

2008年度3月期(07年度)

決算説明資料

2008年6月16日

和興エンジニアリング株式会社



(証券コード 1756)

(はじめに・・・)和興エンジニアリングの8年間の歩み

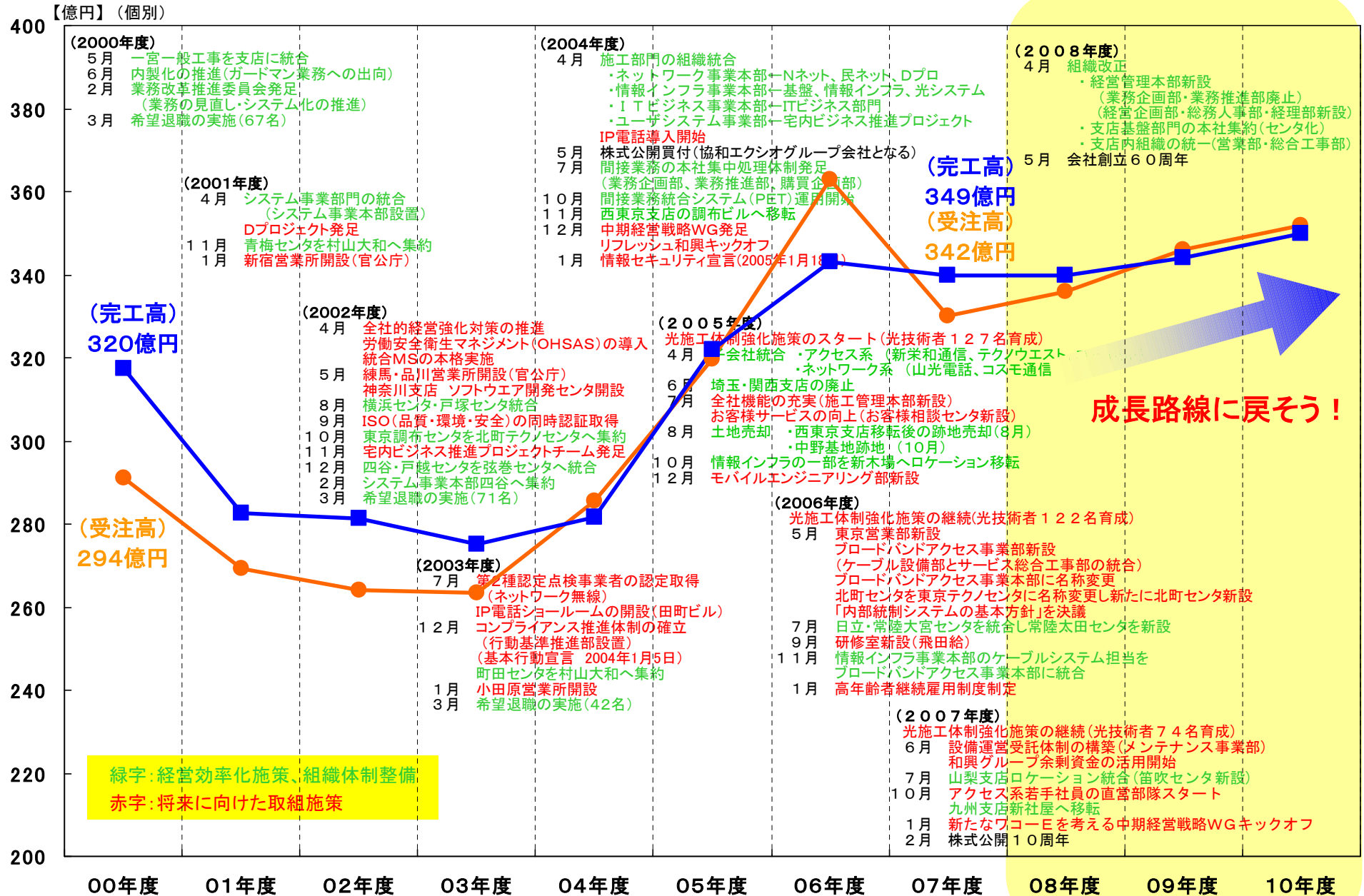
1. 2008年3月期(07年度)決算 . . . 4
 - (1)全体の概況
 - (2)ソリューション別完工高の概況
 - (3)利益の概況
 - (4)主な取組成果

