



コムチュア株式会社

2027 年 3 月期 第 1 四半期 決算説明会

2026 年 8 月 17 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] 2027 年 3 月期 第 1 四半期 決算説明会

[決算期] 2027 年度 第 1 四半期

[日程] 2026 年 8 月 17 日

[ページ数] 23

[時間] 11:00 - 11:39
(合計 : 39 分、登壇 : 26 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 亀井 貴裕 (以下、亀井)
執行役員 (財務経理・IR 担当) 稲見 秀之 (以下、稲見)

登壇

稲見：本日はお忙しい中、ご参加をいただきましてありがとうございます。先日 8 月 14 日に発表いたしました 2027 年 3 月期第 1 四半期決算説明会を開催いたします。

それでは亀井より決算についてご説明させていただきます。亀井社長、よろしくお願いいたします。

亀井：皆さん、こんにちは。6 月に代表取締役 社長執行役員に就任した亀井でございます。

決算ハイライト



- ヒューマンインタラクティブテクノロジー社(HIT社)の連結、Data&AI関連事業の拡大、金融・官公庁向け案件の伸長に加え、会計基準変更の影響もあり増収
- 売上総利益は増加した一方、基幹システムの稼働に伴う費用負担増加等により営業減益
- 基幹システムの一部利用停止に伴い、減損損失1,434百万円を特別損失に計上し、親会社株主に帰属する四半期純損失は516百万円

単位:百万円	2026/3期 1Q		2027/3期 1Q		前年同期比
	金額	利益率	金額	利益率	
売上高	8,957	-	9,553	-	+6.7%
売上総利益	1,862	20.8%	1,912	20.0%	+2.7%
営業利益	867	9.7%	747	7.8%	▲13.7%
経常利益	863	9.6%	759	7.9%	▲12.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	571	6.4%	▲516	▲5.4%	-
1株当たり 四半期純利益(円)	17.91	-	▲16.21	-	-
EBITDA	997	11.1%	989	10.4%	▲0.7%
減価償却費	45	-	117	-	+158.2%
のれん償却額	84	-	124	-	+47.3%

※ 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。

2

まずは第 1 四半期の実績です。売上高は 95 億 5,300 万円、前年同期比で 6.7%の増収となりました。

ヒューマンインタラクティブテクノロジー（HIT）社の連結効果、Data&AI 関連事業の拡大、そして金融・官公庁向け案件の伸長に加え、会計基準変更の影響もあり、増収を確保しています。

一方、営業利益は 7 億 4,700 万円、前年同期比で 13.7%の減益となりました。

売上総利益は増加したものの、昨年に引き続く人材関連費用の増加に加え、今回は基幹システムの稼働に伴う費用負担が利益を押し下げました。

また、特別損失の 14 億 3,400 万円を計上したことで、四半期純損益は 5 億 1,600 万円の損失となりました。この内容については、後ほど詳しくご説明いたします。

なお、本業での収益力を示す EBITDA は 9 億 8,900 万円と、ほぼ前年並みを維持しております。増収基調とともに、本業におけるキャッシュ創出力についても維持している点をご理解いただければと思います。

決算のポイント



売上高

前年同期比 **6.7% 増収**

- ・ HIT社の連結およびグループ連携に加え、Data&AI関連事業が伸長
- ・ 金融・官公庁などの重点顧客における既存案件の拡大とクロスセルが進展
- ・ 一方、一部のクラウド領域では、大型案件の失注・受注時期のずれや、プロジェクトマネージャー(PM)を中心とするリソース不足が影響

営業利益

前年同期比 **13.7% 減益**

- ・ 事業拡大、単価改善および会計基準変更の影響等が増益に寄与
- ・ 人員配置・採用計画の適正化によるコスト効率化の一方、昇給および社員数の増加に伴う労務費増により人材関連費用が増加
- ・ 基幹システムの稼働に伴う減価償却費、ライセンス費用、運用・移行初期費用などの増加が利益を押し下げ

3

増収を牽引したのは Data & AI 関連事業の伸び、そして重点顧客における既存案件の拡大やクロスセルの進展です。一方で、一部のクラウド領域では、大型案件の失注や受注時期のずれ、プロジェクトマネージャー (PM) を中心とするリソース不足の影響が続いております。こちらは前期に引き続き、当社グループが向き合っている課題です。

