

中期経営計画 (2023年3月期～2025年3月期)

ささやきをカタチに。



2022年5月9日

代表取締役社長
澤田 千尋

1

コムチュアグループの目指す姿

高付加価値経営の全体像

高付加価値経営の実現を通して ステークホルダーの期待に応える

コムチュアグループ



ステークホルダー



ESG課題の解決で
持続的な成長



成長戦略を通して
共に成長



成長と収益性の
両立

会社の標語

お客様には“感動”を 社員には“夢”を

会社方針

1. 社会と共に繁栄する会社になること。
2. ユーザーから真に信頼されるサービスを提供する会社になること。
3. 使命感と活気ある人材に満ちあふれた会社になること。
4. 常に新しい技術を取り入れ蓄積し、社会のニーズに対応できる会社になること。
5. 健全成長を基調とする超一流の企業を目指す気品ある社風を築く会社になること。

経営基盤

人づくり 組織づくり 仕組みづくり



創業時から「社会貢献」と「持続的成長」の両立を実現

サステナビリティ方針

わたしたちはお客様のDXを推進することで、経済・社会課題の解決と社会価値の最大化に貢献してまいります。

マテリアリティ

- ・ 事業を通じたDXによる社会課題解決
- ・ 提案力の向上によるお客様の価値の最大化
- ・ イノベーションを支えるパートナーシップ・最先端技術開発
- ・ 社会のDXに貢献するIT人材の育成・キャリアマネジメント
- ・ 持続的成長に向けた適正な投資と資本効率の向上
- ・ ステークホルダーから期待される健全経営の実践
- ・ 気候変動・資源循環への対応

