



## コムチュア株式会社

2024年3月期第3四半期 決算説明会

2024年2月5日

## 登壇

---

**亀井：**それではお時間になりましたので、始めさせていただきます。本日はお忙しい中、ご参加いただきましてありがとうございます。先日、1月31日に発表いたしました2024年3月期第3四半期の決算説明会を開催いたします。今回はライブ配信にて実施いたします。

まず、本日の当社側の出席者をご紹介します。代表取締役社長執行役員、澤田千尋、司会は私、亀井が務めさせていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、澤田より決算についてご説明させていただきます。澤田社長、よろしくお願いいたします。

**澤田：**皆様、こんにちは。コムチュアの代表取締役社長執行役員の澤田でございます。ただいまより、先日、1月31日に公表いたしました、2024年3月期第3四半期決算についてご説明いたします。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



# 1-1 決算ハイライト（1月31日発表）



## 14期連続の増収と12期連続の増益で 過去最高を更新

※（）内はM&A寄与分を除くオーガニックの数字

	2023年3月期 3Q 実績		2024年3月期 3Q 実績		前年 同期比
	金額	率	金額	率	
売上高	21,365百万円	-	25,310百万円	-	+18.5%
営業利益	2,883百万円	13.5%	3,262百万円	12.9%	+13.1%
経常利益	2,871百万円	13.4%	3,260百万円	12.9%	+13.6%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	1,945百万円	9.1%	2,113百万円	8.4%	+8.7%
1株当たり 四半期純利益	61.02円	-	66.30円	-	+8.7%

3

Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

まずは決算概要についてです。

2024年3月期第3四半期における当社グループの業績は、前年比で増収増益となり、売上、利益ともに過去最高を更新いたしました。売上高は253億1,000万円、前年比で18.5%増となり、営業利益は32億6,200万円、前年比で13.1%増となりました。経常利益は32億6,000万円で、前年比で13.6%増となり、当期純利益は21億1,300万円、前年比で8.7%増となりました。1株当たり当期純利益については66円30銭となり、前年比で8.7%増となりました。

以上の結果、2024年3月期第3四半期における当社グループの業績は、14期連続の増収、12期連続の増益となり、売上、利益ともに過去最高を更新いたしました。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



# 1-1 決算ハイライト（1月31日発表）



## 14期連続の増収と12期連続の増益で 過去最高を更新

※（）内はM&A寄与分を除くオーガニックの数字

	2023年3月期 3Q 実績		2024年3月期 3Q 実績		前年 同期比
	金額	率	金額	率	
売上高	21,365百万円	-	25,310百万円 (23,198百万円)	-	+18.5% (+8.6%)
営業利益	2,883百万円	13.5%	3,262百万円 (3,009百万円)	12.9% (13.0%)	+13.1% (+4.4%)
経常利益	2,871百万円	13.4%	3,260百万円 (3,005百万円)	12.9% (13.0%)	+13.6% (+4.7%)
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	1,945百万円	9.1%	2,113百万円	8.4%	+8.7%
1株当たり 四半期純利益	61.02円	-	66.30円	-	+8.7%

4

Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

こちらは当連結会計年度より連結子会社化したタクトシステムズの業績寄与分を除いたオーガニックでの数値となります。ご覧の通り、オーガニックでも増収増益の持続的な成長を実現しております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



# 1-2 事業区分別 業績



	2023年3月期 3Q実績 百万円	2024年3月期 3Q実績 百万円	前年同期比
<b>売上高</b> (※) 次ページ参照	21,365	25,310	+18.5%
クラウドソリューション事業	6,537	9,587	+46.6%
デジタルソリューション事業	3,046	3,544	+16.3%
ビジネスソリューション事業	6,488	6,537	+0.7%
プラットフォーム・運用サービス事業	3,975	4,332	+9.0%
デジタルラーニング事業	1,317	1,308	▲0.6%
<b>売上総利益</b> (※) 次ページ参照	4,872	5,726	+17.5%
クラウドソリューション事業	1,742	2,311	+32.6%
デジタルソリューション事業	693	794	+14.5%
ビジネスソリューション事業	1,260	1,462	+16.0%
プラットフォーム・運用サービス事業	764	772	+1.0%
デジタルラーニング事業	410	386	▲5.8%

- クラウドソリューション事業
- デジタルソリューション事業
- ビジネスソリューション事業
- プラットフォーム・運用サービス事業
- デジタルラーニング事業



Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

次に、当社の五つの事業区分についてご説明いたします。事業区分別の業績は、ご覧のスライドの通りです。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



**※事業区分の変更について：**

当連結会計年度より、当社グループの実態に合わせ各事業範囲を見直しました。見直し後の事業範囲に合わせ、前第3四半期連結累計期間の四半期連結損益計算書の組替を行っています。

**※前連結会計年度の売上総利益の金額について：**

従来、新卒社員の4月および5月の研修期間中の人件費については「売上原価」に含めて表示していましたが、当連結会計年度より「販売費及び一般管理費」として表示する方法に変更しています。

新卒社員は、入社後2か月間研修のため特定のプロジェクトに関与せず、売上高に直接的に貢献しないことから、当社グループの実態をより適切に表示するために行ったものです。

当該表示方法の変更を反映させるため、前第3四半期連結累計期間の四半期連結損益計算書の組替を行っています。



当連結会計年度より、事業の実態に合わせ、事業範囲の一部を見直しております。

これまでクラウドソリューション事業に含まれていたデータ基盤を中心とするクラウド環境の構築業務は、デジタルソリューション事業に移し、新たに連結子会社化したタクトシステムズがクラウドソリューション事業に加わっております。

また、新卒社員の4月及び5月の人件費は、これまで売上原価に含めておりましたが、事業概況をより正しくご理解いただくため、当連結会計年度より販売及び一般管理費として表示する方法に変更しております。

以上の変更に伴い、前年同期の事業別の売上高及び売上総利益額の組替を行っております。

それでは、事業別の概況についてご説明いたします。

**サポート**

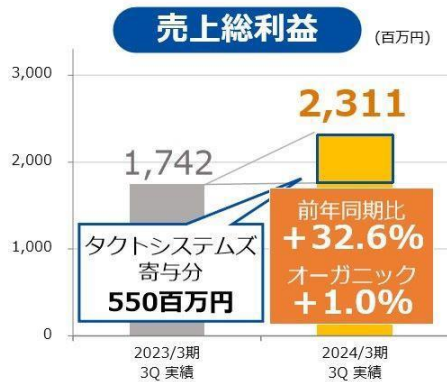
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

