

 **コムテック株式会社**

2008年3月期 決算説明会

+COMTEC

2008年5月27日

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

(JASDAQ コード番号 : 9657)



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** 148億2,800万円（2008年3月期連結）
- **従業員数** 正社員 802名 （2008年3月末現在）
（契約社員・パートアルバイト 1,250名）



グループ概要

株式会社メディアコミュニケーション、株式会社ベルハート、株式会社アイギフト・ジャパンを2008年3月31日に吸収合併。コムネクスト株式会社、株式会社シンカが新たに連結子会社に加わる



当社グループのサービスモデル3本柱

ITS

MSS

DMS

主要サービス

該当グループ会社

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

 COMTEC

 KCT 株式会社 ケイ・シー・ティ

 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

 COMTEC

 SHINKA

株式会社シンカ

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

 COMTEC

 Human Ware
株式会社ヒューマンウェア

コムテック型複合サービス

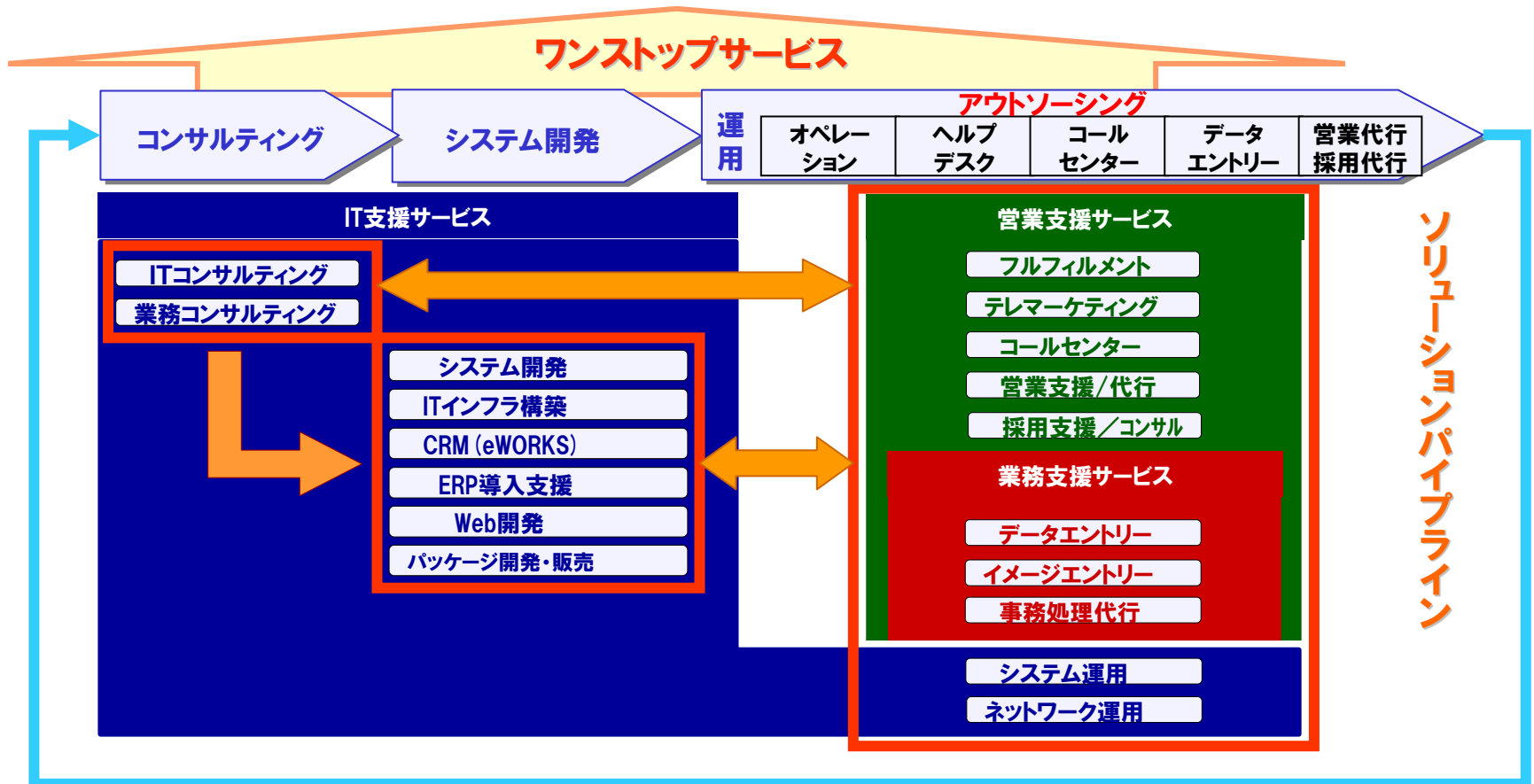
－ コムテックのコアコンピタンス －

ワンストップサービス

ユーザー固有のニーズに合わせてコムテックサービスメニューを組み合わせ、統合的なソリューションとして提供する。

ソリューションパイプライン

コンサルティングから開発、運用・保守に至るまでの一気通貫したサービスを、ユーザーのニーズ/局面に合わせて順次連係し提供する。



業績報告

2008年3月期 決算概要

2008年3月期 決算業績ハイライト

単体、連結ともに 前期比 増収増益

(単位:百万円, %)

| <連結> | '07/03期 | '08/03期 | 前期比 |
|------|---------|---------|--------|
| 売上高 | 13,867 | 14,828 | +6.9% |
| 営業利益 | 761 | 819 | +13.5% |
| 経常利益 | 728 | 808 | +11.0% |
| 当期利益 | 341 | 416 | +21.9% |

