

2008年3月期 中間決算説明会

2007年11月20日

コムシスホールディングス株式会社



COMSYS.HD

- Contents -



. 2008年3月期 中間決算総括と通期業績修正

1. 中間期業績ハイライト	1
2. 中間期業績セグメント別売上高の詳細	2
3. 通期業績修正ハイライト	3
4. 通期修正計画セグメント別売上高の詳細	4
5. CHD設立からの売上高の推移	5

. 今後の事業動向

1. 今後の戦略と見通し	6
2. NTTビジネスの具体的な環境変化	7
3. ドコモビジネスの具体的な環境変化	8
4. NTTグループの周辺ビジネス拡大	9
5. Non-NTTビジネスのトレンドと今後の展望	10
6. NCCビジネスの今後の拡大戦略	11
7. コンストラクションビジネスにおける方向性	12
8. 高度IPスキルを活かしたIP事業領域の拡大	13

. 中期的な事業展望に向けたアクションプラン

. 自己株式の取得状況

14
15

- 1 . 中間期業績ハイライト

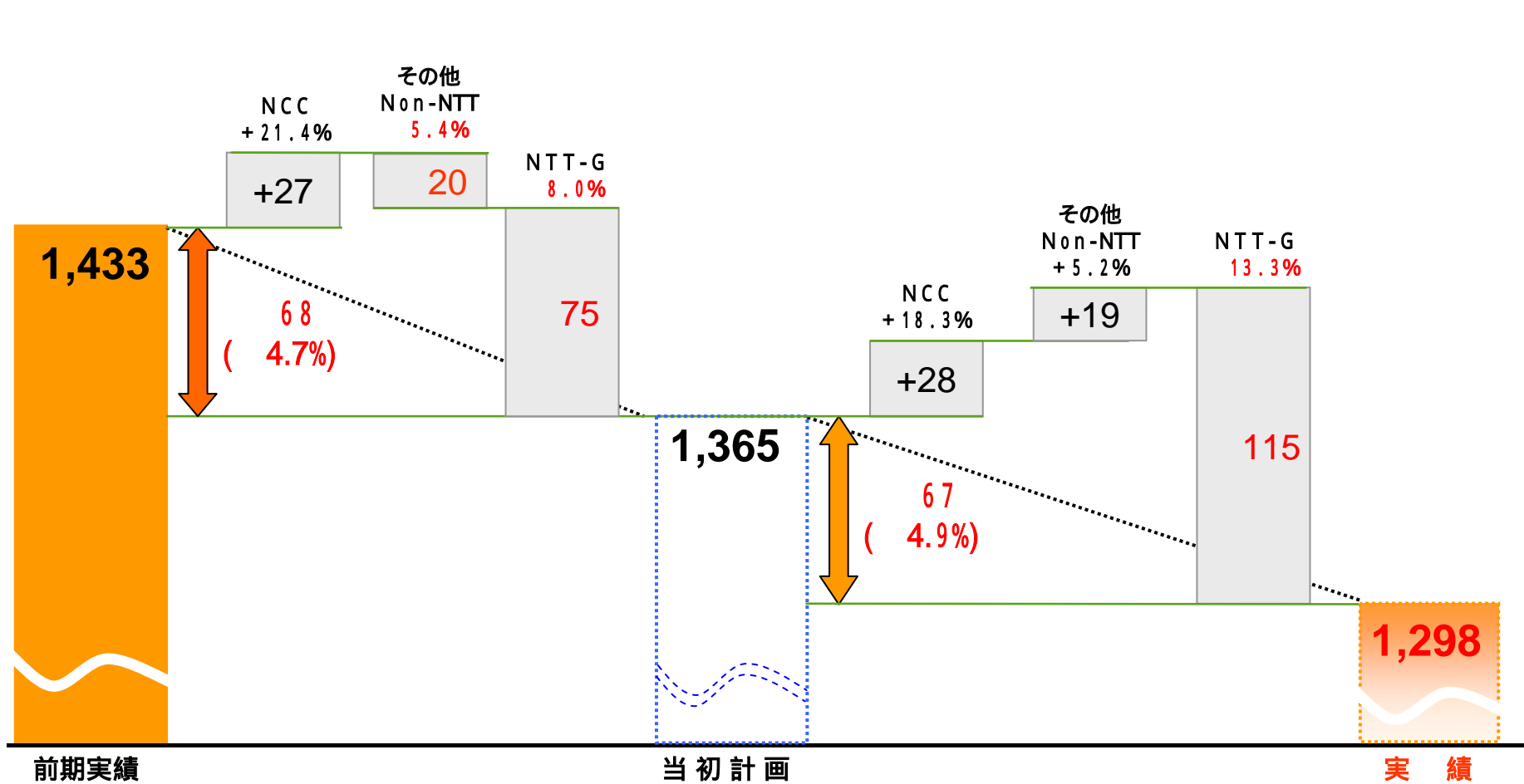
対当初計画比・対前期比では減収減益

単位:億円	実績	対当初計画比	対前期比	総括
受注高	1,480	110 (6.9%減)	226 (13.2%減)	<p>・NCCビジネス、ITソリューションビジネス、コンストラクションビジネスは、計画を達成</p> <p>・NTTビジネスはドコモビジネスを中心に受注回復時期が下期にずれ込んだ</p>
売上高	1,298	67 (4.9%減)	135 (9.4%減)	
営業利益	31	36	47	
	営業利益率:2.4%	2.5p	3.1p	
経常利益	42	35	45	
	経常利益率:3.2%	2.4p	2.9p	
中間純利益	31	14	32	
	中間純利益率:2.5%	0.8p	1.9p	

