

2009年3月期 第2四半期決算説明会

2008年11月18日

コムシスホールディングス株式会社

代表取締役社長 高島 元



COMSYS.HD

- Contents -



. 2009年3月期 第2四半期決算総括

1. 第2四半期(累計) 決算概況ハイライト	1
2. 第2四半期(累計) 事業別売上高の詳細	2

. 2009年3月期 通期計画について

. 経営環境変化への対応(中期経営計画達成に向けて)

1 - 1. 事業構造改革への取り組み	5
1 - 2. 「革新2010」の主要施策	6
2. 「グループイノベーション2010」の具体的施策	7
2 - 1. 情報事業のビジネス展開	8
2 - 2. キャリア系周辺ビジネスの拡大	9
2 - 3. ホームネットワークビジネスの拡大に向けた取り組み	10
2 - 4. キャリア系NGN関連ビジネス領域の拡大	11
2 - 5. ITソリューションビジネスの新規分野への取り組み	12
2 - 6. ICT技術者の育成	13
2 - 7. 集中購買のグループ展開	14

. 株主還元施策について

	15
--	----

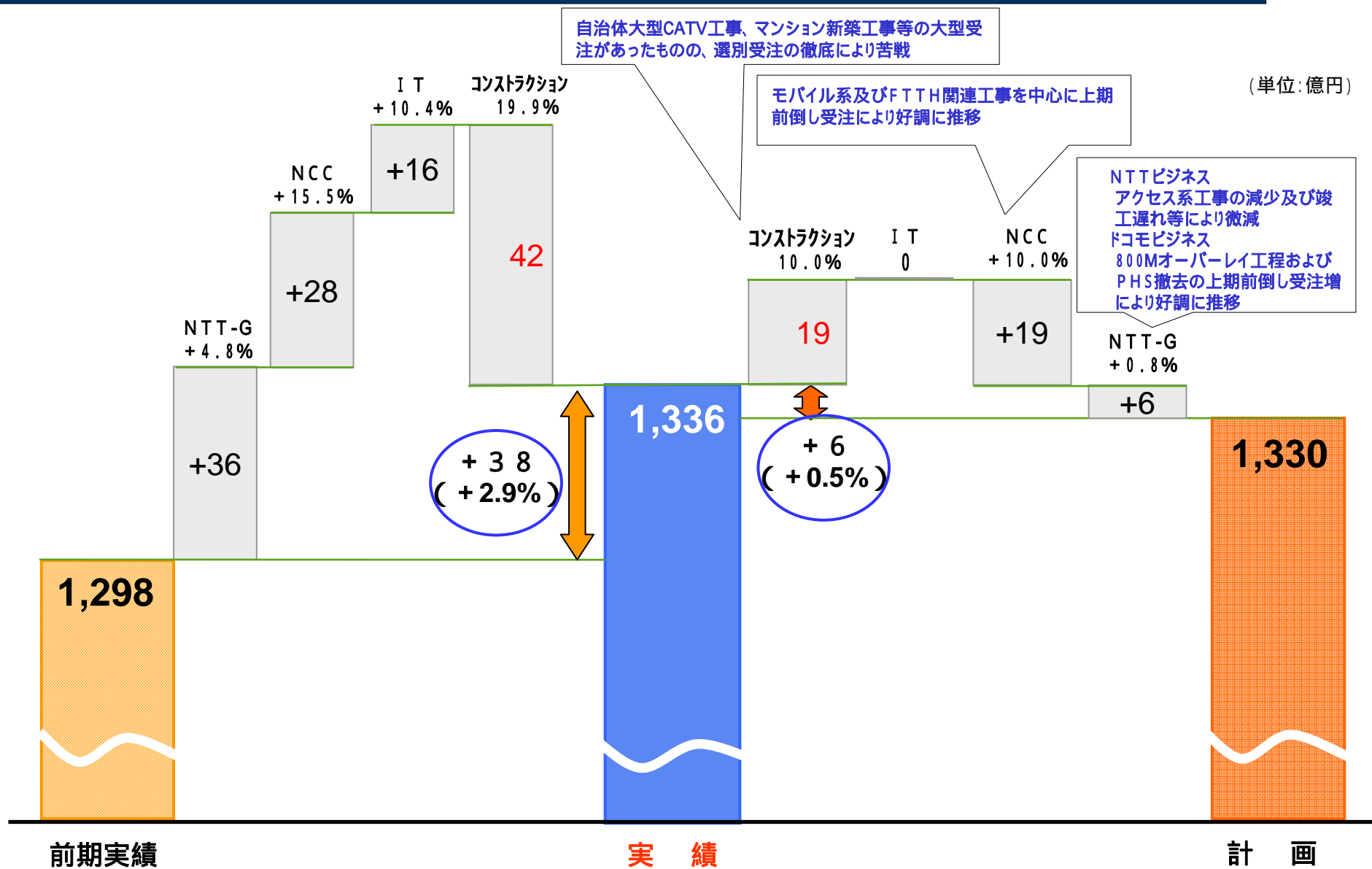
- 1 . 第2四半期(累計) 決算概況ハイライト



上期前倒し効果で対計画・対前期比で増収増益

単位:億円	実績	対計画比	対前期比	トピックス
受注高	1,623	+123 (+8.2%)	+143 (+9.7%)	<p><u>受注・売上高について</u></p> <p>NTT・ドコモ・NCCの各ビジネスは、それぞれ受注・売上ともに前倒し効果で好調、一方、コンストラクションビジネスは選別受注の徹底により減</p> <p>トータルでは、対前期比・対計画比とも増収</p> <p><u>利益について</u></p> <p>集中購買の徹底、「コムシス式カイゼン」等のコストリダクション施策の推進及び販管費節減等により対前期比・対計画比とも増益</p>
売上高	1,336	+6 (+0.5%)	+38 (+2.9%)	
営業利益	47	+7	+16	
営業利益率	3.5%	+0.5p	+1.1p	
経常利益	55	+10	+13	
経常利益率	4.2%	+0.8p	+1.0p	
四半期純利益	32	+5	+1	
四半期純利益率	2.4%	+0.4p	0.1p	

