

機関投資家向け

会社説明

コムチュア株式会社

ささやきをカタチに。

クラウドと
ビッグデータ・AIの

COMTURE
LEAD THE FUTURE



2019年1月29日
代表取締役会長CEO
向 浩一

1

会社概要



1-1 会社概要

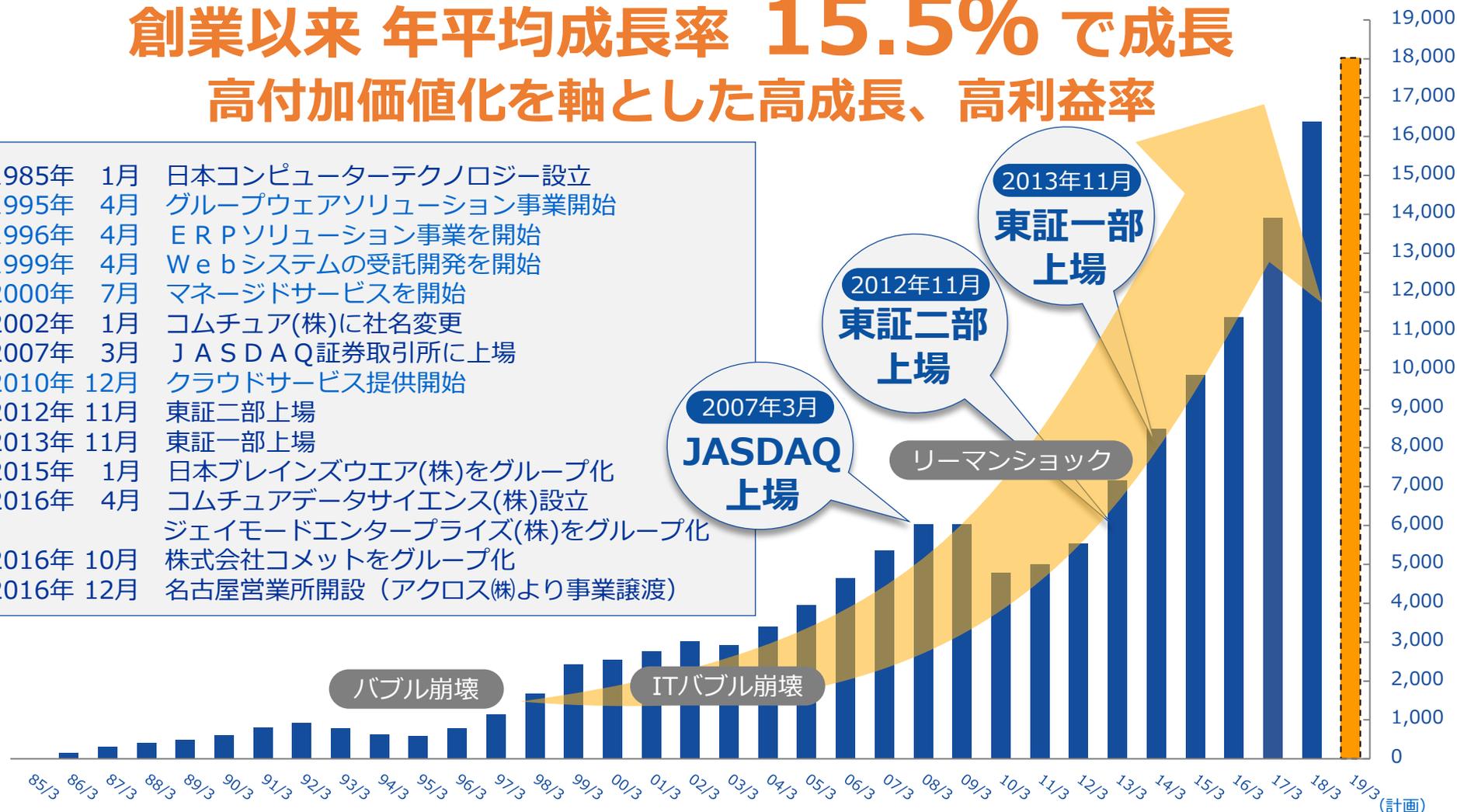
会社名	コムチュア株式会社 (証券コード：3844)
代表者	代表取締役会長 CEO 向 浩一 代表取締役社長 COO 大野 健
所在地	東京都品川区大崎一丁目11番2号 ゲートシティ大崎イーストタワー 8F/9F
設立年月日	1985年1月18日
事業内容	クラウドによる、企業向けシステムソリューションの コンサルティング、提案、導入、運用
資本金	1,019 百万円 (2018年3月末)
グループ会社	コムチュアマーケティング、コムチュアネットワーク、 コムチュアデータサイエンス
売上高	16,383 百万円 (2018年3月期) 18,025 百万円 (2019年3月期 業績予想)
経常利益	2,010 百万円 (2018年3月期) 2,545 百万円 (2019年3月期 業績予想)
従業員数	1,202 名 (2018年4月1日)



1-2 これまでの歩み

創業以来 年平均成長率 **15.5%** で成長
高付加価値化を軸とした高成長、高利益率

- 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
- 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 コムチュアデータサイエンス(株)設立
ジェイモードエンタープライズ(株)をグループ化
- 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 (アクロス(株)より事業譲渡)



