

コムチュア株式会社

2009年3月期決算

ささやきをカタチに。

25th

プロダクト&ソリューション
COMTURE
LEAD THE FUTURE

2009年6月3日
代表取締役社長 向 浩一

2009年3月期業績ハイライト

(単位:百万円)

	2008年3月期	2009年3月期	伸び率
売上高	6,030	6,023	△0.1%
売上総利益	1,177	1,260	+7.1%
営業利益	506	513	+1.3%
経常利益	519	525	+1.0%
当期純利益	291	286	△1.7%

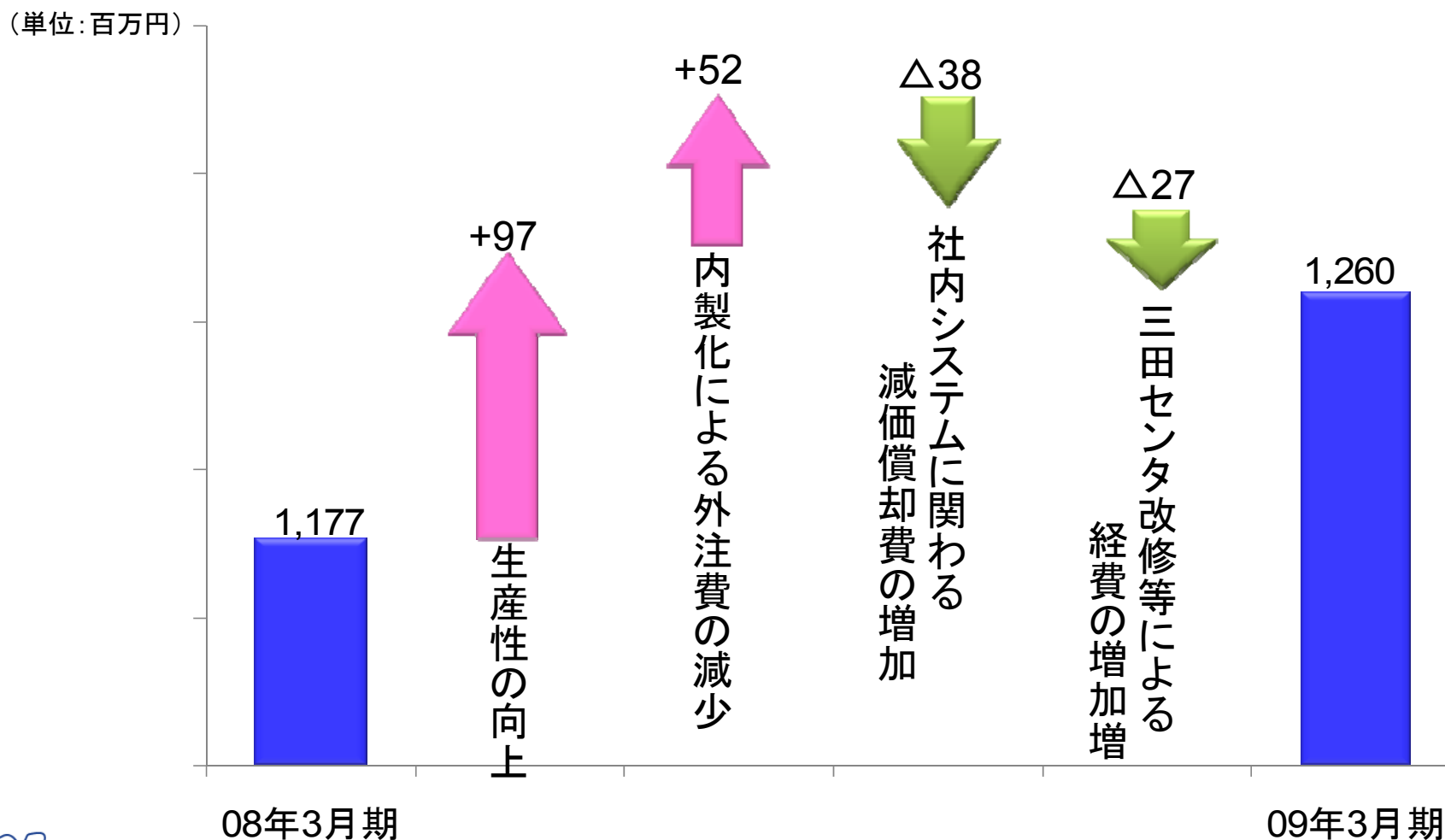
- 売上高はほぼ横ばい → 顧客企業でのIT投資の抑制
- 売上総利益は大きく改善 → コア事業への重点化
4事業連携とクロスセル
- 営業利益も改善 → プロジェクト管理の強化、J-SOX関連
費用を売上総利益の改善により吸収



ささやきをカタチに。

2009年3月期業績ハイライト

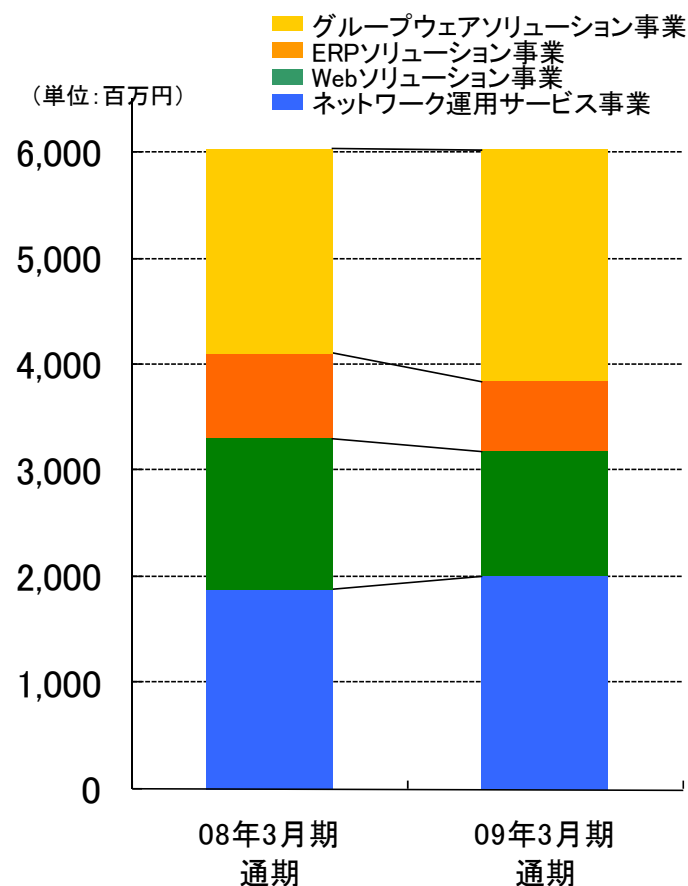
売上総利益の増加要因



事業別業績推移

(単位:百万円)