# 1-3 クラウドソリューション事業



## ■ 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



## ■ 事業の概況

- + 当連結会計年度より連結した子会社の寄与
- + ベンダー連携によるDX化に向けたコンサルティングやシステム構築の需要増加
- 新卒社員の教育コスト及びリスティングコストの一時的な増加

Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



クラウドソリューション事業は、Microsoft、Salesforce、ServiceNow など、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や CRM など、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のビジネスです。

売上高は 95 億 8,700 万円で前年比 46.6%増、売上総利益が 23 億 1,100 万円で前年比 32.6%増となりました。ベンダー連携によるシステム構築や、クラウド化、DX 化に向けたコンサルティングの需要増加に加え、今期から連結した子会社の寄与により、増収増益となりました。

タクトシステムズの寄与分を除くオーガニックの数字では、売上高は 74 億 7,500 万円で前年比 14.3%増。一方、売上総利益は、リスティングに伴うリソースシフトにより、一時的な研修コストが生じ、17 億 6,000 万円で前年比 1.0%増となりました。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

# 1-4 デジタルソリューション事業



## ■ 主要な事業内容

グローバルなAIベンダー（Google Cloud Platform, 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



## ■ 事業の概況

- + データ分析ビジネスの拡大
- + 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
- + 金融業向けのアンチマネーロンダリングシステム構築ビジネスの拡大
- 新卒社員の教育コストの一時的な増加

Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

デジタルソリューション事業は、Google Cloud Platform や AWS など、グローバルなAIベンダーとの連携によるデータ分析基盤の構築や、SAS、Informatica、Databricks など、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のビジネスです。

売上高は 35 億 4,400 万円で前年比 16.3%増、売上総利益が 7 億 9,400 万円で前年比 14.5%増となりました。金融業向けのアンチマネーロンダリングシステム構築ビジネスやデータ分析ビジネスの拡大、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により、増収増益となりました。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



# 1-5 ビジネスソリューション事業



## ■ 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



## ■ 事業の概況

- + リスキングによる社員リソースシフトによりSAP関連ビジネスが拡大
- + 銀行のIT投資の増加により金融関連のビジネスが拡大
- + 前期1Qに発生したトラブル案件の終息により収益が改善

Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



ビジネスソリューション事業は、SAP や SuccessFactors など、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・人事に加え、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のビジネスです。

売上高は 65 億 3,700 万円で前年比 0.7%増、売上総利益が 14 億 6,200 万円で前年比 16.0%増となりました。前期より取り組んだリスキングにより、社員リソースをシフトさせたことで、SAP 関連ビジネスが拡大したことや、銀行のIT 投資の増加に伴い、金融関連のビジネスが回復してきたことに加え、前期の第 1 四半期に発生したトラブル案件の終息により、収益性が改善したことで増収増益となりました。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

# 1-6 プラットフォーム・運用サービス事業



## ■ 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



## ■ 事業の概況

- ⊕ クラウド環境の運用ビジネスの拡大
- ⊕ 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

Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



プラットフォーム・運用サービス事業は、Kubernetes など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、Cisco などの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、ヘルプデスクなどのビジネスです。

売上高は 43 億 3,200 万円で前年比 9.0%増、売上総利益が 7 億 7,200 万円で前年比 1.0%増となりました。クラウド環境の運用ビジネスの拡大や、システム運用業務のアウトソーシング、セキュリティサポートなどの需要増加により、増収増益となりました。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 1-7 デジタルラーニング事業



### ■ 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教育、DX人材育成のためのITスキルの習得など



### ■ 事業の概況

- + 企業向けの企画型研修の需要の増加
- ベンダー認定資格体系の変更などの影響で資格取得研修ビジネスが一時的に減少

Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



デジタルラーニング事業は、Microsoft、Salesforce、ServiceNow など、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教育、DX人材育成のためのITスキルの習得などのビジネスです。

売上高は13億800万円で前年比0.6%減、売上総利益が3億8,600万円で前年比5.8%減となりました。企業向けの企画型研修の需要が増加した一方で、グループ内向けのリスキング研修に関わる講師の登壇数を増やしたことに加え、ベンダー認定資格体系の変更などの影響で、資格取得のための教育ビジネスの需要が一時的に減少したことにより、減収減益となりました。

今後もクラウドとデジタルの二つの成長領域の事業を柱として成長してまいります。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 1-8 決算のポイント

### 売上高 前年同期比 **18.5%増収**

- + 社内システムのクラウド化やコンサルティングなどの需要増加により、クラウドソリューション事業が伸長
- + M&Aの寄与により、クラウドソリューション事業が伸長
- + データマネジメントの需要増加により、デジタルソリューション事業が伸長
- + リソースシフトに伴うSAPビジネスの成長、金融関連の需要の増加により、ビジネスソリューション事業が伸長
- + 情報システム部門のアウトソーシングなどの需要増加により、プラットフォーム・運用サービス事業が伸長

### 営業利益 前年同期比 **13.1%増益**

- + 一人当たり売上高の増加（2.1%）※新入社員を除く一人当たり売上高の増加（5.0%）
- + 売上拡大、新卒社員の早期有償化に伴う売上総利益の増加
- + タクトシステムズの子会社化に伴うのれん償却額を上回る利益の増加
- 社員一人当たり労務費の増加（5.7%）※新入社員を除く賃金上昇率 8.1%
- 人事施策費用の増加、事業拡大に伴う費用の増加

Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



次に、決算のポイントについてご説明いたします。

売上高は 18.5%の増収でしたが、その要因については、ただいま、事業別でご説明した通りです。

営業利益は 13.1%の増益でした。その増減要因についてご説明いたします。

プラスの要因の一つ目は、コンサルティングなどの上流工程のビジネス拡大や成長領域へのシフトなど、高付加価値化への取り組みにより、一人当たり売上高が 2.1%増加いたしました。これは 200 名の新卒社員も含めた平均増加率ですが、新卒社員の影響を除くと、一人当たり売上高は 5.0%増加しています。二つ目は、売上拡大に加え、新卒社員の有償化に伴う増加です。三つ目は、タクトシステムズの子会社化に伴うのれん償却額を上回る利益の増加です。

