

# 2021年3月期 決算説明資料

*Pursuit of the humanity*

2021年5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	2
------	---

---

2021年3月期 業績	6
-------------	---

---

2022年3月期 業績見通し	11
----------------	----

---

重要施策・取り組み状況	14
-------------	----

---

参考資料	21
------	----

---



# 会社概要

## ゼネラルソリューションサービス

### エネルギー (ガス会社向け)

- ・CIS(お客様情報管理システム)

### 物流 (商社向け)

- ・統合型WMSシステム導入
- ・自動発注提案システムの解析

### 医療機器メーカー

- ・生産管理システム運用保守

### 製造業 (セキュリティツール)

- ・メールフィルター開発

### 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

- ・土木事務管理システム
- ・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

- ファイルサーバー・NW認証機能構築
- 障害解析システム構築・保守
- システム監査ログの一定期間確保する運用
- 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
- 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



## 大阪を本社として事業展開



連結従業員数

**637**名  
(2021/3期)

大阪



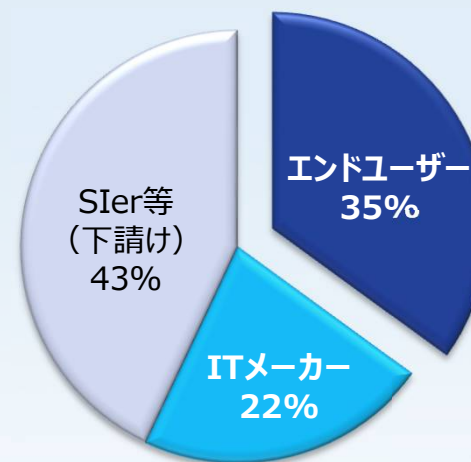
大阪を本社にした  
強みを活かしつつ、首都圏も拡充

システム開発を行う多くの企業は  
首都圏を中心に展開



## 西日本エリアでの高いエンドユーザー比率

<全社での顧客区分別売上高構成比>



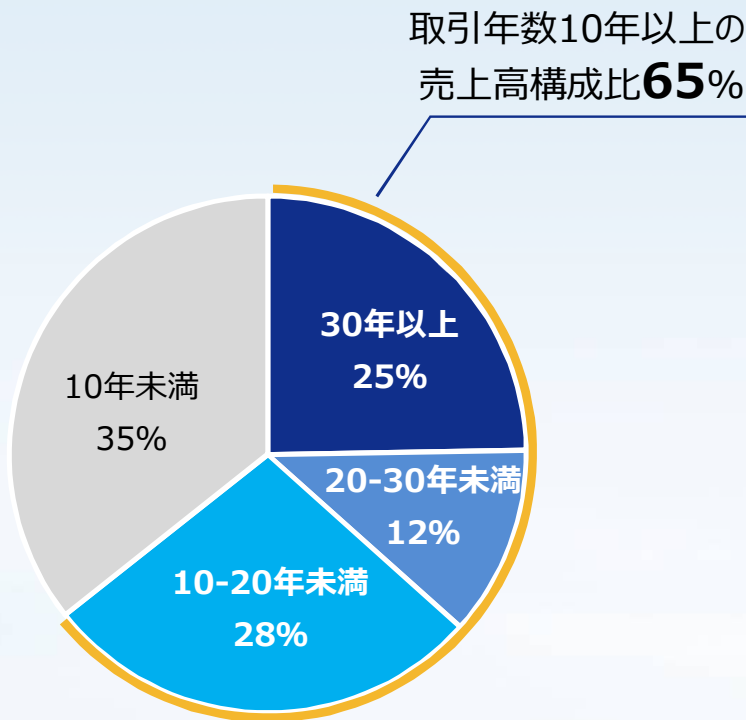
東日本エリア  
**28%**

西日本エリア  
**72%**

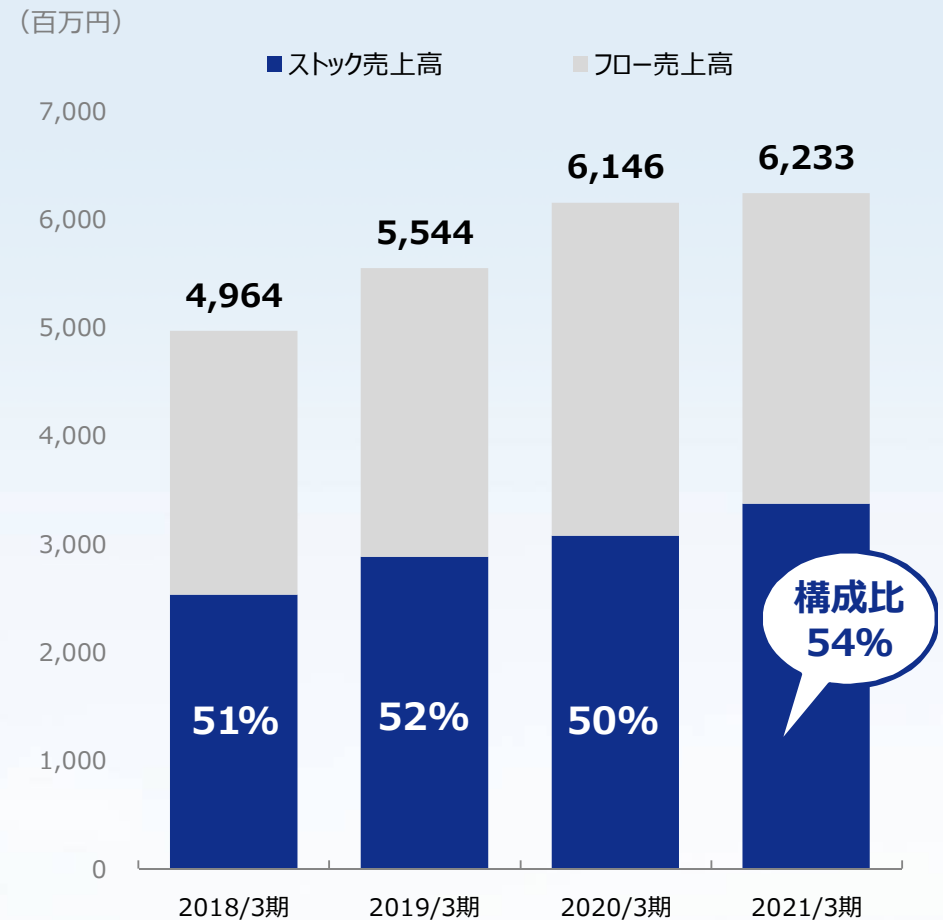
エンドユーザーの  
東西エリア比率

