

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。



2022年5月9日

代表取締役会長
向 浩一

1

会社概要



1-1 会社概要

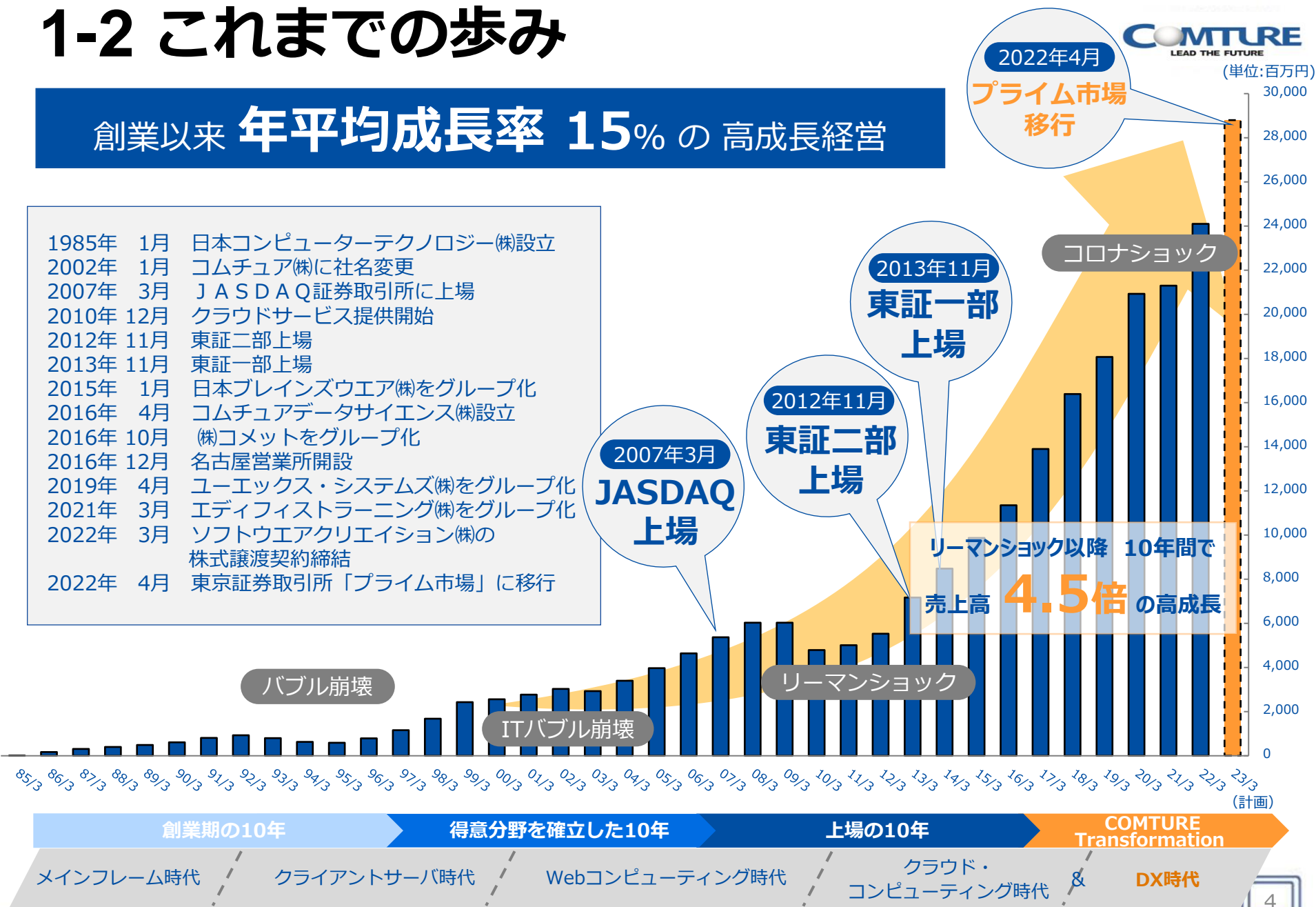
会社名	コムチュア株式会社
代表者	代表取締役会長 向 浩一 代表取締役社長 澤田 千尋
所在地	東京都品川区大崎一丁目11番2号 ゲートシティ大崎イーストタワー 9F/15F
設立年月日	1985年1月18日
事業内容	クラウドを中心とした、企業向けシステムの コンサルティング、提案、導入、運用
資本金	1,022百万円（2022年3月末）
グループ会社	コムチュアネットワーク、エディフィストラーニング ソフトウェアクリエイション、コムチュアマーケティング コムチュアデータサイエンス
売上高	24,985百万円（2022年3月期） 28,880百万円 （2023年3月期 業績予想）
経常利益	4,000百万円（2022年3月期） 4,660百万円 （2023年3月期 業績予想）
従業員数	1,557名（2022年5月1日）



1-2 これまでの歩み

創業以来 **年平均成長率 15%** の 高成長経営

- 1985年 1月 日本コンピューターテクノロジー(株)設立
- 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 日本ブレインズウエア(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
- 2016年 10月 (株)コメットをグループ化
- 2016年 12月 名古屋営業所開設
- 2019年 4月 ユーエックス・システムズ(株)をグループ化
- 2021年 3月 エディフィストラーニング(株)をグループ化
- 2022年 3月 ソフトウェアクリエイション(株)の株式譲渡契約締結
- 2022年 4月 東京証券取引所「プライム市場」に移行



