


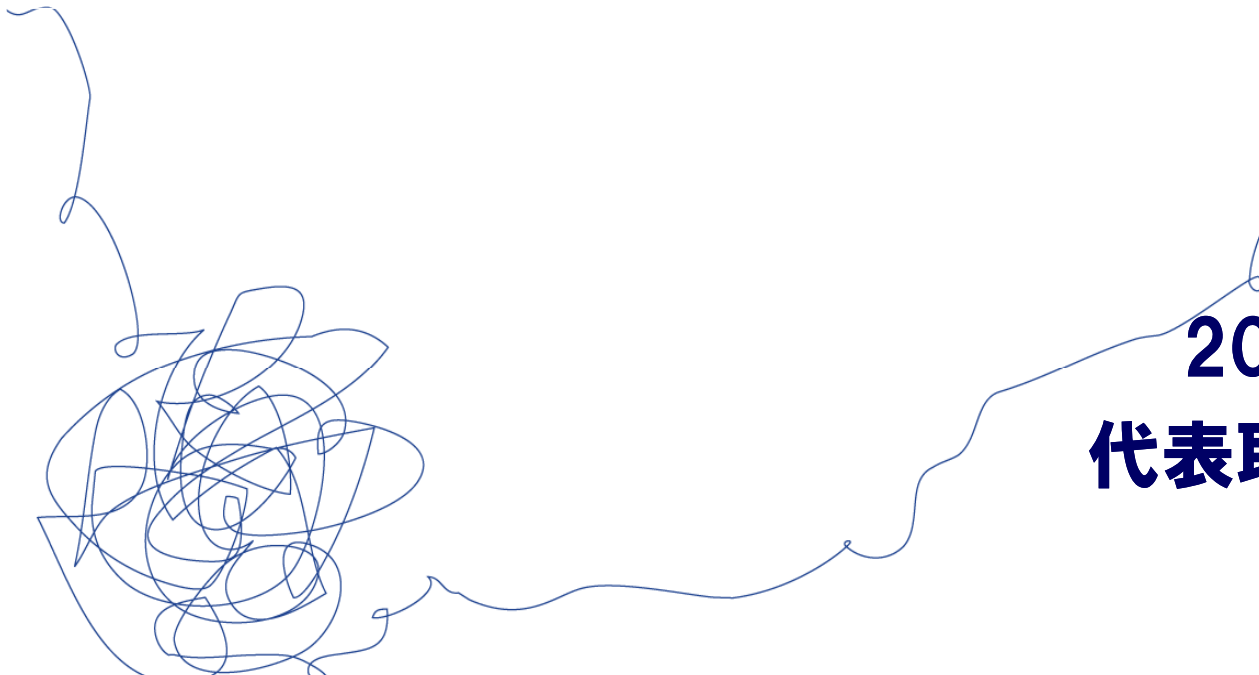
コムチュア株式会社

2011年3月期決算

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



2011年6月1日
代表取締役会長CEO
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. 業績見通し

- 2.1 業界動向
- 2.2 業績予想のポイント
- 2.3 通期業績予想

3. 持続的な成長に向けて



1. 決算概要



ささやきをカタチに。

1.1 決算ハイライト

(単位:百万円)

	2010年3月期		2011年3月期		伸び率
	金額	率	金額	率	
売上高	4,783		5,008		+4.7%
売上総利益	1,059	(22.2%)	1,056	(21.1%)	△0.4%
営業利益	493	(10.3%)	435	(8.7%)	△11.8%
経常利益	505	(10.6%)	463	(9.2%)	△8.3%
四半期純利益	297	(6.2%)	232	(4.6%)	△22.1%

