

大和インベストメントコンファレンス

東京2017

プレゼンテーション資料

2017年 2月



みんなを「つなぐ」と
未来はもっと明るく楽しい

トータル ICT ソリューションで、人と人、人と社会をつなぎ、
笑顔あふれる未来の実現に貢献します。

株式会社 協和エクシオ

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

1. 会社紹介	…	2	4. セグメント別の状況	…	28
(1) 会社概要	…	3	(1) 主要通信キャリアの設備投資動向	…	29
(2) 社長プロフィール	…	4	(2) NTTグループ(アクセス・ネットワーク)	…	30
(3) 沿革	…	5	(3) NTTグループ(モバイル)	…	31
(4) 事業概要	…	6	(4) NCC	…	32
(5) 当社の強み	…	11	(5) 都市インフラ	…	33
(6) 株主の状況	…	12	(6) システムソリューション	…	34
(7) ガバナンス体制	…	13			
2. 株主価値の向上	…	14	5. トピックス	…	40
(1) 株主還元	…	15	(1) 技能五輪全国大会	…	41
3. 業績概況	…	16	補足資料	…	42
(1) 中期経営計画	…	17			
(2) 2016年度第3四半期実績					
および通期計画	…	20			
(3) 受注高・売上高	…	21			
(4) 営業利益	…	22			
(5) キャッシュフロー	…	25			
(6) 生産性の向上	…	26			

1. 会社紹介

- (1) 会社概要
- (2) 社長プロフィール
- (3) 沿革
- (4) 事業概要
- (5) 当社の強み
- (6) 株主の状況
- (7) ガバナンス体制

1. 会社紹介

(1) 会社概要 (2017年1月1日現在)

創 立	1954(昭和29)年5月17日
資 本 金	68億88百万円
株 式	東証一部上場(コード 1951) 売買単位 100株 発行済み株式数 117,812,419株
代 表 者	[会 長] 石川 國雄 [社 長] 小園 文典
売 上 高 (2016年3月期)	連結 2,874億円 単独 2,275億円
従 業 員 数 (2016年3月末)	連結 7,903名 単独 3,632名
本 社	東京都渋谷区渋谷3丁目29番20号
事 業 所	支店 15 営業所 16
連 結 子 会 社	28社
決 算 日	3月31日

(2) 社長プロフィール



小園 文典

出身地 鹿児島県
最終学歴 1975 九州大学 工学部 電気工学科 卒業

職歴

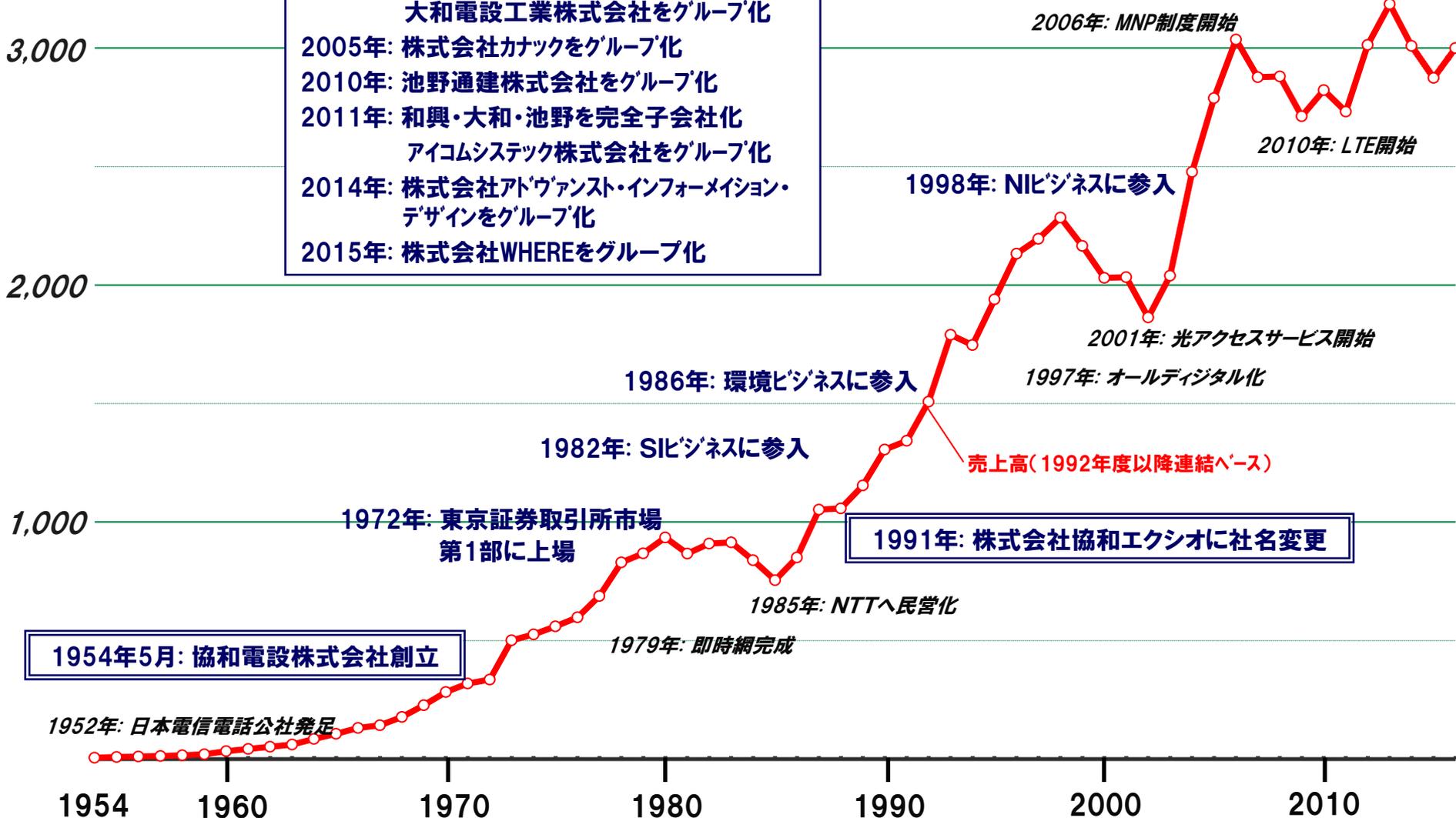
- 1975 日本電信電話公社入社
- 1999 同社 福島支店長
- 2005 東日本電信電話株式会社 取締役ビジネスユーザ事業推進本部 副本部長
- 2007 同社 常務取締役ネットワーク事業推進本部 副本部長
- 2008 同社 代表取締役副社長 ネットワーク事業推進本部長
エヌ・ティ・ティ・ベトナム株式会社 代表取締役社長(兼務)
- 2009 東日本電信電話株式会社 代表取締役副社長 ビジネス&オフィス事業推進本部長
- 2012 株式会社協和エクシオ 代表取締役副社長 ビジネスソリューション事業本部長
- 2013 同社 代表取締役社長

1. 会社紹介

(3) 沿革

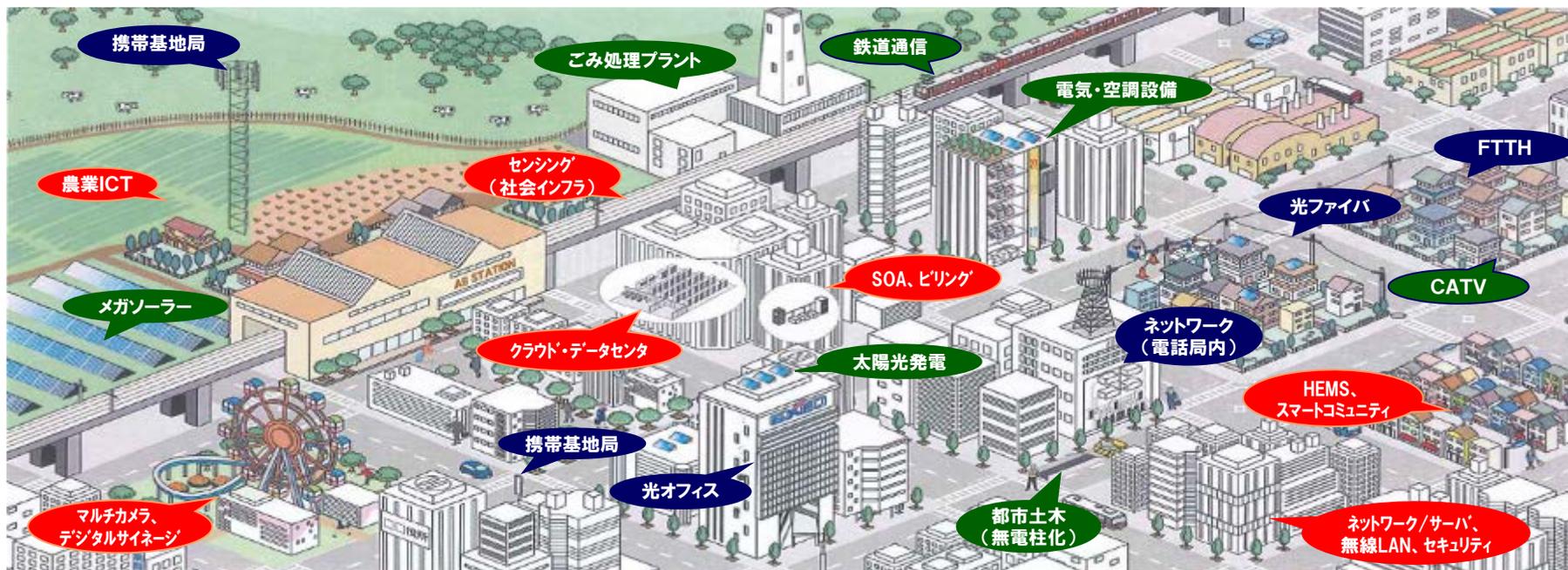
売上高・連結
(単位:億円)

- 2001年: 株式会社昭和テクノと合併
- 2004年: 和興エンジニアリング株式会社・大和電設工業株式会社をグループ化
- 2005年: 株式会社カナックをグループ化
- 2010年: 池野通建株式会社をグループ化
- 2011年: 和興・大和・池野を完全子会社化
アイコムシステック株式会社をグループ化
- 2014年: 株式会社アドヴァンスト・インフォメーション・デザインをグループ化
- 2015年: 株式会社WHEREをグループ化

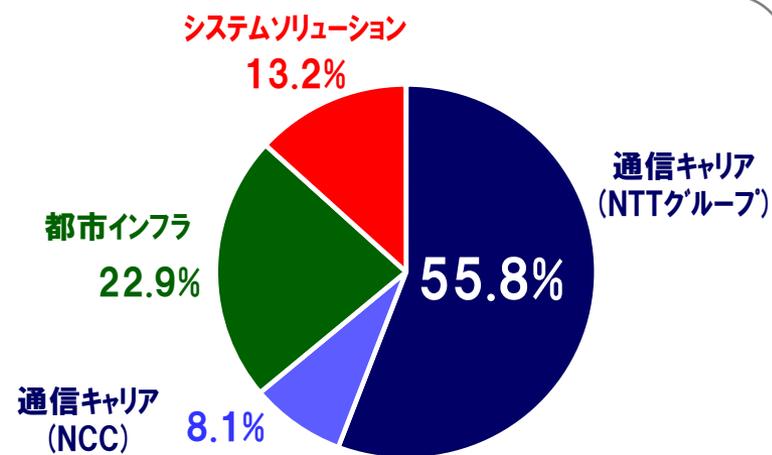


1. 会社紹介

(4) 事業概要



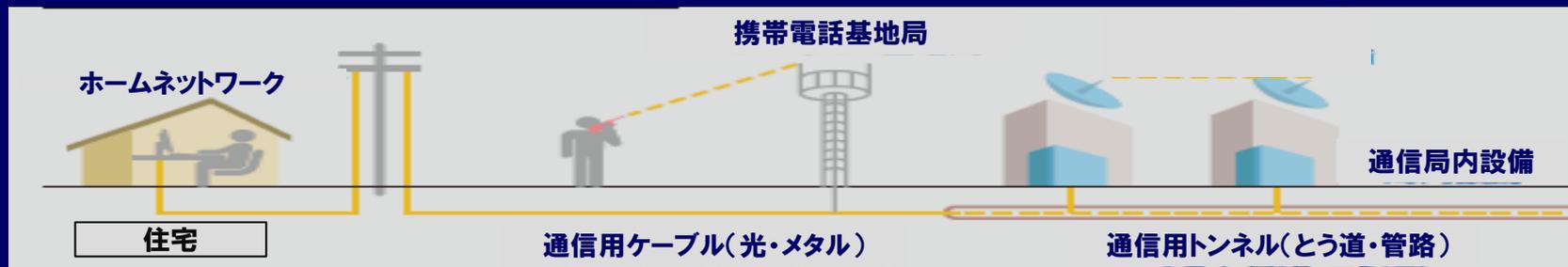
セグメント			売上高 (2016年3月期連結)
エンジニアリング ソリューション	通信キャリア	NTTグループ	1,605億円
		NCC	232億円
	都市インフラ		657億円
システムソリューション			378億円
合計			2,874億円



(4) 事業概要－通信キャリア

◆ 創立以来、半世紀以上にわたって培ってきた当社のコア事業

- ・NTTグループ …… NTTグループ各社の各種通信インフラ設備の構築・保守
- ・NCC …… NCC向けの各種通信インフラ設備の構築・保守



【アクセス】



光ファイバ・ケーブル敷設工事、
FTTH工事、通信土木工事

【ネットワーク】

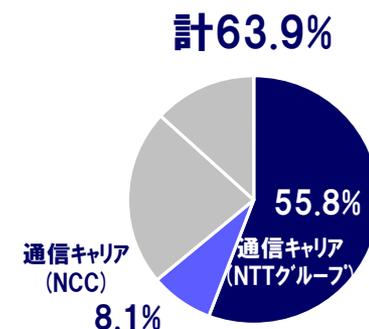


電話局内の交換機・
ルータ・サーバ設置工事、
付帯電気・空調工事

【モバイル】



屋外・屋内の携帯電話
基地局工事



(4) 事業概要－都市インフラ

◆ 通信キャリアで培った通信・電気・土木技術を活かし、暮らしやすい社会の実現に貢献

- ・自治体、官公庁、CATV会社、鉄道会社、民間企業向けの各種通信インフラ設備の構築・保守
- ・太陽光発電、バイオマスボイラ等の再生可能エネルギー関連工事
- ・オフィスビル、マンション、データセンタ等の電気・空調工事
- ・無電柱化を中心とした都市土木工事
- ・水処理、廃棄物処理プラント等の建設・運転維持管理

