大和インベストメントコンファレンス

東京2018

プレゼンテーション資料

2018年 3月

株式会社 協和エクシオ

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

目次

1. 会社紹介 ・・・ 2
（1）会社概要 ・・・ 3
（2）社長プロフィール ・・・ 4
（3）沿革 ・・・ 5
（4）事業概要 ・・・ 6
（5）当社の強み ・・・ 11
（6）株主の状況 ・・・ 12
（7）ガバナンス体制 ・・・ 13

2. 株主価値の向上 ・・・ 14
（1）株主還元 ・・・ 15

3. 業績概況 ・・・ 16
（1）中期経営計画 ・・・ 17
（2）2017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 ・・・ 23
（5）キャッシュフロー ・・・ 25
（6）効率化施策（生産性の向上） ・・・ 26

4. セグメント別の状況 ・・・ 29
（1）NTTグループ（アクセス・ネットワーク） ・・・ 30
（2）NTTグループ（モバイル） ・・・ 31
（3）NCC ・・・ 32
（4）都市インフラ ・・・ 33
（5）システムソリューション ・・・ 37

5. トピックス ・・・ 43
（1）技能国際全国大会 ・・・ 44
（2）総務大臣の海外子会社ご視察 ・・・ 45

＜補足資料＞ ・・・ 46

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（2018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	[社　長] 小園　文典 [専　務] 太田　勉
売 上 高 （2017年3月期）	連結 2,988億円 単独 2,435億円
従業員数 （2017年3月末）	連結 8,074名 単独 3,734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 17
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）

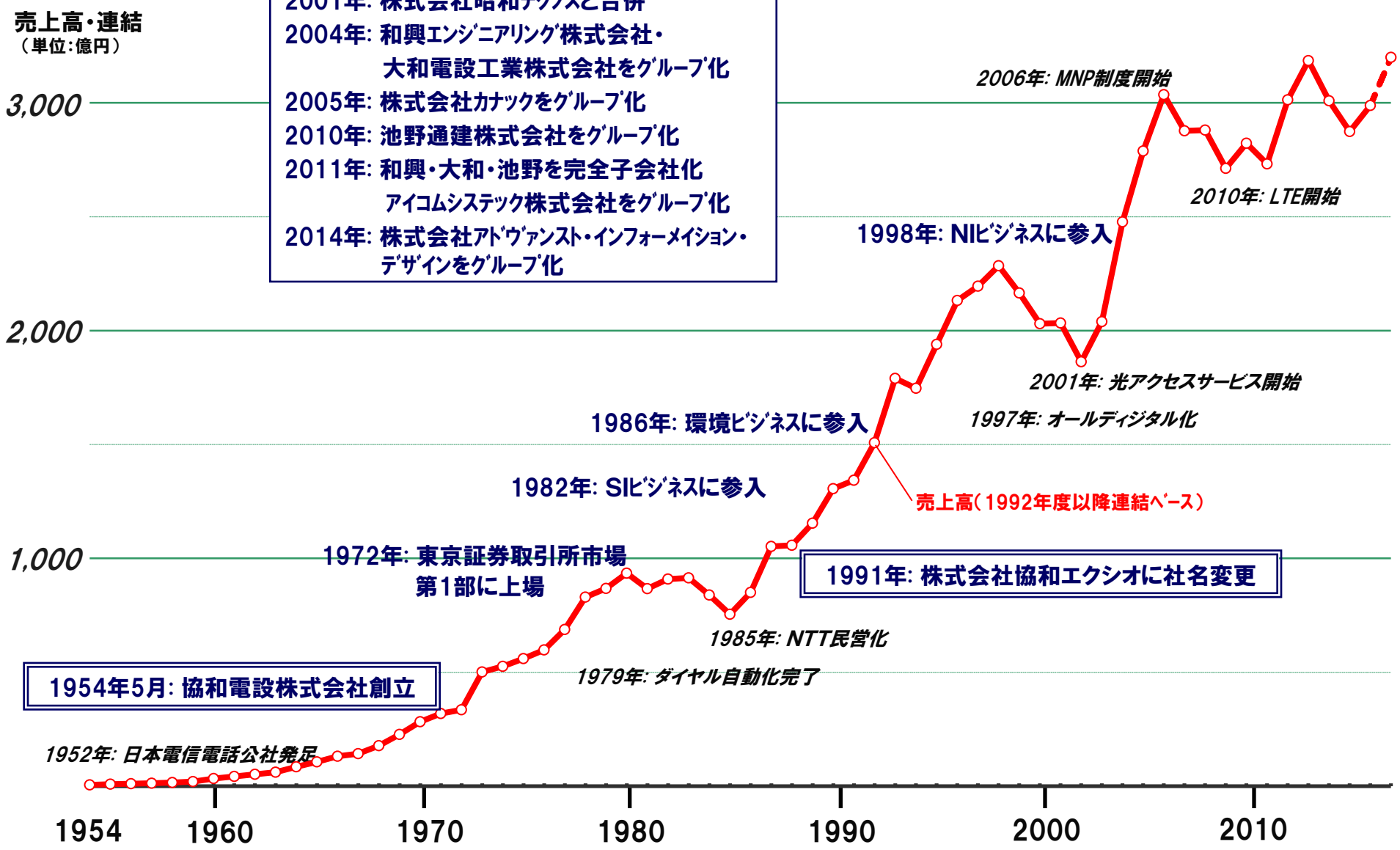
2009　東日本電信電話株式会社　代表取締役副社長　ビジネス＆オフィス事業推進本部長

2012　当社　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　当社　代表取締役社長

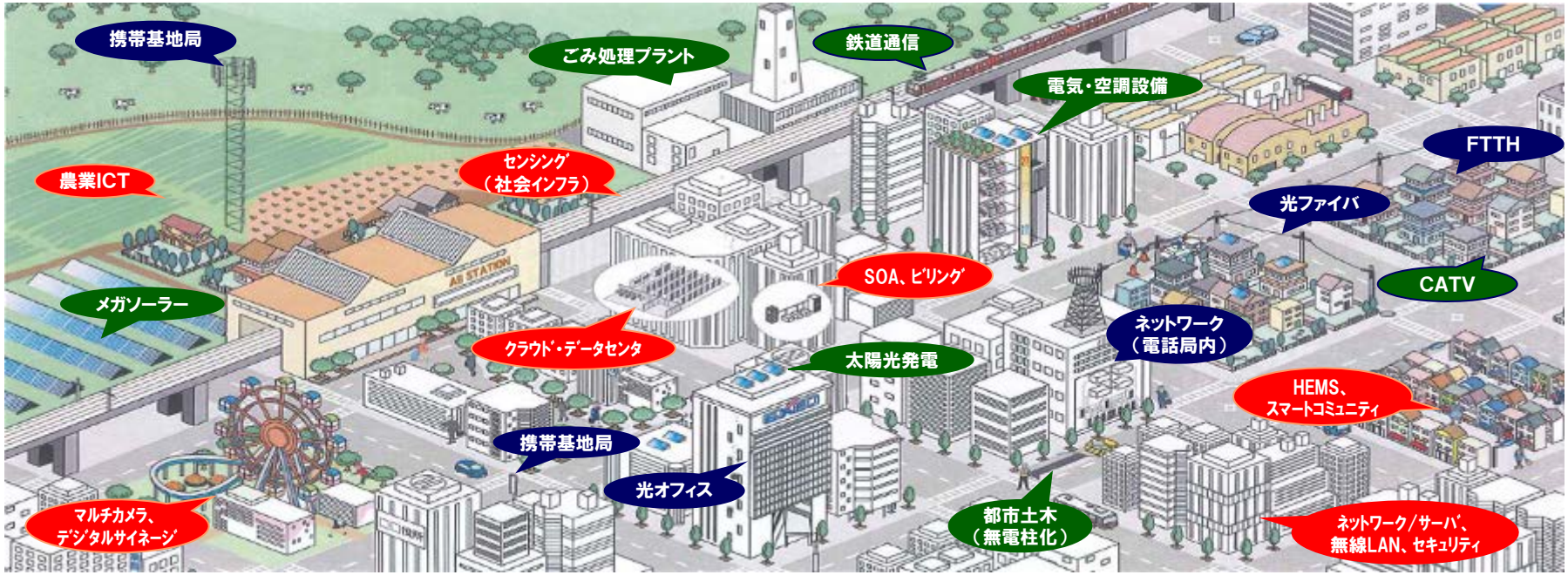
1. 会社紹介

(3) 沿革

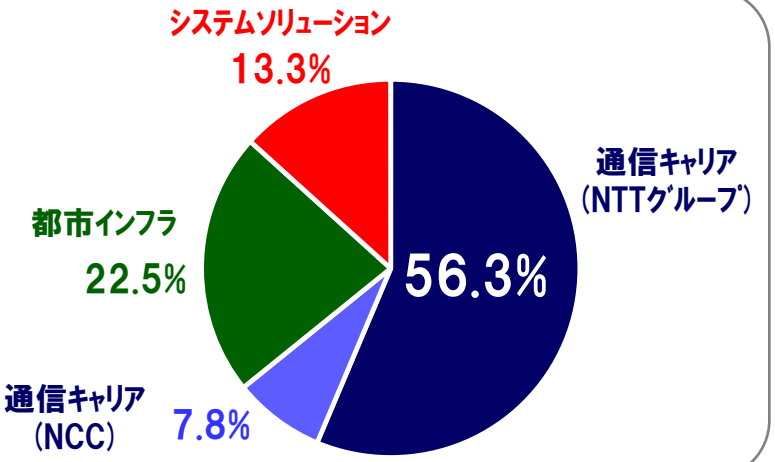

売上高・連結
（単位：億円）
3,000
2,000
1,000
2001年: 株式会社昭和テクノスと合併
2004年: 和興エンジニアリング株式会社・
大和電設工業株式会社をグループ化
2005年: 株式会社カナックをグループ化
2010年: 池野通建株式会社をグループ化
2011年: 和興・大和・池野を完全子会社化
アイコムシステック株式会社をグループ化
2014年: 株式会社アドヴァンスト・インフォーメイション・
デザインをグループ化
2006年: MNP制度開始
2010年: LTE開始
1998年: NIビジネスに参入
2001年: 光アクセスサービス開始
1997年: オールディジタル化
1986年: 環境ビジネスに参入
1982年: SIビジネスに参入
売上高（1992年度以降連結ベース）
1972年: 東京証券取引所市場
第1部に上場
1991年: 株式会社協和エクシオに社名変更
1985年: NTT民営化
1979年: ダイヤル自動化完了
1954年5月: 協和電設株式会社創立
1952年: 日本電信電話公社発足
1954
1960
1970
1980
1990
2000
2010

1. 会社紹介

(4) 事業概要



セグメント			売上高 (2017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	1,683億円
		NCC	233億円
	都市インフラ		673億円
システムソリューション			397億円
合 計			2,988億円

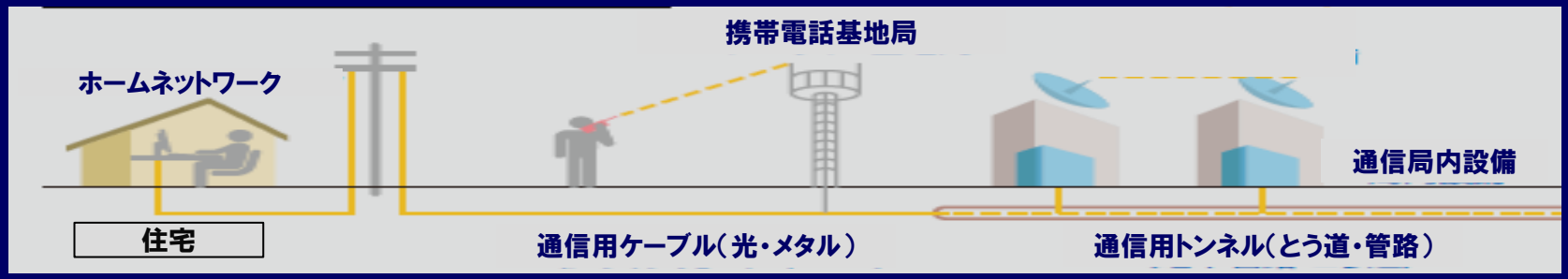


1. 会社紹介

(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】

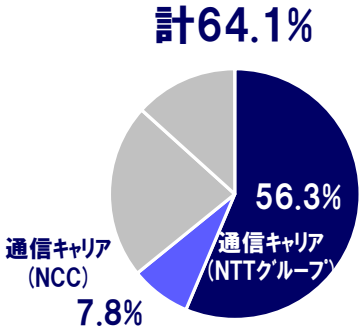
光ファイバ・ケーブル敷設工事、FTTH工事、通信土木工事

【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



1. 会社紹介

(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】

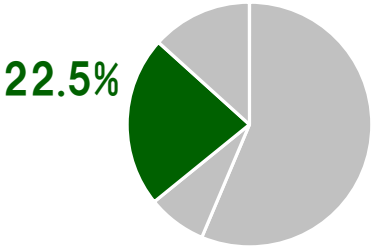
無電柱化

（施工前）

（施工後）

【水処理・廃棄物処理プラント】

ごみ処理プラント



1. 会社紹介

(4) 事業概要－システムソリューション

◆ NI・SI分野でICTを利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、EMS、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、ビリング、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)】

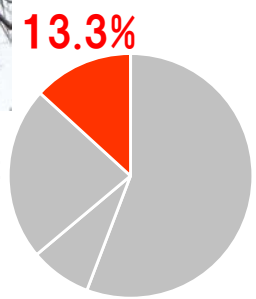
カスタマサービスセンタ

【システムインテグレーション(SI)】

企業向けシステム構築事例の講演

【グローバル】

フィリピンの光アクセス工事



(4) 事業概要ーグループ体制・拠点

■ グループ体制

協和エクシオ （単体売上高 2,435億円）

主要グループ会社（2社）

エクシオテック（売上高196億円）	大和電設工業（売上高129億円）

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／カナック／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・インフォーメイション・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）各社の売上高は2017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

