

アニュアルレポート2008

(2007年4月1日～2008年3月31日)

日本語訳 (英文冊子 p.36まで及び p.39～43)

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（日本コムシス）、株式会社三和エレクト（現サンワコムシスエンジニアリング株式会社）（サンコム）及び東日本システム建設株式会社（TOSYS）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」がスタートしました。当社グループは2008年3月期末時点において上記3社に加え、子会社44社及び関連会社12社から構成されています。

主な事業内容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などの「その他の事業」です。

グループ経営ビジョン

コムシスグループでは以下の3つを経営ビジョンとして掲げ、これらに取り組んでいます。

- 1. ワンストップソリューションのトップブランドを目指す
- 2. 各ステークホルダーから『最良の選択』と評価される会社を目指す
- 3. グループとして継続的に増収増益のできる会社を目指す

CONTENTS

1	市場の状況と事業の見通し	10	コーポレート・ガバナンス
	株主の皆様へ	14	企業の社会的責任（CSR）
3	特集：第3次中期経営計画について	15	研究開発
6	事業概要	16	事業会社の概況
8	営業概況		日本コムシスグループ
	NTT情報通信エンジニアリング事業		サンコムグループ
	電気通信エンジニアリング事業		TOSYSグループ
	ITソリューション事業	18	コムシスグループの組織体系（子会社の紹介）
	社会システム関連事業等	19	経営陣による財政状況と業績の評価及び分析

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、当社及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実事ではなく、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。

コムシスグループを取り巻く日本の情報通信市場は大きな可能性を秘めた市場です。市場の飽和と競争の激化を懸念する向きも一部にはありますが、政府の進める「u-Japan政策」のもと、コビキタスネット社会の実現に向けた新たな通信インフラ建設などの新たなビジネスチャンスが生まれはじめています。

日本の電気通信建設工事をリードするコムシスグループ

コムシスグループは電気通信設備工事事業、情報処理関連事業を主たる事業とする企業です。コア事業である電気通信設備工事事業は、収益規模において日本の市場をリードする存在といえます。

NTTグループのインフラ投資に一服感

固定通信分野では、NTTグループのインフラ投資の一巡や収益環境の落ち込みもあり、足もとでは電気通信建設工事に対するニーズにも落ち着きが見られています。

FTTHの契約数は1,100万回線を突破

一方では、ブロードバンドを使った情報サービスが拡大するなか、FTTHの契約数が1,100万回線を超え、ブロードバンド人口は順調に増加しています。

モバイル関連の特需の消滅

移動通信分野では、2007年3月期に拡大した携帯電話番号ポータビリティサービス導入に向けたNTTドコモ関連の特需期間の完了、通信キャリア間の競争激化による収益環境の落ち込みなど、電気通信工事を取り巻く経営環境は厳しさを増しています。

携帯電話契約者数は1億件を突破

一方では、携帯電話契約者数が1億件を突破。市場の飽和化が懸念されるなかで、固定通信との融合サービスのような新たな展開や法人市場の拡大、WiMAXの導入など、新たなビジネスチャンスも生まれています。

国内のITソリューションは順調に拡大

情報通信サービスへのニーズの拡大を背景に、国内のITソリューション市場も拡大を続けています。コムシスグループでは、この拡大分野への取り組みを新たなビジネスチャンスのひとつとして捉えています。

拡大するコムシスグループのビジネスチャンス

本ページのチャートと分析で述べたように、コムシスグループの経営環境は厳しさを増す一方、さまざまなビジネスチャンスも生まれてきています。

こうしたチャンスを確実に捉えるべく、2009年3月期から新たな中期経営計画に取り組んでいます。

株主の皆様へ (p6-8)

厳しい経営環境のなか、修正計画は達成

2008年3月期(当期)のコムシスグループを取り巻く日本の経済環境は、前半は堅調な企業収益の改善による設備投資の増加や個人消費の緩やかな回復に支えられて回復基調を維持したものの、原油や原材料価格の高騰、サブプライムローン問題に端を発した金融市場の混乱などにより減速感が見られました。また日本の情報通信市場は、固定通信分野では、FTTHの契約数が1,100万回線を超えるなど、政府の進める『u-Japan政策』のもとコビキタスネット社会の早期実現に向けて、ブロードバンドインフラの整備が着実に推進されています。移動通信分野では携帯端末の台数が1億台を超え、市場は飽和状態に近づいているなかで通信事業者間の競争は熾烈化しております。

こうしたなかで、コムシスグループでは「事業の選択と集中」「事業の拡大」「生産性向上施策の推進」の各施策を柱として事業改革に積極的に取り組みましたが、NTT情報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サービス導入に関するNTTドコモ関連工事の特別需要分の減少を、電気通信エンジニアリング事業におけるNCC関連の基地局工事・FTTH工事及びITソリューション事業の拡大でカバーしきれず、受注高は前期比0.7%減少の3,319億20百万円、売上高は前期比2.7%減少の3,275億27百万円、営業利益は前期比15.2%減少の162億99百万円、当期純利益は前期比6.0%減少の116億41百万円と前期比減収減益となりました。

なお、当期は厳しい経営環境を受けて、コムシスグループでは2007年11月に単年度計画の修正を行いました。当該修正計画については達成することができました。

また、コムシスホールディングスでは当期の厳しい収益環境のなかでも一株当たり17円の配当を維持したほか、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の遂行を可能とするため、自己株式の取得(4,386千株、49億99百万円)を実施いたしました。

傘下の主要3グループの事業改革は着実に進捗

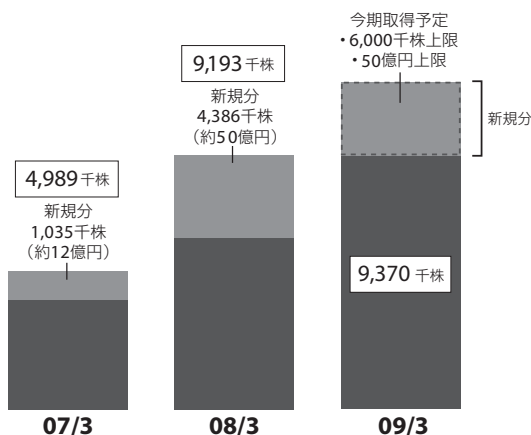
当期は当社傘下の主要3グループの事業改革も着実に進捗しました。

日本コムシスグループでは、2007年7月に事業の拡大と効率的な事業運営を一層強化するための組織改正を行ったほか、2007年11月には受注高や売上高の変動があっても安定的に利益を生み出せる生産性の高い事業構造を作り上げるための改革運動「革新2010」をスタートさせました。またIT系・共通系子会社が経営の効率化を図れるよう子会社間で重複する事業の再編を行いました。

サンコムグループでは、当期からビジネスインフラ全般を担うICTファシリティ事業の拡大に取り組んだほか、マーケット分析の強化、利益管理の徹底及び子会社・関連会社も含めた収支分析・情報共有、また、コムシスグループ内での要員流動による人的資源の増強や関係会社の合併による施工体制の強化を図りました。更に「サンコム式カイゼン」の全社展開による抜本的な仕事の見直しにより、コスト競争力の強化・生産性の向上(コストダウン)にも取り組みました。

