

2013年度(2014年3月期)

第2四半期 決算説明会

2013年11月14日



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. 2013年度 第2四半期業績	… 3	3. トピックス	… 20
(1) 概況	… 4	(1) iPhone	… 21
(2) 受注高	… 5	(2) 東京オリンピック	… 22
(3) 売上高	… 6	(3) 新ソリューションビジネス	… 23
(4) 営業利益	… 7	(4) エネルギービジネス	… 24
(5) キャッシュフロー	… 9	(5) 保守ビジネス	… 25
2. 2013年度 通期見通し	… 10	(6) グローバルビジネス	… 26
(1) 概況	… 11	(7) M&A・生産性の向上	… 27
(2) 事業の中期見通し	… 13	4. 株主価値の向上	… 29
(3) 主要通信キャリアの設備投資動向	… 14	(1) 株主還元	… 30
(4) NTTグループ(アクセス・ネットワーク)	… 15		
(5) NTTグループ(モバイル)	… 16		
(6) マルチキャリア	… 17		
(7) 環境・社会インフラ	… 18		
(8) システムソリューション	… 19		

1. 2013年度 第2四半期業績

- (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. 2013年度第2四半期業績



(1) 概況

◆ 増収増益

◆ 計画を上回る進捗

■ 2013年度2Q業績(連結)

(単位:億円)

	12年度 2Q実績 A	13年度 2Q計画 B	13年度 2Q実績 C	前期比 C/A	計画比 C/B
受注高	1,582	1,360	1,432	91%	105%
売上高	1,275	1,310	1,281	100%	98%
売上総利益	(11.7%) 149	(11.5%) 150	(12.4%) 159	107%	106%
販管費	(7.2%) 91	(6.9%) 90	(6.8%) 86	95%	96%
営業利益	(4.5%) 57	(4.6%) 60	(5.7%) 72	126%	121%
経常利益	(4.9%) 62	(4.7%) 62	(5.9%) 75	121%	122%
四半期純利益	(2.8%) 35	(3.8%) 50	(4.9%) 63	177%	126%

(注)1. 億円未満は切り捨てています。

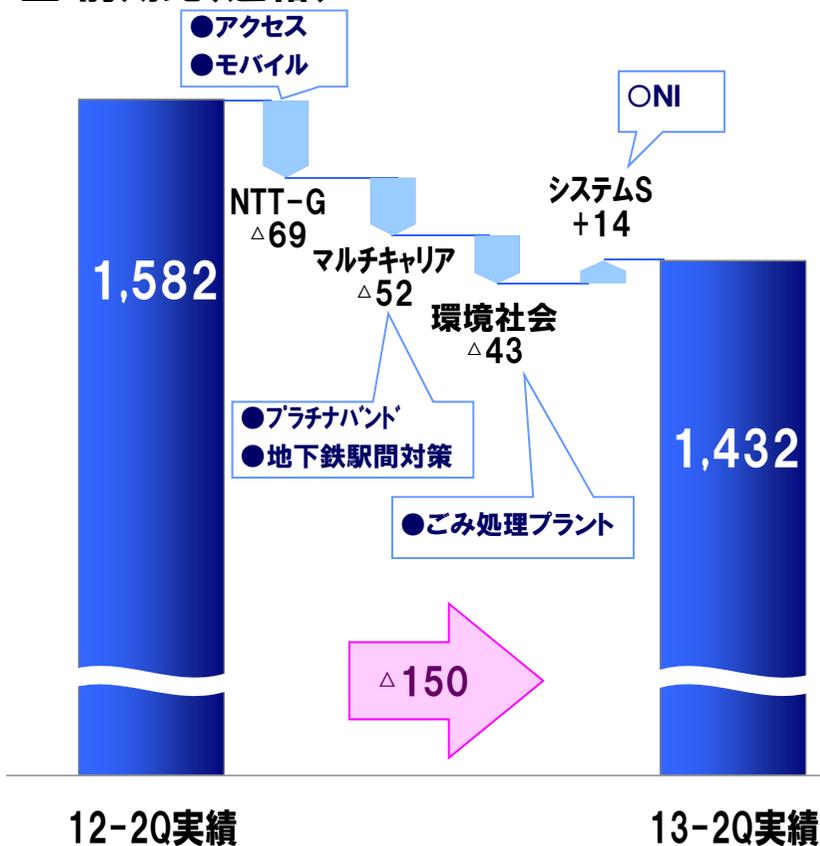
2. ()内は売上高に対する割合です。

1. 2013年度第2四半期業績

(2) 受注高

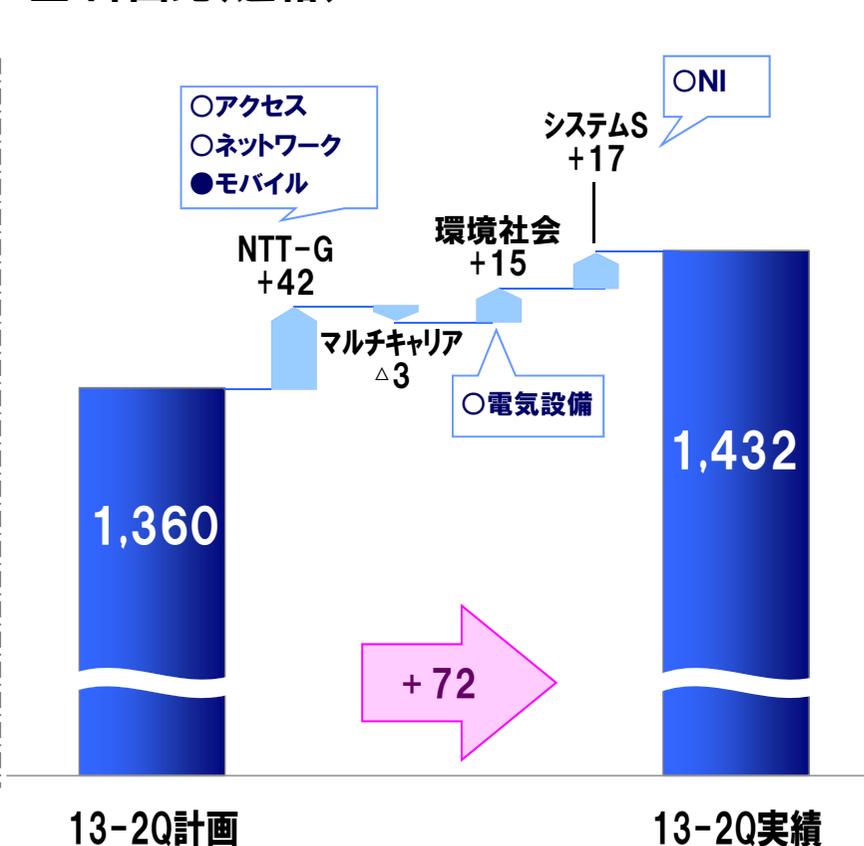
- ◆ 前期の一時的受注増の影響により前期比減
- ◆ 計画を上回る進捗

■ 前期比(連結)



■ 計画比(連結)

(単位:億円)