- 2 . 中間期業績セグメント別売上高の詳細



(単位:億円)



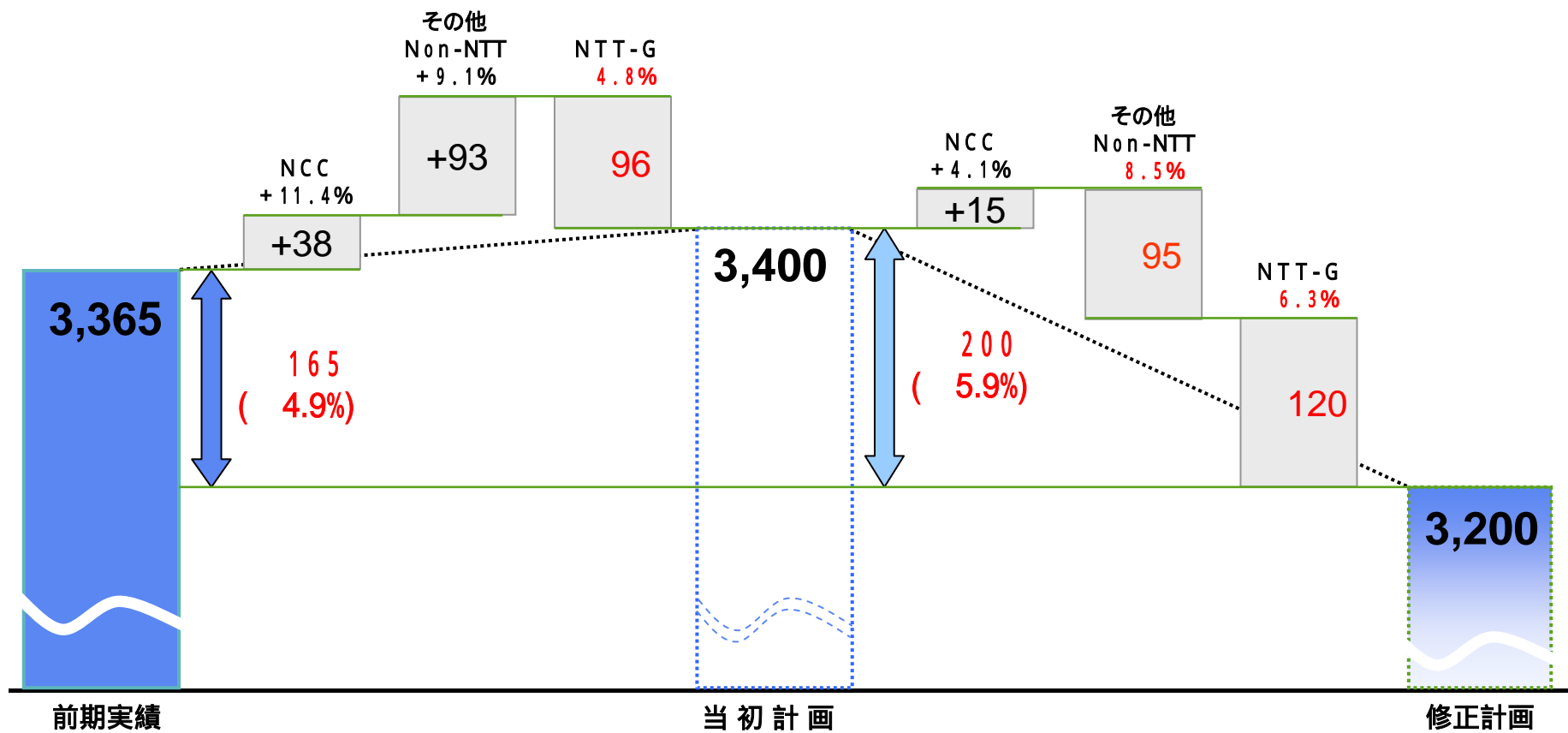
- 3 . 通期業績修正ハイライト

NTT関連のインフラ投資が減る厳しい経営環境

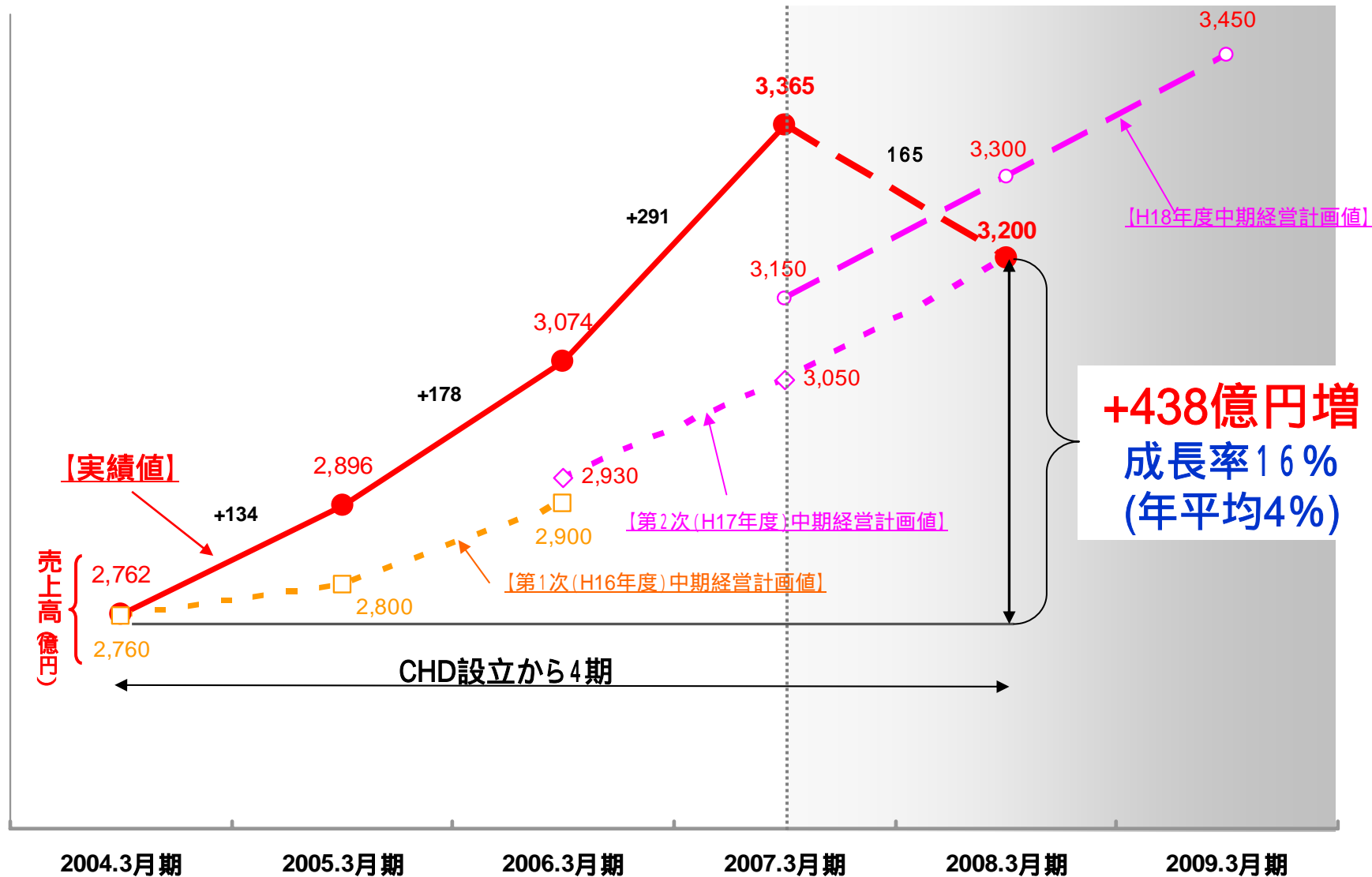
単位:億円	今回計画	対当初計画比	対前期比	総括
受注高	3,250	100 (3.0%減)	91 (2.7%減)	<p><u>受注・売上高について</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・NTTグループビジネスは、下期受注が回復する しかし、上期の減少分をカバーするまでには至らない ・NCCビジネスは、下期も好調を維持 ・ITソリューションビジネスは 選別受注 ・コンストラクションビジネスは、指名停止の影響で 下期微減 <p><u>利益について</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・売上高の減による影響 ・戦略的投資による費用増 ・セグメント別構成比の変化による影響
売上高	3,200	200 (5.9%減)	165 (4.9%減)	
営業利益	150	45	42	
	営業利益率: 4.7%	1.0p	1.0p	
経常利益	170	45	41	
	経常利益率: 5.3%	1.0p	1.0p	
当期純利益	105	20	18	
	当期純利益率: 3.3%	0.4p	0.4p	

- 4 . 通期修正計画セグメント別売上高の詳細

(単位: 億円)



- 5 . C H D 設立からの売上高の推移



(注) 2004年3月期実績は、3グループ各社の通期ベース(三和-G及びTOSYS-Gは上期を含む12ヶ月分)での単純合算値としている。
2005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。