1-3 成長の軌跡 - なぜ成長し続けたか？ -

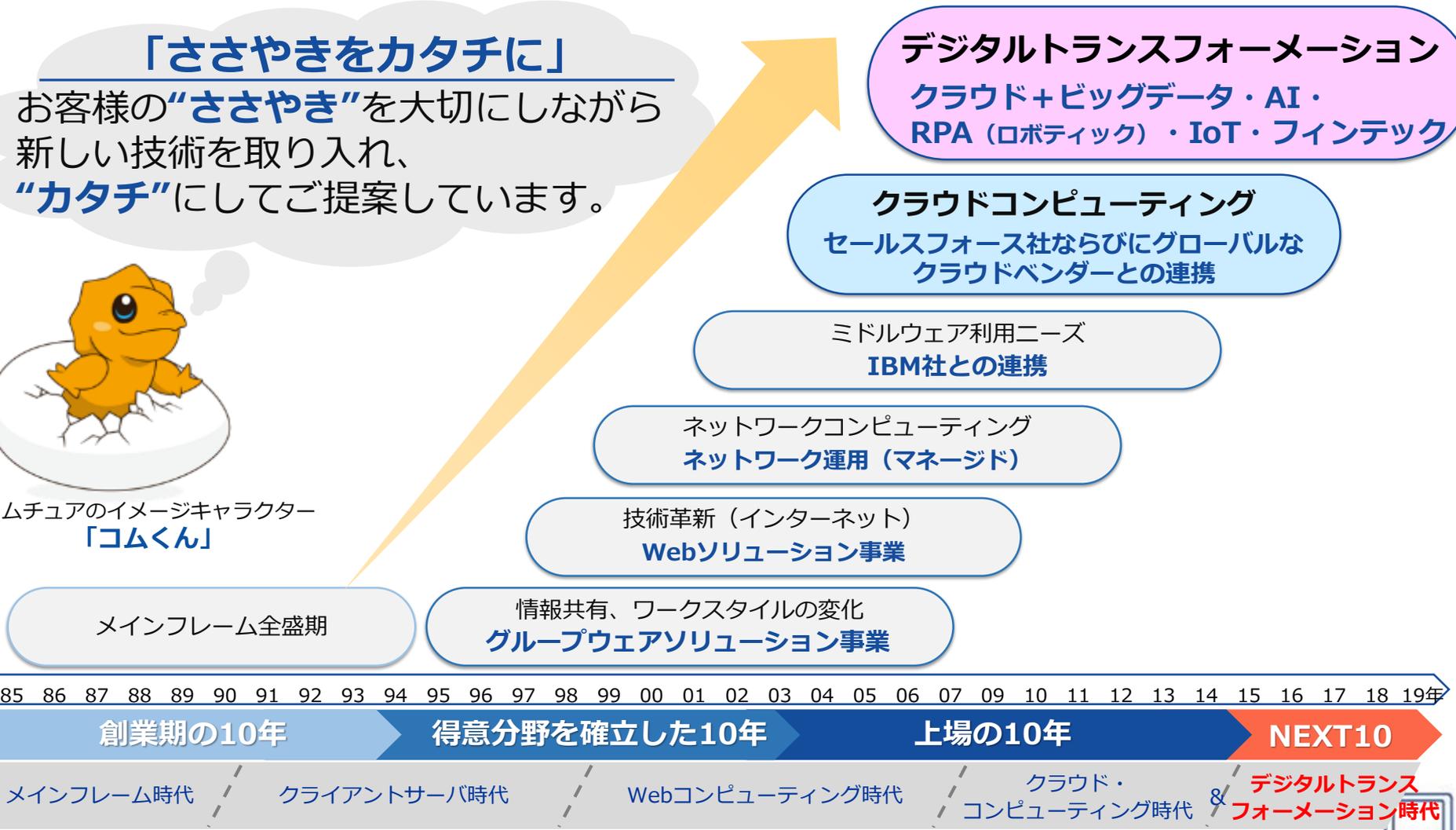
絶え間ないイノベーションに対応してきたから

「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」



1-4 事業領域 – 4事業連携 –

クラウド・ビッグデータ・RPA・AI・IoT・フィンテックで大手企業の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

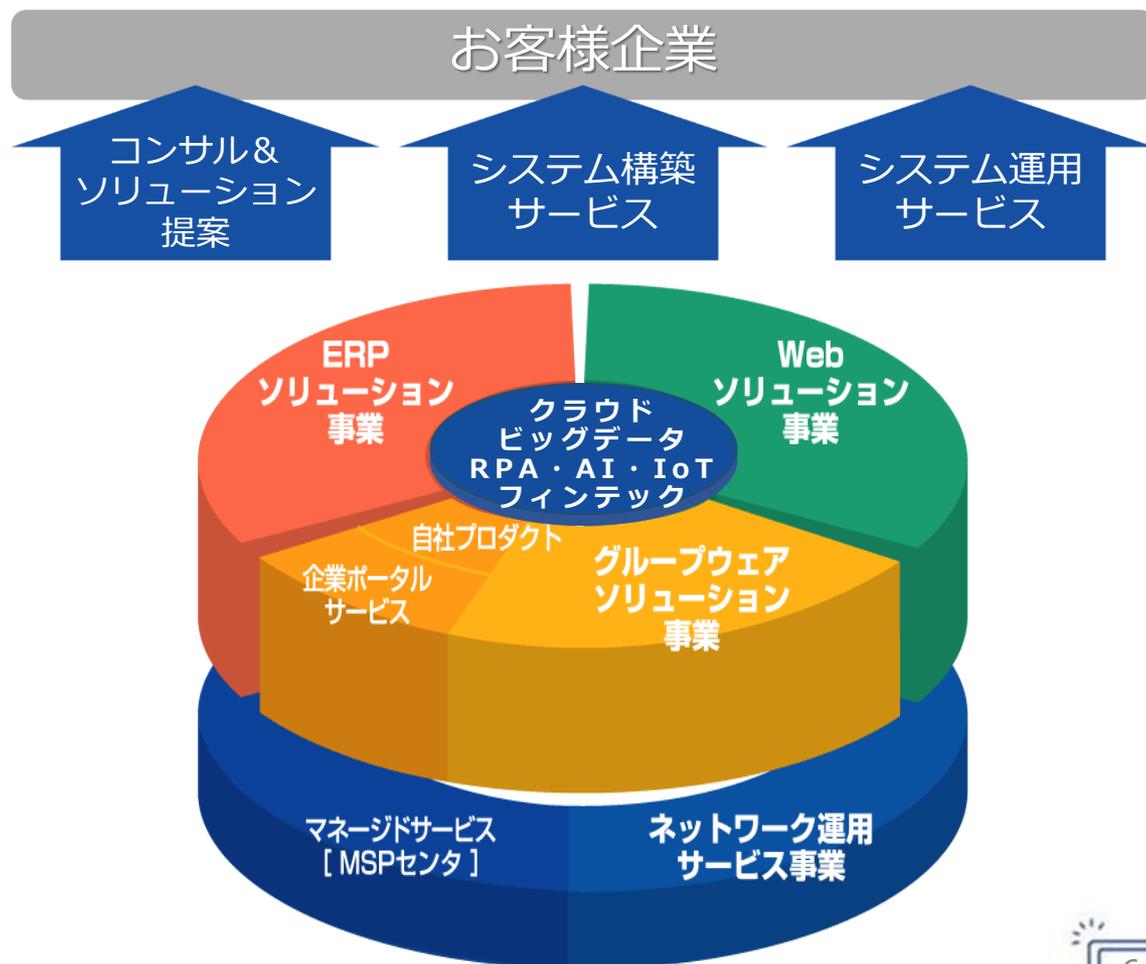
- 統合パッケージを活用した工期の短縮

Webソリューション事業

- クラウドシステム・ビッグデータ・RPA（ロボティクス）・AI・IoT・フィンテックなど

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



1-5 主な取引先

業種・業態にかたよらない大手企業 全828社との取引

アクセンチュア 味の素 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 オリックス銀行 オリンパス 鎌ヶ谷市
キヤノン 京セラ 麒麟麦酒 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 GMOあおぞらネット銀行
清水建設 商船三井 神鋼商事 住友化学 住友電工 スルガ銀行 住信SBIネット銀行
西友 セメダイン ソラシドエア 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
東京スター銀行 日本経済新聞社 日本国際協力センター 日新製鋼
ニッポンレンタカー ニフティ 日本旅行 日本郵政 野村総合研究所 不二家
ブックオフ 富士ゼロックス 本田技研工業 丸紅 三越伊勢丹 三井化学
三井不動産 三菱商事 三菱地所 三菱電機 三菱UFJリース メットライフ生命
森永乳業 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

