



2026 年 8 月 14 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 社長執行役員 亀 井 貴 裕
(コード番号：3 8 4 4 プライム市場)
問合せ先 執行役員 稲 見 秀 之
(財務経理・I R 担当)
T e l : 0 3 - 5 7 4 5 - 9 7 0 0

コムチュアグループ中期経営計画（2027 年 3 月期～2029 年 3 月期）
の策定に関するお知らせ

～AI 時代の「第二の創業」として、Data & AI を核としたビジネス変革支援企業への進化を加速～

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

1. 策定の背景と当中期経営計画の位置づけ

当社グループは創業以来、グループウェア、ERP、クラウド、SaaS、ビッグデータなど、IT 技術の大きな変化を成長機会として捉えながら 10 年単位で事業領域を進化させ、実質的に 16 期連続増収、15 期連続増益を実現してまいりました。

一方で、現在の AI の進化は、従来の技術革新の延長線上ではなく、企業の業務プロセスや IT 投資そのものを変える構造的な変化をもたらしています。

当社グループは、この変化を新たな成長機会と捉え、従来のアプリケーション開発やシステム運用中心の事業モデルから、AI 活用を前提としたデータ活用・業務変革支援を担う「Data & AI ビジネス変革パートナー」への進化を加速してまいります。

本中期経営計画は、2032 年 3 月期に売上高 1,000 億円企業を実現するための重要なマイルストーンであり、コムチュアグループにとっての「第二の創業」と位置付けております。

2. AI 時代に向けたビジネスモデル変革

AI の普及により、企業の IT 投資は大きく変化しつつあります。これまでのような個別アプリケーションの開発・導入だけではなく、次の領域への投資が拡大しています。

- ・ AI が活用できるデータ基盤の整備
- ・ データの統合・活用支援
- ・ AI を前提とした業務プロセスの見直し
- ・ AI 活用の定着と継続的な改善

当社グループは、従来の「アプリケーション開発」を中心としたビジネスから脱却し、AI 活用を前提とした業務変革支援へと事業領域を拡張します。お客様の業務課題を起点に、データ基盤の整備から業務プロセス改革、AI 実装、運用定着までを一気通貫で支援することで、継続的な成果創出を実現してまいります。

3. コムチュアの競争優位性

AI 時代において重要なのは、単に AI 技術を導入することではなく、企業内に散在するデータを統合し、業務へ組み込み、成果につなげることです。

当社グループは長年にわたり、Microsoft、Salesforce、ServiceNow、SAP、kintoneをはじめとしたグローバル SaaS 領域で豊富な導入実績と技術者基盤を構築してまいりました。さらに、Databricks、Snowflake、SAS、AWS などのデータ・AI 基盤領域においても多数の実績とエンジニアを有しています。

多くの企業が SaaS、データ基盤、AI を個別に導入する中、当社グループはそれらを横断的に組み合わせ、業務変革まで支援できる数少ない企業の一つです。SaaS、データ、AI それぞれの領域にエンジニアを擁し、特定ベンダーに依存しないマルチベンダー体制を構築していることは、当社グループの大きな競争優位であると考えております。

4. FDE モデルへの転換による顧客との関係深化

当社グループは、お客様との関係についても大きな変革を進めます。従来の IT 業界では、開発工程の一部を担う SES 型（工数提供型のエンジニアリングサービス）・受託開発型のビジネスモデルが中心でした。今後は、お客様の課題設定からプロセス改革、システム実装、運用・保守までを一貫して支援する「FDE（Forward Deployed Engineer）モデル」への転換を進めます。

FDE は単なる技術者ではありません。お客様の現場に深く入り込み、業務課題の発見、構想策定、Data & AI 活用支援、システム実装、活用定着、継続的な改善までを伴走する人材です。

当社グループは、FDE を中核とした伴走型支援体制を構築することで、単発のプロジェクト型取引から、継続的な価値創出を共に目指す長期的パートナーシップへと進化してまいります。

5. 2029 年 3 月期の経営目標

当社グループは、ビジネスモデル変革による高付加価値化と生産性向上を通じて、持続的な成長と収益性向上を目指します。2029 年 3 月期の目標は以下の通りです。

中期業績目標概要(2027年3月期～2029年3月期)

持続的成長に向けた成長投資と高収益体質の両立 ～付加価値の創出による一人当たり生産性を向上～

(単位:百万円)	2026年3月期 実績	2029年3月期 計画	年平均成長率 (2026年3月期～2029年3月期)
売上高	38,109	53,000	11.6%
売上総利益	8,135	10,900	10.2%
売上総利益率	21.3%	20.6%	-
営業利益	4,660	6,300	10.6%
営業利益率	12.2%	11.9%	-
EBITDA	5,313	7,600	12.7%
EBITDAマージン	13.9%	14.5%	-
ROE	17.0%	18.0%以上	-
一人当たり売上総利益額			6.6%
一人当たり労務費			4.2%

