

# 個人投資家向け 会社説明 in 東京

## コムチュア株式会社 (証券コード：3844)

ささやきをカタチに。



2016年12月11日  
代表取締役会長CEO  
向 浩一

1

# 会社概要

# 1-1 自己紹介

コムチュア株式会社  
代表取締役会長 CEO

むかい こういち  
**向 浩一**

**1946年12月9日**生まれ

**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

第1回東京マラソンを  
完走しました! ▶



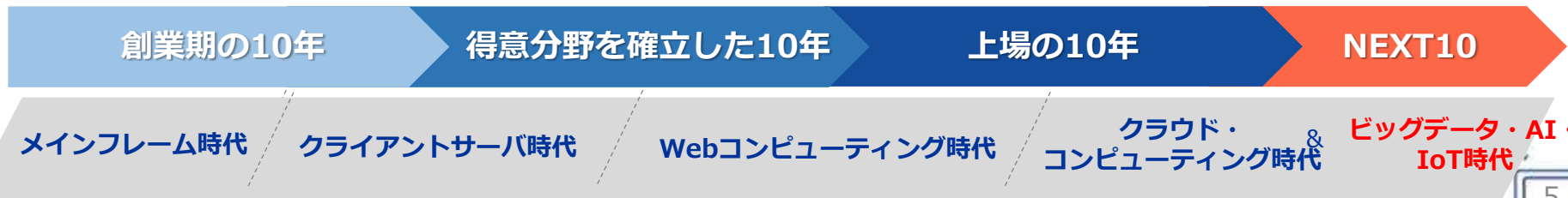
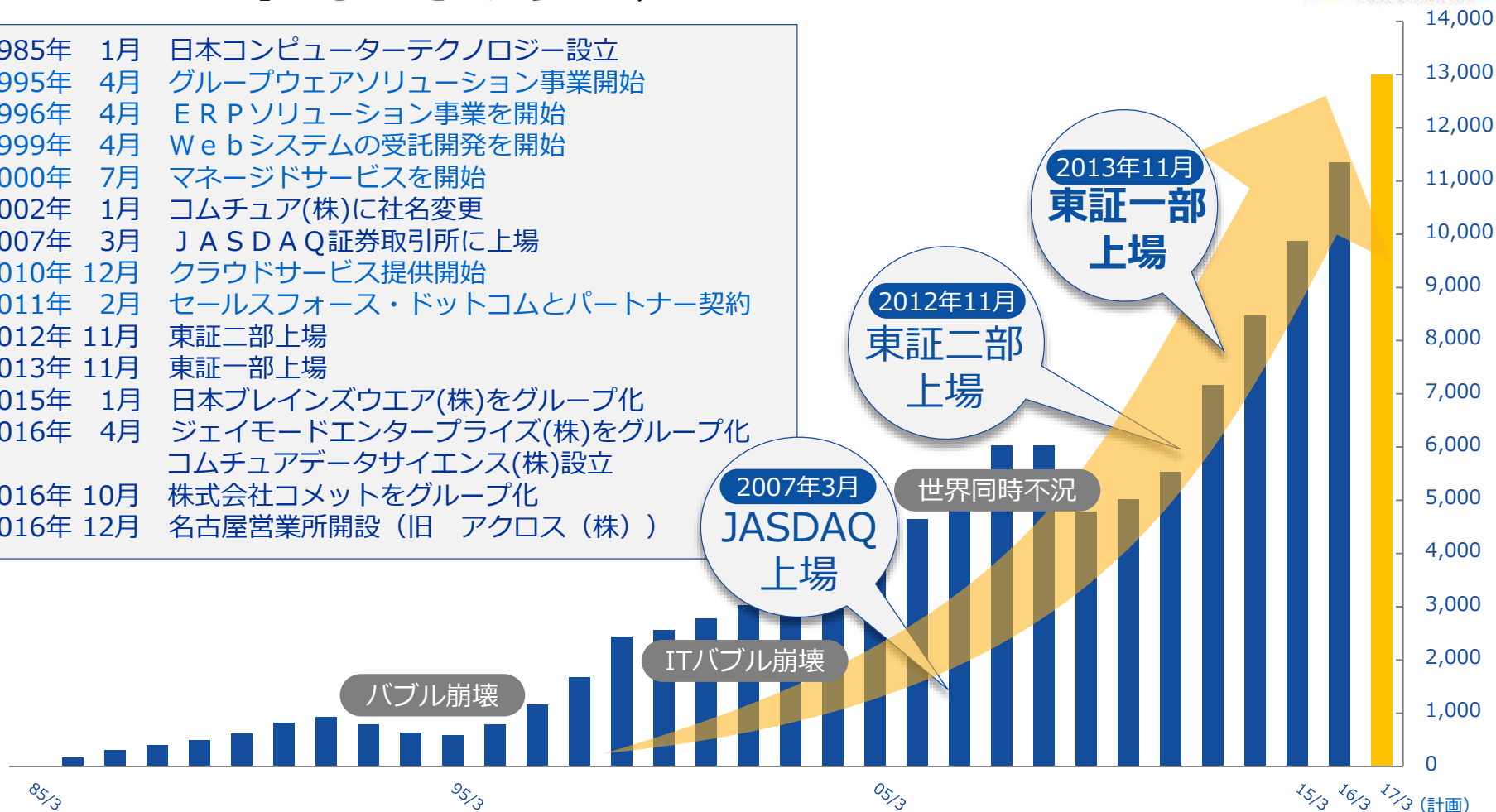
# 1-2 会社概要

会社名	コムチュア株式会社 (証券コード: 3844)
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
本社所在地	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/9F
設立年月日	1985年1月18日
事業内容	クラウドによる、企業向けシステムソリューションの コンサルティング、提案、導入、運用
資本金	1,018 百万円 (2016年3月末)
グループ会社	コムチュアマーケティング、コムチュアネットワーク、 日本ブレインズウエア、ジェイモードエンタープライズ コムチュアデータサイエンス、コメット
連結売上高	11,349 百万円 (2016年3月期) <b>13,000 百万円</b> (2017年3月期 業績予想)
連結常利益	1,295 百万円 (2016年3月期) <b>1,500 百万円</b> (2017年3月期 業績予想)
従業員数	1,128 名 (2016年12月1日)



# 1-3 これまでの歩み

1985年	1月	日本コンピューターテクノロジー設立
1995年	4月	グループウェアソリューション事業開始
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	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
2007年	3月	JASDAQ証券取引所に上場
2010年	12月	クラウドサービス提供開始
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
2012年	11月	東証二部上場
2013年	11月	東証一部上場
2015年	1月	日本ブレインズウェア(株)をグループ化
2016年	4月	ジェイモードエンタープライズ(株)をグループ化 コムチュアデータサイエンス(株)設立
2016年	10月	株式会社コメットをグループ化
2016年	12月	名古屋営業所開設 (旧 アクロス (株) )





