減要因

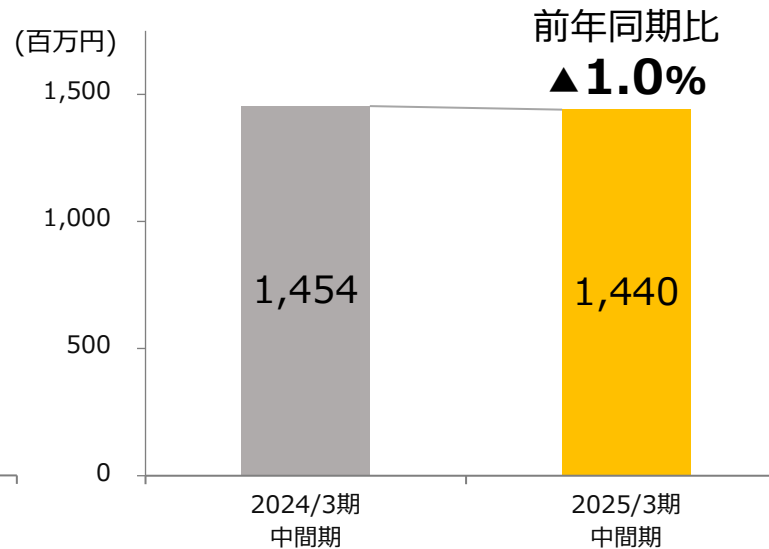
- + Microsoftやサイボウズとの連携によるコンサルティングビジネスの拡大やローコード開発の需要の増加
- キャリア採用費の増加およびリスキリング期間中のコストの発生
- 新卒社員の育成強化のための研修コストの増加



売上高



売上総利益



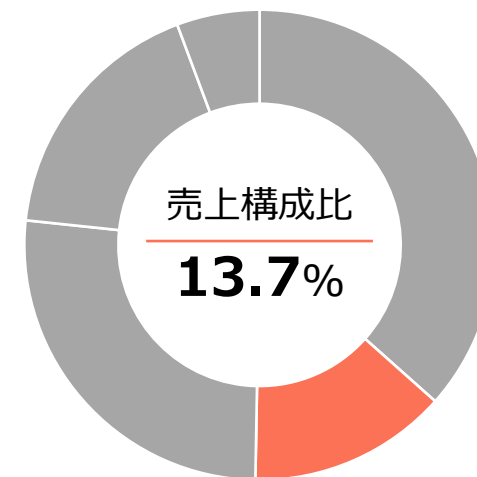
主要な事業内容

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

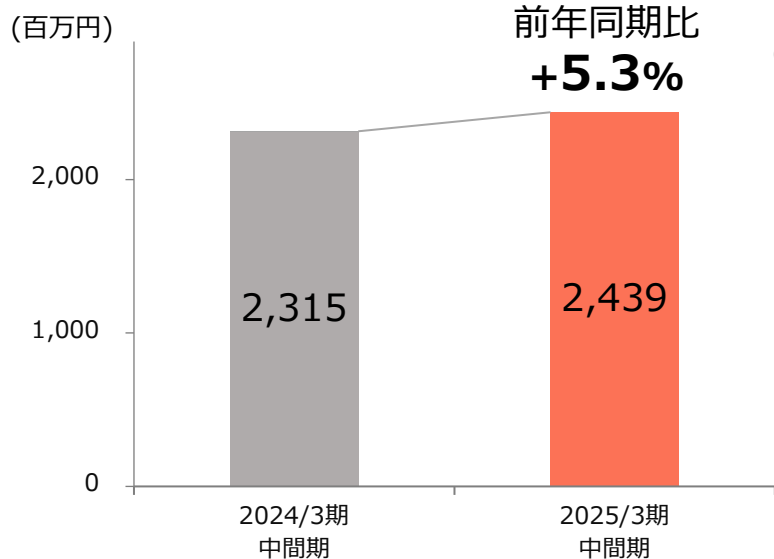
デジタルソリューション事業

主な増減要因

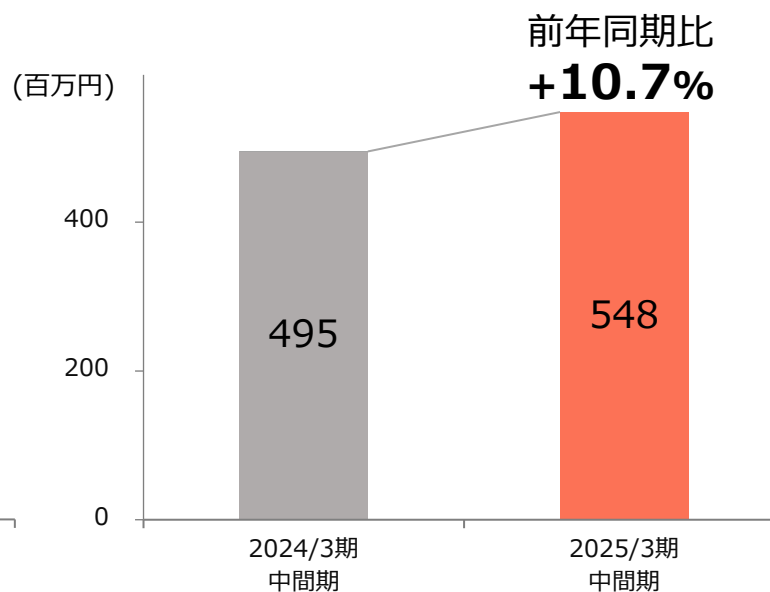
- + データ分析ビジネスや、大量データを蓄積する環境構築などのデータマネジメントビジネスの拡大
- + クラウドインフラ（AWS）構築案件の増加
- 新卒社員の育成強化のための研修コストの増加



