

平成18年3月期 中間決算説明会資料

平成17年11月25日

コムシスホールディングス株式会社

代表取締役社長 島田 博文



COMSYS.HD

. 平成18年3月期 中間決算総括

1. 中間決算概況【受注高・売上高】	4
2. 中間決算概況【営業利益・経常利益】	5

. 平成18年3月期 通期業績の見直し

1. 通期業績予想の概況【受注高・売上高】	7
2. 通期業績予想の概況【営業利益・経常利益】	8

. 今後の事業戦略

1-1. NTTグループにおけるサービスの方向性	10,11
1-2. NTTビジネスの拡大戦略	12,13
1-3. 「コムシス式カイゼン」の推進	14
2. NCCビジネスの拡大	15
3-1. ITソリューションビジネスの推進	16
3-2. IP電話システム (comsip)	17
4. 業容拡大【M & A / アライアンス】	18

. 株主還元(配当)

株主還元(配当)	20
----------	----

平成18年3月期 中間決算総括

1. 中間決算概況【受注高・売上高】

2. 中間決算概況【営業利益・経常利益】

- 1 . 中間決算概況【受注高・売上高】

対前期・対計画比ともに増収を達成

- Bフレッツが販売好調
- IPv6ネットワーク関連工事が、西日本を中心に拡大
- ナンバーポータビリティ対応の設備投資拡大
- NCCビジネスのファイアウォール確立

- 光関連工事が引き続き好調
- IP系ネットワーク関連工事が上期前倒しで増
- エリア拡充・品質改善のための工事増
- 全国拡大による工事増

受注高

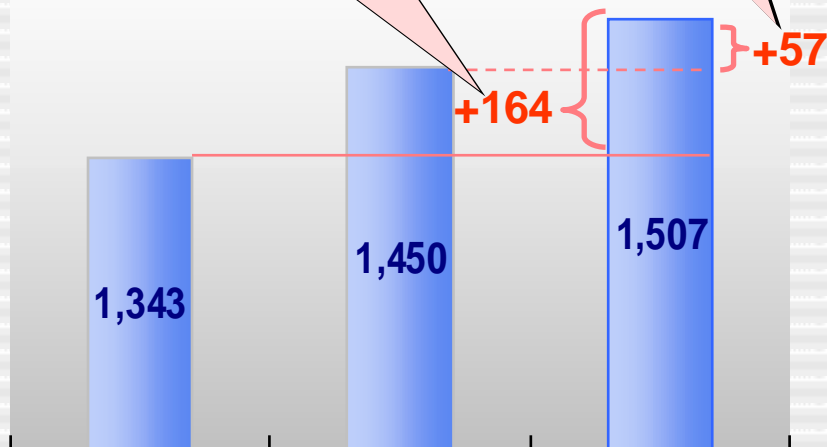
対前期実績比

+12.2%

対計画比

+3.9%

(単位: 億円)



前期実績

計画

当期実績

売上高

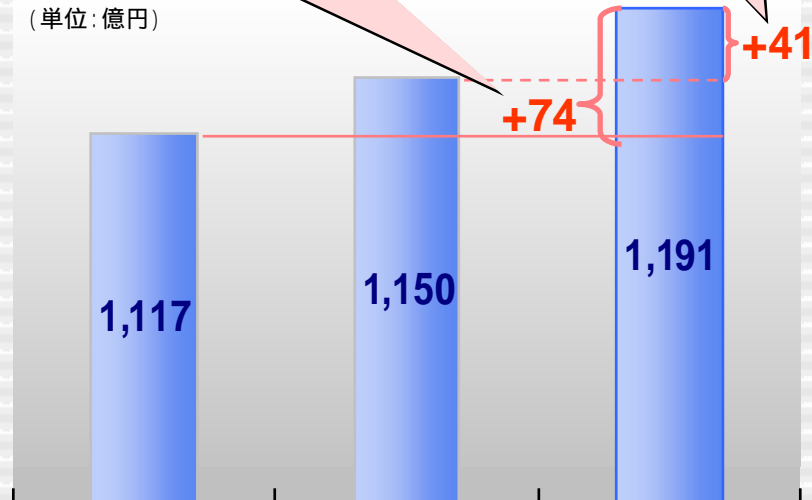
対前期実績比

+6.6%

対計画比

+3.6%

(単位: 億円)



