

2009年3月期 決算説明会

2009年5月19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 —



I. 決算総括

- | | | |
|-----------------------|-------|---|
| 1. 2009年3月期 決算概況ハイライト | | 3 |
| 2. 2009年3月期 事業別売上高の詳細 | | 4 |

II. 2010年3月期 通期計画について

- | | | |
|------------------------|-------|---|
| 1. 戦略的投資と事業構造改革による利益改善 | | 6 |
| 2. 増益(営業利益)計画の主要因 | | 7 |

III. 事業計画達成に向けての取り組み施策

- | | | |
|----------------------------|-------|----|
| 1. 電気通信工事業の構造改革(=確実な利益の創出) | | 8 |
| 2. 構造改革の具体的施策 | | 9 |
| 3. NTTビジネスの投資動向と対応 | | 10 |
| 4. ドコモビジネスの投資動向と対応 | | 11 |
| 5. NCCビジネス事業拡大の方向性 | | 12 |
| 6. キャリア系周辺ビジネスの取り組み | | 13 |
| 7. コンストラクションビジネスの取り組み | | 14 |
| 8. ITソリューションビジネスの拡大施策 | | 15 |
| 9. 情報ビジネスの取り組み | | 16 |

IV. 株主還元施策について

..... 17

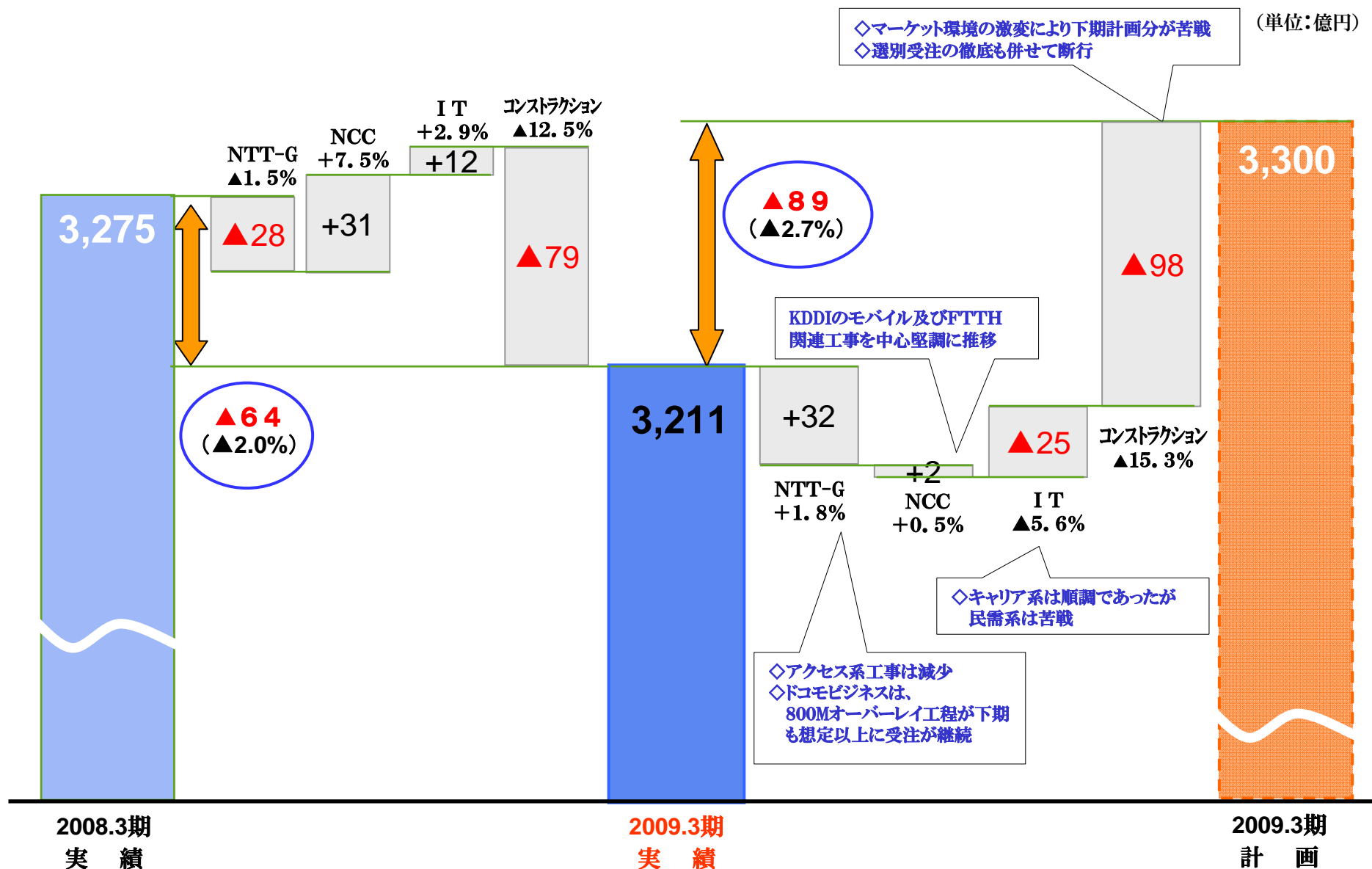
I-1. 2009年3月期 決算概況ハイライト



◆ 経済環境の悪化のなか、対計画で増益を達成 ◆

単位:億円	実績	対計画比	対前期比	トピックス
受注高	3,204	▲46 (▲1.4%)	▲115 (▲3.5%)	<p>受注・売上高について</p> <p>◇NTTビジネスが微減となったものの、ドコモ・NCCのモバイル系ビジネスが下期も想定を上回り好調に推移</p> <p>◇コンストラクションビジネスは選別受注の徹底、経済環境悪化の影響により減</p> <p>◇トータルでは、対計画比・対前期比とも減収</p> <p>利益について</p> <p>◇「グループイノベーション2010」、「革新2010」、「コムシス式カイゼン」等の施策効果により工事利益を維持、更に新システム費用負担を吸収しつつ販管費の徹底した支出抑制により、対計画を上回る営業利益を達成</p>
売上高	3,211	▲89 (▲2.7%)	▲64 (▲2.0%)	
営業利益	156	+16	▲6	
営業利益率	4.9%	+0.7p	▲0.1p	
経常利益	171	+21	▲11	
経常利益率	5.3%	+0.8p	▲0.3p	
当期純利益	100	+15	▲16	
当期純利益率	3.1%	+0.5p	▲0.5p	

