

# 2011年3月期 決算説明会

2011年5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

COMSYS Holdings Corporation

# — Contents —



<b>I. 2011年3月期 決算総括</b>	
1. 2011年3月期 決算概況ハイライト	1
2. 2011年3月期 事業別売上高の詳細	2
3. 2011年3月期 営業利益の詳細	3
4. 経営基盤強化策の成果	4
<b>II. 東日本大震災への対応－通信設備の復旧へ尽力－</b>	5
<b>III. 2012年3月期 通期計画について</b>	6
1. 増益(営業利益)計画の主要因	7
<b>IV. キャリアビジネスの動向</b>	
1. NTTビジネスの投資動向と対応	8
2. ドコモビジネスの投資動向と対応	9
3. NCCビジネスの投資動向と対応	10
<b>V. 構造改革の深化と新規事業領域への挑戦</b>	
1. 構造改革とインキュベーション	11
2. 地域事業における運営体制の見直し	12
3. 新規事業領域への取り組み	13
3-1. 中水(バイオ水処理)ビジネス	14
4. 経営統合のシナジー追求	15
<b>VI. 自己株式の状況及び株主還元施策について</b>	16

# I-1. 2011年3月期 決算概況ハイライト

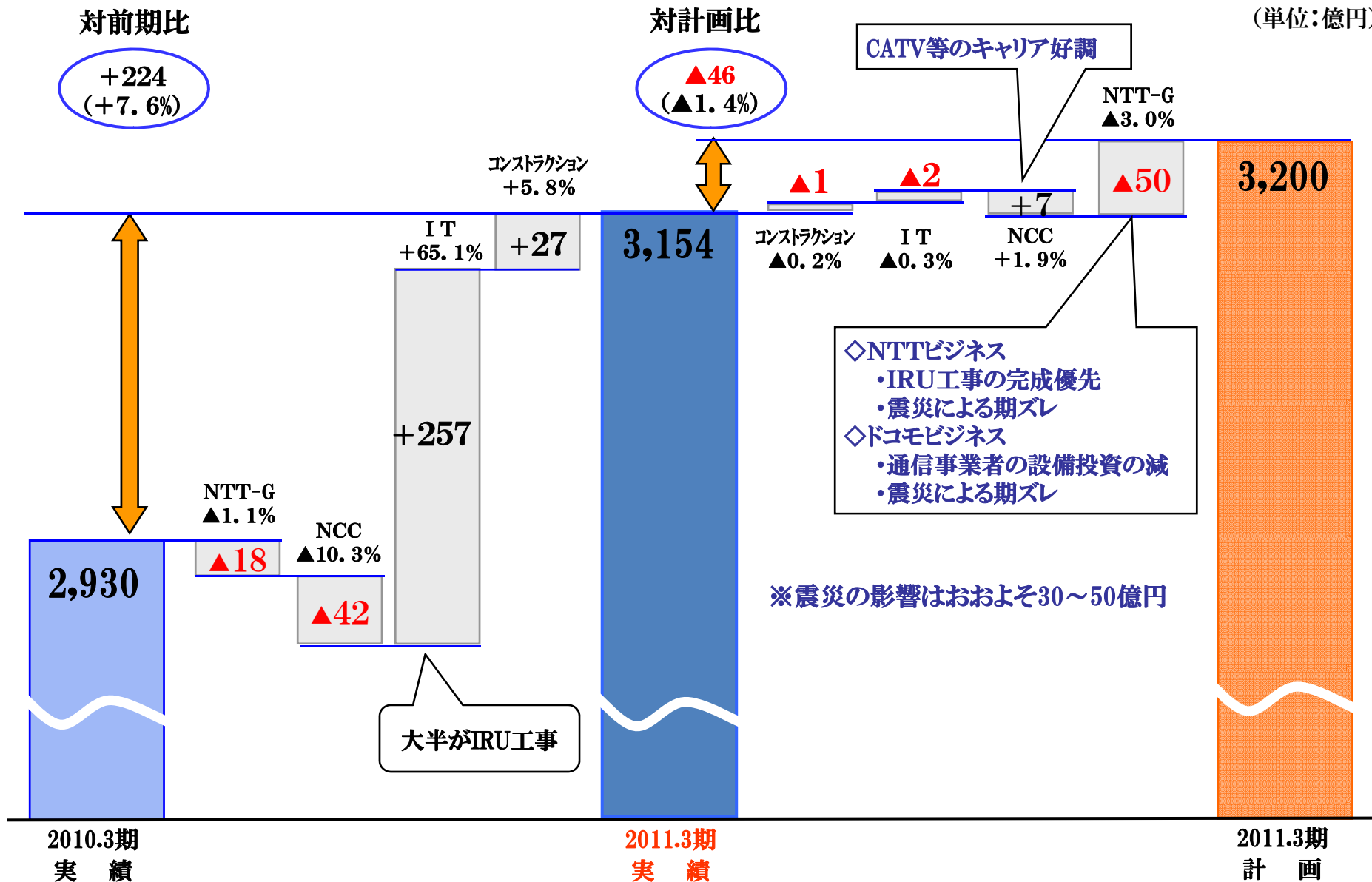


## ◆受注計画を達成、東日本大震災の影響等で売上・利益がショート◆

単位:億円	実績	対計画比	対前期比	ポイント
受注高	2,943	+8 (+0.3%)	+96 (+3.4%)	<p><b>受注・売上高について</b></p> <p>◇対前期比では、つうけんととの経営統合、IRU・地デジ工事等の貢献により大幅に受注・売上を伸ばしたが、対計画比では、受注は堅調に推移するも、売上は通信事業者の投資減と東日本大震災の影響等により計画を下回る</p> <p><b>利益について</b></p> <p>◇営業利益は、構造改革施策による生産性の向上及び経費削減に努めたが、請負単金の見直し、工事の小規模化に加え、震災復旧による売上高減の影響を受け、計画を下回る</p>
売上高	3,154	▲46 (▲1.4%)	+224 (+7.6%)	
営業利益	117	▲14	▲8	
営業利益率	3.7%	▲0.4p	▲0.6p	
経常利益	121	▲14	▲10	
経常利益率	3.8%	▲0.4p	▲0.7p	
当期純利益	95	▲6	+25	
当期純利益率	3.0%	▲0.2p	+0.6p	