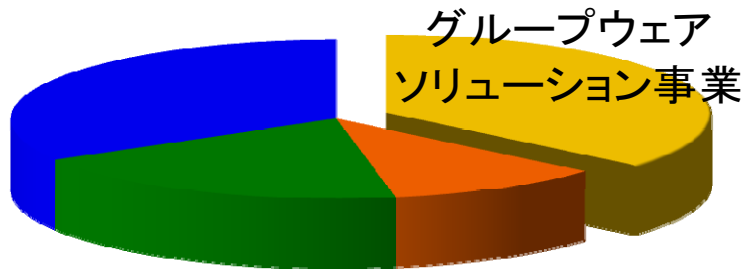
	08年3月期 通期	09年3月期 通期	伸び率
売上高	6,030	6,023	△0.1%
グループウェアソリューション事業	1,920	2,178	+13.4%
ERPソリューション事業	800	655	△18.2%
Webソリューション事業	1,430	1,177	△17.7%
ネットワーク運用サービス事業	1,878	2,011	+7.1%
売上原価	4,853	4,762	△1.9%
売上総利益	1,177	1,260	+7.1%
グループウェアソリューション事業	439	576	+31.2%
ERPソリューション事業	167	143	△14.3%
Webソリューション事業	250	200	△19.8%
ネットワーク運用サービス事業	319	340	+6.4%



- 経営資源の重点配備によりグループウェアソリューション事業、ネットワーク運用サービス事業(マネージドサービス)は増収増益
- プロジェクトの採算管理の強化、複数プロジェクトの並行体制など生産性の向上により売上総利益は前年同期比7.1%増を達成



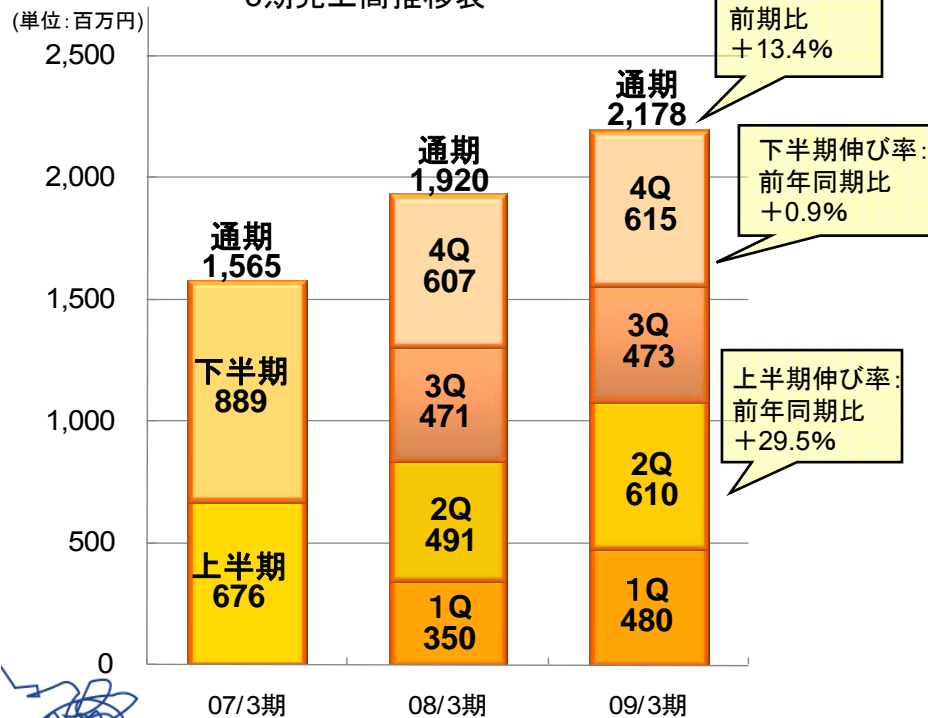
グループウェアソリューション事業



(単位:百万円)

	08年3月期 実績	09年3月期 実績	伸び率	10年3月期 見通し	伸び率
売上高	1,920	2,178	+13.4%	2,350	+7.9%
売上総利益	439	576	+31.2%	630	+9.3%
売上総利益率	22.9%	26.5%	-	26.8%	-

