

2006年度3月期(05年度)

# 決算説明会資料

2006年6月7日

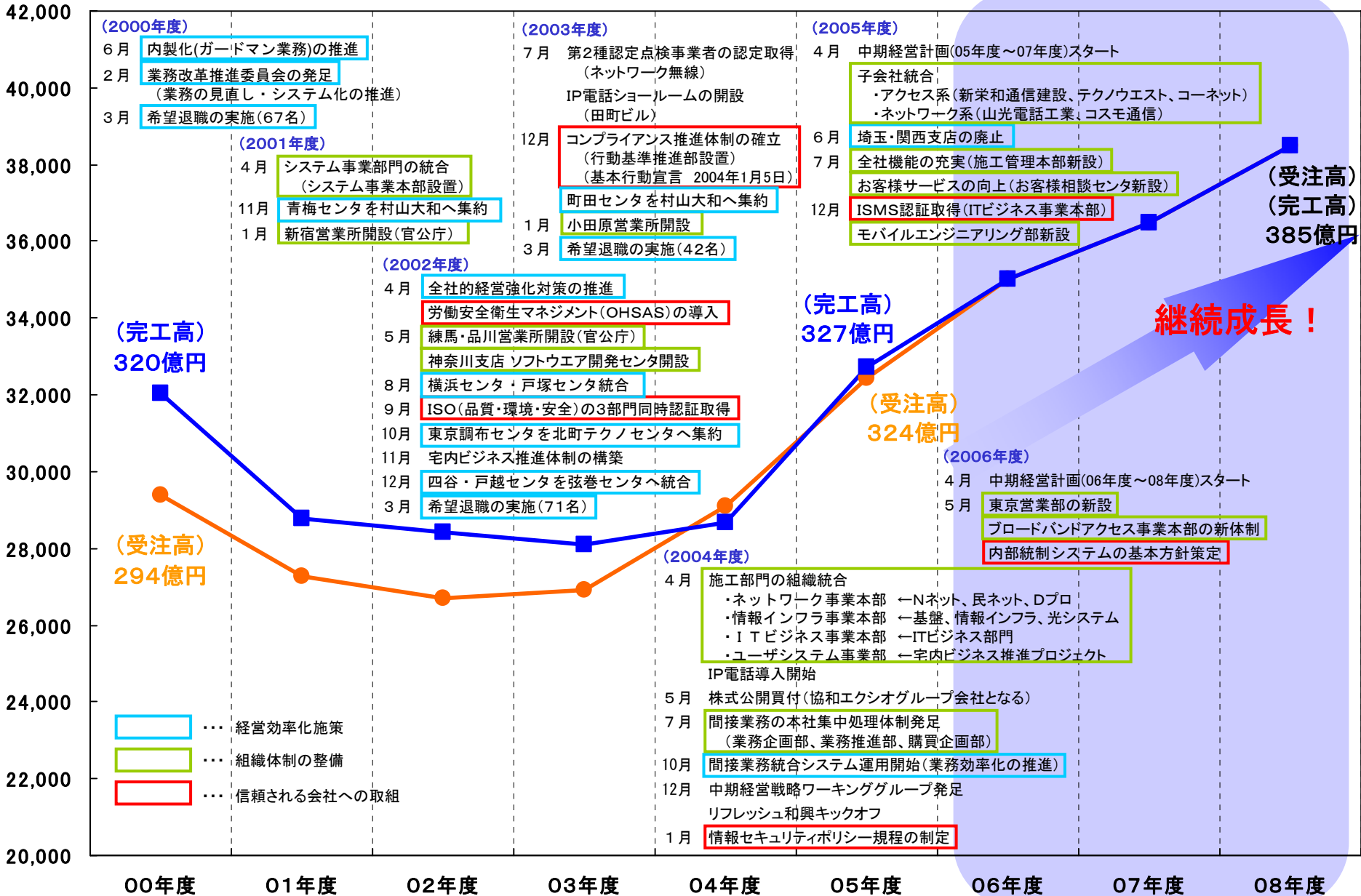
和興エンジニアリング株式会社



- (はじめに・・・)和興エンジニアリングの6年間の歩み . . . 3
  
- 1. 2006年3月期(05年度)決算 . . . 4
  - (1)全体の概況
  - (2)ソリューション別完工高の概況
  - (3)利益の概況
  - (4)主な取組成果
  
