



コムチュア株式会社

2025年3月期 中間期 決算説明会

2024年11月11日

イベント概要

[企業名]	コムチュア株式会社
[企業 ID]	3844
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2025 年 3 月期 中間期 決算説明会
[決算期]	2025 年度 半期
[日程]	2024 年 11 月 11 日
[ページ数]	24
[時間]	11:00 – 11:34 (合計：34 分、登壇：19 分、質疑応答：15 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	2 名 代表取締役 社長執行役員 澤田 千尋 (以下、澤田) 常務執行役員 コーポレート担当役員 (IR・広報) 亀井 貴裕 (以下、亀井)

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



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。先日 11 月 5 日に発表しました 2025 年 3 月期中間期決算説明会を開催いたします。

本日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、司会は私亀井が務めさせていただきます。よろしくお願いいたします。

それでは、澤田より 2025 年 3 月期中間期の決算、および事業についてご説明します。澤田社長、よろしくお願いいたします。

決算ハイライト – 2025年3月期 中間期



14期連続の増収と2期連続の増益で過去最高を更新

単位：百万円	2024/3期 中間期		2025/3期 中間期		前年同期比	予算進捗率 (過去3力年平均進捗率)
	金額	利益率	金額	利益率		
売上高	16,761	-	17,794	-	+6.2%	47.2% (48.8%)
営業利益	1,950	11.6%	1,983	11.1%	+1.7%	40.5% (45.3%)
経常利益	1,946	11.6%	1,984	11.2%	+1.9%	40.5% (45.4%)
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,251	7.5%	1,278	7.2%	+2.1%	39.3% (45.4%)
1株当たり 中間純利益(円)	39.26	-	40.09	-	+2.1%	-
EBITDA	2,196	13.1%	2,239	12.6%	+1.9%	-

※ EBITDAは「営業利益+減価償却費+のれん償却額」により算出しています。

3

Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved

澤田：皆様、こんにちは。コムチュア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 11 月 5 日に公表した 2025 年 3 月期中間期決算についてご説明いたします。

まずは、決算概要です。2025 年 3 月期中間期における当社グループの業績は、14 期連続の増収、2 期連続の増益となり、売上、利益ともに過去最高を更新しました。

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



売上高は 177 億 9,400 万円、前年比で 6.2%増となり、営業利益は 19 億 8,300 万円、前年比で 1.7%増となりました。中間純利益は 12 億 7,800 万円、前年比で 2.1%増となりました。企業の本業での収益力を示す EBITDA は、22 億 3,900 万円で、前年比で 1.9%増となりました。

決算ハイライト – 2025年3月期 第2四半期

COMTURE
LEAD THE FUTURE

前年同期比 / 前四半期比ともに収益性が改善

単位：百万円	2024/3期 2Q		2025/3期 1Q		2025/3期 2Q		前年同期比	前四半期比
	金額	利益率	金額	利益率	金額	利益率		
売上高	8,662	-	8,753	-	9,041	-	+4.4%	+3.3%
営業利益	1,089	12.6%	795	9.1%	1,188	13.1%	+9.1%	+49.5%
経常利益	1,086	12.5%	793	9.1%	1,190	13.2%	+9.6%	+49.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	693	8.0%	502	5.7%	775	8.6%	+12.0%	+54.5%
EBITDA	1,213	14.0%	920	10.5%	1,318	14.6%	+8.7%	+43.2%

※ EBITDAは「営業利益+減価償却費+のれん償却額」により算出しています。

Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



第2四半期会計期間における3カ月の業績は、ご覧のスライドのとおりです。前年同期ならびに前四半期と比較して、収益性は計画どおりに改善しており、通期の計画の達成に向け、利益率も回復しています。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

決算のポイント

売上高

前年同期比 **6.2%** 増収

- + Microsoft、サイボウズ、AWS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 **1.7%** 増益

- + 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を目的としたテクニカルスキル研修期間の延長（2か月→3か月）
- グループの事業連携強化のためのオフィス集約に伴うコスト増加