グループウェアソリューション事業
3期売上高推移表



※ 2007年3月期は四半期毎の業績開示を行っていません。

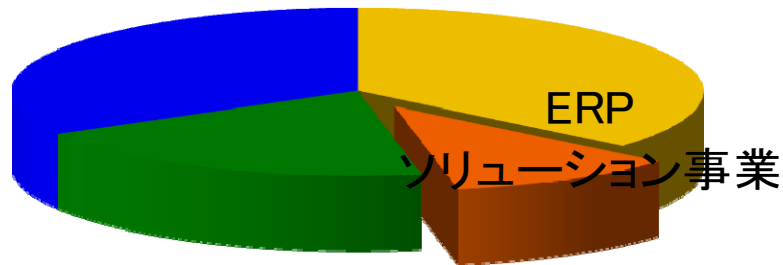
◆ 09年3月期は大幅な増収増益を達成

- プロダクト&ソリューションによる深堀り
- 中堅リーダによる事案の並行対応
- プロジェクト採算管理の強化

◆ グループウェア関連サービスは拡大基調

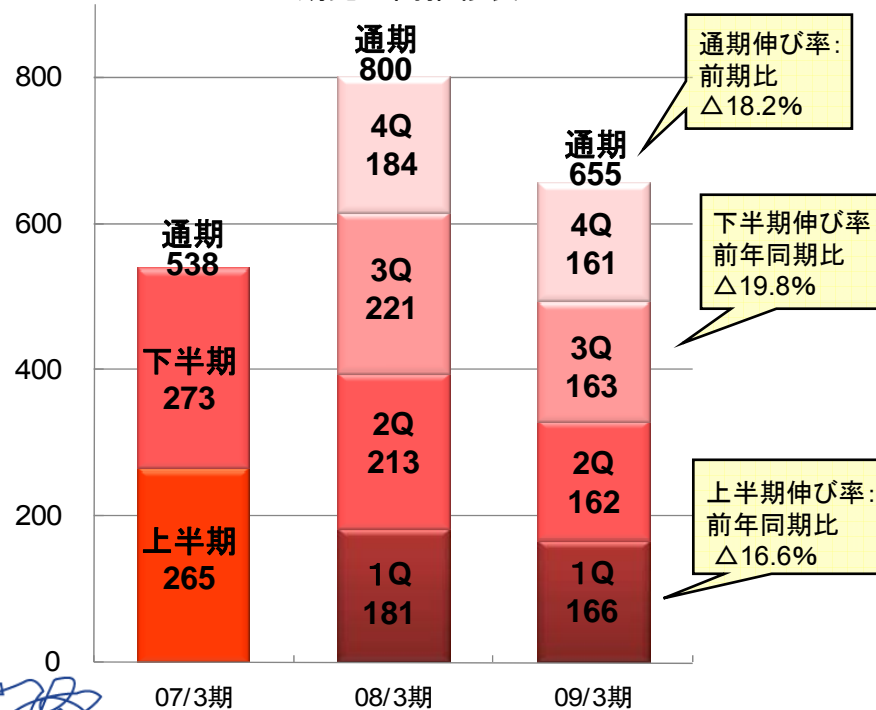
- マイグレーションサービス
- 企業ポータル導入サービス
- CRMシステム、ワークフローシステム
- BlackBerry連携ソリューション

ERPソリューション事業



ERPソリューション事業
3期売上高推移表

(単位:百万円)



※ 2007年3月期は四半期毎の業績開示を行っていません。

(単位:百万円)

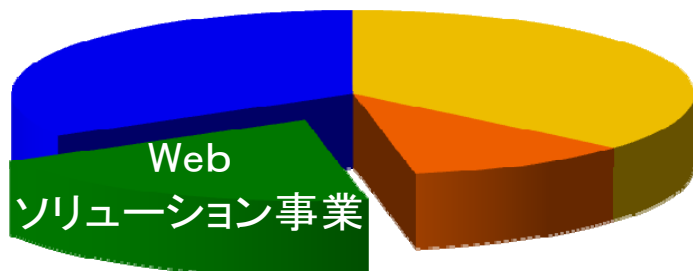
	08年3月期 実績	09年3月期 実績	伸び率	10年3月期 見通し	伸び率
売上高	800	655	$\Delta 18.2\%$	600	$\Delta 8.4\%$
売上総利益	167	143	$\Delta 14.3\%$	125	$\Delta 13.1\%$
売上総利益率	21.0%	22.0%	-	20.8%	-

◆ 顧客企業での投資抑制の影響により、売上高・売上総利益ともに減速傾向

◆ 高付加価値化施策が奏功し、不況期ながら売上総利益率は1.0ポイント改善

- 優良顧客、良質案件へのシフト
- ユーザとの契約条件の改善努力
- 研修プログラムの拡充による技術力の底上げ

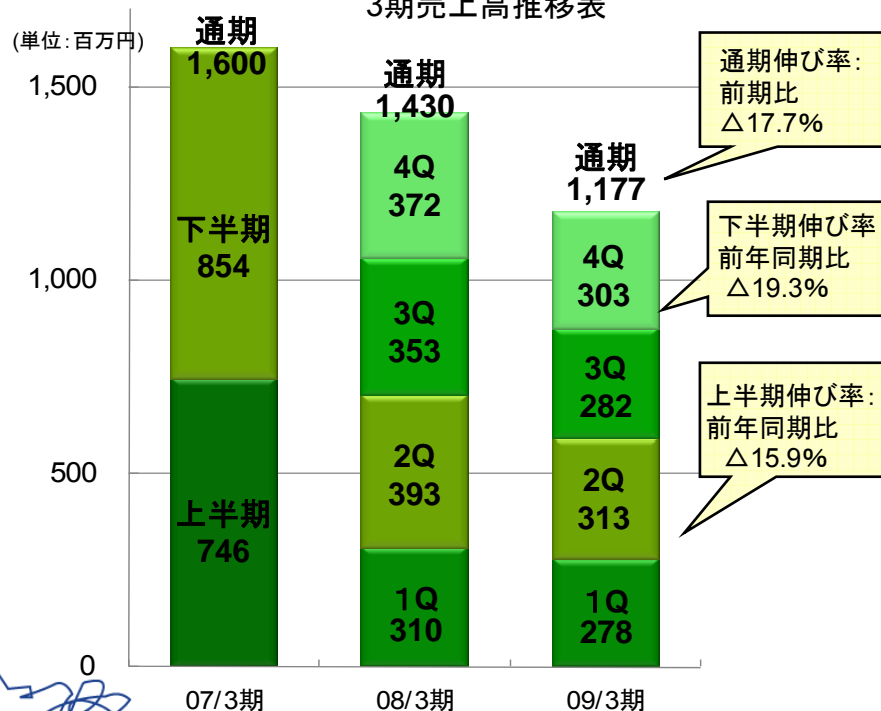
Webソリューション事業



(単位:百万円)

	08年3月期 実績	09年3月期 実績	伸び率	10年3月期 見通し	伸び率
売上高	1,430	1,177	△17.7%	1,100	△6.6%
売上総利益	250	200	△19.8%	170	△15.2%
売上総利益率	17.5%	17.0%	-	15.5%	-

