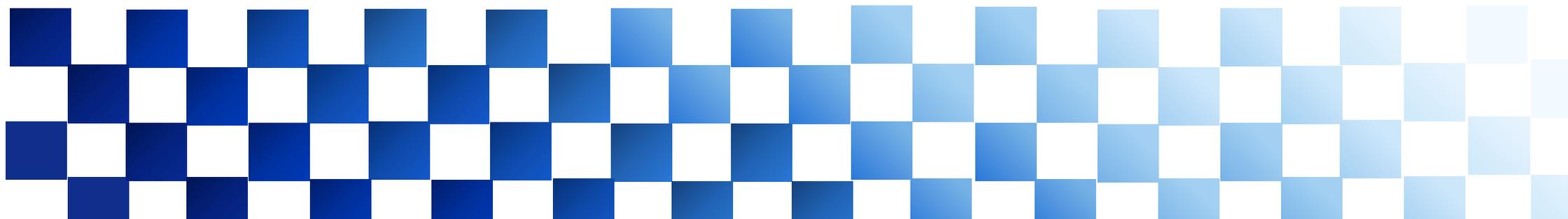


2025年3月期 決算説明資料

2025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



目次

■ 会社概要	2
■ 2025年3月期 連結業績	7
■ 2026年3月期 連結業績見通し	12
■ 当社の強みと成長戦略	16
■ サステナビリティへの取組み	24
■ APPENDIX	28



会社概要

会社概要

当社は顧客の経営課題をITで解決する独立系IT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
上場証券取引所	東京証券取引所 スタンダード市場 (2020年3月11日上場)
証券コード	4491
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
従業員数	731名(2025/3期 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

2008年 当社入社

2011年 インフラ部門 部長就任

2024年10月 代表取締役社長就任

社是

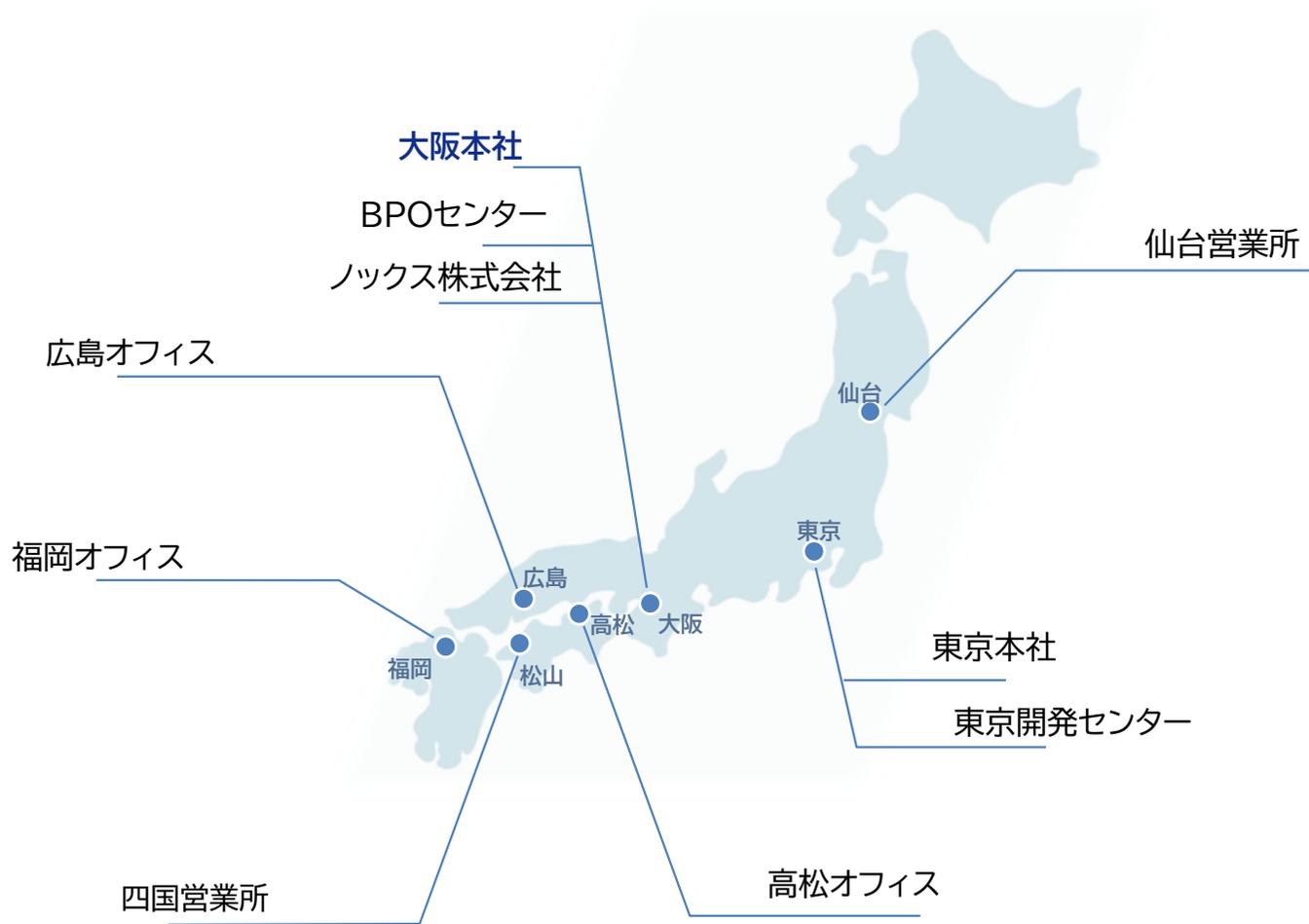
人間性の追求 *~ Pursuit of the Humanity ~*

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
731名
(2025/3期)

3つのソリューションでさまざまな顧客のシステム開発から導入までワンストップでご支援



3つのワンストップサービスを提供

- 1 インフラ基盤構築からBPOまで3つのソリューションであらゆるシステム課題にワンストップで対応
- 2 コンサルティング(上流)からヘルプデスク(下流)までプロジェクトをワンストップでご支援
- 3 業務効率化からDX、最先端の技術支援まで顧客のビジネス課題をワンストップでご支援

