

企業のIT化を実現
させやきをカタチに))

第28期 株主通信

2011年4月1日 >>> 2012年3月31日

CONTENTS

- P1 ▶ ごあいさつ・経営ビジョン
- P3 ▶ 誌上対談 向 浩一×櫻井英明
- P7 ▶ コムチュア・コラボシリーズ
- P9 ▶ 会社データ

裏表紙 ▶ 株主メモ・IRカレンダー

コムチュア株式会社

証券コード：3844



代表取締役会長 CEO

向 浩一

代表取締役社長 COO

大野 健

コムチュアは「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事業を展開しております。

これまで絶え間ないイノベーションに対応し、新しい成長エンジンを取り入れ、常にビジネスモデルを進化させ波乱の時代を乗り越えてまいりました。

いま、全ての人々がネットワークでつながる時代。

企業と企業がつながり、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重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。

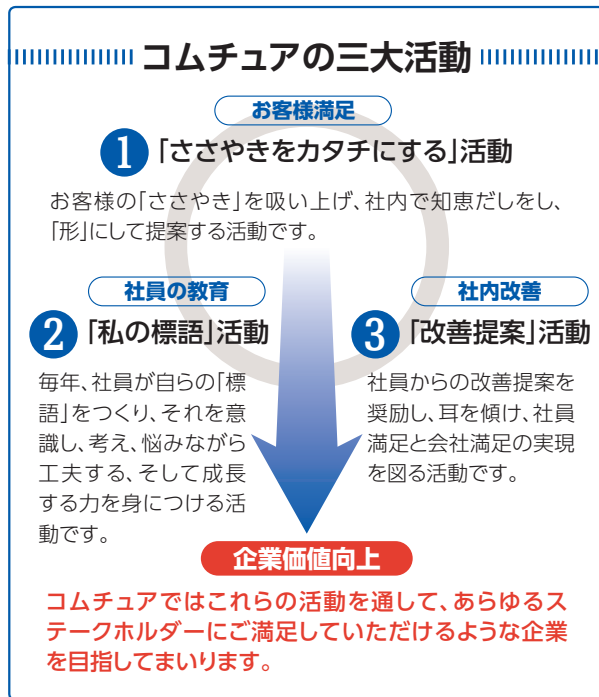
IT技術を通して、お客さま企業の成長を支えるのが私たちコムチュアの使命です。

経営ビジョン — 企業のIT化を実現 —

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

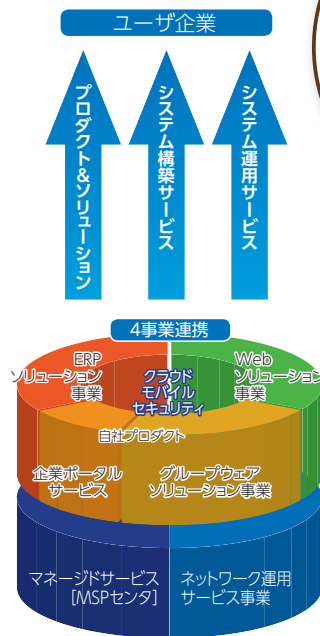
会社の標語・社是

お客様には“感動”を、社員には“夢”を
コムチュアは、お客様満足を高めるために、「現場力」と「社員力」を高める活動をしています。



コムチュアの事業領域

4事業連携で経営を支援するITシステムを提案し、システム構築からデータセンターの運用サービスを提供する



提携戦略

相乗効果を前提とした提携で成長を加速

クラウド、モバイル分野の事業基盤の強化を狙った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。

営業戦略

ユーザ層の開拓と重要顧客での拡大

中期計画を牽引するキーアカウントを決め、当社独自の「ささやきをカタチにする」活動を軸に重点化いたします。

人材戦略

人材育成と補強、コムチュアDNAの伝承

