

2023年3月期 決算説明資料

Pursuit of the humanity

2023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
------	---

2023年3月期 業績	8
-------------	---

2024年3月期 業績見通し	13
----------------	----

重要施策・取り組み状況	16
-------------	----

参考資料	33
------	----



会社概要

当社は、「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」の3つのサービスを通じて、顧客の経営に直結するシステム課題を解決するITシステムソリューションを提供する独立系ITトータルソリューションプロバイダーとなります。

基本情報

会社名	コンピューター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	654名 (2023/3期)

社 是

人間性の追求
Pursuit of the Humanity

代表者略歴



代表取締役社長

一般社団法人情報サービス産業協会
理事 兼 関西地区会代表理事

竹中 勝昭

Katsuaki Takenaka

- 1968年3月 立命館大学 理工学部 電気工学科 卒業
- 1968年4月 新興電気工業株式会社 入社
- 1968年12月 株式会社日本計算センター 入社
- 1969年11月 コンピューターサービス株式会社 (現SCSK株式会社) 入社
- 1981年11月 コンピューターマネージメント株式会社 設立
同社 代表取締役社長就任 (現任)

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

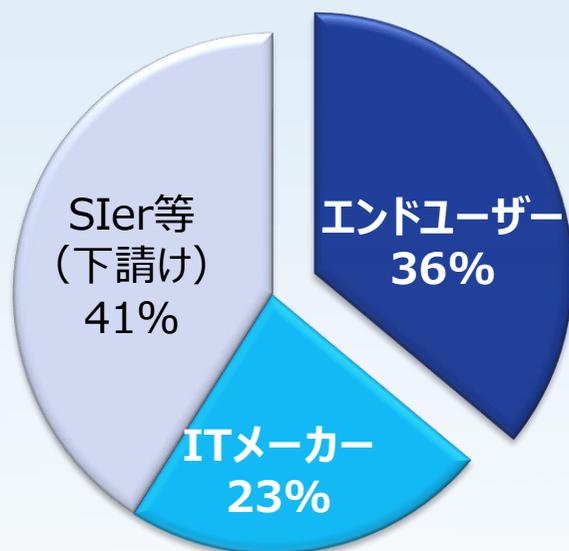


- 現在、西日本を中心に国内7エリアに9つの事業拠点を設置しており、全国展開を可能としています。



全社での顧客区分別売上高構成比

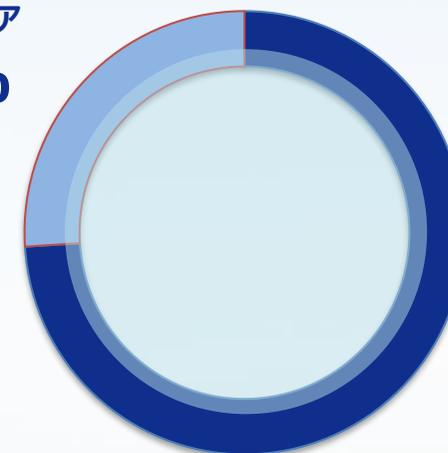
(2023/3期)



