



2021年5月10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)

中期経営計画策定について
(2021年4月1日～2024年3月31日)

当社は、今後3カ年に亘るグループの中期経営計画を策定いたしましたので、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

ニューノーマル（新しい生活様式）なビジネスの在り方が求められる中で、社会や多くの企業がデジタル技術を活用して大きく変わろうとしており、当社グループの属するITサービス市場においても、一時的なコロナウイルスの影響を受けたものの継続的な成長が見込まれております。

その中で、当社グループが中核においておりますデジタルトランスフォーメーション（DX）関連投資は、企業がビジネスモデルの変革や新しいビジネスの創出などに本格的に取り組む姿勢が強まっていることから、年平均20%の成長率になると予測されております。ビジネスのグローバル化や環境の変化に対応するため、企業はシステムに合わせて業務プロセスを変えるなど、クラウドプラットフォームに代表されるデジタル技術の導入は加速し、DXに取り組むためのIT投資はますます増えていくと見込まれます。

このようなビジネス環境の中、当社グループは、高い市場成長率を示すクラウドやビッグデータ、AI、RPA、ローコードプラットフォームなどの新しいデジタル技術を成長領域と捉え、一早く取組むことで成長を続けてまいりました。

創業30周年を機に次の10年へ向け策定した計画「NEXT10」の達成に向けて、この流れを更なる成長の機会と捉え、積極的に取り組んでおります。成長エンジンであるクラウドソリューション事業、デジタルソリューション事業を核として、企業のDXを支援してだけでなく、当社グループ自身も変革していく「コムチュア・トランスフォーメーション（CX）」を新たに掲げ、これからの10年先を見据えた戦略であるグローバルなプラットフォームベンダーやツールベンダーとの連携を軸として、更なる成長を目指してまいります。

さらには、経営理念に基づいて持続的に社会に対して価値を創出すべく、例えば、ITソリューションを活用した社会やお客様課題の解決、教育事業を通じた次世代の高度IT人材の育成、働きがいのある職場づくりや多様な人材の登用などダイバーシティの推進、指名・報酬諮問委員会設置をはじめとするコーポレート・ガバナンスの更なる強化など、ESGの観点も積極的に取り入れながら事業活動に取り組んでまいります。

今回の中期経営計画はこのような事業環境の変化に対応して見直すものであります。この計画の達成に向け、コンサルティングやシステム設計など上流工程の強化による高付加価値化、社員の待遇改善、次世代を担う優秀な人材の育成や補強、研究開発による新技術の習得、ベターノーマルな時代の多様な働き方による生産性の向上などに取り組むことにより、継続的な成長を目指してまいります。

・ 中期経営計画の概要

【計画期間】

2021年4月から2024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】

デジタルトランスフォーメーション（DX）時代を変革のチャンスと捉え、
社会やお客様のビジネス価値を創出するとともに更なる事業強化を図る

【経営戦略】

『成長戦略』

高付加価値化経営を軸に、DXを成長エンジンとして、コンサルティングなど上流工程の強化による一人当たり売上の毎年5%以上の向上、営業プロセスの可視化と徹底による案件総量3倍確保策により、継続的な2桁成長を実現します。

『顧客戦略』

成長領域への積極的なIT投資が見込まれる優良顧客を定め高付加価値化案件を獲得し、「ささやきをカタチにする」提案活動を通し顧客ニーズの把握と提案力の向上を図り、お客様とともにイノベーションの実現を目指します。

『人材戦略』

採用にAIを取り入れ、新しい技術に対応できる資質を見極めた優秀人材を確保し、合わせてベンダー資格取得などを軸に提案力・技術力を高める人材育成を進めることで、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、クラウド、ビッグデータ、AI、RPA、ブロックチェーンやローコードプラットフォームなど、ベンダー連携と新規事業開発を軸とした成長領域ビジネスの早期立ち上げ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、品質・工程と原価の見える化を進め、プロジェクト品質やサービス品質向上と、お客様満足度の改善活動を展開します。

『財務戦略』

高成長、高利益率を基盤とするROEと自己資本比率を軸に、高収益性と健全性の両立を継続して実践してまいります。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に基づく業績管理の可視化によって安定した健全成長を実現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、成長領域であるクラウド・ビッグデータ・AIなどのDX領域を軸にした事業基盤強化のための業務提携とM&Aに積極的に取り組み、成長スピードを高めてまいります。

これらの取り組みで、売上高は年率2桁の高成長を続け、利益についても売上高の伸び以上の伸びを目指してまいります。

【業績目標】

年度	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (計画)	2024年3月期 (計画)	年平均成長率 (2021年3月期～ 2024年3月期)
売上高 (百万円)	20,868	23,000	28,000	10.3%
営業利益 (百万円)	3,150	3,500	4,300	10.9%
営業利益率 (%)	15.1	15.2	15.4	—

【利益還元方針】

引き続き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、利益の向上に見合った更なる利益還元を図っていくことを基本方針にし、配当性向45%以上を目標とした配当の継続的な実施に努めてまいります。

(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