

# コムチュア株式会社

## 2010年3月期 会社説明会

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

2010年6月2日  
代表取締役社長  
向 浩一

## 1. 決算概要

- 1.1 決算ハイライト
- 1.2 事業区分別業績
- 1.3 収益増減要因
- 1.4 決算の総括

## 2. 中期経営計画

- 2.1 中期経営計画
- 2.2 中期経営計画の基本方針
- 2.3 株主還元
- 2.4 役員体制



# 1. 決算概要



# 1.1 決算ハイライト

厳しい環境下、前年実績を下回るも利益率は大幅に改善

(単位:百万円)

|       | 2009年3月期 |         | 2010年3月期 |         | 伸び率   |
|-------|----------|---------|----------|---------|-------|
|       | 金額       | 率       | 金額       | 率       |       |
| 売上高   | 6,023    |         | 4,783    |         | 20.6% |
| 売上総利益 | 1,260    | (20.9%) | 1,059    | (22.2%) | 15.9% |
| 営業利益  | 513      | (8.5%)  | 493      | (10.3%) | 3.8%  |
| 経常利益  | 525      | (8.7%)  | 505      | (10.6%) | 3.8%  |
| 当期純利益 | 286      | (4.8%)  | 297      | (6.2%)  | +4.0% |

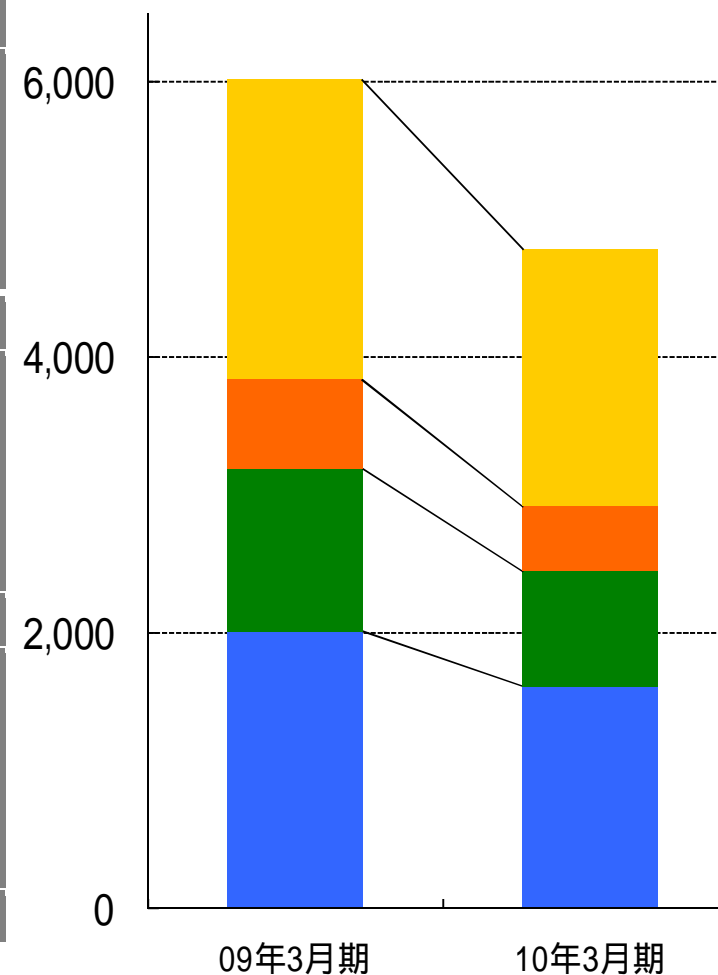


# 1.2 事業区分別業績

(単位:百万円)

