



ささやきをカタチに))

CONTENTS

- P1 ▶ ごあいさつ・経営ビジョン
- P3 ▶ CEOに聞く
- P5 ▶ 特集
- P7 ▶ コムチェア・コラボシリーズ
- P9 ▶ 会社データ



代表取締役会長 CEO
向 浩一

代表取締役社長 COO
大野 健

このたびの東日本大震災により被災された皆様に、心からお見舞いを申し上げます。

コムチュアは、今期を変革の年と位置付け、「クラウド時代を“コラボレーション”でリードするコムチュア」を経営ビジョンに掲げ、第3創業期をスタートいたしました。

成長エンジンとなるのは、ネットワーク経由でソフトウェアを提供する「クラウドコンピューティング分野」です。さらに、ワークスタイルの変革をもたらす「モバイルソリューション」はクラウド技術に支えられ、今後の需要拡大が期待される分野です。

コムチュアは“コラボレーション”をコア技術として事業を展開してまいりました。コムチュアの「Only One技術」である“コラボレーション”を核とし、拡大を続ける「クラウド」と「モバイル」の分野において新製品の投入と営業体制の拡充などで需要拡大を図ってまいります。

今まさに展開しつつあるクラウド時代を“コラボレーション”でリードし、IT技術や製品をコラボレーションさせて日本を元気に引っ張っていきたい。それがコムチュアの使命であり、企業としての責務であると考えております。

経営ビジョン

クラウド時代を コラボレーションでリードするコムチュア

会社の標語

Only One技術を中核に
お客様には“感動”を、社員には“夢”を

コムチュアは、今までも、そしてこれからも「クラウド」と「モバイル」の分野で他社にないコラボレーション技術のさらなる追求に取り組んでまいります。

コムチュアの三大活動

「コムチュアの三大活動」は「コムチュアの5つの経営戦略」を支えるものであり、会社の土台となるインフラ（組織作り、人作り、仕組み作り）をなすものです。

「ささやきを形にする」活動

お客様の「ささやき」を吸い上げ、社内で知恵だしをし、「形」にして提案する活動です。

「私の標語」活動

毎年、社員が自らの「標語」をつくり、それを意識し、考え、悩みながら工夫する、そして成長する力を身につける活動です。

「改善提案」活動

社員からの改善提案を奨励し、耳を傾け、社員満足と会社満足の実現を図る活動です。

提携戦略

相乗効果を前提とした提携で成長スピードの加速
コラボレーション技術の強化と、クラウドとモバイルの分野での事業基盤の拡大を狙い、業務提携に積極的に取り組み、成長スピードを加速させます。

成長戦略

クラウド市場とモバイル市場にフォーカスした事業推進
拡大し続けるクラウドコンピューティング分野で、クラウド技術とモバイル技術を軸に新製品の積極投入を進めます。さらに、人・製品・企業とのコラボレーション分野に注力し、ビジネスの拡大を図ります。

人材戦略

人材育成と補強、コムチュアDNAの伝承
将来を見据え、人材の補強と育成に努めます。また、自律した社員と自立した組織による知恵だしと行動のできる経営基盤の構築を進めます。

コムチュアの5つの経営戦略

営業戦略

営業体制の拡充とセミナ型営業の推進でユーザ層の拡大
独自のマーケティング・ノウハウを活かし、新規顧客の開拓を進めてまいります。また、持続的な成長を目指し「ささやきを形にする」活動を進化させ、既存顧客の拡大に努めます。

研究開発戦略

自主的な研究開発の支援制度を運用
新たな価値の創出を目指した研究開発の支援制度を通して、クラウド、モバイル、セキュリティ分野でのコムチュアの「Only One技術」を極め、新製品の開発に取り組みます。

