

2026年3月期 第1四半期 決算説明



2025年8月8日
コムチュア株式会社

2026年3月期 第1四半期

決算概要

15期連続の増収、売上高・四半期純利益は過去最高を更新

単位：百万円	2025/3期 1Q		2026/3期 1Q		前年同期比	予算進捗率 (過去3力年平均進捗率)
	金額	利益率	金額	利益率		
売上高	8,753	-	8,957	-	+2.3%	22.4% (23.4%)
営業利益	795	9.1%	867	9.7%	+9.0%	17.3% (17.2%)
経常利益	793	9.1%	863	9.6%	+8.7%	17.3% (17.1%)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	502	5.7%	571	6.4%	+13.7%	17.2% (17.2%)
1株当たり 四半期純利益(円)	15.76	-	17.91	-	+13.6%	-
EBITDA	920	10.5%	997	11.1%	+8.3%	-

※ 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 **2.3%** 増収

- + データマネジメントビジネス、AI基盤構築ビジネスの伸長
- + Microsoftビジネスの伸長、Salesforce/ServiceNowビジネスの回復
- 大型のクラウドコンサルティング案件の完了
- 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

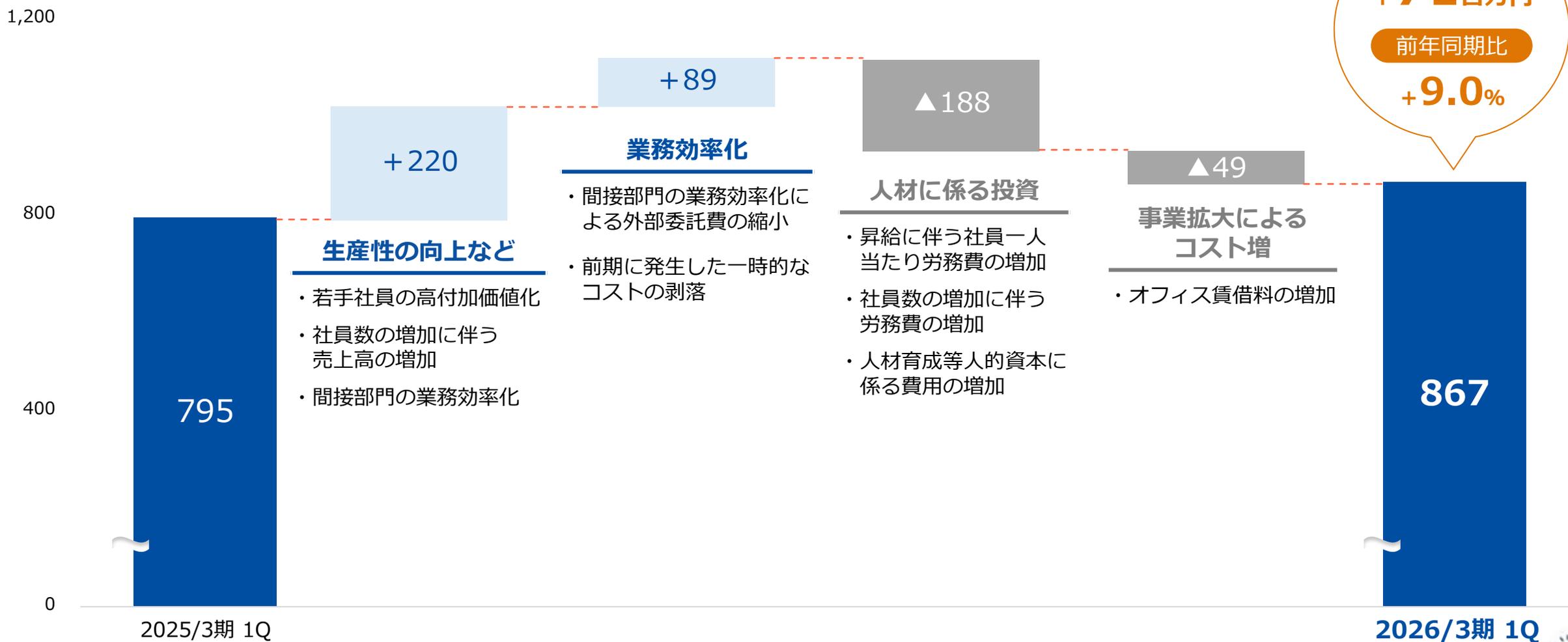
営業利益

前年同期比 **9.0%** 増益

- + デジタルソリューション事業を中心に、戦略的な配属をした若手社員の高付加価値化
- + 間接部門の業務効率化による外部委託費の縮小
- + 前期に発生したオフィス改修費用の剥落
- 事業部門における社員数の増加と昇給に伴う労務費の増加

営業利益 増減要因

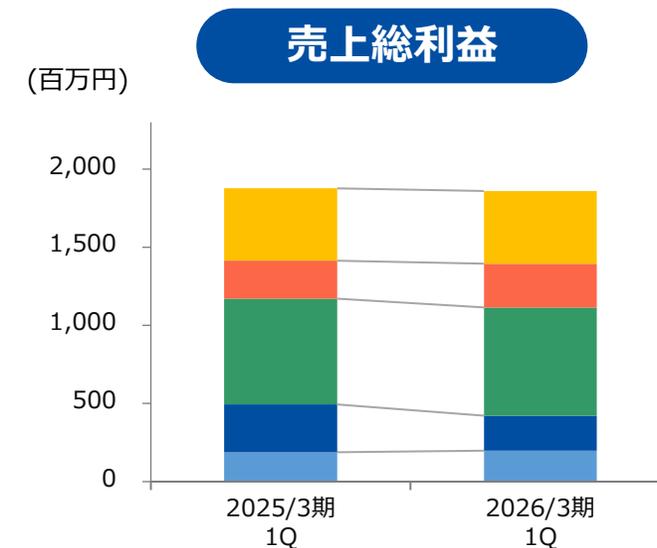
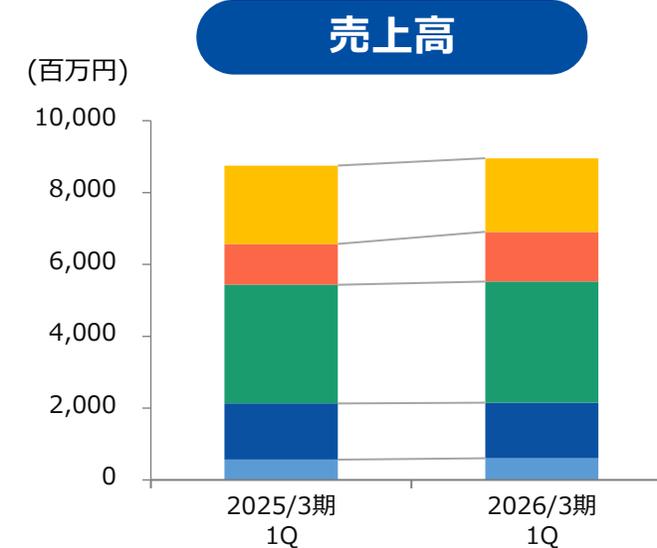
単位：百万円



事業区分別業績

単位：百万円

	2025/3期 1Q	2026/3期 1Q	前年同期比
売上高	8,753	8,957	+2.3%
■ クラウドソリューション事業	2,181	2,049	▲6.0%
■ デジタルソリューション事業	1,138	1,384	+21.6%
■ ビジネスソリューション事業	3,303	3,372	+2.1%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	1,564	1,546	▲1.2%
■ デジタルラーニング事業	565	604	+6.8%
売上総利益	1,880	1,862	▲0.9%
■ クラウドソリューション事業	463	465	+0.5%
■ デジタルソリューション事業	243	280	+15.2%
■ ビジネスソリューション事業	677	693	+2.3%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	306	224	▲26.8%
■ デジタルラーニング事業	188	198	+5.1%

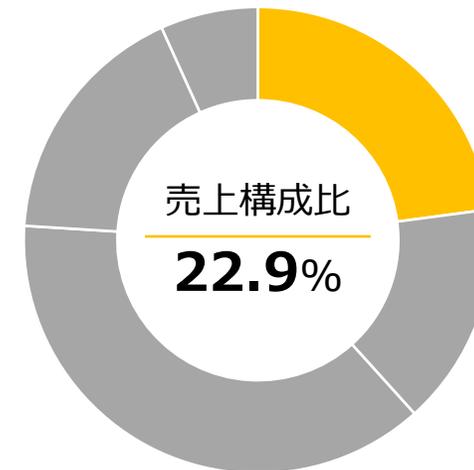


※ 2026年3月期より事業区分の一部を見直しております。2025年3月期のクラウドソリューション事業、ビジネスソリューション事業は変更後の数値となります。

クラウドソリューション事業

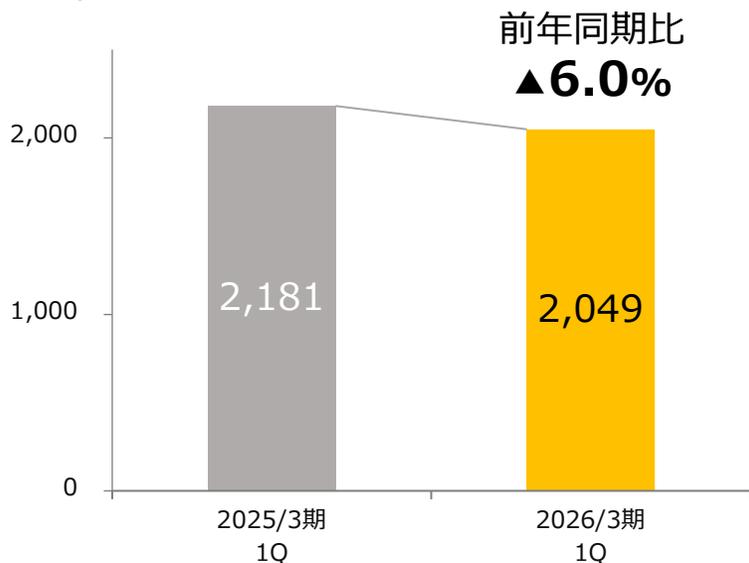
主な増減要因

- + Microsoft事業の伸長、Salesforce、ServiceNow事業の回復
- 大型のクラウドコンサルティング案件の完了
- Salesforce領域におけるPM人材を中心としたリソース不足



