



# 2016年3月期 第2四半期決算説明会

コムシスホールディングス株式会社

2015年11月13日

I.	2016年3月期 第2四半期決算総括		
1.	第2四半期決算概況ハイライト	.....	3
2.	事業別受注高の詳細	.....	4
3.	事業別売上高の詳細	.....	5
4.	営業利益の詳細	.....	6
II.	2016年3月期 通期計画		
1.	通期計画	.....	7
2.	繰越高の状況①	.....	8
3.	繰越高の状況②	.....	9
III.	主要事業者の動向		
1.	NTT固定系事業の動向	.....	10
2.	NTTモバイル系事業の動向	.....	11
3.	NCC系事業の動向	.....	12
4.	モバイルデータトラフィックの想定	.....	13
5.	NTTドコモのネットワーク	.....	14
IV.	トップラインの拡大施策		
1.	中長期的な目標	.....	15
2.	太陽光関連事業	.....	16
3.	ポスト太陽光事業の進捗状況①	.....	17
4.	ポスト太陽光事業の進捗状況②	.....	18
5.	日本エコシステムグループの利益改善	.....	19
V.	株主還元		
1.	株主還元の追加施策	.....	20
2.	株主還元施策(配当金と自己株式取得)	.....	21

## 売上及び利益は未達ながらも受注は計画を上回る

(単位:億円)

	実績 売上高比	前期実績 売上高比	対前期 増減	計画 売上高比	対計画 増減	トピックス
受注高	1,626	1,735	▲108	1,520	+106	<p><b>受注高について</b></p> <p>通信事業者の設備投資抑制により、NCC設備事業が大幅に減少したため、過去最高であった前期を下回る。一方、主力であるNTT設備事業が堅調に推移したことにより計画を上回る。</p>
売上高	1,287	1,442	▲155	1,310	▲22	
売上総利益	161 12.5%	214 14.9%	▲53 ▲2.4p	180 13.7%	▲18 ▲1.2p	<p><b>売上高について</b></p> <p>キャリア系事業(NTT・NCC)が伸び悩み、過去最高であった前期を下回り減収。また、非キャリア系事業(社会システム・IT)は堅調に推移したものの、モバイル系関連事業(NTTモバイル・NCC)の減収により計画未達。</p>
販管費	95 7.5%	102 7.1%	▲7 +0.4p	100 7.6%	▲4 ▲0.1p	
営業利益	65 5.1%	111 7.7%	▲46 ▲2.6p	80 6.1%	▲14 ▲1.0p	<p><b>営業利益について</b></p> <p>構造改革・生産性向上に努めたものの、売上高の減少及びプロダクトミックスの低下により、対前期及び計画未達。</p>
経常利益	68 5.3%	113 7.8%	▲44 ▲2.5p	83 6.3%	▲14 ▲1.0p	
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	45 3.5%	68 4.8%	▲23 ▲1.3p	50 3.8%	▲4 ▲0.3p	

前期実績(2015年3月期第2四半期決算)の受注高1,735億円、売上高1,442億円及び営業利益111億円は、当社設立以来過去最高。

※記載金額は単位未満を切り捨てとしております。

# I-2. 事業別受注高の詳細



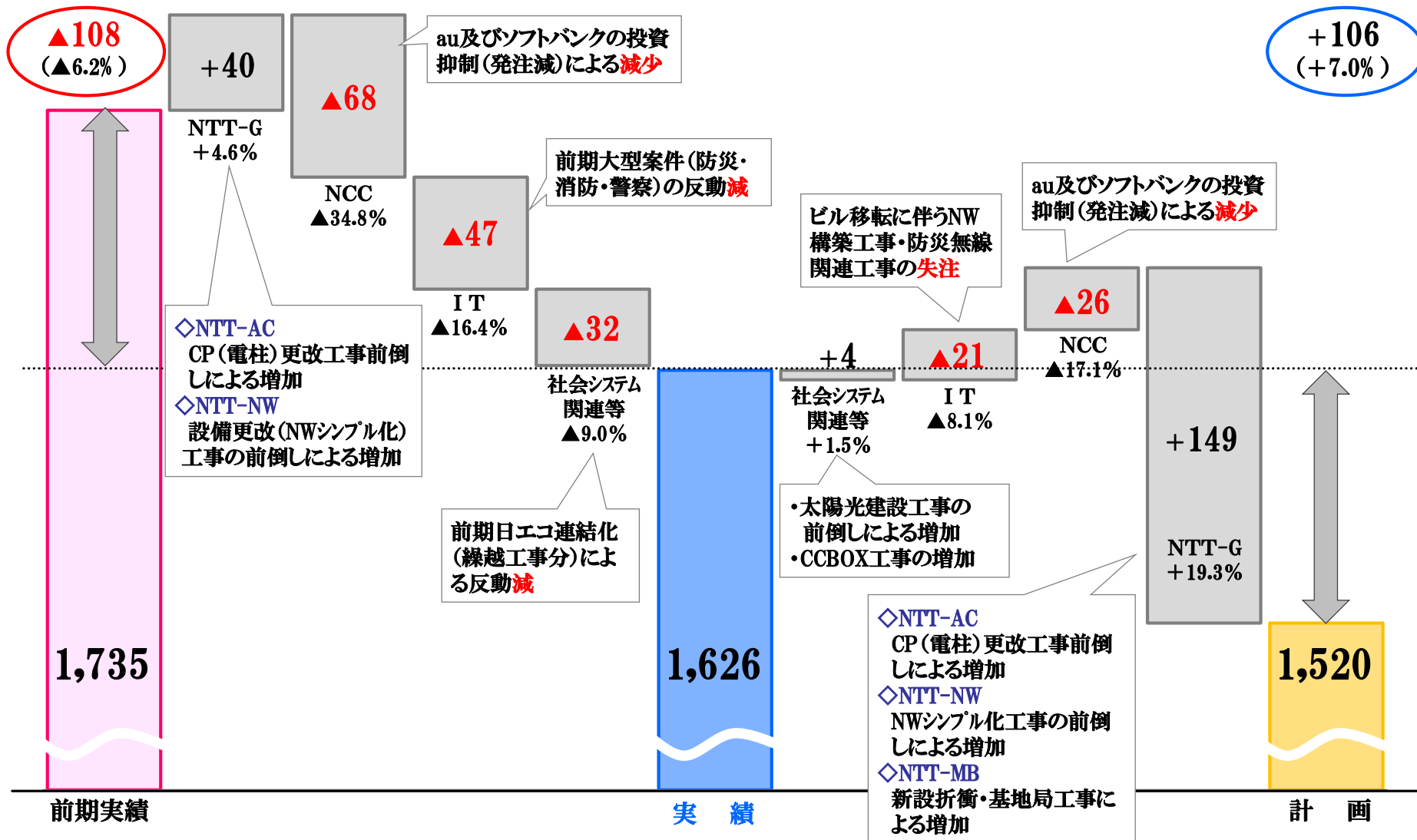
COMSYS.HD

(単位:億円)

## NTT設備事業が堅調に推移したことにより計画比増

対前期比

対計画比



# I-3. 事業別売上高の詳細



COMSYS.HD

(単位:億円)

