

# 2023年3月期第2四半期 決算説明資料

*Pursuit of the humanity*

2022年11月

コンピューターマネジメント株式会社      証券コード：4491

---

会社概要	2
------	---

---

2023年3月期第2四半期 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
------	----

---



コンピューターマネジメント株式会社

# 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

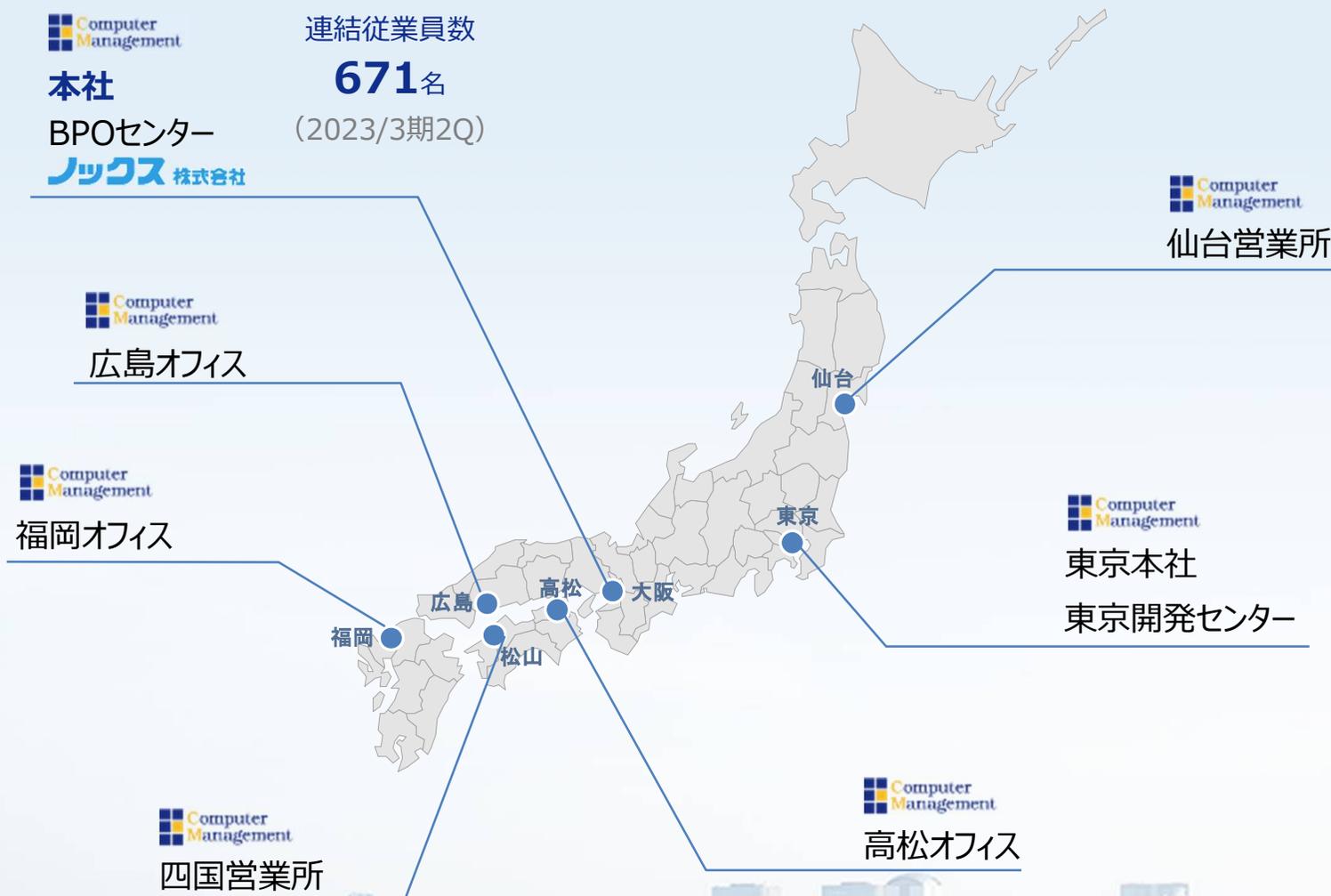
SAP ERPシリーズ



勘定奉行シリーズ

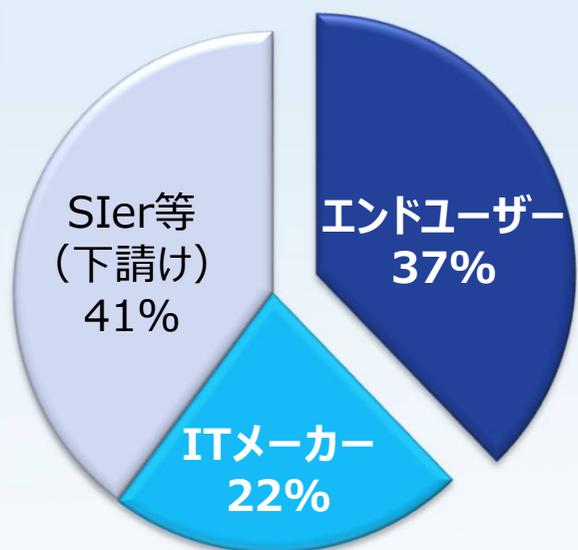


- 現在、西日本を中心に国内7エリアに9つの事業拠点を設置しており、全国展開を可能としています。



## 全社での顧客区分別売上高構成比

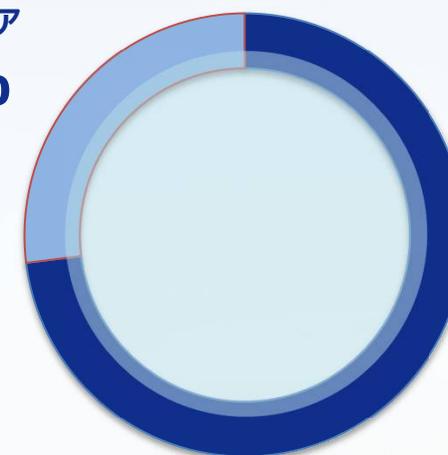
(2023/3期2Q)



