

Pursuit of the humanity

2025年3月期第2四半期 決算説明資料

2024年11月

コンピュータマネージメント株式会社

証券コード:4491

目次

会社概要	2
2025年3月期第2四半期 連結業績	7
2025年3月期 連結業績見通し	12
当社の強み・成長戦略	16
サステナビリティへの取り組み	24
APPENDIX	28

会社概要

会社概要

当社は顧客の経営に直結するシステム課題を解決する独立系ITトータルソリューションプロバイダーです

基本情報

会社名	コンピュータマネージメント株式会社
設立	1981年11月
上場	2020年3月11日 東京証券取引所 スタンダード市場
大阪本社	大阪市北区梅田1-13-1 大阪梅田ツインタワーズ・サウス19F
東京本社	東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング9F
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	745名(2025/3期 2Q 連結)

関連会社

ノックス 株式会社

代表者



代表取締役社長

竹中 英之

Hideyuki Takenaka

2024年10月1日 就任

社是

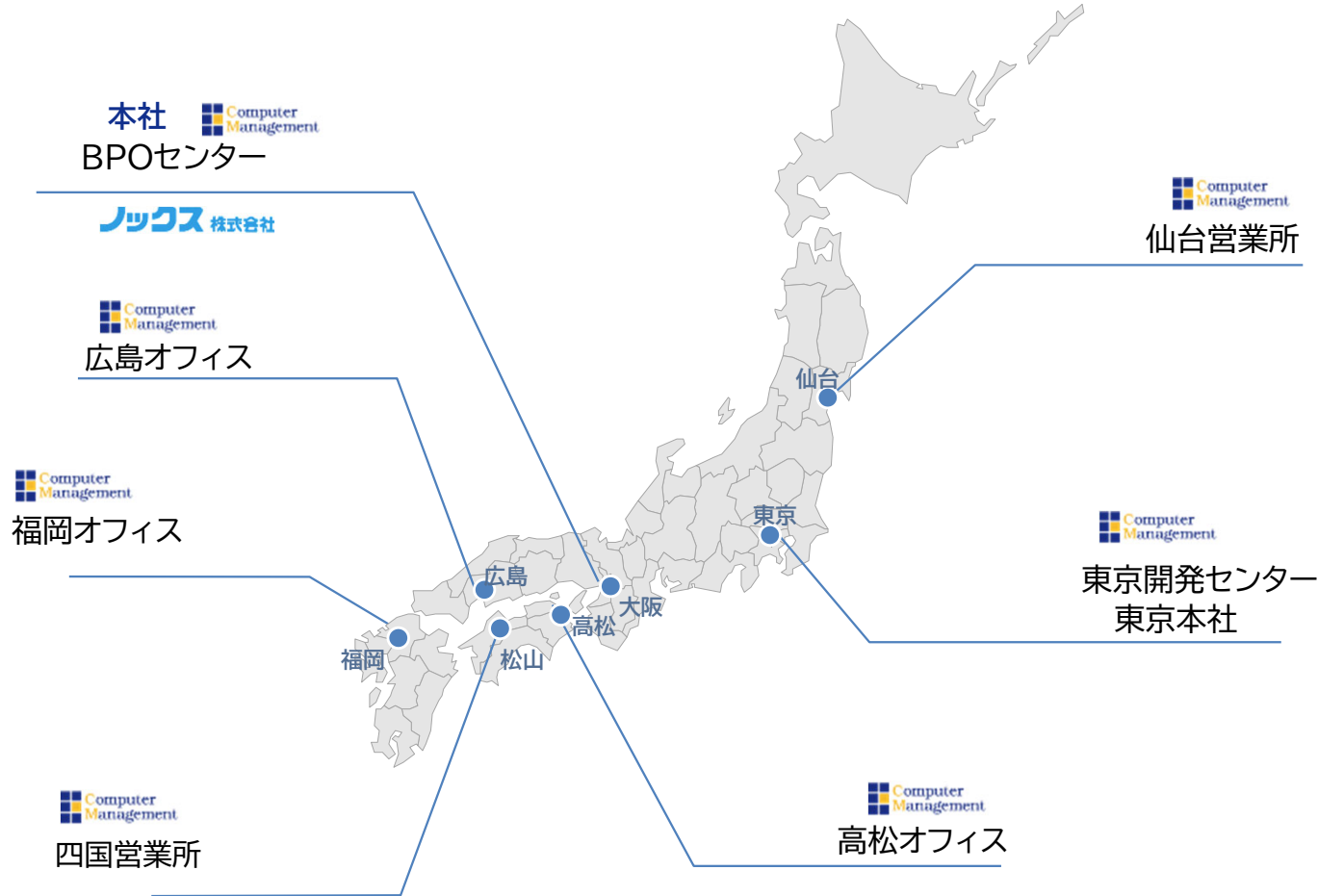
人間性の追求

Pursuit of the humanity

社会に役立つ結果を導き出すのは、豊かな人間性にほかなりません。
従業員一人ひとりが自らの人間性を追求し、人格を高めることで、
より社会に必要とされる企業に成長することが当社の望みです。

事業拠点

現在、国内7エリアに9つの事業拠点を設置、全国展開を可能としています



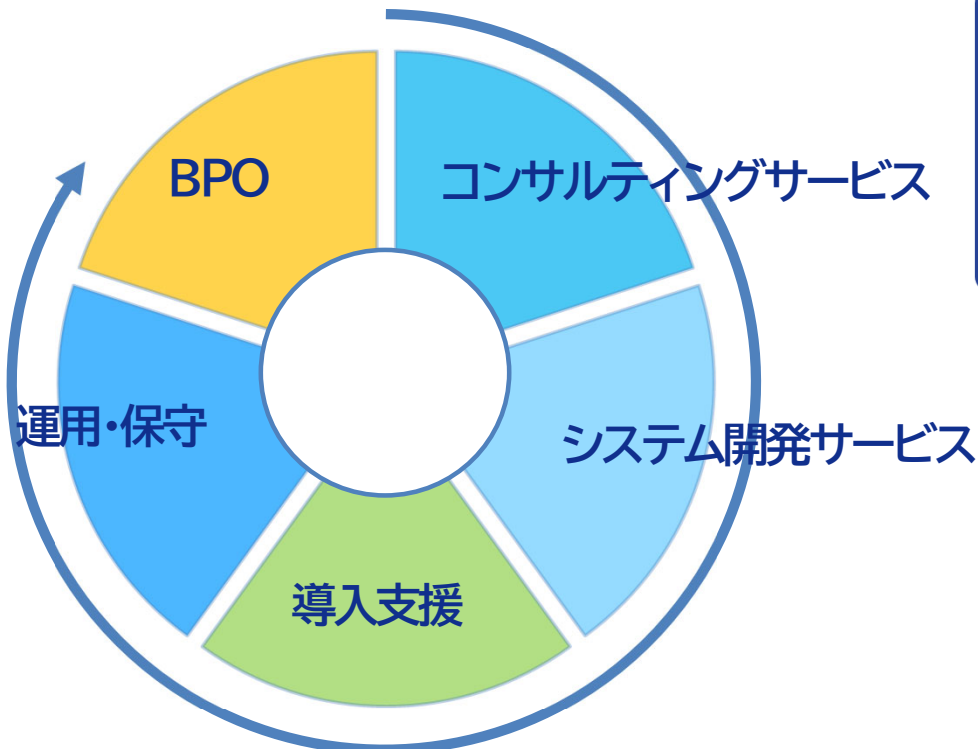
連結従業員数

745名
(2025/3期 2Q)