| <単体> | '07/03期 | '08/03期 | 前期比 |
|------|---------|---------|--------|
| 売上高 | 10,231 | 11,006 | +7.6% |
| 営業利益 | 707 | 701 | ▲0.9% |
| 経常利益 | 678 | 685 | +1.0% |
| 当期利益 | 331 | 639 | +93.0% |

2008年3月期 要因分析

－ プラス要因 －

- システム開発、コンサルティングの伸長
 - － 生保向けシステム開発、通販向け基幹システム開発が伸長
 - － 製造業向け業務コンサルティング、カード系業務コンサルティングが伸長
- ERP導入支援・保守の伸長
- 医療機器メーカー向け営業代行サービスが拡大
- ITベンダー向け営業支援が伸長
- 子会社吸収合併の税務上の効果
- 株式会社シンカ連結子会社化

－ マイナス要因 －

- 金型商社向け業務の減少
- 優秀な人材確保のための採用コスト増加
- MC受注センター運營業務取扱高の減少
- 子会社吸収合併に伴うのれん代の一括償却(財務体質の強化)
- 稼働率の低いソフトウェア資産の償却(財務体質の強化)

2008年3月期 セグメント別概況：連結

売上高

ITサービス

ITS

IT支援(42%)

利益

- ・売上高 62億53百万円
- ・粗利 16億46百万円
- ・粗利益率 26.3%

対前年比較

売上高+5億83百万円(+10.3%)
粗利 +1億94百万円(+13.4%)

- ・CT システム開発伸長
生保向けシステム開発、通販
向け基幹システム開発伸長
- ・CT コンサルティング伸長
製造業向け業務コンサルティ
ング、カード系業務コンサル
ティング伸長
- ・CT 導入支援伸長

マーケティング
サポートサービス

MSS

営業支援(38%)

夢

- ・売上高 56億18百万円
- ・粗利 12億68百万円
- ・粗利益率 22.6%

対前年比較

売上高+3億24百万円(+ 6.1%)
粗利 +2億31百万円(+22.3%)

- ・MC 受注センターの稼働率
低下及びソフトウェア製造案
件減少
- ・CT 金型商社向け業務減少
- ・CT 医療機器メーカー向け営
業代行サービスの拡大
- ・CT ITベンダー向け営業支援
拡大
- ・SK 連結子会社化

データマネジメント
サービス

DMS

業務支援(20%)

価値

- ・売上高 29億56百万円
- ・粗利 6億41百万円
- ・粗利益率 21.7%

対前年比較

売上高 +52百万円(+1.8%)
粗利 +25百万円(+4.2%)

