

## 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日開催）

#### 質疑応答の要旨

ご理解いただきやすいように表現の変更や加筆・修正を行っている箇所があります。

**Q：**成長事業であるクラウドソリューション、デジタルソリューション事業の伸びが鈍化している要因を教えてください。

**A：**お客様の需要は引き続き旺盛ではありますが、当社のリソース確保（技術者体制の構築）が追いついておらず、期待通りに成長できませんでした。特に DX 関連の分野で需要が旺盛であり、体制さえ整えば十分な成長が見込めるため、先行投資として人材の採用・育成に取り組んでいます。

**Q：**当四半期は前四半期に比べてキャリア採用の進捗が好調ですが、今後の業績の回復に影響してくるのでしょうか。

**A：**今後の業績回復に影響してくると考えています。キャリア採用の進捗は以下の通り、第1四半期の段階で計画の半分近くを達成している状況です。

2023年度：通期計画 70名 / 通期実績 38名

2024年度：通期計画 70名 / 1Q 実績 32名

（うち入社済 25名、内定承諾済（入社予定）7名）

前期まではスカウト型のような採用手法の変更に追いつけない部分がありましたが、今期は手を打つことでキャリア採用を大幅に進め、中堅層を強化できています。技術者を多く採用することは事業拡大に直結するため、今後もキャリア採用は積極的に進めることで業績向上に注力していきます。

**Q**：ベンダー別の売上高の伸び率を教えてください。

**A**：ベンダー別の売上高の対前年比での伸び率は以下の通りです。

**【クラウドソリューション事業】**

- ・ Microsoft：+26.5%
- ・ Salesforce：+1.5%
- ・ ServiceNow：+2.8%
- ・ サイボウズ：+ 19.4%

**【デジタルソリューション事業】**

- ・ データサイエンス：+4%
- ・ AWS：+21%

Microsoft は日本法人との協業も順調に進み大きく伸ばせており、サイボウズ、AWS についても好調です。一方、Salesforce、ServiceNow、データサイエンスは伸び悩んでいます。Salesforce は現在盛況な地方の金融機関へのアプローチに対応しきれていない状況です。また、ServiceNow は日本法人の体制変更による影響を受けている部分がありますが、いずれも課題は明確であるため、対応を進めてまいります。

**Q**：第 1 四半期は減益スタートとなりましたが、利益率が低下した要因を教えてください。

**A**：採用や育成といった、人材に対する積極的な投資が一時的な利益率の低下につながっている部分がありますが、必要な投資であると認識しています。具体的には、キャリア採用が順調なことに加え、新卒採用活動についても、例年は 9 月から 10 月まで採用活動を行うところ、今期は 6 月で内定承諾数が計画を超えました。これにより、採用コストが前倒しで第 1 四半期に発生したことで 5,000 万円ほど利益を押し下げている状況です。育成に関しても、新人研修期間を従来より 1 か月延長して 6 月まで実施し、7 月以降有償化する際の単価や技術レベルを上げるための投資を行っています。

既存社員に対しても 4 月に人事制度の改定を行い、キャリアパスや研修体系の整備・拡充、技術研修や管理職研修を開始しました。管理職別研修については、第 1 四半期に 150 名の社員が 2～3 日間受講し、研修費が増加しております。

**Q**：新卒採用と中途採用が好調ですが、採用環境自体も前期より回復しているのでしょうか。

**A**：採用環境の変化ではなく、当社の採用方法の改善による変化だと感じています。中途採用に関してはスカウト型採用への対応が定着してきました。新卒採用においても、インターンの実施含め早い段階から学生にアプローチをするなど計画的な取組みが功を奏しています。これらの取組みにより、採用環境が厳しい中でも、当社の採用活動は順調に進んでおります。

**Q**：今期は協力会社への委託工数を10%以上増やす計画のなか、第1四半期が終了した時点で5.6%の増加にとどまったとのことでしたが、社員のリソースが足りず、協力会社の活用が伸び悩んだのでしょうか。

**A**：技術的に高度な業務を行うためには高いスキルを持つ協力会社が必要ですが、そうした人材を見つけるのは難しく、年間で20%以上の工数増加を目指しているもののリソースは不足しています。現在、コアパートナープログラムを通じて協力会社に教育プログラムを提供し、スキル習得を促していますが、完全には機能できていません。また、ご指摘の通り、高いスキルが必要な成長領域では当社側の体制が組めておらず、協力会社の活用が進んでいない面もあります。リソース体制については大きな課題として今後も取り組んでまいります。

