

2027年3月期 第1四半期

決算説明資料

2026年8月14日

コムチュア株式会社

2027年3月期 第1四半期
決算概要

決算ハイライト

- ヒューマンインタラクティブテクノロジー社(HIT社)の連結、Data&AI関連事業の拡大、金融・官公庁向け案件の伸長に加え、会計基準変更の影響もあり増収
- 売上総利益は増加した一方、基幹システムの稼働に伴う費用負担増加等により営業減益
- 基幹システムの一部利用停止に伴い、減損損失1,434百万円を特別損失に計上し、親会社株主に帰属する四半期純損失は516百万円

単位:百万円	2026/3期 1Q		2027/3期 1Q		前年同期比
	金額	利益率	金額	利益率	
売上高	8,957	-	9,553	-	+6.7%
売上総利益	1,862	20.8%	1,912	20.0%	+2.7%
営業利益	867	9.7%	747	7.8%	▲13.7%
経常利益	863	9.6%	759	7.9%	▲12.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	571	6.4%	▲516	▲5.4%	-
1株当たり 四半期純利益(円)	17.91	-	▲16.21	-	-
EBITDA	997	11.1%	989	10.4%	▲0.7%
減価償却費	45	-	117	-	+158.2%
のれん償却額	84	-	124	-	+47.3%

※ 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。

決算のポイント

売上高

前年同期比 **6.7% 増収**

- HIT社の連結およびグループ連携に加え、Data & AI関連事業が伸長
- 金融・官公庁などの重点顧客における既存案件の拡大とクロスセルが進展
- 一方、一部のクラウド領域では、大型案件の失注・受注時期のずれや、プロジェクトマネージャー(PM)を中心とするリソース不足が影響

営業利益

前年同期比 **13.7% 減益**

- 事業拡大、単価改善および会計基準変更の影響等が増益に寄与
- 人員配置・採用計画の適正化によるコスト効率化の一方、昇給および社員数の増加に伴う労務費増により人材関連費用が増加
- 基幹システムの稼働に伴う減価償却費、ライセンス費用、運用・移行初期費用などの増加が利益を押し下げ

営業利益 増減要因

(単位:百万円)



事業区分の変更について

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

テクノロジー領域

- Data&AIを軸に、マルチSaaS連携やデータ基盤の構築などを通じて顧客の価値創出を支援する領域
主要製品: Microsoft、Salesforce、Databricks、Snowflake、SAS、AWS

業務変革支援領域

- 金融・製造などの業界・業務に精通したコンサルティングやERP導入を通じて、顧客課題の解決から業務変革の実現・定着まで一貫して伴走支援する領域
主要製品: SAP、BIZ J

マネージドサービス・教育領域

- 運用保守業務の可視化・自動化・AI活用による高度化に加え、教育・人材育成サービスを通じて、顧客の自律的な運用体制の構築と継続的な成長を支援する領域

事業区分別業績

事業区分	(単位:百万円)	2026/3期 1Q	2027/3期 1Q	前年同期比	決算のポイント
■ テクノロジー領域	売上高	3,434	3,693	+7.5%	・ HIT社の連結およびData&AI関連案件の拡大により増収
	売上総利益	746	727	▲2.5%	・ SASやDatabricksなどベンダー連携が進展し、プロジェクト型案件へのシフトを推進
	売上総利益率	21.7%	19.7%	-	・ 一方、一部クラウド領域における案件失注・受注時期のずれ、リソース不足などにより、売上総利益率が低下
■ 業務変革支援領域	売上高	3,372	3,694	+9.6%	・ 信用保証協会向けRPAソリューションなど、金融関連顧客との取引深耕が進展、クロスセルも拡大
	売上総利益	693	757	+9.3%	・ 重点顧客との案件推進・取引深耕が順調に拡大・進展
	売上総利益率	20.6%	20.5%	-	・ 一部ERP領域では、大型案件の失注や受注時期のずれが発生
■ マネージドサービス・教育領域	売上高	2,150	2,165	+0.7%	・ 官公庁向けインフラ案件が堅調に推移し、高付加価値運用案件へのシフトも進展
	売上総利益	423	426	+0.9%	・ 一方、前期終了案件の影響や新規案件の一部立ち上がり遅れにより、民間向け運用サービスは伸び悩み
	売上総利益率	19.7%	19.7%	-	・ Copilot研修等の新規案件が増加した一方、企業の新卒採用数減少に伴い新入社員研修の受講者数が減少

