

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。



2021年1月29日
代表取締役会長CEO
向 浩一

1

会社概要

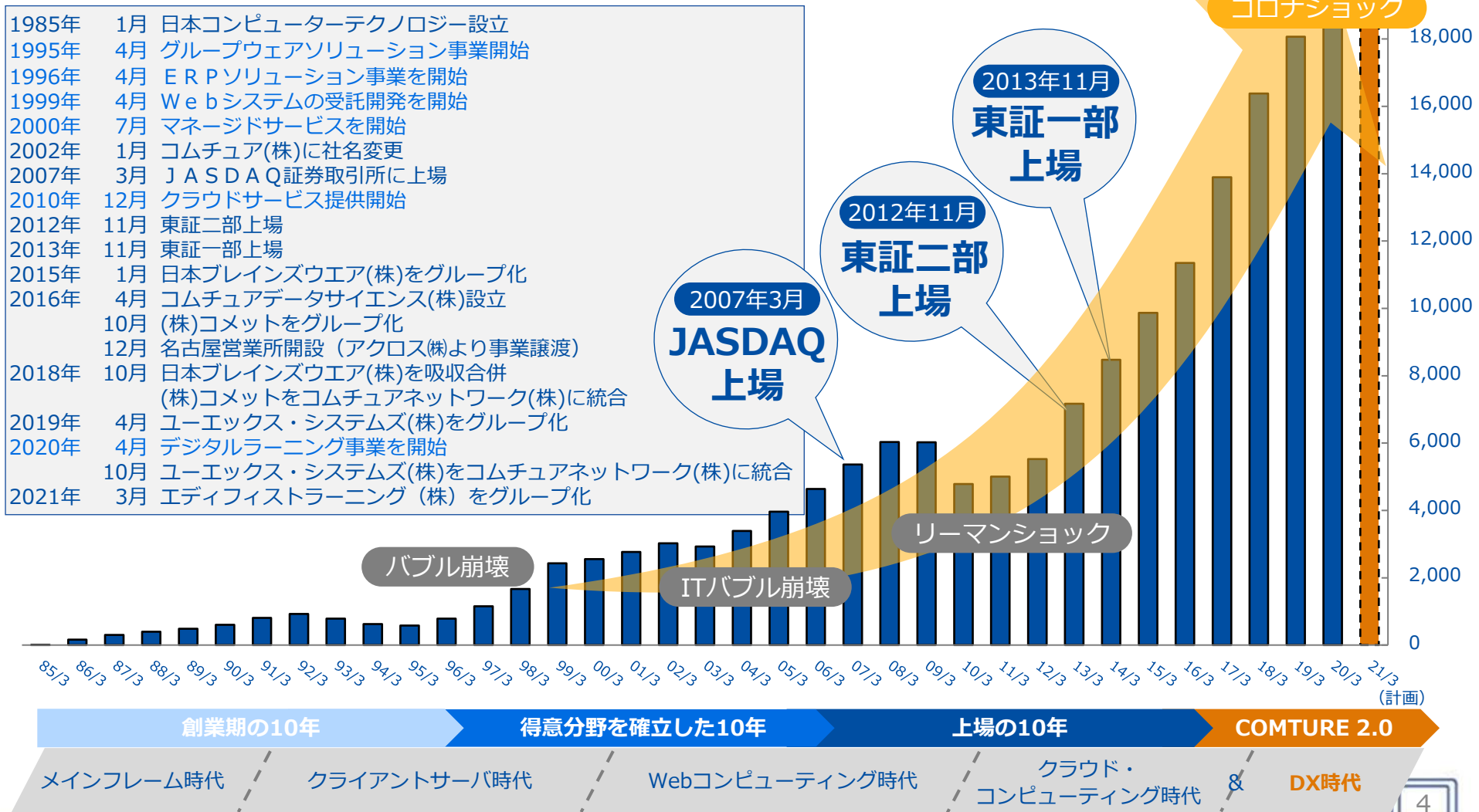
1-1 会社概要

会 社 名	コムチュア株式会社		
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（2020年3月末）		
グ ル ー プ 会 社	コムチュアネットワーク、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		
連 売 上 結 高	20,008 百万円（2020年3月期）		
	21,000 百万円 （2021年3月期 業績予想）		
連 経 常 利 結 益	2,867 百万円（2020年3月期）		
	3,045 百万円 （2021年3月期 業績予想）		
連 従 業 員 結 数	1,335 名（2020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



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」

デジタル・トランスフォーメーション (DX)

クラウド+ビッグデータ・AI・
RPA・ブロックチェーン

クラウド・コンピューティング
グローバルなクラウドプラットフォーマー
との連携

パッケージソフトベースのシステム開発
グローバルなパッケージベンダーとの連携

インフラ構築・運用への拡大
マネージドサービス

インターネット技術革新
Webソリューション事業

情報共有、ワークスタイルの変化
グループウェアソリューション事業

メインフレーム全盛期

aws

salesforce

Google Cloud

Microsoft

85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 00 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21年

