

向 浩 一 (ムカイ コウイチ)

コムチュア株式会社社長



## さらなる新技術の開発により、 顧客の利便性向上と売上増を図る

### ◆2009年3月期業績ハイライト

2009年3月期の実績は、売上高60億23百万円（前期比0.1%減）、売上総利益12億60百万円（同7.1%増）、営業利益5億13百万円（同1.3%増）、経常利益5億25百万円（同1.0%増）、当期純利益2億86百万円（同1.7%減）となった。顧客企業のIT投資への抑制の影響で売上高はほぼ横ばいとなった。コア事業への重点化、4事業連携とクロスセルといった生産性の向上および内製化による外注費の減少が、減価償却費の増加といった経費を吸収し、売上総利益は大きく改善した。

事業別実績は、グループウェアソリューション事業は売上高21億78百万円（前期比13.4%増）、売上総利益5億76百万円（同31.2%増）、ERPソリューション事業は売上高6億55百万円（同18.2%減）、売上総利益1億43百万円（同14.3%減）、Webソリューション事業は売上高11億77百万円（同17.7%減）、売上総利益2億円（同19.8%減）、ネットワーク運用サービス事業は売上高20億11百万円（同7.1%増）、売上総利益3億40百万円（同6.4%増）となった。経営資源の重点配分により、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は増収増益となった。

### ◆事業別詳細と2010年3月期見通し

グループウェアソリューション事業は3期連続で売上高が伸びている。2009年3月期上半期は前期同期比29.5%という伸びを示したが、下期には同0.9%増にとどまり、通期では前期比13.4%増となった。下期の落ち込みから考えるとニケタの伸びは大きいと言える。売上総利益率も2008年3月期は22.9%だったのが2009年3月期は26.5%となっている。大幅な増収増益の達成要因は、プロダクト&ソリューションによる深掘り、中堅リーダーによる事案の並行対応、プロジェクト採算管理の強化が功を奏したためである。

2010年3月期は、売上高23億50百万円（前期比7.9%増）、売上総利益6億30百万円（同9.3%増）、売上総利益率は26.8%を見込んでいる。

グループウェア関連サービスという視点で見ると、マイグレーションサービスがかなり伸び、2010年3月期も引き続き成長が見込める。当期、企業ポータル、CRMシステム、ワークフローシステムも堅調であったが、2010年3月期はさらに強化していきたい。また、当期から取り組みだしたBlackBerryとの連携ソリューションなど、特徴のあるソリューションに注力していきたいと考えている。

ERPソリューション事業については、当期は前期をかなり下回った。前年同期比で上半期は16.6%減、下半期は19.8%減、通期では18.2%減というマイナス成長であった。顧客企業での投資抑制の影響により売上高・売上総利益共に減速傾向にある。しかし、高付加価値化政策が奏功し、不況期ながら売上総利益率は1.0ポイント改善した。

2010年3月期は、売上高6億円（前期比8.4%減）、売上総利益1億25百万円（同13.1%減）、売上総利益率20.8%を見込んでいる。

Webソリューション事業も当期は急激な景気後退の影響で減収減益となった。Java技術での開発は価格競争が激化しており、利益も大きく見込めないため新しい開発技術の転換、すなわち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に取り組んでいる。2010年3月期は、売上高11億円（前期比6.6%減）、売上総利益1億70百万円（同15.2%減）を見込んでいる。

ネットワーク運用サービス事業については、他事業から運用につなげるプロダクション&ソリューションサービス（連鎖型収益モデル）やマネージドサービスが好調であり、売上高20億11百万円（前期比7.1%増）、売上総利益3億40百万円（同6.4%増）となった。2010年3月期は売上高19億50百万円（同3.1%減）、売上総利益2億75百万円（同19.2%減）を見込んでいる。