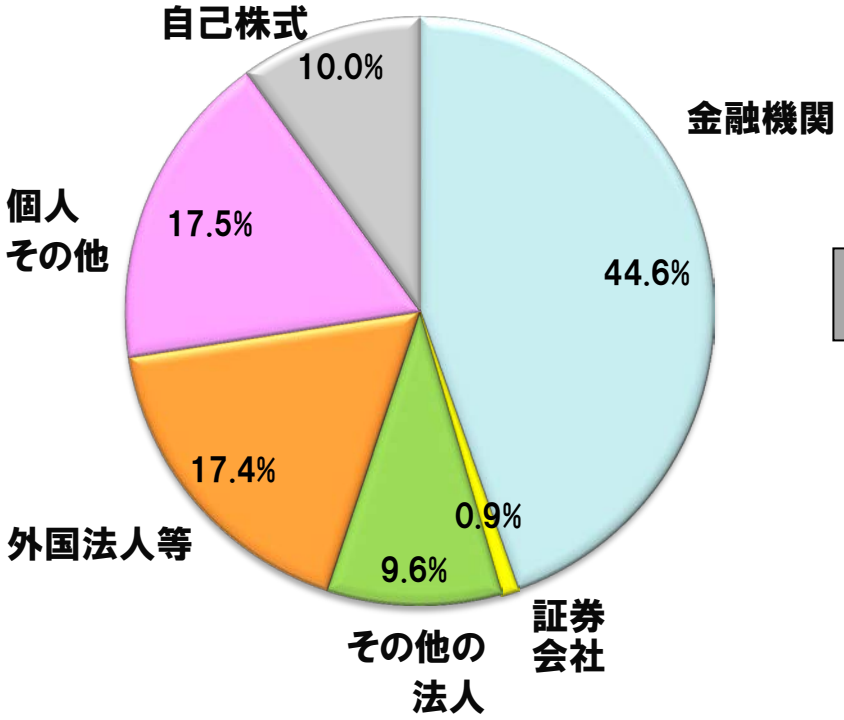
【海外拠点】
フィリピン

(5) 当社の強み

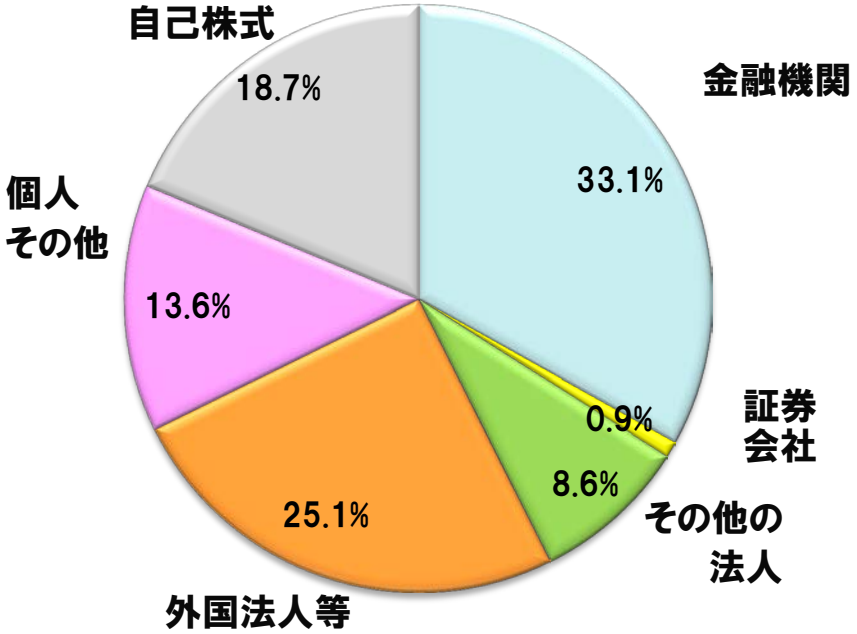
トータルプロセス(プロセス一貫施工)
企画・開発
施工
運用・保守
トータルソリューション
光アクセス網
次世代ネットワーク網(NGN)
モバイル(LTE → LTE-Advanced)
無電柱化
NIソリューション、SIソリューション
再生可能エネルギー(太陽光等)、エコ事業
電気・空調設備
ホームICT・スマートハウス
全国エリア体制・マルチキャリア対応、マイグレーション対応

(6) 株主の状況

【2012年3月末】

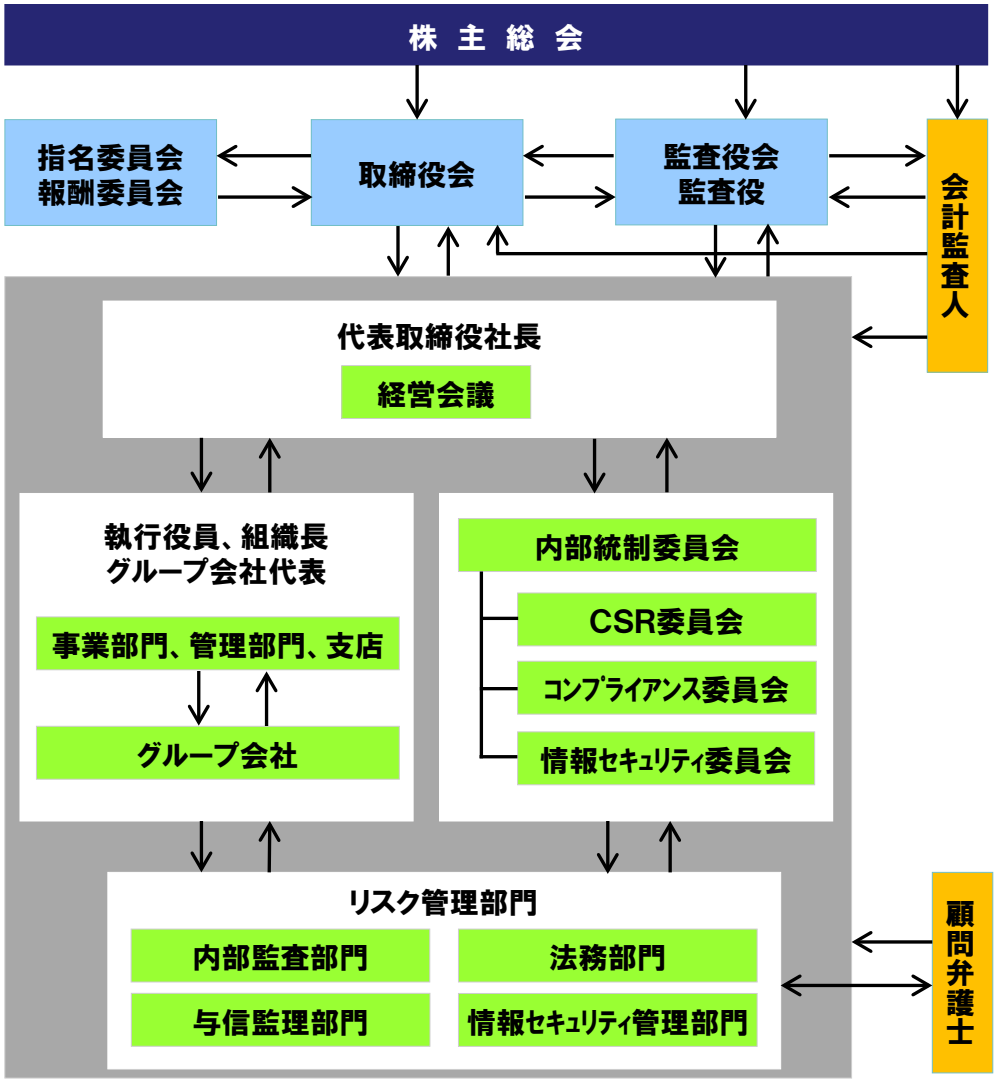


【2017年9月末】



(7) ガバナンス体制

■ 概要図



■ 役員一覧

代表取締役社長	小園　文典
代表取締役専務執行役員	太田　勉
取締役専務執行役員	松坂　吉章
取締役専務執行役員	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
取締役常務執行役員	光山　由一
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	渡邉　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

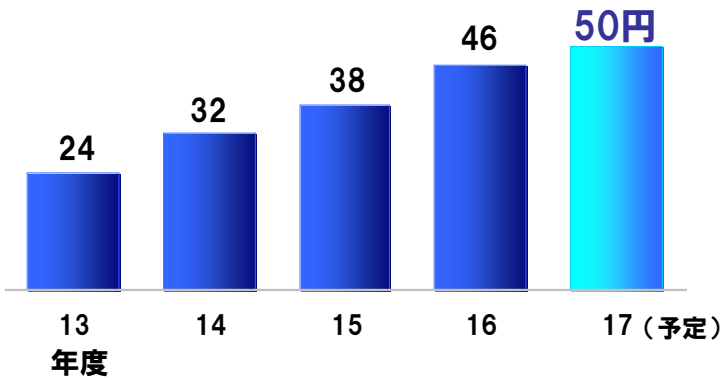
（1）株主還元

2. 株主価値の向上

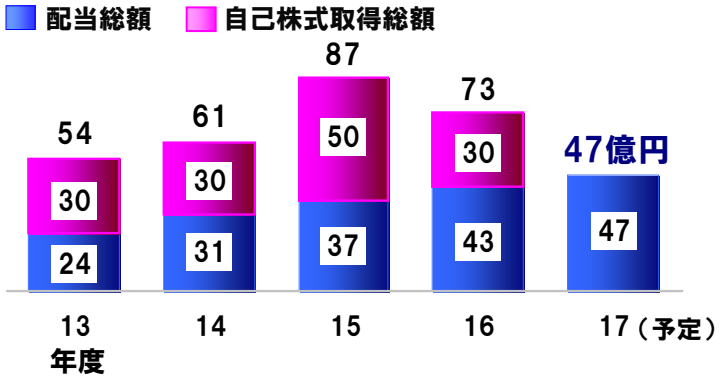
（1）株主還元

◆ 年間配当を前期比4円増の50円に増配
◆ DOE3％を目途に、中長期的に右肩上がりの安定配当を継続

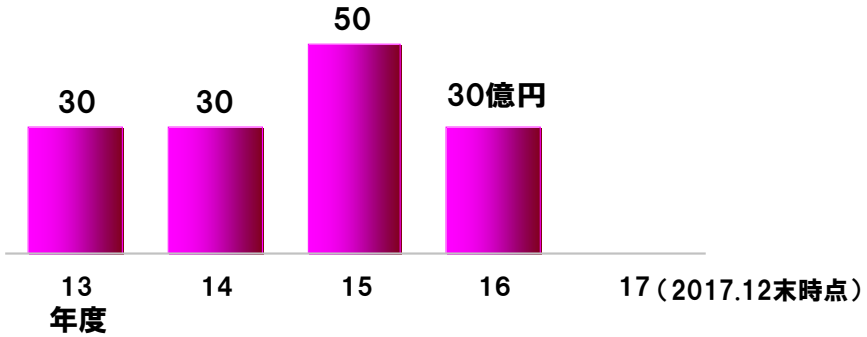
■ 配当（1株あたり）



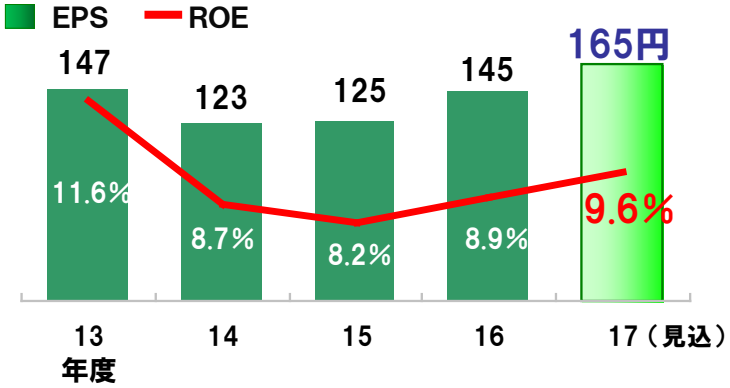
■ 総還元額（配当総額＋自己株式取得総額）



■ 自己株式取得



■ EPS・ROE



3. 業績概況

（1） 中期経営計画

（2） 2017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） 効率化施策（生産性の向上）

3. 業績概況

（1）中期経営計画（2016年度～2020年度）

■ 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

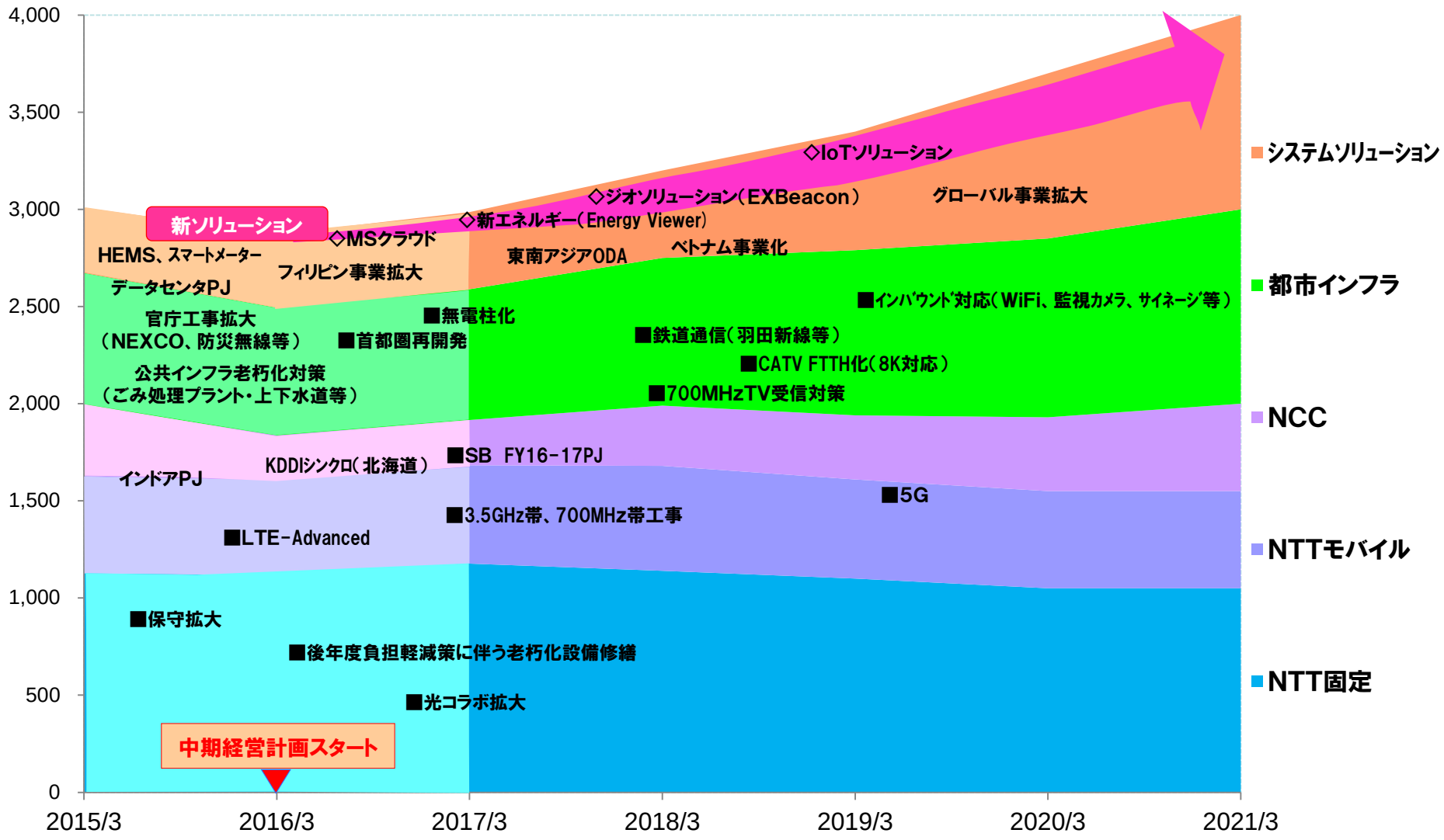
1. 事業ポートフォリオの再構築を進め、ソリューション事業を第2の柱に育成
2. 既存技術・サービスの組合せによるエンジニアリング周辺事業の拡大
3. M＆A、アライアンスの推進による業容拡大
4. 業務改善による生産性向上と徹底した効率化による収益力強化
5. 資本効率の向上による株主価値の拡大