# I-2. 2011年3月期 事業別売上高の詳細

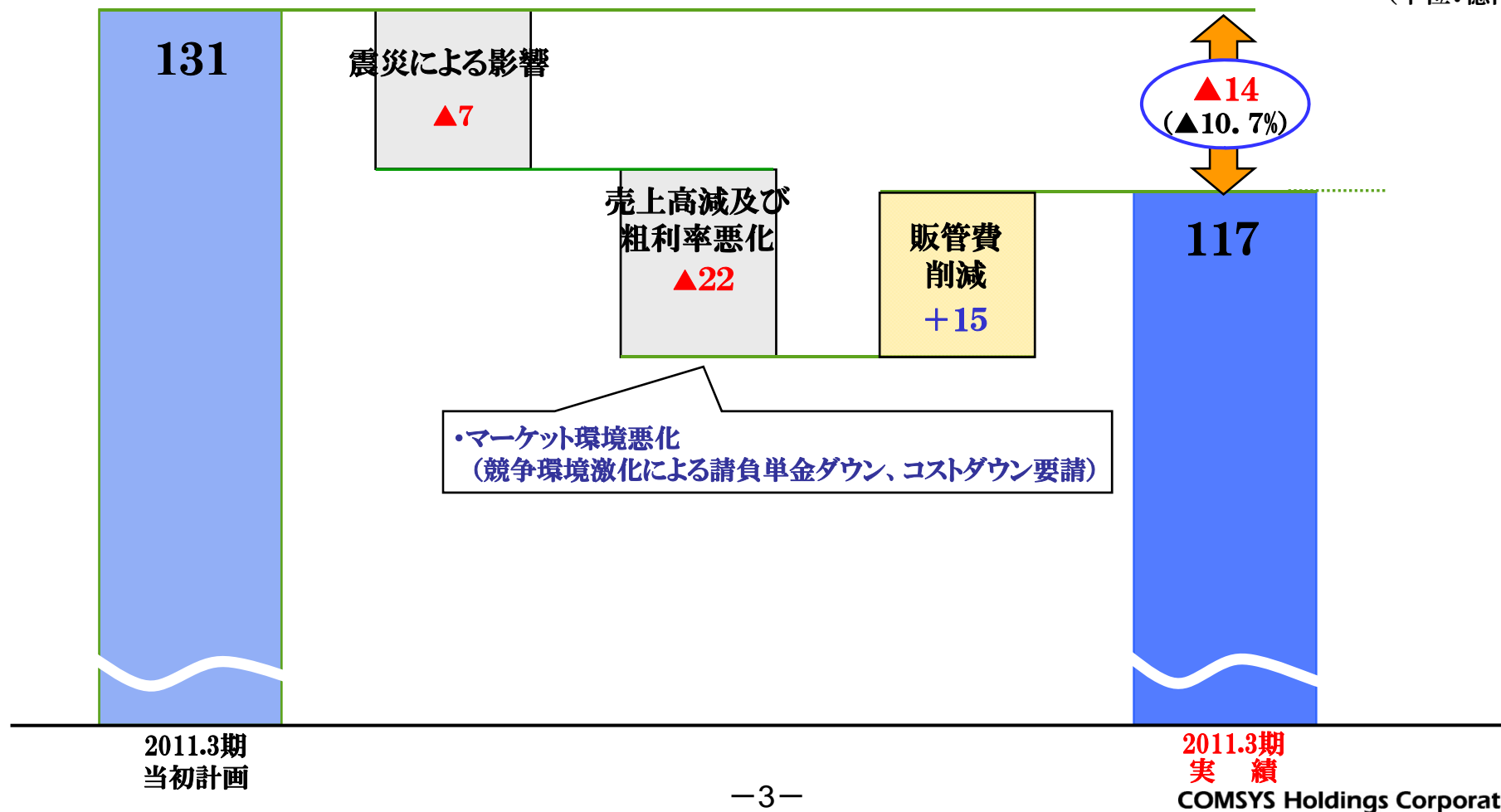
(単位:億円)



# I-3. 2011年3月期 営業利益の詳細

◆構造改革施策等による利益改善効果は得られたが、  
売上高減、粗利益率悪化の影響を補うまでには至らなかった◆

(単位:億円)



# I-4. 経営基盤強化策の成果

## ◆資産のスリム化と人件費構造の適正化施策を実施◆

### 資産のスリム化施策

#### ソフトウェア資産の一括償却

- comstar等社内基幹システム 34億円
- NTT事業施工管理システム 4億円

特損38億円

#### 遊休不動産のディベロッパーへの一括売却

- 日本コムシ旧高井戸TS
- 日本コムシ旧関東中支店 他23物件

特損18億円

(予定 13億円)

### 人件費構造の適正化施策

#### 転身援助制度により正社員の減

- 2011年3月末でグループ全体で170名が退職  
(計画 150名)
- 希望者に再就職支援を実施

特損12億円

(予定 10億円)

#### 非正規社員(契約、派遣社員等)の340名削減

約510名  
削減  
(計画 500名)

