2027年3月期 中間期

決算説明資料

2026年11月4日

コムチュア株式会社

©COMTURE CORPORATION

2027年3月期 中間期

決算概要

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、重点顧客の取引深耕に加え、会計基準変更の影響もあり増収、EBITDAは前年同期比4.9%増加
- 中間純利益は1Qの基幹システムの一部利用停止に伴う減損損失計上の影響により72.4%減少

単位:百万円	2026/3期 中間期		2027/3期 中間期		前年同期比
	金額	利益率	金額	利益率	
売上高	18,652	-	19,331	-	+3.6%
売上総利益	3,873	20.8%	4,075	21.1%	+5.2%
営業利益	2,079	11.2%	2,077	10.7%	▲0.1%
経常利益	2,082	11.2%	2,099	10.9%	+0.8%
親会社株主に帰属する中間純利益	1,404	7.5%	387	2.0%	▲72.4%
1株当たり中間純利益(円)	44.04	-	12.16	-	▲72.4%
EBITDA	2,380	12.8%	2,496	12.9%	+4.9%
減価償却費	91	-	169	-	+85.7%
のれん償却額	209	-	249	-	+19.1%

※ 2026/3期 中間期の各数値は、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定内容を反映しております。
※ 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。

決算ハイライト（会計期間）

■ 重点顧客の深耕・クロスセル進展等により増収増益、売上総利益率は前四半期比で2.1pt増加

単位:百万円	2026/3期 2Q		2027/3期 1Q		2027/3期 2Q		前年同期比	前四半期比
	金額	利益率	金額	利益率	金額	利益率		
売上高	9,695	-	9,553	-	9,778	-	+0.8%	+2.3%
売上総利益	2,011	20.7%	1,912	20.0%	2,162	22.1%	+7.5%	+13.1%
営業利益	1,212	12.5%	747	7.8%	1,329	13.6%	+9.6%	+77.8%
経常利益	1,219	12.6%	759	7.9%	1,340	13.7%	+9.9%	+76.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	833	8.6%	▲516	▲5.4%	904	9.3%	+8.6%	-
EBITDA	1,383	14.3%	989	10.4%	1,506	15.4%	+8.9%	+52.2%
減価償却費	45	-	117	-	52	-	+14.0%	▲55.3%
のれん償却額	124	-	124	-	124	-	0.0%	0.0%

※ 2026/3期 2Qの各数値は、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定内容を反映しております。
※ 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。