人材の補強と育成に努め、自律した社員と自立した組織によるチームプレーのできる経営基盤の構築を進めます。

研究開発戦略

自主的な研究開発の支援制度の運用

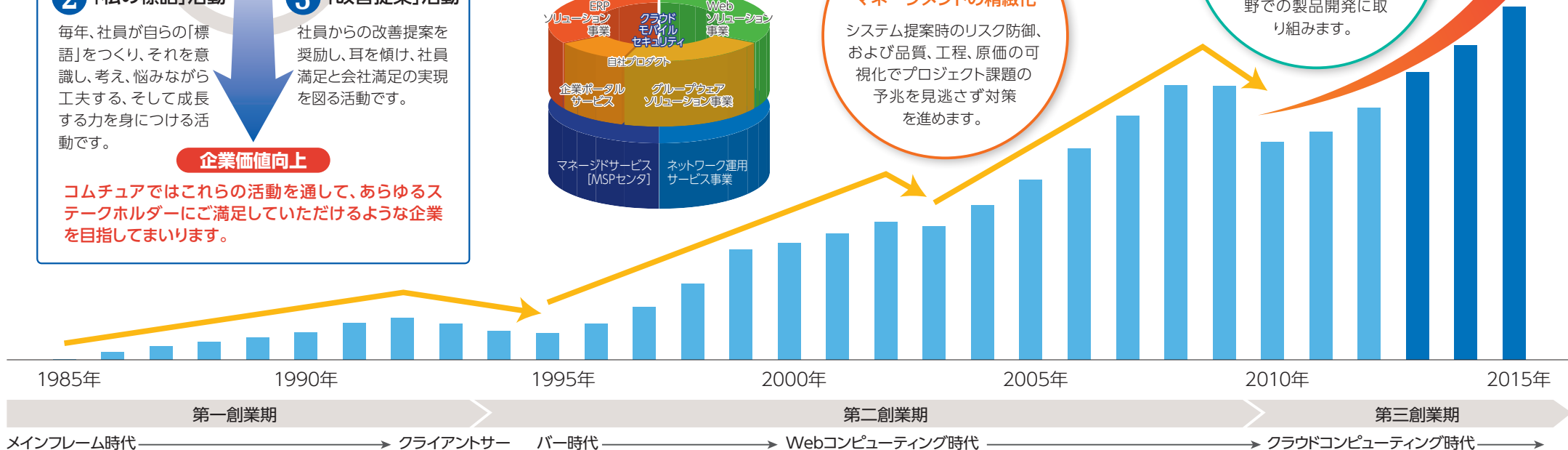
新たな価値の創出を目指した研究開発の支援制度を進化させ、クラウド、モバイル分野での製品開発に取り組みます。

品質戦略

プロジェクト・マネージメントの精緻化

システム提案時のリスク防御、および品質、工程、原価の可視化でプロジェクト課題の予兆を見逃さず対策を進めます。

コムチュアの5つの成長戦略



急成長が見込まれるクラウドマーケット。メディアでも「クラウド」という言葉が頻繁に取り上げられるようになりましたが、まだまだその中身については漠然としたイメージしかお持ちではない方も多いのではないのでしょうか。今回はIT産業に造詣が深く、各種メディアでも活躍中の株式会社アナリスト櫻井英明氏をお迎えし、当社代表取締役会長CEOの向浩一とクラウドの可能性や当社の成長戦略について対談していただきました。

Q はじめに、コムチュアの業界におけるポジション、強みなどについて簡単にご説明願います。

向 当社は主に企業ユーザーを対象として、業務効率化に貢献する情報システムの構築や運用を手がけております。グループウェア、ERP、Web、ネットワークサービスの4事業を柱とし、お客様のシステムライ

フサイクルの全てにおいて高品質のサービスを提供することを重視しております。

櫻井 近年はクラウドやモバイルの分野に注力なさっていますね。クラウド市場はこれから急成長が見込まれる分野で、2015年の国内クラウド市場は2010年の5倍以上になると予測されております。

向 今年はまさに「クラウド拡大期」になると考えております。クラウドコンピューティングを非常に簡単に説明いたしますと、ネットワーク経由でソフトウェアを提供する、という仕組みでございます。例えばオフィスで仕事をする場合、従来は一人ひとりのパソコンに膨大な種類のソフトウェアをインストールして業務を行っておりましたが、クラウドではネットワークに

クラウドを核に 成長を続ける。

接続したパソコンやスマートフォンなどさえあれば、必要なソフトはその都度ネットワークから提供されますので、外出先でも自宅でも、オフィスとまったく同じ環境で仕事ができるようになります。社内外のさまざまな技術・ツールを駆使してお客様に最適なクラウドネットワークを構築し、その運用までサポートさせていただくというのが、当社の基本的なクラウド市場へのアプローチ手法でございます。