**Q**：クラウドソリューション、ビジネスソリューション事業に比べて、デジタルソリューション事業は利益率がそれほど悪化していませんが、新卒の配属人数が少なく研修コストが増えなかったのでしょうか。

**A**：新卒社員の研修期間の延長が各事業の利益に対してマイナスに働いていることがあります。前期の反省を踏まえて、今期は新卒社員の早期育成に向けた効果的な配属に取り組んでおります。前期は213名、今期は196名と、200名規模での新卒採用を継続しています。前期は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に新卒社員を集中的に配属しましたが、人数の偏りにより、一部有償化の遅れがありました。そこで、今期は最初の2年間で他部門の経験を積み、その後成長領域へスキルシフトする方針に変更い

たしました。ビジネスソリューション事業においては、新卒社員の配属を前期に比べて増やしたことが減益の一因となりました。クラウドソリューション事業では前期より新卒社員の配属を減らしましたが研修期間を1か月延長したため、第1四半期においては利益にマイナスの影響を与えました。このように、配属と育成方針を改善し、長期的な目線でビジネスへの影響を最小限に抑える取り組みを行っております。

**Q：**過去3年近く企業価値、株価の低下が続いていることについて、社内でのどのような議論をされているか教えてください。

**A：**株価は当社が直接コントロールできるものではなく、マーケットからの評価になります。業績を伸ばし、利益を配当として皆様に還元させていただくことでマーケットからの期待に応えてまいります。ご支援のほど、よろしくお願いいたします。

**Q：**第2四半期には既存社員のリスクリングが予定されていますが、第1四半期と比べて利益率悪化の要因になるのでしょうか。

**A：**新卒の有償化によるプラス効果がリスクリングによるマイナス効果を上回ると考えています。リスクリングに関して、前期は140名の技術者をレガシー領域から成長領域にシフトいたしました。今期は通期で60～80名のリスクリングとリソースシフトを計画しています。第1四半期は新卒社員の育成に注力するためリスクリングを一時的に休止し、第2四半期から30～40名のリスクリングを開始する予定です。リスクリング期間中は売上が減少しますが、新たに入社した196名の新卒社員が順次有償化されることで補うことができると見ております。

**Q：**M&Aの基本戦略について、リソース確保の手段としてM&Aを行う可能性もあるのでしょうか。

**A：**エディフィストラーニングのような異なるビジネスモデルの企業のM&Aも行いましたが、基本的にはリソース確保を目的としています。過去にはタクトシステムズやソフトウェアクリエイションを取得したことによる20億円前後の売上貢献に加え、当社の業績管理の仕組みなどを早期導入することで、それぞれの企業で利益率が大幅に改善しました。また、

M&A を通じてレガシー領域で働いていた人材をリスクリングし、成長領域で活躍してもらうことで、当社の成長にも寄与しています。今後も毎年売上の 10%ほどはオーガニックで伸ばし、5%ほどは M&A で伸ばしていく方針で、現在パイプラインは増加しています。このように、リソース確保と成長を目指して戦略的に M&A を進めています。

**Q：**第 2 四半期以降も協力会社の活用はあまり増やせないのではないかという印象を持ったのですが、リソース面での取り組みや方針があれば教えてください。

**A：**リソースについては社員と協力会社の二つの観点があり、社員の採用とリスクリングを含めた育成、協力会社との連携強化を通じてリソースの確保と効率的な運用を進めています。具体的な協力会社のリソース確保策は次の通りです。

- ・当社が成長領域と定めているクラウドソリューション、デジタルソリューション事業においては、市場からの人材確保が難しいため、育成支援を通じてリソース確保を推進
- ・新規協力会社の開拓やコアパートナー制度の強化を進め、リソース調達を戦略的に実施
- ・今後はエディフィストラーニングの教育サービスや技術研修、新卒研修を協力会社向けに優待価格で提供するなど、新たな関係構築の強化策を検討中

**Q：**第 1 四半期ではデジタルソリューション事業の業績の伸びが鈍化している印象を受けますが、ビジネス環境でマイナスの要因はありますか。

**A：**ビジネス環境に大きな変化はありませんでしたが、案件の終了タイミングやプロジェクト開始までにお客様側で遅延が発生するなど、ちょうど端境期の案件がいくつかあった影響です。第 2 四半期以降は回復の兆しが見えており、お客様のデジタルトランスフォーメーション（DX）を推進するためのデータ基盤構築やデータ分析への投資も引き続き旺盛です。したがって、今後は業績の向上が期待できると考えています。

以 上