## 顧客との長期取引実績

### 取引年数別売上高構成比(2021/3期)



## ストックビジネスによる安定収益基盤



注：ストックビジネスは、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。



---

# 2021年3月期 業績

---

# 2021年3月期 決算の概要

- 売上については、新型コロナウイルス感染症の影響により、一部顧客のIT投資抑制の影響で伸び率は鈍るも、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したことで増収となった。
- 利益については、業務効率化による原価の低減及び全社的な経費の抑制に継続的に取り組んだことなどにより、増益となった。

(百万円)

	2020年 3月期	2021年3月期		
		通期	前期比増減額	前期比増減率
売上高	6,146	<b>6,233</b>	+86	+1.4%
営業利益	327	<b>385</b>	+57	+17.6%
経常利益	330	<b>397</b>	+66	+20.0%
当期純利益	217	<b>285</b>	+68	+31.4%
売上高営業利益率	5.3%	<b>6.2%</b>	+0.9pp	—
売上高経常利益率	5.4%	<b>6.4%</b>	+1.0pp	—



# 2021年3月期 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：新規及び既存エンドユーザーの売上比率の拡大をし、動員力の強化をしたことにより増収となった。
- インフラソリューション：利益率の高い上流工程に集中させたこと及び単金改善などの収益性向上施策で増収となった。
- 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り、大型案件などで受注規模の減少が生じたため、減収となった。

(百万円)

	2020年 3月期	2021年3月期		
		通期	前期比増減額	前期比増減率
売上高合計	6,146	<b>6,233</b>	+86	+1.4%
ゼネラルソリューション サービス	4,208	<b>4,322</b>	+114	+2.7%
インフラソリューション サービス	962	<b>1,084</b>	+122	+12.7%
ERPソリューション サービス	976	<b>826</b>	△150	△15.4%

# 2021年3月期 バランスシート状況

(百万円)