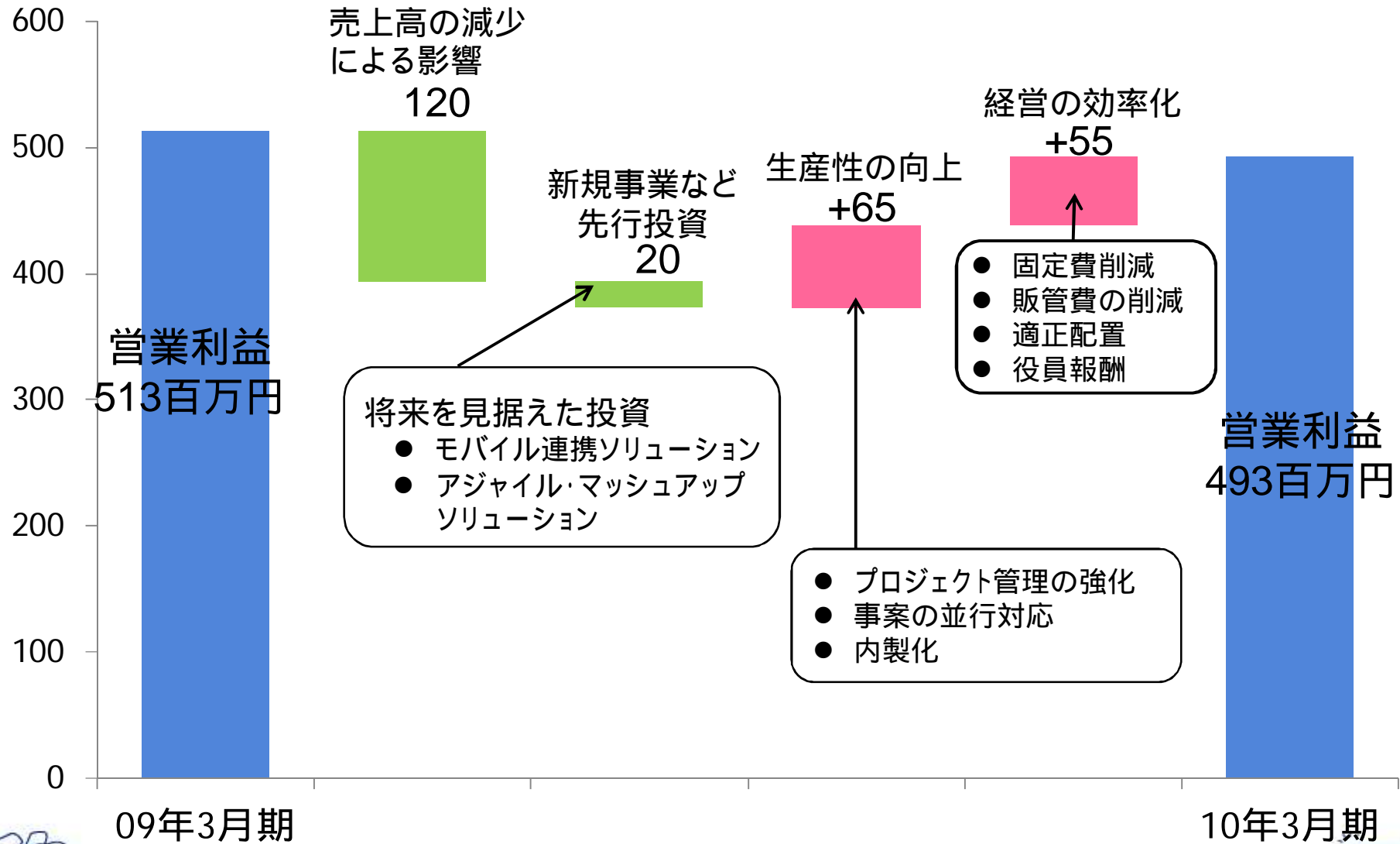
|                  | 09年3月期 | 10年3月期 |
|------------------|--------|--------|
| 売上高              | 6,023  | 4,783  |
| グループウェアソリューション事業 | 2,178  | 1,866  |
| ERPソリューション事業     | 655    | 472    |
| Webソリューション事業     | 1,177  | 839    |
| ネットワーク運用サービス事業   | 2,011  | 1,605  |
| 売上原価             | 4,762  | 3,723  |
| 売上総利益            | 1,260  | 1,059  |
| グループウェアソリューション事業 | 576    | 509    |
| ERPソリューション事業     | 143    | 105    |
| Webソリューション事業     | 200    | 121    |
| ネットワーク運用サービス事業   | 340    | 323    |
| 営業利益             | 513    | 493    |
| 売上総利益率           | 20.9%  | 22.2%  |
| グループウェアソリューション事業 | 26.5%  | 27.3%  |
| ERPソリューション事業     | 22.0%  | 22.3%  |
| Webソリューション事業     | 17.0%  | 14.4%  |
| ネットワーク運用サービス事業   | 16.9%  | 20.2%  |
| 営業利益率            | 8.5%   | 10.3%  |

