

# コムチュアグループ 2027年3月期以降の事業方針

2026年5月22日  
コムチュア株式会社

# 目次

01. 経営の基本方針と外部環境認識
02. 現状分析
03. 中期成長戦略と重点施策
04. 今後の検討事項・スケジュール

**01. 経営の基本方針と外部環境認識**

02. 現状分析

03. 中期成長戦略と重点施策

04. 今後の検討事項・スケジュール

## お客様の重要課題解決に伴走するビジネスパートナーとして、 高付加価値経営を実現

### お客様の重要課題の解決

#### 人的資本経営の強化

- AI時代に即した採用戦略
- AI変革を牽引できる人材育成
- 挑戦と成長を支える職場環境



#### ビジネスモデルの変革

- 成長市場への早期参入による競争力強化
- AI・デジタルを活用した提供価値の高度化
- AI活用によるお客様ビジネスの成長支援



#### M&Aの活用

- コア事業の成長加速
- ビジネスモデルの変革
- 新事業領域への拡大

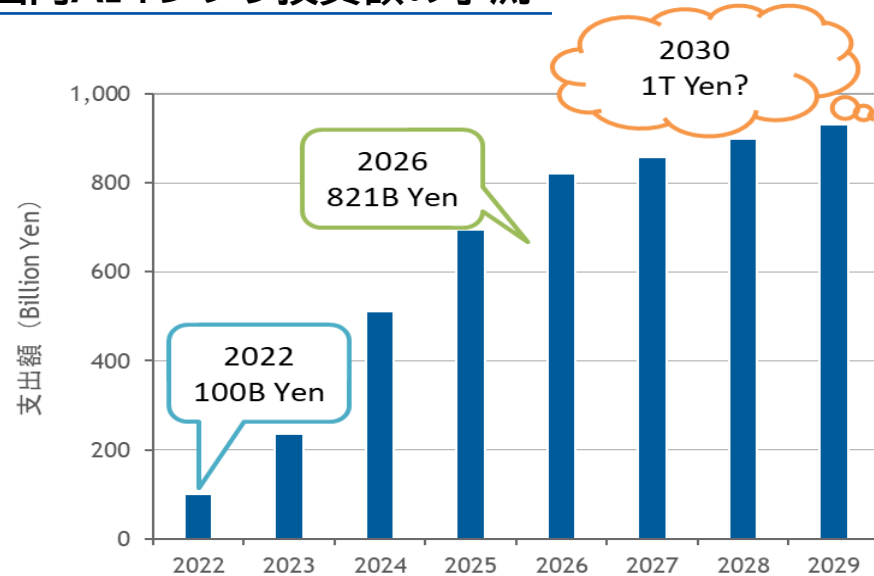


生成AIの変革を、お客様とともに成長機会へ転換する

# AI時代が切り拓く市場機会と、コムチュアが目指す変革

## 生成AI活用は実装段階へ移行し、競争力強化への投資が本格化

### 国内AIインフラ投資額の予測



出典: IDC Japan 2026/3

#### 市場の主役交代

AI関連投資がIT投資の  
重点領域に

#### 「実装」への転換

PoC検証から  
全社実装フェーズへ

#### 重点領域への投資集中

競争優位を築く領域へ  
投資が集中

#### 運用レベルの高度化

実装後の継続改善・  
運用高度化が鍵に

AI時代に求められるのは、  
構想から実装・運用まで伴走するビジネスパートナー

## 技術実装力をベースに、 お客様の課題に寄り添うビジネスパートナーへ

### 01

#### お客様課題の発見・洞察

単純な実装が容易になるAI時代こそ、お客様の本質的な課題を捉え、ビジネス価値へ翻訳する**理解力**が価値の核心。

### 02

#### 現場に根ざした「伴走」

IT投資がコア領域へ移る中、現場の実態に深く寄り添い、変革を最後まで推進する**完遂力**が不可欠。

### 03

#### 成功を共有する「共創」

従来のシステム提供型に代わり、顧客と成果目標を共有。継続的な価値創出を通じ、未来を共に築く**信頼関係**を育む。

01. 経営の基本方針と外部環境認識
02. **現状分析**
03. 中期成長戦略と重点施策
04. 今後の検討事項・スケジュール

## 16期連続の増収、15期連続の増益を堅持

中長期的な成長基盤の構築に向け、システム投資やM&Aをはじめとする先行投資を戦略的に実行。  
成長のさらなる加速と収益性の向上を実現する変革を進める。

(単位:百万円)	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	対前年 成長率