前期実績

計画

当期実績

- 2 . 中間決算概況【営業利益・経常利益】



対前期・対計画比ともに大幅増益を達成

計画を上回る売上高増
 経営改善施策の着実な実施によるコスト削減
 年金制度の見直し等による人件費削減
 連結子会社の工事収支改善

利益率改善

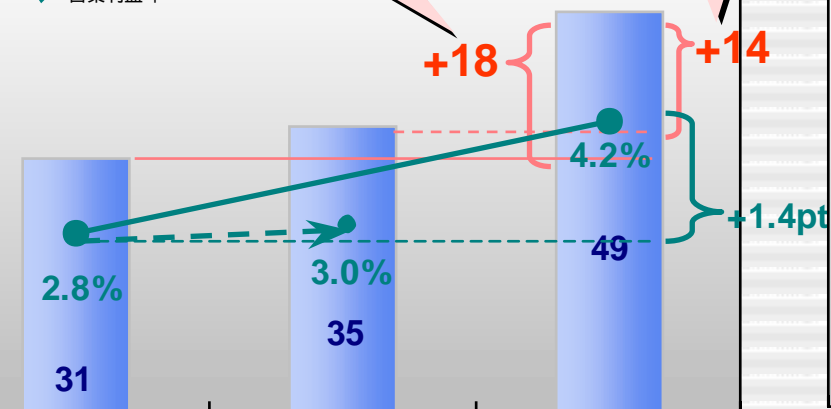
営業利益

対前期実績比 +58.1%

対計画比 +40.0%

(単位: 億円)

■ 営業利益
 ◆ 営業利益率



前期実績

計画

当期実績

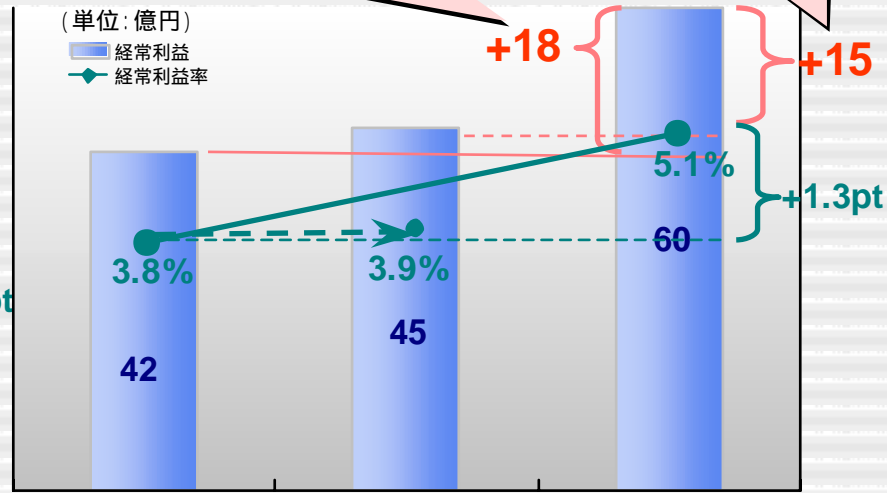
経常利益

対前期実績比 +42.9%

対計画比 +33.3%

(単位: 億円)