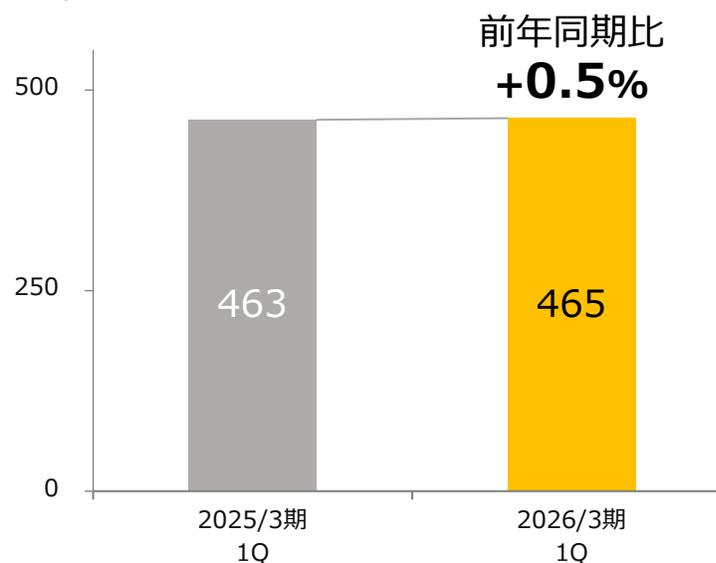
売上高

(百万円)



売上総利益

(百万円)



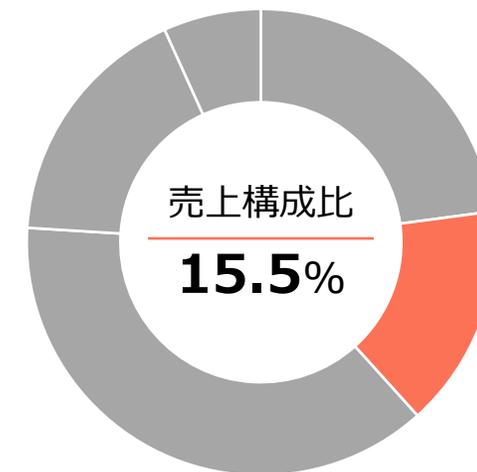
主要な事業内容

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

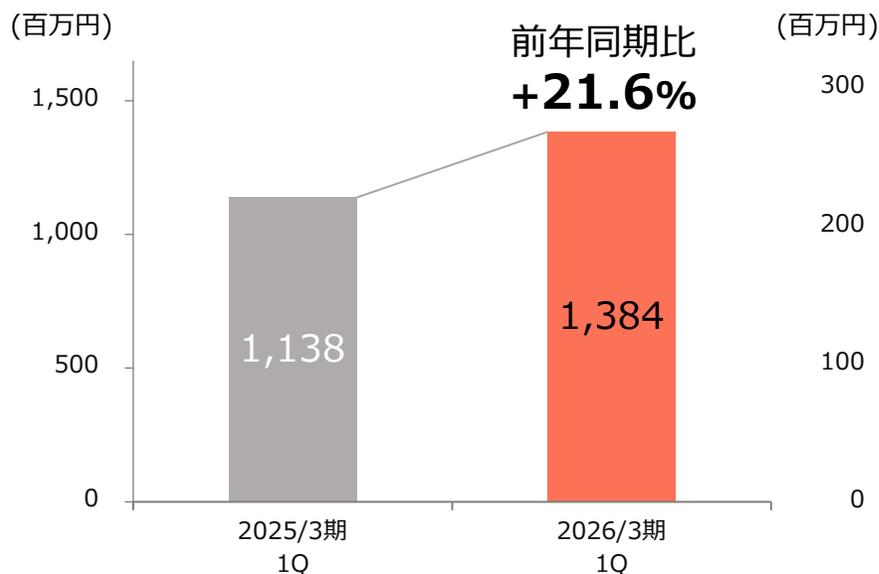
デジタルソリューション事業

主な増減要因

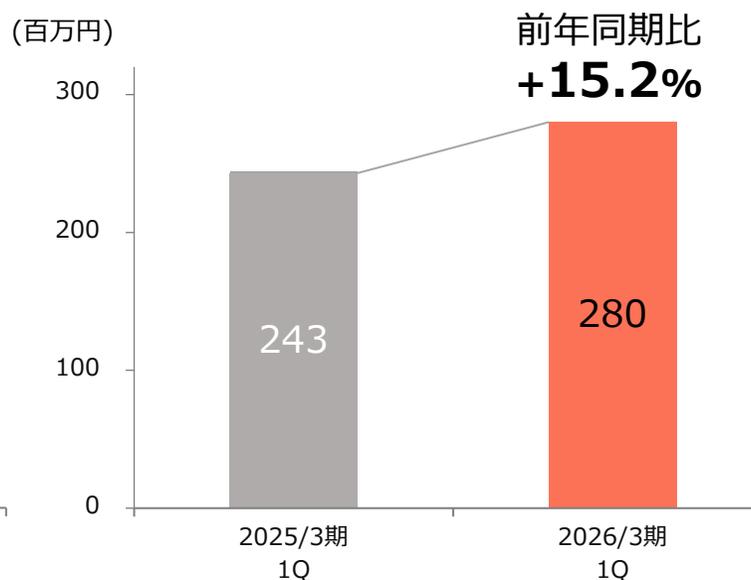
- + データ分析やデータマネジメント領域でのプライムの大型案件の受注
- + 生成AI関連のクラウドインフラ（AWS）構築案件の増加
- + 戦略的な配属をした若手社員の高付加価値化



売上高



売上総利益



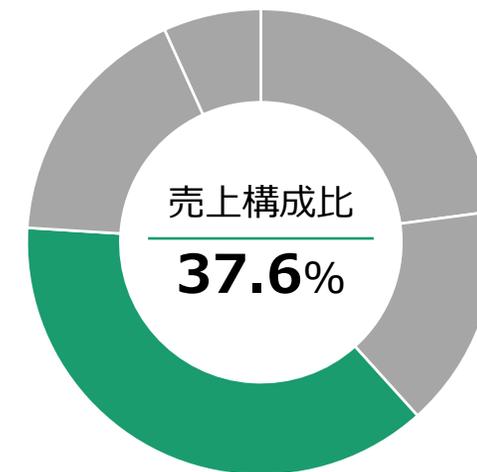
主要な事業内容

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

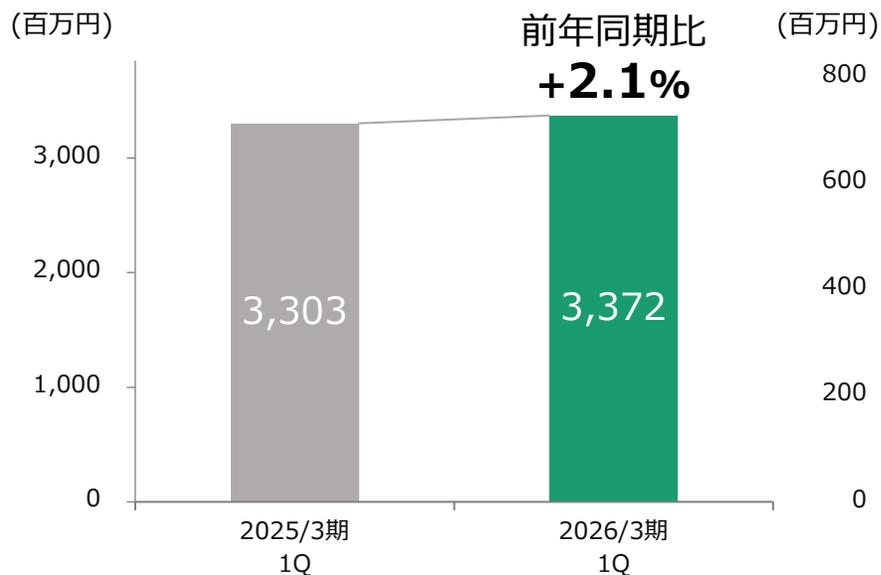
ビジネスソリューション事業

主な増減要因

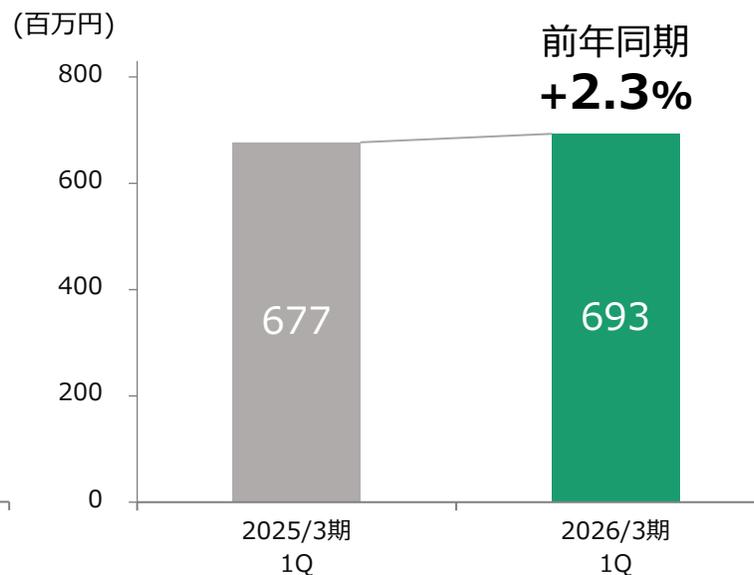
- + 金融業向けの業務自動化の需要増加、クラウド移行案件の受注
- + SAPの周辺開発案件の需要増加
- 官公庁向けのSAP案件の第1フェーズ完了