CMKワンストップソリューションサービス

事業概要 各ソリューションの特長

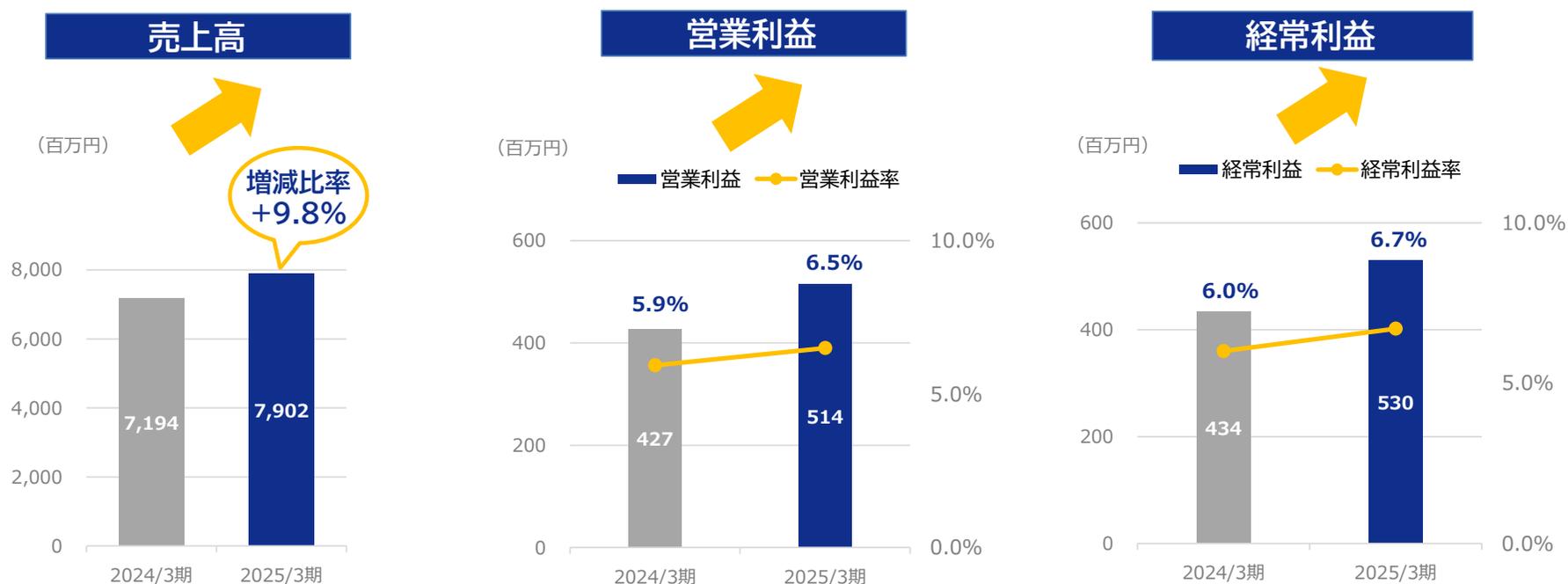
	インフラソリューション	ゼネラルソリューション	ERPソリューション
サービス内容	インフラ環境構築支援	システム開発支援 業務支援ツール導入支援 BPOサービス	ERP(統合基幹業務パッケージ) 導入支援
サービス詳細	<ul style="list-style-type: none"> ・サーバー構築、運用保守支援 ・NW構築、運用保守支援 ・DB構築支援 ・AWS等クラウド環境構築支援 	<ul style="list-style-type: none"> ・各種業務システム開発支援 ・データ連携基盤開発支援 ・WF, BIツールなどの導入支援 ・ヘルプデスク、キitting支援などのBPO支援 	<ul style="list-style-type: none"> ・SAP S/4HANA導入支援 ・GROW with SAP 導入支援 ・SAP AMOサービス ・mcframe7導入支援 ・奉行シリーズ導入支援
パートナー・アライアンス	・AWS認定セレクトパートナー	<ul style="list-style-type: none"> ・DreamArts社 公認パートナー ・WingArc1st社 アソシエイトパートナー ・MOTIONBOARD 	<ul style="list-style-type: none"> ・SAP シルバーパートナー ・mcframe エンジニアリングパートナー ・OBC OAP Platinumパートナー

様々な業種の顧客の様々な業務をITで支援

2025年3月期連結業績

2025年3月期 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、前年を上回り、過去最高を更新。
- 利益については、売上増、上流工程へのシフトによる単価アップなどから、売上総利益が増加、人材育成費等の経費増をカバーし、営業利益、経常利益は前期比増加、ともに過去最高を更新した。



2025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、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：クラウド関連技術者の育成と新規ビジネスパートナーとの協業体制確立や既存ビジネスパートナーとの連携深化等が奏功し、増収となった。
- ERPソリューション：コンサルティング案件を主とした上流工程へのシフトや、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



インフラソリューション



ERPソリューション





2025年3月期 連結バランスシートの状況

(百万円)

	2024/3期	2025/3期		増減理由
			前期比増減額	
流動資産合計	3,952	4,399	+447	現金及び預金 +390 売掛金 +80
固定資産合計	795	737	△58	仕掛品 △39 投資有価証券 △20 繰延税金資産 △14
資産合計	4,748	5,136	+388	
流動負債合計	890	988	+97	買掛金 +38 預り金 △75
固定負債合計	659	568	△91	未払法人税 +52 賞与引当金 +20 退職給付に係る負債 △91
負債合計	1,550	1,556	+5	
純資産合計	3,197	3,580	+382	利益剰余金 +316
負債・純資産合計	4,748	5,136	+388	その他包括利益累計額 +66

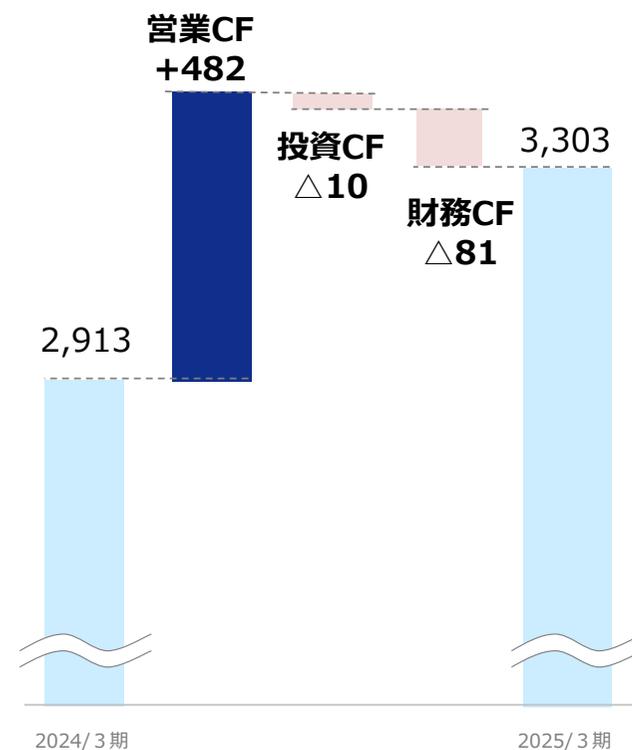
2025年3月期 連結キャッシュフローの状況

- 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	2025/3期
営業CF	429	482
投資CF	△27	△10
財務CF	△68	△81
現金及び現金同等物の期末残高	2,913	3,303
FCF	402	471