事業概要

3つのソリューションでさまざまなシステム導入・開発について提案～運用・サポートまでワンストップでご提供

CMKワンストップソリューションサービス



3つのソリューションでご支援

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



事業概要 各ソリューションの特徴

ゼネラルソリューション

業務システムの開発、業務支援ツールの導入支援

- ・各種業務システム開発支援
- ・ヘルプデスク、キitting支援
- ・ローコードツールによる開発支援
- ・データ連携基盤開発支援

インフラソリューション

クラウド、オンプレミスインフラ構築支援

- ・AWS等クラウド構築支援
- ・サーバー構築、運用保守支援
- ・NW構築、運用保守支援
- ・DB構築支援

ERPソリューション

統合基幹業務パッケージ導入支援

- ・生産管理パッケージ導入支援
- ・SAP S/4HANA導入支援
- ・SAP BussinesOne導入支援

様々な業種・業務で顧客のITを支援



金融



製造



運輸



ガス



ITメーカー・SIer



医療



倉庫



自治体



電気



販売

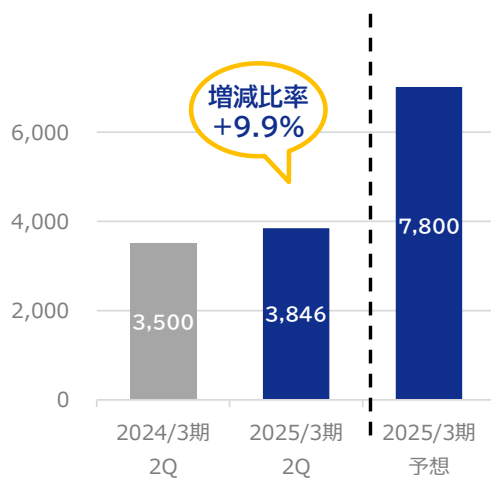
2025年3月期第2四半期 連結業績

2025年3月期第2四半期 連結決算の概要

- 売上については、BPOビジネスの拡大、エンドユーザー案件及びノーコード・ローコード開発案件の受注拡大等により、前年同期を上回り、順調に推移。
- 利益については、売上増による売上総利益が増加するも、管理体制の強化、営業力の強化、教育訓練費等の人材育成投資により、販管費が増加したため、営業利益、経常利益は前期比減少となった。

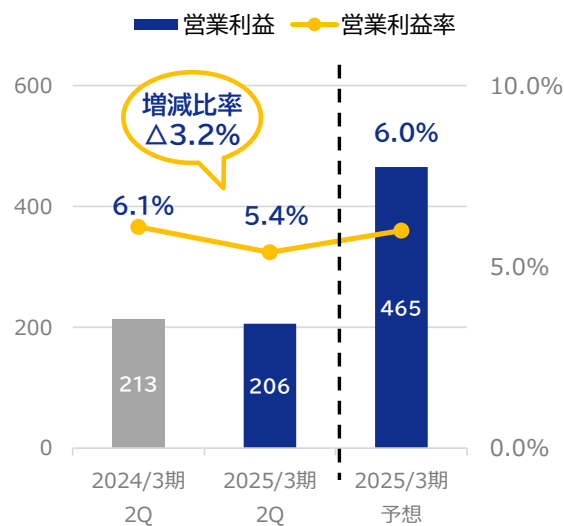
売上高

(百万円)



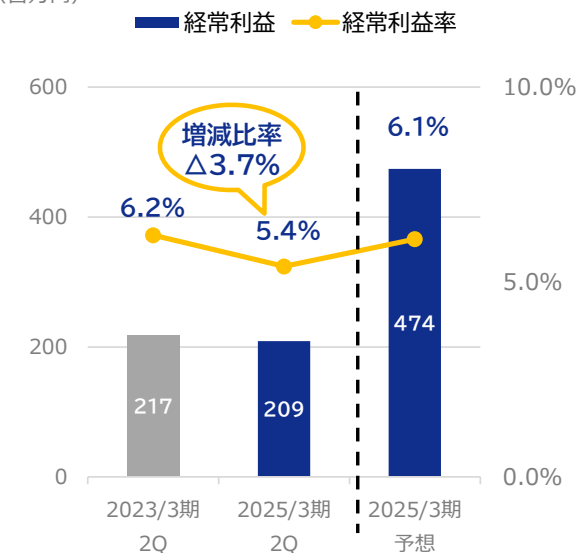
営業利益

(百万円)



経常利益

(百万円)

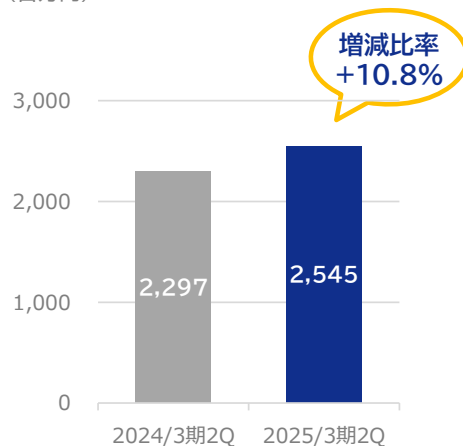


2025年3月期第2四半期 サービスライン別売上高

- ゼネラルソリューション: BPOビジネスの拡大、ノーコード・ローコード開発案件の受注増により、増収となった。
- インフラソリューション: AWSを中心としたクラウド案件の受注拡大により、増収となった。
- ERPソリューション: 高収益のコンサル案件へのシフトや、製造業向けmcframe案件受注拡大などから、増収となった。

ゼネラルソリューション

(百万円)



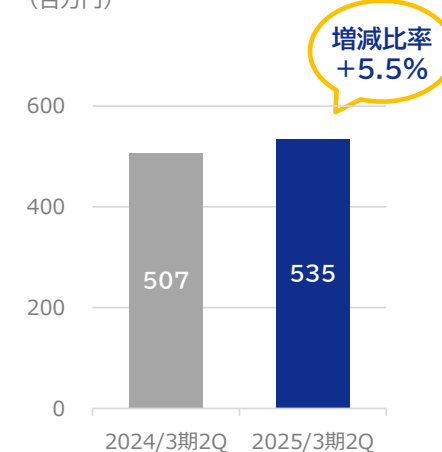
インフラソリューション

(百万円)



