



コムチュア株式会社

2024年3月期 決算説明会

2024年5月20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5月10日に発表いたしました2024年3月期の決算説明会を開催いたします。今回もライブ配信にて実施いたします。

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、澤田千尋です。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、社長執行役員の澤田より、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5月10日に公表いたしました2024年3月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@scriptsasias.com



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	-	34,185 (31,379)	-	+17.7% (+8.0%)
営業利益	4,065	14.0%	4,600 (4,289)	13.5% (13.7%)	+13.1% (+5.5%)
経常利益	4,067	14.0%	4,597 (4,284)	13.4% (13.7%)	+13.0% (+5.3%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,695	9.3%	3,135	9.2%	+16.3%
1株当たり 当期純利益	84.56円	-	98.35円	-	+16.3%

3

Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

まずは、決算概要についてです。

2024年3月期における当社グループの業績は、14期連続の増収、13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。

売上高は341億8,500万円、前年比で17.7%増となり、営業利益は46億円、前年比で13.1%増となりました。当期純利益は31億3,500万円、前年比で16.3%増となりました。

括弧内は、オーガニックでの数値となります。ご覧のとおり、増収増益の持続的な成長を実現しております。

サポート

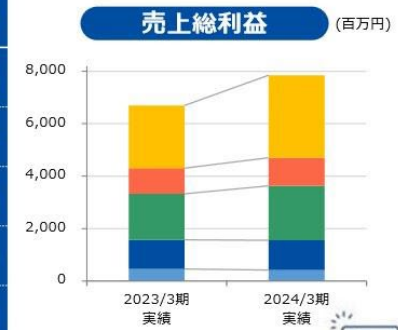
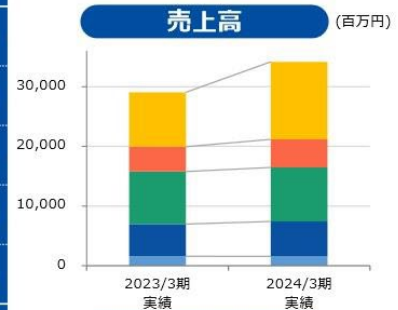
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

1-2 事業区分別 業績



	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	前年同期比
売上高 (※) 次ページ参照	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%
売上総利益 (※) 次ページ参照	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%

- 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.

事業区分別の業績は、ご覧のスライドのとおりです。

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：

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。

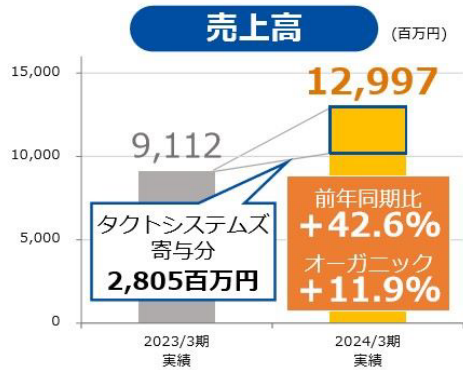


2024年3月期より、事業の実態に合わせ、事業範囲の一部を見直し、組み替えを行っています。

サポート

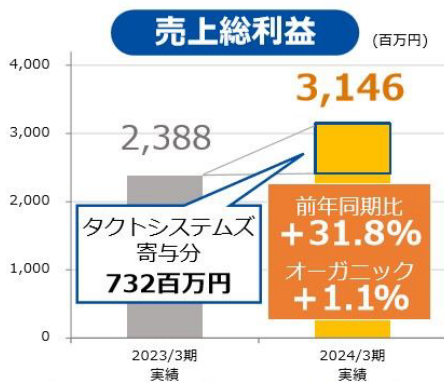
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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の売上高は129億9,700万円で、前年比42.6%増。売上総利益が31億4,600万円で、前年比31.8%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28億500万円で、前年比11.9%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、7億3,200万円で、前年比1.1%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



■ 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

Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



デジタルソリューション事業の売上高は47億3,600万円で、前年比13.8%増。売上総利益が10億6,900万円で、前年比9.0%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

- + 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
- リスキングによりクラウド事業とSAP領域へのリソースシフト

Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



ビジネスソリューション事業の売上高は90億4,900万円で、前年比2.7%増。売上総利益が20億7,600万円で、前年比18.2%増となりました。

SAP関連ビジネスが継続的に拡大したことや、金融業向けのクロスセルによるビジネスが拡大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・運用サービス事業の売上高は 58 億 5,500 万円で、前年比 8.4%増。売上総利益が 11 億 3,800 万円で、前年比 2.5%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

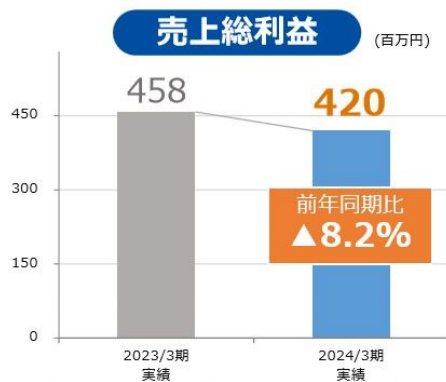
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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
- ⊖ グループ向け研修業務（リスクリング）に講師リソースを振り分け

Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



デジタルラーニング事業の売上高は15億4,500万円で、前年比1.3%減。売上総利益が4億2,000万円で、前年比8.2%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クリング研修に関わる講師の登壇数を増やしたことにより、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 **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%



Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

決算のポイントについてご説明いたします。

売上高は 17.7%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とおりです。

営業利益は 13.1%の増益でした。この増減要因についてご説明いたします。

プラス要因の一つ目は、成長領域である DX 領域の事業拡大を行ったことにより、一人当たり売上高が 1.5%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。

