



2024年3月期 決算説明会

2024年5月20日

COMSYS Holdings Corporation

目次

ハイライト

I. 2024年3月期 決算総括

✓ 決算概況	… 4
✓ 受注高・売上高	… 5
✓ 営業利益・当期純利益	… 6
✓ 手持工事高	… 7
✓ 前期受注実績	… 8

II. 2025年3月期 事業計画

～ コムシスビジョン

「NEXT STAGE 2023+1（プラスワン）」～

✓ NEXT STAGE 2023 総括	… 10
✓ 中期経営計画の期間延長	… 11
✓ 【参考】当初中期ビジョン業績推移	… 12
✓ 事業計画	… 13
✓ 受注高・売上高	… 14
✓ 営業利益・当期純利益	… 15

III. 事業環境と事業戦略

✓ ITソリューション事業の取り組み①	… 17
✓ ITソリューション事業の取り組み②	… 18
✓ 社会システム関連事業の取り組み①	… 19
✓ 社会システム関連事業の取り組み②	… 20
✓ 通信キャリア事業の取り組み	… 21

IV. 企業価値の向上

～ 資本コストや株価を意識した経営 ～

✓ 資本コストや株価を意識した経営	… 23
✓ 当社の資本コスト認識	… 24
✓ キャッシュアロケーション	… 25
✓ サステナビリティに関する取り組み	… 26
✓ 【TOPICS】能登半島地震応急復旧対応	… 27

V. 株主還元施策

✓ 株主還元施策	… 29
✓ 配当金の推移	… 30

ハイライト

2024.3期 決算

過去最高の
受注高達成

6,179億円

(+11.7%)

IT・社会 過去最高

対前期

増収(+1.4%)

増益(+22.2%)
※営業利益

2025.3期 計画

コムシスビジョン
NEXT STAGE

2023+1
プラスワン

対前期

増収(+5.0%)

増益(+2.0%)
※営業利益

資本コストや
株価を意識した
経営の実践

I . 2024年3月期 決算総括

決算概況

対前期・計画共に 増収増益

- 過去最高の受注高
- ITソリューション・
社会システム関連事業が
牽引

	2024.3期 実績	対前期	対計画
(単位：億円)			
受注高	6,179	+648	+479
売上高	5,711	+78	+11
営業利益 (営業利益率)	392 (6.9%)	+71 (+1.2p)	+52 (+0.9p)
当期純利益 (当期純利益率)	274 (4.8%)	+81 (+1.4p)	+44 (+0.8p)

受注高・売上高

受注高・売上高とも対前期増加

■ 通信キャリア事業

設備投資抑制によるNCC事業の減少を、NTT事業でカバーしきれず対前期減

■ ITソリューション事業

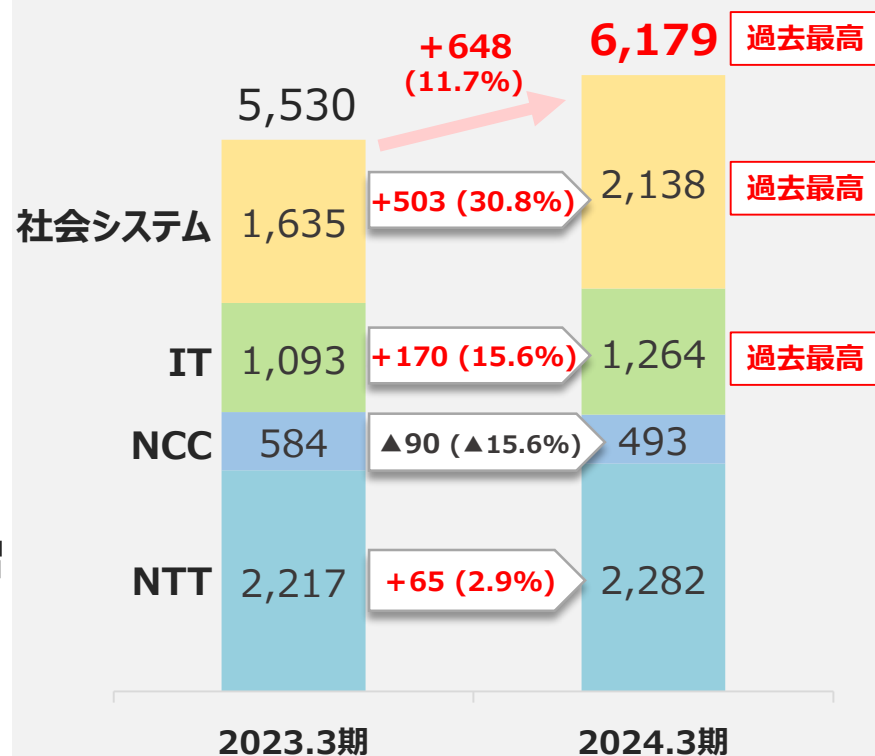
公共系案件を中心に対前期増

■ 社会システム関連事業

データセンター大型電気工事受注により対前期増

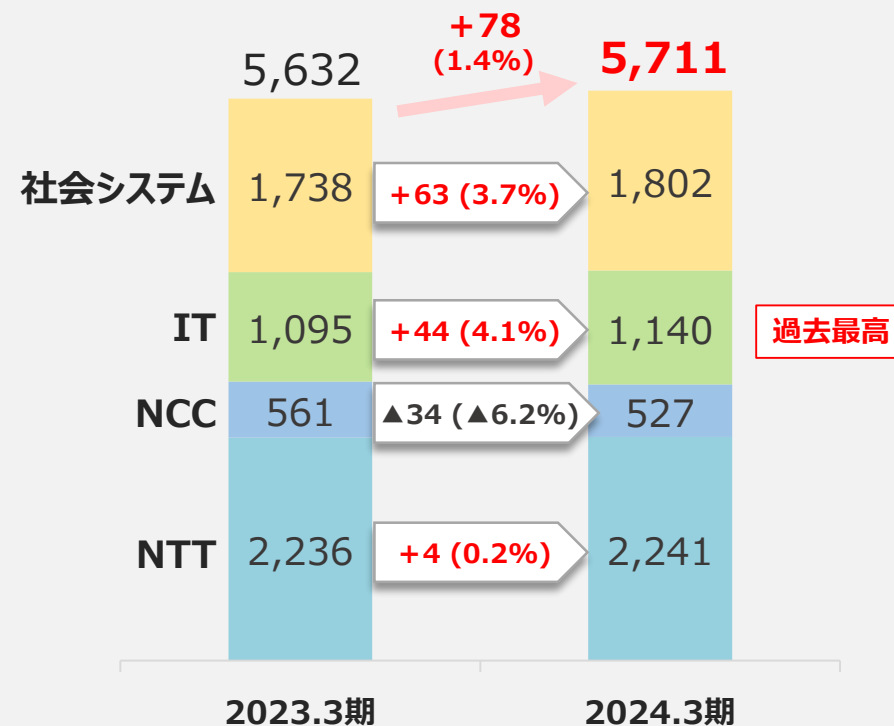
受注高

単位 [億円]



売上高

単位 [億円]



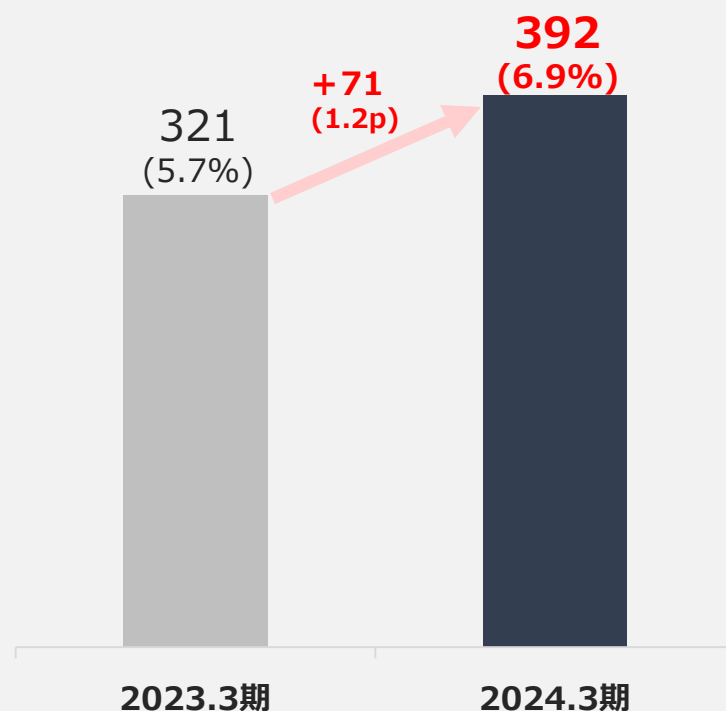
営業利益・ 当期純利益

対前期 大幅増益

- 好調なITソリューション・
社会システム関連事業の
売上増加により増益
- エリアマネジメントの推進
およびバックヤード業務の
集約等による効率化により
売上総利益率が改善