ERPソリューション

(百万円)



2025年3月期第2四半期 連結バランスシートの状況

(百万円)

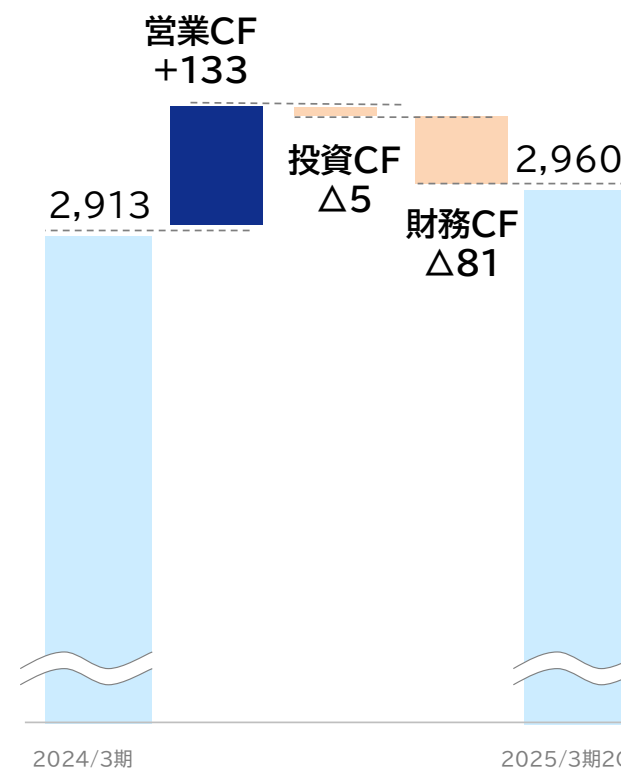
	2024/3期	2025/3期第2四半期		増減理由
			前期比増減額	
流動資産合計	3,952	3,999	+46	現金及び預金 +47 売掛金 +3
固定資産合計	795	788	△7	仕掛品 △9 有形固定資産 △6
資産合計	4,748	4,787	+39	
流動負債合計	890	859	△31	未払金 △14 預り金 △62
固定負債合計	659	667	+7	未払法人税 +28 未払消費税等 +10
負債合計	1,550	1,526	△23	賞与引当金 +6 退職給付に係る負債 +7
純資産合計	3,197	3,260	+62	利益剰余金 +60
負債・純資産合計	4,748	4,787	+39	

2025年3月期第2四半期 連結キャッシュフローの状況

- 営業CF: 堅実に事業を継続し、増加となった。
- 投資CF: 当期は大きな投資もなく、小幅減少となった。
- 財務CF: 配当金の支払いにより、減少となった。

(百万円)

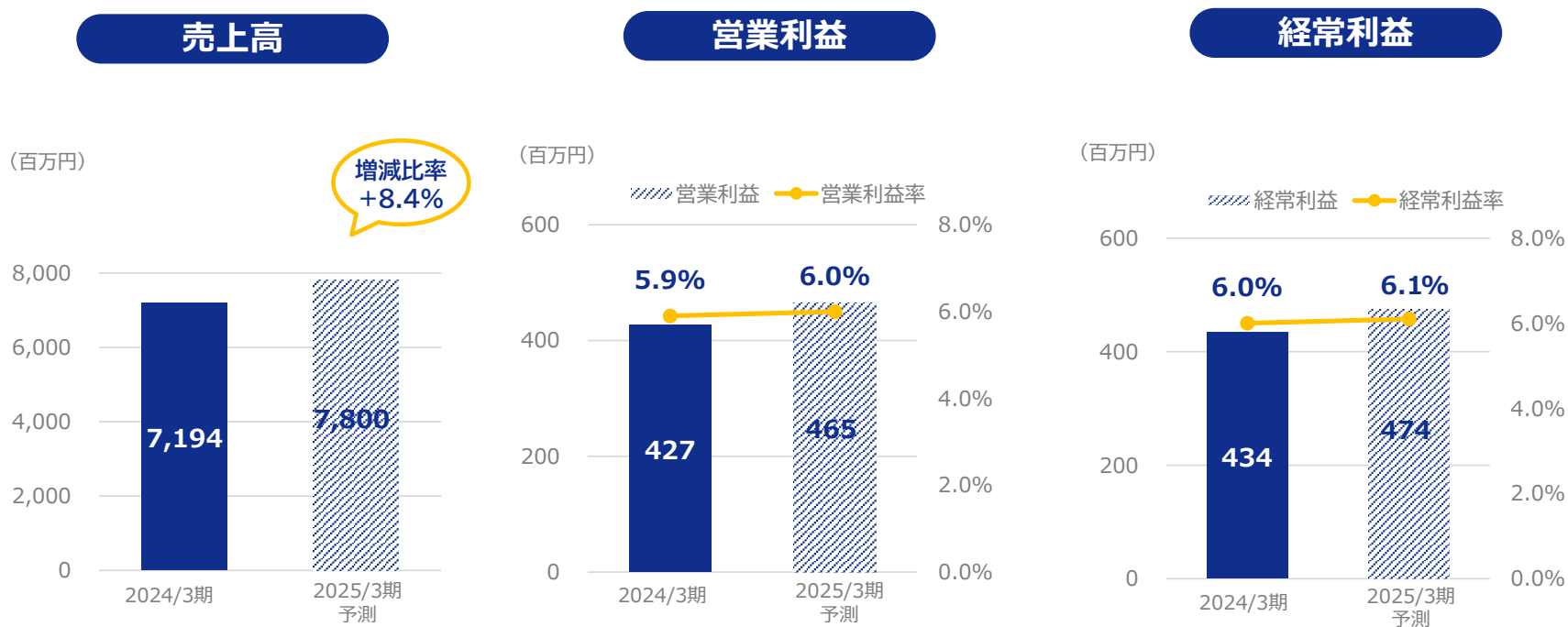
	2024/3期 2Q	2025/3期 2Q
営業CF	214	133
投資CF	△13	△5
財務CF	△69	△81
現金及び現金同等物の期首残高	2,579	2,913
現金及び現金同等物の期末残高	2,709	2,960