- グループウェアソリューション事業
- ERPソリューション事業
- Webソリューション事業
- ネットワーク運用サービス事業



# 1.3 収益増減要因

(単位:百万円)



将来を見据えた投資

- 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

経営の効率化

- 固定費削減
- 販管費の削減
- 適正配置
- 役員報酬

生産性の向上

- プロジェクト管理の強化
- 事案の並行対応
- 内製化



# 1.4 決算の総括

顧客企業における情報化投資の抑制から、新規案件の凍結、縮小、期ずれなどの影響で減収減益。

営業利益率は、生産性向上と経営効率化の諸施策が奏功し、前期比1.8ポイント増の10.3%に。

## ■ 売上高

- 4事業とも、新規案件の期ずれ、案件規模の縮小などで減収
- グループウェアソリューション事業ではマイグレーション需要の期ずれが発生
- ERPソリューション事業は、不況の影響で大きく衰退。またWebソリューション事業は、IT投資意欲の減衰に加え、技術の端境期と価格競争の激化などが影響し大幅減

## ■ 利益

- 生産性向上、原価低減、見積精度、採算管理、内製化の強化
- ERPソリューション事業は大口案件での契約条件と生産性の向上策、またネットワーク運用サービス事業は高収益案件へのローテーションが奏功
- コスト削減、採用費抑制、支払手数料の値下げ交渉など



## 2 . 中期経営計画

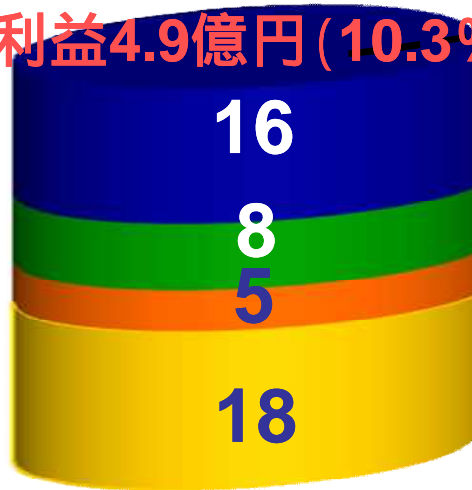


# 2.1 中期経営計画

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

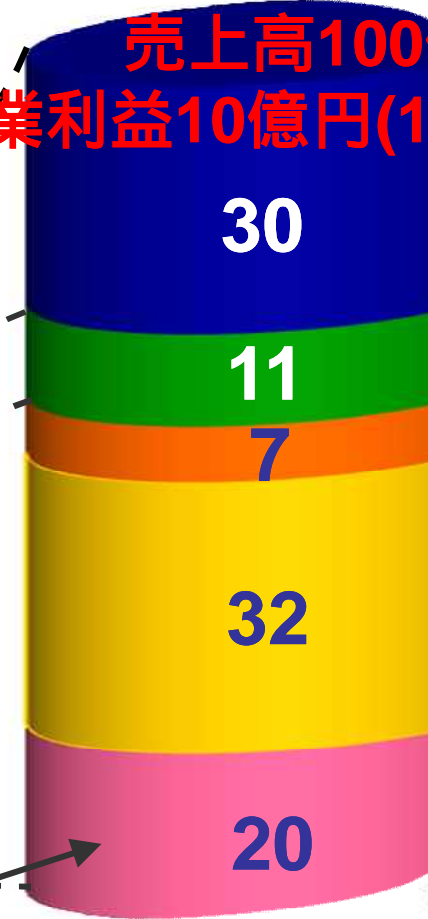
- ネットワーク運用サービス事業
- Webソリューション事業
- ERPソリューション事業
- グループウェアソリューション事業
- 新規ビジネス(ネットビジネスなど)

