

2026年3月期 決算説明



2026年5月15日
コムチュア株式会社

2026年3月期

決算概要

16期連続の増収と15期連続の増益で過去最高を更新

単位：百万円	2025/3期		2026/3期		前年同期比
	金額	利益率	金額	利益率	
売上高	36,341	-	38,109	-	+4.9%
営業利益	4,630	12.7%	4,660	12.2%	+0.6%
経常利益	4,660	12.8%	4,711	12.4%	+1.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,160	8.7%	3,284	8.6%	+3.9%
1株当たり 当期純利益(円)	99.12	-	103.00	-	+3.9%
EBITDA	5,137	14.1%	5,313	13.9%	+3.4%
減価償却費	168	-	193	-	+15.2%
のれん償却額	338	-	459	-	+35.5%

※ 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。

売上高

前年同期比 **4.9%** 増収

- + クラウドプラットフォームビジネスの成長
(Microsoft、Salesforce、Databricks関連、AWSなど)
- + 金融案件、ERP案件、西日本エリアの案件の増加
- 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
- 高付加価値領域へのリソースシフトに伴う従来領域の縮小

営業利益

前年同期比 **0.6%** 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
- 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

営業利益 増減要因

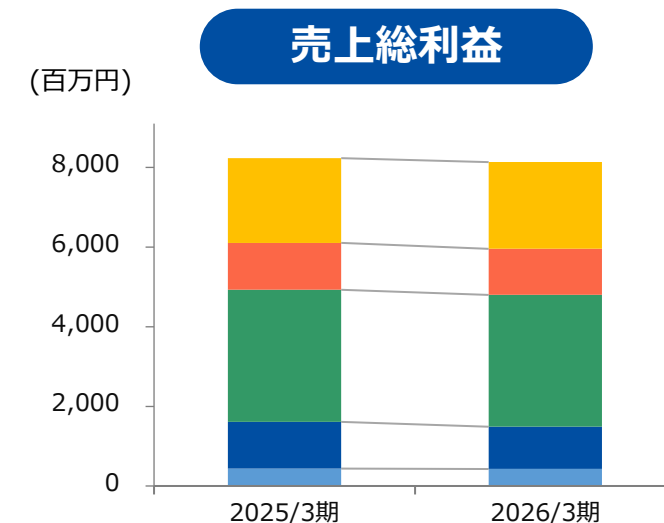
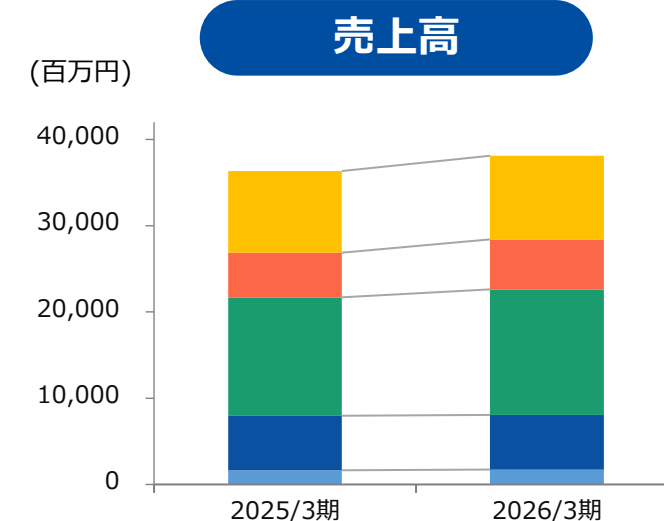
単位：百万円



事業区分別業績

単位：百万円

	2025/3期	2026/3期	前年同期比
売上高	36,341	38,109	+4.9%
■ クラウドソリューション事業	9,466	9,695	+2.4%
■ デジタルソリューション事業	5,176	5,793	+11.9%
■ ビジネスソリューション事業	13,729	14,555	+6.0%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	6,322	6,336	+0.2%
■ デジタルラーニング事業	1,645	1,728	+5.1%
売上総利益	8,235	8,135	▲1.2%
■ クラウドソリューション事業	2,128	2,178	+2.4%
■ デジタルソリューション事業	1,178	1,157	▲1.8%
■ ビジネスソリューション事業	3,317	3,310	▲0.2%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	1,173	1,062	▲9.5%
■ デジタルラーニング事業	437	426	▲2.5%

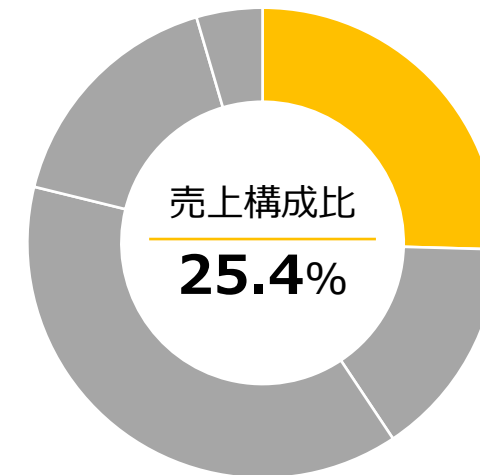


※ 2026年3月期より事業区分の一部を見直しております。2025年3月期のクラウドソリューション事業、ビジネスソリューション事業は変更後の数値となります。

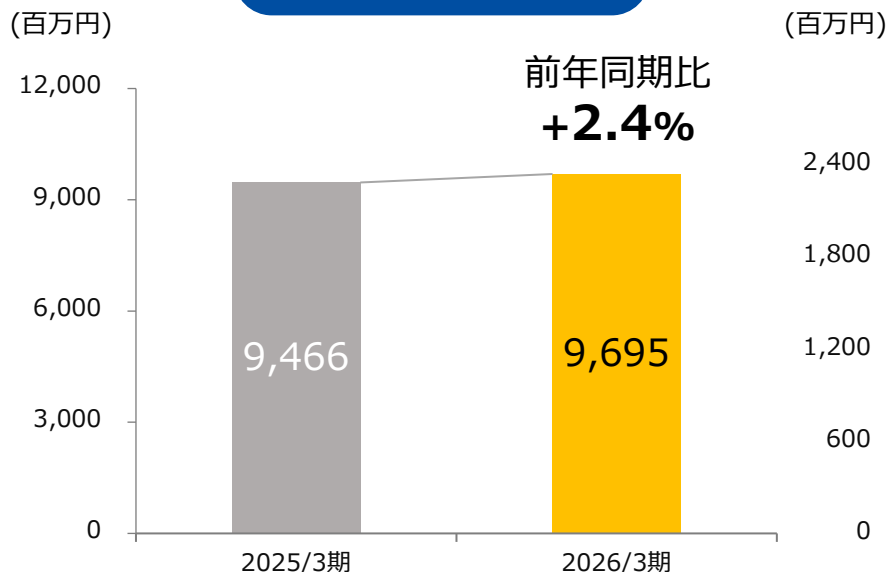
クラウドソリューション事業

主な増減要因

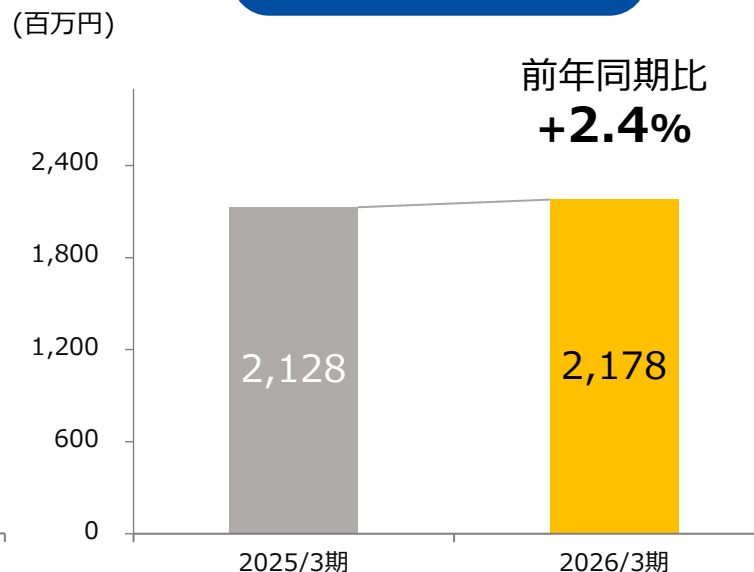
- + 当第2四半期連結会計期間に連結したHIT社の寄与
- + Microsoft、Salesforceなど主力ビジネスの回復
- 主力ビジネスへのリソースシフトに伴う従来ビジネスの縮小
- PM人材を中心としたリソース不足



