

中期経営計画 (2026年3月期～2028年3月期)

ささやきをカタチに。

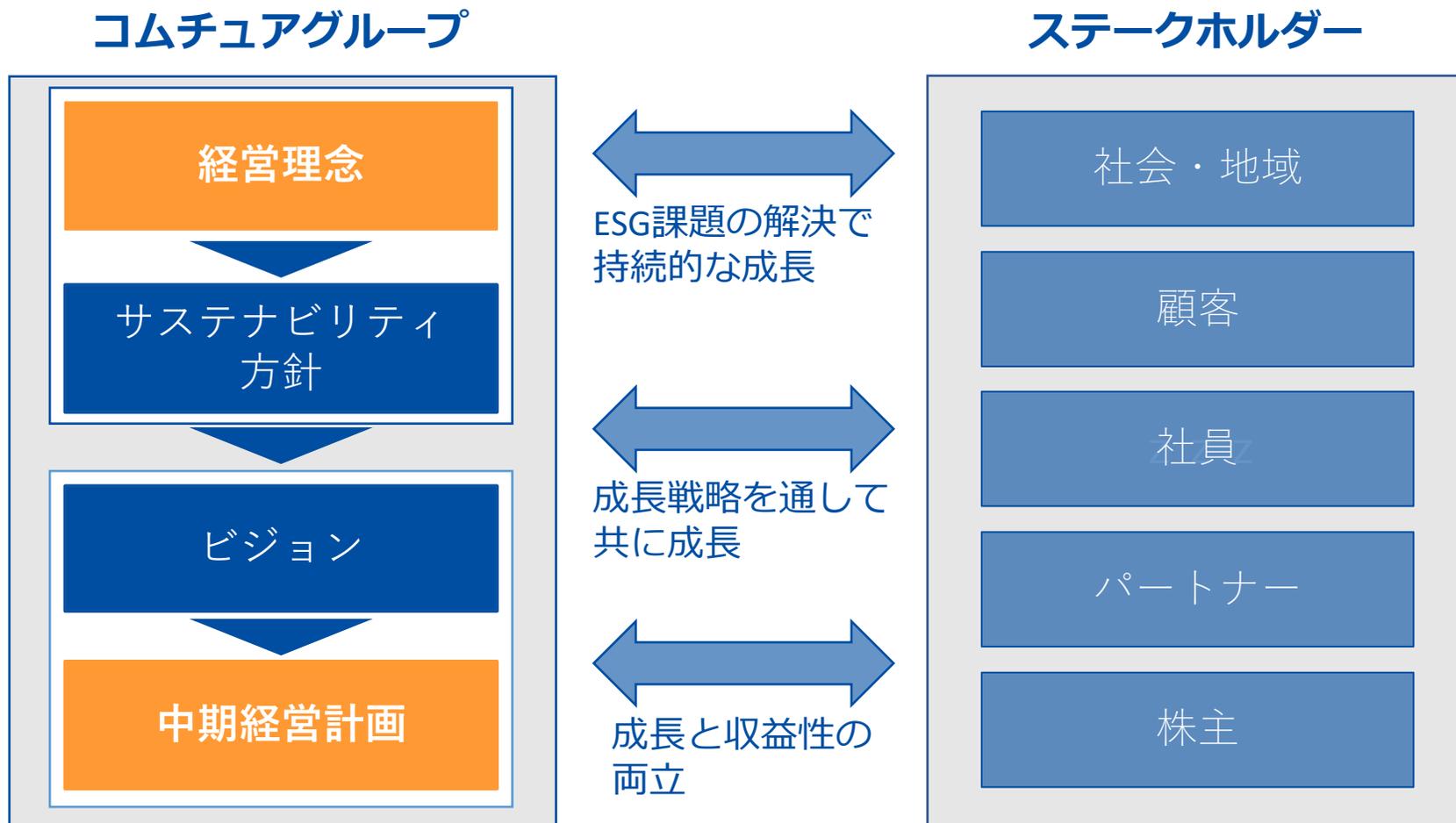


2025年5月15日
コムチュア株式会社

1

コムチュアグループの目指す姿

高付加価値経営の実現を通して ステークホルダーの期待に応える



会社の標語

お客様には“感動”を 社員には“夢”を

会社方針

1. 社会と共に繁栄する会社になること。
2. ユーザーから真に信頼されるサービスを提供する会社になること。
3. 使命感と活気ある人材に満ちあふれた会社になること。
4. 常に新しい技術を取り入れ蓄積し、社会のニーズに対応できる会社になること。
5. 健全成長を基調とする超一流の企業を目指す気品ある社風を築く会社になること。