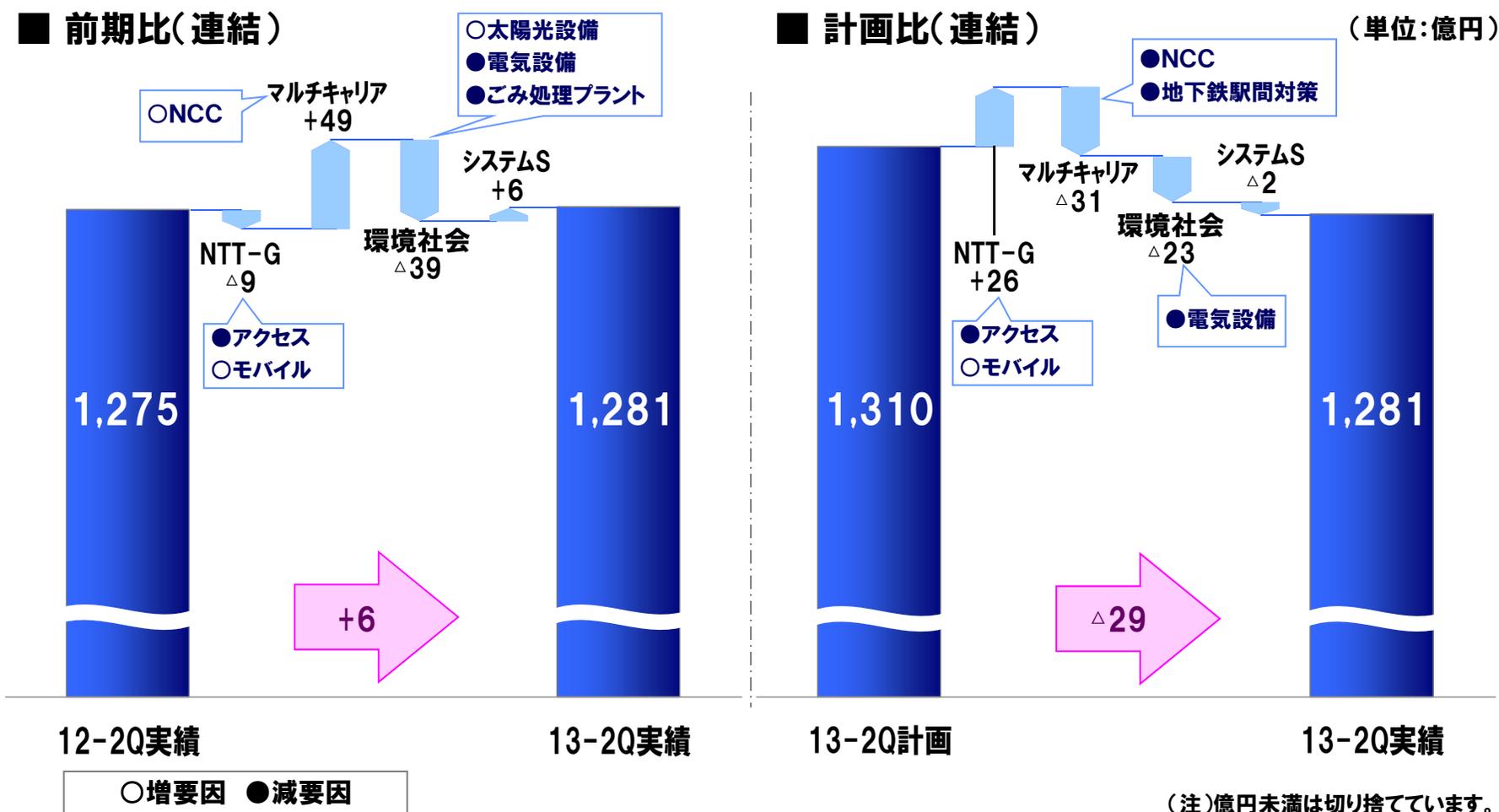
○ 増要因 ● 減要因

(注)億円未満は切り捨てています。

1. 2013年度第2四半期業績

(3) 売上高

◆ 豊富な繰越工事を背景に前期比増
 ◆ 工期延伸等の影響で計画をやや下回る進捗



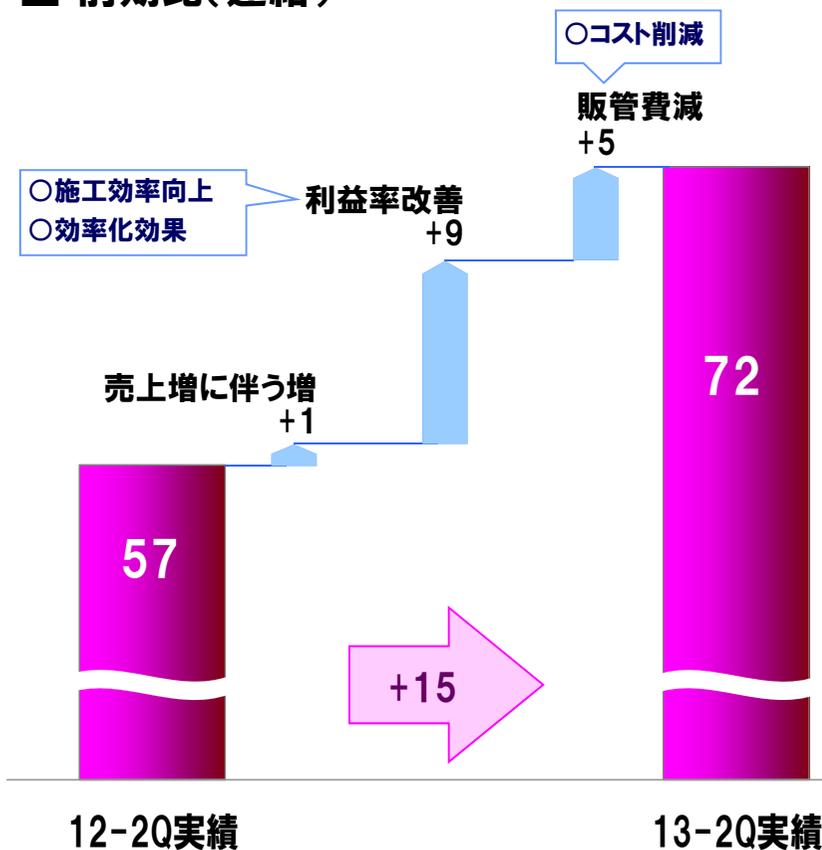
1. 2013年度第2四半期業績



(4) 営業利益

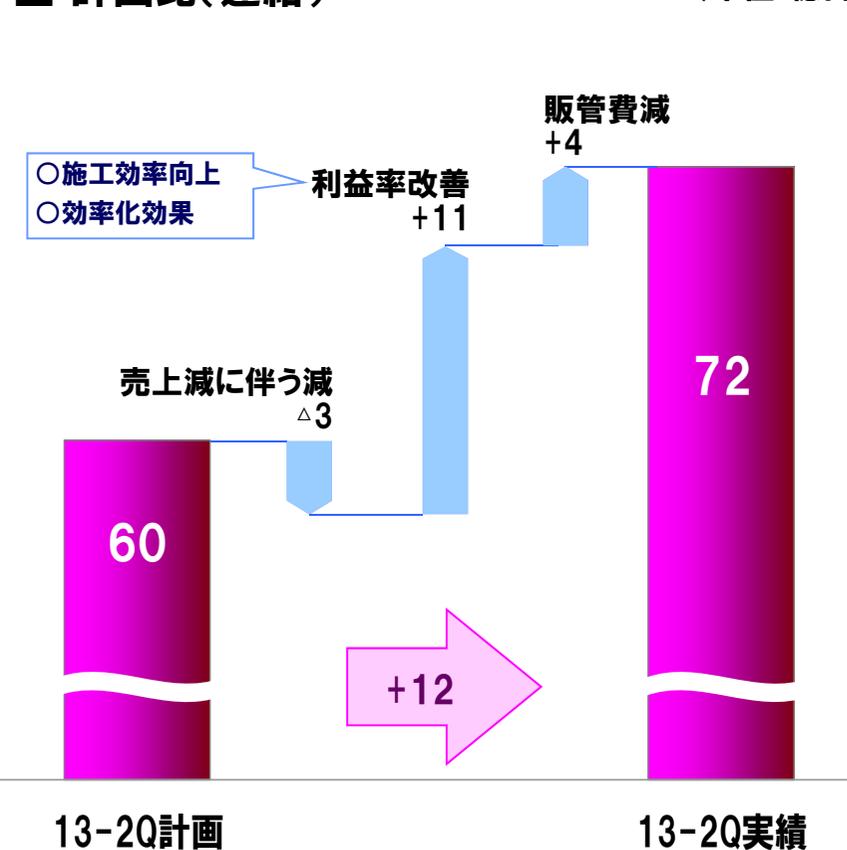
- ◆ 前期・計画ともに上回り好調に推移
- ◆ 2Qでは過去最高

■ 前期比(連結)



■ 計画比(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。

1. 2013年度第2四半期業績

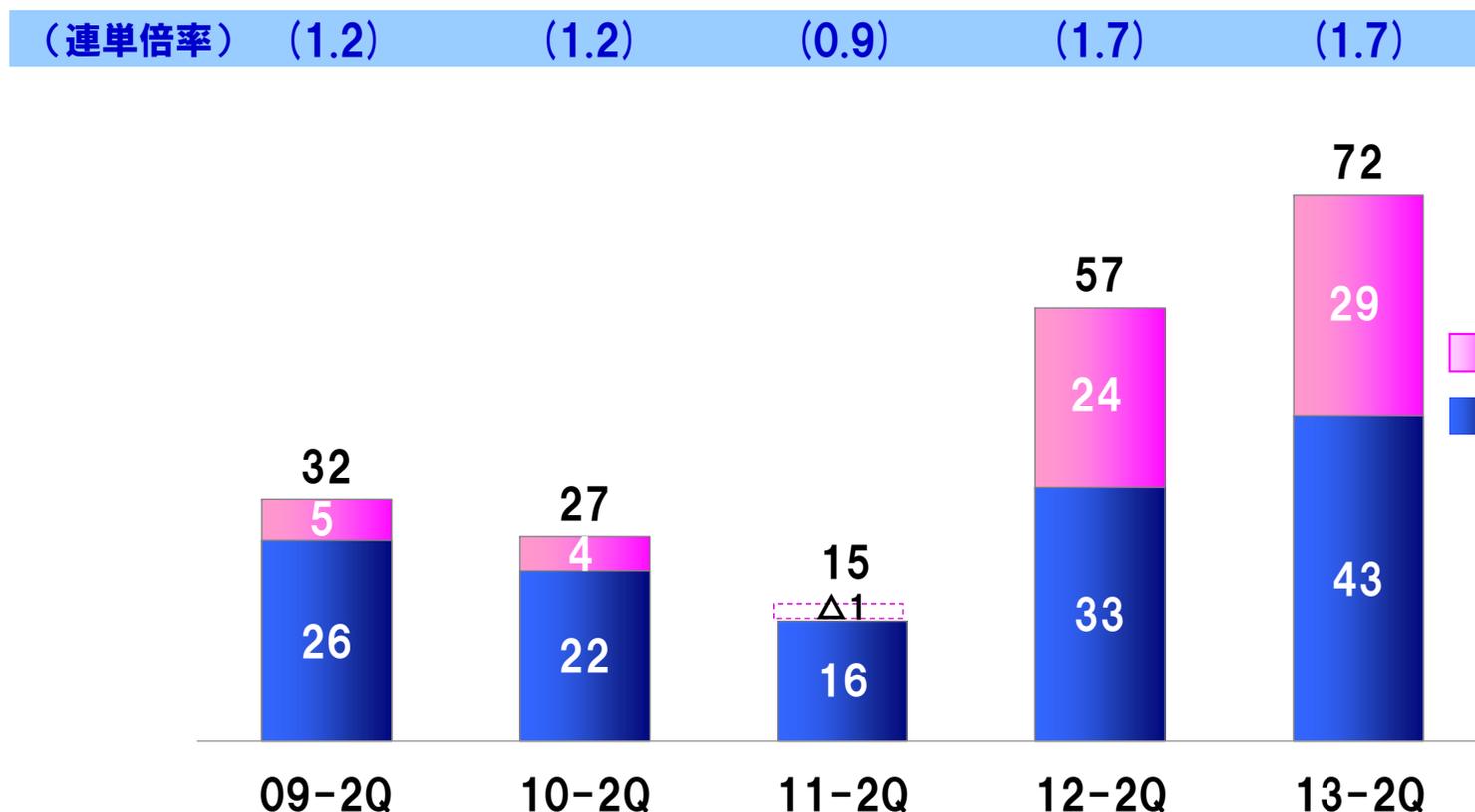


<参考> グループ会社の利益推移

◆ グループ会社利益は引き続き高水準

■ 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. 億円未満は切り捨てています。

1. 2013年度第2四半期業績



(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 2Q	12年度 通期	13年度 2Q
期首手持資金	222	176	123	123	146
営業CF	6	164	106	71	39
投資CF	△ 15	△ 45	△ 11	△ 21	△ 17
財務CF	△ 36	△ 175	△ 17	△ 30	△ 50
期末手持資金	176	123	203	146	118

