

2008年3月期決算 及び 第3次中期経営計画

2008年5月27日

コムシスホールディングス株式会社



- Contents -



. 2008年3月期 決算総括

1. 2008年3月期決算概況ハイライト	1
2. 2008年3月期決算概況〔売上高・営業利益〕	2
3. 2008年3月期事業別売上高の詳細	3

. 第3次中期経営計画

1. 第3次中期経営計画の基本方針と経営戦略	4
2. 中期経営目標数値ハイライト	5
3. 売上高・営業利益の実績と中期計画値	6
4. Non-NTTビジネスの今後の展望	7
5. NTTグループビジネスの戦略について	8
6. NCCビジネスの拡大戦略	9
7. ITソリューションビジネスの拡大戦略	10
8. IPネットワーク事業領域の拡大	11
9. 中期的な生産性向上と合理化のための主要施策	12

. 株主還元施策について

13

- 1 . 2008年3月期決算概況ハイライト

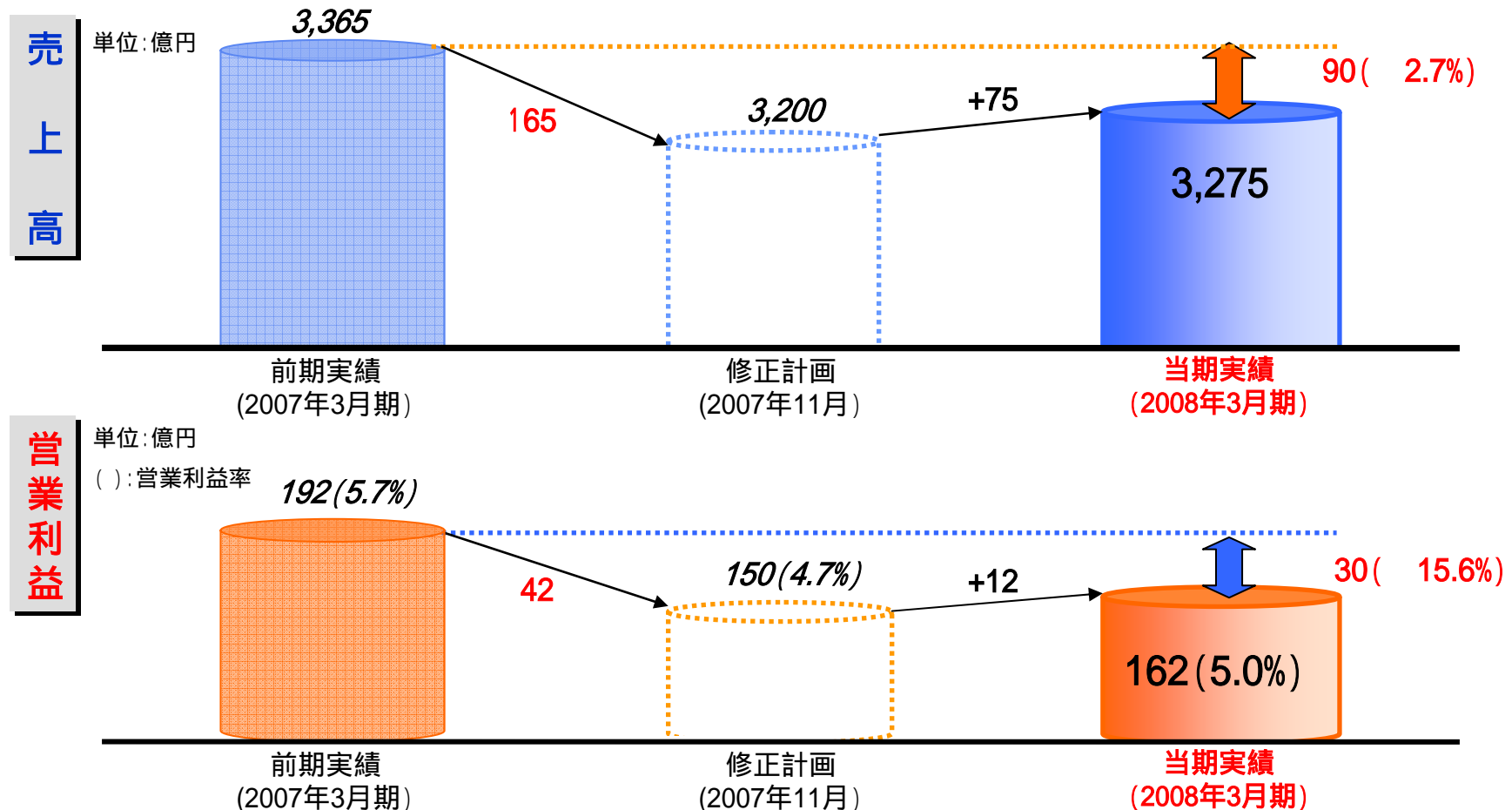


対前期比最小限の減収・減益に留めた

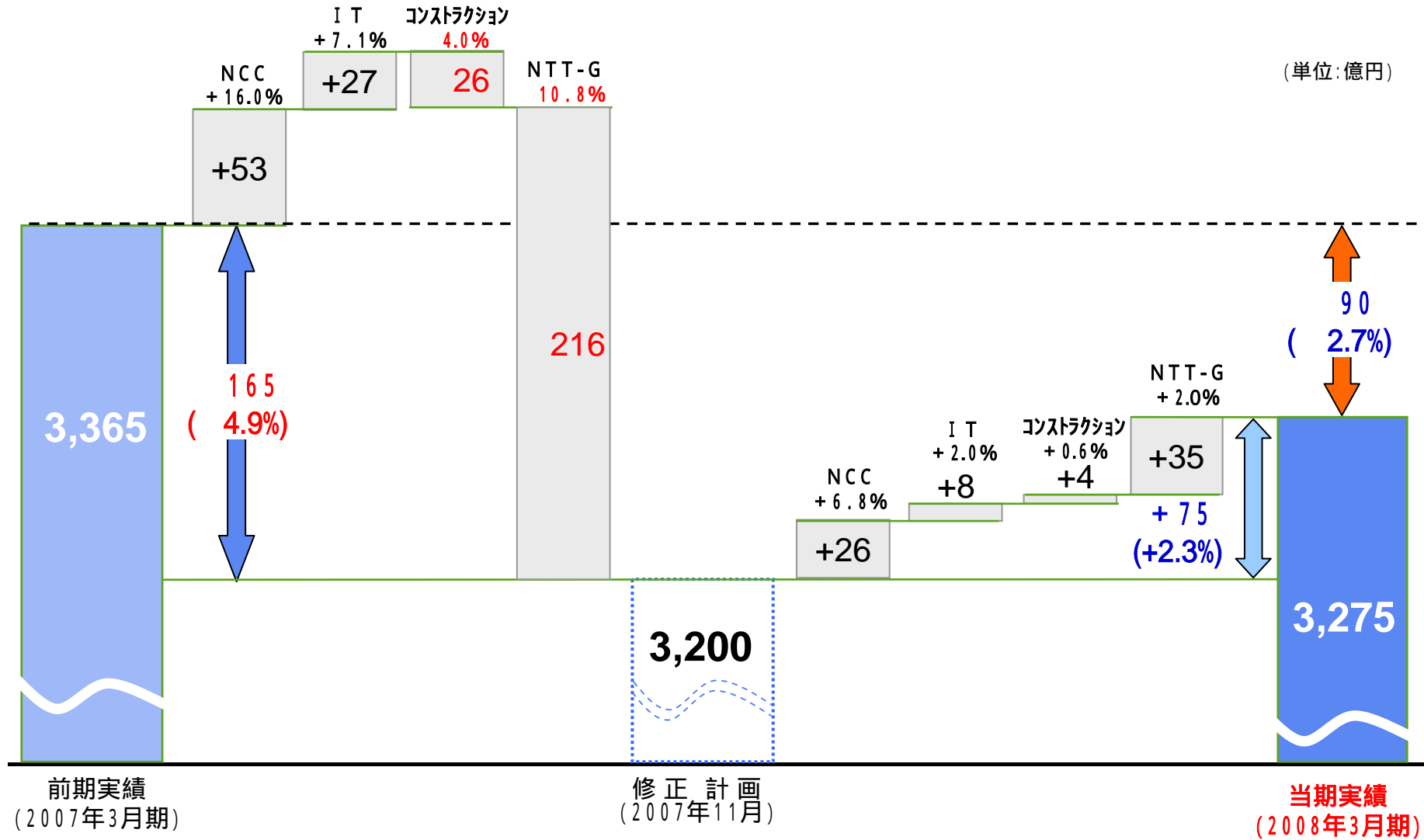
単位:億円	2007年3月期 実績	2008年3月期 実績	対前期比	総括