コムチュアの技術力を核に、事業スピードを上げ、ノウハウを集約し、他企業とも連携を図り、さらなる成長を目指します。

代表取締役会長 CEO 向 浩一



Q 2011年3月期を振り返って。

A 当期の業績は、売上高5,008百万円、営業利益435百万円、経常利益463百万円、当期純利益232百万円となりました。

当期における市場環境は、緩やかな回復傾向にあったものの経済の先行きの不透明感から、IT投資に慎重な姿勢を示されるユーザ企業も多く、私たちを取り巻く事業環境は依然として厳しい状況にあります。そのような環境下で当社は、「クラウド時代を“コラボレーション”でリードするコムチュア」を経営ビジョンに掲げ、「コムチュアの5つの経営戦略」の下、積極的に事業の転換を図ってまいりました。

私たちはここ数年、クラウドやモバイルなどの新しい事業領域、新しい技術にチャレンジしてきました。マルチデバイスアクセス技術を持つコネクトワン社との資本・業務提携やセールスフォースドットコム社とのOEMパートナー契約など、新しいビジネスのネタの種まきをしてきたわけです。その芽がよ

く芽吹き、2011年度あたりからは刈り取りのステージにはいると考えています。

Q クラウドは成長市場なのでしょうか。

A 国内クラウドサービス市場は、2010年から2015年までの年間平均成長率が30%を超える成長市場です。

長引く企業収益の悪化は、廉価で短納期でより多くの効果をもたらす高品質ソリューションのニーズを活発化させています。これらの環境の変化がクラウドコンピューティングといった新しいサービスの誕生を促したと言っても過言ではありません。クラウドは、システムを従来の「持つ(所有する)」から「利用する」といった大きな意識改革をもたらすパラダイム・シフトであり、IT業界は新たな転換期を迎えたと感じています。

また、この度の東日本大震災の影響で、私たち日本人はワークスタイルの変換を迫られています。「クラウド」と相性のいい「モバイル」、またモバイル活用の上で重要な位置を

占める「セキュリティ」は、ITのキーワードとしてますます注目されてくるでしょう。

Q クラウド時代におけるコムチュアの役割(戦略)は？

A クラウドとモバイルを融合させたサービスで企業の競争力強化を実現します。

クラウドサービスは、クラウドデータセンターを作ってインフラサービスを提供するだけではありません。クラウド上で稼働するシステムやソリューション、堅牢なセキュリティシステムなども必要です。また、クラウド時代の到来で、ビジネスにおいてもスマートフォンやタブレット型携帯端末が活用しやすくなりました。私たちコムチュアはこの「クラウドソリューションサービス」と「モバイルソリューションサービス」に高い技術力を持っています。

2015年までの年間平均成長率が30%を超えるこのクラウド



市場において、コムチュアグループは高品質で付加価値の高いサービスのご提供を通して、お客様企業の発展に貢献してまいります。

Q 今後の取り組みは？

A 人、製品、企業との「コラボレーション」をますます活発化させることで、市場での存在感を高めてまいります。

コムチュアは、この4月から販売、構築、運用の三社に分け、グループ経営体制となりました。営業や販売、他企業との事業連携、ユーザニーズに即した様々なクラウド関連のコムチュア・コラボシリーズの製品体系を連携させて提供す

るためのハブ的な役割などはコムチュアマーケティング(株)が担います。プロダクト連携、導入に伴い発生するシステム構築およびプロダクト・サービスのクラウド化など技術的な対応をコムチュア(株)が取りまとめ、その運用や保守はコムチュアネットワーク(株)が担当します。

これからの時代は単一的な製品・技術だけでは勝てなくなるでしょう。製品と製品を結びつけるコラボレーション、人と人を結びつけるコラボレーション、そして企業と企業を結びつけるコラボレーション、様々な局面でのコラボレーションが必要であると改めて強く感じています。コムチュアはこの中心的な役割を担う企業です。

コムチュアのOnly One技術の優位性を活かし、拡大するクラウド市場で存在感を高めてまいります。

Q 最後に株主の皆様へメッセージをお願いします。

A 質的な向上に軸足を置き、新たなステージに向けて、コムチュアをもっと「良い会社」にします。

この4月にグループ体制となり、私は引き続き会長CEOとしてグループ全体を統括します。私はコムチュアをもっと「良い会社」にしたい。東日本大震災は日本経済に大きな影を落とし、コムチュアも中期経営計画の見直しを余儀なくされています。今回の震災を機に、量的な拡大を狙うだけでなく、質的な向上に軸足を置いた経営を進め、新たなステージに備えながら真の持続的な成長につなげてまいります。コムチュアが企業としての責務を果たし、継続的に発展・成長し続けるために、コムチュアの企業価値増大経営を強力に推進する決意です。

