



2024年2月6日

各 位

会社名 コムチュア株式会社
東京都品川区大崎一丁目11番2号
代表者名 代表取締役 社長執行役員 澤田 千尋
(コード番号: 3844 プライム市場)
問合せ先 常務執行役員 亀井 貴裕
コーポレート担当役員(IR・SR)
T e l : 0 3 - 5 7 4 5 - 9 7 0 0

(訂正)「2024年3月期第3四半期 決算説明資料」一部訂正について

2024年1月31日に発表した「2024年3月期第3四半期 決算説明資料」について訂正がありましたので、下記の通りお知らせいたします。

なお、本訂正による連結業績等の開示済み決算数値への影響はありません。

記

訂正箇所: 11 ページ目「1-8 決算のポイント」注記「※新入社員を除く賃金上昇率」

(訂正前) 7.4%

(訂正後) 8.1%

以上

2024年3月期 第3四半期 決算説明

コムチュア株式会社

ささやきをカタチに。



2024年1月31日
代表取締役
社長執行役員
澤田 千尋

2024年3月期 第3四半期

1

決算概要



1-1 決算ハイライト（1月31日発表）

14期連続の増収と12期連続の増益で 過去最高を更新

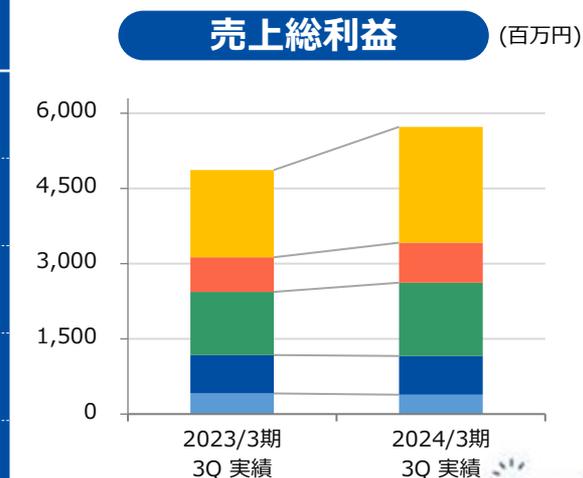
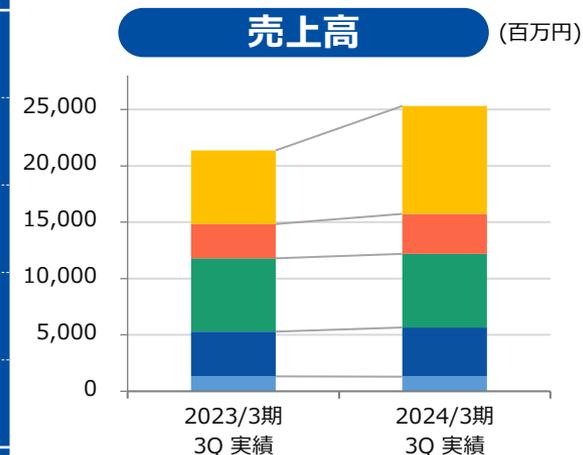
※（）内はM&A寄与分を除くオーガニックの数字

| | 2023年3月期 3Q 実績 | | 2024年3月期 3Q 実績 | | 前年 同期比 |
|--------------------------|-------------------|-------|----------------------------------|--------------------------|---------------------------|
| | 金額 | 率 | 金額 | 率 | |
| 売上高 | 21,365百万円 | - | 25,310百万円 (23,198百万円) | - | +18.5% (+8.6%) |
| 営業利益 | 2,883百万円 | 13.5% | 3,262百万円 (3,009百万円) | 12.9% (13.0%) | +13.1% (+4.4%) |
| 経常利益 | 2,871百万円 | 13.4% | 3,260百万円 (3,005百万円) | 12.9% (13.0%) | +13.6% (+4.7%) |
| 親会社株主に 帰属する 四半期純利益 | 1,945百万円 | 9.1% | 2,113百万円 | 8.4% | +8.7% |
| 1株当たり 四半期純利益 | 61.02円 | - | 66.30円 | - | +8.7% |

1-2 事業区分別 業績

- クラウドソリューション事業
- デジタルソリューション事業
- ビジネスソリューション事業
- プラットフォーム・運用サービス事業
- デジタルラーニング事業

| | 2023年3月期 3Q 実績 百万円 | 2024年3月期 3Q 実績 百万円 | 前年同期比 |
|-------------------------|--------------------------|--------------------------|--------|
| 売上高 (※) 次ページ参照 | 21,365 | 25,310 | +18.5% |
| クラウドソリューション事業 | 6,537 | 9,587 | +46.6% |
| デジタルソリューション事業 | 3,046 | 3,544 | +16.3% |
| ビジネスソリューション事業 | 6,488 | 6,537 | +0.7% |
| プラットフォーム・運用サービス事業 | 3,975 | 4,332 | +9.0% |
| デジタルラーニング事業 | 1,317 | 1,308 | ▲0.6% |
| 売上総利益 (※) 次ページ参照 | 4,872 | 5,726 | +17.5% |
| クラウドソリューション事業 | 1,742 | 2,311 | +32.6% |
| デジタルソリューション事業 | 693 | 794 | +14.5% |
| ビジネスソリューション事業 | 1,260 | 1,462 | +16.0% |
| プラットフォーム・運用サービス事業 | 764 | 772 | +1.0% |
| デジタルラーニング事業 | 410 | 386 | ▲5.8% |



※事業区分の変更について：

当連結会計年度より、当社グループの実態に合わせ各事業範囲を見直しました。見直し後の事業範囲に合わせ、前第3四半期連結累計期間の四半期連結損益計算書の組替を行っています。

※前連結会計年度の売上総利益の金額について：

従来、新卒社員の4月および5月の研修期間中の人件費については「売上原価」に含めて表示していましたが、当連結会計年度より「販売費及び一般管理費」として表示する方法に変更しています。

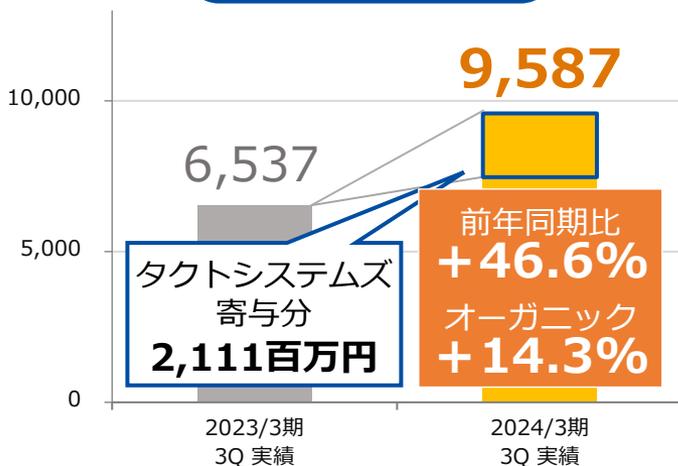
新卒社員は、入社後2か月間研修のため特定のプロジェクトに関与せず、売上高に直接的に貢献しないことから、当社グループの実態をより適切に表示するために行ったものです。

当該表示方法の変更を反映させるため、前第3四半期連結累計期間の四半期連結損益計算書の組替を行っています。

1-3 クラウドソリューション事業

売上高

(百万円)

