



コムチュア株式会社

2026年3月期 第1四半期 決算説明会

2025年8月21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]	2026 年 3 月期 第 1 四半期 決算説明会
[決算期]	2026 年度 第 1 四半期
[日程]	2025 年 8 月 21 日
[ページ数]	25
[時間]	11:00 - 11:33 (合計 : 33 分、登壇 : 20 分、質疑応答 : 13 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 (コーポレートコミュニケーション担当) 亀井 貴裕 (以下、亀井)

サポート

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

登壇

亀井：それでは、お時間になりましたので始めさせていただきます。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8月8日に発表いたしました、2026年3月期第1四半期の決算説明会を開催いたします。澤田社長、よろしくお願いいたします。

澤田：コムチュア株式会社、代表取締役 社長執行役員の澤田でございます。よろしくお願いいたします。それでは、2026年3月期第1四半期決算についてご説明申し上げます。

決算ハイライト



15期連続の増収、売上高・四半期純利益は過去最高を更新

単位：百万円	2025/3期 1Q		2026/3期 1Q		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	8,753	-	8,957	-	+2.3%	22.4% (23.4%)
営業利益	795	9.1%	867	9.7%	+9.0%	17.3% (17.2%)
経常利益	793	9.1%	863	9.6%	+8.7%	17.3% (17.1%)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	502	5.7%	571	6.4%	+13.7%	17.2% (17.2%)
1株当たり 四半期純利益(円)	15.76	-	17.91	-	+13.6%	-
EBITDA	920	10.5%	997	11.1%	+8.3%	-

※ 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.

まずは、決算概要についてです。2026年3月期第1四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、四半期純利益は過去最高を更新いたしました。

売上高は89億5,700万円、前期比で2.3%増となり、営業利益は8億6,700万円、前期比で9.0%増となりました。四半期純利益は5億7,100万円、前期比で13.7%増となりました。企業の本業での収益力を示すEBITDAは9億9,700万円で、前期比で8.3%増となりました。

サポート

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



決算のポイント

売上高

前年同期比 **2.3% 増収**

- + データマネジメントビジネス、AI基盤構築ビジネスの伸長
- + Microsoftビジネスの伸長、Salesforce/ServiceNowビジネスの回復
- 大型のクラウドコンサルティング案件の完了
- プロジェクトマネージャー（PM）人材を中心としたリソース不足

営業利益

前年同期比 **9.0% 増益**

- + デジタルソリューション事業を中心に、戦略的な配属をした若手社員の高付加価値化
- + 間接部門の業務効率化による外部委託費の縮小
- + 前期に発生したオフィス改修費用の剥落
- 事業部門における社員数の増加と昇給に伴う労務費の増加

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。

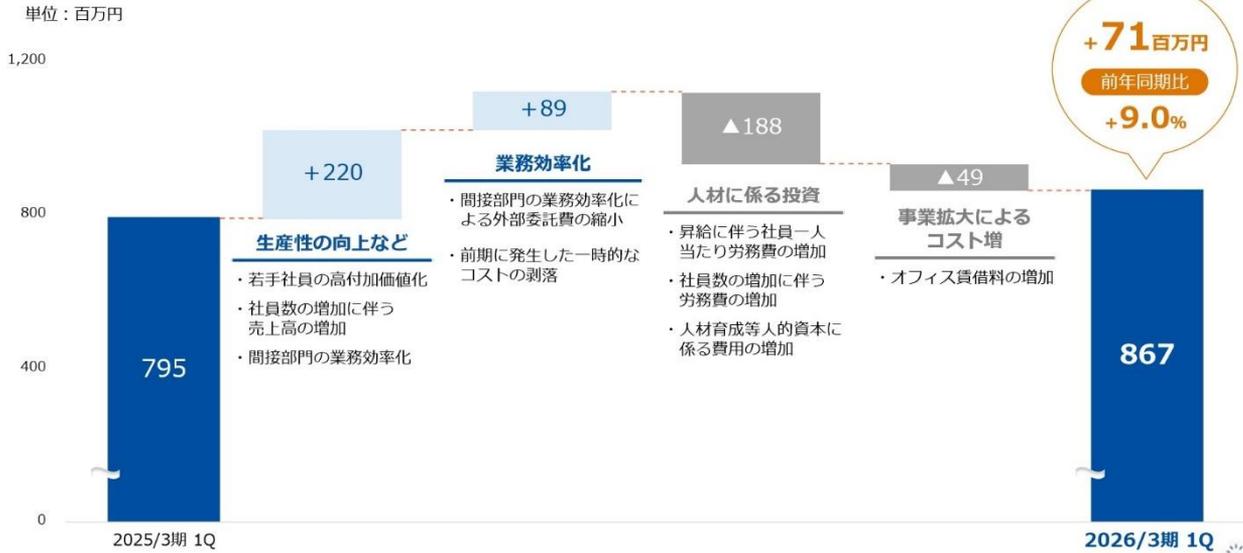
売上高は2.3%の増収でした。この要因についてご説明いたします。プラスの要因の一つ目は、データマネジメントビジネス、AI基盤構築ビジネスが伸長したことによるものです。二つ目はMicrosoftビジネスの伸長や、Salesforce/ServiceNowビジネスが回復したことによるものです。マイナスの要因の一つ目は、大型のクラウドコンサルティング案件の完了によるものです。二つ目は、PM人材を中心としたリソース不足によるものです。

