

Business Report

第29期 | 株主通信

2012年4月1日 ▶ 2013年3月31日

コムチュア株式会社
COMTURE CORPORATION

証券コード 3844



過去最高の
増収増益を達成!!

決算ハイライト

HIGHLIGHTS

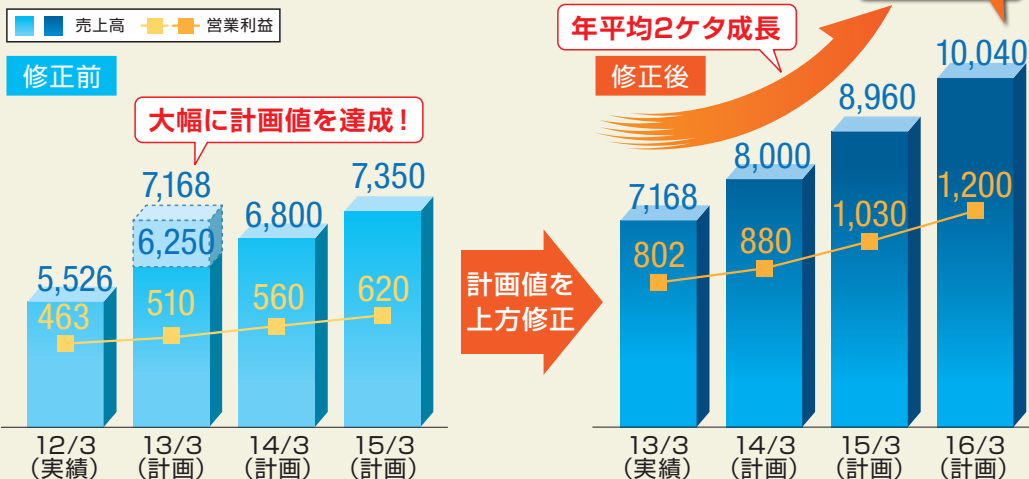
売上高	7,168百万円	(前期比 29.7% ↑)
営業利益	802百万円	(前期比 73.3% ↑)
当期純利益	475百万円	(前期比 87.2% ↑)
年間配当金	26円	(前期比 13.7円 ↑)

基本方針
「5本の矢」

コムチュアの中期経営計画

営業戦略	人材戦略	研究開発戦略	品質戦略	提携戦略
ユーザ層の開拓と重要顧客での拡大	人材育成と補強、コムチュアDNAの伝承	自主的な研究開発の支援制度の運用	プロジェクト・マネージメントの精緻化	相乗効果を前提とした提携で成長を加速

中期経営計画を上方修正!! 売上高100億円の早期実現が視野に!!



さらに! 売上高100億円 + M&A = 売上高200億円の実現を目指します

代表取締役会長 CEO
向 浩一

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います。これまで幾多の経済変動を経験し、そのたびに新しいITにチャレンジして成長を続けてまいりました。これからもビジネスモデルを変化し続け、さらなる飛躍を目指してまいります。