経営基盤

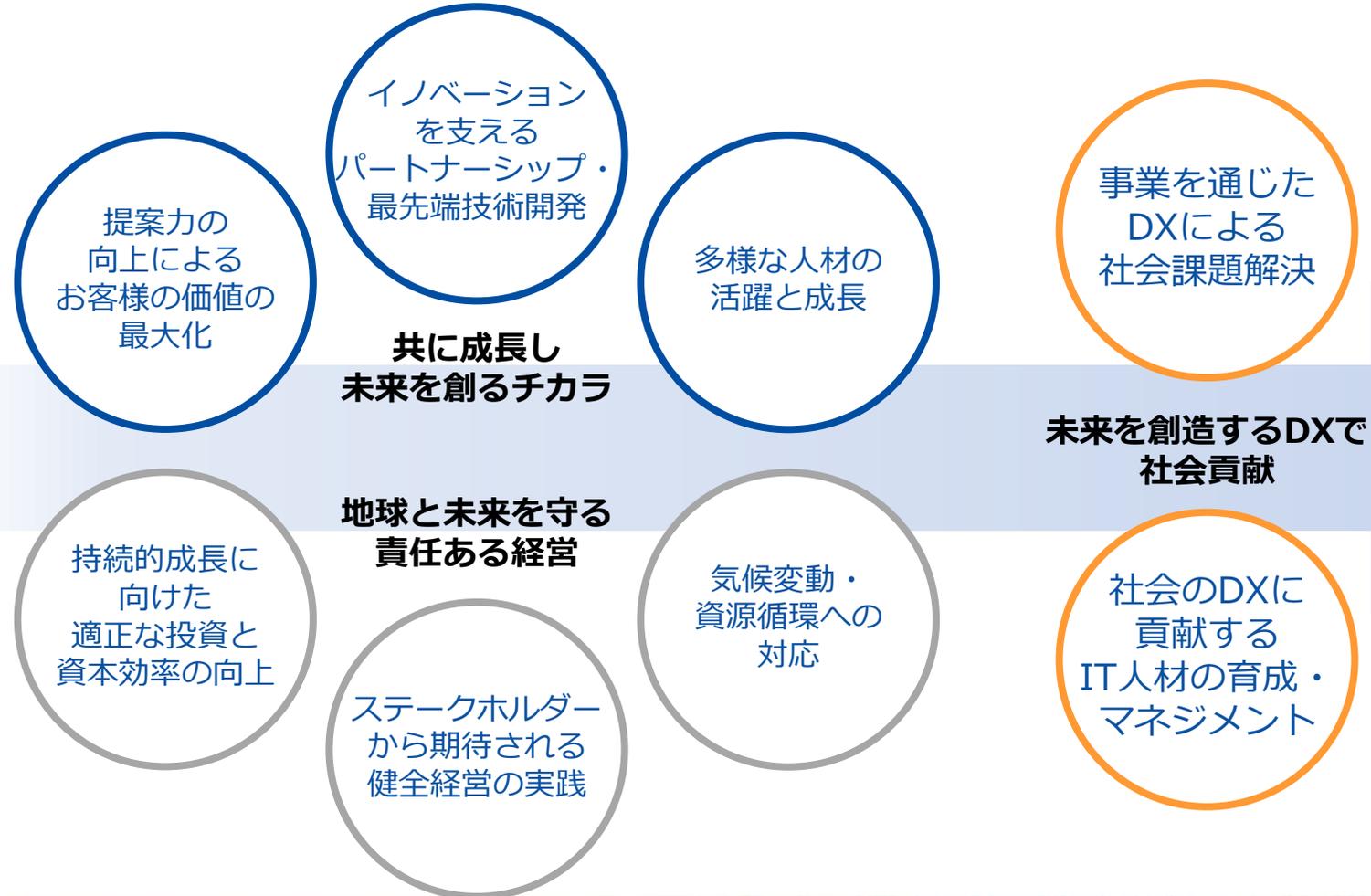
人づくり 組織づくり 仕組みづくり

サステナビリティ方針とマテリアリティ

サステナビリティ方針

わたしたちはお客様のDXを推進することで、
経済・社会課題の解決と社会価値の最大化に貢献してまいります。

マテリアリティ



2032年3月期 売上高 1,000億円企業 への挑戦

お客様のデジタル推進と
課題解決を通じた
高付加価値サービスの提供

×

社員が働きやすい
超一流企業としての
基盤づくり

オーガニック
成長

M&Aによる
成長スピードの
加速

1,000億円

500億円

85/3月期

2025/3期

2028/3期

2032/3期

創業期の10年

得意分野を確立した10年

上場の10年

COMTURE
Transformation

高付加価値経営の実現に向けた3つの事業方針

高付加価値経営

イノベーション
への取組

- ・グローバルベンダーとのパートナーシップ
- ・成長市場への早期参入
- ・創造性文化の醸成

顧客の重要経営
課題への取組

- ・顧客企業の価値向上に貢献
- ・デジタル推進のリーダーシップを担う人材育成

経営基盤の強化
への取組

- ・人的資本経営の強化
- ・コンプライアンスとガバナンスの強化

2

2024年度振り返り

15期連続の増収、14期連続の増益を確保

業績計画は未達ながらも、増収増益トレンドを堅持し収益性も高い水準を維持
一方、今後の成長加速や経営基盤強化に向けた投資は着実に遂行（詳細は次スライド参照）

	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	2025年3月期 実績	対前年 成長率
売上高	34,185百万円	37,700百万円	36,341百万円	+6.3%
営業利益 (営業利益率)	4,600百万円 (13.5%)	4,900百万円 (13.0%)	4,630百万円 (12.7%)	+0.6% -
EBITDA (EBITDAマージン)	5,100百万円 (14.9%)	5,406百万円 (14.3%)	5,137百万円 (14.1%)	+0.7% -
ROE	19.7%	18.4%	17.9%	-
配当性向	46.8%	47.1%	48.4%	-