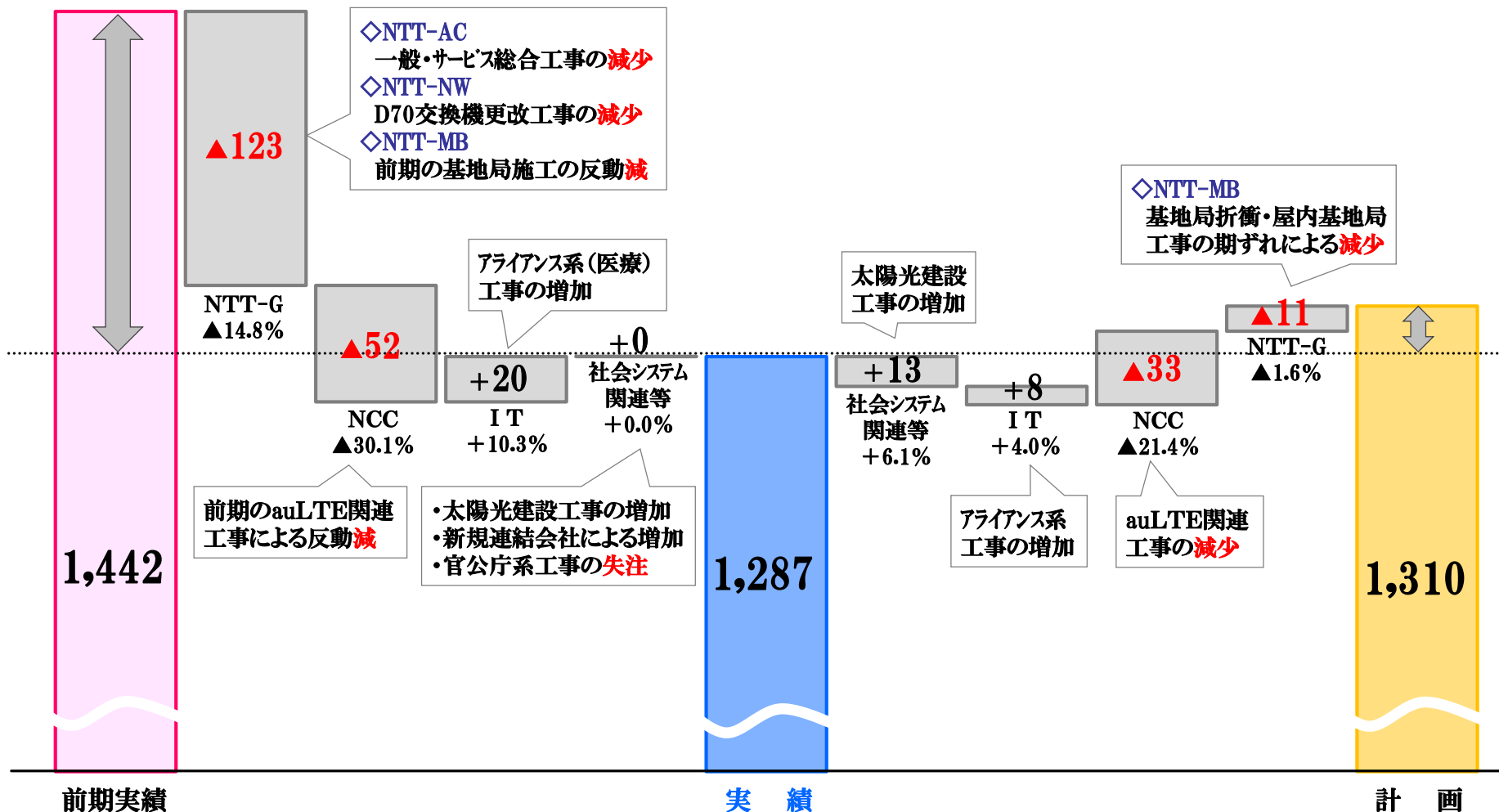
## キャリア系事業の伸び悩みにより減収

対前期比

対計画比

▲155  
(▲10.8%)

▲22  
(▲1.7%)



# I-4. 営業利益の詳細



COMSYS.HD

(単位:億円)

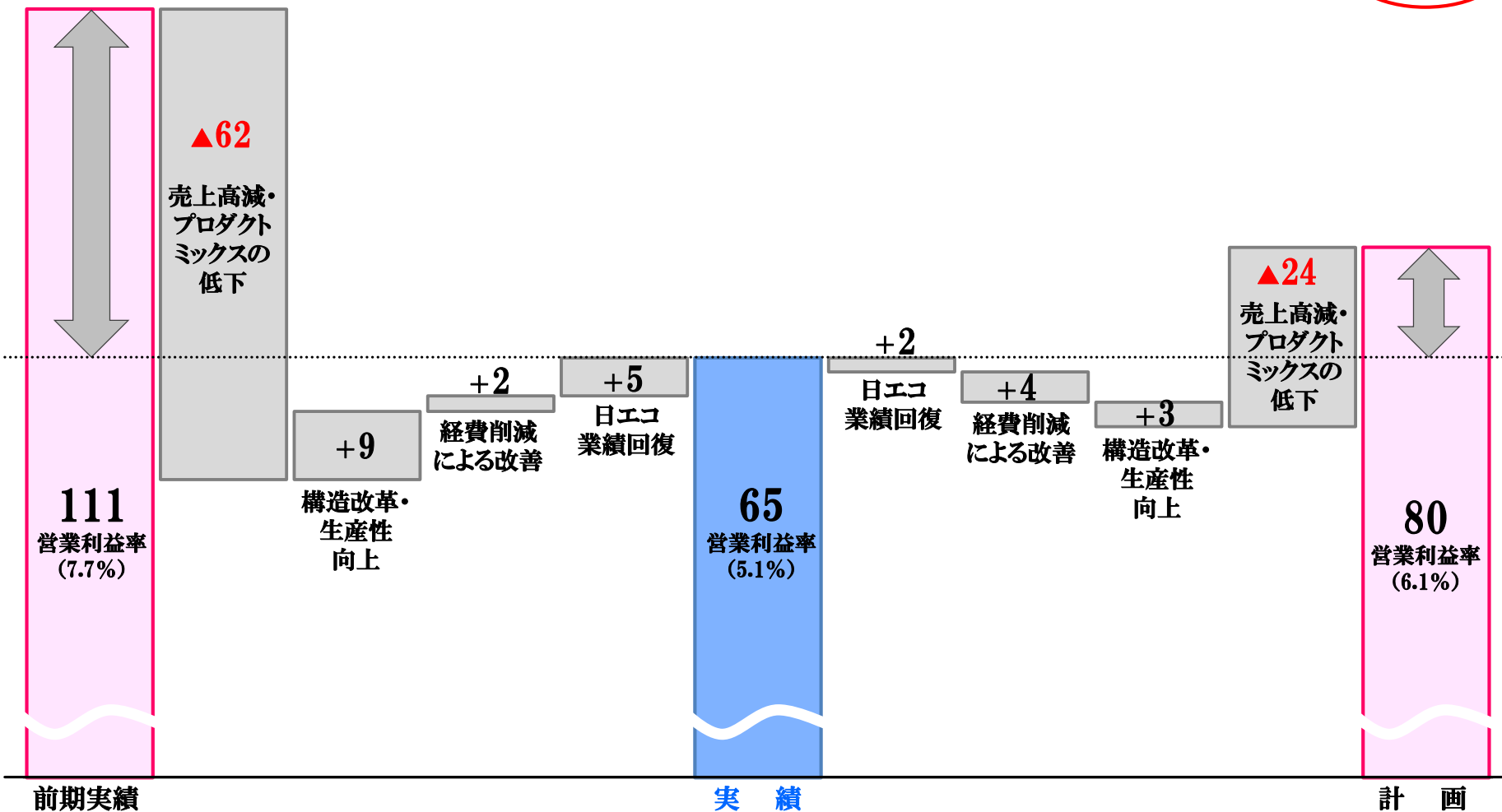
## 売上高減・プロダクトミックスの低下により減益

対前期比

▲46  
(▲41.3%)

対計画比

▲15  
(▲18.2%)



## 豊富な繰越高の完成とリードタイム短縮により計画達成を目指す

(単位:億円)

	2015.3期 実績 売上高比	2016.3期 計画 売上高比	対前期 増 減	アクション
受 注 高	3,369	3,320	▲49	<p><b>受注高について</b></p> <p>上期はNCC設備事業が苦戦したものの、全般的には概ね計画通り推移。下期はNCCの回復期待と積極的な提案営業により更なる受注拡大を図る。</p> <p><b>売上高について</b></p> <p>豊富な繰越工事(繰越高)の施工効率向上と適正な稼働管理により計画達成を目指す。</p> <p><b>営業利益について</b></p> <p>リードタイム(受注から完成までの期間)短縮による早期の完成計上と更なる経費削減により計画達成を目指す。</p>
売 上 高	3,286	3,310	+23	
売上総利益	479 14.6%	480 14.5%	+0 ▲0.1p	
販 管 費	202 6.2%	200 6.0%	▲2 ▲0.2p	
営業利益	276 8.4%	280 8.5%	+3 +0.1p	
経常利益	281 8.6%	285 8.6%	+3 +0.0p	
親会社株主に 帰属する 当期純利益	167 5.1%	170 5.1%	+2 +0.0p	

