

Business Report

第30期 | 株主通信

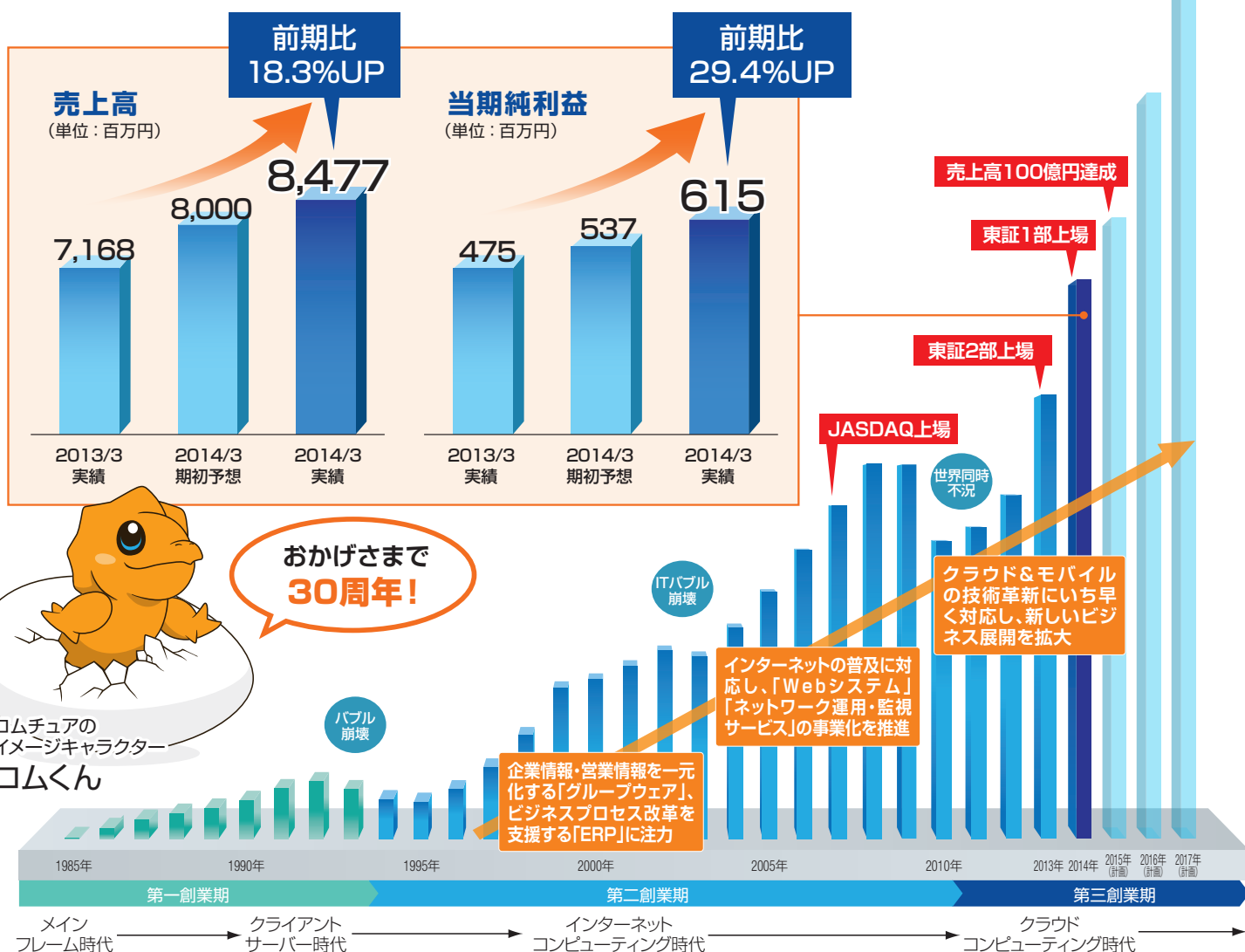
2013年4月1日 ▶ 2014年3月31日

コムチュア株式会社
COMTURE CORPORATION

証券コード 3844



クラウド&モバイルを中核に 売上・利益とも過去最高を更新！



おかげさまで
30周年!

