

2010年3月期 第2四半期決算説明会

2009年11月20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 -



. 2010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

. 2010年3月期 通期計画について

.....	3
-------	---

. 構造改革の具体的施策の取り組み

1. 構造改革の全体像(利益の追求)	4
2 - 1. 「グループイノベーション2010」の具体的取り組み	5
2 - 2. 地域事業の業務運営体制見直し	6
3 - 1. 「革新2010」(コムシス)の施策展開と効果	7
3 - 2. 元請による施工マネージメントの強化	8
3 - 3. NW系業務の全国集約体制への移行	9
4. 「改革プロジェクト2010」(サンコム)の具体的取り組み	10

. 成長期待ビジネスへの取り組み

1. ドコモビジネスのLTE導入への取り組み	11
2. IRU事業・地デジ対策事業への取り組み	12
3. エコ・環境整備ビジネスへの取り組み	13
4. キャリア系周辺ビジネスへの取り組み	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



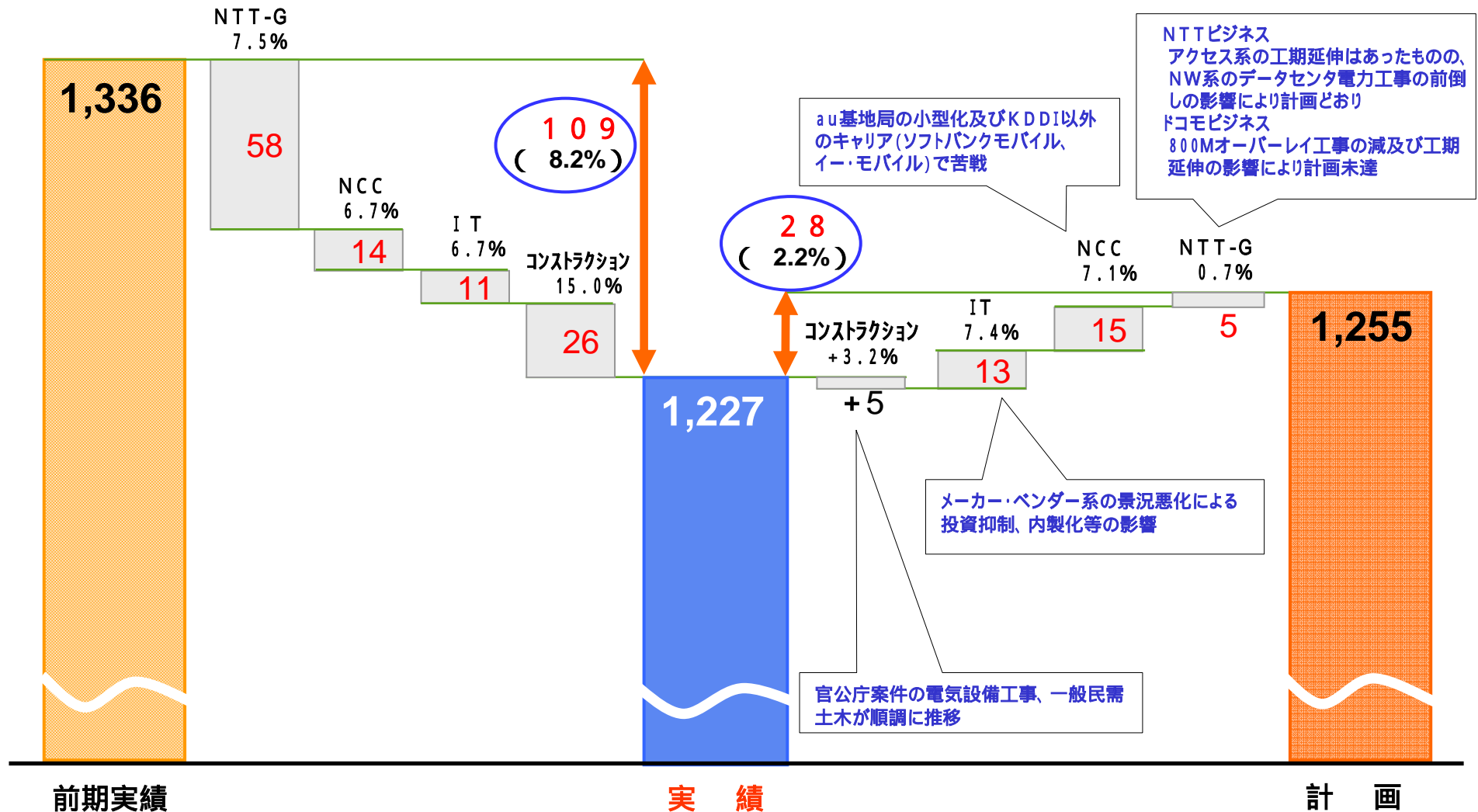
構造改革の推進効果等により、利益計画達成

単位:億円	実績	対計画比	対前期比	トピックス
受注高	1,438	7 (0.5%)	185 (11.4%)	<p>受注・売上高について</p> <p>NTT関連は順調であったが、キャリア系及び景況悪化の影響による民需の落ち込みにより対計画比微減</p> <p>利益について</p> <p>構造改革「グループイノベーション2010」「革新2010」の推進による利益改善効果及び販管費節減等により対計画比増益</p>
売上高	1,227	28 (2.2%)	109 (8.2%)	
営業利益	28	+ 2	19	
営業利益率	2.3%	+ 0.2 p	1.2 p	
経常利益	30	+ 1	25	
経常利益率	2.5%	+ 0.2 p	1.7 p	
四半期純利益	15	0	17	
四半期純利益率	1.3%	+ 0.1 p	1.1 p	