営業利益 増減要因

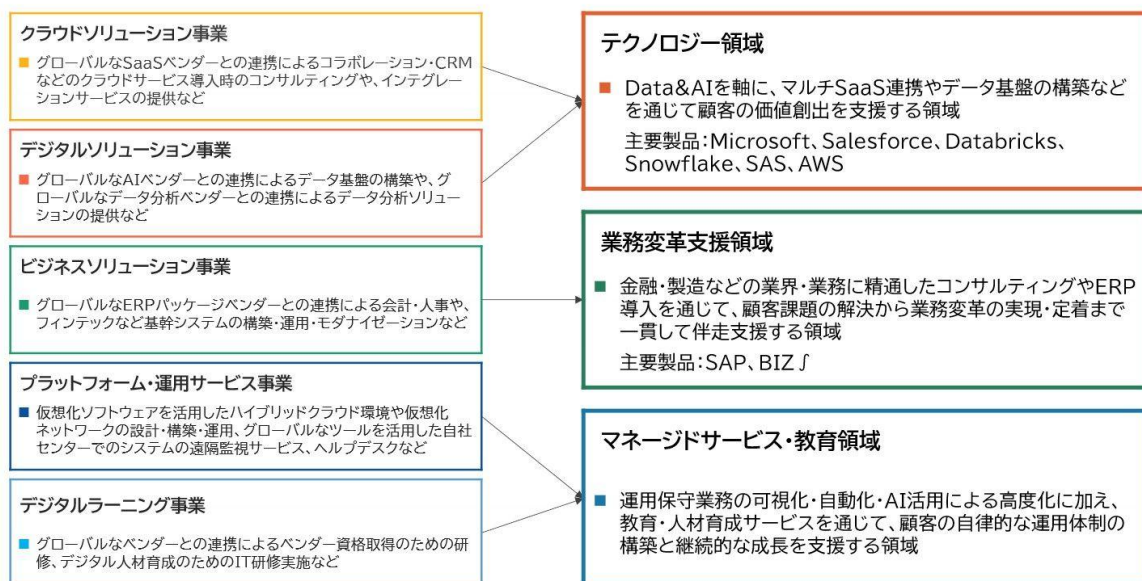
(単位:百万円)



4

営業利益の増減を分解いたしますと、事業拡大・単価改善、会計基準の変更、人員配置の適正化で増益要因を積み上げました。しかしながら、それを上回る形で昇給および社員数の増加に伴う人材関連費用、基幹システム関連費用が利益を押し下げました。特に、基幹システム関連費用が減益の最大要因となっております。

事業区分の変更について



5

次に、事業区分別業績についてご説明します。なお、今期から中期経営計画に合わせて、事業区分を三つに見直しました。

事業区分別業績



事業区分	(単位:百万円)	2026/3期 1Q	2027/3期 1Q	前年同期比	決算のポイント
■ テクノロジー領域	売上高	3,434	3,693	+7.5%	・ HIT社の連結およびData&AI関連案件の拡大により増収
	売上総利益	746	727	▲2.5%	・ SASやDatabricksなどベンダー連携が進展し、プロジェクト型案件へのシフトを推進
	売上総利益率	21.7%	19.7%	-	・ 一方、一部クラウド領域における案件失注・受注時期のずれ、リソース不足などにより、売上総利益率が低下
■ 業務変革支援領域	売上高	3,372	3,694	+9.6%	・ 信用保証協会向けRPAソリューションなど、金融関連顧客との取引深耕が進展、クロスセルも拡大
	売上総利益	693	757	+9.3%	・ 重点顧客との案件推進・取引深耕が順調に拡大・進展
	売上総利益率	20.6%	20.5%	-	・ 一部ERP領域では、大型案件の失注や受注時期のずれが発生
■ マネージドサービス・教育領域	売上高	2,150	2,165	+0.7%	・ 官公庁向けインフラ案件が堅調に推移し、高付加価値運用案件へのシフトも進展
	売上総利益	423	426	+0.9%	・ 一方、前期終了案件の影響や新規案件の一部立ち上がり遅れにより、民間向け運用サービスは伸び悩み
	売上総利益率	19.7%	19.7%	-	・ Copilot研修等の新規案件が増加した一方、企業の新卒採用数減少に伴い新入社員研修の受講者数が減少

6

テクノロジー領域は、Data & AI 案件の拡大により、7.5%の増収となりました。特に Microsoft や Databricks を中心としたクラウド、データレイク関連ビジネスが好調に推移しております。一方で、一部クラウド領域における失注やリソース不足の影響により、売上総利益率は低下いたしました。