クラウド・モバイルなどのOnly One技術の開発に積極投資



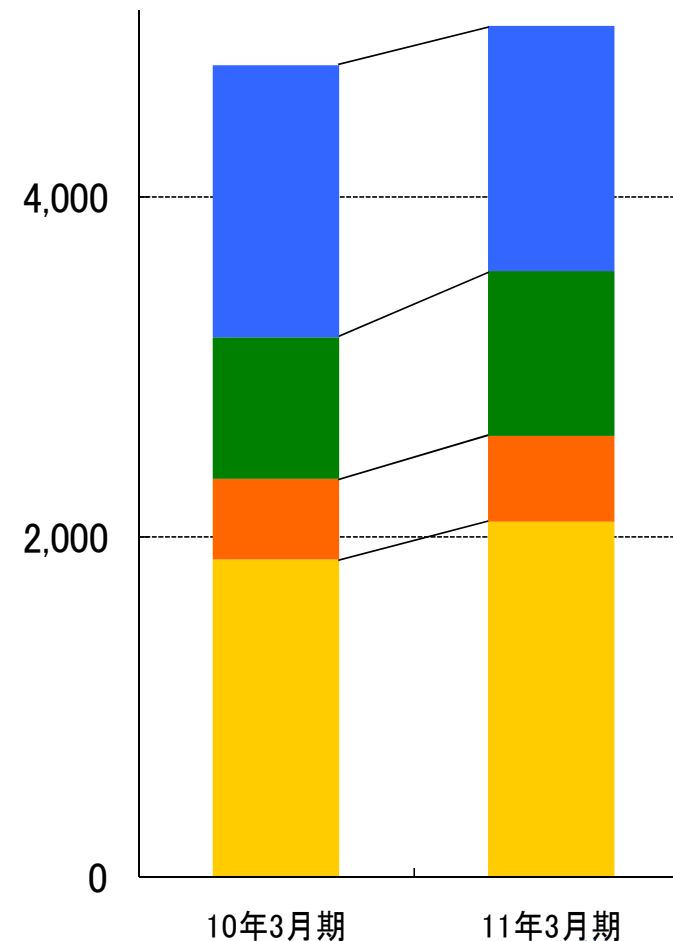
ささやきをカタチに。

1.2 事業区分別業績

(単位: 百万円)

	10年3月期	11年3月期	対比
売上高	4,783	5,008	+4.7%
グループウェアソリューション事業	1,866	2,094	+12.2%
ERPソリューション事業	472	505	+7.0%
Webソリューション事業	839	964	+14.9%
ネットワーク運用サービス事業	1,605	1,443	△10.1%
売上原価	3,723	3,951	+6.1%
売上総利益	1,059	1,056	△0.4%
グループウェアソリューション事業	509	519	+2.0%
ERPソリューション事業	105	116	+11.0%
Webソリューション事業	121	180	+49.2%
ネットワーク運用サービス事業	323	238	△26.2%
営業利益	493	435	△11.8%
売上総利益率	22.2%	21.1%	△1.1%
グループウェアソリューション事業	27.3%	24.8%	△2.5%
ERPソリューション事業	22.3%	23.1%	+0.8%
Webソリューション事業	14.4%	18.7%	+4.3%
ネットワーク運用サービス事業	20.2%	16.5%	△3.7%
営業利益率	10.3%	8.7%	△1.5%