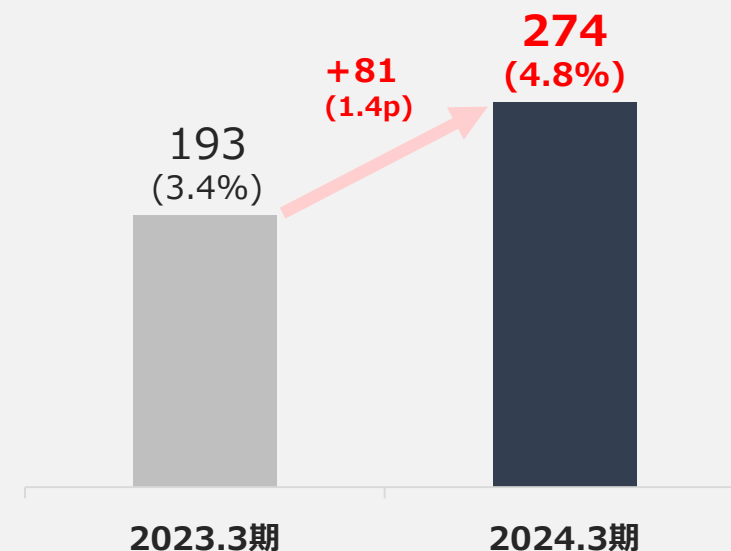
営業利益

単位 [億円]



当期純利益

単位 [億円]

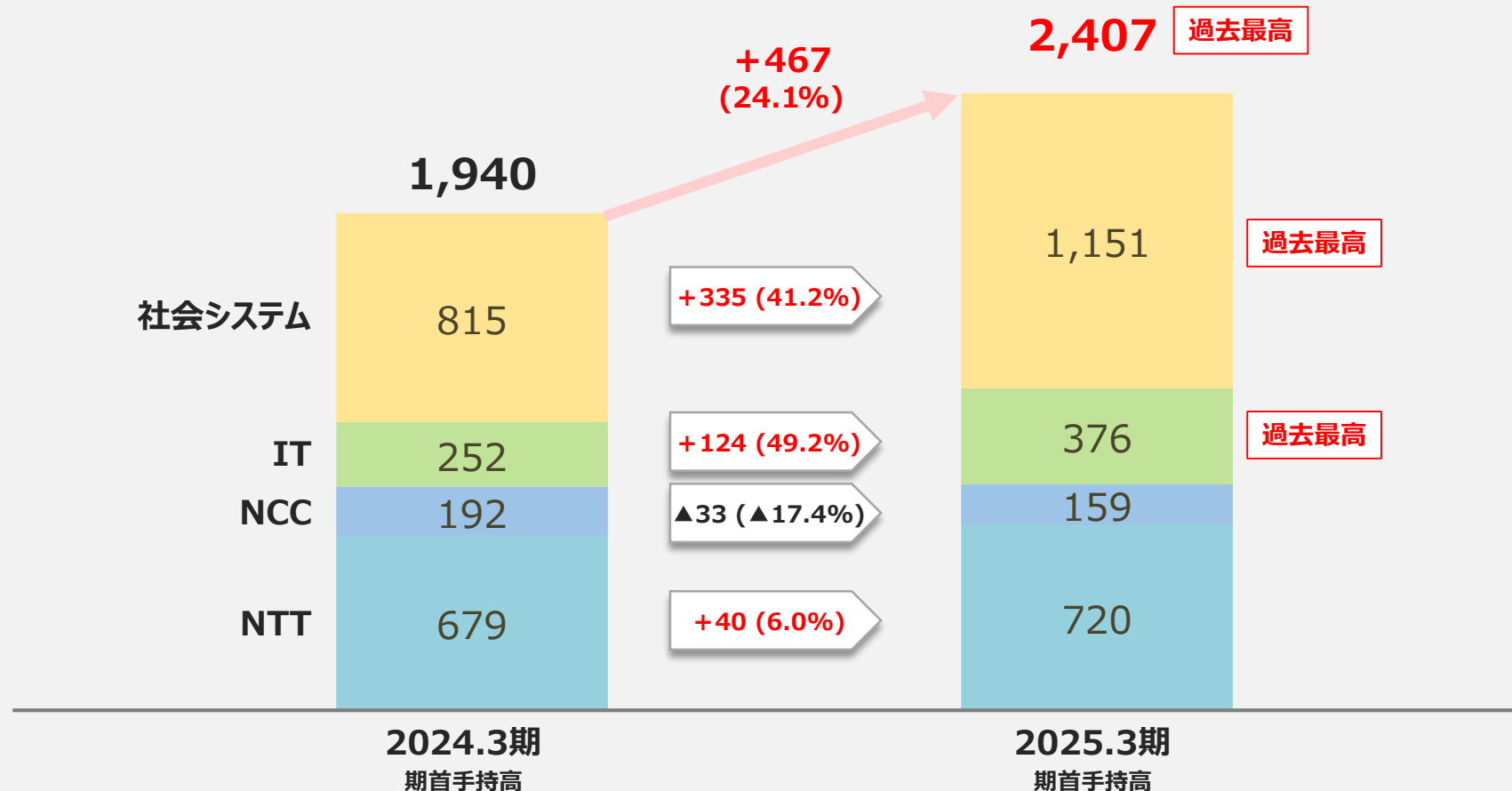


手持工事高

好調な受注により 手持工事高が増加

- 過去最高の手持工事高
- ITソリューション・社会システム関連事業は大幅増、
今期計画へ大きく寄与

単位〔億円〕



前期受注実績 (主なもの)