業務変革支援領域は、金融関連顧客との取引深耕の進展により、9.6%の増収となり、売上総利益率も維持しております。

マネージドサービス・教育領域は、官公庁向けインフラ案件が予定通り再開し、堅調に業績を伸ばした一方で、民間向け運用サービスと研修事業が伸び悩んだことから、売上高、売上総利益ともにほぼ横ばいとなりました。

全体としては増収基調を維持しているものの、一部領域でのリソース制約や先行投資の影響がありました。

特別損失の計上について

一過性の特別損失を計上。生み出す原資を「人材」と「AI」への成長投資へ振り向ける

特別損失(減損損失) **1,434**百万円

四半期純損益 **▲516**百万円

今回の処理(何が起きたか)

- ・ 社内基幹システムの一部利用停止に伴い、減損損失 1,434百万円を特別損失に計上
- ・ これにより、当第1四半期の純損益は▲516百万円の赤字に

将来の収益性向上に向けた効果

- ・ 特別損失は一過性であり、2028年3月期以降の業績に影響を残さない
- ・ 減価償却費の負担が減少し、その分を成長投資・収益性向上へ振り向ける
- ・ **2029年3月期に2026年3月期を上回る収益性を目指す**

7

次に、本四半期で最もご説明を要する点です。社内基幹システムの一部利用停止に伴い、減損損失 14 億 3,400 万円を特別損失に計上し、四半期純損益は 5 億 1,600 万円の赤字となりました。継続的な増益を期待いただいている株主および機関投資家の皆様には、まずお詫び申し上げます。申し訳ございません。

その上でお伝えしたいのは、これが成長に向けた前向きな判断であり、意図を持った決断であったということです。今回の損失は一過性のものであり、来期以降の業績には影響を残さない見通しです。むしろ、これまで見込んでいた減価償却費の負担を減らせることで、その分を人材や AI への成長投資に振り向けることができます。その結果、2029 年 3 月期には 2026 年 3 月期を上回る収益性を目指してまいります。

なぜ今、この判断をしたのか

中期経営計画をゼロベースで見直し、投資余力を成長領域へ再配分する前向きな判断

判断の背景	再配分する重点投資領域
6月の新体制発足を機に中期経営計画を見直し、既存投資を含めゼロベースで検証 - 社内システムはWACCを上回る投資対効果が見込めず、成長領域へ投資を再配分(改訂CGコードに先駆けた見直し) - AIの市場浸透は当初想定を上回るスピードで進行。足元の業績確保より、近い将来の競争力確保に向けた投資を選択	① AI投資 社内におけるAI活用環境の整備と研究開発 ② 人材投資 AIなど一人ひとりのスキル向上に向けた人材育成 ③ オフィス投資 対面コミュニケーションを軸とした働きやすいオフィス整備(本社の移転と東京地区のオフィス統合)

効果が見込みにくい投資を続けるのではなく、
社員の未来と当社の成長につながる領域へ経営資源を振り向ける

8

続いて、背景についてご説明いたします。きっかけは6月の新経営体制の発足です。これを機に、中期経営計画をゼロベースで見直しました。その際、今後の投資はもちろん、既に投資を進めているテーマも含めて、1つ1つ評価をし直しました。

その結果、社内基幹システムについては現在も稼働を続けているものの、成長戦略との整合性や資本効率の観点から改めて見直しを行いました。そこで、これらの経営資源をAI、人材、オフィスなどの成長領域へ再配分することといたしました。社員の未来と当社の成長に繋がる領域へ経営資源を振り向けるという判断を行ったものです。

もう少し内情をご説明しますと、当社には大きく二つの選択肢がございました。1つは成長投資を抑えて目先の利益を守る道。しかしこの道では、AIをはじめとした投資を抑えざるを得ず、3年後には競争力の低下を招く可能性もありました。もう1つは、痛みを承知のうえで一度膿を出し切り、成長軌道に戻しながら収益性の回復を目指す道です。当社は持続的な成長のために、後者を選択いたしました。

1年、2年での回復は容易ではないかもしれませんが、できる限り早期の回復に努めてまいります。遅くとも3年後には収益性を回復させ、オフィス投資の負担が軽減される4年目以降は、さらに収益性を高めていけると見込んでおります。これまでの連続増益の維持にも挑戦してまいります。10年後も成長する会社であり続けることに軸足を置き、今回の判断を行いました。

