

# コムチュア株式会社

## - 会社説明資料 -

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

2015年3月13日

代表取締役会長CEO

向 浩一

# 1. 会社情報

# 1.1 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）



▼ 第1回東京マラソンを  
完走しました！



### プロフィール

昭和21年12月9日生まれ

### 経歴

1970年3月

日本大学理工学部卒業

1970年4月

データプロセスコンサルタント入社  
(現アイエックス・ナレッジ)

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

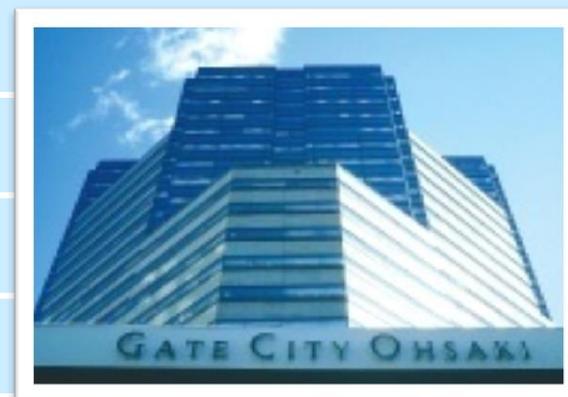
知行合一（陽明学）

### 趣味

マラソン、ゴルフ

# 1.2 会社概要

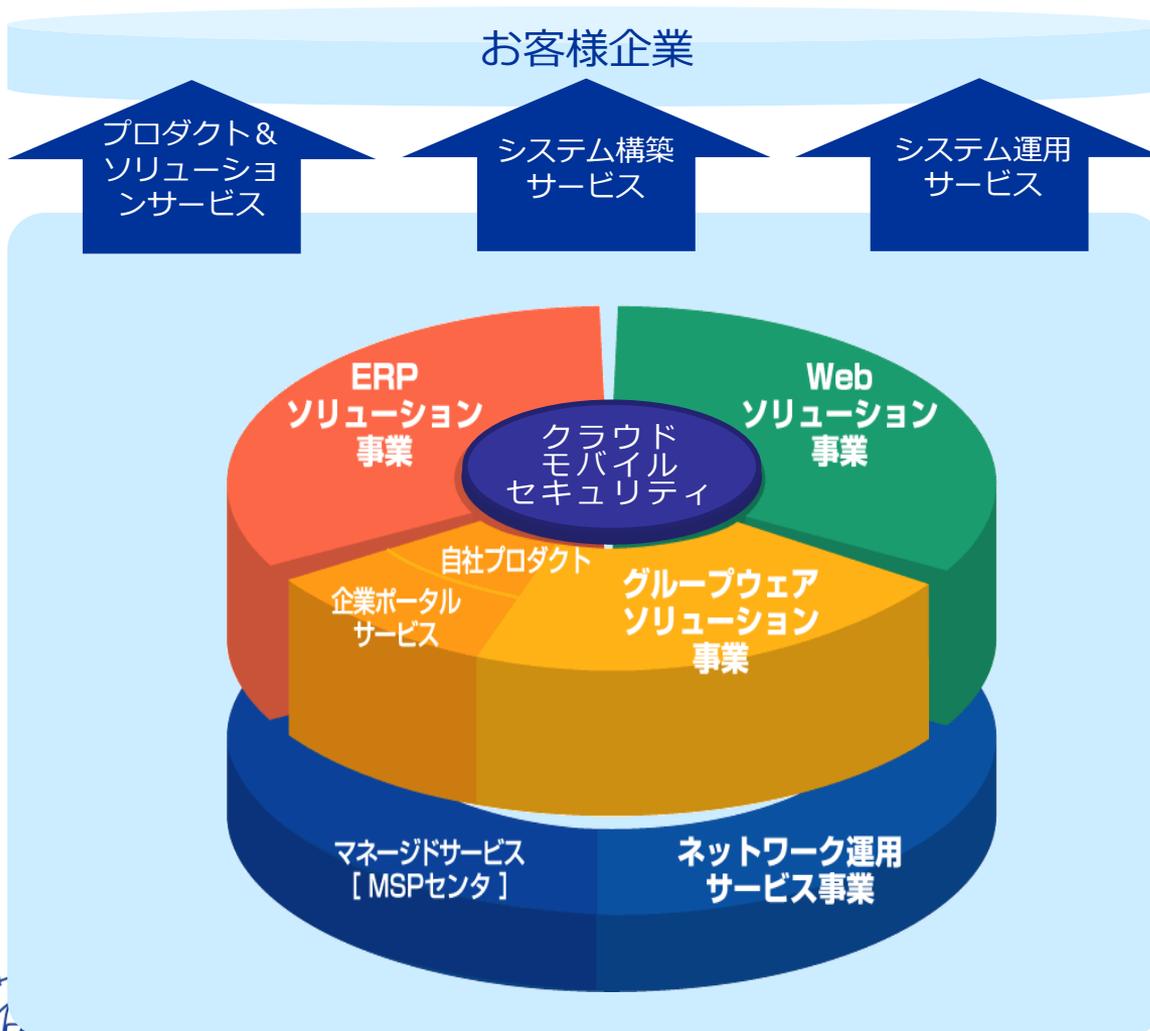
会社名	コムチュア株式会社（証券コード：3844） <a href="http://www.comture.com">http://www.comture.com</a>
代表者	代表取締役会長 CEO 向 浩一 代表取締役社長 COO 大野 健
所在地	東京都品川区大崎一丁目 11 番 2 号 ゲートシティ大崎イーストタワー 8F
設立年月日	1985 年 1 月 18 日
資本金	1,014 百万円（2014年4月1日時点）
売上高	8,477 百万円（2014年3月期）
経常利益	1,043 百万円（2014年3月期）
従業員数	825 名（2015年2月末時点）



▲ ゲートシティ大崎

# 1.3 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

データセンタ運用サービスやネットワーク構築サービス

# 1.4 IT業界の分類

## ソフトウェア業界

企業内コンピュータシステムの  
 提案・構築および  
 ネットワーク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