受注高	3,341	3,319	22 (0.7%)	<p>受注・売上高について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・NTTグループビジネスは、下期受注が回復し減少額は最小限に留めた ・NCCビジネスは、モバイル系を中心に好調に推移 ・ITソリューションビジネスは NIを中心に好調に推移 ・コンストラクションビジネスは、指名停止の影響で減少 <p>利益について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・売上高の減と事業構成の変化による影響 ・戦略的投資(社内IT化、IP人材育成等)による費用増と諸経費の削減 ・民需における選別受注の徹底による利益改善
売上高	3,365	3,275	90 (2.7%)	
営業利益	192	162	30	
	利益率:5.7%	利益率:5.0%	0.7p	
経常利益	211	182	29	
	利益率:6.3%	利益率:5.6%	0.7p	
当期純利益	123	116	7	
	利益率:3.7%	利益率:3.6%	0.1p	

- 2 . 2008年3月期決算概況【売上高・営業利益】

対前期では減少したものの、修正計画は達成



- 3 . 2008年3月期事業別売上高の詳細



-1. 第3次中期経営計画の基本方針と経営戦略



第3次中期経営計画基本方針

(2009.3 ~ 2011.3)

- 通信インフラ構築のNo.1企業としての地位を更に確固たるものにする
- 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
- 純粋持株会社の仕組みを活かし、経営統合効果の最大化を図る