2027年3月期～2029年3月期 中期経営計画

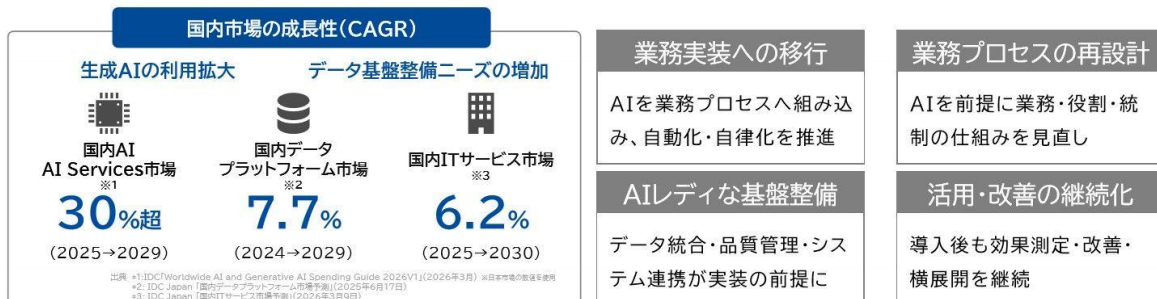
経営環境の変化に迅速かつ柔軟に対応するため、
中期経営計画の策定はローリング方式を採用し、年次で見直しをはかっております。

9

ここからは、8月14日に公表しました2027年3月期から3カ年の中期経営計画についてご説明いたします。これまでと同様、環境変化に柔軟に対応するため、ローリング方式で中期経営計画を策定しております。先ほどご説明した特別損失の判断も計画見直しの一環として実施したものです。それでは、当社が今後目指す方向性についてご説明いたします。

AI時代が切り拓く市場機会と、コムチュアが目指す変革

AI活用が進むほど、データ整備の重要性が増し、業務プロセスはAI前提へ進化



AI時代に求められるのは、
お客様の課題に寄り添うビジネスパートナー

まず大きな流れからお話いたします。皆様もご存知の通り、現在、IT 業界では構造的な変化が起きていると認識しております。生成 AI の登場により、単純なプログラム開発のような業務は今後減少していくと考えております。この点について、当社は決して楽観視はしておりません。しかし、AI の活用が進むほど、データ整備の重要性は一段と高まります。また、業務プロセスそのものも AI を前提とした形へと変化していくと考えております。こうした領域は、人が現場に入り込みながら進めていく必要があり、むしろ当社の活躍の場はさらに広がっていくものと考えております。

国内 AI 市場は今後 4 年間で約 3 倍、年率 30%を超えるスピードで拡大する見通しとされています。AI 時代に求められるのは、データの整備や業務プロセスの再設計です。当社は、こうしたお客様の課題に寄り添うビジネスパートナーとして、さらなる成長を目指してまいります。

コムチュアグループの抱える課題

高付加価値モデルへ転換し、成長を再加速させるための3つの課題

(1) 顧客戦略	(2) サービス戦略
顧客深耕によるLTV最大化と持続的成長 課題 単発案件中心の取引構造となっており、継続契約やクロスセル拡大による顧客LTV向上が進んでいない 目指す姿 重点顧客との長期的パートナーシップを構築し、クロスセル・伴走支援により1社あたりLTVを最大化	アセット化とAI活用による高収益モデルへの転換 課題 プロジェクト成果が組織資産として蓄積されず、生産性・利益率向上につながらない 目指す姿 AI駆動開発とナレッジ・成果物のアセット化により、生産性と収益性を向上し高収益化を実現
(3) 人材戦略	
顧客・サービス戦略を支える中核人材の強化 課題 初級PMの育成は進んだ一方、中上級PMおよびAI活用を牽引する人材が不足 目指す姿 育成・リスキリングにより、中上級PM・FDE人材を拡充し戦略実行力を強化	

© 2026 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

※ LTV(Life Time Value):顧客との累計取引価値

※ FDE(Forward Deployed Engineer):お客様の課題に向き合い、AI・SaaSを活用して課題解決を支援する人材

11

続きまして、成長を再加速させるために、当社が向き合う 3 つの課題と打ち手についてご説明いたします。

1 つ目は顧客戦略です。これまでは単発案件が中心で、継続契約やクロスセルが十分に進んでおりませんでした。当社の実績では、エンドユーザー様におけるクロスセル比率は 20%から 30%程度と見ており、さらなる拡大余地があると認識しております。だからこそ、重点顧客との長期的な関係を構築し、部門横断でクロスセルや伴走支援を進めることで、お客様 1 社当たりの生涯取引額 (LTV) を最大化していく戦略です。