営業利益は9.0%の増益でした。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、デジタルソリューション事業を中心に戦略的な配属を行った結果、若手社員の高付加価値化が進んだことによるものです。二つ目は間接部門の業務効率化による、外部委託費の縮小によるものです。三つ目は、前期に発生したオフィス改修費用の剥落によるものです。マイナスの要因は、事業部門における社員数の増加と、昇給に伴う労務費の増加によるものです。

サポート

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

営業利益 増減要因



Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

具体的な金額の内訳は、スライドのとおりです。

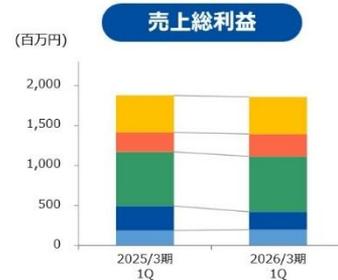
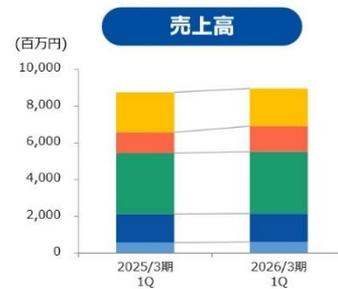
前期に引き続き、昇給や人員の増加に伴う労務費の増加が、コストの増加要因の多くを占めております。一方で、若手社員の高付加価値化が進んだことなどによる生産性の向上が、コストの増加分をカバーしました。その結果、営業利益は前期比で7,100万円の増益となりました。

事業区分別業績

単位：百万円

	2025/3期 1Q	2026/3期 1Q	前年同期比
売上高	8,753	8,957	+2.3%
■ クラウドソリューション事業	2,181	2,049	▲6.0%
■ デジタルソリューション事業	1,138	1,384	+21.6%
■ ビジネスソリューション事業	3,303	3,372	+2.1%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	1,564	1,546	▲1.2%
■ デジタルラーニング事業	565	604	+6.8%
売上総利益	1,880	1,862	▲0.9%
■ クラウドソリューション事業	463	465	+0.5%
■ デジタルソリューション事業	243	280	+15.2%
■ ビジネスソリューション事業	677	693	+2.3%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	306	224	▲26.8%
■ デジタルラーニング事業	188	198	+5.1%

※ 2026年3月期より事業区分の一部を見直ししております。2025年3月期のクラウドソリューション事業、ビジネスソリューション事業は変更後の数値となります。



Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

サポート

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

次に、事業区別の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事業の伸長、Salesforce、ServiceNow事業の回復
- 大型のクラウドコンサルティング案件の完了
- 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



Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

クラウドソリューション事業の売上高は20億4,900万円で、前期比6.0%減。売上総利益が4億6,500万円で、前期比0.5%増となりました。

大型のクラウドコンサルティング案件の完了や、Salesforce領域におけるPM人材を中心としたリソース不足が発生した一方、Microsoft事業の伸長に加え、SalesforceやServiceNow事業が回復し、減収増益となりました。

サポート

日本 050-5212-7790
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



主な増減要因

- + データ分析やデータマネジメント領域でのプライムの大型案件の受注
- + 生成AI関連のクラウドインフラ（AWS）構築案件の増加
- + 戦略的な配属をした若手社員の高付加価値化



