

2024年3月期

# 決算説明

コムチュア株式会社



2024年5月10日

代表取締役

社長執行役員

澤田 千尋

2024年3月期

1

# 決算概要



# 1-1 決算ハイライト

## 14期連続の増収と13期連続の増益で 過去最高を更新

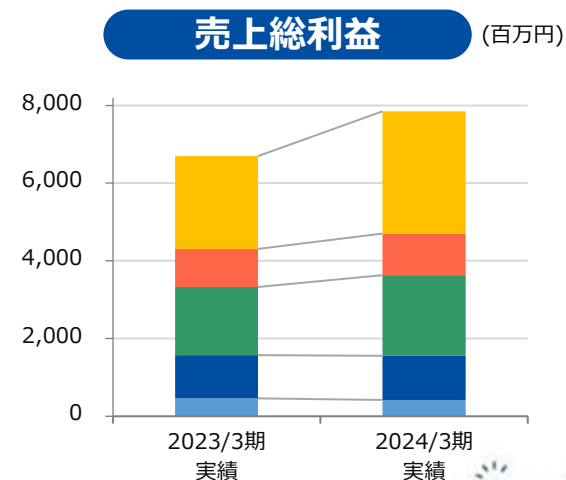
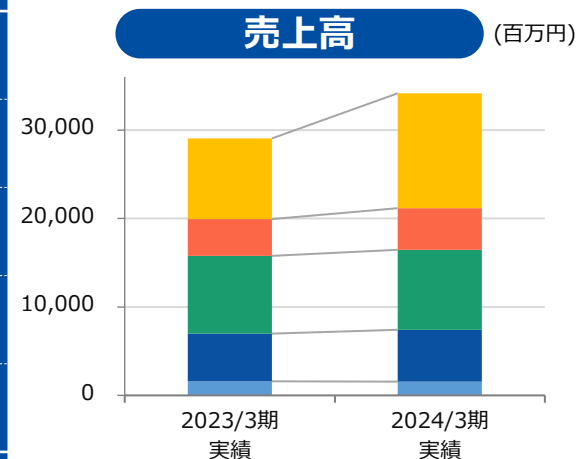
※（ ）内はM&A寄与分を除くオーガニックの数字

単位：百万円	2023年3月期		2024年3月期		前年同期比
	金額	利益率	金額	利益率	
売上高	29,056	-	<b>34,185</b> (31,379)	-	<b>+17.7%</b> (+8.0%)
営業利益	4,065	14.0%	<b>4,600</b> (4,289)	<b>13.5%</b> (13.7%)	<b>+13.1%</b> (+5.5%)
経常利益	4,067	14.0%	<b>4,597</b> (4,284)	<b>13.4%</b> (13.7%)	<b>+13.0%</b> (+5.3%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,695	9.3%	<b>3,135</b>	<b>9.2%</b>	<b>+16.3%</b>
1株当たり 当期純利益	84.56円	-	<b>98.35円</b>	-	<b>+16.3%</b>

# 1-2 事業区分別 業績

- 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

	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	前年同期比
<b>売上高 (※) 次ページ参照</b>	29,056	34,185	+17.7%
クラウドソリューション事業	9,112	12,997	+42.6%
デジタルソリューション事業	4,164	4,736	+13.8%
ビジネスソリューション事業	8,814	9,049	+2.7%
プラットフォーム・運用サービス事業	5,399	5,855	+8.4%
デジタルラーニング事業	1,565	1,545	▲1.3%
<b>売上総利益 (※) 次ページ参照</b>	6,696	7,852	+17.3%
クラウドソリューション事業	2,388	3,146	+31.8%
デジタルソリューション事業	981	1,069	+9.0%
ビジネスソリューション事業	1,757	2,076	+18.2%
プラットフォーム・運用サービス事業	1,111	1,138	+2.5%
デジタルラーニング事業	458	420	▲8.2%



## ※事業区分の変更について：

2024年3月期より、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、2023年3月期の連結損益計算書の組替を行っています。

## ※ 2023年3月期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、2024年3月期より「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。

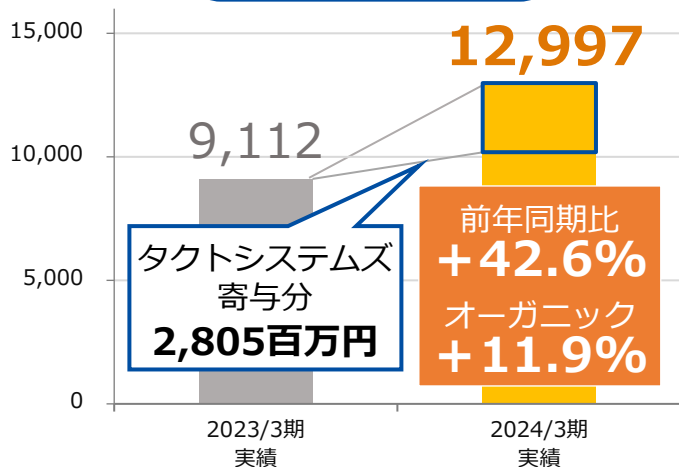
新卒社員は、入社後2か月間研修のため特定のプロジェクトに関与せず、売上高に直接的に貢献しないことから、当社グループの実態をより適切に表示するために行ったものです。

当該表示方法の変更を反映させるため、2023年3月期の連結損益計算書の組替を行っています。

# 1-3 クラウドソリューション事業

## 売上高

(百万円)

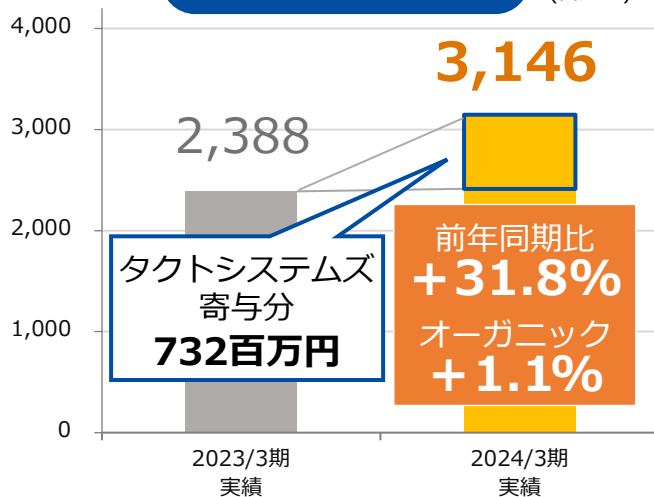


## ■ 主要な事業内容

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

## 売上総利益

(百万円)



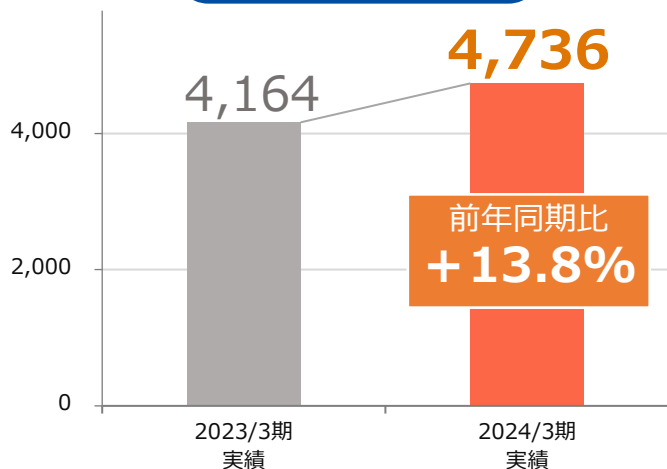
## ■ 事業の概況

- + 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キングコストの一時的な増加

# 1-4 デジタルソリューション事業

## 売上高

(百万円)