創業期の10年

得意分野を確立した10年

上場の10年

COMTURE 2.0

メインフレーム時代

クライアントサーバ時代

Webコンピューティング時代

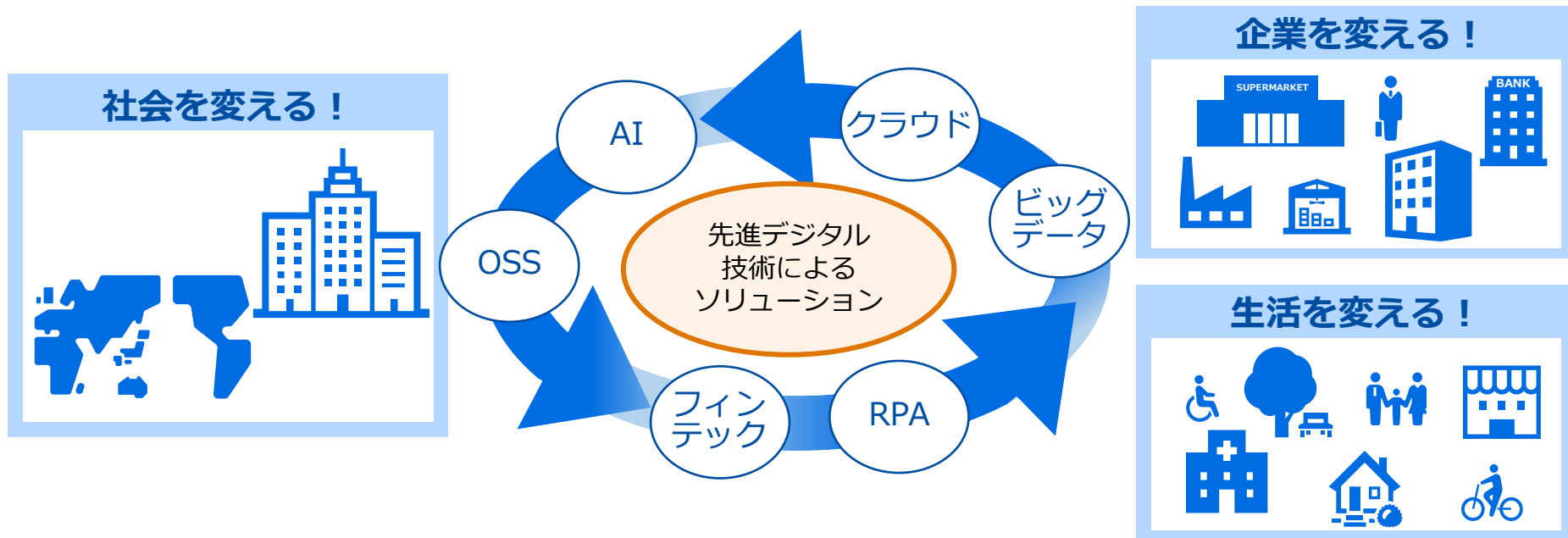
クラウド・
コンピューティング時代

& DX時代

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

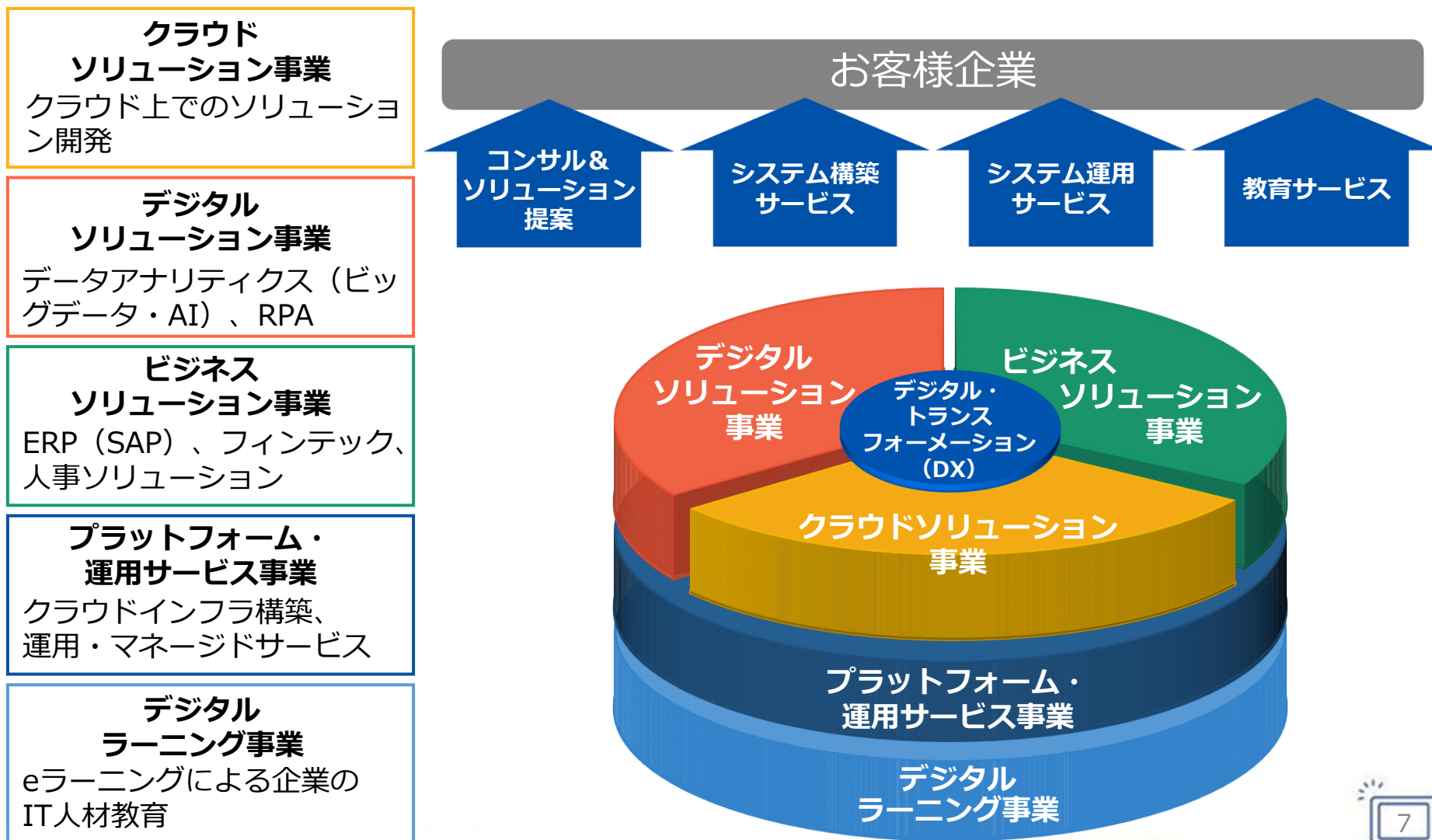
デジタル・トランスフォーメーション



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

1-5 事業領域 – 5事業連携 –

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



1-6 ベンダー連携戦略

グローバルのプラットフォーマー・ツールベンダーとの連携

クラウド ソリューション事業

- グローバルなプラットフォーマーとの連携によるソリューションの提供、クラウド環境の構築など



Microsoft



Google Cloud



Microsoft Azure

servicenow



デジタル ソリューション事業

- ビッグデータ・AIツールによるデータ分析ソリューションの提供、RPAツールを使った業務プロセスの自動化



AUTOMATION
ANYWHERE
Go be great.



IBM Watson



AN IBM COMPANY

saasnow



Informatica

MicroStrategy

ビジネス ソリューション事業

- ERPパッケージ（SAP）や業務システムのコンサルティングから設計・開発・保守



PEGA



オープンソースまるごと
OpenStandia™
Open Source Technology

outsystems

SAP Business
ByDesign™



Red Hat



プラットフォーム・ 運用サービス事業

- グローバルなプラットフォーマーとの連携による設計・構築、自社データセンターでの遠隔監視、ヘルプデスク



Hewlett Packard
Enterprise



NUTANIX™

vmware®

1-7 主な取引先

業種・業態にかたよらない大手企業 全972社との取引

アメリカンホーム保険 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 ぐるなび 京王グループ
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 産業経済新聞社
GMOあおぞらネット銀行 清水建設 上智大学 スバルグループ 住友化学
ソニーグループ ソフトバンクグループ ソラシドエア 第一生命グループ
大正製薬 大東建託 THK 東京スター銀行 東芝グループ 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
日本郵政グループ 野村総合研究所 パナソニックグループ 八王子市 富士ゼロックスグループ
ポルシェジャパン 本田技研工業 丸紅 三井住友海上火災保険 三井化学
三井住友銀行 三井住友信託銀行 三井不動産 三菱重工業 三菱商事
三菱地所 三菱電機 メットライフ生命 森永乳業 森ビル ヤマト運輸 ヤマハ
雪印メグミルク 横浜信用金庫 LIXIL リクルートグループ リコー 早稲田大学