2010年3月期は、全社合計で売上高60億円（前期比0.4%減）、売上総利益12億円（同4.8%減）、営業利益5

---

億円（同2.6%減）、経常利益5億1百万円（同4.6%減）、当期純利益2億75百万円（同4.0%減）を見込んでい  
る。

## ◆2010年3月期の主要取り組み

### (1) 新しいソリューションの拡充

まず一つはBlackBerry®スマートフォンとの連携ソリューションの開発である。BlackBerryはセキュリティが非常に高い。これを活用して社内のさまざまなシステムにアクセスを可能にする。当社のワークフロー製品であるCNAPやコムチュアCRMセレクト、Lotus Notes/Dominoなどと連携させ、国内外を問わず社外から社内の情報にリアルタイムにアクセス・利用を可能にした。NTTドコモ社や日本アイ・ビー・エム社と協力しビジネスを展開していく。

二つ目は、スマッシュ（sMash）というミドルウェア技術を活用したSOA型のソリューション開発である。CRM（顧客情報）、基幹系のERPのシステム、グループウェア、ワークフローなど既に社内にあるシステムを互いに連携させることはもちろん、Notesとセールスフォースを連携させてマルチスケジュールの仕組みをつくるか、在庫情報とインターネット上で手に入る為替情報といったサービスとを連携させてグローバル在庫評価のシステムを構築する、受注実績と案件パイプラインといった別々にあるデータをマッシュアップ（連携）させることで営業分析をするといったことが可能である。

本来は別々にある財務情報、営業管理情報などのデータベースやシステム、サービスなどを、一つの画面に出すことができる技術がsMashである。このsMash技術に当社がいち早く取り組んだ。既存のシステムやデータベースを活用するので、開発費を約3割削減できる。三つ目は、ポータル製品でワークスタイルを改革する企業ポータルである。ポータルはホワイトカラーの生産性向上ツールである。複数のシステムを一つの画面におくことによってそれぞれのシステムへのアクセスが簡単になる。エンドユーザは自分に必要な情報のみを素早く集約して見ることができる。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）は、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優先的に表示できる。このような企業ポータル製品にはDomino Smart Web、Domino.Cityという製品を持っている。

### (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）

グループウェアソリューション事業を中核に据え、4事業を連携させることによって受注・売上拡大と高付加価値化を進めていこうという戦略である。

当社はCRM、CNAP、Domino.City、Domino Smart Web、REC、Assist UIという製品（プロダクト）を、定期的にセミナーを開催するなどしてお客様に提案している。当社の場合、プロダクトの導入は5百万円から50百万円だが、その関連のシステムも同時に手掛けることで案件規模は約1億円程度になる。さらにメンテナンスという継続性のある契約に結び付けることで連鎖型収益モデル、フローのビジネスとストックのビジネスへとうまくつなげていく。このフロービジネスとストックビジネスのバランスは50：50ぐらいである。

### (3) 高品質経営でお客様満足度向上

説明会などで何度も説明しているが、お客様の「ささやきを形にする」活動を進めている。お客様の要望や関心、クレームの兆しなどを聞き取る能力を高め、社内に報告し、情報を共有するとともに解決方法などを協議、お客様に回答書や提案書としてお返りする。こうした活動はお客様満足にもつながるだけでなく、営業マンの能力も向上する。

また、営業の管理プロセスを明快にしている。案件総量を重視し、営業・システムが一体となってアクションプランにつなげ、具体的な取り組みの戦略を各部署でつくってもらう。それを日次・週次・月次で管理する。こうした仕組みによって経営の安定化を推進している。

2010年3月期から経営の品質を高めるためバランス・スコアカードを導入した。次の株主総会で取締役就任予定の現顧問が、前職でバランス・スコアカードを導入した経験があり、当社もこの手法を使って企業改革をしていきたい。財務の視点、顧客の視点、人材と変革の視点、業務プロセスの視点、この四つの視点で会社を変革し、特徴があり、魅力のある会社にしていきたいと考えている。

（平成21年6月3日・東京）