■ 2020年度 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

3. 業績概況

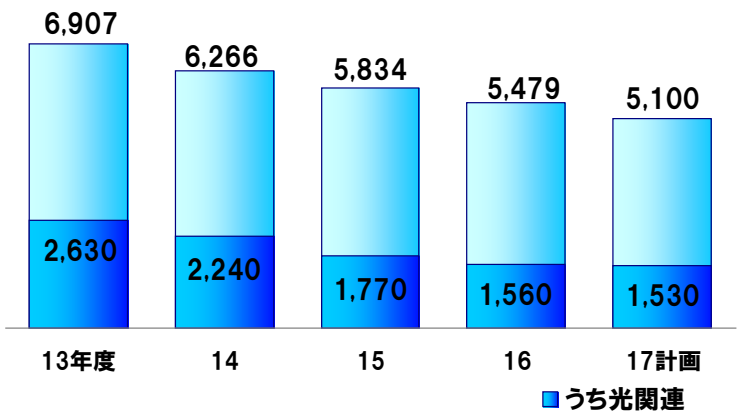
（1）中期経営計画　～セグメント別の成長イメージ～



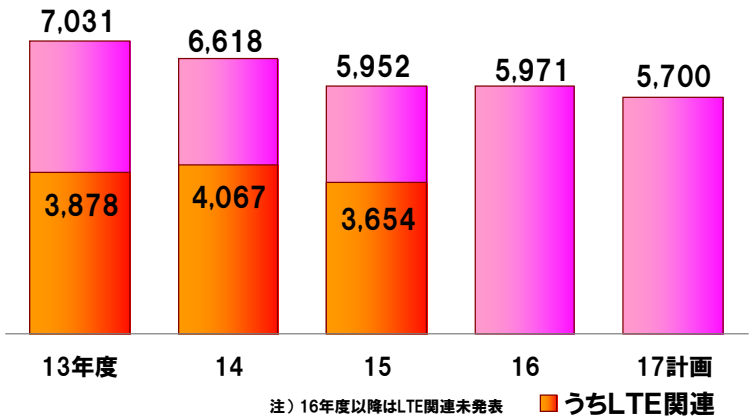
＜参考＞ 主要通信キャリアの設備投資動向

（単位：億円）

■ NTT東西

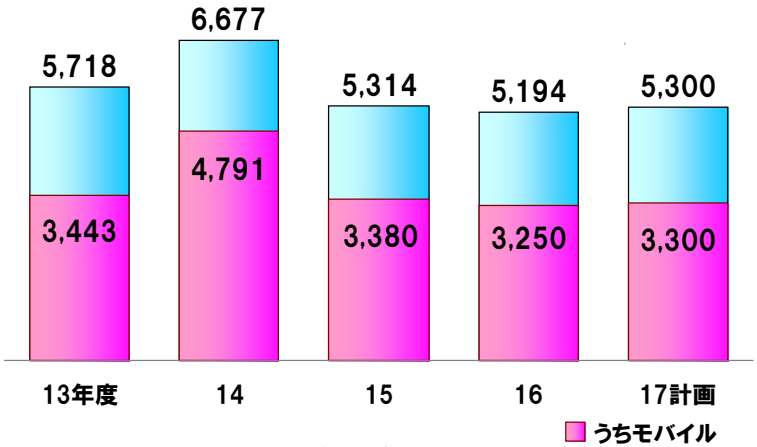


■ NTTドコモ



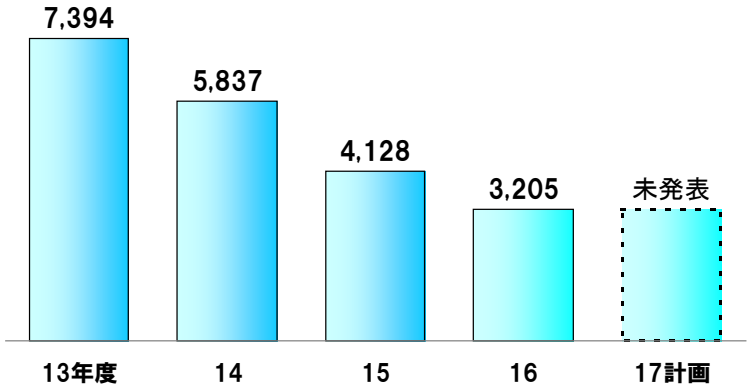
注）16年度以降はLTE関連未発表

■ KDDI



※14年度以降のモバイルにはUQを含む
13年度までは日本基準、14年度以降は国際会計基準

■ ソフトバンク



※12、13年度は移動通信事業と固定通信事業の合計値（出所：2014年3月期決算データシート）
14、15年度は国内通信事業の数値（出所：2016年3月期決算データシート）
12年度は日本基準、13年度以降は国際会計基準

（出所：通信キャリア各社発表値）

(2) 2017年度第3四半期実績および通期計画

◆ 受注高、売上高ともに前期比増と好調。
◆ 施工効率の向上、各種効率化施策の推進により、各利益も大幅増

■ 業績(連結)

(単位:億円)

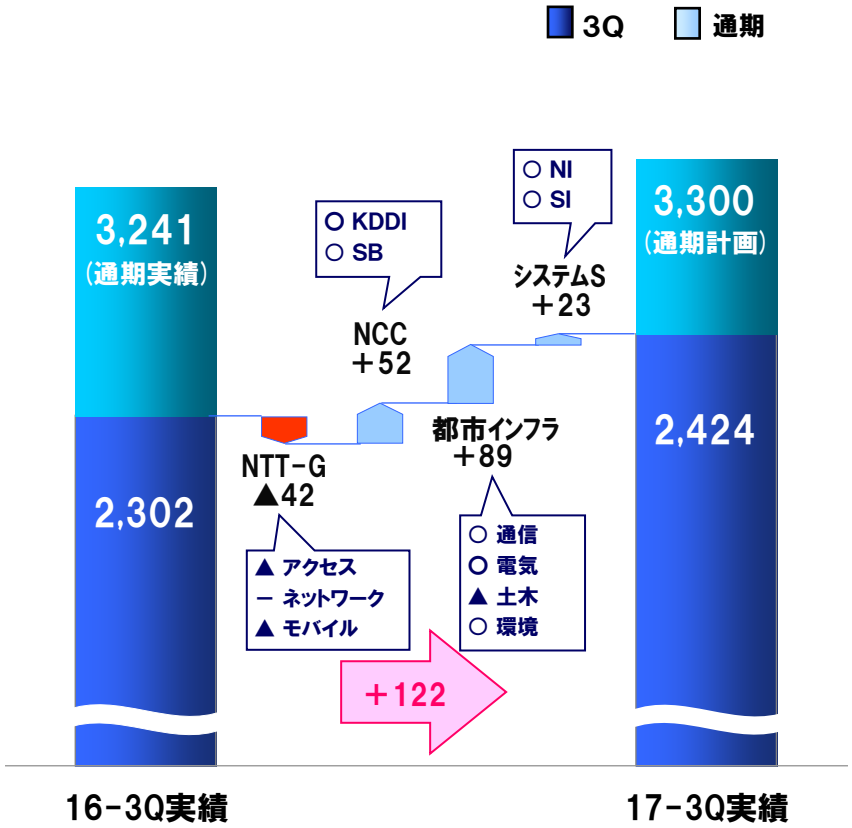
	17.3期(16年度)		18.3期(17年度)				
			第3四半期累計期間			通期	
	第3四半期累計期間 A	通期 B	実績 C	前期比 C/A	対通期計画進捗率 C/D	計画 D	前期比 D/B
受注高	2,302	3,241	2,424	105%	73%	3,300	102%
売上高	1,820	2,988	1,967	108%	61%	3,200	107%
売上総利益	(11.9%) 216	(12.9%) 384	(13.5%) 266	123%	65%	(12.9%) 413	107%
販管費	(6.9%) 126	(5.9%) 176	(6.5%) 127	101%	70%	(5.7%) 183	104%
営業利益	(4.9%) 89	(7.0%) 208	(7.1%) 139	155%	60%	(7.2%) 230	110%
経常利益	(5.0%) 91	(7.2%) 214	(7.6%) 149	163%	63%	(7.4%) 236	110%
親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益	(2.8%) 51	(4.6%) 137	(5.0%) 97	192%	62%	(4.9%) 157	114%

(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) 受注高・売上高

◆ 受注高はNTTグループが減少も堅調。NCC、都市インフラが前期比大幅増
◆ 売上高は豊富な繰越工事の消化もあり全セグメントで前期比増

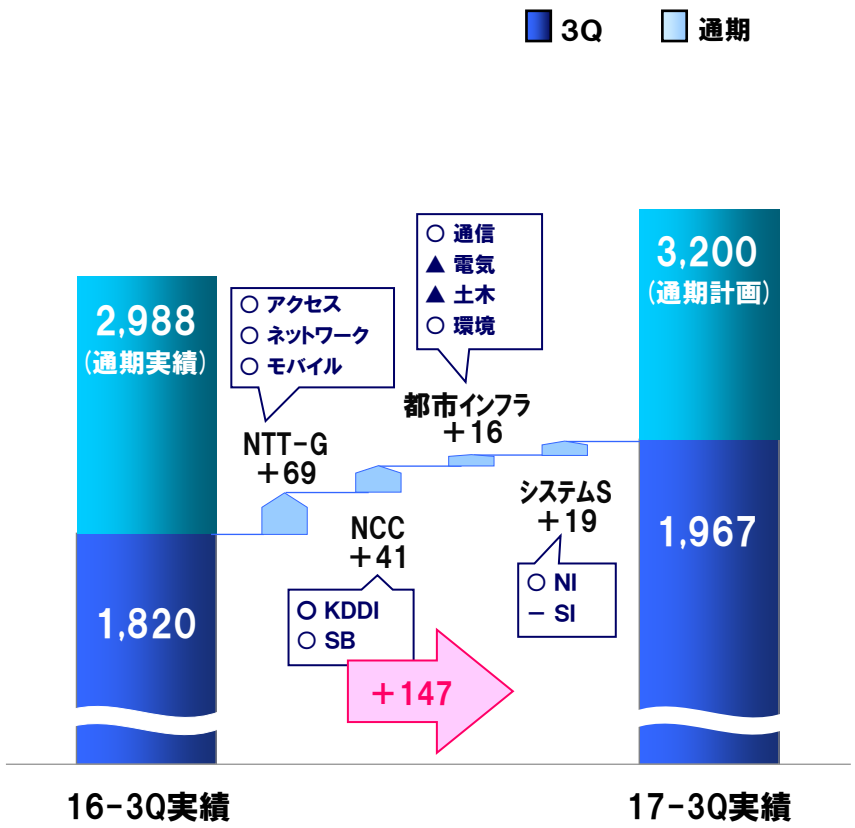
■ 受注高(連結)



○:増要因　▲:減要因　－:増減なし

■ 売上高(連結)

(単位:億円)



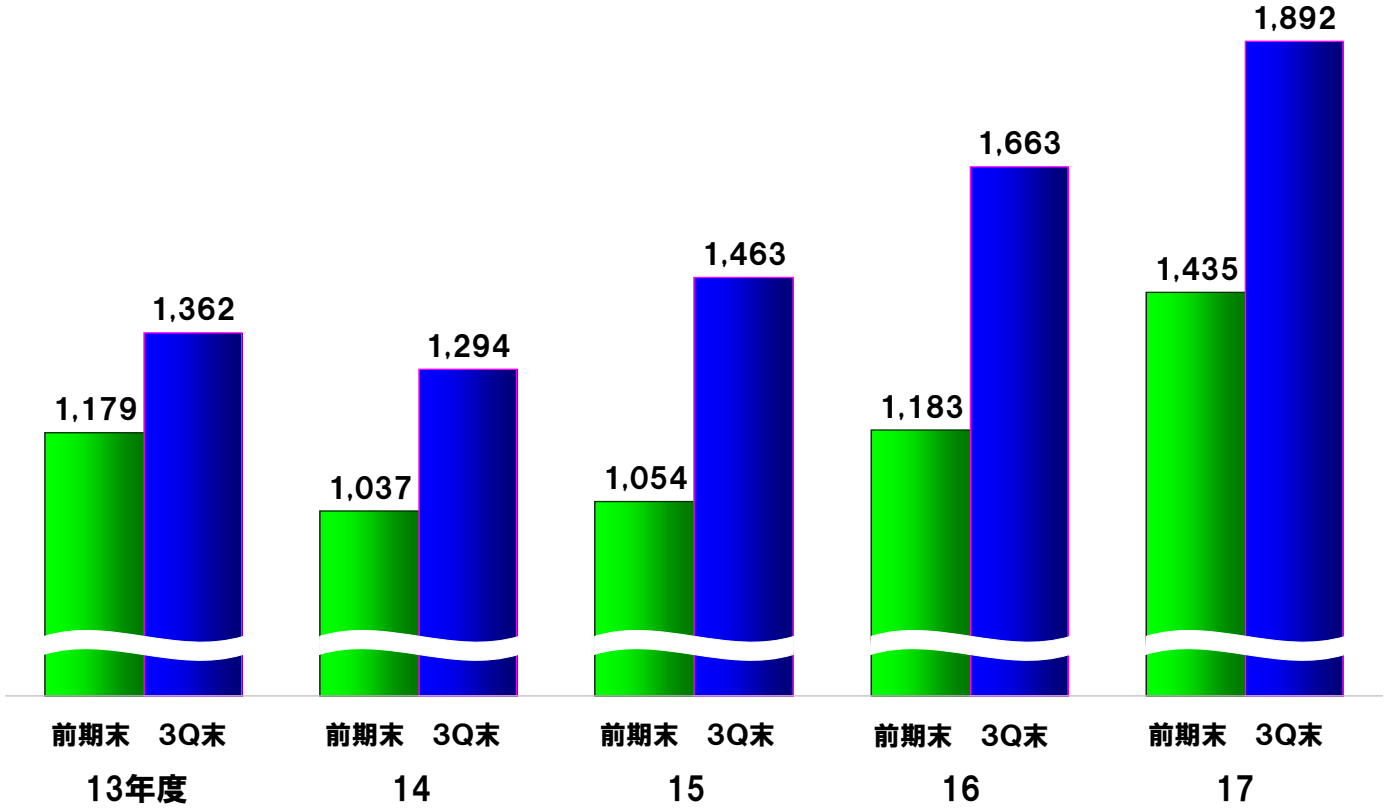
(注)億円未満は切り捨てています。

＜参考＞ 繰越工事の状況

◆ 繰越工事は大幅に増加し、過去最高

■ 前期末および3Q末の繰越工事高の推移（連結）

（単位：億円）



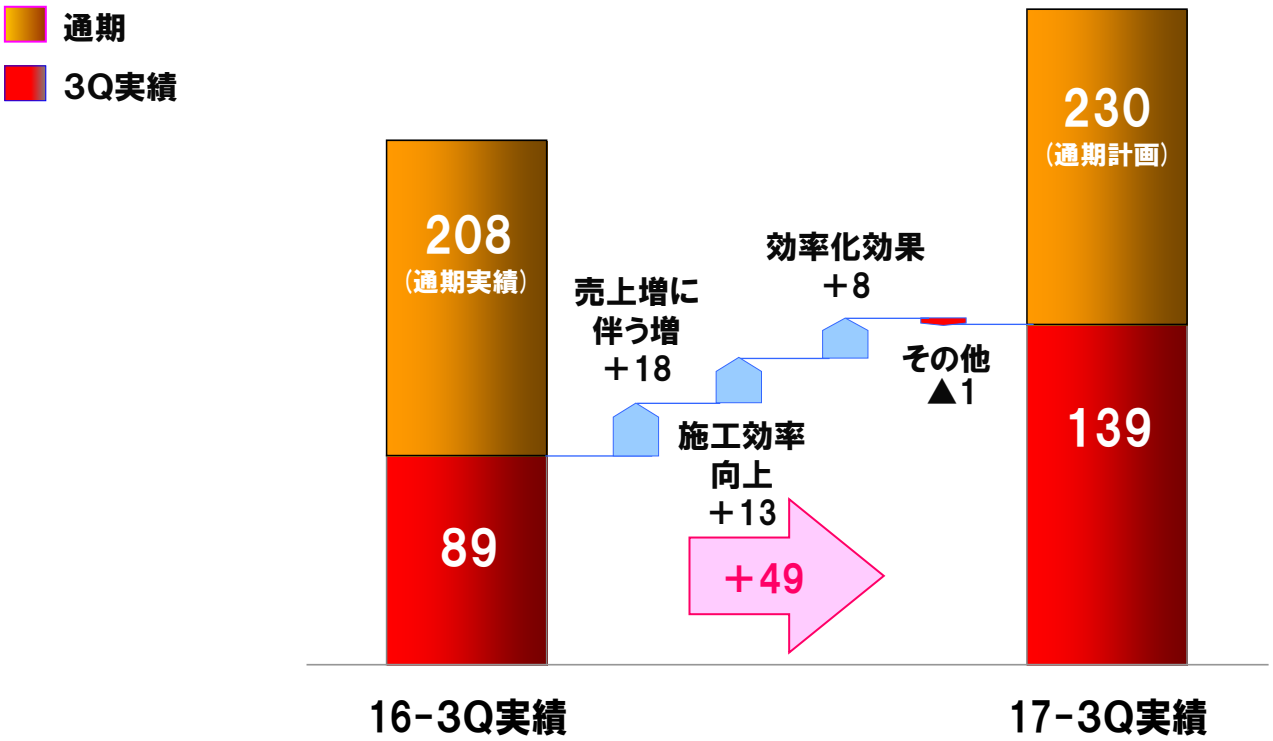
（注）億円未満は切り捨てています。

(4) 営業利益

◆ 売上の増加、施工効率の向上、各種効率化施策の効果もあり、前期比大幅増

■ 営業利益(連結)