■ 経常利益
 ◆ 経常利益率



前期実績

計画

当期実績

平成18年3月期 通期業績の見直し

1. 通期業績予想の概況【受注高・売上高】

2. 通期業績予想の概況【営業利益・経常利益】

- 1 . 通期業績予想の概況【受注高・売上高】

積極的な営業展開と競争力強化の推進

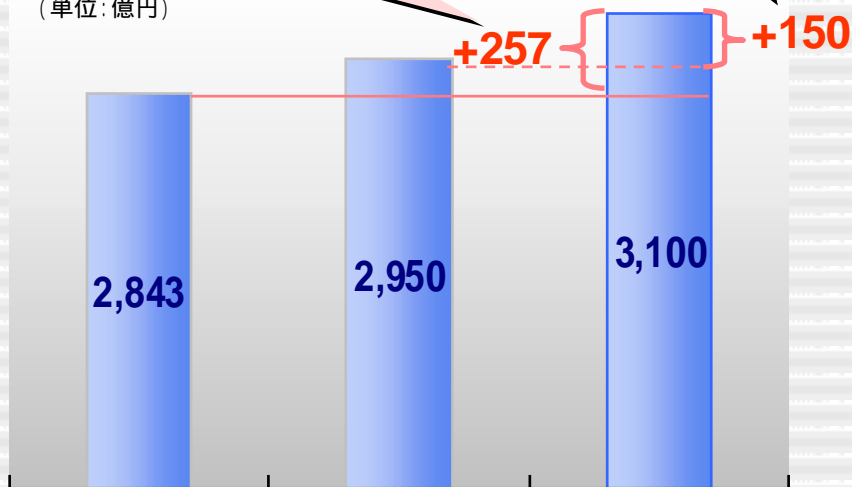
NTTビジネスは、Bフレッツ・IPv6ネットワーク関連で工事量増
 ドコモビジネスは、FOMA関連の設備投資増を受けて工事量増
 ITソリューションビジネスは、増大計画の必達
 官公庁・民需工事は、上期受注不振により下方修正

受注高

対前期実績比 +9.0%

対当初計画比 +5.1%

(単位: 億円)



前期実績

当初計画

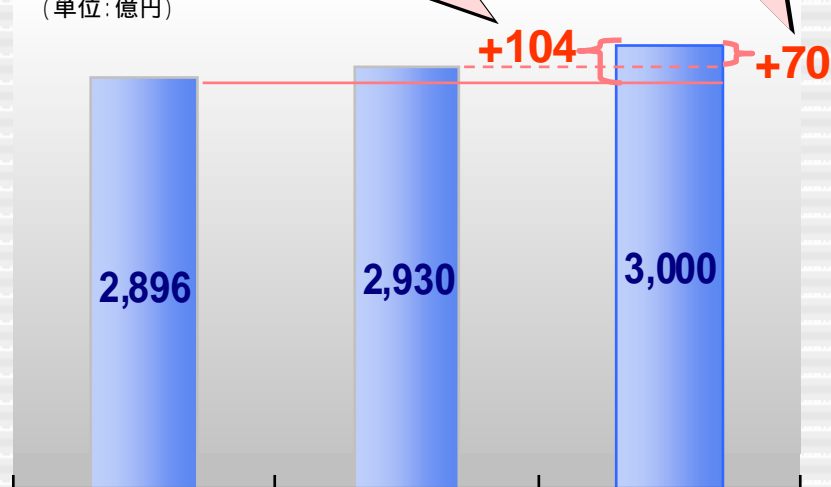
今回計画

売上高

対前期実績比 +3.6%

対当初計画比 +2.4%

(単位: 億円)



前期実績

当初計画

今回計画

(注) 平成17年3月期実績は比較のため、日本コムシスの連結子会社決算期変更に伴う3ヶ月分を除く12ヶ月分としている。

- 2 . 通期業績予想の概況【営業利益・経常利益】



更なる効率化と業容拡大投資

売上高増とコストダウンの影響を吸収する「コムシ式改善」、経営改善施策の徹底
ITソリューションビジネス拡大のための先行投資(人材育成・開発・検証設備等)