2. 中期経営計画(2008年度～2010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(2008年度～2010年度) ～主な重点取組事項～ . . . 11
 - (1)継続的に安定した利益確保
 - (2)新たなワコーE. 企業文化創出への挑戦

(はじめに・・・) 和興エンジニアリングの8年間のあゆみ

(単位: 億円) ※受注高・完工高は、連結数値



1. 2008年3月期(07年度)決算

(1) 全体の概況

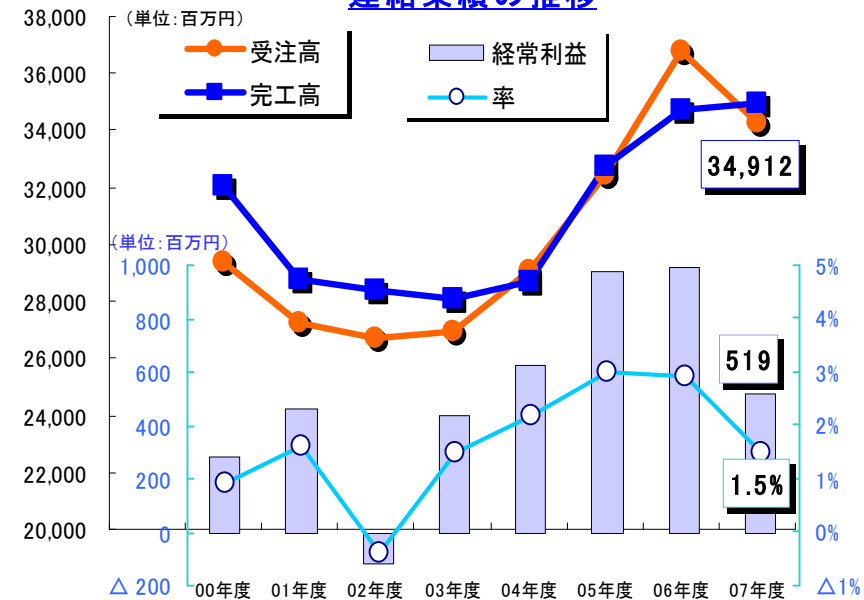
(単位:百万円)

区分	07.3期(06年度)		08.3期(07年度)							
	連結	個別	連結				個別			
	実績 A	実績 B	前回予想 C	実績 D	前期比 D/A	予想比 D/C	前回予想 E	実績 F	前期比 F/B	予想比 F/E
受注高	36,747	36,283	34,800	34,275	93.3%	98.5%	34,400	33,874	93.4%	98.5%
完成工事高	34,737	34,273	35,400	34,912	100.5%	98.6%	35,000	34,515	100.7%	98.6%
経常利益	993 (2.9%)	886 (2.6%)	670 (1.9%)	519 (1.5%)	52.3% (△1.4)	77.5% (△0.4)	650 (1.9%)	503 (1.5%)	56.8% (△1.1)	77.4% (△0.4)
当期純利益	139 (0.4%)	68 (0.2%)	350 (1.0%)	264 (0.8%)	189.9% (+0.4)	75.4% (△0.2)	340 (1.0%)	270 (0.8%)	397.1% (+0.6)	79.4% (△0.2)

- (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。
 3. 前回予想は、中間決算発表時のものです。