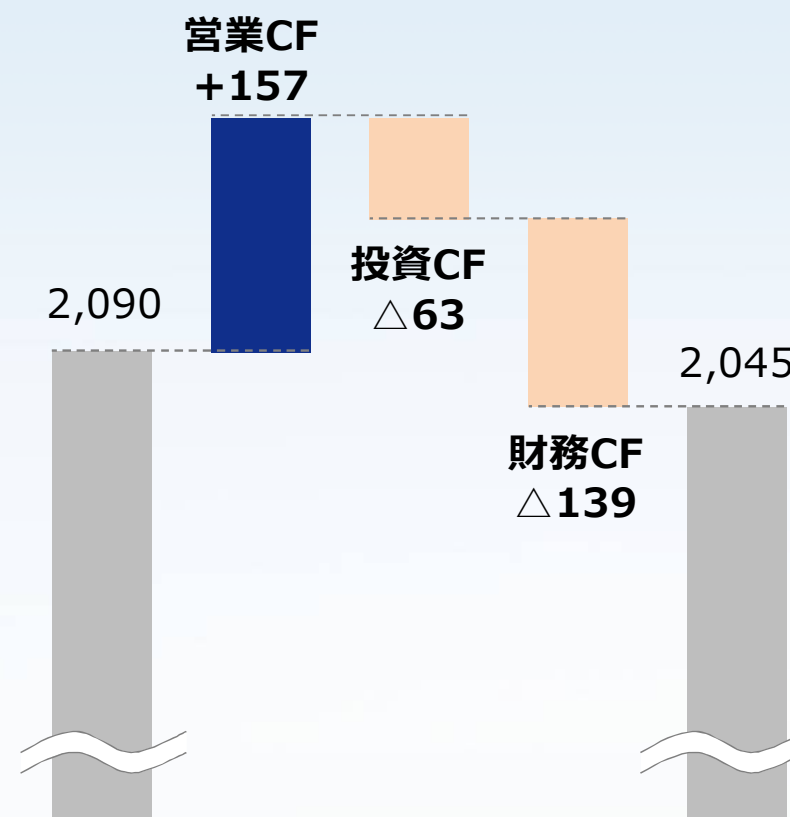
	2020年 3月期	2021年3月期		増減理由
			前期比増減額	
流動資産合計	2,936	<b>3,068</b>	+132	現金及び預金 △44 売掛金 +163
固定資産合計	431	<b>609</b>	+177	仕掛品 +18 投資有価証券 +160 繰延税金資産 △32
資産合計	3,367	<b>3,677</b>	+310	
流動負債合計	889	<b>799</b>	△90	買掛金 △2 社債 △100
固定負債合計	503	<b>542</b>	+38	未払法人税及び消費税 △11 賞与引当金 +10 退職給付に係る負債 +38
負債合計	1,393	<b>1,341</b>	△51	
純資産合計	1,974	<b>2,335</b>	+361	利益剰余金 +244 有価証券評価差額金 +110
負債・純資産合計	3,367	<b>3,677</b>	+310	

# 2021年3月期 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も継続して黒字となった。
- 投資CF：主に有形固定資産の取得、及び大阪本社移転に伴う投資により、減少となった。
- 財務CF：社債の償還、配当金の支払いにより、減少となった。

(百万円)

	2020年 3月期	2021年 3月期
営業CF	273	<b>157</b>
投資CF	△ 24	△ <b>63</b>
財務CF	509	△ <b>139</b>
現金及び現金同等物の期末残高	2,090	<b>2,045</b>
FCF	249	<b>94</b>



\* FCF=営業CF+投資CF

---

# 2022年3月期 業績見通し

---

# 2022年3月期 業績予想

- 売上については、動員力の強化と一括案件受注の拡大を推進し、前期比10%の増収を見込む。
- 利益については、前期に先送りとなった先を見据えた人材投資、システム投資を織り込むため、前期比微増を見込む。
- 新型コロナウイルス感染症による当社グループの業績への影響は、収束時期やその他の状況の経過、それに伴う政府の対策などを考慮した場合、リスク要因として残る。

(百万円)

	2021年 3月期	2022年3月期		
		業績予想	前期比増減額	前期比増減率
売上高	6,233	<b>6,878</b>	+644	+10.3%
営業利益	385	<b>401</b>	+16	+4.4%
経常利益	397	<b>406</b>	+8	+2.3%
当期純利益	285	<b>290</b>	+4	+1.7%
売上高営業利益率	6.2%	<b>5.8%</b>	△0.4pp	—
売上高経常利益率	6.4%	<b>5.9%</b>	△0.5pp	—

