

# Business Report

第31期 | 中間株主通信

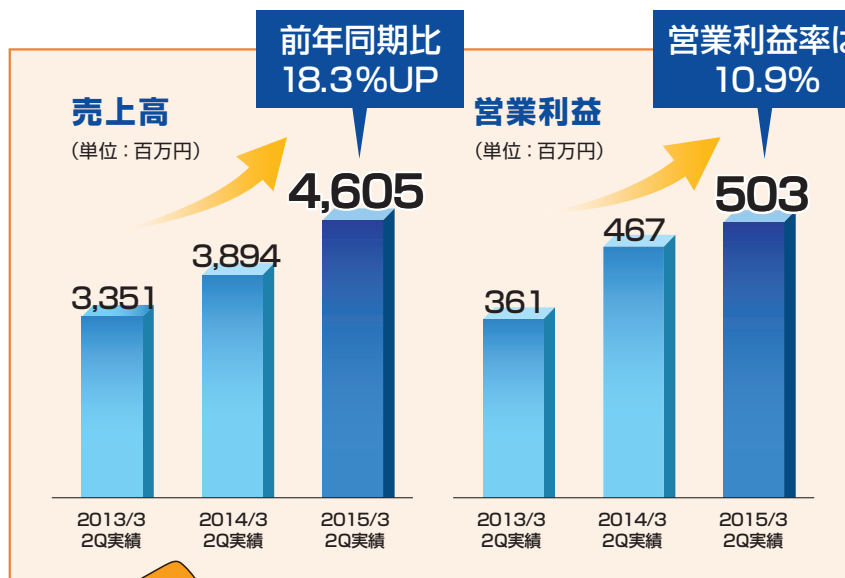
2014年4月1日 ▶ 2014年9月30日

コムチュア株式会社  
COMTURE CORPORATION

証券コード 3844



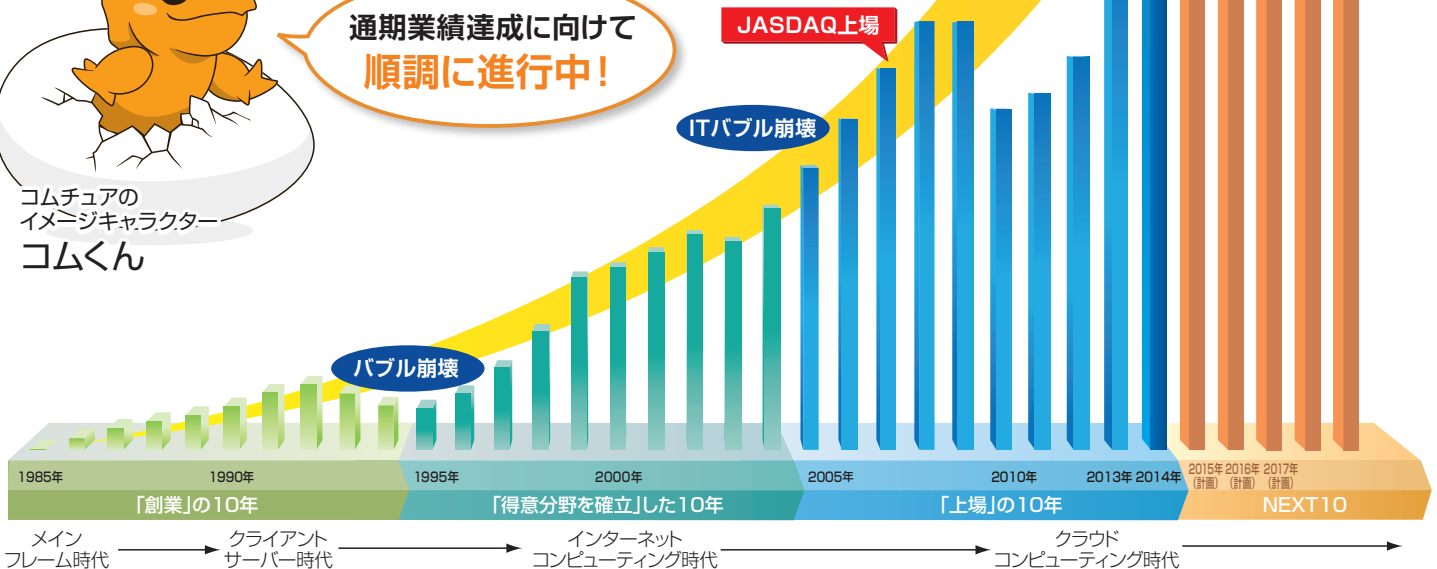
## 2015年3月期 (第2四半期) 売上高、営業利益とも 過去最高を更新しました!