- ◆受注高 (連結)
 (対予想△525百万円、対前期△2,472百万円)
 ・主に光関連工事が想定より低調
- 完工高 (連結)
 (対予想△488百万円、対前期+175百万円)
 ・前期繰越工事が多かったことなどにより対前期を上回った
- ◆経常利益は、受注価格の低廉化及び光関連工事の時期的・地域的集中受注に対応のための稼働調達コストが増加したことなどから、対予想・対前期ともに大幅に下回った

連結業績の推移



1. 2008年3月期(07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	07.3期(06年度)	08.3期(07年度)					
	実績 A	前回予想 B	実績 C	前期比 C/A	前期差 C-A	予想比 C/B	予想差 C-B
EGソリューション (NTT関連)	28,149	29,360	29,247	103.9%	1,098	99.6%	△ 113
ITソリューション (官公庁民需関連)	6,588	6,040	5,664	86.0%	△ 924	93.8%	△ 376
合 計	34,737	35,400	34,912	100.5%	175	98.6%	△ 488

- (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. 前回予想は、中間決算発表時のものです。

■ 個別

(単位:百万円)

区 分	07.3期 (06年度)	08.3期 (07年度)					
	実績 A	前回予想 B	実績 C	前期比 C/A	前期差 C-A	予想比 C/B	予想差 C-B
ア ク セ ス	23,547	24,430	24,356	103.4%	809	99.7%	△ 74
基 盤	1,855	2,460	2,429	130.9%	574	98.7%	△ 31
ネ ッ ト ワ ー ク	2,494	2,310	2,286	91.7%	△ 208	99.0%	△ 24
EGソリューション (NTT関連)	27,896	29,200	29,071	104.2%	1,175	99.6%	△ 129
ITソリューション (官公庁民需関連)	6,376	5,800	5,443	85.4%	△ 933	93.8%	△ 357
合 計	34,273	35,000	34,515	100.7%	242	98.6%	△ 485

- (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. 前回予想は、中間決算発表時のものです。

(連結・個別)

◆ EGソリューション

アクセスは前期繰越工事が多かったことなどにより対前期を上回ったが、首都圏における光関連工事が低調であった
基盤はほぼ前回予想どおりで対前期を上回った
EG全体として前回予想には届かなかったが前期比で4%程度増加

◆ ITソリューション

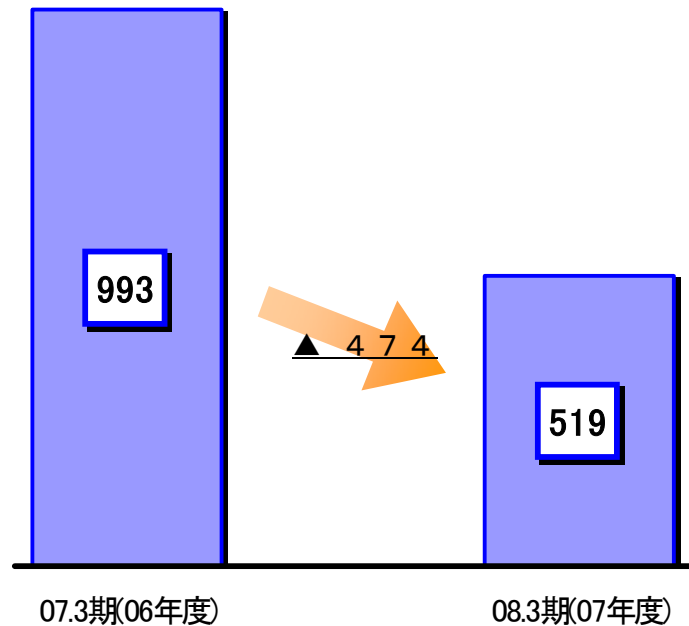
昨年あった土木系大型工事などが低調
前年比で大きく下回っているのは、当期よりアクセスへの計上区分変更あり

1. 2008年3月期(07年度)決算

(3) 利益の概況

■ 経常利益額(連結)の主な減要因 (対07.3期(06年度)実績)

