

2022年3月期 決算説明会資料

Pursuit of the humanity

2022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
------	---

2022年3月期 業績	7
-------------	---

2023年3月期 業績見通し	12
----------------	----

重要施策・取り組み状況	15
-------------	----

参考資料	26
------	----

会社概要

ゼネラルソリューションサービス

<p>エネルギー (ガス会社向け)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・CIS(お客様情報管理システム) 	<p>物流 (商社向け)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・統合型WMSシステム導入 ・自動発注提案システムの解析 	<p>医療機器メーカー</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産管理システム運用保守
<p>製造業 (セキュリティツール)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・メールフィルター開発 	<p>銀行</p> <ul style="list-style-type: none"> ・流動性管理システム(RTGS) ・メガバンク勘定系システム 	<p>自治体</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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



RPAソリューション



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

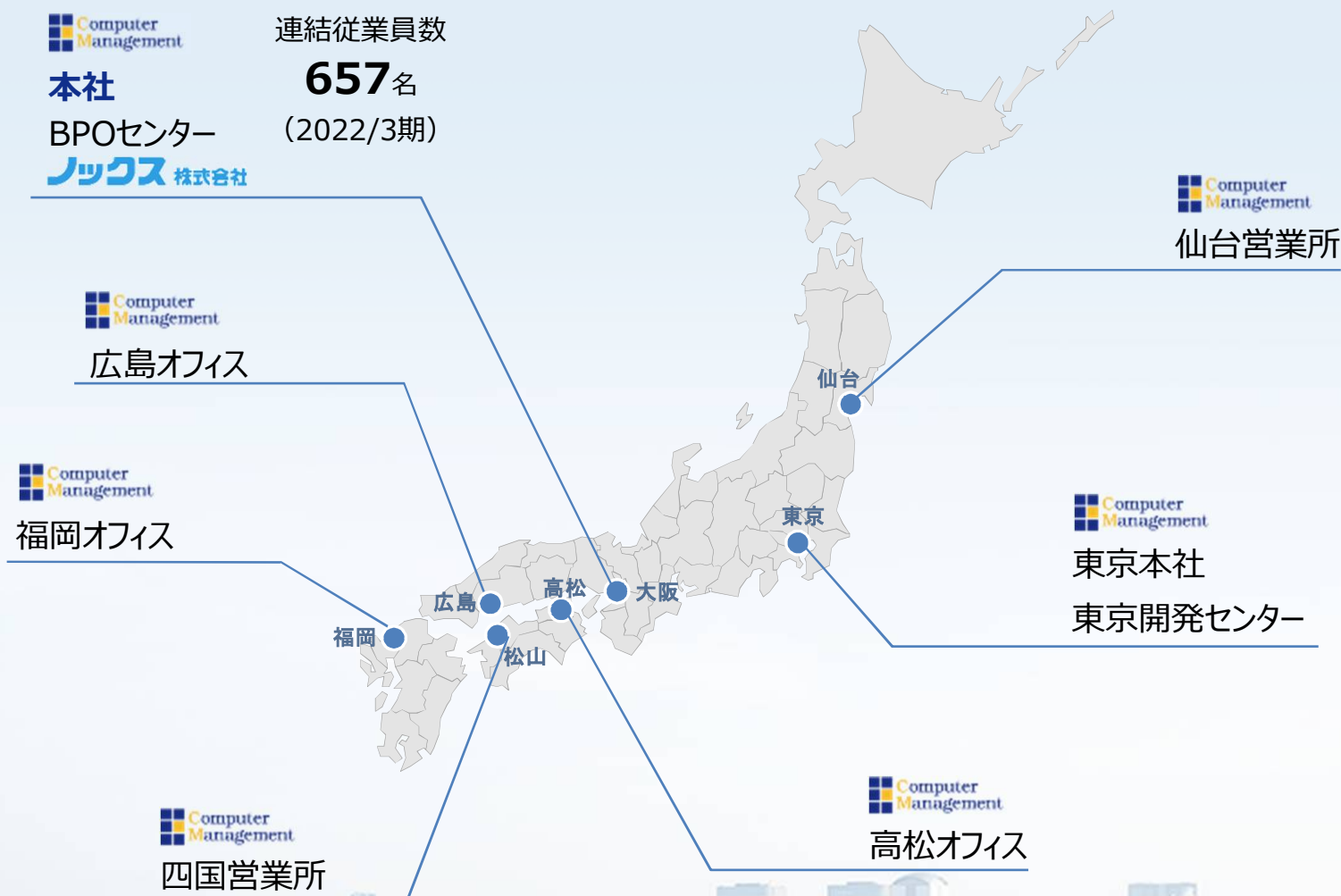
SAP ERPシリーズ



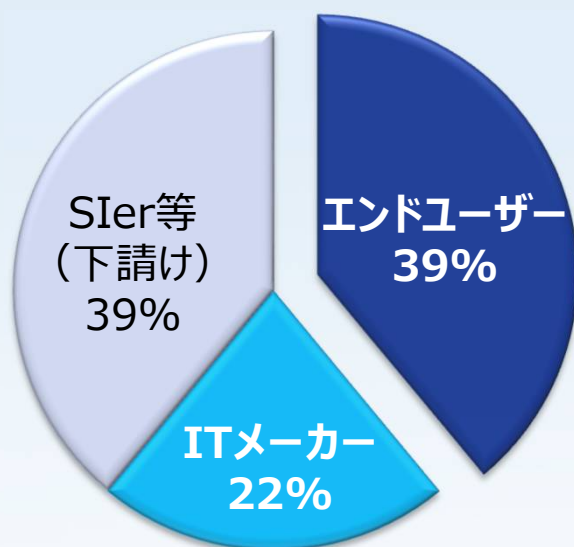
勘定奉行シリーズ



- 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。



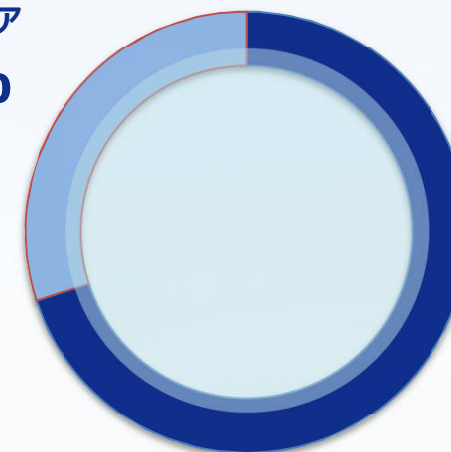
全社での顧客区分別売上高構成比



エンドユーザーの東西エリア比率

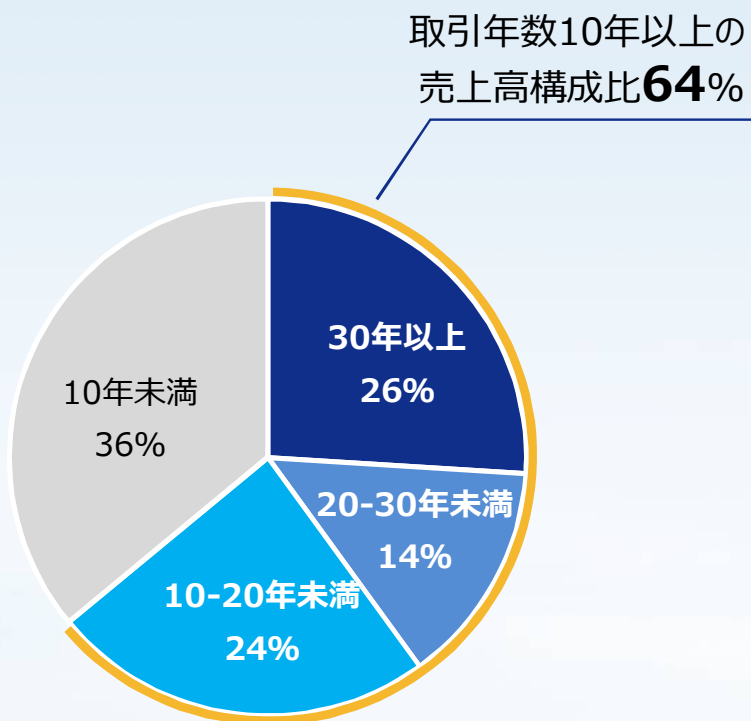
東日本エリア
30%

西日本エリア
70%

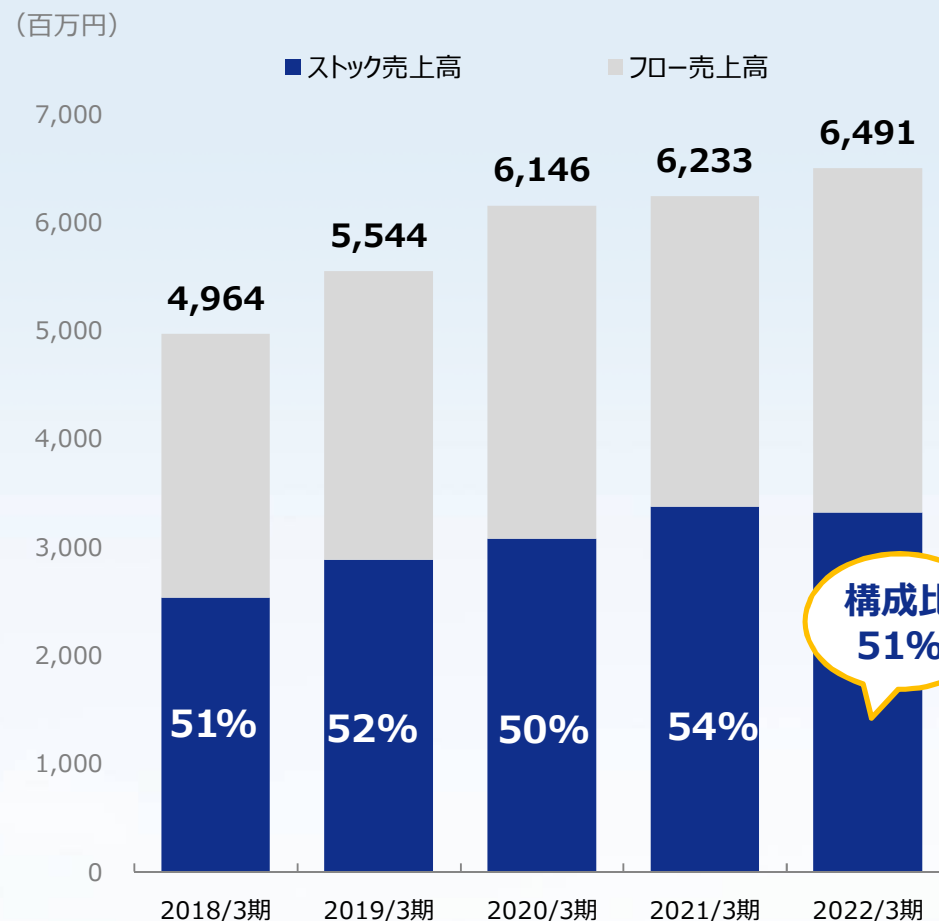


顧客との長期取引実績

取引年数別売上高構成比(2022/3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。



コンピューターマネジメント株式会社

2022年3月期 業績

2022年3月期 決算の概要

- 売上については、前期に引き続き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、主に首都圏でのシステム開発事業、インフラ構築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、一括請負による高収益案件の拡大、エンドユーザーとの取引拡大と、業務効率化による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。