5年後～10年後の姿

10年後 売上高 1,000億円企業 への挑戦

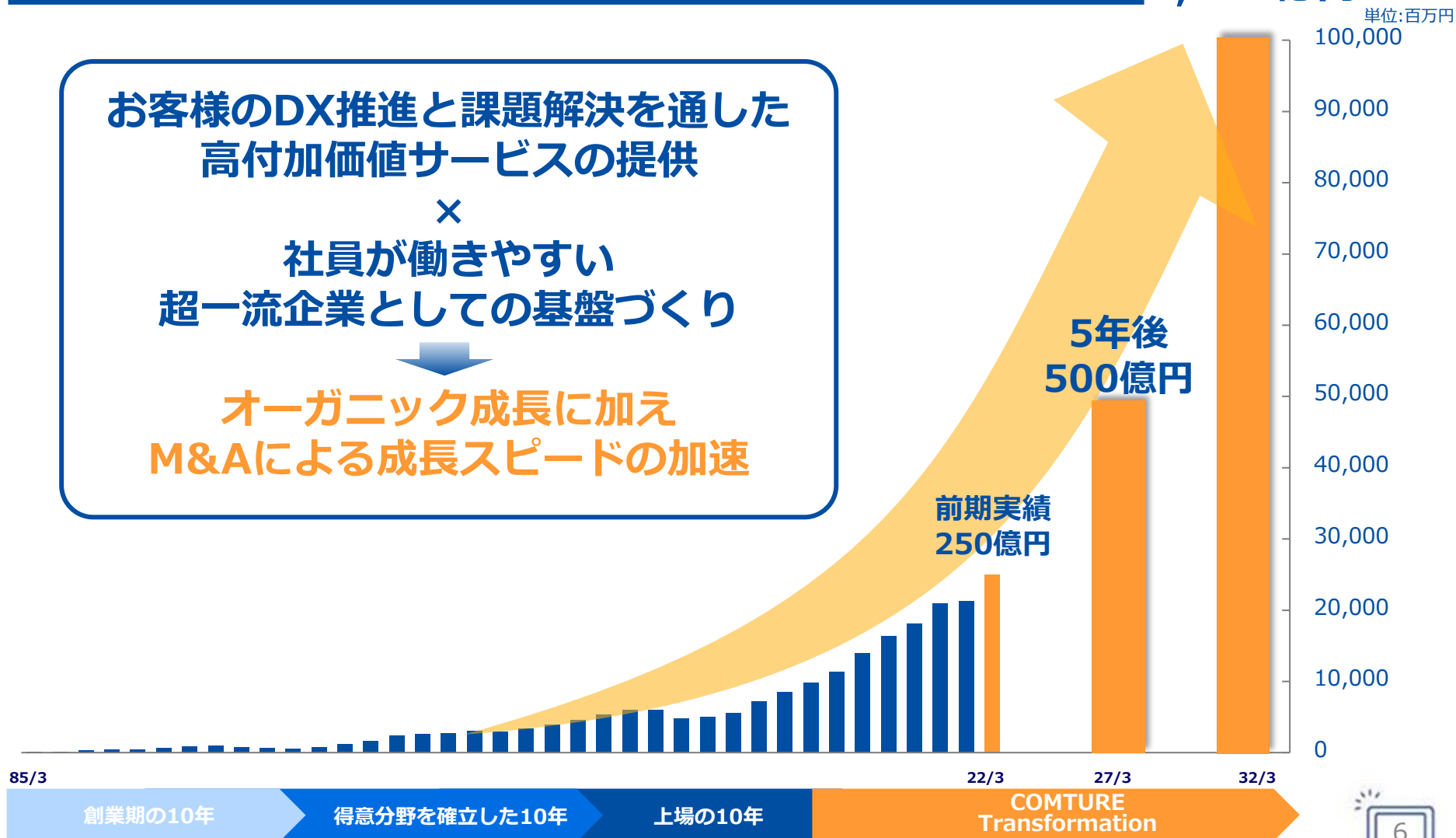
10年後
1,000億円

お客様のDX推進と課題解決を通じた
高付加価値サービスの提供

×

社員が働きやすい
超一流企業としての基盤づくり

オーガニック成長に加え
M&Aによる成長スピードの加速



1,000億円企業に向けての事業方針

高付加価値経営を継続し、高成長と高収益の両立を目指す

イノベーションへの 取り組み

- ・グローバルベンダーの有望ソリューションを見極め
- ・早期参入することで急成長市場におけるシェア拡大での事業成長

顧客の重要 経営課題への 取り組み

- ・顧客の重要課題であるDXの支援に注力し、企業価値の向上に貢献
- ・DXを推進する人材の育成

経営基盤の 強化

- ・高成長・高収益を実現するリソース拡大や、営業力/提案力/技術力強化の仕組みづくり
- ・働きやすい環境の整備とガバナンス遵守の両立

高付加価値経営の実現に向けた3つの事業方針

2

これまでの振り返り

これまでの歩み

創業以来 **年平均成長率 15%** の 高成長経営

COMTURE
LEAD THE FUTURE

2022年4月

プライム市場
移行

(単位:百万円)

- | | | |
|-------|-----|-------------------------------|
| 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 |
| 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 |

2007年3月
JASDAQ
上場

2012年11月
東証二部
上場

2013年11月
東証一部
上場

コロナショック

リーマンショック以降 10年間で
売上高 **4.5倍** の高成長

バブル崩壊

ITバブル崩壊

リーマンショック

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

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」

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

インターネット技術革新
Webソリューション事業

インフラ構築・運用への拡大
マネージドサービス

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

