



## コムチュア株式会社

2025年3月期 第1四半期 決算説明会

2024年8月8日

## 登壇

---

**亀井**：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。2025年3月期第1四半期決算説明会を開催いたします。今回も、ライブ配信で実施させていただきます。

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の澤田千尋、司会は亀井が務めさせていただきます。どうぞよろしく願いいたします。

それでは、澤田より決算についてご説明します。澤田社長、よろしく申し上げます。

**澤田**：皆様、こんにちは。コムチュア株式会社代表取締役社長執行役員の澤田でございます。ただ今より、先日8月6日に公表した2025年3月期第1四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



## 14期連続の増収で過去最高を更新

| 単位：百万円               | 2024/3期 1Q |       | 2025/3期 1Q    |             | 前年同期比  | 予算進捗率<br>(過去3カ年平均進捗率) |
|----------------------|------------|-------|---------------|-------------|--------|-----------------------|
|                      | 金額         | 利益率   | 金額            | 利益率         |        |                       |
| 売上高                  | 8,098      | -     | <b>8,753</b>  | -           | +8.1%  | 23.2%<br>(23.8%)      |
| 営業利益                 | 860        | 10.6% | <b>795</b>    | <b>9.1%</b> | ▲7.6%  | 16.2%<br>(19.9%)      |
| 経常利益                 | 860        | 10.6% | <b>793</b>    | <b>9.1%</b> | ▲7.7%  | 16.2%<br>(19.9%)      |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期純利益 | 558        | 6.9%  | <b>502</b>    | <b>5.7%</b> | ▲10.1% | 15.5%<br>(19.8%)      |
| 1株当たり<br>四半期純利益      | 17.52円     | -     | <b>15.76円</b> | -           | ▲10.0% | -                     |

Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



まずは、決算概要についてです。2025年3月期第1四半期における当社グループの業績は、14期連続の増収となり、売上は過去最高を更新しました。

売上高は87億5,300万円で前年比8.1%増となり、営業利益は7億9,500万円で前年比7.6%減となりました。四半期純利益は5億200万円で前年比10.1%減となりました。

### 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

# 決算のポイント

## 売上高

前年同期比 **8.1% 増収**

- + Microsoft、サイボウズ、AWSやSAPなど、DX関連のビジネスが伸長
- + 金融関連のフロントシステム開発、業務効率化の需要が増加
- + 採用強化による社員数の増加、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 **7.6% 減益**

- + 協力会社の稼働人数増加による売上総利益の増加
- 社員数の増加と昇給に伴う労務費の増加
- 新卒社員の育成強化のための研修期間の延長（4～6月）
- 新卒およびキャリア採用の前倒しによる採用費の増加（通期予算額の範囲内）



決算のポイントについてご説明します。売上高は、8.1%の増収でした。この要因についてご説明します。

プラスの要因の一つ目は、Microsoftなどのグローバルなベンダーと連携したDX関連のビジネスが伸長したことです。二つ目は、金融関連のフロントシステム開発や、業務効率化の需要が増加したことです。三つ目は、採用の強化や協力会社のリソース確保が進んだことです。

営業利益は、7.6%の減益でした。この増減要因についてご説明します。プラスの要因は、協力会社の稼働人数の増加により売上総利益が増加したことです。

マイナス要因の一つ目は、社員数の増加と昇給に伴う労務費の増加です。

二つ目は、新入社員の育成を強化するため、入社後の研修期間を前期に比べて1カ月延長したことによる非稼働工数の増加です。また、既存社員に対しても人事制度の改定に伴い、研修制度を充実し、マネジメント研修や階層別研修、技術研修などの研修時間を大きく増やしました。