特別損失の計上について

一過性の特別損失を計上。生み出す原資を「人材」と「AI」への成長投資へ振り向ける

特別損失(減損損失) **1,434**百万円

四半期純損益 **▲516**百万円

今回の処理(何が起きたか)

- 社内基幹システムの一部利用停止に伴い、減損損失1,434百万円を特別損失に計上
- これにより、当第1四半期の純損益は▲516百万円の赤字に

将来の収益性向上に向けた効果

- 特別損失は一過性であり、2028年3月期以降の業績に影響を残さない
- 減価償却費の負担が減少し、その分を成長投資・収益性向上へ振り向ける
- 2029年3月期に2026年3月期を上回る収益性を目指す**

なぜ今、この判断をしたのか

中期経営計画をゼロベースで見直し、投資余力を成長領域へ再配分する前向きな判断

判断の背景

- 6月の新体制発足を機に中期経営計画を見直し、既存投資を含めゼロベースで検証
- 社内システムはWACCを上回る投資対効果が見込めず、成長領域へ投資を再配分(改訂CGコードに先駆けた見直し)
- AIの市場浸透は当初想定を上回るスピードで進行。足元の業績確保より、近い将来の競争力確保に向けた投資を選択

再配分する重点投資領域

① AI投資

社内におけるAI活用環境の整備と研究開発

② 人材投資

AIなど一人ひとりのスキル向上に向けた人材育成

③ オフィス投資

対面コミュニケーションを軸とした働きやすいオフィス整備(本社の移転と東京地区のオフィス統合)

効果が見込みにくい投資を続けるのではなく、
社員の未来と当社の成長につながる領域へ経営資源を振り向ける

2027年3月期～2029年3月期 中期経営計画

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、年次で見直しをはかっております。

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
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

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

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。

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

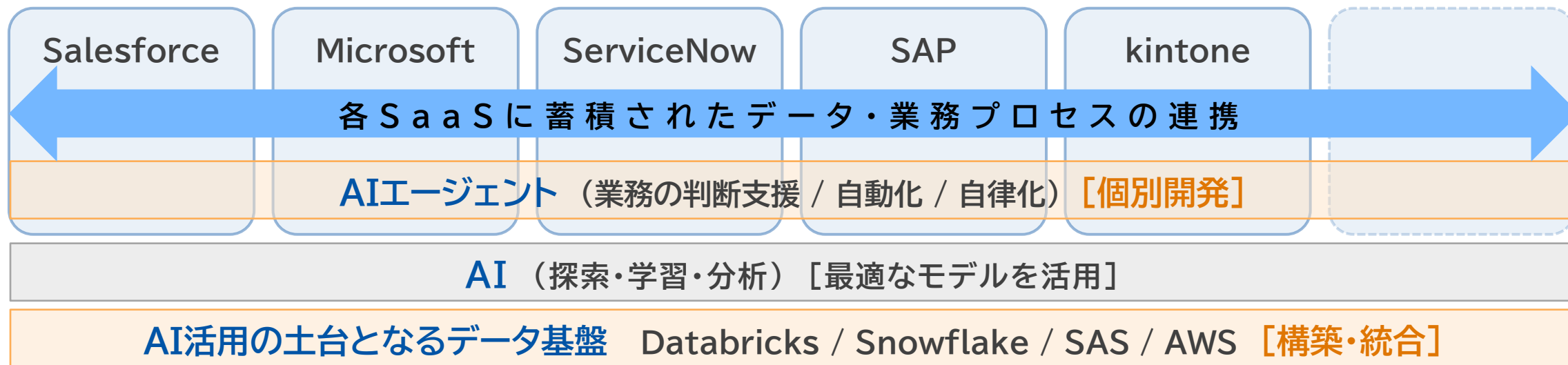
アウトソーシング
(中心)