- 1 . 今後の戦略と見通し

NTTビジネスは減らさない

インフラビジネスは減少するが、周辺ビジネスでカバー

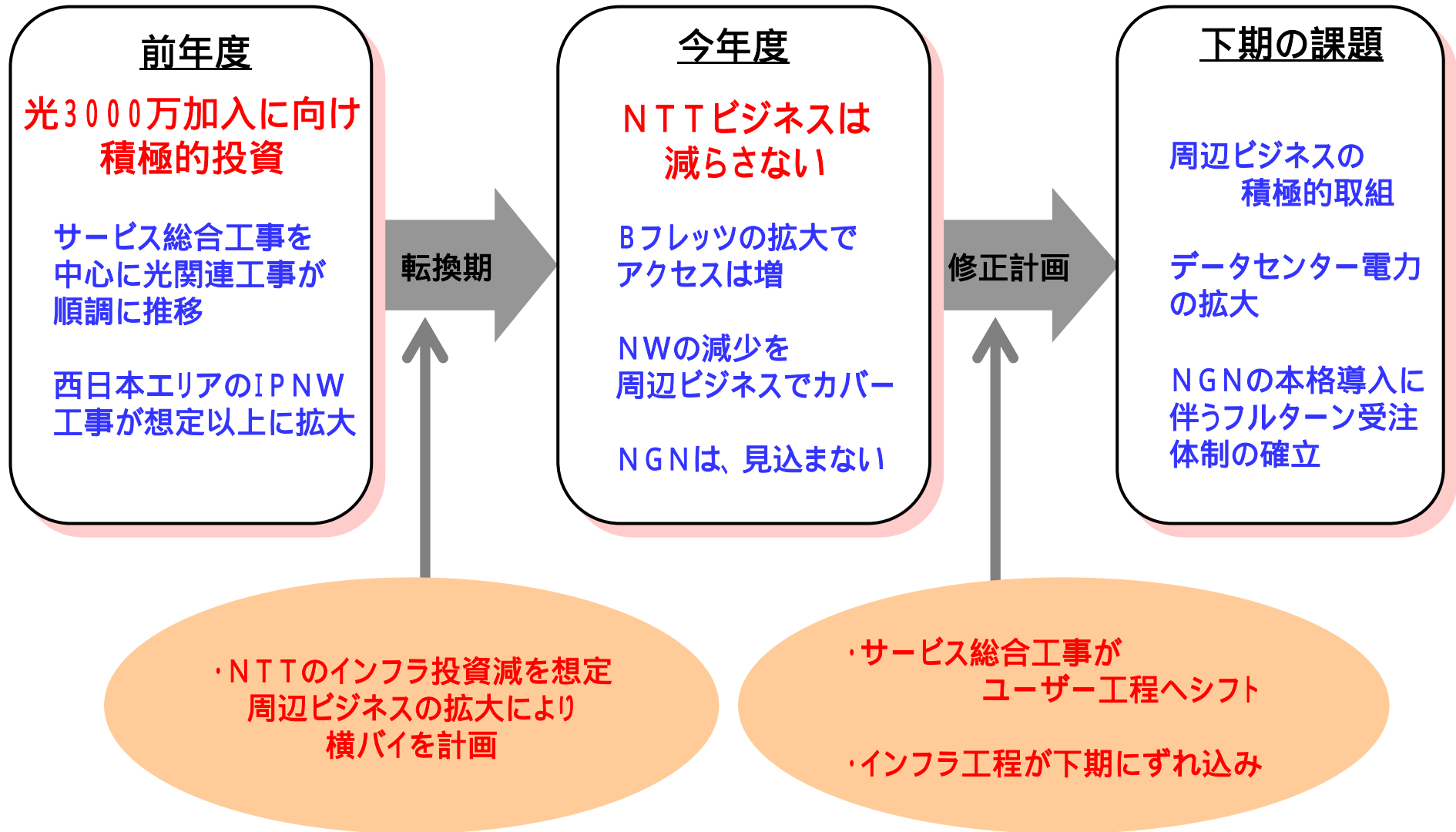
Non-NTTビジネスの売上高比率50%を目指す

そのための戦略的投資は積極的に行う

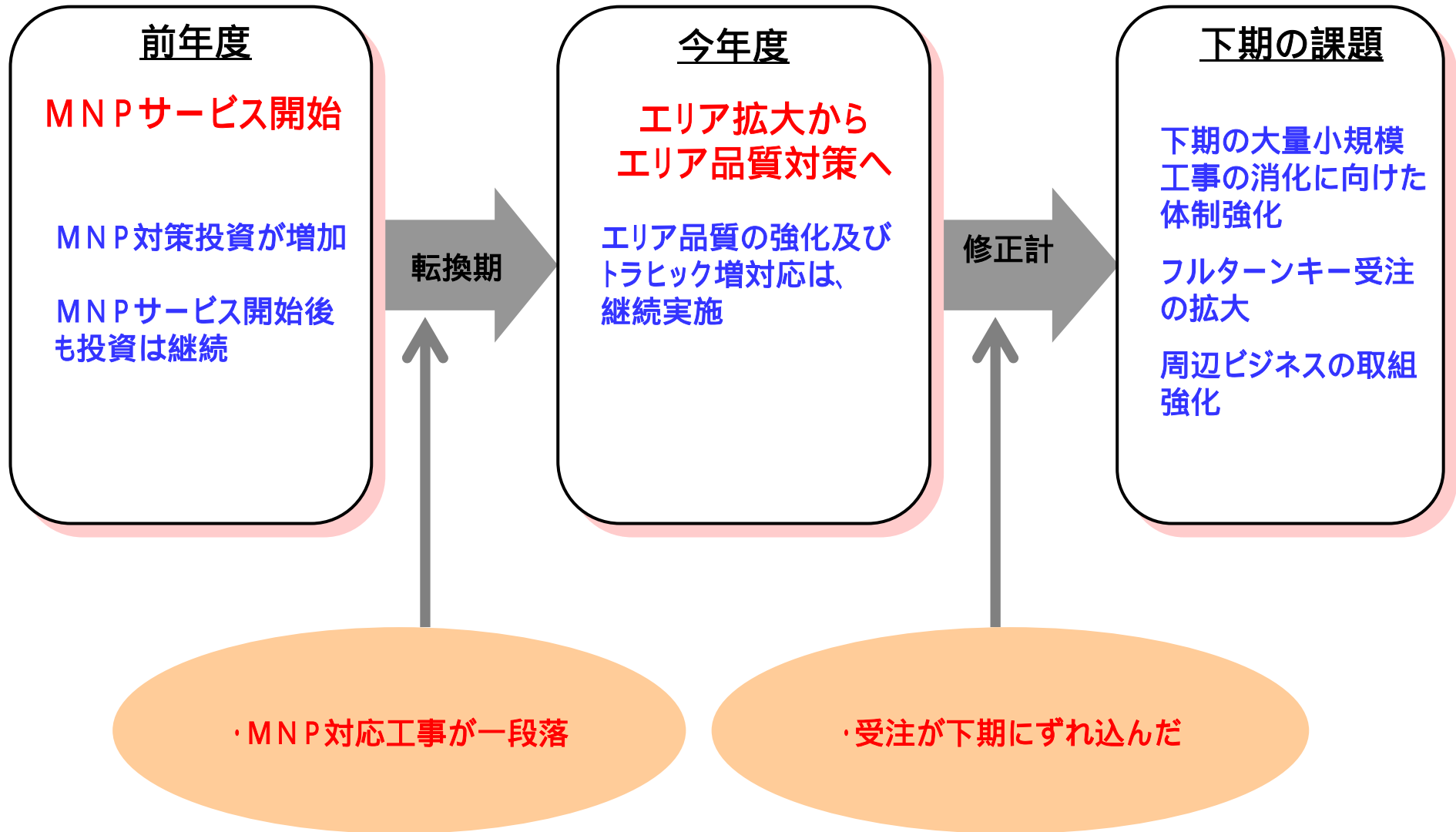
ビジネスの構造変化の時期

利益率ではなく、利益額の着実な伸びを目指す

- 2 . N T T ビジネスの具体的な環境変化



- 3 . ドコモビジネスの具体的な環境変化