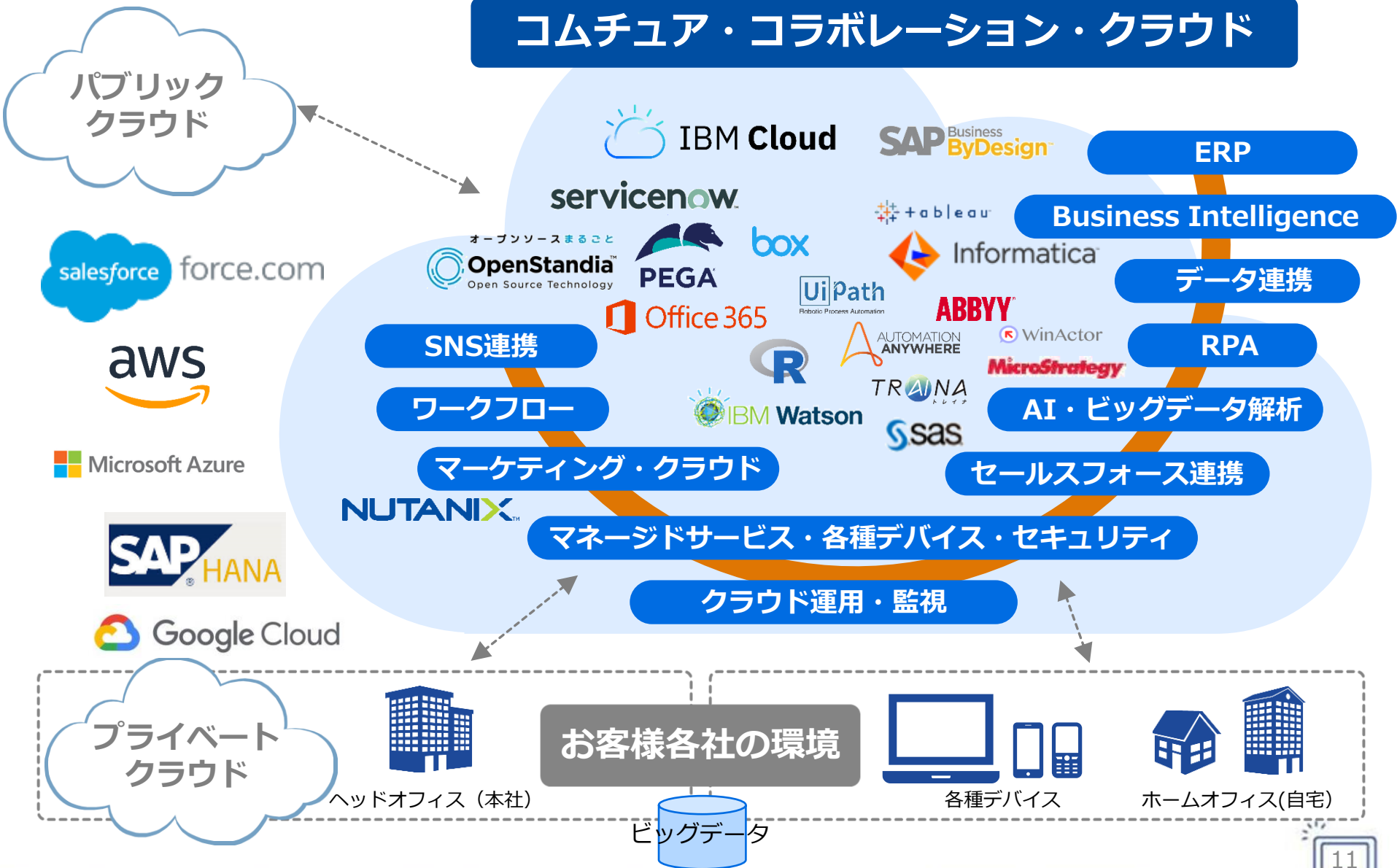
(50音順・2020年12月末現在)

