

2013年度(2014年3月期)

決算説明会

2014年5月16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年度業績	・・・ 3	3. トピックス	・・・ 22
(1) 概況	・・・ 4	(1) LTE－Advanced	・・・ 23
(2) 受注高	・・・ 5	(2) 700MHzテレビ受信対策	・・・ 24
(3) 売上高	・・・ 6	(3) 東京オリンピック・パラリンピック	・・・ 25
(4) 営業利益	・・・ 7	(4) 新ソリューション	・・・ 26
(5) キャッシュフロー	・・・ 9	(5) 保守ビジネス	・・・ 28
		(6) グローバル	・・・ 29
2. 2014年度計画	・・・ 10	(7) 生産性の向上	・・・ 30
(1) 中期経営計画	・・・ 11	4. 株主価値の向上	・・・ 32
(2) 概況	・・・ 12	(1) 株主還元	・・・ 33
(3) 受注高・売上高	・・・ 13		
(4) 営業利益	・・・ 15		
(5) 主要通信キャリアの設備投資動向	・・・ 16		
(6) NTTグループ(アクセス・ネットワーク)	・・・ 17		
(7) NTTグループ(モバイル)	・・・ 18		
(8) マルチキャリア	・・・ 19		
(9) 環境・社会インフラ	・・・ 20		
(10) システムソリューション	・・・ 21		

1. 2013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. 2013年度業績



(1) 概況

◆ 増収増益

◆ 売上・利益は過去最高

■ 2013年度業績(連結)

(単位:億円)

	12年度 実績	13年度 計画	13年度 実績	前期比	計画比
	A	B	C	C/A	C/B
受 注 高	3,178	3,000	3,042	96%	101%
売 上 高	3,013	3,050	3,185	106%	104%
売上総利益	(12.0%) 361	(12.0%) 365	(12.1%) 385	107%	106%
販 管 費	(6.0%) 180	(5.9%) 180	(5.6%) 178	99%	99%
営 業 利 益	(6.0%) 180	(6.1%) 185	(6.5%) 207	115%	112%
経 常 利 益	(6.0%) 181	(6.1%) 187	(6.5%) 206	114%	110%
当期純利益	(3.8%) 113	(4.2%) 127	(4.7%) 149	132%	117%

(注)1. 億円未満は切り捨てています。

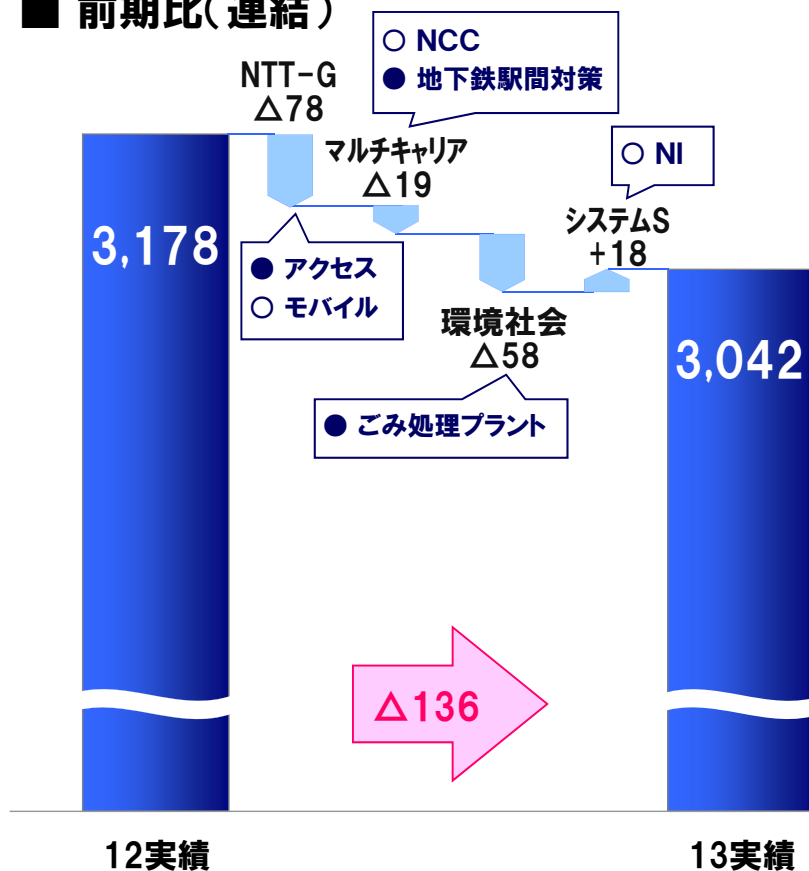
2. ()内は売上高に対する割合です。

1. 2013年度業績

(2) 受注高

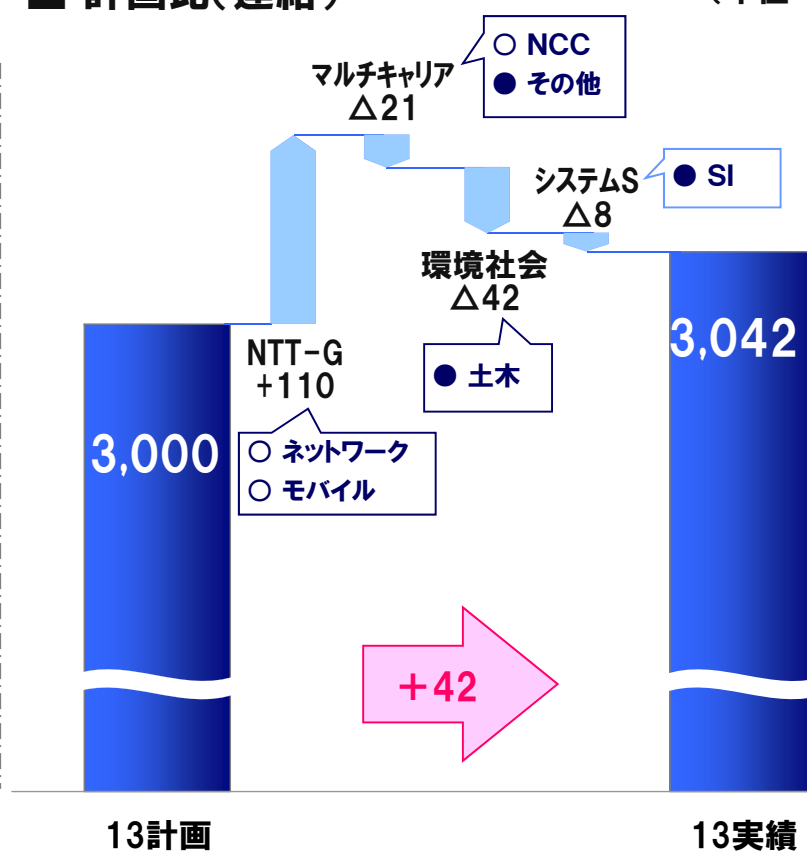
- ◆ 前期の一時的受注増の反動で減少
- ◆ 計画は着実に達成

■ 前期比(連結)