売上高



売上総利益



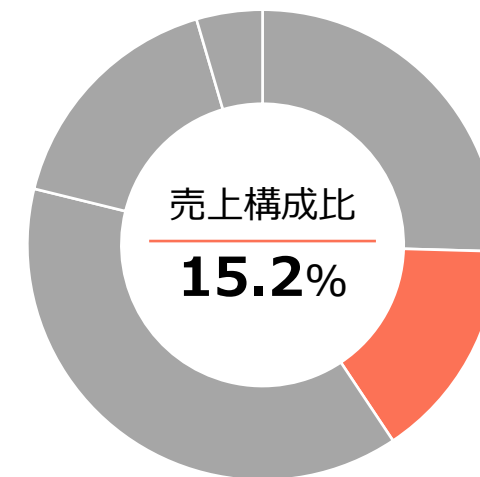
今後のビジネステーマ

- データ統合/AI活用を軸とした、MicrosoftやSalesforceなどプラットフォーム横断型ビジネスのユースケース創出と横展開
- 金融/通信など業界特化型ソリューションによるエンタープライズユーザーの拡大
- 伊藤忠商事グループ連携による案件の拡大

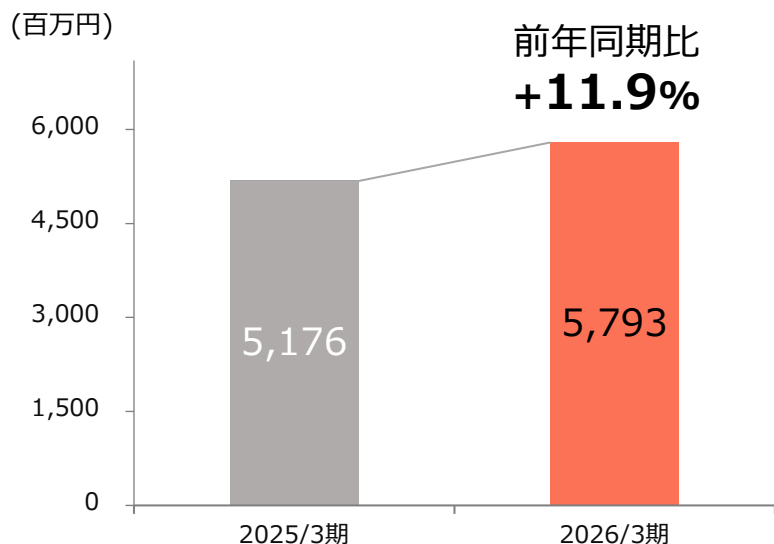
デジタルソリューション事業

主な増減要因

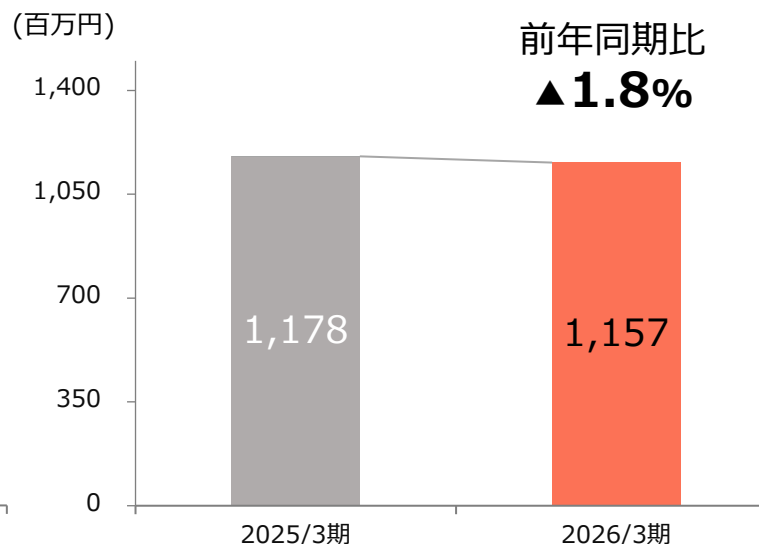
- + AWSやDatabricksなど、データマネジメントや生成AI領域の伸長
- + プロジェクト型案件に加え、保守フェーズのストック型案件の増加
- 営業機会の増加に伴う技術者の提案活動工数の一時的な増加
- 新入社員の育成強化に伴う有償化の遅れ



売上高



売上総利益

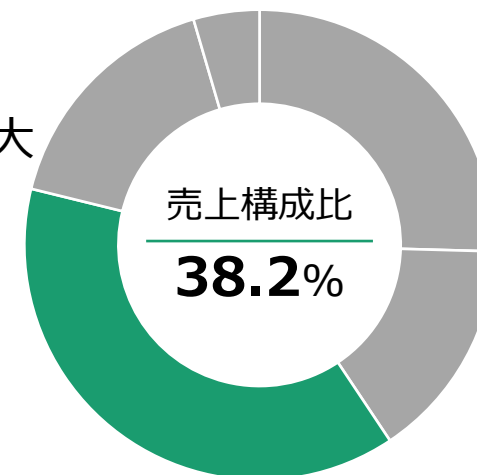


今後のビジネステーマ

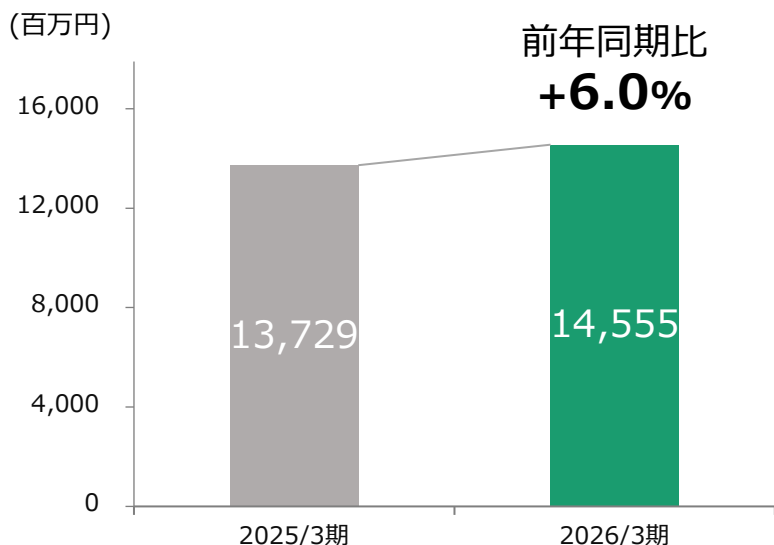
- 金融業向けのクラウド型データマネジメント案件の横展開
- AWSにおける生成AIサービスを活用したシステム構築ビジネスの拡大
- InformaticaとSalesforceをベースとしたデータ統合領域への新たなビジネス展開

主な増減要因

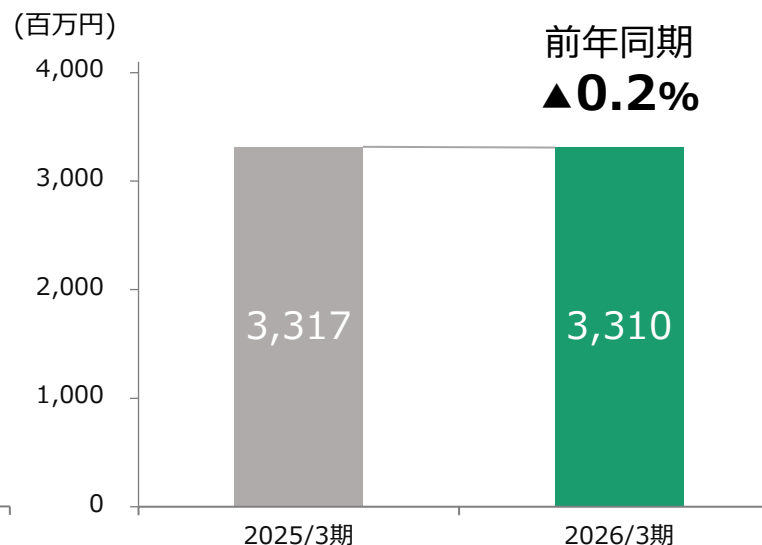
- + 全銀API接続、金融業向けデジタル化支援など、業界特化型のビジネスの拡大
- + ERP導入案件の増加
- + 関西・九州を中心とした西日本エリアでの案件の増加
- 社内システム刷新（SAP HANA導入）の優先対応
- PM・リード人材を中心としたリソース不足