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

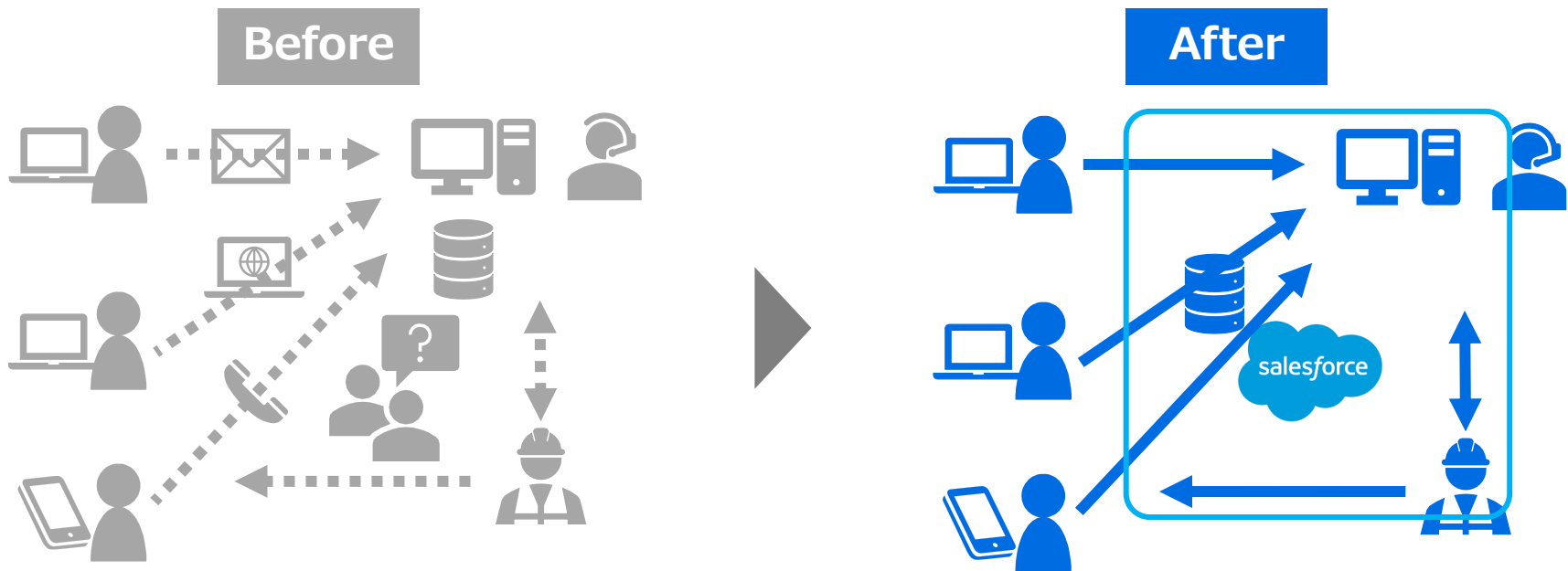


2-2 主たる事例 –コニカミノルタジャパン 様–

クラウドの事例：1

お問い合わせ・対応履歴の一元化で、お客様満足度の向上

バラバラだった問い合わせから修理作業までの対応履歴をクラウドで一元化。
一連の修理作業の一元化と見える化により、業務効率化とお客様満足度の向上を図る。



これまでの、製品・部門毎に
対応管理がバラバラだった

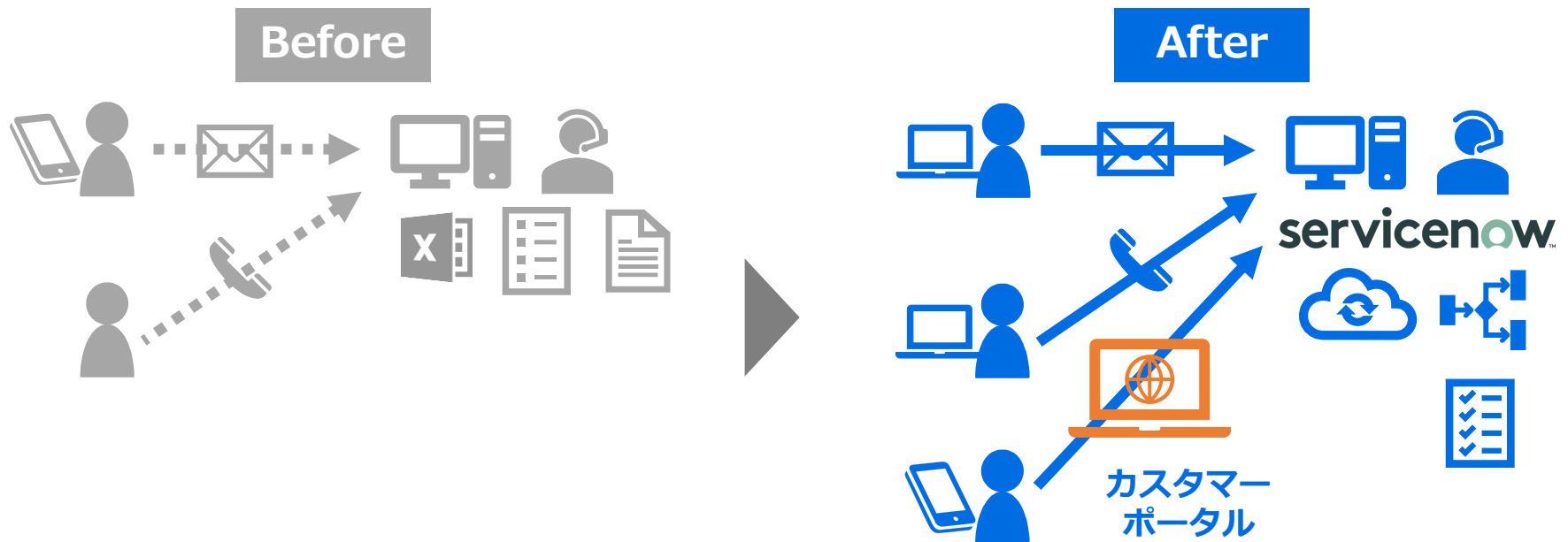
クラウドでの作業管理の一元化で
作業の見える化を実現

2-3 主たる事例 –複合商業施設様–

クラウドの事例：2

申請手続きのオムニチャネル化で、利便性と業務を改善

駐車場の入場申請業務のポータル化で、申請業務の利便性の向上と業務量を削減。
カスタマーポータルにより申請の利便性を向上し、申請受付後の進捗管理の業務負荷も削減。



これまでは、メールと電話で受け付け
手作業で申請管理を行っていた

申請・受付業務のポータル化で
申請管理の自動化と見える化を実現

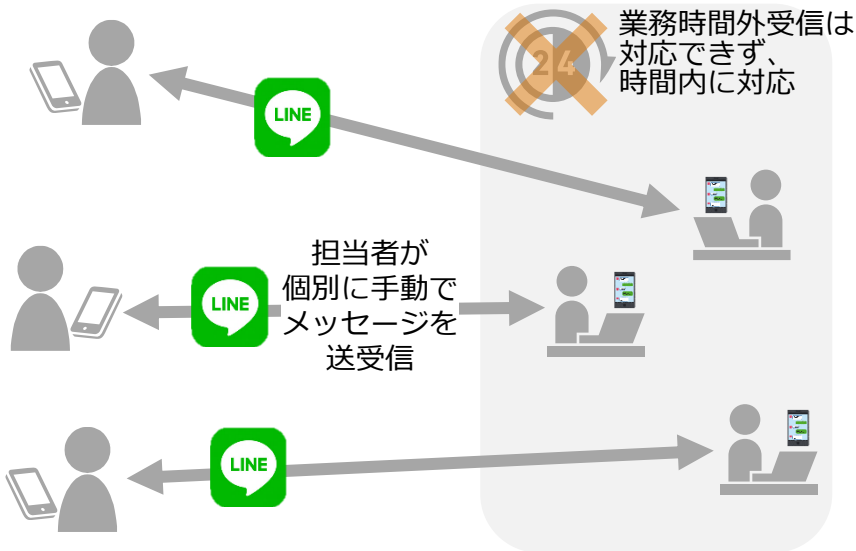
2-4 主たる事例 –日本保育サービス様–

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。

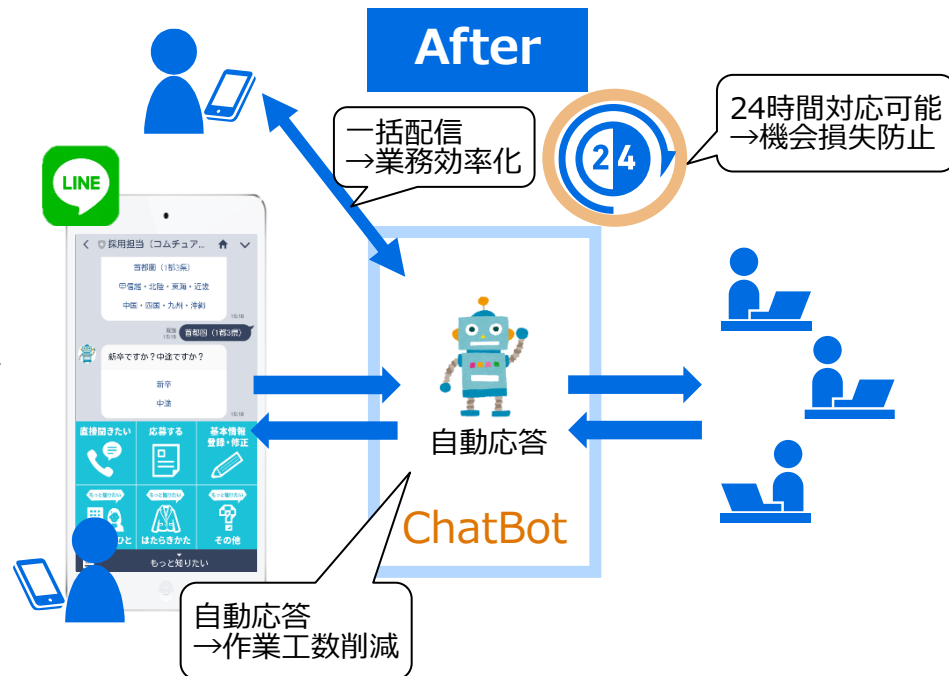
採用応募者（保育士）とのコミュニケーションについて、自動応答にて業務効率化および24時間対応が可能。