持続的成長と経営基盤の強化に向けた投資を実施

・ 人的資本への投資：1,026百万円

- ・ 健康経営認証の取得
- ・ 採用関連
- ・ 人材開発プログラム
- ・ 福利厚生・処遇水準の引上げ

・ 社内デジタル推進：67百万円

- ・ 経費精算システム導入
- ・ 請求処理システム導入
- ・ 勤怠システム刷新

・ セキュリティ対策：13百万円

- ・ EDR導入・社員教育強化

・ プロジェクト品質の向上：19百万円

- ・ PM人材育成強化
- ・ 品質監理部門の体制強化



高付加価値経営 事業方針

3つの事業戦略

ベンダー連携

- ・ 営業プロセスの強化
- ・ 品質/技術力向上

提案力強化

- ・ 複合型ソリューション
- ・ PM力向上

リソース拡大

- ・ 高スキル人材の育成
- ・ パートナ育成/協力

事業を支える 経営基盤の強化

DX化推進

人的資本

サステナブル

事業成長を加速させる 投資戦略

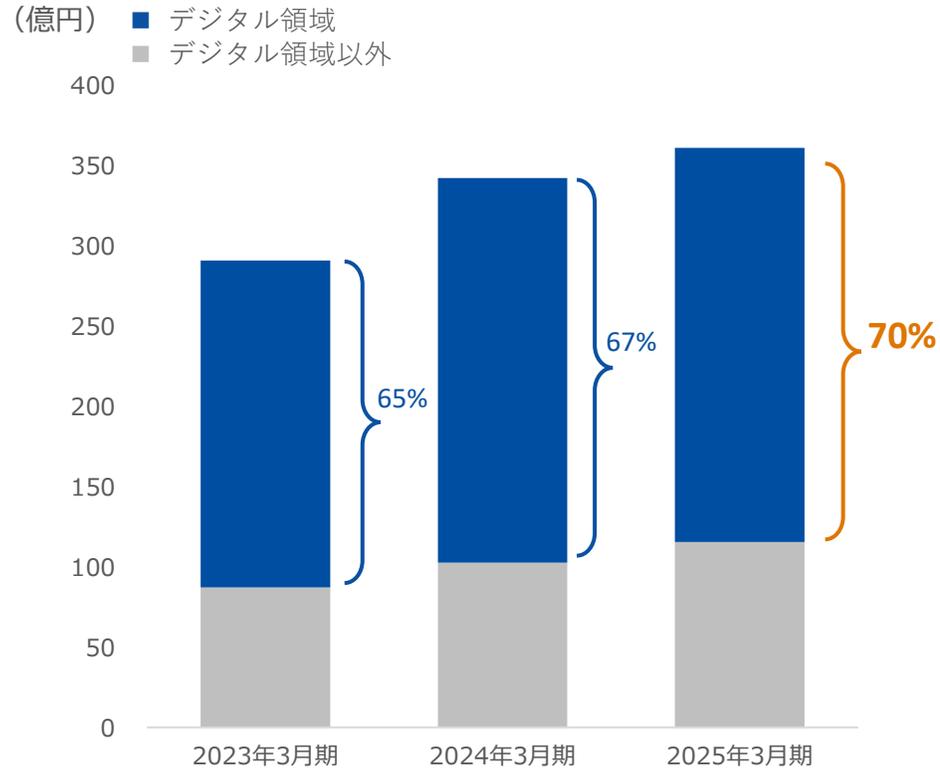
M & A

人材投資

事業・経営革新

継続的なデジタル領域でのビジネス拡大

- ・ デジタル領域の売上は全体売上のうち**70%**
- ・ 連携する主要な各ベンダーの売上高は**前期比10%の増加**（但し、ベンダーによるバラつきあり）



プラットフォームベンダー	成長率
Microsoft	+21.2%
Salesforce	+6.0%
Amazon Web Services	+18.1%
Google Cloud	+13.4%
SAP	+0.3%
計	+10.3%

優秀人材の育成に向けた資格取得の促進

・2025年3月期実績

資格取得を軸に、技術者の育成と技術力向上を推進

※2025年3月時点

グローバル プラットフォームベンダー	認定パートナーランク	資格者数 (延べ人数)	増加人数 (前期比)
Microsoft	Solution Partner	1,134人	+264人
Salesforce	コンサルティングパートナー	657人	+279人
ServiceNow	サービスパートナー(Premier)	217人	+81人
Amazon Web Services	AWS コンサルティング パートナー(Advanced)	694人	+160人
Google Cloud	パートナー	60人	+7人
SAP/SuccessFactors	Sell/Service/Build パートナー (Silver)	224人	+45人

3

中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期）
『AIとデジタルで未来を創造』

業績目標概要（2026年3月期～2028年3月期）

2032年に売上高 1,000億円企業 を目指して

年平均10%以上の成長、増配トレンド維持を計画

	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	2028年3月期 計画	年平均成長率 (2025年3月期～ 2028年3月期)
売上高	36,341百万円	40,000百万円	51,000百万円	10.0%以上
営業利益 (営業利益率)	4,630百万円 (12.7%)	5,000百万円 (12.5%)	6,600百万円 (12.9%)	10.0%以上 -
EBITDA (EBITDAマージン)	5,137百万円 (14.1%)	5,813百万円 (14.5%)	7,538百万円 (14.8%)	10.0%以上 -
ROE	17.9%	17.2%	20.0%以上	-
配当性向	48.4%	48.0%	45.0%以上 [※]	-