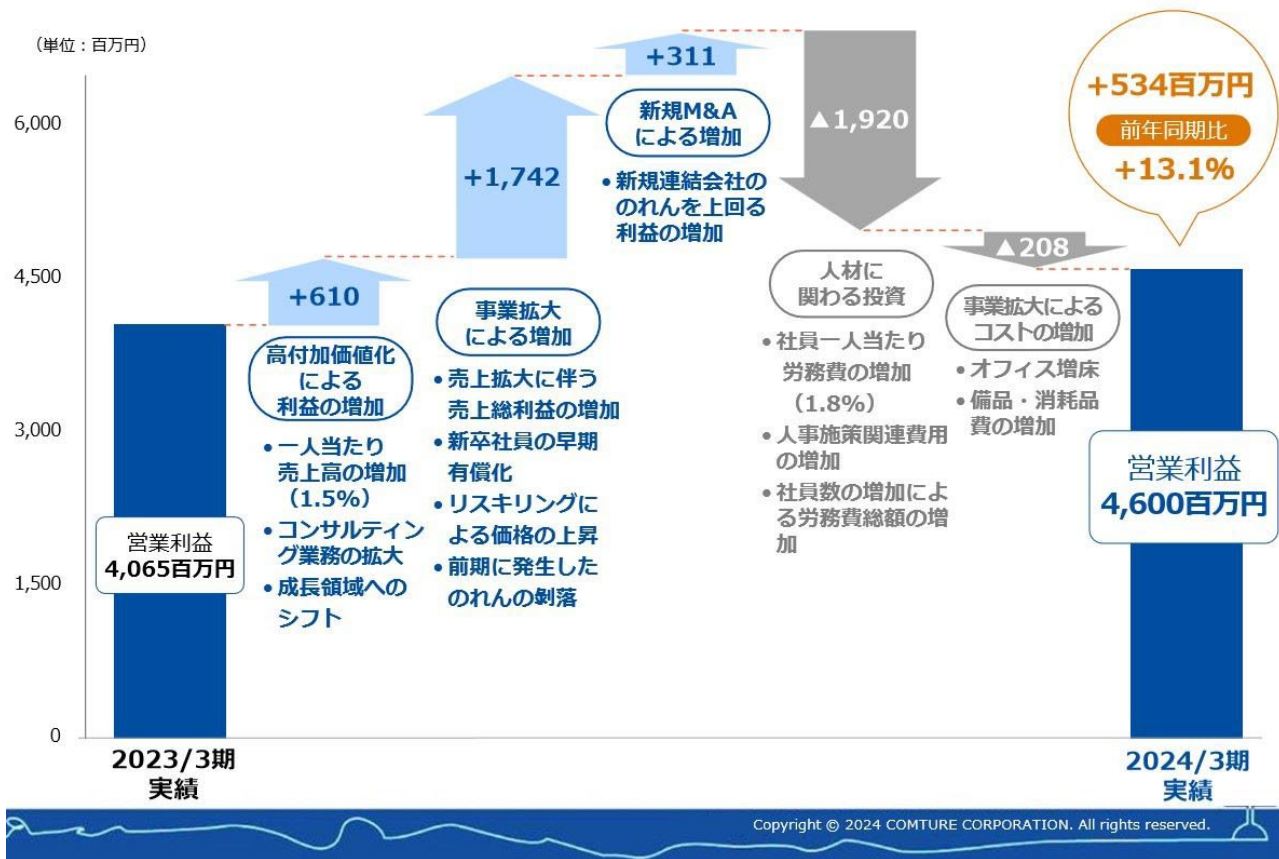
二つ目は、売上拡大に加え、新卒社員の有償化に伴う増加です。

マイナスの要因は、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 1.8%増加させたことによるものです。新入社員を除く賃金上昇率については、8.0%の計画に対し、8.1%引き上げており、退職率の改善にもつながっております。

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

1-9 営業利益 増減要因



詳細を図にいたしました。

2023年3月期の営業利益は、40億6,500万円でした。高付加価値化戦略によって、一人当たり売上高が1.5%増加したことにより、6億1,000万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、17億4,200万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、3億1,100万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の人的資本への投資を、合わせて19億2,000万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2億800万円となりました。

差し引きしますと、2024年3月期の営業利益は、前年比13.1%増の46億円となりました。

サポート

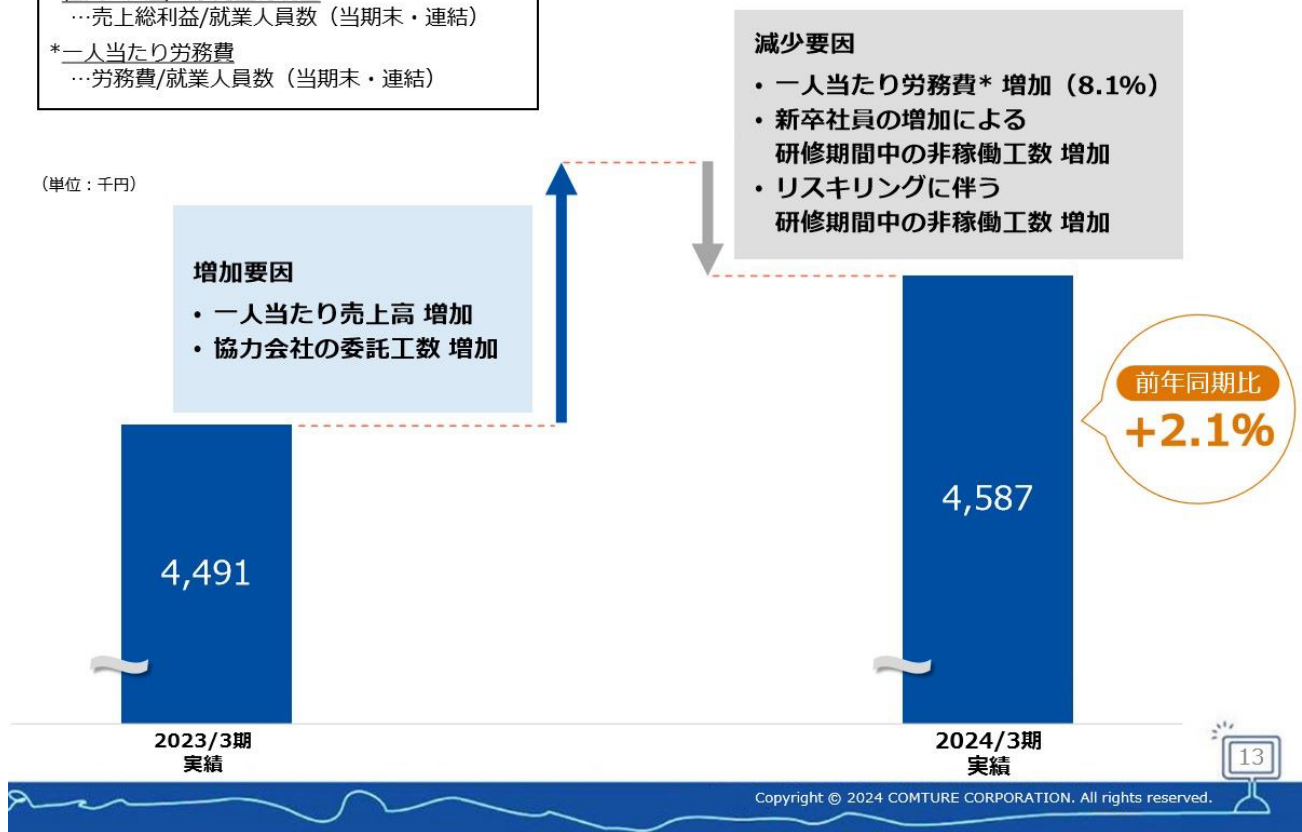
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

