

1. 2012年度業績	… 3	4. 主な取り組み	… 20
(1) 概況	… 4	(1) 主要通信キャリアの設備投資動向	… 21
(2) 受注高	… 5	(2) コア事業の効率化	… 22
(3) 売上高	… 6	(3) ニューコア事業の拡大	… 24
(4) 営業利益	… 7	(4) 周辺事業の強化・開拓	… 27
(5) キャッシュフロー	… 9	(5) 生産性の向上	… 28
2. 中期経営計画(2013～2015年度)	… 10	5. 株主価値の向上	… 30
(1) 中期ビジョン	… 11	(1) 株主還元	… 31
(2) 事業の方向性	… 12	6. トピックス	… 32
(3) 主な取り組み施策	… 13	(1) 経営事項審査	… 33
(4) セグメント変更	… 14	(2) 各種ランキング	… 34
3. 2013年度計画	… 15		
(1) 概況	… 16		
(2) 受注高・売上高	… 17		
(3) 営業利益	… 19		

1. 2012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. 2012年度業績



(1) 概況

- ◆ 増収増益
- ◆ V字回復達成

■ 2012年度業績(連結)

(単位:億円)

	11年度 実績 A	12年度 修正計画 (2013.2) B	12年度 実績 C	前期比 C/A	修正計画比 C/B
受注高	2,885	3,000	3,178	110%	106%
売上高	2,731	2,950	3,013	110%	102%
売上総利益	(9.8%) 268	(11.7%) 345	(12.0%) 361	135%	105%
販管費	(6.5%) 178	(5.9%) 175	(6.0%) 180	101%	103%
営業利益	(3.3%) 89	(5.8%) 170	(6.0%) 180	202%	106%
経常利益	(3.4%) 91	(5.9%) 175	(6.0%) 181	197%	104%
当期純利益	(2.9%) 78	(3.4%) 100	(3.8%) 113	144%	113%

(注)1. 億円未満は切り捨てています。

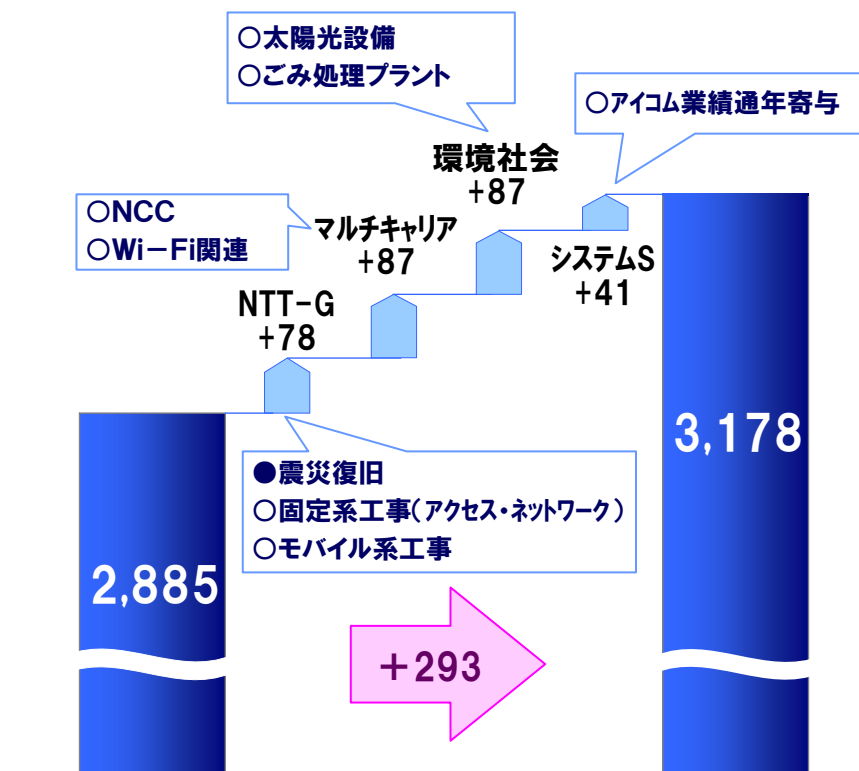
2. ()内は売上高に対する割合です。

1. 2012年度業績

(2) 受注高

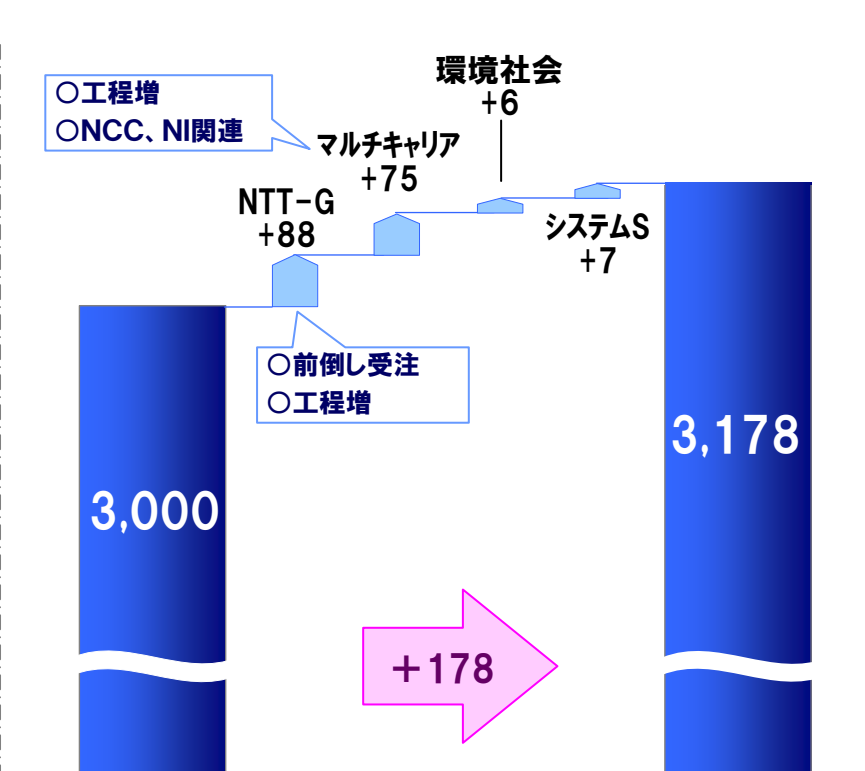
◆ 受注高は連・単ともに過去最高
 ◆ 全セグメントで前期比増

■ 前期比(連結)



■ 修正計画比(連結)

(単位:億円)



○増要因 ●減要因

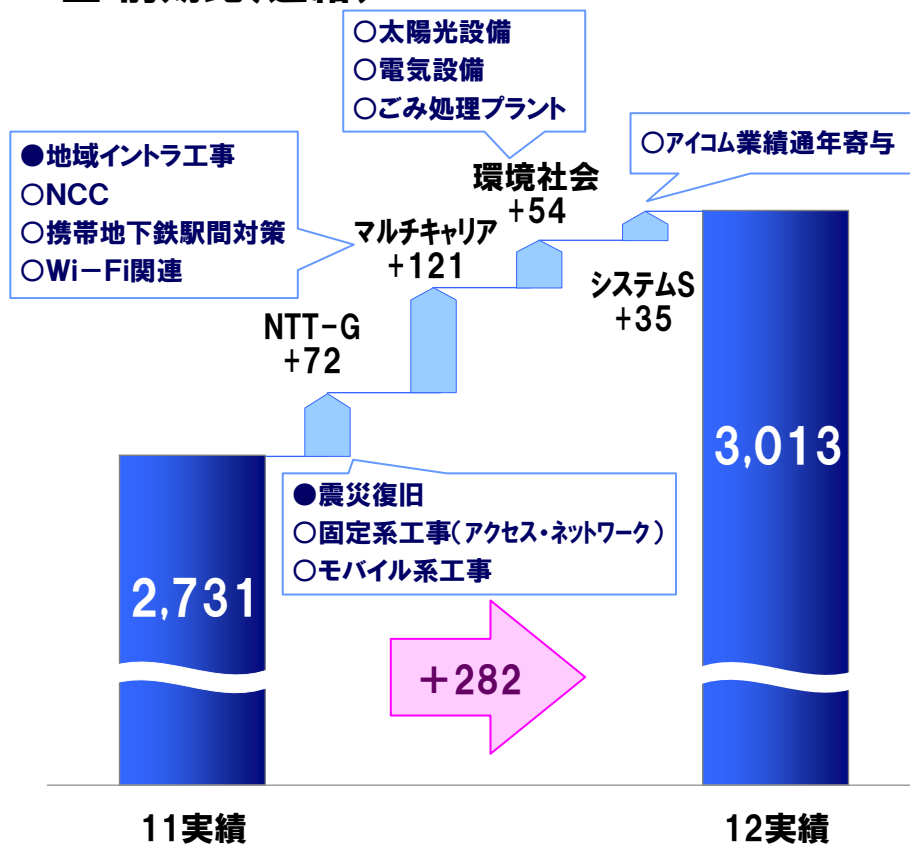
(注)1. 億円未満は切り捨てています。 2. 増減要因は旧セグメントベースで記載しています。

1. 2012年度業績

(3) 売上高

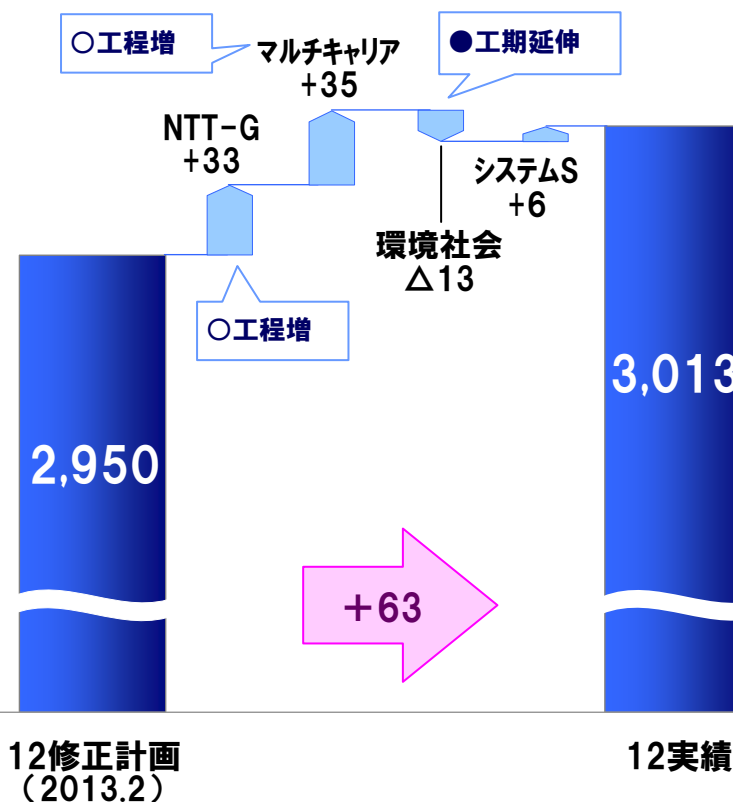
◆ 豊富な繰越工事と好調な受注を背景に大幅増
 ◆ 全セグメントで前期比増

■ 前期比(連結)