## ゼネラルソリューション サービス

2021/3期売上高

**4,322**

2022/3期売上高

**4,720**

前期比増減率

**+9.2%**

動員力（従業員・B P）強化への取組

東京開発センターの体制強化

高収益顧客（案件）へシフト

B P Oビジネスの拡大

エンドユーザーの深耕

## インフラソリューション サービス

2021/3期売上高

**1,084**

2022/3期売上高

**1,192**

前期比増減率

**+9.9%**

チーム管理体制強化

キッティングサービスの定着・脆弱性診断のサービス提供

AWS、コンテナ、サーバレス、仮想ネットワーク案件受注強化

## ERPソリューション サービス

2021/3期売上高

**826**

2022/3期売上高

**966**

前期比増減率

**+16.9%**

重点顧客の深耕による大型導入ビジネスの増強

新規エンドユーザーの開拓

首都圏エリアの体制拡充

大型保守事業の体制構築



## 重要施策・取り組み状況

---

## 従業員数と離職率（3年移動平均）の推移

人材の流動化が激しい情報サービス産業の中でも、1ケタ台の離職率を実現

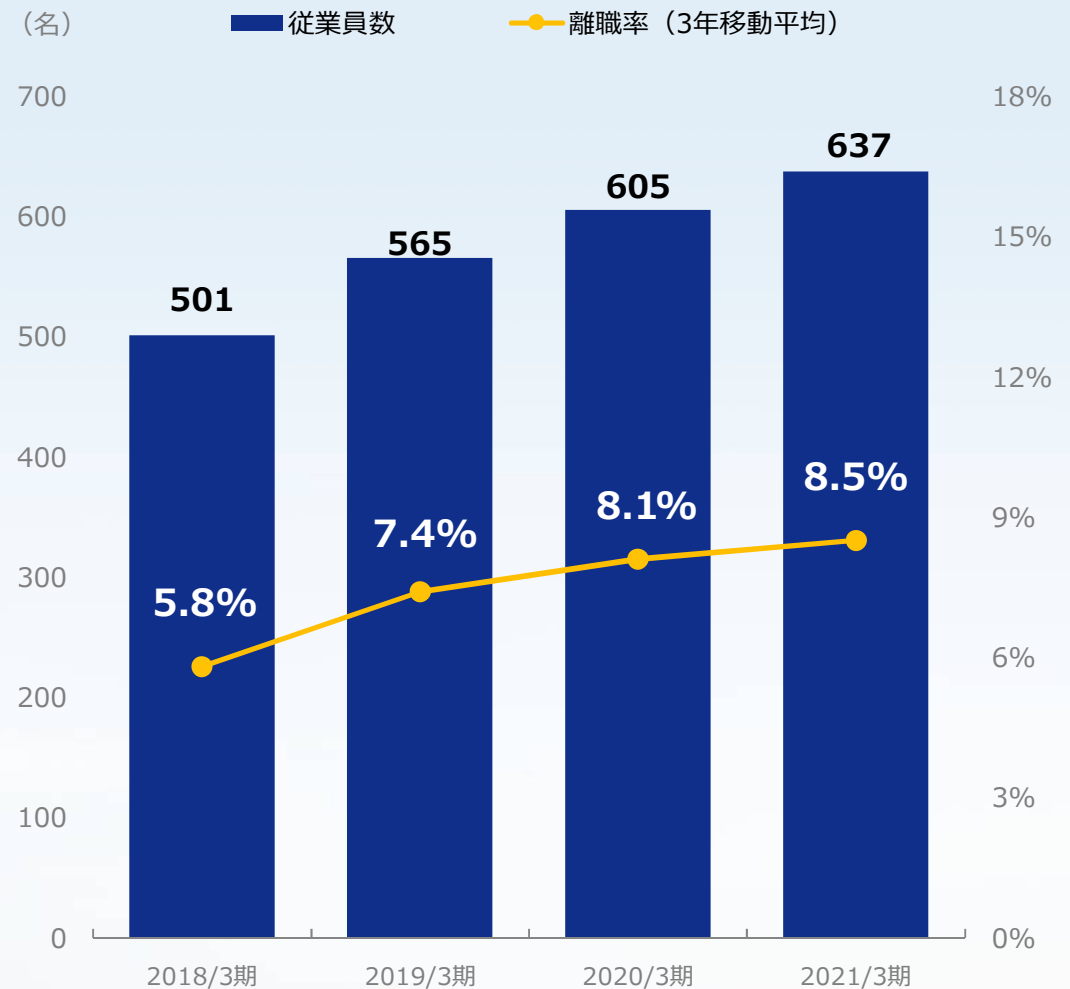
### 従業員の定着率向上施策具体例

#### <従業員満足度の向上施策>

- ・時間外労働の圧縮、見える化
- ・有給休暇の取得強化
- ・所定休日の追加設定 等

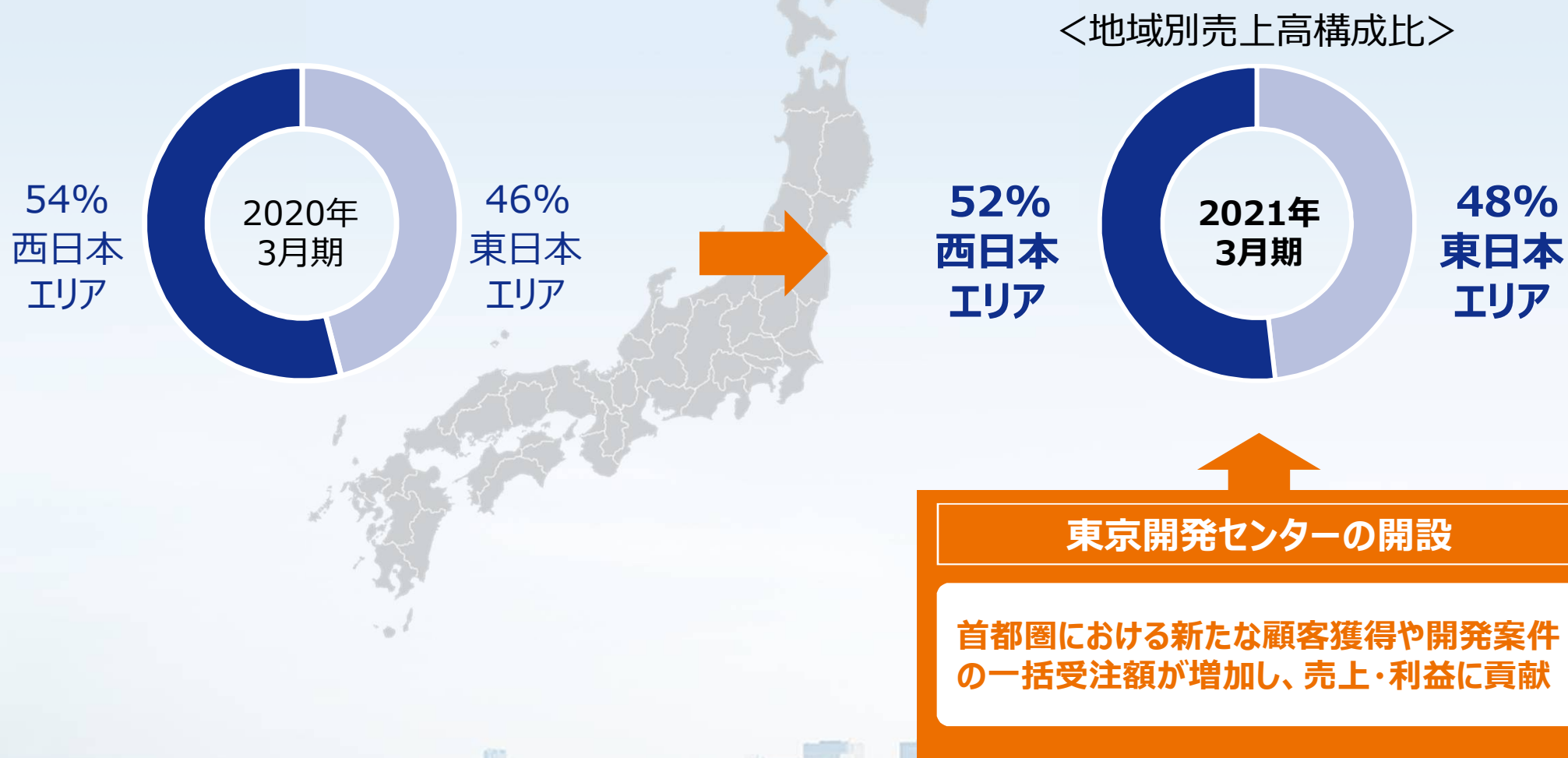
#### <人材教育の充実施策>

- ・階層別研修、ITスキル研修
- ・PMP資格取得支援
- ・資格手当の適用範囲拡大 等



# 戦略的な事業展開 ～東西エリアでの成長～

- 全社における東日本エリアの売上高シェアは着実に増加、東西両輪で成長を実現。