Before



これまでの、担当者による
LINE@個別対応

After



LINE@・ChatBotによる
業務効率化・24時間対応

2-5 主たる事例 –大手金融業様–

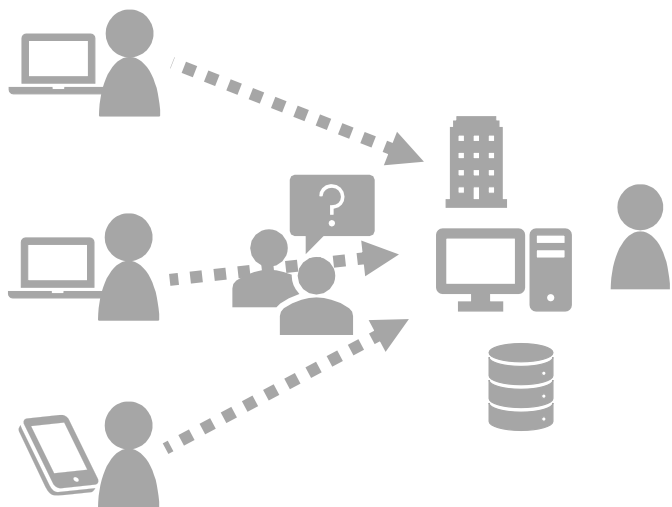
クラウドの事例：4

Office365を活用した、社員の「隠れ残業」の実態把握

Office365の操作ログデータから、社員の勤務実態を把握。

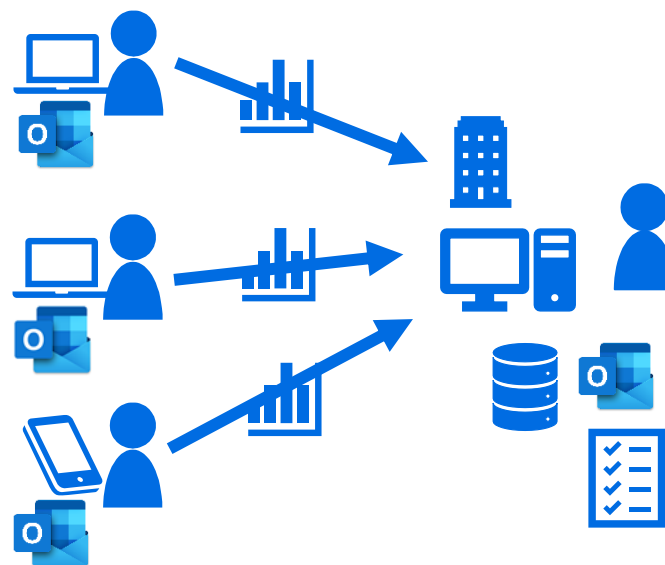
ログデータを活用して、社員の不適切な残業管理の強化を図る。

Before



これまでは、
勤務実態が把握できず

After



操作ログデータの管理で
社員の勤務実態をタイムリーに把握

2-6 主たる事例 –大手製造業様–

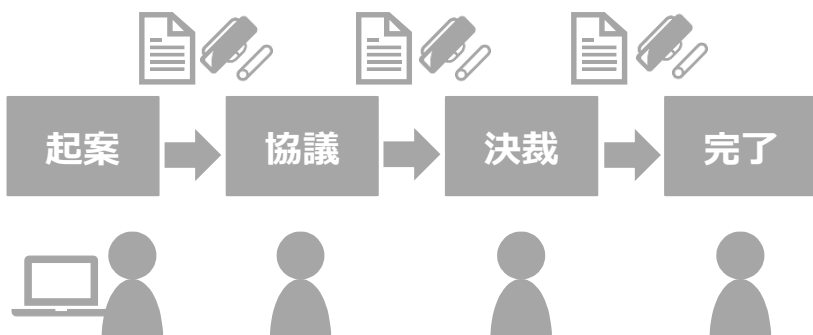
クラウドの事例：5 稟議の電子化による、承認フローの効率化

電子決裁書システムを導入し、テレワーク環境でもスムーズな承認フローを実現。
紙とハンコ必須だった承認フローをクラウド上に移行し、稟議の遅れや漏れを解消。

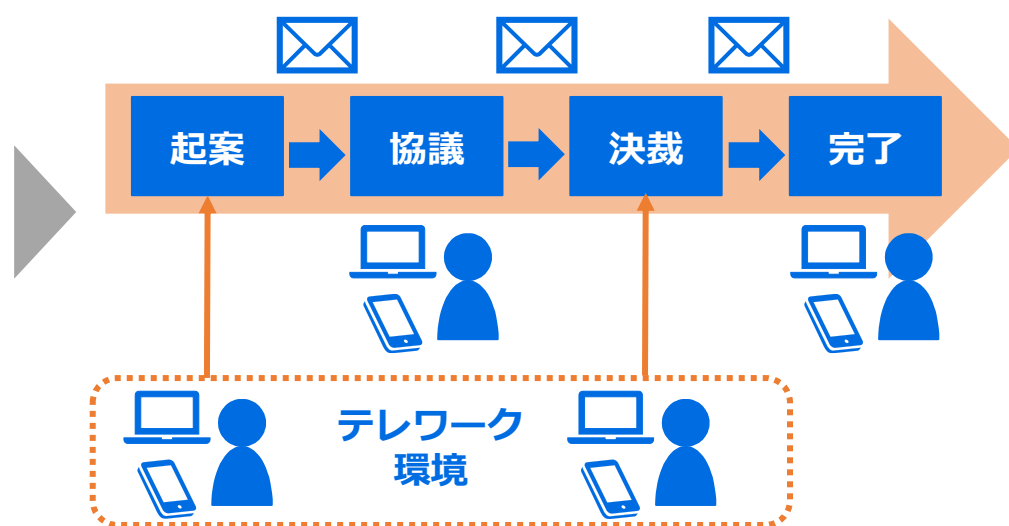
Before



After



起案から決裁までの手続きに
時間と手間がかかる



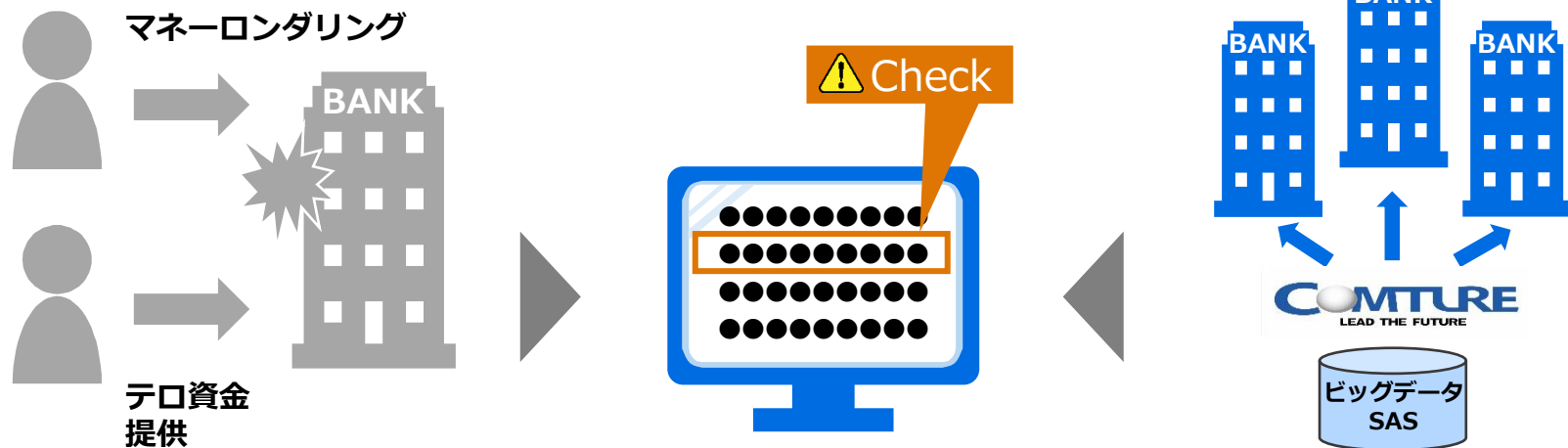
いつでもどこでも承認ができ
決裁までの時間短縮を実現

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

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。



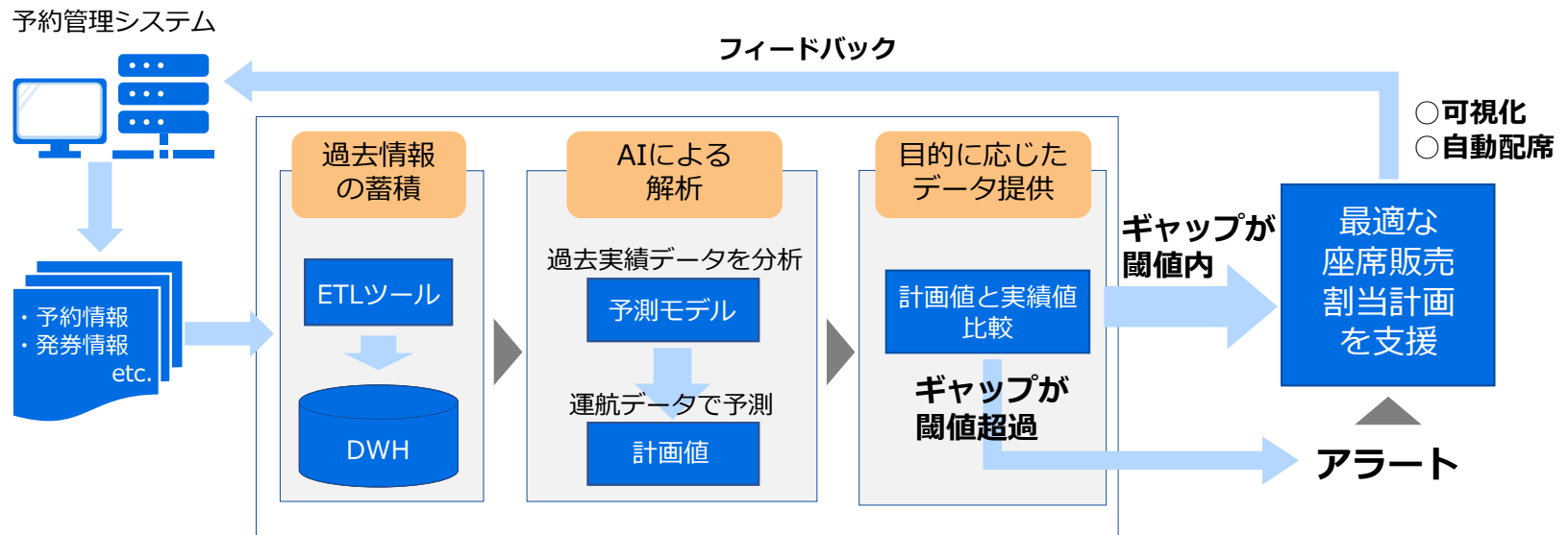
マネーロンダリング（資金洗浄）、
テロ資金、密売などの犯罪取引の発
生のリスクが増加していた

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

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 –大手非鉄金属メーカー様–

ビッグデータ・AIソリューションの事例：3 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



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

After

画面表示例

Speaker	Time	Text
Speaker1	00:00:00	Good morning...
Speaker2	00:00:10	In this meeting...