多様なお客様から
の受注が増加

- 通信建設技術を生かし、
お客様のニーズに柔軟に対応

■ 通信・ISP事業者 弧状推進伝送路工事



■ 半導体工場 モバイル基地局・ローカル5G・ 外構（配管・配線）工事

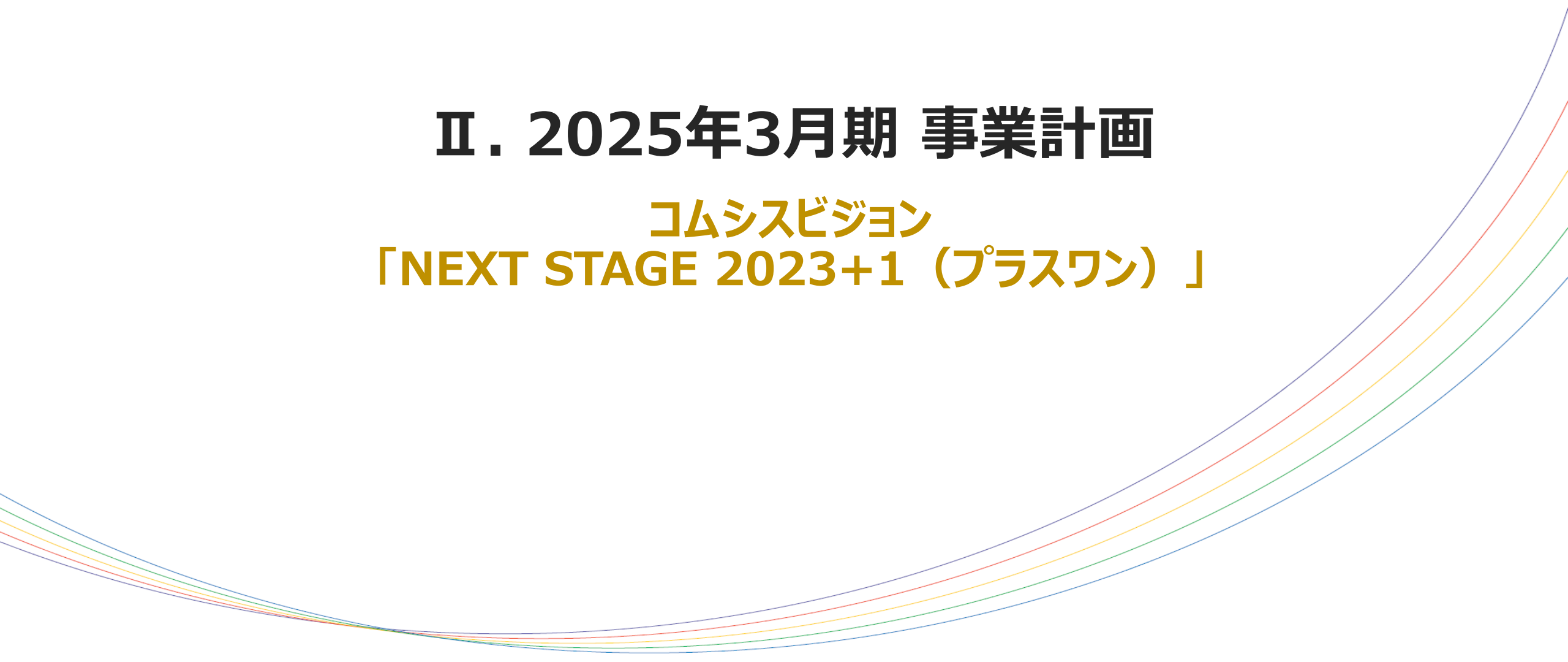


■ ハイパースケーラー 大型データセンター電気設備工事



■ 公共系機関 システム基盤更改工事





Ⅱ. 2025年3月期 事業計画

コムシスビジョン 「NEXT STAGE 2023+1（プラスワン）」

NEXT STAGE 2023 (2019～2023年度) 総括

当初想定していた 事業環境が激変

- ITソリューション・社会システム
関連事業は着実に事業を
拡大（売上高比率50%超）
- 当初目標の「売上高6,000
億円、営業利益500億円」
には届かず

NEXT STAGE 2023 の実績

事業領域 拡大

- 再生エネルギー案件の施工実績拡大、道路関連案件の受注拡大
- IT事業は公共・文教などの受注により堅調に拡大
- インフラシェアリング、DCI、配電事業など親和性の高いビジネスを受注
- M&Aを実施したガス、鉄鋼などの着実な成長

運営体制 強化

- グループ連携による営業・施工体制強化
- エリアマネジメント体制の強化に向けた事業再編
- バックヤード業務集約及び共通ITプラットフォームを活用した
業務効率化などによる生産性向上

事業環境の激変

- ・通信事業者の投資抑制
- ・材料費等の価格高騰

中期経営計画の 期間延長

グループ全体で
取り組んできた施策を
プラス1年継続

■当初目標の完遂（売上高）

■次期中期経営計画への
基盤作り

2024年度

コムシスビジョン

「NEXT STAGE 2023 +1（プラスワン）」

として1年延長

売上高

6,000億円

営業利益

400億円

総還元性向

70%目安

NEXT STAGE 2023+1の主な取り組み

- 持続的な成長へ向け、これまでの施策を引き続き実施
- 今後の事業運営において下記の施策に取り組む
 - 固定・モバイル一体化運営による通信キャリア事業体制の刷新（変動耐力強化、事業領域拡大）
 - IT・社会事業分野における日本コムシス・サンワコムシス間の事業再編（市場拡大、競争力向上）
 - ITソリューションのネットワーク配線工事を通信キャリア事業体制へ本格移行（事業領域拡大、変動耐力強化）

【参考】 当初中期ビジョン 業績推移

- 事業環境の激変
(通信事業者の投資抑制、
材料費等の価格高騰)
により、営業利益は
400億円を計画

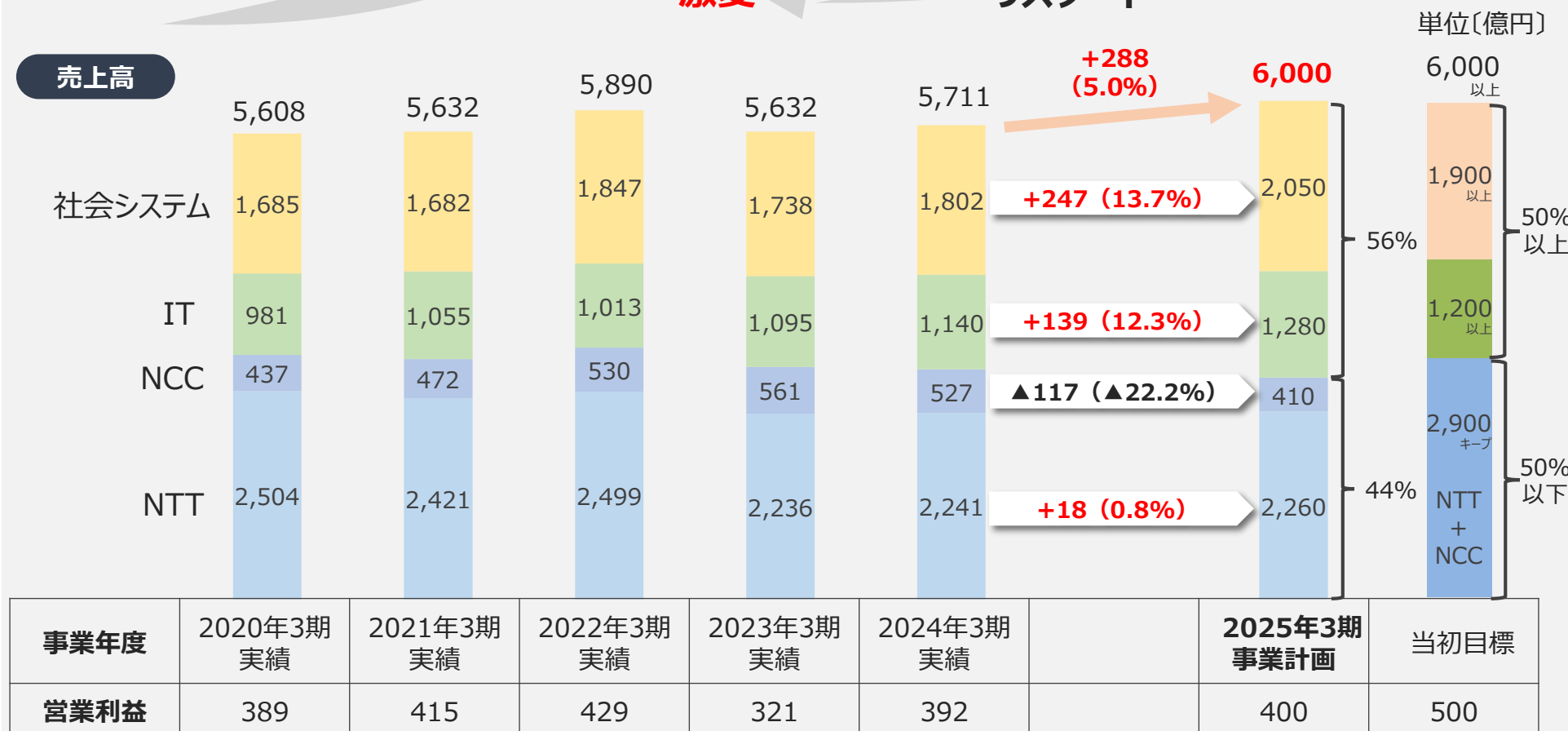
コムシスビジョン NEXT STAGE 2023

+1 (プラスワン)

順調に推移

事業環境の
激変

厳しい事業環境の中で
リスタート



事業計画

豊富な手持工事を
生かし増収・
増益（営業利益）へ

- 受注高は通信事業者の投資抑制等により減
- 通信キャリア事業（NCC）の売上減と新規事業領域へのチャレンジにより営業利益率は微減

	2024.3期 実績	2025.3期 計画	対前期
(単位：億円)			
受注高	6,179	6,000	▲179
売上高	5,711	6,000	+288
営業利益 (営業利益率)	392 (6.9%)	400 (6.7%)	+7 (▲0.2p)
当期純利益 (当期純利益率)	274 (4.8%)	270 (4.5%)	▲4 (▲0.3p)