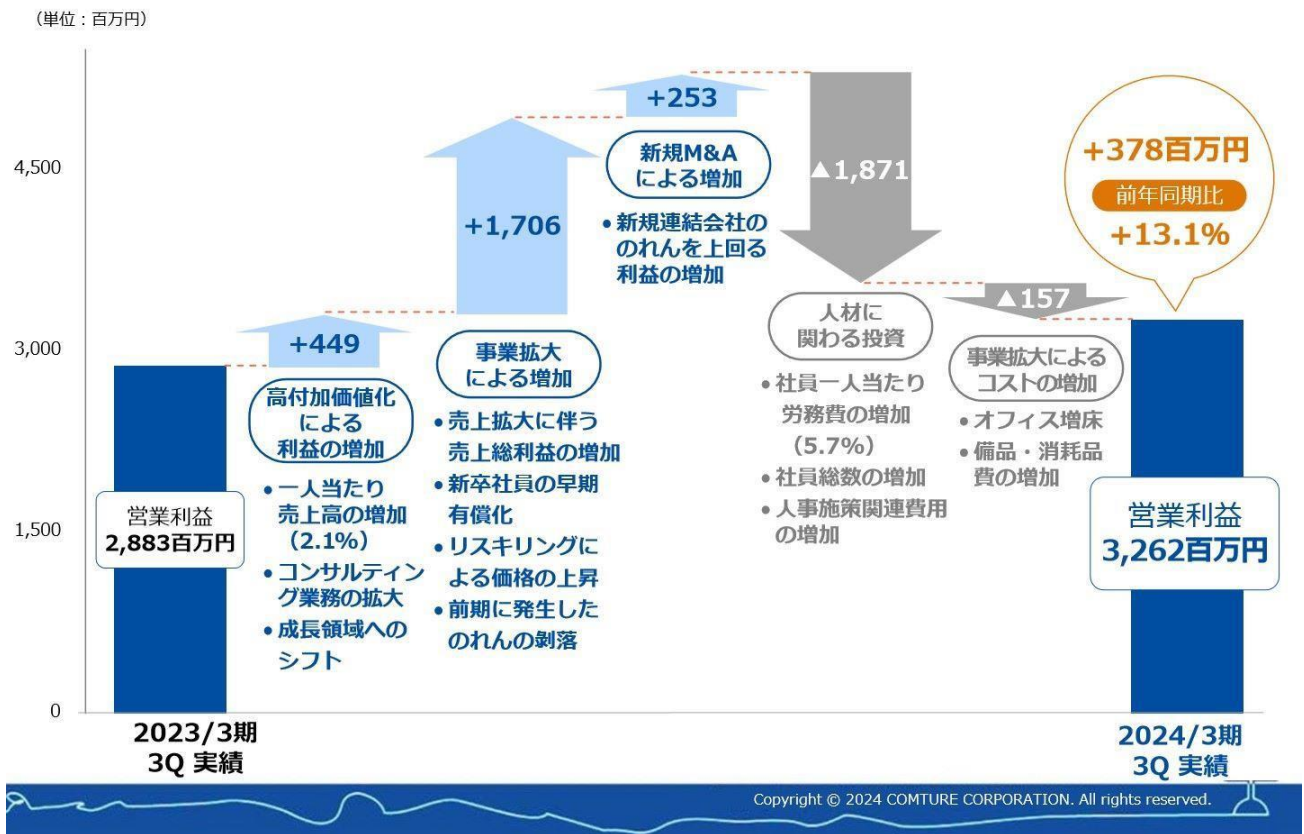
マイナス要因の一つ目は、社員満足度を向上させるため、社員一人当たり労務費を平均で 5.7%と大幅に増加させたことによるものです。期初 8%のアップを計画していた新入社員を除く賃金上昇率については、第 3 四半期終了時点で 8.1%上げており、退職率の改善にも繋がっております。

#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

二つ目は、採用活動の強化、人事制度の改定など、人事施策に関する費用の増加によるものや、オフィスの増強、職場環境の改善など事業の拡大に伴い、コストが増加したことによるものです。詳細について、次に図にしてご説明いたします。

## 1-9 営業利益 増減要因



2023年3月期第3四半期の営業利益は28億8,300万円でした。高付加価値化戦略によって、一人当たり売上高が2.1%増加したことにより、4億4,900万円の増益となりました。また、売上の拡大や新卒社員の有償化、前期に発生したのれんの即時償却の剥落の効果などにより、17億600万円の増益となりました。さらには、新たに連結化した子会社の利益の増加により、2億5,300万円の増益となりました。

一方、マイナス要因としては、労務費や採用費など人的資本への投資を合わせて18億7,100万円実施いたしました。また、オフィスの増床など、事業拡大によるコストの増加が1億5,700万円となりました。

差し引きしますと、2024年3月期第3四半期の営業利益は、前年比13.1%増の32億6,200万円となりました。

### サポート

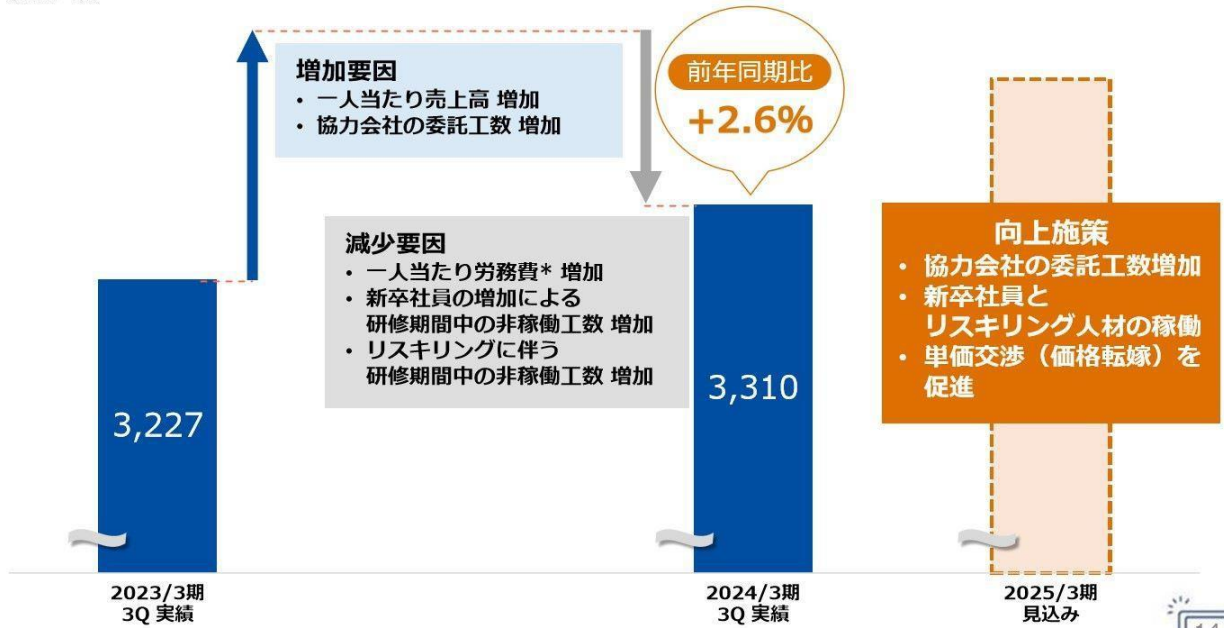
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



