

2026年3月期 第3四半期 決算説明



2026年2月6日
コムチュア株式会社

2026年3月期 第3四半期

決算概要

16期連続の增收、売上高・四半期純利益は過去最高を更新

単位：百万円	2025/3期 3Q		2026/3期 3Q		前年同期比	予算進捗率 (過去3カ年平均進捗率)
	金額	利益率	金額	利益率		
売上高	26,863	-	28,041	-	+4.4%	70.1% (72.6%)
営業利益	3,237	12.1%	3,167	11.3%	▲2.2%	63.3% (69.0%)
経常利益	3,240	12.1%	3,180	11.3%	▲1.9%	63.6% (68.9%)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,105	7.8%	2,139	7.6%	+1.6%	64.3% (68.9%)
1株当たり 四半期純利益(円)	66.02	-	67.07	-	+1.6%	-
EBITDA	3,625	13.5%	3,646	13.0%	+0.6%	-

※ 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 **4.4% 増収**

- + データマネジメントビジネス、AI基盤構築ビジネスの伸長
- + Microsoft、ServiceNow関連のビジネスの伸長
- 大型クラウドコンサルティング案件の2次フェーズの再開の遅れ
- 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

営業利益

前年同期比 **2.2% 減益**

- + ヒューマンインター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

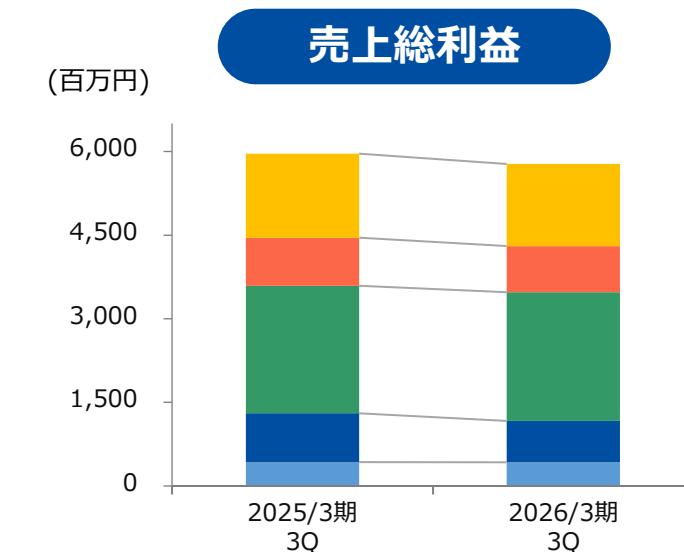
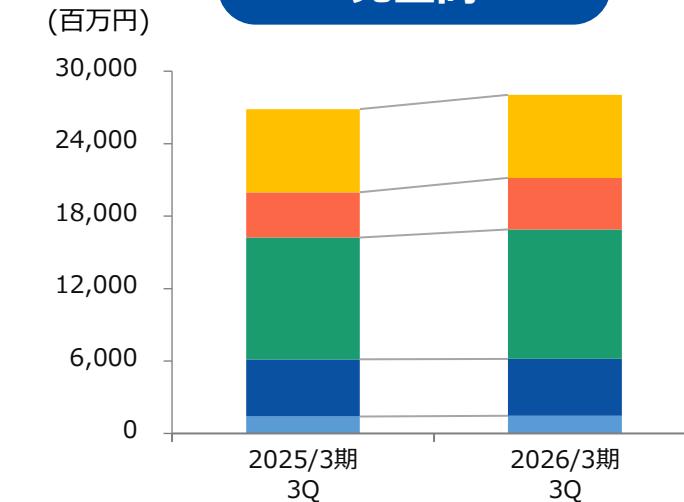


事業区分別業績

単位：百万円

	2025/3期 3Q	2026/3期 3Q	前年同期比
売上高	26,863	28,041	+ 4.4%
■ クラウドソリューション事業	6,886	6,876	▲ 0.1%
■ デジタルソリューション事業	3,751	4,269	+ 13.8%
■ ビジネスソリューション事業	10,083	10,722	+ 6.3%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	4,739	4,707	▲ 0.7%
■ デジタルラーニング事業	1,402	1,466	+ 4.5%
売上総利益	5,964	5,779	▲ 3.1%
■ クラウドソリューション事業	1,507	1,472	▲ 2.3%
■ デジタルソリューション事業	863	828	▲ 4.0%
■ ビジネスソリューション事業	2,287	2,309	+ 1.0%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	876	742	▲ 15.3%
■ デジタルラーニング事業	428	425	▲ 0.8%

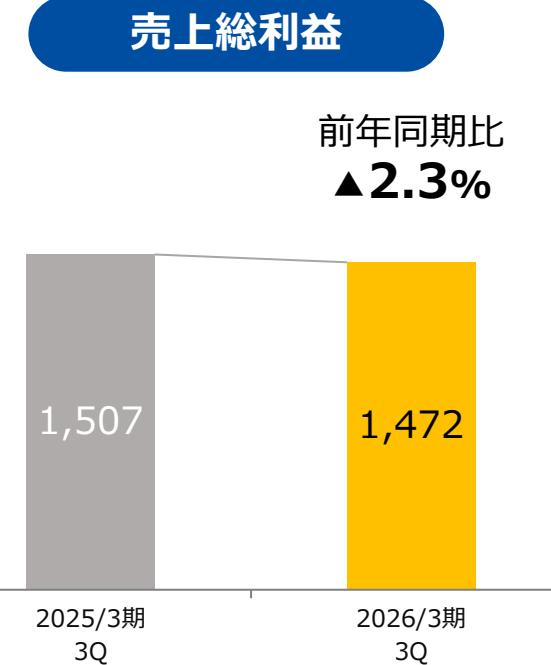
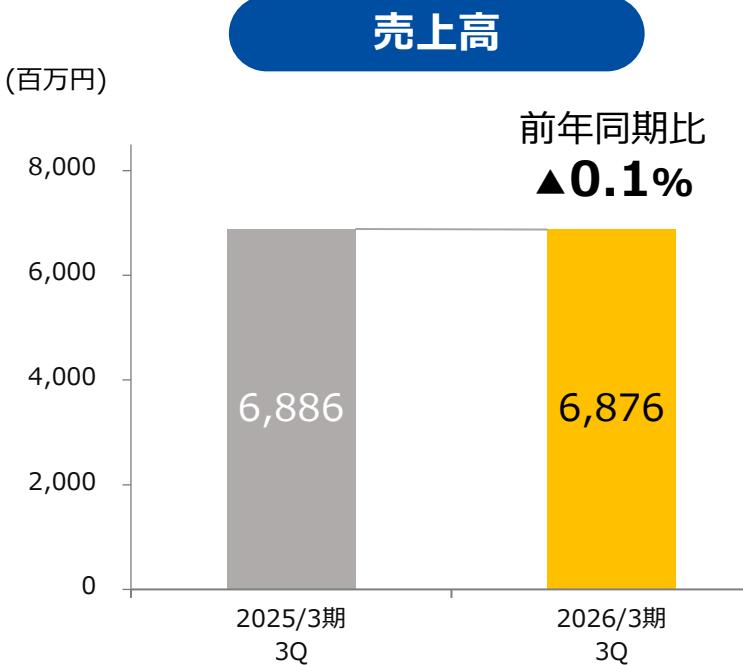
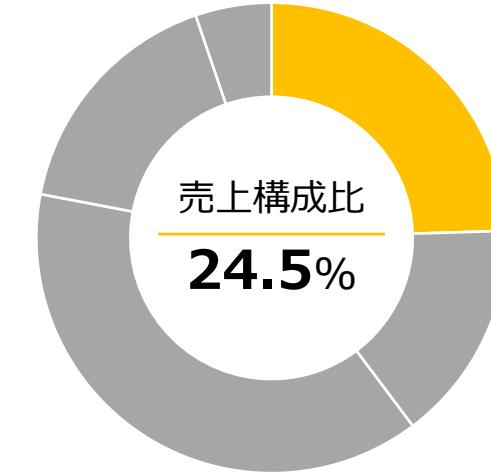
※ 2026年3月期より事業区分の一部を見直しております。2025年3月期のクラウドソリューション事業、ビジネスソリューション事業は変更後の数値となります。



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、ServiceNow関連のビジネスの伸長
- 大型クラウドコンサルティング案件の2次フェーズの再開の遅れとSalesforce関連の一部の案件の凍結
- PM人材を中心としたリソース不足