売上高



売上総利益

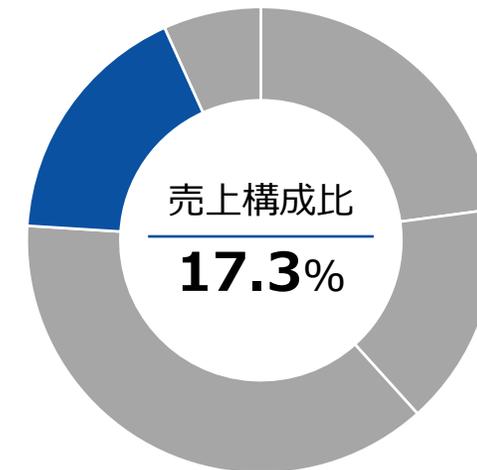


主要な事業内容

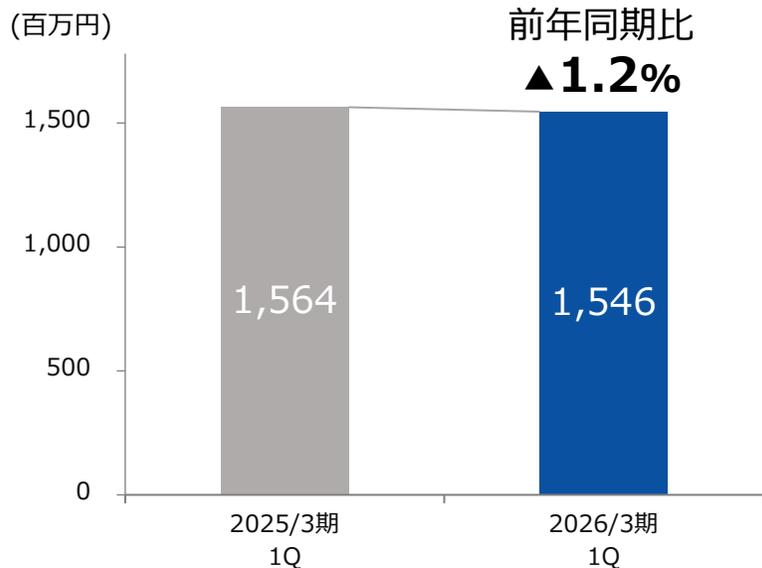
グローバルなERPパッケージベンダーとの連携による会計（SAPなど）・人事（SuccessFactorsなど）や、フィンテックなど基幹システムの構築・運用・モダナイゼーションなど

主な増減要因

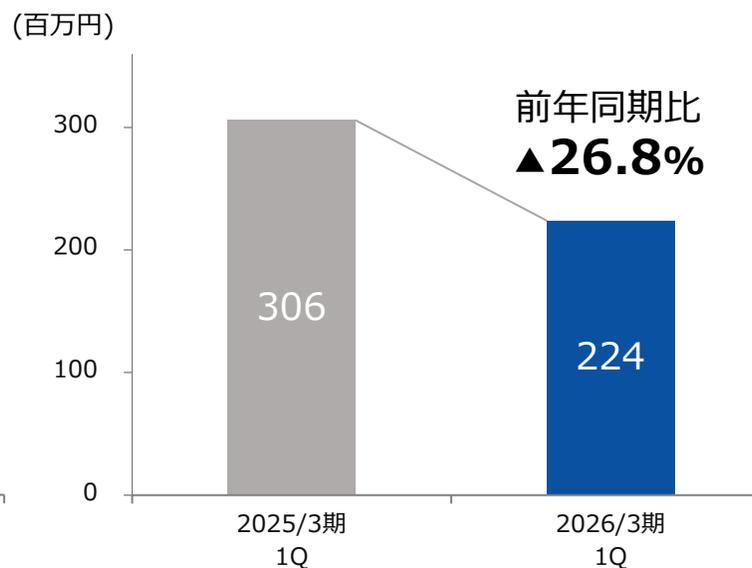
- + システム運用業務のアウトソーシングやセキュリティサポートなどの需要の増加
- 遠隔監視サービスビジネスのサービス体制の見直し
- 官公庁向けのネットワーク構築案件の第1フェーズ完了



売上高



売上総利益

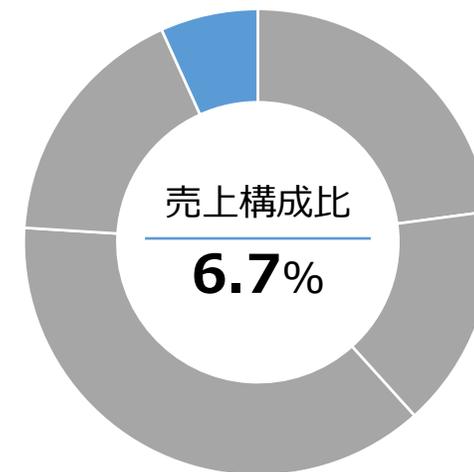


主要な事業内容

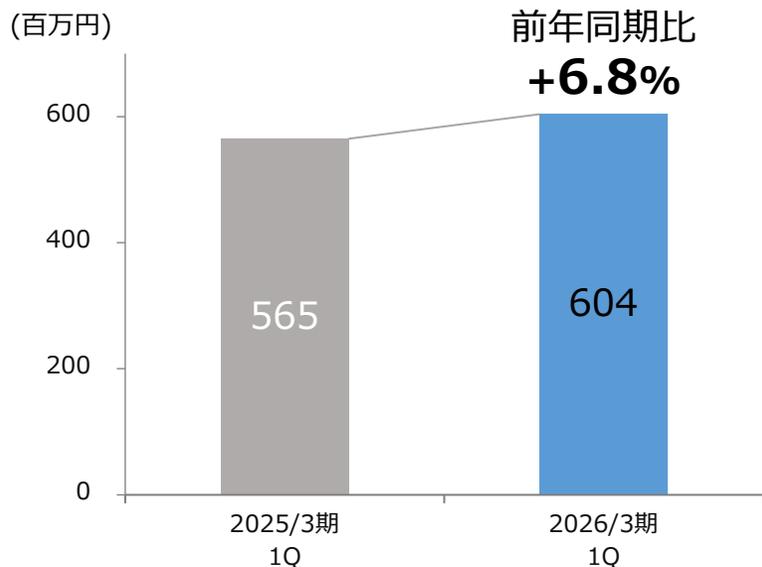
仮想化ソフトウェア (Kubernetesなど) を活用したハイブリッドクラウド環境や仮想化ネットワーク (Ciscoなど) の設計・構築・運用、グローバルなツールを使用した自社センターでの遠隔監視サービス、ヘルプデスクなど

主な増減要因

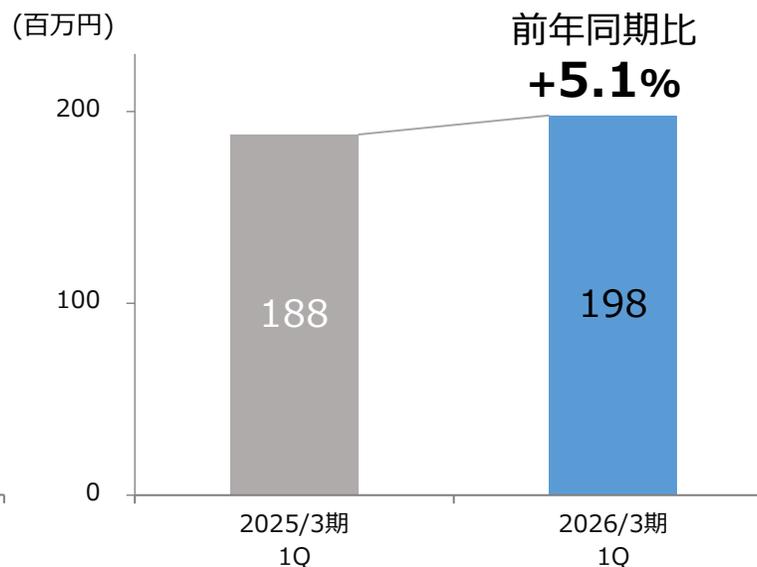
- + Microsoft関連（AIなど）の研修需要の増加
- + 新入社員研修における受講者数増加、提供コース拡大
- コムチュアグループ向け研修（新卒研修・リスキリング研修）の優先対応