■ 修正計画比(連結)

(単位:億円)



(注)1. 億円未満は切り捨てています。 2. 増減要因は旧セグメントベースで記載しています。

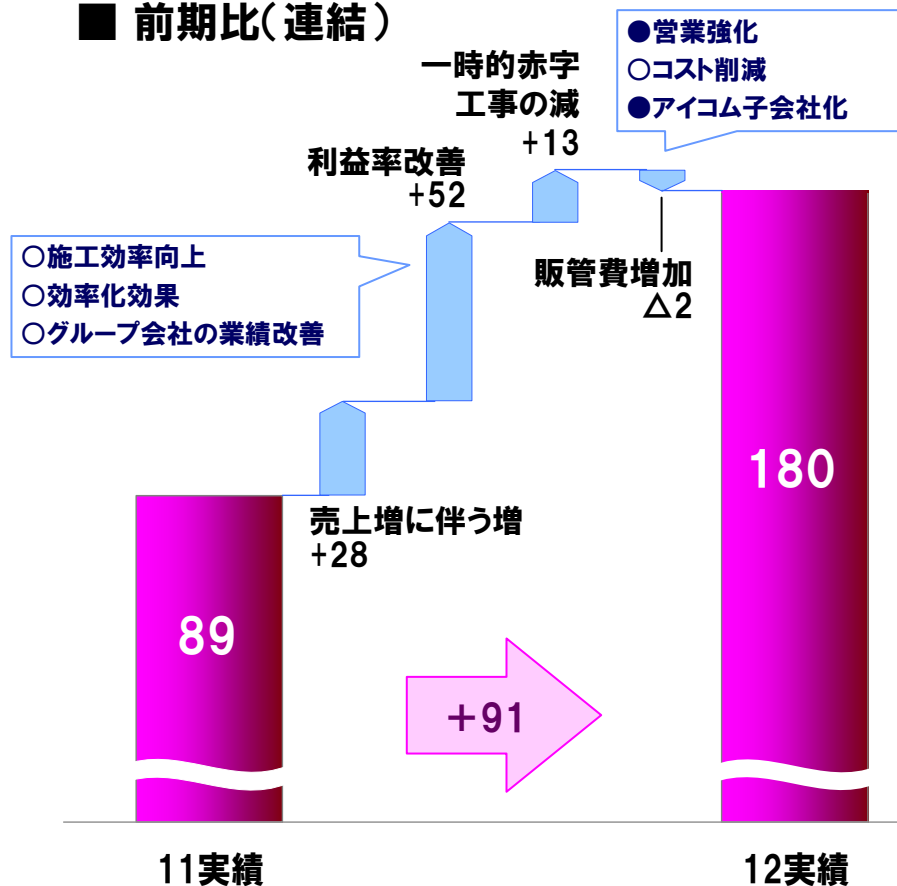
1. 2012年度業績



(4) 営業利益

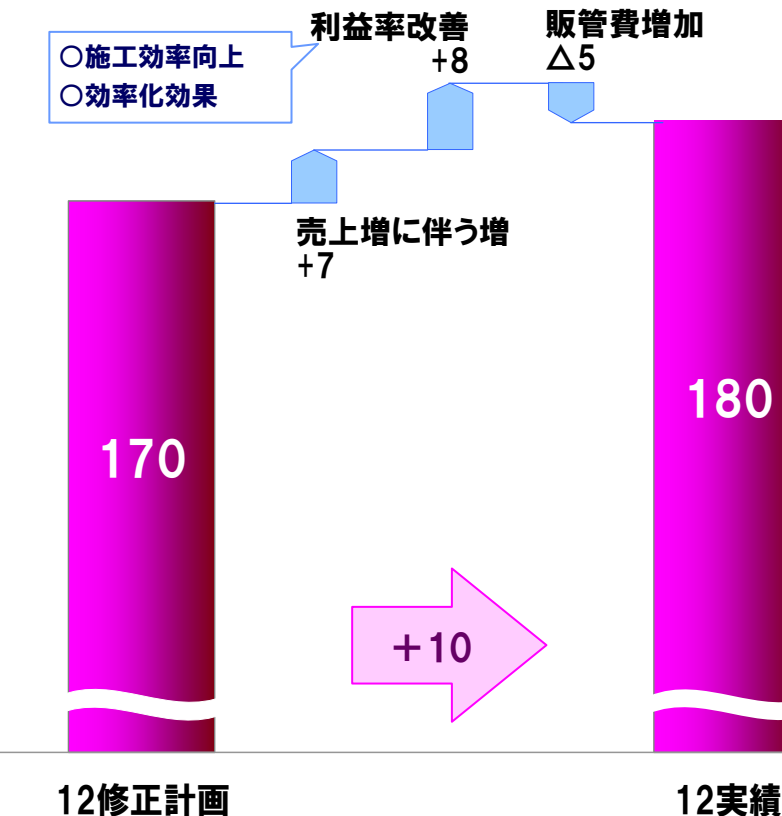
- ◆ 施工効率向上と効率化効果により前期比倍増
- ◆ グループ会社の業績改善が顕著

■ 前期比(連結)



■ 修正計画比(連結)

(単位:億円)



11実績

12実績

12修正計画
(2013.2)

12実績

○ 増要因 ● 減要因

(注) 億円未満は切り捨てています。

1. 2012年度業績

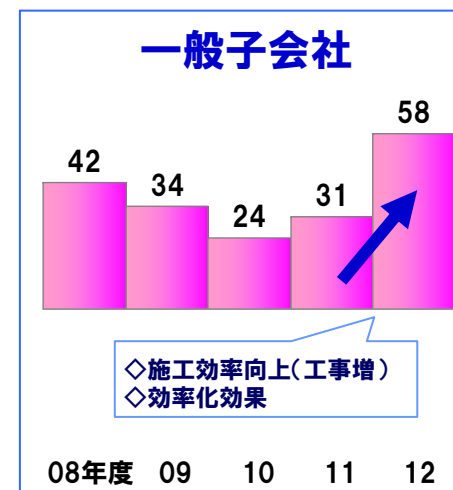
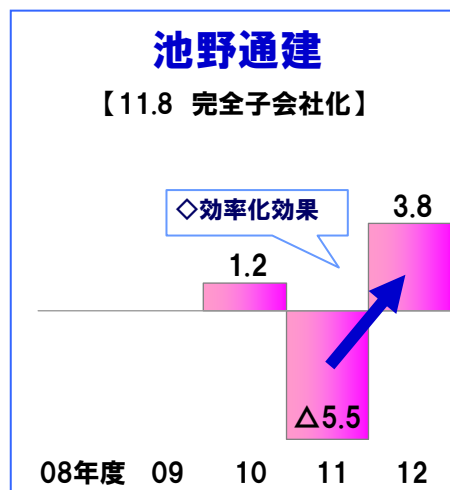
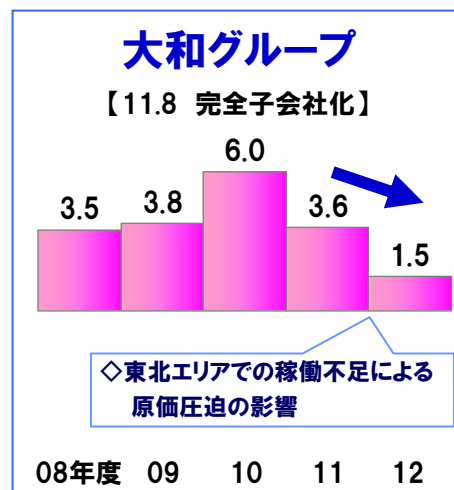
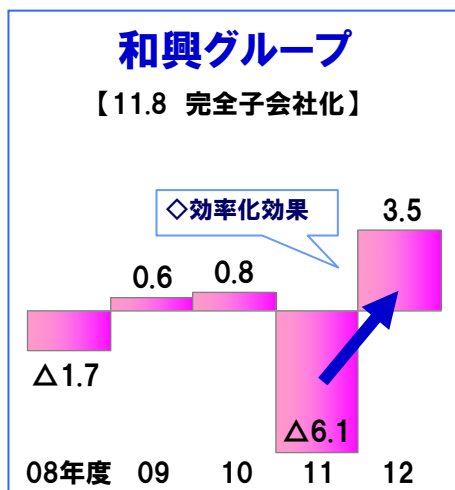
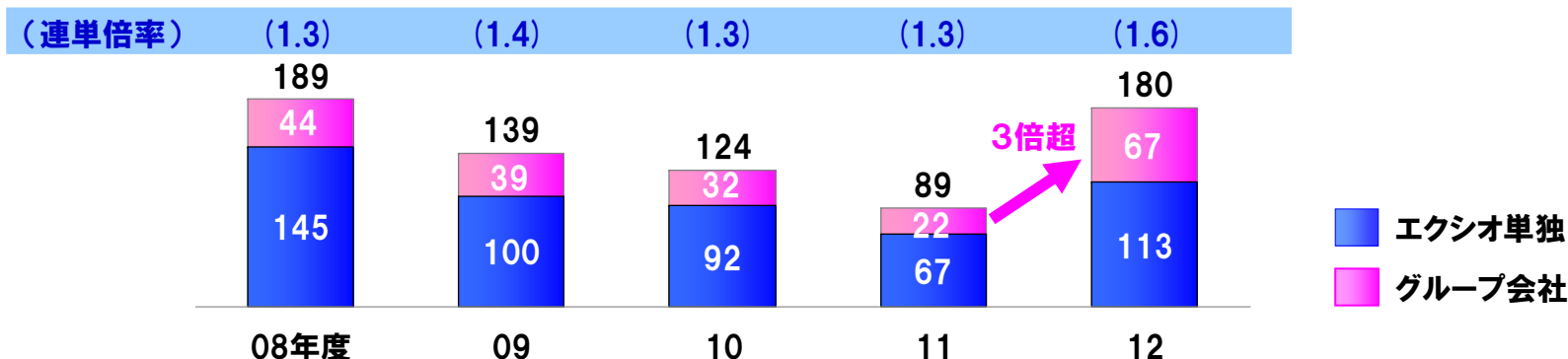


<参考> グループ会社の利益推移

- ◆ グループ会社の営業利益は前期比3倍超
- ◆ 業務プロセスの共有化等により、グループ各社の収益体質が改善

■ 営業利益の過去5年間の推移(連・単)

(単位:億円)



(注)1. 連単倍率=連結営業利益÷単体営業利益 2. 「和興グループ」「大和グループ」の営業利益は子会社も含めた数値を記載しています。

1. 2012年度業績



(5) キャッシュフロー

◆ キャッシュフローは安定

■ キャッシュフロー(連結)

(単位:億円)

	10年度	11年度	12年度
期首手持資金	222	176	123
営業CF	6	164	71
投資CF	△ 15	△ 45	△ 21
財務CF	△ 36	△ 175	△ 30
期末手持資金	176	123	146