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

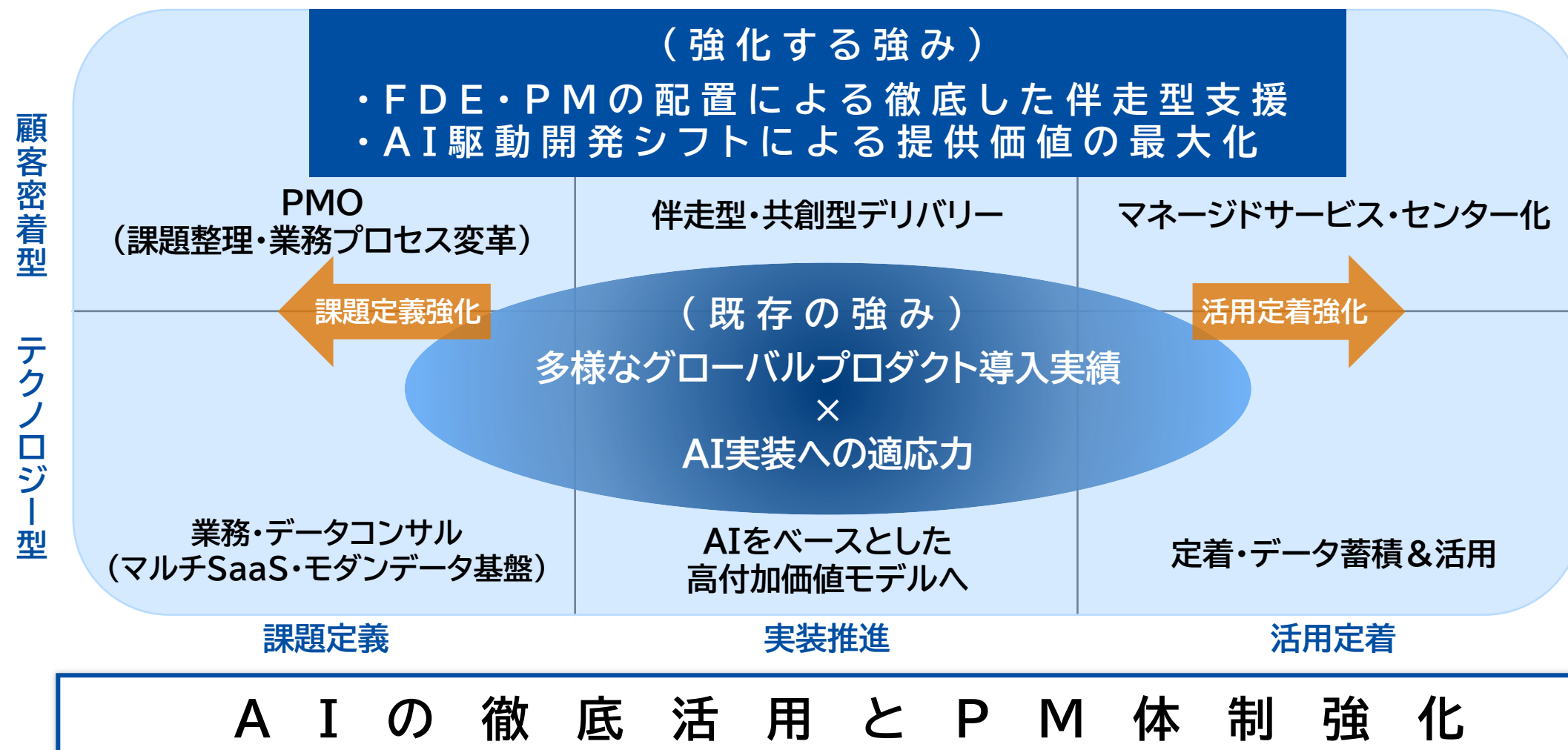
お客様の業務に入り込み、課題設定からデータ基盤整備、AI活用支援、業務プロセス改革、定着化まで伴走

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]

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



2027年3月期
業績予想

2027年3月期 業績予想(2026/8/14 修正)

- 基幹システムの一部利用停止に伴う減損損失の計上により、親会社株主に帰属する当期純利益予想を修正
- 売上高、営業・経常利益については、第2四半期以降の事業拡大に加え、システム関連費用の減少を見込む一方、オフィス移転・統合に伴う費用増加等を織り込み、従来予想を据え置き

単位:百万円	2026/3期		5/15公表 2027/3期	8/14修正 2027/3期		前年同期比
	金額	利益率	金額	金額	利益率	
売上高	38,109	-	42,000	42,000	-	+10.2%
売上総利益	8,135	21.3%	8,800	8,800	21.0%	+8.2%
営業利益	4,660	12.2%	4,700	4,700	11.2%	+0.8%
経常利益	4,711	12.4%	4,730	4,730	11.3%	+0.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,284	8.6%	3,230	2,250	5.4%	▲31.5%
1株当たり 当期純利益(円)	103.00	-	101.27	70.55	-	▲31.5%
EBITDA	5,313	13.9%	5,689	5,612	13.4%	+5.6%
減価償却費	193	-	490	413	-	+113.3%
のれん償却額	459	-	499	499	-	+8.7%