(注)億円未満は切り捨てています。

2. 2013年度 通期見通し

- (1) 概況
- (2) 事業の中期見通し
- (3) 主要通信キャリアの設備投資動向
- (4) NTTグループ(アクセス・ネットワーク)
- (5) NTTグループ(モバイル)
- (6) マルチキャリア
- (7) 環境・社会インフラ
- (8) システムソリューション

2. 2013年度通期見通し



(1) 概況

◆ 通期計画達成に向けて引き続き尽力

■ 2013年度通期計画(連結)

(単位:億円)

	12年度		13年度		前期比 D/B
	2Q実績 A	通期実績 B	2Q実績 C	通期計画 D	
受注高	1,582	3,178	1,432	3,000	94%
売上高	1,275	3,013	1,281	3,050	101%
売上総利益	(11.7%) 149	(12.0%) 361	(12.4%) 159	(12.0%) 365	101%
販管費	(7.2%) 91	(6.0%) 180	(6.8%) 86	(5.9%) 180	100%
営業利益	(4.5%) 57	(6.0%) 180	(5.7%) 72	(6.1%) 185	103%
経常利益	(4.9%) 62	(6.0%) 181	(5.9%) 75	(6.1%) 187	103%
当期(四半期) 純利益	(2.8%) 35	(3.8%) 113	(4.9%) 63	(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。

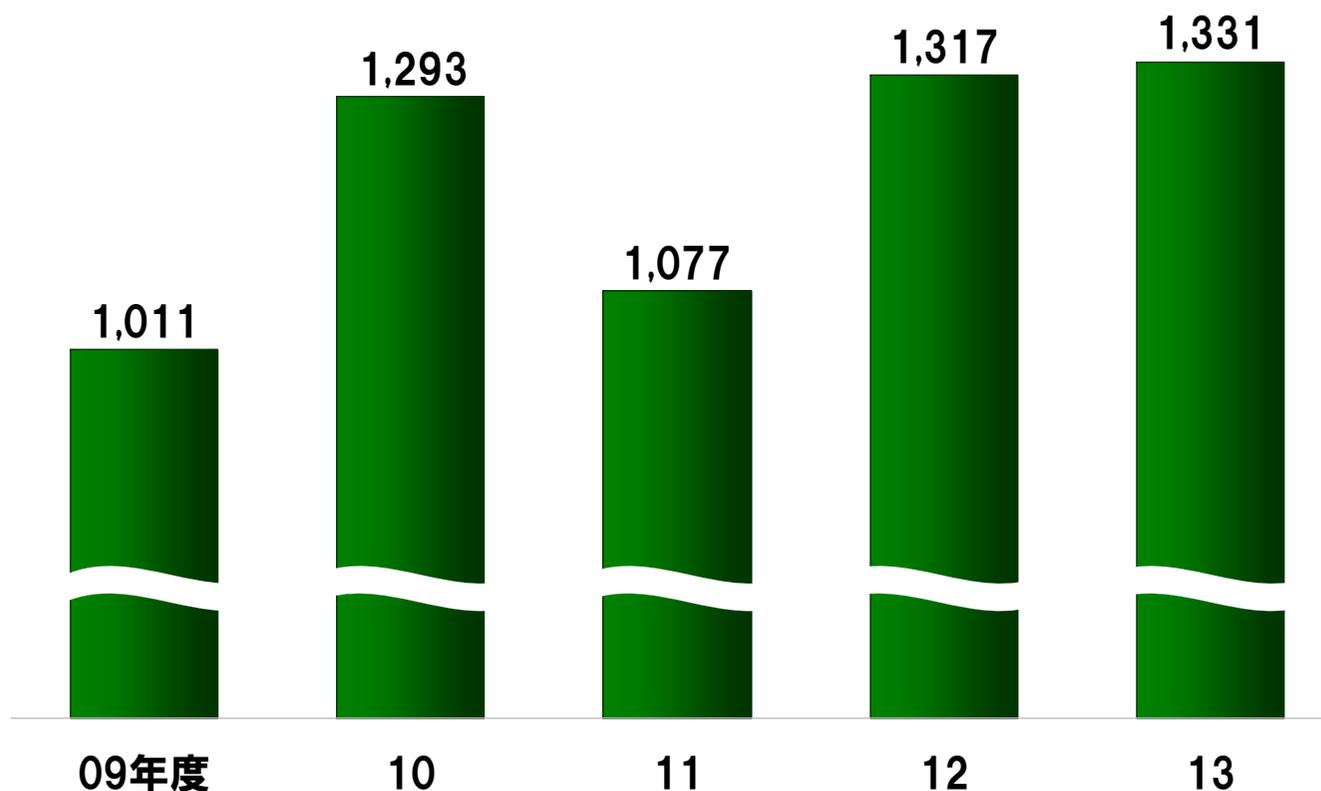
2. 2013年度通期見通し

<参考> 下半期繰越工事の状況

◆ 3Q繰越工事も引き続き高水準

■ 下半期への繰越工事高(2Q→3Q)の推移(連結)

(単位:億円)