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

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

servicenow.

Google Cloud

Microsoft

sas



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 22年

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

持続的成長を支えた取り組み

年平均 +15%成長 の実現のための仕組み

業界トップクラスの
高付加価値経営



高付加価値化戦略

- ・ 一人当たり売上高の伸長
- ・ 成長と分配の好循環
- ・ 提案力などサービス品質の向上
- ・ コムチュアのブランディング戦略
- ・ テンプレート化／ソリューションメニュー化

高い成長率を達成する
持続的な成長



営業プロセス戦略

- ・ トップラインの計画達成のための先行指標管理
- ・ 適正な案件総量の設定
- ・ 営業のプロセス毎のKPI管理
- ・ ベンダー連携などによる営業力の強化

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)

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

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

業績達成のための
最重要KPI

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)

過去3年間の総括

高付加価値経営を推進し 高成長を実現

12期連続増収、11期連続増益、17期連続増配

	2020年3月期 実績	2021年3月期 実績	2022年3月期 計画	2022年3月期 実績	年平均成長率 (2020年3月期- 2022年3月期)
売 上 高	20,008* 百万円	20,868 百万円	23,000 百万円	24,985 百万円	+ 13.6%
営 業 利 益	2,833 百万円	3,150 百万円	3,500 百万円	3,996 百万円	+ 15.8%
営業利益率	14.2%	15.1%	15.2%	16.0%	-
R O E	19.5%	17.7%	18.3%	19.2%	-
配 当 金	29.00円	31.00円	33.00円	37.00円	+ 15.5%
配 当 性 向	46.6%	47.4%	44.2%	49.1%	-