エンドユーザーの東西エリア比率

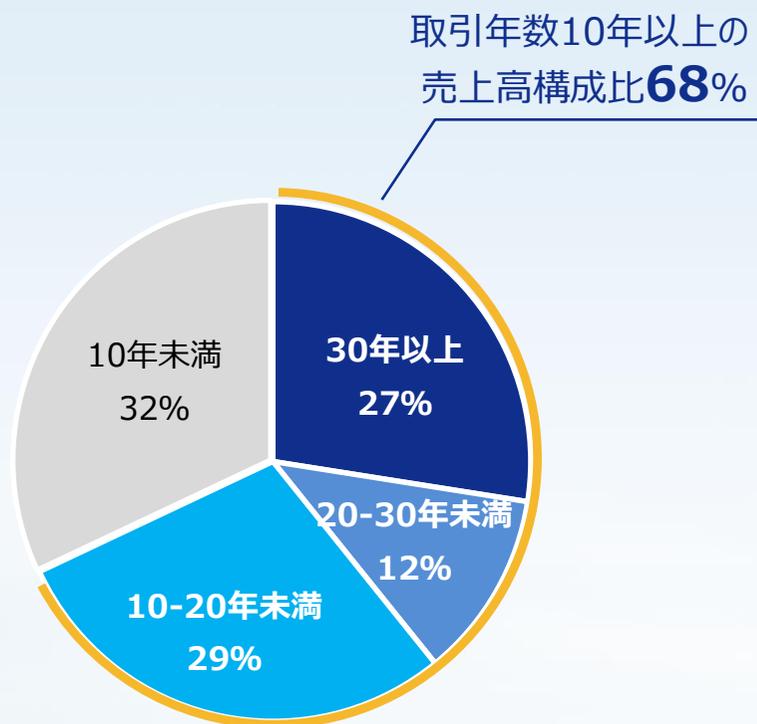
東日本エリア
26%

西日本エリア
74%



顧客との長期取引実績

取引年数別売上高構成比 (2023/3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

2023年3月期 業績

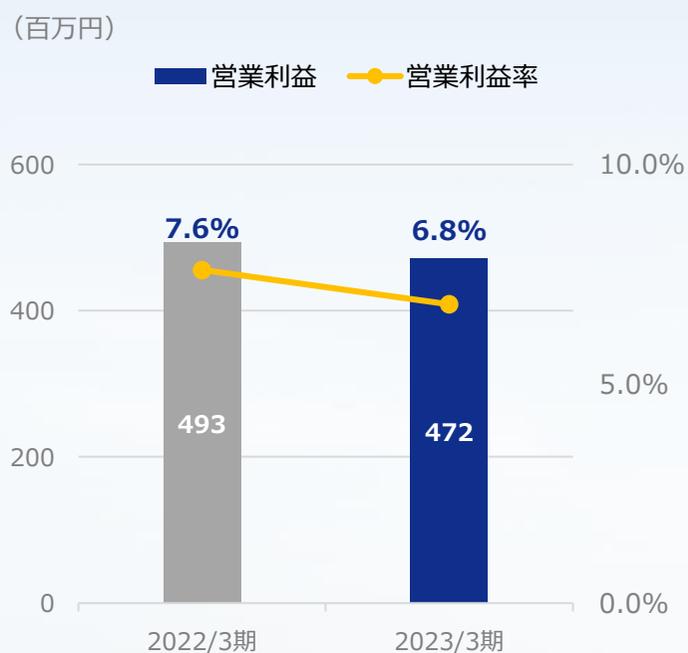
2023年3月期 決算の概要

- 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大規模案件の受注拡大が奏功し、前年を上回り、過去最高を更新。
- 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、営業利益・経常利益は前年同期比微減となった。

売上高



営業利益



経常利益



2023年3月期 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：AWSを中心としたクラウド案件の受注拡大、コンテナ案件の受注拡大等、時勢を見据えた業務拡大施策が奏功し、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、リモート保守サービスの展開を図るなど、事業の再構築を行うことにより、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



2023年3月期 バランスシート状況

(百万円)

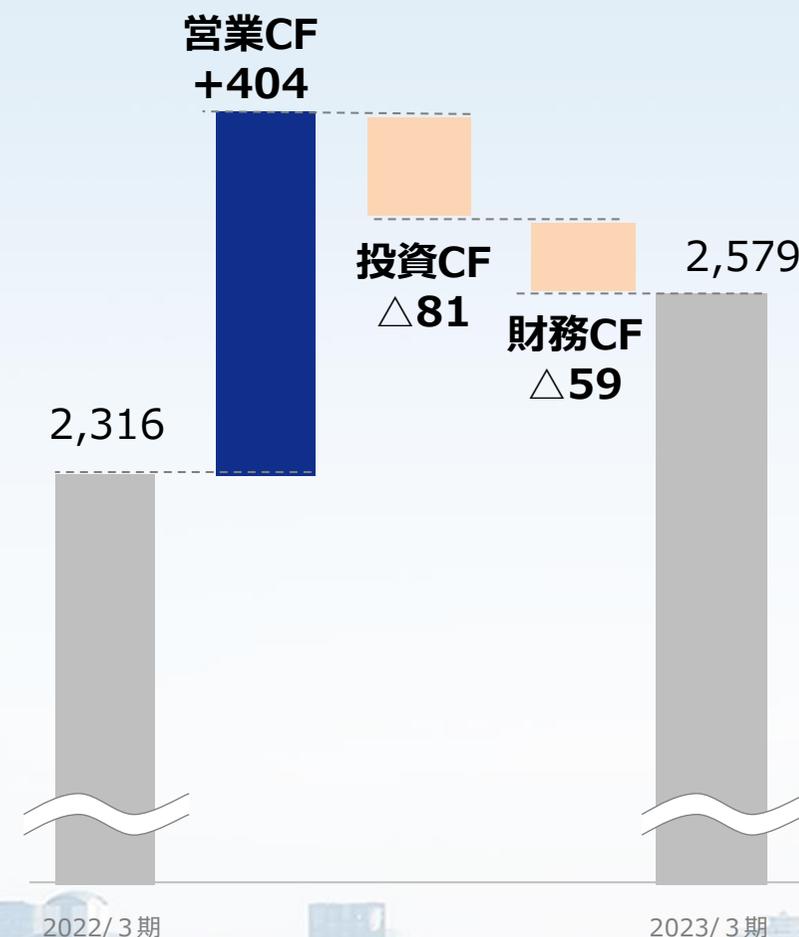
	2022/3期	2023/3期		増減理由
			前期比増減額	
流動資産合計	3,329	3,602	+273	現金及び預金 +262 売掛金 +14
固定資産合計	639	700	+60	棚卸資産 △12 有形固定資産 +57
資産合計	3,968	4,302	+334	投資その他の資産 +8
流動負債合計	811	827	+16	買掛金 +16 未払金及び未払費用 +28
固定負債合計	571	623	+51	未払法人税及び消費税 △46 賞与引当金 +11
負債合計	1,382	1,450	+67	退職給付に係る負債 +51
純資産合計	2,585	2,851	+266	利益剰余金 +276 有価証券評価差額金 △8
負債・純資産合計	3,968	4,302	+334	