2016年3月期通期計画は、2015年5月8日決算短信にて発表したものから変更はありません。

※記載金額は単位未満を切り捨てとしております。

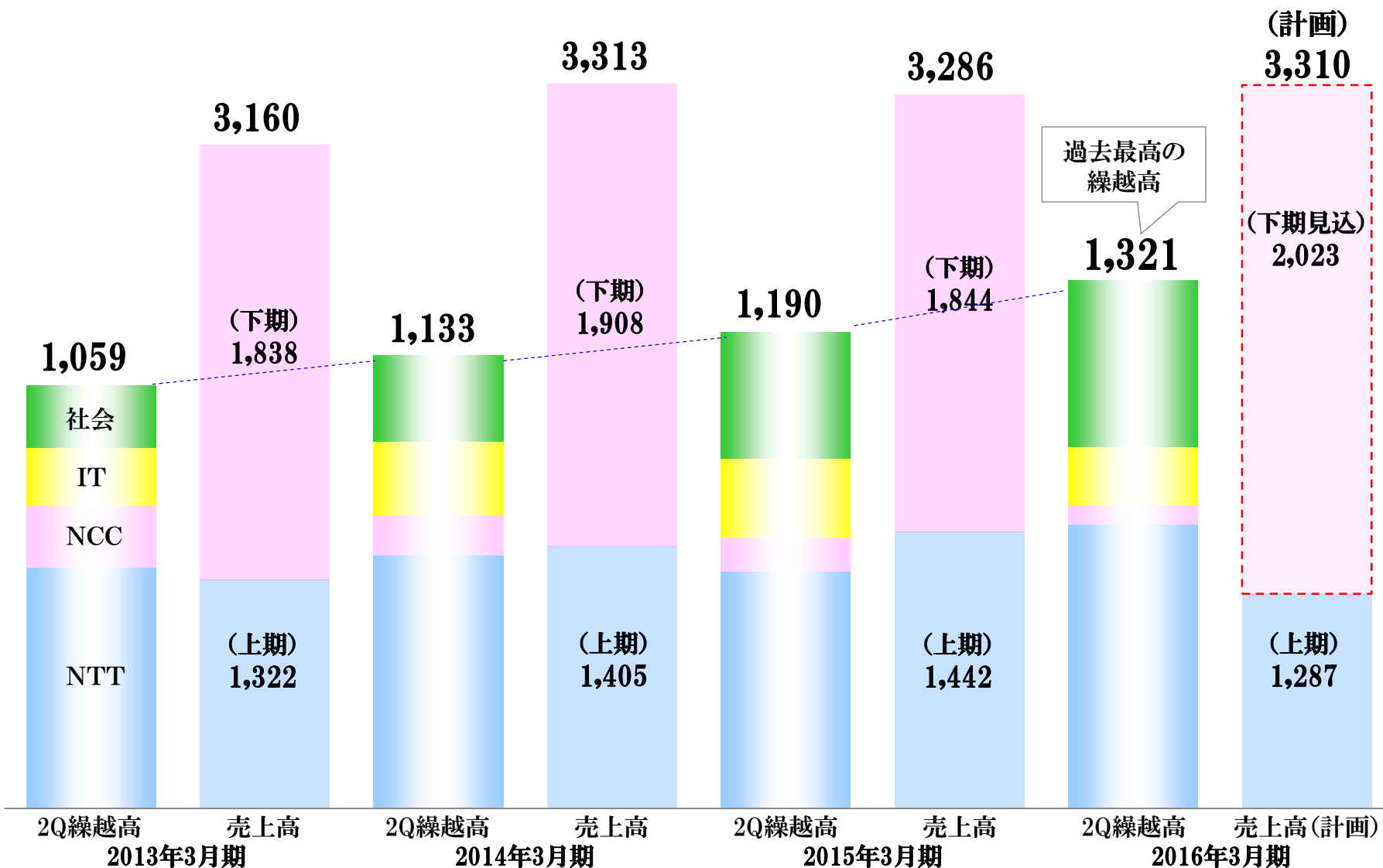
## Ⅱ-2. 繰越高の状況①



COMSYS.HD

(単位:億円)

### 過去最高の繰越高により下期以降の売上高に期待





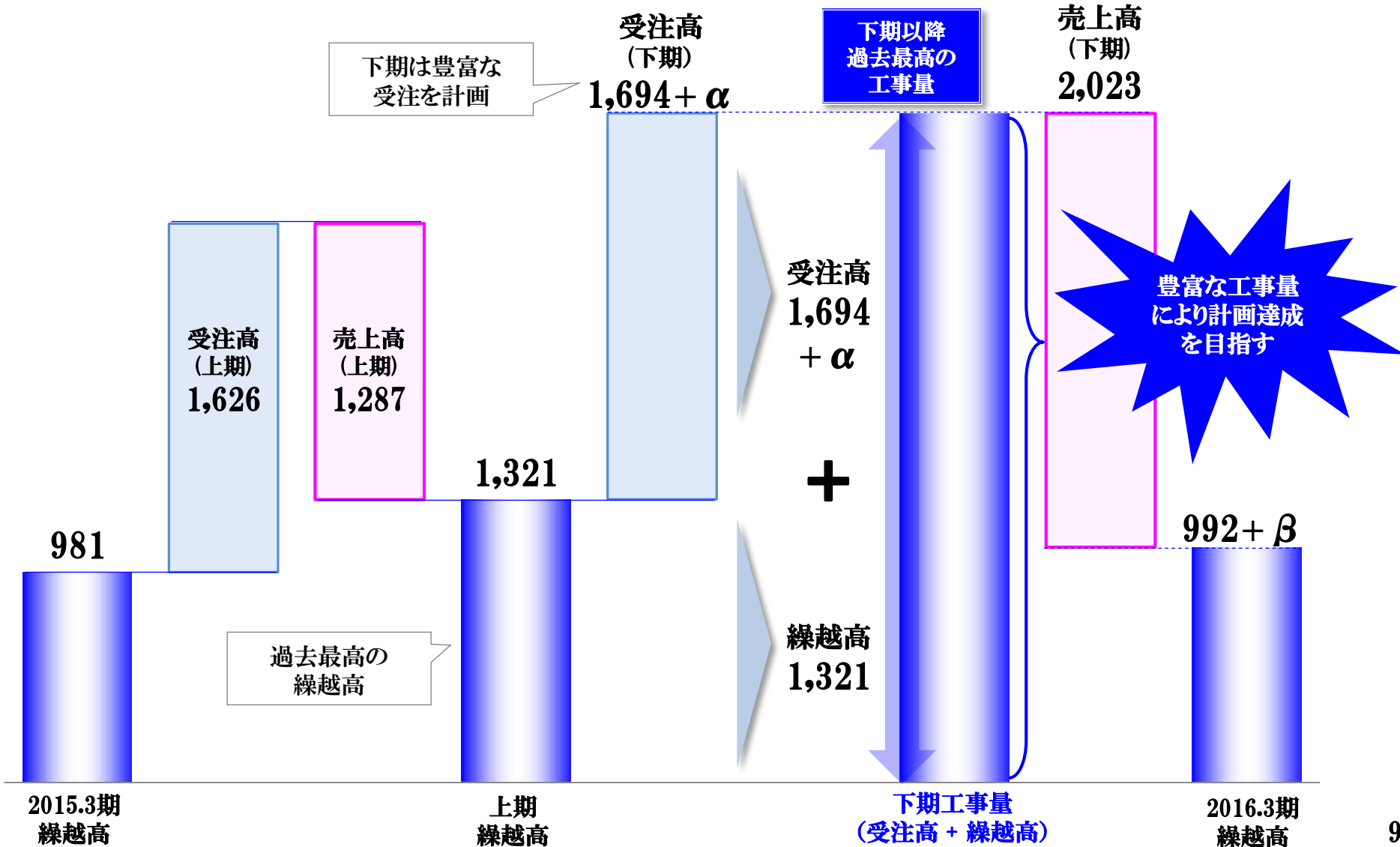
## II-2. 繰越高の状況②



COMSYS.HD

(単位:億円)