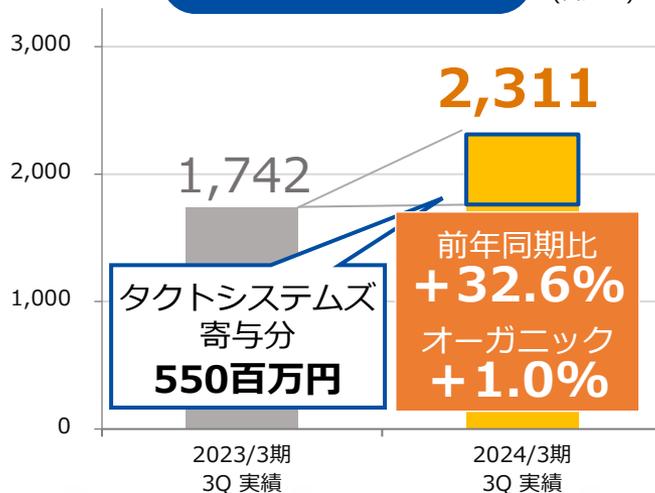


■ 主要な事業内容

グローバルなSaaSベンダー（Microsoft, Salesforce, ServiceNowなど）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

売上総利益

(百万円)



■ 事業の概況

- + 当連結会計年度より連結した子会社の寄与
- + ベンダー連携によるDX化に向けたコンサルティングやシステム構築の需要増加
- 新卒社員の教育コスト及びリスキングコストの一時的な増加

1-4 デジタルソリューション事業

売上高

(百万円)



■ 主要な事業内容

グローバルなAIベンダー（Google Cloud Platform, Amazon Web Servicesなど）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（SAS, Informatica, Databricksなど）との連携によるデータ分析ソリューションの提供など

売上総利益

(百万円)



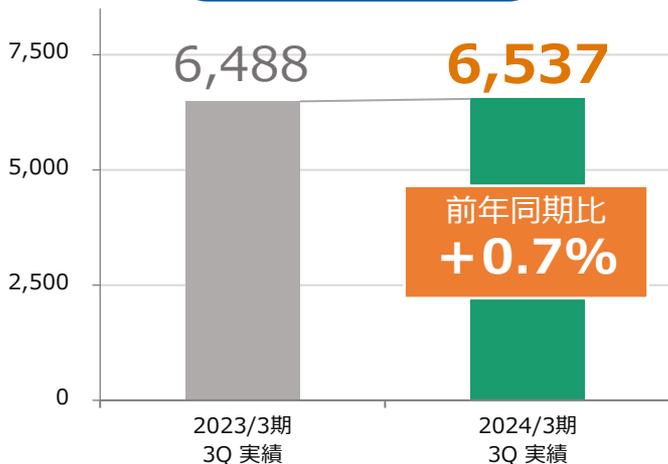
■ 事業の概況

- + データ分析ビジネスの拡大
- + 大量データを蓄積する環境構築などのデータマネジメントビジネスの拡大
- + 金融業向けのアンチマネーロンダリングシステム構築ビジネスの拡大
- 新卒社員の教育コストの一時的な増加

1-5 ビジネスソリューション事業

売上高

(百万円)



■ 主要な事業内容

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（SAPなど）・人事（SuccessFactorsなど）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

売上総利益

(百万円)



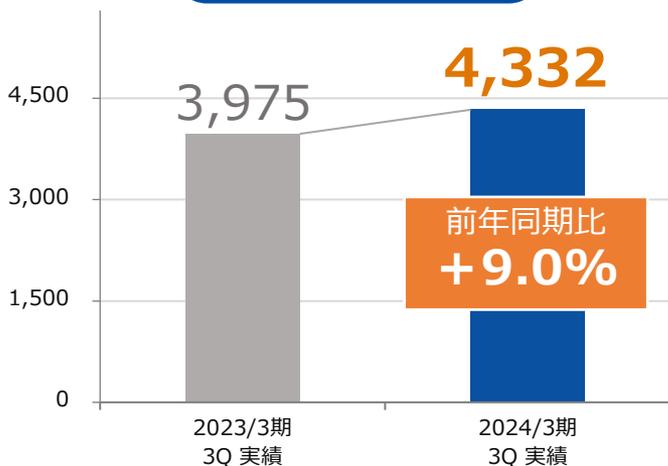
■ 事業の概況

- + リスキリングによる社員リソースシフトによりSAP関連ビジネスが拡大
- + 銀行のIT投資の増加により金融関連のビジネスが拡大
- + 前期1Qに発生したトラブル案件の終息により収益が改善

1-6 プラットフォーム・運用サービス事業

売上高

(百万円)

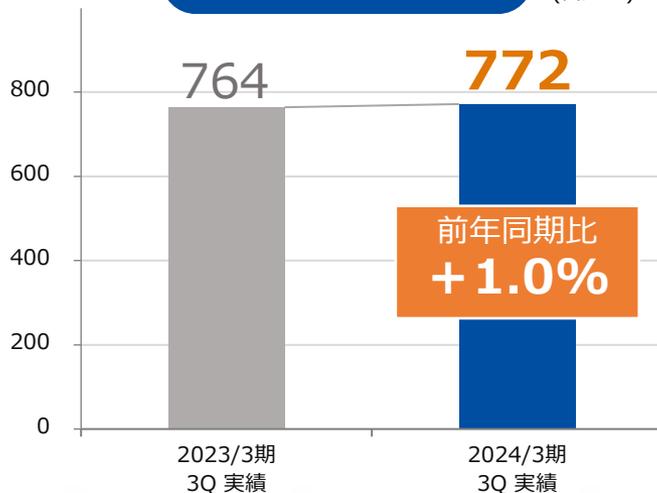


■ 主要な事業内容

仮想化ソフトウェア（Kubernetesなど）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（Ciscoなど）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

売上総利益

(百万円)



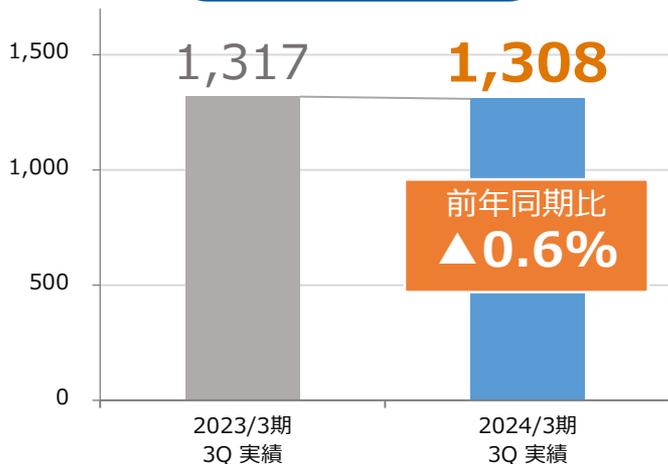
■ 事業の概況

- + クラウド環境の運用ビジネスの拡大
- + 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

1-7 デジタルラーニング事業

売上高

(百万円)

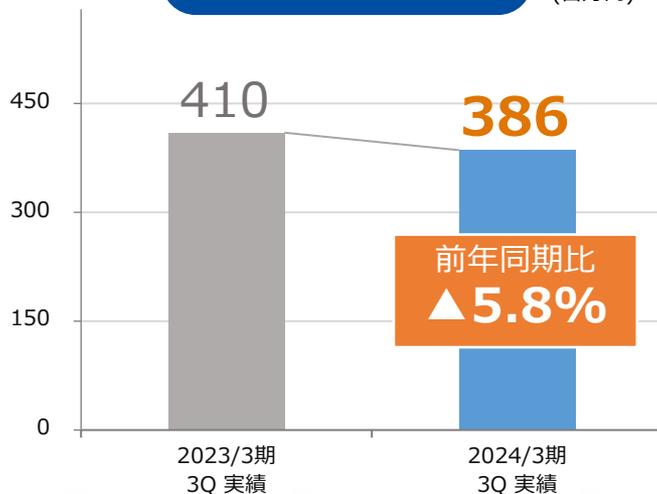


■ 主要な事業内容

グローバルなベンダー（Microsoft, Salesforce, ServiceNowなど）との連携によるベンダー資格取得のための教育、DX人材育成のためのITスキルの習得など

売上総利益

(百万円)