■ 計画比(連結)

(単位:億円)



○ 増要因 ● 減要因

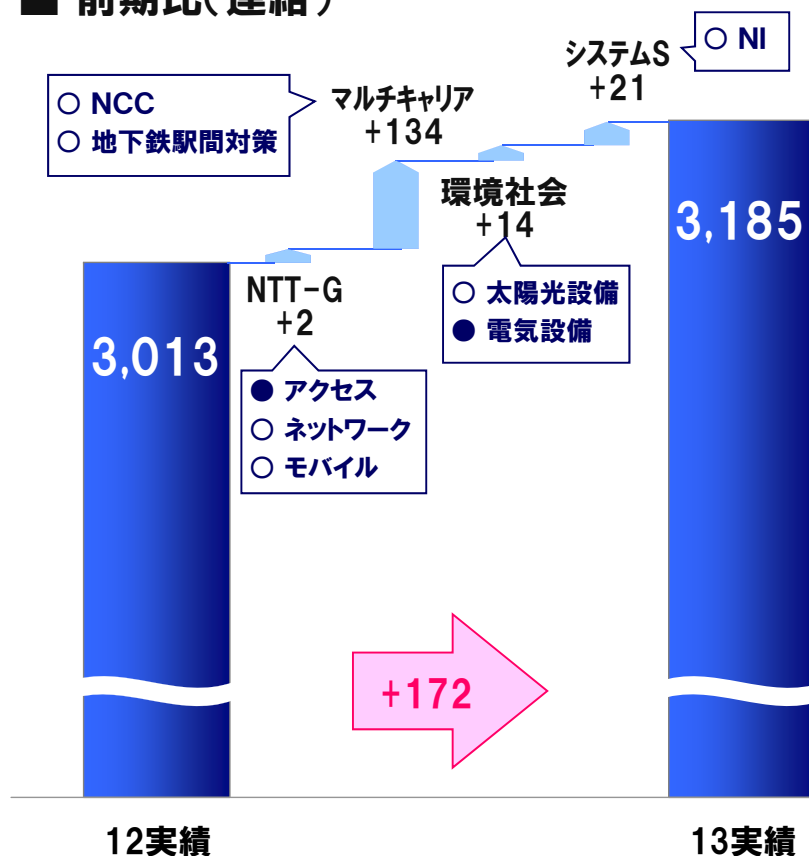
(注)億円未満は切り捨てています。

1. 2013年度業績

(3) 売上高

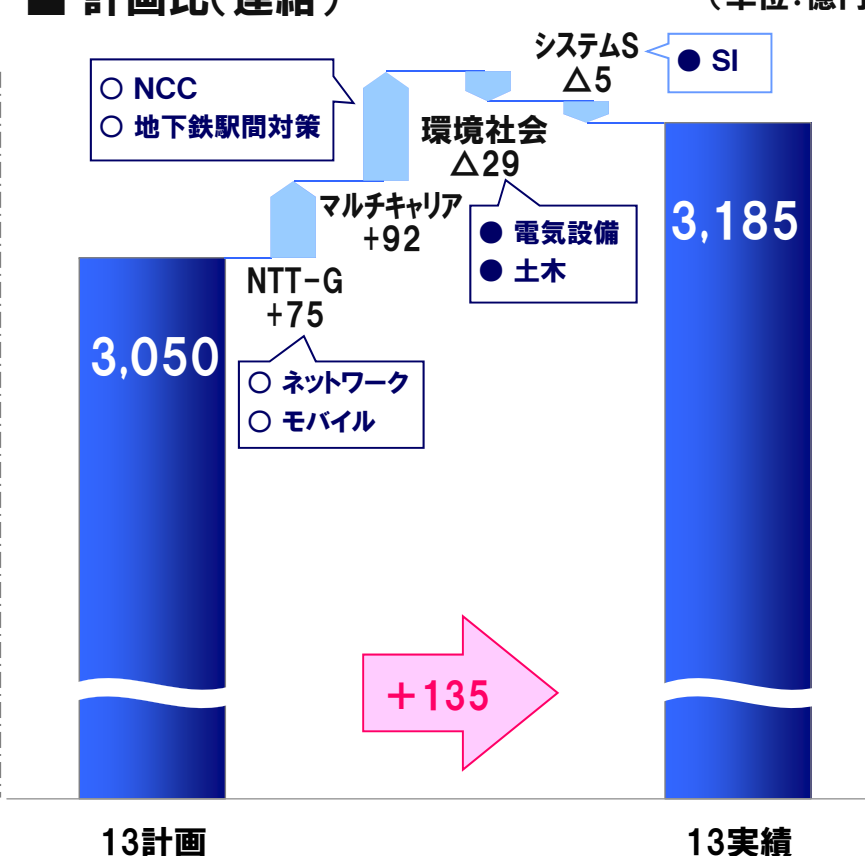
- ◆ 豊富な繰越工事とモバイル工事増加等を背景に過去最高
- ◆ 計画も着実に達成

■ 前期比(連結)



■ 計画比(連結)

(単位:億円)