- ・CT エントリー業務伸長
- ・CT 要員派遣業務の伸長
- ・CT 金融機関向け業務代行が
一部伸長

売上増減要因

2009年3月期 ビジネス戦略

コムテックが大切にしたい価値観

最高のサービス、品質の提供

「感動を与える」

高い目標と達成意欲

「自己の成長」

コムテック
共通の
価値観

仲間を信じ、チームワークを大切に



Enjoy business

「おもしろい」、
「楽しい」
と感じた時いい仕事が出る

2008年3月期を振り返って

2008年3月期は未来への基盤作りの一年

<実行した具体的な施策の事例>

－M & A関連－

- シナジー社からの事業譲渡:2007/08/01
- コムネクスト社設立:2007/10/10
- シンカ社の連結子会社化:2007/11/30
- 総合力強化のための子会社3社の吸収合併:2008/03/31

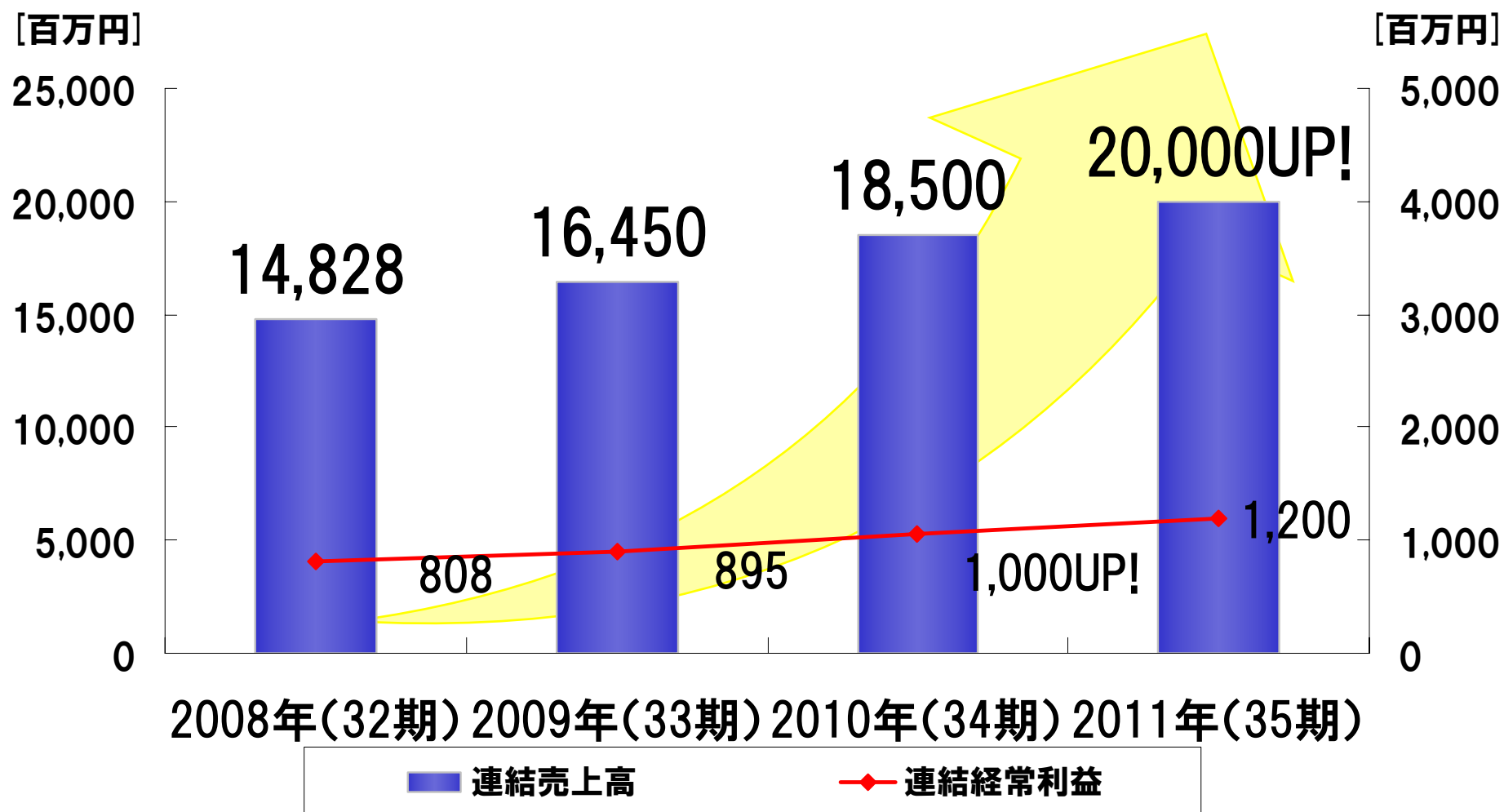
－営業関連－

- コンシェルジュ機能の設置による顧客へのサービス力向上

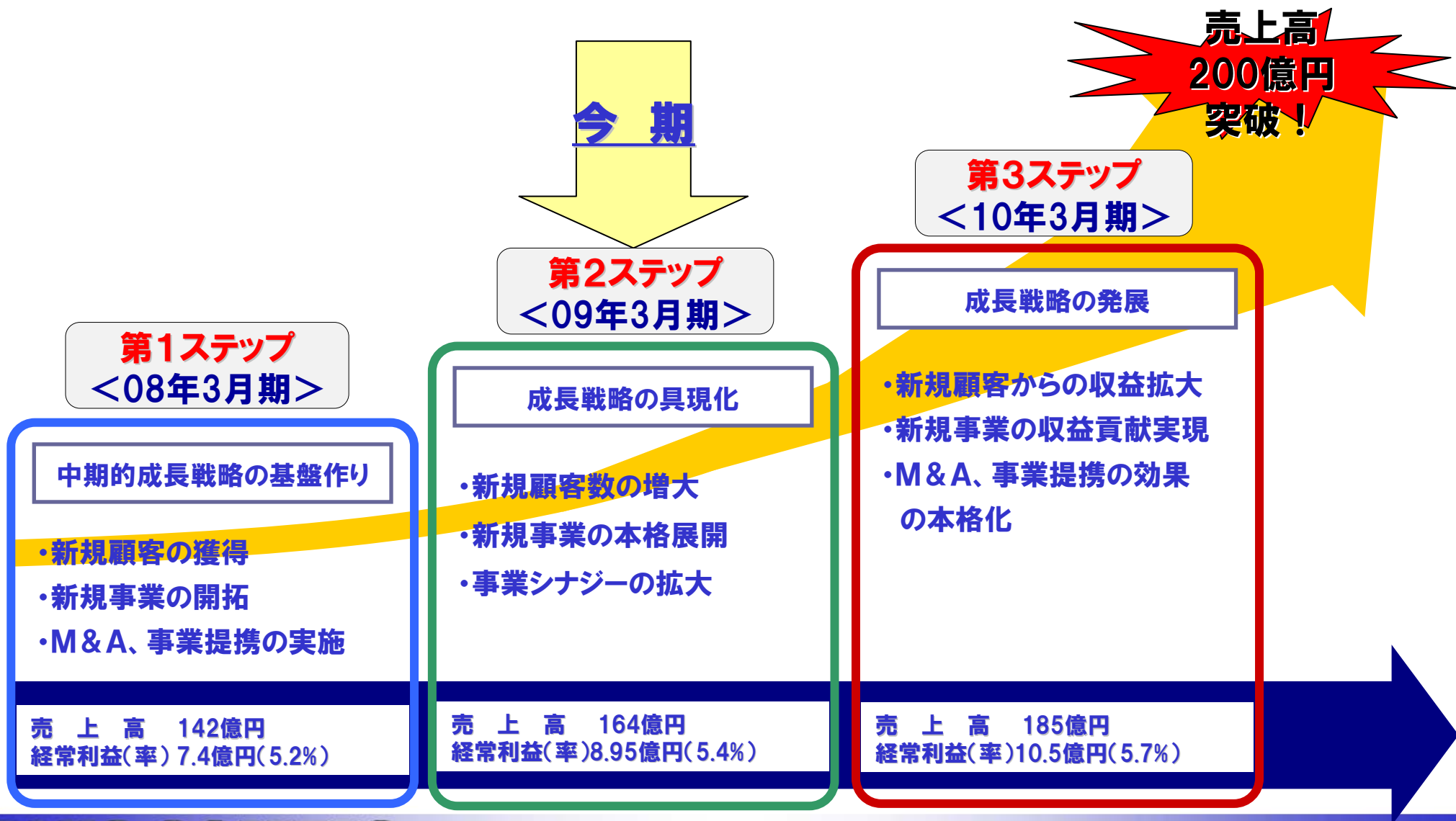
－財務関連－

- 財務体質の強化

中長期的な成長イメージ①



中長期的な成長イメージ②



グループ経営総合力の強化

1. M & A、新規ビジネス、子会社吸収合併等の効果を活かし、更なる成長を目指す
2. グループ間の意思疎通の向上、人材の交流と相互活用
3. 新しい武器による協働営業の実施と新規マーケットの開拓強化
4. 業務効率化と顧客サービスレベルの向上