# 1-4 成長の軌跡 -なぜ成長し続けたか?-

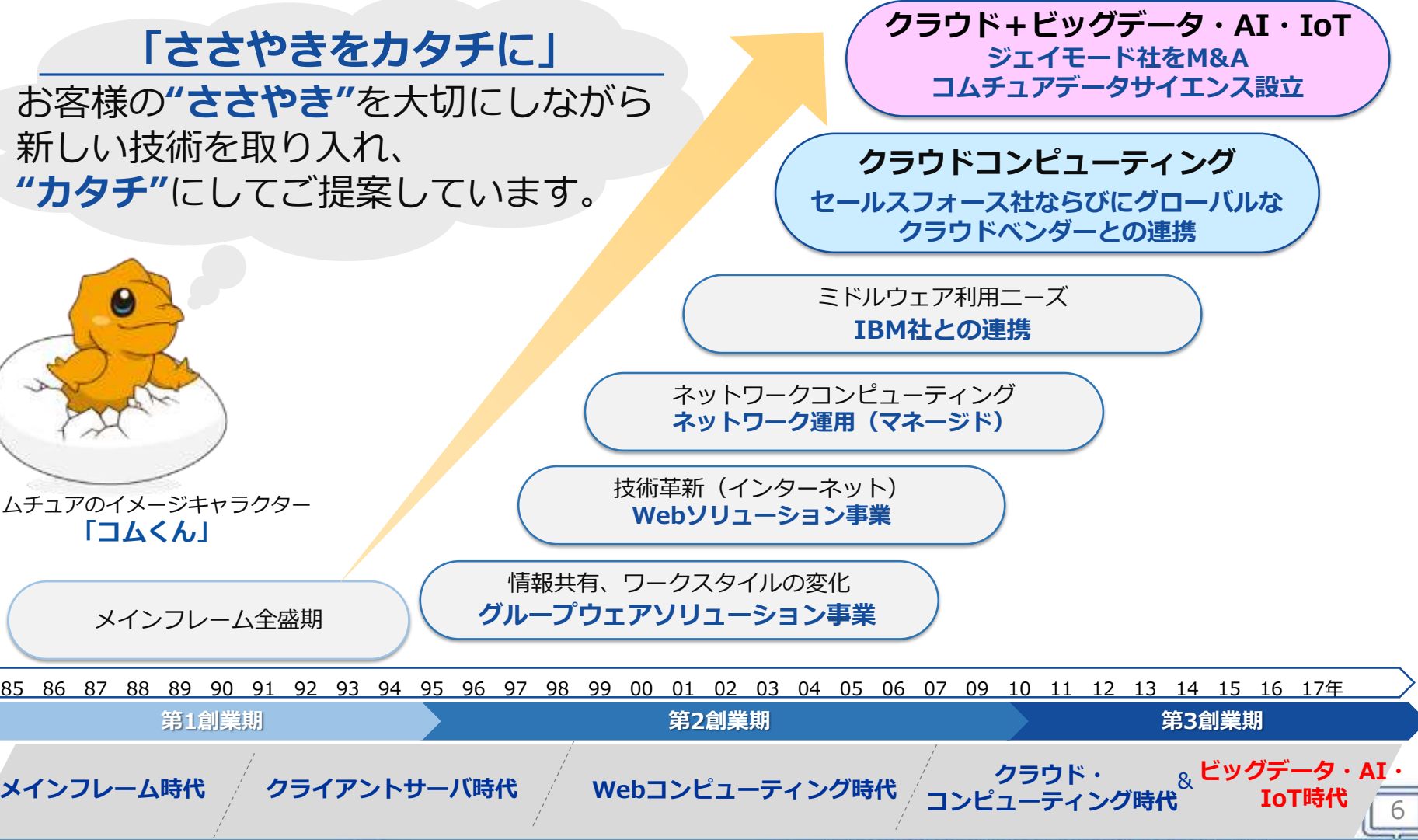
## 絶え間ないイノベーションに対応してきたから

### 「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。



コムチュアのイメージキャラクター  
「コムくん」



# 1-5 最新トピックス①

## 株式会社コメットをM&A



### 株式会社コメット

#### クラウド基盤構築が得意分野

売上高 (2015年度実績)	18億9千7百万円
従業員数(2016年10月3日現在)	200名
設立年	1980年
本社所在地	東京都渋谷区笹塚
主要取引先	日本ビューレットパッカード (株)

2016年10月～ 100%株式取得により連結子会社化

# 1-6 最新トピックス②

名古屋営業所を開設—アクロス株式会社 名古屋地区事業を譲受け—



## アクロス株式会社

### CRM(IBM ソーシャル事業)に特化した技術者集団

名古屋地区売上高 (2015年度実績)

2億6千6百万円

名古屋地区従業員数(2016年11月1日現在)

15名

設立年

2003年

本社所在地(2016年12月より)

東京都中央区日本橋

2016年12月～ コムチュア 名古屋営業所として継続営業



## クラウドコンピューティングによる企業向けシステムソリューション

### 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、AI、IoT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

## クラウド・AI・IoTで大手企業のIT化を支援

### 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

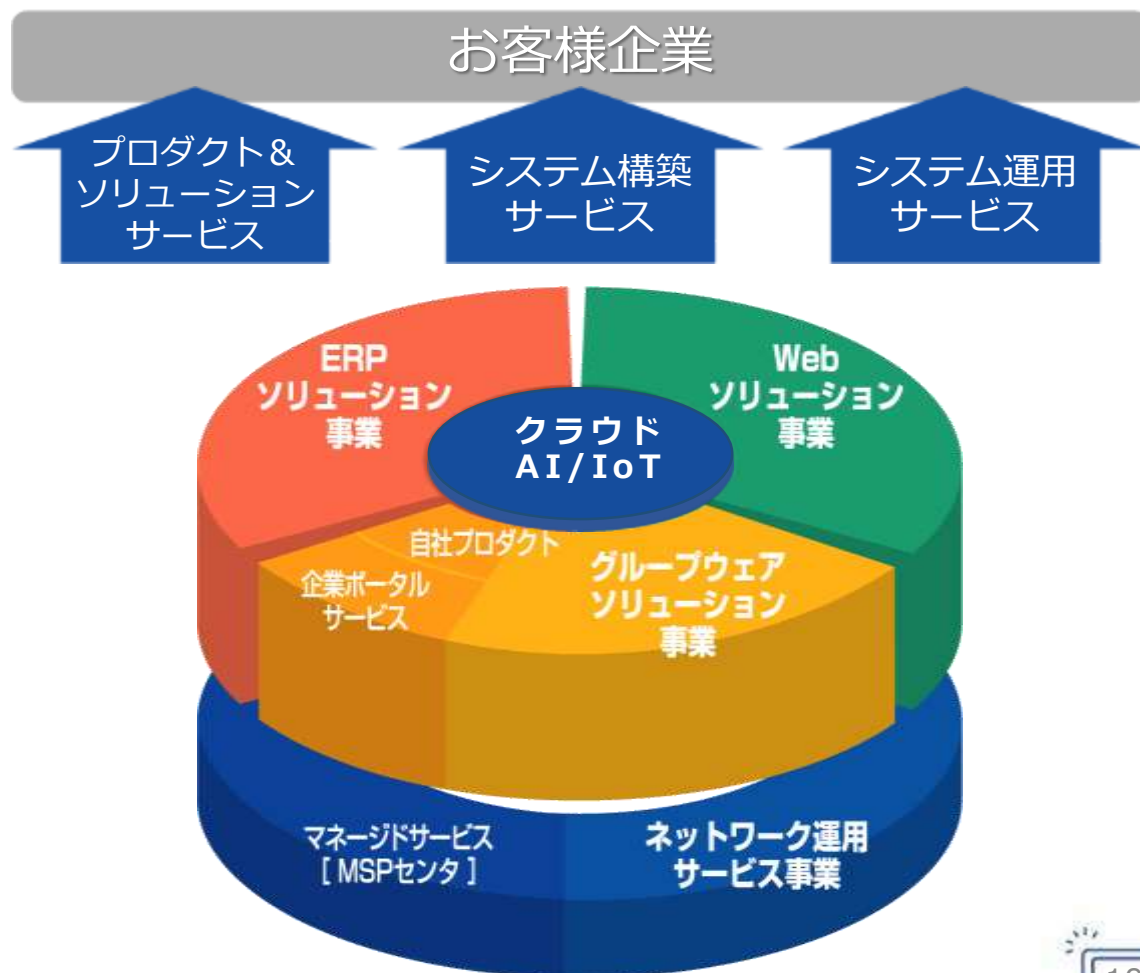
- 統合パッケージを活用した工期の短縮

### 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、AI、IoT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



# 1-9 主な取引先

## 業種・業態にかたよらない大手企業 全594社との取引

アクセンチュア 味の素 アコーディア・ゴルフ アメリカンホーム保険 イオン  
イトキン SMBC信託銀行 NTTドコモ NTT東日本 大田花き オリックス銀行  
オリンパス 鎌ヶ谷市 キヤノン 京セラ 近畿日本ツーリスト クリナップ  
コニカミノルタ 神戸製鋼所 小松製作所 国立がん研究センター サッポロ  
サムソナイト 清水建設 商船三井 神鋼商事 住友化学 スルガ銀行  
住信SBIネット銀行 西友 セメダイン 損保ジャパン日本興亜 第一生命保険  
大東建託 テレビ東京 デロイトトーマツ 東急住宅リース 東芝  
東京都不動産協同組合 東京スター銀行 日本国際協力センター 日新製鋼  
ニッポンレンタカー 日本旅行 日本郵政 野村総合研究所 PwCジャパン  
不二家 ブックオフ 富士ゼロックス 本田技研工業 三越伊勢丹 丸紅  
三井化学 三井不動産 三菱商事 三菱UFJリース メットライフ生命 森ビル  
モスフード LIXIL リクルート リコー ロッテ 早稲田大学

