

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：各ベンダーの売上高の伸び率を教えてください。

A：主要な各ベンダー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：+25.9%
- ・ Salesforce：+5.5%
- ・ サイボウズ：+9.9%
- ・ Pega：+18.9%
- ・ ServiceNow：-5.7%

【デジタルソリューション事業】

- ・ データサイエンス：+6.5%
- ・ AWS：+20.4%

【ビジネスソリューション事業】

- ・ SAP：-1.8%

Microsoft 関連ビジネスは大きく成長しました。

SAP は技術者の確保にやや苦戦したことでマイナスとなりましたが、SAP 周辺開発の領域では非常に大きく成長しています。

Q： 今期新卒社員の研修期間を 2 カ月から 3 カ月に延長されましたが、その効果はありましたか。

A： 当社ではこれまでの経験を踏まえ、研修期間を 3 カ月に延長することで、新卒社員がより高い技術レベルで即戦力として活用できるようになると判断し、戦略的に研修期間を延長いたしました。加えて、3 カ月間の研修を経た新卒社員は、有償化された際の単価の上昇が見込まれます。数値的な効果においては年度末にかけて更なる評価を行う予定ですが、現時点では研修期間を 1 カ月延長したことにより、新卒社員が無理なく現場に入ることができ、活躍の場を広げることができているため、非常に順調であると見ています。今後も引き続き、効果の検証を行ってまいります。

Q： 業種別の需要動向に変化はありますか。また、公共事業向けのビジネス拡大のポテンシャルはどのように考えていますか。

A： 当社では、エンドユーザーと直接取引を行うケースと、コンサルティングファームや大手 Sler と取引を行うケースがあり、その比率は約 50:50 となっています。エンドユーザーとのお取引に関しては、もともと製造業、金融業、流通サービス業などがお取引先の多くを占めており、現在もその比率に顕著な変化は見られません。また、業績の良い企業では依然として IT 投資が旺盛であり、当社から見ても大きな変動はありません。一方で、官公庁や地方自治体との直接取引は、近頃は急速に増加しています。政府のデジタル化推進やガバメントクラウドの動きを背景に、当社も積極的に取り組んでいます。このように、当社のスキルを活かして官公庁のデジタル化支援ができることは、当社にとっても非常に有益であると考えています。今後もこのような取引を継続し、ビジネスを拡大してまいります。

Q： 第 2 四半期会計期間でのクラウドソリューション事業が減収減益となり、受注も減っている要因について教えてください。合わせて、今後の見通しについても教えてください。

A： 当社のクラウドソリューション事業は、SaaS 系のビジネスを中心に展開しており、Microsoft、Salesforce、ServiceNow、サイボウズなどの製品を用いたシステム開発および導入を行っています。各製品にはそれぞれ特色があり、業績への影響も異なります。Microsoft、サイボウズは好調な状況が続いており、上期に引き続き、下期も成長が期待で

きます。当社は日本マイクロソフト社およびサイボウズ社とのベンダー連携を強化しており、営業面でも良好な関係を築いています。これにより、当社の実績も向上し、技術者の数も増加しています。以上のことから、他社との差別化が進み、今後も成長が期待できると考えています。

Salesforce に関しては、大手のお客様への導入が一巡したように感じる一方で、お客様の Sales Cloud 導入後のデータ活用という観点で、Data Cloud という新しい領域での案件受注が始まっています。従来の Sales Cloud や Service Cloud の導入に加え、基幹システムとの連携や周辺開発といった形で引き合いが戻ってきているため、下期からは回復傾向にあると見ています。ServiceNow については、日本法人の体制変更に伴い、ベンダーとの関係再構築が必要となっているため、リソースシフトを含めた今後の戦略を検討してまいります。

以 上