



平成27年5月11日

各 位

東京都品川区大崎一丁目11番2号
コムチュア株式会社
代表取締役会長 向 浩一
(コード番号：3844 東証第一部)
問い合わせ先 取締役経営管理本部長 細川 琢夫
電話番号 03-5745-9700

中期経営計画の策定について (2015年4月1日～2018年3月31日)

コムチュア株式会社(東京都品川区 代表取締役会長 向 浩一)は、情報サービス産業を取り巻く事業環境の変化を踏まえ、この度グループの2018年3月期を最終年度とする中期経営計画を策定致しましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画策定の狙い

我が国経済は、円安・株高を背景とし、雇用・所得環境の改善に支えられ、景気は緩やかな回復基調にあります。

当社グループが属するITサービス市場においても、金融機関における大型投資、「マイナンバー」制度に関わる投資などがけん引し、成長の継続が見込まれています。

当社グループでは、クラウド&モバイルに加えてビッグデータ、IoT、セキュリティなど新たなITの潮流に積極的に取り組んでまいります。4つの事業分野(グループウェアソリューション事業、ERPソリューション事業、Webソリューション事業、及びネットワークサービス事業)における得意分野の強みに加え、上記の新たな分野も含めた事業強化を図っていきます。これらによって既存顧客での取引拡大と新規ユーザー層の開拓を成し遂げ、受注および売上の拡大につなげ、高付加価値化、生産性の向上、プロジェクト管理の強化に取り組んでいくことで収益率の維持向上も含めた継続的な成長を目指していきます。

このような取組みを基にして、当社グループは持続的な成長を目指し、2015年度を初年度とする新しい「中期経営計画」を策定いたしました。

2. 中期経営計画の概要

【計画期間】

2015年4月から2018年3月までの3カ年

【経営理念】

お客様には“感動”を、社員には“夢”を

【経営ビジョン】

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

【経営戦略】

『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に取り組んでまいります。

『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ー層の開拓に努めていきます。

『人材戦略』

付加価値の源泉である人材の育成と補強に努めます。また、トップダウン型経営と現場力を融合させた組織運営を行い、経営基盤の強化を図っていきます。

『イノベーション戦略』

新たな価値の創出を目指した研究開発の支援制度を進化させ、クラウド、モバイル分野での新製品・新サービスの開発に取り組んでまいります。

『品質戦略』

プロジェクト管理の精緻化、および品質、工程と原価の可視化を進めることで、プロジェクト課題への先手対策でサービス品質の向上に努めて参ります。

『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ます。

『提携戦略』

相乗効果を前提におきながら、クラウド、モバイル分野の事業基盤の強化を狙った業務提携に積極的に取り組み、成長スピードを加速させます。

これらの取り組みで、売上高は年率20%以上の成長を目指し、利益についても売上高の伸びと同等もしくはそれ以上の伸びを目指します。

【業績目標】

年度	2015年3月期 (実績)	2016年3月期 (計画)	2018年3月期 (計画)	年平均成長率 (2015年3月期～ 2018年3月期)
売上高 (百万円)	9,864	12,000	17,300	21%
営業利益 (百万円)	1,055	1,280	1,900	22%
営業利益率 (%)	10.7%	10.7%	11.0%	-

【利益還元方針】

コムチュアグループは、「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」を目指し、積極的な事業展開と戦略投資を行い、企業価値の持続的向上を図ってまいります。

利益還元につきましては、株式の流動性の向上を図るとともに、引き続き積極的な利益配分を基本方針とし、配当性向35%以上を目標といたします。

以上

本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることをご承知おきください。