営業力強化戦略

1. 既存のお客様への各種新サービスの提案
2. グループ顧客情報の共有による協働マーケティングの展開
3. グループ間の人材交流による営業戦力の強化
4. 優秀な営業マンの育成及び採用

■新規顧客獲得の実績 & 見込

| | '07.04-'07.09 | '07.10-'08.03 | '08.04-'08.09 | '08.10-'09.03 |
|-------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 新規顧客数 | 10社 | 27社 | 30社 | 33社 |

人材獲得戦略①

採用目標：**80名**(新卒＋キャリア 契約社員除く)

1. シンカのノウハウ活用による採用活動の活性化

2. 新卒国内採用の強化

－ 新卒採用サイトの拡充、シンカ社の持つ採用管理ツール(e-Fit)の社内導入

3. 新卒海外採用の定常化 ……ロンドン(6月)、ロサンゼルス(9月)、
ボストン(11月)

4. キャリア採用の工夫:採用プロセスの改善、媒体の見直し

人材獲得戦略②

稼働数目標：**450名**(パートナー)

1. パートナー戦略室におけるパートナーとの連携活動を強化

－ パートナー・フォーラムの開催(2008年5月22日、23日開催:既存/新規パートナー63社参加)

2. 技術力のあるパートナーとの連携強化(ゆるやかな資本提携など含む)

■ パートナー実績 & 見込

| | 2008/03期 | 上期 | 下期 | 計 |
|--------|----------|-----|-----|------|
| 稼働人数 | 350名 | 40名 | 60名 | 450名 |
| パートナー数 | 80社 | 20社 | 20社 | 120社 |

品質・技術力強化戦略

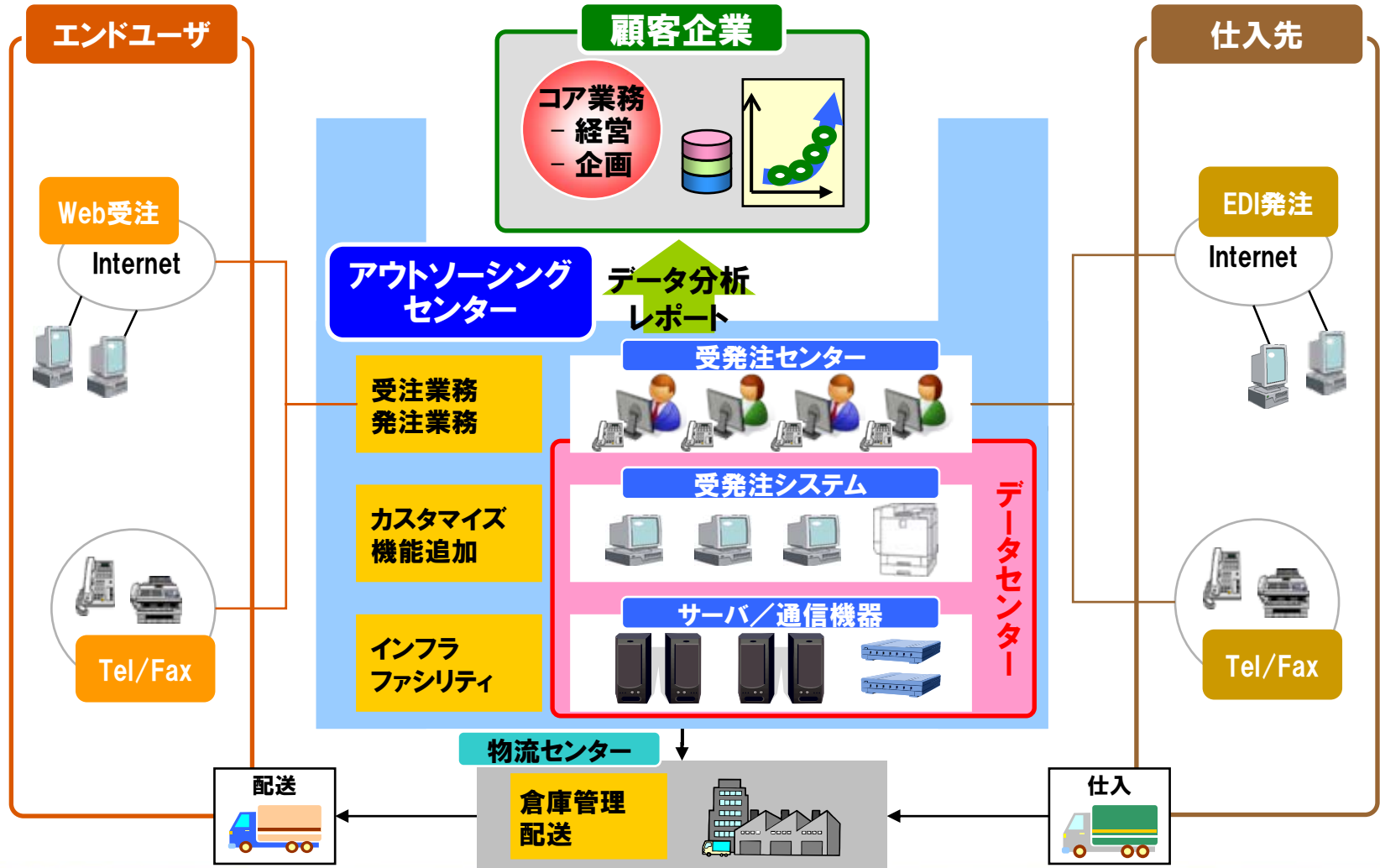
1. 情報セキュリティの強化⇒2008年2月ISMS認証取得
2. SIサービス事業の拡大⇒コンサルティングとの協業による請負型の複合ビジネス展開
3. コンシュルジュと連携した品質向上のための各種活動強化
4. 教育制度の拡充による人材育成の強化
5. 開発センターの開設による開発環境の改善