※ 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。

事業区分別 業績予想

事業区分	単位:百万円	2026/3期	2027/3期	前年同期比	今後のビジネステーマ
■ テクノロジー領域	売上高	15,488	17,300	+11.7%	• Data&AIを軸とするマルチSaaS案件・データ基盤案件の拡大
	売上総利益	3,336	3,650	+9.4%	• HIT社を含むグループ横断の人材・案件連携によるデリバリー体制の強化
	売上総利益率	21.5%	21.1%	-	• プロジェクト型・サービス提供型案件へのシフトによる収益性の改善
■ 業務変革支援領域	売上高	14,555	16,400	+12.7%	• 伴走力強化による金融・公共・製造等の重点顧客における案件拡大とクロスセルの加速
	売上総利益	3,310	3,620	+9.4%	• 業界知見、ERP、Data&AI技術を活用したサービス型メニューの拡充
	売上総利益率	22.7%	22.1%	-	• AIを活用した伴走支援ビジネスの立ち上げ
■ マネージドサービス・教育領域	売上高	8,065	8,300	+2.9%	• 官公庁向けインフラ案件の着実な遂行と新規案件の拡大
	売上総利益	1,489	1,530	+2.7%	• 既存運用案件の収益性改善とセンター型サービスへの転換
	売上総利益率	18.5%	18.4%	-	• Microsoft社やパートナー企業との連携を通じたAI・クラウド分野における研修サービスメニューの拡充