- 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

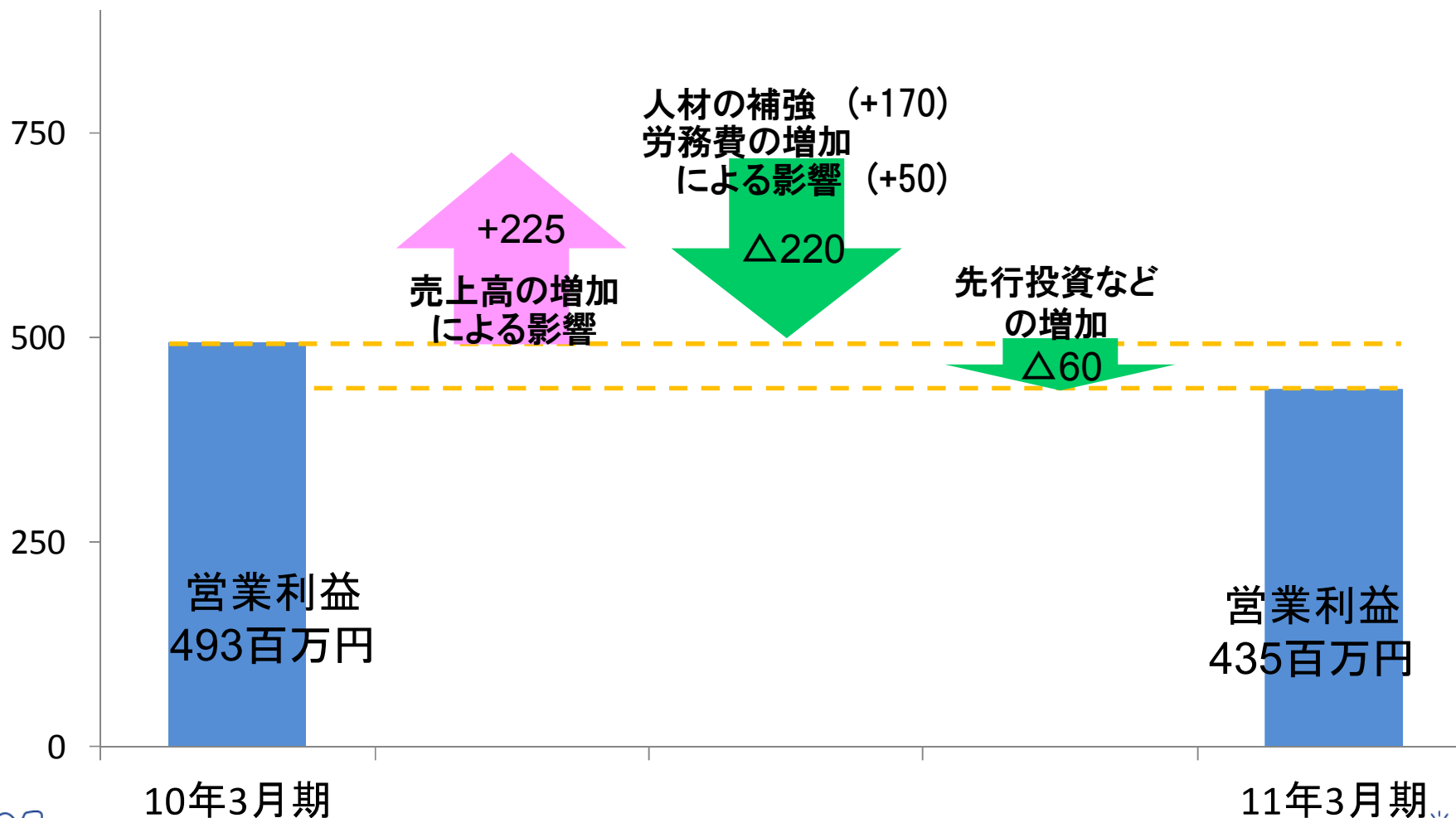


※売上総利益率、営業利益率については差異を表示

ささやきをカタチに。

1.3 利益増減要因 (前期比)

(単位:百万円)



1.4 決算の総括(1)

■ 市場環境

- 景気は回復基調にあったものの、情報化投資に対しては慎重な姿勢・低コスト指向を継続

■ 事業別売上高のポイント(前期比)

売上高 前期差異	+225百万円	+4.7%
グループウェアソリューション事業 ・ 新規ユーザの獲得	+228百万円	+12.2%
ERPソリューション事業 ・ 製造業を中心に需要は回復傾向	+33百万円	+7.0%
Webソリューション事業 ・ SFDC向け開発好調 ・ 戦略顧客との取引量の拡大	+125百万円	+14.9%
ネットワーク運用サービス事業 ・ 選択受注とインフラサービスの不調	△161百万円	△10.1%

1.4 決算の総括 (2)

■ 事業別売上総利益のポイント(前期比)

売上総利益 前期差異	△3百万円	△0.4%
グループウェアソリューション事業 <ul style="list-style-type: none">・ 増収増益・ 労務費増加の影響・ 不採算案件の影響	+10百万円	+2.0%
ERPソリューション事業 <ul style="list-style-type: none">・ 生産性の向上	+11百万円	+11.0%
Webソリューション事業 <ul style="list-style-type: none">・ 増収増益・ 生産性の向上・ 高収益案件の獲得	+59百万円	+49.2%
ネットワーク運用サービス事業 <ul style="list-style-type: none">・ 減収に伴う減益	△84百万円	△26.2%



