
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) 決算説明会

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

2012年5月18日

株式会社 協和エクシオ

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

1. 11年度業績

| | | |
|--------------|-----|---|
| (1) 概況 | ... | 3 |
| (2) 受注高 | ... | 4 |
| (3) 売上高 | ... | 5 |
| (4) 営業利益 | ... | 7 |
| (5) キャッシュフロー | ... | 9 |

2. 12年度計画

| | | |
|-------------|-----|----|
| (1) 概況 | ... | 11 |
| (2) 受注高・売上高 | ... | 12 |
| (3) 営業利益 | ... | 13 |

3. 外部環境

| | | |
|--------------------|-----|----|
| (1)当社を取り巻く環境 | ... | 15 |
| (2)主要通信キャリアの設備投資動向 | ... | 18 |

4. 当社の取り組み

～事業計画達成に向けて～

| | | |
|-----------------|-----|----|
| (1) 2012年度の基本方針 | ... | 20 |
| (2) 事業の全体像 | ... | 21 |
| (3) 各事業の取り組み | ... | 22 |
| (4) グループ体制の強化 | ... | 27 |
| (5) 効率化の推進 | ... | 28 |

5. 株主価値の向上

6. トピックス

1. 11年度業績

- (1)概況
- (2)受注高
- (3)売上高
- (4)営業利益
- (5)キャッシュフロー

1. 11年度業績



(1) 概況

- ◆受注高は堅調に推移したものの、売上高は繰越工事の増加等により減少
- ◆営業利益は売上高減少や一時的な赤字工事の増加等により減少

■ 11年度業績(連結)

(単位:億円)

| | 10年度 通期実績 A | 11年度 通期計画 B | 11年度 通期実績 | | |
|-------|-------------------|-------------------|---------------|------------|------------|
| | | | 実績 C | 前期比 C/A | 計画比 C/B |
| 受注高 | 2,737 | 2,880 | 2,885 | 105% | 100% |
| 売上高 | 2,822 | 2,865 | 2,731 | 97% | 95% |
| 売上総利益 | (10.7%) 302 | (11.3%) 324 | (9.8%) 268 | 88% | 83% |
| 販管費 | (6.3%) 179 | (6.7%) 193 | (6.5%) 178 | 100% | 93% |
| 営業利益 | (4.4%) 123 | (4.6%) 131 | (3.3%) 89 | 72% | 68% |
| 経常利益 | (4.7%) 132 | (4.8%) 138 | (3.4%) 91 | 69% | 67% |
| 当期純利益 | (2.8%) 77 | (2.8%) 80 | (2.9%) 78 | 101% | 98% |

(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。

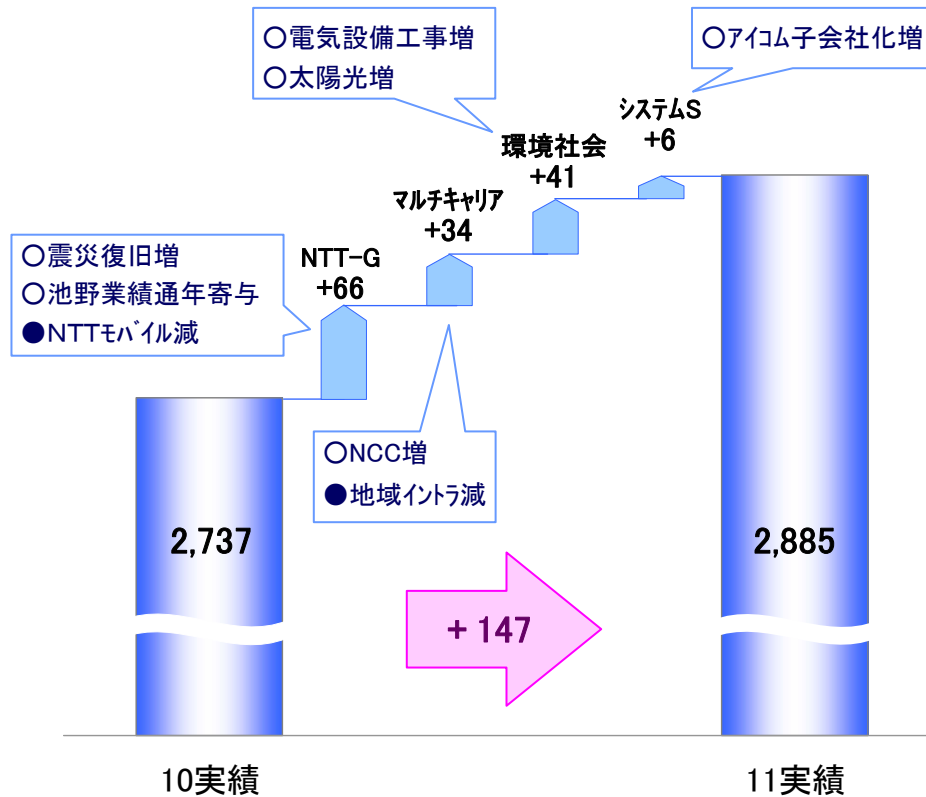
1. 11年度業績



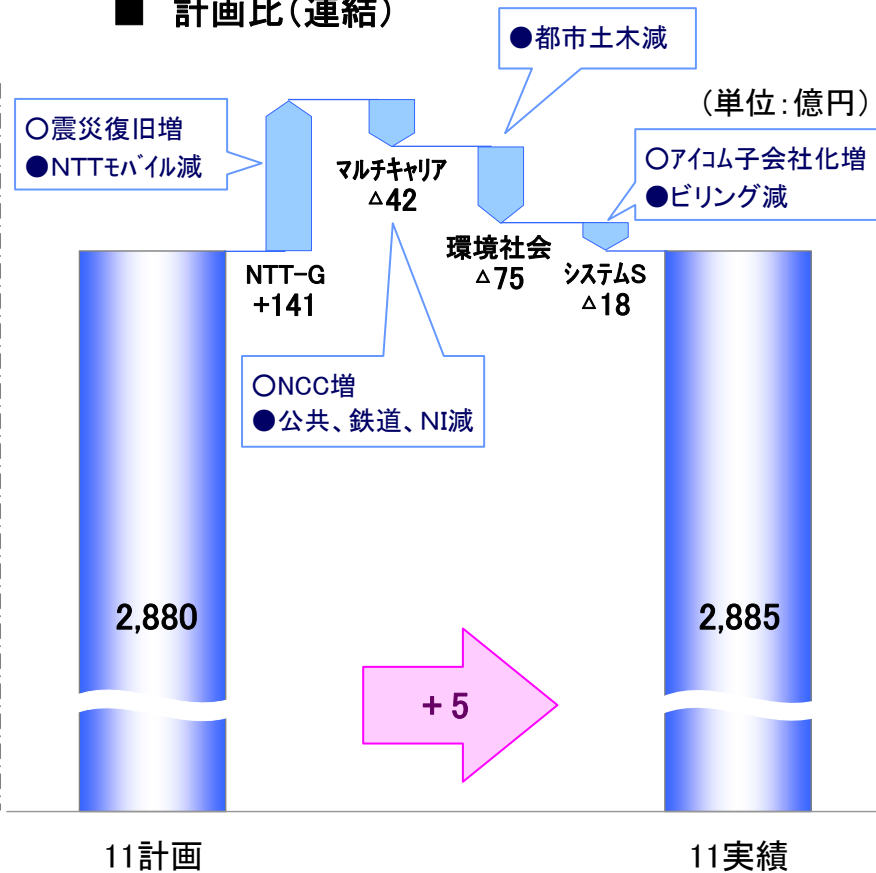
(2) 受注高

- ◆受注高は年度末の受注増等により対前期で増加し、期初計画も達成
- ◆対前期では、震災復旧やNCC関連工事が増加する一方でNTTモバイル工事が減少

■ 前期比(連結)



■ 計画比(連結)



○増要因 ●減要因

(注)1. 億円未満は切り捨てています。

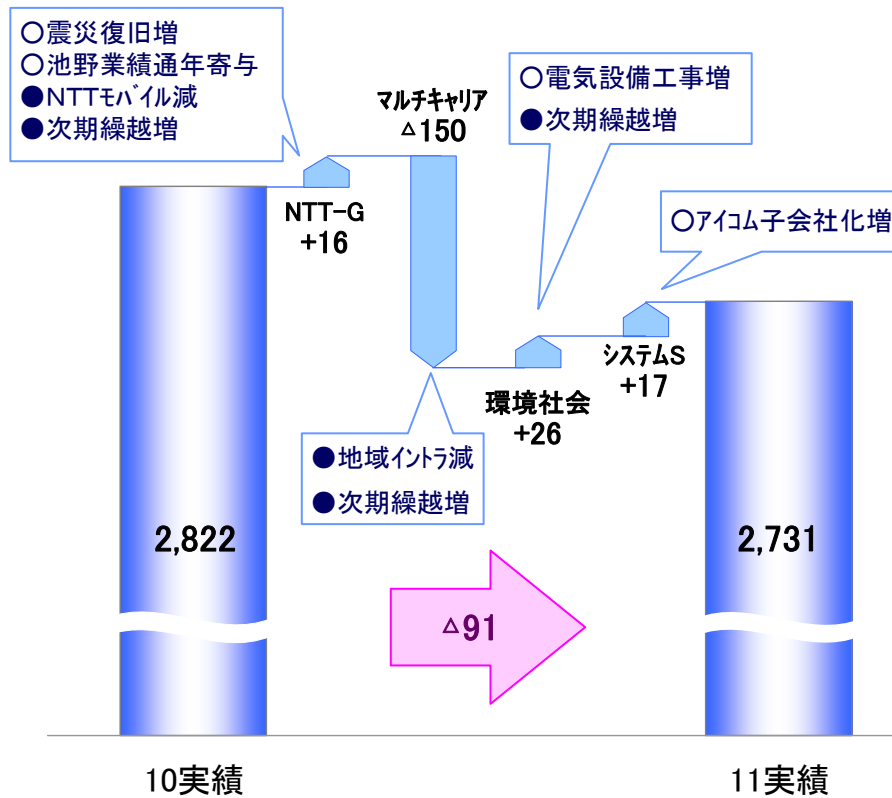
1. 11年度業績



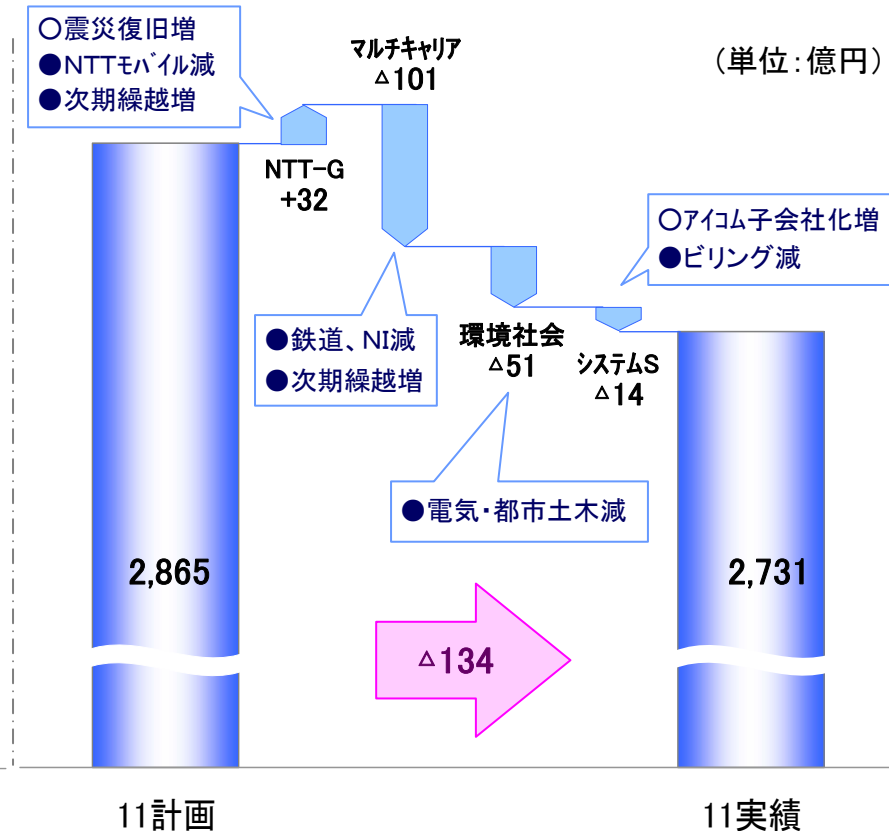
(3) 売上高

◆売上高は受注の年度末集中や次期繰越工事の増加等により減少
 ◆対前期では、震災復旧工事が増加する一方でNTTモバイル工事が減少

■ 前期比(連結)