## エンドユーザーの東西エリア比率

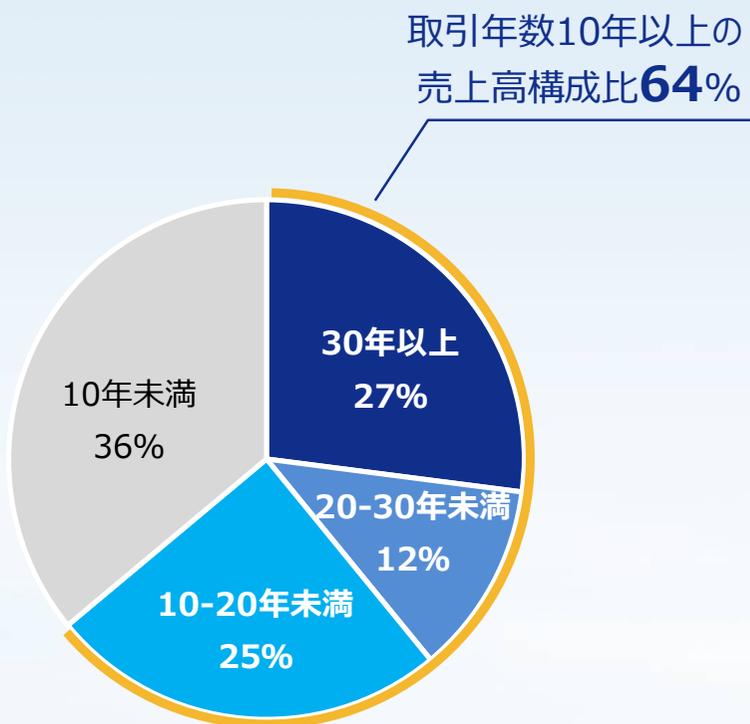
東日本エリア  
27%

西日本エリア  
73%



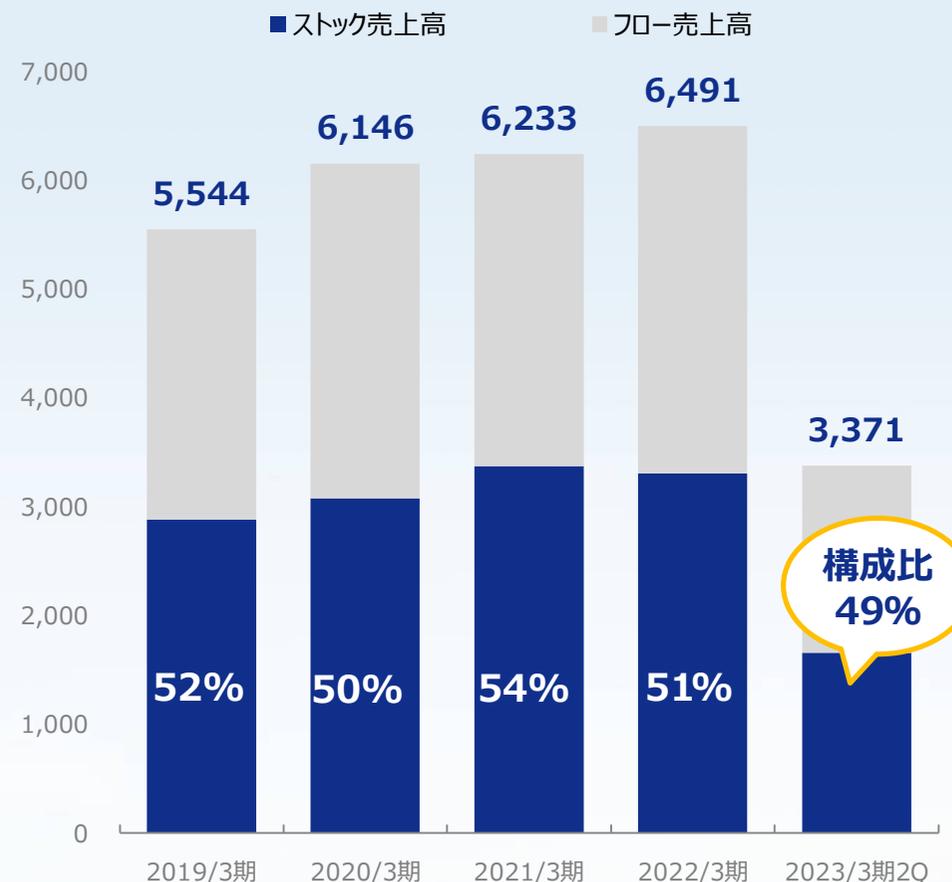
## 顧客との長期取引実績

### 取引年数別売上高構成比 (2023/3期2Q)



## ストックビジネスによる安定収益基盤

(百万円)



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。

---

# 2023年3月期第2四半期 業績

---

# 2023年3月期第2四半期 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、前年同期比を上回り、第2Qで売上過去最高を記録。
- 利益については、売上増による売上総利益が増加するも、大阪本社移転や管理体制の強化に伴う人材投資による販管費の増加により、第2Qの営業利益・経常利益は前年同期比微増にとどまった。

## 売上高



## 営業利益



## 経常利益



# 2023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、新規ビジネスパートナー増強による動員力強化により、増収となった。
- インフラソリューション：前期に引き続き、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：単価の高いコンサルティング業務を強化したこと等により、堅調に推移した。

## 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



# 2023年3月期第2四半期 バランスシート状況

(百万円)