「NEXT10」  
7つの戦略で  
1,000億円企業を  
目指す!!

売上高100億円達成  
東証1部上場  
東証2部上場  
世界同時不況

通期業績達成に向けて  
順調に進行中!





代表取締役会長  
CEO  
向 浩一

代表取締役社長  
COO  
大野 健

### —— 創業30年目を迎えて

表紙のグラフは創業以来の売上高を表わしたものです。ご覧の通り、この30年間、基本的には右肩上がり成長してきました。時には経済変動の影響を受け、売上が下がる年もありましたが、必ずそれを跳ね返して成長し続けました。この間、赤字は一度もありません。

### —— 「創業」の10年

1985年に創業して最初の10年は、会社を成長させるために、がむしゃらに突き進みました。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たものの、創業7年目の1992年、バブルは崩壊します。売上高も3年連続で下がりました。日本の経済が低成長していく中で、得意分野を確立し、景気に左右されない強い会社作りを目指すべきだと決意しました。

### —— 「得意分野を確立」した10年

1995年からの10年は、4つの得意分野事業を立ち上げていった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した。1996年にはERPソリューション事業、1999年にはWebソリューション事業、2000年にはネットワークサービス事業を次々と立ち上げ、それぞれの事業を拡大してまいりました。

### —— 「上場」の10年

2005年からの10年は、4つの事業を成長エンジンに、世間に認められること、認知度を上げること、お客様から信頼されること、さらには事業を拡大することを目指し、「上場」という目標に向かって突き進んだ10年でした。

2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の影響を受けるものの、2012年11月に東証二部、翌年の2013年11月22日に東証一部に上場を果たしました。この上場はゴールではなく、次なる10年へのスタートです。

### —— 次の10年へ「絶え間ない経営改革」

これからの10年を「NEXT10」と定め、売上高1,000億円企業を目指して邁進していきます。会長・社長の二人三脚で、「NEXT10」の大きな目標を達成するために、強い決意

をもって経営の大改革を推し進めてまいります。

改革の柱は「7つの戦略」（成長戦略・顧客戦略・人材戦略・財務戦略・研究開発戦略・品質戦略・提携戦略）です。それぞれの戦略を具現化し、強い経営基盤を作り上げることによって、1,000億円を達成してまいります。「7つの戦略」の詳細につきましては、本株主通信内でご説明させていただきます。

### —— 成長の源泉は「イノベーション力」

コムチュアは常に新しいことにチャレンジする力「イノベーション力」を大切にしております。

コムチュアの成長の歴史は、イノベーションの歴史でもあります。時代の潮流をいち早く捉え、時代に見合った新しい技術やサービスをお客様に提供してきました。現在をクラウド時代と捉え、クラウド事業を成長の柱として事業を推進しております。クラウド事業は順調に成長を続けており、当社の成長をけん引する事業の一つにまで育ってまいりました。

### —— 成長の基盤は

#### 「人づくり 組織づくり 仕組みづくり」

この30年間、経営の基盤である「人づくり 組織づくり 仕組みづくり」を絶え間なく行なって成長してまいりました。「NEXT10」ではさらなる飛躍的な成長を目指すため、ますますこの取り組みが重要になります。

その中心になるのは、人材です。人が組織をつくり、仕組みをつくるのです。経営改革の中核は人材改革なのです。特に「現場力」を高めるためのミドル層の底上げに取り組んでまいります。