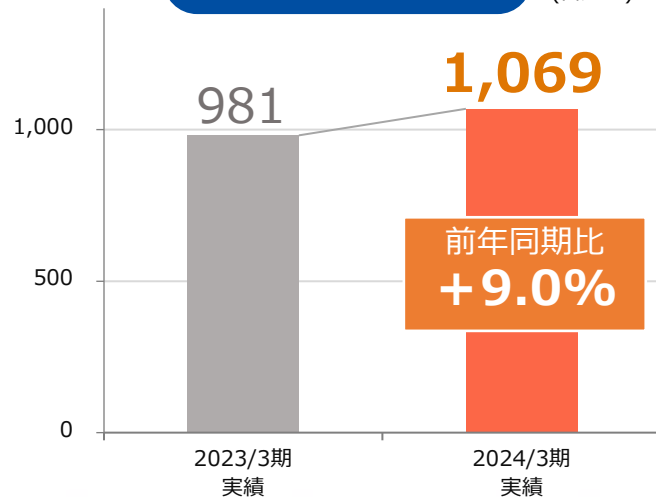


## ■ 主要な事業内容

グローバルなA I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

## 売上総利益

(百万円)



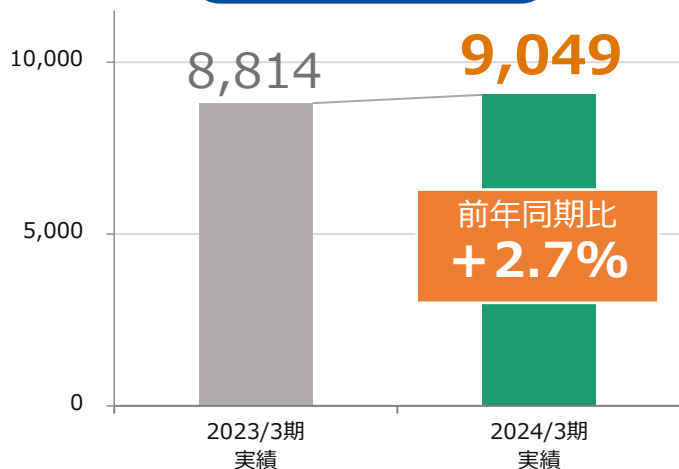
## ■ 事業の概況

- + 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及びリスキングコストの一時的な増加

# 1-5 ビジネスソリューション事業

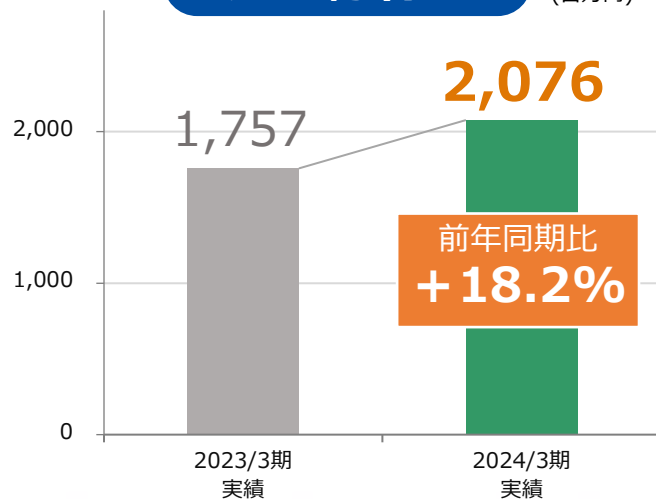
## 売上高

(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

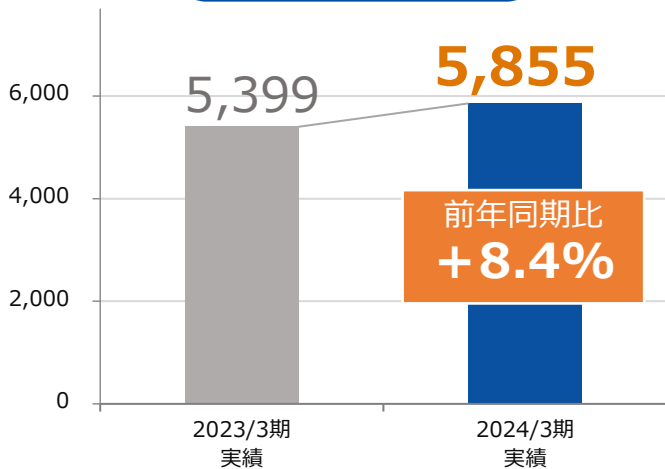
### ■ 事業の概況

- + SAP関連ビジネスが継続的に拡大
- + 金融業向けのクロスセルによるビジネスが拡大
- + 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
- リスキリングによりクラウド事業とSAP領域へのリソースシフト



## 売上高

(百万円)

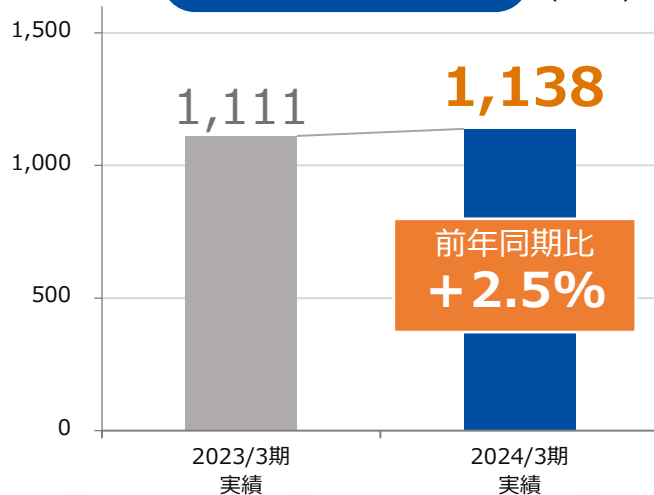


## ■ 主要な事業内容

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

## 売上総利益

(百万円)



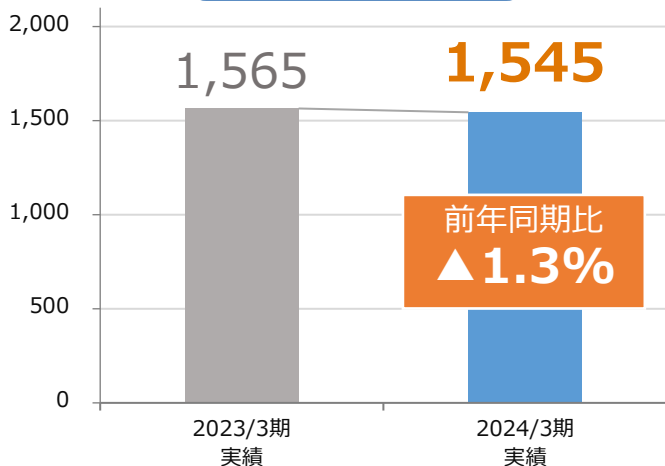
## ■ 事業の概況

- + 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

# 1-7 デジタルラーニング事業

## 売上高

(百万円)

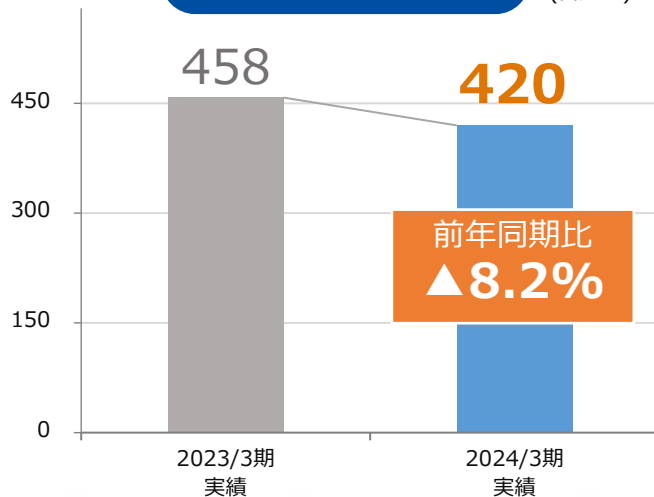


## ■ 主要な事業内容

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

## 売上総利益

(百万円)