* FCF=営業CF+投資CF



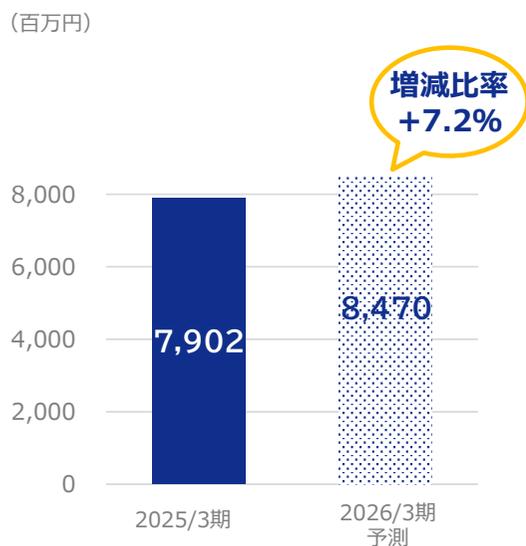
2026年3月期 連結業績見通し



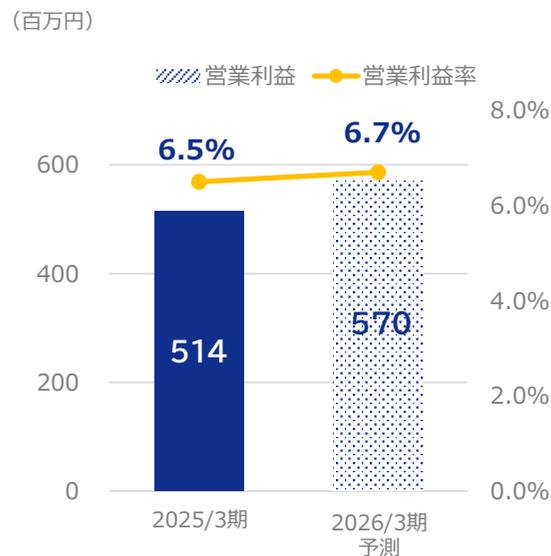
2026年3月期 連結業績見通し

- 売上については、引き続き動員力の強化と新規案件受注の拡大を推進し、前期比7.2%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11.2%の増益を見込む。

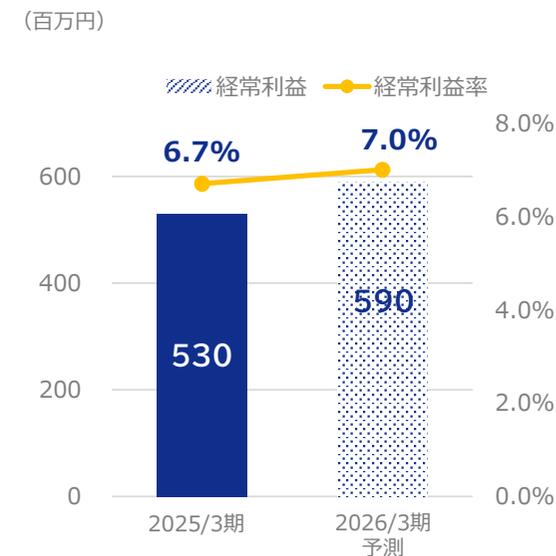
売上高



営業利益



経常利益



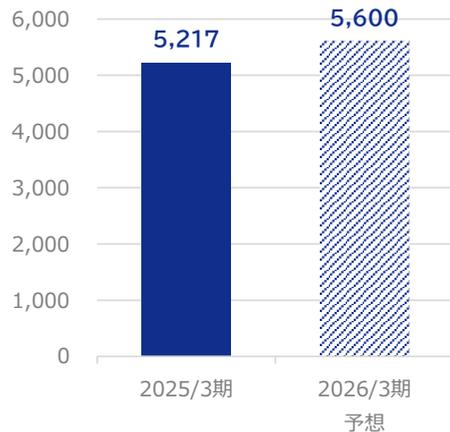
2026年3月期 連結業績見通し サービスライン別売上高

ゼネラルソリューション

- 新サービス、アライアンス拡充によるエンドユーザーの新規獲得
- 上流工程からの案件参画による高収益案件の拡大
- BPOビジネスの拡大

増減比率
+7.3%

(百万円)

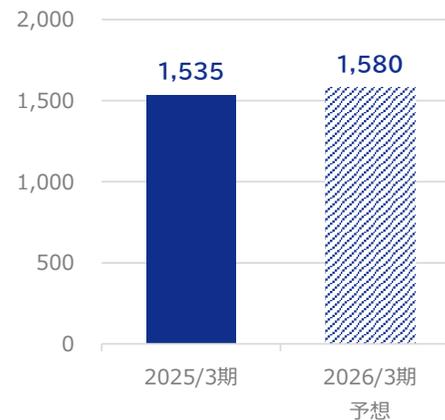


インフラソリューション

- 新サービスリリースによるエンドユーザー案件の拡大
- クラウド環境構築案件の受注拡大
- 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

増減比率
+2.9%

(百万円)

