

# コムテック株式会社

## 2011年3月期 決算説明会

+COMTEC

2011年5月24日



被認証組織:開発センター



<http://www.ct-net.co.jp>

( JASDAQ コード番号 : 9657 )



# 本日の説明会の流れ

---

**16:00～ 会社・グループ概要**

**2011年3月期 業績報告**

**2012年3月期 ビジネス戦略**

**16:45～ 質疑応答**

# 会社概要

# 会社概要

- **事業内容** IT関連トータルサービスプロバイダー
- **設 立** 1976（昭和51）年11月6日
- **代表者**  
代表取締役会長 伊倉 佳紀  
代表取締役社長 菅家 博
- **本社所在地** 〒105-6791 東京都港区芝浦1-2-1  
シーバンスN館10F
- **資本金** 7億6,272万円  
（JASDAQ上場 1991年11月）
- **売上高** 120億8,050万円（2011年3月期連結）
- **全グループ  
従業員数** 正社員 770名 （2011年3月末現在）  
（契約社員・パートアルバイト 998名）

# グループ概要



## コムテック株式会社

ITサービス  
(IT支援)

100%出資



株式会社 ケイ・シー・ティ (株)ケイ・シー・ティ

・システム開発／運用／保守

51.0%出資



コムネクスト(株)

・生産管理パッケージソフト販売・開発

マーケティング  
サポート  
サービス  
(営業支援)

93.1%出資

SHINKA

(株)シンカ

・新卒／キャリア採用支援及びコンサルティング

100%出資



LinkLine (株)リンクライン

・石鹸、雑貨の製造・販売、一般事務、清掃業、他

2010年10月設立 特例子会社 2010年12月認定

データ  
マネジメント  
サービス  
(業務支援)

100%出資



Human Ware  
株式会社ヒューマンウェア

(株)ヒューマンウェア

・人材派遣

# 当社グループのサービスモデル3本柱

ITS

MSS

DMS


## IT支援サービス

システム開発

ITインフラ構築

ヘルプデスク

コンサルティング

 KCT 株式会社 ケイ・シー・ティ

 Human Ware  
株式会社ヒューマンウェア

 Comnext

コムネクスト株式会社

## 営業支援サービス

フルフィルメント

テレマーケティング

コールセンター

営業支援／代行

採用支援／コンサルティング

 SHINKA

株式会社シンカ

 Human Ware  
株式会社ヒューマンウェア

 LinkLine

## 業務支援サービス

データエントリー

イメージエントリー

事務処理代行

 Human Ware  
株式会社ヒューマンウェア

主要サービス

該当グループ会社

# 2011年3月期 決算報告

# 2011年3月期 決算の概況

## 1. 連結・単体とも対外公表値を上回る事が出来た。

(単位:百万円)

	連結	単体
売上高	12,080	10,259
経常利益	666	616
当期純利益	291	295

## 2. 単体業績

- 対前年比で減収・減益であったが、新規顧客からの大型案件の獲得や、不採算プロジェクトの改善を実現出来た。

## 3. 連結業績

- シンカの業績がプラスに転じ、通期の業績改善に寄与した。

# 2011年3月期 決算業績ハイライト

(単位:百万円, %)

<連結>	'10/03期	'11/03期	前年同期比	公表値	達成率
売上高	12,733	12,080	▲5.1%	11,870	101.8%
営業利益	651	663	1.9%	650	102.1%
経常利益	637	666	4.7%	590	113.0%
当期純利益	263	291	10.7%	280	104.1%

<単体>	'10/03期	'11/03期	前年同期比	公表値	達成率
売上高	11,059	10,259	▲7.2%	10,200	100.6%
営業利益	693	638	▲8.0%	600	106.4%
経常利益	679	616	▲9.4%	545	113.0%
当期純利益	315	295	▲6.6%	260	113.5%

