
アニュアルレポート 2005

(2004年4月1日～2005年3月31日)

日本語訳 (英文冊子 p.31 以降を除く)



COMSYS.HD

見通しに関する注意事項

このアニュアルレポートに掲載されている記述には、当社および関係会社の将来についての記述が含まれています。これらの記述は過去の事実ではなく、当社が現時点で把握可能な情報から判断した前提・見通し・計画に基づく予測が含まれています。

そのため、当社を取り巻く経済情勢、市場の動向、為替の変動等に関わるリスクや不確定要因により、実際の業績が記載の予想数値と異なる可能性があることをご承知おきください。

2003年9月の経営統合から2度目の決算を好業績で迎えることができました。ワンストップソリューションのトップブランドとして、今後も増収増益を継続できるグループとなることを目標としてまい進いたします。

経営統合2年目の成果

コムシスホールディングス株式会社として2期目の決算を迎えた当社グループの2005年3月期の業績は、連結売上高が前期比18.0%増の2,936億81百万円、営業利益が39.6%増の150億62百万円、当期純利益が26.7%増の83億49百万円となりました※。

売上高の増大は、NTT事業、NTTドコモ事業がともに好調であったこと、Non-NTT事業が低迷期から脱却し、売上が増加したことが挙げられます。また、営業利益の増加については、統合後シナジーと経営改善を追求し、着実に成果につなげてきた私たちの努力が数字に表れたものと考えています。

当期の配当については、中間配当5円(1株当たり)を実施し、期末配当は、経営統合成果として特別配当3円を加算し10円といたしました。これにより年間配当は15円といたしました。

※ 統合により、決算期間がイレギュラーとなっています。組み入れ期間など、詳細については経営陣による財務状況と業績の評価および分析をご参照ください。

企業フィロソフィー

コムシスホールディングス株式会社が共同持株会社制を採用した理由は、スピードが要求される環境の中で、短期間に最大効率を手に入れるためです。

こうした考えの下、日本コムシス株式会社が50年以上の歴史の中で築き上げてきた通信インフラ基盤およびそのエンジニアリングテクノロジーに株式会社三和

エレクトク(現サンワコムシスエンジニアリング株式会社)の電設および民需ビジネス、東日本システム建設株式会社の長野・新潟を中心とする地盤の強みを加えることにより、電気通信設備業界で最高のワンストップソリューションを提供できるトップブランドとなることができると確信しています。

経営目標と現状

当社グループでは、2008年3月期を目標とした中期経営計画を策定しています。競争が激化する市場の中で競争力を高め、成長を継続できる企業となるためには効率的経営と提案力の強化が不可欠であるとの認識に基づいて、目標数値を設定し、具体的施策を定めたものです。

中期経営計画の目標は以下の3点です。

- インフラ構築のNo.1企業となる
- 建設系のシステムインテグレーター(Sier)を目指す
- 経営統合効果の最大化を図る

統合によるシナジーを飛躍の力に

「トップブランド」の実現は、容易なことではありません。しかし、私たちは、コムシスグループの持てるすべての経営資源を最も効果的に再編するリエンタープライジング(再起業)を行い、企業としての価値を飛躍的、創造的に高めることによって、実現させたいと考えています。

また、それをばねに「総合エンジニアリングサービス企業」としてより広いカテゴリーを持つ企業として成長し、社会への貢献、株主の皆さまへの還元につなげていきたいと考えています。

代表取締役社長 島田 博文

2008年3月期を目標とする中期経営計画は、統合効果を最大化することによって、提案力のあるNo.1企業となることを目指しています。

中期経営計画の具体的施策

2008年3月期の最大の目標は、Non-NTTビジネスの売上比率を50%以上にすることです。将来の成長維持、リスク管理の両面から、顧客の多様化と事業の育成は重要な課題と捉えています。

中期経営計画で掲げる3つの目標実現に向けた戦略は以下のとおりです。

インフラ構築のNo.1企業を目指す：

当社グループのコア・コンピタンスは、やはり通信関連工事の長い経験で培ってきたインフラ構築力にあります。最近ではNCC(NTTグループ以外の電気通信事業者)の割合も拡大しており、今後はモバイルも含めて顧客と事業領域を一層拡充させ、インフラ構築のNo.1企業となることを目指していきます。また、技術的に成熟しているこの市場で、当社では「トヨタ式カイゼン」の建設業版ともいえる「コムシス式カイゼン」を開発し、現場力の強化と、さらなる業容拡大を図っていきます。

中期数値目標

	2005年3月期 実績	2008年3月期 目標値	増減率
売上高	2,937億円	3,200億円	+9.0%
Non-NTT売上高ウエイト	43%	50%	+7ポイント
ソリューションビジネス売上高ウエイト	9%	20%	+11ポイント
営業利益率	5.1%	5.5%	+0.4ポイント
ROE	6.7%	8.7%	+2.0ポイント
一人当たり売上高	42百万円	46百万円	+9.5%
有利子負債額	46億円	2億円	-44億円

建設系のシステムインテグレーター(SIer)を目指す：

当社グループが何十年にもわたって蓄積してきた高度なネットワーク技術にコンピュータ技術を融合させることによって、コンストラクションビジネスからソリューションビジネスへの変革を進めています。魅力的な商品を軸に、お客さまの問題解決につながる、優れたソリューションの提案、それを実現できる技術力を備えたSIerとなることを目指します。

