


日経IRフェア2014 ミニセミナー

ささやきをカタチに。



プロダクト&ソリューション
COMTURE
LEAD THE FUTURE

2014年8月29日・30日

コムチュア株式会社
代表取締役会長CEO
向 浩一

1. 会社情報



1.1 会社概要

会社名	コムチュア株式会社(証券コード:3844) http://www.comture.com
代表者	代表取締役会長CEO 向 浩一 代表取締役社長COO 大野 健
所在地	東京都品川区大崎一丁目11番2号ゲートシティ大崎イーストタワー8F
設立年月日	1985年1月18日
資本金	1,014百万円(2014年4月1日時点)
売上高	8,477百万円(2014年3月期)
経常利益	1,043百万円(2014年3月期)
従業員数	723名(2014年6月末時点)



事業内容	「クラウドを中心に、大手企業のIT化を提案・支援」
グループウェアソリューション事業	営業情報の共有、稟議・決裁システム、社内SNSなど
ERPソリューション事業	統合パッケージを活用した工期の短縮
Webソリューション事業	インターネットを活用したクラウドシステムなど
ネットワークサービス事業	データセンタの運用サービスやネットワーク構築サービス



1.2 自己紹介

コムチュア株式会社代表取締役会長 CEO
向 浩一(むかい こういち)



プロフィール

昭和21年12月9日生まれ

経歴

- 1970年3月 日本大学工学部卒業
- 1970年4月 データプロセスコンサルタント
(現アイエックス・ナレッジ)入社
- 1985年1月 当社設立 代表取締役社長 (38才)
- 2011年4月 当社代表取締役会長 CEO (現任)

座右の銘

知行合一(陽明学)

趣味

マラソン、ゴルフ



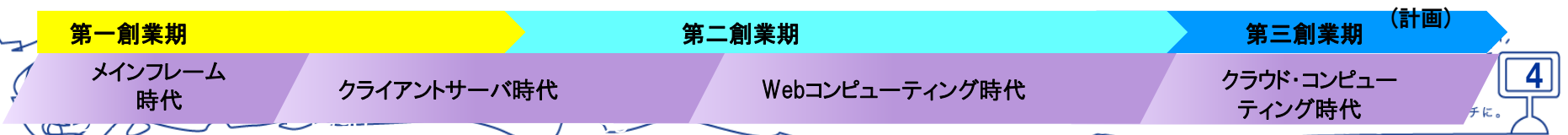
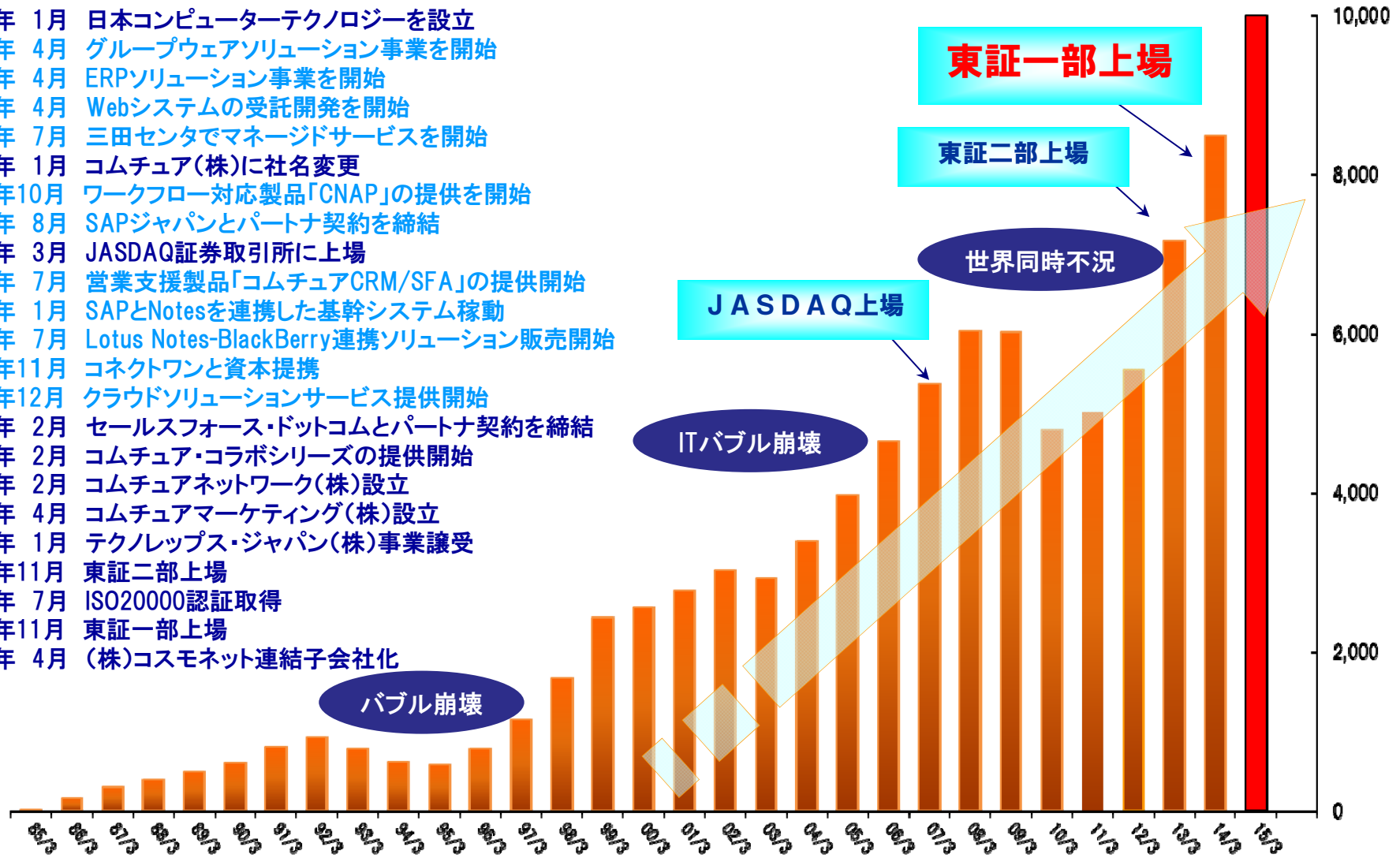
第1回東京マラソン
を完走しました!