TOSYSグループでは、『活力ある現場を取り戻そう』を当期のスローガンに掲げて業務の抜本改革を2007年7月から進めたほか、品質の維持と改善へ向けた技術者の確保と養成に積極的に取り組みました。また、NTTグループ以外の一般官公民需事業においては自立化を目指して事業の選別とリソース配置の最適化に努めるとともに各種施策をグループ展開し、コスト削減にも積極的に取り組みました。

自己株式の取得状況



コムシスグループでは、2009年3月期を初年度とする3か年の『第3次中期経営計画』を策定しました。この中期経営計画の実施を通じて、経営環境が大きく変化するなかで、将来の力強い成長に向けた経営基盤づくりにしっかりと取り組んでいく所存です。

株主の皆様への利益還元

コムシスホールディングスは、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、配当金については安定的・継続的な配当を中心としつつ、業績連動にも配慮していくこととし、概ね20%～25%の連結配当性向を維持することとしています。

今期の1株当たり配当金につきましては、2008年9月で創立50周年の節目を迎えることから、これまでご支援いただいた株主の皆様にご感謝の意を表するため、中間配当金を普通配当7円に加え記念配当として3円増配の10円とし、期末配当金10円とあわせ年間配当金20円を予定しています。

また、自己株式の取得につきましても当期と同様、今期も総額50億円を上限とした自己株式の取得を行っています。

今期6月には、経営トップの若返りによる新たな経営体制のもとで、コムシスグループの企業価値の最大化を図るため、島田博文が代表取締役会長、高島元が代表取締役社長にそれぞれ就任いたしました。今後はあらたな経営体制のもと、更なる企業価値の向上ならびに株主価値の向上に向けて真摯に取り組んでまいります。新たなスタートを切ったコムシスグループに、どうぞご期待ください。

2008年8月

代表取締役会長 島田 博文
代表取締役社長 高島 元

第3次中期経営計画について

＜計画の全体像＞

日本の情報通信市場では、NTTグループをはじめとする電気通信事業者が光化・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の融合を一段と加速させています。それに伴って、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・投資の構造が大きく変化することが想定されます。こうしたなか、とりわけ当社グループの主要顧客であるNTTグループについては顧客獲得競争の激化による収益環境の悪化が想定される現在の状況下において、コムシスグループでは以下の3つの中期経営計画の基本方針を掲げています。

- 1. 通信インフラ構築のNo.1企業としての位置を、更に確固たるものにする
- 2. ITソリューションビジネスを軸とした、通信建設系SIerを目指す
- 3. 純粋持株会社の仕組みを活かし、経営統合のシナジー効果の最大化を図る

この基本方針のもと、中期経営戦略として「事業構造改革・カイゼンの推進」「高付加価値分野の拡大」「新規ビジネス分野の開拓」に取り組むことで、計画最終年度において売上高3,650億円、営業利益195億円の達成を目指します。売上高目標については、主に電気通信エンジニアリング事業のうちのNCC事業や、ITソリューション事業の売上拡大を見込んでいます。また営業利益目標については、プロジェクト別、工事別の原価・工程管理を徹底するための社内新システム導入などにかかるシステム関連費用の発生を織り込んでいます。

～目標達成に向けたアプローチ～

NTT関連事業については、NTTグループのベストパートナーとなるよう、安全・品質向上、信頼確保に努め、周辺ビジネスの拡大に積極的に取り組みます。

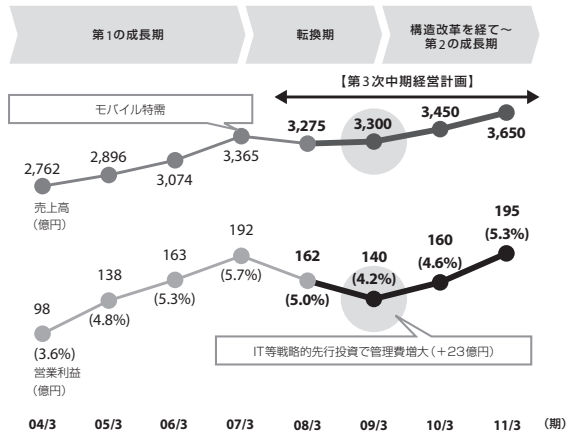
Non-NTT事業では、お客様満足度の向上と全国施工体制の整備などによるNCC事業の拡大、NI事業を核としたソリューションサービスの強化や保守事業の受注拡大などによるITソリューション事業の拡大を図るほか、コンストラクション事業の構造改革を進め、利益重視への事業体質に転換を図ります。

中期経営目標数値ハイライト

(億円)

	08/3実績	09/3計画	前期実績比	11/3計画	08/3比
受注高	3,319	3,250	-69	3,650	+331
売上高	3,275	3,300	+25	3,650	+375
営業利益	162	140	-22	195	+33
経常利益	182	150	-32	198	+16
当期純利益	116	85	-31	115	-1

売上高・営業利益の実績と中期計画値



＜NTT関連事業の今後の戦略＞

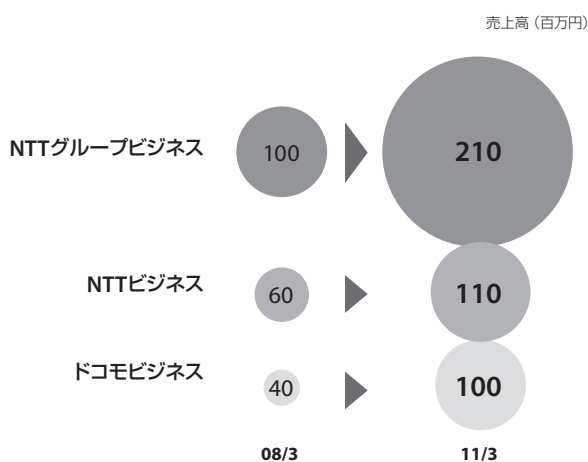
NTT事業、NTTドコモ事業ともに周辺事業の拡大によって、NTT関連事業全体の事業規模を維持します。NTT事業では、お客様のインフラ整備ニーズの充足とコストダウンなどにより収益環境が厳しくなるなか、インフラ関連のビジネスは減少するものと考えられます。こうしたなかで、お客様のご要望、事業状況を反映した提案営業を積極的に行うことにより、ホームネットワークビジネス、代理店販売、NGN設計・試験への積極的な参入、設計・保守業務などの周辺ビジネスの受注拡大を図ります。

NTTドコモ事業においても、契約加入者数の鈍化、競合先との料金競争の激化により収益環境が厳しさを増すなかで、お客様の基地局建設ニーズの充足が進むものと見られます。こうしたなかで、設計・保守などお客様のニーズを反映した提案による事業の拡大や次世代携帯電話方式3G、4Gといった新技術への対応を進めます。

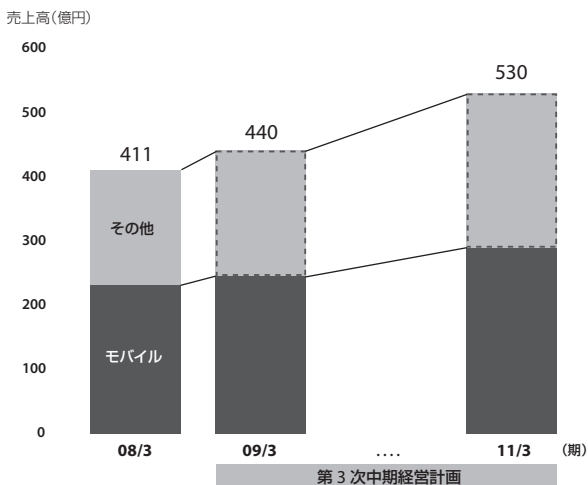
＜NCC事業の拡大戦略＞

NCC事業については、携帯電話の周波数再編に向けた基地局建設増、FTTHへの参入強化、NGN構築の加速などが見込まれるなかで、顧客ニーズへの俊敏な対応を図ることで事業を積極的に拡大させます。具体的には、施工体制の強化により全国展開する通信キャリアの既存事業のシェア拡大、周辺事業への参入のほか、WiMAXなど新たな事業への提案を強化します。このほかメーカー・ベンダーとの協業拡大、地域電力会社やCATVのFTTHなどの地域キャリアビジネスの新規開拓を進めます。