株主の皆様には、引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。



TOPICS

① 働きやすいクリエイティブなオフィス環境

コムチュアの5つの経営戦略のひとつである人材戦略。コムチュアでは将来にわたって継続して発展するために、人材の育成と三大活動に代表されるコムチュアDNAの伝承に注力しています。社員が自由に発想し、意見を述べる風とおしの良い環境で次代を担うコムチュアピープルは生まれています。



明るくカフェのような雰囲気のリフレッシュルームは社員の憩いの場です。

みんなが意見を出し合って、ひとつの成果につなげます。



スーパーバイザーのアドバイスの下、柔軟でアイデアに富んだディスカッションが、コムチュアの提案の原動力です。



コムチュアの開発現場です。お客様企業の業務効率を改善する優れたソリューションは、ここから生まれます。

TOPICS

② さらになる成長へ。事業スピードを加速!営業、販売、連携を担う コムチュアマーケティング(株)

コムチュアは、ソリューション・プロダクト販売子会社「コムチュアマーケティング(株)」を設立しました。コムチュアマーケティング(株)は、「クラウド」と「モバイル」をキーワードに、ビジネスの拡大を目指すコムチュアグループの経営ビジョン「クラウド時代を“コラボレーション”でリードする」を実践するための戦略子会社です。



代表取締役社長 松田 孝裕

■ 最適なソリューションの提案と構築を実現

コムチュア(株)は、①自社で開発したCRMやワークフローといったプロダクト、②グローバル企業であるアイ・ビー・エム(IBM)社やSAP社、セールス・フォース・ドットコム(SFDC)社などと連携してお客様企業にシステムサービスを提供し、お客様企業の経営効率に貢献してまいりました。

日本には、IBM社やSFDC社などの大手ベンダのプロダクト・サービスの他に、特徴あるパッケージやサービスを持つベンチャー企業が数多くあります。こうした企業の尖ったプロダクトや優れたサービスのクラウド化やソリューション化の企画、

新製品の拡販やパートナー企業の販売サポートをコムチュアマーケティング(株)が担当します。現在、こうしたクラウドサービスやソリューションは、コムチュア・コラボシリーズとして5製品を販売しています。こうした製品を向こう1年間で累計20種類ほど増やし、新市場や新規顧客の獲得を狙ってまいります。コムチュアマーケティング(株)の優れたマーケティング販売力と、コムチュア(株)の豊富な経験に基づく技術力、コムチュアネットワーク(株)のきめ細やかな運用サポート力で、多様化する市場ニーズに応え、お客様企業へ最適なソリューションをご提案してまいります。

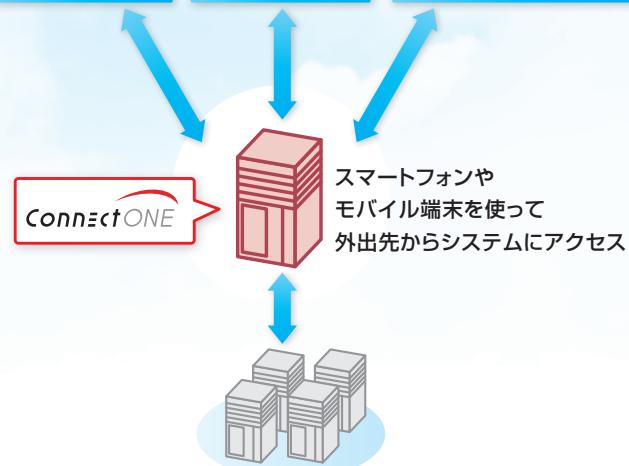


■ 3つのコラボレーションでクラウド事業を推進

コラボレーションには、①製品と製品を結びつけるコラボレーション、②人と人を結びつけるコラボレーション、③企業と企業を結びつけるコラボレーションがあります。コムチュアマーケティング(株)は、この3つのコラボレーションのいずれにおいてもハブ的な役割を担い、お客様の課題解決に向けた最適なソリューションの提供とクラウドサービス事業を強力に推進してまいります。

