



コムチュア株式会社

2026年3月期 中間期 決算説明会

2025年11月12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 中間期 決算説明会

[決算期] 2026 年度 半期

[日程] 2025 年 11 月 12 日

[ページ数] 21

[時間] 11:00 – 11:27

(合計：27 分、登壇：18 分、質疑応答：9 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

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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、11月7日に発表した、2026年3月期中間期の決算説明会を開催いたします。澤田社長、よろしくお願ひします。

決算ハイライト



15期連続の増収と3期連続の増益で過去最高を更新

| 単位：百万円 | 2025/3期 中間期 | | 2026/3期 中間期 | | 前年同期比 | 予算進捗率 (過去3カ年平均進捗率) |
|---------------------|-------------|-------|-------------|-------|-------|-----------------------|
| | 金額 | 利益率 | 金額 | 利益率 | | |
| 売上高 | 17,794 | - | 18,652 | - | +4.8% | 46.6% (48.0%) |
| 営業利益 | 1,983 | 11.1% | 2,077 | 11.1% | +4.7% | 41.5% (41.6%) |
| 経常利益 | 1,984 | 11.2% | 2,079 | 11.1% | +4.8% | 41.6% (41.7%) |
| 親会社株主に帰属する 中間純利益 | 1,278 | 7.2% | 1,401 | 7.5% | +9.6% | 42.2% (41.6%) |
| 1 株当たり 中間純利益(円) | 40.09 | - | 43.95 | - | +9.6% | - |
| EBITDA | 2,239 | 12.6% | 2,380 | 12.8% | +6.3% | - |

※ 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



澤田：皆様、こんにちは。コムチュアの代表取締役 社長執行役員の澤田でございます。ただ今より、2026年3月期中間期決算についてご説明します。

まずは、決算概要についてです。2026年3月期、中間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、中間純利益は過去最高を更新しました。

売上高は186億5,200万円、前期比で4.8%増となり、営業利益は20億7,700万円、前期比で4.7%増となりました。中間純利益は14億100万円、前期比で9.6%増となりました。企業の本業での収益力を示すEBITDAは23億8,000万円、前期比で6.3%増となりました。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



決算のポイント



売上高

前年同期比 **4.8% 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、Salesforce、ServiceNowビジネスの伸長
- 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 **4.7% 増益**

- + ヒューマンインタラクティブテクノロジー社（HIT社）のグループ化に伴う利益の増加
- + 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.



決算のポイントについてご説明します。売上高は 4.8% の増収でした。この要因についてご説明します。

プラスの要因の 1 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。2 つ目は、Microsoft、Salesforce、ServiceNow ビジネスが伸長したことによるものです。マイナスの要因の 1 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。2 つ目は、PM（プロジェクトマネージャー）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 4.7% の増益でした。この要因についてご説明します。

プラスの要因の 1 つ目は、ヒューマンインタラクティブテクノロジー社のグループ化に伴う利益の増加です。2 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。3 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

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



営業利益 増減要因

COMTURE 40th
LEAD THE FUTURE

単位：百万円



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います。一方で、M&A や社員数の増加といった事業の拡大に伴う売上高および利益の増加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 9,300 万円の増益となりました。

事業区分別業績

COMTURE 40th
LEAD THE FUTURE

| 単位：百万円 | 2025/3期 中間期 | 2026/3期 中間期 | 前年同期比 |
|---------------------|-------------|---------------|--------|
| 売上高 | 17,794 | 18,652 | +4.8% |
| ■ クラウドソリューション事業 | 4,524 | 4,548 | +0.5% |
| ■ デジタルソリューション事業 | 2,439 | 2,839 | +16.4% |
| ■ ビジネスソリューション事業 | 6,679 | 7,057 | +5.7% |
| ■ プラットフォーム・運用サービス事業 | 3,138 | 3,137 | 0.0% |
| ■ デジタルラーニング事業 | 1,013 | 1,069 | +5.5% |
| 売上総利益 | 3,911 | 3,873 | ▲1.0% |
| ■ クラウドソリューション事業 | 975 | 1,020 | +4.5% |
| ■ デジタルソリューション事業 | 548 | 551 | +0.6% |
| ■ ビジネスソリューション事業 | 1,463 | 1,473 | +0.7% |
| ■ プラットフォーム・運用サービス事業 | 593 | 489 | ▲17.4% |
| ■ デジタルラーニング事業 | 330 | 338 | +2.3% |

