

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：第 3 四半期累計での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：+23.8%
- ・ Salesforce：+8.7%
- ・ サイボウズ：+9.2%
- ・ ServiceNow：-9.8%

【デジタルソリューション事業】

- ・ データサイエンス：+9.8%
- ・ AWS：+18.3%

Microsoft 関連ビジネスは順調に成長しており、Salesforce については一部苦戦しましたが、回復基調にあります。

一方で、ServiceNow は引き続き苦戦しており、対前年割れとなっている状況です。

Q：クラウドソリューション事業の第 3 四半期の業績が伸び悩んだ要因を教えてください。

また、第 4 四半期の見通しはいかがでしょうか。

A：技術領域によって少し違いがありますので、個別の技術領域でお話させていただきます。

Microsoft は順調に伸びており、日本マイクロソフト社との協業も非常に順調です。当社の技術者を外向させ、プリセールス活動から日本マイクロソフト社の営業担当者と協力して

動き、案件の獲得に努めております。Microsoft を取り扱う企業はかなり増えてきておりますが、日本マイクロソフト社との連携においては、当社は他社に比べて一步先んじている部分があると認識しています。今後も導入実績や資格者数など、差別化できる要素を前面にアピールし、さらに伸長させていきたいと考えております。サイボウズ社とも連携を強化しており、引き続き順調です。

一方で、Salesforce は回復基調にはありますが、2 桁あるいは 20%以上は伸ばしたいと考えております。多くのシステムインテグレーターにおいても同様の評価があると考えられますが、大手企業では Salesforce の導入が大方一巡しており、上期はライセンスの増加は見られたものの、当社が行っているような導入作業や改修作業は少なかったと認識しています。そのため、当社は大手企業以外の中堅企業に対しても幅広くアプローチを行っており、データクラウドといった新しいテーマでの引き合いが徐々に増加している状況です。これに伴い、今後は Salesforce の需要が再び増加すると見込んでおります。ServiceNow に関しては、日本法人の社長交代や体制の変更が影響したこともあり、少々苦戦いたしました。ServiceNow 社でのパートナー施策の変更もあり、当社との連携が一時的に難しくなりましたが、現在 ServiceNow の日本法人や ServiceNow を取り扱うシステムインテグレーターとの関係を再度見直し、リカバーを図っている最中です。クラウドソリューション事業の第 4 四半期の見通しについては、第 3 四半期以上に伸ばしていく想定です。

Q： 前回の見通しで 100%を目指されていた新卒社員の有償化率は 12 月で 95%とのことでしたが、有償化が遅れてしまった要因は何でしょうか。

A： 当社では PM（プロジェクトマネージャー）を中心として、若手社員も含めてプロジェクト体制を構築しておりますが、PM 人材の不足により、案件受注時の体制を十分に整えられなかったことが要因であると考えております。それにより、案件の受注を見送る場合があります。この問題は、クラウドソリューション事業に限らず、当社全体の課題として認識しております。新卒社員には、プロジェクト内でのテスターやドキュメント作成、議事録作成などを担ってもらいますが、想定外に PM の育成が難航したため、有償化が 5%ほど遅れてしまいました。一方で、高いスキルを取得させるため、有償化を計画的に遅らせたケースもあります。そのため、12 月末時点での有償化率は 100%には達しませんでした、許容範囲内であると考えています。

Q：第3四半期の業績は増収減益となりましたが、協力会社の活用数の伸び率が鈍化していることが要因の一つでしょうか。

A：ご指摘のとおり、協力会社の活用数は鈍化しており、その主な理由として当社がプロジェクト体制を十分に組めなかったことが挙げられます。PM 不足の結果、PM のもとに技術者を組み込む体制が作れず、協力会社の技術者を予定通り活用できませんでした。それを改善するため、PM の育成を早急に進めています。具体的には、国際的な資格であるプロジェクトマネジメントプロフェッショナル（PMP）の取得者を増やし、基礎知識を持つ人材に小規模なプロジェクトから順に経験を積ませ、大規模なプロジェクトもマネジメントできるように育成しています。また、社内ナレッジを蓄積するコミュニティを作るなど、様々な施策を通じてプロジェクトマネジメント強化に努めています。

Q：通期の見通しは据え置きとのことですが、実現性についてコメントをお願いいたします。

A：12 月末時点で確保できている受注残により、通期の業績については一定の数字が見込まれます。一方で、PM 不足により案件を全て取り切れるかどうかはリスクとして見ております。計画を前倒しして PM 人材の育成に取り組んでおりますが、第4四半期の売上と利益をどのように確保していくか、現在精査を進めています。今後、必要が生じた場合には業績予想の修正を速やかに実施いたしますが、現時点では精査中となります。

Q：PM 不足の背景を教えてください。第3四半期で急浮上した問題なのでしょうか。

A：PM 不足は以前からの課題です。プロジェクトを進める際には PM を中心にチームを構成するため、PM の人数に応じてプロジェクトの数が決まってしまうという問題がありました。そのため、適切な人口ピラミッドを作るためにも新入社員の採用を大幅に進めています。現在、社員数は約 2,000 名で、その 1 割にあたる約 200 名を毎年採用しています。しかしながら、新卒の増加スピードに対して PM の育成が追いつかず、PM 不足が顕著になっていきました。この問題を解消するため、今期から来期にかけては特に PM 人材の育成に注力し、育成人数を増やすなど、毎年立てている育成計画を前倒しして進めています。

以 上