周辺ビジネスを倍増する



NCCは、成長ビジネス



<ITソリューション事業の拡大戦略>

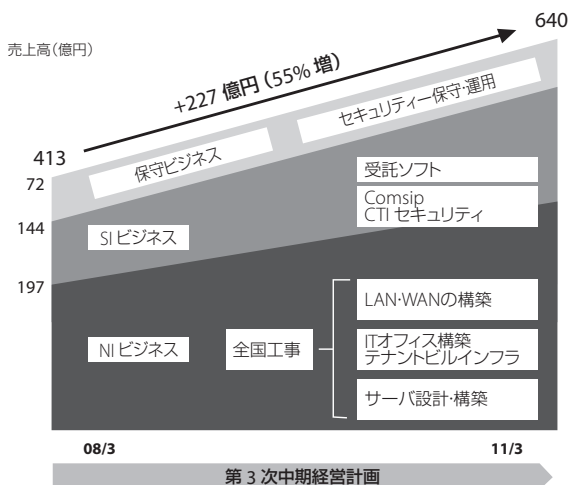
NTTグループが描くブロードバンド・ユビキタスサービスの本格展開に向けたシナリオにおいては、フルIPのネットワーク基盤の構築を想定しており、IPネットワーク事業領域の拡大が見込まれます。コムシスグループのITソリューション事業は、こうした情報通信市場の大きな流れをビジネスチャンスとして捉え、積極的に事業の拡大を進めます。具体的には、IP人材の育成や営業体制の強化を図るとともにアライアンスの拡大、NGNの進展による新たな企業向けソリューションをはじめとする付加価値の高い事業分野の拡大、メーカー・ベンダーとの連携事業やSIerとの協業によるICTファシリティ事業の推進、データセンタ事業など新規事業へのチャレンジにより、NI事業を核としたソリューション事業を推進します。このほか受託ソフト事業の強化、保守事業の着実な実施などもあわせ、事業拡大を目指します。

<生産性の向上とコスト競争力の強化>

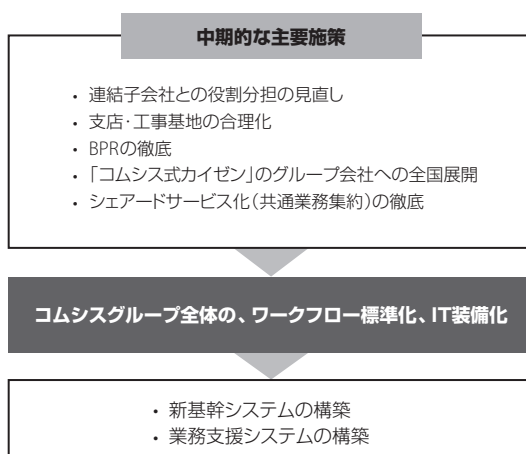
コムシスグループでは事業環境の変化を経営力強化のチャンスと捉え、生産性の向上、コスト競争力の強化に積極的に取り組みます。具体的には、コムシスグループ全体のワークフローの標準化・IT装備化を進めるべく、当該中期経営計画期間中に新基幹システム、業務支援システムを構築します。こうしたシステムを駆使することにより、連結子会社との役割分担の見直しによるサプライチェーンの高度化のほか、支店・工事基地の合理化、BPRの徹底、「コムシス式カイゼン」のグループ会社への全国展開、グループ内の共通業務の集約を実現します。

当該システムに対する投資は、3年間で約75億の資金を投入する計画であり、今後の3年間で利益の出せる経営体質をしっかりとつくりあげ、6%の営業利益が出せる体制を早期に実現します。

ITソリューションビジネスの拡大戦略



生産性の向上とコスト競争力の徹底強化



(主要な事業内容)

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います。
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います。
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、お客様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。
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います。

受注高／売上高 (2008年3月期)	グループ会社のビジネス領域			事業領域						
	日本コムシス グループ	サンコム グループ	TOSYS グループ							
 (百万円) <table><tr><td>■ 受注高</td><td>56.9%</td><td>188,901</td></tr><tr><td>■ 売上高</td><td>55.7%</td><td>182,534</td></tr></table>	■ 受注高	56.9%	188,901	■ 売上高	55.7%	182,534	●		●	・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
■ 受注高	56.9%	188,901								
■ 売上高	55.7%	182,534								
 (百万円) <table><tr><td>■ 受注高</td><td>25.7%</td><td>85,288</td></tr><tr><td>■ 売上高</td><td>25.0%</td><td>81,766</td></tr></table>	■ 受注高	25.7%	85,288	■ 売上高	25.0%	81,766	●	●	●	・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
■ 受注高	25.7%	85,288								
■ 売上高	25.0%	81,766								
 (百万円) <table><tr><td>■ 受注高</td><td>11.6%</td><td>38,656</td></tr><tr><td>■ 売上高</td><td>12.6%</td><td>41,377</td></tr></table>	■ 受注高	11.6%	38,656	■ 売上高	12.6%	41,377	●	●	●	・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
■ 受注高	11.6%	38,656								
■ 売上高	12.6%	41,377								
 (百万円) <table><tr><td>■ 受注高</td><td>5.8%</td><td>19,075</td></tr><tr><td>■ 売上高</td><td>6.7%</td><td>21,850</td></tr></table>	■ 受注高	5.8%	19,075	■ 売上高	6.7%	21,850	●	●	●	・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
■ 受注高	5.8%	19,075								
■ 売上高	6.7%	21,850								

営業概況：NTT情報通信エンジニアリング事業 (p14-15)

セグメント売上高は、1,825億34百万円で前期比9.0%減となり、売上構成比は55.7%となりました。

市場環境

2008年3月期は、前期に特需があったNTTドコモ事業に関しては、携帯電話番号ポータビリティ制度*導入を背景としたドコモ関連工事(品質向上・エリア拡大)が一段落したほか、市場が飽和状態に近づくなかで料金競争が厳しさを増しました。NTT事業に関しても、NTTグループが2010年のBフレッツ(光ブロードバンドアクセス)加入者数の目標を2007年11月に従来の3,000万件から2,000万件に下方修正するなど、厳しい状況となりました。

一方で2008年3月末には、NTTグループは光回線とインターネット技術を組み合わせた次世代通信網(NGN)の運用を首都圏や大阪の一部で開始し、高品質なIP電話やハイビジョン画質のテレビ電話などの新サービスの提供を始めるなど、新たな事業機会も生まれました。

当期の取り組みと今後の展望

こうしたなか、NTT情報通信エンジニアリング事業は、NTT事業についてはBフレッツのマンションタイプ工事の増加による小規模工事の割合が増加しました。NTTドコモ事業では、