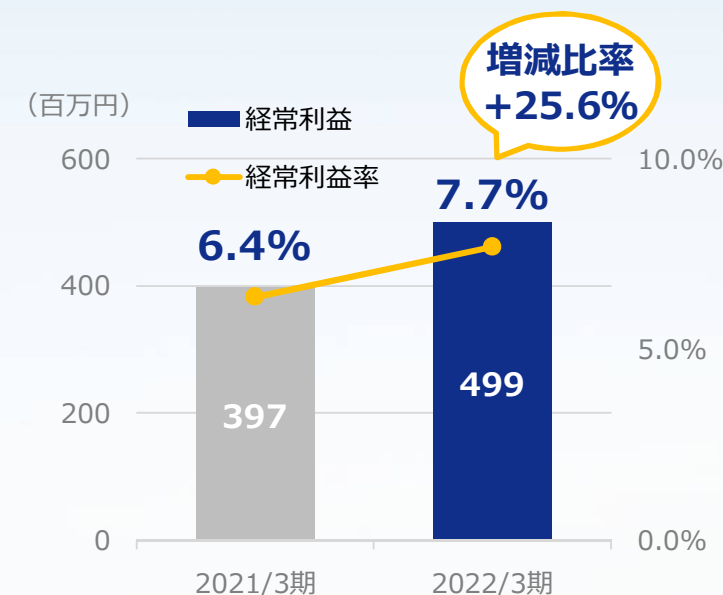
売上高



営業利益



経常利益



2022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：一括請負による高収益案件の拡大、新規エンドユーザーとの取引拡大、BPOビジネスの拡大などから増収となった。
- インフラソリューション：顧客開拓による新規案件の受注や既存顧客との取引拡大を強化し、また積極的な人材採用による開発体制の強化が奏功し増収となった。
- ERPソリューション：新型コロナウイルスの感染症拡大の影響で、大型案件の受注が抑制傾向にあったが、開発体制を見直しと経営資源を集約することで、増収となった。

ゼネラルソリューション



インフラソリューション



ERPソリューション



2022年3月期 バランスシート状況

(百万円)

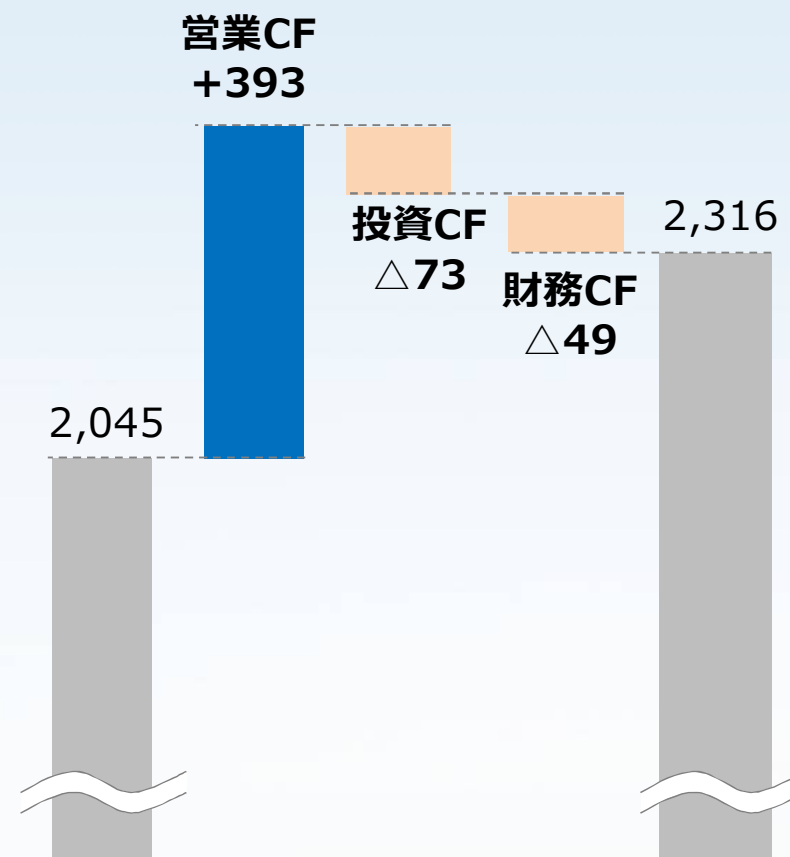
	2021年 3月期	2022年3月期		増減理由
			前期比増減額	
流動資産合計	3,068	3,329	+260	現金及び預金 +270 無形固定資産 +12
固定資産合計	609	639	+30	投資有価証券 △87 保証金 +91
資産合計	3,677	3,968	+290	繰延税金資産 +43
流動負債合計	799	811	+11	買掛金 △6 未払費用 +4
固定負債合計	542	571	+29	契約負債 +7 賞与引当金 +3
負債合計	1,341	1,382	+41	退職給付に係る負債 +29
純資産合計	2,335	2,585	+249	利益剰余金 +302 有価証券評価差額金 △62
負債・純資産合計	3,677	3,968	+290	

2022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：主にソフトウェアの取得、及び大阪本社移転に伴う敷金支払により、減少となった。
- 財務CF：配当金の支払いにより、減少となった。

(百万円)

	2021年 3月期	2022年 3月期
営業CF	157	393
投資CF	△ 63	△73
財務CF	△139	△49
現金及び現金同等物の期末残高	2,045	2,316
FCF	94	320