※ 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。



サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

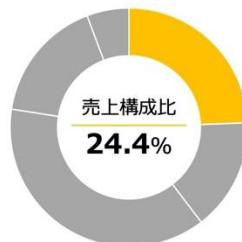
事業区分別の業績は、ご覧のスライドのとおりです。

クラウドソリューション事業



主な増減要因

- + 当第2四半期連結会計期間に連結したHIT社の寄与
- + Microsoft、Salesforce、ServiceNowビジネスの伸長
- PM人材を中心としたリソース不足
- サイボウズ領域および事業シフトに伴うレガシー領域でのビジネスの縮小



クラウドソリューション事業の売上高は45億4,800万円で前期比0.5%増、売上総利益が10億2,000万円で前期比4.5%増となりました。

PM人材の不足や、サイボウズ領域、レガシー領域におけるビジネスの縮小が発生した一方、ヒューマンインターフェイステクノロジー社の業績寄与や成長領域の伸長により増収増益となりました。

今後は、Microsoft社との連携や、Salesforceの新領域への取り組み、伊藤忠商事との連携などを通じてビジネスを拡大してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



デジタルソリューション事業

COMTURE 40TH
LEAD THE FUTURE

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
- 新入社員の育成強化に伴う有償化の遅れおよび営業・管理工数の増加



今後のビジネステーマ

- SAS社やデータブリックス社との協業による提案活動の強化、金融業向けのクラウド型データマネジメント案件の拡大
- AWSによるモダナイゼーションやAI基盤構築、マルチクラウド案件の拡大



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 28 億 3,900 万円で前期比 16.4% 増、売上総利益が 5 億 5,100 万円で前期比 0.6% 増となりました。

データ分析やデータマネジメント領域へのプライムの大型案件の受注や、AWS を用いた生成 AI 関連の需要の増加が、新入社員の育成強化に伴う有償化の遅れおよび営業管理工数の増加を吸収し、增收増益となりました。

今後は、ベンダーとの協業による提案活動の強化や、金融業向け案件の拡大、AWS 領域の拡大に注力してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

ビジネスソリューション事業

COMTURE 40TH
LEAD THE FUTURE

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
- 社内システム刷新（SAP HANA導入）の優先対応



今後のビジネステーマ

- SAP HANAクラウドの大型開発案件の開始、周辺アプリケーション開発や中堅企業向けプライム案件の拡大
- 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、全銀ネット接続案件の拡大



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 70 億 5,700 万円で前期比 5.7% 増、売上総利益が 14 億 7,300 万円で前期比 0.7% 増となりました。

社内のシステム刷新を優先して対応した一方、金融向けのビジネス拡大や、SAP の周辺開発の需要増加により增收増益となりました。

今後は、SAP HANA の大型開発案件や、金融向けのクロスセル提案、全銀ネット接続案件などを通じてビジネスを拡大してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

プラットフォーム・運用サービス事業

COMTURE 40TH
LEAD THE FUTURE

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
- 遠隔監視サービスの体制強化に向けての見直し
- 官公庁向けネットワーク構築プロジェクトの次フェーズの時期ずれ



今後のビジネステーマ

- ・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拡大
- ・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、クラウドソフトビジネスの拡大



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31億3,700万円で前期比横ばい、売上総利益が4億8,900万円で前期比17.4%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ーサポートなどの需要が増加した一方、遠隔監視サービスの体制の見直しや、官公庁向け案件の次フェーズの開始時期がずれたことにより減収減益となりました。

今後は、伊藤忠商事や大手コンサル会社との業務連携、官公庁向け案件の再開などにより、売上の回復を目指します。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

デジタルラーニング事業

COMTURE 40TH
LEAD THE FUTURE

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



今後のビジネステーマ

- 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 研修コースの販路の拡大
- 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.

