



ささやきをカタチに ))

# 第26期 株主通信

2009年4月1日 >>> 2010年3月31日

## CONTENTS

- P1 ▶ はじめに
- P2 ▶ 株主の皆様へ
- P5 ▶ 中期経営計画
- P7 ▶ 財務データ(個別)
- P9 ▶ 会社データ/株式データ



## 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

全ての人々がネットワークでつながる時代

企業において、組織と個人をつなげるリアルなコミュニケーションがますます必要となってまいりました。

このコラボレーション力が企業の生産性向上と競争力強化をもたらします。

自社製品・技術を通して、企業の成長を支えるのがコムチュアの使命です。



代表取締役会長兼社長  
向 浩一



# 株主の皆様へ

株主の皆様におかれましては、ますますご健勝のこととお慶び申し上げます。  
ここに第26期株主通信をお届けするにあたり、現在の市場環境や当社の概況と  
今後の成長戦略についてお話しをさせていただきます。

代表取締役会長兼社長 向 浩一

## → 2009年度の 業績と経営環境について

当期の業績は、売上高4,783百万円、営業利益493百万円、経常利益505百万円、当期純利益297百万円となりました。

景気低迷の影響を受け、売上高、営業利益ともに前年を下回る結果となりました。一方、営業利益率は、生産性の向上や経営の効率化などに努めた結果、前年比1.8ポイント増の10.3%となりました。

100年に一度といわれるこの経済不況も徐々に回復の兆しを見せていますが、当社が属する情報サービス産業界においては、まだまだ予断を許さない状況です。しかし、企業競争力の強化に向けたIT投資意欲は依然として旺盛です。

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に代表されるような構造変化を促したといっても過言ではないでしょう。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変革をもたらすパラダイム・シフトであり、いま、IT業界は新たな転換期を迎えたと感じています。



● ERPソリューション事業	● Webソリューション事業
売上高 472百万円	売上高 839百万円
売上総利益 105百万円	売上総利益 121百万円
売上総利益率 22.3%	売上総利益率 14.4%
● グループウェアソリューション事業	● ネットワーク運用サービス
売上高 1,866百万円	売上高 1,605百万円
売上総利益 509百万円	売上総利益 323百万円
売上総利益率 27.3%	売上総利益率 20.2%

# 株主の皆様へ

→ **いま、第三創業期。**  
コムチュアは、100億円企業を目指します。

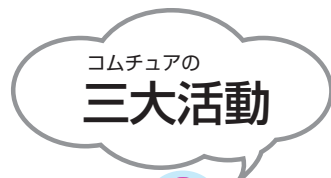
1985年に創業し、「お客様満足、社員満足」を目指し全力で経営に取り組んでまいりました。

2007年に上場してからはそれに「株主満足」が加わり、全社一丸となってコムチュアの企業価値の向上に努めています。

当社は、創業から10年後の1995年に、ITを活用した「ホワイトカラーの人達の生産性の向上」への機運の高まりにいち早く気づき、グループウェアソリューション事業へ大きく舵を切りました。今では全社を牽引する主力事業に育ち、「グループウェアのコムチュア」と称されるようになり、この時期を第二創業期と位置付けています。創業以来、私たちはお客様の「ささやき」を大切にしながら、新しい技術を取り入れ、常にビジネスモデルを進化させてまいりました。「コムチュアの成功の秘訣は何か」と問われたならば、「お客様のささやきをカタチにしてお返しする」活動など3大活動を通してコムチュアマインドを醸成し、絶え間のないイノベーションに対応してきたから」と誇りを持っております。

25周年の節目にあたり、企業として飛躍的に成長し続けるために、私たちの強みや課題を分析し、どう飛躍するのか・できるのかの議論を重ねてまいりました。

その結果、クラウドコンピューティングの本格化でシステムの所有から利用するというパラダイム・シフトの中、“コラボレーション”を武器に経営資源を集中することとし、「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」を掲げ、中長期の方向性を中期経営計画として発表いたしました。