2025年3月期 連結業績見通し

2025年3月期 連結業績予想

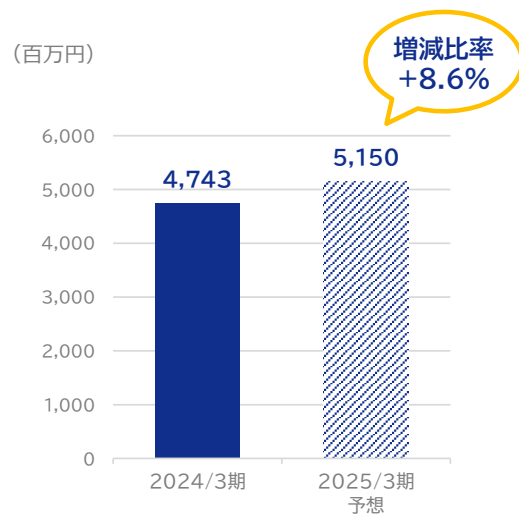
- 売上については、動員力の強化と新規案件受注の拡大を推進し、前期比8.4%の増収を見込む。
- 経常利益については、高収益案件への取組み強化、既存案件の取引条件の見直し、リソースの傾斜配分を行い、前期比9.1%の増益を見込む。



2025年3月期 連結業績見通し サービスライン別売上高

ゼネラルソリューション

- アライアンス拡充によるエンドユーザーの拡大
- BPOビジネスの拡大
- 収益構造の改革



インフラソリューション

- AWSクラウド案件の受注拡大
- コンテナ、サーバーレス、仮想ネットワーク案件の受注拡大
- チーム管理体制の強化



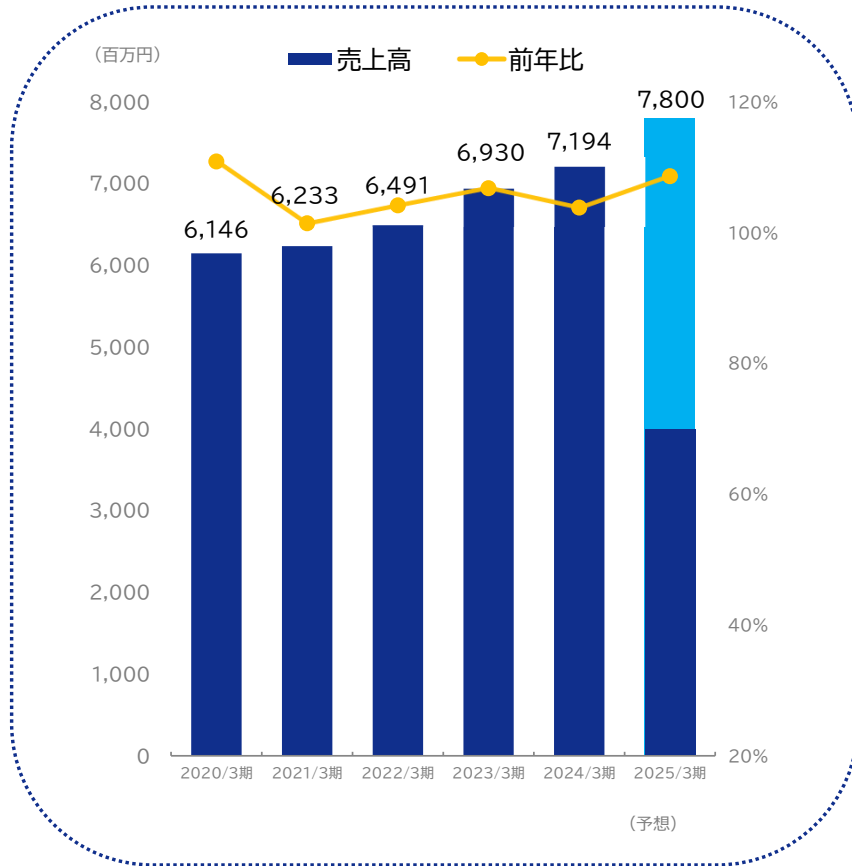
ERPソリューション

- サービスラインの強化
- 高収益のコンサルティング案件へのシフト