※増配傾向を維持しつつ、配当性向については45%以上を確保

今後3カ年での目指す企業像

市場環境認識

1. デジタル投資は継続して増加
2. お客様企業で進む内製化
3. 生成AIはITサービス産業を根本から変革

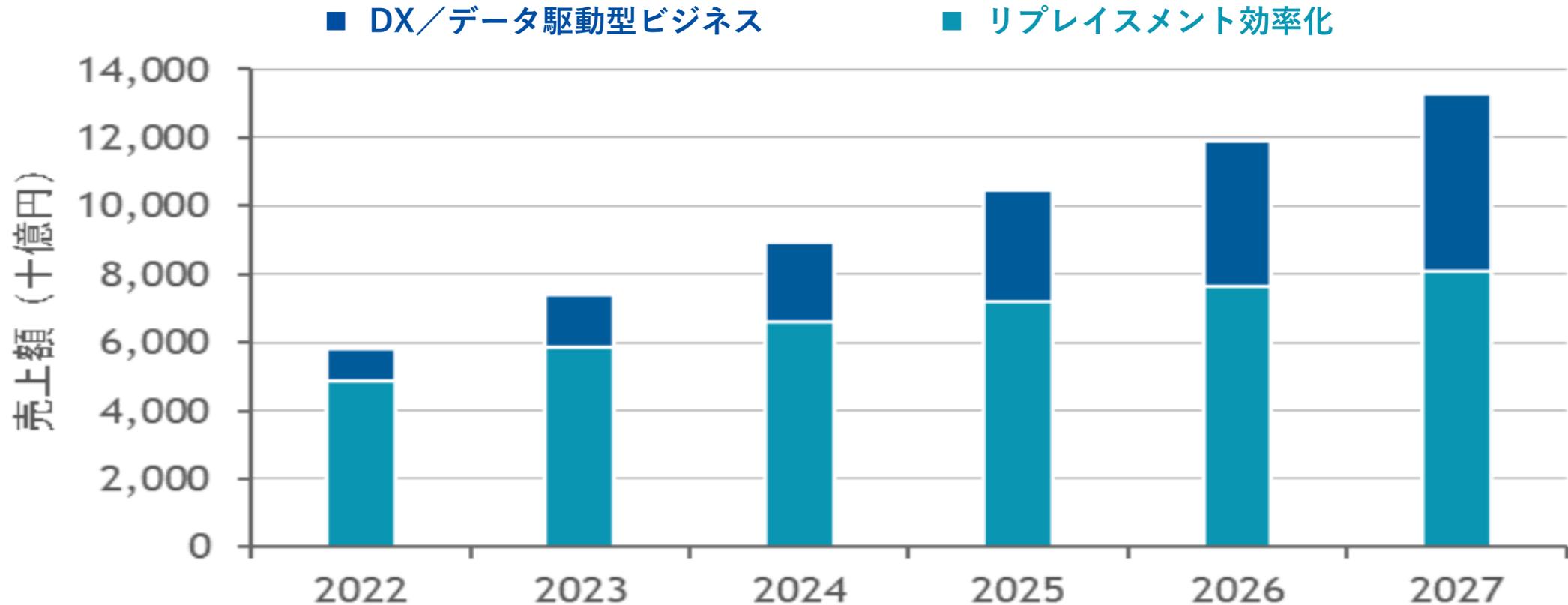


目指す企業像

お客様業務を理解し寄り添うことができ
お客様に新しいサービス・経験を提供できる会社へ

国内デジタル・クラウド市場は年平均 18% 成長を見込む

2027年の市場規模は **13兆円** に拡大



担い手や目的のシフト（CIOからCDO、事業部門へ）

現在の主な取引先部門

CIO

<全社運営にかかる費用>

会社運営のためのレガシーITシステムの導入・運用・保守

今後拡大を目指す取引先部門

CDO

<全社業績拡大のための全社投資>

企業全体のデジタル戦略推進

- ・デジタル人材育成
- ・データ活用のための企業データ整備
- ・コンピテンスセンター（事業部門支援）

事業部門

<部門業績拡大のための部門投資>

デジタル技術を活用し、ビジネスの運営方法や顧客への価値提供の方法を根本的に変革

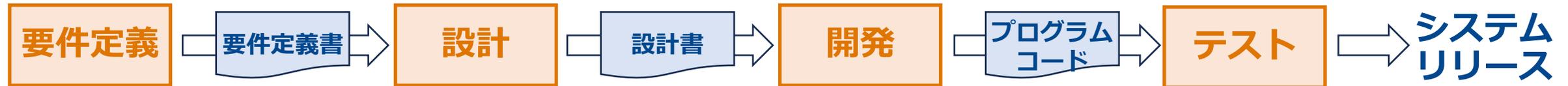
- ・内製化促進
- ・アジャイル開発

企業の投資額

生成AIによるシステム開発の自動化

開発工程への生成AIの活用に関し、検証から実践段階へ

<ウォーターフォール型システム開発>



- それぞれの工程への入力と出力が明確 ⇒ 各工程は生成AIで自動化
- 特に画面生成においては、威力を発揮 ⇒ 設計工程から開発工程を大幅に短縮
アジャイル型開発でも同様
- PM (プロジェクトマネージャ) 業務もAIEージェントによって相当量の作業を代行