- 2. 中期経営計画(2006年度～2008年度) ～目標～ . . . 8
  - (1)中期経営目標
  - (2)ソリューション別受注高目標
  - (3)利益目標
  
- 3. 中期経営計画(2006年度～2008年度) ～主な重点取組事項～ . . . 11
  - (1)光施工体制の強化
  - (2)グループ経営の推進
  - (3)財務体質の強化

(はじめに...) 和興エンジニアリングの6年間のあゆみ

(単位:百万円) ※受注高・完工高は、連結数値



# 1. 2006年3月期(05年度)決算

## (1) 全体の概況

(単位: 百万円)

区分	05.3期(04年度)		06.3期(05年度)							
	連結	個別	連結				個別			
	実績 A	実績 B	計画 C	実績 D	前期比 D/A	計画比 D/C	計画 E	実績 F	前期比 F/B	計画比 F/E
受注高	29,108	28,562	30,100	32,442	111.5%	107.8%	29,600	31,961	111.9%	108.0%
完成工事高	28,667	28,156	30,100	32,722	114.1%	108.7%	29,600	32,192	114.3%	108.8%
経常利益	622 (2.2%)	484 (1.7%)	740 (2.5%)	976 (3.0%)	157.0%	132.0%	700 (2.4%)	868 (2.7%)	179.4%	124.1%
当期純利益	398 (1.4%)	287 (1.0%)	430 (1.4%)	564 (1.7%)	141.5%	131.3%	400 (1.4%)	486 (1.5%)	169.2%	121.6%

(注) 1. 百万円未満の端数は、切り捨てて表示しております。  
2. ( )内は、完成工事高に対する割合です。

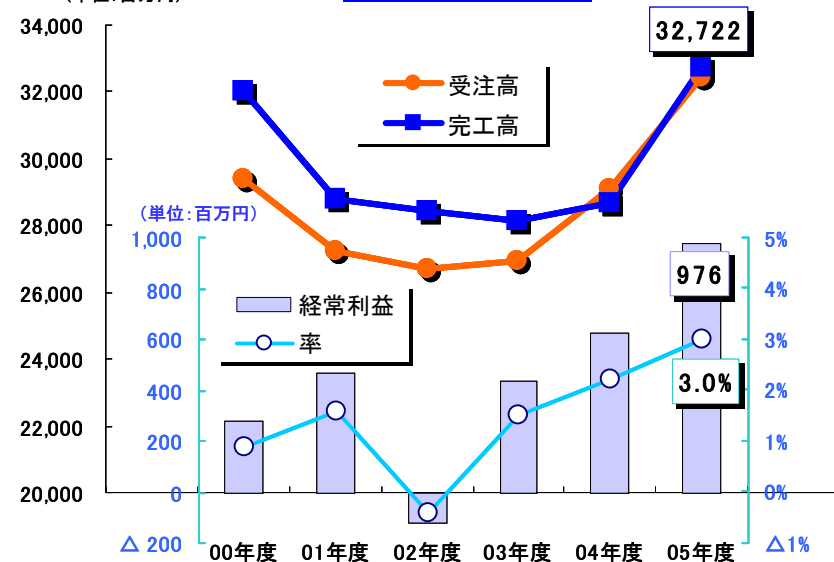
◆受注高・完成工事高・経常利益・当期純利益の全てにおいて、**合併以来最高**を更新！

◆経常利益(連結)

(前期比 額+354百万円 率+0.8ポイント)  
お客様のコスト低減要求や他社との価格競争は厳しいものの、完成工事高の増加や経営効率化施策の効果などにより**大幅増加**！

(単位: 百万円)