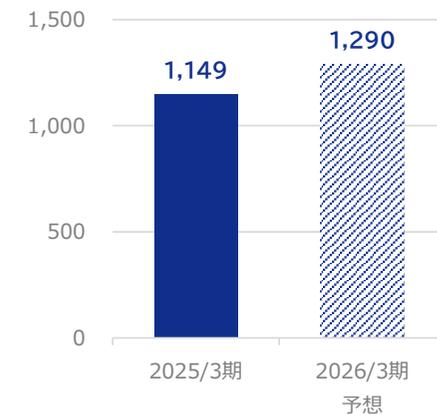


ERPソリューション

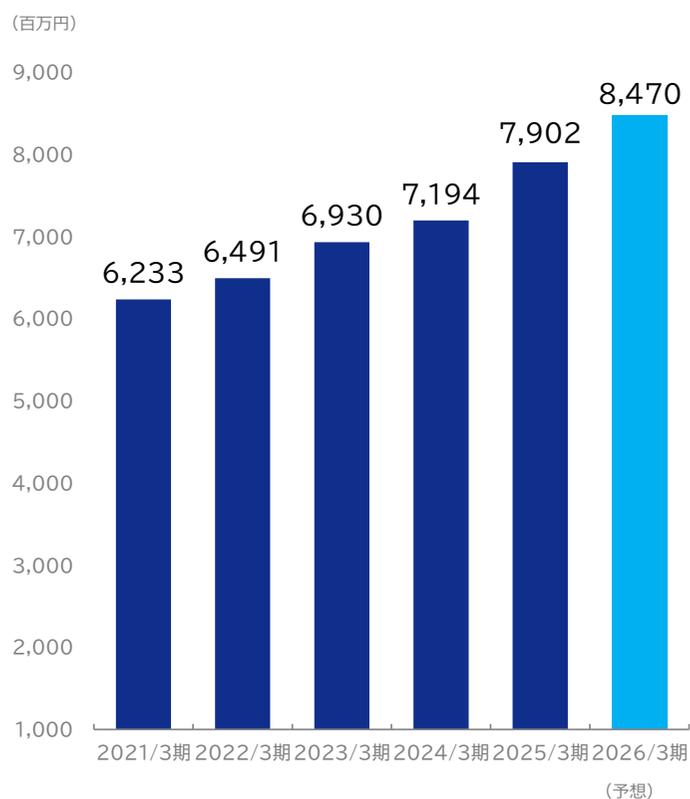
- 新サービス拡充によるエンドユーザー案件の拡大
- 高収益のコンサルティング案件へのシフト
- AMOサービスの拡大

増減比率
+12.3%

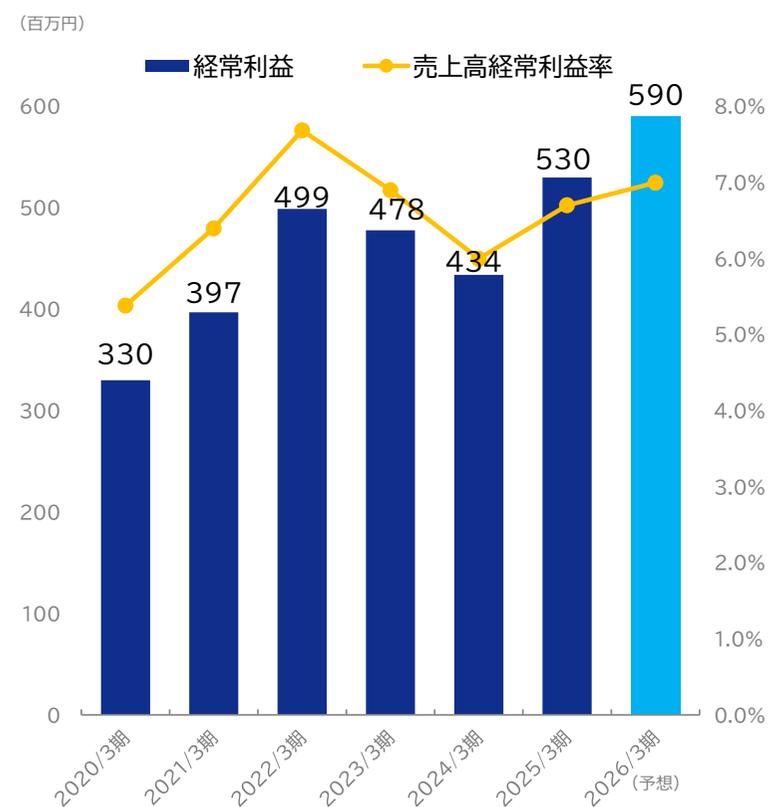
(百万円)



