



令和2年11月27日

各 位

会 社 名 コンピューターマネージメント株式会社  
代表者名 代 表 取 締 役 社 長 竹中 勝昭  
(コード番号：4491 東証JASDAQ)  
問合せ先 取締役兼専務執行役員 吉田 徹  
(TEL：06-4395-1000)

(訂正)「2021年3月期第2四半期 決算説明資料」の一部訂正について

当社が令和2年11月26日(木)15時20分に公表いたしました「2021年3月期第2四半期 決算説明資料」について、一部不備がございましたので、同資料を訂正することをお知らせいたします。なお、訂正箇所は下記の通りとなります。

記

1. 訂正箇所

- P32 ゼネラルソリューションサービスの市場動向
- P33 インフラソリューションサービスの市場動向
- P34 ERPソリューションサービスの市場動向

2. 訂正の内容

ページ削除

以 上

2021年3月期第2四半期  
**決算説明資料**

*Pursuit of the humanity*

2020年11月

コンピューターマネージメント株式会社      証券コード：4491

---

会社概要	3
------	---

---

---

重要施策・取り組み状況	12
-------------	----

---

---

第2四半期業績	18
---------	----

---

---

2021年3月期業績見通し	23
---------------	----

---

---

参考資料	28
------	----

---

---

# 会社概要

---

## 基本情報

会社名	コンピューターマネージメント株式会社
設立	1981年11月
所在地	大阪府大阪市港区弁天一丁目2番1号
事業内容	システム構築から運用・保守、BPOサービス等を提供する 独立系ITトータルソリューションプロバイダー
サービスライン	ゼネラルソリューションサービス インフラソリューションサービス ERPソリューションサービス
従業員数	637名（2020/9末）

子会社  ※主にOBC奉行シリーズの提供

社 是

人間性の追求  
*Pursuit of the Humanity*

## 代表者



代表取締役社長

竹中 勝昭

Katsuaki Takenaka

---

## 社 是

---

### 人間性の追求

---

## 経 営 理 念

---

#### 一、現状打破の経営

常にステップアップをめざし、現状に甘えず、チャレンジしていく精神が、人格を高め、良い商品を世に送り出すことにつながります。

#### 一、率先垂範の経営

情報産業のパイオニアとして、業界を代表し、さらには日本を代表する企業となるため、社員一人ひとりが率先して経営を考えます。

#### 一、誠心誠意の経営

常に「真」を求める「誠」の精神で経営を推し進めることが社内においても、社外に対しても、厚い信頼を得ることにつながります。

現在、西日本を中心に**国内7エリアに9つの事業拠点**を設置しており、全国展開を可能としています。



## ゼネラルソリューションサービス

### 教育サービス (塾)

基幹系システム計画支援、  
RFP作成支援、  
個別部門スクラッチ開発

### 製造業 (産業用ロボット)

工場内WMS自動搬送システム

### 医療 (病院/医療機関向け)

電子カルテシステム導入・支援

### 保険 (生保)

個人保険システム、  
一般代理店用の  
申込手続ペーパーレスシステム

### 銀行

流動性管理システム(RTGS)、  
メガバンク勘定系システム

### 自治体

基幹業務システム、  
入札業務システム

## パッケージソリューション

BIソリューション



(ウイングアーク1st)

RPAソリューション



(UiPath)

## インフラソリューションサービス

- EdTech WEBサイト基盤構築(AWS環境)
- AWSを利用したコーポレートサイト基盤構築
- 監査システムの既存課題/リプレイス対応
- 次期販売システムの構築
- システム監査ログの一定期間確保する運用
- SMS通信向けインフラ基盤構築
- AWSを活用した人数カウントシステム構築
- 銀行向け収益評価・予測システム
- 証券取引所向けWEBフロントポータルサイト
- 商業施設向けワークフロー・施設予約システム

## ERPソリューションサービス

SAP ERPシリーズ



勘定奉行シリーズ





# 西日本での高い知名度を有する業界でも稀有なポジション

## 大阪を本社とした業界でも稀有なポジション

- ・ 首都圏を中心とした動員力を有する企業が多い業界の中で、西日本（特に関西）エリアでの大規模な動員力を有しています。



連結従業員数  
**637名**  
(2020/9末)