受注高・売上高

IT・社会の牽引により 受注高・売上高 6,000億円を確保

■ 通信キャリア事業

前期を上回るNCCの投資抑制の
影響を受け受注・売上ともに減

■ ITソリューション事業

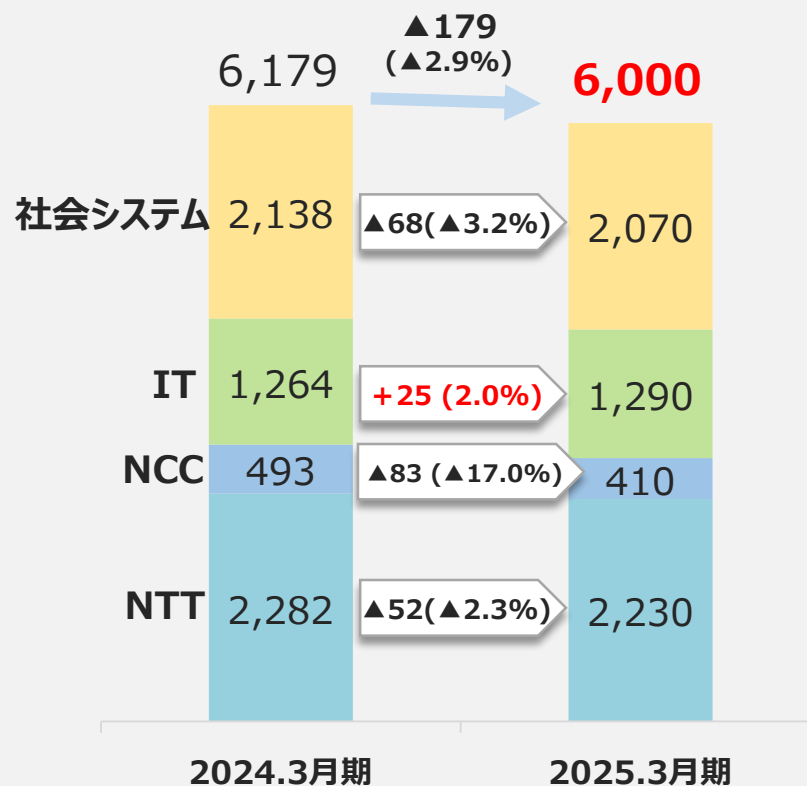
首都圏エリアのグループ一体運営
および通信キャリア事業との連携
強化により、受注・売上ともに増

■ 社会システム関連事業

データセンター案件に加え再エネは
新規領域へチャレンジ

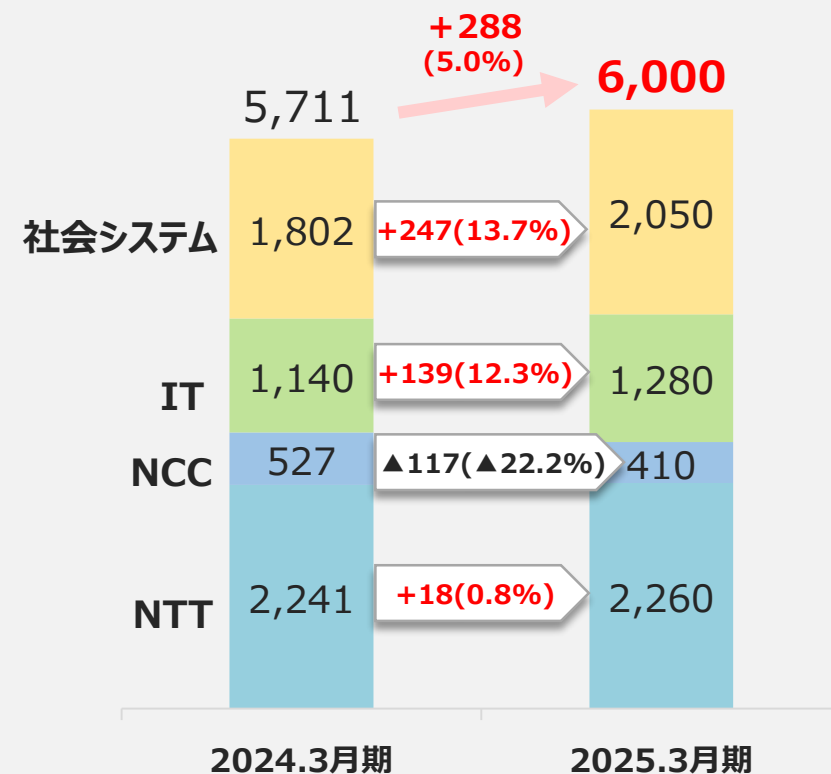
受注高

単位 [億円]



売上高

単位 [億円]



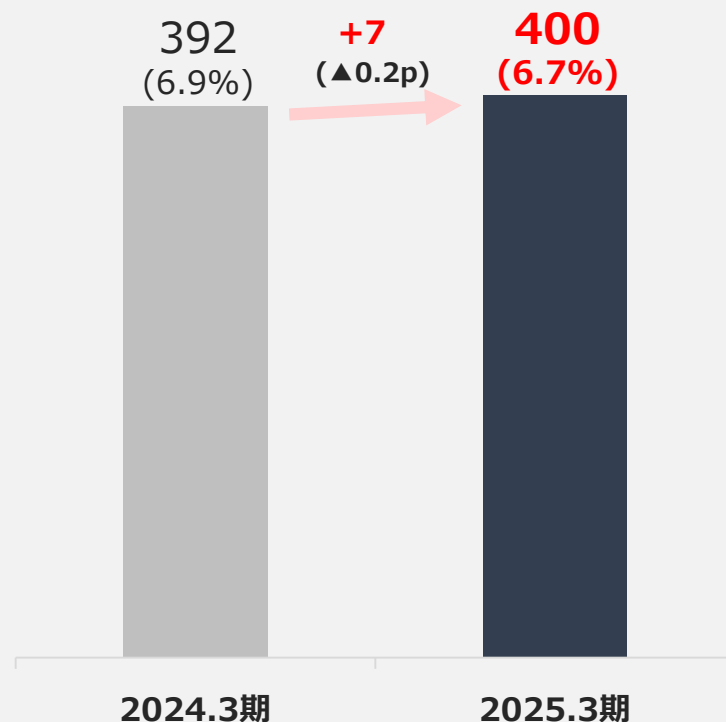
営業利益・ 当期純利益

NCC事業の減少を その他事業でカバー

- NCC事業は急激な売上減少により大幅減益
- ITソリューション・社会システム関連事業は売上拡大により増益

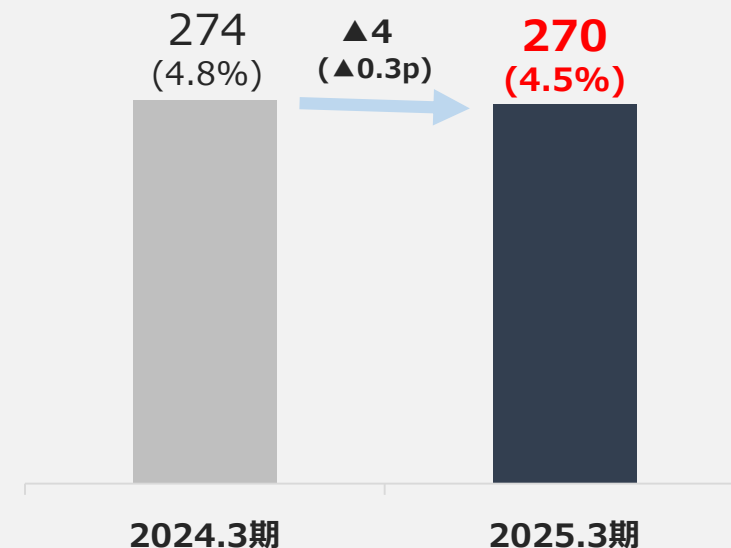
営業利益

単位 [億円]



当期純利益

単位 [億円]



