



コムチュア株式会社

2026年3月期 第3四半期 決算説明会

2026年2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 第 3 四半期 決算説明会
[決算期]	2026 年度 第 3 四半期
[日程]	2026 年 2 月 12 日
[ページ数]	21
[時間]	11:00 – 11:31 (合計 : 31 分、登壇 : 18 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：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2月6日に発表いたしました、2026年3月期第3四半期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。

決算ハイライト



16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 3Q		2026/3期 3Q		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	26,863	-	28,041	-	+4.4%	70.1% (72.6%)
営業利益	3,237	12.1%	3,167	11.3%	▲2.2%	63.3% (69.0%)
経常利益	3,240	12.1%	3,180	11.3%	▲1.9%	63.6% (68.9%)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,105	7.8%	2,139	7.6%	+1.6%	64.3% (68.9%)
1株当たり 四半期純利益(円)	66.02	-	67.07	-	+1.6%	-
EBITDA	3,625	13.5%	3,646	13.0%	+0.6%	-

※ 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 © 2026 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月期第3四半期決算についてご説明いたします。

まずは、決算概要についてです。2026年3月期第3四半期における当社グループの業績は、16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280億4,100万円、前期比で4.4%増となり、営業利益は31億6,700万円、前期比で2.2%減となりました。四半期純利益は21億3,900万円、前期比で1.6%増となりました。企業の本業での収益力を示すEBITDAは36億4,600万円、前期比で0.6%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@scriptasia.com



決算のポイント

売上高

前年同期比 **4.4% 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、ServiceNow関連のビジネスの伸長
- 大型クラウドコンサルティング案件の2次フェーズの再開の遅れ
- 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 **2.2% 減益**

- + 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
- 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
- オフィス賃借料や設備関連費用の増加

Copyright © 2026 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4.4%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やServiceNowビジネスが伸長したことによるものです。マイナスの要因の一つ目は、大型のクラウドコンサルティング案件の2次フェーズの再開の遅れによるものです。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2.2%の減益でした。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、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。二つ目は間接部門の業務効率化に伴う、外部委託費の縮小によるものです。マイナスの要因の一つ目は、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。二つ目は、オフィスの賃借料や設備関連の費用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

単位：百万円



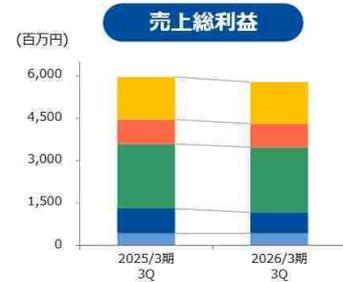
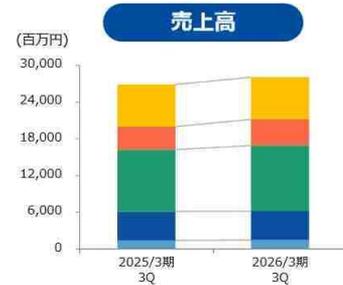
Copyright © 2026 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

具体的な金額の内訳はスライドのとおりです。M&A や社員数の増加といった事業の拡大に伴い、売上高、および利益が増加した一方、昇給や人員の増加に伴う労務費の増加が、コストの主な増加要因となりました。その結果、営業利益は前期比で7,000 万円の減益となりました。

事業区分別業績

単位：百万円	2025/3期 3Q	2026/3期 3Q	前年同期比
売上高	26,863	28,041	+4.4%
クラウドソリューション事業	6,886	6,876	▲0.1%
デジタルソリューション事業	3,751	4,269	+13.8%
ビジネスソリューション事業	10,083	10,722	+6.3%
プラットフォーム・運用サービス事業	4,739	4,707	▲0.7%
デジタルラーニング事業	1,402	1,466	+4.5%
売上総利益	5,964	5,779	▲3.1%
クラウドソリューション事業	1,507	1,472	▲2.3%
デジタルソリューション事業	863	828	▲4.0%
ビジネスソリューション事業	2,287	2,309	+1.0%
プラットフォーム・運用サービス事業	876	742	▲15.3%
デジタルラーニング事業	428	425	▲0.8%

※ 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 © 2026 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

次に、事業区分別の業績はご覧のスライドのとおりです。

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

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、ServiceNow関連のビジネスの伸長
- 大型クラウドコンサルティング案件の2次フェーズの再開の遅れとSalesforce関連の一部の案件の凍結
- PM人材を中心としたリソース不足