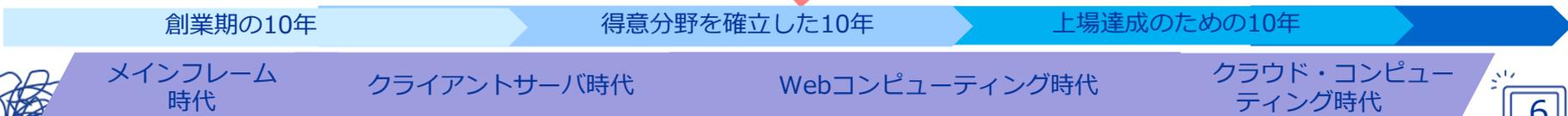
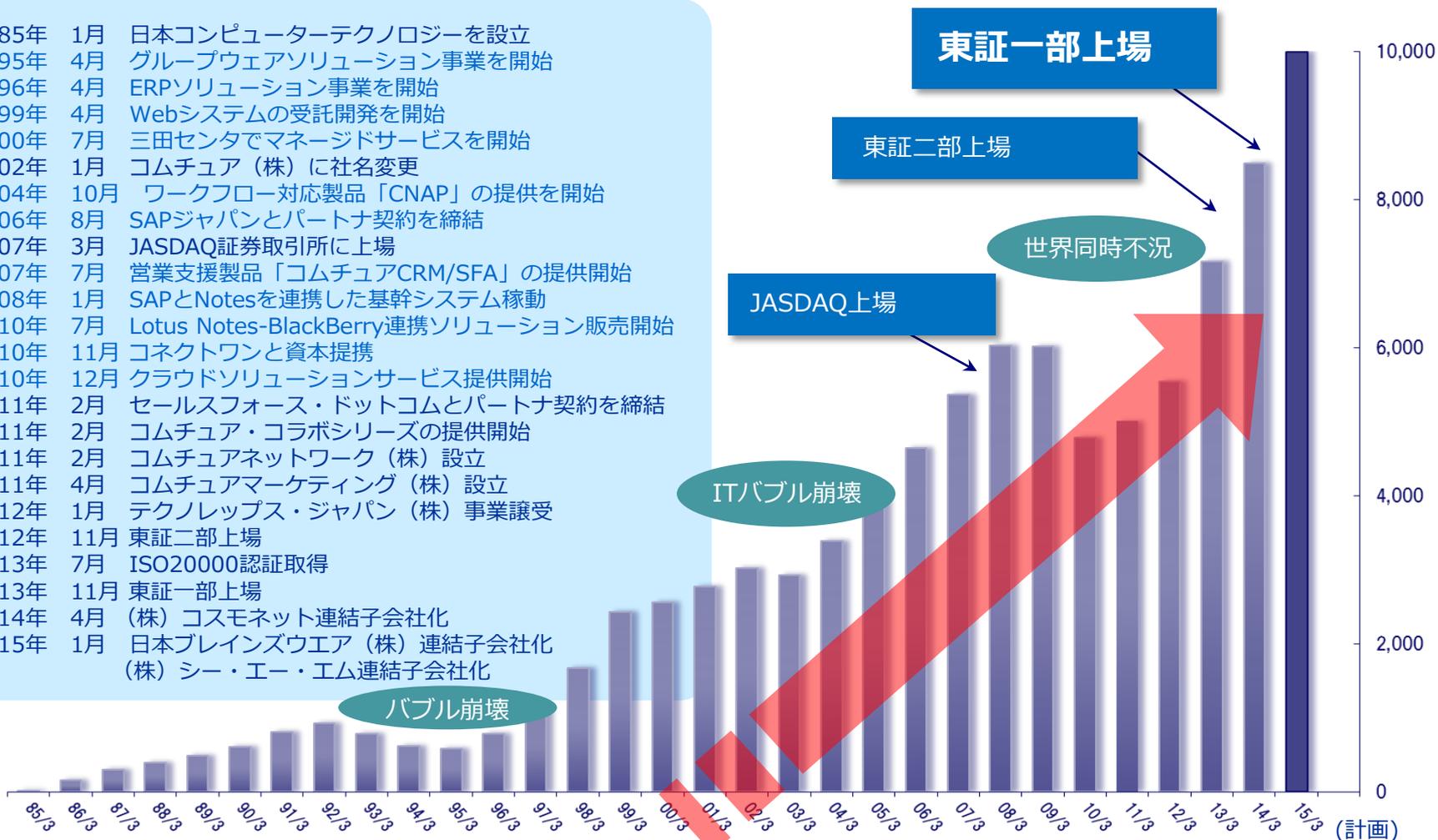
## 通信・プロバイダ業界

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。

# 1.5 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
- 2015年 1月 日本ブレインズウェア (株) 連結子会社化  
(株) シー・エー・エム連結子会社化

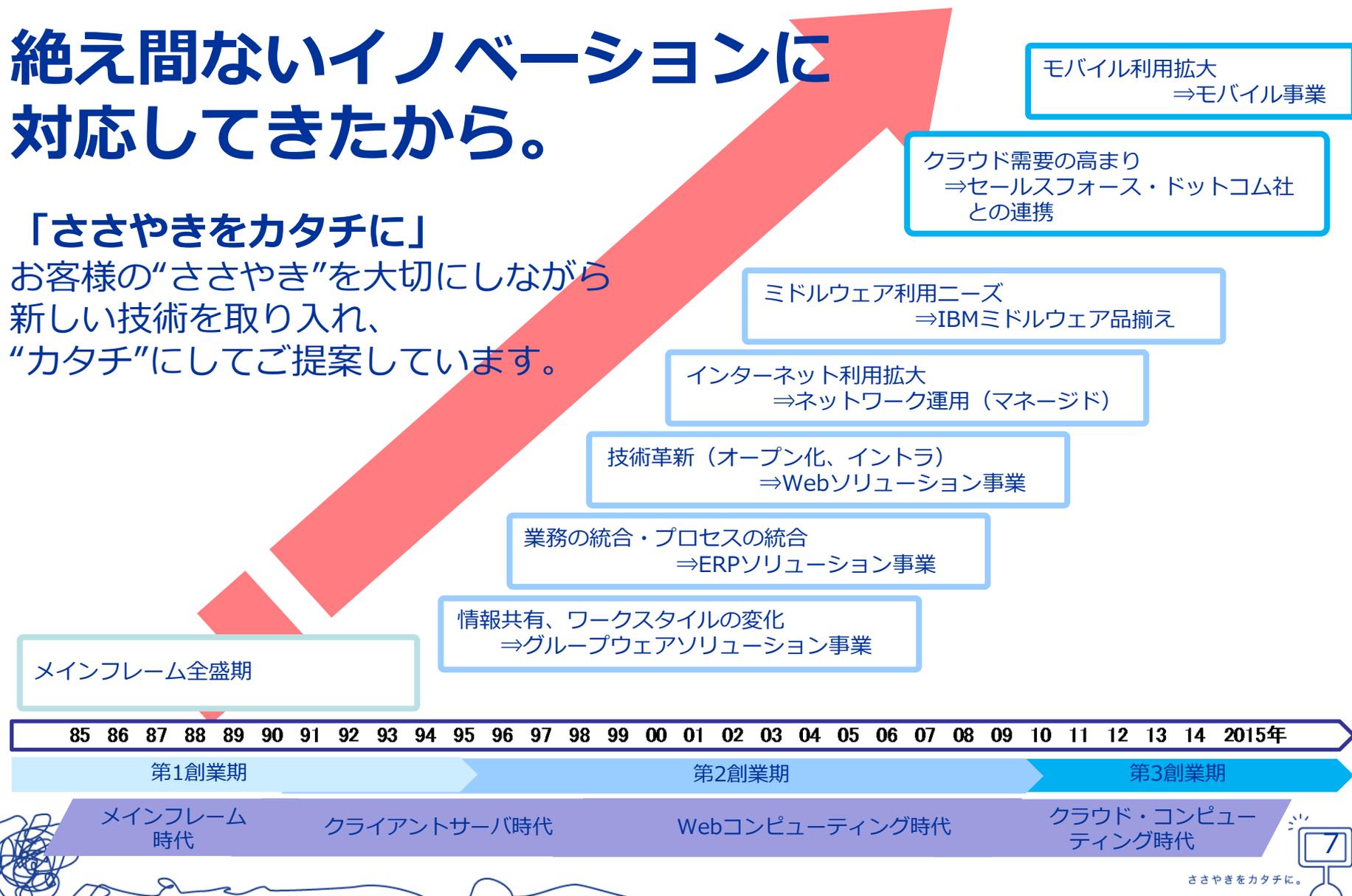


# 1.6 成長の軌跡 - なぜ成長し続けたか？ -

## 絶え間ないイノベーションに対応してきたから。

### 「ささやきをカタチに」

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、“カタチ”にしてご提案しています。



# 1.7 主な取引先

(順不同、敬称略)