- 4 . N T T グループの周辺ビジネス拡大

周辺ビジネスは、100億円を目指す

NTT周辺ビジネス

- ・代理店ビジネス
- ・ホームネットワークビジネス
- ・保守ビジネス
- ・IP - NGN業務

60億円

ドコモ周辺ビジネス

- ・提案型開発営業の推進
- ・保守業務(基地局、ノード局)
- ・基地局保全工事の提案
- ・業務支援等拡大施策

40億円

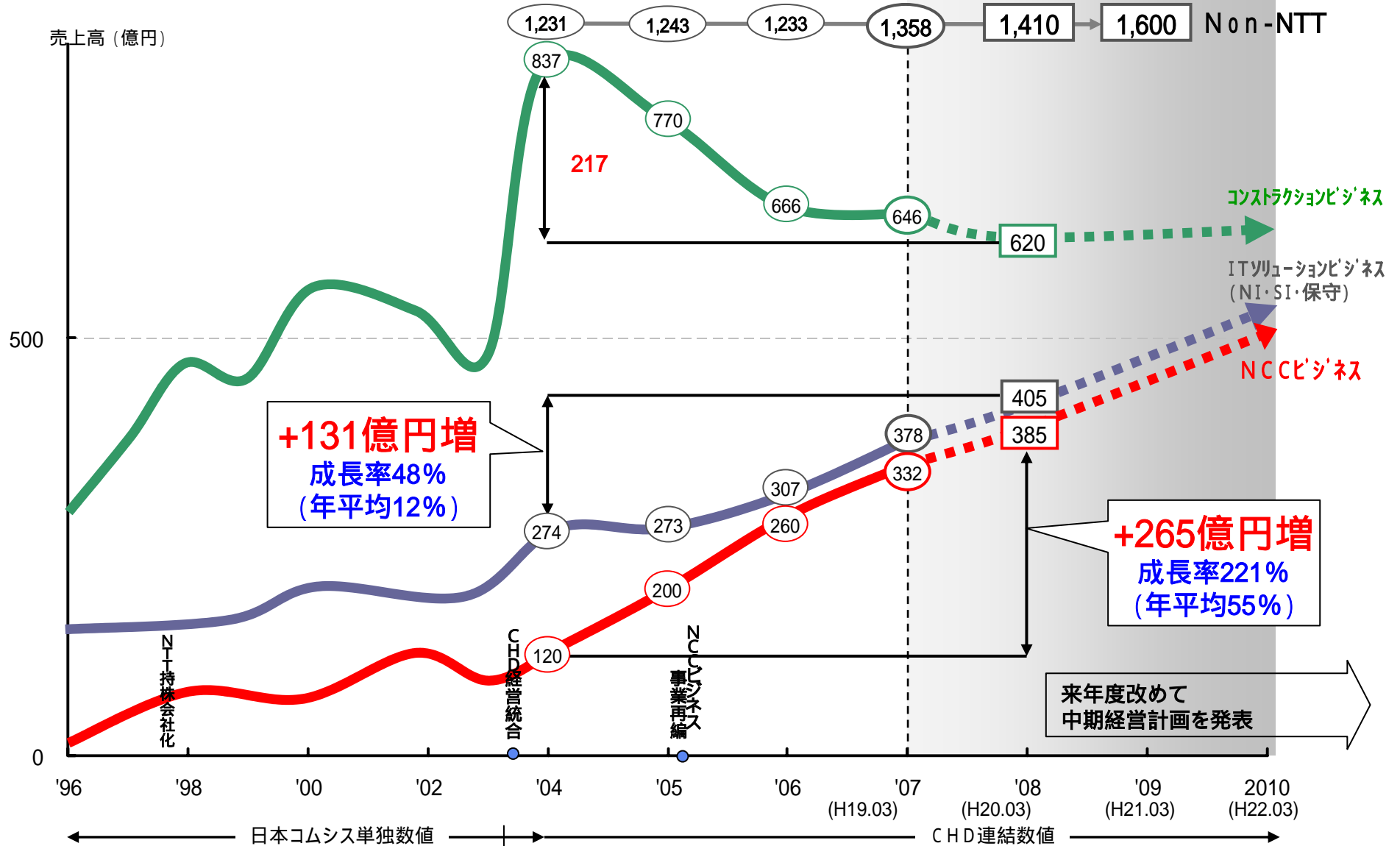
100億円目標

周辺ビジネスは、まさに提案営業で