# 1-10 社員一人当たり売上総利益\* 増減要因

(単位：千円)

\*社員一人当たり売上総利益  
 …売上総利益/就業人員数 (当四半期末・連結)  
 \*一人当たり労務費  
 …労務費/就業人員数 (当四半期末・連結)



Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

続いては、社員の稼ぐ力を測る指標である社員一人当たり売上総利益の増減要因についてご説明いたします。

社員一人当たり売上総利益は、第3四半期累計で331万円となり、前年同期比で2.6%増加しました。増加要因は、一人当たり売上高の増加や協力会社の委託工数の増加。減少要因は、一人当たり労務費の増加や、新卒社員研修、リスクリング研修に伴う非稼働工数の増加によるものです。

今期も3年連続で給与を大きく引き上げましたが、価格への転嫁と、事業規模の拡大を進めたことで、しっかりと収益性を伸ばすことができています。来期に向けても、更なる価格への転嫁、新卒社員やリスクリング人材の早期有償化、協力会社との連携強化など、社員一人当たり売上総利益の増加に取り組んでまいります。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 2-1 通期業績予想（5月12日発表）



### 14期連続の増収と13期連続の増益で 過去最高を目指す

※（）内はM&A寄与分を除くオーガニックの数字

	2023年3月期 実績		2024年3月期 予想		前年 同期比
	金額	率	金額	率	
売上高	29,056百万円	-	35,000百万円	-	+20.5%
営業利益	4,065百万円	14.0%	4,750百万円	13.6%	+16.8%
経常利益	4,067百万円	14.0%	4,750百万円	13.6%	+16.8%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	2,695百万円	9.3%	3,150百万円	9.0%	+16.9%
1株当たり 当期純利益	84.56円	-	98.83円	-	+16.9%

Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

次に、今期2024年3月期の業績見通しについてご説明いたします。

通期の業績予想は、デジタルトランスフォーメーション市場の継続的な成長を背景に、14期連続の増収と13期連続の増益であり、過去最高を更新することを見込んでおります。売上高は350億円、前期比で20.5%増となります。営業利益は47億5,000万円と前期比で16.8%増、営業利益率は13.6%を見込んでおります。経常利益は47億5,000万円と前期比で16.8%増、当期純利益は31億5,000万円と前期比で16.9%増、1株当たり当期純利益は98円83銭となり、前期比で16.9%増を見込んでおります。

#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasiasia.com



## 2-1 通期業績予想（5月12日発表）



### 14期連続の増収と13期連続の増益で 過去最高を目指す

※（）内はM&A寄与分を除くオーガニックの数字

	2023年3月期 実績		2024年3月期 予想		前年 同期比
	金額	率	金額	率	
売上高	29,056百万円	-	35,000百万円 (32,300百万円)	-	+20.5% (+11.2%)
営業利益	4,065百万円	14.0%	4,750百万円 (4,596百万円)	13.6% (14.2%)	+16.8% (+13.1%)
経常利益	4,067百万円	14.0%	4,750百万円 (4,596百万円)	13.6% (14.2%)	+16.8% (+13.0%)
親会社株主に 帰属する 当期純利益	2,695百万円	9.3%	3,150百万円	9.0%	+16.9%
1株当たり 当期純利益	84.56円	-	98.83円	-	+16.9%

Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

M&Aによる寄与分を除いたオーガニックでも、売上高は323億円と前期比で11.2%増の2桁の成長となり、営業利益も45億9,600万円と前期比で13.1%増、営業利益率は14.2%となります。

#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





## 2-2 業績推移

### 2013年度～2023年度（売上/営業利益/純利益）



Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

こちらは、過去10年間の売上高、営業利益、当期純利益の推移を示した図です。コロナによる通勤費や交際費の削減などにより、一時的に営業利益率が上昇しましたが、今期の営業利益率13.6%は、労務費など人的投資が大きく増加する傾向の中、過去の業績と比較しても十分な水準を維持する計画となっております。

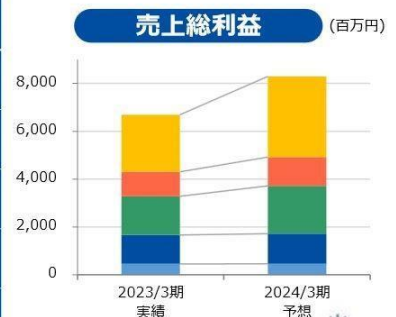
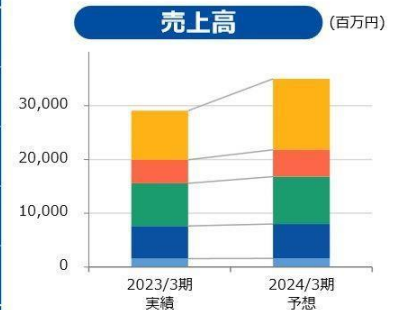
#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 2-3 事業区分別 業績予想（10月30日修正）