- 2 . 第2四半期(累計) 事業別売上高の詳細



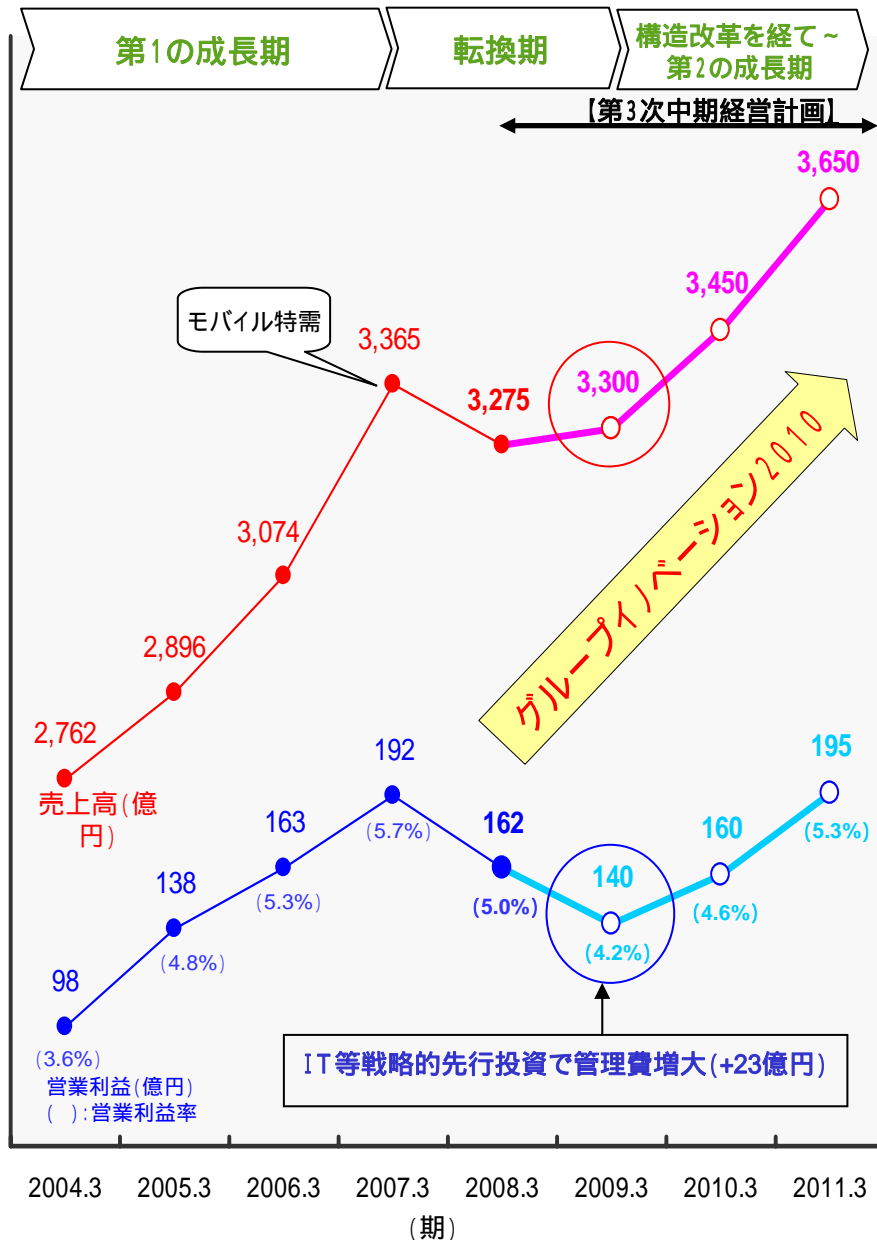
2009年3月期 通期計画について



不透明な市場環境・上期前倒し受注を考慮し通期ベースは当初計画どおり

単位: 億円	2008年3月期 実績	2009年3月期 計画	対前期比	ポイント
受注高	3,319	3,250	69	<p>受注・売上高について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・NTT及びドコモビジネスは、上期は前倒し受注により好調だが通期ベースでは、受注・売上ともに当初計画どおりの着地見込み ・NCC及びITソリューションビジネスは、通期計画どおり ・コンストラクションビジネスは、選別受注の影響による減が予想されるが、計画必達に向け営業を展開 <p>利益について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・システム関連投資の償却費用負担は、下期より当初計画どおりに発生 ・「革新2010」及び「グループイノベーション2010」の展開、ワークフロー標準化、選別受注等、構造改革の施策推進により利益計画を必達
売上高	3,275	3,300	+25	
営業利益	162	140	22	
営業利益率	5.0%	4.2%	0.8p	
経常利益	182	150	32	
経常利益率	5.6%	4.5%	1.1p	
当期純利益	116	85	31	
当期純利益率	3.6%	2.6%	1.0p	