中期経営戦略

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

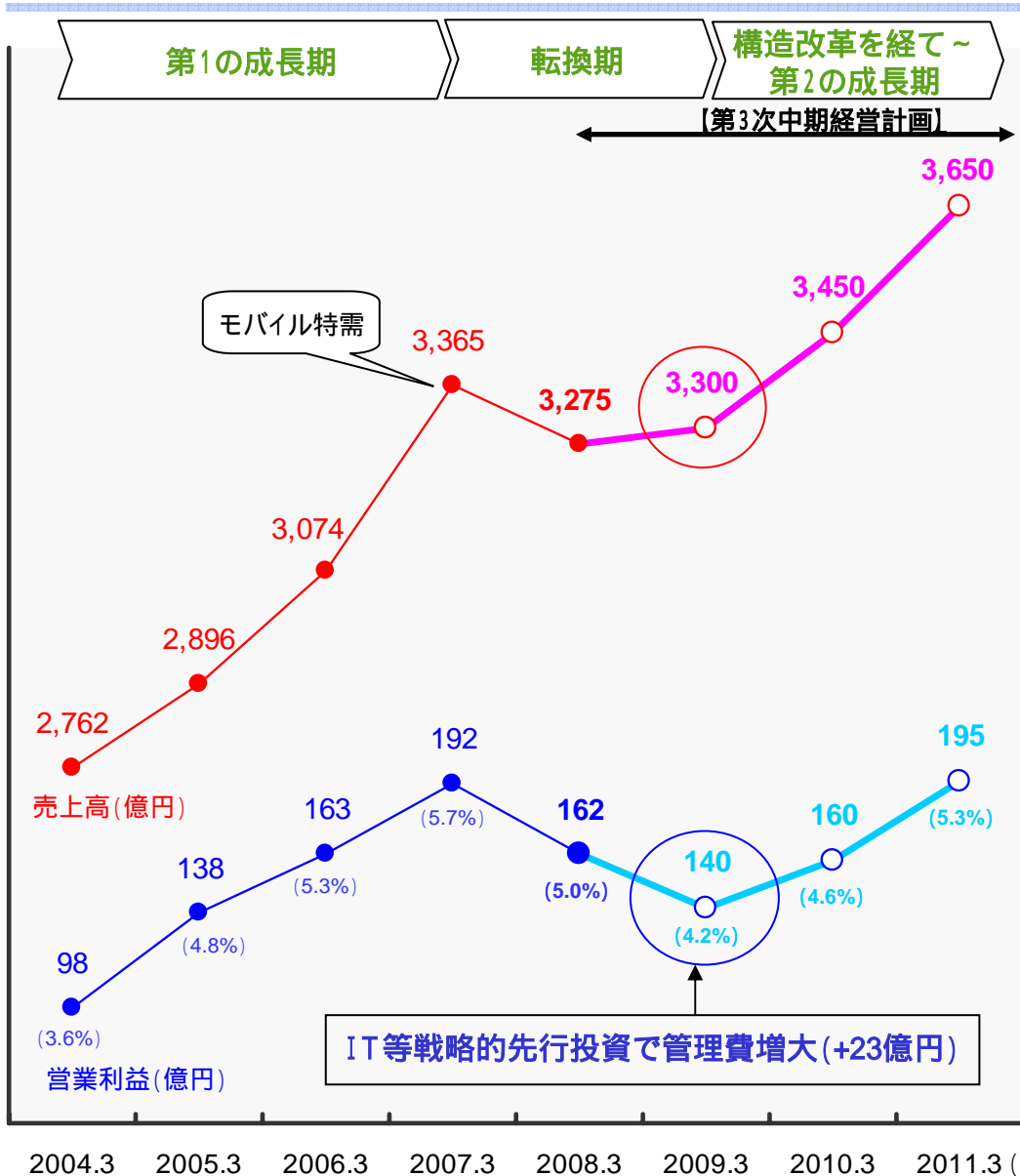
3年後に過去最高の
売上高3,650億円、営業利益195億円

- 2 . 中期経営目標数値ハイライト

3年後に過去最高水準を目標

単位: 億円	2008年3月期 実績	2009年3月期 計画	前期実績比	2011年3月期 計画	2008年3月期比
受注高	3,319	3,250	69	3,650	+331 (+10.0%)
売上高	3,275	3,300	+25	3,650	+375 (+11.5%)
営業利益	162	140	22	195	+33
営業利益率	5.0%	4.2%	0.8p	5.3%	+0.3p
経常利益	182	150	32	198	+16
経常利益率	5.6%	4.5%	1.1p	5.4%	0.2p
当期純利益	116	85	31	115	1
当期純利益率	3.6%	2.6%	1.0p	3.2%	0.4p