決算のポイント

売上高

前年同期比 +3.6%

- HIT社の連結およびグループ連携に加え、Data＆AI関連事業が拡大
- 重点顧客における既存案件の拡大とクロスセルが進展

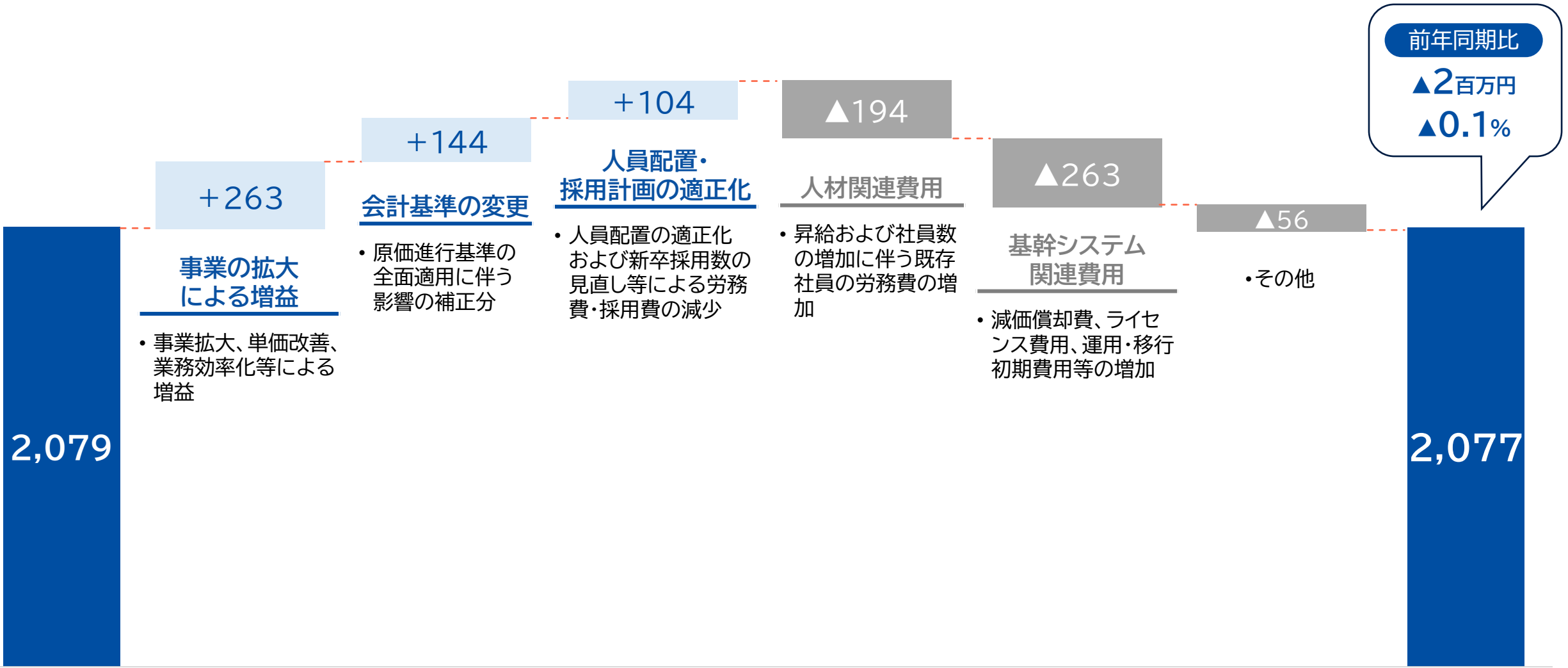
営業利益

前年同期比 ▲0.1%

- 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
- 基幹システム関連費用が利益を押し下げ

営業利益 増減要因

（単位：百万円）



2026/3期 中間期

2027/3期 中間期

事業区分別業績

事業区分	単位:百万円	2026/3期 中間期	2027/3期 中間期	前年同期比	決算のポイント
■ テクノロジー領域	売上高	7,387	7,585	+2.7%	• HIT社の連結および単価改善への取組みが大型案件失注の影響をカバーし、増収増益 • 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 • セキュリティ人材の育成とサービスのアセット化によりM365・セキュリティ関連サービスが伸長
	売上総利益	1,571	1,610	+2.5%	
	売上総利益率	21.3%	21.2%	-	
■ 業務変革支援領域	売上高	7,057	7,442	+5.4%	• 重点顧客との案件推進・取引深耕が順調に拡大・進展 • 信用保証協会向け業務自動化プロジェクトなど、金融関連顧客との取引深耕が進展、クロスセルも拡大 • 一部ERP領域でのマーケット変化が影響
	売上総利益	1,473	1,565	+6.2%	
	売上総利益率	20.9%	21.0%	-	
■ マネージドサービス・教育領域	売上高	4,207	4,303	+2.3%	• 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 • 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
	売上総利益	828	899	+8.6%	
	売上総利益率	19.7%	20.9%	-	

重要経営指標｜戦略進捗を測るKPI

		中期経営計画 目標	2027/3期 中間期 実績
成長性・収益性	**エンドユーザー売上**(構成比) 顧客との直接取引拡大の進捗	**60.0%以上** 2026.3期：47.2% → 2029.3期：60.0%	**45.7%** • SIer売上増加の反動により、エンドユーザー構成比は一時的に低下 • 主要エンドユーザー向けのクロスセル、中堅企業向けの新規開拓の強化により構成比改善を進める
成長性	**主要エンドユーザー顧客1社あたり売上**(伸び率) 重点顧客の深耕・大型化の進捗	**+18.0%** / 年	**+0.7%** • 金融機関など主要エンドユーザーのクロスセルにより、顧客基盤は着実に拡大 • Data＆AIでのサービスメニューの拡充と連動し、営業統括部門のクロスセルにより提案活動を強化
収益性	**社員一人当たり売上総利益額**(伸び率) 高付加価値化と生産性向上の進捗	**+6.6%** / 年	**+2.2%** • 1Qのシステム関連費用の見直しに加え、2Q(3カ月)は単価改善やコスト効率化で5%台の伸びへ回復 • 高付加価値案件シフトと生産性向上により、今後も継続的な向上を目指す

2027年3月期

業績予想

2027年3月期 業績予想（2026/8/14発表数値から変更なし）

■ 受注残高は前年同期比7.0%増加、業績予想達成に向け単価改善も着実に進展

単位:百万円	2026/3期 実績 金額	2026/3期 実績 利益率	2027/3期 予想 金額	2027/3期 予想 利益率	前年同期比	2027/3期 中間期 実績	予算進捗率（過去3カ年平均）
売上高	38,109	-	42,000	-	+10.2%	19,331	46.0%（47.2%）
売上総利益	8,135	21.3%	8,800	21.0%	+8.2%	4,075	46.3%（43.4%）
営業利益	4,660	12.2%	4,700	11.2%	+0.8%	2,077	44.2%（41.0%）
経常利益	4,711	12.4%	4,730	11.3%	+0.4%	2,099	44.4%（41.0%）
親会社株主に帰属する当期純利益	3,284	8.6%	2,250	5.4%	▲31.5%	387	17.2%（40.4%）
1株当たり当期純利益（円）	103.00	-	70.55	-	▲31.5%	12.16	-
EBITDA	5,313	13.9%	5,612	13.4%	+5.6%	2,496	44.5%
減価償却費	193	-	413	-	+113.3%	169	41.0%
のれん償却額	459	-	499	-	+8.7%	249	50.0%