	2023年3月期 実績 百万円	2024年3月期 予想 百万円	前年同期比
<b>売上高</b>	29,056	35,000	+20.5%
クラウドソリューション事業	9,112	13,200	+44.9%
デジタルソリューション事業	4,375	5,000	+14.3%
ビジネスソリューション事業	7,956	8,800	+10.6%
プラットフォーム・運用サービス事業	6,047	6,400	+5.8%
デジタルラーニング事業	1,566	1,600	+2.2%
<b>売上総利益</b>	6,696	8,289	+23.8%
クラウドソリューション事業	2,392	3,370	+40.9%
デジタルソリューション事業	1,018	1,200	+17.8%
ビジネスソリューション事業	1,615	2,000	+23.8%
プラットフォーム・運用サービス事業	1,211	1,260	+4.0%
デジタルラーニング事業	457	460	+0.4%

- クラウドソリューション事業
- デジタルソリューション事業
- ビジネスソリューション事業
- プラットフォーム・運用サービス事業
- デジタルラーニング事業



Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

19

事業別の見通しはご覧のスライドの通りです。

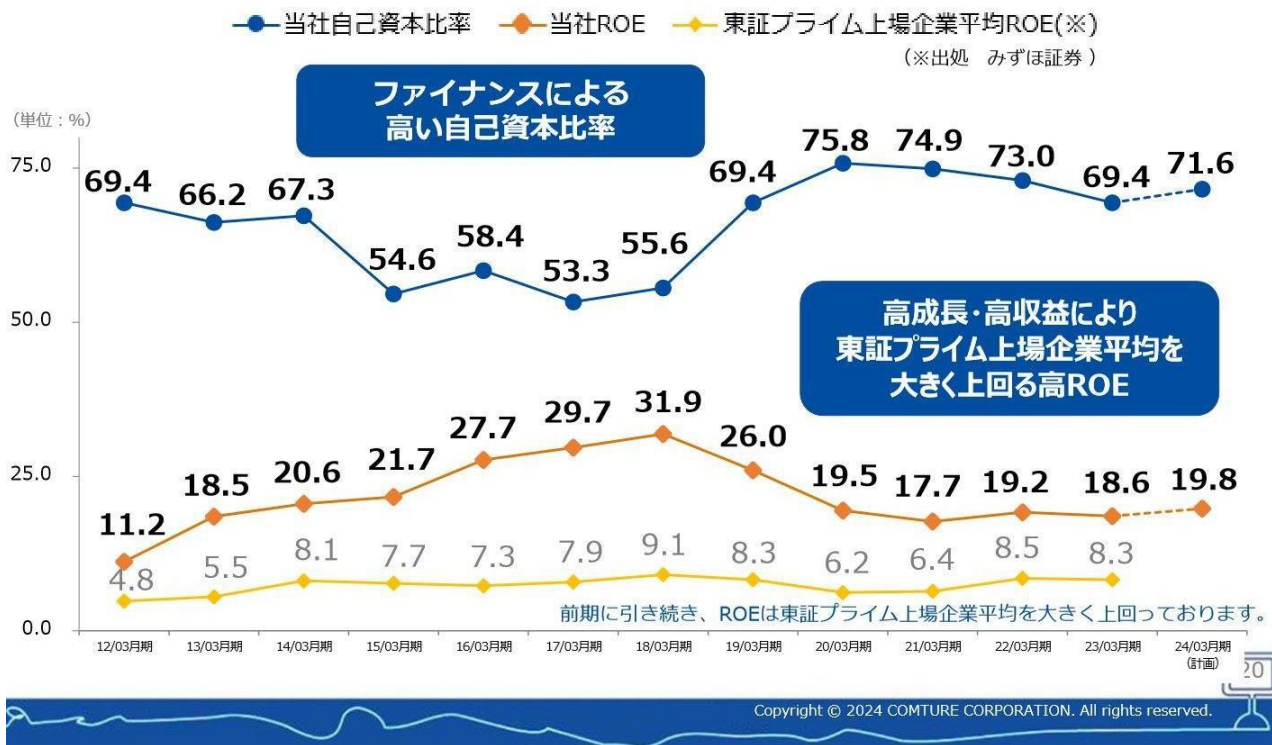
成長領域であるクラウドソリューション事業、デジタルソリューション事業を軸に、引き続き人材育成やリソースシフトなどを進め、全ての事業で売上高、売上総利益をしっかりと伸ばしてまいります。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 2-4 健全性と高収益性の両立

自己資本比率**70%以上**の水準と**高ROE**を目指す



次に自己資本比率です。

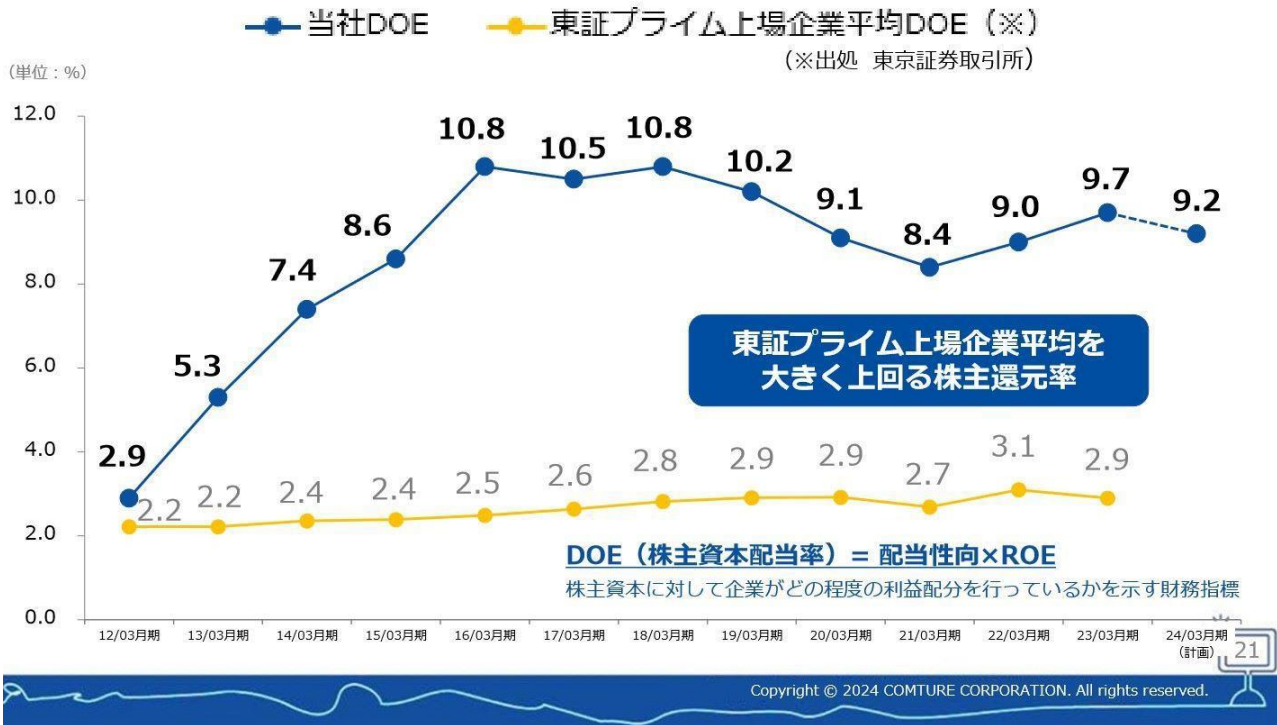
2023年3月期は69.4%であり、今期は71.6%を見込んでおります。また、ROEは2023年3月期は18.6%でありましたが、当期純利益の増加により、今期は19.8%を見込んでおります。これは東証プライム上場企業の平均と比較しても非常に高い水準です。健全性と高収益性の両立を目指し、引き続き高成長、高付加価値経営を進めてまいります。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 2-5 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