(単位:億円)



(注)億円未満は切り捨てています。

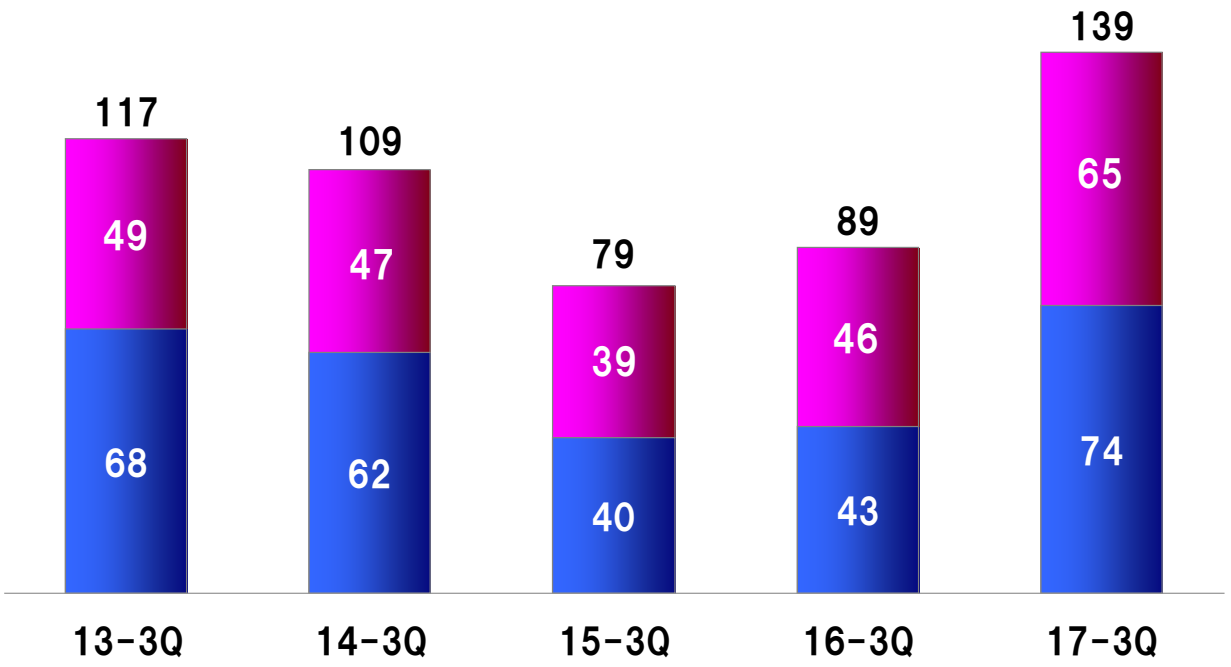
＜参考＞ グループ会社の利益推移

◆ グループ会社の利益も過去最高で、グループ全体で利益を創出

■ 営業利益の過去5年間の推移（連・単）

（連単倍率）	(1.7)	(1.8)	(2.0)	(2.1)	(1.9)

（単位：億円）



（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。

(5) キャッシュフロー

◆ 手持資金は潤沢で、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)

	14年度	15年度	16年度 2Q	16年度 通期	17年度 2Q
期首手持資金	162	242	160	160	152
営業CF	231	53	179	155	173
投資CF	▲ 28	▲ 139	▲ 20	▲ 60	▲ 14
財務CF	▲ 123	3	▲ 125	▲ 102	▲ 23
期末手持資金	242	160	193	152	287

(注)億円未満は切り捨てています。

(6) 効率化施策(生産性の向上)

◆ 3Qまで各種効率化施策は計画通り進捗
◆ 引き続きグループ全体で生産性向上、コスト改善および働き方改革を推進

■ 利益改善効果

	年度	2014	2015	2016	2017
改善額	目標	15億円 (累計50億円)	10億円 (累計60億円)	10億円 (累計70億円)	10億円 (累計80億円)
	実績	20億円 (累計70億円)	10億円 (累計80億円)	15億円 (累計95億円)	3Qまで実績:8億 (累計103億円)

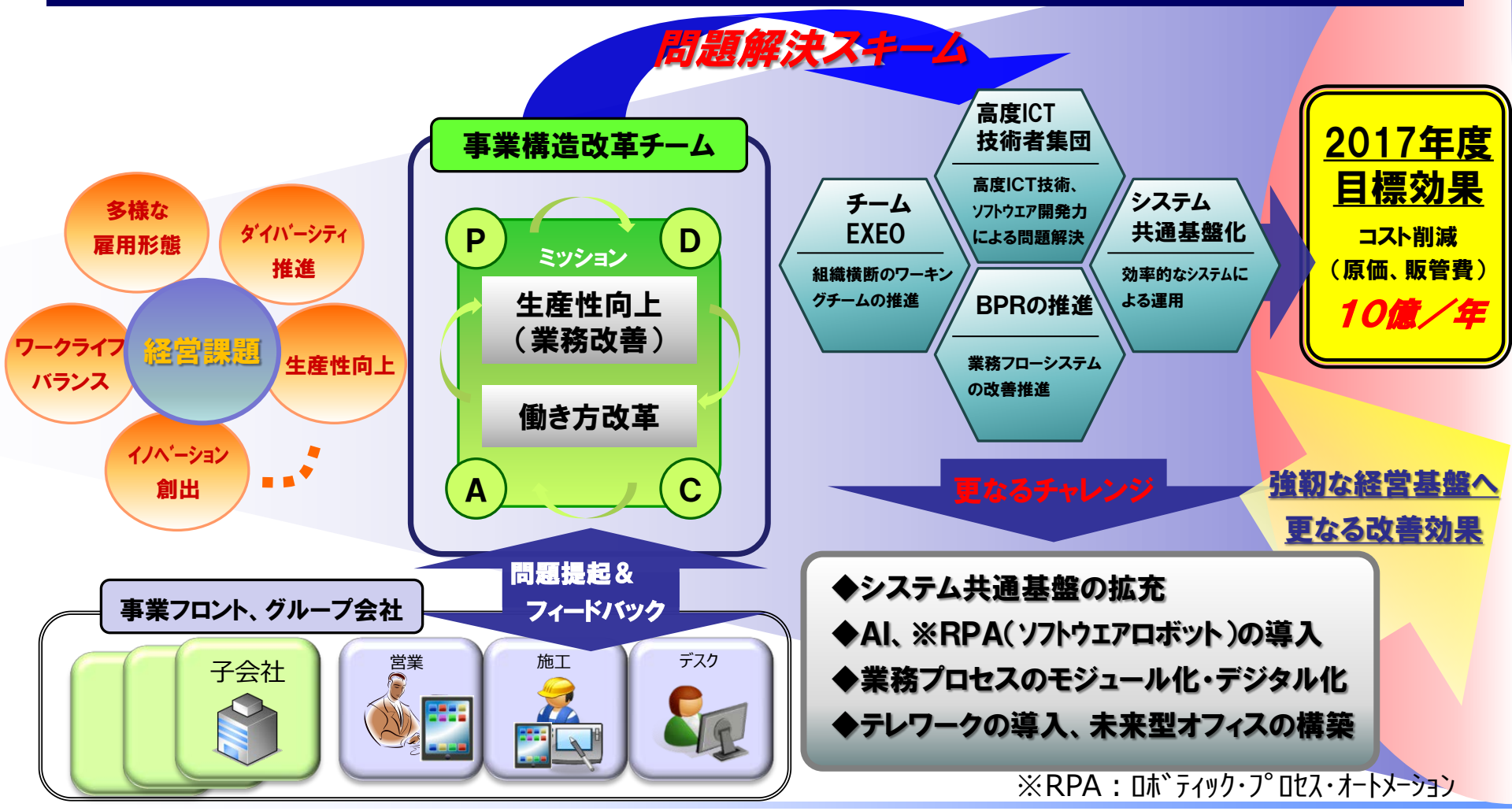
(注)改善額は2010年度対比でのコスト削減額

■ 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、自動化 ◇BPRによる業務フロー・システム改善(継続)
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	―
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) 2018.2移転 ◇湘南総合技術センタ(2→1拠点) 2017.11移転
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)		当社OB等を組織横断的に再雇用