* 2021 年 3 月期より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第 29 号 2020 年 3 月 31 日）等を早期適用しておりますため、2020 年 3 月期の期首に同基準を適用したと仮定して、売上高を算出しております。

3

中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）

中期経営計画（3力年） 経営指標

売上高 **1,000億円企業** を目指して

15期連続増収、14期連続増益、20期連続増配 計画

売上高 年平均成長率 **15%以上**

	2022年3月期 実績	2023年3月期 計画	2025年3月期 計画	年平均成長率 (2022年3月期～ 2025年3月期)
売上高	24,985百万円	28,800百万円	38,000百万円 以上	15%以上
営業利益	3,996百万円	4,660百万円	6,100百万円 以上	15%以上
営業利益率	16.0%	16.2%	16% 以上	-
R O E	19.2%	21.0%	20% 以上	-
配当性向	49.1%	45.5%	45% 以上	-

中期経営計画 達成に向けた戦略

DX領域にさらに注力し、年平均+15%成長を実現

高付加価値経営 事業方針

3つの事業戦略

ベンダー連携

- ・ 営業プロセスの強化
- ・ 技術力／品質力の向上

提案力強化

- ・ 顧客満足度の向上
- ・ 高付加価値化

人材リソース拡大

- ・ 高スキル人材の育成
- ・ 営業機会損失の防止

事業を支える 経営基盤の強化

働き方改革

知の蓄積

業務プロセス改革

事業成長を加速させる 投資戦略

M & A

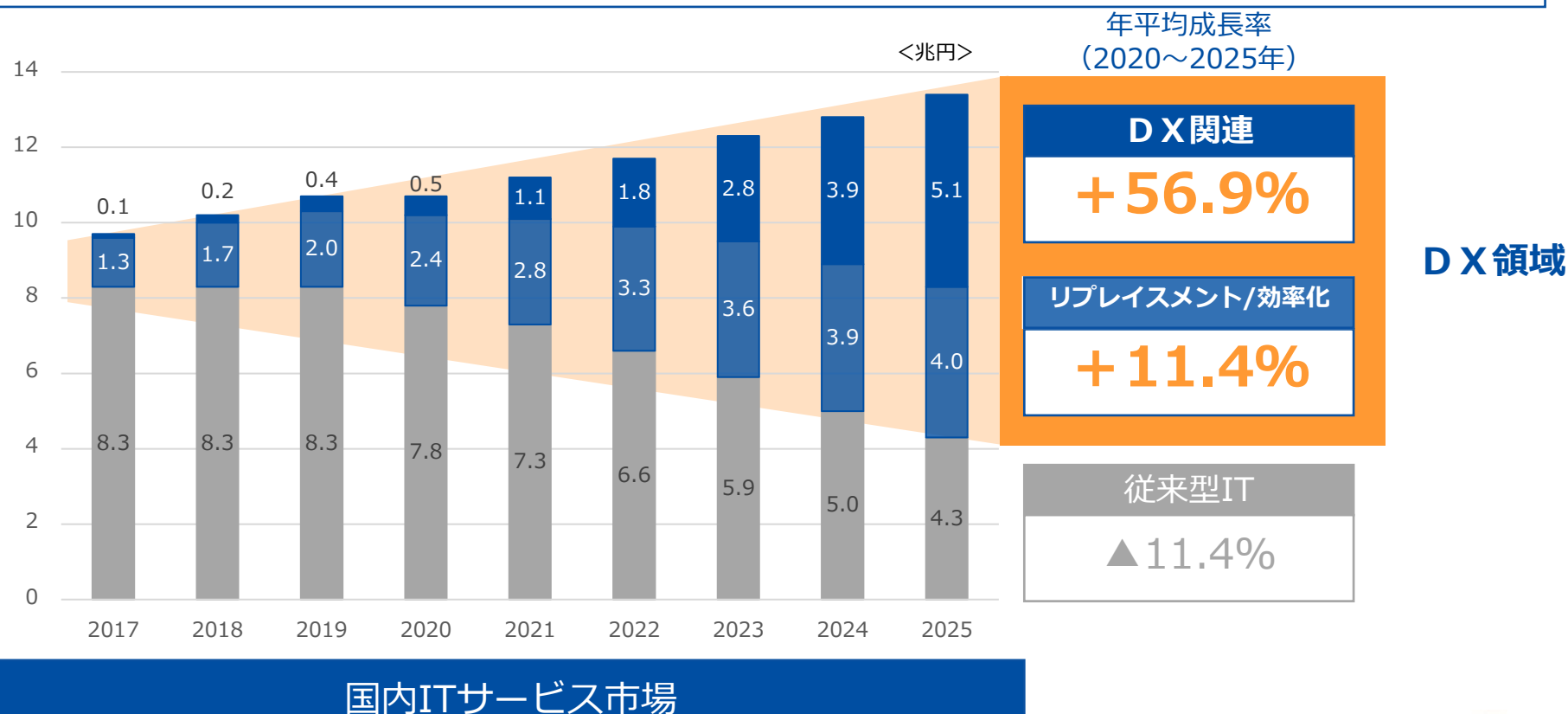
人材投資

事業・経営革新

国内ITサービス市場

市場の年平均成長率は **2.8%**（2021～2026年）だが **DX市場は拡大**

- ・市場全体は堅調に推移
- ・コロナの影響でIT投資の回復が遅れた分野の反動増
- ・既存システムのクラウド化、DX関連の需要増

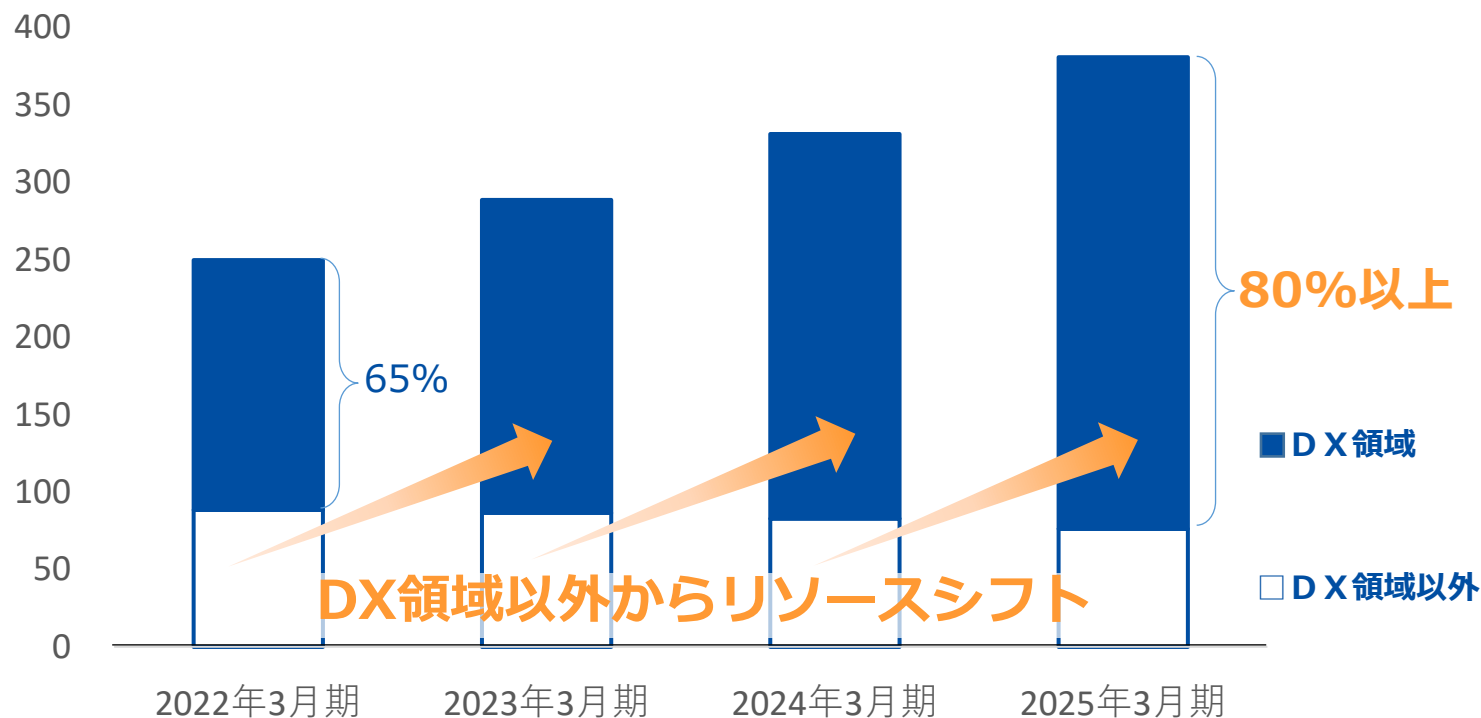


IDC Japan : 国内クラウド市場 配備モデル別/用途別 売上額予測 2020年～2025年（2021年5月）

成長エンジンであるDX領域へのシフトを加速

- ・ 成長するDX市場を追い風に **DX領域での事業拡大**
- ・ **積極的なリソースシフト** を実行し、加速度的な成長を実現
- ・ 売上高に占めるDX領域での事業比率を **80%以上（2025年3月期）** に拡大

売上高（億円）



基本戦略 1 ベンダー連携

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マー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