※ 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。

事業区分別　業績予想

事業区分	単位：百万円	2026/3期 実績	2027/3期 予想	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%	• ベンダーとの連携によるData&AIを軸とするマルチSaaS案件・データ基盤案件の拡大 • 業務アセスメントによるAI活用支援、AIガバナンス、セキュリティ関連サービスを展開 • Salesforce領域でFDE人材30名を育成、FDEパートナー認定に向けた体制構築が進展
	売上総利益	3,336	3,650	+9.4%	
	売上総利益率	21.5%	21.1%	-	
■ 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 • 業界知見、ERP、Data＆AI技術を活用した継続的伴走型サービスの展開 • クリューグル社との連携によるレガシーシステムの保守・運用、モダナイゼーションにフォーカスしたサービスの立上げ
	売上総利益	3,310	3,620	+9.4%	
	売上総利益率	22.7%	22.1%	-	
■ 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 • 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 • Microsoft社やベンダーとの連携を通じたAI・クラウド分野における研修サービスメニューの拡充 • DASA社と連携したFDE研修の新規立ち上げ
	売上総利益	1,489	1,530	+2.7%	
	売上総利益率	18.5%	18.4%	-	

本社移転コストの影響と成長軌道への回復時期

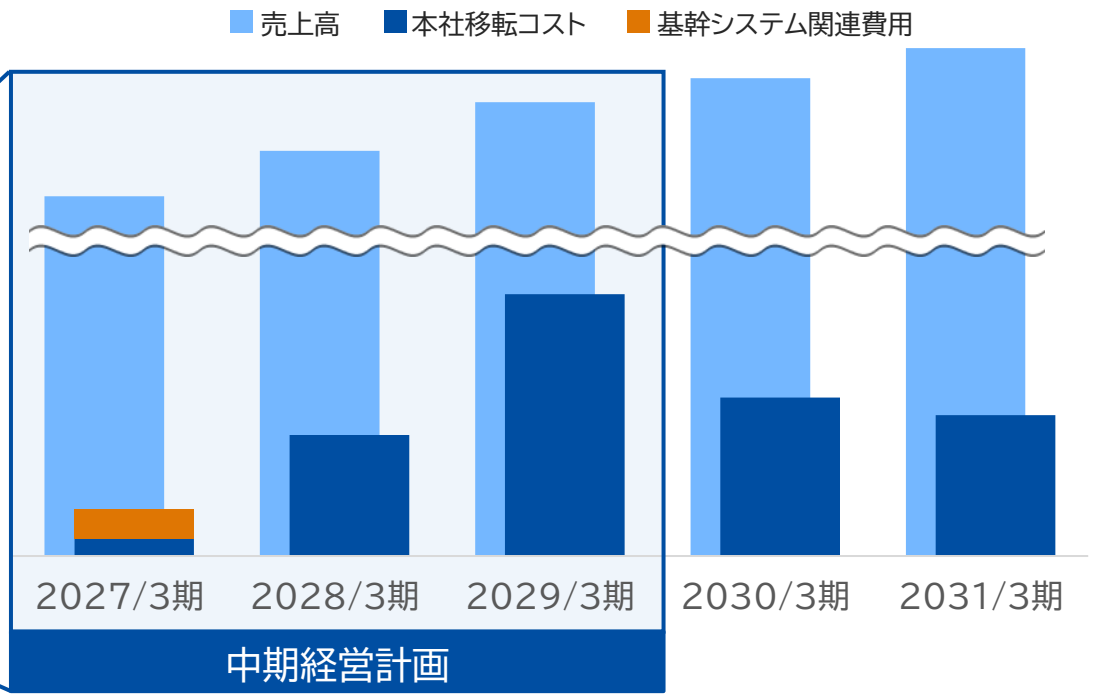
中計期間後に成長軌道への回復を見込む

中計期間中は本社移転関連費用が利益を押し下げるものの、
売上拡大と生産性・付加価値の向上により、基礎的な利益創出力を高める。

中期業績目標概要（2027年3月期～2029年3月期）

（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%	-

売上高と本社移転コストの推移イメージ

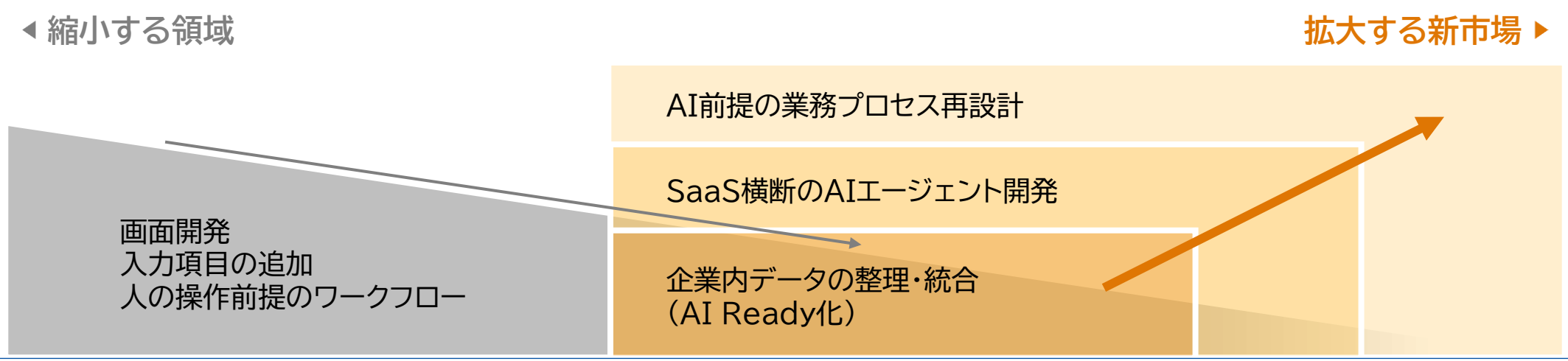


人がSaaSを使う時代から、AIがSaaSを使う時代へ

SaaSの使い手がAIに変わり、価値の源泉が移る

	これまで	これから	変化のポイント
使い手	人	AIエージェント	操作する主体が変わる
入口	画面（UI）	API/MCP	見やすさより、 AIが呼び出せることが重要