やきをカタチに。

1.3 沿革

- 1985年 1月 日本コンピューターテクノロジーを設立
- 1995年 4月 グループウェアソリューション事業を開始
- 1996年 4月 ERPソリューション事業を開始
- 1999年 4月 Webシステムの受託開発を開始
- 2000年 7月 三田センタでマネージドサービスを開始
- 2002年 1月 コムチュア(株)に社名変更
- 2004年10月 ワークフロー対応製品「CNAP」の提供を開始
- 2006年 8月 SAPジャパンとパートナー契約を締結
- 2007年 3月 JASDAQ証券取引所に上場
- 2007年 7月 営業支援製品「コムチュアCRM/SFA」の提供開始
- 2008年 1月 SAPとNotesを連携した基幹システム稼動
- 2010年 7月 Lotus Notes-BlackBerry連携ソリューション販売開始
- 2010年11月 コネクトワンと資本提携
- 2010年12月 クラウドソリューションサービス提供開始
- 2011年 2月 セールスフォース・ドットコムとパートナー契約を締結
- 2011年 2月 コムチュア・コラボシリーズの提供開始
- 2011年 2月 コムチュアネットワーク(株)設立
- 2011年 4月 コムチュアマーケティング(株)設立
- 2012年 1月 テクノレップス・ジャパン(株)事業譲受
- 2012年11月 東証二部上場
- 2013年 7月 ISO20000認証取得
- 2013年11月 東証一部上場
- 2014年 4月 (株)コスモネット連結子会社化



1.4 成長の軌跡 なぜ成長し続けたか？

絶え間ないイノベーションに
対応してきたから。

お客様の“ささやき”を大切にしながら
新しい技術を取り入れ、
常にビジネスモデルを
進化させつづけています。

モバイル利用拡大
⇒モバイル事業

クラウド需要の高まり
⇒セールスフォース・
ドットコム社との連携

ミドルウェア利用ニーズ
⇒IBMミドルウェア品揃え

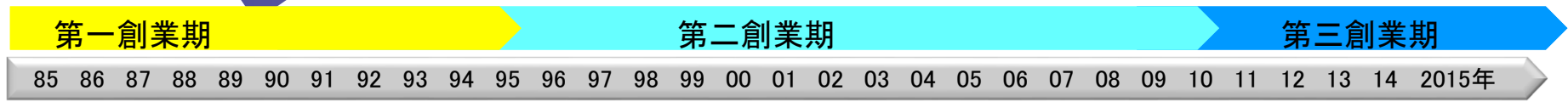
インターネット利用拡大
⇒ネットワーク運用(マネージド)

技術革新(オープン化、イントラ)
⇒Webソリューション事業

業務の統合・プロセスの統合
⇒ERPソリューション事業

情報共有、ワークスタイルの変化
⇒グループウェアソリューション事業

メインフレーム全盛期



1.5 IT業界の分類

ソフトウェア業界

コンピュータプログラムの開発・構築および運用サービスを提供

インターネット業界

インターネットを活用したサービス提供ネット通販、SNS、Webサイト構築など

IT業界

ハードウェア業界

パソコン、携帯、サーバなどの機器や、ネット接続機能がある家電機器を提供

通信・プロバイダ業界

通信サービスを提供。電話事業、インターネット接続サービス事業など

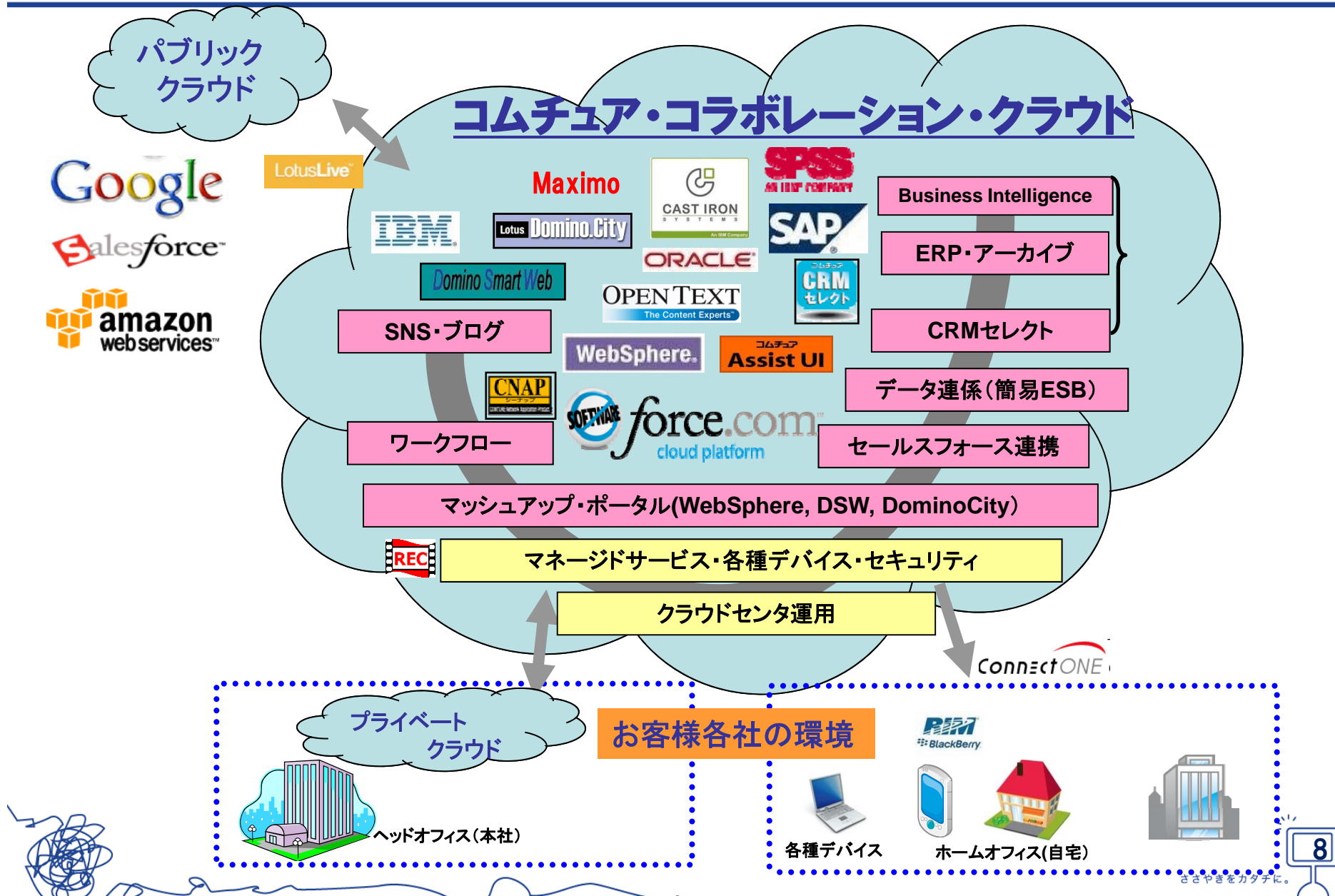
コムチュアは企業向けソフトウェアの中でも、特に情報系と呼ばれる分野に注力しています。