決算のポイントについてご説明します。

売上高は、6.2%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によるものです。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によるものです。三つ目は、キャリア採用や協力会社のリソース確保が進んだことによるものです。

営業利益は1.7%の増益でした。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によるものです。

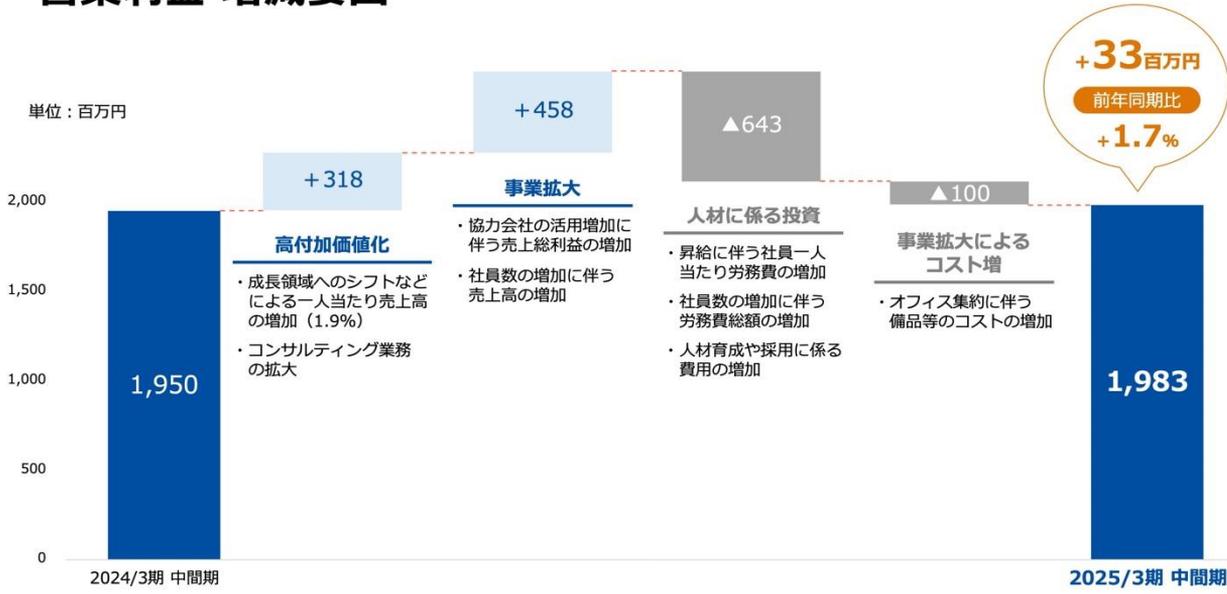
マイナスの要因の一つ目は、社員数の増加と、昇給に伴う労務費の増加です。二つ目は、新卒社員の育成を強化するため、入社後のテクニカルスキル研修を戦略的に延長したことによる、非稼働工数の増加です。また、既存社員に対しても、人事制度の改定に伴い、研修制度を充実し、マネジメント研修や階層別研修、技術研修などの研修時間を大きく増やしました。

三つ目は、グループの事業連携を強化するために、オフィスを集約したことに伴うコストの増加です。

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@scriptsasias.com

営業利益 増減要因



Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

詳細を図にしました。2024年3月期中間期の営業利益は、19億5,000万円でした。

高付加価値化戦略によって一人当たり売上高が1.9%増加したことなどにより、3億1,800万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、社員数の増加に伴う事業の拡大により、4億5,800万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、研修費などの人的資本への投資が合わせて6億4,300万円増加しました。また、オフィスの集約など事業拡大に伴うコストが1億円増加しました。