2つ目はサービス戦略です。プロジェクトの成果が組織の資産として十分に蓄積されておらず、その結果、生産性や利益率の向上には、なお改善の余地があると認識しております。既に取り組を進めておりますが、AI 駆動開発やナレッジのアセット化により、生産性と収益性を高め、高収益化を実現してまいります。

3つ目は人材戦略です。昨年度は初級 PM の育成が順調に進みました。一方で、引き続き、中級・上級 PM に加え、AI 活用を牽引する人材が不足しております。育成やリスキリングを通じて、より高度な PM、あるいはお客様に入り込んで課題の発掘からシステム実装、その後の伴走支援まで担う FDE 人材を拡充し、戦略の実行力を強化してまいります。

※ FDE (Forward Deployed Engineer) : お客様の課題に向き合い、AI・SaaS を活用して課題解決を支援する人材

中期業績目標概要(2027年3月期～2029年3月期)

持続的成長に向けた成長投資と高収益体質の両立 ～付加価値の創出による一人当たり生産性を向上～

(単位:百万円)	2026年3月期 実績	2029年3月期 計画	年平均成長率 (2026年3月期～2029年3月期)
売上高	38,109	53,000	11.6%
売上総利益	8,135	10,900	10.2%
売上総利益率	21.3%	20.6%	-
営業利益	4,660	6,300	10.6%
営業利益率	12.2%	11.9%	-
EBITDA	5,313	7,600	12.7%
EBITDAマージン	13.9%	14.5%	-
ROE	17.0%	18.0%以上	-
		一人当たり売上総利益額	6.6%
		一人当たり労務費	4.2%

* 経営環境の変化に迅速かつ柔軟に対応するため、中期経営計画の策定はローリング方式を採用し、年次で見直しを実施しております。

© 2026 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

12

これらの戦略の成果として、最終年度である 2029 年 3 月期には売上高 530 億、営業利益 63 億円、年平均成長率では 10%を超える成長を目指してまいります。資本効率を示す ROE についても 18%以上を目標としております。あわせて、規模の拡大だけでなく、社員 1 人当たりの生産性についても重要な指標として管理してまいります。

当社はこれまでも KPI 管理を実施してまいりましたが、改めて KPI に基づく業績管理を徹底してまいります。

AI時代の新しいビジネスモデルへのシフトを断行する

AI時代の事業環境
変化への適応

プロセス変革 × Data & AI = カスタマーサクセス

Data & AI FIRST

Data & AIの活用を大前提として、
お客様への提供価値を高度化し、
業務変革を支える事業・サービスを再設計する

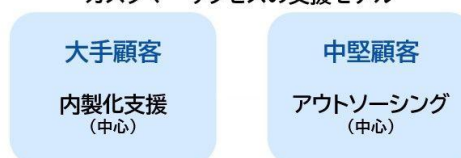
提供サービスの変化



カスタマーサクセス

システムの提供にとどまらず、
業務ノウハウ × Data & AI で
業務プロセス変革と成果創出を継続支援する

カスタマーサクセスの支援モデル



© 2026 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

13

次に本計画の重点テーマです。当社が掲げるのは、プロセス変革と Data & AI の掛け合わせによるカスタマーサクセスの実現です。Data & AI の活用を大前提に置いたうえで、システムを提供して終わりではなく、お客様の業務ノウハウと AI を掛け合わせ、業務プロセスの変革から成果の創出までを継続的に支援してまいります。

AI時代の市場変化とコムチュアの成長機会

Saasでの実績を土台に、Data & AI時代の業務変革支援へ進化

提供するテクノロジー領域の変化

AI時代に拡大するSaasの価値は「データ統合・AI活用・プロセス変革」



サービス提供方法の変化

お客様の業務に入り込み、課題設定からデータ基盤整備、AI活用支援、業務プロセス改革、定着化まで伴走



© 2026 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

14

その上で、当社の立ち位置についてご説明いたします。これまで当社は約10年ごとに事業を大きく変革しながら成長を続けてまいりました。10年前にはクラウドビジネスを立ち上げ、14年前にはデータ分析ビジネスを立ち上げるなど、時代の変化に合わせて事業領域を拡大し、現在は、グローバル SaaS の幅広い領域をカバーするとともに、その土台となるデータウェアハウスやデータレイクまで対応しております。