【道路通信工事】



【再生可能エネルギー】



【電気・空調工事】



【都市土木工事】

(施工前)

無電柱化

(施工後)

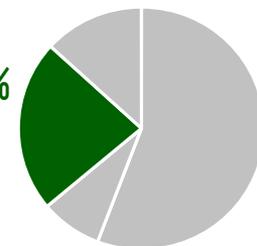


【水処理・廃棄物処理プラント】

ごみ処理プラント



22.9%



(4) 事業概要－システムソリューション

◆ NI・SI分野でICTを活用したトータルソリューションを提供

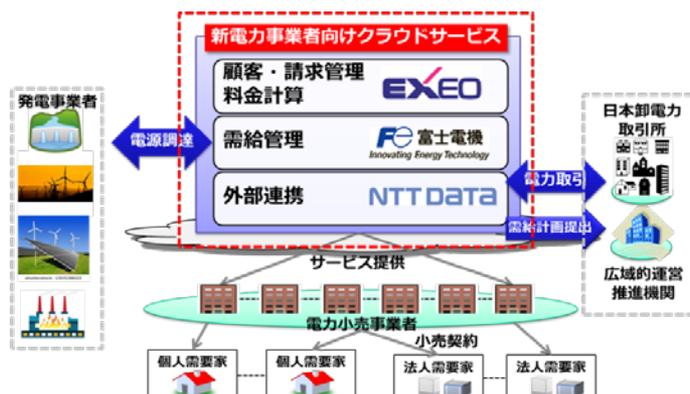
- ・ネットワークインテグレーション(NI) … サーバ、無線LAN、セキュリティ、クラウド、G空間、センシング等のネットワークソリューション・サービスの提供
- ・システムインテグレーション(SI) … SOA、ビルダ、通信・金融向け等のシステムソリューション・サービスの提供
- ・グローバル … 海外の各種通信インフラ設備の構築・保守、ネットワークソリューションサービスの提供

【ネットワークインテグレーション(NI)】



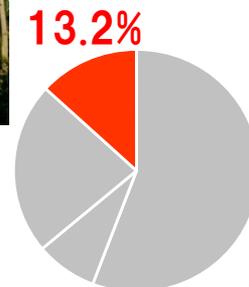
カスタマサービスセンター

【システムインテグレーション(SI)】



新電力事業者向けクラウドサービス

【グローバル】



1. 会社紹介

(4) 事業概要－グループ体制・拠点

■ グループ体制

協和エクシオ（単体売上高 2,275億円）

主要グループ会社(2社)

エクシオテック
(売上高263億円)

大和電設工業
(売上高120億円)

その他連結グループ会社(26社)

アクセス系

新栄通信／サンクレックス／フジ電設／エコス北栄
三協テクノ／カナツク／ケイ・テクノス／シグマックス

土木系

エクシオインフラ／インフラテクノ

ネットワーク系

エクシオネットワーク

モバイル系

エクシオモバイル／東邦通信／ユウアイ通建
協栄電設工業／電盛社

IT系

アイコムシステック／アクレスコ／
アドヴァンスト・インフォメーション・デザイン

その他

キステム／キョクヨウ／新和製作所／エクシオ物流サービス
エクシオビジネス／旭電話工業／MGエクシオ

(注)各社売上高は2016年3月期実績です。

■ 拠点

- 本支店・営業所
- 主要グループ会社
- ▲ その他連結グループ会社

【海外拠点】
フィリピン
タイ



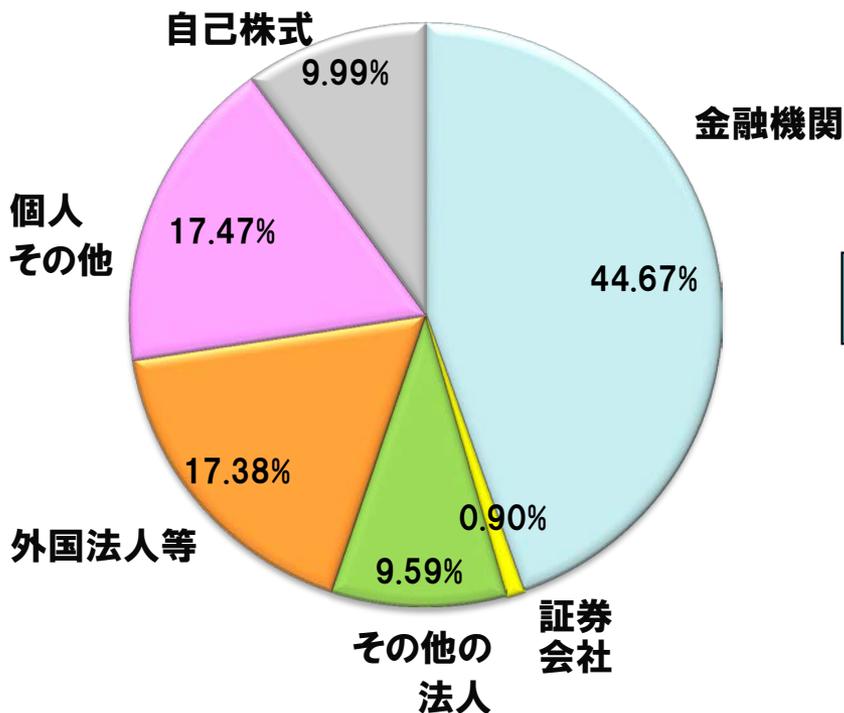
(5) 当社の強み



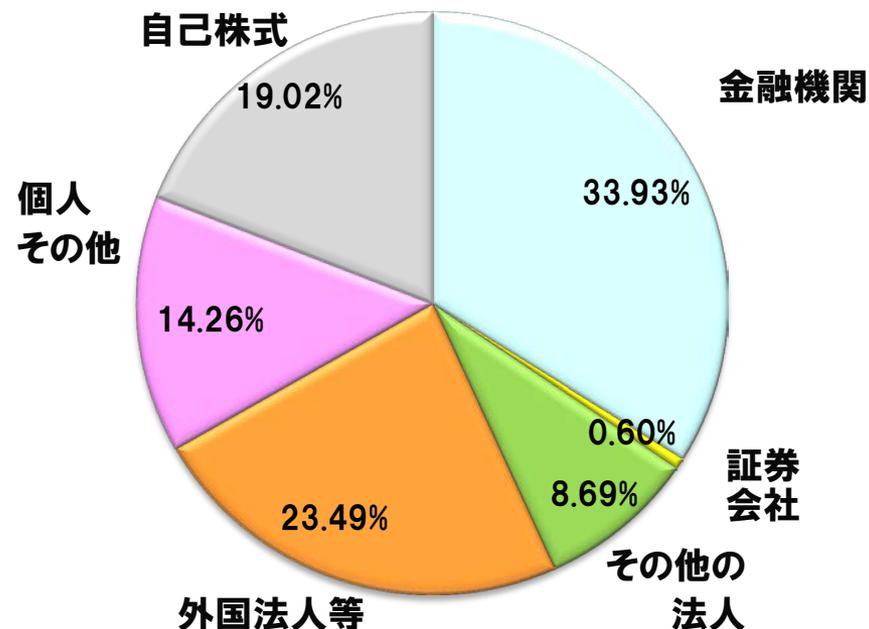
1. 会社紹介

(6) 株主の状況

【2012年3月末】



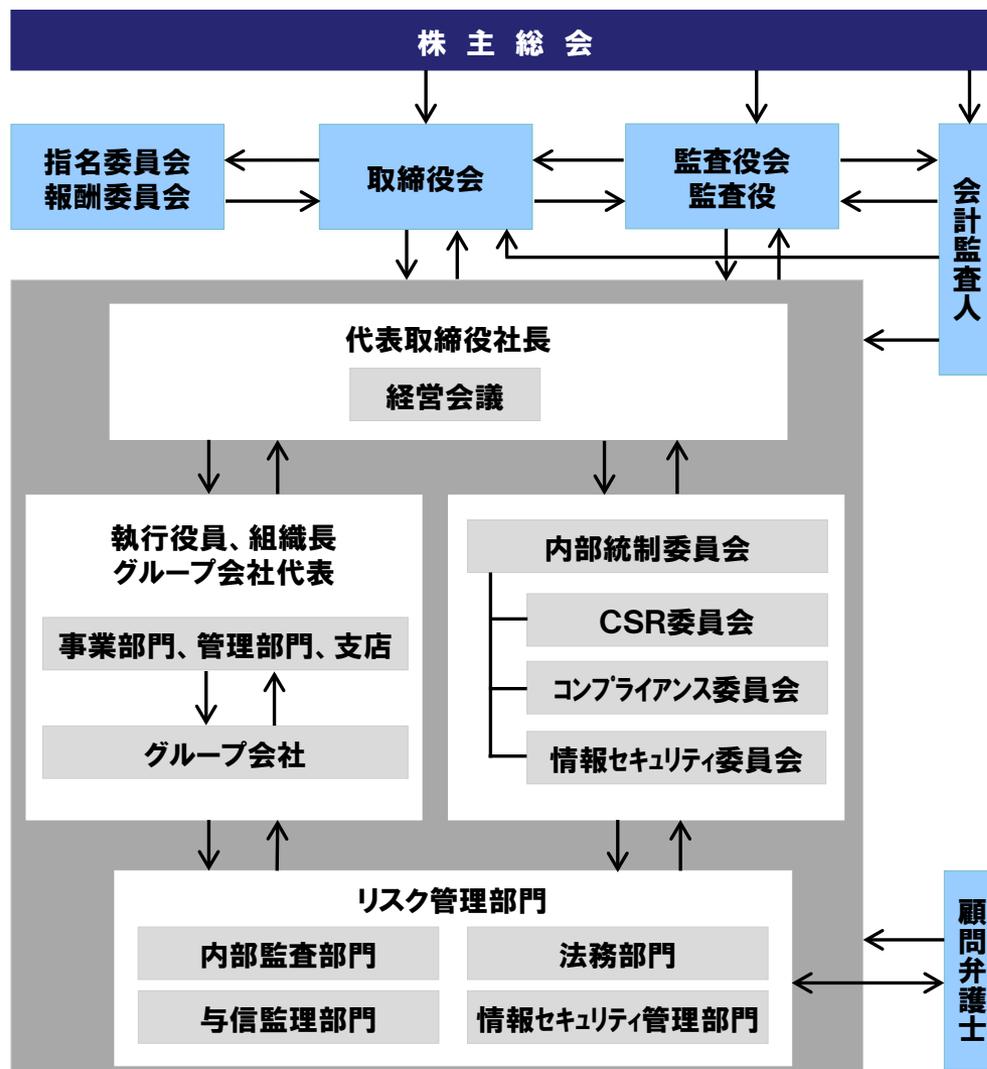
【2016年9月末】



1. 会社紹介

(7) ガバナンス体制

■ 概要図



■ 役員一覧

代表取締役会長	石川 國雄
代表取締役社長	小園 文典
取締役専務執行役員	酒井 隆司
取締役専務執行役員	太田 勉
取締役常務執行役員	松坂 吉章
取締役常務執行役員	戸谷 典嗣
取締役常務執行役員	大坪 康郎
取締役常務執行役員	黒澤 友博
取締役	作山 裕樹
社外取締役※	北井 久美子
社外取締役※	金澤 一輝
常勤監査役	渡邊 晴彦
常勤監査役	滝澤 芳春
社外監査役※	目黒 高三
社外監査役	山田 晴彦

※東京証券取引所の規定する独立役員です。

2. 株主価値の向上

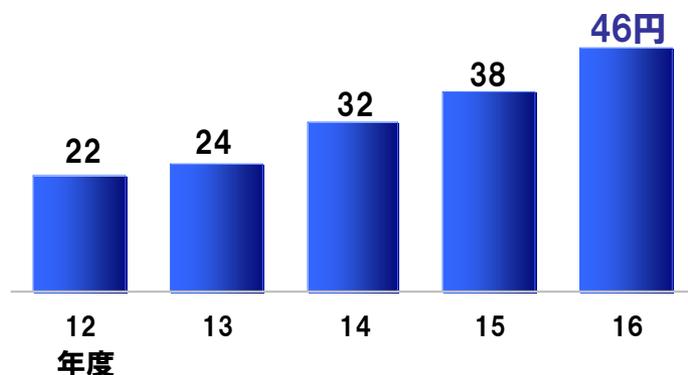
(1) 株主還元

2. 株主価値の向上

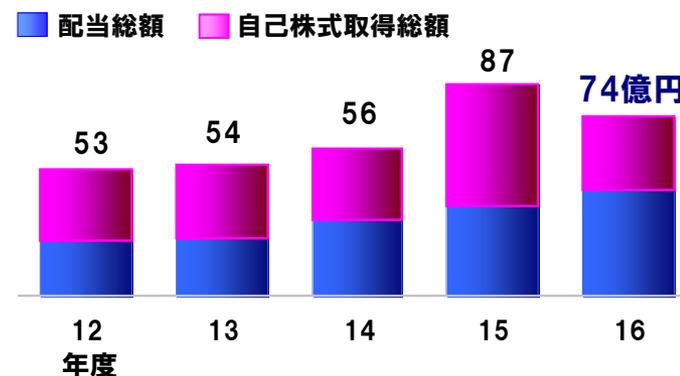
(1) 株主還元

- ◆ 年間配当を前期比8円増の46円に増配、自社株30億取得
- ◆ DOE3%を目途に、中長期的に右肩上がりの安定配当を継続

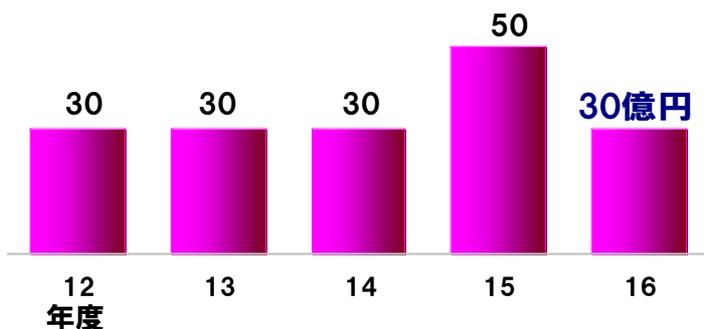
■ 配当(1株あたり)