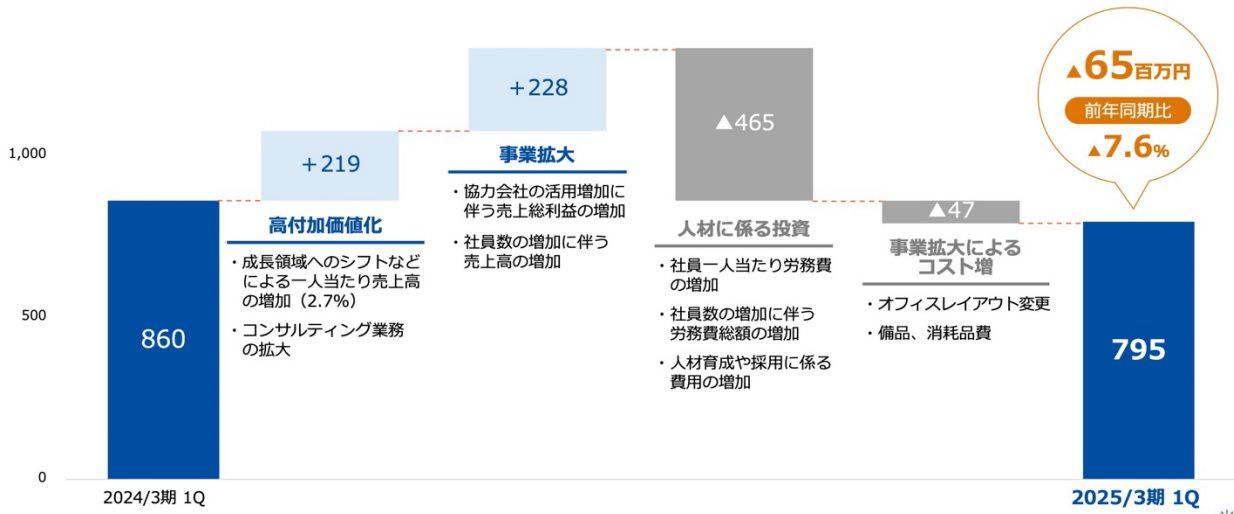
三つ目は、新卒採用とキャリア採用を前倒しで行ったことによる採用費の増加です。新卒採用活動は、例年は第3四半期の途中まで継続していましたが、今年は既に第1四半期までで内定承諾人数が採用予定人数を上回るほど前倒しで進められています。キャリア採用活動も、年間の採用予定人数の半数近くの人数が入社または内定しています。これにより、第1四半期だけで見ますと、前期に比べて採用費は増加しましたが、通期予算で見ますと、計画の範囲内という状況です。

## 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

# 営業利益 増減要因

単位：百万円  
1,500



Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

詳細を図にしました。2024年3月期第1四半期の営業利益は、8億6,000万円でした。

高付加価値化戦略によって、1人当たり売上高が2.7%増加したことなどにより、2億1,900万円の増益となりました。また、協力会社の稼働人数の増加や、社員の増加に伴う事業の拡大により、2億2,800万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、研修費など人的資本への投資が合わせて4億6,500万円増加しました。また、オフィスのレイアウト変更など、事業拡大によるコストが4,700万円増加しました。

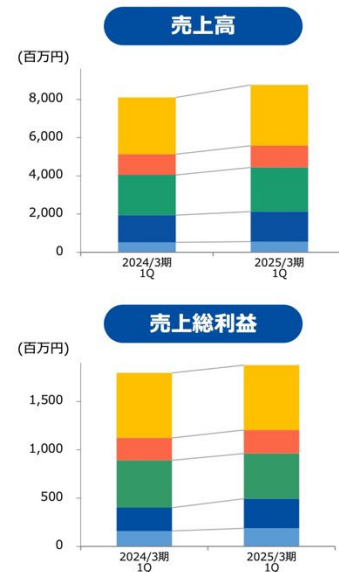
差し引きしますと、2025年3月期第1四半期の営業利益は、前年比7.6%減の7億9,500万円となりました。

## 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

## 事業区分別業績

| 単位：百万円              | 2024/3期 1Q | 2025/3期 1Q   | 前年同期比  |
|---------------------|------------|--------------|--------|
| 売上高                 | 8,098      | <b>8,753</b> | +8.1%  |
| ■ クラウドソリューション事業     | 2,962      | <b>3,175</b> | +7.2%  |
| ■ デジタルソリューション事業     | 1,087      | <b>1,138</b> | +4.7%  |
| ■ ビジネスソリューション事業     | 2,107      | <b>2,308</b> | +9.6%  |
| ■ プラットフォーム・運用サービス事業 | 1,424      | <b>1,564</b> | +9.8%  |
| ■ デジタルラーニング事業       | 517        | <b>565</b>   | +9.4%  |
| 売上総利益               | 1,798      | <b>1,880</b> | +4.5%  |
| ■ クラウドソリューション事業     | 673        | <b>671</b>   | ▲0.2%  |
| ■ デジタルソリューション事業     | 232        | <b>243</b>   | +4.8%  |
| ■ ビジネスソリューション事業     | 489        | <b>468</b>   | ▲4.2%  |
| ■ プラットフォーム・運用サービス事業 | 242        | <b>306</b>   | +26.2% |
| ■ デジタルラーニング事業       | 160        | <b>188</b>   | +17.5% |