- 2 . 第2四半期(累計) 事業別売上高の詳細



(単位:億円)



. 2010年3月期 通期計画について



不透明な市場環境等ではあるが、通期ベースは当初計画どおり

単位: 億円	2009年3月期 実績	2010年3月期 計画	対前期比
受注高	3,204	3,125	79
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

ポイント
<p>受注・売上高について</p> <p>NTTインフラ投資、ドコモNW設備投資の減少傾向及び、昨今の経済情勢悪化に伴うメーカー系を中心とした市場の冷え込みにより、受注環境はかなり厳しい状況ではあるが、グループ全体での受注の確保に努め、当初計画どおりの見込み</p>
<p>利益について</p> <p>構造改革の継続、グループ展開及びシステムのフル稼働により、更なる利益増大(コスト削減)、利益率の向上に取り組み計画達成の見込み</p>

- 1 . 構造改革の全体像 (利益の追求)

事業環境の急激な変化: 工事量の減少・多様な工事内容の拡大・工期の短サイクル化

抜本的な構造変革の必要性
(コストリダクション)

受注・売上高と利益の減少リスク

「グループイノベーション2010」の推進
(グループ各社)

「革新2010」の推進
(日本コムシス)

新規
「改革プロジェクト2010」の策定
(サンワコムシス)

主体的に変革をしていける企業風土の確立 (カルチャーの変革)

各施策を連動化させシナジー効果を創出

【ワークフローの標準化】

【元請による施工マネージメントの強化】

【積み上げ積算方式の導入】

【施工協力会社マネージメントシステム構築】

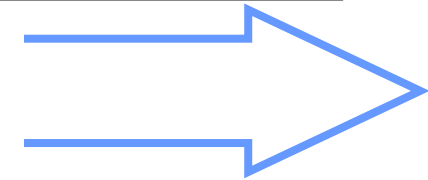
【工事拠点配置の最適化】

【徹底したBPRとIT装備化推進】 . . .