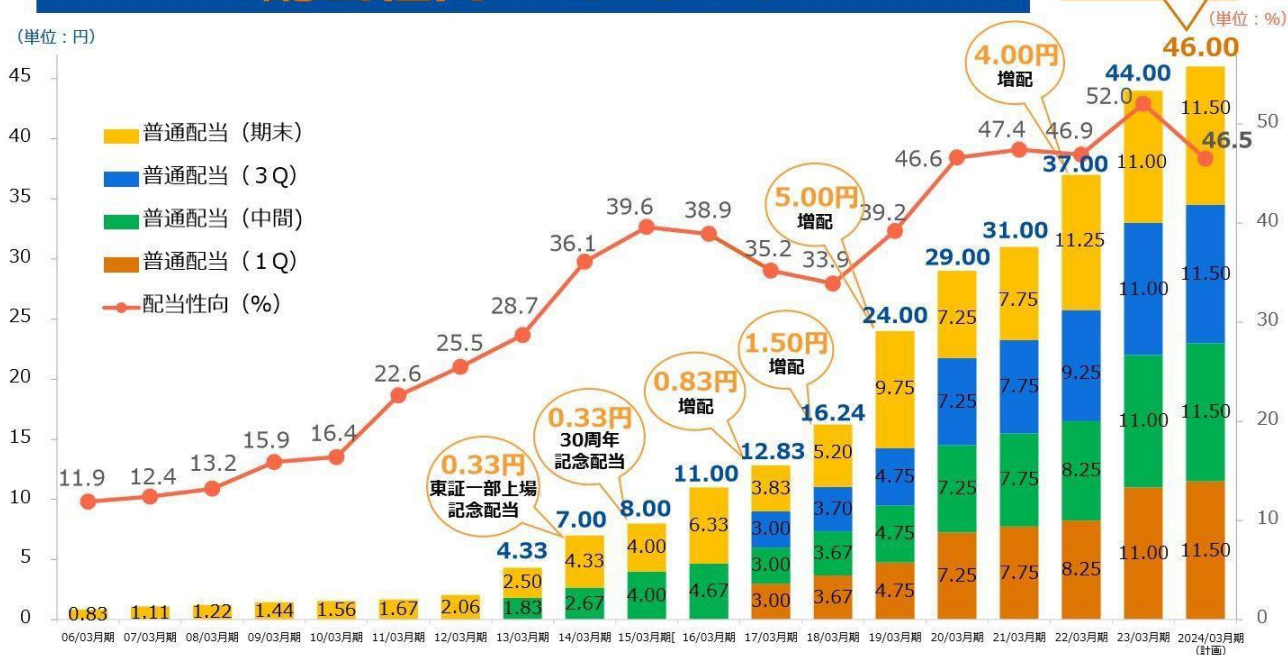
株主資本配当率を示すDOE につきましては、2023年3月期は9.7%でありました。今期は、当期純利益の増加により、期初時点での配当性向の予想が前期と比べ下がるため、9.2%となりますが、こちらも東証プライム上場企業の平均を大きく上回る株主還元率となっております。資本効率と株主還元を両立を目指し、株主の皆様に対しても積極的かつ安定的に利益を還元してまいります。

#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 2-6 配当金

# 19期連続増配計画 配当性向 46.5%



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。

Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

今期の配当性向につきましては、45%以上を目標に置き、46.5%としております。年間の配当額は前期比で2円増配の46円となり、19期連続の増配となります。なお、当社は四半期配当を実施しておりますので、四半期ごとに11円50銭の配当となります。利益が計画を上回れば、配当金もそれに連動して増配をしてみたいと考えております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

### 3-1 中期経営計画-DX領域の拡大 (5月12日発表)

## 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**
- ・ 2023年3月期の実績を踏まえて改めて**リソースシフトを加速**させる。
- ・ 売上高に占めるDX領域での事業比率を **80%以上 (2026年3月期)** に拡大



Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



最後に、トピックスとして、中期経営計画の施策の進捗についてご説明いたします。

中期経営計画では、ご覧のスライドの通り、成長エンジンであるDX事業へのシフトを加速することを掲げております。

#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 3-2 人的資本投資への取組み (5月12日発表)

### 成長領域への積極的なリソースシフト

- ・参加者選定から本人意思の確認までを1カ月程度にて実施  
⇒全社で取りまとめのうえ、**必要な領域に必要なリソースが展開**できるか検討
- ・領域別基礎研修から上級資格取得までを**3カ月～5カ月**で実施
- ・半年程度でリソースシフトを実施のうえOJTで継続的な支援を行う  
⇒OJTまでの流れを**ナレッジ化し継続的なリスキルプログラム**として確立