■ 事業の概況

- + 企業向けの企画型研修の需要の増加
- ベンダー認定資格体系の変更などの影響で資格取得研修ビジネスが一時的に減少

1-8 決算のポイント

売上高 前年同期比 **18.5%増収**

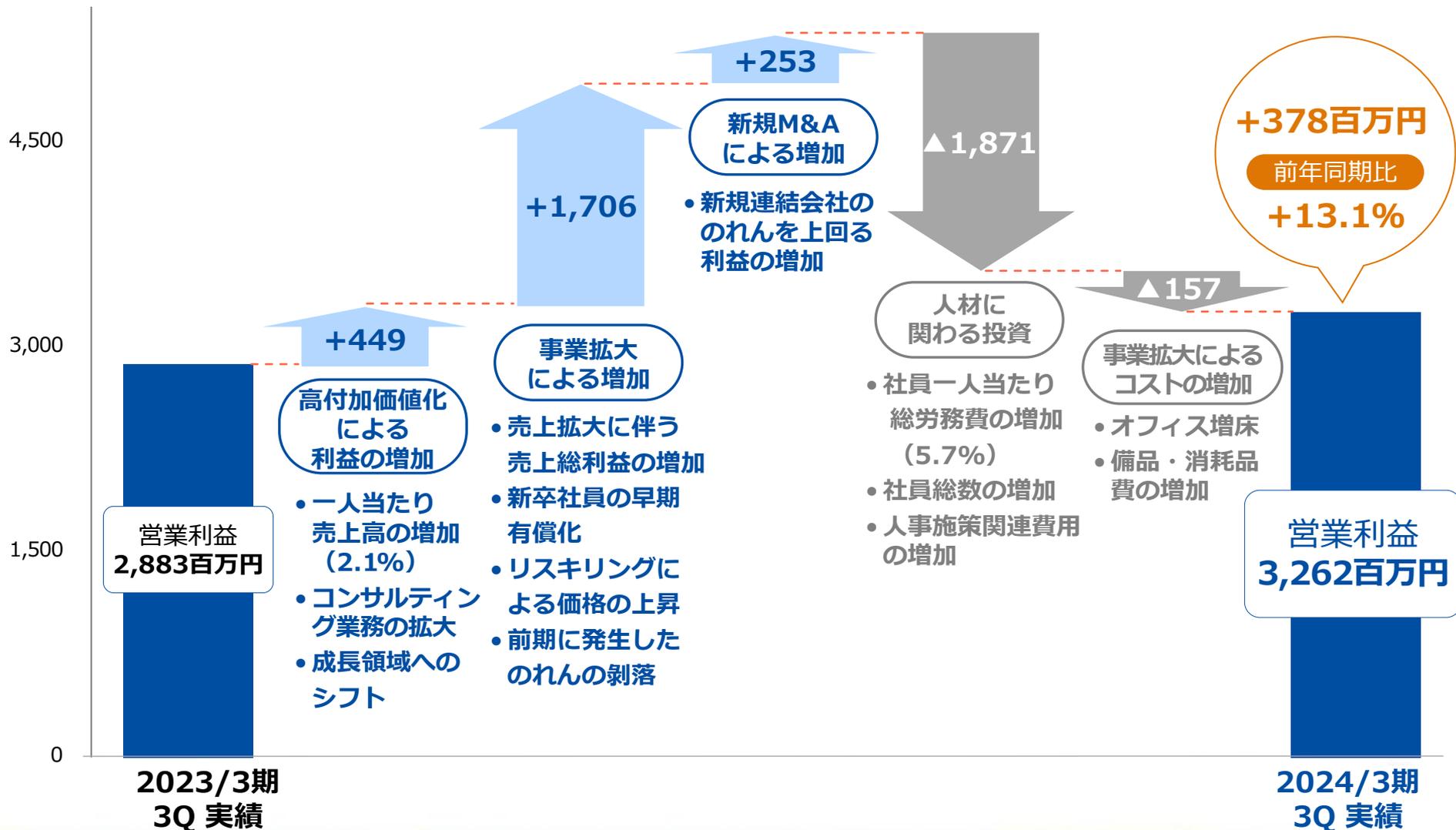
- + 社内システムのクラウド化やコンサルティングなどの需要増加により、クラウドソリューション事業が伸長
- + M&Aの寄与により、クラウドソリューション事業が伸長
- + データマネジメントの需要増加により、デジタルソリューション事業が伸長
- + リソースシフトに伴うSAPビジネスの成長、金融関連の需要の増加により、ビジネスソリューション事業が伸長
- + 情報システム部門のアウトソーシングなどの需要増加により、プラットフォーム・運用サービス事業が伸長

営業利益 前年同期比 **13.1%増益**

- + 一人当たり売上高の増加（2.1%）※新入社員を除く一人当たり売上高の増加（5.0%）
- + 売上拡大、新卒社員の早期有償化に伴う売上総利益の増加
- + タクトシステムズの子会社化に伴うのれん償却額を上回る利益の増加
- 社員一人当たり総労務費の増加（5.7%）※新入社員を除く賃金上昇率 8.1%
- 人事施策費用の増加、事業拡大に伴う費用の増加

1-9 営業利益 増減要因

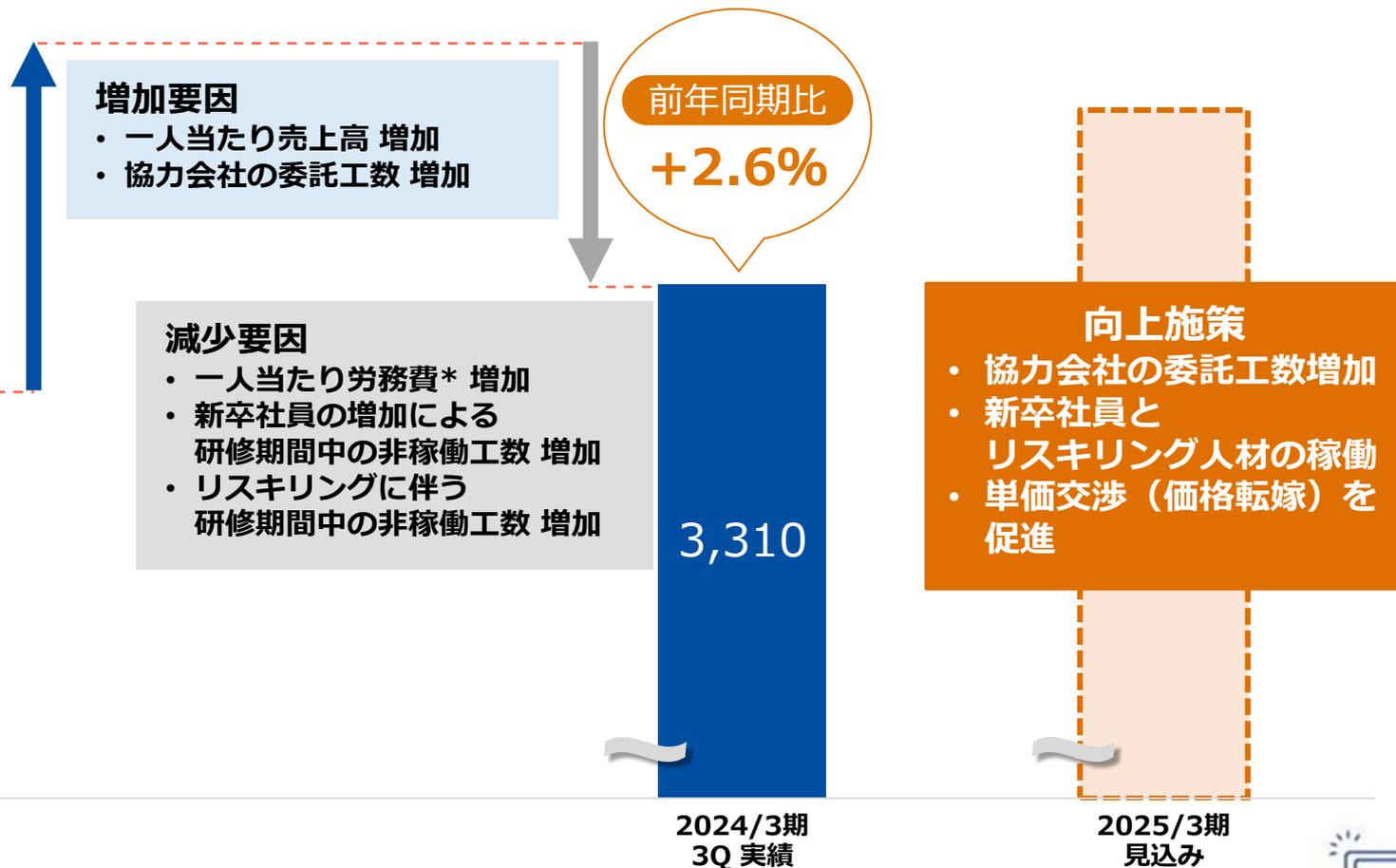
(単位：百万円)