* FCF=営業CF+投資CF

2023年3月期 業績見通し

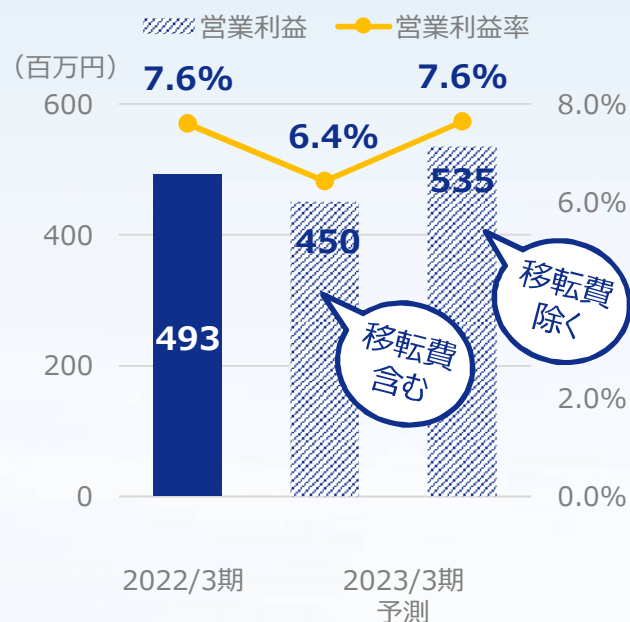
2023年3月期 業績予想

- 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7%の増収を見込む。
- 利益については、大阪本社移転による費用を含む販管費の増加を織り込み、前期比減収を見込む。
- 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。

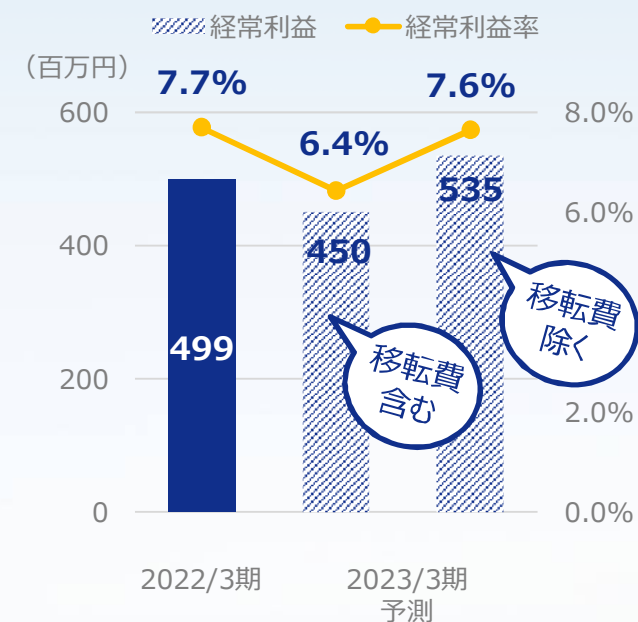
売上高



営業利益



経常利益



ゼネラルソリューション

- 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）ヘシフト
- 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