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。

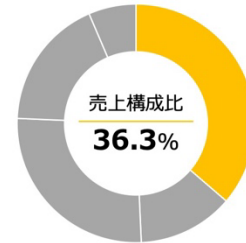
### サポート

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

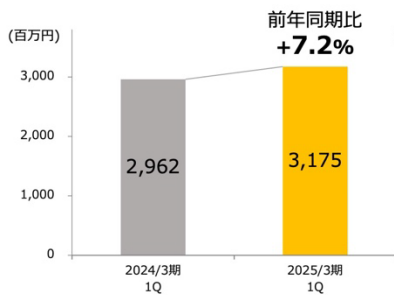
# クラウドソリューション事業

## 主な増減要因

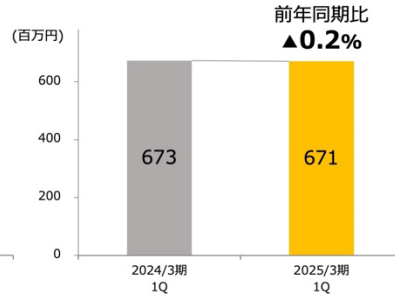
- + Microsoftやサイボウズとの連携によるコンサルティングビジネスの拡大やローコード開発の需要の増加
- リソース不足による受注総量の低下
- 新卒社員の育成強化による研修コストの増加



## 売上高



## 売上総利益



## 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



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31億7,500万円、前年比7.2%増、売上総利益が6億7,100万円、前年比0.2%減となりました。

ベンダーとの連携によるコンサルティングや、ローコード開発の需要が増加した一方、リソース不足による受注総量の低下や、新卒社員の育成に関わるコストの増加により、増収減益となりました。

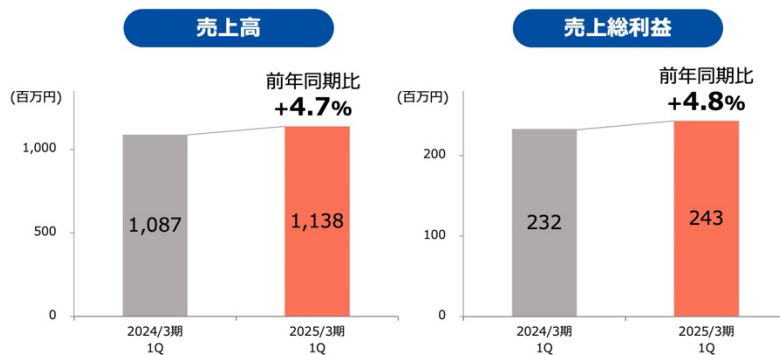
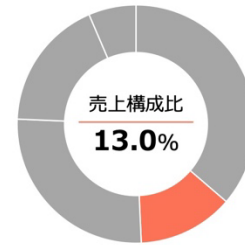
## サポート

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

# デジタルソリューション事業

## 主な増減要因

- + データ分析ビジネスや、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
- + クラウドインフラ（AWS）構築案件の増加



## 主要な事業内容

グローバルなAI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



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11億3,800万円、前年比4.7%増、売上総利益が2億4,300万円、前年比4.8%増となりました。

データ分析ビジネスや、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加え、AWSなどのクラウドインフラの構築案件の増加により、増収増益となりました。

## サポート

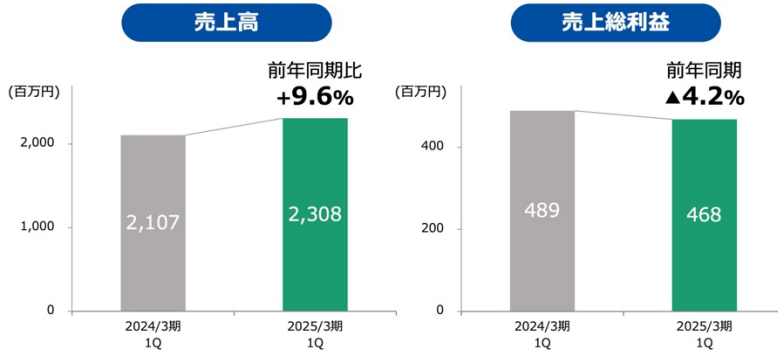
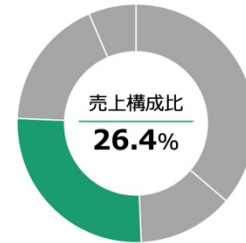
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