(注)億円未満は切り捨てています。

2. 中期経営計画(2013～2015年度)

- (1) 中期ビジョン
- (2) 事業の方向性
- (3) 主な取り組み施策
- (4) セグメントの変更

2. 中期経営計画(2013~2015年度)

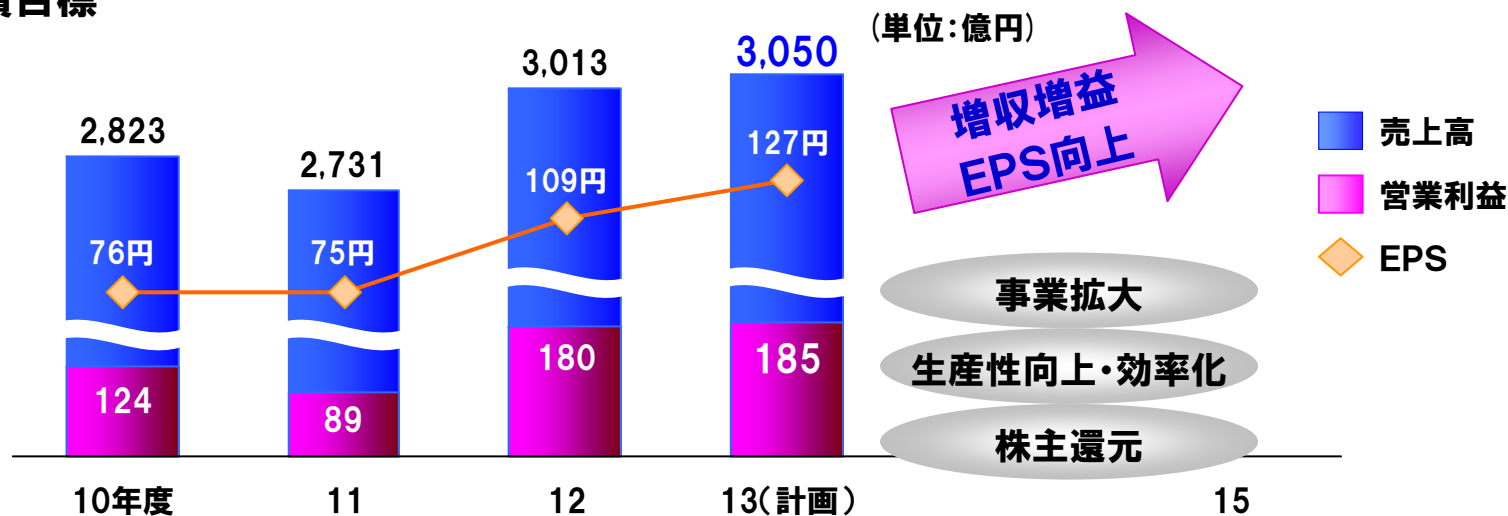
(1) 中期ビジョン

トータルICTソリューションをグループ一体で推進し、価値創造と成長基盤を確立する

■ 基本方針

1. ニューコア事業の拡大
2. コア事業の徹底した効率化
3. 将来に向けた周辺事業・新事業の積極拡大
4. グループ内リソースの一体運用による生産性向上
5. M&Aの推進による業容拡大

■ 業績目標



(注)億円未満は切り捨てています。

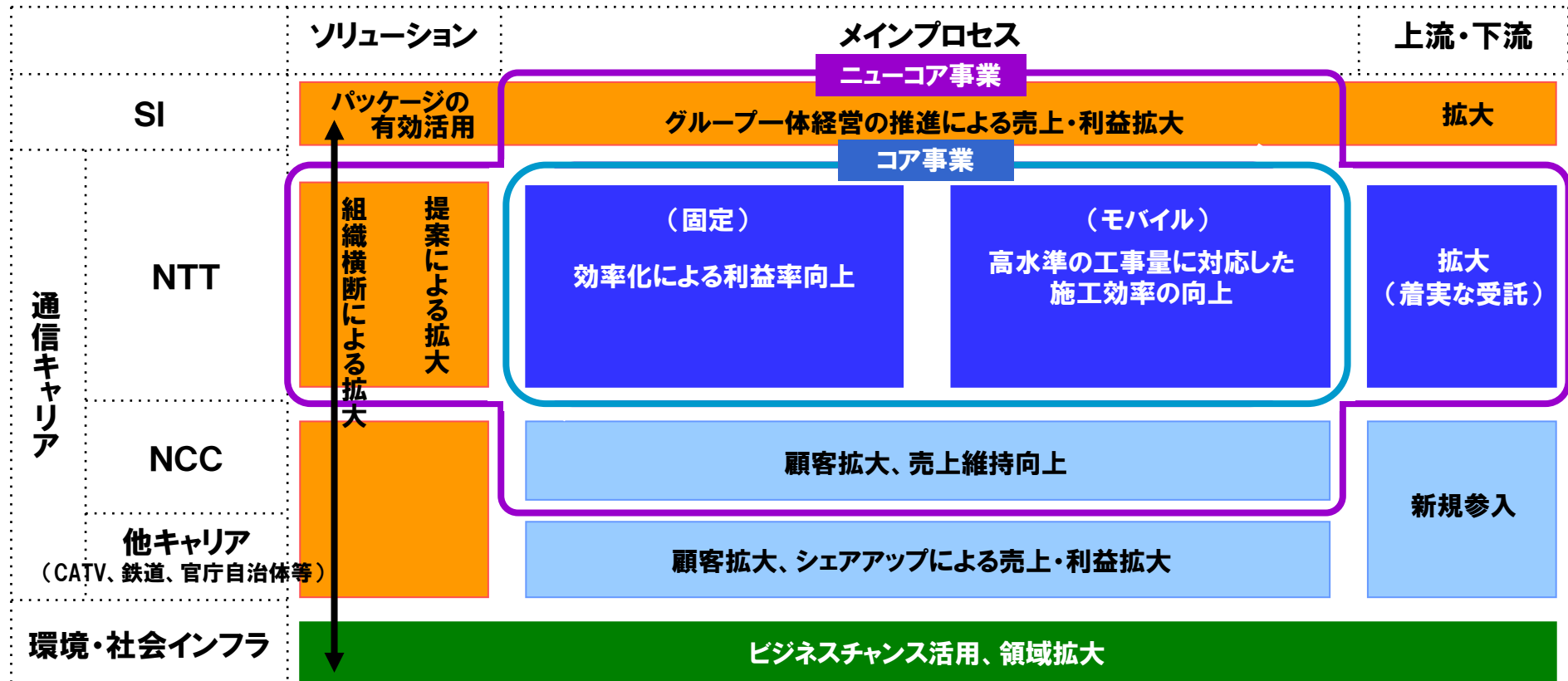
2. 中期経営計画(2013～2015年度)

(2) 事業の方向性

- ◆ ニューコア事業の拡大
- ◆ コア事業の徹底した効率化



(注) ()内の率は12年度の売上高全体に対する各セグメント比率です。



2. 中期経営計画(2013～2015年度)



(3) 主な取り組み施策

業容拡大	<p>① ニューコア事業の拡大</p> <ul style="list-style-type: none">◇ NTTグループ向けソリューション◇ NTTグループ向け保守・運用◇ NCC向け通信インフラ構築◇ システムインテグレーション(SI) <p>② ソリューション体制の充実・強化</p> <ul style="list-style-type: none">◇ ソリューション組織の再構築と組織横断的な取り組みの促進◇ マーケティング・企画力強化による“強み”分野の確立 <p>③ 社会インフラ、再生可能エネルギー分野への積極的な事業展開</p> <ul style="list-style-type: none">◇ 復興・防災・インフラ老朽化・スマートシティ・新エネルギー等への対応 <p>④ M&A、アライアンスの推進</p>
生産性向上 効率化	<p>① グループ内リソースの一体運用による生産性向上</p> <ul style="list-style-type: none">◆ グループトータルでの効率的な施工体制の構築◆ 成長分野への要員リソースシフト、流動化・マルチスキル化の推進 <p>② 効率化の推進</p> <ul style="list-style-type: none">◆ 施工体制・グループ会社の再編、拠点集約◆ 共通業務の最適化・スリム化◆ システム化

2. 中期経営計画(2013～2015年度)

(4) セグメント変更

- ◆ 新中期経営計画に併せてセグメントを変更
- ◆ NI事業を「システムソリューション」に集約

■ 新旧セグメント

旧セグメント				新セグメント				主な内容
エンジニアリングソリューション	通信インフラ	NTTグループ	アクセス	アクセス	◆NTTグループ向けアクセス工事			
			ネットワーク	ネットワーク	◆NTTグループ向けネットワーク工事			
			モバイル	モバイル	◆NTTグループ向けモバイル工事			
	マルチキャリア等	マルチキャリア	◆NCC向け工事 ◆CATV工事 ◆鉄道通信工事 ◆官庁自治体向け通信工事 ◆道路通信工事 ◆その他通信関連工事					
	NIソリューション	環境・社会インフラ	◆電気・空調設備工事 ◆太陽光発電設備工事 ◆都市土木工事 ◆エコ関連工事					
システムソリューション			システムソリューション	◆NIソリューション ◆SIソリューション				

3. 2013年度 計画

- (1) 概況
- (2) 受注高・売上高
- (3) 営業利益

3. 2013年度計画



(1) 概況

◆ 2期連続の増収増益へ

■ 2013年度計画(連結)

(単位:億円)

	12年度 実績 A	13年度 計画 B	前期比 B/A
受注高	3,178	3,000	94%
売上高	3,013	3,050	101%
売上総利益	(12.0%) 361	(12.0%) 365	101%
販管費	(6.0%) 180	(5.9%) 180	100%
営業利益	(6.0%) 180	(6.1%) 185	103%
経常利益	(6.0%) 181	(6.1%) 187	103%
当期純利益	(3.8%) 113	(4.2%) 127	112%

