

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10月30日
代表取締役会長CEO
向 浩一

1

会社概要



1-1 会社概要

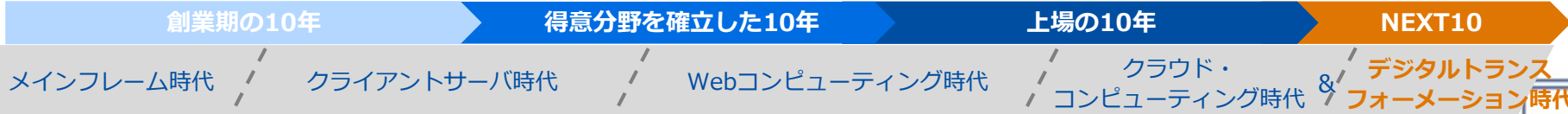
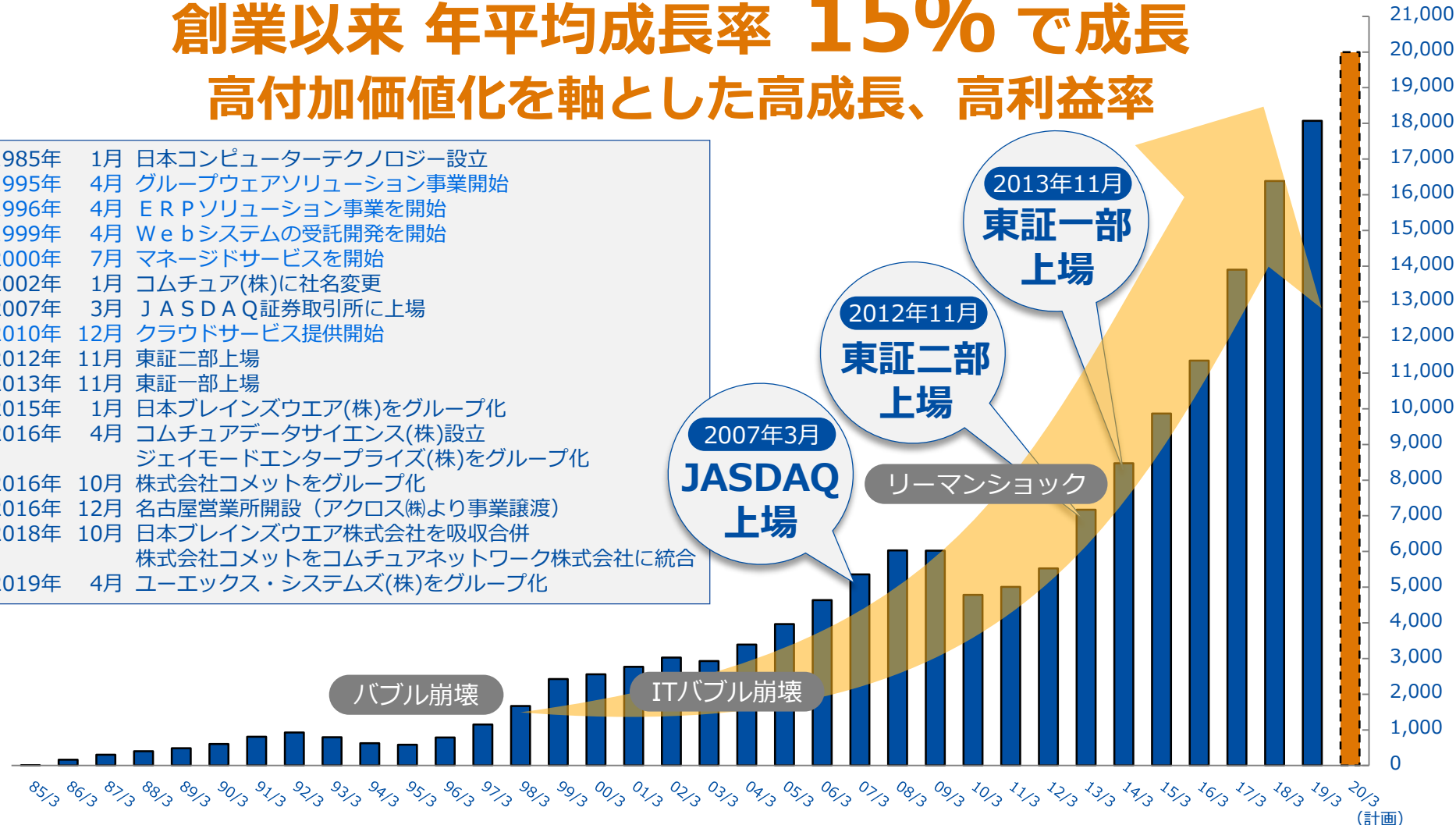
会社名	コムチュア株式会社		
代表者	代表取締役会長 CEO	向 浩一	
	代表取締役社長 COO	澤田 千尋	
所在地	東京都品川区大崎一丁目11番2号 ゲートシティ大崎イーストタワー 9F/15F		
設立年月日	1985年1月18日		
事業内容	クラウドを中心とした、企業向けシステムの コンサルティング、提案、導入、運用		
資本金	1,022 百万円 (2019年3月末)		
グループ会社	コムチュアネットワーク、ユーエックス・システムズ コムチュアマーケティング、コムチュアデータサイエンス		
売上	18,070 百万円 (2019年3月期)		
	20,000 百万円 (2020年3月期 業績予想)		
連結常利益	2,575 百万円 (2019年3月期)		
	2,874 百万円 (2020年3月期 業績予想)		
従業員数	1,270 名 (2019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%** 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)
- 2018年 10月 日本ブレインズウェア株式会社を吸収合併
株式会社コメットをコムチュアネットワーク株式会社に統合
- 2019年 4月 ユーエックス・システムズ(株)をグループ化