(単位:百万円)



◆利益減の主な要因

○完成工事総利益率の低下 (△1.4ポイント)

- ・ 光関連工事における時期的・地域的集中受注への対応のための稼働調達コストが増加
- ・ 安全対策強化のための費用が増加
- ・ 受注価格の低廉化

1. 2008年3月期(07年度)決算

(4) 主な取組事項

① 利益改善・効率化

◇稼動調整一元管理化・・・光関連工事における時期的・地域的集中受注への対応のための、全店稼動調整を本社BBアクセス事業本部で統括し、効率的な稼動調整を実施(H20.2)

◇神奈川支店アクセス系工事の施工体制効率化施策の推進(H19.10)

◇山梨支店ロケーション統合による施工体制の一元管理と効率化
(3拠点を笛吹センタに統合)(H19.7)

② 人材育成・技術者育成

◇光施工体制強化施策として光技術者育成

◇次世代ネットワーク(NGN)構築への対応強化

・・・NGN対応要員確保のため資格取得推進(CCIE取得等)

◇ワコーCDP(Career Development Program)制度の導入

・・・個人ごとの育成計画書を策定し、研修・講習・資格を設定。積極的な部・支店間等の人事交流の推進。

◇人材育成の更なる強化と自己啓発意識を高めるべく、資格取得報償制度の見直し(H20.2)

③ その他

◇中期経営戦略ワーキンググループ発足

・・・今後3年間で「新たなワコーE.企業文化創出」へ挑戦。弱み克服の為の施策など目指す企業像を検討・創出すべく、ワーキンググループを結成。

◇内部統制システムの構築・・・内部統制監査が本格実施(H20.4)される事に対応すべく、ワコーE.内部統制システムを構築。

2. 中期経営計画(2008年度～2010年度) ～目標～

(1) 中期経営目標

■ 数値目標

(単位:百万円)

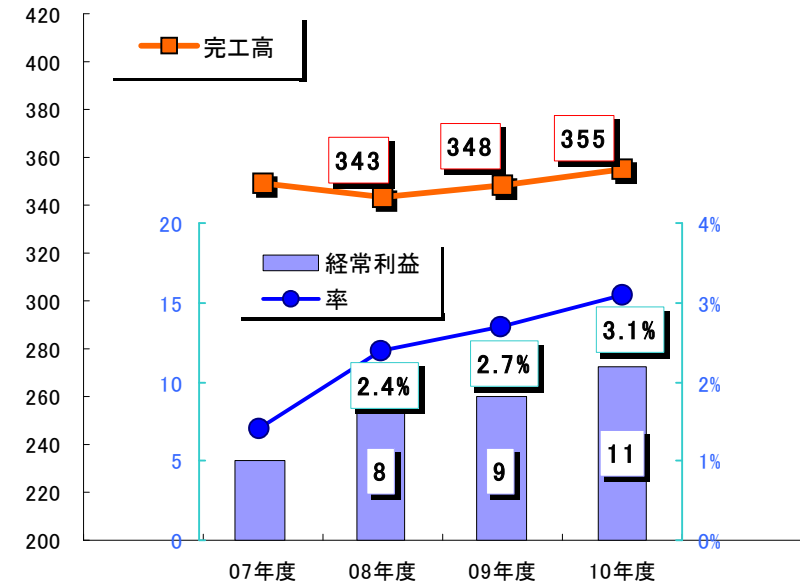
	08.3期 (07年度)		09.3期 (08年度)		10.3期 (09年度)		11.3期 (10年度)	
	個別	連結	個別	連結	個別	連結	個別	連結
受注高	33,874	34,275	33,600	34,000	34,600	35,000	35,200	35,700
完工高	34,515	34,912	33,900	34,300	34,400	34,800	35,000	35,500
経常利益	503	519	800	830	900	940	1,050	1,100
率	1.5%	1.5%	2.4%	2.4%	2.6%	2.7%	3.0%	3.1%
当期純利益	270	264	410	430	460	480	520	570
率	0.8%	0.8%	1.2%	1.3%	1.3%	1.4%	1.5%	1.6%