2023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	2023/3期
営業CF	393	404
投資CF	△ 73	△ 81
財務CF	△49	△ 59
現金及び現金同等物の期末残高	2,316	2,579
FCF	320	322



* FCF=営業CF+投資CF

2024年3月期 業績見通し

2024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6.8%の増収を見込む。
- 利益については、昨今の諸物価の高騰と政府の要望を踏まえ、従業員の給与水準の引き上げ（ベースアップ）費用を含む製造原価、販管費の増加を織り込み、前期比減収を見込む。

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
- 現場組織力の強化
- 現顧客におけるクロスセル拡大
- 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
- AWS案件の受注強化
- エンドユーザーの開拓
- 持ち帰り案件の受注強化



ERPソリューション

- SBOプライム案件受注拡大
- SAP_BPOビジネスの拡大
- SAP周辺ツールビジネスへの参入
- B P との連携強化

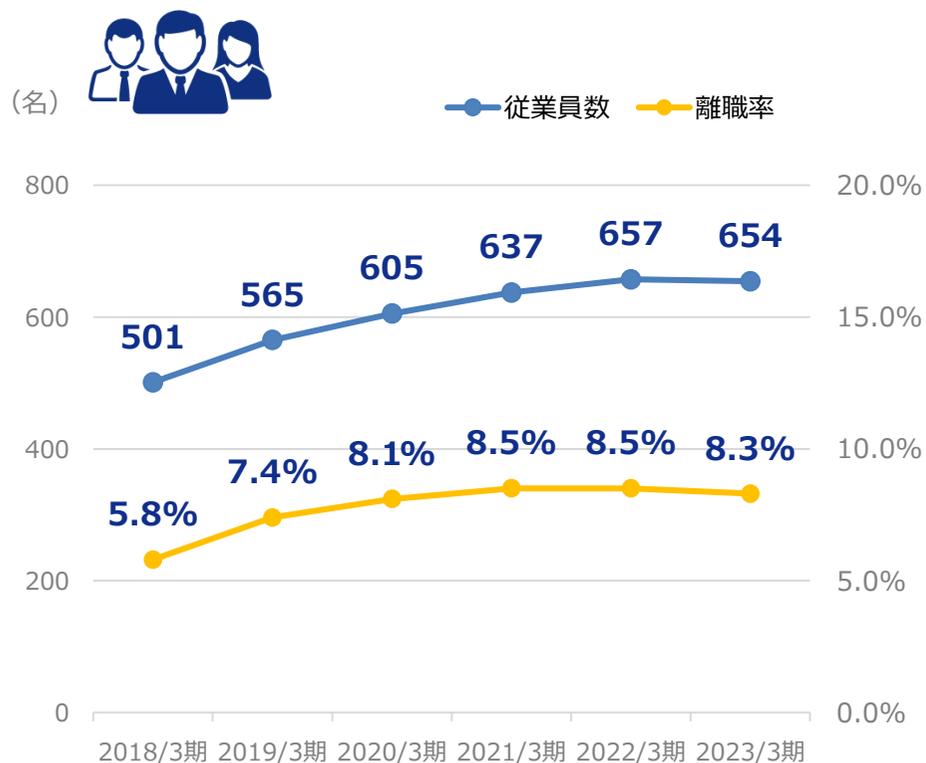


重要施策・取り組み状況

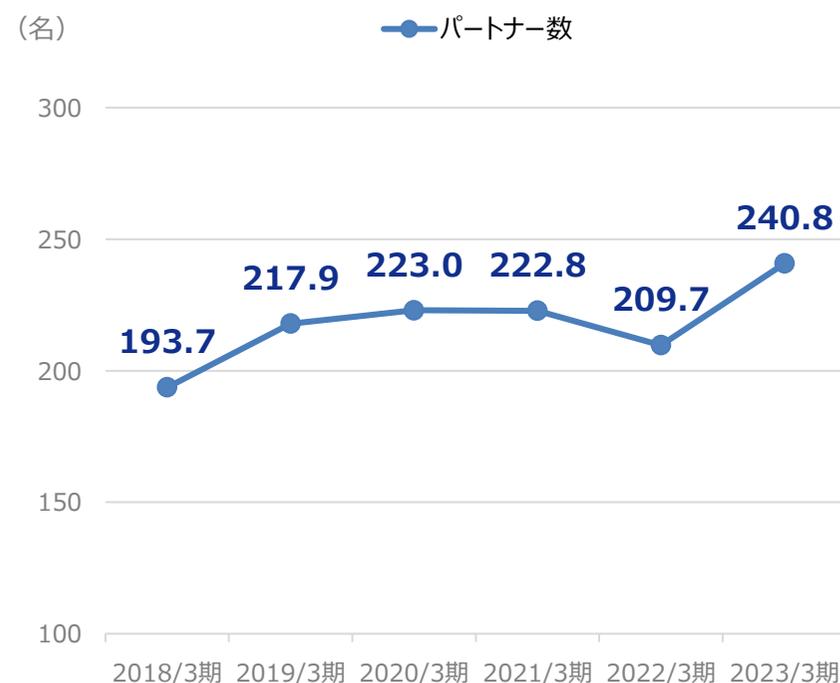
積極的な人材投資により確保された動員力

- 採用競争の激化から、従業員数は横ばいとなったが、協力会社との連携強化を図り、パートナー数の増強に注力、当社全体では動員力の強化が図れた。
- 人材の流動化が激しい情報サービス産業の中でも、離職率は1ケタ台をキープ

