


A thick yellow diagonal line starts from the left side of the slide and extends towards the top right, ending in a small yellow starburst.

# 2011年度(2012年3月期) 第2四半期決算説明会

A faint, light blue line-art illustration of a futuristic cityscape with various buildings, towers, and satellite-like structures in the sky.

2011年11月17日

株式会社 協和エクシオ

URL <http://www.exeo.co.jp>

<b>1. 11年度第2四半期業績</b>	… 3	<b>4. 当社の取り組み</b>	…18
(1) 概況	… 4	(1) Non-NTT事業の拡大	…19
(2) 受注高・売上高の状況	… 5	(2) グループ体制の強化	…24
(3) 利益動向	… 6	(3) 生産性の向上	…25
(4) キャッシュフロー	… 7	(4) 東日本大震災への対応	…26
<b>2. 11年度通期計画</b>	…10	<b>5. 株主価値の向上</b>	…28
(1) 概況	…11		
(2) 下期の見通し	…12		
<b>3.外部環境</b>	…13	<b>6. トピックス</b>	…30
(1) 固定通信	…14	(1) 技能五輪大会	…31
(2) 移動通信	…15	(2) 経営事項審査	…32
(3) 主要通信キャリアの設備投資動向	…16		
(4) スマートフォン市場	…17	<b>(追加)</b>	
		<b>アイコムシステック㈱の子会社化</b>	…33

## 1. 11年度第2四半期業績

- (1)概況
- (2)受注高・売上高の状況
- (3)利益動向

# 1. 11年度第2四半期業績



## (1) 概況

- ◆売上高は震災復旧工事等により増収も、営業減益
- ◆四半期純利益は、完全子会社化実施に伴う約25億円の「負ののれん」発生益により増益

### ■ 11年度2Q業績(連結)

(単位:億円)

	10年度 上期実績 A	11年度 上期計画 B	11年度 上期実績		
			実績 C	10年度比 C/A	計画比 C/B
受注高	1,423	1,275	1,351	95%	106%
売上高	1,070	1,170	1,130	106%	97%
売上総利益	(10.5%) 112	(10.2%) 120	(9.1%) 103	92%	86%
販管費	(8.0%) 85	(8.0%) 94	(7.8%) 88	103%	94%
営業利益	(2.5%) 27	(2.2%) 26	(1.3%) 15	55%	58%
経常利益	(3.2%) 34	(2.5%) 29	(1.4%) 16	47%	56%
当期(四半期) 純利益	(2.1%) 22	(1.4%) 16	(3.1%) 35	157%	220%

(注)1. 億円未満は切り捨てています。

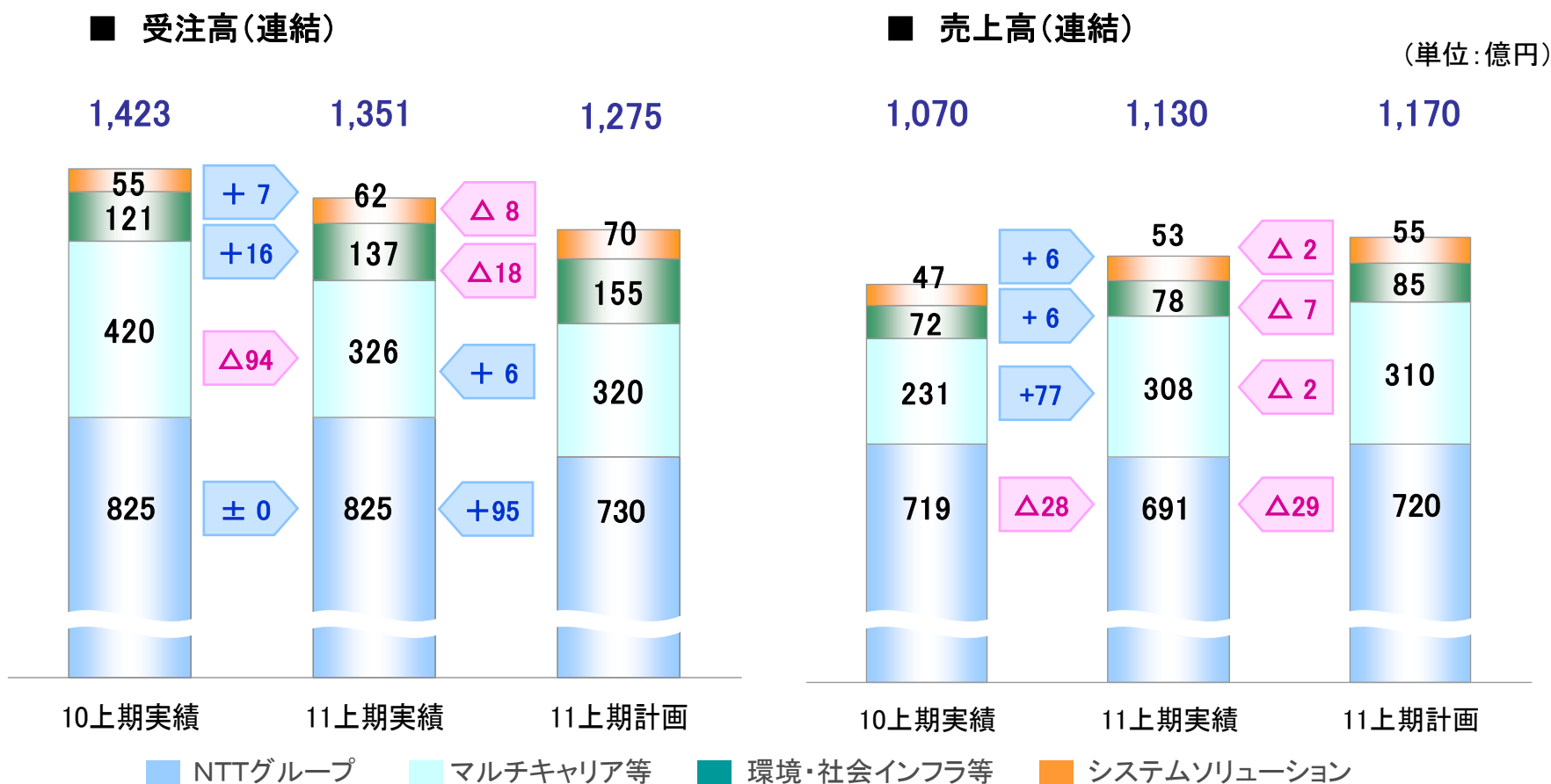
2. ( )内は売上高に対する割合です。

# 1. 11年度第2四半期業績



## (2) 受注高・売上高の状況

◆NTTグループの売上高は、震災復旧工事増もモバイルの受注遅れ等により前期比・計画比減  
 ◆Non-NTT関連の売上高は、対前期比で着実に増加  
 ─ マルチキャリア等、環境・社会インフラ等、システムソリューション



(注) 1. 億円未満は切り捨てています。 2. NTTグループからのインフラ構築以外の業務は、Non-NTT事業に含めています。

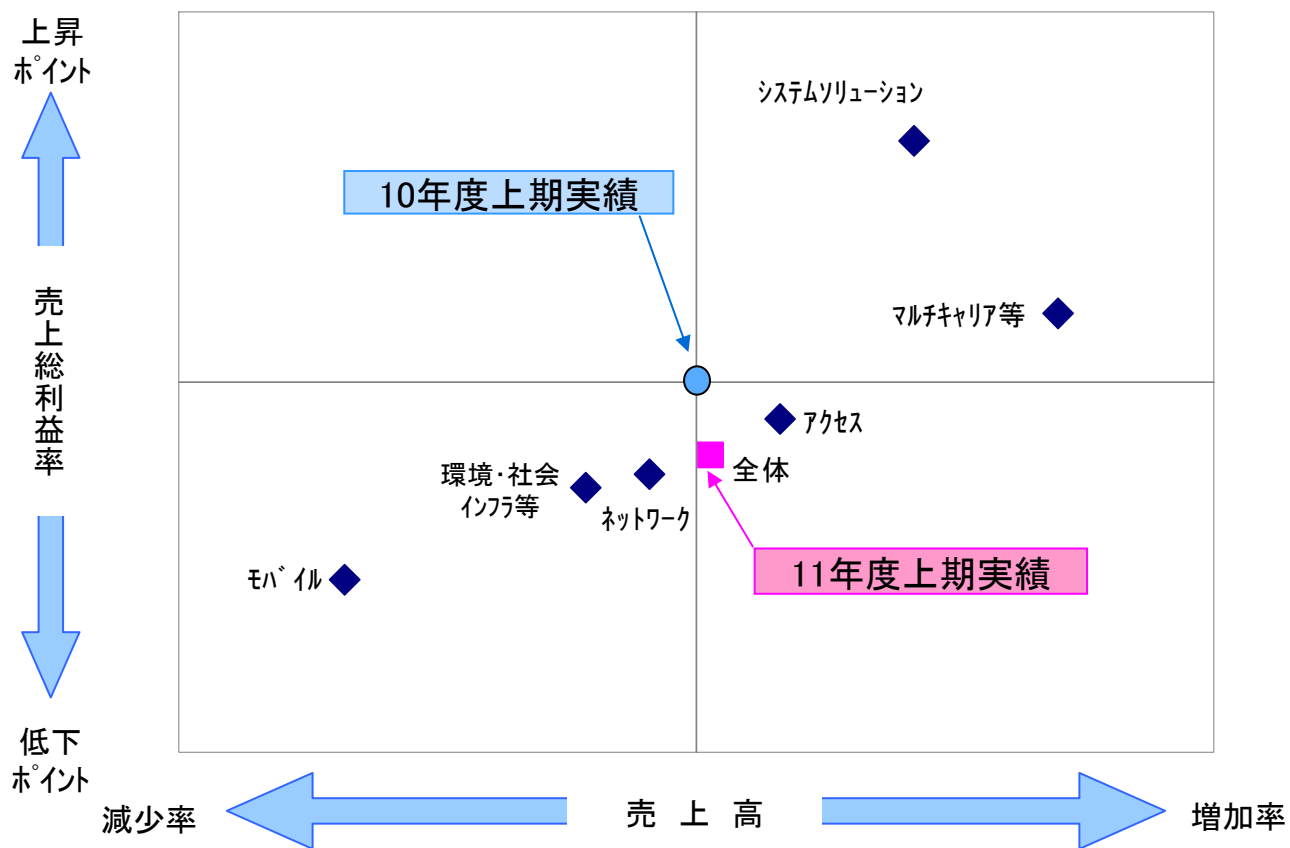
# 1. 11年度第2四半期業績



## (3) 利益動向－ 売上総利益

◆売上高増も、東日本大震災の影響による受注遅れ等により売上総利益率は低下

■ セグメント別売上高・売上総利益率の動向イメージ図(単独、前年同期比)