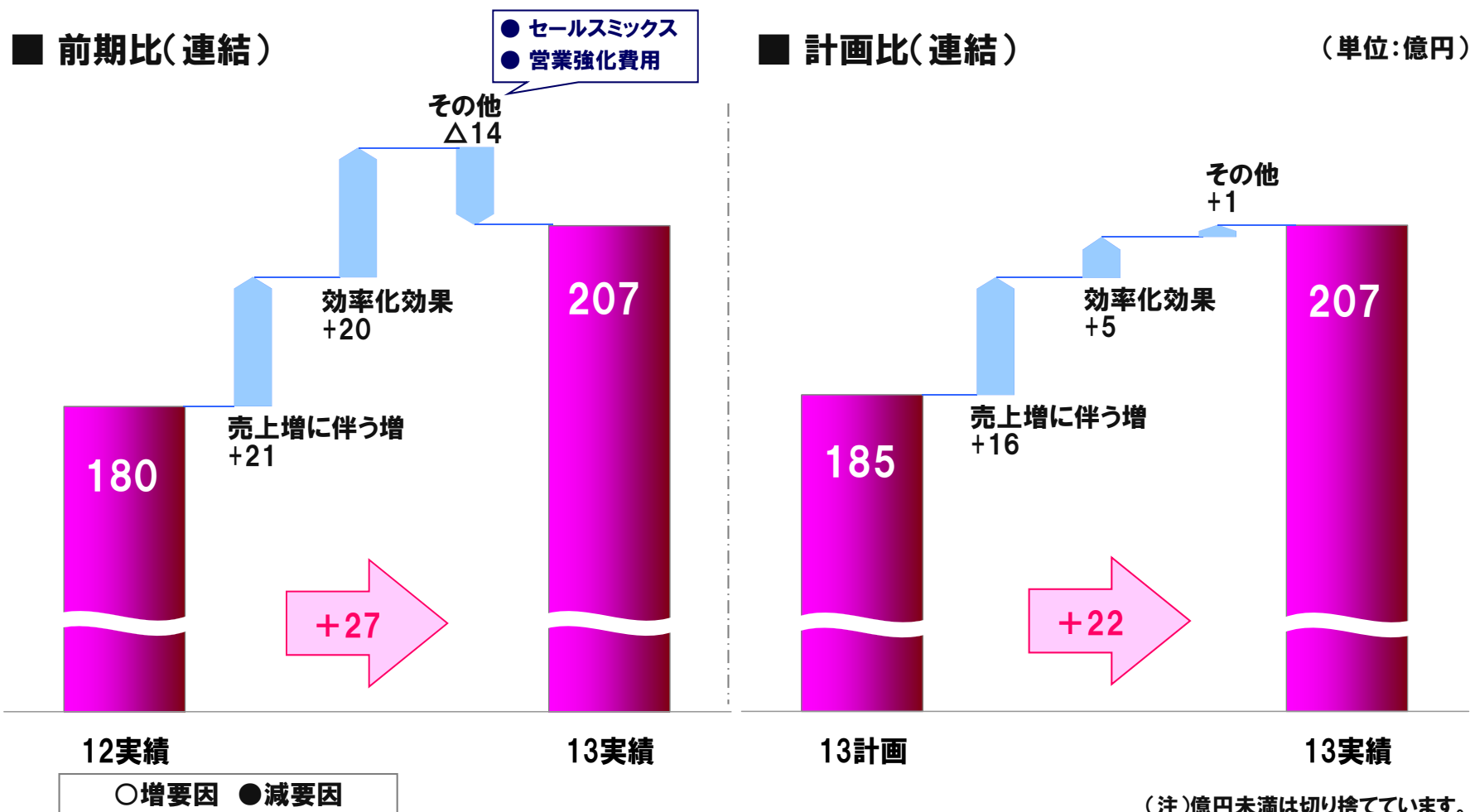


(注)億円未満は切り捨てています。

1. 2013年度業績

(4) 営業利益

◆ 7期ぶりに過去最高



1. 2013年度業績



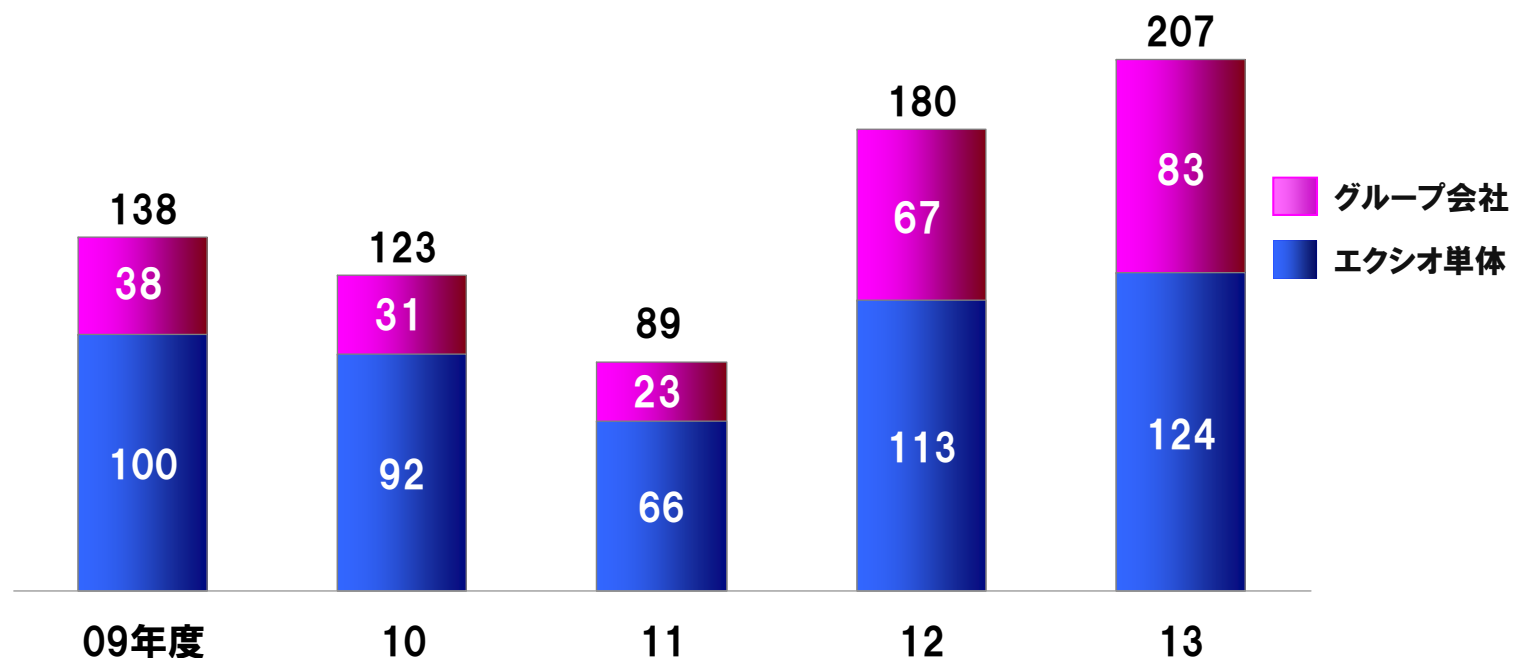
<参考> グループ会社の利益推移

◆ グループ会社の連結寄与は一層拡大

■ 営業利益の過去5年間の推移(連・単)

(単位:億円)

(連単倍率) (1.4) (1.3) (1.3) (1.6) (1.7)



(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)

	11年度	12年度	13年度
期首手持資金	176	123	146
営業CF	164	71	98
投資CF	△ 45	△ 21	△ 74
財務CF	△ 175	△ 30	△ 9
期末手持資金	123	146	162

(注)億円未満は切り捨てています。

2. 2014年度計画

- (1) 中期経営計画（2013～2015年度）
- (2) 概況
- (3) 受注高・売上高
- (4) 営業利益
- (5) 主要通信キャリアの設備投資動向
- (6) NTTグループ(アクセス・ネットワーク)
- (7) NTTグループ(モバイル)
- (8) マルチキャリア
- (9) 環境・社会インフラ
- (10) システムソリューション