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 © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

デジタルソリューション事業の売上高は13億8,400万円で、前期比21.6%増。売上総利益が2億8,000万円で、前期比15.2%増となりました。

データ分析やデータマネジメント領域でのプライムの大型案件の受注や、AWSを用いた生成AI関連のクラウドインフラ構築案件の増加、戦略的な配属をした若手社員の高付加価値化により、増収増益となりました。

ビジネスソリューション事業



主な増減要因

- + 金融業向けの業務自動化の需要増加、クラウド移行案件の受注
- + SAPの周辺開発案件の需要増加
- 官公庁向けのSAP案件の第1フェーズ完了



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.

サポート

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



ビジネスソリューション事業の売上高は 33 億 7,200 万円で、前期比 2.1%増。売上総利益が 6 億 9,300 万円で、前期比 2.3%増となりました。

官公庁向けの SAP 案件の第 1 フェーズが完了した一方、金融業向けの業務自動化の需要増加や、クラウド移行案件の受注に加え、SAP 関連の周辺開発案件の需要増加により、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
- 遠隔監視サービスビジネスのサービス体制の見直し
- 官公庁向けのネットワーク構築案件の第1フェーズ完了



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 15 億 4,600 万円で、前期比 1.2%減。売上総利益が 2 億 2,400 万円で、前期比 26.8%減となりました。

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が増加した一方、遠隔監視サービスビジネスの体制の見直しや、官公庁向けのネットワーク構築案件の第 1 フェーズ完了により、減収減益となりました。

サポート

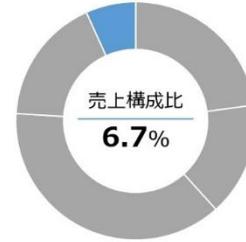
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



デジタルラーニング事業

主な増減要因

- + Microsoft関連（AIなど）の研修需要の増加
- + 新入社員研修における受講者数増加、提供コース拡大
- 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、デジタル人材育成のためのIT研修実施など



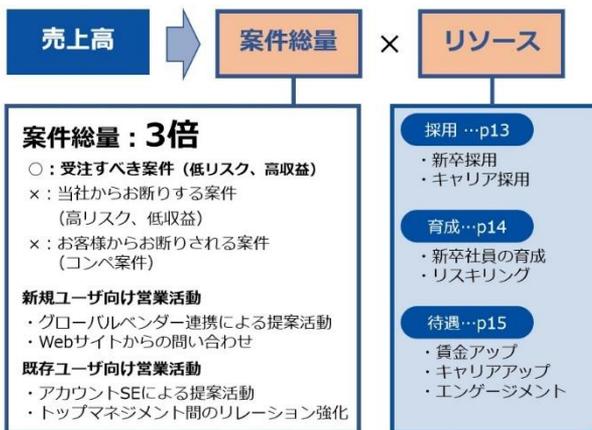
デジタルラーニング事業の売上高は6億400万円で、前期比6.8%増。売上総利益が1億9,800万円で、前期比5.1%増となりました。

Microsoft が提供する生成 AI 関連の研修の需要増加や、新入社員研修における受講者数の増加、提供コースの拡大により、増収増益となりました。

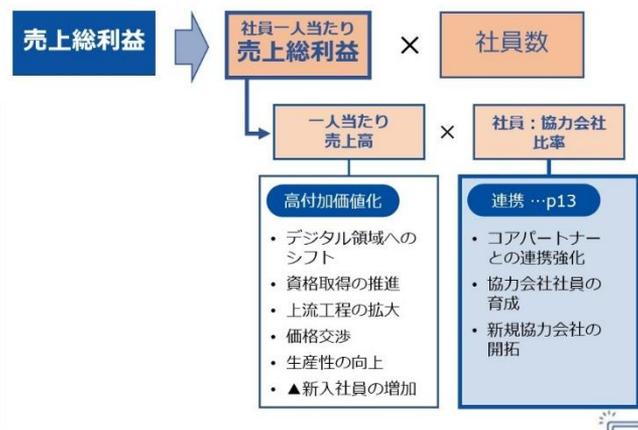
企業価値向上と連動した人的資本投資

持続的な成長と高付加価値経営を支える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



サポート

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

続いて、当社の人的資本投資についてご説明いたします。

当社では持続的な成長を実現するため、積極的な人的資本投資を継続して実施しています。これは足元の業績においてはコストの増加とはなりますが、当社では KPI と連動した戦略的な投資として位置づけております。