売上高



売上総利益

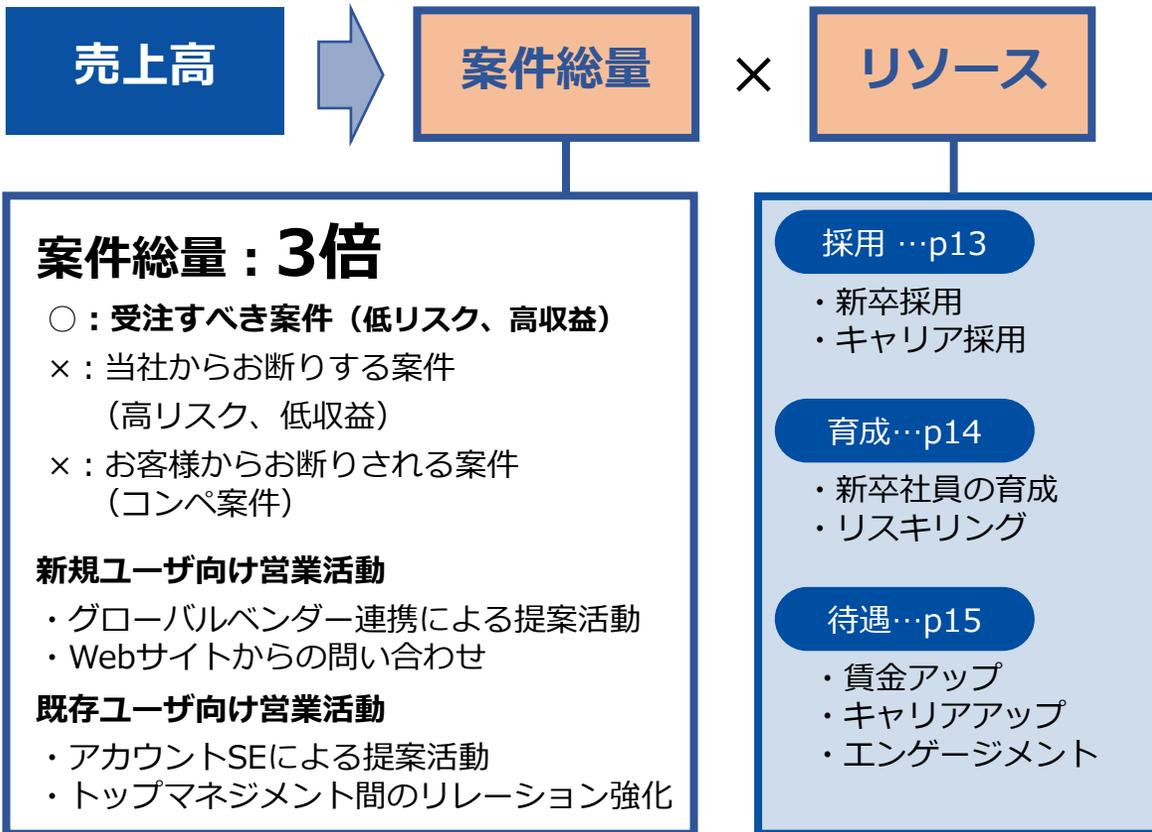


主要な事業内容

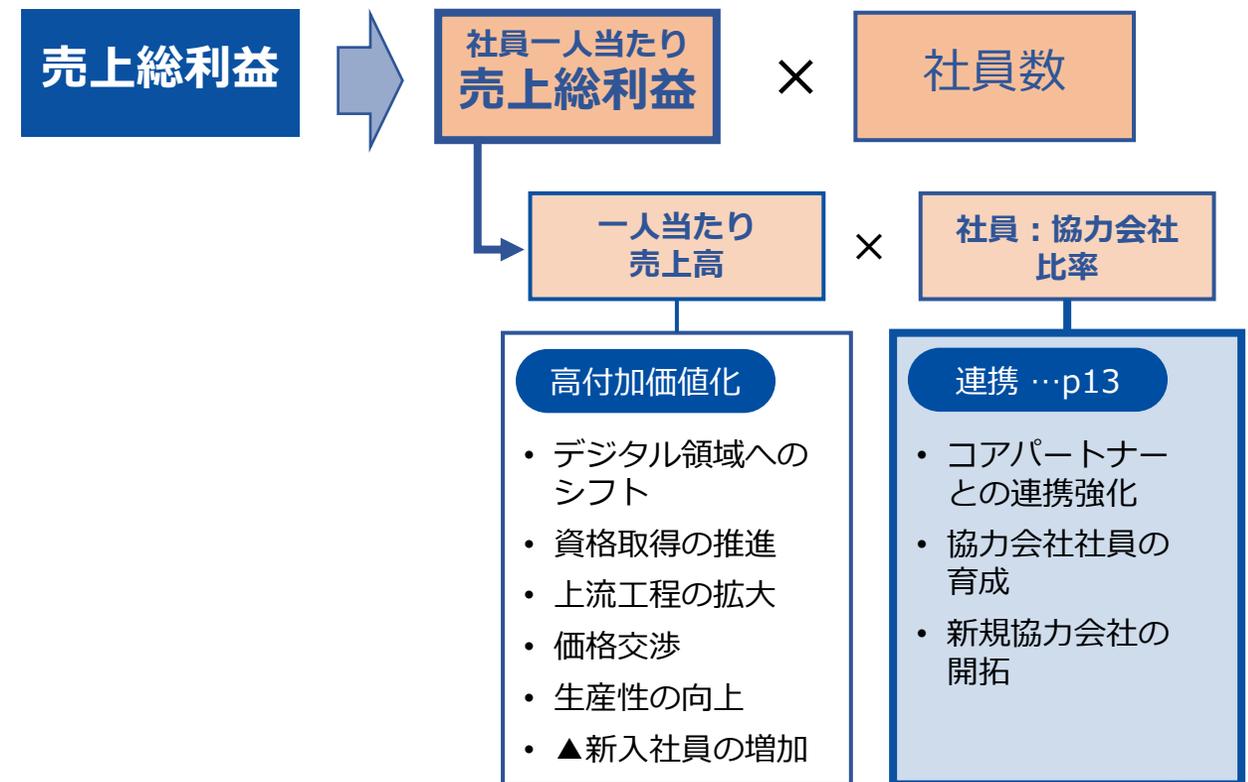
グローバルなベンダー（Microsoft, Salesforce, ServiceNowなど）との連携によるベンダー資格取得のための研修、デジタル人材育成のためのIT研修実施など

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



オーガニックでの事業成長を加速させるための主要な投資テーマ

市場環境

- 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

- | | |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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 |