# ビジネスソリューション事業

## 主な増減要因

- + SAP関連ビジネスが継続的に伸長
- + 金融業向けのフロントシステム開発、業務自動化の需要が増加
- 新卒社員の育成強化による研修コストの増加



## 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



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 23 億 800 万円で前年比 9.6%増、売上総利益が 4 億 6,800 万円で前年比 4.2%減となりました。

SAP 関連ビジネスが継続的に拡大したことや、金融業向けのフロントシステム開発、業務の自動化の需要が増加した一方、新卒社員の育成に関わるコストの増加により、増収減益となりました。

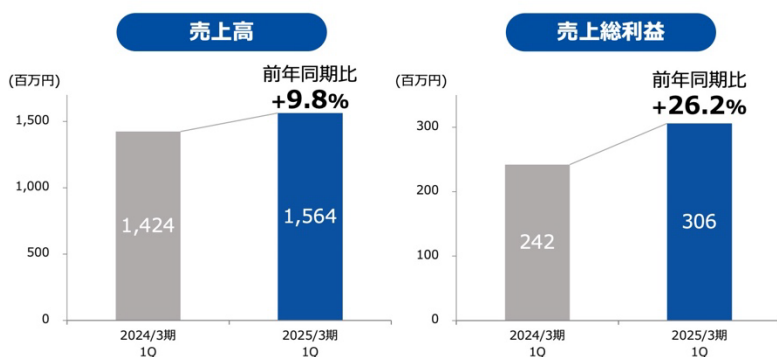
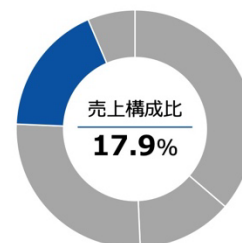
## サポート

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

# プラットフォーム・運用サービス事業

## 主な増減要因

- + 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
- + ネットワーク関連ビジネスの伸長
- + 価格交渉による収益の改善



## 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使用した自社センターでの遠隔監視サービス、ヘルプデスクなど



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15億6,400万円、前年比9.8%増、売上総利益が3億600万円、前年比26.2%増となりました。

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増加、ネットワーク関連ビジネスの伸長、価格交渉による収益の改善などにより、増収増益となりました。

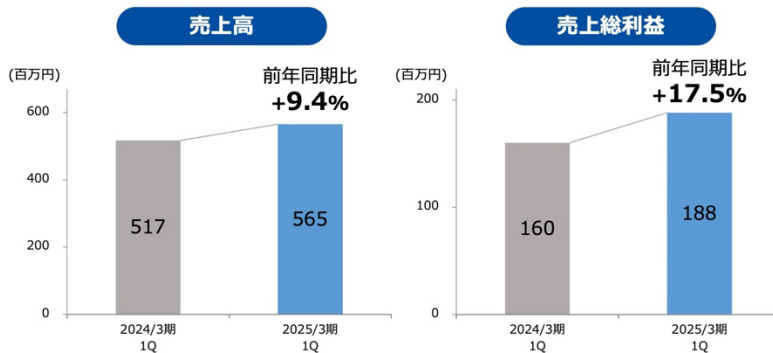
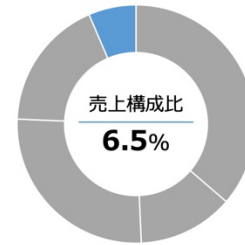
## サポート

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

# デジタルラーニング事業

## 主な増減要因

- + 生成AI（Microsoft Copilot）関連の研修需要が増加
- + 研修運営アウトソーシングビジネスの伸長
- + 講師の稼働率の向上、価格交渉による収益の改善



## 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研修、DX人材育成のためのIT研修実施など



Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

デジタルラーニング事業の売上高は5億6,500万円、前年比9.4%増、売上総利益が1億8,800万円、前年比17.5%増となりました。

Microsoftが提供する生成AIであるCopilot関連の研修の需要増加や、研修運営アウトソーシングビジネスの伸長、講師の稼働率の向上などにより、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

