

# コムテック株式会社

## 第35期 (2011年3月期) 第2四半期決算説明会

2010年11月25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 中間業績報告**

**2011年3月期 下期ビジネス戦略**

**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** 127億3,300万円（2010年3月期連結）
- **全グループ  
従業員数** 正社員 798名 （2010年9月末現在）  
（契約社員・パートアルバイト 1,016名）

# グループ概要



コムテック株式会社

ITサービス  
(IT支援)

マーケティング  
サポート  
サービス  
(営業支援)

データ  
マネジメント  
サービス  
(業務支援)

(特例子会社申請中)

95.4%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

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



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

2010年10月設立

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

# 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

 Comnext

コムネクスト株式会社

 Human Ware  
株式会社ヒューマンウェア

## 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

## 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 中間業績報告

# 2011年3月期第2四半期決算の概況

## 1. 連結・単体とも前年同期比、減収増益であったが 対外公表値を上回ることが出来た。

(単位:百万円)

	連結	単体
売上高	5,761	5,074
経常利益	253	287

## 2. 単体業績

- 構造改革の効果が現れ、利益面では安定した数値を上げられる体質になってきた。
- 売上に関しても将来に繋がるいくつかの大型案件の成約が出来た。

## 3. 連結業績

- シンカも底を脱しつつある。
- ケイ・シー・ティ、ヒューマンウェア、コムネクストのグループ会社も通期でみれば予定通りの業績を達成予定。

# 2011年3月期第2四半期決算業績ハイライト

(単位:百万円)

<連結>	'10/03期 第2四半期	'11/03期 第2四半期	前年同期比	通期見通	進捗率
売上高	6,365	5,761	▲9.5%	11,870	48.5%
営業利益	226	240	6.4%	650	37.1%
経常利益	208	253	21.8%	590	43.0%
四半期純利益	63	71	13.2%	280	25.6%

<単体>	'10/03期 第2四半期	'11/03期 第2四半期	前年同期比	通期見通	進捗率
売上高	5,600	5,074	▲9.4%	10,200	49.8%
営業利益	268	287	7.3%	600	48.0%
経常利益	251	287	14.3%	545	52.8%
四半期純利益	114	129	13.1%	260	49.9%

## － 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
- 印刷会社向け業務代行が拡大
- 眼鏡小売業向けシステム開発案件の獲得

## － 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
- 採用業務代行サービス関連の案件減少
- デフレ経済及び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月期第2四半期 サービス別概況：連結

売上高

※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

ITサービス

ITS

IT支援(50%)

- ・売上高 28億56百万円
- ・粗利 7億55百万円
- ・粗利益率 26.5%

対前年比較

売上高 +1億10百万円(+ 4.0%)  
粗利 +14百万円(+ 2.0%)

・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 眼鏡小売業向けシステム開発業務が堅調に推移

マーケティング  
サポートサービス

MSS

営業支援(24%)

- ・売上高 14億15百万円
- ・粗利 2億79百万円
- ・粗利益率 19.7%

対前年比較

売上高 ▲5億35百万円(▲27.5%)  
粗利 ▲2億09百万円(▲42.8%)

・CT 決済業務支援サービス会社向け営業代行が伸長

- ・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
- ・SK 採用業務代行サービス関連の案件減少

データマネジメント  
サービス

DMS

業務支援(26%)

- ・売上高 14億90百万円
- ・粗利 3億14百万円
- ・粗利益率 21.1%

対前年比較

売上高 ▲1億78百万円(▲10.7%)  
粗利 ▲23百万円(▲ 6.8%)

・CT 印刷会社向け業務代行が堅調に推移

・CT 消費不況により、カード業界の業績低迷による取扱高減少が影響

売上増減要因

# 2011年3月期 下期ビジネス戦略

# 当社を取り巻く環境

## 経済全般

- 年度当初は景気持ち直しの動きがあり、企業業績も回復基調
- その後、欧米での景気下振れ懸念、円高進行、さらには、近時の近隣国との政治問題表面化を受け景気動向ならびに企業の先行き見通しは以前にもまして不透明化