クラウド&モバイルビジネスを軸に、さらなる成長へ加速いたします。

Q 当期の事業環境および営業状況の振り返りからお願いします

A 売上高・営業利益とも過去最高を達成しました

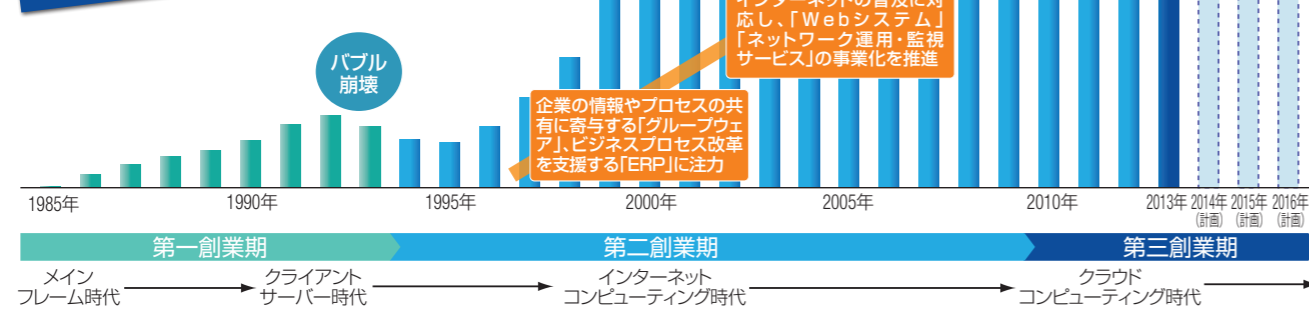
当社は「クラウド時代を“コラボレーション”でリードするコムチュア」を経営ビジョンに掲げ、新しい領域にチャレンジすると共に、徹底した高付加価値化の追求と生産性の向上に取り組んでまいりました。

また2012年6月4日付の日経産業新聞記事によると、上場企業における当期のIT関連投資は前年度比7%増と予想されていました。(回答企業数1,076社)

この数字が示すとおり、当期は世界同時不況から東日本大震災を経た後、各企業のIT投資が回復基調にあった一年であったと思います。企業がお客様である当社におきましても、この追い風を受けることができました。

その結果、当期の業績は売上高7,168百万円(前期比29.7%増)、営業利益802百万円(前期比73.3%増)、一株当たり当期純利益90.63円(前期比87.3%増)と、過去最高の業績となりました。

コムチュア成長の軌跡 (売上高の推移)

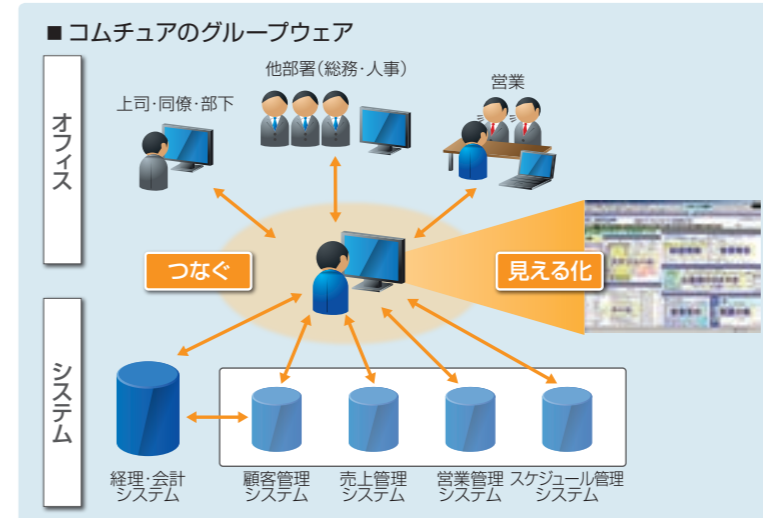


Q 創業時から成長を続けている要因についてお聞かせください

A 絶え間ないイノベーションに対応し、常に新しいITにチャレンジしながら成長を続けています

当社は現在を第三創業期と位置付けています。設立当初である第一創業期はバブル経済の真っ只中で、これといった特長を持たなくても会社は成長していきました。

しかしバブル崩壊と共に3年連続で売上が減少します。ここで私が学んだことは、特長を持つことと、常に新しいことにチャレンジすることの重要性です。



1995年にグループウェアソリューション事業を立ち上げ、その後ERPソリューション事業、Webソリューション事業、ネットワークサービス事業を立ち上げました。得意分野を持つことで右肩上がりでは成長し、2007年3月にはJASDAQへの上場も果たしました。これが第二創業期です。

しかしサブプライムローン問題をきっかけとした世界同時不況が起こり、売上は大きく落ち込みました。これと時を同じくして「クラウド」という技術が出始めました。当社はいち早くクラウドビジネスに注目し、「クラウド」との親和性が高い「モバイル」と合わせビジネスの拡大に取り組んでまいりました。クラウド&モバイルビジネスは2011年3月期頃から成果が出始め、