LIXIL NKSJひまわり生命保険 NTTドコモ NTT東日本 SMBC信託銀行  
アメリカンホーム医療・損害保険 キヤノンマーケティングジャパン  
コカ・コーラセントラルジャパン コクヨ サッポロ スルガ銀行 セメダイン ソネット  
ニッポンレンタカーサービス フォルクスワーゲン ブックオフコーポレーション  
リクルート レオパレス21 ローソン 極洋 寺岡精工 商船三井 小松製作所  
全国信用保証協会 大田花き 大東文化学園 電通国際情報サービス 東京スター銀行  
野村総合研究所 日本総合研究所 日立グループ 日本電気 不二家 三井化学  
三井不動産商業マネジメント 三菱商事 三菱電機トレーディング 住友重機械工業  
森ビル 神鋼商事 清水建設 雪印メグミルク 川崎汽船 大東建託 第一生命保険  
東ソー 東京都不動産協同組合 国立がん研究センター 凸版印刷 日新製鋼  
日本ポリウレタン工業 日本生活協同組合連合会 日本郵政 八洲電装 本田技研工業 等

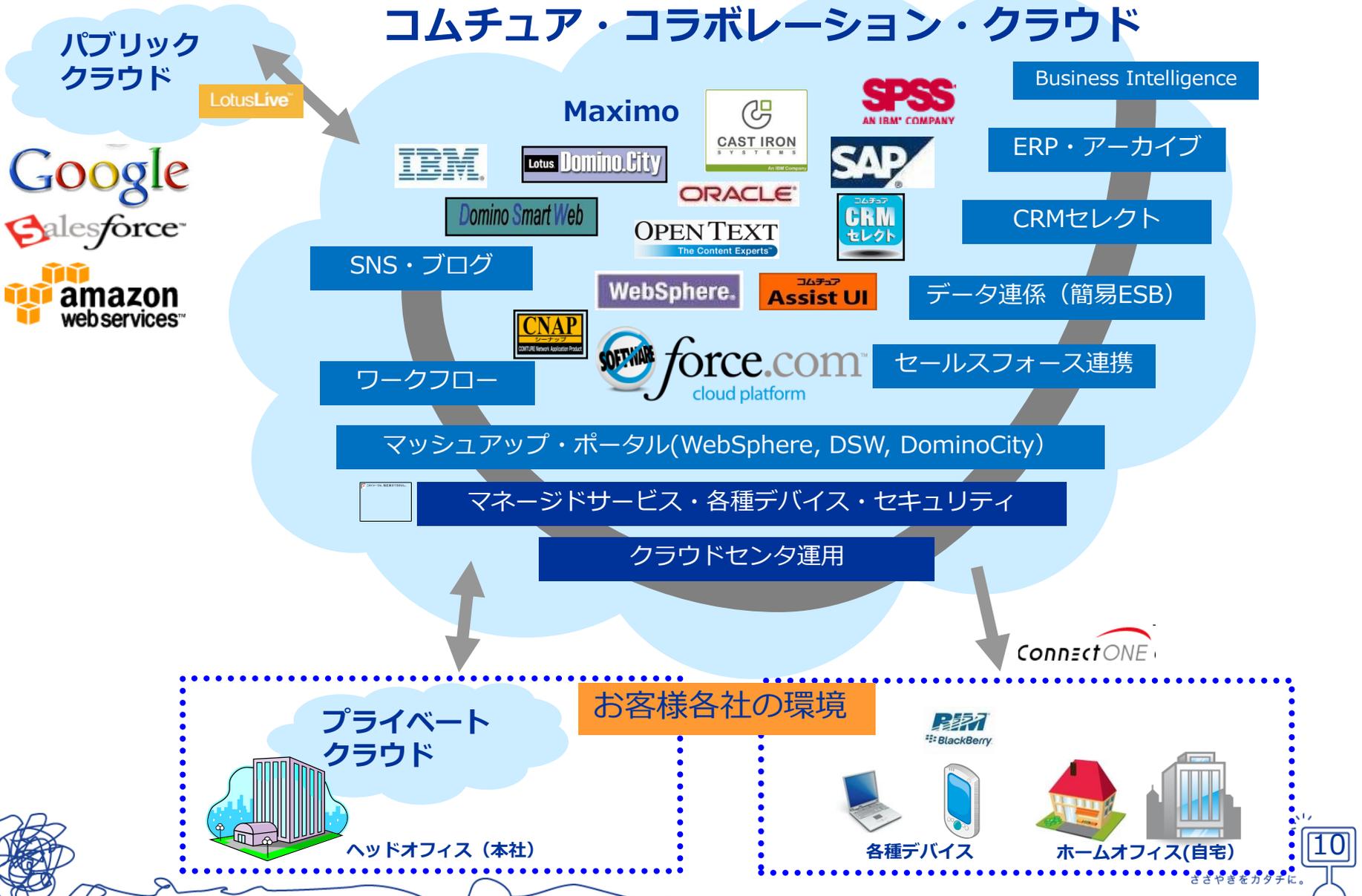
取引先総数 **325** 社 (2015年2月末現在)