2. 2014年度計画

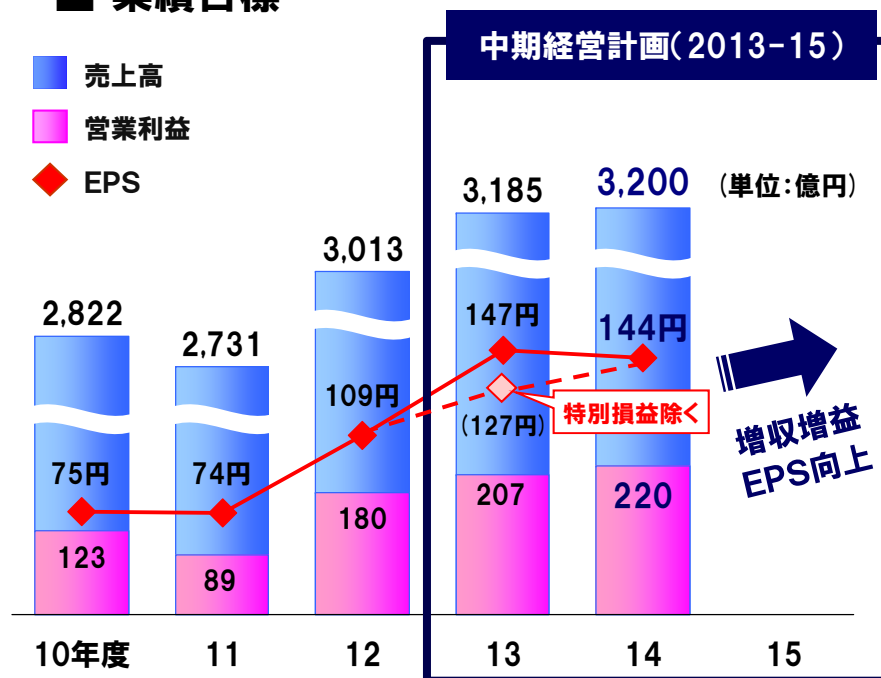
(1) 中期経営計画(2013～2015年度)

◆ 増収増益トレンドを継続

■ 中期ビジョン

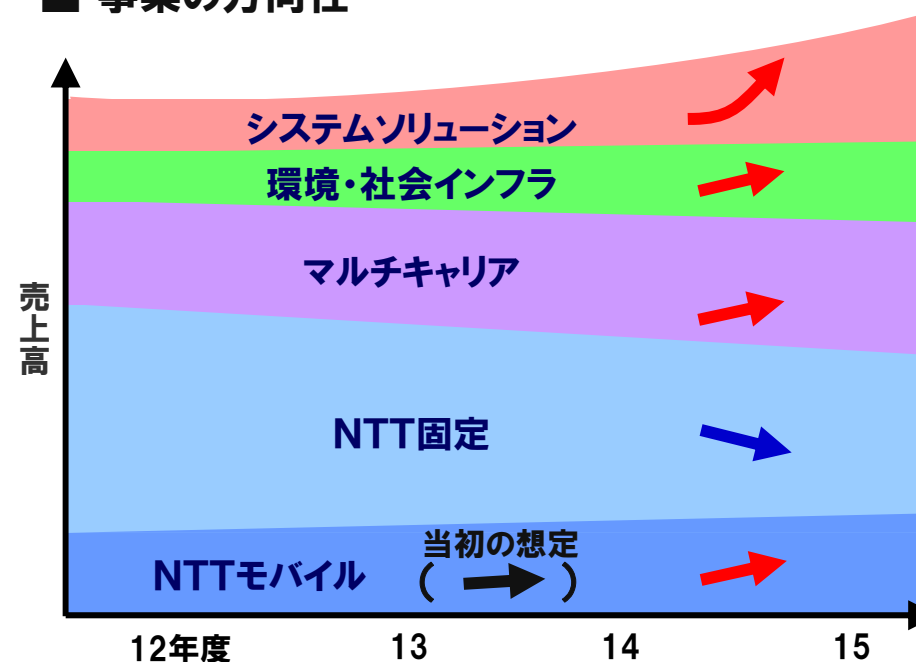
トータルICTソリューションをグループ一体で推進し、価値創造と成長基盤を確立する

■ 業績目標



(注) 億円未満は切り捨てています。

■ 事業の方向性



2. 2014年度計画



(2) 概況

◆ 受注・売上・営業利益ともに過去最高更新へ

■ 2014年度計画(連結)

(単位:億円)

	13年度 実績 A	14年度 計画 B	前期比 B/A
受 注 高	3,042	3,200	105%
売 上 高	3,185	3,200	100%
売上総利益	(12.1%) 385	(12.3%) 395	102%
販 管 費	(5.6%) 178	(5.5%) 175	98%
営 業 利 益	(6.5%) 207	(6.9%) 220	106%
経 常 利 益	(6.5%) 206	(6.9%) 222	108%
当期純利益	(4.7%) 149	(4.4%) 141	95%