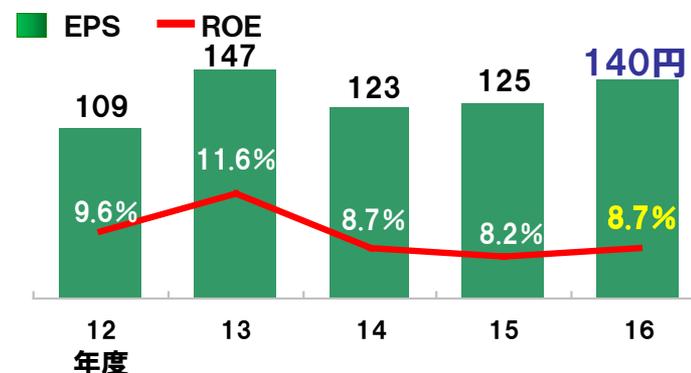
■ 総還元額(配当総額+自己株式取得総額)



■ 自己株式取得



■ EPS・ROE



3. 業績概況

- (1) 中期経営計画
- (2) 2016年度第3四半期実績および通期計画
- (3) 受注高・売上高
- (4) 営業利益
- (5) キャッシュフロー
- (6) 生産性の向上

(1) 中期経営計画(2016-20)

■ 中期ビジョン

グループ総力を結集し、トータルソリューションで新たな成長ステージへ

■ 基本方針

1. 事業ポートフォリオの再構築を進め、ソリューション事業を第2の柱に育成
2. 既存技術・サービスの組合せによるエンジニアリング周辺事業の拡大
3. M&A、アライアンスの推進による業容拡大
4. 業務改善による生産性向上と徹底した効率化による収益力強化
5. 資本効率の向上による株主価値の拡大

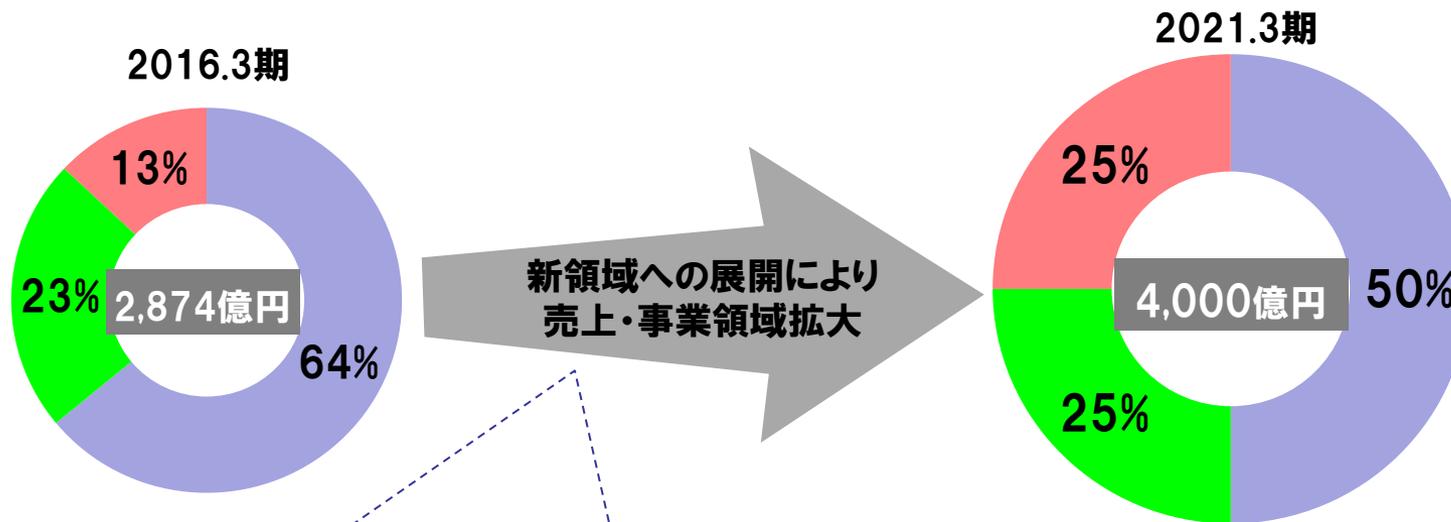
■ 業績目標

売上高	4,000億円
営業利益	300億円(営業利益率7.5%)
ROE	10%
EPS	200円以上

ROE:自己資本利益率 EPS:1株あたり利益

3. 業績概況

(1) 中期経営計画(2016-20) ～環境認識と目指すポートフォリオ～



新領域への展開により
売上・事業領域拡大

通信キャリア

固定通信投資減少、モバイル投資鈍化もトラフィック増加
高速大容量通信の高度化(LTE→LTE-Advanced→5G)
NTT保守業務拡大、KDDIシンクロ発注トライアルスタート
4K・8K、光コラボ等による光需要拡大への期待 等

都市インフラ

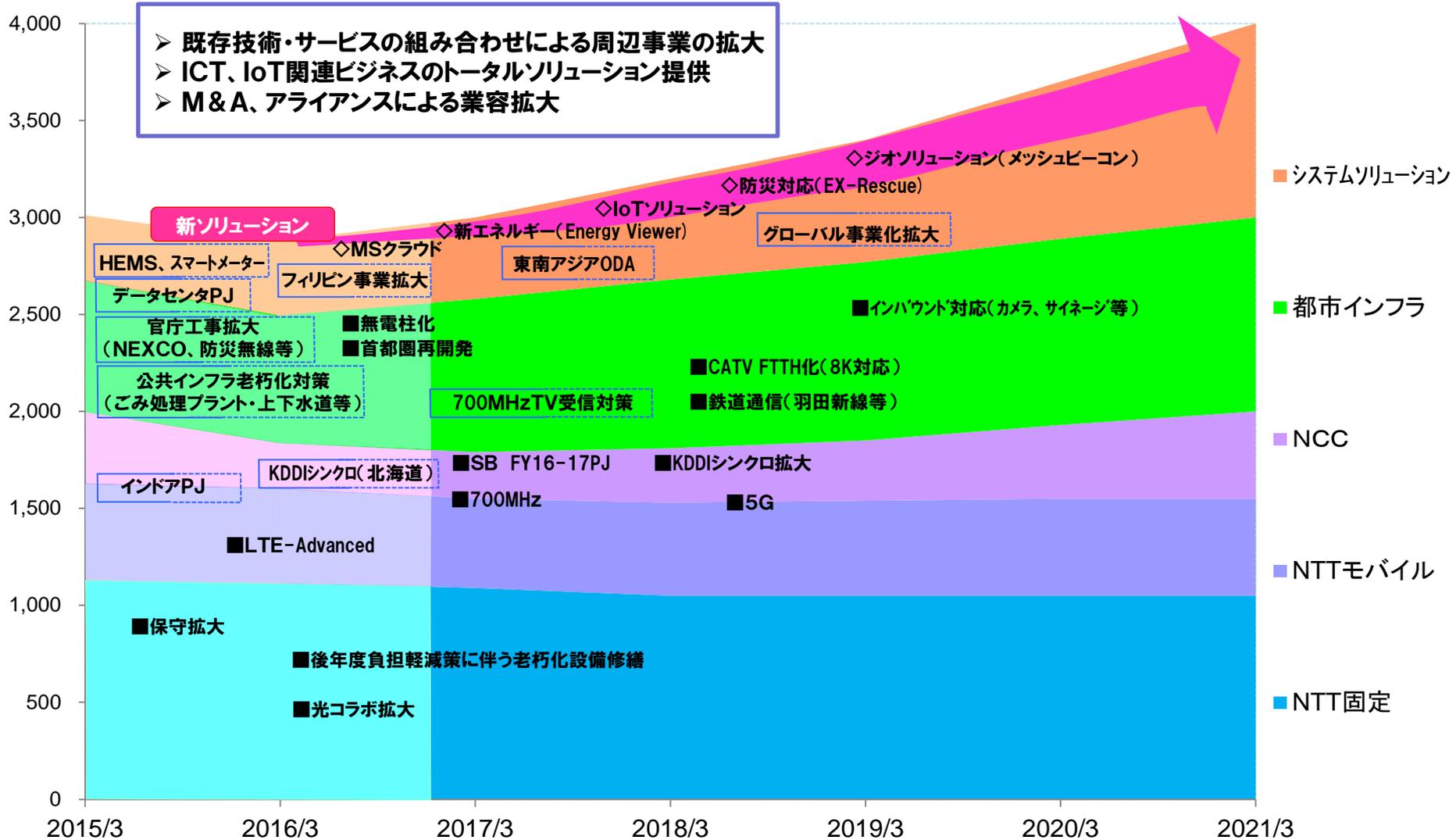
2020に向け、首都圏再開発関連工事、無電柱化工事増加
国土強靱化による公共投資拡大(監視カメラ、高速道路整備等)
ごみ処理プラントの老朽化による更改需要増加
再生可能エネルギー(バイオマス等)に対するニーズ拡大 等

システム
ソリューション

クラウド・IoT・ビッグデータ等による産業構造の変革
マイナンバー等、高度なセキュリティニーズの高まり
労働力人口減少を見据えたIT活用による効率化投資拡大
東南アジアの経済成長に伴うODA関連案件の増加 等

3. 業績概況

(1) 中期経営計画(2016-20) ～成長のイメージ～



3. 業績概況

(2) 2016年度第3四半期実績および通期計画

- ◆ NTTグループの受注が好調、売上・利益ともに前期比増
- ◆ 通期計画達成に向けて邁進

(単位:億円)

	16.3期(15年度)		17.3期(16年度)				
	第3四半期 累計期間 A	通 期 B	第3四半期累計期間			通 期	
			実 績 C	前期比 C/A	対通期計画 進捗率 C/D	計 画 D	前期比 D/B
受 注 高	2,123	3,004	2,302	108%	75%	3,050	102%
売 上 高	1,714	2,874	1,820	106%	61%	3,000	104%
売 上 総 利 益	(12.1%) 207	(12.5%) 357	(11.9%) 216	104%	57%	(12.5%) 376	105%
販 管 費	(7.5%) 128	(6.0%) 173	(6.9%) 126	99%	72%	(5.9%) 176	101%
営 業 利 益	(4.6%) 79	(6.4%) 184	(4.9%) 89	113%	45%	(6.7%) 200	109%
経 常 利 益	(4.7%) 80	(6.4%) 185	(5.0%) 91	114%	45%	(6.7%) 202	109%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	(2.8%) 48	(4.2%) 121	(2.8%) 51	105%	38%	(4.4%) 133	109%

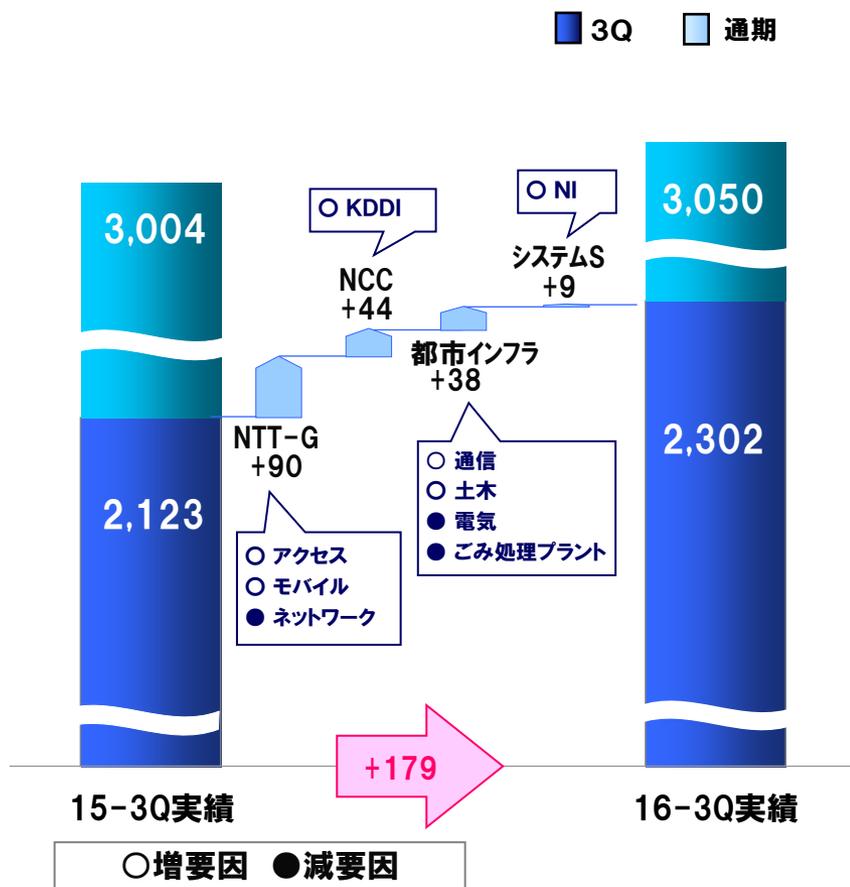
(注)1. 億円未満は切り捨てています。 2. ()内は売上高に対する割合です。