携帯電話番号ポータビリティ関連工事が一段落したため、通話品質向上に向けた工事が既存基地局を利用した800Mオーバーレイを中心とする小規模工事にシフトしました。

このような状況を踏まえ、新たな事業分野として保守・保全業務、代理店ビジネス、ホームネットワークビジネス等の周辺ビジネスの拡大に取り組んできました。

以上のような取り組みの結果、NTT情報通信エンジニアリング事業の当期の受注高は前期比7.0%減少の1,889億1百万円、売上高は、前期比9.0%減の1,825億34百万円となりました。

今後は、顧客獲得競争の熾烈化による料金の値下げ競争の激化等により、NTTグループからのコストプレッシャーがさらに厳しくなると予想されますが、従来のインフラ構築に加え、更なる周辺ビジネスの拡大を目指していきます。

*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及びシステム。

営業概況：電気通信エンジニアリング事業 (p16-17)

セグメント売上高は、817億66百万円で前期比5.1%増となり、売上構成比は25.0%となりました。

市場環境

NTTグループの再々編についての議論が深まるなかで、電気通信業界では光化・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の融合が一段と加速しています。それに伴って、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と競争・投資の構造が大きく変化しています。

当期の取り組みと今後の展望

こうしたなか、電気通信エンジニアリング事業は、日本コムシスグループからサンワコムシスエンジニアリンググループへの転籍など、コムシスグループ内での要員流動による業務の効率化を進め、Non-NTT事業の拡大に注力しました。とりわけサンワコムシスエンジニアリンググループでは、マーケット分析の強化、利益管理の徹底及び子会社・関連会社も含めた

収支分析や情報共有に努めた結果、KDDI株式会社(au)からの通信エリア拡大及び周波数再編に向けた屋外基地局工事や通話品質向上のための屋内基地局工事、イー・モバイル株式会社からの音声サービス用基地局エリア拡大工事、更にはブロードバンドアクセスのためのFTTH工事などに積極的に取り組みました。

以上のような取り組みの結果、電気通信エンジニアリング事業の当期の受注高は前期比13.3%増の852億88百万円、売上高は、前期比5.1%増の817億66百万円となりました。

今後は、とりわけNCC事業において、各キャリアのビジネスパートナーとしての地位を更に強固なものとするため、安全・品質向上による顧客満足度向上と全国施工体制によるお客様要望への即応性を活かし、更なるシェア拡大を図っていきます。

営業概況：ITソリューション事業 (p18-19)

セグメント売上高は、413億77百万円となり、前期比9.3%の増加となりました。売上構成比は12.6%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」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が引き続き高まりつつあります。

当期の取り組みと今後の展望

こうしたなか、ITソリューション事業は、IP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って、ITソリューション事業の拡大に取り組んでいます。最近では、コムシスグループの強みであるネットワークの設計・施工力を活かした「施工の商品化」に重点を置いたITソリューション事業の拡大に注力しています。

こうした取り組みの結果、ITソリューション事業の当期の受注高は前期比3.9%増加の386億56百万円となりました。また売上高は前期比9.3%増加の413億77百万円となりました。

今後は、ICTプロフェッショナル人材の継続的な育成を通じて、更なるシェアのアップと新規顧客の開拓による事業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 (p20-21)

セグメント売上高は218億50百万円で前期比8.4%の増加となり、売上構成比は6.7%となりました。

市場環境

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等を行っており、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が、公共工事においては、公共投資の抑制に加えて価格競争が激化しており、非常に厳しい市場となっております。

当期の取り組みと今後の展望

こうしたなか、社会システム関連事業等では、事業の拡大と効率的な事業運営を強化するとともに、選別受注の徹底により収益力の向上に取り組みました。

こうした取り組みの結果、社会システム関連事業等の当期の受注高は前期比2.8%増加の190億75百万円となりました。また売上高は前期比8.4%増加の218億50百万円となりました。

今後は、厳しい市場環境を踏まえ、要員流動による事業構造の見直し等体質の強化、ノウハウを活かし競争優位を確保し得る分野への選択と集中の徹底、売上重視から利益重視ビジネスへの転換を行うとともに事業の成長を図ってまいります。

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」と評価される会社を目指すことを掲げ、企業としての価値を飛躍的、創造的に高めていくこととしています。そのための取り組みとして、経営管理体制及び内部統制システムを強化し、株主をはじめ投資家への積極的な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を経営の最重要課題の一つであると認識しています。

会社の機関の内容

コムシスホールディングス株式会社(当社)では、株主総会、取締役会、監査役会など法的な枠組みにおける監査役設置会社制度を採用しています。当社は取締役会を当社事業に精通する取締役で構成することで経営効率を高める一方、法的権限を強化された社外監査役による監査機能の充実を図ることで経営の健全性の維持強化に努めています。

経営戦略に関する最高意思決定機関である取締役会は10名の取締役により構成され、取締役会規則に基づき、定例取締役会と必要に応じて臨時取締役会を開催しており、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っています。取締役会の決定に基づく業務執行については、四半期毎に担当取締役が取締役会に報告しています。

社外監査役を含む監査役5名は取締役会に出席し、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視しています。

取締役及び常勤監査役で構成されている経営会議は原則月2回開催され、業務執行の効率化を高めるため、重要な意思決定事項について審議検討しています。経営会議には各部門長がオブザーバーとして出席し、意思決定内容を的確に把握できるようにしています。

また、各取締役の指揮のもと、担当業務別に執行会議を開催し、効率的な業務運営を行っています。

なお、各年度における取締役の経営責任をより一層明確にし、経営環境の変化に対応して最適な経営体制を機動的に構築するため、取締役の任期は1年としています。

更に、社外の有識者で構成される「アドバイザリーボード」を社長の諮問機関として設置し、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います。アドバイザリーボードは四半期に1回開催しています。

内部統制システムの整備の状況

当社は会社法に基づき、取締役会が決議した「内部統制システム構築の基本方針」を策定実施しています。また金融商品取引法に基づき、2008年4月には、「財務報告に係る内部統制」の運用を開始し、財務報告のさらなる適正化に努めるとともに、内部統制推進室を新設し、継続的に内部統制を運用する体制を確立しています。