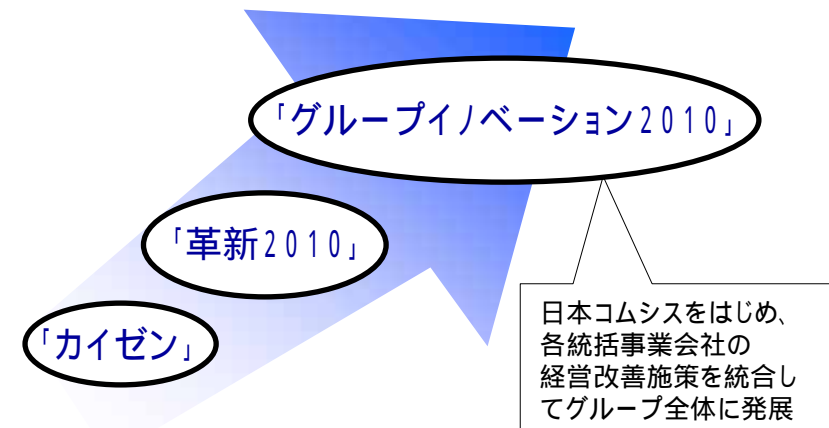
経営環境変化への対応(中期経営計画達成に向けて)



業務運営の抜本の見直し

成長分野への資源投入
 コスト削減施策の水平展開
 ワークフロー標準化、協業等一体的運営を
 推進する運営形態(プラットフォーム)の構築

最終目標 : プラットフォームの共有化による「全体最適」



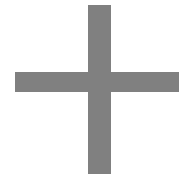
「グループイノベーション2010」

新中期経営計画達成にむけた取り組み施策の一環
 純粋持株会社主導によるシナジー効果創出

- 1 - 1 . 事業構造改革への取り組み

事業構造改革運動「革新2010」と「コムシス式カイゼン」を連動させ、生産性向上とコスト競争力強化を図り、競争環境を生き抜く生産方式を確立する

「革新2010」の推進
過去に囚われない
抜本的な仕事の見直し



「コムシス式カイゼン」
日常的にカイゼンを継続する
仕組み作り

「事業改革の両輪として推進」
(日本コムシス施策)

主体的に変革していける企業風土の確立

中期経営計画の達成

- 1 - 2 . 「革新2010」の主要施策



事業分野別施策

1. 元請による施工マネジメントの強化

2. 工事拠点の配置の最適化

3. 新積算方式への移行

4. 所内系業務の全国集約体制への移行

5. 事業分野の選択と集中

6. 地域事業の自立化

7. CHDグループ内事業再編

8. 事業領域の拡大

データセンタ構築推進PT

NGN企業NW - PT

周辺ビジネスの拡大

各施策は独立せず、全て密接に関連

全社共通施策

9. 業務プロセスの見直し
・新基幹系システムの導入

10. ワークフロー標準化

11. 業務のシステム化推進

12. 新人事制度の導入

13. 新管理会計制度の導入(完了)

14. オーバーヘッド組織の見直し(完了)

- 2 . 「グループイノベーション2010」の具体的施策

増収・増益

協業体制の推進

情報事業のビジネス拡大

- ・NCCビジネス拡大スキームの強化
- ・キャリア系周辺ビジネスの拡大
- ・キャリア系NGN関連ビジネス領域の拡大
- ・ITソリューションビジネスの新規分野拡大
- ・ICT、社会インフラ事業における協業体制の強化

etc.

業務効率化

ワークフロー標準化
「コムシス式カイゼン」の推進

施
策

- ・共通業務の集約推進
- ・集中購買のグループ展開
- ・「カイゼン」の全社グループ拡大

etc.