6-2 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よる 持続的な成長

「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・ローコードプラットフォーム

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ムとの連携

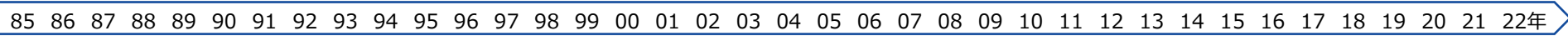
パッケージソフトベースのシステム開発
グローバルなパッケージベンダーとの連携

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

メインフレーム全盛期

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



創業期の10年

得意分野を確立した10年

上場の10年

COMTURE Transformation

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

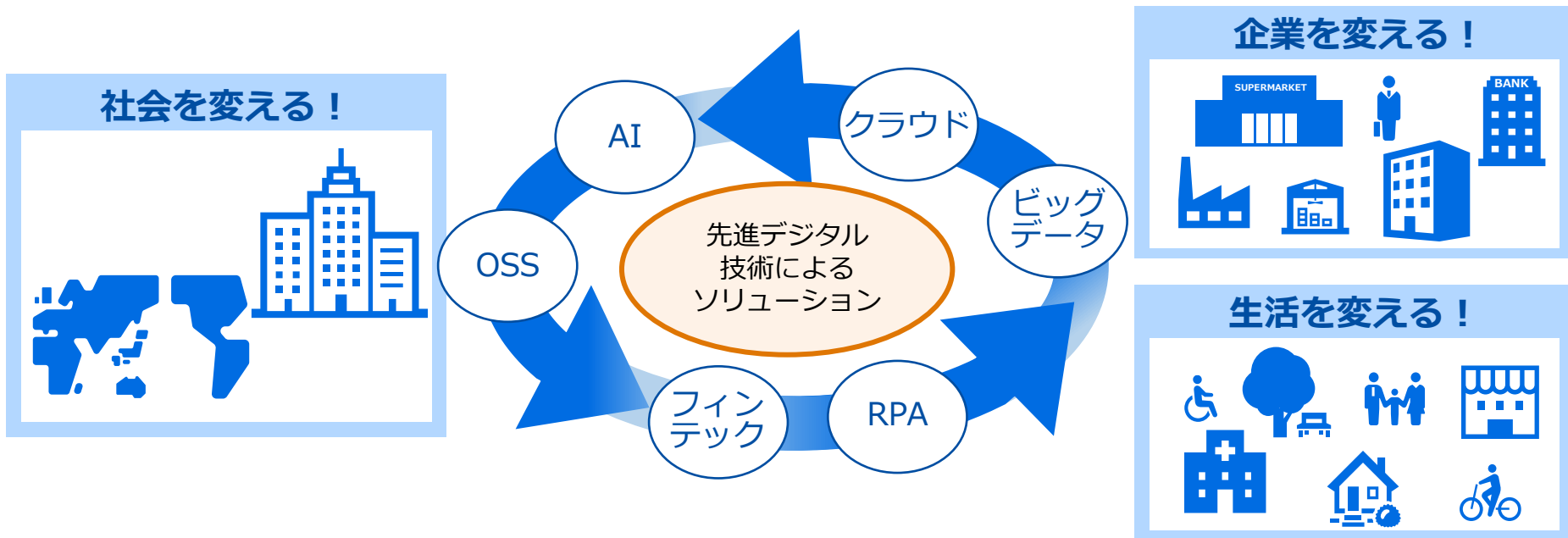
クラウド・コンピューティング時代

& 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

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

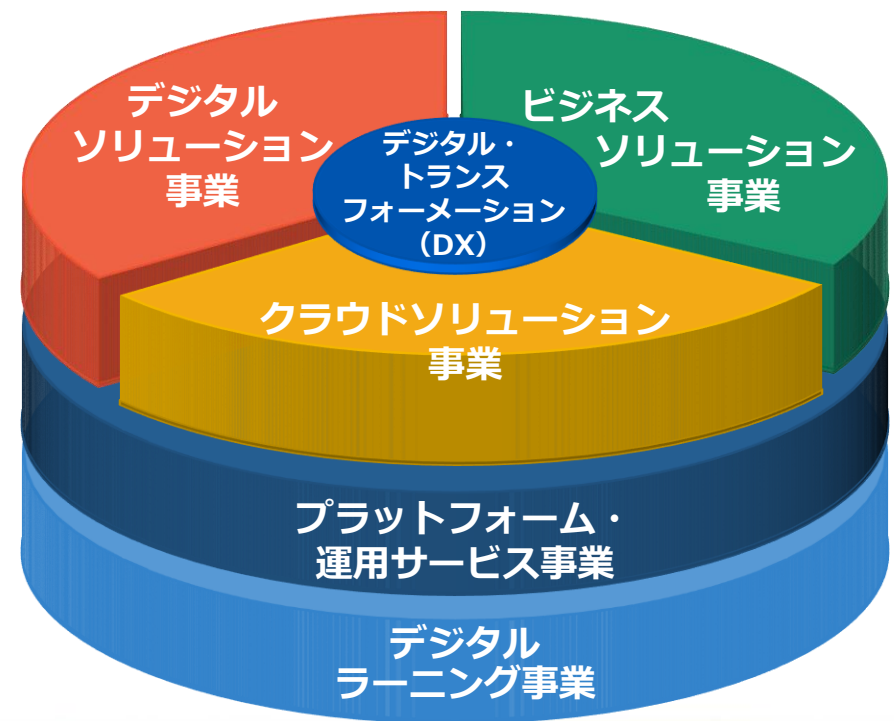
**クラウド
ソリューション事業**
クラウド上でのソリューション開発

**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

**ビジネス
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**
クラウドインフラ構築、運用・マネージドサービス

**デジタル
ラーニング事業**
eラーニングによる企業のIT人材教育



1-6 ベンダー連携戦略

グローバルのプラットフォーム・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ムとの連携によるシステムソリューションの提供など