### 連結業績の推移



# 1. 2006年3月期(05年度)決算

## (2)ソリューション別完工高の概況

### ■ 連結

(単位:百万円)

区 分	05.3期(04年度)	06.3期(05年度)					
	実績 A	計画 B	実績 C	前期比 C/A	前期差 C-A	計画比 C/B	計画差 C-B
		EGソリューション (NTT関連)	21,910	23,650	25,608	116.9%	3,698
ITソリューション (官公庁民需関連)	6,756	6,450	7,113	105.3%	357	110.3%	663
合 計	28,667	30,100	32,722	114.1%	4,055	108.7%	2,622

(注) 百万円未満の端数は、切り捨てて表示しております。

### ■ 個別

(単位:百万円)

区 分	05.3期 (04年度)	06.3期 (05年度)					
	実績 A	計画 B	実績 C	前期比 C/A	前期差 C-A	計画比 C/B	計画差 C-B
ア ク セ ス	17,277	18,925	20,281	117.4%	3,004	107.2%	1,356
基 盤	2,070	2,030	2,409	116.4%	339	118.7%	379
ネ ッ ト ワ ー ク	2,423	2,695	2,594	107.1%	171	96.3%	△ 101
EGソリューション (NTT関連)	21,772	23,650	25,285	116.1%	3,513	106.9%	1,635
ITソリューション (官公庁民需関連)	6,384	5,950	6,907	108.2%	523	116.1%	957
合 計	28,156	29,600	32,192	114.3%	4,036	108.8%	2,592

(注) 百万円未満の端数は、切り捨てて表示しております。

### (連結)

◆ EG・ITの両ソリューションで、計画・前期とも上回る実績を達成

### (個別)

◆ EGソリューション  
光関連工事が激増  
04年度66億円→05年度103億円

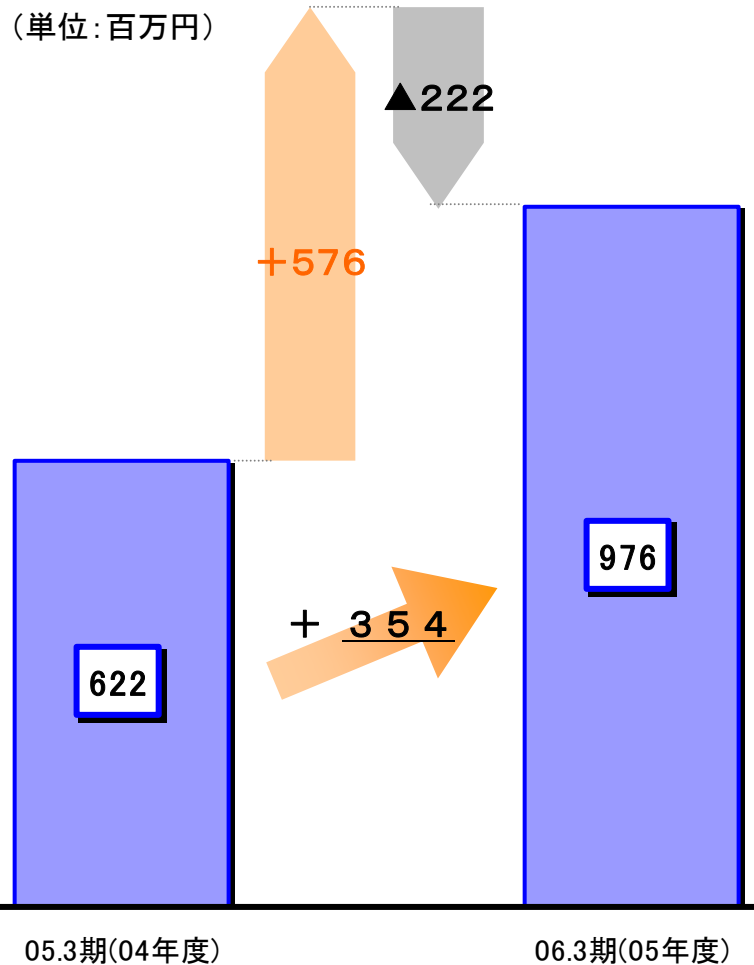
◆ ITソリューション  
増加／NTTグループ・KDDI  
ボーダフォン・アイピーモバイル  
USEN など  
減少／官公庁・きんでん(平成電電分)  
など