- 2 - 1 . 「グループイノベーション2010」の具体的取り組み

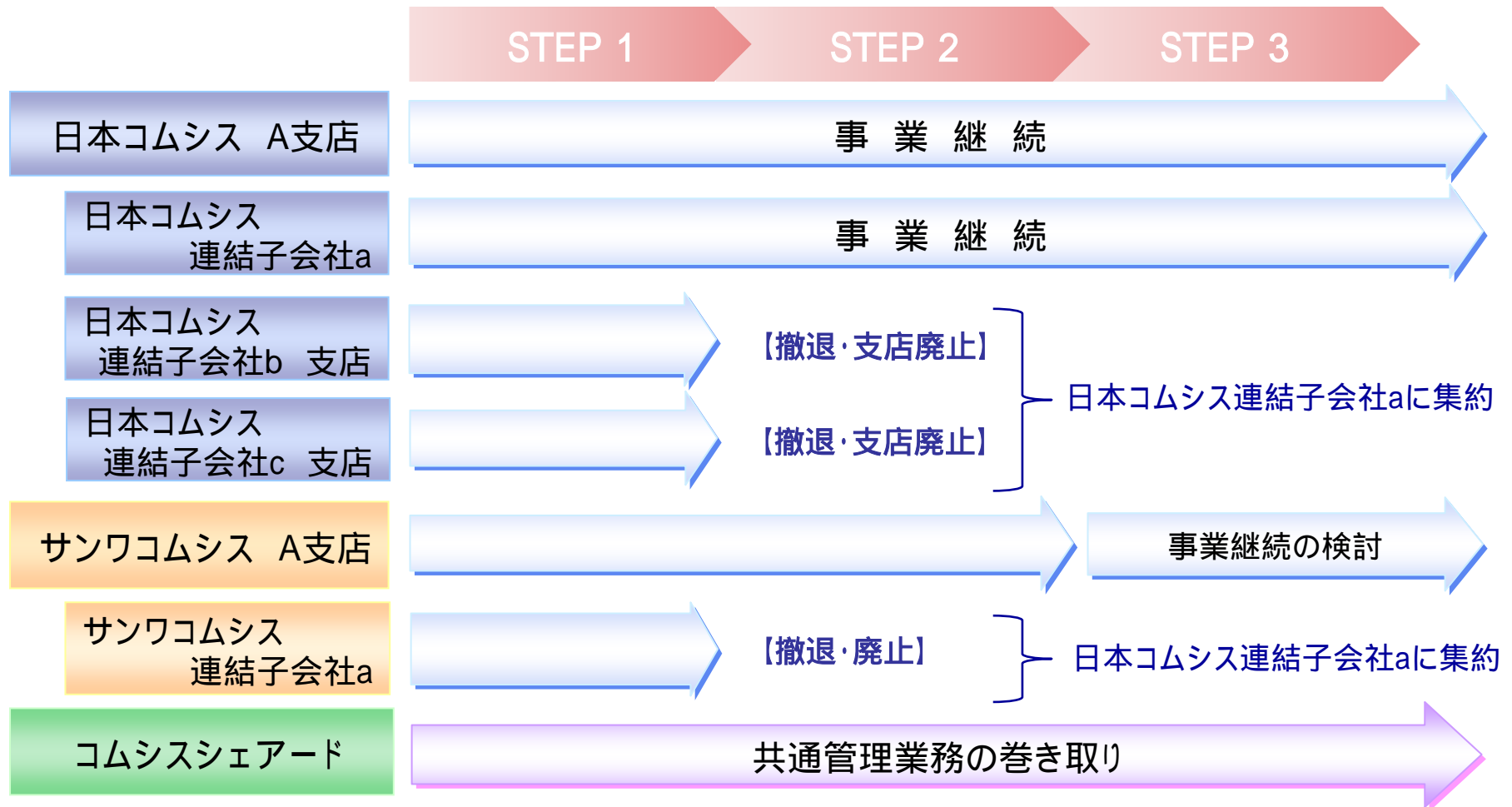


成長分野への資源投入
 コスト削減施策の水平展開
 ワークフロー標準化(共通プラットフォームの標準化)



テーマ	施策	内容・進捗
増収・増益	情報事業のビジネス拡大	情報ビジネス部門の分社化 2009.4.1 スタート
業務の効率化	共通業務の集約推進 【通期目標3億円】	共通管理業務のシェアード会社への巻き取りによる要員の削減効果(約50名) 【2Qまでの効果 約1.2億円】
	集中購買のグループ展開 【通期目標8億円】	取引先の絞り込み及び機器類の価格交渉の徹底に加え、PC・車両・複写機等の間接材のグループ一括購入 【2Qまでの効果 約3億円】
	「カイゼン」の全社グループ拡大	グループ全社への展開完了
一体運営の推進	NCCビジネス拡大スキームの強化	日本コムシスグループからサンコムへ稼働支援実施
	ICT、社会インフラ事業の協業体制強化	情報の共有化による営業活動、ICT技術者のCHD内供給を実施
	地域事業の業務運営体制の見直し (P6にて詳細説明)	
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	comstarが順調に稼働、連結子会社向のcomlinkが2010.4に稼働開始予定