基盤	SaaS（業務機能・データ）	SaaS（業務機能・データ）	変わらない

※API/MCP…AIがSaaSの機能やデータを直接呼び出すための接続の仕組み



新市場におけるコムチュアの強みと実績

SaaS・AI・データ基盤をつなぐ実装力は、拡大する新市場でも「転換できる資産」

拡大する新市場

企業内データの
整理・統合
（AI Ready化）

SaaS横断の
AIエージェント開発

AI前提の
業務プロセス再設計

コムチュアの強みと根拠

AI Ready化に向けた技術者・サービスを保有

Databricks：40名以上
AWS：700名以上
kintone、プリザンター（業務データ）
Box（社内文書）、Krugle（レガシーシステムの可視化）

SaaSの技術者・データ構造の知見を保有

Microsoft、Salesforce：各1,000名以上
ServiceNow、SAP：各200名以上

AI活用ツールの提携とFDE

Dataiku：企業内に分散するデータ・分析環境を統合
FDE人材育成研修：DASA Japan×エディフィストラーニング

※資格者数は2026年3月末時点の延べ人数

強みを案件・サービスへ転換

サービス業
顧客データ統合・活用基盤の構築
SalesforceとInformaticaを連携し、顧客データの統合・品質向上とマーケティング活用を支援。

通信業
データ基盤モダナイゼーション
AIネイティブな新基盤への移行に生成AIを活用し、移行プロセスを効率化。

営業支援
Salesforce×生成AIテンプレート
商談後の議事録作成やCRM更新などを生成AIで支援。自社活用ノウハウを顧客へ展開。

製造業
大規模システムへの仕様駆動開発の適用
約500人月規模の大規模開発に生成AIを使用した仕様駆動開発を適用。グループ展開を想定した拡張性の高い基盤を構築。

新市場における競争力をさらに高める提携

2026/8/14 AIプラットフォーム「Krugle」のクリューグル社と業務提携

- レガシーシステムの開発保守を起点とした伴走型支援サービスの立ち上げ
- 継続的な支援関係を起点としたData&AI活用への発展
- 業務・業種特化アセットの共同開発（製造業向けの暗黙知のデータ整備と活用など）

2026/9/25 AIプラットフォーム「Dataiku」のDataiku Japan社と協業開始

- AIプラットフォーム「Dataiku」を活用し、データ・AI基盤の構築から活用・定着までを一貫して支援
- FDEにより業務課題の発見から実装・改善まで伴走支援

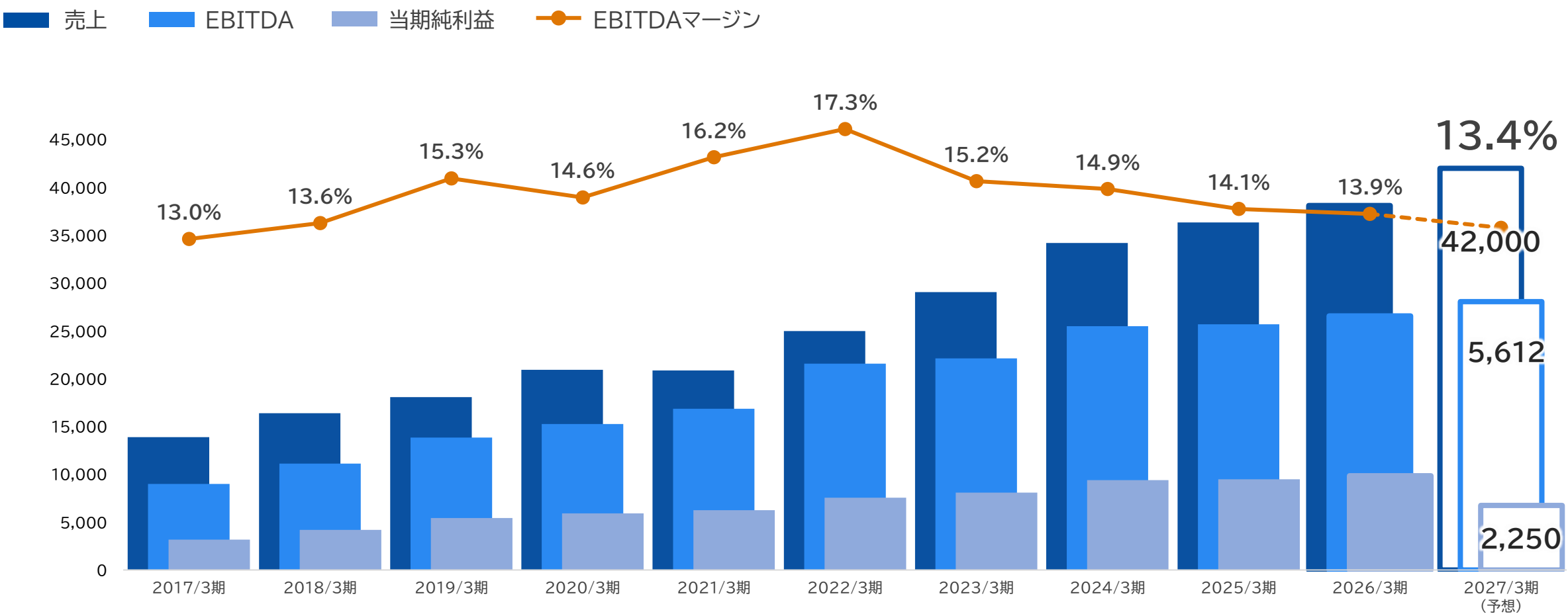
2026/10/30 「FDEモデル」への転換に向け顧客伴走型人材の育成を本格化