今後のビジネステーマ

- 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拡大、AI活用やAI基盤構築案件の開拓
- Salesforce においてデータクラウドなどの新領域やインダストリ（金融・通信など）特化型のビジネスの拡大、伊藤忠商事グループ連携による案件の拡大



Copyright © 2026 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

クラウドソリューション事業の売上高は68億7,600万円で、前期比0.1%減。売上総利益が14億7,200万円で、前期比2.3%減となりました。ヒューマンインタラクティブテクノロジー（HIT）社の業績寄与や成長領域が伸長した一方、一部の案件の遅れや凍結、PM人材を中心としたリソース不足により、減収減益となりました。今後はMicrosoft社との連携や、Salesforceの新規領域への取組み、業種特化型ビジネスの拡充などを通じて、ビジネスを拡大してまいります。

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
- 営業機会の増加に伴う技術者の提案活動工数の一時的な増加
- 新入社員の育成強化に伴う有償化の遅れ



今後のビジネステーマ

- SAS社やDatabricks社、Snowflake社との協業による案件発掘活動の強化、金融業向けのクラウド型データマネジメント案件の横展開
- AWSによるモダナイゼーションやAI基盤構築、AIアプリケーション開発案件の拡大
- 大手システムコンサルティング企業との連携による地方拠点でのデータ&AIビジネスの拡大



Copyright © 2026 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

デジタルソリューション事業の売上高は42億6,900万円で、前期比13.8%増。売上総利益が8億2,800万円で、前期比4.0%減となりました。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が発生した一方、営業機会の増加に伴うエンジニアの提案活動工数の一時的な増加や、新入社員の育成強化に伴う有償化の遅れが発生し、増収減益となりました。今後はベンダーとの協業による案件発掘の強化や金融業向け案件の横展開、AWS領域の拡大などに注力してまいります。

ビジネスソリューション事業

COMTURE
LEAD THE FUTURE

主な増減要因

- ⊕ 金融業向けの業務自動化やAI関連ビジネスの需要増加
- ⊕ SAPの周辺開発需要の継続的な伸長
- ⊖ 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

8

Copyright © 2026 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

ビジネスソリューション事業の売上高は107億2,200万円で、前期比6.3%増。売上総利益が23億900万円で、前期比1.0%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、金融業向けのビジネスの拡大やSAPの周辺開発の継続的な伸長により、増収増益となりました。今後はSAP HANAの大型開発案件や、SAPからの移行ビジネス、金融関連のクロスセル提案や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

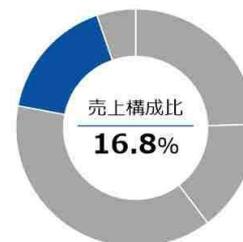
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

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
- 遠隔監視サービスなどサービスモデル強化に向けての体制の見直し
- 官公庁向けプロジェクトの2次フェーズの立ち上がりの遅れ



今後のビジネステーマ

- ・伊藤忠商事グループ、大手SIer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2次フェーズの本格展開
- ・システム運用業務の可視化や自動化の支援、クラウドシフトビジネスの拡大
- ・セキュリティを中心としたソリューション型サービスへの転換



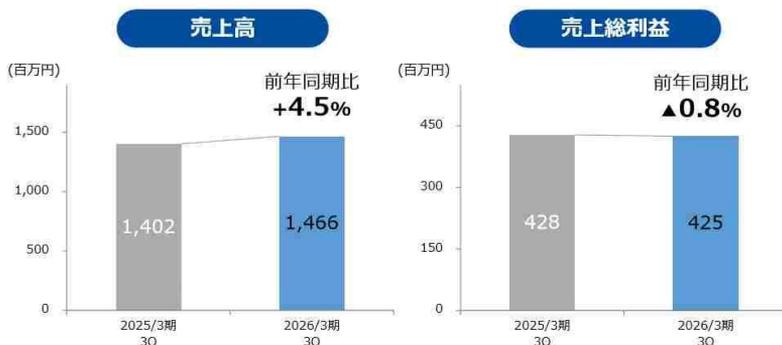
Copyright © 2026 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

プラットフォーム・運用サービス事業の売上高は47億700万円で、前期比0.7%減。売上総利益が7億4,200万円で、前期比15.3%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、遠隔監視サービスの体制の見直しや官公庁向け案件の2次フェーズの立ち上がり遅れにより、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、売上高の回復を目指します。

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
- Salesforce、ServiceNow関連の資格取得を中心としたオープン研修の開催数減少