2026年3月期 重点施策



オーガニックでの事業成長を加速させるための主要な投資テーマ

市場環境		<ul style="list-style-type: none">企業のデジタル化が進み今後もデジタル関連投資の拡大が見込まれるユーザ企業では内製化に向けたチーム形成とデジタル人材の育成が進み、SIerへの支援業務の委託が増加生成AIの急速な普及により、ITサービス産業は開発手法やサービスモデルを根本から変革させる必要
人的資本投資	採用	<ul style="list-style-type: none">新卒採用：200名（2026年4月入社）キャリア採用：70名（2026年3月期）
	育成	<ul style="list-style-type: none">PM人材、コンサルタントの育成と補強リスキリング：30~40名/半期研修体系のさらなる拡充、オンライン学習プラットフォームの活用促進資格取得：1,000名
	待遇	<ul style="list-style-type: none">賃金上昇率：5.0%人事制度や福利厚生のさらなる充実
事業・経営革新		<ul style="list-style-type: none">システム開発、プロジェクトマネジメント業務への生成AIの適用にむけた研究開発生成AIツール（MS Copilot）による全社業務革新、基幹システム刷新、社内インフラの刷新認知度向上のためのWebサイト/ブランドリニューアルなど



Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

今期取り組む重点施策は、ご覧のスライドのとおりです。2026年3月期も、人的資本投資を中心に施策を進めてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790

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 – 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

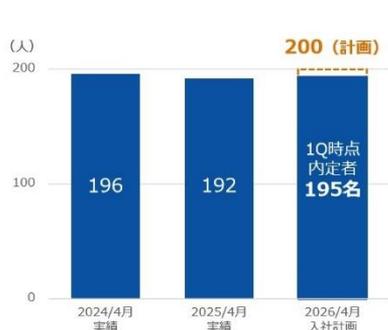
- 200名の採用計画に対し順調に進捗
- 計画通りの着地に向け活動を調整中

キャリア採用の強化

- 6月末時点で12名の入社実績
- リファラル、スカウトなど施策推進

協力会社との連携強化

- 委託数は、前年同期比で1.9%の増加



13

Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

個別の進捗状況についてご説明いたします。

採用を中心とした人材確保は、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 200 名の採用計画に向け、優秀な人材の採用を順調に進めています。

キャリア採用は社員紹介によるリファラル採用や、協力会社との連携強化に取り組み、こちらも計画に対し順調に進捗しています。

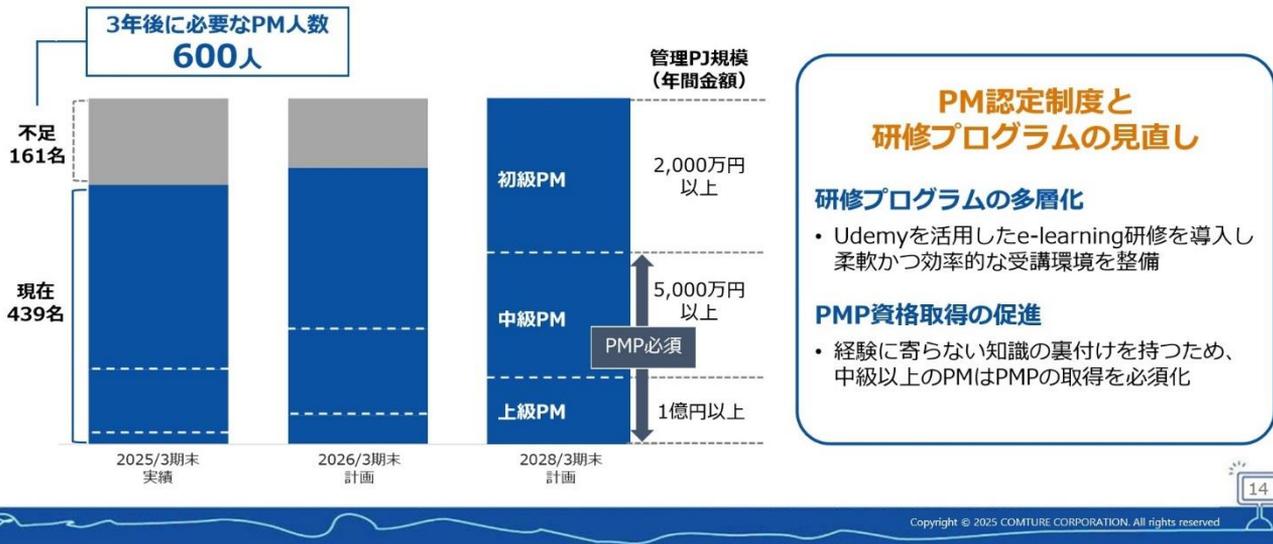
社員で不足する分は協力会社との連携を強化します。委託数は前年同期比で 1.9%の増加にとどまりましたが、コアパートナーを中心に、改めて連携強化に努めてまいります。