(注)1. 億円未満は切り捨てています。

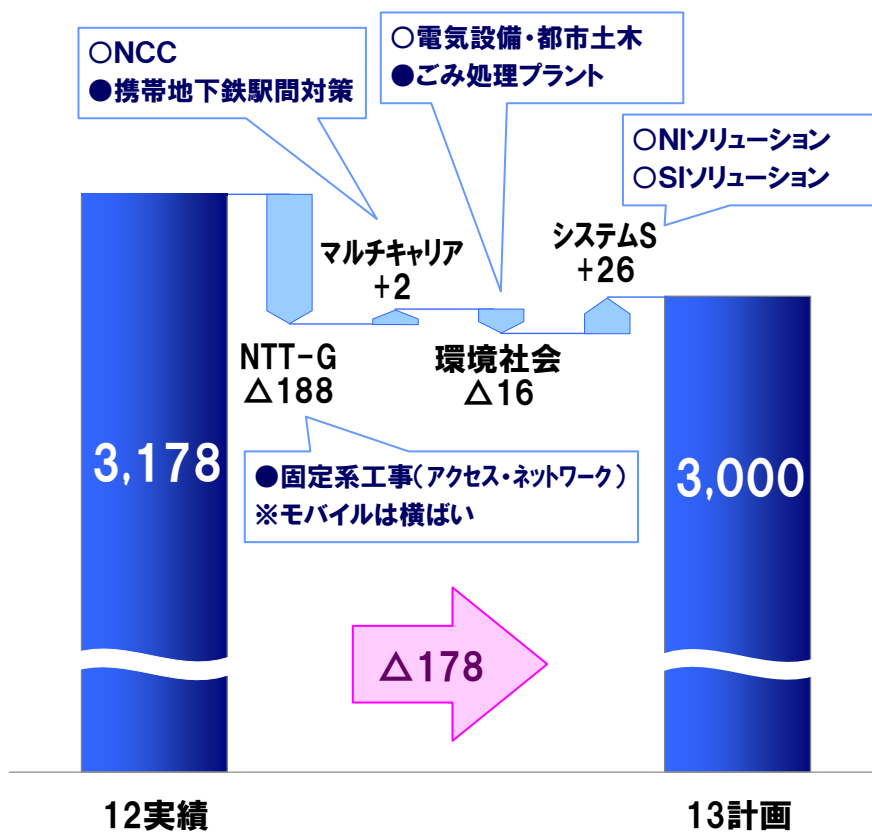
2. ()内は売上高に対する割合です。

3. 2013年度計画

(2) 受注高・売上高

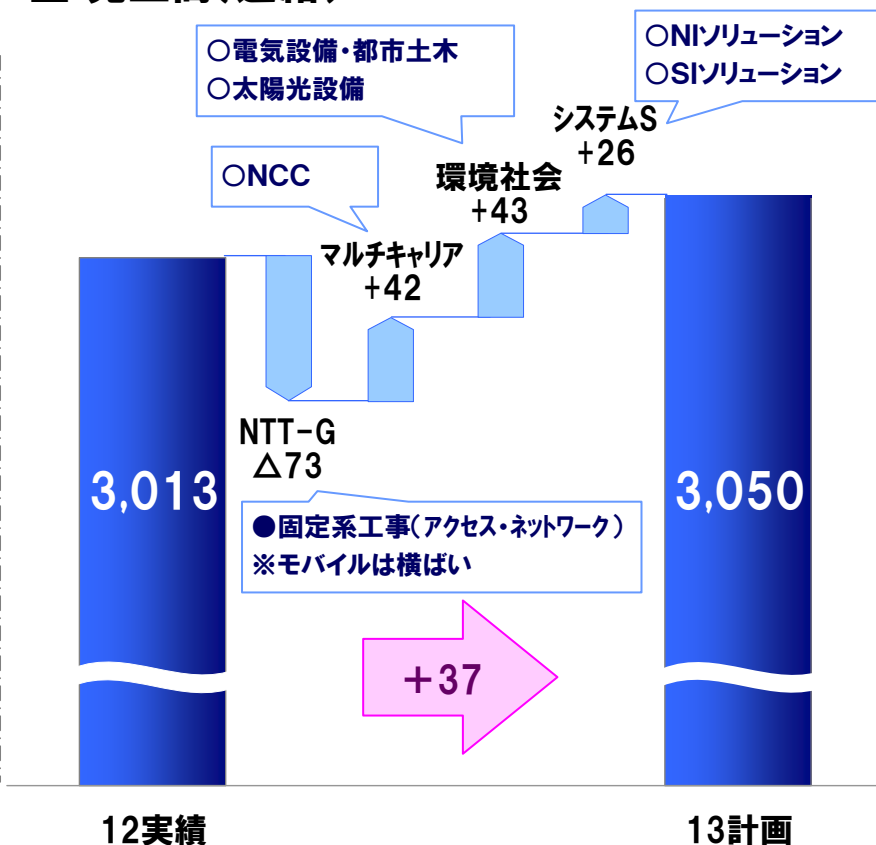
◆ 受注高は前期前倒し受注の反動、NTT固定系工事減により減少見通し
 ◆ 売上高は豊富な繰越工事を背景に過去最高水準へ

■ 受注高(連結)



■ 売上高(連結)

(単位:億円)



○増要因 ●減要因

(注)1. 億円未満は切り捨てています。 2. 増減要因は新セグメントベースで記載しています。

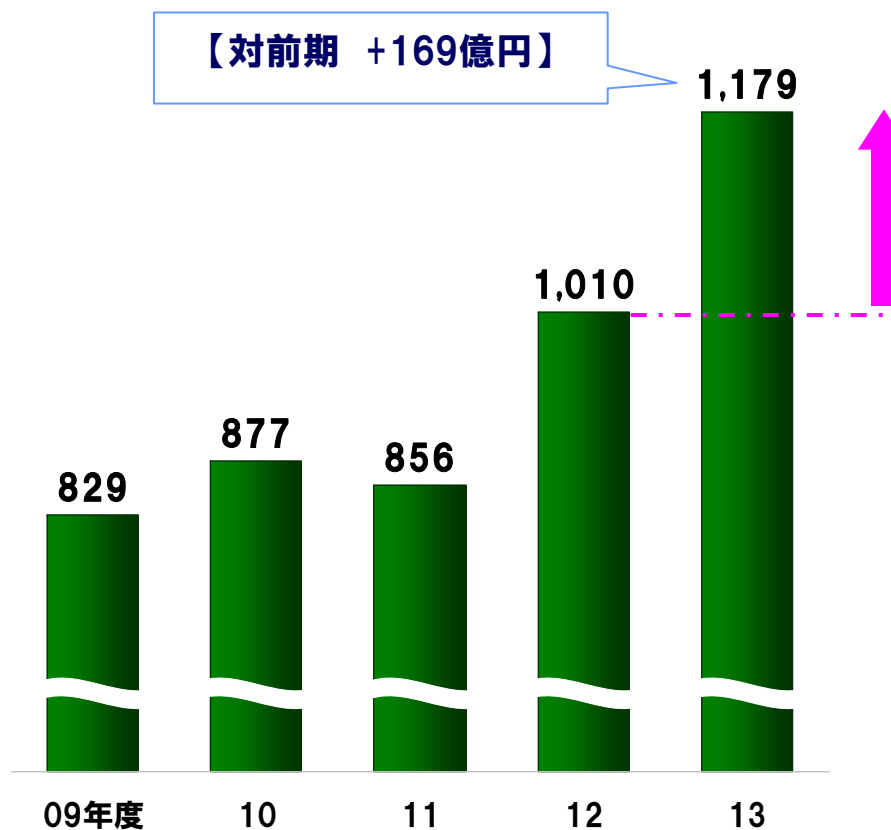
3. 2013年度計画

<参考> 繰越工事の状況

◆ 期初繰越工事は前期以上の高水準

■ 期初繰越工事高の推移(連結)

(単位:億円)



(注)億円未満は切り捨てています。

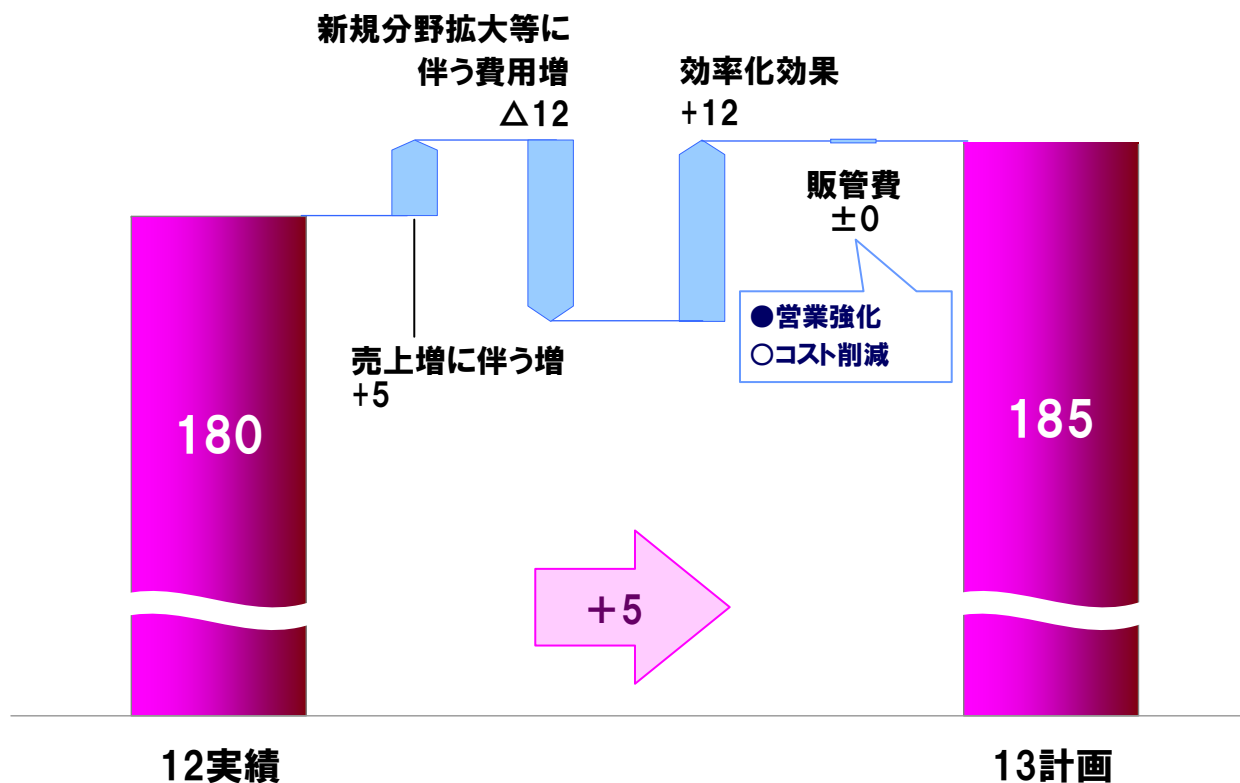
3. 2013年度計画

(3) 営業利益

◆ 生産性向上・効率化施策を推進し、高利益水準を継続

■ 営業利益(連結)

(単位:億円)



○増要因 ●減要因

(注)億円未満は切り捨てています。

4. 主な取り組み

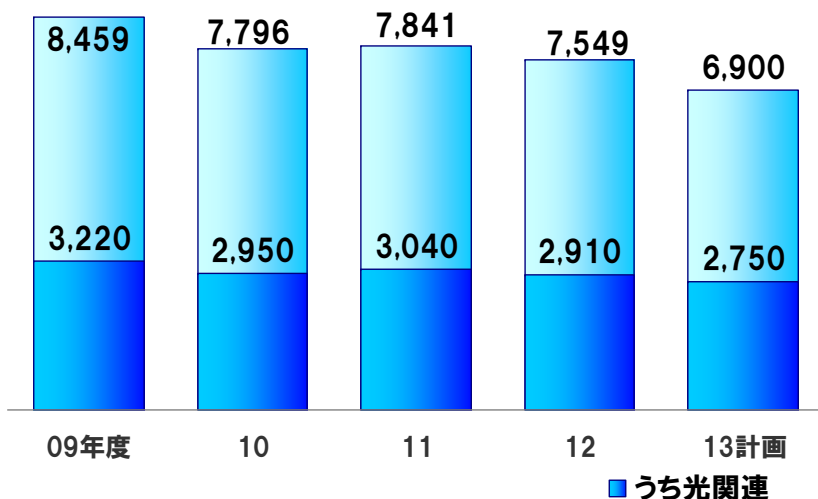
- (1) 主要通信キャリアの設備投資動向
- (2) コア事業の効率化
- (3) ニューコア事業の拡大
- (4) 周辺事業・新事業の強化・開拓
- (5) 生産性の向上

