



コムチュア株式会社

2025年3月期 第3四半期 決算説明会

2025年2月7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 第 3 四半期 決算説明会
[決算期]	2025 年度 第 3 四半期
[日程]	2025 年 2 月 7 日
[ページ数]	27
[時間]	11:00 – 11:40 (合計：40 分、登壇：21 分、質疑応答：19 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2月4日に発表いたしました2025年3月期第3四半期決算説明会を開催いたします。

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。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。

それでは澤田より、決算についてご説明させていただきます。よろしくお願いいたします。

コムチュアは今年で創立40周年を迎えました



約800名のお客様をお迎えし、記念式典を開催

株主・投資家の皆さまにおかれましても
日頃の温かいご支援に感謝申し上げます。
引き続きのご支援を賜りますよう、どうぞよろしくお願いいたします。



Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved

澤田：皆様、こんにちは。コムチュア株式会社の代表取締役 社長執行役員の澤田でございます。

最初に、コムチュアグループは2025年1月18日をもちまして、創立40周年を迎えることができました。1985年の創立以来、常に新しいことにチャレンジし、絶え間ないイノベーションを通じて、社会とともに発展するということを目指してまいりました。変化の激しい時代において、幾多の困難を乗り越えながら、40周年を迎えることができましたのも、ひとえに皆様のご支援、ご高配の賜物と深く感謝申し上げます。

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



先日2月5日に開催いたしました、創立40周年記念コンサートでは、800名近いお客様や関係者の皆様との繋がりをさらに深める貴重なひとときを過ごすことができました。今後も皆様とともに歩み続け、さらなる飛躍を目指してまいります。どうぞよろしくお願いいたします。

決算ハイライト – 2025年3月期 第3四半期



15期連続の増収で過去最高を更新

単位：百万円	2024/3期 3Q		2025/3期 3Q		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	25,310	-	26,863	-	+6.1%	71.3% (74.1%)
営業利益	3,262	12.9%	3,237	12.1%	▲0.8%	66.1% (73.7%)
経常利益	3,260	12.9%	3,240	12.1%	▲0.6%	66.1% (73.6%)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,113	8.4%	2,105	7.8%	▲0.4%	64.8% (74.0%)
1株当たり 四半期純利益(円)	66.30	-	66.02	-	▲0.4%	-
EBITDA	3,633	14.4%	3,625	13.5%	▲0.2%	-

※ 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 © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

続いて、先日2月4日に公表いたしました、2025年3月期第3四半期決算についてご説明いたします。

まずは決算概要についてです。2025年3月期第3四半期における当社グループの業績は、15期連続の増収となり、売上高は過去最高を更新いたしました。

売上高は268億6,300万円、前年比で6.1%増となり、営業利益は32億3,700万円、前年比で0.8%減となりました。四半期純利益は21億500万円、前年比で0.4%減となりました。企業の本業での収益力を示すEBITDAは36億2,500万円で、前年比で0.2%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



前四半期と比較して収益性が改善

単位：百万円	2024/3期 3Q		2025/3期 2Q		2025/3期 3Q		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	8,548	-	9,041	-	9,068	-	+6.1%	+0.3%
営業利益	1,312	15.3%	1,188	13.1%	1,253	13.8%	▲4.4%	+5.5%
経常利益	1,313	15.4%	1,190	13.2%	1,256	13.9%	▲4.4%	+5.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	862	10.0%	775	8.6%	826	9.1%	▲4.1%	+6.6%
EBITDA	1,436	16.8%	1,318	14.6%	1,386	15.3%	▲3.5%	+5.1%

※ 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 © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



第3四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。

利益面では、前年同期には及びませんでした。前四半期比で増収増益を達成し、収益性も改善いたしました。

決算のポイント

売上高

前年同期比 **6.1% 増収**

- +** Microsoft、サイボウズ、AWS、SAPの周辺開発など、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、退職率の改善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 **0.8% 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

Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



次に決算のポイントについてご説明いたします。

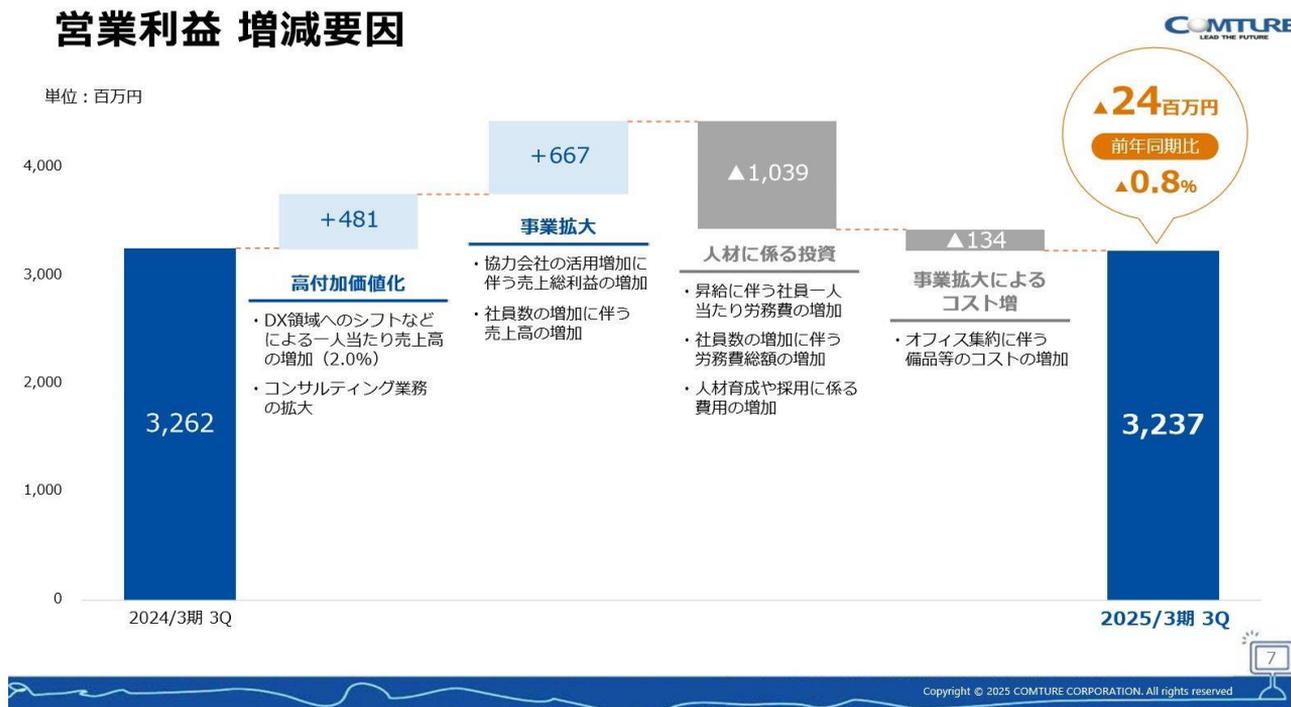
サポート

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

売上高は6.1%の増収でした。この要因についてご説明いたします。プラスの要因の一つ目は、マイクロソフト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、採用強化や退職率改善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ものです。

営業利益は0.8%の減益でした。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、昇給と社員数の増加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。

営業利益 増減要因



詳細を図にいたしました。

2024年3月期第3四半期の営業利益は32億6,200万円でした。高付加価値化戦略によって1人当たり売上高が2.0%増加したことなどにより、4億8,100万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、6億6,700万円の増益となりました。