デジタル ソリューション事業

- ビッグデータ/AIツールの活用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など



ビジネス ソリューション事業

- ERPパッケージベンダーとの連携による会計、人事、フィンテックなどの基幹システム構築・運用とモダナイゼーションやコンサルティングなど



プラットフォーム・ 運用サービス事業

- クラウドプラットフォームやハードウェアベンダーとの連携による設計・構築・運用、自社センターでのシステムの遠隔監視サービス、ヘルプデスクなど



デジタル ラーニング事業

- eラーニングなどのプラットフォームを活用した企業内のIT人材育成のためのITスキルの習得やプラットフォームベンダー資格取得のための教育など



1-7 主な取引先

業種・業態にかたよらない大手企業 全1,052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
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 ジェーシービー 上智大学 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 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 パソナグループ 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 LIXIL リクルートグループ リコー

(50音順・2022年3月末現在)

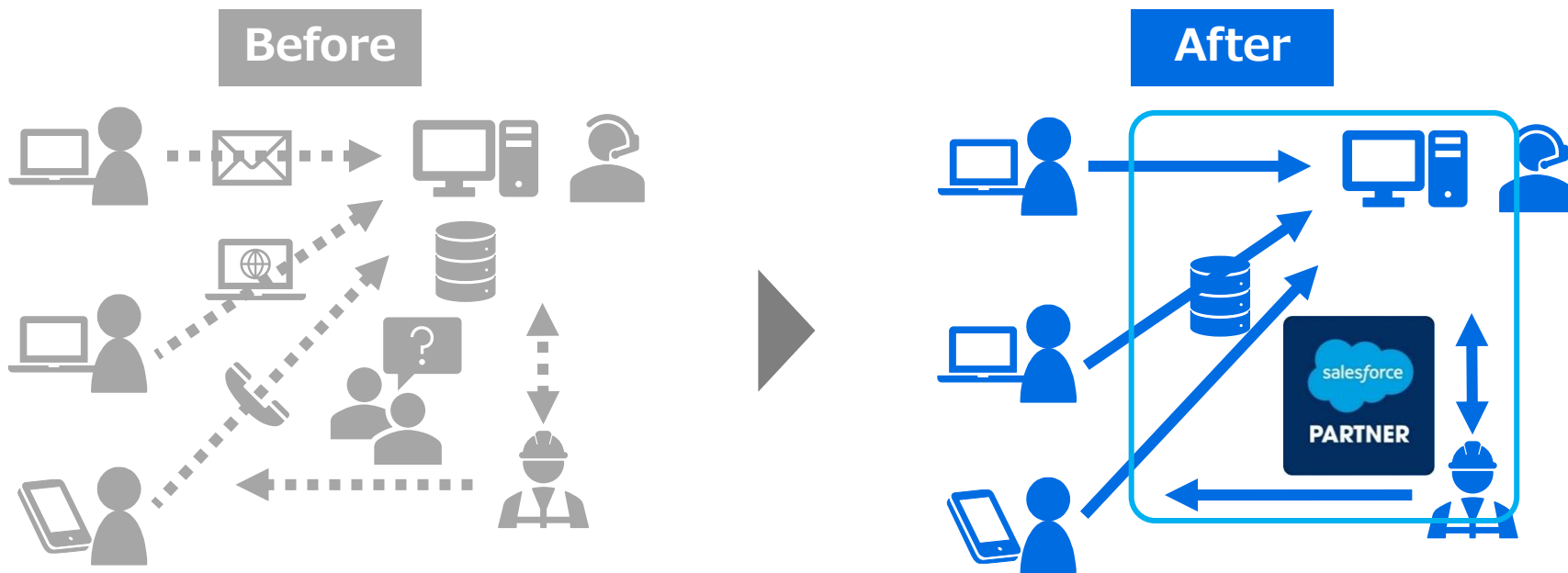
2

事業内容

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。

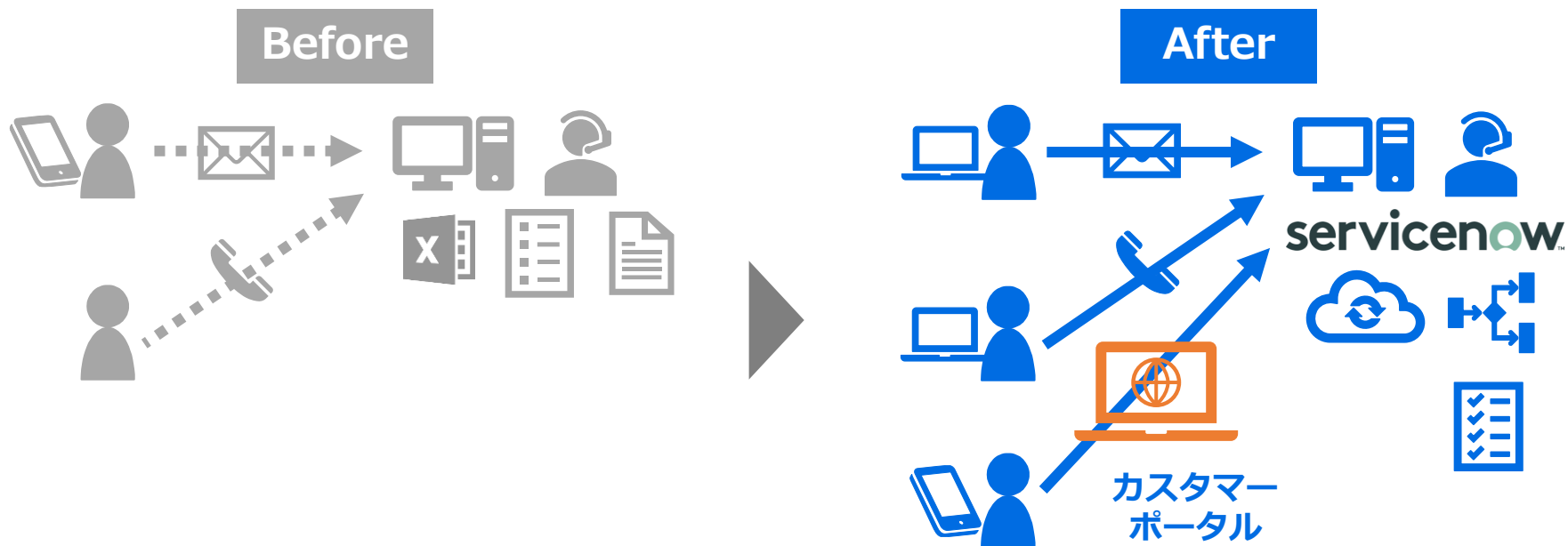