## 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"> <li>企業のデジタル化とDX関連投資が進み、業務変革への取組みが加速</li> <li>企業の社内DX人材の育成が進む中、SIerによる専門的な支援業務が増加</li> <li>生成AIの普及により、ビジネスへの適用とアプリ開発の需要が急増</li> </ul>   |       |   |    |   |    |  |
| <b>人的資本投資</b>  | <table border="1"> <tr> <td style="background-color: #0056b3; color: white; text-align: center;">採用</td> <td>新卒：<b>180名</b>（2025年4月入社）、キャリア：<b>70名</b>（2025年3月期）</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #0056b3; color: white; text-align: center;">育成</td> <td>リスキリング：<b>30~40名/半期</b>、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：<b>1,000名</b></td> </tr> <tr> <td style="background-color: #0056b3; color: white; text-align: center;">待遇</td> <td>賃金上昇率：<b>5.0%以上</b>、勤務時間短縮：7時間50分⇒<b>7時間30分</b></td> </tr> </table> | 採用    | 新卒： <b>180名</b> （2025年4月入社）、キャリア： <b>70名</b> （2025年3月期） | 育成 | リスキリング： <b>30~40名/半期</b> 、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： <b>1,000名</b> | 待遇 | 賃金上昇率： <b>5.0%以上</b> 、勤務時間短縮：7時間50分⇒ <b>7時間30分</b> |
| 採用             | 新卒： <b>180名</b> （2025年4月入社）、キャリア： <b>70名</b> （2025年3月期）   |       |   |    |   |    |  |
| 育成             | リスキリング： <b>30~40名/半期</b> 、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： <b>1,000名</b>   |       |   |    |   |    |  |
| 待遇             | 賃金上昇率： <b>5.0%以上</b> 、勤務時間短縮：7時間50分⇒ <b>7時間30分</b>  |       |   |    |   |    |  |
| <b>事業・経営革新</b> | <table border="1"> <tr> <td style="background-color: #0056b3; color: white; text-align: center;">生成AI</td> <td>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</td> </tr> </table>   | 生成AI  | 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          |    |   |    |  |
| 生成AI           | 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  |       |   |    |   |    |  |
| <b>その他</b>     | <table border="1"> <tr> <td style="background-color: #0056b3; color: white; text-align: center;">認知度向上</td> <td>Webサイト/ブランドリニューアルなど</td> </tr> </table>   | 認知度向上 | Webサイト/ブランドリニューアルなど                                     |    |   |    |  |
| 認知度向上          | 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。

技術者の育成については、先ほども申し上げたとおり、研修制度を充実させ実施しています。

待遇については、賃金上昇率5.0%以上に加えて、人事制度改定の一環として勤務時間を短縮するなど、社員が働く環境の改善に取り組んでおります。

その他、全社の業務革新のための生成AIツール導入など、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@scriptsasias.com |



## 成長を加速する人材確保の取組み

**優秀な新卒社員の確保**

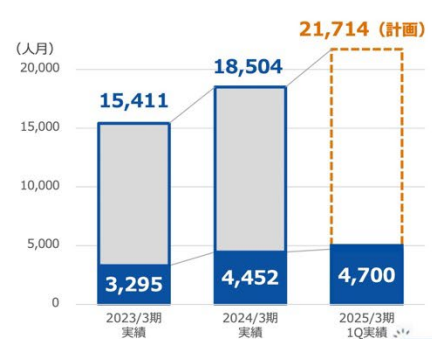
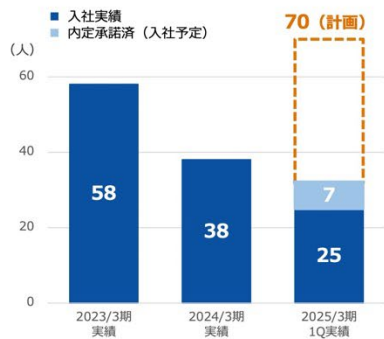
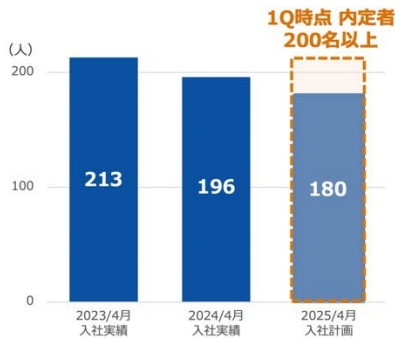
- 180名の採用計画に対して、計画を上回り順調に進捗

**キャリア採用の強化**

- 6月末時点で25名の入社実績
- 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5.6%の委託数増
- コアパートナー制度運用