デジタル領域で高付加価値化を更に促進、持続的な成長を実現

3つの事業戦略

ベンダー連携

- ・ 営業プロセスの強化
- ・ 品質/技術力向上

顧客基盤

- ・ 顧客基盤の構築
- ・ 事業モデルの変革

リソース

- ・ PM人材の育成
- ・ 採用/リソースシフト

事業を支える 経営基盤の強化

デジタル化推進

人的資本

サステナブル

事業成長を加速させる 投資戦略

M & A

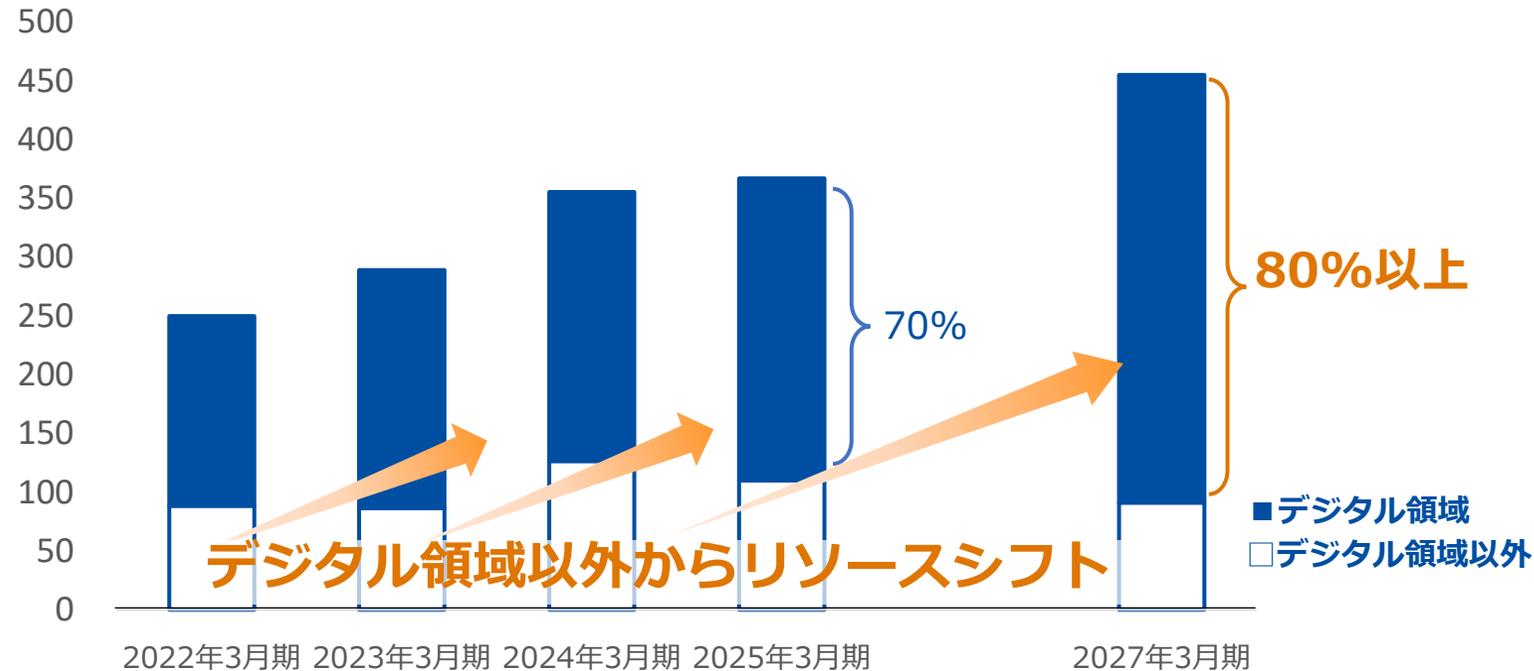
人材投資

事業・経営革新

成長エンジンであるデジタル領域へのシフトを加速

- ・ 成長するデジタル市場を追い風に **デジタル領域でのビジネス拡大**
- ・ **積極的なリソースシフト** を実行
- ・ 売上高に占めるデジタル領域での事業比率を **80%以上** に拡大を目指す（2027年3月期）

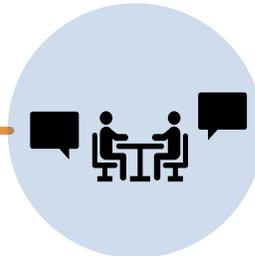
売上高（億円）



強化すべき3つのポイント

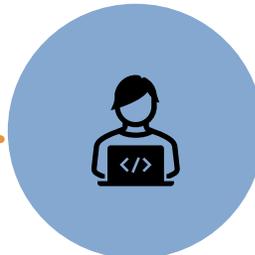
グローバルベンダーとの連携と
当社の強みを活かした
最適なソリューションを提供

グローバル
ベンダー連携



提案力

- ・お客様業務を理解した上での**上流コンサル**フェーズからのご支援
- ・ベンダーソリューションを使った事例やノウハウの**メニュー化**
- ・ニーズに合わせた**複合型ソリューション**