櫻井 今でこそ業界はクラウド一色ですが、向会長は数年前からクラウドこそ次の本命になるとおっしゃっていましたね。

向 リーマンショック後に業績が大きく落ち込んだ際に、当社を次の成長軌道に乗せるには、新たな経営ビジョンが必要だと考えました。そこで掲げたのが「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」というビジョンです。このビジョ

ンに基づいてクラウド技術とモバイル技術を軸に新製品を積極投入するとともに、人・製品・企業のコラボレーション分野に注力し、ビジネスの拡大を図ってまいりました。かなり早い段階からこの市場を切り開いてまいりましたから、同業他社よりも相当先行していると自負しております。

Q 続いて、中長期的な成長戦略について伺います。

櫻井 これからの数年間を「第三創業期」と位置づけ、意欲的な成長計画を立てておられますね。

向 当社の歴史を振り返りますと、1985年の創業から10年間は、まさに第一の創業期として、できることは何でもやり、

がむしゃらに成長してまいりました。しかしバブルの崩壊で業績が落ち込み、「何でも屋」では存在価値を認めていただけない、何か当社ならではの得意分野を持たねばならない、と痛感させられました。その結果、2000年から2008年ごろまでは、今のコムチュアの基礎となるいくつもの「Only One技術」を磨くことで再び大きく成長することができました。これが第二創業期でございます。そしてこれからのクラウド時代が、第三の創業期になるのです。

櫻井 昨年4月にはグループ体制も導入なさいました。

向 第三創業期として飛躍していくためには、私が一人で全社を牽引している体制では、いずれ頭打ちになると考えております。従業員一人ひとりのレベルを上げ、全員のチームプレーでさらに上のレベルを目指していかなければならない時期が

到来したと考え、グループ体制を導入いたしました。しかしながら組織というものに正解はございません。現状に満足することなく、その時々で最適な組織を常に追い求め、人的リソースを最大限に発揮し、競争力を最大に発揮していかなければならないと考えております。

櫻井 今回策定された中期経営計画も、攻めの姿勢を鮮明に打ち出されていますね。

向 2015年3月期に連結売上高73.5億円、連結営業利益6.2億円を目指しております。既存事業だけで年平均成長率10%程度を実現し、さらにM&Aで上乗せしていく計画でございます。クラウド市場の将来性を考えれば、これくらいの成長は十分に可能だとみております。また、既存の4事業だけでなく、スマートシティ¹やビッグデータ²などの新領域の開拓にも取り組みたいと考えております。

櫻井 スマートシティとは、ITを活用してよりエネルギーを効率的に運用できる街を創り出そうという新しい概

ストックウェザー株式会社
兜町カトリスト 編集長

櫻井 英明

プロフィール

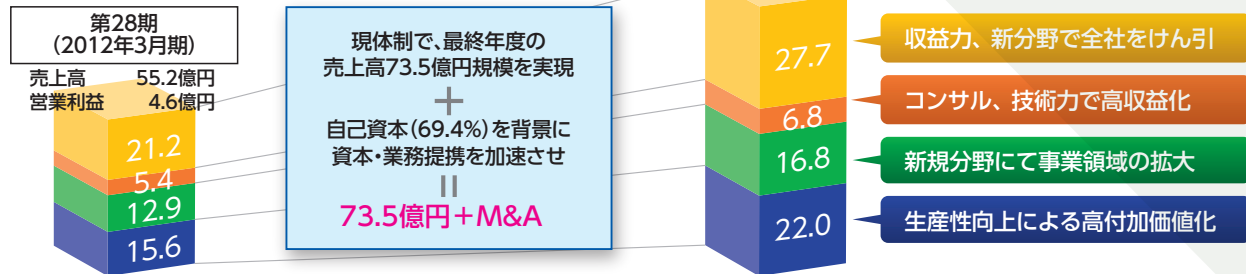
日興証券での機関投資家の運用トレーダー、「株式新聞Weekly編集長」などを経て、2008年7月からストックウェザー「兜町カトリスト」編集長。幅広い情報チャンネルとマーケット分析、最新経済動向を株式市場の観点から分析した独特の未来予測に定評があり、個人投資家からの人気も高い。