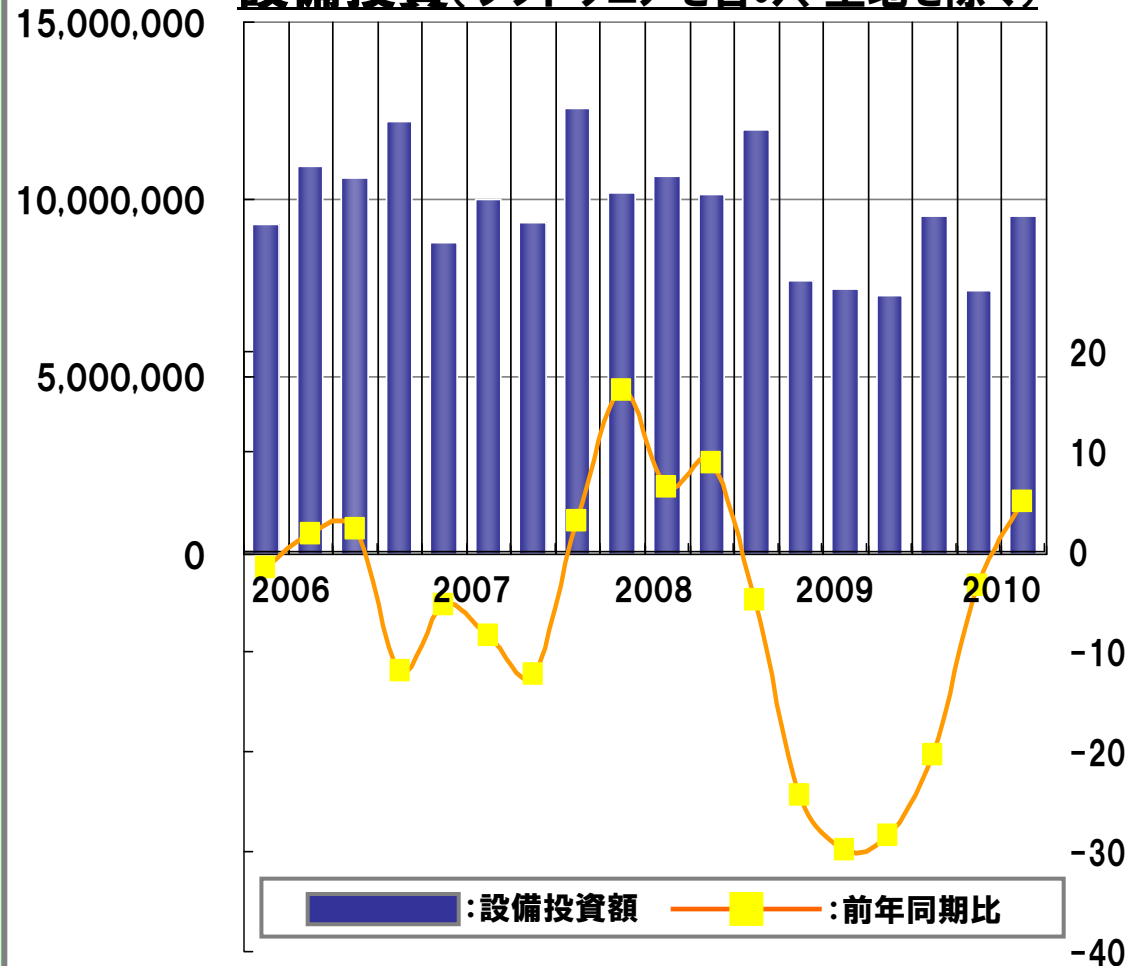
## ITサービス全般

- ITプロダクト（ハード・ソフト）への更新投資は回復基調
- ソフトウェア開発投資にかかる案件数は相応に存在するものの、顧客企業はきわめて慎重な投資取組姿勢を継続