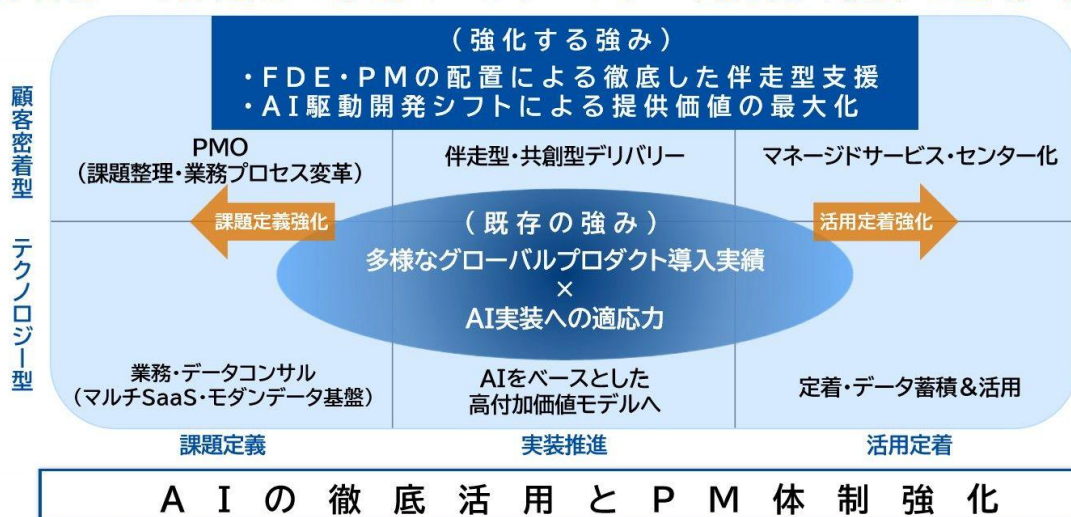
今後は、SaaS のフロント開発は徐々に減少していく一方で、それぞれの SaaS が持つデータを統合するデータ基盤の構築に対するニーズは、さらに高まっていくと考えております。また、データ整備が進み AI の精度が向上したことで、AI エージェントが複数の SaaS にまたがる業務プロセスをつないでいく時代になると見ております。アプリケーションからデータ領域までを一気通貫で支援できることは、当社の大きな強みであり、他社と比べても優位なポジションにあると考えております。

この強みを土台に、当社のビジネスは進化していきます。これまでの個別プロジェクト型の受託開発から、お客様に深く入り込み、課題設定、データ基盤の整備、AI 活用支援に加え、AI を前提とした業務プロセスへの変革から定着化までを支援する FDE 型の伴走支援へ転換し、一度きりではなく継続的に価値を創出するビジネスへ進化してまいります。

ビジネスモデルの変革による付加価値最大化

(2026/5/22資料を改変)

お客様への伴走とAI駆動でマルチベンダー対応力の強みを全域へ拡張



© 2026 COMTURE CORPORATION. All rights reserved.

15

こうして収益モデルそのものが変わってまいります。これまでの SaaS を中心とした個別システム開発中心のビジネスから、データとプロセスを中心に据えたビジネスへと進化していきます。お客様への伴走力と AI 駆動開発を掛け合わせ、より上流からより下流まで、顧客密着型とテクノロジー

一型の両軸で提供価値を最大化し、継続的に収益が積み上がる事業構造へ、他社に先駆けて舵を切っています。これを当社では「第二の創業」と位置づけております。

2027年3月期 業績予想(2026/8/14 修正)



- 基幹システムの一部利用停止に伴う減損損失の計上により、親会社株主に帰属する当期純利益予想を修正
- 売上高、営業・経常利益については、第2四半期以降の事業拡大に加え、システム関連費用の減少を見込む一方、オフィス移転・統合に伴う費用増加等を織り込み、従来予想を据え置き

単位:百万円	2026/3期		5/15公表 2027/3期	8/14修正 2027/3期		前年同期比
	金額	利益率	金額	金額	利益率	
売上高	38,109	-	42,000	42,000	-	+10.2%
売上総利益	8,135	21.3%	8,800	8,800	21.0%	+8.2%
営業利益	4,660	12.2%	4,700	4,700	11.2%	+0.8%
経常利益	4,711	12.4%	4,730	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	2,250	5.4%	▲31.5%
1株当たり 当期純利益(円)	103.00	-	101.27	70.55	-	▲31.5%
EBITDA	5,313	13.9%	5,689	5,612	13.4%	+5.6%
減価償却費	193	-	490	413	-	+113.3%
のれん償却額	459	-	499	499	-	+8.7%