- 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



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

2-10 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 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



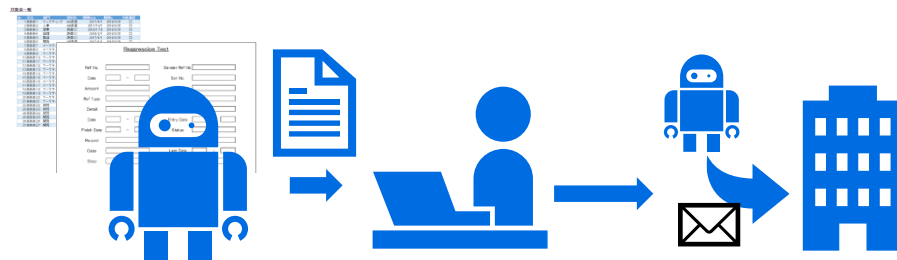
データ入力

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

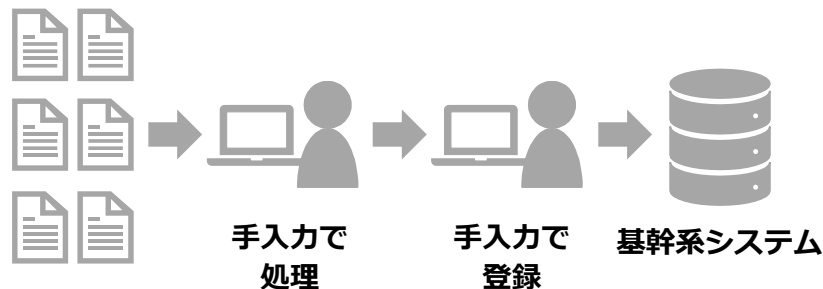
2-11 主たる事例

AIソリューション/RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）の事例 AI-OCRで自治体などの給付金受付業務を自動化

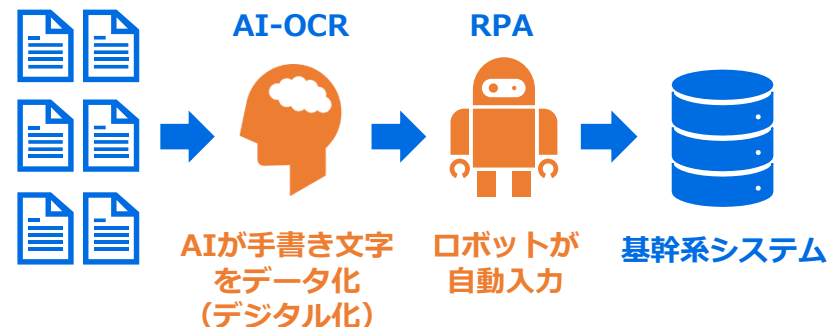
紙の書類をAIで読み取り、RPAでシステムへの入力作業までを自動化。
手間がかかっていた紙帳票のデータ入力作業を削減し、作業の効率化と働き方改革を実現。

Before

自治体などの
大量の紙の
申請書



After



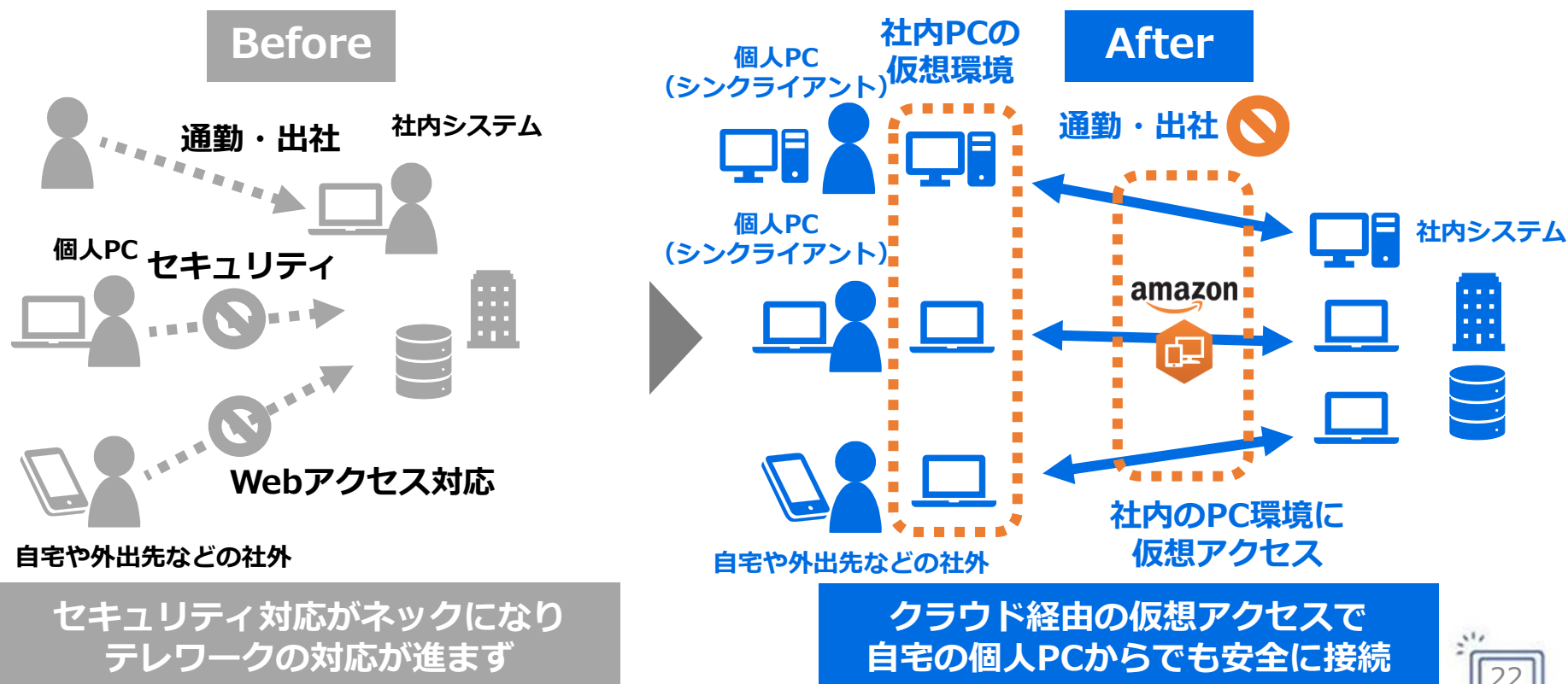
データ手入力作業に手間がかかる
入力時にミス多発

読取りから入力業務まで自動化し、
ミス削減と業務効率化を実現

2-12 主たる事例

クラウド／プラットフォームの事例 クラウドを活用した、簡単で安全なテレワーク環境の構築

VDI（デスクトップ仮想化）を活用し、社内システムへの安全なアクセスを実現。
個人PCからの社内のシステムへのアクセス環境を整え、テレワークによる働き方改革を推進。