ワーク・スタイルを変える

コムチュア・コラボ：ConnectONE



企業内のシステムにアクセス

現代は仕事のスピード化、社内コミュニケーションの向上、営業活動の進化、業務の生産性向上など業務の変革が求められています。ConnectONEであれば、Android、iPhone、iPadに代表されるモバイル端末を安全に企業内システムに接続し、柔軟で安全なモバイルアクセスの実現が可能です。ワーク・スタイルの変革を強力にサポートする「コムチュア・コラボ：ConnectONE」です。

ビジネス・スタイルを変える

コムチュア・コラボ：FieldSupporter



コムチュアのCRM/SFA分野における豊富なコンサルテーションとシステム導入実績のノウハウを活かし、セールスフォースドットコム社の最先端クラウド型プラットフォームForce.com上に構築されたコムチュアが提供するクラウドサービスです。手頃な価格と短時間で導入が可能でお客様のニーズを満たします。システムの所有から利用へ。お客様のビジネス・スタイルの変革をサポートいたします。

『第1回スマートフォン&モバイルEXPO』に出展



コムチュアは、第1回スマートフォン&モバイルEXPOに出展しました。多くのお客様に会場いただき、コムチュアの優れたモバイルソリューションの数々をご紹介。コムチュアのブースは常に大盛況でした。