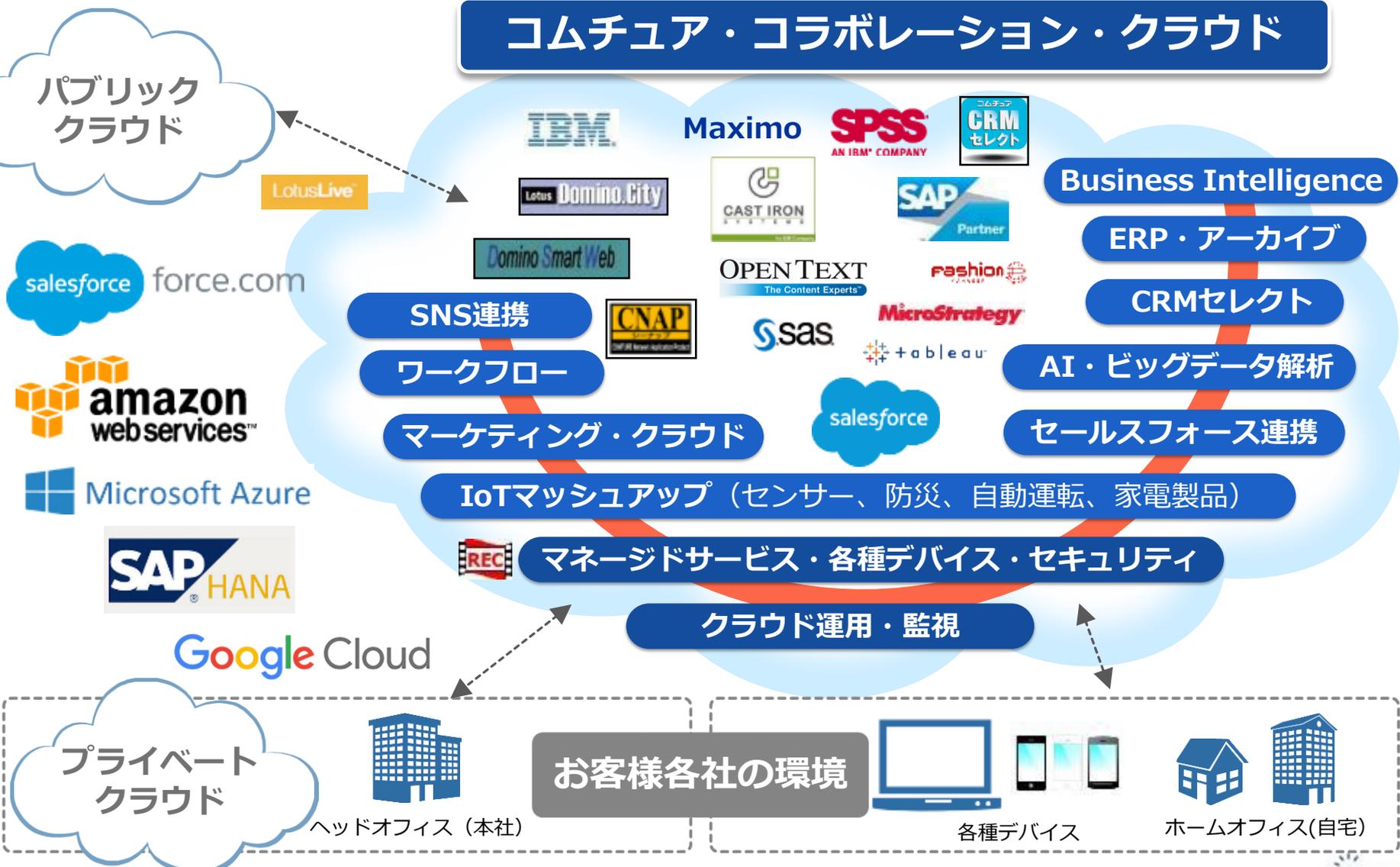
(50音順・2018年月12月末現在)