Business Partner



連携する主要なベンダーの成長性

グローバル プラットフォームベンダー

直近の成長率（前期比）

Salesforce.com

+25%

（2021年12月期 通期売上高）

Microsoft

+20%

（2022年6月期 第3四半期累計売上高）

Amazon

（Amazon Web Services関連）

+37%

（2021年12月期 通期売上高）

SAP

（SAP S/4 HANA関連）

+47%

（2021年12月期 通期売上高）

ServiceNow

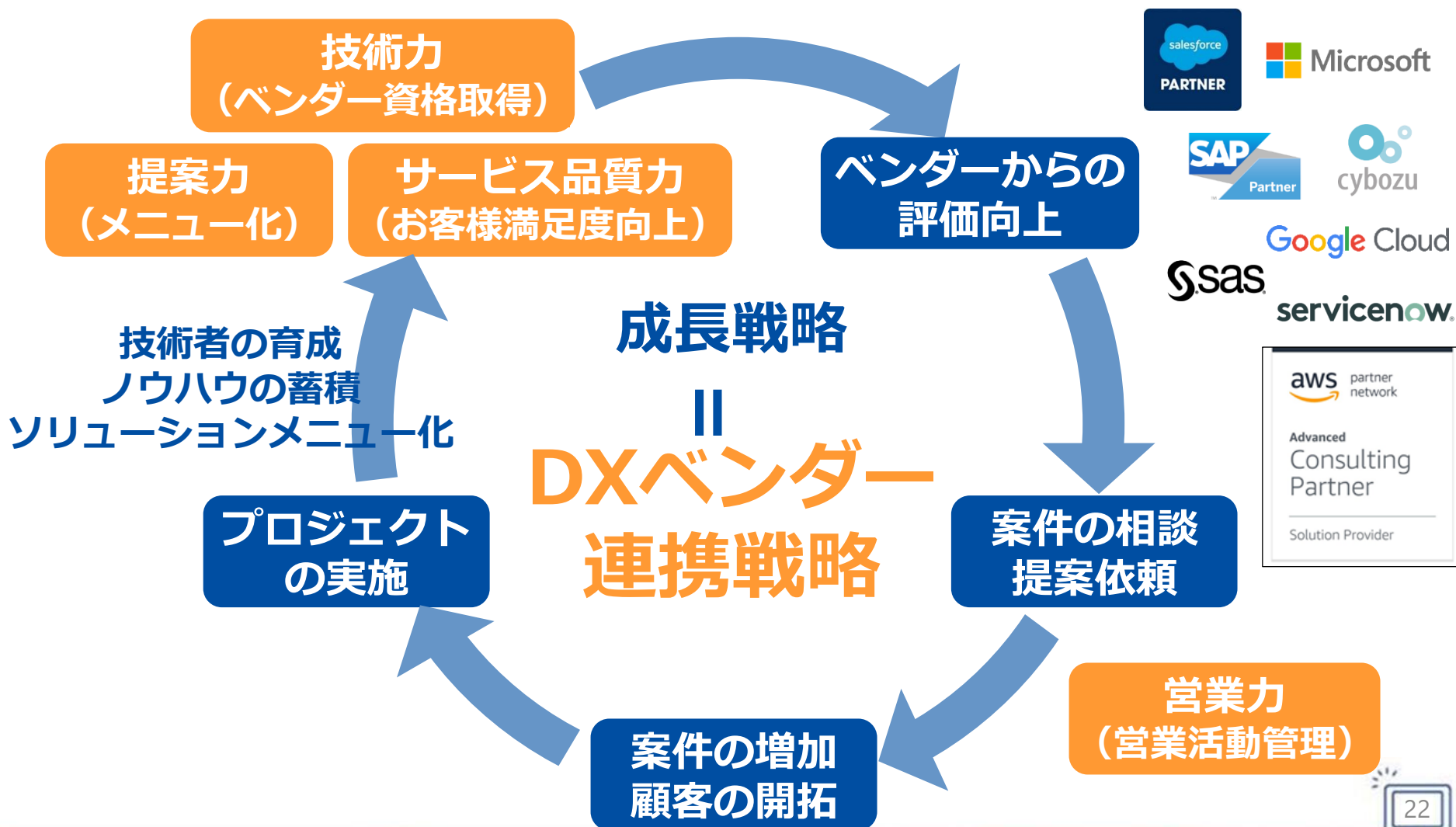
+30%

（2021年12月期 通期売上高）

※いずれも各社から公表されている財務資料より抜粋

基本戦略 1 ベンダー連携

ベンダー連携の強化サイクル



資格取得を軸に 技術者育成と技術力向上を推進

グローバル プラットフォームベンダー	認定パートナーランク	資格者数 (延べ人数)
Salesforce.com	コンサルティングパートナー (Ridge)	267人
Microsoft	サービスパートナー (Gold)	380人
Amazon	AWS コンサルティングパートナー (Advanced)	277人
SAP	Sell/Service/Build パートナー (Silver)	137人
ServiceNow	サービスパートナー (Elite) ※2021 ServiceNow APJ Premier Segment Partner of the Year 受賞	129人