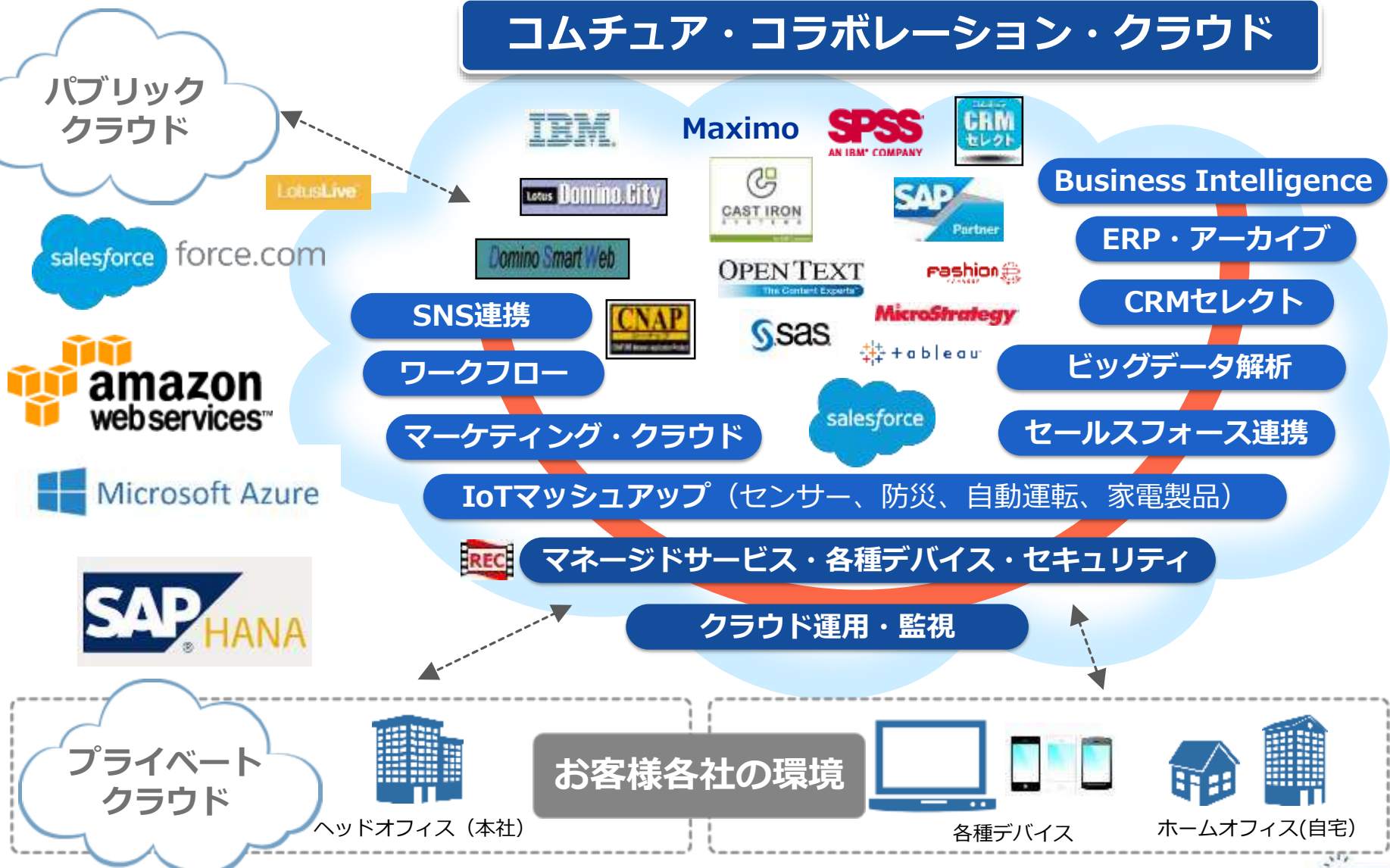
(50音順・2016年10月末現在)

