



2024年5月10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 執行役員 根本 佳久  
コーポレート担当役員(経営企画・IT)  
T e l : 0 3 - 5 7 4 5 - 9 7 0 0

**中期経営計画策定について**  
**(2024年4月1日～2027年3月31日)**

当社グループは、今後3カ年に亘るグループの中期経営計画を策定いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

社会と企業のデジタル技術活用が進む中、ITサービス市場では特にデジタルトランスフォーメーション(DX)への投資が注目され、年平均15%以上の成長が見込まれています。この成長には、ビジネスモデルの変革や新しいビジネスの創出、多様な働き方への取り組みが背景にあります。また、生成AIなど新しい技術の台頭が経営環境を一層変化させており、これに対応するため従来の中期経営計画を見直し、新たな中期経営計画を策定しました。

この新計画は、2032年3月期に売上高1,000億円企業を目指す目標に向けたステップと位置付けています。

**1. 2032年へ向けた新たな中期経営計画**

当社グループは、創業以来絶え間ないイノベーションにより、年平均15%の成長を実現し、高付加価値経営を継続してきました。

DXの進展が社会変革を加速し、豊かな社会の実現を促す中、さまざまなステークホルダーとの連携を深め、共に繁栄する企業を目指します。

この目標達成に向け、経営理念「お客様には感動を、社員には夢を」やサステナビリティへの取り組みをベースに、新たな中期経営計画を策定しました。DX領域への注力をさらに加速し、2032年3月期の目標達成を目指します。



## 2. 経営理念の実践のためのサステナビリティ方針

当社グループは、創業以来、経営理念（会社の標語）と会社方針に掲げる「社会貢献」と「持続的な成長」の両立を目指し、経営に取り組んでまいりました。この目標を達成するために、経営体制と事業活動を強化し、社会課題を解決するサービスの提供を続けることを目指しています。この観点から、サステナビリティ方針とマテリアリティを策定し、これらを企業経営の軸に据えております。

### 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

**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

- ・ 事業を通じたDXによる社会課題解決
- ・ 提案力の向上によるお客様の価値の最大化
- ・ イノベーションを支えるパートナーシップ・最先端技術開発
- ・ 社会のDXに貢献するIT人材の育成・マネジメント
- ・ 持続的成長に向けた適正な投資と資本効率の向上
- ・ ステークホルダーから期待される健全経営の実践
- ・ 気候変動・資源循環への対応

## 3. コミュニティの目指すべき姿

サステナビリティ方針に基づき、お客様のDX推進と課題解決に貢献する高付加価値サービスの提供を続けるとともに、社員が働きやすい環境を整備するなど、経営基盤強化に努めます。これらの取り組みを通じ、成長スピードをさらに加速し、2032年3月期の「売上高1,000億円企業」への挑戦を実現します。

#### 4. 中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）

「売上高1,000億円企業」の実現に向け、2025年3月期から3年間で、3つの事業戦略を柱とし、それを支える経営基盤の強化と積極的な投資に取り組むことで、更なる高付加価値経営と持続的な成長を目指してまいります。



32

#### 事業戦略

##### ・ベンダー（グローバルプラットフォームベンダー）連携

- 提案フェーズからの連携による営業プロセスの強化により、案件総量を拡大します。
- プラットフォームに紐づく資格取得によるエンジニアの育成やソリューションメニューの開発により、技術力やサービス品質力を向上させます。
- 複雑化するお客様のニーズに対応すべく、複合的にベンダー商材を組み合わせたソリューションを提供します。

##### ・提案力強化

- 「お客様のささやきをカタチにする」ためのチームでの提案活動の徹底により、お客様満足度を向上させます。
- 提案フレームワークを活用した提案プロセスの標準化により、お客様に提供するサービスの付加価値を高めます。
- PM（プロジェクトマネージャー）の育成に加え、相互コミュニケーションの強化とナレッジの共有により、プロジェクト管理体制を強化します。

##### ・リソース拡大

- SPI（※）を活用した優秀人材の採用、ビジネスパートナー社との連携により、エンジニアリソースを拡大します。
- DX領域においては、レガシー領域からのリスキリングに伴い再配置する社員リソースを中心に拡大をはかり、営業機会を拡大します。
- グループ会社であるエディフィストラaining社の教育ノウハウをグループ内で展開することで人材育成を加速させます。

※SPI：読解力・論理力・データを根拠とした判断力などを測定する適性検査

## 経営基盤の強化

### ・DX化推進

▶ 生成AIなどを活用した業務改善とグループITインフラの強化により、業務効率と生産性を向上させます。

### ・人的資本

▶ 働きがい向上と健康増進、タレントマネジメントによる人材の見える化など、人材の定着化と成長に努めます。

### ・サステナブル

▶ 社内のコンプライアンス徹底に加え取引先との協業関係の強化により、企業価値を向上させます。

## 投資戦略

### ・M&A

▶ DX領域における事業拡大に向けて資本効率重視で投資を行います。

### ・人材投資

▶ 持続的な成長に向けた優秀な人材の採用、リソースシフトのためのリスクリング等により、体制を強化します。

▶ 働く環境や待遇の継続的な改善により、エンゲージメント向上に努めます。

### ・事業・経営革新

▶ 企業ブランディング強化の取り組みにより、認知度の向上に努めます。

▶ 業務プロセスの見直しとシステム化、プロジェクト管理の徹底によるリスクマネジメントにより、内部統制の強化を実現します。

## 経営指標

17期連続増収、16期連続増益、22期連続増配の計画

	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	2027年3月期 計画	年平均成長率 (2024年3月期～ 2027年3月期)
売上高	34,185百万円	37,700百万円	50,000百万円	10.0%以上
営業利益	4,600百万円	4,900百万円	6,500百万円	10.0%以上
営業利益率	13.5%	13.0%	13.0%	-
ROE	19.7%	18.4%	20.0%以上	-
配当性向	46.8%	47.1%	45.0%以上	-

※詳細は以下、「中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）」をご参照ください

<https://www.comture.com/ir/management/pdf/202405.pdf>

(注) 上記の予想値は、現時点における入手可能な情報に基づいて算出しておりますが、実際の業績は今後の事業環境の変化等の様々な要因により、予想数値とは異なる結果となる可能性があります。

以上