＜参考＞ 事業構造改革の推進イメージ

◆ エクシオグループの業務改善・働き方改革を実現・実行し、中期経営計画達成に向けた強靭な経営基盤への変革を推進

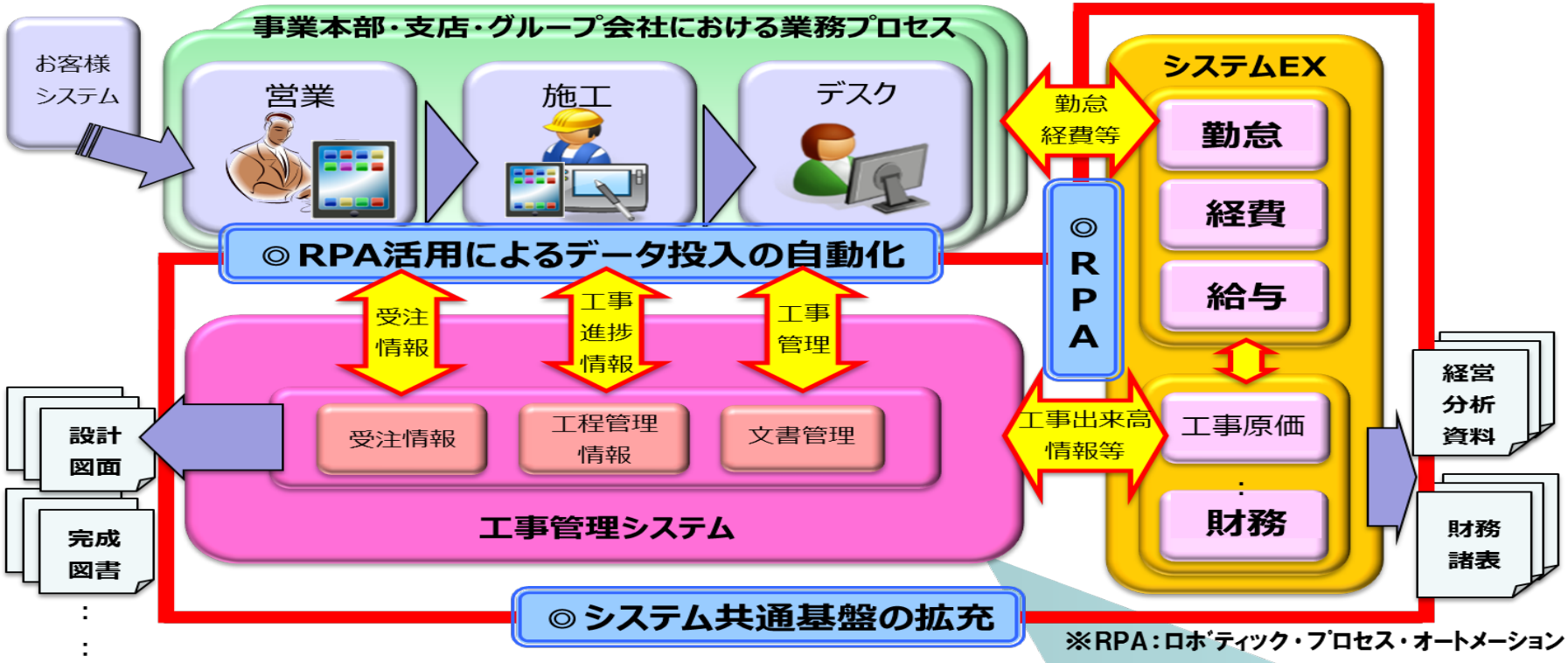


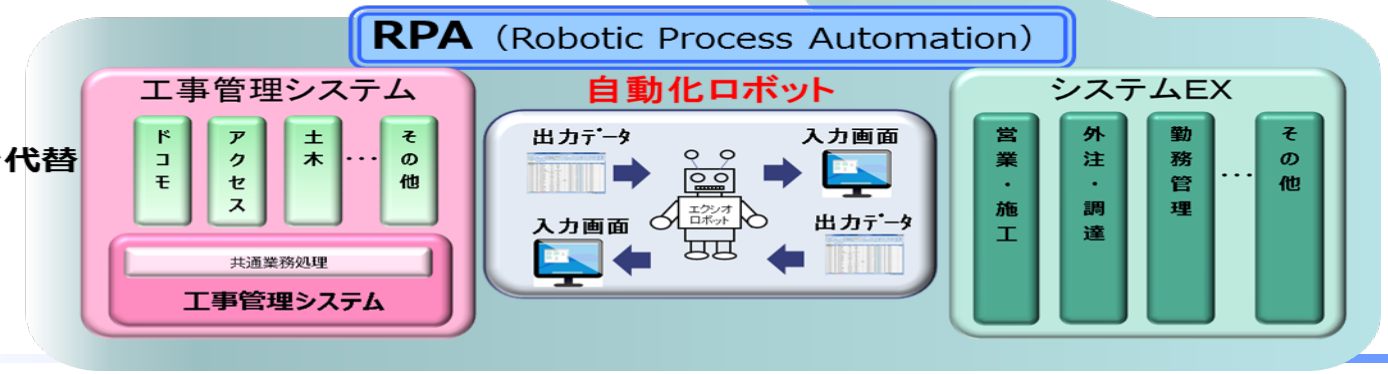
※RPA：ﾛﾎﾞﾃｨｯｸ・ﾌﾟﾛｾｽ・ｵｰﾄﾒｰｼｮﾝ

＜参考＞ 改善施策例

◎システム共通基盤の拡充　※RPAを活用したデータ投入の自動化
◎事業本部・支店・グループ会社の個別業務プロセスのモジュール化

目指す姿





・人の仕事をロボットで代替
・二重投入の削減
・データ投入ミス撲滅

4. セグメント別の状況

（1） NTTグループ（アクセス・ネットワーク）

（2） NTTグループ（モバイル）

（3） NCC

（4） 都市インフラ

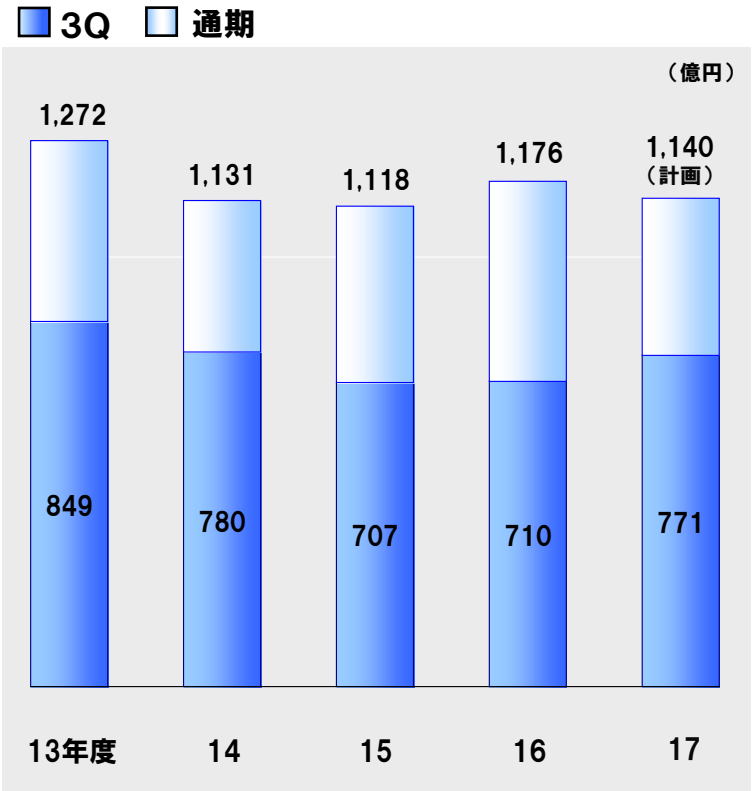
（5） システムソリューション

4. セグメント別の状況

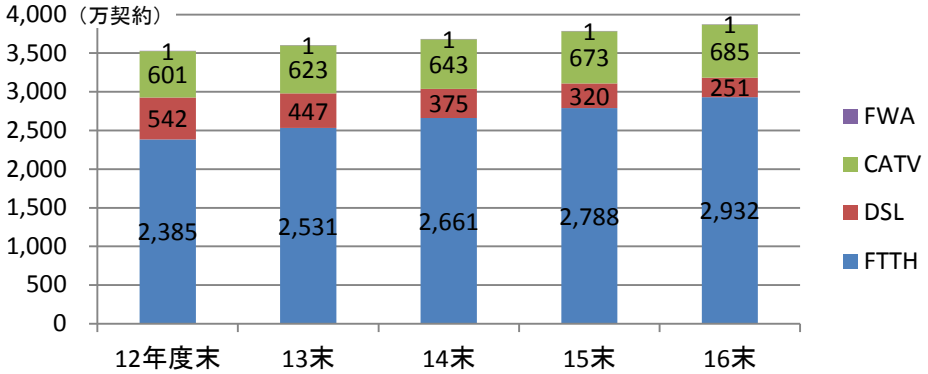
（1）NTTグループ（アクセス・ネットワーク）

◆ 光開通工事の伸びにやや鈍化傾向が出てきたものの堅調
◆ 設備運営（保守）業務も少しずつ増加し、今後も受注拡大を期待

■ NTTグループ（固定系）の売上高推移（連結）



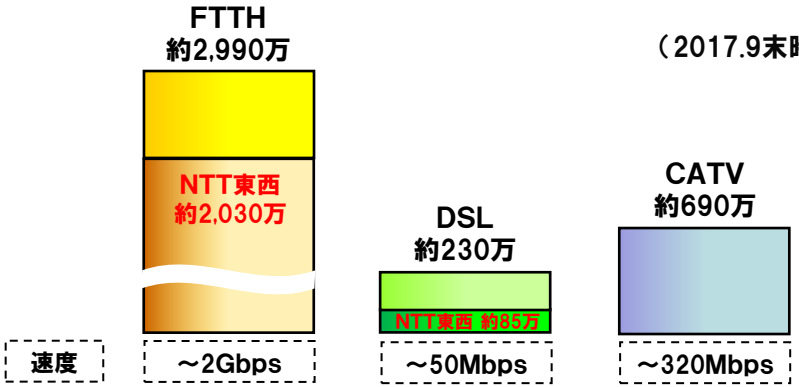
■ 固定系ブロードバンドの契約者数推移



注） FWA：Fixed Wireless Access　（出所：総務省平成29年情報通信白書より当社作成）

■ 固定系ブロードバンドのNTTグループシェア

（2017.9末時点）



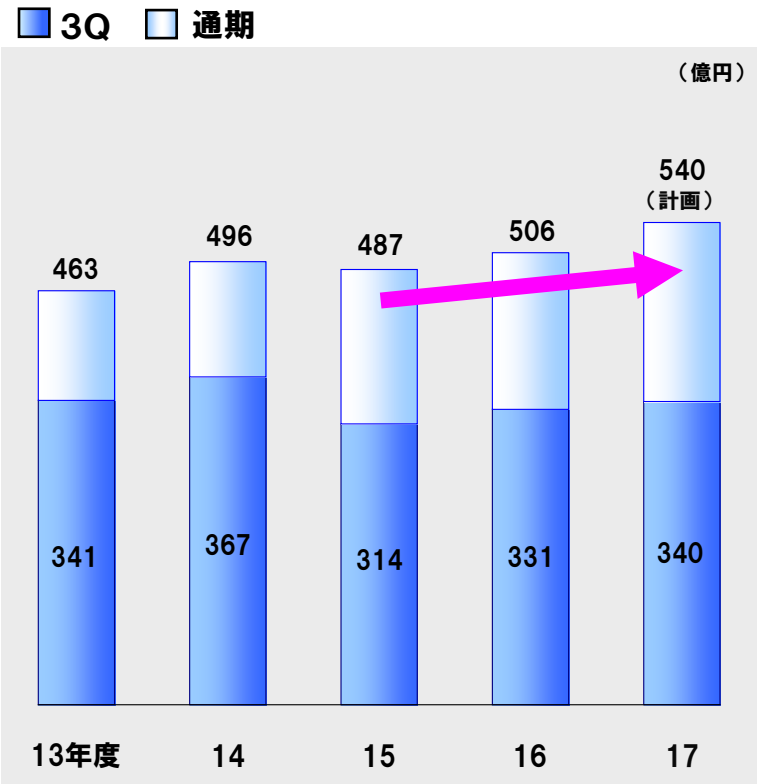
（出所：NTT資料より当社作成）

4. セグメント別の状況

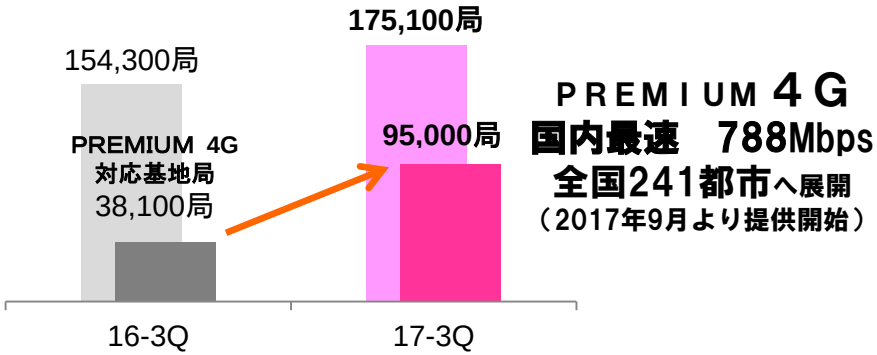
(2) NTTグループ(モバイル)

◆ 4Gにおける新周波数帯の無線基地局工事は主要都市部を中心に活況
◆ 工期延伸等により工事の完成がやや遅延傾向

■ NTTグループ(モバイル)の売上高推移(連結)



■ NTTドコモのLTE基地局数



■ NTTドコモの5Gオープンパートナープログラム

5Gの新たな利用シーンの創出に向け
パートナーとの協創を拡大

1月25日現在
500社超が参加

当社も参加

- 5G最新情報の提供 2018年2月より
- パートナーワークショップへの参加 2018年2月より
- 5G利用環境の提供 2018年4月より

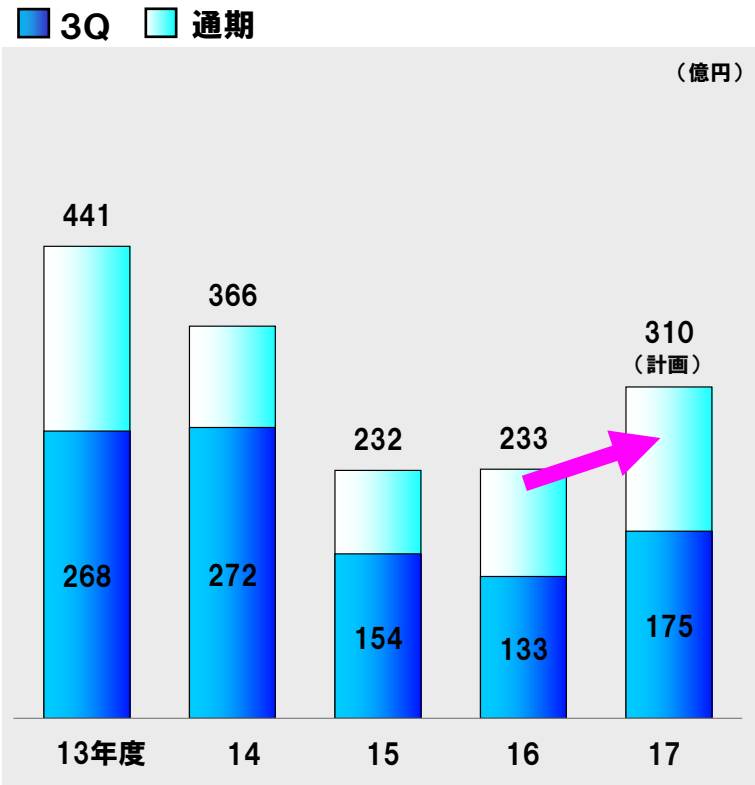
(出所:NTTドコモ発表資料より当社作成)

4. セグメント別の状況

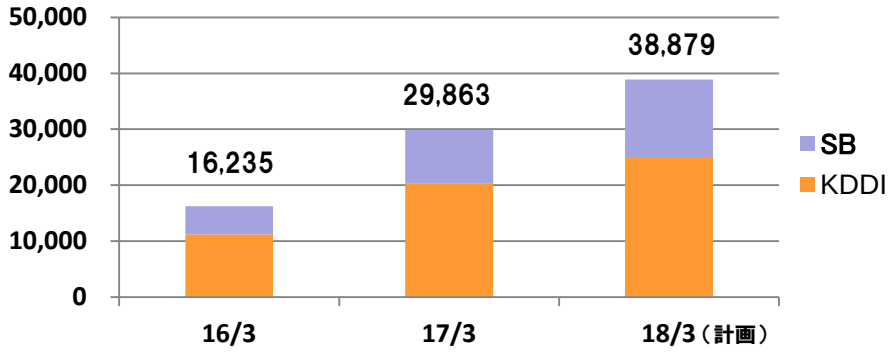
(3) NCC

◆ 今期から受注高、売上高ともに回復基調
◆ トラフィック対策として700MHz、3.5GHz帯の無線基地局工事が活況

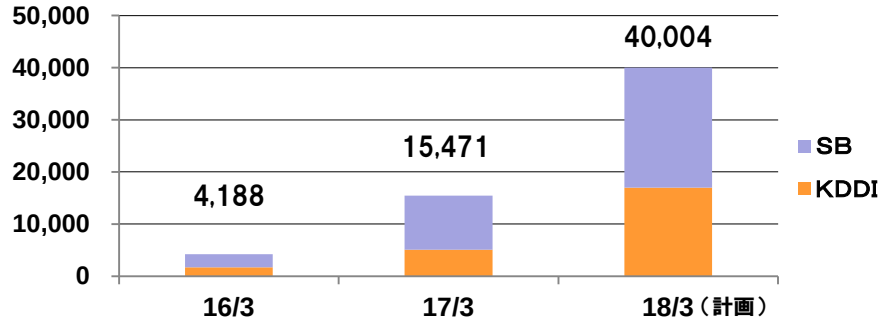
■ NCCの売上高推移(連結)



■ 700MHz特定基地局の開設計画数



■ 3.5GHz特定基地局の開設計画数



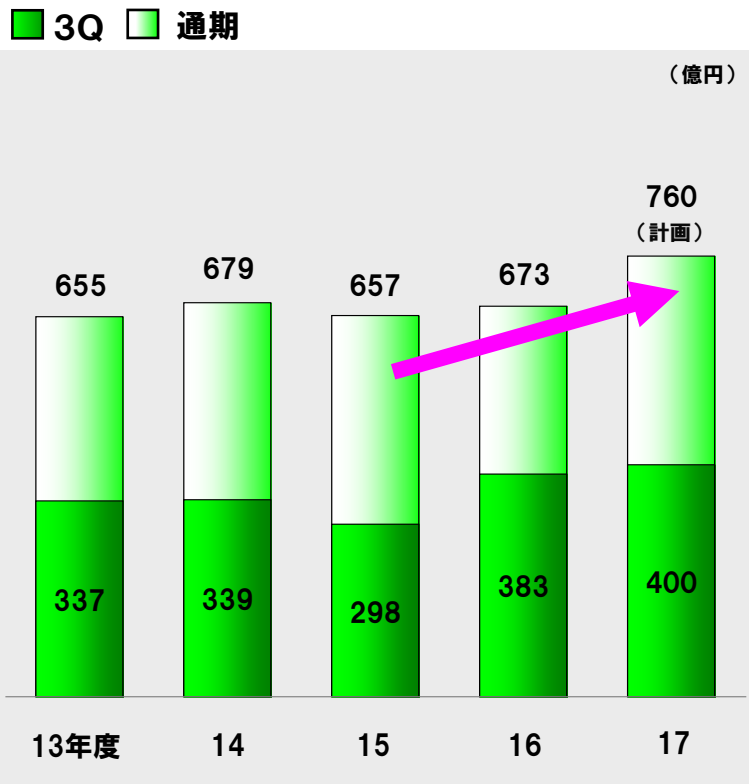
(出所:総務省総合通信基盤局資料より当社作成)

4. セグメント別の状況

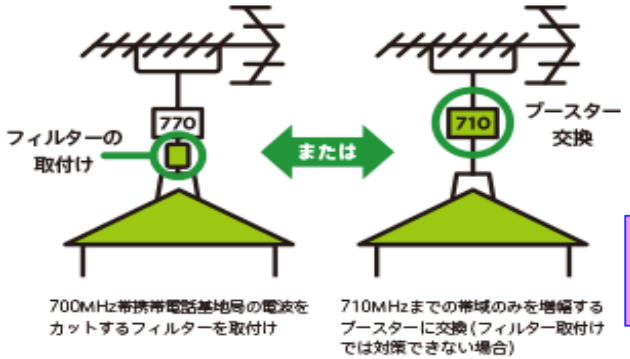
（4）都市インフラ

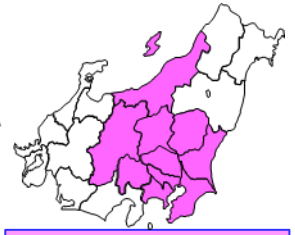
◆ 700MHzテレビ受信対策工事は、これから2019年度にかけて本格化
◆ 首都圏の大型電気工事の受注が好調。今後の無電柱化事業の投資拡大も期待