サポート

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

PM（プロジェクトマネージャ）人材の育成

PM育成環境を見直し、PM力の向上を目指す



育成面においては、今期はプロジェクトマネージャ（PM）人材の育成に注力してまいります。3年後のPM人材600名確保の計画に向け、PM全体の人数の増加と中級、上級ランクの育成に努めます。

具体的には、eラーニングを含めた研修プログラムの拡充に加え、中級以上のPMを対象としたPMP資格の取得必須化により、柔軟かつ効率的な教育環境の整備と、個人の経験によらない体系的な知識の習得を支援しています。PM力を向上させることで、品質力の強化、さらにはベンダーやお客様からのさらなる信頼獲得につながると考え、グループ一丸となって取り組んでいます。

サポート

日本 050-5212-7790
 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

- 待遇改善やエンゲージメント向上など人的資本投資に継続的に注力



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、4年前から積極的な昇給を実施してまいりました。退職率は前期比で0.9ポイント増とやや上昇しておりますが、前期に実施した人事制度の改定や、従業員エンゲージメントの向上施策の効果を継続的に検証、評価しながら、今期も社員の待遇改善の投資を継続し、優秀な人材の定着と活躍を支える環境づくりに取り組んでまいります。

2026年3月期 業績予想 (2025/5/15発表数値から変更なし)



16期連続の増収と15期連続の増益で過去最高を目指す

単位：百万円	2025/3期		2026/3期 予想		前年同期比
	金額	利益率	金額	利益率	
売上高	36,341	-	40,000	-	+10.1%
営業利益	4,630	12.7%	5,000	12.5%	+8.0%
経常利益	4,660	12.8%	5,000	12.5%	+7.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,160	8.7%	3,325	8.3%	+5.2%
1株当たり当期純利益 (円)	99.12	-	104.27	-	+5.2%
EBITDA	5,137	14.1%	5,813	14.5%	+13.2%
配当金額 (円)	48.00	-	50.00	-	-
配当性向	48.4%	-	48.0%	-	-
ROE	17.9%	-	17.2%	-	-

サポート

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



次に、今期 2026 年 3 月期の業績予想についてご説明いたします。業績予想についてはご覧のとおり、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



- ・日本マイクロソフト社と連携した、ローコードアプリケーション開発案件の継続的な拡大、AIインテグレーション案件の開拓
- ・Salesforce においてデータ統合、エージェントAIなど新領域でのビジネスの拡大、伊藤忠商事グループ連携による案件の拡大

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



- ・SAS社やデータブリックス社との協業、提案体制強化によるプライム案件の増加
- ・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関連の周辺アプリケーション開発、中堅企業向け導入ビジネスの拡大、官公庁向け案件の第2フェーズの開始
- ・SAPから他のERPパッケージへの移行ビジネスの拡大
- ・金融機関の全国拠点向けのクロスセル提案による案件の拡大

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



- ・伊藤忠商事グループ、大手システムコンサルティング企業との業務提携によるインフラ案件の増加
- ・官公庁向けインフラ案件の第2フェーズの開始
- ・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、デジタル人材育成のためのIT研修実施など



- ・日本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。当社を取り巻く市場環境はデジタル、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、当社もその流れを捉え、五つの事業において成長を続けてまいります。

クラウドソリューション事業は、旺盛なデジタル需要を背景に日本マイクロソフト社との連携で、ローコード開発案件が拡大しています。さらにAIインテグレーションや、Salesforce におけるデータ統合、エージェントAIなどの新しい領域の開拓に加え、伊藤忠商事グループとの連携で、案件基盤を強化してまいります。