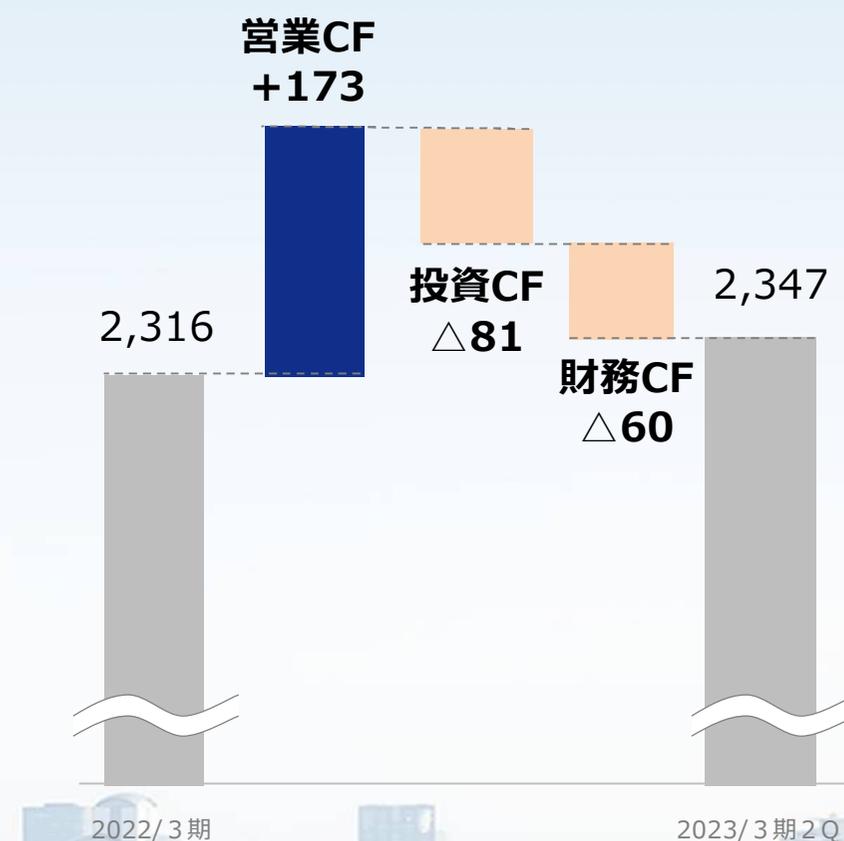
	2022/3期	2023/3期2Q		増減理由
			前期比増減額	
流動資産合計	3,329	<b>3,355</b>	+26	現金及び預金 +31 売掛金 △32
固定資産合計	639	<b>666</b>	+27	未収入金 +22 有形固定資産 +51 投資有価証券 △24
資産合計	3,968	<b>4,022</b>	+53	
流動負債合計	811	<b>762</b>	△48	買掛金 +5 未払金及び未払費用 △2
固定負債合計	571	<b>588</b>	+16	未払法人税及び消費税 △54 賞与引当金 +1
負債合計	1,382	<b>1,350</b>	△32	退職給付に係る負債 +16
純資産合計	2,585	<b>2,671</b>	+85	利益剰余金 +99 有価証券評価差額金 △17
負債・純資産合計	3,968	<b>4,022</b>	+53	

# 2023年3月期第2四半期 キャッシュフローの状況

- 営業CF：堅実に事業を継続し、増加となった。
- 投資CF：大阪本社移転による有形固定資産の取得により、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)

	2022/3期 2Q	2023/3期 2Q
営業CF	167	<b>173</b>
投資CF	△27	△ <b>81</b>
財務CF	△50	△ <b>60</b>
現金及び現金同等物の増減額	89	31
現金及び現金同等物の期首残高	2,045	<b>2,316</b>
現金及び現金同等物の四半期末残高	2,135	<b>2,347</b>