売上高



売上総利益

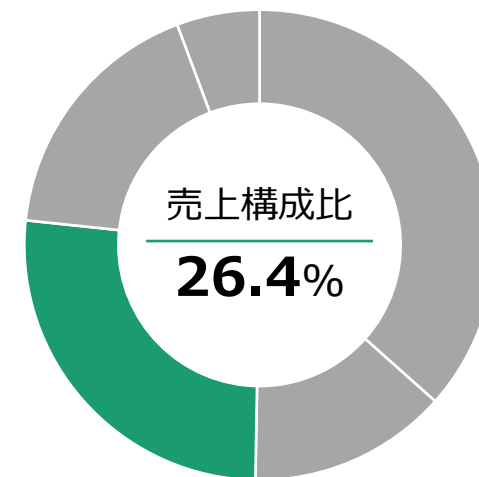


主要な事業内容

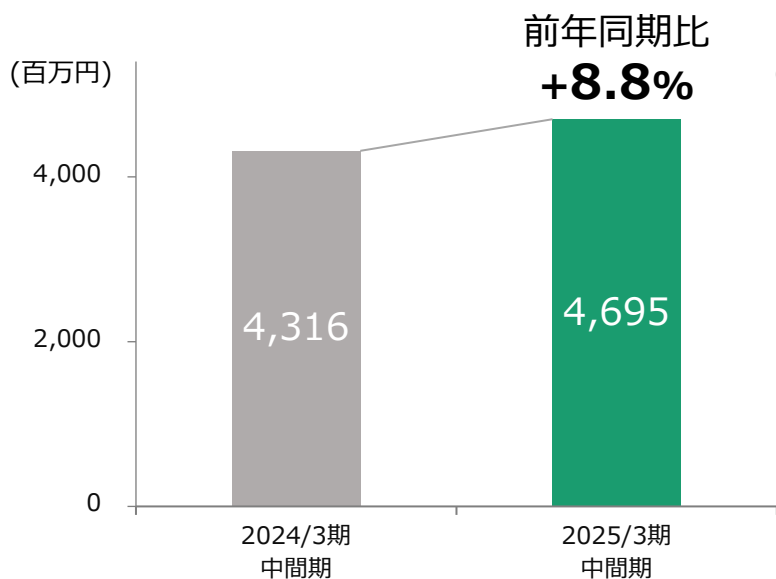
グローバルなAIベンダー（Google Cloud, Amazon Web Servicesなど）との連携によるデータ基盤の構築や、グローバルなデータ分析ベンダー（SAS, Informatica, Databricksなど）との連携によるデータ分析ソリューションの提供など

主な増減要因

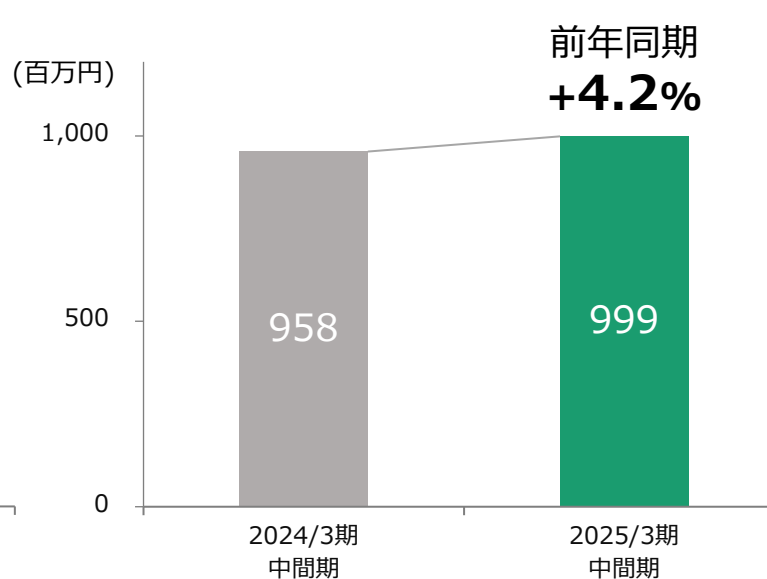
- + SAP関連ビジネスが継続的に伸長
- + 金融業向けのフロントシステム開発、業務自動化の需要が増加
- + 官公庁でのSAP周辺開発案件の拡大