- エディフィストラーニング社とDASA Japan社が連携し、FDE人材育成研修を提供開始
- コムチュアグループ内における育成に加え、FDE人材育成に関する知見を外部にも提供

補足資料

業績推移

2016年度～2026年度(売上/EBITDA/純利益)

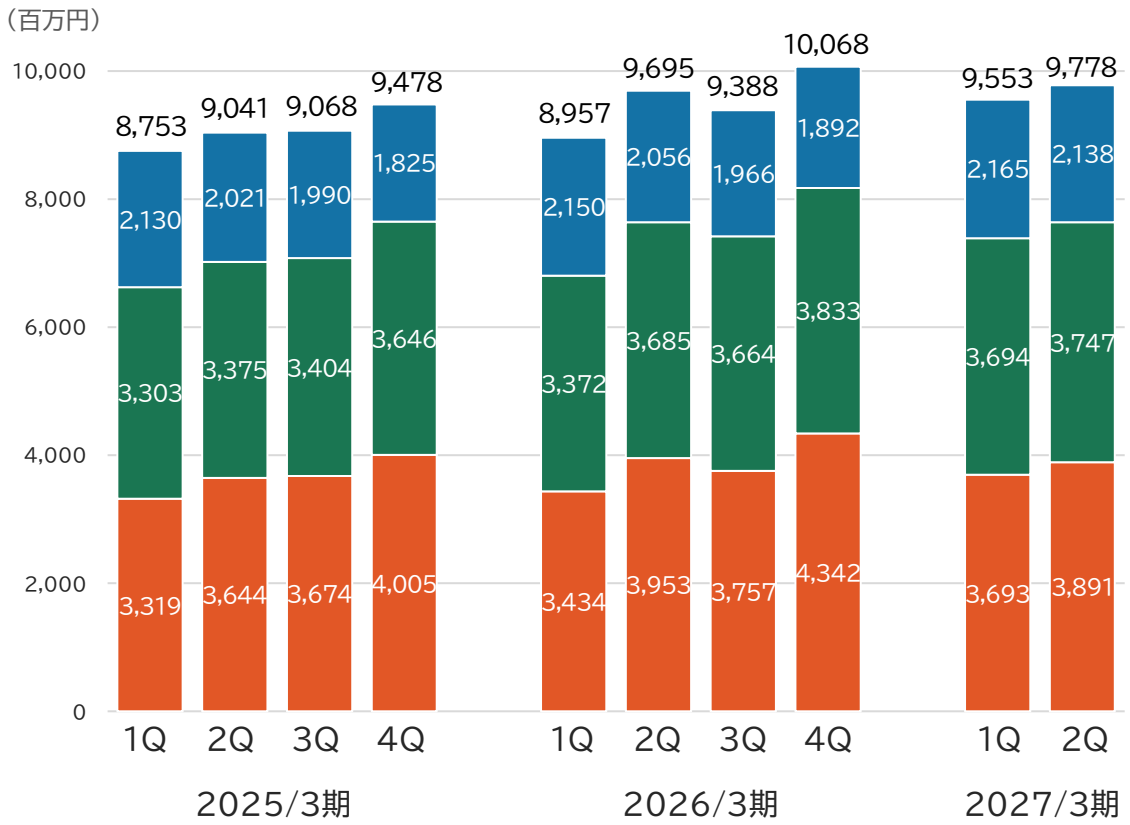


※2021年3月期より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を適用しております。

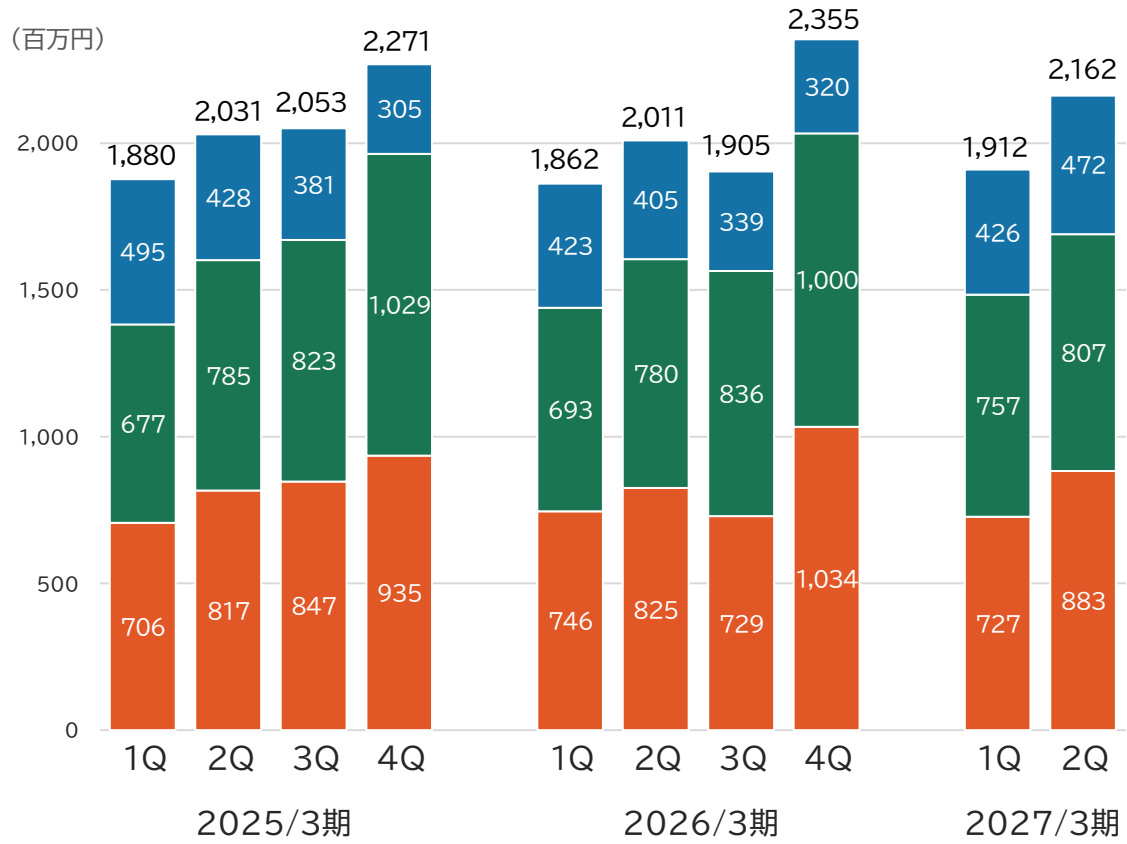