単位：百万円

単位：%

## 設備投資(ソフトウェアを含み、土地を除く)



## 1. 営業力強化

- 事業部主導による既存顧客の深耕（追加ビジネス獲得強化）
- 新規専門営業部隊の質的強化による商談件数の増加（新規ビジネス獲得強化）
- 新規商材による顧客拡大（クロスランゲージ社、エンタープライズDB社）
- グループ戦略再検討

## 2. 構造改革の継続的实施

- 不採算案件の改善、見直し
- 成長分野への種まき
- 危機に対する耐性の強化（コスト削減、販管費の適正化）

## 3. 人材

- 新規事業を通じた、社員・リーダーの育成
- 案件増加によるコアな人材の採用強化

# 2011年3月期 事業部別基本戦略

		ITサービス (IT支援)	マーケティング サポート サービス (営業支援)	データ マネジメント サービス (業務支援)
<b>事業統括本部</b> 統括本部長 取締役 常務執行役員 八原 正行	<b>ITサービス事業部</b> 事業部長 執行役員 比企 賢志	○	—	—
	<b>OSサービス事業部</b> 事業部長 執行役員 関根 悦夫	—	—	○
	<b>MSサービス事業部</b> 事業部長 八原 正行 (兼務)	—	○	—
	<b>西日本事業部</b> 事業部長 執行役員 遠矢 克久	○	○	○
	<b>営業本部</b> 本部長 今井 俊夫	○	○	○

# 2011年3月期 事業部別基本戦略(ITサービス事業部)

テーマ：  
コムテックのエンジン

基本戦略

派遣型ビジネスから  
受託型ビジネスへのシフト

プロジェクトモニタリング、デリバ  
リー品質の強化

キーワード：

3年後に事業部売上高1.5倍を目指す

上期進捗 & 下期活動プラン

- ・成長を支えるコアユーザーとして、ITベンダーと新規取引開始(受託全体規模は約6億)
- ・カード決済サービス会社でシステム開発と運用・保守をサイクルに循環させるビジネスモデルを実現
- ・前期新規受注(発注管理システム)の眼鏡販売会社において、EC業務支援システム稼働を実現

- ・PJナレッジの情報共有の徹底、事業部内でのクロスレビューの実施
- ・QA0体制の更なる強化

# 2011年3月期 事業部別基本戦略(OSサービス事業部)

テーマ:

Low-cost Operation

基本戦略

部門集約による徹底した  
Low-cost Operationの実現

一元的管理/運営にて品質の  
新基準化/向上の実現

上記2点の実現による  
営業力強化

キーワード:

価格競争力アップ&品質向上

上期進捗&下期活動プラン

・適材人員(体制)再配置+従来ビジネスモデル  
の再構築

・部門統合による品質基準の平準化及び批准  
・従来のノウハウの集約→新基準(モデル)の  
構築/展開

・新体系の確立による売れる商品構成と  
価格競争力アップ  
・センター集約型大型受託案件獲得  
・派遣型ビジネス(IT/OS)の拡販の順調傾向

# 2011年3月期 事業部別基本戦略(MSサービス事業部)

テーマ：  
**横軸連携**

**基本戦略**

**事業仕分けによる収支改善**  
(MSサービス事業部)

**新たなサービスプラットフォーム  
の開拓**  
(付加価値 & 新規ビジネス)

キーワード：  
**確実に数字を達成する**  
(売上 & 利益)

**上期進捗 & 下期活動プラン**

**不採算部門の改善**

- ・MMM部門の業務終了・集約、要員削減等により採算改善
- ・中野CC閉鎖2011年5月末予定

**新規取り組み**

- ・派遣型テレセールス(アウトバウンド)業務スタート
- ・通販サイトの構築から運営業務スタート(売上連動型ビジネス)