### —— 成長の理念は

#### 「お客様には“感動”を、社員には“夢”を」

創業来、コムチュアが成長していくにあたって大切にしている理念、それが「お客様には“感動”を、社員には“夢”を」です。

お客様のシステム化に役立ち、顧客満足以上に感動をしていただくことがコムチュアの使命です。またそれを達成する社員が夢を持てる会社にしてまいります。

社員の成長と共に、お客様のお役に立つ企業を目指してまいります。

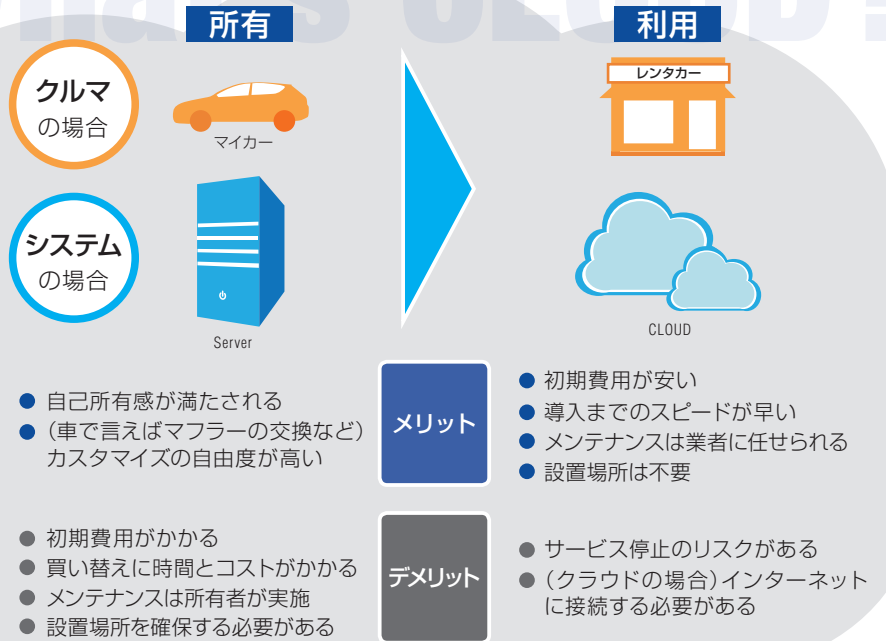
## CHAPTER 1

### 「クラウド」ってなに？

“クラウド”とは、インターネット上のサービスを利用したりデータを保存したりする、IT活用の新しいスタイルです。企業の場合、これまで自社で所有・管理していたサーバーなどのシステムを、ネットワーク経由でサービスとして利用します。

導入や運用が手軽にできるうえ、様々な場所から利用が可能であるなど、数多くのメリットを持つクラウドの需要は年々増加しています。

コムチュアは、クラウド登場からいち早くその存在に着目し、お客様企業のクラウド化を支援し続けてきました。



## CHAPTER 2

### コムチュア・コラボシリーズ

## FieldSupporter メンテナンスサービス管理のクラウド事例

この製品は、ビル・店舗・設備のメンテナンスを行なう会社向けに提供しているサービスです。従来はビル・店舗・設備の利用者からのメンテナンスに関わるお問い合わせを紙で受け付けていました。

その情報を元に、エンジニアリング委託先への作業指示や作業完了確認も紙で行なっていたため、メンテナンスの受付から作業完了までに非常に時間がかかっていました。

それがコムチュアの製品を導入したことによって、業務にかかる時間が1/3に短縮され、かつ、すべての業務の進捗状況がリアルタイムに把握できるようになったことから、対応漏れ等も防ぐことができるようになりました。

世界的に著名なパブリッククラウドを組み合わせ提供



今回の  
コムチュアな  
ヒト



コラボレーション本部  
コラボレーション部  
リーダー

中尾 英樹

### 「お客様には“感動”を」の実践 ～ささやきをカタチに～

大手不動産グループの情報システム部門にアカウントSEとして参画しました。情報システム部には様々なささやきが寄せられます。例えば営業日報です。

従来は2つのシステムに日報を二重入力していました。「入力が面倒だ」というお客様の声に対し、是非コムチュアで提案をさせて欲しいと申し入れました。この課題を社内に報告したところ、チームメンバーは提案書を作成し、お客様の前でプレゼンテーションをし、営業日報改善案件を獲得することができました。今ではお客様から「便利になった」と喜んでいただけています。

このような活動が実を結び、新たな案件の提案機会につながっています。

# 7つの戦略で「N」

「NEXT10」実現のために、経営の大改革をここでは「7つの戦略」の概要と具体的な取り

## 成長戦略

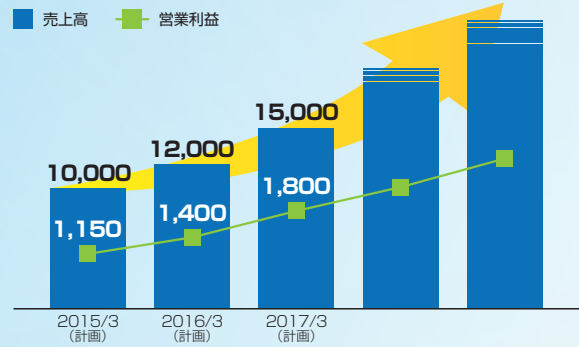
クラウド&モバイル関連事業を軸に、新しい成長エンジンと他社との連携ビジネスの創出