経営統合効果の最大化：

統合効果を最大化するため、グループ内事業の集約や再編成をダイナミックに進め、コア事業における市場優位性を確保すると同時に、集中購買やシェアードサービス会社などによるグループ内の共通オペレーション業務の一元化を進めています。また、「キャッシュマネジメントシステム(CMS)」や業務全体を最適化するための「フロント業務支援システム(COMFORCE)」などの社内システムの導入を進め、さらに2005年4月にはグループ3社の基幹システムの統合などにより業務の効率化を図りました。

営業概況：NTT情報通信エンジニアリング事業 (P.6-P.7)

NTTグループ向けの電話通信回線の敷設や交換設備、無線中継基地局の建設など、通信インフラ基盤整備業務を中心とするNTT情報通信エンジニアリング事業は重要なコアビジネスとして、最大の売上構成比を占めています。

市場環境

NTT事業、NTTドコモ事業のマーケットはどちらも微増と予測しています。合計の投資額は横ばいでも、工事量は増加しており、今後もBフレツツなど光関連工事やFOMA基地局工事の一時的な集中が予想されています。なお、NTT、NTTドコモの来期以降の設備投資は、横ばいまたは若干の減少が予想されています。

当期の業績

NTT情報通信エンジニアリング事業の2005年3月期の売上高は1,686億67百万円で、前期比157億11百万円、10.3%の増加となりました。当期は、NTT事業、NTTドコモ事業ともに売上が好調でした。特に、年度末にはFOMA等の完成工事高が急増し、また、追加工事も売上増に寄与しました。

※ 上記数値は、日本コムシス(株)、サンワコムシスエンジニアリング(株)、東日本システム建設(株)の各グループ連結数値を単純合算しており、内部取引の相殺消去はいたしておりません。

今後の展望

今後は、光関連工事の急増が予想されており、光アクセス3,000万回線の建設を支える設計・施工体制の確立が必要と見ています。FOMA基地局工事への対応も含め、要員の確保と協力会社の整備を進めます。また、本格的IP時代を2～3年先に控え、次世代ネットワーク構築技術へ参入するためのIP系技術者の育成も急務と考えており、2005年3月時点で6名のCCIE※資格保有者を2008年3月には70名まで増員する計画です。

2005年以降のNTT、NTTドコモの設備投資額減少に対しては、NTTドコモビジネスでの業容の拡大で対応していきます。IP技術者の確保およびNTTドコモが目指す新ビジネスへの対応力の強化でシェアアップを進めていく計画です。

※ CCIE: ルーターなどのネットワーク機器メーカーであるシスコシステムズ株式会社が実施するシスコ技術者認定の最上位資格。

営業概況：電気通信エンジニアリング事業 (P.8-P.9)

電気通信エンジニアリング事業では、NTTグループ以外の電気通信事業者向けに通信設備や付帯設備の工事、一般顧客向けにオフィスビルをはじめ各種商業施設、公共施設、工場、マンション、一般住宅などの電気設備の設計施工を広く行っています。

市場環境

電気通信分野はブロードバンドの時代を迎え、通信インフラの高速化が社会の要請となっている中、NCCビジネスは今後も拡大が予想されています。技術的には、ユビキタス社会の実現に向け、ブロードバンド、モバイル、デジタル放送および情報端末等の技術革新が急速に進展するものと期待されています。2006年に予

定されているナンバーポータビリティ制度※の導入に向けての競争も既に始まっており、今後はさらなる激化が予想されています。

※ 携帯電話の加入者が別の事業者(キャリア)に契約を切り替えても、元の番号がそのまま使える制度およびシステム。

当期の業績

電気通信エンジニアリング事業の2005年3月期の売上高は743億61百万円で、前期比70億3百万円、10.4%の増加となりました。当期はNCC事業、特にモバイル系およびIP系の工事が好調で、売上を伸ばしました。

※ 上記数値は、日本コムシス(株)、サンワコムシスエンジニアリング(株)、東日本システム建設(株)の各グループ連結数値を単純合算しており、内部取引の相殺消去はいたしておりません。

今後の展望

コムシス式カイゼンによって通信設備、電気設備工事の現場力を高め、コスト競争力を受注に結び付け、NCC事業のシェア拡大とともに、収益性の向上を図ります。

また、日本コムシスで開発し、既に社内でも運用していた業界初のフロント業務支援システム「COMFORCE」を当期他の2社にも導入したことにより、今後、経営と工事管理のスピード化、施工品質の向上、現場業務、間接業務の効率化などに大きな効果が期待できます。

営業概況：ITソリューション事業 (P.10-P.11)

ITソリューション事業では、蓄積したノウハウと最先端のネットワーク技術を融合させて、お客さまの業務に最適なシステムインテグレーションの企画提案から保守サービスまで、IT分野のトータルソリューションサービスを提供しています。

市場環境

現代は、情報ネットワークが日常生活に必要不可欠な存在として大きく成長していますが、近年では、特に「IP電話」「映像監視」「セキュリティ」などといったネットワークソリューションから最適なERP(Enterprise Resource Planning)構築やモバイルを活用した営業支援システムの開発などのシステムソリューションまで、ソフトウェア技術と通信技術が融合されたトータルなサービスが要求されています。