売上・利益ともに年平均 10%を超える成長を計画しております。

AI 活用、人材育成、M&A、オフィス環境刷新などの先行投資により、中期的には利益率に影響が生じる局面も想定しています。しかしながら、これらは将来の競争力強化と企業価値向上に向けた戦略投資です。Data & AI を軸としたビジネスモデル変革と AI による生産性向上を進めることで、中期経営計画最終年度には EBITDA マージンの改善を見込んでおります。

6. 代表取締役 社長執行役員 亀井 貴裕 コメント

本中期経営計画は、既存事業の延長ではなく、コムチュアグループの事業モデルを次の成長段階へ移行させるための計画です。私たちは、売上規模の拡大だけを追うのではなく、改めて収益性の高い高付加価値企業を復活させ、持続的な成長と企業価値向上を実現してまいります。

そのために、AI・人材・M&A など将来の競争力を生み出す領域へ、経営資源を再配分します。新たな投資案件だけでなく、すでに投資を進めているテーマについても聖域を設けず、コムチュアグループの競争優位、収益性、成長性への貢献という観点から、その継続の是非を改めて精査します。将来の企業価値向上につながらないと判断した投資については、中止・撤退も決断します。

変革の成否を決めるのは、計画ではなく実行力だと考えています。経営陣が先頭に立ち、事業ポートフォリオの転換、高付加価値化、生産性向上を着実に進めます。「第二の創業」をスローガンに終わらせることなく、収益力の回復と持続的な成長を具体的な成果として目指します。

※詳細は以下、「コムチュアグループ中期経営計画（2027 年 3 月期～2029 年 3 月期）」をご参照ください。

（注）上記の計画値は、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

コムチュアグループ 中期経営計画 (2027年3月期～2029年3月期)

2026年8月14日
コムチュア株式会社

INDEX

- 01. 前中期経営計画の進捗について
- 02. コムチュアグループの目指す姿
- 03. ビジネスモデルの変革と三大戦略
- 04. 共通戦略(M&A・人的資本経営・投資戦略)

01. 前中期経営計画の進捗について
02. コムチュアグループの目指す姿
03. ビジネスモデルの変革と三大戦略
04. 共通戦略(M&A・人的資本経営・投資戦略)

実質的に16期連続の増収、15期連続の増益を確保

増収増益を継続するも、成長モデルの転換期を迎え、新たな成長エンジンの構築が必要。
将来成長を見据えた戦略投資を着実に実行。

(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	38,109	+4.9%
営業利益	4,630	4,660	+0.6%
営業利益率	12.7%	12.2%	-
EBITDA	5,137	5,313	+3.4%
EBITDAマージン	14.1%	13.9%	-
ROE	17.9%	17.0%	-
配当性向	48.4%	48.5%	-

※ 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。

前中期経営計画 初年度の施策の進捗状況

高付加価値経営を目指す施策については相応に進捗

2025年度 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

顧客基盤

- ・ 顧客基盤の構築
- ・ 事業モデルの変革

リソース

- ・ PM人材の育成
- ・ 採用/リソースシフト

事業を支える 経営基盤の強化

デジタル化推進

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

総括

(詳細は次スライド参照)

総括① ベンダー連携

総括② ベンダー資格

総括③ PM人材

総括④ 採用・育成・BP

総括⑤ 戦略投資

総括① ベンダー連携

データサイエンス、Microsoft、AWSは堅調

データサイエンス、Microsoft、AWSは前期比**10%超**の成長

ベンダー・ポートフォリオ	成長率（26.3期）
Microsoft	+15%
Salesforce	+5%
データサイエンス	+15%
Amazon Web Services(AWS)	+39%
ERP	+9%



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。

優秀人材の育成に向けたベンダー資格取得の促進

2026年3月期実績は、資格取得を軸に、技術者の育成と技術力向上を推進

(2026年3月期末)

グローバル プラットフォームベンダー	認定パートナーランク	資格者数 (延べ人数)	増加人数 (前期比)
Microsoft	Solution Partner トレーニング サービス パートナー	1,382名	+ 248名
Salesforce	コンサルティングパートナー トレーニングパートナー	1,094名	+222名
Amazon Web Services	AWS コンサルティングパートナー(Advanced)	766名	+ 72名
ServiceNow	コンサルティング&インプリメンテーションパートナー (Premier) トレーニングパートナー	228名	+11名
SAP *	Sell/Service/Build パートナー	210名	+17名
Databricks	コンサルティング & SI パートナー(Bronze)	49名	+33名

* SAPの資格取得者数にはSuccessFactorsを含む

裾野の拡大は達成。次なる焦点は「上級化」と「実践力」

PM育成状況

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

- 成果 初級PMは計画を上回り、育成基盤を構築
- 課題 中級・上級PMの実践経験の蓄積が次の課題

上級化

中級・上級PMへの
ステップアップを加速

実践力

実案件での経験を通じ、
プロジェクト完遂力を強化

優秀人材の積極的な採用と育成による体制強化

採用



厳選採用とキャリア採用比重強化

採用人数

計画(-28.3期)
累計 800名



実績(26.3期)

208名

- ・ 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

今後はキャリア採用の比重を高める方針

育成



デジタル人材育成と教育の質を追求

資格取得

計画(-28.3期)
毎年 1,500名

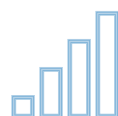


実績(26.3期)