デジタルソリューション事業は、データ活用ニーズの高まりを追い風に、SAS社やDatabricks社との協業で、プライム案件を増やしてまいります。AWSを活用したモダナイゼーションや、AIプラットフォーム構築も推進し、マルチクラウド対応力を武器に成長を加速しています。

ビジネスソリューション事業はSAP関連の周辺開発や、中堅企業向け導入を拡大し、官公庁案件の第2フェーズも開始する見込みです。さらにERP移行ビジネスや、金融機関向けのデジタル化の提案を強化するなど、クロスセルを進めています。

サポート

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



プラットフォーム・運用サービス事業は、伊藤忠商事グループや大手コンサルとの連携で、インフラ案件を拡大させています。官公庁案件の第2フェーズの開始に加え、運用業務の可視化、自動化支援を通じて、高付加価値サービスを提供し、安定した収益基盤を強化しています。

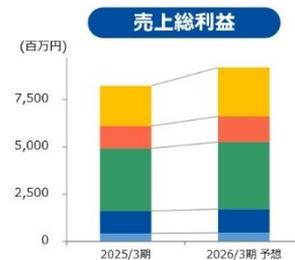
デジタルラーニング事業では、AI人材育成需要などを背景に、日本マイクロソフト社のAI研修コースを拡充し、開催数を増加させています。さらに再販ビジネスの立上げやユーザ企業向けコース拡大により、研修市場でのポジションを高めています。

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、デジタル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 (2025/5/15発表数値から変更なし)



単位：百万円	2025/3期	2026/3期 予想	前年同期比
売上高	36,341	40,000	+10.1%
■ クラウドソリューション事業	9,466	11,300	+19.4%
■ デジタルソリューション事業	5,176	5,800	+12.0%
■ ビジネスソリューション事業	13,729	14,600	+6.3%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	6,322	6,600	+4.4%
■ デジタルラーニング事業	1,645	1,700	+3.3%
売上総利益	8,235	9,200	+11.7%
■ クラウドソリューション事業	2,128	2,590	+21.7%
■ デジタルソリューション事業	1,178	1,350	+14.5%
■ ビジネスソリューション事業	3,317	3,550	+7.0%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	1,173	1,250	+6.5%
■ デジタルラーニング事業	437	460	+5.2%



※ 2026年3月期より事業区分の一部を見直しております。2025年3月期のクラウドソリューション事業、ビジネスソリューション事業は変更後の数値となります。

Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



以上を踏まえ、事業区分別の業績予想はご覧のスライドのとおりとなります。こちらも前回公表値から変更はありません。

サポート

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



青森県信用保証協会様向け データ入力業務自動化支援サービス

内容

- AI-OCR『SmartRead』と独自ツール『BalanceEye』を組み合わせ提供
- 企業ごとに形式や科目名が異なる決算書をSmartReadで読み取り、手書き文字をデジタルデータに変換
- 読み取ったデータをBalanceEyeで自動で集約し、整合性をチェック
- 決算書の手入力業務を効率化、チェック業務を標準化することで属人化を解消

概要図



今後の展望

- 信用保証協会向けに特化した機能が評価され、他地域への展開を期待
- 地方公共団体や金融機関など、業界内におけるさらなる展開も目指す

詳細はこちら (当社HPに遷移します)
[コムチュア、青森県信用保証協会様へ「データ入力業務自動化支援」サービスを提供](#)

Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



次に、トピックスをご紹介します。まずは、最近の事業における取組みを二つご紹介いたします。

一つ目は信用保証協会における、データ入力業務の自動化支援の事例です。

お客様は手書き決算書の入力に時間と人手がかかり、属人化によるリスクも抱えていました。当社はAI-OCR、SmartReadと、当社独自のツール、BalanceEyeを組み合わせ導入し、決算書の読み取りから整合性チェックまでを自動化。これにより、業務効率化と標準化を実現いたしました。

この取組みをきっかけに、他地域の信用保証協会への横展開を進め、地方公共団体や金融機関といった、同様の課題を抱える業界への展開も視野に入れていきます。このようなニーズは全国的に存在しており、当社のソリューションは業界全体のデジタル化を加速させるポテンシャルを持っています。