当期の業績

ITソリューション事業の2005年3月期の売上高は276億93百万円で、前期比2億89百万円、1.1%の増加となりました。当期は、2004年8月に業界ではじめて取得した情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)の認証を活かし、情報セキュリティ分野への事業拡大にも努めました。

※ 上記数値は、日本コムシス(株)、サンワコムシスエンジニアリング(株)、東日本システム建設(株)の各グループ連結数値を単純合算しており、内部取引の相殺消去はいたしておりません。

今後の展望

今後、拡大すると見込まれるITソリューション市場の動きに合わせ、当社グループにおいても、2008年3月期のソリューション事業の売上を当期比で倍増させ、総売上高の20%とすることを目標としています。

それに向け、コムシスブランド「Comsip」※の確立、高度なIP技術者の育成を進めています。また、積極的なアライアンスやM&Aによる知識・技術・ノウハウの補完により、ITソリューション分野においても積極的な事業の拡大に取り組んでいきます。

こうしたソリューションビジネスの本格展開に向け、一連のお客さま対応をワンストップで実現する一元的組織として、2005年4月に「ITビジネス事業本部」を新設しました。

※ ソフトスイッチをシステムに採用し、インターネット標準機能であるSIPプロトコルを市販標準サーバ上で稼働させることで低価格を実現したIP電話システム。

社会システム関連事業等では、一般のビルや公共施設の建設、土木工事、警備システム、風力発電やコージェネレーションシステムなどの環境関連工事などを行っており、高速道路の運行や航空交通支援にも深く関わっています。

市場環境

通信手段の多様化は、環境・教育・福祉など、様々な分野で人々の生活に変化や影響を与えています。国土交通省や地方自治体で実施している町並み整備の電線地中化や、全国を光ケーブルネットワークで結ぶ情報BOX工事など、長年日本の電気通信網構築を支えてきた当社グループにとって、新しいビジネスチャンスにつながる案件も増加しています。

当期の業績

社会システム関連事業等の2005年3月期の売上高は246億62百万円で、前期比38億34百万円、13.5%の減少となりました。

※ 上記数値は、日本コムシス(株)、サンワコムシスエンジニアリング(株)、東日本システム建設(株)の各グループ連結数値を単純合算しており、内部取引の相殺消去はいたしていません。

今後の展望

通信技術、ネットワーク技術の進化に伴い、ビジネスのIT化に最新の設備で対応するインテリジェントビルをはじめ、インターネットマンション、病院や学校といった公共性の高い案件のほか、国や地方機関各種の情報通信システムの構築など、多岐にわたる範囲で新たなサービスが求められています。

当社グループでは、次世代の通信社会を築くため環境・品質規格のISOや安全規格のOHSASを取得し、お客さまの幅広いニーズにお応えできる体制の構築を進めています。

コーポレート・ガバナンス (P.14-P.15)

コムシスグループは、経営ビジョンの一つとして「各ステークホルダーから『最良の選択』と評価される会社」になることを掲げています。2005年4月には「アドバイザリー・ボード」を設置し、ガバナンス体制を強化しました。

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社グループは、適時適切な情報の開示と透明性の確保、社内体制の整備を行うなど、経営環境の変化に迅速、かつ柔軟に対応できる組織と公正な経営体制を構築しています。これにより、企業の社会的責任を誠実に果たしたいと考えています。

コーポレート・ガバナンスに関する施策の実施状況

当社グループは、監査役設置会社制度を採用しています。取締役会は10名の取締役によって構成され、月1

回の定例取締役会と必要に応じて開かれる臨時取締役会において、法令で定められた事項および経営に関する重要事項について意思決定を行っています。社外監査役を含む監査役4名は取締役会に常時出席し、業務執行上の課題について意見を述べるとともに、取締役の業務執行を監査しています。なお、社外取締役は選任していません。

コンプライアンスに関する取り組み

企業倫理の確立、コンプライアンスの徹底については、担当の取締役を任命し、同取締役を委員長とするコンプライアンス委員会を設置しています。グループ全体のコンプライアンス委員会を年4回開催し、統括事業会社から選出された委員の審議を通じてグループ全体のコンプライアンス・マインドの向上に取り組んでいます。

取締役および監査役（2005年6月29日現在）

代表取締役社長

日本コムシス株式会社代表取締役社長

島田 博文

取締役

宮脇 良秋

取締役

サンワコムシスエンジニアリング株式会社代表取締役社長

孫田 忠誠

取締役

関口 明良

取締役

東日本システム建設株式会社代表取締役社長

真柄 成一

取締役

三又 善博

常勤監査役

吉原 正大

取締役

野田 馨

監査役

溝口 武朗

取締役

潮田 邦夫

監査役

垣見 隆

取締役

柴田 悦男

監査役

後藤 邦彦

取締役

富永 秀一

※ 監査役 垣見 隆氏および後藤邦彦氏は、「株式会社の監査等に関する商法の特例に関する法律」第18条第1項に定める社外監査役である。

CSRに関する基本的な考え方

コムシスグループは、「情報通信の総合エンジニアリング企業として、豊かな高度情報社会の発展に貢献する」という企業理念の下、「コンプライアンス規程」の遵守、内部統制システムの構築などを徹底し、各ステークホルダーから信頼され、愛される企業であるよう次のような取り組みも実施しています。

