

アニュアルレポート2007
(2006年4月1日～2007年3月31日)

コムシスホールディングス株式会社

日本語訳 (英文冊子P.39以降を除く)

プロフィール

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43社および関連会社15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おります。

見直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・見直し・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。

CONTENTS

- 1 株主の皆さまへ
社長インタビュー
- 4 事業概要
- 6 営業概況
 - NTT情報通信エンジニアリング事業
 - 電気通信エンジニアリング事業
- 7 ITソリューション事業
 - 社会システム関連事業等
- 8 コーポレート・ガバナンス
- 10 企業の社会的責任 (CSR)
- 11 研究開発
- 12 事業会社の概況
 - 日本コムシスグループ
- 13 サンコムグループ
 - TOSYSグループ
- 14 コムシスグループの組織体系(子会社の紹介)
- 15 経営陣による財政状況と業績の評価および分析

2007年3月期の決算は、持株会社として統合以来3期連続して、対前期、対計画を上回る増収増益を達成できました。

受注高は前年比7.8%向上の3,341億72百万円。売上高は前期比9.4%増の3,365億19百万円、営業利益は17.7%増の192億14百万円、当期純利益は23.4%増の123億82百万円となっております。

受注高の増大は、Bフレッツ及び携帯電話番号ポータビリティ関連の設備工事需要に伴い、NTT情報通信エンジニアリング事業、電気通信エンジニアリング事業とも受注が堅調に推移したことによります。売上高の増大については、下半期に急増したNTTドコモ関連の工事量に確実に対応できたことが大きなポイントとなりました。営業利益の増加については、「コムシス式カイゼン」を中心とした経営改革施策によるコスト競争力強化の成果があがってきたことによります。

当期の1株当たり配当金については中間配当7円、期末配当は10円とし、年間配当は17円としました。

次期2008年3月期は、ドコモビジネスにおけるインフラ

工事の短期的な減少及びNGN関連投資の遅れ等、今後のインフラに対する投資が不透明な状況にあります。このため、今期は2006年度の中期経営計画を踏襲し、今年度の事業計画を立てました。新たな中期経営計画は、今年度の動向を踏まえて2008年度に策定することとしました。コムシスグループとしては、引き続き経営改善施策と事業の拡大に取り組み、永続的に成長し続ける企業体質の確立に全力を傾注してまいります。そして、NTTグループ向けビジネスを維持しながら、中期的にNTTグループ以外のビジネスのウェイトを更に引き上げていきたいと考えております。生産性については、建設業界に製造業のような高い生産性を実現する「コムシス式カイゼン」を徹底するとともに、間接業務の集約化などにより、利益率向上にあくなき挑戦をしてまいります。

株主の皆様には変わらぬご支援、ご鞭撻をお願い申し上げます。

代表取締役社長 島田 博文

社長インタビュー

〈P4～9〉

Q 当期の経営環境と業績は？

2007年3月期、日本経済は、好調な企業収益による設備投資の増加や個人消費の緩やかな回復、また、海外の景気拡大による輸出増に支えられ、景気は拡大基調で推移しました。情報通信の分野においては、『u-Japan政策』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・ゼロ地域解消や超高速ブロードバンドによる世帯カバー率90%以上といった整備目標を掲げた『次世代ブロードバンド戦略2010』が公表されるなど、官民連携によるブロードバンドの普及拡大が一層進んできています。さらに、光アクセスサービスの利用拡大に併せて、IP電話やブロードバンド放送、音楽配信等のブロードバンドビジネスも拡大しています。移動通信分野においても、携帯電話番号ポータビリティの導入による競争激化や市場が成熟する中、ワンセグ放送、音楽配信の強化、モバイルショッピングの充実、おサイフケータイ等の金融サービスへの進出など、新たな成長を求めたサービス競争が展開しています。このように、ネットワークのブロードバンド化やユビキタス化、通信と放送の融合などの変化の中で通信事業者間や他事業者との競争がますます熾烈化してきています。

このような状況のもと、当年度におけるコムシスホールディングスの連結業績は、受注高、売上高、利益のいずれについても、対前期、対計画を上回ることができました。その結果、ホールディングス発足以来、3期連続で増収、増益を達成することができました。受注高は、3,341億72百万円（前期比7.8%増）と前期、期初計画値ともに上回ることができました。また、売上高についても、3,365億19百万円（前期比9.4%増）と前期実績及び期初計画の3,250億円とともに上回ることができました。損益面では、営業利益は192億

14百万円（前期比17.7%増）と前期実績及び期初計画の180億円を上回り、当期純利益についても、123億82百万円（前期比23.4%増）となり前期を大幅に上回ることができました。

Q 好調な業績の要因はどこにありますか？

受注高は、NTT情報通信エンジニアリング事業及び電気通信エンジニアリング事業において携帯電話番号ポータビリティ関連工事やBフレッツ関連工事の受注が堅調に推移したなかで、特に、下期において急激に増加したNTTドコモ関連の工事量に確実に対応できたことが売上高の増加の大きなポイントとなりました。また、「コムシス式カイゼン」等の経営改善施策によるコスト競争力強化に積極的に取り組んだ結果、利益の大幅な増加につながりました。

Q 2006年度、コムシスグループの経営で力を注いだ点は？

設立以来、日本コムシス株式会社、サンワコムシスエンジニアリング株式会社、東日本システム建設株式会社の3統括事業会社を中心に、「事業の選択と集中」、「事業の拡大」、「経営改善施策の推進」の各施策を柱とし、事業改革に積極的に取り組んできました。具体的には、①統括事業会社間の事業分野の見直しとそれに伴う人員の再配置等の事業再編を実施するなど、「事業の選択と集中」による経営統合のシナジー効果の最大化、②IP電話ソリューション「comsip」等のコムシスブランドの確立によるIP分野への事業拡大や、高度化・多様化するお客様ニーズに即応できる高スキル技術者集団の育成によるITソリューションビジネスの拡大、③経理や給与等の共通業務のオペレーションの集約による人件費

の削減や集中購買による材料費の削減、また「コムシス式カイゼン」等による抜本的な仕事の見直しによるコスト競争力の強化、光サービス工事での施工会社の再編などの「経営改善施策の推進」にグループをあげて取り組みました。

Q 2008年3月期の経営環境と経営計画は？

今後の経営環境としては、コムシスグループを取り巻く市場の構造と競争・投資の構造が大きく変化しています。特に、ドコモビジネスにおけるインフラ工事の短期的な減少や、NTTビジネスにおけるNGN投資の遅れ等、今後のインフラに対する投資が不透明な状況となっています。そこで今年度は2006年度の中期経営計画を踏襲し、中期計画値を増修正することで今年度の事業計画を立てました。具体的には、2008年3月期の売上高は3,400億円、営業利益195億円を目標としております。

また、新たな中期経営計画は、NTT及びドコモのインフラビジネスが不透明であることから、今年度の状況を踏まえた上で2008年度に策定することにしました。そのビジョンとしては、持続的に成長し、安定した業績を達成できる企業を目指します。具体的には、NTT及びドコモビジネスは、インフラ以外の周辺事業の開拓により現在の事業規模を維持します。Non-NTTビジネスはコムシスグループの成長の源

