



平成30年5月7日

各 位

会社名 コムチュア株式会社
代表者名 代表取締役会長 向 浩一
(コード番号：3844 東証第一部)
問合せ先 常務取締役経営統括 野間 治
(TEL 03-5745-9700)

中期経営計画の策定について (2018年4月1日～2021年3月31日)

当社は、2021年3月期を最終年度とするグループの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. 中期経営計画の策定の狙い

当社グループでは、クラウドを核とした4つの事業領域（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）で、積極的に事業展開をしてまいりました。

デジタルトランスフォーメーション時代の到来が現実となった今、これらの得意分野の強化に加え、ビッグデータ・AI事業やRPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）事業、フィンテック事業などの新分野への積極的なシフトによる、更なる事業強化を図っていく所存です。

今回の中期経営計画は、このような事業環境の変化を踏まえ、新たな時代へ果敢に攻め込むために見直したもので、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獲得を成し遂げ、受注および売上の拡大、高付加価値化、生産性の向上を通じた継続的な成長を目指してまいります。

2. 中期経営計画の概要

【計画期間】

2018年4月から2021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・ビッグデータ・AI・RPA・フィンテックで未来をリードするコムチュア

【経営戦略】

『成長戦略』

クラウド関連事業を軸に、ビッグデータ・AI・RPAやフィンテックなどを新しい成長エンジンとして、新たな価値創出に取り組むとともに、当社の強みである高付加価値化経営の更なる進化により、成長を持続します。

『顧客戦略』

中期目標を牽引する成長領域のキーマウントを定め、顧客満足度を向上させるため、「ささやきをカタチにする」活動を通し提案力を強化することで、主要顧客との取引拡大と優良な新規ユーザー層の獲得に努めてまいります。

『人材戦略』

顧客ニーズに対応できる優秀な人材を新卒・中途採用で確保し、提案力・技術力を高める育成を進めると同時に、ビッグデータ・AI・RPA・フィンテックなどの高度な先端技術を有する人材の育成プログラムを組むことで、当社グループの高い成長を担える集団を創ります。

『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に積極的に取り組むとともに、将来のビジネス領域への知見を高め、他社に先駆けて業界をリードする新技術・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と、お客様満足度の改善活動を展開します。

『財務戦略』

ROEを経営の中核指標とし、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。また、営業利益率の継続的な向上など当社グループの主要KPIを明確化し、業績管理の可視化によって安定した健全成長を基調とする会社を目指します。

『提携戦略』

相乗効果を前提におきながら、クラウド・ビッグデータなどの成長事業領域への事業基盤強化を狙った業務提携とM&A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、売上高は年率二桁の高成長を続け、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てまいります。

【業績目標】

年度	2018年3月期 (実績)	2019年3月期 (計画)	2021年3月期 (計画)	年平均成長率 (2018年3月期～ 2021年3月期)
売上高 (百万円)	16,383	18,025	21,800	10.0%
営業利益 (百万円)	1,968	2,200	2,750	11.8%
営業利益率 (%)	12.0	12.2	12.6	—

【利益還元方針】

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こうした方針のもと、将来における企業成長と経営環境の変化に対応するために必要な内部留保を確保しつつも、引き続き積極的な利益配分を基本方針とし、配当性向35%を目処とした配当の実施継続に努めます。

(注) 上記の予想値は、現時点における入手可能な情報に基づいて算出しておりますが、実際の業績は今後の事業環境の変化等の様々な要因により、予想数値とは異なる結果となる可能性があります。

以上