従業員数と離職率（3年移動平均）の推移

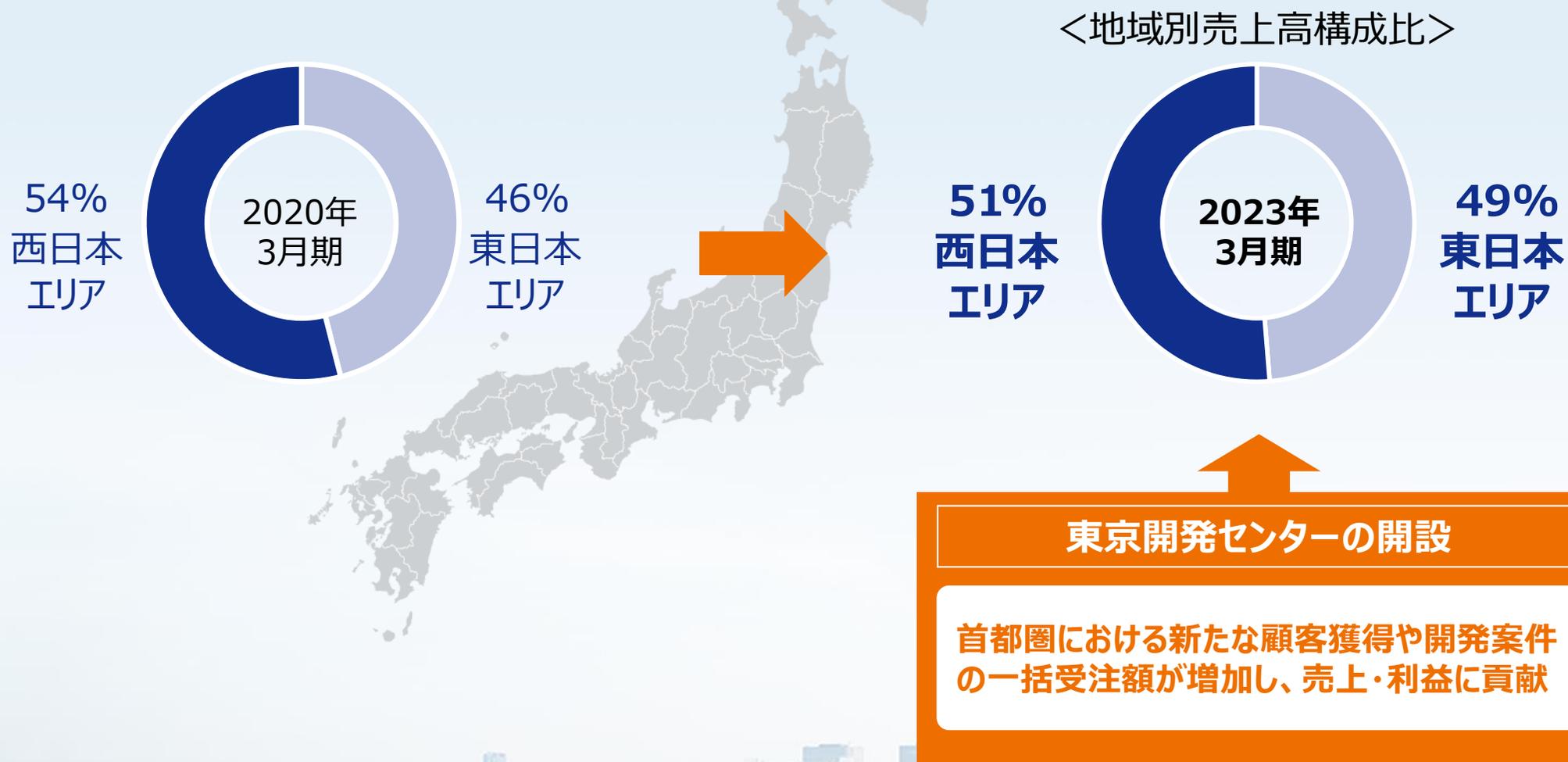


パートナー数（平残）の推移



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。



戦略的な事業展開 ～拠点の拡大～①

2022年7月25日に 「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、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、営業面、採用面でのメリット享受とともに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、大阪駅前の「大阪梅田ツインタワーズ・サウス」に本社を移転いたしました。