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 © 2026 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

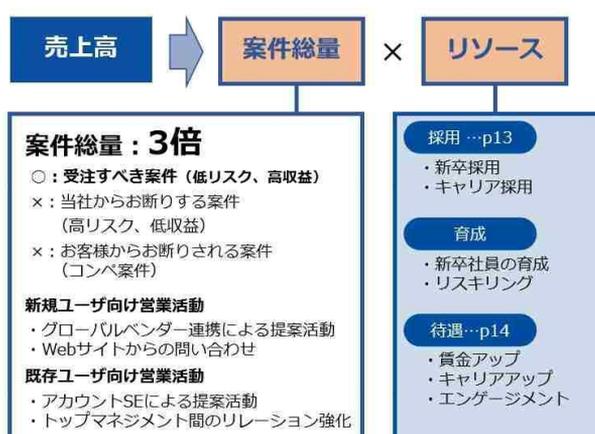
デジタルラーニング事業の売上高は 14 億 6,600 万円で、前期比 4.5%増。売上総利益が 4 億 2,500 万円で、前期比 0.8%減となりました。Microsoft が提供する生成 AI 関連の研修の需要増加や、新入社員研修の受講者数の増加、提供コースの拡大の一方、Salesforce や ServiceNow 関連のオープン研修の開催数が減少し、増収減益となりました。今後は AI 関連の研修コースの拡充や、Microsoft 研修コースの販路の拡大などに注力してまいります。

企業価値向上と連動した人的資本投資

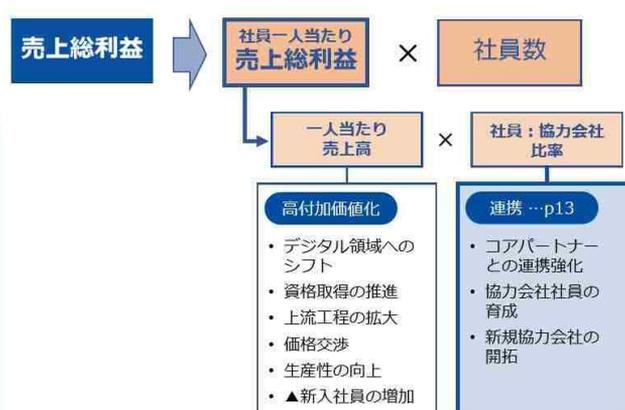


持続的な成長と高付加価値経営を支えるKPI管理

■売上計画達成のためのKPI



■利益計画達成のためのKPI



Copyright © 2026 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

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。

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



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 border="1"> <tr> <td style="background-color: #0056b3; color: white;">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 style="background-color: #0056b3; color: white;">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 </td> </tr> <tr> <td style="background-color: #0056b3; color: white;">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> </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
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 © 2026 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



今取り組んでいる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います。

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

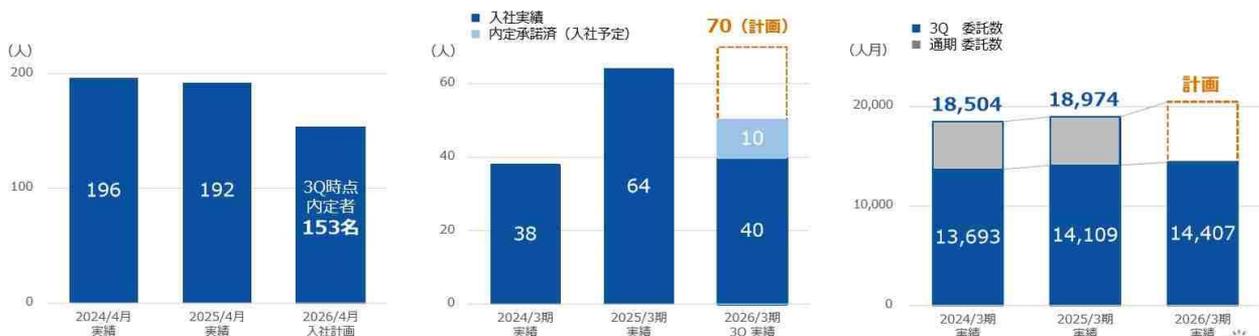
- AIによる業務変革や近年の新卒社員の定着状況を踏まえ、採用計画を200名から150名に変更
- 厳選した採用活動を実施

キャリア採用の強化

- 12月末時点で40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2.1%の増加（HIT社分を除く）