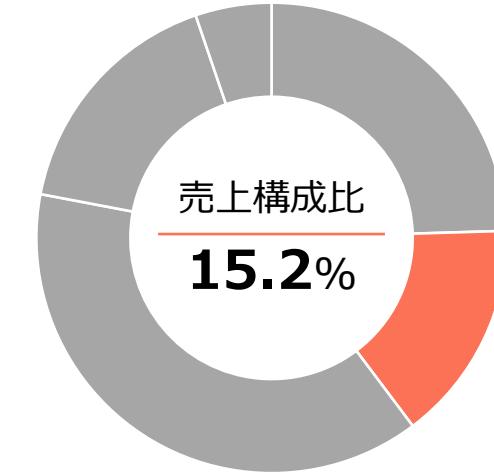
今後のビジネステーマ

- 日本マイクロソフト社と連携した、コードアプリケーション開発案件の拡大、AI活用やAI基盤構築案件の開拓
- Salesforceにおいてデータクラウドなどの新領域やインダストリ（金融・通信など）特化型のビジネスの拡大、伊藤忠商事グループ連携による案件の拡大

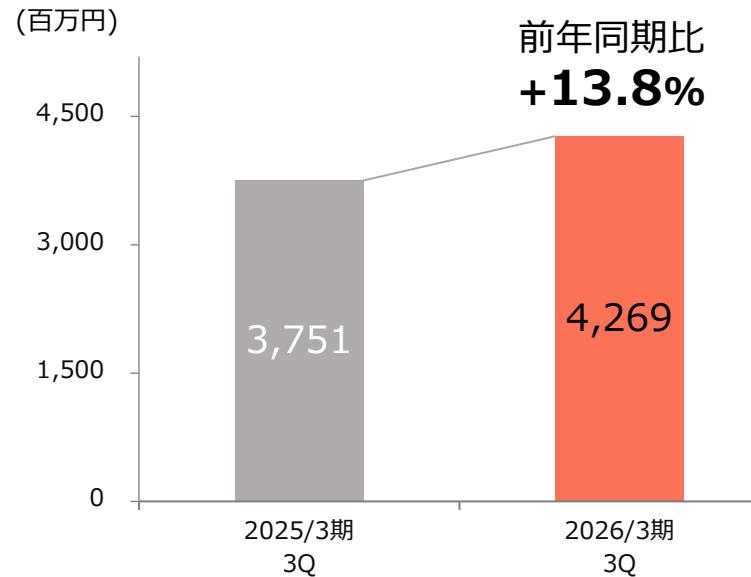


主な増減要因

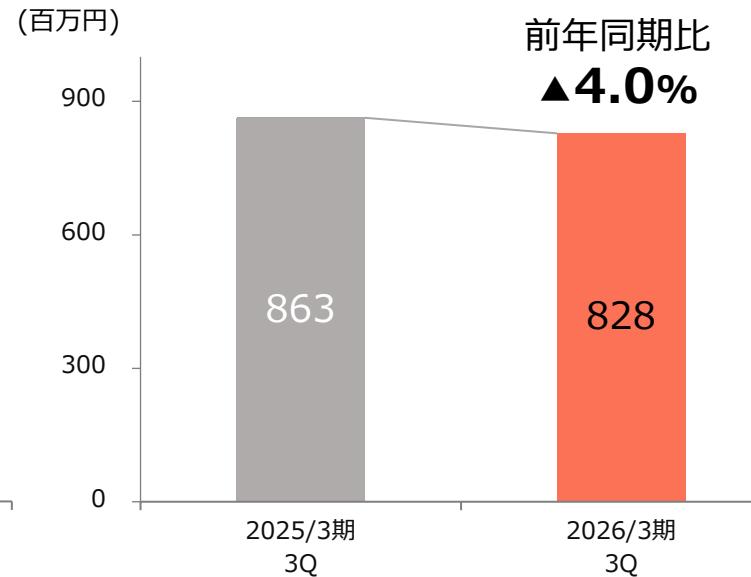
- + データ分析やデータマネジメント領域でのプライムの大型案件の受注
- 営業機会の増加に伴う技術者の提案活動工数の一時的な増加
- 新入社員の育成強化に伴う有償化の遅れ



売上高



売上総利益

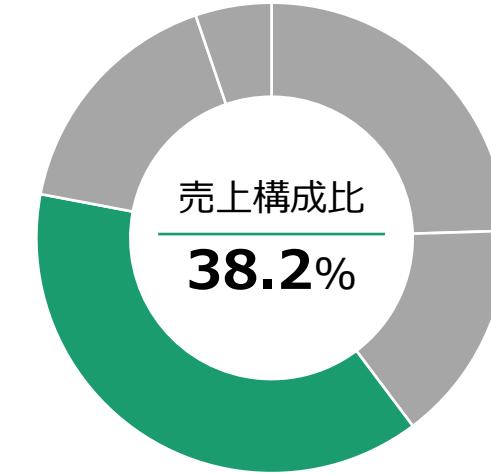


今後のビジネステーマ

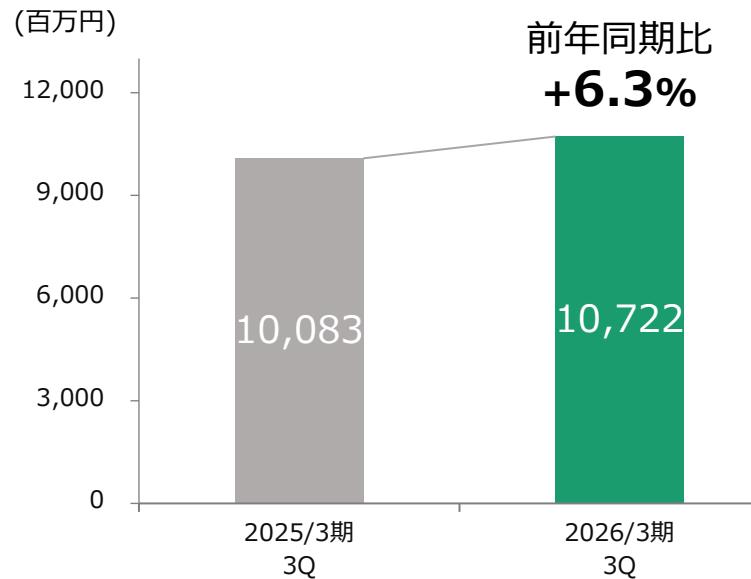
- SAS社やDatabricks社、Snowflake社との協業による案件発掘活動の強化、金融業向けのクラウド型データマネジメント案件の横展開
- AWSによるモダナイゼーションやAI基盤構築、AIアプリケーション開発案件の拡大
- 大手システムコンサルティング企業との連携による地方拠点でのデータ&AIビジネスの拡大

主な増減要因

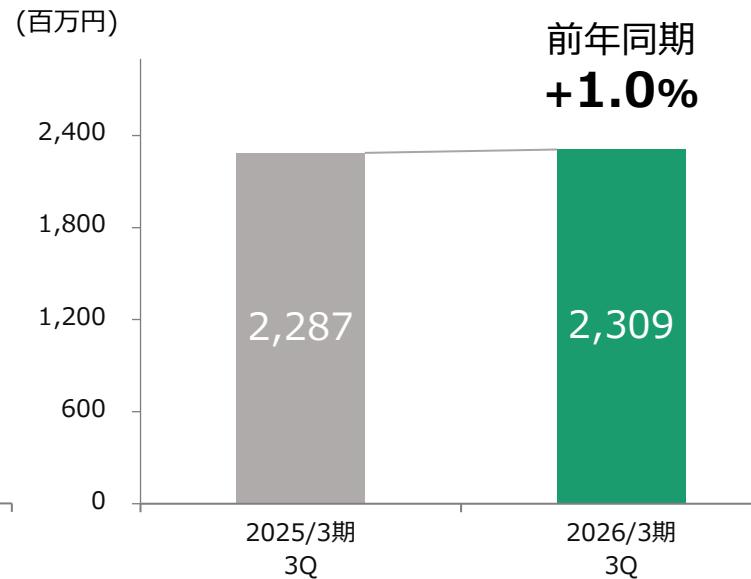
- + 金融業向けの業務自動化やAI関連ビジネスの需要増加
- + SAPの周辺開発需要の継続的な伸長
- 社内システム刷新（SAP HANA導入）の優先対応



売上高



売上総利益



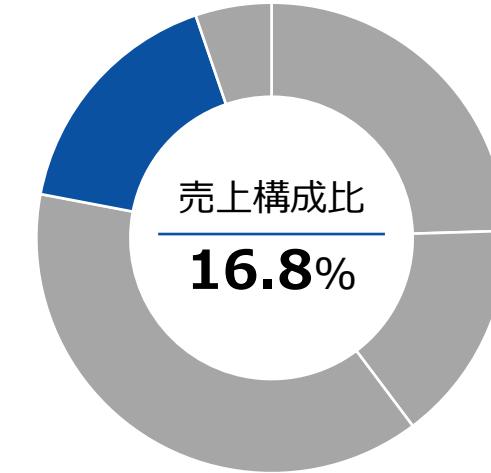
今後のビジネステーマ

- SAP HANAクラウドの大型開発案件の開始、周辺アプリケーション開発や中堅企業向けプライム案件の拡大
- SAPから他のERPパッケージへの移行ビジネスの拡大
- 金融機関の全国拠点向けのクロスセル提案による案件の拡大、全銀ネット接続案件の拡大