(注)1. 億円未満は切り捨てています。

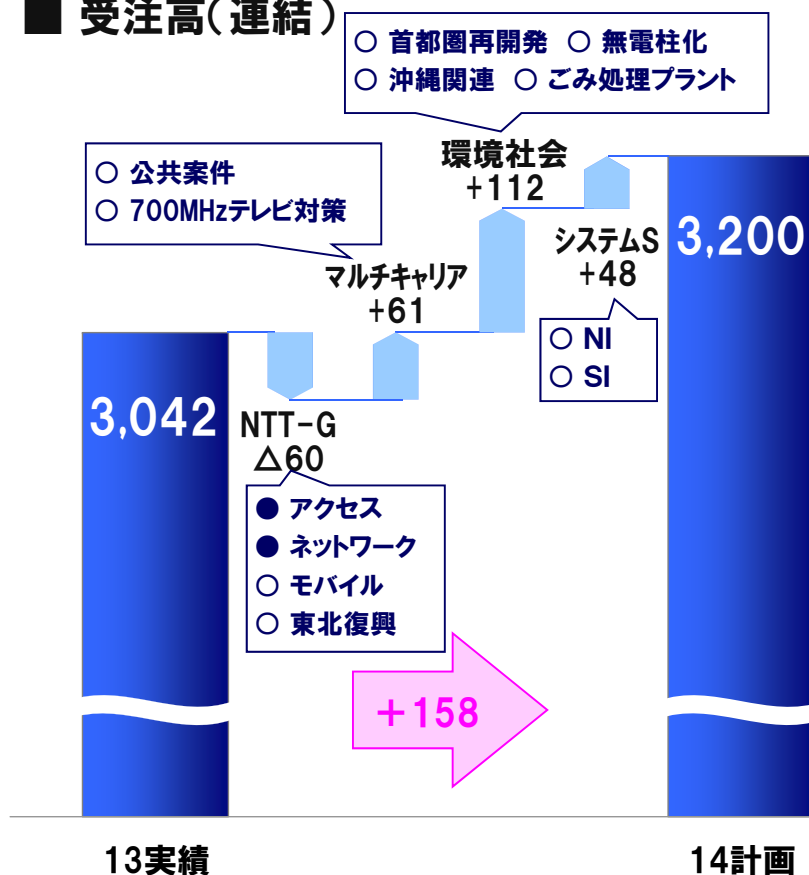
2. ()内は売上高に対する割合です。

2. 2014年度計画

(3) 受注高・売上高

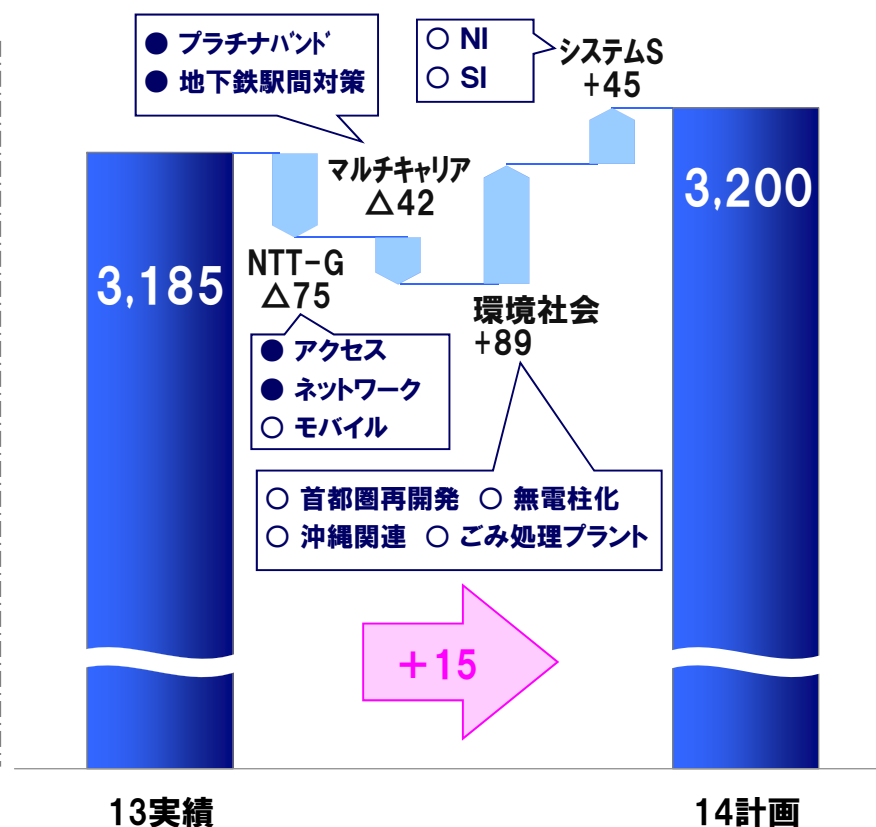
- ◆ 受注は有望案件の顕在化等を背景に拡大
- ◆ 売上は繰越工事減も受注増でカバーし増収

■ 受注高(連結)