売上高	36,341	<b>38,109</b>	+4.9%
営業利益	4,630	<b>4,660</b>	+0.6%
営業利益率	12.7%	<b>12.2%</b>	-
EBITDA	5,137	<b>5,313</b>	+3.4%
EBITDAマージン	14.1%	<b>13.9%</b>	-
減価償却費	168	<b>193</b>	+15.2%
のれん償却額 (M&A実施に伴う)	338	<b>459</b>	+35.5%

# 現在地を支える強み

## 強固なベンダー連携・エンジニア力を武器に、Data & AI時代をリード

「マルチSaaS\*」で業務をつなぎ、「データ基盤」でAIのビジネス活用を加速させる

ベンダー連携	認定パートナーランク	認定資格者数 (延べ)
Microsoft	<ul style="list-style-type: none"><li>Solution Partner</li><li>トレーニング サービス パートナー</li></ul>	1,382人
Salesforce	<ul style="list-style-type: none"><li>コンサルティングパートナー</li><li>トレーニングパートナー</li></ul>	1,094人
Amazon Web Services	<ul style="list-style-type: none"><li>AWS コンサルティングパートナー(Advanced)</li></ul>	766人
ServiceNow	<ul style="list-style-type: none"><li>コンサルティング&amp;インプリメンテーションパートナー (Premier)</li><li>トレーニングパートナー</li></ul>	228人
SAP	<ul style="list-style-type: none"><li>Sell/Service/Build パートナー</li></ul>	210人
Databricks	<ul style="list-style-type: none"><li>コンサルティング &amp; SI パートナー(Bronze)</li></ul>	49人



本資料に記載されているロゴやサービス名は各社の商標または登録商標です

\* マルチSaaS:複数のクラウドサービスを組み合わせて活用すること

## 26.3期で見た課題:中上級PM・リーダー層の不足

# 案件高度化に対応する次のテーマは、中上級PM・リーダー層の育成強化

### PM育成状況

裾野の拡大は進展。中上級層育成と実践力が課題。

	計画 (26.3期末)	実績 (26.3期末)	評価	計画 (28.3期末)
初級PM	271名	437名	◎	270名
中級PM	140名	87名	△	220名
上級PM	46名	14名	△	110名
計	457名	538名	○	600名

### 採用状況

AI駆動開発時代を見据え、  
専門性・質を重視した採用戦略へ進化。

中期目標  
**800名**  
(-28.3期)

単年度実績  
**208名**  
(26.3期)