#### 定年後再雇用制度の見直し

- 従来制度(定年時の60%賃金)に加え、公的給付を併用したフルタイム、パートタイム勤務制を新設

2012年3月期  
前期比7億円の  
減価償却費減

つうけんとの経営統合  
による「負ののれん」  
(特益)71億円と相殺

2012年3月期  
前期比14億円の  
人件費減



## Ⅱ. 東日本大震災への対応－通信設備の復旧へ尽きる

### 通信各社の震災直後の被害状況

(不通回線数) 固定電話	NTT東日本	加入電話88万回線 フレッツ光51万回線 (電柱約6万5千本、電話線約6,300キロメートルが流失・損傷)
	NTTコミュニケーション	電話やデータ回線など1万7000回線
	KDDI	電話など39万7000回線
	ソフトバンクテレコム	電話など3万2200回線
(停波) 携帯電話 基地数	NTTドコモ	6,720局
	KDDI(au)	3,680局
	ソフトバンクモバイル	3,800局



家屋約3,000棟が倒壊、800名以上の死者・行方不明者を出した岩手県山田町での復旧作業

### コムシスグループの活動状況

統括事業会社	通信会社名	主な活動地域	延人数	活動内容
日本コムシス	NTT東日本 NTTコミュニケーション NTTドコモ	岩手県久慈・宮古エリア 宮城県仙台エリア 宮城県気仙沼・石巻 エリアほか	3,116人	特設公衆電話及び臨時専用回線の設置、故障修理、通信設備被災状況調査、どう道の点検・調査、重要市外中継線迂回路の復旧、携帯基地局の点検・復旧、簡易局の設置ほか
東日本システム建設	NTT東日本	岩手県久慈・宮古エリア 宮城県仙台・仙南エリア ほか	62人	
つうけん	NTT東日本	岩手県久慈・宮古エリア	27人	
サンワコムシス	KDDI(au) ソフトバンク	岩手エリア・茨城エリア ほか	50人	携帯基地局の点検・復旧、簡易局の設置ほか

コムシスグループでは社員に義援金を募り、各社のマッチングギフトと合わせ、被災者支援として日本赤十字社に1億円を寄付いたしました。

# Ⅲ. 2012年3月期 通期計画について



◆ 売上高は落ちるが、構造改革の継続・深化により、  
通期計画は対前期増益を見込む ◆

単位:億円	2011年3月期 実績	2012年3月期 計画	対前期比
受注高	2,943	2,960	+17
売上高	3,154	3,080	▲74
売上総利益	310	328	+18
売上総利益率	9.8%	10.6%	+0.8p
営業利益	117	123	+6
営業利益率	3.7%	4.0%	+0.3p
経常利益	121	128	+7
経常利益率	3.8%	4.2%	+0.4p
当期純利益	95	73	▲22
当期純利益率	3.0%	2.4%	▲0.6p

## ポイント

### 受注・売上高について

◇NTT、ドコモのNW設備投資の減少傾向及び厳しい経済情勢のなか、受注拡大に向けた営業展開を図るが、前期のIRU工事の特需を補えず、売上高は前期比減。

### 利益について

◇構造改革施策の継続・深化による利益率の改善により増益を計画。

【参考】(売上高総利益率)

2011年3月期 上期 8.9% 下期 10.4%

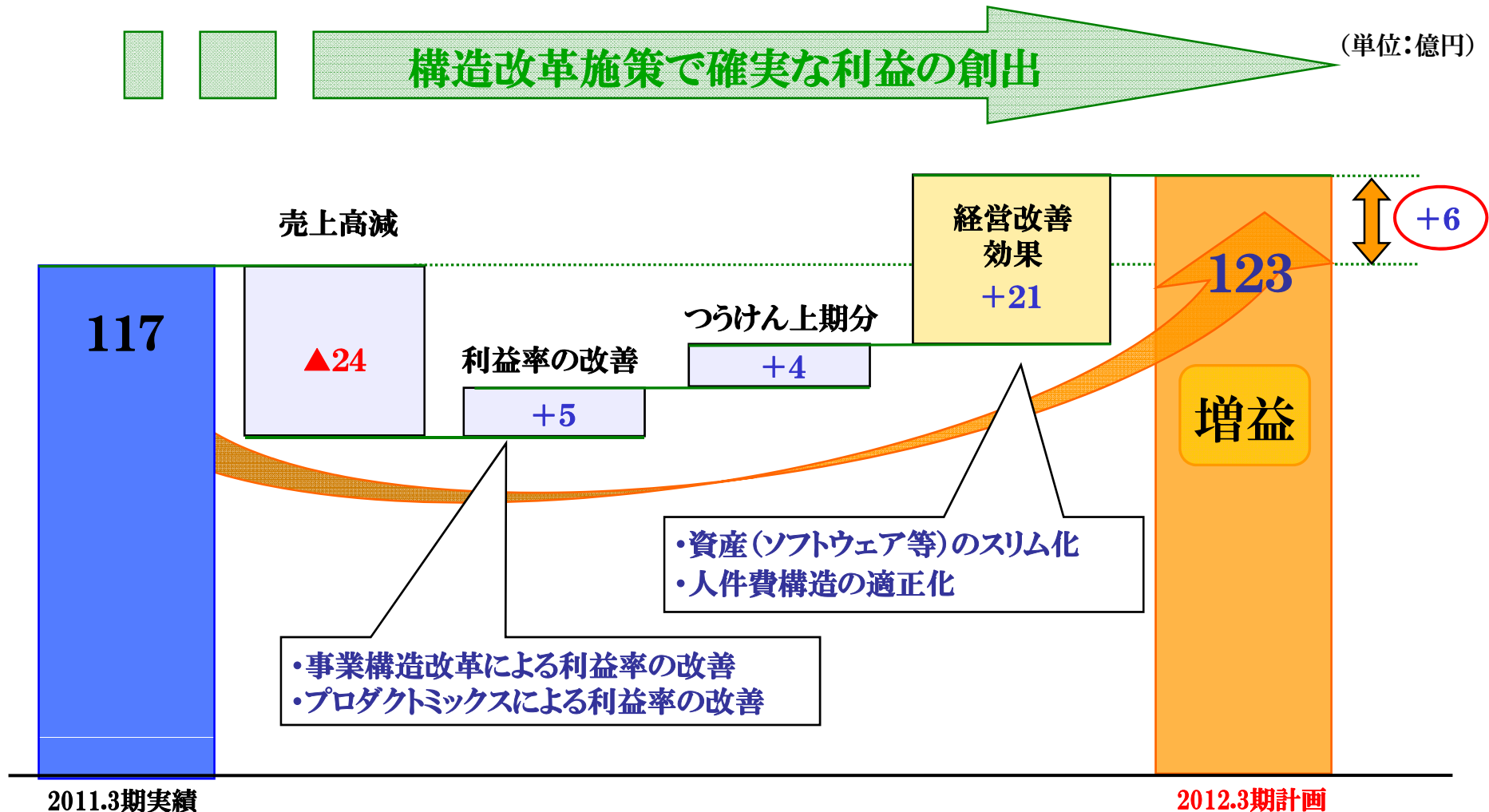
※今回の計画では、東日本大震災による通信インフラ設備の復興工事は見込んでおりません。