2

事業内容

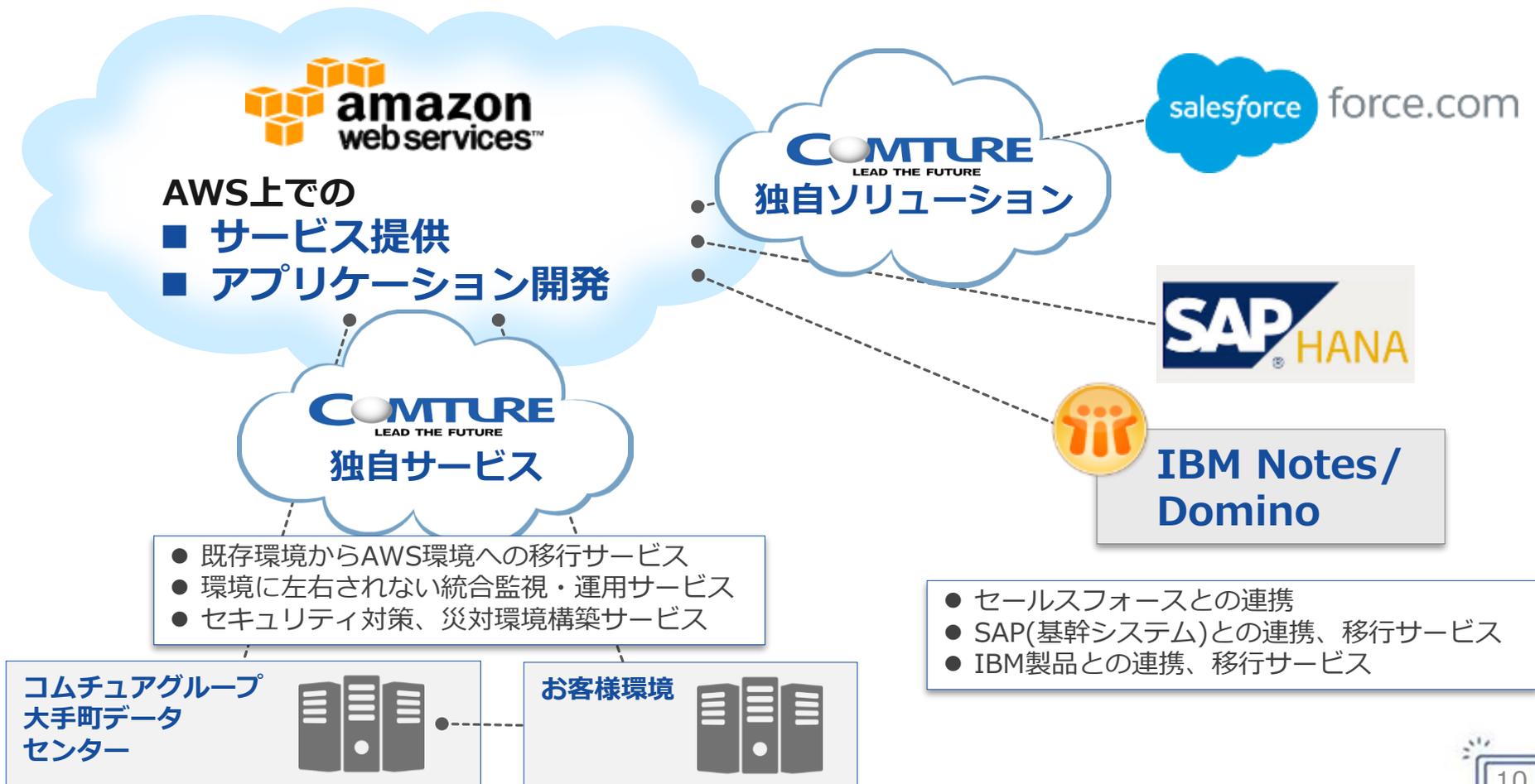
2-1 独自のサービス提供領域

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 -Amazon-

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

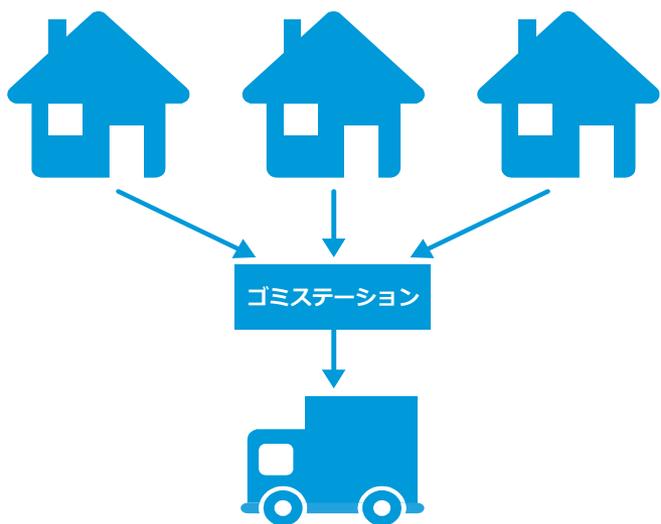


2-3 主たる事例 –鎌ヶ谷市（千葉県）様–

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

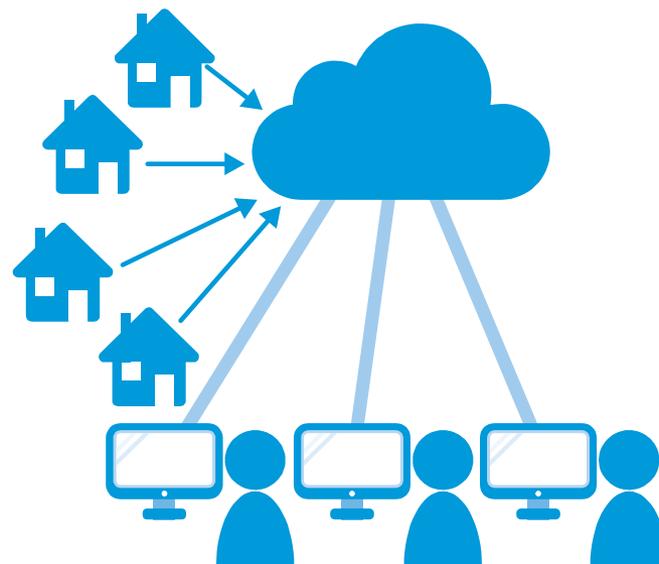
近所のゴミ集積所を、クラウドで管理。
コムチュアの技術が市民の皆様の生活を支えています。