I-2. 2009年3月期 事業別売上高の詳細



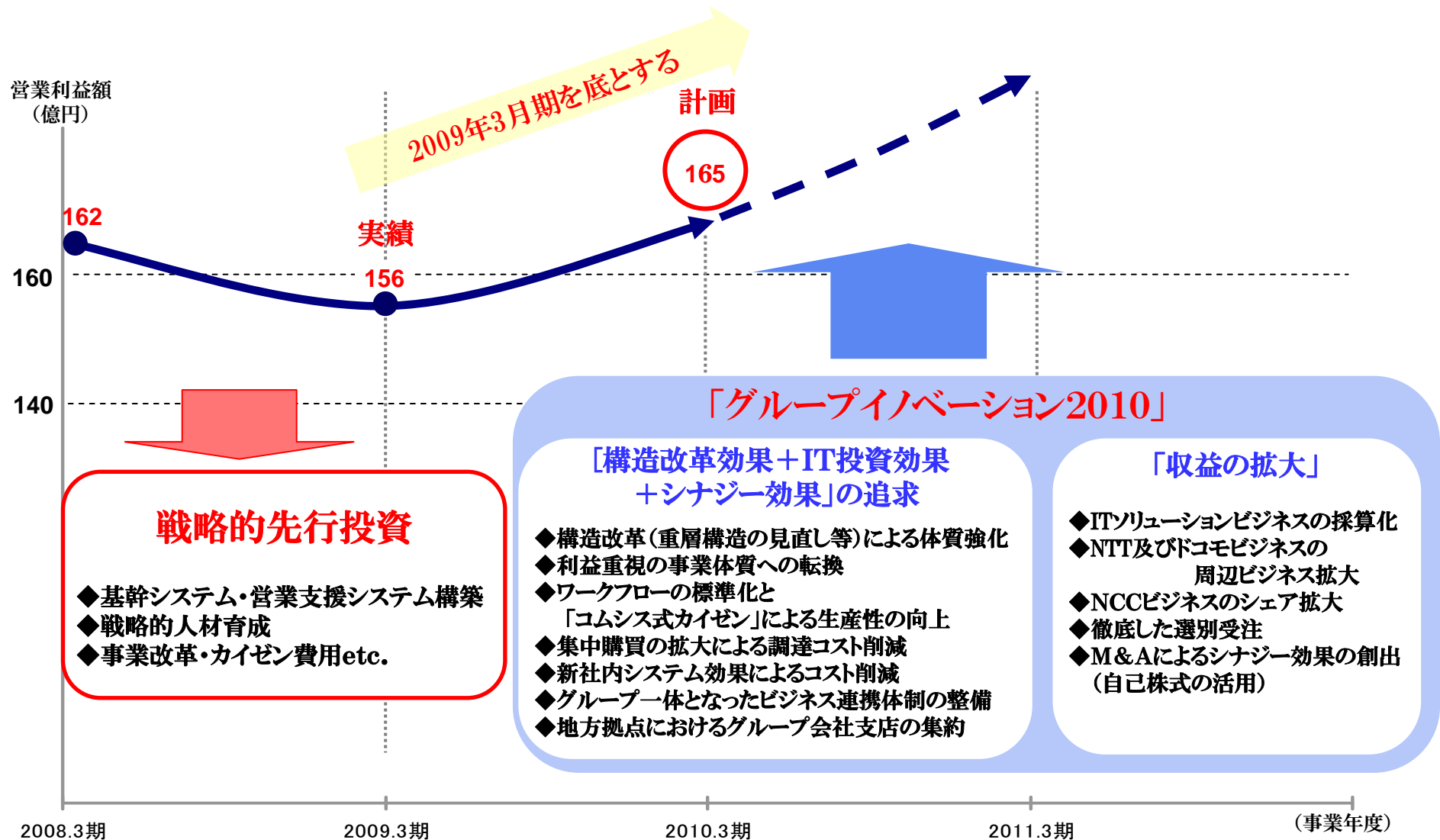
Ⅱ. 2010年3月期 通期計画について

◆ 構造改革の更なる推進により収益性の向上を図り営業増益を計画 ◆

単位:億円	2009年3月期 実績	2010年3月期 計画	対前期比	ポイント
受注高	3,204	3,125	▲79	<p><u>受注・売上高について</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・NTTビジネスは、インフラ工程が減少、ドコモビジネスは次世代携帯(LTE)に向け端境期であるものの、周辺ビジネス等の拡大により最小限の減少に留める ・NCC関連は、移動・固定ともにシェア拡大を図る ・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 民間の設備投資抑制の影響が懸念されるが、公共投資増大に対応した受注拡大等により、計画必達に向け営業を展開 <p><u>利益について</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・更なる生産性向上とコストダウンの追求 ・システム投資効果、徹底した経費節減施策の実施 ・構造改革施策「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、各種施策推進により利益計画を必達
売上高	3,211	3,200	▲11	
営業利益	156	165	+9	
営業利益率	4.9%	5.2%	+0.3p	
経常利益	171	170	▲1	
経常利益率	5.3%	5.3%	—	
当期純利益	100	105	+5	
当期純利益率	3.1%	3.3%	+0.2p	