# 2011年3月期 事業部別基本戦略(西日本事業部)

テーマ：  
**30億円ビジネスへ**

**基本戦略**

**新規獲得20社( 成長の素 )**  
西日本(名古屋、大阪)営業体制強化  
+ 全員営業

**継続した成長**  
18億7千6百万円から30億ビジネスに！

**組織力強化と人材育成**  
環境変化対応型アメンバー組織を実戦できる  
年長者は若手支援と共に自らがその模範となる

キーワード：  
**対売上前年比+10%以上の成長を目指す**

**上期進捗&下期活動プラン**

・新規7社獲得

・35期予算達成見込:対34期比較(見通)  
売上106.3% 粗利116.2% 経常利益141.9%  
①販管コスト削減  
②社員の徹底したコスト意識  
③不採算JOBからの撤退

・組織力強化対策  
— 大阪では、ITマネージャの登用  
— 名古屋では、支店長代理、営業部員の登用  
・2~3世代先のリーダー育成研修の実施

# 2011年3月期 事業部別基本戦略(営業本部)

テーマ：  
**新規獲得100件**

**基本戦略**

**新規顧客開拓**

**訪問きっかけ**  
(ソリューション武器強化)  
翻訳ソフト、SFA、人事・勤怠

**人間力・営業の質的強化**  
自己啓発(SI知識)、  
外部ベンダーと強いパイプ

キーワード：  
100件 4億円  
**新規(件数 + 売上)達成**

**上期進捗&下期活動プラン**

上期実績

・売上 115百万円(見込339百万円)件数 38件

下期目標

・売上 61百万円 件数 65件(11末現在54件)

今後の案件(確度別)

A 80百万円 B 69百万円 C 227百万円

継続

・eWORKS、クイックカード、WEB-Transer(翻訳)

新規

・EnterpriseDB、Insight、Novell FORGE

・活動報告の徹底(eWORKS活用)と共有

・商材ネタを吸収(勉強会実施 2回/Q)

・新規獲得戦略会議(毎週水曜日8時-10時(2H))

‘お客様満足度向上のために！何が出来るか？’

## 1. 概要

- 設立：2010年10月5日
- 代表者：神原 薫
- 資本金：5,000万円
- 所在地：神奈川県小田原市穴部547番2号

## 2. 主な事業

- 石鹼の製造・販売
- 農業
- 一般事務請負
- 清掃業務

## 3. 目的

- 社会的責任 『障がい者法定雇用率の充足』
- 地域への貢献 『小田原市初の特例子会社』
- 夢の実現 『自立』

# 2011年3月期 通期業績見通

(単位:百万円, %)

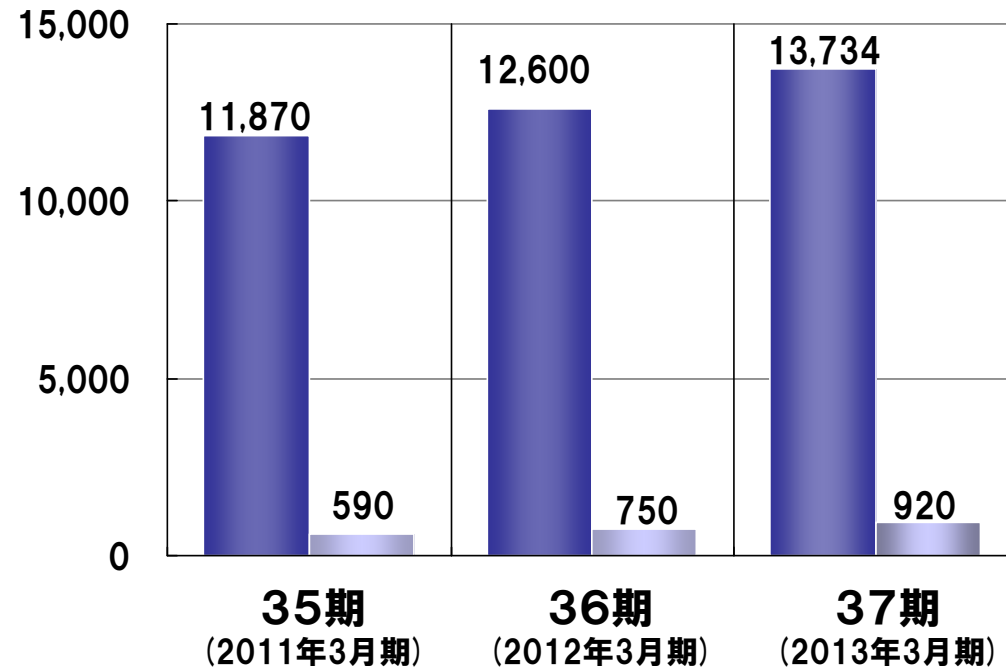
<連結>	第2四半期 実績	通 期	
		見通	前期比
売上高	5,761	11,870	▲6.8%
営業利益	240	650	▲0.3%
経常利益	253	590	▲7.4%
当期純利益	71	280	6.3%