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

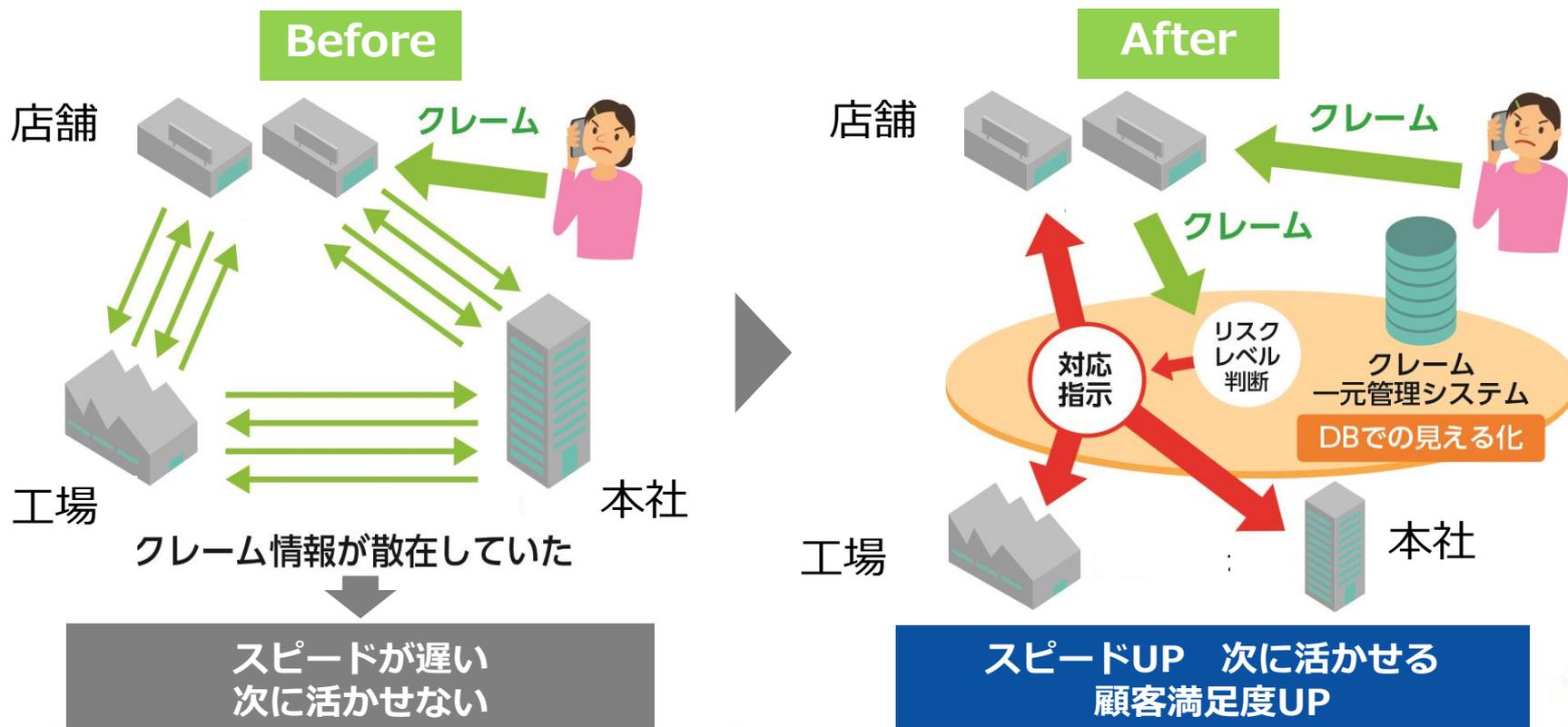
After



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

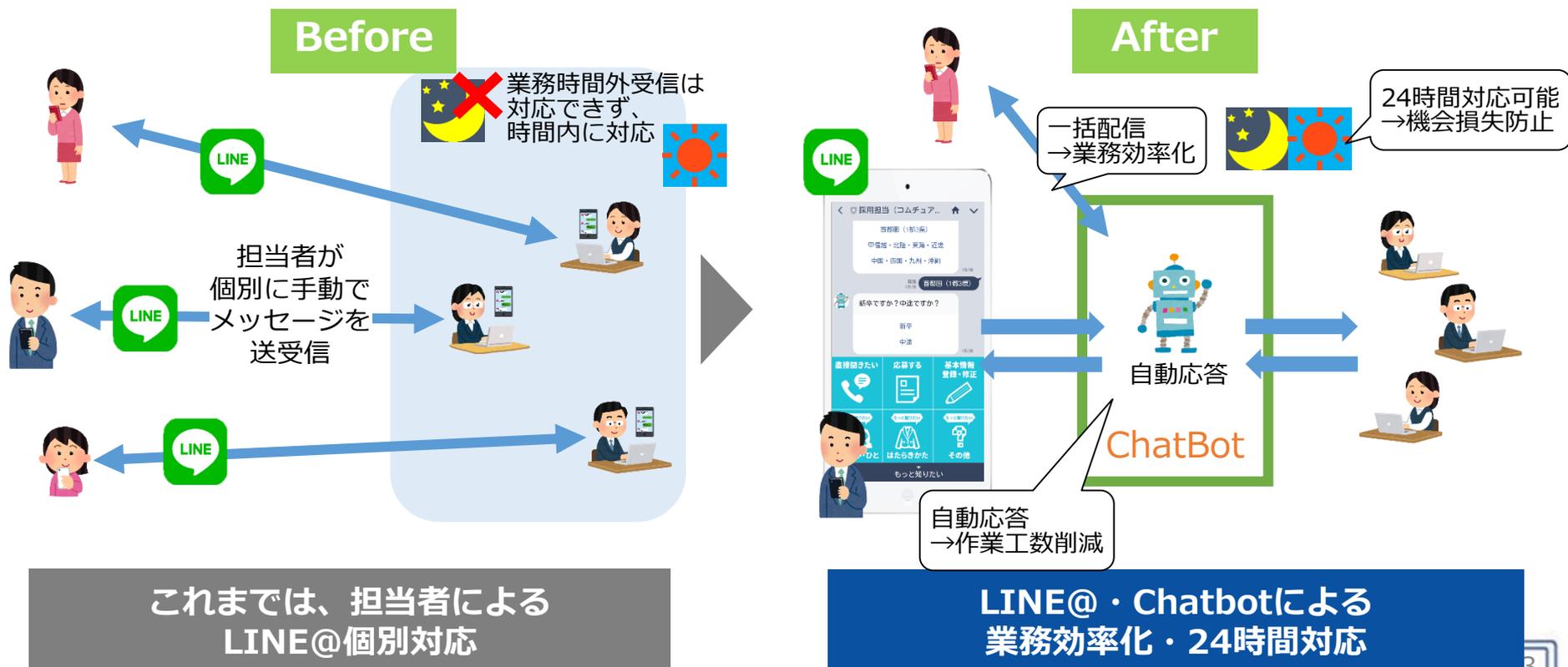
クラウドの事例：2 食品クレーム管理ソリューション

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。



クラウドの事例：3 ChatBotを使用した自動応答

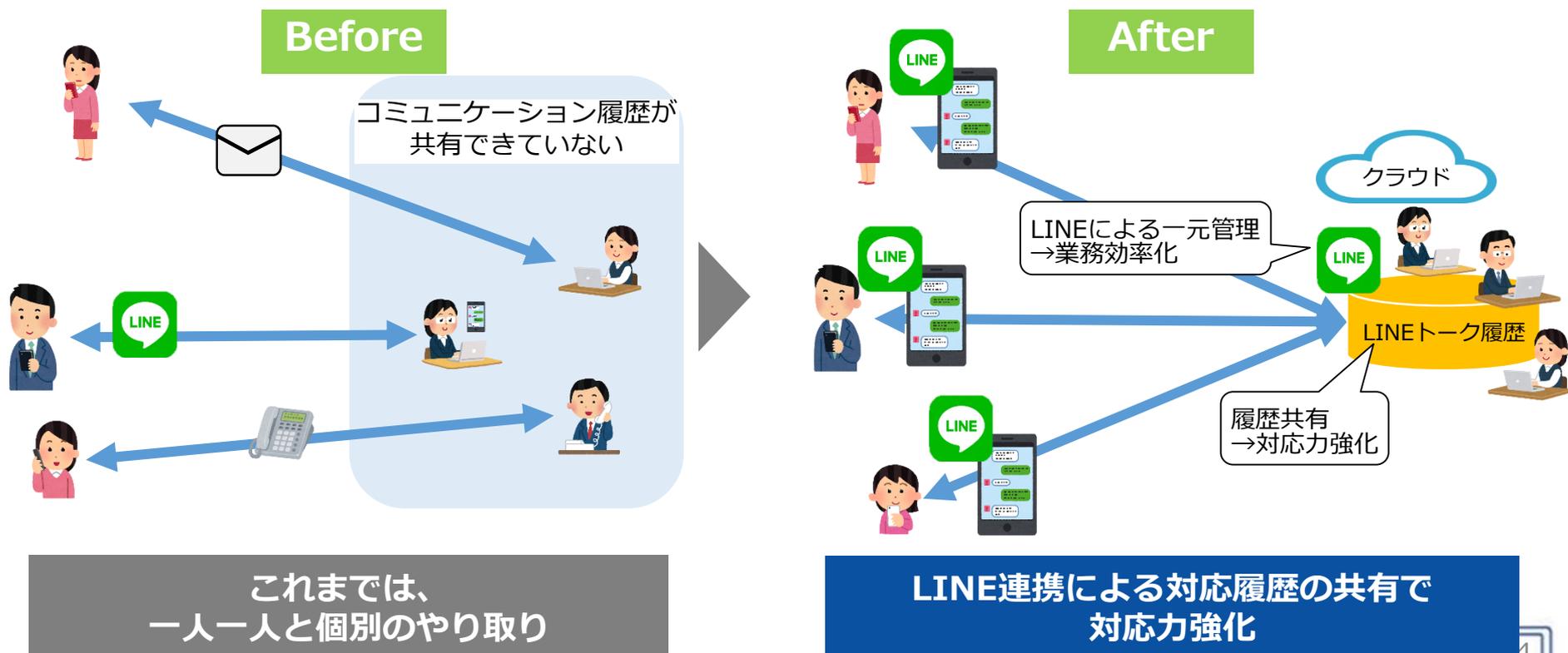
採用応募者（保育士）とのコミュニケーションについて、
ChatBot（ロボット自動応答）連携により業務効率化・対応力強化を支援しました。



2-6 主たる事例 -人事採用業務-

クラウドの事例：4 LINE連携による対応履歴の共有

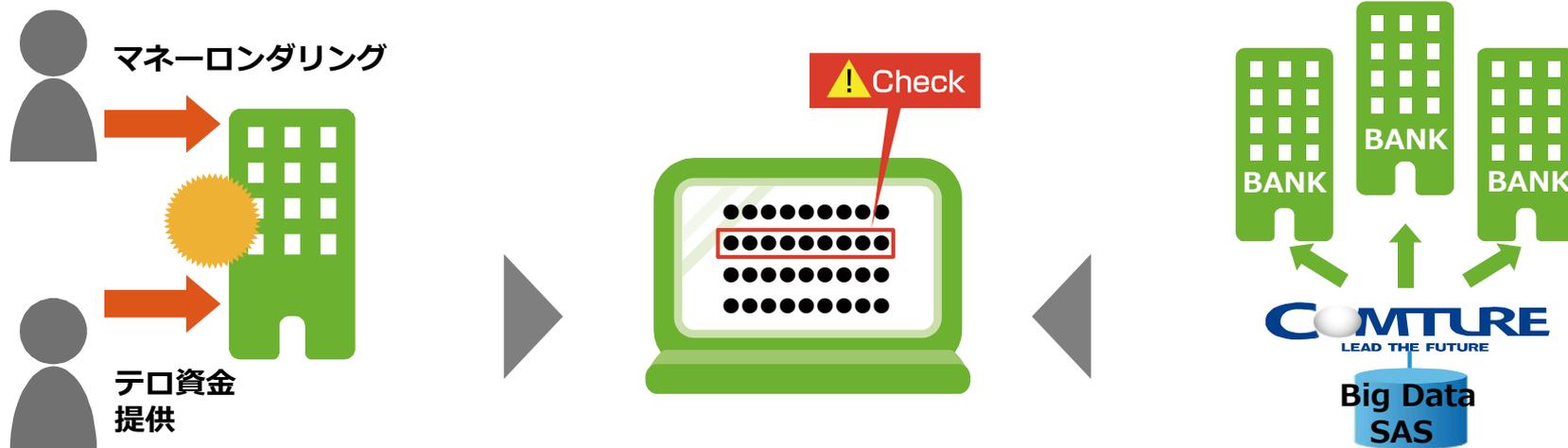
採用応募者とのコミュニケーションについて、LINE連携によりコミュニケーション履歴の共有と対応力の強化を支援しました。