■ 計画比(連結)



○増要因 ●減要因

(注)1. 億円未満は切り捨てています。

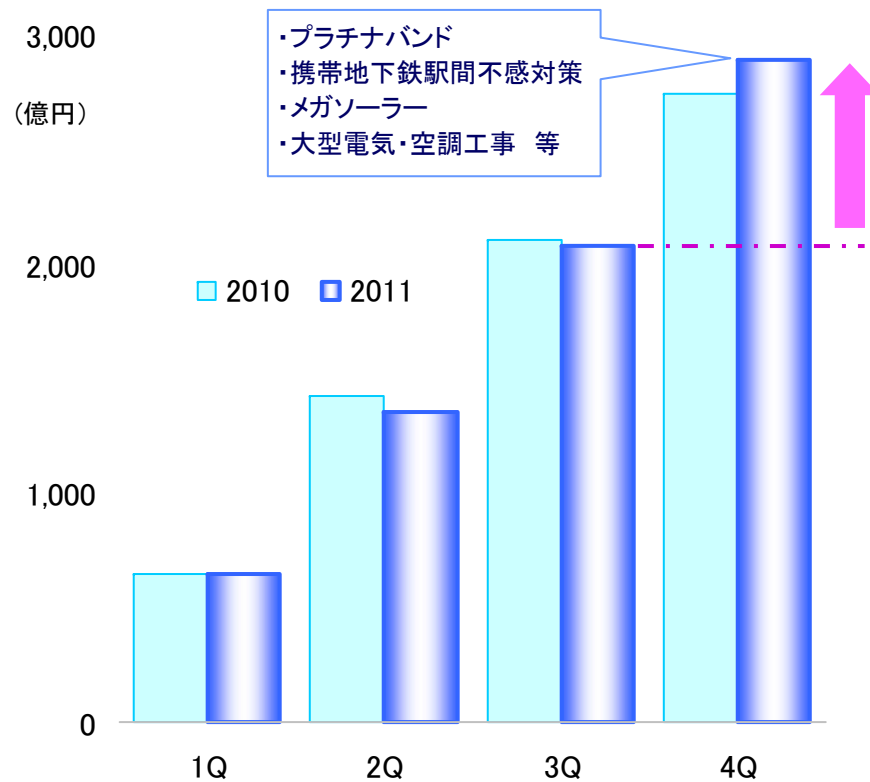
1. 11年度業績



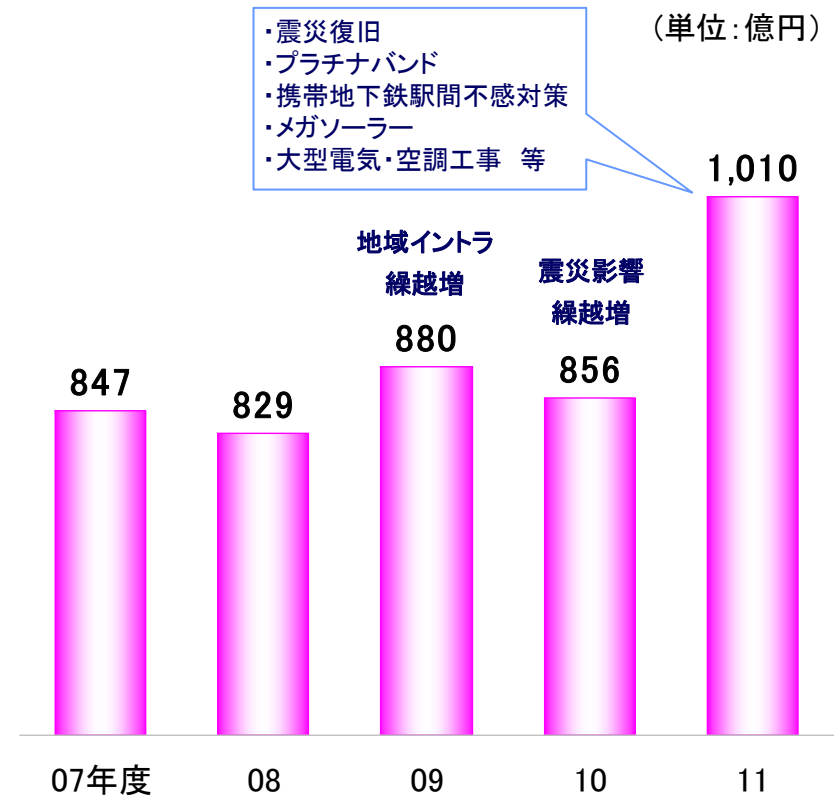
<参考> 受注高・繰越高の状況

- ◆ 11年度は例年以上に受注が第4四半期に集中
- ◆ 次期繰越工事高は例年以上に増加（1,000億円以上の繰越）

■ 受注高の四半期別推移(連結・累計ベース)



■ 次期繰越工事高の年度別推移(連結)



(注) 1. 億円未満は切り捨てています。

1. 11年度業績



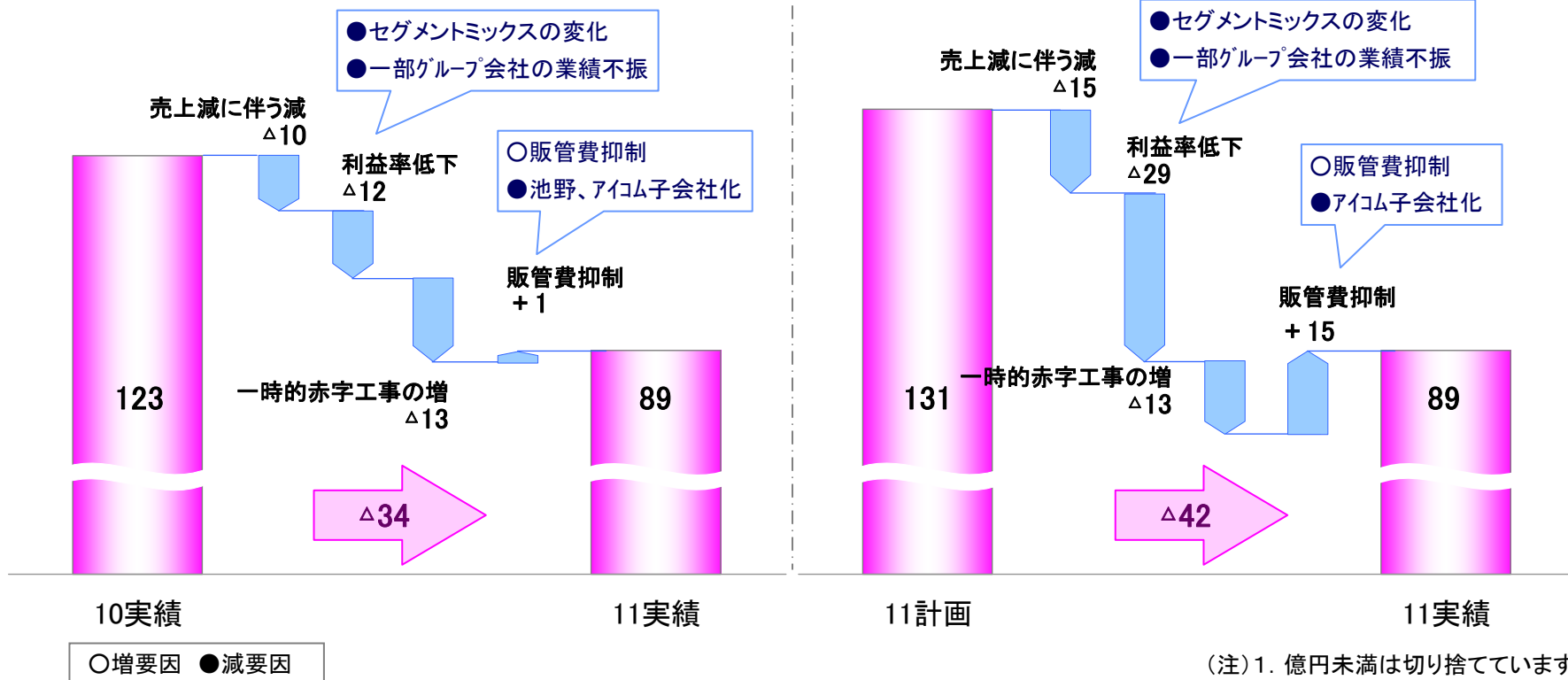
(4) 営業利益

- ◆売上高の減少や一時的な赤字工事の増加等により営業減益
- ◆販管費は着実に削減

■ 前期比(連結)

■ 計画比(連結)

(単位:億円)