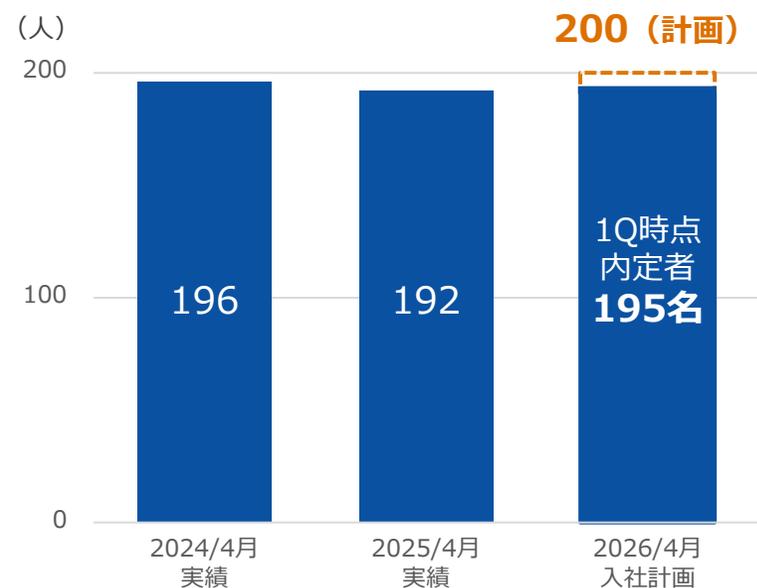
事業・経営革新

- 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

成長を加速する人材確保の取組み

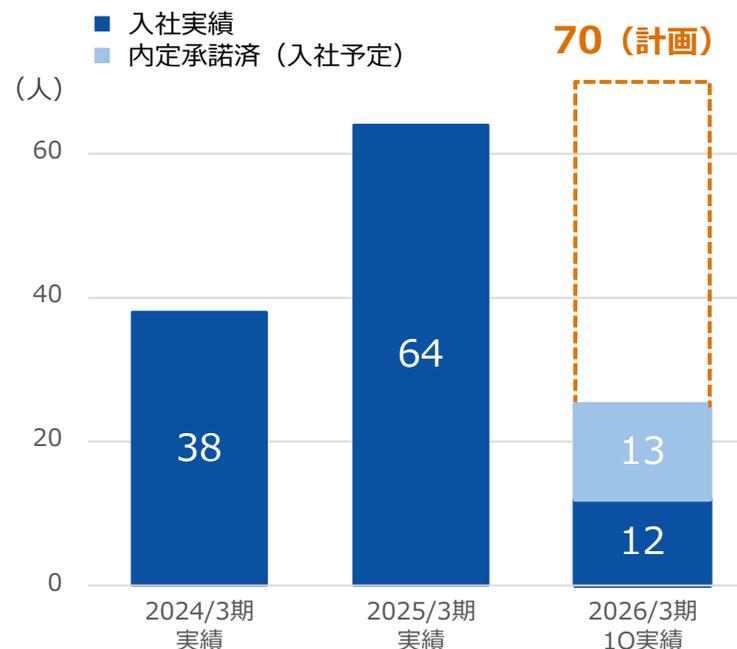
優秀な新卒社員の確保

- 200名の採用計画に対し順調に進捗
- 計画通りの着地に向け活動を調整中



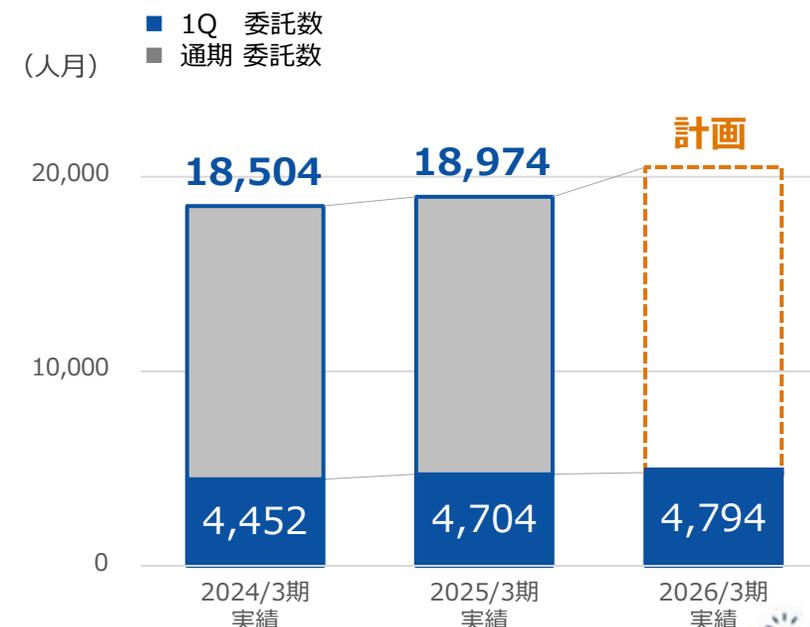
キャリア採用の強化

- 6月末時点で12名の入社実績
- リファラル、スカウトなど施策推進



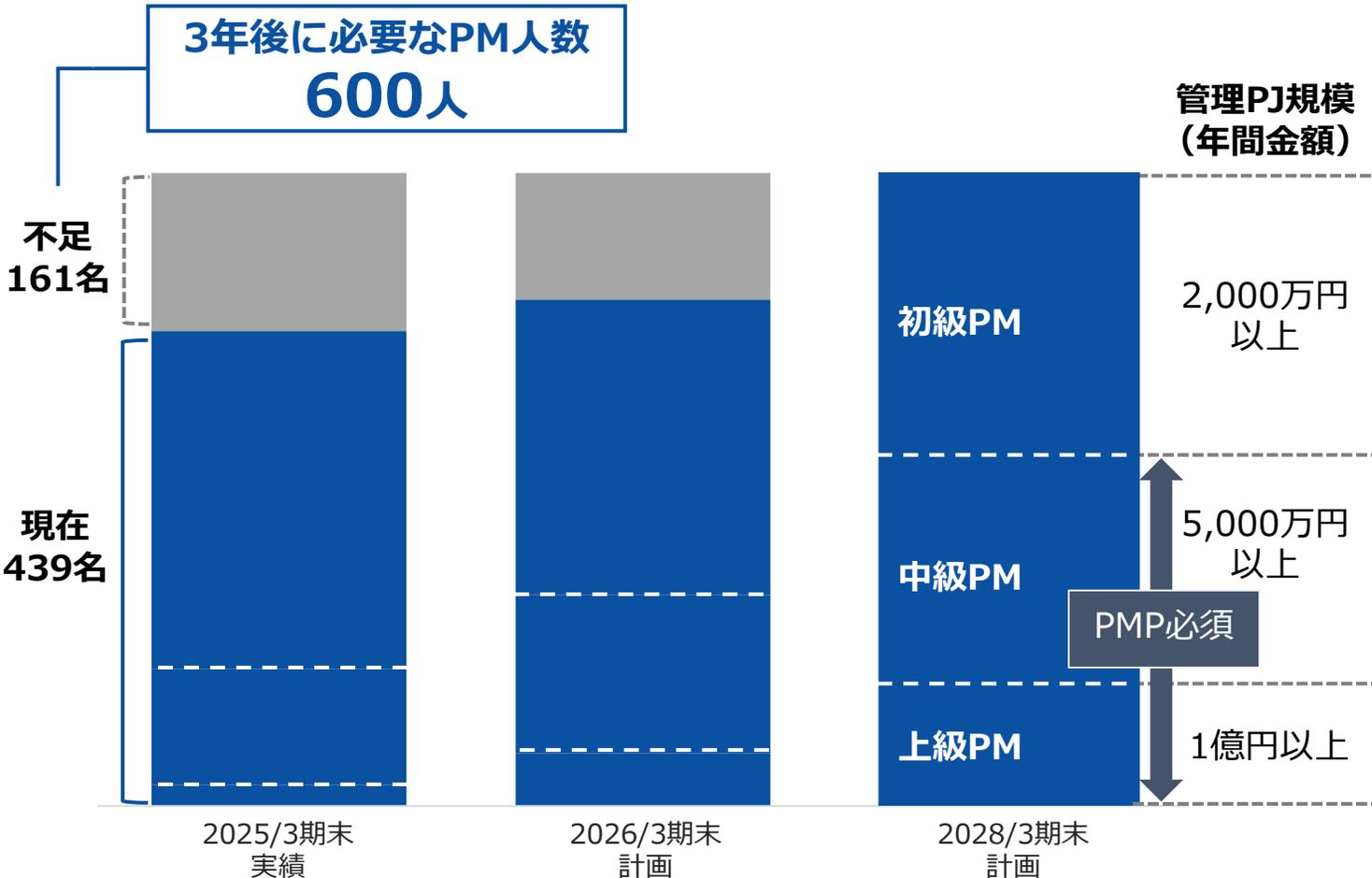
協力会社との連携強化

- 委託数は、前年同期比で1.9%の増加



PM（プロジェクトマネージャ）人材の育成

PM育成環境を見直し、PM力の向上を目指す



PM認定制度と 研修プログラムの見直し

研修プログラムの多層化

- Udemyを活用したe-learning研修を導入し柔軟かつ効率的な受講環境を整備

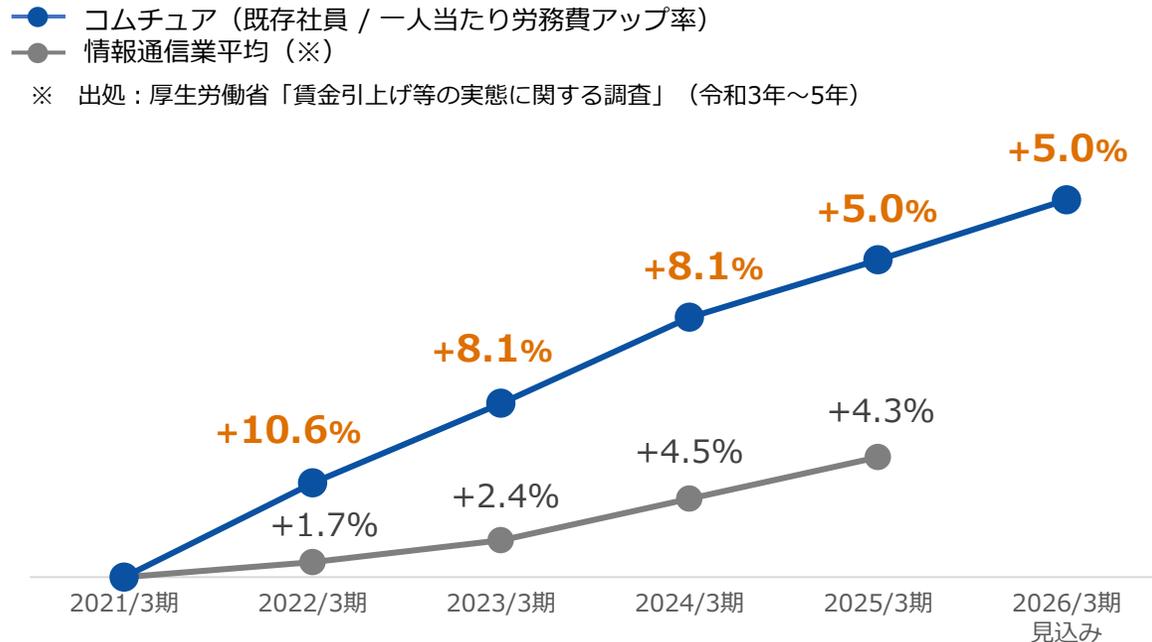
PMP資格取得の促進

- 経験に寄らない知識の裏付けを持つため、中級以上のPMはPMPの取得を必須化

社員の満足度向上と定着化

労務費アップ

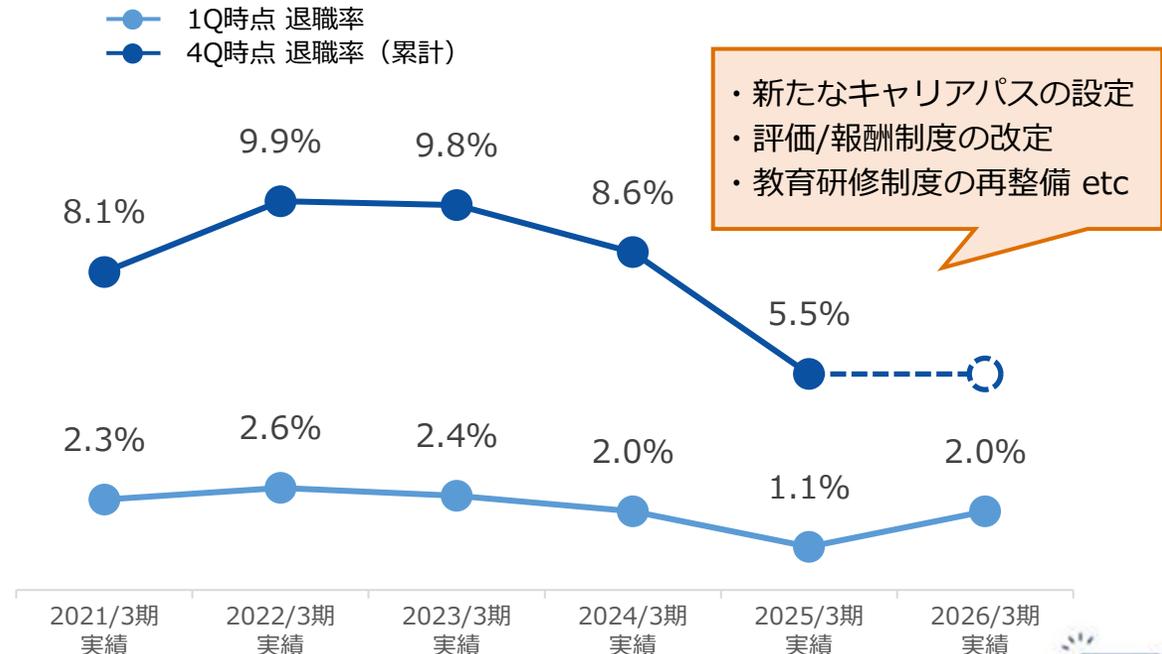
- 他社を大きく上回る水準で継続的な昇給を実施



※2021年3月期を1とした際の伸び率イメージ

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



2026年3月期

業績予想

2026年3月期 業績予想 (2025/5/15発表数値から変更なし)