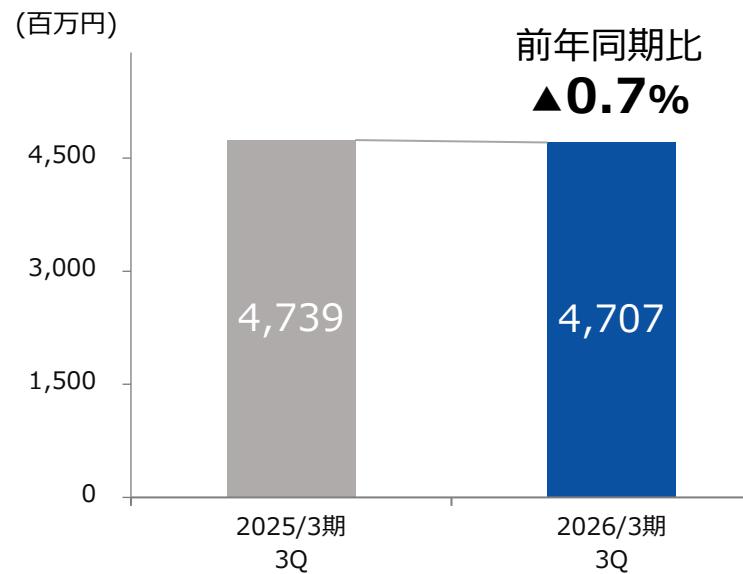
プラットフォーム・運用サービス事業

主な増減要因

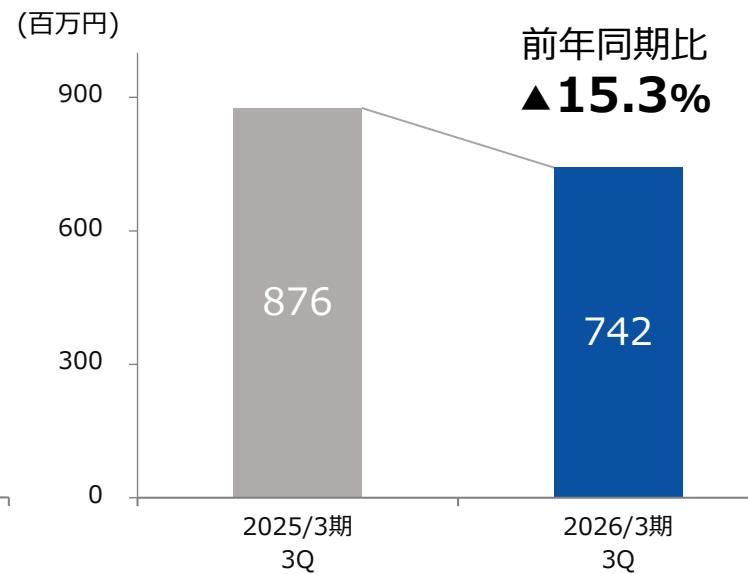
- + システム運用業務のアウトソーシングやセキュリティサポートなどの需要の増加
- 遠隔監視サービスなどサービスモデル強化に向けての体制の見直し
- 官公庁向けプロジェクトの2次フェーズの立ち上がりの遅れ



売上高



売上総利益

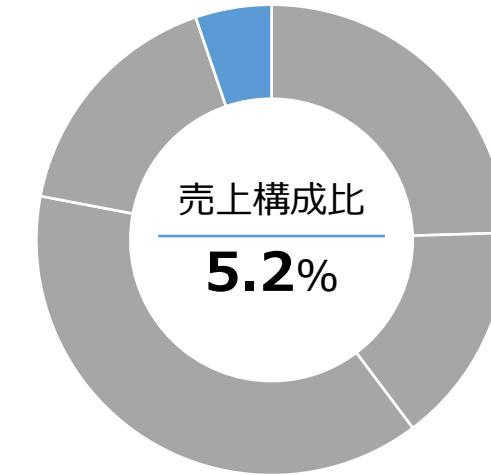


今後のビジネステーマ

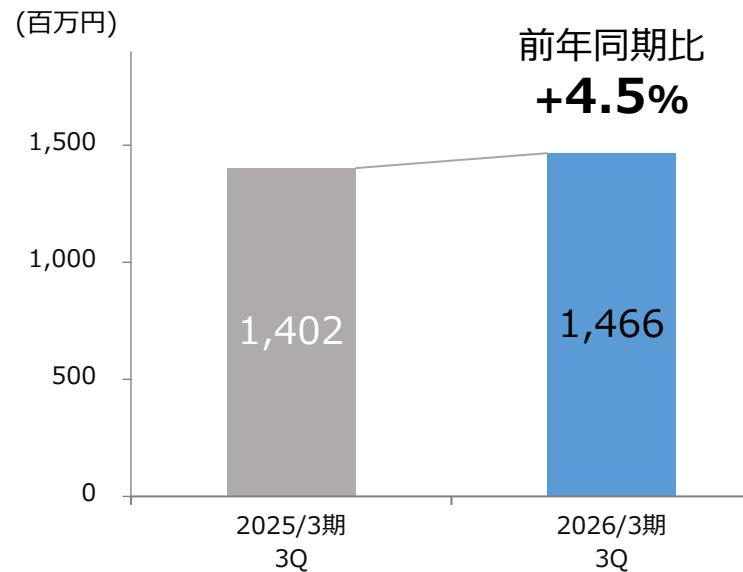
- 伊藤忠商事グループ、大手SIerとの業務提携によるインフラ案件の拡大
- 官公庁向けインフラ案件の2次フェーズの本格展開
- システム運用業務の可視化や自動化の支援、クラウドシフトビジネスの拡大
- セキュリティを中心としたソリューション型サービスへの転換

主な増減要因

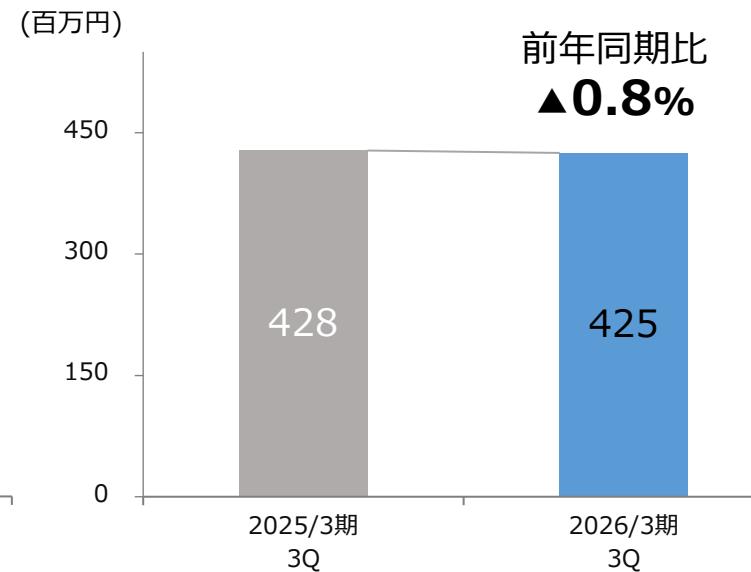
- + Microsoft関連（AIなど）の研修需要の増加
- + 新入社員研修における受講者数増加、提供コース拡大
- Salesforce、ServiceNow関連の資格取得を中心としたオープン研修の開催数減少



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のAI関連の研修コースの拡充と開催数増加
- 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
- 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