1-3 成長の軌跡 - なぜ成長し続けたか？ -

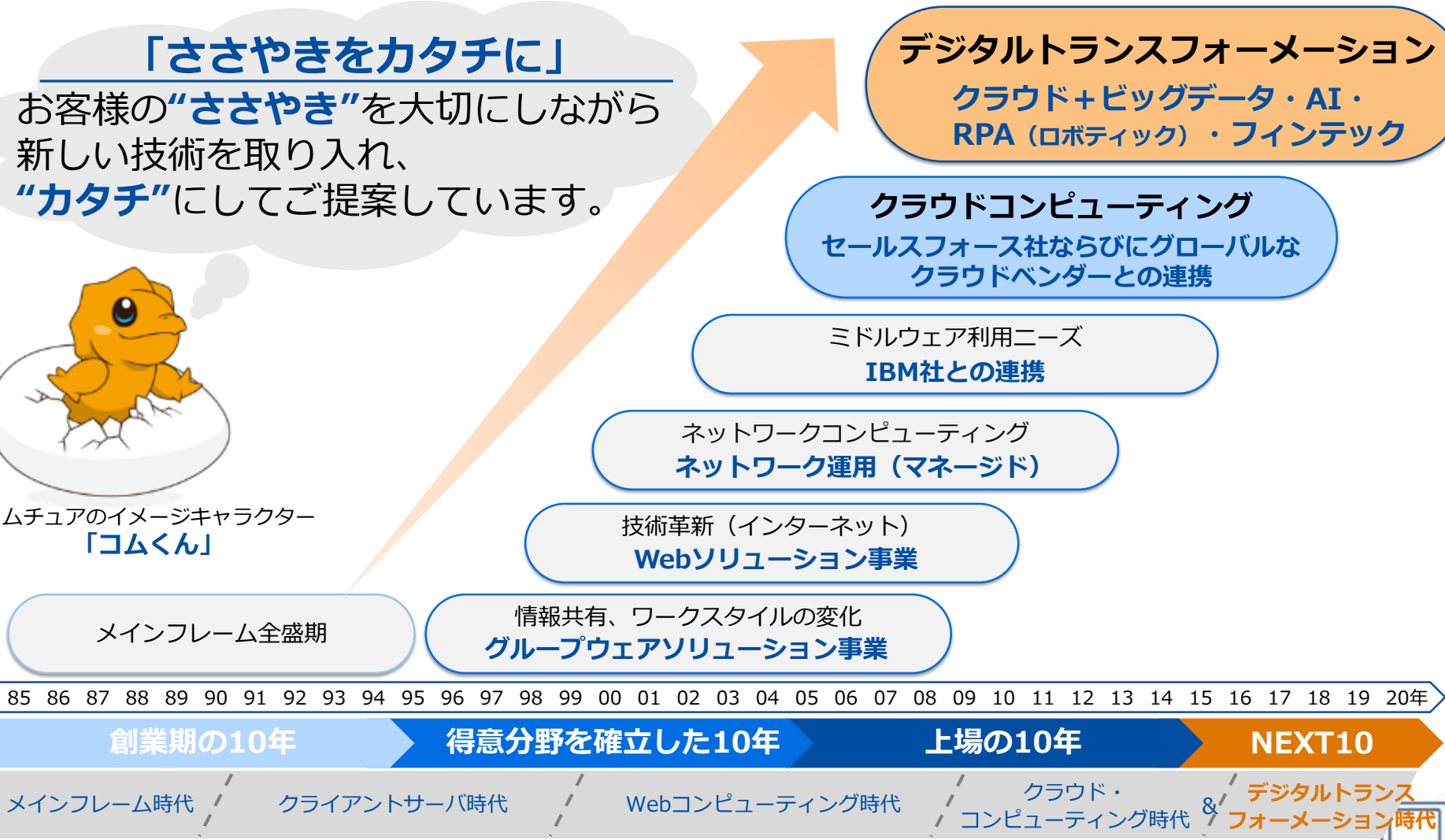
絶え間ないイノベーションに対応してきたから

「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。



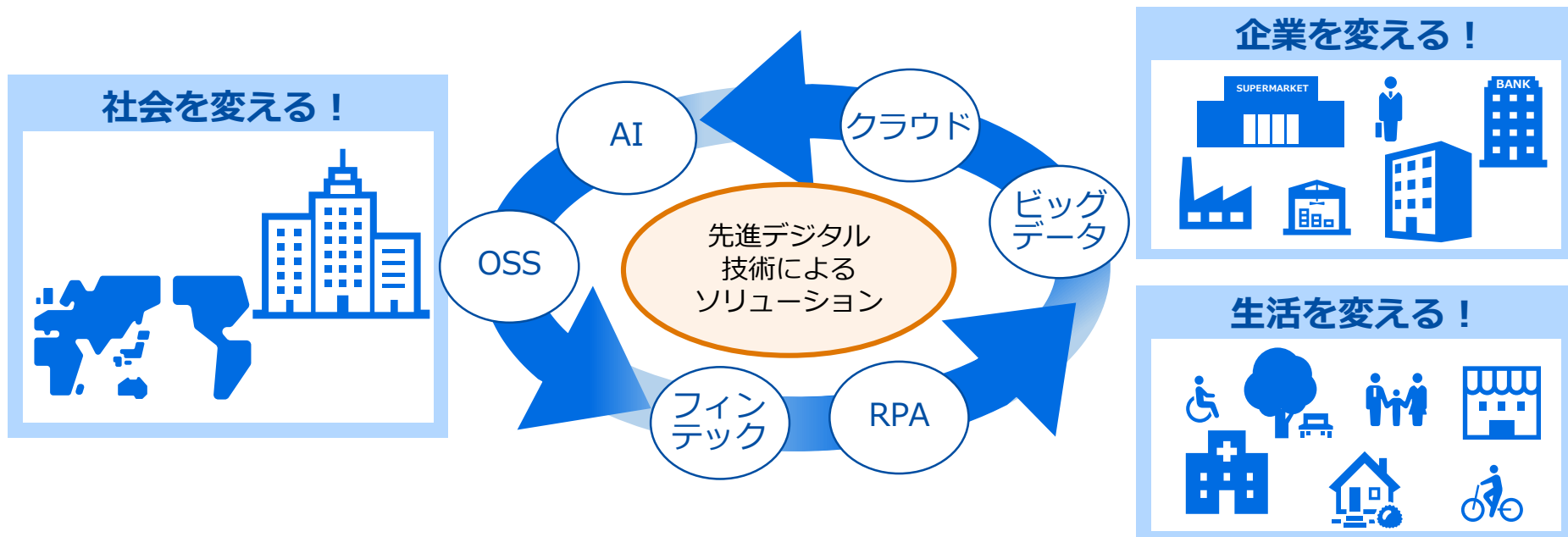
コムチュアのイメージキャラクター「コムくん」



1-4 デジタルトランスフォーメーションへの取組み

デジタルトランスフォーメーション(DX)は、企業が最先端のデジタル技術を活用し、これまでの事業戦略やビジネス領域を根本から変えていくこと
企業の業務プロセスの変革、売上と利益の拡大、ビジネスモデル変革や働き方改革を実現し、更には社会や企業の新しい価値を生み出す

デジタルトランスフォーメーション



お客様の経営課題解決とイノベーション推進を積極的に進めてまいります

クラウド・デジタルソリューションで大手企業のIT化を支援

クラウド ソリューション事業

- クラウド上でのソリューション開発、クラウド基盤構築

デジタル ソリューション事業

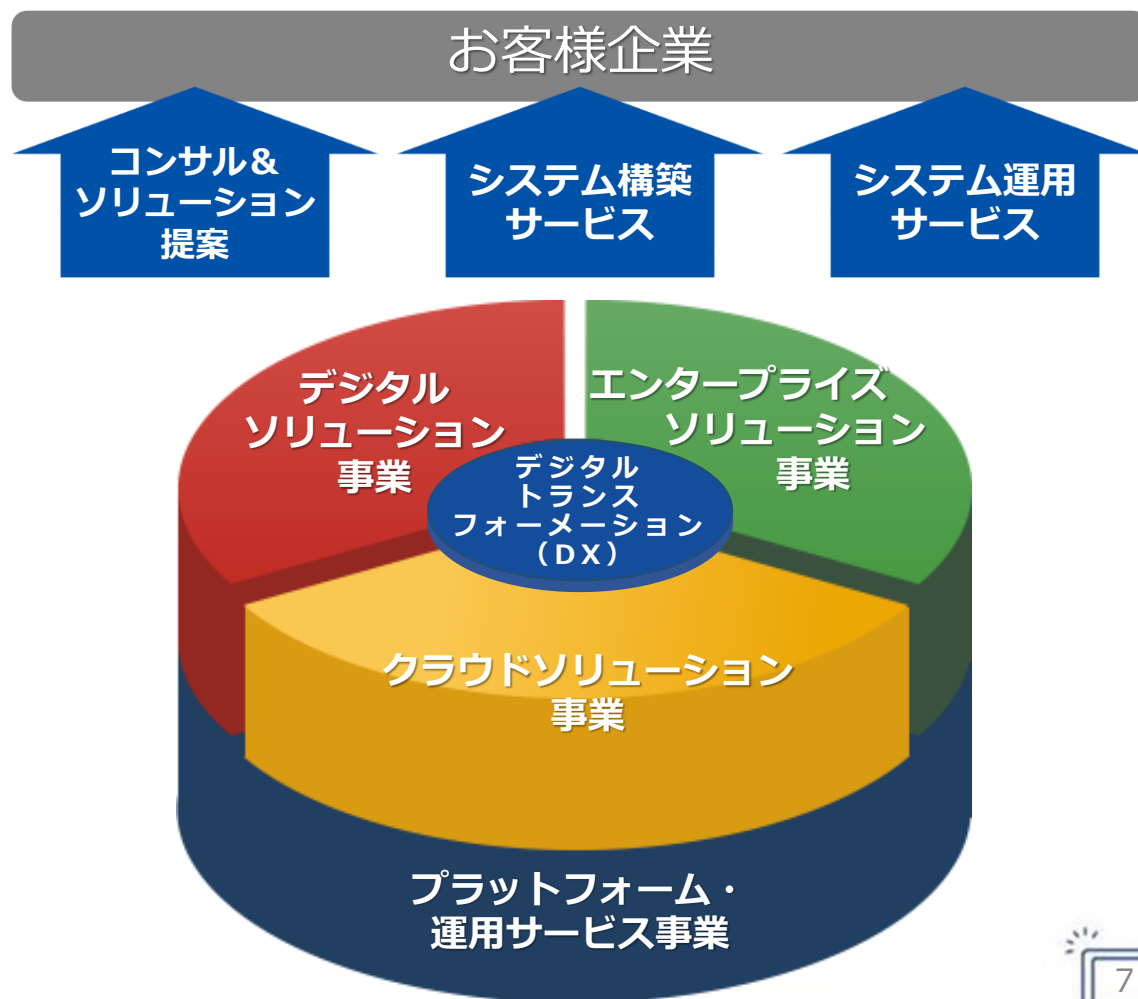
- データアナリティクス（ビッグデータ・AI）、RPA

エンタープライズ ソリューション事業

- ERP（SAP）、フィンテック、人事ソリューション

プラットフォーム・ 運用サービス事業

- サーバーインフラ構築、運用・マネージドサービス



1-6 主な取引先

業種・業態にかたよらない大手企業 全897社との取引

アメリカンホーム保険 イオン SMBC信託銀行 NTTドコモ オリックス銀行 オリンパス
鎌ヶ谷市 キヤノン 京セラ クリナップ クレディセゾン 京王電鉄 神戸製鋼所
コクヨ 国立がん研究センター コニカミノルタ サッポロ 産業経済新聞社
GMOあおぞらネット銀行 ジェーシービー 清水建設 商船三井 上智大学
スバルグループ 住信SBIネット銀行 住友化学 住友ゴム工業 住友電気工業
ソフトバンクグループ ソラシドエア 損保ジャパン日本興亜 大正製薬 第一生命保険
大東建託 THK 東京スター銀行 東京電力 東芝 トヨタグループ 成田国際空港
日新製鋼 ニッポンレンタカー ニフティ 日本経済新聞社 日本郵政 野村総合研究所
パナソニックグループ 八王子市 ビックカメラ 富士ゼロックス ブックオフ ポルシェジャパン
本田技研工業 丸紅 三井化学 三井住友銀行 三井住友信託銀行 三井不動産 三菱商事
三菱地所 三菱電機 メットライフ生命 モスフード 森永乳業 森ビル ヤマト運輸
横浜信用金庫 LIXIL リクルートグループ リコー 早稲田大学