連結売上高の推移



連結経常利益・売上高経常利益率の推移





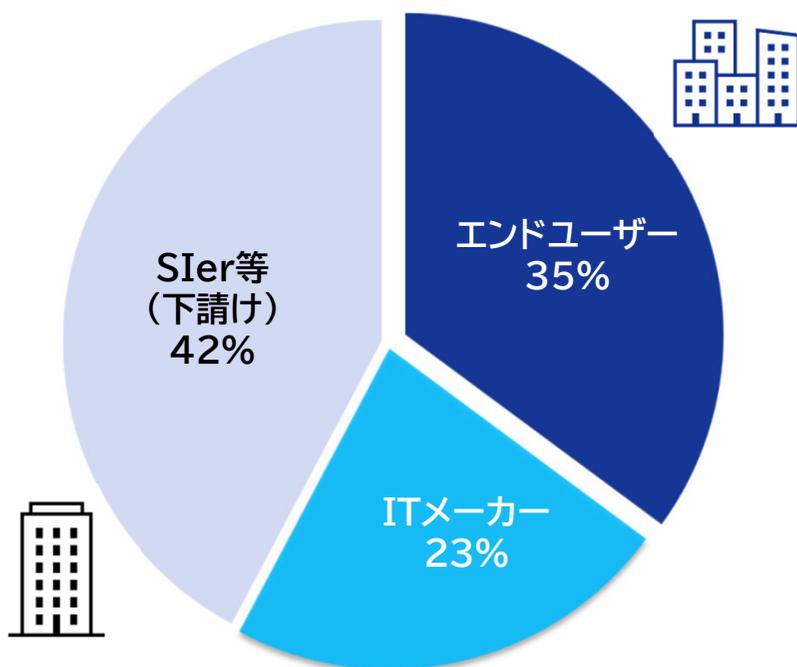
当社の強みと成長戦略



西日本エリアでの高いエンドユーザー比率

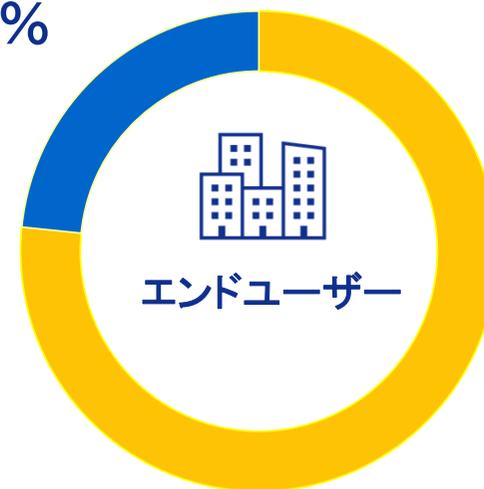
全社での顧客区分別売上高構成比

(2025/3期 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%

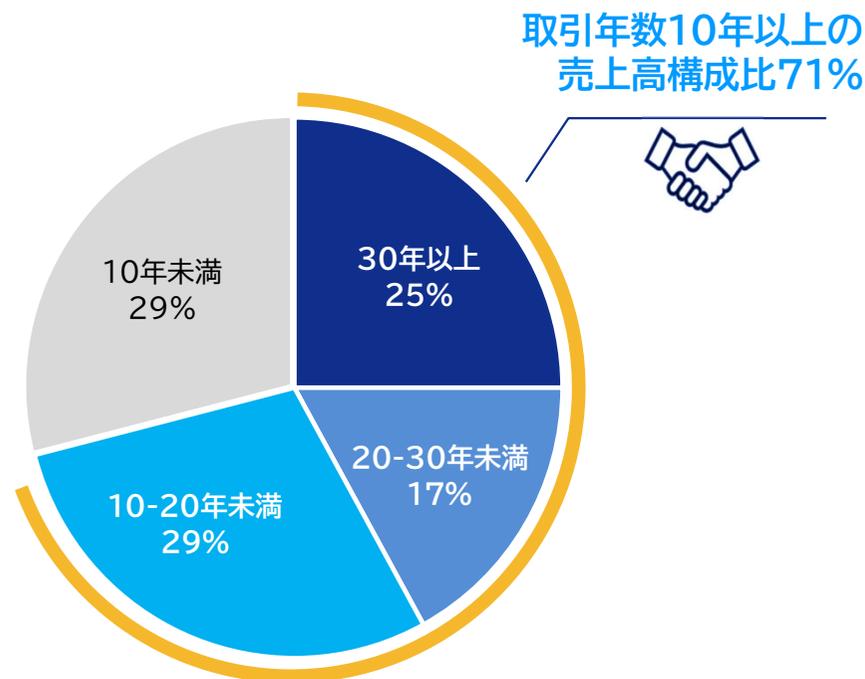


東日本エリアのエンドユーザー開拓を推進

成長を支える安定収益基盤

顧客との長期取引実績

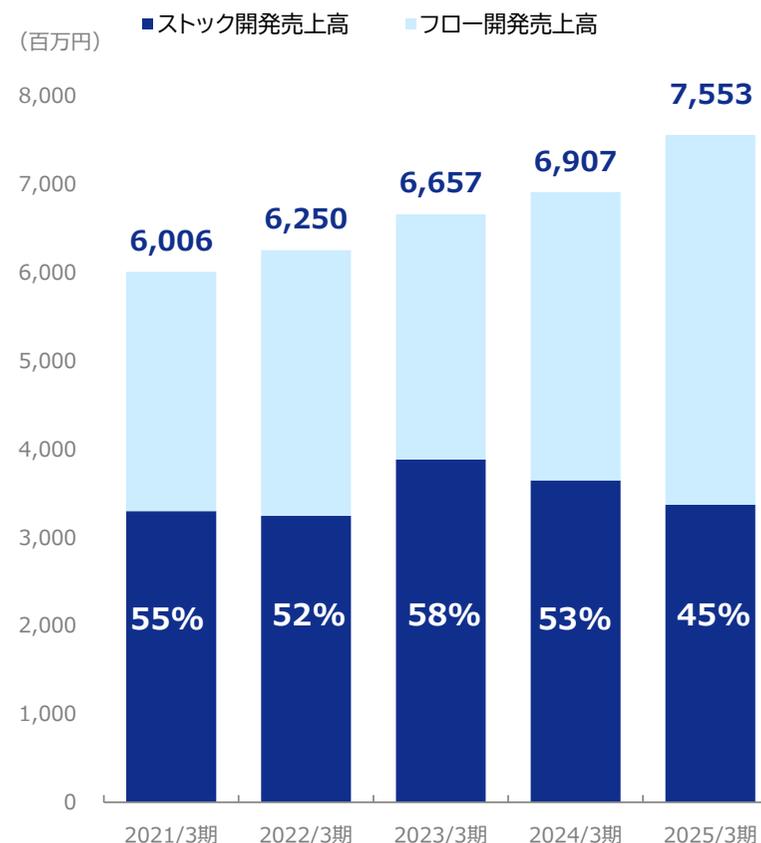
取引年数別売上高構成比 (2025/3期 単体)



伴走型支援による強固な信頼関係を構築

新たな長期取引先を開拓中

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。

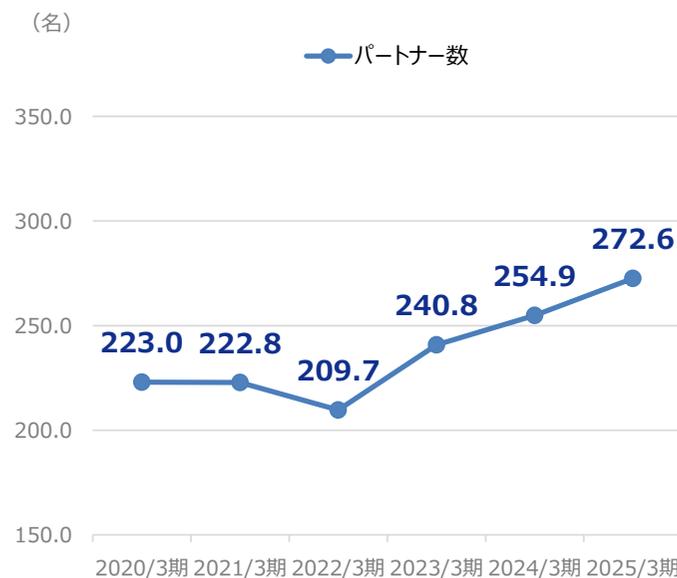
積極的な人材投資により確保された動員力

- 従業員数について、ますます採用環境が厳しくなる中、新卒採用を強化したことが奏功し前期比37名増となった。
- パートナー数について、案件情報の共有等、パートナーとの連携強化を実施した結果、平残ベースで前期比17名増となった。

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



独自サービスのリリース

これまでのエンドユーザーへの伴走型支援のノウハウをもとに、独自サービスを提供

「情シス支援サービスBPOレンジャー」



情シス部門がコア業務に注力できる
環境づくりを支援

顧客からの導入評価一例



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

「ITあんしんサポート」

Excelからシステム開発まで
なんでも相談OK!

SE伴走型の課題解決支援サービス

The graphic is a dark blue banner with white and yellow text. It includes a QR code in the top right corner.