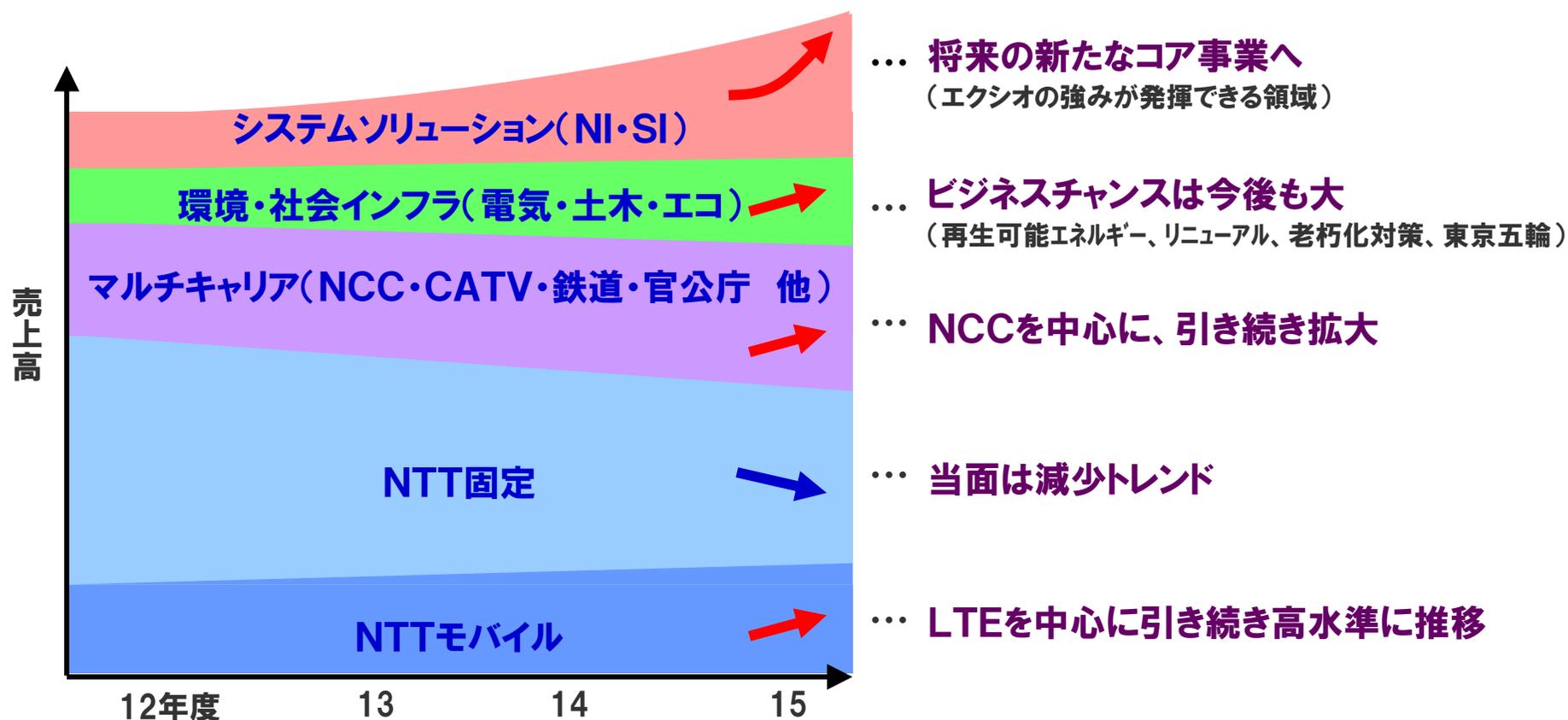


(注)億円未満は切り捨てています。

2. 2013年度通期見通し

(2) 事業の中期見通し

◆ NTT固定の減少を他事業でカバーし中期的に増収増益を継続

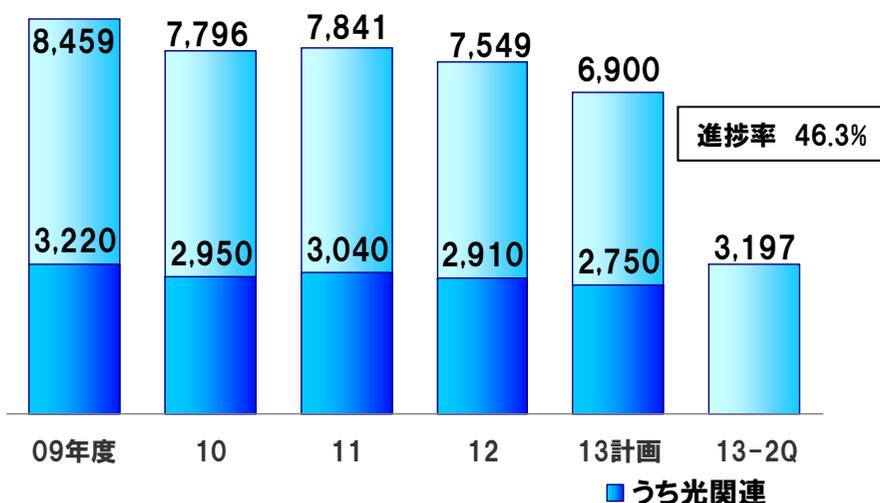


2. 2013年度通期見通し



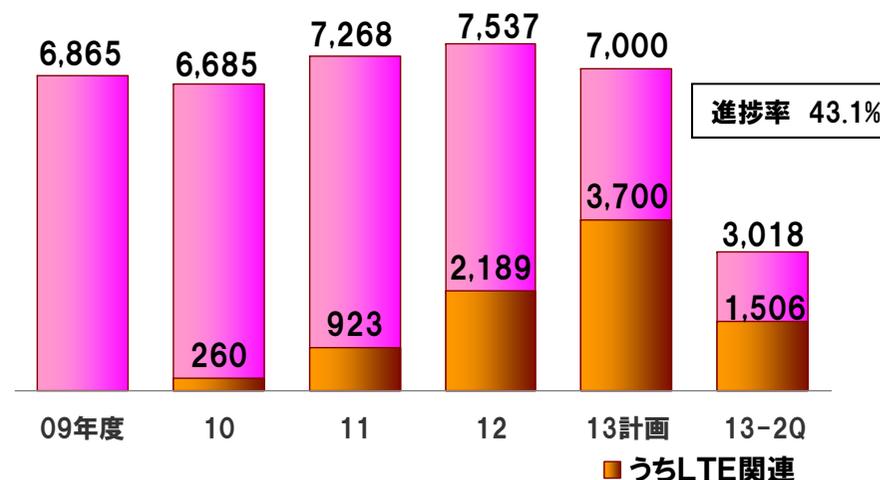
(3) 主要通信キャリアの設備投資動向

■ NTT東西

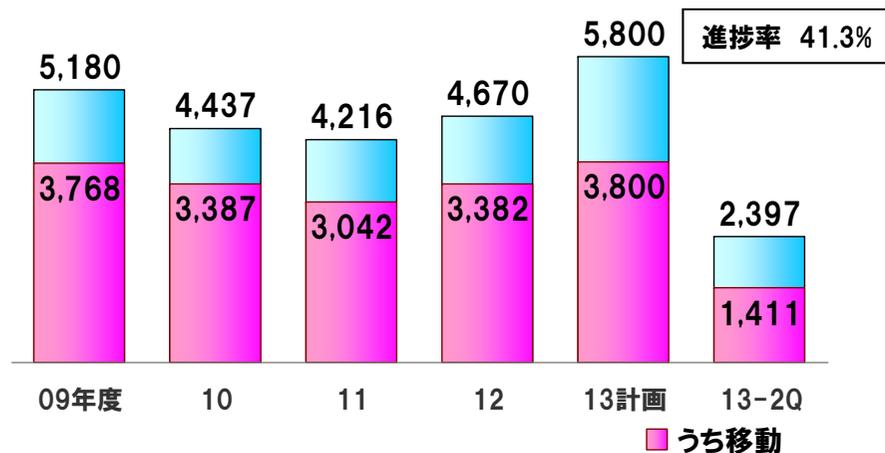


■ NTTドコモ

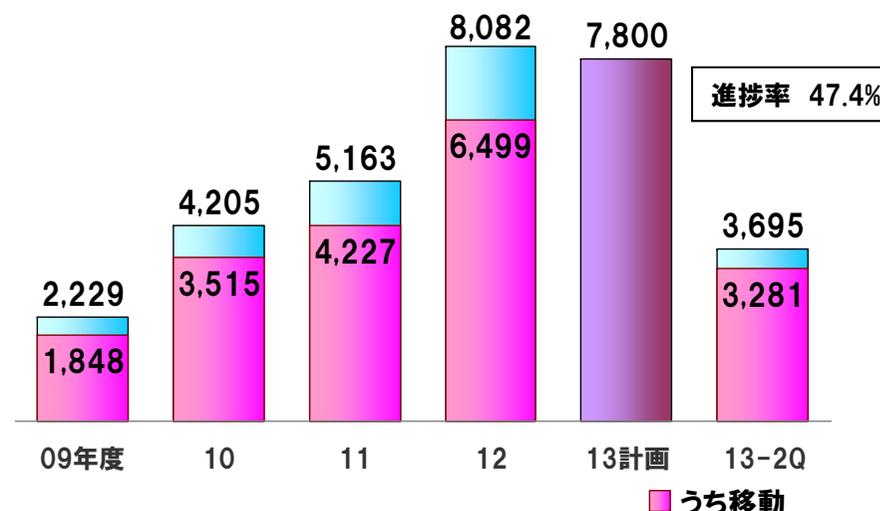
(単位:億円)



■ KDDI



■ ソフトバンク



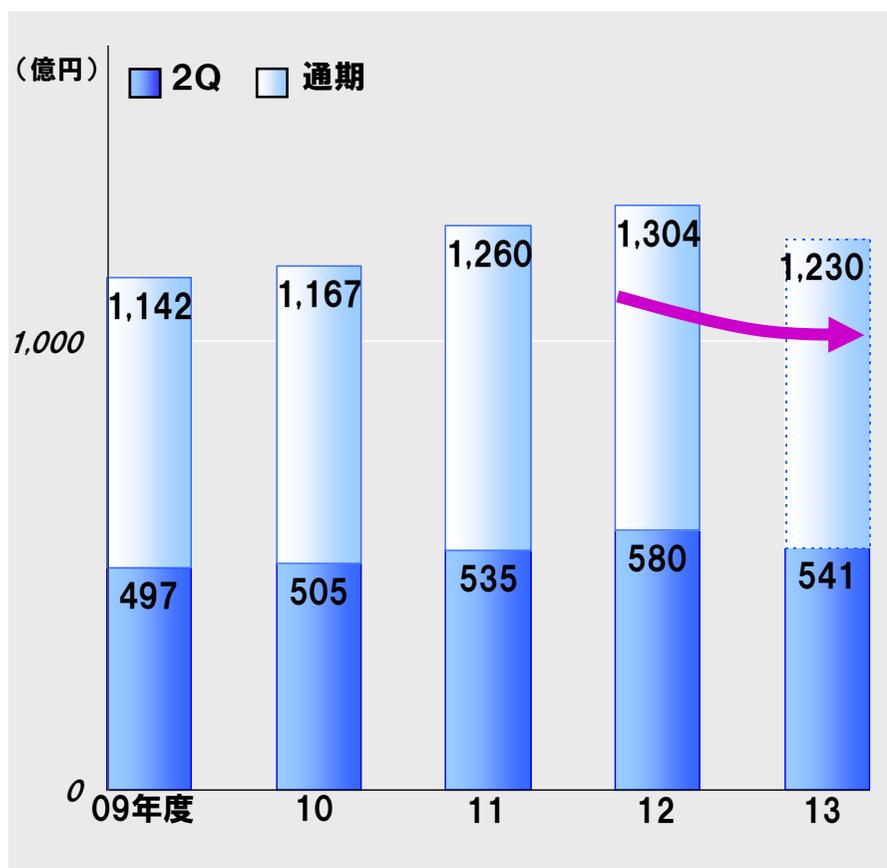
(出所:通信キャリア各社発表値)

2. 2013年度通期見通し

(4) NTTグループ（アクセス・ネットワーク）

- ◆ 固定系は当面減少トレンド
- ◆ 東北復興工事は来期本格化

■ NTTグループ（固定系）の売上高推移（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△5,000億円以上
(2011年度比)

2016年3月期までに
Capex to Sales 15%

(出所:NTT IR資料より)

今後の見通し

- 東北復興
- 保守
- レガシー縮退前倒し(ネットワーク)