### 豊富な繰越高と下期受注により過去最高の工事量に

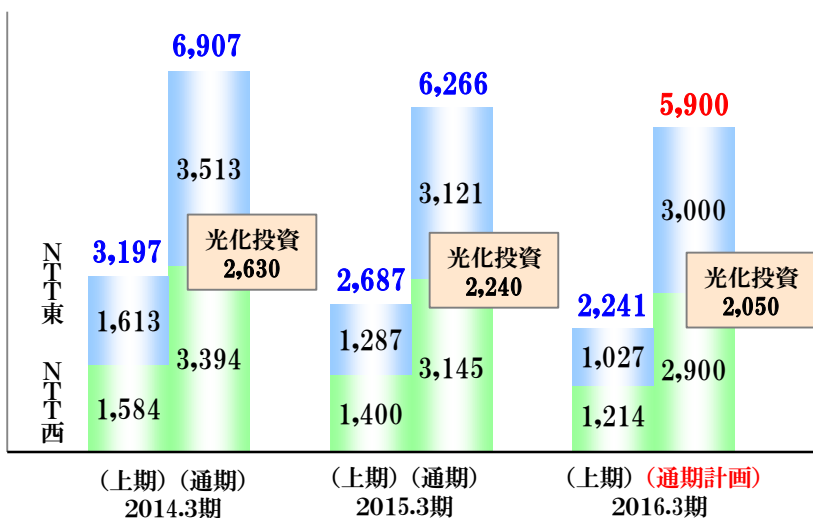


# Ⅲ-1. NTT固定系事業の動向

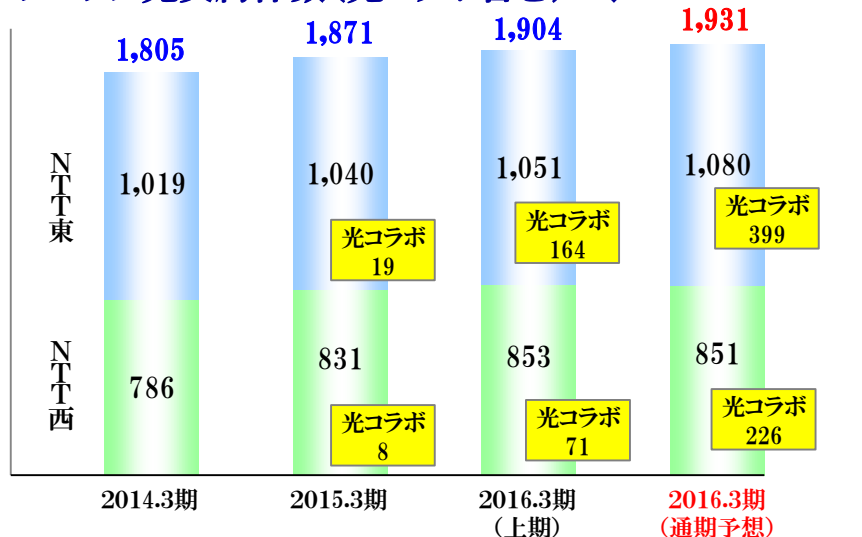


COMSYS.HD

## ◆ NTT東西の設備投資額 ◆ (単位:億円)



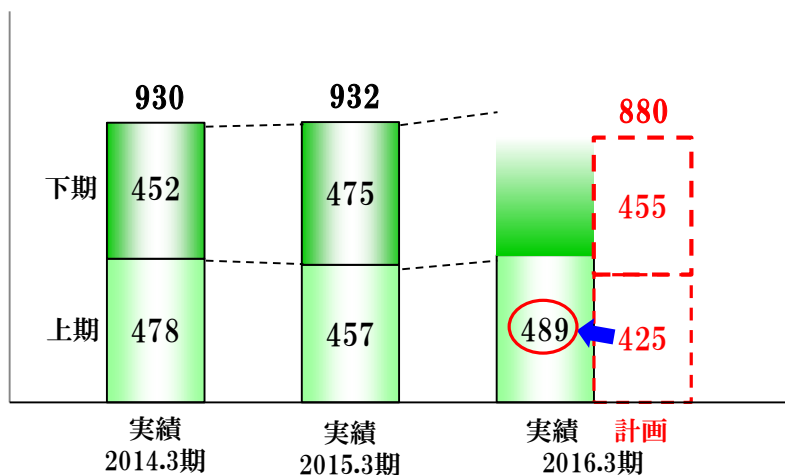
## ◆ フレッツ光契約件数(光コラボ含む) ◆ (単位:万回線)



注:契約件数は累計、光コラボは再掲表示

【出所:NTT決算説明会資料】

## ◆ 当社受注状況(NTT-AC) ◆ (単位:億円)



### 【NTTグループ】

- NTTグループ全体の設備投資額は、NTTドコモの▲300億円を加味し、当初1兆7,600億円から1兆7,300億円に見直し。
- NTT東西の年間設備投資額は当初の5,900億円から見直しはないものの、上期は前年同期比17%減の2,241億円と漸減傾向。

### 【フレッツ契約件数(光コラボ含む)】

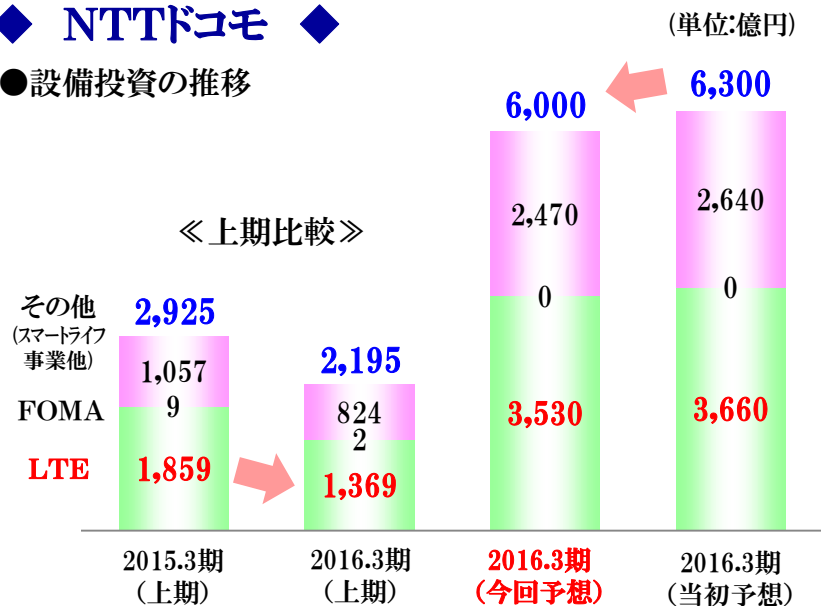
- フレッツ光契約件数はモバイル等の影響により純増数は低減傾向。
- NTT東西の光コラボ契約数は、対前年度末(2015.3期)から増加(新規27万回線、転用180万回線)しているが大半は転用。

### 【当社グループ】

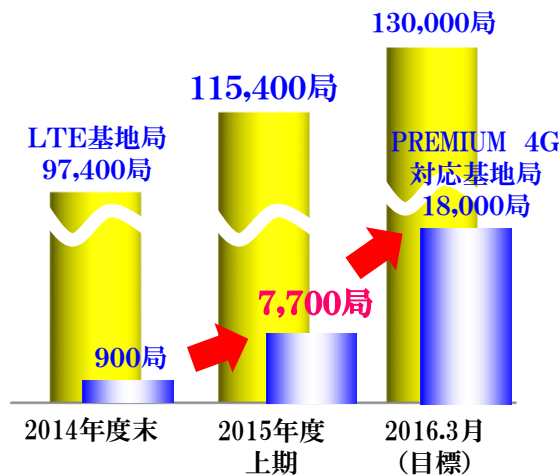
- 現段階では光コラボは転用が多いため受注増にはならない。
- 受注増はCP(電柱)更改工事等の前倒し。

## ◆ NTTドコモ ◆

### ●設備投資の推移



### ●LTEネットワーク



### 国内最速

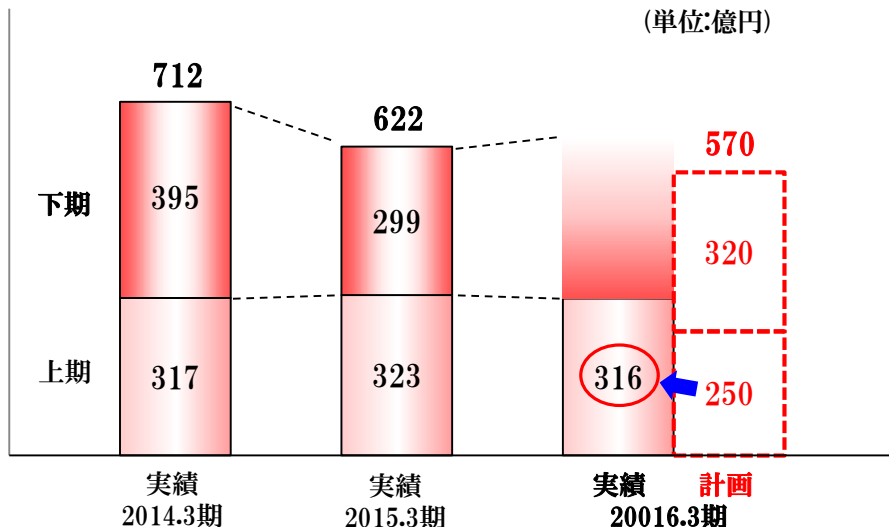
2015年度上期  
全国640都市に7,700局  
を重点展開  
262.5Mbpsサービス開始

2015年10月から  
300Mbpsサービス開始  
(全国410都市)

【出所:NTTドコモ決算説明会資料】

## ◆ 当社の受注状況(NTTモバイル) ◆

(単位:億円)



### 【NTTドコモ】

- 上期の設備投資額は当初想定通り。年間を下重計画。
- 年間の設備投資額(全体)は、新技術の導入、調達コストの削減及び研究開発・情報システムの投資効率化等により当初6,300億円から6,000億円に削減。
- 今後(2017年度まで)の設備投資計画は、6,500億円以下(昨年発表の中期目標)から変更はない。