## － プラス要因 －

- クリーンサービス会社向けシステム導入支援業務が堅調に推移
- 子会社シンカ社において採用業務代行サービスの伸長
- ITベンダー向けシステム開発業務、その他開発案件が堅調に推移
- 出版・印刷会社向け業務代行が堅調に推移

## － マイナス要因 －

- ソフトウェアベンダー向け業務の撤退による減収
- 法改正の影響によるカード業界全体の取扱高が減少

# 2011年3月期 サービス別概況：連結

※資料中では次の略称を用いております。CT: コムテック SK: シンカ

売上高

ITサービス

ITS

IT支援(49%)

- ・売上高 58億69百万円
- ・粗利 15億60百万円
- ・粗利益率 26.6%

対前年比較

売上高 +2億04百万円(+ 3.6%)  
粗利 ▲3百万円(▲ 0.2%)

・CT クリーンサービス会社向けシステム導入支援業務が堅調に推移

・CT ITベンダー向けシステム開発業務、その他開発案件が堅調に推移

マーケティング  
サポートサービス

MSS

営業支援(27%)

- ・売上高 32億46百万円
- ・粗利 6億83百万円
- ・粗利益率 21.0%

対前年比較

売上高 ▲6億27百万円(▲16.2%)  
粗利 ▲2億37百万円(▲25.8%)

・SK 採用業務代行サービス関連の伸長

・CT ソフトウェアベンダー向け業務からの撤退による減収

データマネジメント  
サービス

DMS

業務支援(24%)

- ・売上高 29億64百万円
- ・粗利 6億 1百万円
- ・粗利益率 20.3%

対前年比較

売上高 ▲2億29百万円(▲ 7.2%)  
粗利 ▲84百万円(▲12.4%)

・CT 出版・印刷会社向け業務代行が堅調に推移

・CT 法改正の影響によるカード業界全体の取扱高が減少

売上増減要因

# 2012年3月期 ビジネス戦略

# 第36期(2012年3月期)における当社を取り巻く環境

## 東日本大震災、原発の影響により、景気の先行きが不透明

### 日本の経済全般

#### ● 期待論

秋口以降にはサプライチェーンの再構築が一段と進み、電力の需給逼迫が改善に向かって供給面の制約が和らいでいくと判断。さらに復興需要が見込める。(日銀)

#### ● 慎重論

日本経済の先行きは非常に不確実性が多い。2-3カ月中に電力やサプライチェーンの問題が一応収まるという前提でいるが、電力供給の問題が長引いたり、原発の状況が悪くなると下振れリスクがかなり大きいとの見解を示した。(IMF)

### 企業の情報関連投資

● 企業の情報関連投資は、昨年度に比べ5%ダウン。(IDC)