- 2 - 2 . 地域事業の業務運営体制見直し



撤退・廃止を行う連結子会社、支店は業務の移管及び要員の削減・異動を実施

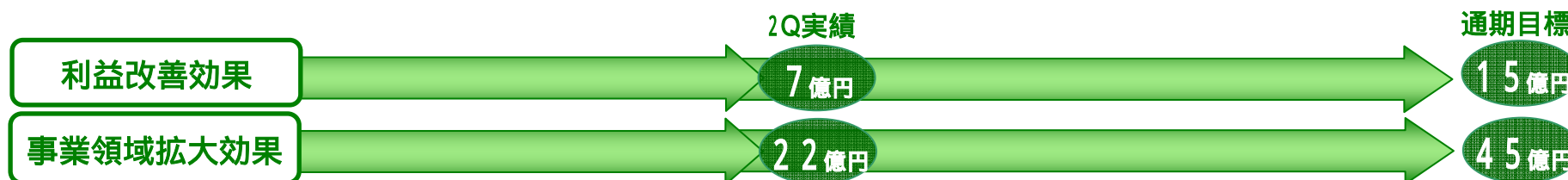
【CHDグループシナジーの最大化】

・グループとして組織の一体化・スリム化を推進し、オーバーヘッドコストを削減

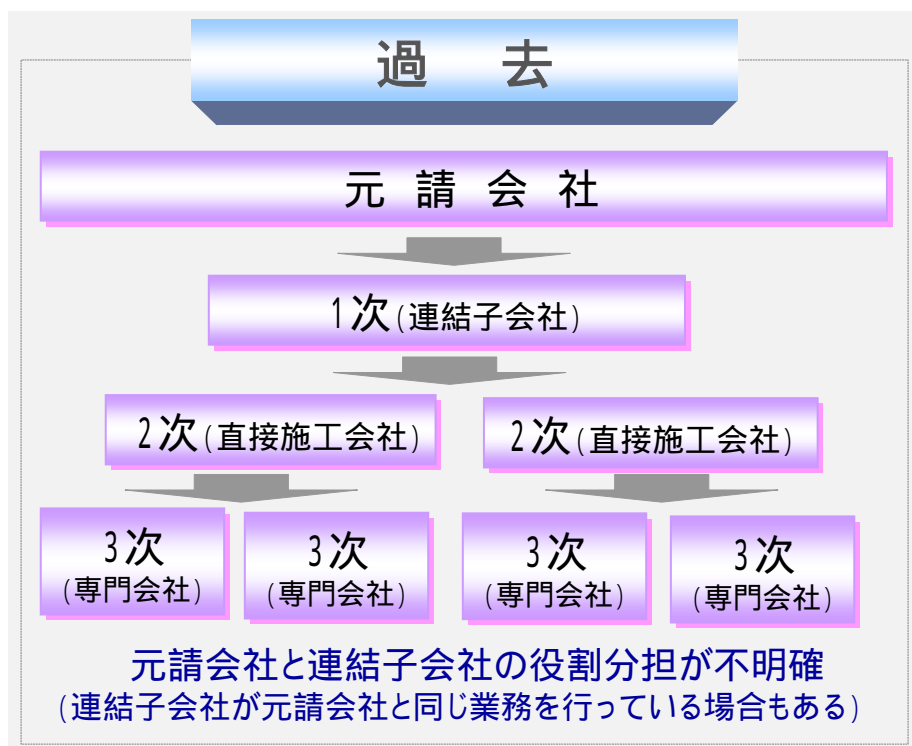
- 3 - 1 . 「革新2010」(コムシス)の施策展開と効果



	施 策	内 容 ・ 進 捗
事業分野別施策	元請による施工マネージメントの強化 (P8にて詳細説明)	
	新積算方式への移行	本社、関東中サ総エリア13カ所で導入、全国へ水平展開を実施
	ネットワーク系業務の全国集約体制への移行 (P9にて詳細説明)	
	モバイル系業務運営体制の見直し	工事事務所の統廃合、連結子会社の直営施工実施
	事業分野の選択と集中	ITビジネス事業で支店営業体制の見直し、首都圏への集約
	地域事業の自立化	グループイノベーション2010「地域事業運営体制」で新たに展開
	事業領域の拡大	データセンタ構築、NGN企業NW、サーバービジネス、周辺ビジネス拡大
全社共通施策	安全・品質マネージメント体制の再構築	「安全品質抜本会議」「CS委員会」設置
	業務プロセスの見直し・新基幹系システムの導入	新システム導入効果を評価し、効果を確認
	ワークフローの標準化	継続実施
	業務システム(IT装備)化推進	連結子会社基幹システムcomlinkを業務標準化と併せて開発開始
	新人事制度の導入	エリア職社員制度導入、ICT・営業手当等検討
	施工協力会社マネージメントシステムの再構築	業者選定見直し、施工評価基準、インセンティブ制度等検討



- 3 - 2 . 元請による施工マネージメントの強化



元請会社と連結子会社の機能を明確に分化

連結子会社の役割

1. 元請業務のうち、法令上外注可能な業務を分担
(設計、工程管理・施工管理等の補助業務)
2. 直接施工会社への牽制となる技術力を醸成
3. グループ外からの直接受注で、連結業績に貢献



