

# 第25期 上半期事業報告書

2008年4月1日 ▶ 2008年9月30日

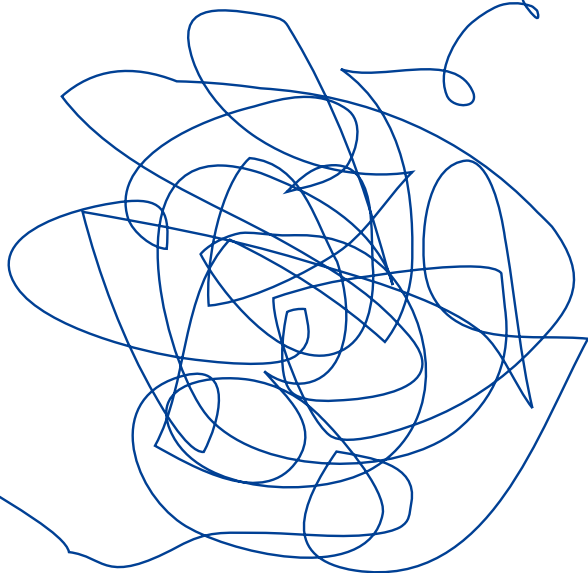
証券コード 3844



ささやきをカタチに。

プロダクト&ソリューション

**C**  **MTURE**  
LEAD THE FUTURE





## お客様、社会から必要とされる企業であり続けるために

- 社会と共に繁栄すること
- ユーザーから真に信頼されるサービスを提供すること
- 使命感と活気ある人材に満ちあふれること
- 常に新しい技術を取り入れ蓄積し、
- 社会のニーズに対応すること
- 健全成長を基調とする
- 超一流を目指す気品ある社風を築くこと



代表取締役社長 向 浩一

### Q1

2008年度上半期の業績はいかがでしたか。  
また、当期の見通しについてお聞かせください。

当上半期の業績は、売上高3,060百万円、営業利益221百万円、経常利益228百万円、四半期純利益129百万円と前年同期と比べ増収増益となりました。

当期(第25期)において当社は、**1.成長分野・高収益事業への経営資源の集中**、**2.プロダクト&ソリューション(連鎖型収益モデル)の強化拡大**、**3.顧客満足重視と営業管理プロセスの充実**を経営方針とし、受注・売上の拡大、収益力の向上に取り組んでいます。

国際的な金融不安や、原油・原材料価格の不安定な動向、円高・株安による企業収益の圧迫などにより、景気の減速感が一段と強まりました。情報サービス産業においても、顧客企業のIT投資への姿勢が慎重になる傾向が見受けられ、当社を取り巻く事業環境は厳しさを増しております。このような状況の中で当社では、生産性の向上、プロジェクト管理の強化および高収益案件の獲得等に努め、当上半期はおかげさまで前年同期を上回る利益を達成することができました。

引き続き、プロジェクト管理の強化や受注・売上の拡大に努め、業績予想の達成に向け全社一丸となって努力してまいります。

### Q2

2008年度の業績予想を上方修正されましたが、大きな要因は何でしょうか。

景気悪化の影響は著しいものの、当社が業績予想を上方修正できたのは、社員一人ひとりがプロジェクト管理の強化や受注・売上の拡大に全力で取り組み、努力した結果です。

また、直接的ではありませんが、私たちが「コムチュアDNA」と呼んでいる3つの活動、「私の標語活動」「お客様のささやきを形に変える活動」「改善提案活動」なども、今回の上方修正に影響を与えたと考えています。

私たちはコムチュアを「良い会社にする」、お客様のために「良い仕事をする」ために、日々努力を重ねています。事業環境が厳しい中、最高益を達成するにいたしましたのは、社員一人ひとりにコムチュアDNAが浸透し、加えて日々の努力の賜物ではないかと思えます。

### Q3 今後、期待できる成長分野や高い収益が見込まれる事業にどのように取り組まれているのかお聞かせください。

お客様のニーズが高い事業は、グループウェアソリューション事業やマネージドサービスなどです。

\*1グループウェアは、メールやスケジュール管理、掲示板といった情報共有と、社内の承認・決裁などをシステム化することで業務の効率化を支援するソフトウェアですが、近年ますます社内組織は複雑化し、新たな法律や運用ルールの施行で需要はますます高まるばかりです。加えて最近では、グループウェアといった業務系システムと\*2SAP ERPなどの基幹系システムとの連携ニーズは高く、当社の技術力を必要とされるお客様がますます増えてきています。