CEO MESSAGE

売上高 **1,000** 億円企業へ。次の10年のための経営改革を推進。

詳細は
P1へ

売上高 **1,000** 億円企業へ

代表取締役会長 CEO
向 浩一

次の10年のための 経営改革を推進

「30年のあゆみ」

コムチュアは2013年11月22日に東証一部上場を果たし、2014年1月より創立30周年目に入りました。

我が社はこれまで30年もの間、常に成長を続けてまいりました。時には世の中の大きな経済変動の影響を受けたこともあります。しかし、それを跳ね返して成長を続けて来られたのは、お客様の“ささやき”を大切にしながら、常に時代の変化に対応し、イノベーションを起こしてきたからです。それがコムチュアのDNAなのです。

コムチュアのイノベーションの歴史は、10年という単位でステージを上げてきました。

創業して最初の10年は、会社を成長させるために、がむしゃらに突き進んだ10年でした。バブル景気の波にも乗り、日本の経済成長と共に会社も成長しました。

しかし創業7年目の1992年、バブルは崩壊します。売上高も3年連続で下がり続けました。その経験の中で私は、得意分野を持つことの重要性を痛感したのです。

2回目の10年は、得意分野を作り、磨いていく10年間でした。1995年にグループウェアソリューション事業を立ち上げます。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次々と立ち上げ、それぞれの事業が拡大していったのです。

2002年には、社名を「日本コンピューターテクノロジー」から「コムチュア」へと変更し、ITの未来をリードしていくという姿勢を打ち出します。

ITの未来を見据えた4つの事業が軌道に乗り、この10年間で売上高は5億8千万円から46億円へと、実に8倍の成長を果たすことができました。

4つの事業を成長エンジンに、「上場」という目標に向かって突き進んだのが3回目の10年です。

3年間の準備期間を経て、2007年3月にJASDAQに上場しました。その後、リーマンショックに端を発する世界同時不況を挟み、2012年11月に東証二部に市場変更をいたしました。そして、2013年11月22日に東証一部上場を果たしました。

いま、コンピューターの歴史はクラウド時代に突入して

います。コムチュアは2009年に「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」をビジョンに掲げ、いち早く時代の変化に対応してまいりました。

クラウドを軸に4つの事業が連携することによって、2014年3月期は売上高85億円、営業利益10億円と、過去最高の売上・利益を達成することができました。

この30年間、一度も赤字が無いのも我が社の特長です。

「次の10年に向けて」

そして次なる10年、コムチュアはさらなる成長に向かってまいります。

2014年3月7日にはお客様を招き、日頃の感謝の気持ちを伝えるクラシックコンサートを行ないました。また3月20日には、当社のビジネスパートナー様を招き、「感謝の夕べ」を開催いたしました。これらを機に、お客様やパートナー様とのパイプをさらに強め、ビジネスの拡大を図ってまいります。

また4月12日には、社員・社員の家族・友人・取引先の皆さんを招き、30周年記念式典を行ないました。ここでは有名アーティストによるコンサートを楽しむと共に、社員全員が一丸となって、次なる10年に向けた熱い想いを共有することができました。

次なる10年では、1,000億円企業を目指し経営改革を強力に推し進めます。

1,000億円を実現するためには人材の補強、育成が欠かせません。これを経営改革の1丁目1番地と位置付け、総力を挙げて取り組みます。またM&Aも積極的に行い、成長スピードを加速させてまいります。

我が社が以前から取り組んできた、お客様の“ささやき”をカタチにする活動は、コムチュアの提案力向上と、お客様満足、および社員の育成をすべて実現する重要な活動のひとつです。一人ひとりの社員が“ささやき”をカタチにする活動を徹底し、より一層の成長をはかってまいります。