①

### 「ささやきをカタチにする」活動

お客様の「ささやき」を吸い上げ、提案といった「形」にしてお返しする活動です。

②

### 「私の標語」活動

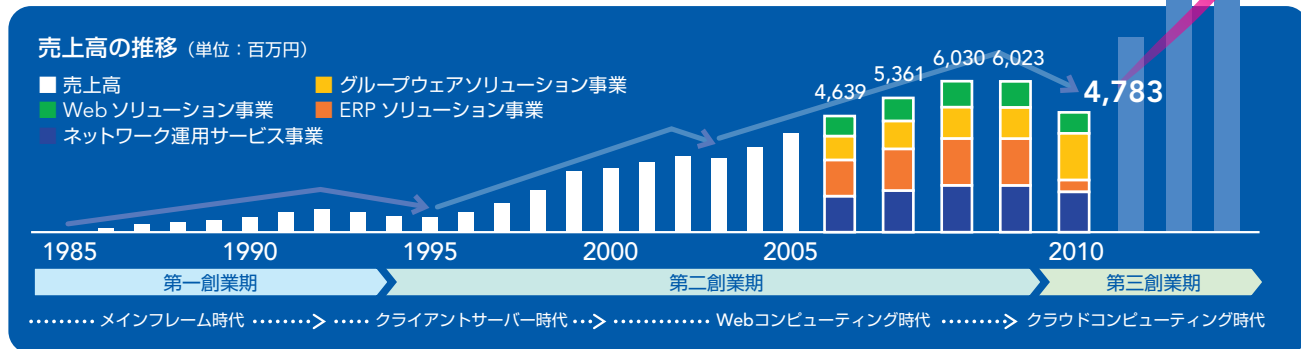
毎年、社員が自らの「標語」をつくり、それを意識し、考え、悩みながら工夫をする、そして成長する力を身につける活動です。

③

### 「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。

コムチュアではこれらの活動を通じてあらゆるステークホルダーに満足いただけるような企業を目指し、企業価値のさらなる向上に向けて取り組んでまいります。



## → 株式会社コネクトワンと業務および資本提携

コムチュアは、中期経営計画の達成に向けて既に始動しています。

そのひとつの成果として、5月31日に株式会社コネクトワンと業務および資本提携に関する契約書を締結することを発表いたしました。

コネクトワン社は、国内屈指のセキュアなマルチデバイスアクセス技術、すなわちパソコンや携帯電話などの端末から、メールやスケジュール、ワークフローといった社内のコラボレーションシステムにアクセスする際の情報漏洩リスクを抑える技術を保有している企業です。

このコネクトワン社の技術と、当社のソリューション力を合わせ、クラウド時代のコラボレーション事業においてトータルソリューションを提供することが可能となります。

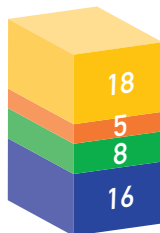


## 事業領域の拡大

- グループウェアソリューション事業
- ネットワーク運用サービス事業
- ERPソリューション事業
- 新規ビジネス (ネットビジネスなど)
- Webソリューション事業

第26期  
(2010年3月期)

売上高 47.8億円  
営業利益 4.9億円  
営業利益率 (10.3%)



現体制で、最終年度の売上高80億円規模を実現

+

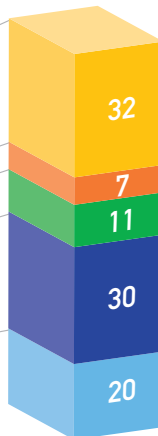
自己資本 (72.8%) を背景に  
資本・業務提携を加速させ

||

**売上高100億円を目指す**

第29期目標  
(2013年3月期)

売上高 100億円  
営業利益 10億円  
営業利益率 (10%)