■ 売上高(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。

2. 2014年度計画

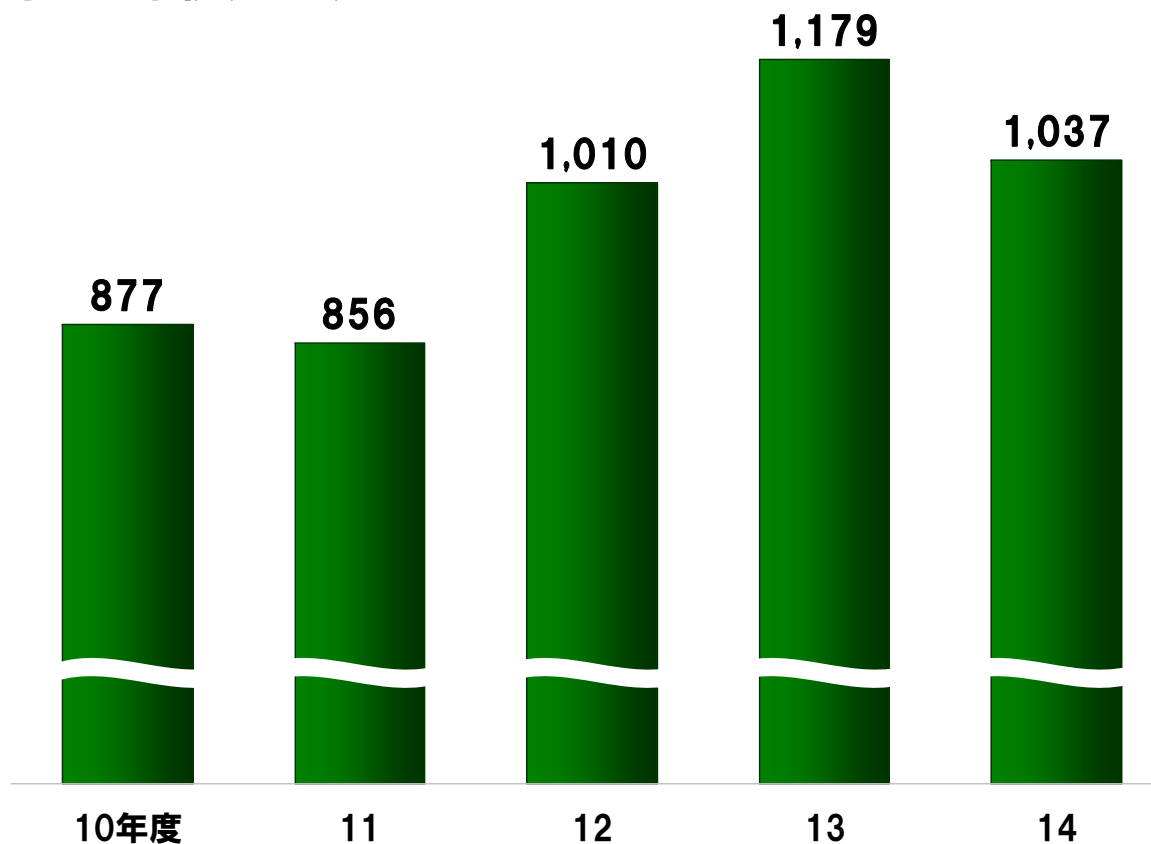


<参考> 繰越工事の状況

◆ 前期比減も過去2番目の高水準

■ 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。

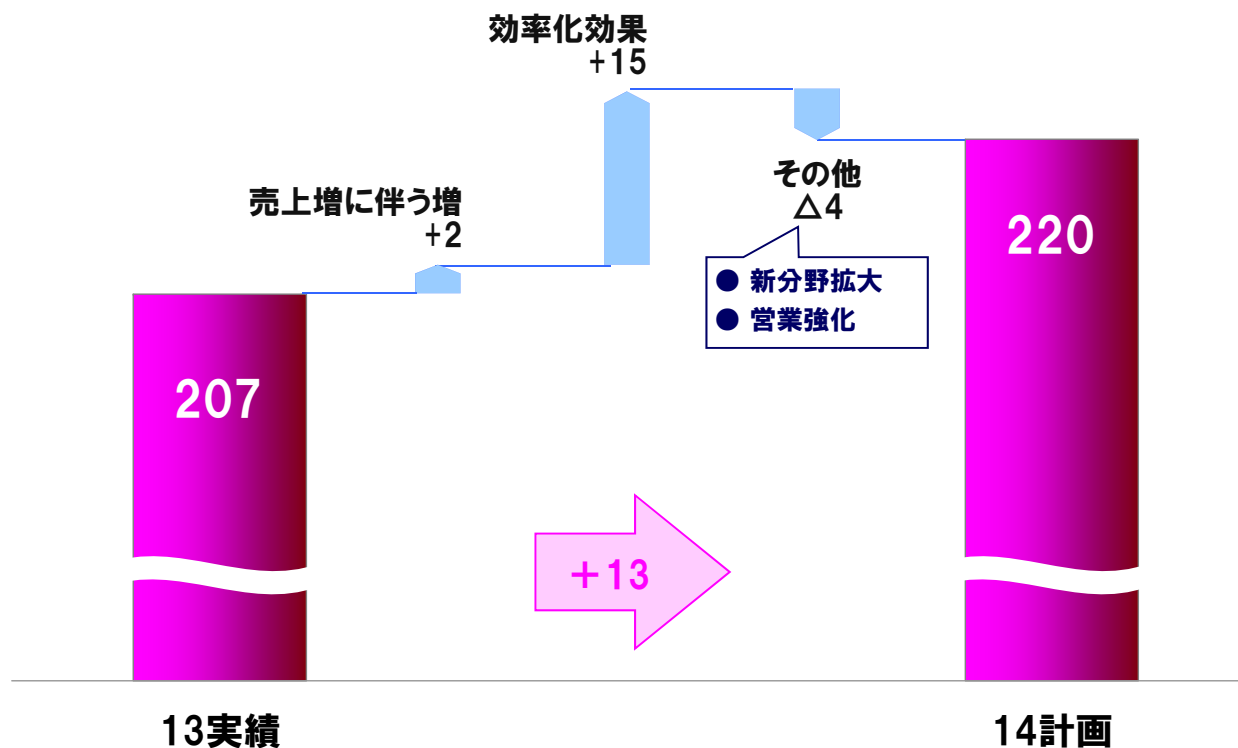
2. 2014年度計画

(4) 営業利益

◆ 効率化施策を継続し過去最高更新へ

■ 営業利益(連結)

(単位:億円)

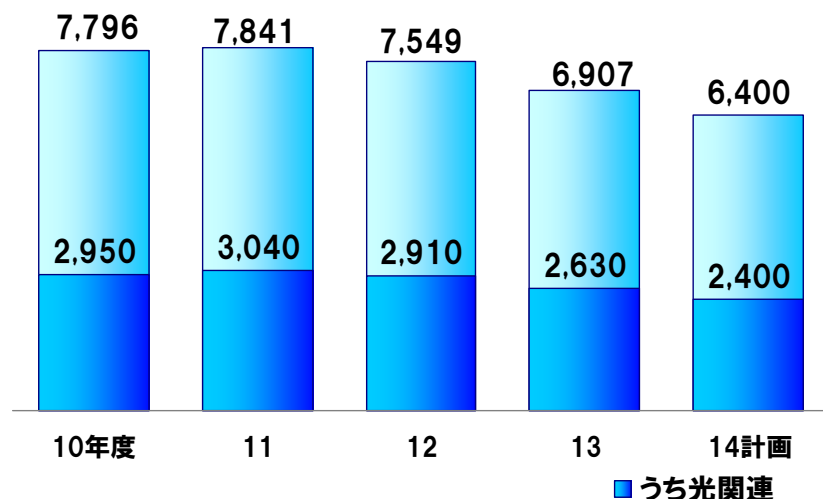


(注)億円未満は切り捨てています。

2. 2014年度計画

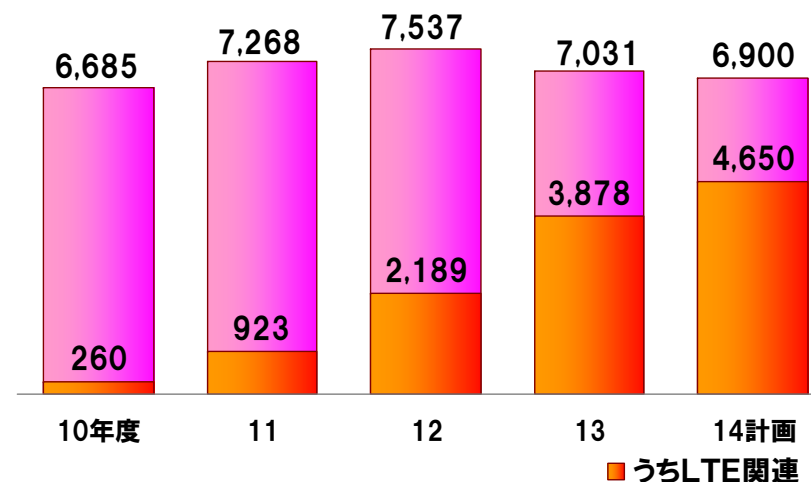
(5) 主要通信キャリアの設備投資動向

■ NTT東西

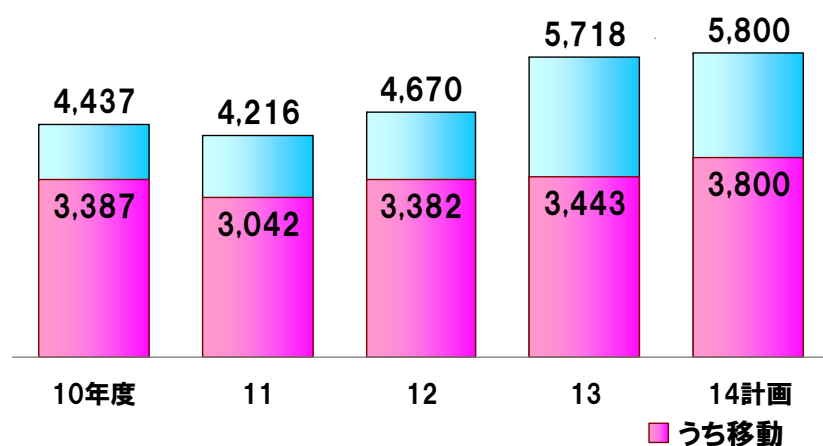


■ NTTドコモ

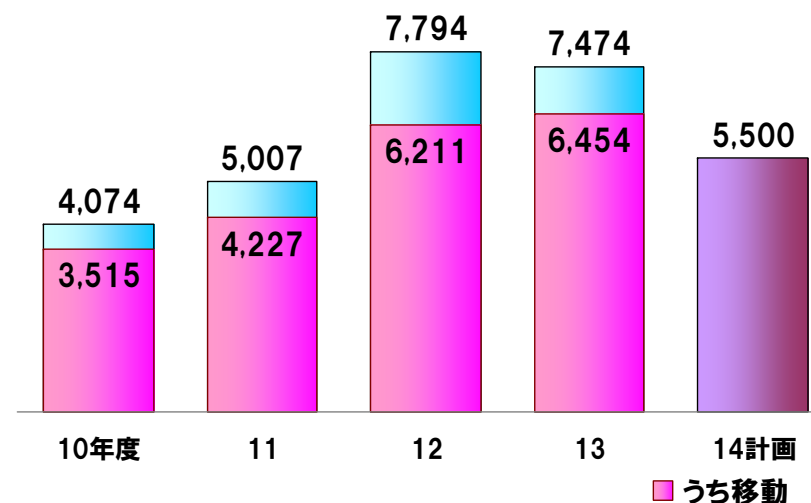
(単位:億円)