1,400名

- ・ 研修専門子会社* の教育コンテンツ活用
 - ▶ 新人・PM基礎など計38回の研修を主催
 - ▶ 公開講座へも積極的に参加

待遇強化



計画的な待遇改善を推進

待遇改善 (一人当たり労務費)

計画
毎年 5%以上



実績(26.3期)

5.1%

実績
マネジメント職の待遇
改善 **6.3%**

ビジネス パートナー 連携強化



コアパートナーは増加傾向

コアパートナー取引額の増加

増加率(25.3期→26.3期)

+5.4%

受注進捗に応じて、パートナー発注量を増減し、
利益確保を実施

持続的成長と経営基盤の強化に向けた投資を実施

(2026年3月期)



人的資本への投資 11億円

- ・ 新卒/キャリア採用活動の強化
 - ▶ 教育/研修プログラムの充実
 - ▶ 継続的な処遇水準の引上げと福利厚生の実施

中期計画: 30-50億円



システム刷新による業務改革 8億円

- ・ 新基幹システム導入
- ・ 人事・労務基盤の刷新

働きやすい環境の整備 16億円

- ・ コミュニケーションを支える
オフィス整備

中期計画: 10億円以上



M&A投資 16億円

- ・ ヒューマンインタラクティブ
テクノロジーとのシナジー創出
 - ▶ 2026年10月に組織統合予定
AIサービス体制を強化

中期計画: 50-120億円

コムチュアグループの抱える課題

高付加価値モデルへ転換し、成長を再加速させるための3つの課題

(1) 顧客戦略

顧客深耕によるLTV最大化と持続的成長

課題

単発案件中心の取引構造となっており、継続契約やクロスセル拡大による顧客LTV向上が進んでいない

目指す姿

重点顧客との長期的パートナーシップを構築し、クロスセル・伴走支援により1社あたりLTVを最大化

(2) サービス戦略

アセット化とAI活用による高収益モデルへの転換

課題

プロジェクト成果が組織資産として蓄積されず、生産性・利益率向上につなげていない

目指す姿

AI駆動開発とナレッジ・成果物のアセット化により、生産性と収益性を向上し高収益化を実現

(3) 人材戦略

顧客・サービス戦略を支える中核人材の強化

課題

初級PMの育成は進んだ一方、中上級PMおよびAI活用を牽引する人材が不足

目指す姿

育成・リスキリングにより、中上級PM・FDE人材を拡充し戦略実行力を強化

※ LTV(Life Time Value):顧客との累計取引価値

※ 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

- 01. 前中期経営計画の進捗について
- 02. コムチュアグループの目指す姿**
- 03. ビジネスモデルの変革と三大戦略
- 04. 共通戦略(M&A・人的資本経営・投資戦略)

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
- AIなど新事業領域へのシフト



AIがもたらす変革を、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

AI活用が進むほど、データ整備の重要性が増し、業務プロセスはAI前提へ進化

国内市場の成長性(CAGR)

生成AIの利用拡大



国内
AI Services市場
※1

30%超

(2025→2029)

データ基盤整備ニーズの増加



国内データ
プラットフォーム市場
※2

7.7%

(2024→2029)



国内ITサービス市場
※3

6.2%

(2025→2030)

出典 ※1: IDC「Worldwide AI and Generative AI Spending Guide 2026V1」(2026年3月) ※日本市場の数値を使用
※2: IDC Japan「国内データプラットフォーム市場予測」(2025年6月17日)
※3: IDC Japan「国内ITサービス市場予測」(2026年3月9日)