※ 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。

17

少し長くなりましたが、ここからは初年度にあたる今期の通期見通しについてご説明いたします。

売上高は420億円、前期比10.2%の増収を見込んでおります。営業利益は47億円、経常利益につきましてもいずれも従来予想を据え置いております。第2四半期以降の事業拡大、そしてシステム関連費用の減少を見込む一方で、オフィス移転・統合に伴う費用増を織り込んだ計画となっております。増収と成長投資を両立させながら、営業利益の確保を目指してまいります。

一方、当期純利益は今回の特別損失を反映し、従来予想の32億3,000万円から22億5,000万円へ修正いたしました。この下方修正はあくまで一過性の減損によるものであり、本業の収益力が損なわれたものではないことをここでお伝えしておきます。

本業での収益力を示すEBITDAは56億1,200万円と、前期比で5.6%の増加を見込んでおります。なお、当期純利益は修正いたしました。年間配当予想は1株あたり52円を維持いたします。今回の減損損失は現金流出を伴わない費用であることに加え、当社の現在の財務基盤やキャッシュ創出力を踏まえて判断いたしました。自己資本比率も76.6%と高い水準を維持しており、厳しい四半期ではありましたが、株主還元の姿勢を後退させるものではございません。

事業区分別 業績予想

事業区分	単位:百万円	2026/3期	2027/3期	前年同期比	今後のビジネステーマ
■ テクノロジー領域	売上高	15,488	17,300	+11.7%	• Data&AIを軸とするマルチSaaS案件・データ基盤案件の拡大
	売上総利益	3,336	3,650	+9.4%	• HIT社を含むグループ横断の人材・案件連携によるデリバリー体制の強化
	売上総利益率	21.5%	21.1%	-	• プロジェクト型・サービス提供型案件へのシフトによる収益性の改善
■ 業務変革支援領域	売上高	14,555	16,400	+12.7%	• 伴走力強化による金融・公共・製造等の重点顧客における案件拡大とクロスセルの加速
	売上総利益	3,310	3,620	+9.4%	• 業界知見、ERP、Data&AI技術を活用したサービス型メニューの拡充
	売上総利益率	22.7%	22.1%	-	• AIを活用した伴走支援ビジネスの立ち上げ
■ マネージドサービス・教育領域	売上高	8,065	8,300	+2.9%	• 官公庁向けインフラ案件の着実な遂行と新規案件の拡大
	売上総利益	1,489	1,530	+2.7%	• 既存運用案件の収益性改善とセンター型サービスへの転換
	売上総利益率	18.5%	18.4%	-	• Microsoft社やパートナー企業との連携を通じたAI・クラウド分野における研修サービスメニューの拡充

18

事業区分別の通期予想はこちらの通りです。

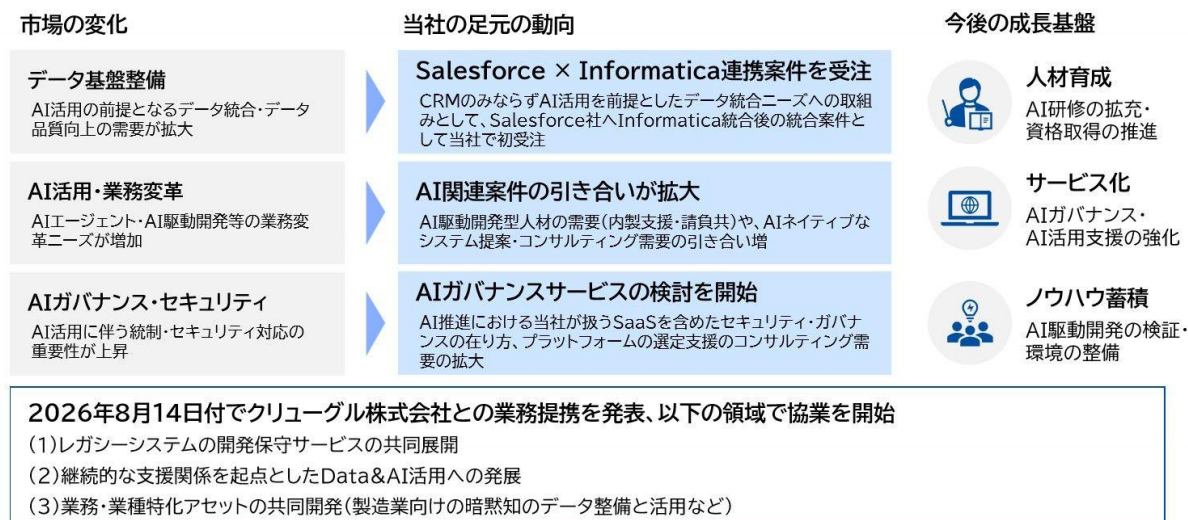
テクノロジー領域は、Data & AI 関連事業の拡大により、増収増益で収益性の改善を目指します。