● 復興に向けた新たな投資の活発化を期待したいが、各企業の置かれている状況により、関連投資のスタンスが違ってくる。

# 第36期の業績を慎重に見ている要因

## 1. 今回の震災の影響で、当社重要顧客にもかなりの被害が発生

- サプライチェーンの寸断、東日本地区での売上の減少
- 情報関連投資の削減、追加投資案件の凍結

## 2. 大型BPOプロジェクトのサポート体制強化に向けた先行投資

- 人材の採用、教育、作業場所確保等の先行準備
- 大連オフショアデリバリーセンターへの先行投資

**業績に与える影響は今期限りであり、来期以降には  
売上・利益ともに回復が期待出来る**

# 第36期(2012年3月期)基本戦略

## 1. 既存事業の改善と伸長

- 重要顧客との関係緊密化（事業部、営業本部との連携強化）
- 当社サービスの魅力を高め、競争力のあるサービスに転換させる実践的戦略

## 2. 精緻な目で経営を分析し操縦出来る手法の確立

- 見積り精度の向上と顧客交渉力の強化
- プロジェクト管理（納期、品質、工数）の徹底
- 全社的コスト管理の継続

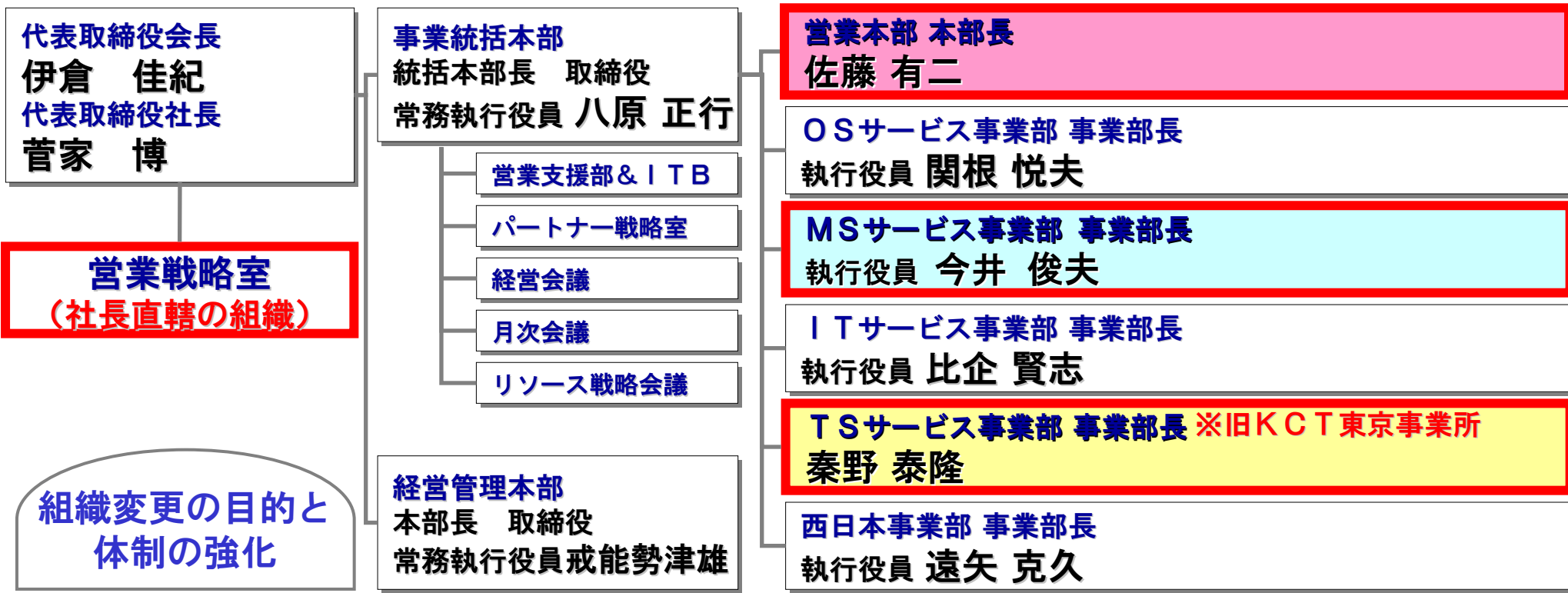
## 3. 新しいサービスの提供により、ビジネス全体の推進と活性化を図る

- 戦略的武器（Novell、EnterpriseDB等）
- 組織・グループ会社の壁を超えた営業力の強化及びプロジェクト推進

## 4. 働きがいがあり、高い向上心を持って働ける環境／活力のある風土作り

- 新たに構築した人事制度（評価制度、教育体系）の浸透

# 第36期(2012年3月期) 組織図



組織変更の目的と  
体制の強化

- 営業本部
➔
 営業としての基本を徹底し、もう一度戦う強い集団に変身
- MSサービス事業部
➔
 もう一度競争力のあるサービスに転換し、成長する組織に変身
- TSサービス事業部
➔
 KCTの東京サービス部隊を継承。  
 ITS事業部との協業を深め更なる成長を目指す。
- 営業戦略室
➔
 次の柱となるビジネスを育成。  
 大型プロジェクトの進捗管理を強化。