## 2. 事業内容

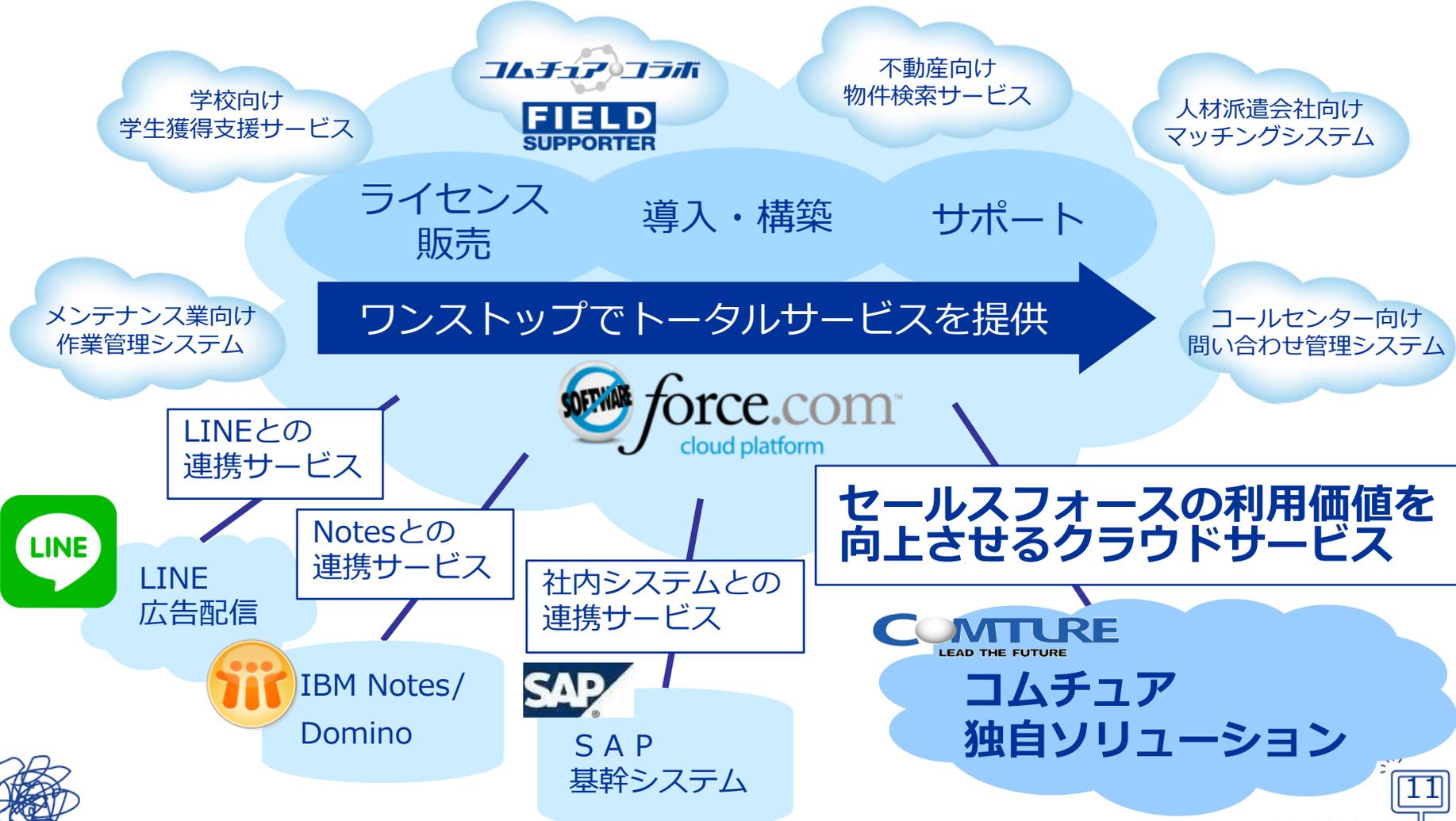


# 2.1 ビジネス戦略 – 連携ビジネス

## コムチュア・コラボレーション・クラウド



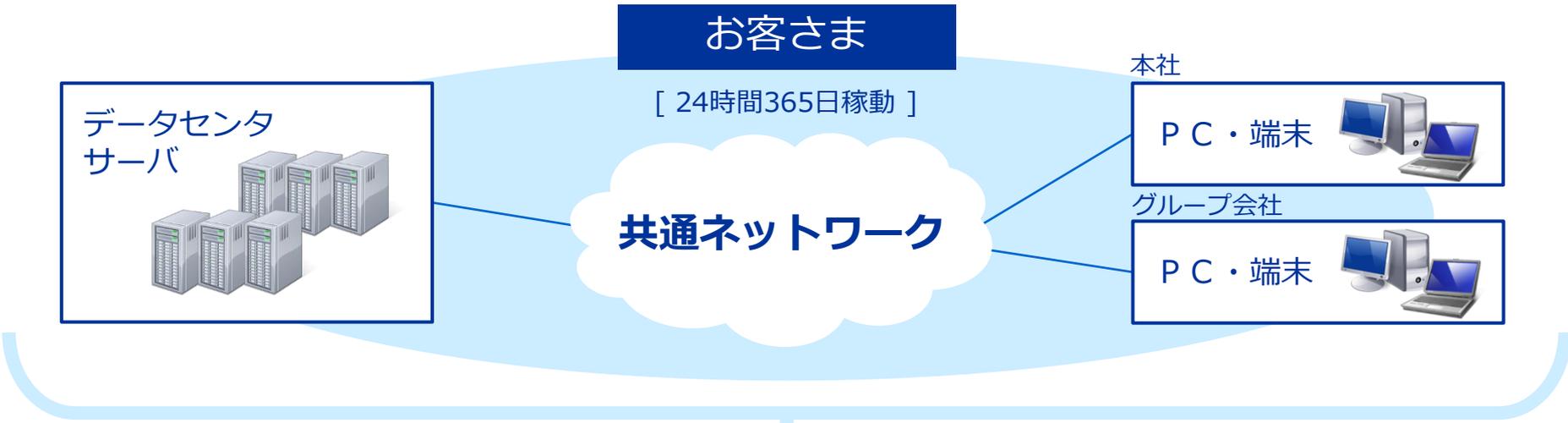
## 「セールスフォース・ドットコム」のライセンス販売から カスタマイズまで、ワンストップでトータルサービスを提供



## 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



## 大規模ITインフラ構築・システム運用のユーザーニーズに伴い拡大



運用設計・構築	サーバ運用	サーバ更改	PC維持管理	ITサポート
お客様ニーズに応じたITインフラ およびシステム運用の設計構築	・24時間365日監視 ・バックアップ/保守	サーバおよびソフトウェアの入れ替え	・PC/端末等のIT資産管理 ・故障対応	・ヘルプデスク ・利用者からの問合せ/申請対応

### コムチュアのサポート体制



# 3. 第3四半期 決算概要

# 3.1 決算のポイント

**売上高** … 前期比 **+16.2% 増収**、堅調に推移

- +** クラウド事業の拡大
- +** ITインフラ構築・システム運用案件の受注増
- +** ネットバンクなど**金融分野での受注拡大**

**営業利益** … 前期比 **+5.3% 増益**

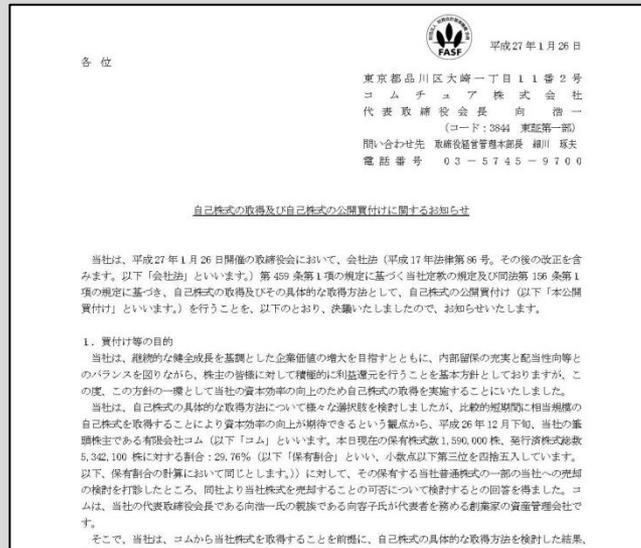
- +** 高付加価値化戦略による一人あたり売上の増加
- +** 開発の標準化などによる**生産性向上**
- 一人あたり**労務費**の増加
- 事業拡大強化のための**投資**
- 不採算プロジェクトの影響により**利益率は減少**