Ⅲ. 事業環境と事業戦略



ITソリューション 事業の取り組み①

DX化に向けた IT需要は引き続き 拡大基調

■ ソフト開発

主要顧客を中心に着実に拡大

■ ソリューション

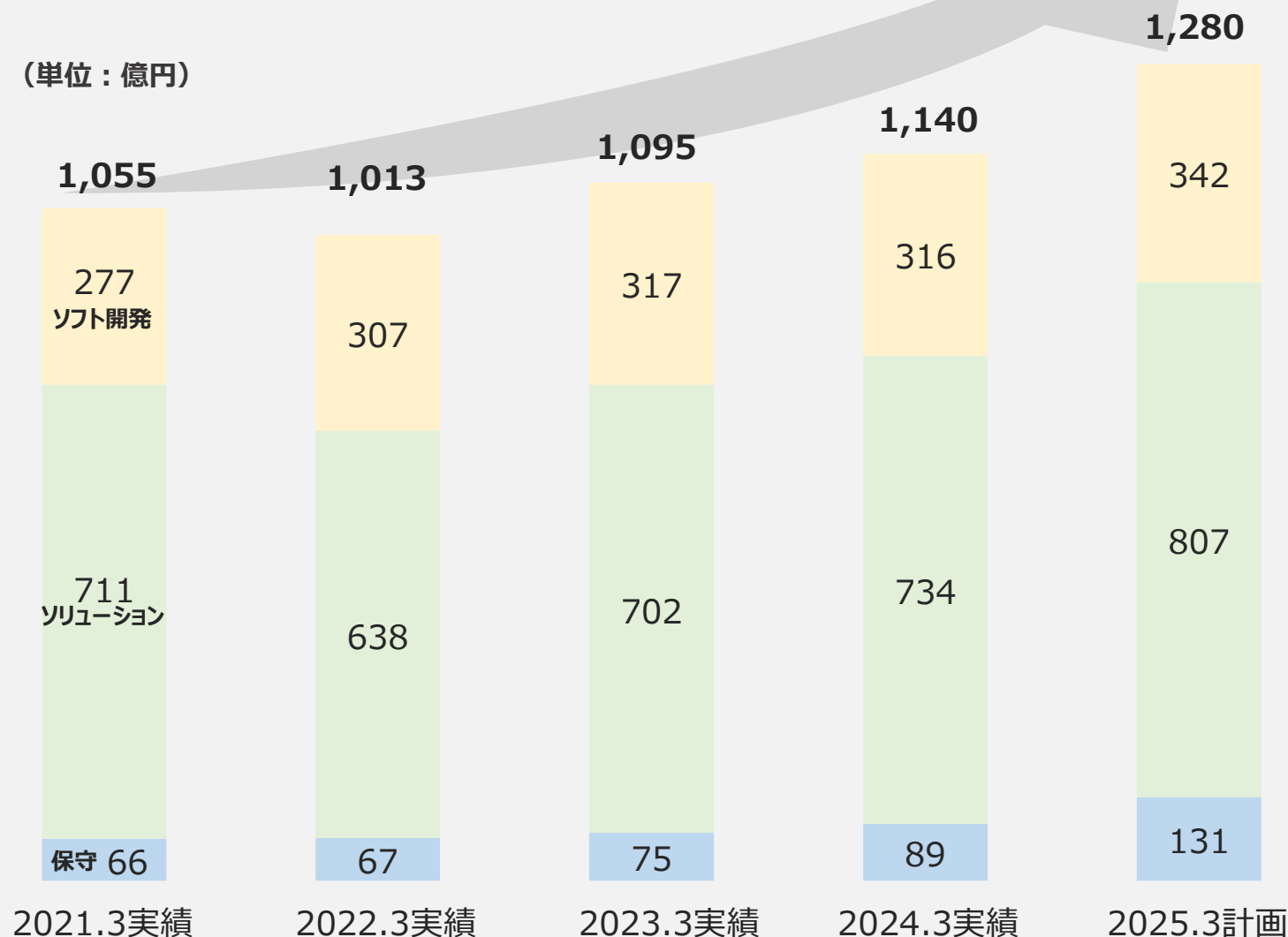
好調な公共・文教系を拡大
(DX化、GIGAスクール更改等)
プライム受注へ更なるチャレンジ

■ 保守

ITインフラのハイブリッド化（オン
プレ＋クラウド）を見据えたサー
ビス強化

売上高の推移

(単位：億円)



ITソリューション 事業の取り組み② (グループ一体運営)

グループ連携による 事業領域の拡大

- ネットワーク配線工事を通信キャリア事業施工部門へとシフトし、IT事業は事業領域を拡大
- ソフト開発からIT基盤までグループ各社の強みを生かし、既存領域の拡大と新規ソリューションの提供へ
- 最大マーケットである首都圏エリアでの競争力強化



ソフト開発領域においてシナジー実現

※つうけんアドバンスシステムズ社

- ・コム情、TAS のリソース共有により、NTTグループの大規模開発案件を受注
- ・ソフト開発領域に強みのあるTASを活用し、利益率向上を実現



コムシス情報システム



つうけんアドバンスシステムズ

グループ内の組織再編

サンワコムシスのITソリューション事業及び社会システム関連事業を日本コムシスが承継する会社分割を実施（2024年7月1日）

※2024年3月28日リリース済

体制強化により案件規模を拡大



主な注力領域

公共系顧客のDX化推進案件

GIGA スクール 更改



日本コムシス



サンワコムシス
エンジニアリング

新規事業領域に向け取り組み開始

ソフト開発領域2社（コム情・TAS）とソリューション領域2社（コムシス・サンコム）の融合によるフルレイヤーソリューションを提供



グループ連携を更に推進

サービスロボット

従業員の代わりにロボットがエレベータを操作し、自走でデリバリーや掃除等業務を実施



＜ホテルや工場で複数稼働中＞

デジタルニュース配信

地方新聞・地方自治体向け
SaaS型情報発信プラットフォーム



社会システム関連 事業の取り組み①

大型電気設備工事 (データセンター等) を柱に対前期増収

■ 基盤・その他

既存事業を着実に遂行

■ 電気・通信

需要が急拡大しているデータセンター関連工事が牽引

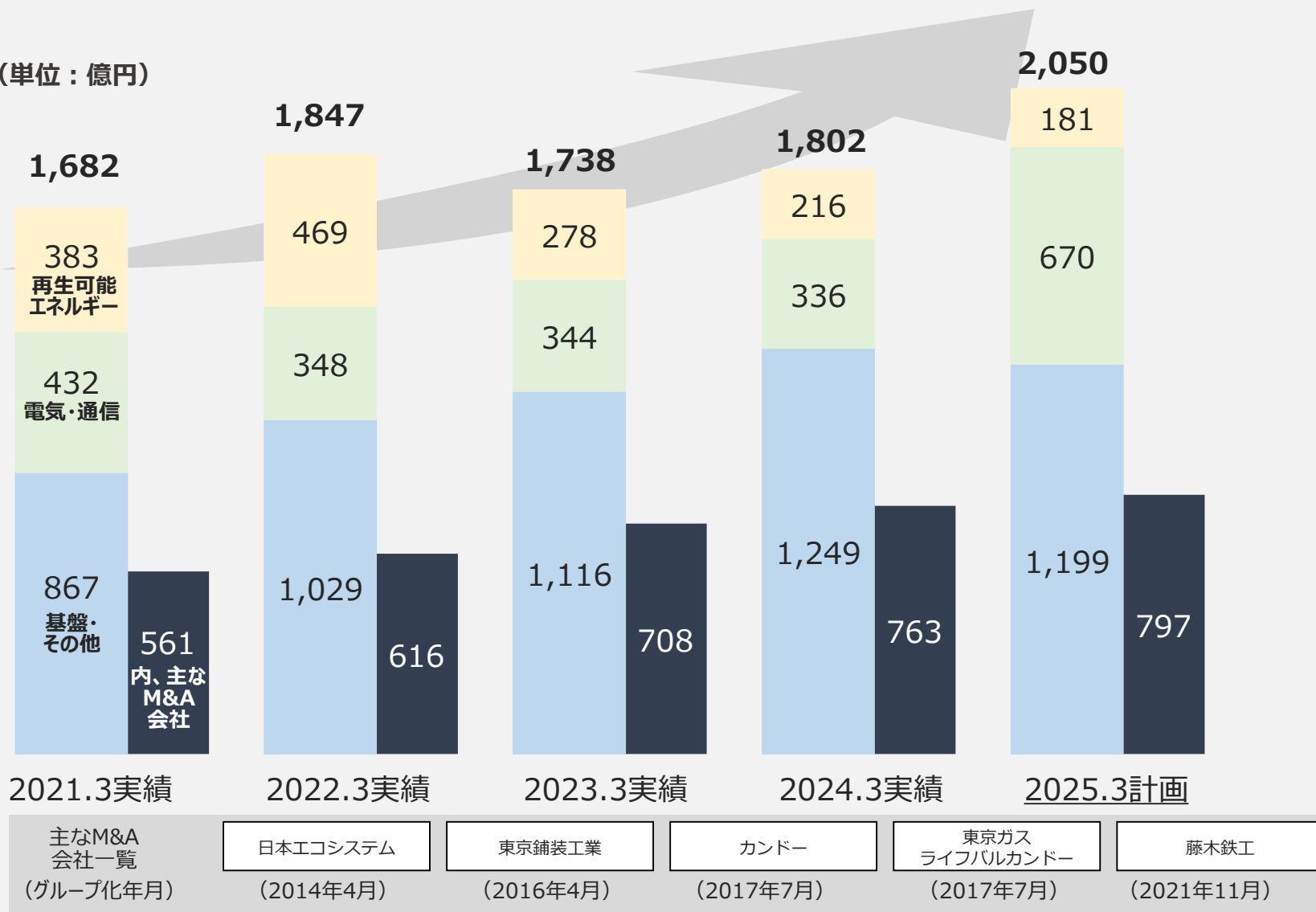
■ 再生可能エネルギー

大型太陽光設備工事は縮小、PPA、蓄電池設置等にも注力

■ 堅実なM&Aにより着実に成長

売上高の推移

(単位：億円)