Non-NTT分野と同一のビジネスに突入

- 5 . Non - NTTビジネスのトレンドと今後の展望



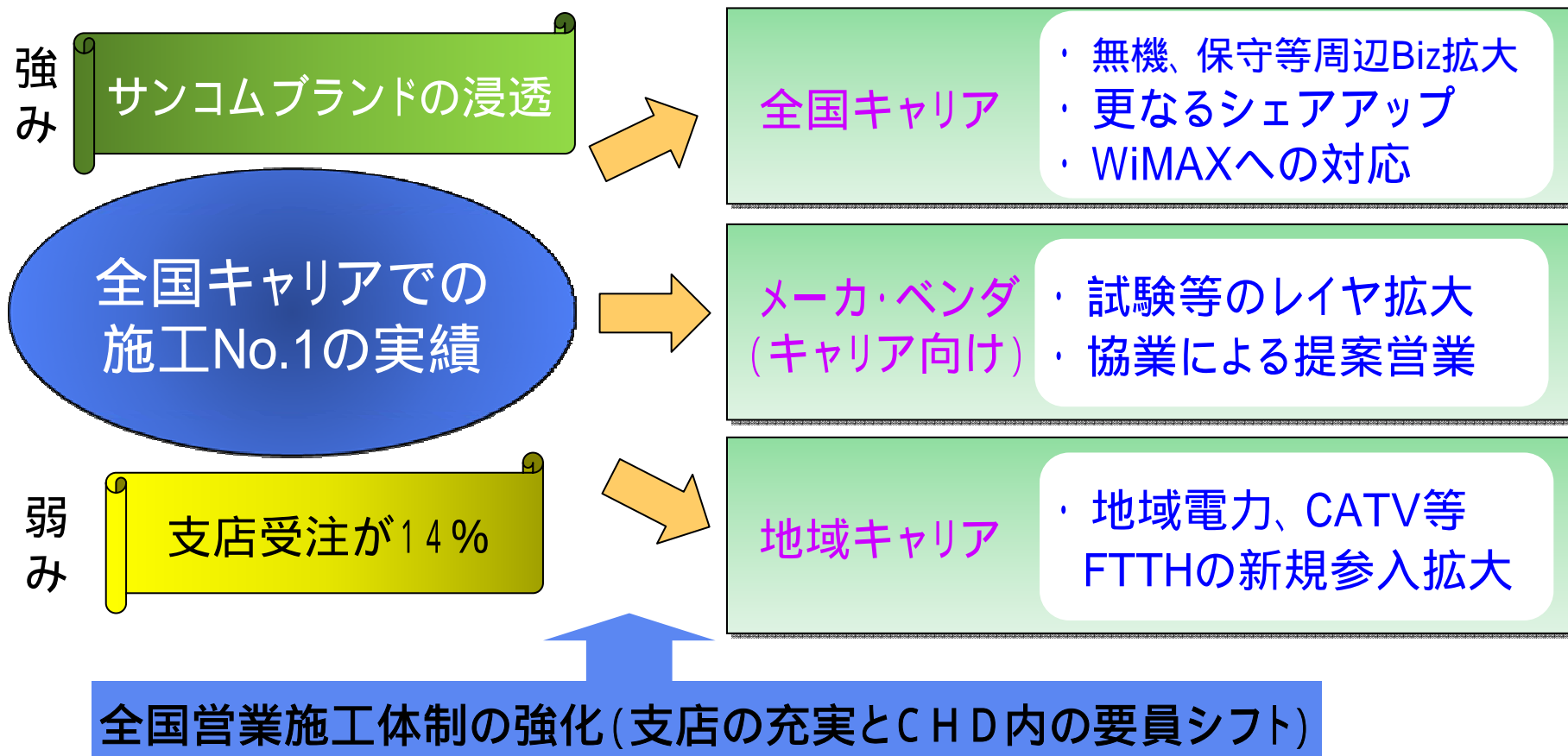
C・C・BOX等一般土木工事 → NCC インフラ



- 6 . NCCビジネスの今後の拡大戦略

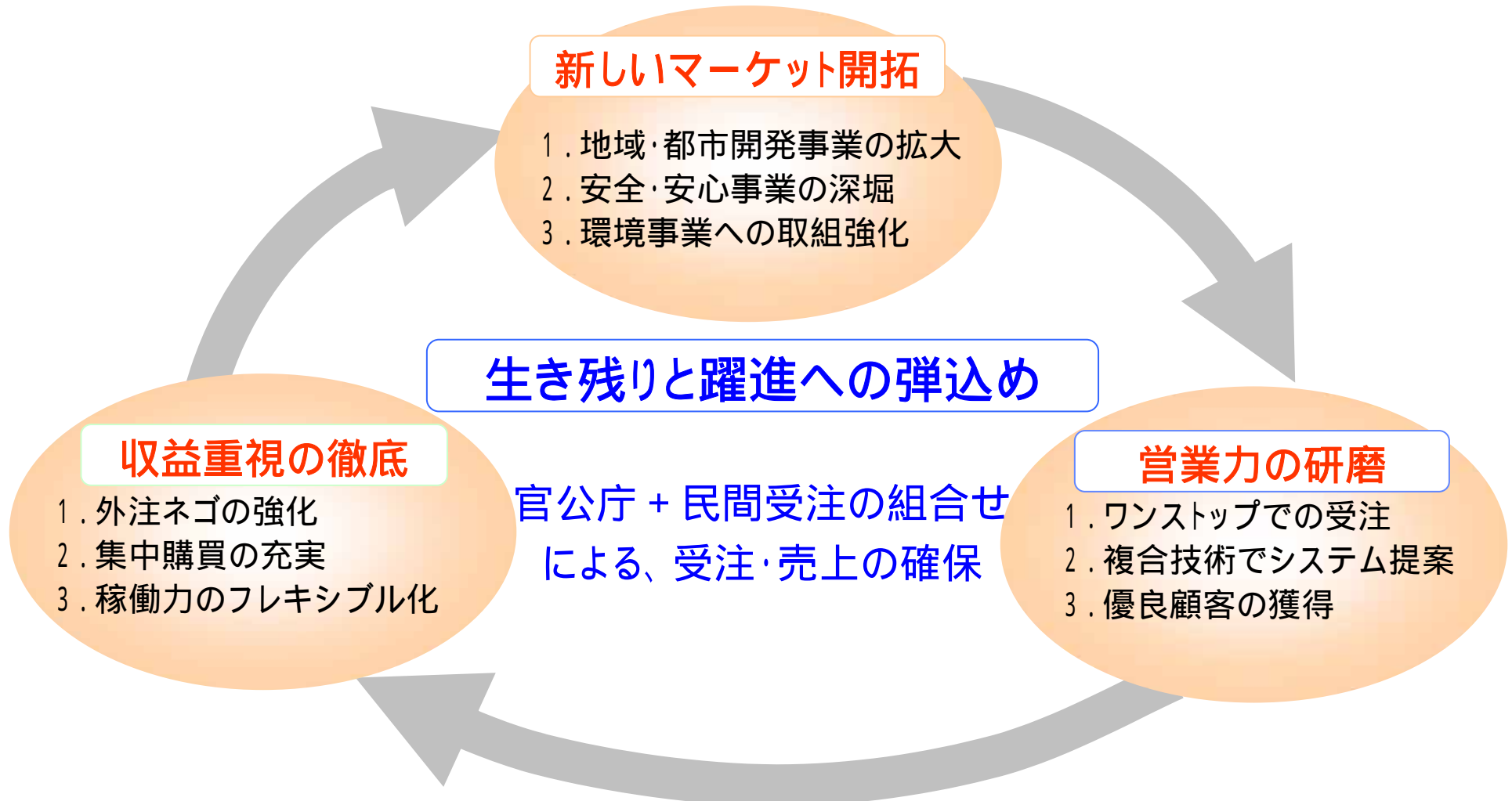
NCCビジネス拡大のポイント

- ・ 安全品質、納期の実績により受注が左右(施工力が商品)
- ・ キャリア毎には投資変動はあるが全体では着実に市場が拡大