### クラウド&モバイルを軸に年率20%の成長

コムチュアは、時代のトレンドであり、市場が大きく拡大しているクラウド&モバイル事業にいち早く取り組み、得意領域としました。さらに最近は、金融分野やITインフラ構築分野も大きく成長しています。この成長を支えるコムチュアの業績管理の仕組みに磨きをかけ、高付加価値化を毎年実現してまいります。これらの取り組みによって、年率20%の成長とともに、高利益を継続してまいります。

売上高・営業利益の数値目標

(単位：百万円)



## 人材戦略

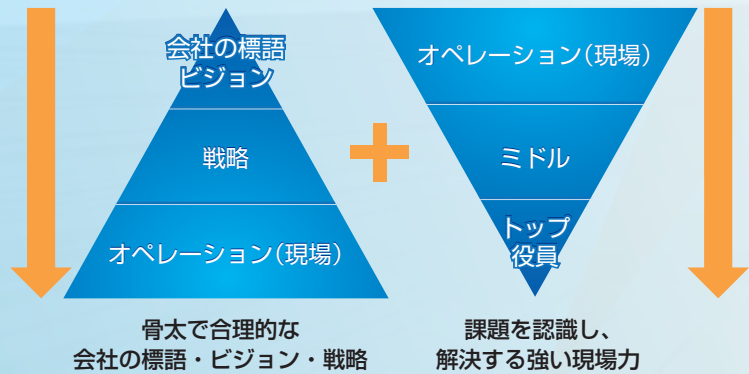
人材の育成と補強、およびトップダウン型経営とボトムアップ型の現場力を融合させた組織運営への変革

### ミドル層の底上げを推進

従来のトップダウンによるスピード感のある経営は維持しながらも、「現場力」を高め、トップダウンとボトムアップの融合を図ります。そのカギとなるのがミドル層（マネージャー）です。ミドル層が中心となって「現場力」を高めます。高付加価値化を継続することで毎年昇給・昇格を続けてまいります。それによって、社員満足度を高め、かつ優秀な人材の確保に努めます。

経営目線の現場力

### トップダウンとボトムアップの融合



## 研究開発戦略

新たな価値の創出を目指し、クラウド&モバイル分野での新製品・新サービスの開発

IT技術は日進月歩で進化しています。お客様が求める新しい技術やサービスを提供できるよう、イノベーションを起こし続ける環境を社員に提供します。

## 提携

相乗効果を前提に、クラウド強化を狙った業務提携で成

より成長スピードを加速させるの提携を、慎重かつ迅速に推

# EXT10」達成へ！

推し進めます。改革の柱は「7つの戦略」です。  
組みにつき、皆様にご説明させていただきます。

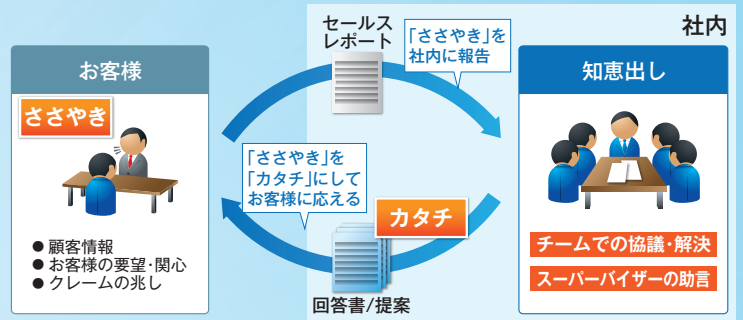
## 顧客戦略

中期目標を牽引するキーアカウントを決め、  
既存の重点顧客との取引拡大と新規ユーザ層の開拓

### 提案型営業力のさらなる向上

お客様企業と密着する立場にいる社員（アカウントSE）自らが、お客様のご要望（ささやき）を吸い上げます。お客様の経営課題に耳を傾け、社員一人が考えるのではなく、チームプレーで知恵を出し合い、「カタチ」にしてお客様にご提案します。これがコムチュアの「ささやきをカタチに」する仕組みです。この活動を通して提案型営業力を磨き、お客様満足度とコムチュアの提案力を向上させます。