サポート

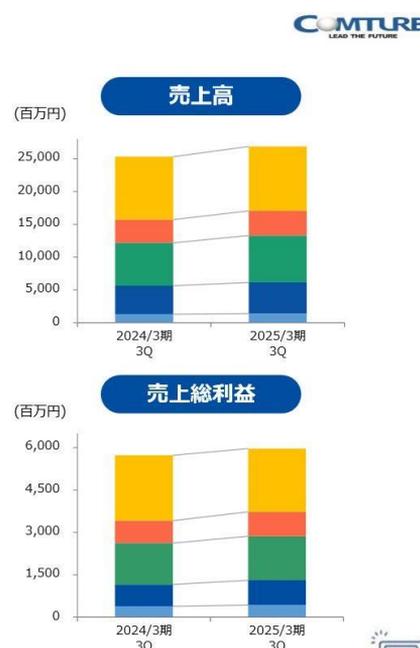
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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10億3,900万円増加いたしました。また、オフィスの集約など事業拡大に伴うコストが1億3,400万円増加いたしました。

差し引きしますと、2025年3月期第3四半期の営業利益は、前年比0.8%減の32億3,700万円となりました。

事業区分別業績

単位：百万円	2024/3期 3Q	2025/3期 3Q	前年同期比
売上高	25,310	26,863	+6.1%
■ クラウドソリューション事業	9,587	9,815	+2.4%
■ デジタルソリューション事業	3,544	3,751	+5.8%
■ ビジネスソリューション事業	6,537	7,154	+9.4%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	4,332	4,739	+9.4%
■ デジタルラーニング事業	1,308	1,402	+7.2%
売上総利益	5,726	5,964	+4.2%
■ クラウドソリューション事業	2,311	2,236	▲3.2%
■ デジタルソリューション事業	794	863	+8.7%
■ ビジネスソリューション事業	1,462	1,558	+6.6%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	772	876	+13.5%
■ デジタルラーニング事業	386	428	+10.9%



次に、事業区分別の業績は、ご覧のスライドのとおりです。

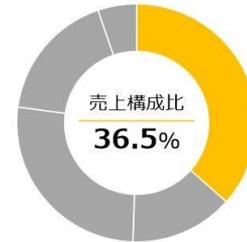
サポート

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
- 新卒社員の育成強化のための研修コストおよびキャリア採用費の増加、リスキリング期間中のコストの発生
- Salesforce領域におけるPM人材を中心としたリソース不足



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

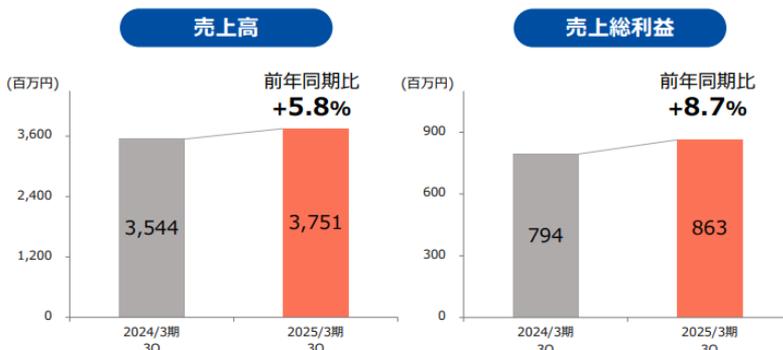
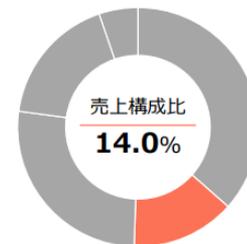


クラウドソリューション事業の売上高は98億1,500万円で、前年比2.4%増、売上総利益が22億3,600万円で、前年比3.2%減となりました。Microsoftやサイボウズなどベンダーとの連携により、コンサルティングやローコード開発の需要が増加した一方、新卒社員の育成強化およびキャリア採用に関わるコストの増加、リスキリング期間中のコストの発生に加え、PM人材の不足が影響し、増収減益となりました。

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の拡大やデータマネジメント領域での大型案件の獲得
- + クラウドインフラ（AWS）構築案件の増加
- 物理的なサーバー構築ビジネスの減少