また、これらお客様の大事な資産であるシステムを24時間365日体制で運用保守をする\*3マネージドサービスなども需要が高まっております。コムチュアでは、これらの事業はもとより、目に見えない、まだ形になっていないお客様のご要望やご関心にも耳を傾け、最適なソリューションといったカタチにしてお返ししたいと考えています。常に我々の技術力を磨き、お客様企業の次のニーズに迅速に responding してまいります。

ョンをご提供するためには、小さなミスやクレームの兆しを見逃すわけにはいきません。

営業やシステム部門は日々の活動をセールスレポートとして報告していますが、そのすべてを品質保証部がチェックし、この小さなミスやクレームの兆しの芽を摘み取っています。

### Q5 株主・投資家の皆様へメッセージをお願い致します。

社員一人ひとりの努力の甲斐もあって、おかげさまで、当上半期において最高益を達成することができました。

コムチュアはお客様満足に軸足を置いた事業拡大に加え、社員の労働環境の改善や教育・研修制度の拡充など社員満足度の向上にも積極的取り組み、企業価値の向上に努めています。

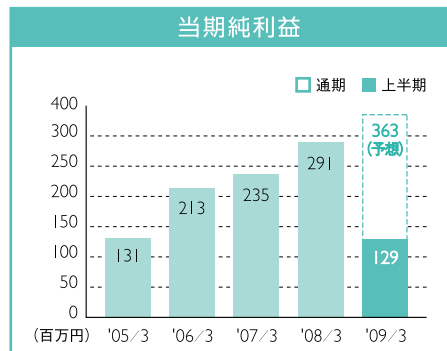
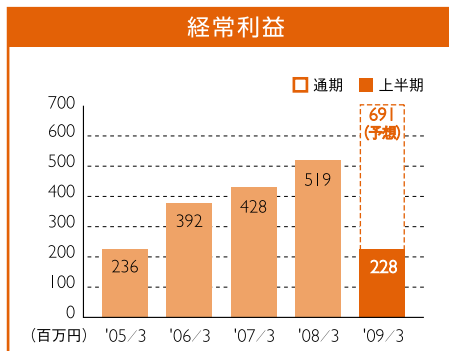
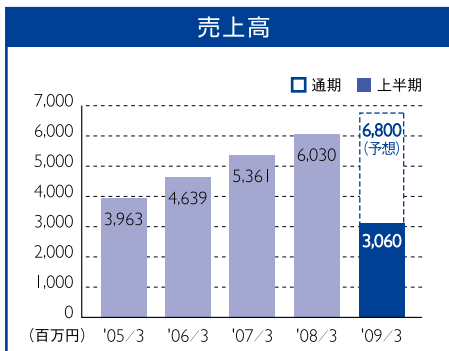
景気悪化の影響も懸念されますが、引き続き全社員一丸となって通期業績予想の達成に努めてまいります。株主、投資家の皆様には、引き続き長期的な視野でのご支援をお願い申し上げます。

### Q4 営業管理体制の充実に対する取り組み内容について教えてください。

当期より、営業本部を廃止し、各営業部門とシステム本部を一体化した事業体制といたしました。営業とシステムを一体化させることで、お客様のご要望に即座に応えるだけでなく、クレームなどにも迅速に対応できる体制にしたわけです。その上で、品質保証部を強化し、プロジェクト管理の強化に努めています。お客様にご満足いただくソリューション

#### ■ 注記

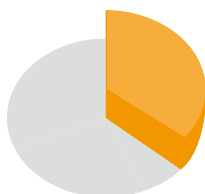
- \*1 グループウェア：グループ内の情報共有や社内の承認・決裁などの業務の効率化を支援するソフトウェア
- \*2 SAP ERP：SAP社が提供するERPパッケージソフトウェア
- \*3 マネージドサービス：インターネットを活用したリモート操作によるネットワークの運用・管理・保守サービス





## 事業一覧

### グループウェアソリューション事業



**35.6%**  
売上高  
**1,090**百万円

事業概要

グループウェア製品を利用したシステム企画、要件定義、アプリケーション開発から保守、運用サービスまでを一貫して提供しています。自社プロダクトをコアとしたソリューションサービスを提供することにより、情報共有システム環境の効率的かつスピーディな提供を可能にしております。