コムチュア株式会社
代表取締役会長 CEO

向 浩一

事業領域の拡大

- グループウェアソリューション事業
- Webソリューション事業
- ERPソリューション事業
- ネットワークサービス事業



念ですね。

向 スマートシティは、当社にとって大きなビジネスチャンスとなり得ると期待しております。スマートシティというのは簡単に申しますと、賢い家、賢い街、賢い社会を実現するために、いろいろな機器やインフラをネットワーク化しようということですが、実はそれぞれの機器・システムはすでに十分にIT化されております。しかしこれらを賢く連携させるには、ただネットワークで接続するだけでは不十分で、お互いの情報をやりとりしたり、集まってきた情報を分析して全体を制御したりするためのソフトウェアやミドルウェアが必要になってまいります。この分野こそ、当社の創業以来の得意分野なのでございます。

直近の経営成績と今後の事業計画についてお聞かせください。

櫻井 この1年は東日本大震災の影響などで相当厳しい事業環境だったのではないですか？

向 もちろん震災によるマイナスの影響はございましたが、結果として2012年3月期は連結売上高が前期比10.3%

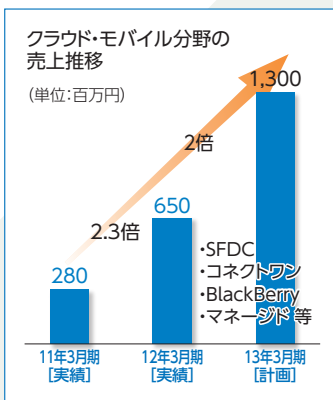
増となり、営業利益も同6.3%増と、予想以上の経営成績を達成いたしました。クラウド、モバイルという当社の注力分野で市場が順調に拡大し、4つの事業セグメントのいずれも増収を確保しております。

櫻井 中核事業が世の流れに上手く乗っている印象ですね。今年1月にはテクレップス・ジャパン社の全事業を譲り受けましたが、その狙いについてお聞かせください。

向 テクレップスは金融系と通信系に強い会社でございます。今回の事業譲受によって当社の金融分野への取り組みをさらに強化するとともに、今まであまり開拓できていなかった大手通信キャリアに攻め込むための大きな布石となると考えております。

櫻井 2013年3月期もかなりの成長を予想していますか？

向 連結売上高は



前期比13.1%増の62.5億円、連結営業利益は同10.1%増の5.1億円と計画しております。クラウド・モバイル分野に限って申しますと、2012年3月期の売上高は約6.5億円でしたが、2013年3月期には倍増する見通しでございます。このほかテクレップスの収益が通年で業績に貢献することも増収の要因となります。4事業セグメントとも増収を見込んでおり、ネットワークサービス事業やWebソリューション事業などが大きく伸長すると予想しております。

最後に、株主の皆様へのメッセージをお願いします。

向 私は、株主の皆様のご期待にお応えするには、とにかく企業として成長し続けていくしかないと考えております。成長といってもいろいろございますが、私は量の成長よりもむしろ、質の成長を重視しております。もちろん量の成長も必要ですが、それはあくまでも質の成長を追求した結果であるべきで、そうでなければ長期的な成長を果たすことは叶わないと考えております。当社が幾度かの停滞期を乗り越え、今再び第三創業期という成長ステージに進むことができつつあるのも、質の成長を重視してきた結果であると自負しております。

利益還元方針につきましては、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て、配当性向30%程度を目標に段階的に引き上げてまいりたいと考えております。

櫻井 クラウドやモバイルといった成長市場、さらにこれから

立ち上がってくるスマートグリッド、その発展形であるスマートシティなど、貴社の活躍の場はますます広がりそうですね。

配当性向を高めることを着実に実施されていますし、3月末の株式分割と単元株制度の採用で、投資家にとってより身近な存在となった貴社のますますの健闘を期待しております。

まとめ

クラウド市場という巨大なビジネスチャンスが目の前に広がっている今、当社は大きな飛躍のチャンスを迎えています。さらにスマートグリッドなどの新たな市場への可能性も広がっており、これからの数年間はまさに「第三創業期」となりそうです。クラウド時代をリードし、成長を続けるコムチュアを今後ともご支援くださいますようお願い申し上げます。