- リモート保守サービスの拡大

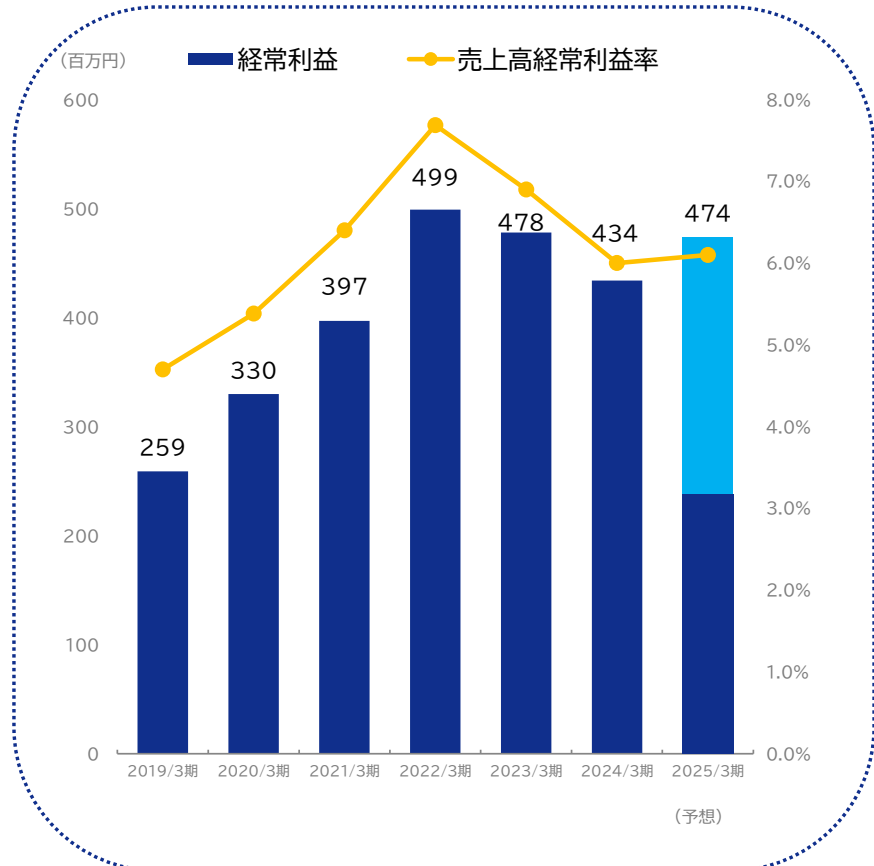


業績ハイライト

連結売上高・前年比の推移



連結経常利益・売上高経常利益率の推移

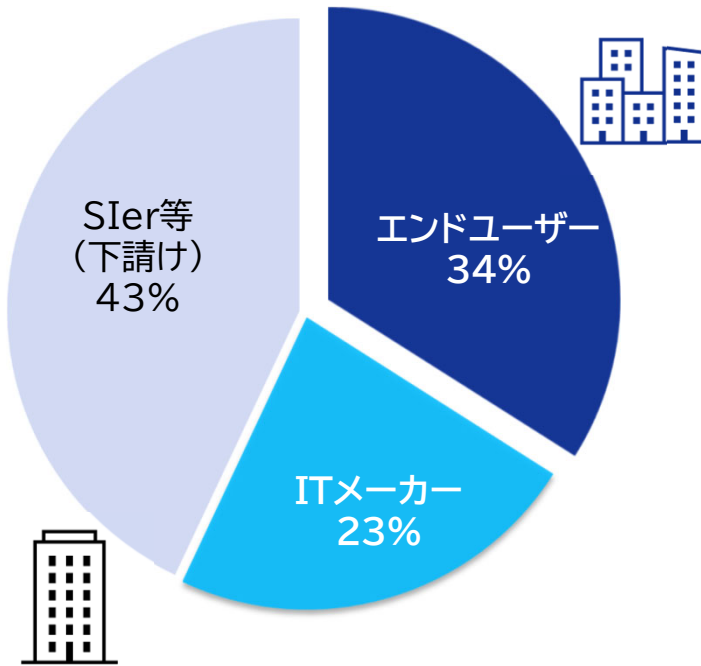


当社の強みと成長戦略

西日本エリアでの高いエンドユーザー比率

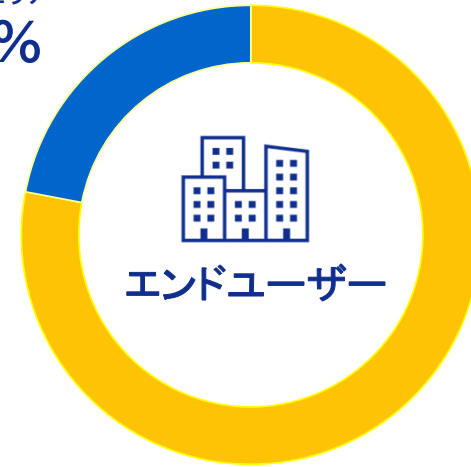
全社での顧客区分別売上高構成比

(2025/3期 2Q 単体)



エンドユーザーの東西エリア比率

東日本エリア
23%

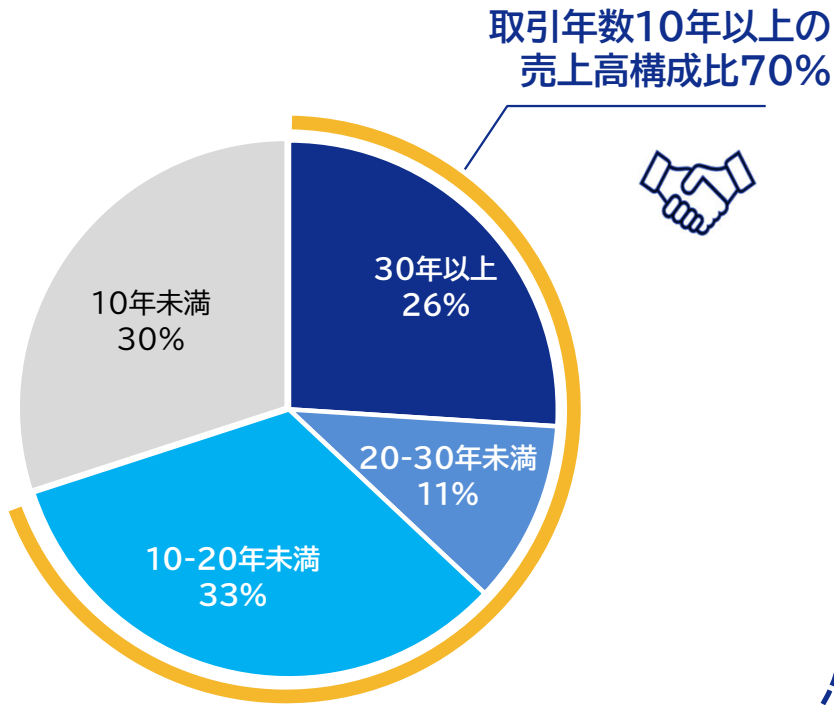


西日本エリア
77%

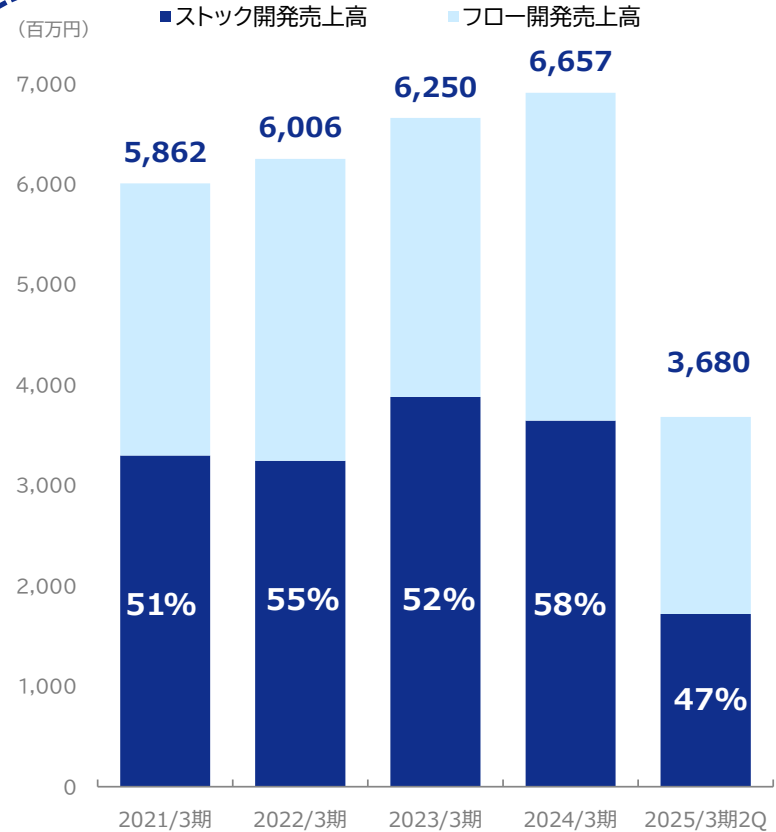
成長を支える安定収益基盤

顧客との長期取引実績

取引年数別売上高構成比 (2025/3期 2Q 単体)