2-7 主たる事例 -大手銀行様-

ビッグデータ・AIソリューションの事例：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。



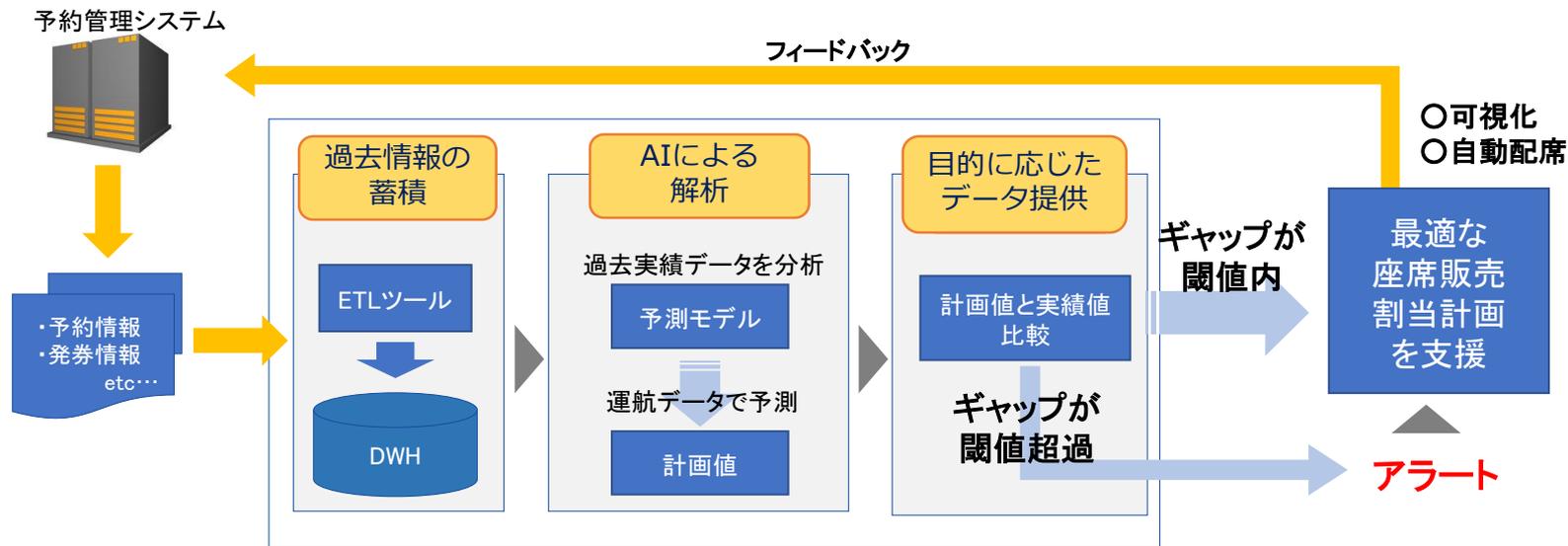
マネーロンダリング（資金洗浄）、テロ資金、密売などの犯罪取引の発生のリスクが増加

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 -ソラシドエア様-

ビッグデータ・AIソリューションの事例：2 レベニューマネジメントシステム

蓄積している過去の大量な航空券の販売データ（ビッグデータ）をAIで分析。AIが需要を予測し、販売の実績データと比較しながら、空席率を最小限に抑えるよう最適な価格設定を導き出すことで、収益の最大化を実現。



これまでは、担当者の勘と経験により需要予測を立て、販売価格を決定していた

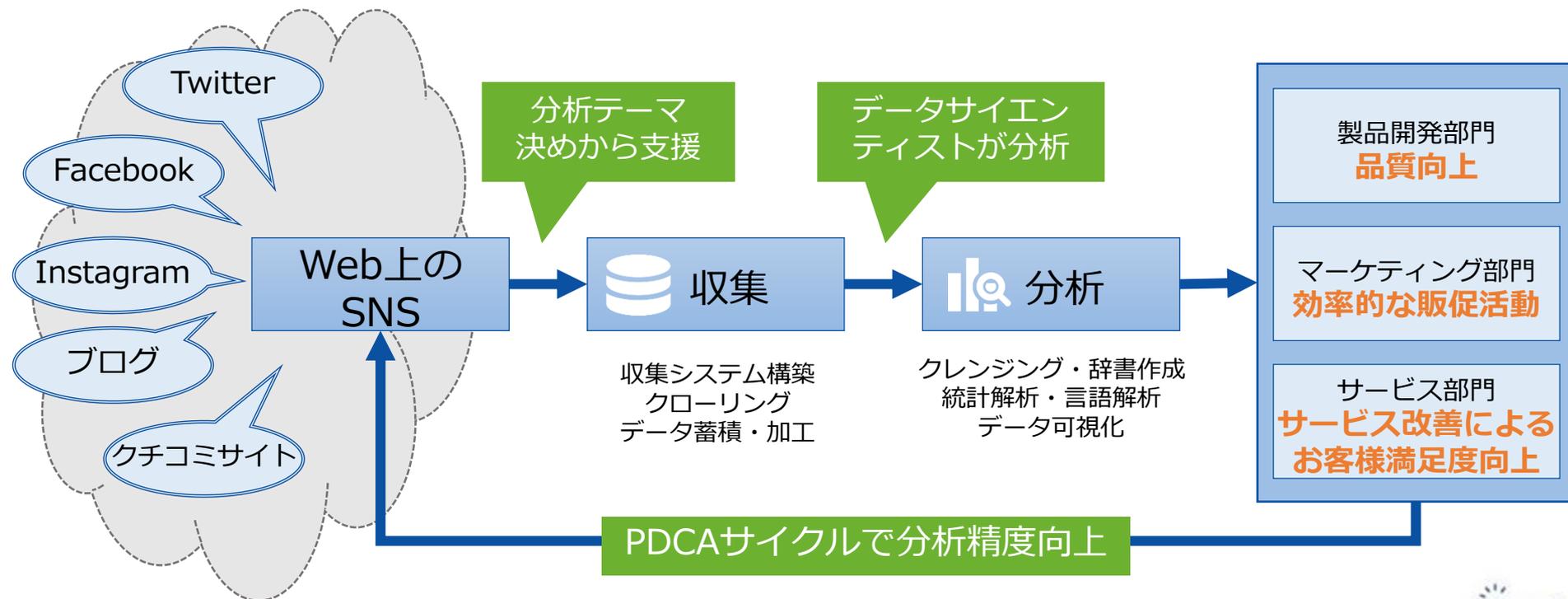
導入後

過去の大量な販売データをAIで分析し、需要予測を作成。売上の実績に応じて、最適な販売価格を導き出す

ビッグデータ・AIソリューションの事例：3 ソーシャルメディア（SNS）分析ソリューション

SNSのクチコミや投稿データを分析することでお客様の課題解決を支援

データのクレンジング（関係のない障害データの削除）や辞書作成といった分析のノウハウにより、業務に活用できるデータを導き出し、より精度の高いSNS・クチコミ分析の仕組みを構築



2-10 主たる事例 - R P A -

RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）の事例：1 ロボットによる事務の自動化

様々なデータ・レポート作成やメール送信・ファイル保存等の定型的な事務作業を自動化。

「PC雑務」をRPAにより、高速で正確に且つ大量に処理することで、業務の効率化・コストの削減を実現。

Before



PC雑務

人が手作業

人の手作業による「PC雑務」
(データ作成、レポート作成、メール送信、
ファイル保存)

After



PC雑務

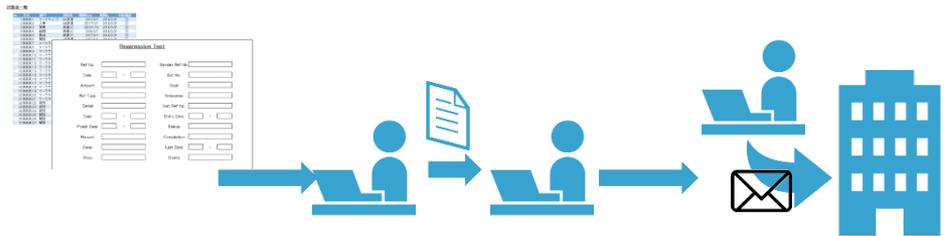
RPA

RPAにより「PC雑務」が自動化
✓ **大量データを高速且つ正確に処理**
✓ **業務の効率化・コストの削減を実現**

RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）の事例：2 契約書の作成・承認・送付業務の自動化

RPAにより、派遣契約の延長手続き業務の大部分を自動化することで、作業時間削減・入力ミスゼロを実現

Before



データ入力 申請と承認 派遣元へメール

対象リストアップ・
契約情報の
コピー&ペースト

After



データ入力と
申請の自動化 人による承認 メールの
自動送信

人の手作業による派遣延長業務
(稟議書の作成、ワークフローによる申請、
派遣元へのメール送信)