業務実装への移行

AIを業務プロセスへ組み込み、自動化・自律化を推進

AIレディな基盤整備

データ統合・品質管理・システム連携が実装の前提に

業務プロセスの再設計

AIを前提に業務・役割・統制の仕組みを見直し

活用・改善の継続化

導入後も効果測定・改善・横展開を継続

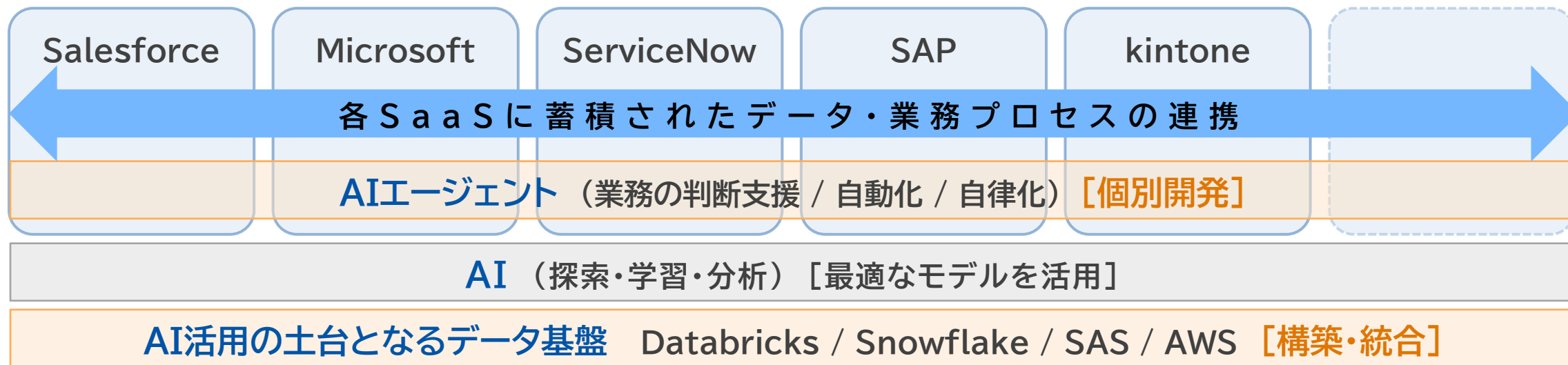
AI時代に求められるのは、
お客様の課題に寄り添うビジネスパートナー

AI時代の市場変化とコムチュアの成長機会

SaaSでの実績を土台に、Data & AI時代の業務変革支援へ進化

提供するテクノロジー領域の変化

AI時代に拡大するSaaSの価値は「データ統合・AI活用・プロセス変革」



サービス提供方法の変化

お客様の業務に入り込み、課題設定からデータ基盤整備、AI活用支援、業務プロセス改革、定着化まで伴走

SES / 受託開発
個別プロジェクト型の支援

FDE 型 伴走支援 [継続的な価値創出]

コムチュアが目指す姿

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。

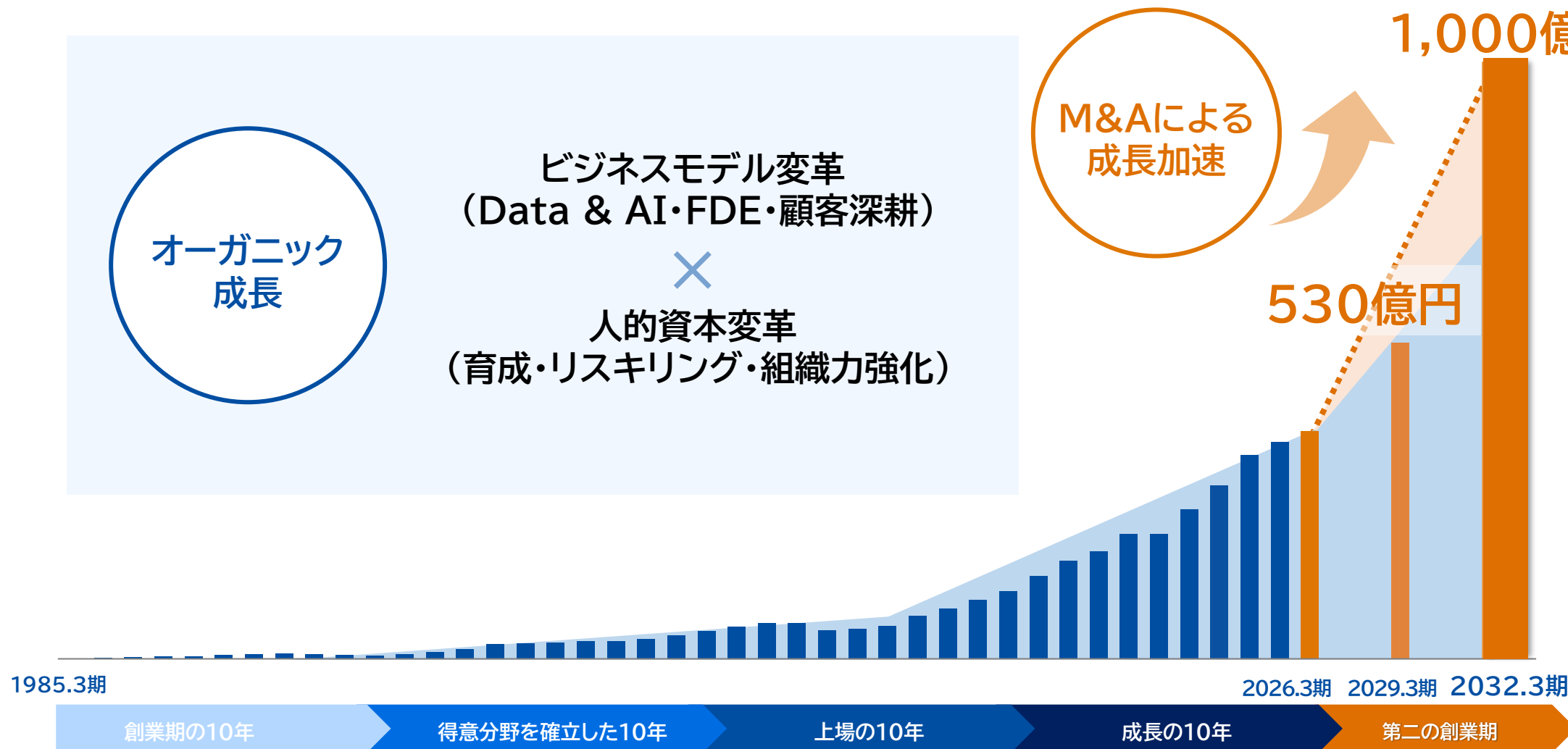
03

成功を共有する「共創」

従来のシステム提供型に代わり、お客様と成果目標を共有。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。