■ 主な重点取組事項

1. 安全・品質の施策定着で事故ゼロ・高品質継続
2. 継続的に安定した利益確保への挑戦
3. マネジメント力の強化・充実
4. 「新たなワコーE. 企業文化創出」への挑戦
5. グループ経営を推進
6. 人材育成の推進(育成制度の定着と意識改革)
7. コンプライアンスの意識浸透と定着
8. 内部統制システムの有効機能

連結数値目標

(単位:億円)



◆現状の経営環境の動向や業績状況などを勘案し、新たに08年度～10年度の中期経営計画を策定した。

◆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(2008年度～2010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	08.3期(07年度)	09.3期(08年度)		10.3期(09年度)		11.3期(10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)	28,805	28,200	97.9%	28,970	102.7%	29,600
ITソリューション (官公庁民需関連)	5,469	5,800	106.1%	6,030	104.0%	6,100	101.2%
合 計	34,275	34,000	99.2%	35,000	102.9%	35,700	102.0%

(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	08.3期 (07年度)	09.3期 (08年度)		10.3期 (09年度)		11.3期 (10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	24,006	23,358	97.3%	24,030	102.9%	24,530
基 盤	2,586	2,375	91.8%	2,460	103.6%	2,470	100.4%
ネ ッ ト ワ ーク	2,212	2,367	107.0%	2,380	100.5%	2,400	100.8%
EGソリューション (NTT関連)	28,805	28,100	97.6%	28,870	102.7%	29,400	101.8%
ITソリューション (官公庁民需関連)	5,469	5,500	100.6%	5,730	104.2%	5,800	101.2%
合 計	34,275	33,600	98.0%	34,600	103.0%	35,200	101.7%

(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

- ・ 光関連工事の集中受注が一段落

◆ ITソリューション

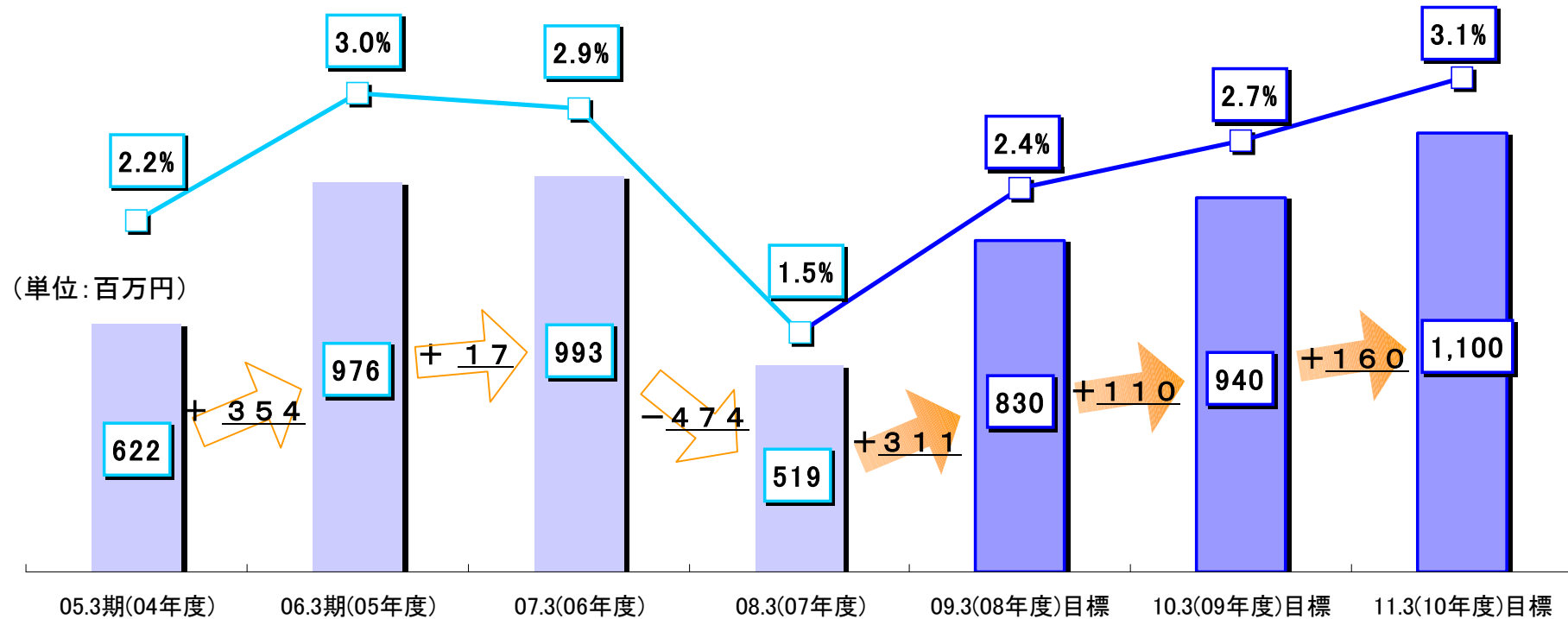
- ・ 選別受注の徹底(利益重視の方針)
- ・ 既存顧客へのソリューション提案活動強化(既存顧客の深掘)
- ・ 社内コラボレーションの活性化