2. 事業内容

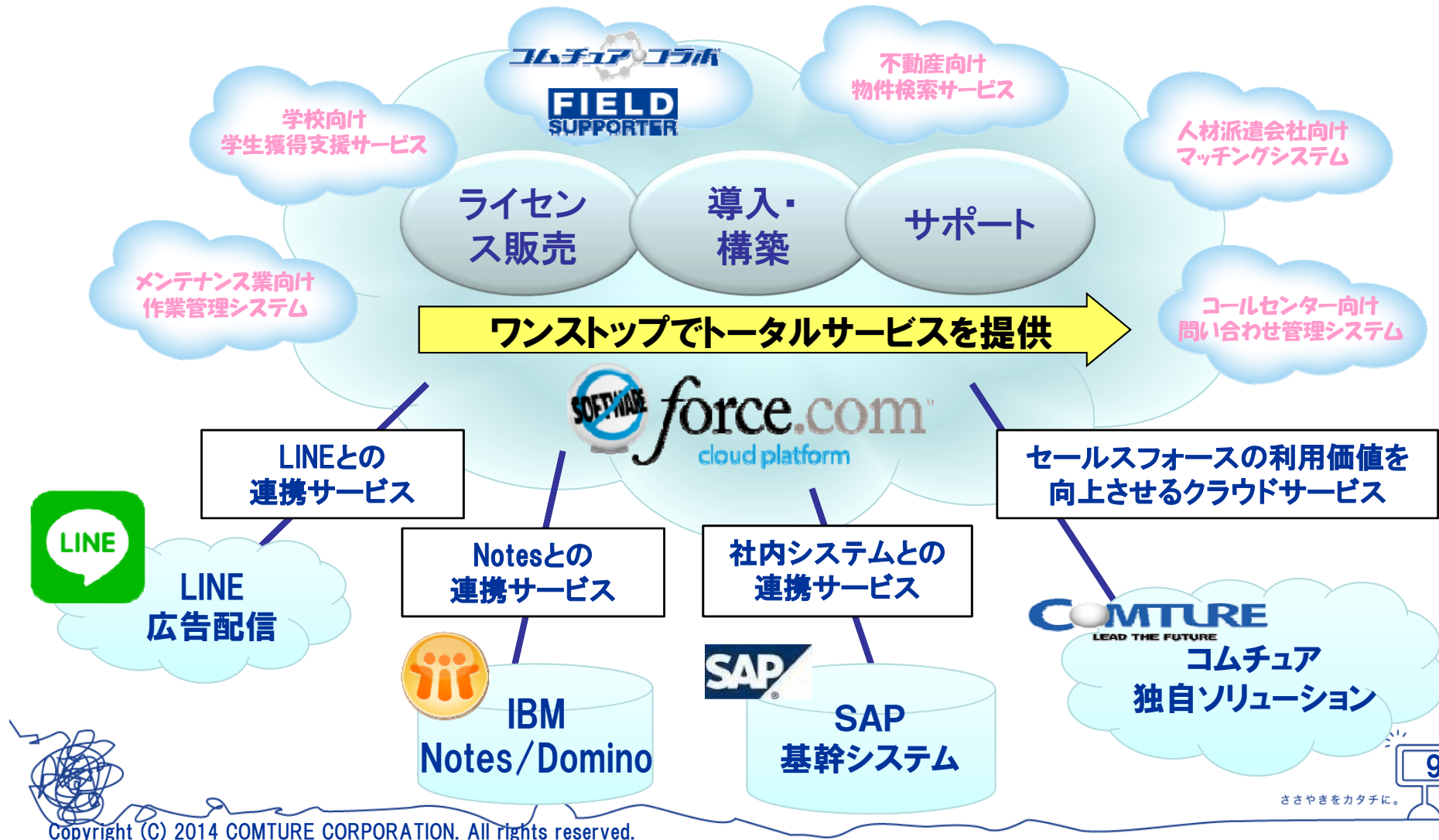


2.1 ビジネス戦略 —連携ビジネス—



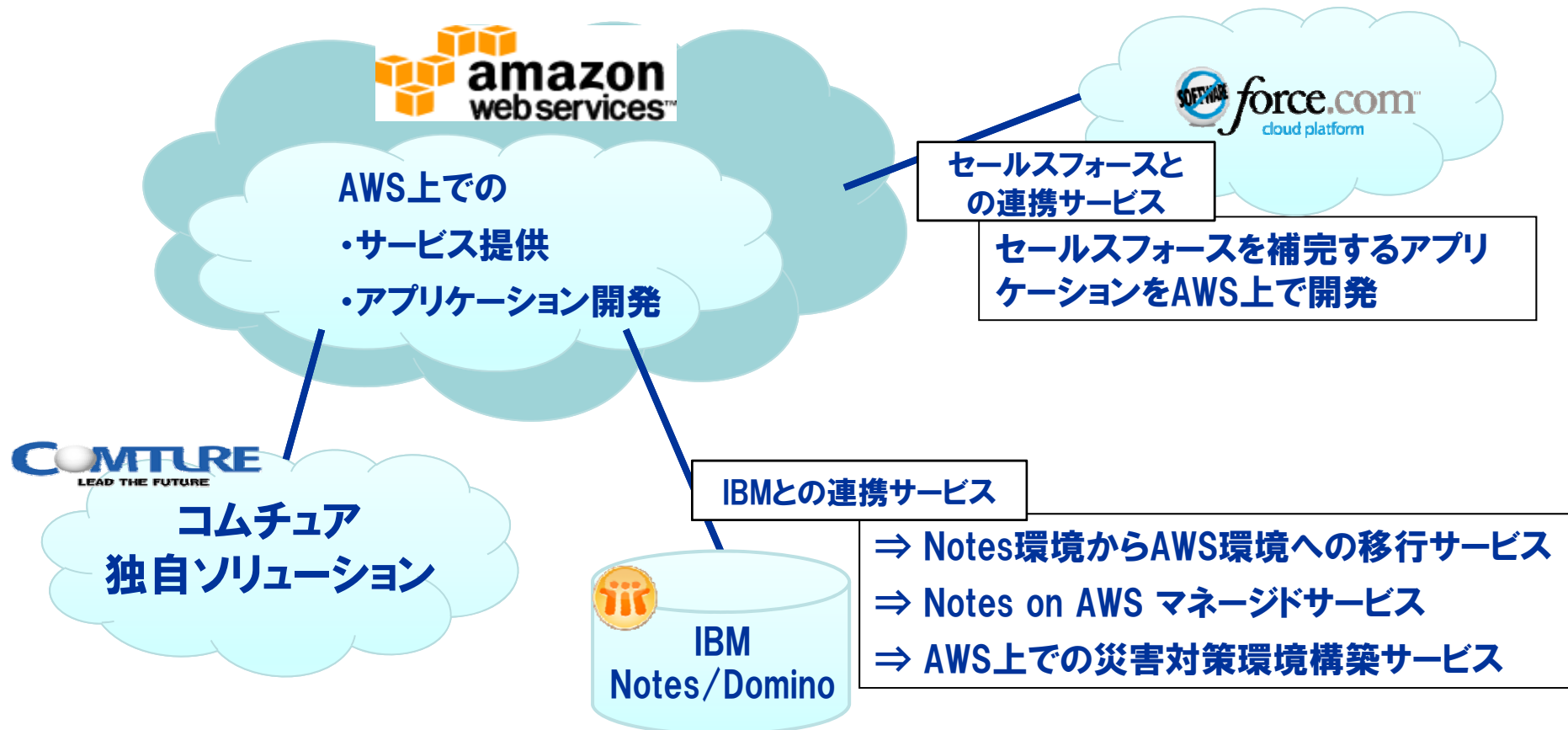
2.2 クラウド戦略 - セールスフォース

- 「セールスフォース・ドットコム」のライセンス販売からカスタマイズまで **ワンストップでトータルサービスを提供**



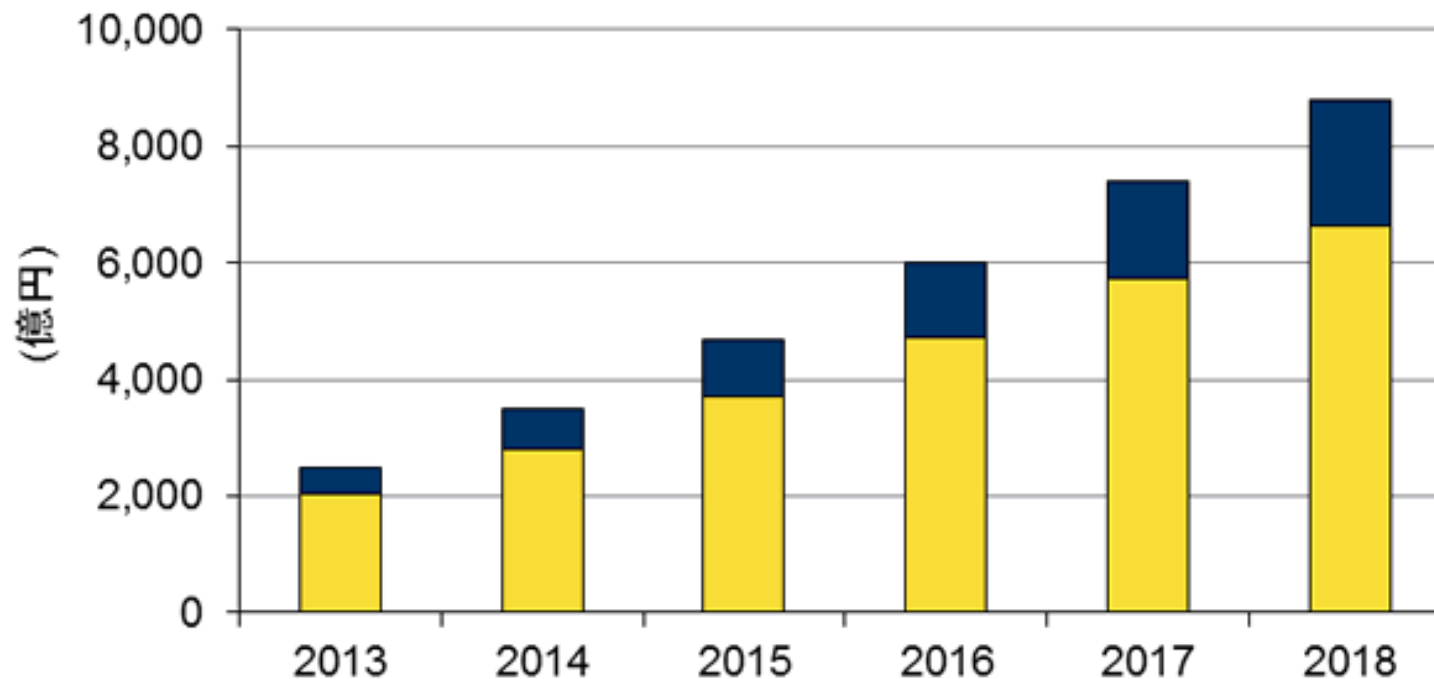
2.3 クラウド戦略 - Amazon -

- Amazon Data Services Japan社と協業し、クラウドサービス Amazon Web Services(AWS)の提供を開始



2.4 市場動向 クラウドコンピューティング市場

- 2013年の国内クラウドサービス向けITサービス市場規模は前年比37.8%増の2,024億円
- 2018年の市場規模は、**2013年比3.3倍の6,636億円**と予測（年平均伸び率26.8%）



■ クラウドホスティング
■ クラウドサービス向けITサービス

出所: IDC Japan (2014年6月)

ささやきをカタチに。



3. 第1四半期 決算概要



3.1 決算ハイライト(7月28日発表)