1-10 社員一人当たり売上総利益* 増減要因

*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)



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します。

社員一人当たり売上総利益は458万7,000円となり、前年同期比で2.1%増加しました。一人当たり売上高の増加や、協力会社の委託工数の増加といった増加要因が、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といった減少要因を上回ったことによるものです。

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。

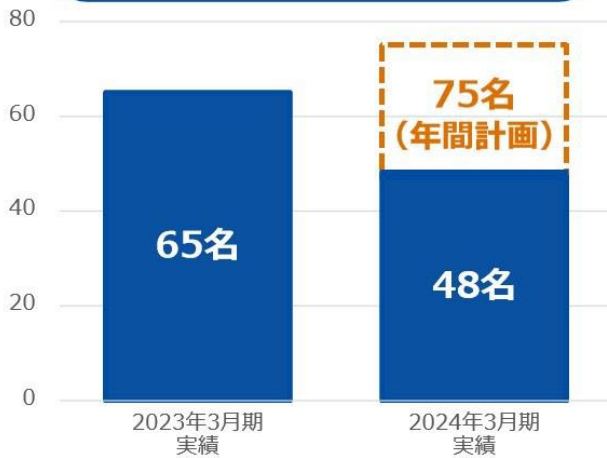
サポート

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

成長を加速する人材確保の取組み

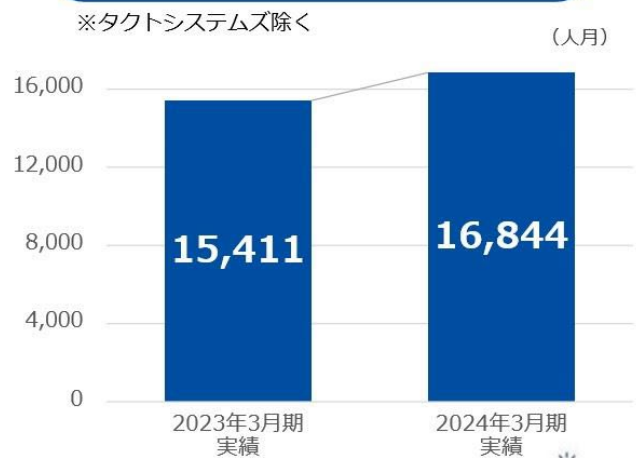
中途採用の強化

- 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)



Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



中期経営計画の施策の進捗についてご説明いたします。

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、施策を広げて取り組んでいます。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、委託数もオーガニックで9.3%増、M&A 寄与分も含めると20%増となり、売上の増加に寄与いたしました。

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

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



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aining社の講師の活用など、研修に係る投資を継続し、リスキリングによる成長領域へのリソースシフトを進めております。

昨年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@scriptsasias.com

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



これまでご説明した取り組み状況の中、経営環境の変化に迅速かつ柔軟に対応するため、今期、中期経営計画をローリングして見直しました。

ここからは、その内容についてご説明いたします。

長期ビジョンとして、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

2-2 2024年度 中期経営計画

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
- ・パートナー育成/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