## 1. 11年度第2四半期業績



### (4) キャッシュフロー

◆安定したキャッシュフローを有効に活用

◆2011年7月にCB150億円を償還

#### ■ キャッシュフローの状況(連結)

(単位:億円)

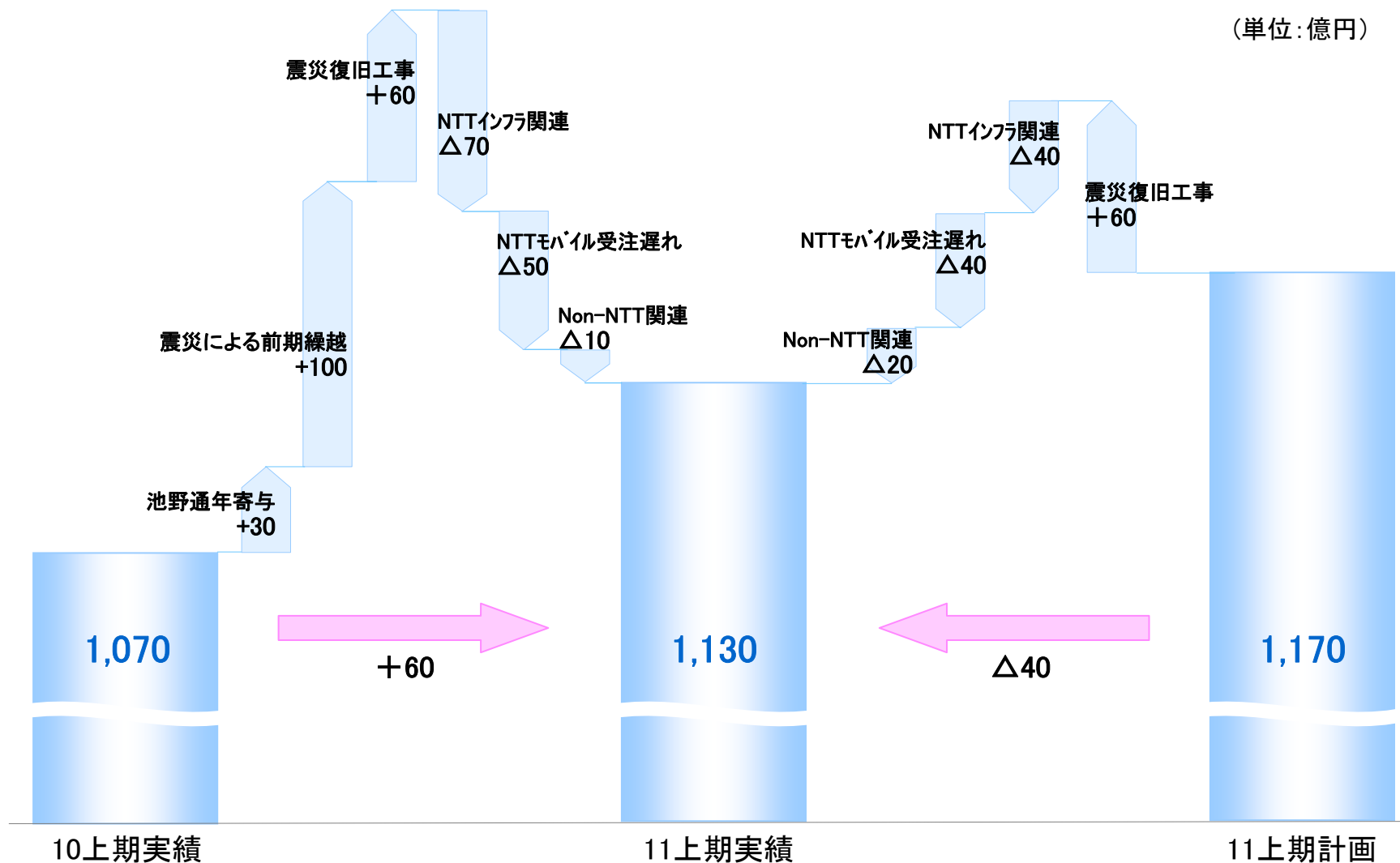
	08年度 通期	09年度 通期	10年度		11年度 上期
			上期	通期	
期首手持資金	154	262	222	222	176
営業CF	174	109	83	6	189
投資CF	△ 40	△ 106	11	△ 15	1
財務CF	△ 25	△ 40	△ 21	△ 36	△ 186
期末手持資金	262	222	295	176	184

(注)億円未満は切り捨てています。

# 1. 11年度第2四半期業績



## <参考①> 売上高の増減要因(連結)



(注) 億円未満は切り捨てています。

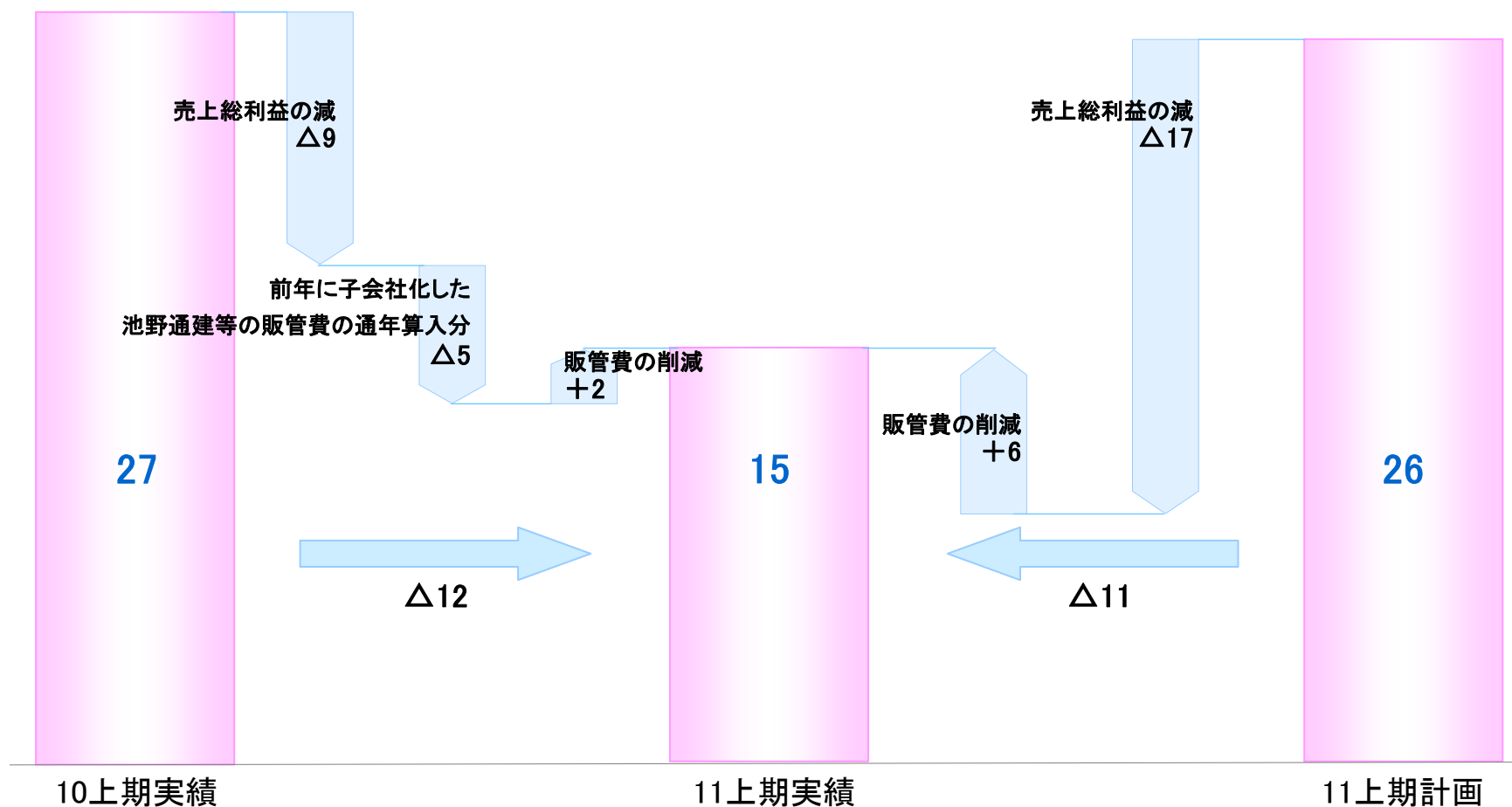


# 1. 11年度第2四半期業績



## <参考②> 営業利益の増減要因(連結)

(単位:億円)



