

2025年3月期 決算説明

ささやきをカタチに。



2025年5月15日
コムチュア株式会社

2025年3月期

決算概要

15期連続の増収と14期連続の増益で過去最高を更新

単位：百万円	2024/3期		2025/3期		前年同期比
	金額	利益率	金額	利益率	
売上高	34,185	-	36,341	-	+6.3%
営業利益	4,600	13.5%	4,630	12.7%	+0.7%
経常利益	4,597	13.4%	4,660	12.8%	+1.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,135	9.2%	3,160	8.7%	+0.8%
1株当たり 当期純利益(円)	98.35	-	99.12	-	+0.8%
EBITDA	5,100	14.9%	5,137	14.1%	+0.7%

※ 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（当四半期）

前年同期比/前四半期比ともに収益性が改善

単位：百万円	2024/3期 4Q		2025/3期 3Q		2025/3期 4Q		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	8,874	-	9,068	-	9,478	-	+6.8%	+4.5%
営業利益	1,337	15.1%	1,253	13.8%	1,393	14.7%	+4.1%	+11.1%
経常利益	1,337	15.1%	1,256	13.9%	1,419	15.0%	+6.2%	+13.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,021	11.5%	826	9.1%	1,055	11.1%	+3.3%	+27.6%
EBITDA	1,467	16.5%	1,386	15.3%	1,512	16.0%	+3.1%	+9.1%

※ 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 **6.3%** 増収

- + Microsoft、サイボウズ、AWS、SAPの周辺開発など、デジタル関連のビジネスが伸長
- + 金融関連のフロントシステム開発、業務効率化の需要が増加
- + 採用強化、退職率の改善による社員数の増加、協力会社のリソース確保が進んだことによる増加
- 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 **0.7%** 増益

- + 協力会社の稼働人数増加による売上総利益の増加
- 社員数の増加と昇給に伴う労務費の増加
- 新卒社員の育成強化を目的としたテクニカルスキル研修期間の延長（2か月→3か月）
- グループの連携強化のためのオフィス集約、全社イベントに伴うコスト増加

営業利益 増減要因

単位：百万円

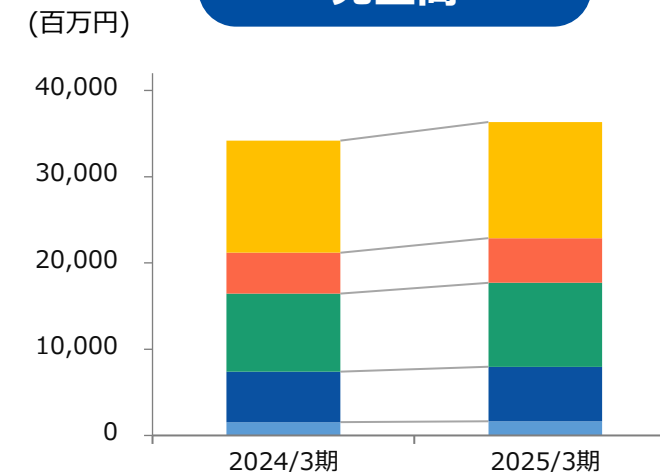


事業区分別業績

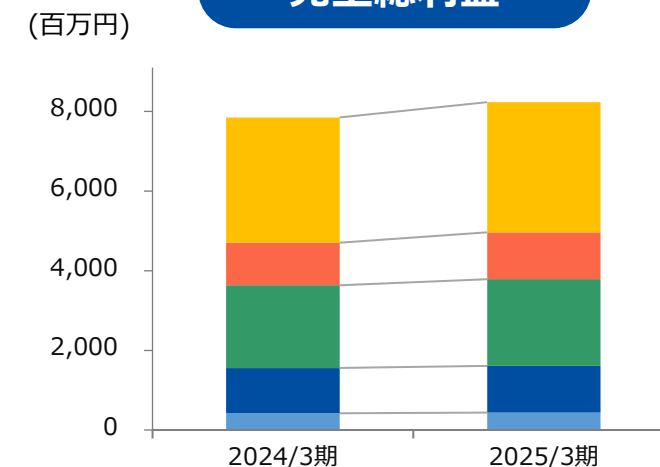
単位：百万円

	2024/3期	2025/3期	前年同期比
売上高	34,185	36,341	+6.3%
■ クラウドソリューション事業	12,997	13,465	+3.6%
■ デジタルソリューション事業	4,736	5,176	+9.3%
■ ビジネスソリューション事業	9,049	9,731	+7.5%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	5,855	6,322	+8.0%
■ デジタルラーニング事業	1,545	1,645	+6.4%
売上総利益	7,852	8,235	+4.9%
■ クラウドソリューション事業	3,146	3,269	+3.9%
■ デジタルソリューション事業	1,069	1,178	+10.2%
■ ビジネスソリューション事業	2,076	2,176	+4.8%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	1,138	1,173	+3.1%
■ デジタルラーニング事業	420	437	+3.9%

売上高



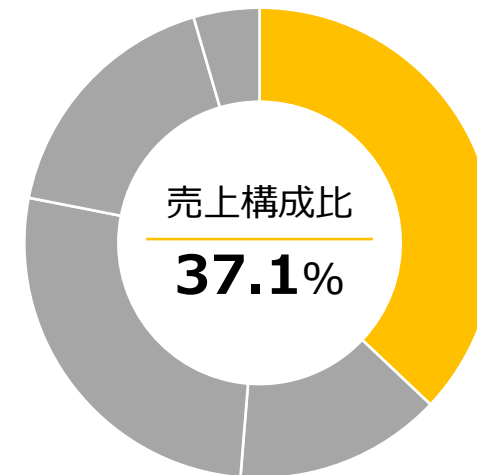
売上総利益



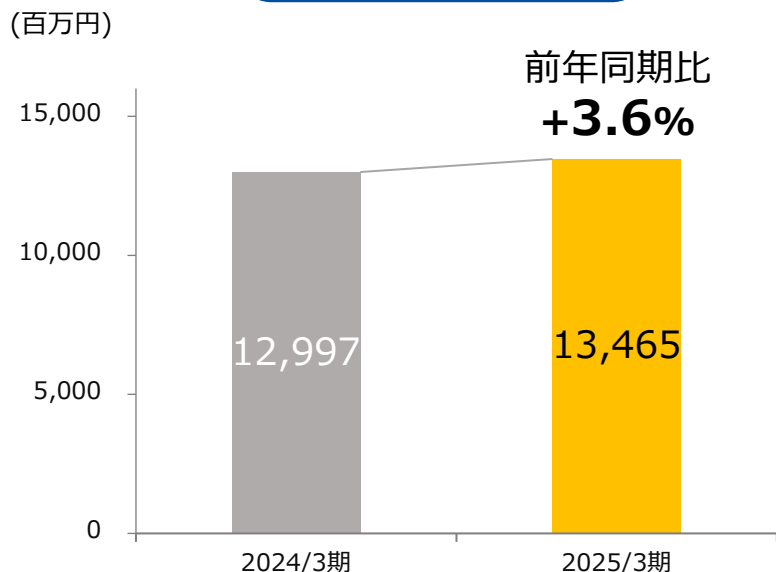
クラウドソリューション事業

主な増減要因

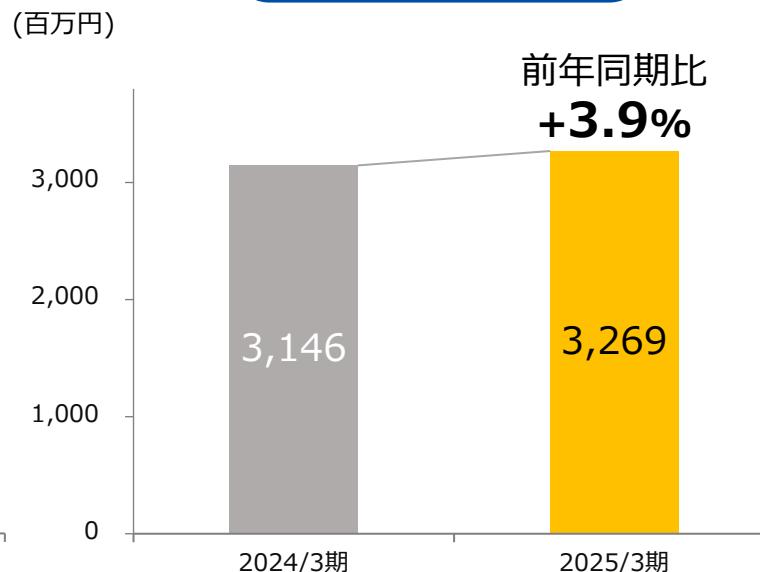
- + Microsoftやコンサルティングビジネスの需要の増加に加え、SalesforceやServiceNow事業の回復
- 新卒社員の育成強化のための研修コストおよびキャリア採用費の増加、リスティング期間中のコストの発生
- Salesforce領域におけるPM人材を中心としたリソース不足