## ■ 事業の概況

- + 企業向けの企画型研修の需要の増加
- グループ向け研修業務（リスキリング）に講師リソースを振り分け

# 1-8 決算のポイント

**売上高** 前年同期比 **17.7%** 増収

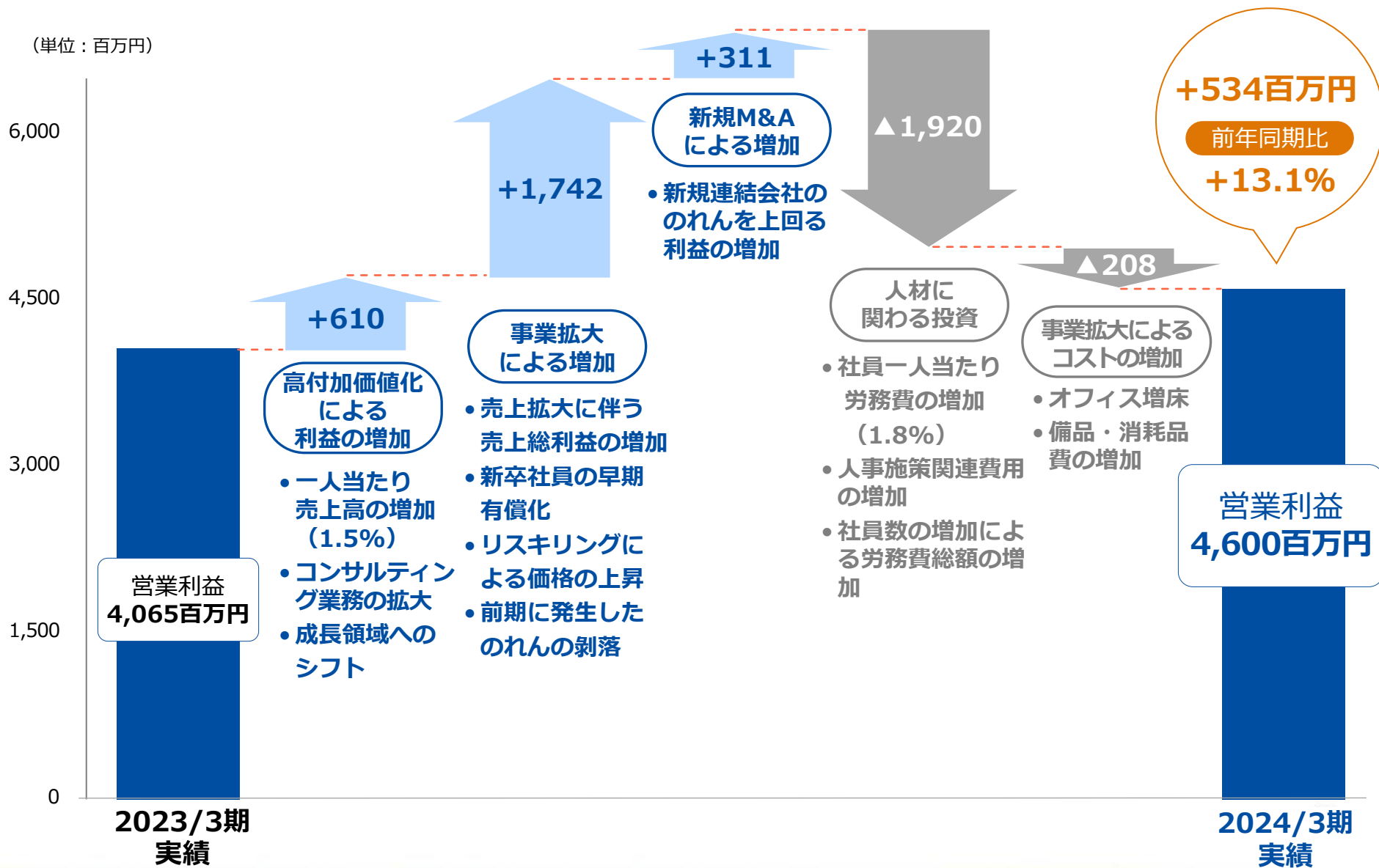
- + 社内システムのクラウド化やコンサルティングなどの需要増加、M&Aの寄与により、クラウドソリューション事業が伸長
- + データマネジメントの需要増加により、デジタルソリューション事業が伸長
- + 新卒社員やリスキリングした既存社員の戦力化、協力会社のリソース確保が進んだことによる増加

**営業利益** 前年同期比 **13.1%** 増益

- + 一人当たり売上高の増加（1.5%）  
※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
- 社員一人当たり労務費の増加（1.8%）  
※新入社員を除く賃金上昇率 8.1%

# 1-9 営業利益 増減要因

(単位：百万円)



# 1-10 社員一人当たり売上総利益\* 増減要因

\*社員一人当たり売上総利益

…売上総利益/就業人員数 (当期末・連結)

\*一人当たり労務費

…労務費/就業人員数 (当期末・連結)

(単位：千円)

## 増加要因

- 一人当たり売上高 増加
- 協力会社の委託工数 増加

## 減少要因

- 一人当たり労務費\* 増加 (8.1%)
- 新卒社員の増加による  
研修期間中の非稼働工数 増加
- リスキリングに伴う  
研修期間中の非稼働工数 増加