コンピューターマネジメント株式会社

# 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

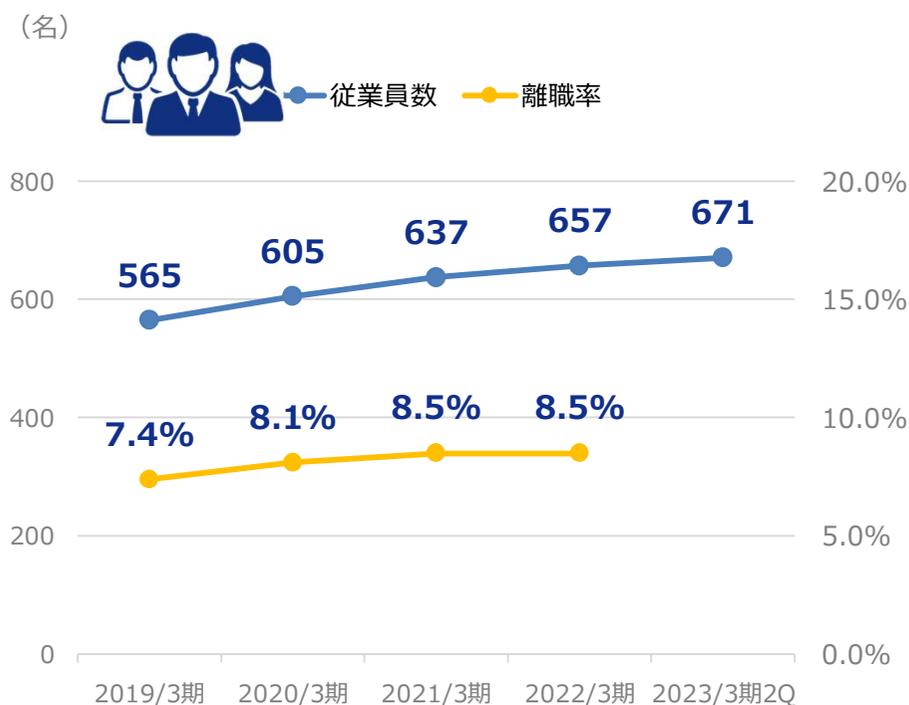
### <従業員満足度の向上施策>

- 大阪本社移転による多様な働き方への対応
- 有給休暇の取得強化
- 男性従業員へ育児休業取得推進
- 選択制DC制度導入 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