**2010/3期**  
売上高47.8億円  
営業利益4.9億円(10.3%)



現体制で、最終年度の  
売上高80億円規模を実現  
+  
自己資本(72.8%)を背景に  
資本・業務提携を加速させ  
=  
売上高100億円を目指す

**2013/3期目標**  
売上高100億円  
営業利益10億円(10%)



資本業務提携による  
新規ビジネスなど

# 2.1 中期経営計画

(単位:百万円)

|                  | 2010年3月期<br>(実績) | 2011年3月期<br>(計画) | 2013年3月期<br>(計画) |  |
|------------------|------------------|------------------|------------------|--|
| グループウェアソリューション事業 | 1,866            | 1,998            | 3,200            | 売上高、収益ともに拡大し全社を牽引<br>事業領域の拡大で売上高拡大<br>アジャイルなど新技術で高収益体質へ<br>クラウドなど設備活用で高収益化 |
| ERPソリューション事業     | 472              | 533              | 700              |  |
| Webソリューション事業     | 839              | 951              | 1,100            |  |
| ネットワーク運用サービス事業   | 1,605            | 1,878            | 3,000            |  |
| 売上高 小計           | 4,783            | 5,360            | 8,000            |  |
| 資本業務提携による新規事業    | -                | -                | 2,000            | 事業規模拡大を目指して<br>資本業務提携を積極的に推進   |
| 売上高 合計           | 4,783            | 5,360            | 10,000           |  |
| 営業利益             | 493              | 500              | 1,000            |  |
| 営業利益率            | (10.3%)          | (9.3%)           | (10.0%)          |  |

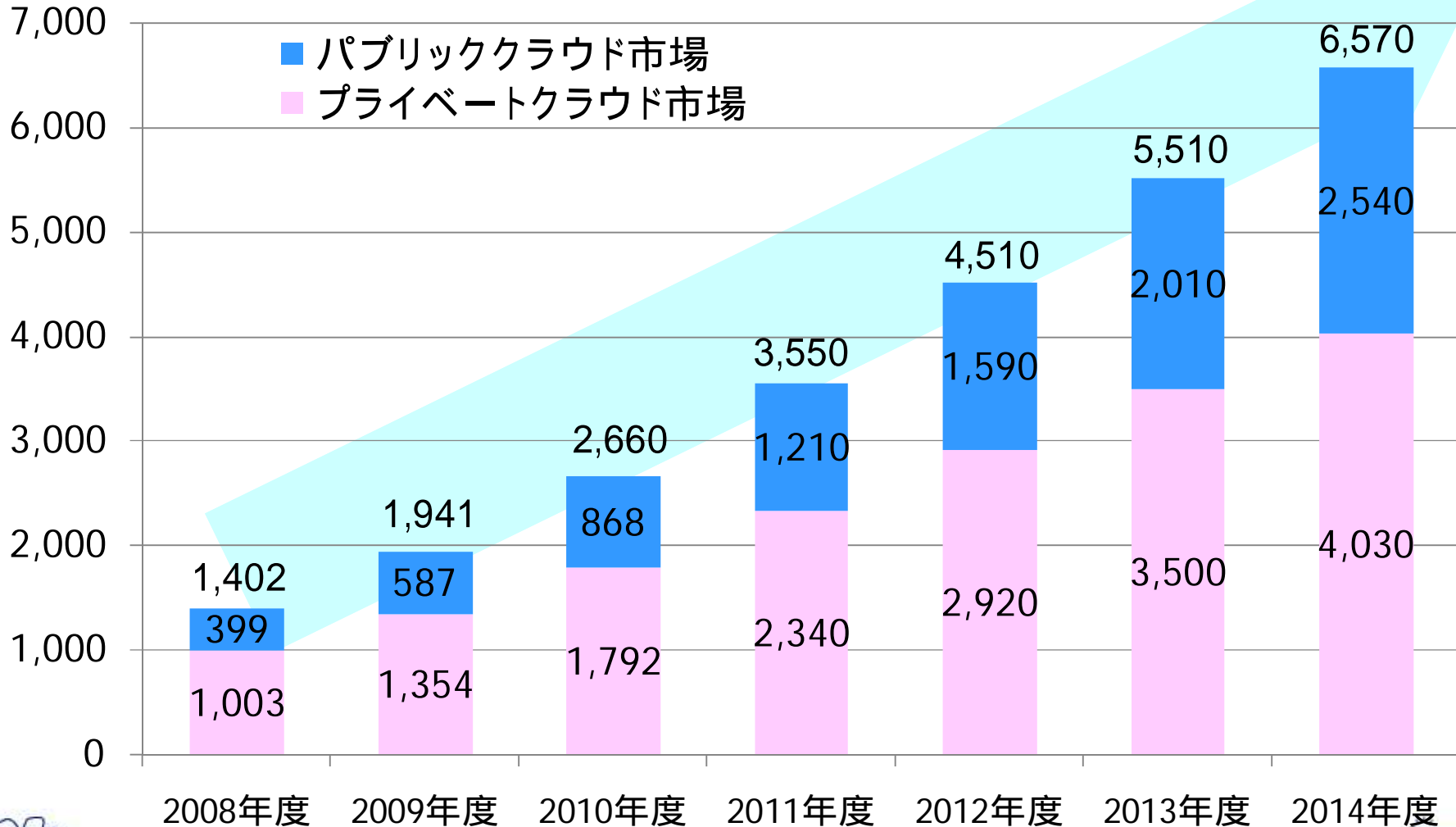
- ・ 年平均成長率は、売上高27.9%、営業利益26.6%
- ・ 現体制での売上高の年平均成長率は18.7%