泉であり、売上高を早期にNTT及びドコモビジネスと同等規模に成長させることを目指します。営業利益率は、社員のスキルアップとコムシス式カイゼンで、6%以上を目標とします。

Q 主力のNTTビジネスでは、インフラ関係の投資の減少が予想されますが、コムシスホールディングスの中期的な方針は？

これまでNTTグループ向け光アクセス工事およびNTTドコモグループ向けの携帯電話番号ポータビリティに対応したサービスエリア拡大及び品質向上のための工事が急激に増加してきました。今後は既存インフラへの投資は縮小傾向になると予想しております。しかしながらNTT及びドコモビジネスは当社にとって最も重要なビジネスであり減少させるわけにはいきません。当社は、インフラ投資の減少を埋めるべく、インフラ以外のNTT周辺ビジネス強化を図っていきます。具体的には、既存設備の回線集約化など保守サービス体制の整備、次世代ネットワーク構築への参入に向けた人材の育成、移動体通信におけるFMC(Fixed Mobile Convergence)への対応等により、新しいビジネスの開拓を進めていきます。

中間数値目標

	2007年3月期(実績)	2009年3月期(目標値)	増減率
売上高	3,365億円	3,450億円	2.5%
Non-NTTビジネス売上比率	40.4%	46.4%	+6ポイント
営業利益率	5.7%	5.8%	+0.1ポイント

中間経営計画のビジョン

1. NTTビジネスは、売上高1,900億円を維持する
2. Non-NTTビジネスは、2009年3月期に売上高1,600億円を目指す
3. Non-NTTビジネス売上高比率50%の目標は維持する
4. 営業利益率6%以上を目指す

Q Non-NTTビジネスの事業の方針は？

NCC向け事業では、FTTH、CATVを中心とした光アクセス関連工事や3Gエリア拡大へ向けた基地局建設などの移動通信系キャリア関連工事が、引き続き増加基調にあります。当社はホールディングス体制の利点を活かし、人員の適正配置によって全国的な営業・施工体制の充実を図ることにより、積極的な受注拡大を目指していきます。

またITソリューションビジネスでは、「通信建設系SlerのNO.1企業」を標榜しており、企業がIP技術を用いて事業改革を進める際に、ネットワークを核としたオリジナルなソリューションを提案していきます。つまり、通信建設工事で長年培ったトラヒック理論に裏打ちされたネットワーク技術を活かして、「施工の商品化」(設計～施工～保守に至る通信建設技術をSlerとして活かしたソリューションのブランド化)に重点を置き、事業の成長を図っております。具体的には、PCとモバイル端末を連携させ、遠隔監視や社員の情報共有による生産性向上を目指したシステムなどで着実に実績が拡

大しています。今後さらに、プロフェッショナルな知識経験を持つ人材の採用や、M&A、アライアンスなどによって、業容拡大を加速していきます。

Q 「コムシス式カイゼン」の成果はあがっていますか？

グローバルな競争で培われた製造業のカイゼンのDNAを、グローバルにさらされていない建設業に注入し、建設業の生産性を飛躍的に向上させることが「コムシス式カイゼン」の核心です。具体的にはITシステムの活用によって、工事を担当する複数の会社リアルタイムに作業状況をオフィスで情報共有し、臨場感を深めることにより無駄を省き、1工事あたりの施工時間を半減することができた実績を持っております。また、倉庫管理システムの導入により、材料取り出しの効率化や在庫量の半減を実現した実績もあります。これらの効果を具体的に経営指標に反映できるよう、今後さらに生産性の向上とコストダウンの実現に注力していきます。

Q CSRに関する取り組みは？

コムシスグループでは、「各ステークホルダーから『最良の選択』と評価される企業グループとなる」ことを目指しております。そのため社会の一員として、経済的・社会的責任を含め社会的責任を積極的に果たすために、コンプライアンス、コーポレート・ガバナンス、リスク管理、内部統制、情報開示、情報保護、セキュリティ対策、地域貢献、環境保全等のテーマを対象としてCSR活動に取り組んでおります。

今後は、環境保全分野で主に循環型経済に貢献すべく、コムシスグループの社員およびOBの経験や能力を活かす参加型の社会貢献の充実を目指していきたいと考えております。

Q 最後に、株主、投資家に向けて、社長からの抱負と決意をお願いします。

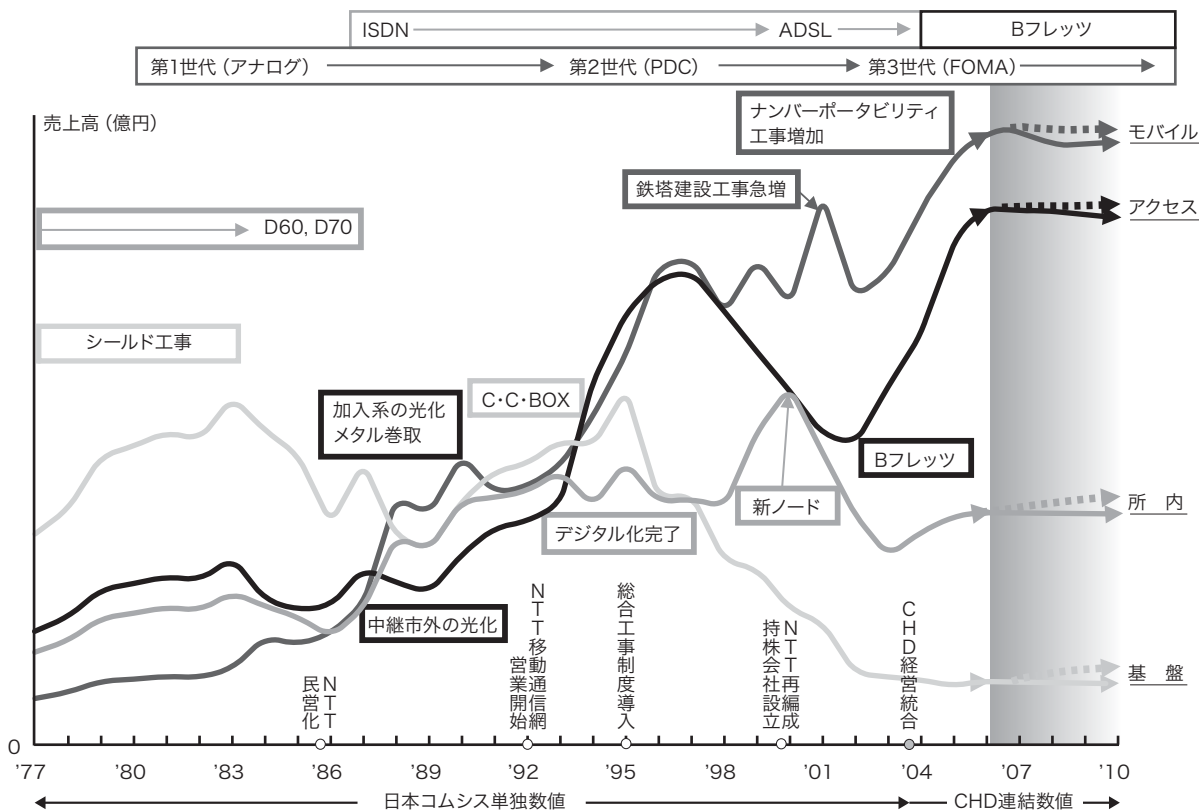
今後も、コムシスグループを取り巻く市場環境は厳しい状況が続くと予想されますが、引き続き経営改善施策と事業の