<単体>	第2四半期 実績	通 期	
		見通	前期比
売上高	5,074	10,200	▲7.8%
営業利益	287	600	▲13.5%
経常利益	287	545	▲19.8%
当期純利益	129	260	▲17.7%

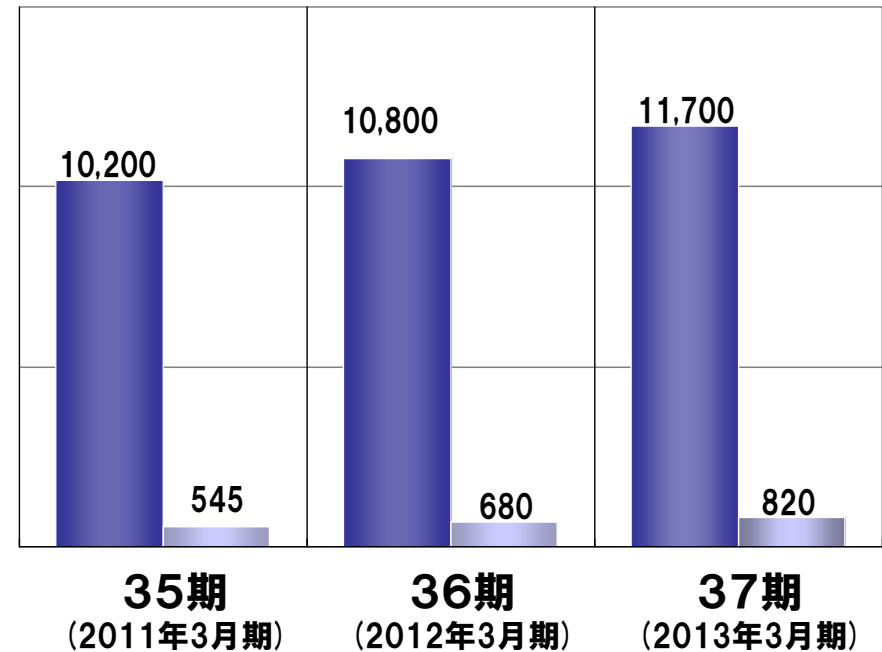
# 中期(3ヵ年)見通し

単位:百万円

## 連結



## 単体



売上高	11,870	12,600	13,734
前期比(%)		106%	109%
経常利益	590	750	920
前期比(%)		127%	123%
経常利益率	5.0%	6.0%	6.7%

売上高	10,200	10,800	11,700
前期比(%)		106%	108%
経常利益	545	680	820
前期比(%)		125%	121%
経常利益率	5.3%	6.3%	7.0%

# 株主様への還元 ～配当政策～

## 配当政策について

	09年3月期			10年3月期			11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	20円	27円	7円	13円	20円	7円	13円	23円
記念配当	—	—		—	—		1円	2円	
配当性向	—			42.6%			46.1%		

※ 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円に修正させて頂きました。

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。**