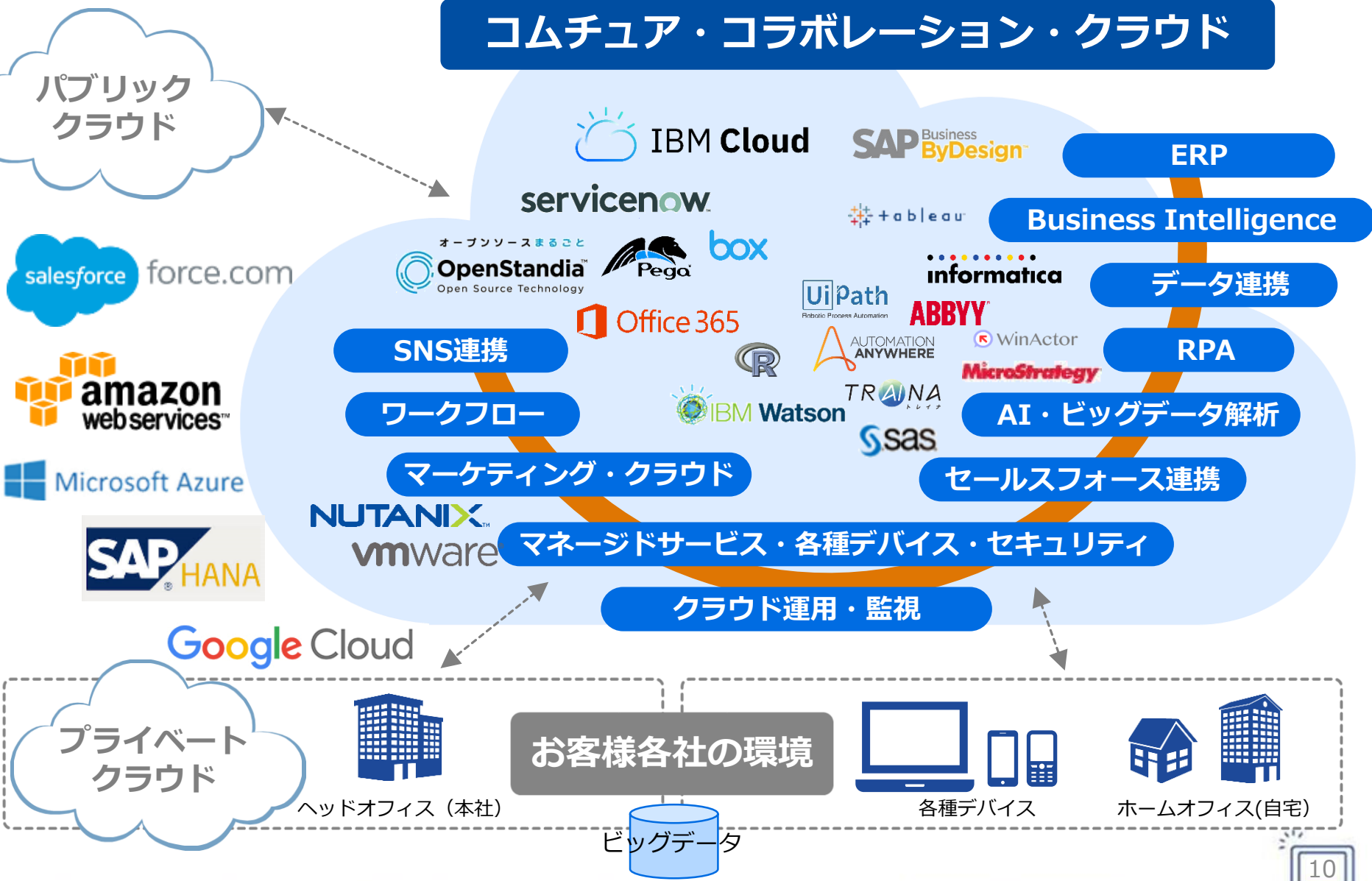
(50音順・2019年9月末現在)