1-10 社員一人当たり売上総利益* 増減要因

*社員一人当たり売上総利益
…売上総利益/就業人員数（当四半期末・連結）
*一人当たり労務費
…労務費/就業人員数（当四半期末・連結）

(単位：千円)



2

2024年3月期

業績見通し

※ 2023.10.30に事業区分別 業績予想のみを一部修正

2-1 通期業績予想（5月12日発表）

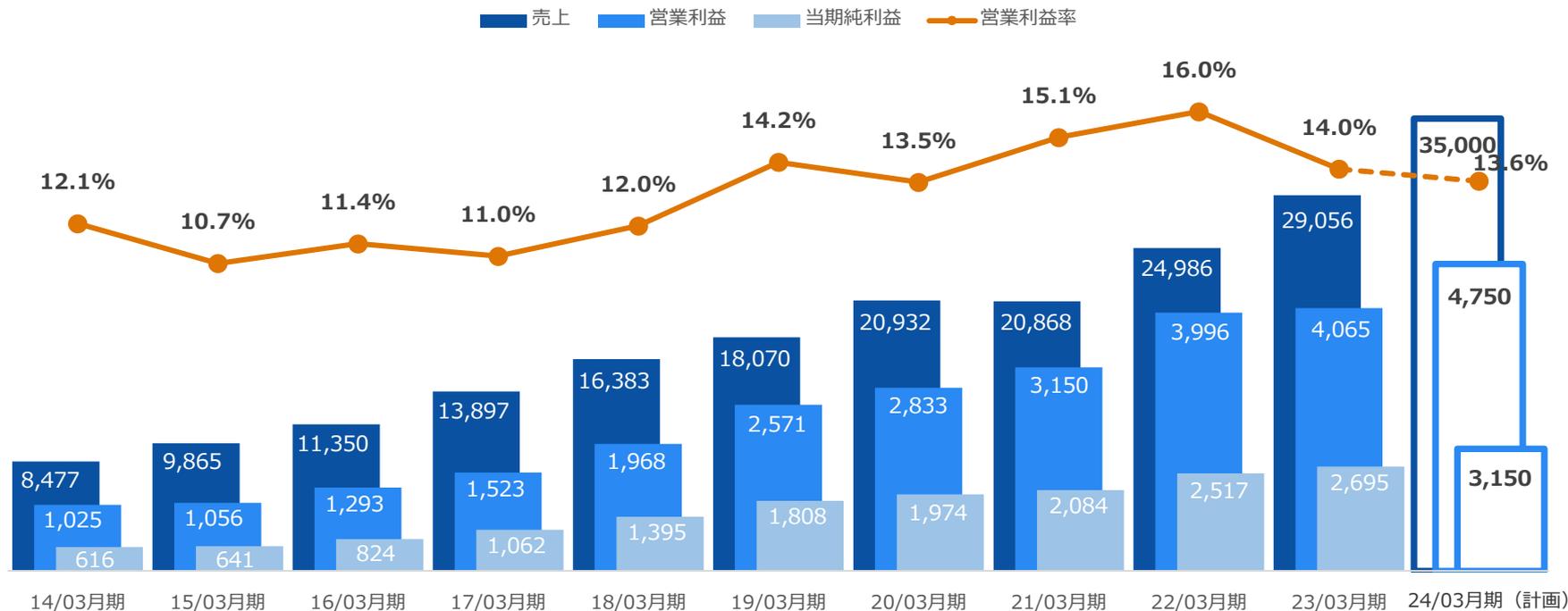
14期連続の増収と13期連続の増益で 過去最高を目指す

※（）内はM&A寄与分を除くオーガニックの数字

| | 2023年3月期 実績 | | 2024年3月期 予想 | | 前年 同期比 |
|-------------------------|----------------|-------|--------------------------|------------------|--------------------|
| | 金額 | 率 | 金額 | 率 | |
| 売上高 | 29,056百万円 | - | 35,000百万円 (32,300百万円) | - | +20.5% (+11.2%) |
| 営業利益 | 4,065百万円 | 14.0% | 4,750百万円 (4,596百万円) | 13.6% (14.2%) | +16.8% (+13.1%) |
| 経常利益 | 4,067百万円 | 14.0% | 4,750百万円 (4,596百万円) | 13.6% (14.2%) | +16.8% (+13.0%) |
| 親会社株主に 帰属する 当期純利益 | 2,695百万円 | 9.3% | 3,150百万円 | 9.0% | +16.9% |
| 1株当たり 当期純利益 | 84.56円 | - | 98.83円 | - | +16.9% |

2-2 業績推移

2013年度～2023年度（売上/営業利益/純利益）



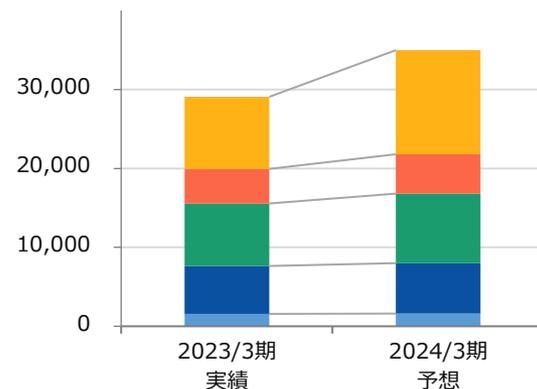
| | | | | | | | | | | | |
|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| ROE | 20.6% | 21.7% | 27.7% | 29.7% | 31.9% | 26.0% | 19.5% | 17.7% | 19.2% | 18.6% | 19.8% |
| 自己資本比率 | 67.3% | 55.7% | 58.4% | 53.3% | 56.6% | 69.4% | 75.8% | 74.9% | 73.0% | 69.4% | 71.6% |
| 配当性向 | 39.6% | 39.6% | 38.9% | 35.2% | 33.9% | 39.5% | 46.6% | 47.4% | 46.9% | 52.0% | 46.5% |

2-3 事業区分別 業績予想 (10月30日修正)

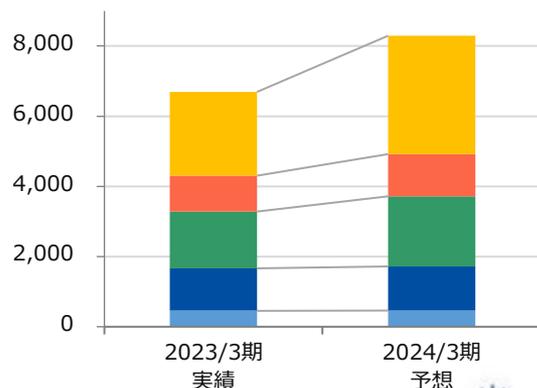
- クラウドソリューション事業
- デジタルソリューション事業
- ビジネスソリューション事業
- プラットフォーム・運用サービス事業
- デジタルラーニング事業

| | 2023年3月期 実績 百万円 | 2024年3月期 予想 百万円 | 前年同期比 |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|--------|
| 売上高 | 29,056 | 35,000 | +20.5% |
| クラウドソリューション事業 | 9,112 | 13,200 | +44.9% |
| デジタルソリューション事業 | 4,375 | 5,000 | +14.3% |
| ビジネスソリューション事業 | 7,956 | 8,800 | +10.6% |
| プラットフォーム・運用サービス事業 | 6,047 | 6,400 | +5.8% |
| デジタルラーニング事業 | 1,566 | 1,600 | +2.2% |
| 売上総利益 | 6,696 | 8,289 | +23.8% |
| クラウドソリューション事業 | 2,392 | 3,370 | +40.9% |
| デジタルソリューション事業 | 1,018 | 1,200 | +17.8% |
| ビジネスソリューション事業 | 1,615 | 2,000 | +23.8% |
| プラットフォーム・運用サービス事業 | 1,211 | 1,260 | +4.0% |
| デジタルラーニング事業 | 457 | 460 | +0.4% |