成長目標

ビジネスモデル変革により、2032年3月期に売上高1,000億円企業を目指す



- 01. 前中期経営計画の進捗について
- 02. コムチュアグループの目指す姿
- 03. ビジネスモデルの変革と三大戦略**
- 04. 共通戦略(M&A・人的資本経営・投資戦略)

中期業績目標概要(2027年3月期～2029年3月期)

持続的成長に向けた成長投資と高収益体質の両立
～付加価値の創出による一人当たり生産性を向上～

(単位:百万円)	2026年3月期 実績	2029年3月期 計画	年平均成長率 (2026年3月期～2029年3月期)
売上高	38,109	53,000	11.6%
売上総利益	8,135	10,900	10.2%
売上総利益率	21.3%	20.6%	-
営業利益	4,660	6,300	10.6%
営業利益率	12.2%	11.9%	-
EBITDA	5,313	7,600	12.7%
EBITDAマージン	13.9%	14.5%	-
ROE	17.0%	18.0%以上	-
一人当たり売上総利益額			6.6%
一人当たり労務費			4.2%

* 経営環境の変化に迅速かつ柔軟に対応するため、中期経営計画の策定はローリング方式を採用し、年次で見直しを実施しております。

市場の変化を捉えた当社の成長戦略

提供サービスやお客様との関係性を根本から変革

	従来 (FROM)	今後 (TO)
提供サービス	個別要件に基づくアプリ開発 (フロントエンド:UI/UX領域中心)	課題解決に資するソリューション開発 (バックエンド:Data & AI・SaaS連携領域へ拡大)
価値の源泉	要件・仕様に基づく個別設計・開発遂行力 (設計・開発工程中心、人月ベース)	業務ノウハウ × AI技術を融合した コンサル・マネージドサービス (上流から下流まで一気通貫、価値ベース)
お客様との 関係性	プロジェクト単位の取引 (フロー型ビジネス)	運用・保守、データ活用支援による カスタマーサクセス型の伴走体制へ