案件総量：3倍

- ：受注すべき案件（低リスク、高収益）
- ×：当社からお断りする案件（高リスク、低収益）
- ×：お客様からお断りされる案件（コンペ案件）

新規ユーザ向け営業活動

- ・グローバルベンダー連携による提案活動
- ・Webサイトからの問い合わせ

既存ユーザ向け営業活動

- ・アカウントSEによる提案活動
- ・トップマネジメント間のリレーション強化

■利益計画達成のためのKPI



一人当たり売上高

高付加価値化

- ・デジタル領域へのシフト
- ・資格取得の推進
- ・上流工程の拡大
- ・価格交渉
- ・生産性の向上
- ・▲新入社員の増加

社員数

連携 …p13

- ・コアパートナーとの連携強化
- ・協力会社社員の育成
- ・新規協力会社の開拓

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

- 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

- 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

- 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

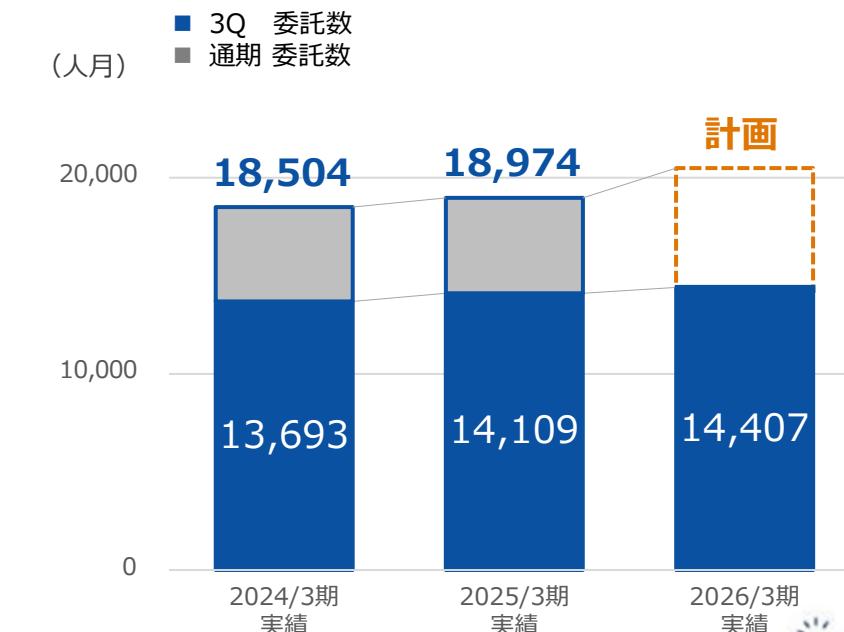
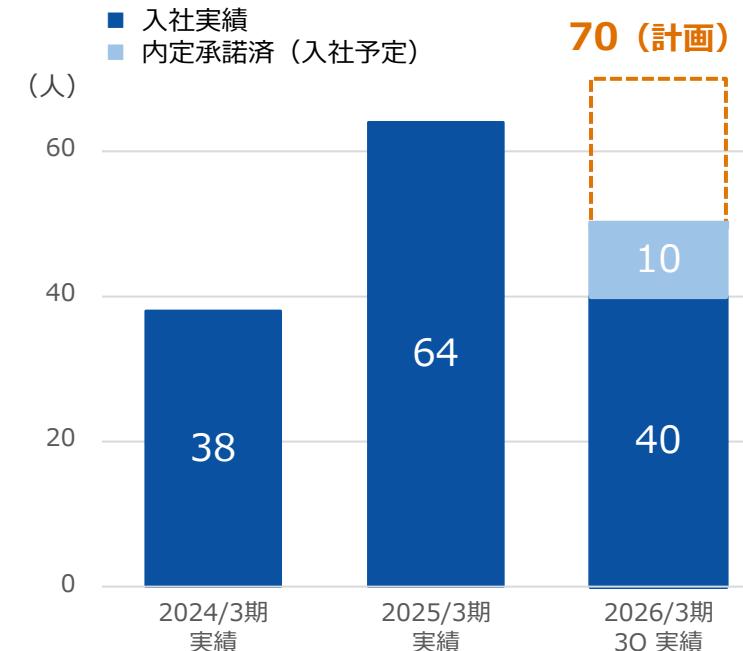
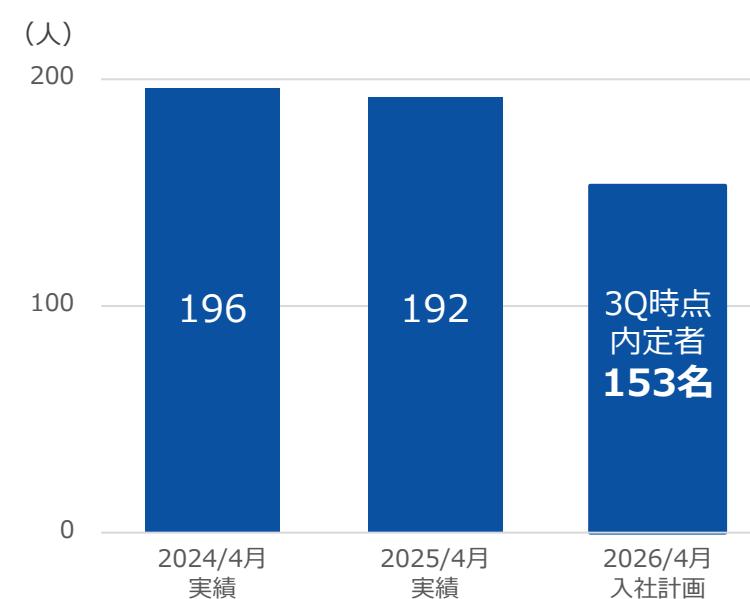
- AIによる業務変革や近年の新卒社員の定着状況を踏まえ、採用計画を200名から150名に変更
- 厳選した採用活動を実施

キャリア採用の強化

- 12月末時点で40名の入社実績
- リファラル、スカウトなど施策推進

協力会社との連携強化

- 委託数は、前年同期比で2.1%の増加(HIT社分を除く)