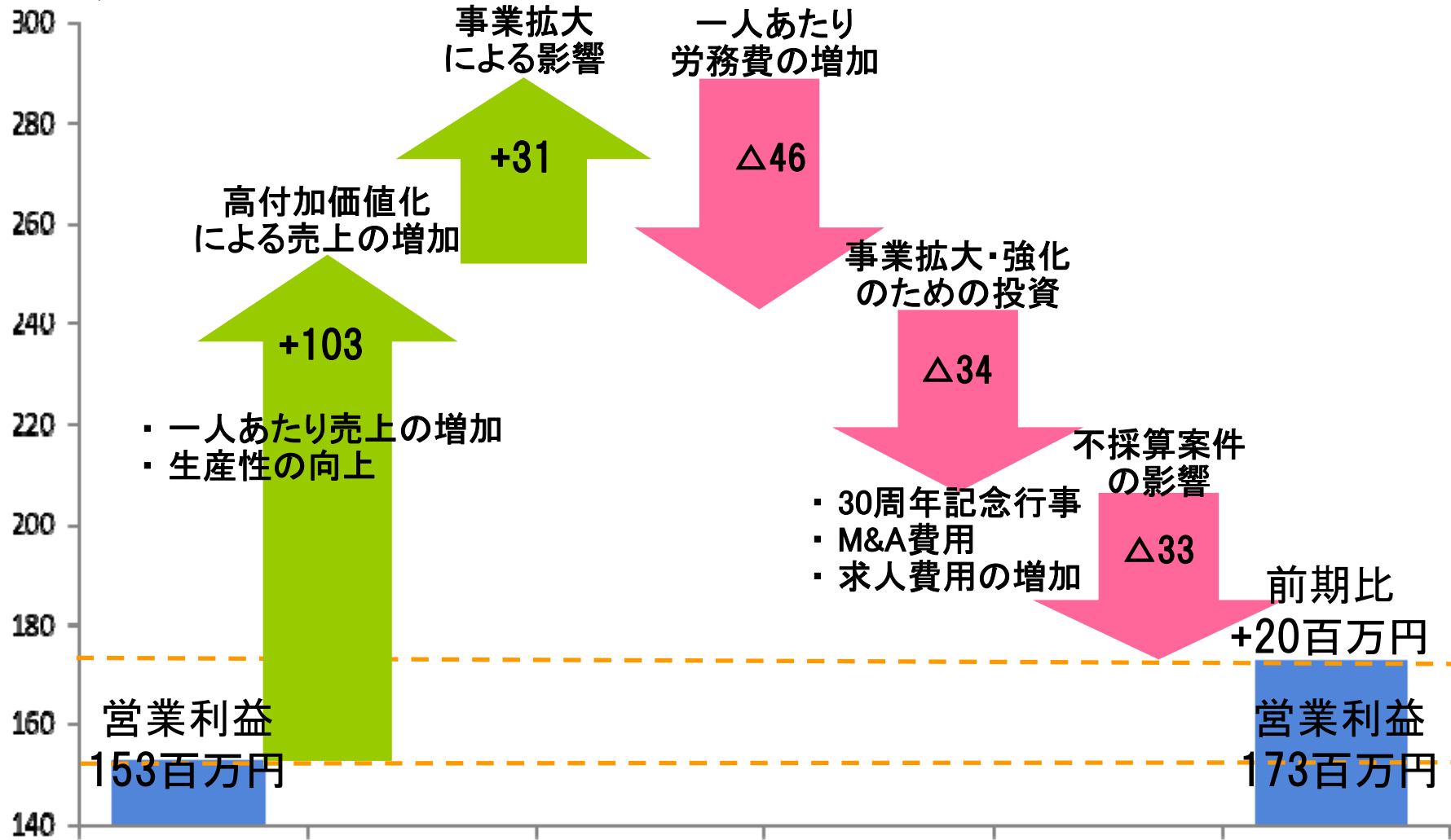
➤ クラウド&モバイル分野の拡大で過去最高の売上・利益を達成

単位: 百万円	2014/3期実績 第1四半期		2015/3期実績 第1四半期		前年比
	金額	率(%)	金額	率(%)	(%)
売上高	1,829		2,237		+22.3%
営業利益	153	(8.4%)	173	(7.7%)	+13.4%
経常利益	167	(9.1%)	171	(7.6%)	+2.4%
当期純利益	103	(5.6%)	100	(4.5%)	△2.7%
1株当たり 当期純利益	19.63	-	18.80	-	△4.2%



3.2 利益増減要因 (前期比)

(単位:百万円)



- ・ 一人あたり売上の増加
- ・ 生産性の向上

- ・ 30周年記念行事
- ・ M&A費用
- ・ 求人費用の増加



14年3月期
1Q

15年3月期
1Q

3.3 決算のポイント

➤ 売上高は前期比+22.3%と堅調に推移

- + クラウド事業の拡大
- + 大規模ユーザからの受注増
- + ネットバンクなど金融分野での受注拡大

➤ 営業利益は前期比+13.4%の増益

- + 高付加価値化戦略による一人あたり売上の増加
- + 開発の標準化などによる生産性向上
- 一人あたり労務費の増加
- 事業拡大強化のための投資
- 不採算プロジェクトの影響により利益率は減少



4. 2015年3月期 事業計画

- クラウド&モバイルを成長事業とし5期連続売上増
4期連続利益増で過去最高益を目指す -



4.1 2015年3月期 通期業績予想

➤ 売上高100億円を目指します

単位:百万円	2013/3期実績		2014/3期実績		2015/3期予想		前年比 (%)
	金額	率(%)	金額	率(%)	金額	率(%)	
売上高	7,168		8,477		10,000		+18.0%
営業利益	802	(11.2%)	1,024	(12.1%)	1,150	(11.5%)	+12.2%
経常利益	811	(11.3%)	1,043	(12.3%)	1,155	(11.6%)	+10.7%
当期純利益	475	(6.6%)	615	(7.3%)	681	(6.8%)	+10.6%
1株当たり 当期純利益	90.63	-	116.26	-	127.77	-	+9.9%

4.2 2015年3月期 方針/施策①

■ 収益面

➤ 高付加価値化 5%up

- 量的拡大から質的向上⇒一人あたり売上の向上
(ビジネスの高付加価値化)
- 生産性の向上
(生産の標準化、テンプレート化)

➤ 品質の向上

- プロジェクト管理の強化
(見積、工程、品質の見える化)