# 1. 2006年3月期(05年度)決算

## (3) 利益の概況

### ■ 経常利益額(連結)の主な増減要因 (対05.3期(04年度)実績)

(単位:百万円)



#### ◆利益増の主な要因

- ・ 完成工事高の増加 (+40億円)
- ・ 完成工事高増を現要員数で対応  
(→効率化・固定費負担比率の低下)
- ・ 販管費の減少 (▲155百万円)  
販管費要員を現場部門へシフト
- ・ 選択と集中の実践  
支店廃止(関西・埼玉の2支店)等による効率化  
選別受注の徹底 (→民需の不採算が半減)

#### ◆利益減の主な要因

- ・ 完成工事総利益率の低下 (▲0.6ポイント)
- ・ 工事量増に伴い、稼働確保のための一時的な経費等が増加
- ・ 光技術者育成費用の増加(先行投資)
- ・ お客様のコスト低減要求

# 1. 2006年3月期(05年度)決算

## (4) 主な取組成果

### ① 施工体制の強化

- ◇光施工体制の強化 …… 光技術者の育成・増強、05年度実績127名増(計画80名)
- ◇モバイル施工体制の強化 …… モバイルエンジニアリング部の新設(H17.12)
- ◇子会社の統合(H17.4) …… アクセス系子会社(新栄和通信建設・テクノウエスト・コーネット)  
ネットワーク系子会社(山光電話工業、コスモ通信)

### ② 経営の効率化・選択と集中

- ◇埼玉支店・関西支店の廃止(H17.10)・品川営業所の廃止(H17.12)
- ◇民需土木事業の効率化に向け、エクシオとの協力体制・事業運営体制の検討開始

### ③ 組織体制の充実・強化

- ◇全社機能の充実 …… 施工管理本部の新設(H17.7)
- ◇お客様サービスの向上 …… お客様相談センターの新設(H17.7)
- ◇調達機能の強化 …… 購買企画部の業務内容・組織体制の見直し(H17.12)

### ④ 財務体質の強化

- ◇減損会計への対応 …… 遊休固定資産を有効活用、戸田資材置場・西東京支店移転後跡地・中野基地跡地・九州支店跡地を売却
- ◇有利子負債の縮減 …… 営業収益や土地売却額を計画的に借入金返済に充当

	04.3期(03年度)	05.3期(04年度)	06.3期(05年度)
平均残高	31.8億円	23.8億円	12.8億円

### ⑤ ISMS認証取得

- ◇ITビジネス事業本部にて取得(H17.12)