(注)億円未満は切り捨てています。

## 2. 11年度通期計画

- (1)概況
- (2)下期の見通し

## 2. 11年度通期計画



### (1) 概況

- ◆今年度の震災復旧等による受注への影響は約+90億円と想定(増要因+140、減要因△50)
- ◆通期は震災復旧工事増も、他の変動要素等に鑑み、当初計画を据え置き

### ■ 11年度通期計画(連結)

(単位:億円)

	10年度通期実績			11年度通期計画			
	上期実績	下期実績	通期実績 A	上期実績	下期計画	通期計画 B	前期比 B/A
受注高	1,423	1,314	2,737	1,351	1,527	2,880	105%
売上高	1,070	1,751	2,822	1,130	1,734	2,865	102%
売上総利益	(10.5%) 112	(10.9%) 190	(10.7%) 302	(9.1%) 103	(12.7%) 220	(11.3%) 324	107%
販管費	(8.0%) 85	(5.3%) 93	(6.3%) 179	(7.8%) 88	(6.1%) 104	(6.7%) 193	108%
営業利益	(2.5%) 27	(5.5%) 96	(4.4%) 123	(1.3%) 15	(6.7%) 115	(4.6%) 131	106%
経常利益	(3.2%) 34	(5.6%) 98	(4.7%) 132	(1.4%) 16	(7.0%) 121	(4.8%) 138	104%
当期(四半期) 純利益	(2.1%) 22	(3.2%) 55	(2.8%) 77	(3.1%) 35	(2.6%) 44	(2.8%) 80	103%

(注)1. 億円未満は切り捨てています。

2. ( )内は売上高に対する割合です。

## 2. 11年度通期計画



### (2) 下期の見通し

- ◆下期は、震災復旧工事・モバイル工事の回復等により繁忙を予想
- ◆環境・社会インフラ等、システムソリューションの拡大への取り組みも加速

#### ■ 下期の当社の主な取り組み

##### NTTグループ、マルチキャリア等

- ◇震災復旧・復興工事・新たな災害対策
- ◇NTTモバイル工事の遅れ回復への対応
- ◇トラフィック対策（LTE、WiMAX、A-XGP、プラチナバンド）
- ◇地下鉄携帯駅間不感対策
- ◇自治体・NTT向けソリューション拡大
- ◇保守・運用業務の拡大

##### 環境・社会インフラ等

- ◇民間設備投資の回復への対応
- ◇新エネルギー（太陽光発電等）

##### システムソリューション

- ◇民間IT投資の回復への対応
- ◇大手SIerとのパートナー強化

### 3. 外部環境

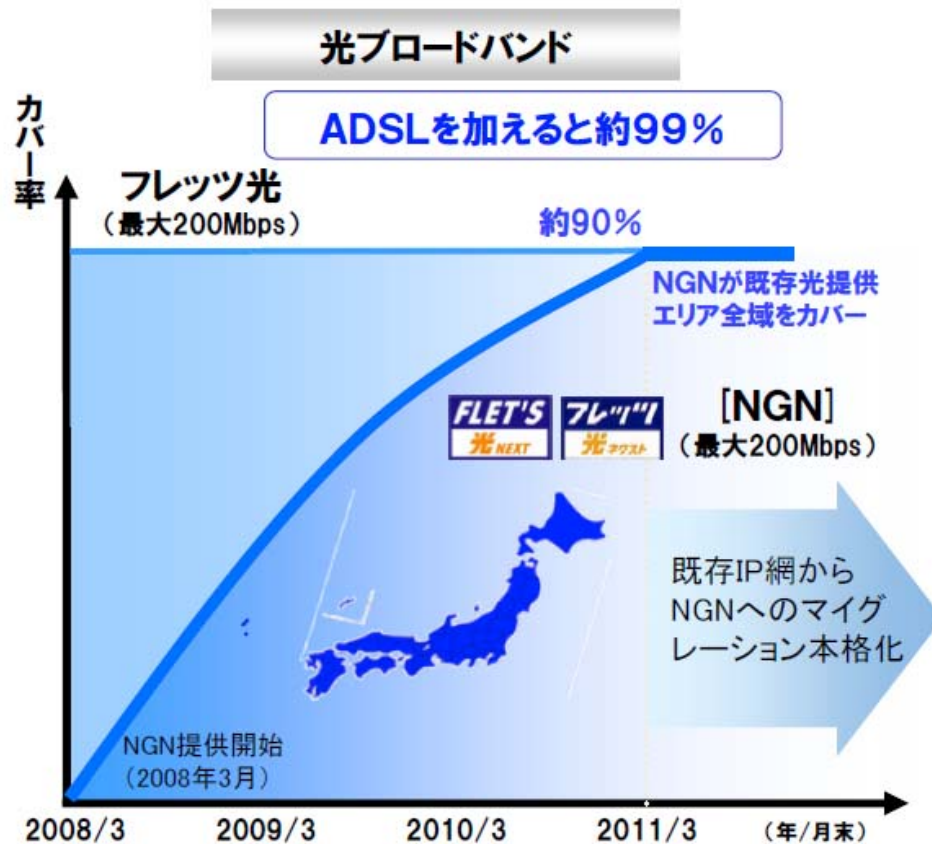
- (1) 固定通信
- (2) 移動通信
- (3) 主要通信キャリアの設備投資動向
- (4) スマートフォン市場

### 3. 外部環境

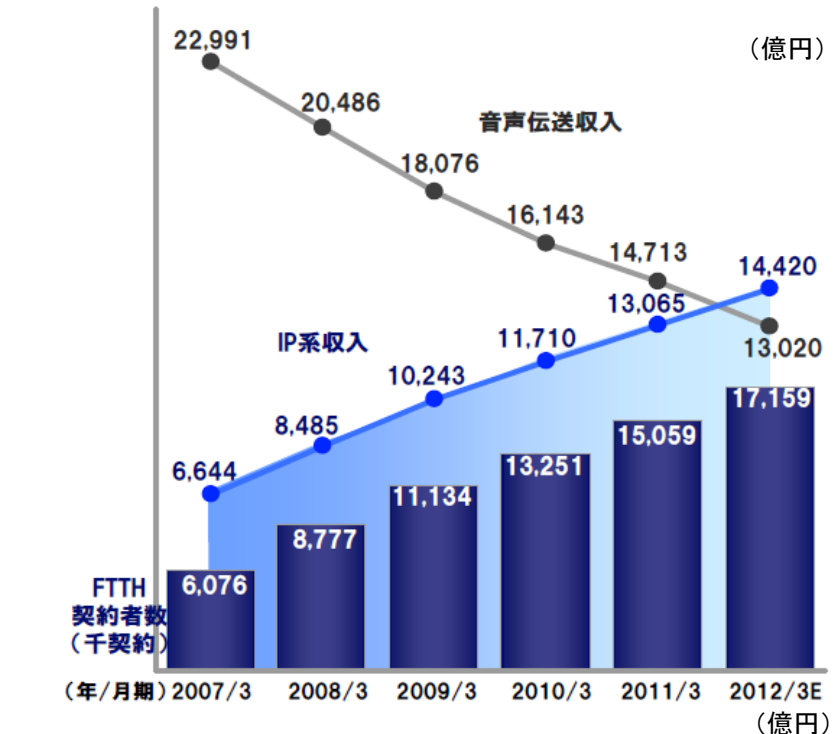
#### (1) 固定通信

- ◆NGNは光提供エリア全域(カバー率約90%)に拡大
- ◆FTTH契約者数の増に伴い、IP系収入が音声伝送収入を逆転

#### ■ 光ブロードバンドの普及状況(NTT東西)



#### ■ 音声収入とIP系収入の推移(NTT東西)



売上高	40,129	39,040	37,772	37,094	37,151	35,820
営業利益	804	588	443	661	1,268	1,250
(対前期)		△216	△145	+218	+607	△18