2. 業績見通し

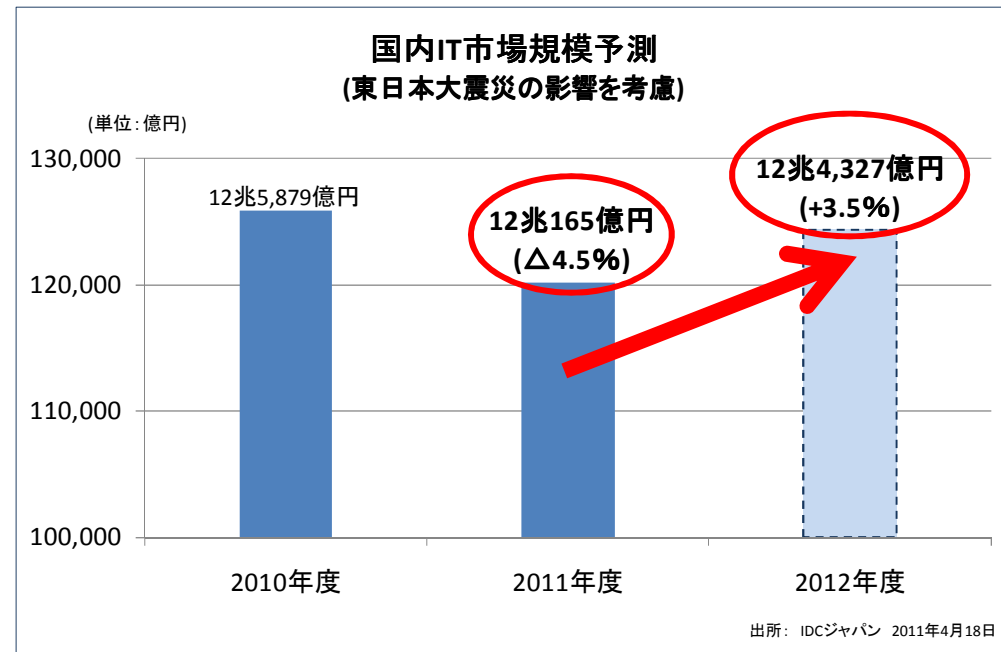


ささやきをカタチに。

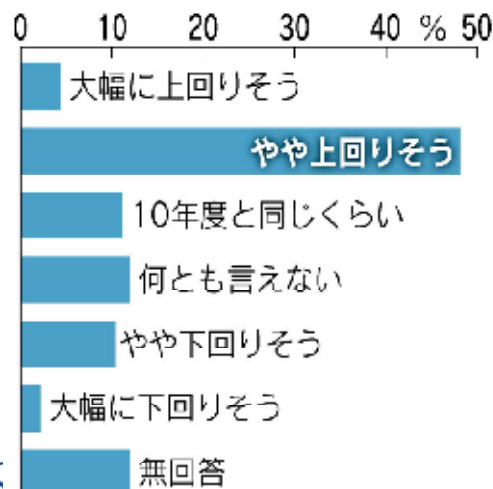
2.1 業界動向

震災の影響で、
2011年度国内IT市場の
前年比成長率は△4.5%

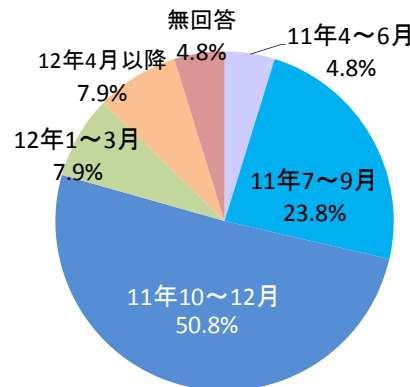
⇒ クラウドやモバイルの
活用加速
データセンタ需要拡大



2011年度の売上高見通し (10年度比)



施設・設備の稼働状況が
震災前と同水準に戻る時期



日本経済新聞社の「社長100人アンケート」(2011年5月28日)によると
経営者の過半数が「**2011年度の
売上高が10年度を上回る**」とみ
ている

出所: 日本経済新聞社「社長100人アンケート」(2011年5月28日)