売上高



売上総利益



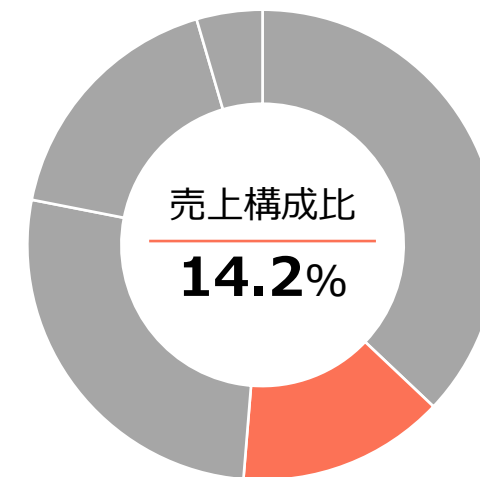
主要な事業内容

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

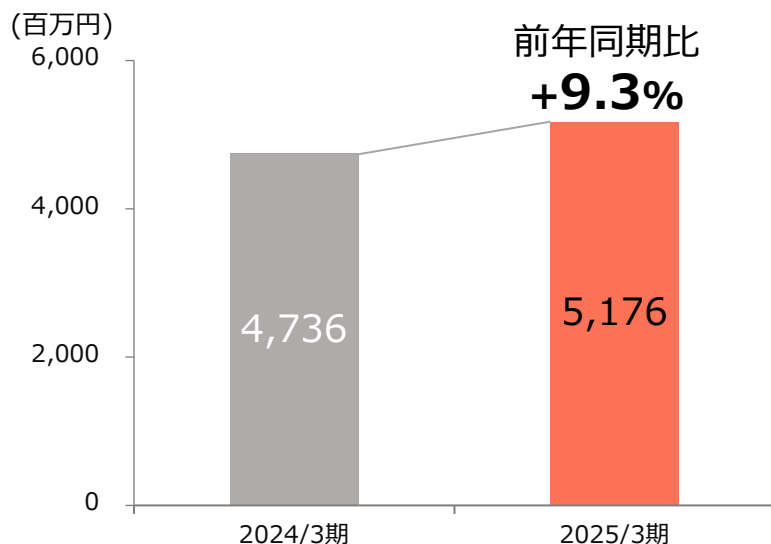
デジタルソリューション事業

主な増減要因

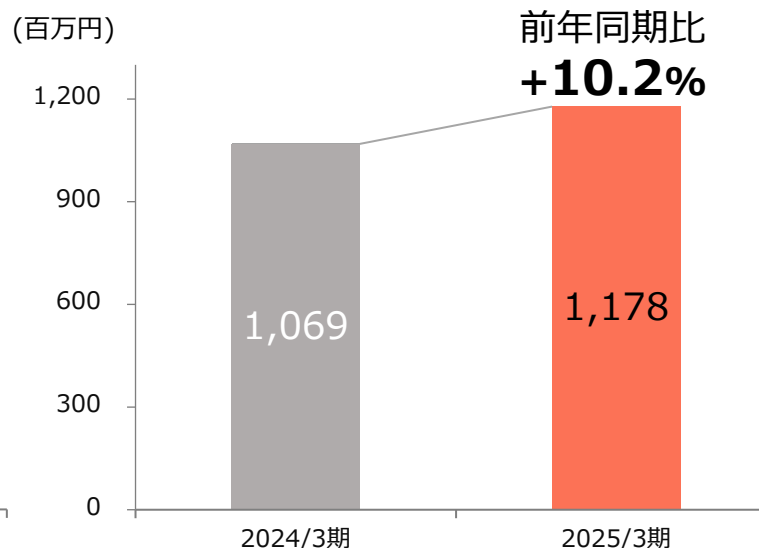
- + データ分析ビジネスの拡大やデータマネジメント領域でのプライムの大型案件の獲得
- + クラウドインフラ（AWS）構築案件の増加
- 物理的なサーバー構築ビジネスの減少



売上高



売上総利益



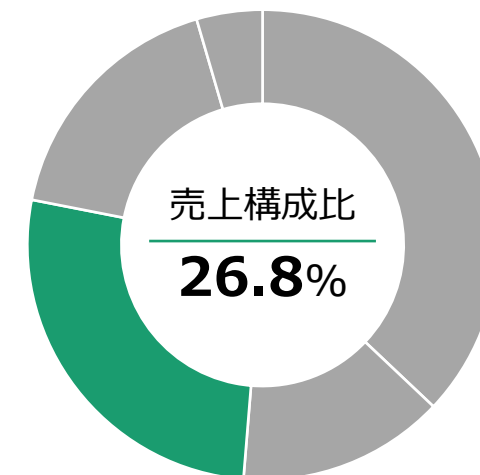
主要な事業内容

グローバルなAIベンダー（Google Cloud, 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

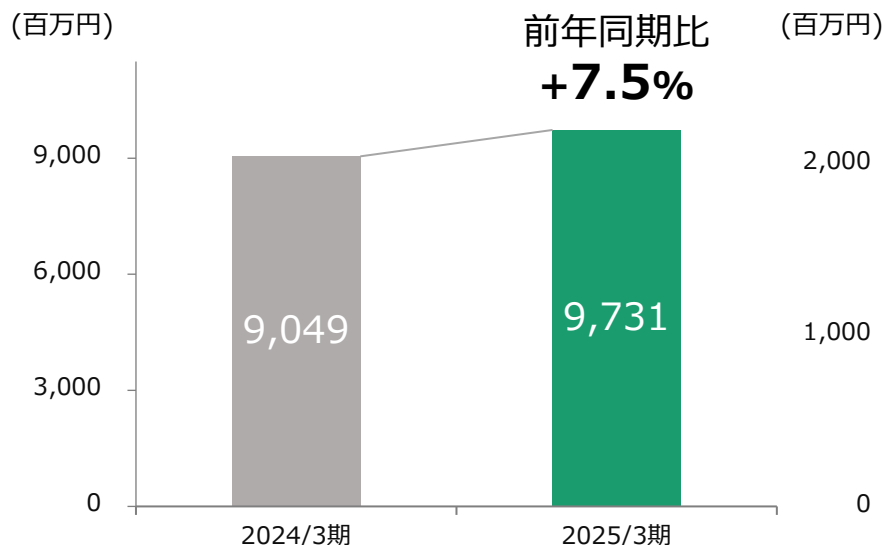
ビジネスソリューション事業

主な増減要因

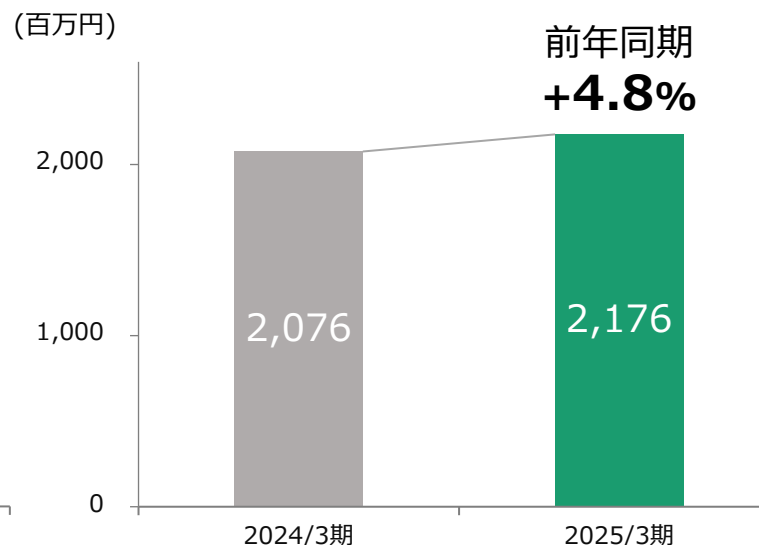
- + SAP関連ビジネスが継続的に伸長
- + 官公庁でのSAP周辺開発案件の拡大
- + 金融業向けのフロントシステム開発、業務自動化の需要の増加