4,491

2023/3期  
実績

4,587

2024/3期  
実績

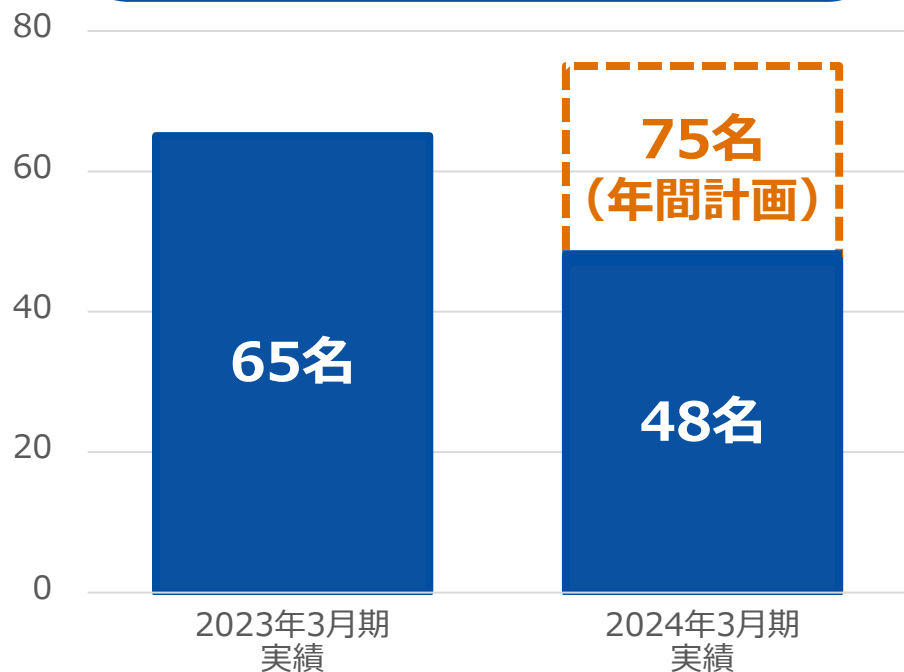
前年同期比

+2.1%

## 成長を加速する人材確保の取組み

### 中途採用の強化

- 3月末時点で48名の採用実績
- リファラル、スカウトなど施策推進

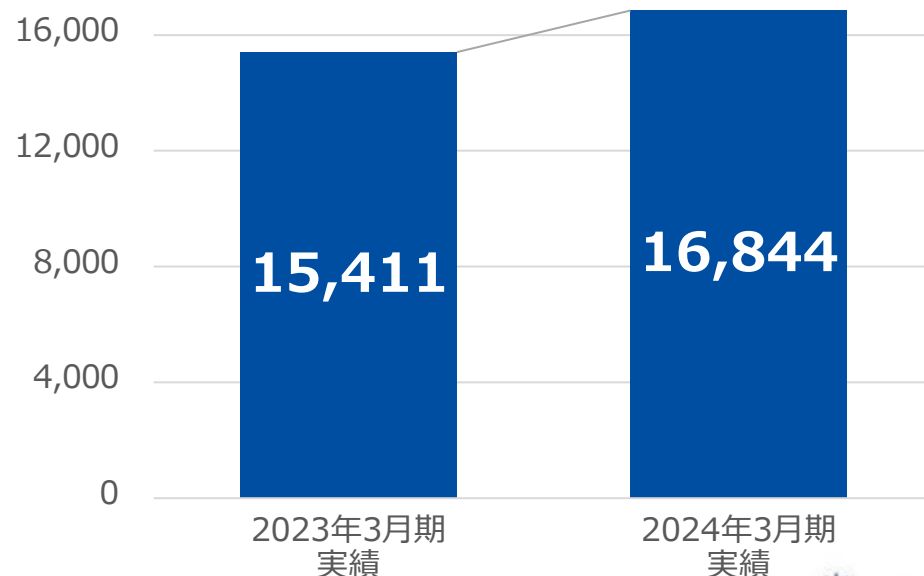


### 協力会社との連携強化

- 前年同期比で9.3%の委託数増
- コアパートナー制度運用 (56社選定)

※タクトシステムズ除く

(人月)



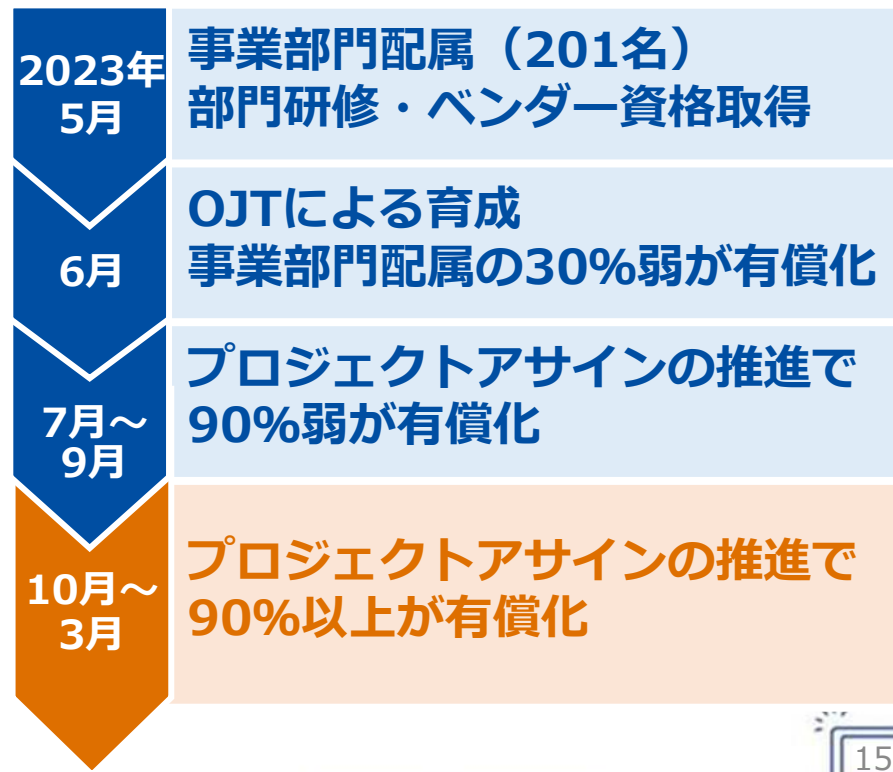
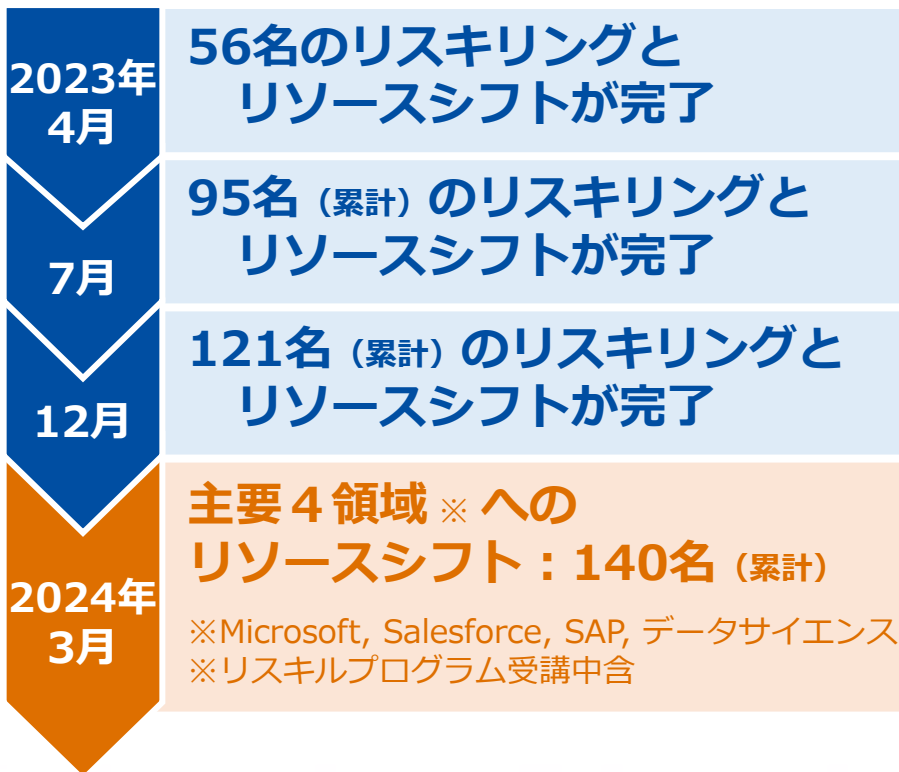
## 高付加価値を実現する人材育成の取組み

### 既存社員のリスキリング

- 24/3月末時点で140名のシフト

### 新卒社員の早期育成

- 事業部門配属201名の90%以上が有償化
- 2025年度は新卒の適正配属を進める



## 2

2024年度

# 中期経営計画

(2025年3月期～2027年3月期)