2.2 業績予想のポイント

■ 受注環境

- 成長エンジンとしてのクラウドとモバイルの分野における需要拡大を狙う。
 - Only One製品の積極投入
 - 営業体制の拡充
 - 独自のマーケティング・ノウハウを活かした営業活動

■ 収益面

- 量的拡大から質の向上
- グループウェアの実績で培ったコラボレーション技術を軸に高付加価値ビジネスの拡大



2.3 通期業績予想

(単位:百万円)	2011年3月期			2012年3月期			12/3期 通期予想 対 11/3期 通期実績
	上半期	下半期	通期	上半期 (予想)	下半期 (予想)	通期 (予想)	
売上高	2,351	2,656	5,008	2,400	2,700	5,100	+1.8%
グループウェアソリューション事業	895	1,198	2,094	1,049	1,217	2,266	+8.2%
ERPソリューション事業	260	245	505	231	303	534	+5.7%
Webソリューション事業	471	493	964	510	519	1,029	+6.7%
ネットワーク運用サービス事業	725	718	1,443	610	661	1,271	△12.0%
売上総利益	461	594	1,056	508	642	1,150	+8.9%
営業利益	145	289	435	160	290	450	+3.3%
経常利益	160	303	463	164	295	459	△0.9%
当期純利益	56	175	232	91	165	257	+10.7%
1株当たり当期純利益(円)	3,242.66	10,020.26	13,262.92	5,248.00	-	14,688.00	+10.7%