2024年度中期経営計画の詳細は当社ウェブサイト (<https://www.comture.com/ir/management/>) よりご確認ください。

18

Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

計画達成に向け、資料に記載の三つの事業戦略を柱とし、それを支える経営基盤の強化と積極的な投資に取り組むことで、高付加価値経営と持続的な成長を目指しております。

サポート

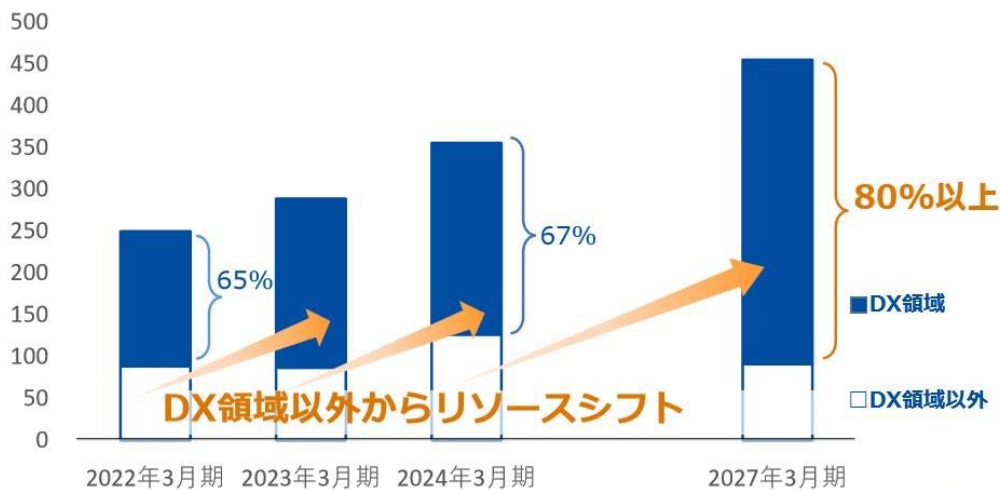
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2-3 中期経営計画 DX領域の拡大

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）



Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

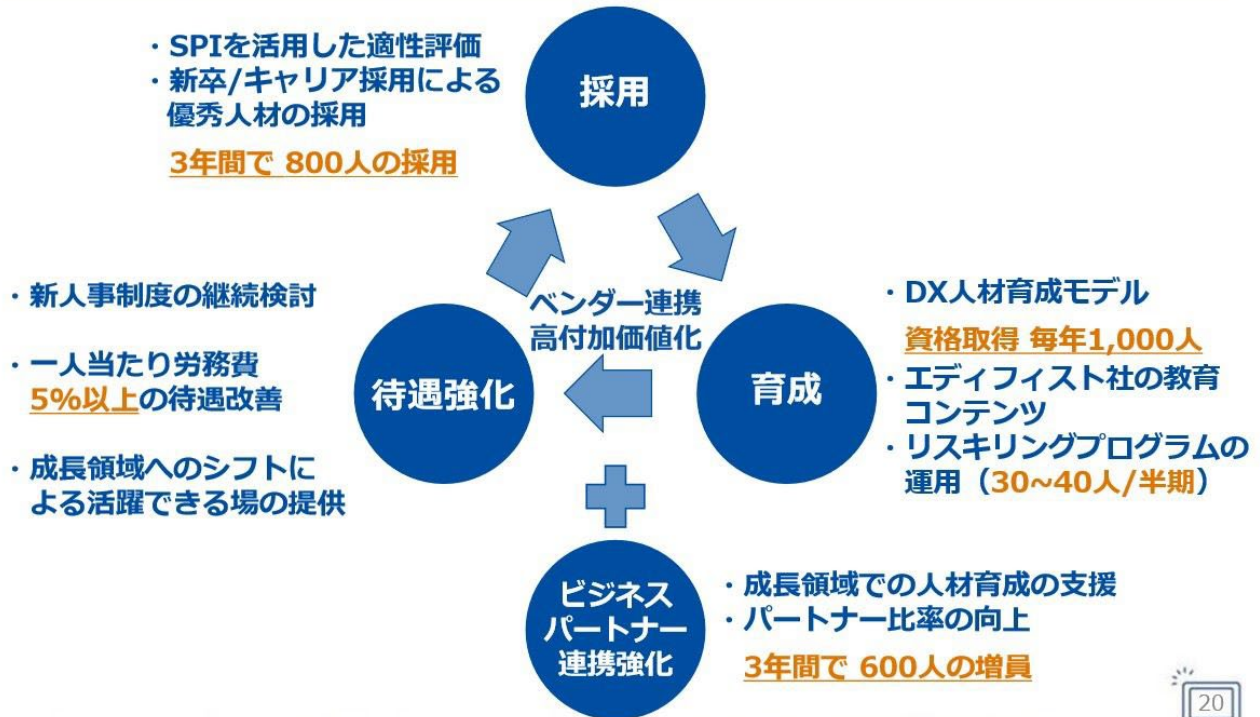
成長領域であるDX領域へのシフトを加速することで、売上に占める比率を毎年増やし、最終年度に80%以上まで拡大していく計画です。