■ 営業施策

- アカウントSEによる優良顧客での取引拡大
- コムチュアグループの連携による新規ユーザ層の開拓



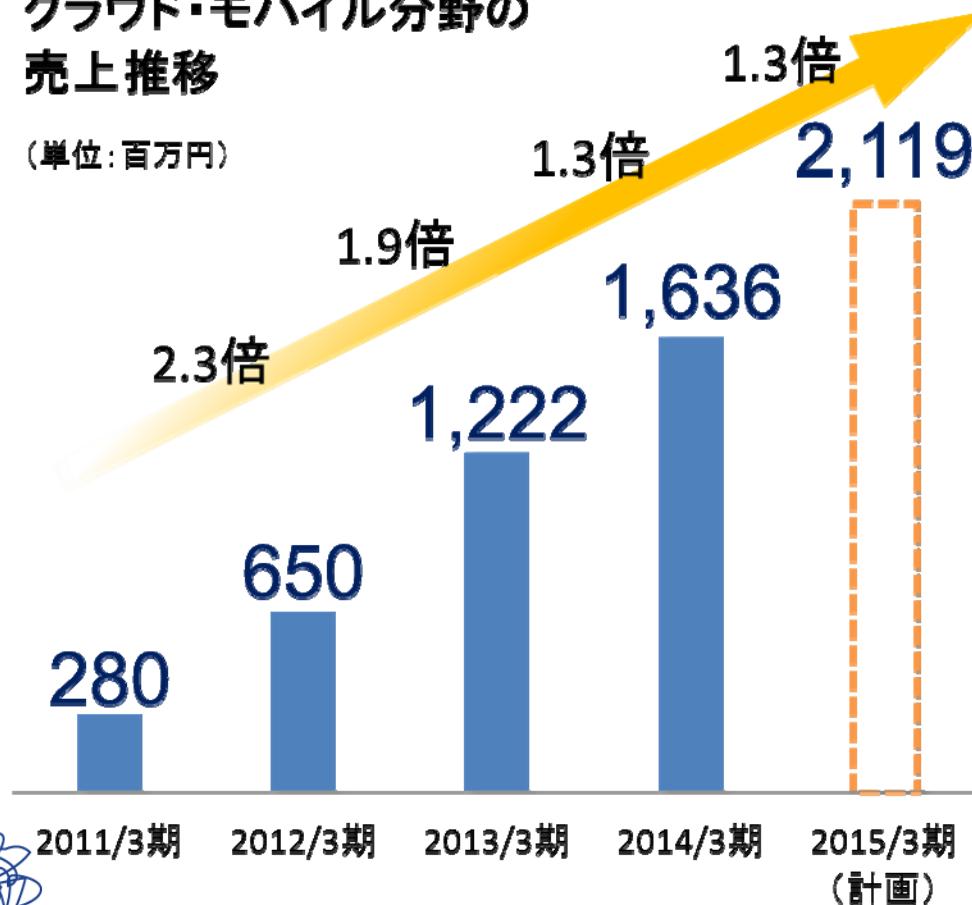
4.2 2015年3月期 方針/施策②

■ 事業戦略 - クラウド&モバイル -

➤ クラウド&モバイル分野への重点化を推進します

クラウド・モバイル分野の
売上推移

(単位:百万円)