これまでの、製品・部門毎に
対応管理がバラバラだった

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

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。



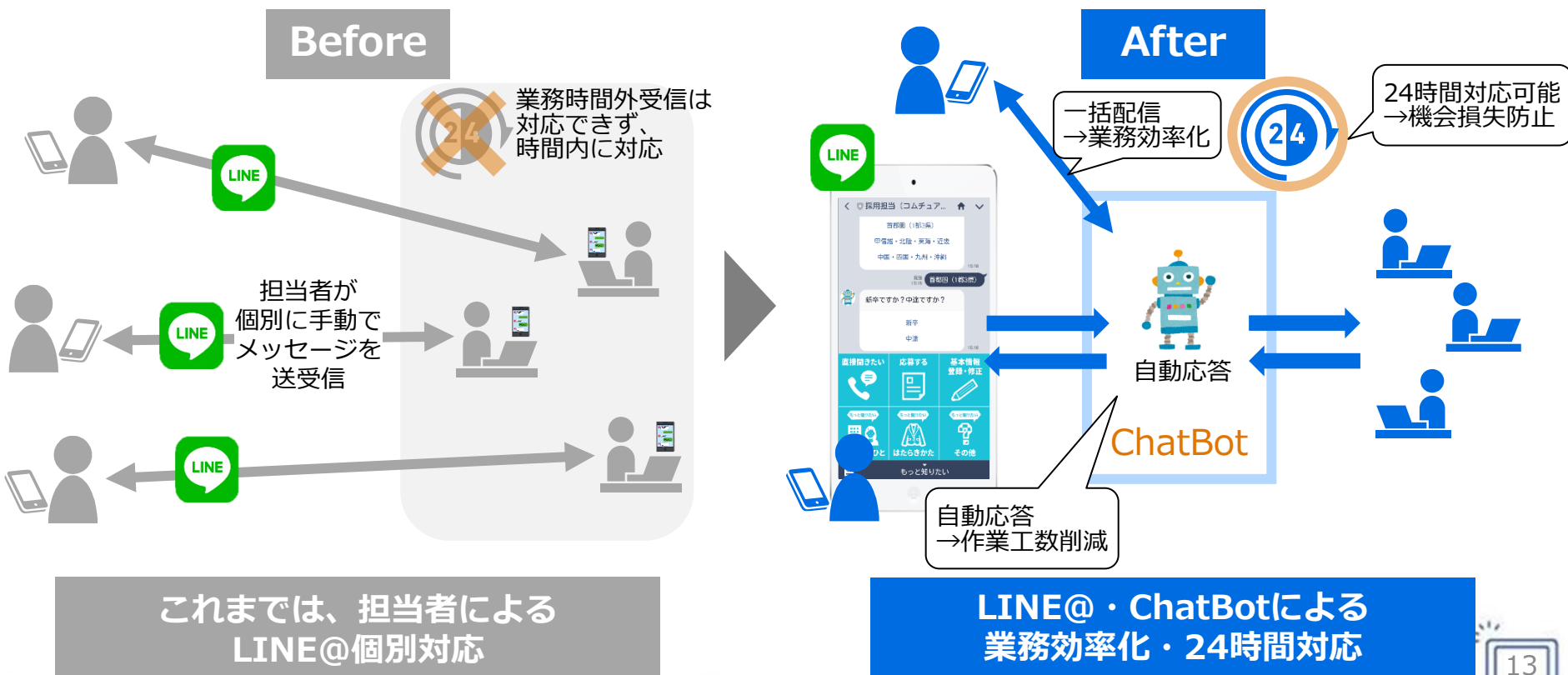
これまでは、メールと電話で受け付け
手作業で申請管理を行っていた

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

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。



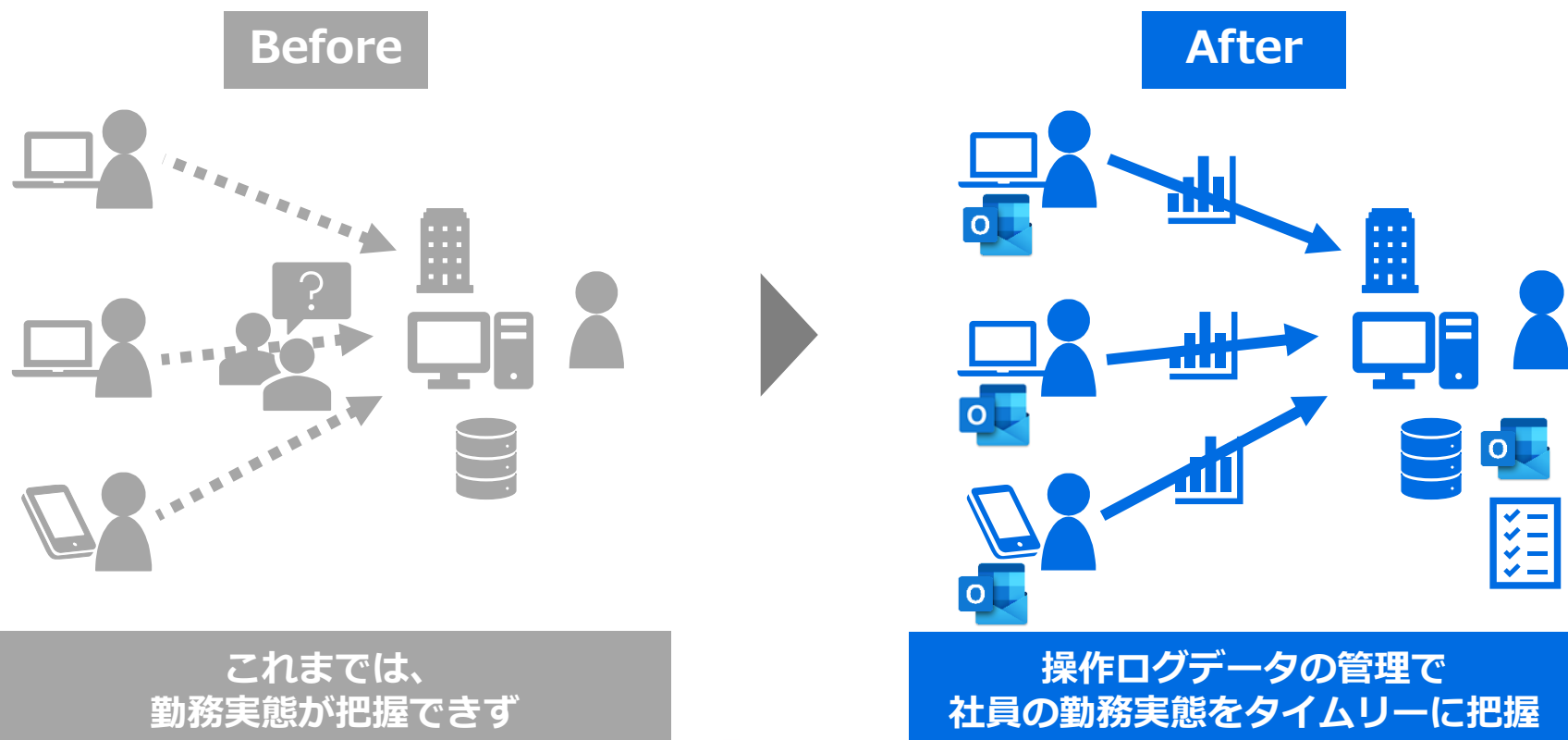
2-4 主たる事例 -大手金融業様-

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。