2

事業内容

2-1 独自のサービス提供領域

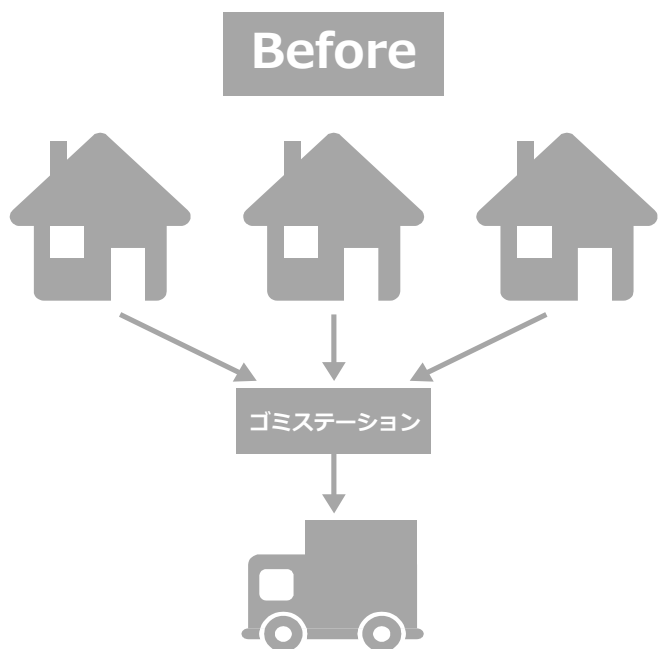
コムチュア・コラボレーション・クラウド



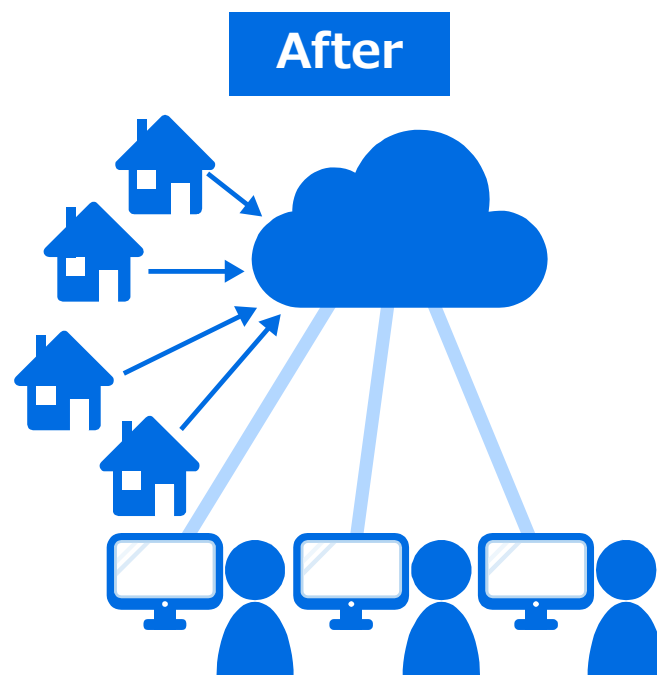
2-2 主たる事例 –鎌ヶ谷市（千葉県）様–

クラウドの事例：1 「ゴミステーション」情報の一元管理

市、清掃業者、焼却センターそれぞれの手作業管理をクラウド上で一元管理。
「ゴミステーション」の作業をクラウドで一元管理し作業効率が大幅改善。サービス向上に繋がる



これまでの、市、清掃業者、焼却センターが
三者三様に手作業で管理



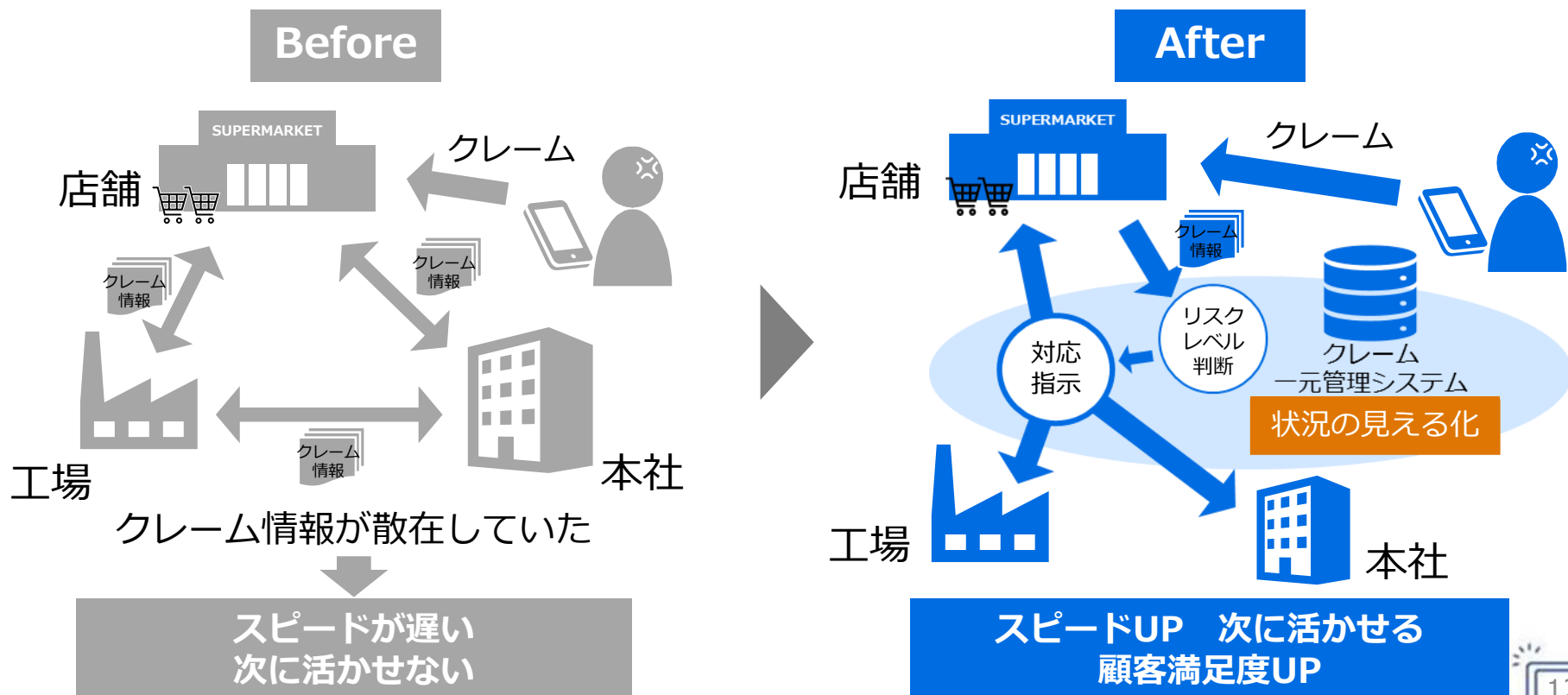
クラウドを使った一元管理で、作業効率の
大幅改善による市民サービスの向上

2-3 主たる事例 -大手小売業様-

クラウドの事例：2 クレーム対応状況の一元管理

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。

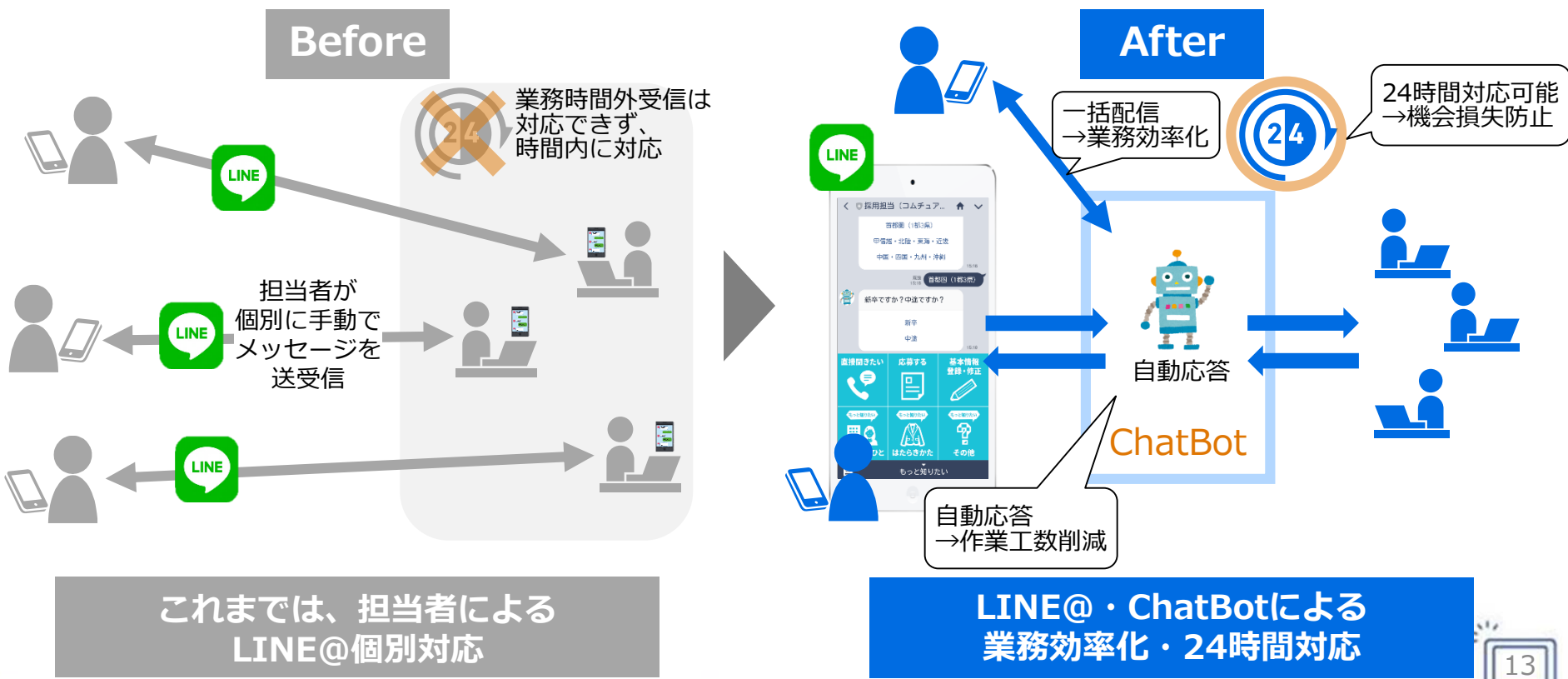
店舗・工場・本社にクレーム情報が散在していたが、一元管理することで対応スピードがアップし、顧客満足度向上を実現



2-4 主たる事例 -日本保育サービス様-

クラウドの事例：3 ChatBotを使用した自動応答

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。
採用応募者（保育士）とのコミュニケーションについて、自動応答にて業務効率化および24時間対応が可能