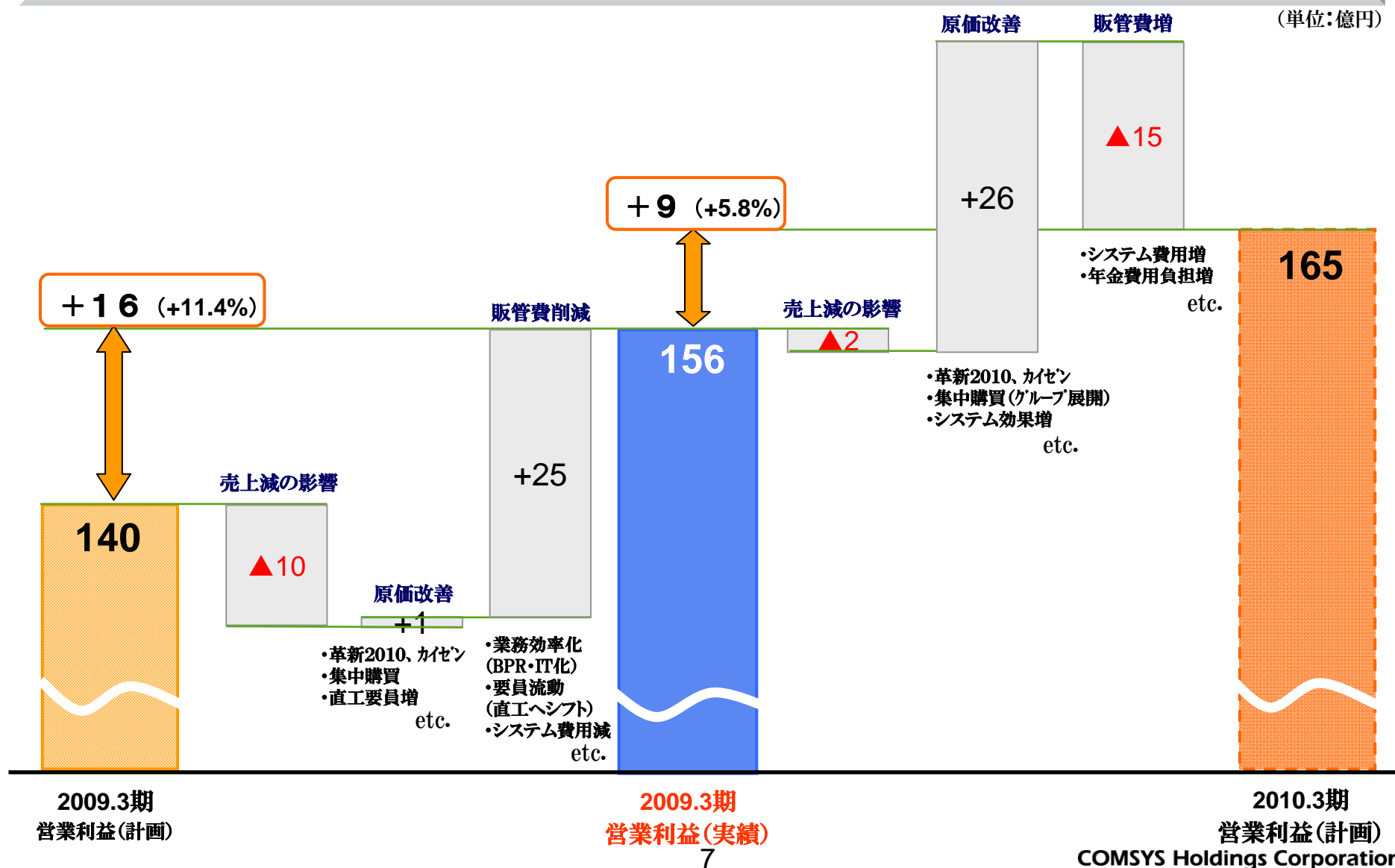
Ⅱ－1. 戦略的投資と事業構造改革による利益改善

◆ 安定した利益水準の維持を最優先 ◆

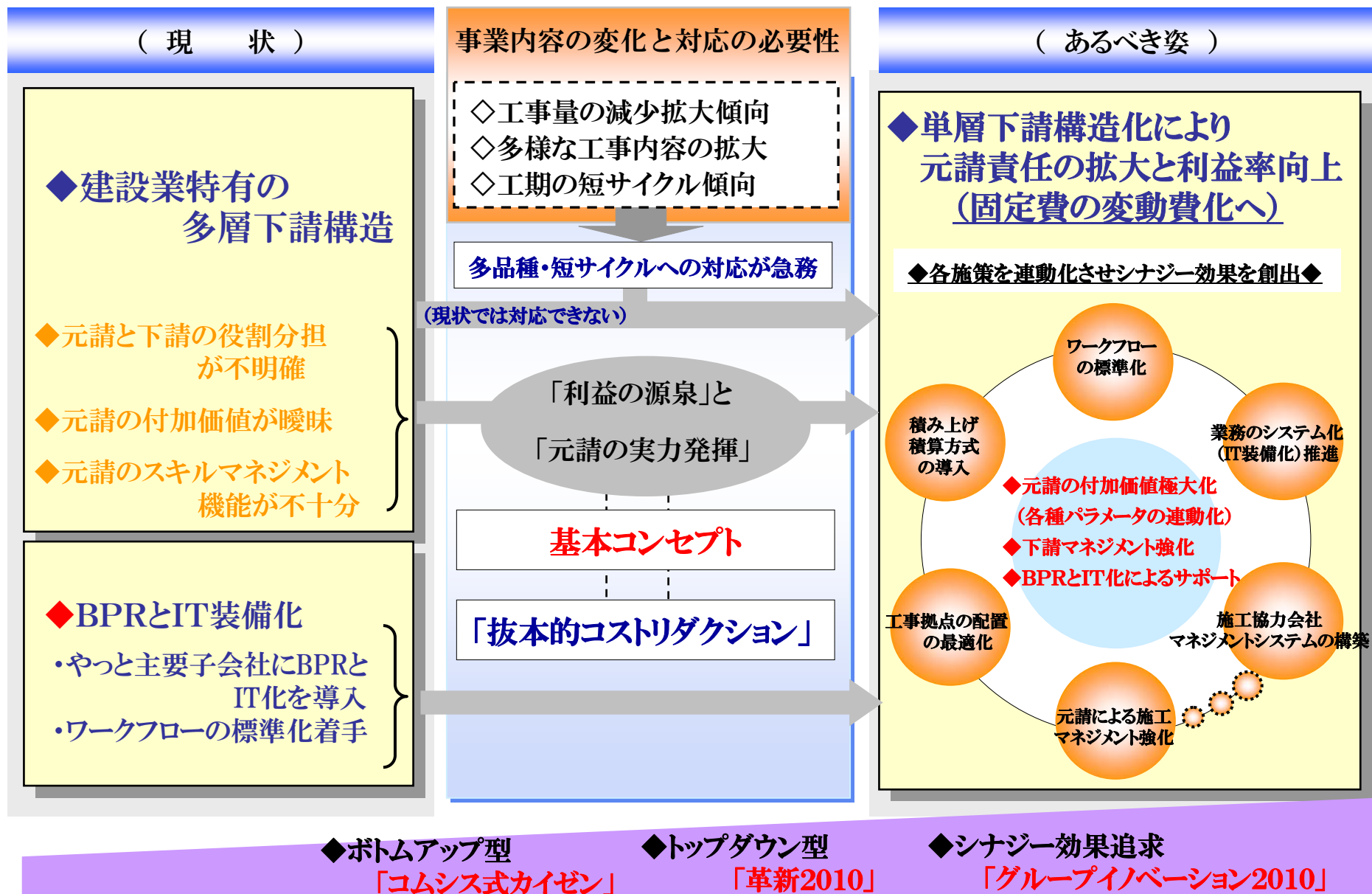


II-2. 増益(営業利益)計画の主要因

◆ 徹底した構造改革の推進等により営業利益の増を目指す ◆



Ⅲ－1. 電気通信工事業の構造改革(＝確実な利益の創出)