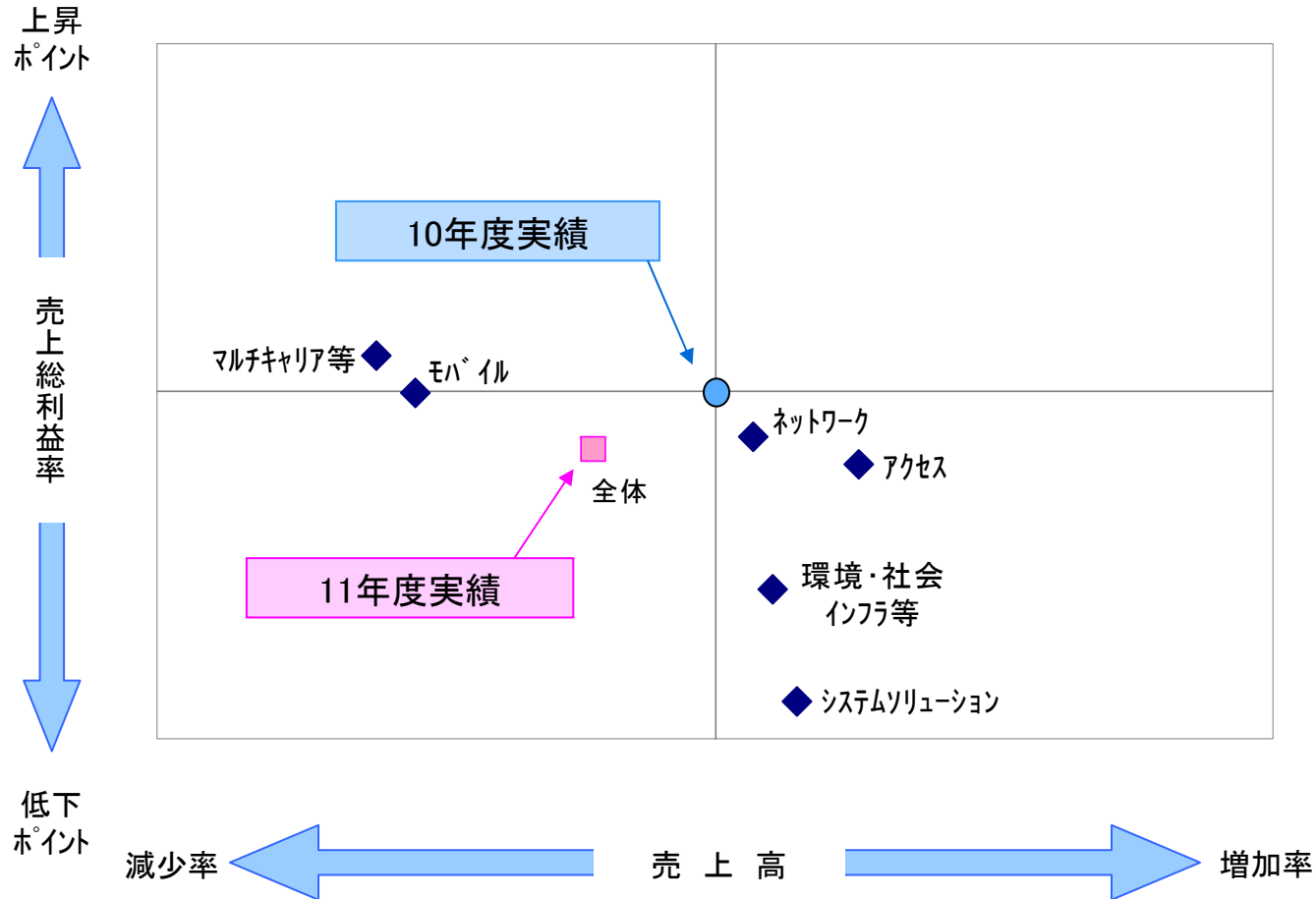


1. 11年度業績



<参考> 売上総利益(単独)

■ 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、前期比)



1. 11年度業績



(5) キャッシュフロー

◆安定したキャッシュイン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(連結)

(単位:億円)

| | 09年度 | 10年度 | 11年度 |
|--------|-------|------|-------|
| 期首手持資金 | 262 | 222 | 176 |
| 営業CF | 109 | 6 | 164 |
| 投資CF | △ 106 | △ 15 | △ 45 |
| 財務CF | △ 40 | △ 36 | △ 175 |
| 期末手持資金 | 222 | 176 | 123 |

(注)1. 億円未満は切り捨てています。

2. 12年度計画

- (1)概況
- (2)受注高・売上高
- (3)営業利益

2. 12年度計画



(1) 概況

◆積極的な事業展開と徹底した効率化を推進し、増収増益へ

■ 12年度計画(連結)

(単位:億円)

| | 11年度 通期実績 A | 12年度 | |
|-------|-------------------|----------------|--------------|
| | | 計画 B | 11年度比 B/A |
| 受注高 | 2,885 | 2,830 | 98% |
| 売上高 | 2,731 | 2,860 | 105% |
| 売上総利益 | (9.8%) 268 | (10.7%) 307 | 115% |
| 販管費 | (6.5%) 178 | (6.7%) 191 | 107% |
| 営業利益 | (3.3%) 89 | (4.1%) 116 | 130% |
| 経常利益 | (3.4%) 91 | (4.3%) 123 | 134% |
| 当期純利益 | (2.9%) 78 | (2.6%) 75 | 95% |

(注) 1. 億円未満は切り捨てています。

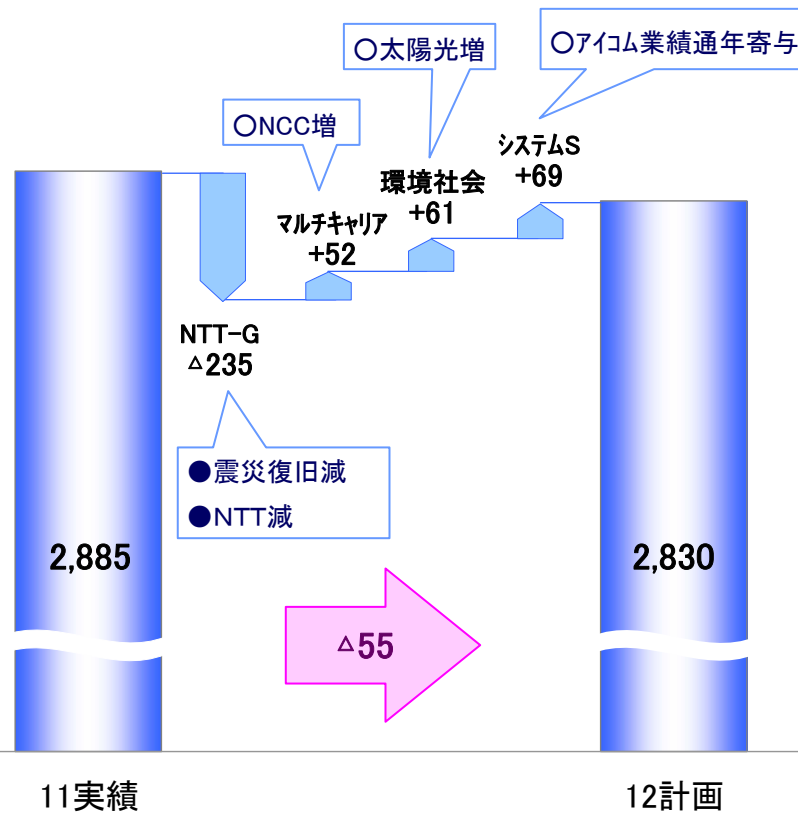
2. ()内は売上高に対する割合です。

2. 12年度計画

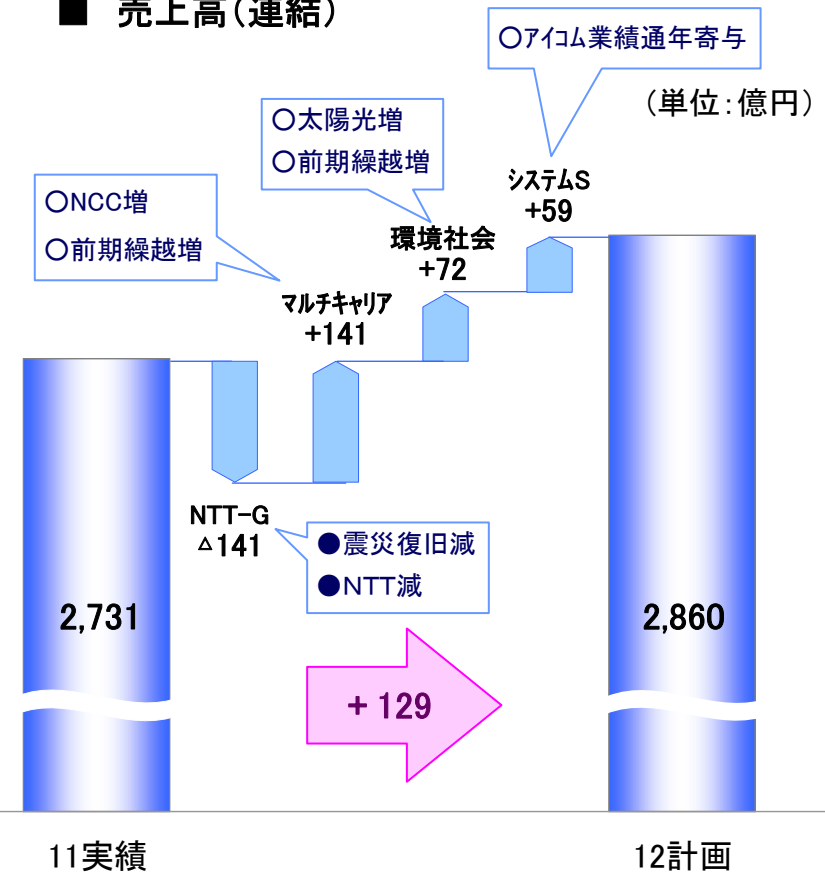
(2) 受注高・売上高

- ◆受注高はNon-NTT事業拡大も、NTT関連の受注減により減少の見通し
- ◆売上高はNTT関連の減少あるも、Non-NTT事業拡大や繰越工事増により増加の見通し

■ 受注高(連結)



■ 売上高(連結)