2012年3月期の売上高は前期比2.3倍の650百万円、当期は前期比1.9倍の1,222百万円となり、全売上高の17%を占めるまでに成長しました。

以上のように、当社は時

代時代の技術や流れを敏感に察知し、絶え間ないイノベーションにチャレンジしながら成長してきました。また当社のビジネスモデルの特長に「連鎖型収益モデル」があります。これは、特長ある「プロダクトの販売」で新しいお客様を開拓し、「ソリューション関連」サービスでシステムを構築、そして「保守・運用サービス」で未永くお取引をさせていただき、いわゆるフローからストックにつながるビジネスモデルです。



これが、常に新しいITにチャレンジしながらも、安定かつ継続的に成長を続けている要因です。

Q 株主の皆さまへメッセージをお願いします

A 中期経営計画を上方修正し、更なる成長を目指します

私は、株主の皆さまのご期待にお応えするには、企業として成長を続け、業績を高めるしかないと考えております。

2013年3月期におきましては、売上・利益ともに過去最高を実現しました。配当金についても増配を行ない、前期の2倍以上とさせていただきます。

今回中期経営計画を上方修正し、最終年度である2016年3月期は売上高100億円、営業利益12億円、営業利益率12%を目指してまいります。

また当社は、株主の皆さまへの利益還元を経営の重要政策のひとつと位置付けています。将来の事業展



開と経営基盤の強化に必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続していくことを基本方針としており、引き続き配当性向30%以上を目標としています。特に2014年3月期は当社が創業30周年を迎える節目の年です。着実に業績を達成し、積極的に利益配分を行なってまいりたいと考えております。

株主の皆さまには、引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。

キーワードは

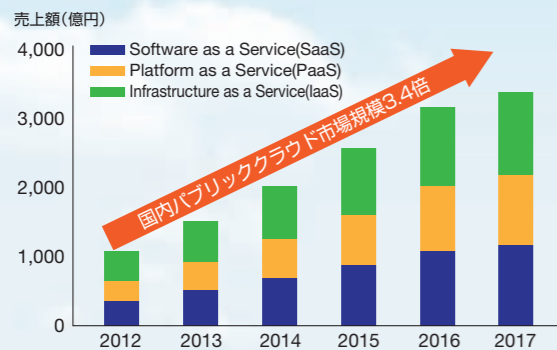
「クラウド」と「モバイル」

今や初期投資をしてシステムを「所有」する時代ではありません。
必要な時に必要なだけ「利用」する時代です。
コムチュアはいち早くクラウド&モバイル事業に参入し、
独自のソリューションで優位性を築き上げてまいりました。



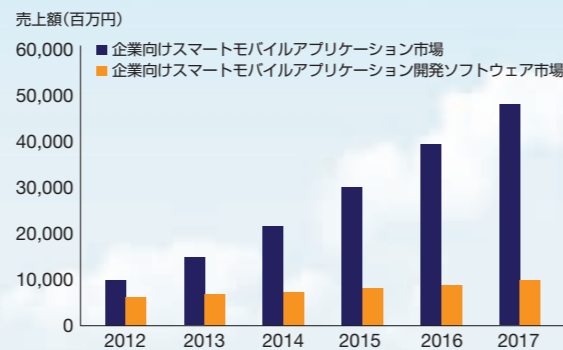
マーケットNOW

国内パブリッククラウドサービス市場
セグメント別売上額予測：2012～2017年



●2017年の市場規模は2012年比3.4倍の3,178億円と予測

国内企業向けスマートモバイルアプリケーション/スマートモバイル
アプリケーション開発ソフトウェア市場売上額予測：2012～2017年



●2017年のスマートモバイルアプリケーション市場規模は、478.4億円で、2012～2017年の平均成長率は36.6%
●業務アプリケーション分野としては「営業支援/顧客管理」、「メール/スケジュール管理」、「ドキュメント/カタログ管理」他となっている