※ 過年度のキャリア採用者数はこれまで内定承諾者数で開示しておりましたが、今期から入社者数での開示に変更しております

Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved

13

中期経営計画の施策の進捗についてご説明します。人材確保は、新卒採用、キャリア採用、協力会社の活用の三つを柱として取り組んでいます。

新卒採用は180名の採用計画を上回り、既に内定承諾者が200名を超えるなど、順調に進捗しています。

キャリア採用は、社員紹介によるリファラル採用や紹介会社との連携の強化など、前年の実績を大きく上回り、好調に推移しています。

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、委託数も5.6%増となり、売上の増加に寄与しました。

### 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

新卒社員の早期育成

- 4月～6月の3か月間を育成期間とし、2Q以降の早期有償化を目指す

|              |      |               |
|--------------|------|---------------|
| 2024年<br>3月期 | 4月   | 213名入社・共通研修   |
|              | 5月   | 部門研修          |
|              | 6月   | 有償化率 約30%     |
|              | 9月   | 有償化率 約90%     |
| 2025年<br>3月期 | 4月   | 196名入社・共通研修   |
|              | 5～6月 | 配属後の部門研修      |
|              | 2Q   | 有償化率 84% (計画) |

既存社員のリスキリング

- 新卒社員の早期育成への注力のため、リスキリングは2Qから本格始動

|              |  |  |
|--------------|--|--|
| 2024年<br>3月期 | 主要4領域※への<br>リソースシフト：140名 (累計)  |  |
|              | ※Microsoft, Salesforce, SAP, データサイエンス<br>※リスキルプログラム受講中含<br>※2023年1月からの累計人数 |  |
| 2025年<br>3月期 | 1Q   | 新卒育成に注力  |
|              | 2Q<br>通期   | 30～40名 (累計) の<br>リスキリング・シフト予定<br>60～80名 (累計) の<br>リスキリング・シフト予定 |

Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved

14

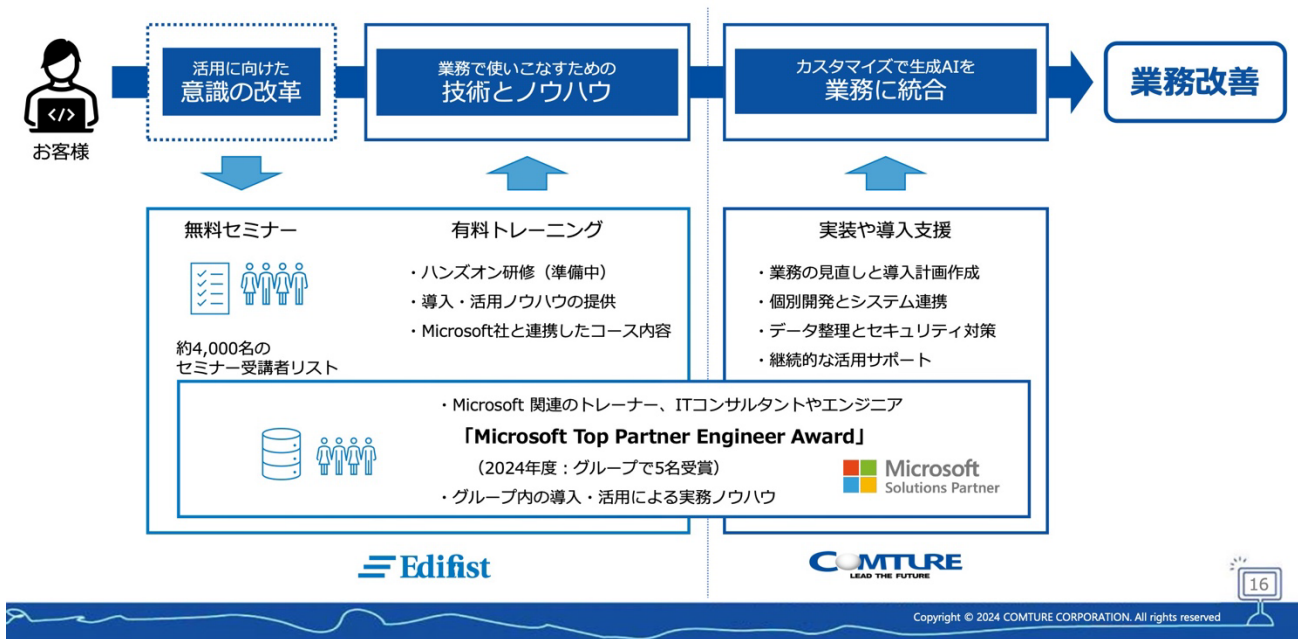
人材育成においては、4月に入社した新卒社員の育成強化のため、研修期間を6月まで延長し、第2四半期以降の有償化に向けて取り組んでおります。