売上高 (百万円)



売上総利益 (百万円)



2-4 健全性と高収益性の両立

自己資本比率**70%以上**の水準と**高ROE**を目指す

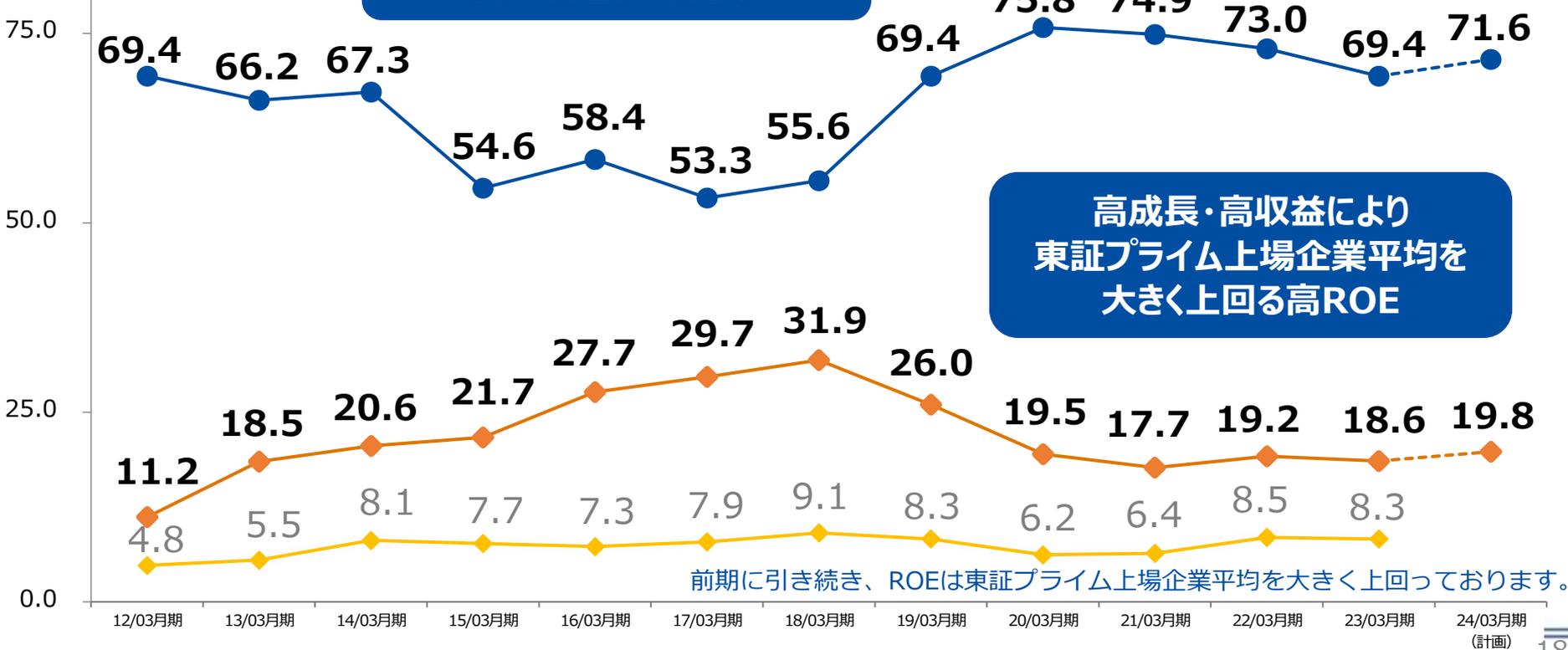
● 当社自己資本比率 ● 当社ROE ◆ 東証プライム上場企業平均ROE(※)

(※出処 みずほ証券)

(単位: %)

ファイナンスによる
高い自己資本比率

高成長・高収益により
東証プライム上場企業平均を
大きく上回る高ROE



前期に引き続き、ROEは東証プライム上場企業平均を大きく上回っております。

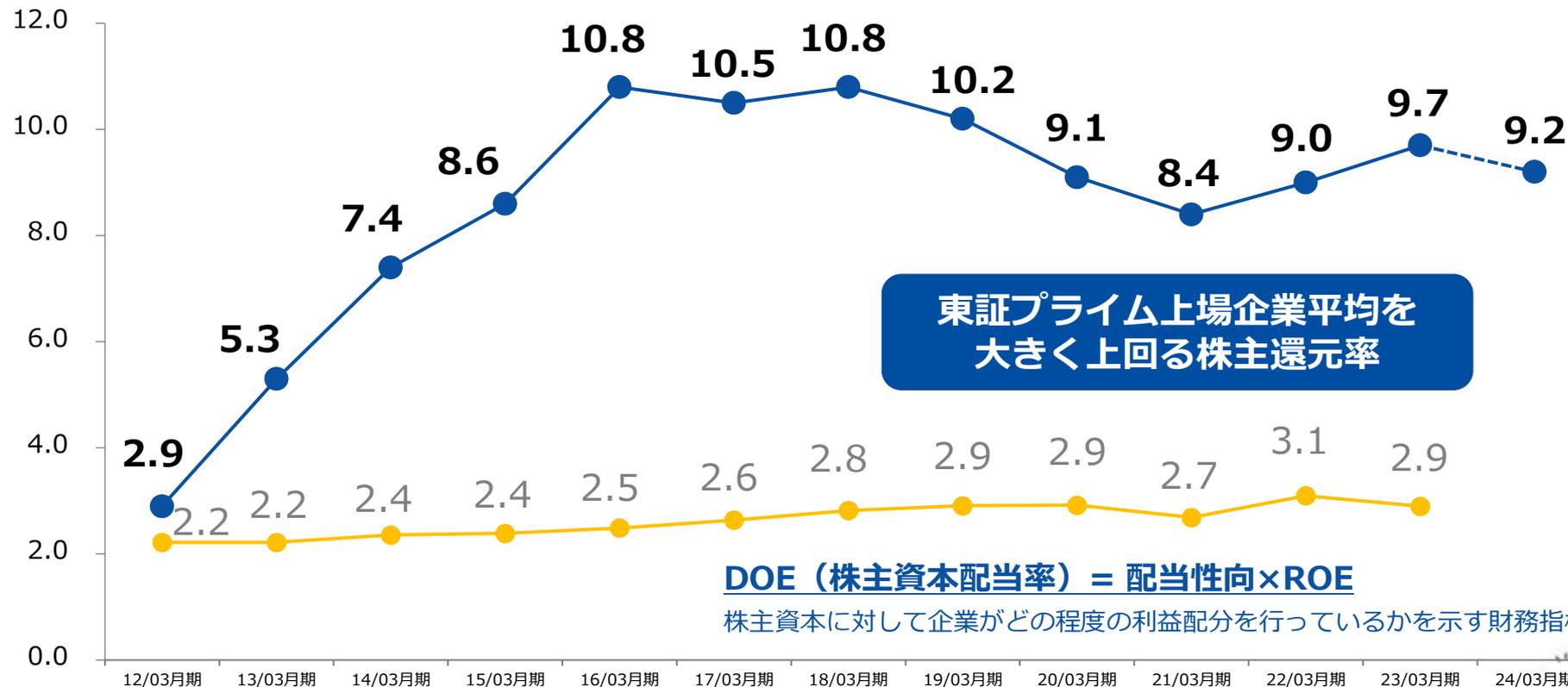
2-5 資本効率と株主還元の両立

持続的な**高い利益還元**と**安定配当**を目指す

● 当社DOE ● 東証プライム上場企業平均DOE (※)