戦略的な事業展開 ~拠点の拡大~②

2022年10月19日 BPOセンターの増床

2023年3月27日 四国営業所の拡張移転

増床後の面積 208 %

移転後の面積 172 %



大阪市港区弁天1-2-30 オークプリオタワー

愛媛県松山市一番町3-3-3 菅井ニッセイビル8階

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



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。

当社は従来より、安定的収益が得られる業務として、BPOビジネスに注力してまいりました。

今回のBPOセンター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

強い需要

ヘルプデスク

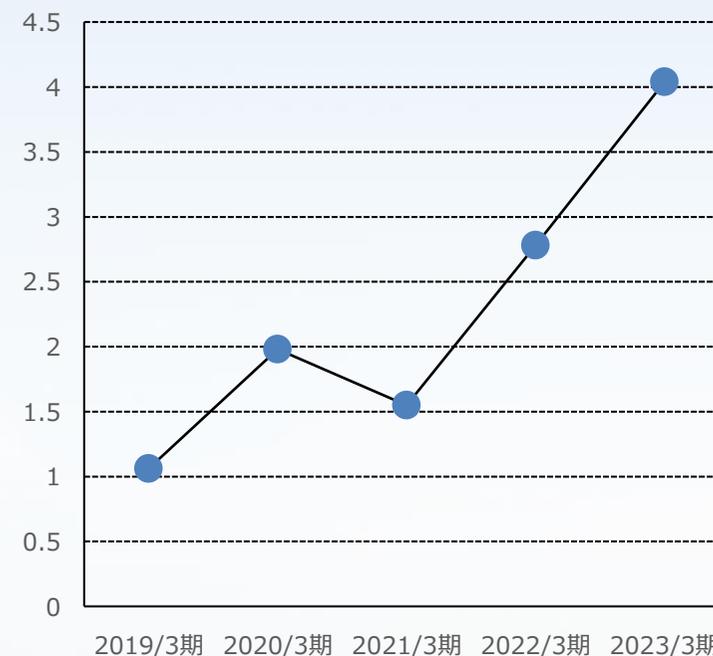


キッキング

ネットワーク保守



BPO売上推移 (億円)



サステナビリティへの取り組み

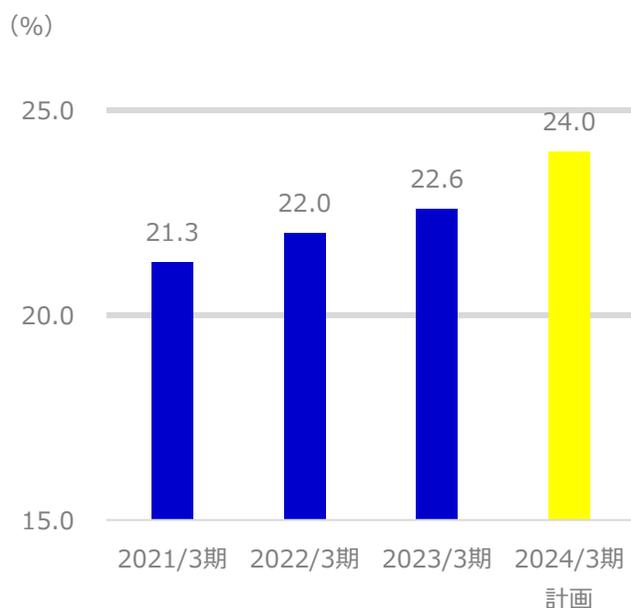


当社は、多様な立場の関係者から構成される「OSAKAゼロカーボンファウンデーション」に参画しております。当ファウンデーションは、地球規模の課題であるエネルギー・環境問題について、多様な立場の会員同士が連携して、大阪から率先して脱炭素に貢献する広範な活動を行うことにより、SDGsの推進及び環境と調和した取組みによる持続可能な経済社会の実現に寄与することを目的としております。

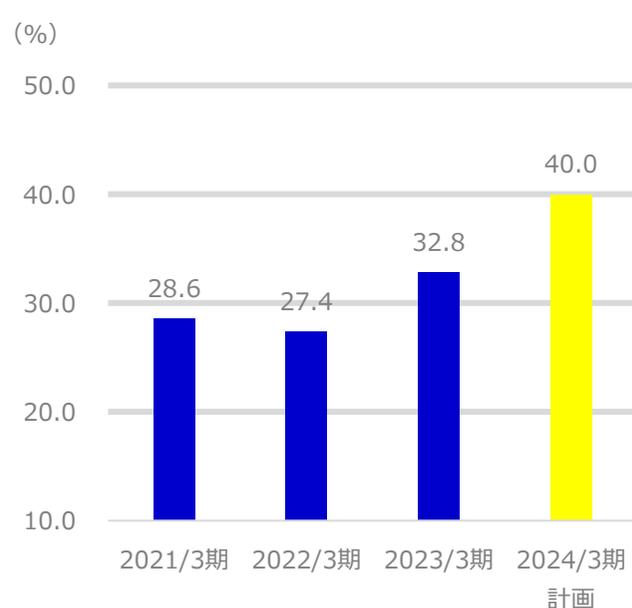
ゼロカーボン社会の実現は世界の潮流となっておりますが、今後当社として何ができるか模索しながら協力していきたいと考えております。