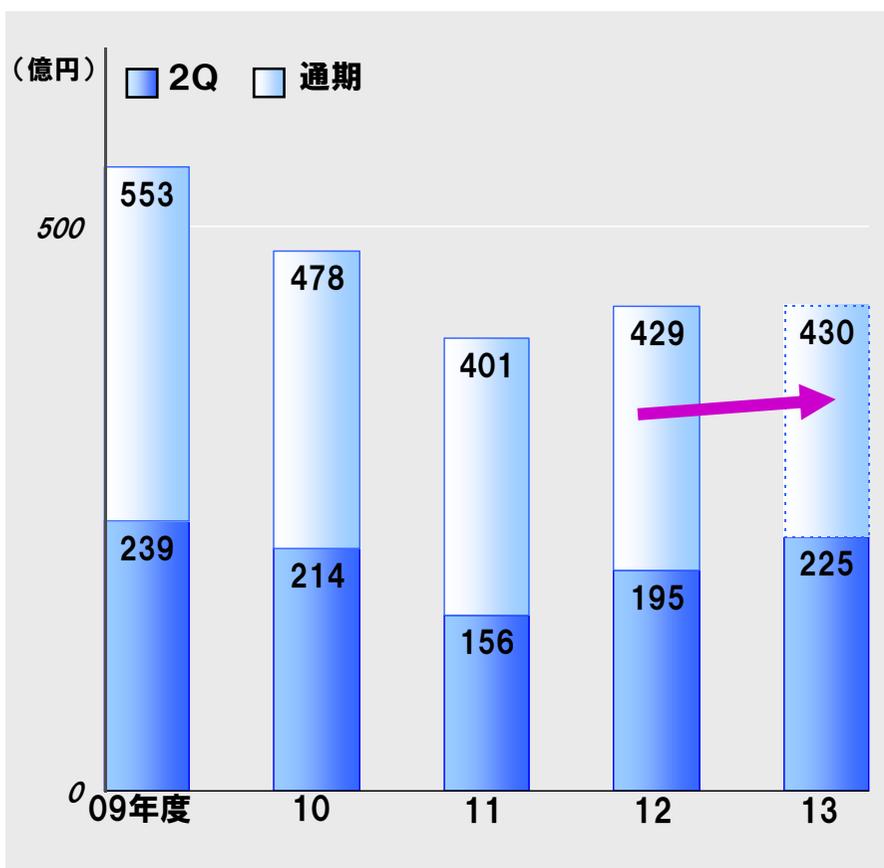
- サービス総合
- 光エリア拡大

2. 2013年度通期見通し

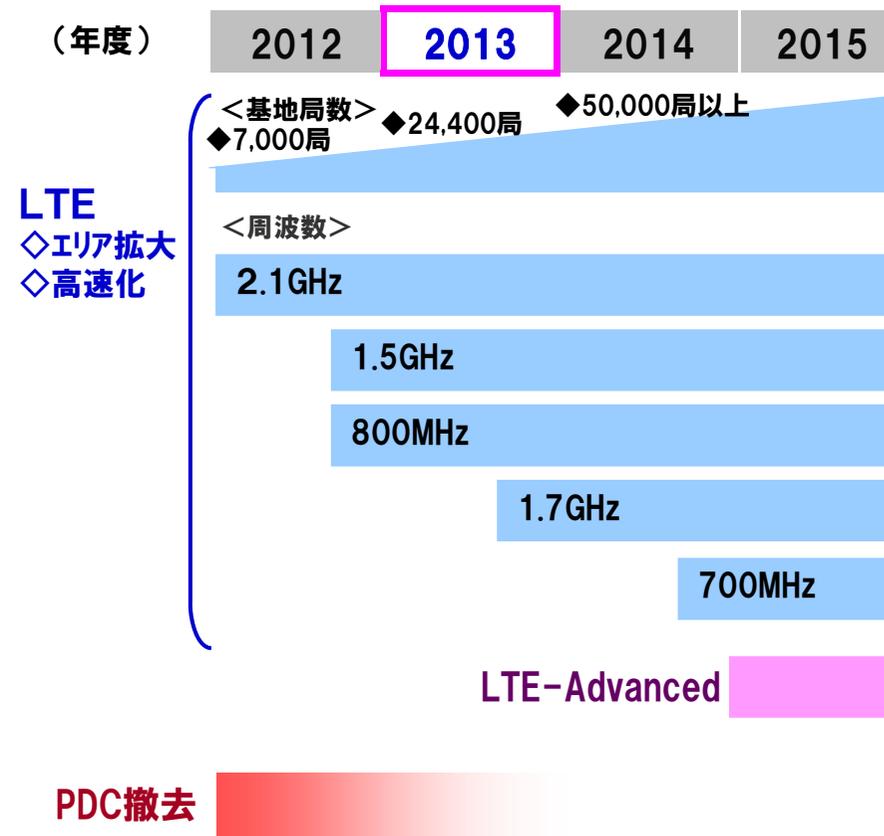
(5) NTTグループ（モバイル）

- ◆ LTE工事は一層本格化の見通し
- ◆ 万全の施工体制で対応

■ NTTグループ（モバイル）の売上高推移（連結）



NTTドコモの技術動向

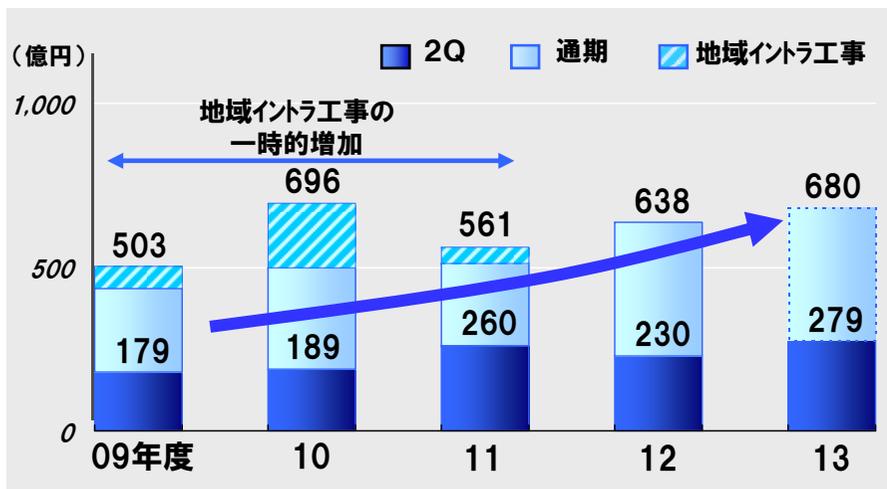


2. 2013年度通期見通し

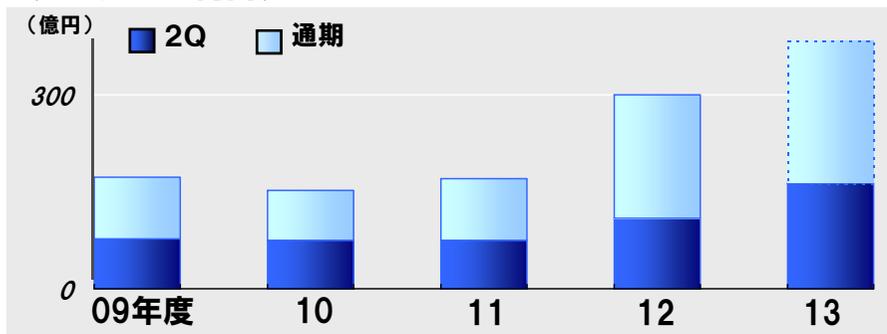
(6) マルチキャリア

- ◆ NCCにおいてもLTE工事は一層本格化の見通し
- ◆ シェア拡大にも引き続き尽力

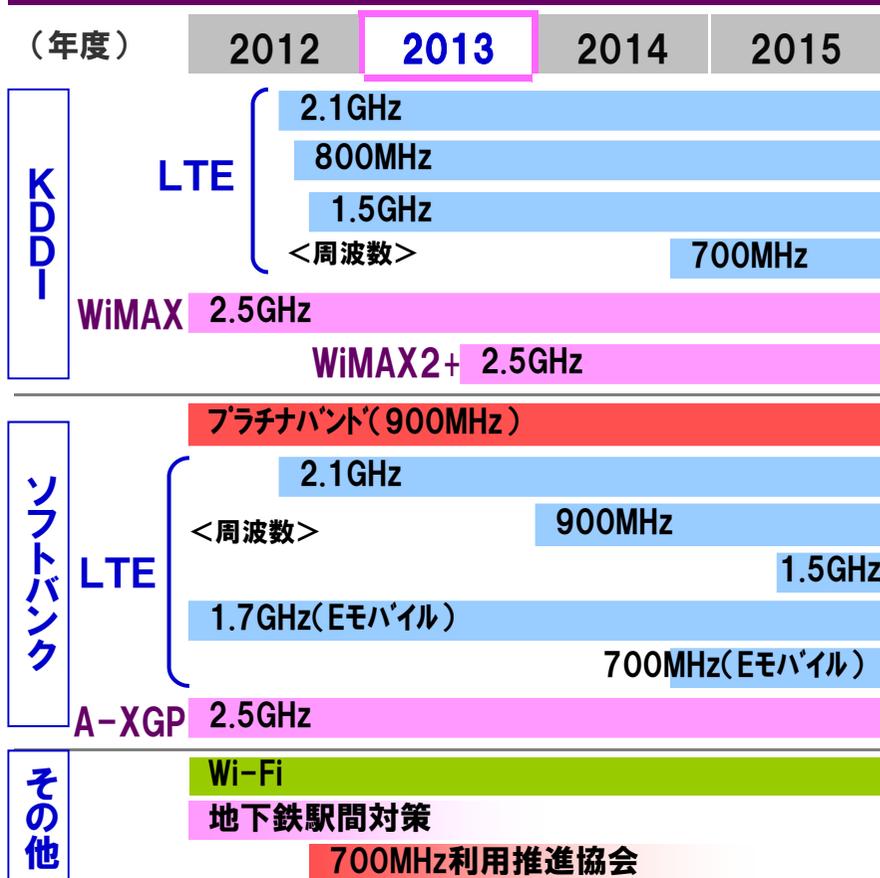
■ マルチキャリアの売上高推移(連結)



(うち、NCC再掲)



モバイルの技術動向(NCC他)