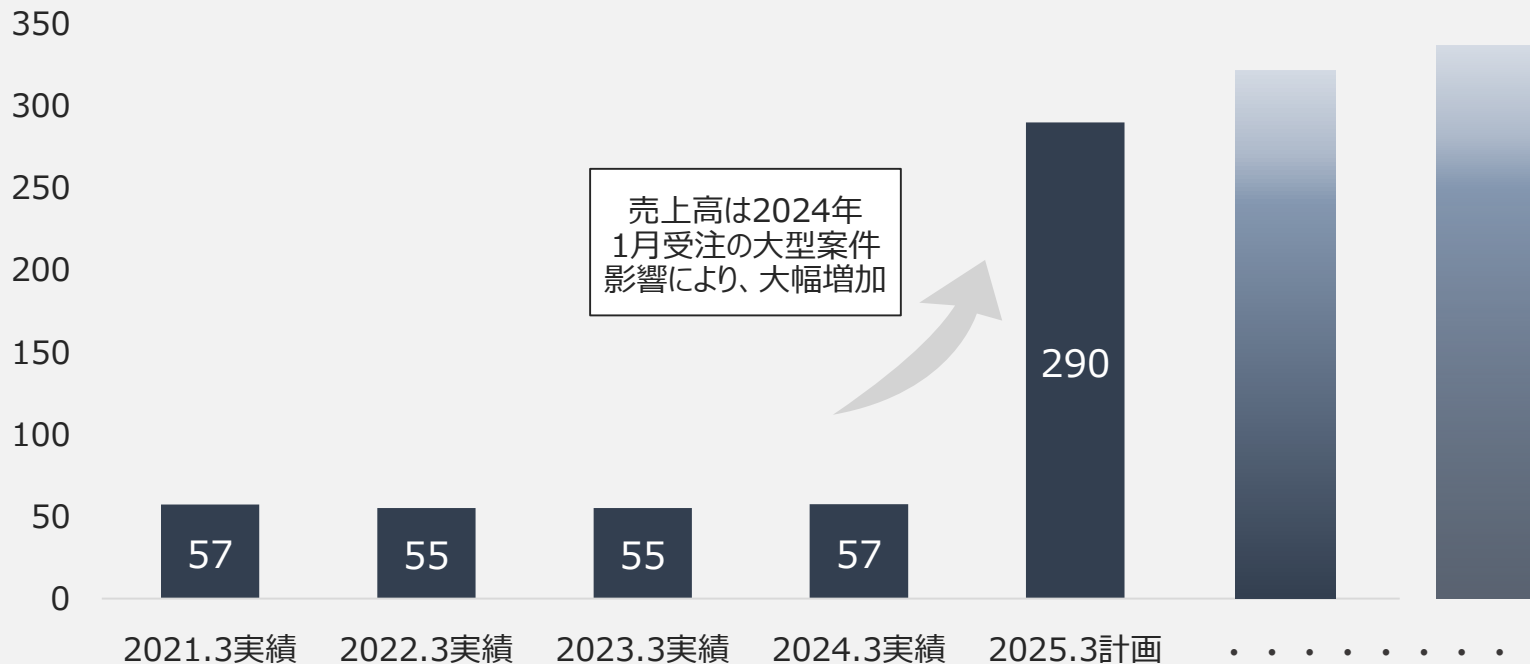
社会システム関連 事業の取り組み② (データセンター拡大)

データセンターの 新設需要は今後も 高水準で推移

- 通信キャリア事業のエンジニアもフル活用し体制強化
- 建設（サブコン）に加え保守領域を強化

データセンタービジネスの売上高の推移

(単位：億円)



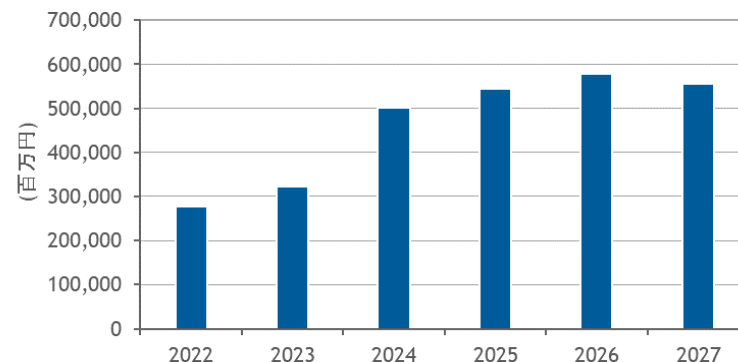
拡大に向けた取り組み

大型電気
技術者の確保

領域拡大

- 現場責任者の育成
 - 大型太陽光エンジニアの活用
 - 通信キャリア事業エンジニアの活用
 - グループ会社間要員流動
- 協力会社の確保
- 保守事業強化
- DCI（DC間相互接続）

(参考) 国内の事業者データセンター新設／増設投資予測



参照: IDC Japan (2023/8)