Webソリューション事業
3期売上高推移表



※ 2007年3月期は四半期毎の業績開示を行っていません。

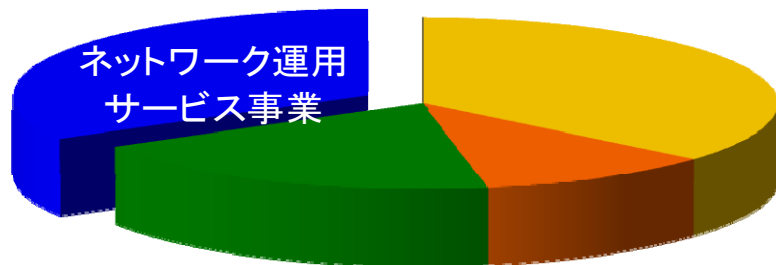
◆ 当期は、急激な景気後退の影響で減収減益

- 投資抑制による案件のスリップ・ドロップ
- Javaによる開発の価格競争の激化
- ビジネスの方向転換で人的資源のシフト

◆ 技術転換と新しい開発技術への取り組み

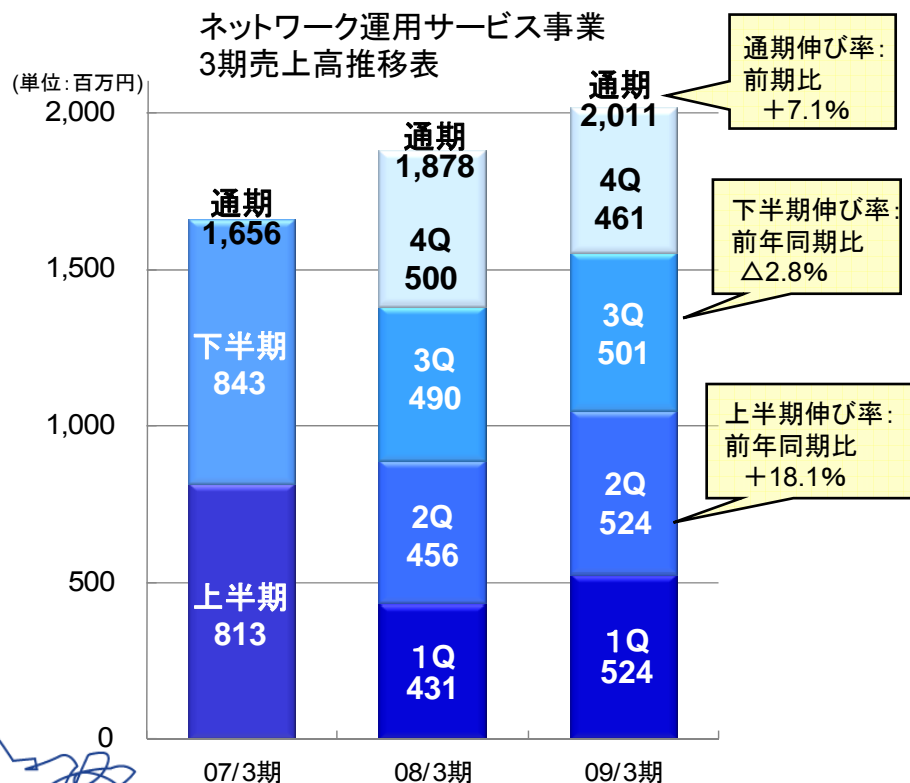
- マッシュアップでのSOA型設計・開発
- sMash技術を活用したプロダクトの開発
- SaaSプラットフォーム環境での構築実績の横展開

ネットワーク運用サービス事業



(単位:百万円)

	08年3月期 実績	09年3月期 実績	伸び率	10年3月期 見通し	伸び率
売上高	1,878	2,011	+7.1%	1,950	△3.1%
売上総利益	319	340	+6.4%	275	△19.2%
売上総利益率	17.0%	16.9%	-	14.1%	-



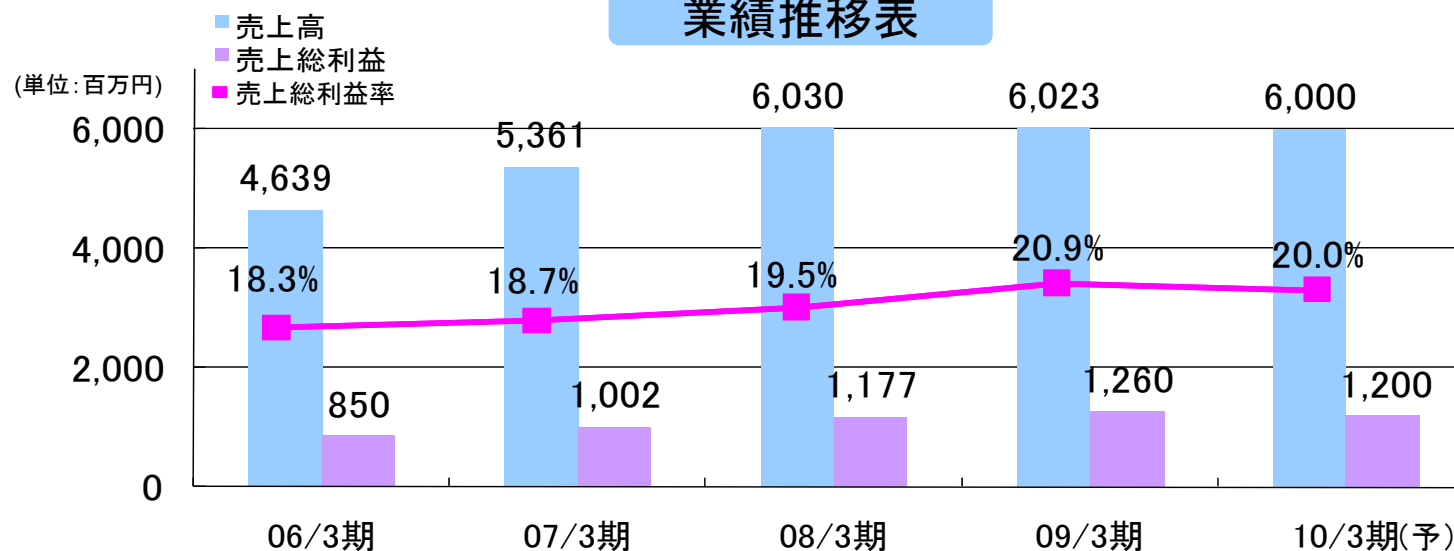
※ 2007年3月期は四半期毎の業績開示を行っていません。

ネットワーク運用サービス事業は増収増益

- ◆ 他事業から運用につなげるプロダクト&ソリューションサービス(連鎖型収益モデル)
- ◆ 新たな特化型マネージドサービス(MSP for Notes、MSP for SAP)の品揃え
- ◆ 高付加価値のマネージドサービス、インフラ構築サービスの拡大

2010年3月期 業績予想

業績推移表



(単位:百万円)	2009年3月期 通期	2010年3月期 (予想)			通期 伸び率
		上半期	下半期	通期	
売上高	6,023	2,800	3,200	6,000	△0.4%
グループウェアソリューション事業	2,178	1,074	1,276	2,350	+7.9%
ERPソリューション事業	655	274	326	600	△8.4%
Webソリューション事業	1,177	510	590	1,100	△6.6%
ネットワーク運用サービス事業	2,011	942	1,008	1,950	△3.1%
売上総利益	1,260	560	640	1,200	△4.8%
営業利益	513	200	300	500	△2.6%
経常利益	525	200	300	501	△4.6%
当期純利益	286	110	165	275	△4.0%
1株当たり当期純利益(円)	16,370.75	6,285.71	-	15,714.28	△4.0%