大阪

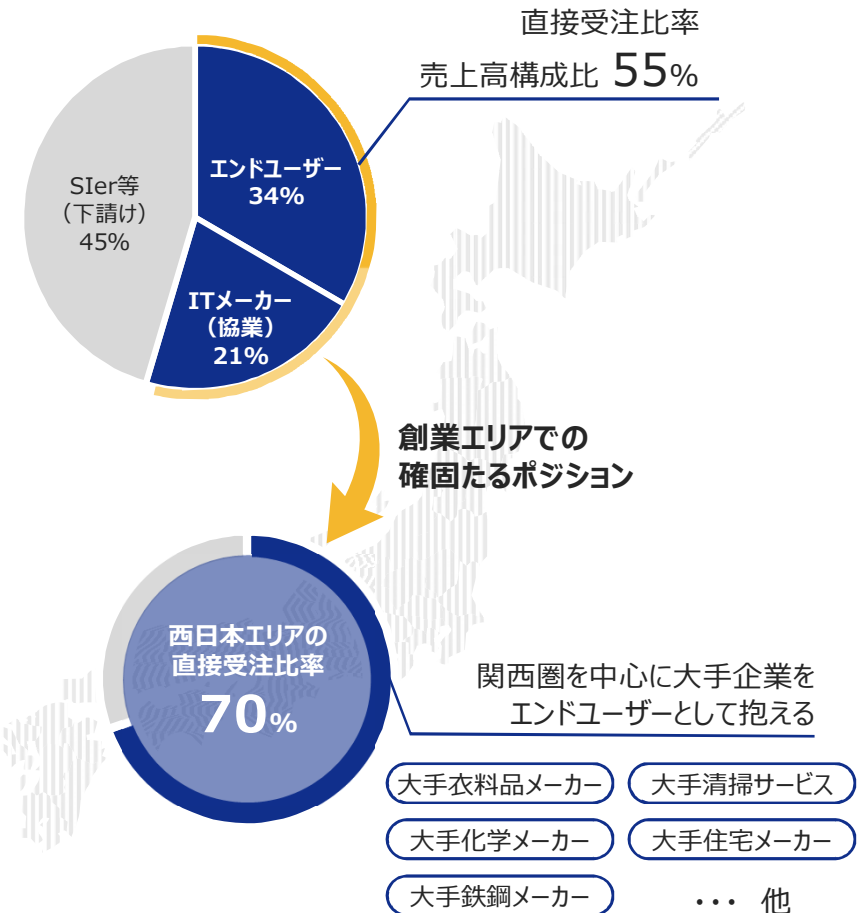
システム開発を行う多くの企業は  
首都圏を中心に展開

大阪を本社にした  
強みを活かしつつ、首都圏も拡充

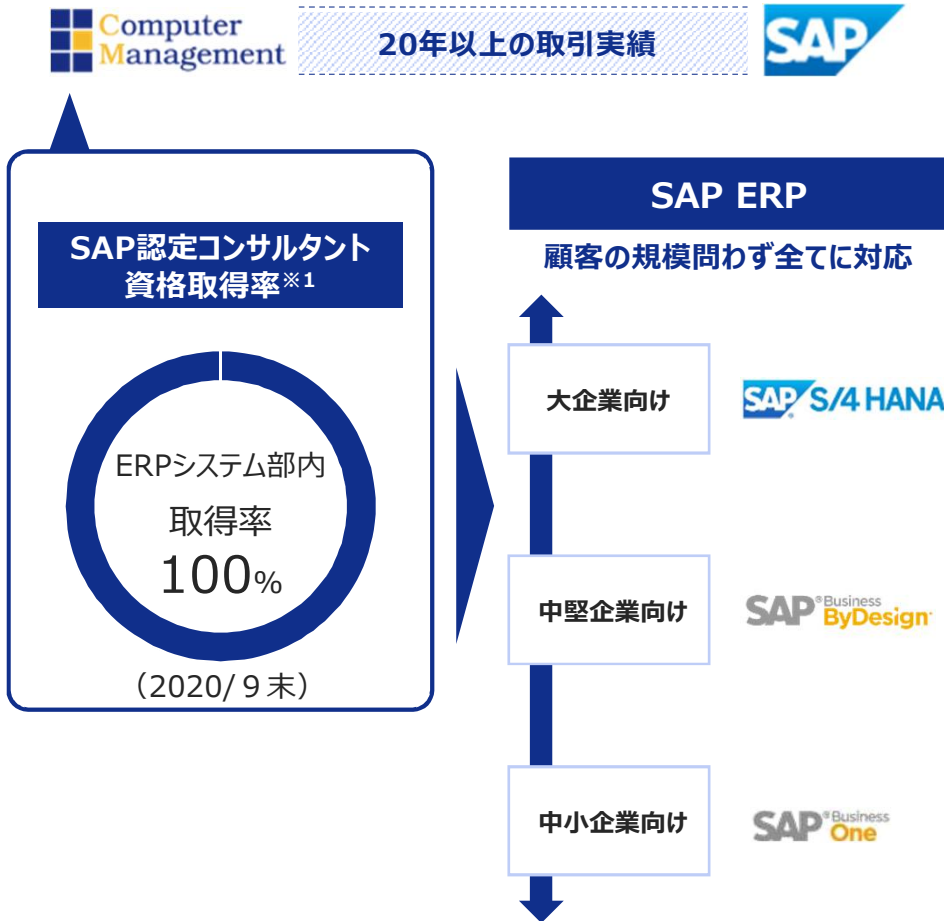
※上場システムインテグレーターの殆どは  
首都圏に本社を設置

## 西日本エリアでの高い直接受注比率

### 顧客区別売上高構成比



## SAP社との強固なリレーション



## 国内でも有数の中堅企業向けERPパッケージソリューション

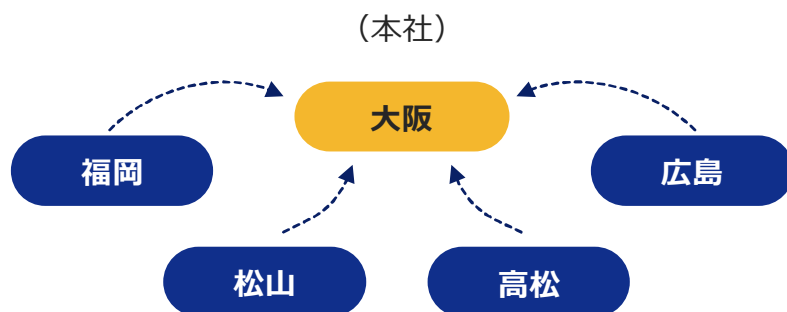
**CMK GROWTH** 中堅企業向けに「**SAP Business ByDesign**」を活用したパッケージソリューションを開発・提供を開始

### 「CMK GROWTH」の特徴

- 経営情報の見える化** ヒト・モノ・カネの連動と情報の一元管理
- シームレスなデータ連携** 「奉行シリーズ」等とのリアルタイム連携
- クラウド化** 事業スタイルにあったハード/ソフトウェア資産の活用とセキュリティ対策の強化
- 情報システム部門のプロフィットセンター化** ITILによるIT資産管理の最適化とビジネス部門と連携した情報の有効活用
- ITガバナンス強化** 権限ロールの職務分掌、ライセンスの権限管理による内部統制の強化
- グローバル化** 複数拠点・国をまたがる海外関係会社展開を1つのシステムで構成
- ワークスタイル変革** モバイル対応によるリアルタイム情報の閲覧と迅速な行動

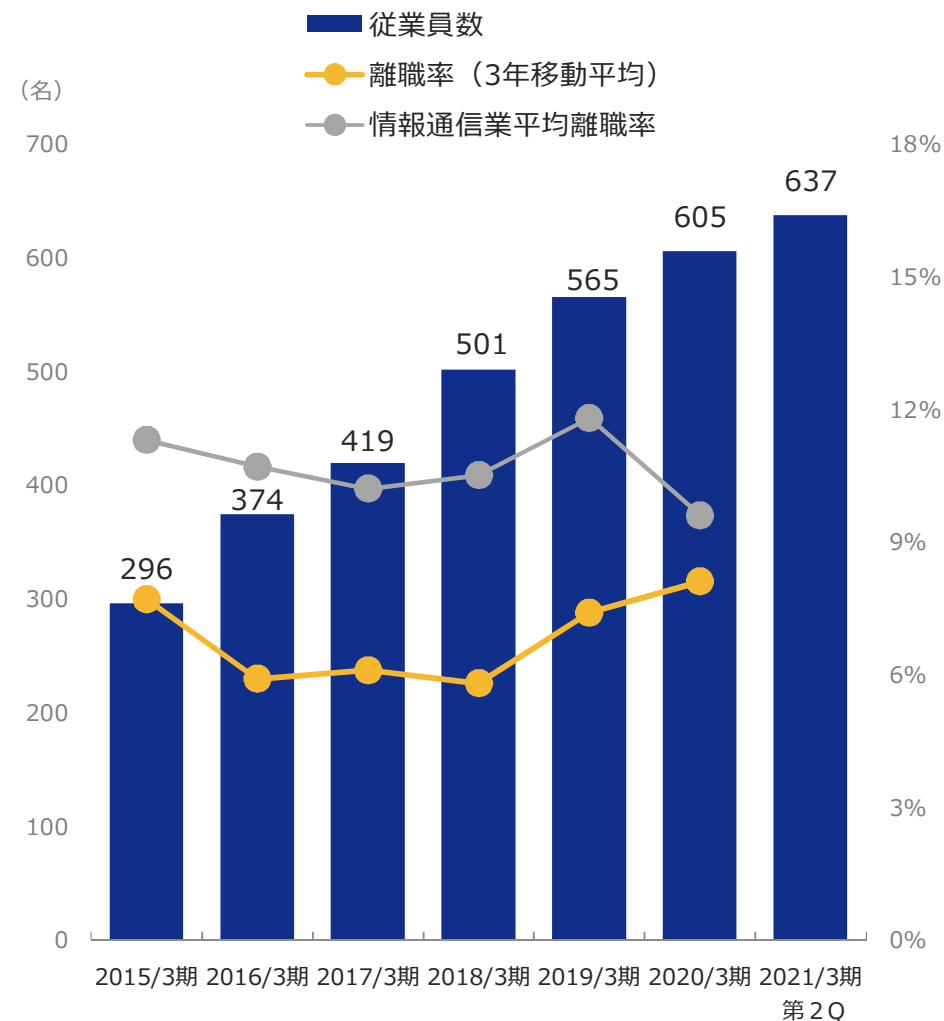
注釈(1) : SAP認定コンサルタント資格は、システムのモジュール別に生産管理（PPモジュール）、販売管理（SD）、在庫購買管理（MM）、財務会計（FI）、管理会計（CO）等に区分されており、当社のERPシステム部に在籍者は担当により何れかのコンサルタント資格を全員取得しています。