# 3.2 決算ハイライト (1月26日発表)

単位：百万円	2014/3期実績 第3四半期		2015/3期実績 第3四半期		前年 同期比
	金額	率 (%)	金額	率 (%)	(%)
売上高	6,059		<b>7,040</b>		+16.2%
営業利益	722	(11.9%)	<b>760</b>	(10.8%)	+5.3%
経常利益	742	(12.2%)	<b>772</b>	(11.0%)	+4.1%
当期純利益	449	(7.4%)	<b>471</b>	(6.7%)	+4.8%
1株当たり 当期純利益	85.05	-	<b>88.33</b>	-	+3.9%

# 3.3 プレスリリース - 自己株式取得

## 2015年2月25日、株主の皆様に対する積極的な利益還元の一環として、資本効率向上のための自己株式取得を発表



**買付数**  
500,000 株 (発行済株式総数の9.36%)

**取得方法**  
公開買付け

**買付け等の期間**  
2015年1月27日～2015年2月24日（20日間）

**買付価格**  
1,820 円

### 自己株式取得の結果

**ROE**

施策前

19.9%

→

施策後

**22.8%**

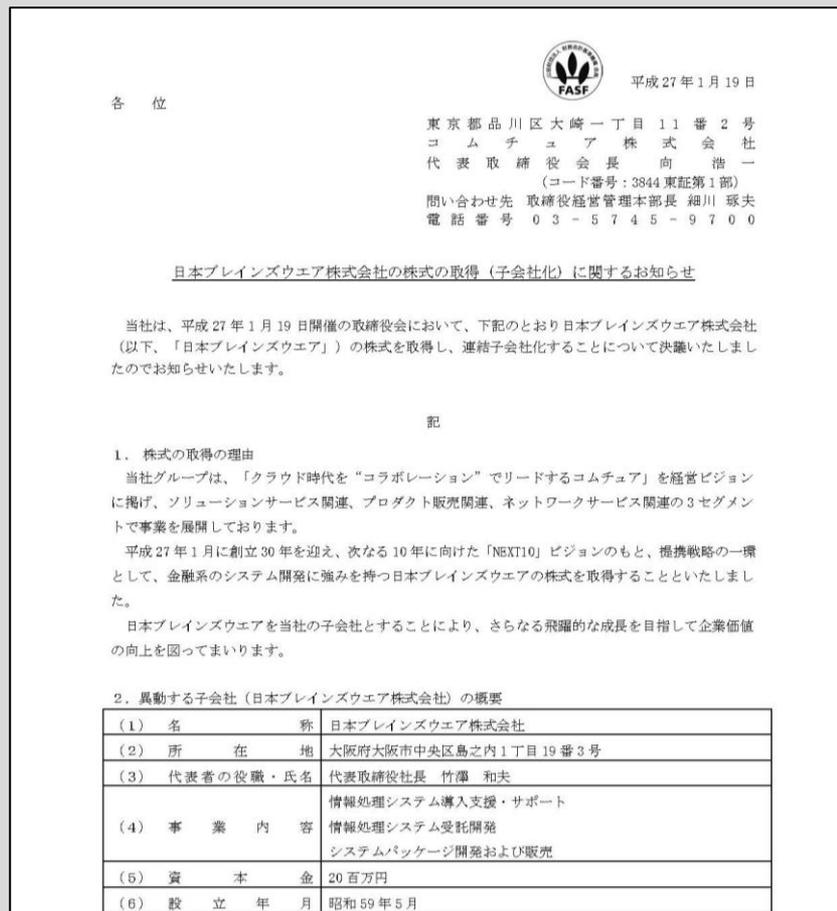
**1株あたり当期純利益**

127.77円

→

**129.61円**

## 2015年1月19日、日本ブレインズウエア株式会社の子会社化を発表



**名称**  
日本ブレインズウエア  
株式会社

**契約締結日**  
2015年1月19日

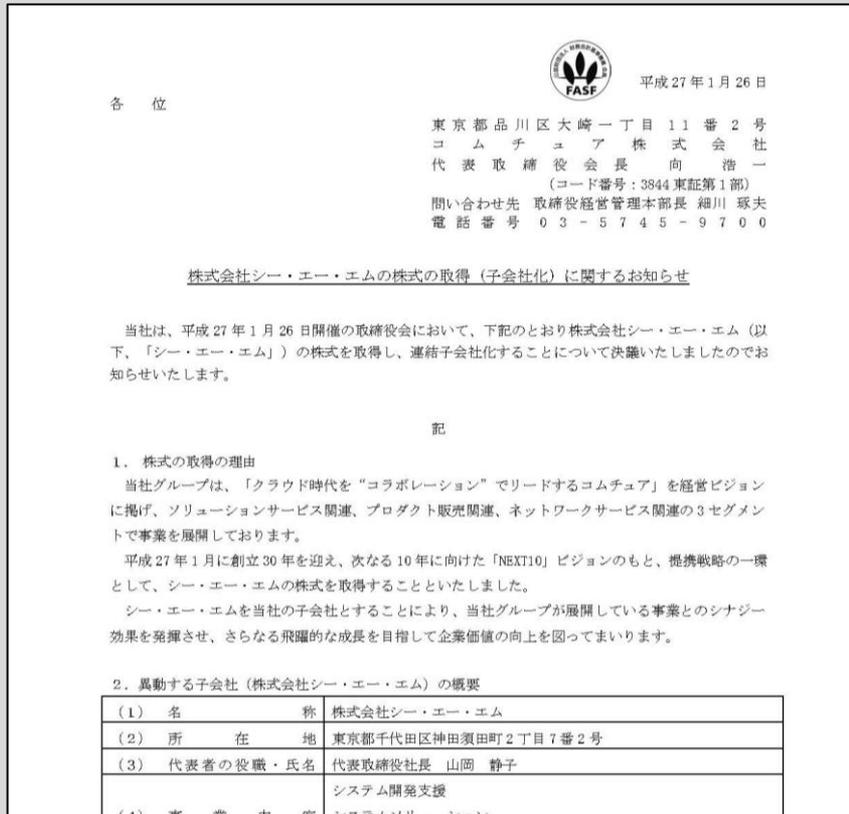