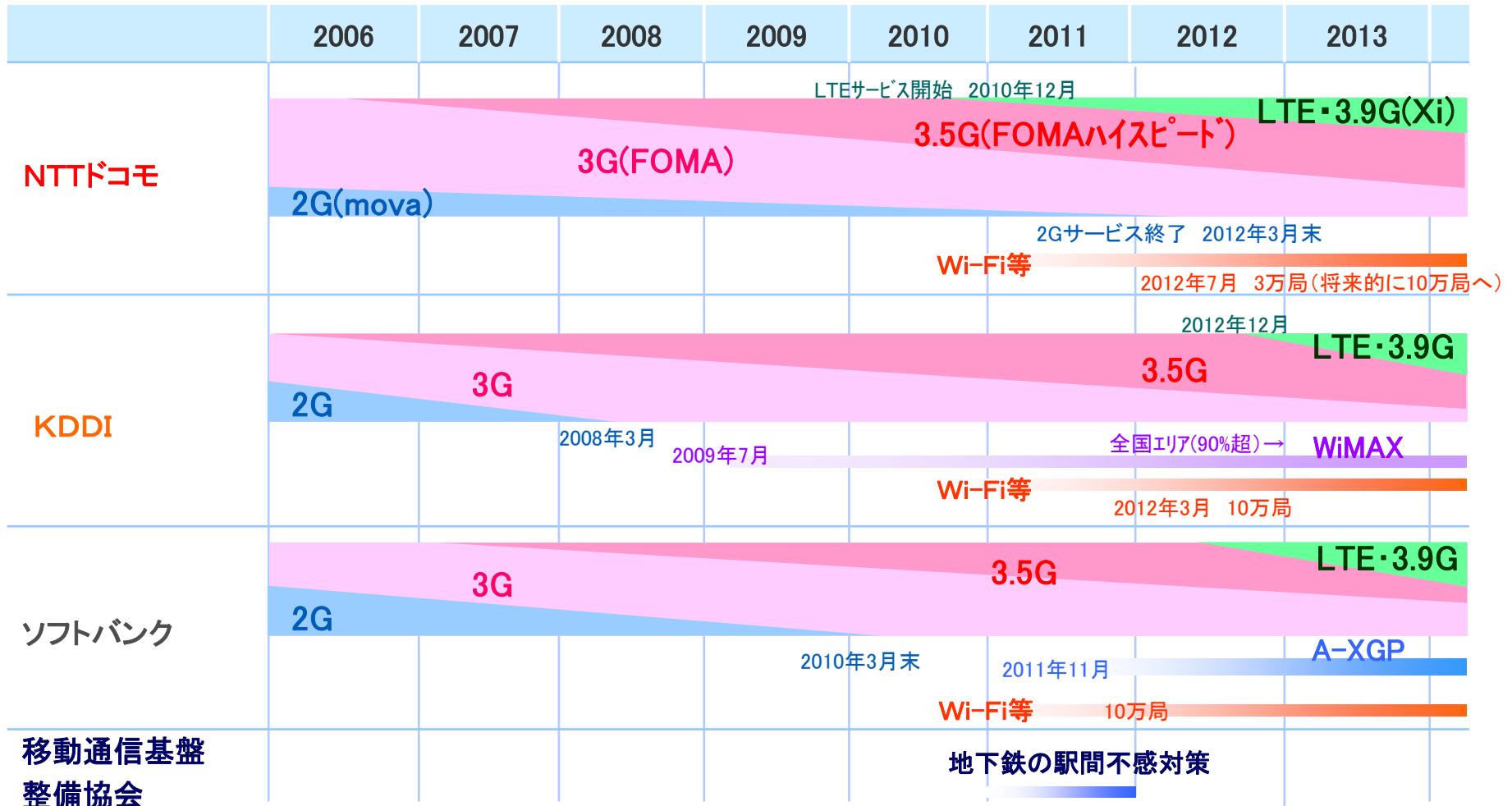
(注)売上高、営業利益はNTT東西の単純合算値  
(出典:NTT IR資料を当社で加工)

### 3. 外部環境



#### (2) 移動通信

- ◆2010年12月よりLTEサービス開始
- ◆Wi-Fiによる固定通信へのデータオフロード等、マルチネットワーク化が加速

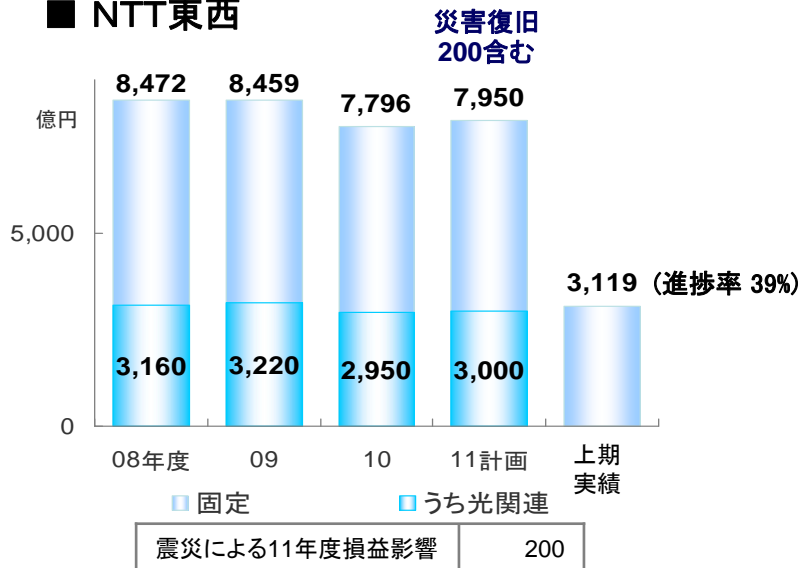


### 3. 外部環境

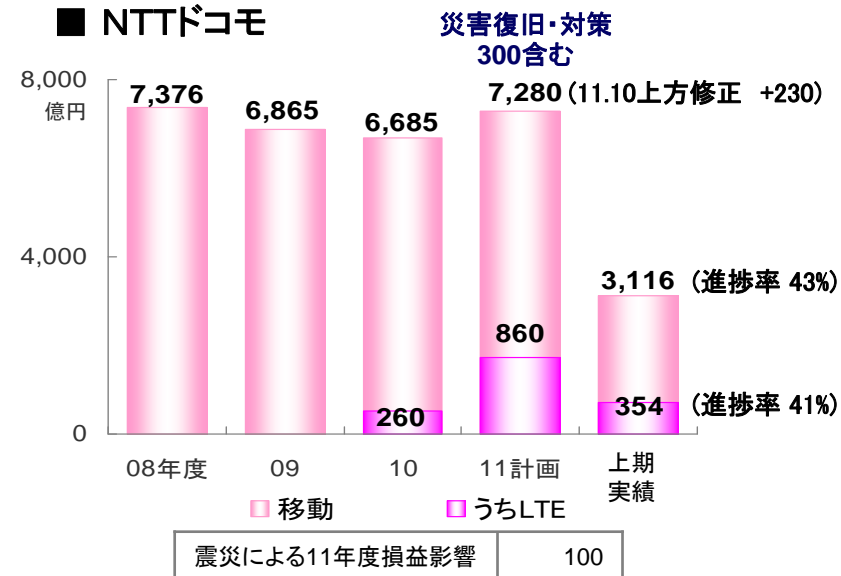


#### (3) 主要通信キャリアの設備投資動向

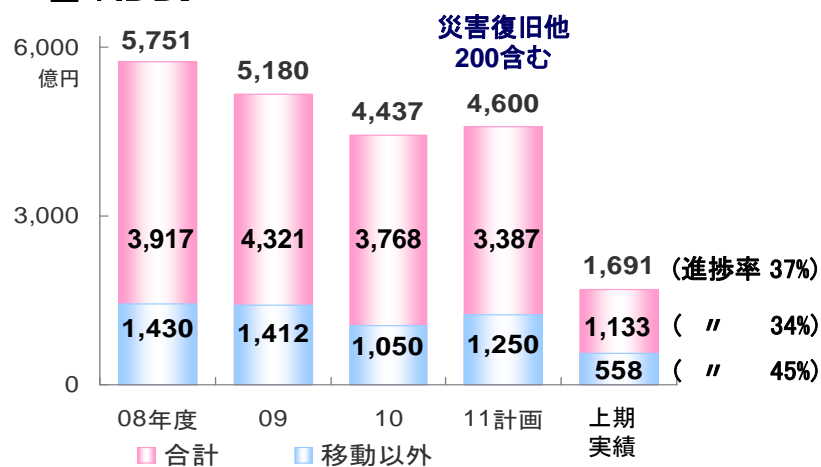
##### ■ NTT東西



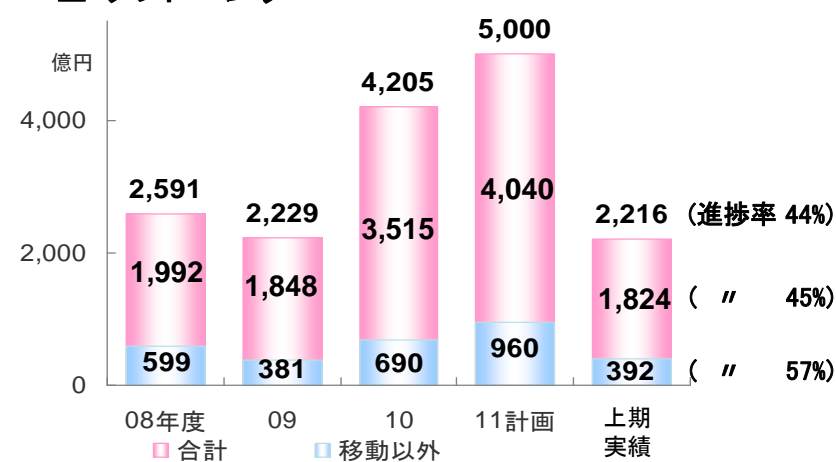
##### ■ NTTドコモ



##### ■ KDDI



##### ■ ソフトバンク



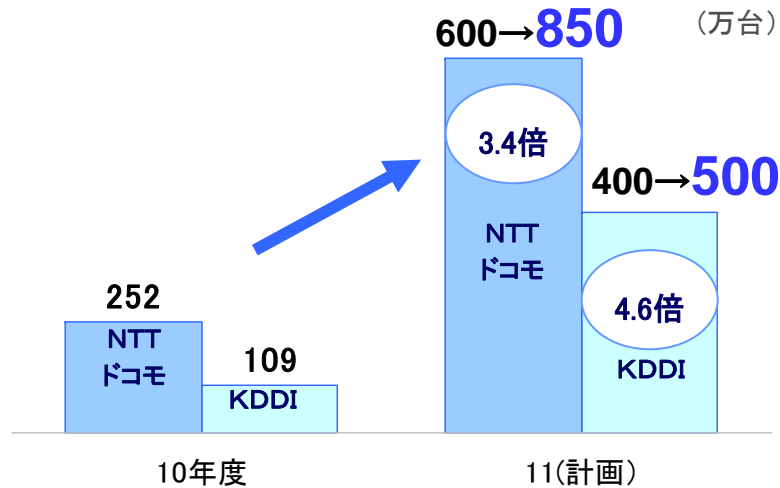
(出典:通信キャリア各社発表値)