売上高



売上総利益

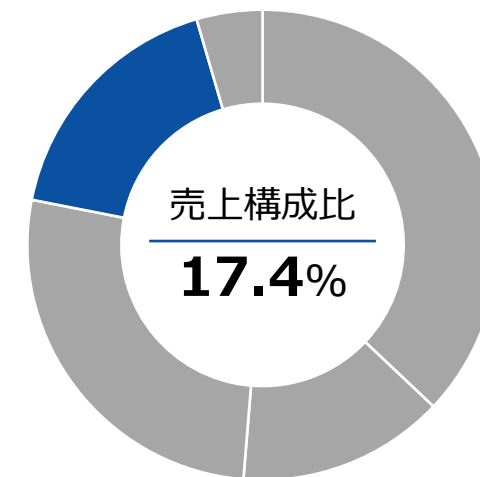


主要な事業内容

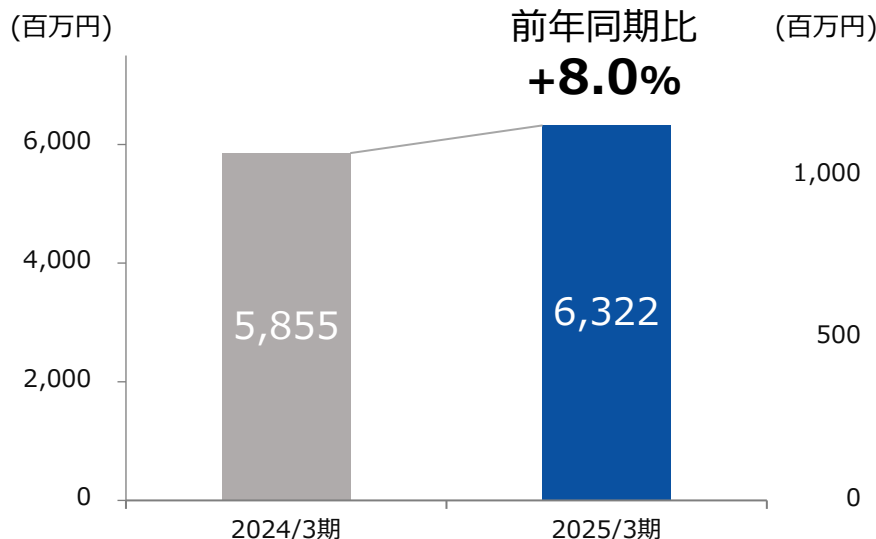
グローバルなERPパッケージベンダーとの連携による会計（SAPなど）・人事（SuccessFactorsなど）や、フィンテックなど基幹システムの構築・運用・モダナイゼーションなど

主な増減要因

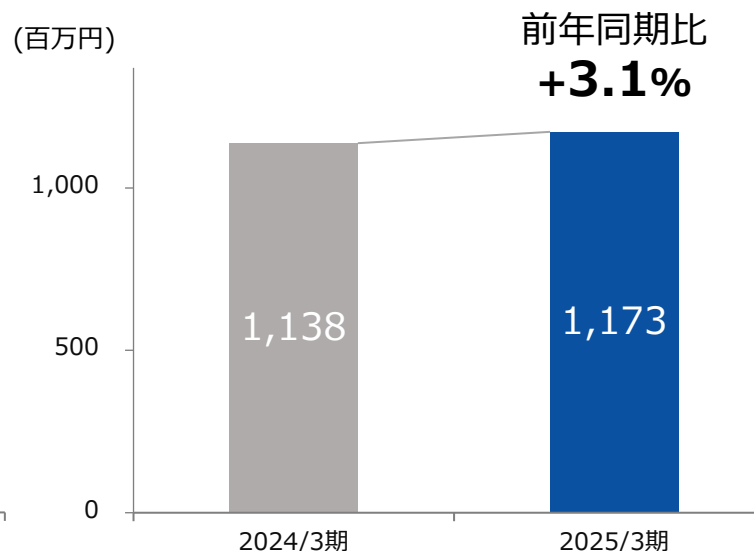
- + システム運用業務のアウトソーシングやセキュリティサポートなどの需要の増加
- + 価格交渉による収益の改善
- 官公庁でのネットワーク構築案件のプロジェクト完了



売上高



売上総利益

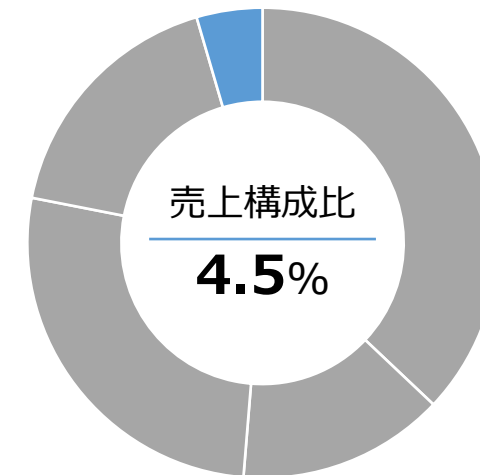


主要な事業内容

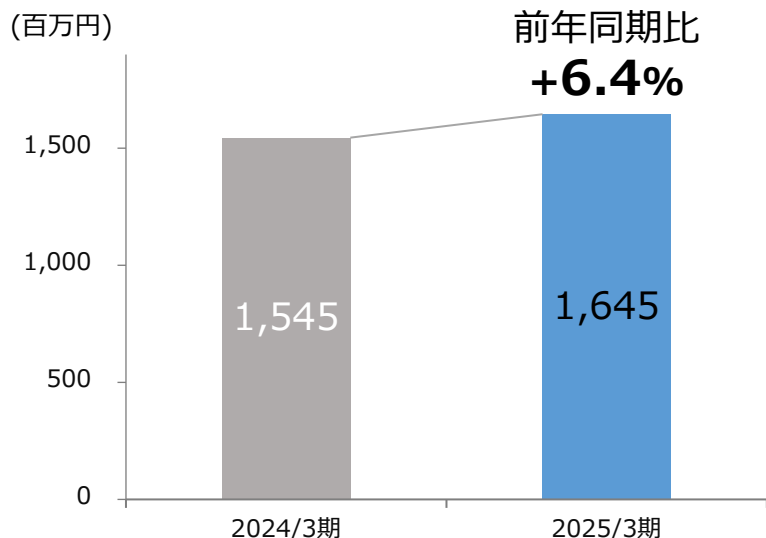
仮想化ソフトウェア (Kubernetesなど) を活用したハイブリッドクラウド環境や仮想化ネットワーク (Ciscoなど) の設計・構築・運用、グローバルなツールを使用した自社センターでの遠隔監視サービス、ヘルプデスクなど

主な増減要因

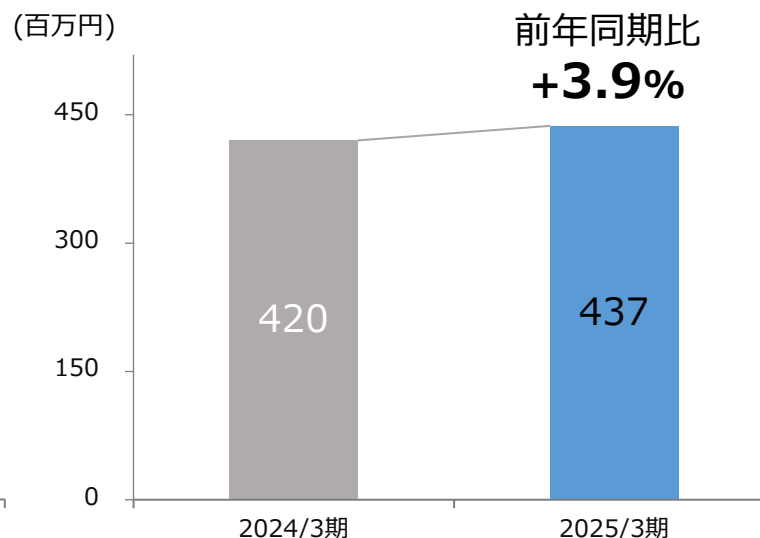
- + Microsoft関連（AIなど）の研修需要の増加
- + 研修運営アウトソーシングビジネスの伸長
- + 講師の稼働率の向上、価格交渉による収益の改善
- コムチュアグループ向け研修（新卒研修・リスキリング研修）の優先対応