環境面での取り組み

コムシスグループは、風力発電などの新エネルギーシステムの構築やビルの熱効率を高める空調ダクトクリーニング、省エネルギーに関するサービスや廃棄物リサイクルなど、環境負荷低減に直接貢献できる事業を展開しています。

また、事業を行う上では、電気使用量の削減、業務用車両の低公害車への転換、建設現場からの廃材の100%リサイクル化など環境負荷低減に積極的に取り組んでいます。設計施工案件では、環境負荷低減設備や太陽光発電・風力発電などの新エネルギー導入の提案などに達成目標とスケジュールを定めてプログラムを実行しています。

社会貢献面での取り組み

コムシスグループは、展開している事業を通し、生活を支えるインフラの構築、生活環境の整備や向上など、直接社会に貢献していますが、身近な社会貢献活動も行っています。

例えば、NPO「日本バリアフリー協会」主催の、障害を持つアマチュアミュージシャン発掘コンサートへの協賛、アジア地域の新興国へのテレコム普及支援活動を行うNPO「BHNテレコム支援協議会」への賛助などを継続しています。「BHN」とは「Basic Human Needs」の略で、同NPOは電気通信を活用した途上国人道支援や大規模災害時の緊急支援、電気通信関係者の人材育成に取り組んでいます。

J1アルディージャをサポート

日本コムシス株式会社では、さいたま市(旧大宮市)を本拠地とするJリーグのサッカーチーム、大宮アルディージャをクラブスポンサーとして応援しています。大宮アルディージャは今シーズンからJ1に昇格し、公式戦のテレビ中継やスポーツニュースで映し出される、スタジアムに掲げられた当社の社名広告効果も高まることが期待されています。

中学生が最先端の光ファイバ工事を体験

東京都足立区立江北中学校では進路学習の一環として、生徒の職場見学を授業に取り入れています。日本コムシス 足立テクノステーションでは、中学生が社会を理解する手助けになればと、2005年2月8日に同校生徒たちの受け入れに協力させていただきました。

この日は、インターネットや光ファイバの基礎的な知識の説明の後、テクノステーション内の各フロアで働く社員の様子を見学し、最後に、光ファイバの接続工程を実際に体験してもらいました。最初、やや緊張気味だった6人の生徒たちも、次第にリラックスしていろいろと質問し、IT社会の先端インフラの理解に努めていました。

コムシスグループは、大規模な通信インフラや、航空交通支援システムの構築、ビルの電気設備の施工など、日常生活に不可欠な事業を幅広く展開しており、そこでは非常に高い安全性と信頼性が要求されています。当グループでは、こうした事業全体を支える基盤技術の強化や、最先端技術を活かした製品やサービスの開発に注力し、さらなる安全性・信頼性の向上とお客さまの満足を追求しています。ここでは、最近の開発事例を取り上げてご紹介します。

「ケーブル耐震保護管」を国土交通省と共同で開発

日本コムシス株式会社は、2005年5月、国土交通省と共同で、地中内に敷設されている光ファイバケーブルを地震や水害などの自然災害から保護する「ケーブル耐震保護管」を開発し、販売を開始しました。

これは、国土交通省が公共施設の管理用に河川沿いに敷設を進めている光ファイバケーブルの保護を目的に開発された特殊配合ゴム製の保護管で、任意の長さを防護することができるものです。河川沿いの光ファイバケーブルの収容管路は、河川の決壊や氾濫、地震などによる地盤変動によって引つ張られたり脱落したりしてケーブルが露出し、土砂などの圧力で損傷することがあります。今回の開発製品を設置すれば、災害時に収容管路がはずれても光ファイバケーブルが地中でむき出しにならないため、ケーブルの損傷を防ぐことができます。さらに、新設・既設を問わず、地面を掘削せずに施工できることから、通信管路のスピーディな災害対策を低コストで実現可能としました。

事業会社の概況：日本コムシスグループ (P.18-P19)

日本コムシス株式会社は、コムシスホールディングス株式会社の中心的事業会社です。

個人情報保護法の施行で情報セキュリティ対策に対する意識が高まる中、当社では2004年8月に情報通信設備工事業界ではじめて全社・全部門に対する「情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS) 適合性評価制度」の認証を取得しました。また、2005年1月に、IP電話システムの開発・設計・販売を手がける株式会社ユニー

携帯電話FOMAを活用した遠隔コミュニケーションツール「ヤホーズ」を開発

一簡単操作で「今が、見えます、話せます、録れます」一

日本コムシス株式会社は、携帯電話のFOMAを利用した次世代遠隔コミュニケーションツール「ヤホーズ」※を開発しました。

ヤホーズは、FOMAテレビ電話回線を活用することにより、事務所側に設置したセンター用セットと、現場用のFOMAセットやビデオカメラセットとの間で、映像・音声での双方向コミュニケーションを可能にするツールです。ヤホーズの簡便性・携帯性を活かし、工事現場や災害現場の状況を正確に把握することで、よりの確な指示を出すことが可能となります。また、経験の浅い技術者の作業や、慣れない作業を行う際、ヘルメットにCCDカメラを装着したハンズフリーセットを使用することにより、作業者の目線で映像を確認しながら、遠隔からベテラン作業者が技術指導をすることができ、安全性の向上や作業時間の短縮につながります。