拡大に取り組み、永続的に成長し続ける企業体質の確立に全力を傾注してまいります。

特に今期はコムシスホールディングス創立4年目を迎え、草創期の最後の年と位置づけ、草創期に得られたノウハウを組織の力となるよう整理し、次にコムシスグループに参加する仲間のための環境整備をすることとしています。また、主力のNTT関連ビジネスに並ぶ新たな事業の柱を確立すべく、M&Aを含めた戦略的投資に積極的に取り組み、事業拡大を急ぐ所存です。

当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題のひとつと認識しております。具体的には、配当金については安定的・継続的な配当を基本として、業績連動にも配意し、おおむね20%～25%の連結配当性向を維持していくこととしております。また、自己株式の取得についても、株主の皆様への一層の利益還元と企業環境の変化に対応した機動的な資本政策を可能とするため、更に取り組んでいきたいと考えております。

NTTグループビジネスの事業別トレンドと今後の展開



事業概要

事業内容

NTT 情報通信 エンジニアリング事業

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おります。

電気通信 エンジニアリング事業

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おります。

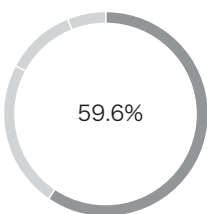
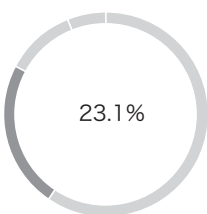
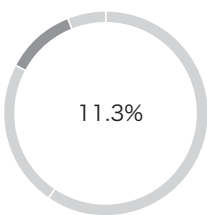
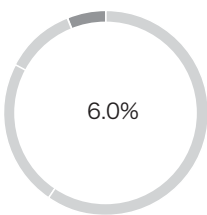
ITソリューション事業

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おります。

社会システム関連事業等

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おります。

グループ会社のビジネス領域

セグメント売上高	日本コムシス グループ	サンコム グループ	TOSYS グループ	事業領域
セグメント売上高  2,006 億 93 百万円 前期比 9.0%増 売上構成比 59.6%	●		●	● 通信線路工事 ● 通信土木工事 ● 交換設備工事 ● 伝送無線工事 ● 移動通信工事
セグメント売上高  778 億 20 百万円 前期比 7.8%増 売上構成比 23.1%	●	●	●	● NCC向け電気通信設備 ● NCC向け移動通信工事 ● 一般電気設備工事 ● 電線共同溝 (C・C・BOX)工事
セグメント売上高  378 億 55 百万円 前期比 23.3%増 売上構成比 11.3%	●	●	●	● NI系ソリューション ● SI系ソリューション ● 各種ソフトウェアの開発、受託 ● 保守
セグメント売上高  201 億 51 百万円 前期比 1.7%減 売上構成比 6.0%	●	●	●	● 一般土木工事 ● 建築、建築付帯設備工事 ● エコソリューション

営業概況：NTT情報通信エンジニアリング事業

〈P12～13〉

セグメント売上高は、2,006億93百万円で前期比9.0%増となり、売上構成比は59.6%となりました。

市場環境と施策

2007年3月期は、NTTドコモ事業では携帯電話番号ポータビリティ制度*の導入を背景とした関連工事が大幅に増加しました。特に下期はFOMAの品質向上、エリア拡大のための短納期の工事が急激に増加しましたが、コムシスグループでは工事量の増加に確実に対応し、売り上げの増加につなげました。また、NTT事業では2010年のBフレッツ（光ブロードバンドアクセス）加入3000万件を目指し、光ファイバ関連工事が増加しています。日本コムシスでは、これらの工事に効率的に対応するため、首都圏エリアにおける施工会社の集約と施工エリアの再編を行いました。また、四国及び北海道エリアにおいても施工会社の完全子会社化による施工体制の強化を図りました。

※ 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

NTT情報通信エンジニアリング事業の2007年3月期の売上高は、2,006億93百万円となり、前期比165億76百万円、9.0%の増加となりました。売上構成比は59.6%で、前期より0.3ポイント低下しました。

今後の展望

NTT事業、NTTドコモ事業のマーケットは、2008年3月期以降、インフラ投資が減少傾向に向かうと予測しています。コムシスグループでは、これまでのインフラ構築に加え、次世代ネットワーク（NGN*）、周辺ビジネス、保守業務など新たな事業分野の拡大へ積極的に取り組み、継続して売上を確保していきます。

* NGN（Next Generation Network）：固定電話のように安心で高い信頼性を持ち、なおかつIPネットワークの自由度を目指した、次世代のネットワークです

営業概況：電気通信エンジニアリング事業

〈P14～15〉

セグメント売上高は、778億20百万円で前期比7.8%増となり、売上構成比は23.1%となりました。

市場環境と施策

2007年3月期の市場環境は、電気通信分野は光化・IP化の急速な進展を背景に、固定・移動、放送・通信などのサービス融合化が一段と加速するとともに、新たなビジネスモデル創出の進展、多様な顧客ニーズに対応したサービスの向上など、情報通信市場の構造や競争・投資の構造は大きく変化してきました。

コムシスグループは、キャリア系ビジネスに携わっていた技術者を、2006年4月1日付で日本コムシスからサンワコムシスエンジニアリングに転籍（153名）いたしました。これにより、キャリア系事業の体制を強化し、業容拡大を図りました。

当期の業績

電気通信エンジニアリング事業の2007年3月期の売上高は、778億20百万円となり、前期比56億51百万円、7.8%の増加となりました。売上構成比は23.1%で、前期より0.4ポイント低下しました。

今後の展望

情報通信分野における競争の激化にともない通信事業者各社の設備投資が活発になっています。コムシスグループとしては今後も、NCCビジネスの再構築により、これまでの成長性に加え、全国営業・施工体制をより一層強化することにより、更なる事業拡大へ取り組み、成長を確実なものいたします。

営業概況：ITソリューション事業

〈P16～17〉

セグメント売上高は、378億55百万円となり、前期比23.3%の増加となりました。売上構成比は11.3%となりました。

市場環境

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、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など、ソフトウェア技術と通信技術を融合したトータルなサービスへのニーズは引き続き高まりつつあります。コムシスグループでは、IP電話ソリューション「c o m s i p」等のコムシスブランドの確立によるIP分野への事業拡大や、高度化・多様化するお客様ニーズに即応できる高スキル技術者集団の育成によって、ITソリューション事業の拡大を目指しております。2006年7月には、日本コムシスのITビジネス事業本部において、「c o m s i p」の受注拡大に向けて開発・営業・SEまでを一元体制としたIP電話推進部門を新設し、推進体制を強化しました。