【自社プロダクト】



### ERPソリューション事業



**10.8%**  
売上高  
**329**百万円

事業概要

ERPパッケージを利用したシステム企画、要件定義、カスタマイズ、アドオン開発から保守までのサービスを提供しています。SAP ERPを中心としたソリューションが事業の中核であり、特に人事管理、財務会計／管理会計、販売管理／購買管理に関する豊富な経験を持っております。

【自社プロダクト】



### Webソリューション事業

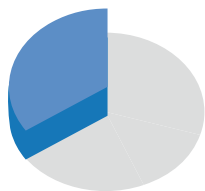


**19.3%**  
売上高  
**591**百万円

事業概要

インターネット環境を利用したシステム構築、アプリケーション開発から保守までのサービスを提供しています。インターネット環境を利用したオーダーメイドのシステムや、グループウェア／ERPシステムを連携、または補完するシステムなど、多業種・多業務にわたるシステム開発を行っております。

### ネットワーク運用サービス事業



**34.3%**  
売上高  
**1,048**百万円

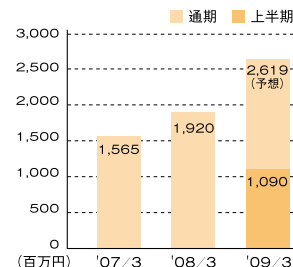
事業概要

ネットワークサービスは、サーバシステムからメインフレームまで幅広いプラットフォームの設計・構築・運用支援（監視業務・ヘルプデスク）等のサービスを提供しています。またマネージドサービスではリモート操作による統合監視を、当社センタで24時間365日サービスを提供しています。

業績概要

マイグレーション関連や企業ポータル導入サービス、およびCRMシステム、ワークフロー構築など、引き続き拡大基調にあります。当上半期は、プロジェクト管理の強化やクロスセリングによるユーザ層の拡大などにより売上高は1,090百万円(前年同期比29.5%増)、売上総利益は286百万円(前年同期比139.3%増)となりました。

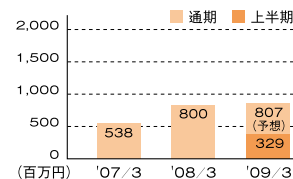
売上高推移



業績概要

国内ERP市場は、大手企業の導入が一巡し減速傾向にあり、当上半期の売上高は329百万円(前年同期比16.6%減)、売上総利益は67百万円(前年同期比4.7%減)となりました。一方、優良顧客、良質案件へのシフトや技術研修などによるSE力の底上げなどにより、売上総利益率は2.6ポイント上昇いたしました。

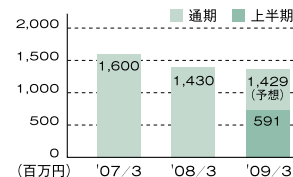
売上高推移



業績概要

Javaによるソフトウェア開発は、価格競争と技術転換期にあり、当上半期の売上高は591百万円(前年同期比15.9%減)、売上総利益90百万円(前年同期比22.3%減)となりました。当社は事業の転換と経営資源のシフトを進め、AjaxによるWebアプリケーション開発や既存のマッシュアップ化などSOA指向、SaaSプラットフォーム環境での構築などに注力しています。

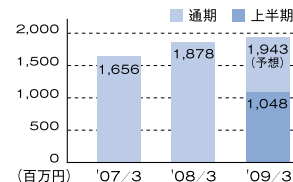
売上高推移



業績概要

インフラ構築や設備提供サービスのマネージドサービスなどの需要が引き続き拡大しました。当上半期は、プロダクトから開発、開発から運用につなげるプロダクト&ソリューション(連鎖型収益モデル)案件などにより、売上高は1,048百万円(前年同期比18.1%増)、売上総利益は167百万円(前年同期比19.3%増)となりました。