【施策を連動させシナジー効果を発揮】

ワークフローの標準化

施工協力会社マネジメントシステム構築

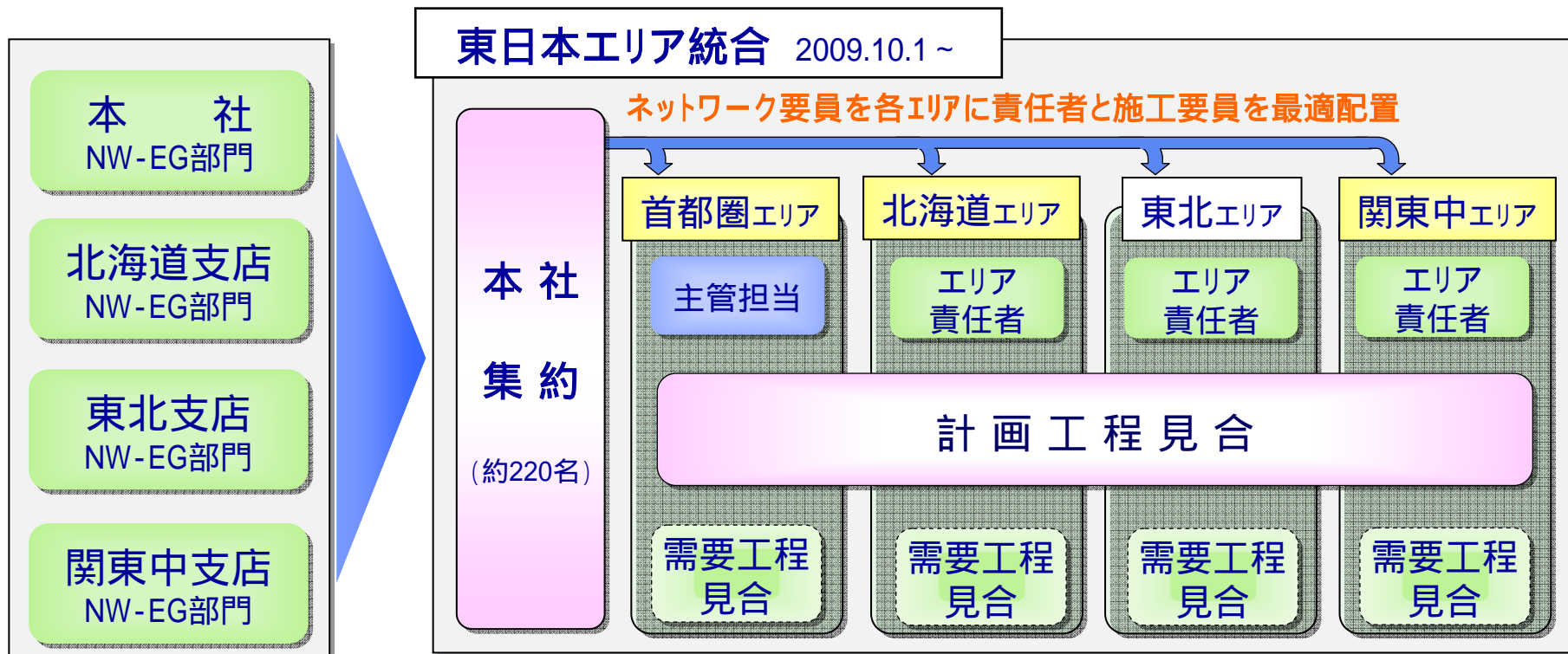
積み上げ積算方式の導入

業務のIT装備化推進

工事拠点配置の最適化

生産性の向上

- 3 - 3 . NW系業務の全国集約体制への移行



要員流動を柔軟に行い、一体的な施工体制を構築

稼働効率の向上

・工事量に見合った要員を割り当てることが容易

間接費削減

・共通業務のダブリをなくし、オーバーヘッドを軽くする

2009年度
4千万円の予定効果額

2010年度西日本エリアへ施策を拡大

2010年度
1億8千万円の予定効果額

- 4 . 「改革プロジェクト2010」(サンコム)の具体的取り組み

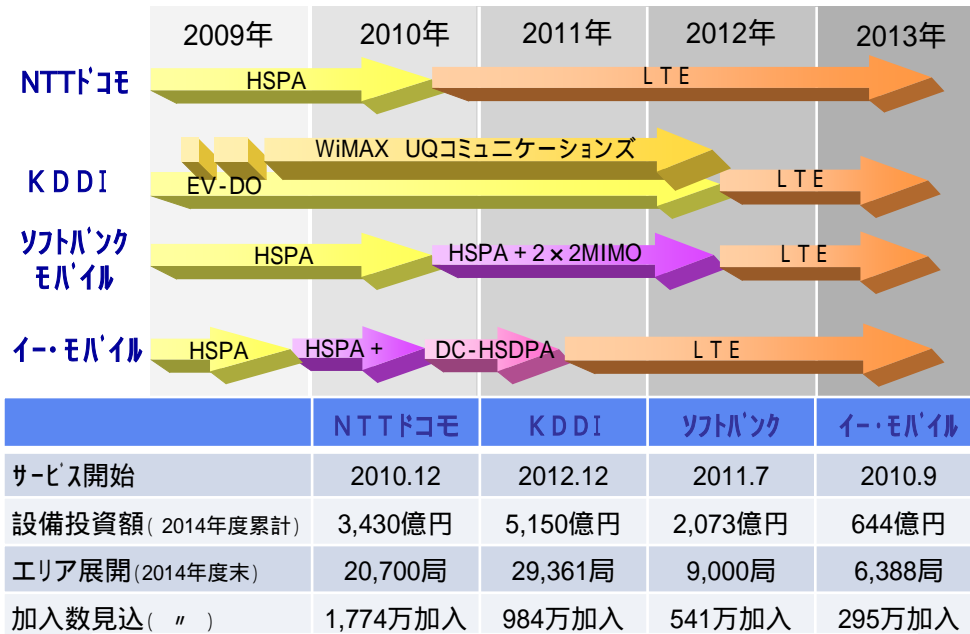


	施 策	内 容
構造改革施策	comstarに合わせた ワークフローの標準化	・業務フロー分析による徹底した無駄とり ・原価の高い工程の分析と低減施策の立案・実施 【改善プロセスを2010.1から実施】
	地域事業の運営体制の見直し	・日本コムシスと連携した支店体制の強化と要員のスリム化 【2010.4から2支店で新体制スタート】
	事業の選択と集中	・各事業部門の大胆なスクラップ&ビルトを展開し、成長分野に 経営資源を集中 【2010.4に組織再編】
コスト削減施策	オーバーヘッド部門の 直工要員化及び要員のスリム化	・下期コントロール可能なコストを20%カット、年度末までに20%要員スリム化
	外注費・材料費削減による 粗利益率の向上	・各事業部毎に個別に目標を定め、月次会議で進捗を管理
	間接要員を直工要員化して 成長分野に再配分、派遣社員の削減	・ガイドラインを定めて、月次会議で進捗を管理
	連結子会社の人件費等経費の削減	・会社毎に目標を定めて、グループ経営会議で進捗を管理

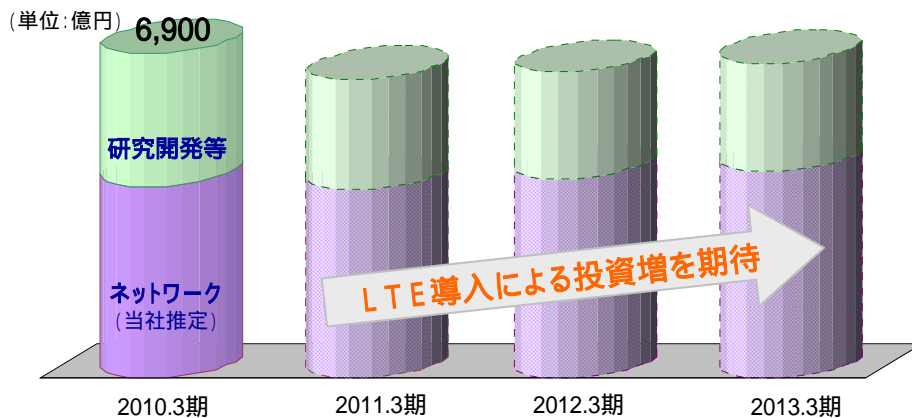
下期の利益改善効果 5億円

-1. ドコモビジネスのLTE導入への取り組み

各キャリアのLTE導入計画 (日経コミュニケーション出典)