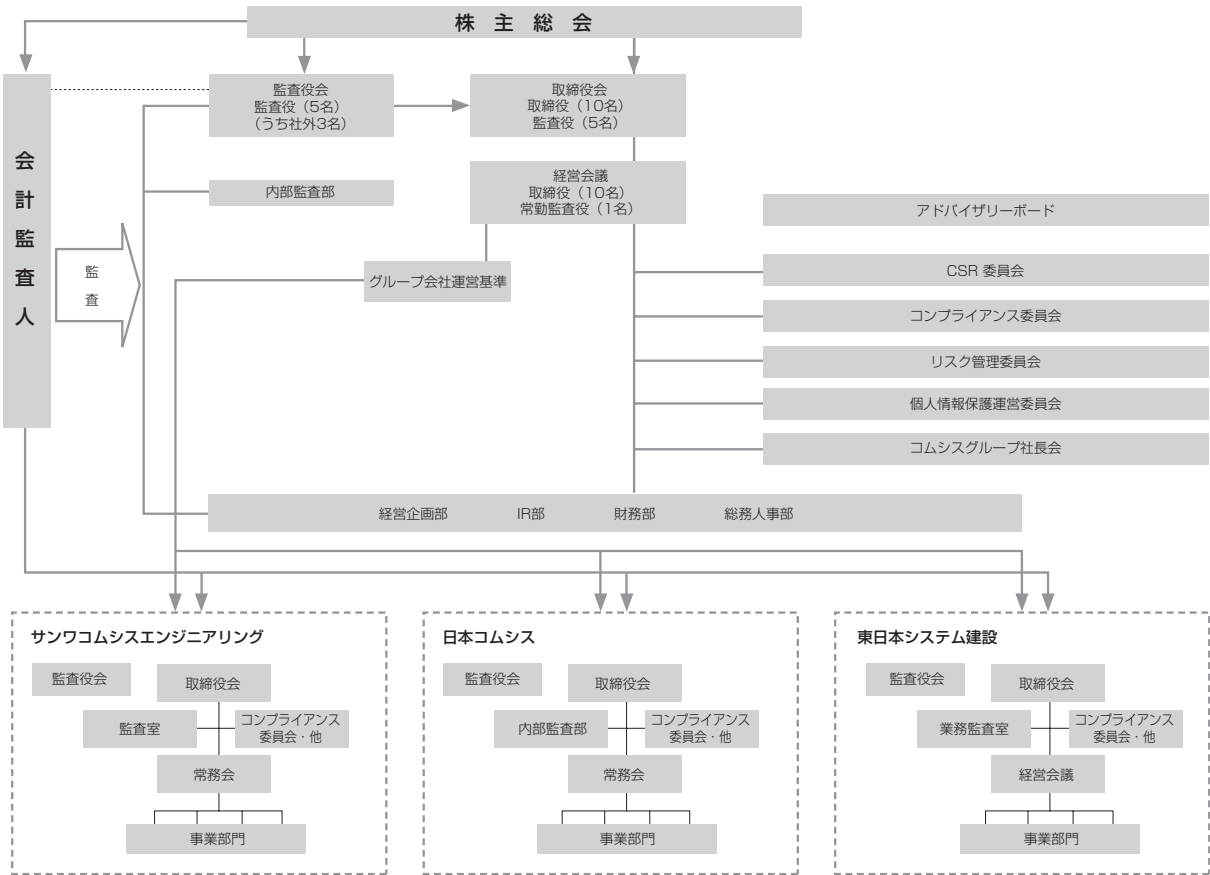
コンプライアンス体制の整備

当社は「コンプライアンス・プログラム」を制定し、その枠組みのなかで「コンプライアンス行動指針」を定め、「コンプライアンス委員会」を設置しています。

コンプライアンス委員会は、コンプライアンスを掌握する取締役を委員長とし、当社及び統括事業会社から選出された委員、社外監査役により構成され、当社及びコムシスグループのコンプライアンス全体を統括し、その審議を通じてコムシス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確立に取り組んでいます。グループ各社においても、同様のコンプライアンス委員会などを設置し、各社における教育、研修により、それぞれの「企業理念」や「行動指針」の一層の浸透を図り、コンプライアンス体制の構築に努めています。

体制 (2008年3月31日現在)

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。



取締役及び監査役 (2008年6月27日現在)

代表取締役会長

島田 博文

代表取締役社長

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

東日本システム建設株式会社
代表取締役社長
三浦 秀利

取締役

潮田 邦夫

取締役

宮脇 良秋

取締役

三又 善博

取締役

新美 英樹

取締役

山崎 博文

取締役

小川 亮夫

常勤監査役

石垣 昭紀

監査役

柴田 悦男

監査役

後藤 邦彦

監査役

後藤 健

監査役

宮下 正彦

* 監査役 後藤 邦彦、後藤 健、
宮下 正彦の3氏は社外監査役です。

リスク管理体制の整備

当社は、激しく変化する事業環境のなかで、企業価値の維持・増大を図るためには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、社長を委員長、当社及び統括事業会社の取締役を委員とする「リスク管理委員会」を設置しています。

2006年8月には「リスク管理基本方針」を策定し、また統括事業会社においても同様の委員会などを設置しており、それぞれの業務リスクに応じて必要な対応を行い、存在するリスクの最小限化に努める取り組みを進めています。

当社は、「リスク管理規定」及び「危機管理規定」を策定し、リスク管理の実践を通じてコムシスグループにおける事業の継続・安定的発展の確保に努めることとしています。例えば、ISO9001、ISO 14001、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など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います。

CSRに対する取り組み

コムシスグループでは、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、コムシスグループ全体を統括する「CSR委員会」を設置しています。

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、環境などのテーマを対象としてCSR活動に取り組んでいます。

情報管理体制の整備

取締役会、経営会議などの議事録並びに報告書その他取締役の職務執行に係る重要な書類については、文書管理規定に基づき、適切な保存・管理を行っています。

また、業務の効率化や業務執行の効率化を図るため、情報セキュリティを確保した上で、さまざまな情報システムを導入し、最新の経営情報を共有できる仕組みの構築に取り組んでいます。

グループ会社の管理体制の整備

コムシスグループ内の重要な意思決定事項については、コムシスグループの審議・報告ルールを明確にした「グループ会社運営基準」に基づき、取締役及び監査役で構成される経営会議及び取締役会において審議・報告するなど、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います。

コムシスグループにおける業務の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の各種委員会は、統括事業会社の取締役が委員として参画しその方針がコムシスグループ各社に浸透するよう努め、グループ各社の情報の共有化を図っています。

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」を定期的に開催し、経営方針・施策の周知徹底を図っています。

内部監査及び監査役監査の状況

内部監査部は社長直轄組織として独立した専任組織としております。経営トップの方針に基づいた内部監査方針を策定し、要員10名を配置し、当社及びコムシスグループ各社に対する内部監査を実施しています。これにより、経営上の各種リスクの最小化と企業品質の増大への寄与に努めています。

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、運営に関しては監査役の職務を補助すべき使用人は有していないが、求められた場合には、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います。

監査役会規則に基づき、取締役及び使用人は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監査役に報告することとしています。

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います。

監査役が定例及び臨時の取締役会、経営会議、CSR委員会、リスク管理委員会など社内の重要会議及び委員会に定例メンバーとして出席し、業務執行状況について随時確認し意見を述べる体制を整備しています。

更に業務執行の課題などについて、社長に直接意見具申する場として、定例的なミーティングを開催しています。

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会議を開催し情報の共有、意見交換を行うなど連携を密にして監査の実効性を確保しています。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います。

情報開示と説明責任の強化

当社は、株主・投資家の皆様を始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います。

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なっています。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います。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います。

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等を適時かつ分かりやすい形で掲載するよう努めています。

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、同様の委員会など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います。

CSRに関する基本的な考え方

コムシスグループは、「ワンストップソリューションのトップブランド」「ステークホルダーからの最良の評価」「継続的な増収増益」というビジョンのもと、「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います。

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、企業の社会的責任（CSR）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」を設置しています。

CSRの取り組み

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、太陽光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、事業を行ううえでは、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も行っています。

<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、日本コムシスでは、電動車椅子サッカーの世界大会である「第1回FIPHAワールドカップ2007」において、光ケーブルを利用したインフラ構築により、大会の様子をリアルタイムで世界中に配信するという技術提供を行いました。

森林保全活動も積極的に実施しています。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います。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います。

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の施工技術の品質向上及び安全の確保、生産性の向上、技術者スキルの向上などを目的とした研究開発のほか、情報通信分野における急速なブロードバンドの普及や多様化する新技術などに対応した研究開発を進めており、当期において、これらに研究開発費として投入した資金は1億90百万円となりました。