※当期純利益が前期比▲22億円となっているのは、主に2011.3期に発生した特別利益(負ののれん発生益)及び特別損失(経営基盤強化策等)の影響によるものです。



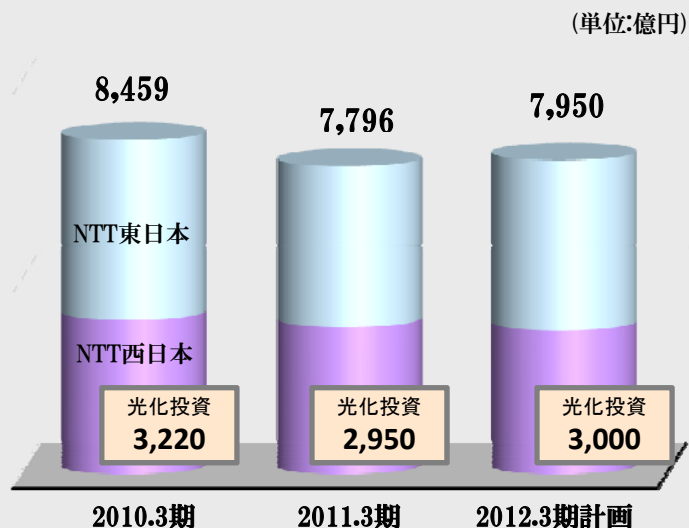
# Ⅲ-1. 増益(営業利益)計画の主要因

## ◆構造改革の深化による利益創出効果で営業増益を計画◆

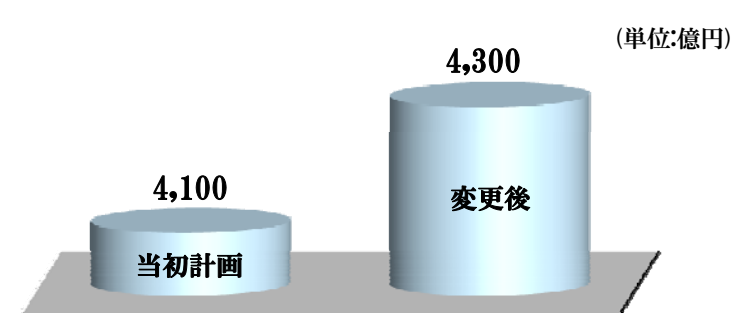


# IV-1. NTTビジネスの投資動向と対応

## ◆NTT東西の設備投資動向◆



## ◆2012.3期 NTT東日本の設備投資◆ (NTT IR資料出典)



## ◆NTT東日本/東日本大震災の影響額◆

(NTT IR資料出典)

2011. 3期実績	2012. 3期予想	
損益	損益	設備投資
約200億円	約200億円	約200億円

## マーケット動向

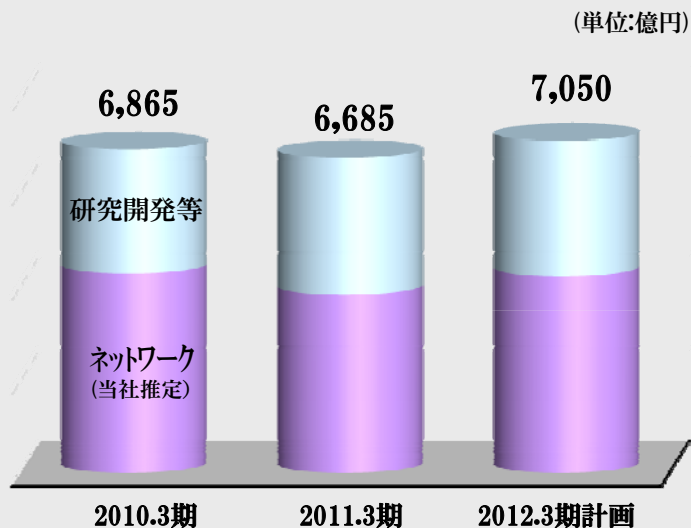
- 中期的には漸減傾向であるものの、光サービスの需要拡大、保全強化工程など品質の維持、将来設備コストの低減に向けた戦略的投資が盛り込まれる。
- 東日本大震災による被災設備の復旧や本格復旧、信頼性向上・復興に係わるコスト(建設)が2012年3月期以降400億円 +  $\alpha$ が見込まれ、損益と合わせると600億円 +  $\alpha$ の投資が公表されているが、不確定要素も多い。