- 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、女性が出産、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。

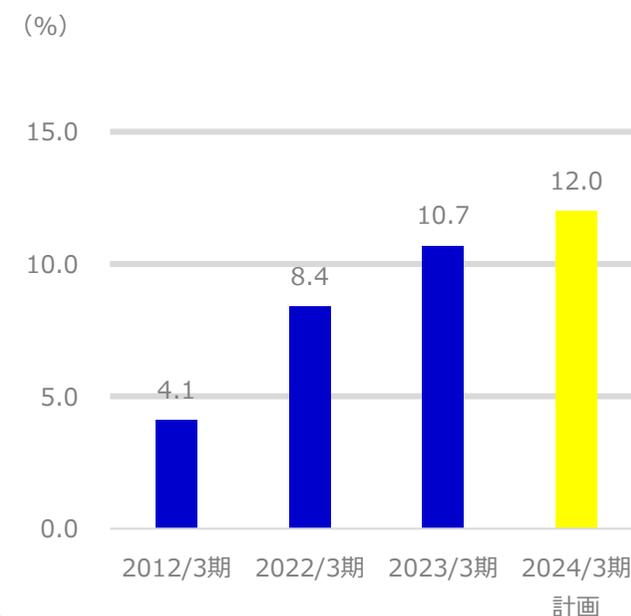
女性従業員比率の推移



女性従業員の採用比率推移



女性管理職推移 (主任以上)



出産・介護への支援 当社は従業員の育児・介護への支援を積極的に行っています。

1. 育児・介護支援に関する会社方針の周知

当社は社長名で育児・介護支援に関する方針及び育児休業取得に関する数値目標を発信し、従業員の育児休業、介護休業の取得を支援しています。

～育児・介護支援に関する方針～

次世代の社会を担う子どもを安心して産み、育てられる職場環境をつくることは、企業に求められる基本的な役割の一つであると考えています。従業員が仕事と育児を両立しつつ、その能力を十分に発揮できる職場環境づくりに積極的に取り組んでまいります。

社長 竹中 勝昭

～育児休業の取得目標～

毎年度「男性労働者の取得率50%以上 取得期間平均10日以上」「女性労働者の取得率100%」を達成することを目標とします。

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ております。

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いたしました。

(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)

1. コンピューターマネージメントの配当方針

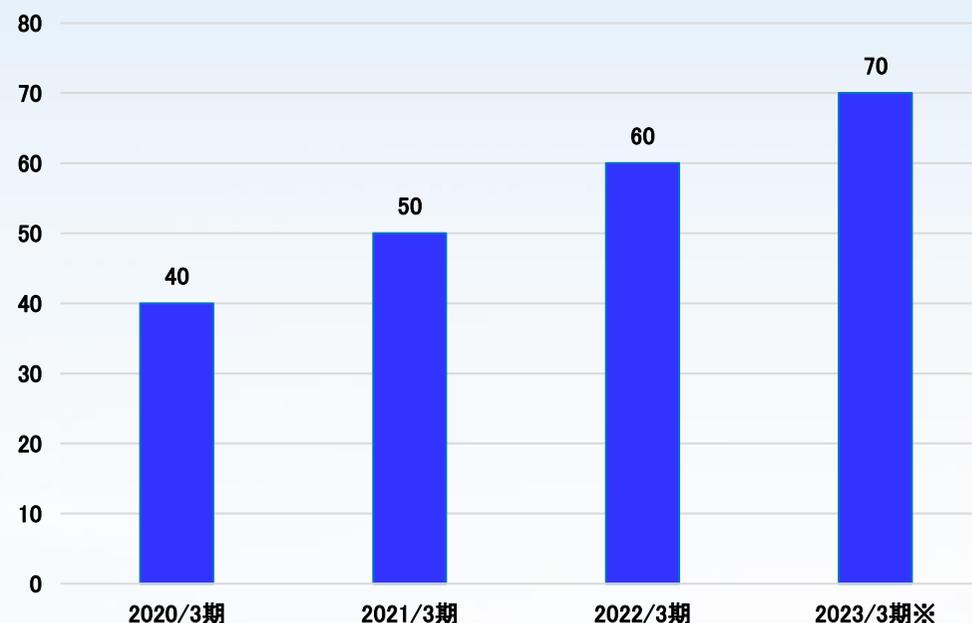
当社は、株主の皆様への利益還元を経営上の最重要課題のひとつと考え、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続して実施していくことを基本方針としております。

2. 配当推移

	1株当たりの配当(円/株)	
	予想	期末配当
2023年3月期※	60	70
2022年3月期	40	60
2021年3月期	40	50
2020年3月期	40	40