Copyright © 2026 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。

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

新卒採用は、近年の定着率の高さを踏まえて採用計画を変更し、より基準を厳選した採用活動を行っています。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も検討しています。

キャリア採用は、社員紹介によるリファラル採用や、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。

社員で不足する部分は、協力会社との連携を強化します。委託数は前期比で2.1%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。

重点施策の進捗状況 – 待遇改善

COMTURE
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



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。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、強化を継続しながら、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。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

2026年3月期 業績予想 (2025/5/15発表数値から変更なし)

売上高 1,000億円企業の目標に向けた第一歩

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 © 2026 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

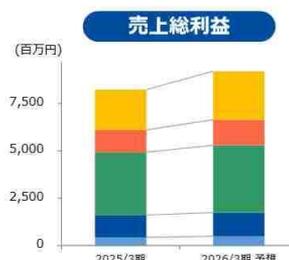
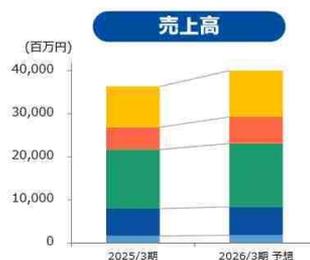


さて、次に今期 2026 年 3 月期の業績予想についてご説明いたします。業績予想についてはご覧のとおり、前回公表値から変更はありません。引き続き、事業の動向を注視しながら、着実に取組みを進めてまいります。

事業区分別 業績予想 (2025/11/7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	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。



Copyright © 2026 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.



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

これらの目標に向け、第4四半期、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。

売上拡大および収益性改善に向けた施策（1/2）



業績効果	3Qまでの取組み	4Q以降の見通し
短期	新卒社員の有償化 <ul style="list-style-type: none"> ・有償化率：約95%（2025/12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"> ・4Q末で100%の稼働 ・大型案件の本格化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
	伊藤忠商事との連携 <ul style="list-style-type: none"> ・SAP、Salesforce、ServiceNow領域を軸とした協業継続 ・大型案件の要件定義開始および複数案件の共有により、関連業務が順調に推移 ・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 ・当社と伊藤忠商事グループにおける関係会社間の協業
中期	クロスセルに向けた営業活動 <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 ・全事業部門の既存ユーザに対する営業活動を開始 ・3Qで6億円分の新たな案件を創出 	<ul style="list-style-type: none"> ・グループの既存の主要ユーザ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
	内製化のためのAI基盤構築ビジネス <ul style="list-style-type: none"> ・AWS社と連携したAI基盤構築の営業活動を展開 ・生成AI活用を希望するユーザへの実証実験や内製化支援のサービスを提供 	<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
	開発業務におけるAI活用の取組み <ul style="list-style-type: none"> ・SaaS（Salesforce、kintone）の開発や設計書作成における実証実験が完了（30～50%、一部業務においては約90%の生産性向上） ・プロンプトのテンプレートなどのノウハウ蓄積 	<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

新卒社員の有償化は12月末時点で約95%でした。第4四半期は大型案件の本格化などにより、さらに有償化が進む見通しです。今期の新卒採用を厳選して行った分、来期はキャリア採用やPM育成を優先し、収益性の改善に注力する予定です。

伊藤忠商事との連携ではSAP、Salesforce、ServiceNow領域で協業を継続し、複合型大型案件への共同提案も具体的に進行しています。今後はSaaS、コンサルティング、データマネジメント領域などにおいて、協業を加速してまいります。

クロスセルによる営業活動では、アプローチ先を拡大し、第3四半期では6億円分の案件創出を実現しました。引き続き、グループの主要ユーザへの展開を進め、下期において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。

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



売上拡大および収益性改善に向けた施策（2/2）

業績効果	3Qまでの取組み	4Q以降の見通し
中期	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、パートナー獲得）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：23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 グループ連携による組織規模を活かした支援領域の拡大 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
	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"> PMの実践力強化として、社内PM認定制度による認定者の拡大と中級PM層向けのあらたな実践型研修の導入に取組み中 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 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"> 中～大型案件のソーシング強化に向け、金融機関に加えてM&A専門企業とのリレーションを強化 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）



Copyright © 2026 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

ヒューマンインタラクティブテクノロジー（HIT）社とのシナジー効果は、営業面で具現化しており、第3四半期までに新規案件23件を創出しています。引き続き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ビジネスにおいては、第2四半期に受注した中国銀行様の営業DX案件を足がかりに拡大を図ります。同様の課題を抱える全国の地方銀行へ積極的に横展開を進め、デジタル推進ビジネスを強化します。