RPAにより業務大部分を自動化

- ✓ 作業時間削減率80%
- ✓ 入力ミス・メール誤送信ゼロ

2-12 最近の受注案件一覧

クラウド

東京ミッドタウンマネジメント様	「東京ミッドタウン」施設内の広告スペース枠の掲載スケジュールや広告主の管理
大手複合機メーカー様	複合機のお問い合わせ対応（コールセンター）・修理作業の進捗管理
横河レンタ・リース様	社内の情報系システムのクラウド移行と、基幹システムとの連携（ハイブリッドクラウド）

ビッグデータ・AI

スーパーマーケット様	需要予測分析による適正発注数量管理と在庫数の適正化
大手信託銀行様	ホームページへのアクセス分析による、インターネットバンキングの機能改善検討
大手鉄道会社様	需要予測分析によるレベニューマネジメントシステム

2-13 最近の受注案件一覧

クラウド

日本保育サービス様

保育士の採用の際の、LINEと連携した応募受付・採用コミュニケーションシステム

外資系製薬会社様

グローバルシステムと連携した、MRの営業活動・案件パイプライン管理

大手製造業様

グループ20,000人向けの、社内SNSと社内ポータルによる情報共有の仕組み

フィンテック

ネット銀行様

開業にともなう、インターネットバンキングの新規構築

3

事業戦略

高付加価値化を軸とした成長と分配の好循環

高付加価値化
一人あたり売上 毎年 **5%**以上

労務費UP

3%

以上

従業員満足度
向上

投資

1.8%

以上

成長への
投資

利益

0.2%

以上

株主満足度
向上

コムチュア価格
(ブランディング)