## 基盤ソリューション



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



## ■ お知らせ

2022年10月19日（水）、事業の拡大・従業員の増加に伴い、BPOセンターを従来のオークプリオタワー 3階に加え、同ビル 6階に増床しました。

今回の増床を通して事業運営体制を強化し、さらなる事業の拡大と顧客様への貢献を目指します。

### BPOサービスの提供

フロー収益

強い需要

キッキング

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 

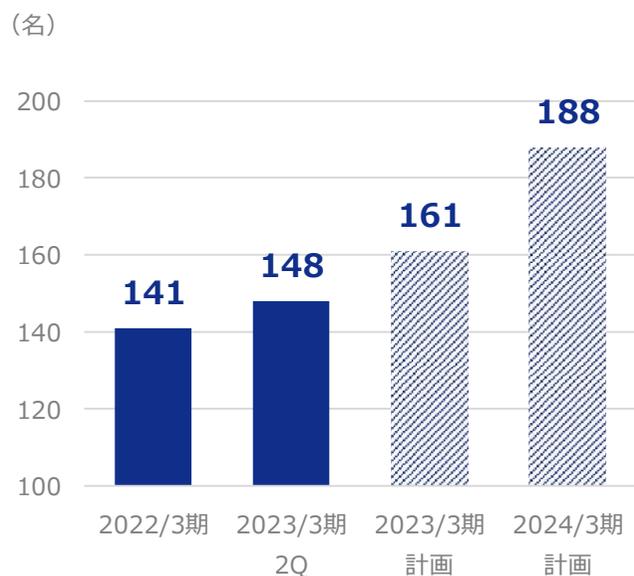
ネットワーク保守

AMS

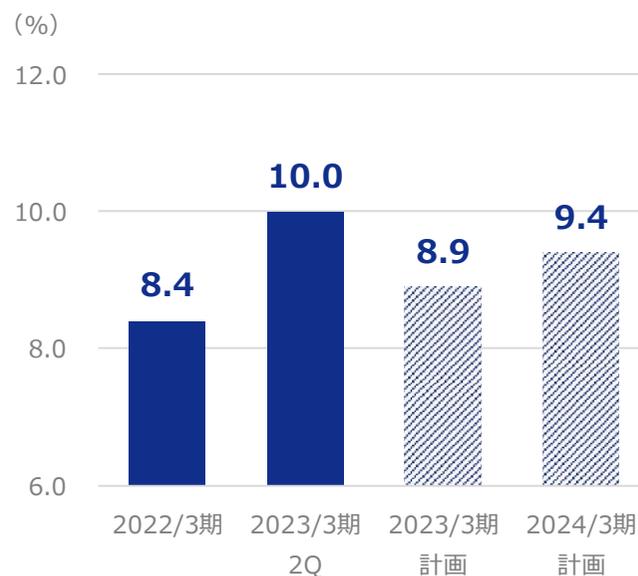
⋮

- 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。

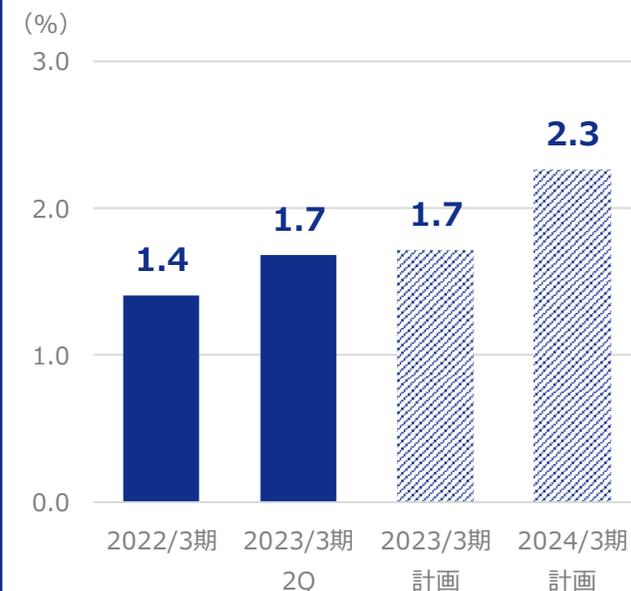
## 女性従業員の推移



## 女性管理職推移 (主任以上)



## 60歳以上従業員の推移





- 2022年7月25日（月）、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」19階に大阪本社を移転しました。

<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





当社は、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することを決定しました。本事業はSDGsに掲げる17のゴールのうち、以下のゴールの達成に寄与するものです。

「OSAKA子どもの夢応援事業とは、大阪府が公民連携を通じて、SDGs（持続可能な開発目標）の取組みを推進するなか、「子どもたちの世界記録挑戦」を通じて、17あるSDGsの国際目標のうち、多くの項目達成に寄与する取組みの実施を目的として企画したものです。」



# トピックス : 「cmkPLUS」を公開

- 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」を公開しました。

- 当社ホームページから  
<https://www.cmknet.co.jp/>



- 通常の検索から



- 「cmkPLUS」  
<https://plus.cmknet.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。



## 1. 株式分割の目的

投資単位当たりの金額を引き下げることにより、当社株式の流動性を高め、流通株式時価総額及び時価総額を上げるとともに、投資家層の更なる拡大を図ることを目的とします。

## 2. 株式分割の概要

### (1) 分割の方法

2022年11月25日（金曜日）を基準日として、同日最終の株主名簿に記録された株主の所有する普通株式 1 株につき、2 株の割合をもって分割します。

### (2) 分割により増加する株式数

① 株式分割前の発行済株式総数	1,016,000	株
② 今回の分割により増加する株式数	1,016,000	株
③ 株式分割後の発行済株式総数	2,032,000	株
④ 株式分割後の発行可能株式総数	6,288,000	株

### (3) 分割の日程

① 取締役会決議	2022年10月17日	(月曜日)
② 基準日公告日	2022年11月10日	(木曜日)
③ 基準日	2022年11月25日	(金曜日)
④ 効力発生日	2022年11月26日	(土曜日)