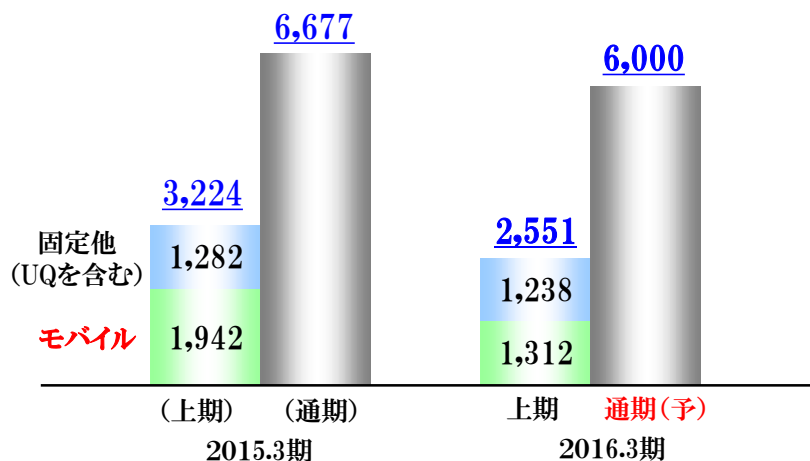
### 【当社グループ】

- 当初は下重を想定し、上期計画は慎重に設定したが、新設の折衝・コンサル業務の前倒しにより計画を上回った。
- LTEネットワークの高速化に向けて、下期の受注・売上に期待。
- NTTドコモによるコスト効率化を考慮すると、コストプレッシャーは厳しいものと予想されるが、一方、今後のトラフィック需要を想定するとモバイル関連工事の需要は継続的にある。

# III-3. NCC系事業の動向

## ◆ KDDI設備投資(支払) ◆

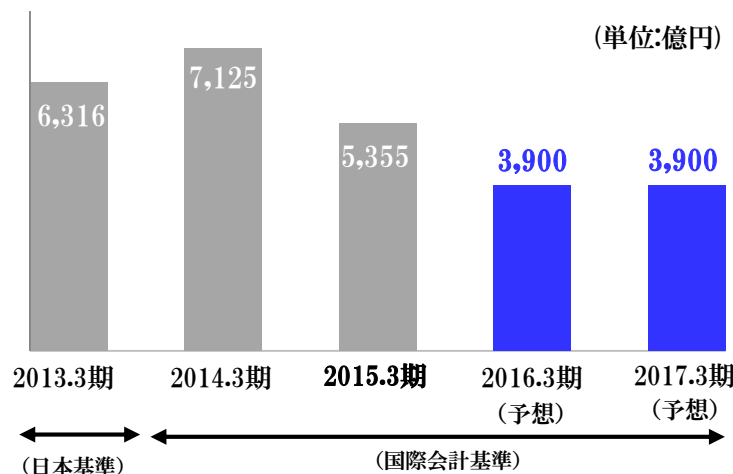
(単位:億円)



【出所:KDDI決算説明会資料】

## ◆ ソフトバンク設備投資(国内通信事業) ◆

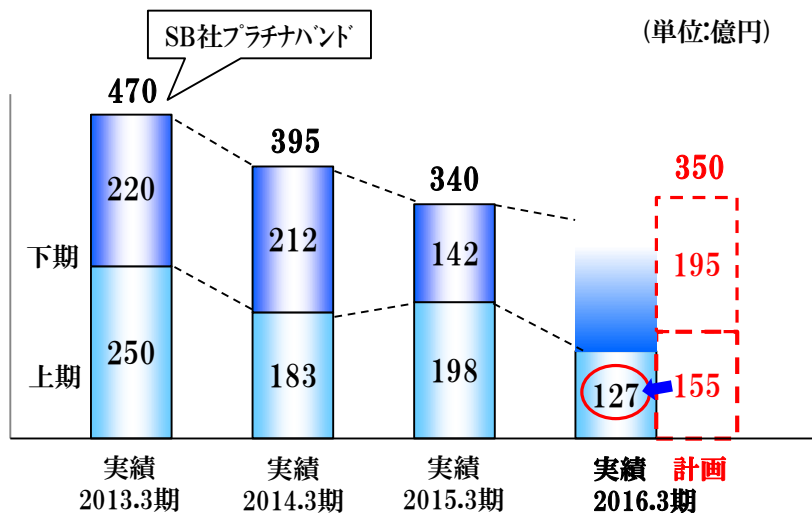
(単位:億円)



【出所:ソフトバンクグループ決算説明会資料(2016年3月期第1半期)】

## ◆ 当社の受注状況(NCC) ◆

(単位:億円)



【当社資料:5社単純合算値 NCC設備事業】

### 【KDDI】

- 上期の設備投資は前年同期比較▲673億円、進捗率42.5%。
- モバイルの投資はエリア拡大が概ね完了し、ネットワークの品質改善へシフト。

### 【ソフトバンク】

- 設備投資はピークアウト、FCF(フリーキャッシュフロー)創出へ。
- 必要とされた鉄塔建設への投資は一巡。

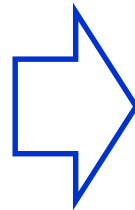
### 【当社グループ】

- キャリアの投資抑制・減少等により上期は前期比・計画未達。
- 基地局工事等のエリア拡大は概ね完了。
- 今後はネットワークの高速化や新周波数帯(3.5GHz帯)工事に期待。

# Ⅲ-4. モバイルデータトラフィックの予測

## <現状認識>

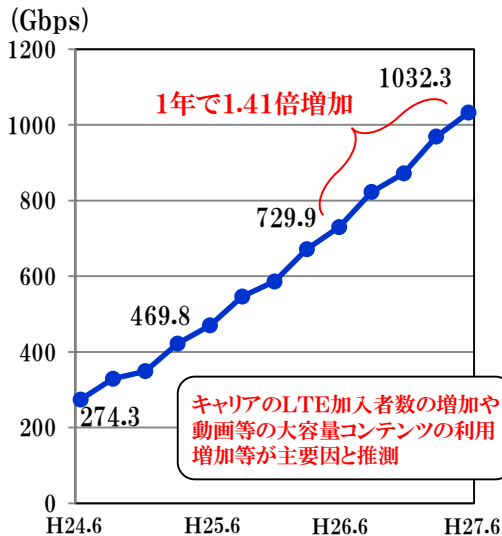
- モバイルデータトラフィックは、トラフィック量が増加しているだけでなくその発生形態も大きく変化。
  - 一人当たりの通信量が増加。(世界:約1.8倍/年 国内:約1.4倍/年)
  - 都市部への集中、局所的トラフィックの増加傾向。
  - 通信デバイスの多様化(M2M、IoT等)により今後ますますトラフィックが増加する可能性あり。



## <2020年代の予測>

- 予測は困難だが、通信デバイスの多様化、超高速通信へのユーザニーズ、様々な電波利用を考慮すると、モバイルデータトラフィックは継続的に増加していくものと想定。
- 今後、年率1.5~2倍程度で推移すると仮定した場合、2020年代には、**2010年に比べ1,000倍超**のトラフィックとなる可能性あり。

月間平均トラフィック量(国内)



【出所:総務省公表データ】

インターネットにつながるモノの数(IoT)の推移・予測



【出所:総務省公表データ】

2020年代におけるトラフィック量の増加



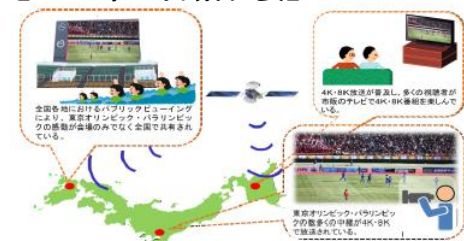
【出所:NTTドコモ「電波政策ビジョン懇談会ヒヤリング資料」を基に当社で作成】

4K・8Kの推進(スケジュール案)