コムチュアDNAは今まで以上に進化してまいります。

これからのコムチュアの成長にご期待ください。

創業30周年を 次の10年の成長の契機に

当社は創業30周年を迎えた今年、お客様やパートナー様との関係強化のため、さらには社員一丸となり次の10年で1,000億円企業を目指すためのイベントを催しました。

30周年記念式典開催

10年後のビジョンを社員全員で共有

コムチュアには「私の標語」活動という、特長ある人材育成制度があります。年度初めに社員全員が「私の標語」と実行計画を作成し、一年間を通じて上司と共にそのフォローを行ないます。そして翌年4月に、優れた成果を出した社員が各部から選抜され、「私の標語」発表会で、全社員の前で一年間の成果を発表します。16回目の「私の標語」発表会である今回は、発表会後に30周年記念式典を行ないました。またその後、社員の家族・友人、お取引先、パートナー様、内定者の皆さんなどをご招待し、有名アーティストによるコンサートを行ないました。30周年記念式典では、コムチュアの30年の歩みを映像と共に振り返るとともに、これからの10年に向けた「10年後のビジョン」を全員で共有しました。社員有志らによる「10年後の私の標語発表」などが行なわれ、これからの10年に向けた熱い想いを社員全員で共有することができました。



パートナー様を 集めてのイベント

より強い協力関係の構築へ

ビジネスの協業をお願いしているビジネスパートナー様を集めて、パレスホテル東京にてイベントを開催しました。500名の皆さまに日頃の感謝の気持ちをお伝えするとともに、これからのコムチュアの取り組みをお話しし、今後のより強いパートナーシップの構築に向けてのきっかけとさせていただきます。

代表取締役社長 COO
大野 健



東京フィルハーモニー交響楽団 によるコンサート

さらなるお客様満足に向けて

日頃お世話になっているお客様を招き、東京オペラシティにおいて、東京フィルハーモニー交響楽団によるコンサートを行ないました。このイベントには900名を超える方々にお集まりいただき、大植英次氏指揮のもと、ヴァイオリニストの竹澤恭子氏によるソロ演奏などをご堪能いただきました。同楽団はこのコンサート後に日本を発ち、アジア・欧米6か国をめぐるワールド・ツアーを行ない、各国で高い評価を得たようです。このイベントを機に、今後さらなるお客様との関係強化に向けて取り組んでまいります。



CASE 1 クラウド活用でお客様の業務効率UP!

時間を1/3に短縮



お客様の声

刺さる提案でコムチュアに決定

今回のシステム導入にあたっては、「速×巧」をテーマに検討を行ないました。「速」とは、保守業務のスピードを1/3に削減し、顧客満足度を向上することです。「巧」とは、お客様の見える化を行なうことで、提案型営業を強化することです。我々の要望に対し、刺さる提案をしていただいたのがコムチュアさんでした。コムチュアさんに導入いただいたシステムのおかげで、保守業務の受付から完了までのプロセスが見える化でき、業務時間を大幅に短縮することができました。

株式会社テスコ 経営管理本部取締役本部長 津嶋 正明 様

パートナー様の声 お客様ニーズに合わせた先進的な業務価値を提供

コムチュアさんは常に新しい分野の開拓に取り組まれており、ここ数年はクラウドとモバイル技術に注力され、お客様のニーズに、セールスフォースの優位性を掛け合わせワンストップショップとして先進的な業務価値を提供されています。これからも実績を生かした進化、深化、真価で業種別、シーン別に特化した高いレベルのコンサルティングサービスの提供を期待しています。

株式会社セールスフォース・ドットコム 取締役社長兼COO 川原 均 様

COMTUREな人

お客様密着で新たな分野を開拓しビジネスチャンスを拡大

これまでの顧客管理・営業支援では経験したことのない、基幹業務の分野に挑戦するプロジェクトでした。また納期は3カ月と、非常に短期間での成果を求められました。そのために、お客様から積極的にヒアリングを行ない、お客様業務の理解に努め、メンバー全員に周知しました。また、セールスフォースの機能だけではカバーしきれない部分を、様々なクラウドサービスと組み合わせた提案をすることで解決しました。その結果、次々に追加受注をいただき、ビジネスチャンスの拡大につなげることができました。