ドコモの設備投資動向(当社予測)

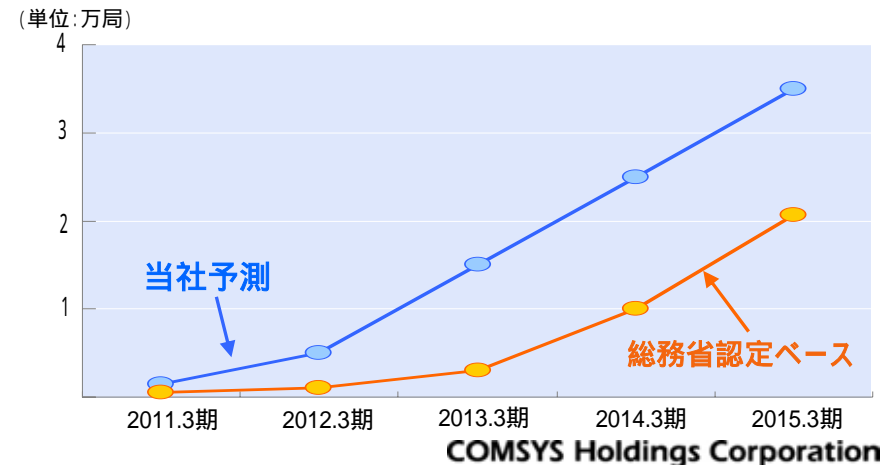


LTE: 拡大分野としての取り組み

競争力のある事業体質への変革とシェア拡大

- **建設工事のスピードアップと品質向上**
折衝、コンサル体制の強化
発注からサービス開始までのバリューチェーンの効率化
- **コスト低減への対応**
仕事の見直しによる建設コストの低減化
- **YRP(横須賀リサーチパーク)への参入**
LTE用ノード設備の開発業務への参画
無線アクセス方式開発業務への参画
- **サービスプラットフォーム業務への参入**
MAPS等の開発業務への参画

ドコモのLTE導入局数(当社予測)



- 2 . I R U 事業 ・ 地デジ対策事業への取り組み

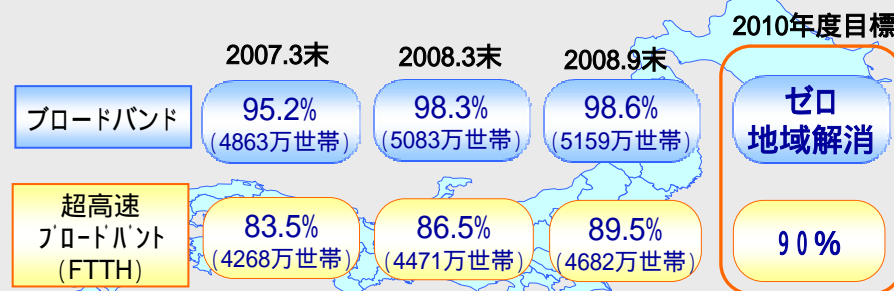


緊急経済対策案件を着実に獲得し、経済不況の影響をカバー

I R U 事業への対応 (デジタル・ディバイド解消)

● ブロードバンド基盤の整備目標及び整備状況 (総務省)

整備目標 2010年度までにブロードバンド・ゼロ地域を解消
 // 超高速ブロードバンドの世帯カバー率90%以上
 整備状況 サービスエリアの世帯カバー率 (推計)