【出所:総務省公表データ】

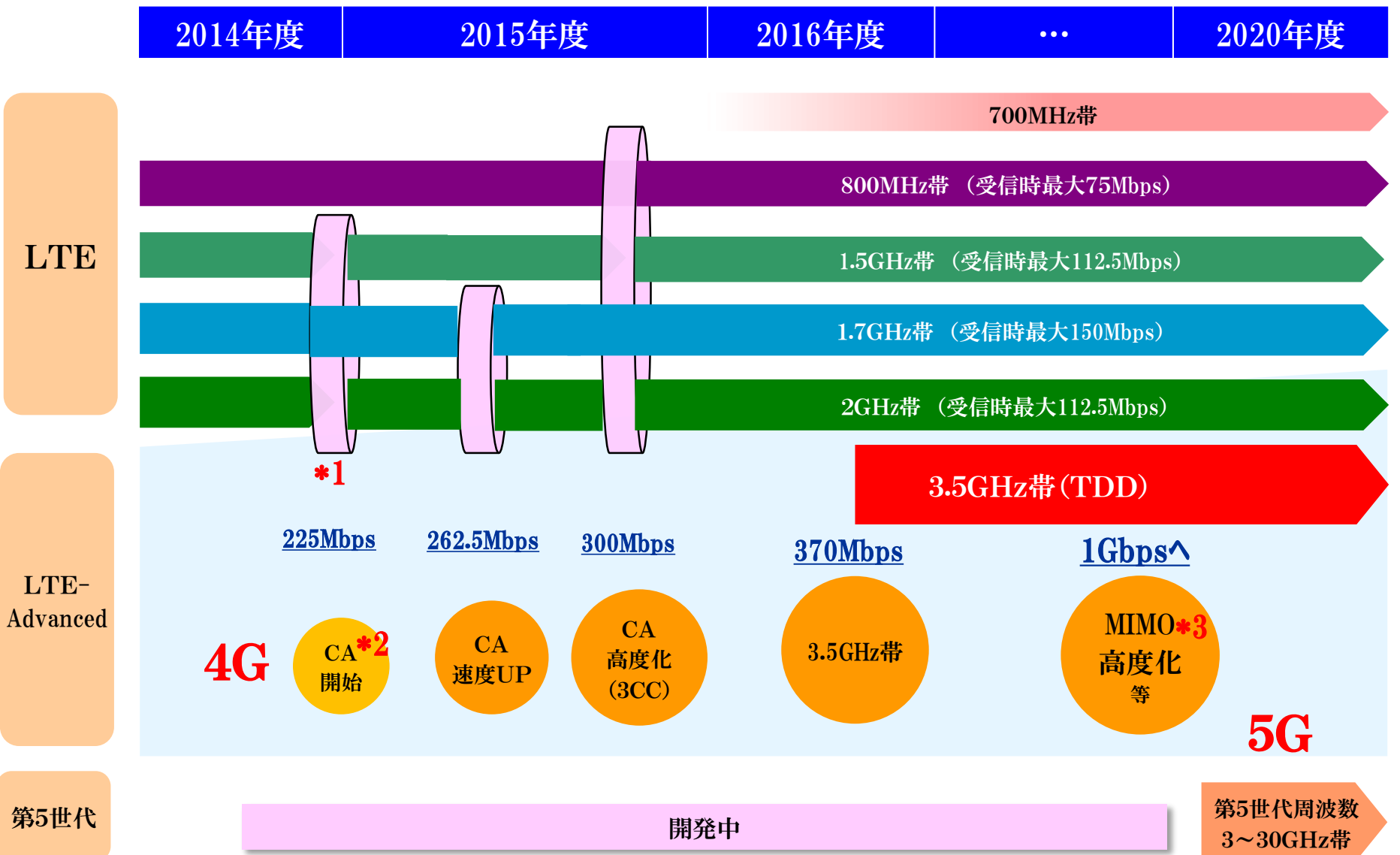
【2020年の目指す姿】



# Ⅲ-5. NTTドコモのネットワーク



COMSYS.HD



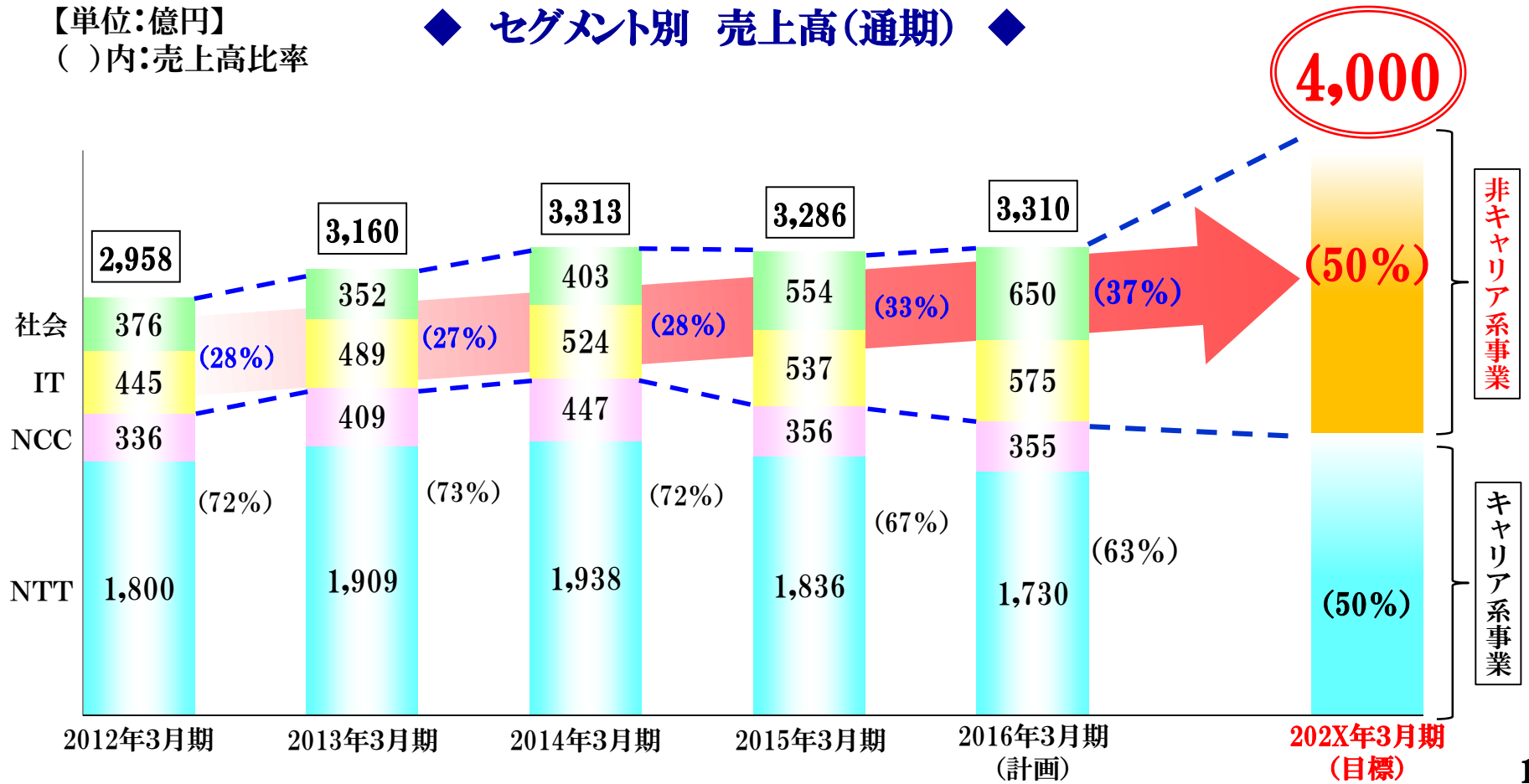
\*1 周波数帯を束ねる組み合わせのパターンは記載以外にも複数実現している。  
 \*2 CA (キャリアアグリゲーション): 複数の周波数帯を束ねて通信速度を向上させる技術。  
 \*3 MIMO: 複数のアンテナから異なる信号を同時に送受信する技術。

# IV-1. 中長期的な目標

- トップラインの拡大を目指し、太陽光建設工事(EPC事業)を中心に非キャリア系事業(社会システム・ITソリューション)の売上高比率が着実に拡大。
- 今後、固定系を中心としたキャリア系事業は漸減傾向が想定されることから、中長期的には非キャリア系事業の売上高を更に拡大させ、売上高比率50%を目指す。
- また、ポスト太陽光など新規事業の推進、アライアンスやM&Aによる業容拡大により、中長期的には売上高4,000億円を目指す。

【単位:億円】  
( )内:売上高比率

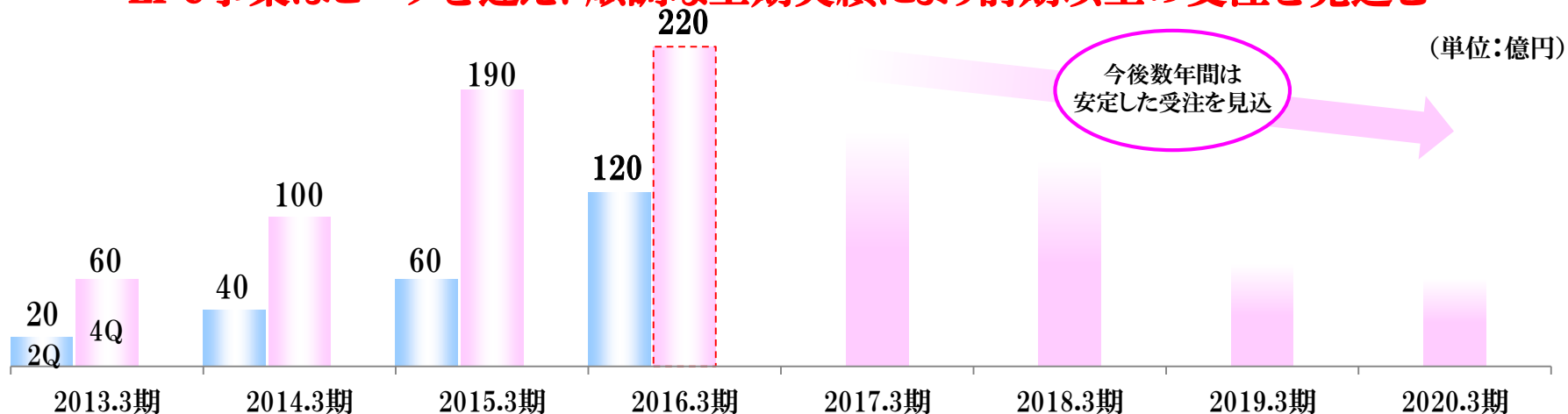
## ◆ セグメント別 売上高(通期) ◆





## ◆ 太陽光建設工事(EPC)事業 ◆

EPC事業はピークを迎え、順調な上期実績により前期以上の受注を見込む



## ◆ 太陽光発電(IPP)事業 ◆

上期は順調に投資し、今期末に投資額は80億円に迫る

		~2015.3期	2016.3期		2017.3期~
		実績	上期実績	下期計画	計画
発電所		茨城県常陸太田市 群馬県昭和村 三重県津市 茨城県北茨城市 兵庫県加東市	茨城県つくば市 (平成27年6月完成) 三重県伊賀市 (平成27年9月完成)	北関東 (平成27年12月完成予定) 九州 (平成27年12月完成予定) 他2件完成予定	北関東 (平成29年3月完成予定) 東北 (平成29年5月完成予定) 他6件完成予定
発電量	単年	-	3.7MW	5.7MW	40.4MW
	累計	14.7MW	18.4MW	24.1MW	64.5MW
投資額	単年	-	12億円	18億円	126億円
	累計	45億円	57億円	76億円	202億円