# 2

# 事業内容

# 2-1 独自のサービス提供領域

## コムチュア・コラボレーション・クラウド

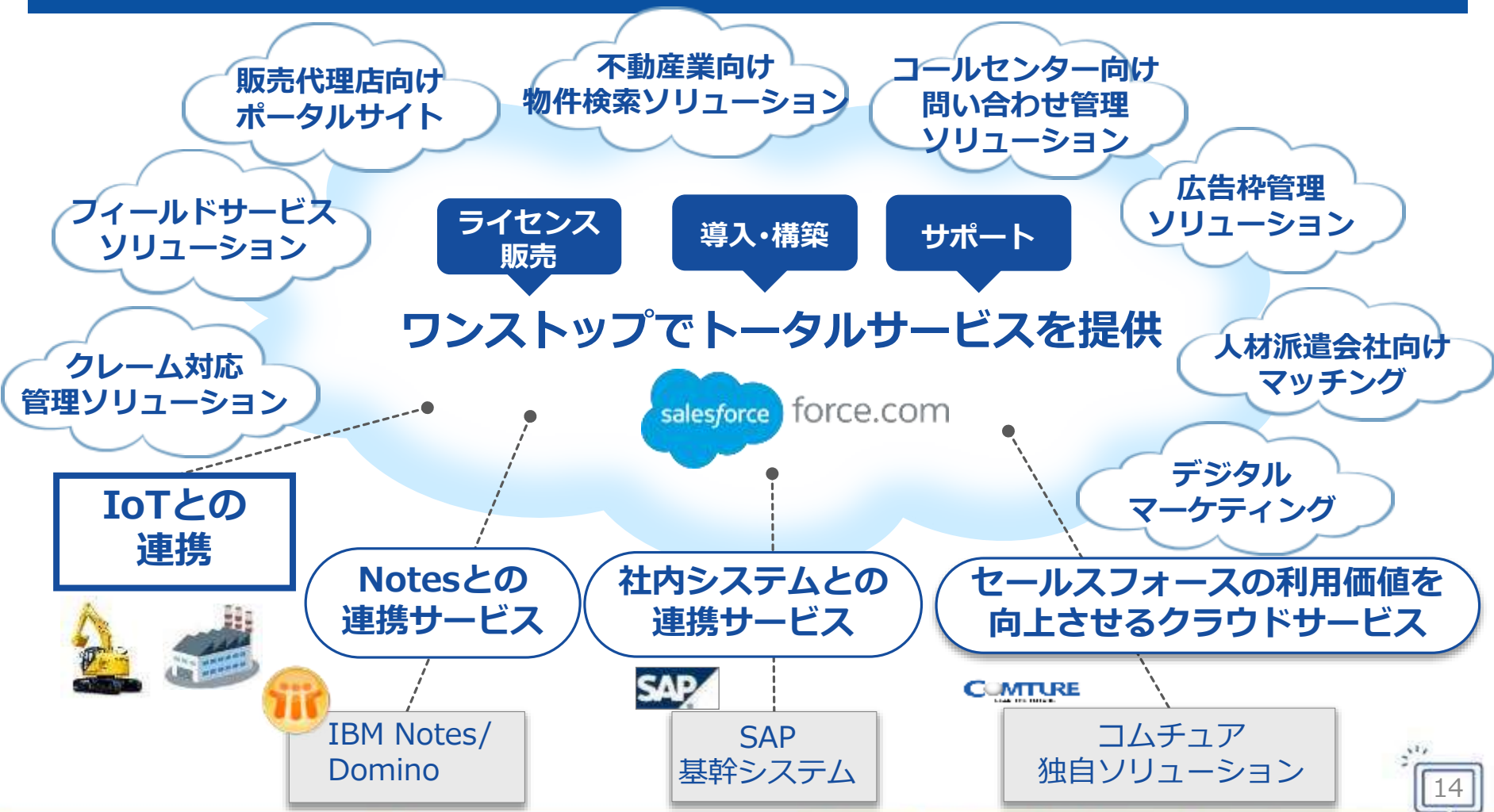


# 2-2 提供サービス例

-セールスフォース-

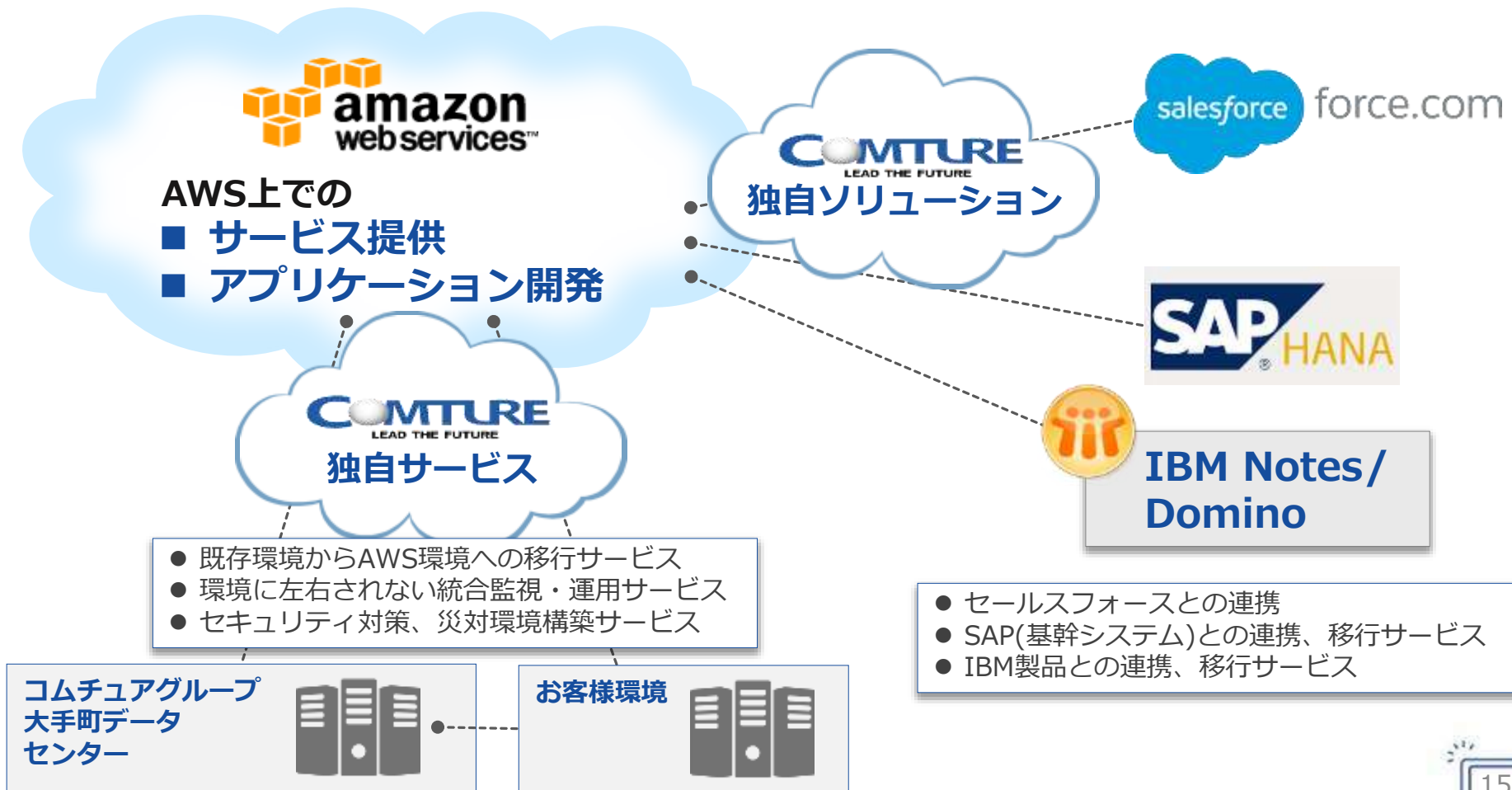


「セールスフォース・ドットコム」のライセンス販売から  
カスタマイズまで、ワンストップでトータルサービスを提供





## Amazon Data Services Japan社の Amazon Web Services (AWS) を利用したクラウドサービスを提供



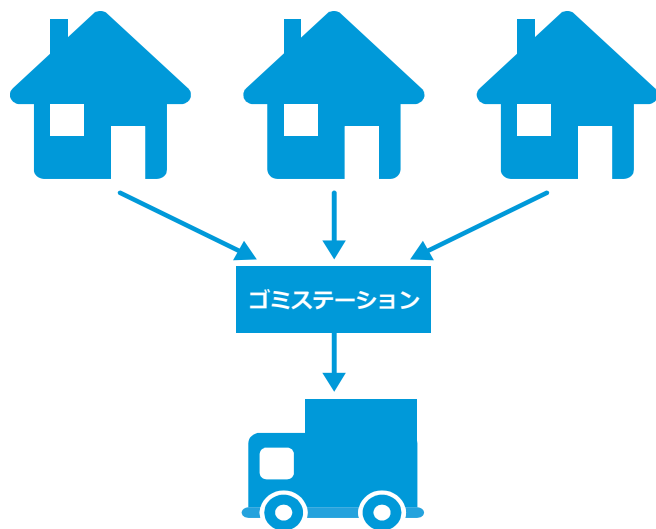
## 2-4 主たる事例 –鎌ヶ谷市（千葉県）様–

クラウドの事例：1

### 「ゴミステーション」管理ソリューション開発案件

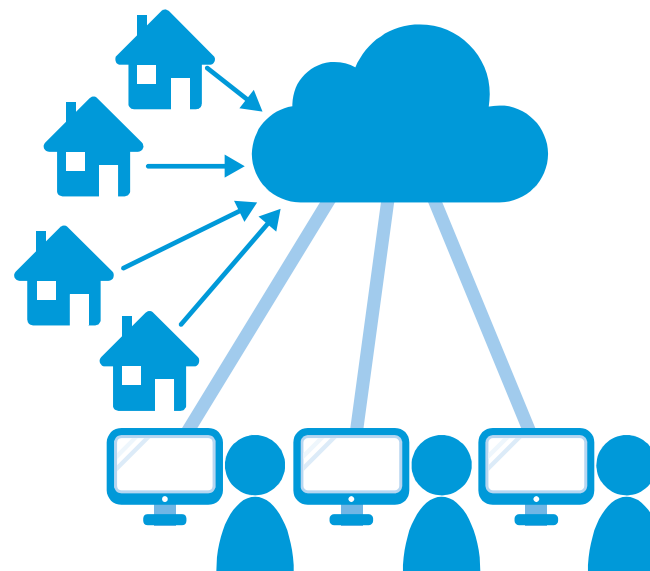