当期の業績

ITソリューション事業の2007年3月期の売上高は、378億55百万円となり、前期比71億54百万円、23.3%の増加となりました。売上構成比は11.3%で、前期より1.3ポイント増加しました。

今後の展望

日本コムシスが提供している、IP電話ソリューション「c o m s i p」とNTTドコモの携帯電話「FOMA」を活かした「モバイルオフィスワークスタイル」が、約1000人規模で情報が共有でき、コミュニケーションの活性化や業務の効率化を図っている点で評価され、「MCPC award 2007」において特別賞を受賞しました。今後も、コムシスグループの強みであるネットワークの設計・施工のノウハウを活かした「施工の商品化」に重点を置き、事業の拡大を図っていきます。

営業概況：社会システム関連事業等

〈P18～19〉

セグメント売上高は201億51百万円で前期比1.7%の減少となりました。売上構成比は6.0%となりました。

市場環境と施策

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おります。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続け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。

日本コムシスでは、事業の拡大と効率的な事業運営を一層強化するため、2006年4月に「社会基盤事業本部」を設立し、全国の土木スキル者を集め技術提案営業の強化及び技術の継承、収益力の向上を図りました。

当期の業績

社会システム関連事業等の2007年3月期の売上高は、セグメント売上高は201億51百万円となり、前期比マイナス3億45百万円、1.7%の減少となりました。売上構成比は6.0%で、前期より0.7ポイント低下しました。

今後の展望

今後もパートナー会社との連携強化によるインフラ営業の強化、支店と連携した地方自治体への営業強化、さらにPFI事業等への進出など新たなマーケット開拓により、業容の拡大を図っていく考えです。

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

コムシスグループは経営理念を達成するための前提として、コーポレート・ガバナンスが有効に機能するよう環境を整えていくことが重要であると考えております。経営管理体制及び内部統制システムを強化し、株主・投資家の皆様への積極的なIR活動の推進に努めるなど、コーポレート・ガバナンス充実のための取り組みが経営の最重要課題の一つであると認識しております。

会社の機関の内容

(1) 会社の機関の基本説明

当社グループは、監査役設置会社制度を採用しております。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おります。社外監査役を含む監査役5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おります。なお、社外取締役は選任しておりません。

取締役会付議事項を含むグループ内の重要な意思決定事項については、「グループ会社運営基準」に基づき、取締役全員及び常勤監査役で構成されている月2回の経営会議で審議検討しております。

(2) 会社の機関の内容

当社は、従来からコンプライアンス委員会を設置し、コムシスグループのコンプライアンス体制を統括し、グループのコンプライアンス・マインドの向上、コンプライアンス体制の構築に取り組んでおります。また、内部監査部を10名に増員し、当社及びコムシスグループ各社に対する内部監査方針を策定し内部監査を実施しております。

更に、「アドバイザーボード」を設置しており、コーポレート・ガバナンス等に関する助言・提言を受けて事業運営に反映させております。

CSR活動については、コムシスグループ全体を統括するCSR委員会を設置し、コンプライアンス、コーポレート・ガバナンス、リスク管理、情報開示、情報保護、セキュリティ対策、社会貢献、環境等をテーマ対象として活動に取り組んでおります。

内部統制システムの整備の状況

当社は定例取締役会と必要に応じ臨時取締役会を開催し、法令で定められた事項及び経営に関する重要事項について意思決定を行う体制としております。取締役会付議事項を含むグループ内の重要な意思決定事項については、経営会議及び取締役会で審議報告しており、取締役会の決定に基づく業務執行については、四半期ごとに担当取締役が取締役会に報告しております。

業務執行の効率化を図るため、セキュリティを確保した多様な情報システムを導入し、最新の経営情報を全社員が共有できる仕組みの構築に取り組んでおります。

コムシスグループにおける業務適正を確保するため、当社に設置したCSR委員会、コンプライアンス委員会、リスク管理委員会等によりコムシスグループを統括し、グループの情報の

共有化を図り、その方針がコムシスグループ各社に浸透するよう努めております。

また、コムシスグループ各社の社長で構成される「コムシスグループ社長会」を定期的の実施し、経営方針・施策の周知徹底を図っております。

当社は、コムシスグループ各社に対し、「グループ会社運営基準」を適用し、当社への審議・報告制度を軸とした管理とモニタリングを実施する体制をとっております。

なお、総務人事部に内部統制プロジェクト要員5名を配置し、グループ内の内部統制システムの整備に当たっております。

内部監査及び監査役監査の状況

監査役会は、社外監査役3名を含む5名により構成されており、運営に関しては、その任命を含む人事及び取締役からの独立性の確保を図る体制をとることとしております。

当社の業務または業績に影響を与える重要な事項について取締役及び使用人は監査役に報告することとしております。また、監査役は、いつでも必要に応じて、取締役及び使用人に対して、前記の報告やその他必要な報告を求めることができる体制をとっております。

監査役が定例及び臨時の取締役会、経営会議、CSR委員会、リスク管理委員会等社内的重要会議に定例メンバーとして出席し、業務執行状況について意見を述べる体制を整備しております。また、業務執行の課題等について、社長との定例的なミーティングを開催しております。

更に、当社監査役はコムシスグループ主要会社の監査役と定例的会議を開催し連携を密にして監査の実効性を確保しております。監査役が内部監査部や会計監査人と緊密な連携等を図ることにより、監査役会が策定した監査計画に従い、業務執行状況に関し、適正かつ効率的に行われているかを常に監視できる体制を築いております。

リスク管理体制の整備の状況

当社は、激しく変化する事業環境の中で、企業価値の維持・増大を図るためには、当社を取り巻くさまざまなリスクを適切に管理することが重要であると認識しており、包括的にコムシスグループ全体を統括する「リスク管理委員会」を設置しております。「リスク管理基本方針」等を策定し、コムシスグループ各社を含め、リスクマネジメントを推進する体制をとっています。

また、コムシスグループ各社においても、同様の委員会等を設置し、それぞれの業務リスクに応じて必要な対応を行うことにより、存在するリスクの最小限化に努めております。例えば、ISO9001、ISO14001、COHSMS(建設業労働安全衛生マネジメントシステム)、ISMS、プライバシーマーク等の各マネジメントシステムについても、それぞれの業務実態に応じて運用し、認証を取得、維持することにより、それぞれの業務リスクへの対応を行っております。

情報開示と説明責任の強化

当社は、株主・投資家の皆様をはじめ、あらゆるステークホルダーの当社に対する理解を推進し、その適正な評価のために、当社に関する重要な情報の適時・適切な開示に努めております。

当社では、受注・売上・手持工事残高状況について月次で情報を開示しているほか、四半期ごとの決算発表を行っております。会社説明会については半期ごとの決算発表に合わせて

実施し、業績や今後の見通しについて具体的な説明を行っております。また国内外の投資家・アナリストの方々との個別ミーティングやスモールミーティングにつきましても積極的に実施しております。