3. 持続的な成長に向けて



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

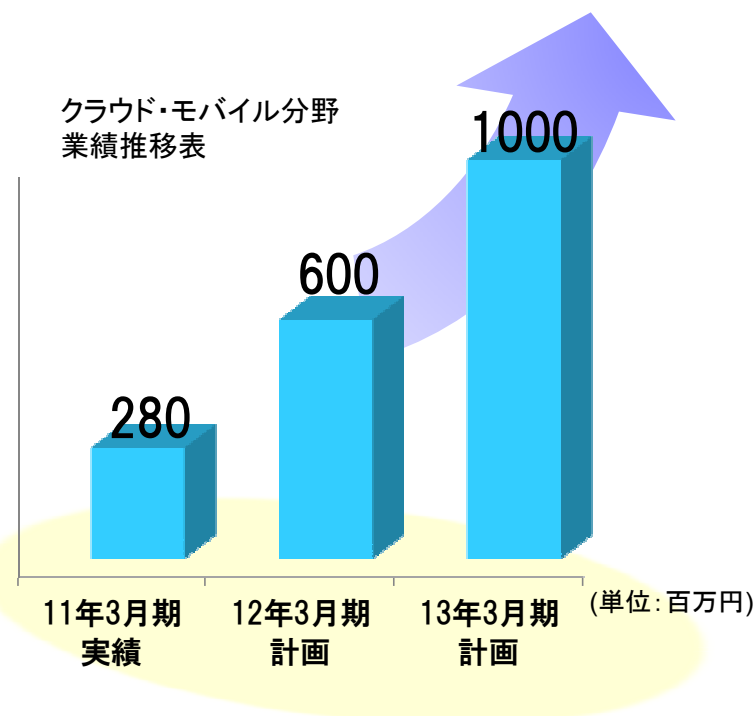


さらなる成長にむけて

成長エンジンとしての
クラウド市場とモバイル市場に
フォーカスした事業推進



営業体制の拡充とセミナ型
営業の推進でユーザ層の拡大



コムチュアのコラボレーション技術の優位性を活かし、
Only One製品の投入と営業体制の拡充で需要拡大を図る

5つの経営戦略

さらなる成長にむけて

成長戦略

成長エンジンとしてのクラウド市場とモバイル市場にフォーカスした事業推進

営業戦略

営業体制の拡充とセミナ型営業の推進でユーザー層の拡大

人材戦略

人材の育成と補強、コムチュアDNAの伝承

研究開発戦略

自主的な研究開発の支援制度を運用

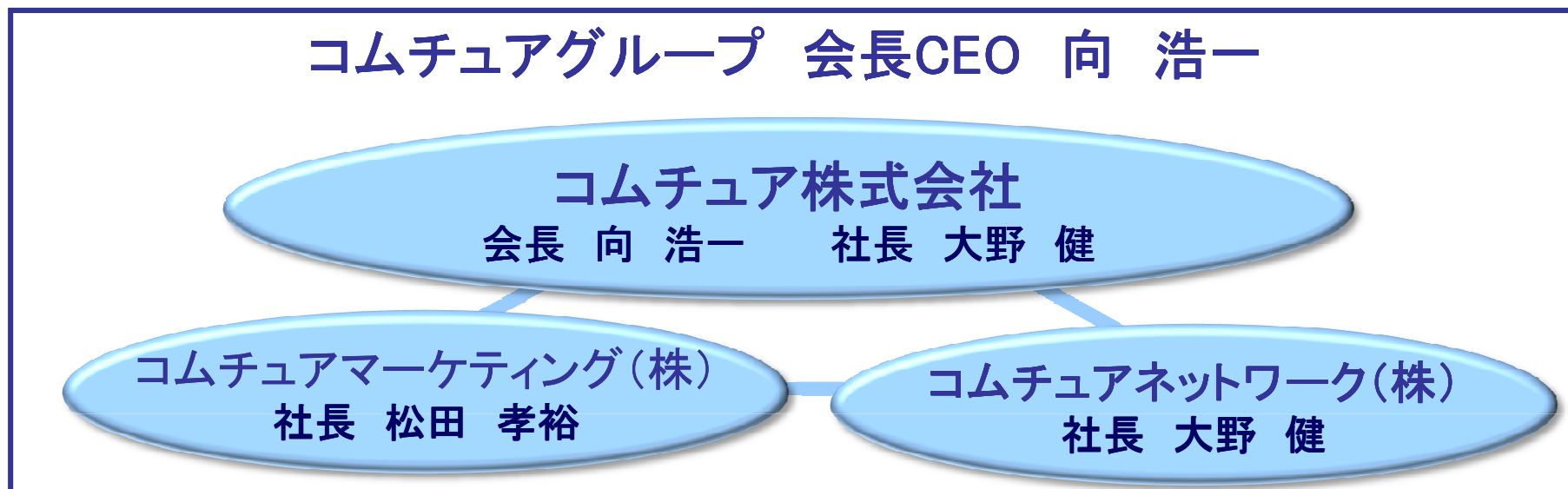
提携戦略

相乗効果を前提とした提携で成長スピードを加速