- 3. 売上高・営業利益の実績と中期計画値



2009年3月期を底の年とする。
NTTインフラビジネス以外で拡大する。
売上総利益率は、確実に改善させていく。



売上高

- NTTグループの周辺ビジネスを拡大
- NCCビジネスの拡大
- ITビジネスの拡大

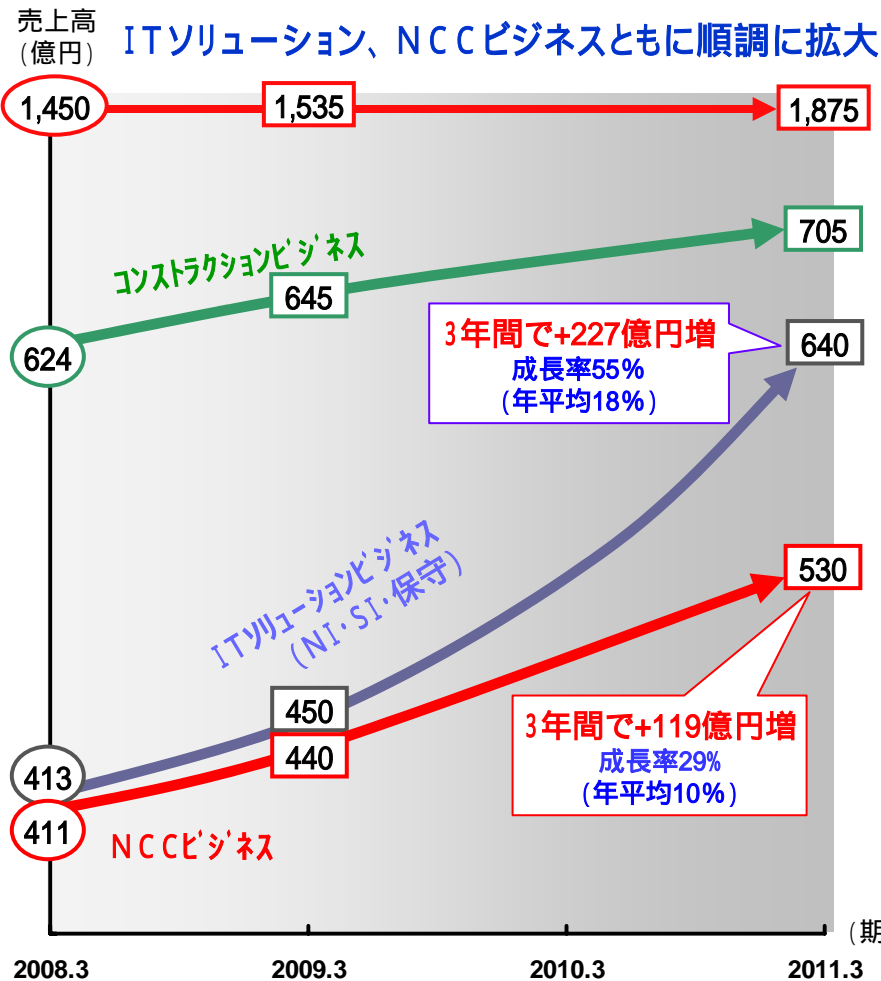
営業利益

- 減益をチャンスと捉え抜本的構造改革を断行
- 「コムシス式カイゼン」の徹底
- CHDの仕組みを活かしたシナジー効果の最大化
- プロジェクト別、工事別の原価・工程管理の徹底 (新社内システムの活用)