- チーム管理体制強化
- キットイ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

- 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

- 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

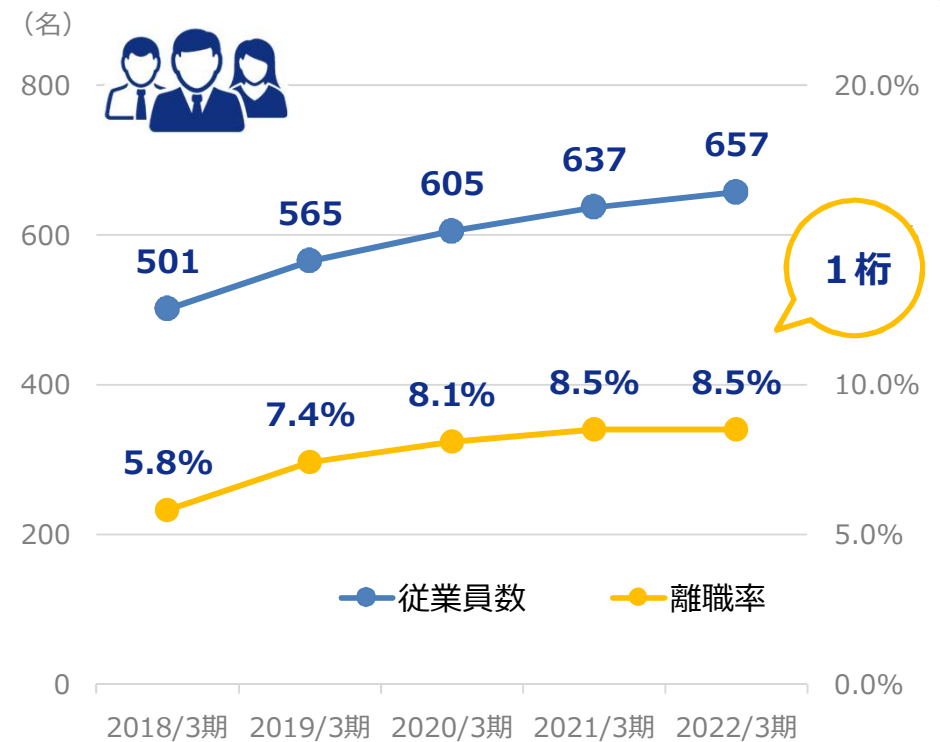
<従業員満足度の向上施策>

- ・ 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
- ・ 資格手当の適用範囲拡大 等

従業員数と離職率（3年移動平均）の推移



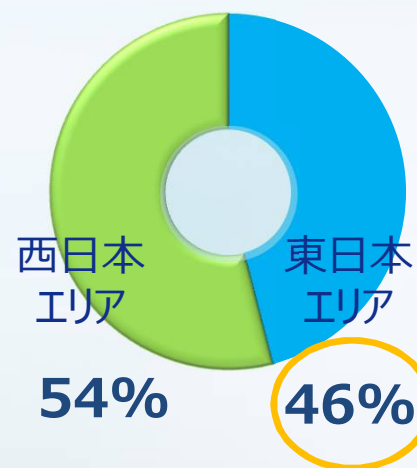
戦略的な事業展開 ～東西エリアでの成長～①

- 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。

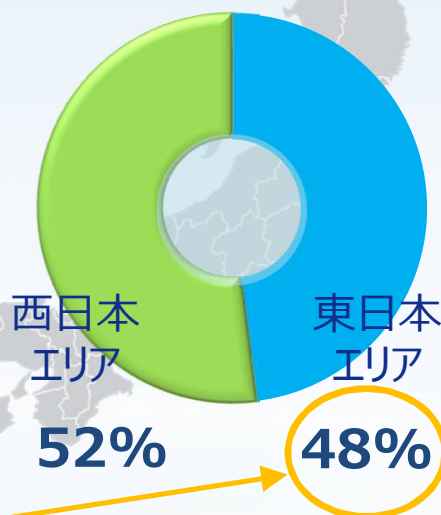
地域別売上高構成比

<東京開発センターの開設>
首都圏における新たな顧客獲得や開発案件の
一括受注額が増加し、売上・利益に貢献

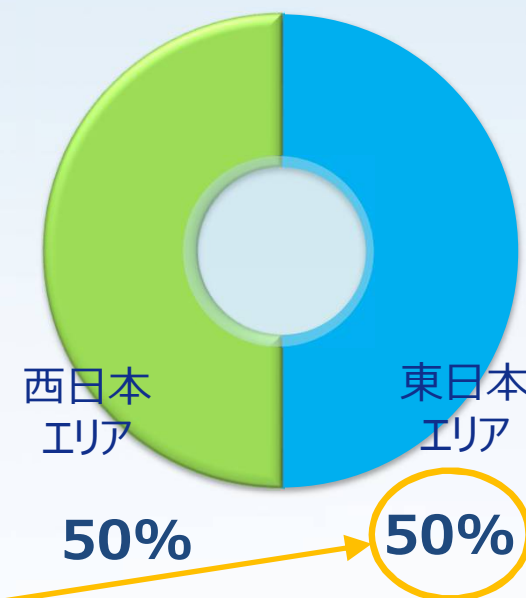
2020/3期



2021/3期



2022/3期

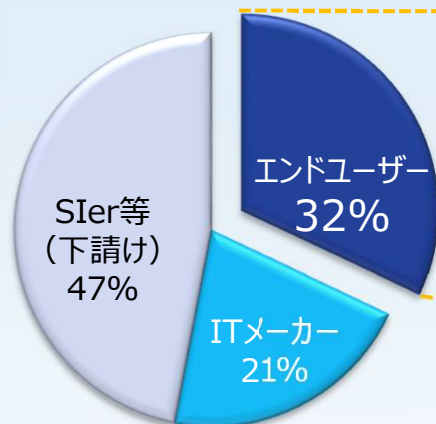


戦略的な事業展開 ～東西エリアでの成長～②

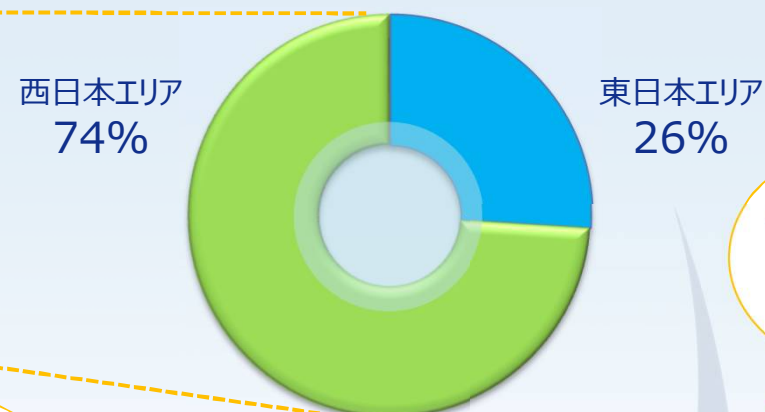
- エンドユーザー比率が上昇し、収益性が向上。
- 東日本エリアのエンドユーザー比率も上昇し、売上・利益に大きく貢献。