Topics AI関連ビジネスの足元の取組み

AI活用ニーズの拡大を捉え、Data&AI ビジネスの成長基盤を構築

市場の変化

データ基盤整備

AI活用の前提となるデータ統合・データ品質向上の需要が拡大

AI活用・業務変革

AIエージェント・AI駆動開発等の業務変革ニーズが増加

AIガバナンス・セキュリティ

AI活用に伴う統制・セキュリティ対応の重要性が上昇

当社の足元の動向

Salesforce × Informatica連携案件を受注

CRMのみならずAI活用を前提としたデータ統合ニーズへの取組みとして、Salesforce社へInformatica統合後の統合案件として当社で初受注

AI関連案件の引き合いが拡大

AI駆動開発型人材の需要(内製支援・請負共)や、AIネイティブなシステム提案・コンサルティング需要の引き合い増

AIガバナンスサービスの検討を開始

AI推進における当社が扱うSaaSを含めたセキュリティ・ガバナンスの在り方、プラットフォームの選定支援のコンサルティング需要の拡大

今後の成長基盤



人材育成

AI研修の拡充・資格取得の推進



サービス化

AIガバナンス・AI活用支援の強化



ノウハウ蓄積

AI駆動開発の検証・環境の整備

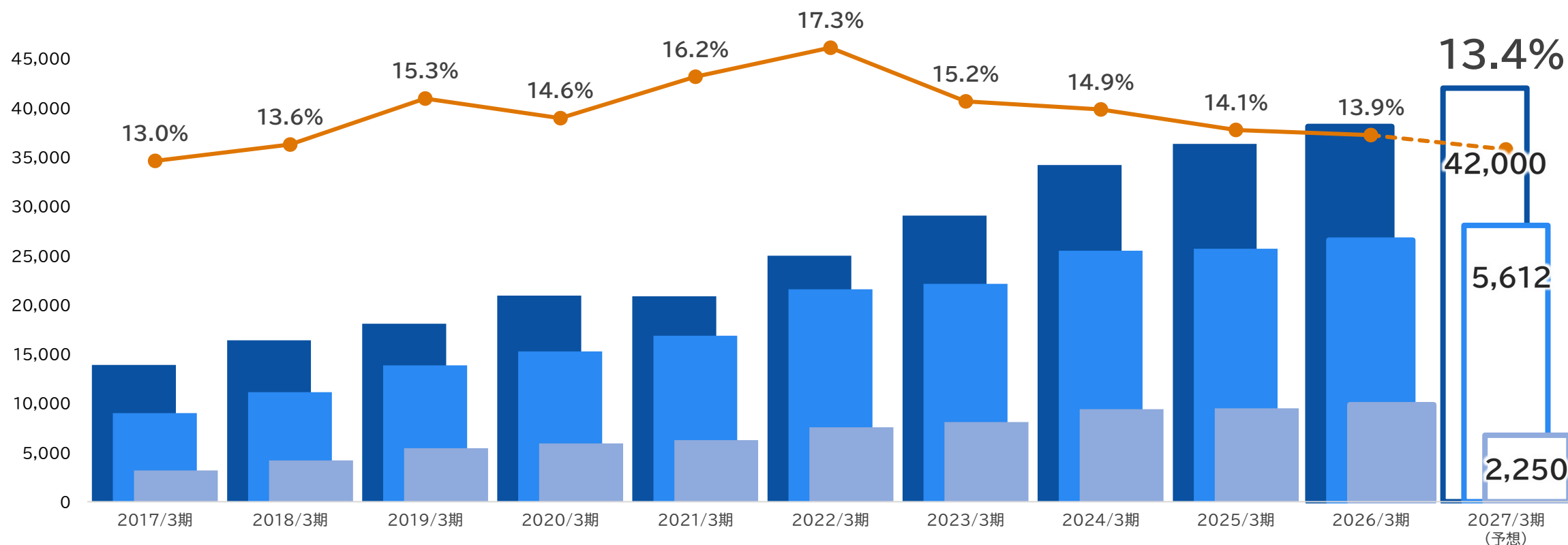
2026年8月14日付でクリューグル株式会社との業務提携を発表、以下の領域で協業を開始

- (1)レガシーシステムの開発保守サービスの共同展開
- (2)継続的な支援関係を起点としたData&AI活用への発展
- (3)業務・業種特化アセットの共同開発(製造業向けの暗黙知のデータ整備と活用など)

補足資料

2016年度～2026年度(売上/EBITDA/純利益)