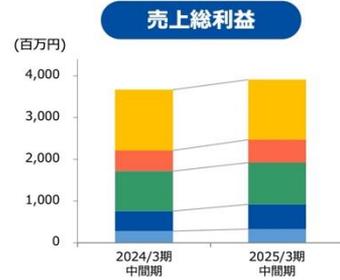
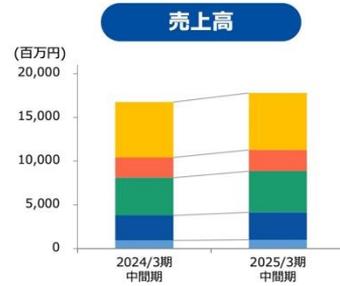
差し引きしますと、2025年3月期中間期の営業利益は、前年比1.7%増の19億8,300万円となりました。

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期中間期	2025/3期中間期	前年同期比
売上高	16,761	17,794	+6.2%
■ クラウドソリューション事業	6,339	6,508	+2.7%
■ デジタルソリューション事業	2,315	2,439	+5.3%
■ ビジネスソリューション事業	4,316	4,695	+8.8%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	2,856	3,138	+9.9%
■ デジタルラーニング事業	933	1,013	+8.6%
売上総利益	3,670	3,911	+6.6%
■ クラウドソリューション事業	1,454	1,440	△1.0%
■ デジタルソリューション事業	495	548	+10.7%
■ ビジネスソリューション事業	958	999	+4.2%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	480	593	+23.5%
■ デジタルラーニング事業	281	330	+17.6%



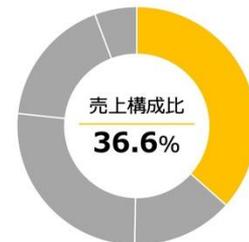
Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved

事業区分別業績は、ご覧のスライドのとおりです。

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
- キャリア採用費の増加およびリスクリング期間中のコストの発生
- 新卒社員の育成強化のための研修コストの増加



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 65 億 800 万円で、前年比 2.7%増、売上総利益が 14 億 4,000 万円で、前年比 1.0%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

ベンダーとの連携により、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、キャリア採用やリスクリング期間中のコストの発生、新卒社員の育成強化に関わるコストの増加により、増収減益となりました。

デジタルソリューション事業

COMTURE
LEAD THE FUTURE

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
- 新卒社員の育成強化のための研修コストの増加



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24億3,900万円で、前年比5.3%増、売上総利益が5億4,800万円で、前年比10.7%増となりました。

新卒社員の育成強化に関わるコストが増加した一方、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、AWSなど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

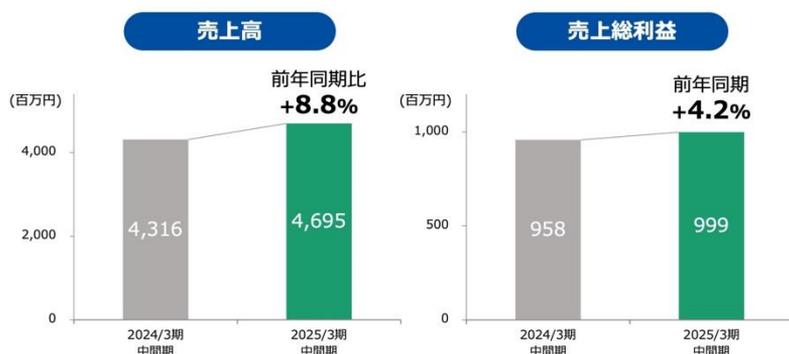
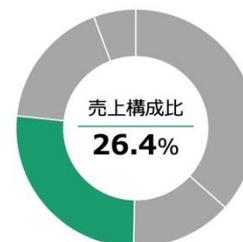
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

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
- + 官公庁でのSAP周辺開発案件の拡大



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46億9,500万円で、前年比8.8%増、売上総利益が9億9,900万円で、前年比4.2%増となりました。

SAP関連ビジネスが継続的に伸長したことや、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の増加に加え、官公庁関連のSAP周辺開発案件が拡大し、増収増益となりました。

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
- + 官公庁でのネットワーク構築案件の拡大
- + 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.