■ KDDI



■ ソフトバンク



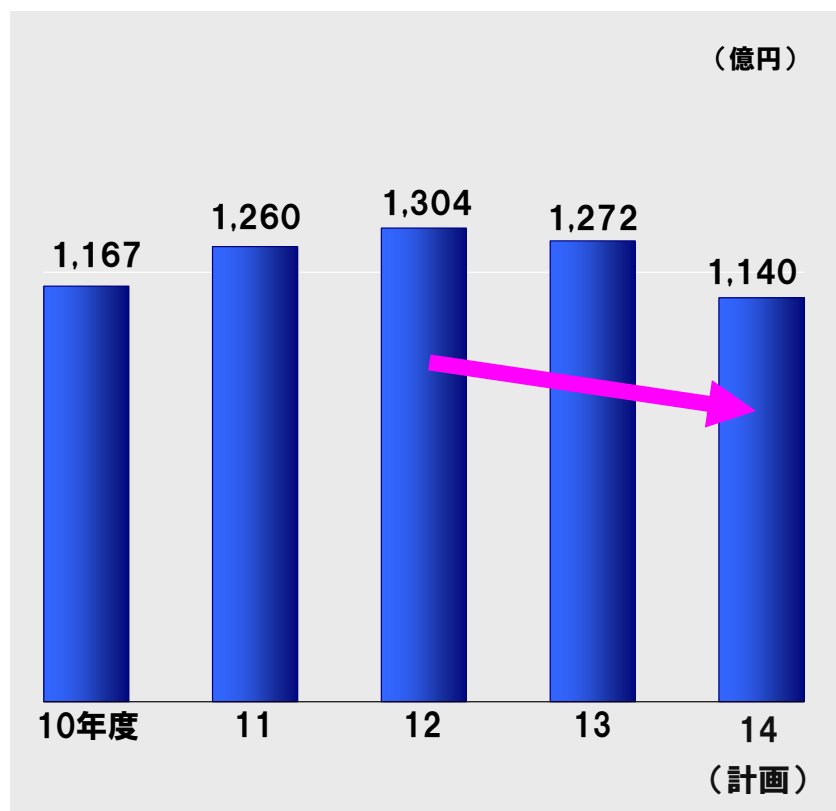
(出所:通信キャリア各社発表値)