日本コムシス株式会社は、ヤホーズをユビキタス時代のITソリューションと位置づけ、現場での活用を積極的に促進し、「安全施工・高品質施工・コスト削減」に取り組んでまいります。

※ ヤホーズ(現場用FOMA対応セット、現場用ビデオカメラセット、機械室用・とう道内用セット)は「Link to DoCoMo」登録商品です。

ク・リンクに総額1億円を出資しました。同社のIP電話システムを当社のIP電話ソリューション「Comsip」に組み込むことにより、当社グループのITソリューション事業をより強化したいと考えています。

これまで社内で長年培ってきた知識や経験にこうした新たな取り組みを加え、ワンストップソリューションプロバイダのトップブランドとして、対応力の強化拡大を図っています。高度なソリューションの提案が

ら設計・構築・保守に至るまで、全国規模で機動的に提供できる体制を強化し、顧客企業の価値向上への寄与と社会への貢献を一層高めたいと考えています。

代表取締役社長
島田 博文

事業の概要

日本コムシスグループは、通信とコンピュータ技術を総合したエンジニアリング企業として、積極的な事業展開を図っています。

NTT情報通信エンジニアリング事業ではNTTおよびNTTドコモの工事を、電気通信エンジニアリング事業では一般企業、官公庁向けの通信・電気設備工事などを行い、社会システム関連事業では建築、環境、土木工事などを手がけています。また、ITソリューション事業では、開発、設計から運用、保守までを担う「ワンストップソリューションプロバイダ」をコンセプトに、ソフトウェ

アの開発やソリューションビジネスを展開しています。

当期の業績

当期は、情報通信設備工事業界ではじめて取得したISMSの認証を活かし、地方自治体からセキュリティ監査を受注するなど、情報セキュリティ分野への事業拡大を図りました。また、地方自治体において日本ではじめてのソフトスイッチによるIP電話システムの受注・構築を行い、ソリューション分野においても積極的な営業活動を展開しました。

その結果、日本コムシスグループの当期の受注高は2,262億25百万円(前期比11.7%増)、売上高は2,275億47百万円(前期比10.2%増)となりました。当期純利益は92億99百万円(前期比102.9%増)となりました。

※ 2005年3月期の連結業績の数値につきましては、日本コムシス(株)の連結子会社の決算変更(2004年12月期を2005年3月期)により、会計期間が15ヶ月となっております。

事業会社の概況:サンコムグループ (P.20-P21)

当社は、2005年4月1日より、株式会社三和エレクトロニクスよりサンワコムシスエンジニアリング株式会社へ社名を変更しました。同時に、コムシスグループのNCC系ビジネスを事業統合し、今後はサンコムグループとしてNCC系ビジネス事業を中核とする「総合エンジニアリングサービス企業」を目指します。

当社グループは、情報通信、電気設備およびIT分野における総合ソリューション企業として、「豊かな心と暮らしのある社会の創造に貢献すること」を経営理念としています。今後、情報通信分野はユビキタスネットワーク社会実現に向けて、ブロードバンド、モバイル、デジタル放送および情報端末等の技術革新が急速に進展するものと予想されます。サンコムグループは、こうした事業環境の下で、これまでに培ってきた情報通信および電気設備の設計・施工・保守の豊富な実績を基盤として、新しい高度技術の研鑽に努め、お客さまからサンワコムシスエンジニアリングを選んで良かったと評価していただける企業を目指し、信頼される価値

創造に取り組んでまいります。

代表取締役社長
孫田 忠誠

事業の概要

当社グループの事業領域は、通信事業者の通信インフラ工事から企業情報ネットワークサービスまでの通信関連事業、土木、交通、環境設備などのインフラや施設関連事業、システム構築や保守サービスなどのソリューション関連事業など、人々の暮らしに密着し、また、ビジネスフィールドの隅々にも広がる事業を幅広く展開しています。

当期の業績

当期のサンコムグループは、受注・売上拡大を基本方針に掲げ、全社員営業参画型の施策である「Extra 10 Billion」活動を推進し、新規顧客や新規分野の開拓に注

力するとともに、原価管理など価格競争力の向上にも取り組みました。また、2004年9月に、コムシスホールディングス株式会社が株式会社三和エレクトロニクスに対し、発行総額45億円の第三者割当増資を行い、資本の充実を図るとともに、経営基盤の強化を図りました。

その結果、サンコムグループの当期の受注高は404億5百万円、売上高は442億20百万円となりました。当期

純利益は、退職給付会計基準変更時差異の一括償却と固定資産の減損処理を行ったため、25億83百万円の損失となりました。

※ サンコムグループは、前期の数値が2003年10月1日から2004年3月31日までを対象期間としているため、前期比は記載しておりません。

事業会社の概況：TOSYSグループ (P.22-P23)

東日本システム建設株式会社(TOSYS)は、NTTの設備工事を担当する会社として誕生し、時にはNTTの技術サポートを受けながら、高い技術で電気通信システムの建設を担い、安定した業績を築いてきました。しかし、今ではNTTのサポートに依存することなく、さらなる成長を目指し、独自のシステムインテグレーターの道を歩んでいます。日本の情報通信ネットワークの建設・設備の一翼を担いながら培ってきたノウハウを活かし、ネットワークに強いソリューションを提供できるのがTOSYSの強みです。