EGソリューションは、利益確保への施策推進とNTTサービス商品の販売拡大取組強化
ITソリューションは引続き質を重視し、緩やかでも拡大路線で柱を太くする

2. 中期経営計画(2008年度～2010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

- ・ 稼働調達コストの低減
時期的・地域的集中受注の解消
光技術者の戦力化、子会社体制の強化
- ・ グループ経営の推進
- ・ 選択と集中の実践(得意分野への傾注)
- ・ 既存顧客の深掘(優良顧客の創出)

◆利益減の主な要因

- ・ お客様のコスト低減要求
- ・ NGN技術者の育成費用
- ・ センタ等の職場環境整備
- ・ 主たる発注者対応システム導入費用
- ・ コンプライアンス・情報セキュリティ・安全・品質関連の研修等費用

3. 中期経営計画(2008年度～2010年度) ～主な重点取組事項～

(1) 継続的に安定した利益確保

① グループ経営の推進

◇ ワコーE. グループ経営

・子会社の体制強化 …… 和興・子会社・協力会社の役割分担を明確化し最適化を目指す

◇ 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

(例) 効率的な資機材の調達・NTT様対応システムの構築に向けた連携・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

② 施工力・マネジメント力の充実強化

◇ 設計者の育成 ◇ NGN技術者の育成 ◇ 原価管理の徹底 ◇ 安全・品質の施策定着

③ 営業活動の見直し強化

◇ 提案型営業情報の共有化(営業・施工両サイドの情報を共有)

◇ 既存顧客の深掘(優良顧客の創出)

◇ 社内コラボレーションの活性化(他部門との連携によるソリューション)

(2) 新たなワコーE. 企業文化創出への挑戦

① 新たな企業文化を創出

◇ 2008年5月に会社創立60周年という節目を迎えたことなどを踏まえて、今後3年間で弱み克服の為の施策など、目指す企業像を検討・創出すべく検討領域ごとのワーキンググループを結成。全社員がベクトルを合わせスピード感をもって施策を推進

② 人材育成の推進

◇ 人材育成制度の浸透・定着 ◇ 活発な人事交流の実践 ◇ 自己啓発の活発化

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>)



(証券コード 1756)

◆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

経営管理本部	千輝(チグウ)・井立(イダテ)
経営企画部	
T E L	03-3798-4412
	050-5558-0519 (IP電話)