売上高



売上総利益



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研修、デジタル人材育成のためのIT研修実施など

事業成長を加速させるための主な投資項目

市場環境

- 企業のデジタル関連投資が進み、業務変革への取組みが加速
- 企業の社内デジタル人材の育成が進む中、SIerによる専門的な支援業務が増加
- 生成A Iの普及により、ビジネスへの適用とアプリ開発の需要が急増



人的資本投資

採用

新卒：**180名**（2025年4月入社）、キャリア：**70名**（2025年3月期）

育成

リスキリング：**30~40名/半期**、研修体系の拡充、
オンライン学習プラットフォーム刷新、資格取得：**1,000名**

待遇

賃金上昇率：**5.0%以上**、勤務時間短縮：7時間50分⇒**7時間30分**



事業・経営革新

生成AI

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、
人事システム刷新



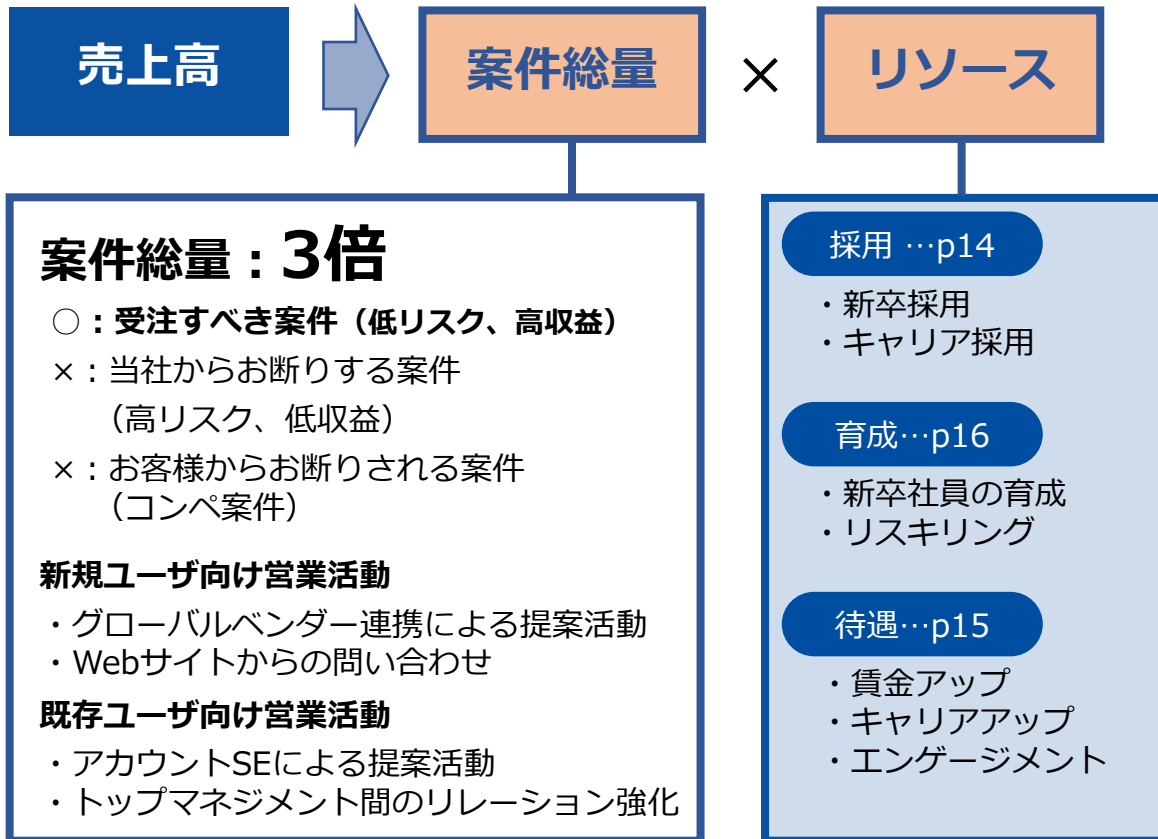
その他

認知度向上

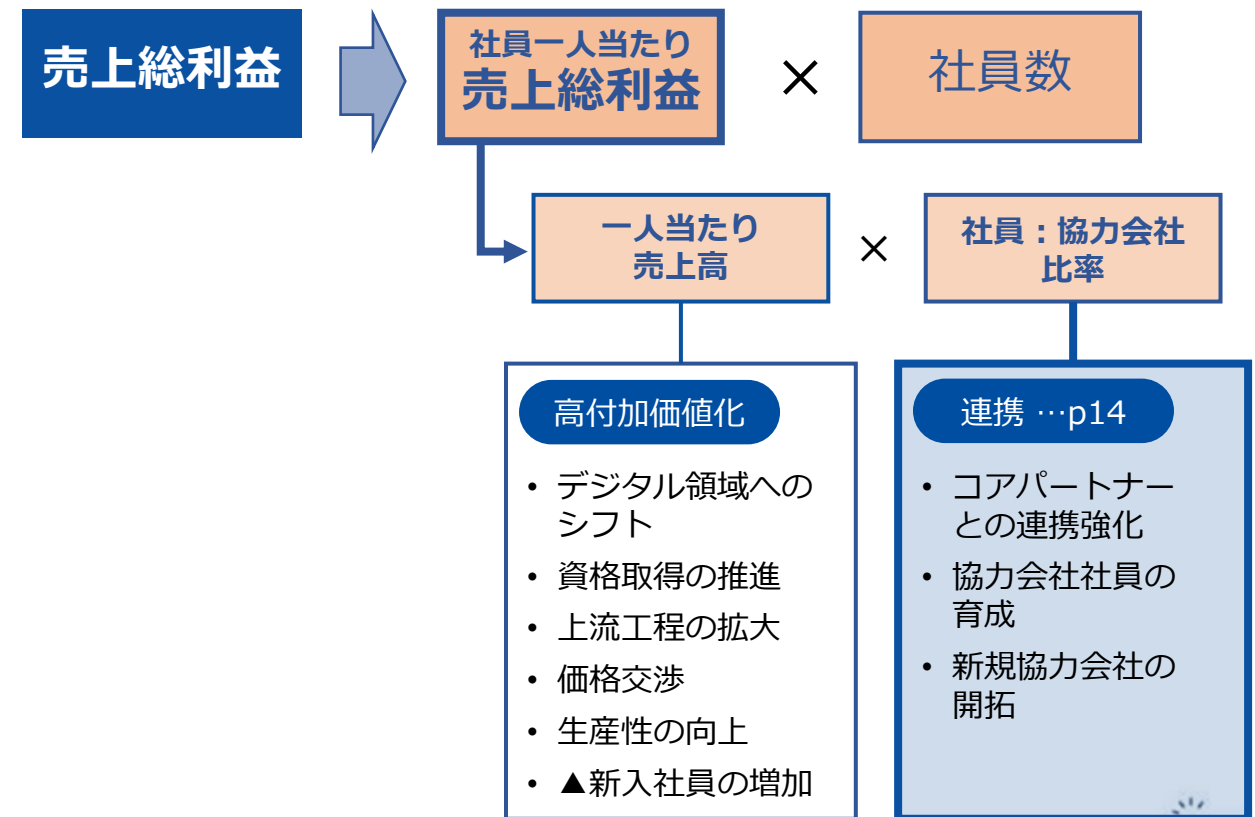
Webサイト/ブランドリニューアルなど

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



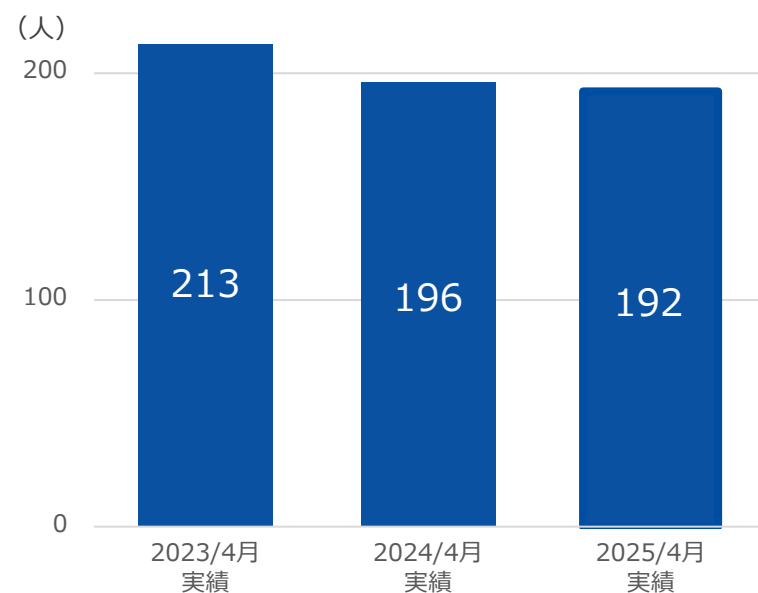
■ 利益計画達成のためのKPI



成長を加速する人材確保の取組み

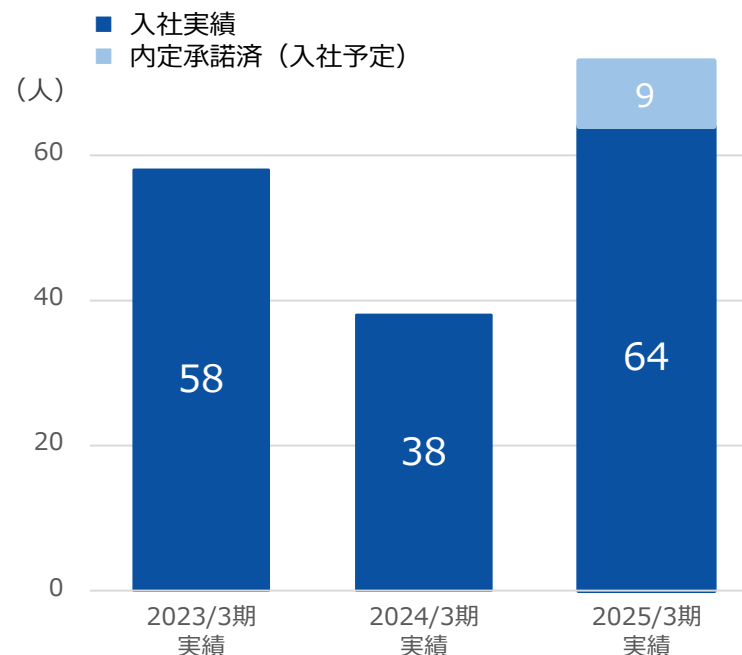