※PPS事業への活用も検討



# IV-3. ポスト太陽光事業の進捗状況①



COMSYS.HD

	グリーンイノベーション分野 ＜環境・エネルギー＞	都市再生イノベーション分野 ＜国土強靱化＞	地域活性イノベーション分野 ＜地域開発＞
導入済	<ul style="list-style-type: none"> <li>①太陽光発電 (IPP)</li> <li>②太陽光建設 (EPC)                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・新たな案件の開拓 (フロート/カーポート/営農型)</li> </ul> </li> <li>③中水ビジネス</li> <li>④産業廃棄物リサイクルビジネス                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・北海道で産廃リサイクル会社のM&amp;A</li> <li>・信越エリアでの産廃ビジネスの事業化</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>①NTT設備の補修                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・基盤設備関連工事の増加が見込まれる</li> </ul> </li> <li>②震災本格復興</li> <li>③無電柱化                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・東北エリアでの受注拡大を狙う</li> </ul> </li> <li>④上下水道設備                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・東京都実績を活かし名阪に進出予定 約20億円(今期) → 30億円(3年後)</li> </ul> </li> <li>⑤高速道路再生                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・首都高実績を活かしNEXCO工事に進出</li> <li>・初受注(約5億円)に成功、実績を活かし拡大 約10億円(今期) → 30億円(3年後)</li> </ul> </li> <li>⑥農業土木                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・初受注(約1億円)に成功、実績を活かし拡大</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>①資産有効活用                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・自社遊休不動産活用(デベロッパー事業)</li> <li>・1号案件の事業化に着手 <b>事業投資120億円(3年後)</b></li> </ul> </li> <li>②沖縄プロジェクト                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・プロジェクト設置し、沖縄振興案件を狙う</li> </ul> </li> </ul>
短期 ～中期	<ul style="list-style-type: none"> <li>①木質系バイオマス                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・小規模区分において熱供給と併せた事業化</li> </ul> </li> <li>②ESCO&lt;ENERGY SERVICE COMPANY&gt;                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・アライアンス先との資本提携を実施</li> </ul> </li> <li>③電力小売り(PPS)                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・日エコを電力小売り事業者としての事業展開</li> <li>・コムシスクリエイトの発電事業との連携</li> </ul> </li> <li>④スマートグリッド                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・電力工事会社認定資格と実績を活かし再参入</li> <li>・拡大するHEMS等の新規ビジネスへの参入も狙う <b>10億円(3年後)</b></li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>①水処理電気設備工事                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・実績を活かし関西・九州へエリア拡大</li> <li>・信越エリアでエンジニアリング会社をM&amp;A</li> </ul> </li> <li>②都市インフラ再生・更改                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・大都市部の施設整備長期計画</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>①東京オリンピック関連                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・会場,交通網,宿舍等の整備</li> </ul> </li> <li>②品川駅周辺開発                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・地権(コムシス品川ビル)を活かし、地権者再開発会議への積極的関与</li> </ul> </li> </ul>
中期 ～長期	<ul style="list-style-type: none"> <li>①地中熱ヒートポンプ</li> <li>②小規模地熱発電</li> <li>③スマートシティ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>①コンセッション</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>①地方創生事業</li> </ul>

## 第1号案件を受注し来期以降は本格拡大

### 農業土木の市場規模

今年度予算は約2,400億円  
TPP等の環境もあり今後の仕事量は拡大傾向

「競争力強化、国土強靱化に向けた農業生産基盤との整備・保全施策(農水省)」策定に伴う農村整備事業の推進

- 大区画化・汎用化
- 耐震化
- 補修・更新

- ➡ ◎水利施設保全合理化事業
- ◎かんがい排水整備事業

### 当社の土木事業

通信土木工事から  
多様な分野に工事領域を拡大

- 通信土木工事  
戦後から日本の通信インフラを構築  
管路・とう道から電線地中化の工事の実績
- 上下水道工事  
2011年東京都で初受注→2014年ランクA
- 一般土木工事  
川中島建設との資本提携→法面等の実績



## 拡大が見込める農業土木市場へ多様な土木工事の実績を活かし参入

入札への参加

1号案件の獲得

工事を通して  
ノウハウ獲得

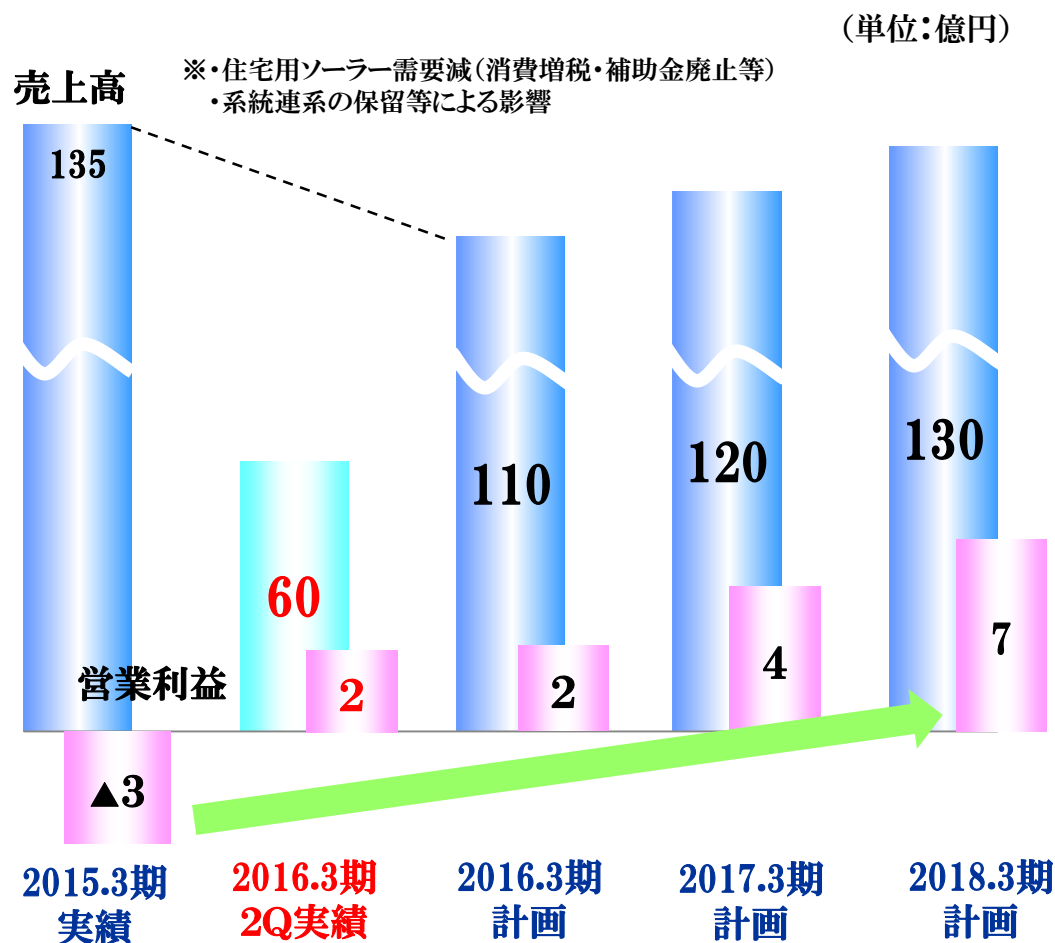
実績による  
総合評価点向上

安定的な  
受注の獲得

1号案件を落札  
(関東農政局 1億円)