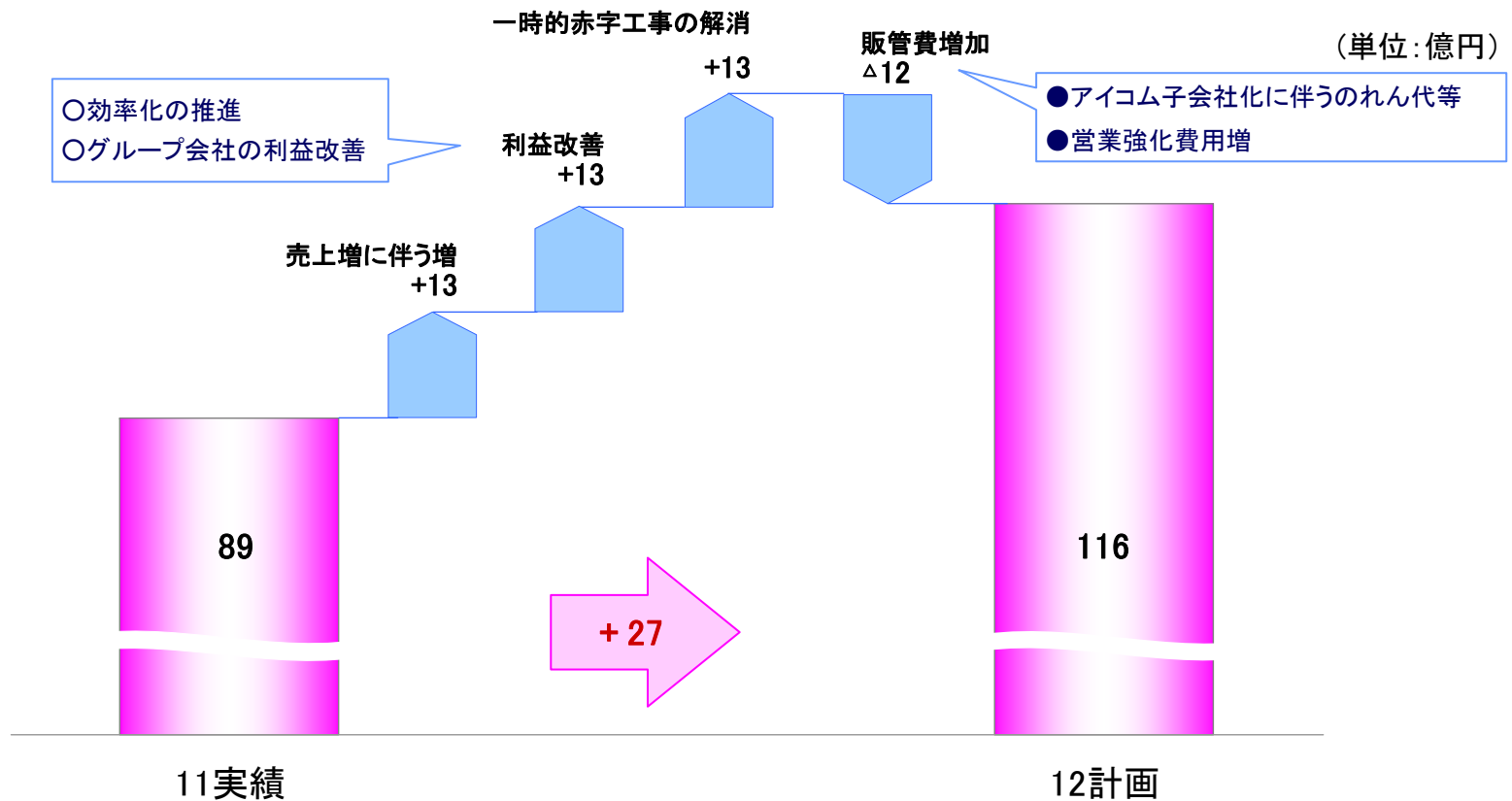
○増要因 ●減要因

(注)1. 億円未満は切り捨てています。

2. 12年度計画

(3) 営業利益

- ◆売上高の増加やグループ会社の利益改善、一時的な赤字工事の解消等により営業増益
- ◆生産性向上・効率化施策を徹底



(注) 1. 億円未満は切り捨てています。

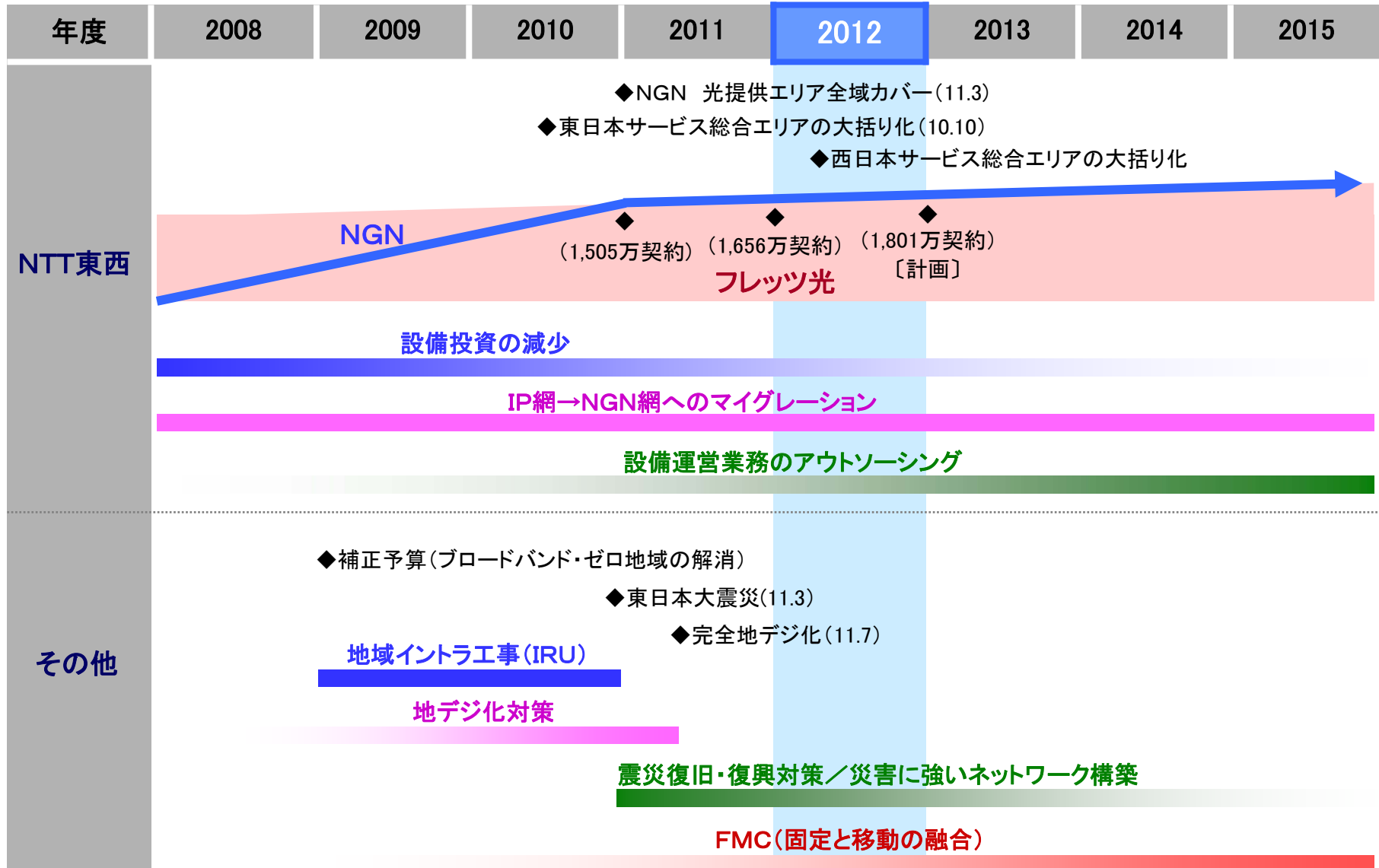
3. 外部環境

- (1) 当社を取り巻く環境
- (2) 主要通信キャリアの設備投資動向

3. 外部環境



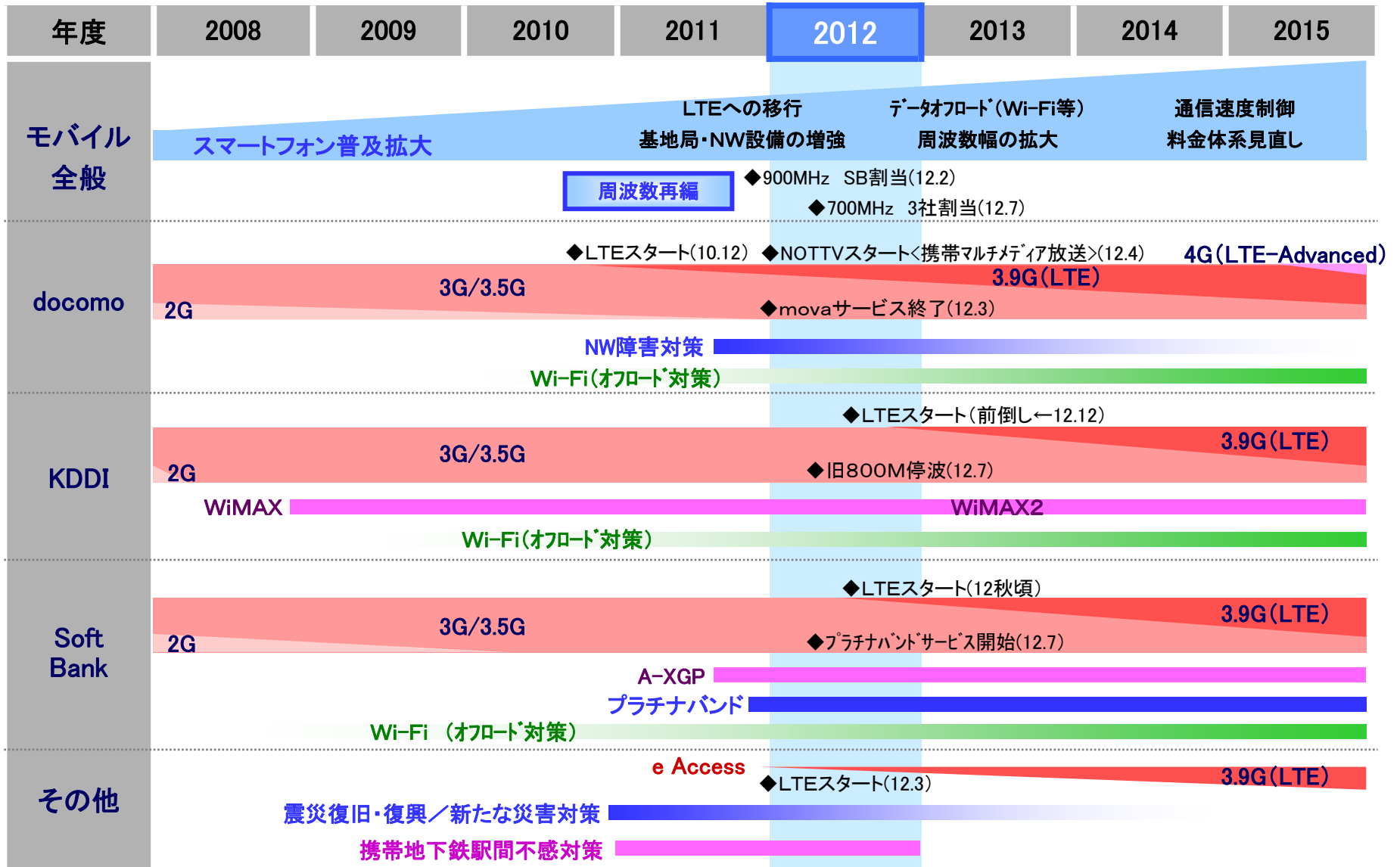
(1) 当社を取り巻く環境－①固定通信



3. 外部環境



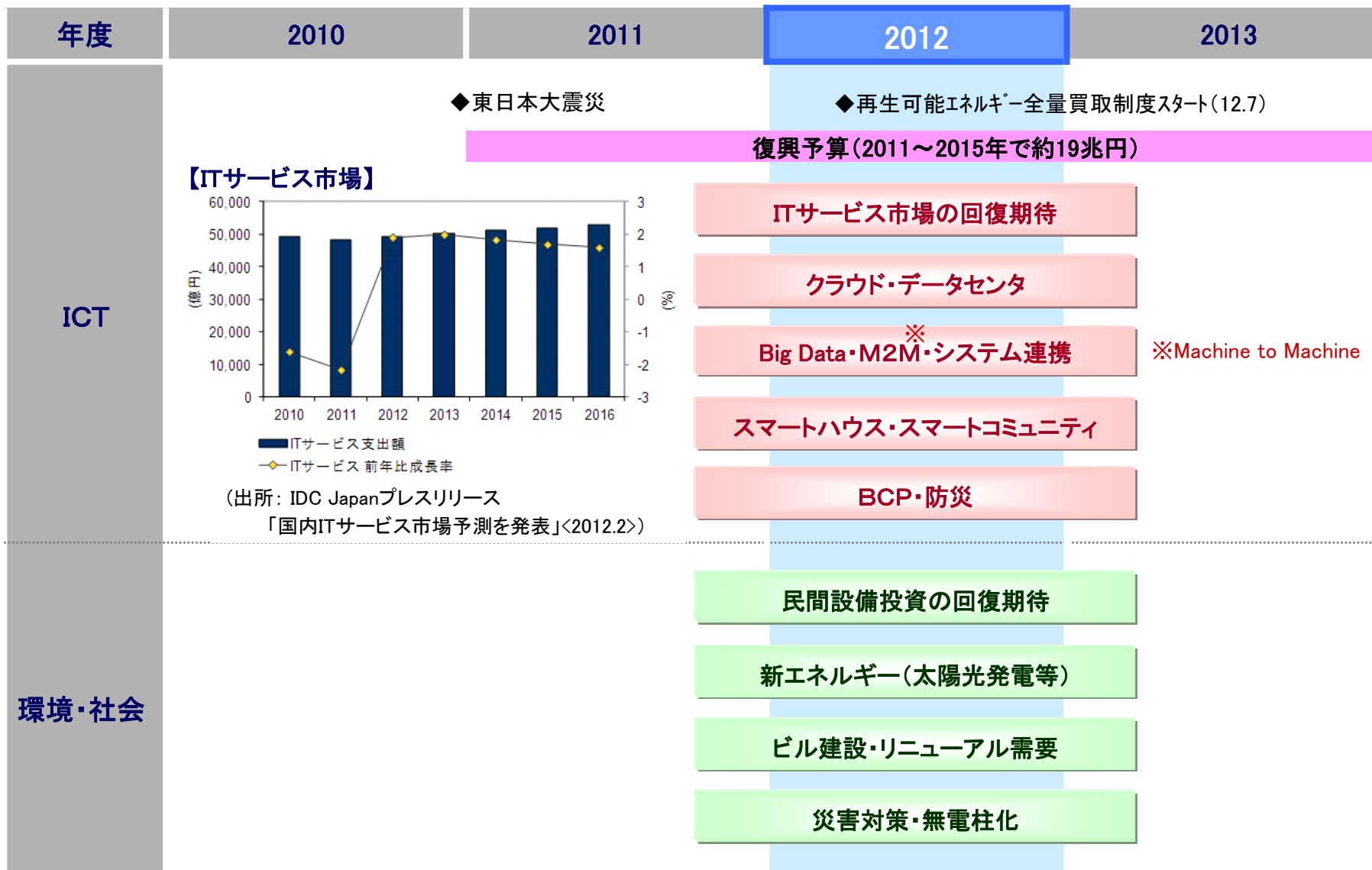
(1) 当社を取り巻く環境－②移動通信



3. 外部環境



(1) 当社を取り巻く環境－③その他

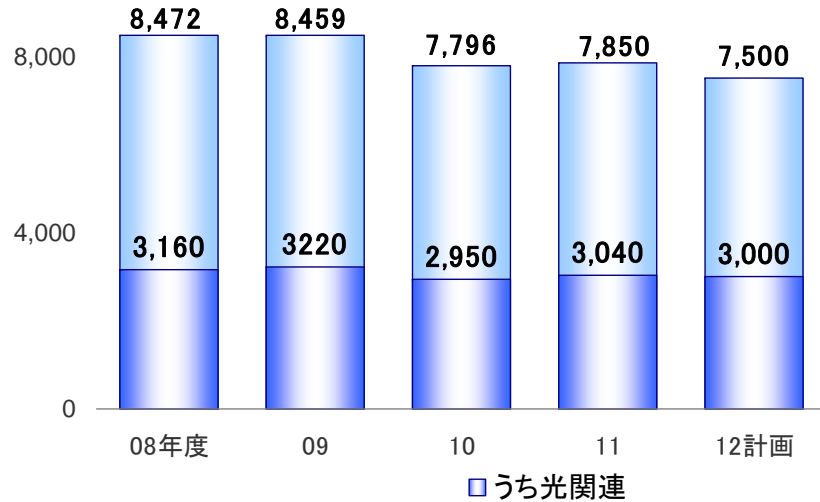


3. 外部環境

