

コムチュア株式会社

2026年3月期 決算説明会（2026年5月25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 SaaS ベンダーの売上高の伸び率を教えてください。

A：第4四半期累計での主要 SaaS 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月末に連結子会社化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）社の寄与分は含んでおりません。

- ・ Microsoft：+15%
- ・ Salesforce：+5%
- ・ ServiceNow：+10%
- ・ サイボウズ：▲7%

【デジタルソリューション事業】

- ・ データサイエンス：+15%
- ・ AWS (Amazon Web Services)：+39%

【ビジネスソリューション事業】

- ・ SAP：±0%

クラウドソリューション事業では、Microsoft および Salesforce は堅調に推移しており、ServiceNow も回復基調にあります。一方、サイボウズについては、上期のトラブルの影響により減少となりましたが、第3四半期以降は営業活動を再開し、回復傾向にあります。

デジタルソリューション事業では、データ分析やデータマネジメントを含むデータサイエンスおよびAWSがいずれも高成長となっており、特にAI基盤構築・開発を含むAWS案件の拡大が寄与しています。

ビジネスソリューション事業では、SAPは前年並みとなっておりますが、SAP以外のERP案件は増加しており、ERP事業全体では成長しております。

Q：2027年3月期の事業部門別の業績見通しのイメージを教えてください。

A：2027年3月期は、5つの事業すべてで成長を目指しています。プラットフォーム・運用サービス事業については、ビジネス構造改革の影響により立ち上がりに時間を要する見込みですが、クラウド、デジタル、ビジネスソリューション事業が成長を牽引する見通しです。

これまで当社はクラウド、デジタルソリューション事業を成長エンジンとして注力し、リソース配分を行ってきました。

今期は、従来のテクノロジー型ビジネスに加え、顧客密着型ビジネスの強化を事業方針として掲げています。最近ではFDE（Forward Deployed Engineer）と呼ばれるような、お客様と伴走しながら課題解決やシステム開発を直接支援する取り組みが拡大しており、この分野の体制を強化しています。顧客密着型ビジネスは、当社がこれまで積み重ねてきた分野でもあり、近年はお客様からのニーズが一層高まっています。

Q：2026年3月期の顧客との直接取引案件、Sler経由の案件の売上高に占める割合を教えてください。また、顧客密着型になると直接取引の比率は高まりますか？

A：当社の取引構成は、Slerやコンサルティング会社との取引が約5～6割、エンドユーザーとの直接取引が約4～5割となっており、顧客密着型に変えていくことで結果的に直接取引の比率が高まっていくと考えています。

これまでは案件単位の取引が中心で、プロジェクト完了ごとに新たな営業活動が必要となり、取引の継続性や営業活動の効率性の面で課題がありました。このような課題を改善するため、全社横断の営業組織を新設し、お客様との継続取引の拡大やクロスセルの推進に取り組んでおります。エンドユーザーを中心にターゲット顧客を選定し、課題や要望のヒアリング、提案の可能性の検討を進めております。一方で、SaaSベンダーやSler経由の

案件については、従来通りテクノロジー型ビジネスとして継続し、今後は顧客密着型ビジネスとテクノロジー型ビジネスの両輪で事業のさらなる成長を目指してまいります。

以 上