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



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

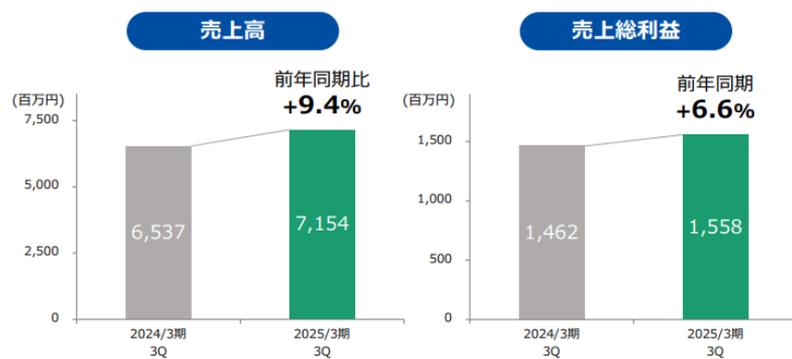
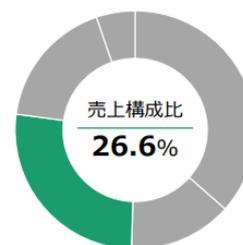
デジタルソリューション事業の売上高は 37 億 5,100 万円で前年比 5.8%増、売上総利益が 8 億 6,300 万円で前年比 8.7%増となりました。オンプレミスサーバー構築ビジネスが減少した一方、データ分析ビジネスやデータを蓄積する環境構築などのデータマネジメントビジネスの拡大、AWS などクラウドインフラの構築案件の増加により、増収増益となりました。

ビジネスソリューション事業

COMTURE
LEAD THE FUTURE

主な増減要因

- + SAP関連ビジネスが継続的に伸長
- + 官公庁でのSAP周辺開発案件の拡大
- + 金融業向けのフロントシステム開発、業務自動化の需要の増加



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 © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

ビジネスソリューション事業の売上高は 71 億 5,400 万円で前年比 9.4%増、売上総利益が 15 億 5,800 万円で前年比 6.6%増となりました。SAP 関連の開発ビジネスが継続的に伸長したことや、官公庁などの開発案件の拡大に加え、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こと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

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 © 2025 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47億3,900万円で前年比9.4%増、売上総利益が8億7,600万円で前年比13.5%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

主な増減要因

- + Microsoft関連 (AIなど) の研修需要の増加
- + 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
- コムチュアグループ向け研修 (新卒研修・リスキリング研修) の優先対応



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 © 2025 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

デジタルラーニング事業は、売上高は14億200万円で前年比7.2%増、売上総利益が4億2,800万円で前年比10.9%増となりました。Microsoftが提供する生成AI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。

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

- 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

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%以上**、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

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

Webサイト/ブランドリニューアルなど



Copyright © 2025 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。

こちらに記載のとおり、人的資本投資を中心に実行してまいりました。待遇については、賃金上昇率5.0%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みました。