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

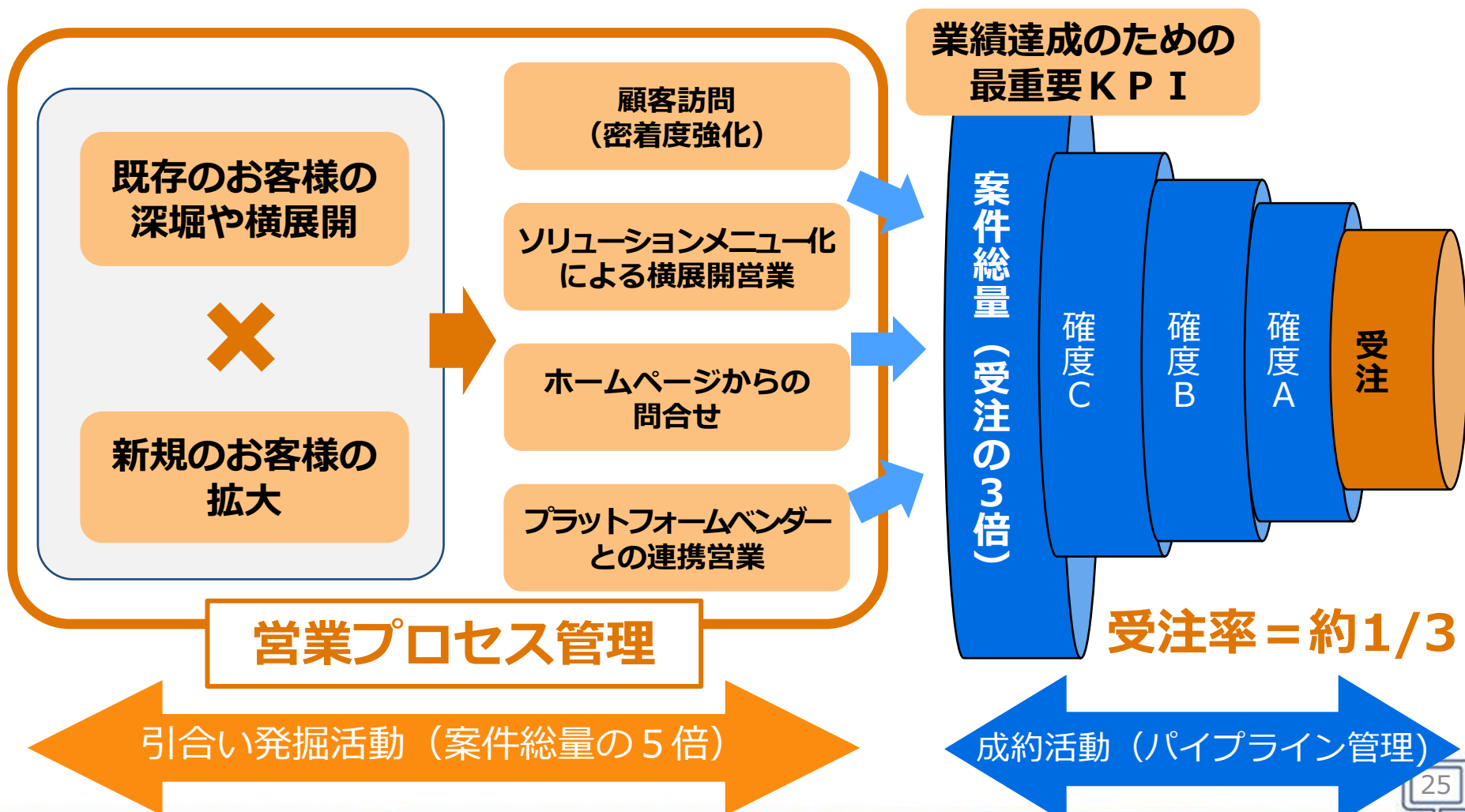
生産性の向上

新(得意)領域への拡大

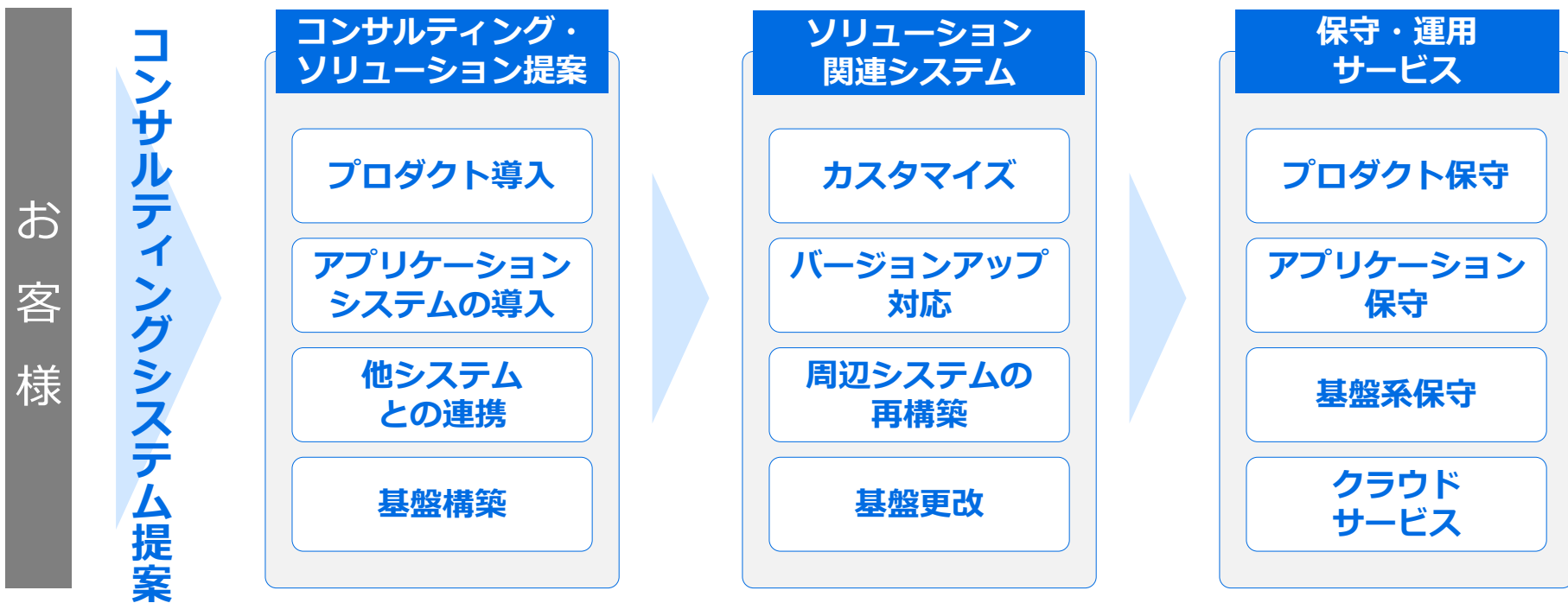
働き方改革(テレワーク)