売上高、収益ともに拡大し  
全社を牽引

事業領域の拡大で売上高拡大

アジャイル、マッシュアップなど  
新技術で高収益体質へ

クラウドなど設備活用で高収益化

事業規模拡大を目指して  
資本業務提携を積極的に推進

# 中期経営計画 5つの戦略

## 成長戦略

### ▶ 既存の強みとクラウド市場にフォーカスした事業推進

既存のコア・コンピタンスと拡大し続けるクラウドコンピューティング事業にフォーカスし、次のような成長エンジンと連携ビジネスに注力してまいります。

- コムチュアブランドのコラボレーション・ソリューションのクラウド化
- アジャイル開発、マッシュアップ、データ連携ソリューションの強化
- メジャーなパブリッククラウド（Google、Amazon、Salesforceなど）との連携
- セキュアなマルチデバイス（携帯、シンクライアント、PCなど）サポート技術の進化

## 顧客戦略

### ▶ 重点顧客の取引拡大と新規の大口顧客の獲得に集中

従来、特定のお客様に偏らないことを顧客戦略の中核としておりました。今後は既存の重点顧客との取引強化と、新規の大口顧客開拓をターゲットとした顧客戦略を徹底いたします。

また、永続かつ安定的な事業の展開のためには、お客様への提案力の強化が極めて重要であります。「お客様のささやきにチームで知恵だし（いわゆるコラボレーション）をおこない、お客様へカタチにしてお返しする」活動を更に進化させ、多様化するお客様ニーズに迅速に対応してまいります。

## 人事組織戦略

### ▶ 人材の補強と育成、および新人事制度の始動

企業理念の浸透度、経営戦略の鮮明度、組織文化の活性度などでインセンティブを高める新たな人事制度を構築。更に、トップダウン型経営の長所を活かしながら、かつ、現場組織が自立的に判断し、行動することのできる経営基盤の構築を促進します。

## 研究開発戦略

### ▶ 自主的な研究開発の社内支援制度の運用を開始

市場環境と技術動向を見据え、先進技術に迅速に対応することが、企業成長に大きく貢献します。この度、中期経営計画を実現するため、新たに研究開発への支援制度を整え運用を始めました。これにより、クラウド関連の事業領域で技術基盤の強化を推進します。

## 提携戦略

### ▶ 相乗効果を前提とした提携で成長スピードを加速

得意とするコラボレーション領域の強化と新たな成長エンジンの創出などで事業基盤を強化します。同時に、迅速に事業の拡大を図るため、相乗効果を活かしたパートナーシップ企業との資本・業務提携などに積極的に取り組み、成長スピードを加速させます。

# クラウドソリューション戦略マップ



パブリック  
クラウド

WWW

コムチュア・コラボレーション・クラウド

クラウドで提供される各種サービスへの移行構築サービスを提供

マッシュアップ (sMash)・データ連携

マッシュアップソリューションによる基幹と周辺アプリを低価格で連携



Business Intelligence

ERP・アーカイブ

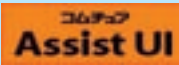
ERP/CRM などの情報を安価なストレージに保存、解析サービスを提供

SNS ブログ (Twitter)・プレゼンス

CRM セレクト

グループウェアのノウハウを元に、SNS などの最新技術を融合した基盤を提供予定

ワークフロー



CNPAP で培ったノウハウを集約したワークフローソリューションの提供

アプリケーション構築を俊敏に行うアジャイル開発基盤の利用で提供

アジャイル開発 (sMash, Groovy, PHP)

ポータル (WebSphere, DSW, DominoCity)・検索

クラウド上の各サービスをシングルサインオンのポータルで統合、最適なサービスを組合せて提供。DSW や DominoCity の資産を活かし、プラス新規クラウド化

システム遠隔統合管理とヘルプデスクサービス、およびセキュリティ監視サービス



マネージドサービス・セキュリティ

プライベートクラウド基盤の提供。顧客先または当社のセンタを利用。Amazon のクラウドサービス API 互換を提供し、ハイブリッドな環境をサポート

外出先の各種デバイスや支店、または自宅での作業端末に対するセキュリティをデスクトップクラウド基盤によって提供

コムチュアクラウドセンタ



プライベート  
クラウド

デスクトップクラウド

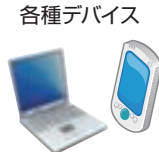
お客様各社の環境



ヘッドオフィス  
(本社)