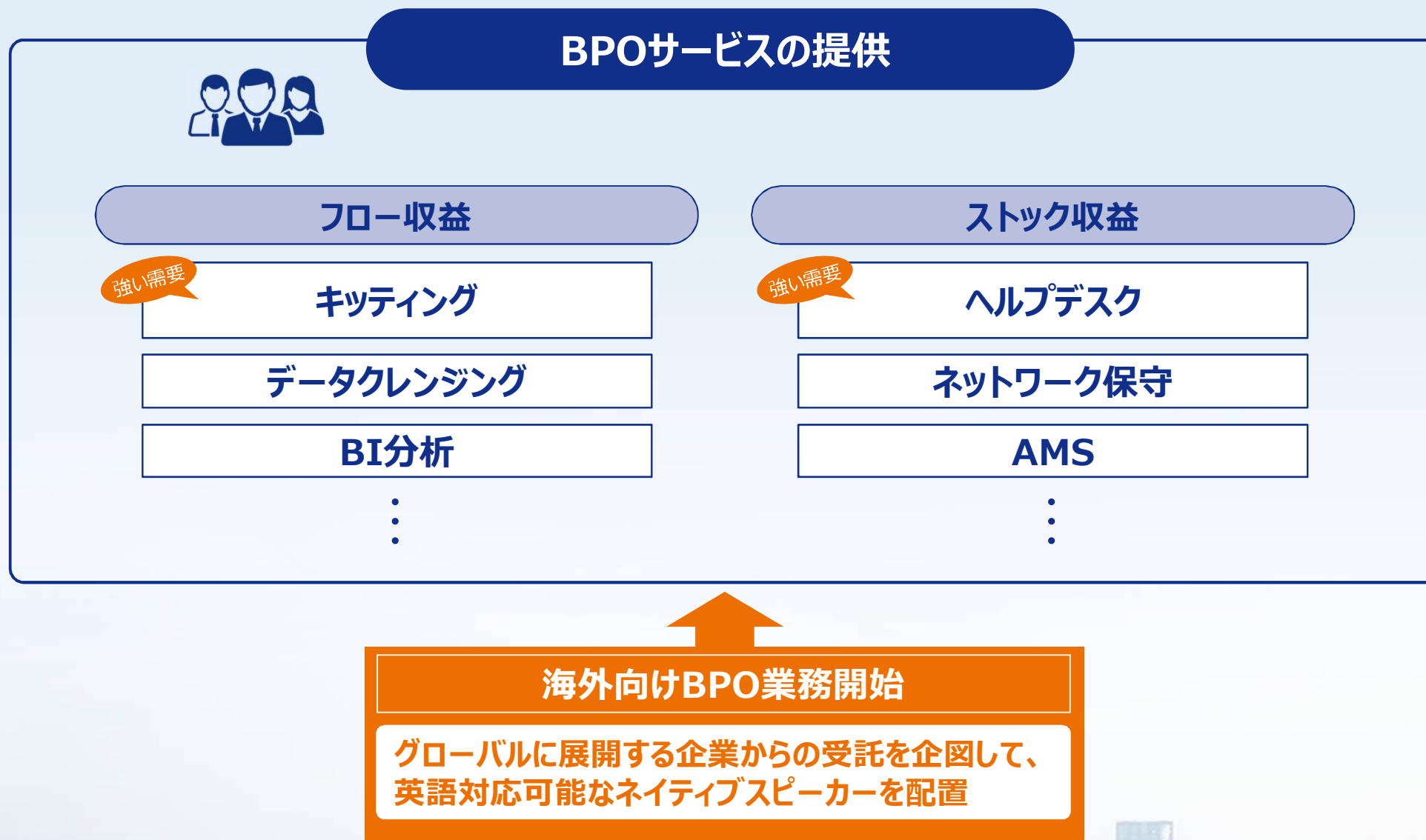


# 成長市場の取り込み

- RPA：大手建設会社への導入を実施。
- BIツール：数多くの顧客へデータ分析支援等を実施。



- BPOセンターは順調に稼働し、新規案件も増加。



収益規模

## ビジネスモデルの変革

- ・一括案件受注の拡大
- ・エンドユーザービジネスの拡大
- ・新たなビジネスモデルの創出

## 既存の領域の強化

- ・安定収益基盤であるストックビジネスの強化
- ・動員力(従業員、BP)の強化
- ・品質の更なる向上とマネジメント力の強化

## 経営基盤の強化

- ・組織体制の見直し及び強化
- ・労働分配率の向上
- ・新たな働き方に向けた取り組み推進

『全てのステークホルダーを意識した事業展開をし、顧客に選ばれる企業へ』

### 成長イメージ

- ERP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