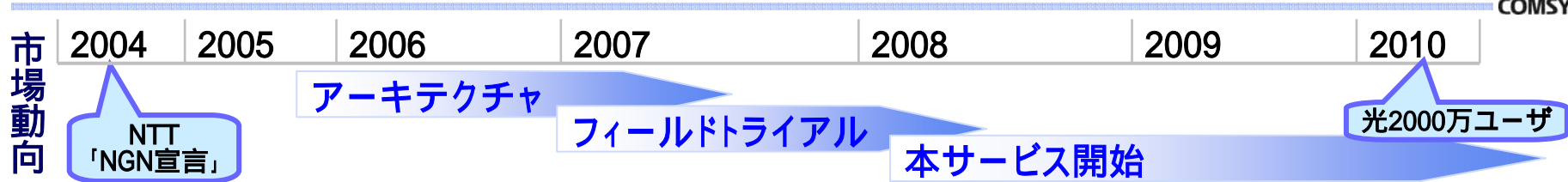


- 7 . コンストラクションビジネスにおける方向性

成長を賭けて競争激化へ対応



- 8 . 高度IPスキルを活かしたIP事業領域の拡大



IP - NWの事業領域



投入

高スキル者の育成

	2005.3月末 (累計)	2008.3月末 (計画)
CCIE (Cisco)	6名	47名
LPIC - 2 (Linux)	16名	132名
SCNA (Sun)	7名	12名
PMP	-	28名