街の不動産事業者と消費者をつなぐ 中小不動産業者にクラウド 開発費は $\frac{1}{5} \sim \frac{1}{10}$

お客様プロフィール 東京都不動産協同組合

東京都不動産協同組合は、公益社団法人東京都宅地建物取引業協会の会員で構成されており、約1万3000社が加入している事業協同組合です。2011年12月1日にランドオープンした会員向け物件情報システム「ハトマーク東京不動産(愛称:ハトさん)」など、不動産流通事業を中心とする会員の業務支援サービスを行っています。

導入背景

2004年から運用開始した従来の不動産情報サイト(ハトマークネット)は、会員・ユーザーの使い勝手や反響率などで見劣りするようになっていたことが課題でした。そのため、下記の点を満たすことができるシステムの開発を求めています。

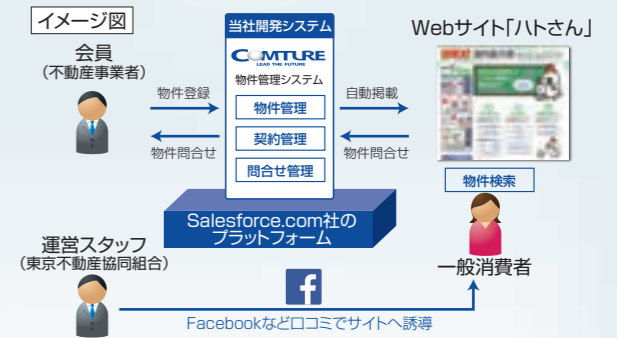
- 1 反響の取れる消費者ニーズに即した情報の提供
- 2 会員が使いやすいシステム
- 3 開発・運営維持コストが安価であること

導入ポイント

クラウド型システムを選んだ理由

- 1 開発コストが安かったこと
- 2 インターネットに接続できる端末さえあれば、すぐに利用できること
- 3 万が一の災害の対策が万全なこと
- 4 バージョンアップにともなう更新作業も不要であること

当社は(株)セールスフォース・ドットコム社が提供するクラウドプラットフォーム「フォース・ドットコム」上にこのシステムを構築しました。コンピュータ機器を自前で購入して一からシステムを作る場合に比べ、開発コストを5～10分の1に抑えることができました。



導入後の効果

2011年12月から稼働した不動産業務支援システム「ハトさん」は、自社の業務管理としてもすぐ使用できる利便性の高さで、会員から大変好評を得ています。

- 物件管理・契約管理・顧客管理・入金管理などをインストールなしですぐに使える
- 月5,000円から利用できる
- 法令変更にも自動で対応してくれる

「10年先を見据えた」システム

現在では、約1,200社の会員が活用されています。年間で約500社の会員が入会されますが、不動産業を始めて間もない会員にも、使いやすさが魅力になっています。

また、ユーザーからも高い満足度を得ており、導入後1か月で35万のアクセスがありました。

ささやきをカタチに

COMTURE なる人

今回のコムチュアなる人
グループウェアソリューション本部
グループウェア第一部
マネージャー
西川 淳一

ボク、恐竜の0(オー)くんです。

お客様のささやきを「カタチ」にする喜び

某小売業向けの開発案件「稟議ワークフローの再構築プロジェクト」のチームリーダーです。

このプロジェクトは、お客様から「半額半期」でプロジェクトを完成させたいというささやきがありました。

そのささやきを、当初5ヶ月の予定を2.5ヶ月で完成させるという「カタチ」にしてお客様にお返ししました。

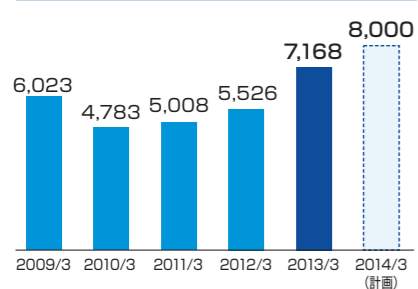
お客様からは「チャレンジングな案件をパワフルにこなしていただき本当に感謝している」との高い評価をいただき、取引の拡大につながりました。