# 2012年3月期 事業部戦略

# 2012年3月期 事業部別基本戦略(営業本部)

テーマ：  
**営業の戦い方を変える**

## 基本戦略

場

### クロスセリング

既存顧客の他部門、グループ会社の開拓

仲間

### Sler協業

第2、第3の協業相手の開拓

武器

### プロダクト強化

新たな武器で新規顧客の開拓

キーワード：

**既存拡販19億、新規取引4億の達成**

## 活動プラン

- ・既存顧客に対して自社すべてのサービスとプロダクトを提案する
- ・顧客担当営業を明確化してクロスセリングを実践する
- ・35期より始まったSlerチャンネルでの開発実績を元に、更に大規模案件を獲得する
- ・開発以外に、データセンタのインフラ系・運用系の案件を獲得する
- ・オープンソースDBのEnterpriseDBで、顧客にコストダウンを提案する
- ・H/Wメーカーとの協業で、DBシェアトップの牙城を切り崩す

# 2012年3月期 事業部別基本戦略(MSサービス事業部)

テーマ：  
**成長する組織**

## 基本戦略

**既存顧客開拓と新規ビジネス獲得**

(他社との差別化)

★ターゲット:中堅企業、日本進出の外資系企業

**統合・シェアによる収支改善**  
(顧客満足持続し創意工夫)

キーワード:

**競争力のあるサービスに転換  
顧客満足度向上**

## 活動プラン

- コラボス社との業務提携による技術とセンター運営のタイアップ  
→ 効果的ASPの利用を提供・販売  
→ コールシステムと業務アウトソーシングの一括営業
- 全体提案(得意・専門会社との協業及びM&A)
- 複合的チャネル(電話、E-Mail、WEB、DM)を活用したマーケティングセンターの構築(マルチメディアマーケティングセンター)  
→ 既存顧客へのフォローアップコール(イン・アウトバンド)  
→ WEBサイトを活用した集客サポート
- SFA/CRMを活用したセールスオペレーションセンター(SOC)の構築  
→ 顧客アプローチ支援サービス  
→ コンタクトマネジメント(顧客アプローチの設計・立案)
- 不採算部門の改善  
(金額UP交渉又は新規ビジネス獲得)
- 城山CC統合(中野CC閉鎖2011年6月末)  
(原価経費圧縮・人材シェア・ブース稼働率UP /稼働時間拡大)・得意分野活用)
- リーダー育成  
(原価販管見直し・残業管理徹底・要員配置転換  
新規追加ビジネス獲得)