新卒社員の育成と連動し、既存社員のリスキリングについては第2四半期から取り組む計画です。第2四半期以降も、エディフィストラaining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へのリソースシフトを進めております。

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

# 生成AI – Copilotの活用と業務改善までの支援



次に、トピックスをご紹介します。

新しい領域である生成AIについては、Microsoft社との連携によりCopilotへの取り組みを進めております。

生成AIの活用に向けた意識改革から支援し、活用を検討されている企業向けに、技術のトレーニングや導入支援までのトータルサービスをグループ横断で提供し、業務改善を進めていきます。意識改革のための無料セミナーには、既に160社、約4,000名に参加いただくなど、事業展開に向けた顧客基盤を作り上げています。

## 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

## ベンダー連携 – 外部表彰実績

|   |   |
|---|---|
|  | <b>Microsoft Top Partner Engineer Award</b><br>マイクロソフトテクノロジーの普及への尽力が評価され、AI、Modern Work、Business Applications、Securityの4カテゴリにおいて、5名が受賞。 |
|  | <b>Microsoft MVP Award / セキュリティカテゴリ</b><br>優れた技術力と、Microsoft 製品技術のコミュニティリーダーとしての影響力が評価され、エディフィストラニング社の講師が15年連続・19回目の受賞。                 |
|  | <b>Microsoft FY23 Superstars Award Japan</b><br>日本のMicrosoftラーニング分野において、優れた業績をおさめたとして2年連続でのアワードを受賞。                                     |
|  | <b>SAS 2024 Partner Award / Best Customer Success Award</b><br>SASの利用促進、定着化支援を通じて、顧客満足度の向上に貢献したパートナー企業として受賞。                            |
|  | <b>Salesforce Instructor Award</b><br>幅広いコースカバレッジ、管理・開発・分析など幅広い分野でのデリバリーが評価され、Trailblazer賞を受賞。  |
|  | <b>Cybozu Partner Network Report 2024</b><br>パートナー評価制度「CyPN Report 2024」にて、インテグレーション部門における最高評価の三つ星を2年連続で獲得。                             |
|  | <b>CYBOZU AWARD 2024</b><br>SI分野にて顕著な実績を上げたパートナーとしてインテグレーション部門賞を受賞。本表彰の受賞はSI賞を含め通算7回目。  |
|  | <b>kintone エンタープライズパートナー認証</b><br>システム開発および構築・導入における技術力や組織体制、大規模導入・拡大の実績が認められ、認証を取得。  |
|  | <b>クエスト・ソフトウェア Service Certification Award</b><br>サービス認定資格の取得や、本製品を活用した当社のデリバリー対応が顧客に高い満足度をもたらした点が評価され受賞。                               |

Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

17

ベンダー連携の取り組みにおいては、ご覧のスライドのとおり、数々の表彰をいただいております。このような評価を維持しながら、これまで以上に、特に営業面、人材育成面でベンダー各社との連携を強めてまいります。

### 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



## 2025年3月期 業績予想 (2024/5/10発表の数値から変更なし)

### 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              | 2024/3期 |       | 2025/3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>  | -     | +10.3% |
| 営業利益                | 4,600   | 13.5% | <b>4,900</b>   | 13.0% | +6.5%  |
| 経常利益                | 4,597   | 13.4% | <b>4,900</b>   | 13.0% | +6.6%  |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 3,135   | 9.2%  | <b>3,250</b>   | 8.6%  | +3.7%  |
| 1株当たり<br>当期純利益      | 98.35円  | -     | <b>101.93円</b> | -     | +3.6%  |
| 配当金額                | 46.00円  | -     | <b>48.00円</b>  | -     | -      |
| 配当性向                | 46.8%   | -     | <b>47.1%</b>   | -     | -      |
| ROE                 | 19.7%   | -     | <b>18.4%</b>   | -     | -      |

Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



次に、今期 2025 年 3 月期の業績見通しについてご説明します。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 などの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 期連続の増配となり、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。

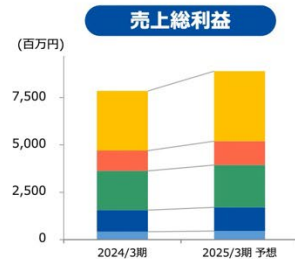
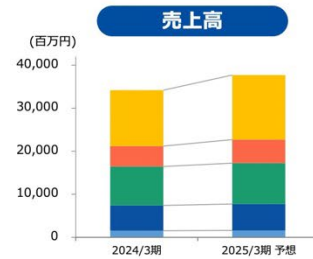
今期の年間配当額は、前期比で 2 円増配の 48 円となり、20 期連続の増配となります。配当性向については 45%以上を目標に置き、47.1%とします。さらに利益が計画を上回れば、配当金もそれに連動して増配してまいりたいと考えております。