当社は、1960年の創業以来、いくつかの合併を経て、長野および新潟の両県に確固たる営業基盤を築いてきました。当期は、当社グループの中核施工会社であるトースユニテック株式会社が日本コムシスグループのコムシス信越エンジニアリング株式会社と合併し、株式会社アルスターが誕生しました。これは、コムシスホールディングス傘下の3つの企業グループの枠を越えた最初のケースです。

今後も地元企業の強みを活かし、コムシスグループ全体の飛躍に一層の貢献を果たしたいと考えています。

代表取締役社長

真柄 成一

事業の概要

TOSYSグループは、通信ケーブルの敷設、無線基地局の建設、エネルギー供給のための電気設備、通信土木・

建築など、電気通信のあらゆる専門分野で事業を展開しています。また情報通信分野では企業向け業務用のソフト開発を含め、さまざまなネットワークシステムの企画・設計・施工をトータルにサポートしています。メンテナンスに関しても、長野・新潟両県および首都圏の主要拠点を緊密に結ぶネットワークを構築し、お客さまの必要に応じて、常に確実に対応できる機動的な体制を整えています。

当期の業績

当期のTOSYSグループの業績は、大きく変化する情報通信市場において、「お客さま満足至上経営」を基本方針に、常にお客さまに満足いただけるサービスを継続して提供できる企業環境の整備に全力を注ぎました。とりわけ、ソリューションビジネスにおいては、当社のオリジナリティの創出を推進するとともに、有力なSI事業者と緊密な連携を図るなど、多様化・高度化するお客さまの要望に的確にお応えし、満足していただけるよう、取り組みを強化しました。

その結果、TOSYSグループの当期の受注高は283億72百万円、売上高は278億74百万円、当期純利益は5億17百万円となりました。

※ TOSYSグループは、前期の数値が2003年10月1日から2004年3月31日までを対象期間としているため、前期比は記載しておりません。

コムシスグループの組織体系(子会社の紹介) (P.24)

コムシスグループ(当社及び当社の関係会社)は、電気通信建設工事業を中心とする「電気通信設備工事業」及び情報処理関連事業等の「その他の事業」を主な事業として行っており、2005年3月期における連結子会社数は、30社になります。

日本コムシス株式会社

住所: 〒108-0074

東京都港区高輪3-23-14

設立: 1951年12月

従業員数: (連結)4,566人

(単独)3,321人

URL: <http://www.comsys.co.jp/>

子会社数: 12

東京通建株式会社

日東通建株式会社

オーティエンジニアリング株式会社

中央・C株式会社

コムシスネット株式会社

コムシス通産株式会社

コムシステクノ株式会社

コムシスビジネスサービス株式会社

株式会社大栄製作所

コムシス東北テクノ株式会社

コムシス関西エンジニアリング株式会社

コムシス九州エンジニアリング株式会社

サンワコムシスエンジニアリング株式会社

住所: 〒153-0042

東京都目黒区青葉台3-6-17

設立: 1947年9月

従業員数: (連結)1,178人

(単独) 482人

URL: <http://www.sancom-eng.co.jp/>

子会社数: 7

株式会社ロードテクノ

株式会社サンネットコム

株式会社エス・イー・シー・ハイテック

三和電子株式会社

株式会社エス・イー・エム

株式会社サンネクト

株式会社三和サポートエンジ

東日本システム建設株式会社

住所: 〒381-0193

長野市若穂綿内字東山1108番地5

設立: 1960年1月

従業員数: (連結)980人

(単独)358人

URL: <http://www.tosys.co.jp/>

子会社数: 8

株式会社トーシス長野

株式会社アルスター

株式会社トーシス新潟

株式会社トーシスアクティス

チューリップ警備株式会社

チューリップライフ株式会社

東シス緑化株式会社

喜元建設株式会社

(注)1 中央・C株式会社は、平成16年4月1日に中央電気通信建設株式会社より商号変更している。

2 株式会社アルスターは、平成16年7月1日にトーシスユニテック株式会社を存続会社としてコムシス信越エンジニアリング株式会社と合併した商号である。

3 株式会社サンワコーポレーションは、平成16年8月1日に主たる事業をコムシス通産株式会社に譲渡した。これに伴い、当連結会計年度から同社を連結子会社より除外している。

4 株式会社サンネットコムは、平成16年10月1日に株式会社サン・アクセスを存続会社として茨城電電建設株式会社と合併した商号である。

5 株式会社三和エレクトロニクスは、平成17年4月1日にサンワコムシスエンジニアリング株式会社に商号変更している。

当社グループの概要

コムシスホールディングス株式会社は、2003年9月29日、日本コムシス株式会社、株式会社三和エレクトリック（現サンワコムシスエンジニアリング株式会社）および東日本システム建設株式会社の3社の株式移転により完全親会社として設立し、当社を持株会社とする「コムシスグループ」が発足しました。当社グループは上記3社に加え、子会社41社および関連会社18社から構成され、電気通信建設工事業を中心とする「電気通信設備工事業」および情報処理関連事業などの「その他の事業」を主な事業内容として行っています。