一体的運営の推進

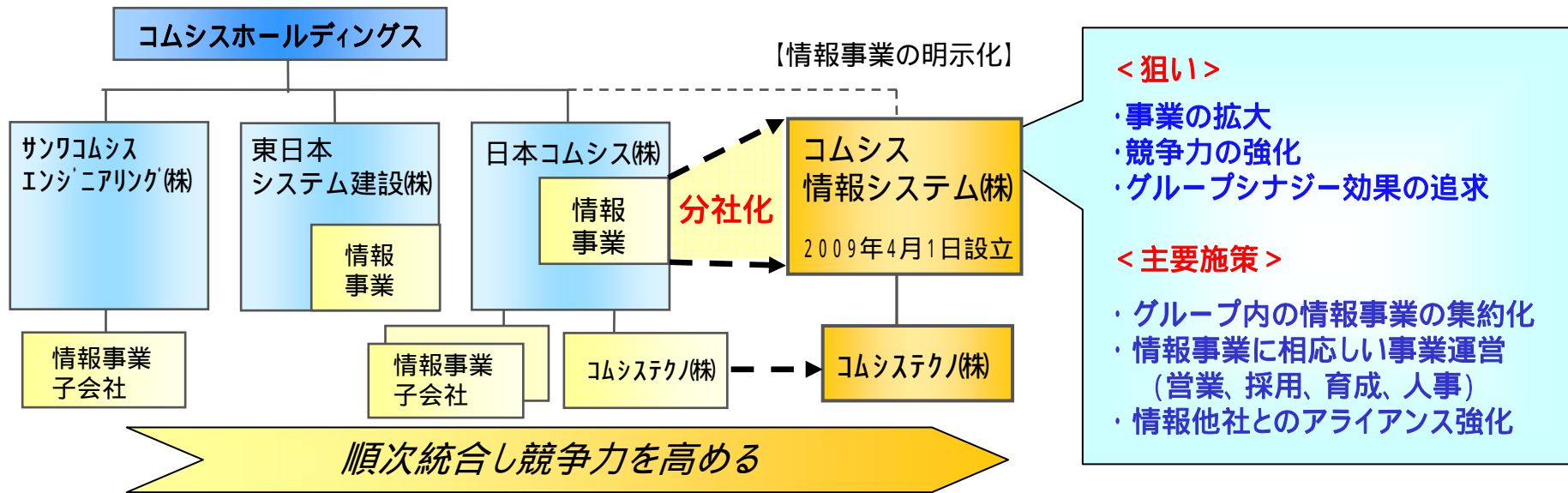
(共通プラットフォームの構築)
ワークフロー標準化
IT強化

- ・comstar(新社内システム)の構築と
仕事の見直しを通じた業務支援システムの導入
【2008.10月 comstarを3統括事業会社一斉サービスイン】

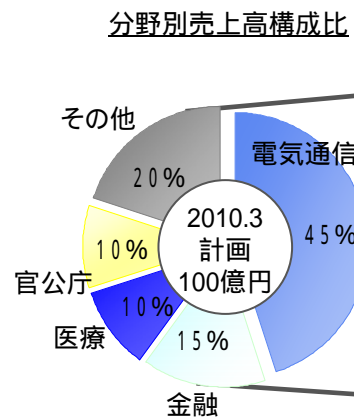
etc.

コムシスグループ全体の中期経営計画達成

- 2 - 1 . 情報事業のビジネス展開



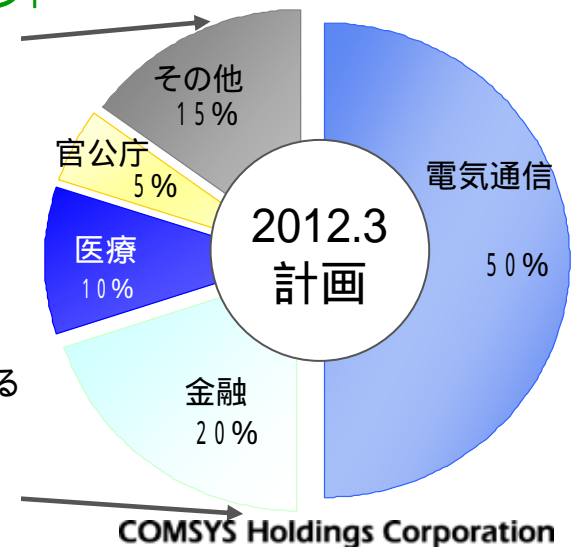
《 ビジネス規模と中期戦略 》



**中期的に
売上高倍増を目指す**

中期的成長戦略のキーポイント

- ・キャリア系システムの拡大 (NTT及びNCC)
- ・大手Slerと連携した金融分野の拡大
- ・専門パッケージ会社と連携した医療分野の拡大
- ・インフラ技術の展開による全分野の拡大
- ・M & A及びアライアンス

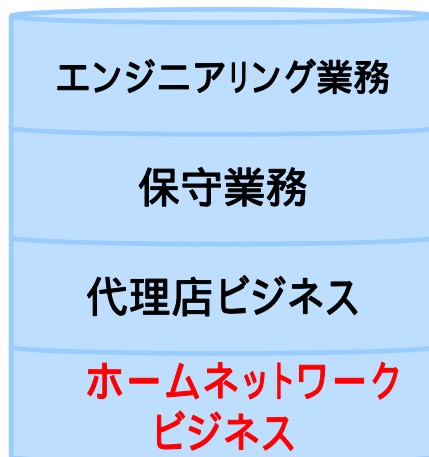


- 2 - 2 . キャリア系周辺ビジネスの拡大

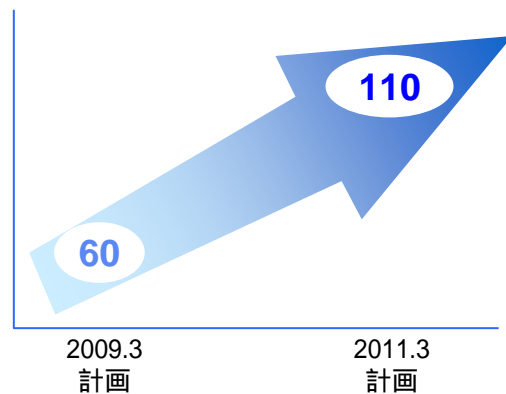
提案営業の徹底により事業領域拡大に向け順調に展開

フルターン受注、ワンストップ受注の展開

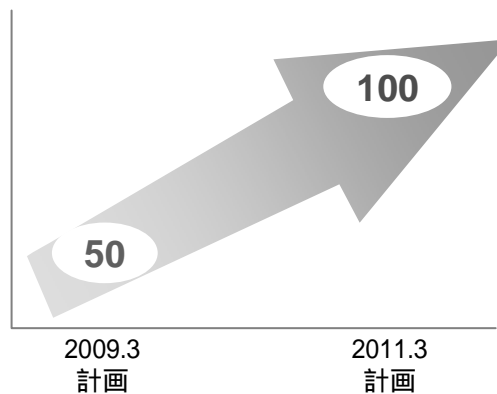
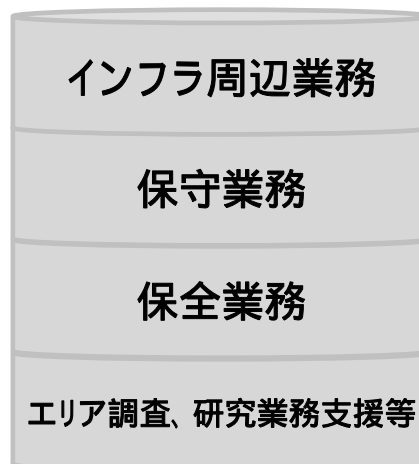
NTT周辺ビジネス