### ⑥ 光施工技術の評価

- ◇光通信工事技能競技会(電信電話工事協会主催)の光ファイバ施工競技において準優勝

## 2. 中期経営計画(2006年度～2008年度) ～目標～

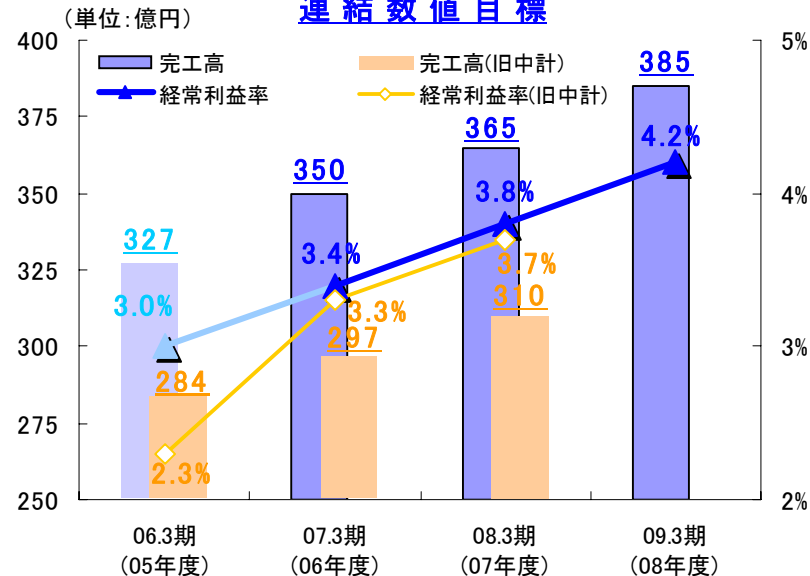
### (1) 中期経営目標

#### ■ 数値目標

(単位:百万円)

	06.3期 (05年度)		07.3期 (06年度)		08.3期 (07年度)		09.3期 (08年度)	
	個別	連結	個別	連結	個別	連結	個別	連結
受注高	31,961	32,442	34,500	35,000	36,000	36,500	38,000	38,500
完工高	32,192	32,722	34,500	35,000	36,000	36,500	38,000	38,500
経常利益	868	976	1,100	1,200	1,300	1,400	1,500	1,600
率	2.7%	3.0%	3.2%	3.4%	3.6%	3.8%	3.9%	4.2%
当期純利益	486	564	600	650	700	750	800	850
率	1.5%	1.7%	1.7%	1.9%	1.9%	2.1%	2.1%	2.2%

#### 連結数値目標



#### ■ 主な重点取組事項

1. NTT中期経営戦略への確に対応する。
2. 光施工体制を強化する。
3. 新たな観点から安全・品質ワコーエンジニアリングを創造する。
4. グループ経営を推進する。
5. 財務体質を強化する。
6. 人材育成を充実・強化する。
7. 法令遵守とともに内部統制体制を構築する。 等

◆昨今の経営環境の激変・業績の動向などを勘案し、昨年4月にスタートした中期経営計画(05年度～07年度)を刷新し、新たに06年度～08年度の中期経営計画を策定した。

(参考) 旧 中期経営計画における数値目標

07年度(連結) 完工高310億円 経常利益11.5億円

◆情報通信ネットワーク構築により培ってきた技術力をフルに発揮し、ユビキタス社会の到来という追い風に乗って新たな成長ステージでの飛躍を目指す。

## 2. 中期経営計画(2006年度~2008年度) ~目標~

### (2) ソリューション別受注高目標

#### ■ 連結

(単位:百万円)

区分	06.3期(05年度)	07.3期(06年度)		08.3期(07年度)		09.3期(08年度)	
	実績 A	目標 B	前期比 B/A	目標 C	前期比 C/B	目標 D	前期比 D/C
EGソリューション (NTT関連)	25,271	28,800	114.0%	30,300	105.2%	32,300	106.6%
ITソリューション (官公庁民需関連)	7,170	6,200	86.5%	6,200	100.0%	6,200	100.0%
合計	32,442	35,000	107.9%	36,500	104.3%	38,500	105.5%

(注) 百万円未満の端数は、切り捨てて表示しております。

#### ■ 個別

(単位:百万円)

区分	06.3期 (05年度)	07.3期 (06年度)		08.3期 (07年度)		09.3期 (08年度)	
	実績 A	目標 B	前期比 B/A	目標 C	前期比 C/B	目標 D	前期比 D/C
アクセス	20,465	23,255	113.6%	25,530	109.8%	27,550	107.9%
基盤	2,041	2,655	130.1%	2,220	83.6%	2,250	101.4%
ネットワーク	2,494	2,590	103.8%	2,250	86.9%	2,200	97.8%
EGソリューション (NTT関連)	25,001	28,500	114.0%	30,000	105.3%	32,000	106.7%
ITソリューション (官公庁民需関連)	6,960	6,000	86.2%	6,000	100.0%	6,000	100.0%
合計	31,961	34,500	107.9%	36,000	104.3%	38,000	105.6%