また、IRホームページの充実を図り、プレゼンテーション資料やニュースリリースなどを適時かつ分かりやすい形で掲載するよう努めております。

個人情報保護への対応

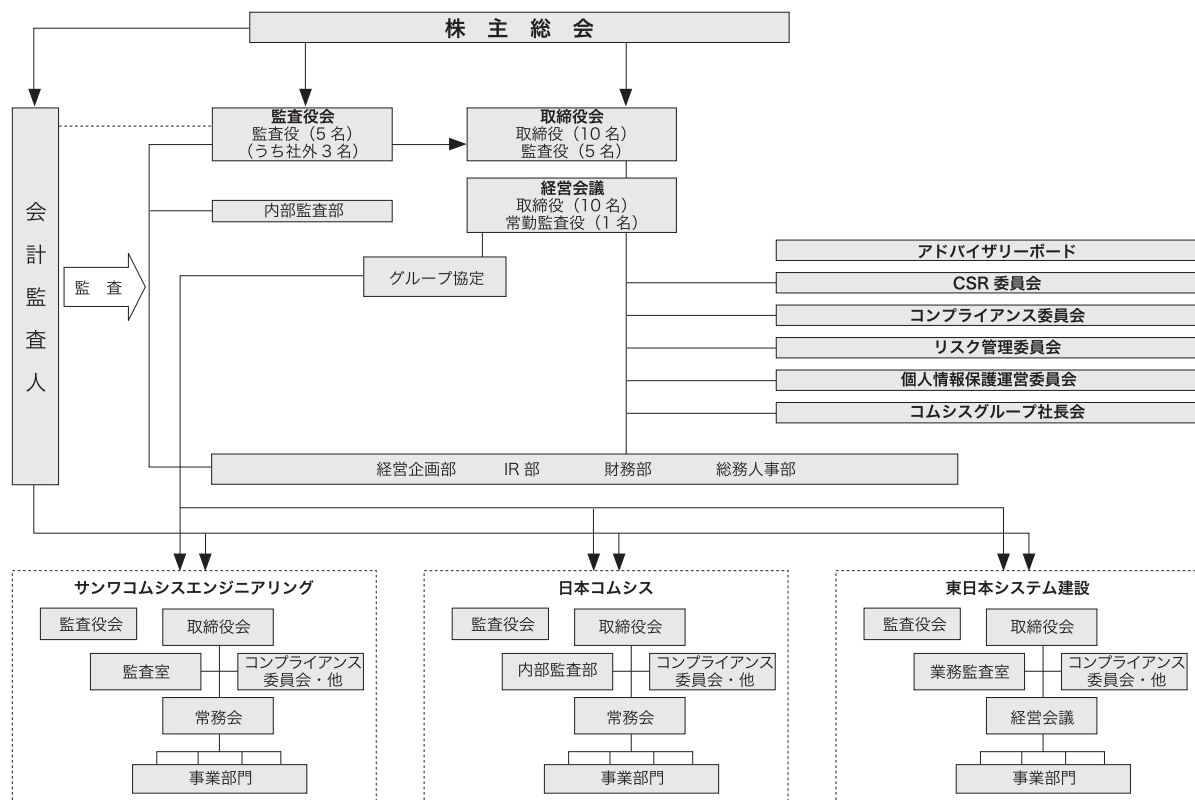
コムシスグループは、お客様と社会の信頼を得るためには

個人情報等を適切に保護・管理することが重要であると認識し、包括的にコムシスグループ全体を統括する「個人情報保護運営委員会」を設置するとともに、「個人情報保護方針」等を策定し、コムシスグループ各社を含め、情報セキュリティ管理に万全を期する体制をとっております。

また、コムシスグループ各社においても、同様の委員会等を設置するとともに、ISMSやプライバシーマークのマネジメントシステムを運営し、認証の取得・維持を行うことによって個人情報の保護に努めております。

体制

コムシスグループの業務執行体制、経営監視及び内部統制を図式化すると概ね次のとおりとなります。



取締役および監査役（2007年6月28日現在）

代表取締役社長

島田 博文

代表取締役副社長

日本コムシス株式会社 代表取締役社長
高島 元

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
野田 馨

取締役

三浦 秀利

取締役

潮田 邦夫

取締役

富永 秀一

取締役

宮脇 良秋

取締役

相上 義明

取締役

三又 善博

取締役

新美 英樹

常勤監査役

梶山 正英

監査役

柴田 悦男

監査役

垣見 隆

監査役

後藤 邦彦

監査役

後藤 健

*監査役 垣見 隆、後藤 邦彦、
後藤 健の3氏は社外監査役です。

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ことを目指しております。

CSRの実践体制

コムシスグループが社会の一員として、社会貢献を含む経済的及び社会的責任を積極的に果たすために、CSR(企業の社会的責任)活動について、コムシスグループ全体を統括する「CSR委員会」を設置しております。CSR委員会では、コンプライアンス、コーポレート・ガバナンス、リスク管理、情報開示、情報保護、セキュリティ対策、社会貢献、環境等のテーマを対象としてCSR活動に取り組んでおります。

コムシスグループのCSRの取り組みは、以下のとおりです。

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おります。

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おります。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おります。

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じ、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おりますが、身近な社会貢献活動も行っております。

例えば、「くるまこども110番」活動では、各種工事や営業活動で日頃から業務に活用している車両に警視庁のシンボルマスコットをデザインしたステッカーを貼って走行することで、犯罪発生時の抑止効果を狙います。また、こどもが事件などに巻き込まれて車両に助けを求めてきた際には緊急避難先として活用するほか、走行中に犯罪発生現場などを目撃した際にも、すすんで警察に通報するといった活動を展開しております。

また、森林保全活動も積極的に実施しております。コムシスグループ社員が中心となって結成した「森林サポーター」を発足し、募金活動や環境保全のための活動を行っております。

2006年8月には栃木県霧降高原で、2007年4月には埼玉県鎌北湖地内において植樹活動を行っております。これらの活動により、地域住民との交流及び地域社会との協調と連携を深めております。

今年度よりコムシスグループ企業における全社員のCSRに関する意識向上を目的としてCSR大賞を創設し、コムシスグループのビジョンに基づき、社会貢献活動や環境保護活動を通じて、企業価値の向上を進めていきます。

コムシスグループでは、主要事業である電気通信設備工事事業を効率的かつ安全に遂行するための研究開発をベースに、電話時代からIPブロードバンド時代への急速な変革に合わせ、市場開拓戦略に対応した新分野技術及び経営合理化につながるシステム開発などを重要課題として研究開発を進めております。

当連結会計年度における研究開発費は、1億90百万円でした。

研究開発は、日本コムシス株式会社の技術研究開発センタ及び東日本システム建設株式会社の技術開発センタとで行っており、主な研究開発成果は次のとおりです。

新型転動型制振装置 (TRMD : Tuned Rotary-Mass Damper) の開発及び導入

風や車両の通行等に起因し、道路上の構造物は共振現象を起こします。これにより、構造物は特に基部の金属疲労による劣化で寿命が低下し、また、構造物上の付帯設備へも悪影響を与える恐れがあります。