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。



# 2-1 長期ビジョン

2032年3月期 売上高 1,000億円企業 への挑戦

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

M&Aによる  
成長スピードの  
加速

オーガニック  
成長

1,000億円

500億円

85/3月期

24/3月期

27/3月期

32/3月期

創業期の10年

得意分野を確立した10年

上場の10年

COMTURE  
Transformation

## DX領域でさらなる拡大、持続的な成長を実現

### 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

##### 提案力強化

- ・ 複合型ソリューション
- ・ PM力向上

##### リソース拡大

- ・ 高スキル人材の育成
- ・ パートナ育成/協力

#### 事業を支える 経営基盤の強化

##### DX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

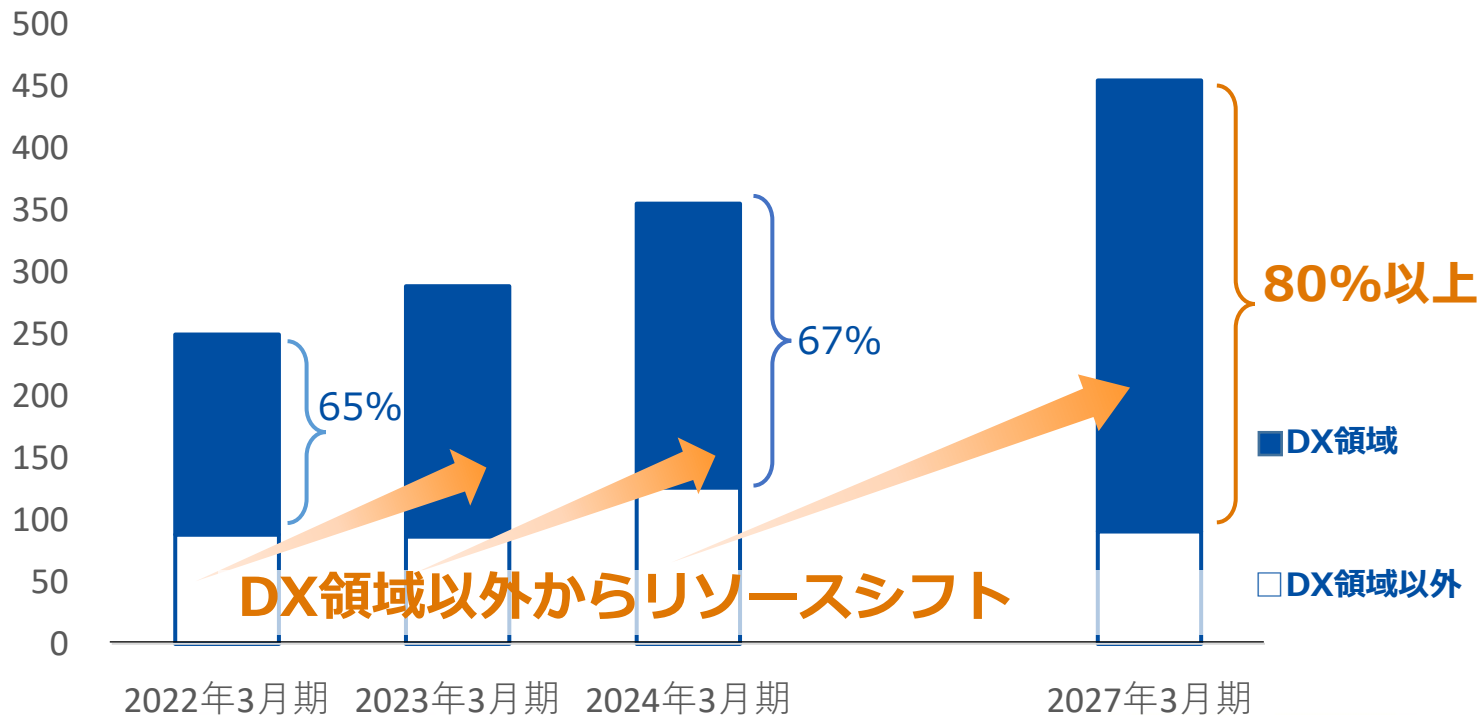
##### 人材投資

##### 事業・経営革新

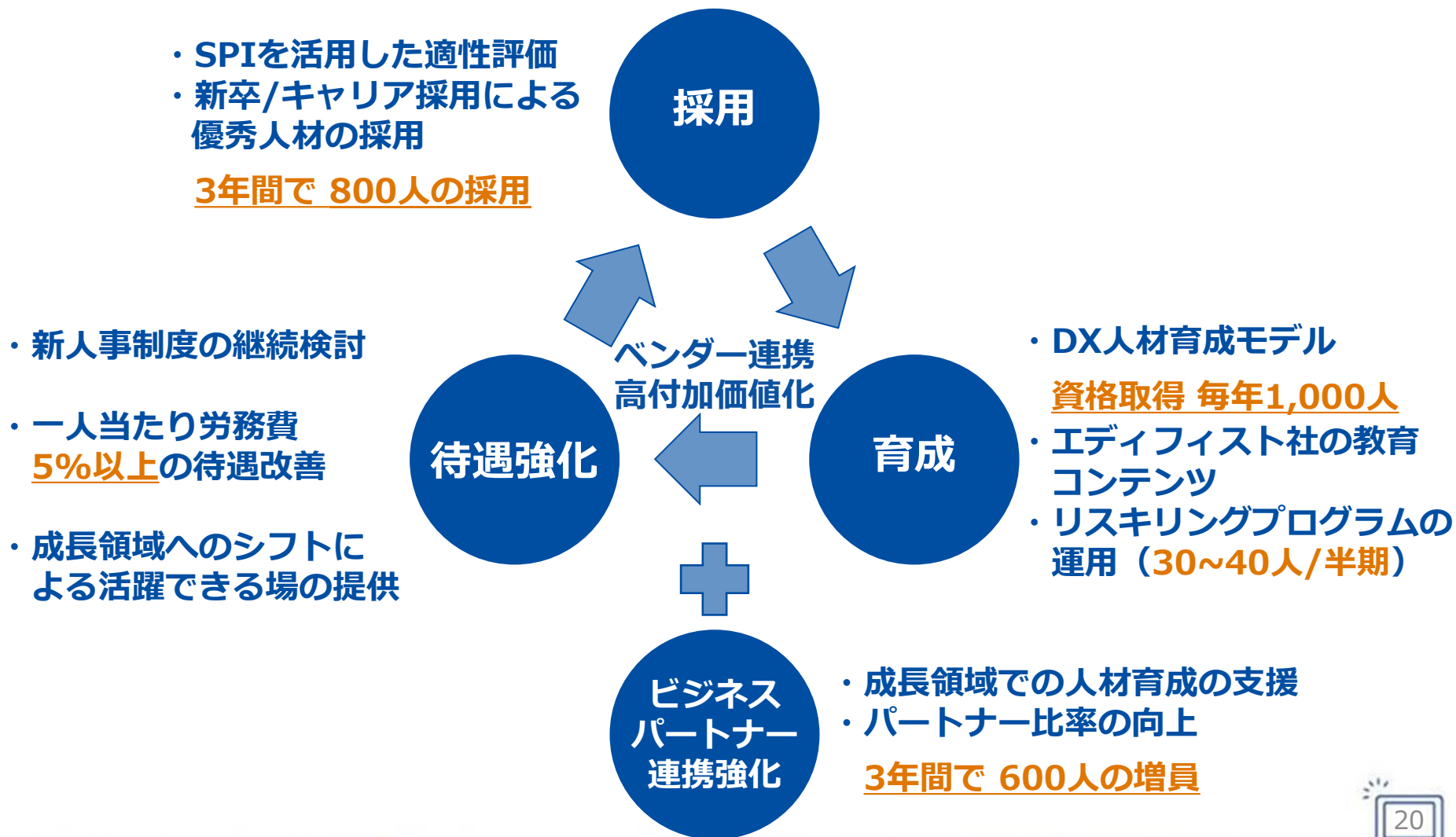
## 成長エンジンであるDX領域へのシフトを加速

- ・ 成長するDX市場を追い風に **DX領域での事業拡大**
- ・ **積極的なリソースシフト** を実行し、加速度的な成長を実現
- ・ 売上高に占めるDX領域での事業比率を **80%以上（2027年3月期）** に拡大