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の売上高は 31 億 3,800 万円で、前年比 9.9%増、売上総利益が 5 億 9,300 万円で、前年比 23.5%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の増加、官公庁関連のネットワーク構築案件の拡大、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。

デジタルラーニング事業

COMTURE
LEAD THE FUTURE

主な増減要因

- +
- +
- +
-



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 10 億 1,300 万円で前年比 8.6%増、売上総利益が 3 億 3,000 万円で前年比 17.6%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に加え、講師の稼働率の向上や価格交渉による収益の改善により、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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

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"> 企業のデジタル化とDX関連投資が進み、業務変革への取組みが加速 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 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 						
人的資本投資	<table border="1"> <tr> <td style="background-color: #0056b3; color: white; text-align: center;">採用</td> <td>新卒：180名（2025年4月入社）、キャリア：70名（2025年3月期）</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #0056b3; color: white; text-align: center;">育成</td> <td>リスクリング：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</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #0056b3; color: white; text-align: center;">待遇</td> <td>賃金上昇率：5.0%以上、勤務時間短縮：7時間50分⇒7時間30分</td> </tr> </table>	採用	新卒： 180名 （2025年4月入社）、キャリア： 70名 （2025年3月期）	育成	リスクリング： 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%以上 、勤務時間短縮：7時間50分⇒ 7時間30分
採用	新卒： 180名 （2025年4月入社）、キャリア： 70名 （2025年3月期）						
育成	リスクリング： 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%以上 、勤務時間短縮：7時間50分⇒ 7時間30分						
事業・経営革新	<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						
その他	<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、リスクリングについては、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%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ツールの導入など、成長のための投資も予定しております。

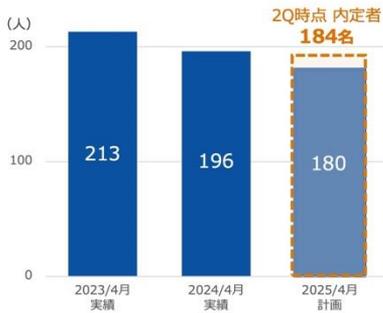
サポート

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

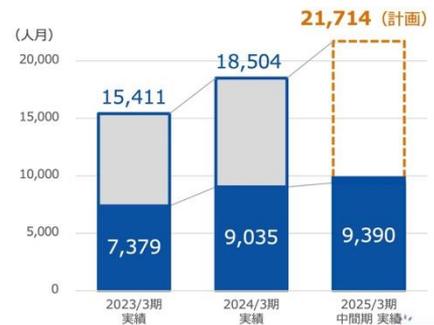
- 9月末時点で36名の入社実績
- リファラル、スカウトなど施策推進



※ 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

協力会社との連携強化

- 前年同期比で3.9%の委託数増
- コアパートナー制度運用



Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved

14

続いては、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、内定承諾者数が180名の採用計画を上回り、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戦略的な連携を進め、委託数も3.9%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

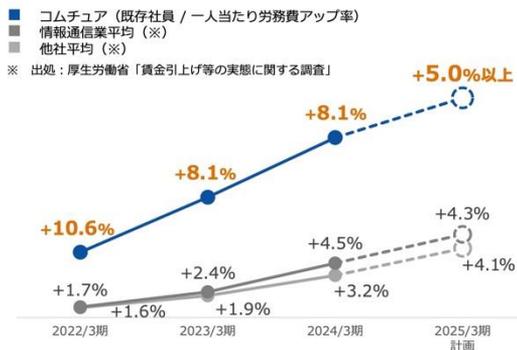


重点施策の進捗状況 – 待遇改善

社員の満足度向上と定着化

労務費アップ

- 他社を大きく上回る水準で継続的な昇給を実施



退職率の改善

- 人事関連の取組みの結果、前年同期比 1.8pt 改善



Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

15

社員の待遇改善にも継続的に取り組んでいます。当社は、他社に先駆けて3年前から積極的な昇給を実施してまいりました。このような人事関連の取組みの結果、退職率は2年前の同じ時期と比較すると約半分近くにまで減少しております。