技術力

- ・ベンダー**資格取得**を中心とした技術者育成
- ・**リスキング**によるデジタルスキル習得
- ・グループ会社の**教育コンテンツ**の活用



品質力

- ・**PM人材**の育成による体制強化
- ・開発手法の**標準化**による生産性向上
- ・グループ**横断**の提案・品質レビュー機能

事業戦略：ベンダー連携マップ

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



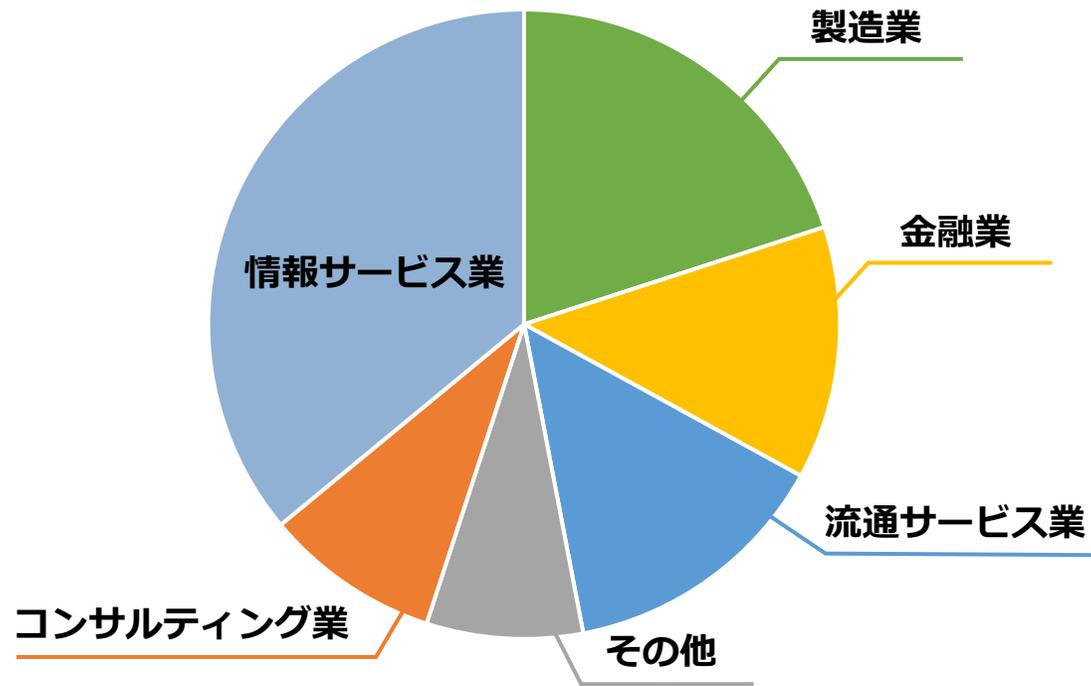
本資料に記載されているロゴやサービス名は各社の商標または登録商標です。

事業戦略：優良顧客基盤の拡充

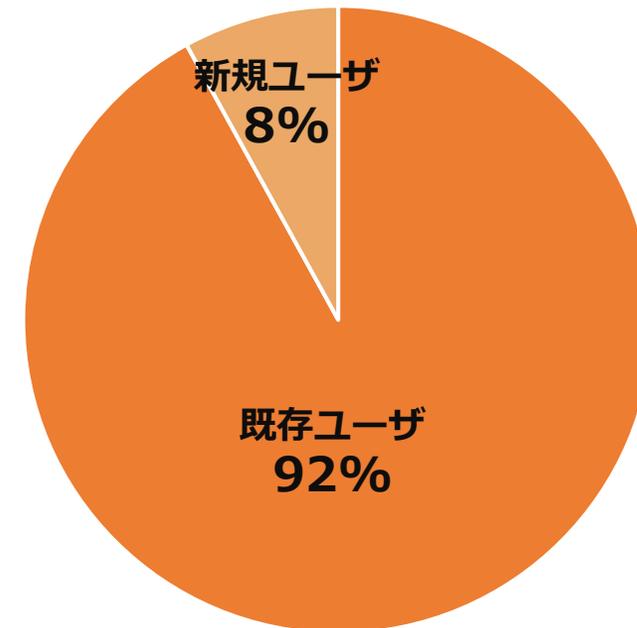
特定の業種に依存しない、大手企業を中心とする安定した顧客基盤

総取引社数：1,372社 ※2025年3月期末時点

業種別の割合（売上高上位100社）



新規・既存ユーザの割合



顧客接点強化によるデジタル領域ビジネスの拡大

企業全体のデジタル戦略推進を担うCDOや事業部門と取引拡大

お客様内で進む内製化の促進

