

## 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3四半期での主要ベンダー別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】

※2025年6月末に連結子会社いたしましたヒューマンインタラクティブテクノロジー（HIT）社の寄与分は含まれておりません。

- ・ Microsoft：+15%
- ・ Salesforce：+4%
- ・ ServiceNow：+14%
- ・ サイボウズ：-9%

##### 【デジタルソリューション事業】

- ・ データサイエンス：+17%
- ・ AWS (Amazon Web Services)：+45%

##### 【ビジネスソリューション事業】

- ・ SAP：-1%

クラウドソリューション事業において、Microsoftについては、日本マイクロソフト社との営業連携などを背景に、順調に売上を拡大しました。

Salesforceについては、既存顧客内でのサービス拡張が中心となる傾向が一部で見受けられ、市場全体において新規導入が想定ほど進まなかったことから、成長は限定的となりました。一方で、伊藤忠商事グループとの連携などにより、新規導入案件の獲得も着実に進

んでおり、今後の回復を見込んでいます。

ServiceNow については、市場の成長を捉えながら、当社売上も順調に拡大しています。サイボウズについては、同社が一時的に直販のエンタープライズ営業に注力していた影響で、一部で新規案件の開拓が伸び悩む局面がありましたが、現在はパートナーとの協業を進める方針に転換しており、今後は再び成長軌道に戻ると考えています。

デジタルソリューション事業については、AWS を活用した AI 基盤構築ビジネスが活況なことに加え、データサイエンスの領域では AI 時代を見据えたデータ基盤構築、データ分析の需要が拡大しており、Databricks や Snowflake を中心に順調に成長しています。

ビジネスソリューション事業については、SAP が微減となっておりますが、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。これは将来の外販強化を見据えた一時的な先行投資であり、来期以降の展開につなげていく考えです。

**Q：**クラウドソリューション事業の減収要因である「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」について、再開時期の見通しを教えてください。

**A：**当該案件は、前期に受注・開始した大型のクラウドコンサルティング案件です。今期は、投資規模が業績に与える影響を考慮したお客様側の事情により、一時的に中断しています。この4月からの再開を予定しており、業績への寄与は来期からとなる見込みです。

**Q：**今回、通期業績予想の修正はありませんでしたが、進捗状況を見ると達成のハードルは高いように見受けられます。進捗の評価と、達成確度を教えてください。

**A：**第3四半期までの進捗については、通期業績予想を踏まえると、必ずしも順調とは言えない状況であると認識しています。特に利益面では、積極的に実施してきた労務費の増加分を十分に価格転嫁できていない部分があると考えています。足元では、単価交渉の強化や稼働率の向上など短期的な施策に取り組みながら、通期業績予想の達成に向けて全社を挙げて収益改善に努めてまいります。

**Q**：AIの普及は御社にとって追い風と考えられますが、お客様の内製化などによるマイナスの影響はありますか。現状と今後の見通しを教えてください。

**A**：現時点では、多くのお客様はAIを本格的に活用する段階というよりも、活用に向けた準備フェーズにあると認識しています。AI活用を見据えたデータ基盤の整備などは当社のビジネスにとって追い風となっており、足元ではプラスの要因が多い状況です。

一方で、DXの進展によりお客様を取り巻く環境も変化しています。従来は、お客様企業内の情報システム部門と当社のようなSIerが連携し、大規模なウォーターフォール型開発を進めてきました。現在では、事業部門自らが短いサイクルでのアジャイル開発や内製化に取り組むケースが増えています。こうした変化を踏まえ、当社はより上流工程からお客様に寄り添った支援を強化するとともに、内製では対応しきれない領域において、これまで培ってきた幅広い導入実績やノウハウを生かし、効率的かつ最適なソリューションを提供します。また、運用・保守領域は外部委託ニーズが高まると見ており、複数のお客様を集約したセンター化やAI活用による効率化を進めることで、事業拡大につなげます。お客様のAI活用動向と、当社自身の業務プロセス高度化の双方を踏まえ、事業環境の変化に対応したビジネスモデルへの転換に取り組んでいます。

以 上