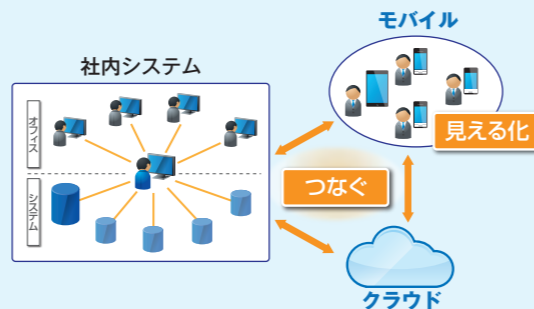
コムチュアマーケティング株式会社
マーケティング営業部 リーダー
黒原 亜希



COMTUREの強み

クラウド&モバイル 分野を重点化しています

クラウド&モバイルの時代においては、これまで以上に重要となるのが、社内外に広がるシステムと端末の相互のコラボレーション（連携）です。コムチュアが得意とする「つなぐで、見える化」が十二分に発揮できる分野です。コムチュアはクラウド&モバイルで、企業に蓄積された情報資産を「つなぐ」ことで、オフィスの業務効率化を実現し、ビジネスパーソンの働き方を快適に、より創造的にすることに貢献しています。



CASE 2 社内システムのWeb化／モバイル化によるワークスタイルの変革



お客様の声

高い技術力に今後も期待

震災をきっかけに、在宅でも勤務できる環境、女性が働きやすい環境を目指したワークスタイルの変革に向けたシステム導入が課題でした。限られた予算の中、システム導入をどのように実現するか悩んでいたところ、コムチュアさんからジャストフィットする提案をいただき、導入に踏み切りました。高い技術力で社内の基幹システムをWeb化／モバイル化していただいたことで、変革に向けた布石を打つことができました。今後、コムチュアさんの部品群がバージョンアップすることで、我々のシステムがさらに良くなることが期待できます。

株式会社セゾン情報システムズ 情報システム部部长 田中 巧 様

パートナー様の声 ソーシャルなど成長ビジネスと一緒に伸ばす

今後のソフトウェア業界の大きな成長を支えるのは、ソーシャル・モバイル・ビッグデータ・クラウドです。そこには非常に大きなチャンスがあるものの、IBMだけでは実現できないこともあります。コムチュアさんには、我々と一緒にこの分野のビジネスを伸ばして欲しいと思います。

日本アイ・ビー・エム株式会社 専務執行役員ソフトウェア事業本部長 Vivek Mahajan (ヴィヴェック・マハジャン) 様

革新的な開発技術「paBoc」で生産性向上

お客様のご要望は、限られた予算の中でワークスタイルの変革に向けたシステムを導入することでした。お客様のご要望をカタチにするためには、リリースされて間もないIBM様の開発技術を使って開発をする必要がありました。何度もお客様とヒアリングを重ねる過程でアプリケーションの利用内容や頻度を整理、可視化し、開発におけるコムチュア独自の革新的な部品群「paBoc」を作成しました。「paBoc」の完成により、生産性は大幅に向上しました。開発効率と品質を向上できたことで、開発期間を2/3に短縮できるようになりました。

COMTUREな人

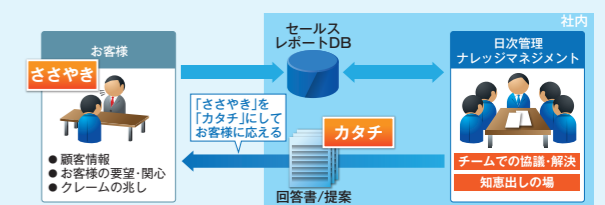
コムチュア株式会社
営業推進本部 営業推進部
佐多 祐輔



COMTUREの強み

「ささやきをカタチに」する提案力により顧客満足を向上

営業先やシステム開発現場でのご要望やご関心といった、お客様の「ささやき」を吸い上げ、社内に持ち帰り、チームプレーで「カタチ」にし、お客様にお返しをする仕組みです。一人ひとりの力は小さいものですが、チームで協力することで大きな力になります。お客様の課題をコムチュアの総合力で解決し、お客様満足の向上と社員の成長につなげています。