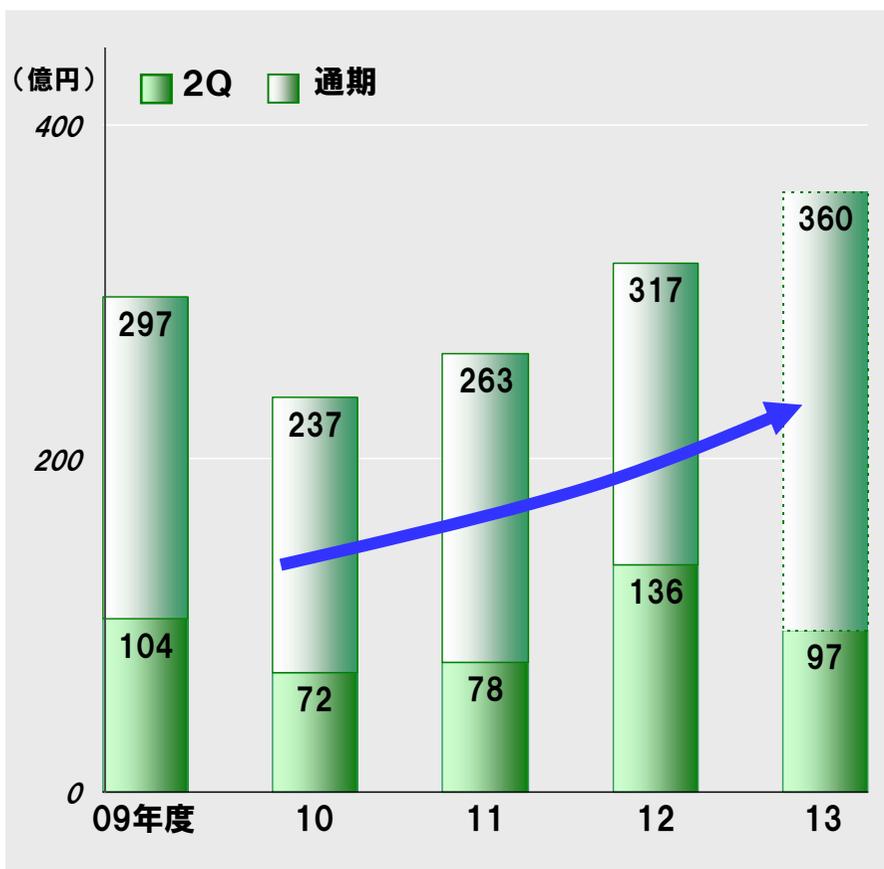


2. 2013年度通期見通し

(7) 環境・社会インフラ

- ◆ 上期遅れも通期では挽回
- ◆ 外部環境はフォローウインド

■ 環境・社会インフラの売上高推移(連結)



(外部環境)

- 首都圏再開発
- 再生可能エネルギー
- インフラ老朽化対策
- 防災・減災
- リニューアル需要
- 東京オリンピック

(当社の営業領域)

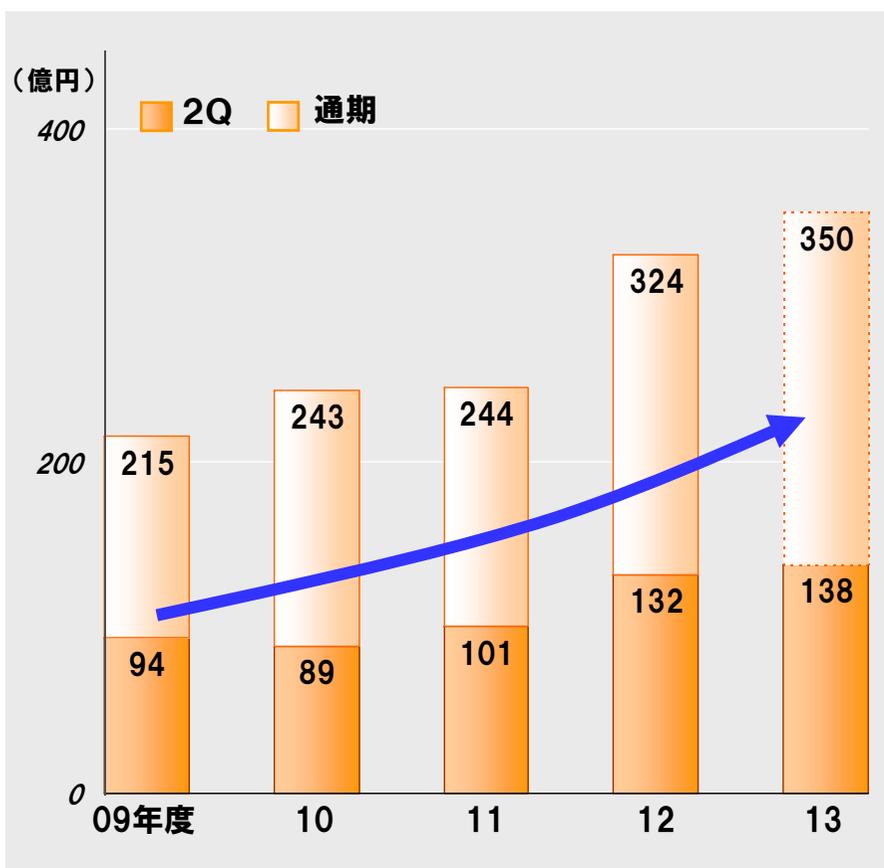


2. 2013年度通期見通し

(8) システムソリューション

- ◆ 順調に拡大中
- ◆ 当社の“強み”を活かし、将来のコア事業へ

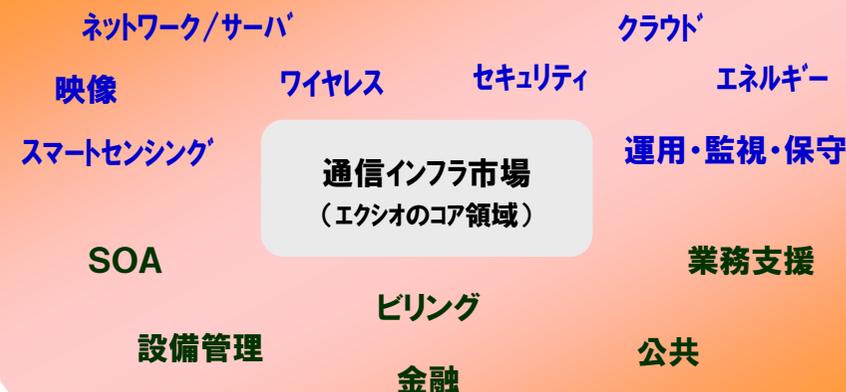
■ システムソリューションの売上高推移(連結)



ソリューション体制強化
(2013年4月 ICTソリューション事業本部新設)

NIソリューション

ICT市場(エクシオのニューコア領域)



SIソリューション

グループ約1,000名のSI部隊



3. トピックス

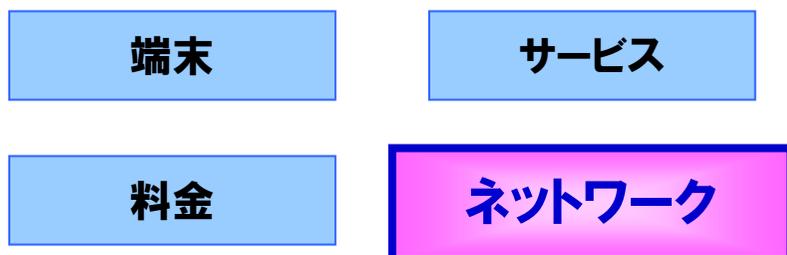
- (1) iPhone
- (2) 東京オリンピック
- (3) 新ソリューションビジネス
- (4) エネルギービジネス
- (5) 保守ビジネス
- (6) グローバルビジネス
- (7) M&A、生産性の向上

3. トピックス

(1) iPhone

- ◆ モバイル3社のiPhone販売によりネットワークの重要性は益々大
- ◆ LTE関連投資の更なる前倒しに期待

■ 通信キャリアを選ぶ要因



“つながりやすさ”がより重要に

■ iPhone対応周波数帯

周波数	docomo	au	SoftBank
700MHz	(○)	(○)	(○)
800MHz	○	○	
900MHz			○
1.7GHz	○		○
2.1GHz	○	○	○

対応する周波数帯のLTE化が加速

3. トピックス

(2) 東京オリンピック

- ◆ オリンピックは当社にもフォローアップ
- ◆ 無電柱化の加速に期待

■ 経済波及効果と当社への影響

生産 誘発額	約3兆円 (東京都試算)
-----------	------------------------

【通信インフラ】

- ◆ モバイル・Wi-Fi環境の整備
- ◆ 施設建設、インフラ整備等に付帯する通信工事

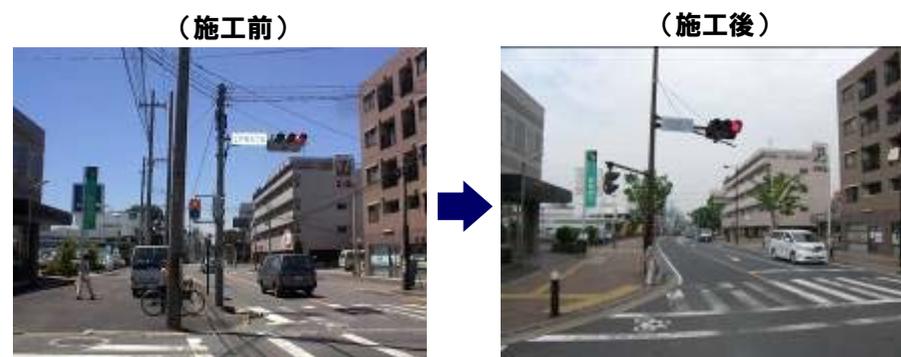
【環境・社会インフラ】

- ◆ 無電柱化工事
- ◆ 施設・インフラ整備に伴う電気設備工事

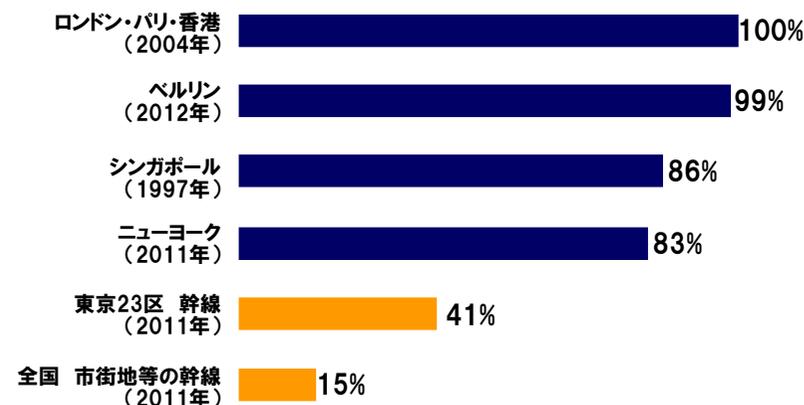
【システムソリューション】

- ◆ 監視カメラ
- ◆ センサ(インフラ老朽化関連)
- ◆ 観光・防災関連サービス

(参考) 無電柱化工事



(参考: 主要都市の無電柱化の状況)