重点施策の進捗状況 – 待遇改善

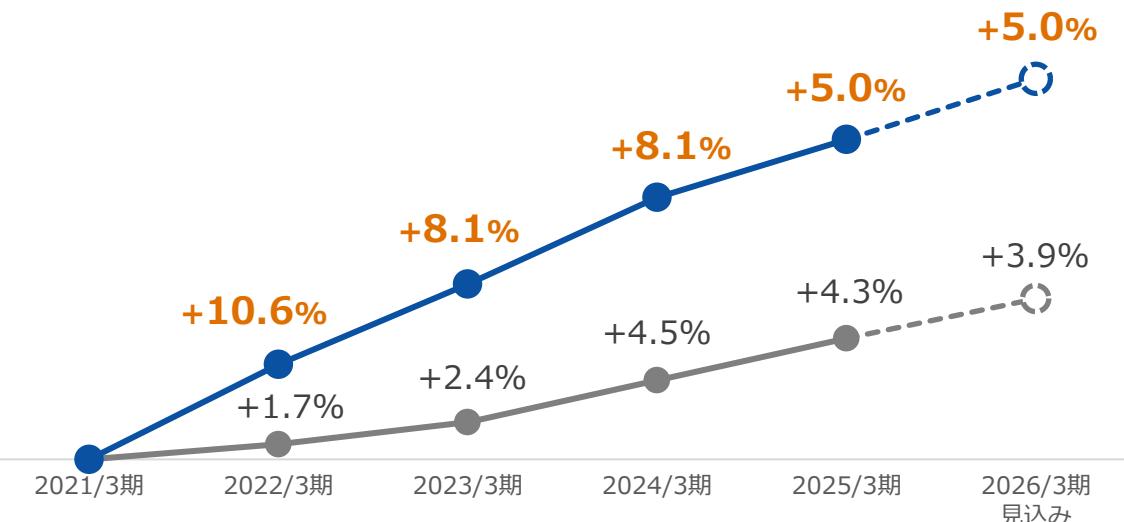
社員の満足度向上と定着化

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）

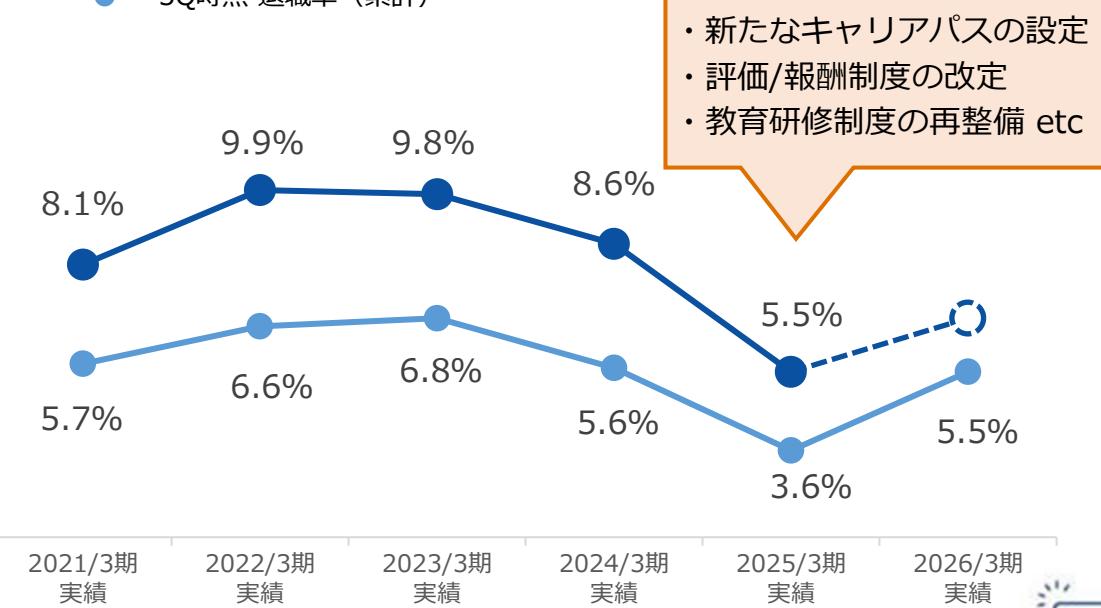


※2021年3月期を1とした際の伸び率イメージ

退職率の改善

- 待遇改善やエンゲージメント向上などの人的資本投資に継続的に注力

● 4Q時点 退職率（累計）
● 3Q時点 退職率（累計）



- ・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

2026年3月期

業績予想

売上高 1,000億円企業の目標に向けた第一歩

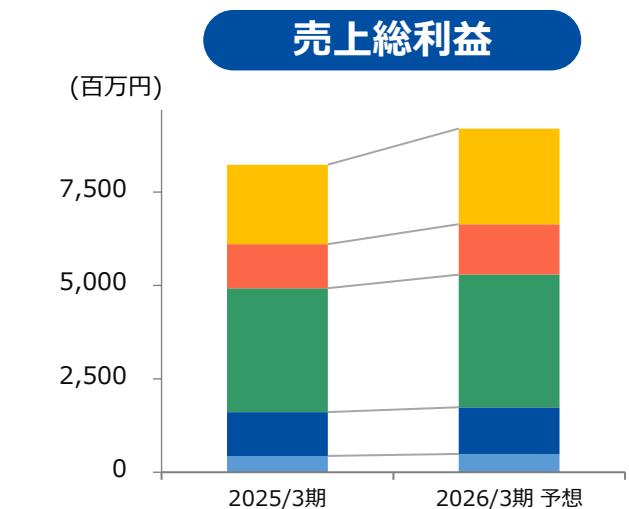
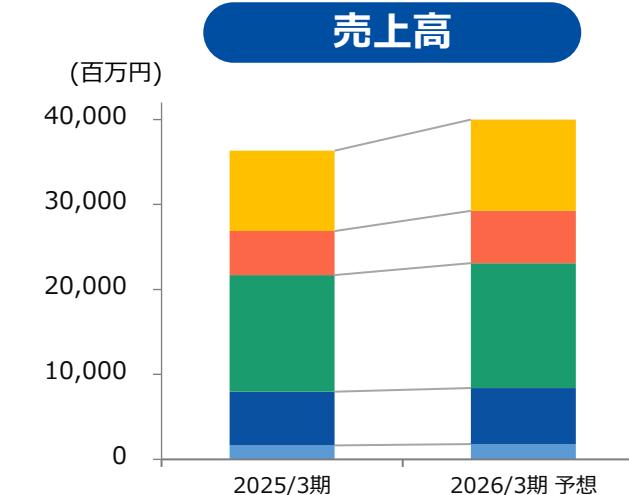
単位：百万円	2025/3期		2026/3期 予想		前年同期比
	金額	利益率	金額	利益率	
売上高	36,341	-	40,000	-	+10.1%
営業利益	4,630	12.7%	5,000	12.5%	+8.0%
経常利益	4,660	12.8%	5,000	12.5%	+7.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,160	8.7%	3,325	8.3%	+5.2%
1株当たり 当期純利益 (円)	99.12	-	104.27	-	+5.2%
EBITDA	5,137	14.1%	5,813	14.5%	+13.2%
配当金額 (円)	48.00	-	50.00	-	-
配当性向	48.4%	-	48.0%	-	-
ROE	17.9%	-	17.2%	-	-

事業区分別 業績予想 (2025/11/7発表数値から変更なし)

単位：百万円

	2025/3期	2026/3期 予想	前年同期比
売上高	36,341	40,000	+10.1%
■ クラウドソリューション事業	9,466	10,740	+13.5%
■ デジタルソリューション事業	5,176	6,160	+19.0%
■ ビジネスソリューション事業	13,729	14,700	+7.1%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	6,322	6,600	+4.4%
■ デジタルラーニング事業	1,645	1,800	+9.4%
売上総利益	8,235	9,200	+11.7%
■ クラウドソリューション事業	2,128	2,560	+20.3%
■ デジタルソリューション事業	1,178	1,350	+14.5%
■ ビジネスソリューション事業	3,317	3,550	+7.0%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	1,173	1,250	+6.5%
■ デジタルラーニング事業	437	490	+12.1%

※ 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。



売上拡大および収益性改善に向けた施策 (1/2)

業績
効果

短期

中期

長期

3Qまでの取組み

4Q以降の見通し

新卒社員の有償化

- ・有償化率：約95%（2025/12月末時点）
- ・大型案件の谷間などの影響による一時的な鈍化

・4Q末で100%の稼働

- ・大型案件の本格化等により有償化が進む見通し
- ・2027/3期は新卒採用を厳選し、PM育成を優先

伊藤忠商事との連携

- ・SAP、Salesforce、ServiceNow領域を軸とした協業継続
- ・大型案件の要件定義開始および複数案件の共有により、関連業務が順調に推移
- ・複合型大型案件への共同提案も具体化（クラウド、インフラ、研修）

- ・営業活動の強化により、クロスセルでの取引拡大
- ・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

クロスセルに向けた営業活動

- ・営業機能を再編し、クロスセルの提案体制を強化
- ・全事業部門の既存ユーザに対する営業活動を開始
- ・3Qで6億円分の新たな案件を創出

- ・グループの既存の主要ユーザへの営業活動を展開
- ・下期中に**10億円分の新たな案件創出**を目指す

内製化のためのAI基盤構築ビジネス

- ・AWS社と連携したAI基盤構築の営業活動を展開
- ・生成AI活用を希望するユーザへの実証実験や内製化支援のサービスを提供

- ・インフラ設計、ドキュメント作成の**生産性を大幅に向上**
- ・基盤構築に加え、**AI駆動開発**までビジネス範囲を拡大

開発業務におけるAI活用の取組み

- ・SaaS（Salesforce、kintone）の開発や設計書作成における実証実験が完了（30～50%、一部業務においては約90%の生産性向上）
- ・プロンプトのテンプレートなどのノウハウ蓄積

- ・**実案件での検証作業を実施**し、全社および他の領域への展開に向けた開発環境を整備
- ・グループ横断でのコミュニティ活動を通じたナレッジの蓄積と展開

売上拡大および収益性改善に向けた施策 (2/2)

業績
効果

中期 長期

HIT社とのシナジー

- ・営業活動面 (HIT社の新規ユーザ、パートナー獲得) でのシナジー効果が具現化
- ・グループ連携による新規案件の創出実績：23件

4Q以降の見通し

- ・AI、Microsoft Azure、ITコンサルティング領域での案件創出活動を推進
- ・グループ連携による組織規模を活かした支援領域の拡大
- ・同社の**AIに関するナレッジやサービスをグループ全体に展開**

金融機関向け AIビジネス

- ・SAS社との協業で、データ活用とAI分析を支援する営業DX案件を中国銀行様から受注
- ・最新のテクノロジー (クラウド環境でのデータレイク構築) によるプロジェクト受注の先行実績

- ・同様のニーズを持つ全国の地銀向けに横展開での提案活動を実施
- ・SAS社等との連携により、**金融機関のデジタル推進ビジネスを強化**

PM育成の進捗状況

- ・PMの実践力強化として、社内PM認定制度による認定者の拡大と中級PM層向けのあらたな実践型研修の導入に取組み中
- ・高度な実践力を持つ上級PM人材の育成に取組み中