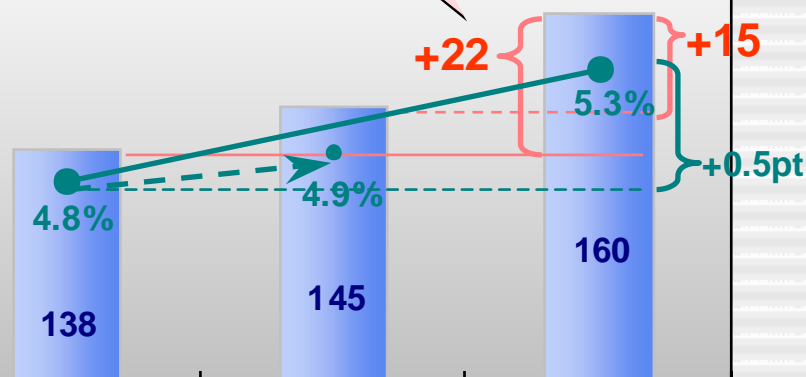
営業利益

対当初計画比 +10.3%

対前期実績比 +15.9%

(単位: 億円)

■ 営業利益
● 営業利益率



前期実績

当初計画

今回計画

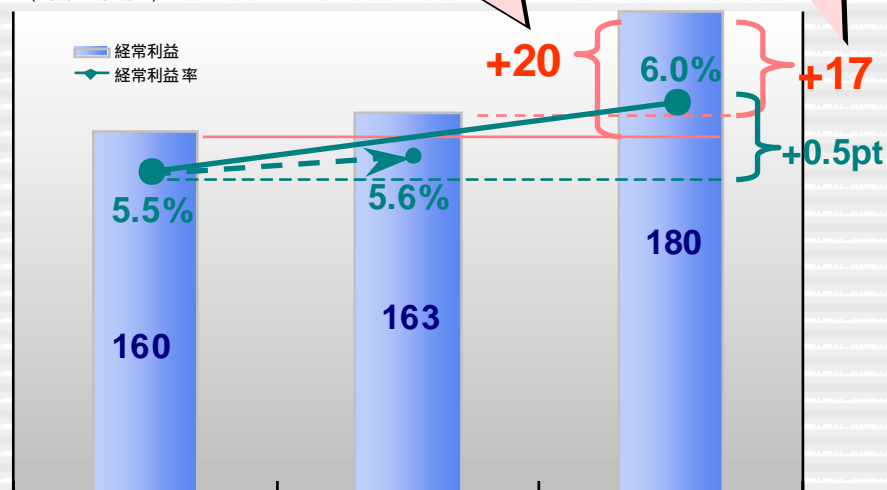
経常利益

対当初計画比 +10.4%

対前期実績比 +12.5%

(単位: 億円)

■ 経常利益
● 経常利益率



前期実績

当初計画

今回計画

(注) 平成17年3月期実績は比較のため、日本コムシスの連結子会社決算期変更に伴う3ヶ月分を除く12ヶ月分としている。

・ 今後の事業戦略

1 - 1 . NTTグループにおけるサービスの方向性

1 - 2 . NTTビジネスの拡大戦略

1 - 3 . 「コムシス式カイゼン」の推進

2 . NCCビジネスの拡大

3 - 1 . ITソリューションビジネスの推進

3 - 2 . IP電話システム (comsip)

4 . 業容拡大 (M & A / アライアンス)

- 1 - 1 . NTTグループにおけるサービスの方向性



次世代IPNWの構築、光化、3G

ワンストップサービス

サービスの多様化

【 東・西・コム 】

既存設備 (STM、メタル)