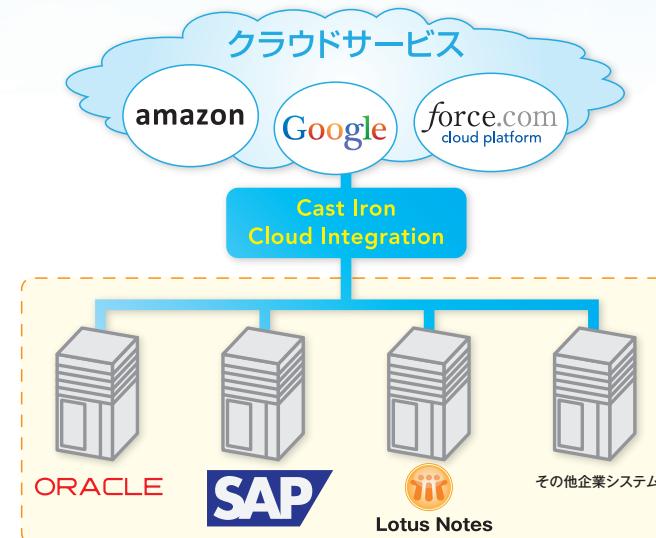
クラウドとモバイルによる

「ビジネス・スタイルとワーク・スタイルの変革」

のための～コムチュア・コラボシリーズ～

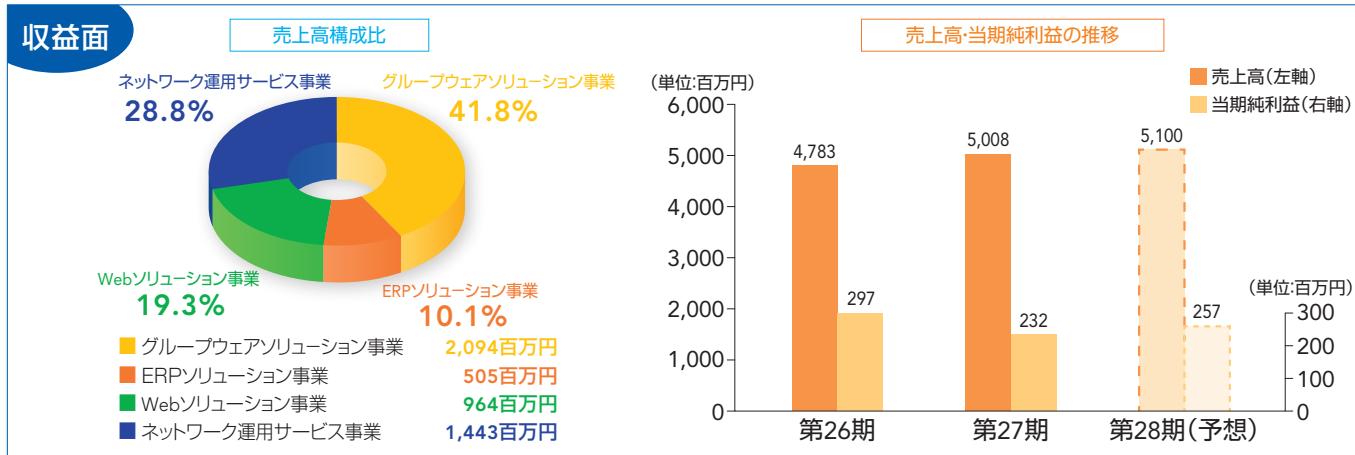
ソフトウェアをネットワークを通じてサービスとして利用する「クラウドコンピューティング」。安心、安全で業務の効率化を追求する「モバイルソリューション」。この大きな意識改革をもたらす「クラウド」と「モバイル」が私達のビジネス・スタイルとワーク・スタイルを変えます。「ビジネス・スタイルとワーク・スタイルの変革」を実現するコムチュア・コラボシリーズです。

クラウドインテグレーション

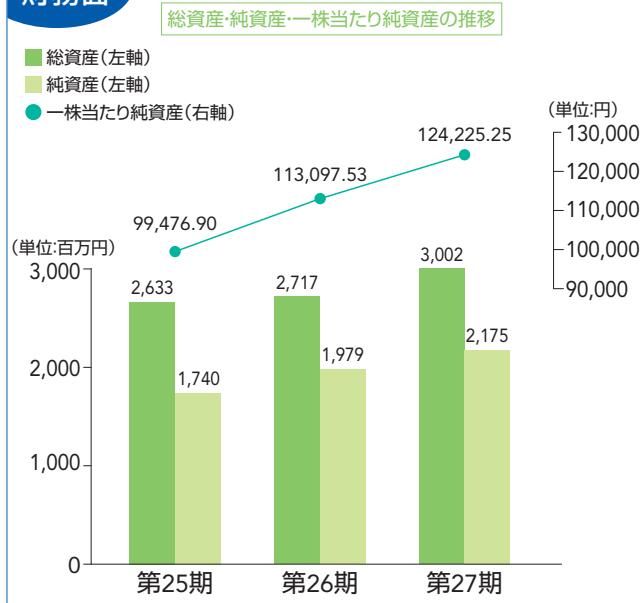


クラウド時代の現代は、お客様のシステムがあらゆるところに分散しています。これらの企業が所有するシステムとシステムをつなぐクラウドインテグレーションが必須の時代です。コムチュアはこれらの分散するシステムをIBM社のWebSphere Cast Ironを用いたクラウドインテグレーションを活用して、アマゾン、グーグル、セールスフォースドットコム、などのクラウドとORACLE EBS、SAP、Lotus Notesなどの企業システムを接続いたします。

経営成績



財務面



利益還元方針

当社は、積極的な事業展開と戦略投資を行い、企業価値の飛躍的な向上を図ってまいります。
利益還元につきましては、株式分割など株式の流動性の向上を図るとともに、積極的な利益配分を基本方針とし、配当性向30%程度とすることを新たな目標として、段階的に引き上げてまいります。



会社の概況

商号	コムチュア株式会社
英文会社名	COMTURE CORPORATION
本社所在地	東京都品川区大崎一丁目11番2号
WEBサイト	http://www.comture.com/
設立年月日	1985年1月
資本金	3億890万円
従業員数	481名
営業所	三田センタ、大阪営業所