通信キャリア事業 の取り組み

IT・社会システムとの 連携強化により グループ全体 最適化を推進

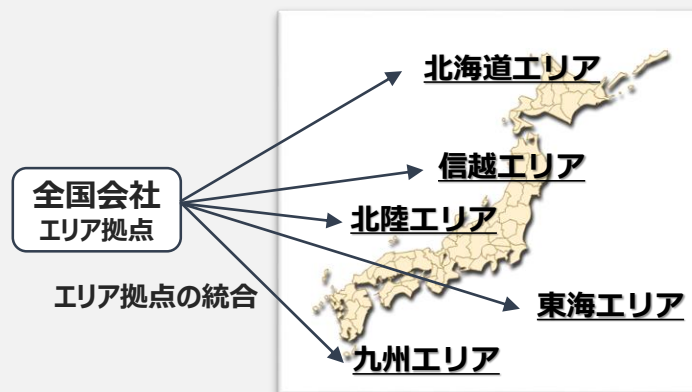
■ 日本の情報通信基盤の構築
を担っていくことは変わらぬ使命

■ 通信キャリア事業の需要変動
が生じた場合に対応可能な体
制を構築（変動耐力強化）

IT・社会システムとの連携強化イメージ図

2023年度

- ・各エリア（北海道、信越、東海、北陸、九州）
マネジメント統合



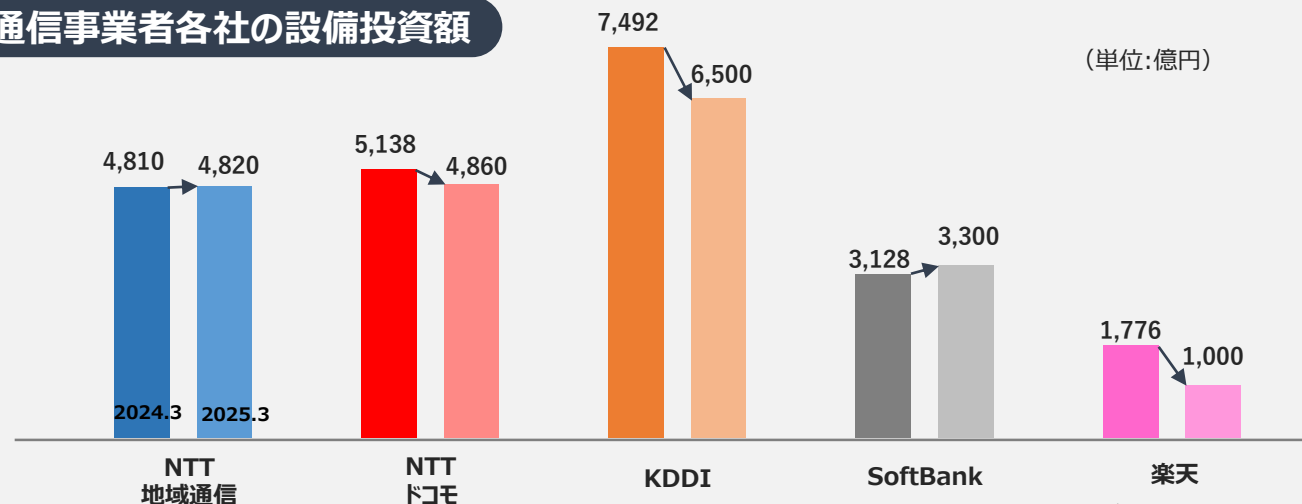
2024年度～

- ・全国会社（コムシス、サンコム）
固定系・モバイル系事業の一体化
（日本コムシス 通信基盤EX事業本部設立 2024.4）

- ・通信キャリア事業施工部門
IT・社会システム事業の工事実施※
（IT・社会システム事業は事業領域拡大）

- ※
- ・IT - 建物内ネットワーク配線工事
 - ・社会 - データセンター設備工事 等

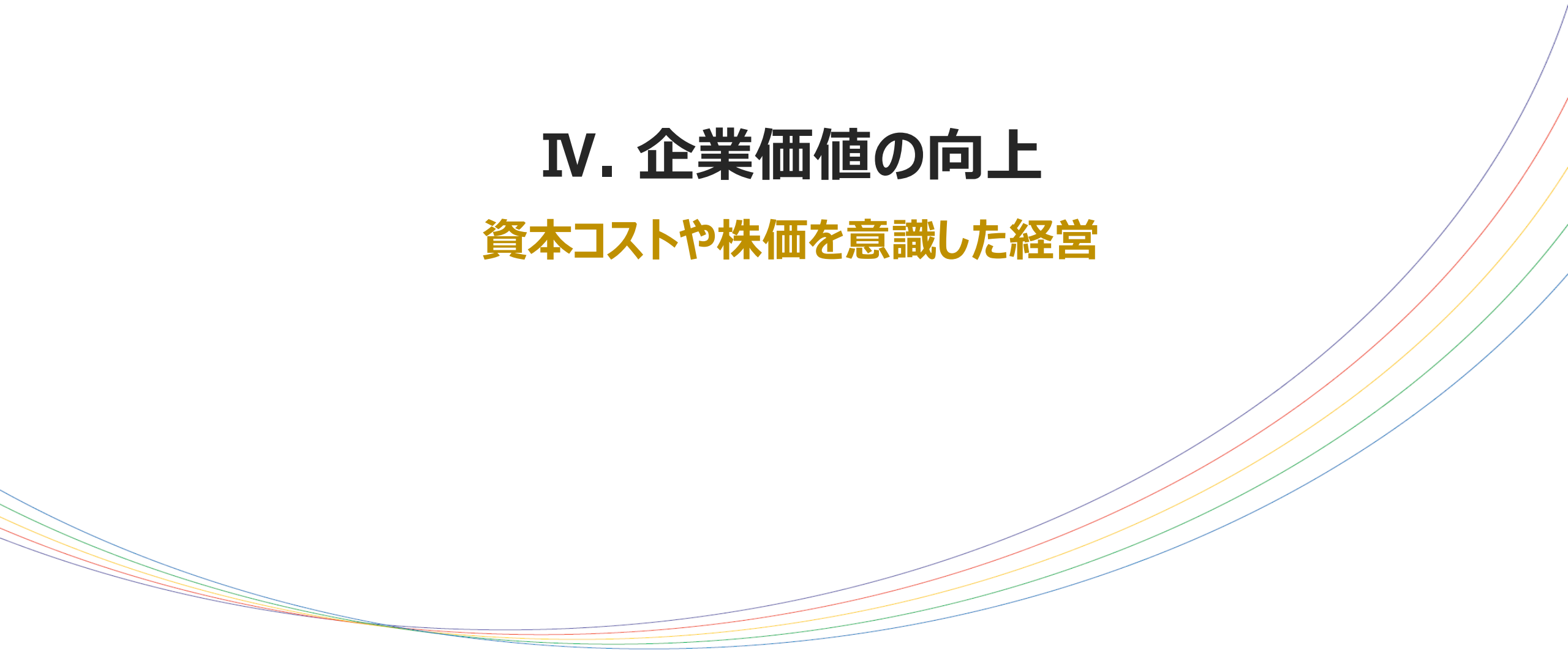
（参考）通信事業者各社の設備投資額



※通信事業者各社の2023年度決算発表時資料を参照

IV. 企業価値の向上

資本コストや株価を意識した経営



資本コストや株価 を意識した経営

今期および 次期中期計画における 基本方針を策定

- 次期中期計画で具体的な
ROE目標値を開示予定

資本効率の向上と健全な財務状況の維持を両立し、 着実な成長を図ります

中長期的なROE上昇の実現

重視する経営指標

⇒ **ROE**

目標とする水準

⇒ **株主資本コストを上回る
ROE確保**

中長期目標

⇒ ROE上昇トレンドの継続

着実な成長投資の実施

将来CFの拡大に向けた成長投資

⇒ インフラ構築の領域を広げる投資
エンゲージメント向上のための投資
生産性向上への投資、等

投資原資

⇒フリーキャッシュフローの活用を中心に
投資規模により政策保有株の活用や
健全な財務状況を背景とした
外部資金調達を実施

充実した株主還元の継続

配当方針

⇒ **累進配当の継続**
※創立以来、累進配当継続（20期連続）

自社株買い方針

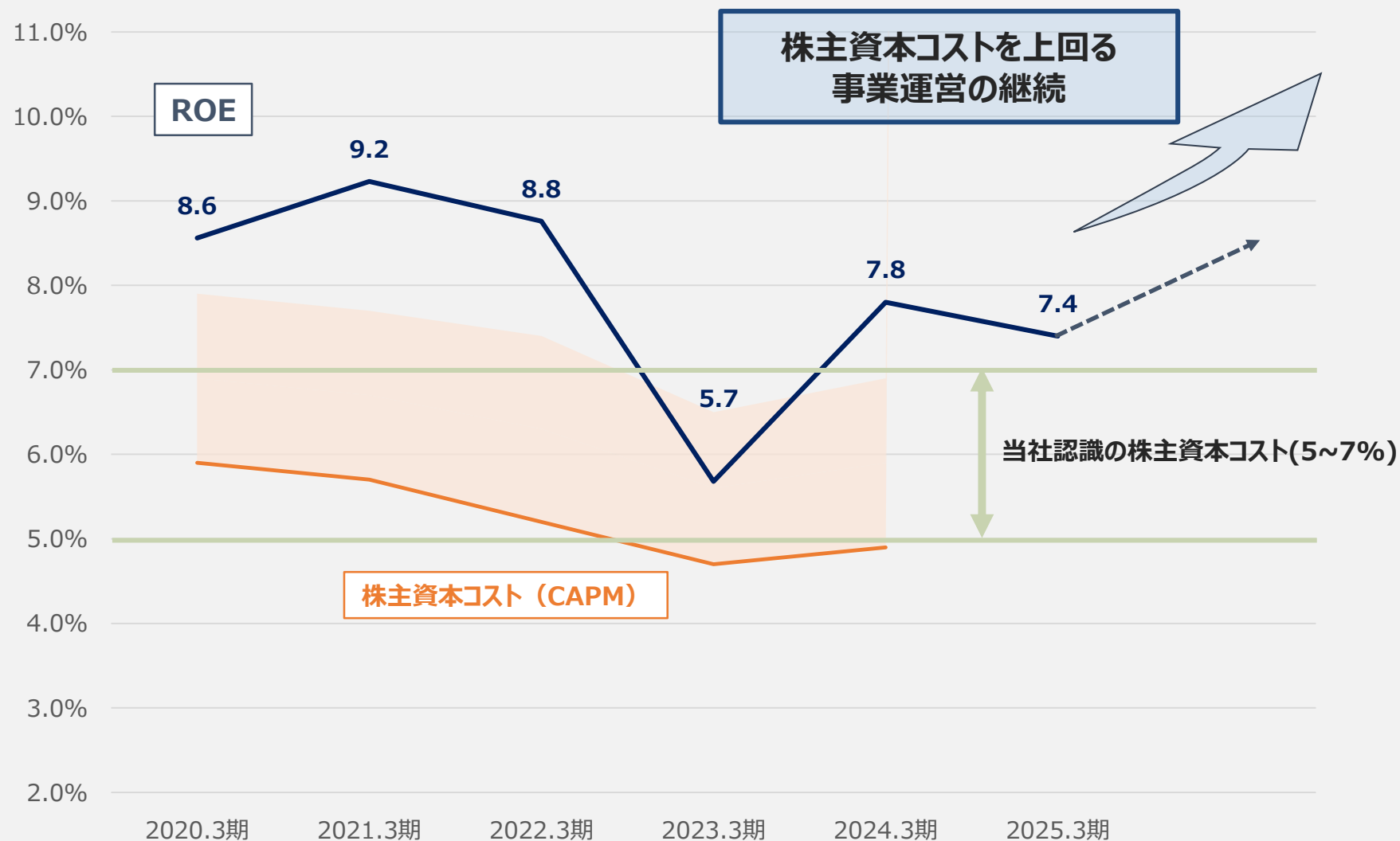
⇒ 成長投資を実行しつつ
機動的な自社株買いを実施

当社の資本コスト 認識

当社の株主資本コスト は5～7%と認識

- CAPMによる株主資本コスト推移も参考に、当社の株主資本コストを推計
- ROEは株主資本コストを概ね上回り推移

ROE及び株主資本コスト（CAPM）の経年推移



キャッシュ アロケーション

創出したキャッシュを
成長投資・株主還元
積極的に投入

株主還元を継続しつつ、次期中期計画に向けて成長投資を拡大

2025.3期 資金計画



次期中期計画に向けて

財務・投資戦略テーマ

- 資本効率の追求
- 成長投資の遂行
- 安定した株主還元の継続

サステナビリティに関する取り組み

エンジニアリングを通じた社会貢献

- 2022年度にサステナビリティ推進室を新設以降、取り組みを加速



【TOPICS】 能登半島地震 応急復旧対応

通信インフラ建設企業 としての重要な使命

- コムシスホールディングスグループ一体となった応急復旧対応を速やかに実施
- 今後は北陸電話工事を中心に復興支援工事が発生する見込みであり、最優先に対応

震災直後から現在に至るまで、精力的に現地支援を実施 (延べ11,000人日超)