#### 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

## 事業区分別 業績予想 (2024/5/10発表の数値から変更なし)

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



Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

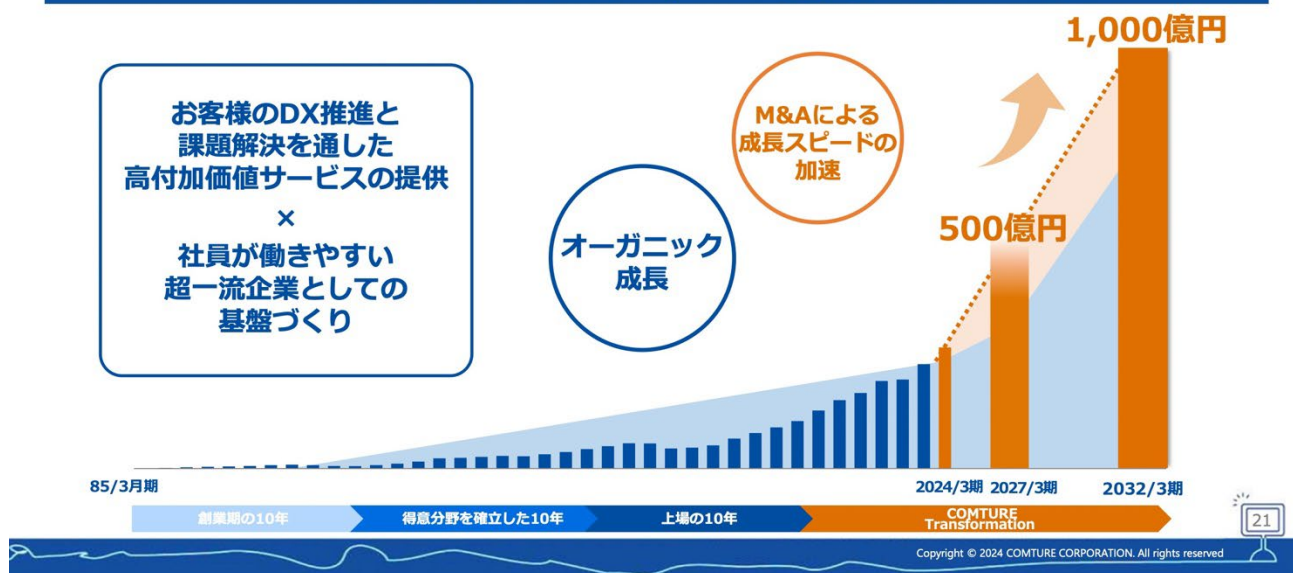


事業別の見通しは、ご覧のスライドのとおりです。第2四半期以降でのクラウドとデジタルの回復が、成長を牽引する計画となっております。

### 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

2032年3月期 売上高 1,000億円企業 への挑戦



そして、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作りを進めます。

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。

ご説明は以上となります。今後ともご支援のほど、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]**：ありがとうございました。それでは、今回ご参加いただいた皆様に、澤田社長からご挨拶をさせていただきます。

**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。

今、株式市場は大きく下がったり戻したりと非常に不安定な要素が多く、将来にわたってもアメリカの大統領選挙をはじめとして不確定な部分が非常に多い状況です。

われわれとしては、業績でマーケットの期待に応えていきたいと思っております。トップラインを伸ばし、利益を出していく、それを配当につなげていくことで、マーケットの期待に応えることは継続していきます。

事業環境を見ますと、お客様の DX に対する投資意欲は決して衰えておらず、われわれとしては技術者を確保して体制を組み、お客様の期待に応えていくことで、業績を出せるものと考えております。

リソース、人的資本に対する投資、このあたりがわれわれとしても一番大きな課題になっているという認識のもとに、採用を進め、育成を進めます。社員のエンゲージメント向上により、退職率は去年の半分程度に低下しております。人材投資を継続することによって、業績を向上させて、マーケットの期待に応えていきます。

何卒ご支援のほど、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 [M]**：以上で、本日の説明会を終了させていただきます。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。

**澤田 [M]**：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