ストックビジネスによる安定収益基盤

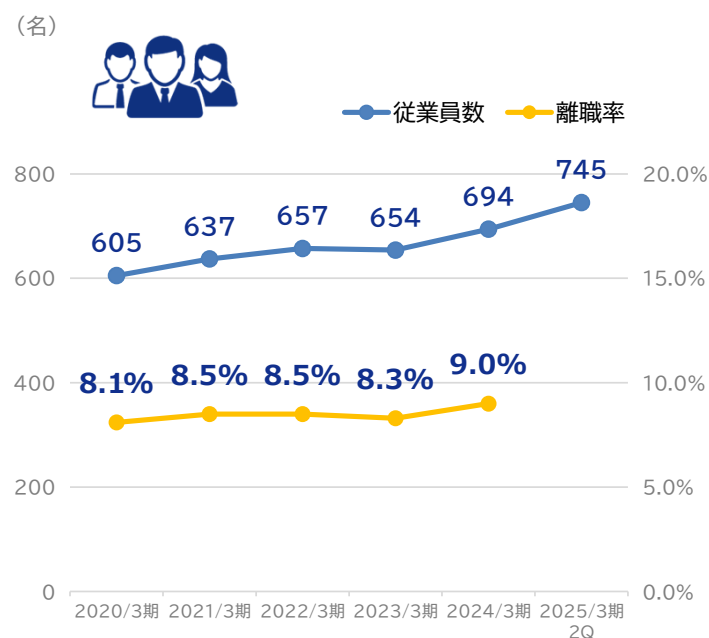


注: ストックビジネスは、継続的な取引が見込まれる開発業務、運用・保守・サポート業務、ヘルプデスク、オペレーション業務、ASP等を対象としています。

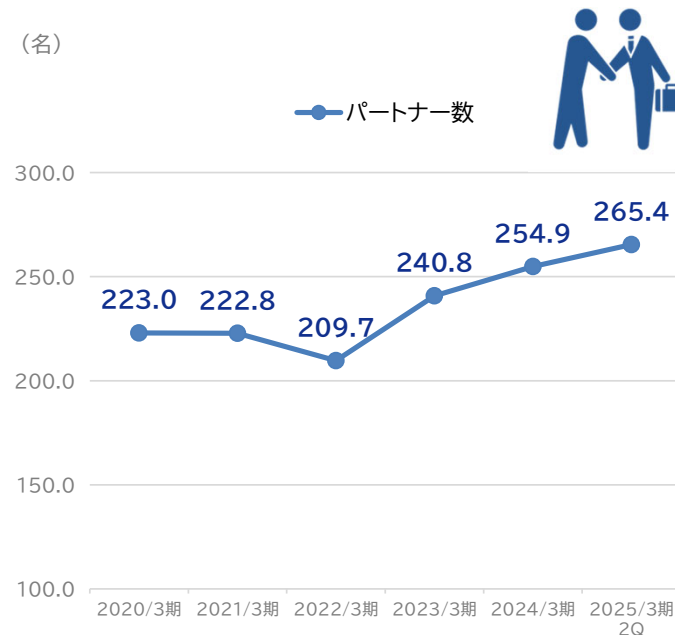
積極的な人材投資により確保された動員力

- 従業員数については、採用環境が厳しい中、新卒採用の強化、採用後の教育を前提とした若手ポテンシャル層の中途採用を強化したことが奏功し、前期比51名増となった。
- パートナー数については、案件情報の共有等、協力会社との連携強化を実施した結果、平残ベースで、前期比10名の増加となった。

従業員数と離職率(3年移動平均)の推移



パートナー数(平残)の推移



成長を支える独自サービスの拡大 BPOサービス

BPOとはビジネス・プロセス・アウトソーシングの略で、業務プロセスの一部を専門的な外部企業に委託する手法です。当社独自のサービスとして「BPOレンジャー」を展開、人材不足の背景からニーズは高く、当社の安定収益基盤として貢献しています。

「情シス支援サービスBPOレンジャー」



顧客からの評価



利用ユーザーの満足度向上

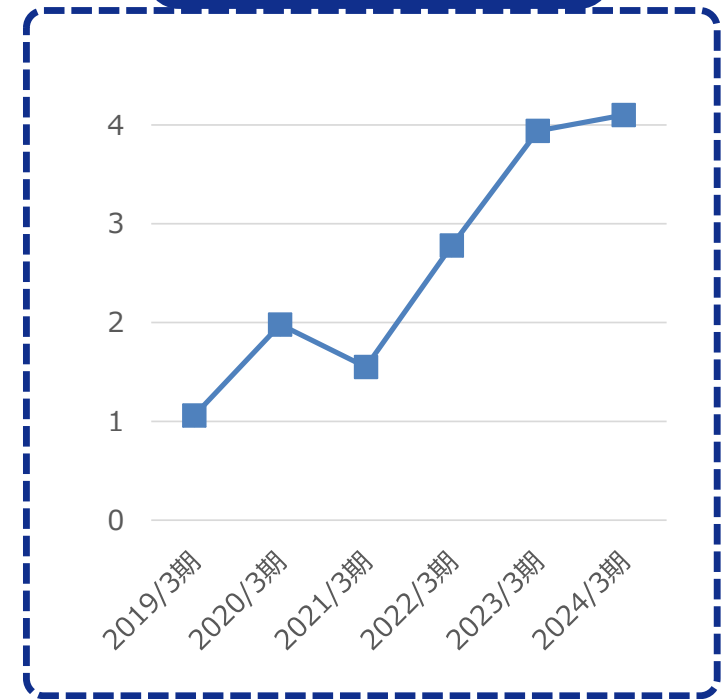


属人化の解消



ドキュメント化の推進 など

BPO売上推移 (億円)



成長を支える独自サービスの拡大 アライアンス拡充・伴走型支援サービスのリリース

アライアンスを拡充し、当社の強みを活かした伴走型支援サービスをリリース。
顧客の課題に柔軟に対応し、DXを強力に推進します。



ドリーム・アーツ社と業務提携。
SmartDB®の導入と運用を最適化するサービスで、
検討、導入、展開時に起こりがちな課題を先回り、
スマートDBを安心・安全にご利用頂ける支援メニューです。

エンドユーザーのIT担当者に寄り添う伴走型支援サービス。
これまで当社内で蓄積したノウハウや実績をもとに、
ソリューション導入、システム開発、運用などITのどんな
お悩みにも対応、当社の他サービスとも連携することで、
継続的に支援を可能とするサービスです。



成長市場の取り込み

新技術基盤開発室を設立し、新技術へ挑戦
既存ビジネスとのクロスセルでビジネスモデルの変革を目指す。

最先端技術への挑戦



最先端IT技術者の育成



既存ビジネスとのクロスセル

ITあんしんサポート



システム開発



インフラ構築



ERP・基幹システム導入等

既存ビジネスモデル



パッケージソリューション



BPOサービス



大企業の業務デジタル化クラウド



情シス支援サービス
BPOレンジャー



中長期的な基本方針

収益規模

『全てのステークホルダーを意識した
事業展開を行い、顧客に選ばれる企業へ』

ビジネスモデルの変革

- ・ワンストップソリューションサービスの拡大
- ・エンドユーザービジネスの拡大
- ・新たな領域、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
- ・コンサルティング案件の受注拡大
- ・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