## 取り組み施策

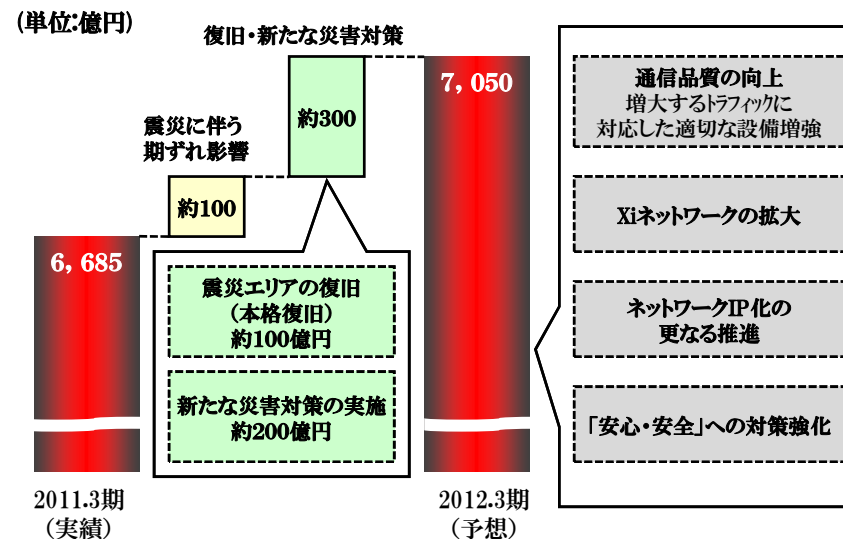
- 既存インフラビジネスでの利益の確保
  - ◇生産性向上施策の強化
    - ・施工マネジメント強化、新積算方式、NW業務全国集約等
  - ◇事業所(支店)の統合
  - ◇グループシナジーの追求(日本コムシス・つうけんの業務片寄せ)
- 事業領域拡大への取り組み
  - ◇保守・運用ビジネス
  - ◇ホームネットワークビジネス 他
- 東日本大震災の被害設備復旧及び信頼性向上・復興施策への対応

# IV-2. 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◆



## ◆東日本大震災関連の設備投資◆ (NTTドコモIR資料出典)



## マーケット動向

- 設備投資は、スマートフォン販売拡大(3Gトラフィック増)、LTE(Xi)サービスエリア拡大等ネットワーク設備の増強が中心。
- 加えて、東日本大震災による被災設備の復旧や新たな災害対策への対応を行うため、設備投資総額は前年度比約400億円増及び損益として別途100億円を見込んでいる。

PDC撤去工事は2013年3月期に本格化し、原則その年度内に撤去が完遂する見込み

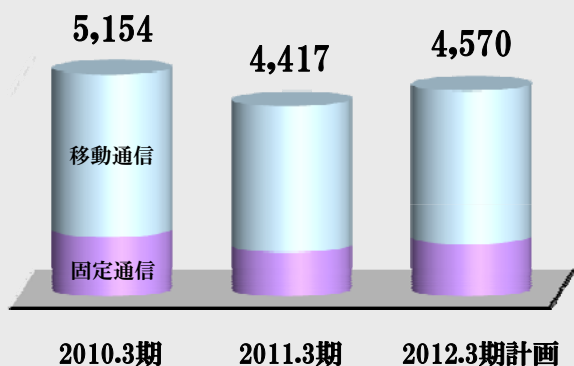
## 取り組み施策

- 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強化
    - ・LTE工程、スマートフォン需要増工程の完遂
  - ◇連結子会社の再編検討
- 事業領域拡大への取り組み
  - ◇エリア保守業務の拡大
  - ◇IPビジネスの積極展開
    - ・インフラード、IP系プラットフォーム開発・保守業務の拡大
- 東日本大震災の被害設備復旧及び新たな災害対策への対応

# IV-3. NCCビジネスの投資動向と対応

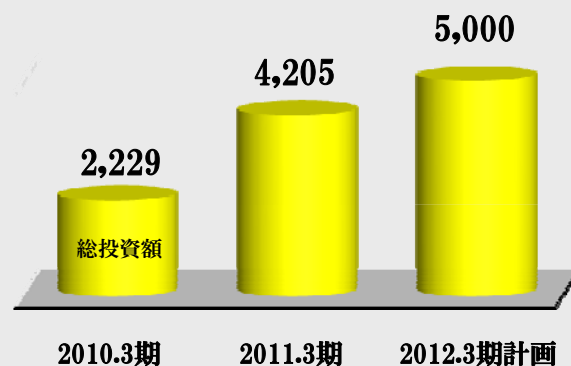
## ◆KDDIの設備投資動向◆

(単位:億円)



## ◆ソフトバンクの設備投資動向◆

(単位:億円)



## ◆東日本大震災関連の設備投資等◆

(KDDI、ソフトバンクIR資料等出典)