PM育成では第3四半期までに初級、中級の人材育成が進捗し、上級PMを育成する基盤となるすそ野を広げることができました。今期の上級PM育成は30名規模を見込んでおりますが、中期経営計画にのっとり、高度な実践力を持つ人材の育成にまい進していきます。

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カ年では、累計で50億円から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。

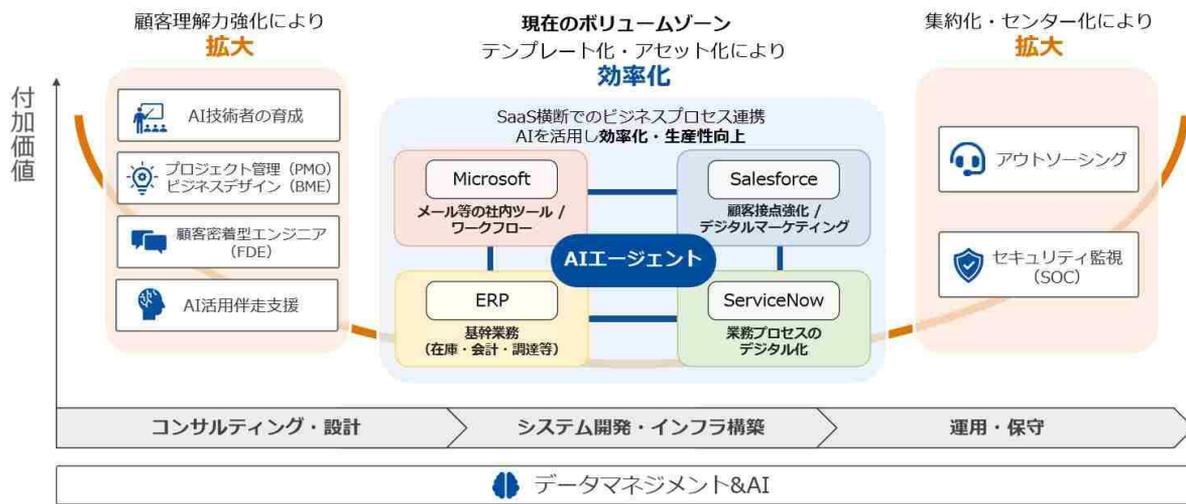
これらの施策により、短期的な収益改善から中期的なAI・デジタル領域の拡大、そして長期的な事業基盤強化まで、持続的な成長を実現してまいります。

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@scriptsasiasia.com

AI時代におけるコムチュアの成長収益モデル

顧客密着型ビジネスの拡大とテクノロジー型ビジネスの効率化



Copyright © 2026 COMPTURE CORPORATION. All rights reserved.



個別の施策の遂行に加え、これからの AI 時代に向けて、新たな成長収益モデルに対しての事業転換を進めております。現在の当社のビジネスは図の中心にあるシステムの開発・構築がボリュームゾーンとなっています。AI 時代においては、この領域は効率化、生産性向上を進めてまいります。そしてより上流工程となるコンサル・設計の領域や、継続的な収益が期待される運用・保守領域をさらに拡大させていく方針です。

AI で効率化できる部分はしっかり効率化し、より上流、より広い領域の拡大につなげることで、時代に合わせた新たな収益モデルを確立してまいります。

ご説明は以上となります。今後ともご支援のほど、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@scriptsasias.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、ご参加の皆様一言お願いいたします。

澤田：本日はご参加いただき、誠にありがとうございます。

第3四半期累計までの業績につきましては、営業減益という結果となり、決して満足できる内容ではないと受け止めております。その主な要因としては、これまで継続的に社員の給与水準を引き上げてきた一方で、そのコスト増加分を十分に価格へ転嫁できていない点が大きいと考えております。現在は、短期的な対応として、単価交渉や稼働率の向上など、収益性の改善や価格転嫁に注力しております。

また、中期的には、AI時代を見据えた事業モデルの転換にも取り組んでおります。情報サービス産業全体が大きな変革期を迎える中で、当社としてもしっかりと方向性を見定め、短期的には業績の改善を図るとともに、中期的な成長に向けた仕込みを着実に進めている状況です。

引き続き、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。以上で説明会を終了させていただきます。

ご参加いただいた皆様、どうも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]

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