デジタルラーニング事業の売上高は 10 億 6,900 万円で前期比 5.5% 増、売上総利益が 3 億 3,800 万円で前期比 2.3% 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、新入社員研修の受講者数の増加、提供コースの拡大により、增收増益となりました。

今後は、AI 関連の研修コースの拡充や、Microsoft 研修コースの販路の拡大などに注力してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

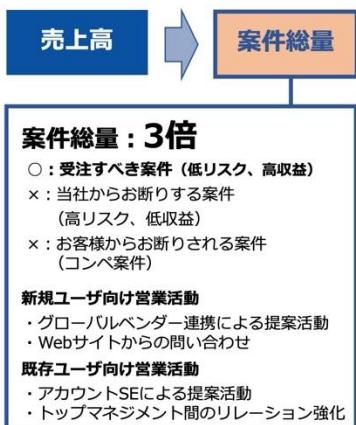
SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

企業価値向上と連動した人的資本投資

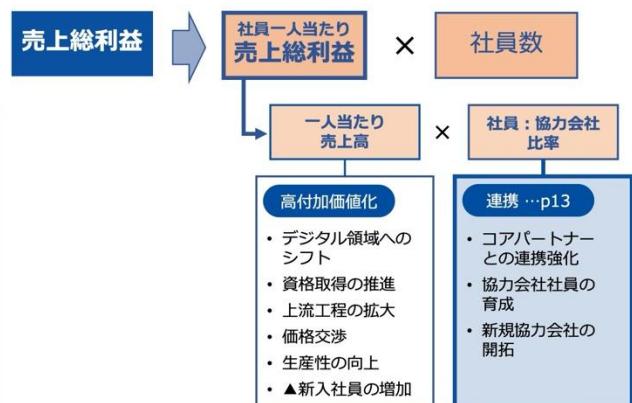


持続的な成長と高付加価値経営を支えるKPI管理

■売上計画達成のためのKPI



■利益計画達成のためのKPI



11

Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved

当社の人的資本投資についてご説明します。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付けています。

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 | <table><tbody><tr><td>採用</td><td><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）</td></tr><tr><td>育成</td><td><ul style="list-style-type: none">PM人材、コンサルタントの育成と補強リスクリング：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</td></tr><tr><td>待遇</td><td><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</td></tr></tbody></table> | 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クリング：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 |
| 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クリング：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 | | | | | | |

12

Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



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

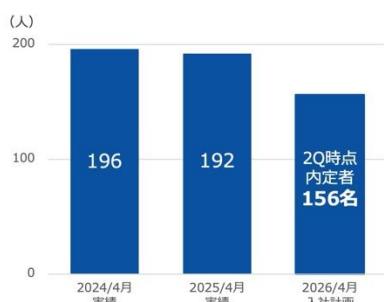
重点施策の進捗状況 – リソース確保



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

- 近年の新卒社員の定着状況を踏まえ採用基準を厳選するよう変更
- AIによる業務変革を鑑み今後を検討



キャリア採用の強化

- 9月末時点で27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1.7%の増加 (HIT社分を除く)



Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved

個別の進捗状況についてご説明します。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3つを柱として取り組んでいます。

新卒採用は、近年の定着率の高さを踏まえ採用基準をより厳選するよう方針を変更しています。今後は、AIの活用による業務変革も鑑みて、来期以降の採用活動の見直しを検討してまいります。

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強化に取り組み、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。委託数は前期比で1.7%の増加にとどまりましたが、コアパートナーを中心にあらためて連携強化に努めてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