- ゼネラルソリューションサービス

時間





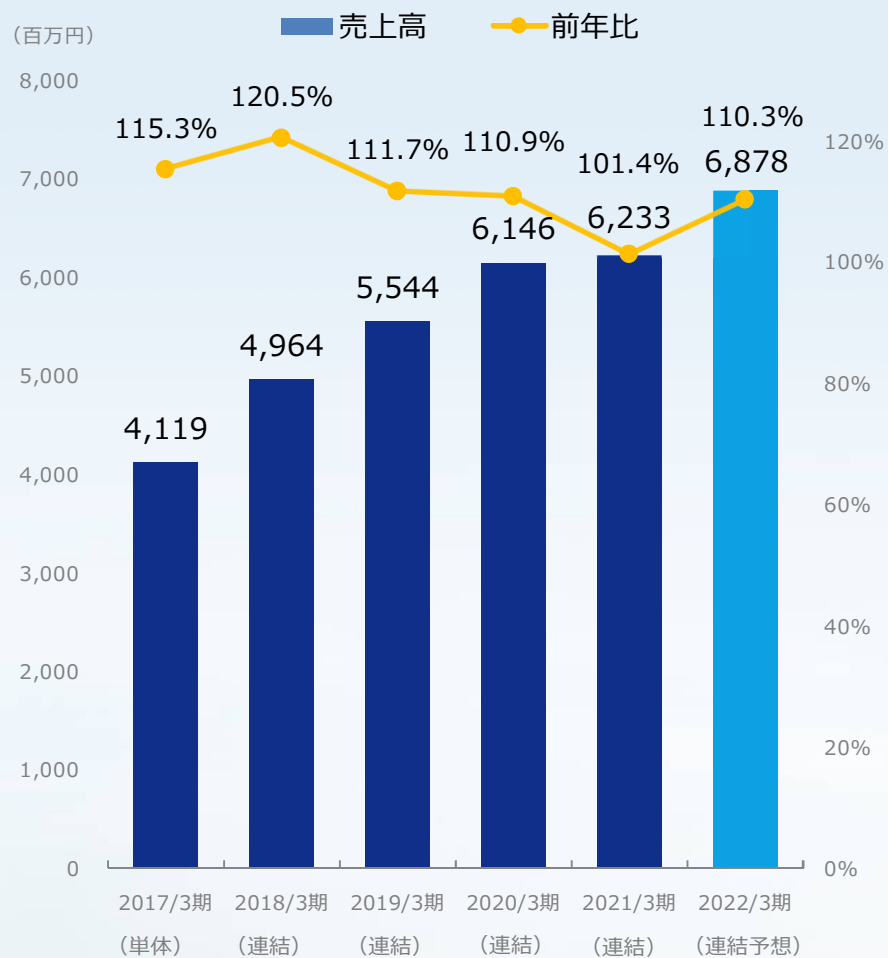
*Pursuit of the humanity*

---

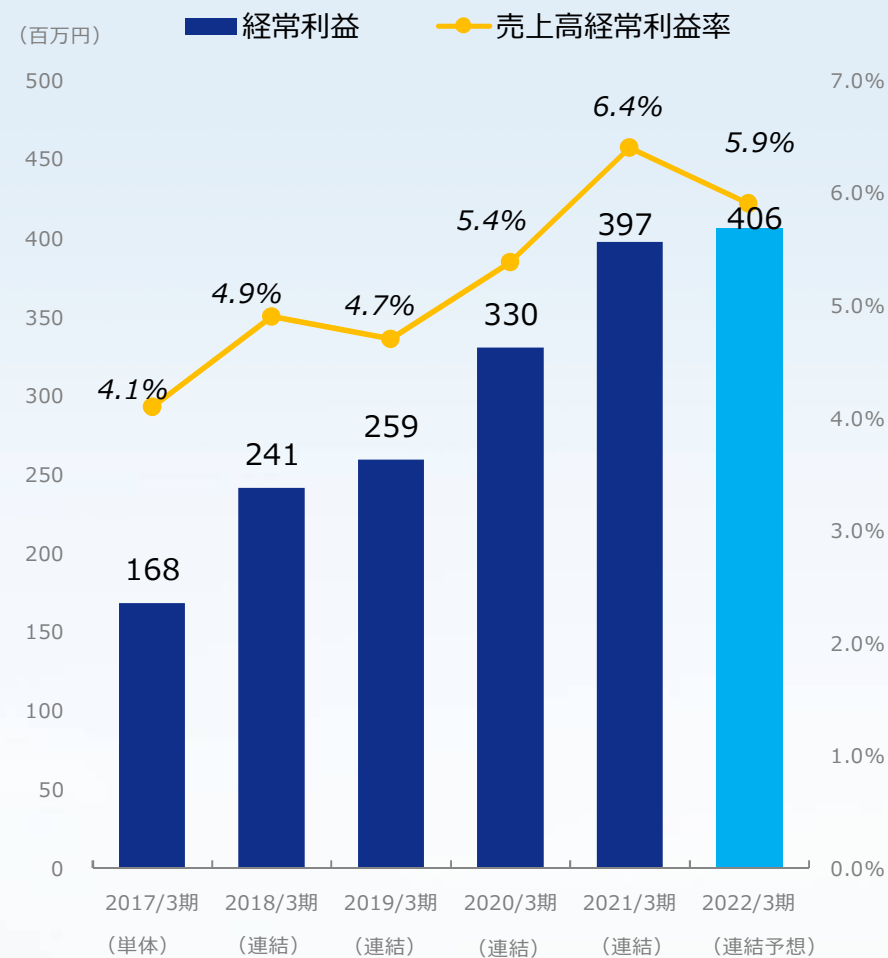
## 参考資料

---

## 売上高・前年比の推移



## 経常利益・売上高経常利益率の推移

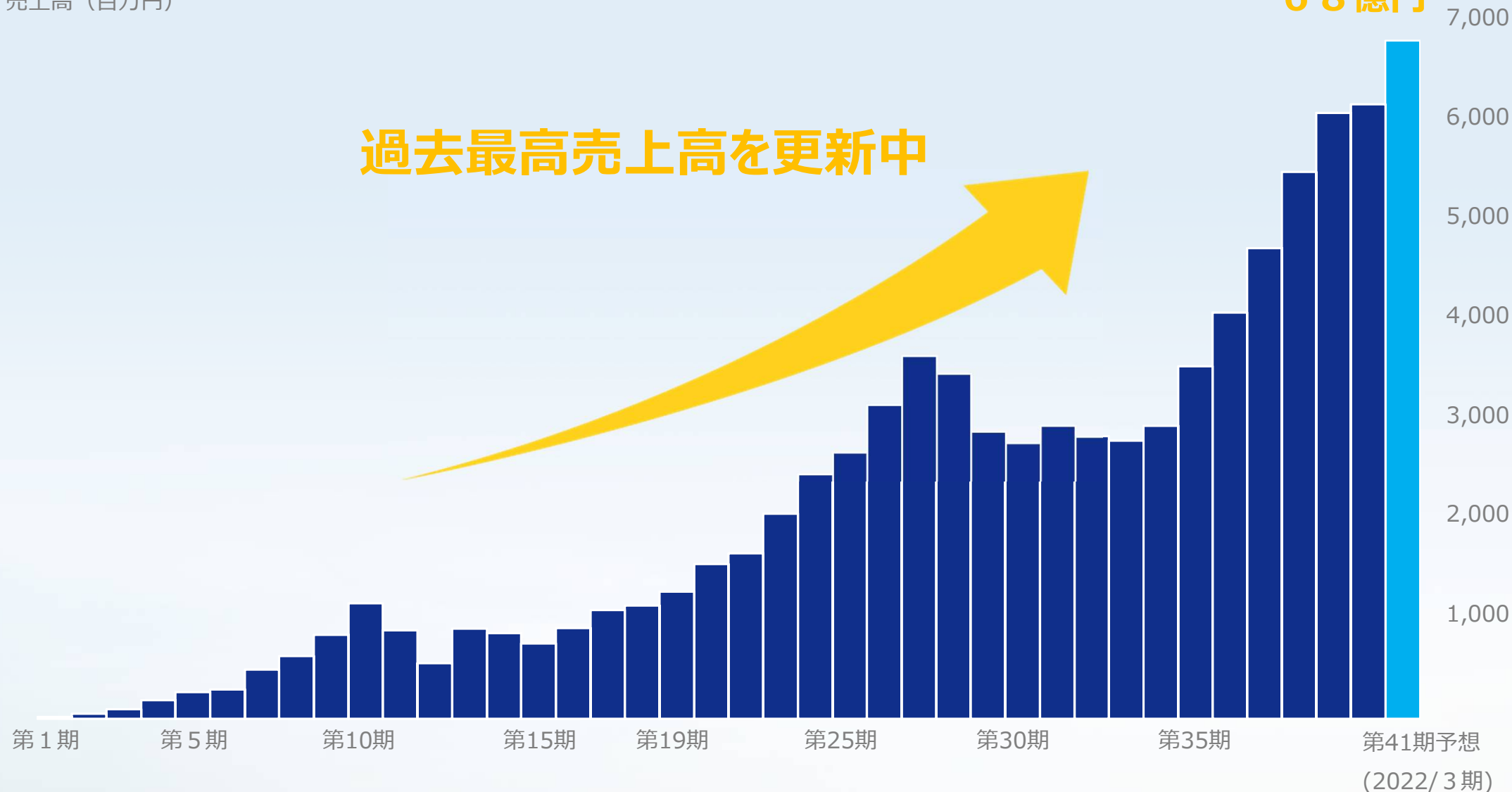


# 創業時からの売上高推移

売上高（百万円）

過去最高売上高を更新中

68億円



※第20期は決算期変更の為、除く

※第37期より連結

## 運営面

以下を実施いたしました。

- ・テレワークの導入・推奨
- ・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
- ・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

2021年3月期業績において、新型コロナウイルス感染症が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**であり、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: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支障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。





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が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。