### 事業内容

- ・ 情報処理システム導入支援およびサポート
- ・ 情報処理システム受託開発
- ・ システムパッケージ開発および販売

**所在地**  
大阪府大阪市

**直近決算売上高**  
492百万円（2014年3月期）

2015年1月26日、株式会社シー・エー・エムの子会社化を発表



**名称**  
株式会社シー・エー・エム

**契約締結日**  
2015年1月26日

**事業内容**

- ・システム開発支援
- ・システムソリューション
- ・テクニカルサポート

**所在地**  
東京都千代田区神田

**直近決算売上高**  
242百万円（2014年7月期）

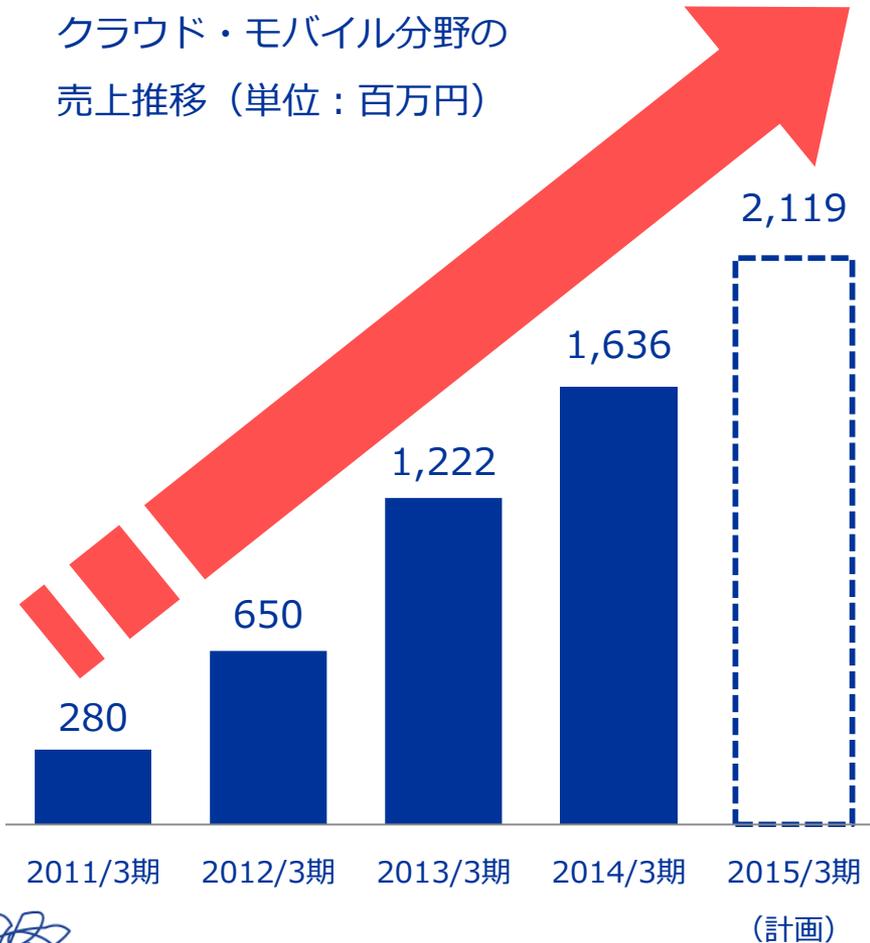
今後もさらなる飛躍的成長を目指して、企業価値の向上を図ってまいります

# 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

## ① クラウド&モバイル分野への重点化

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

#### クラウド

セールスフォース関連  
Amazon関連  
マネージドサービス  
自社プロダクト (CNAP、REC等)

#### モバイル

ドコモモバイル関連  
自社プロダクト (コネクトワン)

## ② 収益面

### ・ 高付加価値化 5% up

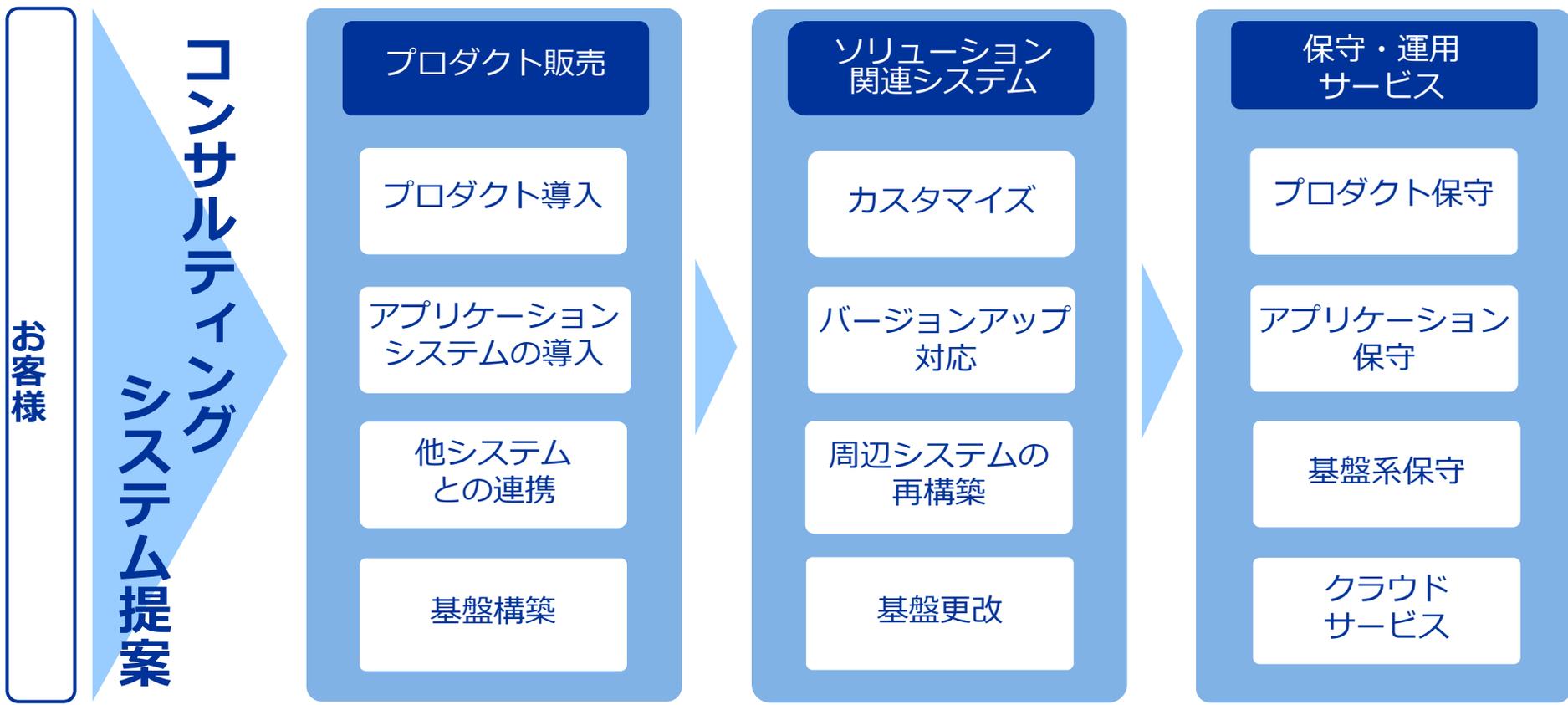
- 量的拡大から質的向上  
⇒一人あたり売上の向上（ビジネスの高付加価値化）
- 生産性の向上（生産の標準化、テンプレート化）