重点施策の進捗状況 – 待遇改善

COMTURE 40TH ANNIVERSARY
LEAD THE FUTURE

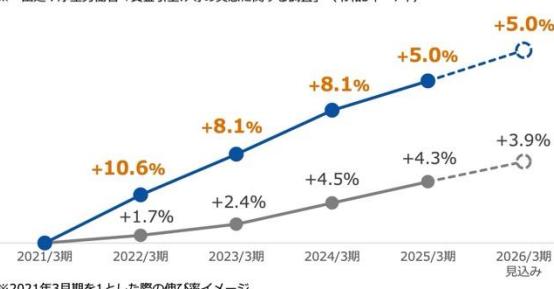
社員の満足度向上と定着化

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

● コムチュア（既存社員 / 一人当たり労務費アップ率）
● 情報通信業平均（※）

※ 出典：厚生労働省「賃金引上げ等の実態に関する調査」（令和3年～7年）



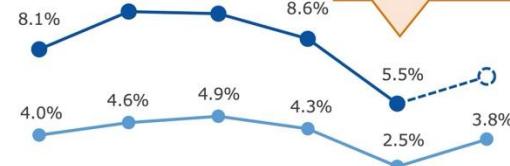
※2021年3月期を1とした際の伸び率イメージ

退職率の改善

- 待遇改善やエンゲージメント向上などの人的資本投資に継続的に注力

● 4Q時点 退職率（累計）
● 2Q時点 退職率（累計）

・新たなキャリアパスの設定
・評価/報酬制度の改定
・教育研修制度の再整備 etc



Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved



社員の待遇改善にも継続的に取り組んでいます。ご覧のとおり、当社は他社に先駆けた積極的な昇給を実施してまいりました。

退職率は前期と比較すると上昇傾向にありますが、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向上施策の効果検証、評価を継続しながら、今後も社員の待遇改善への投資を継続し、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) COMTURE 40TH ANNIVERSARY LEAD THE FUTURE

16期連続の增收と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% | - | - |

Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved



サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

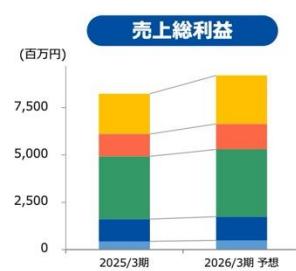
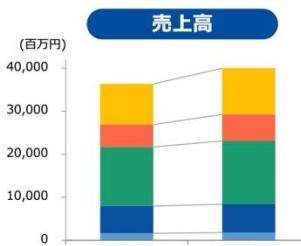
次に、今期、2026年3月期の業績予想についてご説明します。業績予想については、ご覧のとおり、前回公表値から変更はありません。

事業区分別 業績予想 (2025/11/7 修正)



| 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 | 10,740 | +13.5% |
| ■ デジタルソリューション事業 | 5,176 | 6,160 | +19.0% |
| ■ ビジネスソリューション事業 | 13,729 | 14,700 | +7.1% |
| ■ 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 | 1,800 | +9.4% |
| 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 | 2,560 | +20.3% |
| ■ 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 | 490 | +12.1% |

※ 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。



事業区分別の業績予想は、ご覧のスライドのとおりです。現時点での進捗状況や第3四半期以降のパイプラインも鑑みて、見通しの内訳を修正しました。

売上拡大および収益性改善に向けた施策 (1/2)



| 業績効果 | 2Qまでの取組み | | 3Q以降の見通し | |
|------|--|---|---|--|
| | 新卒社員の有償化 | 伊藤忠商事との連携 | クロスセルに向けた営業活動 | 内製化のためのAI基盤構築ビジネス |
| 短期 | <ul style="list-style-type: none"> 有償化率：約50%（2025/8月末時点） 大型案件の谷間などの影響による一時的な鈍化 | <ul style="list-style-type: none"> SAP、Salesforce領域を軸とした協業継続 大型案件受注によりSalesforce領域が大きく伸長 複合型大型案件への共同提案も具体化（クラウド、インフラ、研修） | <ul style="list-style-type: none"> 営業機能を再編し、クロスセルの提案体制を強化 一部の事業部門の既存ユーザーに対する営業活動を開始 | <ul style="list-style-type: none"> 3Q末で100%の稼働 大型案件の開始等により有償化が進む見通し 2027/3期は新卒採用を厳選し、PM育成を優先 |
| | | | | <ul style="list-style-type: none"> 営業活動の強化により、クロスセルでの取引拡大 SaaS（Salesforce、Microsoft等）、コンサルティング、データマネジメント領域等での協業の加速 |
| | | | | <ul style="list-style-type: none"> グループの既存の主要ユーザーへの営業活動を展開 下期中に10億円分の新たな案件創出を目指す |
| | | | | <ul style="list-style-type: none"> インフラ設計、ドキュメント作成の生産性を大幅に向上 基盤構築に加え、AI駆動開発までビジネス範囲を拡大 |
| 中期 | 内製化のためのAI基盤構築ビジネス | 開発業務におけるAI活用の取組み | | <ul style="list-style-type: none"> 実案件での検証作業を実施し、全社および他の領域への展開に向けた開発環境を整備 グループ横断でのコミュニティ活動を通じたナレッジの蓄積と展開 |

Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



見通し達成のために、下期および来期以降の売上拡大と収益性改善に向けた、短期、中期、長期の施策を段階的に進めています。

まずは、新卒社員の有償化です。大型案件の谷間などにより、8月末時点での有償化率は約50%と一時的に鈍化しましたが、上期終了時点では約70%まで回復しています。下期は、大型案件の開始などにより、100%稼働に向け対応を進めており、収益改善を図っています。

伊藤忠商事との連携では、SAPやSalesforce領域で協業を継続し、Salesforceでは大型案件の受注で大きく伸長しました。下期は、営業面での連携強化でクロスセルを拡大し、SaaSやデータマネジメント領域で協業を加速します。

クロスセルによる営業活動も進めています。営業機能を再編し、既存ユーザーへの提案活動を進めています。下期は、グループの主要ユーザーへの展開を進め、10億円規模の新規案件創出を目指します。

中期的には、来期につながるビジネス基盤の強化を進めます。AI基盤構築ビジネスでは、AWS社と連携し、ユーザー向けに生成AI活用の実証や内製化支援のサービスを提供しました。

今後は、インフラ設計やドキュメント作成の生産性向上に加え、AI駆動開発までビジネス範囲を拡大します。AI駆動開発については、社内でも導入を進めています。Salesforceやkintone開発で実証実験を完了し、最大90%の生産性向上を確認しました。今後は、実案件での検証を進め、全社展開とナレッジ共有を加速します。

売上拡大および収益性改善に向けた施策（2/2）



| 業績効果 | 2Qまでの取組み | 3Q以降の見通し |
|------------------------|---|---|
| HIT社とのシナジー | <ul style="list-style-type: none">・営業活動面（HIT社の新規ユーザ獲得）でのシナジー効果が具現化・グループ連携による新規案件の創出実績：21件 | <ul style="list-style-type: none">・AI、Microsoft Azure、ITコンサルティング領域での案件創出活動を推進・同社のAIに関するナレッジやサービスをグループ全体に展開 |
| 中期 金融機関向け AIビジネス | <ul style="list-style-type: none">・SAS社との協業で、データ活用とAI分析を支援する営業DX案件を中国銀行様から受注・最新のテクノロジー（クラウド環境でのデータレイク構築）によるプロジェクト受注の先行実績 | <ul style="list-style-type: none">・同様のニーズを持つ全国の地銀向けに横展開での提案活動を実施・SAS社等との連携により、金融機関のデジタル推進ビジネスを強化 |
| 長期 PM育成の進捗状況 | <ul style="list-style-type: none">・初級PM人材の育成は当初計画を大きく上回り順調に進行・高度な実践力を持つ上級PM人材の育成に取組み中 | <ul style="list-style-type: none">・今期は上級PM（上位2ランク）を30名規模で育成・戦略的に候補者を選定し、資格取得研修を推進・報奨制度の充実、メンター制度等、環境整備も並行して実施 |
| M&A戦略 | <ul style="list-style-type: none">・金融機関等の連携により、リストアップと個別アプローチを継続・成長領域の強化、事業の高付加価値化、顧客基盤の獲得が目的 | <ul style="list-style-type: none">・2026/3期～2028/3期における想定投資規模：50～120億円（3年間累計） |



サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



ヒューマンインターラクティブテクノロジー社とのシナジーでは、営業面で既に効果が出ており、第2四半期までに新規案件21件を創出しています。今後は、AIやMicrosoft Azure、ITコンサルティングの領域での案件創出を推進するとともに、AIのナレッジやサービスをグループ全体に展開します。

金融機関向けAIビジネスでは、中国銀行様よりクラウドベースでデータレイクの環境を構築するという、将来のモデルケースとなり得る案件を受注することができました。今後は、全国の地方銀行へ横展開し、デジタル推進ビジネスを強化します。

PM育成では、資格研修や報酬制度の整備により初級PM育成が順調に進捗し、上級PM育成に必要な母集団の形成が完了しました。裾野が広がったことを受けて、今後は上級PM育成を着実に進めてまいります。

最後に、長期的な成長のためのM&A戦略についてです。当社では、常に複数のパイプラインを保持し、事業シナジーなどの観点から、厳選して検討を進めています。中期経営計画の3ヵ年では、累計で50億から120億円の投資を想定し事業ポートフォリオを強化します。