(出所: 国土交通省)

3. トピックス

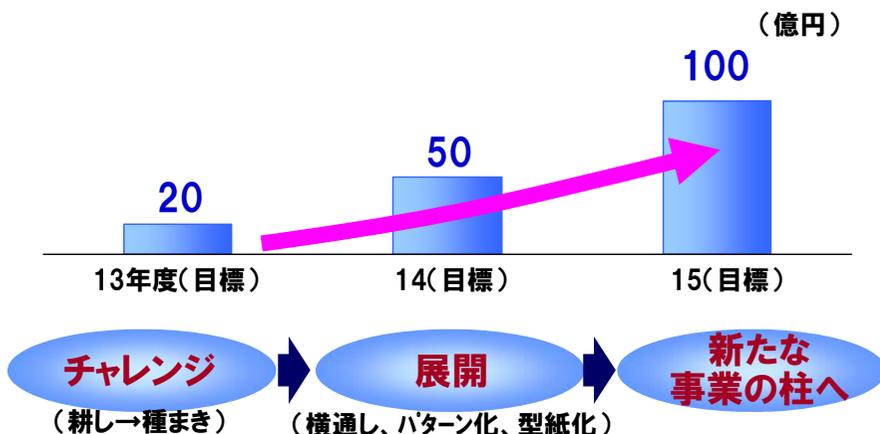
(3) 新ソリューションビジネス

◆ 100億円ビジネスめざしてチャレンジ

■ ターゲット



■ 受注拡大目標

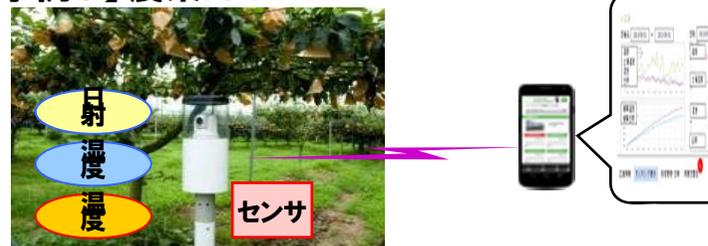


【事例1】エネルギーソリューション(太陽光パネル & 蓄電池)
(次ページ参照)

【事例2】観光・防災ナビシステム(スマホ対応)



【事例3】農業ICT



【事例4】センサ(インフラ老朽化、災害対策)



3. トピックス

(4) エネルギービジネス

◆ メガソーラーからエネルギーソリューションまで

■ メガソーラー・ミドルソーラー



(熊本保健科学大学)

【2011年度受注】

15億円



【2012年度】

50億円



【2013年度】

引き続き
高水準

■ エネルギーソリューション(太陽光パネル+蓄電池)

【避難所、チェーン店、公共施設の防災拠点化】

【HEMS・BEMS】



■ 発電事業



(新府ソーラー発電所)

【完成または着手中】

- ◇府中技術センター(東京)
- ◇新府(山梨)
- ◇甲信支店(山梨)
- ◇香川技術センター(香川)
- ◇南房総(千葉) 他

(総発電量)

約6.0MW/年

■ バイオマスボイラー



(温浴施設向け木質バイオマスボイラー<山形>)

【主な実績】

- ◇徳島県(2004、2005年)
- ◇高知県(2006年)
- ◇岡山県(2007年)
- ◇北海道(2008年)
- ◇岩手県(2010年)
- ◇山形県(2013年)
- ◇栃木県(2013年)

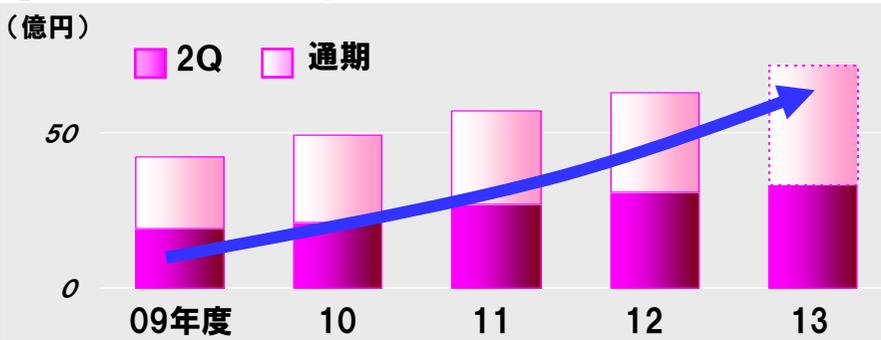
3. トピックス

(5) 保守ビジネス

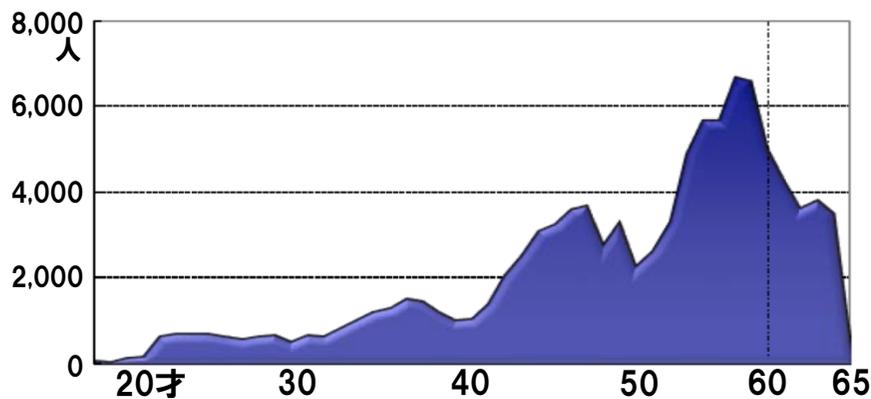
- ◆ 保守ビジネスを積極的に拡大
- ◆ NTT設備運営、ごみ処理プラント分野も着実に増加

■ NTT設備運営(固定系)

【売上高の推移(連結)】



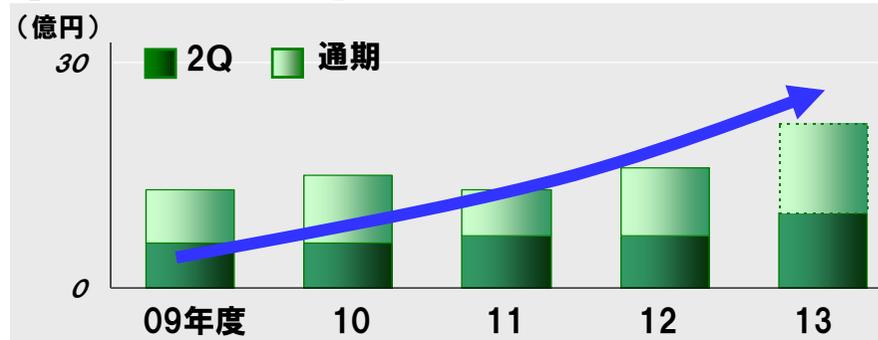
【NTT東西・OS会社等の年齢構成】



(出所:NTT IR資料より)

■ ごみ処理プラント運転維持管理

【売上高の推移(連結)】



【主なごみ処理プラントの運転維持管理案件】

とちぎクリーンプラザ	栃木	2006
八幡平市清掃センター	岩手	2009
グリーンハート外が浜	青森	2010
大仙美郷クリーンセンター	秋田	2013

3. トピックス

(6) グローバルビジネス

◆ ソリューション分野でのグローバル展開をスタート

従来

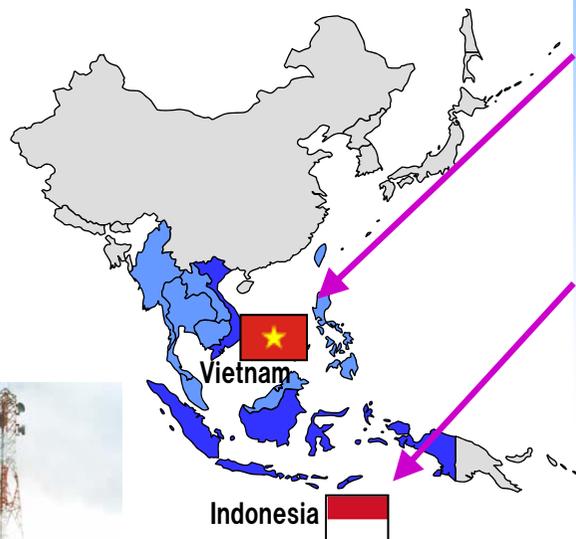
MGエクシオを中心に
通信インフラ工事を展開

会社名	MG EXEO NETWORK, INC.
創立	1991年5月15日
国	フィリピン
売上高	約5億円(2012年度)
事業内容	固定・移動等の 通信設備工事



今後

東南アジア中心に
ソリューション分野の進出も積極化



(最近の事例)