新体制・グループ経営

■ コムチュアグループ体制



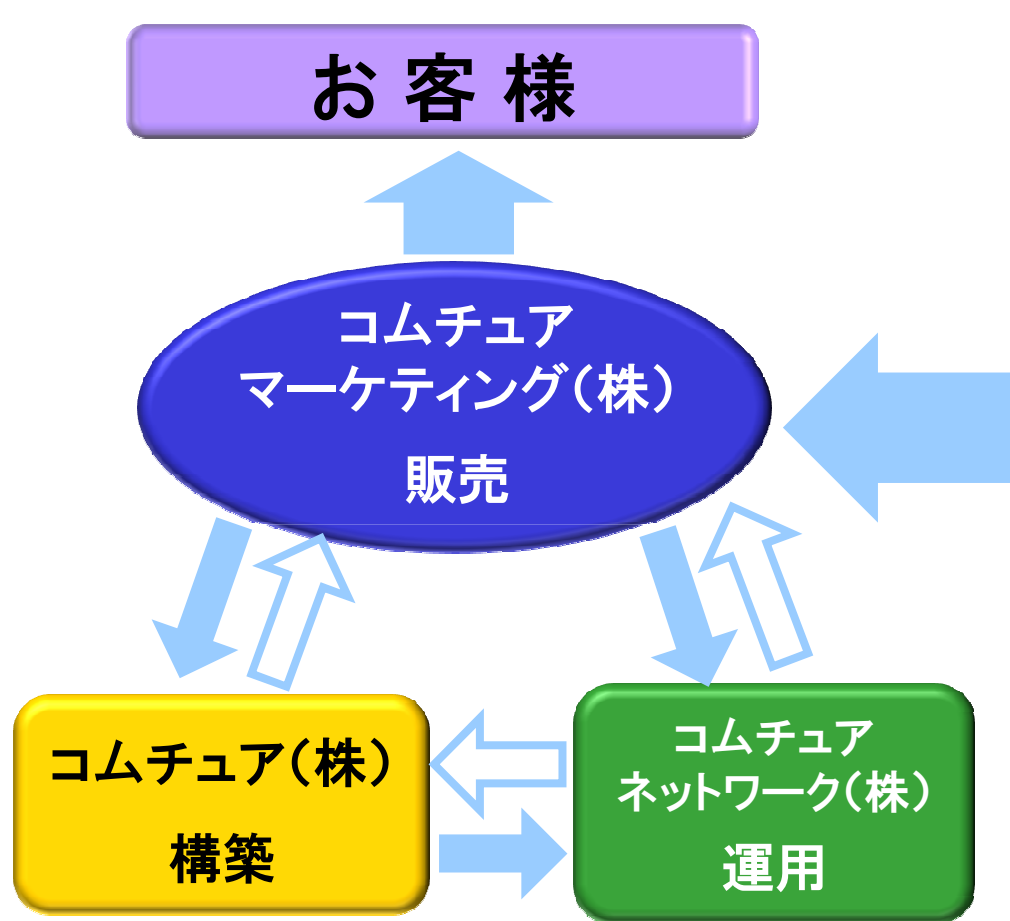
■ CEO(最高経営責任者)として

量的拡大を狙うだけでなく

質的な向上に軸足をおいた経営を進め

真に持続的な成長につなげる





コムチュア・コラボシリーズ

- **FieldSupporter**
(CRMノウハウを活かしたクラウドサービス)
- **ConnectONE**
(iPad、Androidから社内に安全にアクセス)
- **BizAntenna**
(ナレッジデータベースで知識の見える化)
- **CypherGuard**
(DRMで iPad、Androidに電子書籍の安全配信)
- **WMS Online**
(世界中にある複数倉庫内の一元管理を実現)

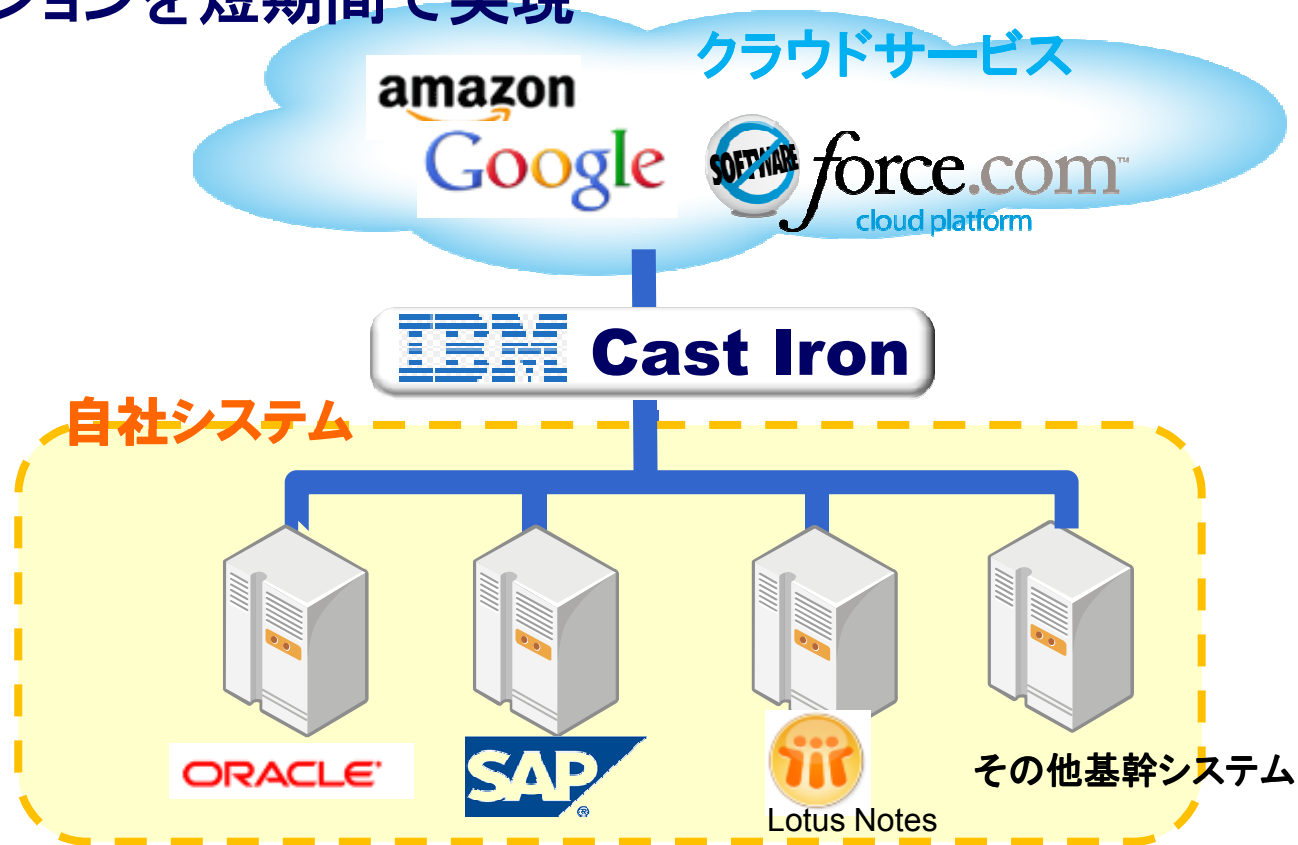
デファクトスタンダード・プロダクトサービス
日本IBM (Lotus Notes/Domino、Cast Ironなど)
SAP
セールスフォース・ドットコム