売上高



売上総利益



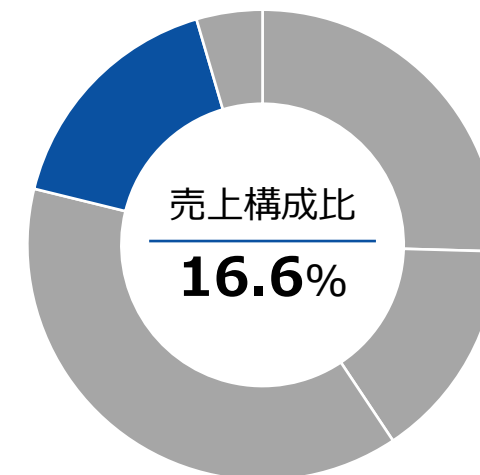
今後のビジネステーマ

- SAP HANAやBizfなど、クラウド型のERPの導入、業務改革支援、PMOなどトータルサポートビジネスの拡大
- 全国拠点への金融業向けデジタル化支援の横展開、全銀API接続など金融ビジネスの中長期的な拡大
- 地域拠点のニアショア活用による事業基盤の強化

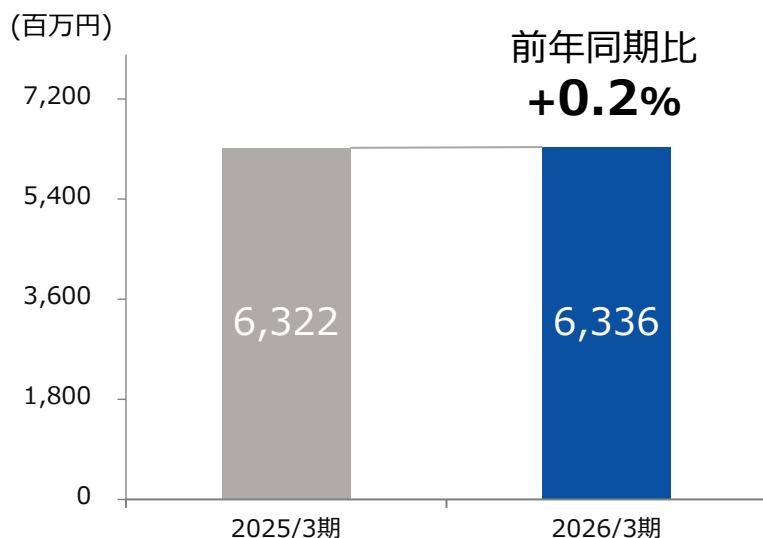
プラットフォーム・運用サービス事業

主な増減要因

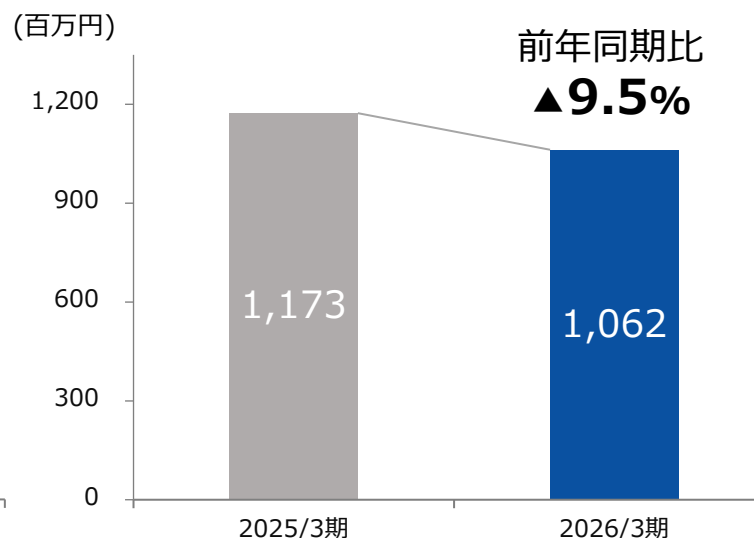
- + 官公庁、事業会社向けなどインフラ・運用領域での高付加価値案件の獲得
- + オンサイト型ヘルプデスクサービスの需要の増加
- 遠隔監視サービス、センター型ヘルプデスクなどのビジネスモデル再構築に伴うエンジニアの稼働の低下



売上高



売上総利益

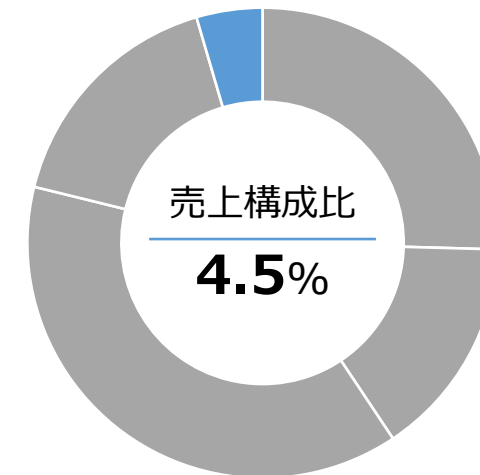


今後のビジネステーマ

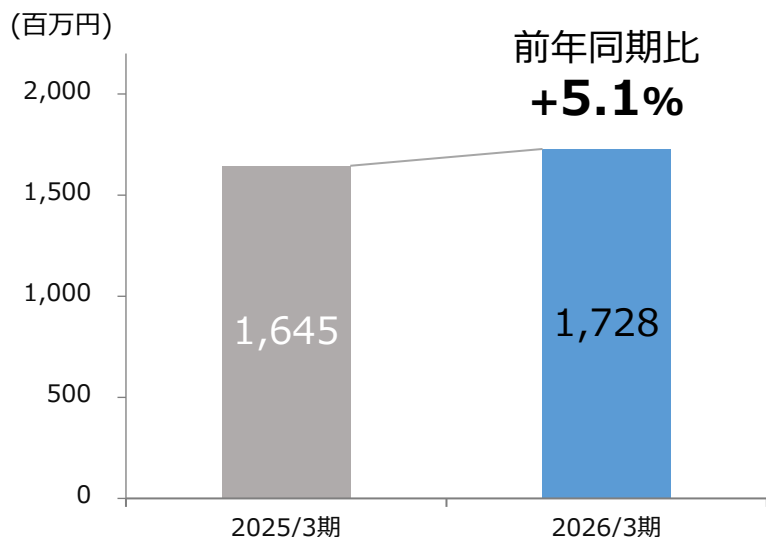
- ・ 伊藤忠商事グループ、大手SIerとの業務提携によるインフラ案件の拡大
- ・ 官公庁向けインフラ案件の2次フェーズの継続対応
- ・ システム運用業務の可視化や自動化の支援、クラウドシフトビジネスの拡大
- ・ セキュリティを中心としたソリューション型サービスへの転換

主な増減要因

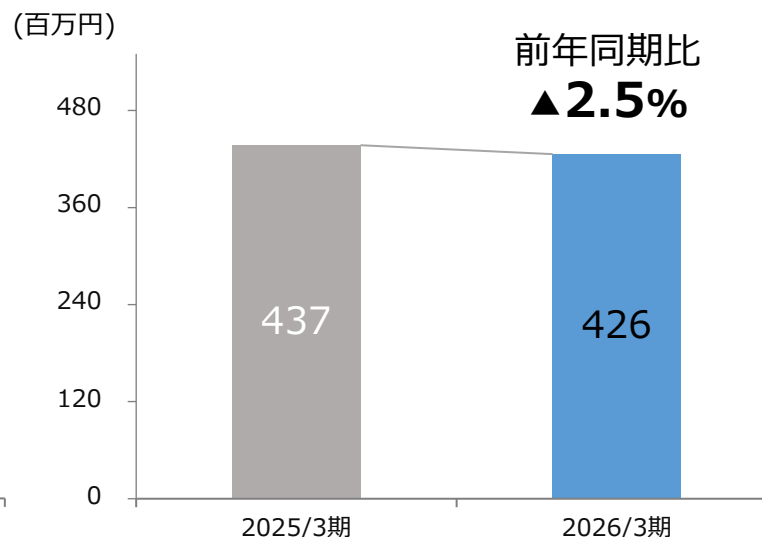
- + AI関連の研修需要の増加
- + 新入社員研修における受講者数増加、提供コース拡大
- Salesforceなど資格取得のためのオープン研修の開催数の減少
- Microsoftの研修ファンド制度の変更による開催当たりの単価の低下