主要な取り組み



1. **新しいソリューションの拡充**
2. **プロダクト&ソリューションの強化拡大
(連鎖型収益モデル)**
3. **高品質経営でお客様満足度向上**



新しいソリューションの拡充①

BlackBerry®スマートフォンとの連携ソリューションを開発

社外



より手軽に
外出先からリアルタイムに
社内情報にアクセス・承認

- 社内文章の承認処理
- 各種申請書の申請・承認
- 営業情報の報告・閲覧
- お客様のささやき
- 競合情報
- 会議室の予約
- 社内掲示板の閲覧・掲載



社内

ワークフロー（自社製品）



- 稟議書の申請
- 社内文章の承認申請
- 与信申請・承認
- 経費精算申請所
- 内部統制強化



顧客情報と営業活動情報の共有（自社製品）



- 顧客情報
- 案件・交渉結果
- 取引実績
- クレーム情報
- 上司のアドバイス



IBM Lotus Notes/Domino

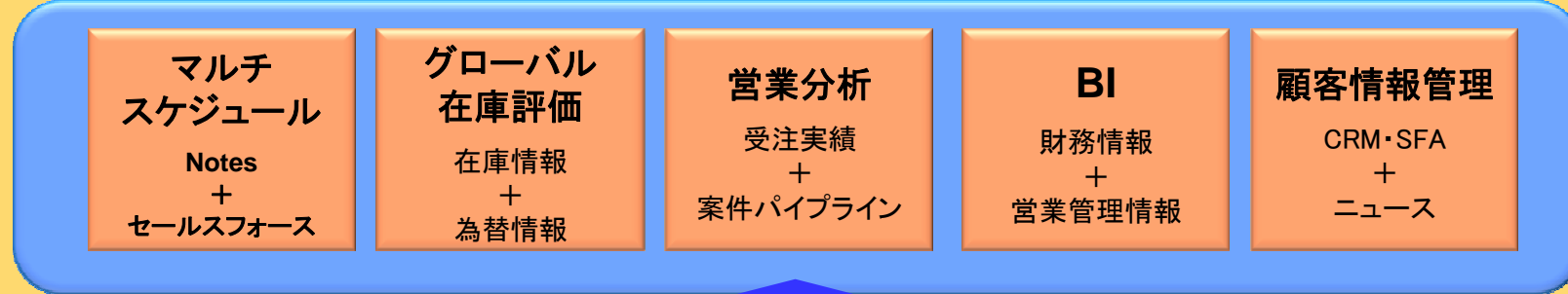
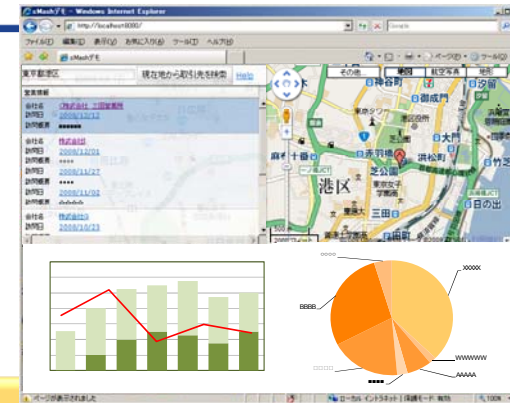


- 社内で利用中のNotesアプリケーションや環境をそのまま利用
- 社内スケジュールの閲覧・入力
- 会議室の予約
- 社内掲示板の閲覧・掲載

新しいソリューションの拡充③

マッシュアップ(sMash)技術で SOAソリューションを開発

既存のシステムを連携



新しいソリューションの拡充⑤

ポータル製品でワークスタイルを改革

▽ユーザによって

「**必要な情報**」は異なる

▽情報は「取りに行く」から

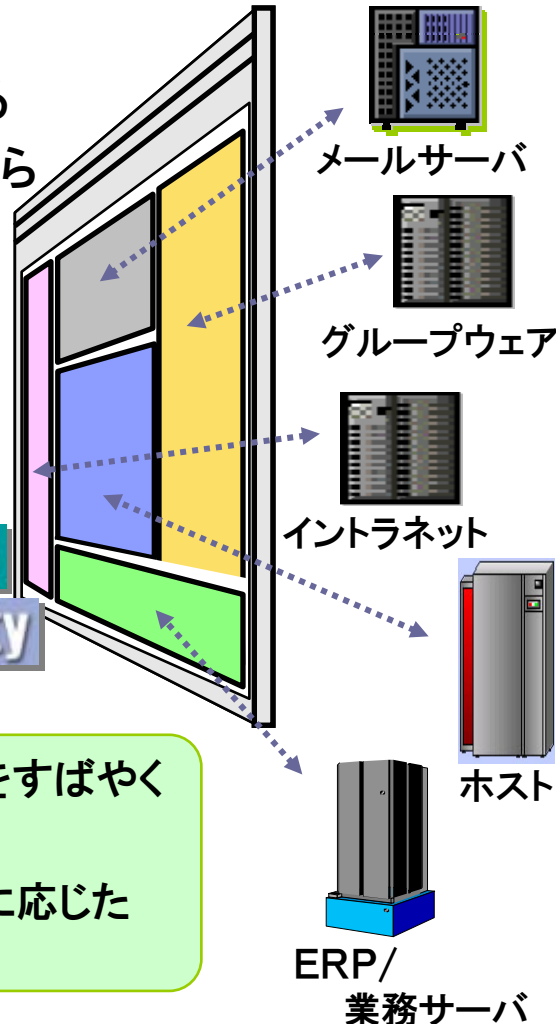
「**プッシュ型表示へ**」



Domino Smart Web
Lotus Domino City

◆エンドユーザ

- ◎ **自分に必要な情報のみ**をすばやく集約して見られる
- ◎ 単一の画面で役割期待に応じた業務ができる



◆経営部門 (情報発信者)