(※出処 東京証券取引所)

(単位：%)



東証プライム上場企業平均を大きく上回る株主還元率

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

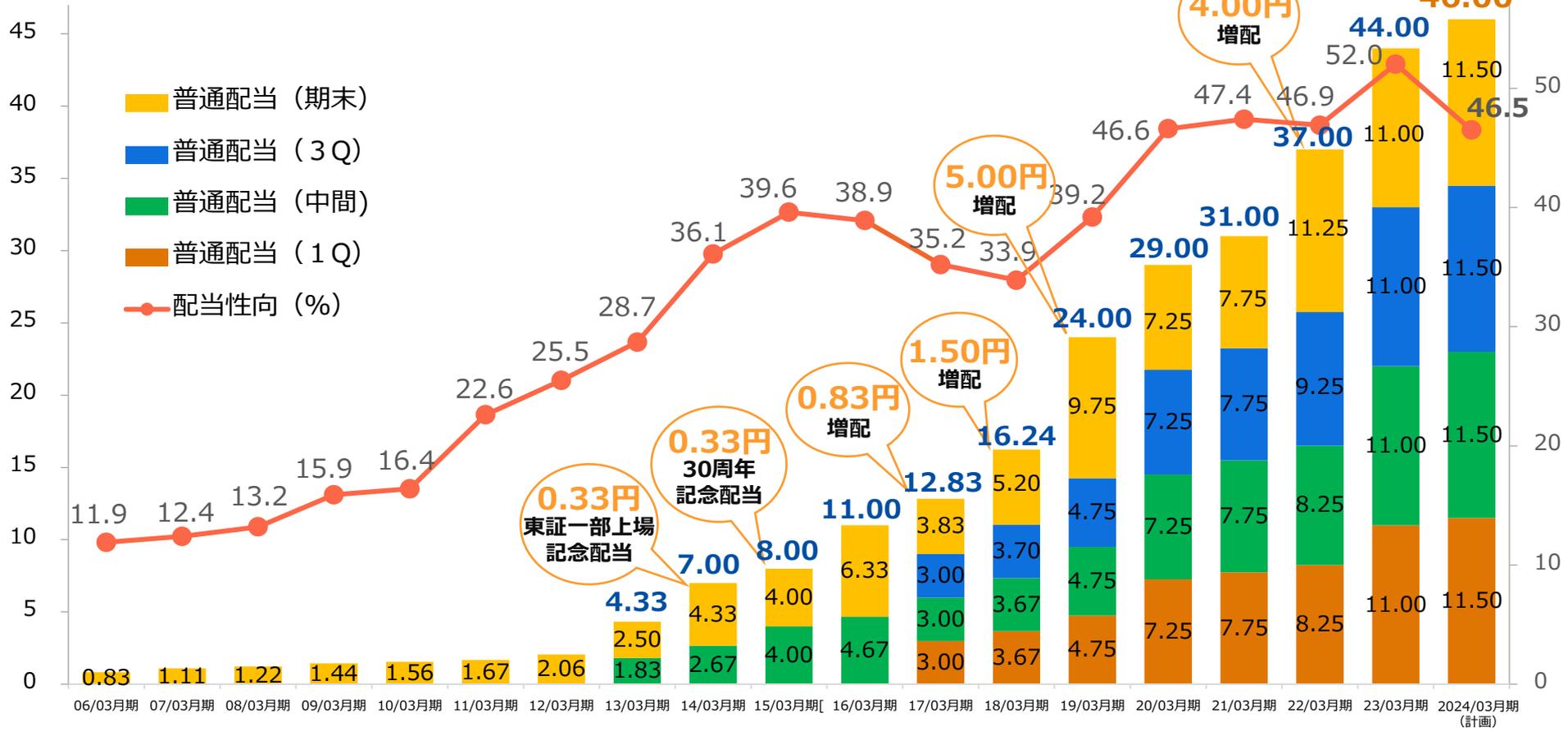
2-6 配当金

19期連続増配計画 配当性向 46.5%

(単位：円)

前期比
2.00円増配

(単位：%)



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。

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1四半期配当金 | 11.50円 | 2023年 6月30日 | 2023年 8月31日 |
| 第2四半期配当金 | 11.50円 | 2023年 9月30日 | 2023年11月30日 |
| 第3四半期配当金 | 11.50円 | 2023年 12月31日 | 2024年 2月29日 (予定) |
| 第4四半期配当金 | 11.50円 | 2024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 | 46.00円 | | |

2-8 株主還元策

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13,800円＋クオカード2,000円＝年間15,800円
- * 2024年3月期の優待込みでの配当性向の合計は53.3%
(300株保有の場合)



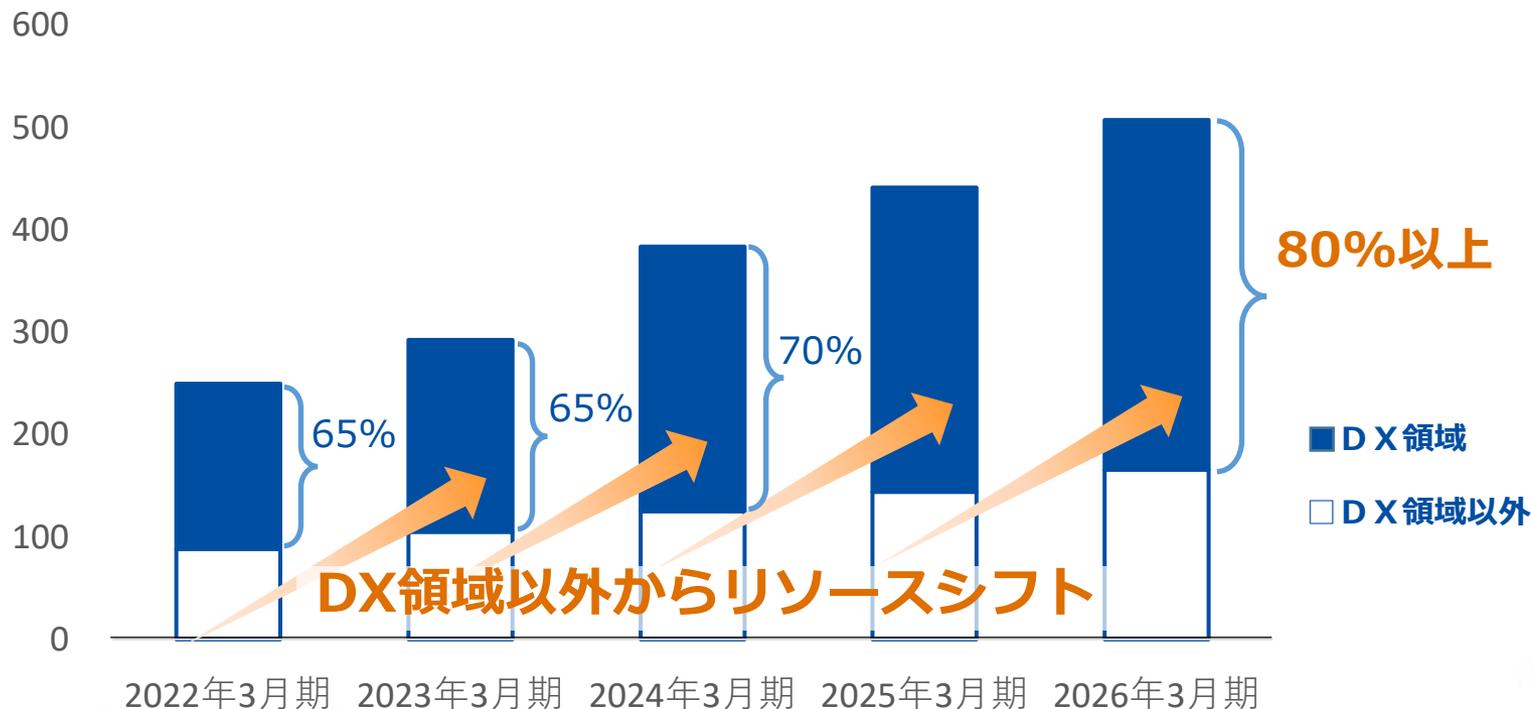
3

トピックス

成長エンジンであるDX領域へのシフトを加速

- ・ 成長するDX市場を追い風に **DX領域での事業拡大**
- ・ 2023年3月期の実績を踏まえて改めて**リソースシフトを加速**させる。
- ・ 売上高に占めるDX領域での事業比率を **80%以上 (2026年3月期)** に拡大