近所のゴミ集積所を、クラウドで管理する時代に。  
コムチュアの技術が市民の皆様の生活を支えています。

Before



これまでは、市、清掃業者、焼却センターが三者三様に手作業で管理

After

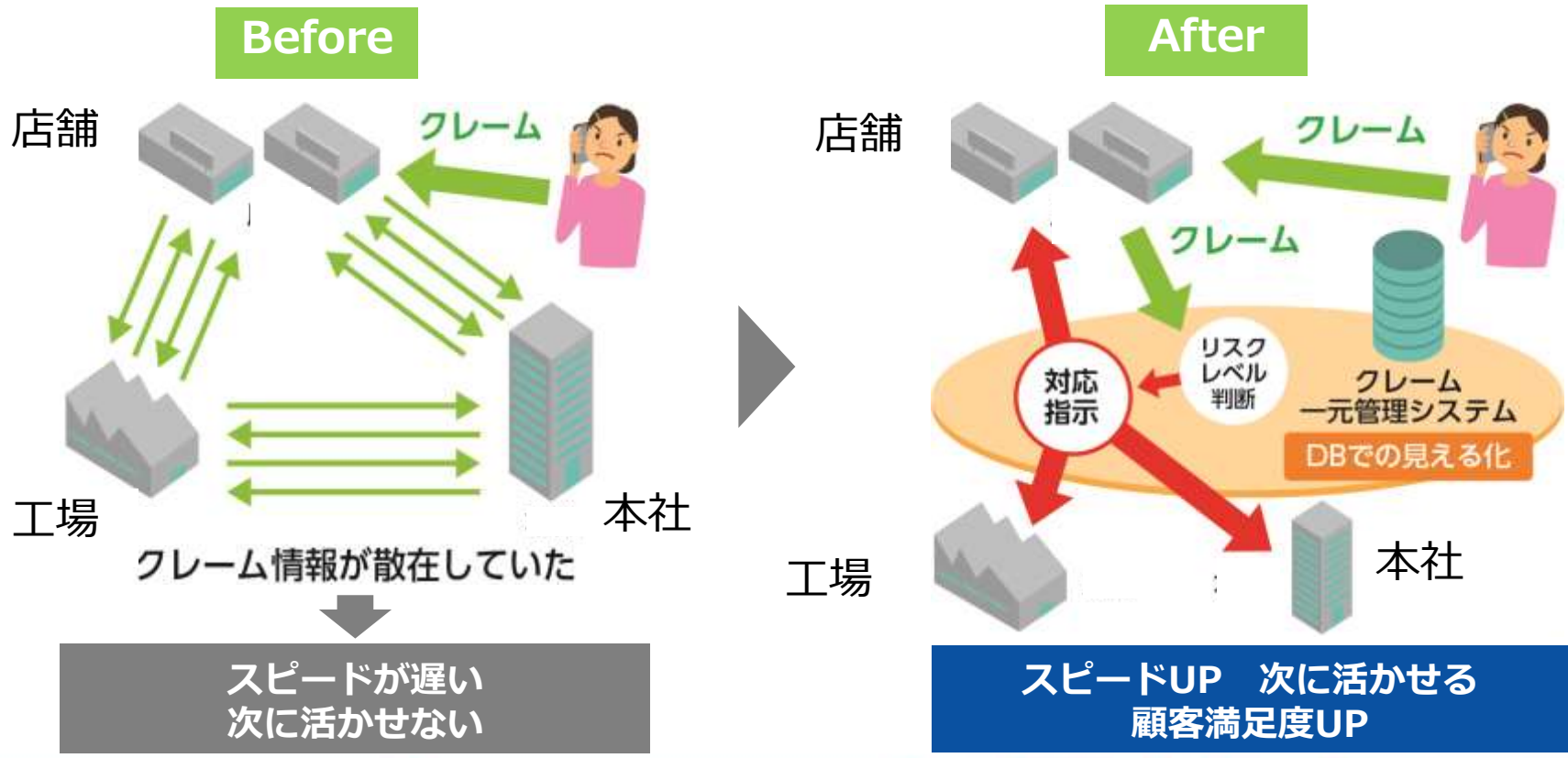


クラウドを使った一元管理で、作業効率の大幅改善による市民サービスの向上

# 2-5 主たる事例 –大手小売業様–

## クラウドの事例：2 食品クレーム管理ソリューション

350店舗からあがってくるクレーム対応の見える化を実現。  
対応スピードのアップで、クレーム拡大の防止とお客様満足度が向上しました。



# 2-6 主たる事例 -大手旅行代理店様-

## クラウドの事例：3 旅行会社顧客管理ソリューション

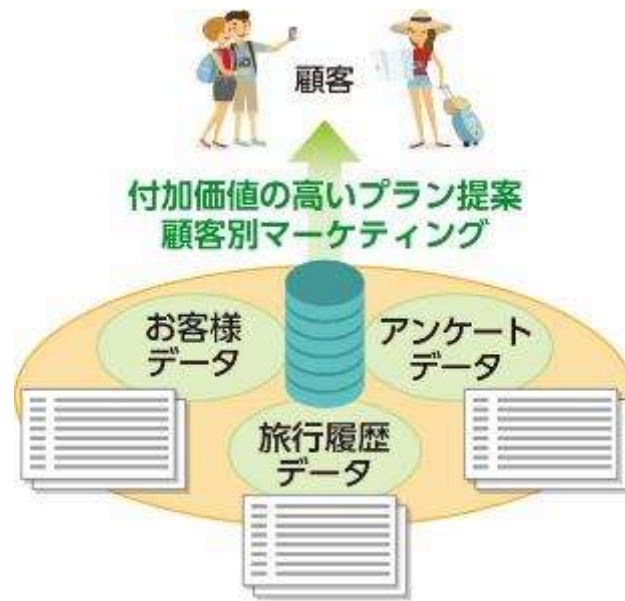
全国140店舗を展開する大手旅行代理店に導入。過去の旅行履歴とお客様情報を結びつけることで、お客様ニーズの分析と効果的な提案を実現しました。