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-



フロービジネス

連鎖型収益モデル

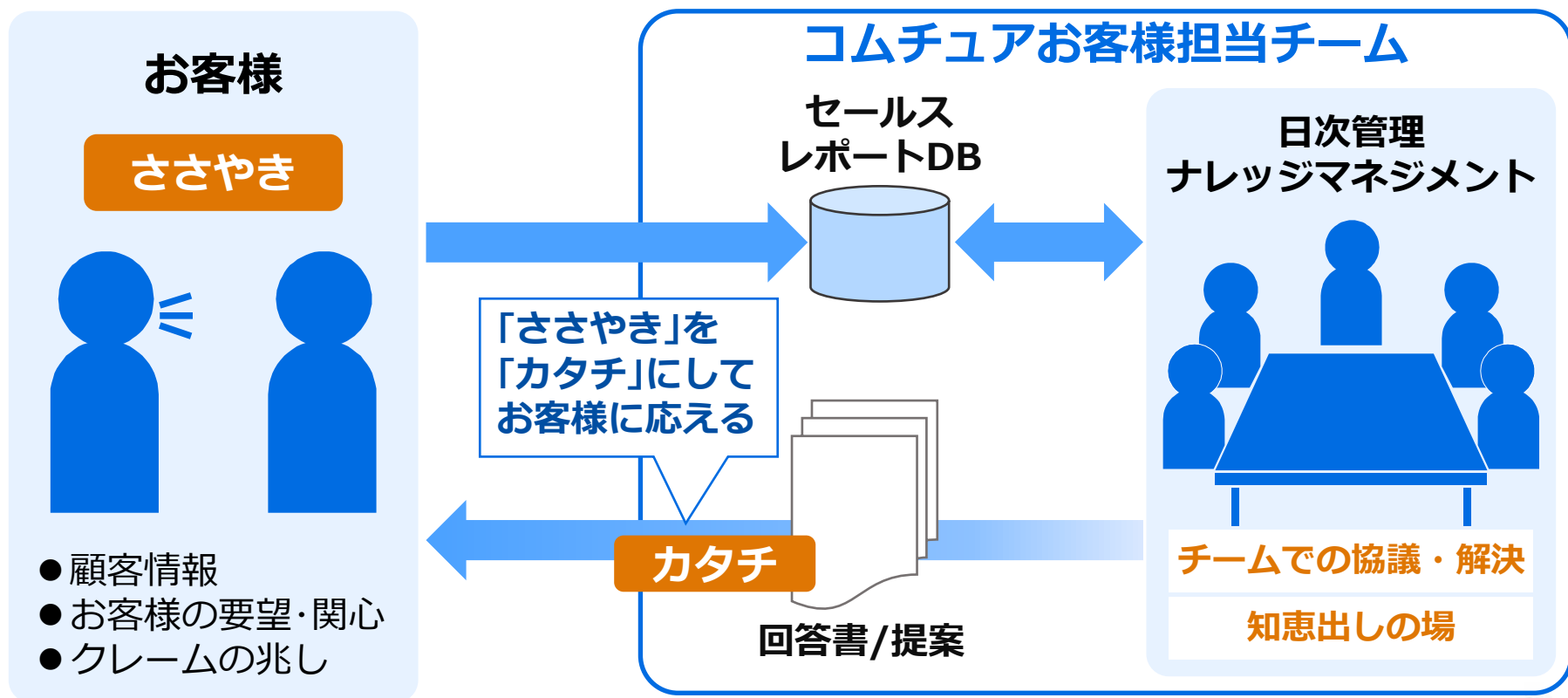
ストックビジネス

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

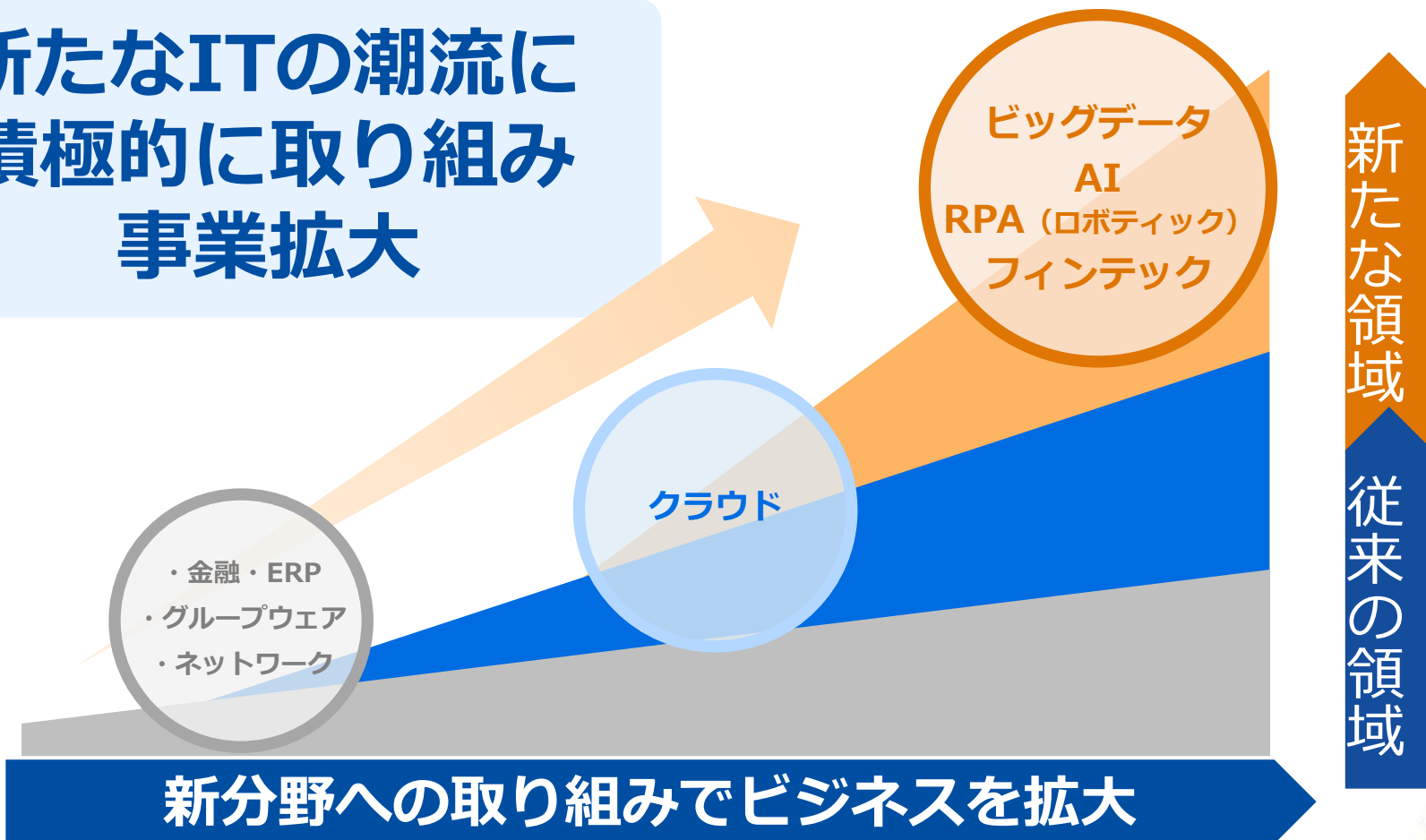
お客様に密着している社員（アカウントSE）がご要望（ささやき）を吸い上げ、チームで知恵出しを行い、提案（カタチ）にしてお応えします。



3-5 事業拡大戦略

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



3-6 人材戦略（優秀な若手人材の育成と採用）

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
（Microsoft・AWS・Salesforce等）
一資格取得者 1,000名（計画）

デジタル

ビッグデータ・AI・RPA・ブロックチェーン事業推進に向け、
DX人材・データサイエンティストの早期育成
一資格取得者 1,000名（計画）

提案力・マネジメント力強化

新分野、新技術に対応した付加価値の高い提案力、マネジメント力を強化育成

【人材補強】

優秀人材の採用

人材は企業価値の源泉。継続的に優秀人材を獲得するため採用基準のレベルアップを図る
新卒採用 2020年度：120名 2021年度：70～100名
※日経コンピュータ「IT就職人気企業」ベスト100ランクイン

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、DX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

自己資本比率の向上と高ROEを目指し、「企業価値向上経営」を継続し、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DX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