(注) 百万円未満の端数は、切り捨てて表示しております。

#### (連結)

##### ◆ EGソリューション

- ・ 光関連工事を中心に増加

##### ◆ ITソリューション

- ・ 選別受注の徹底により毎年62億円を計画
- ・ 得意分野・成長見込分野への特化

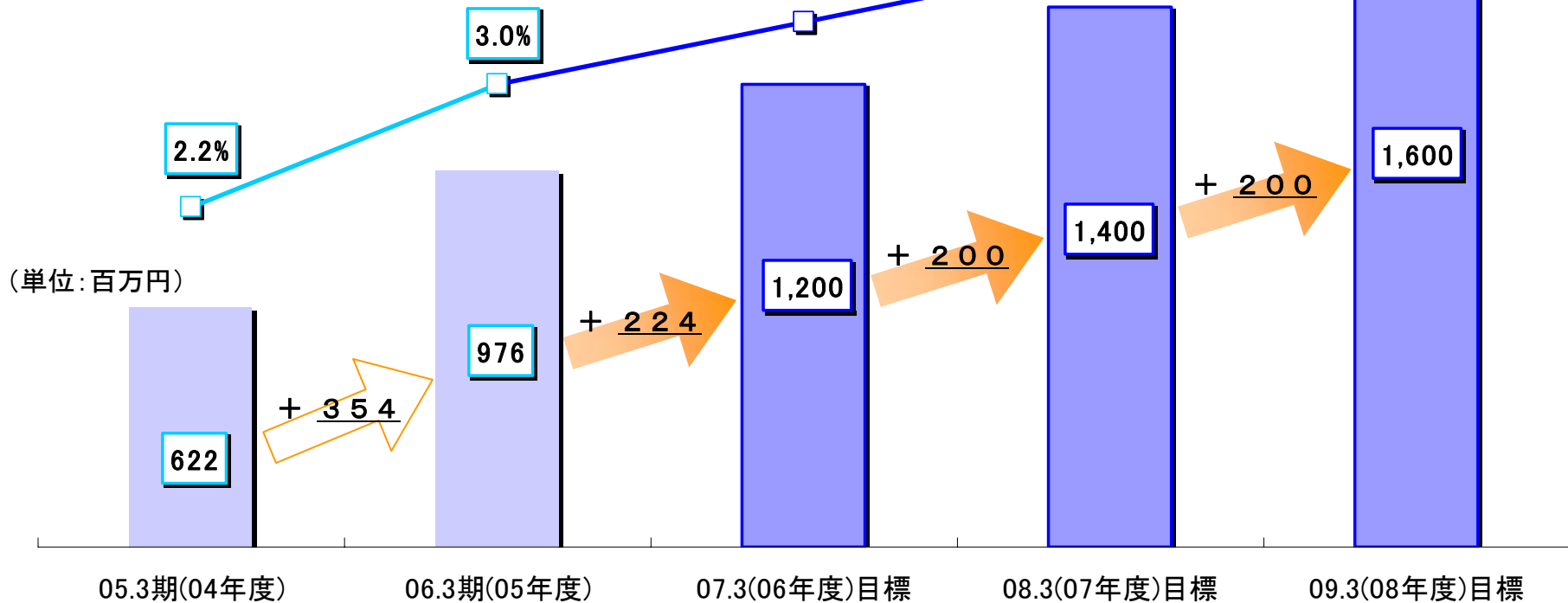


「選択と集中」を経営方針とし、ITソリューションは質を重視し、EGソリューションの工事量増加への対応をグループ全体での優先取組事項とする

## 2. 中期経営計画(2006年度～2008年度) ～目標～

### (3) 利益目標

#### ■ 経常利益(連結)の動向



#### ◆利益増の主な要因

- ・ 完成工事高の増加
- ・ 光技術者の戦力化
- ・ 選択と集中の実践(繁忙部店への要員シフト等による生産性の向上)
- ・ 選別受注の徹底(I Tソリューションは質重視)
- ・ 子会社体制の強化