こんなお悩みありませんか？

ITのちょっとしたことを
相談をしたい

Excelの使い勝手を
改善したい

システム開発の
アドバイスが欲しい

ひとり情シスや少人数の情シス部門を
支援するSE伴走型支援

顧客からの導入評価一例



ITのプロに相談可



課題整理支援



中長期で伴走

アライアンスの強化

外部の技術力と当社の技術力・ノウハウを掛け合わせることで、顧客へ新たな価値を提供

IBM社
「webMethods」

業務連携基盤
“webMethods”で
システム連携の課題を解決

業務連携基盤とは、異なるシステムやサービス間のデータを連携する仕組みです
webMethodsを導入すると、個別開発していたシステム連携から解放されます

なぜ連携は webMethods？

①業務領域を問わないシステム連携が可能

- ☑オンプレミス・クラウド両方のシステムと連携
- ☑連携コネクターは300種類以上

FRP



ビジネスエンジニアリング社
「mcframe」

mcframe

国内企業の業務プロセスに
最適化された、
ビジネスエンジニアリング社
「mcframe」の導入支援サービス

複数のクラウドサービスや
オンプレミスシステムを、
効率よく連携・統合するための
統合プラットフォーム
「webMethods」の
導入支援サービス

DreamArts社
「SmartDB®導入支援サービス」

大企業向けのWebデータベースと
ワークフロー機能を備えた、
ノーコード開発プラットフォームである
「SmartDB®」の導入支援サービス

スマートデービー
SmartDB
大企業の業務デジタル化クラウド

CMKの3つのポイント



①SmartDB®活用サポート・運用までワンストップで対応可能

ツール導入に当たった業務整理からシステム設定、データ移行、トレーニング、運用支援、改善提案まで
トータルサポートします。オンサイトとリモートのハイブリッドでのサポートと提供が可能です。
お客様のニーズに合わせて柔軟に対応します。



②SmartDB®スペシャリスト資格保持者40名以上

SEだけでなく営業担当も4名が資格を取得（内2名はオーガナイザーの「Sapphire」取得済）
SmartDBだけでなく、各ツールのご機材設置からお気軽にご相談いただけます。

成長市場の取込み

AI技術の活用を積極的に推進、既存ビジネスとのクロスセルによる付加価値の創出を図る

新技術基盤開発室

最先端技術への挑戦



多様なAI技術を試行し、
活用の可能性を探求

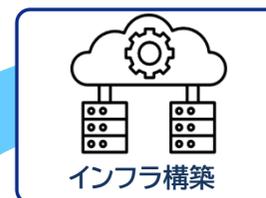
最先端IT技術者の育成



生成AIを活用したシステム
開発を通してAI習得

既存ビジネスとのクロスセル

各ソリューション部門



インフラ構築



システム開発



ERP・基幹システム
導入等

既存ビジネス



アライアンス/パッケージ
ソリューション



BPOサービス

中長期的な基本方針

収益規模

経営基盤の強化

既存領域の強化

ビジネスモデルの変革

『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』

- ・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

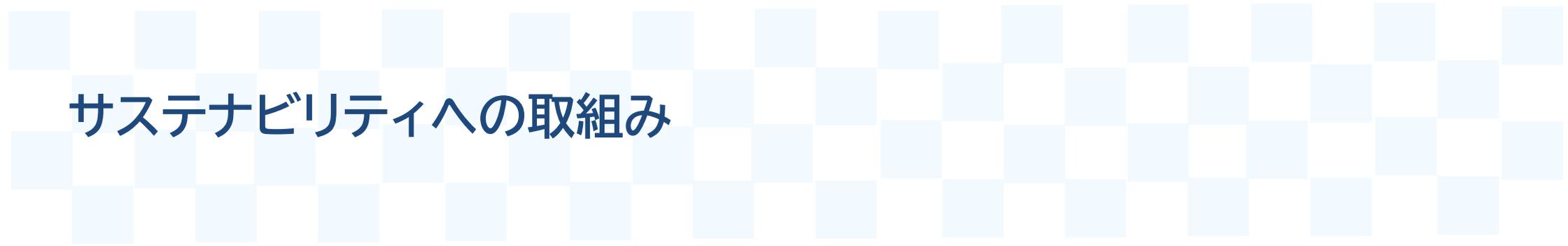
- ・独自サービス、アライアンスの強化
- ・コンサルティング案件の受注拡大
- ・品質の更なる向上とマネジメント力の強化

- ・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

- 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
- ERPソリューションサービス

時間



サステナビリティへの取組み

マテリアリティ目標の特定

重要課題 → 取組方針 → 指標・目標（2030年度）

1. 気候変動への対応	<ul style="list-style-type: none"> 使用電力の削減 ペーパーレス化 グリーン調達への推進 リモート会議による出張の削減 官民連携の脱炭素活動への参加 	温室効果ガス排出量 (Scope1,2)	20%削減 (2022年度比)	
2. ダイバーシティ・エクイティ & インクルージョン	<ul style="list-style-type: none"> 職場での全ての女性・男性の公平な待遇の実現 事業のグローバル化を見据えた国際的な人材の採用推進 シニア層や障がい者が能力を發揮できる職場環境づくり 	採用に占める女性の比率 従業員に占める女性の比率 管理職（課長級以上）に占める女性の比率 従業員に占める外国籍従業員の比率 従業員に占めるシニア層の比率(60歳以上) 従業員に占める障がい者の比率 育児休業の取得率 男性従業員における育児休業の取得平均期間	40.0% 30.0% 30.0% 3.1% 3.1% 2.5% 100% 30日以上	
3. 人的資本経営	<ul style="list-style-type: none"> 時短および有休取得の推進によるワーク・ライフ・バランスの向上 メンタルヘルス、健康維持支援などウェルビーイングの実現 従業員のスキルアップ支援 「パートナーシップ構築宣言」への登録 	有給休暇の取得率 時間外労働の削減 教育研修費	100% 20% (2022年度比) 200% (2022年度比)	
4. 品質・セキュリティ	<ul style="list-style-type: none"> 品質委員会による品質向上管理 情報セキュリティ委員会によるリスク管理 	第三者認証の維持 第三者認証の認定取得	◆ ISO9001 ◆ CMMI Level2 ◆ ISO/IEC27001 ◆ プライバシーマーク ◆ CMMI Level3	