## 積極的な地方展開による優秀な人材の確保



西日本エリアでの積極的な地方展開により、  
現地の新卒採用が順調に進みました。

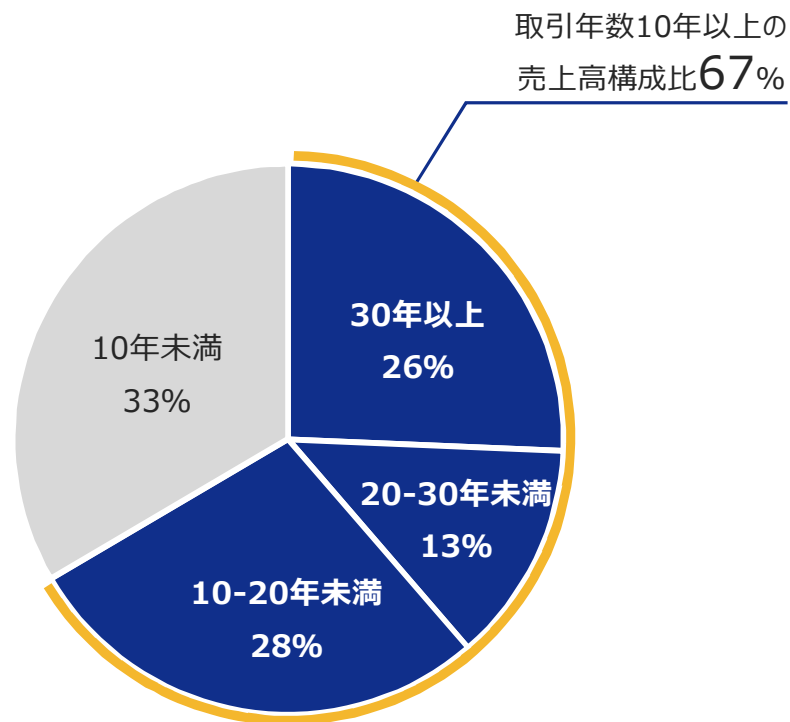
## 従業員数と離職率（3年移動平均）の推移



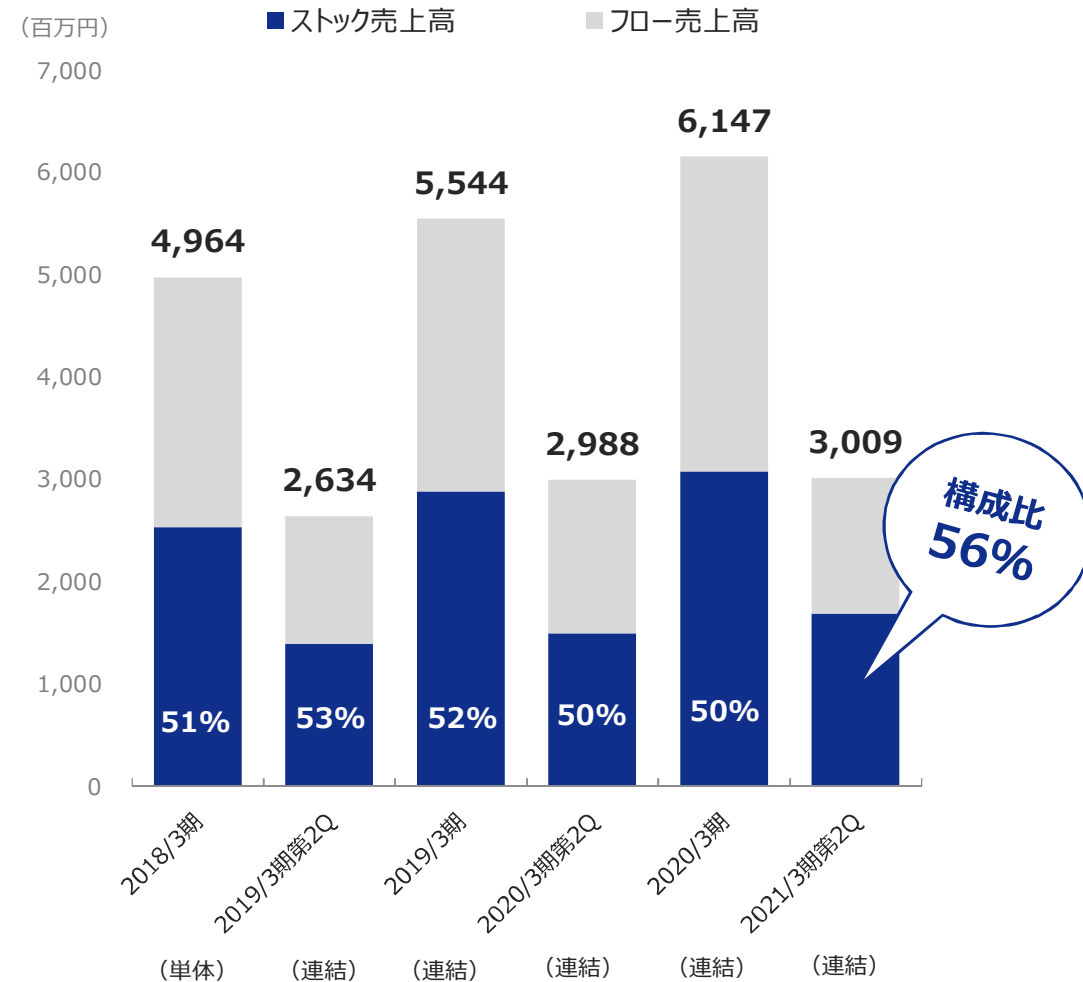
出所：厚生労働省「雇用動向調査」

## 顧客との長期取引実績

### 取引年数別売上高構成比(2021/3期第2Q)



## ストックビジネス※1による安定収益基盤



注釈(1)：継続的な取引が見込まれる開発業務、運用・保守・サポート業務、ヘルプデスク、オペレーション業務、ASP、アウトソーシングサービスを対象としています。

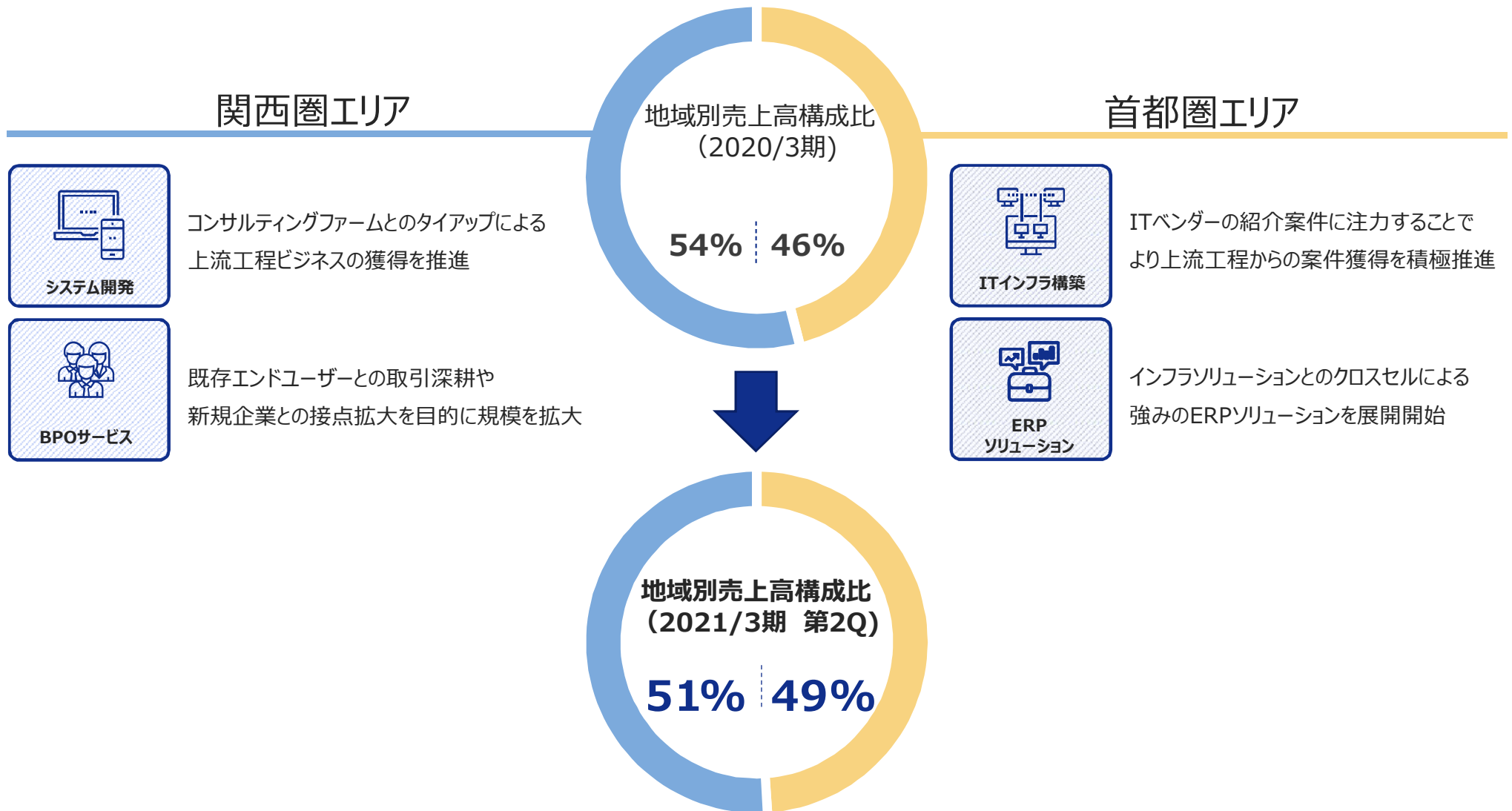
---

## 重要施策・取り組み状況

---

# 戦略的な事業展開～首都圏・関西圏両輪での成長

- ・ 一括請負案件等の受注により首都圏エリアの売上高構成比が増加しました。
- ・ 上記に伴い、生産性も向上（単金の上昇）しました。





- ▷ 既存顧客の満足度向上及び新規顧客へのサービス導入を促進すべく、首都圏第二の事業拠点として、東京開発センターを開設しました。