2020/3期

< 全社での顧客区分別売上高構成比 >



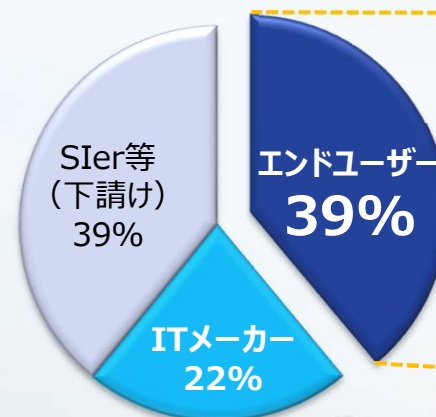
< エンドユーザーの東西エリア比率 >



東日本エリア
の比率
4PP上昇

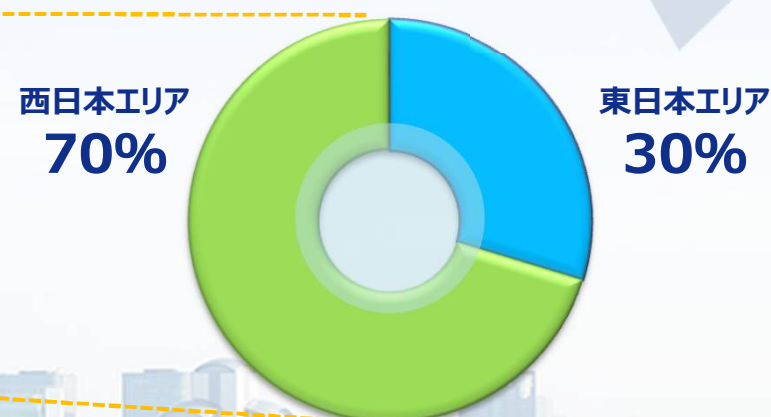
2022/3期

< 全社での顧客区分別売上高構成比 >



エンドユーザー比率
7PP上昇

< エンドユーザーの東西エリア比率 >



基盤ソリューション

- コンテナオーケストレーションツール (Kubernetes) の受注活動を推進
- AWSのセレクトコンサルティングパートナーに認定
- BIツールの受注を促進



クロスセルやアップセルによる
成長市場の取り込み

高成長ソリューション



- BPOビジネスの拡大を企図し、システム保守及びヘルプデスクを中心とした情報システム部の業務そのものをターゲットに各社へ提案を実施

BPOサービスの提供

フロー収益

強い需要

キitting

データクレンジング

BI分析

⋮

ストック収益

強い需要

ヘルプデスク



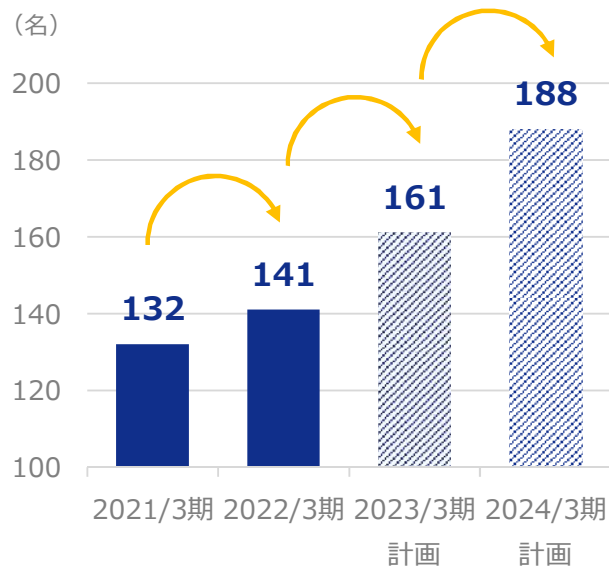
ネットワーク保守

AMS

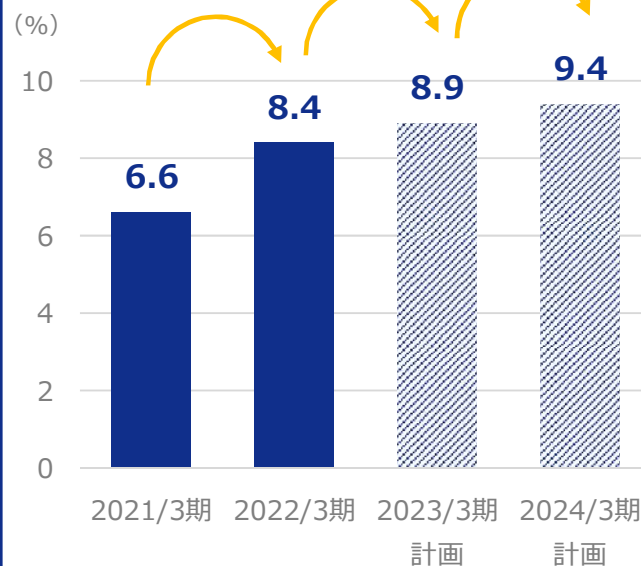
⋮

- 現在、当社では様々なバックグラウンドやライフスタイルを持つ社員が働いています。その多様性を活かし、誰もが自己の能力を最大限に発揮できる健全な職場環境を構築いたします。

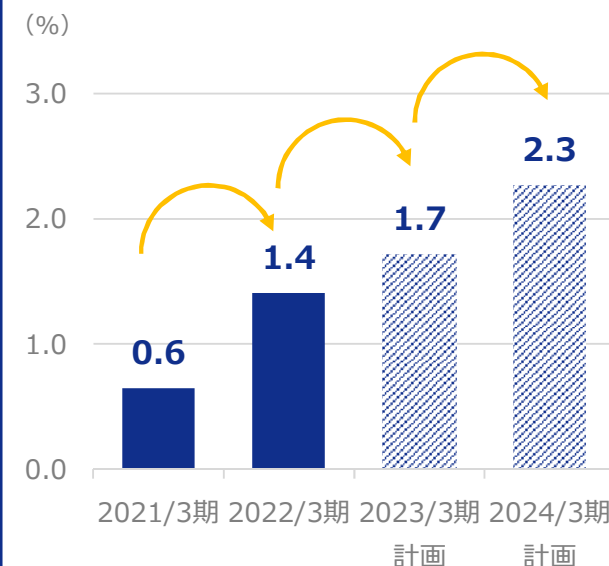
女性従業員の推移



女性管理職推移 (主任以上)



60歳以上社員の推移





当社は、このたび多様な立場の関係者から構成される「OSAKAゼロカーボンファウンデーション」に参画することを決定しました。当ファウンデーションは、地球規模の課題であるエネルギー・環境問題について、多様な立場の会員同士が連携して、大阪から率先して脱炭素に貢献する広範な活動を行うことにより、SDGsの推進及び環境と調和した取組みによる持続可能な経済社会の実現に寄与することを目的としております。