売上高



売上総利益



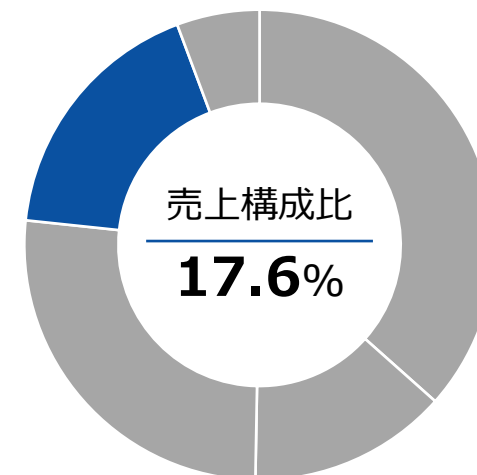
主要な事業内容

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

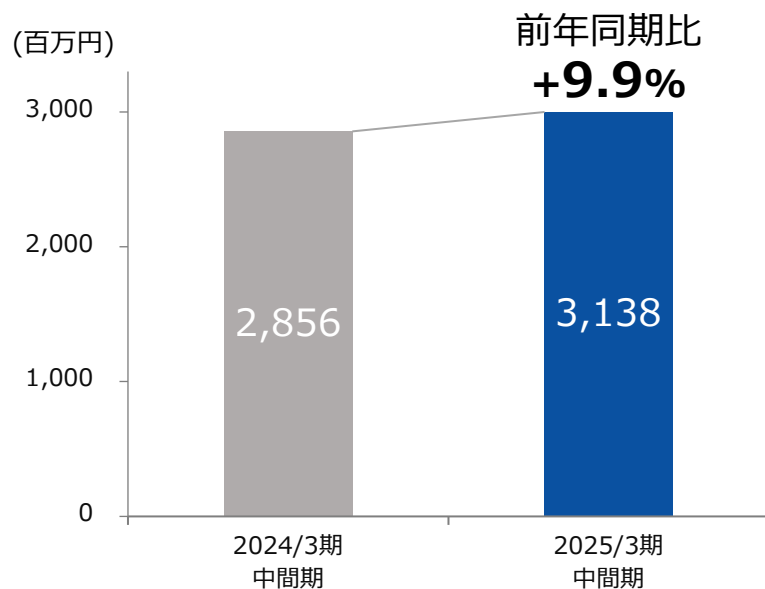
プラットフォーム・運用サービス事業

主な増減要因

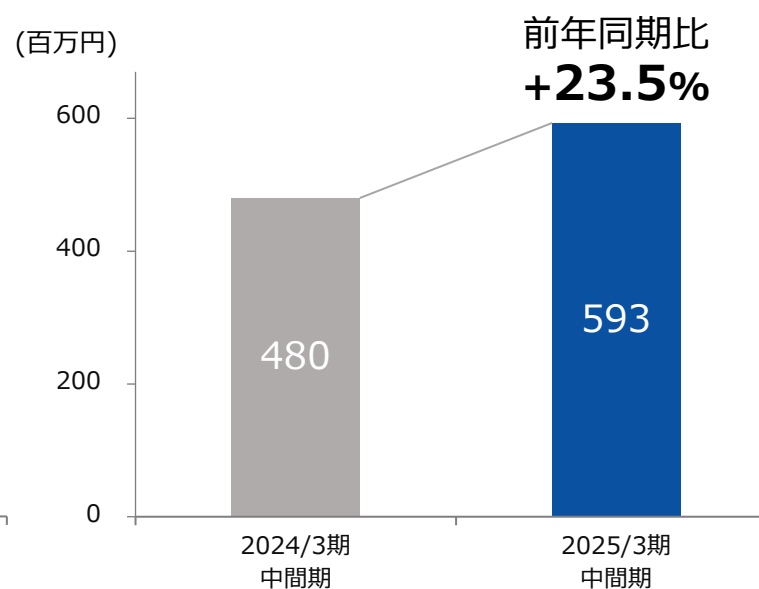
- + システム運用業務のアウトソーシングやセキュリティサポートなどの需要の増加
- + 官公庁でのネットワーク構築案件の拡大
- + 価格交渉による収益の改善



売上高



売上総利益

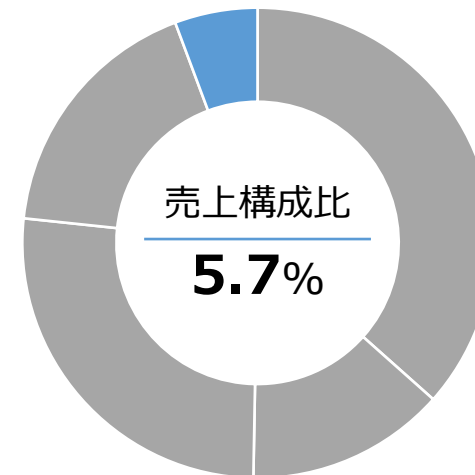


主要な事業内容

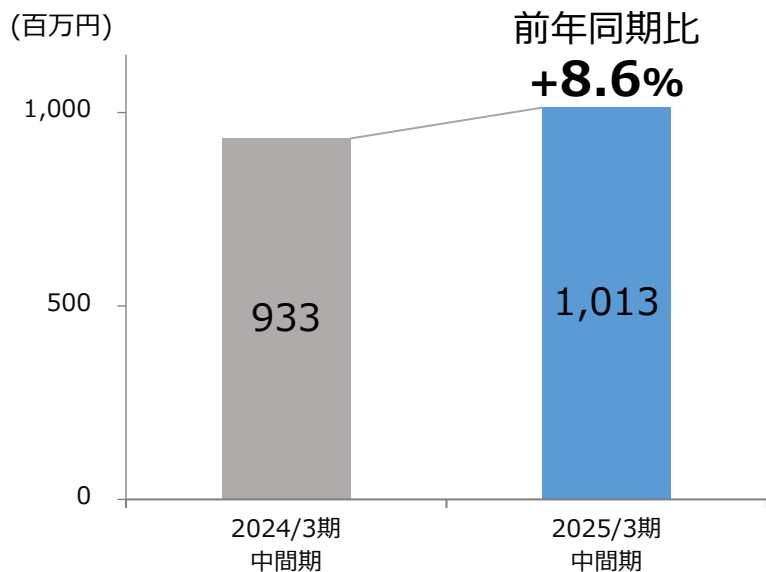
仮想化ソフトウェア (Kubernetesなど) を活用したハイブリッドクラウド環境や仮想化ネットワーク (Ciscoなど) の設計・構築・運用、グローバルなツールを使用した自社センターでの遠隔監視サービス、ヘルプデスクなど

主な増減要因

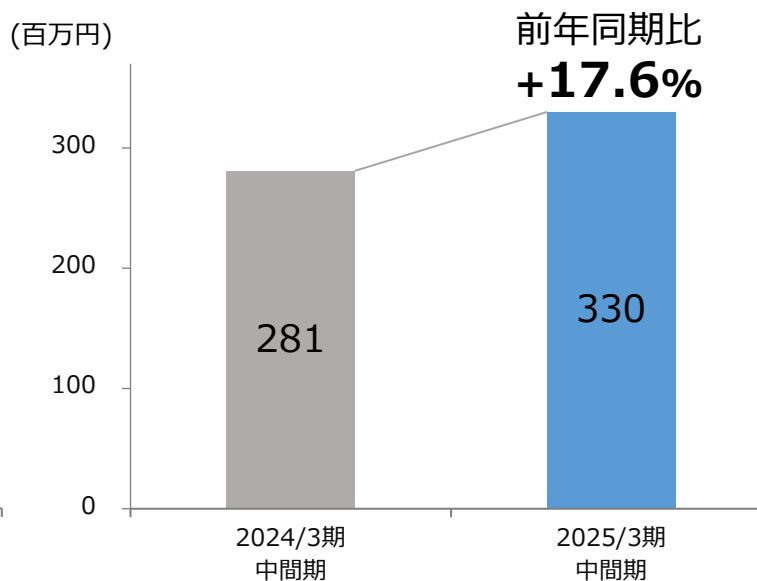
- + 生成AI（Microsoft Copilot）関連の研修需要が増加
- + 研修運営アウトソーシングビジネスの伸長
- + 講師の稼働率の向上、価格交渉による収益の改善
- コムチュアグループ向け研修（新卒研修・リスキリング研修）機会の拡大