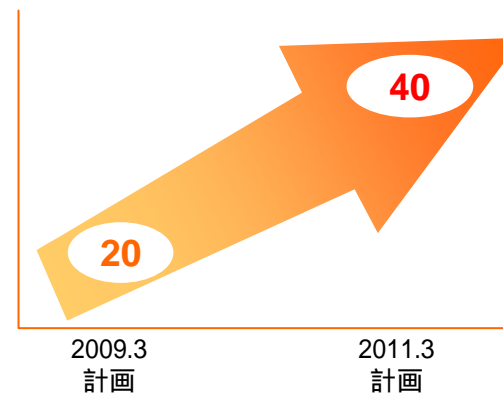
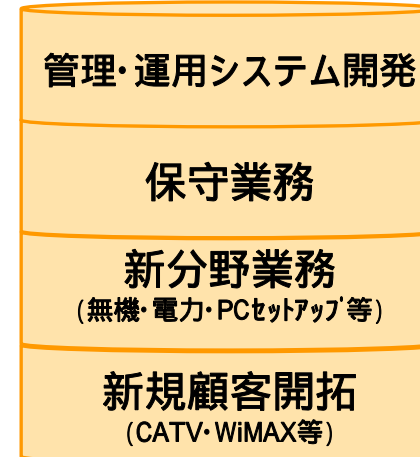
(億円)



ドコモ周辺ビジネス



NCC周辺ビジネス

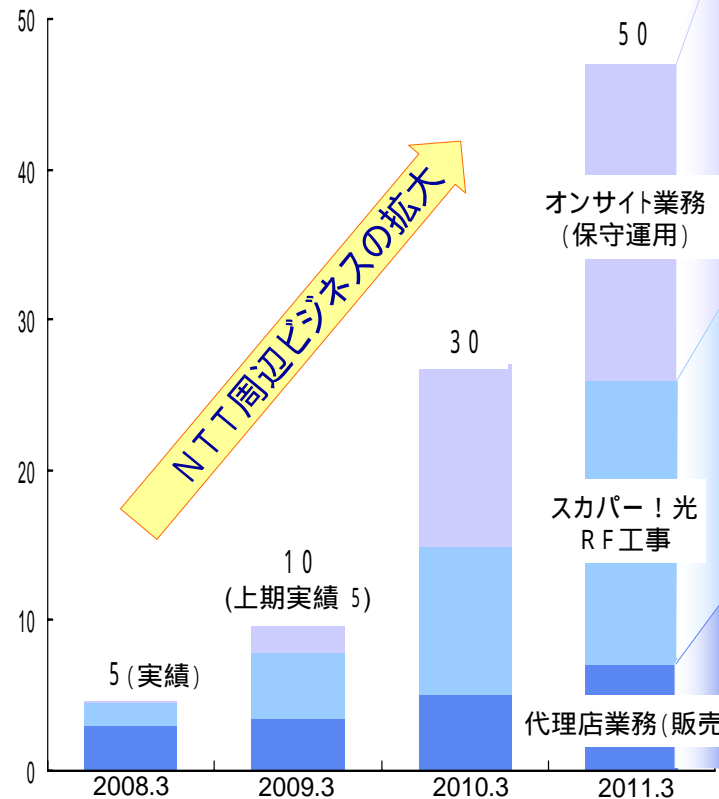


- 2 - 3 . ホームネットワークビジネスの拡大に向けた取組み

HNW分野全般(販売・工事・保守運用)にわたるワンストップサービスの実現を目指して

【HNWの中期的事業展開イメージ】

(単位:億円)



コンシューマ向けオンサイト業務を基軸とした事業拡大

- NTTリモートサポートサービスに伴うオンサイト業務への参入 (2008年度.下期~)
- NTT以外の他事業者オンサイト業務の拡大(2009年度~)
- オンサイト業務を基軸にNGN進展に呼応したワンストップでの事業拡大を目指す

スリープログループとの業務提携(2008.9.26締結・出資比率6.25%)

地デジ対応フレッツテレビ/スカパー!光のRF工事への受注拡大

- フレッツ光の通信工事とスカパー!光のRF工事の同時・同日施工による受注拡大
- 新サービス及びエリア拡大に対応したRF工事体制の拡充

スカパー!光需要予測(加入者数)2008.3末 5万ユーザ 2012.3末 300万ユーザ

NGN関連を含むNTT商品の販売拡大

- フレッツネクスト、Bフレッツ、セキュリティ商品等、NWサービスの販売拡大
- NTT通信機器の販売、情報取次ぎの推進

HNWトータルマネジメント体制の確立

スリープログループ概要

- ・主な事業内容 IT支援サービス事業
- ・設立年月日 1977年1月(創業:1996年4月)
- ・資本金 10億242百万円
- ・本店所在地 東京都新宿区

業務提携

オンサイト業務における技術者の優先的確保

運用に関する技術資源の共有化(ナレッジDBの共有)