- POINT 1 【成長性】** クラウド&モバイルおよび金融システム拡大により過去最高の売上高を達成
- POINT 2 【収益性】** 高付加価値化戦略および生産性向上戦略が奏功し大幅な利益増
- POINT 3 【安全性・効率性】** 高い自己資本比率(66.2%)を維持しながらROEは18.6%と、安全かつ効率的な経営を実現

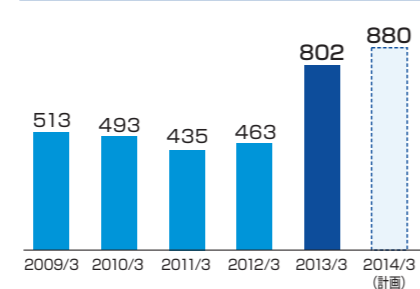
主要連結財務データ

科目	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3 (計画)
経営成績 (百万円)						
売上高	6,023	4,783	5,008	5,526	7,168	8,000
営業利益	513	493	435	463	802	880
経常利益	525	505	463	489	811	889
当期純利益	286	297	232	254	475	537
財政状況 (百万円)						
総資産	2,633	2,717	3,002	3,420	4,147	-
純資産	1,740	1,979	2,175	2,379	2,756	-
キャッシュ・フロー (百万円)						
営業活動によるキャッシュ・フロー	309	318	360	276	756	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	△22	△190	△205	△367	67	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	△68	△45	△48	△52	△123	-
現金及び現金同等物の期末残高	1,046	1,129	1,235	1,141	1,843	-
1株当たりデータ (円)						
当期純利益	54.56	56.75	44.21	48.40	90.63	102.29
純資産	331.58	376.99	414.08	452.10	523.19	-
配当金	8.6	9.3	10.0	12.3	26.0	32.0
主要経営指標 (%)						
総資産利益率 (ROA)	11.05	11.14	8.12	7.91	12.57	-
自己資本利益率 (ROE)	17.71	16.02	11.18	11.18	18.58	-
自己資本比率	66.1	72.8	72.4	69.4	66.2	-
配当性向	15.9	16.4	22.6	25.5	28.7	-

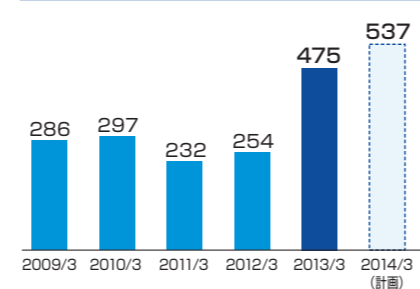
売上高 (単位: 百万円)



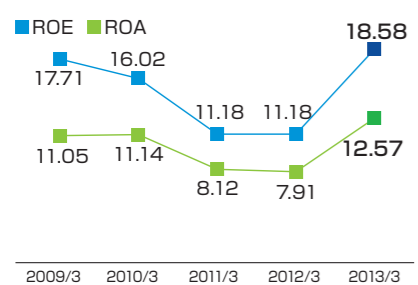
営業利益 (単位: 百万円)



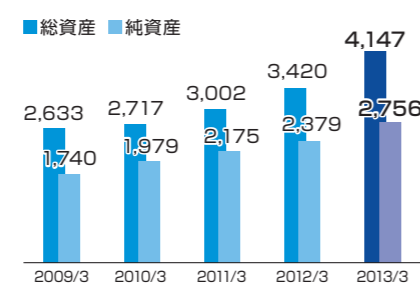
当期純利益 (単位: 百万円)