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

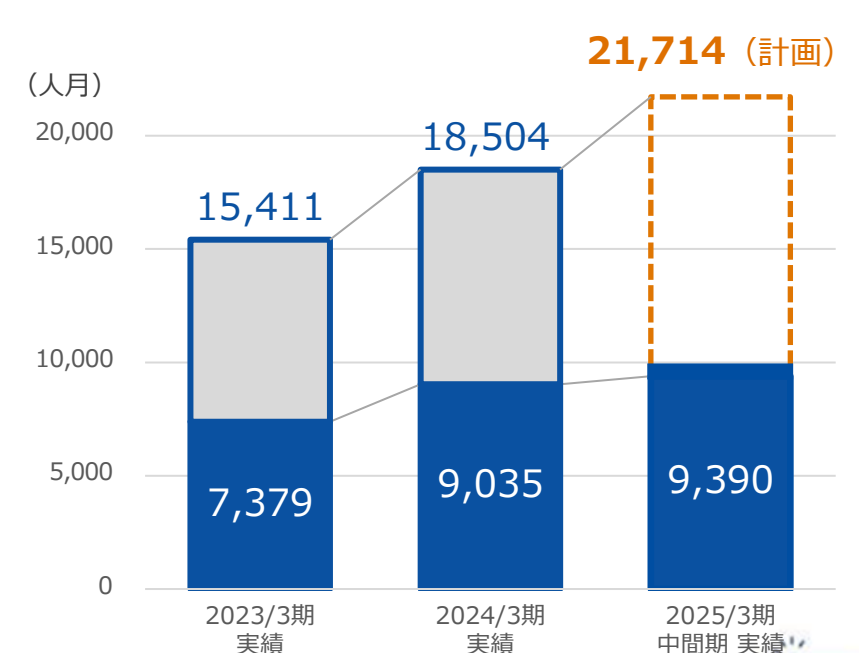
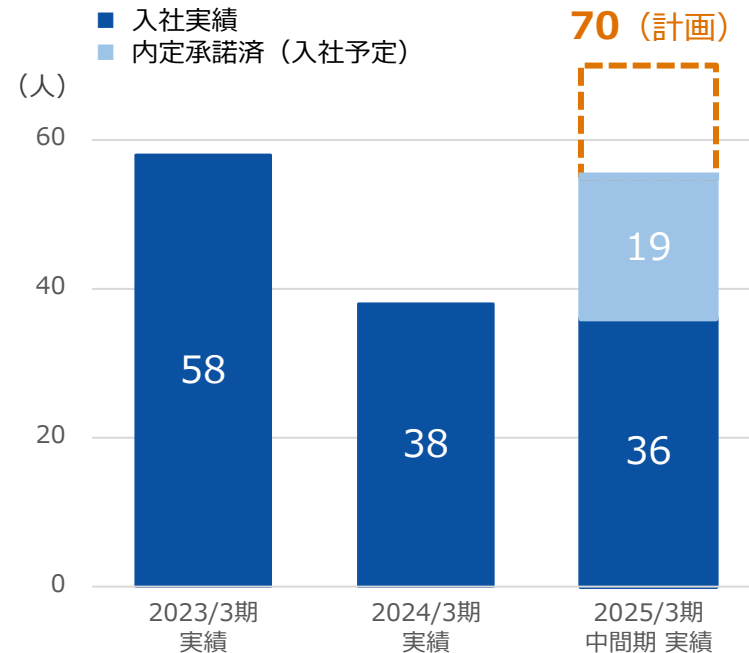
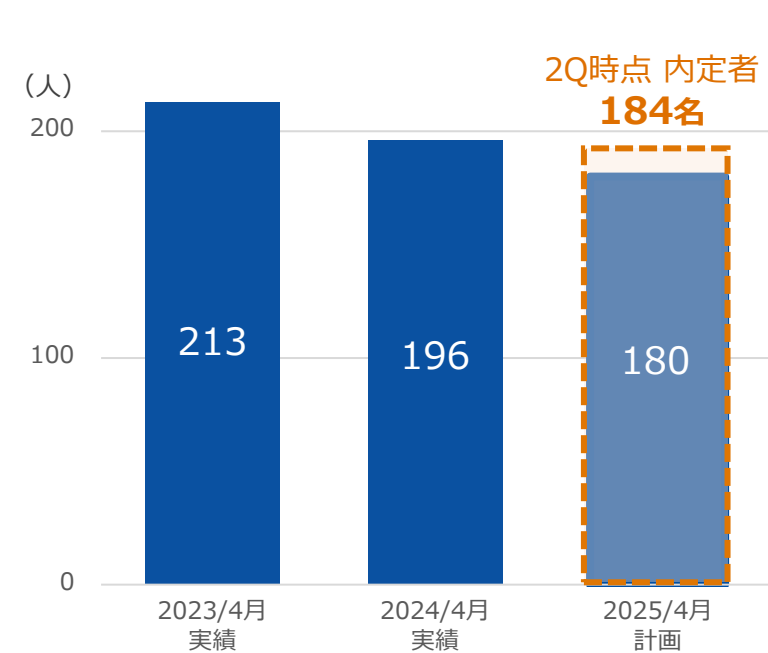
- 180名の採用計画に対して、計画を上回り順調に進捗

キャリア採用の強化

- 9月末時点で36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3.9%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