3. 業績概況

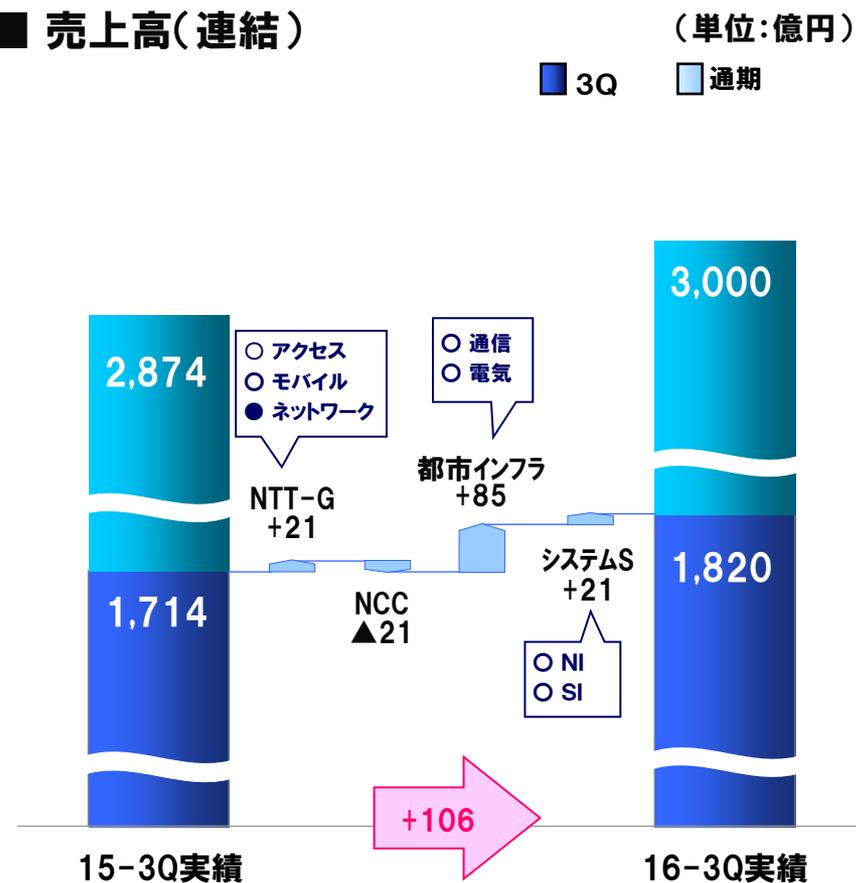
(3) 受注高・売上高

- ◆ 受注高は、NTTグループが好調、すべてのセグメントで増加し、前期比増
- ◆ 売上高は、都市インフラの大型工事完成等により、前期比増

■ 受注高(連結)



■ 売上高(連結)



(注)億円未満は切り捨てています。

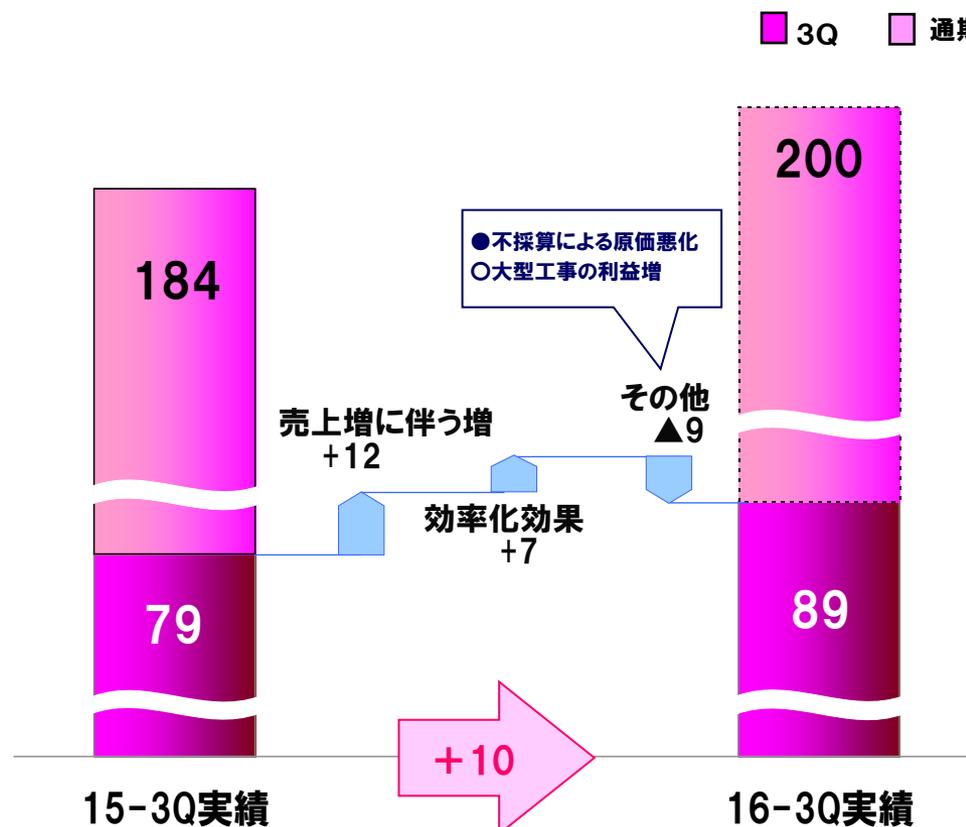
3. 業績概況

(4) 営業利益

◆ 売上増および効率化効果によるコスト削減が寄与し、前期比増

■ 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。

3. 業績概況

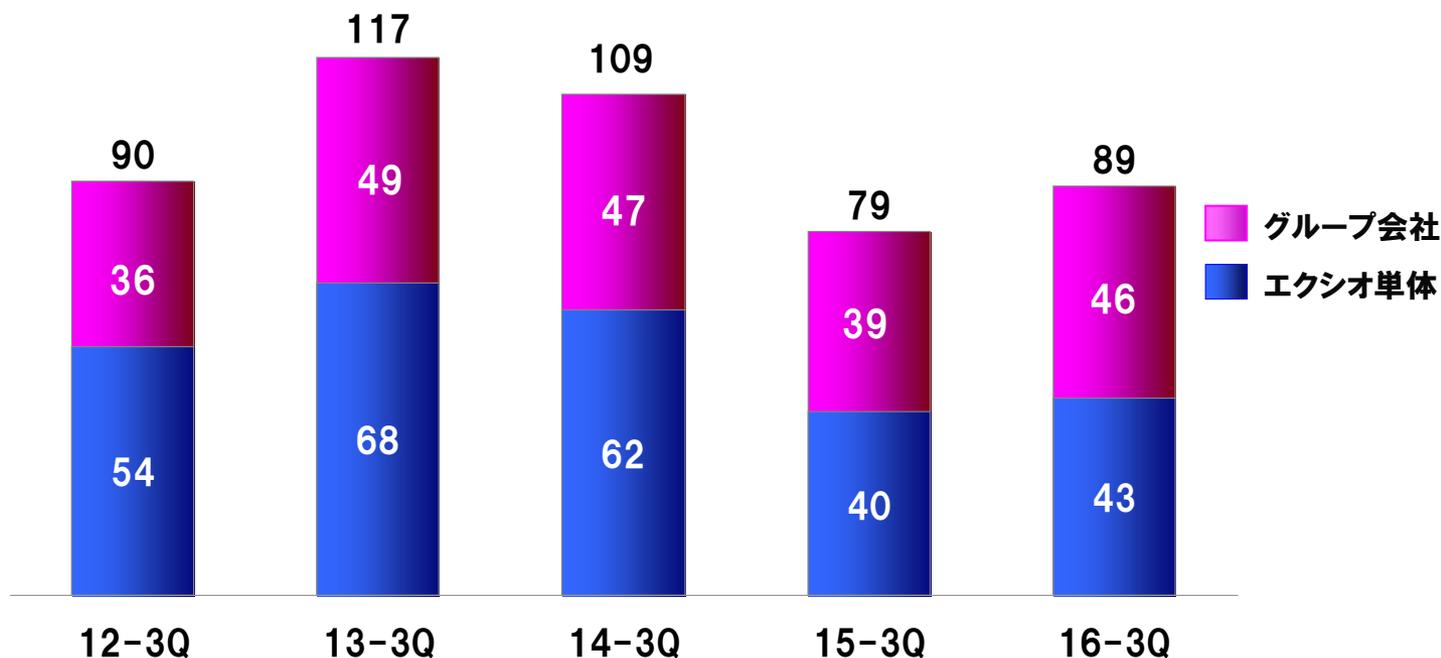
<参考> グループ会社の利益推移

◆ グループ会社利益は高水準を継続

■ 営業利益の過去5年間の推移(連・単)

(単位:億円)

(連単倍率) (1.7) (1.7) (1.8) (2.0) (2.1)



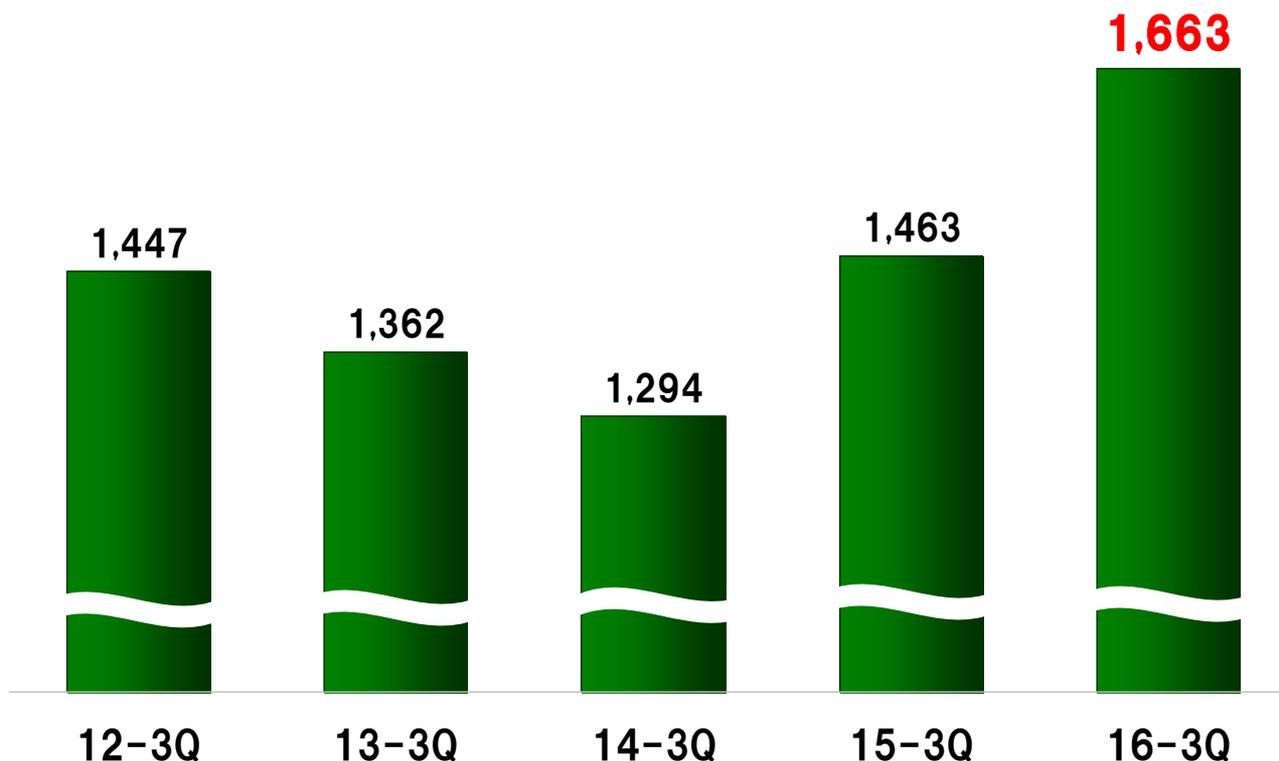
(注) 1. 連単倍率=連結営業利益÷単体営業利益 2. 億円未満は切り捨てています。

<参考> 繰越工事の状況

◆ 繰越工事は過去最高

■ 繰越工事高(3Q→4Q)の推移(連結)

(単位:億円)



(注)億円未満は切り捨てています。

3. 業績概況

(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)

	13年度	14年度	15年度 2Q	通期	16年度 2Q
期首手持資金	146	162	242	242	160
営業CF	98	231	99	53	179
投資CF	▲ 74	▲ 28	▲ 33	▲ 139	▲ 20
財務CF	▲ 9	▲ 123	▲ 50	3	▲ 125
期末手持資金	162	242	258	160	193

(注)億円未満は切り捨てています。

(6) 生産性の向上

◆ 15年度目標を達成

◆ 引き続き、BPRによる業務フロー・システム改善を継続

利益改善効果

年度		2013	2014	2015	2016
改善額	目標	15億円 (累計35億円)	15億円 (累計50億円)	10億円 (累計60億円)	10億円 (累計70億円)
	実績	20億円 (累計50億円)	20億円 (累計70億円)	10億円 (累計80億円)	7億円 (累計87億円)