売上高



売上総利益

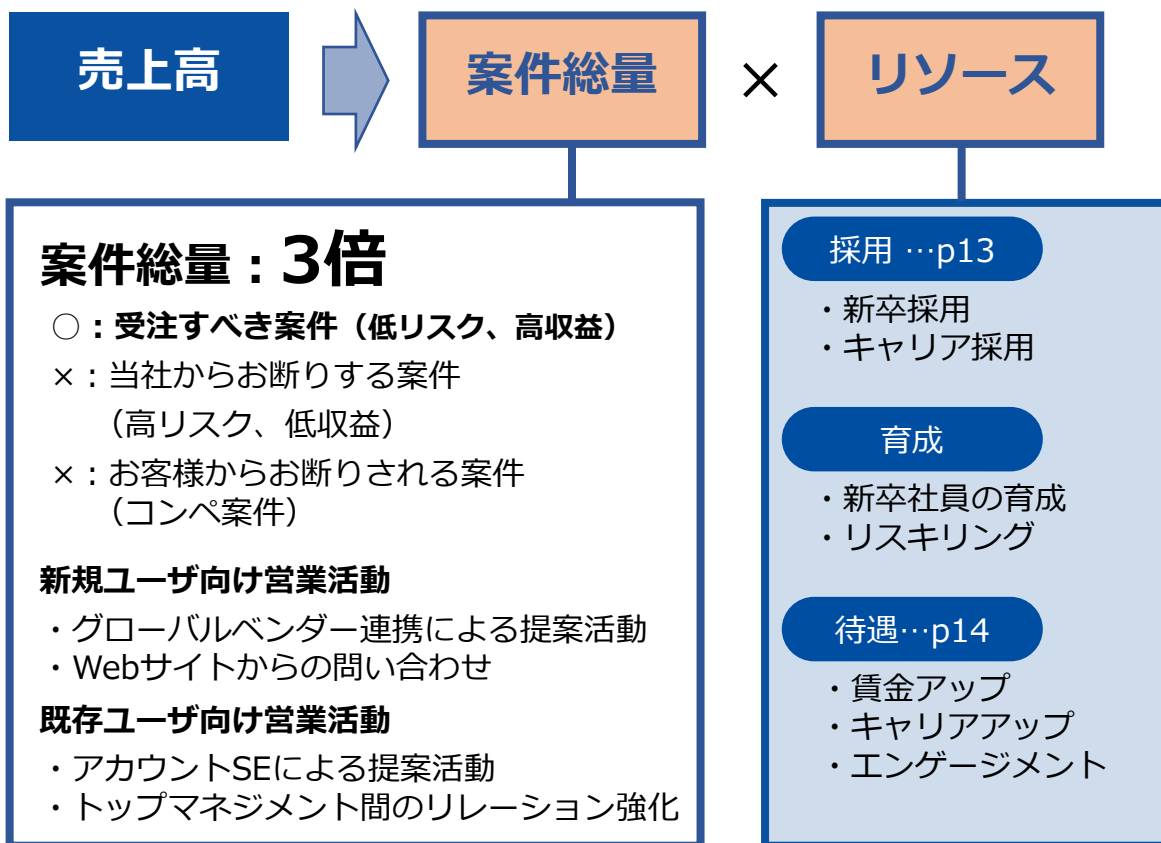


今後のビジネステーマ

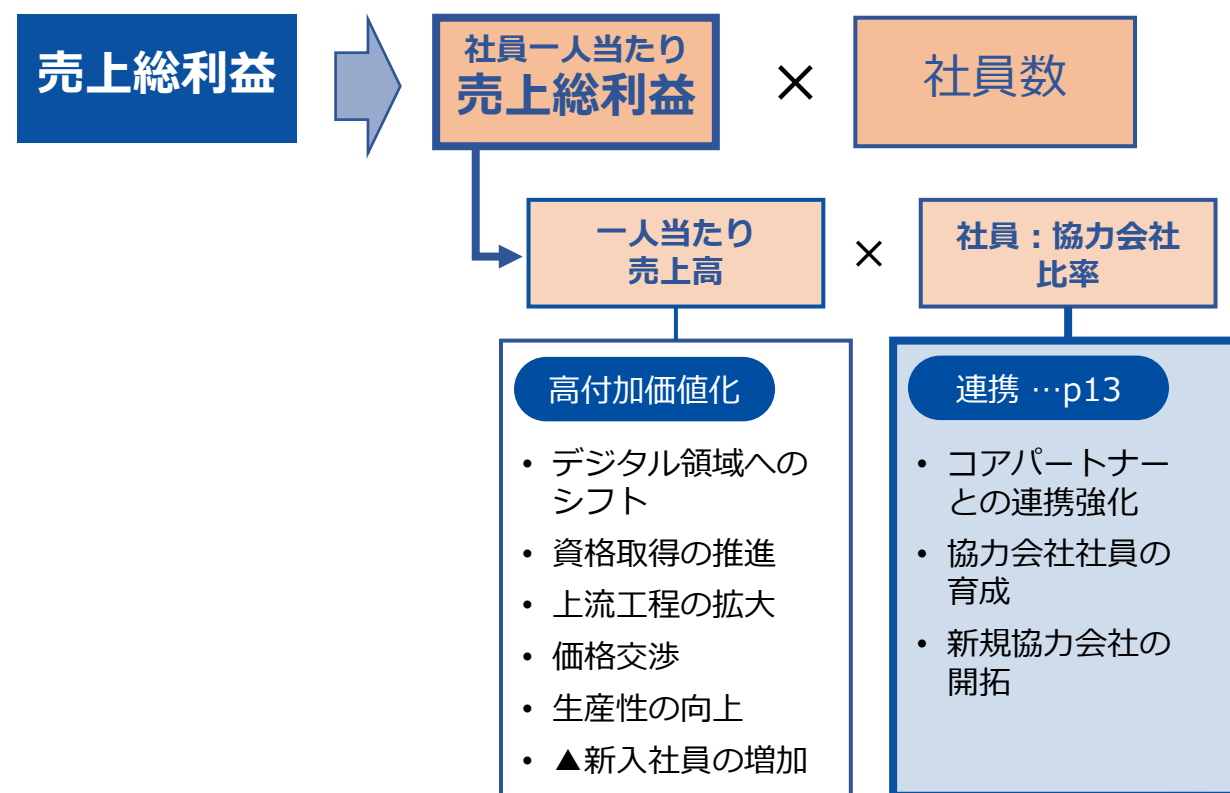
- 日本マイクロソフト社との連携による、大手ユーザー向けのAI関連の研修コースの拡販
- ソフトウェアリセラーやディストリビューターとの協業による、Microsoft 研修コースの販路の拡大
- AI、PM、上流工程などユーザ系事業会社向けのコース拡充によるビジネスの拡大

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



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

- 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

- | | |
|----|--|
| 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

- 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

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

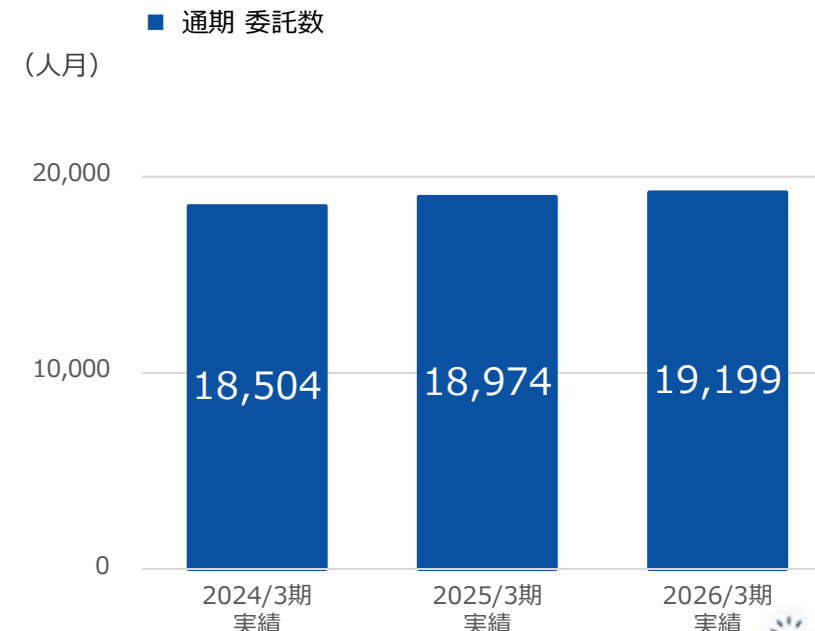
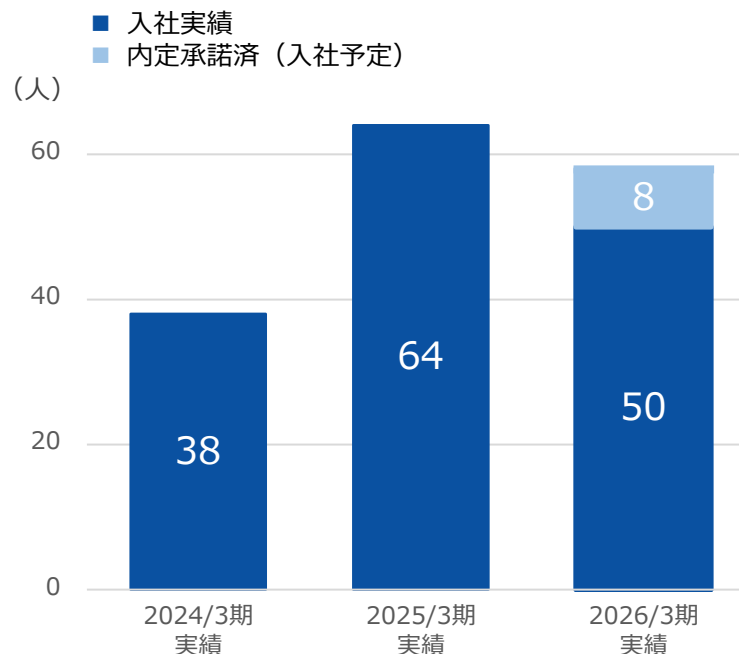
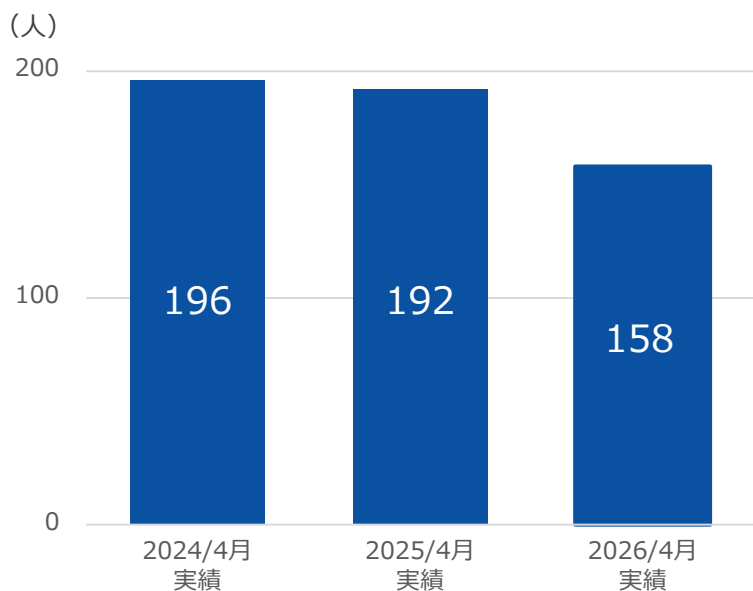
- AIによる業務変革や近年の新卒社員の定着状況を踏まえ、採用計画を200名から150名に変更
- 厳選した採用活動の結果、158名が入社