優秀な新卒社員の確保

- 180名の採用計画に対して、192名が入社



キャリア採用の強化

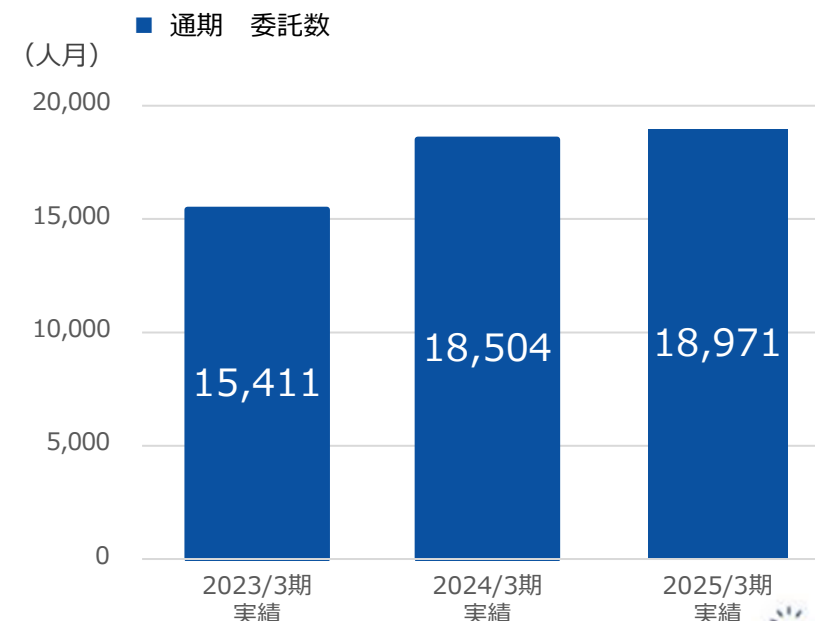
- 70名の採用計画に対して、73名を採用（入社前の内定承諾者を含む）



※ 過年度のキャリア採用者数はこれまで内定承諾者数で開示しておりましたが、今期から入社者数での開示に変更しております

協力会社との連携強化

- 委託数は、前年同期比で2.5%の増加



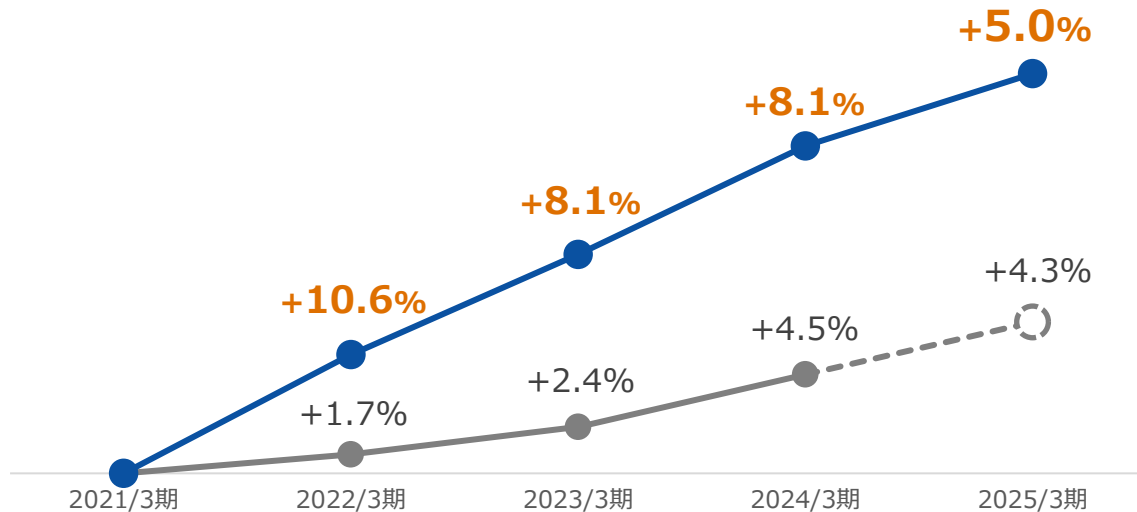
社員の満足度向上と定着化

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～5年）



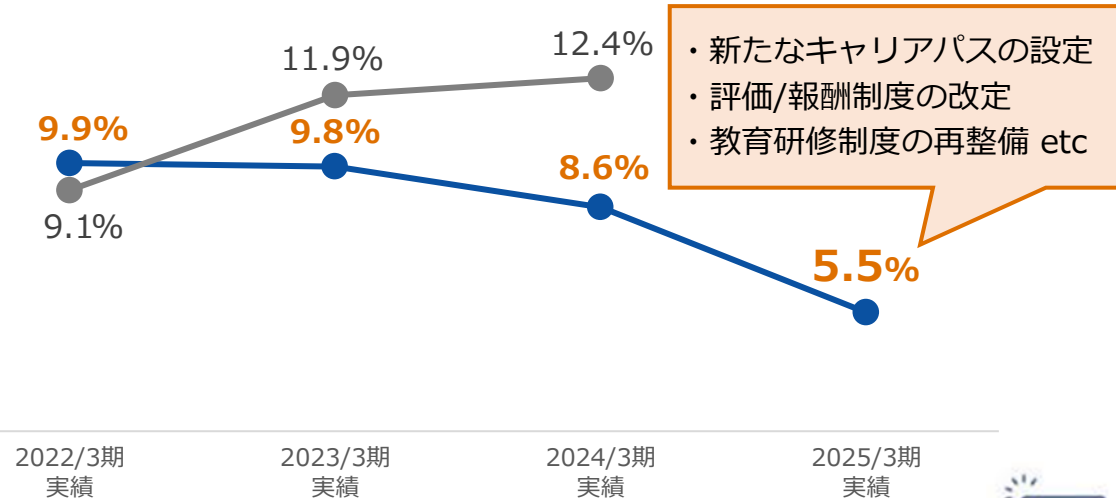
※2021年3月期を1とした際の伸び率イメージ

退職率の改善

- 待遇改善やエンゲージメント向上など人的資本投資に継続的に注力
- その結果、前年同期比 3.1pt 改善

● 4Q時点 退職率（累計）
● 情報通信業平均（※）

※ 出処：厚生労働省「雇用動向調査」（令和3年～5年）



- ・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

高付加価値経営を実現する人材育成の取組み

新卒社員の早期育成

- 事業部門配属189名の約95%が有償化

2024年 3月期	4月 5月	213名入社・共通研修 部門研修
	6月 9月	有償化率 約30% 有償化率 約90%
2025年 3月期	4月 5~6月	196名入社・共通研修 配属後の部門研修
	9月 12月	有償化率 約80% 有償化率 約95%