事業区分別業績 四半期推移

テクノロジー領域　業務変革支援領域　マネージドサービス・教育領域

売上高



売上総利益



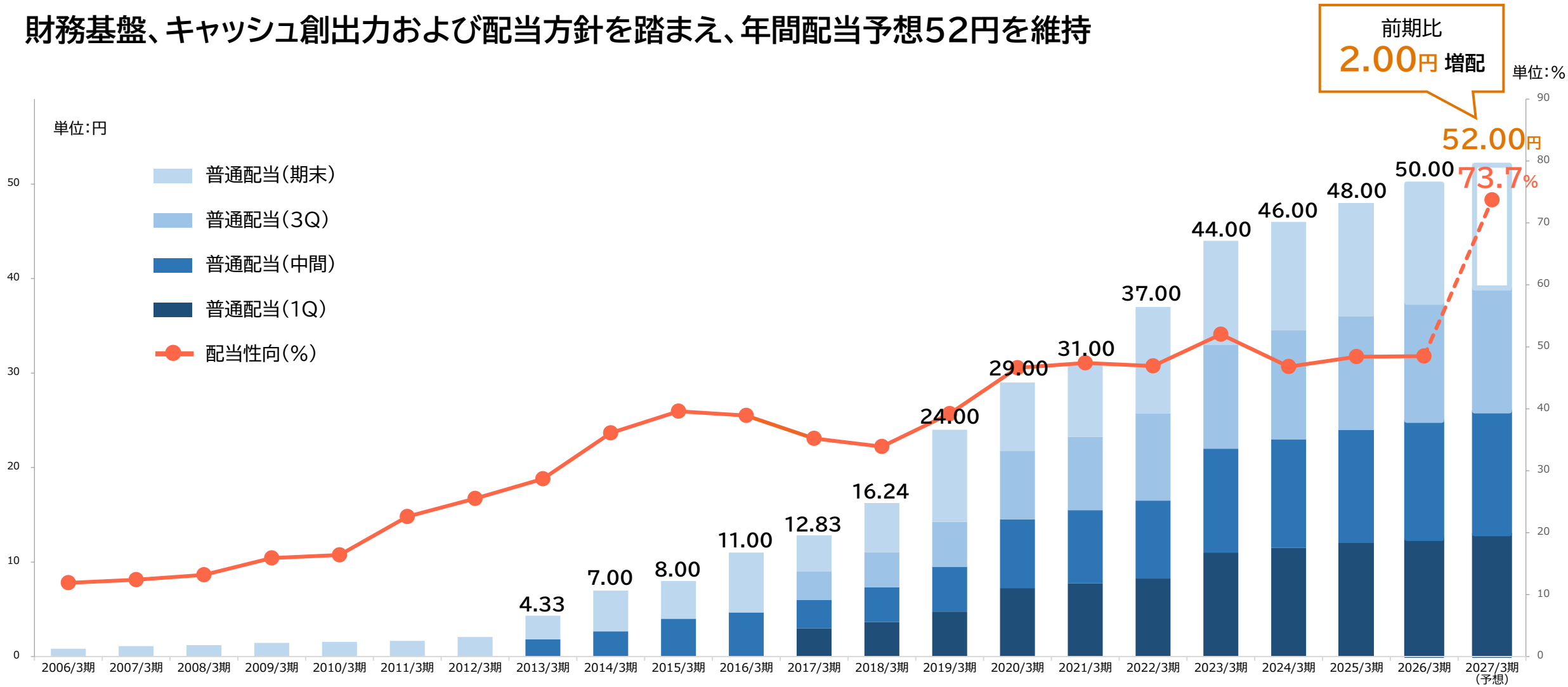
直近のM&A実績

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 （リスキリングを想定）	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キリ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