株式の状況

発行可能株式総数	58,000 株
発行済株式総数	17,500 株
株主数	1,692 名

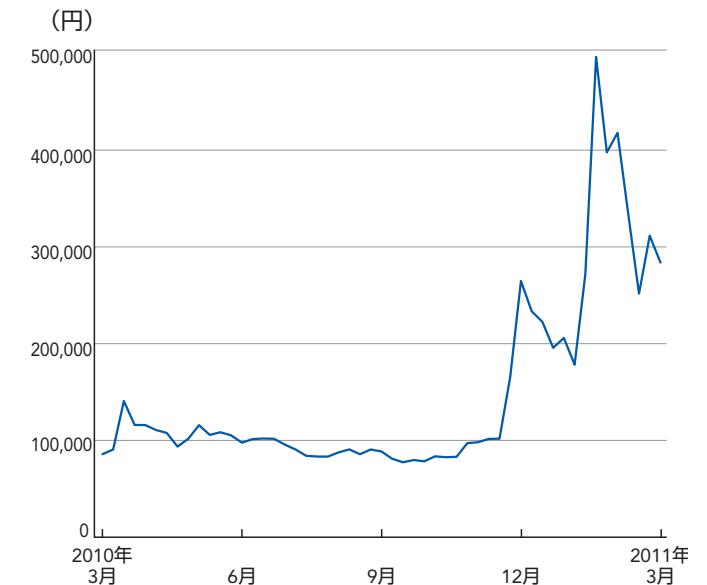
大株主の状況

株主名	所有株式数 (株)	所有比率 (%)
向 浩一	7,860	44.91
コムチュア社員持株会 有限会社コム	1,062	6.06
株式会社三菱東京UFJ銀行	1,000	5.71
株式会社三菱東京UFJ銀行	500	2.85
エヌ・ティ・ティ・データ・ ジェットロニクス株式会社	500	2.85
TIS株式会社	400	2.28
大阪証券金融株式会社	359	2.05
大野 健	300	1.71
馬上 貴伯	116	0.66
亀井 貴裕	100	0.57

取締役および監査役 (2011年6月24日現在)

代表取締役会長CEO	向 浩一
代表取締役社長COO	大野 健
常務取締役	松田 孝裕
取締役	田村 誠二
取締役	関本 正一
取締役	酒井 哲夫
監査役	藤田 和彦
監査役	和中新一
監査役	齋藤 仁男

株価の推移 (終値)



株主メモ	
決算期	3月31日
定時株主総会	6月
配当金受領株主確定日	3月31日および 中間配当を行うときは9月30日
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関 (同連絡先)	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ 信託銀行株式会社 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 三菱UFJ 信託銀行株式会社 証券代行部 TEL (0120) 232-711 (通話無料)
公告方法	電子公告により、当社WEBサイトに公告いたします。 但し、やむを得ない事由により電子公告をすることが できない場合は日本経済新聞に公告します。
ご注意 >>>	
1. 特別口座に登録された株式に関する各種手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関（三菱UFJ 信託銀行）にお問合せください。	
2. 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。	

当社IR情報はここから

コムチュア IR

検索

<http://www.comture.com/ir/>

第28期のIRカレンダー（予定）

当社では迅速かつ正確な情報開示を心がけるほか、様々な投資家の皆様に向けた活動も行っています。

以下は当社の第28期のIRスケジュールになります。

ご参考の上、引き続きご支援いただけますようよろしくお願いいたします。



将来予測に関する記述に関するご注意

本株主通信の将来予測に関する記述および客観的事実以外の記述に関しましては、当社が現時点で入手可能な情報から得られた判断に基づいておりましたが、リスクや不確実性を含んでおります。従いまして、これらの記述のみに全面的に依拠して投資判断を下すことはお控えくださいますようお願いいたします。

実際の業績は当社の事業を取り巻く経済情勢、市場動向、為替レートなどに関わる様々な要因により、記述されている事業予測とは異なる可能性があることをご承知おきください。

コムチュア 株式会社

COMTURE CORPORATION

〒141-0032 東京都品川区大崎1-11-2 ゲートシティ大崎イーストタワー8F

Phone: 03-5745-9700 Fax: 03-5745-9715