なお、コムシスグループにおける研究開発は、日本コムシス株式会社及び東日本システム建設株式会社で行っており、主な研究開発対象は次のとおりです。

マンホールタイプガスボンベ残圧監視システム

地下に埋設されたNTTのメタル回線は、経年劣化でピンホールが生じた場合、修理するまでの間水の進入を防ぐよう、圧縮ガスを送るガスボンベを設置しています。

従来は定期的な巡回によるガスボンベの残量確認を行っていましたが、急激な残量低下等の対応と作業効率化によるコスト削減を目的として、ガスボンベの残圧を24時間遠隔で監視し、一定圧力以下になった場合に異常を自動通報するシステムを開発運用しています。

今回、更に適応場所の多様性のため、特定小電力無線を使用し、マンホール内に設置したガスボンベの残圧監視に対応したシステムをラインナップに加えました。

主な特徴は以下の通りです。

1. 子機をマンホール内、親機を近くの電柱に設置し、その間を無線通信することにより、配線やマンホール開閉の必要なく遠隔でガス圧監視が可能
2. 一定時間毎にガス圧センサを監視し、異常・正常時を含めて設定した間隔でガス圧、内蔵バッテリーの状態を監視センタに転送
3. 異常時には事前に登録されたメールアドレスに通報、またデータを集計・グラフ化しインターネット上で各設置点の状況を閲覧可能
4. AC電源不要、親機はソーラーパネルによる内蔵バッテリーの充電機能を搭載、子機は大容量バッテリーを搭載

パートナーカード管理システム

NTTから貸与されている入局用ICカード(パートナーカード)の持ち出し・返却を管理するシステムです。入局用ICカードについては、その重要度から、厳重な管理が要求されます。本システムでは、常にカードの所在を確認、把握することと、持ち出し履歴を確実に残すことを目的に開発しました。

カードには独自の管理用2次元コードが貼付しており、持出・返却時に専用リーダーで読み取ります。読み取り操作はデータベースサーバに履歴として記録され、管理簿が自動作成されます。これらをシステム化することで、従来の管理簿記入のわずらわしさや記入漏れなどがなくなり、確実に記録を残すことができるため、管理業務の効率化と厳格化を図ることが可能になりました。

また、携帯電話の2次元コード読み取り及び送信機能を利用して、出先の作業者が所持しているカードの確認をとる機能があり、より確実な管理ができます。

本システムの仕組みは、カード管理以外にも、あらゆる物品の管理に応用可能です。

当期の概況

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、日本コムシス株式会社において2007年7月に組織改正を行い、調達本部を新設し物品等の購買や外注契約において低コストかつ適正な原価による競争力強化が図れる体制を構築しました。また、カイゼン推進室及び社内システム部を独立組織とし、「コムシス式カイゼン」への一層の取り組み強化と生産性の向上などを目指した新社内システムの開発に向けた推進体制を構築しました。更に、2007年11月に受注高や売上高の変動があっても安定的に利益を生み出せる生産性の高い事業構造をつくり上げるための改革運動「革新2010」をスタートさせました。

また、前期に実施したアクセス系子会社の再編に続き、IT系・共通系子会社が経営の効率化を図れるよう子会社間で重複する事業の再編を行いました。

このような状況のもと、携帯電話番号ポータビリティ関連工事が一段落し、通話品質向上に向けた工事が既存基地局を利用した800Mオーバーレイを中心とする小規模工事にシフトしたこと、Bフレッツのマンションタイプ工事の増加による小規模工事の割合が増加したことにより、当期における受注高は2,421億39百万円(前期比4.0%減)となり、売上高は2,367億43百万円(前期比8.0%減)となりました。損益面につきましては、調達本部が購買業務と外注契約業務を一元的に実施したことによる工事材料や外注費の低減等、業務の効率化と経費

削減に取り組むとともに、全社全部門で「コムシス式カイゼン」を展開し生産性の向上を図りましたが、現場環境の改善、NGNに対するICT技術者の人材育成、「コムシス式カイゼン」の推進など、将来の事業拡大に向けた戦略的投資を継続的に実施し、また新社内システムの開発着手や社内インフラ整備等の経費が増加したことにより、営業利益は122億22百万円(前期比21.5%減)となり、当期純利益は88億81百万円(前期比8.3%減)となりました。

TOPICS

渋谷区広尾～港区青山間の下水道トンネル工事を竣工

日本コムシスグループは、東京有数の高級住宅地、広尾の地下を掘り進む下水道トンネルを施工しました。路面からわずか1.2mという厳しい条件のなかで、都市土木の実力をフルに発揮し、急曲線施工、しかも18Rという高度な掘進技術を駆使して竣工しました。

事業会社の概況——サンコムグループ (p32-33)

当期の概況

サンコムグループは、キャリア系事業、メーカー・ベンダー関連事業、通信・電気等インフラストラクチャー(官公庁・民需)事業を中核に、当期からビジネスインフラ全般を担うICTファシリティ事業の拡大に取り組んできました。マーケット分析の強化、利益管理の徹底及び子会社、関連会社も含めた収支分析・情報共有、コムシスグループ内での要員流動による人的資源の増強や関係会社の合併による施工体制の強化により、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運営を図ってきました。更には、「サンコム式カイゼン」の全社展開による抜本的な仕事の見直しにより、コスト競争力の強化・生産性の向上(コストダウン)にも取り組んできました。

このような状況のもと、KDDI株式会社(au)からの通信エリア拡大及び周波数再編に向けた屋外基地局工事や通話品質向上のための屋内基地局工事、イー・モバイル株式会社からの音声サービス用基地局エリア拡大工事、更にはブロードバンドアクセスのためのFTTH工事、メーカー・ベンダー関連工事や電設工事などの受注が順調であったことにより、受注高

については、739億91百万円(前期比12.7%増)となり、売上高につきましても同様に、735億17百万円(前期比15.4%増)となりました。損益面につきましても、キャリア系ビジネスを中心とした売上高の増加、電設工事での大型工事完成、選別受注による不採算工事の撲滅への取り組み強化、月次ベースでの利益管理の徹底及び経費削減策などに取り組んだ結果、営業利益は36億66百万円(前期比33.3%増)となり、当期純利益は24億93百万円(前期比38.4%増)となりました。

TOPICS

NEC海洋システムへの貢献

サンコムグループは、アジア太平洋地域を中心とした大容量DWDM海底ケーブルネットワークの構築に携わっており、基幹通信網の主要な端局工事を請け負ってきました。

今後も、高信頼性、高品質の工事を提供し、海底ケーブル市場の施工においてトップシェアを目指します。

事業会社の概況——TOSYSグループ (p34-35)

当期の概況

TOSYSグループは、「活力ある現場を取り戻そう」を当期のスローガンに掲げ、最大のお得意様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戦略に対応する施工体制強化を図るため、業務の抜本改革を2007年7月から実行するとともに、品質の維持と改善へ向けた技術者の確保と養成にも積極的に取り組んできました。また、NTT以外の一般官公民需事業におきましては、自立化を目指して事業の選別とリソース配置の最適化に努めるとともに各種施策を全社で展開し、コスト削減にも積極的に取り組んできました。

このような状況のもと、Bフレッツの需要増に伴うエリア拡大工事や一般官公民需における電設工事及びNCC関連工事が堅調に推移したこと等により、受注高は316億24百万円(前期比3.2%増)、売上高は328億85百万円(前期比11.4%増)と