■ 都市インフラの売上高推移（連結）



■ 700MHzテレビ受信対策工事





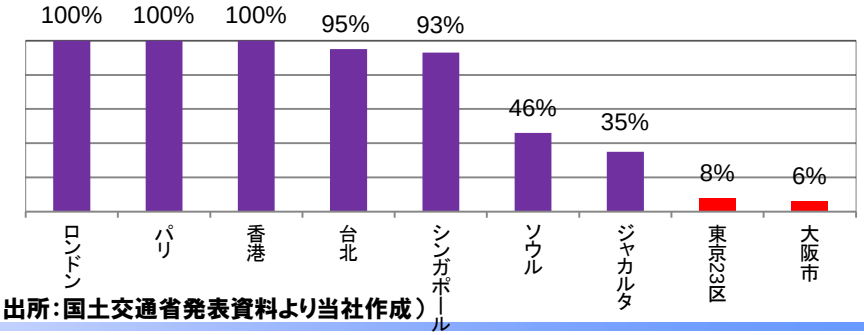
当社の施工エリア
関東・甲信越

（出所：一般社団法人700MHz利用推進協会HPより当社作成）

■ 無電柱化事業

事業促進のため行政府の新たな取組みの発表もあり今後の投資拡大に期待

欧州、アジア主要都市の無電柱化の現状

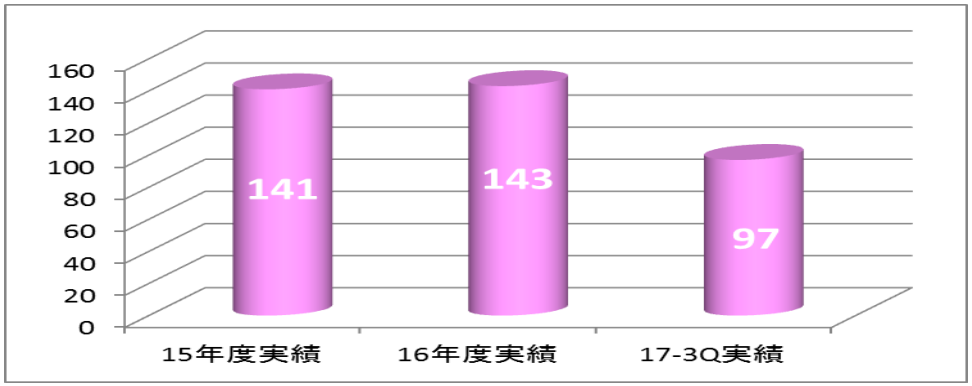


（出所：国土交通省発表資料より当社作成）

＜参考＞ 都市インフラ事業のその他の主要工事

（1）電気設備工事

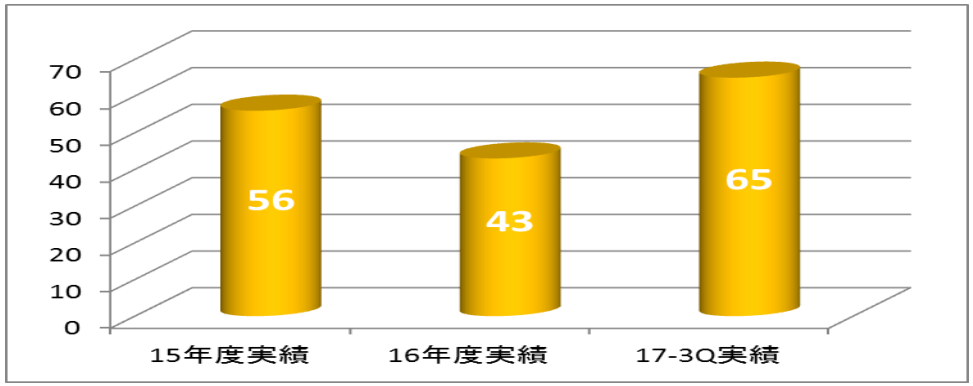
受注実績　（単位：億円）



【今年度受注トピックス】　注）上記写真は別物件

2017.12　某大手企業データセンタ電気工事　約３８億

（2）太陽光発電施設建設工事



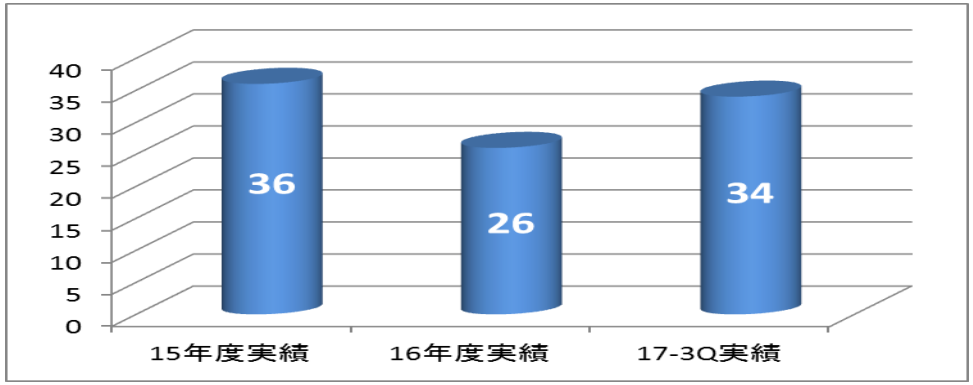
【今年度受注トピックス】　注）上記写真は別物件

2017.6　鹿児島県メガソーラー建設工事　約５５億

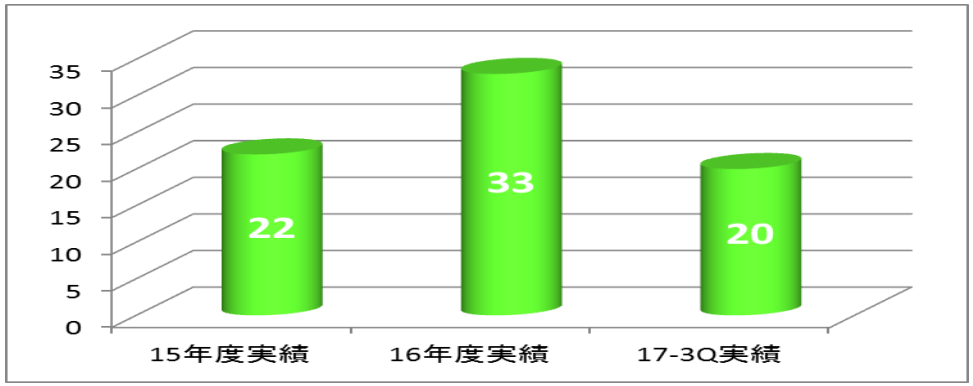
＜参考＞ 都市インフラ事業のその他の主要工事

受注実績 （単位：億円）

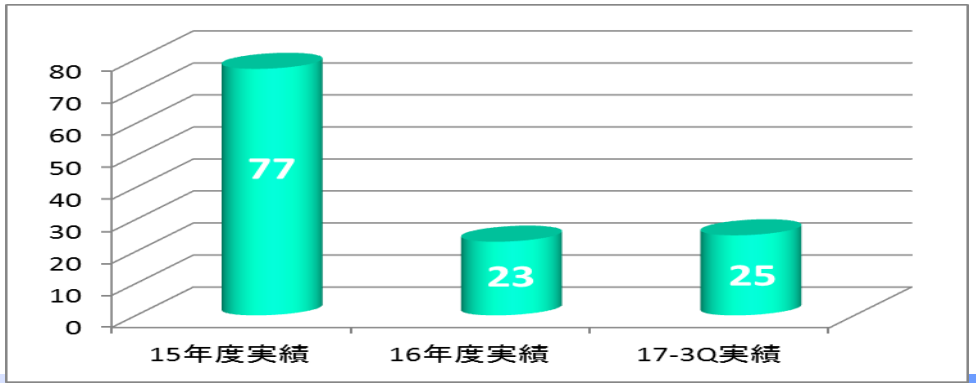
（3） 高速道路通信工事



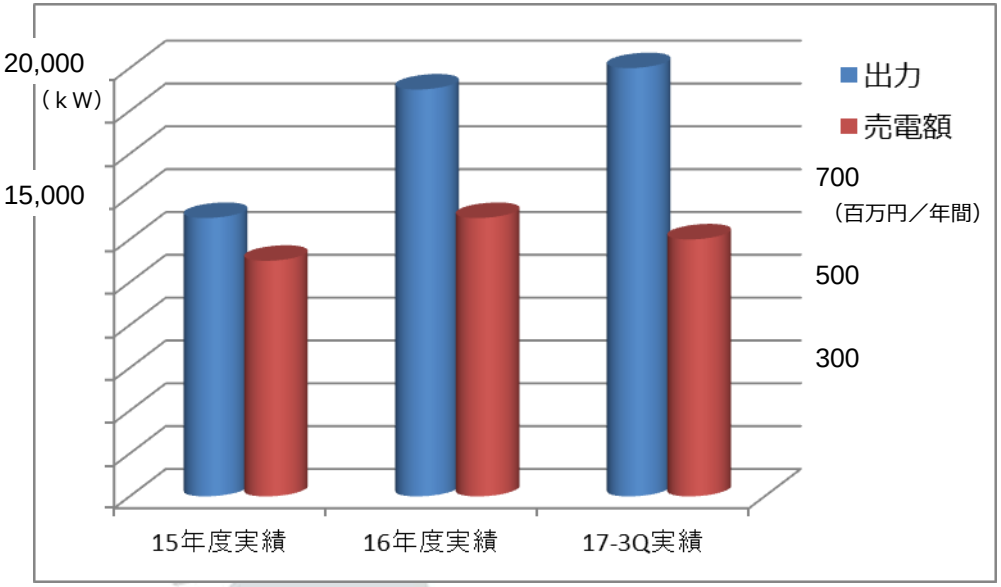
（4） 防災無線工事



（5） 環境プラント建設、運営



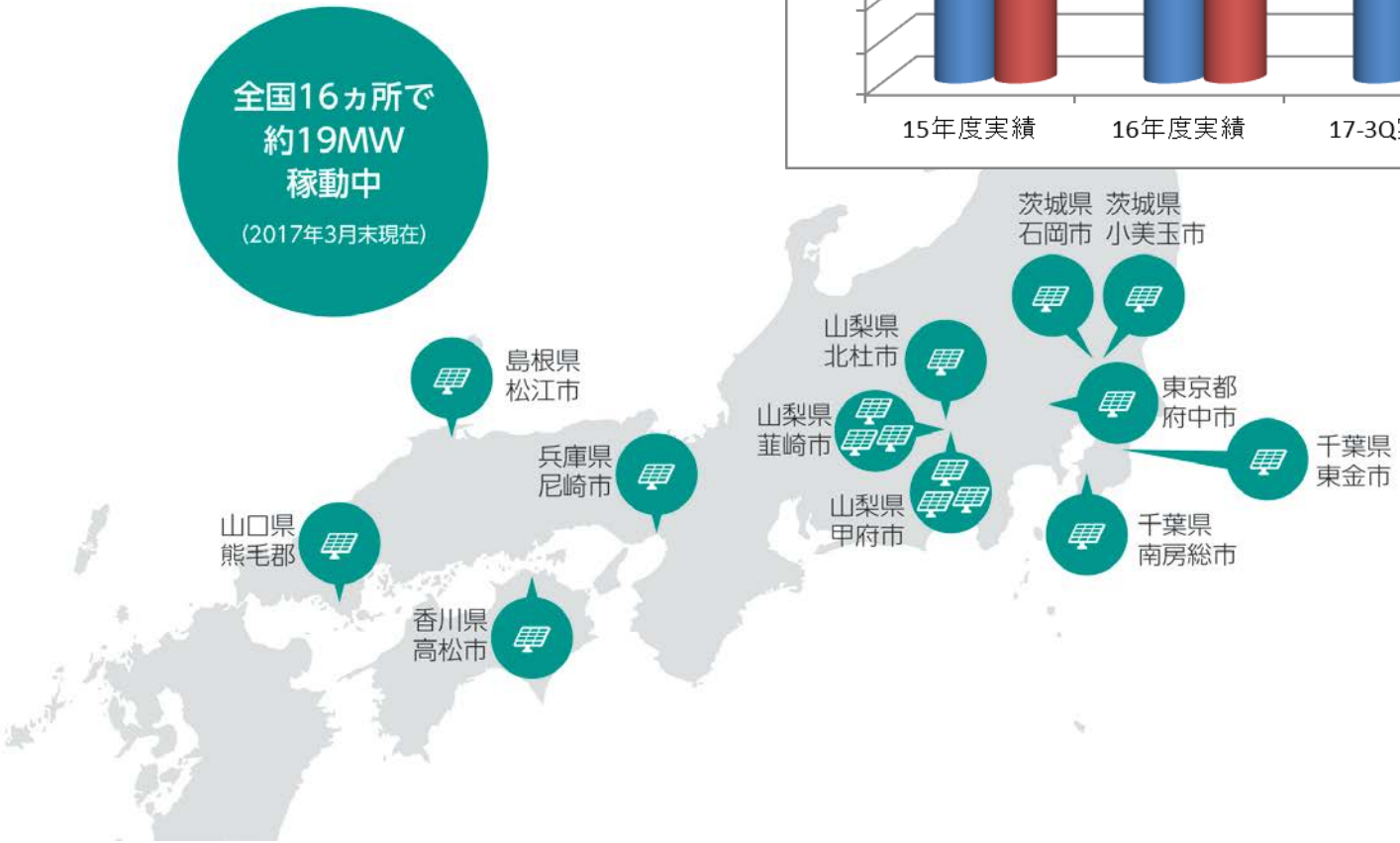
＜参考＞ 太陽光発電事業の取組み



▶ グリーンエネルギーの利用

●太陽光発電事業の展開

当社はグリーンエネルギーの利用促進を目ざし、太陽光発電事業に継続的に取り組んでいます。今後も引き続き、太陽光発電事業を展開してまいります。

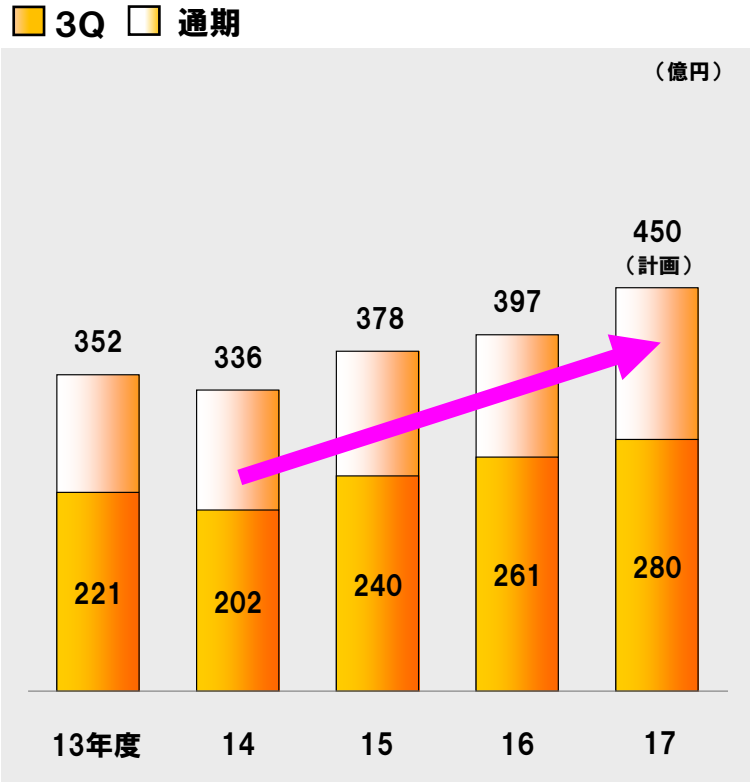


4. セグメント別の状況

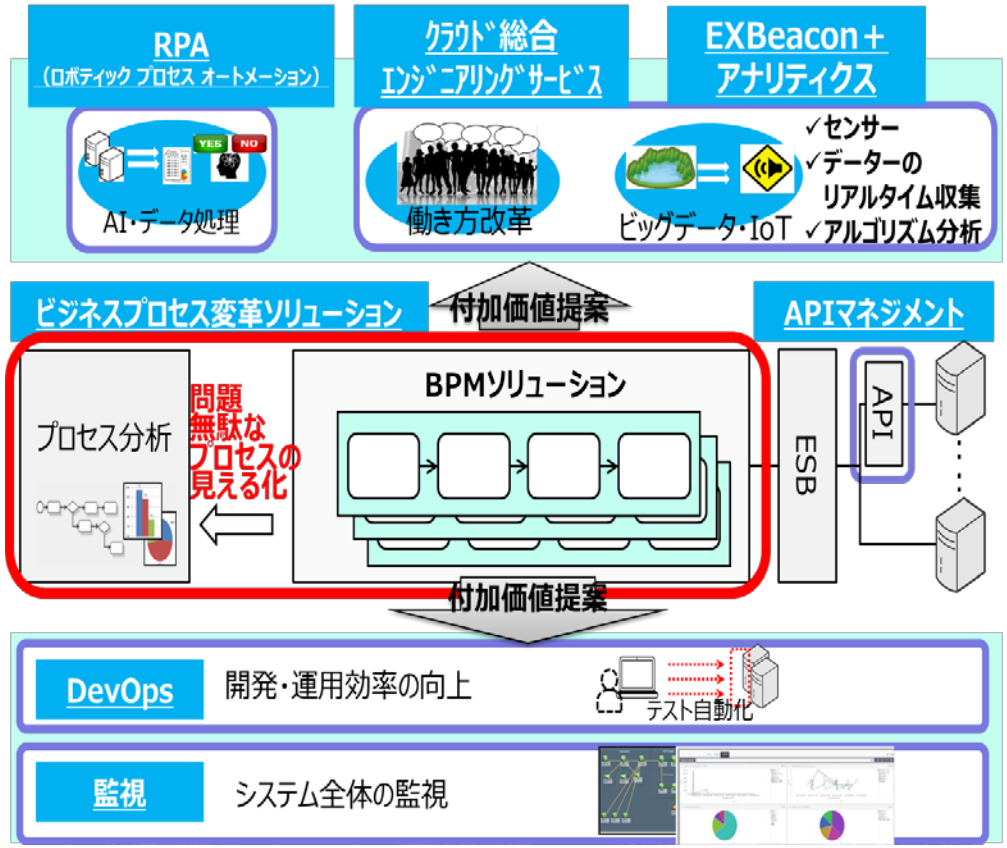
(5) システムソリューション

◆ BPMソリューションをロボティクスやセンサーなど最先端技術と融合させ付加価値拡大
◆ クラウドやジオソリューションなど新規ビジネス領域で徐々に成果

■ システムソリューションの売上高推移(連結)

