



2019年5月8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 (2019年4月1日～2022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

現在、第四次産業革命と言われるデジタル産業革命の中で、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、継続的な成長が見込まれております。

その中で、当社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関連のIT投資は、企業の売上・利益の拡大、ビジネスモデル変革、働き方改革や業務効率化などのニーズが拡大しており、年平均30%の成長率になると予測されております。

このようなデジタルビジネス環境の中、当社グループにおきましては、高い市場成長率を示すクラウドやビッグデータ、AI、RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）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。今後デジタル産業革命が進む中で、社会や企業がデジタルトランスフォーメーションに取り組むためのIT投資はますます増えていくと見込まれます。

当社グループは、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大きな成長領域であろうクラウドソリューション事業を核として、ビッグデータ・デジタルアナリティクス事業等も含めたデジタルトランスフォーメーションの潮流に積極的に取組み、社会や企業のデジタルビジネスの創出を支援していくことで更なる事業強化を図ってまいります。

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、社員の育成や補強によるデジタル領域の新技术の習得、働き方改革による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】

2019年4月から2022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を成長領域と捉え、  
お客様と共にイノベーションを実現しながら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、デジタルトランスフォーメーションを成長エンジンとして、コンサルティング・システム設計など上流工程の強化による一人当たり売上高の向上、営業プロセスの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タイムリーな提案により、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』

新技術に対応できる優秀な人材を見極めるための「採用を科学する」仕組みで、積極的な新卒・中途採用で人材を確保し、合わせて提案力・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、クラウドはもとよりビッグデータ・AI・RPAなどのデジタルトランスフォーメーション領域を強化し、他社に先駆けて業界をリードする新技術・新ソリューション・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による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』

ROE20%以上を達成し、資本コストを大きく上回る資本生産性を実現する「企業価値向上経営」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などのデジタルトランスフォーメーション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	2019年3月期 (実績)	2020年3月期 (計画)	2022年3月期 (計画)	年平均成長率 (2019年3月期～ 2022年3月期)
売上高 (百万円)	18,070	20,000	24,200	10.2%
営業利益 (百万円)	2,570	2,880	3,582	11.7%
営業利益率 (%)	14.2	14.4	14.8	—

**【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、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40%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