2005年3月期(当期)における連結子会社は30社(2004年3月期(前期)は33社)で、持分法適用会社はありません(前期も該当なし)。前期と比べた連結子会社の減少は、子会社間の再編によるものです。

※当期と前期の連結業績の数値について

当社グループでは、決算日を12月31日としていた日本コムシス株式会社の連結子会社が、当期から連結決算日の3月31日に決算日を変更しました。当社グループでは、前期の連結財務諸表の作成にあたり、当該連結子会社について12月31日現在の財務諸表を使用していたため、当期の連結損益計算書には当該連結子会社について、2005年1月1日から2005年3月31日までの3ヶ月を含む15ヶ月分の損益取引が含まれています。

さらに、前期の連結業績の数値については、株式会社三和エレクトリック（現在のサンワコムシスエンジニアリング株式会社）およびその子会社並びに東日本システム建設株式会社およびその子会社のみなし取得日が2003年10月1日となるため、当該企業については2003年10月1日から2004年3月31日までを連結対象期間としています。従って、損益に関する今期と前期の連結業績の比較分析に際しては、この点を考慮に入れる必要があります。

概況

当期の経済環境は、上期においては比較的好調に推移したものの、下期に入り、景気の牽引役であったデジタル家電の低迷や原油価格の高騰などによる企業収益の伸び悩みが見られました。当社グループを取り巻く情報通信の分野においては、政府が目指すユビキタスネット社会の実現に向けてブロードバンド化・IP化が一段と加速し、マーケットが急速に拡大する中で、競争も激化しています。

このような環境の下、当社グループは、施工統合、事業会社間の合併、要員の再配置等の事業再編といった事業の選択と集中を進め、経営統合のシナジー効果による生産性の向上および業容拡大を図るなど、グループ全体の収益力向上にスピーディかつストラテジックに取り組みました。またコストの削減についても、集中購買や共通業務をはじめとするオペレーション業務の集約化による材料費、人件費の削減や、キャッシュマネジメントシステム(CMS)導入による金融コストの削減など、グループ全体として積極的に推進しました。さらに、業務全体を最適化する「フロント業務支援システム(COMFORCE)」の開発・導入など、現場業務改善施策についても積極的に取り組みました。

受注高

受注高は、NTT情報通信エンジニアリング事業におけるBフレッツ関連工事やNTTドコモからのFOMA関連工事の受注が堅調に推移したことにより、2,873億76百万円(前期比21.9%増)となりました。

損益の状況

売上高は、NTTおよびNCC関連工事の協力会社を含めた施工体制の強化などにより、2,936億81百万円(前期比18.0%増)となりました。なお、売上高に占めるNTTグ

グループ関連事業の割合は当期において57.1%となっています。売上原価は2,577億92百万円(前期比17.2%増)となりましたが、原価率は87.8%と前期の88.4%から0.6ポイント改善し、集中購買の徹底による材料購入価格の低廉化などの効果が見られました。販売費及び一般管理費は、208億27百万円(前期比14.8%増)となりましたが、販管費率は7.1%と前期の7.3%から0.2ポイント改善し、業務見直しや経費削減の効果が見られました。これらにより、営業利益は150億62百万円(前期比39.6%増)となり、営業利益率は5.1%と前期の4.3%から0.8ポイント改善しました。このほか、固定資産の売却益4億38百万円の計上や、貸倒引当金の繰り入れ11億47百万円などもあり、当期純利益は83億49百万円(前

期比26.7%増)となりました。売上高当期純利益率は2.8%と、前期の2.6%から0.2ポイント改善しました。なお、決算期の変更により一部連結子会社の会計期間が15ヶ月となったことによる損益への影響額(2005年1月1日から2005年3月31日までの事業の成果)は、以下の表のとおりです。

(単位:百万円)

	当期実績 (15ヶ月ベース)	会計期間 変更による影響額
受注高	287,376	2,988
売上高	293,681	4,068
営業利益	15,062	1,121
当期純利益	8,349	642

新事業区分別の受注高と売上高

新事業区分別の当期の受注高と売上高は下記のとおりです。

(単位:百万円)

	受注高	売上高
NTT情報通信エンジニアリング事業	170,643	168,667
電気通信エンジニアリング事業	70,570	74,361
ITソリューション事業	28,225	27,693
社会システム関連事業等	22,449	24,662
合 計	291,888	295,384

※ 上記数値は、日本コムシス(株)、サンワコムシスエンジニアリング(株)、東日本システム建設(株)の各グループ連結数値を単純合算しており、内部取引の相殺消去はいたしておりません。

3 統括事業会社グループの業績

(日本コムシスグループ)

当期の受注高は、NTT情報通信エンジニアリング事業におけるBフレッツ関連工事やNTTドコモからのFOMA関連工事の受注が堅調に推移したことにより、2,262億25百万円(前期比11.7%増)となりました。売上高は、NTTおよびNCC関連工事の協力会社を含めた施工体制の強化などにより、2,275億47百万円(前期比10.2%増)となりました。営業利益は、売上高の増加および業務見直しによる経費の削減、企業年金制度の改定による退職給付費用の減少、集中購買の徹底による材料購入価格の低廉化等経営改善などにより、135億34百万円(前期比69.5%増)となりました。このほか、貸倒引当金の繰り入れ、有価証券売却益の計上などにより、当期純利益は92億99百万円(前期比102.9%増)となりました。なお、決算期の変更により一部連結子会社の会計期間変更に伴う影響額は、以下の表のとおりです。