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

2-4 リソース拡大

優秀人材の積極的な採用と育成による体制強化



Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



三つの事業戦略のうち、人材リソース拡大に向けた取り組みについてご説明いたします。

優秀な人材の採用、グループ会社の教育ノウハウを活用したDX人材の育成に加えて、社員の待遇強化にも取り組むことで、社員エンゲージメントの向上にも努めます。

採用については、新卒は毎年200名、中途は毎年70名の計画で、リスキリング教育については、半期で30~40名実施する計画です。待遇については、初年度に5%以上の昇給を計画しております。さらには、社員リソースだけでなく、ビジネスパートナーのリソースも積極的に増やしていきます。コアとなる会社との連携を進め、社員と同様にDX人材の育成を支援することで、体制を強化してまいります。

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

2-5 投資戦略

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

Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



加えて、成長のための投資も積極的に行います。

DX 領域での成長を加速させるための M&A、優秀な人材の採用やリスクリングのための人材投資、高付加価値化や当社内の DX のための事業革新・経営革新などを行うことで、持続的な成長を実現してまいります。

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 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

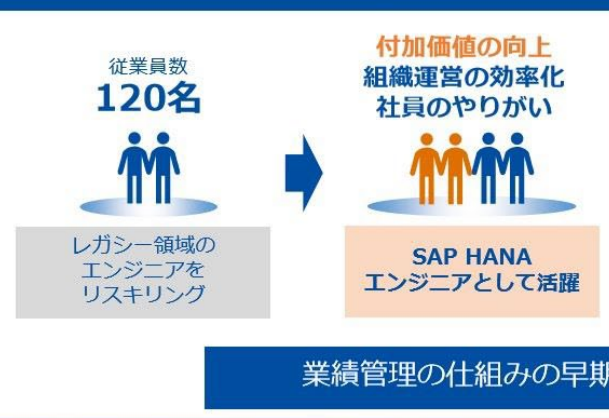
ソフトウェアクリエーション 2022/4月 グループ化

	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%	-

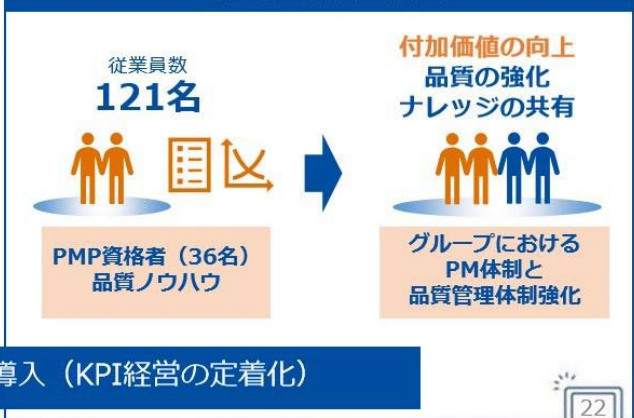
TaKT タクトシステムズ Technology and Knowledge for Tomorrow 2023/4月 グループ化

	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



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



業績管理の仕組みの早期導入 (KPI経営の定着化)

Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

PMIの進捗については、当社の事業管理の仕組みを早期導入させることで、成長領域の事業やビジネス機会を拡大しております。引き続き、このように資本効率を重視しながら、M&Aに積極的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@scriptsasias.com