- ▷ 新たな顧客獲得や開発案件の一括受注額が徐々に拡大基調となりました。
- ▷ 首都圏エリアの粗利の改善につながりました。

## 【東京開発センターの詳細情報】

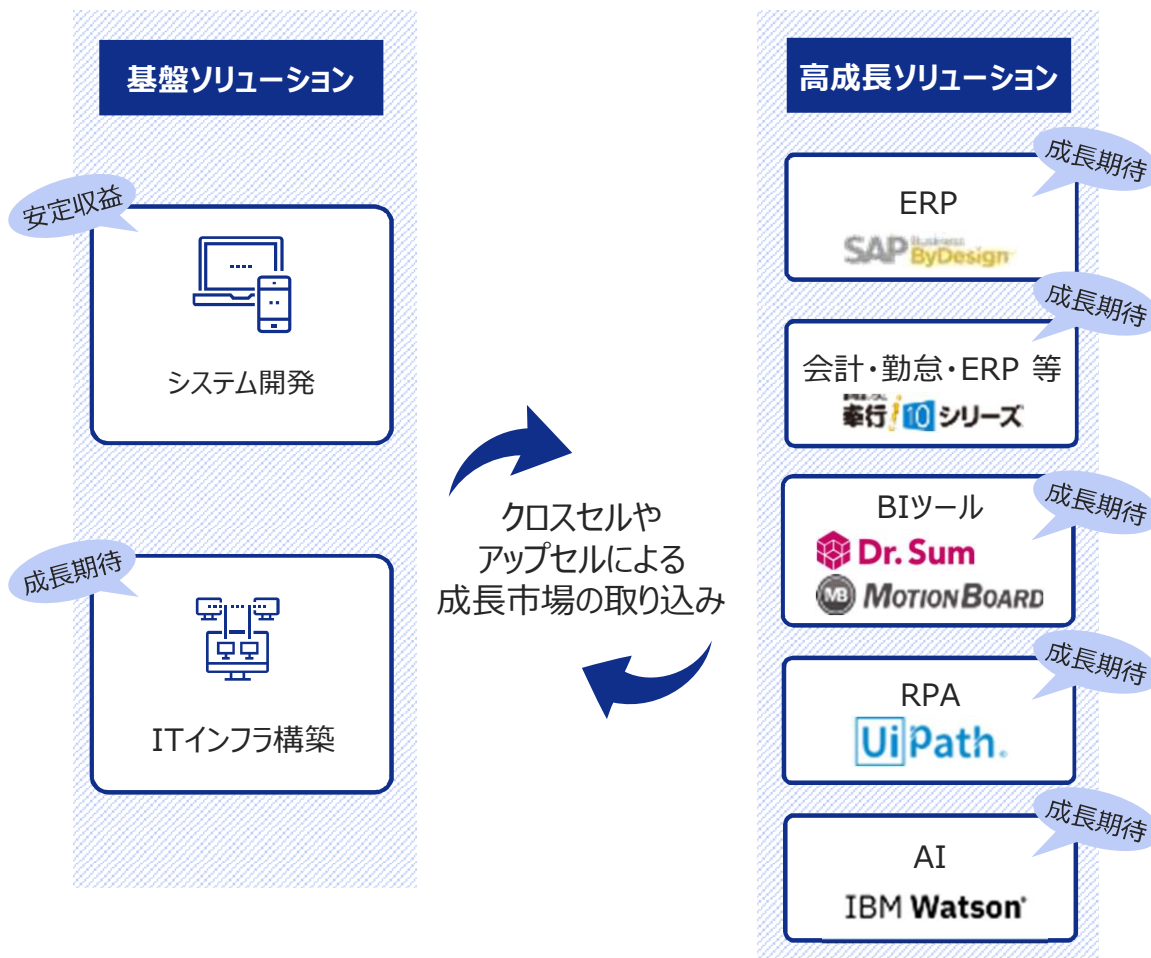
名称：東京開発センター

住所：東京都千代田区岩本町3-9-2 PMO岩本町ビル6階

開設日：令和2年6月16日

# 成長市場の取り込み

- RPAは、大手建設会社への導入をしました。
- BIツールについては、データ分析支援等数多くの実績を重ねました。
- 経済産業省主導の電子タグ（RFID）を活用した食品ロス削減に関する実証実験の開発を行いました。



## 収益拡大の柱となる高成長市場

	2018年度	CAGR	2024年度
<b>クラウド ITインフラ</b>	2,864億円 (実績)	+24.5%	10,667億円 (予測)
<b>クラウド ERP</b>	368億円 (実績)	+26.3%	1,170億円 (予測)
<b>RPA</b>	178億円 (実績)	+29.5%	802億円 (予測)
<b>BI</b>	2,622億円 (実績)	+13.6%	8,290億円 (予測)