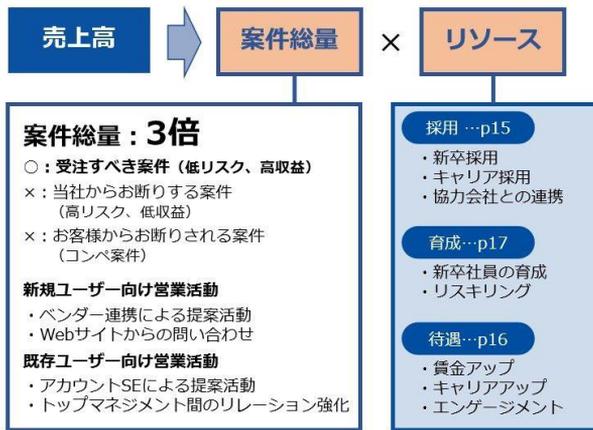
サポート

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

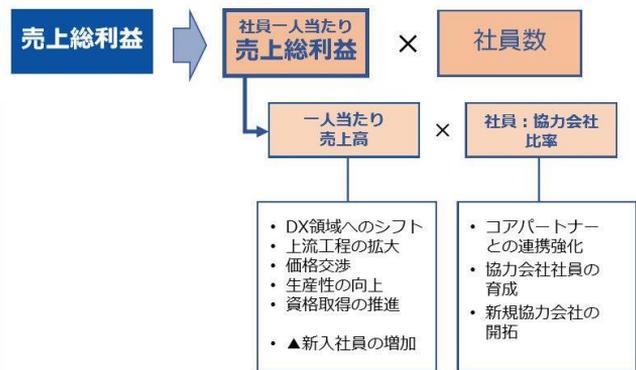


持続的な成長を支えるKPI管理

■売上計画達成のためのKPI



■利益計画達成のためのKPI



Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

15

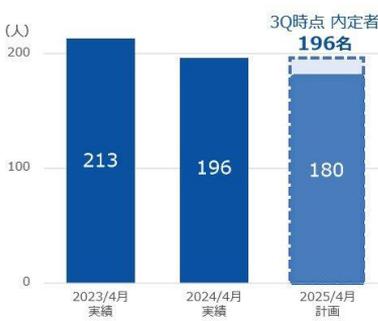
これらの人的資本投資は足元の業績だけを見れば、収益性の低下に繋がっているように見えるかもしれませんが、当社が持続的な成長を実現するためのKPIと連動した戦略的な投資です。取り組みの進捗状況について、この後ご説明いたします。

重点施策の進捗状況 - リソース確保

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

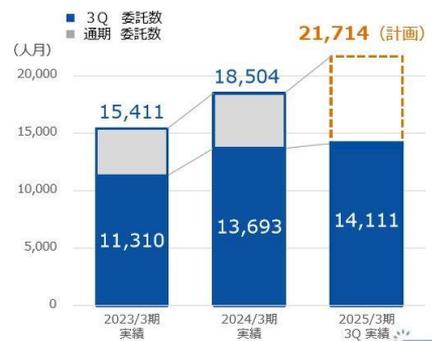
- 12月末時点で55名の入社実績
- リファラル採用など施策推進



※ 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3.1%の委託数増
- コアパートナー制度運用



Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

16

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。

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

新卒採用は、内定承諾者数が180名の採用計画を大きく上回り、想定以上の優秀な人材を迎え入れる見通しです。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3.1%増となり、売上の増加に寄与いたしました。

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2.0pt改善



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。

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



Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved

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3四半期終了時点では、約95%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、既存社員のリスキリングは第2四半期からの実施となりました。第4四半期以降も、エディフィストラーニング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@scriptsasias.com

AIを活用した業務革新と事業変革の取組み

① 社内業務効率化	<ul style="list-style-type: none">Web会議の議事録の自動作成により、会議後の作業負担を軽減。社内規程やマニュアルなどの大量データをチャットボットで対話型検索し、必要な情報を迅速に取得大量の受信メールの要約や送信メールの自動作成により、メール処理の効率化を実現
② 開発業務効率化	<ul style="list-style-type: none">要件定義書や設計書などのドキュメント作成やチェックを自動化し、生産性と品質を向上コーディングやテスト業務に生成AIを適用し、開発プロセス全体の効率化を図るバグ検出やコードレビューの自動化により、開発サイクルを短縮
③ ビジネス展開	<ul style="list-style-type: none">日本マイクロソフト社との連携により、エンドユーザー向けの生成AI (Copilot) 活用を支援するセミナーを提供開始AI導入による業務効果の実証のためのPOC (導入前の検証) を支援し、今後の本格導入をサポート数百の研修コースからお客様のニーズに合ったコースをチャットボットで対話型検索し、顧客満足度を向上 [社内検証中]

Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



次にトピックスをご紹介します。当社の生成 AI 活用に対する取組みについてご紹介いたします。

まず、社内業務の効率化についてです。私達は Web 会議の議事録を自動作成することで、会議後の作業負担を大幅に軽減しています。また、社内規程やマニュアルなどの大量データをチャットボットで対話型として検索し、必要な情報を迅速に取得できるようにしています。さらに、大量の受信メールの要約や送信メールの自動作成により、日々のメール処理の効率化を実現しています。

次に、開発業務の効率化についてです。要件定義書や設計書などのドキュメント作成やチェックを自動化し、生産性と品質を向上させています。コーディングやテスト業務にも生成 AI を適用し、開発プロセス全体の効率化を図っています。また、バグ検出やコードレビューの自動化により、開発サイクルを短縮しています。

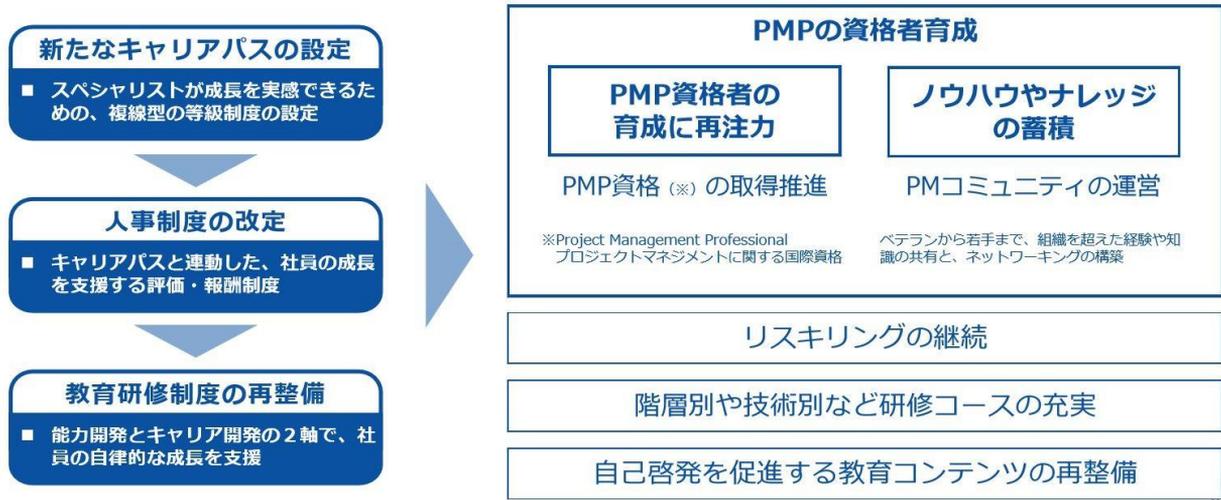
最後に、ビジネスとしての展開についてです。日本マイクロソフト社との連携により、エンドユーザー向けの生成 AI 活用を支援するセミナーの提供を開始しました。また、AI 導入による業務効率を実証するための POC を支援しており、今後の本格導入をサポートしています。さらに、数百の研修コースから、お客様のニーズに合ったコースをチャットボットで対話型検索できるようにするなど、提案力の向上や顧客満足度の向上にも取り組んでいます。

これらの取組みにより、当社はあらゆる面で生成 AI を活用することで、業務効率化とビジネス展開を推進し、経営面での大きな効果を目指しています。

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

プロジェクトマネジメント強化による成長戦略



Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

次に、PM 人材の育成についてです。

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。今年の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いたしました。

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

持続的な会社成長に向けた人的資本投資の取組み

教育研修制度の再整備

- 能力開発とキャリア開発の2軸で、社員の自律的な成長を支援

健康経営の推進

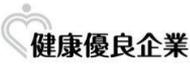
- 社員一人ひとりが健康で、最大限のパフォーマンスを発揮して継続的に働くことの出来る環境を整備

研修制度の見直し 新人事制度の導入に伴い 教育体系を一新	公平な研修機会の提供 ITスキルをメインとした オンライン学習の導入	教育情報サイトの作成 研修に関する情報を集約 より学びやすい環境整備
---	---	---