日本コムシス開発のTRMDは、構造物の振動周波数に正確に同調し、この共振現象による構造物の揺れを素早く抑制、振動時間を短縮させることで、この問題を解決します。

グラフは、既設門型構造物におけるTRMD取付前後の振動測定結果の波形を比較したものです。取付前と取付後を比較すると、振動開始から5秒後の揺れの大きさ(加速度)が1/3に低減され、振動継続時間についても55秒から19秒へ約1/3に短縮されており、確実に構造物の揺れが抑制できていることを示しています。

資材盗難防止システム「御用ダ!!」

世界的な建設ブームのあおりを受け、金属資材機器等の盗難が多発しており、社会問題化しています。当社も全国に数多くの工事現場を抱えており、これら現場における資機材の盗難を防止するための盗難防止システムを開発しました。

「御用ダ!!」は、工期の短い工事現場や小規模な資材置き場においても手軽に設置、運用できることをコンセプトに企画・開発され、威嚇機能と通報機能を持ちます。

「御用ダ!!」の設置は、資機材に振動センサー付き無線ICタグを貼り付けるだけです。タグは資機材盗難時の振動を検知すると無線発信し、これを受信した親機は警報機や警告灯で犯人を威嚇すると同時に異常状況を登録先へ電子メールで通報します。

主な特徴は以下のとおりです。

1. センサー(タグ)は無線式なので配線工事不要で容易に設置できます。
2. 親機1台につき、タグを複数個設置できます。
(最大20個)
3. バッテリー駆動式なので電源が確保できない場所でも使用できます。
4. 通報は携帯電話によるパケット通信で行うので別途回線は不要です。
5. その他、車両や設備などに対するいたずら防止にも応用できます。

沿革

日本コムシスは、第2次世界大戦後大きく遅れている通信設備の整備には、民間企業の資本を活用した大工事会社の設立が急務であるとの要請を受け発足しました。日本のライフラインの基幹を創る一大公共事業ということから、当時の経済界をリードするそうそうたる顔ぶれと有力大企業が発起人として結集し、1951年、日本通信建設株式会社として設立いたしました。

事業の概況

日本コムシスグループは、事業の拡大と効率的な事業運営を一層強化するため、2006年4月の組織改正では、「社会基盤事業本部」を新設し、全国の土木スキル者を集め技術提案営業の強化及び技術の継承、利益向上の図れる体制を構築しました。また、7月には、ITビジネス事業本部において、当社のIP電話ソリューション「comsip」の受注拡大に向けて開発・営業・SEまでを一元体制としたIP電話推進部門を新設し、推進体制を強化しました。さらに、「コムシス式カイゼン」の全社展開に向けてカイゼンプロジェクトチームを組織化し、継続的な取り組みを行っていく体制を構築しました。

また、日本電信電話株式会社（NTT）が目指す2010年の光3000万加入の実現に向け急増する光サービス工事に効率的に対応するため、首都圏エリアにおける光サービス工事などの施工会社の集約と施工エリアの再編を行いました。四国及び北海道エリアにおいても施工会社の完全子会社化による施工体制の強化を図りました。

当期の業績

受注高については、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモからの携帯電話番号ポータビリティ関連工事や品質向上、エリア拡大工事の受注及びNTTからのBフレッツ関連工事が引き続き好調に推移したことなどにより、2,521億47百万円（前期比5.9%増）となりました。売上高も、堅調な受注を反映し、携帯電話番号ポータビリティ関連工事やBフレッツ関連工事の完成が増加したことなどにより、2,572億69百万円（前期比8.9%増）となりました。当期純利益についても、投資有価証券評価損や特別退職金など特別損失を22億10百万円計上しましたが、96億84百万円（前期比7.0%増）となりました。

Topics

「モバイルオフィスワークスタイル」が「MCPC award 2007」特別賞を受賞

事業会社の概況——サンコムグループ

〈P28-29〉

事業の概況

サンワコムシスエンジニアリンググループは、キャリア系事業、メーカー・ベンダー関連事業、通信・電気等コンストラクション(官公庁・民需)事業の三本柱を中心に、営業戦略会議における市場の分析の強化、事業毎の収支を明確にするため月次管理の徹底、さらには子会社、関連会社も含めたグループ経営会議での収支分析、情報共有などにより、お客様へ最良のサービスをワンストップで提供することによる事業の拡大と効率的な事業経営を図ってきました。また、当期から「サンコム式カイゼン」を導入し、現場の問題解決・仕事の効率化を図ることでコスト競争力を高めることに全社一丸となって取り組んでおります。組織体制面では、キャリア系事業の業容拡大・充実を図るため、2007年1月に北陸営業所を支店へ改組することにより全国レベルでのより強固な営業、施工体制を構築しました。

業績

受注高は、携帯電話番号ポータビリティによるキャリア系事業の基地局増設工事等が好調であることにより、656億53百万円(前期比15.9%増)、売上高も、637億3百万円(前期比11.7%増)となりました。当期純利益についても、厚生年金基金脱退一時金など特別損失を8億21百万円計上しましたが、本社ビル売却益など特別利益8億47百万円を計上したことにより、18億1百万円(前期比201.1%増)となり、大幅に前期を上回ることができました。

Topics

既存の基地局に太陽光発電システムを導入し、環境配慮タイプ基地局(エコ基地局)を設置しました。

事業会社の概況——TOSYSグループ

〈P30-31〉

事業の概況

東日本システム建設グループは、「立ち止まらずに さらなる光を」をスローガンに掲げ、最大の得意先である東日本電信電話株式会社の「Bフレッツ」サービスの拡大に対応する施工体制の強化を強力に進めるとともに、ITソリューション事業の完全自立化を目指した事業の選別とリソースの最適化等にも努めてきました。併せて、「TOSYSカイゼン」をスタートさせ、その積極的推進と定着化を進め、コスト削減を図ってきました。

業績

受注高は、Bフレッツの需要増及びドコモ関連事業の拡大などにより、306億55百万円(前期比5.2%増)となりました。売上高も295億31百万円(前期比4.2%増)となっております。当期純利益は、4億15百万円(前期比83.6%増)となりました。