(注)改善額は2010年度対比でのコスト削減額

最近の主な施策

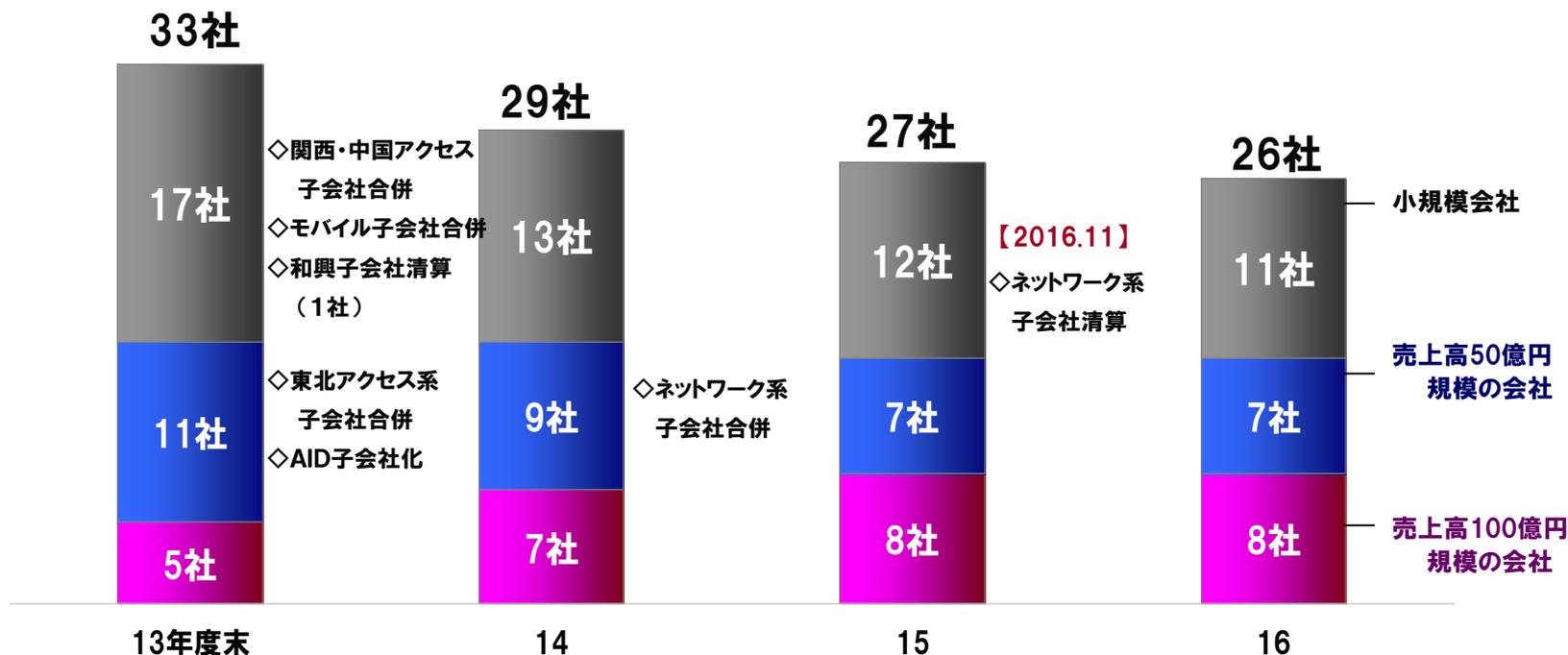
区分	施策		
機能統合	◇アクセス・ネットワーク・土木施工体制見直し ◇監査・MS業務のグループ一元化 ◇組織横断のシステム統合	◇シェアード会社業務委託拡大 ◇アクセス関東エリアのグループ内再編 ◇BPRによる業務フロー・システム改善	◇システム共通基盤化 ◇BPRによる業務フロー・システム改善(継続) ※安全クレマスの改善等
グループ再編	◇警備子会社合併 ◇モバイル系子会社合併 ◇主要子会社(和興・池野)合併	◇関西・中国アクセス系子会社合併 ◇東北アクセス系子会社合併 ◇ネットワーク系子会社合併	◇NW系子会社清算
拠点統合	◇仙台総合エンジニアリングセンタ(9→1拠点) ◇石岡総合技術センタ(4→1拠点) ◇兵庫技術総合センタ(5→1拠点)	◇香川技術センタ(5→1拠点) ◇甲信支店(5→1拠点)	◇関西支店(11→1拠点) ※17.10予定 ◇藤沢総合技術センタ(2→1拠点) ※17.11予定
リソース共有	◇モバイル分野・ソリューション分野への機動的なリソースシフト ◇グループ横断プロジェクト(モバイル、700MHzテレビ受信対策、データセンタ等)		

3. 業績概況

<参考> グループ会社再編

- ◆ 効率性向上とリソース最適化を目的にグループ再編を実施
- ◆ 首都圏への機動的な要員シフトを展開

■ 子会社数の推移(エクシオテック、大和電設工業を除く)



4. セグメント別の状況

- (1) 主要通信キャリアの設備投資動向
- (2) NTTグループ(アクセス・ネットワーク)
- (3) NTTグループ(モバイル)
- (4) NCC
- (5) 都市インフラ
- (6) システムソリューション

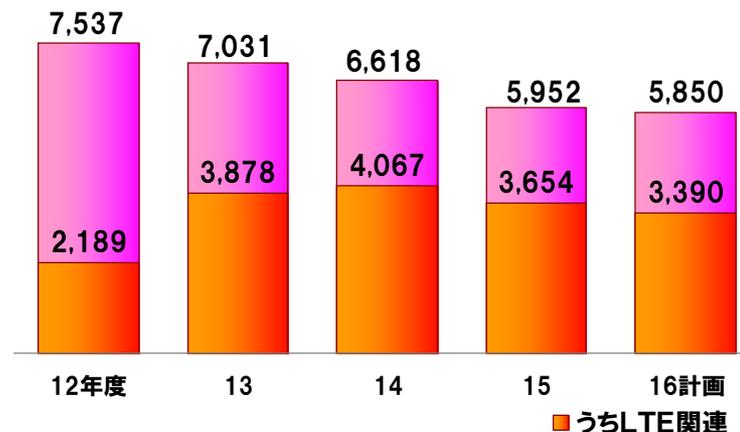
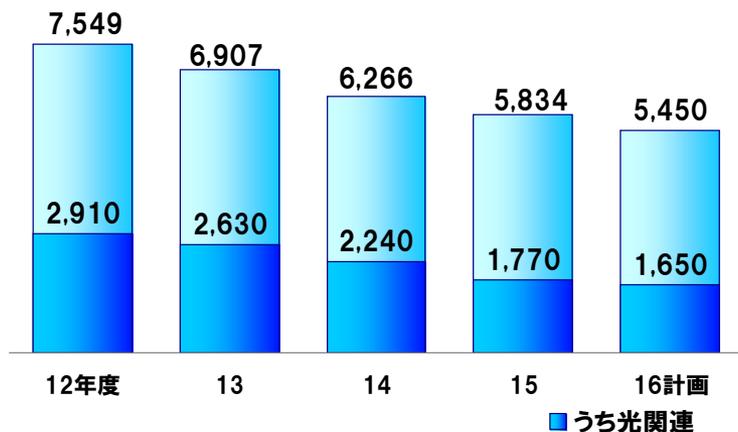
4. セグメント別の状況

(1) 主要通信キャリアの設備投資動向

■ NTT東西

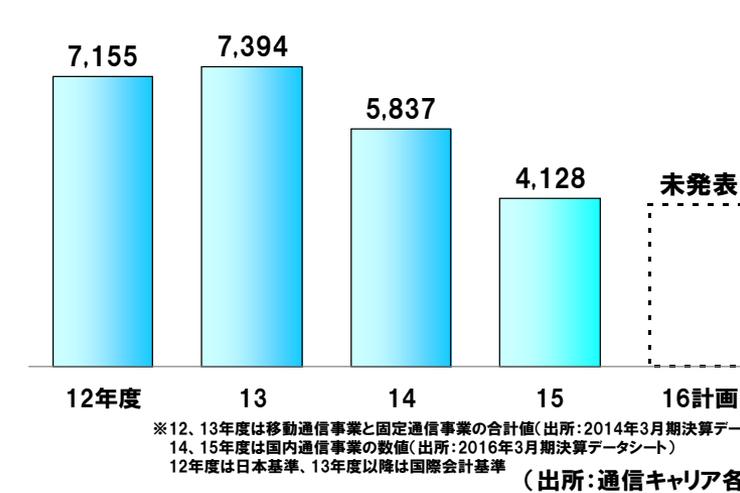
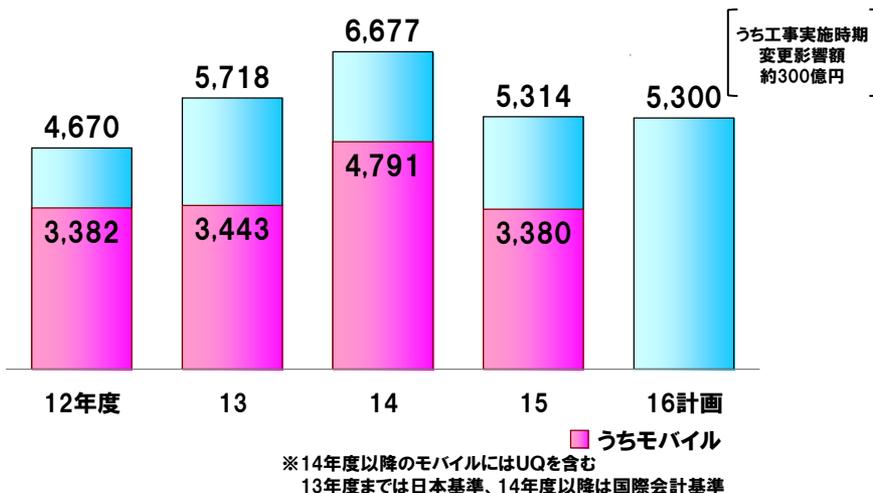
■ NTTドコモ

(単位:億円)



■ KDDI

■ ソフトバンク



4. セグメント別の状況

(2) NTTグループ（アクセス・ネットワーク）

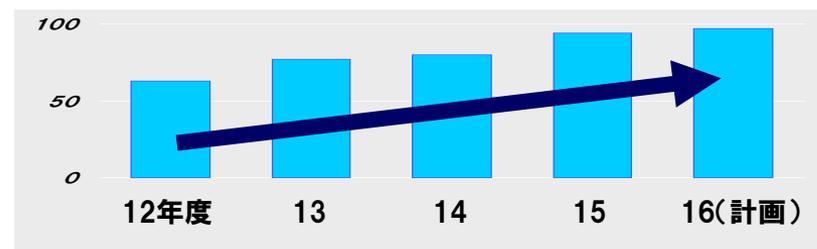
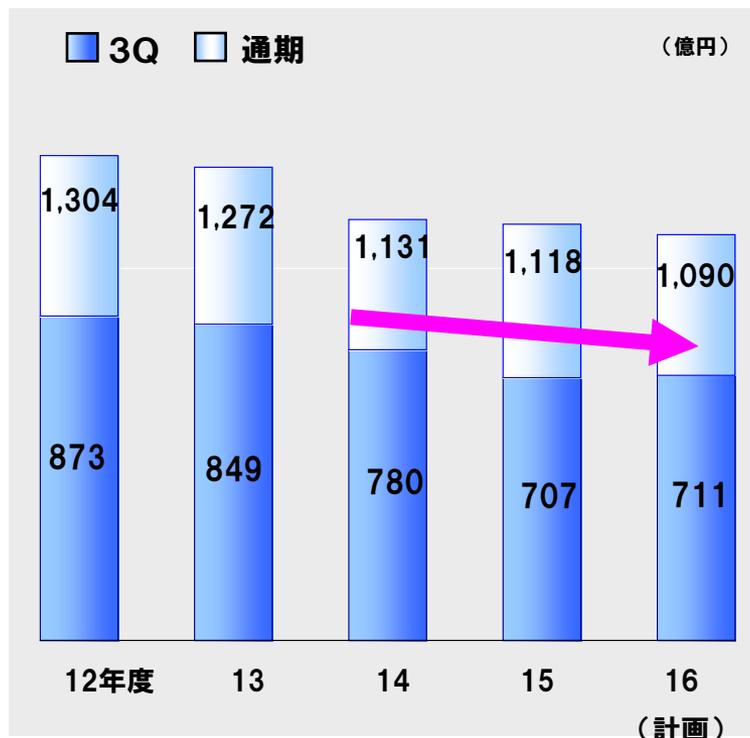
- ◆ 光コラボによるFTTHの新たな需要が顕在化
- ◆ NTTの後年度負担軽減策による老朽化設備の修繕工事が増加

■ NTTグループ(固定系)の売上高推移(連結)

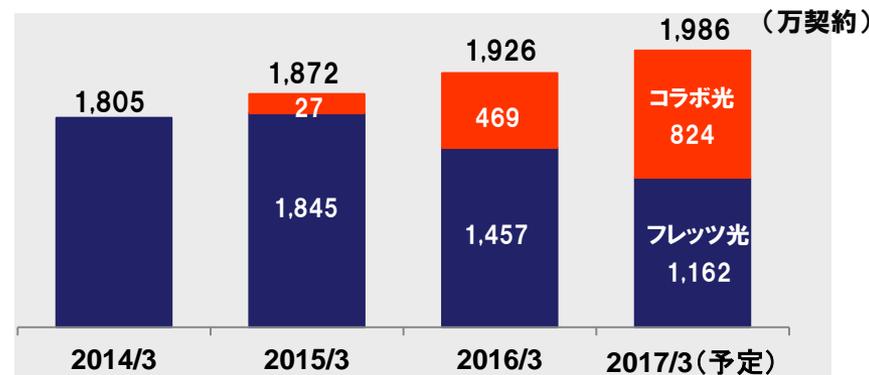
■ NTT設備運営(固定系)

【売上高の推移(連結)】

(億円)



■ FTTH契約者数の推移(NTT東西合算)