新規ビジネスの具体的な展開

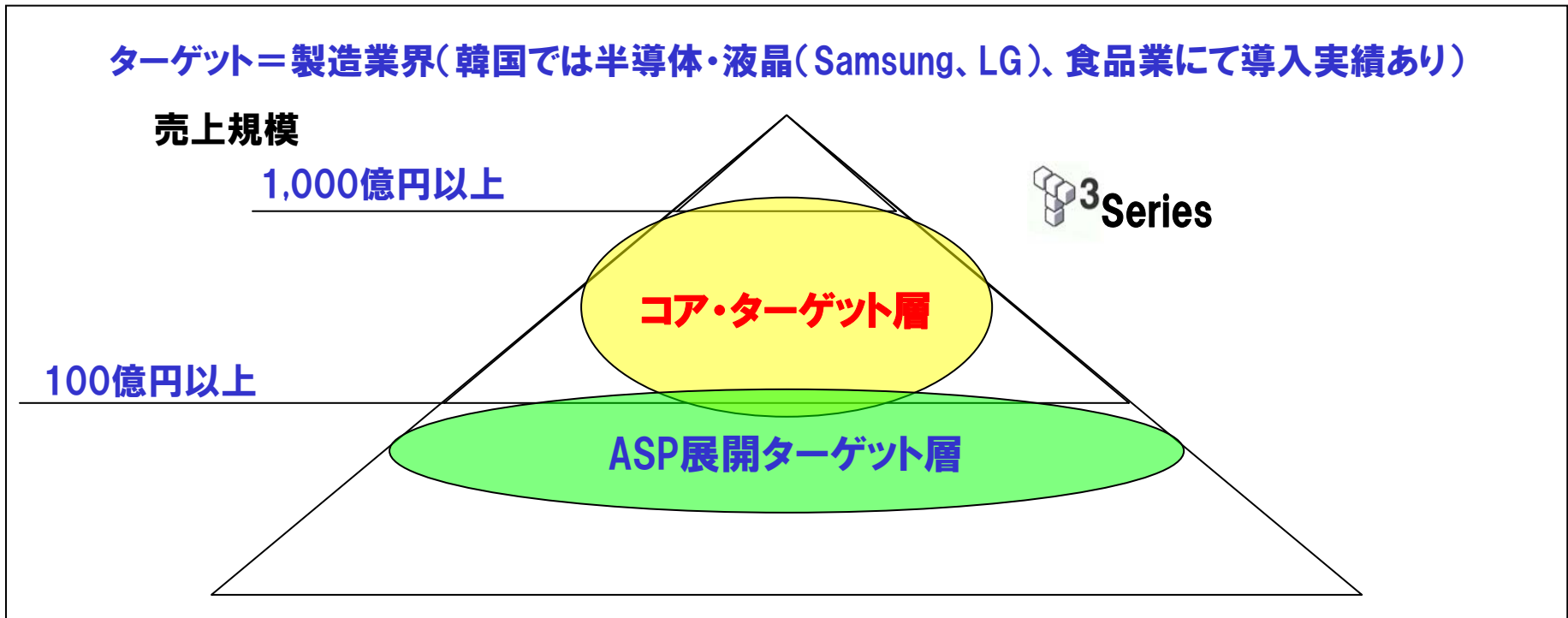
新規ビジネス①

—MSSコアパッケージ—

子会社合併でフルフィルメントサービスとの連携が強化されたことにより、ワンストップでお客様の受発注業務などを効率的に運営



- 今期は外部SIベンダーとのアライアンスを積極的に展開
- メインビジネスを起点にして、運用／保守／コールセンター事業等の、コムテック本体のビジネスにつなげていく
- 3年後に売上高3億円を目指す



3年後売上高20億円超を目指す

3つの提案軸

e-Fit

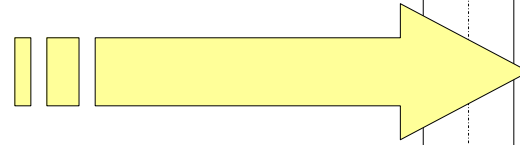
:採用支援システム

クリエイティブ

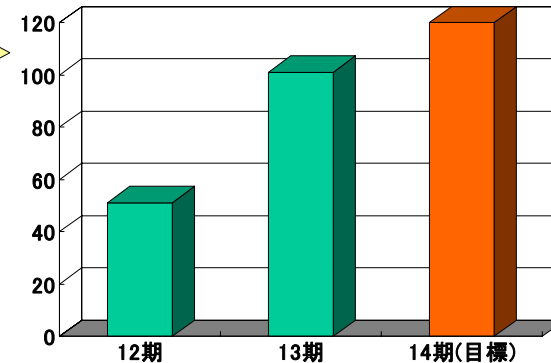
:HP、パンフレット、セミナーツール

SPC

:旧ベルハートの中野コールセンターの活用



e-Fitの販売実績・目標 (2008年5月19日 現在)



前期導入実績

100社



今期目標
120社!