ホームオフィス  
(自宅)



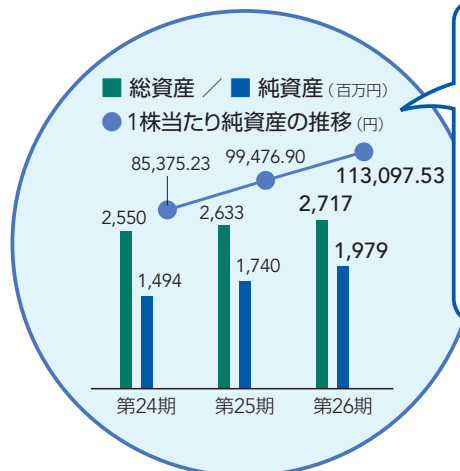
各種デバイス



ローカルオフィス  
(支店)

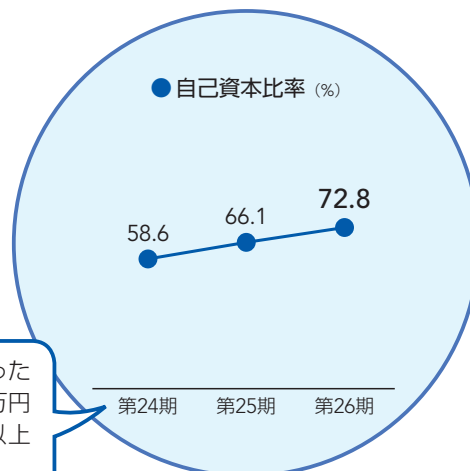
# 財務データ(個別)

## 財政面

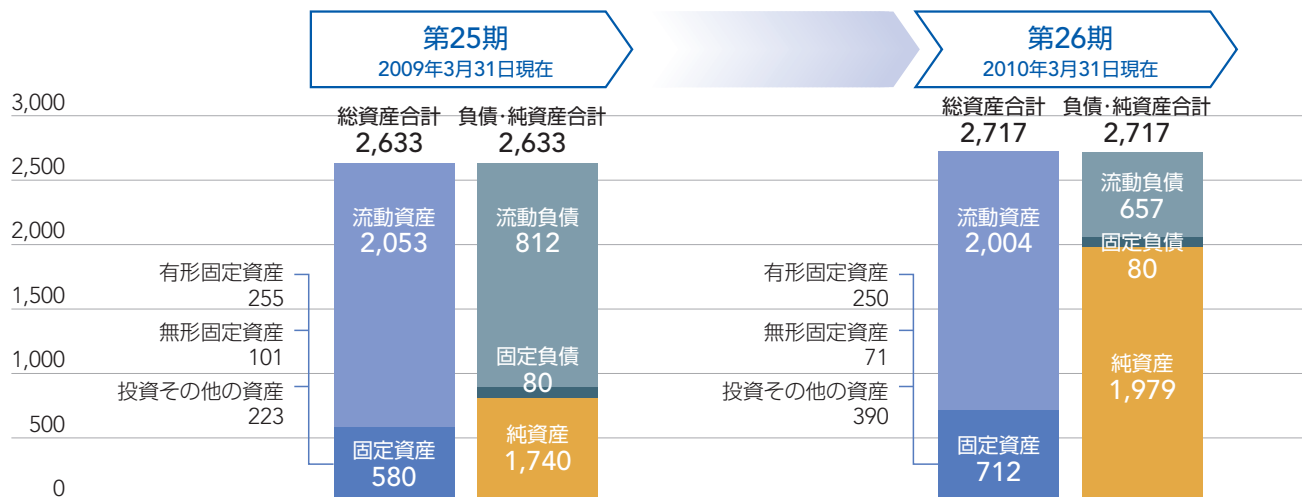


- 売掛金が116百万円減少したものの、現金及び預金が82百万円、投資有価証券が163百万円それぞれ増加しました。
- 当期においては、内製化、外注費の削減などのコスト削減に努めた結果、買掛金104百万円、未払消費税等が30百万円それぞれ減少しました。