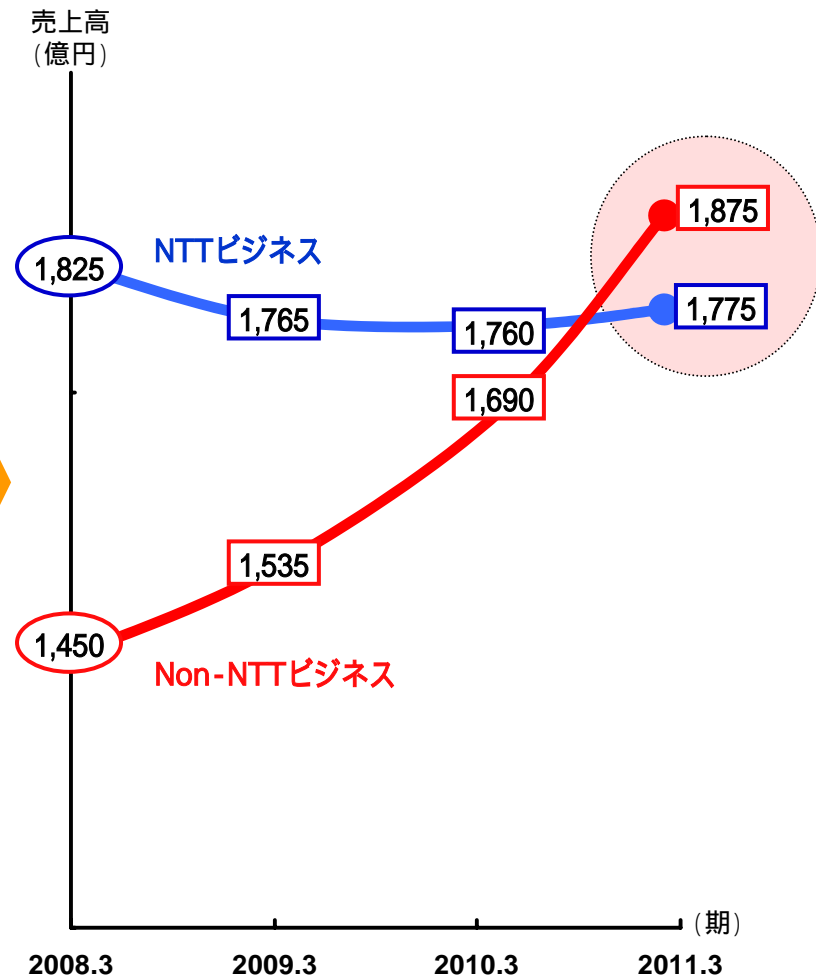
- 4 . Non - NTTビジネスの今後の展望

安定成長のため、Non-NTT売上高比率50%以上を目標

Non - NTT売上高計画値

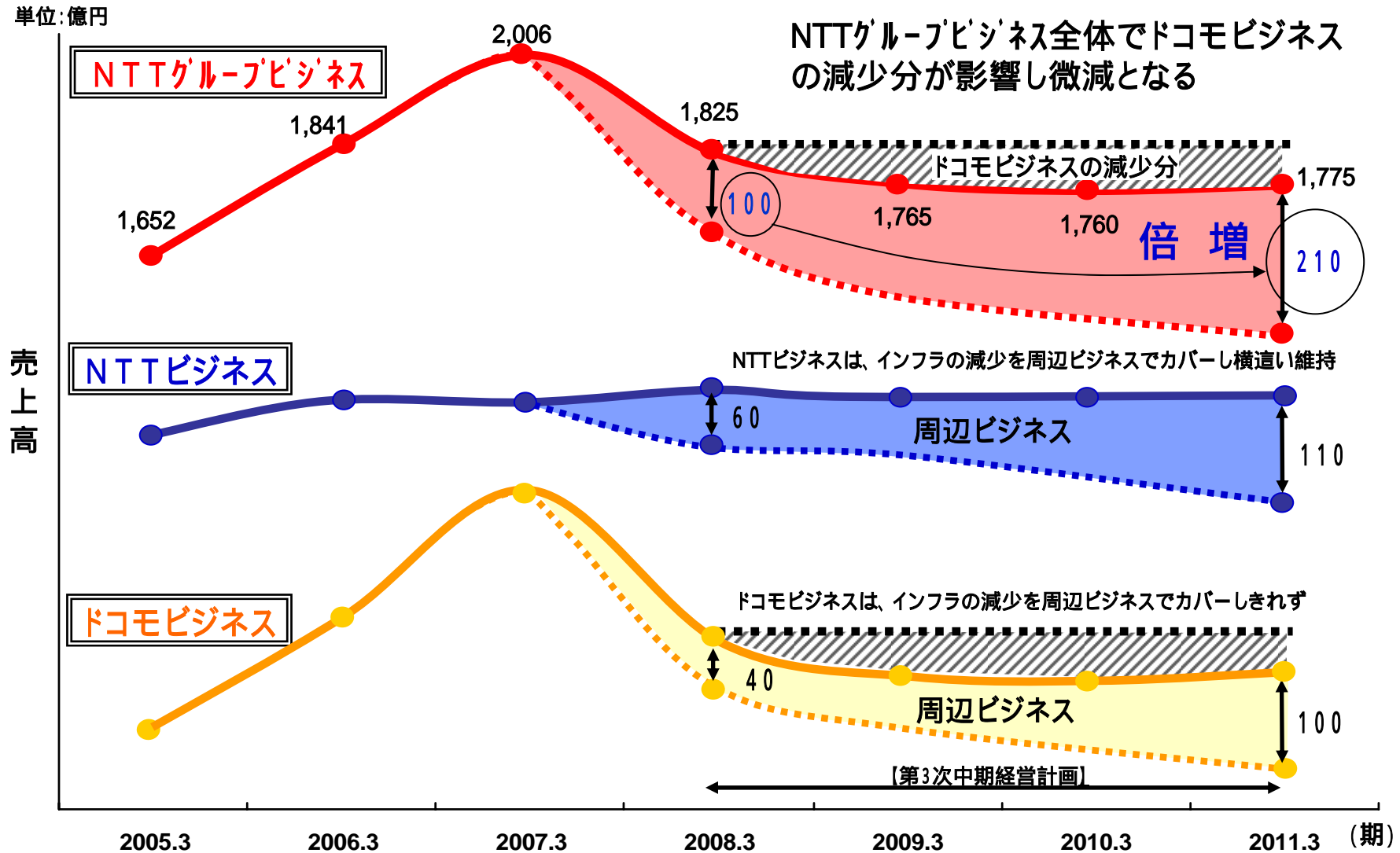


事業区分別売上高計画値