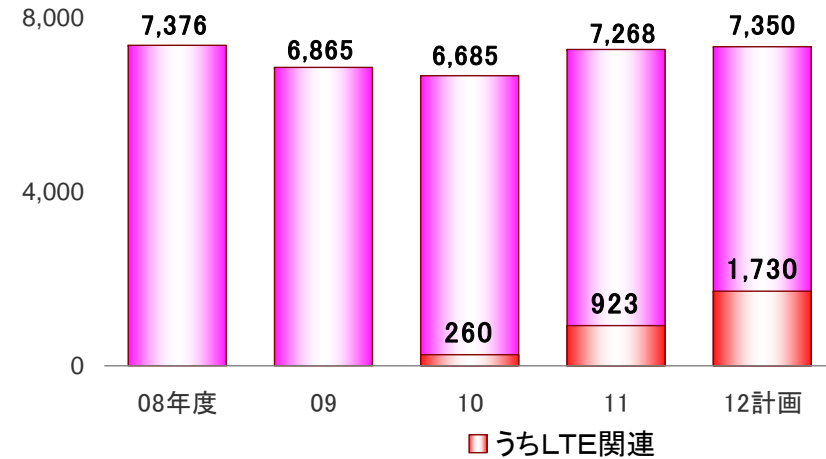


(2)主要通信キャリアの設備投資動向

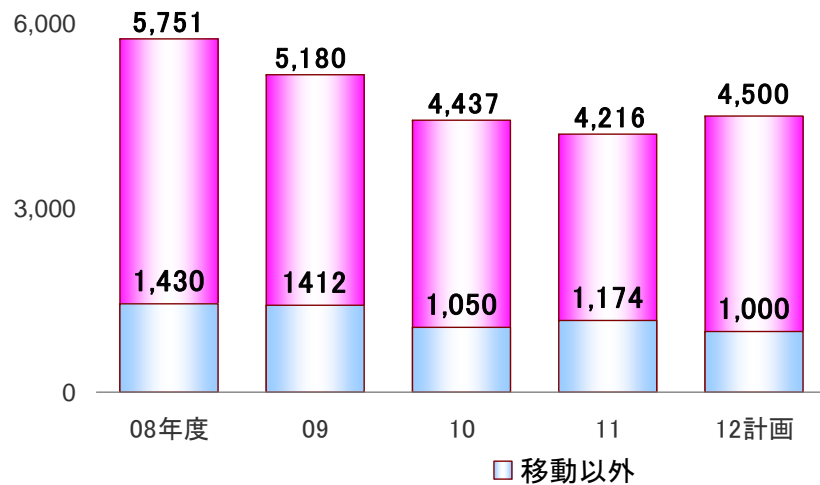
■ NTT東西



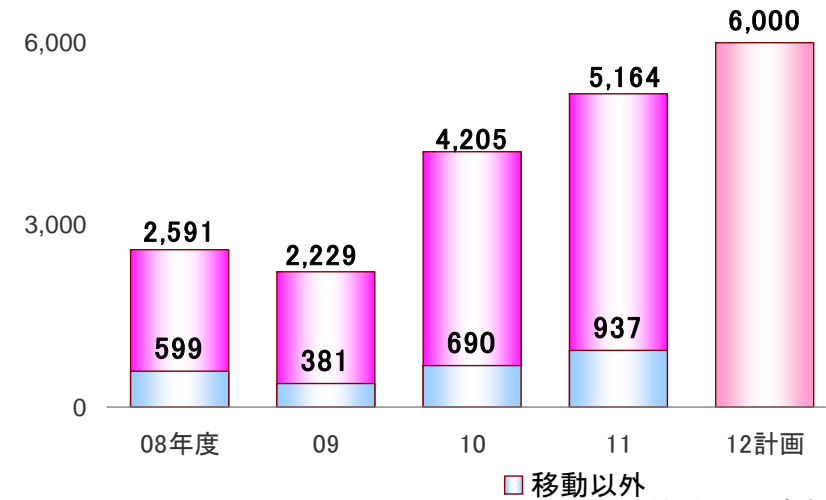
■ NTTドコモ



■ KDDI



■ ソフトバンク



(出所:通信キャリア各社発表値)

4. 当社の取り組み ～事業計画達成に向けて～

- (1) 2012年度の基本方針
- (2) 事業の全体像
- (3) 各事業の取り組み
- (4) グループ体制の強化
- (5) 効率化の推進

4. 当社の取り組み ～事業計画達成に向けて～



(1) 2012年度の基本方針

- ◆2012年度はV字回復を図り、再び右肩上がりのモメンタムへ
- ◆徹底的な効率化とNon-NTT事業の拡大を推進

【中期ビジョン 2010～2012】

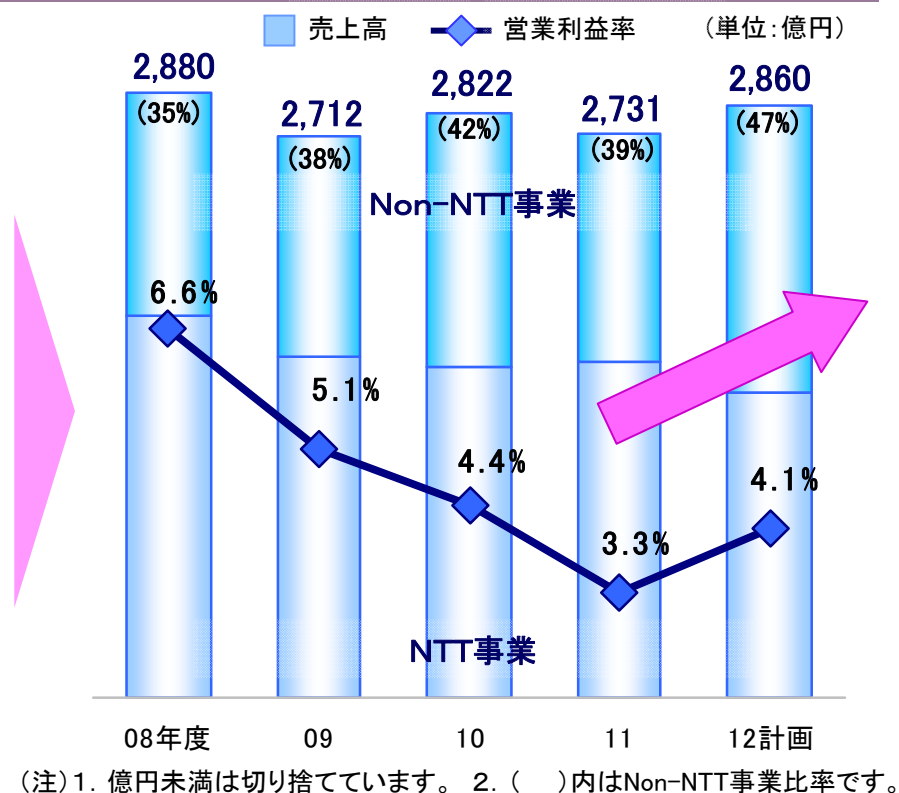
ICTソリューション・サービス企業としてビジネスの拡大を図り、新たな成長を実現する