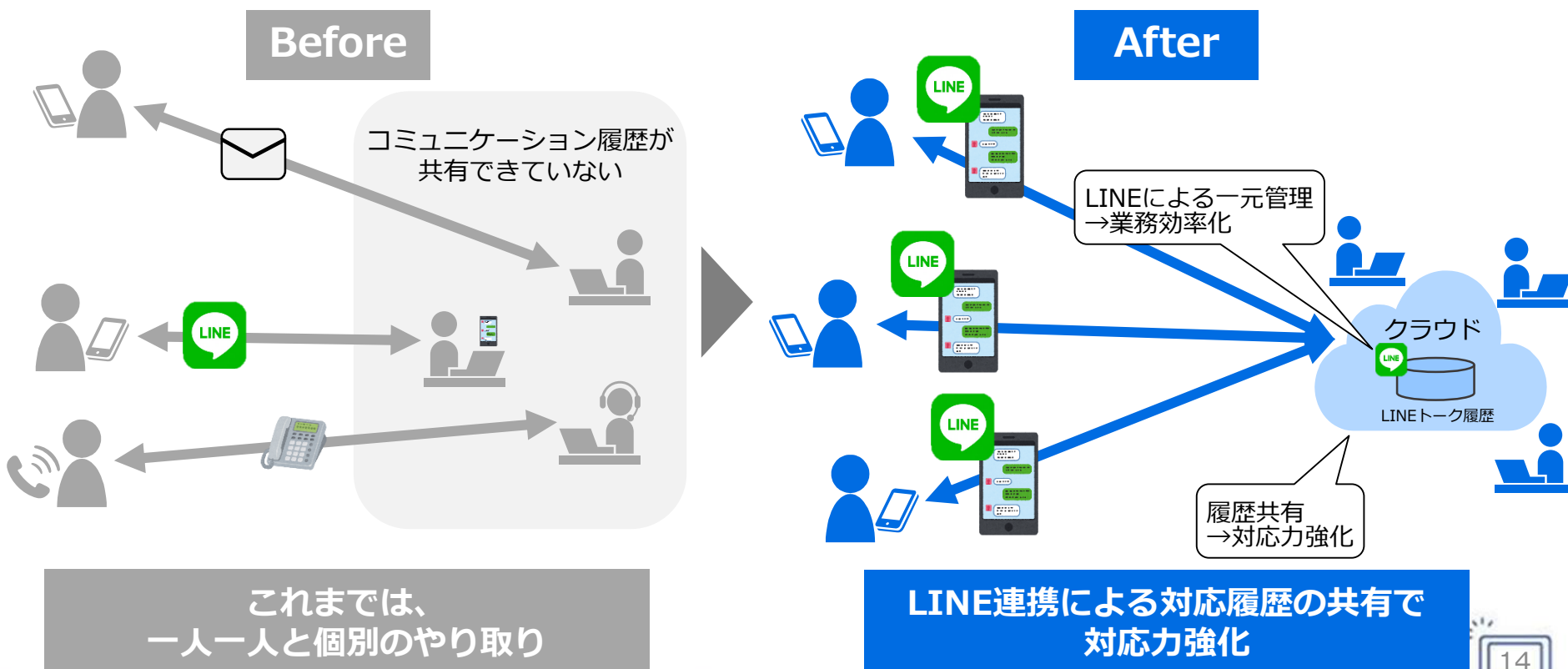


2-5 主たる事例 -人事採用業務-

クラウドの事例：4 LINE連携による対応履歴の共有

コミュニケーション履歴の共有と対応力の強化を支援。

採用応募者とのコミュニケーションについて、一元化と履歴共有により業務効率化と対応力強化を図る



2-6 主たる事例 -流通業様-

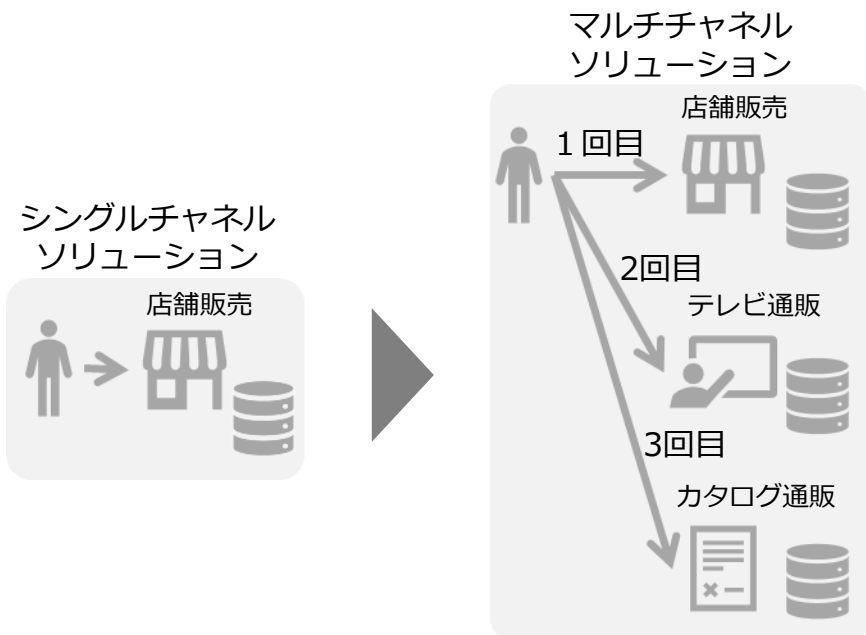
クラウドの事例：5

「いつでもどこでも」の買い物を実現するオムニチャネルソリューション

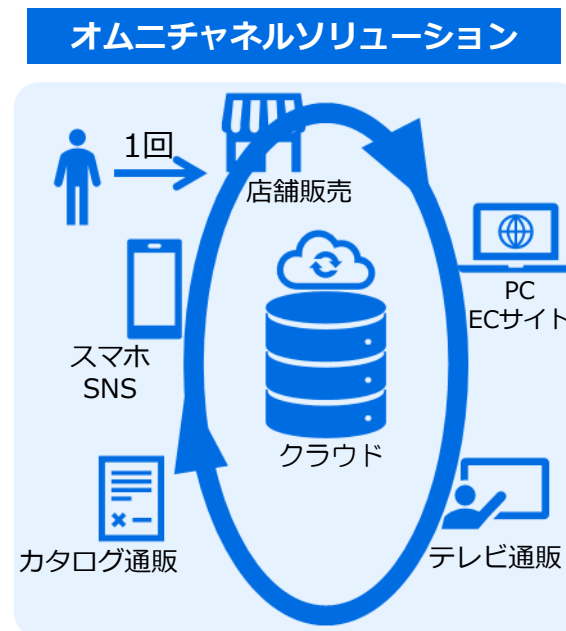
実店舗・テレビやカタログ通販・ECサイト・SNSなど複数の販売チャネル連携により「いつでもどこでも買い物」を実現。

複数の販売チャネル・媒体（PC、スマホ、テレビ、カタログ）を連携し、お客様満足度向上・売上拡大を実現

Before



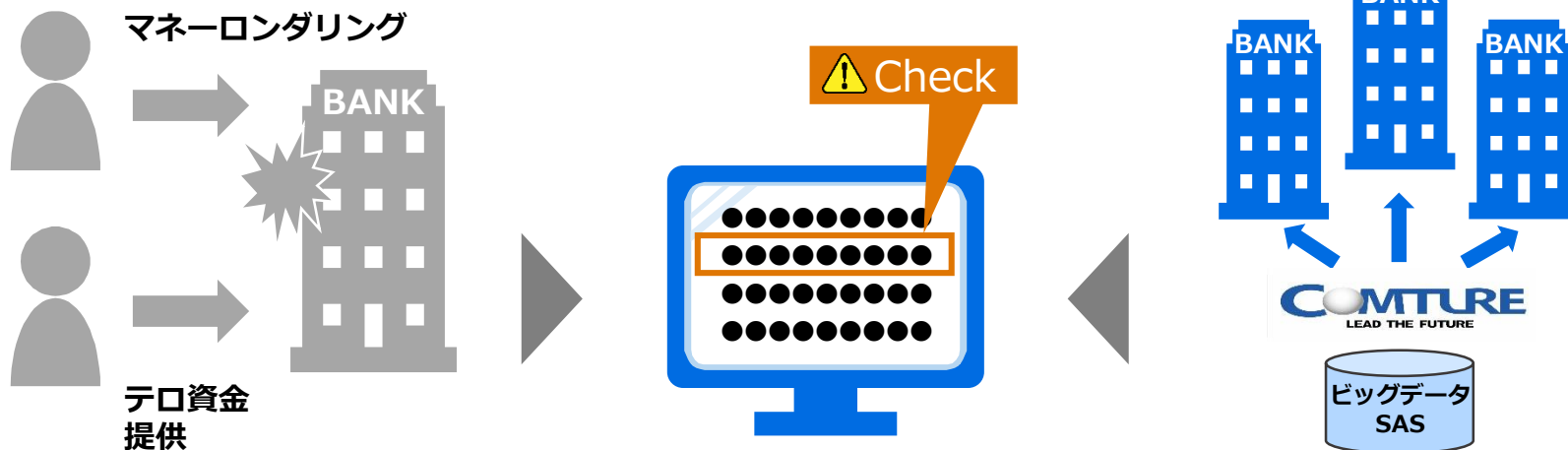
After



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

取引データ（ビッグデータ）の蓄積・分析により、犯罪取引を自動検知。

ビッグデータを活用した「取引モニタリング」システムにより、日々の取引データを蓄積・分析することで疑わしい取引を自動で検出



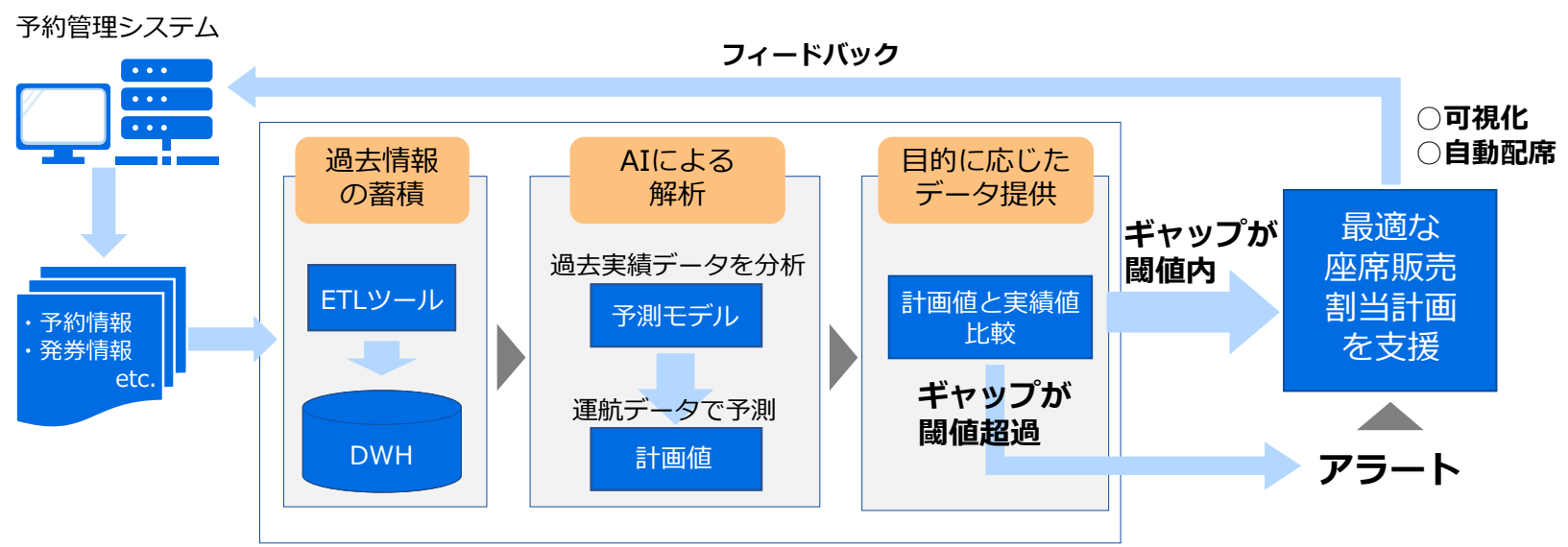
マネーロンダリング（資金洗浄）、テロ資金、密売などの犯罪取引の発生のリスクが増加していた