売上高 (億円)



成長領域への積極的なリソースシフト

- ・参加者選定から本人意思の確認までを1カ月程度にて実施
⇒全社で取りまとめのうえ、**必要な領域に必要なリソースが展開**できるか検討
- ・領域別基礎研修から上級資格取得までを**3カ月～5か月**で実施
- ・半年程度でリソースシフトを実施のうえOJTで継続的な支援を行う
⇒OJTまでの流れを**ナレッジ化し継続的なリスキルプログラム**として確立

リスキルプログラム

参加者
選定

- ・ 高成長領域の選定
- ・ リソースシフト候補選定
- ・ 本人意思確認

領域別
基礎研修

- ・ グループ会社教育スキーム
- ・ PJマネジメント基礎
- ・ ベンダー基礎資格試験

ベンダー
上級資格
取得

- ・ グループ会社教育スキーム
- ・ ベンダー上級資格試験

シフト後
OJT

- ・ PJでのOJTで支援
- ・ 実践型トレーニング

優秀人材の積極的な採用と育成による体制強化

採用

新卒/中途採用による優秀人材の採用

3年間で **900人** の採用

育成

資格取得を軸にしたDX人材育成モデル

資格取得 毎年 **1,000人**

リスキリングプログラムの運用

半期ごとに **30~40人**

ビジネスパートナー連携強化

パートナー比率の向上

3年間で **600人** の増員

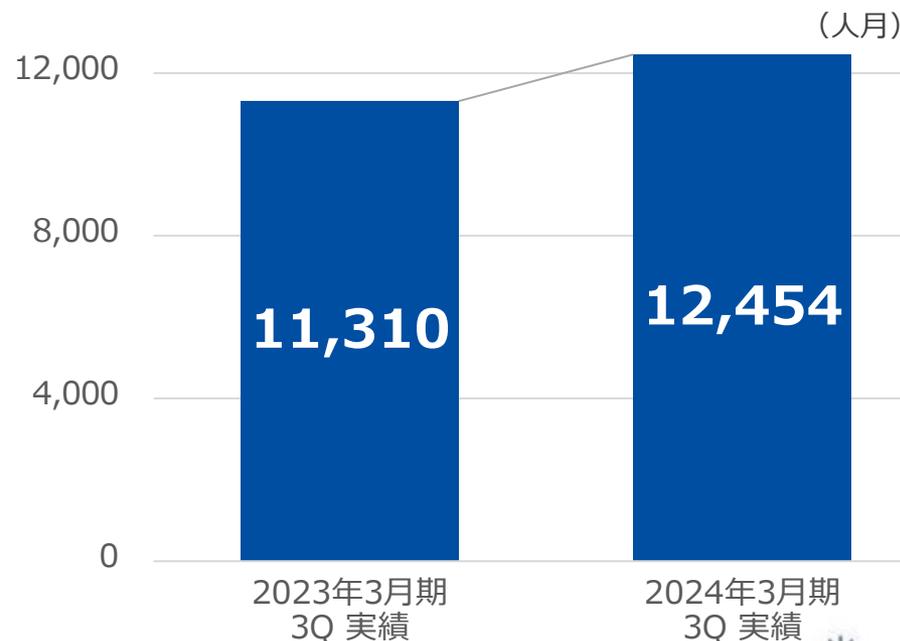
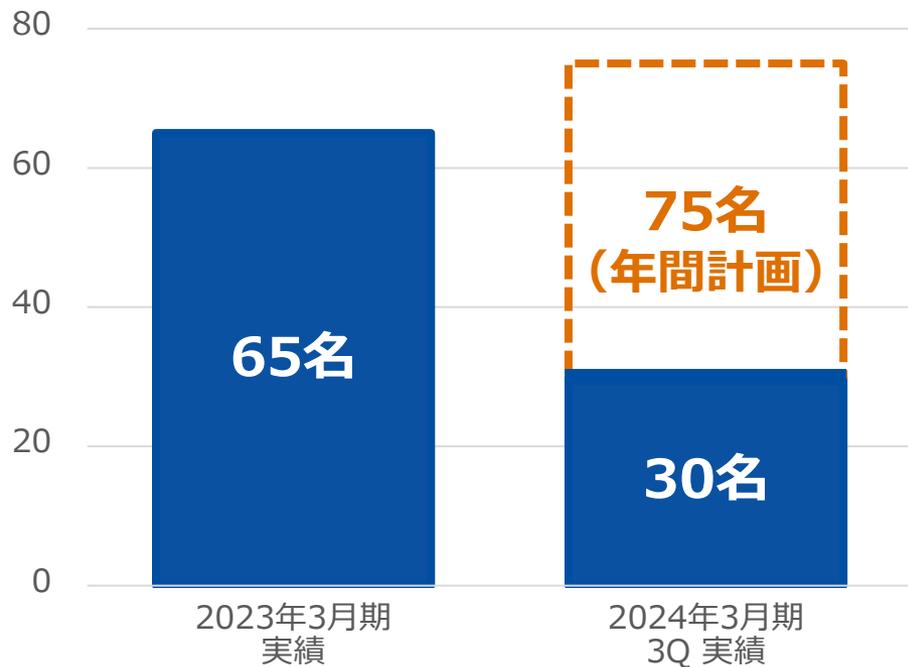
成長を加速する人材確保の取組み

中途採用の強化

- 12月末時点で30名の採用実績
- 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

- 前年同期比で10.1%の委託数増
- 38社のコアパートナーとの連携



高付加価値を実現する人材育成の取組み

既存社員のリスキリング

- 12/31時点で121名のシフト
- 2023年度は累計で150名を計画

新卒社員の早期育成

- 事業部門配属201名の94%が有償化
- 4Qでの全社員の有償化を目指す

2023年
4月

56名のリスキリングと
リソースシフトが完了

7月

95名 (累計) のリスキリングと
リソースシフトが完了

12月

121名 (累計) のリスキリングと
リソースシフトが完了

2024年
3月

主要4領域※への
リソースシフト計画
: 150名 (累計)