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%	-	-

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

- 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、デジタル人材育成のためのIT研修実施など



- ・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 においてデータ統合、エージェントAIなど新領域でのビジネスの拡大、伊藤忠商事グループ連携による案件の拡大
- ・SAS社やデータブリックス社との協業、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
- ・SAP関連の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、官公庁向け案件の第2フェーズの開始
- ・SAPから他のERPパッケージへの移行ビジネスの拡大
- ・金融機関の全国拠点向けのクロスセル提案による案件の拡大
- ・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
- ・官公庁向けインフラ案件の第2フェーズの開始
- ・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
- ・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

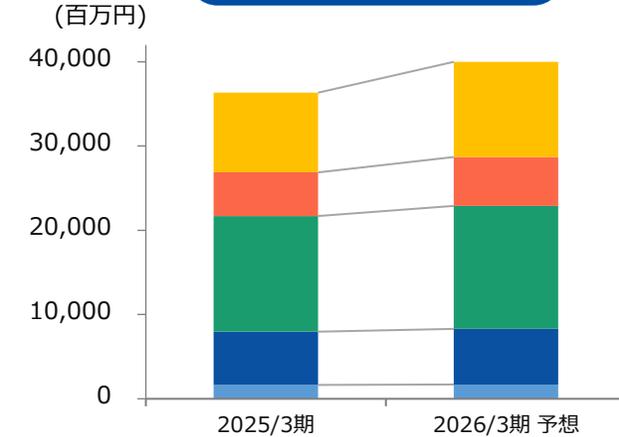
事業区分別 業績予想 (2025/5/15発表数値から変更なし)

単位：百万円

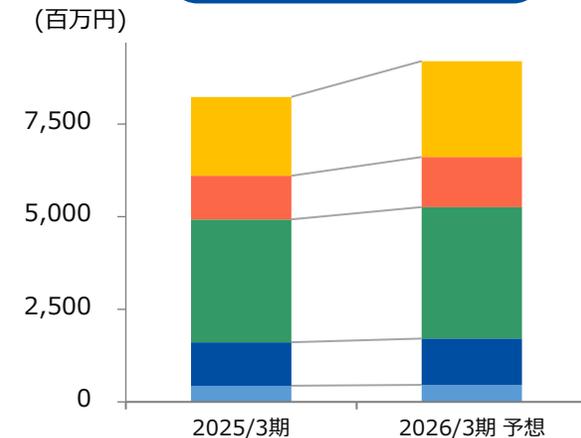
	2025/3期	2026/3期 予想	前年同期比
売上高	36,341	40,000	+10.1%
■ クラウドソリューション事業	9,466	11,300	+19.4%
■ デジタルソリューション事業	5,176	5,800	+12.0%
■ ビジネスソリューション事業	13,729	14,600	+6.3%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	6,322	6,600	+4.4%
■ デジタルラーニング事業	1,645	1,700	+3.3%
売上総利益	8,235	9,200	+11.7%
■ クラウドソリューション事業	2,128	2,590	+21.7%
■ デジタルソリューション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

売上高



売上総利益



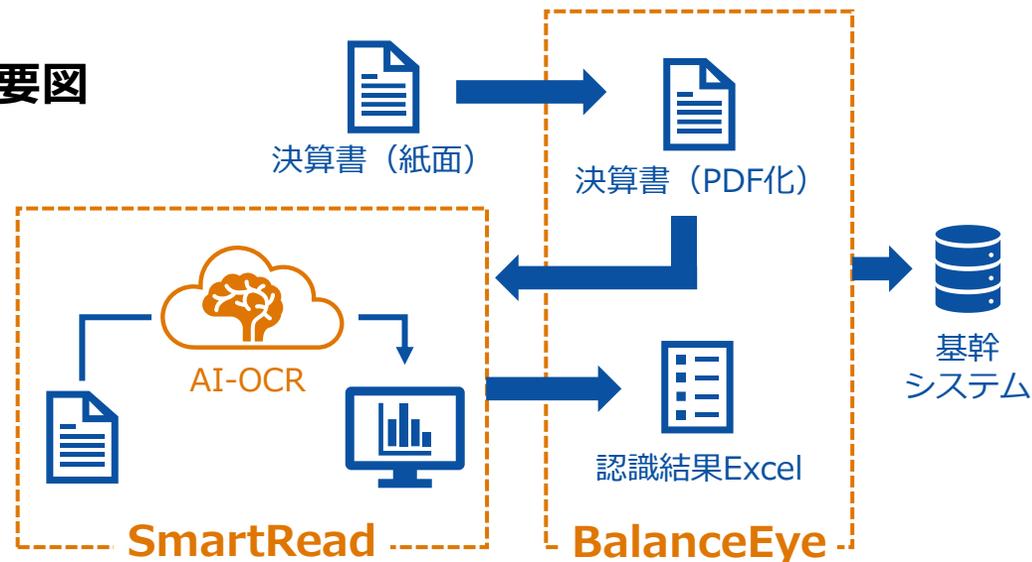
トピックス

青森県信用保証協会様向け データ入力業務自動化支援サービス

内容

- AI-OCR『SmartRead』と独自ツール『BalanceEye』を組み合わせ提供
- 企業ごとに形式や科目名が異なる決算書をSmartReadで読み取り、手書き文字をデジタルデータに変換
- 読み取ったデータをBalanceEyeで自動で集約し、整合性をチェック
- 決算書の手入力業務を効率化、チェック業務を標準化することで属人化を解消

概要図



今後の展望

- 信用保証協会向けに特化した機能が評価され、他地域への展開を期待
- 地方公共団体や金融機関など、業界内におけるさらなる展開も目指す

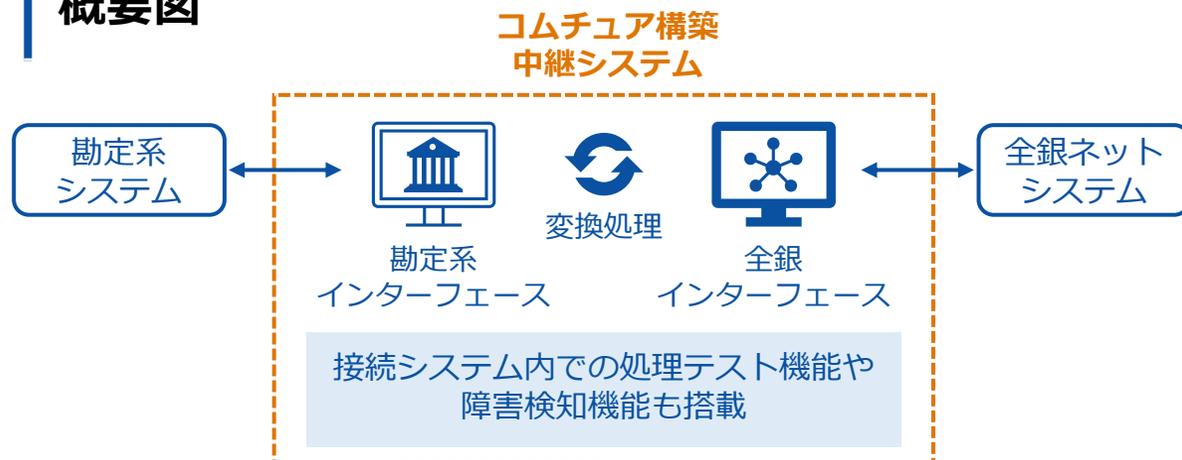
詳細はこちら（当社HPに遷移します）
[コムチュア、青森県信用保証協会様へ「データ入力業務自動化支援」サービスを提供](#)

全銀ネット主催 APIゲートウェイ開発プロジェクト試験 検証完了

内容

- APIゲートウェイは、柔軟性、拡張性、リアルタイム性に優れた国内為替取引の新たなインフラとして、2025年11月の稼働開始を予定
- この開発プロジェクト試験にて、自社構築の中継システムとの接続・動作検証を完了
- 本試験で結果が認定されたのは当社を含めて3社
- 障害時の運用も含めて安定動作を確認し、技術力と信頼性を証明

概要図



今後の展望

- APIゲートウェイへの移行において、金融機関からの需要の高まりを期待
- フィンテック領域における先行企業としてのポジションを確立し、事業拡大を目指す

詳細はこちら（当社HPに遷移します）

[全銀ネット主催による「APIゲートウェイ開発プロジェクト試験」にてシステム接続・動作検証を完了いたしました。](#)

Microsoft Top Partner Engineer Award

優れた技術力とマイクロソフトテクノロジーの普及に対する貢献が評価され、Modern Workカテゴリにおいて講師2名が3年連続の受賞。



Microsoft MVP Award (Microsoft 365/ Security)

Microsoft製品技術のコミュニティリーダーとしての活動と影響力、技術者コミュニティへの多大な貢献が評価され、講師1名が16年連続・20回目の受賞。

Microsoft FY25 Superstars Award Japan

日本のMicrosoftラーニング分野において、優れた業績を収めたとして、通算3回目の受賞。



Salesforce Instructor Awards

SalesforceおよびTableauトレーニングにおける多方面での活躍や、お客様・インストラクターコミュニティへの貢献などが評価され、講師2名がそれぞれBest Instructor賞、Best Contributor賞を受賞。