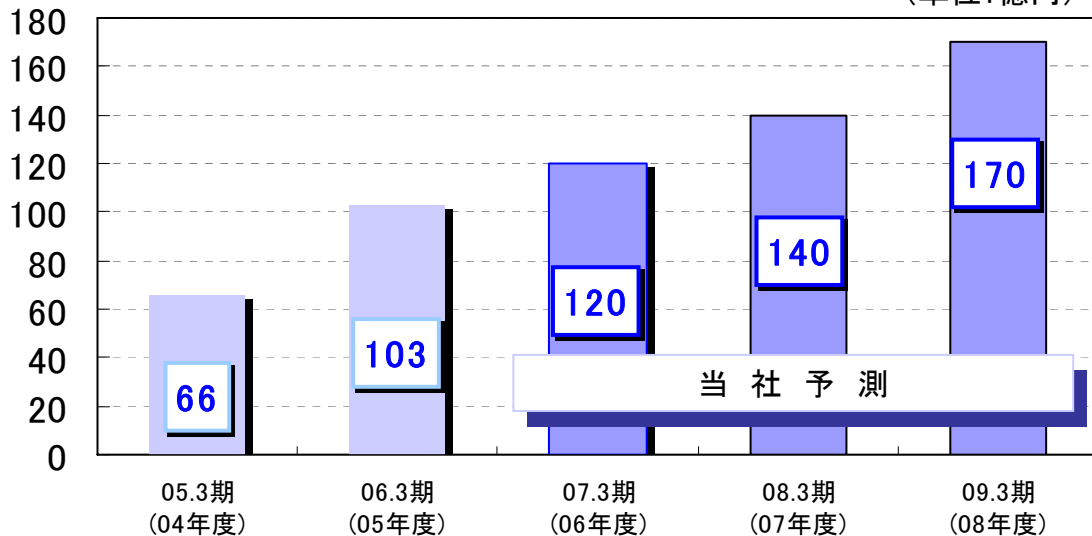
#### ◆利益減の主な要因

- ・ お客様のコスト低減要求
- ・ 光技術者育成の先行投資費用
- ・ 情報セキュリティへの対応強化(機器購入、設備改善)
- ・ センタ等の職場環境整備

#### (1) 光施工体制の強化

##### ■ 光関連工事の状況 (個別)

(単位:億円)



◆ 05年度は、04年度比156%と大幅増加  
当初計画77億円に対しても、134%増と会社予想を上回るペースの工事量

◆ 06年度以降も、NTT東西の「Bフレッツ」の販売促進を期待し、毎年15%～20%の増加で推移すると予測

##### ■ 光アクセス技術者の状況と増強計画

(和興・子会社・協力会社の合算値)

(単位:人)

	05.3期末 (04年度)	06.3期 (05年度)	07.3期 (06年度)	08.3期 (07年度)	05～07 合計	08.3期末 到達目標
当初計画	1,043	80	80	90	250	1,293
中期計画	1,043	120	145	85	350	1,393
進捗	1,043	127	※ 23			

※5月末現在

◆ 1,300名体制を目指した当初計画を、1,400名体制に修正

◆ 07年度末までの増強を目標とするが、出来る限り前倒しで実施

◆ 05年度は協力会社を中心に実施  
今後は和興・子会社を中心に展開

◆ 3年間(05年度～07年度)で約4.7億円の光技術者育成費用を投資予定

## (2) グループ経営の推進

### ① ワコーE. グループ経営

- ◇役割分担と体制整備 …… 和興・子会社・協力会社の役割分担を明確化し、グループでの全体最適化を目指す  
重複作業を排除し、施工の効率化・生産性の向上を図る
- ◇既存技術の担保 …… 登録制度により、既存技術保有者のグループ内留保に努める
- ◇子会社の体制強化 …… 光技術者を中心とした採用の促進により要員体制の充実・施工体制の強化を目指す  
業務の見直し等により施工の効率化を図る