■ 売上 ■ EBITDA ■ 当期純利益 ● EBITDAマージン



※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。

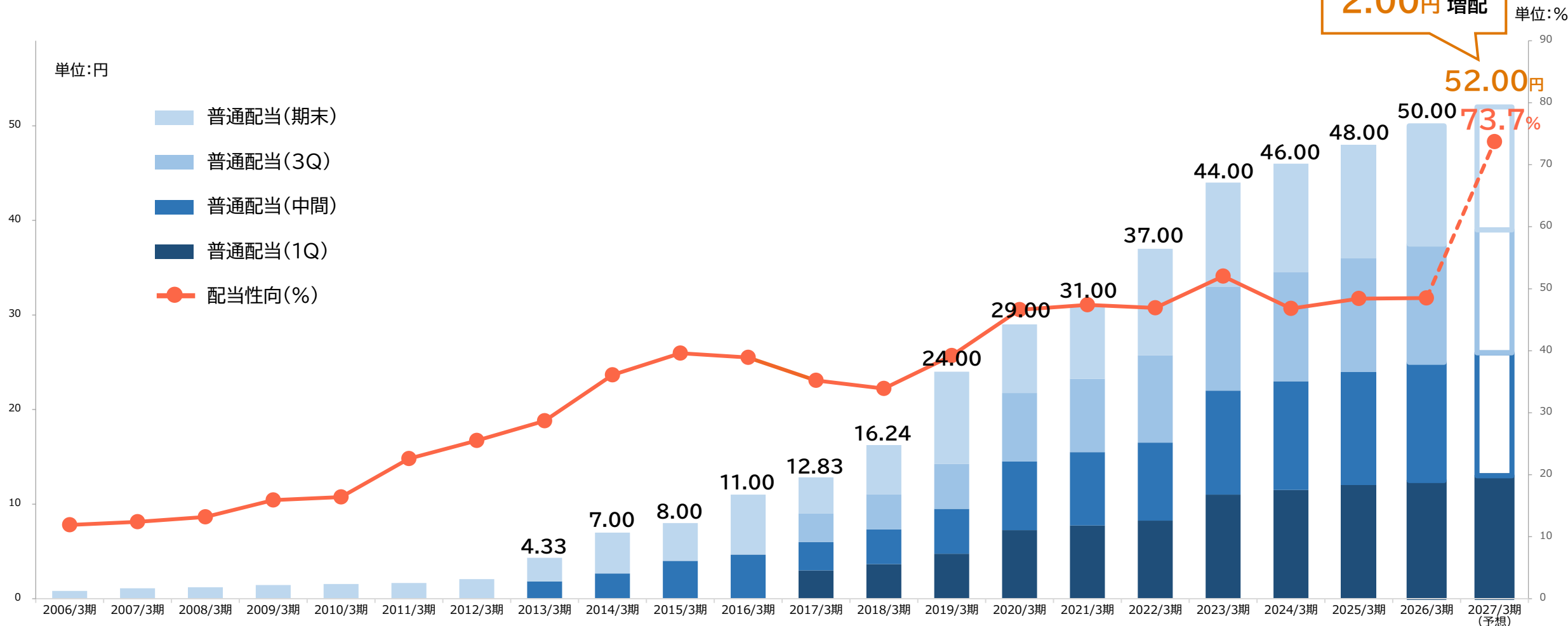
直近のM&A実績

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	
エディフィストラーニング	・ 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%	・ 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イション (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%	・ 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 ・ 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%	・ 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
ヒューマンインタラクティブ テクノロジー (2026年10月 コムチュアに統合予定)	・ Microsoft事業および AI関連ソリューション の提供体制強化	34名	16.2億円	9.2億円 14.6%	【12か月換算】 10億円 23.6%	・ 営業活動面におけるシナジー具現化 ・ AIに関するナレッジやサービスをグループ全体に展開

配当方針

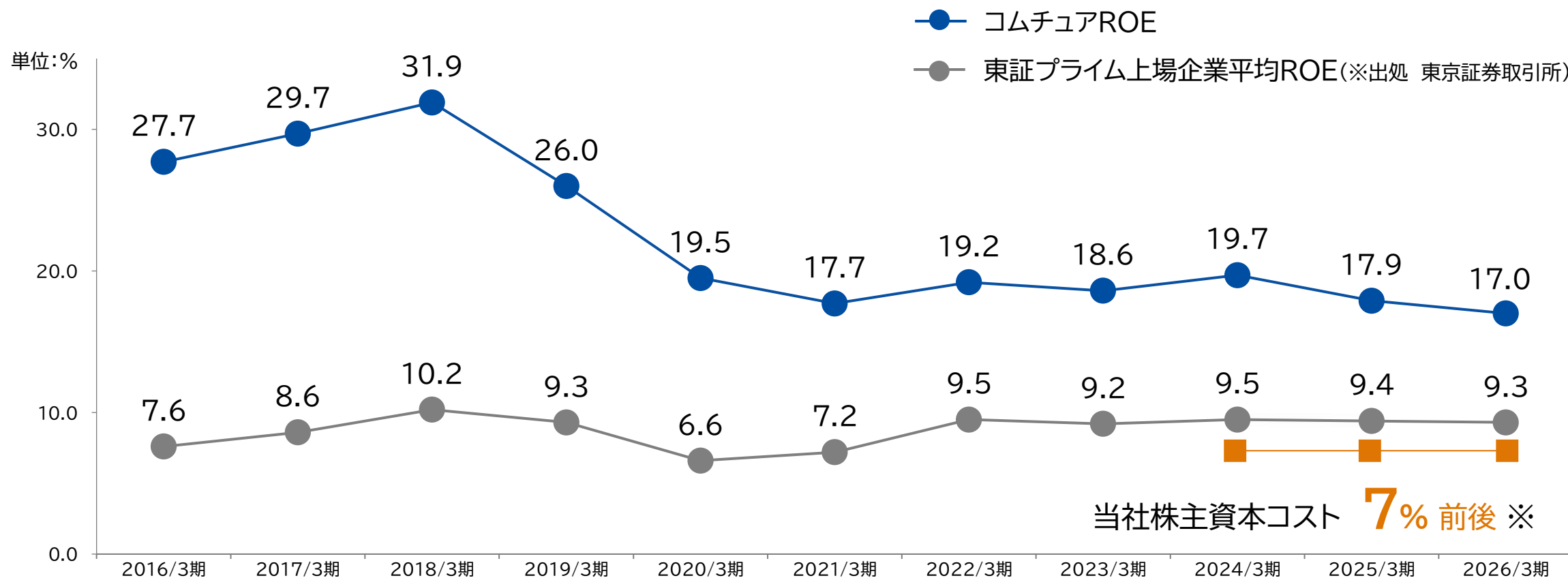
減損損失の計上により当期純利益予想を修正する一方、減損損失自体は非資金費用であり、財務基盤、キャッシュ創出力および配当方針を踏まえ、年間配当予想52円を維持