コムテックとのシナジー

◇シンカプロセッシングセンター(SPC)の立ち上げ



◇シンカ既存顧客二百数社への協働営業

大手クライアント今期実績

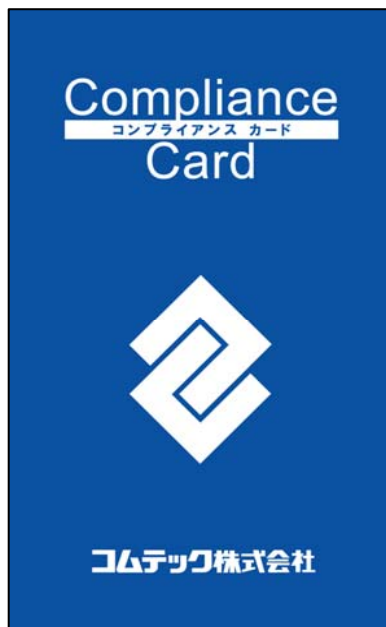
・大手エンジニアリング会社様

中途採用WEBサイト構築、媒体管理、
e-Fit Careerの導入、各種採用ツールの
制作などの中途採用に関するトータルア
ウトソーシング受託

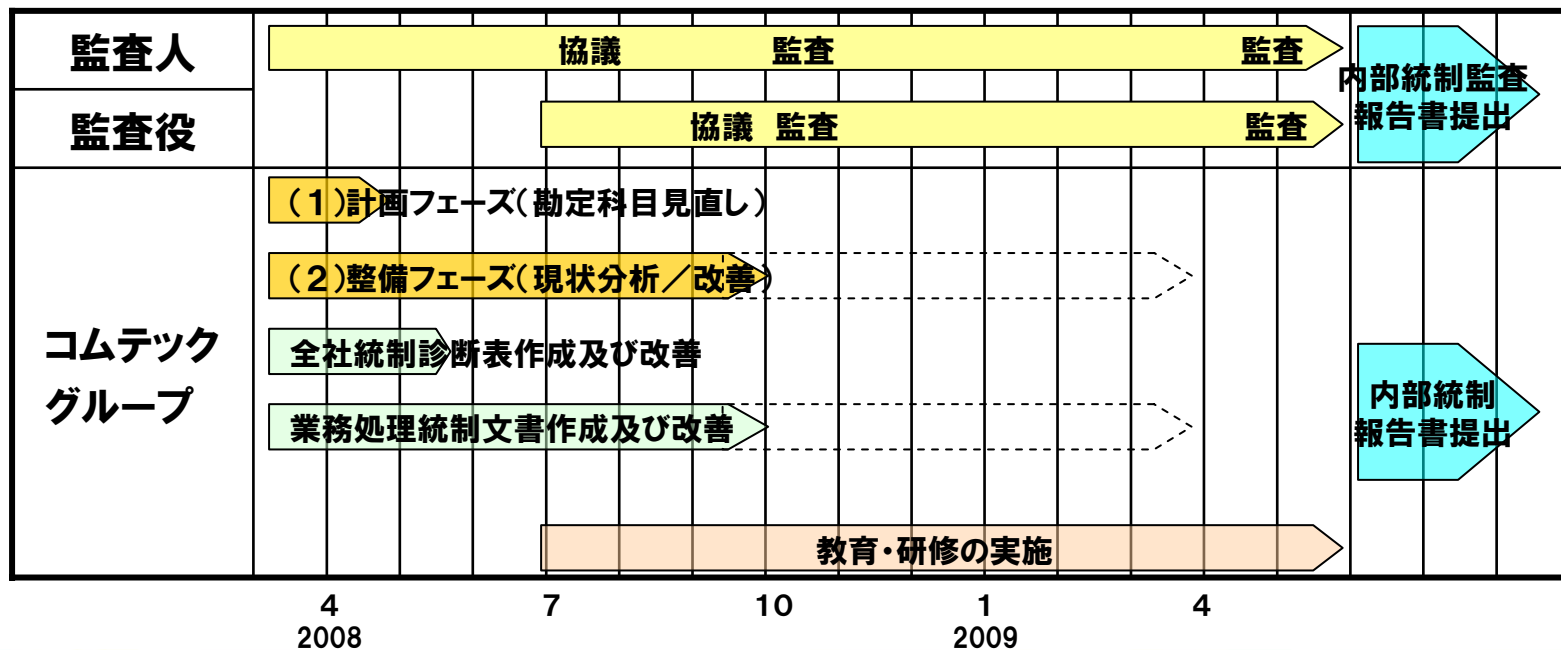
内部統制活動の進捗

2008年4月1日より財務報告に係る内部統制運用開始

- ・情報セキュリティ基本方針の展開(ホームページに掲載)
- ・コンプライアンス・ガイドの展開
- ・コンプライアンス・カウンターの設置
- ・コンプライアンス・カードの配布



今後のスケジュール



2009年3月期 通期業績見通し

(単位:百万円, %)

| <連結> | 通期 | | 前期比 |
|------|-------|--------|--------|
| | 中間期 | | |
| 売上高 | 8,000 | 16,450 | +10.9% |
| 営業利益 | 415 | 925 | +12.9% |
| 経常利益 | 400 | 895 | +10.7% |
| 当期利益 | 180 | 405 | ▲2.8% |

| <単体> | 通期 | | 前期比 |
|------|-------|--------|--------|
| | 中間期 | | |
| 売上高 | 6,800 | 13,810 | +25.5% |
| 営業利益 | 370 | 775 | +10.5% |
| 経常利益 | 365 | 760 | +10.8% |
| 当期利益 | 175 | 360 | ▲43.7% |

株主様への還元

配当政策について

| | 07年3月期 | | | 08年3月期(予定) | | | 09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 | 5円 | 20円 | 25円 | 7円 | 18円 | 27円 | 7円 | 20円 | 27円 |
| 記念配当 | — | — | | — | 2円 | | — | — | |
| 配当性向 | 43.5% | | | 38.2% | | | 38.1% | | |

※2009年3月期の配当金は年間2円の増配を予定。

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。