徹底的な効率化

- ◇施工効率化・品質向上
- ◇拠点・リソースの集約・共有化
- ◇グループトータルでの生産性向上

Non-NTT事業の拡大

- ◇マルチキャリア等の拡大(NCC 等)
- ◇環境・社会インフラ等の拡大(太陽光 等)
- ◇システムソリューションの拡大(アイコムとのシナジー等)
- ◇M&Aの推進

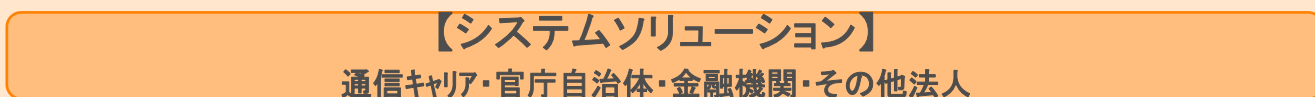


4. 当社の取り組み ～事業計画達成に向けて～



(2) 事業の全体像

システム
ソリューション
(4.8%)



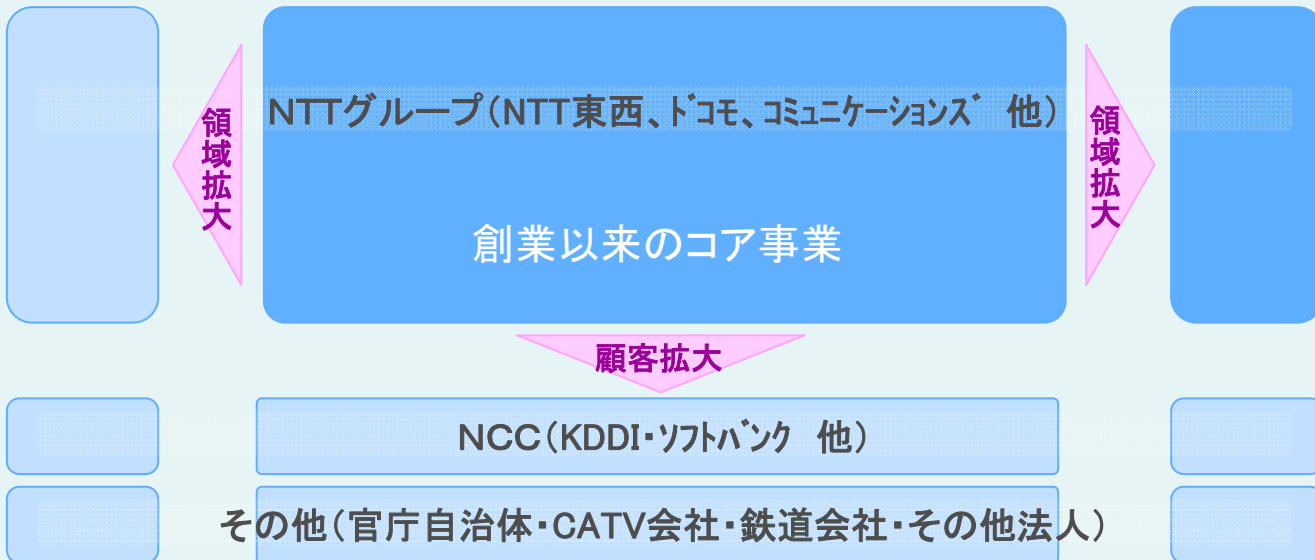
事業拡大(通信キャリア向けビジネスのノウハウ応用)

通信インフラ
(85.5%)

【ソリューション系】

【インフラ構築】

【上流・下流】

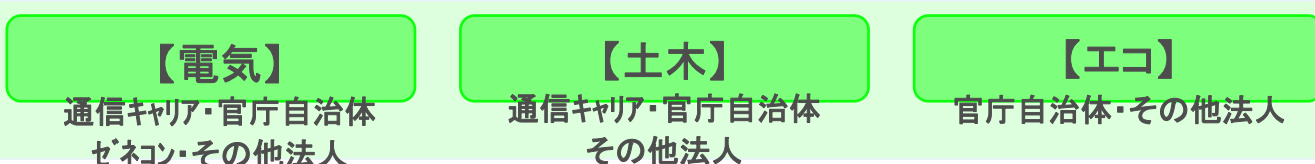


■ NTTグループ
(60.8%)

□ マルチキャリア等
(24.7%)

顧客拡大

環境・社会
インフラ等
(9.7%)



事業拡大(通信電力・土木技術の応用)

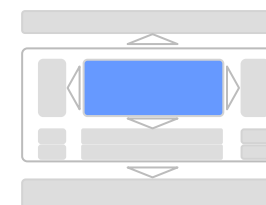
(注)1. 上記の率は11年度の売上高全体に対する各セグメントの比率です。 2. NTTグループからのインフラ構築以外の事業は、Non-NTT事業に含めています。

4. 当社の取り組み ～事業計画達成に向けて～

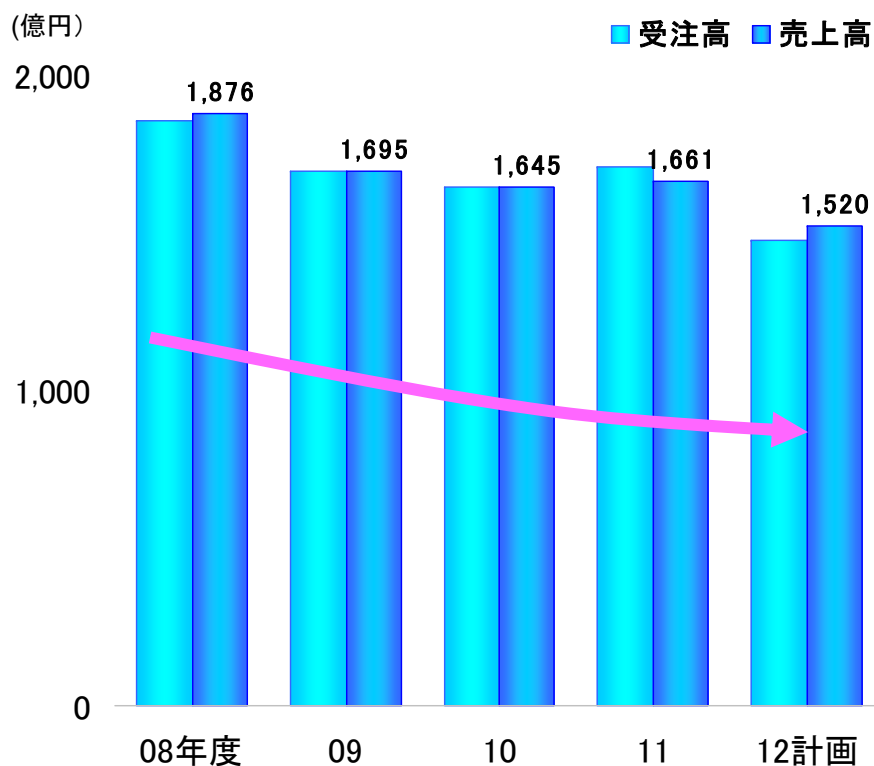


(3)各事業の取り組み - ①NTTグループ

- ◆12年度のNTT向けインフラ関連工事は基本的に減少の見通し
- ◆徹底的な効率化を推進し、売上減でも利益を創出する体制を構築



■NTTグループの受注高・売上高推移(連結)



2012年度のNTT設備投資動向と当社工事量

| | (NTT東西) | (NTTドコモ) |
|-------|---|---|
| NTT投資 | <p>前期比96%</p> <ul style="list-style-type: none"> ・設備投資の一巡 (基本的に減少トレンド) ・震災復旧関連投資の減少 | <p>前期比101%</p> <ul style="list-style-type: none"> ・設備投資は着実に実施 (LTE、NW基盤強化等) ・投資全体の最適化 |
| 当社工事 | <p>工事費の減少 (物品等の比率増加)</p> | <p>工事費の減少 (モバイル系→コアNW系)</p> |

徹底的な効率化の推進

- ◇施工効率化・品質向上
- ◇拠点・リソースの集約・共有化
- ◇グループトータルでの生産性向上

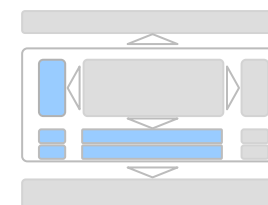
売上減でも利益を生む体制を構築

4. 当社の取り組み ～事業計画達成に向けて～

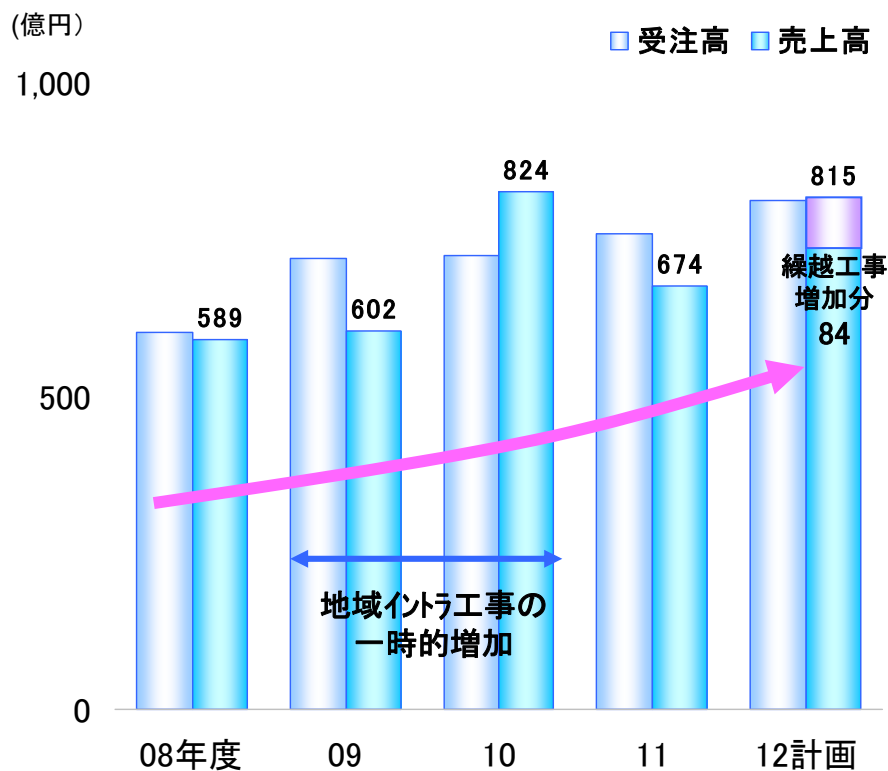


(3)各事業の取り組み - ②マルチキャリア等

- ◆スマートフォンの急速な普及拡大とともにNCC事業を更に拡大
- ◆公共・一般法人向けソリューションも一層強化

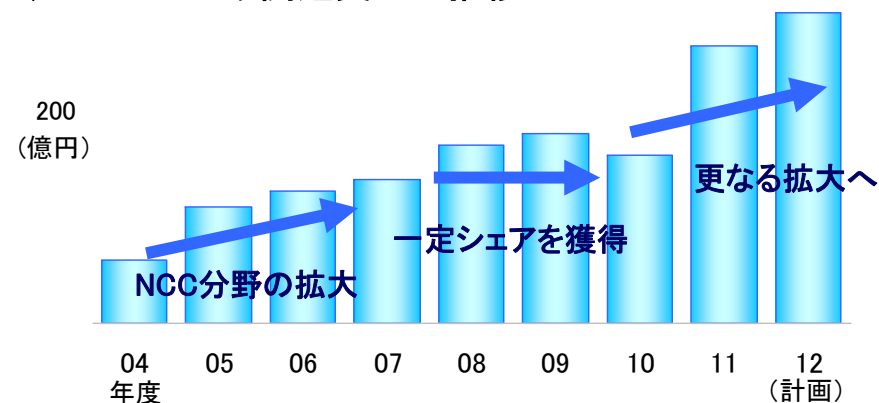


■マルチキャリア等の受注高・売上高推移(連結)