持続可能な社会の実現



サステナビリティ経営方針

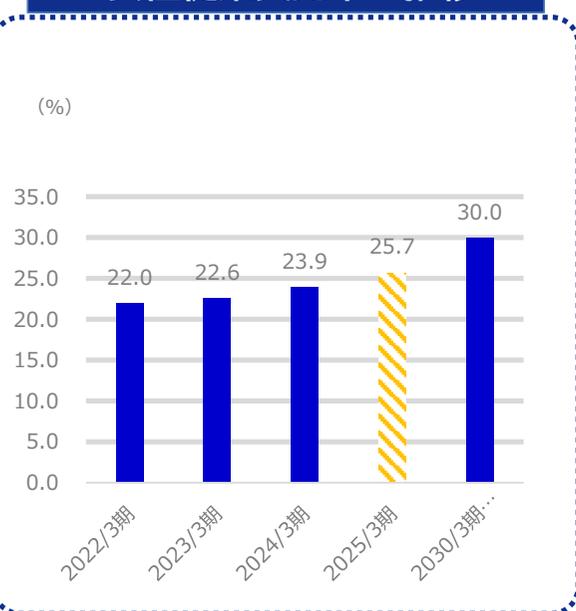
当社グループは、ソフトウェアという無形の財産を世に送り出している企業です。現在のような高度情報化社会において、ソフトウェアは武器にもなれば、平和を守るための道具にもなります。社会に役立つ結果を導き出すのは、豊かな人間性にほかなりません。従業員一人ひとりが自らの人間性を追求し、人格を高めることで、より社会に必要とされる企業に成長することが当社の望みです。



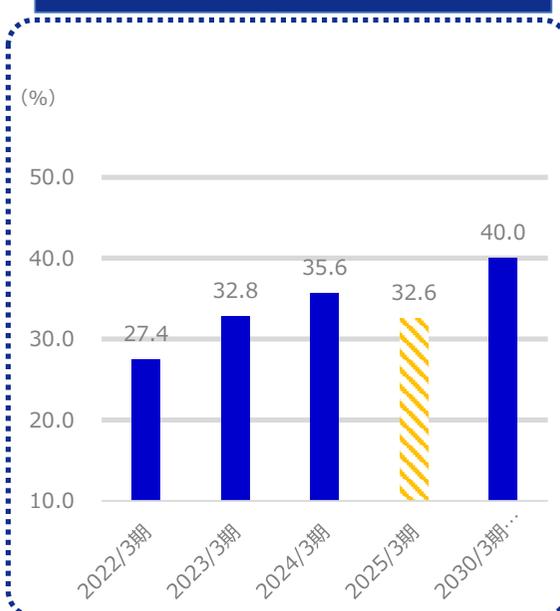
取組み事例～ダイバーシティ～

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。

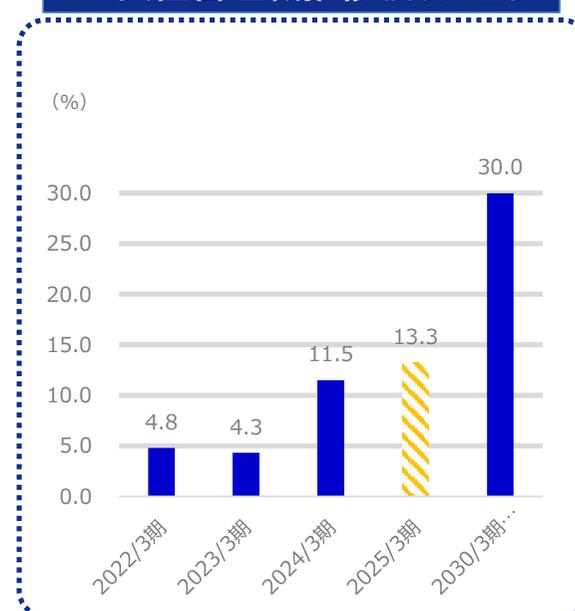
女性従業員比率の推移



女性従業員の採用比率推移



女性管理職推移(課長以上)





取組み事例～育児休業取得支援～

当社は、社長名で育児休業取得支援方針を周知するとともに、男性従業員への個別育児休業取得意向確認等の施策を継続実施、従業員の育児休業取得推進を行っております。

育児支援に関する当社方針

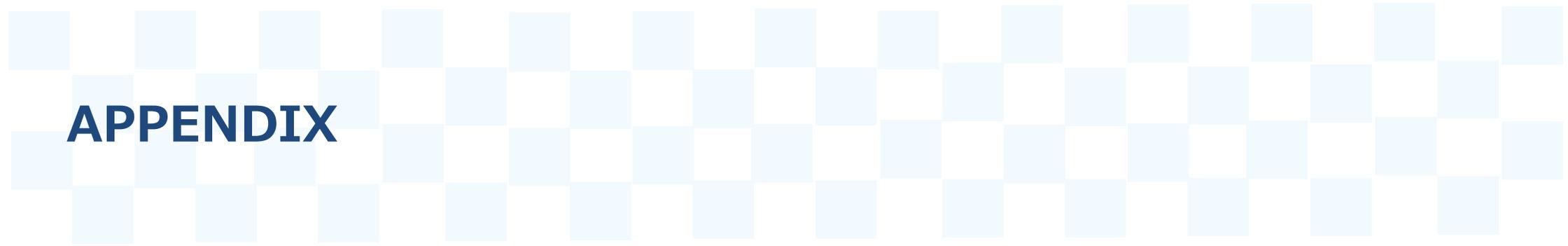
次世代の社会を担う子どもを安心して産み、育てられる職場環境をつくることは、企業に求められる基本的な役割の一つであると考えています。

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。

代表取締役社長 竹中 英之

育児休業取得率の推移

	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
女性従業員	100.0%	100.0%	100.0%
男性従業員	69.2%	66.7%	83.3%
合計	73.3%	77.8%	88.2%



APPENDIX



配当方針

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
2025年3月期	40	50
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





株主優待制度の新設について

1. コンピューターマネージメントの株主優待について

当社は、持続的な成長による企業価値の向上と、安定的な配当の継続実施が株価上昇の基本と考えております。

一方で、当社の知名度やブランドイメージの向上を通して、株主数の増強による当社株式の流動性向上の一つの方策として、このたび、株主優待制度を新設することといたしました。

今後とも、当社の魅力を高め、より多くの投資家の皆様にご注目いただけるように努めてまいります。

2. 株主優待の内容

項目	単元(株数)	優待内容
年間株主優待	1単元(100株)以上	当社オリジナルQUOカード 10,000円分

3. 株主優待の基準

2025年9月末日	1単元(100株)以上	当社オリジナルQUOカード 10,000円分
-----------	-------------	---------------------------

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

現状評価として、次頁の通り、当社のROEは過去5年間の平均で12.5%となっており、また、当社の資本コスト（WACCベース）は、4.13%と認識しており、資本収益性が資本コストを十分に上回っております。