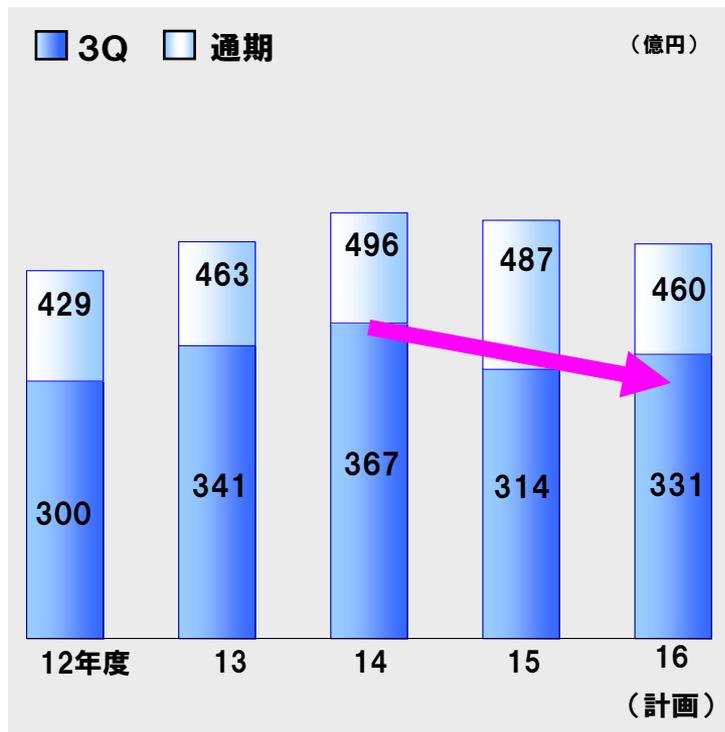
(出所:NTT説明会資料より当社作成)

4. セグメント別の状況

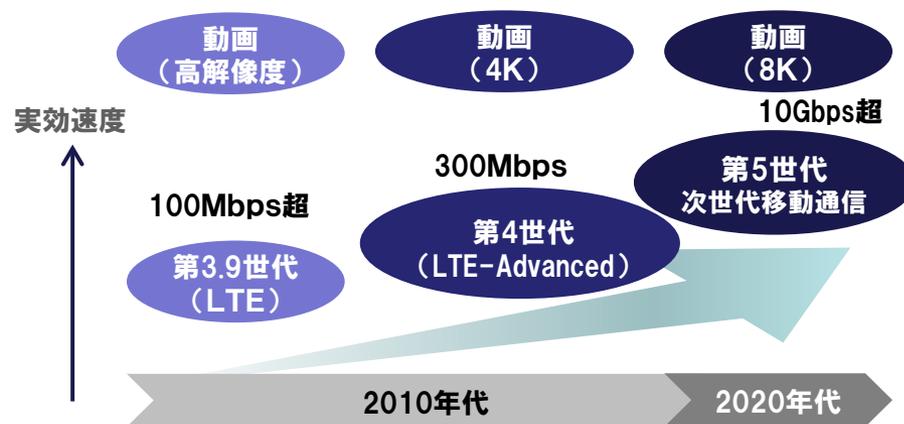
(3) NTTグループ (モバイル)

- ◆ LTE-Advancedの工事が本格化
- ◆ 折衝・コンサル業務の前倒し発注により計画を大幅に上回る受注増

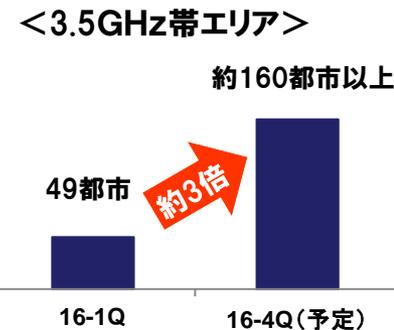
■ NTTグループ(モバイル)の売上高推移 (連結)



■ NTTドコモのネットワーク展開



■ LTE-Advancedについて



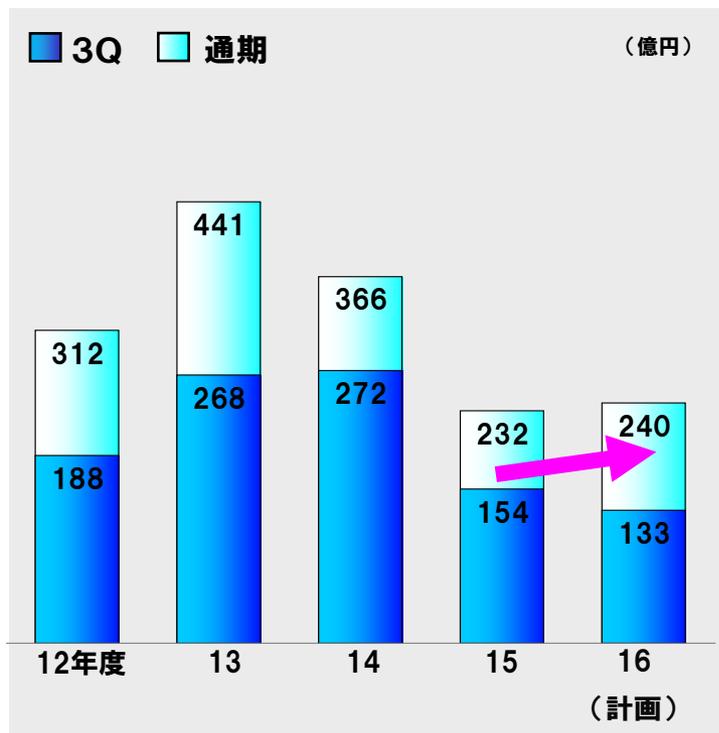
(出所:NTTドコモ説明会資料より当社作成)

4. セグメント別の状況

(4) NCC

- ◆ KDDI建設保守一体発注により、北海道エリアの受注は大幅増
- ◆ 下期よりトラフィック対策の工事が増加

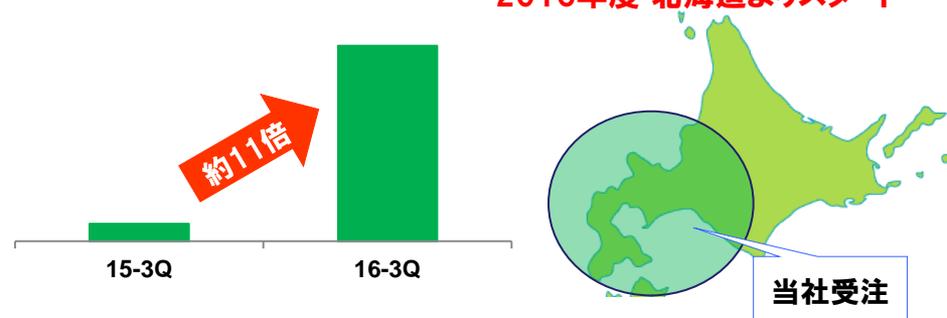
■ NCCの売上高推移(連結)



■ KDDI 建設保守一体発注トライアル

【北海道エリアの受注額】

2016年度 北海道よりスタート



- ◆ 全国展開をにらみ、施工保守体制強化
- ◆ 今後のシェア拡大を狙う

■ ソフトバンク FY16-17プロジェクト

- 約8万基地局の大型プロジェクト
- リバースオークションなし

- ◆ 得意地域での体制構築、シェア拡大

4. セグメント別の状況

(5) 都市インフラ

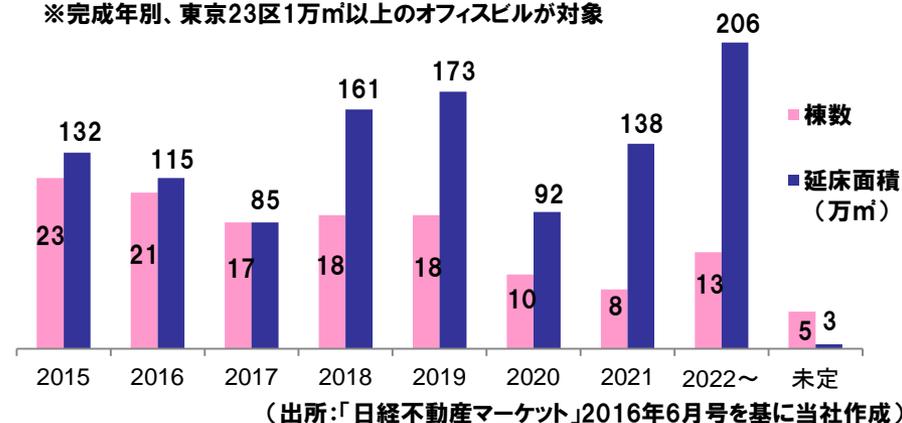
- ◆ 首都圏再開発に伴う電気工事、無電柱化工事は引き続き旺盛
- ◆ 防災無線、道路通信等の官公庁通信工事が拡大

■ 都市インフラの売上高推移(連結)



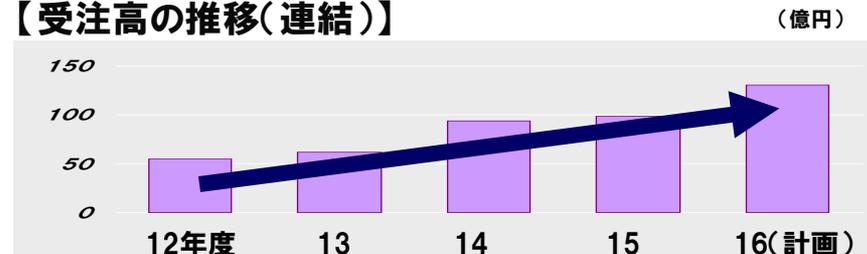
■ 大型再開発の状況

※完成年別、東京23区1万㎡以上のオフィスビルが対象



■ 官公庁通信工事

【受注高の推移(連結)】



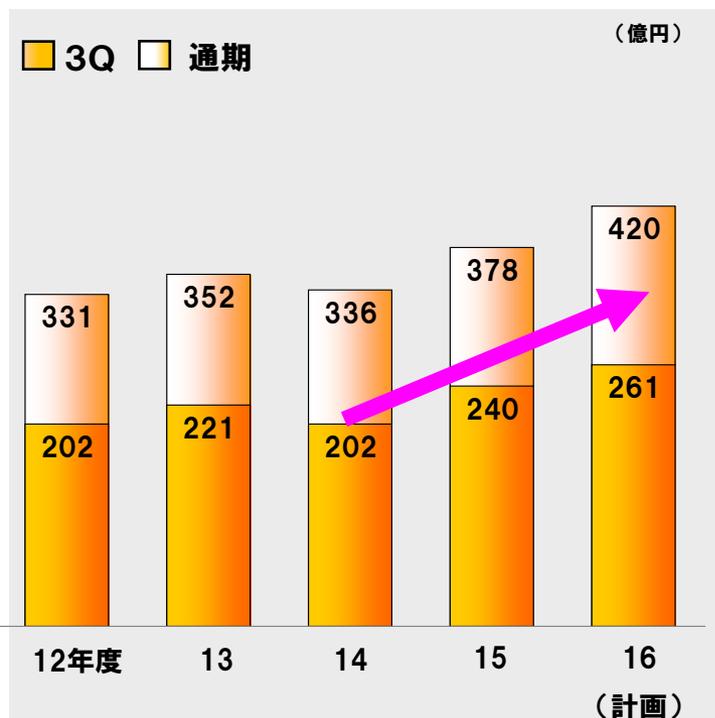
- ◇ 防災無線、道路通信、CCTV等をターゲット
- ◇ 営業積算のスキル向上、施工技術者の育成を推進

4. セグメント別の状況

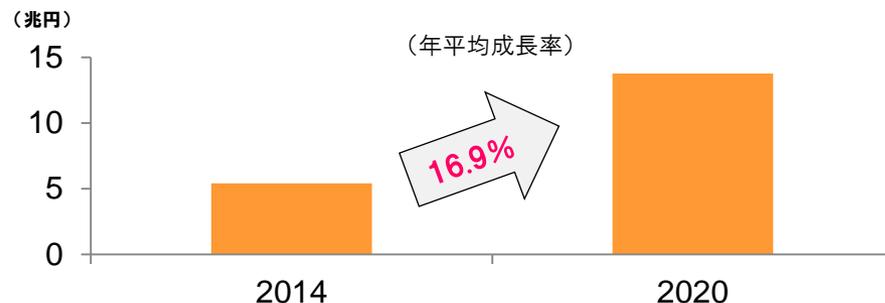
(6) システムソリューション

◆ IoT、クラウド分野は急拡大が見込まれる市場
◆ さらなる成長に向けて、新ソリューションを拡大

■ システムソリューションの売上高推移(連結)

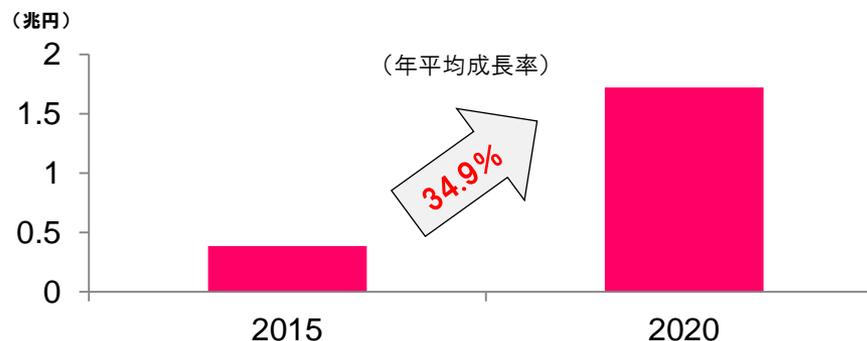


■ 国内IoT市場予測



(出所)IDC Japanプレスリリース「国内IoT市場ユースケース(用途)別/産業分野別予測を発表」(2016年2月23日)より、当社作成

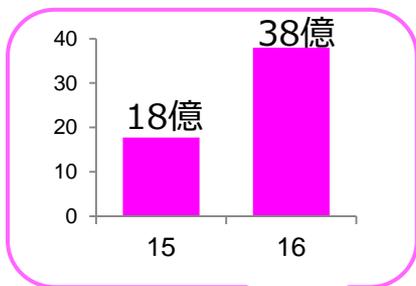
■ 国内クラウドサービス向けITサービス市場予測



(出所)IDC Japanプレスリリース「国内第3のプラットフォーム向けITサービス市場予測を発表」(2016年8月4日)より、当社作成

4. セグメント別の状況

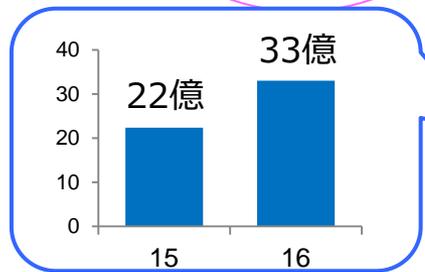
<参考> 新ソリューションの実績・今後の取組み



フィリピンでの事業拡大進展
インドネシアPJ Phase2、ベトナム事業化検討

グローバル

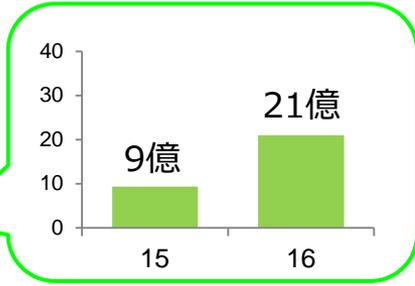
- ・国際
- ・沖縄等



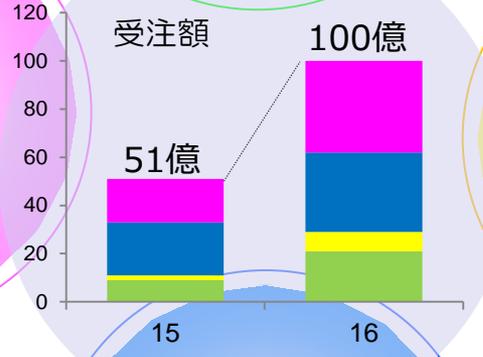
マイクロソフト社との連携によるクラウド総合エンジニアリング推進
- 企業コミュニケーション分野、IoT分野でのソリューション
ラインナップ拡充、ネクストジェンと資本・業務提携