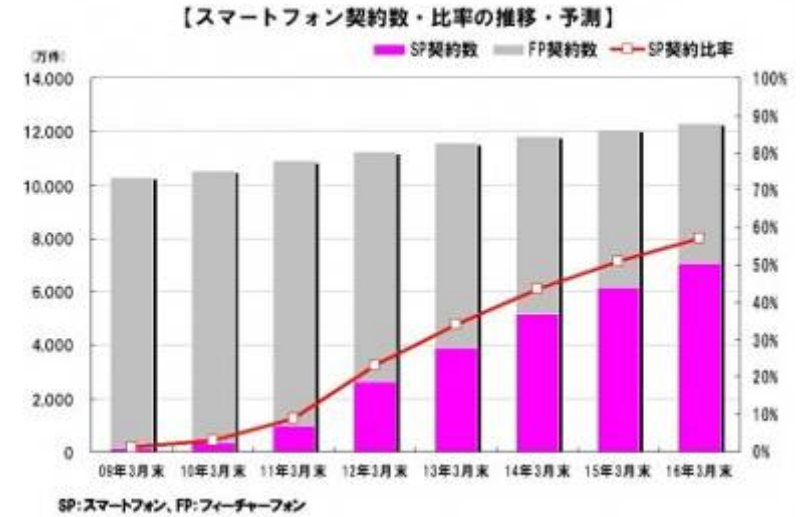
### 3. 外部環境

#### (4) スマートフォン市場

##### ■NTTドコモおよびKDDIのスマートフォン販売目標



##### ■スマートフォン契約数・比率の推移・予測



(出典:MM総研(東京・港)資料<2011.7>)

##### ■通信キャリア各社の主なトラフィック対策

<b>高速無線通信</b> (LTE、WiMAX、A-XGP 等)	<b>ネットワーク設備の増強</b> (基地局、コアネットワーク設備 等)	<b>データオフロード</b> (Wi-Fiスポット拡充 等)
<b>通信速度制御</b>	<b>料金体系の見直し</b>	<b>新たな周波数帯の活用</b> (周波数再編)

## 4. 当社の取り組み

- (1) Non-NTT事業の拡大
- (2) グループ体制の強化
- (3) 生産性の向上
- (4) 東日本大震災への対応

## 4. 当社の取り組み



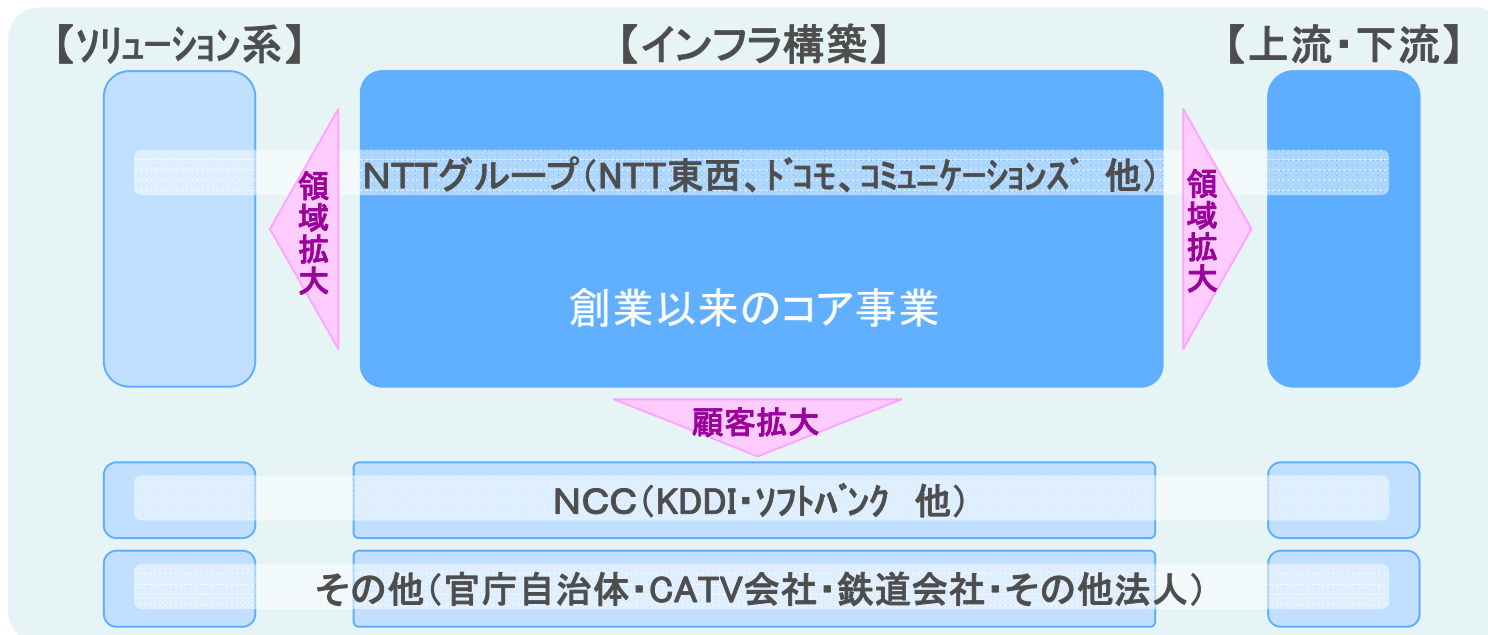
### (1) Non-NTT事業の拡大

システム  
ソリューション  
(4.1%)



事業拡大(通信キャリア向けビジネスのノウハウ応用)

通信インフラ  
(87.5%)

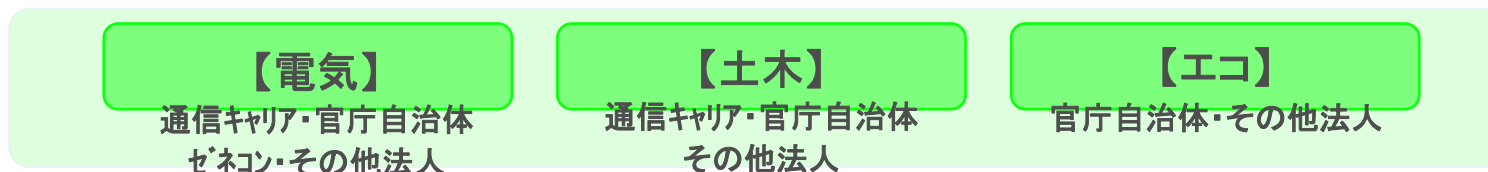


■ NTTグループ  
(58.3%)

□ マルチキャリア等  
(29.2%)

事業拡大(通信電力・土木技術の応用)

環境・社会  
インフラ等  
(8.4%)



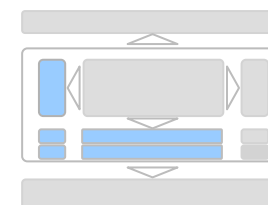
(注)1. 上記の率は10年度の売上高全体に対する各セグメントの比率です。 2. NTTグループからのインフラ構築以外の事業は、Non-NTT事業に含めています。