※株式分割前基準

期末配当推移



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



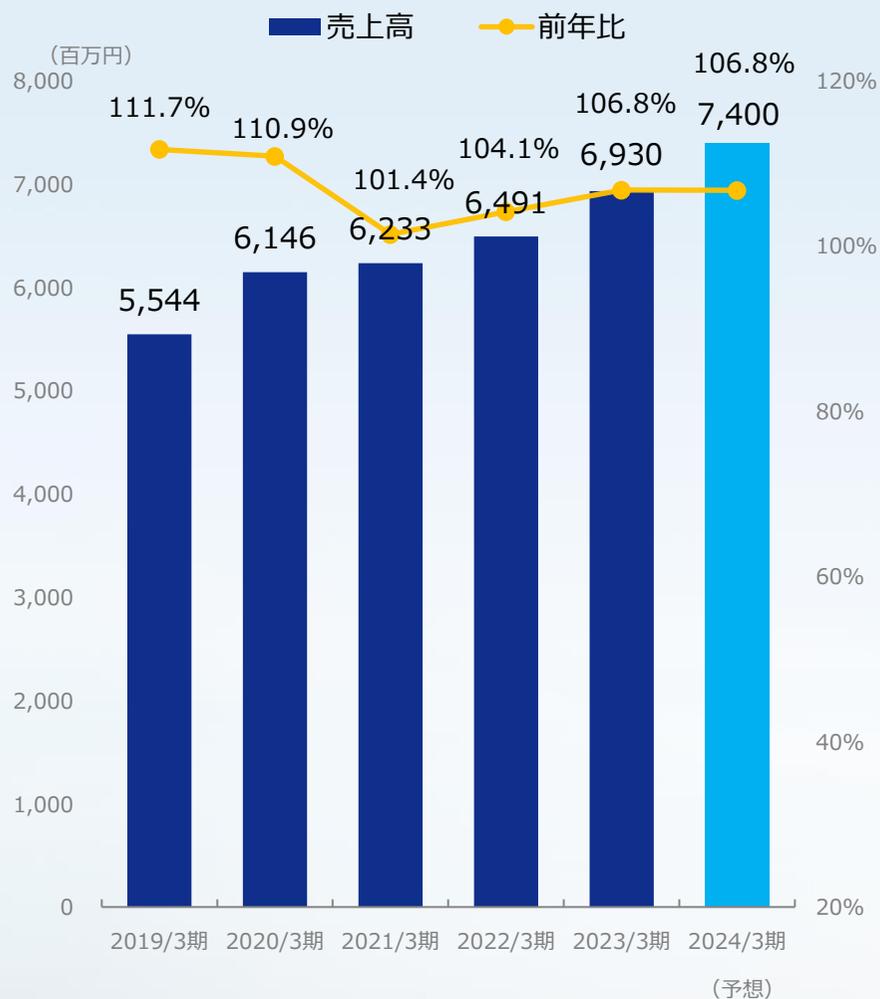
Pursuit of the humanity



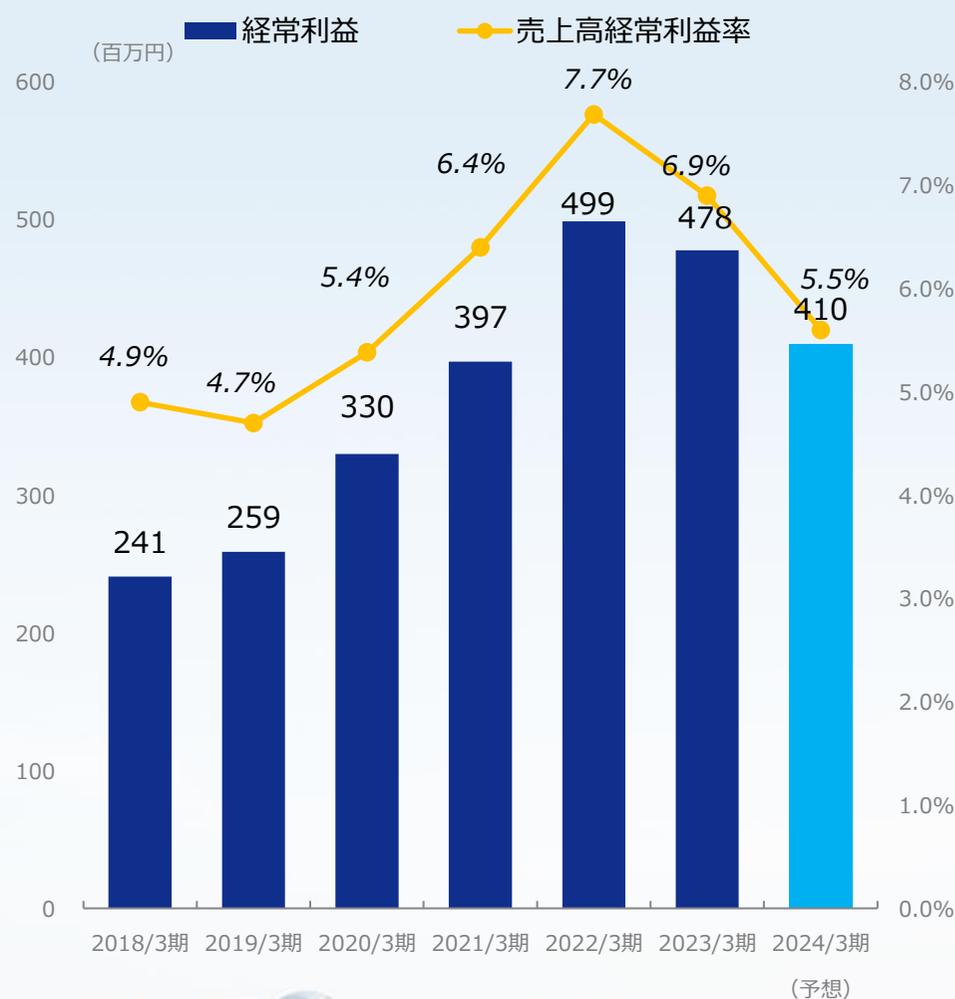
コンピューターマネジメント株式会社