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



これまでの、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



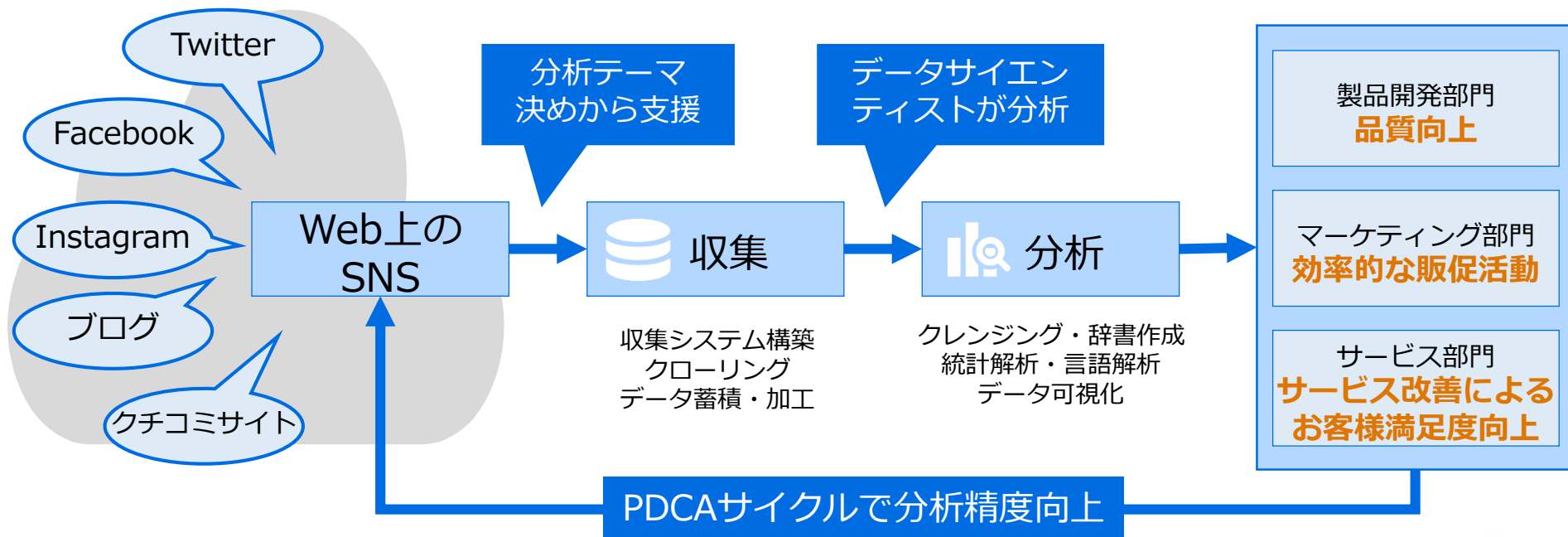
過去の大量な販売データをAIで分析し、
需要予測を作成。売上の実績に応じて、
最適な販売価格を導き出す

2-9 主たる事例 -大手製造業様-

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し、品質向上や効率化・お客様満足度向上を実現。

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

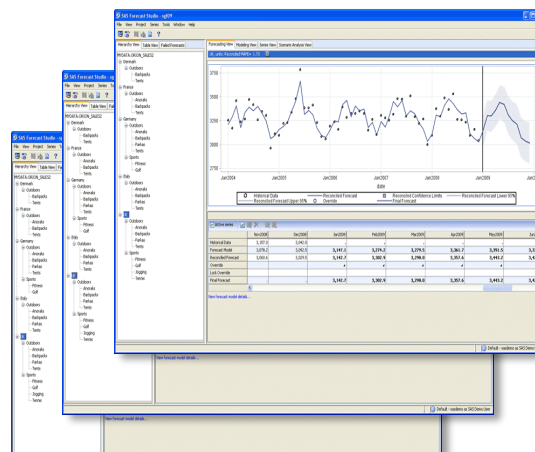
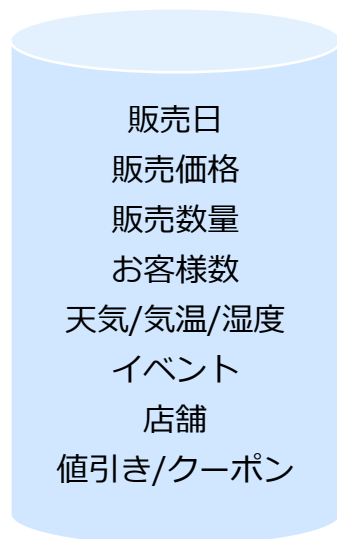


ビッグデータ・AIソリューションの事例：4 需要予測ソリューション

売れ筋商品の販売予測を行うことで在庫や欠品を最小限にして売上を向上。

予測された販売数量をベースに販売価格シミュレーションを行うことで、仕入れ数量／販売価格／販促イベントの設定等の販売施策を策定し、在庫と欠品の最小化／顧客満足度の向上／売上と利益の最大化を図る

ビッグデータ



分析結果

- 1 販売数量の予測
 - 日別
 - 店舗別
 - 商品別
- 2 販売施策の策定
 - 仕入れ量の決定
 - 販売価格の決定
 - 販促イベント設定

- 複雑で多量のビッグデータを高速で収集
- ビッグデータを様々な手法で正確に分析

ビッグデータ・AIソリューションの事例： 5

音声テキスト化及び自動翻訳によるコミュニケーション円滑化ソリューション

会議での聞き直しや外国語理解の誤りの低減を実現。

AIによってリアルタイムで音声をテキスト化し、その場で翻訳可能なためコミュニケーションの質を高め、さらに語彙・音声データの学習と辞書機能で企業や業界にあわせて内容の最適化が可能

Before

話の内容が曖昧
議事録が追いつかない

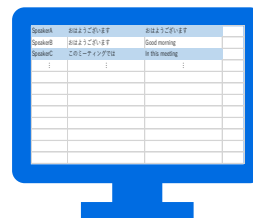
おはようございます…

Good morning…

In this meeting…

After

画面表示例



- リアルタイムで会議中の音声をテキスト化
- テキストデータの保存・編集・書き出し可能
- 企業独自に使われる専門用語を登録し、学習可能
- 音声認識の対象言語は8カ国