売上高推移



## 特集

成長を支える、コムチュア流人材育成戦略

# 目標管理を「標語」で行い、コムチュアのDNAを継承。



▲「私の標語」を記載した「COMTURE Spiritカード」

「私の標語」活動は、コムチュアの全社運動の一つです。

これは社員の目標管理だけが目的ではなく、達成に向けた取り組みとその過程を社員と会社が共有し、社員および会社がともに成長することを目的とした活動です。

「私の標語」は、社員が常に携帯する二つ折り名刺サイズの「COMTURE Spirit カード」に記載され、各自のパソコンのスクリーンセーバーにも表示されます。

社員向けのWebサイトでは全社員分を閲覧することも可能です。

日々自らの「標語」を意識し、3ヶ月ごとの上司との対話によりそのプロセスを確認しながら、成果につなげていく。

この活動を通して、社員が自発的に目標達成への意識を高め、切磋琢磨しあうコムチュアならではのDNAは、確実に受け継がれています。

### 「私の標語」活動のフロー

## 5月

### 標語の設定

上司と相談のうえ、社員一人ひとりが自らの成長、スキルアップ、チームの活性化などにつながる目標を設定し、「標語」にまとめます。同時に、その実践のための実行計画も作成します。また、部門長は組織単位で年間のスローガンを定めます。

## 7月

### 四半期フォロー

四半期ごとに実行計画をもとに、上司との対話を通して、目標の達成度やその活動の過程を確認します。上司と濃厚なコミュニケーションを図ること、これも「私の標語」活動の効果です。

## 10月

### 中間フォロー

## 1月

### 四半期フォロー

## 4月

### 最終フォロー発表会

「私の標語」活動を通して得られた成果を、各部門の代表者が全社員の前で発表します。発表者はプレゼンテーション能力を身につける貴重な機会となります。発表前の共同での練習や準備、発表後の反省会を通して、チームの結束もより強くなります。

## 自ら考える力、成長する力をつけてほしい。

代表取締役社長 向 浩一

1997年3月に始まった「私の標語」活動は、10年を経過したいま、「コムチュアのDNA」というべき活動となっています。最初は各自のデスクに「私の標語」プレートを置いていました。現在のようなカード形式にしたのは8年前からです。シンプルで短い言葉に自分の思いを集約することは、とても難しいことです。色々悩んで作った標語と実行計画ですから、ぜひとも達成してほしい。ただし達成することが目的ではありません。達成に向けた取り組みと努力の過程が重要です。人は失敗から学ぶもので、それは役員も一般社員も関係ありません。一人ひとりが自ら考え、悩みながら工夫をする、そして成長する力を身につける。これこそがコムチュアの「私の標語」活動です。

お客様には「感動」を、  
社員には「夢」を。

向 浩一

# 代表取締役社長 向 浩一が、 ネットラジオ番組「藤沢久美の社長Talk」に出演しました。

社会起業家を支援・育成し、新たな社会のシステムを提案するシンクタンクであるソフィアバンク。ソフィアバンクのホームページ内のインターネットラジオ番組「藤沢久美の社長Talk」2008年10月14日放送回に、当社代表取締役社長である向 浩一がゲスト出演いたしました。

コムチュアの創業のいきさつから始まり、日本のホワイトカラーの生産性向上に貢献するグループウェアの役割とITの活用法、それを支えるコムチュアの人材育成まで、鋭くも的確なご質問と多岐にわたる話題でコムチュアの強みや企業風土を見事に浮き彫りにくださった藤沢さん。左ページ特集でご紹介している「私の標語活動」にも言及しています。全国の元気な企業の経営者取材してこられた藤沢さんとの軽妙な対談トークは、インターネットにてお楽しみいただけます。



### 藤沢久美さんプロフィール



シンクタンク・ソフィアバンク副代表、社会起業家フォーラム副代表、法政大学専門職大学院客員教授。1996年に日本初の投資信託評価会社を起業し、2000年にシンクタンク・ソフィアバンクの設立に参画する。個人の投資活動のあり方についての提言を続けるとともに、全国の経営者や起業家の取材を行う。書籍の執筆、雑誌への寄稿、テレビ・ラジオへの出演、講演など幅広く活躍。

### トークを一部抜粋 ▶

#### ▶ ホワイトカラーの生産性向上に貢献するグループウェア

**藤沢:** グループウェアを使うと生産性がどう上がっていくのか、教えていただけますか。

**向:** 官公庁でも民間企業のお客様でも生き残り策として、ホワイトカラーの生産性向上に力を入れはじめておられます。例えば、パソコンの画面を複数画面にすることで操作性を向上させる。システムごとに画面を切り替えることをしなくても済む。これは現場でパソコンを使う人からすると、大変な生産性向上なのです。