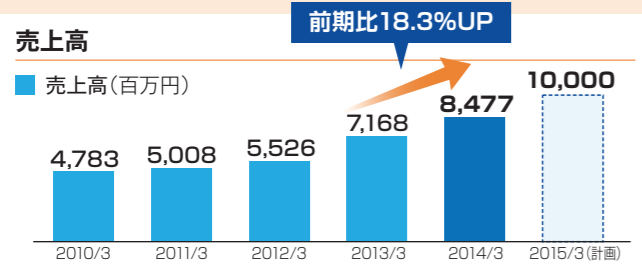
- POINT 1 成長性** クラウド&モバイルの拡大(34%増)により過去最高の売上高を達成
- POINT 2 収益性** 高付加価値化戦略(一人あたり売上高5%増)による増益
- POINT 3 効率性** ROE 20%の効率的な経営(東証一部上場企業平均は8.1%)

主要連結財務データ

科目	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3 (計画)
経営成績(百万円)						
売上高	4,783	5,008	5,526	7,168	8,477	10,000
営業利益	493	435	463	802	1,024	1,150
経常利益	505	463	489	811	1,043	1,155
当期純利益	297	232	254	475	615	681
財政状況(百万円)						
総資産	2,717	3,002	3,420	4,147	4,800	5,237
純資産	1,979	2,175	2,379	2,756	3,232	3,642
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	318	360	276	756	656	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	△190	△205	△367	67	△1	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	△45	△48	△52	△123	△143	-
現金及び現金同等物の期末残高	1,129	1,235	1,141	1,843	2,354	-
1株当たりデータ(円)						
当期純利益	56.75	44.21	48.40	90.63	116.26	127.77
純資産	376.99	414.08	452.10	523.19	605.73	683.51
配当金	9.3	10.0	12.3	26.0	42.0	46.0
主要経営指標(%)						
総資産利益率(ROA)	11.1	8.1	7.9	12.6	13.8	13.6
自己資本利益率(ROE)	16.0	11.2	11.2	18.6	20.6	19.9
自己資本比率	72.8	72.4	69.4	66.2	67.3	69.6
配当性向	16.4	22.6	25.5	28.7	36.1	36.0