おはようございます…

Good morning…

In this meeting…

これまでは、会議メンバーの発言の聞き逃しや外国語の理解の誤りが多発

音声自動テキスト化により
多国籍メンバー参加の会議でも
コミュニケーションの質UP

2-12 主たる事例 -大手製造業様-

RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）の事例：1 契約書の作成・承認・送付業務の自動化

手作業業務の自動化で、作業時間削減・入力ミスゼロを実現。

RPAにより、派遣契約の延長業務の大部分を自動化し、コスト削減・品質向上に繋げる

Before



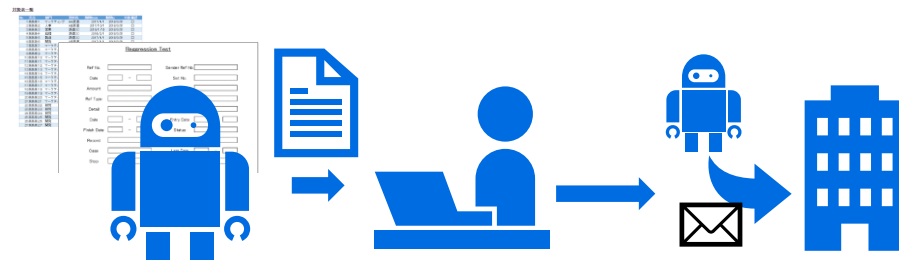
データ入力

対象リストアップ・
契約情報の
コピー&ペースト

申請と承認

派遣元へメール

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

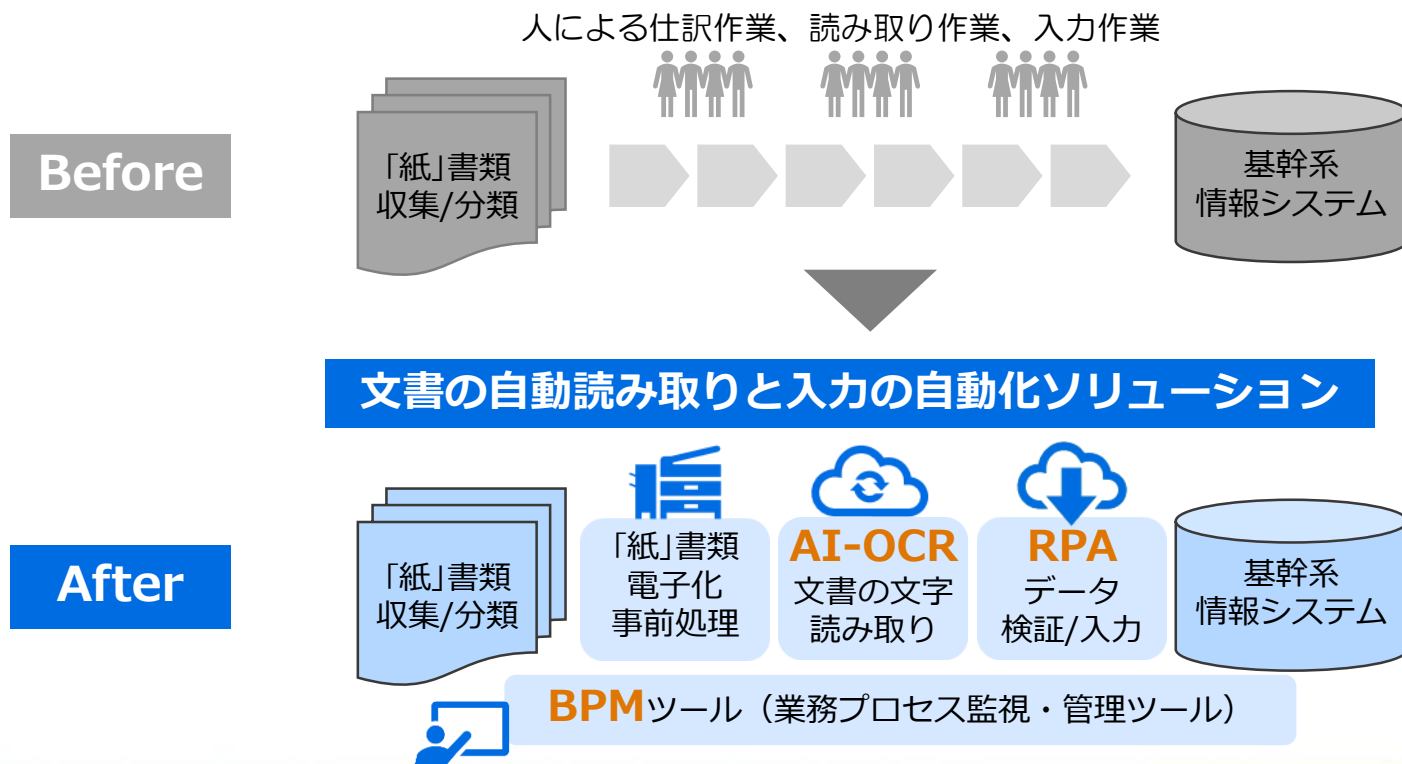
- 作業時間削減率80%
- 入力ミス・メール誤送信ゼロ

2-13 主たる事例 -RPA+OCR-

RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）の事例：2 AI-OCRと組合わせた文書の自動読み取りと入力の自動化ソリューション

手書き文書や印刷物の文字読み取りと入力を自動化することで作業を大幅削減。

AI-OCRにより読み取り／変換精度を向上させ、RPAやBPM（業務プロセス監視・管理）と組合わせることで、システムへの入力を自動化し、コスト削減や社員の仕事内容の高度化を図る



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)