キャリア採用の強化

- 70名の採用計画に対して、58名を採用（入社前の内定承諾者を含む）

協力会社との連携強化

- 委託数は、前年同期比で1.2%の増加（HIT社分を除く）



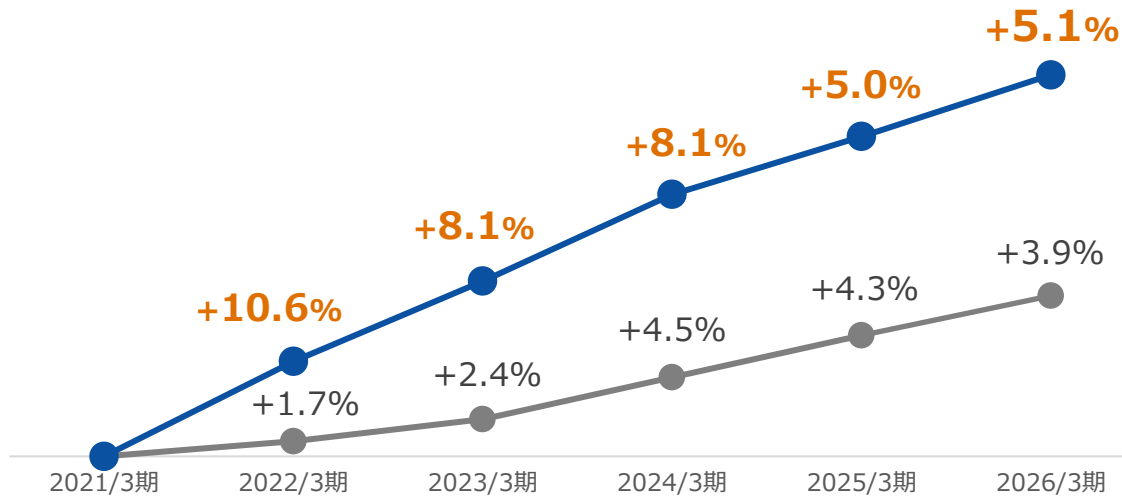
社員の満足度向上と定着化

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（※）

※ 出処：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）



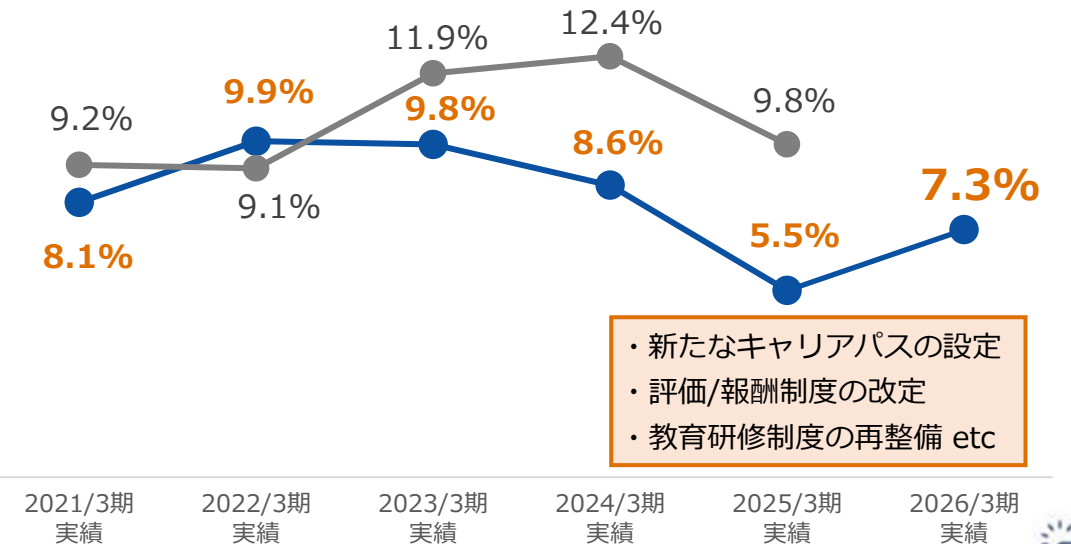
※2021年3月期を1とした際の伸び率イメージ

退職率の改善

- 待遇改善やエンゲージメント向上など人的資本投資に継続的に注力

● 4Q時点 退職率（累計）
● 情報通信業平均（※）

※ 出処：厚生労働省「雇用動向調査」（令和2年～6年）



- ・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

2027年3月期

業績予想

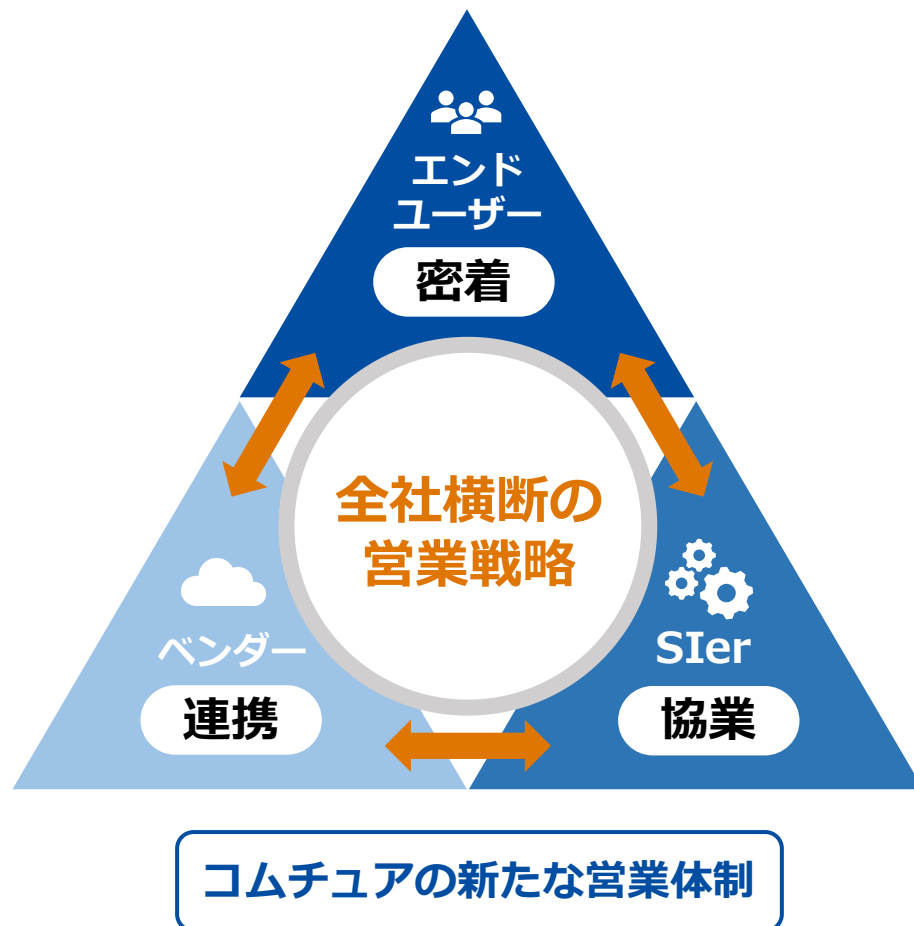
2027年3月期 業績予想

売上高 1,000億円企業に向けた着実な成長

単位：百万円	2026/3期		2027/3期 予想		前年同期比
	金額	利益率	金額	利益率	
売上高	38,109	-	42,000	-	+10.2%
営業利益	4,660	12.2%	4,700	11.2%	+0.8%
経常利益	4,711	12.4%	4,730	11.3%	+0.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,284	8.6%	3,230	7.7%	▲1.7%
1株当たり 当期純利益（円）	103.00	-	101.27	-	▲1.7%
EBITDA	5,313	13.9%	5,689	13.5%	+7.1%
減価償却費	193	-	490	-	+153.1%
のれん償却額	459	-	499	-	+8.7%

足元の課題に対する主要施策①