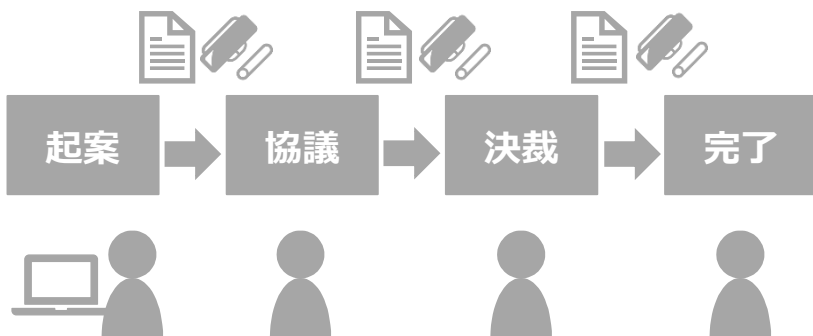


2-5 主たる事例 –大手製造業様–

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

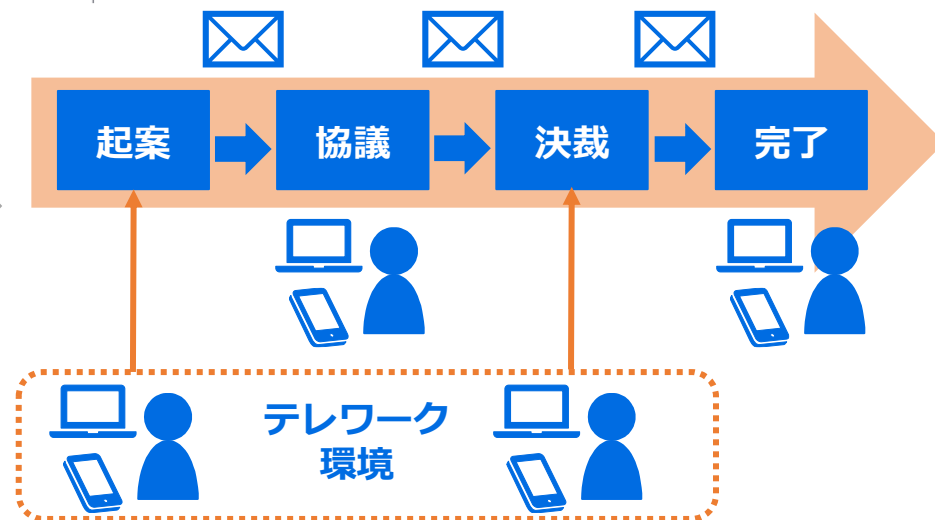


起案から決裁までの手続きに
時間と手間がかかる



Authorized
Partner

After

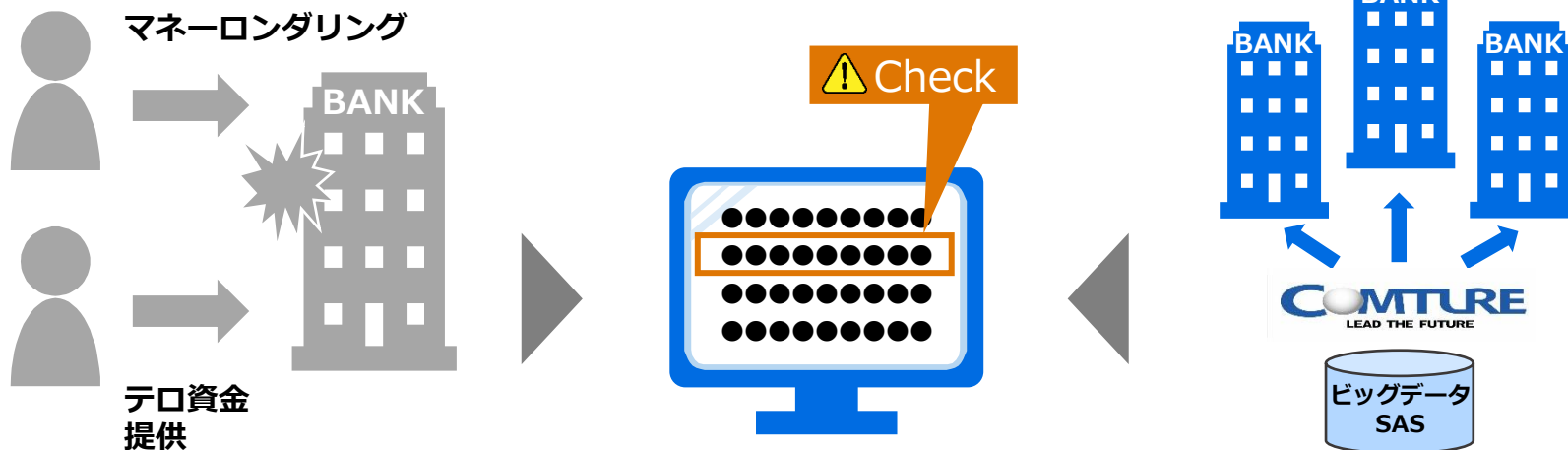


いつでもどこでも承認ができ
決裁までの時間短縮を実現

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。



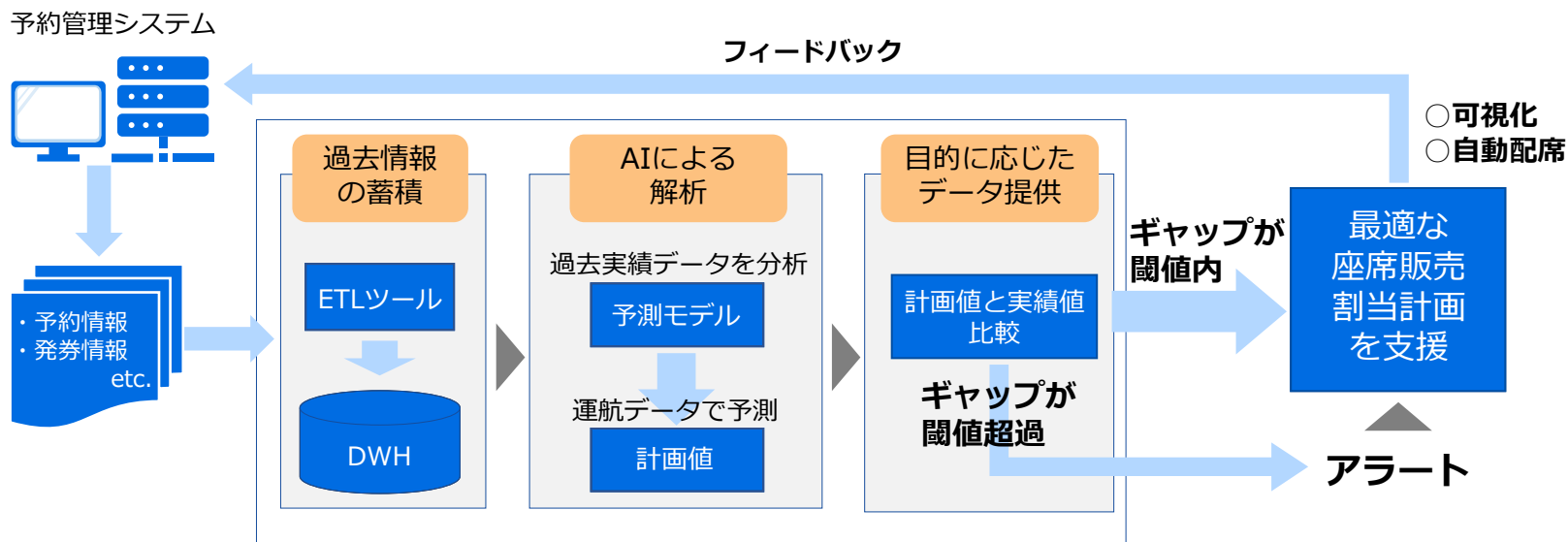
マネーロンダリング（資金洗浄）、テロ資金、密売などの犯罪取引の発生のリスクが増加していた