### ② エクシオグループ経営

これまでの取組事項をさらに連携強化し、グループ全体の効率化・グループ総合力の強化を図る

- ◇グループ内資金の効率的活用 …… エクシオからの借入金 3 億円
- ◇効率的な資機材の調達 …… エクシオグループでの資機材調達を基本とし、ボリュームディスカウント・調達コストの低減を図る
- ◇NTT様対応システムの活用
- ◇直接工事要員稼働の相互応援
- ◇エクシオ研修施設の活用、合同研修の実施等

(3) 財務体質の強化

◆ キャッシュフロー経営の推進

- ・ 資金効率の向上 (→入出金管理の徹底)
- ・ 有利子負債の縮減 (→計画的な借入金の圧縮により08年度無借金経営を目指す)

◆ 投資効率の向上

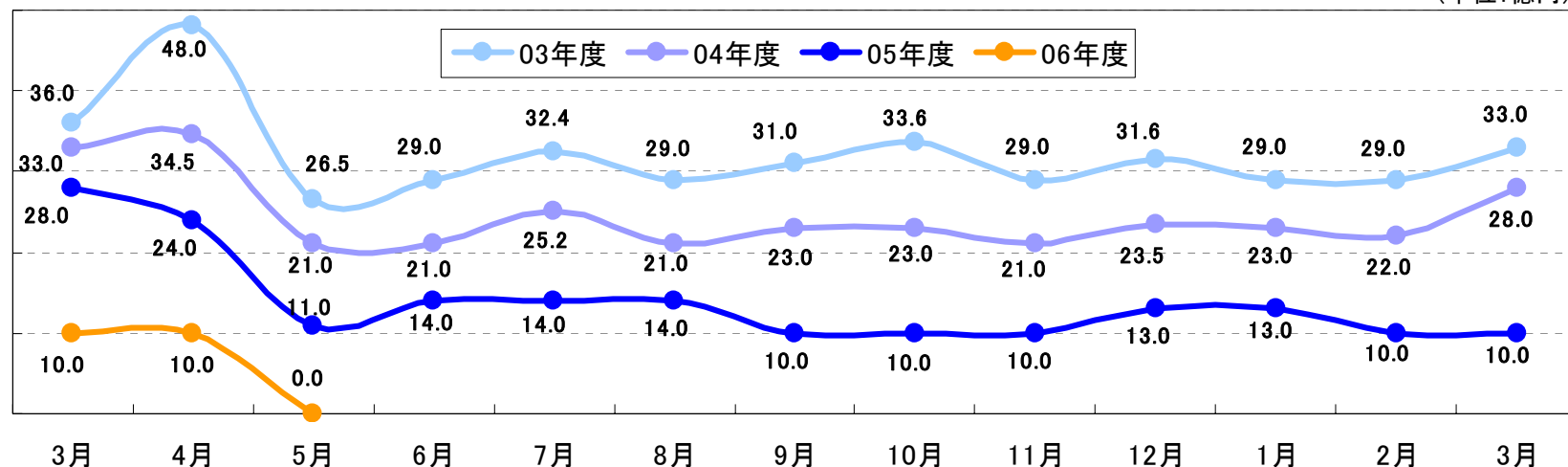
- ・ 減損会計への対応 (→資産の徹底管理と遊休固定資産の有効活用)

◆ リスク・債権等の管理の徹底

- ・ 選別受注の徹底によるリスクの低減
- ・ 受注工事損失引当金の適正化

(借入金の推移)

(単位:億円)



03年度平残  
31.8億円

04年度平残  
23.8億円

05年度平残  
12.8億円

弊社は、新たな成長ステージでの飛躍を遂げ、  
首都圏における光の強固なポジショニングの確立を目指します。

**和興エンジニアリング株式会社**

( <http://www.wako-eng.co.jp> )



### ◆見通しに関する注記事項

業績予想につきましては、発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。

### ◆お問合せ先

業務企画部

T E L

竹内 ・ 千輝(ちぎら)

03-3798-4412

050-5558-0519(IP電話)