- 新卒 158名 (厳選採用により計画抑制)
- キャリア 50名 (多様な人材確保を継続)  
※ ユニバーサル10名含む

今後は、社員数の増加よりも、PM・リーダー層の拡充に向けてキャリア採用の比重を高めていく方針

01. 経営の基本方針と外部環境認識
02. 現状分析
- 03. 中期成長戦略と重点施策**
04. 今後の検討事項・スケジュール

ビジネスを展開する領域・戦い方が変わる

## 提供サービスやお客様との関係性は根本から変化

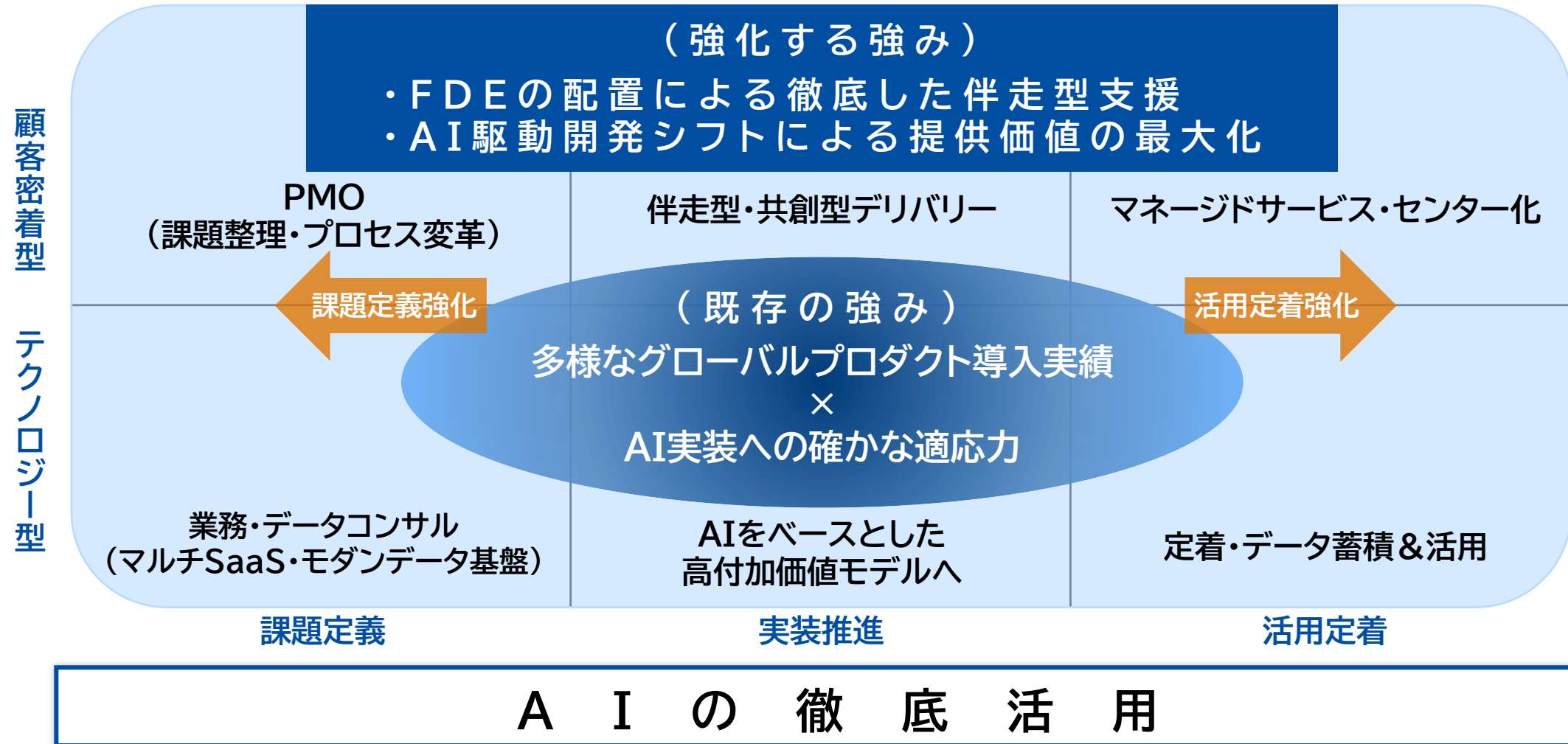
	従来 (FROM)	今後 (TO)
提供サービス	個別案件開発・SIサービス中心	ノウハウをアセット化・テンプレート化し、マルチSaaSを統合するサービス提供へ
価値の源泉	要件・仕様に基づく個別設計・開発の遂行力	業種ノウハウ × AI・業務知識をベースにしたコンサル・伴走支援サービスへ
お客様との関係性	プロジェクト単位での取引	運用保守やデータ活用支援を軸とした、カスタマーサクセスを実現する伴走型サポートへ