	2011.3期	2012.3期
KDDI (au)	特損 176億円	設備投資 200億円
ソフトバンク	特損 144億円※	設備投資 100~200 億円

※ うち通信ネットワーク関連は62億円

## マーケット動向

- KDDI (au)の移動通信は周波数再編による基地局建設の仕上げフェーズとなっているが、発注規模は減少の見込みである。また、LTE工事は2012. 3期以降に本格化する。
- ソフトバンクは移動体を中心に更に積極的な投資を計画している。ベンダー経由の引き合いも増加しており、昨年度に引き続き大規模なプロジェクトが進行している。
- 震災関連ではKDDI (au)が全国各地を結ぶ基幹通信ルートの新設するほか、基地局の増設等で200億円を投資。ソフトバンクは2012. 3期では復興関連で100~200億円を投資。  
(2011. 4. 27、2011. 5. 10 日本経済新聞より)

## 取り組み施策

- KDDI (au)は安全品質を担保してシェアを拡大
  - ◇LTEのプロジェクト化で進捗アップ
  - ◇WiMAX等の追加受注確保
  - ◇エリア内の作業員多能工化によるコストダウン
  - ◇CATV事業への対応
- ソフトバンクの成長戦略に対応し、受注拡大
  - ◇大規模プロジェクトの進捗アップによる鉄塔工事受注
  - ◇鉄塔工事向け施工体制の整備
- 東日本大震災被害設備の復旧・復興計画への対応

# V-1. 構造改革の深化と新規事業領域への挑戦

## ◆厳しい経営環境下で構造改革の継続と業容の拡大へ◆

基本コンセプト

継続的に利益を生み出す  
企業の創造

◆構造改革◆ ~2010年度

『コムシスイノベーション2010』

ほか各社改革施策

『経営改善施策』

(人件費構造の適正化、資産のスリム化)

**COMSYS WAY** 構造改革の継続・深化 2011年度～

◇ 施工技術力の維持・向上 ◇ 市場競争力の強化 ◇ 経営基盤の拡充

新規事業領域への挑戦

◇インキュベーション施策等の推進

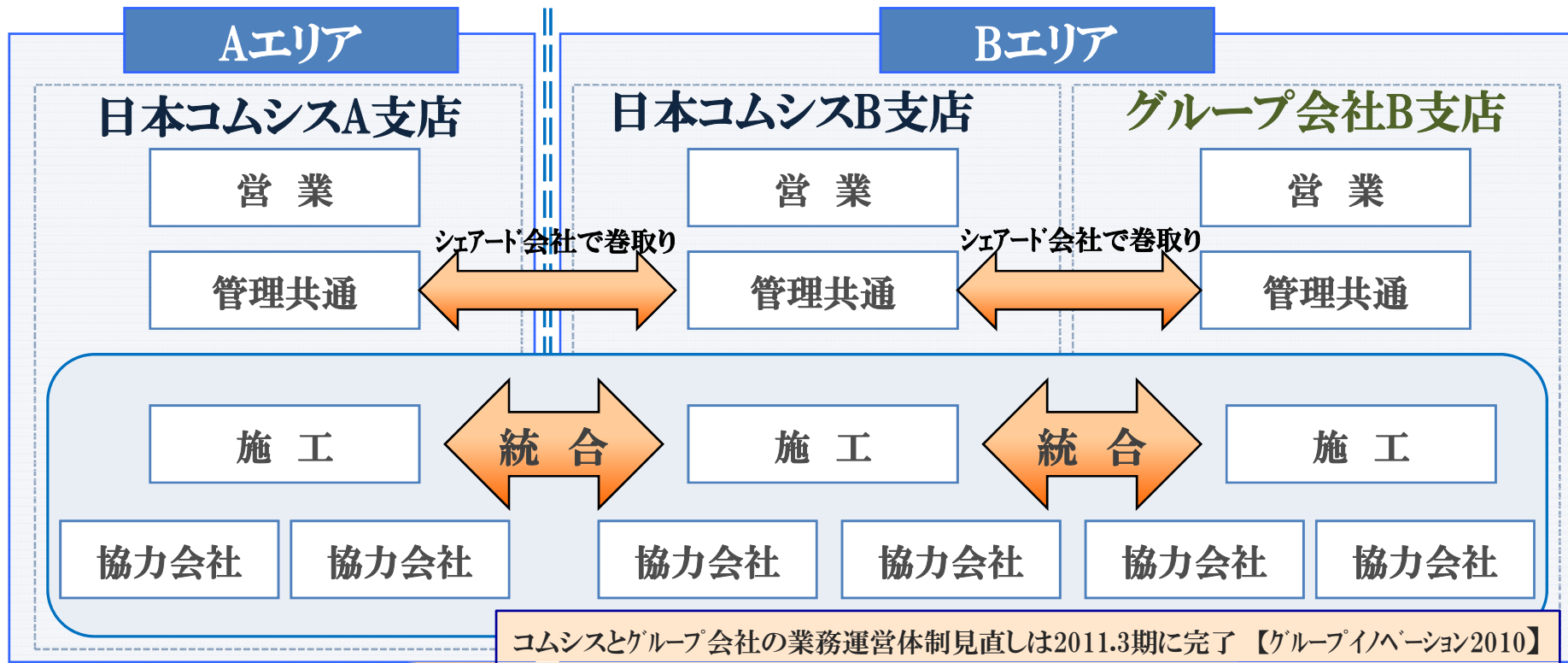
戦略的  
先行投資

- I 事業領域拡大に向け先行投資を継続・拡大し、3～5年後に事業を確立
- II 周辺ビジネスの再構築により、既存事業の売上高減をカバー
- III M&Aの推進

新たな  
ビジネスモデル  
の創出

# V-2. 地域事業における運営体制の見直し

## ◆“エリアの壁”を超えた効率的業務運営体制の確立◆



- 施工部門の統合による集約効果の発揮と施工マネージメントの質的向上強化
- “エリアの壁”を超えた協力会社の一体的運営による稼働効率性の向上
- 管理共通業務の集約によるコスト削減