※2022年3月時点

DX推進パートナーとしてのソリューション提供

複合型
DXソリューション

複数のベンダー・ソリューション統合

- (例)・Salesforce（フロント系）とSAP（バックエンド系）の統合
- ・フロント系ソリューション同士の統合

DXソリューション

グローバルベンダーのソリューション

- ・クラウド、ビッグデータ、AI、RPA、ブロックチェーンやローコードプラットフォーム
- ・クラウドを利用した基盤システムのモダナイゼーション

レガシー領域

従来型 IT

- ・既存システムの維持、運用管理

提案力強化による高付加価値化

業種・業態に偏らないお客様

コムチュアグループが提供するサービス・付加価値

ITコンサルティング

システム設計・開発

インフラ構築

ITマネジメント

IT教育

提案プロセスの標準化

提案型人材の育成

知の蓄積基盤（ベストプラクティス）

提案
フレーム
ワーク

開発
フレーム
ワーク

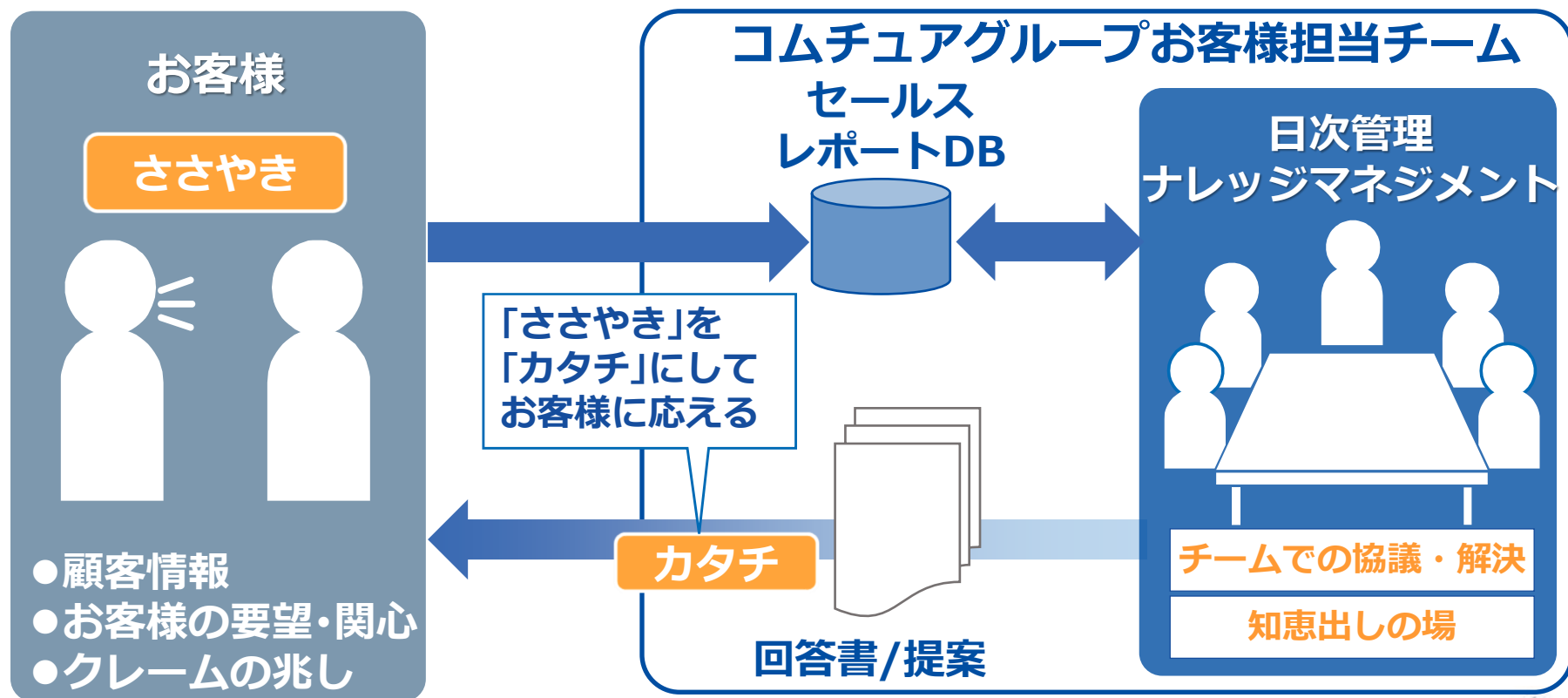
ソリュー
ション
メニュー

テン
プレート

グローバルベンダーのプラットフォーム

提案力強化による 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、最良の提案（カタチ）にする



優秀人材の積極的な採用と育成による体制強化

- ・ SPIを活用した適性評価
- ・ 新卒/キャリア採用による優秀人材の採用

3年間で 800人の採用

採用

ベンダー連携

高付加価値化

待遇強化

- ・ 高付加価値化と連動した積極的な待遇UP

毎年昇給 8%以上

- ・ 成長領域へのシフトによる活躍できる場の提供

育成

- ・ 資格取得を軸にしたDX人材育成モデル

資格取得 毎年1,000人

- ・ エディフィストラニング社の教育コンテンツ



ビジネス
パートナー
連携強化

- ・ 成長領域での人材育成の支援
- ・ パートナー比率の向上

3年間で 600人の増員

DX推進パートナーとして 更なる成長の為の経営基盤強化

働き方改革

- ・ 働き方の制約がない職場環境
- ・ 安心安全なネットワーク環境
- ・ 必要な情報をすぐに取り出せる
- ・ ペーパーレス化促進

知の蓄積

- ・ ノウハウ/ナレッジ共有促進
- ・ ベンダーと連携した提案／開発フレームワーク
- ・ テンプレート化
- ・ ソリューションメニュー化
- ・ 提案力の向上
- ・ 感動品質の確立

業務プロセス改革

- ・ 内部統制強化
- ・ プロセスの徹底的な見直し
- ・ 業務効率の最大化
- ・ プロジェクト管理の高度化
- ・ リスクマネジメント強化

経営基盤強化

持続的な成長に向けた 積極的な投資の継続

※金額は全て3か年の投資額想定

M & A

- ・ D X事業の拡大に寄与する企業をターゲットに
資本効率を重視した投資

30～50億円

人材投資

- ・ 優秀な人材の採用
- ・ 上流工程を担う人材の育成の強化
- ・ 待遇レベル向上

40億円以上

事業革新・経営革新

- ・ D X事業における差別化や付加価値を生む
ソリューションメニュー開発
- ・ 社内のD Xによる、業務プロセス革新
- ・ 提案力向上のための、知の蓄積基盤の構築