Before



お客様に関するデータがばらばらに管理されていた

After

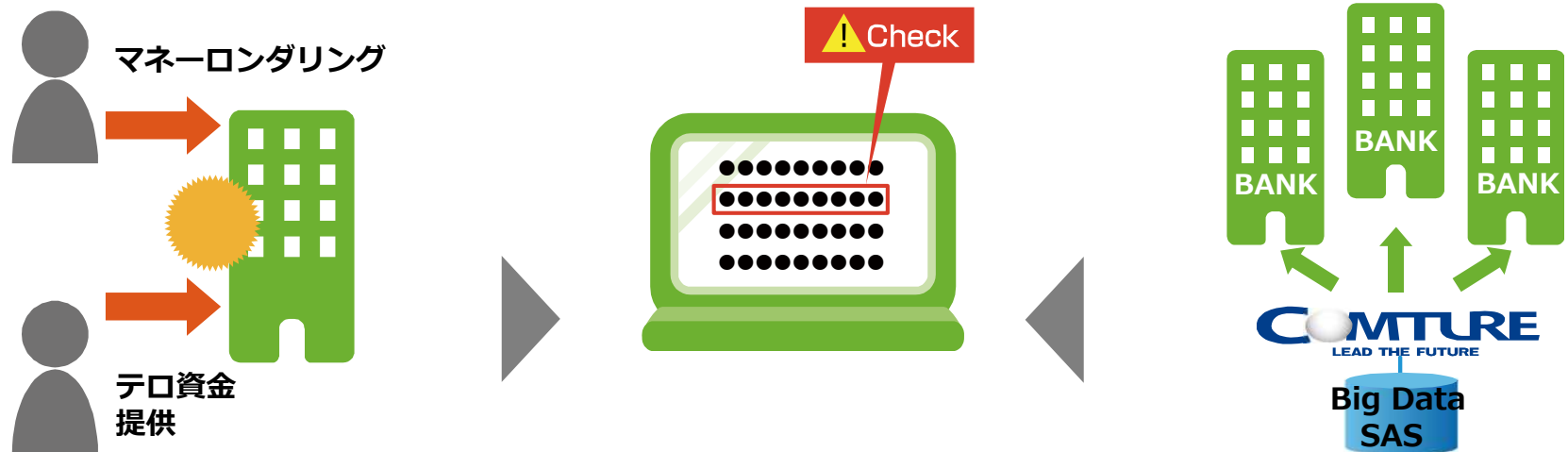


データを一元管理し、過去の旅行履歴と結びつけてお客様に新たな提案をすることが可能に

## 2-7 主たる事例 -大手銀行様-

### ビッグデータの事例：1 犯罪口座検知ソリューション

ビッグデータを基に、犯罪取引の早期検知に貢献しています。



マネーロンダリング（資金洗浄）、テロ資金、密売などの犯罪取引の発生のリスクが増加

ビッグデータを基に金融機関における犯罪取引の早期検知・報告を可能にした

# 2-8 主たる事例

- ITインフラ構築 -
- システム運用 -

## 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



### コムチュアのサポート体制

#### 運用設計・構築

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

#### サーバー運用

- 24時間365日監視
- バックアップ/保守

#### サーバー更新

サーバおよび  
ソフトウェアの  
入れ替え

#### PC維持管理

- PC / 端末等の  
IT資産管理
- 故障対応

#### ITサポート

- ヘルプデスク
- 利用者からの  
問合せ/申請対応



# 3

# 事業戦略

## 高付加価値化戦略による高収益化

高付加価値化  
一人当たり売上  
毎年 **5%UP**

労務費

**3%UP**

従業員満足度  
向上

投資

**1%**

成長への  
投資

利益

**1%**

株主満足度  
向上

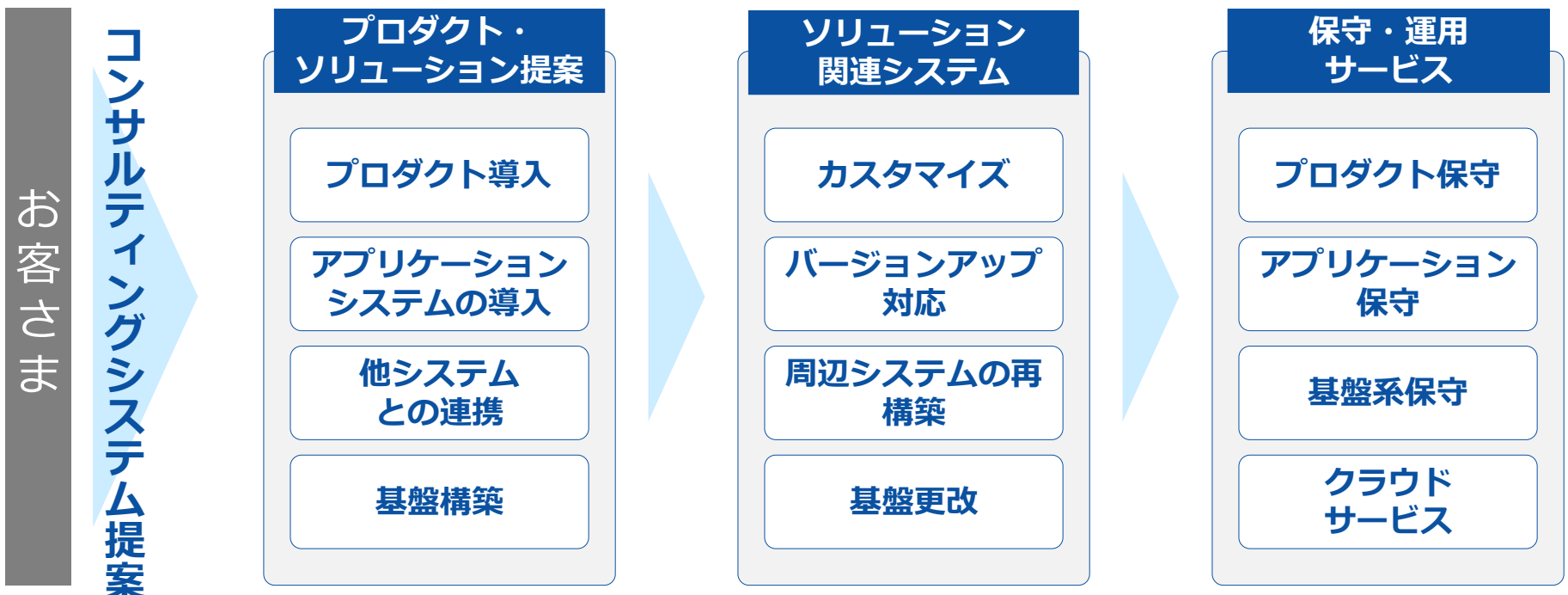
提案力の向上

サービスの向上

生産性の向上

新(得意)領域への拡大

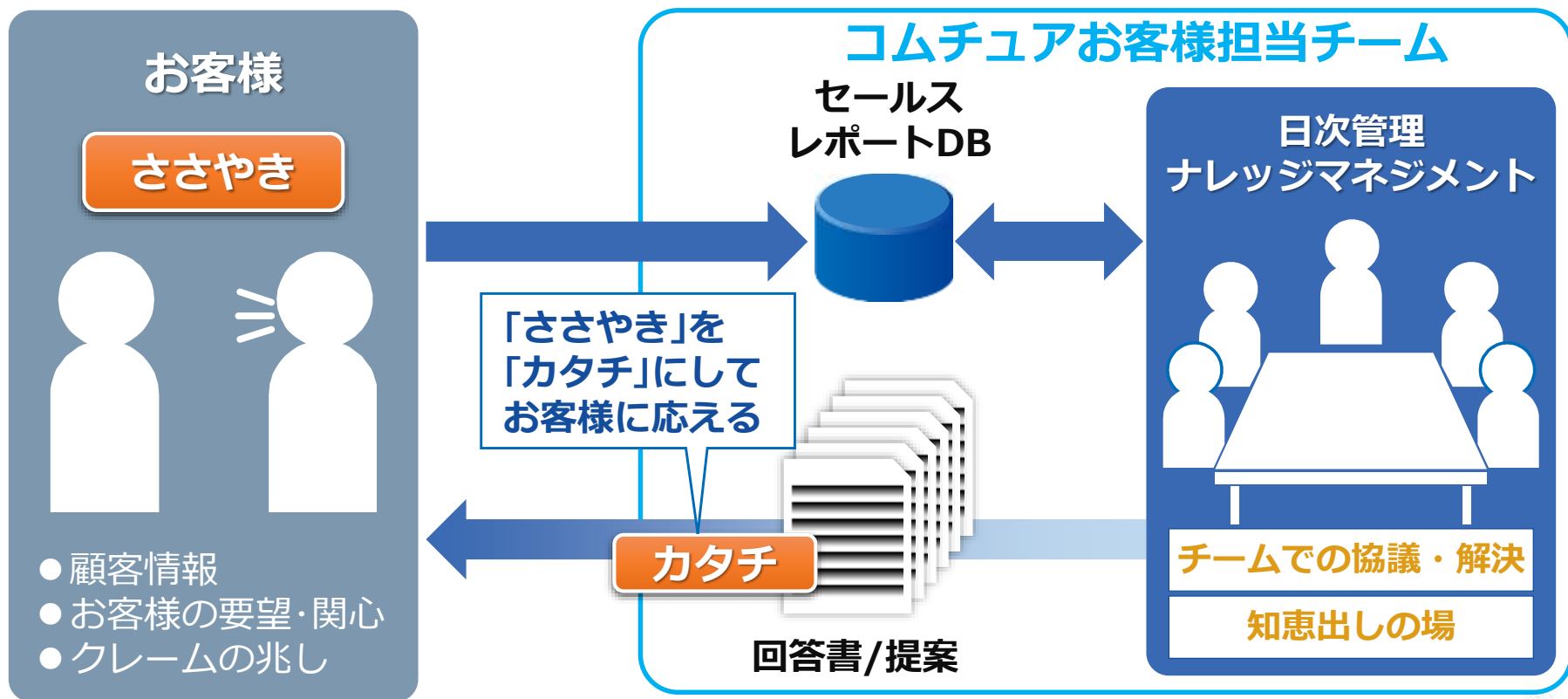
# 3-2 連鎖型収益モデル -フロー&ストック-



50 : 50

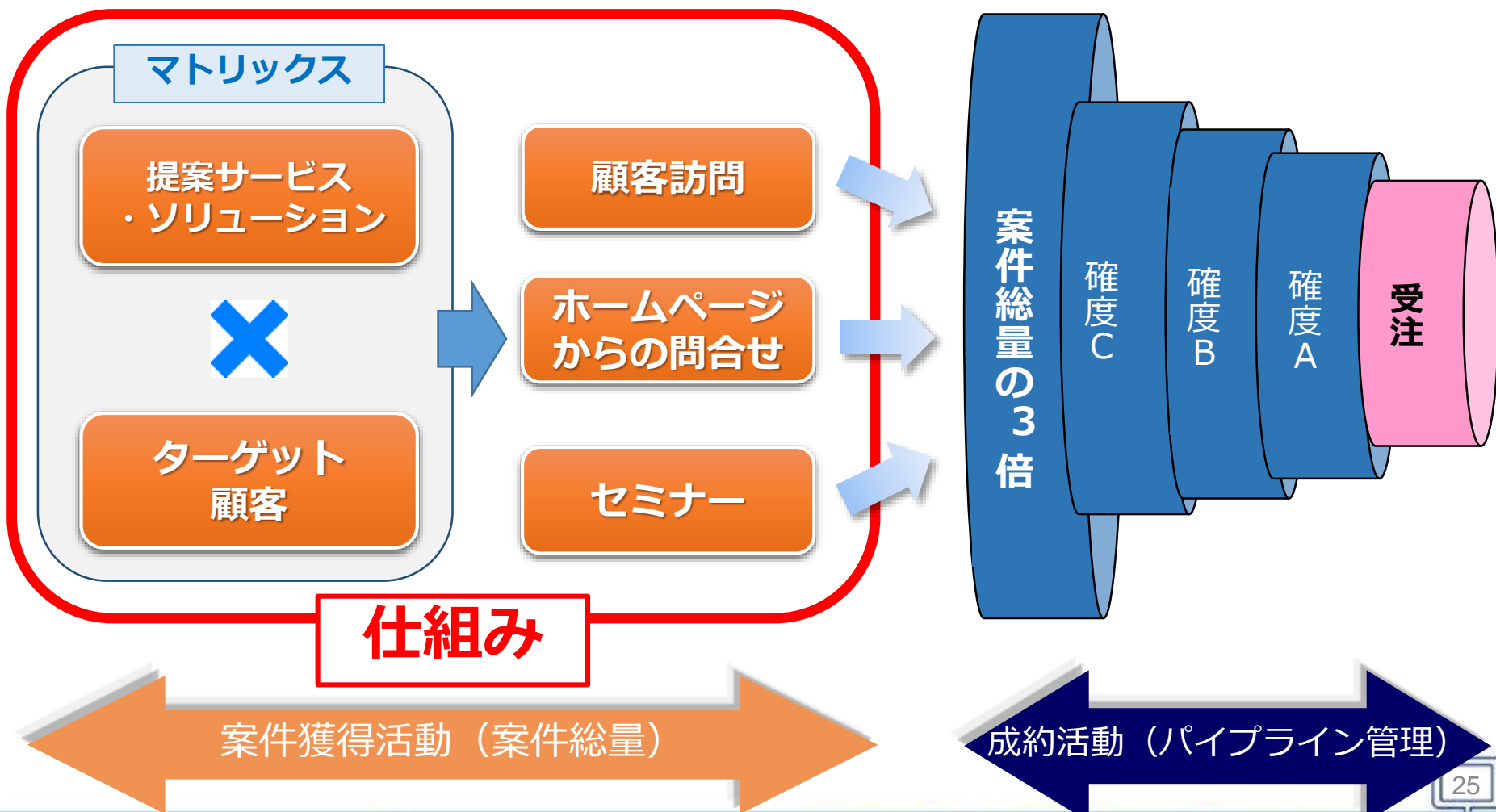
## 提案型営業力強化によるお客様満足度の向上

お客様に密着している社員（アカウントSE）がご要望（ささやき）を吸い上げ、チームで知恵出しを行い、提案（カタチ）にしてお応えします。



# 3-4 営業プロセス戦略

案件総量は受注の3倍 / 受注達成のための先行指標



# 3-5 事業拡大戦略

## 新分野への取組みでビジネス拡大

新たなITの潮流に  
積極的に取り組み  
事業拡大

- ・金融・ERP
- ・グループウェア
- ・ネットワーク

クラウド

- ビッグデータ
- 人工知能 (AI)
- IoT
- フィンテック

新たな領域

従来の領域



## 高付加価値化にむけた人材育成・人材補強

### 人材育成

クラウド	クラウド事業拡大のための業界トップクラスの資格取得 (Salesforce・SAP・AWS等) 一資格取得者 150名一
ビッグデータ・ AI・IoT	ビッグデータ・AI・IoT事業推進に向け、データサイエンティストの早期育成 一資格取得者 60名一
提案力・マネジメント力強化	新分野、新技術に対応した提案力、マネジメント力の強化により、付加価値の高い提案をおこなう