社員の満足度向上と定着化

労務費アップ

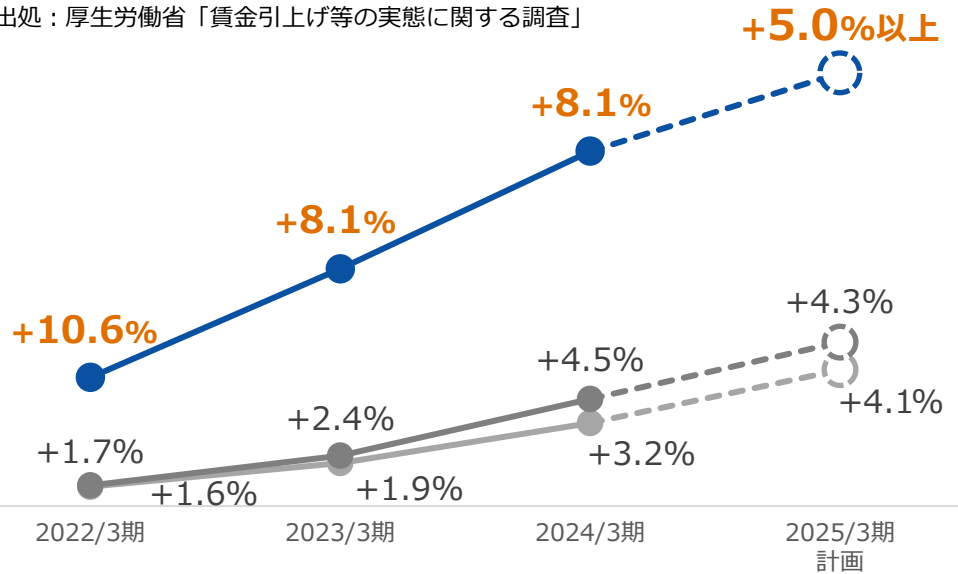
- 他社を大きく上回る水準で継続的な昇給を実施

退職率の改善

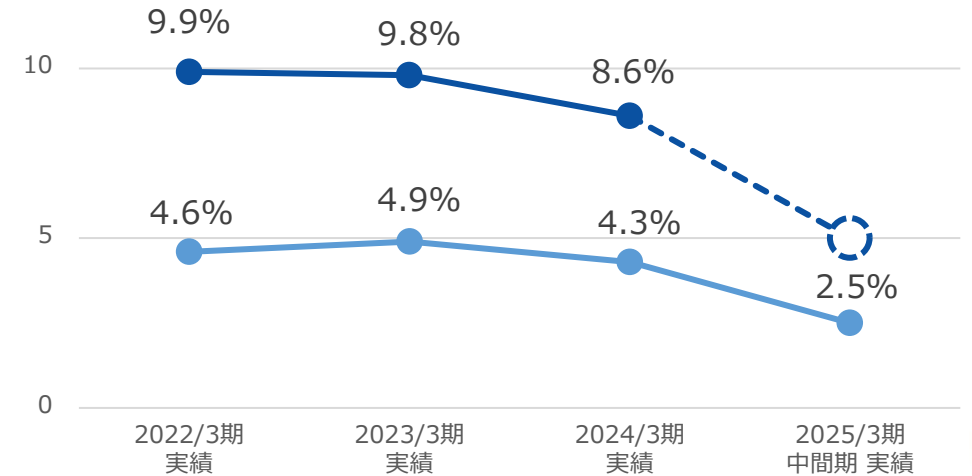
- 人事関連の取組みの結果、前年同期比1.8pt改善

- コムチュア（既存社員 / 一人当たり労務費アップ率）
- 情報通信業平均（※）
- 他社平均（※）

※ 出処：厚生労働省「賃金引上げ等の実態に関する調査」



- 4Q時点 退職率（累計）
- 2Q時点 退職率（累計）



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

- 事業部門配属189名の80%弱が有償化
- 3Qでの全新入社員の有償化を目指す

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 10月以降	有償化率 約80% 100%の有償化を計画

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 ※リスキルプログラム受講中含 ※2023年1月からの累計人数	
	1Q	新卒育成に注力
2025年 3月期	2Q	30名（累計）の リスキリング・シフト実施
	通期	60~80名（累計）の リスキリング・シフト予定

トピックス

プロジェクトマネジメント強化による成長戦略

新たなキャリアパスの設定

- スペシャリストが成長を実感できるための、複線型の等級制度の設定

人事制度の改定

- キャリアパスと連動した、社員の成長を支援する評価・報酬制度

教育研修制度の再整備

- 能力開発とキャリア開発の2軸で、社員の自律的な成長を支援

PMPの資格者育成

PMP資格者の育成に再注力

PMP資格 (※) の取得推進

※Project Management Professional
プロジェクトマネジメントに関する国際資格

ノウハウやナレッジの蓄積

PMコミュニティの運営

ベテランから若手まで、組織を超えた経験や知識の共有と、ネットワーキングの構築

リスキリングの継続

階層別や技術別など研修コースの充実

自己啓発を促進する教育コンテンツの再整備

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 第3四半期以降のビジネス拡大テーマ

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、DX人材育成のためのIT研修実施など



コムチュア株式会社
COMTURE CORPORATION



コムチュアネットワーク株式会社
COMTURE NETWORK CORPORATION



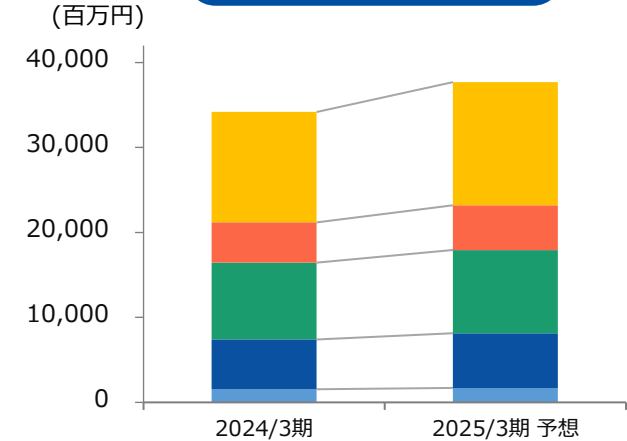
- ・マイクロソフト社やサイボウズ社と連携した、ローコードアプリケーション開発案件の継続的な拡大
- ・Salesforce プラットフォーム上での基幹システム構築やデータ統合、生成AIなど新しい領域でのビジネスの拡大
- ・データ分析ではSAS社との協業によるエンドユーザー向け案件の増加、データマネジメントではSAP 連携のビジネスの拡大
- ・クラウドインフラ構築では、AWS によるモダナイゼーションやAIプラットフォームの構築、マルチクラウド案件の増加
- ・SAP BTP（周辺アプリケーション開発基盤）上でのアプリケーション開発ビジネスの拡大
- ・官公庁関連の開発案件の拡大
- ・金融向け、クラウドベースのフロントシステム開発案件の増加
- ・官公庁関連のネットワーク構築案件の継続
- ・Splunk（統合ログ管理ツール）を活用した、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
- ・BOX（クラウドファイル共有）の導入や運用案件の拡大
- ・マイクロソフト社の教育ファンドを活用した研修開催数の増加
- ・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
- ・年度末の研修予算の掘り起こしによるビジネス拡大

事業区分別 業績予想 (2024/11/5 修正)