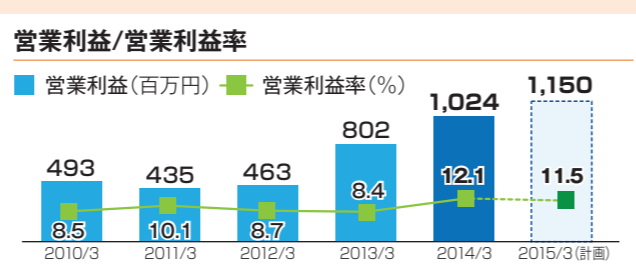
前期比18.3%増の大幅成長

クラウド&モバイルの順調な成長により、前期比18.3%増と過去最高の売上高を達成しました。次期予想は100億円の大台を計画しております。



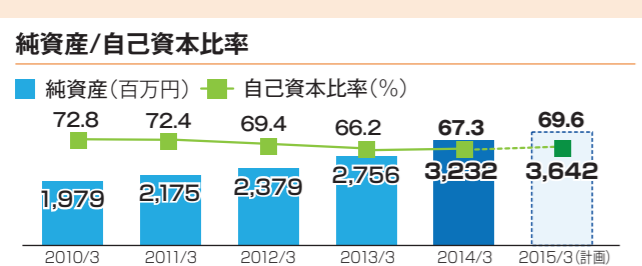
営業利益率10%以上の高収益企業

当期の営業利益は1,024百万円と、過去最高を更新しました。高付加価値化戦略と生産性向上戦略を推進することで、高い営業利益率を実現しています。



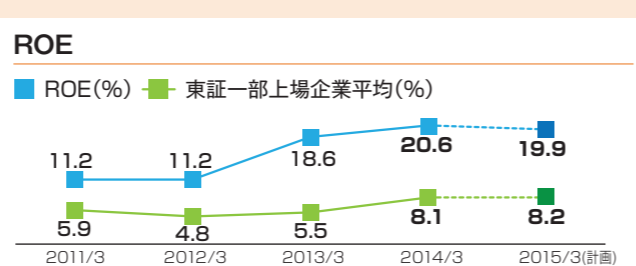
有利子負債ゼロの健全な財務体質

利益剰余金の積み上げにより、純資産は順調に増加しております。当期も有利子負債はなく、高い自己資本比率を保っています。



ROEは2ケタを超える高収益を維持

高い自己資本比率を維持しながらも、ROEは20.6%と、東証一部上場企業の平均を大きく上回っています。安全かつ効率的な経営を実現しています。

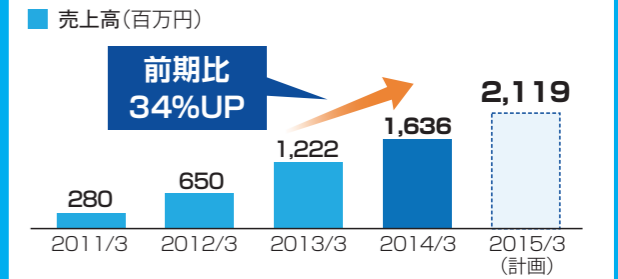


※出所 みずほ証券リサーチ&コンサルティング

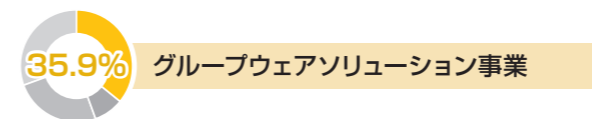
クラウド&モバイルは対前年34%増

当社は、いち早くクラウド&モバイル事業への取り組みを行なった結果、2014年3月期の売上高は、対前年で34%増(1,636百万円)にまで成長しました。特にSalesforceと連携したビジネスは、毎年2倍以上の伸びを続けており、クラウド&モバイル事業の成長に大きく寄与するとともに、その収益性の高さにより、高付加価値化に貢献しています。

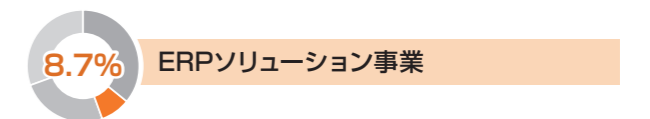
クラウド・モバイル分野の売上高推移



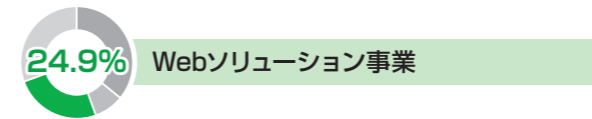
事業別概況



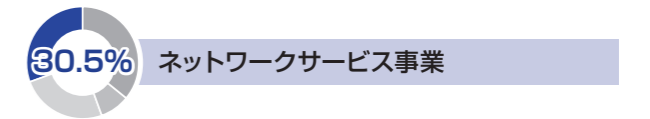
クラウド&モバイル時代への変化を背景としたグループウェアのWeb化需要の拡大などにより、売上高は前期比10.3%増の3,045百万円、売上総利益は同24.9%増の833百万円となりました。



企業の設備投資増加を背景とした基幹システムの構築・保守需要の拡大などにより、売上高は前期比10.3%増の734百万円、売上総利益は同5.3%増の198百万円となりました。



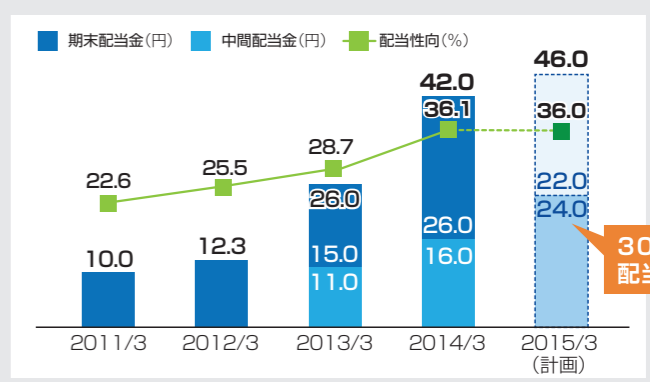
Salesforceを中心としたクラウドビジネス、およびネットバンク等の金融系ビジネスの拡大などにより、売上高は前期比28.7%増の2,108百万円、売上総利益は同5.6%増の419百万円となりました。