#### ▶ 主役は人です。コンピュータではありません。

**藤沢:** ITで生産性を上げようとするれば、仕事の仕切りを全部見直すということが必要となってくるということですよね。

**向:** そうですね。ですから、主役は人です。コンピューターではありません。これは単なる道具です。魔法の杖ではないのです。そういう意味で、人がどうあるべきかを考えて、ITを活用していくということだと思います。

対談トークをお聞きになるには、こちらにアクセス! ▼

<http://www.shachotalk.jp/talk/20081014>



## 財務諸表(単体)

### ■ 貸借対照表(要旨)

単位:百万円

	当上半期 (平成20年9月30日)	※ 前中間期 (平成19年9月30日)	前期 (平成20年3月31日)
<b>【資産の部】</b>			
流動資産	1,913	1,599	1,881
固定資産	654	706	669
有形固定資産	268	273	265
無形固定資産	150	193	170
投資その他の資産	235	240	232
資産合計	2,568	2,306	2,550
<b>【負債の部】</b>			
流動負債	897	906	949
固定負債	84	126	107
負債合計	982	1,033	1,056
<b>【純資産の部】</b>			
株主資本	1,585	1,271	1,493
資本金	308	308	308
資本剰余金	248	248	248
利益剰余金	1,027	713	936
評価・換算差額等	1	1	0
その他有価証券評価差額金	1	1	0
純資産合計	1,586	1,273	1,494
負債純資産合計	2,568	2,306	2,550
1株当たり純資産(円)	90,652.52	72,751.17	85,375.23

### ✓POINT !

#### ■ 貸借対照表

総資産は、前事業年度末に比べて18百万円増加し、2,568百万円となりました。主な要因としては、流動資産においては現金及び預金の増加99百万円、受取手形及び売掛金の減少76百万円、固定資産においては投資有価証券の取得9百万円、社内システムの減価償却等によるソフトウェアの減少17百万円などによるものです。

負債については、賞与引当金の引当計上による増加57百万円等があったものの、未払法人税等47百万円、一年以内返済予定長期借入金20百万円、長期借入金10百万円の減少などにより、前事業年度末に比べて74百万円減少し、982百万円となりました。

純資産については、配当金の支払いが38百万円あったものの、四半期純利益が129百万円となったことから、前事業年度に比べて92百万円増加し、1,586百万円となりました。この結果、自己資本比率は61.8%となりました。

### ■ 損益計算書(要旨)

単位:百万円

	当上半期 (自 平成20年4月 1日 至 平成20年9月30日)	※ 前中間期 (自 平成19年4月 1日 至 平成19年9月30日)	前期 (自 平成19年4月 1日 至 平成20年3月31日)
売上高	3,060	2,828	6,030
売上原価	2,448	2,381	4,853
売上総利益	611	447	1,177
販売費及び一般管理費	390	328	670
営業利益	221	118	506
営業外収益	6	8	14
営業外費用	0	0	1
経常利益	228	126	519
特別利益	0	6	6
特別損失	4	1	1
税引前四半期(当期)純利益	223	130	524
法人税、住民税及び事業税	93	61	233
四半期(当期)純利益	129	69	291
1株当たり四半期(当期)純利益(円)	7,411.52	3,946.91	16,658.92

### ✓POINT !

#### ■ 損益計算書

成長分野および増益が顕著な領域に経営資源を集中し、コア事業への重点対応やプロジェクト管理の強化および付加価値の向上に努めた結果、当上半期は売上高3,060百万円(前年同期比8.2%増)、営業利益221百万円(前年同期比87.1%増)、経常利益228百万円(前年同期比80.9%増)、四半期純利益129百万円(前年同期比87.8%増)となりました。



※記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております

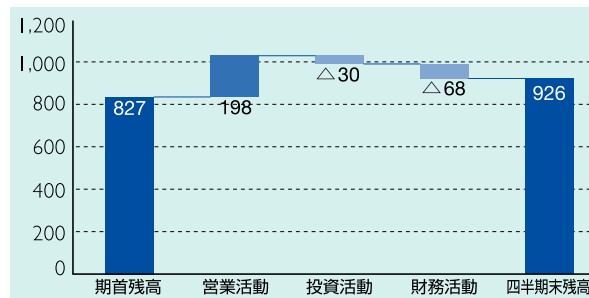
## ■ キャッシュ・フロー計算書(要旨)