- 2 - 4 . キャリア系NGN関連ビジネス領域の拡大

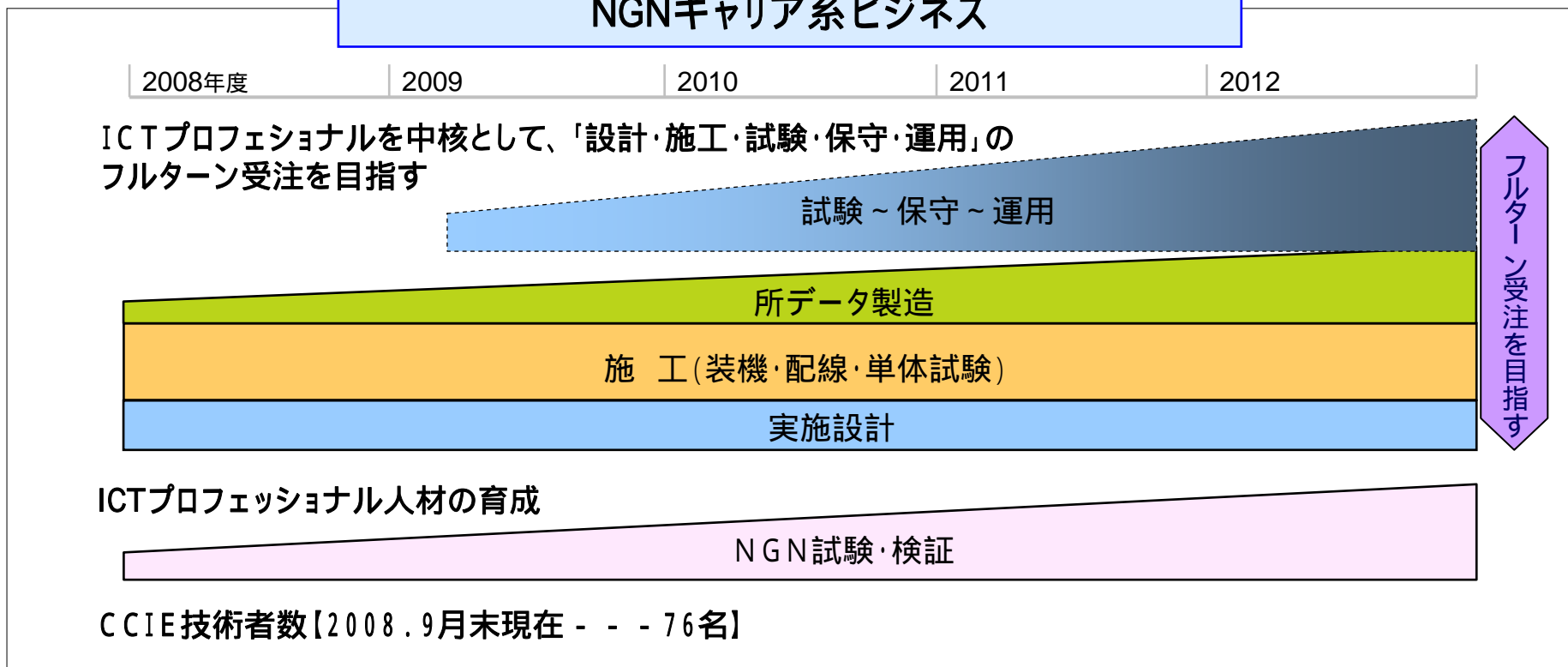


NTTの展開



出典：NTT発表資料より

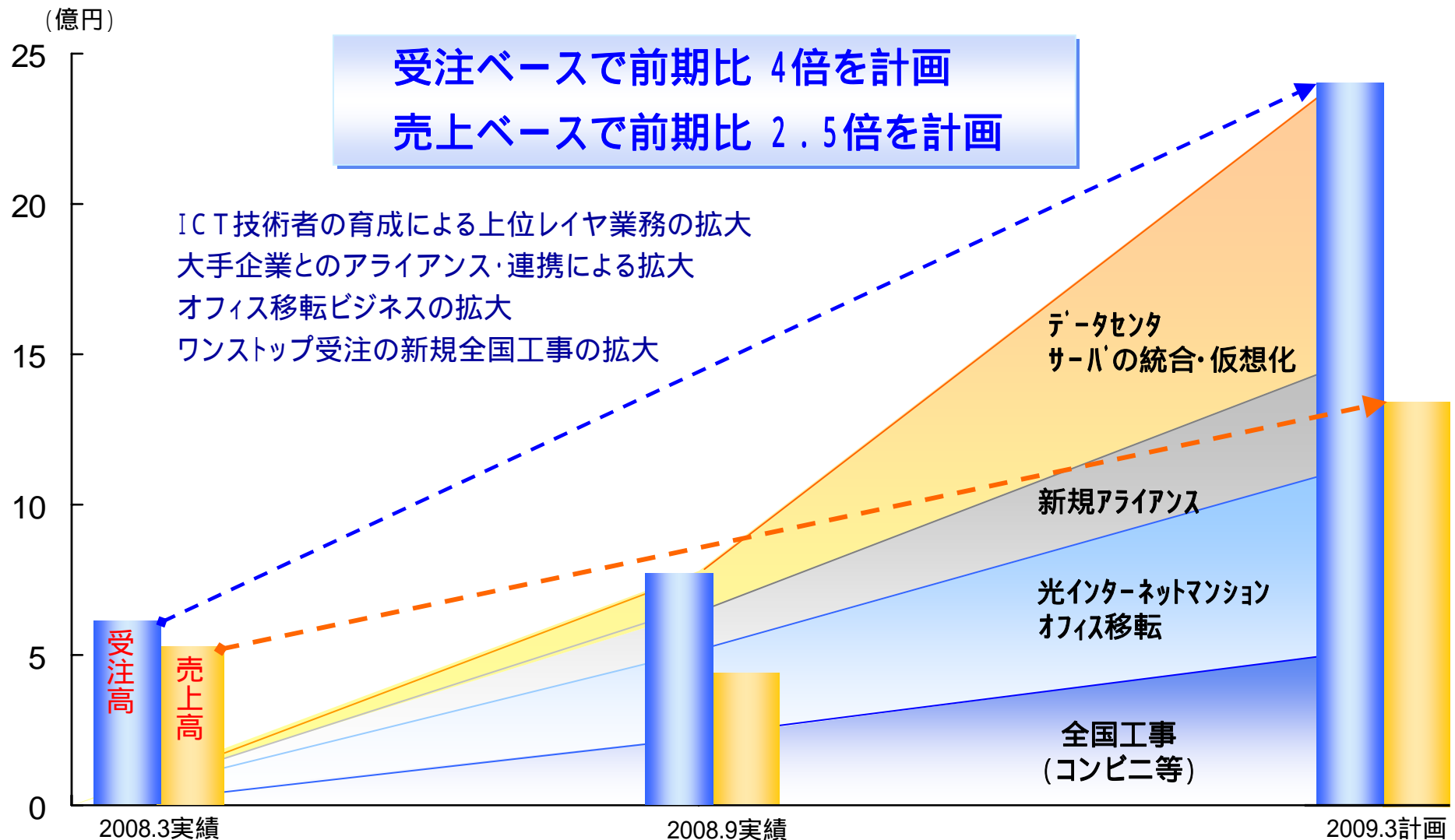
NGNキャリア系ビジネス



- 2 - 5 . ITソリューションビジネスの新規分野への取り組み



市場変化に対応した質の転換による新規分野の拡大



- 2 - 6 . ICT技術者の育成

主な資格保有状況

2008.9末現在

		資格名称	保有者数
コンサル	ITC	ITコーディネータ	7
ミドルウェア	Microsoft	MCSE, MCSA	23
		MCP	863
	Oracle	PLATINUM	5
		GOLD	23
		SILVER	173
サーバ	VMware	VCP	15
	Linux	LPIC-1, 2	425
	h p	HP Administration	9
	Sun	SCNA, SCSA	63
ルータ	Cisco	CCIE	76