- ・組織体制の強化
- ・労働分配率の向上
- ・人的資本経営に向けた取り組み推進

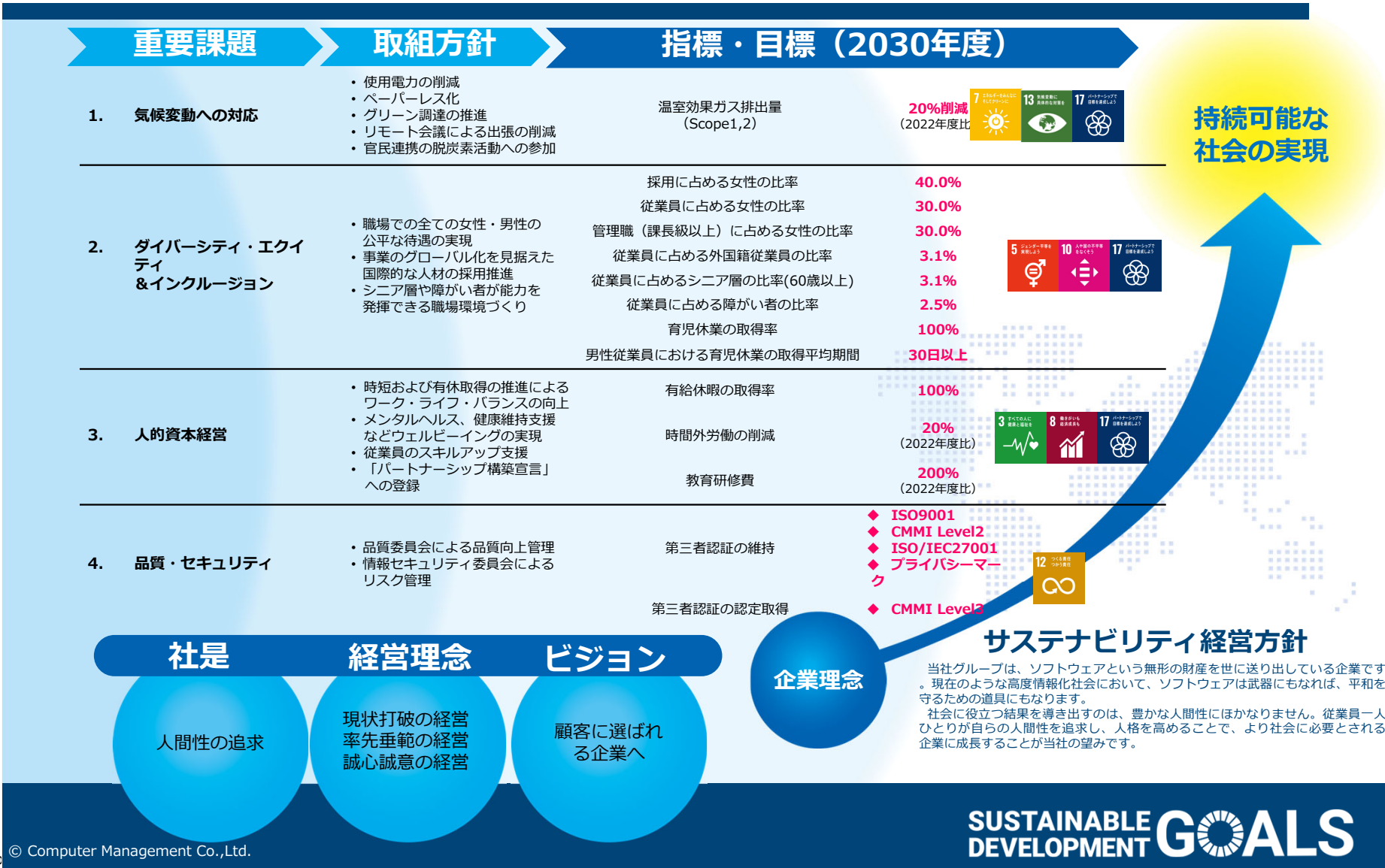
成長イメージ

- 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

サステナビリティへの取り組み

マテリアリティ目標の特定



取り組み事例～公民連携～



公民連携で脱炭素社会を目指す、大阪ゼロカーボン・スマートシティ・ファウンデーションの活動に参加しており、大阪・関西万博「EXPOグリーンチャレンジアプリ」にもスタンダードパートナーとして協賛しております。

当社は今後も継続して、
大阪府のSDGs推進事業に協力してまいります。

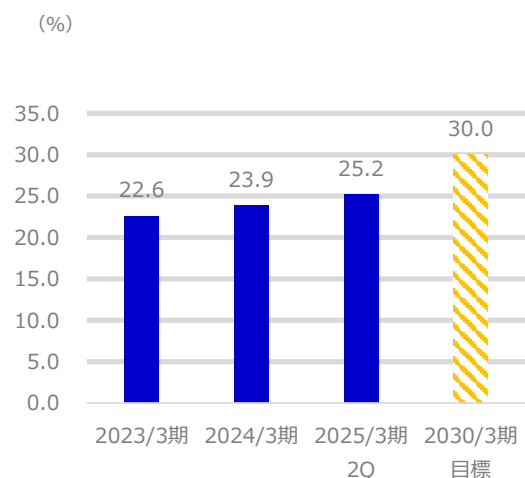


昨年に引き続き、大阪の子どもたちの学びと成長の場を創出するため、「OSAKA 子どもの夢応援事業」へ協賛企業として参画しております。

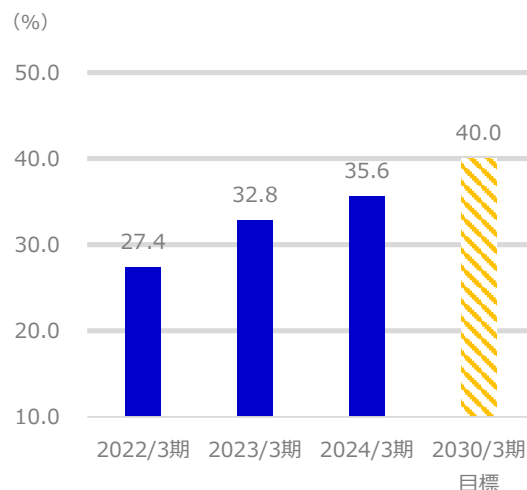
取り組み事例～ダイバーシティ～

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従業員が働いています。
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。
特に女性の活躍に関しては、出産、育児といったライフイベントが活躍の支障にならないような
職場環境の構築に注力しています。