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

2-7 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

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

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

2-9 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

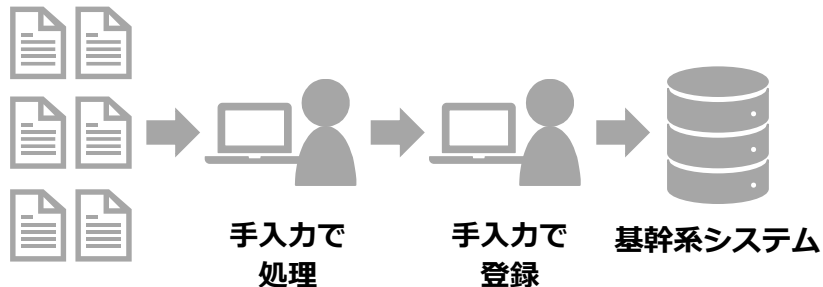
2-10 主たる事例

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

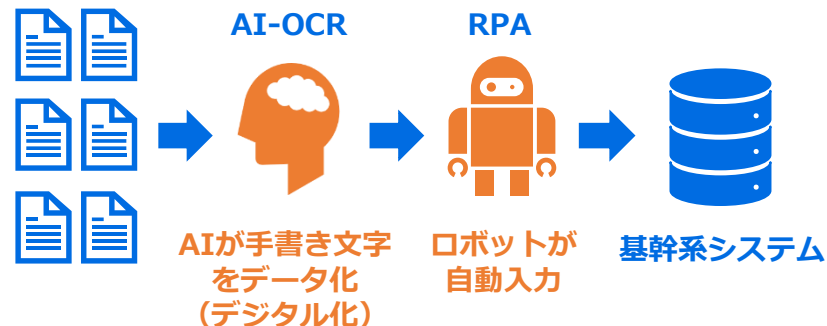
紙の書類をAIで読み取り、RPAでシステムへの入力作業までを自動化。
手間がかかっていた紙帳票のデータ入力作業を削減し、作業の効率化と働き方改革を実現。

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

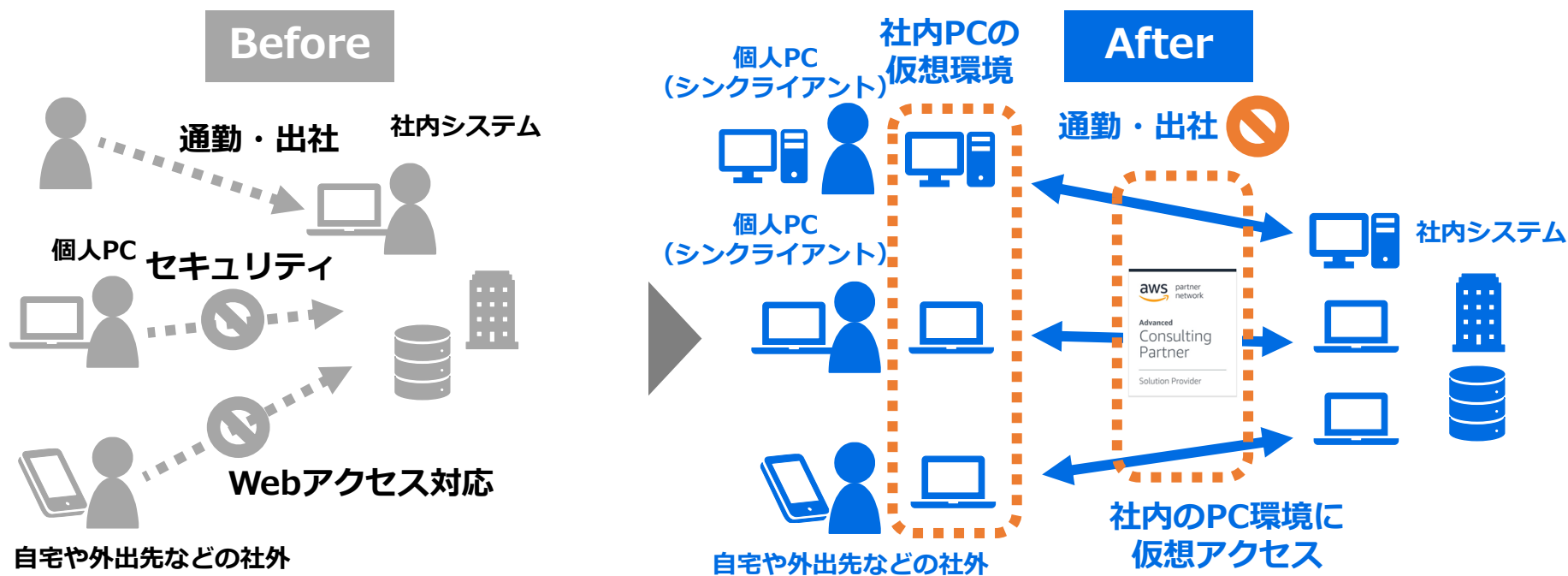
読取りから入力業務まで自動化し、
ミス削減と業務効率化を実現

2-11 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。



セキュリティ対応がネックになり
テレワークの対応が進まず

クラウド経由の仮想アクセスで
自宅の個人PCからでも安全に接続

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

一人当たり売上高 毎年**7%**以上

労務費UP

8%

以上

従業員満足度
向上

投資

1%

以上

成長への
投資

利益

1%

以上

株主満足度
向上

前期

10% UP

営業利益率

16%

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

サービス品質の向上

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

受注計画達成のための知恵出し

業績達成のための
最重要KPI

ターゲット先の明確化

既存のお客様
の深堀や
横展開



新規のお客様
の拡大

顧客訪問
(適正な訪問先)

ソリューションメニュー
化による横展開営業
(質の高い提案内容)