- 配当金の支払い45百万円あったものの、当期純利益が297百万円となり、自己資本比率は前期以上の水準を維持しました。

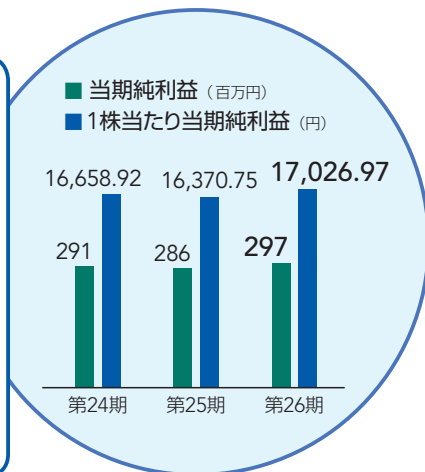
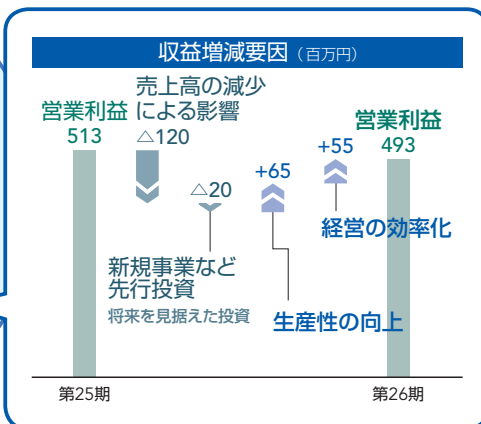
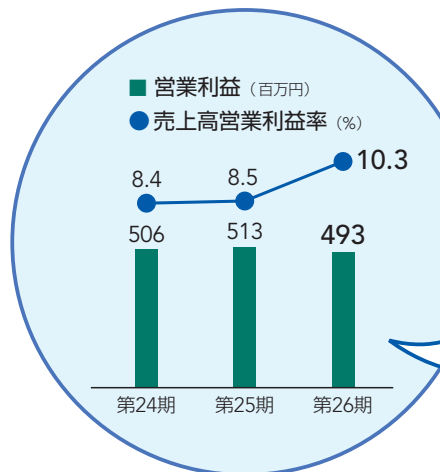