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



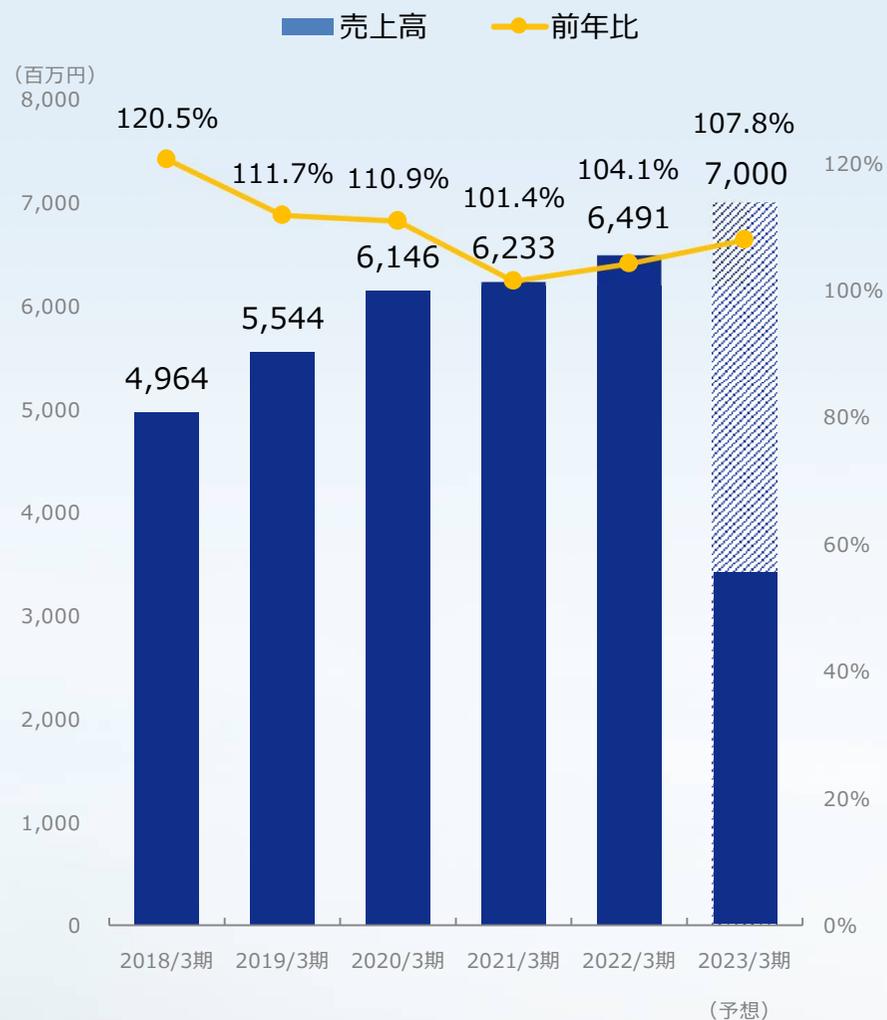
*Pursuit of the humanity*



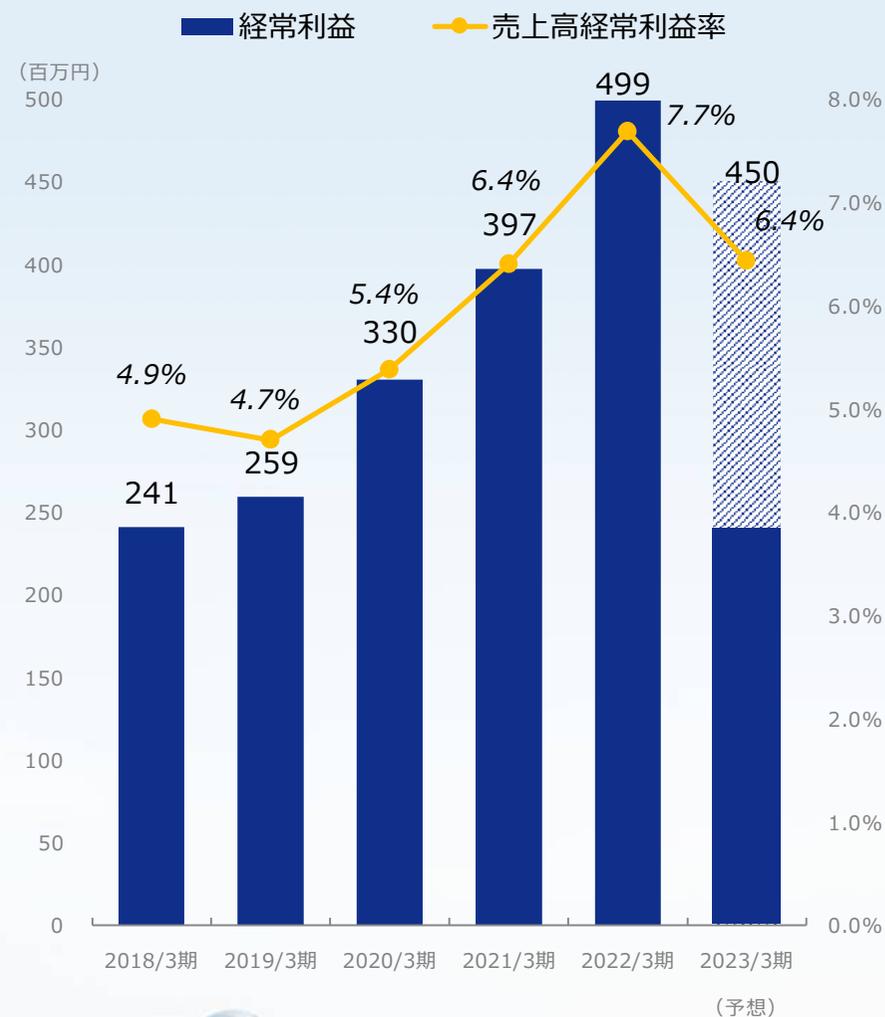
コンピューターマネジメント株式会社

## 参考資料

## 売上高・前年比の推移

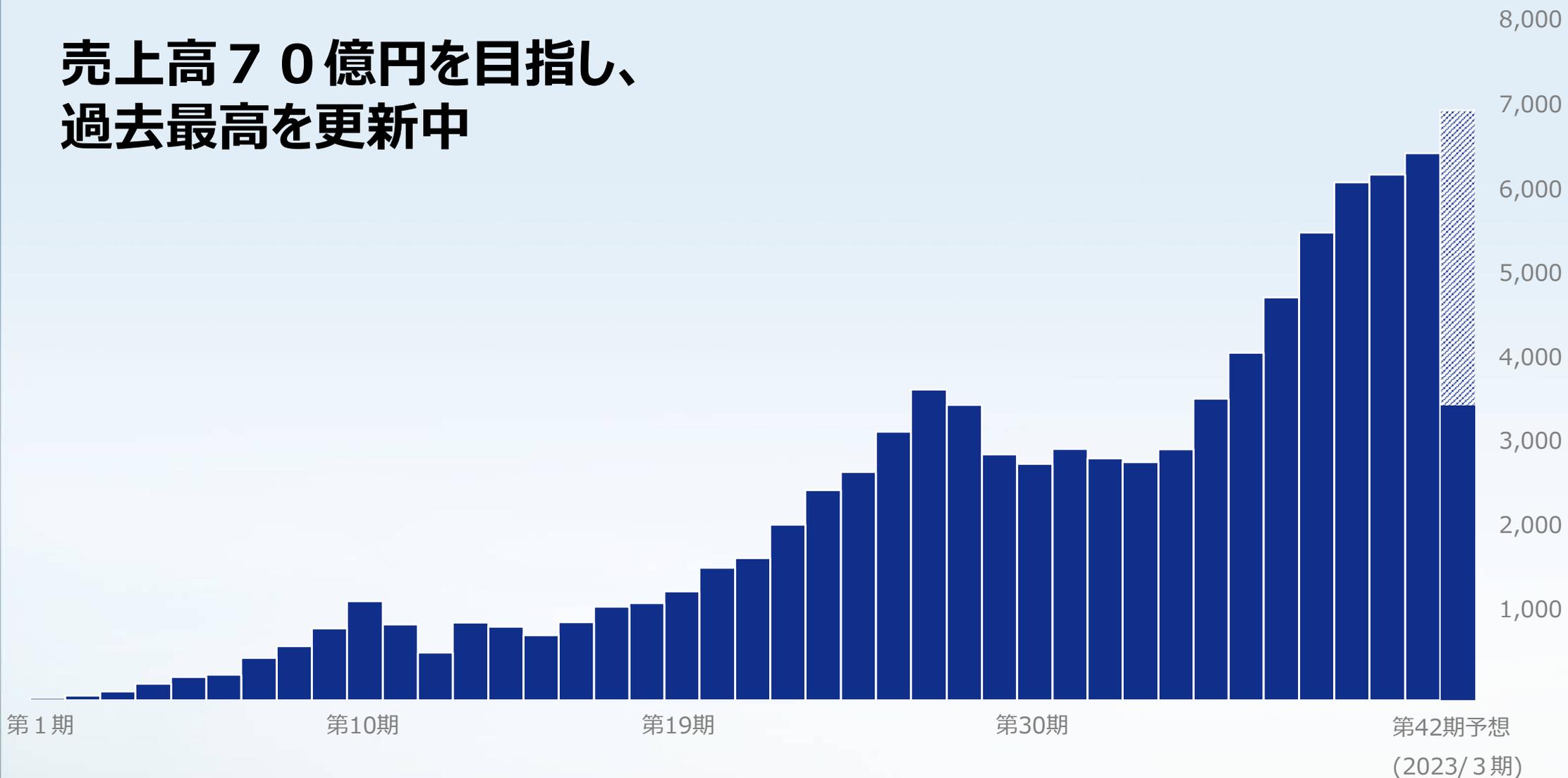


## 経常利益・売上高経常利益率の推移



## 売上高 70 億円を目指し、 過去最高を更新中

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

2023年3月期第2四半期業績において、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割程度を占め、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。