## 4. 当社の取り組み

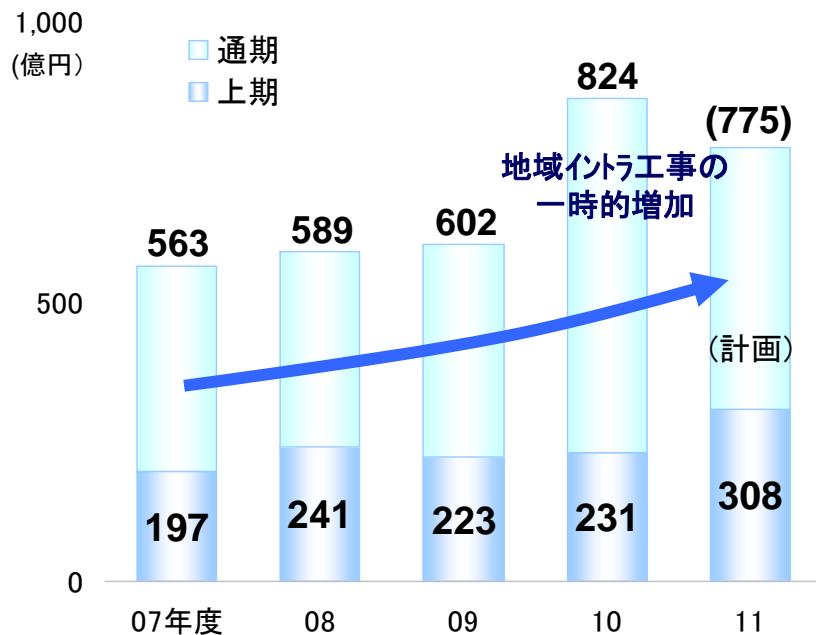


### (1) Non-NTT事業の拡大ー①マルチキャリア等

◆NTT向けソリューション、NCC、自治体・民間法人向けソリューション分野を中心に積極的に業容を拡大



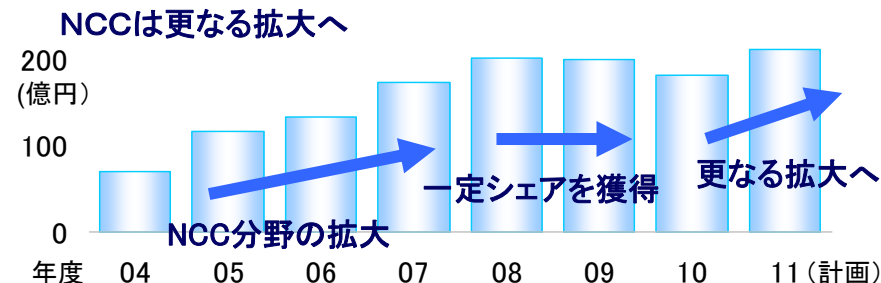
#### ■マルチキャリア等の売上高推移



#### NTT向けソリューション分野の拡大

NTTグループのベストパートナーとして、  
ソリューション分野を積極的に拡大

#### NCCインフラ分野の拡大



#### 自治体・民間法人向けソリューション分野の拡大

自治体向けはソリューション分野へ展開

(09～10年度)  
地域インフラ工事  
受注額: 約320億円  
自治体数: 約140

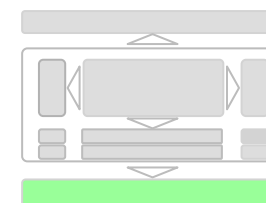
(今後)  
ソリューション分野へ展開  
IP告知、行政、防災、  
医療、教育 等

## 4. 当社の取り組み

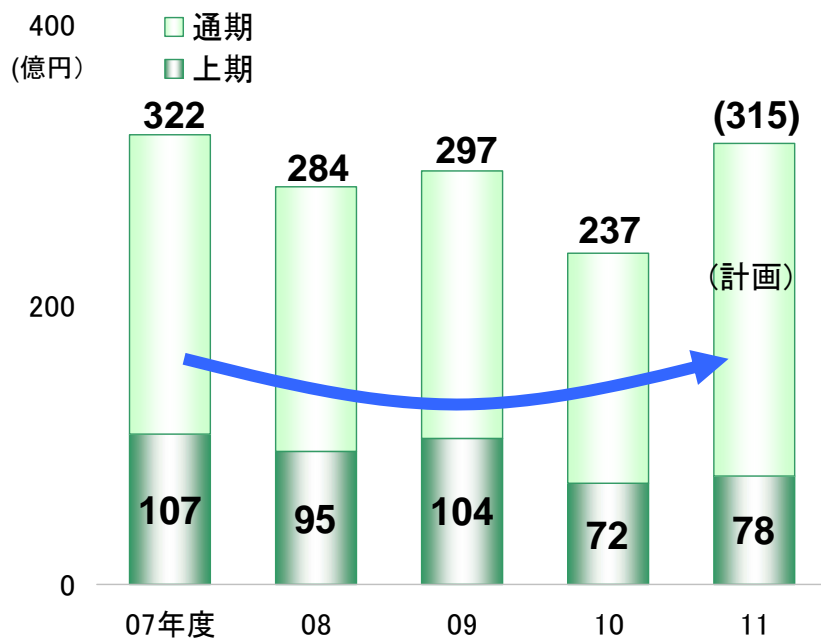


### (1) Non-NTT事業の拡大－②環境・社会インフラ等

- ◆日本経済の回復、防災・省エネ需要の高まりとともに、ビジネス環境も回復へ
- ◆太陽光発電などの新エネルギー分野も今後更に拡大



#### ■環境・社会インフラ等の売上高推移



#### 電気設備

中野セントラルパーク(東京都)



#### 太陽光発電設備

熊本保健科学大学(熊本県)



#### 無電柱化

仙台市(宮城県)



#### ごみ処理プラント

グリーンハート外ヶ浜(青森県)