Windows7化対応を含む大規模案件の受注、およびクラウド&モバイル対応などにより、売上高は前期比23.2%増の2,590百万円、売上総利益は同42.8%増の517百万円となりました。

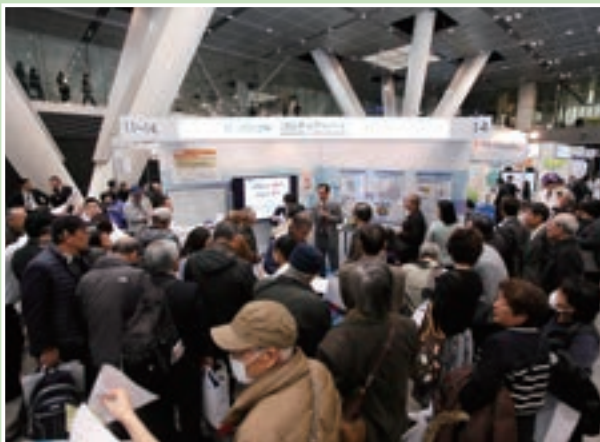
配当性向35%以上を維持していきます

- 2014年3月期は、当初計画の32円に対し、普通配当8円増配に加え、東証一部上場記念配当を2円行ない、計42円とさせていただきます。
- 2015年3月期は、普通配当を4円増配し、中間配当22円、期末配当22円、計44円を計画しています。また中間配当では、30周年記念配当を2円行ないます。
- その結果、年間配当金は46円、配当性向を36.0%とし、積極的に株主の皆さまに利益還元を行なってまいります。



30周年記念配当2円含む

第31期も個人投資家向けIR活動を積極的に実施。
株主の皆さまも是非ご参加ください。



野村 IR 個人投資家フェア 2013の様子

第31期のIRカレンダー（予定）

2014年

5月12日	決算発表
5月23日	2014年3月期 決算説明会
5月24日	個人投資家向けIR説明会（東京）（大和IR）
5月31日	個人投資家向けカンファレンスに出展（東京）（SBI証券×モーニングスター）
6月3日	ラジオNIKKEI「ザ・マネー」出演
6月15日	個人投資家向けIR説明会（大阪）（大和IR）
6月18日	定時株主総会
6月28日	個人投資家向けIR説明会（札幌）（ラジオNIKKEI）
7月5日	個人投資家向けIR説明会（那覇）（ラジオNIKKEI）
7月	第1四半期決算発表
8月29日,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7日	個人投資家向けIR説明会（名古屋）（大和IR）
10月	第2四半期決算発表
11月29日	個人投資家向けIR説明会（横浜）（大和IR）
12月16日,17日	野村IRフェアに出展（予定）（東京・東京国際フォーラム）

2015年

1月	第3四半期決算発表
2月	東証IRフェスタに出展（予定）（東京・東京国際フォーラム）
2月7日	個人投資家向けIR説明会（福岡）（大和IR）
5月	第4四半期決算発表
6月	定時株主総会

会社データ（2014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	10億1,400万円（2014年4月1日現在）
従業員数	708名
営業所	大阪営業所

取締役および監査役（2014年6月18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	澤田 千尋
取締役	細川 琢夫
取締役	奥田 兼三
監査役	田村 誠二
監査役	中元 秀明
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	29.83
コムチュア社員持株会	278,900	5.23
日本証券金融株式会社	163,400	3.06
個人株主	155,000	2.90
ピーエヌビー パリバ セキュリティーズ サービス ルクセンブルグ	155,000	2.90
株式会社三菱東京UFJ銀行	150,000	2.81
向 浩一	128,000	2.40
大野 健	93,000	1.74
日本マスタートラスト	47,800	0.89
信託銀行株式会社（信託口）	47,800	0.89
日本トラスティ・サービス	47,200	0.88
信託銀行株式会社（信託口）	47,200	0.88

株式の状況

発行可能株式総数	17,400,000株
発行済株式総数	5,329,800株
株主数	3,381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	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
特別口座の	三菱UFJ信託銀行株式会社
口座管理機関	〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号
(同連絡先)	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お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。