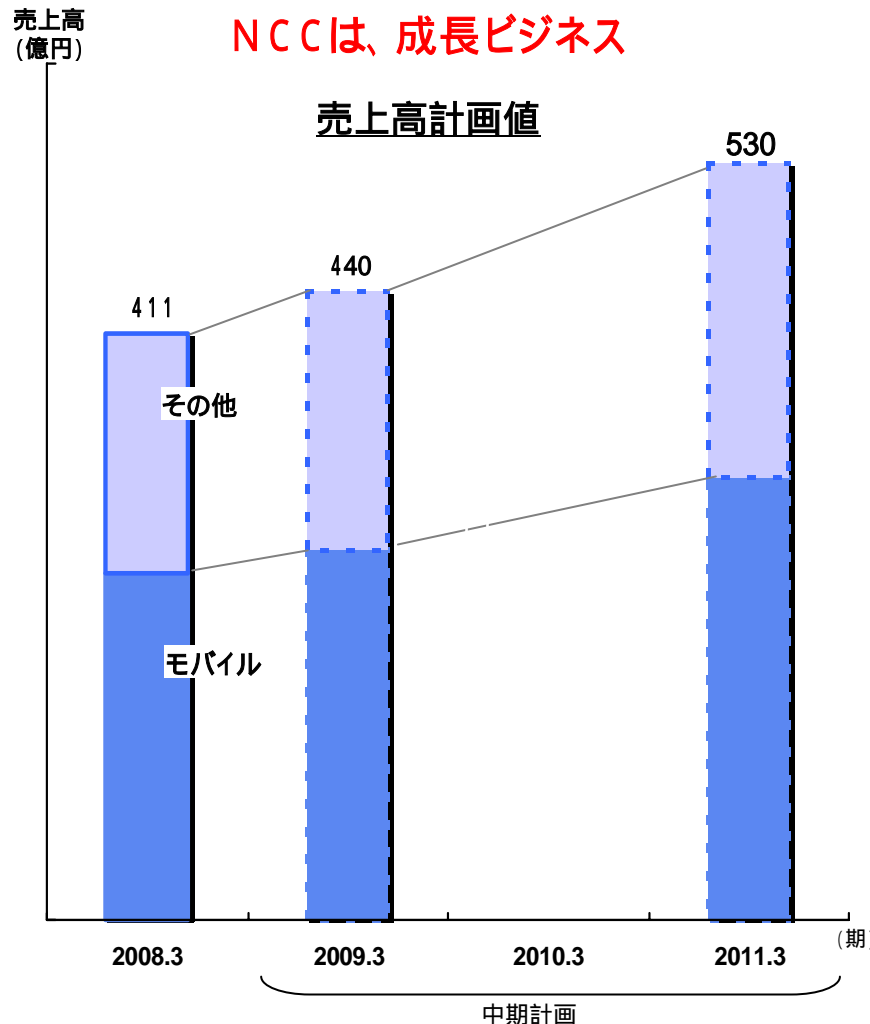
- 5 . NTTグループビジネスの戦略について

周辺ビジネスを倍増する



- 6 . NCCビジネスの拡大戦略

NCCの拡大分でドコモビジネスの減少をカバー



全国キャリアビジネスの業容拡大

- ・ 既存ビジネスのシェア拡大
- ・ 周辺ビジネス(保守・新宅内等)の拡大
- ・ 新規キャリア事業展開(WiMAX等)