なりました。損益面につきましては、Bフレッツ関連工事の増大に伴い管外稼働費用及び経費等が大幅に増大したこと、また一般官公民需においては大型の不採算工事が当事業年度中に完成したこと等により、営業利益は4億39百万円(前期比50.4%減)となり、当期純利益は1億94万円(前期比53.2%減)となりました。

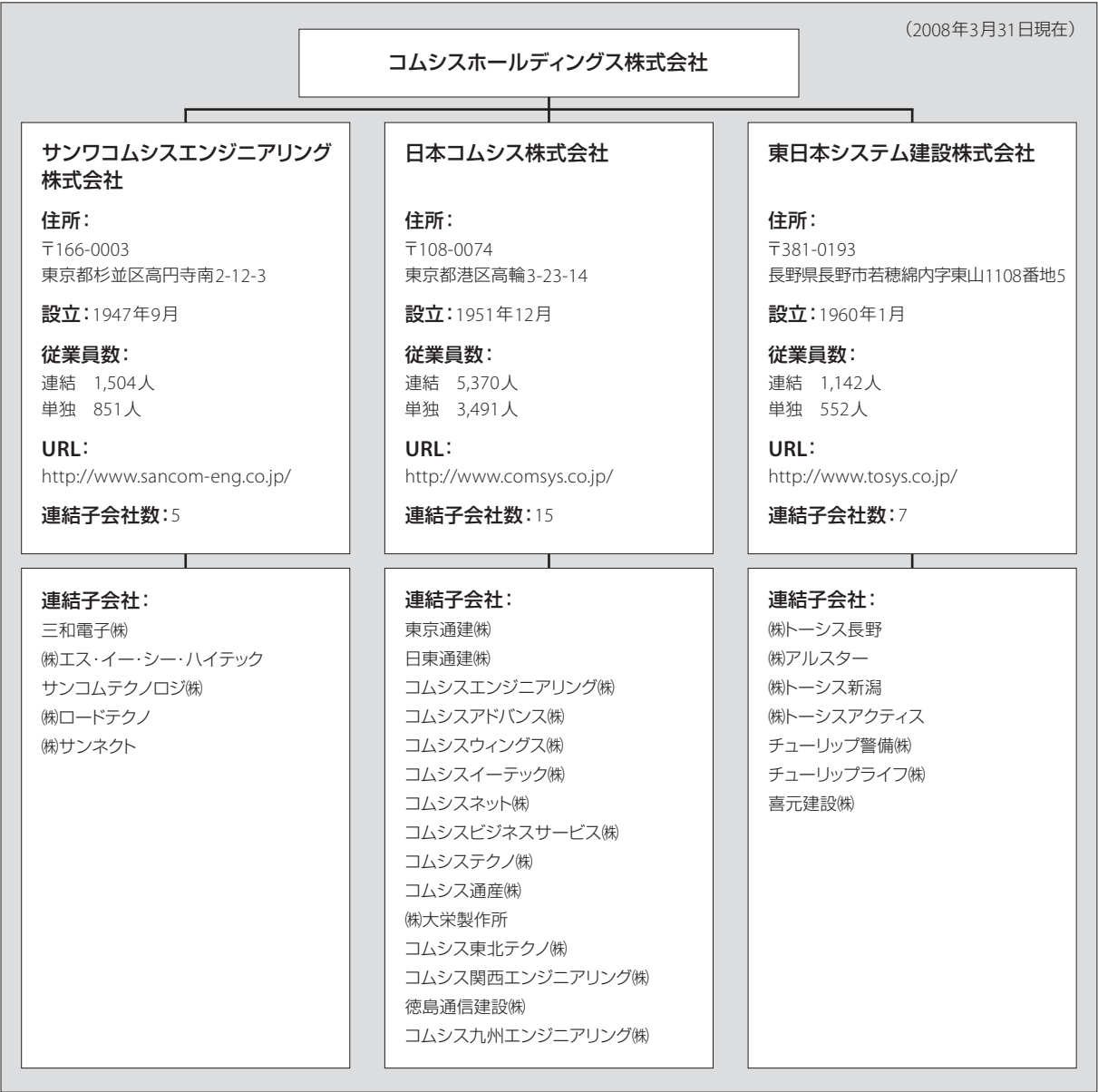
TOPICS

新潟中越地震の復旧作業

TOSYSグループは、2007年7月16日に発生した新潟県中越沖地震の震災後、通信設備の復旧活動に取り組みしました。特に多大な被害を受けた地下設備の早期復旧や、ライフラインの確保に向け、グループをあげて展開しました。

コムシスグループの組織体系(子会社の紹介) (p36)

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の「その他の事業」を主な事業として行っており、2008年3月期における連結子会社数は、31社になります。また、下記の会社のほかコムシスグループの共通業務を担う事業会社として、コムシスシェアードサービス株式会社が含まれます。



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)及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44社及び関連会社12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」及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います。

2008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

当期のわが国経済は、前半こそ堅調な企業収益の改善による設備投資の増加や個人消費の緩やかな回復に支えられ、景気は回復基調を維持してきましたが、原油や原材料価格の高騰、サブプライムローン問題に端を発した金融市場の混乱等により景気に減速感が出てきました。

当社グループを取り巻く情報通信分野におきましては、固定通信分野では、FTTHの契約数が1,100万回線を超え、また、NTTが光回線とインターネット技術を組み合わせた次世代通信網(NGN)の運用を2008年3月末から首都圏や大阪の一部で開始し、高品質なIP電話やハイビジョン画質のテレビ電話などの新サービスの提供を始めるなど、政府の進める『u-Japan政策』のもとコビキタスネット社会の早期実現に向けて、ブロードバンドサービスが着実に推進されています。移動通信分野では、携帯端末の台数が1億台を超え、市場は飽和状態に近づいているなか、家族間通話の無料化にとどまらず法人向けの無料通話も予定されるなど料金競争は激しさを増しています。また、移動通信事業者から回線を借りてサービスを提供するMVNO(仮想移動通信事業者)による新規参入など、事業者間の競争はより熾烈なものとなっています。

このような環境下、当社グループは、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、各ステークホルダーの期待に応えるとともに、「コムシスグループ経営ビジョン」を具現化するため、「事業の選択と集中」、「事業の拡大」、

「生産性向上施策の推進」の各施策を柱とし、事業改革に積極的に取り組みました。具体的には、①グループ内事業の集約や再編によるコア事業への特化や経営資源の再配置等「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、②これまでのインフラ構築に加え、NGNや周辺ビジネス、保守業務など新たな事業分野の拡大、コムシスグループの強みであるネットワークの設計・施工力を活かした「施工の商品化」に重点を置いたITソリューション事業の拡大、③集中購買や外注契約の一元化による工事材料や外注費の低減、「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や生産性の向上などグループをあげて取り組んできました。

受注高

受注高は、電気通信エンジニアリング事業におけるNCC関連の基地局工事・FTTH工事及びITソリューション事業は堅調に推移しましたが、NTT情報通信エンジニアリング事業では前期に特需があった携帯電話番号ポータビリティサービス導入に向けた品質向上・エリア拡大のドコモ関連工事の受注の減少により、3,319億20百万円(前期比0.7%減)となりました。