4. 主な取り組み



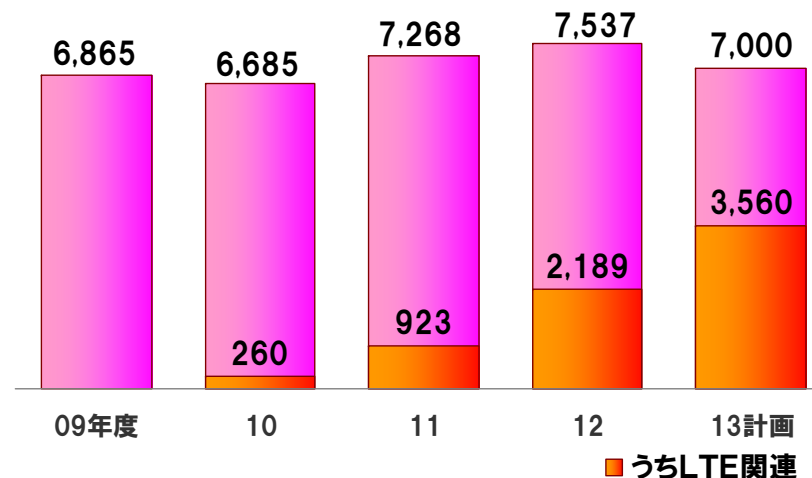
(1) 主要通信キャリアの設備投資動向

■ NTT東西

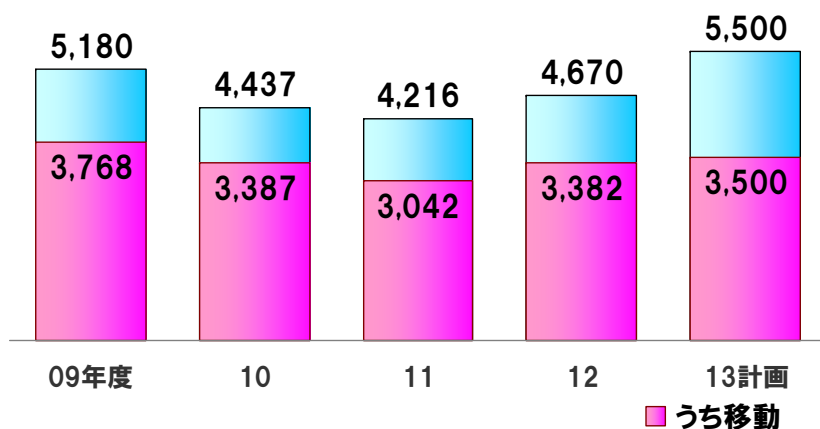


■ NTTドコモ

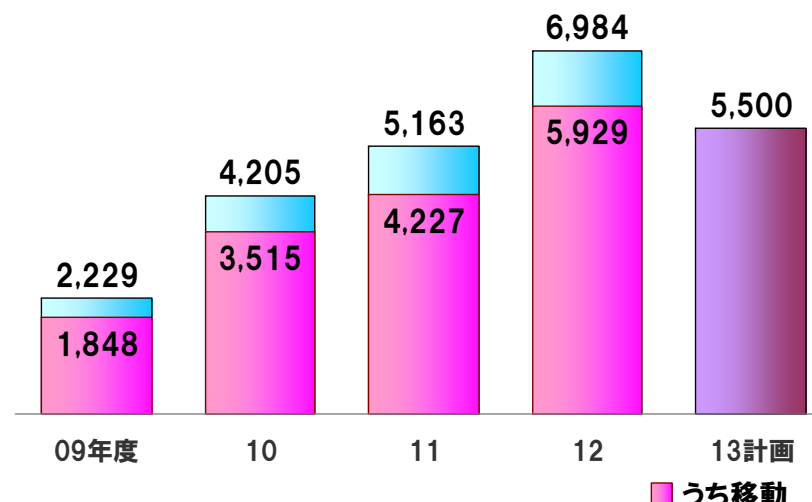
(単位:億円)



■ KDDI



■ ソフトバンク



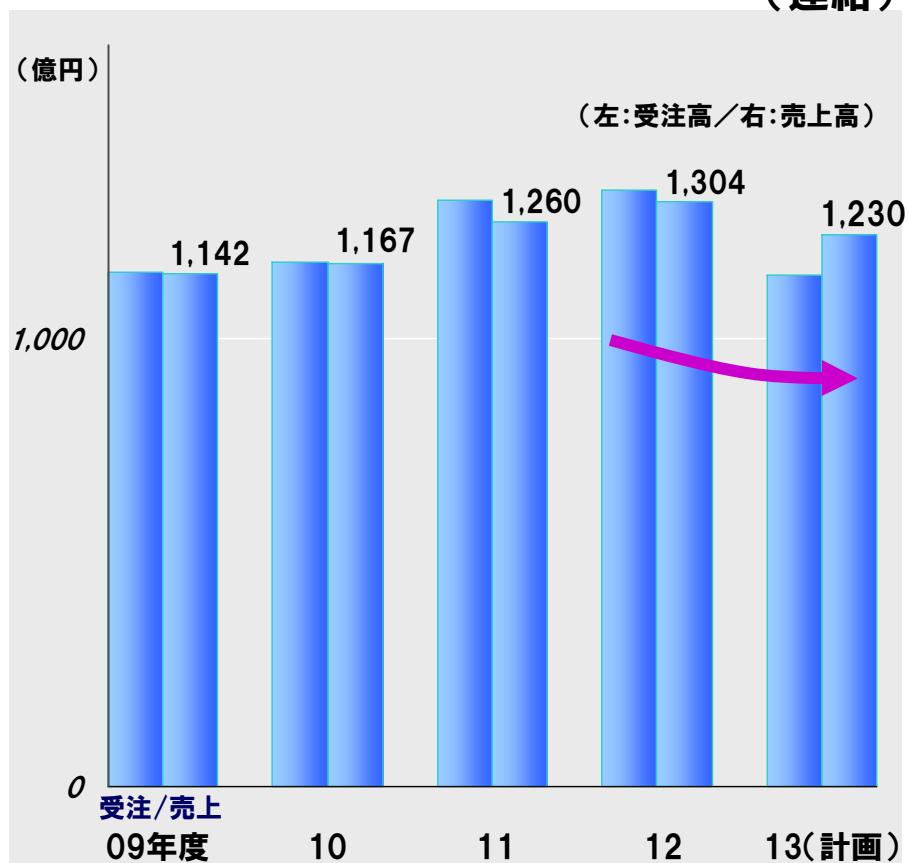
(出所:通信キャリア各社発表値)

4. 主な取り組み

(2) コア事業の効率化 – ① NTTグループ（アクセス・ネットワーク）

- ◆ 固定系は中期的に減少トレンド
- ◆ 効率化を徹底的に推進

■ NTTグループ（固定系）の受注高・売上高推移（連結）



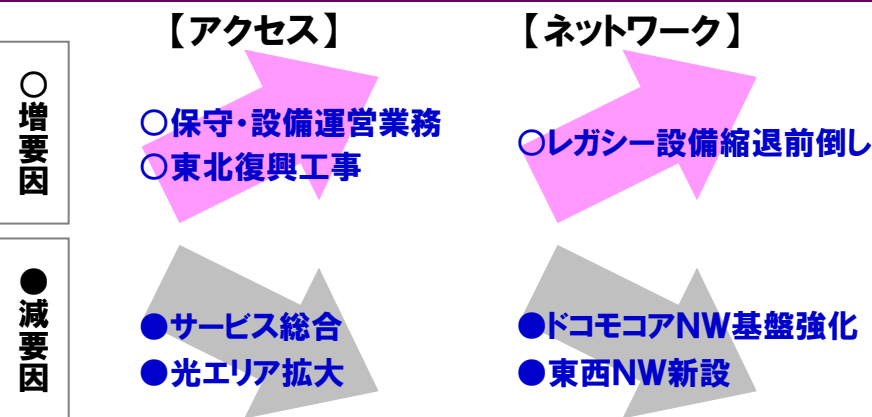
NTTの中期財務目標(抜粋)

2015年3月期までに
コスト削減△4,000億円以上
 (2011年度比)

2016年3月期までに
Capex to Sales 15%

(出所:NTT IR資料より)