### 人材補強

採用力の強化	人材は企業価値の源泉。継続的に優秀人材を獲得のための採用基準のレベルアップを前提とする 一新卒80名・中途80名一
--------	--

# 3-7 7つの戦略

## 1 成長戦略

クラウド、ビッグデータ、人工知能（AI）、IoTなど新分野への取組みを軸とし、**毎年2桁成長の実現**

## 2 顧客戦略

「ささやきをカタチにする」活動を通し、お客様の深堀と提案力を強化し、**案件総量拡大と高付加価値案件を獲得**

## 3 人材戦略

継続的に優秀な人材を採用し、競争力のあるスキル醸成・育成を図り、**顧客要求に応えるリソース基盤の強化**

## 4 イノベーション戦略

**新たな価値**の創出を目指した研究開発の支援制度を進化させ、クラウド、ビッグデータ分野での新サービスの開発

## 5 品質戦略

プロジェクト管理の精緻化、品質・工程と原価の可視化を進め、**サービス品質の向上を促進**

## 6 財務戦略

経営指標（KPI）を明確にし、**ROE20%以上の安定的な経営基盤**を基調とする資本効率重視の**価値創造企業**

## 7 提携戦略

相乗効果を前提に、**事業基盤強化を狙った業務提携**の積極的な取組みで成長スピードを加速

2017年3月期

4

# 業績見通し

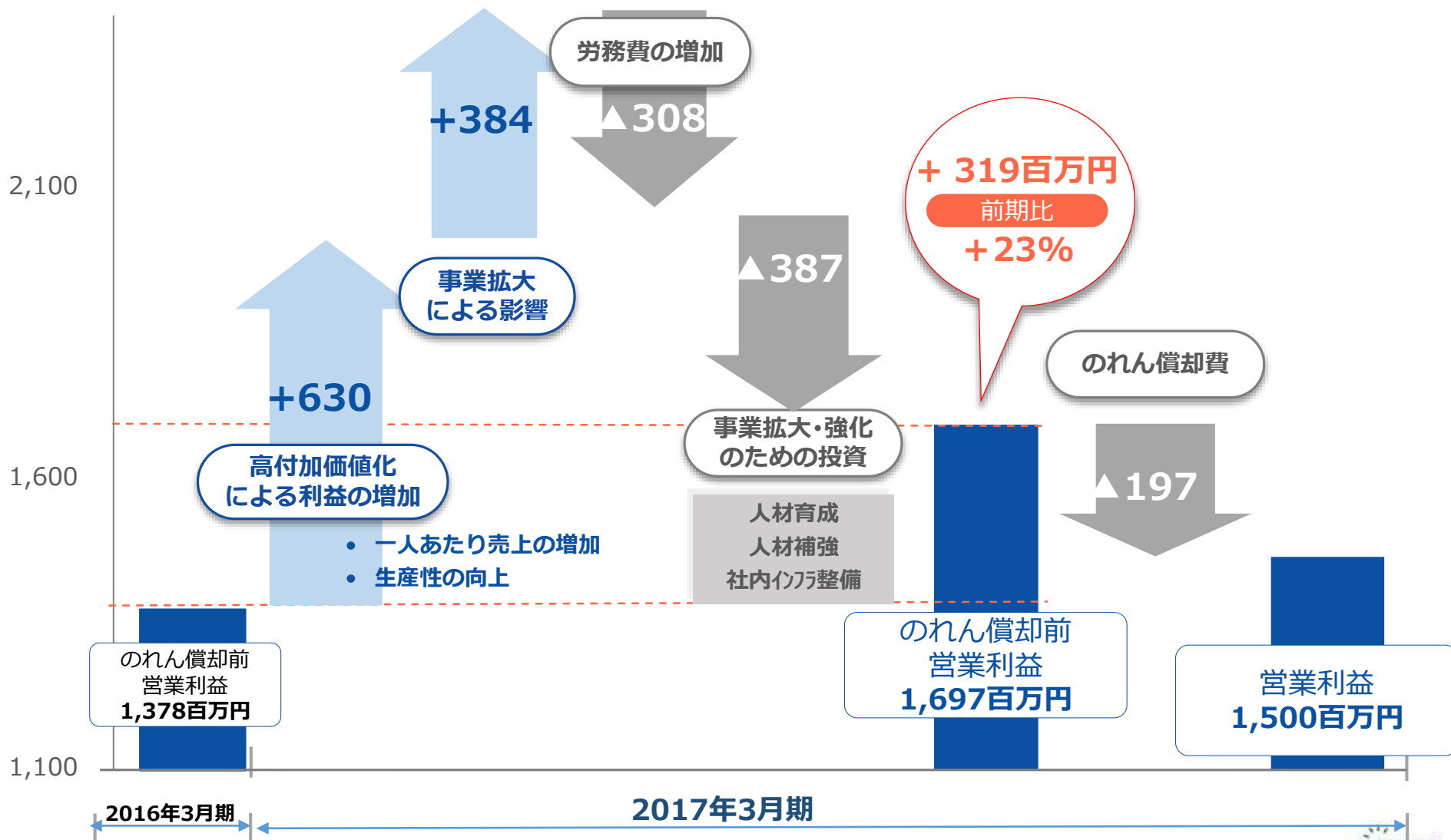
# 4-1 2017年3月期 通期業績予想

7期連続の増収と6期連続の増益で過去最高を目指す

	2015年3月期 実績		2016年3月期 実績		2017年3月期 予想		前年 同期比
	金額	率	金額	率	金額	率	
売上高	9,864百万円	-	11,349百万円	-	<b>13,000百万円</b>	-	<b>+15%</b>
営業利益	1,055百万円	10.7%	1,293百万円	11.4%	<b>1,500百万円</b>	<b>11.5%</b>	<b>+16%</b>
経常利益	1,059百万円	10.7%	1,295百万円	11.4%	<b>1,500百万円</b>	<b>11.5%</b>	<b>+16%</b>
親会社株主に 帰属する 当期純利益	641百万円	6.2%	823百万円	7.3%	<b>990百万円</b>	<b>7.6%</b>	<b>+20%</b>
1株当たり 当期純利益	121.07円	-	169.84円	-	<b>203.96円</b>	-	<b>+20%</b>
のれん償却 前営業利益	1,090百万円	11.1%	1,378百万円	12.1%	<b>1,697百万円</b>	<b>13.1%</b>	<b>+23%</b>

# 4-2 営業利益増減要因

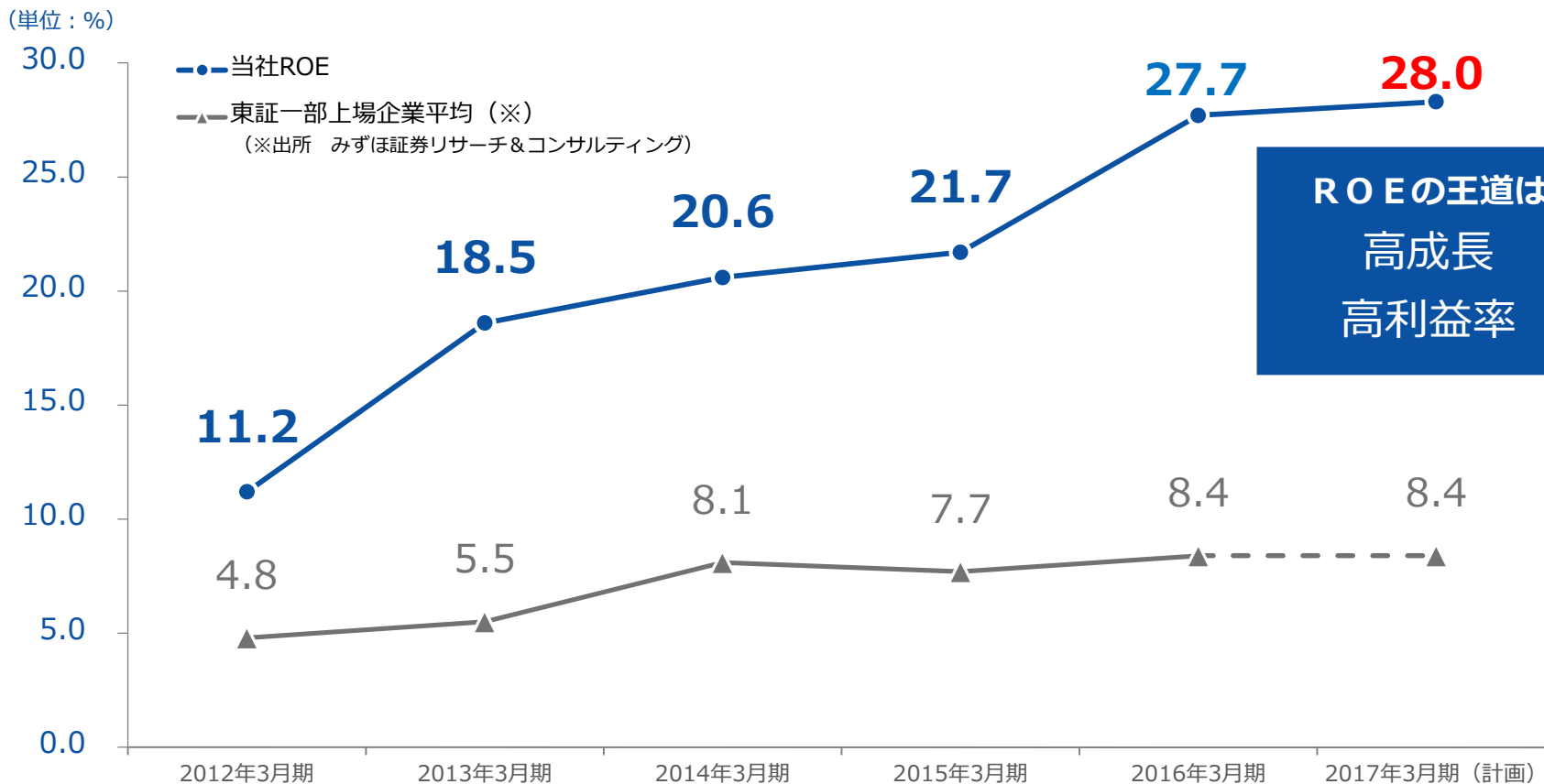
(単位：百万円)



# 4-3 高収益性 ROE (当期純利益/自己資本)

ROEは **20%以上** の水準を目安とします。

前期に引き続き、ROEは東証一部上場企業平均を大きく上回る **28.0%**を予定しています。





# 4-4 東京証券取引所 企業価値向上表彰

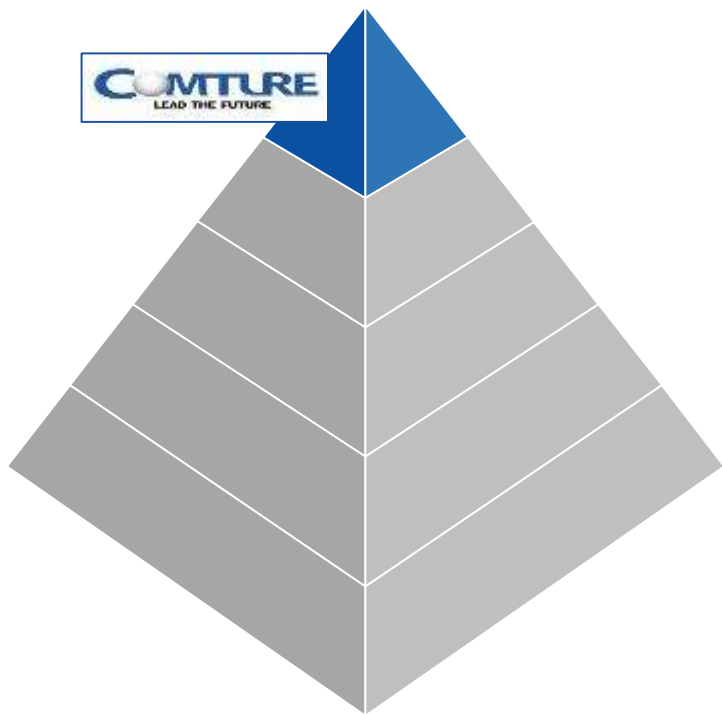
東証上場企業3,500社のうちTOP50社に2年連続で選抜

\* 2015年度はTOP49社



## TOP50

COMTURE  
LEAD THE FUTURE



高いROE = 27.7% (株主資本利益率)