社内相談窓口の設置 社員の悩みの早期発見・ サポートを実施	有給休暇の取得促進 有給休暇 プラス1取得の推奨	労働時間の適正化 毎週水曜日に 定時退勤を推奨
--	---------------------------------------	--------------------------------------

エンゲージメントサーベイ (2024年11月実施)
「研修制度の充実度」… 前年度比 **0.5pt 改善** ※ 5段階評価

2024年12月
健康優良企業「銀の認定」取得



※健康保険組合連合会 東京連合会が実施する、企業が従業員の健康づくりに積極的に取り組むことを評価する制度

認定 健銀第3346号



続いて、人的資本投資に関するトピックスを二つご紹介します。

一つ目は、研修体系を一新し、教育メニューを拡充した結果、エンゲージメントサーベイの研修制度に関するスコアを、前年度比で大きく向上させることができました。

二つ目は、社員一人一人が健康でパフォーマンスを最大限に発揮して働くことができる環境整備に努めた結果、健康優良企業「銀の認定」を取得することができました。今後も持続的な会社の成長に連動させた人的資本投資を継続し、社員の健康維持や生産性向上にも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@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	-	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 © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



さて、次に今期 2025 年 3 月期の業績予想についてご説明いたします。ご覧のとおり、前回公表値から変更はありません。

事業区分別 今後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、エージェント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社との協業による案件の増加、データマネジメントでは提案体制強化によるビジネス拡大
- ・ 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と中堅企業向け導入ビジネスの拡大
- ・ 官公庁関連の開発案件の拡大
- ・ 金融向け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

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AI関連の研修コースの拡充と開催数増加
- ・ 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
- ・ ユーザー系事業会社向けのコース拡充によるビジネスの拡大

Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



続いて、通期の計画および来期に向けた事業ごとのビジネス拡大テーマ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@scriptsasiam.com

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、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。

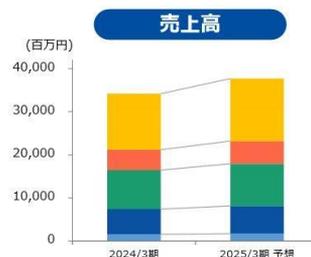
さらに、デジタルラーニング事業では、日本マイクロソフト社との協業により、生成 AI など高品質な研修サービスを提供し、IT 人材育成という社会的なニーズに応えています。

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。

事業区分別 業績予想 (2024/11/5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
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 © 2025 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



目指すべき姿

2032年3月期 売上高 1,000億円企業 への挑戦



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：ありがとうございました。最後に澤田からご参加の皆様にご挨拶いたします。

澤田：本日はご参加いただきまして誠にありがとうございました。

当社の第3四半期の決算は、必ずしも満足のいくものではございませんでした。プロジェクトに対して体制の強化が追い付かなかったことが課題であると思っています。

前期から対策は講じているものの、まだそのスピードが追いついていないのが現状です。一方で、技術者の全体数は増えています。その中でプロジェクトを創出できるPM人材を育成していくことによって、さらなる体制の強化に伴い、業績の向上も見込めると考えています。

今後も、DX、デジタル化の流れは続いていくと見込まれています。そのなかで、SalesforceやMicrosoftなどの導入を通じてお客様のデジタル化を推進しているということに関しては、ちょうど時代に沿ったサービスを提供できていると思っています。

このたび40周年を迎えて、さらに上のステージに行くために、当社自身も様々な新しいことにチャレンジしてまいりたいですし、時代もそういったことを支援してくれると思っています。

ぜひ皆様方におかれましては、ご指導ご鞭撻いただき、当社の成長をご支援いただければと思いますので、ぜひともよろしく願います。本日はどうもありがとうございました。

亀井：ありがとうございました。以上で説明会を終了させていただきます。皆様、本日はご参加いただきましてありがとうございました。

[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