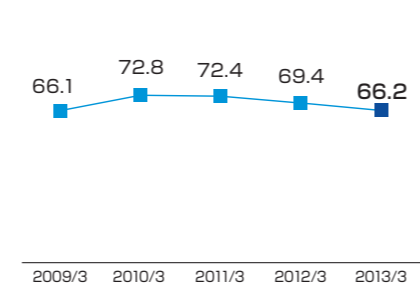
ROE/ROA (単位: %)



総資産/純資産 (単位: 百万円)



自己資本比率 (単位: %)

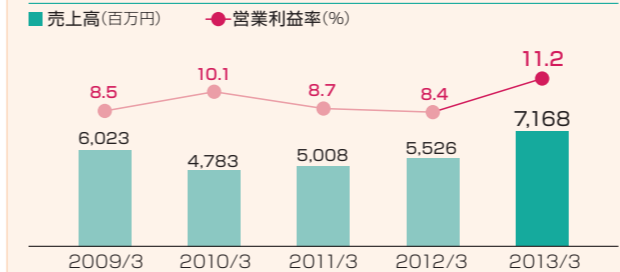


ROE (自己資本利益率): 純資産の部合計から新株予約権と少数株主持分を除いた自己資本を「元手」として、1年間でどれだけ利益をあげたかを見る企業の経営効率を測定する指標の一つです。
ROA (総資産利益率): 企業に投下された総資本(総資産)が、利益獲得のためにどれほど効率的に利用されているかを見る総合的な収益性を測定する指標の一つです。

check 高い営業利益率で推移

従来も8%台の営業利益率と、高い水準を維持してきました。当期はさらなる戦略的な高付加価値化策および生産性向上策によって、11.2%と過去最高の営業利益率を実現しました。

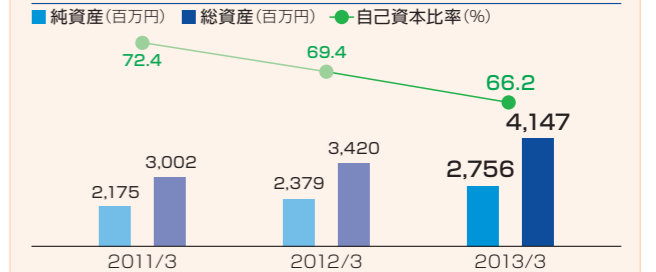
営業利益率の推移



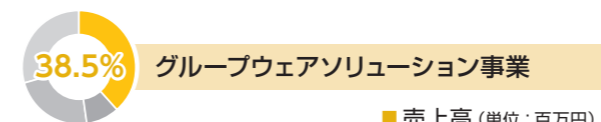
check 有利子負債ゼロの健全な財務体質

当期の負債1,390百万円のうち、買掛金、未払金、未払費用、未払法人税等、未払消費税、賞与引当金の合計で87%の1,214百万円を占めており、自己資本比率の高さと合わせ健全な財務体質を誇っています。

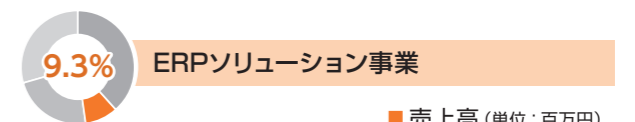
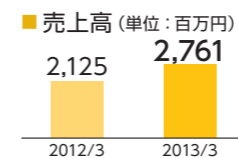
純資産・総資産・自己資本比率の推移



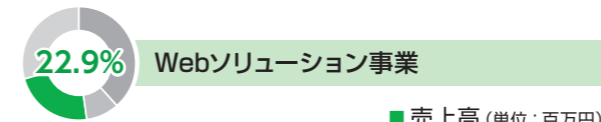
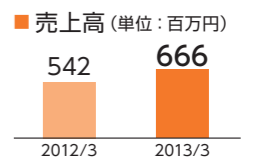
事業別概況