#### リスキルプログラム



そのための主要な施策が、人材の育成と確保です。人材の育成に向けた取組みとして、社員のリスキリングを実施しています。半年単位のサイクルでリスキリングを繰り返すことで、成長領域における業績の拡大、高付加価値化による収益性向上など、当社グループの持続的な成長に繋げてまいります。

#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

### 3-3 人的資本投資への取組み (5月12日発表)

## 優秀人材の積極的な採用と育成による体制強化

### 採用

新卒/中途採用による優秀人材の採用      3年間で **900人** の採用

### 育成

資格取得を軸にしたDX人材育成モデル      資格取得 毎年 **1,000人**

リスクリングプログラムの運用      半期ごとに **30~40人**

### ビジネスパートナー連携強化

パートナー比率の向上      3年間で **600人** の増員



Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

人材の育成と確保に関する KPI は、ご覧のスライドの通りです。これらの KPI の達成に向けた取り組みについて、次のスライドよりご説明いたします。

#### サポート

日本      050-5212-7790      米国      1-800-674-8375  
フリーダイヤル      0120-966-744      メールアドレス support@scriptsasia.com

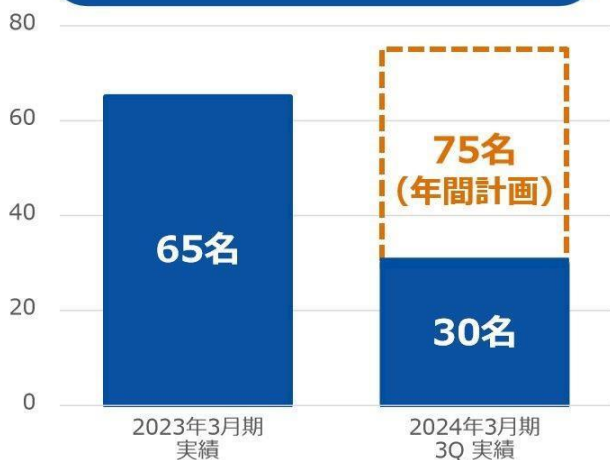


### 3-4 中期経営計画 進捗 – 人材リソース拡大

## 成長を加速する人材確保の取組み

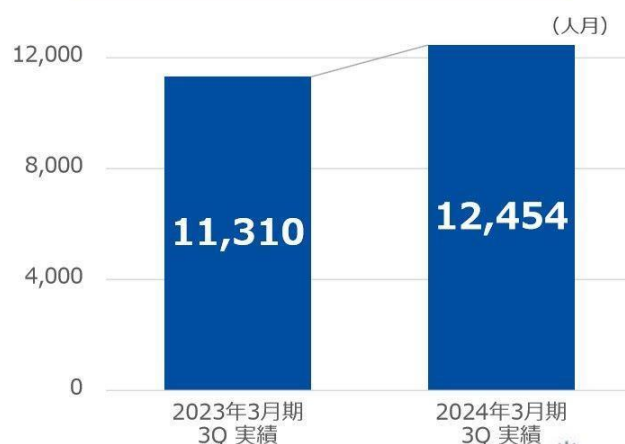
#### 中途採用の強化

- 12月末時点で30名の採用実績
- 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10.1%の委託数増
- 38社のコアパートナーとの連携



Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

まず、人材確保においては、中途採用は社員紹介による採用やスカウトツールの活用など、施策を広げ、取り組んでいます。社員で不足する分は、コアパートナーを中心に、協力会社との連携を強化したことなどにより、委託数も2桁の増加となり、売上の増加に寄与しております。

#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

### 3-5 中期経営計画 進捗 – 人材リソース拡大

## 高付加価値を実現する人材育成の取組み

#### 既存社員のリスキリング

- 12/31時点で121名のシフト
- 2023年度は累計で150名を計画

#### 新卒社員の早期育成

- 事業部門配属201名の94%が有償化
- 4Qでの全社員の有償化を目指す



Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



人材育成においては、既存の社員に対しては、エディフィストラーニング社の講師の活用など、研修に関わる投資を継続し、リスキリングによる成長領域のリソースシフトを進めております。4月に入社した新卒社員に対しては、早期育成に取り組んだ結果、有償化は94%に達しており、特に利益面で業績に寄与しております。

#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 3-6 コムチュア・トランスフォーメーション

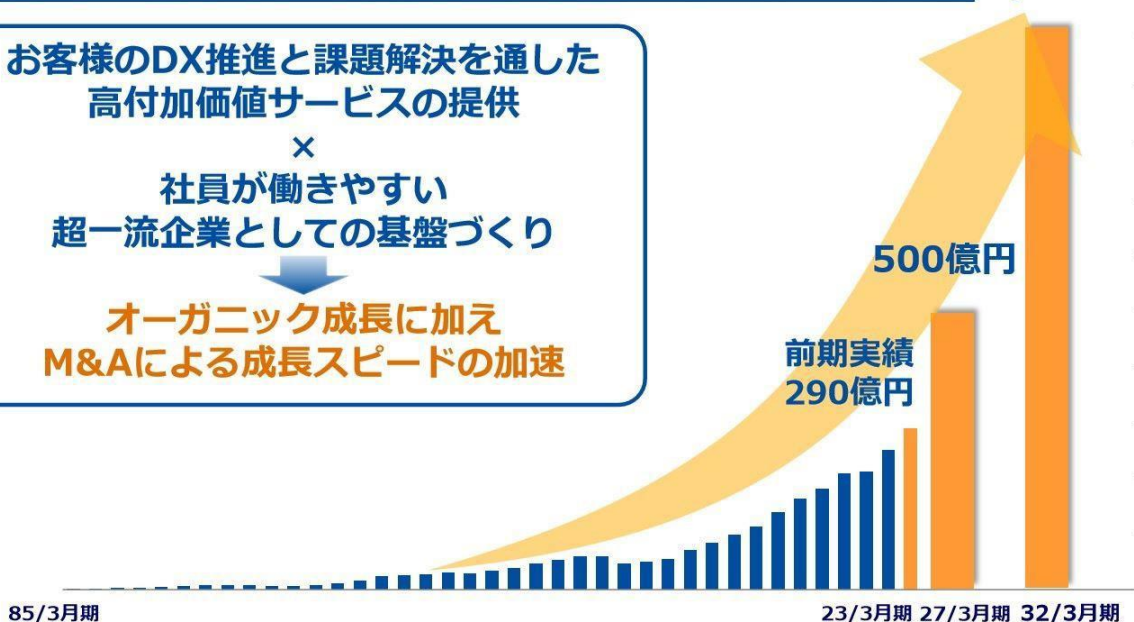


2032年3月期 売上高 **1,000億円企業** への挑戦 **1,000億円**

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

↓  
オーガニック成長に加え  
M&Aによる成長スピードの加速



創業期の10年

得意分野を確立した10年

上場の10年

COMTURE  
Transformation

Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

29

これらの取り組みにより、お客様のDX推進と課題解決を通じて、付加価値の高いサービスを提供するとともに、社員が働きやすい環境を整備するなど、超一流企業としての基盤づくりを進めます。さらには、M&Aなどを戦略的に実行し、成長を加速させることで、2032年3月期までに売上高1,000億円企業を目指します。