メーカー・ベンダーとの協業

- ・ 施工力の商品化(無機、IP設計・試験)
- ・ プロジェクト提案営業

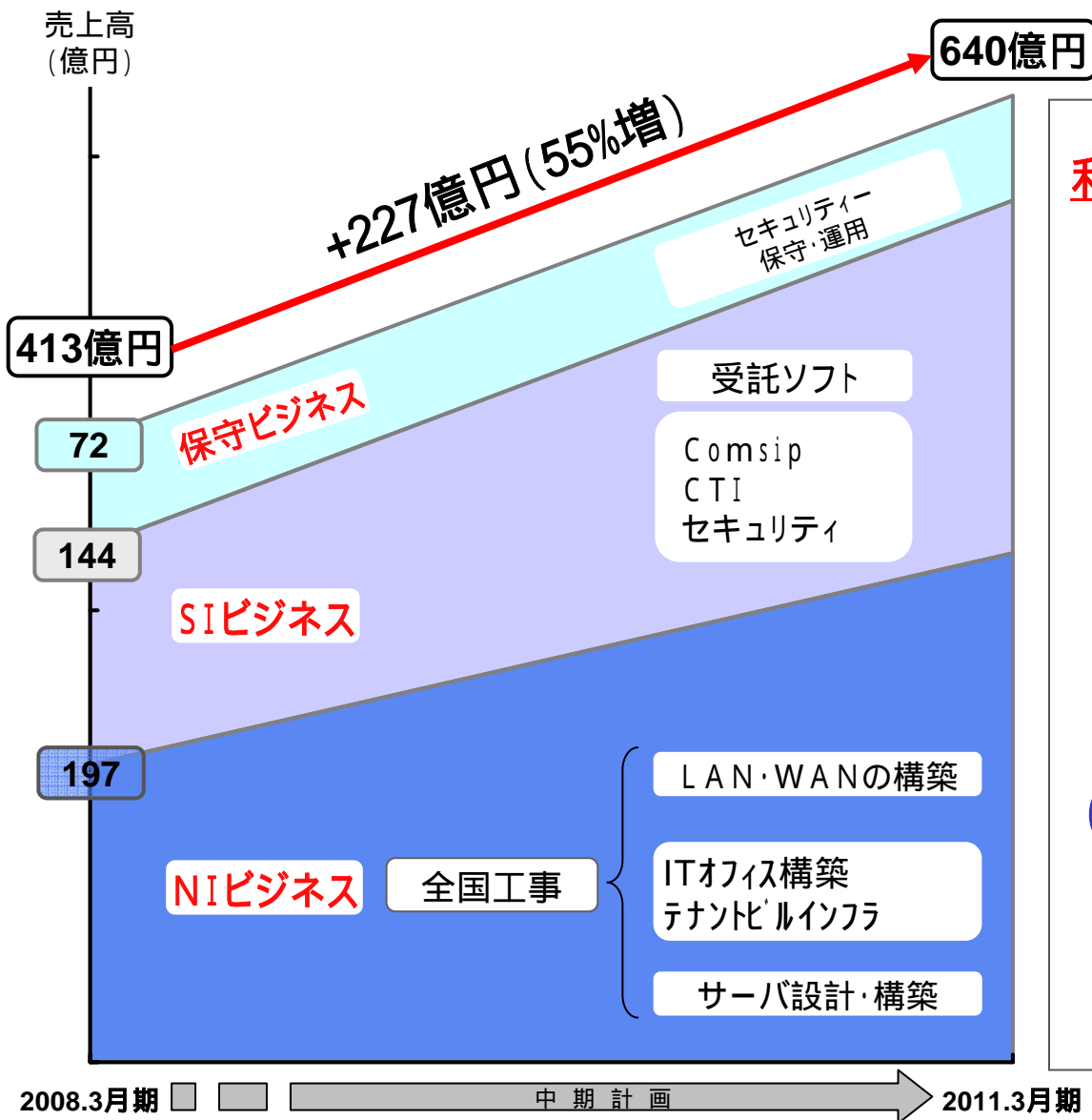
地域キャリアビジネスの新規開拓

- ・ 地域電力、CATV等FTTHの新規参入拡大
- ・ 地域WiMAXへの対応

全国営業施工体制の強化

- ・ CHD内の要員流動促進

-7. ITソリューションビジネスの拡大戦略



利益の出せるビジネスに成長した

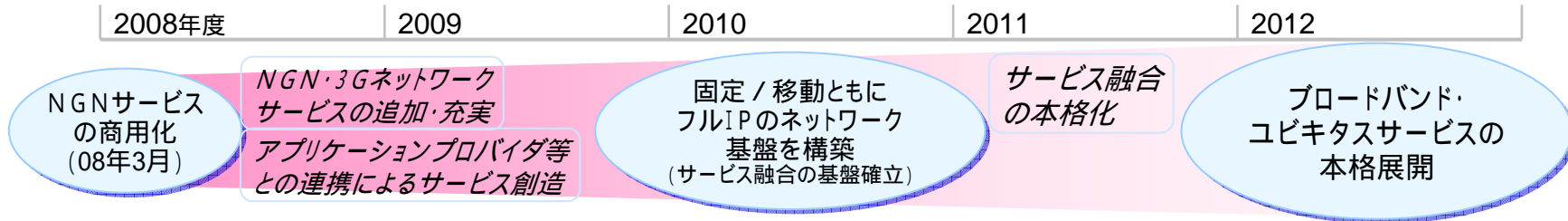
事業拡大の主な施策

- アライアンスの強化による事業開発リソースの拡充及びマーケット拡大
- 全国施工体制による受注拡大
- 検証、研修ビジネスの拡大 (ICTプロフェッショナルの活用)
- 情報ビジネスの事業拡大
- 新規ビジネスへのチャレンジ

-8 . IP ネットワーク事業領域の拡大

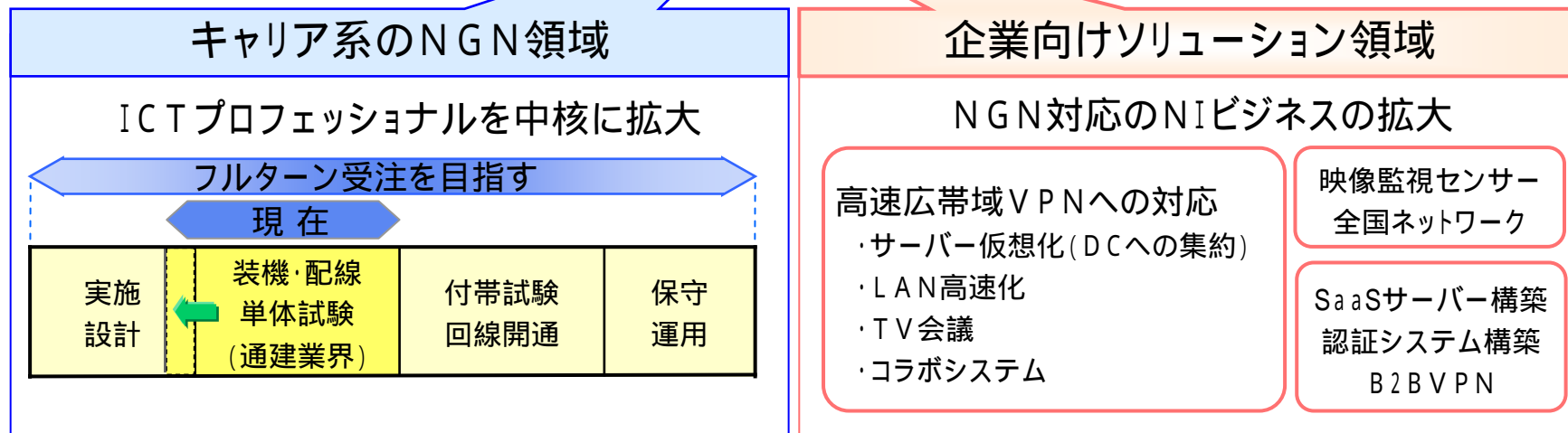


NTTの展開



出典: NTT発表資料より

IP - NW事業領域



【高スキル者の状況】	2005.3月末 (累計)	2008.3月末 (実績)
CCIE (Cisco)	6名	65名
LPIC - 2 (Linux)	16名	115名
SCNA (Sun)	7名	9名