※Microsoft, Salesforce, SAP, データサイエンス

2023年
5月

事業部門配属 (201名)
部門研修・ベンダー資格取得

6月

OJTによる育成
事業部門配属の30%弱が有償化

7月~
9月

プロジェクトアサインの推進で
90%弱が有償化

10月~
12月

プロジェクトアサインの推進で
94%が有償化

3-6 コムチュア・トランスフォーメーション

2032年3月期 売上高 **1,000億円企業** への挑戦 **1,000億円**

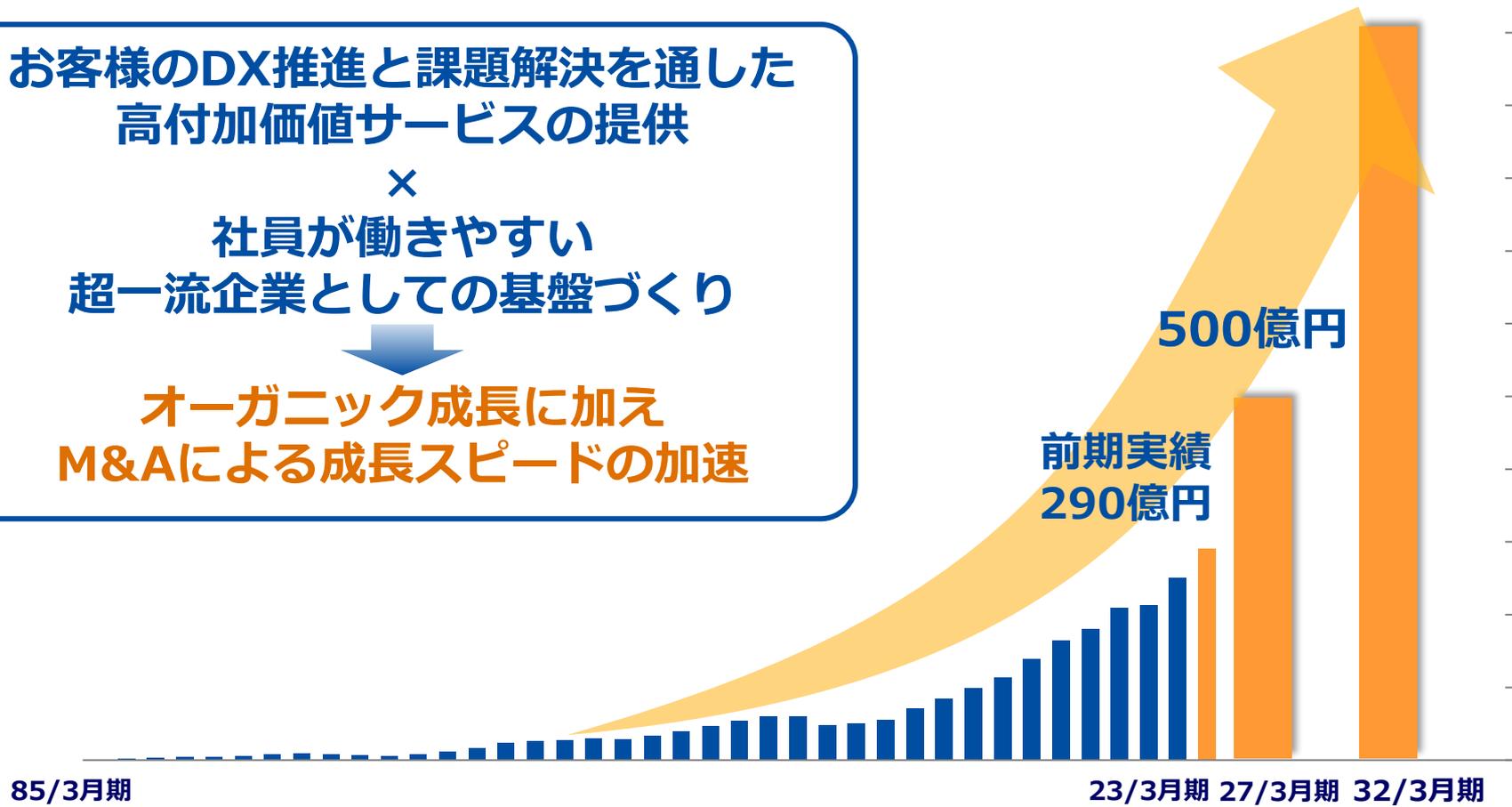
お客様のDX推進と課題解決を通じた
高付加価値サービスの提供

×

社員が働きやすい
超一流企業としての基盤づくり



オーガニック成長に加え
M&Aによる成長スピードの加速

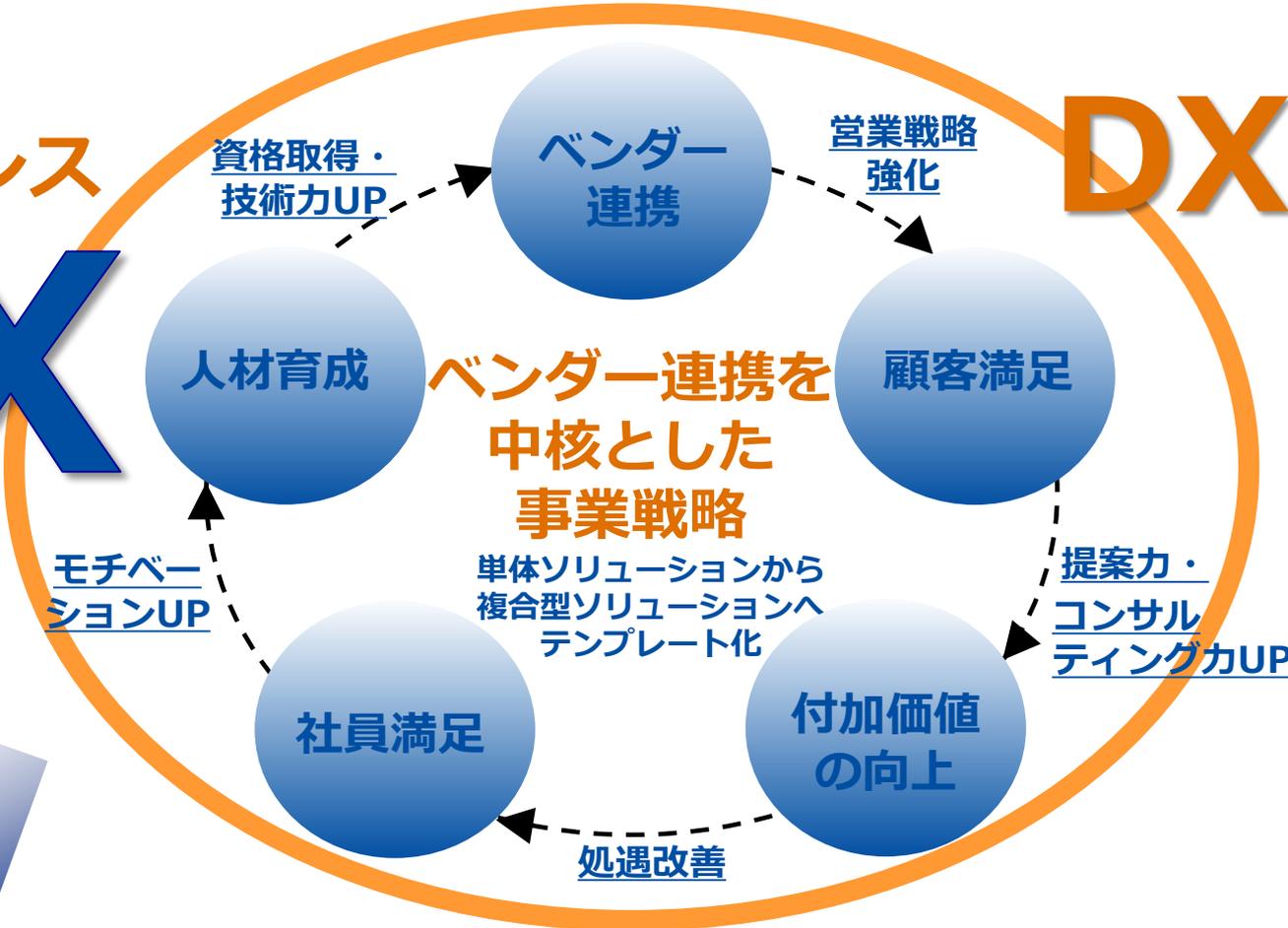


コムチュアは DX推進パートナー へ変革する

DX時代は
変革のチャンス

DX

CX



お客様のビジネスモデル変革の担い手

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 コーポレート本部 IR・SR部

電話 : 03-5745-9702

E-mail : irsr@comture.com