主な増減要因

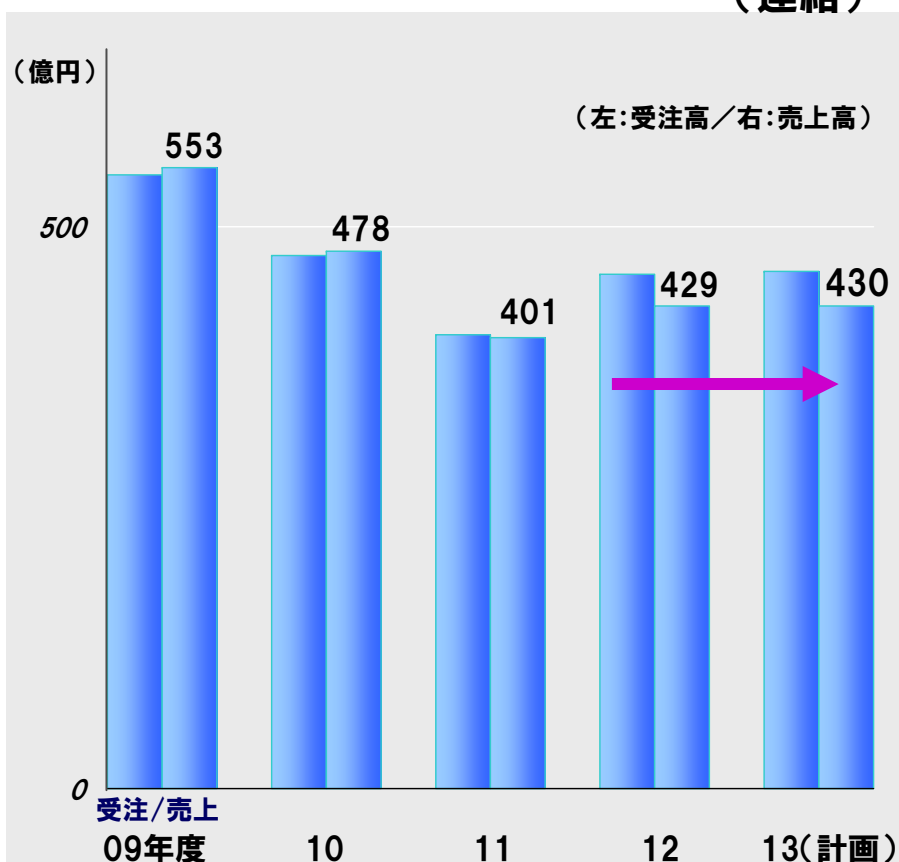


4. 主な取り組み

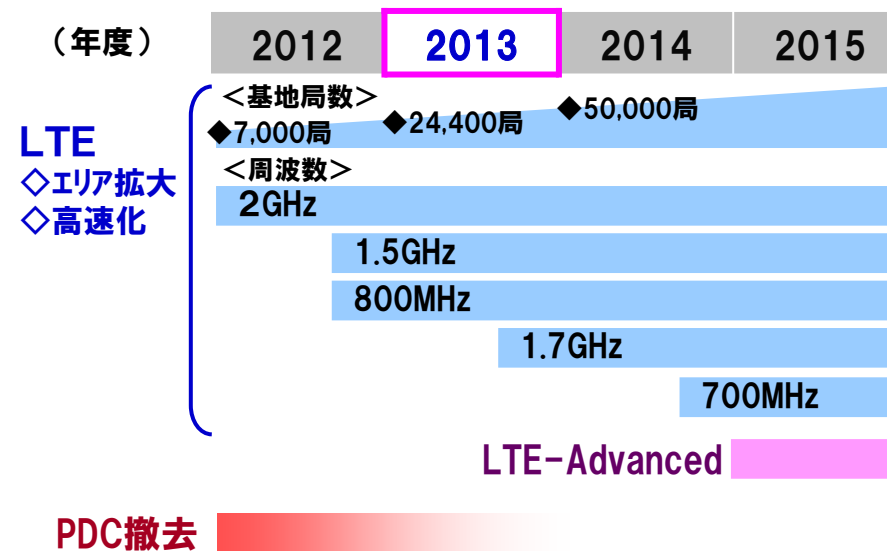
(2) コア事業の効率化 – ② NTTグループ（モバイル）

- ◆ モバイル系はLTEが更に本格化し、引き続き高水準で推移
- ◆ 最適な施工体制を構築し、生産性を向上

■ NTTグループ（モバイル）の受注高・売上高推移（連結）



NTTドコモの技術動向



主な増減要因

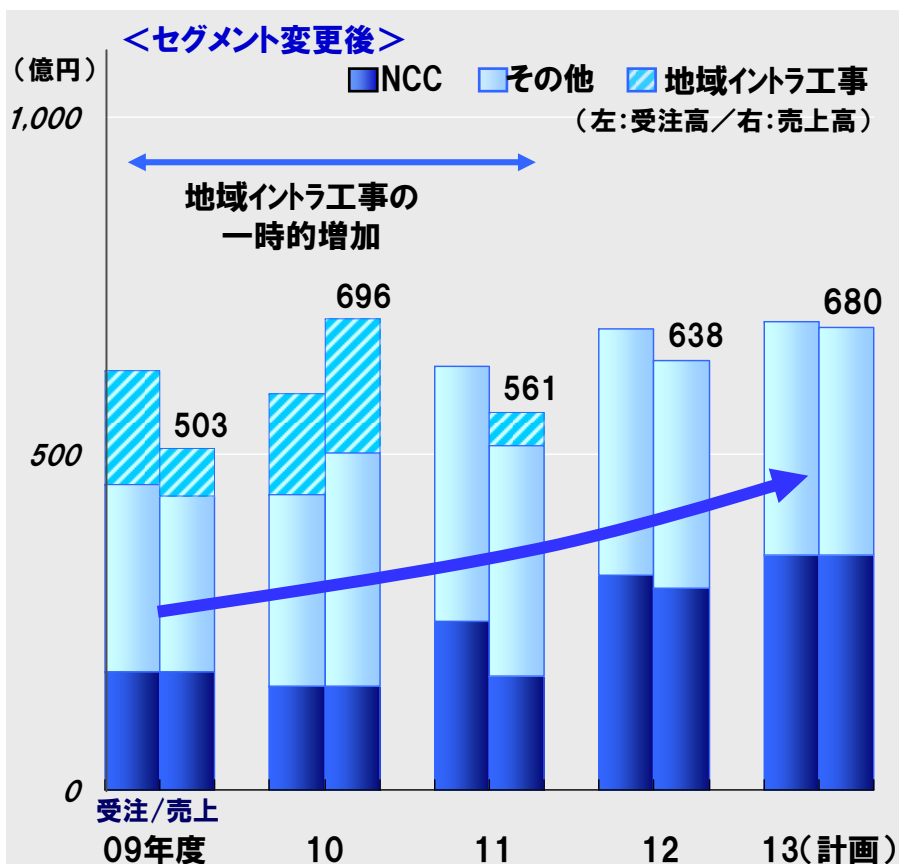


4. 主な取り組み

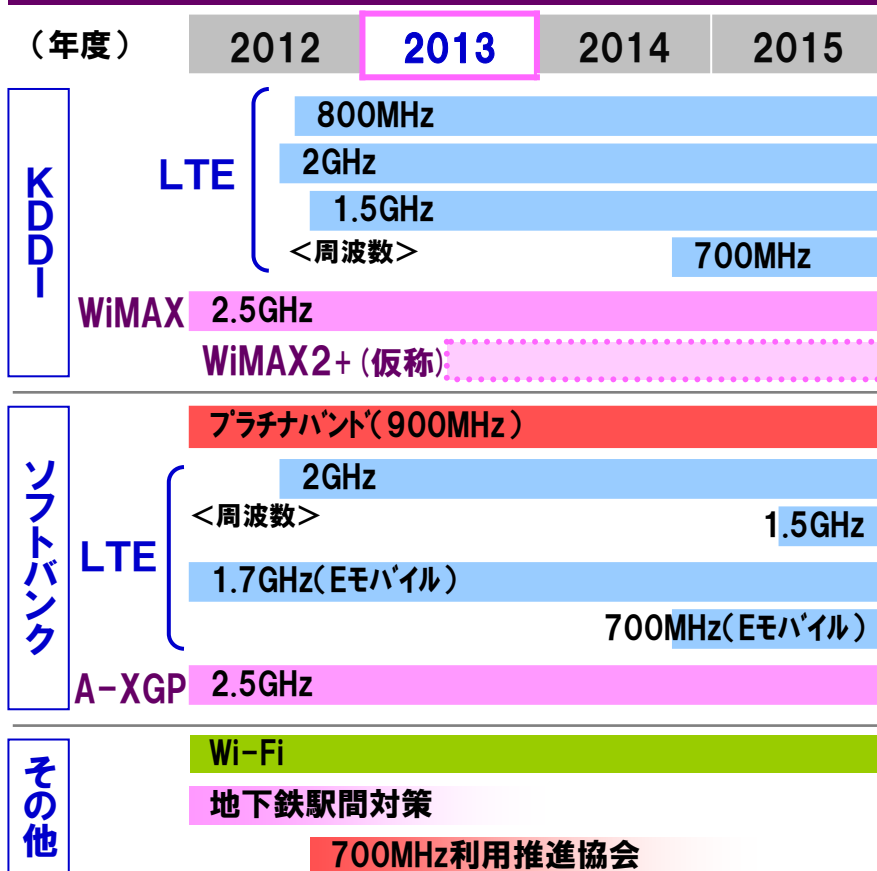
(3) ニューコア事業の拡大 - ① NCC

- ◆ LTEを中心に更に拡大
- ◆ イー・アクセス向け工事にも新たにチャレンジ

■ マルチキャリアの受注高・売上高推移(連結)



モバイルの技術動向(NCC他)

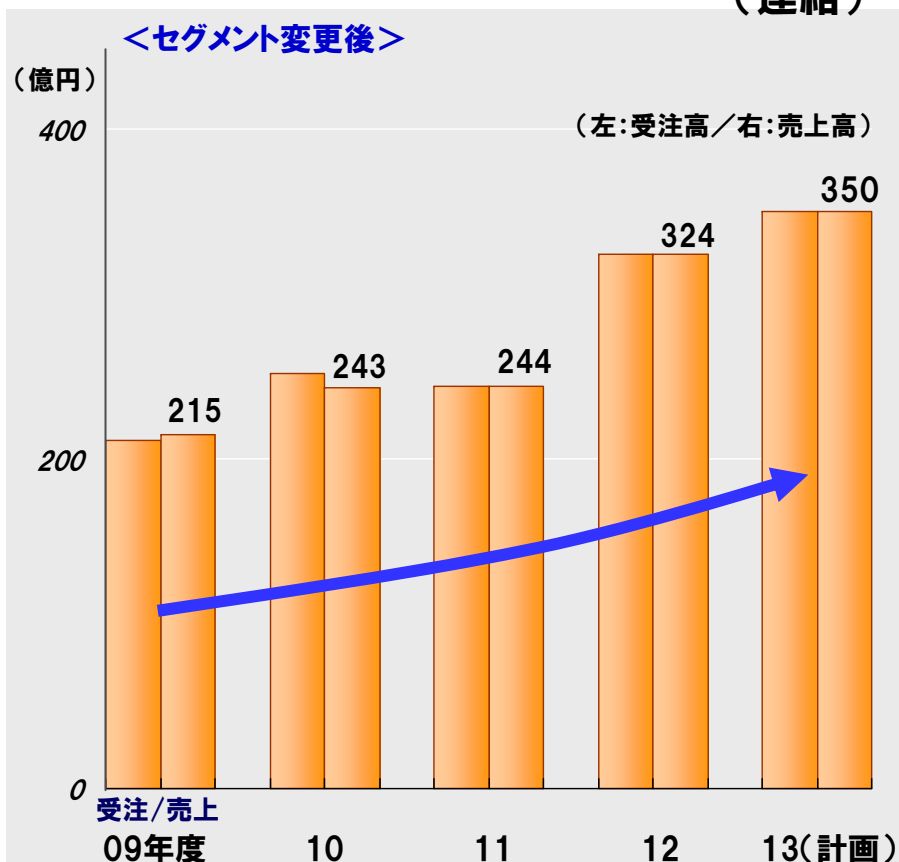


4. 主な取り組み

(3) ニューコア事業の拡大 - ② システムソリューション

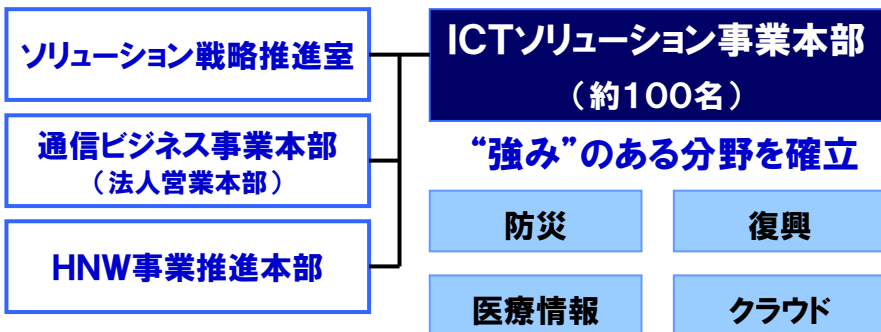
- ◆ ソリューション体制を充実・強化
- ◆ “強み”のある分野を確立し、将来のコア事業へ