Ⅲ－2. 構造改革の具体的施策 – 実行・収穫の年 –



「グループイノベーション2010」 – コムシスグループ全体のシナジー効果創出 –

■「増収・増益」

- ・情報事業のビジネス拡大
- ・キャリア系周辺、NGNビジネスの領域の拡大
- ・ITソリューションビジネスの新規分野拡大

■「業務の効率化」

- ・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

■「一体的運営の推進」

◇オペレーションの統合、連携

- ・NCCビジネス
- ・ICT、社会インフラ事業
- ・地域事業の業務運営体制見直し

今期の重点施策

◇共通プラットフォームの構築

- ・Comstar(新社内システム)構築導入【順調に稼働中】
- ・連結子会社の業務フロー標準化及び新システムの導入

「革新2010」の具体的施策(例)

◆【元請による施工マネジメントの強化】

- ・役割分担の見直しによる新施工体制の再構築
- ・連結一次会社との機能分担及び重複業務解消や施工エリアの見直しを実施

◆【工事拠点の配置の最適化】

- ・首都圏TS統廃合
- ・ドコモ事業は全国55TS→45TSに統合を完了

◆【新積算方式への移行】

- ・積上積算発注方式へ順次移行

◆【所内系業務の全国集約体制への移行】

- ・受注変動に即応した施工体制及び技術者の確保(設計業務からスタート)

◆【モバイル系業務運営体制の見直し】(新規施策)

- ・TSの統合、連結一次会社による直営施工体制構築

◆【ワークフローの標準化】

- ・各事業分野及び共通系業務全般で業務の棚卸し実施
- ・現場業務に根付いた業務改善PDCAの作り込み

◆【業務のシステム化(IT装備化)推進】

- ・CHDグループ会社の基幹システムの見直し方針決定
- ・連結子会社向けのシステム開発に着手

◆【施工協力会社マネジメントシステムの構築】(新規施策)

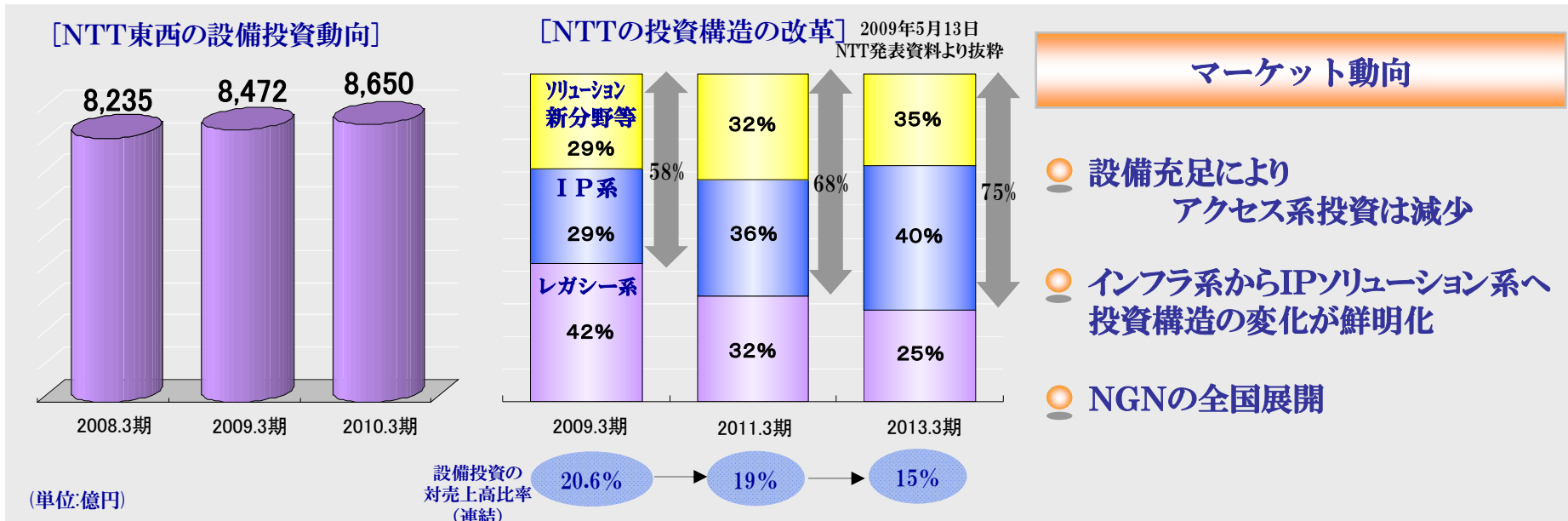
- ・IT技術により徹底した定量化・数値化によりフィードバック

◆ 「革新2010」全体の今期数値目標

利益改善効果 15億円 事業領域拡大効果 45億円

～構造改革のノウハウとして、ワークフローの標準化とIT装備化により具現化してきた～

Ⅲ-3. NTTビジネスの投資動向と対応



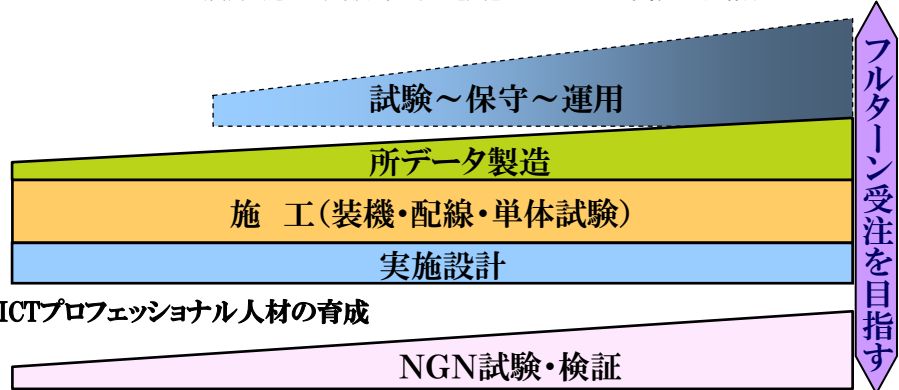
取組み施策

- 事業運営体制の抜本的改革により生産性の向上を図る
- 周辺ビジネスの拡大により安定的な売上・利益確保
- NGN市場への業務参加 (ベンダー領域にも踏み込み業容拡大を図る)