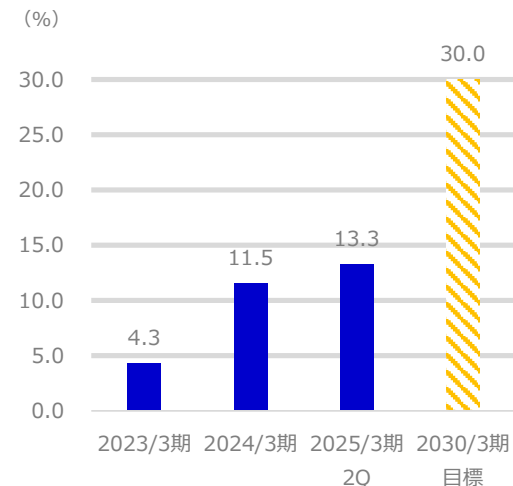
女性従業員比率の推移



女性従業員の採用比率推移



女性管理職推移(課長以上)



APPENDIX

配当方針

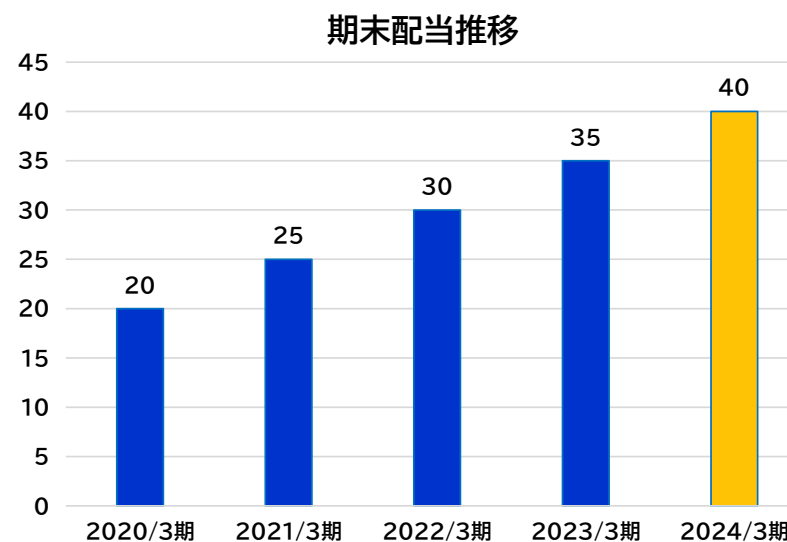
1. コンピューターマネジメントの配当方針

当社は、株主の皆様への利益還元を経営上の最重要課題のひとつと考え、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続して実施していくことを基本方針としております。

2. 配当推移

	1株当たりの配当(円/株)	
	予想	期末配当
2024年3月期	35	40
2023年3月期	30	35
2022年3月期	20	30
2021年3月期	20	25
2020年3月期	20	20

※株式分割後基準



「cmkPLUS」を公開中

新規エンドユーザー拡大へ向け、コミュニケーションツールとして「cmkPLUS」を公開中

■ 当社ホームページから

<https://www.cmkneta.co.jp/>



■ 通常の検索から



「cmkPLUS」

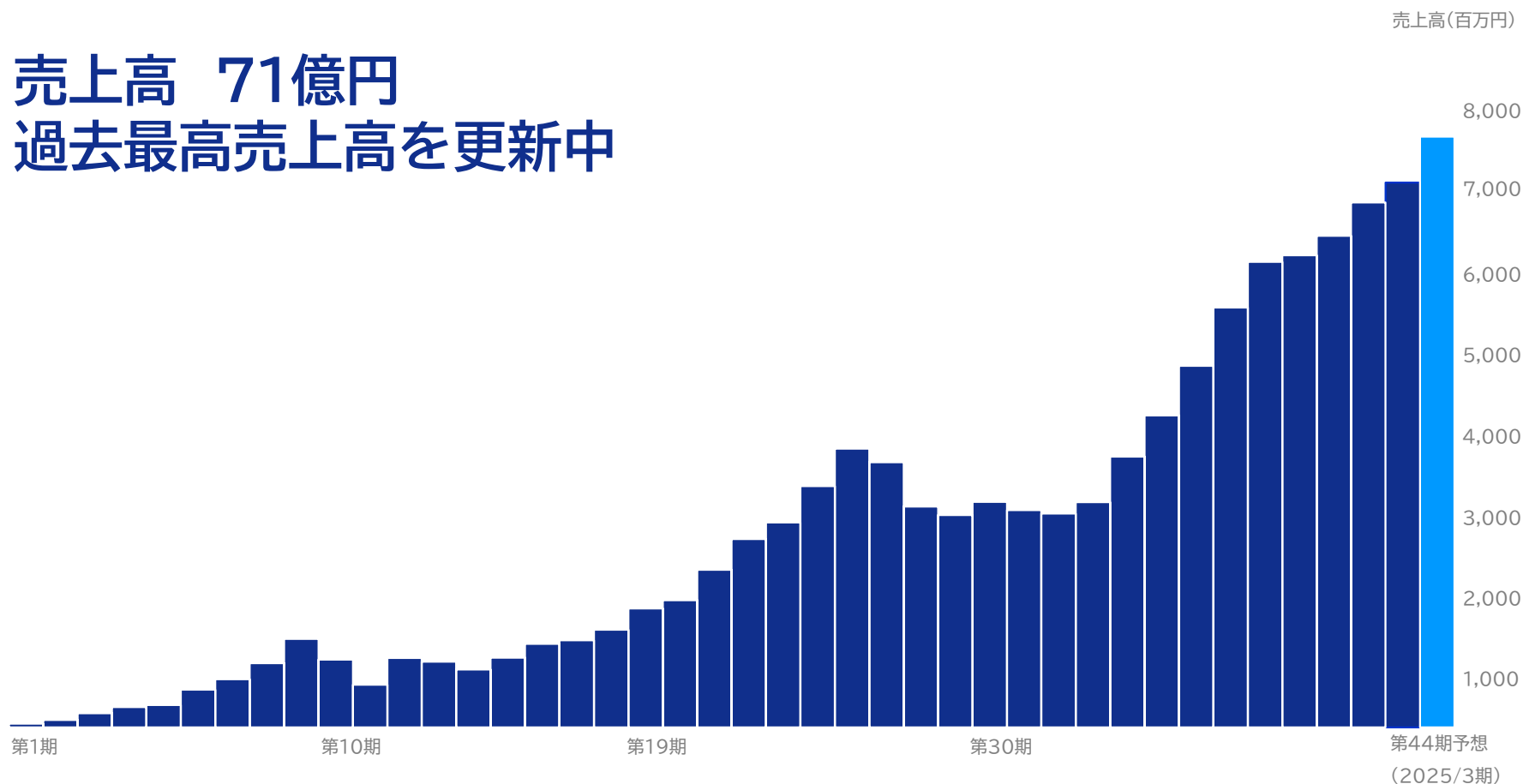
<https://plus.cmkneta.co.jp/>

エンドユーザーのお役立ち情報に特化した専用のホームページです。



創業時からの売上高推移

売上高 71億円
過去最高売上高を更新中



※第20期は決算期変更の為、除く

※第37期より連結

Pursuit of the humanity



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。