営業組織の新設により、売上と収益性を両立する攻めの体制へ



▶横断的な営業組織の設立による顧客価値（LTV）の最大化

- ・ **クロスセル**による提案機会の拡大と営業生産性の向上
- ・ 既存顧客をターゲットとした**重点顧客**の選別・深耕
- ・ **カスタマーサクセス型×業界特化型営業**による継続取引の深化

▶伊藤忠商事グループとの連携強化によるビジネス機会の増加、新規顧客開拓

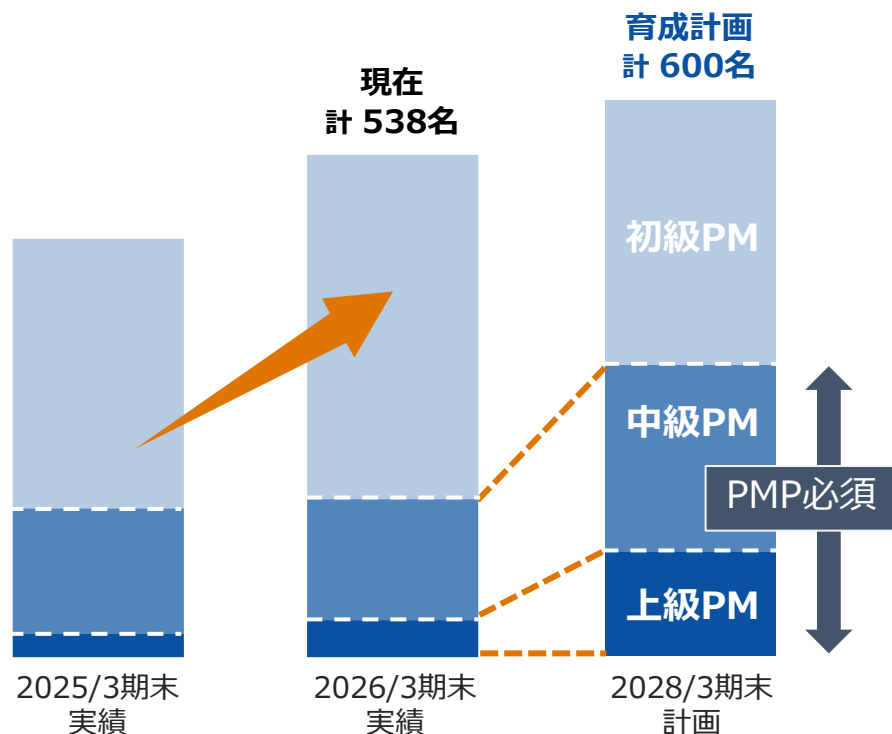
- ・ SaaS（Salesforce、Microsoft等）、コンサルティング、データマネジメント領域等での協業の加速
- ・ 当社と伊藤忠商事グループにおける関係会社間の協業による新規顧客へのアプローチを拡大

PM人材の高度化を通じた、案件創出力と収益基盤の強化

PM育成の進捗状況と今後の見通し

管理PJ規模（年間金額）

■ : 2,000万円以上 ■ : 5,000万円以上 ■ : 1億円以上



PM人材の裾野拡大は達成 「上級化・実践力」強化のフェーズへ

プログラム刷新 実践教育へのシフト

ケーススタディ型教育を導入。現場での完遂力を徹底強化。

制度改革 上級PMの処遇改善

キャリアパス確立と報奨拡充により、上級への挑戦を後押し。

知見の共有 PMコミュニティの活性化

体験記やベストプラクティスを共有。成功のナレッジを資産化。

伴走支援 部門PMOによる現場指導

全社展開を実施。経験豊富なPMOの指導で、実践力を強化。

AI専門組織の設立による開発プロセスの刷新とビジネスモデルの変革

AI人材・技術・ナレッジを集約し、**全社横断でのAI活用と事業展開を推進する中核組織「AI CoC」を新設**

事業展開

《AI導入・コンサルティング支援・開発ビジネスの拡大》

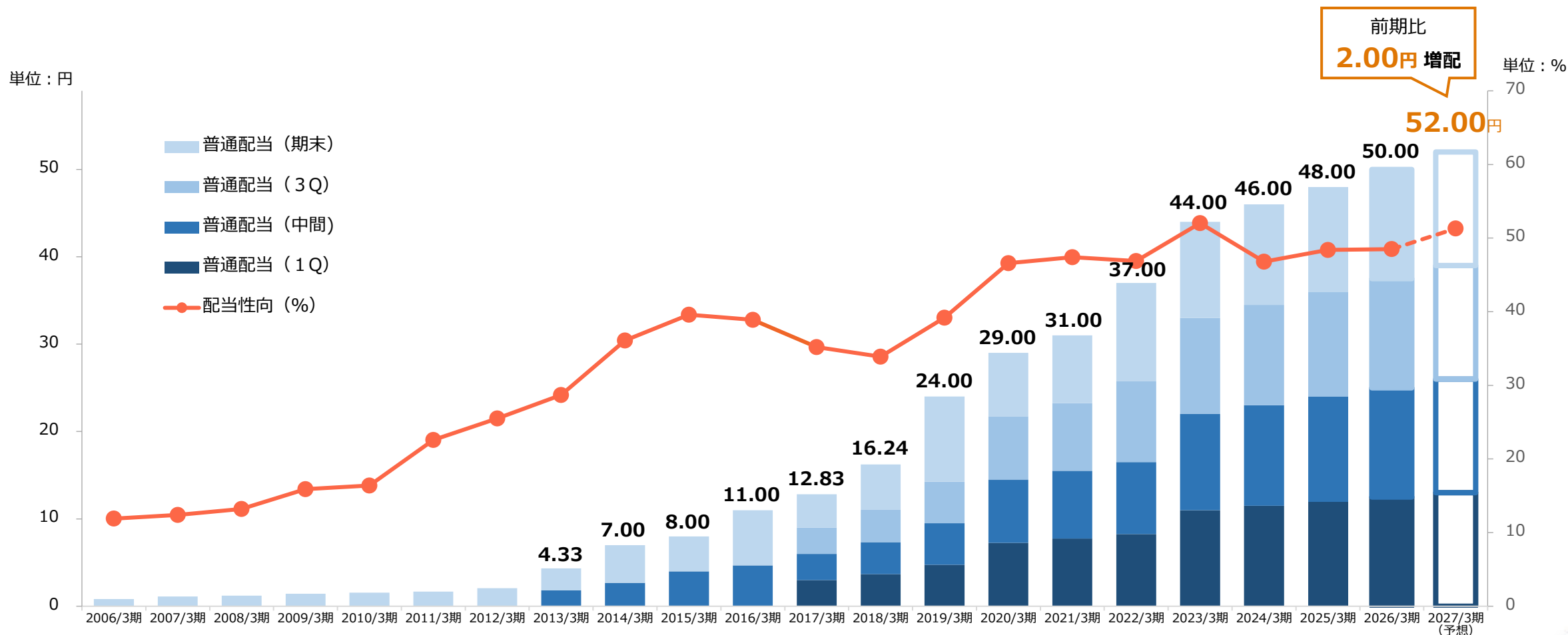
- AI CoCとコムチュアグループ各事業部との連携による、**全社横断でのAIビジネス展開**
- 顧客の業務課題に即したAI・データ活用の実装・運用を**伴走型で支援**
- 社内で蓄積したAI活用ナレッジを活かし、内製化・自走化を見据えたAI導入・活用モデルを確立