# クラウドコンピューティング市場

## 年平均成長率29%！

(単位:億円)



出所:ミック経済研究所(2010年3月10日発表 Itmediaエンタープライズ)



ささやきをカタチに。

# コラボレーションとは？



全ての人々がネットワークでつながった

組織の枠を超えて、個人や組織の  
リアルなコミュニケーション



コラボレーションが実現する新たな価値

- 情報・コンテンツ共有
- アクティビティ・TO DO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

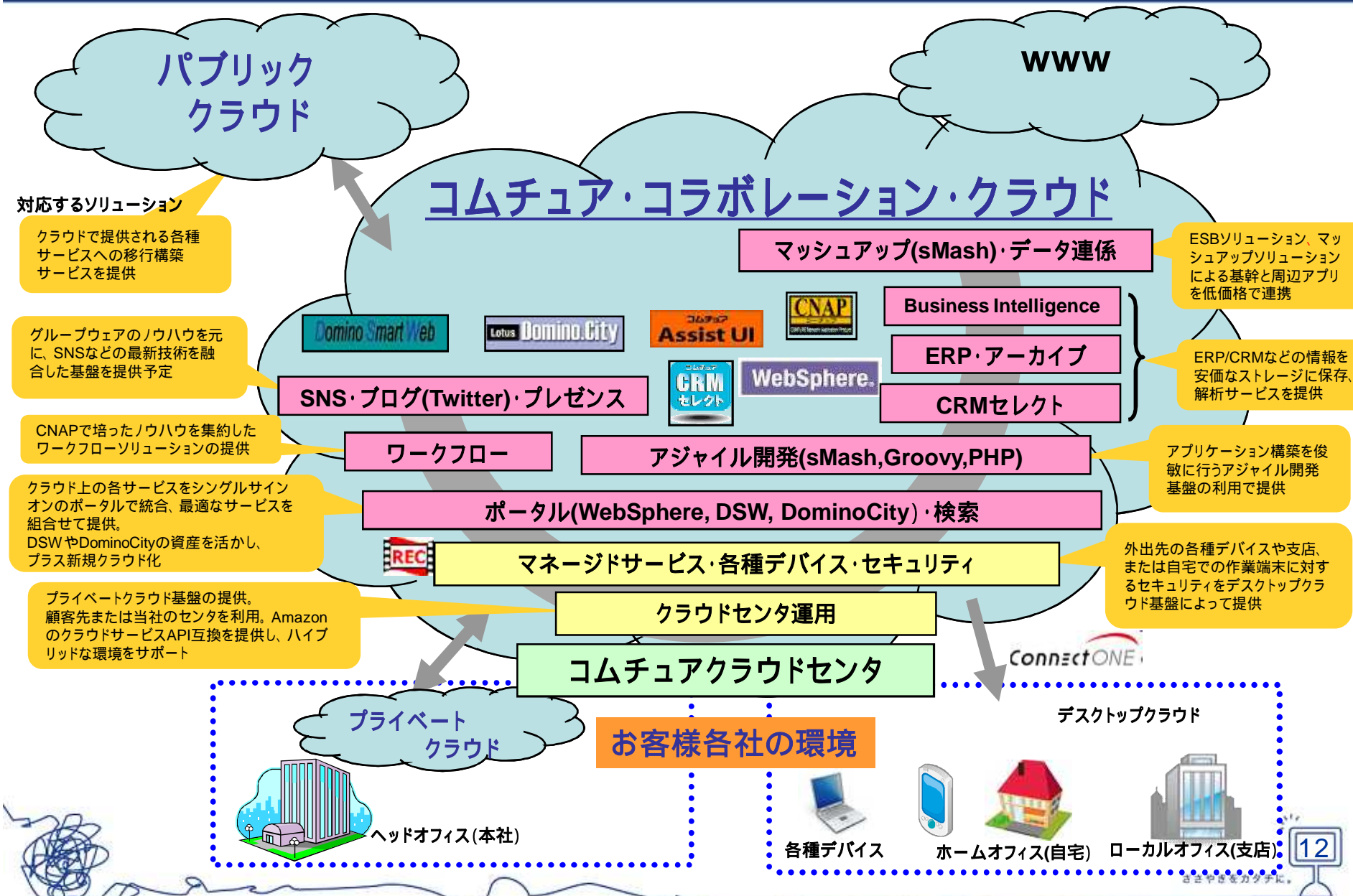
横断的な組織



ワークスタイルが変わる



# コムチュア・コラボレーション・クラウド



## 2.2 中期経営計画の基本方針

### ・ 成長戦略

既存の強みとクラウド市場にフォーカスした事業連携

既存のコア・コンピタンス(得意領域)と拡大し続けるクラウド関連ビジネスにフォーカスし、次のような成長エンジンと連携ビジネスに注力します。

- コムチュア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(Google、Amazon、Salesforceなど)との連携
- セキュアーなマルチデバイス(携帯、シンクライアント、PCなど)サポート技術の進化



## 2.2 中期経営計画の基本方針

### ● 顧客戦略

主要ユーザと拡大と新規の大口顧客の獲得に集中

従来、特定のお客様に偏らないことを顧客戦略の中核としておりました。今後は既存の重点顧客との取引強化と、新規の大口顧客開拓をターゲットとした顧客戦略を徹底します。

また、当社の永続的かつ安定的な成長には、お客様への提案力の強化が極めて重要です。

「お客様のささやきにチームで知恵だし(いわゆるコラボレーション)をおこない、お客様へカタチにしてお返りする」活動を更に進化させてまいります。

## 2.2 中期経営計画の基本方針

- 人事組織戦略

人材の補強と育成、および新人事制度の始動

三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ます。

また、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(BSCなど)に着手いたしました。

更に、トップダウン型経営の長所を活かしながら、かつ、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の構築を進めています。