今後も、社員の待遇改善への投資を継続し、優秀人材の定着に注力してまいります。

重点施策の進捗状況 – 人材育成

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

- 事業部門配属189名の80%弱が有償化
- 3Qでの全新入社員の有償化を目指す

2024年 3月期	4月	213名入社・共通研修
	5月	部門研修
2024年 3月期	6月	有償化率 約30%
	9月	有償化率 約90%
2025年 3月期	4月	196名入社・共通研修
	5~6月	配属後の部門研修
2025年 3月期	9月	有償化率 約80%
	10月以降	100%の有償化を計画

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

Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

16

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

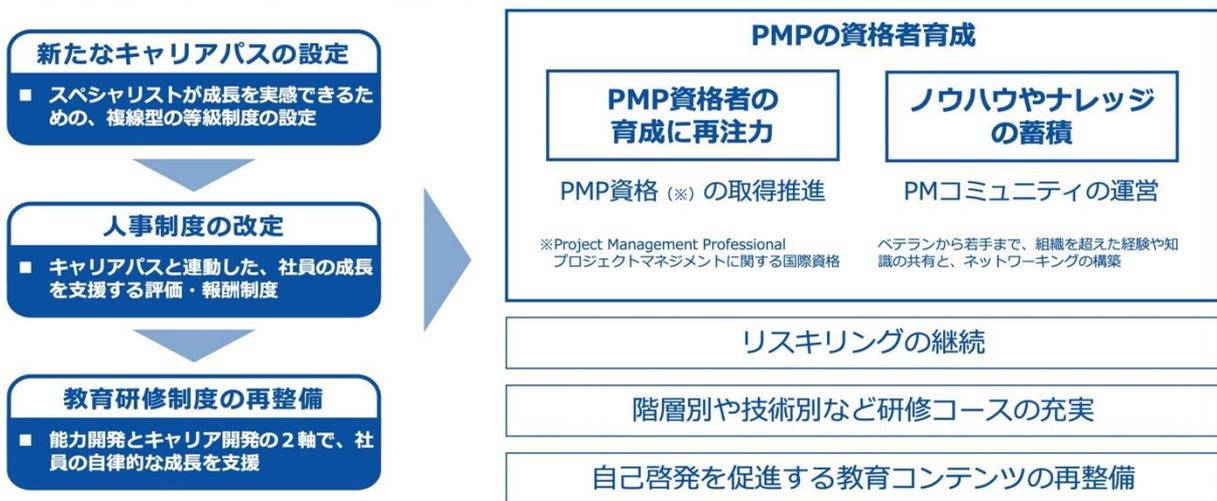
人材育成においては、4月に入社した新卒社員の育成の強化のため、テクニカルスキルの研修期間を戦略的に延長し、現場への配属は第2四半期から行いました。第2四半期終了時点では、約80%の新卒社員の有償化が完了できております。新卒社員の育成と連動し、既存社員のリスクリングも第2四半期からの実施となりました。

第3四半期以降も、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、リスク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。

品質と生産性向上の取組み – PM人材育成

COMTURE
LEAD THE FUTURE

プロジェクトマネジメント強化による成長戦略



Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

次に、トピックスをご紹介します。重ねてご説明しているとおり、当社グループでは、人材の育成に力を入れて取り組んでおります。

今年4月に行った人事制度の改定に合わせて、成長を実感できるためのキャリアパスを新設し、教育研修制度の再整備を実施しました。

その中でも特に注力しているのが、プロジェクトマネジメントに関する国際資格、PMP資格者の育成です。PMP資格に有効なノウハウやナレッジの共有の場として、PMコミュニティの運営を開始し、世代や組織の垣根を越え、グループを横断したネットワークの構築を図っております。

PM体制の強化により、プロジェクト品質や生産性のさらなる向上を目指し、お客様満足度と収益性の向上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@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

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	-	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%	-	-
ROE	19.7%	-	18.4%	-	-

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、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 第3四半期以降のビジネス拡大テーマ