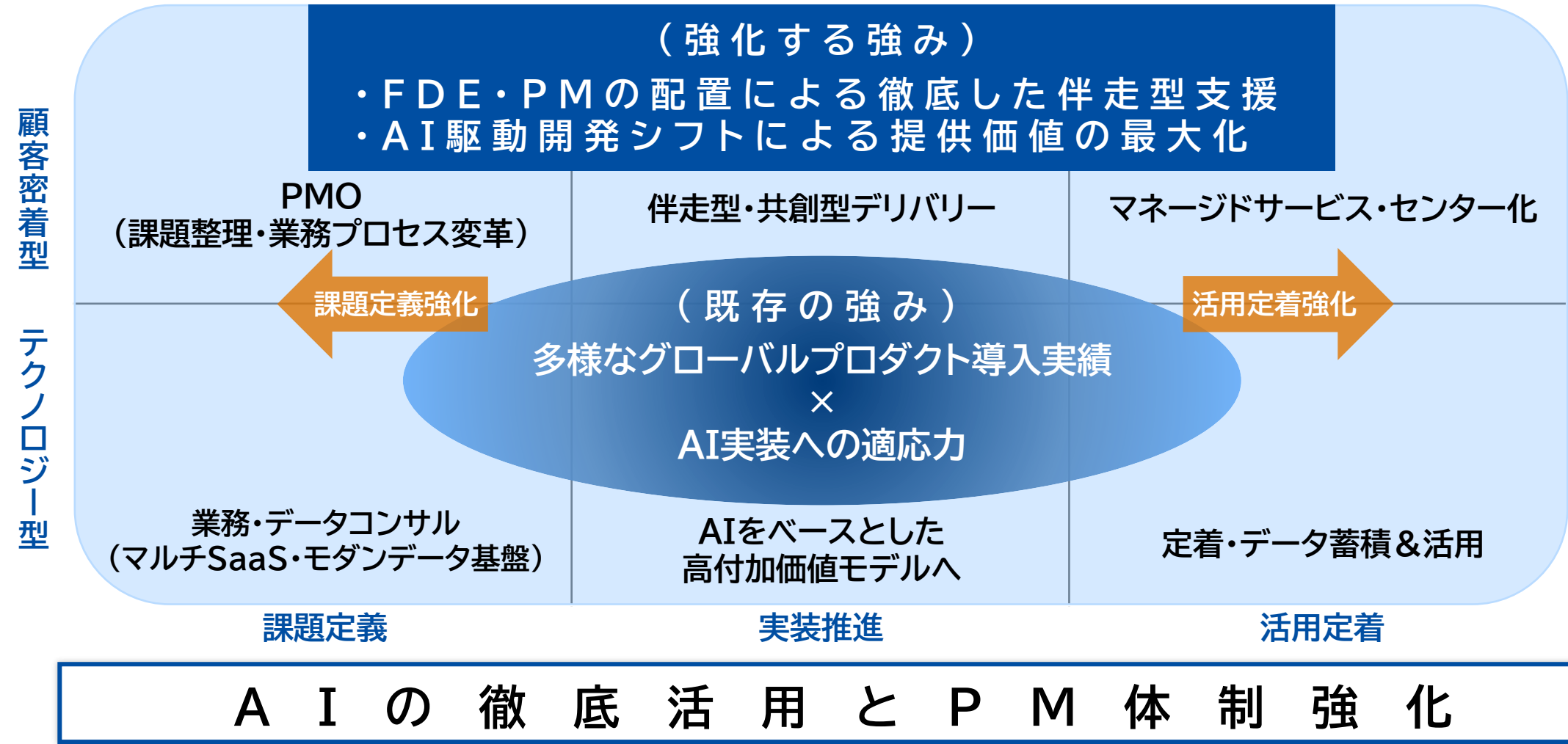
成長ドライバーは「人数×稼働率」から「AI活用×伴走力」へ

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

* 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

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



本中期経営計画の重点テーマ

AI時代の新しいビジネスモデルへのシフトを断行する

AI時代の事業環境
変化への適応

プロセス変革 × 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、
業務変革を支える事業・サービスを再設計する

提供サービスの変化



アプリ開発



データ整備・活用支援

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
業務プロセス変革と成果創出を継続支援する

カスタマーサクセスの支援モデル

大手顧客

内製化支援
(中心)

中堅顧客

アウトソーシング
(中心)

ビジネスモデル変革の方向性

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・サービス・人材の三大戦略を連動させ、
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) サービス戦略