IP、光、BB無線アクセス

FMC

HSDPA、スーパー3G

第三代



第二代

お客様への
ワンストップサービス
販売
工事
サポート
故障修理 等

ブロードバンド化

- 3000万のお客様へ光サービス -

ユビキタス化

- ほぼすべてのお客様が3Gへ -

固定と移動通信の融合

- ワンフォンサービスの拡大 -

通信・放送融合ビジネス

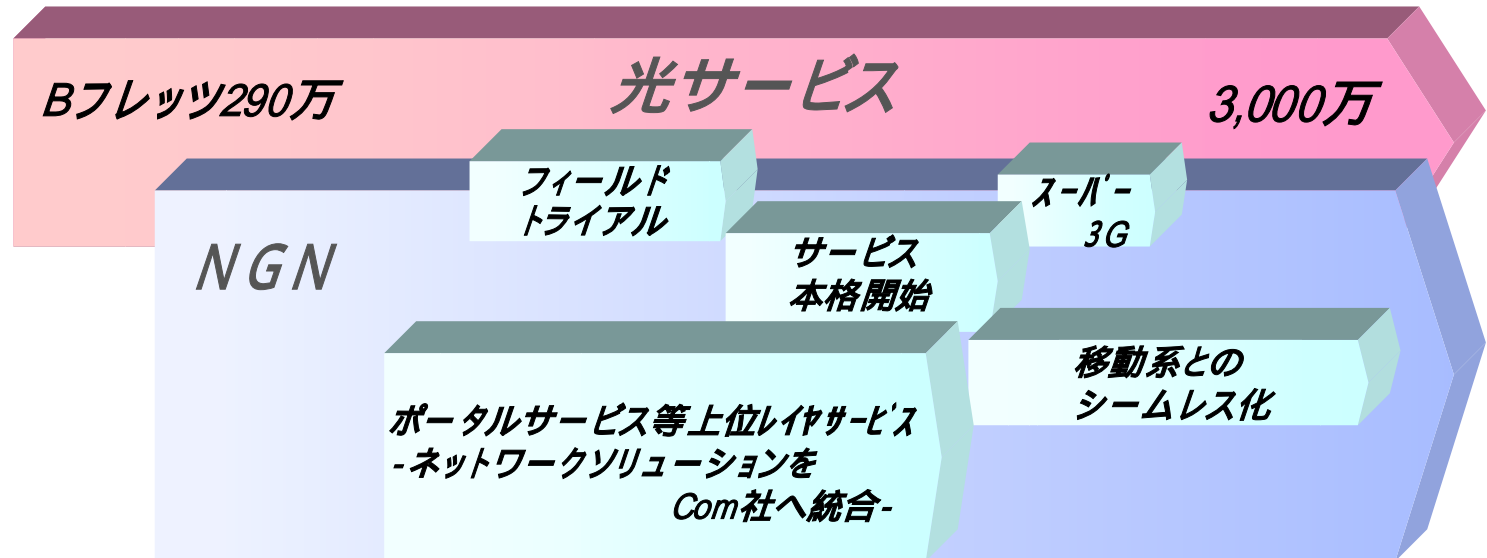
【 ドコモ 】

- 1 - 1 . NTTグループにおけるサービスの方向性



NTTグループにおける今後のサービス

2005年 2006年 2007年 2008年 2009年 2010年



- 1 - 2 . NTTビジネスの拡大戦略



NTTグループの主要課題

コムシスグループの具体的戦略

目標

光3000万加入の達成

量の拡大

光施工の即決体制確保

- ・ 施工協力会社の100%子会社化と再編
- ・ 光技術者の確保

コムシス式カイゼンの推進

次世代IP NW網の構築

質の向上による拡大

ベンダー領域への参入

CCIE資格等IP技術者育成

- ・ 平成20年3月期70名体制

ドコモビジネスの推進

- ・ スーパー3G
- ・ HSDPA

高速広帯域対応

施工体制の確立

- ・ 技術者の確保

提案営業による業容拡大

コムシスグループはNTTのベスト・パートナーとして取り組みます

NTTグループの主要課題

コムシスグループの具体的戦略

目標

既存設備の維持

2007年問題による拡大

既存技術者の確保
(人事制度・人材の受入・育成)
既存設備の保守体制整備

ワンストップサービス

ビキタス社会への対応による拡大

NTTのワンストップサービスの支援
ビキタス社会での
新宅内ビジネスの創出

コムシスグループはNTTのベスト・
パートナーとして取り組みます

まずは、アクセス部門(サービス総合工事)から実施

「カイゼン」の狙い

具体的な取り組み

コムシス式「カイゼン」

間接費の削減

施工協力会社の100%子会社化と再編IT化

1. 顧客別管理システムの導入(H18.3)
2. 現場とデスク間のリアルタイム
マネジメントシステムを導入(H18.3)