■ システムソリューションの受注高・売上高推移 (連結)



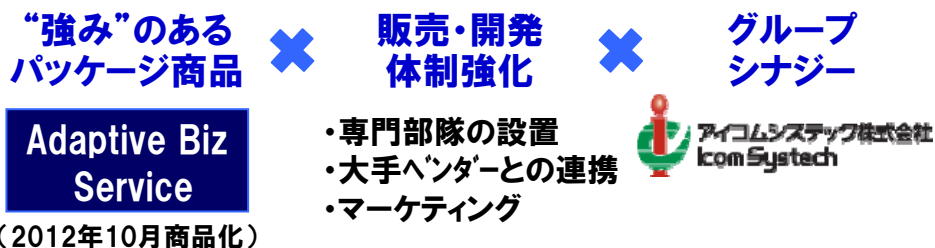
NIソリューション

◇ICTソリューション事業本部の新設(2013年4月)



SIソリューション

◇ABSビジネスの拡大(業務支援ソフトウェア)



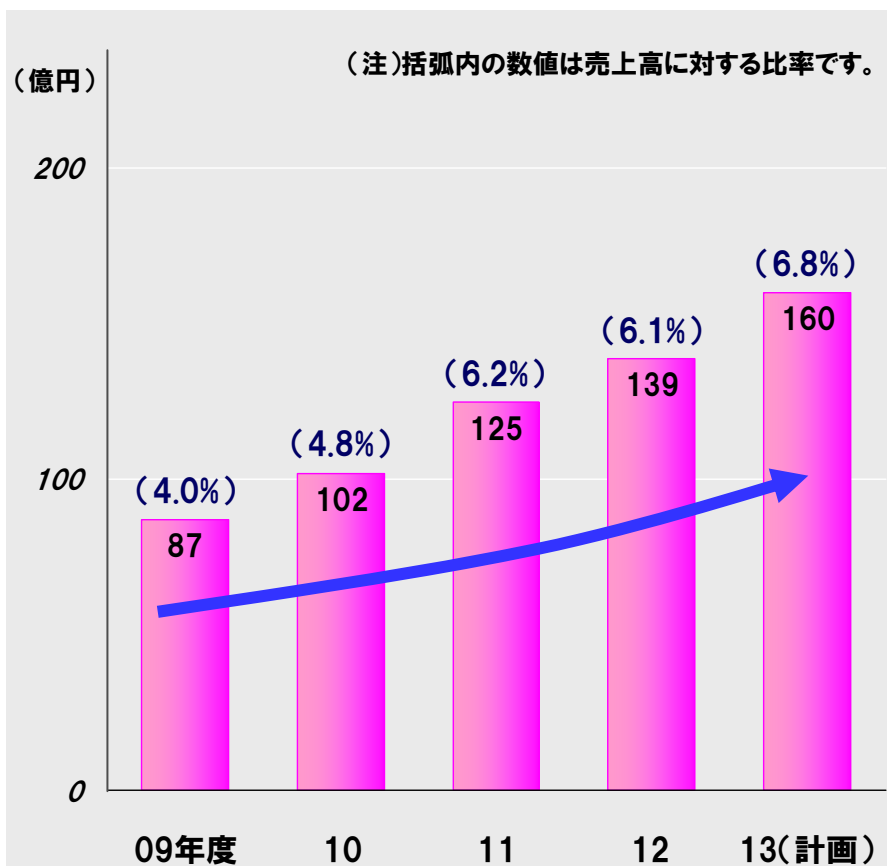
3年で30億円規模へ

4. 主な取り組み

(3) ニューコア事業の拡大 - ③ 上流・下流分野

◆ 上流・下流分野を引き続き拡大

■ 上流・下流分野の売上高推移(単独)



主な保守業務

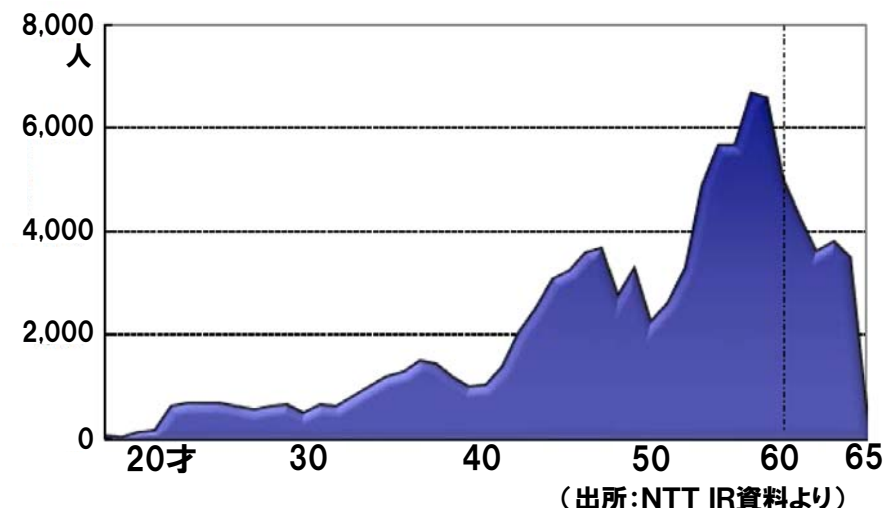
キャリア設備運營業務

- ◇ 設備管理、故障修理、運転保全
立会業務、鉄塔塗装 等

ごみ処理プラント 運転・維持管理

- ◇ とちぎクリーンプラザ(2006～)
- ◇ 八幡平市清掃センター(2009～)
- ◇ グリーンハート外が浜(2010～)
- ◇ 大仙美郷クリーンセンター(2013～)

NTT東西・OS会社等の年齢構成



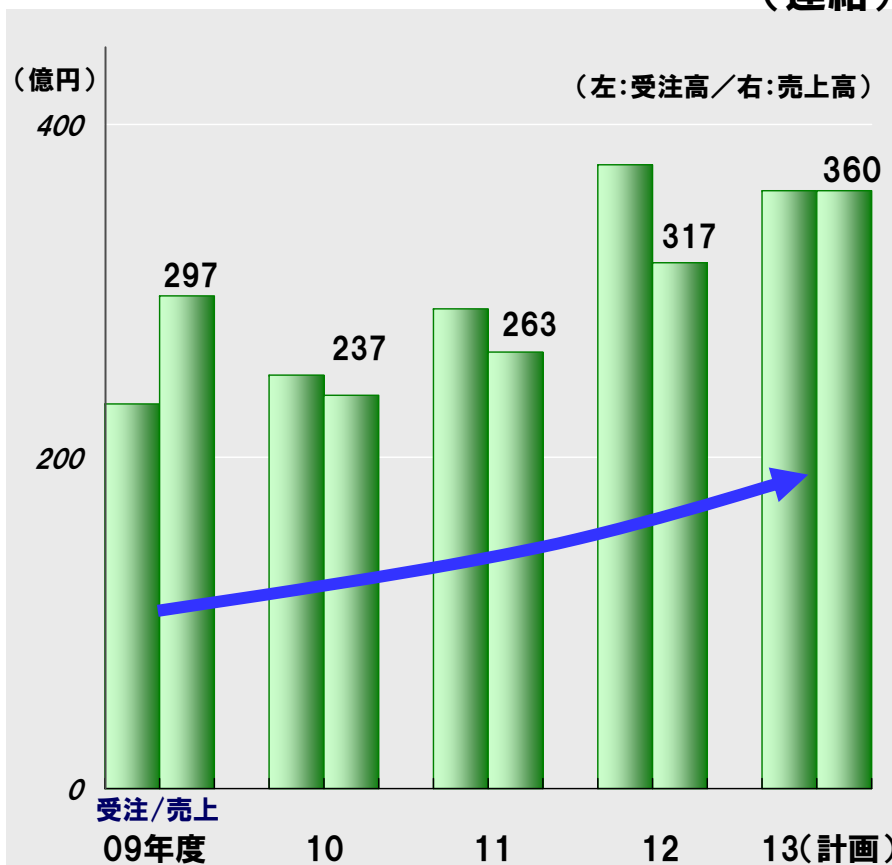
4. 主な取り組み



(4) 周辺事業の強化・開拓 - ① 環境・社会インフラ

- ◆ 太陽光関連は引き続き高水準に推移
- ◆ ごみ処理プラントは13年度は一時的に減も、中期的には拡大

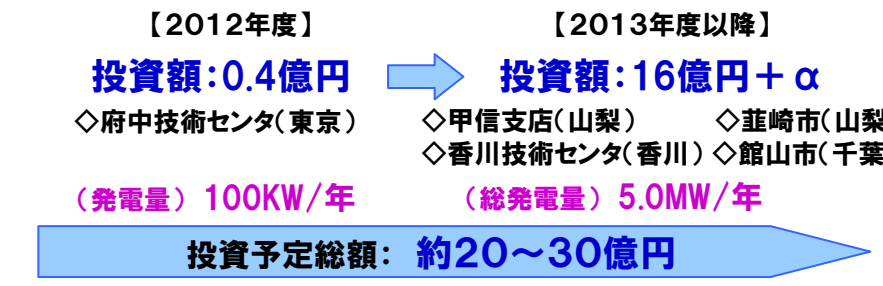
■ 環境・社会インフラの受注高・売上高推移 (連結)