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。

資本効率と株主資本コストの認識

株主資本コストを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。

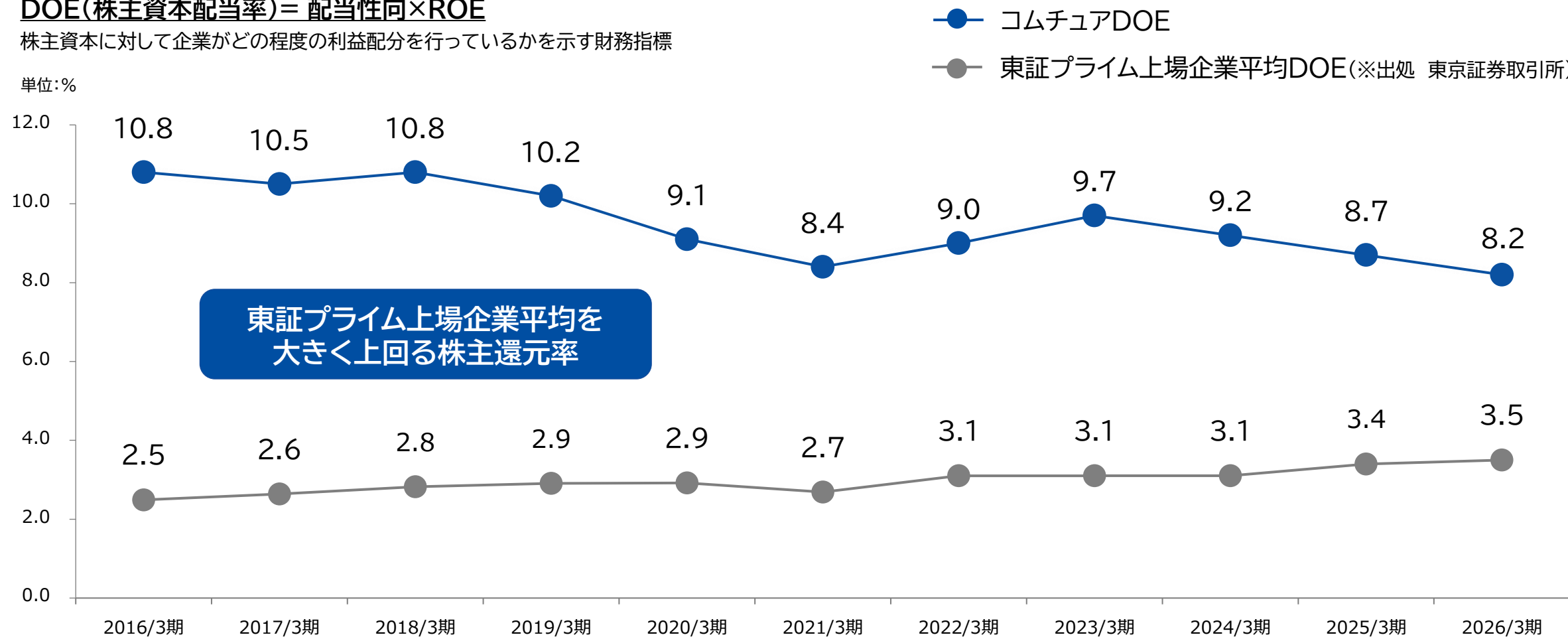
資本効率と株主還元の両立

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: %



四半期配当制度

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おります

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	13.00円	2026年 6月30日	2026年 8月31日
第2四半期	13.00円	2026年 9月30日	2026年11月30日(予定)
第3四半期	13.00円	2026年 12月31日	2027年 2月26日(予定)
第4四半期	13.00円	2027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	52.00円		

株主還元方針

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円のデジタルギフト(年間2,000円) を贈呈いたします

※2026年3月31日を基準日とする株主優待より、従来のQUOカードに代えて
より利便性の高いデジタルギフトへ優待品目を変更いたします



* 配当15,600円 + デジタルギフト2,000円 = 年間17,600円
* 2027年3月期の優待込みでの配当性向は **83.2%**
(300株保有の場合)

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、完全性を保証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 IR部
E-mail : irsr@comture.com