

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：中間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%
- ・ Salesforce：+10%
- ・ ServiceNow：+17%
- ・ サイボウズ：-11%

【デジタルソリューション事業】

- ・ データサイエンス：+21%
- ・ AWS (Amazon Web Services)：+54%

【ビジネスソリューション事業】

- ・ SAP：-7%

クラウドソリューション事業では Microsoft、Salesforce、ServiceNow が二桁成長を果たし、順調に伸長しました。

デジタルソリューション事業では、AWS を活用した AI の基盤構築ビジネスが活況なことに加え、データ基盤構築、データ分析を含む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。SAP HANA クラウドの社内導入を優先的に対応していることが影響していると考えております。

Q：2026 年 3 月期の業績予想に対する中間期の進捗率の評価と、達成確度を教えてください。

A：進捗率については、過去 3 カ年の平均進捗率と比較し、売上高は 1.4 ポイント遅れておりますが、営業利益は順調に進捗しております。

業績予想の達成見込みについては、一部伸び悩んでいる領域もありますが、当社が注力しているデジタル領域をはじめ、引き続き成長が期待される分野もあります。したがって、売上高・利益ともに、業績予想の達成を目指して全力で取り組んでまいります。

なお、今期は第 2 四半期からヒューマンインタラクティブテクノロジー社の業績が寄与していることもあり、例年以上に下期偏重の業績となることを見込んでいます。

Q：初級 PM（プロジェクトマネージャー）人材の育成は順調に進捗しているとのことですが、上級 PM 人材の育成状況はいかがでしょうか。

A：当社では、案件総量確保とリソース・体制強化の二つが業績達成に向けて必要不可欠であると考えています。案件総量については、売上高の 3 倍の確保を目標として取り組んでいます。リソース面については、体制強化の要となる PM 人材の育成に注力しています。

2028 年 3 月期には 600 名体制を目指し、前期から本格的に取り組み始めました。

具体的には、PM 人材の育成を全社的にリードする品質監理部の体制を強化し、研修制度・報酬制度・認定制度を再整備しました。これにより、今期は初級 PM 人材を大幅に増やし、裾野を広げることができました。

現在の重点施策は、PMP というプロジェクトマネジメントの国際資格の取得支援です。資格取得には費用や学習負担、実務経験が必要となりますが、会社として投資を行っています。これは短期間で完了するものではなく、半年から 1 年をかけて進める取り組みです。こうした強化策により、2028 年 3 月期に 600 名体制を達成できると考えています。

以 上