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	50,000百万円	+10.0%以上
営業利益	4,600百万円	6,500百万円	+10.0%以上
営業利益率	13.5%	13.0%	-
R O E	19.7%	20.0% 以上	-
配当性向	46.8%	45.0% 以上	-



Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

以上の方針に基づき、中期経営計画では、オーガニックグロースで10%以上の高成長を維持するとともに、M&Aによる成長加速で、売上高は最終年度に500億円、営業利益は65億円、営業利益率は13.0%を目指し、配当性向は45%以上の計画となります。

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



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	-	37,700	-	+10.3%
営業利益	4,600	13.5%	4,900	13.0%	+6.5%
経常利益	4,597	13.4%	4,900	13.0%	+6.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,135	9.2%	3,250	8.6%	+3.7%
1株当たり 当期純利益	98.35円	-	101.93円	-	+3.6%
配当金額	46.00円	-	48.00円	-	-
配当性向	46.8%	-	47.1%	-	-
R O E	19.7%	-	18.4%	-	-

25

Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

今期 2025 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、DX 市場の継続的な成長に加え、ユーザー企業の内製化支援の需要や、生成 AI など新しい技術を活用したシステム開発の需要も増加していることから、15 期連続の増収、14 期連続の増益、20 期連続の増配であり、過去最高を更新することを見込んでおります。

売上高は 377 億円、営業利益は 49 億円、営業利益率は 13.0%を見込んでおります。経常利益は 49 億円、当期純利益は 32 億 5,000 万円を見込んでおります。

今期の年間配当額は、前期比で 2 円増配の 48 円となり、20 期連続増配となります。配当性向につきましては、45%以上を目標に置き、47.1%といたします。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 12 円の配当となります。さらに、利益が計画を回れば、配当金もそれに連動して増配をしてまいり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



3-2 業績推移

2014年度～2024年度（売上/営業利益/純利益）



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表した図です。

今期の営業利益率13.0%は、労務費など人的資本が大きく増加する傾向の中、過去の実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

3-3 事業区分別 業績予想



	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
売上高	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%
売上総利益	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%

- 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.

27

事業別の見通しは、ご覧のスライドのとおりです。クラウドとデジタルで成長を牽引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



3-4 2025年3月期 重点施策

事業成長を加速させるための主な投資項目

市場環境	<ul style="list-style-type: none">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	



Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

次に、今期計画達成のための重点施策についてです。

人的資本投資のうち、採用、リスキリングについては、昨年と同規模を予定しております。また、技術者の育成については、研修体制を強化して実施しております。待遇については、賃金上昇率は5.0%となりますが、人事制度改定により、勤務時間の短縮を行っております。

その他、全社業務革新のための生成AIツール導入、基幹システムの刷新など、将来成長のための投資も予定しております。

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

お客様には “感動” を 社員には “夢” を



Copyright © 2023 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

ご説明は以上となります。今後とも御支援のほど、どうぞよろしくお願い申し上げます。

ご清聴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@scriptasia.com

亀井 [M]：澤田社長、ありがとうございました。

それでは本日参加していただいたアナリスト、投資家の皆様に向けまして、澤田社長のほうから一言お願いできればと思います。

澤田 [M]：本日はご参加いただきまして、誠にありがとうございます。前期は、売上高は M&A もあり成長しましたが、利益の伸びが売上の伸びに追いついていないという課題を認識しています。

これは、トップライン成長のために、人的資本への投資や、今後社内の効率化につながるような投資、競争力の強化につながるような成長投資を昨年来行ってきました。今期もこうした投資をバランスよく行い、将来の成長につなげることが大切だと考えております。

今後も、われわれはデジタル領域に注力する中期経営計画を立て、リスクリングやリソースシフトを行っております。この戦略は非常に適切であったと実感しております。今期はオーガニックで売上 10%増控えめな業績予想になっていますが、M&A も積極的に行っていくことで 27 年 3 月期の目標である売上高 500 億円を前倒しすることを目指します。

また、M&A による一時的な利益減少を避けるために、将来につながる投資をしながら売上を伸ばし、利益を出せる構造を作ります。ご支援のほど、何卒よろしくお願い申し上げます。本日はありがとうございました。

亀井 [M]：以上で、説明会を終了させていただきます。本日は皆様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@scriptasia.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