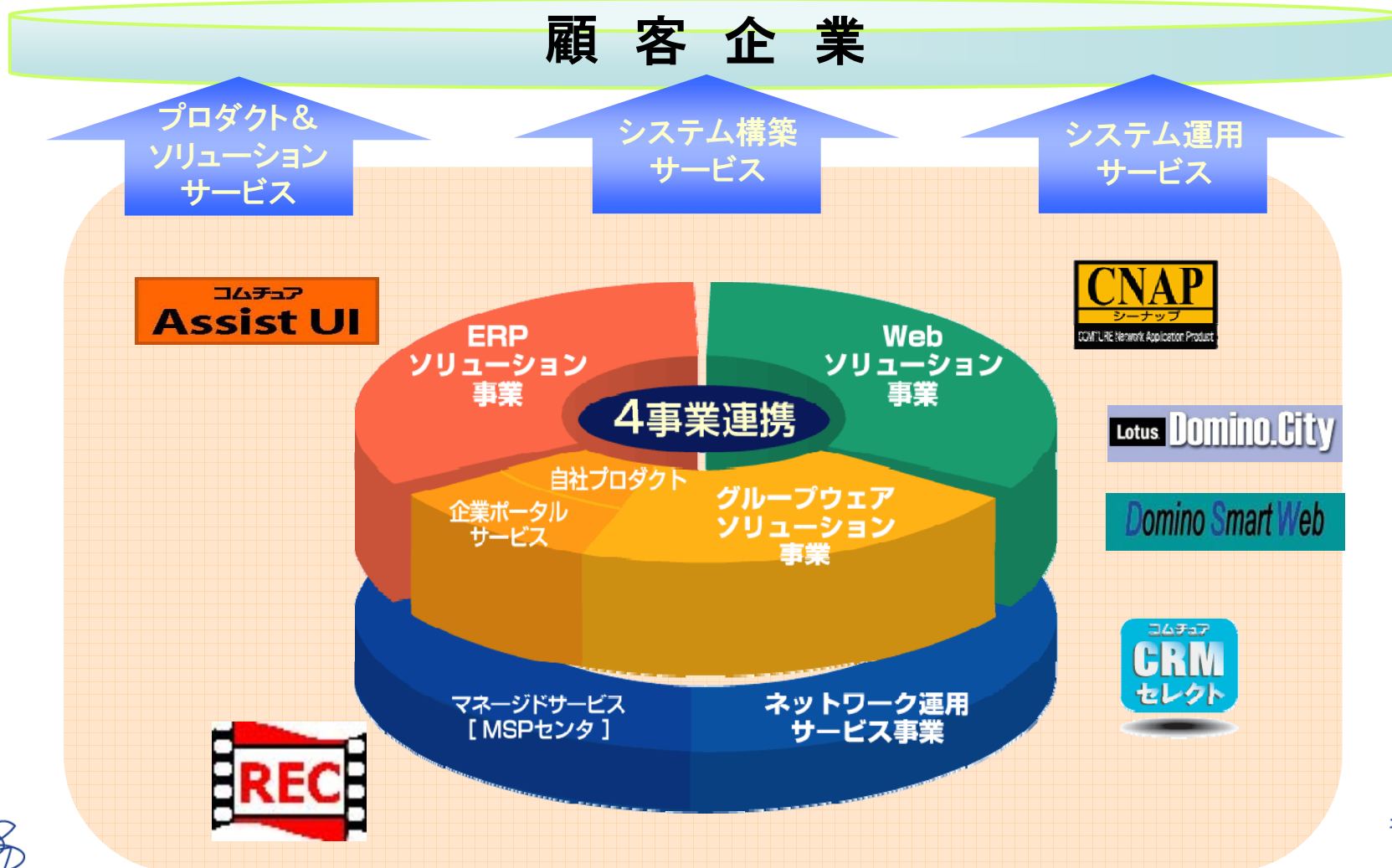
- ◎ **ターゲットとする社員、部署、役職、チーム向け**に伝えるべきことを表示できる
- ◎ それぞれの立場の**ワークスタイル**を実現