【ベトナム】

- ① A社(日系企業)新規工場
情報配線工事 技術支援プロジェクト

【インドネシア】

- ② B社(日系企業)FTTH構築
技術支援プロジェクト

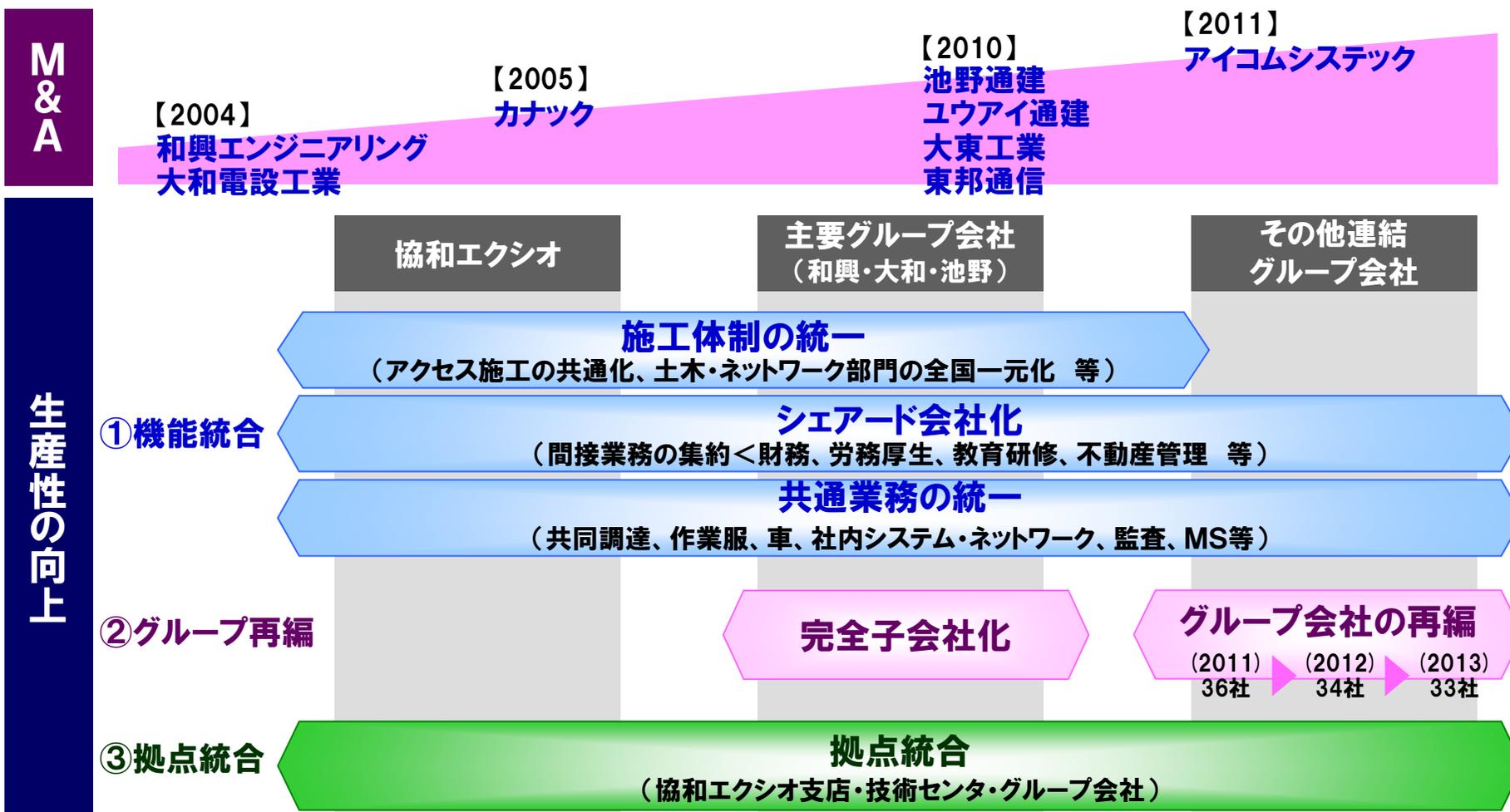


様々なプロジェクト参画を契機に
将来のビジネス拡大へ

3. トピックス

(7) M&A・生産性の向上

◆ M&Aと生産性向上施策の推進により、更なる利益拡大へ



3. トピックス



<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	施工効率向上	◆アクセス施工現場の生産性向上	◆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	○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	
	共通業務	◆グループ共同調達 ◆車両適正化 ◆物流センタ集約	◆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	◆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	◆実施済 ○実施予定
	グループ再編	◆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	◆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)	○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)	
	拠点統合		◆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	◆首都圏アクセス・土木技術センタ(7→5拠点) ◆仙台総合Eセンタ(9→1拠点) ◆香川技術センタ(5→1拠点) ○九州子会社ビル(2→1拠点) ○兵庫技術センタ(6→1拠点) ○石岡総合技術センタ(4→1拠点)	
	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)	40億円(13-2Q) (前期比+10億円)	—

(注)改善額は、2010年度対比でのコスト削減額

4. 株主価値の向上

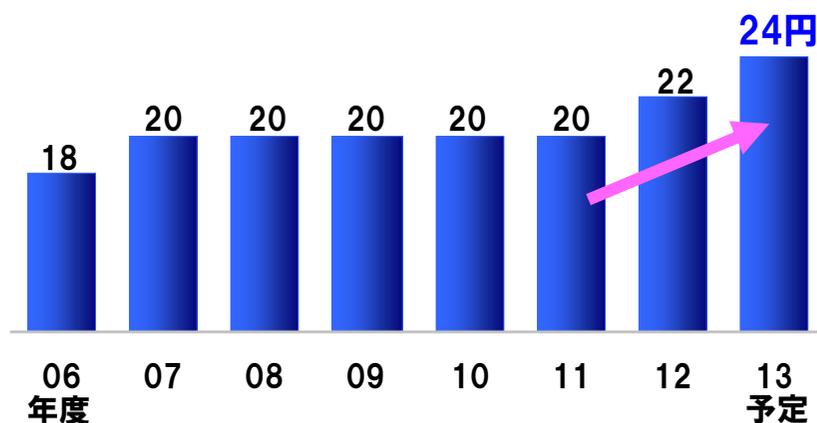
4. 株主価値の向上



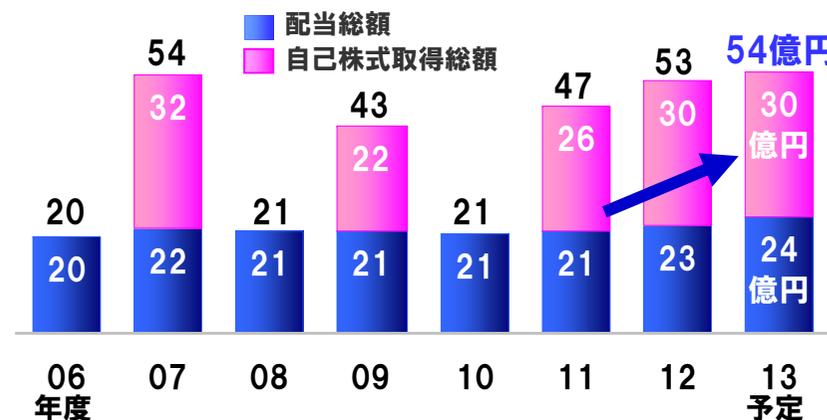
(1) 株主還元

- ◆ 積極的な株主還元を継続
- ◆ EPS、ROEは業界トップ

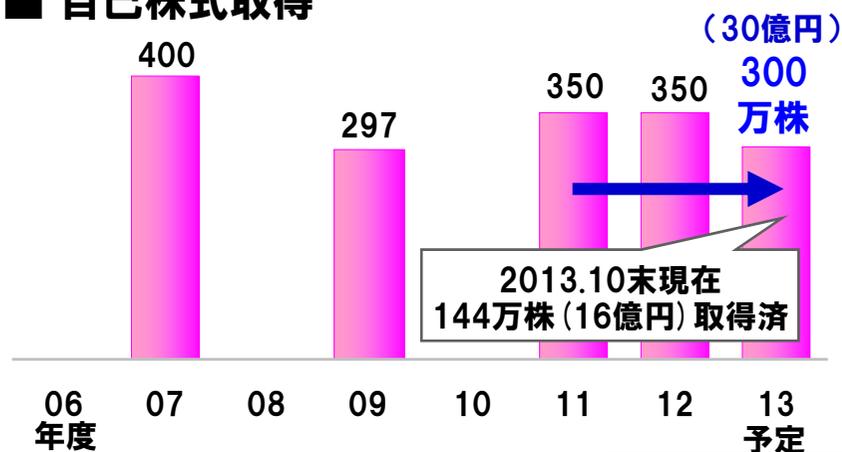
■ 配当(1株あたり)



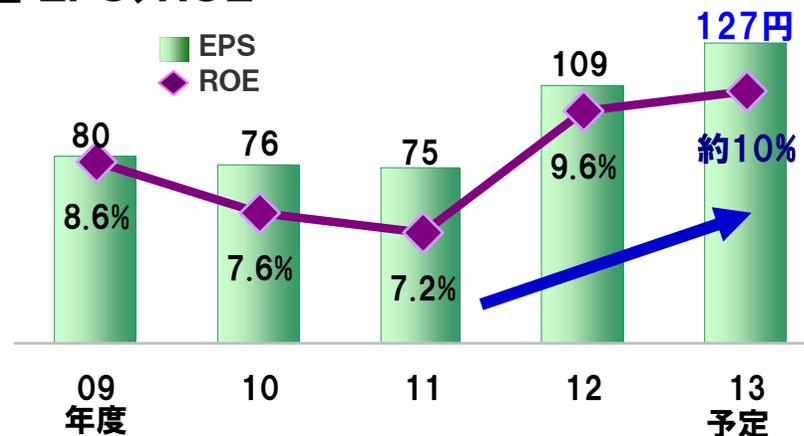
■ 総還元額(配当総額+自己株式取得総額)



■ 自己株式取得



■ EPS、ROE



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・太田

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。