売上高（億円）



## 優秀人材の積極的な採用と育成による体制強化



## 持続的な成長に向けた 積極的な投資の継続

※金額は全て3か年の投資額想定

### M & A

- ・ DX事業の拡大に寄与する企業をターゲットに資本効率を重視した投資

50~100億円

### 人材投資

- ・ 優秀な人材の採用、教育研修体系の充実
- ・ 健康経営/エンゲージメント
- ・ 継続的な待遇改善

50億円以上

### 事業・経営革新

- ・ 企業ブランディング
- ・ 積極的な社内DX推進による効率化
- ・ 基幹システム刷新を中心に業務革新を推進
- ・ 社内インフラ等設備の改善

10億円以上

# 2-6 M & A後の経営統合プロセスの進捗

## 量と質のシナジー効果でグループの成長を加速



### ソフトウェアクリエーション

2022/4月 グループ化

	直前期	連結化後	成長率
売上高	17.6億円	19.7億円	+11.9%
営業利益	0.8億円	2.3億円	+184.4%
営業利益率	4.7%	12.0%	-

### TaKT タクトシステムズ

Technology and Knowledge for Tomorrow

2023/4月 グループ化

	直前期 (12か月換算)	連結化後	実質成長率
売上高	26.7億円	28.4億円	+6.5%
営業利益	1.7億円	5.2億円	+200.4%
営業利益率	6.5%	18.2%	-

#### リスクリングに伴うリソースシフトによる成長領域の事業拡大

従業員数  
**120名**



レガシー領域のエンジニアを  
リスクリング



付加価値の向上  
組織運営の効率化  
社員のやりがい



SAP HANA  
エンジニアとして活躍

#### 優れたナレッジのグループ展開によるビジネス機会の拡大

従業員数  
**121名**



PMP資格者 (36名)  
品質ノウハウ



付加価値の向上  
品質の強化  
ナレッジの共有



グループにおける  
PM体制と  
品質管理体制強化

業績管理の仕組みの早期導入 (KPI経営の定着化)

# 2-7 2024年度 中期経営計画 経営指標

売上高 **1,000億円企業** を目指して

**17期連続増収、16期連続増益で継続的な成長**

**オーガニックグロース +10%以上** の高成長を維持

	2024年3月期 実績	2027年3月期 計画	年平均成長率 (2024年3月期～ 2027年3月期)
売上高	34,185百万円	<b>50,000百万円</b>	<b>+10.0%以上</b>
営業利益	4,600百万円	<b>6,500百万円</b>	<b>+10.0%以上</b>
営業利益率	13.5%	<b>13.0%</b>	-
R O E	19.7%	<b>20.0% 以上</b>	-
配当性向	46.8%	<b>45.0% 以上</b>	-

3

2025年3月期

業績予想



# 3-1 2025年3月期 業績予想

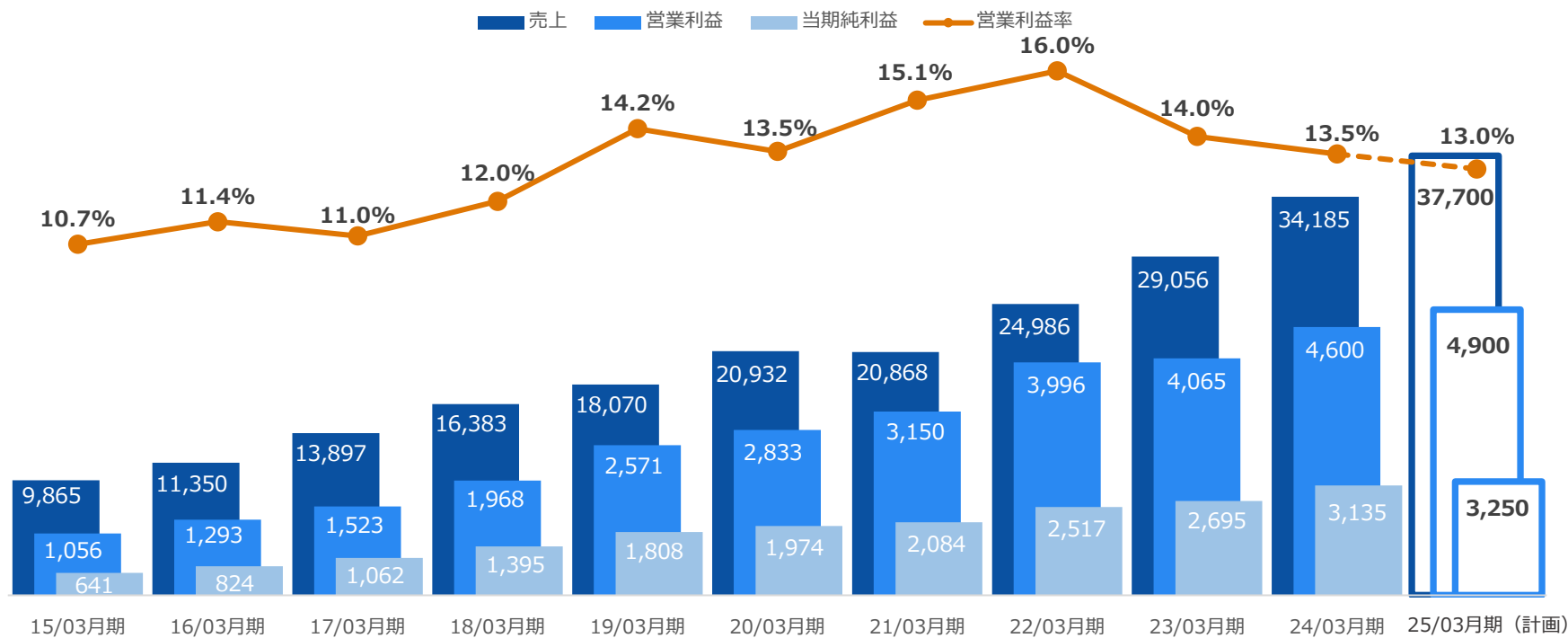
## 15期連続の増収と14期連続の増益で 過去最高を目指す

単位：百万円

	2024年3月期 実績		2025年3月期 予想		前年同期比
	金額	利益率	金額	利益率	
売上高	34,185	-	<b>37,700</b>	-	<b>+10.3%</b>
営業利益	4,600	13.5%	<b>4,900</b>	<b>13.0%</b>	<b>+6.5%</b>
経常利益	4,597	13.4%	<b>4,900</b>	<b>13.0%</b>	<b>+6.6%</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,135	9.2%	<b>3,250</b>	<b>8.6%</b>	<b>+3.7%</b>
1株当たり 当期純利益	98.35円	-	<b>101.93円</b>	-	<b>+3.6%</b>
配当金額	46.00円	-	<b>48.00円</b>	-	-
配当性向	46.8%	-	<b>47.1%</b>	-	-
R O E	19.7%	-	<b>18.4%</b>	-	-

# 3-2 業績推移

## 2014年度～2024年度（売上/営業利益/純利益）



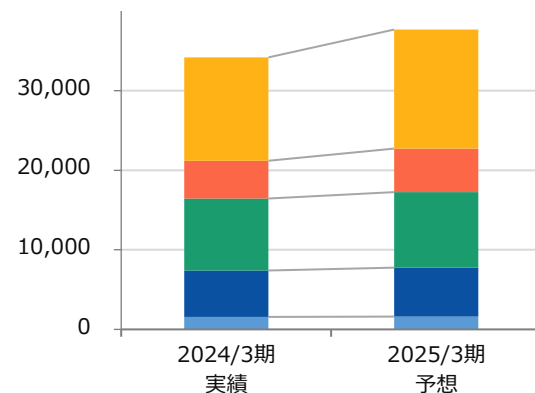
ROE	21.7%	27.7%	29.7%	31.9%	26.0%	19.5%	17.7%	19.2%	18.6%	19.7%	18.4%
自己資本比率	55.7%	58.4%	53.3%	56.6%	69.4%	75.8%	74.9%	73.0%	69.4%	71.7%	73.6%
配当性向	39.6%	38.9%	35.2%	33.9%	39.5%	46.6%	47.4%	46.9%	52.0%	46.8%	47.1%