これらの施策により、短期的な収益改善から中期的なAI・デジタル領域の拡大、そして長期的な事業基盤強化まで持続的な成長を実現してまいります。

金融関連DXビジネスの取組み事例



中国銀行様向け アナリティクスAI基盤構築プロジェクト

クラウドベースの基盤を構築し、全社的なDX戦略実現を支援



中国銀行様、SAS社との3社合同記者会見を実施
10/16付 プレスリリースは[こちら](#)

プロジェクトの特長

金融機関に対する**豊富な業務知見**と
SAS導入の実績を活かし
DX戦略の実現を**伴走支援**

要件定義から運用設計、
導入後の定着化まで**一貫してご支援**

クラウド+データレイクを採用した
最新技術により
拡張性の高い**柔軟な基盤設計**を実現

今後のビジネス展望

地銀向けクラウド移行サービスの拡大

需要増加が見込まれる全国の地方銀行向けに提案活動を横展開
金融機関のDX推進支援を拡大

成長領域へのビジネス展開

クラウド上でのセキュアなデータ管理、AIによるデータ分析と
いった成長領域においてビジネス展開を加速



Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved

トピックスとして、今後の成長をけん引する金融機関向けビジネスの事例を2つ紹介します。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



1つ目は、中国銀行様向けのアナリティクス AI 基盤構築の事例です。金融機関向けの知見と SAS 導入の実績を活かし、クラウドベースの AI 基盤構築案件を受注しました。要件定義から運用設計まで一貫支援し、クラウドとデータレイクによる柔軟な基盤設計を実現します。

このプロジェクトで得られるノウハウを全国の地方銀行へ横展開し、DX 推進の加速、収益拡大につなげます。

金融関連DXビジネスの取組み事例



某銀行様向け 業務支援システム開発プロジェクト

複数クラウドサービスを連携し、セキュアなローコード開発環境を構築
～“できそうでできない”を“できる”に変えた新しい取り組み～

プロジェクトの特長

異なるクラウドサービスを安全に連携

AzureとPower Platformという別サービス間で、
仮想ネットワーク統合を採用し、
インターネットを介さないセキュアなデータ連携を実現

ログ管理の高度化による運用効率化

Power PlatformのログをAzureに集約し、一元管理を可能
にすることで、監視・運用の負担を大幅に軽減

今後のビジネス展望

技術応用による新市場開拓

仮想ネットワーク統合のノウハウを活かし、
AIやRPA基盤構築など、セキュアなデジタル化ニーズに対応

サービス化による拡販

ログ一元管理ソリューションをサービス化し、
金融業界をはじめ幅広い業種での展開を目指す



Copyright © 2025 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

2つ目は、銀行様向けの業務支援システム開発の事例です。複数のクラウド連携の技術力を活かし、セキュアなローコード開発環境を構築することで運用負担を大幅に軽減し、お客様の業務効率化に貢献しました。

この事例で得たノウハウを、金融だけでなく他業種へ展開することで Microsoft ビジネスを拡大してまいります。

ご説明は以上となります。今後とも、ご支援のほど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

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



亀井：澤田社長、ありがとうございました。

最後に、澤田社長からご参加の皆様へコメントをお願いします。

澤田：本日は、ご参加ありがとうございました。

現在、情報サービス産業は大きな変革期を迎えています。企業のデジタル投資は着実に進展し、内製化の取組みが加速しています。さらに、生成AIの登場により、システム開発や運用業務の自動化が進み、当社の事業環境や業務のあり方も大きく変わろうとしています。こうしたお客様との関わり方の変化、そして当社の業務内容の変化は、当社にとって大きなチャンスであると考えております。

これまで、ウェブ化やクラウド化といった潮流は当社の成長を牽引する重要なドライバーとなっていました。今回の潮流は「AI化」と言えるものであり、これを当社の業績向上につなげ、さらなる成長を実現していきます。短期的な業績の着実な積み上げを図りながら、中長期的な投資にも積極的に取り組むことで企業価値の向上に努めてまいります。

今後とも皆様のご助言と引き続きのご支援を賜りますよう、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。

以上で決算説明会を終わりいたします。ご参加の皆様ありがとうございました。

澤田：ありがとうございました。

[了]

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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をしてはなりません。

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、本資料の提供の中止、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、事業の中止、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

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