### ・ 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）

## ③ 営業施策

- ・ アカウントSEによる **優良顧客での取引拡大**
- ・ グループ会社および社内連携による **新規ユーザ層の開拓**



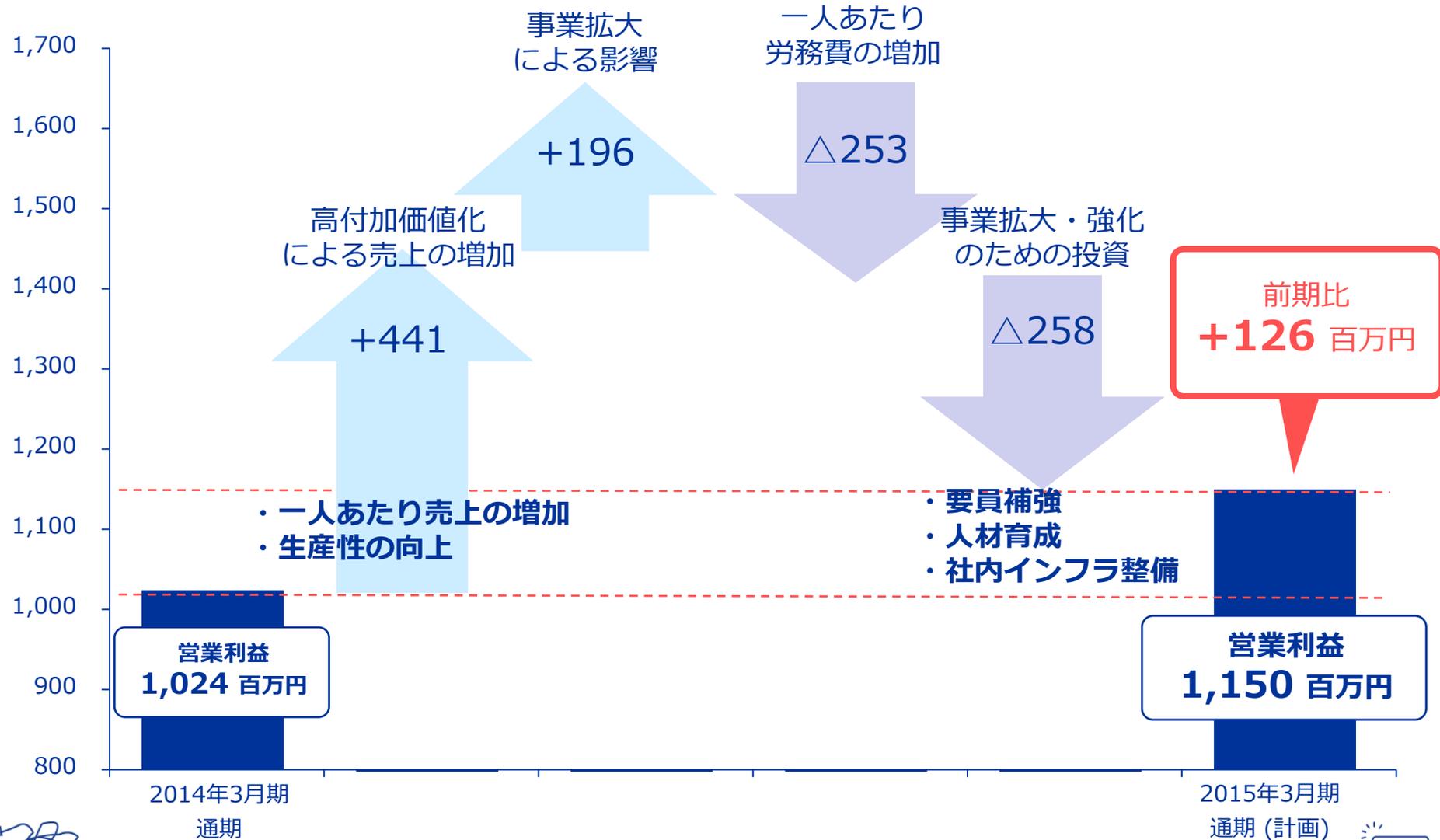
## 売上高 100億円、18%成長

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		<b>10,000</b>		+18.0%
営業利益	802	(11.2%)	1,024	(12.1%)	<b>1,150</b>	(11.5%)	+12.2%
経常利益	811	(11.3%)	1,043	(12.3%)	<b>1,155</b>	(11.6%)	+10.7%
当期純利益	475	(6.6%)	615	(7.3%)	<b>681</b>	(6.8%)	+10.6%
1株当たり 当期純利益	90.63	-	116.26	-	<b>129.61</b>	-	+11.5%

※自己株式取得後の予想値

# 4.4 利益増減要因 今期予想

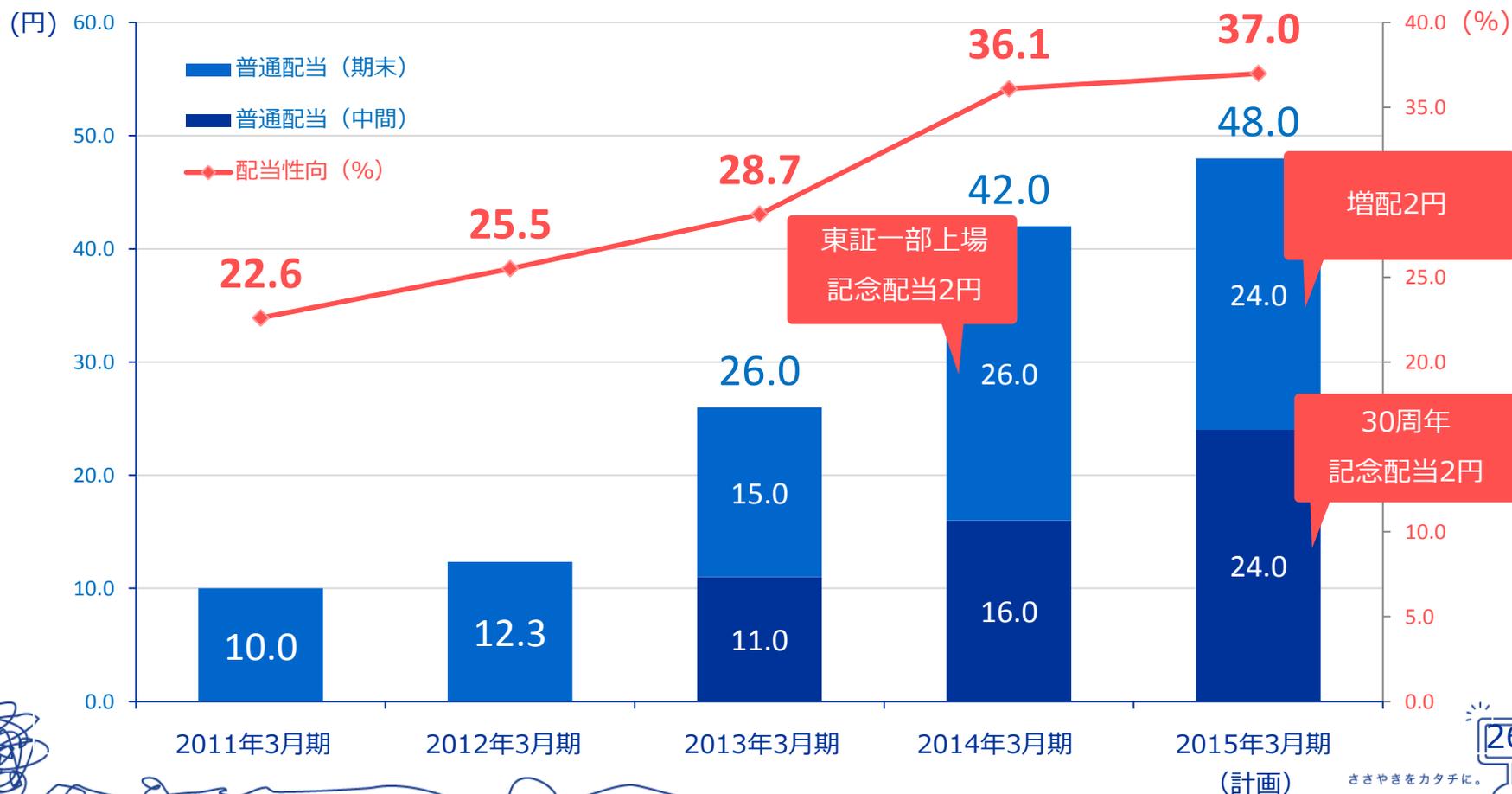
(単位：百万円)