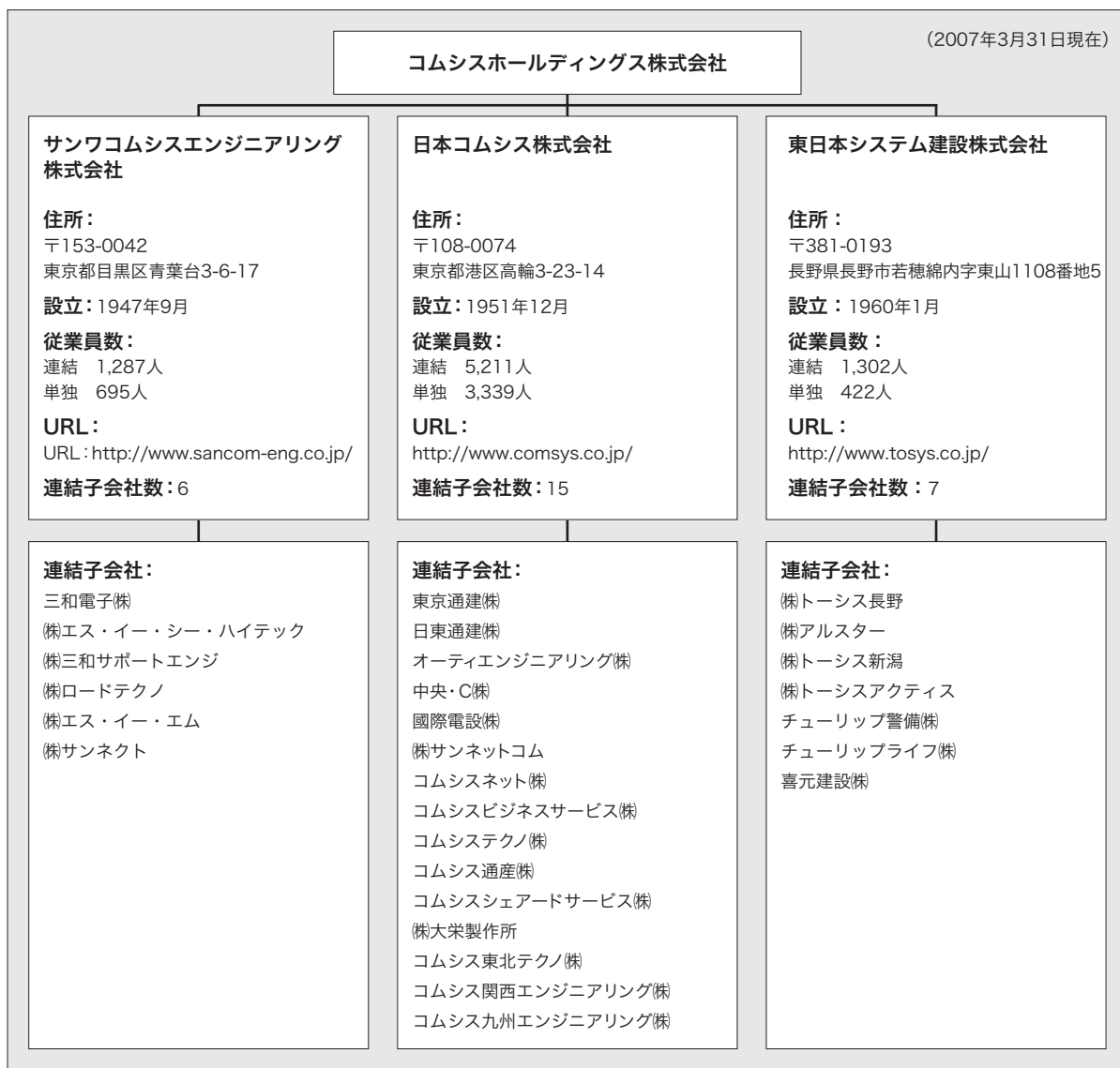
Topics

通常の電気設備工事とは異なる、特別高圧変電所と風力発電設備を設置する工事を完工しました。

コムシスグループの組織体系(子会社の紹介)

〈P32〉

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、2007年3月期における連結子会社数は、31社になります。



(注) 1 東京通建株式会社と日電通信工業株式会社は、平成18年4月1日に東京通建株式会社を存続会社として合併しました。
 2 国際電設株式会社と荘司通信工業株式会社は、平成18年10月1日に国際電設株式会社を存続会社として合併しました。

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43社および関連会社15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おります。

2007年3月期(当期)における連結子会社は31社で、持分法適用会社はありません。

概況

当連結会計年度におけるわが国経済は、好調な企業収益による設備投資の増加や雇用情勢の改善等による個人消費の緩やかな回復、また、米国や中国をはじめとする海外の景気拡大による輸出増に支えられ、景気は拡大基調で推移しました。

当社グループを取り巻く情報通信の分野においては、「u-Japan政策」が目指すユビキタスネットワーク社会の実現に向けて、ブロードバンド・ゼロ地域の解消や超高速ブロードバンドによる世帯カバー率90%以上といった整備目標を掲げた「次世代ブロードバンド戦略2010」が公表されるなど、官民連携によるブロードバンドの普及拡大が一層進むものと思われます。更に光アクセスサービスの利用拡大に併せて、IP電話やブロードバンド放送、音楽配信等のブロードバンドビジネスも拡大しています。また、移動通信分野においても、携帯電話番号ポータビリティの導入による競争激化や市場が成熟する中、ワンセグ放送、音楽配信の強化、モバイルショッピングの充実、おサイフケータイ等の金融サービスへの進出など、新たな成長を求めたサービス競争が展開されています。このように、ネットワークのブロードバンド化やユビキタス化、通信と放送の融合などの変化の中で通信事業者間や他業者との競争がますます熾烈化しています。

このような環境下、当社グループは、①統括事業会社間の事業分野の見直しとそれに伴う人員の再配置等の事業再編を実施するなど、「事業の選択と集中」による経営統合のシナジー効果の最大化、②IP電話ソリューション「comsip」等のコムシスブランドの確立によるIP分野への事業拡大や、高度化・多様化するお客様ニーズに即応できる高スキル技術者集団の育成による「ITソリューションビジネスの拡大」、③経理や給与等の共通業務のオペレーションの集約による人件費の削減や集中購買による材料費の削減、また、「コムシス式カイゼン」等による抜本的な仕事の見直しによるコスト競争力の強化、光サービス工事における施工会社の再編などの「経営改善施策の推進」にグループをあげて取り組んできました。

受注高

受注高は、NTT情報通信エンジニアリング事業及び電気通信エンジニアリング事業における携帯電話番号ポータビリティ関連工事やBフレックス関連工事の受注が堅調に推移したことにより、3,341億72百万円(前期比7.8%増)となりました。

損益の状況

売上高は、堅調な受注を背景に、事業再編による各統括事業会社間の人員の再配置、協力会社を含めた施工体制の強化等を行い急増した工事量に対応できたことにより、3,365億19百万円(前期比9.4%増)となりました。なお、売上高に占めるNTTグループ関連ビジネス事業の割合は当期において59.6%となっております。売上原価は競争の激化、工事の小規模化などの影響により、2,950億97百万円(前期比9.1%増)となり、原価率は87.7%と前期より0.3ポイント下回りました。販売費及び一般管理費は「コムシス式カイゼン」の推進、協力会社との役割分担見直し、業務集約化などにより、222億8百万円となり前期より8.0%上昇しました。また、販管比率は前期を0.1ポイント下回る6.6%となりました。これらにより、営業利益は192億14百万円(前期比17.7%増)となり、営業利益率は前期より0.4ポイント改善し5.7%となりました。当期純利益は、厚生年金基金脱退一時金や投資有価証券評価損など特別損失を36億56百万円計上しましたが、固定資産売却益や投資有価証券売却益など特別利益20億3百万円を計上したことにより、123億82百万円(前期比23.4%増)となりました。売上高当期純利益率は3.7%と、前期から0.4ポイント改善しました。

事業区分別の受注高と売上高

事業区分別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	203,131	200,693
電気通信エンジニアリング事業	75,260	77,820
ITソリューション事業	37,220	37,855
社会システム関連事業等	18,561	20,151
合 計	334,172	336,519