現状の取り組み施策

- (株)NGN - SFを設立(2007.4月)
— 社内 & 社外向け 研修ビジネス
- NTT研究所への派遣
— 次世代ネットワークの総合試験・検証
- NGN企業ネットワーク・プロジェクトの設置
— (NGN対応のNIビジネスの拡大)

・ 中期的な事業展望に向けたアクションプラン



変動の時代にチャレンジ

安定的に成長し利益の出せる会社に

事業拡大を目的とした重点取組み

NCCビジネスの更なる事業拡大

N ビジネスの拡大

- ・NGN企業ネットワークプロジェクト設置
(2007.10)

第2次データセンタ時代へ向けた対応

- ・データセンタプロジェクト設置 (2007.10)

WiMAX関連ビジネスへの取組み

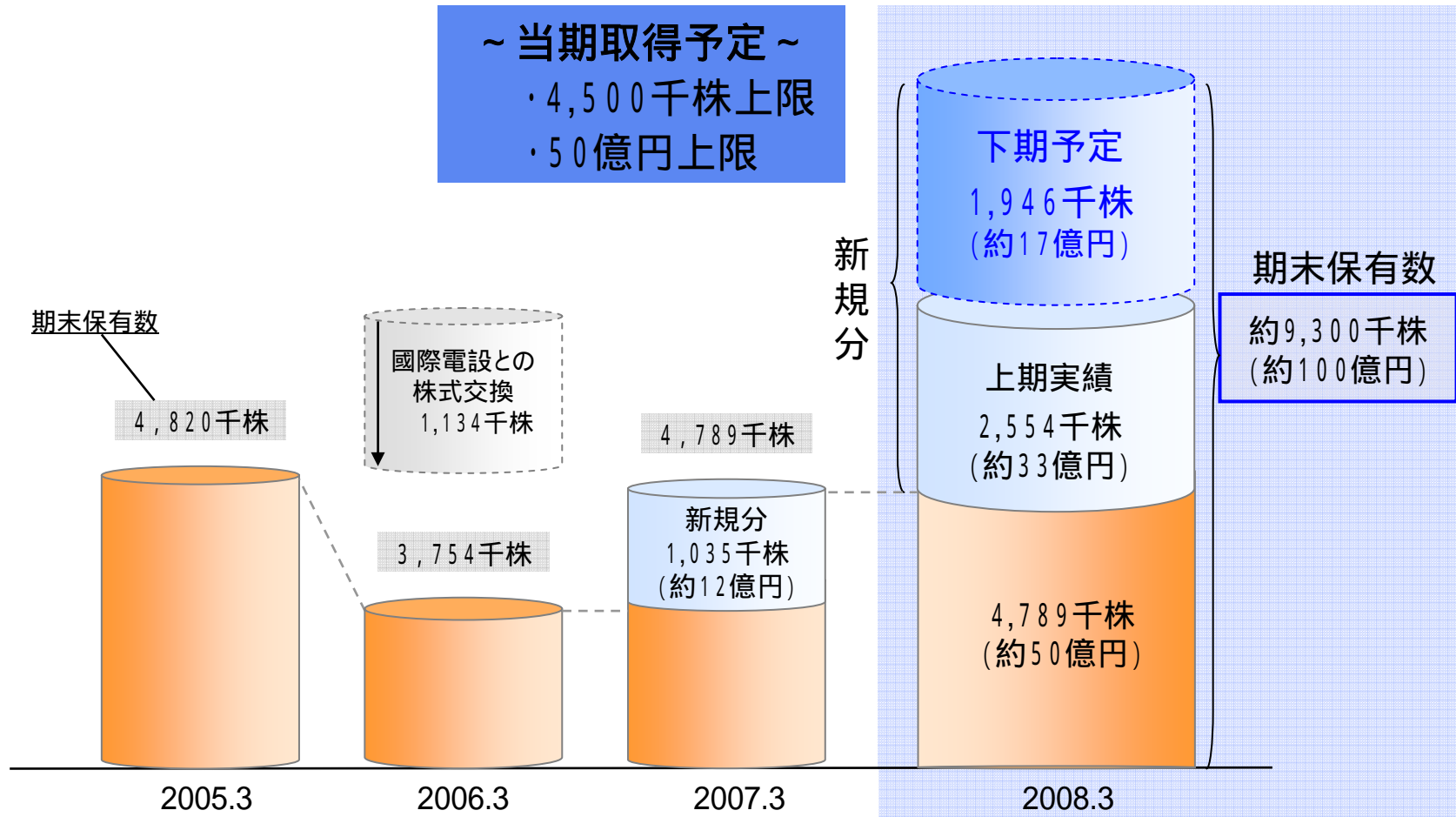
生産性向上のための構造改革

事業変化に対応した経営資源の最適配置

- (1) CHD会社間の人員シフト
- (2) 営業強化のための販売部門への人員シフト
「コムシス式カイゼン」の進化による施工効率向上
サプライチェーンの高度化を目指した
購買・外注方法の見直し
親子会社間の役割分担の見直し
戦略的投資の継続

事業動向を見極めて中期経営計画を改めて策定

. 自己株式の取得状況



< 参考 >

一株当り配当金	15円	15円	17円	17円(予定)
配当性向	25.7%	21.5%	19.5%	22.7%(予定)
総還元配当性向	-	-	約30%	約70%(予定)