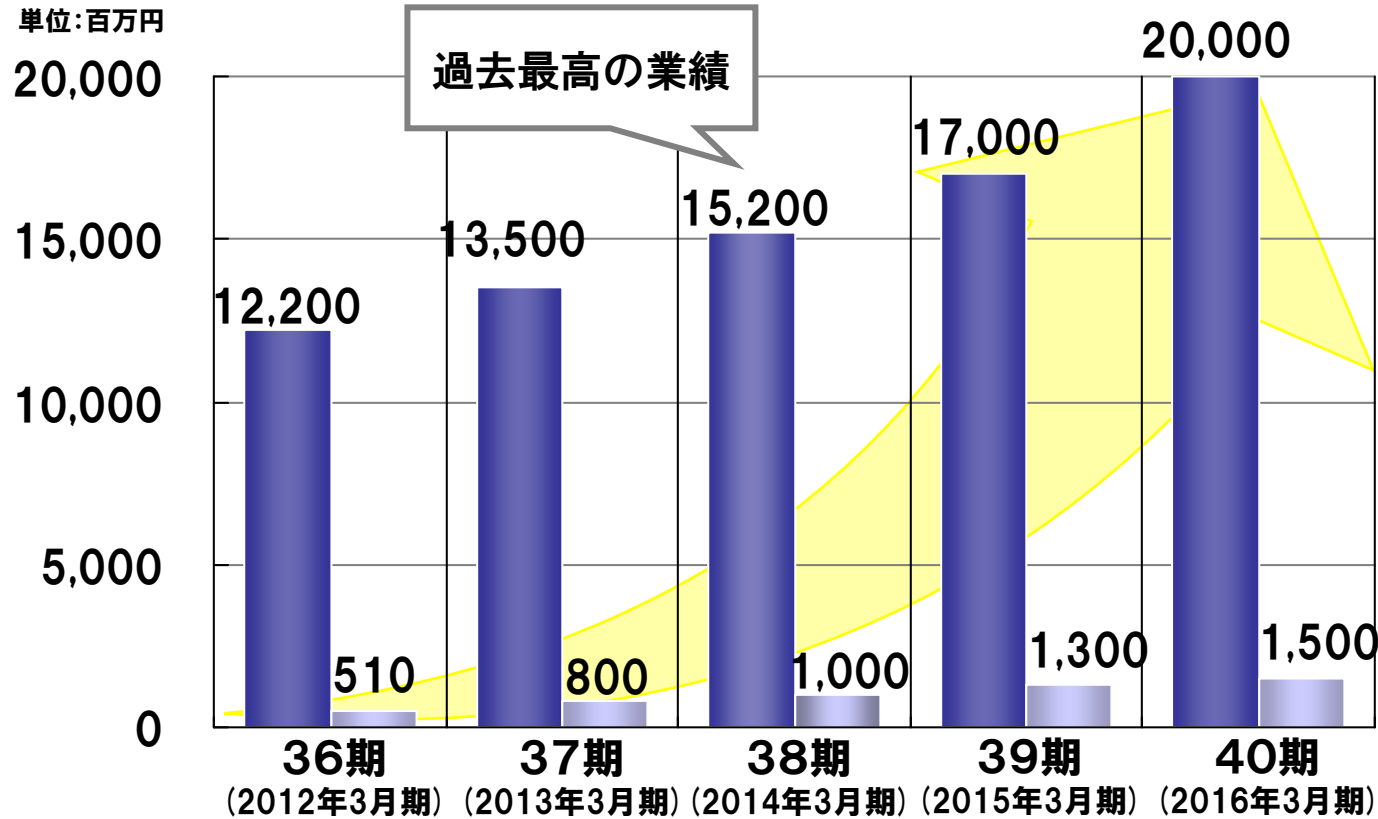
# 2012年3月期 通期業績見通

(単位:百万円, %)

<連結>	通期		前期比
	中間期		
売上高	5,800	12,200	1.0%
営業利益	165	535	▲19.4%
経常利益	135	510	▲23.5%
当期純利益	25	195	▲33.1%

<単体>	通期		前期比
	中間期		
売上高	5,400	11,000	7.2%
営業利益	250	550	▲13.8%
経常利益	220	500	▲18.8%
当期純利益	65	160	▲45.8%

# 中期成長戦略(2012年～2016年)



売上高	12,200	13,500	15,200	17,000	20,000
前期比(%)	-	111%	113%	112%	118%
経常利益	510	800	1,000	1,300	1,500
前期比(%)	-	157%	125%	130%	115%
経常利益率	4.2%	5.9%	6.6%	7.6%	7.5%

# 株主様への還元 ～配当政策～

## 配当政策について

	10年3月期			11年3月期			12年3月期(予定)		
	中間	期末	計	中間	期末	計	中間	期末	計
普通配当	7円	13円	20円	7円	13円	23円	7円	13円	20円
記念配当	—	—		1円	2円		—	—	
配当性向	42.6%			44.3%			57.5%		

※ 配当予想の修正(10月29日取締役会決議)

株主の皆様の日頃のご支援に感謝の意を表するため、また創業35年目を記念して、3円(年間)の記念配当を実施いたします。

1株当たり中間配当金は記念配当1円を加え、8円とさせていただきます。

また、期末配当は記念配当2円を加え15円とし、年間配当を23円とさせて頂く予定であります。



**本資料に記載した予想数値は、現時点で入手可能な情報に基づいて判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでおります。**

**したがって、実際の業績等は、業況の変化等により本資料の予想数値と異なる場合がありますことをご了承ください。**