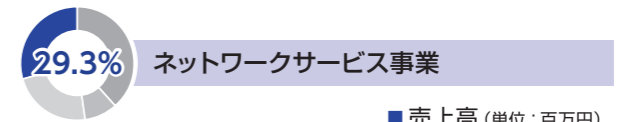
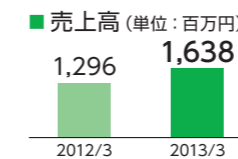
- 売上高は前期比29.9%増の2,761百万円
- 売上総利益は同2.7%増の667百万円
- Notes更新需要の増加、および新規ビジネスへのチャレンジが奏功



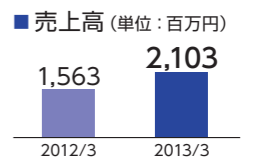
- 売上高は前期比22.8%増の666百万円
- 売上総利益は同41.7%増の188百万円
- 企業のシステム投資増加を背景に、SAPビジネスを中心としてビジネスを拡大



- 売上高は前期比26.4%増の1,638百万円
- 売上総利益は同95.5%増の397百万円
- Salesforce関連を含むクラウドビジネス、およびネット/バンク等の金融系ビジネスの拡大



- 売上高は前期比34.6%増の2,103百万円
- 売上総利益は同28.9%増の362百万円
- 事業譲受による相乗効果で大幅な増収増益



配当性向30%以上を維持していきます。

- ✓ 2014年3月期は6円増配し、中間配当16円、期末配当16円年間配当32円を予定しております。
- ✓ 配当性向を31.3%とし、積極的に株主の皆さまに利益還元してまいります。



※ 2011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。
※ 2012年4月1日に普通株式1株→300株の株式分割を実施いたしました。2012年3月期以前の配当金につきましては、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。

株主還元方針

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。

IRコミュニティ

個人投資家向けのIR活動に注力
株主の皆さまも是非ご参加ください

東証IRフェスタに
出展しました。

代表取締役会長自らがブースに立ち、2日間で20回以上のミニセミナーを開催し、投資家の皆さまにコムチュアの魅力をお伝えいたしました。



第30期のIRカレンダー (予定)

2013年

6月30日
個人投資家向けIR説明会
(予定)(札幌・ラジオNIKKEI)

7月17日
個人投資家向けIR説明会
(予定)(名古屋モーニングスター)

7月
第1四半期決算発表

8月30日
日経IRフェアに出展(予定)
(東京・東京ビッグサイト)

9月1日
個人投資家向けIR説明会
(予定)(横浜・大和IR)

9月23日
個人投資家向けIR説明会
(予定)(福岡・ラジオNIKKEI)

10月
第2四半期決算発表

11月6日
第2四半期決算説明会(予定)

11月12日
ラジオNIKKEI「ザ・マネー」出演
(予定)

11月16日
個人投資家向けIR説明会
(予定)(東京・大和IR)

12月
野村IRフェア
(予定)(東京・東京国際フォーラム)

2014年

1月
第3四半期決算発表

2月
東証IRフェスタ
(予定)(東京・東京国際フォーラム)

5月
第4四半期決算発表

6月
株主総会

会社データ (2013年3月31日現在)

会社概要

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	701名
営業所	三田センタ、大阪営業所

取締役および監査役

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	田村 誠二
監査役	和中 新一

株価チャート



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	1,590,000	30.28
向 浩一	828,000	15.77
コムチュア社員持株会	287,800	5.48
株式会社三菱東京UFJ銀行	150,000	2.85
エヌ・ティ・ティ・データ・ジェトロニクス株式会社	150,000	2.85
TIS株式会社	120,000	2.28
株式会社SBI証券	90,500	1.72
大野 健	90,000	1.71
楽天証券株式会社	80,500	1.53
日本証券金融株式会社	80,200	1.52

株式の状況

発行可能株式総数	17,400,000株
発行済株式総数	5,250,000株
株主数	1,690名

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。