クラウドソリューション事業

■ 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・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



- ・マイクロソフト社やサイボウズ社と連携した、ローコードアプリケーション開発案件の継続的な拡大
- ・Salesforce プラットフォーム上での基幹システム構築やデータ統合、生成AIなど新しい領域でのビジネスの拡大

デジタルソリューション事業

■ グローバルなAIベンダー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との連携によるデータ分析ソリューションの提供など

- ・データ分析ではSAS社との協業によるエンドユーザー向け案件の増加、データマネジメントでは SAP 連携のビジネスの拡大
- ・クラウドインフラ構築では、AWS によるモダナイゼーションやAIプラットフォームの構築、マルチクラウド案件の増加

ビジネスソリューション事業

■ 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



- ・SAP BTP（周辺アプリケーション開発基盤）上でのアプリケーション開発ビジネスの拡大
- ・官公庁関連の開発案件の拡大
- ・金融向け、クラウドベースのフロントシステム開発案件の増加

プラットフォーム・運用サービス事業

■ 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



- ・官公庁関連のネットワーク構築案件の継続
- ・Splunk（統合ログ管理ツール）を活用した、システム運用業務の可視化や自動化の支援ビジネスの拡大
- ・BOX（クラウドファイル共有）の導入や運用案件の拡大

デジタルラーニング事業

■ 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研修、DX人材育成のためのIT研修実施など

- ・マイクロソフト社の教育ファンドを活用した研修開催数の増加
- ・ソフトウェアリセラーやディストリビューターとの協業による、Microsoft 研修コースの再販ビジネスの立ち上げ
- ・年度末の研修予算の掘り起こしによるビジネス拡大



当社を取り巻く市場環境は、DX、AI、クラウドといった分野を中心に、企業の投資は活況であり、当社もこの流れを捉えて、五つの事業において成長を続けています。

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では、Microsoft や Salesforce をはじめ、ローコード開発、データ分析、AI プラットフォーム構築など先端技術への人的投資を継続し、お客様のビジネス変革を強力に推進しています。主要ベンダーとの協業も好調で、さらなる成長を目指していきます。

ビジネスソリューション事業では、SAP 関連や官公庁、金融機関向けのシステム開発といった堅調な需要に支えられ、安定した収益基盤を築いています。

プラットフォーム運用サービス事業においても、先進的なツールを活用した高度な運用の自動化など、お客様システムの安定稼働を支援することで、継続的な信頼関係を構築しています。

さらに、デジタルラーニング事業では、日本マイクロソフト社との協業により、生成AIなどの高品質な研修サービスを提供し、IT人材育成という社会的なニーズに応えています。

このように、既存事業の成長に加え、成長領域において、新しいテーマに積極的に取り組んでいます。今後も、他社に先駆けてIT技術の変化に適応し、お客様のニーズに対して最適なソリューションを提供することで、持続的な成長を実現し、通期の計画を達成してまいります。

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@scriptsasias.com

事業区分別 業績予想 (2024/11/5 修正)

単位：百万円	2024/3期	2025/3期 予想	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	14,500	+11.6%
■ デジタルソリューション事業	4,736	5,260	+11.0%
■ ビジネスソリューション事業	9,049	9,800	+8.3%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	5,855	6,440	+10.0%
■ デジタルラーニング事業	1,545	1,700	+10.0%
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	3,550	+12.8%
■ デジタルソリューション事業	1,069	1,250	+16.8%
■ ビジネスソリューション事業	2,076	2,290	+10.3%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	1,138	1,300	+14.2%
■ デジタルラーニング事業	420	510	+21.3%