※東証1部平均8.4%

高い営業利益率 = 11.4%

高い配当性向 = 35%以上

明確な経営指標

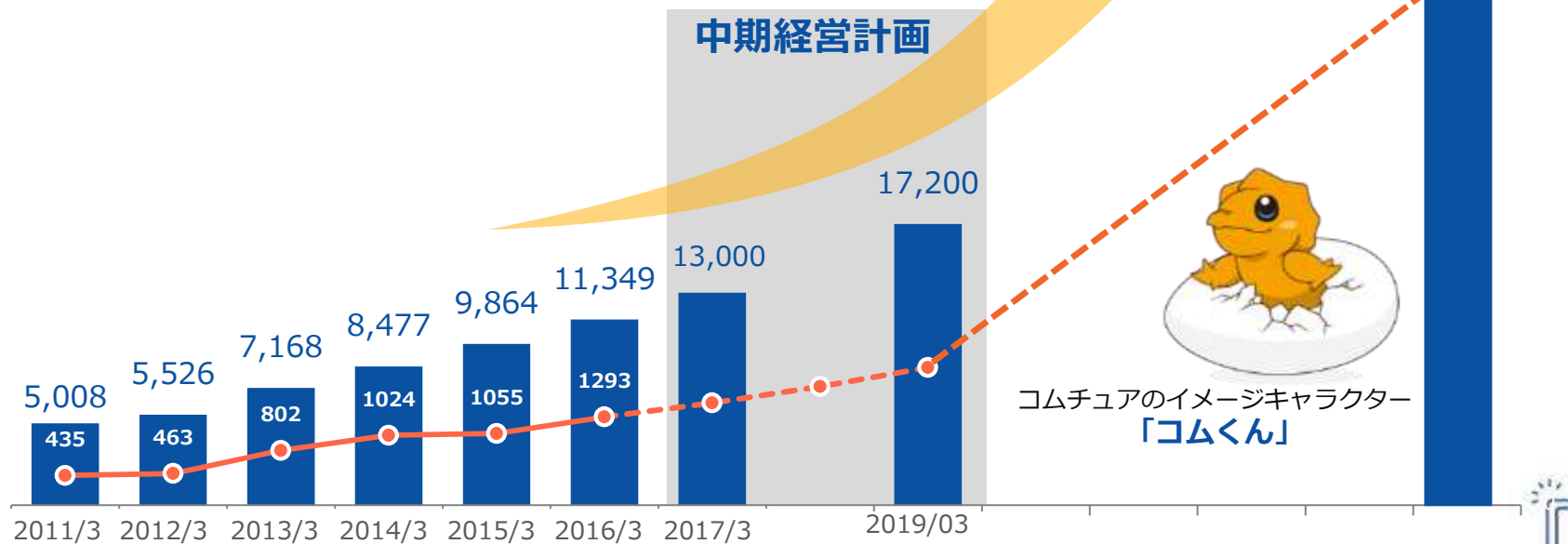
一人あたり売上高を毎年5%高付加価値化

# 4-5 「NEXT 10」目標

ビッグデータ・人工知能（AI）・IoTなどの最先端技術への取り組みとクラウドを中心とした既存事業の成長をベースに成長を加速化させ、10年後に売上高1,000億を目指す

(単位：百万円)

■ 売上高    - - - 営業利益



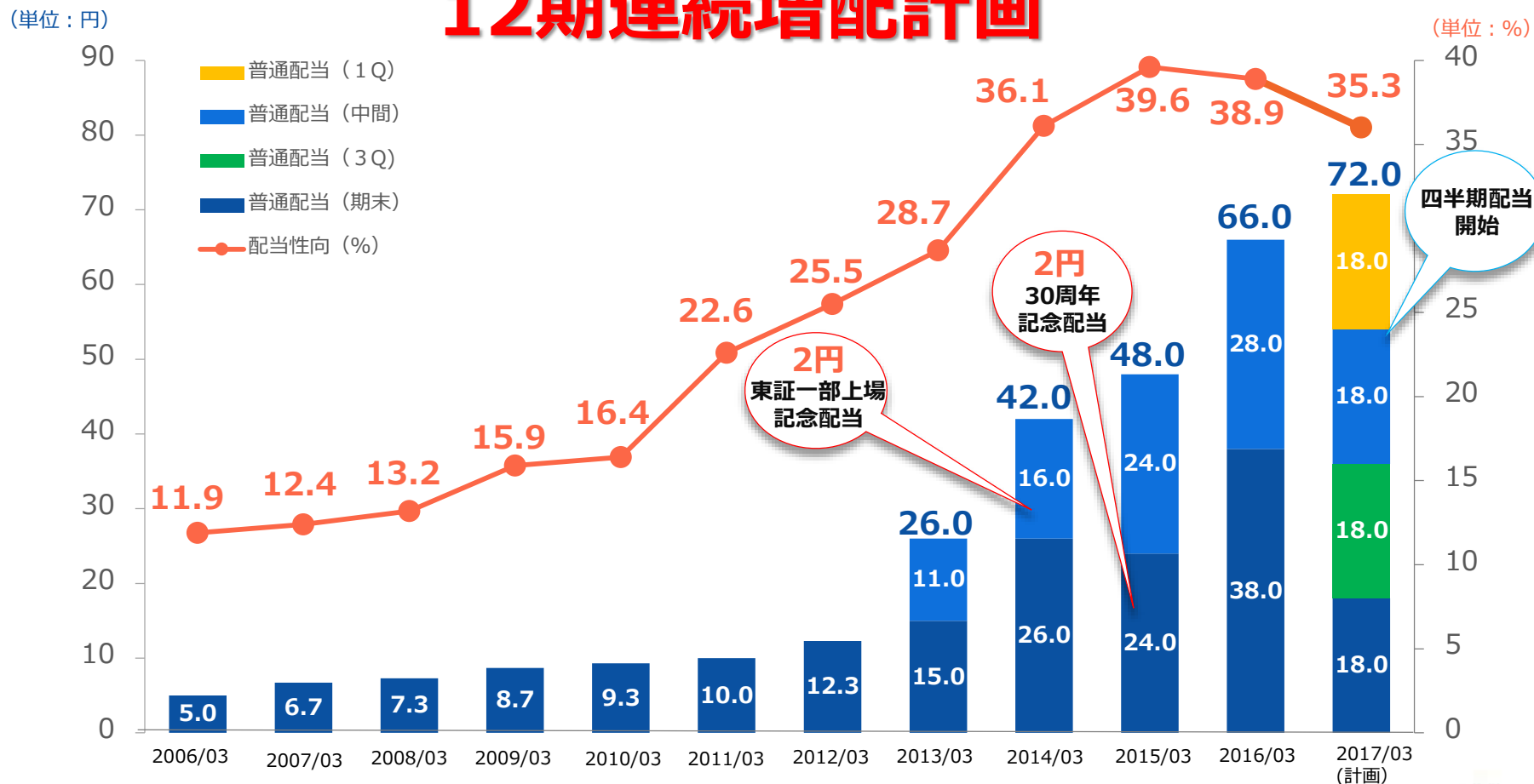
5

# 株主還元

# 5-1 配当金

配当性向 **35%以上** を維持していきます。

## 12期連続増配計画



2013年4月1日付けで1株につき300株の株式分割を行いましたので、2012年3月期以前の配当につきましては、分割後の値に調整しております。

# 5-2 株主還元策（今期より）

## ① 株主優待制度導入(2016年2月22日発表)

年2回、3月末・9月末に1单元（100株）以上保有の株主様に対し、1,000円のクオカード（年間2,000円）を贈呈いたします。



\* 配当7,200円+クオカード2,000円=年間9,200円

\* 2017年3月期の優待込みでの総配当性向は45%を超えます。(100株保有の場合)

## ② 四半期配当制度導入(2016年2月22日発表)

安定経営により四半期業績も安定しているため、年4回 1回18円の配当を実施してまいります。

**3Q 配当金権利確定売買最終日：2016年12月27日（火）**

**配当支払予定日：2017年2月28日（火）**

# むすび 「会社の標語」

お客様には “感動” を  
社員には “夢” を

株主様にも

“感動” と “夢” を



ご清聴ありがとうございました



## IR情報はこちらから！



コムチュア（株）IRページへ

## 決算説明動画はこちらから！



コムチュア（株）YouTubeチャンネルへ

- 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