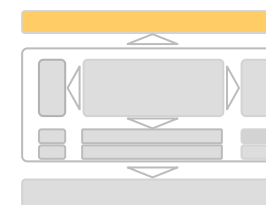


## 4. 当社の取り組み

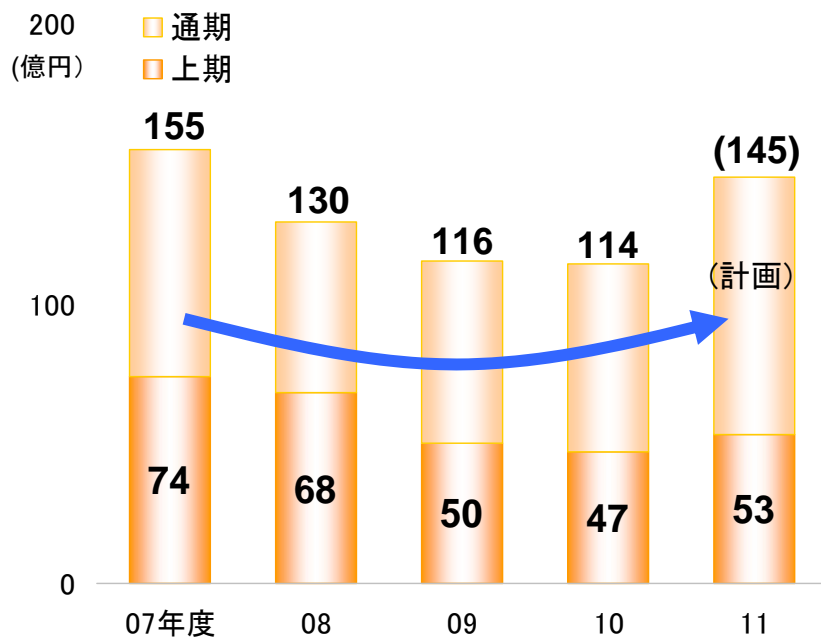


### (1) Non-NTT事業の拡大ー③システムソリューション

- ◆ITサービス市場の回復とともに、ビジネス環境も回復へ
- ◆当社のシステムソリューション技術は、SI分野でも高評価



#### ■システムソリューションの売上高推移



#### IBM「先進パッケージ・ソリューション・パートナー」受賞(2011年2月)



東京証券取引所様へのSOA  
サービス導入実績が評価

#### NTTデータ「コア・ビジネス・パートナー」認定(2011年5月)



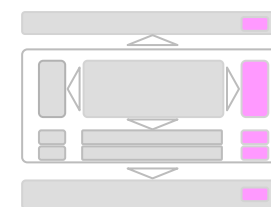
これまでのNTTデータ様との  
お取引実績が評価

## 4. 当社の取り組み

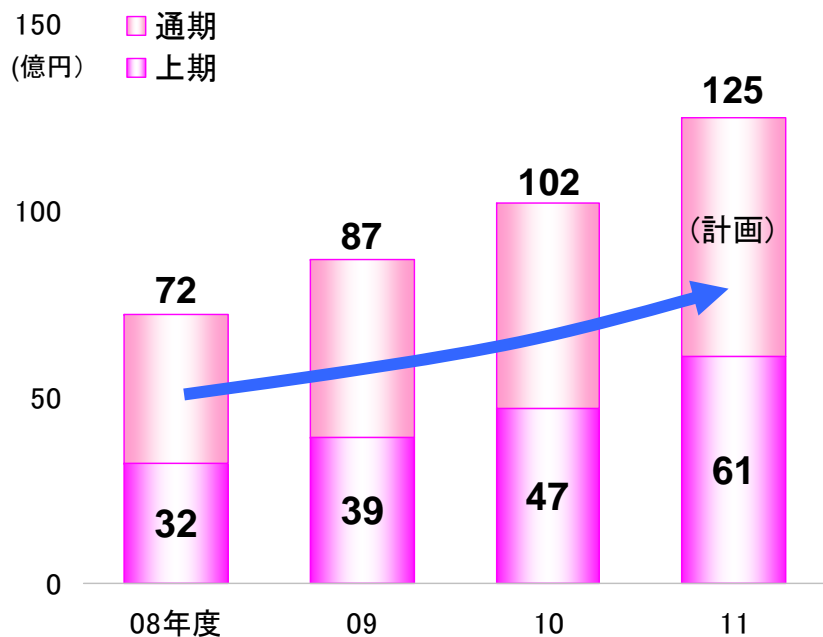


### (1) Non-NTT事業の拡大－④上流・下流分野

- ◆上流・下流分野は毎年着実に拡大
- ◆今後とも安定的で付加価値の高いビジネス領域を拡充



#### ■上流・下流分野の売上高推移



#### 上流・下流分野の主な業務



← 拡大 →

- (主な上流業務)
- ◆NGN検証業務
  - ◆NI・SIサービスのコンサル業務
  - ◆土木インフラ設備のデータベース化業務

- (主な下流業務)
- ◆通信キャリア設備の運用・保守業務
  - ◆NI・SIサービス導入後の監視・保守業務
  - ◆ゴミ処理プラントの運転・保守

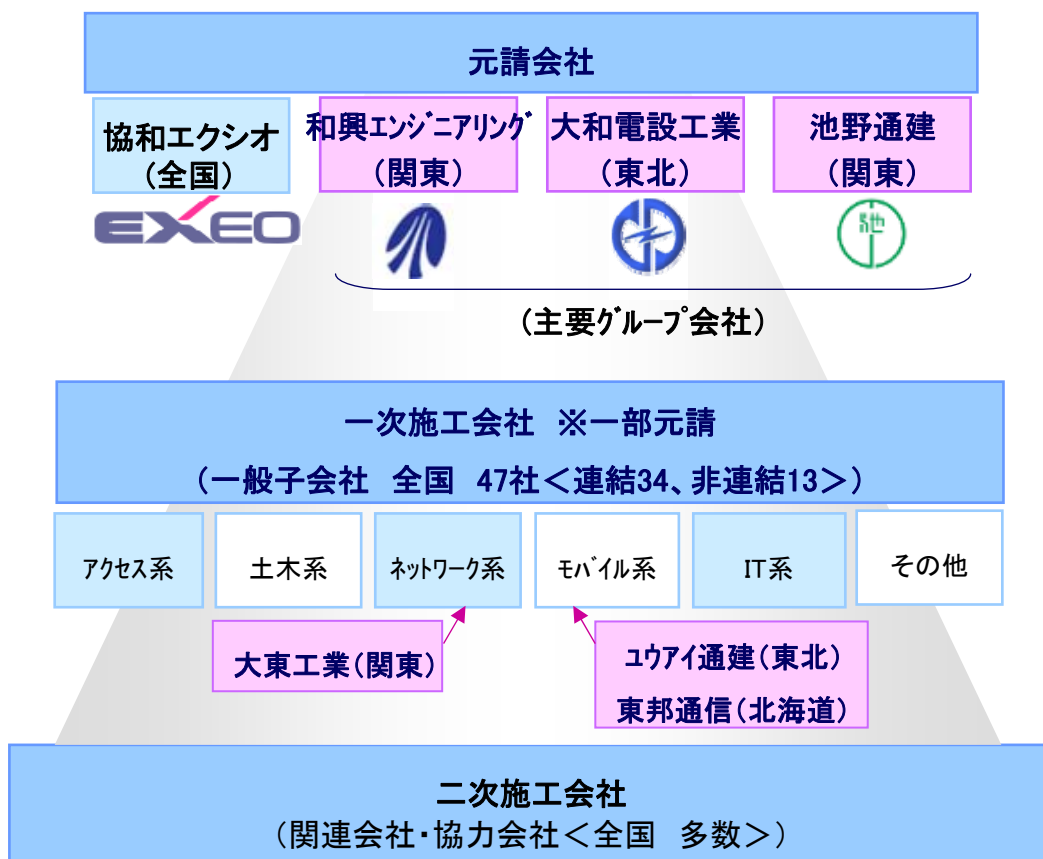
## 4. 当社の取り組み



### (2) グループ体制の強化

- ◆2010年度に4件のM&Aを実施。グループ体制を強化
- ◆2011年8月1日に主要グループ会社3社(和興・大和・池野)の完全子会社化を実施

#### ■エクシオグループ



#### ■最近の主なM&A

2010年	5月	池野通建(株) 子会社化 (売上高 166億円<2010.9期>)
	7月	(株)ユウアイ通建 完全子会社化 (売上高 6億円<2010.5期>)
	9月	(株)大東工業 完全子会社化 (売上高 30億円<2009.12期>)
2011年	3月	東邦通信(株) 完全子会社化 (売上高 4億円<2010.3期>)
	8月	和興エンジニアリング(株) (売上高 293億円<2011.3期>) 大和電設工業(株) (売上高 158億円<2011.3期>) 池野通建(株) (売上高 166億円<2010.9期>) <b>完全子会社化</b>



## 4. 当社の取り組み



### (3) 生産性の向上

◆グループ体制強化を契機に、シナジー最大化に向けて生産性向上の取り組みを更に加速

区分	主な施策	施策効果 <2010年度比>	
	<b>◆グループ一体運営による施工力強化・効率化</b>		
NTTインフラ 事業の 生産性の向上	アクセス ネットワーク	①エリア分担の再編 ②システム化 ③小規模事業の最適化 ④稼働応援、技術・スキル補完	<b>利益改善額 20億円</b> (目標年度:2014年度)
	モバイル	①施工子会社の最適化 ②スマートフォン等の利活用 ③工事小規模化対応 ④リソース有効活用	<b>利益改善額 20億円</b> (目標年度:2014年度)
	<b>◆グループ内リソースの一元化による効率化</b>		
共通業務の効率化	①シェアードサービス拡大 ②社内システム・ネットワークの 共用・一元運用 ③資機材の共同調達・活用 ④研修・育成の集約	<b>利益改善額 10億円</b> (目標年度:2014年度)	

## 4. 当社の取り組み



### (4) 東日本大震災への対応－①通信インフラ設備の復旧

#### ◆第3四半期以降、本格復旧・復興工事や新たな災害対策工事が本格化

##### ■通信キャリア各社の復旧・復興対策

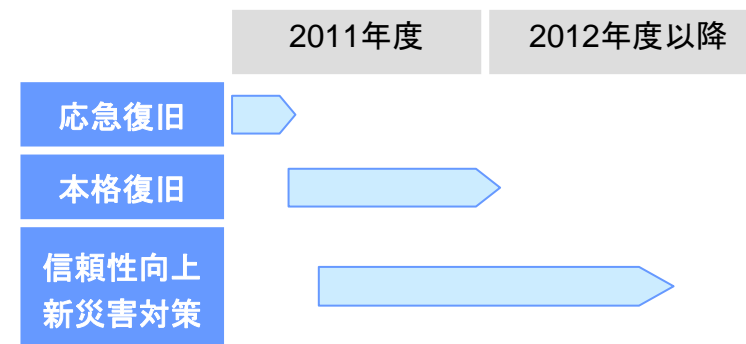
		2011年度 計画	主な対策
NTT東日本	(設備投資)	200億円+α	◇ <b>本格復旧・復興対策</b> 通信ビルの整備、中継迂回ルート構築、重要ルート地中化、河川下越、電力設備対処 等
	(損益)	200億円	
NTTコム	(設備投資)	300億円	◇ <b>ネットワークの信頼性向上・新たな災害対策</b> 停電対策、大ゾーン基地局、バッテリー24時間化、マイクロエントランス対策 等
	(損益)	100億円	
KDDI	(設備投資)	200億円	◇ <b>その他</b> 被災設備撤去、応急設備解消、災害伝言版、人的・物的支援、BCP対策 等
ソフトバンク	(設備投資)	100～200億円	

(出典:通信キャリア各社発表値等をもとに当社で作成)

##### ■当社の対応

～2011.9	2011.10～
◇通信インフラの復旧 (応急復旧工事)	◇通信インフラの復旧 (本格復旧・復興工事)
◇仮設住宅関連 (基礎・電気工事) 等	(新災害対策工事)
<b>年間受注額への影響: +90億円</b> (増要因 +140億円/減要因 △50億円)	