北陸電話工事株式会社

北陸エリアの通信インフラ構築を担う
コムシスHDの統括事業会社

+



グループ一体で対応

- ・光ケーブル復旧
- ・基地局電源救済

- ・被災通信設備撤去
- ・仮設住宅開通

義援金総額：約3,200万円（寄付先：石川県、日本赤十字社他）
有志従業員、統括事業会社8社およびグループ会社計35社

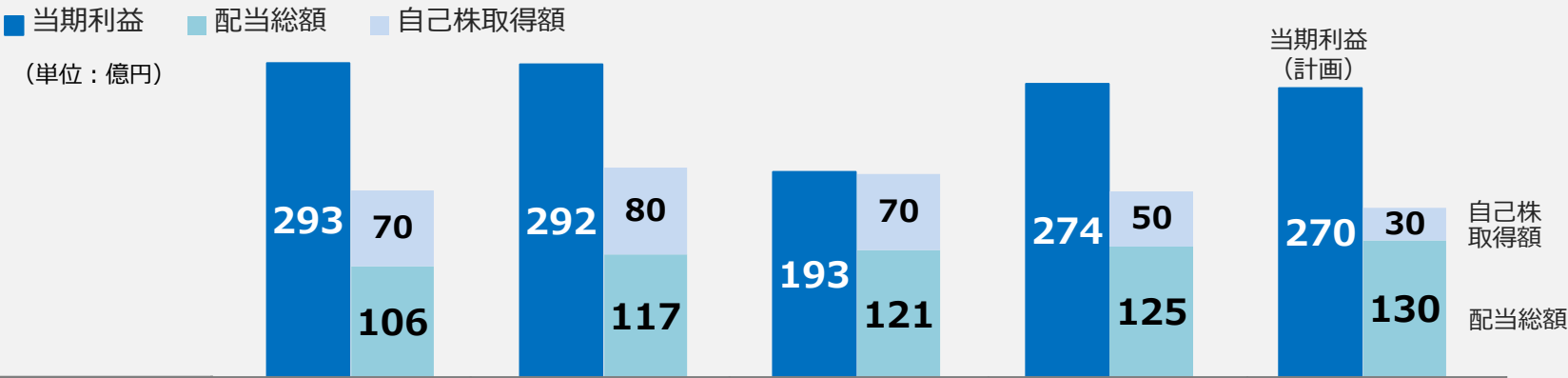
V. 株主還元施策



株主還元施策 (配当、自己株取得)

総還元性向70%目安
年間配当金110円・
自己株式30億円

- プラスワンとして総還元性向70%目安を継続
- 累進配当および増配を継続し、年間配当金110円を予定

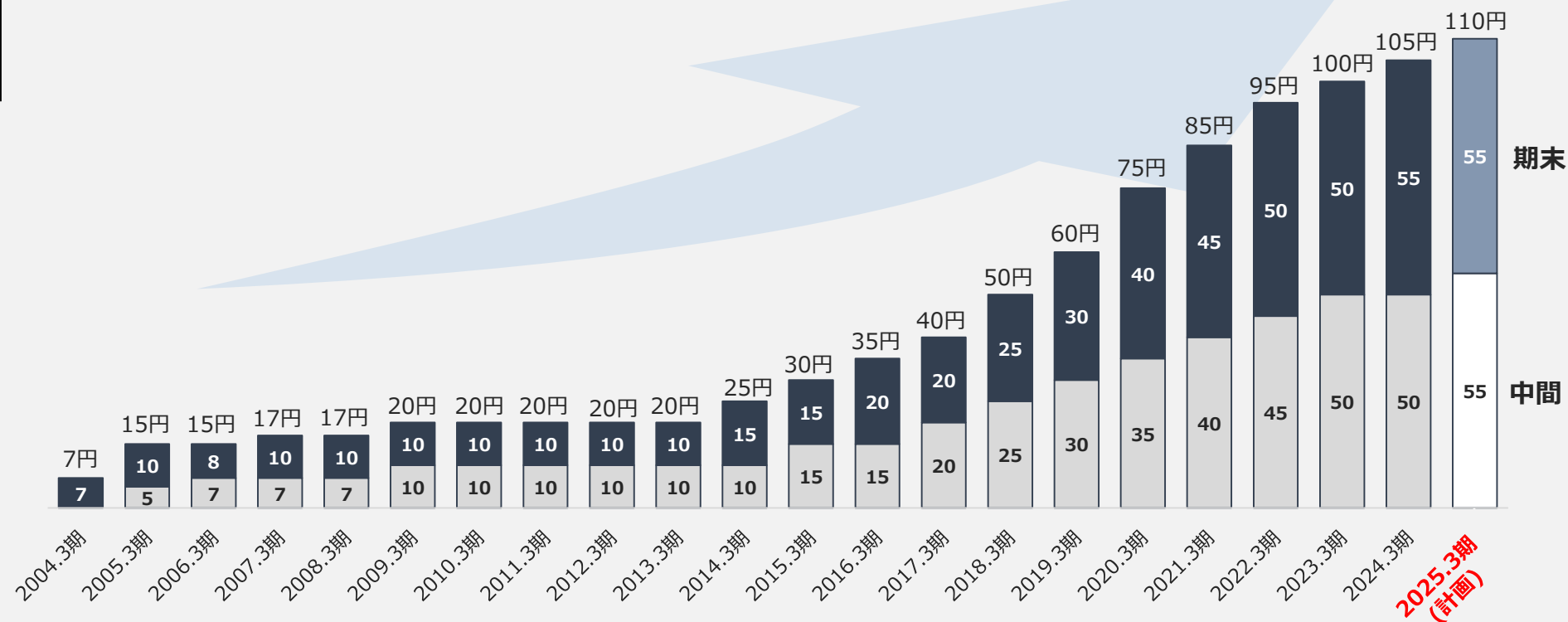


		2021.3期	2022.3期	2023.3期	2024.3期	2025.3期 (予定)
1株当たり 年間配当金	中間	40円	45円	50円	50円	55円
	期末	45円	50円	50円	55円	55円
	合計	85円	95円	100円	105円	110円
配当性向		36.5%	40.3%	63.0%	46.0%	48.6%
総還元性向 配当額+自己株取得額 当期利益		60.2%	67.5%	98.9%	64.0%	59.5%
期末自己株式数 (保有割合)		1,596万株 (11.3%)	1,857万株 (13.1%)	2,022万株 (14.3%)	1,362万株 (10.2%)	-
ROE		9.2%	8.8%	5.7%	7.8%	7.4%

配当金の推移

設立以来21年連続
累進配当達成
11年連続増配

■ 今期も増配を計画



21年連続累進配当中

11年連続増配中

～コムシスグループ経営理念～

私たちコムシスグループは、グループ一体となり、外部の様々なプレイヤーとも強力な協業・連携を図りつつ経営理念を実現します

- ・「時代をになう多様なインフラ建設」でお客様に選ばれ続ける企業を創ります
- ・「豊かな生活を支える社会基盤づくり」で国と地域に貢献します
- ・ たゆまない改革を続けさらなる企業価値の向上を目指します

留意事項

本資料及び本説明会における予想値及び将来の見通しに関する記述・言明は、将来の予測であってリスクや不確定要素を含んだものであります。従いまして、実際の業績等は、様々な要因により記載の内容とは異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。

実際の業績に影響を与えうる重要な要因は、当社の事業領域を取り巻く経済情勢、社会的動向、当社の提供するサービス等に対する需要動向や競争激化による価格下落圧力などです。

なお、業績に影響を与えうる要因は、これらに限定されるものではありません。

(お問い合わせ先)

コムシスホールディングス株式会社

I R 部

TEL：03-3448-7000

FAX：03-3448-7001

Mail to：chd-ir@comsys.co.jp

URL：https://www.comsys-hd.co.jp/