## 2.2 中期経営計画の基本方針

- 研究開発戦略

自主的な研究開発の社内支援制度をスタート

中期経営計画を実現するため、新たに研究開発への支援制度を整え運用を始めました。

これにより、クラウド関連の事業領域で技術基盤の強化を推進します。



## 2.2 中期経営計画の基本方針

- 提携戦略

相乗効果を前提とした提携で成長スピードを加速

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などで事業基盤を強化します。

同時に、迅速に事業の拡大を図るため、相乗効果を活かしたパートナーシップ企業との資本・業務提携などに積極的に取り組み、成長スピードを加速させてまいります。



# コネクトワンとの資本業務提携

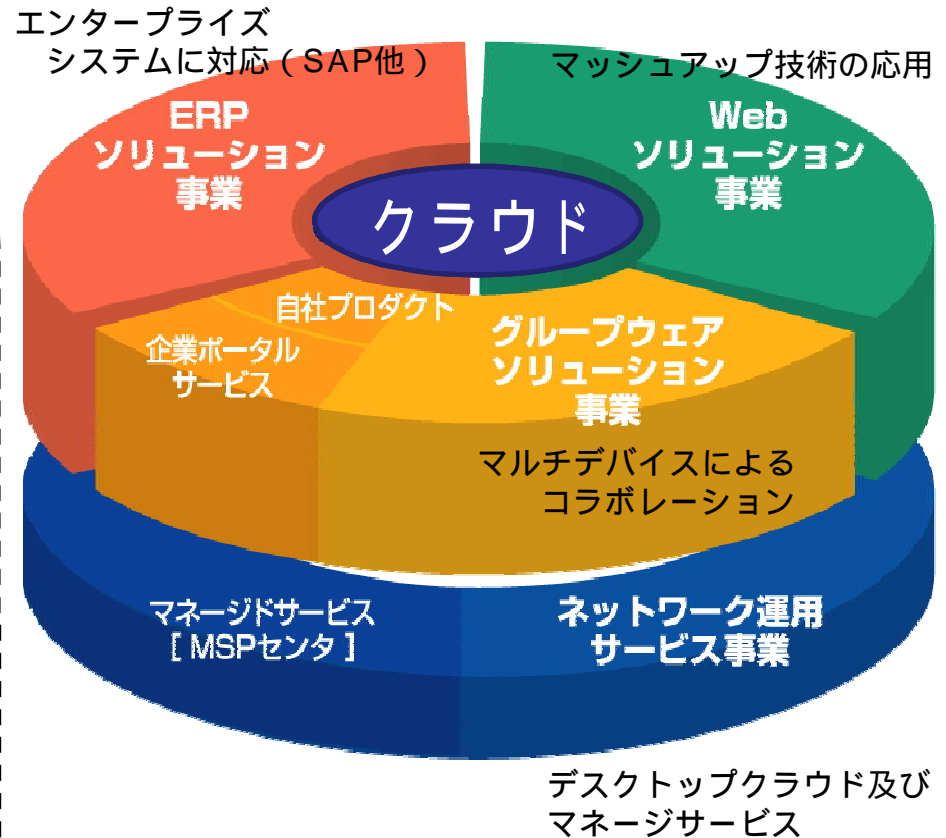
各種デバイス



コネクトワン

**ConnectONE**  
セキュアなマルチ  
デバイス・アクセス技術

コムチュア

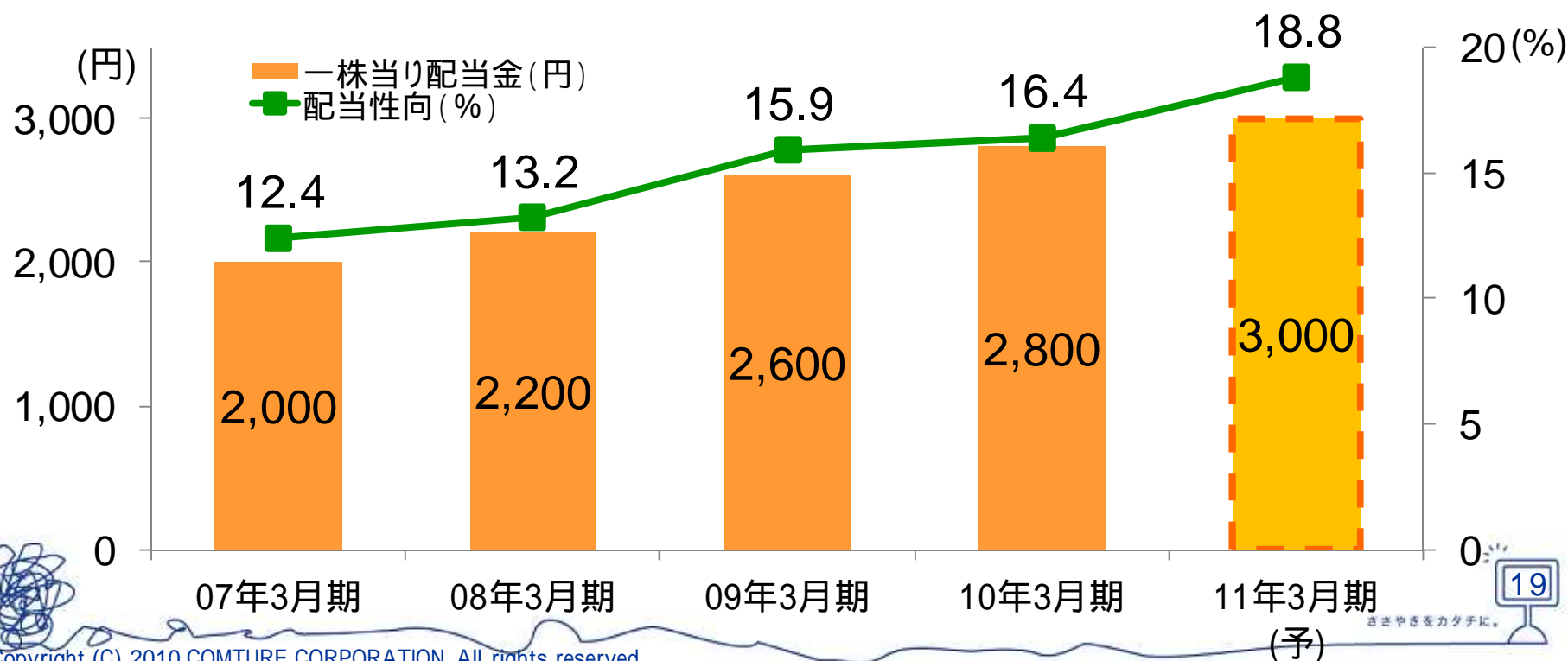


## 2.3 株主還元

### 株主還元の基本方針

当社は、積極的な事業展開と戦略投資を行い、企業価値の向上を努めてまいります。

利益還元につきましては、株式分割など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%程度とすることを新たな目標として段階的に引き上げてまいります。



## 2.4 役員体制 (2010年6月29日)

### 1. 取締役

| 氏名    | 新職           | 現職      | 備考 |
|-------|--------------|---------|----|
| 向 浩一  | 代表取締役会長(兼)社長 | 代表取締役社長 | 重任 |
| 大野 健  | 取締役副社長       | 顧問      | 新任 |
| 福田 豊次 | 常務取締役        | 常務取締役   | 重任 |
| 田村 誠二 | 取締役          | 取締役     | 重任 |
| 酒井 哲夫 | 取締役          | 取締役     | 重任 |
| 島 勝久  |              | 常務取締役   | 退任 |

### 2. 監査役

| 氏名    | 新職  | 現職         | 備考 |
|-------|-----|------------|----|
| 藤田 和彦 | 監査役 | 監査役        |    |
| 和中 新一 | 監査役 | 元トーマン 監査役  | 新任 |
| 齊藤 仁男 | 監査役 | 野村総合研究所 主席 | 新任 |
| 壁谷 勝彦 |     | 監査役        | 退任 |
| 的場 淳  |     | 監査役        | 退任 |

## 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 経営企画本部 (IR 担当)

電話 : 03 - 5745 - 9725 E-mail : ir-info@comture.com