Data & AIサービス基盤の高度化
と提供価値の最大化

- 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

(3) 人材戦略

Data & AI活用人材と
中上級PMの戦略的拡充

- 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

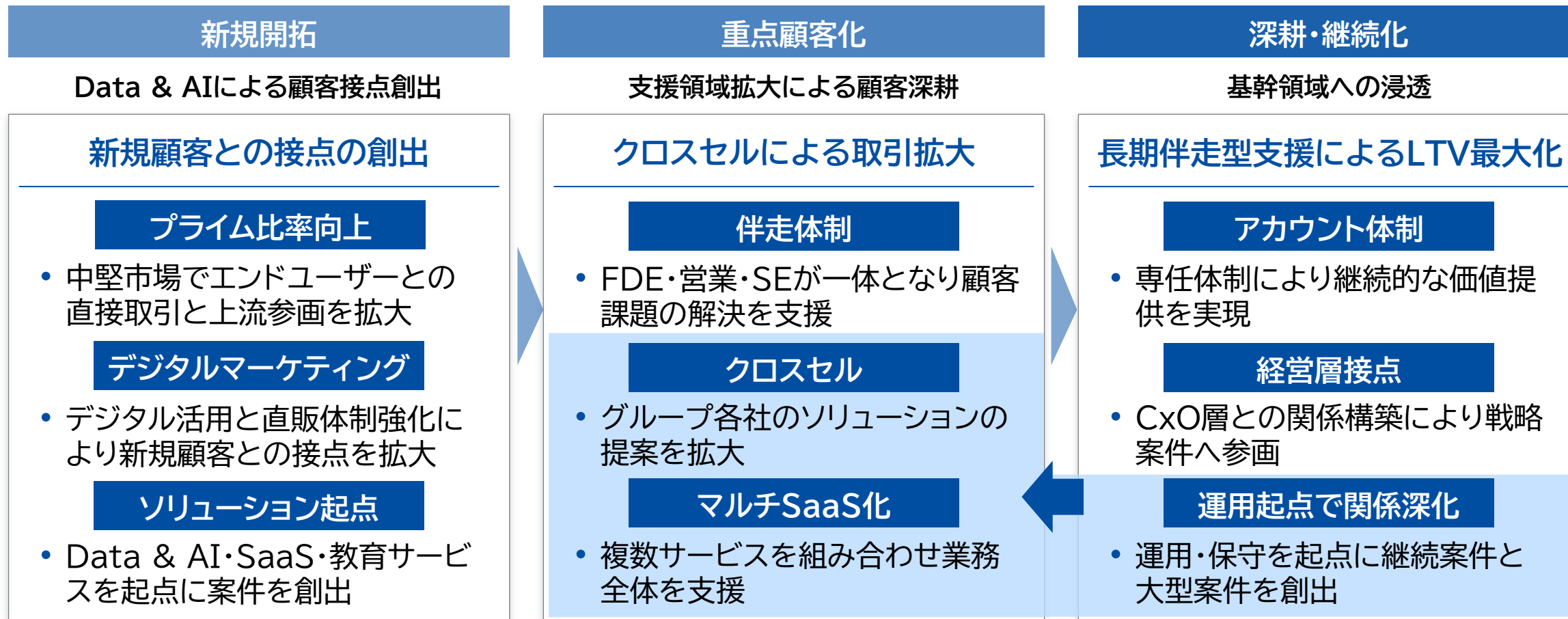
↑
成長加速テーマ

グループ連携・アライアンス・M&A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

Data & AIを起点に顧客接点を創出し、クロスセルと伴走支援でLTVを最大化



Data & AIを起点に、長期的なパートナーシップによる持続的成長を実現

(2)サービス戦略 | Data & AIサービス基盤の高度化と提供価値の最大化

実案件で鍛え、標準化・アセット化を推進。高生産性・高付加価値モデルへ

	現在の姿	中計期間の打ち手	将来像
 01 AI活用力の強化	実案件参画による AI駆動開発ノウハウの獲得	- AI駆動開発の標準化(共通基盤・複合AI・品質管理) - マルチAI基盤整備で実装力を強化 (AIレディなデータ環境・リリース効率化・AIEージェント)	開発プロセス全体で AI駆動を標準化し、 一気通貫の対応力を確立
 02 FDEによる伴走	マルチベンダー対応できる アプリケーションSEが豊富	- FDE+専門人材+PMOの伴走で提供力を強化 - 動くプロトタイプ起点の共創で顧客ニーズを具現化	課題定義から定着まで顧客と 一体で伴走するチームが標準に
 03 保守・運用の高度化	人手中心の保守・運用、 スポット的な改善提案	- 業務ノウハウ×AIで運用・保守を高度化・効率化・集約化 - 運用起点で継続的な改善提案と支援領域を拡大	AIEージェントが人の監督下で 運用業務を自律実行する 高度マネージドサービス
 04 アセット化・横展開	案件ノウハウが 個別案件内に留まる	- 案件知見を強みと融合し、業務・業種特化アセット化 - SaaS連携AIサービスを横展開し、導入・定着を支援	再利用可能なサービス型モデル をストック収益の柱に

既存システムの理解 × マルチSaaS連携 × 先端AI実装

汎用AIのみでは実現できない高度なData & AIサービスを成立させる、コムチュアならではの伴走モデル

FDEを中核に、全社のAI活用を土台とした人材基盤へシフト

課題定義から実装・定着まで担う人材を段階的に育成し、
高付加価値な伴走型ビジネスへの転換を人材面から加速する

01 AI活用人材の拡大

AIを活用する組織への転換

- ・ 職種・等級別のAIスキル要件を明確化
- ・ グループの教育基盤を活用しAIリスキリングを加速
- ・ AI活用プレイブックを整備し業務適用を標準化
- ・ 各部門の推進体制を整備しAI活用を定着

02 FDE型人材を育成

顧客変革を担う人材を育成

- ・ グループ横断で選抜した人材をFDEコアチームとして組成
- ・ Data & AIと業務変革を両立できる実践スキルを育成
- ・ FDEセンターと認定制度により育成を体系化
- ・ 成果に応じた評価・処遇により中核人材を強化・配置

03 実践型PM人材の育成

研修中心から 実践・成果創出型の育成へ

- ・ PM育成を起点に中上級人材へのレベルアップを推進
- ・ 実践教育とチャレンジアサインで成長を加速
- ・ PMO支援と実案件で得た知見のアセット化を推進
- ・ 人材データを活用した戦略的配置を実現

AI活用人材の拡大とFDE・中上級PM育成で、高付加価値ビジネスを支える人材ポートフォリオへ転換

データ&AI領域へのシフトと主要顧客の深耕を通じ、生産性(一人当たり利益)の向上を実現する

01

成長性・収益性

エンドユーザー売上
(構成比)

顧客との直接取引拡大の進捗

60%以上: 2029.3期

2026.3期: 47.2% → 2029.3期: 60.0%

02

成長性

主要エンドユーザー顧客
1社あたり売上(伸び率)

重点顧客の深耕・大型化の進捗

+18% / 年

03

収益性

社員一人当たり
売上総利益額(伸び率)

高付加価値化と生産性向上の進捗

+6.6% / 年

01. 前中期経営計画の進捗について
02. コムチュアグループの目指す姿
03. ビジネスモデルの変革と三大戦略
- 04. 共通戦略(M&A・人的資本経営・投資戦略)**

新たなケイパビリティの獲得により、ビジネスモデル変革を加速

01

コア事業成長加速

- ミッシングピース獲得
- AIケイパビリティ獲得



02

ビジネスモデル変革

- 上流・下流ケイパビリティの獲得
- AI駆動開発・運用自動化ノウハウ獲得



03

事業領域拡大

- 先端技術の取り込み
- ホワイトスペース進出
- プロダクトやアセット獲得



目標数値(M&A)

売上高 (3か年累計)

50億円超

Data & AIをはじめとした先端分野については、マイノリティ出資・業務提携等も検討

M&Aを「成長を加速するドライバー」へ昇華

01 能動的なソーシングによる 優良案件の獲得

- 体制強化
専門人材の増強とプロ人材活用
- ターゲティング
事業環境に即したターゲット精緻化
- 外部ネットワーク
金融・FAとの連携強化による案件増



成功確率を高める見極め力の養成

- 事業部門とM&Aチームの密な連携
- 投資アングルの整備による精度向上

02 コムチュア流PMIによる バリューアップ・シナジー創出

- 顧客基盤活用によるクロスセル
- 双方の強みを活かした新サービス開発
- 成長領域へのグループリソース再配分
- グループ各社の強みを活用したグループ内人材リスティング(Data & AI等)
- 先端人材の定着を図る文化づくり
- 業績管理指標・プロセス統合