業務変革支援領域は、伴走力強化による案件拡大、クロスセルを進めることで増収増益を計画しております。

マネージドサービス・教育領域は、他の二領域と比べると成長は緩やかではありますが、官公庁向け案件の拡大や研修メニューの拡充により、増収増益を見込んでおります。

Topics AI関連ビジネスの足元の取組み

AI活用ニーズの拡大を捉え、Data&AI ビジネスの成長基盤を構築



19

次に、足元の状況についてご説明いたします。中期経営計画は決して絵に描いた餅ではなく、既に具体的な動きが出始めております。

例えば、Salesforce とデータの統合基盤である Informatica を組み合わせた案件を当社として初めて受注いたしました。今後、データ活用が進む中で、SaaS とデータ基盤をつなぐビジネスはさらに拡大していくと見ております。

また、AI 駆動開発や AI ネイティブな案件に関する引き合いも拡大しており、AI ガバナンスに関するコンサルティング需要も高まってきております。

さらに、8月14日にはクリューグル社との業務提携を発表いたしました。社内に散在するコード情報やドキュメント、各種データを AI によって効率的に統合・管理する仕組みであり、ブラックボックス化しているレガシーシステムのコード情報を、AI プラットフォーム「Krugle」を活用して整備・可視化する開発保守サービスを立ち上げました。

このサービスを起点として、Data&AI 活用をさらに発展させてまいります。具体的には、製造業における暗黙知の活用支援などを含め、業種特化型のアセットを両社で共同開発してまいります。中期経営計画でご説明した方向性が、具体的な取組みとして動き始めております。今回の提携は、その第一歩として発表したものです。

繰り返しになりますが、今回の第1四半期は、皆様にご心配をおかけする結果となりました。改めてお詫び申し上げます。

この点は経営として重く受け止めております。しかし、これは後ろ向きな赤字ではなく、AI の台頭という時代の変化を正面から捉え、次の成長に向けて、あえて痛みを伴う判断を行ったものだとご理解いただければと思います。

当社には、幅広い SaaS 領域で培ってきた実績と、それらを支えるデータ基盤の両方をカバーできる確かな土台があります。また、それを支える優秀な人材も数多くおります。この強みを Data & AI 時代の新しいビジネスモデルへとつなげ、3 年後の収益性回復はもちろん、できる限り早期の実現を目指してまいります。さらにその先、10 年、20 年先も成長し続ける企業への飛躍を実現していきたいと考えております。

ご清聴ありがとうございました。

稲見：ありがとうございました。

それでは最後に、亀井社長より一言ご挨拶をお願いできればと思います。

亀井：これまでは、IR 担当役員として主に 1on1 ミーティングを通して投資家の皆様とコミュニケーションをさせていただいておりましたが、今後は経営者という立場から、会社としての方針やメッセージを皆様にお伝えしていければと考えております。

着任から 2 カ月弱となりますが、まずは既存のお客様を訪問し、様々なニーズや AI 活用のヒントを伺うことに取り組んでおります。また、先ほどご紹介したクリューグル社をはじめ、AI 関連サービスを展開する企業や、FDE のようなサービスを先行して展開している企業の経営者の方々と積極的に意見交換を行っております。業務提携や資本提携についても、いくつか具体的な形が見え始めております。当社は自力成長に加え、これまで M&A も成功させてまいりました。今後は業務提携も含めたエコシステムの構築を積極的に進めていきたいと考えております。

繰り返しになりますが、第 1 四半期は皆様にご心配をおかけする結果となりました。しかし、この判断が将来の成長につながるものであったとご理解いただけるよう、第 2 四半期以降、そして 2 年、3 年、その先の 10 年にわたって着実に成長を実現してまいります。

引き続きご支援のほどよろしくお願いいたします。本日は誠にありがとうございました。

稲見：ありがとうございました。

それでは本日の説明会はこれにて終了とさせていただければと思います。皆様ご参加いただきましてありがとうございました。引き続きどうぞよろしくお願いいたします。

亀井：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、株式会社 JPX 総研（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をしてはなりません。

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。