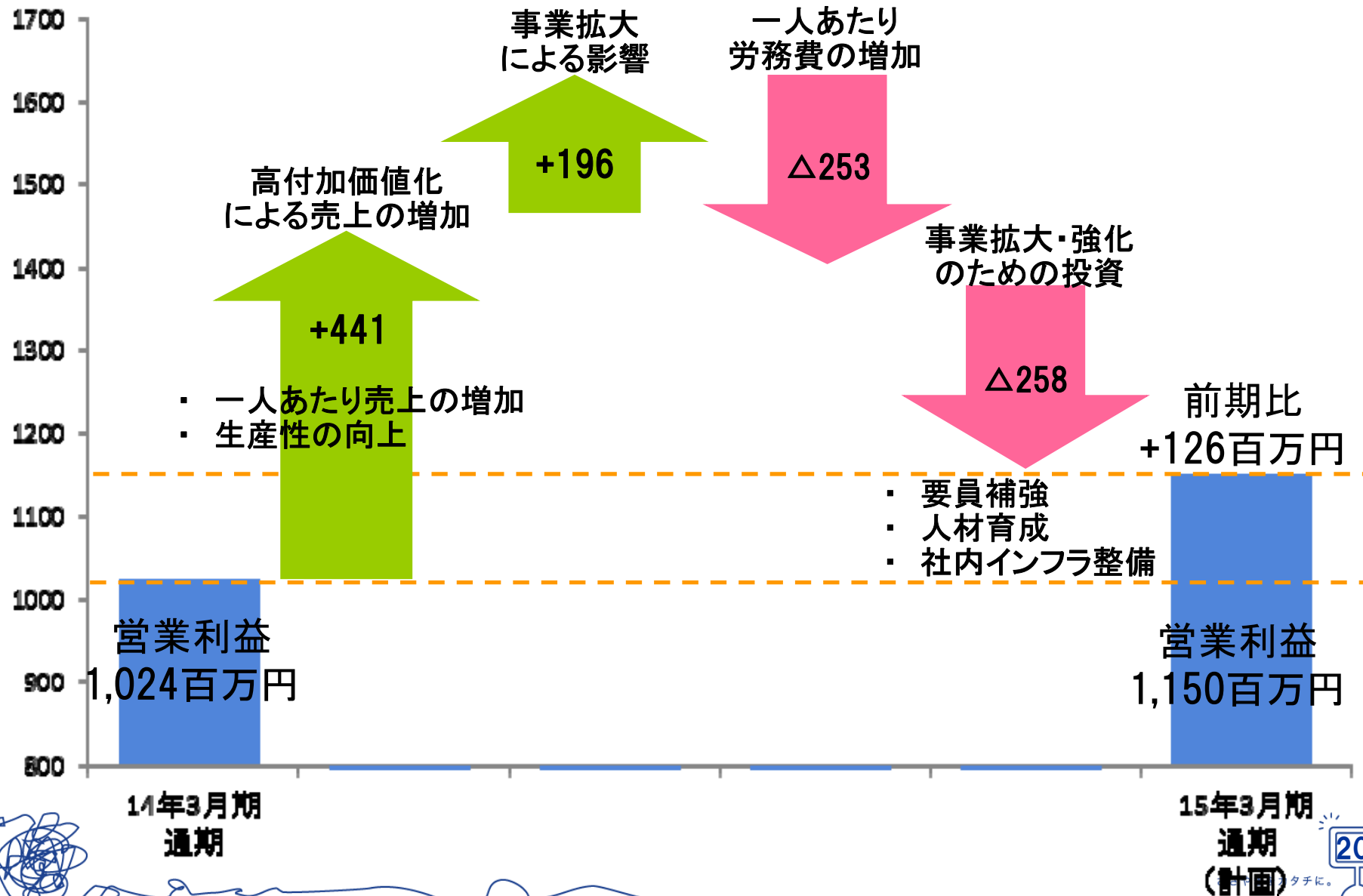


主なクラウドモバイル案件

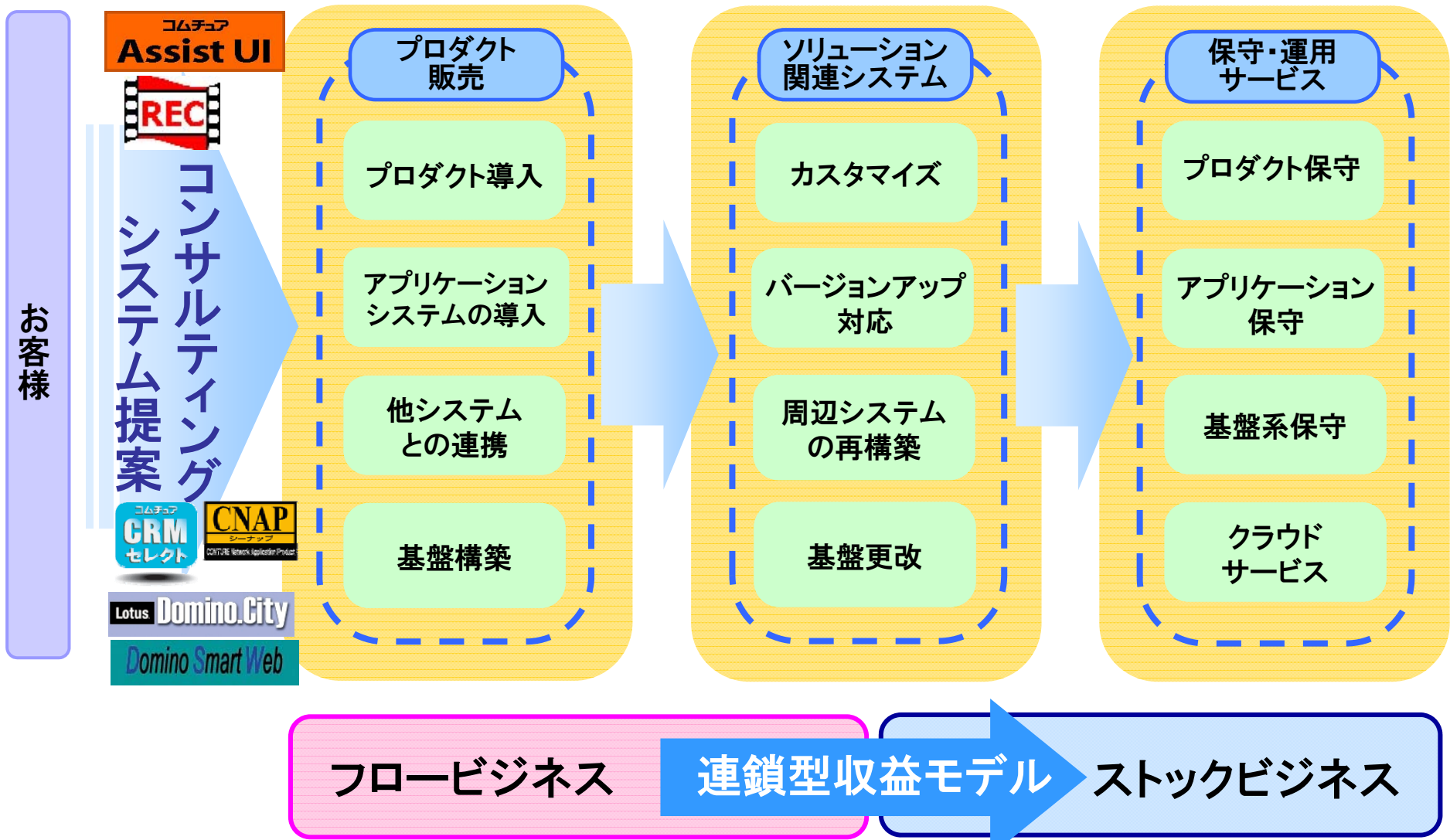
- ・セールスフォース
- ・Amazon
- ・マネージドサービス
- ・コネクワン

4.3 利益増減要因 今期予想

(単位: 百万円)