3統括事業会社グループの業績

日本コムシスグループ

受注高は、携帯電話番号ポータビリティ関連工事や品質向上、エリア拡大工事の受注及びBフレッツ関連工事が引き続き好調に推移したこと等により、2,521億47百万円(前期比5.9%増)となりました。売上高についても、堅調な受注を反映し、携帯電話番号ポータビリティ関連工事等やBフレッツ関連工事の完成が増加したこと等により、2,572億69百万円(前期比8.9%増)となりました。営業利益は、売上高の増加及び「コムシス式カイゼン」によるコスト削減等の業務改善に全社で取り組んだ結果、155億75百万円(前期比8.0%増)となりました。また当期純利益についても、投資有価証券評価損や特別退職金など特別損失を22億11百万円計上しましたが、96億84百万円(前期比7.0%増)となりました。

日本コムシスグループ

(単位:百万円)

	金額	前期比
受注高	252,147	(5.9%)
売上高	257,269	(8.9%)
営業利益	15,575	(8.0%)
当期純利益	9,684	(7.0%)

(注) 各グループ間の内部取引の相殺消去はしていない。

サンコムグループ

受注高は、携帯電話番号ポータビリティによるキャリア系事業の基地局増設工事等の好調により、656億53百万円(前期比15.9%増)、売上高は、637億3百万円(前期比11.7%増)となりました。営業利益は、売上高の増加および月次ベースでの利益管理の徹底及び経費削減策等の効果によって、営業利益は27億50百万円(前期比108.7%増)となりました。また当期純利益は、厚生年金基金脱退一時金など特別損失を8億21百万円を計上しましたが、本社ビル売却益など特別利益8億47百万円を計上したことにより、当期純利益は18億1百万円(前期比201.1%増)となりました。

サンコムグループ

(単位:百万円)

	金額	前期比
受注高	65,653	(15.9%)
売上高	63,703	(11.7%)
営業利益	2,750	(108.7%)
当期純利益	1,801	(201.1%)

(注) 各グループ間の内部取引の相殺消去はしていない。

TOSYSグループ

受注高は、Bフレッツの需要増及びドコモ関連事業の拡大などにより、306億55百万円(前期比5.2%増)となり、売上高についても295億31百万円(前期比4.2%増)となりました。営業利益は8億85百万円(前期比59.7%増)、当期純利益は4億15百万円(前期比83.6%増)という結果になりました。

TOSYSグループ

(単位:百万円)

	金額	前期比
受注高	30,655	(5.2%)
売上高	29,531	(4.2%)
営業利益	885	(59.7%)
当期純利益	415	(83.6%)

(注) 各グループ間の内部取引の相殺消去はしていない。

財政状態

資産

2007年3月期末(当期末)の総資産は前期末に比べ91億67百万円増加し、2,299億53百万円となりました。「流動資産」は、現金及び預金の増加や、未成工事支出金等の増加などの結果、前期末比84億65百万円増加の1,598億22百万円となりました。「投資その他の資産」は、前期末比4億92百万円増加し、225億4百万円となりました。増加の主な要因は、前払年金費用の増加などによるものです。「有形固定資産」は前期末比2億10百万円増加し、476億27百万円となりました。増加の主な要因は施工体制整備のための機械・運搬具・工具機器備品の増加です。

負債・資本

負債合計は829億48百万円と、前期末に比べて5億91百万円増加しました。流動負債は、前期末に比べて36億27百万円増加し、717億95百万円となりました。これは未払法人税等の増加などによるものです。固定負債は、前期末に比べ30億36百万円減少し、111億53百万円となりました。これは負ののれんが15億6百万円減少したことなどによるものです。有利子負債の期末残高は4億51百万円であり、前期末に比べて31億57百万円減少しております。

少数株主持分を含めた純資産合計は前期に比べて85億76百万円増加し1,470億5百万円となりました。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。

この結果、自己資本比率は前連結会計年度の62.1%から63.4%に改善されました。

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94億48百万円増加し、185億76百万円となりました。収入の主な内訳は、税金等調整前当期純利益、支払手形・工事未払金等の増加であり、支出の主な内訳は、法人税等の支払額です。

投資活動で使用したキャッシュ・フローは、前期に比べて3億86百万円増加し、55億25百万円となりました。主な要因は、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90億62百万円増加し、130億51百万円となりました。

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29億79百万円増加し、66億10百万円となりました。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64億41百万円増加し、連結子会社の合併に伴う現金及び現金同等物の減少額2億3百万円を差し引いた期末の残高は、424億58百万円となりました。

役員報酬および監査報酬

当社グループの取締役及び監査役への報酬等の内容は以下のとおりです。

社内取締役	63百万円
社内監査役	15百万円
社外監査役	11百万円

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に対し、監査証明業務の対価として支払った報酬等は50百万円です。

リスク

当社グループの経営成績及び財務状況等のうち投資者の判断に影響を及ぼす可能性のある事項には、以下のようなものがあります。

なお、文中の将来に関する事項は、当期末現在において当社グループが判断したものです。

(1) 特定取引先への依存に伴うリスク

当社グループの主たる事業はNTTグループ各社を主要取引先とした、電気通信設備工事事業ですが、その依存度が50%を超えているため、NTTグループ各社の設備投資の規模や構造等の動向により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

(2) 安全品質に関するリスク

当社グループは「安全は全てに優先する」をモットーに、人身事故はもとより設備事故を含めた『事故の撲滅』を目標に、協力会社を含めた社員研修等の実施により、工事の安全品質管理の徹底に取り組んでおります。しかしながら、万が一、事故を発生させた場合、各取引先に対し信頼を失うとともに、一定期間指名停止等による受注機会の喪失や瑕疵担保責任及び製造物責任の履行等により、グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

また、当社グループは、個人情報を含む取引先から委託された情報等の管理については、統括事業会社のISMS(情報セキュリティマネジメントシステム)やプライバシーマークの認証取得の実績を活かし、グループ全体として情報セキュリティ管理に万全を期しております。しかしながら、万が一、

預かった情報の処理・保管等の再委託先による情報流出や外部からの不正アクセス等の犯罪行為による情報漏洩が発生した場合、各取引先に対する信頼を失うとともに、管理責任を問われる損害賠償責任の履行等により、グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

(3) 業績の季節変動に伴うリスク

当社グループの主たる事業である電気通信設備工事事業においては、受注及び売上の計上が年度末である3月に偏重する傾向があるので、連結会計期間の上半期と下半期のグループ業績に著しい相違が生じる可能性があります。

(4) 保有資産に関するリスク

当社グループは、事業運営上の必要性から、不動産や有価証券等の資産や年金資産を保有しておりますが、時価の変動等により、グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

(5) 取引先の信用リスク

当社グループは、取引先に関して外部調査機関等の利用によるリアルタイムな与信管理を厳格に行うとともに、法務部門による契約書審査を行うなど、信用リスク回避に向けて万全の体制を構築しております。しかしながら、万が一、取引先の信用不安が発生した場合、当該取引先が顧客であれば工事代金の回収不能の発生、または、外注先であれば工事の施工遅延等により、グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