NCC分野の拡大

◇NCCインフラ関連受注の推移



その他の主な拡大分野

- ◇公共関連(消防無線等)
(2016年5月 消防無線完全デジタル化)
- ◇一般法人・自治体向けの各種ICTソリューション
(キャリア・メーカーとのアライアンスを更に強化)
- ◇ホワイトスペース関連(エリアワンセグ)
(空き周波数帯を活用した新たなサービスが拡大)

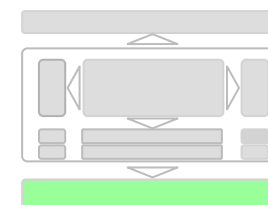
4. 当社の取り組み ～事業計画達成に向けて～



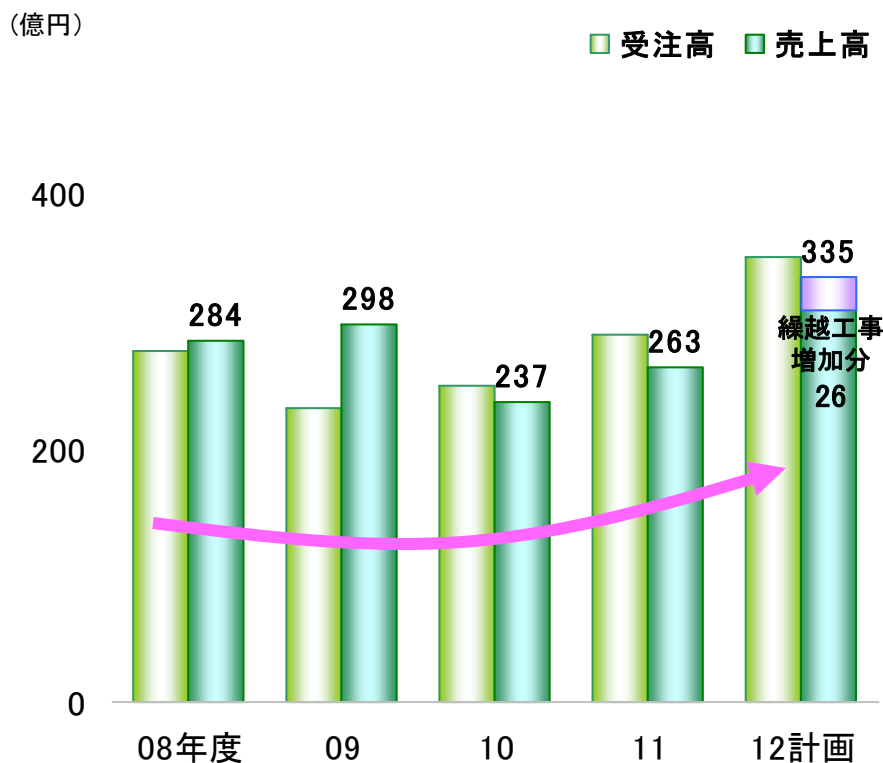
(3)各事業の取り組み - ③環境・社会インフラ等

◆全量買取制度のスタートとともに太陽光関連事業を拡大

◆日本経済回復、防災・省エネ需要の高まりとともに、ビジネスチャンスも拡大

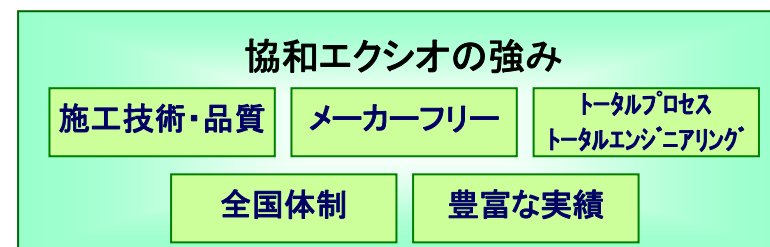


■環境・社会インフラ等の受注高・売上高推移(連結)



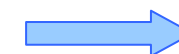
太陽光発電システム

◇全量買取制度(12.7)を契機に市場が拡大



【2011年度受注実績】

15億円



【2012年度受注計画】

30億円

その他の主な拡大分野

◇ビル・マンション向け電気・空調設備工事

(東京23区内の大規模ビル建設も高水準で推移)

◇無電柱化工事

(防災・安全・景観の観点から需要は着実に増加)

◇焼却炉・溶融炉

(更改期を迎える老朽設備が増加)

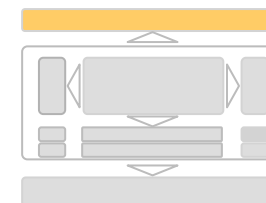
4. 当社の取り組み ～事業計画達成に向けて～



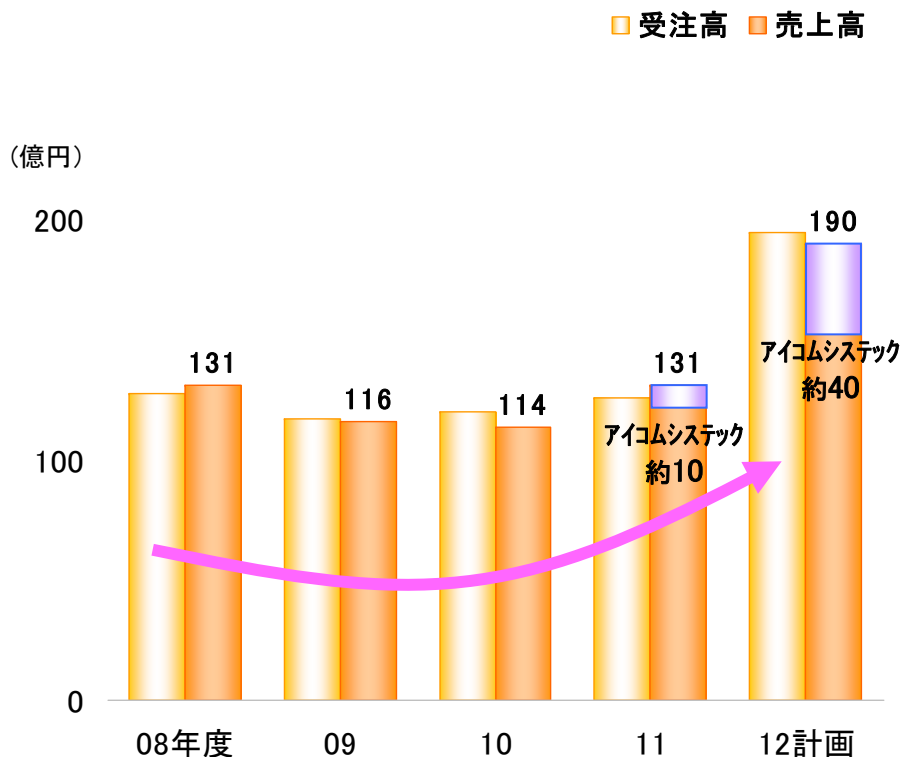
(3)各事業の取り組み - ④システムソリューション

◆アイコムシステックとのシナジーを本格化

◆ITサービス市場の回復、クラウド本格化とともにビジネスチャンスも拡大

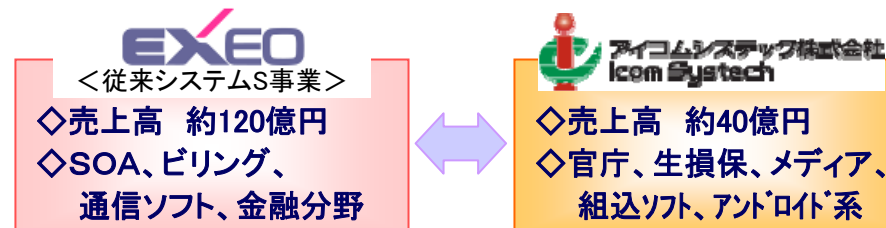


■システムソリューションの受注高・売上高推移(連結)



アイコムシステックとのシナジー

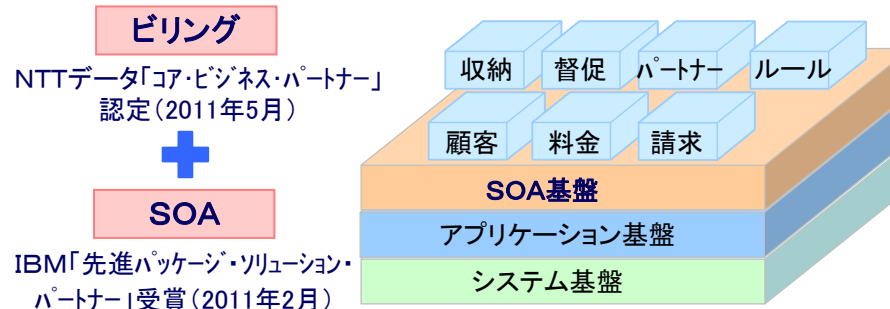
◇システムソリューション事業は1,000名体制に拡大



シナジー創出で事業規模200億円へ

サイバービルディング

◇得意分野を融合しクラウド時代のニーズに訴求

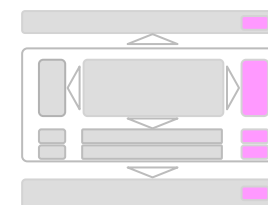


4. 当社の取り組み ～事業計画達成に向けて～

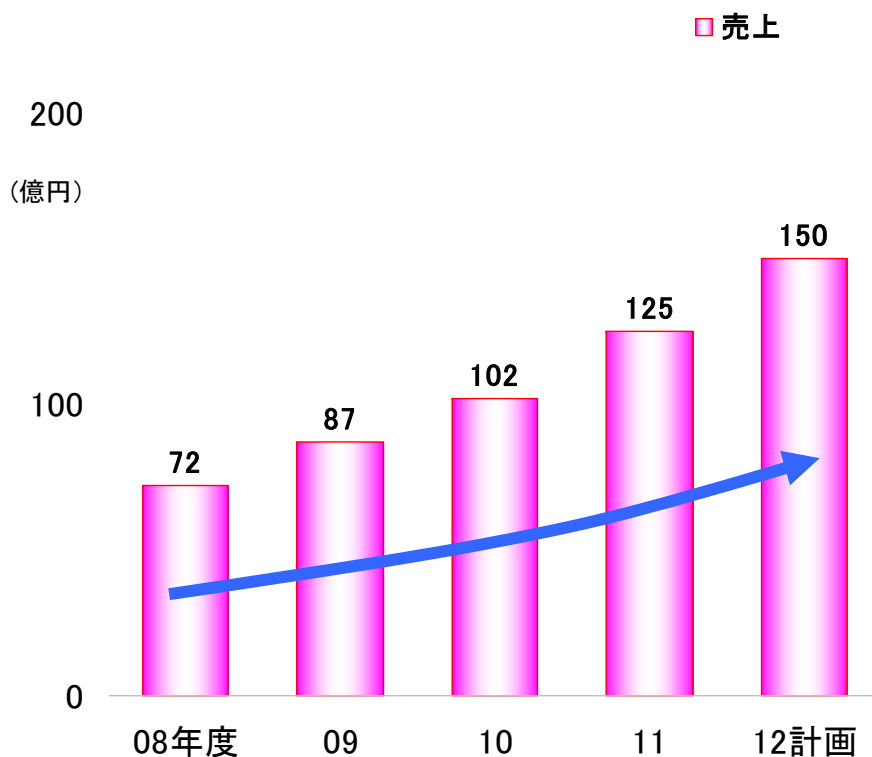


(3)各事業の取り組み - ⑤上流・下流分野

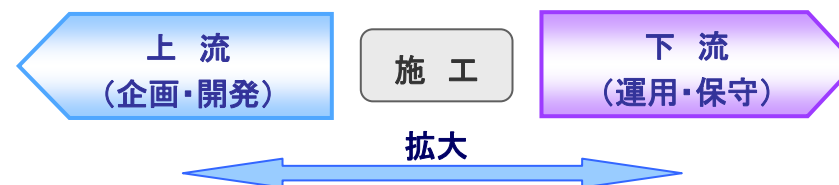
- ◆上流・下流分野は毎年着実に拡大
- ◆今後とも安定的で付加価値の高いビジネス領域を拡充