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

働き方改革

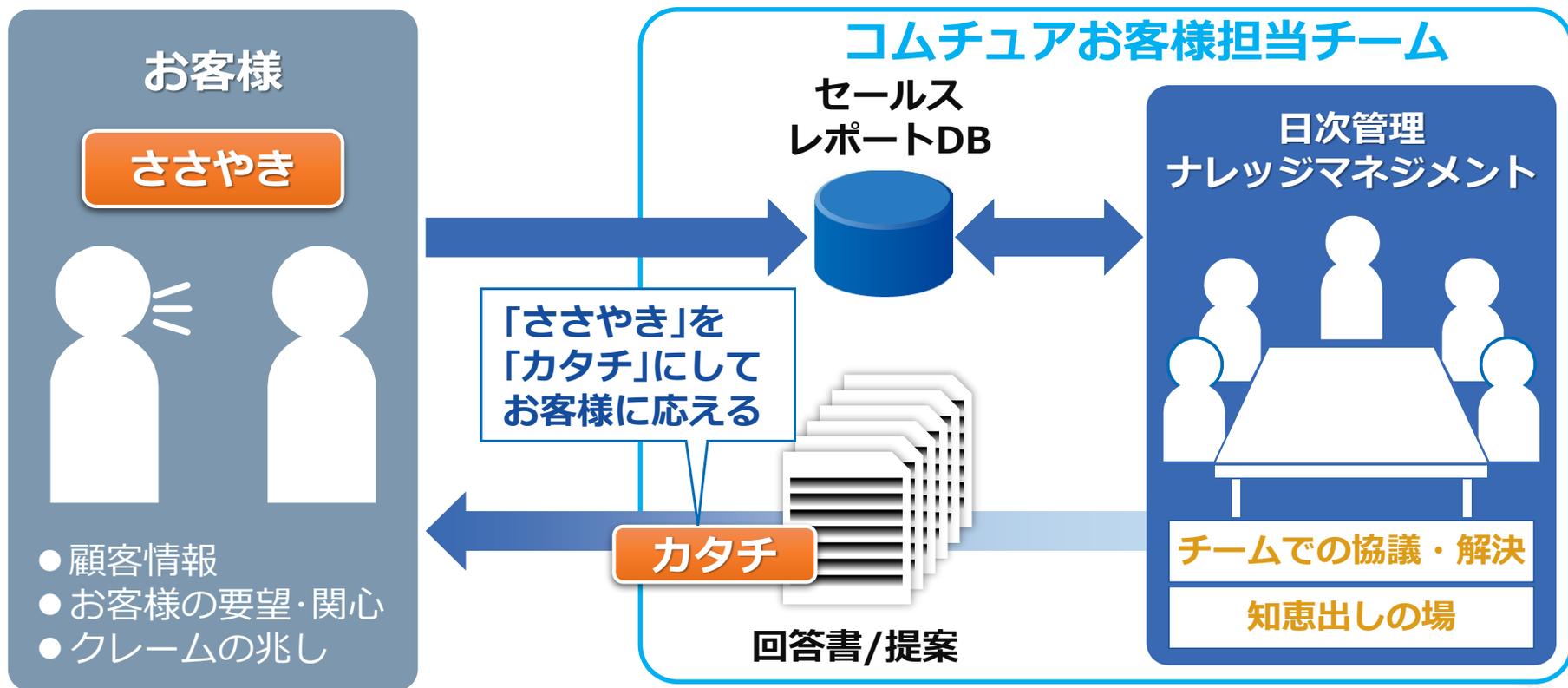
3-2 連鎖型収益モデル -フロー&ストック-



50 : 50

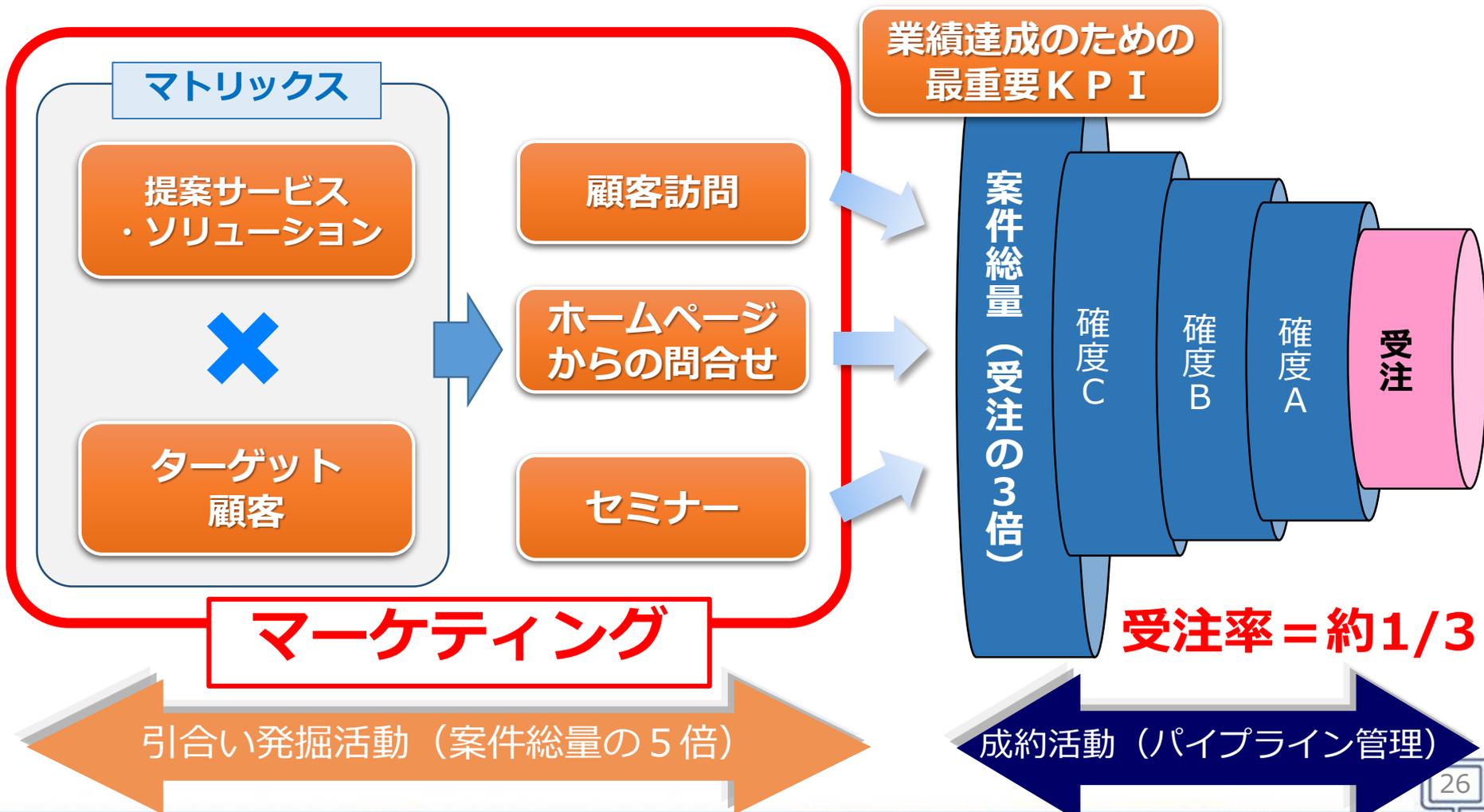
提案型営業力強化によるお客様満足度の向上

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。



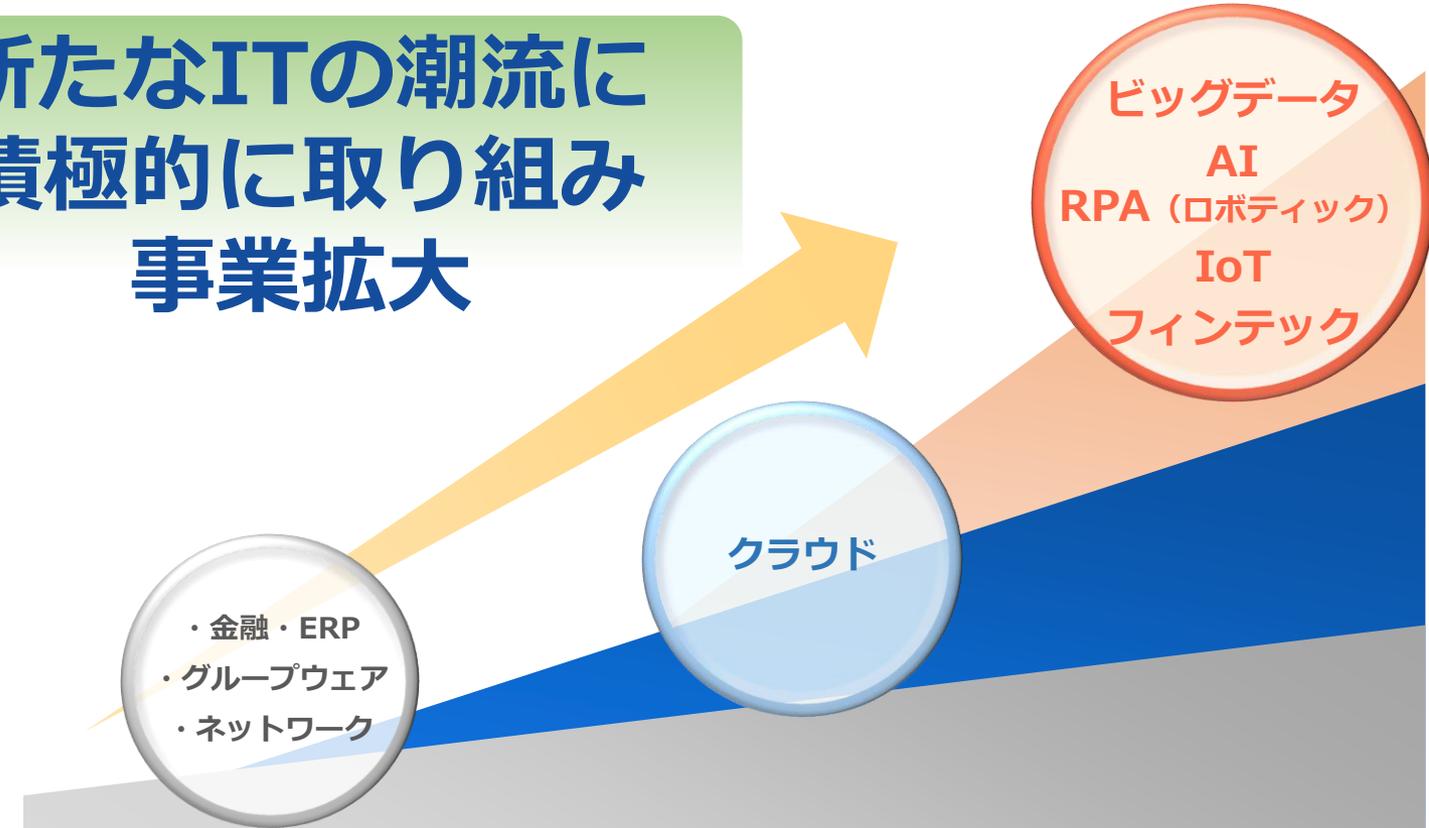
3-4 営業プロセス戦略

案件総量は受注の3倍 / 受注達成のための先行指標



デジタルトランスフォーメーションへの取り組み

新たなITの潮流に積極的に取り組み
事業拡大



新たな領域
従来の領域

新分野への取り組みでビジネスを拡大

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) —資格取得者 335名—

ビッグデータ・ AI・RPA・IoT・ フィンテック

ビッグデータ・AI・RPA・IoT・フィンテック事業推進に
向け、データサイエンティストの早期育成
—資格取得者 306名—

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

2018年度 新卒：85名、中途：80名

2019年度 新卒：96名（予定）

3-7 成長のための7つの基本戦略

1 成長戦略

高付加価値化経営を軸に、一人当たり売上の毎年5%以上UP、案件総量3倍確保策により、毎年2桁成長を実現

2 顧客戦略

顧客ニーズを把握することで、顧客の深堀と攻めの戦略的提案を行い、高付加価値案件を獲得する

3 人材戦略

“採用を科学する”ことで、資質を見極めた優秀人材を採用し、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を強化する。

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、AI、RPA、IoT、フィンテック等、成長領域ビジネスの早期立上げを行う。

5 品質戦略

プロジェクト管理の精緻化、品質・工程と原価の見える化を進め、サイト品質、サービス品質、顧客満足の向上を促進

6 財務戦略

最適な資本構成を維持しつつ、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を目指す

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とM&Aにより成長スピードを加速

むすび 「会社の標語」

お客様には “感動” を
社員には “夢” を

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 経営企画本部経営企画部（IR担当）

電話：03-5745-9702

E-mail：ir-info@comture.com