10億円以上

コムチュアは DX推進パートナー へ変革する

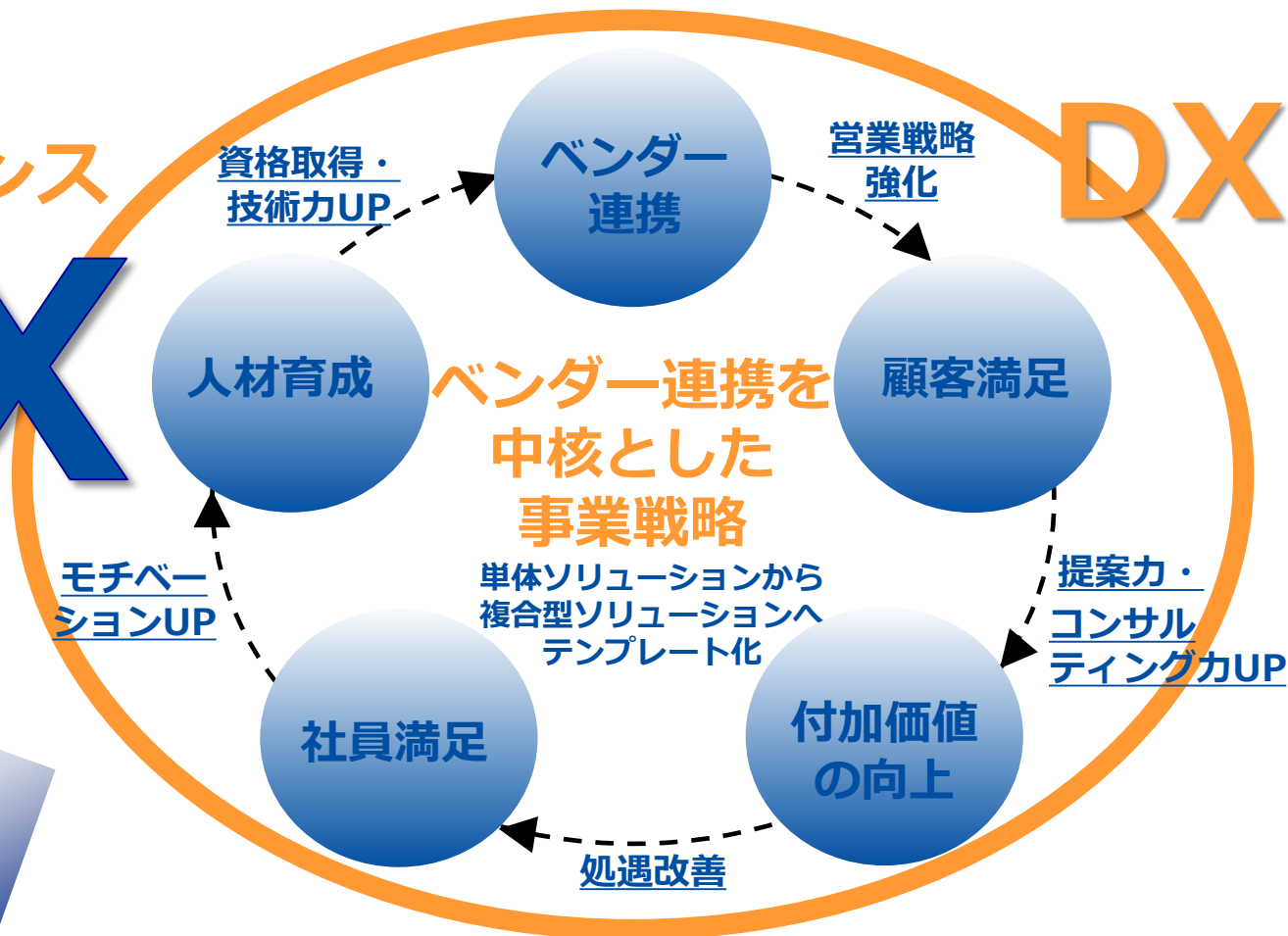
DX時代は
変革のチャンス

CX

 COMTURE
LEAD THE FUTURE



夢のある
強い会社に
向かって



お客様のビジネスモデル変革の担い手

お客様には “感動” を
社員には “夢” を

