コムチュア株式会社

2027 年 3 月期 中間期 決算説明会（2026 年 11 月 6 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：セキュリティリスクの高まりを、御社のビジネス機会という観点ではどのように捉えていますか。

A：金融業界を中心にフロンティア AI への対応が大きな課題となっており、セキュリティに対するニーズはますます広がっていくと認識しております。当社グループでは、既存事業で培ってきた強みを生かしながら、セキュリティ領域での事業拡大と付加価値向上に向けた取組みを二つの軸で進めております。

一つ目は Microsoft 領域です。Microsoft の基盤上の設定において、組織変更の実態がシステムに適切に反映されていないなど、意図せずセキュリティ上のリスクが生じている場合があります。当社では、こうした設定上のセキュリティリスクを把握するサービスを展開し、多くの Microsoft 利用顧客に対して、新たなセキュリティサービスの提供につなげていきたいと考えております。

二つ目は ServiceNow を活用した IT 資産管理です。企業によっては、どのサーバーでどのソフトウェアやバージョンが使用されているのか、必要なパッチが適用されているのかなど、自社の IT 資産を十分に把握できていないケースがあります。当社では、ServiceNow を活用して IT 資産を管理するとともに、AI を活用してパッチ適用の要否判断を自動化するサービスを加え、IT 資産管理の段階からお客様のセキュリティ対応を支援していきます。

これらの取組みによりセキュリティサービスの領域に事業を拡大し、既存のお客様との関係性強化や新規のお客様へのアプローチにつなげていきます。

Q：通期計画に対する進捗は順調とのことですが、利益の進捗と比べて売上高の進捗率が低く見えます。下期の売上達成確度について教えてください。

A：下期受注残高は前年同期比 7%増となっています。一方、通期計画の達成には 16%程度の売上成長が必要となるため、現時点では十分な水準には至っていないと認識しております。ただし、第 4 四半期（3 カ月）では前年同期比 2 桁増となっており、これまでの 1 桁成長から変化が見られています。現在のパイプラインを着実に受注につなげるとともに、下期の営業活動を通じて新たなパイプラインを積み上げます。

加えて、M&A についても積極的に検討を進めております。オーガニックな成長と他社との提携の両面から、通期売上高 420 億円の達成を目指してまいります。

Q：本社移転費用は 2029 年 3 月期がピークとなる一方、2030 年 3 月期以降も一定水準の費用が継続する見通しですが、その背景を教えてください。

A：今回の本社移転では、現在東京地区にある 5 拠点を 1 拠点に集約します。新本社は多少増床するため、移転後は一定の費用増を見込んでいますが、今後の事業拡大や長期的な人員規模を踏まえると適切な水準であると考えております。今後も売上高を着実に伸ばしていくことで、売上高に占める家賃の比率は大きく上昇しないと見ております。

それ以上に重要なのは、新本社を経営課題の解決や事業成長にどのように活用していくかです。経営課題の面では、社員が働きやすく、出社したくなる環境を整え、社内コミュニケーションや OJT を強化することで、退職率の抑制にもつなげていきます。事業成長の面では、新本社にお客様との共創スペースを設ける予定です。主要なプロジェクトごとに個別の部屋を設け、一定期間、お客様と当社メンバーが一緒に働きながら、AI の活用などを議論しながらアジャイル的にプロジェクトを進めていくことを想定しています。お客様に当社のオフィスへ来ていただくことで、プロジェクトの枠を超えた社内連携による幅広い提案が可能となり、お客様との関係強化にもつながると考えております。「ビジネスを生むオフィス」というコンセプトのもと、こうした投資を経営課題の解決と成長のエンジンにつなげることで、十分な費用対効果を生み出していきます。

以　上