NGNキャリア系ビジネス

2008年度 | 2009年度 | 2010年度 | 2011年度 | 2012年度

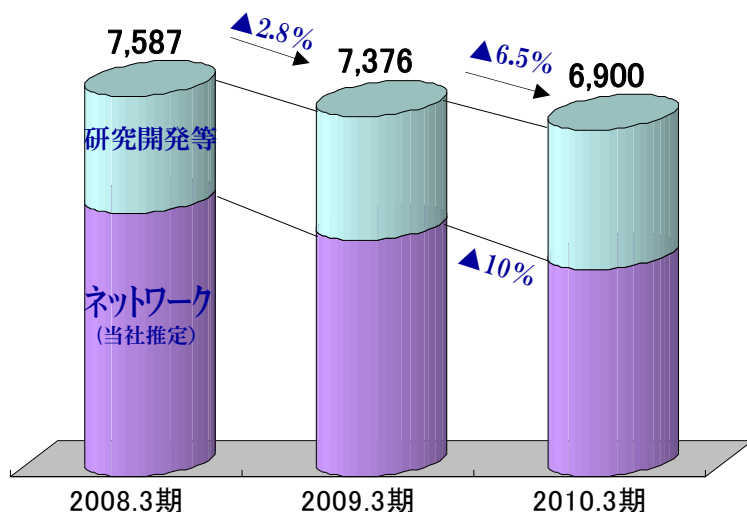
◆ICTプロフェッショナルを中核として、「設計・施工・試験・保守・運用」のフルターン受注を目指す



Ⅲ-4. ドコモビジネスの投資動向と対応

【ドコモの設備投資動向】

(単位:億円)



【ドコモ設備の動向(当社予測)】

		2008年度	2009年度	2010年度	2011年度
FOMA エリア 品質 の確保	屋外	◆FOMAエリアの質的向上 ・2G局 1.7G局 ・800Mオーバーレイ ・オープンブースタ LTE(3.9G)導入			
	屋内 (IMCS)	◆インドア系の新たな展開 ・フェムトBTS ・小電力レピータ			
ネットワーク 容量の最適化		HSDPA		HSUPA	
		新周波数帯(1.7G) 導入促進			
ネットワーク のIP化		◆音声のIP化(3G=FOMA) ●先行導入			

マーケット動向

- 設備投資は、エリア品質の向上、NW容量増対応の投資期待はあるものの、全体的に斬減傾向
- 無線基地局工程内容が変化
 - ◇屋外基地局は増加するが小型化傾向
 - ◇800Mオーバーレイ工事は減少、1.7GHzの導入増加
 - ◇屋内施設は小電力レピータを中心に小規模化
- **LTE(3.9G)投資は、2010年度以降本格化する見込**

※ LTE: Long Term Evolutionの略

取組み施策

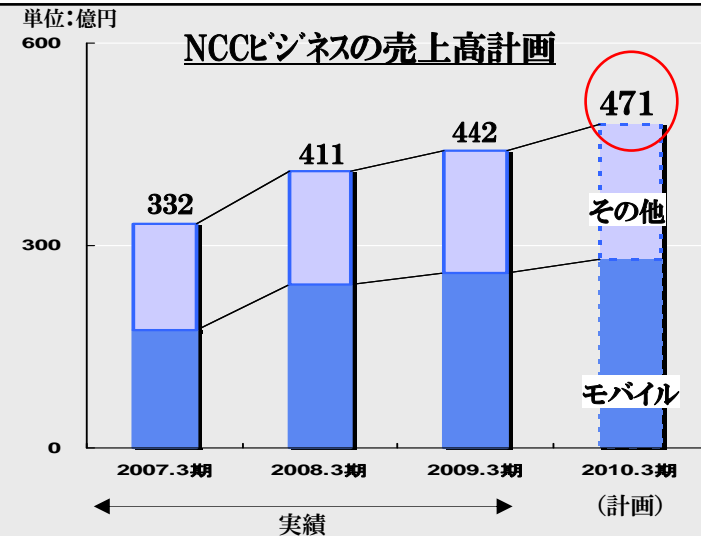
- 競争力のある事業体質への変革とシェア拡大
 - ◇折衝コンサル体制の整備
 - ・コンサル期間の短縮
 - ◇元請機能の強化、TSの統廃合
- 事業領域拡大への取り組み
 - ◇提案営業強化による**周辺ビジネス**の更なる拡大
 - ◇IPビジネスの取り組み(新規分野)
 - ・サービス系システム開発業務の拡大