新エネルギー分野

- ・地域電力会社
- ・新電力 (PPS)
- ・蓄電池



サバイバル電源を販売開始 (3月)
エナジービューワー提供開始 (7月)



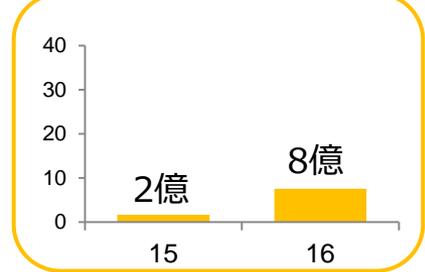
クラウド・セキュリティ分野

- ・シンクラ・仮想化
- ・セキュリティ基盤
- ・M2M、IoT

ジオソリューション分野

- ・EXTravel (屋外/屋内/教育/観光スポット版)
- ・ビーコン測位

EXTravel 高野町、永平寺
など、全国23自治体等へ
WHERE社完全子会社化、
G空間ビジネスへ展開
(EX Beaconの開発)

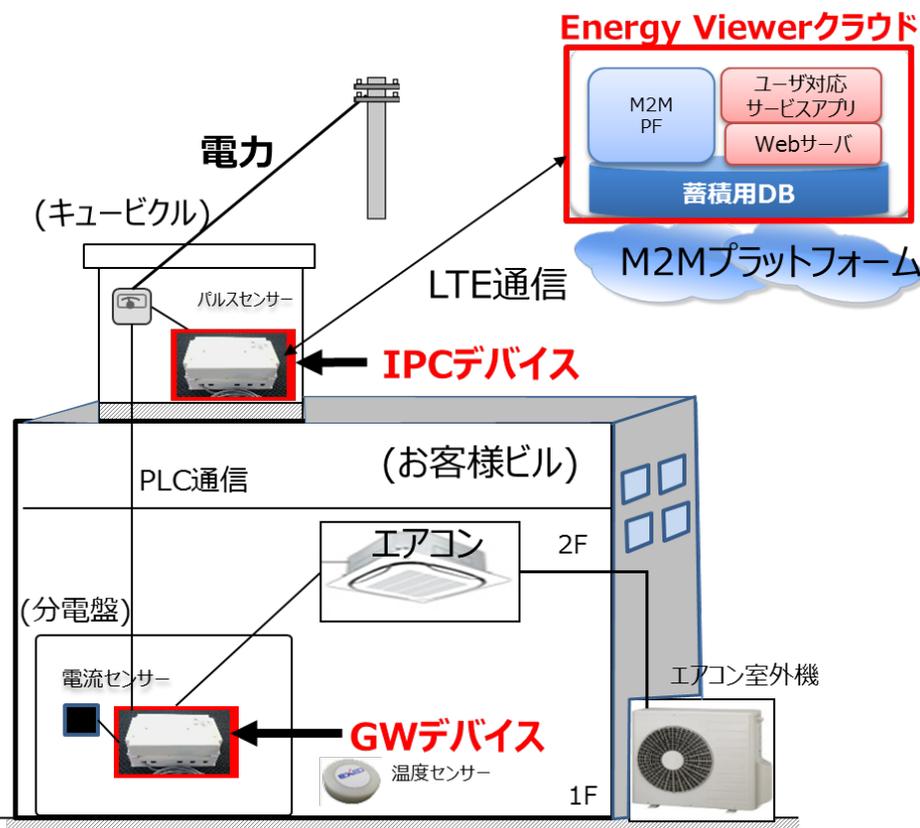


4. セグメント別の状況

<参考> Energy Viewer (エナジービューワー)

7月より提供開始

- ◆中小規模法人(高圧小口・低圧非住宅)向けのエネルギーマネジメントシステム
- ◆電力事業者に提供、サービス提供料を収益源としたビジネスモデル



【Energy Viewerの特徴】

- ・確実に省エネを実現
- ・空調の自動制御機能搭載 (複数メーカー対応)
- ・施工会社のノウハウを活かして徹底したコストダウンの実現

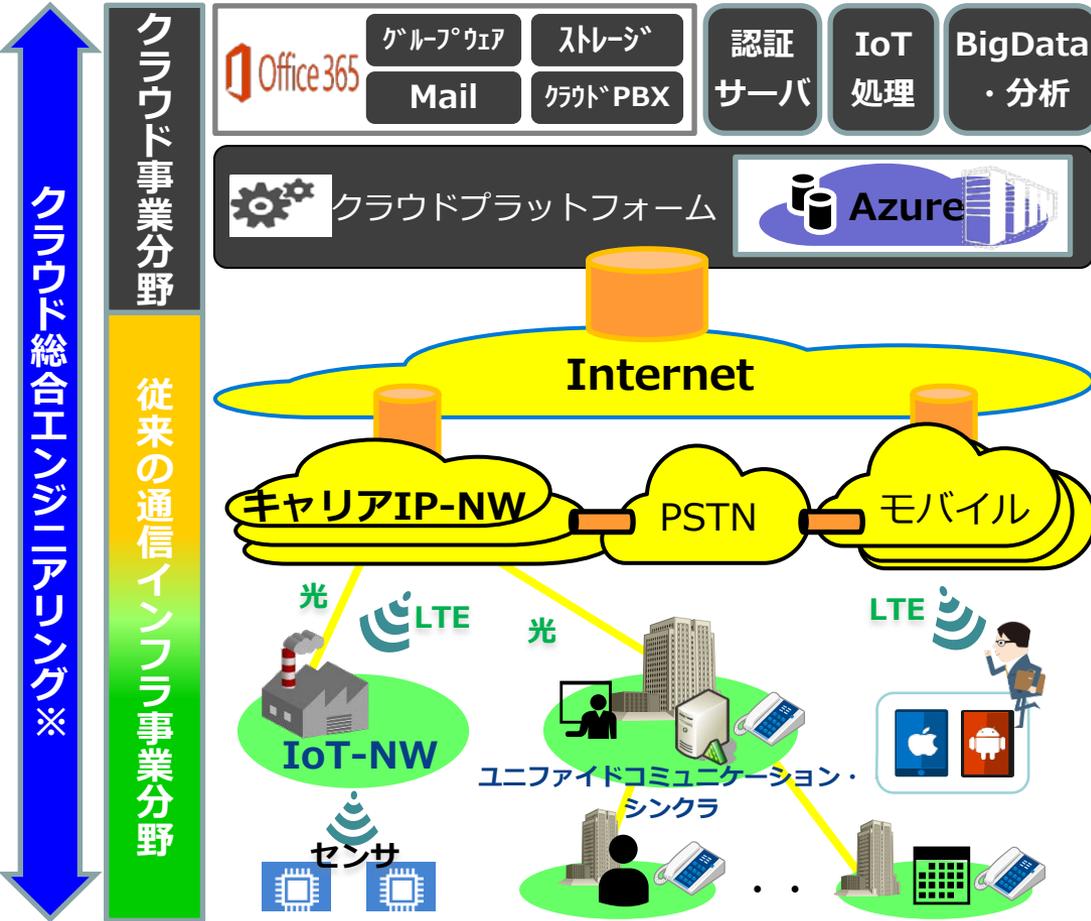
<導入のメリット>

- ◇中小規模法人
空調制御により電力使用量低減→電気代削減
- ◇電力事業者
ピーク時電力使用量低減→電力調達コスト削減
電力自由化後の顧客の困り込みツールとして有効

4. セグメント別の状況

<参考> クラウド総合エンジニアリング ※

企業コミュニケーション分野、IoT分野でのソリューションラインナップ拡充



※クラウド総合エンジニアリング…既存のネットワークエンジニアリングにクラウド実装を含めた全国一元的にワンストップで提供するエンジニアリング

①取り組み状況

- ✓ 日本マイクロソフトと協業による企業コミュニケーション更改に向けた取組（約10件受注、約60件商談中）
 - 小規模導入サービス (CloudPBX) の提供
 - アセスメントサービスの提供
 - PBX更改エンジニアリングバリエーションの拡充
- ✓ IoT分野
 - センサーネットワークを拡充し、フィールドエンジニアリングのリアルタイム 可視化・分析

②日本マイクロソフトと共同プロモーションの実施

- ✓ 16.11 当社クラウドPBXオープンラボ開設（東京都内）
- ✓ 16.12 マイクロソフト展示会でのソリューション紹介
- ✓ 17. 1 当社CloudPBX事例紹介（MS-Webにて）

③メーカー・ベンダーアライアンス

- ✓ ネクストジェン社、AudioCodes社、ポリコム社、シネックス社、IR社との連携

④クラウド技術者の育成

- ✓ マイクロソフトのクラウド技術者を2017年までに2,000名育成（上級資格200名、中級資格500名）
- ✓ 高度資格のMCSE Communication, MCSA Office365を約100名が取得（日本最大規模）

4. セグメント別の状況

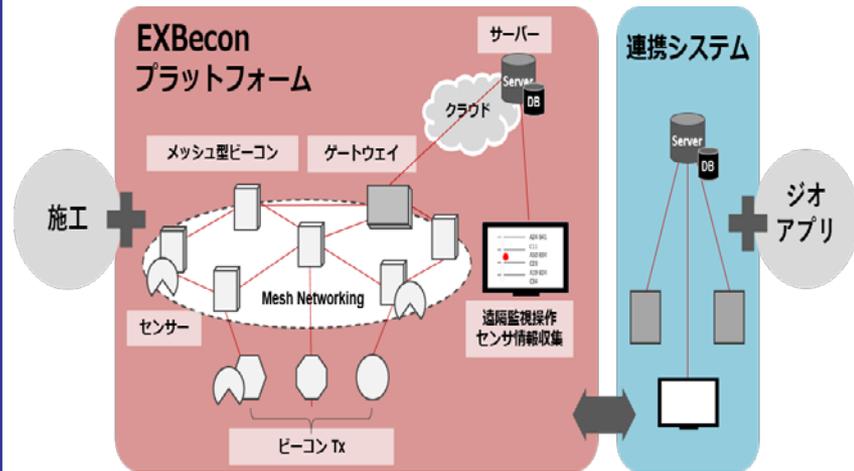
<参考> G空間ビジネス本格展開

- ◆ WHERE社と一体運営を実行し、Beacon(どこにでも設置が可能な電波発信機)等を利用してG空間分野で先進的な事業を加速化
- ◆ メッシュネットワーク型の“EX Beacon”実証実験、展示会を経て、EXBeaconのプラットフォーム商用サービス開始
- ◆ EXBeacon開発評価キット提供開始

各種実証実験の実施



EXBeaconプラットフォームサービスの提供



EXBeacon開発評価キットの提供



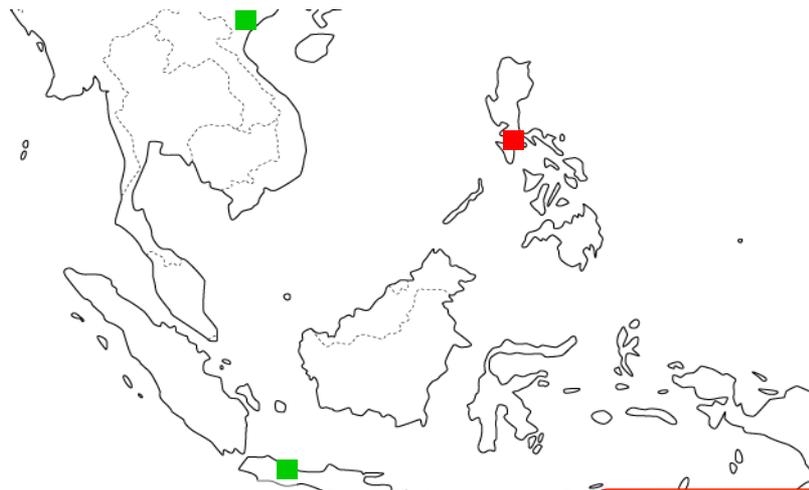
引き合い状況 (CEATEC、M2M展へ出展)

- ・ 建設/土木 (8件)
- ・ 製造業 (15件)
- ・ 測位インフラ (8件)
- ・ O2O (7件)
- ・ 監視保守 (9件)
- ・ オフィス・社員管理他 (5件)
- ・ その他、Sierの自社ソリューションとの連携案件