◆システム管理者

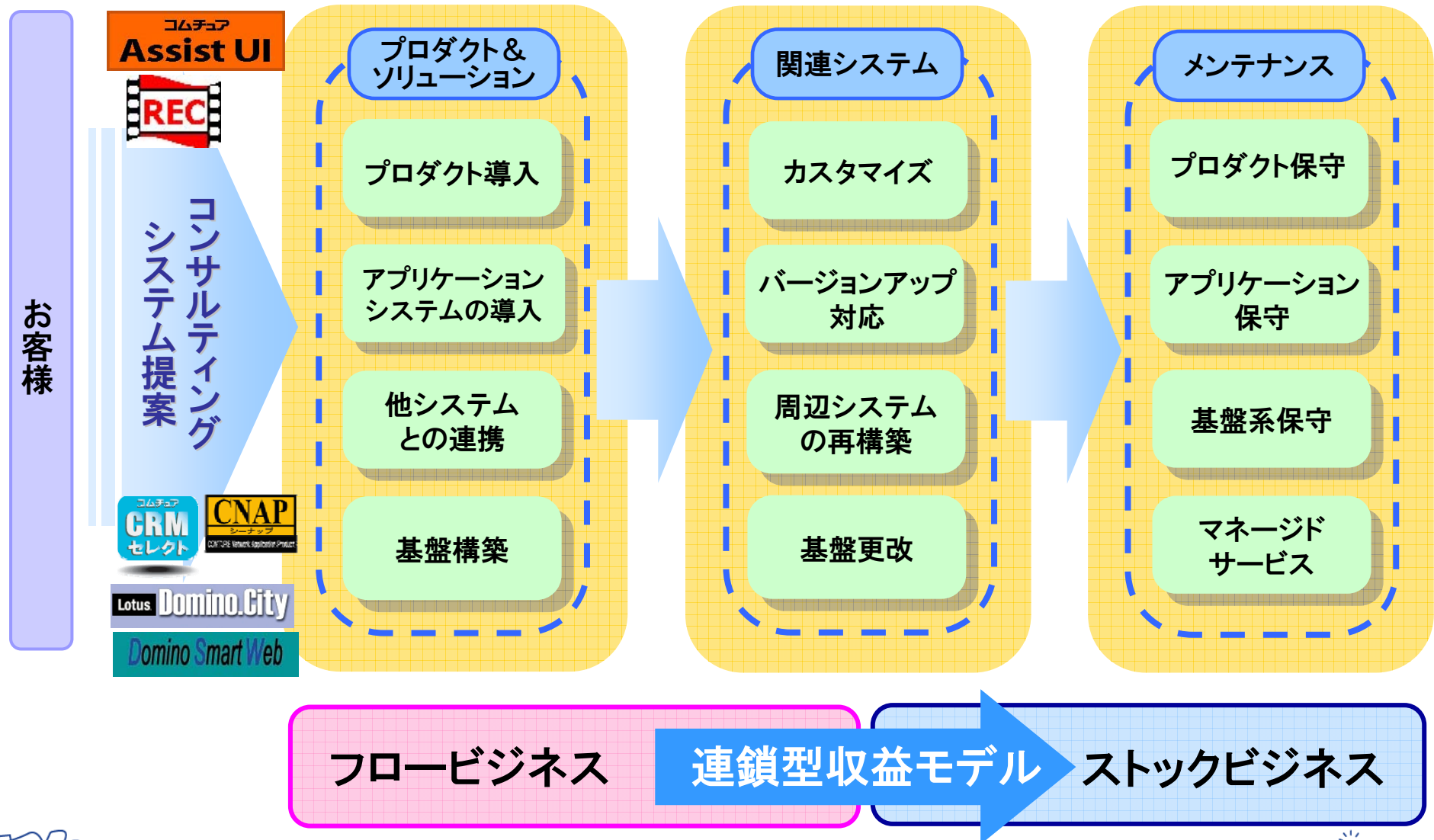


- ◎ パスワードの一元化によりパスワードの問い合わせが解消

グループウェアを中核にソリューションを提案

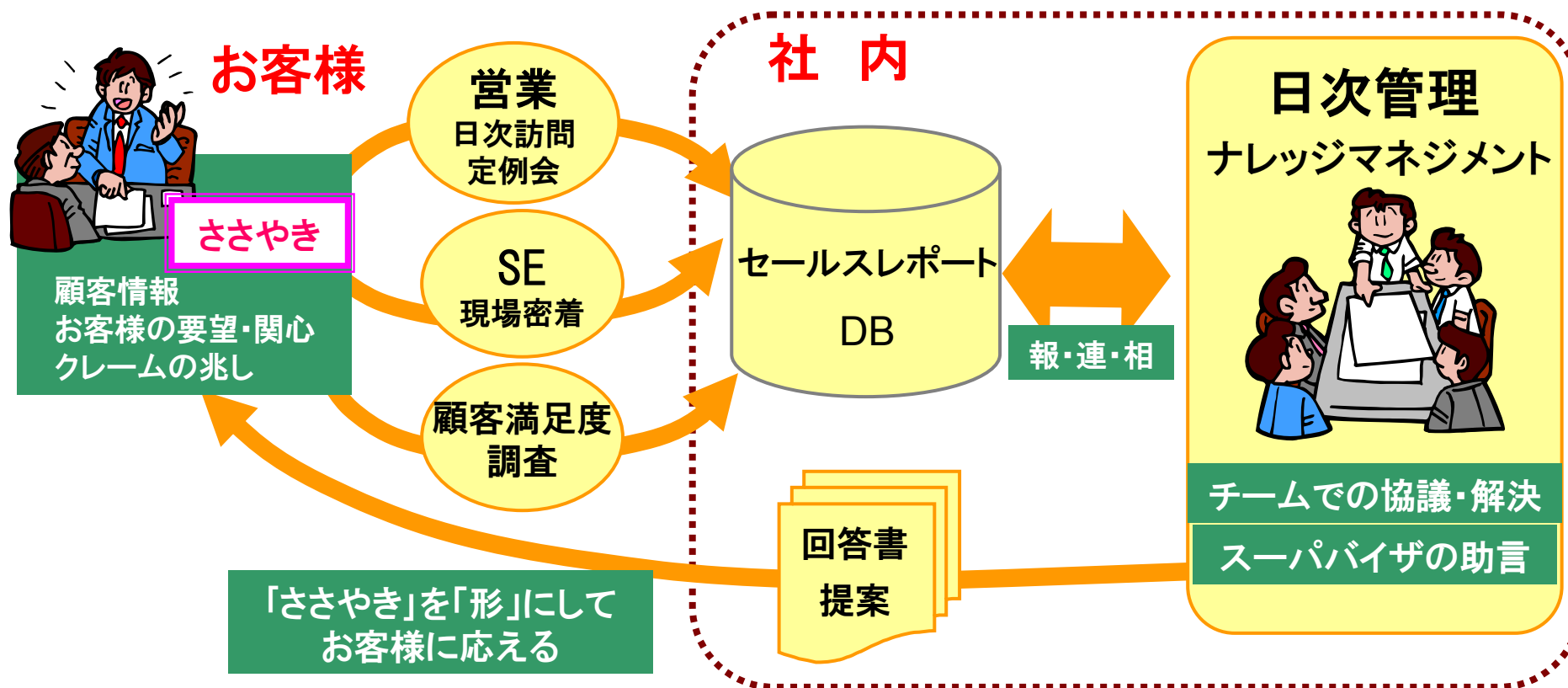


プロダクト&ソリューション (連鎖型収益モデル) ②



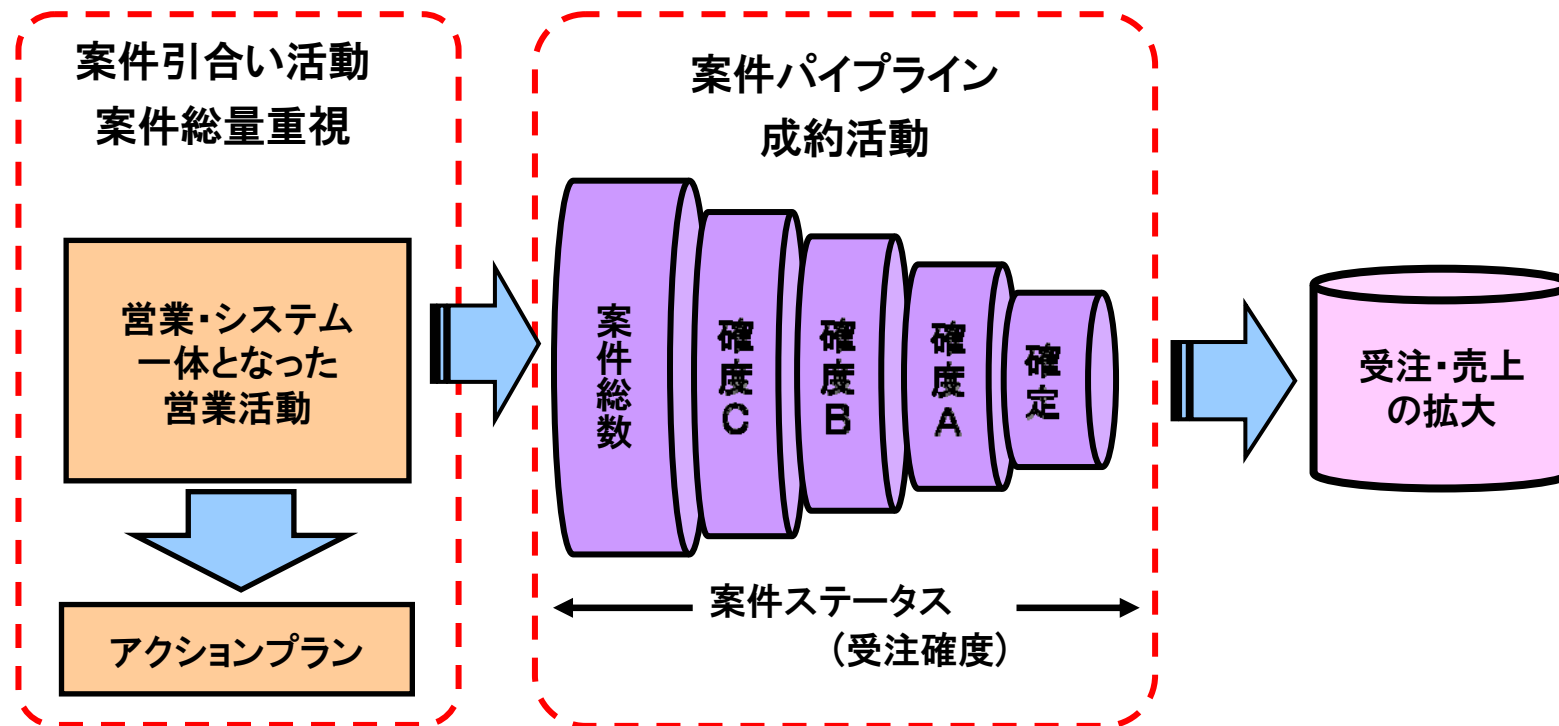
お客様の「ささやきを形にする」活動

- 営業、現場の第一線でおお客様の「ささやき」を吸い上げ、「形」してお客様に応える