Ⅲ-5. NCCビジネス事業拡大の方向性

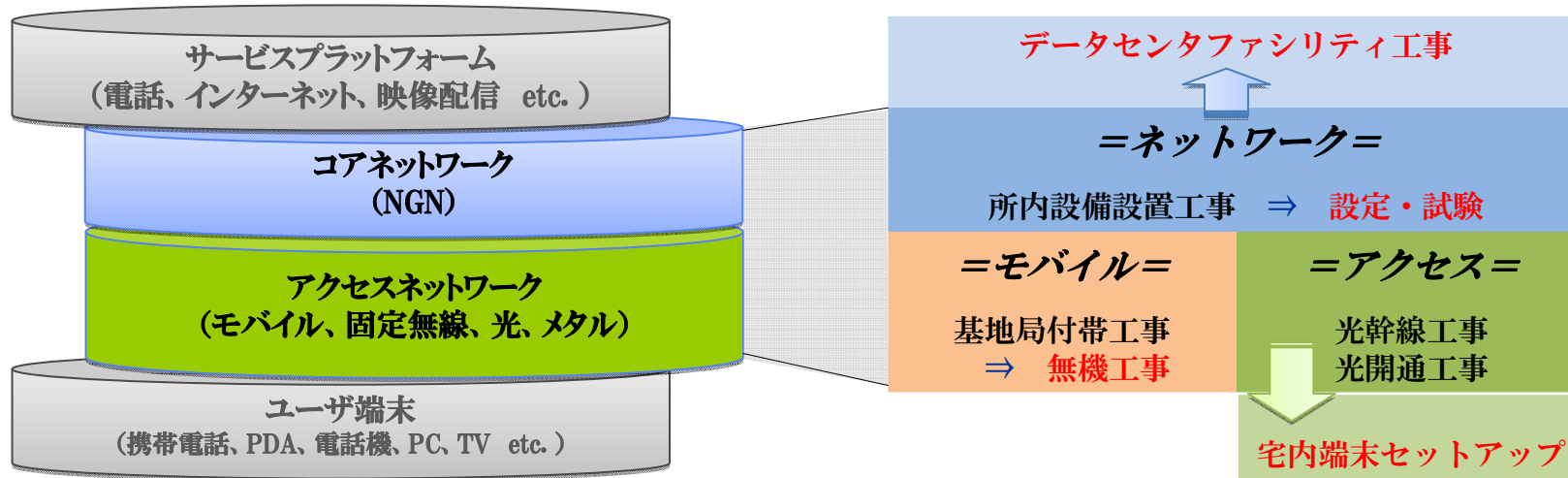
◆ コア事業でのシェア拡大、未参入分野への進出 ◆

事業拡大方針

- マーケットが変動する中で、KDDIグループを基軸にNO.1パートナーとしてシェア拡大
- 業容拡大、利益確保のため
未参入分野、新規顧客を積極的に開拓
- 低シェアエリアを底上げするため
全国支援・指導を強化



NCC事業拡大の方向性



Ⅲ-6. キャリア系周辺ビジネスの取り組み

◆ 周辺ビジネスの拡大により、安定的な増収増益と事業領域拡大を図る ◆

<NTT周辺ビジネス>

- **ホームNWビジネス**
 - ・スカパー光の需要増による工事
- **代理店業務**
 - ・代理店のNW商品販売拡大
 - ・法人向け大口取次業務等の拡大
 - ・通信機器販売拡大
- **保守業務**
 - ・保守委託のビル拡大等
- **エンジニアリング業務**
 - ・電源付帯受注減を不良施設提案
 - ・NGN関連の開拓

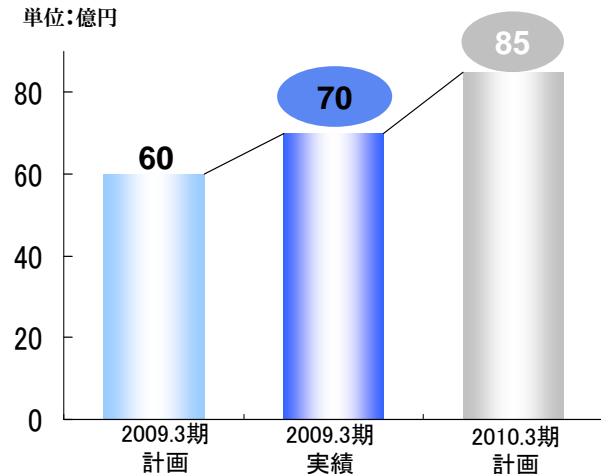
<ドコモ周辺ビジネス>

- **調査業務、IPビジネス等**
 - ・お客様へ出向いての通話品質調査
 - ・IPビジネスへの取組み
- **保守業務・保全業務**
 - ・保守エリアの拡大
 - ・受託エリア内でアンテナチルト角変更、停電救済等の提案
- **インフラ周辺業務**
 - ・フルターンキー受注の拡大

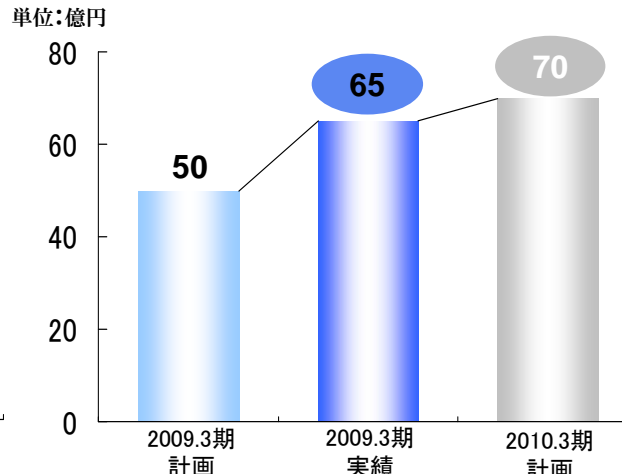
<NCC周辺ビジネス>

- **管理・運用システム開発**
 - ・キャリア向け設備設計、運用、管理システムの提供
- **保守業務**
 - ・固定系設備、基地局保守業務の拡大
- **新分野業務**
 - ・無線機工事の参入、FTTH宅内端末セットアップサービスの拡大
- **新規顧客開拓**
 - ・未受注CATV事業者の開拓、地デジ、地域WiMAX事業の提案受注

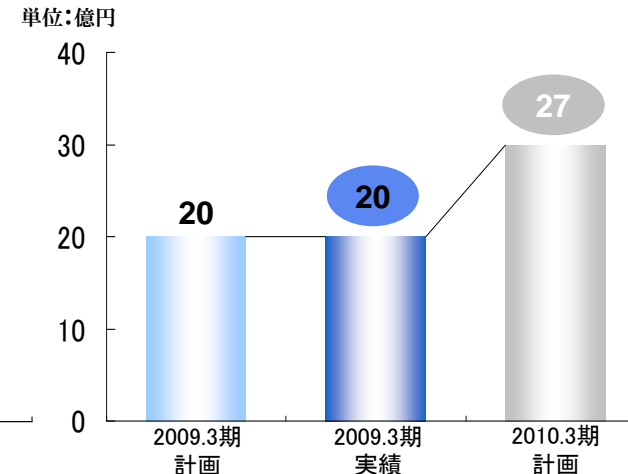
単位：億円



単位：億円



単位：億円



Ⅲ-7. コンストラクションビジネスの取り組み

◆ 競争優位分野への選択と集中による事業拡大 ◆

マーケット動向

- 公共事業前倒し傾向強まる
- 民需系建設設備投資は抑制傾向
- リニューアル、エコ市場は更に伸張
- 地方自治体のインフラ整備の増
(地域の活力、成長力強化施策)