		CCDP, CCNP	298
		CCNA, CCDA	583
計			2,563

認定パートナー制度

Microsoft社

・ゴールドパートナー

Cisco社

・ゴールドパートナー
・ラーニングパートナー

NTT東日本

・ゴールドパートナー

NTTコミュニケーションズ

・ビジネスパートナー

NTTデータ

・ビジネスパートナー

NTTコムウェア

・エクセレントパートナー

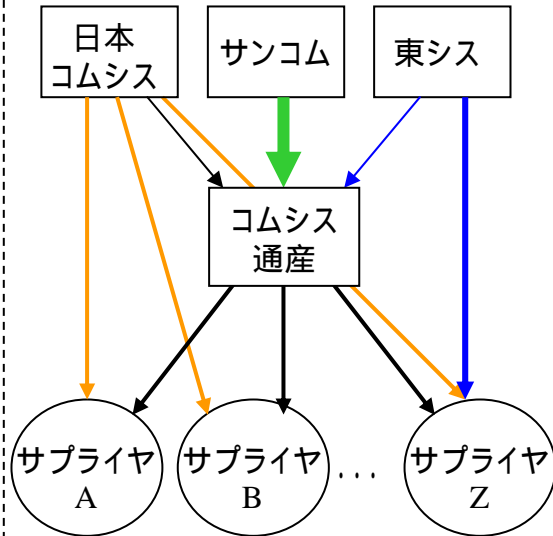
最新技術に対応したタイムリーな技術者育成

- 2 - 7 . 集中購買のグループ展開

(これまで)

独立で購買の時代

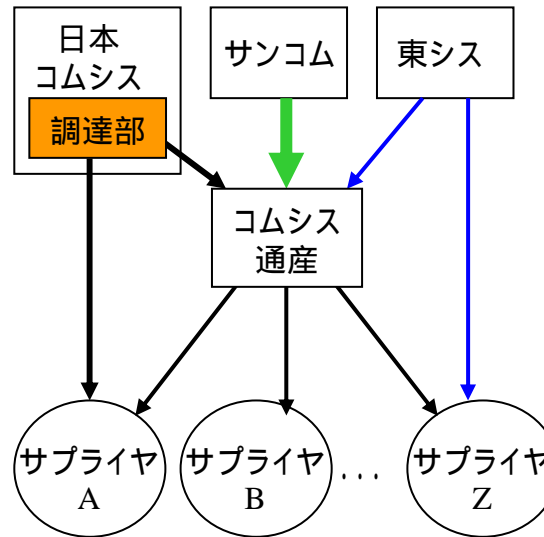
原則「コムシス通産経由」とするも
各社工事長がバラバラに直接発注
購買実績不明
(誰が、何を、どのくらい)
・適正価格不明
・価格交渉なし
(ボリュームディスカウントほか)



日本コムシス「革新2010」
施策実施

集中購買スタート(2007.7~)