計100件以上

4. セグメント別の状況

<参考> グローバルの取組み



<フィリピン国内>

マニラ近郊2州のサービス総合工事

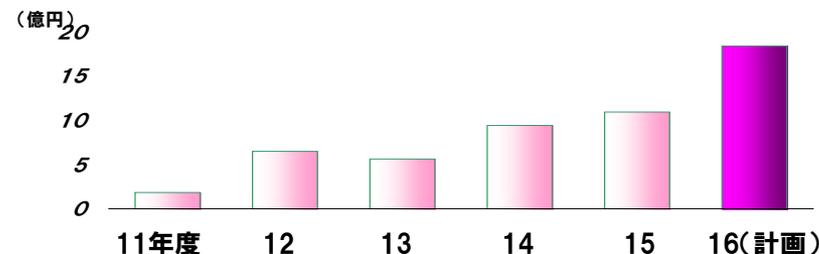
年間6億×3年 (2014.5~2017.4)

マニラ首都圏内2地区が拡大
年間1.4億×3年
(2017.1~2019.12)

- PLDTよりFTTH工事受注(1.7億円)
- SMARTより光アクセス工事受注(0.6億円)
- NTTドコモより携帯電波調査受注(0.6億円)
- ボホール新空港入退管理システム受注(0.2億円)
- SMART Wi-Fi構築案件受注(数千アクセスポイント)

- ・フィリピン国内空港ICT構築
- ・地上デジタル工事(日本方式採用)
- ・サービス総合工事エリア拡大
- ・キャリア向けネットワークコンサル
- ・キャリア向けデータセンタICT
- ・ICT事業の立ち上げ

■ MGエクシオの売上高推移



MGエクシオ(フィリピン)を拠点に ASEANへ展開

- ・フィリピン国内で、ICT技術者育成 → ASEAN各国へ
- ・フィリピンでのグローバル人材育成(1年間の現地ステイ)
日本からの研修生派遣 第1回 2015.10~完了
第2回 2016.10~開始

- インドネシアにてFTTH-Pjtトライアル
- ベトナムにて事業化検討中

ODA、ASEAN民需案件をターゲット

- ・空港ICT
- ・工業団地ICT
- ・データセンタICT
- ・高速道路通信
- ・鉄道通信
- ・ICT事業投資

5. トピックス

(1) 技能五輪全国大会(情報ネットワーク施工)

5. トピックス

(1) 技能五輪全国大会(情報ネットワーク施工)

- ◆ 2016年10月の全国大会で「金」メダルを獲得
- ◆ 来年、アラブ首長国連邦アブダビでの国際大会へ日本代表として出場予定

- 同全国大会における当社の金メダル獲得は、通算6回目
- 国際大会には過去4回出場(全て金メダル)、5回目の金メダル獲得を目指す



(競技中の様子:清水選手)



金メダルをとった清水選手(左から2人目)

補足資料

(1) 概況

(単位:億円)

	16.3期(15年度)		17.3期(16年度)				
	第3四半期 累計期間 A	通 期 B	第3四半期累計期間			通 期	
			実 績 C	前期比 C/A	対通期計画 進捗率 C/D	計 画 D	前期比 D/B
受 注 高	2,123	3,004	2,302	108%	75%	3,050	102%
売 上 高	1,714	2,874	1,820	106%	61%	3,000	104%
売 上 総 利 益	(12.1%) 207	(12.5%) 357	(11.9%) 216	104%	57%	(12.5%) 376	105%
販 管 費	(7.5%) 128	(6.0%) 173	(6.9%) 126	99%	72%	(5.9%) 176	101%
営 業 利 益	(4.6%) 79	(6.4%) 184	(4.9%) 89	113%	45%	(6.7%) 200	109%
経 常 利 益	(4.7%) 80	(6.4%) 185	(5.0%) 91	114%	45%	(6.7%) 202	109%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	(2.8%) 48	(4.2%) 121	(2.8%) 51	105%	38%	(4.4%) 133	109%

(注)1. 億円未満の端数は切り捨てています。

2. ()内は売上高に対する割合です。

(2)受注高・売上高・次期繰越高

(単位:億円)

			16.3期(15年度)		17.3期(16年度)				
			第3四半期 累計期間	通 期	第3四半期累計期間			通 期	
					実 績	前期比	対通期計画 進捗率	計 画	前期比
			A	B	C	C/A	C/D	D	D/B
受 注 高	エンジニア リング ソリューション	NTTグループ	1,222	1,679	1,312	107%	89%	1,480	88%
		NCC	144	202	188	131%	79%	240	119%
		都市インフラ	469	723	507	108%	58%	870	120%
		小 計	1,836	2,605	2,009	109%	78%	2,590	99%
	システムソリューション	287	399	293	102%	64%	460	115%	
合 計			2,123	3,004	2,302	108%	75%	3,050	102%
売 上 高	エンジニア リング ソリューション	NTTグループ	1,021	1,605	1,042	102%	67%	1,550	97%
		NCC	154	232	133	87%	56%	240	103%
		都市インフラ	298	657	383	129%	49%	790	120%
		小 計	1,473	2,495	1,559	106%	60%	2,580	103%
	システムソリューション	240	378	261	109%	62%	420	111%	
合 計			1,714	2,874	1,820	106%	61%	3,000	104%
次 期 繰 越 高	エンジニア リング ソリューション	NTTグループ	646	519	789	122%	-	-	-
		NCC	73	52	108	148%	-	-	-
		都市インフラ	652	547	671	103%	-	-	-
		小 計	1,372	1,119	1,569	114%	-	-	-
	システムソリューション	90	64	94	104%	-	-	-	
合 計			1,463	1,183	1,663	114%	-	-	-

(注) 億円未満の端数は切り捨てています。

(3)貸借対照表

(単位:億円)

	16.3期(15年度)				17.3期(16年度)			
	15.9月末		16.3月末		16.9月末		B-A	
		構成比率	A	構成比率	B	構成比率		
流動資産	1,142	(55.8%)	1,379	(57.9%)	1,062	(52.5%)	▲ 316	
固定資産	902	(44.2%)	1,003	(42.1%)	959	(47.5%)	▲ 43	
資産合計	2,045	(100%)	2,383	(100%)	2,022	(100%)	▲ 360	
負債	流動負債	419	(20.5%)	722	(30.3%)	408	(20.2%)	▲ 313
	固定負債	195	(9.5%)	148	(6.2%)	137	(6.8%)	▲ 11
負債合計	615	(30.1%)	870	(36.5%)	545	(27.0%)	▲ 324	
自己資本	1,425	(69.7%)	1,507	(63.3%)	1,471	(72.8%)	▲ 35	
少数株主持分・新株予約権	4	(0.2%)	4	(0.2%)	5	(0.3%)	0	
負債純資産合計	2,045	(100%)	2,383	(100%)	2,022	(100%)	▲ 360	

(注)億円未満の端数は切り捨てています。

(4) キャッシュ・フロー

(単位:億円)

	14.3期 (13年度)	15.3期 (14年度)	16.3期(15年度)		17.3期(16年度) 第2四半期 累計期間
			第2四半期 累計期間	通期	
営業CF	98	231	99	53	179
投資CF	▲ 74	▲ 28	▲ 33	▲ 139	▲ 20
財務CF	▲ 9	▲ 123	▲ 50	3	▲ 125
FCF	24	203	66	▲ 85	159
現金及び現金同等物残高	162	242	258	160	193

(注)1. 億円未満の端数は切り捨てています。

2. FCF = 営業CF + 投資CF

(5) 有利子負債

(単位:億円)

	14.3期 (13年度)	15.3期 (14年度)	16.3期(15年度)		17.3期(16年度) 第2四半期 累計期間
			第2四半期 累計期間	通期	
流動負債	77	23	12	135	61
固定負債	56	63	84	27	22
合計	133	86	96	162	84

(注)1. 億円未満の端数は切り捨てています。

2. リース債務を含んでいます。

(6)設備投資

(単位:億円)

	14.3期 (13年度)	15.3期 (14年度)	16.3期(15年度)		17.3期(16年度) 第2四半期 累計期間
			第2四半期 累計期間	通期	
有形固定資産	58	32	17	110	8
無形固定資産	14	10	5	21	15
合計	73	42	22	132	24

(注)億円未満の端数は切り捨てています。

(7)減価償却費

(単位:億円)

	14.3期 (13年度)	15.3期 (14年度)	16.3期(15年度)		17.3期(16年度) 第2四半期 累計期間
			第2四半期 累計期間	通期	
減価償却費	22	26	13	28	15

(注)億円未満の端数は切り捨てています。

(8)主要子会社業績概況(各社単独)

(単位:億円)

	エクシオテック				大和電設工業			
	16.3期(15年度)		17.3期(16年度)		16.3期(15年度)		17.3期(16年度)	
	第3四半期 累計期間 A	通期 B	第3四半期 累計期間 C	前期比 C/A	第3四半期 累計期間 D	通期 E	第3四半期 累計期間 F	前期比 F/D
受注高	202	254	144	71%	92	116	100	109%
売上高	169	263	110	65%	69	120	73	107%
売上総利益	(6.6%) 11	(7.4%) 19	(6.3%) 6	62%	(9.4%) 6	(10.1%) 12	(9.0%) 6	103%
販管費	(7.1%) 12	(5.9%) 15	(8.3%) 9	76%	(7.5%) 5	(5.7%) 6	(6.8%) 5	97%
営業利益	(▲0.5%) ▲0.8	(1.5%) 3.8	(▲2.0%) ▲2.2	-	(1.9%) 1.3	(4.4%) 5.2	(2.2%) 1.6	126%
経常利益	(▲0.6%) ▲1.1	(2.1%) 5.4	(▲3.1%) ▲3.3	-	(2.2%) 1.5	(4.6%) 5.5	(2.7%) 1.9	128%
四半期(当期)純利益	(▲1.4%) ▲2.3	(1.4%) 3.8	(▲0.8%) ▲0.9	-	(1.5%) 1.0	(3.0%) 3.6	(4.6%) 3.3	323%

(注)1. 億円未満(一部は千万円未満)の端数は切り捨てています。

2. ()内は売上高に対する割合です。

3. 和興エンジニアリングと池野通建は2015年7月1日に合併しエクシオテックとなりました。16.3期(15年度)の数値は2社単純合算数値です。

また、2015年8月26日付でグループ内施工エリア見直しを行い東関東(茨城・千葉)エリアの施工会社をエクシオテックから協和エクシオに変更しました。

2. 単 独

(1)概 況

(単位:億円)

	16.3期(15年度)		17.3期(16年度)				
	第3四半期 累計期間 A	通 期 B	第3四半期累計期間			通 期	
			実 績 C	前期比 C/A	対通期計画 進捗率 C/D	計 画 D	前期比 D/B
受 注 高	1,668	2,418	1,890	113%	76%	2,490	103%
売 上 高	1,335	2,275	1,494	112%	61%	2,430	107%
売上総利益	(9.3%) 124	(9.5%) 215	(8.5%) 126	102%	53%	(9.8%) 238	110%
販 管 費	(6.3%) 84	(5.1%) 115	(5.6%) 83	99%	70%	(4.9%) 120	104%
営 業 利 益	(3.0%) 40	(4.4%) 100	(2.9%) 43	106%	36%	(4.9%) 118	117%
経 常 利 益	(5.0%) 67	(5.6%) 127	(3.3%) 48	72%	39%	(5.2%) 126	99%
四半期(当期)純利益	(3.9%) 51	(4.1%) 93	(8.0%) 119	231%	65%	(7.5%) 183	195%

(注)1. 億円未満の端数は切り捨てています。

2. ()内は売上高に対する割合です。

2. 単 独

(2)受注高・売上高・次期繰越高

(単位:億円)

				16.3期(15年度)		17.3期(16年度)				
				第3四半期 累計期間 A	通 期 B	第3四半期累計期間			通 期	
						実 績 C	前期比 C/A	対通期計画 進捗率 C/D	計 画 D	前期比 D/B
受 注 高	エンジニア リング ソリューション	NTT グループ	アクセス	444	657	540	122%	83%	650	99%
			ネットワーク	168	232	146	87%	81%	180	77%
			モバイル	398	525	459	116%	102%	450	86%
			小 計	1,010	1,416	1,146	113%	90%	1,280	90%
		NCC	141	197	182	129%	79%	230	116%	
		都市インフラ	353	574	394	111%	57%	690	120%	
		小 計	1,506	2,188	1,723	114%	78%	2,200	101%	
	システムソリューション	162	230	166	103%	58%	290	126%		
	合 計	1,668	2,418	1,890	113%	76%	2,490	103%		
売 上 高	エンジニア リング ソリューション	NTT グループ	アクセス	397	631	467	118%	70%	670	106%
			ネットワーク	125	208	116	93%	53%	220	106%
			モバイル	314	487	331	105%	72%	460	94%
			小 計	838	1,327	916	109%	68%	1,350	102%
		NCC	150	225	130	87%	54%	240	106%	
		都市インフラ	220	513	303	138%	51%	590	115%	
		小 計	1,208	2,066	1,349	112%	62%	2,180	105%	
	システムソリューション	126	208	144	114%	58%	250	120%		
	合 計	1,335	2,275	1,494	112%	61%	2,430	107%		
次 期 繰 越 高	エンジニア リング ソリューション	NTT グループ	アクセス	185	164	237	128%	-	-	-
			ネットワーク	101	83	113	112%	-	-	-
			モバイル	275	230	358	130%	-	-	-
			小 計	562	478	709	126%	-	-	-
		NCC	72	53	106	146%	-	-	-	
		都市インフラ	547	474	565	103%	-	-	-	
		小 計	1,182	1,006	1,380	117%	-	-	-	
	システムソリューション	66	52	75	114%	-	-	-		
	合 計	1,248	1,059	1,456	117%	-	-	-		

(注)億円未満の端数は切り捨てています。

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

河野 ・ 三嶋

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。