テンプレート化し
ホームページへ
公開

プラットフォーム
ベンダーとの
連携営業

セールスレポート

全社で営業情報
の見える化

全社・チームで
知恵出し

提案書作成

案件化

案件総量
(受注の3倍)

確度C

確度B

確度A

受注

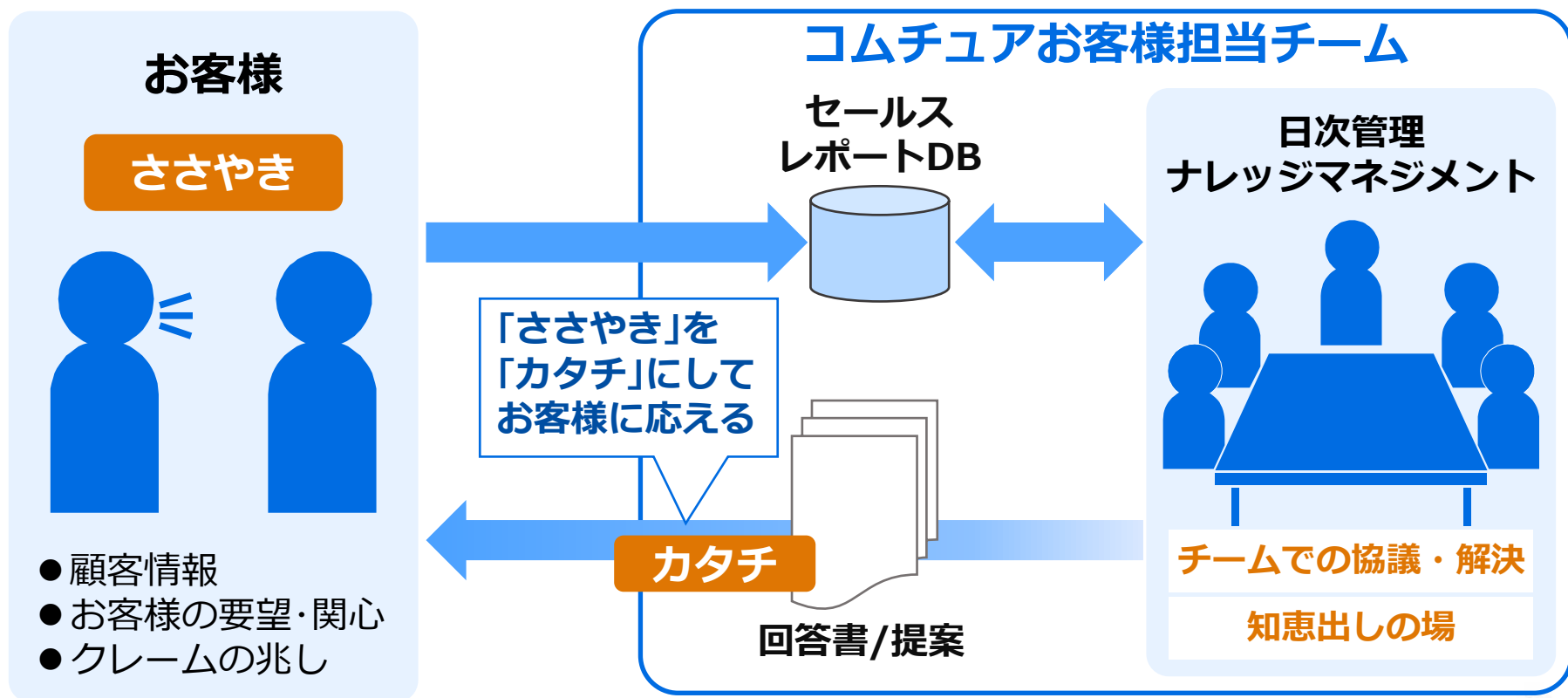
アカウントプラン
(日次、週次、月次でPDCA)

引合い発掘活動 (受注の15倍)

成約活動(パイプライン管理)

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 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

・金融・ERP
・グループウェア
・ネットワーク

クラウド

ビッグデータ
AI
RPA (ロボティック)
フィンテック

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

3-5 人材戦略（優秀な人材の育成と採用）

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・SAP等)
> 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
> 資格取得者 1,000名 (計画)

提案力・PM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 2021年度：75名
2022年度：121名 2023年度：180名 (計画)
中途採用 2022年度：100名 (計画)

3-6 成長のための7つの経営戦略

1 成長戦略

高付加価値化経営を軸に、DXを成長エンジンとして、コンサルティングなど上流工程の強化による**一人当たり売上高7%以上の向上**、営業プロセス可視化と徹底による**案件総量3倍確保策**により、**継続的な2桁成長を実現**

2 顧客戦略

成長領域への積極的なIT投資が見込まれる優良顧客を定め**高付加価値案件**を獲得し、「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提案力の向上**を図り、**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

採用にAIを取り入れ、**新しい技術に対応できる資質を見極めた優秀人材を確保**し、合わせて**ベンダー資格取得**などを軸に**提案力・技術力を高めるための人材育成**による、当社グループの**高い成長を担える集団創り**

4 イノベーション戦略

新たな価値の創出を目指し、クラウド、ビッグデータ、AI、ブロックチェーンやローコードプラットフォームなど、**ベンダー連携と新規事業開発**を軸とした**成長領域ビジネスの早期立ち上げ**への取組み

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、**プロジェクト品質や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

高成長、高利益率を基盤とする**ROEと自己資本比率**を軸に、**高収益性と健全性の両立**を継続して実践。営業利益率の継続的な向上など**主要KPIに基づく業績管理の可視化**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

相乗効果を前提におきながら、成長領域であるクラウド・ビッグデータ・AIなどの**DX領域を軸にした事業基盤強化**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**

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