4.4 ビジネスモデル - プロダクト & ソリューション

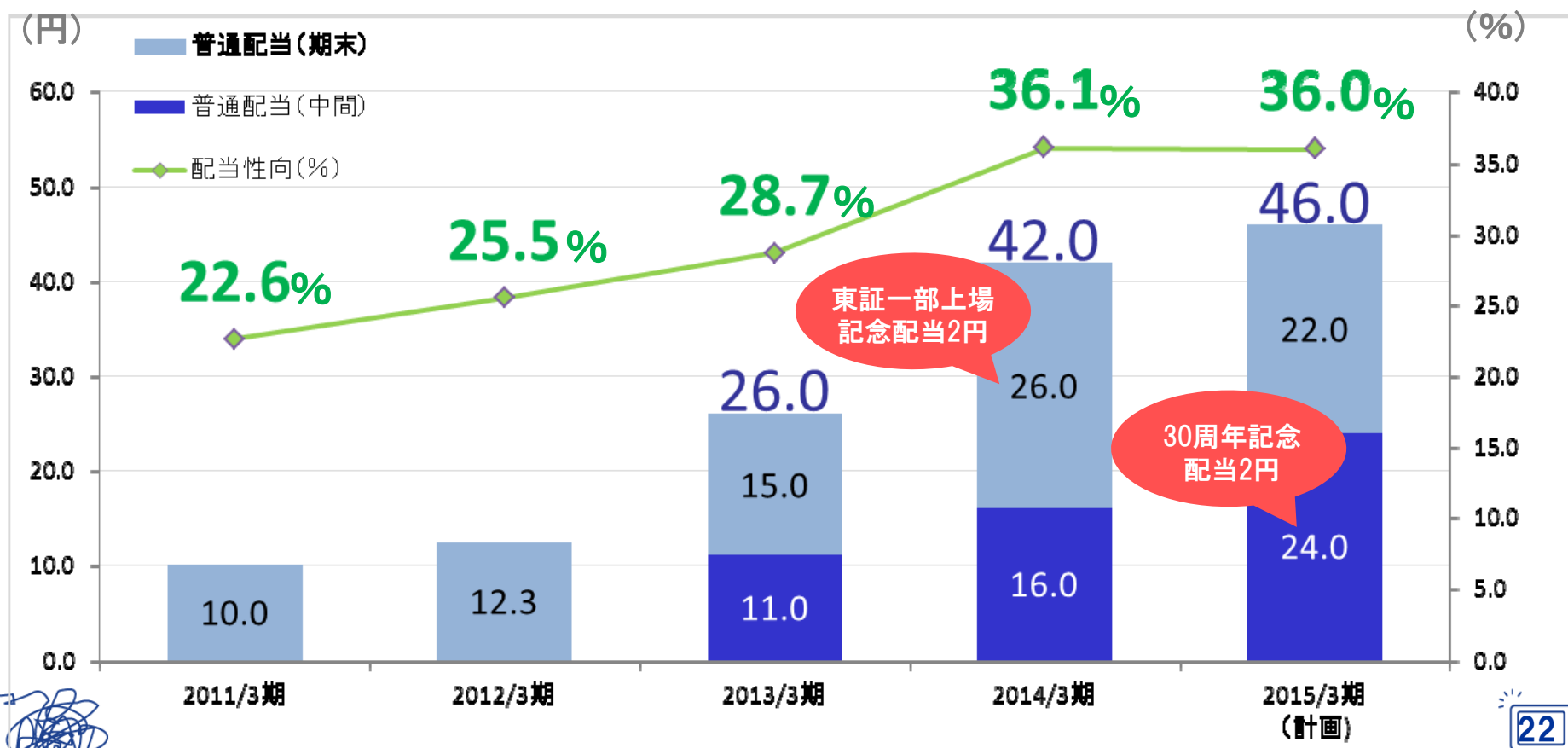


4.5 株主還元方針

配当性向35%以上を維持していきます

普通配当4円増配＋30周年記念配当2円を実施

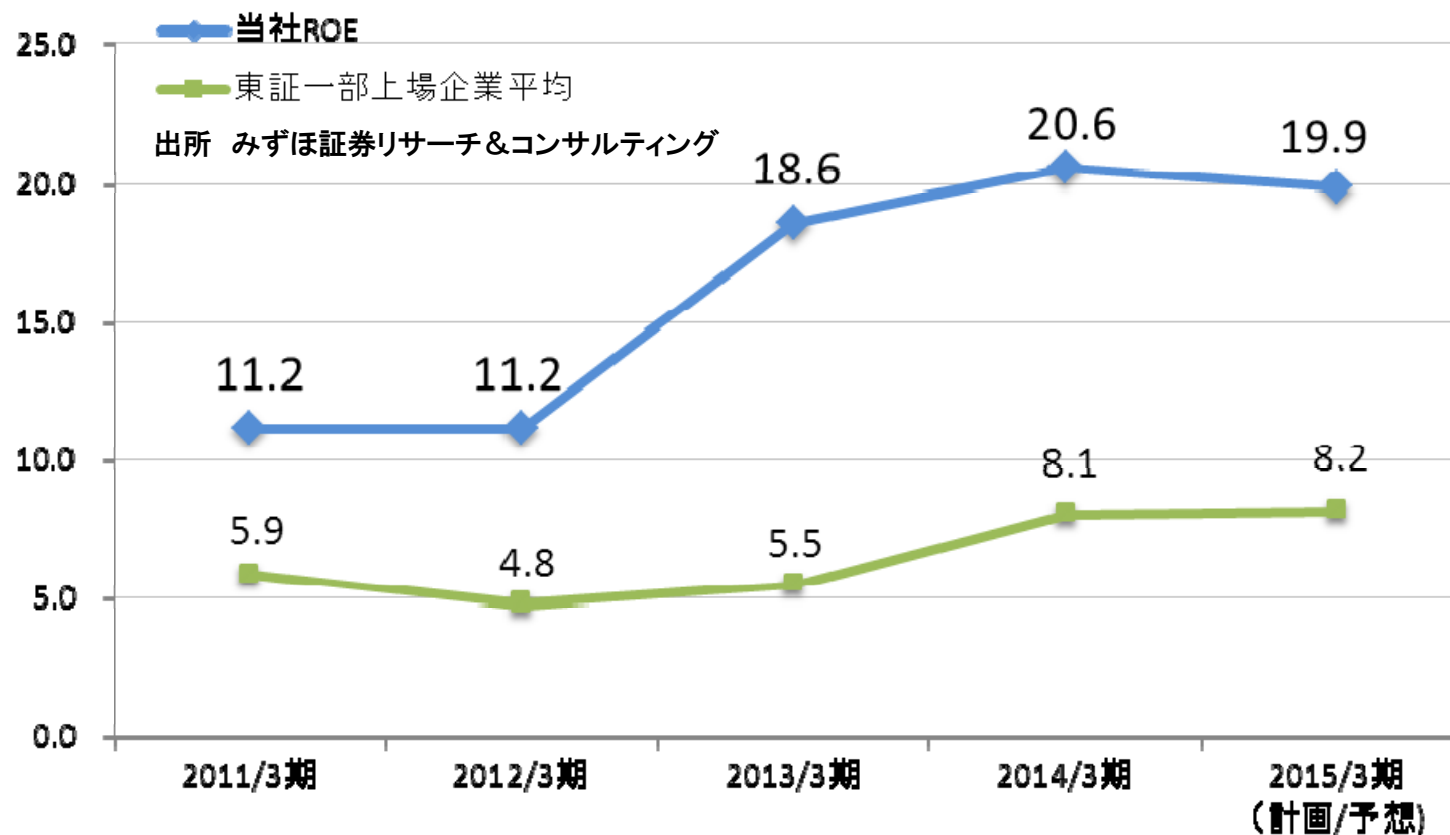
年間配当は46円としております



4.6 高収益企業

ROEは20%台を目指していきます

当社のROEは東証一部上場企業平均を大きく上回る19.9%です



5. 中期事業計画



5.1 中期事業戦略 - 経営戦略

成長戦略

クラウド&モバイル関連事業を軸に、新しい成長エンジンと他社との連携ビジネスの創出

顧客戦略

中期目標を牽引するキーアカウントを決め、既存の重点顧客との取引拡大と新規ユーザ層の開拓

人材戦略

人材の育成と補強、およびトップダウン型経営と現場力を融合させた組織運営への変革

研究開発戦略

新たな価値の創出を目指し、クラウド&モバイル分野での新製品・新サービスの開発

品質戦略

プロジェクト管理の精緻化、見積、工程と品質の可視化を進め課題への先手対策

提携戦略

相乗効果を前提に、クラウド&モバイル分野の事業基盤強化を狙った業務提携で成長スピードを加速

財務戦略

ROEを経営の中核目標とし、長期的に資本効率を意識した価値創造企業であり続ける

5.2 中期事業計画

➤ 2017年3月期には売上高150億円超を目指します

単位: 百万円	2014/3期 実績	2015/3期 計画	2016/3期 計画	2017/3期 計画	%年率 ('14-'17)
売上高	8,477	10,000	12,000	15,000	+21%
営業利益	1,024	1,150	1,400	1,800	+21%
営業利益率	12.1%	11.5%	11.7%	12.0%	-

■ 上表は既存事業のみの中計値であり、外数として、M&Aを含む新規事業があります。



おかげさまで、コムチュアは 今年30周年を迎えました

社員同士、お客様、ビジネスパートナー様との関係強化のため、イベントを催しました。

社員&家族向け



➤ 30周年記念式典（東京ドームシティ）

- コムチュアのこれまでの30年の歩みを映像で社員と共に振り返る
- これからの10年に向けた「NEXT10ビジョン」を、社員全員で共有
- TRFを招いて大コンサート開催

お客様向け



➤ 東京フィルハーモニー交響楽団によるコンサート（新宿オペラシティ）

- さらなるお客様満足に向けて

パートナー様向け



➤ ビジネスパートナー「感謝の夕べ」開催（パレスホテル）

- より強い協力関係の構築へ

「NEXT10」ビジョン

売上 **1,000億円** 企業へ



コムチュアの
イメージキャラクター
「コムくん」

次の10年のための
経営改革を推進します

お客様には“感動”を

社員には“夢”を

ご清聴ありがとうございました

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可能性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 経営管理本部経営企画部(IR担当)
電話：03-5745-9725 E-mail：ir-info@comture.com