社内活用

《自社開発プロセスを変革》

- 全社AI環境の**整備・標準化**（GitHub等）
- **AI駆動開発**を自走できる体制の構築
- ウォーターフォール・プロトタイプ開発から新しい開発手法への移行
- SaaS・ネイティブ開発・運用の全部門による横断的なAI活用を通じた**ナレッジの蓄積と展開**

22期連続 増配計画、配当性向 45%以上 を目標



2017年10月1日を効力発生日として普通株式1株につき3株の割合で、2019年10月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合で、株式分割を行っております。これに伴い、2006年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり配当額を算定しております。

新中期経営計画の開示予定について

2027年3月期 第1四半期決算発表を目処に開示予定

《今後のIRスケジュール》

5月15日

2026年3月期 決算発表

6月下旬 (予定)

第42期 定時株主総会

8月上旬 (予定)

2027年3月期 第1四半期 決算発表
中期経営計画 発表



5月25日

2026年3月期 決算説明会

補足資料

事業内容（ベンダー連携戦略）

グローバルのプラットフォーム・ツールベンダーとの連携

クラウドソリューション事業

- グローバルなSaaSベンダーとの連携によるコラボレーション・CRMなどのクラウドサービス導入時のコンサルティングやインテグレーションサービスの提供など

デジタルソリューション事業

- グローバルなAIベンダーとの連携によるデータ基盤の構築や、グローバルなデータ分析ベンダーとの連携によるデータ分析ソリューションの提供など

ビジネスソリューション事業

- グローバルなERPパッケージベンダーとの連携による会計・人事や、フィンテックなど基幹システムの構築・運用・モダナイゼーションなど

プラットフォーム・運用サービス事業

- 仮想化ソフトウェアを活用したハイブリッドクラウド環境や仮想化ネットワークの設計・構築・運用、グローバルなツールを活用した自社センターでのシステムの遠隔監視サービス、ヘルプデスクなど

デジタルラーニング事業

- グローバルなベンダーとの連携によるベンダー資格取得のための研修、デジタル人材育成のためのIT研修実施など

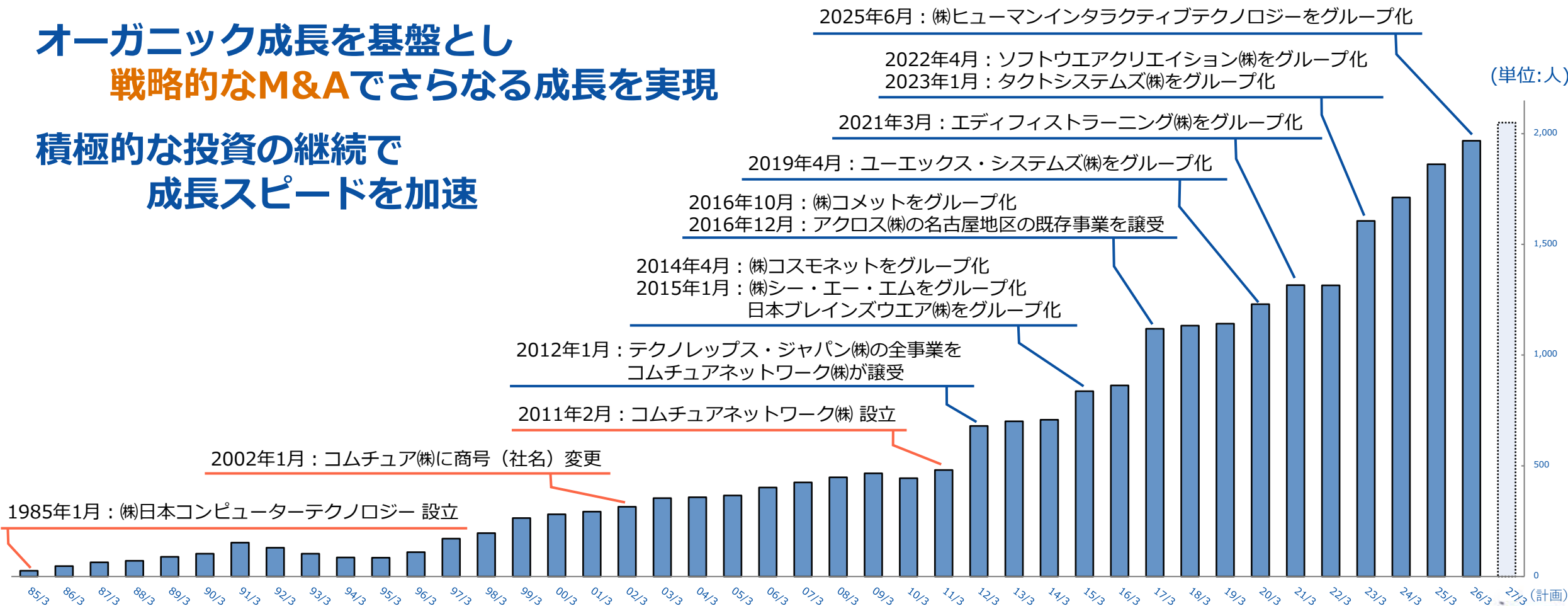


本資料に記載されているロゴやサービス名は各社の商標または登録商標です。

M&A戦略による従業員数の拡大とグループの成長

オーガニック成長を基盤とし
戦略的なM&Aでさらなる成長を実現

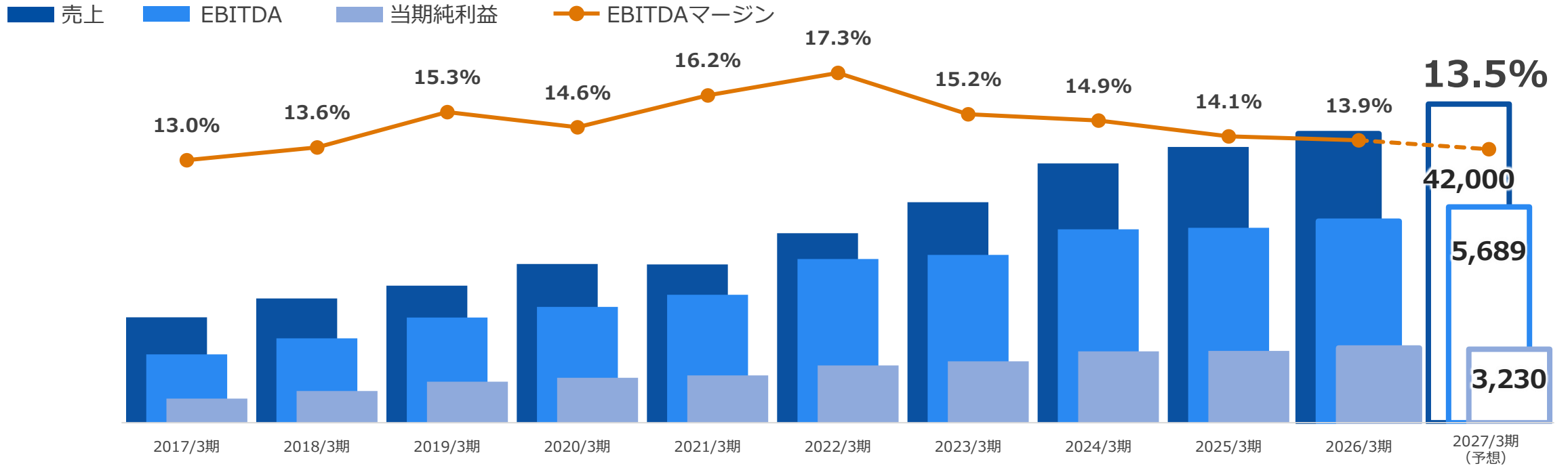
積極的な投資の継続で
成長スピードを加速



PMI施策や人材育成による利益率の大幅な改善

企業名	株式取得の目的	取得時の従業員数	取得価格	売上高 営業利益率		グループ化後の効果
				グループ化 直前期	グループ化 第1期	
エディフィストラaining	・IT系の教育事業の強化	56名	13.5億円	11.0億円 10.9%	11.9億円 19.4%	<ul style="list-style-type: none"> ・教育事業の強化 ・グループ内のデジタル人材の育成の推進
ソフトウェアクリエーション (2024年4月 コムチュアに統合)	・リソース確保 (リスクリングを想定)	120名	5.0億円	17.6億円 4.7%	19.7億円 12.0%	<ul style="list-style-type: none"> ・SAPエンジニアへのリスクリングによる成長領域への事業拡大 ・新規顧客基盤の獲得と主要取引先へのクロスセルの拡大
タクトシステムズ タクトビジネスソフト (2023年10月 両社を統合、 2025年4月 コムチュアに統合)	・リソース確保 (PM等の高スキル人材)	121名	23.7億円	【12か月換算】 26.7億円 6.5%	28.4億円 18.2%	<ul style="list-style-type: none"> ・PM人材の確保、プロジェクト管理など品質強化によるビジネス機会の拡大 ・関西地域の事業体制を強化 ・BPM領域の事業体制を強化