単位:百万円

	当上半期 (自 平成20年4月 1日 至 平成20年9月30日)	※ 前中間期 (自 平成19年4月 1日 至 平成19年9月30日)	前期 (自 平成19年4月 1日 至 平成20年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	198	△ 44	226
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 30	△ 135	△ 137
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 68	△ 50	△ 64
現金及び現金同等物の増減額	99	△ 229	23
現金及び現金同等物の期首残高	827	803	803
現金及び現金同等物の 四半期末(期末)残高	926	573	827

## ■ キャッシュ・フロー推移グラフ(当上半期)

単位:百万円



## ✓ POINT !

### ■ 営業活動によるキャッシュ・フロー

法人税等の支払額が141百万円、仕入債務の減少額41百万円あった一方で、税引前四半期純利益が223百万円生じ、売上債権の減少額が76百万円、賞与引当金の増加額57百万円等から、当上半期において、営業活動の結果獲得した現金及び現金同等物は198百万円となりました。

### ■ 投資活動によるキャッシュ・フロー

出資金の返還による収入が3百万円あったものの、有形固定資産の取得による支出が14百万円、無形固定資産の取得による支出が10百万円、投資有価証券の取得が9百万円あったことなどにより、当上半期において、投資活動の結果使用した現金及び現金同等物は、30百万円となりました。

### ■ 財務活動によるキャッシュ・フロー

配当金の支払いによる支出が38百万円、長期借入金の返済による支出が30百万円あったことにより、当上半期において、財務活動の結果使用した現金及び現金同等物は68百万円となりました。

※当事業年度より「四半期財務諸表規則」に従い四半期財務諸表を作成しております。  
そのため、前中間期の貸借対照表、損益計算書とキャッシュ・フロー計算書は、参考資料となります。



## ■ 会社概要

- 会社名  
コムチュア株式会社  
(英文会社名:COMTURE CORPORATION)
- 証券コード  
3844(JASDAQ)
- 本社所在地  
東京都品川区大崎一丁目11番2号
- ホームページ  
<http://www.comture.com/>
- 設立年月日  
1985年1月
- 公開年月日  
2007年3月20日
- 資本金の額  
3億890万円
- 決算期  
3月
- 営業所  
三田センタ、大阪
- 従業員数  
473名

## ■ 取締役及び監査役

- |         |    |    |
|---------|----|----|
| 代表取締役社長 | 向  | 浩一 |
| 常務取締役   | 島  | 勝久 |
| 取締役     | 福田 | 豊次 |
| 取締役     | 田村 | 誠二 |
| 取締役     | 本郷 | 義之 |
| 監査役     | 壁谷 | 勝彦 |
| 監査役     | 藤田 | 和彦 |
| 監査役     | 的場 | 淳  |

## ■ 沿革

- 1985年 1月 港区に(株)日本コンピューターテクノロジーを設立、ソフトウェア開発を開始
- 1995年 4月 グループウェアソリューション事業を開始
- 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 自社センターでマネージドサービスを開始
- 2002年 1月 社名をコムチュア(株)に変更
- 2004年10月 ワークフロー対応自社製品「CNAP」の販売を開始
- 2006年 7月 日本アイ・ビー・エム株式会社との提携で自社製品「Lotus Domino. City」・「Domino Smart Web」を販売
- 8月 SAPジャパン株式会社とパートナー契約を締結
- 2007年 3月 JASDAQ証券取引所に上場
- 7月 「コムチュアCRM/SFA」の販売を開始
- 9月 「コムチュアAssist UI」の販売を開始
- 12月 「コムチュアCRMセレクト」の販売を開始

### ■ 将来予測に関する記述についての注意事項

本事業報告書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すが、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、為替レートなどにかか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ください。