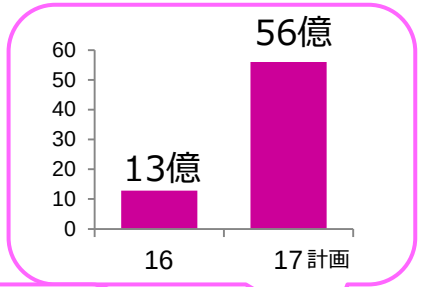


■ BPMソリューションビジネスの付加価値拡大



4. セグメント別の状況

＜参考＞ 新ソリューションの受注実績・今後の取組み



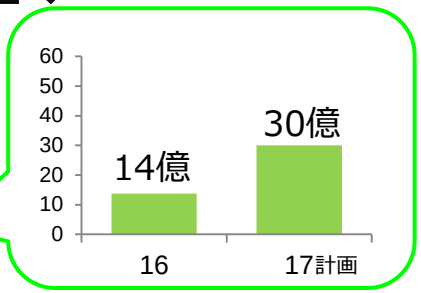
フィリピンの事業拡大進展
ベトナム事業参画
タイ事業参画（合弁会社エクシオアジア設立）

グローバル

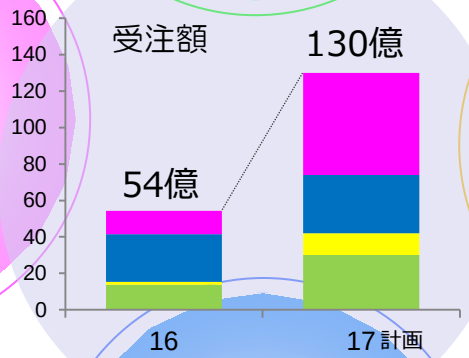
- 国際プロジェクト
- 国際事業投資等

新エネルギー分野

- エネマネサービス
- 可搬型リチウムバッテリー
- 蓄電池



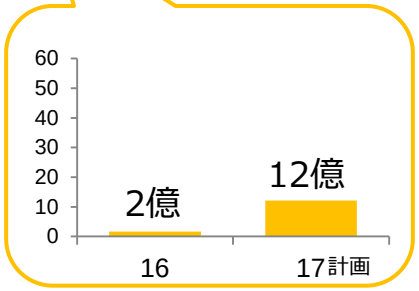
エナジービューアー、サバイバル電源、
新電力向けユーティリティクラウド、HEMSなど

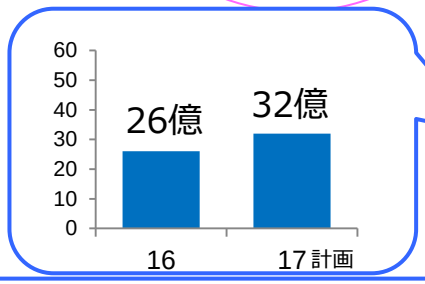


ジオソリューション分野

- ビーコン（屋内測位インフラ/センサーネットワーク）
- ガイドアプリ（観光・防災）

EXBeacon
（メッシュネットワーク機能を搭載した次世代ビーコン）
⇒ 屋内測位インフラの提供とセンサー網形成
EXTravel
（観光等ガイドアプリ）





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

ﾏｲｸﾛｿﾌﾄ社との連携によるｸﾗｳﾄﾞ総合ｴﾝｼﾞﾆｱﾘﾝｸﾞ推進
－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
ﾗｲﾝﾅｯﾌﾟ拡充、Phone Appli社資本・業務提携

車庫証明電子化システム

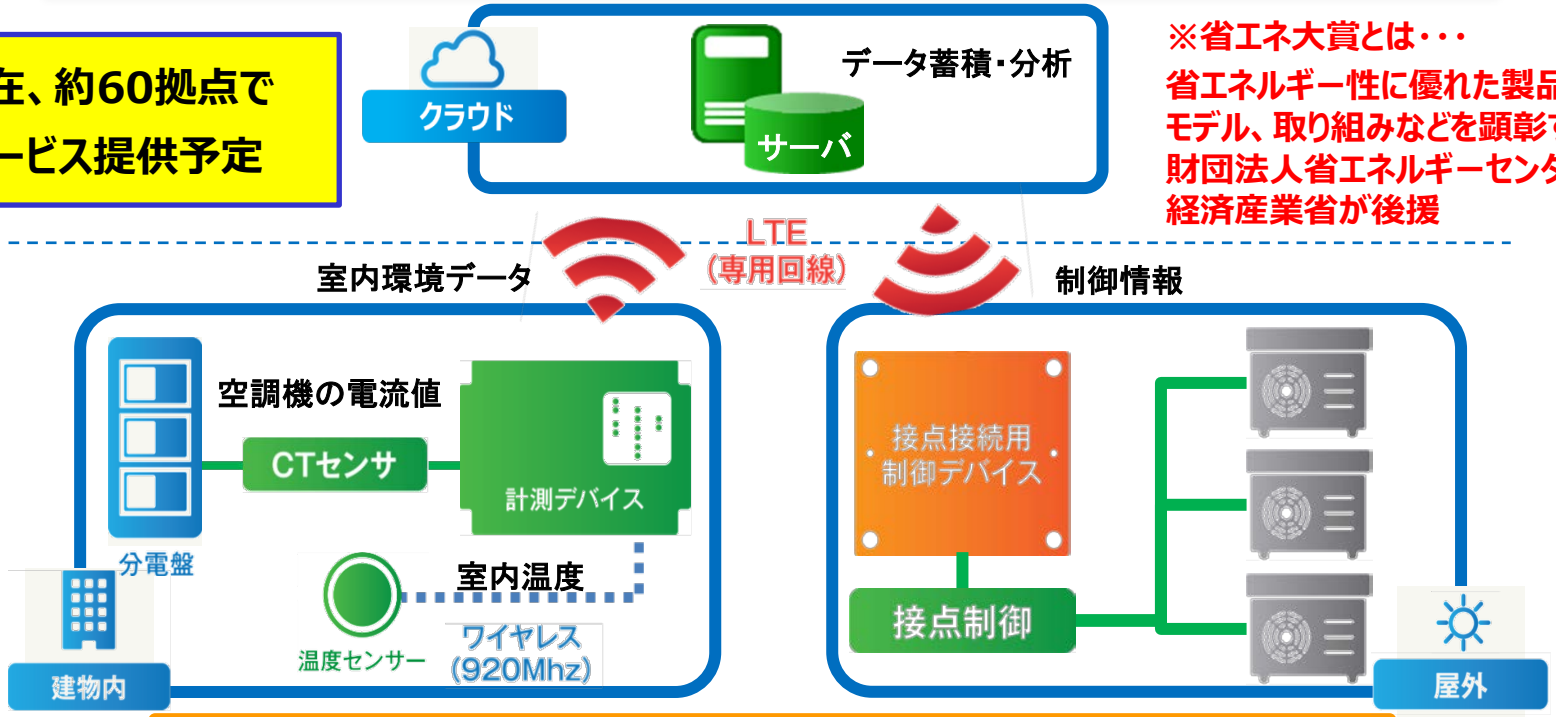
4. セグメント別の状況

＜参考＞ EnergyViewer（エナジービューアー）

- 新エネルギー分野は、電力自由化、省エネルギー志向が市場参入の契機
- 「EnergyViewer」は地域電力会社等との協業によるB2B2Xのビジネスモデル
  テプコカスタマーサービス様との協業によるサービス提供で平成29年度※省エネ大賞を受賞
- 空調制御により電力量削減、地域電力会社の顧客囲い込みツールとして展開

IoTを用いた空調機のネットワーク化

現在、約60拠点でサービス提供予定



※省エネ大賞とは・・・
省エネルギー性に優れた製品やビジネスモデル、取り組みなどを顕彰する催し
財団法人省エネルギーセンターが主催し、経済産業省が後援

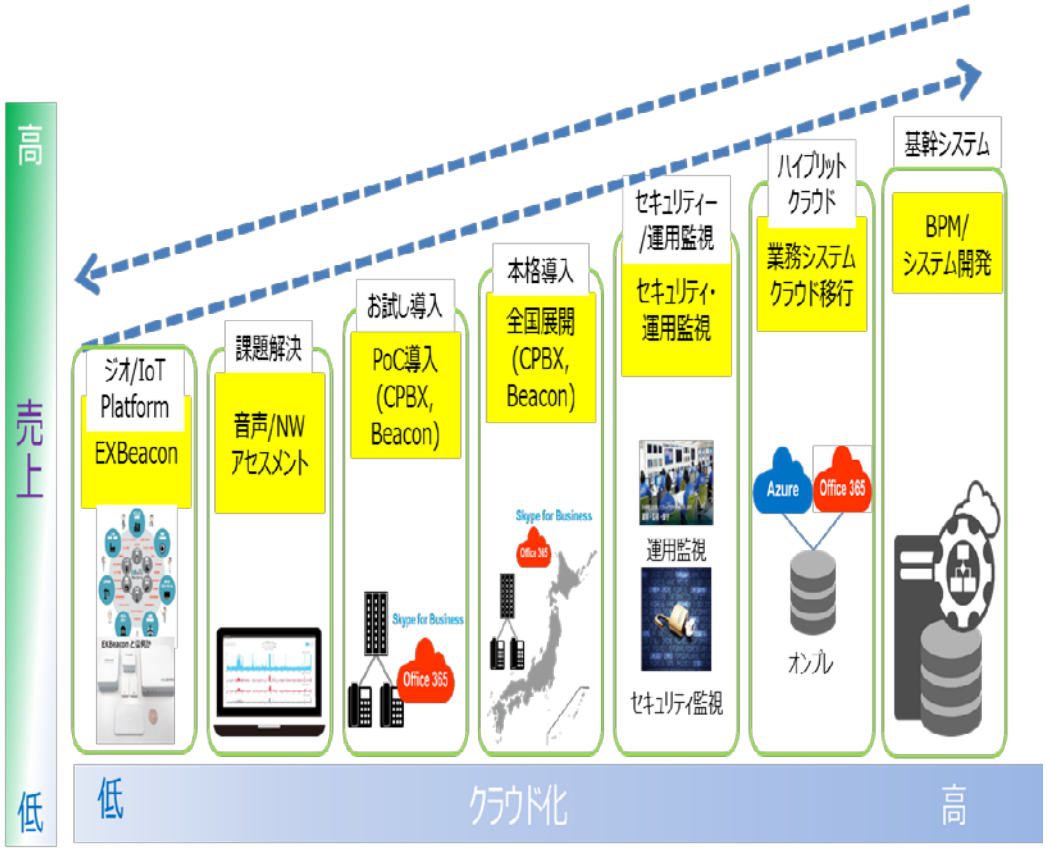
IoTデバイスを活用し、24時間365日室内環境を監視
ネットワーク化された空調機を遠隔から自動制御

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 ※

エンタープライズ向け音声ソリューションの市場開拓、IoT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の事業展開イメージ



※クラウド総合エンジニアリングとは・・・
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【2017年4月～1月末】

✓ 日本ﾏｲｸﾛｿﾌﾄと協業によるｸﾗｳﾄﾞ総合ｴﾝｼﾞﾆｱﾘﾝｸﾞの取組
-約40件受注、約120件商談中
-実績:オフィースコミュニケーションのクラウド化、クラウドPBX、クラウド版ビデオ会議導入、アセスメント等
（医療機関、製造業、商社、運輸業、自治体　等）

✓ IoT分野
無電源センサネットワークソリューションによる、農業IoTをNTT東日本と連携し開始

②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2,000名育成を1年前倒しで達成（1月末現在：2,026名、当初計画：2018年末）

③日本マイクロソフトから認定獲得

✓ 17.12　Microsoft365　Businessパートナー
✓ 17.12　Cloud Productivity　Silverパートナー
✓ 17.12　Surface Hub認定販売リセラー
✓ ＭＲＰＰ(Mixed Reality Partner Program)参画

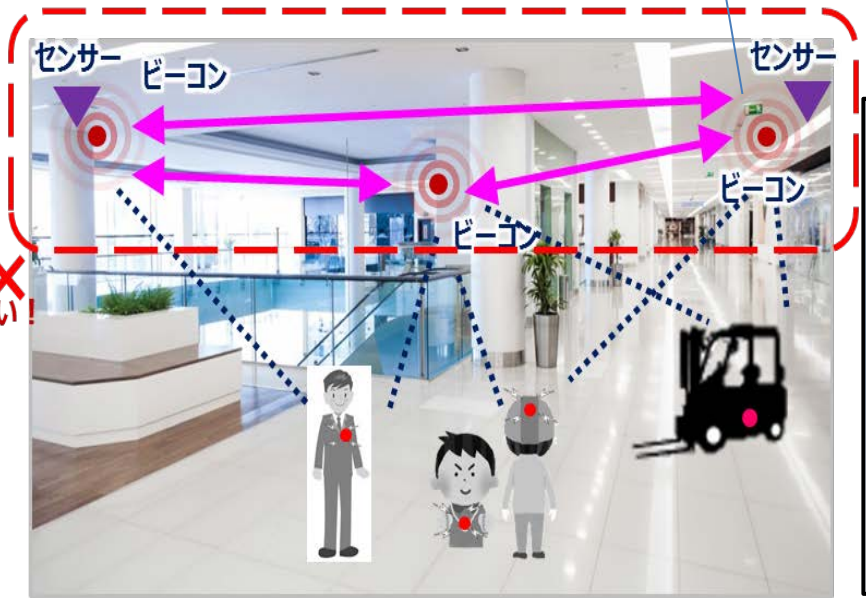
④ネクストジェン社提携による新ソリューション提供

✓ 17.11　音声認識サービス（U3COGNI）を活用したソリューションの提供開始

4. セグメント別の状況

＜参考＞ メッシュ型ビーコン

※屋内には
GPSが届かない！



メッシュ型ビーコンのメリット
（屋内で簡単に“GPS空間”のようなものが作れる）

①屋内でも位置がわかる(空間測位)