### サポート

日本

050-5212-7790

米国

1-800-674-8375

フリーダイヤル

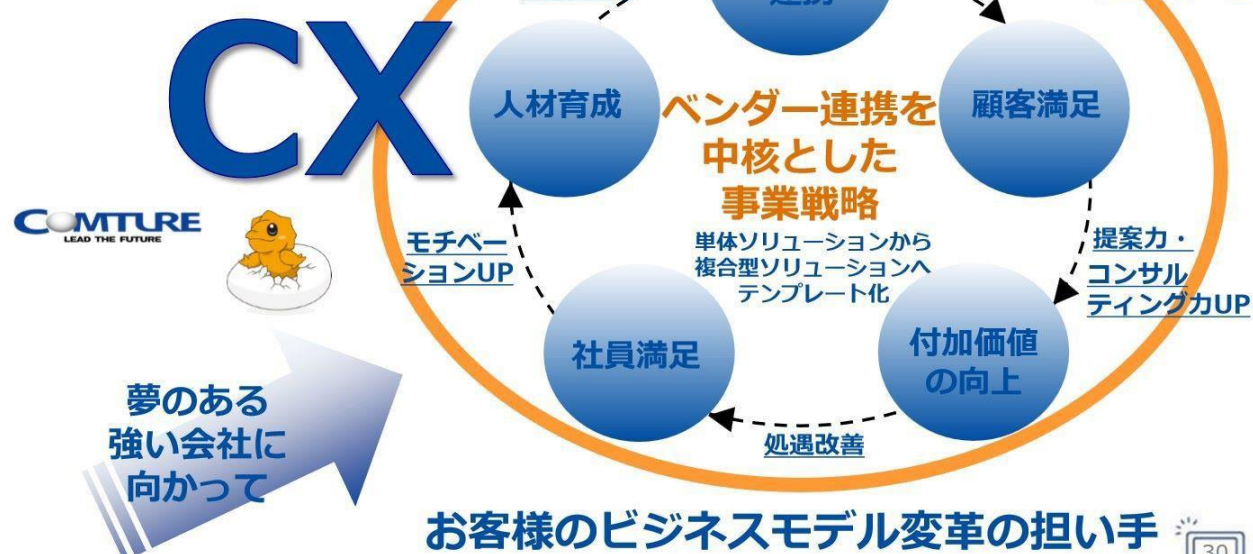
0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com



## コムチュアは DX推進パートナー へ変革する

DX時代は  
変革のチャンス



お客様のビジネスモデル変革の担い手

Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

この計画を達成するため、DX 領域のビジネスの更なる拡大に向けて、コムチュア自身も DX 推進パートナーへと変革してまいります。

グローバルなプラットフォームやツールベンダーと営業連携し、技術力の向上や提案力やサービス品質力の強化により、顧客満足、付加価値向上、社員満足、さらには人材育成へと繋げてまいります。

#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

# お客様には“感動”を 社員には“夢”を



Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

結びとして、会社の標語であります「お客様にはもっと感動を、社員にはもっと夢を」に加え、株主様にもっともっと感動と夢をお届けできるようしっかりと経営をしておりますので、どうぞよろしくお願ひ申し上げます。ありがとうございました。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

亀井：ありがとうございました。

※質疑応答は省略

では、最後に澤田社長からご参加の皆様にコメントをお願いいたします。

澤田：本日はご参加いただきましてありがとうございました。また日頃からアドバイスを多々いただきまして、誠にありがとうございます。

今年は新入社員を200名採用しました。大きなチャレンジでしたが、人材確保を非常に大きな課題としてとらえており、それに対応するために、社員の1割以上にあたる200名を採用しました。新入社員の有償化については、前もって計画し準備はしていたものの、苦しみながらやっとここまで来ております。今後も200名規模の採用を継続したいと思っています。そうすることで人口ピラミッドがある程度できてきて、3年生・4年生が1年生を面倒見るようになるという構図がしっかりと作られていき、大学の部活動のような構図が出来上がってきますので、もう1~2年の苦しみかと思っています。しっかりと200名規模の採用を続けることで、優秀な若手社員を確保していきたいと考えております。

リスキリング・リソースシフトについても、今年150名を計画しています。今後も毎年100名規模で継続して行い、DX領域へ注力していきたいと思っております。

もう一つ、ビジネスパートナーさんとの関係構築です。ビジネスパートナーさんの育成も含めてわれわれとタッグを組んでやっていくことで、ともに成長していくエコシステムを作るということも、併せてやっていきたいと考えております。

以上のように、一番大きな課題であるリソース確保に関しては、それなりの手は打っているという状況でございます。

こうして、われわれもしっかりと成長し、社員の給与、教育投資、採用費増加などの人的資本投資分を価格転嫁することによって、利益を確保し成長してまいりたいと思っております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

市場環境は不確定な要素はあるものの成長していくと見られておりますし、われわれもやることはある意味明確だという中で、しっかりと経営して成長し、利益を確保するというをやっていきたいと思います。

ぜひ、株主のみなさまにおかれましては、ご指導ご鞭撻をいただきますよう、今後ともよろしく  
お願い申し上げます。本日はどうもありがとうございました。

**亀井：**澤田社長ありがとうございました。以上で時間となりましたので、説明会を終了させていただきます。個別の面談もお受けしておりますので、IR・SR 部宛てにご連絡いただきますようお願いいたします。本日はご参加いただきましてありがとうございました。引き続きどうぞよろしくお願いいたします。

[了]

---

#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com