配当につきましても、6期連続で増配を実施し、配当性向の向上を目指しております。

また、当社は、2025年より株主優待制度を新設いたしました。

株主優待制度を通じて企業認知度やブランド価値の向上を図ることで、市場における当社の評価を高め、結果として資本コストの低減にも寄与するものと考えています。

今後は、更なる企業価値の向上を目指し、株主や投資家の皆様から当社の企業価値や成長性を適切に評価していただくため、引き続き下記の施策を実施してまいります。

1. 企業価値向上のための投資推進

- (1) 成長性の高い新技術を当社の新たな事業として展開すべく、新技術基盤開発室を立ち上げ研究開発を行います。
- (2) M&A実行体制を構築し、当社の既往事業とのシナジーが見込める案件について検討を行います。

2. 安定的な株主還元の継続

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。今後も、目先の期間利益の増減にとらわれず、安定的な株主還元を実施してまいります。

3. IR活動の積極化

当社の事業内容や成長戦略をご理解いただくために、株主や投資家の皆様との対話や情報発信を積極的に行い、当社の企業価値や成長性に見合った株価の形成につなげてまいります。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

諸計数推移(連結)

	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上高 (千円)	6,146,959	6,233,729	6,491,109	6,930,650	7,194,045	7,902,467
営業利益 (千円)	327,476	385,065	493,846	472,657	427,076	514,121
経常利益 (千円)	330,891	397,228	499,027	478,220	434,442	530,556
親会社株主に帰属する当期純利益 (千円)	217,213	285,490	353,221	337,657	327,407	397,887
1株当たり純利益 (円)	138.66	140.71	173.90	166.17	160.96	195.43
ROE(自己資本利益率)	13.9%	13.2%	14.4%	12.4%	10.8%	11.7%
1株当たり純資産額 (円)	973.12	1,150.37	1,272.43	1,402.74	1,570.56	1,758.49
PBR(株価純資産倍率)	1.28	1.24	1.25	1.08	1.00	1.00
配当性向	-	17.8%	17.3%	21.1%	24.9%	25.6%



「cmkPLUS」を公開中

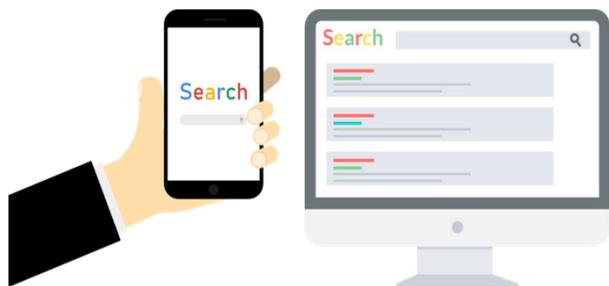
新規エンドユーザー拡大へ向け、コミュニケーションツールとして「cmkPLUS」を公開中

■ 当社ホームページから

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



■ 通常の検索から



「cmkPLUS」

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

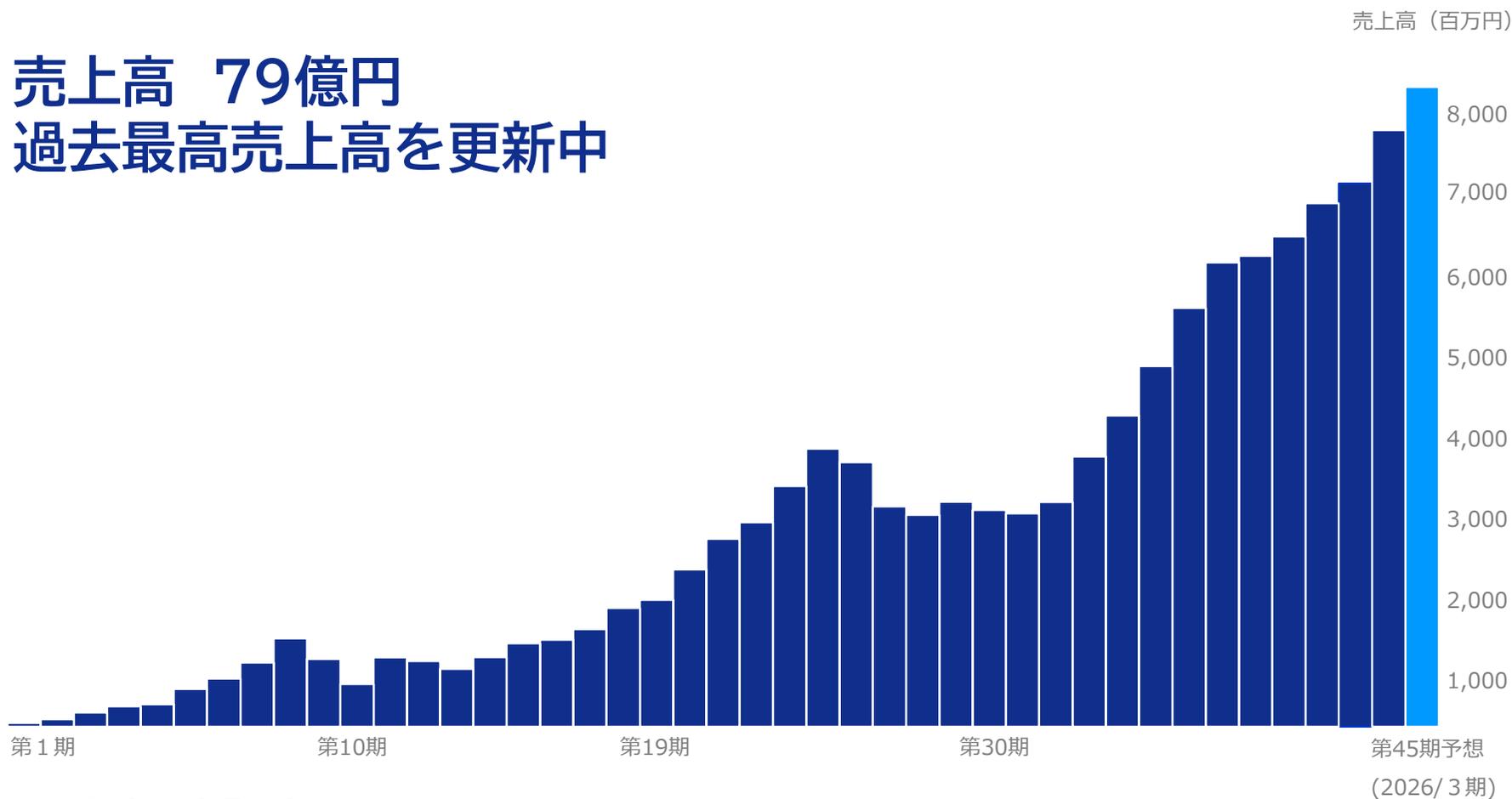
エンドユーザーのお役立ち情報に特化した専用のホームページです。





創業時からの売上高推移

売上高 79億円
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

コンピューターマネージメント株式会社

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。