参考資料

売上高・前年比の推移

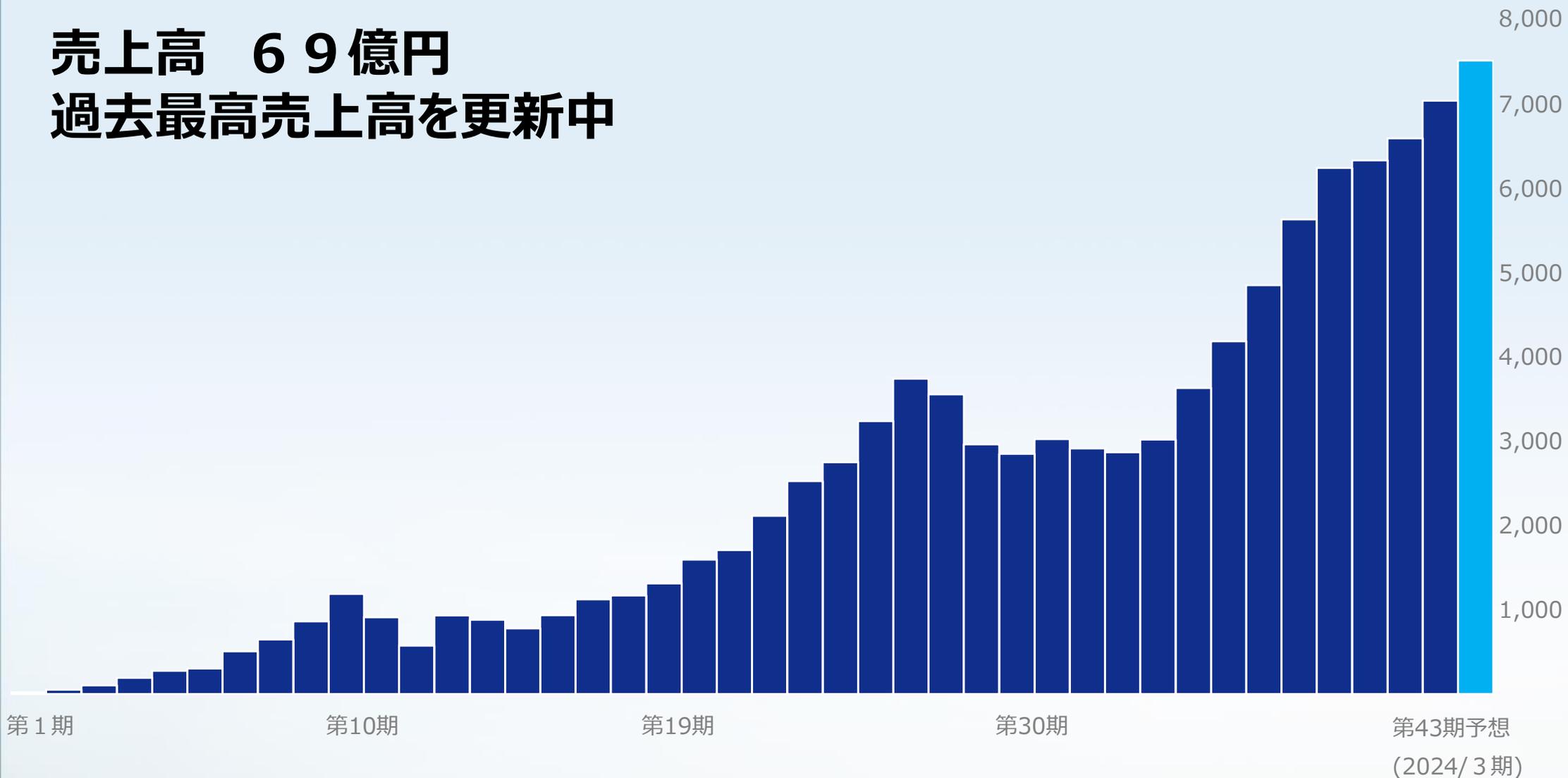


経常利益・売上高経常利益率の推移



売上高 69億円 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



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。