「ささやきをカタチに」する仕組み



## 財務戦略

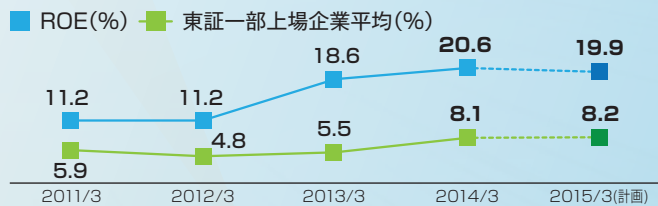
ROEを経営の中核目標とし、  
長期的に資本効率を意識した価値創造企業であり続ける

### ROEは2ケタを超える高収益を維持

ROE（株主資本利益率）は、「株主資本を使ってどれだけ利益をあげたか」を見るのに用いられる指標であり、近年は非常に重視されています。コムチュアは東証一部上場企業平均を大きく上回る水準を維持し、安全かつ効率的な経営を実現していきます。

ROE

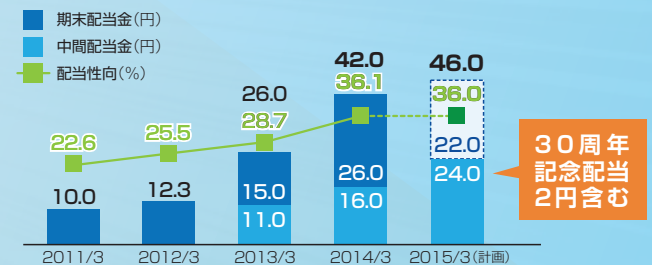
※出所 みずほ証券リサーチ&コンサルティング



### 配当性向35%以上を維持していきます

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、安定かつ積極的な配当を継続することを基本方針としており、配当性向35%以上を維持してまいります。

その結果今期は、中間配当24円（30周年記念配当2円含む）、期末配当22円、計46円を計画しています。



## 戦略

&モバイル分野の事業基盤  
長スピードを加速

ために、M&Aを含めた他社様とし進めます。

## 品質戦略

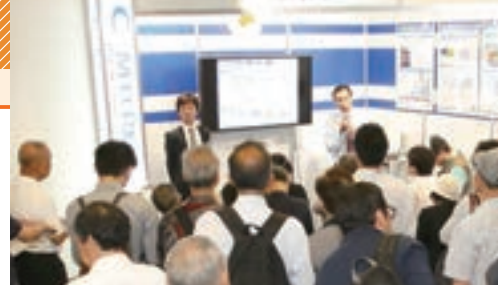
プロジェクト管理の精緻化、見積、工程と品質の可視化  
を進め課題への先手対策

不採算プロジェクトの未然防止に努めます。プロジェクトマネージャーの育成と、品質監理部門による監視機能の強化を行ない、徹底的なリスク回避を行ないます。

## 第31期も個人投資家向けIR活動を積極的に実施中。

株主の皆様も是非ご参加ください。

IRカンファレンスの様子



### 第31期のIRカレンダー（予定）

2014年		2015年	
11月29日	個人投資家向けIR説明会（横浜・大和IR）	3月13,14日	東証IRフェスタ（東京・東京国際フォーラム）
12月13日	IRカンファレンス（東京・ベルサール秋葉原）	4月	個人投資家向けIR説明会（那覇・ラジオNIKKEI）
12月16,17日	野村IRフェア（東京・東京国際フォーラム）	5月	第4四半期決算発表
		5月	アナリスト・機関投資家向け決算説明会
		5月	ラジオNIKKEI「ザ・マネー」出演
1月26日	第3四半期決算発表	5月	IRカンファレンス
2月7日	個人投資家向けIR説明会（福岡・大和IR）	6月	定時株主総会

## 会社データ（2014年9月30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	10億1,578万円
従業員数	708名
営業所	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	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	29.78
コムチュア社員持株会	273,400	5.12
BNPパリバ証券	190,100	3.56
奥平 健一	155,000	2.90
株式会社三菱東京UFJ銀行	150,000	2.80
向 浩一	128,000	2.39
日本証券金融株式会社	110,000	2.06
大野 健	93,000	1.74
株式会社SBI証券	78,100	1.46
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	66,600	1.24

### 株式の状況

発行可能株式総数	17,400,000株
発行済株式総数	5,338,200株
株主数	3,365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) 232-7111 (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. 特別口座に登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。