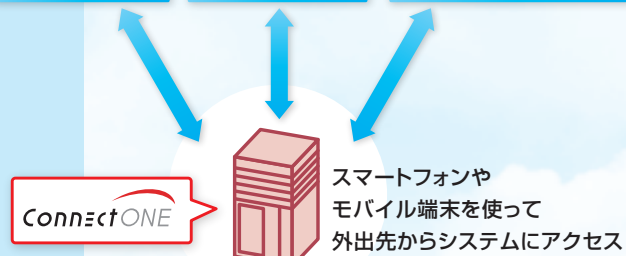
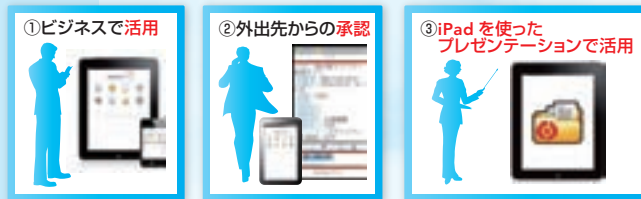
*1 スマートシティ

新たなテクノロジーやITを駆使し、電気の有効利用や再生可能エネルギーも含めた全てのエネルギーを、都市単位で統合的に管理することでエネルギー効率を高め、大幅なCO₂削減を目指した地球環境に配慮した都市のこと。

*2 ビッグデータ

ウェブサーバのログデータ、センサーから得られるデータ、モバイル機器が生成するデータ、音声や動画などのマルチメディアデータなどが「ビッグデータ」の代表例。データ量の多さだけでなく、大量であるとともに非定型であり、リアルタイム性が高いデータ。

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。

クラウド&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安心、安全で業務の効率化を追求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

して利用する「クラウドコンピューティング」。求める「モバイルソリューション」。「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「変革」を実現するコムチュア・コラボシリーズです。

コムチュア・コラボ : FieldSupporter

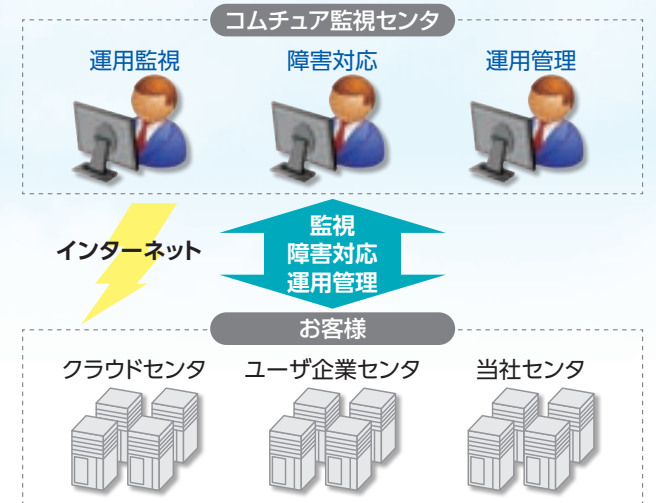


コムチュアのCRM/SFA分野における豊富なコンサルテーションとシステム導入実績のノウハウを活かし、セールスフォース・ドットコム社の最先端クラウド型プラットフォームForce.com上に構築されたコムチュアが提供するクラウドサービスです。

手頃な価格と短期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。

コムチュアネットワーク
マネージドサービス

コムチュアは、全国拠点にあるユーザ企業システムを当社の監視センタから24時間365日集中運用をおこなうマネージドサービスを提供しています。クラウド環境やインターネットを活用した遠隔監視をおこない、お客様への障害連絡、原因切り分けと影響範囲の特定、復旧手順と現地対策などの初動対応をサポートいたします。



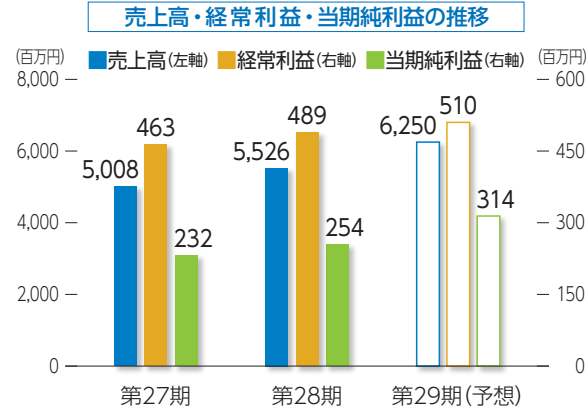
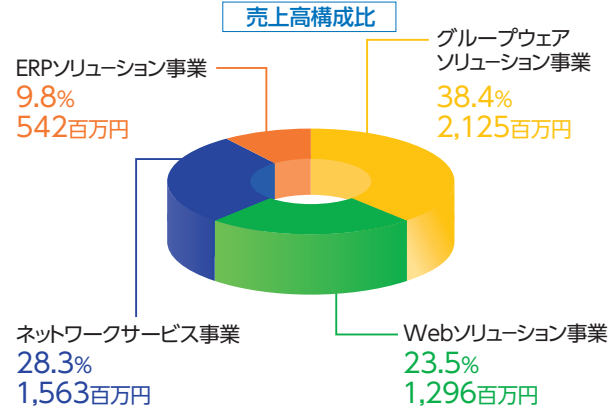
5月25日 セールスフォース・ドットコム社との共催セミナー開催