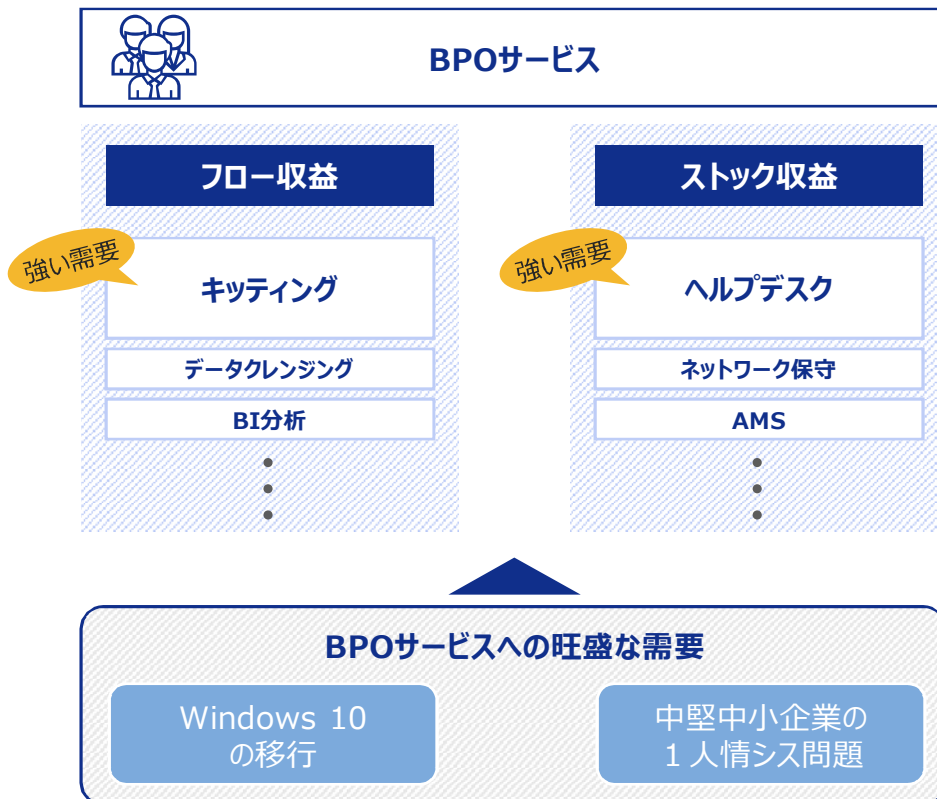
出所(1) : IDC Japan「国内ITインフラストラクチャーサービス市場予測」 出所(3) : 矢野経済研究所「RPA市場の実態と展望2019」  
 出所(2) : ITR「ITR Market View : ERP市場2018」 出所(4) : ミック経済研究所「ビジネス・アナリティクス市場展望2019年版」



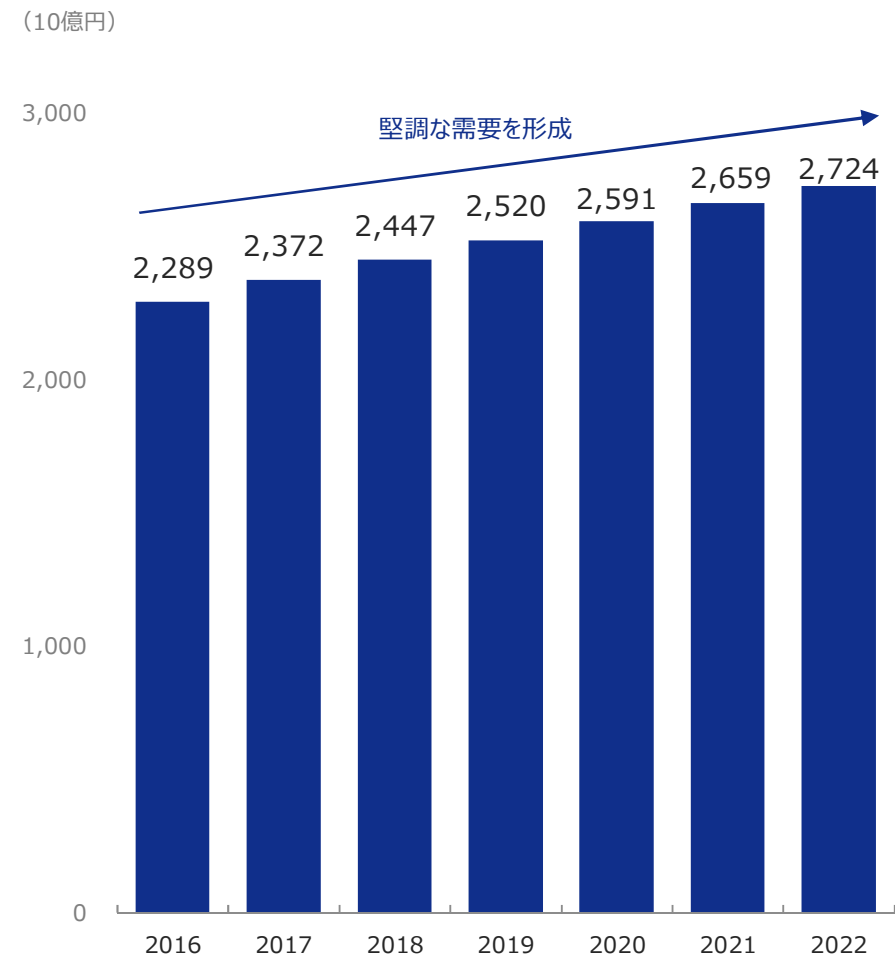
# BPOサービスの推進による更なる安定収益基盤の拡大

- ・BPOセンターは順調に稼働し、新規案件も増加しました。

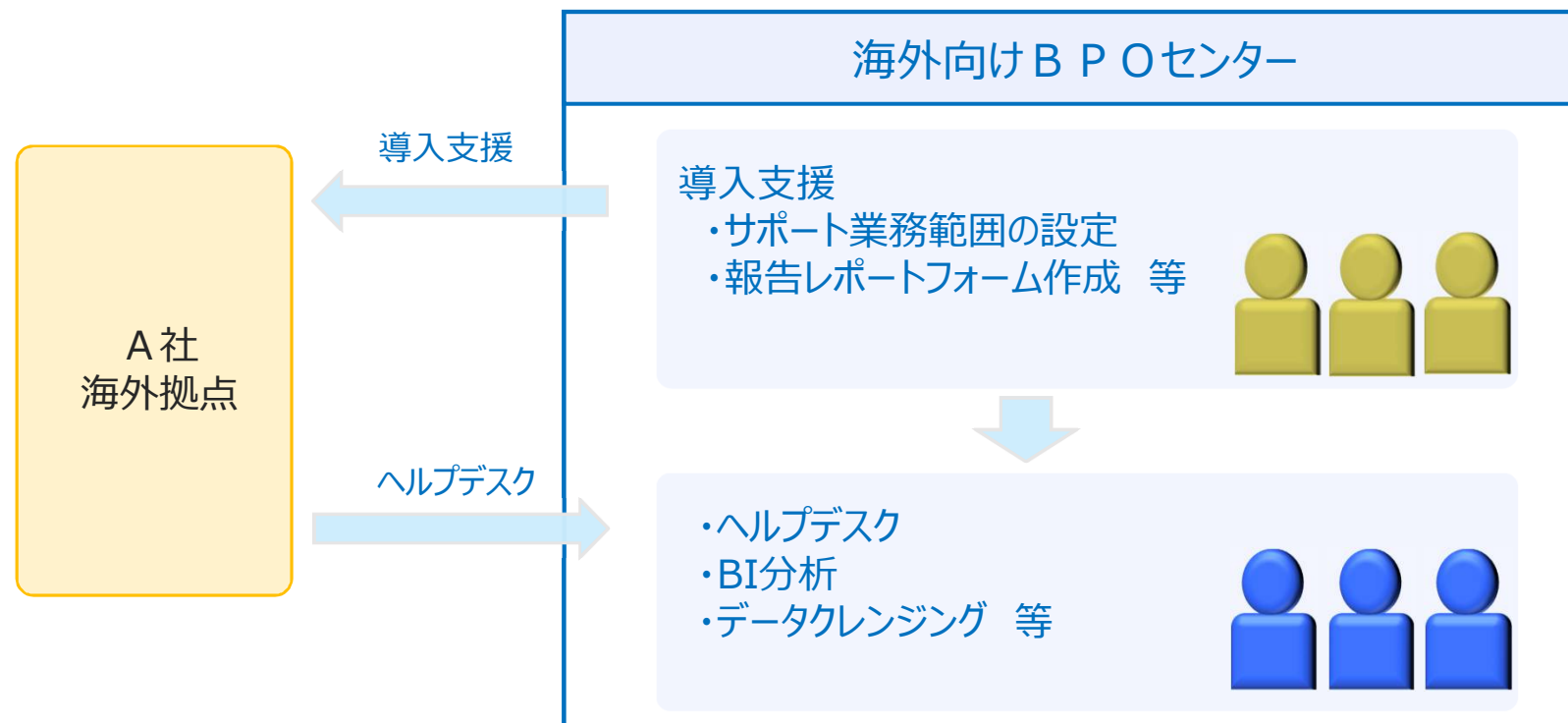
## BPOサービスの提供



## 国内IT系BPO市場の市場規模と推移



出所：矢野経済研究所「BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）市場の実態と展望 2018-2019」