②センサ等の足回りになる
・温度センサ、人感センサ等

③高い冗長性
・一つのビーコンが壊れても他が代替する

④設置が簡単
・配線が不要

利活用シーン

【導入中・導入確定】 ８件（工場・鉄道・オフィス・建設現場など）
【POC※】 実施中25件・計画中31件（工場・オフィス・建設現場など）
【コンペ中】 ４件（メーカ，不動産コンサル，大規模オフィスなど）
【ソリューション】 EXOffice，居場所わかる君（PhoneAppli社） ［2018年1月時点］

※ＰＯＣ（Proof Of Concept）とは
・・・概念実証

工場・倉庫 など
- ◆荷物の保管場所管理
- ◆従業員の行動可視化
- ◆室内の環境管理
- ◆機械のセンサー情報収集ほか

＜状況の見える化＞

建設現場・工事現場など
- ◆作業員の所在管理
- ◆入出門管理・認証管理
- ◆モノの所在・持ち出し管理
- ◆作業報告書の管理システム

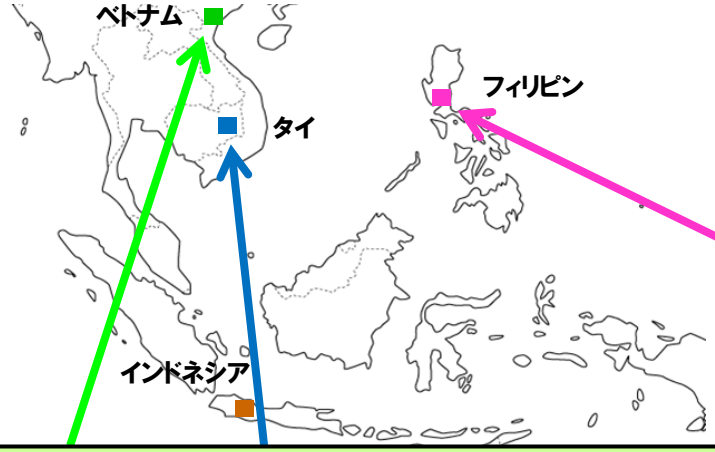
＜現場の見える化＞

オフィス など
- ◆社員位置・動線管理
- ◆入出門管理・従業員の認証
- ◆オフィス空間の環境管理
- ◆ワークスタイル改革

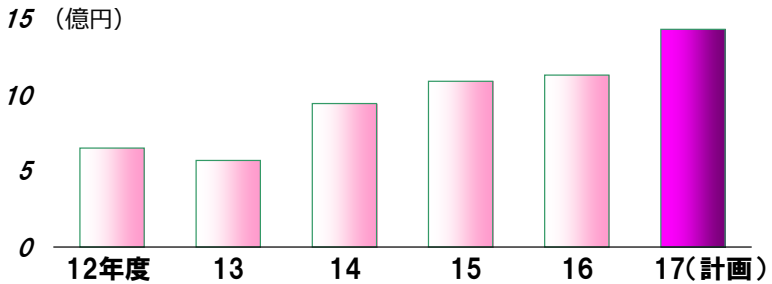
＜働き方の見せる化＞

4. セグメント別の状況

＜参考＞ グローバルの取組み



■ 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を始めとするアジア地域へ展開
＜2017年12月現在、約850名の従業員が就業中＞

・フィリピン国内で、ＩＣＴ技術者育成 → アジア各国へ
・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～完了
第３回 2017.10～実施中

インドネシアにてＦＴＴＨトライアル

2017年4月にベトナムのIBS（In-Building System）
事業新会社の株式取得に向けた契約を締結

2018年1月にタイに新合弁会社
EXEO ASIA 設立

名　　称	EXEO ASIA COMPANY LIMITED
所　在　地	タイ王国　バンコク
社　　長	船木　豊
事業内容	ICTソリューション、通信設備ならびにIP・インターネットにかかわる企画、営業、設計、施工、開発、販売および保守業務
資　本　金	6,000,000　タイバーツ
出資比率	協和エクシオ 40%、ネットチャート社 9%、S.E.C.T.社 16%、KDTS社 10%、Millennium Plus One社 25%
設立年月日	2018年1月3日

政府ODAを利用した各種案件をターゲット
・空港ＩＣＴ　・高速道路通信
・工業団地ＩＣＴ　・鉄道通信
・データセンタＩＣＴ　・ICT事業投資

5. トピックス

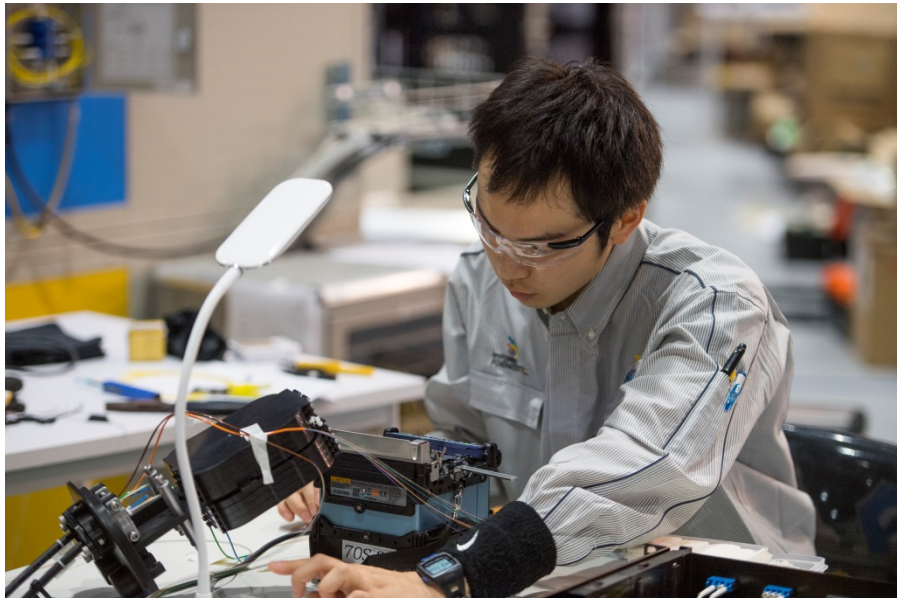
（1）技能五輪国際大会

（2）総務大臣の海外子会社ご視察

（1）技能五輪国際大会（出場職種 ： 情報ネットワーク施工）

◆ 2017年10月にアラブ首長国連邦アブダビで開催された「技能五輪国際大会」において、当社の清水社員が見事に“金”メダルを獲得！！

■ 当社の社員は、技能五輪国際大会の同職種に、日本代表として今回を含め5回出場し、全ての大会で“金”メダル獲得（４連覇を含む）



競技中の清水選手

表彰式後の清水選手

(2) 総務大臣の海外子会社ご視察

◆ 野田聖子総務大臣が、フィリピン・マニラ近郊にある当社連結子会社のトレーニングセンタをご視察

■ 2018年1月に野田大臣が、当社の連結子会社 MG EXEO NETWORK, Inc. のマニラ近郊にある、昨年5月に開所したトレーニングセンタをご訪問され、現地技術者の訓練模様をご視察

左からMG EXEO会長：マイケル・タントコ、野田大臣、当社社長：小園文典、MG EXEO社長：松田栄一

現地社員の訓練の様子をご視察

＜ 補足資料 ＞

1. 連結

（1）概況

（単位：億円）

	17.3期（16年度）		18.3期（17年度）				
			第3四半期累計期間			通　期	
	第3四半期累計期間 A	通　期 B	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	2,302	3,241	2,424	105%	73%	3,300	102%
売　上　高	1,820	2,988	1,967	108%	61%	3,200	107%
売上総利益	(11.9%) 216	(12.9%) 384	(13.5%) 266	123%	65%	(12.9%) 413	107%
販管費	(6.9%) 126	(5.9%) 176	(6.5%) 127	101%	70%	(5.7%) 183	104%
営業利益	(4.9%) 89	(7.0%) 208	(7.1%) 139	155%	60%	(7.2%) 230	110%
経常利益	(5.0%) 91	(7.2%) 214	(7.6%) 149	163%	63%	(7.4%) 236	110%
親会社株主に帰属する四半期（当期）純利益	(2.8%) 51	(4.6%) 137	(5.0%) 97	192%	62%	(4.9%) 157	114%

（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）

			17.3期（16年度）		18.3期（17年度）				
					第3四半期累計期間			通　期	
			第3四半期累計期間 A	通　期 B	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	1,312	1,822	1,270	97%	79%	1,600	88%
		NCC	188	287	240	128%	80%	300	104%
		都市インフラ	507	727	596	118%	66%	900	124%
		小　計	2,009	2,838	2,107	105%	75%	2,800	99%
	システムソリューション		293	402	316	108%	63%	500	124%
	合　計		2,302	3,241	2,424	105%	73%	3,300	102%
売上高	エンジニアリングソリューション	NTTグループ	1,042	1,683	1,111	107%	66%	1,680	100%
		NCC	133	233	175	131%	57%	310	133%
		都市インフラ	383	673	400	104%	53%	760	113%
		小　計	1,559	2,590	1,687	108%	61%	2,750	106%
	システムソリューション		261	397	280	107%	62%	450	113%
	合　計		1,820	2,988	1,967	108%	61%	3,200	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	789	658	817	103%	-	-	-
		NCC	108	107	173	160%	-	-	-
		都市インフラ	671	601	797	119%	-	-	-
		小　計	1,569	1,367	1,787	114%	-	-	-
	システムソリューション		94	68	104	110%	-	-	-
	合　計		1,663	1,435	1,892	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）

		17.3期（16年度）				18.3期（17年度）		
		16.9月末		17.3月末		17.9月末		
			構成比率	A	構成比率	B	構成比率	B-A
流動資産		1,062	(52.5%)	1,423	(58.5%)	1,264	(55.0%)	▲ 159
固定資産		959	(47.5%)	1,010	(41.5%)	1,033	(45.0%)	22
資産合計		2,022	(100%)	2,434	(100%)	2,297	(100%)	▲ 137
負債	流動負債	408	(20.2%)	612	(25.2%)	417	(18.2%)	▲ 195
	固定負債	137	(6.8%)	238	(9.8%)	237	(10.3%)	▲ 1
負債合計		545	(27.0%)	851	(35.0%)	654	(28.5%)	▲ 197
自己資本		1,471	(72.8%)	1,578	(64.8%)	1,638	(71.3%)	60
少数株主持分・新株予約権		5	(0.3%)	4	(0.2%)	4	(0.2%)	▲ 0
負債純資産合計		2,022	(100%)	2,434	(100%)	2,297	(100%)	▲ 137

（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）

	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	17.3期（16年度） 通期	18.3期（17年度） 第2四半期累計期間
営業CF	231	53	179	155	173
投資CF	▲ 28	▲ 139	▲ 20	▲ 60	▲ 14
財務CF	▲ 123	3	▲ 125	▲ 102	▲ 23
FCF	203	▲ 85	159	94	158
現金及び現金同等物残高	242	160	193	152	287

（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）

	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	17.3期（16年度） 通期	18.3期（17年度） 第2四半期累計期間
流動負債	23	135	61	10	9
固定負債	63	27	22	118	111
合　計	86	162	84	128	120

（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）

	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	17.3期（16年度） 通期	18.3期（17年度） 第2四半期累計期間
有形固定資産	32	110	8	51	14
無形固定資産	10	21	15	20	4
合　計	42	132	24	71	18

（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）

	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	17.3期（16年度） 通期	18.3期（17年度） 第2四半期累計期間
減価償却費	26	30	15	32	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			
	17.3期（16年度）		18.3期（17年度）		17.3期（16年度）		18.3期（17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	144	202	152	105%	100	134	103	103%
売上高	110	196	125	114%	73	129	81	111%
売上総利益	(6.3%) 6	(7.8%) 15	(7.3%) 9	131%	(9.0%) 6	(10.9%) 14	(10.2%) 8	125%
販管費	(8.3%) 9	(6.2%) 12	(6.6%) 8	91%	(6.8%) 5	(5.4%) 7	(6.4%) 5	105%
営業利益	(▲2.0%) ▲ 2.2	(1.6%) 3.2	(0.6%) 0.7	-	(2.2%) 1.6	(5.5%) 7.0	(3.8%) 3.0	185%
経常利益	(▲3.1%) ▲ 3.3	(1.8%) 3.5	(1.0%) 1.2	-	(2.7%) 1.9	(5.8%) 7.4	(4.2%) 3.4	172%
四半期（当期）純利益	(▲0.8%) ▲ 0.9	(2.1%) 4.0	(0.7%) 0.8	-	(4.6%) 3.3	(5.8%) 7.4	(2.7%) 2.2	66%

（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。

2. 単独

（1）概況

（単位：億円）

	17.3期（16年度）		18.3期（17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	1,890	2,683	2,009	106%	74%	2,730	102%
売　上　高	1,494	2,435	1,609	108%	61%	2,640	108%
売上総利益	(8.5%) 126	(9.5%) 232	(10.2%) 163	129%	63%	(9.8%) 260	112%
販　管　費	(5.6%) 83	(4.9%) 120	(5.6%) 89	107%	69%	(4.9%) 130	108%
営業利益	(2.9%) 43	(4.6%) 112	(4.6%) 74	172%	57%	(4.9%) 130	116%
経常利益	(3.3%) 48	(5.0%) 122	(7.3%) 117	241%	67%	(6.6%) 174	142%
四半期（当期）純利益	(8.0%) 119	(7.0%) 171	(5.6%) 90	76%	70%	(4.9%) 130	76%

（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）

				17.3期（16年度）		18.3期（17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	アクセス	540	770	535	99%	76%	700	91%
			ネットワーク	146	221	149	102%	83%	180	81%
			モバイル	459	604	430	94%	81%	530	88%
			小　計	1,146	1,596	1,115	97%	79%	1,410	88%
		NCC		182	275	234	128%	81%	290	105%
		都市インフラ		394	588	483	123%	67%	720	122%
		小　計		1,723	2,460	1,833	106%	76%	2,420	98%
	システムソリューション			166	222	176	106%	57%	310	139%
	合　計			1,890	2,683	2,009	106%	74%	2,730	102%
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	467	747	493	105%	67%	740	99%
			ネットワーク	116	211	137	118%	64%	215	101%
			モバイル	331	506	340	103%	63%	540	107%
			小　計	916	1,465	971	106%	65%	1,495	102%
		NCC		130	226	169	130%	56%	305	135%
		都市インフラ		303	517	315	104%	54%	590	114%
		小　計		1,349	2,209	1,456	108%	61%	2,390	108%
	システムソリューション			144	225	152	106%	61%	250	111%
	合　計			1,494	2,435	1,609	108%	61%	2,640	108%
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	237	188	230	97%	－	－	－
			ネットワーク	113	92	103	92%	－	－	－
			モバイル	358	328	418	117%	－	－	－
			小　計	709	608	752	106%	－	－	－
		NCC		106	103	167	158%	－	－	－
		都市インフラ		565	545	713	126%	－	－	－
		小　計		1,380	1,257	1,634	118%	－	－	－
	システムソリューション			75	49	72	97%	－	－	－
	合　計			1,456	1,307	1,707	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
今井　・　三嶋
ＴＥＬ：03-5778-1073
ＵＲＬ：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。