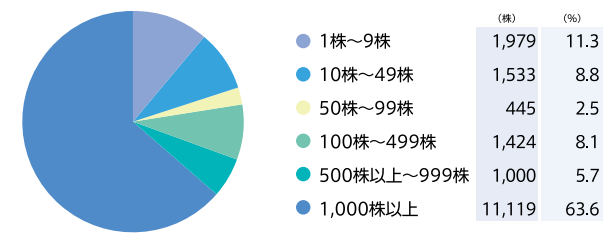
■株式の状況

発行可能株式総数	58,000株
発行済株式総数(普通株式)	17,500株
株主数(普通株式)	1,110人

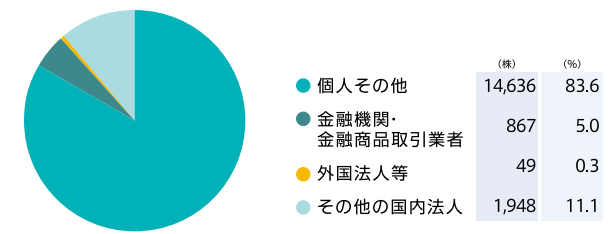
■大株主

株主名	持株数	出資比率
向 浩一	7,860株	44.91%
コムチュア社員持株会	1,189株	6.79%
向 容子	1,070株	6.11%
有限会社コム	1,000株	5.71%
株式会社三菱東京UFJ銀行	500株	2.85%
エヌ・ティ・ティ・データ・ジェトロニクス株式会社	500株	2.85%
TIS株式会社	400株	2.28%
馬上 貴伯	116株	0.66%
日本証券金融株式会社	108株	0.61%

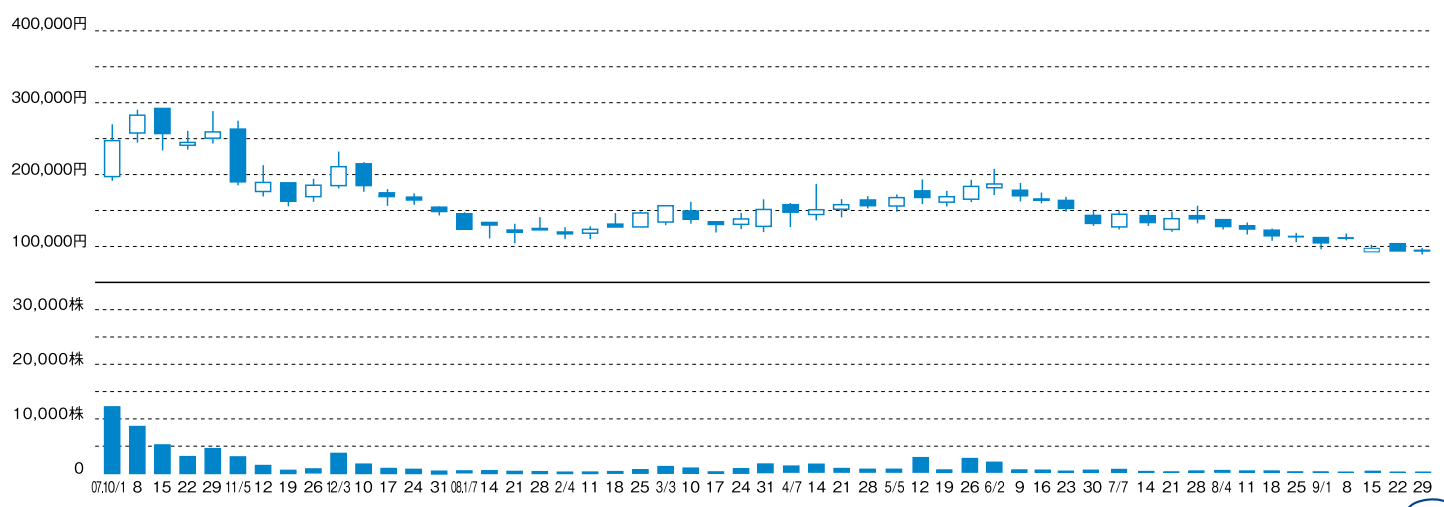
■所有株数別分布状況



■所有者別分布状況



■株価・出来高の推移(週足)



## ■ 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	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	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
同事務取扱場所	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 証券代行部
(郵便物送付先)	〒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
(電話照会先)	株式事務手続き用紙のご請求 (0120)244-479 その他のご照会 (0120)232-711
(ホームページ)	<a href="http://www.tr.mufg.jp/daikou/">http://www.tr.mufg.jp/daikou/</a>
同取次所	三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
公告方法	電子公告により、当社ホームページに掲載いたします。 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、日本経済新聞に掲載します。

## IR情報のご案内

IR情報につきましては、当社のホームページにも掲載されております。

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

## コムチュア株式会社 COMTURE CORPORATION

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 〒141-0032

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



この冊子は環境保全のため、大豆油インキとFSC認証紙を使用しています。