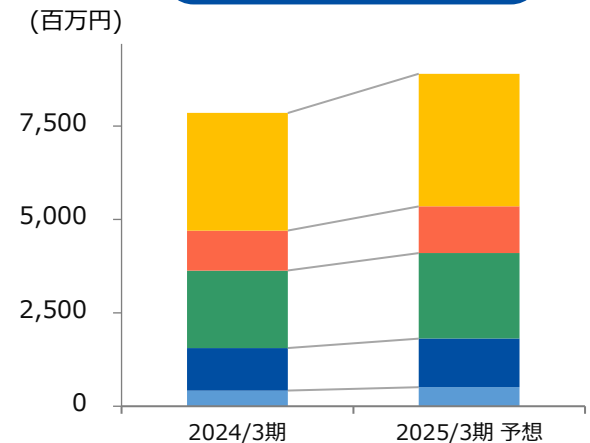
単位：百万円

	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	14,500	+11.6%
■ デジタルソリューション事業	4,736	5,260	+11.0%
■ ビジネスソリューション事業	9,049	9,800	+8.3%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	5,855	6,440	+10.0%
■ デジタルラーニング事業	1,545	1,700	+10.0%
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	3,550	+12.8%
■ デジタルソリューション事業	1,069	1,250	+16.8%
■ ビジネスソリューション事業	2,076	2,290	+10.3%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	1,138	1,300	+14.2%
■ デジタルラーニング事業	420	510	+21.3%

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
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（予定）
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（予定）
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。