損益の状況

売上高は、受注高と同様の理由により、3,275億27百万円(前期比2.7%減)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55.7%となっております。売上原価は固定的コストの削減幅が売上高の減少幅に追いつかず、2,891億76百万円(前期比2.0%減)となり、原価率は88.3%と前期より0.6ポイント上回りました。販売費及び一般管理費については、グループをあげてコストの削減に取り組んだものの、売上高の減少による影響や戦略的投資の継続的実施、新社内システムの開発等に伴う費用負担もあり、220億52百万円と、前期比0.7%の減少にとどまり、販管費率は前期比0.1ポイント上昇の6.7%となりました。これらにより、営業利益は162億99百万円(前期比15.2%減)となりました。営業利益率は前期比0.7ポイント低下し、5.0%となりました。当期純利益は116億41百万円(前期比6.0%減)となり、売上高当期純利益率は、前期比0.1ポイント減少し、3.6%となりました。

3統括事業会社グループの受注高と損益の状況

<日本コムシスグループ>

当期における受注高は、携帯電話番号ポータビリティ関連工事が一段落し、通話品質向上に向けた工事が既存基地局を利用した800Mオーバーレイを中心とする小規模工事にシフトしたことで、Bフレッツのマンションタイプ工事の増加による小規模工事の割合が増加したことにより、2,421億39百万円(前期比4.0%減)となり、売上高は2,367億43百万円(前期比8.0%減)となりました。損益面については、調達本部が購買業務と外注契約業務を一元的に実施したことによる工事材料や外注費の低減など、業務の効率化と経費削減に取り組むとともに、全社全部門で「コムシス式カイゼン」を展開し生産性の向上を図りましたが、現場環境の改善、NGNに対するICT技術者の人材育成、「コムシス式カイゼン」の推進など、将来の事業拡大に向けた戦略的投資の継続的実施、また新社内システムの開発着手や社内インフラ整備等の経費が増加したことにより、営業利益は122億22百万円(前期比21.5%減)となり、当期純利益は88億81百万円(前期比8.3%減)となりました。

<サンコムグループ>

当期における受注高は、KDDI株式会社(au)からの通信エリア拡大及び周波数再編に向けた屋外基地局工事や通話品質向上のための屋内基地局工事、イー・モバイル株式会社からの音声サービス用基地局エリア拡大工事、更にはブロードバンドアクセスのためのFTTH工事、メーカー・ベンダー関連工事や電設工事などの受注が順調であったことにより、739億91百万円(前期比12.7%増)となり、売上高についても同様に、735億17百万円(前期比15.4%増)となりました。損益面については、キャリア系ビジネスを中心とした売上高の増加、電設工事での大型工事完成、選別受注による不採算工事の撲滅への取り組み強化、月次ベースでの利益管理の徹底及び経費削減策等に取り組んだ結果、営業利益は36億66百万円(前期比33.3%増)となり、当期純利益は24億93百万円(前期比38.4%増)となりました。

<TOSYSグループ>

当期における受注高は、Bフレッツの需要増に伴うエリア拡大工事や一般官公民需における電設工事及びNCC関連工事が堅調に推移したことなどにより、316億24百万円(前期比3.2%増)、売上高は328億85百万円(前期比11.4%増)となりました。損益面については、Bフレッツ関連工事の増大に伴い管外稼働費用及び経費等が大幅に増大したこと、また一般官

公民需においては大型の不採算工事が当事業年度中に完成したことなどにより、営業利益は4億39百万円(前期比50.4%減)となり、当期純利益は1億94百万円(前期比53.2%減)となりました。

	日本コムシス-G		サンコム-G		TOSYS-G	
	金額	前期比(%)	金額	前期比(%)	金額	前期比(%)
受注高	242,139	-4.0	73,991	12.7	31,624	3.2
売上高	236,743	-8.0	73,517	15.4	32,885	11.4
営業利益	12,222	-21.5	3,666	33.3	439	-50.4
当期純利益	8,881	-8.3	2,493	38.4	194	-53.2

財政状態

資産

当期末の総資産は前期末に比べて58億31百万円減少し、2,241億22百万円となりました。流動資産は、現金及び預金181億64百万円減少したことなどにより、前期末に比べ125億18百万円減少し、1,473億4百万円となりました。投資その他の資産は前期末に比べ34億20百万円増加し、259億24百万円となりました。有形固定資産は前期比32億67百万円増加し、508億94百万円となりました。

負債・資本

当期末の負債合計は、前期末に比べて92億44百万円減少し、737億4百万円となりました。流動負債は、未払法人税等28億95百万円減少したことなどにより、前期末に比べ70億54百万円減少して647億41百万円となりました。当期末における固定負債は、負ののれんが15億6百万円減少したことなどにより前期末に比べて21億90百万円減少し、89億63百万円となりました。

少数株主持分を含めた純資産合計は、前期末に比べ34億13百万円増加し、1,504億18百万円となりました。これは当期純利益116億41百万円の計上などにより利益剰余金が92億33百万円増加した一方、自己株式が50億23百万円増加したことなどによります。

当期末の自己資本比率は前期末の63.4%から66.5%に改善されました。当期の自己資本当期純利益率(ROE)は、前期より0.9ポイント低下し、7.9%となりました。また総資産当期純利益率(ROA)は、前期に比べて0.4ポイント低下し、5.1%となりました。

資金の流動性についての分析

流動性の確保

コムシスグループでは、有利子負債を圧縮し、連結ベースでの資金管理の強化を図るため、キャッシュマネジメントシステム(CMS)を導入しています。またコムシスホールディングス株式会社において、緊急時の資金調達手段の確保などを目的として総額60億円の貸出コミットメント契約を締結しています。

キャッシュ・フロー

当期における現金及び現金同等物は、税金等調整前当期純利益を184億28百万円計上したものの、有形固定資産の取得、法人税等の支払などの要因により、前期末に比べて181億64百万円減少し、当期末の残高は242億94百万円となりました。

＜営業活動によるキャッシュ・フロー＞

当期において営業活動の結果得られた資金は10億34百万円(前期比94.4%減)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184億28百万円、未成工事支出金等たな卸資産の減少額26億32百万円であり、支出の主な内訳は、売上債権の増加額95億59百万円、法人税等の支払額91億55百万円です。

＜投資活動によるキャッシュ・フロー＞

当期において投資活動の結果使用した資金は111億18百万円(前期比101.2%増)となりました。これは、主に有形固定資産の取得額68億74百万円、無形固定資産の取得額28億83百万円及び投資有価証券の取得額25億80百万円です。

＜財務活動によるキャッシュ・フロー＞

当期において財務活動の結果使用した資金は83億15百万円(前期比25.8%増)となりました。これは、主に自己株式の取得による支出50億57百万円及び配当金の支払額23億90百万円です。

事業等のリスク

コムシスグループの経営成績及び財務状況等のうち、投資者の判断に重要な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コムシス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

コムシス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などの動向により、コムシスグループの業績に影響を及ぼすリスクを有しています。

(2) 安全品質に関するリスク

コムシスグループは「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います。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リスクを有しています。

また、コムシスグループは、個人情報を含む取引先から委託された情報などの管理については、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います。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リスクを有しています。

(3) 業績の季節変動に伴うリスク

コムシス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、会計年度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リスクを有しています。

(4) 保有資産に関するリスク

コムシスグループは、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いますが、時価の変動等により、グループの業績に影響を及ぼすリスクを有しています。

(5) 取引先の信用リスク

コムシスグループは、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います。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リスクを有しています。

コムシスホールディングス株式会社



Printed in Japan