年3件以上の  
受注を目指す

## 厳しい市場環境の中で確実に利益を創出



### 【売上向上施策】

- ・蓄電池等スマートハウス商品の販売強化
- ・防災公共施設への太陽光設置事業拡大
- ・施工外販メンテナンス事業の強化
- ・電力小売事業への参入

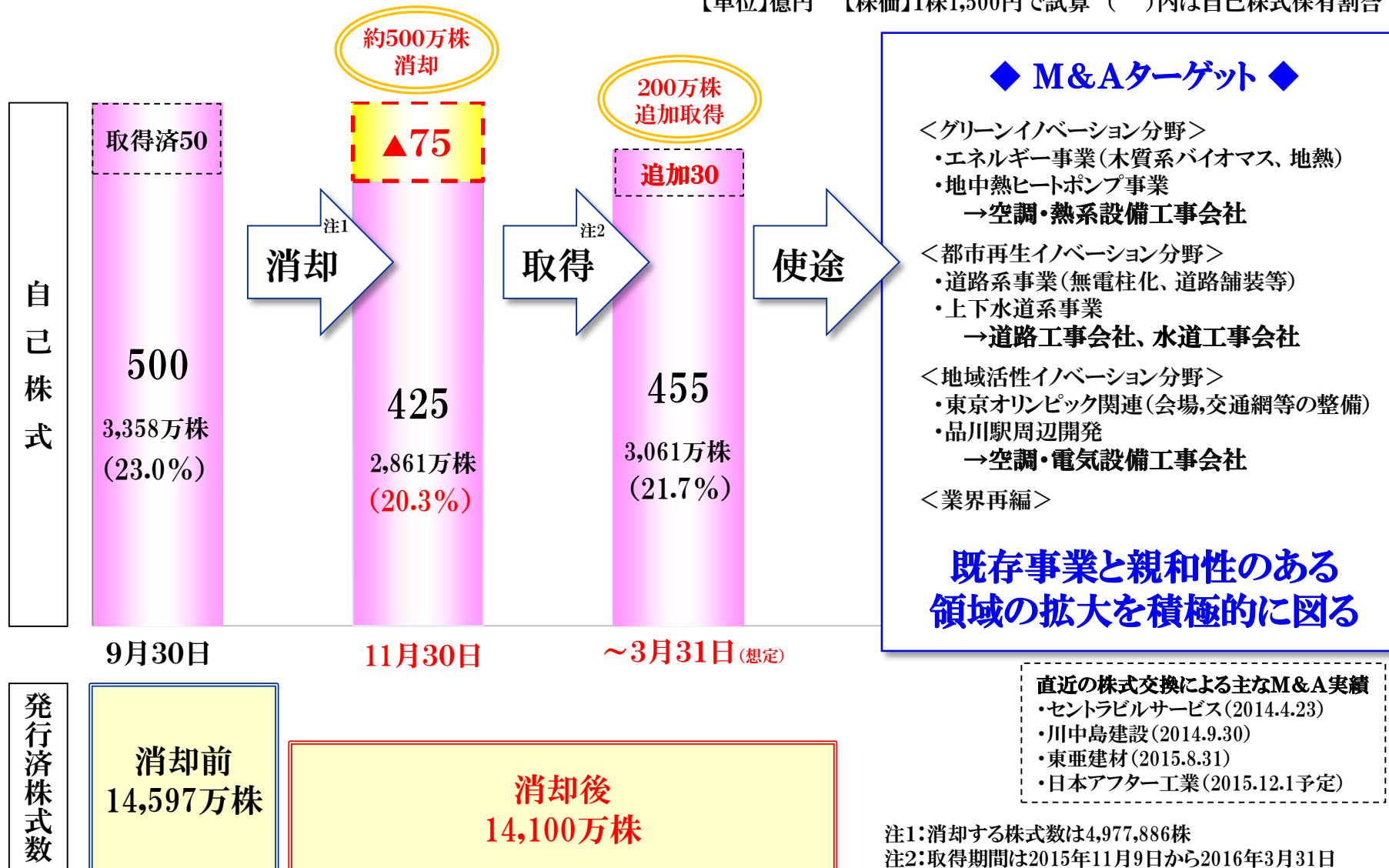
### 【経費削減施策】

- ・販促費の削減
- ・組織のスリム化
- ・給与体系の見直し
- ・ワークフローの見直しとIT武装化

注:のれん償却額を含めていない。

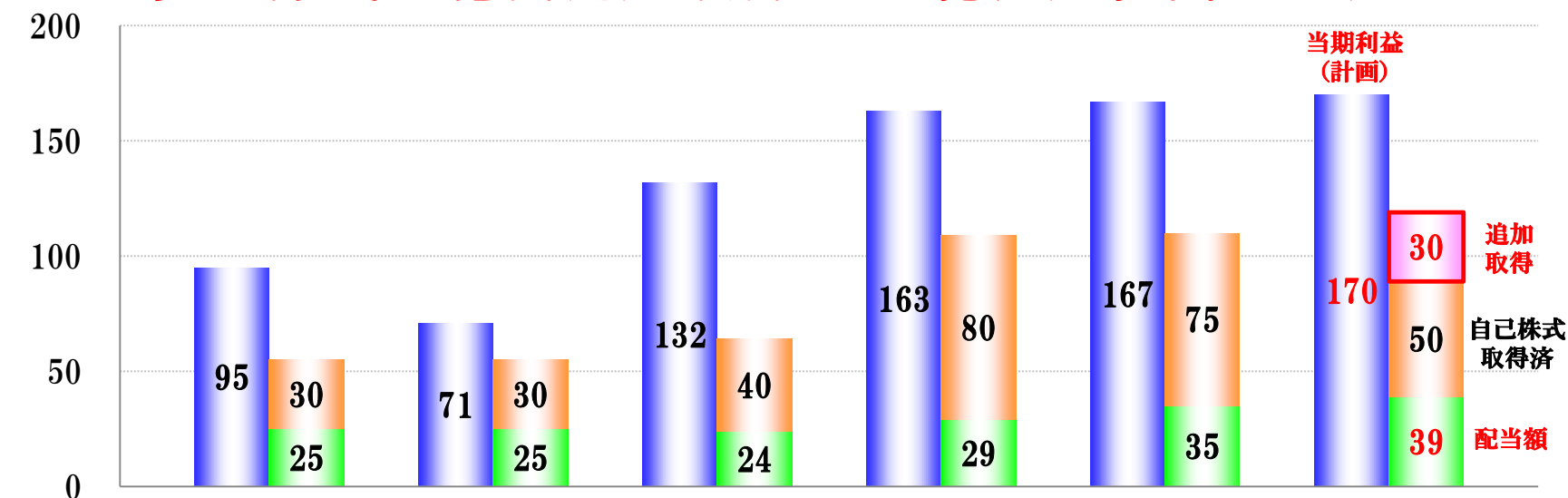
## 自己株式消却(75億円) & 自己株式(30億円)追加取得

【単位】億円 【株価】1株1,500円で試算 ( )内は自己株式保有割合



# V-2. 株主還元施策(配当金と自己株式取得)

(億円) **自己株式30億円追加取得により総還元性向70%超へ**



		2011.3期	2012.3期	2013.3期	2014.3期	2015.3期	2016.3期 (予定)
1株当たり 配当金 (年間)	中間	10円	10円	10円	10円	15円	15円
	期末	10円	10円	10円	15円 (普通10円+記念5円)	15円	20円
配当性向		27.1%	36.0%	18.7%	18.4%	21.0%	23.1%
総還元性向 (配当額+自己株 当期利益)		58.3%	77.7%	48.7%	66.9%	66.2%	52.6% ↓ 70.2%
期末自己株式数		1,543万株	1,890万株	2,274万株	2,804万株	3,132万株	3,358万株 注 (2015年9月末現在)
ROE		6.1%	4.4%	7.9%	9.4%	9.0%	—

注: 2015年11月30日 497万株消却予定

## ～コムシスグループ経営理念～

私達コムシスグループは、グループ一体となり、外部の様々なプレイヤーとも強力な協業・連携を図りつつ経営理念を実現します

- ・ 「時代をになう多様なインフラ建設」でお客様に選ばれ続ける企業を創ります
- ・ 「豊かな生活を支える社会基盤づくり」で国と地域に貢献します
- ・ たゆまない改革を続け更なる企業価値の向上を目指します

## 留意事項

本資料及び本説明会における予想値及び将来の見通しに関する記述・言明は、将来の予測であってリスクや不確定要素を含んだものであります。

従いまして、実際の業績等は、様々な要因により記載の内容とは異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。

実際の業績に影響を与えうる重要な要因は、当社の事業領域を取り巻く経済情勢、社会的動向、当社の提供するサービス等に対する需要動向や競争激化による価格下落圧力などです。

なお、業績に影響を与えうる要因は、これらに限定されるものではありません。

(お問い合わせ先)

**コムシスホールディングス株式会社**

**I R 部**

TEL：03-3448-7000

FAX：03-3448-7001

Mailto：[chd-ir@comsys.co.jp](mailto:chd-ir@comsys.co.jp)

URL：<http://www.comsys-hd.co.jp/>