非連続な
成長

人的資本価値の最大化により、高付加価値経営への転換を加速

データドリブンHRの推進と、多様な個性が共創する環境の整備により、持続的な企業価値向上を実現する

(1) リーダー人材創出

経営・マネジメント層の計画的な選抜と育成

- サクセッションプラン高度化による、次世代リーダー(部長・グループ長候補)のプール拡充
- 組織運営の持続性向上に向けた、適正なマネジメントスパンの確立

(2) データドリブンHR

人的資本データ基盤の構築と意思決定の高度化

- 統合的な人的資本データ基盤の構築による、全社スキル情報の可視化とリアルタイム分析
- ハイパフォーマー分析と課題抽出を通じた、データに基づく科学的な最適配置の実行

(3) DEI&Bの実践

多様な人材の活躍推進と自律的キャリア支援

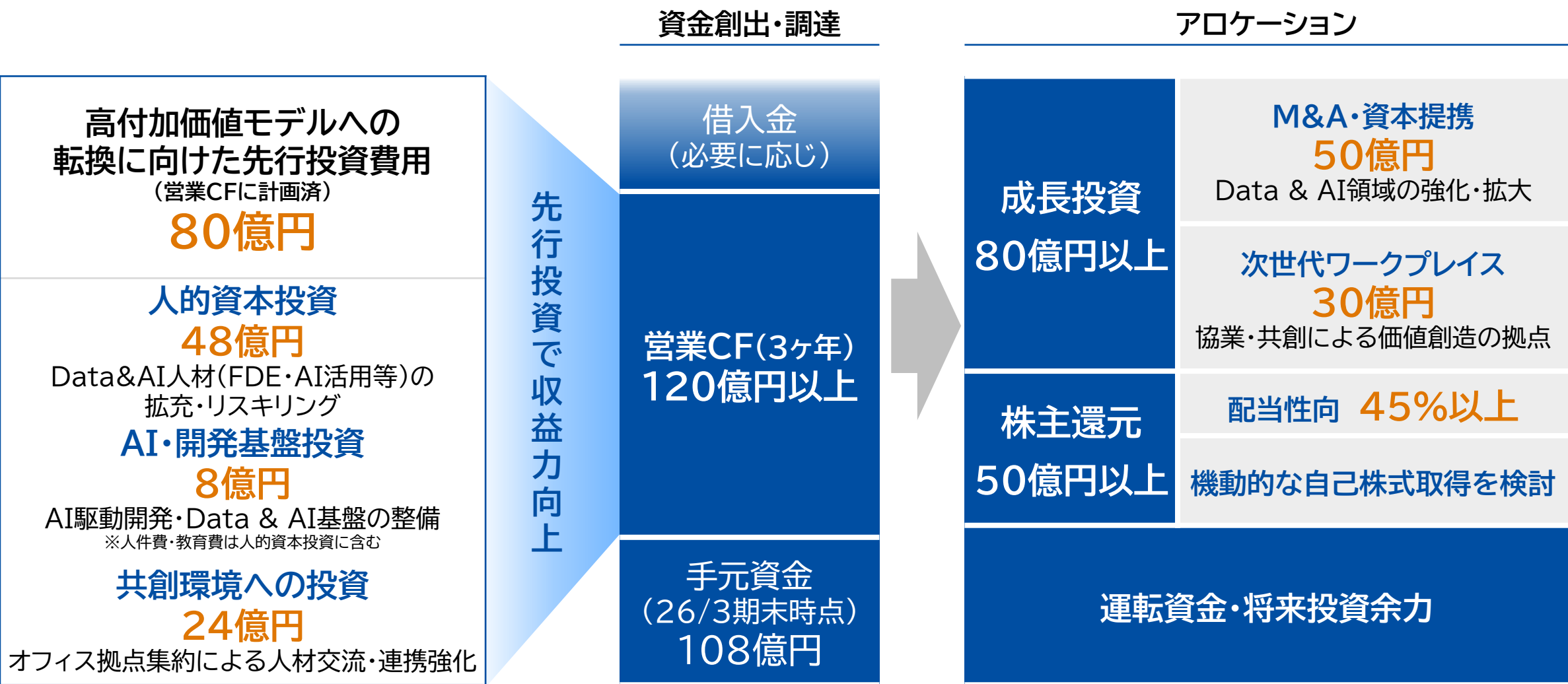
- パラアスリートへのIT技術習得支援を通じた、高度IT人材としてのセカンドキャリア構築
- 女性・シニア・外国籍等の積極登用と育児・介護両立支援による、能力を最大化する風土確立

(4) 共創環境・健康経営

拠点主導による共創加速とWell-beingの向上

- 都内5拠点の統合による組織のサイロ化解消と、新たな事業価値を生む共創環境の実現
- 自律的リスキリング(Udemy活用)と健康経営の継続推進による、社員の働きがいの最大化

AI活用×伴走力への先行投資で収益力を高め、成長投資と株主還元を両立



※金額は全て3ヵ年(2027年3月期～2029年3月期)の計画値

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可能性があることをご承知おきください。