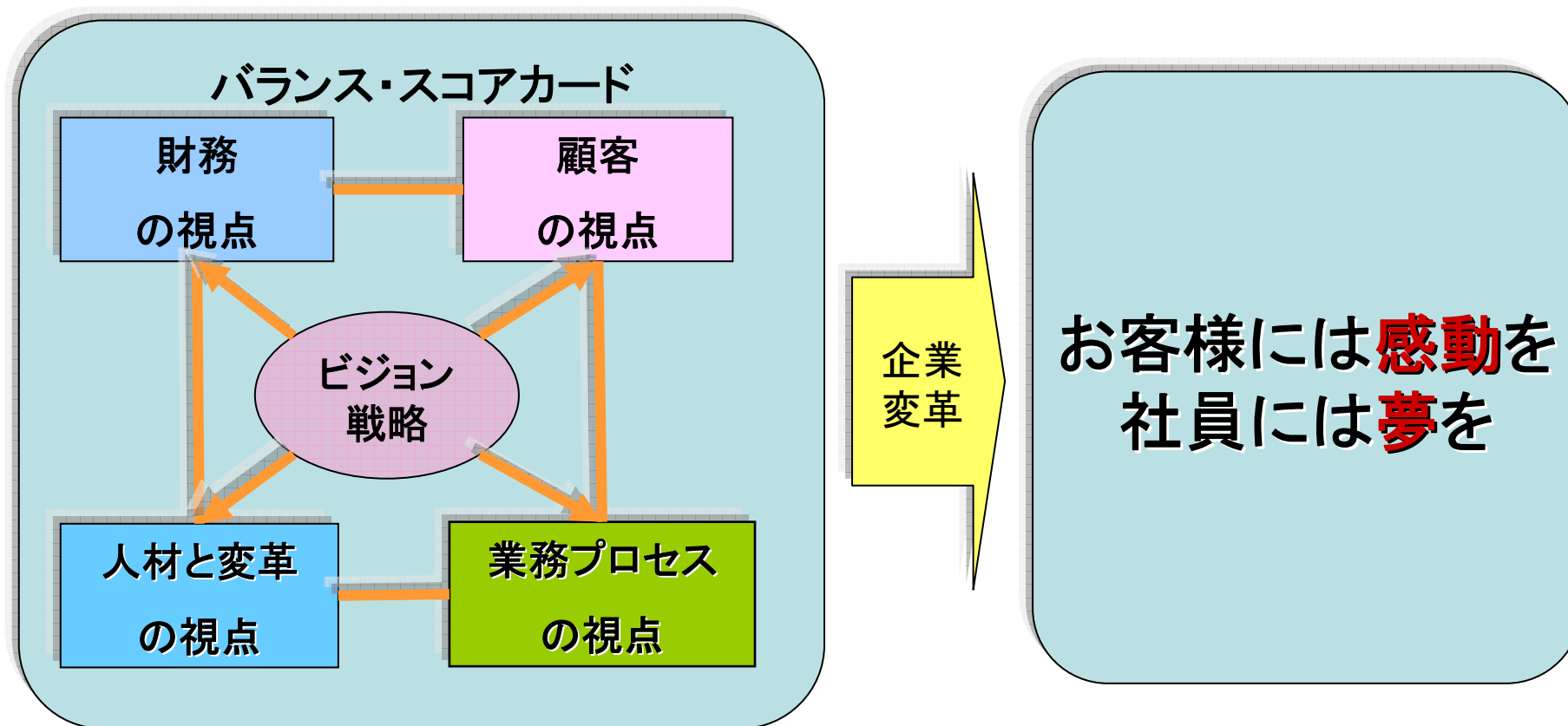
営業管理プロセス

- 案件総量の重視
- 受注ステータス(案件パイプライン)管理



日次管理 ・ 週次管理 ・ 月次管理 フォローアップ

バランス・スコアカード手法を用いた企業変革の推進



日本経営品質賞 (JQA: Japan Quality Award) の受賞を目指す

本資料お取り扱い上の注意

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
経営企画本部(IR担当)

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