コンサルティング・
提案力の向上

サービスの向上

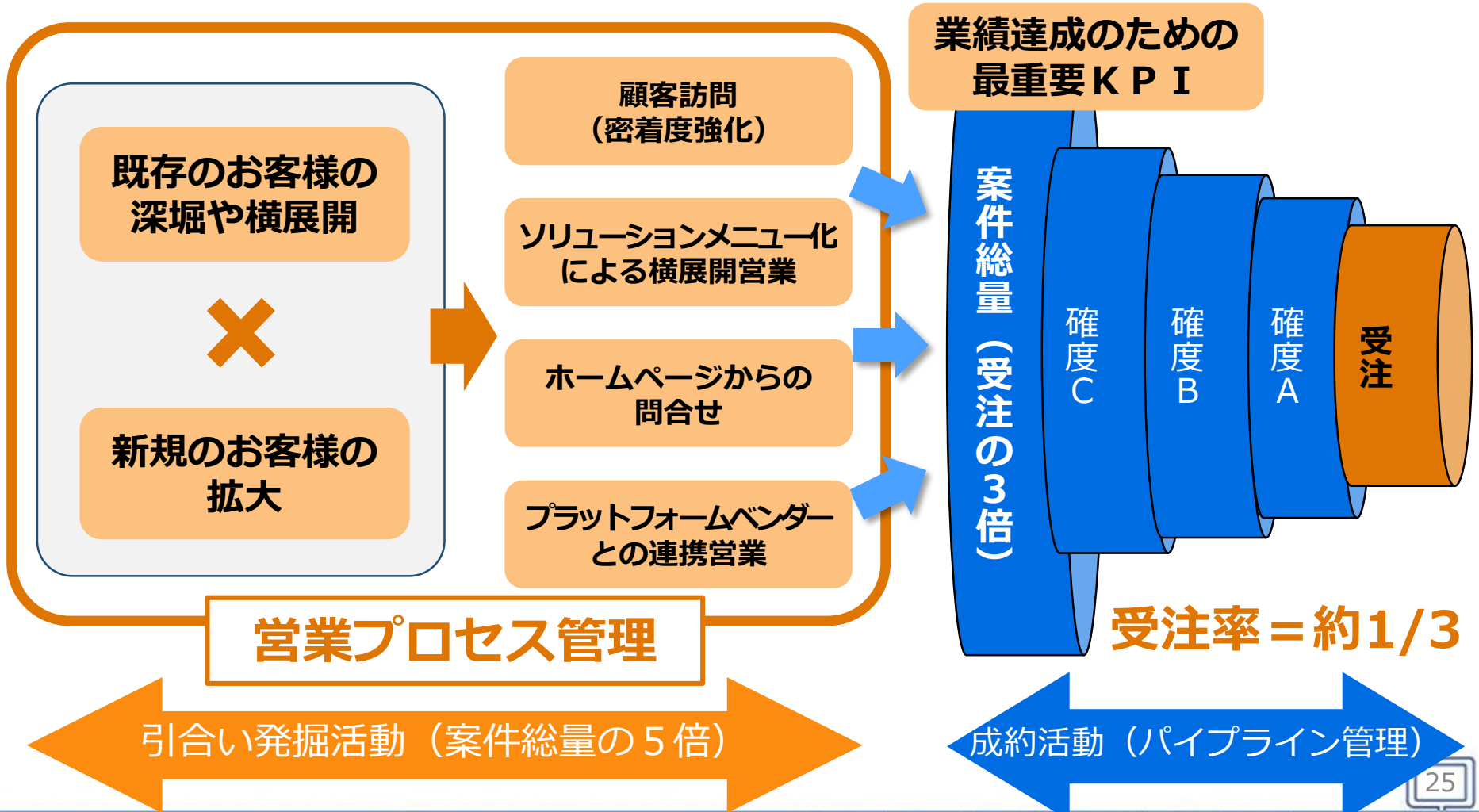
生産性の向上

新(得意)領域への拡大

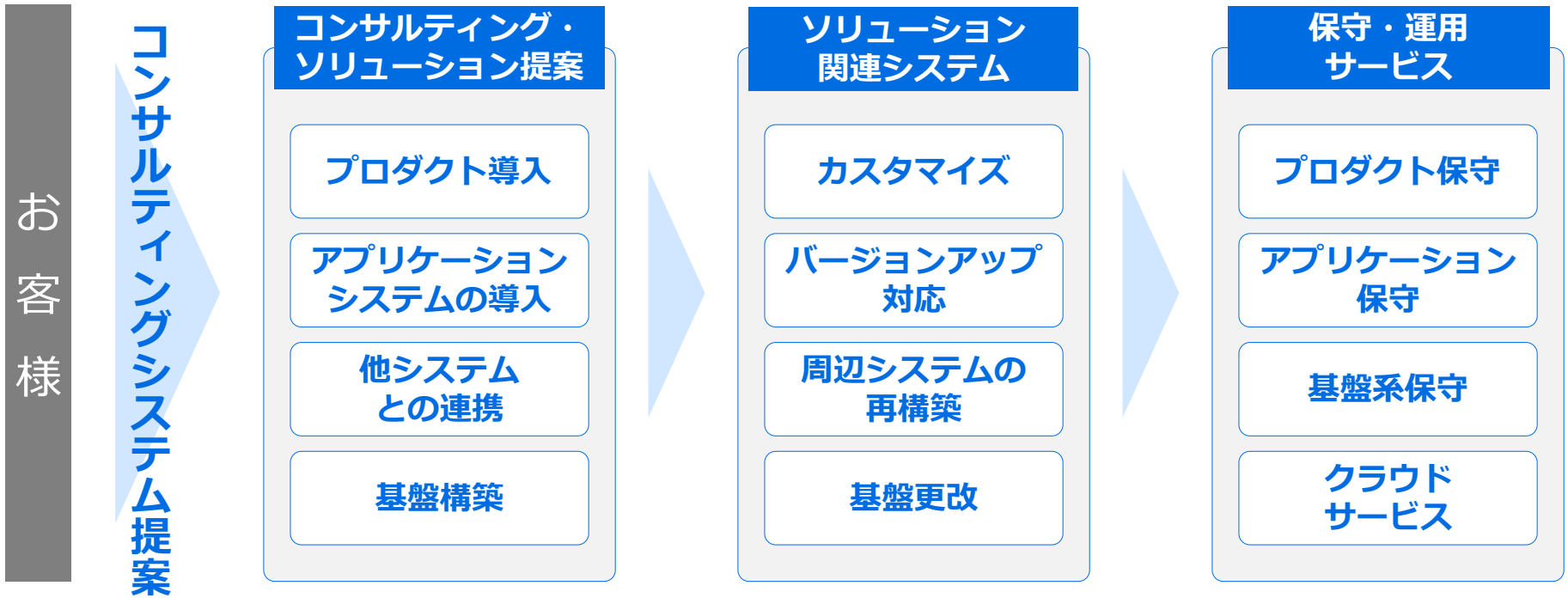
働き方改革

3-2 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



3-3 連鎖型収益モデル -フロー&ストック-

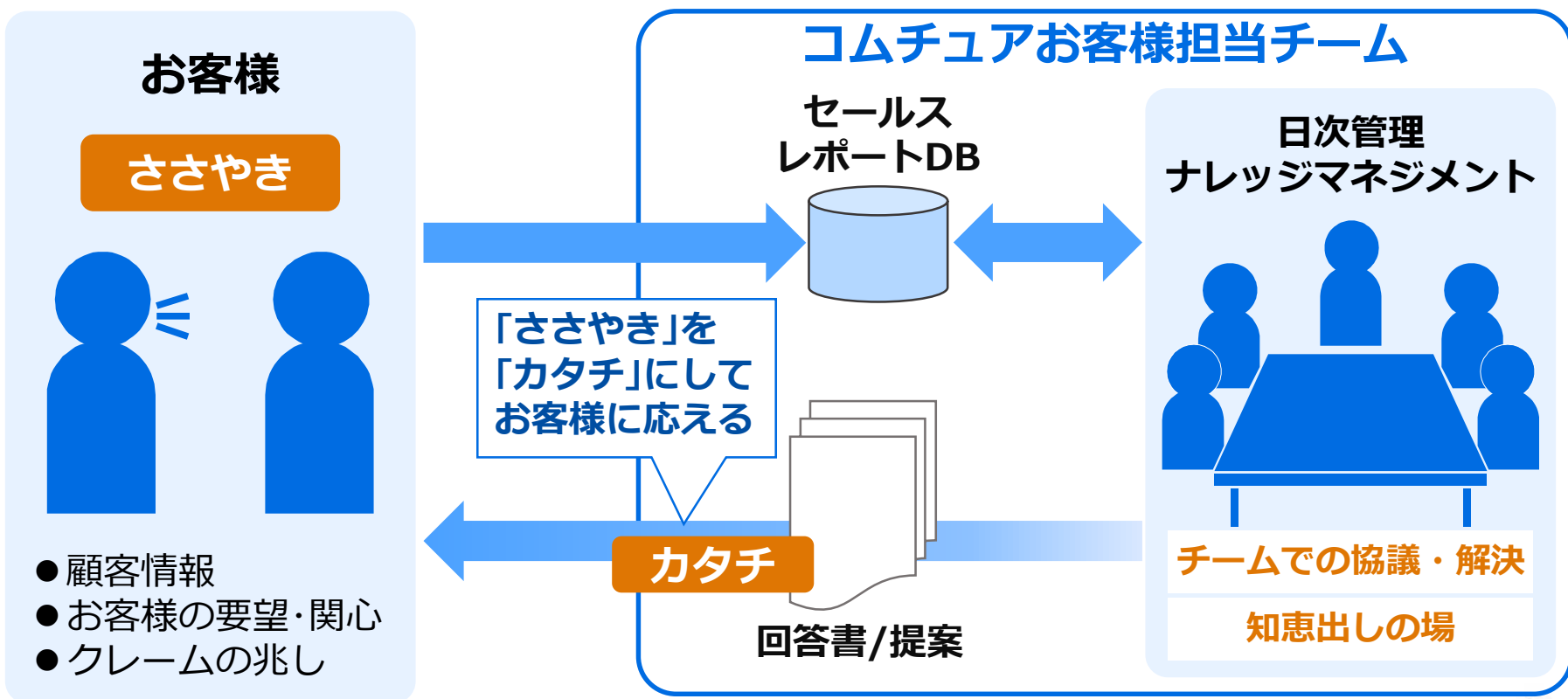


50 : 50

3-4 顧客戦略

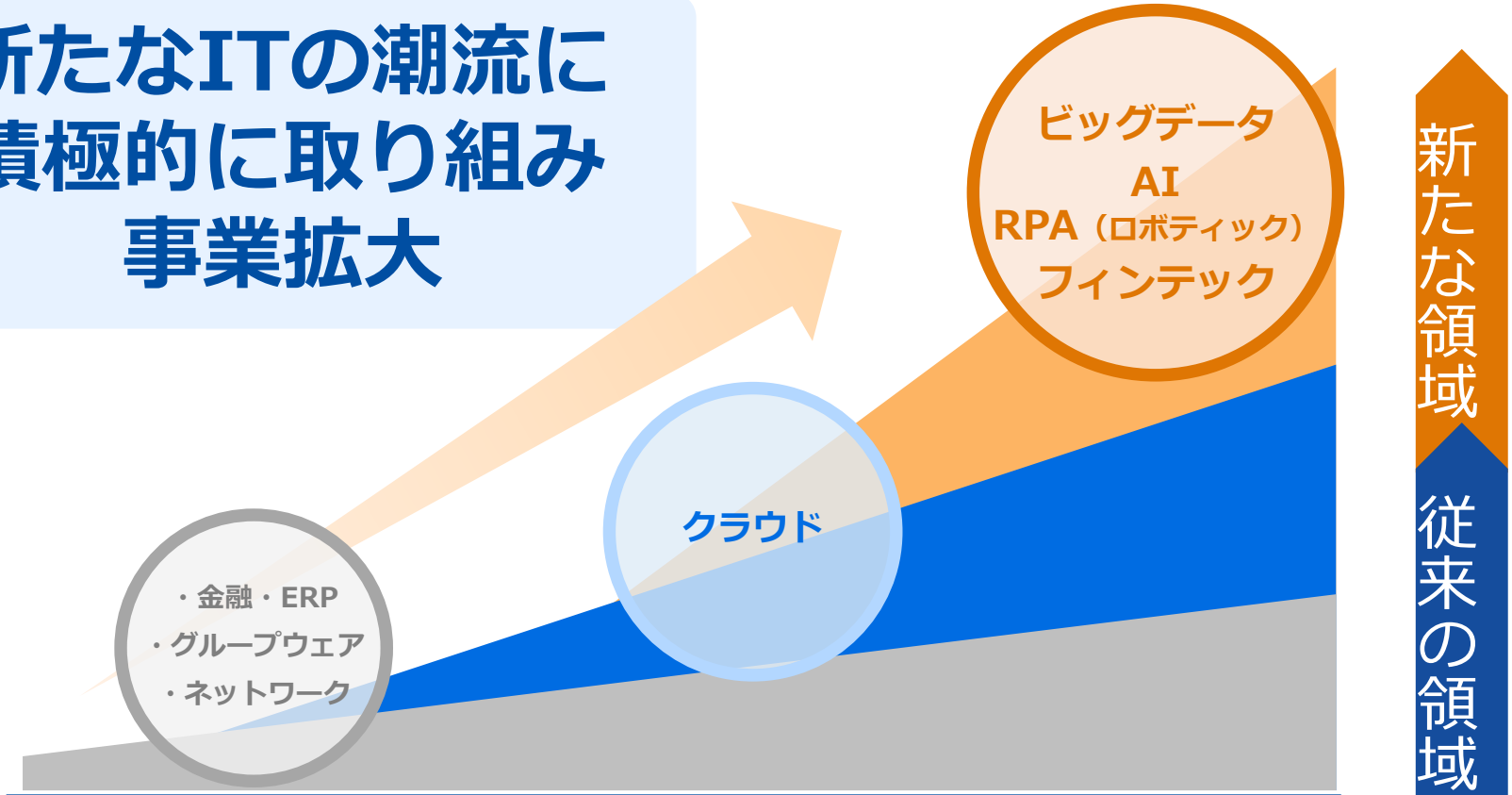
提案型営業力強化によるお客様満足度の向上

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。



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 340名—
ビッグデータ・ AI・RPA・ フィンテック	ビッグデータ・AI・RPA・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 333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 2019年度 新卒：106名、中途：120名（予定） 2020年度 新卒：120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高の向上と営業プロセスの徹底による案件総量3倍確保策により、継続的な2桁成長を実現する

2 顧客戦略

「ささやきをカタチにする」提案活動を通して顧客ニーズの把握とタイムリーな提案により、お客様とともにイノベーションの実現を目指す

3 人材戦略

新技術に対応できる優秀な人材を積極的に採用し提案力・技術力を高めるための人材育成により、高い成長を担える集団を創る

4 イノベーション戦略

新たな価値の創出を目指し、デジタルトランスフォーメーション領域の強化と、業界をリードする新技術・新ソリューション・新サービスの開発に積極的に取り組む

5 品質戦略

プロジェクト管理の精緻化および品質、工程と原価の可視化を進めることで、サービス品質の向上と、お客様満足度の改善活動の展開

6 財務戦略

ROE20%以上を達成し、「企業価値向上経営」を継続して実践。当社グループの主要KPIを明確化し、業績管理の可視化によって安定した健全成長を実現する会社を目指す

7 提携戦略

成長分野であるデジタル領域を軸とした事業基盤強化のための業務提携とM&Aに積極的に取り組み、成長スピードを加速する

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