現場のムダを排除

徹底した無駄の排除

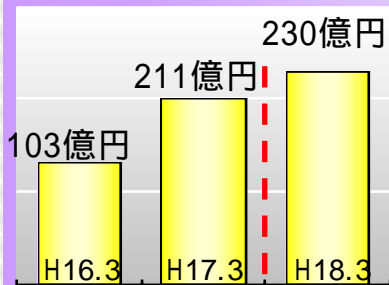
1. 移動ロス
2. 手待ち時間
3. 手戻り
4. ダブリ作業

- 2 . NCCビジネスの拡大



NTTグループビジネスとのファイアウォールによる積極的な事業展開

受注高推移



ファイアウォール実施

主な受注先

au
ポータフォン
Willcom
KDDI
日本テレコム
東電
パワードコム 等

事業戦略

全国拡大

中国、北陸、沖縄の事業所強化

新規モバイル系事業者への参入

イーアクセス、アビエモバイル、ソフトバンク

施工体制強化

施工技術者100人増強

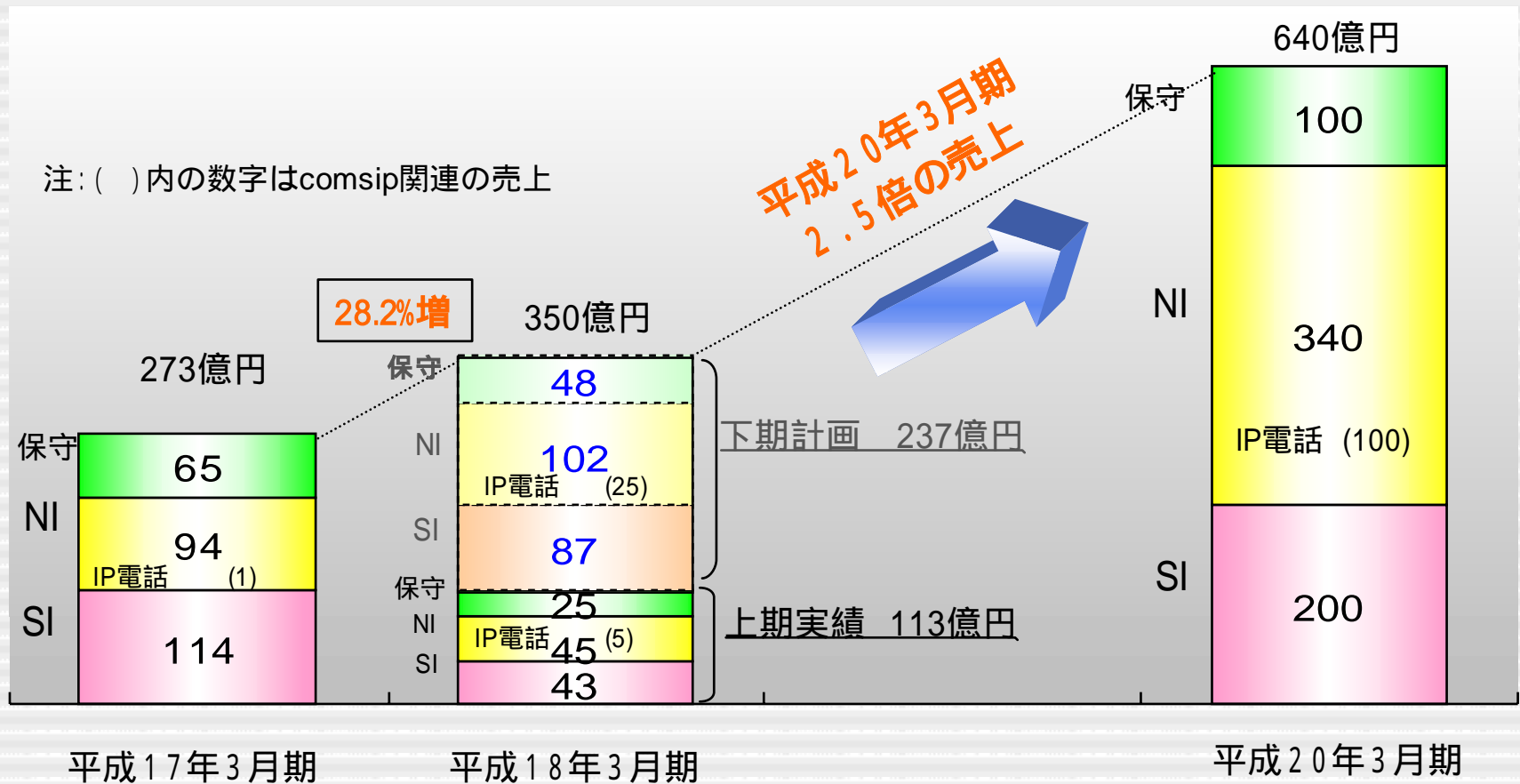
業容拡大

IPNW・保守・ソリューション

平成20年3月期300億円以上

NCCシェア 1を堅持

コムシスグループの新たな柱を創出

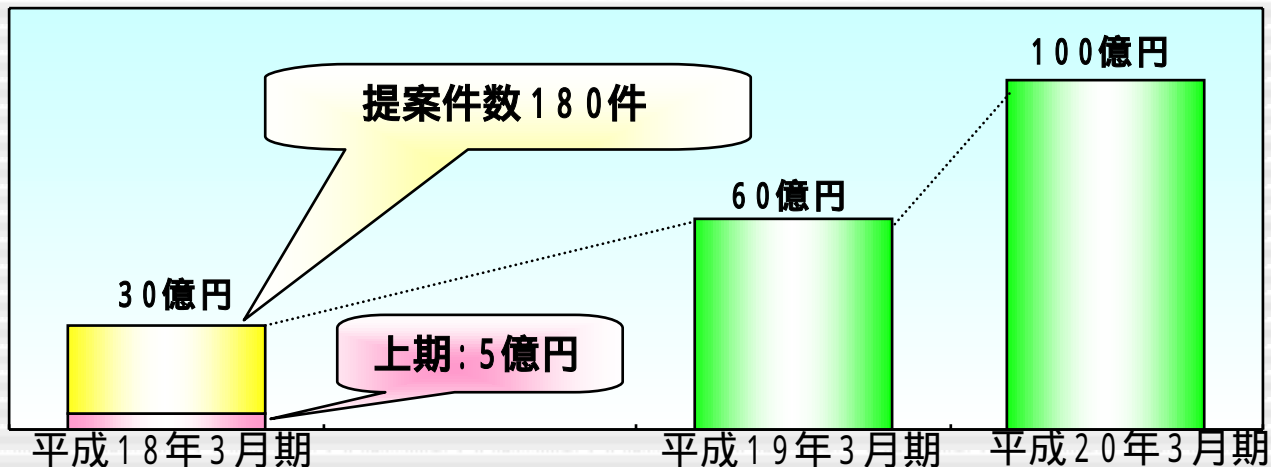