得意分野への積極的参入

- **エコ・環境**
“日本版ニューディール”等の受注拡大機会への迅速・的確な対応
◇太陽光発電/LED ◇アスベスト撤去・遮熱塗装の環境空間整備
- **地域環境対策**
◇地デジ・FTTHの通信インフラ整備
◇学校耐震化に伴う電気設備新設 ◇監視カメラシステム整備
- **都市環境整備ビジネス**
◇無電柱化(都市部中心)
◇集中豪雨、浸水被害対策に伴う下水道整備

利益改善施策

- **人員の流動化**
 - ・OH社員 → 現場へ
 - ・専門の枠を超えた流動(基盤→電気通信 etc.)
 - ・2009.3期(実績) 約160名 → 2010.3期 約20名
- **選別受注の徹底(低収益ビジネスからの事業転換)**
 - ・民需土木の縮小 → エコ・電気にシフト
 - ・CCBOX工事の選別受注(都市部撤退)
 - ・通信建築への特化

【取り組み実績(事例)】

◆小雀浄水場(横浜市)太陽光設備設置工事



◆プロジスパーク座間 太陽光設備設置工事



Ⅲ-8. ITソリューションビジネスの拡大施策

◆ マーケット環境悪化をチャンスと捉え、積極的にビジネス拡大 ◆

100年に一度の経済危機、企業はコスト効果の見込める投資案件へ集中

2009年3月期

- NWに加えサーバ市場への取り組み強化
 - ◆ LAN/WANネットワーク構築運用ビジネスの拡大
 - ◆ 全国NW開通工事の拡大
 - ◆ サーバ仮想化等への取り組み参入

- ◇ サーバ仮想化・更改に取組
 - ・ SaaSプラットフォーム・サーバ構築
- ◇ 自社網のNGNイーサ化&高速LAN化

LANWAN設計・構築

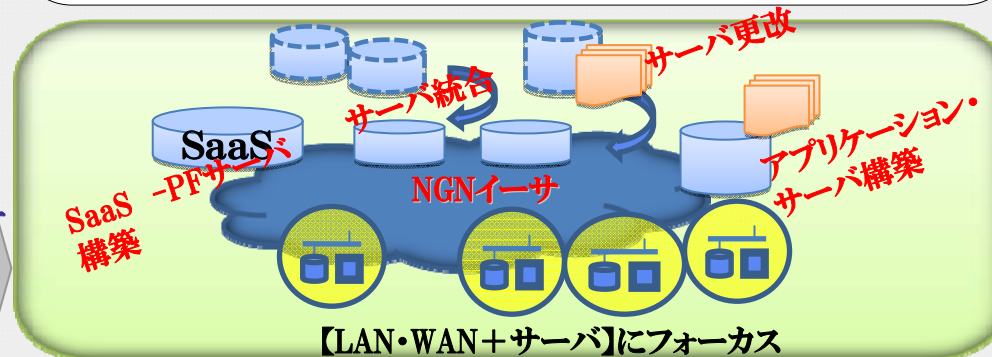


全国NW・システム開通

新たなステップ

2010年3月期

- LANからサーバビジネス拡大で新規市場拡大
 - ・ システム統合等コスト効果のあるシステム構築
(イーサ網への移行、サーバ更改・統合・仮想化、LAN+サーバの統合設計・施工)
 - ・ NW・システムの円滑な全国展開