**成長ドライバーは「人数×稼働率」から「AI活用×伴走力」へ**

技術力を軸としたサービスモデルから、AIを活用した高付加価値モデルへ進化

# ビジネスモデルの変革による付加価値最大化

## お客様への伴走とAI駆動でマルチベンダー対応力の強みを全域へ拡張



※ FDE(Forward Deployed Engineer): お客様の課題に向き合い、AI・SaaSを活用して課題解決を支援する人材

## AI時代の新しいビジネスモデルへのシフトを断行する

生成AIがもたらす  
変化への適応

業務ノウハウ × Data & AI = カスタマーサクセス

### Data & AI FIRST

Data & AIの活用を大前提として、  
お客様への提供価値を高度化し、  
事業・サービスを再設計する

### カスタマーサクセス

システムの提供にとどまらず、  
業務ノウハウ × Data & AI で  
お客様の業務変革と成果創出を継続的に支える

人的資本経営の強化

ビジネスモデルの変革

M&Aの活用

※ カスタマーサクセス: 顧客が継続的に価値・成果を得られるよう支援するサービスモデル

## AI時代に対応した高付加価値なカスタマーサクセス支援モデルへシフト

顧客・人材・サービスの3大戦略を連動させ、  
高付加価値な伴走型ビジネスへの転換を加速する

### (1) 顧客戦略

顧客基盤の深耕と  
カスタマーサクセス強化

- 既存顧客との接点を拡大し、支援領域を課題定義・活用定着へ拡張
- クロスセル・伴走支援により、顧客価値創出と収益基盤を強化

### (2) 人材戦略

Data & AI活用人材の拡充と  
PM力の強化

- コンサルティング、Data & AI、FDE型人材を育成し、キャリア採用を強化
- 構想立案から実装・定着まで担う専門人材を拡充

### (3) サービス戦略

Data & AIサービス基盤の  
標準化・再利用化

- AI駆動開発プロセス、データ基盤SaaS連携を標準化・アセット化
- 再利用可能なサービス型モデルへの転換を推進

↑  
成長加速テーマ

アライアンス・M&A・グループ連携による事業競争力・サービス基盤の拡充

自力成長(オーガニック成長)に加え、業務提携・資本提携・M&A・グループ連携も積極的に活用。Data & AI領域における人材・サービス・顧客基盤を拡充し、成長速度をさらに高める。

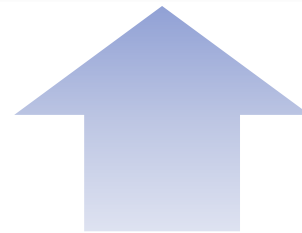
# (1)顧客戦略 | 顧客基盤の深耕とカスタマーサクセス強化

## 営業・現場一体の伴走支援で、お客様接点を深め継続的な関係を築く

### お客様(CXO・事業部門・情シス部門)との関係強化

#### ささやきをカタチに

お客様のご要望やご関心(ささやき)を吸い上げ、日々チームでアイデア出しを行い、最良の提案(カタチ)にする。



#### (他社連携)

- バンダー・伊藤忠グループ連携による新規開拓
- 他業種・他社との提携(顧客基盤の相互活用)

