

3844 コムチュア

向 浩一 (ムカイ コウイチ)

コムチュア株式会社社長

成長し続けるクラウド関連ビジネスにフォーカス

◆諸施策が奏功し、営業利益率が改善

2010年3月期の売上高は47億83百万円(前期比20.6%減)となった。営業利益は4億93百万円(同3.8%減)となったが、営業利益率は前期の8.5%から10.3%と大幅に改善している。経常利益は5億5百万円(同3.8%減)、経常利益率は10.6%、当期純利益は2億97百万円(同4%増)、当期純利益率は6.2%であった。

事業区分別の売上総利益率では、当社の得意領域であるグループウェアソリューション事業では、厳しい事業環境にも関わらず前期の26.5%から27.3%へと改善している。ERPソリューション事業については、ほぼ横ばいの22.3%となった。Webソリューション事業については、前期の17%から14.4%に低下しているが、これはJAVA開発の分野において価格競争が激化している影響である。また、新たな技術の端境期にあることも一因となった。ネットワーク運用サービス事業は前期の16.9%から20.2%に改善しているが、これは高収益化に向けた営業活動を行った結果である。

営業利益の増減要因としては、売上高の減少によるマイナス影響分が1億20百万円となっている。将来を見据えモバイル連携ソリューション、アジャイル・マッシュアップソリューションといった新規事業など先行投資を実施したことによる減益分は20百万円となった。生産性の向上による増益分は65百万円となっており、プロジェクト管理の強化、事案の並行対応、内製化に取り組んだ。固定費の削減、販管費の削減、適正配置、役員報酬の引き下げなど、経営の効率化による増益は55百万円となっている。

決算の総括としては、不況の影響で顧客企業が情報化投資を抑制したこと、新規案件の凍結、縮小、期ズレが発生し、減収減益となったが、生産性の向上と経営効率化の諸施策が奏功して営業利益率は上昇した。

◆コラボレーション・クラウド

中期経営計画では、「クラウド時代をコラボレーションでリードするコムチュア」を経営ビジョンに掲げている。最終年度となる2013年3月期には、従来の4事業の売上高を現在の47億83百万円から80億円に増加させ、自己資本(72.8%)を背景に資本・業務提携を加速させることで、売上高100億円、営業利益10億円(利益率10%)を実現したいと考えている。年平均成長率は売上高で27.9%、営業利益で26.6%を目標としているが、現体制での売上高の年平均成長率は18.7%となるため、新規事業を付加することで目標達成を目指す。

事業別の計画として、グループウェアソリューション事業については、コラボレーションの中核として売上高・収益ともに拡大させ、全社を牽引していく。ERPソリューション事業については、事業領域の拡大を図り、売上高の増加につなげる。Webソリューション事業については、アジャイルやマッシュアップなどの新技術で高収益体質を確立していきたい。ネットワーク運用サービス事業では、クラウド環境を持つことで高収益化を図っていく。

クラウドコンピューティング市場の年平均成長率は29%と予想されている。当社の事業がすべて置き換わるわけではないが、3年後には全社の売上の3割程度がクラウド対応の事業になると見込んでいる。

コラボレーションとは、グループウェアを進化させたものである。すべての人がネットワークでつながり、企業にお

いても、組織の枠を超えてリアルなコミュニケーションが実現する中、当社としては、コラボレーションによって情報・コンテンツの共有、アクティビティや TO DO の管理、ナレッジマネジメント・知恵だし、ポータル化による生産性向上などを実現し、ワークスタイルを変化させていきたいと考えている。

コムチュアのコラボレーション・クラウドは、Google、Amazon、Salesforce などのパブリッククラウドと各企業のクラウド環境の間をつなぐものであり、従来のグループウェアのノウハウや新たな技術をクラウドに活用していきたいと考えている。一例として、マッシュアップは、クラウド上にあるデータを融合する技術であり、IBM のミドルウェア「sMash」のファーストベンダーとして実績を上げている。また、クラウド環境の構築、運用なども手掛けていきたい。デスクトップクラウドについては、端末のコントロールを得意としている(株)コネクワンと資本業務提携を進めている。

◆相乗効果を前提とした提携で成長加速

中期経営計画の成長戦略としては、既存のコア・コンピタンスと拡大し続けるクラウド関連ビジネスにフォーカスし、成長エンジンと連携ビジネスに注力する。具体的には、自社ブランドのコラボレーション・ソリューションのクラウド化、アジャイル開発・マッシュアップ・データ連携ソリューションの強化、メジャーなパブリッククラウドとの連携、携帯、シンクライアント、PC などセキュアなマルチデバイスのサポート技術の進化に力を入れていきたい。

顧客戦略としては、従来、特定の顧客に偏らないことを中核としてきたが、今後は既存の重点顧客との取引を強化するとともに、新規大口顧客の獲得に集中していく。また、永続的かつ安定的な成長には、顧客への提案力の強化が極めて重要となるため、「顧客のニーズを聞き入れ、社内で知恵だしをして、顧客に形として返す」活動を進化させることで、上流工程にアプローチしていきたい。

人事組織戦略としては、3年後の人材イメージを見据え、優秀な人材の補強と育成に努めていく。すでに企業理念の浸透度、経営戦略の鮮明度、組織文化の活性度などでインセンティブを高める新たな人事制度にも着手した。さらに、トップダウン型経営の長所を生かしながら、現場組織が自立的に判断し、行動することのできる経営基盤を構築していきたい。

研究開発戦略としては、自主的な研究開発に対する支援制度をスタートさせ、クラウド関連の事業領域で技術基盤の強化を推進する。提携戦略としては、成長スピードを加速させるため、相乗効果を前提とした提携を進めたいと考えており、セキュアなマルチデバイス・アクセス技術を有する(株)コネクワンとの資本業務提携も、この一環である。今後も得意とするコラボレーション領域の強化と新たな成長エンジンの創出により、事業基盤を強化していきたい。

株主還元については、株式分割などで株式の流動性の向上を図るとともに、積極的な利益配分を基本方針とし、配当性向 30%程度を新たな目標として、段階的に引き上げていく。今後も「お客様には感動を、社員には夢を」という理念の下、新たな役員体制で積極的な事業展開と戦略投資を行い、企業価値の向上に努めていきたい。

◆質疑応答◆

中期経営計画において、従業員数の目標は設定しているのか。

従来は、1人当たりの売上高目標を設定し、必要な人員数を算出していたが、今後3年は設備型の事業展開を考えているため、単純に人数を割り出すことができない。したがって、流動的ではあるが、技術者で100名増、間接部門スタッフ10名増をイメージしており、トータルの従業員数を現在の約440名から約550名を想定している。

設備投資については、どのような内容を考えているのか。

既存のセンタをクラウド化し、本格的なクラウドセンタにする必要がある。また、既存製品のクラウド化にも力を入れていく。

クラウドに向かって事業を展開する中、競合環境は変化するのか。

クラウド事業を本格的に展開していく中で当然のことながら競合企業は変わっていくと思われるが、当社はニッチな領域でオンリーワンを目指している。クラウド環境にはさまざまなテーマが出てきているため、現時点では絞り込まず、広くとらえていきたいと考えている。

大手企業を対象とする従来の事業展開の積み重ねが差別化につながっていくのか。

そのように考えている。当社の技術のベースは IBM テクノロジーだが、IBM はミドルウェアまでを提供しており、その先のアプリケーションは手掛けていない。当社はこの分野で長年実績を積み上げてきている。それが差別化につながっていると考え。今後も IBM と連携しながら差別化を図っていきたい。

(平成 22 年 6 月 2 日・東京)