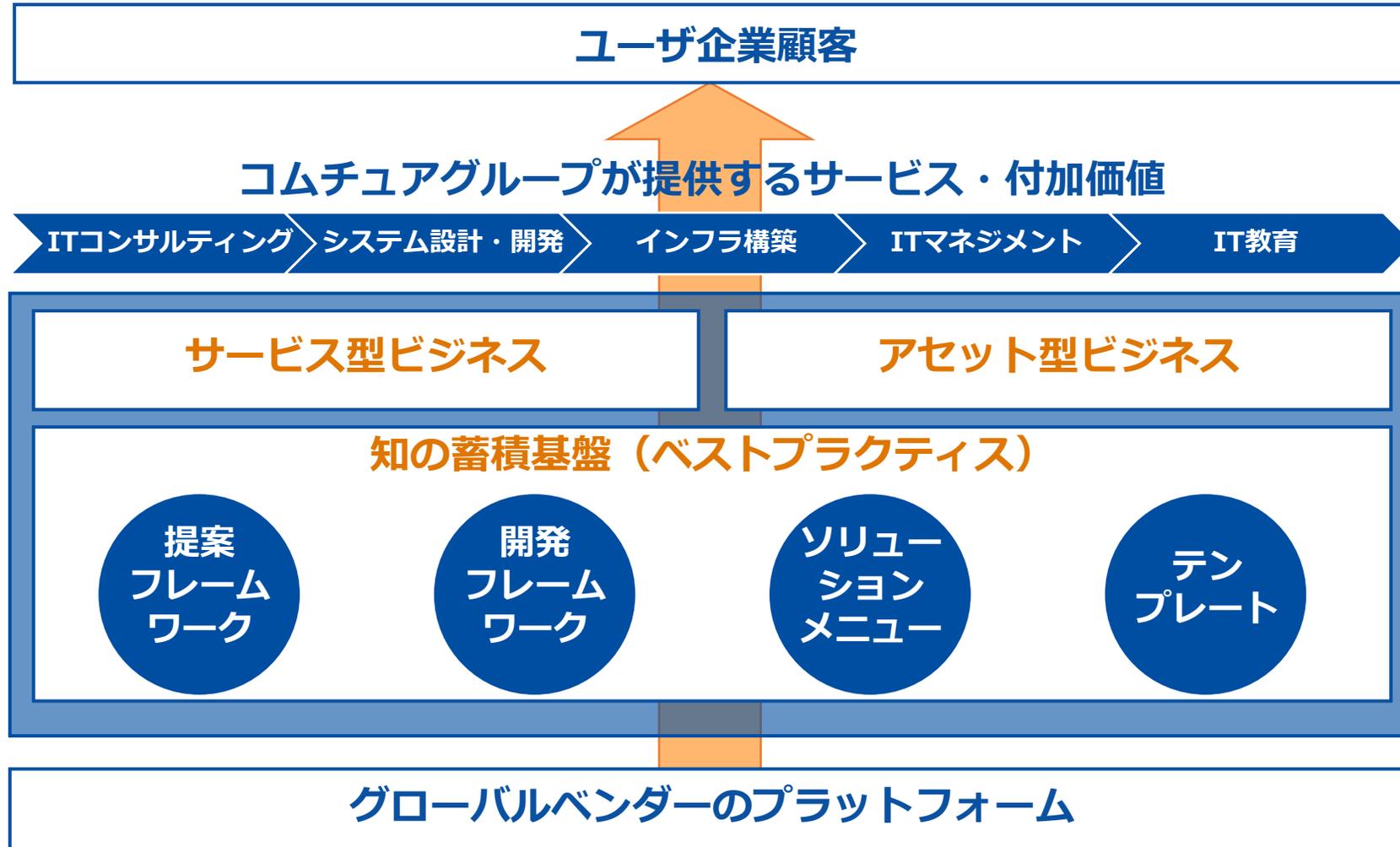
AI活用などの
寄り添い型ビジネス展開

ユーザ企業との関係強化

営業体制の強化

全社共通での営業機能を設置し、ユーザ企業との接点を強め、
デジタル領域の案件開拓を目指す

サービス型、アセット型ビジネスへのシフト

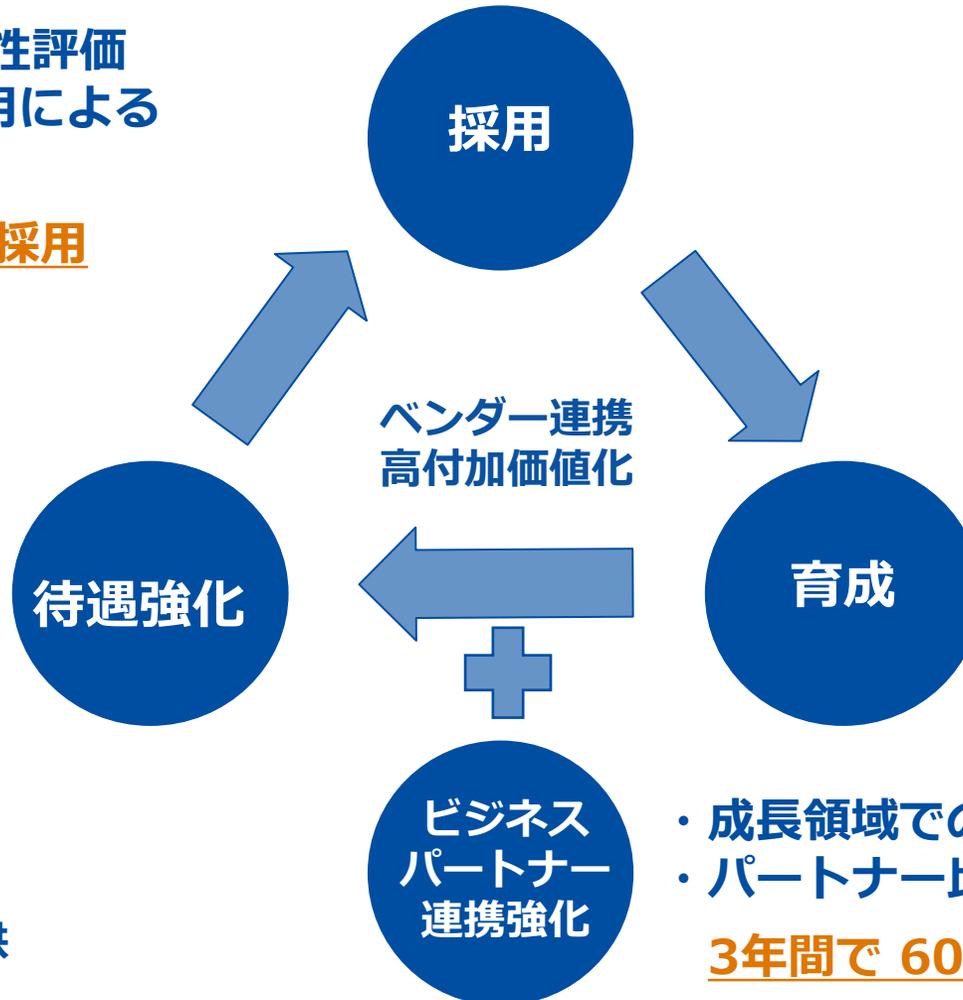


優秀人材の積極的な採用と育成による体制強化

- ・ SPIを活用した適性評価
- ・ 新卒/キャリア採用による優秀人材の採用

3年間で 800人の採用

- ・ 新人事制度の継続検討
- ・ 一人当たり労務費 5%以上の待遇改善
- ・ 成長領域へのシフトによる活躍できる場の提供



- ・ デジタル人材育成モデル 資格取得 毎年延べ1,500人
- ・ エディフィスト社の教育コンテンツ
- ・ リスキングプログラムの運用 (30~40人/半期)

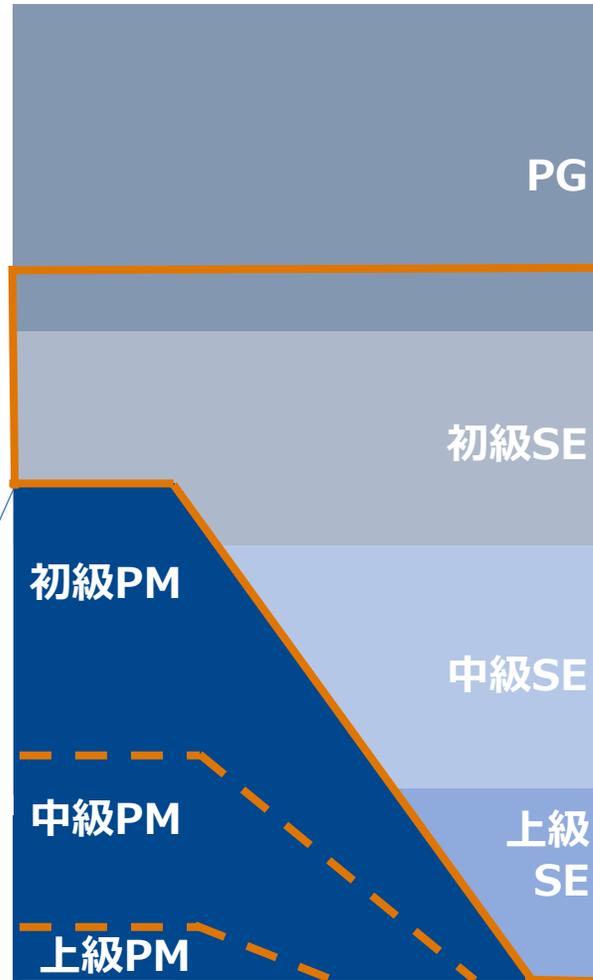
- ・ 成長領域での人材育成の支援
 - ・ パートナー比率の向上
- 3年間で 600人の増員

PM人材の育成

3年後にPMを
600人
体制に

3年後に必要な
PM人数
(600人)

不足 (161人)
現在のPM人数
(439人)



<主なPM育成施策>

- ・ PM認定制度と研修プログラムの見直し
- ・ 人事制度との連動性を高めたスペシャリストとしてのキャリアプランの確立
- ・ PMコミュニティを通じた自主学习
- ・ 部門PMO設置による若手PMへの実践的な指導と育成

デジタル推進パートナーとして 更なる成長の為の経営基盤を確立

デジタル化推進

- ・ 生成AIなど最新技術を活用し、業務効率化と競争力を向上
- ・ あらゆる業務で「機能を使う」から「生成AIを操る」に進化
- ・ グループインフラの強靱化、データ戦略、イノベーション戦略を推進

経営基盤強化

人的資本

- ・ 24年度から運用開始した新人事制度の継続課題の解決
- ・ 社員の健康増進や働きがい向上のための施策展開
- ・ データドリブンなタレントマネジメントの強化

サステナブル

- ・ 法的および規制上のコンプライアンスを確保
- ・ 社会的価値を共有する取引先との協力関係を強化

継続的な成長投資や積極的な株主還元を実施



お客様には“感動”を
社員には“夢”を