### コムチュアグループの総合力を結集し、課題定義から実装・定着まで伴走

- 各サービスの組み合わせの提案
- ITコンサル・伴走支援の徹底

#### お客様課題の集約・提案化

#### 営業統括部門

- 先を見越した運用・保守の改善提案
- アカウント責任者によるサポート強化

コンサル・設計・製造  
PMO・業種・業界特化型提案

テクノロジー  
AI駆動・マルチクラウド

運用・保守  
センター化・自動化

教育  
AI・デジタル教育

共通アセットの企画・提案

## (2)人材戦略 | Data & AI活用人材の拡充

# FDEを中核に、課題定義から実装・定着まで担う人材基盤を拡充

### AI活用人材の拡大

全社員がAIを日常業務で活用できる  
環境を整備

- 調査、資料作成、要件整理、設計・開発等あらゆる業務に生成AIを活用
- AIを全社員の基本スキルへ
- 生産性と提案力を高め、提供価値を向上

### FDE型人材を育成

AI・SaaS・データで  
顧客課題の解決をリード

- FDEとして顧客課題に向き合い、実装による解決まで支援
- SaaS・Data & AIを組み合わせ活用
- 上流・PM・業務改革人材へ拡張

### 案件実践による高度化

研修中心から  
実案件で育つ仕組みへ

- PM育成を起点に、コンサル、PMO、業務改革へ拡張
- 実案件で、課題発見から定着まで経験
- 知見をアセット化し組織展開



### 戦略的な採用

- AI、SaaS、データ、上流、PM人材を重点採用
- 社員紹介(リファラル)等も活用し、キャリア採用を強化



### 高度人材の育成

- 課題発見・構想・実装・定着を担う高度人材を継続的に輩出
- 次世代リーダー・マネジメント人材へ育成

## (2)人材戦略 | プロジェクトマネジメント力強化

# PM上級化と部門PMOにより、大型案件・Data & AI案件の推進体制を確立

### 上級PM輩出・実践力強化に向けた重点施策

#### プログラム刷新 実践教育へのシフト

ケーススタディ型教育を導入し、現場での完遂力を徹底強化

#### 制度改革 上級PMの処遇改善

キャリアパス明確化と処遇改善で上位グレード挑戦を積極支援

#### 知見の共有 PMコミュニティの活性化

体験記・ベストプラクティスの共有を通じ、成功ナレッジを資産化

#### 伴走支援 部門PMOによる現場指導

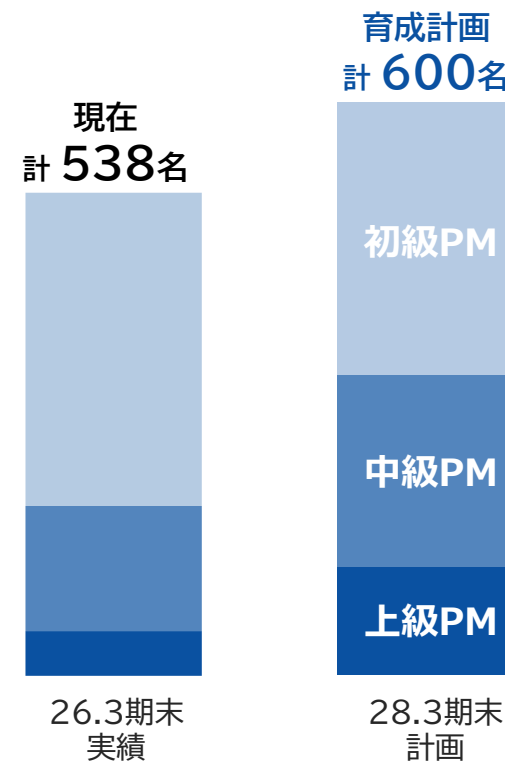
経験豊富なPMOが伴走することで、若手PMでも大型案件やData & AI案件を完遂できる体制を構築

#### キャリア採用の強化 PM・PMO人材の獲得

多様な経験を持つPM・PMO人材を確保し、実践力を強化

### PM育成計画

#### PM人材を上位グレードへシフト



## AI駆動開発の標準化と、SaaS連携AIサービスの展開

### 1. AI駆動へのマインドシフト



- **PMの役割変化**  
AI活用設計・判断を担うAIディレクター(AI活用の設計・判断を担うPM)へ転換
- **文化の醸成**  
「AIをどう活かすか」を日常化、組織推進力へ転換

### 2. AI活用のための基盤構築



- **GitHub開発基盤の共通化**  
AI開発の標準化・効率化を推進
- **AI活用方式の標準化**  
「SaaS標準AI」と「汎用生成AI」をハイブリッドに利用
- **SaaS連携AIサービスの展開**  
グローバルSaaSのAI連携で業務横断の価値を創出

### 3. AI開発プロセスの全社展開



- **全社展開**  
全社の開発プロセスにAIを適用、生産性を大幅に向上
- **AIで強化するアジャイル開発**  
AIで専門外領域を補完し、フルスタックでの対応力を強化  
生成・テスト自動化で迅速な『検証・改善』サイクルを実現

### 4. 品質管理と戦略的パートナーシップ



- **AI品質管理**  
品質向上と手直しコストの削減を推進  
※生成AIの相互レビューや開発・テスト・リリースの自動化(CI/CD)等で生成AIを積極活用
- **外部AIサービスの活用**  
資本・業務提携を通じ、優れた外部AIサービスの活用を拡大