ICTプロフェッショナル人材の育成

試験・検証ビジネスの拡大 NTT研究所への派遣(86名) 売上高14億円
 研修ビジネスの拡大 (株)NGN-SFを設立(2007.4月)

-9. 中期的な生産性向上と合理化のための主要施策



生産性の向上とコスト競争力の徹底強化

中期的な主要施策

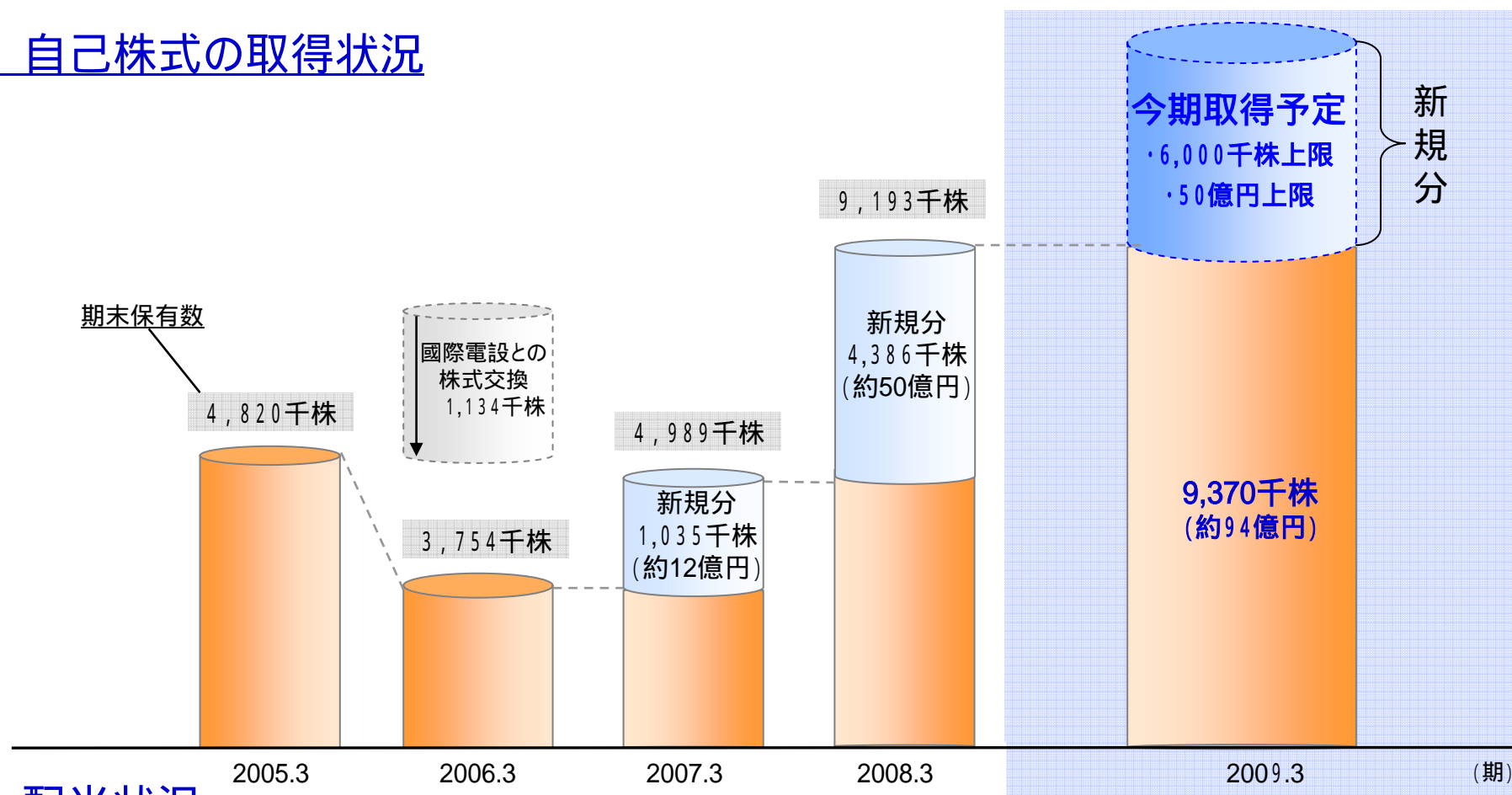
連結子会社との役割分担の見直し
支店・工事基地の合理化
BPRの徹底
「コムシス式カイゼン」のグループ会社への全国展開
シェアードサービス化(共通業務集約)の徹底

CHDグループ全体の、ワークフロー標準化、IT装備化

新基幹システムの構築
業務支援システムの構築

株主還元施策について

自己株式の取得状況



配当状況

一株当り配当金	15円	15円	17円	17円	20円(予定)
【中間】	5	7	7	7	10円(7円 + 創立5周年記念配当3円)
【期末】	10	8	10	10	10円
連結配当性向	25.7%	21.5%	19.5%	20.3%	32.1%(予定)