

## 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1四半期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：+12.3%
- ・ Salesforce：+8.0%
- ・ ServiceNow：+17.6%
- ・ サイボウズ：-14.9%

#### 【デジタルソリューション事業】

- ・ データサイエンス：+27.7%
- ・ AWS (Amazon Web Services)：+61.3%

#### 【ビジネスソリューション事業】

- ・ SAP：-4.5%

クラウドソリューション事業では Microsoft や Salesforce、ServiceNow が順調に伸長しました。Salesforce については、プロジェクトマネージャ（PM）人材を中心としたリソースが十分であれば、もう一段の伸びが見込めたと考えています。一方で、サイボウズは一時的な低採算案件の発生により減少しましたが、全体への影響は限定的です。

デジタルソリューション事業では AWS 関連が大きく伸びたことに加え、SAS や Databricks などを用いたデータサイエンスの領域も大きく伸長しました。

ビジネスソリューション事業では SAP がやや減少しましたが、SAP の周辺開発案件については、引き続き非常に好調です。

**Q**：今期の営業利益計画、50 億円に対する第 1 四半期の進捗率の評価を教えてください。

**A**：第 1 四半期は新卒社員の研修期間にあたるため、稼働率の低下とコストの先行によって利益率は下がる傾向にあります。今期も約 200 名の新卒社員を迎え、営業利益率は 9.7%となりましたが、前年比でやや改善していることも含め、想定範囲内と捉えています。また、クラウドコンサルティングや官公庁向けなどの大型案件の切れ目が重なり売上の伸びが限定的となったことで、利益にも影響がありましたが、全体としては順調に進捗していると考えております。

**Q**：セグメント別での利益の増減要因を教えてください。

**A**：クラウドソリューション事業およびデジタルソリューション事業は新卒社員の配属が多いため、第 1 四半期は利益面で苦戦する傾向があります。

特にデジタルソリューション事業は若手社員の比率が高く、これまで高付加価値化に課題がありましたが、今期は過去配属してきた若手が戦力化し、利益面で大きく貢献しました。

クラウドソリューション事業では、PM 不足による案件総量不足や、サイボウズの一時的な低採算案件の発生などにより利益が伸び悩みました。

プラットフォーム・運用サービス事業については、遠隔監視・保守サービスの体制見直しや大型案件の切れ目により減益となっていますが、第 2 四半期以降は再開予定の大型案件もあり、回復を見込んでおります。

**Q**：戦略的な配属による若手社員の高付加価値化とは、具体的にどのようなことでしょうか。

**A**：これまで継続的かつ積極的に若手社員をデジタルソリューション事業に配属してきた結果、徐々に高付加価値を生み出せるようになり、売上・利益への貢献が見られるようになってきました。当社では毎年約 200 名の新入社員を採用しており、そのうち約 50 名を同事

業に配属しています。部門によっては 20 代の社員が 7~8 割を占めるケースもあり、こうした若手人材の累積的な成長が生産性の向上につながっていると捉えています。

**Q：** Salesforce 社が Infomatica 社の買収を発表していますが、両社とパートナー関係にある御社にはどのような影響がありますか。

**A：** 当社は Salesforce 社および Infomatica 社とそれぞれ強固なパートナーシップを築き、営業活動を展開しております。両社のソリューションは競合するものではなく、むしろ相互補完的であり、当社にとってはプラスの相乗効果が期待できると考えています。特に、データ連携を担う Infomatica と顧客管理を中心とする Salesforce を組み合わせたプラットフォーム +  $\alpha$  のようなプロジェクトが今後増加すると見込まれており、両社の技術に精通した当社は、そうしたニーズに対応できる強みを有しています。結果として、当社にとって非常に前向きな展開になると捉えています。

**Q：** AWS がパイロット版でリリースした「Kiro」の評価と活用の見込みを教えてください。

**A：** 「Kiro」は、生成 AI 関連の基盤構築のツールであり、2025 年 7 月にパイロット版が公開されたばかりのため、当社として現時点で実績はございません。一方で、Amazon Bedrock、Amazon Q Developer、AWS Transform といった他の生成 AI 関連ツールについては、すでに具体的な案件で実装しており、実績を積みながらビジネスへの展開が進んでいます。

AWS 関連では AI 基盤構築のニーズが急増しており、当社はインフラ領域にとどまらず、AI 基盤に特化した形で AWS を活用することで、成長の流れに乗ることができております。

以 上