電話をイントラネットの一つのメニューにした

comsip 特徴

豊富なアプリケーション (PCと電話機の融合)
ルータはリナックス・端末はトロンで構築

受注実績 受注計画



戦略

- アプリケーションソフトウェアの充実
- キャリア接続の充実
- 小規模パック商品の販売
- 販売パートナーの充実
- 受託保守体制の確認

コムシスグループの強みを拡大し、弱みを補完する

戦略

最近の主な実績

強み(コンストラクション)の拡大

1. 関連会社の100%子会社化
(子会社ガバナンス)
2. 同業他社との連携強化

弱みの補完

1. メーカー、ベンダ、商社とのアライアンス
により技術力を補完
2. 保守ビジネスの拡大・充実

田村大興HD(株) (H17.11.09)	ITソリューション分野のビジネス拡大を図るため 業務提携 (経営資源の補完)
国際電設(株) (H17.10.01)	100%子会社化 (首都圏エリアでの所外系施工体制の 効率化及びグループ企業価値の向上)
荘司通信工業(株) (H17.10.01)	100%子会社化 (首都圏エリアでの施工体制の強化と 効率化及び、コスト競争力の強化)
日商エレクトロニクス(株) (H17.04.01)	コールセンタ業務(ヘルプデスク)の全面受託 (保守ビジネスの充実)
(株)ユニーク・リンク (H17.01.31)	IP電話ビジネス拡大のため資本参加 (技術力の補完)
東京通建(株) 日東通建(株) (H16.03.10)	100%子会社化 (施工体制の強化、グループ企業価値向上)

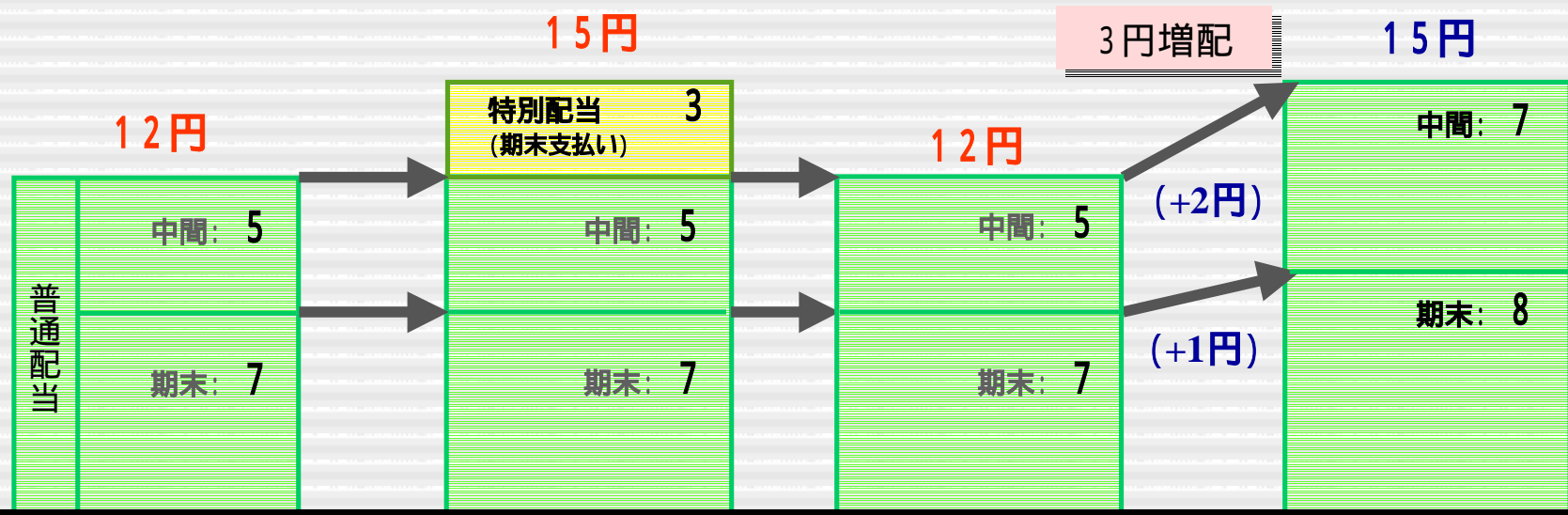
株主還元(配当)

株主還元(配当)



安定的、継続的配当を基本に業績の状況・配当性向等を総合的に勘案

【CHD、第1期配当】 【経営統合成果の還元】 【業績の回復】



H16年3月期

H17年3月期

H18年3月期
当初計画

H18年3月期
今回計画

【連結配当性向】
(26.1%)

(25.7%)

(19.9%)

(22.7%)