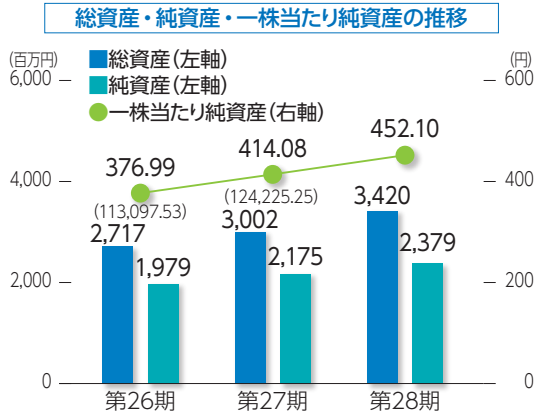
株式会社セールスフォース・ドットコムと共催で「フィールドサービス業務をクラウドで改善する」セミナーを開催いたしました。30社を超えるお客様にお申込みいただき大盛況のセミナーとなりました。

経営成績

収益面



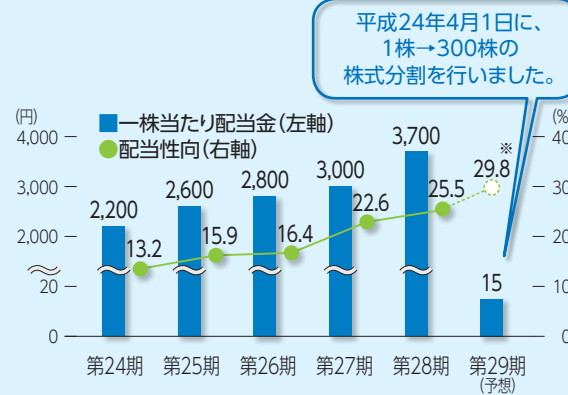
財務面



※平成24年4月1日に、普通株式1株につき300株の割合で株式分割を実施しております。第26期、第27期における一株当たり純資産は、当該株式分割に伴う影響等を加味した遡及修正値を使用しております。()内の数値は遡及修正前の数値です。

利益還元方針

配当性向30%以上を目標としています。



※平成23年12月公布の改正法人税法及び復興財源確保法による影響を除いております。

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	680名
営業所	三田センタ、大阪営業所、新橋センタ、 横浜テクニカルセンタ

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	1,846 名

大株主の状況

株主名	所有株式数(株)	所有比率(%)
有限会社コム	5,300	30.3
向 浩一	2,760	15.8
コムチュア社員持株会	1,080	6.2
株式会社三菱東京UFJ銀行	500	2.9
エヌ・ティ・ティ・データ・ ジェトロニクス株式会社	500	2.9
TIS株式会社	400	2.3
大野 健	300	1.7
大阪証券金融株式会社	245	1.4
見山 行雄	136	0.8
馬上 貴伯	116	0.7

取締役および監査役 (2012年6月21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	関本 正一
取締役	細川 琢夫
取締役	奥田 兼三
監査役	齋藤 仁男
監査役	和中 新一
監査役	田村 誠二

沿革

1985年 1月	日本コンピューターテクノロジーを設立
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	三田センタでマネージドサービスを開始
2002年 1月	コムチュアに社名変更
2004年10月	ワークフロー対応製品「CNAP」の提供を開始
2006年 8月	SAPジャパンとパートナー契約を締結
2007年 3月	JASDAQ証券取引所に上場
2008年 1月	SAPとNotesを連携した基幹システム稼働
2009年 3月	NTTドコモと連携し BlackBerry連携ソリューションの提供
2010年12月	クラウドソリューションサービス提供開始
2011年 2月	セールスフォース・ドットコムと パートナー契約を締結
2011年 2月	コムチュアネットワーク設立
2011年 4月	コムチュアマーケティング設立
2012年 1月	テクノレップス・ジャパン事業譲受け

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。
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情報はこちらから

コムチュア IR

検索

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

● 第29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29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せんが、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