■上流・下流分野の売上高推移(単独)



上流・下流分野の主な業務



- (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

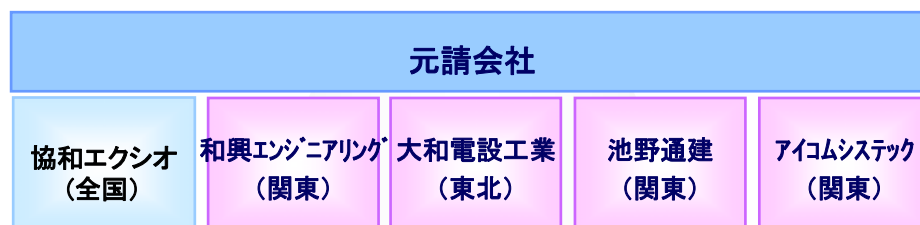
4. 当社の取り組み ～事業計画達成に向けて～



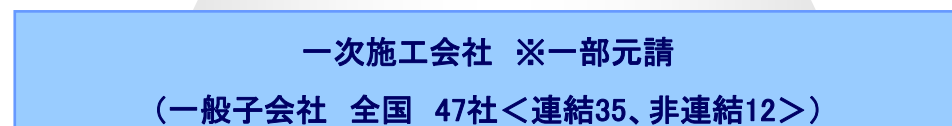
(4) グループ体制の強化

- ◆2011年8月に和興・大和・池野、11月にアイコムシステックを完全子会社化
- ◆M&Aを推進するとともに、一次施工会社のグループフォーメーションを最適化

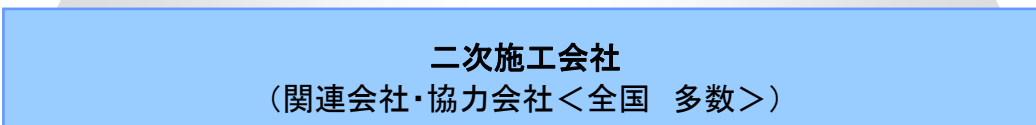
■エクシオグループ



引き続きM&Aを推進



最適なグループフォーメーションを構築



■最近の主なM&A

| | | |
|-------|-----|--|
| 2010年 | 5月 | 池野通建(株) 子会社化 (売上高 179億円) |
| | 7月 | (株)ユウアイ通建 完全子会社化 (売上高 12億円) |
| | 9月 | (株)大東工業 完全子会社化 (売上高 23億円) |
| 2011年 | 3月 | 東邦通信(株) 完全子会社化 (売上高 3億円) |
| | 8月 | 和興エンジニアリング(株) (売上高 277億円) 大和電設工業(株) (売上高 130億円) 池野通建(株) (売上高 179億円) 完全子会社化 |
| | 11月 | アイコムシステック(株) 完全子会社化 (売上高 39億円) |

(注)売上高は2012年3月期

4. 当社の取り組み ～事業計画達成に向けて～



(5) 効率化の推進

- ◆徹底した効率化を推進し、各種施策を早期に実行
- ◆グループ全体のリソースを最適化し、筋肉質な体質へ

| 区分 | | 主な施策 |
|-------------------|---------------------|---|
| NTT インフラ 事業 | 施工効率化・品質向上 | <ul style="list-style-type: none"> ◇施工体制一元化(エクシオ+和興+大和+池野) <ul style="list-style-type: none"> ・アクセス施工体制一元化 (東京エリアからスタート<12年2月～> → 全国展開へ) ・ネットワーク施工体制一元化 (12年4月より随時スタート) |
| | 拠点・リソースの 集約・共有化 | <ul style="list-style-type: none"> ◇全国の拠点・技術センターの集約化 <ul style="list-style-type: none"> ・府中総合技術センター<5拠点→1拠点>(12年4月～) ・甲信支店・甲府技術センター<5拠点→1拠点>(12年5月～) ・首都圏ネットワーク技術センター<4拠点→1拠点>(12年6月～) |
| | グループトータルでの 生産性向上 | <ul style="list-style-type: none"> ◇一次施工会社のグループフォーメーションの最適化 (再編・統合も含めた施工体制の再構築) ◇アクセス系一次施工会社の1県域1社化 |
| 共通業務 | | <ul style="list-style-type: none"> ◇シェアード会社のサービス拡充(12年6月～) (財務・労務厚生・研修・不動産管理業務等のアウトソーシング) ◇共通業務一元化(エクシオ+和興+大和+池野) <ul style="list-style-type: none"> ・グループ共同調達(11年11月～)／監査体制統合／社内情報システム体制統合 |
| 要員 | | <ul style="list-style-type: none"> ◇成長事業への要員シフト加速 ◇内製化の推進 |



2012年度 コスト削減目標 10億円

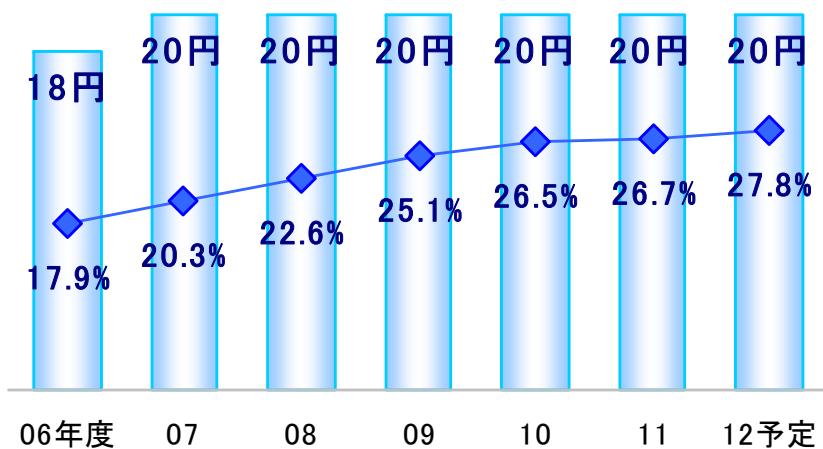
5. 株主価値の向上

5. 株主価値の向上



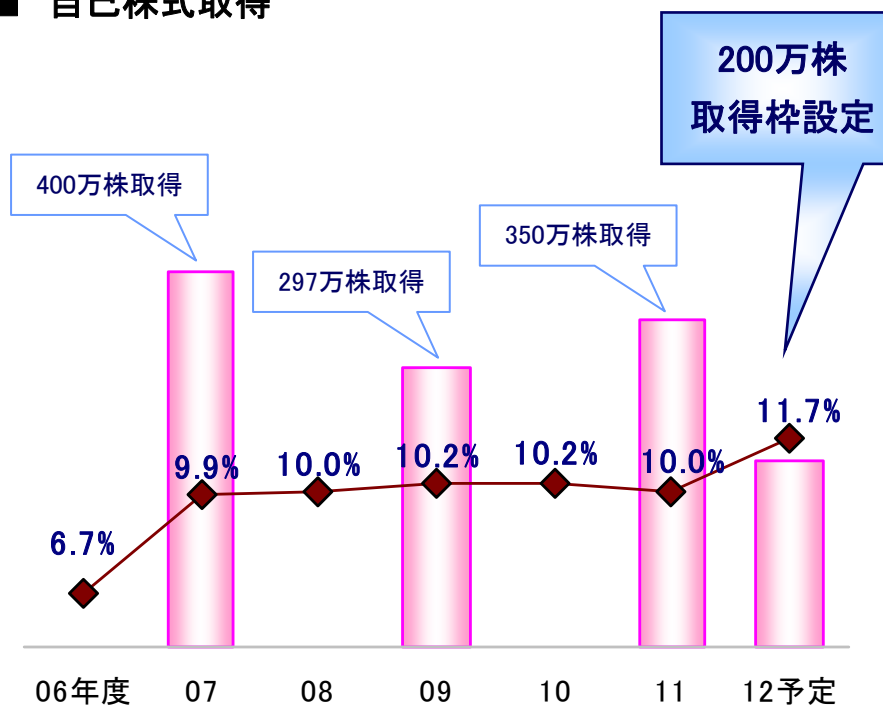
- ◆安定的・継続的な株主還元を基本に安定配当を継続(12年度 中間10円、期末期10円予定)
- ◆12年度に新たに自己株式200万株の取得枠を設定。積極的な株主還元を実施

■ 一株当たり配当額



■ 配当金 ◆ 配当性向

■ 自己株式取得



■ 取得株数 ◆ 自己株式保有比率

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



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。

6. トピックス

(3)CSR活動

◆2012年3月17日の週刊東洋経済において「CSR企業ランキング」高成長1位の評価

◆府中総合技術センタに「太陽光発電システム」を導入

■ CSR企業ランキング

高成長上位10社

| 順位 | 社名 | 総合得点 〈3年平均上昇率(%)〉 |
|----|--------|----------------------|
| 1 | 協和エクシオ | 9.51 |
| 2 | リンナイ | 9.04 |
| 3 | ツムラ | 7.49 |
| 4 | ワコールHD | 5.87 |
| 5 | 大東建託 | 5.52 |
| 6 | 前田建設工業 | 5.48 |
| 7 | 日本電産 | 5.38 |
| 8 | 東芝テック | 4.24 |
| 9 | 住友林業 | 4.22 |
| // | 日本化薬 | 4.22 |

(出所:週刊東洋経済<2012.3.17>)

■ 太陽光発電



(府中総合技術センタの太陽光発電システム<計100kwの発電能力>)

◇当社最大規模の新拠点「府中総合技術センタ」(12年4月竣工)に
太陽光発電システムを導入

◇環境保全を図り、安心して暮らせる社会づくりへ

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・水野

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。