● 市場規模 予 算 : 2200億円
 自治体数 : 300以上

地デジ関連事業への対応

● 地上デジタル放送移行に際し、経済的理由で地上デジタルテレビ放送を見ることができない世帯への対策支援

● 実施対象

実施期間 2009年10月～2011年度7月末までを予定
 実施対象 NHK受信料全額免除世帯

➡ 最大260万世帯

2009年度 170億円 60万世帯
 ターゲット

「地デジチューナの設置」「アンテナ工事」

事業拡大に向けた取り組み施策

- 自治体の情報通信基盤整備に対し、光ファイバー構築等のノウハウを活用して受注拡大
- IRUプロジェクト発足・・・情報の共有化、技術者の確保

受注目標 50億円

- 地デジプロジェクト体制の確立
 全社一体となったマネジメント体制の整備
 施工体制の整備・・・施工管理技術者の専任配置

受注目標 30億円

- 3 . エコ・環境整備ビジネスへの取り組み



エコ、環境整備投資の拡大に伴い、グループ力を集結して受注拡大

当初予算は景気対策による前倒し傾向、H21年補正予算下期に期待

マーケット環境の変化

エコ・環境整備ビジネス
 太陽光発電の発注は前倒し傾向
 スケルニューティール関連
 ・下期補正分は来期にずれ込む可能性あり
本年度予算 1450億円

地域環境整備ビジネス
 電気通信は前倒し発注
 (河川関連、警報システム等)
本年度予算 1100億円

都市環境整備ビジネス
 下期は大型案件の発注中心
 ・雨水対策用下水道工事
 ・冠水警報表示板、等
本年度予算 1300億円

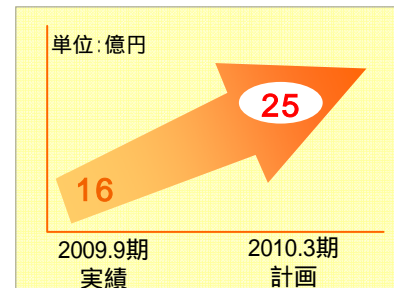
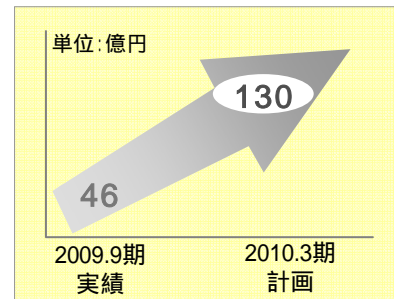
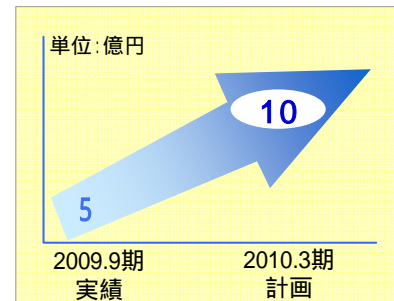
事業領域拡大に向けた取り組み

太陽光プロジェクトによる
 競争力強化と事業の拡大
 建築技術との
 シナジー効果による差別化の実施

ビッグプロジェクトへの取り組み
 …スカイツリー関連等
 トンネル、道路防災設備工事の
 グループ内一体的事業の取り組み

総合評価プロジェクトによる
 徹底した事前検討と選別受注
 ・官公庁案件の優良物件に絞り込み徹底
 上下水道プロジェクトによる
 専門業者との協力体制を構築

受注目標



- 4 . キャリア系周辺ビジネスへの取り組み



周辺ビジネスの拡大により、更なる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拡大
リモートサポートサービスのオンサイト
保守への参入
- **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**
不良設備提案による更改工事拡大
NGN関連の開拓

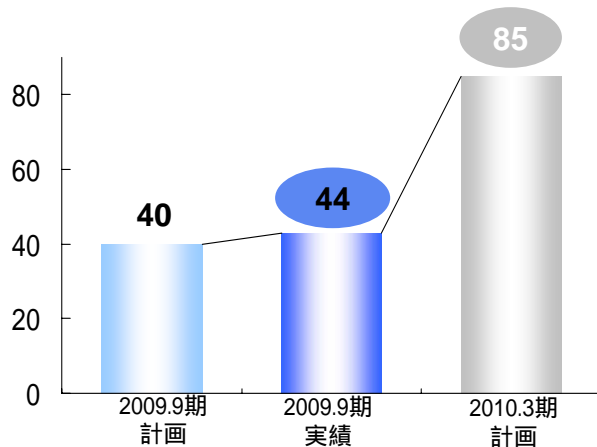
< ドコモ周辺ビジネス >

- **調査業務、IPビジネス等**
48時間お客様訪問サービスの受託業務
量拡大
ドコモIPネットワーク業務への参入・拡大
・ロード設備の開発業務
・オペレーション装置の設定業務
・開発ベンダー設定業務
- **保守業務・保全業務**
無線基地局エリア保守の業務領域拡大
及びエリア拡大
- **インフラ周辺業務**
大気情報可視化事業の受注拡大
(花粉センサー取付工事)

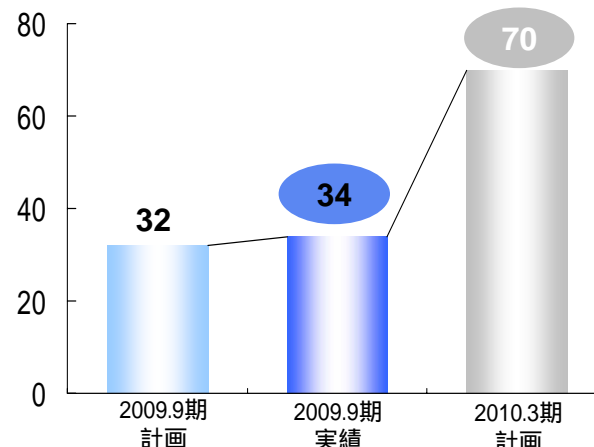
< NCC周辺ビジネス >

- **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
無線機試験、調整業務の拡大
- **新分野業務**
無線機工事の参入
宅内総合サービスへの展開
電波不感地帯の調査・測定と此へタ設置
- **新規顧客開拓**
CATV未参入地域への参入