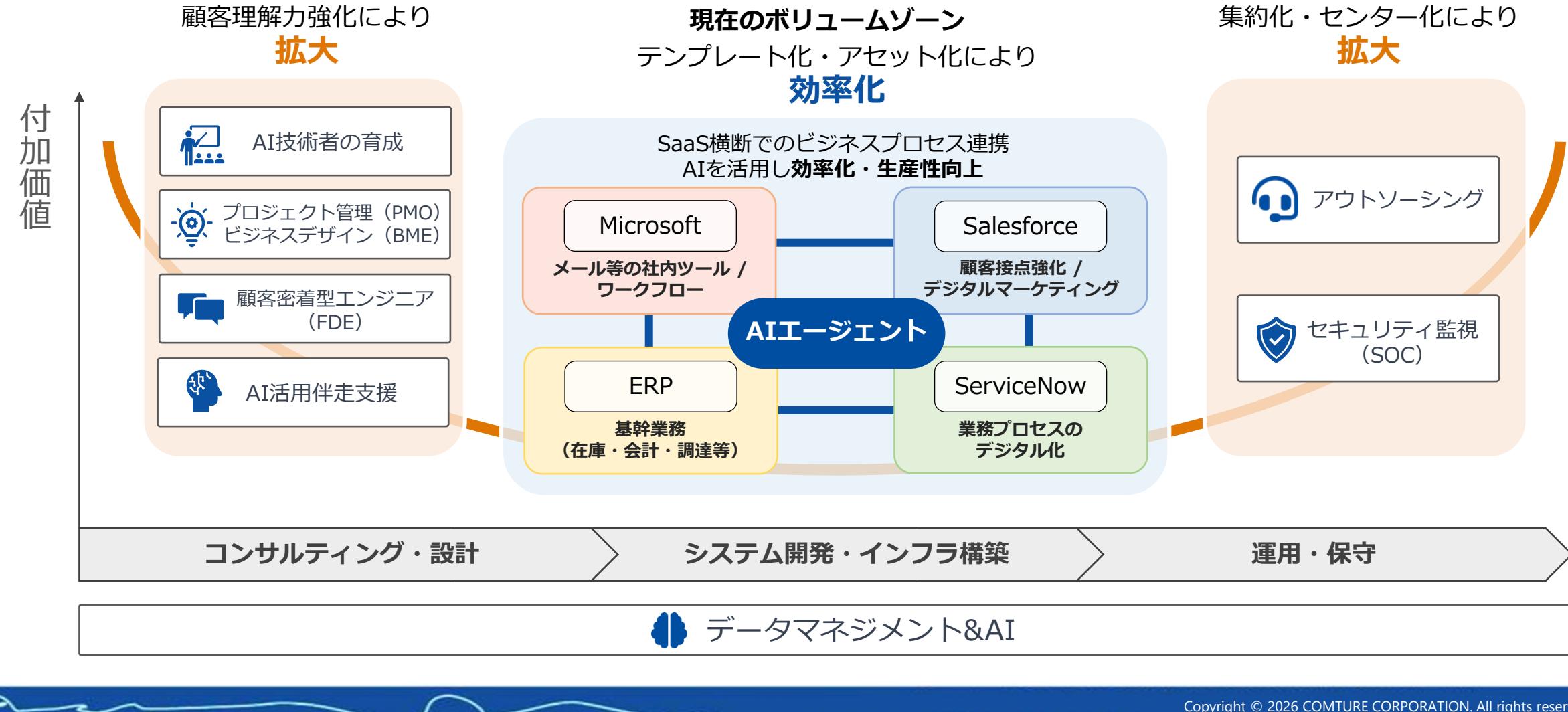
- ・今期は上級PM (上位2ランク) を**30名規模**で育成
- ・報奨制度の充実、メンター制度等、環境整備も並行して実施

M&A戦略

- ・金融機関等の連携により、リストアップと個別アプローチを継続
- ・成長領域の強化、事業の高付加価値化、顧客基盤の獲得が目的

- ・中～大型案件のソーシング強化に向け、金融機関に加えてM&A専門企業とのリレーションを強化
- ・2026/3期～2028/3期における想定投資規模：**50～120億円** (3年間累計)