日本コムシス内の集中購買実施
購買材料DB
価格交渉、ボリュームディスカウント
による調達コスト削減

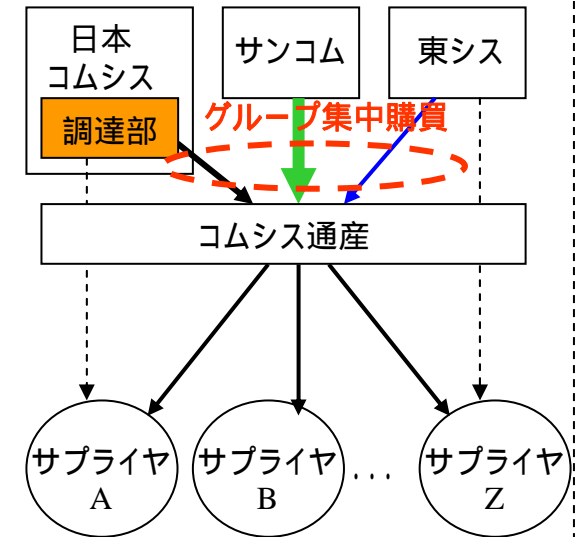


2007年度コスト削減額(実績): 2.5億円
2008年度コスト削減額(予定): 5.5億円

「グループイノベーション2010」
施策展開

グループ集中購買スタート
(2010.3月期~)

統括事業会社の同一材料について、
グループ集中購買実施による購買力強化
さらなるボリュームディスカウント



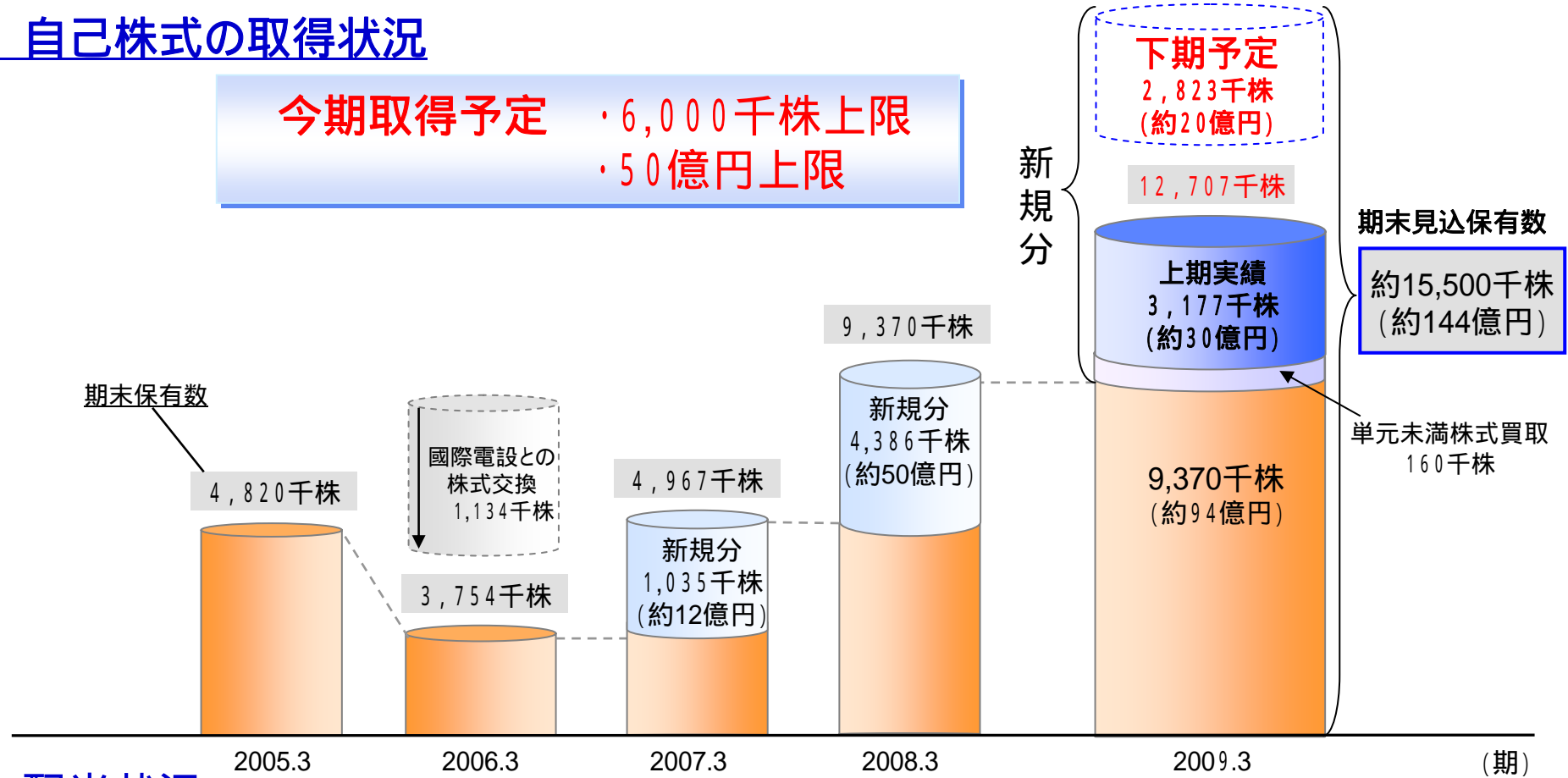
削減効果額(シミュレーション)
約15億円/年

株主還元施策について



自己株式の取得状況

今期取得予定 ・6,000千株上限
・50億円上限



配当状況

一株当り配当金	15円	15円	17円	17円	20円(予定)
【中間配当】	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(予定)
連結配当性向	25.7%	21.5%	19.5%	20.3%	32.1%(予定)