# V-3. 新規事業領域への取り組み



## ◆社長をトップとする『新規事業開発室』を新設し、事業化を推進◆

### 【2012.3月期インキュベーション計画】

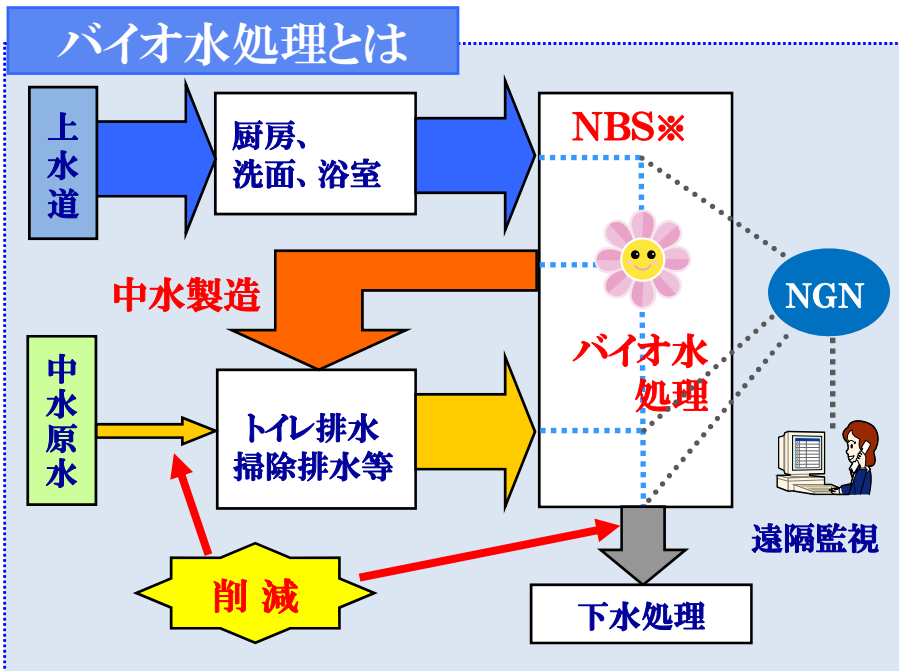
事業セグメント	チャレンジ分野
NTT・ドコモ ビジネス	<b>保守・運用ビジネス</b> ●【アクセス系】要員を育成し(5年後80人)、エリア丸ごとの故障修理や設備管理業務へ本格参入 ●【モバイル系】スポット保守からエリア保守への移行、エリア保守は受託業務項目の拡大
コンストラクション ビジネス	<b>水資源等都市インフラビジネス</b> ● 技術者・有資格者を育成し、 <b>水資源ビジネス(上中下水道等)</b> 、インフラ整備ビジネスに参入

### 【既存・継続のインキュベーション施策】

事業セグメント	チャレンジ分野	現況
NTTビジネス	新宅内ビジネス	訪問サポートセンタの立ち上げにより、オンサイト業務、ひかりTV関連LAN工事、Bフレッツ大口案件を順調に受注。
ITビジネス	ITマネージメントサービス	総合カスタマセンタを創設し、保守・運用サービスを展開するも、市場競争が厳しく苦戦。
	サーバ系ビジネス業容拡大	クラウドの展開メニュー拡大、仮想化技術サービス等で受注は順調に拡大しているが、利益面で課題あり。
コンストラクション ビジネス	太陽光等エコ・省エネ	資格者の育成が順調に進捗。メガソーラの太陽光発電システムを受注が拡大。
	CATV事業者向保守	得意分野のリソースを活用して広域のサービスを提供中。事業化を完了し、今後は定常業務として取り組む。

# V-3-1. 中水(バイオ水処理)ビジネス

バイオ水処理は、厨房排水などを中水として再利用することにより、  
環境対策とお客様コスト削減を同時に実現できるシステム



※NBS(Natural Bio System)⇒NBSとは、S社開発の新しい生物処理技術

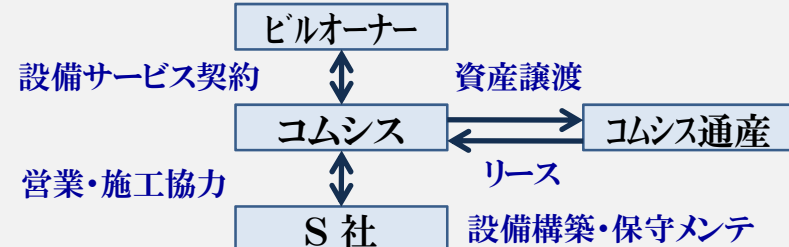
### 【再生水の利用方式内訳】 国土交通省:日本の水資源出典

方式内訳	雨水利用	地域循環	広域循環	個別循環
3,424件	1,513件	170件	633件	1,108件
100%	44.2%	5.0%	18.5%	32.4%

ターゲット

### ビジネスモデル

- セールスポイント  
⇒上下水料金削減額 > 中水施設利用額
- コムシスが水処理施設構築、顧客にサービス提供
- 設備をコムシス通産に譲渡し、リースバック
- 「設備費+保守費+利益」を契約年で顧客より回収



### 事業化に向けた取り組み

- 新規事業の実績作りと技術者の育成  
NTTグループ保有ビルの施工予定
- 技術提案営業の展開  
NBS開発会社との協業
- ネットワーク浄水管理システムの導入  
遠隔監視システムの構築、運用・保守