ServiceNow Authorized Instructor Award Japan

2024年を通じて高品質なデリバリーを提供し常に受講者からの高い評価を獲得したことが評価され、講師1名が「デリバリーチャンピオン」を受賞。



Cybozu Partner Network Report 2025

インテグレーション部門最高評価の三つ星を3年連続で獲得。セールス部門においても新たに二つ星を獲得。

CYBOZU AWARD 2025

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8回目。

グループ連携でのAI活用支援ビジネス



デジタルラーニング

■ 生成AI活用

- AI活用に向けた意識改革のための無料セミナー
- 業務で使いこなすための技術とノウハウを提供する有償トレーニング



コンサルティング

■ AIに関する幅広いご相談対応

- デジタル化推進の進め方の提案
- AIの社内浸透に向けた施策検討
- AIコンサル～導入・運用支援まで含めた伴走型サービスも提供

■ AI-PoCサービス

- 生成AI活用PoC
- フルスクラッチAI PoC



インテグレーション

■ 生成AI導入支援

- 生成AIシステムの構築/カスタム
- AI活用に向けたデータを蓄積する環境構築

■ AI開発

- 画像解析、傾向分析
- フルスクラッチAI開発

エディフィストラaining

 Edifist

ヒューマンインタラクティブテクノロジー

 Human Interactive
Technology inc.

コムチュア

 COMTURE
LEAD THE FUTURE

開発・プロジェクト管理業務への生成AIの活用

検証

- 部門を横断したタスクフォースチーム立ち上げ
- AIを活用した開発手法 / 適用範囲の検討

導入

- 開発業務：
コード生成
設計書の作成
リバースエンジニアリングの効率化
- PMO業務：
RFPや報告書の作成
契約書のチェック

試行

- ユースケースの洗い出し
- 試験利用 (PoC)
- ガイドライン作成 / セキュリティ対策整備
- 専門教育実施：
倫理 / 責任を意識した
利用促進
- コミュニティ立ち上げ

展開

- 全社展開に向けたトレーニング
- 活用状況の定期モニタリング
- ナレッジ / 成功事例の共有
- 他ツールとの連携

2024年度：
適用可能業務の検証完了

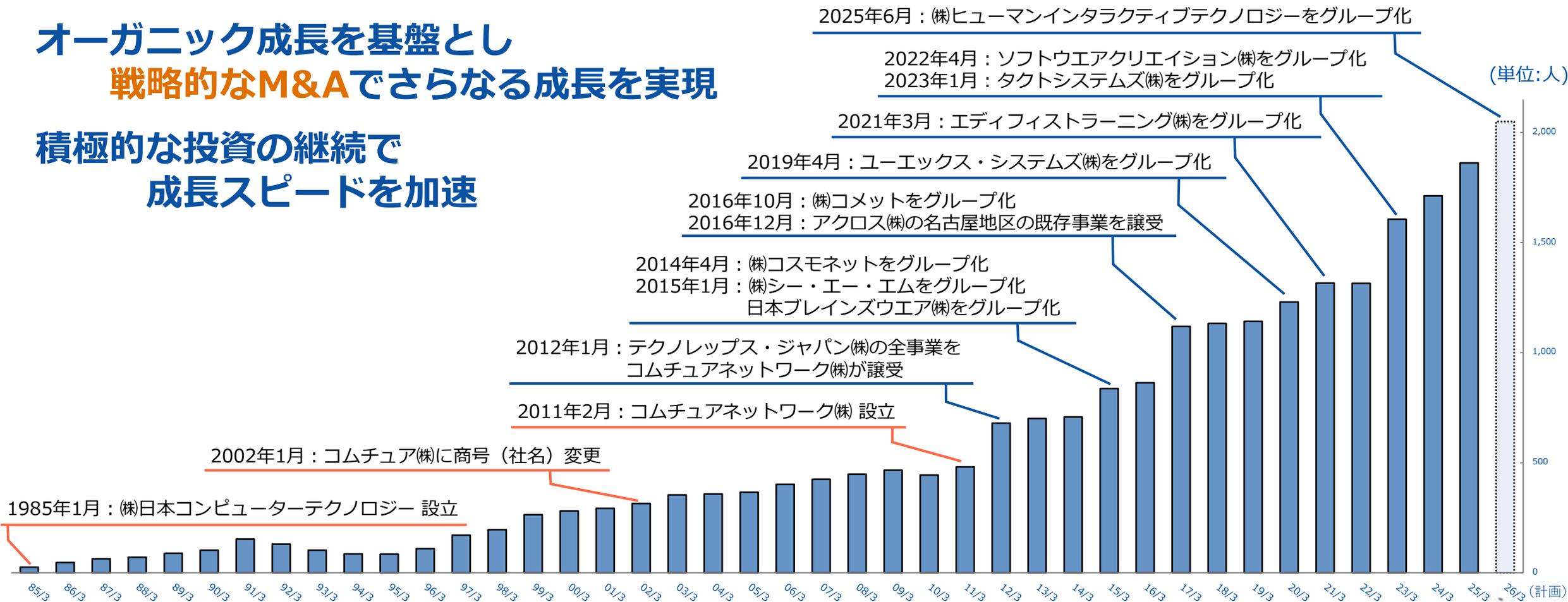
2025年度～：
全社展開 および
一部の顧客業務への適用開始

補足資料

M&A戦略による従業員数の拡大とグループの成長

オーガニック成長を基盤とし
戦略的なM&Aでさらなる成長を実現

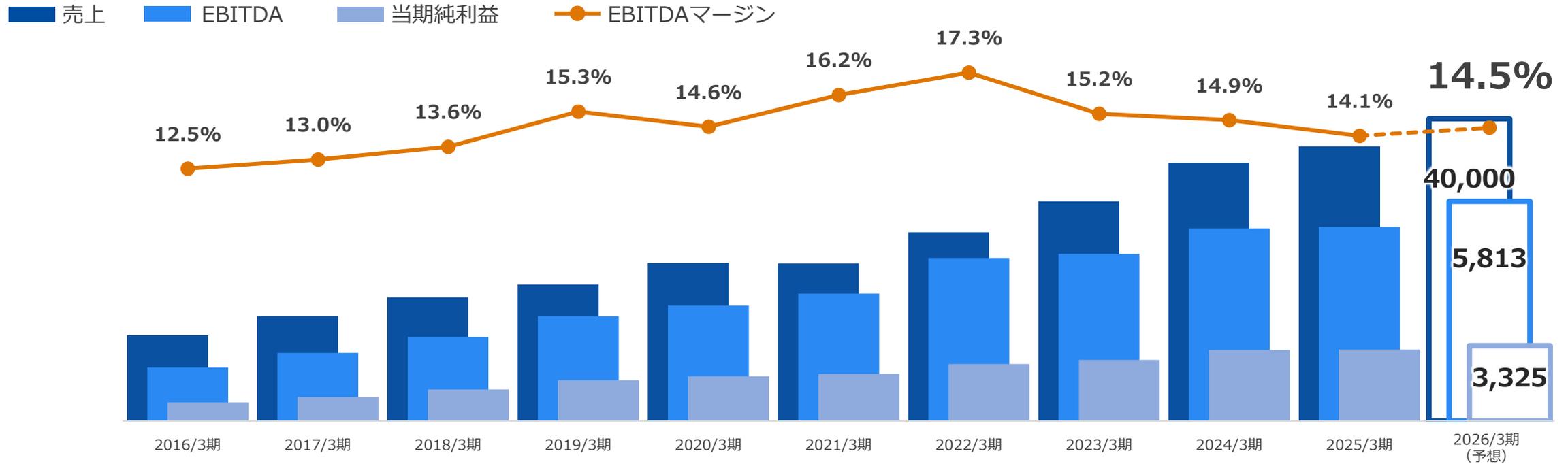
積極的な投資の継続で
 成長スピードを加速



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aining	・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 ・グループ内のデジタル人材の育成の推進
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 (リスクリングを想定)	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クリングによる成長領域への事業拡大 ・新規顧客基盤の獲得と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、 2025年4月 コムチュアに統合)	・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"> ・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 ・関西地域の事業体制を強化 ・BPM領域の事業体制を強化