- ▶ 当社グループは、グローバル展開を視野に入れた海外向けBPO業務を令和2年11月2日より開始しました。
- ▶ グローバルに展開する企業様からの受託を企図して、英語対応可能なネイティブスピーカーを配置しています。
- ▶ 今後もBPO業務拡大を目指します。

## 第2四半期業績

## 第2四半期決算の概要

- ・2021年3月期第2Qは順調に推移。高収益案件へのシフトによる利益率アップが主因。
- ・2020年6月に開設した東京開発センターが稼働し、首都圏での開発事業が堅調に推移。

(百万円)	第1Q実績	第2Q実績	第2Q累計	前期通期 (参考)
売上高	1,460	<b>1,549</b>	<b>3,009</b>	6,146
営業利益	33	<b>110</b>	<b>144</b>	327
経常利益	35	<b>116</b>	<b>151</b>	330
当期純利益	23	<b>80</b>	<b>103</b>	217
売上高営業利益率	2.3%	<b>7.1%</b>	<b>4.8%</b>	5.3%
売上高経常利益率	2.4%	<b>7.5%</b>	<b>5.0%</b>	5.4%

※2020年3月期第2四半期において四半期連結財務諸表を作成していないため、前年同四半期との比較は行っておりません。

## 第2四半期 サービスライン別売上高の状況

ゼネラルソリューション：動員力の強化、首都圏での社内開発案件の増加で増収。

インフラソリューション：動員力の強化、従業員の1人当たりの生産性の向上で増収。

ERPソリューション：新型コロナウイルス感染症の影響による案件規模の縮小から減収。

(百万円)	2020年3期		2021年3期		構成比増減 (②－①)
	通期	構成比①	第2Q実績	構成比②	
売上高合計	6,146	100.0%	<b>3,009</b>	100.0%	－
ゼネラルソリューション サービス	4,208	68.5%	<b>2,096</b>	70.0%	+1.5
インフラソリューション サービス	962	15.7%	<b>529</b>	17.6%	+1.9
ERPソリューション サービス	976	15.9%	<b>383</b>	12.7%	△3.2

## 第2四半期 バランスシートの状況

(百万円)	2020年3期	2021年3期		増減理由	
		第2Q実績	前期増減額		
流動資産合計	2,936	<b>2,914</b>	△22	現金及び預金	△15
				売掛金	△37
固定資産合計	431	<b>496</b>	+65	仕掛品	+41
				投資有価証券	+81
資産合計	3,367	<b>3,410</b>	+42	繰延税金資産	△18
流動負債合計	889	<b>793</b>	△96	買掛金	△9
				未払法人税及び消費税	△75
固定負債合計	503	<b>519</b>	+16	退職給付に係る負債	+16
負債合計	1,393	<b>1,312</b>	△80		
純資産合計	1,974	<b>2,097</b>	+122	利益剰余金	+62
				有価証券評価差額金	+56
負債・純資産合計	3,367	<b>3,410</b>	+42		

## 第2四半期 キャッシュフローの状況

営業CF：堅実に事業を継続し、増加。

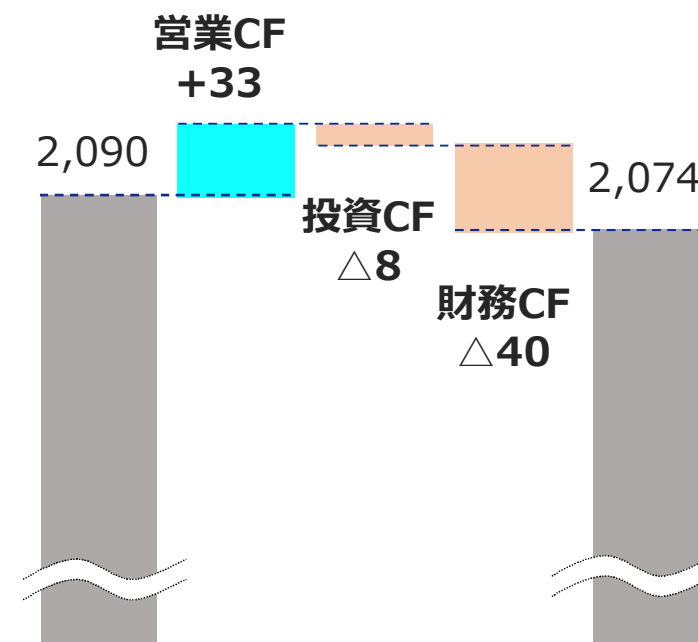
FCFも継続して黒字。

投資CF：主に有形固定資産の取得により、減少。

財務CF：配当金の支払により、減少。

(百万円)	2020年3期	2021年3期
		第2Q実績
営業CF	273	<b>33</b>
投資CF	△ 24	△ <b>8</b>
財務CF	509	△ <b>40</b>
現金及び現金同等物の期末残高	2,090	<b>2,074</b>
FCF	249	<b>25</b>

\* FCF=営業CF+投資CF



---

# 2021年3月期業績見通し

---



# 2021年3月期 業績予想

- ・ 2021年3月期第2Qまでの売上高の進捗率はやや低調ではあるが、大手優良顧客からの受注は堅調であり、キャッチアップ可能。利益面においては順調に推移。
- ・ 2021年3月期通期見通しの目線は変わらず。
- ・ 新型コロナウイルス感染症拡大の影響は、現時点で合理的に予想される影響のみ織り込み済み。先行きについては、リスク要因として残る。

(百万円)	2020年3期	2021年3期			
		業績予想	前期比増減率	第2Q実績	進捗率
売上高	6,146	<b>6,379</b>	+3.8%	3,009	<b>47.2%</b>
営業利益	327	<b>261</b>	△20.1%	144	<b>55.1%</b>
経常利益	330	<b>265</b>	△19.9%	151	<b>57.2%</b>
当期純利益	217	<b>183</b>	△15.4%	103	<b>56.4%</b>
売上高営業利益率	5.3%	<b>4.1%</b>	—	4.8%	—
売上高経常利益率	5.4%	<b>4.2%</b>	—	5.0%	—

## 運営面

以下を実施いたしました。

- ・テレワークを導入
- ・不要不急の外出自粛要請
- ・37.5 度以上の発熱等の有無の報告義務化
- ・全社イベント・ミーティングの中止・延期
- ・時差出勤の推奨
- ・在宅勤務の推奨
- ・対面会議の一部をWEBで実施
- ・応募者及び採用担当者の安全のために、面接等の一部をWEBで実施

上記対策等を収束したと判断できる状況になるまでは継続実施し、感染防止に取り組んでまいります。

## 業績面

新型コロナウイルス感染症の2021年3月期第2Qまで業績に与える影響は限定的でありました。以下、要因であります。

1. **ストックビジネス(注)が5割超**（2020/9末）あり、景気の好不況に左右されない安定収益基盤を構築しています。

注釈：継続的な取引が見込まれる開発業務、運用・保守・サポート業務、ヘルプデスク、オペレーション業務、ASP、アウトソーシングサービスを対象としています。

2. 長い業歴の中で、**顧客との信頼関係が構築されており、また、大手優良顧客に集中しているため**、リモートでのコミュニケーションや営業活動も大きな問題なく対応できました。