既存社員のリスキリング

- 年間60~80名の計画に対して、78名のリスキリングが完了

2024年 3月期	主要4領域※への リソースシフト：140名（累計） ※Microsoft, Salesforce, SAP, データサイエンス ※リスキルプログラム受講中含 ※2023年1月からの累計人数
	1Q 新卒育成に注力
2025年 3月期	通期 リスキリング：78名（累計） リソースシフト：42名（累計） （リスキリングの内数）

2026年3月期～2028年3月期

中期経営計画

経営環境の変化に迅速かつ柔軟に対応するため、中期経営計画の策定はローリング方式を採用し、年次で見直しをはかっております。

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

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

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

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

※増配傾向を維持しつつ、配当性向については45.0%以上を確保

2026年3月期

業績予想

2026年3月期 業績予想

16期連続の増収と15期連続の増益で過去最高を目指す

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 今後のビジネス拡大テーマ

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



- ・日本マイクロソフト社と連携した、ローコードアプリケーション開発案件の継続的な拡大、AIインテグレーション案件の開拓
- ・Salesforce プラットフォーム上での基幹業務システム構築やデータ統合、エージェントAIなど新領域でのビジネスの拡大

- ・SAS社との協業による地銀向け案件の増加、提案体制強化によるプライム案件の増加
- ・AWSによるモダナイゼーションやAIプラットフォームの構築、マルチクラウド案件の増加

- ・SAP関連のインテグレーション、周辺アプリケーション開発、中堅企業向け導入ビジネスの拡大
- ・SAPから他のERPパッケージへの移行ビジネスの拡大
- ・金融向けクラウドベースのフロントシステム開発案件の増加

- ・伊藤忠商事グループ、大手システムコンサルティング企業との業務提携によるインフラ案件の増加
- ・システム運用業務の可視化や自動化の支援ビジネスの拡大

- ・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 研修コースの再販ビジネスの立ち上げ
- ・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

オーガニックでの事業成長を加速させるための主な投資項目

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 [8.2億円]

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 [2.8億円]

- 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

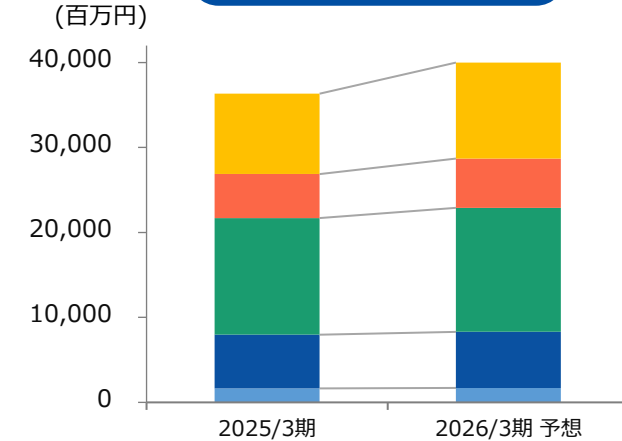
事業区分別 業績予想

単位：百万円

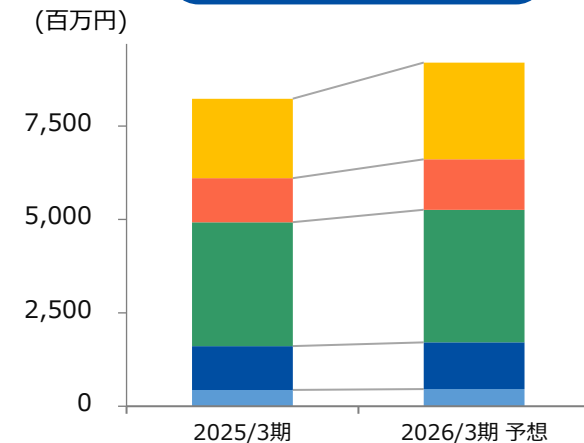
	2025/3期	2026/3期 予想	前年同期比
売上高	36,341	40,000	+10.1%
■ クラウドソリューション事業	9,466	11,300	+19.4%
■ デジタルソリューション事業	5,176	5,800	+12.0%
■ ビジネスソリューション事業	13,729	14,600	+6.3%
■ プラットフォーム・運用サービス事業	6,322	6,600	+4.4%
■ デジタルラーニング事業	1,645	1,700	+3.3%
売上総利益	8,235	9,200	+11.7%
■ クラウドソリューション事業	2,128	2,590	+21.7%
■ デジタルソリューション事業	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	460	+5.2%

※ 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。

売上高



売上総利益



株主還元

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（予定）
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
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)

QUO
クオカード
1000

AIとデジタルで未来を創造

COMTURE 40TH ANNIVERSARY
LEAD THE FUTURE

コムチュアの
イメージキャラクター
コムくん



IN
0 5 10

トピックス

ヒューマンインタラクティブテクノロジー社の株式100%を取得予定

株式取得の概要

取得目的	<ul style="list-style-type: none">• Microsoft事業における、インフラ構築からシステム開発・運用支援・教育支援までのトータルソリューションを提供する体制の強化• AIソリューションの提供体制の強化
取得日（予定）	2025年6月30日
取得価額	1,625百万円

会社概要

名称	株式会社ヒューマンインタラクティブテクノロジー
事業内容	Microsoftソリューションを軸としたインフラ/セキュリティ環境の構築 クラウドサービスの提供、AIコンサルティング 等
資本金	1,000万円
売上高	9.2億円（2024年3月期）
設立年月日	1988年8月
従業員数	34名
パートナー認定	Microsoft Infrastructure, Microsoft Digital & App Innovation

グループ会社とのシナジー効果でMicrosoft事業を強化

市場環境①

クラウドインフラのニーズの高まり



ヒューマンインタラクティブテクノロジー

2025年6月30日 新規連結子会社化予定

市場環境②

生成AI・内製化などユーザニーズ多様化



コムチュア



エディフィストラニング

インフラエンジニア

- インフラ/セキュリティ環境の構築ノウハウ
- Microsoftのパートナー認定を受けるなど多数の実績を有する

AI開発

- AIを活用したトランスフォーメーションに向けたコンサルティング
- Azure OpenAI Serviceを活用したAIサービス開発

コンサルティング アプリケーション 開発

生成AI活用

- 活用に向けた意識改革のための無料セミナー
- 業務で使いこなすための技術とノウハウを提供する有償トレーニング

人材育成

- ユーザ社内における開発者、管理者の育成のためのトレーニング

Microsoft事業において
インフラ構築からシステム開発・運用支援・教育支援までの
トータルソリューションを提供

開発工程への生成AIの活用に関し、検証から実践段階へ

検証

- 部門を横断したタスクフォースチーム立ち上げ
- AIを活用した開発手法 / 適用範囲の検討

導入

- 開発業務：
コード生成
設計書の作成
リバースエンジニアリングの効率化
- PMO業務：
RFPや報告書の作成
契約書のチェック

試行

- ユースケースの洗い出し
- 試験利用 (PoC)
- ガイドライン作成 / セキュリティ対策整備
- 専門教育実施：
倫理 / 責任を意識した
利用促進
- コミュニティ立ち上げ