ヒューマンインタラクティブテクノロジー （2026年10月 コムチュアに統合）	• Microsoft事業およびAI関連ソリューションの提供体制強化	34名	16.2億円	9.2億円 14.6%	【12か月換算】 **10億円** **23.6%**	• 営業活動面におけるシナジー具現化 • AIに関するナレッジやサービスをグループ全体に展開

配当方針

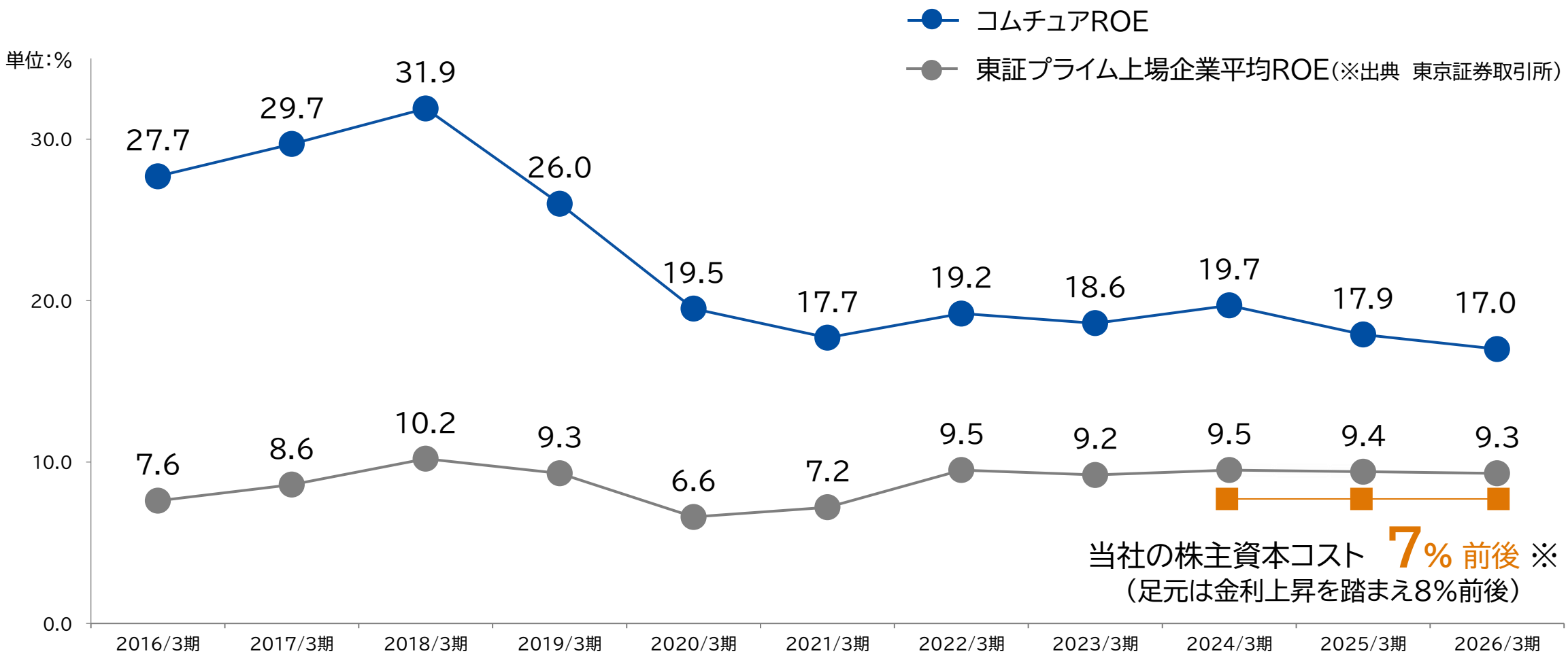
減損損失の計上により当期純利益予想を修正する一方、減損損失自体は非資金費用であり、
財務基盤、キャッシュ創出力および配当方針を踏まえ、年間配当予想52円を維持