顧客密着型ビジネスの拡大とテクノロジー型ビジネスの効率化



補足資料

グローバルのプラットフォーマー・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

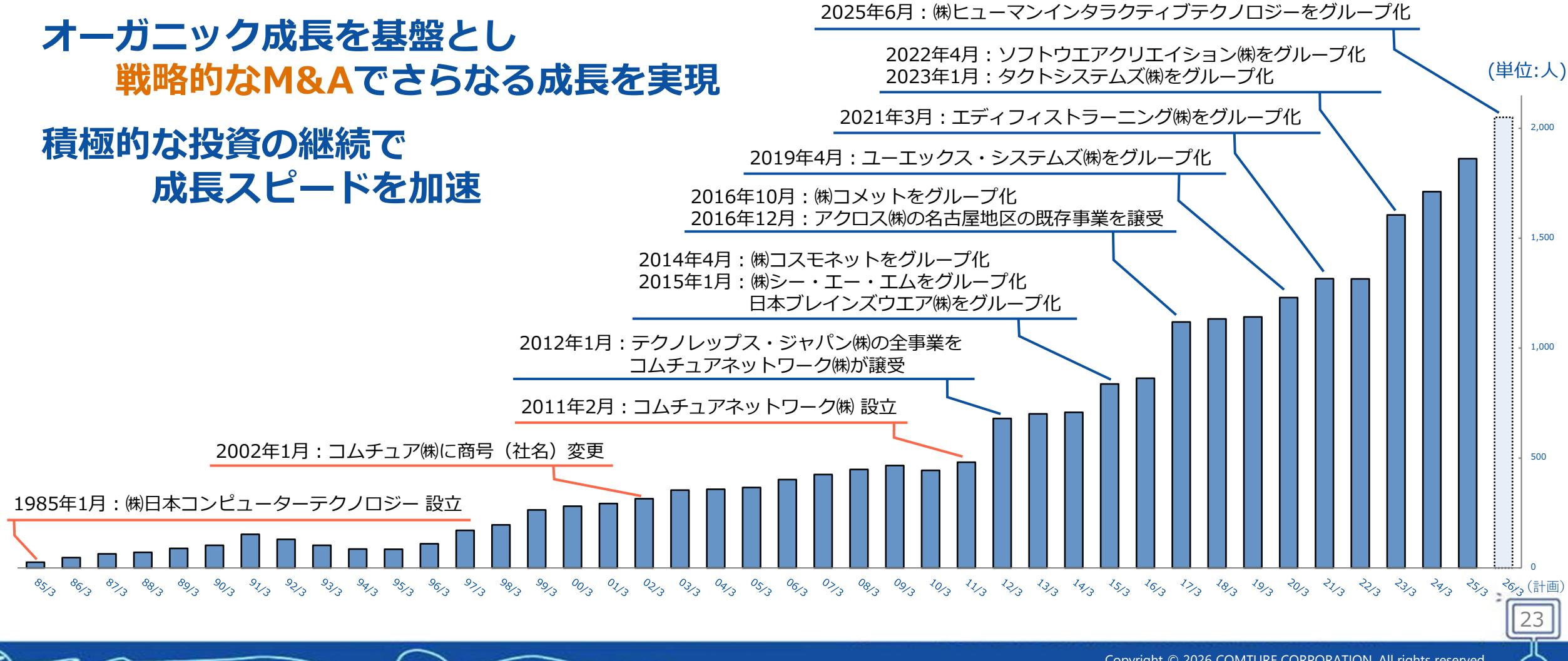


本資料に記載されているロゴやサービス名は各社の商標または登録商標です。



M&A戦略による従業員数の拡大とグループの成長

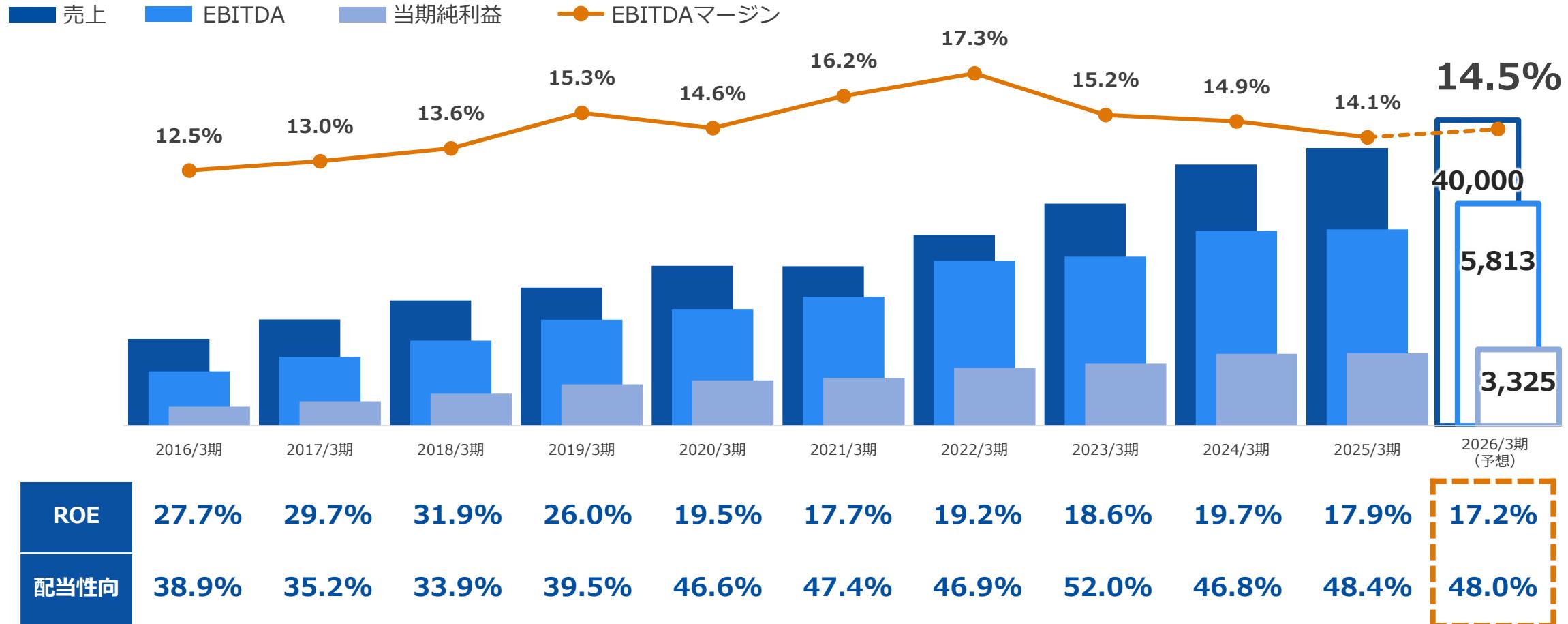
オーガニック成長を基盤とし
戦略的なM&Aでさらなる成長を実現
積極的な投資の継続で
成長スピードを加速



PMI施策や人材育成による利益率の大幅な改善

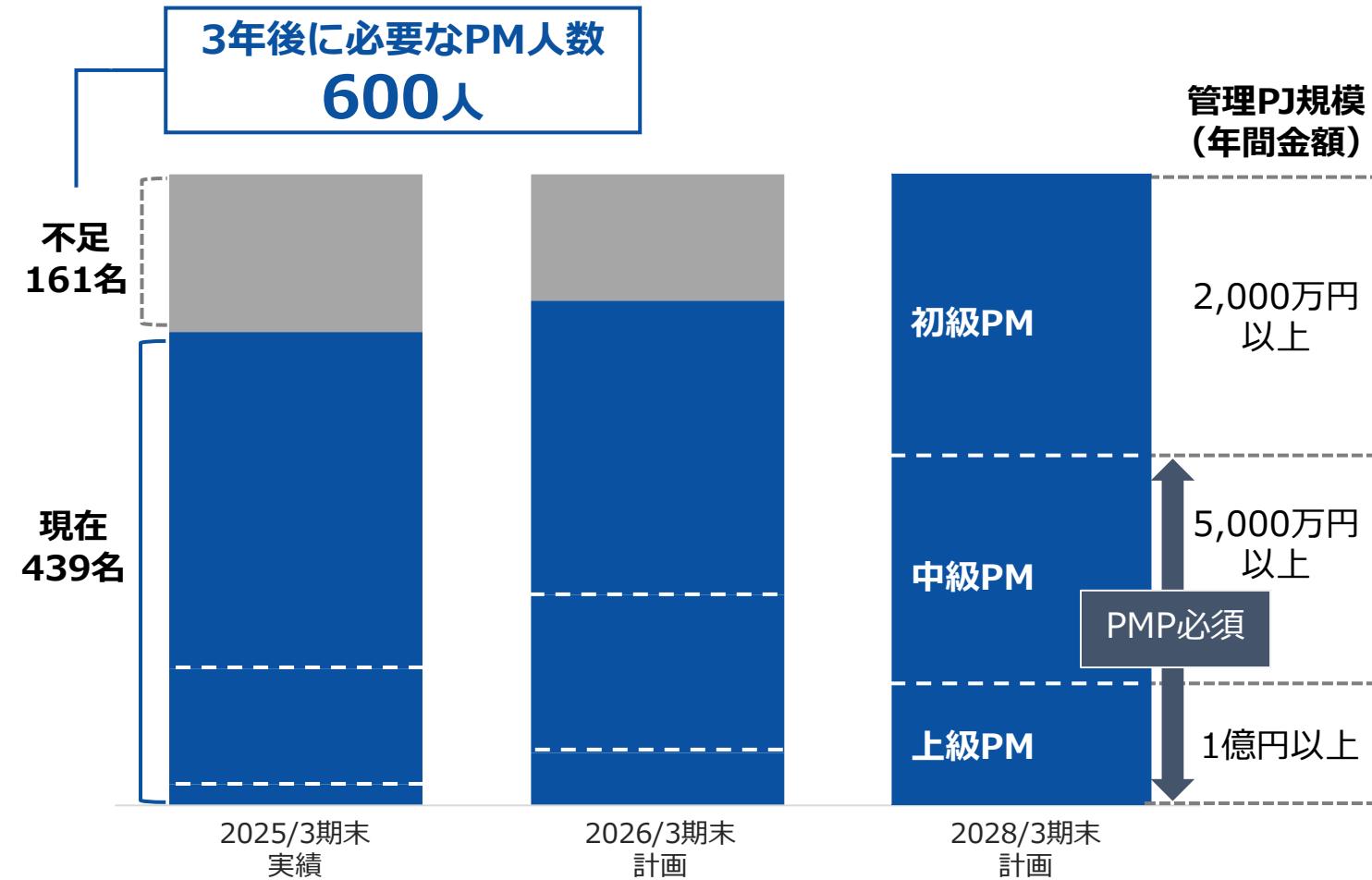
企業名	株式取得の目的	取得時の従業員数	取得価格	売上高 営業利益率		グループ化後の効果
				グループ化直前期	グループ化第1期	
エディフィストラーニング	・IT系の教育事業の強化	56名	13.5億円	11.0億円 10.9%	11.9億円 19.4%	・教育事業の強化 ・グループ内のデジタル人材の育成の推進
ソフトウエアクリエイション (2024年4月 コムチュアに統合)	・リソース確保 (リスクリキングを想定)	120名	5.0億円	17.6億円 4.7%	19.7億円 12.0%	・SAPエンジニアへのリスクリキングによる成長領域への事業拡大 ・新規顧客基盤の獲得と主要取引先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%	・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

2015年度～2025年度 (売上/EBITDA/純利益)