## 貸借対照表の概要 (単位: 百万円)

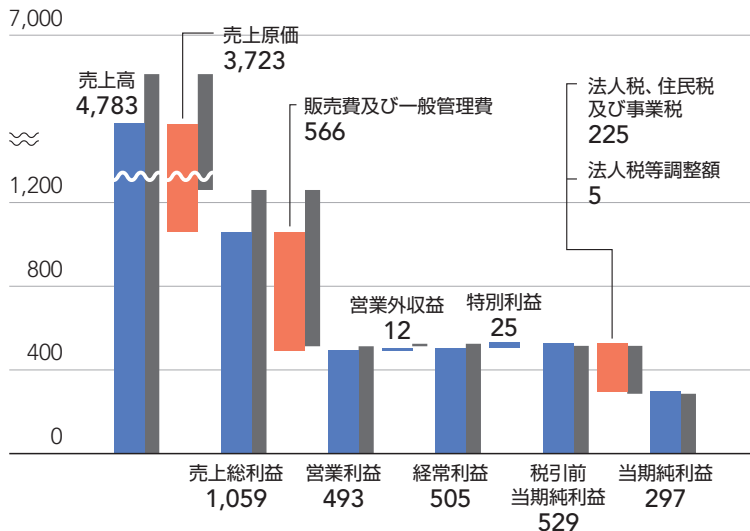




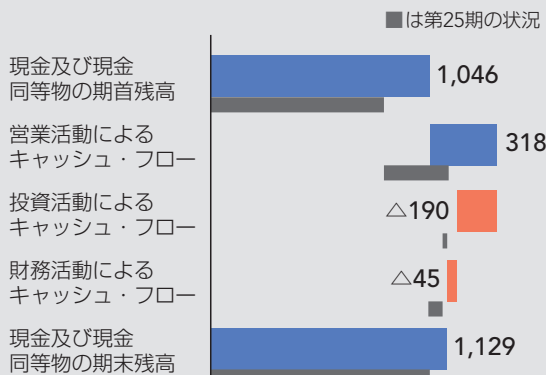
## 収 益 面



### ■ 損益計算書の概要 (単位：百万円) ■は第25期の状況



### 第26期キャッシュ・フローの状況 (単位：百万円)



# 会社データ / 株式データ (2010年3月31日現在)

## 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	444名
営業所	三田センタ、大阪営業所

## 取締役および監査役 (2010年6月29日現在)

代表取締役会長兼社長	向 浩 一
取締役副社長	大 野 健
常務取締役	福 田 豊 次
取締役	田 村 誠 二
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	943 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	1,312	7.49
向 容子	1,070	6.11
有限会社コム	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
鈴木 孝司	311	1.77
馬上 貴伯	116	0.66
手塚 敏之	104	0.59

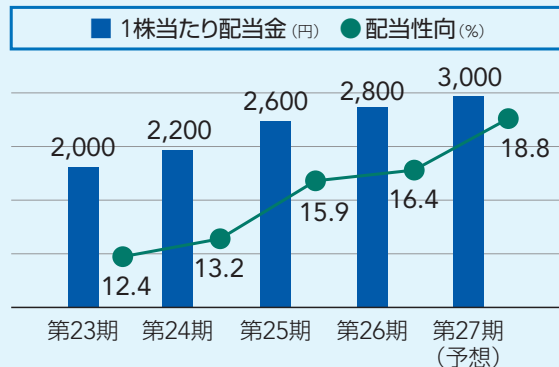
## 株式の所有者別状況の推移

	第24期 (2008.3.31 現在)	
	株主数(名)	株式数(株)
金融商品取引業者	4	813
証券会社	14	233
その他の法人	13	1,992
外国法人等	6	169
個人・その他	1,075	14,293
合計	1,112	17,500

## 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。



第25期 (2009.3.31 現在)		第26期 (2010.3.31 現在)	
株主数(名)	株式数(株)	株主数(名)	株式数(株)
3	592	3	594
7	67	10	118
7	1,941	7	1,924
1	1	0	0
1,082	14,899	923	14,864
1,100	17,500	943	17,500

- 1985年 1月 株式会社日本コンピューターテクノロジーを港区に設立、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式会社に変更
- 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
- 2006年 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
- 2007年 7月 「コムチュアCRM/SFA」の販売を開始
- 2007年 9月 「コムチュアAssist UI」の販売を開始
- 2007年 12月 「コムチュアCRMセレクト」の販売を開始
- 2009年 3月 BlackBerry®スマートフォンとLotus Notesの連携ソリューションの販売を開始
- 2009年 5月 マッシュアップでアプリケーション開発、日本初の専任チームを設立
- 2009年 11月 コムチュアCRMセレクトの新版を発売
- 2009年 11月 コムチュアCNAP Workflow Pro Ver.3の販売を開始
- 2010年 5月 株式会社コネクトワンと業務および資本提携を締結

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。
<b>ご注意 &gt;&gt;&gt;</b>	
1. 株券電子化に伴い、株主様の住所変更、買取請求その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ 信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。	
2. 特別口座に記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。	
3. 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情報はこちらから

コムチュア IR

検索

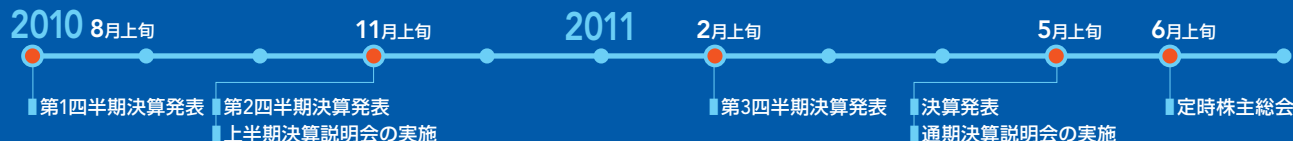
<http://www.comture.com/ir/>

## 第27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27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