展開

- 全社展開に向けたトレーニング
- 活用状況の定期モニタリング
- ナレッジ / 成功事例の共有
- 他ツールとの連携

2024年度：
適用可能業務の検証完了

2025年度～：
全社展開 および
一部の顧客業務への適用開始

働きやすい職場づくりを支援し持続可能な会社経営を目指す

えるぼし



女性の活躍に関する取組みの実施状況が優良な企業として厚生労働大臣の認定を受けるもの。
当社は1つ星を獲得。

健康優良企業 銀の認定



認定 健銀第3346号

健康保険組合連合会 東京連合会が実施する、企業が従業員の健康づくりに積極的に取り組むことを評価する制度。

健康経営優良法人2025



特に優良な健康経営を実践する企業を「見える化」し、社会的な評価を受ける環境を整備することを目的に、日本健康会議が認定する顕彰制度。

社外向け・社内向けに記念式典を開催

株主・投資家の皆さまの日頃の温かいご支援に感謝申し上げます。
引き続きのご支援を賜りますよう、どうぞよろしくお願いいたします。



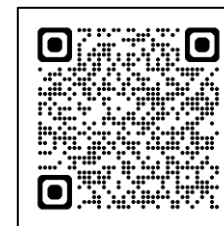
お取引先・BP社向け記念コンサート



社員向け記念式典

当社YouTubeチャンネルにて
コムチュアの社史をまとめた
動画を掲載しております。
ぜひご覧ください。

ご視聴は
こちら

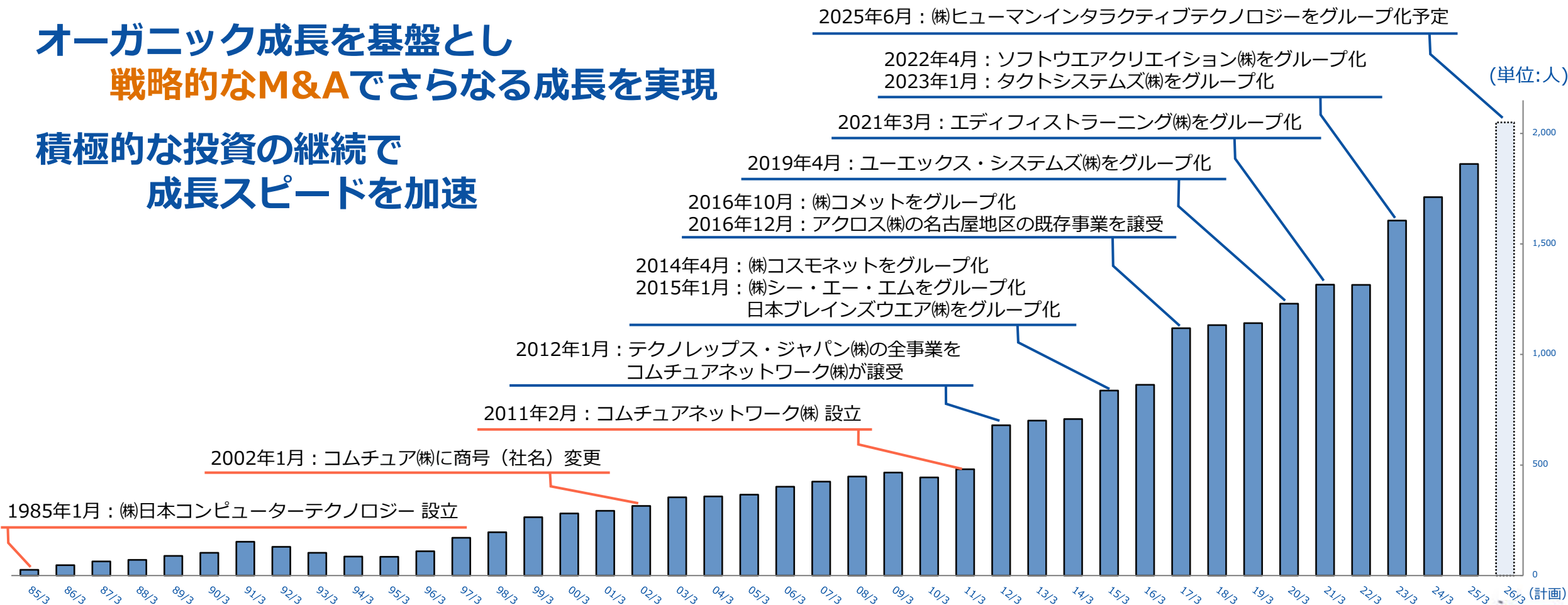


補足資料

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

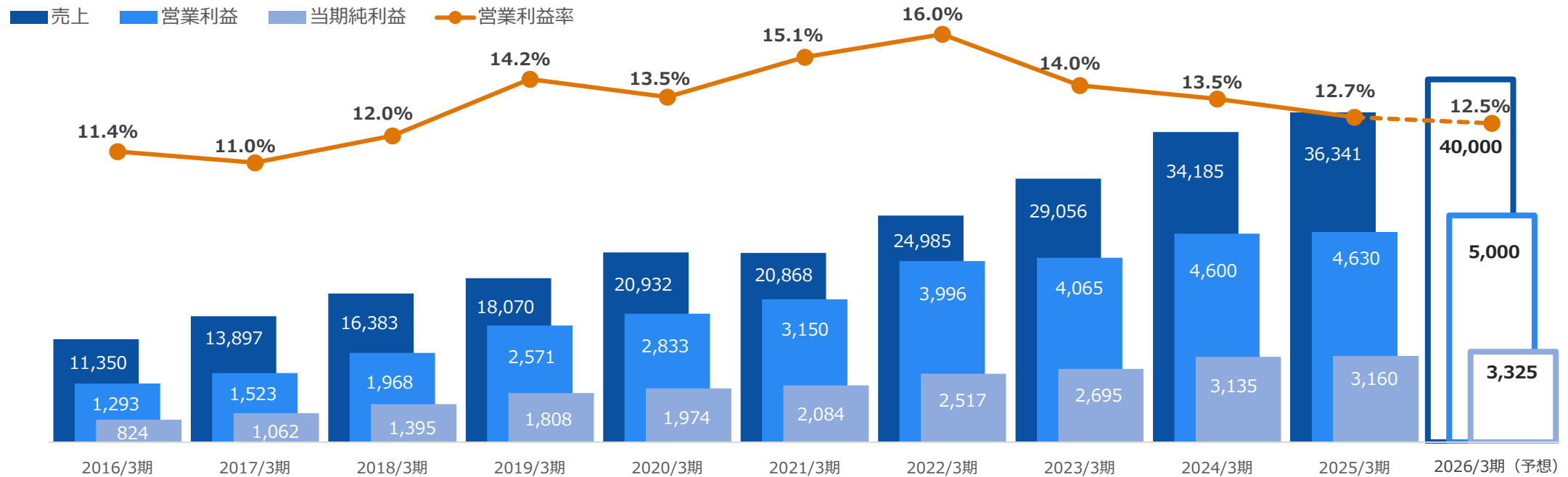
積極的な投資の継続で
成長スピードを加速



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aining	・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%	<ul style="list-style-type: none"> ・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
ソフトウェアクリエイション (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%	<ul style="list-style-type: none"> ・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%	<ul style="list-style-type: none"> ・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