# 3-3 事業区分別 業績予想

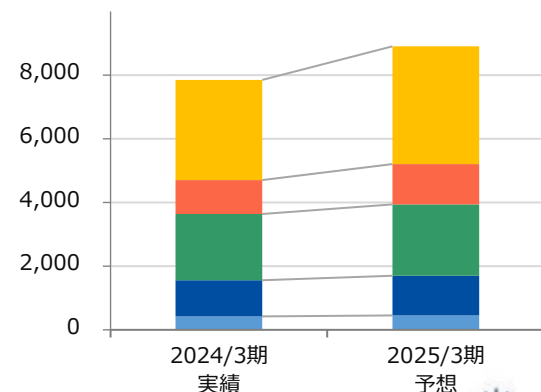
- クラウドソリューション事業
- デジタルソリューション事業
- ビジネスソリューション事業
- プラットフォーム・運用サービス事業
- デジタルラーニング事業

	2024年3月期 実績 百万円	2025年3月期 予想 百万円	前年同期比
<b>売上高</b>	34,185	37,700	+10.3%
クラウドソリューション事業	12,997	15,000	+15.4%
デジタルソリューション事業	4,736	5,450	+15.1%
ビジネスソリューション事業	9,049	9,500	+5.0%
プラットフォーム・運用サービス事業	5,855	6,150	+5.0%
デジタルラーニング事業	1,545	1,600	+3.5%
<b>売上総利益</b>	7,852	8,900	+13.3%
クラウドソリューション事業	3,146	3,700	+17.6%
デジタルソリューション事業	1,069	1,260	+17.8%
ビジネスソリューション事業	2,076	2,240	+7.9%
プラットフォーム・運用サービス事業	1,138	1,250	+9.8%
デジタルラーニング事業	420	450	+7.0%

**売上高** (百万円)



**売上総利益** (百万円)



## 事業成長を加速させるための主な投資項目

### 市場環境

- 企業のデジタル化が進み今後もDX関連投資の拡大が見込まれる一方、業務のトランスフォーメーションが課題となっている
- ユーザー企業では内製化に向けたチーム形成とDX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ビジネスアイデアの活用ニーズが高まると同時に生成AIを組み込んだアプリケーション開発の需要も増大

### 人的資本投資

採用	新卒：200名（2025年4月入社）、中途：70名（2025年3月期）
育成	リスキリング：30～40名/半期、研修体系の拡充、オンライン学習プラットフォーム刷新、資格取得：1,000名
待遇	賃金上昇率：5.0%、勤務時間短縮：7時間50分⇒7時間30分

### 事業・経営革新

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、人事システム刷新

### その他

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

# 3-5 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

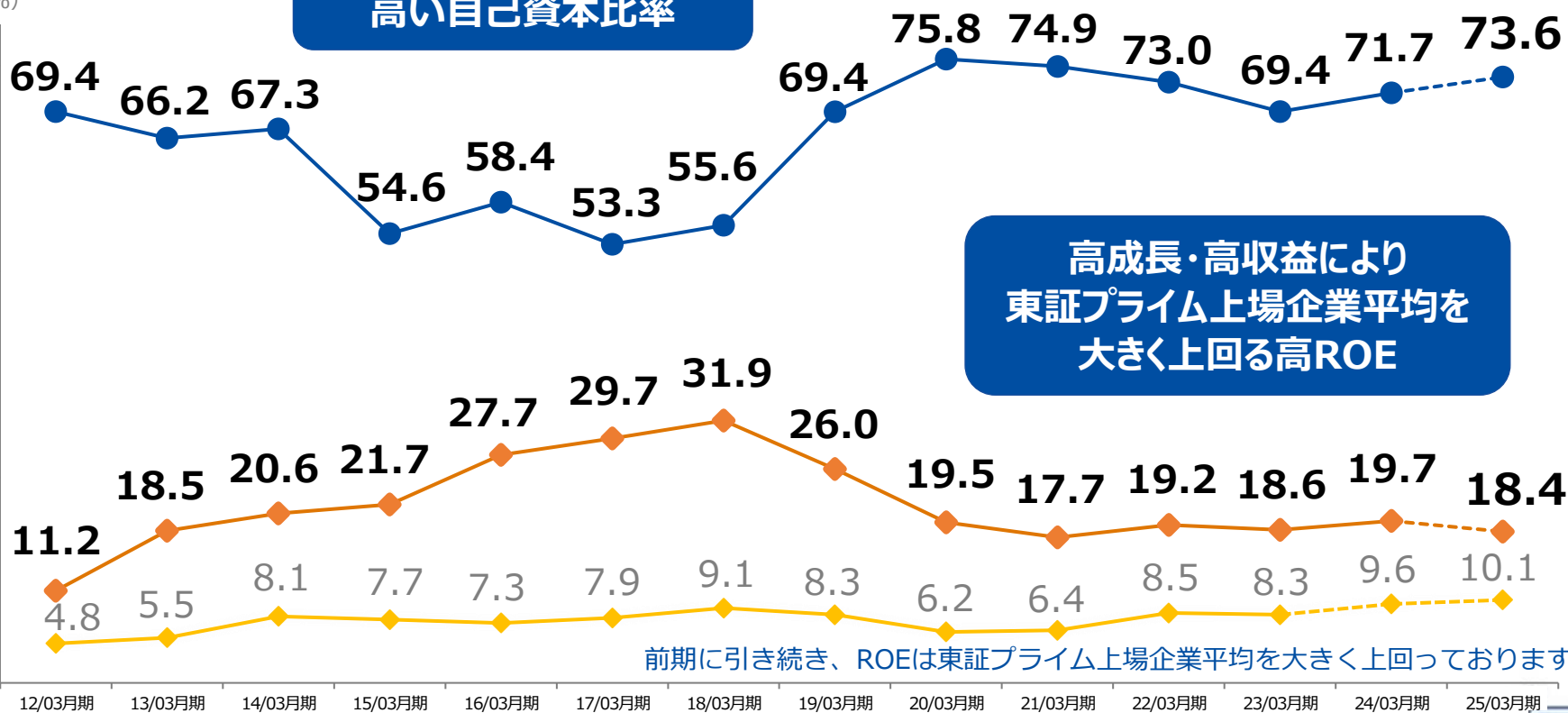
● 当社自己資本比率    ◆ 当社ROE    ◆ 東証プライム上場企業平均ROE(※)

(※出処 みずほ証券)

(単位: %)