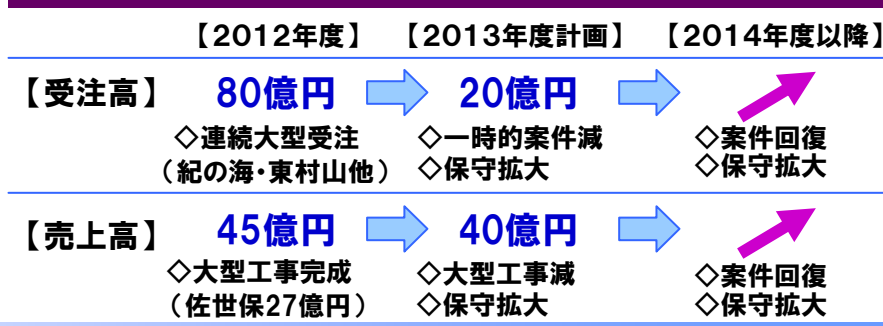
太陽光発電設備工事



発電事業



ごみ処理プラント



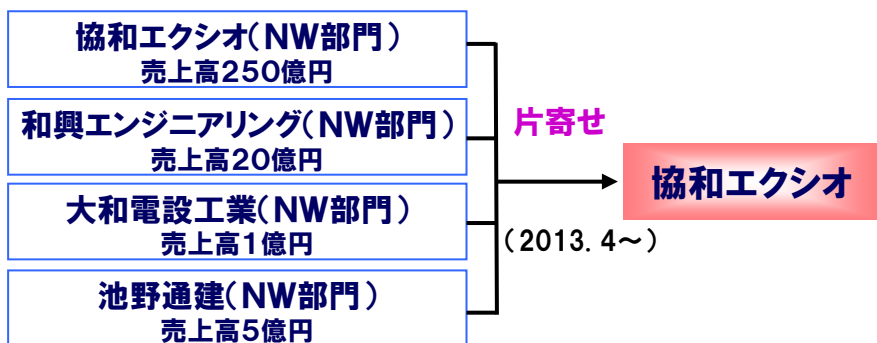
4. 主な取り組み

(5) 生産性の向上

◆ 更なる利益拡大に向け、グループ一体で効率化を推進

■ 主な効率化施策

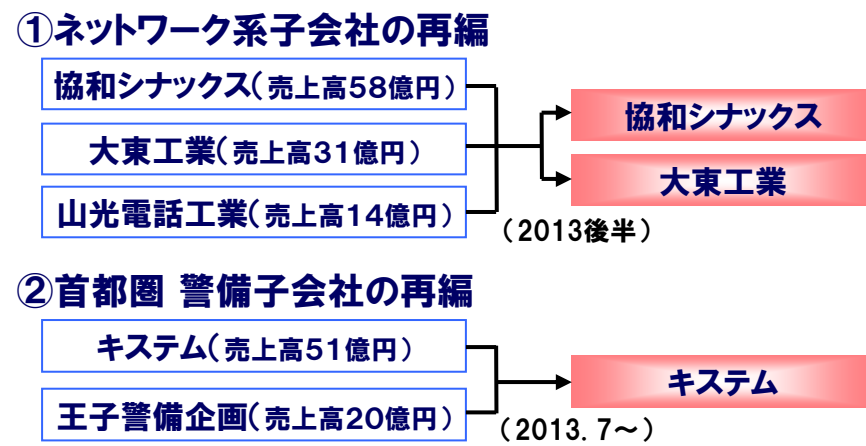
ネットワーク体制のグループ一元化 ～NTTネットワーク事業のリソース片寄せによる効率的な運営体制の実現～



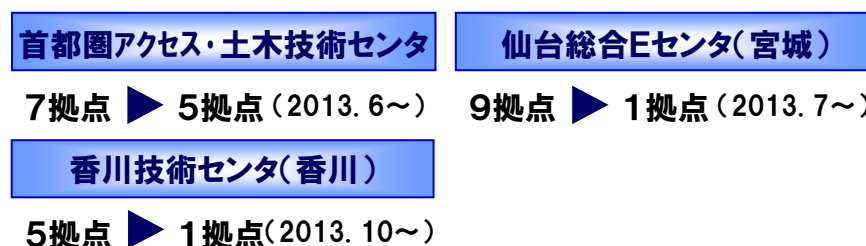
内部監査体制の再構築 ～監査品質統一・向上によるガバナンス強化～



グループ会社再編 ～より効率的なグループフォーメーションの構築～



拠点の統合 ～分散拠点統合による生産性向上～



4. 主な取り組み



<参考> 利益改善目標の進捗状況(2010年度比)

年度	2011	2012	2013	2014	
主な効率化施策	グループ再編	<ul style="list-style-type: none"> ◆和興・大和・池野 完全子会社化 ◆アイコムシステック完全子会社化 	<ul style="list-style-type: none"> ◆関西アクセス子会社再編(2→1社) ◆首都圏アクセス子会社再編(4→2社) ◆MGエクシオ 連結子会社化 ◆一次施工子会社のエリア再編(アクセス・モバイル部門) 	<ul style="list-style-type: none"> ○ネットワーク子会社再編(3→2社) ○首都圏 警備子会社再編(2→1社) 	<ul style="list-style-type: none"> ◆実施済 ○実施予定
	施工効率向上	<ul style="list-style-type: none"> ◆アクセス施工現場の生産性向上 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ネットワーク部門(単体)の全国一元化 ◆モバイル生産性向上プロジェクト 	<ul style="list-style-type: none"> ○アクセス生産性向上プロジェクト ◆ネットワーク体制のグループ一元化 ◆土木部門の全国一元化 	
	拠点統合		<ul style="list-style-type: none"> ◆府中技術センタ(5→1拠点) ◆甲信支店(5→1拠点) ◆東日本NW技術センタ拠点集約 ◆池野通建 平和島移転 	<ul style="list-style-type: none"> ○首都圏アクセス・土木技術センタ(7→5拠点) ○仙台総合エンジニアリングセンタ(9→1拠点) ○香川技術センタ(5→1拠点) 	
	共通業務	<ul style="list-style-type: none"> ◆グループ共同調達 ◆車両適正化 ◆物流センタ集約 	<ul style="list-style-type: none"> ◆シェアード会社業務委託拡大 ◆グループ統合ネットワーク導入 	<ul style="list-style-type: none"> ○シェアード会社業務委託拡大(グループ展開拡大) ◆グループ統一監査 ○新社内システム導入 ◆作業服グループ統一 	
	要員	人材リソースの有効活用(流動化・マルチスキル化、成長事業へのシフト、間接要員のスリム化)			
改善額	目標	10億円	20億円 (前期比+10億円)	35億円 (前期比+15億円)	+50億円 (前期比+15億円)
	実績	10億円	30億円 (前期比+20億円)	—	—

(注)改善額は、2010年度対比でのコスト削減額

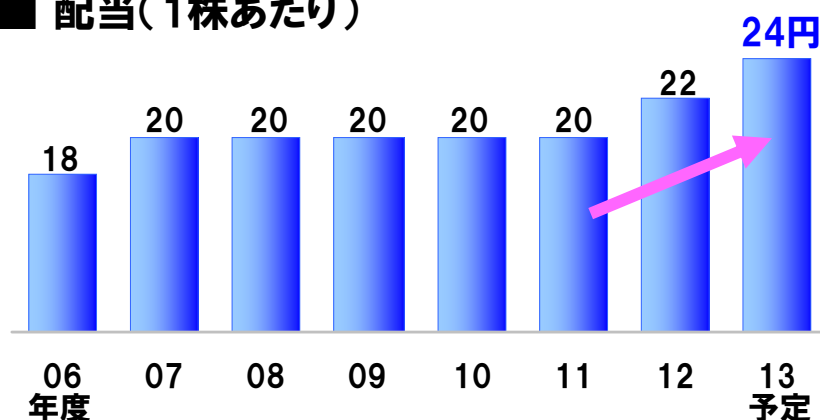
5. 株主価値の向上

5. 株主価値の向上

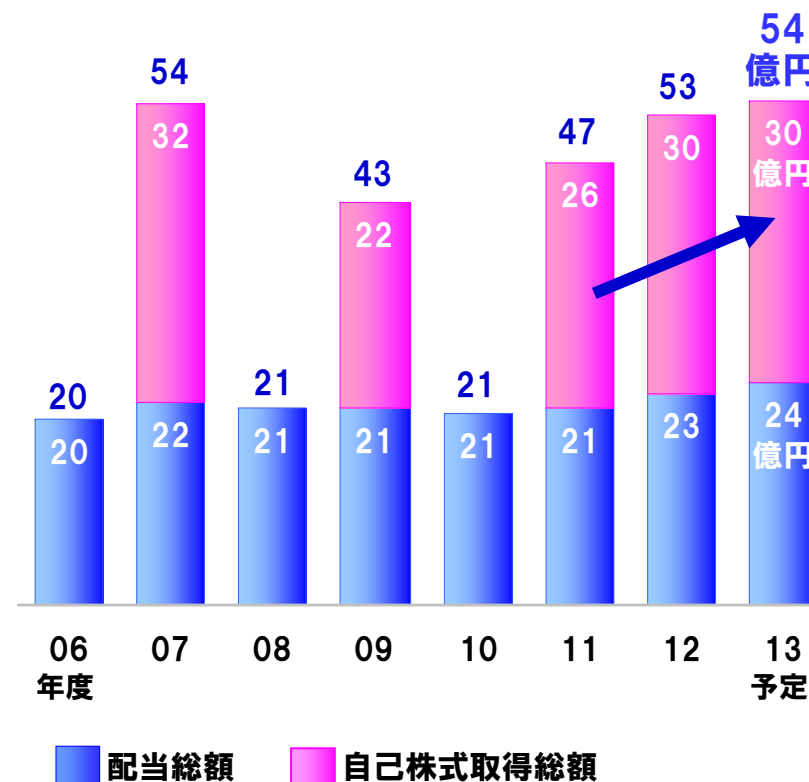
(1) 株主還元

- ◆ 2年連続の増配（年間配当予想：24円）
- ◆ 30億円の自己株式取得枠も新たに設定

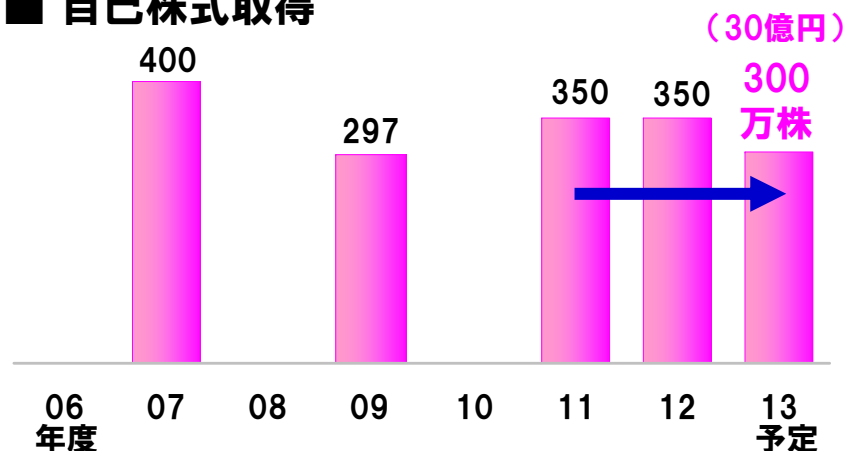
■ 配当(1株あたり)



■ 総還元額(配当総額+自己株式取得総額)



■ 自己株式取得



6. トピックス

6. トピックス

(1) 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

■ 当社の通信業種での総合評定値

申請年	総合評定値	全国順位
2012	1,802	1位
2011	1,809	1位
2010	1,785	1位
2009	1,791	1位
2008	1,786	1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

(2) 各種ランキング

◆ CSR高成長ランキングで2年連続1位

◆ 継続的な企業価値の向上へ

■ 各種ランキング

	主催	ランキング			発表時期
		(前回)	(今回)		
働きやすい会社	日経新聞	256位	128位		2012. 9
真に力のある企業	日刊工業新聞	195位	126位		2012.10
日経NICES	日経新聞	277位	307位		2012.11
企業の品質経営度	日科技連	151位	130位		2012.10
CSR企業ランキング	東洋経済	153位	120位		2013. 3
		(高成長 1位)	(高成長 1位)		

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、各種IR資料を掲載しております。
ご利用ください。