サーバー
ビジネス
拡大
5割増

★リソース集中

- ・ サーバ戦略採用と育成(20名)
- ・ サーバSEの育成

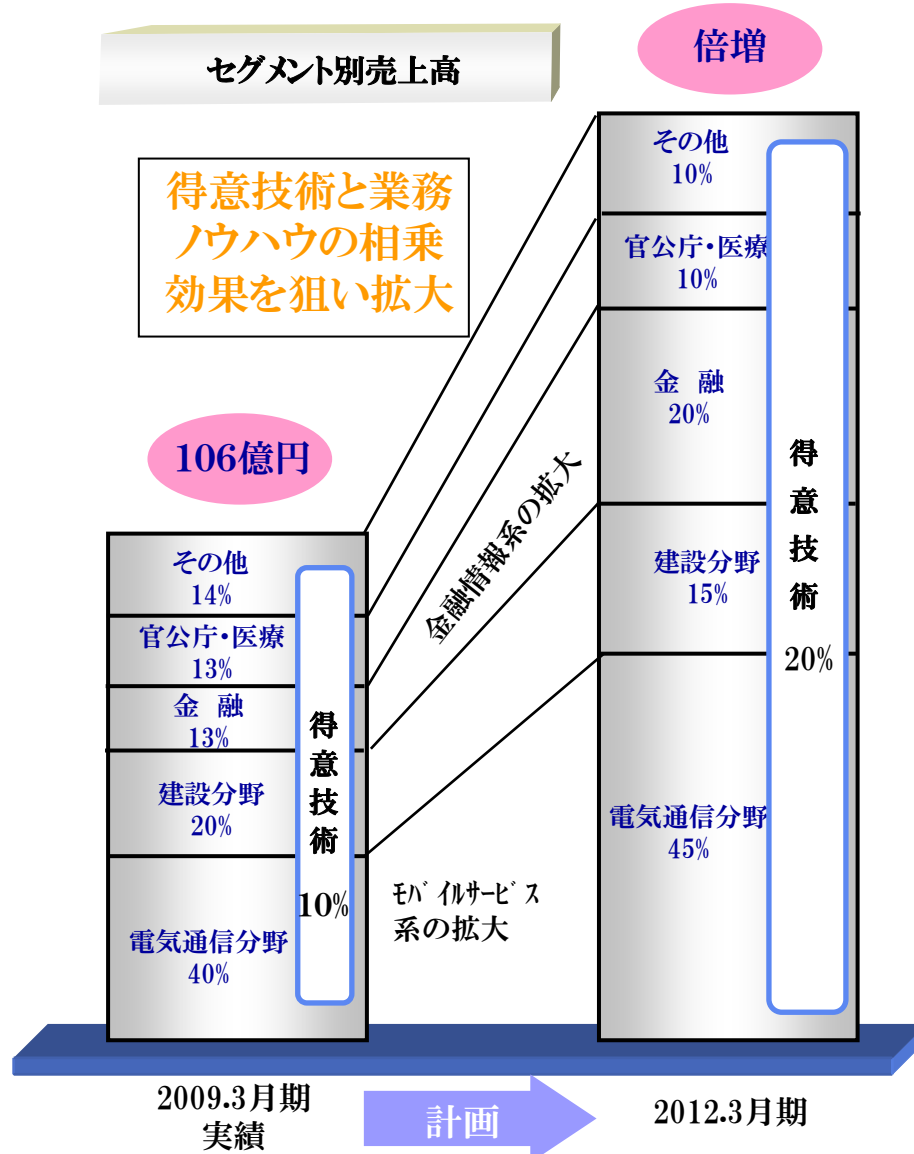
★パートナーリンク強化



★キャリア、SIerとの連携強化

Ⅲ－ 9． 情報ビジネスの取り組み

◆ 得意技術の深化により中期的に売上高倍増を目指す ◆



～ 得意技術の深化 ～

イントラマート技術

【実績】
ERPフロント
工程管理
文書管理の構築
(44システム)
【体制】 50名

↓

ERPフロント系の再構築をターゲット (体制) 150名

**プラットフォーム
インフラ技術**

【実績】
大規模システム
運用監視の構築
(4システム)
【体制】 80名

↓

ミッションクリティカルシステム分野拡大 (体制) 150名

**ビジネス
インテリジェンス技術**

【実績】
ビジネスPKGを用いた構築
【体制】 20名

↓

構築済みDBを対象にBIを展開 (体制) 100名

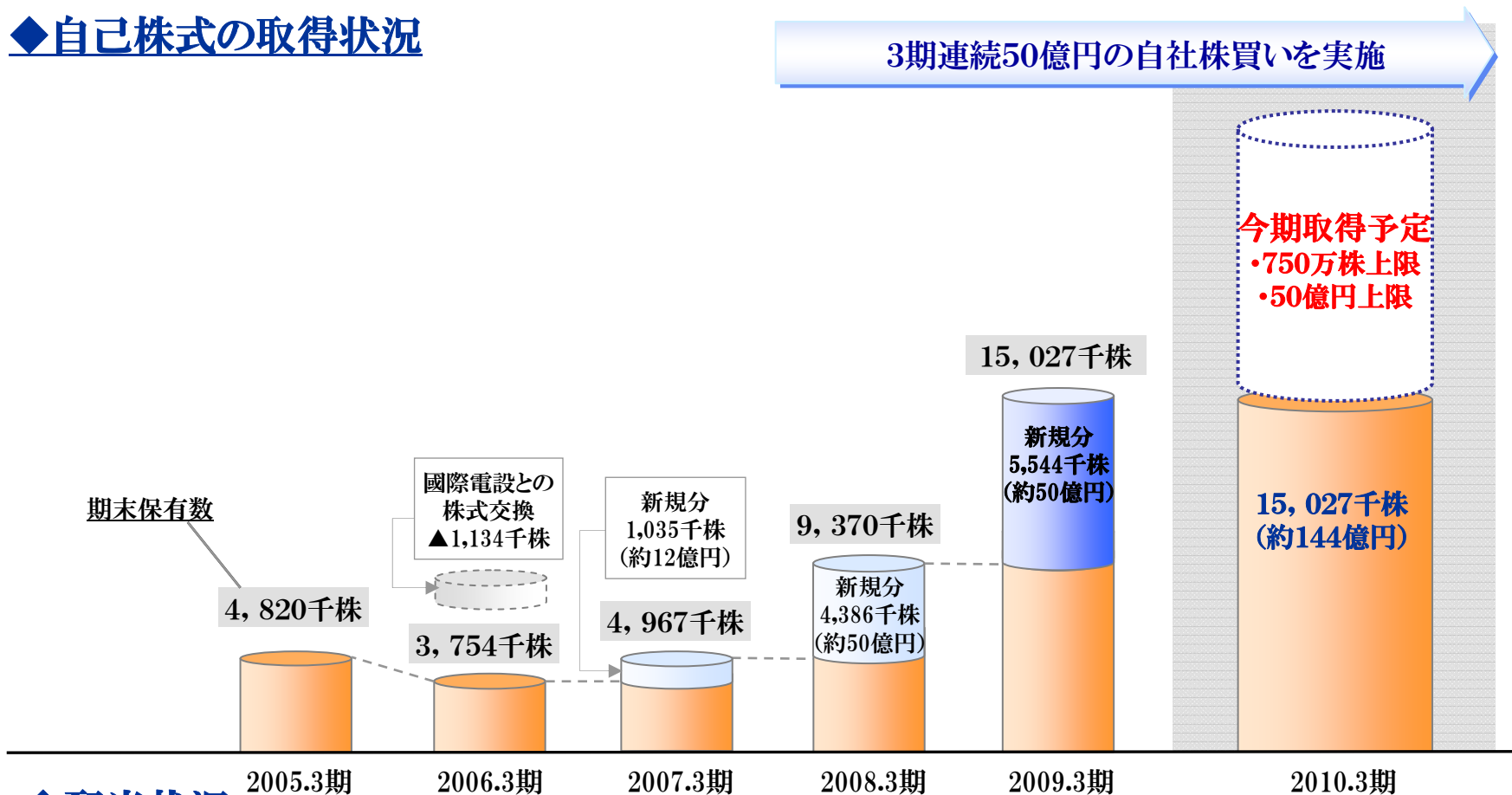
(注) 体制は協力会社を含む

基礎体力の強化

- モバイルワークスタイルの導入によりパワーを集中 (業務SNS、スマートフォンの利用)
- PMP資格(プロジェクト・マネジメント・プロフェッショナル)を基準に人材育成 【現在33名 → 100名】

IV. 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	20円(予定)
【中間配当】	5円	7円	7円	7円	10円 (記念配3円含む)	10円
【期末】	10円	8円	10円	10円	10円	10円
連結配当性向	25.7%	21.5%	19.5%	20.3%	26.5%	24.9%(予定)