# 4.5 株主還元方針

## 配当性向 **35%以上** を維持してまいります。

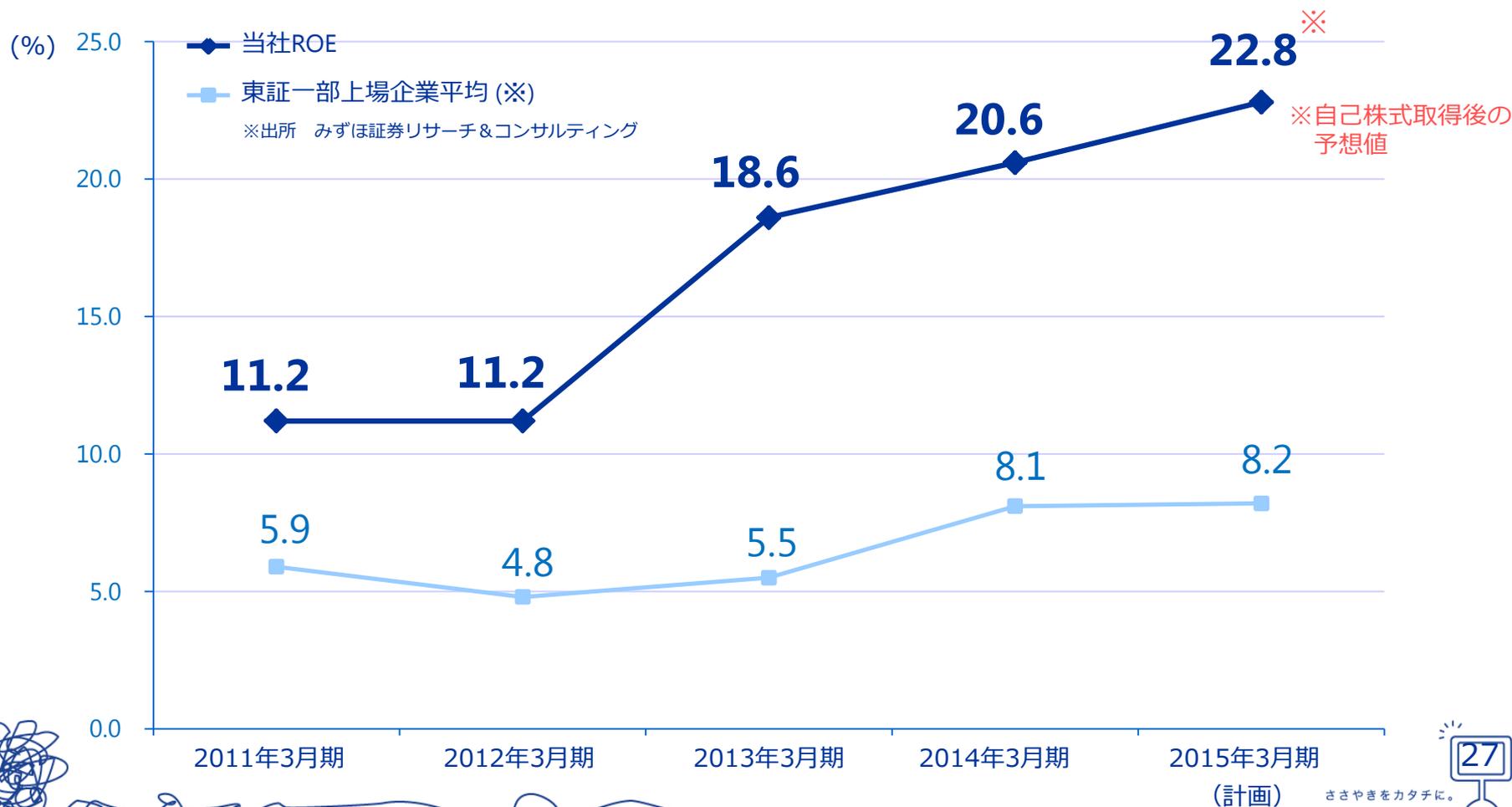
2015年3月9日、**期末配当金2円増配**を発表  
年間配当は 48 円としております



# 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 **22.8 %** です



# 5. 中期事業計画



# 5.1 中期経営計画

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 (2014-2017)
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%	-

成長戦略	クラウド&モバイル関連事業を軸に、 <b>新しい成長エンジン</b> と他社との <b>連携ビジネスの創出</b>
顧客戦略	中期目標を牽引するキーアカウントを決め、 <b>既存の重点顧客</b> との <b>取引拡大</b> と <b>新規ユーザ層の開拓</b>
人材戦略	<b>人材の育成と補強</b> 、および <b>トップダウン型経営</b> と <b>現場力を融合</b> させた組織運営への変革
イノベーション戦略	<b>新たな価値の創出</b> を目指し、クラウド&モバイル分野での <b>新製品・新サービスの開発</b>
品質戦略	<b>プロジェクト管理の精緻化</b> 、見積、工程と品質の可視化を進め課題への <b>先手対策</b>
財務戦略	<b>ROEを経営の中核目標</b> とし、長期的に資本効率を意識した <b>価値創造企業</b> であり続ける
提携戦略	相乗効果を前提に、クラウド&モバイル分野の <b>事業基盤強化</b> を <b>狙った業務提携</b> で成長スピードを加速

「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