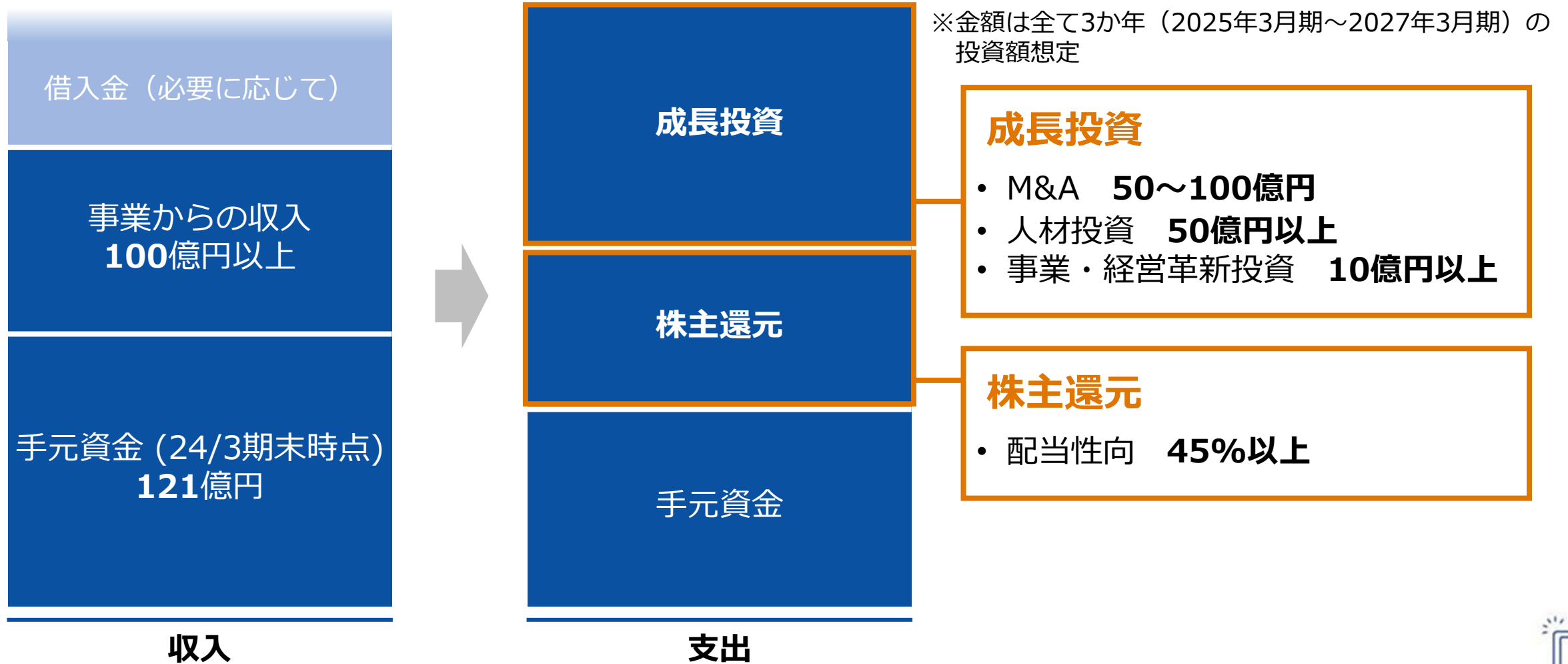
売上高 1,000億円企業を目指して

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	-

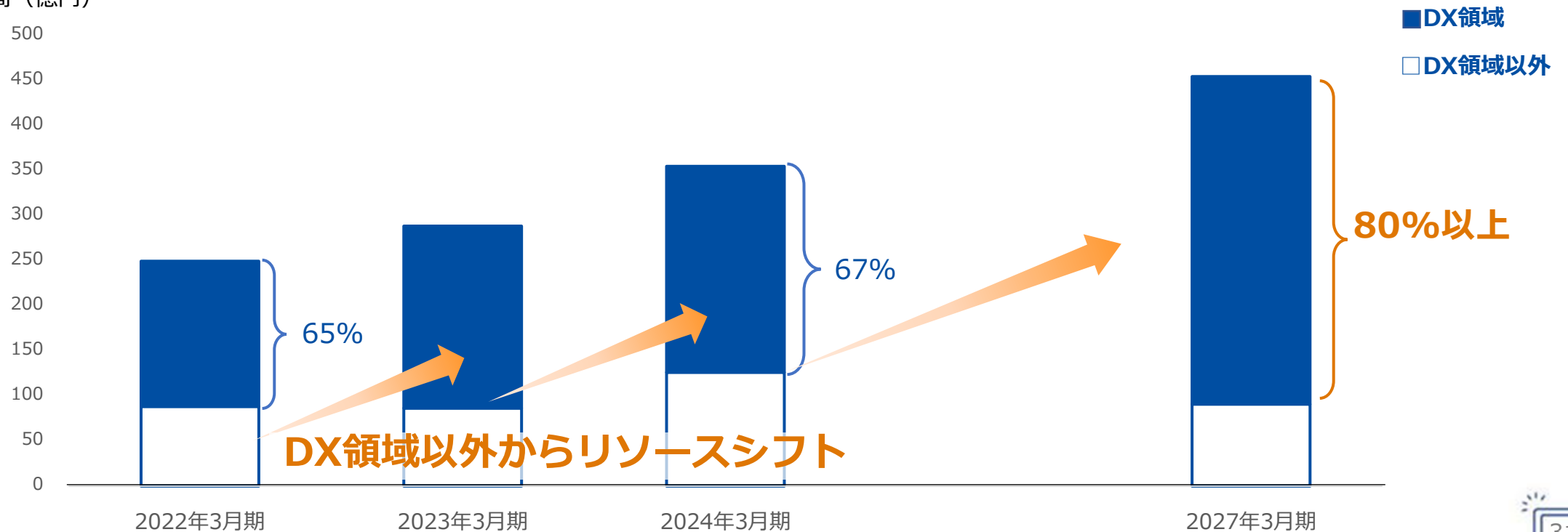
継続的な成長投資や 積極的な株主還元を実施



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）

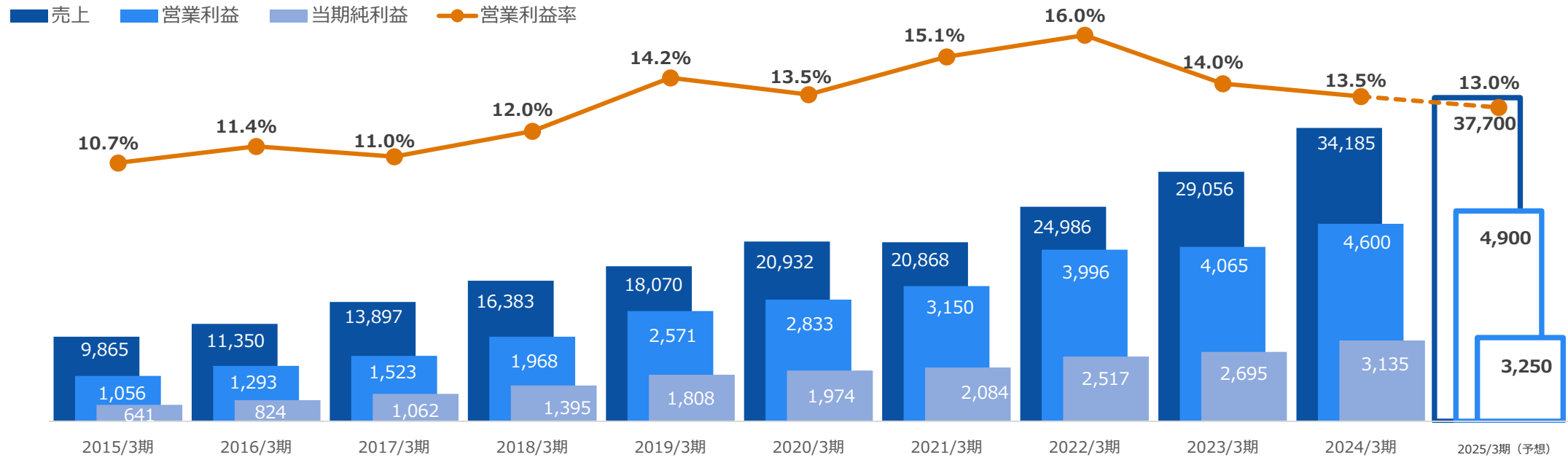


DX領域以外からリソースシフト

PMI施策や人材育成による利益率の大幅な改善

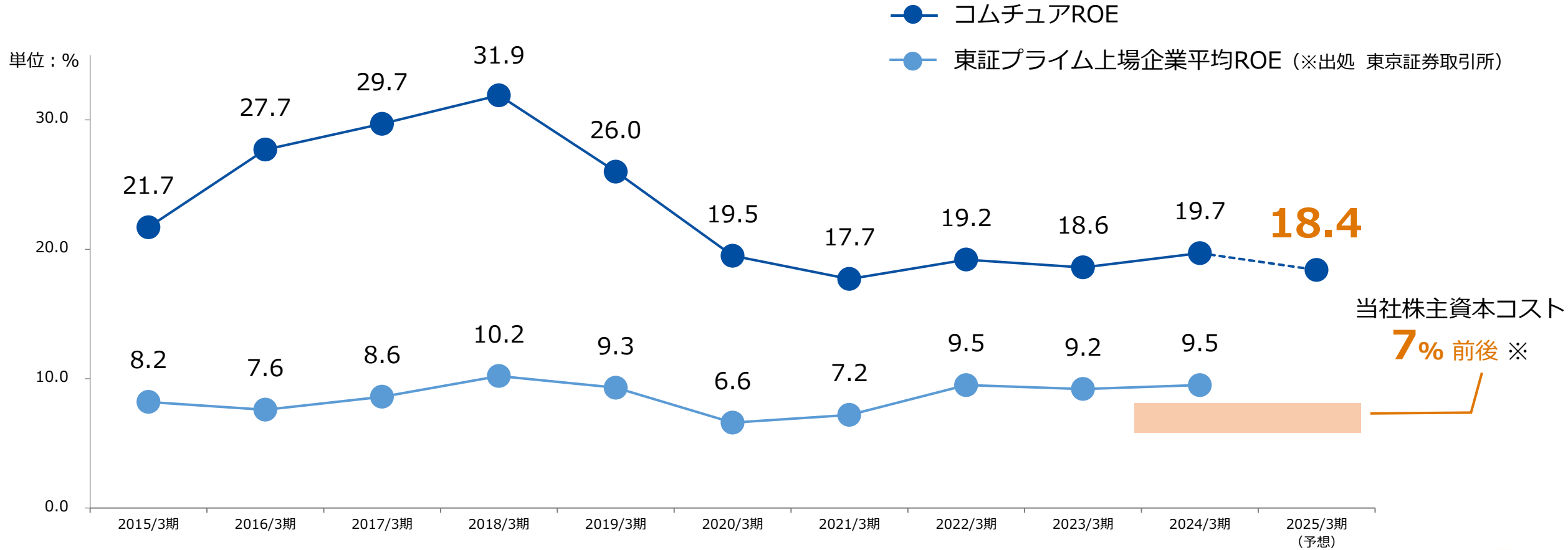
企業名	株式取得の目的	取得時の従業員数	取得価格	売上高 営業利益率		グループ化後の効果
				グループ化 直前期	グループ化 第1期	
エディフィストラニング	・ IT系の教育事業の強化	56名	13.5億円	11.0億円 10.9%	11.9億円 19.4%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 教育事業の強化 ・ グループ内のDX人材の育成の推進
ソフトウェアクリエーション (2024年4月 コムチュアに統合)	・ リソース確保 (リスキリングを想定)	120名	5.0億円	17.6億円 4.7%	19.7億円 12.0%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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 ・ 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)	・ 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%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 関西地域の事業体制を強化 ・ BPM領域の事業体制を強化 ・ 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