##### ■今後の復旧・復興工事の見通し

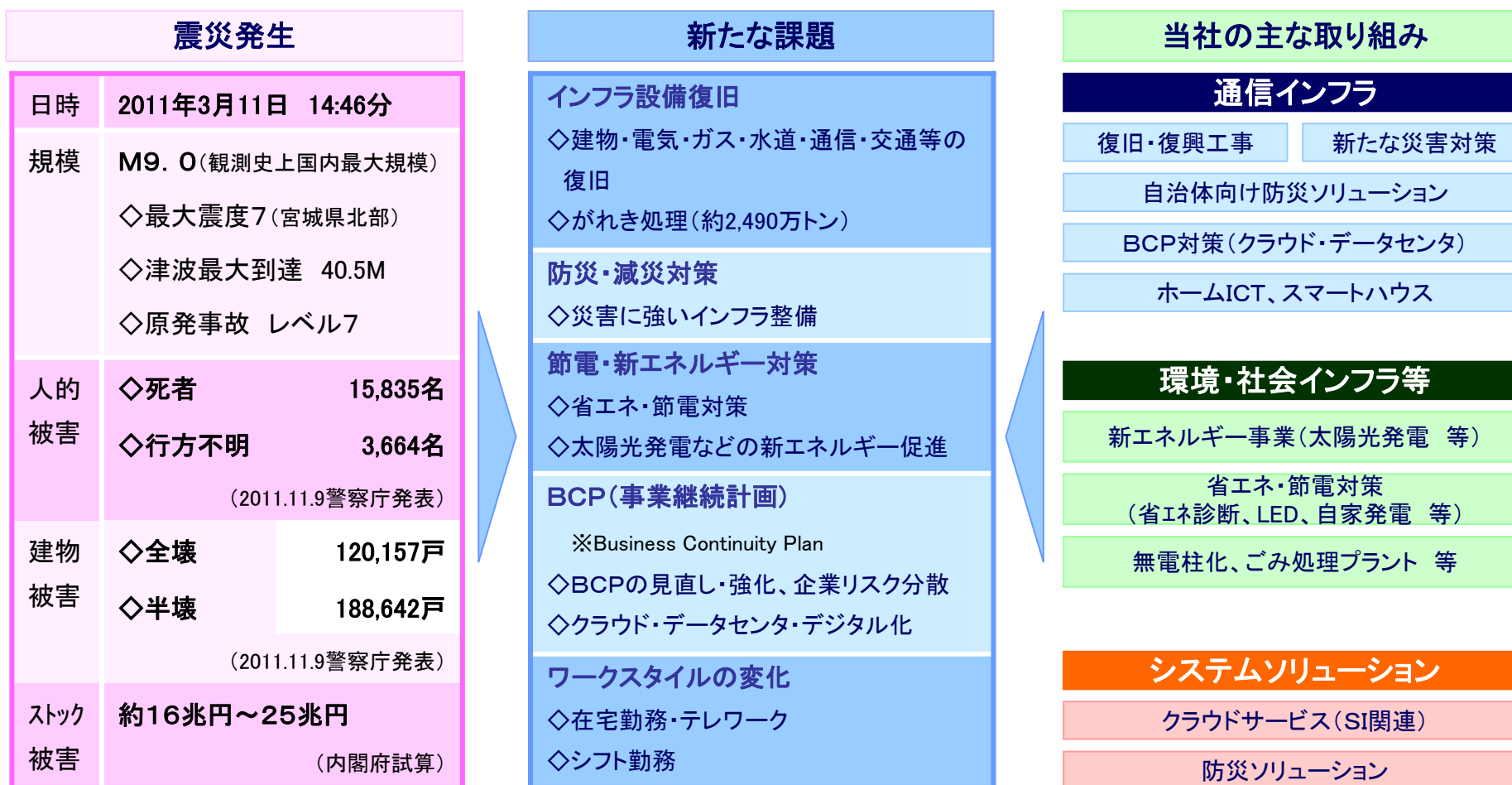


## 4. 当社の取り組み



### (4) 東日本大震災への対応－②震災対応への当社の取り組み

◆災害に強い社会の実現に向け、グループ総力を挙げて取り組む



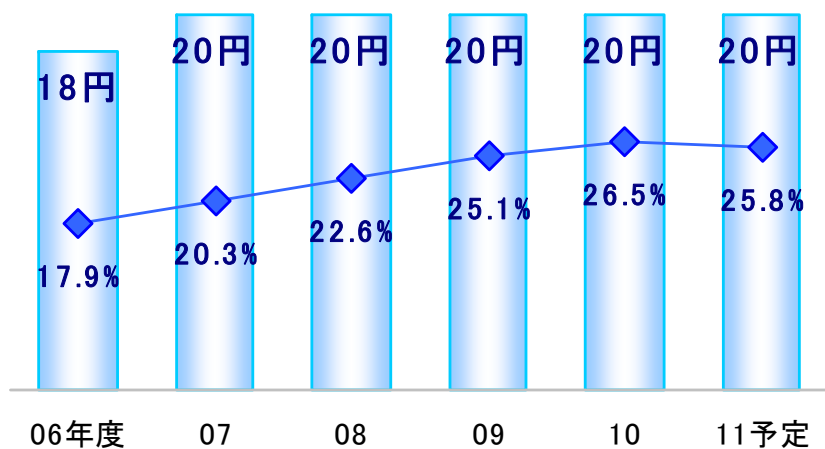
## 5. 株主価値の向上

## 5. 株主価値の向上

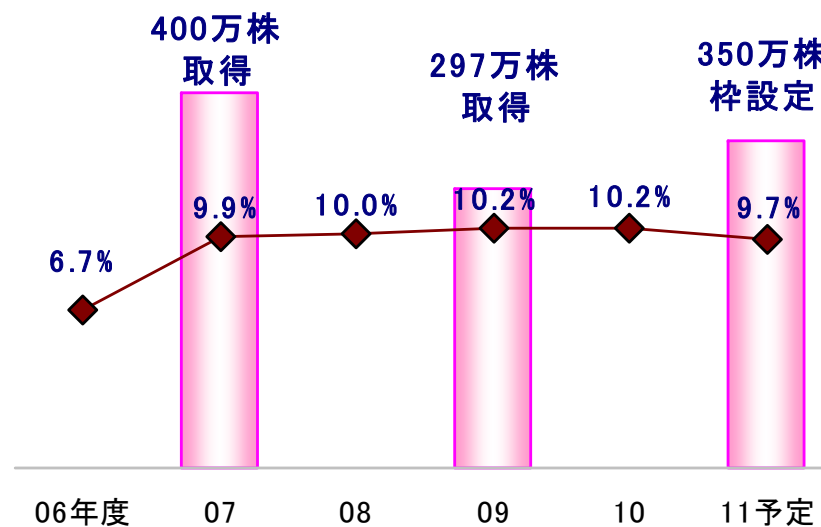


- ◆ 安定的・継続的な株主還元を基本に安定配当を継続(11年度 上期10円、下期10円予定)
- ◆ 自己株式取得は機動的・継続的に実施。今年度、新たに350万株の取得枠を設定

■ 一株当たり配当額



■ 自己株式取得



## 6. トピックス

## 6. トピックス

### (1) 技能五輪大会 (情報ネットワーク施工部門)

◆ 森野社員がロンドン技能五輪で金メダルを獲得！ (2011年10月)

◆ 国際大会4連覇！

開催年	メダリスト
2011年	 <b>【イギリス・ロンドン大会】</b> <b>金：森野陽気</b>
2009年	 <b>【カナダ・カルガリー大会】</b> <b>金：野瀬茂紘</b>
2007年	 <b>【日本・静岡大会】</b> <b>金：山口雄基</b>
2005年	 <b>【フィンランド・ヘルシンキ大会】</b> <b>金：小湊大輔</b>



森野 陽気 選手 (中央)



野瀬 茂紘 選手 (中央)



山口 雄基 選手 (中央)



小湊 大輔 選手

## 6. トピックス



### (2)経営事項審査(国土交通省)

- ◆通信業種では常にトップランクの評価
- ◆官公庁・自治体工事の受注チャンス拡大

決算基準日:2011年3月31日 有効期限:2012年10月31日

申請年		通信	電気	土木	ほ装	水道	建築	機械器具	清掃
2011	総合評定値	1,809	1,609	1,551	1,511	1,157	1,261	1,176	1,214
2010	総合評定値	1,785	1,607	1,552	1,512	1,153	1,295	1,214	1,196
	全国順位	1位	26位	—	10位	—	—	—	15位
2009	総合評定値	1,791	1,600	1,553	1,522	1,212	1,313	1,265	1,194
	全国順位	1位	26位	33位	8位	33位	129位	85位	18位
2008	総合評定値	1,786	1,590	1,549	1,518	1,215	1,302	1,276	1,230
	全国順位	1位	26位	32位	10位	35位	140位	78位	17位

経営事項審査:日本の建設業において、公共工事の入札に参加する建設業者の企業規模・経営状況などの客観事項を数値化した、建設業法に規定する審査。民間企業においても与信管理等に活用されている。



## (追加情報) アイコムシステック(株)の子会社化

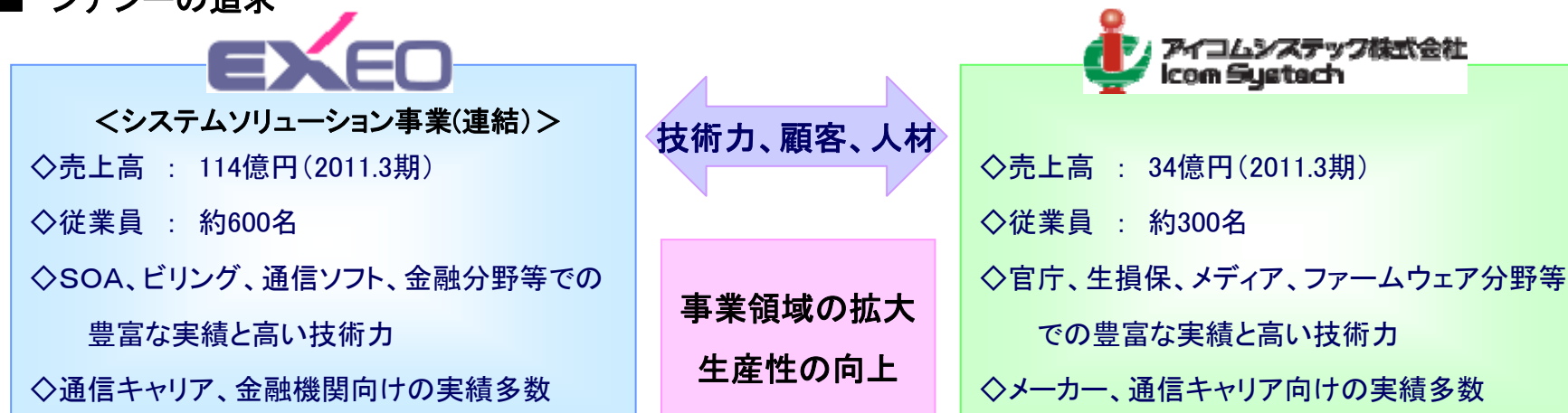
- ◆ソフトウェア開発分野で豊富な実績を持つアイコムシステックを完全子会社化(2011年11月)
- ◆当社グループのシステム部門とのシナジーを追求し、システムソリューション事業を拡大

## ■ 会社概要(2011年3月31日現在)

アイコムシステック(株)			
本店所在地	東京都港区	売上高	3,456百万円
資本金	725百万円	営業利益(率)	445百万円 (12.4%)
設立年月(注)	1973年6月	当期純利益(率)	217百万円 (5.3%)
事業内容	ソフトウェア受託開発	純資産	1,678百万円
従業員数	311名(2011年6月1日現在)	総資産	3,022百万円

(注)事実上の存続会社である旧アイコムシステック(株)の設立年月日を記載

## ■ シナジーの追求



## 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もと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】

経営企画部 IR担当 藤本・杉野

T E L : 03-5778-1073

U R L : <http://www.exeo.co.jp>

※当社ホームページに、「月次受注状況」「ファクトブック」など各種データ類を掲載しております。ご利用ください。