01. 経営の基本方針と外部環境認識
02. 現状分析
03. 中期成長戦略と重点施策
- 04. 今後の検討事項・スケジュール**

# キャッシュアロケーションに関する基本方針

## 成長投資と株主還元的最適配分により、持続的な企業価値向上を実現

Data & AI時代における競争力強化に向け、M&A・出資・人材投資等にキャッシュを戦略的に配分。同時に、利益成長に応じた安定的な株主還元を継続。



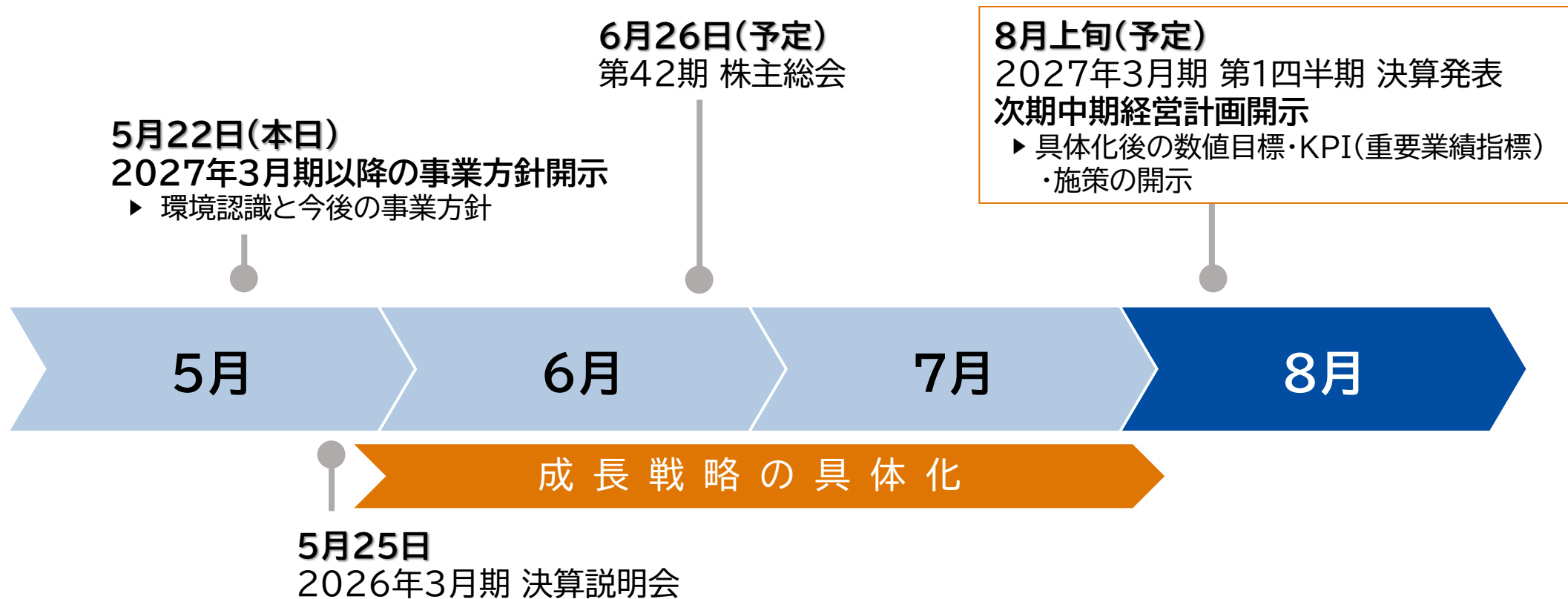
キャッシュアロケーションの詳細方針は、2026年8月上旬開示予定の中期経営計画に盛り込む予定

# 中期経営計画の開示スケジュール

## 中期経営計画は2026年8月上旬に開示予定

本資料は、次期中期経営計画の策定に先立ち、当社の「目指す姿と成長への基本方針」をステークホルダーの皆様と共有することを目的とする。

現在、新たな成長戦略の具体化・投資計画の策定を進めており、成果コミットメント(具体的な数値目標・KPI)は8月に開示予定。



お客様には“感動”を

社員には“夢”を



# 本資料お取り扱い上の注意

- 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っておりますが、完全性を保証するものではありません。
- 本資料の情報によって生じた損害については、当社は一切責任を負いません。
- 本資料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。