# V-4. 経営統合のシナジー追求

## 【STEP1】 2011年3月期

【一体的業務運営体制】（日本コムシス&サンコム）

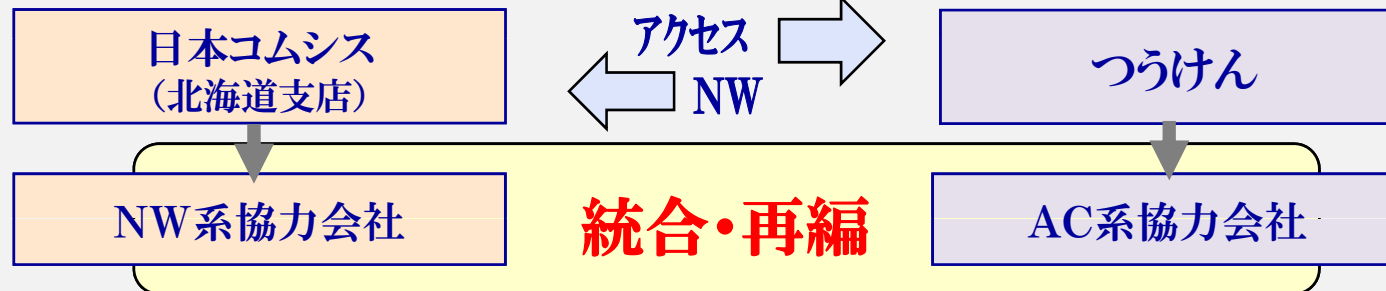
- 2社の協業体制の確立
- 連結子会社支店を廃止
- 共通業務をシェアード会社へ集約
- ロケーション統合

2011.3期 完了

## 【STEP2】 2012年3月期

【NTT事業の再編成】（日本コムシス&つうけん）

- 北海道エリアにおけるNTT事業運営体制の再構築



- CMS (グループファイナンス)
- 基幹システム統合

## 【STEP3】 2013年3月期

【3社の一体的業務運営体制】（日本コムシス&サンコム&つうけん）

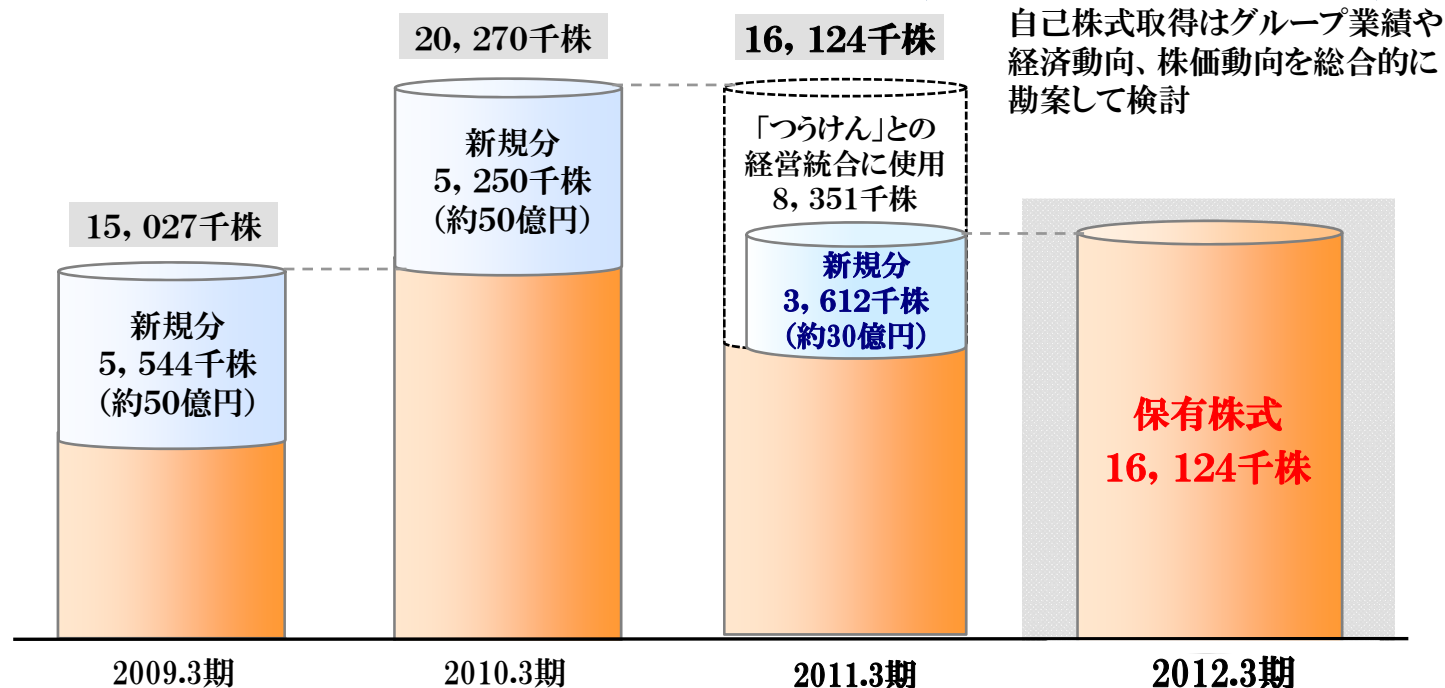
- 施工の統合
- 共通業務の集約
- 客先別営業体制
- ロケーションの統合

組織の統廃合

# VI. 自己株式の状況及び株主還元施策について

◆安定的・継続的な配当を基本方針に、  
今期についても1株当たりの年間配当20円を予定◆

4期連続で自己株式取得を実施



	2009.3期	2010.3期	2011.3期	2012.3期
1株当たり配当金	20円	20円	20円	20円(予定)
【中間配当】	10円	10円	10円	10円
【期末】	10円	10円	10円	10円
連結配当性向	26.5%	36.2%	27.1%	35.6%(予定)