サポート

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

全銀ネット主催 APIゲートウェイ開発プロジェクト試験 検証完了

内容

- APIゲートウェイは、柔軟性、拡張性、リアルタイム性に優れた国内為替取引の新たなインフラとして、2025年11月の稼働開始を予定
- この開発プロジェクト試験にて、自社構築の中継システムとの接続・動作検証を完了
- 本試験で結果が認定されたのは当社を含めて3社
- 障害時の運用も含めて安定動作を確認し、技術力と信頼性を証明

概要図



今後の展望

- APIゲートウェイへの移行において、金融機関からの需要の高まりを期待
- フィンテック領域における先行企業としてのポジションを確立し、事業拡大を目指す

詳細はこちら（当社HPに遷移します）
[全銀ネット主催による「APIゲートウェイ開発プロジェクト試験」にてシステム接続・動作検証を完了いたしました。](#)

Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



二つ目は、全銀ネット主催の API ゲートウェイ開発プロジェクト試験への参画の事例です。

全銀ネットでは、API ゲートウェイという新たな接続方式の開発が進められています。当社はこの重要な試験に参画し、自社構築の中継システムで接続、動作検証を実施。障害時を含めた安定稼働を確認し、認定を受けたのは、当社を含め 3 社のみという結果を収めました。

この実績により、技術力と信頼性が業界で評価され、2025 年 11 月に予定される API ゲートウェイ稼働に向け、金融機関からの需要拡大が見込まれます。さらにフィンテック領域での先行ポジションを生かし、関連サービスやソリューションの横展開を加速していきます。

サポート

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

ベンダー連携 – 外部表彰実績



Microsoft Top Partner Engineer Award

優れた技術力とマイクロソフトテクノロジーの普及に対する貢献が評価され、Modern Workカテゴリにおいて講師2名が3年連続の受賞。

Microsoft MVP Award (Microsoft 365/ Security)

Microsoft製品技術のコミュニティリーダーとしての活動と影響力、技術者コミュニティへの多大な貢献が評価され、講師1名が16年連続・20回目の受賞。

Microsoft FY25 Superstars Award Japan

日本のMicrosoftラーニング分野において、優れた業績を収めたとして、通算3回目の受賞。



Salesforce Instructor Awards

SalesforceおよびTableauトレーニングにおける多方面での活躍や、お客様・インストラクターコミュニティへの貢献などが評価され、講師2名がそれぞれBest Instructor賞、Best Contributor賞を受賞。



ServiceNow Authorized Instructor Award Japan

2024年を通じて高品質なデリバリーを提供し常に受講者からの高い評価を獲得したことが評価され、講師1名が「デリバリーチャンピオン」を受賞。



Cybozu Partner Network Report 2025

インテグレーション部門最高評価の三つ星を3年連続で獲得。セールス部門においても新たに二つ星を獲得。

CYBOZU AWARD 2025

SI分野にて顕著な実績を上げたパートナーとしてインテグレーション部門賞を受賞。本表彰の受賞はSI賞を含め通算8回目。

Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



ベンダー連携の取り組みにおいてはご覧のスライドのとおり、数々の表彰をいただいています。

当社のサービスの実績や品質に対するこのような評価を維持しながら、今まで以上に営業面、人材育成面でベンダーとの連携を強めてまいります。

AIビジネスへの取り組み



グループ連携でのAI活用支援ビジネス



デジタルラーニング

■ 生成AI活用

- AI活用に向けた意識改革のための無料セミナー
- 業務で使いこなすための技術とノウハウを提供する有償トレーニング



コンサルティング

■ AIに関する幅広いご相談対応

- デジタル化推進の進め方の提案
- AIの社内浸透に向けた施策検討
- AIコンサル〜導入・運用支援まで含めた伴走型サービスも提供

■ AI-PoCサービス

- 生成AI活用PoC
- フルスクラッチAI PoC



インテグレーション

■ 生成AI導入支援

- 生成AIシステムの構築/カスタム
- AI活用に向けたデータを蓄積する環境構築

■ AI開発

- 画像解析、傾向分析
- フルスクラッチAI開発

エディフィストラaining



ヒューマンインタラクティブテクノロジー



コムチュア



Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



最後に、AIビジネスの取り組みについてご説明いたします。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com