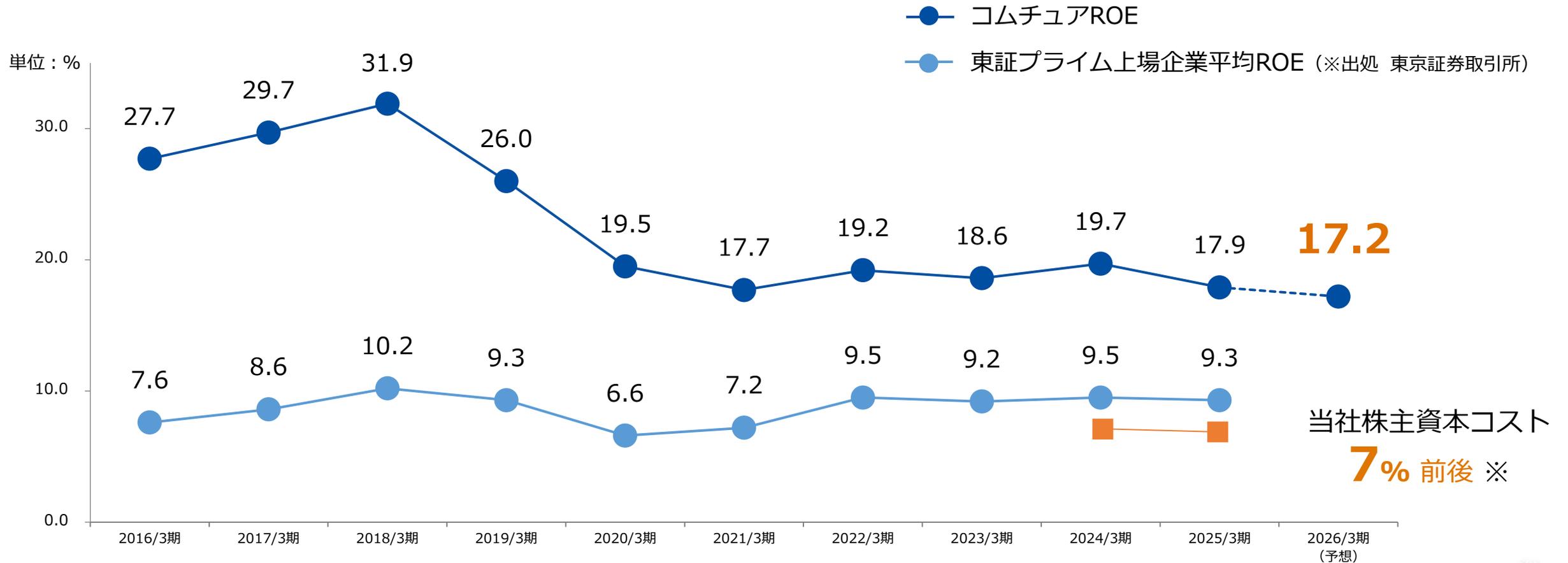
2015年度～2025年度（売上/EBITDA/純利益）



ROE	27.7%	29.7%	31.9%	26.0%	19.5%	17.7%	19.2%	18.6%	19.7%	17.9%	17.2%
配当性向	38.9%	35.2%	33.9%	39.5%	46.6%	47.4%	46.9%	52.0%	46.8%	48.4%	48.0%

※2021年3月期より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用しております。

株主資本コストを大きく上回る資本効率を維持



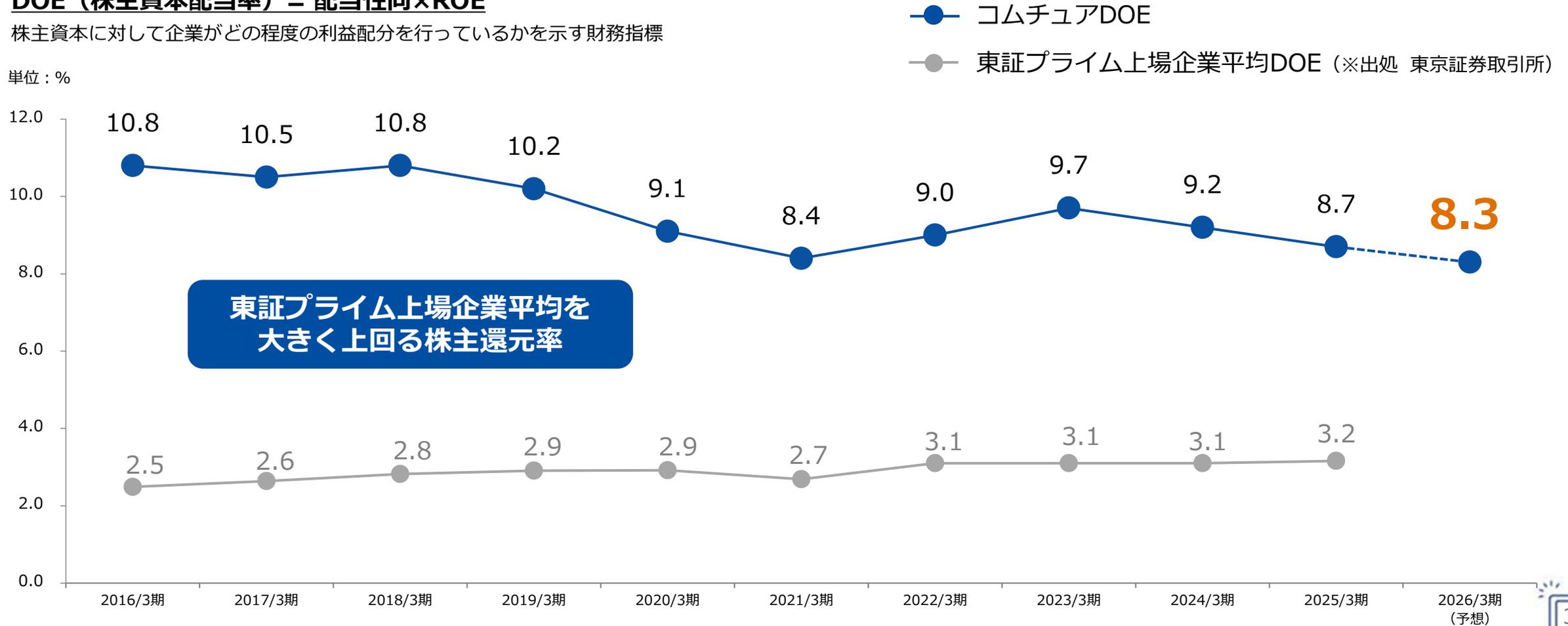
※ 株主資本コストはCAPMを用いて算出しています。

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

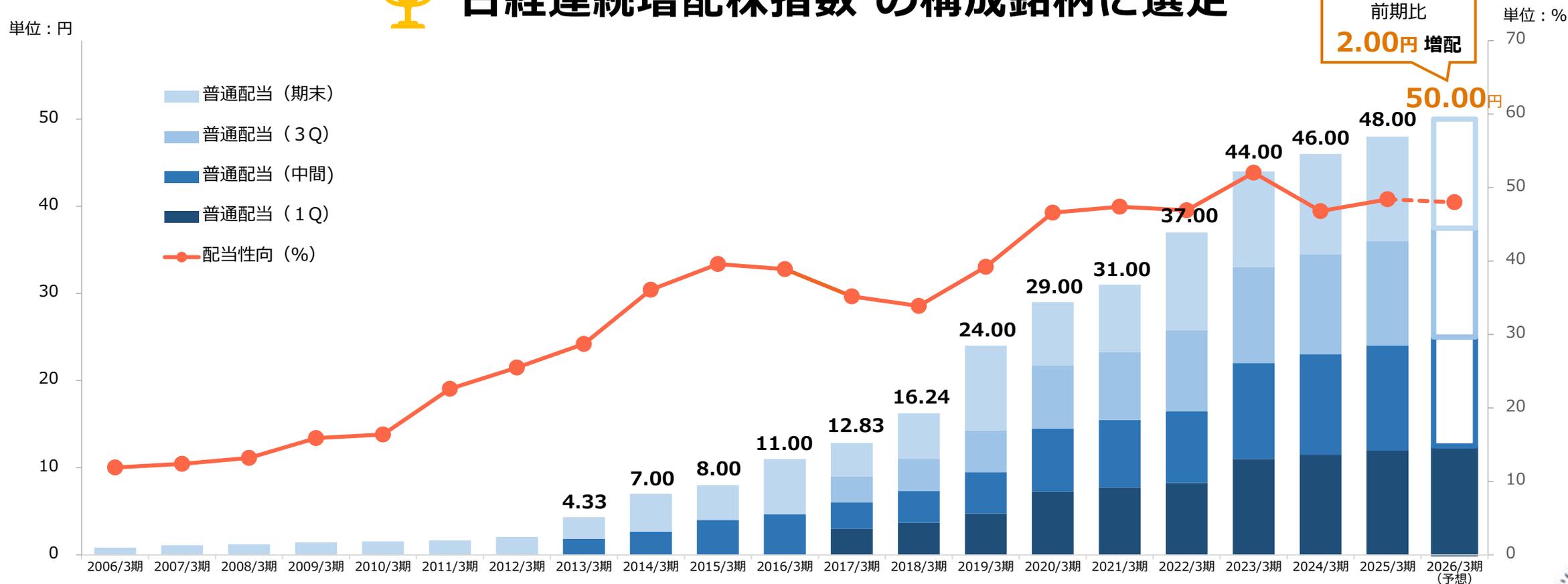
株主資本に対して企業がどの程度の利益配分を行っているかを示す財務指標

単位：%



21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



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。

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	12.50円	2025年 6月30日	2025年 8月29日
第2四半期	12.50円	2025年 9月30日	2025年11月28日
第3四半期	12.50円	2025年 12月31日	2026年 2月27日
第4四半期	12.50円	2026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	50.00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15,000円 + クオカード2,000円 = 年間17,000円
- * 2026年3月期の優待込みでの配当性向は**54.3%**
(300株保有の場合)

QUO
クオカード
1000

AIとデジタルで未来を創造

COMTURE 40TH ANNIVERSARY
LEAD THE FUTURE

コムチュアの
イメージキャラクター
コムくん



IN
0 5 10

数字で見るコムチュアグループ

採用



新卒 : **192人**
(2025年4月入社)
キャリア : **64人**
(2024年度入社実績)

リスキリング



累計 : **78人**
(2024年度累計)

資格取得者数



延べ **1,500人**
(2024年度実績)

社員一人当たり売上総利益 成長率



+0.2%
(2024年度実績)

昇給率



+5.0%
(2024年度実績)

離職率



5.5%
(2024年度実績)

月平均残業時間



8.8時間
(2024年度実績、コムチュア単体)

育休取得人数/割合



男性 : **88%**
女性 : **100%**
(2024年度実績、コムチュア単体)

女性管理職人数/割合



23人 / 10.3%
(2024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 経営統括 コーポレートコミュニケーション部

電話 : 03-5745-9702 E-mail : irsr@comture.com