<日本コムシスグループ>

(単位:百万円)

	金 額	(うち会計期間 変更による影響額)
受注高	226,225	3,113
売上高	227,547	4,257
営業利益	13,534	1,121
当期純利益	9,299	642

※ 以下、サンコムグループ及び東日本システム建設グループについては前期の連結対象期間が6ヶ月であることから、前期比は記載しません。

(サンコムグループ)

当期は、NTT情報通信エンジニアリング事業において、Bフレッツなどのブロードバンドサービスや携帯電話不感対策などの建設工事が好調に推移したものの、情報通信エンジニアリング事業や電気設備事業において、移動体キャリアの投資繰り延べや公共投資減少の影響が予想以上に大きく、受注高は404億5百万円、売上高は442億20百万円となりました。営業利益は、CMSによる金融コスト削減などの効果があったものの、電気設備事業の不採算工事などにより、4億97百万円となりました。このほか、退職給付会計基準変更時差異の一括償却や固定資産の減損処理の実施などにより、25億83百万円の当期純損失となりました。なお、退職給付会計基準変更時差異の一括償却および固定資産の減損損失に関しては、経営統合に係わるパーチェス法の会計処理により既に当社グループの連結財務諸表に反映されており、当期における当社グループの業績に影響はありません。

<サンコムグループ>

(単位:百万円)

	金 額
受注高	40,405
売上高	44,220
営業利益	497
当期純損失(−)	−2,583

(TOSYSグループ)

当期の受注高は、NTT情報通信エンジニアリング事業におけるBフレッツの需要増や、NTT以外の一般官公民需事業における情報通信市場の好調さを反映するとともに、信越における事業統合のシナジーも伴って、283億72百万円となりました。また売上高は、受注高の好調さを反映する形で278億74百万円となりました。営業利益は、売上高の増やコスト削減が大きな要因となり、9億69百万円、当期純利益は5億17百万円となりました。

<東日本システム建設グループ>

(単位:百万円)

	金額
受注高	28,372
売上高	27,874
営業利益	969
当期純利益	517

財政状態

資産

2005年3月期末(当期末)の総資産は、前期末比30億37百万円減少し、2,086億80百万円となりました。減少の主な要因は、受取手形・完成工事未収入金等や、「有形固定資産」の減少です。「流動資産」は、受取手形・完成工事未収入金等の減少や、現金預金の増加などの結果、前期末比2億19百万円減少の1,420億70百万円となりました。「投資その他の資産」は、前期末比8億71百万円増加し、196億48百万円となりました。「有形固定資産」は前期末比36億89百万円減少し、469億63百万円となりました。減少の主な要因は建物・構築物および土地の減少です。

負債・資本

負債は795億2百万円と、前期末に比べて94億84百万円減少しました。減少の要因は、借入金や未成工事受入金の減少などです。有利子負債の期末残高は46億91百万円であり、前期末に比べて67億93百万円減少しています。

株主資本は前期に比べて67億37百万円増加し、1,280億63百万円となりました。これは主に当期利益の積み増しによる利益剰余金の増加によるものです。

キャッシュ・フロー

当期の営業活動によって得られたキャッシュ・フローは、前期に比べて26億34百万円増加し、147億35百万円となりました。増加の主な要因は、税金等調整前当期純利益の増加です。

投資活動で使用したキャッシュ・フローは、前期に比べて47億48百万円増加し、48億31百万円となりました。最大の増加要因は有形固定資産の取得です。

以上により、当期において得られたフリー・キャッシュ・フローは前期に比べて21億14百万円減少し、99億4百万円となりました。

また、財務活動で使用したキャッシュ・フローは、前期に比べて10億31百万円減少し、74億26百万円となりました。当期に使用したキャッシュ・フローは、主に長期借入金の返済や配当金の支払いです。

これらの活動によって、現金及び現金同等物は当期において24億78百万円増加し、子会社連結除外による現金及び現金同等物の減少額80百万円を差し引いた当期末の残高は、352億87百万円となりました。

役員報酬および監査報酬

当社グループは当期、取締役9名に対する役員報酬として54百万円、監査役5名に対する監査報酬として20百万円、合計で74百万円の報酬を役員および監査役に対して支払っています。なお、上記の監査役には、2004年6月29日に退任した監査役1名を含んでおり、同監査役には同日開催の第1回定時株主総会決議に基づく退職慰労金1百万円を支払っています。

なお、当社グループが会計監査人である公認会計士桜友共同事務所に対し、監査証明業務の対価として支払った報酬等は39百万円です。

事業等のリスク

当社グループが主に事業等のリスクとして認識しているものとして、以下のものが挙げられます。

(NTTグループへの受注及び売上のリスクについて)

当社グループの売上に占めるNTTグループへの依存度は当期において50%を超えています。NTTグループの今後の設備投資動向によっては、受注および売上が著しく減少するリスクがあります。

(建設業法等による行政処分のリスクについて)

建設業法および関連する法令等に基づき監督処分を受けた場合には、営業活動の一定期間停止等により受注および売上が減少するリスクがあります。