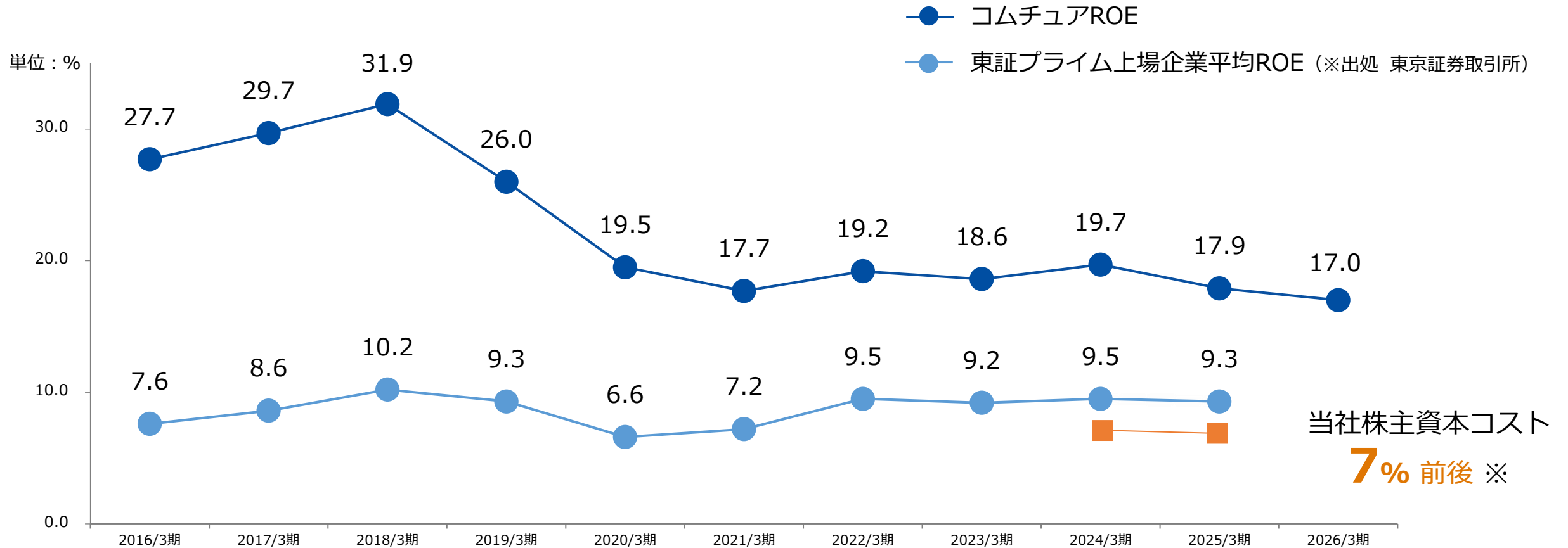
2016年度～2026年度（売上/EBITDA/純利益）



ROE	29.7%	31.9%	26.0%	19.5%	17.7%	19.2%	18.6%	19.7%	17.9%	17.0%	-
配当性向	35.2%	33.9%	39.5%	46.6%	47.4%	46.9%	52.0%	46.8%	48.4%	48.5%	51.3%

※2021年3月期より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用しております。

株主資本コストを大きく上回る資本効率を維持



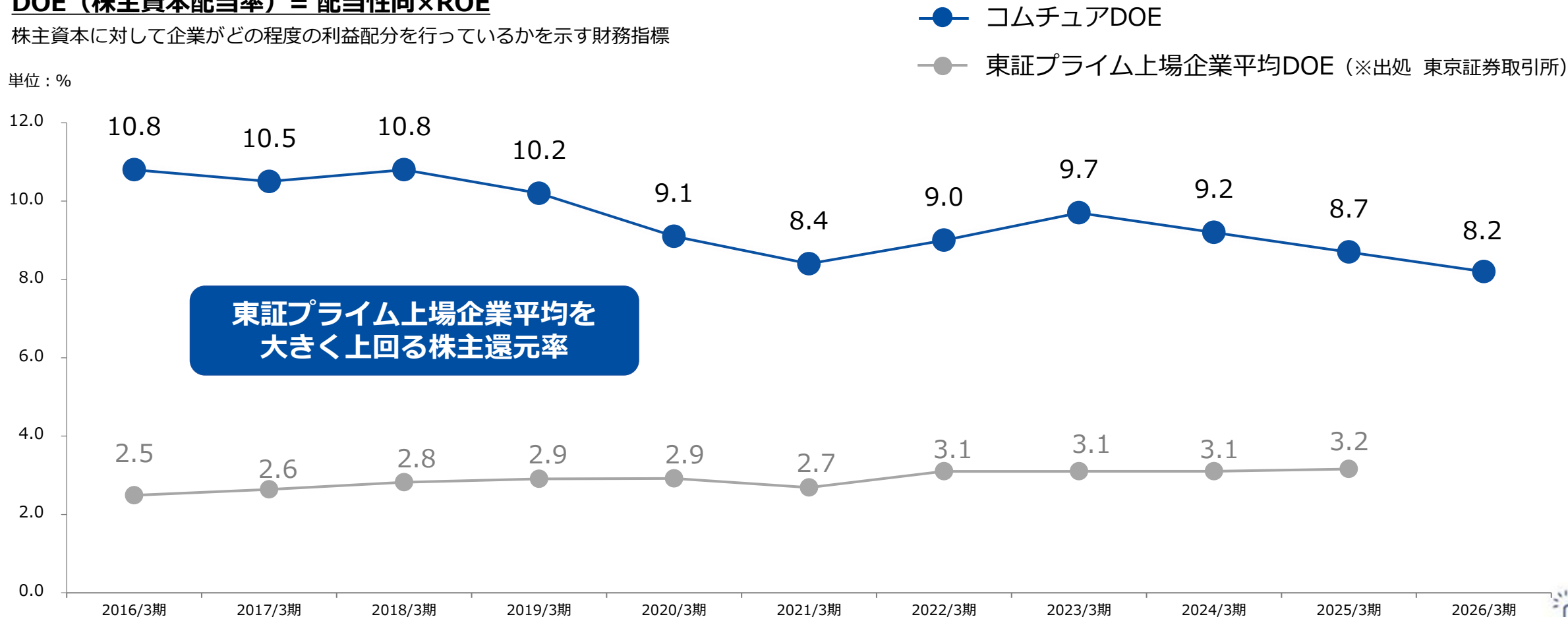
※ 株主資本コストはCAPMを用いて算出しています。

持続的な 高い利益還元 と 安定配当 を目指す

DOE (株主資本配当率) = 配当性向×ROE

株主資本に対して企業がどの程度の利益配分を行っているかを示す財務指標

単位：%



四半期配当制度を導入しております

安定経営により四半期業績も安定しているため、
年4回の配当を実施してまいります。

配当支払いスケジュール

	配当金	配当金受領株主確定日	配当支払い開始日（予定）
第1四半期	13.00円	2026年 6月30日	2026年 8月31日
第2四半期	13.00円	2026年 9月30日	2026年11月30日
第3四半期	13.00円	2026年 12月31日	2027年 2月26日
第4四半期	13.00円	2027年 3月31日	株主総会における 承認日の翌営業日
年間合計	52.00円		

株主優待策として株主優待制度を導入しております

年2回、9月末・3月末に **300株** 以上保有の株主様に対し
1,000円のデジタルギフト（年間2,000円） を贈呈いたします

※2026年3月31日を基準日とする株主優待より、従来のQUOカードに代えて
より利便性の高いデジタルギフトへ優待品目を変更いたします

- * 配当15,600円 + デジタルギフト2,000円 = 年間17,600円
- * 2027年3月期の優待込みでの配当性向は**57.9%**
(300株保有の場合)



お客様には “感動” を

社員には “夢” を



- 本資料は、当社をご理解いただくために作成したもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。
- 本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行なっておりますが、完全性を保証するものではありません。
- 本資料中の情報によって生じた損害については、当社は一切責任を負いません。
- 本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることをご承知おきください。

本資料に関するお問い合わせ

コムチュア株式会社 経営統括 IR部

E-mail : irsr@comture.com