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



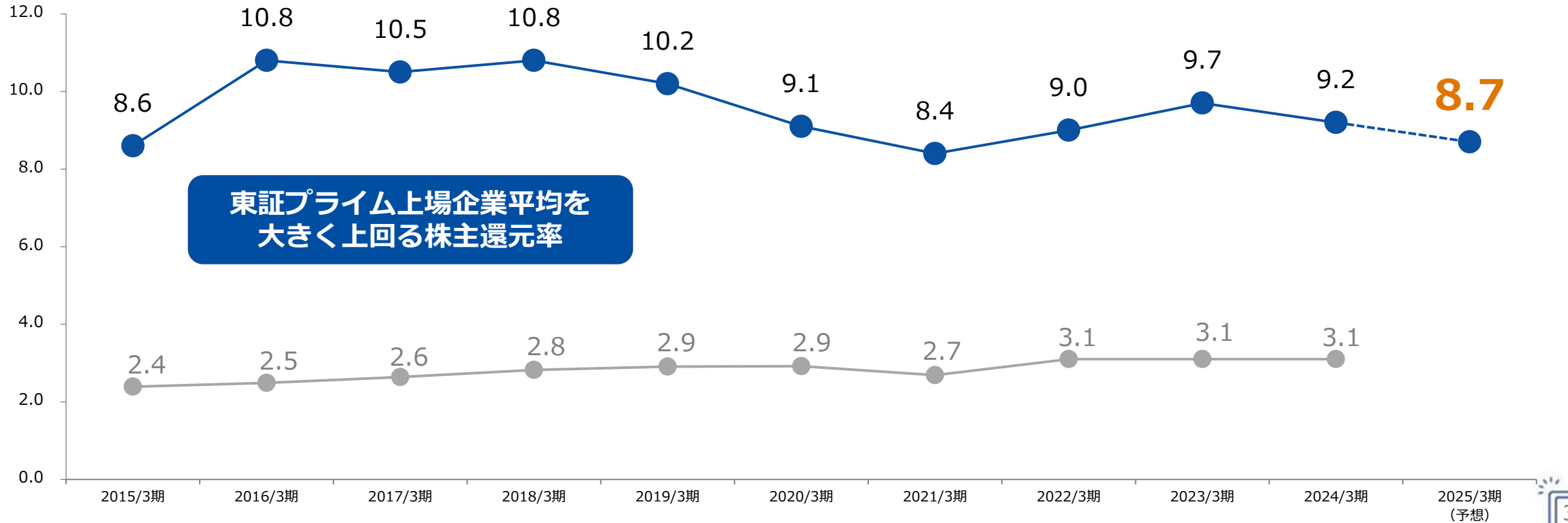
※ 株主資本コストはCAPMを用いて算出しています。

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：%



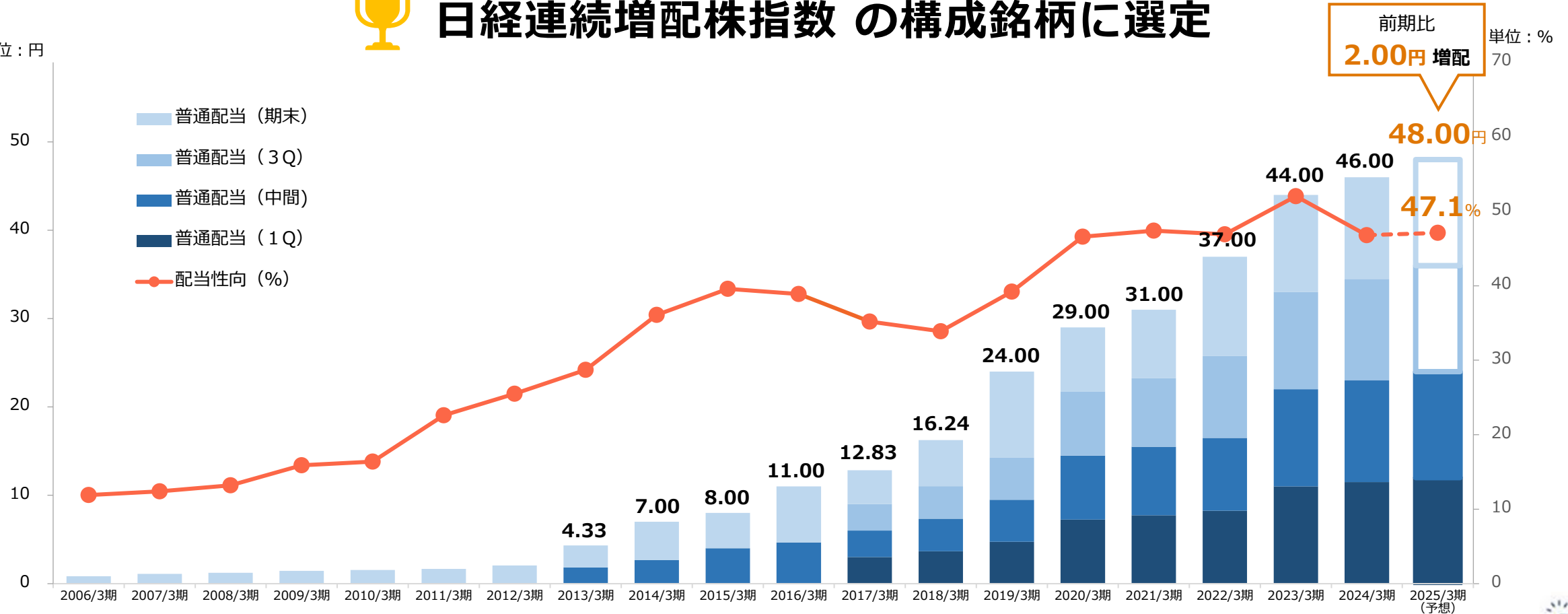
20期連続 増配計画、配当性向 45%以上 を目標



日経連続増配株指数 の構成銘柄に選定

単位：円

- 普通配当（期末）
- 普通配当（3Q）
- 普通配当（中間）
- 普通配当（1Q）
- 配当性向（%）



前期比
2.00円 増配

単位：%
70

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