製品、人、他企業とのコラボレーションの 活発化で、成長スピードを加速



クラウドインテグレーション

クラウドとお客様の自社システムとの
コラボレーションを短期間で実現



お客様のクラウド導入と、
基幹システムとの連携を強力にサポート

セールスフォースとの連携

コムチュアのCRM/SFA分野における
豊富なコンサルテーションとシステム導入実績のノウハウを活用



セールスフォースの
クラウド型プラットフォーム
Force.comに
コムチュアが開発する
クラウドサービスを
継続的に提供

「所有」から「利用」へ

お客様のビジネススタイルの変革をサポート

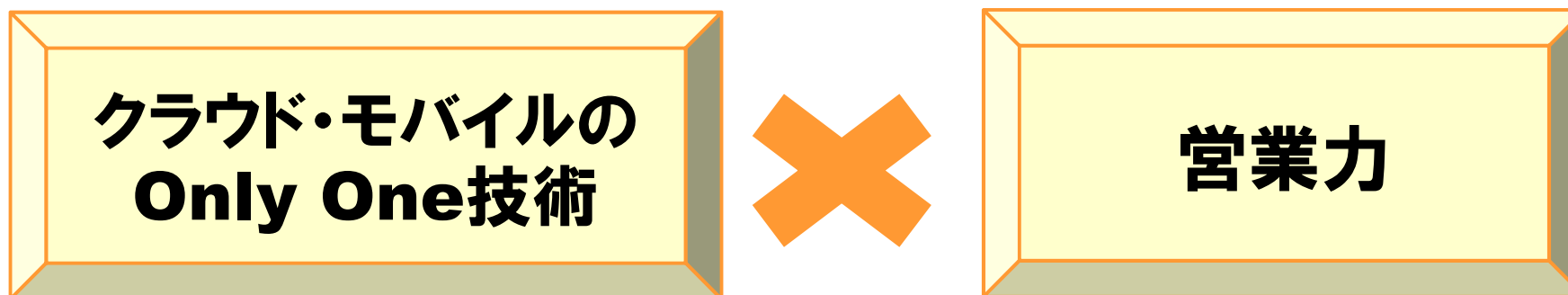


モバイルソリューションの開発と拡販



お客様ニーズに最適なモバイルソリューションの提供で
ワークスタイルの変革を強力にサポート

コムチュアの「コラボレーション」技術のさらなる追求



コムチュアの技術力と
他社にはない尖ったサービスで
社会に貢献する企業を目指します



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 経営企画本部(IR担当)
電話：03-5745-9725 E-mail：ir-info@comture.com