ゼロカーボン社会の実現は世界の潮流となっておりますが、今後当社として何ができるか模索しながら協力していきたいと考えております。



令和4年7月に 「大阪梅田ツインタワーズ・サウス」に本社移転

新しいサービスを生み出していくには柔軟な働き方が必要であると考え、数年前よりワークスタイルの変革に取り組んでおり、これまで在宅勤務制度等を導入して、従業員が働く時間と場所を選ぶことができるようにしてまいりました。今回は、仕事内容に応じて最適な作業環境を選べるようなオフィスを実現するため、「大阪梅田ツインタワーズ・サウス」に本社を移転いたします。

<ご参考>

〒530-0001

大阪府大阪市北区梅田一丁目 13 番 1 号
大阪梅田ツインタワーズ・サウス

- ・阪急「大阪梅田」駅より徒歩7分
- ・阪神「大阪梅田」駅より徒歩1分
- ・大阪メトロ御堂筋線「梅田」駅より徒歩1分
- ・大阪メトロ四つ橋線「西梅田」駅より徒歩3分
- ・大阪メトロ谷町線「東梅田」駅より徒歩2分
- ・JR「大阪」駅より徒歩3分
- ・JR「北新地」駅より徒歩4分



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

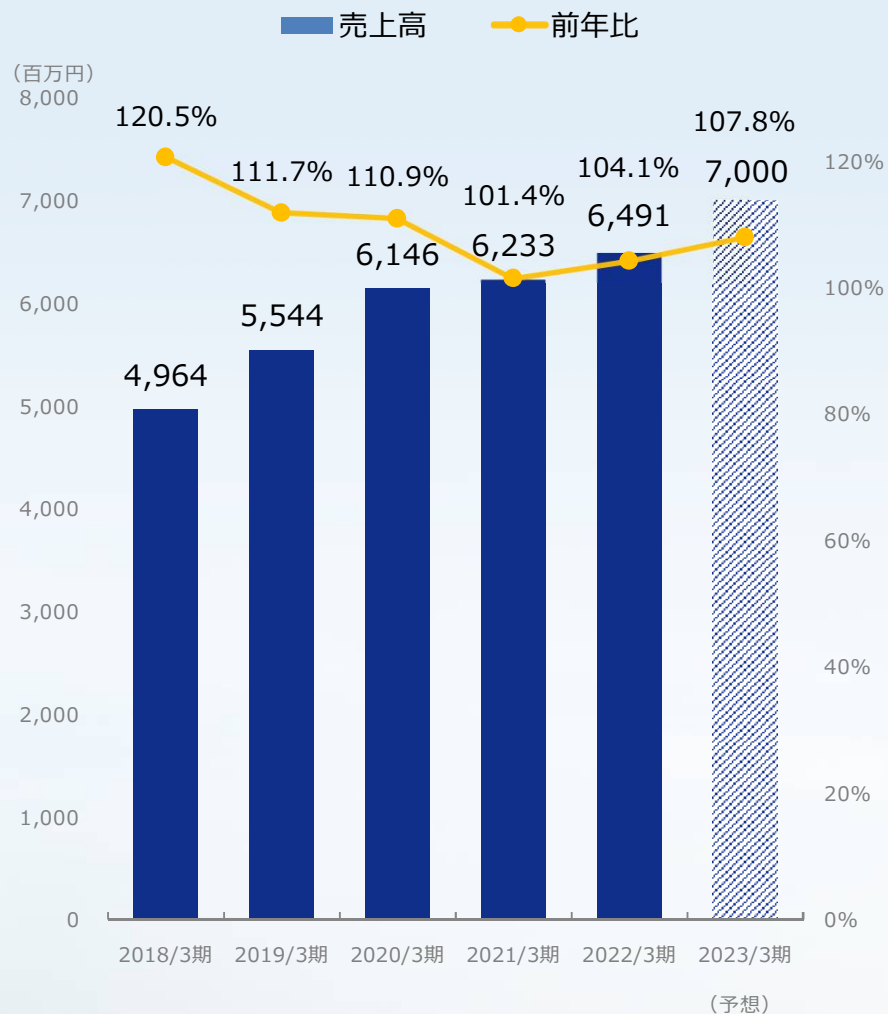
時間



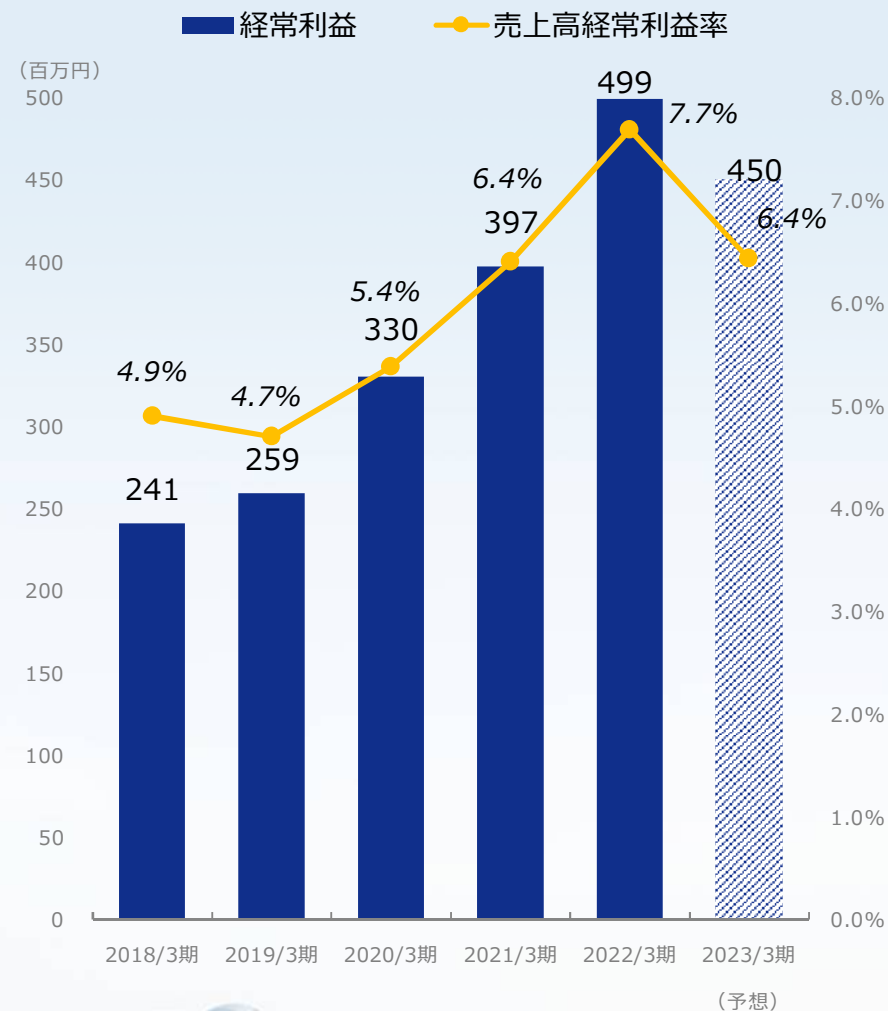
Pursuit of the humanity

参考資料

売上高・前年比の推移

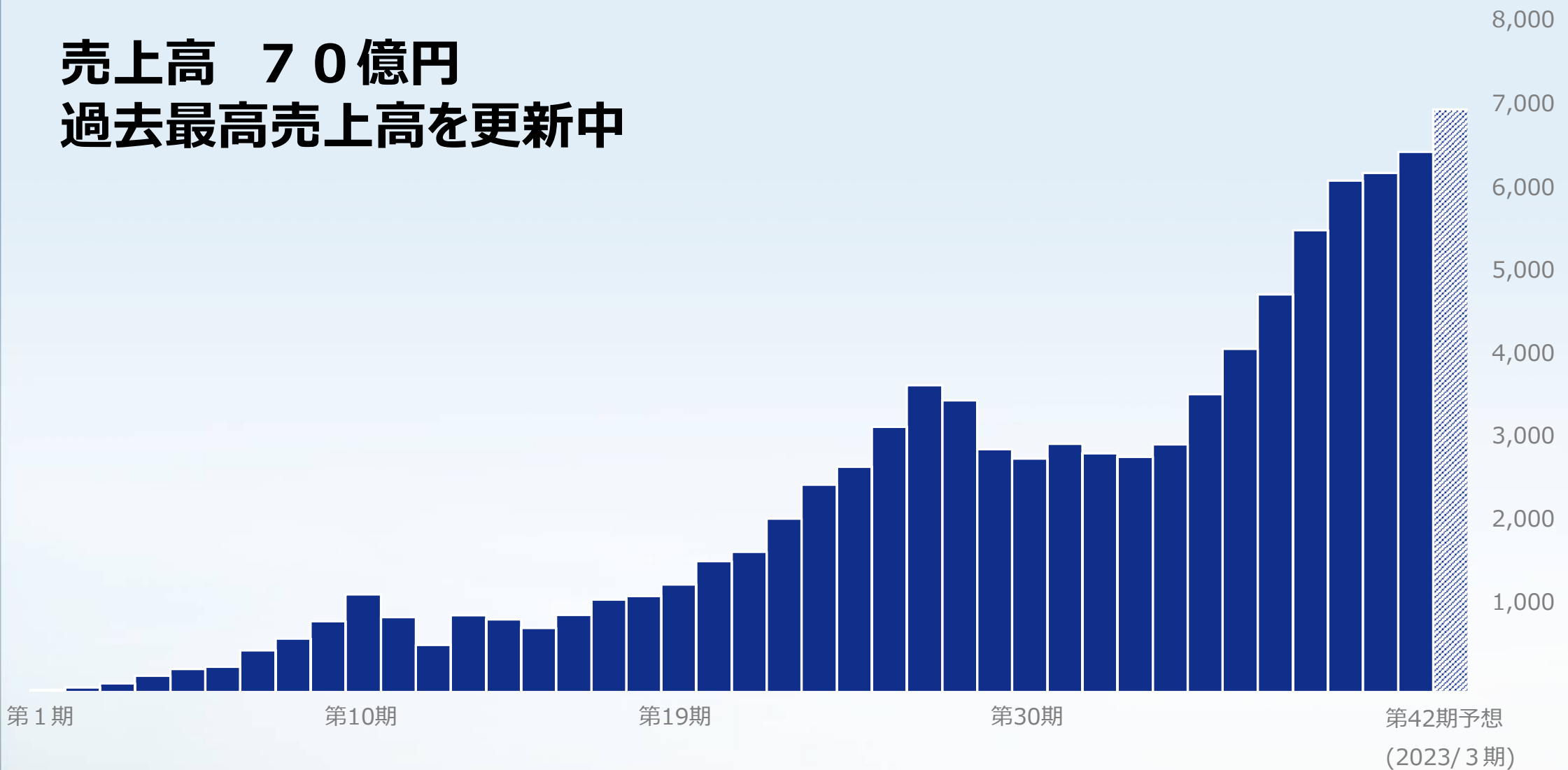


経常利益・売上高経常利益率の推移



売上高 70億円 過去最高売上高を更新中

売上高 (百万円)



※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
- ・新型コロナウイルスワクチン特別休暇制度の導入

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

2022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。