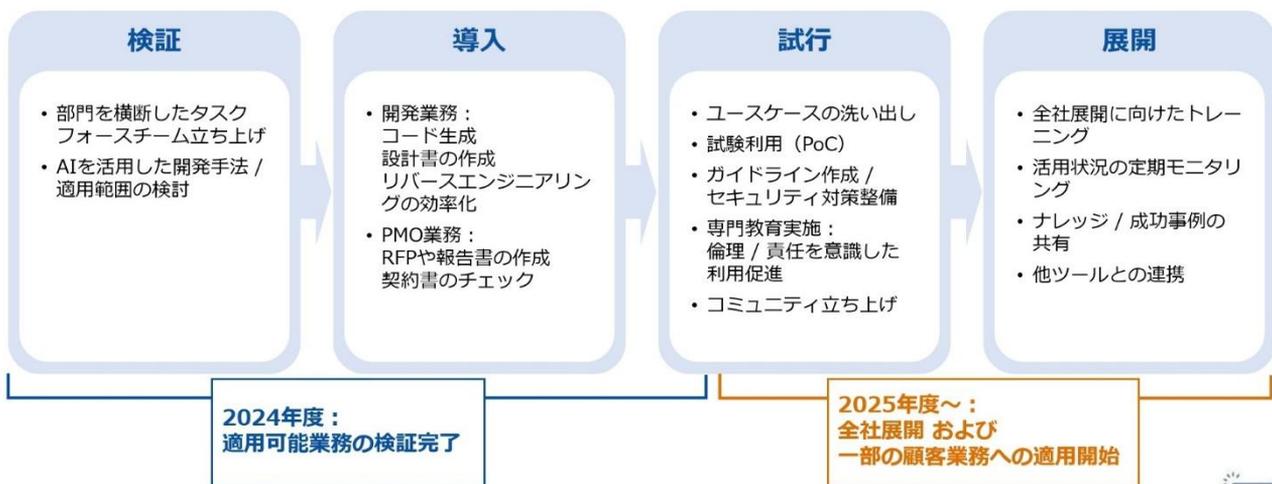
当社は6月末にAI導入に関するコンサルティングや、AIの活用支援に強みを持つヒューマンインタラクティブテクノロジー社を連結子会社化いたしました。これにより、当社グループはAI導入に向けたコンサルティング、データ基盤構築やシステム開発、教育、トレーニングまで、AI活用をワンストップで支援できる体制を確立いたしました。

今後はこの強みを生かし、生成AIの活用やAI開発などの需要が急増する市場で、金融、製造、公共など、幅広い業界への横展開を加速していきます。AIは今後の企業競争力を左右する重要領域であり、当社はこの分野でのリーディングポジションを目指します。

開発業務でのAI活用の取組み



開発・プロジェクト管理業務への生成AIの活用



さらに開発業務への生成AI活用にも、継続して取り組んでいます。今期は試験的な運用を経て、実際のプロジェクトの適用を開始。全社展開に向けて、取組みを拡大中です。

生成AIの活用は、開発効率の飛躍的な向上や品質改善につながるだけでなく、お客様への提案力強化や、新サービス創出にも直結します。この取組みをグループ全体で標準化し、幅広い業界へのソリューション提供に生かすことで、事業成長を加速していきます。

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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



亀井：澤田社長、ありがとうございました。それでは最後に、ご参加の皆様に対して澤田社長から挨拶をお願いいたします。

澤田：皆様、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。

1Qの業績に関しては、決して満足のいくものではなかったと受け止めております。業績は、当社のようなITサービス業においては案件とリソースのかけ合わせによって生まれるものと考えております。

案件に関しましては、クラウドソリューション事業でのコンサルティング案件、あるいは官公庁案件など大型の案件が1Qで切れ目を迎えてしまいましたが、2Q以降は比較的規模の大きな案件も含めて、順調に受注できる見通しです。

リソースに関しましては、新卒・キャリア採用ともに順調に進んでおり、協力会社からの調達も安定しております。また、退職率も過去の一時期と比べて大きく改善しており、技術者数は全体として着実に増加していると認識しています。

一方で、キーとなるようなPM不足が依然として課題となっています。現在は、3年後に600名体制のPM組織を構築することを目標に、積極的な投資を行いながら育成を進めているところです。

このように、案件とリソースのかけ合わせによって業績が形成されるという前提のもと、今後はさらに業績の回復を図り、企業価値の向上に一層努めてまいります。ぜひとも、今後ともご支援のほどよろしくお願い申し上げます。

亀井：澤田社長、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。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、どうぞよろしくお願い申し上げます。

澤田：どうもありがとうございました。

[了]

サポート

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