ファイナンスによる  
高い自己資本比率

高成長・高収益により  
東証プライム上場企業平均を  
大きく上回る高ROE



前期に引き続き、ROEは東証プライム上場企業平均を大きく上回っております。

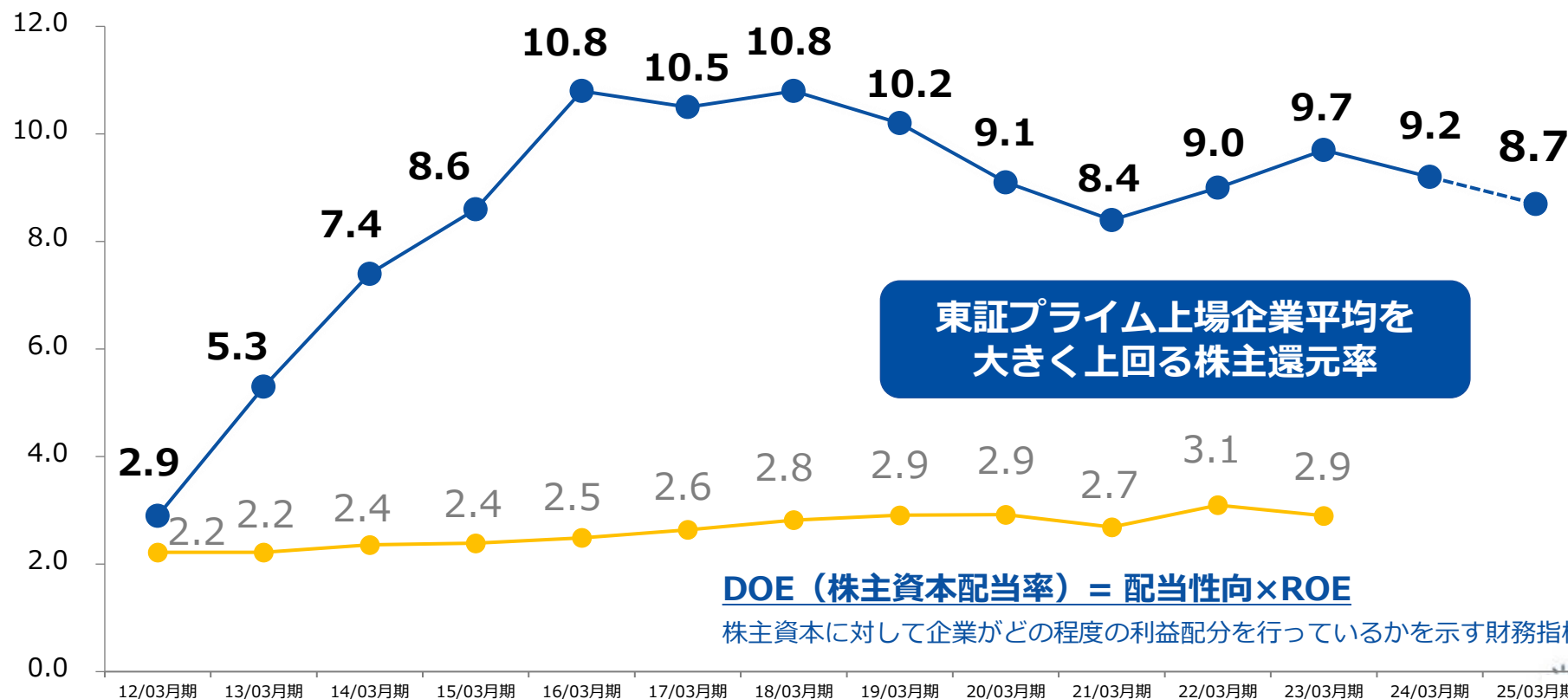
# 3-6 資本効率と株主還元の両立

持続的な**高い利益還元**と**安定配当**を目指す

● 当社DOE      ● 東証プライム上場企業平均DOE (※)

(※出処 東京証券取引所)

(単位：%)



東証プライム上場企業平均を大きく上回る株主還元率

**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

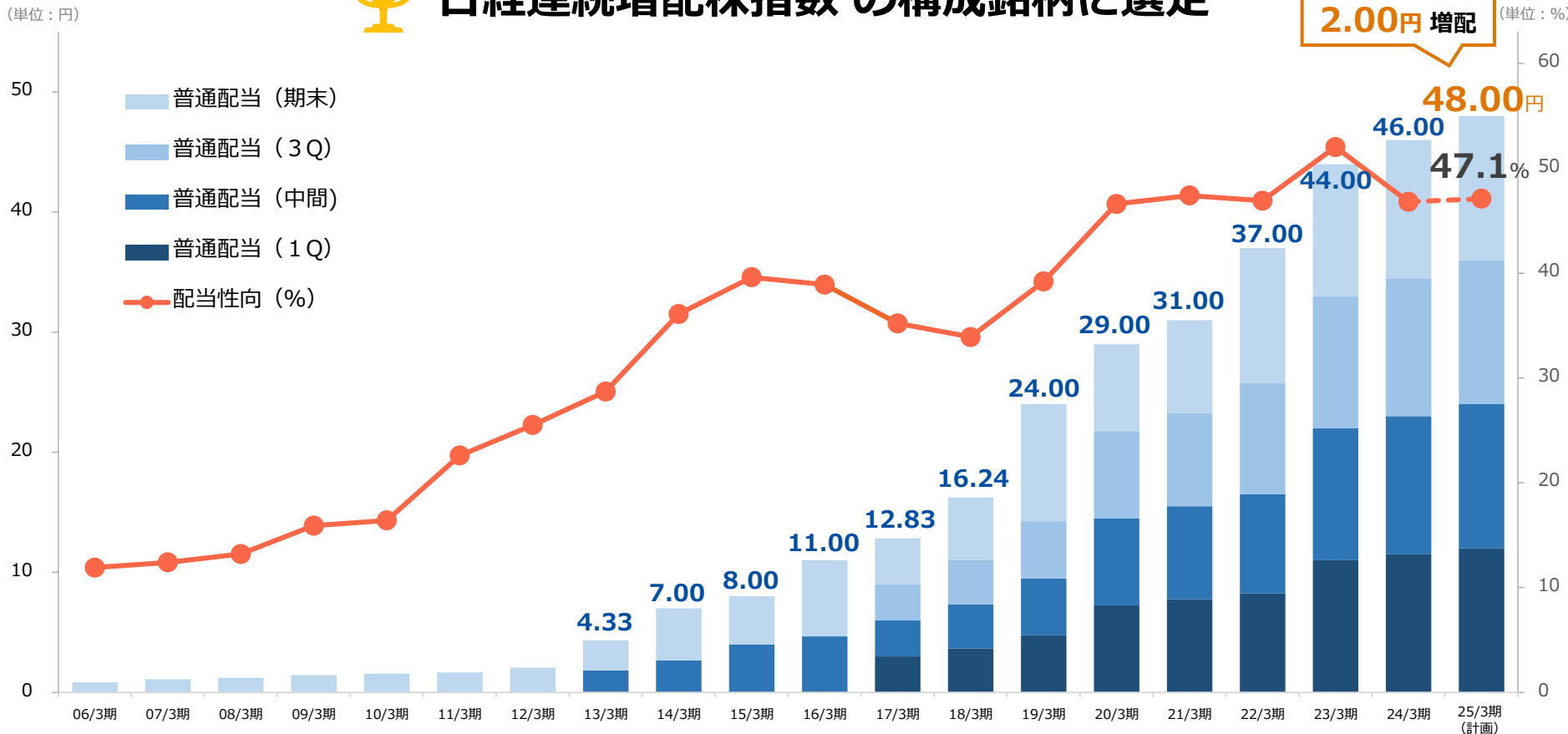
# 3-7 配当方針・配当金推移

## 20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

前期比  
**2.00円 増配**



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1四半期配当金	12.00円	2024年 6月30日	2024年 8月30日
第2四半期配当金	12.00円	2024年 9月30日	2024年11月29日
第3四半期配当金	12.00円	2024年 12月31日	2025年 2月28日
第4四半期配当金	12.00円	2025年 3月31日	株主総会における承認日の翌営業日
<b>年間合計</b>	<b>48.00円</b>		



## 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14,400円＋クオカード2,000円＝年間16,400円
- \* 2025年3月期の優待込みでの配当性向の合計は53.6%  
(300株保有の場合)



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 コーポレート本部 IR・SRユニット

電話 : 03-5745-9702

E-mail : [irsr@comture.com](mailto:irsr@comture.com)