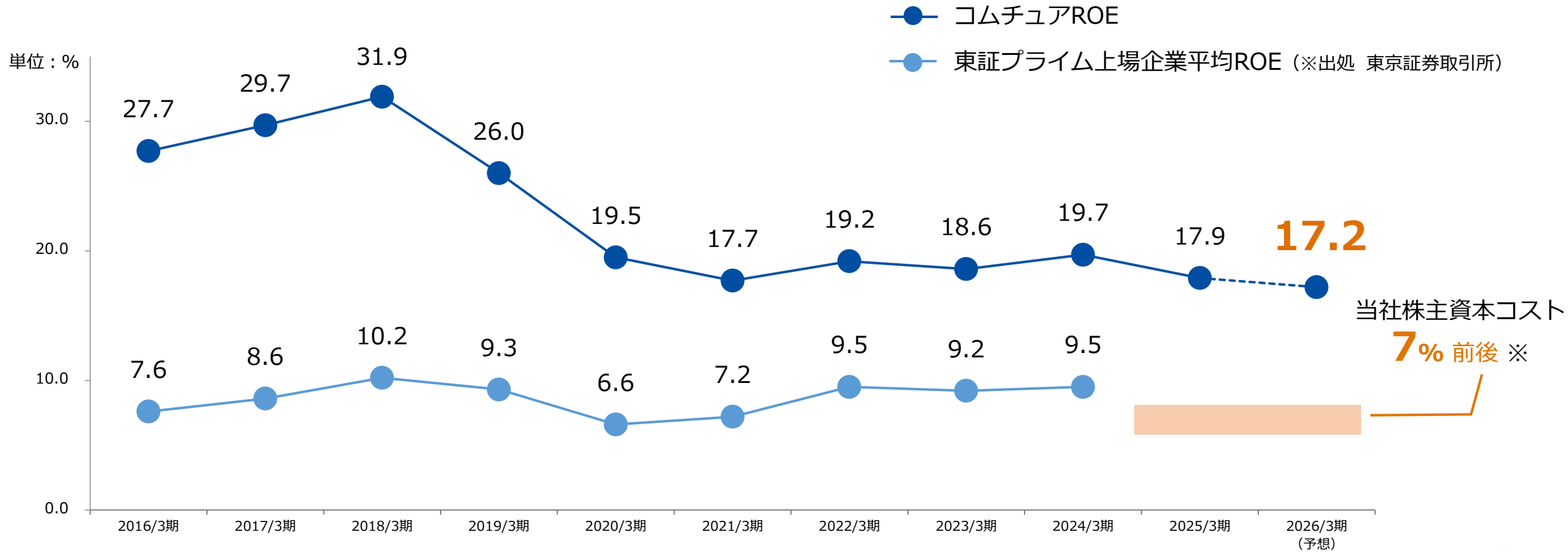
2015年度～2025年度（売上/営業利益/純利益）



ROE	27.7%	29.7%	31.9%	26.0%	19.5%	17.7%	19.2%	18.6%	19.7%	17.9%	17.2%
配当性向	38.9%	35.2%	33.9%	39.5%	46.6%	47.4%	46.9%	52.0%	46.8%	48.4%	48.0%

※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。

株主資本コストを大きく上回る資本効率を維持



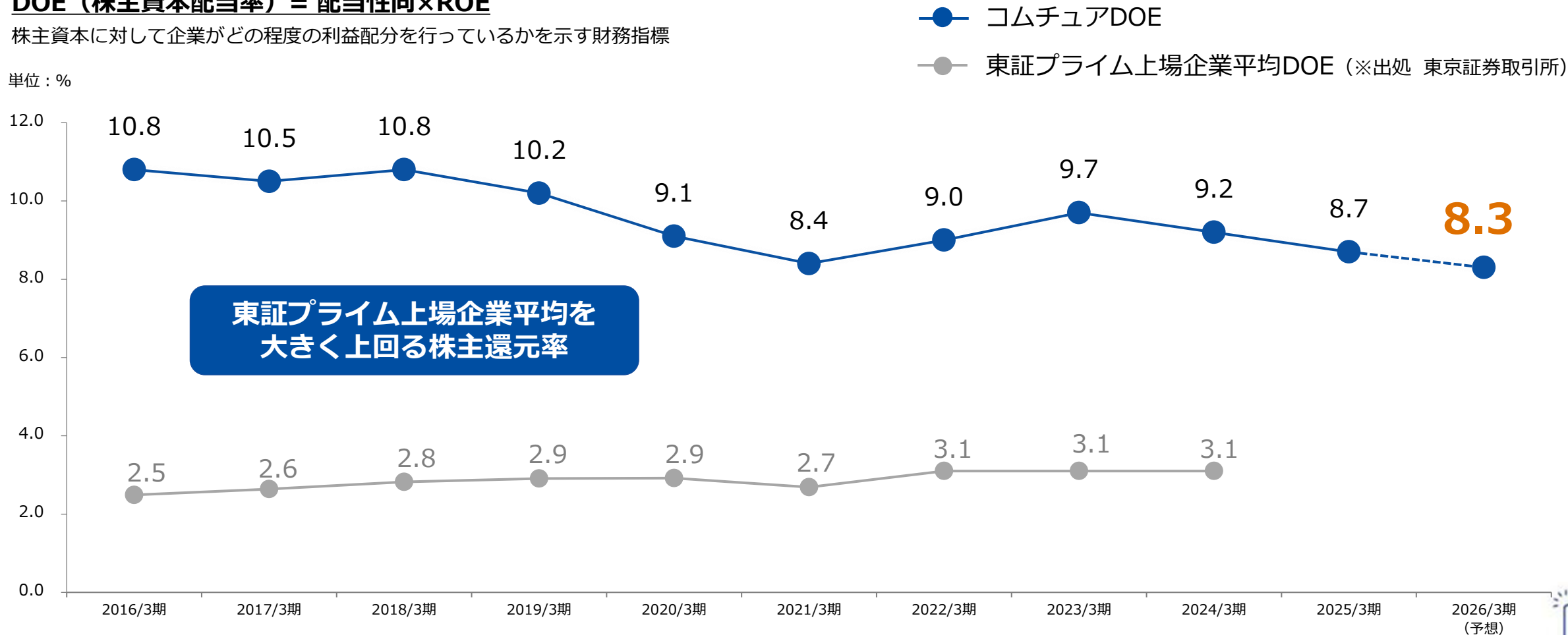
※ 株主資本コストはCAPMを用いて算出しています。

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

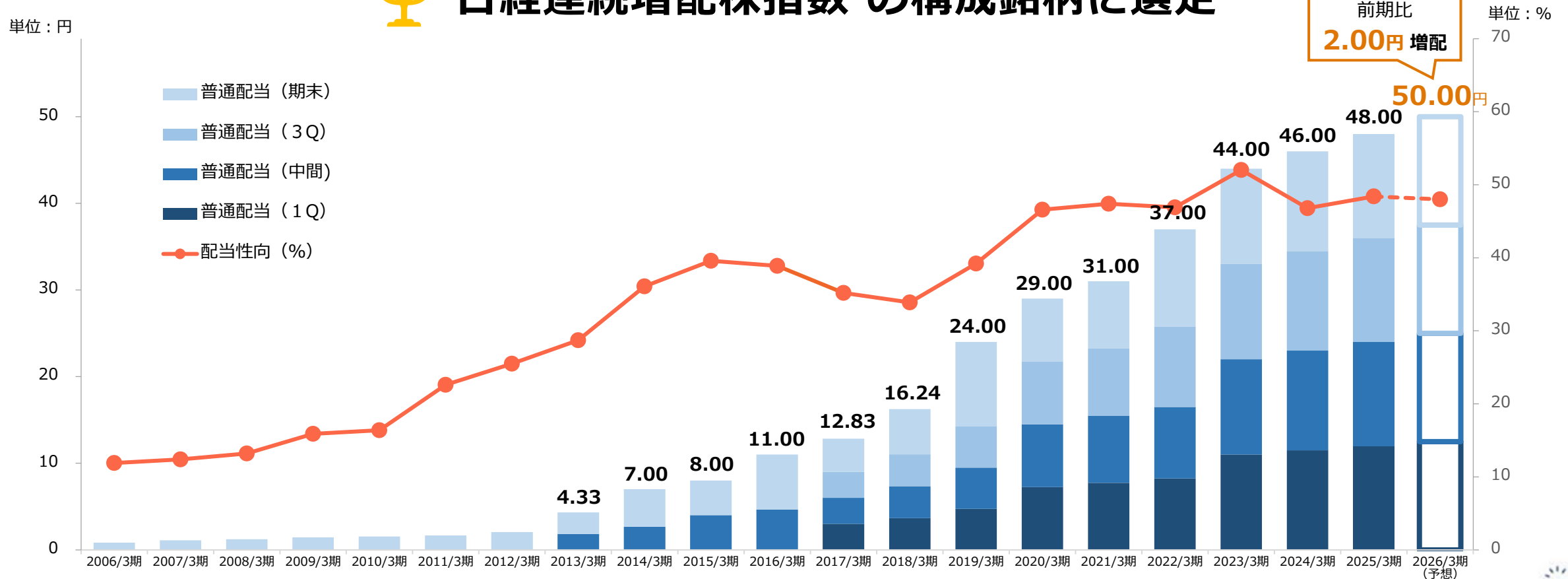
株主資本に対して企業がどの程度の利益配分を行っているかを示す財務指標

単位：%



21期連続増配計画、配当性向 45%以上 を目標

日経連続増配株指数 の構成銘柄に選定



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。

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 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