2017年10月1日を効力発生日として普通株式1株につき3株の割合で、2019年10月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合で、株式分割を行っております。
これに伴い、2006年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり配当額を算定しております。

資本効率と株主資本コストの認識

株主資本コストを上回る資本効率を維持



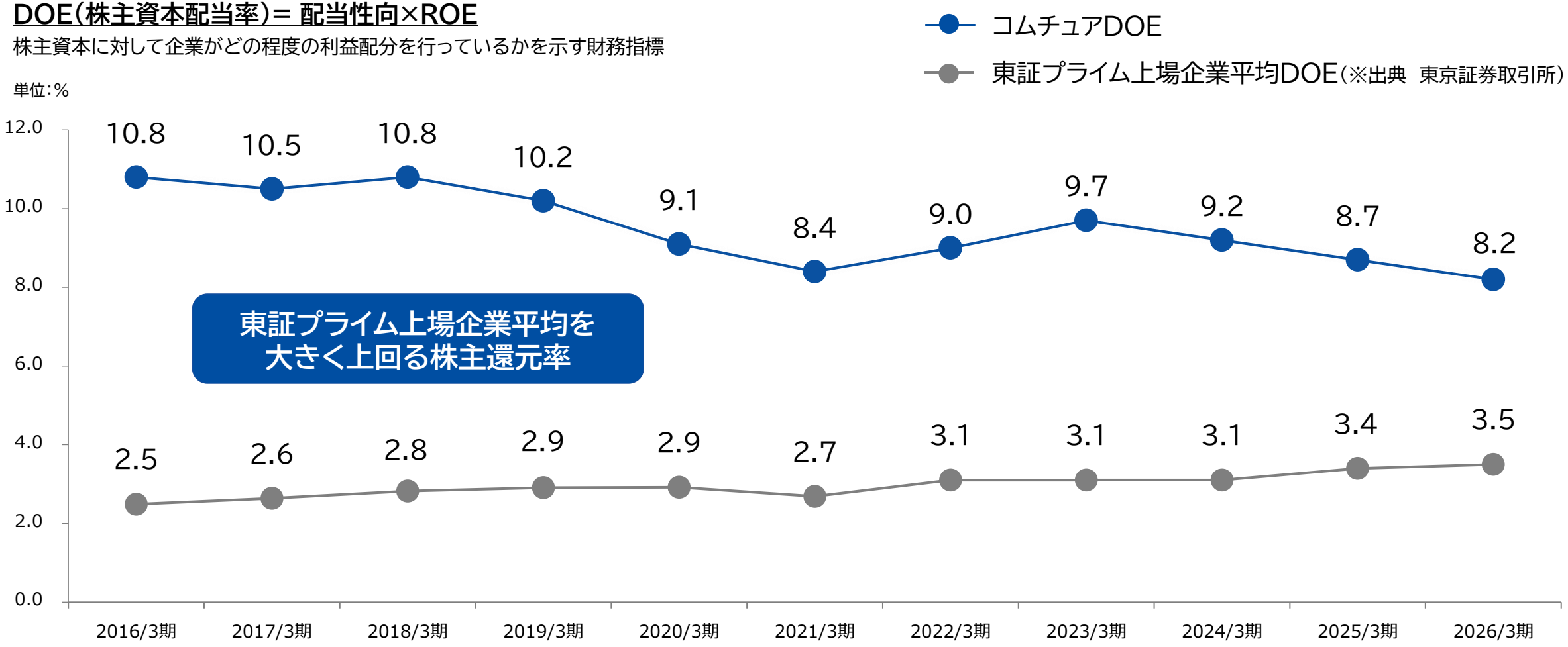
※ 株主資本コストはCAPMを用いて算出しています。

資本効率と株主還元の両立

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



四半期配当制度

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おります

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	13.00円	2026年 6月30日	2026年 8月31日
第2四半期	13.00円	2026年 9月30日	2026年11月30日
第3四半期	13.00円	2026年 12月31日	2027年 2月26日(予定)
第4四半期	13.00円	2027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	52.00円		

株主還元方針

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円のデジタルギフト（年間2,000円） を贈呈いたします

※2026年3月31日を基準日とする株主優待より、従来のQUOカードに代えて
より利便性の高いデジタルギフトへ優待品目を変更いたします

＊配当15,600円＋デジタルギフト2,000円＝年間17,600円
＊2027年3月期の優待込みでの配当性向は83.2%
（300株保有の場合）

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、完全性を保証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おきください。

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 IR部
E-mail：irsr@comture.com