3. 当社の行う**システム開発はテレワーク等のリモートでの対応可能な業種**であったため、他業種に比して順調に移行ができました。  
長年の開発実績で得たナレッジがあるため、現状はリモートへ移行したことが原因での遅延の発生等はありません。



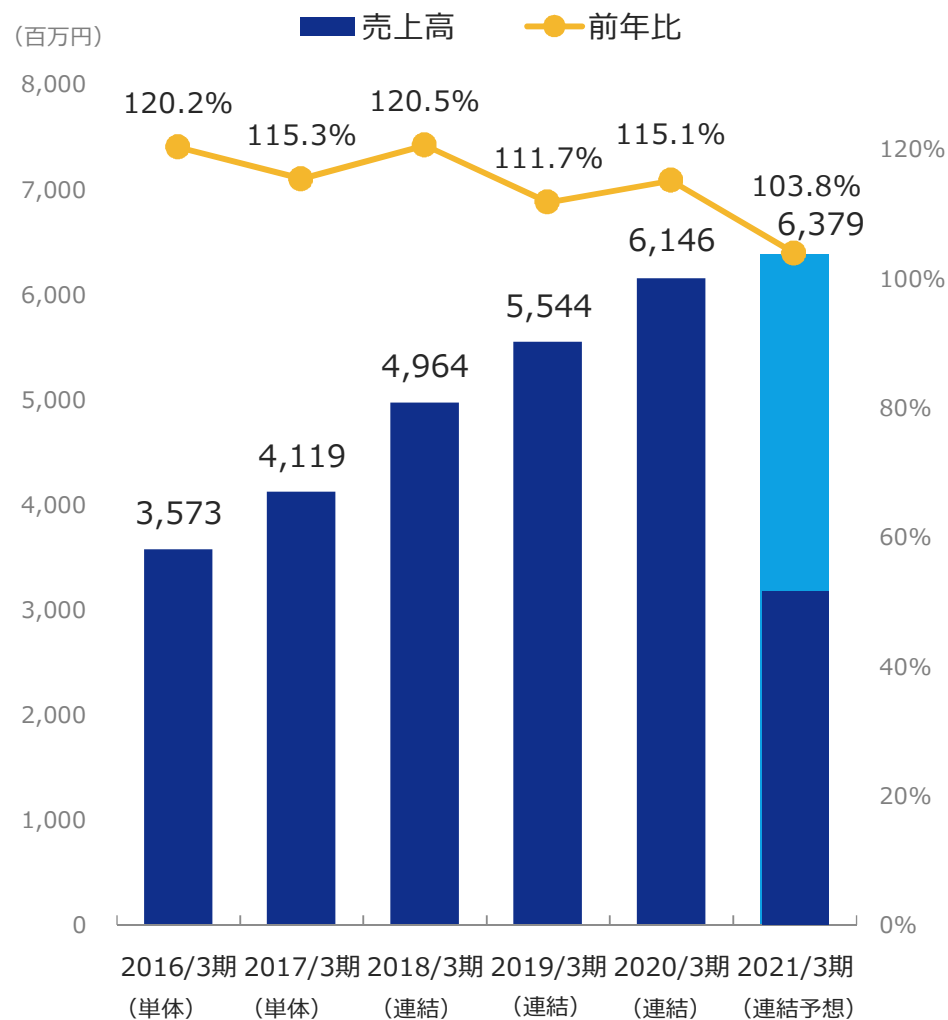
*Pursuit of the humanity*

---

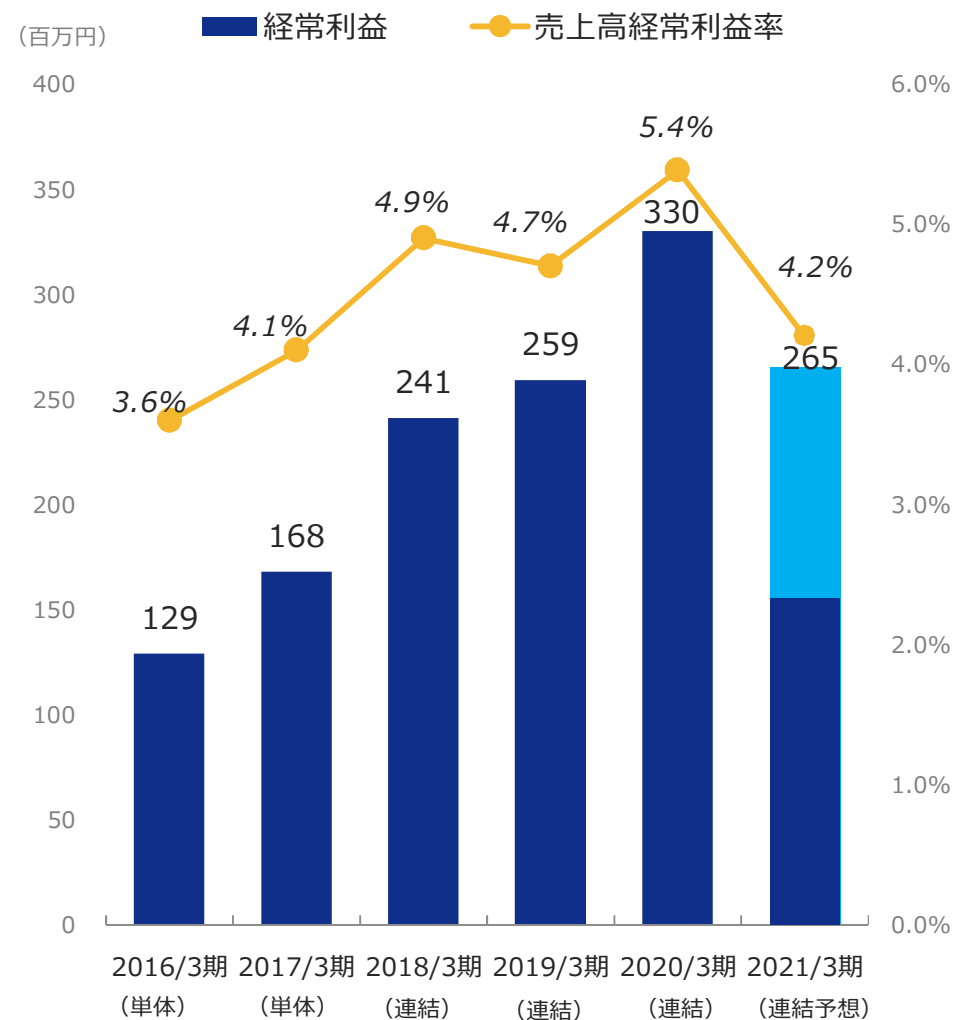
# 参考資料

---

## 売上高・前年比の推移

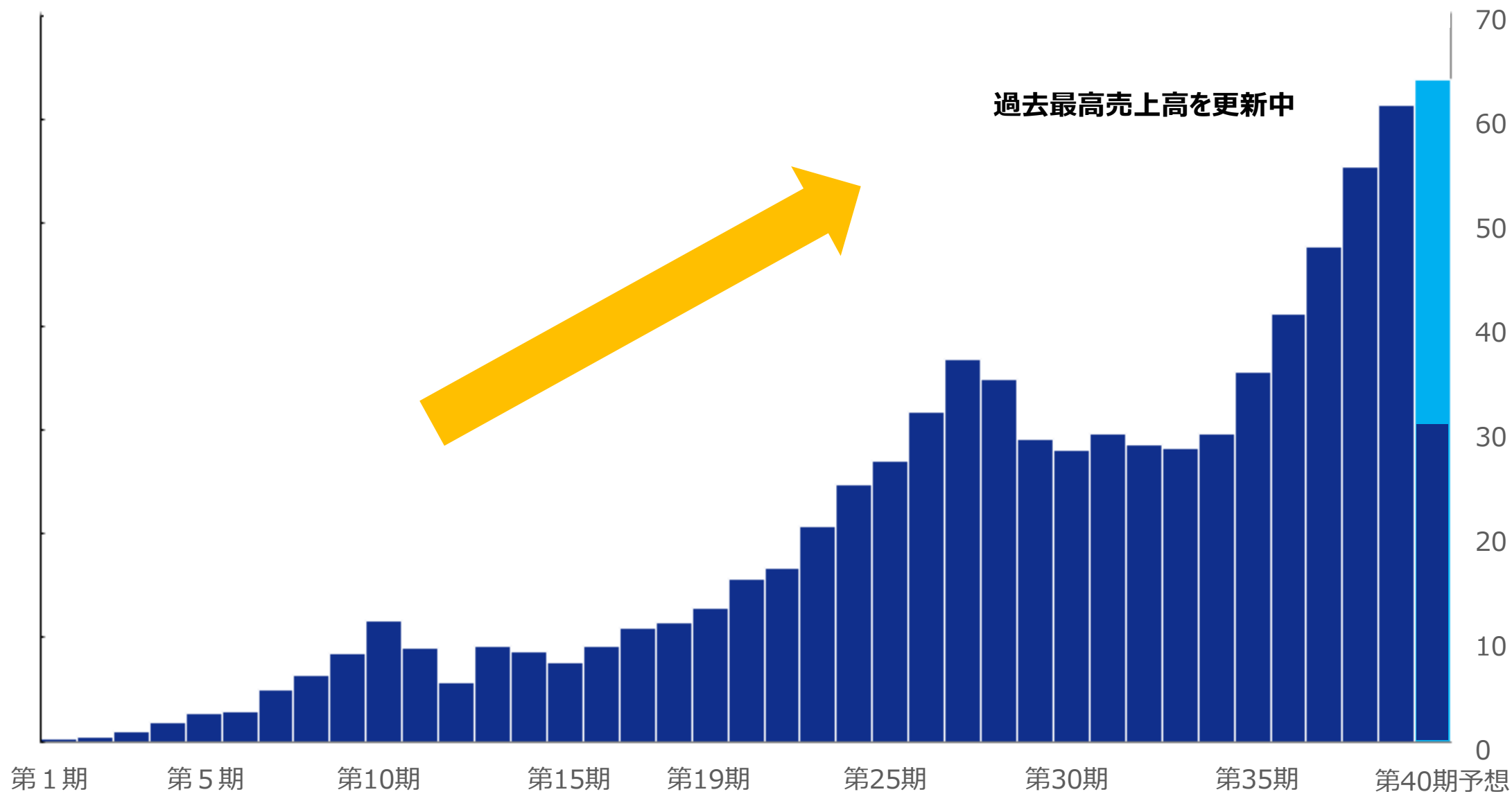


## 経常利益・売上高経常利益率の推移



# 創業時からの売上高推移

売上高 (単位：億円)



※第20期は決算期変更の為、除く

※第38期より連結

# 中長期成長イメージ

- ・短中期的には、強みであるITトータルサービスを活かし、高成長ソリューションを中心とした事業拡大を図ります。
- ・顧客・パートナー・従業員を始めとする全てのステークホルダーを意識した事業展開を目指します。

## 当社の強み

### ITトータルサービスの提供

- ・ 豊富なサービスラインナップ