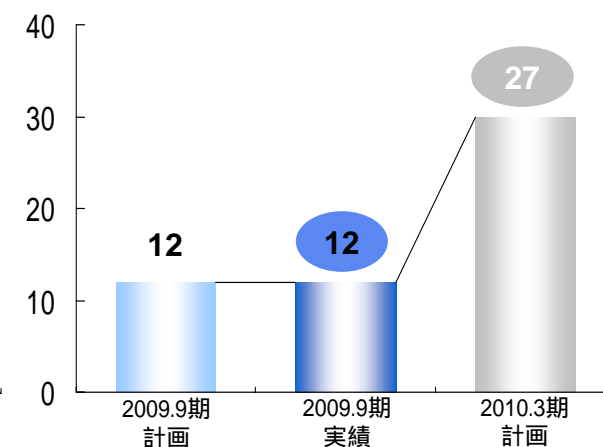
単位: 億円



単位: 億円



単位: 億円

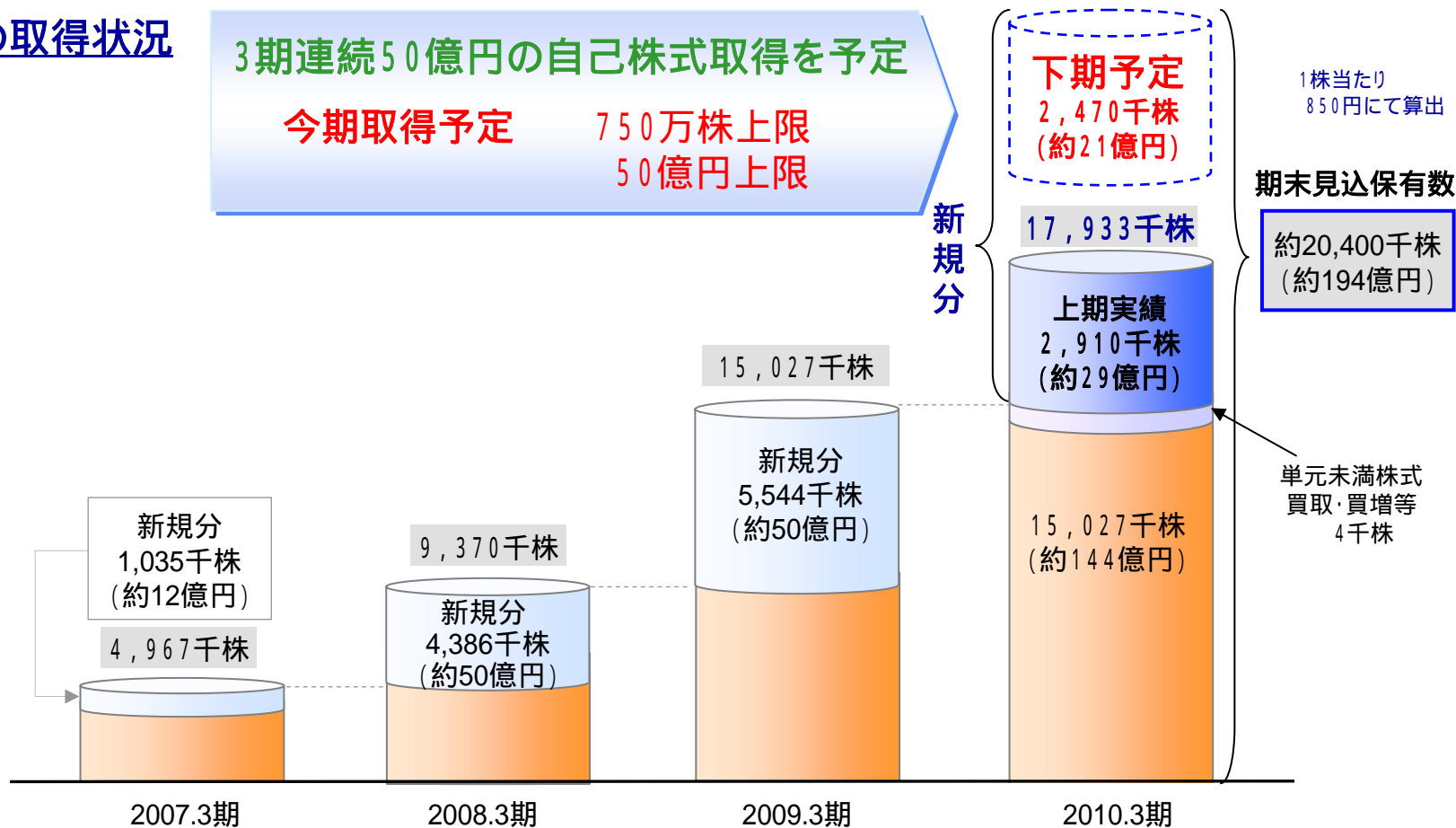


株主還元施策について

自己株式の取得状況

3期連続50億円の自己株式取得を予定

今期取得予定 750万株上限
50億円上限



配当状況

	2007.3期	2008.3期	2009.3期	2010.3期
一株当たり配当金	17円	17円	20円	20円(予定)
【中間配当】	7円	7円	10円 (記念配3円含む)	10円
【期末】	10円	10円	10円	10円
連結配当性向	19.5%	20.3%	26.5%	24.9%(予定)