※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。

PM育成環境を見直し、PM力の向上を目指す



PM認定制度と 研修プログラムの見直し

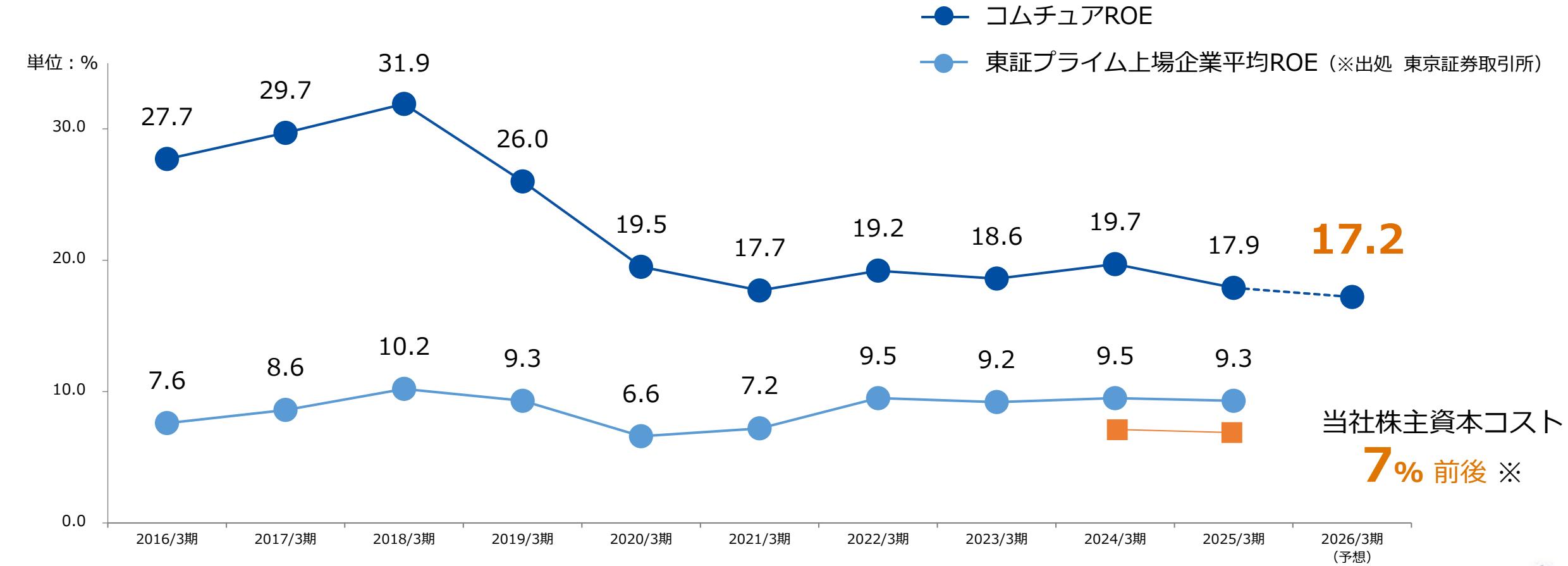
研修プログラムの多層化

- Udemyを活用したe-learning研修を導入し柔軟かつ効率的な受講環境を整備

PMP資格取得の促進

- 経験に寄らない知識の裏付けを持つため、中級以上のPMはPMPの取得を必須化

株主資本コストを大きく上回る資本効率を維持

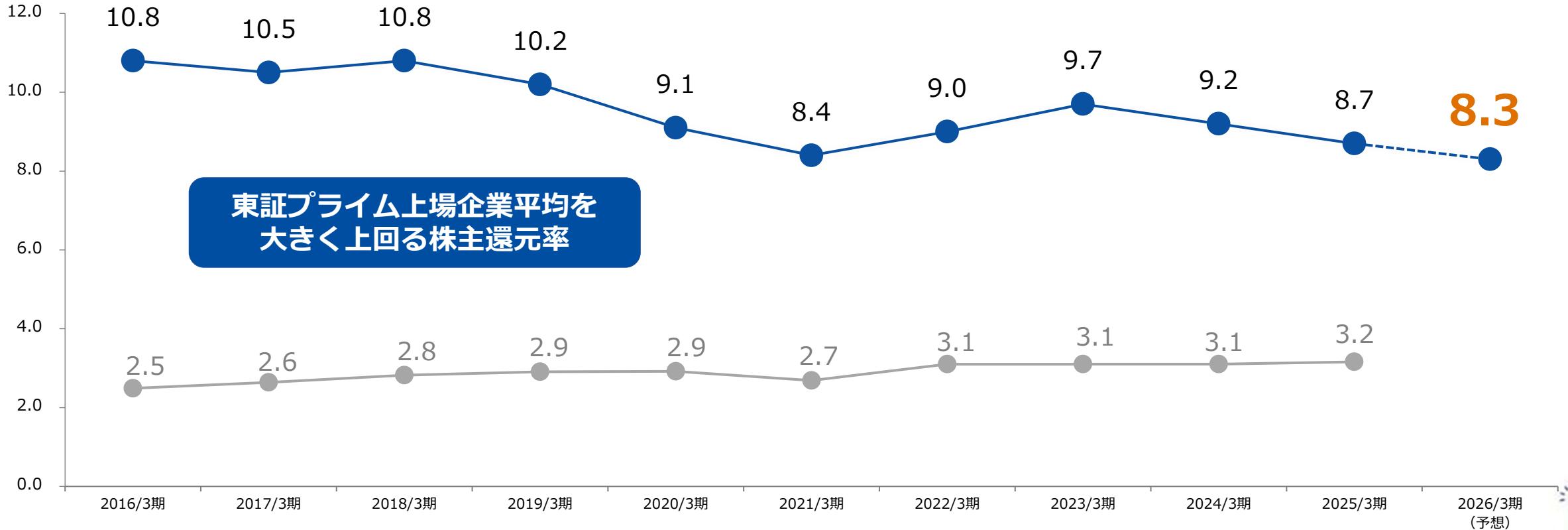


持続的な 高い利益還元 と 安定配当 を目指す

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

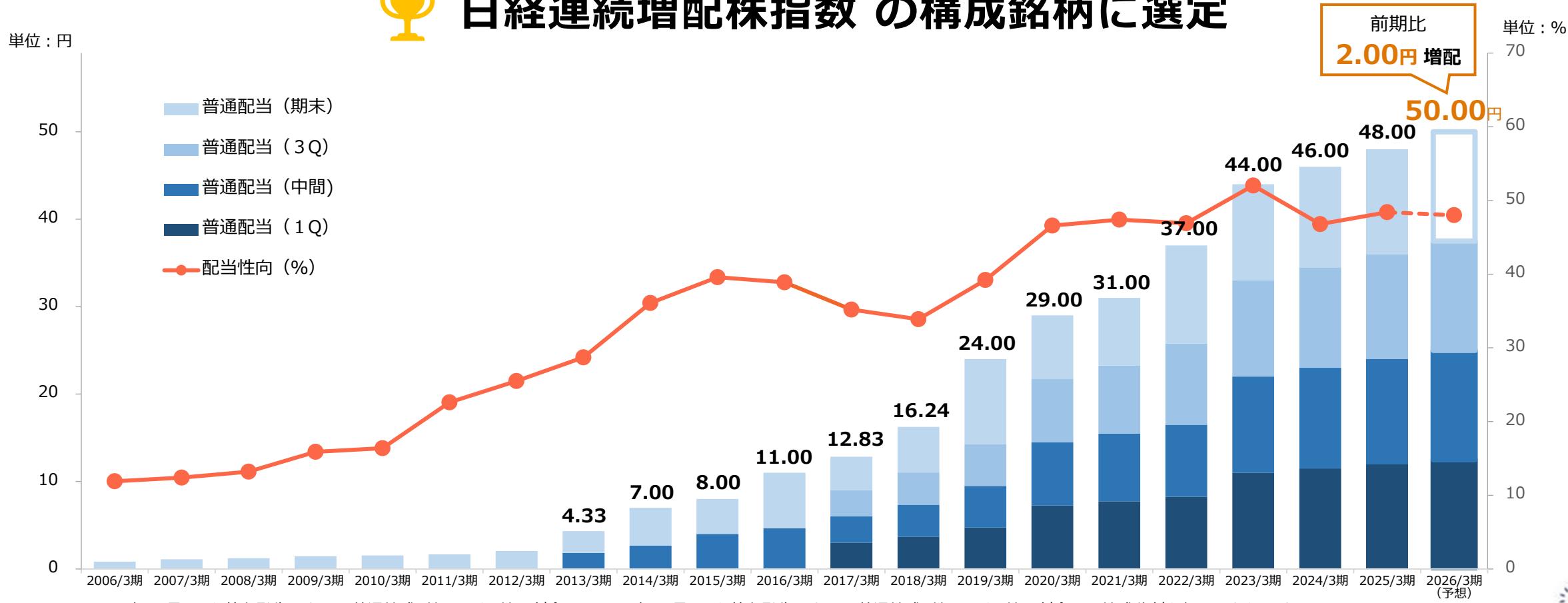
単位：%



21期連続 増配計画、配当性向 45%以上 を目標



日経連續増配株指数 の構成銘柄に選定



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
第1四半期	12.50円	2025年 6月30日	2025年 8月29日
第2四半期	12.50円	2025年 9月30日	2025年11月28日
第3四半期	12.50円	2025年 12月31日	2026年 2月27日
第4四半期	12.50円	2026年 3月31日	株主総会における 承認日の翌営業日 (予定)
年間合計	50.00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円のクオカード（年間2,000円）を贈呈いたします



- * 配当15,000円 + クオカード2,000円 = 年間17,000円
- * 2026年3月期の優待込みでの配当性向は**54.3%**
(300株保有の場合)



AIとデジタルで未来を創造



◀ IN
0 5 10

コムチュアの
イメージキャラクター
コムくん

31

数字で見るコムチュアグループ

採用



新卒 : **192人**
(2025年4月入社)
キャリア : **64人**
(2024年度入社実績)

リスキリング



累計 : **78人**
(2024年度累計)

資格取得者数



延べ **1,500人**
(2024年度実績)

社員一人当たり売上総利益 成長率



+0.2%
(2024年度実績)

昇給率



+5.0%
(2024年度実績)

離職率



5.5%
(2024年度実績)

月平均残業時間



8.8時間

(2024年度実績、コムチュア単体)

育休取得人数/割合



男性 : **88%**
女性 : **100%**

(2024年度実績、コムチュア単体)

女性管理職人数/割合



23人 / 10.3%

(2024年度実績、コムチュア単体)

お客様には“感動”を
社員には“夢”を



本資料お取扱い上の注意

- 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、完全性を補償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障害や損害については、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があることをご承知ください。

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 コーポレートコミュニケーション部
電話 : 03-5745-9702 E-mail : irsr@comture.com