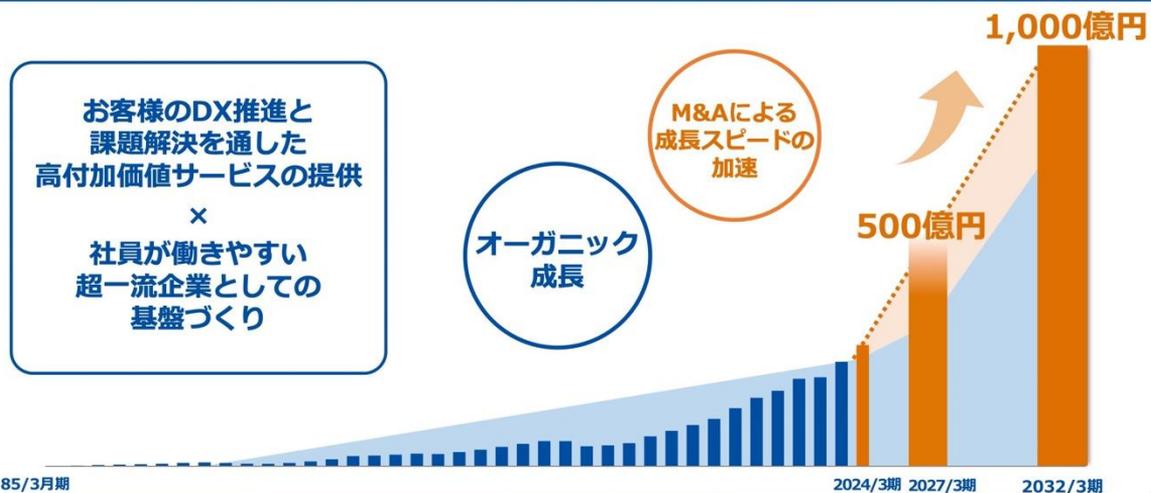
Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



以上を踏まえ、事業区分別の見通しは、ご覧のスライドのとおりです。現時点での事業区分別の進捗状況も鑑みて、見通しの内訳を修正しました。

目指すべき姿

2032年3月期 売上高 1,000億円企業 への挑戦



Copyright © 2024 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



最後に、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。

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

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。

説明は、以上となります。

今後ともご支援のほど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。

最後に、澤田社長から一言、皆様にお話しさせていただきたいと思います。

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。

当社は、新卒社員を 200 名近く、全社員の約 10%採用しているということで、ここ数年は上半期の業績にその影響が出てしまっています。一方で、この第 2 四半期で見ますと、有償化も計画どおり順調に進み、利益面でもかなり回復傾向にあります。

業績は、質の高い案件と技術者体制をどのように確保するかの組み合わせであると思っていますが、案件に関しては、特に DX 関連の需要が引き続き非常に旺盛です。技術者体制の確保という観点においても、新卒採用の確保・キャリア採用の強化・退職率の改善など、社員に関しては順調に確保できています。また、協力会社の活用に関しても調達が拡大しており、非常に順調です。この下期に関しても予定したことを確実に遂行していけば、通期の業績予想は達成できると考えています。

近頃は情報サービス産業の中で様々な動きがあるかと思います。私なりに解釈しますと、情報サービス産業は、世界的に見ても非常に特異な産業構造になっており、トップティアである大手の Sler はマーケットシェア的には数%しかないということで、非常にロングテールな業界になっているかと思います。加えて、三次請け、四次請けといった多重請けが一般的なものとなっています。

しかしながら、生成 AI のような新しい技術が登場したことで、われわれの業務の多くが自動化されていき、三次請け以下の仕事が減少していくことを考えますと、今後、業界の再編あるいは集約が起り得ますが、近頃の情報サービス産業における動きは、そのような動きの中の一部なのではないかと非常に強く感じています。

当社もそのような動きの中で負けないように、お客様の業務を理解して寄り添うことのできる会社になっていく、あるいは時流に乗った技術を身につけて、お客様より一段上のスキルや経験を提供できる会社になっていくことが重要ではないかと考えます。

そのため、短期的な業績を着実に達成していくと同時に、中長期的に当社としても会社のレベルを一段上げていくよう取り組んでいきます。

ぜひ、幅広くご支援いただければと思いますので、よろしく願いいたします。本日は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]：以上で、本日の説明会を終了いたします。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、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