### 西日本での高い知名度

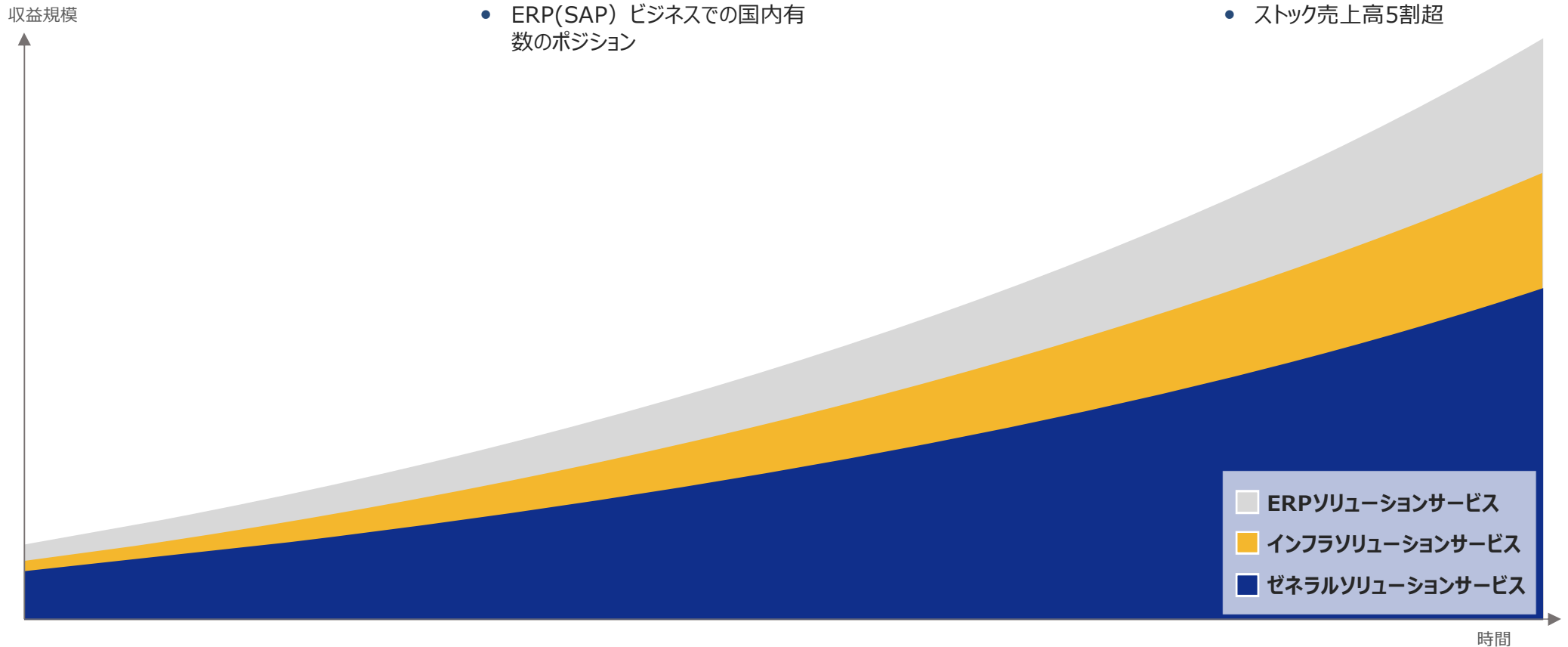
- ・ 直接受注比率約8割
- ・ ERP(SAP) ビジネスでの国内有数のポジション

### 積極的な人材投資

- ・ 業界でも稀な低離職率を実現

### 安定収益基盤

- ・ 長期安定顧客売上高約7割
- ・ ストック売上高5割超







当資料は当社グループの業績及び経営戦略等に関する情報の提供を目的としており、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。当資料に記載されている内容は、いくつかの前提に基づいたものであり、将来の計画数値や施策の実現を確約したり保証したりするものではありません。従いまして、様々な要素によって今後の見通しに変更されることや実際に公表される業績が変動する可能性があります。当社は当資料を使用されたことに生じるいかなる損害についても責任を負うものではありません。なお、いかなる目的であれ、本資料を無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。