2. 2014年度計画

(6) NTTグループ（アクセス・ネットワーク）

- ◆ 固定系は引き続き減少トレンド
- ◆ 東北復興工事が本格化

■ 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△6,000億円以上
（2011年度比）

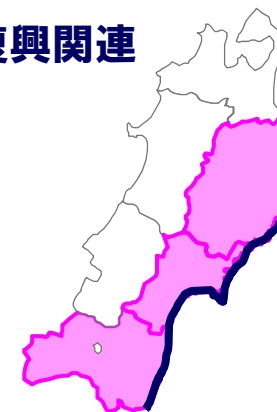
2016年3月期までに
Capex to Sales 15%

（出所：NTT IR資料より）

■ 東北復興工事

- ◇ 自治体（岩手・宮城・福島）復興関連
- ◇ 三陸沿岸自動車道関連

（2014年度受注目標）
約30億円

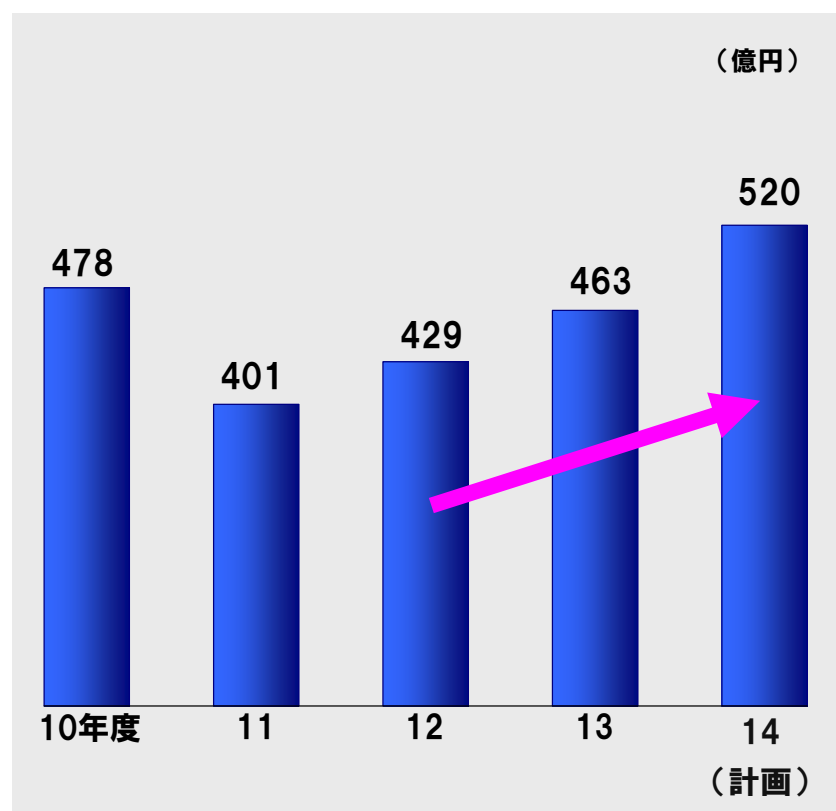


2. 2014年度計画

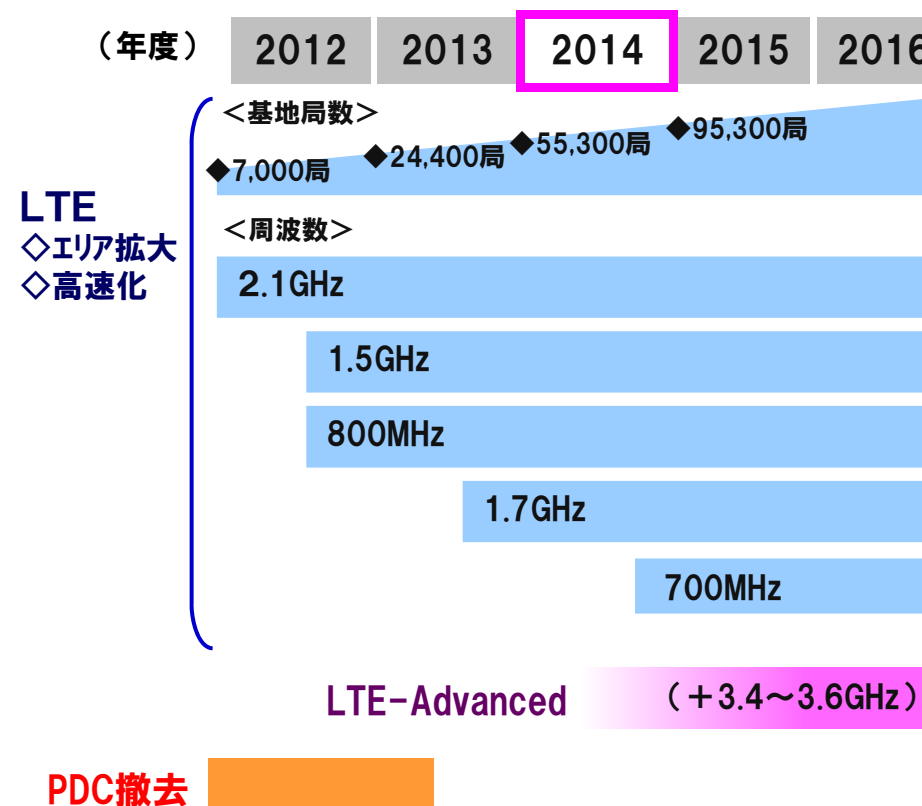
(7) NTTグループ（モバイル）

- ◆ LTE工事が一層本格化
- ◆ LTE-Advancedもスタート

■ 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

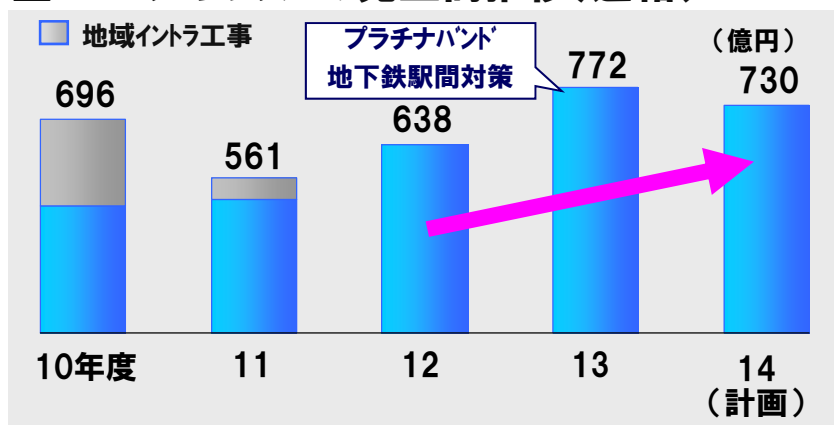


2. 2014年度計画

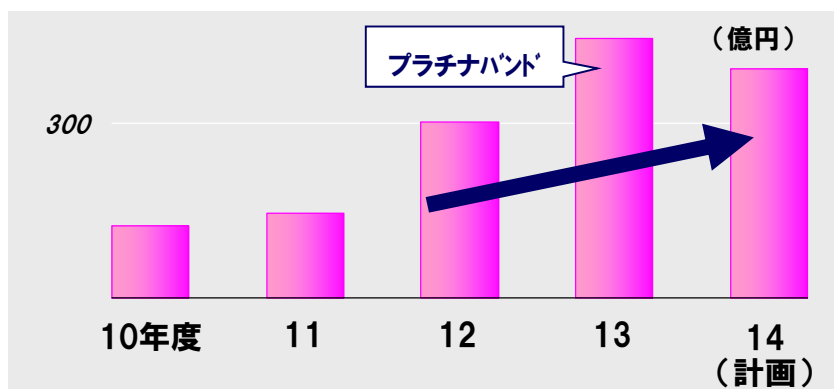
(8) マルチキャリア

- ◆ NCC向けLTE工事も引き続き高水準
- ◆ 公共案件も拡大

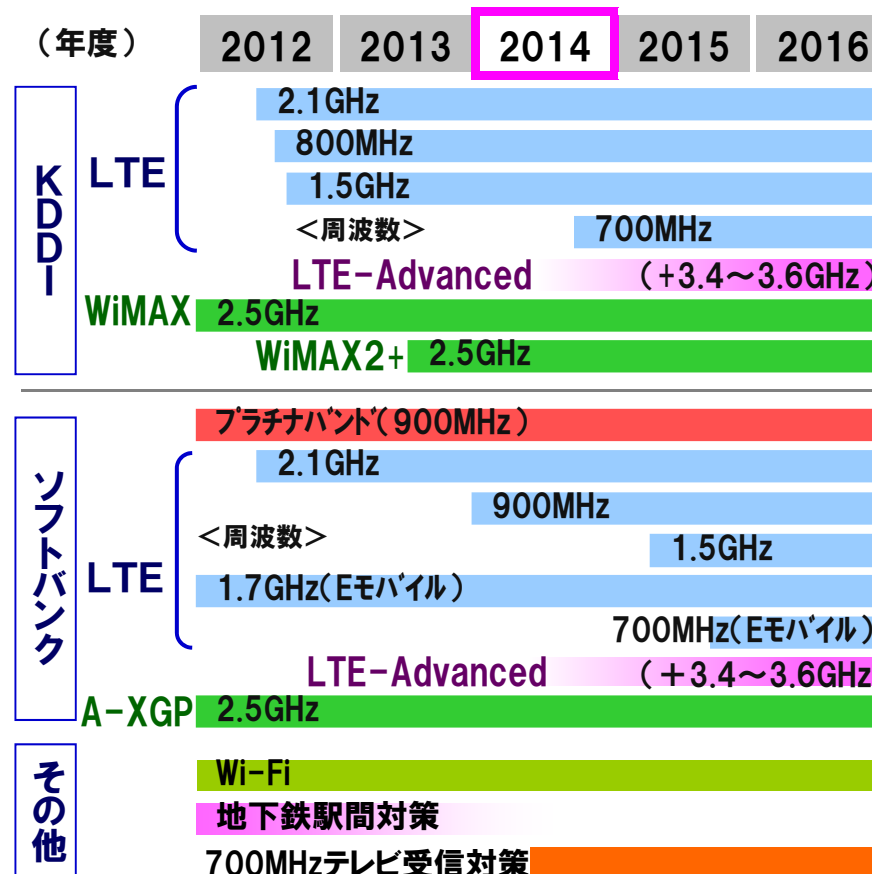
■ マルチキャリアの売上高推移(連結)



(うち、NCC再掲)



■ モバイルの技術動向(NCC他)



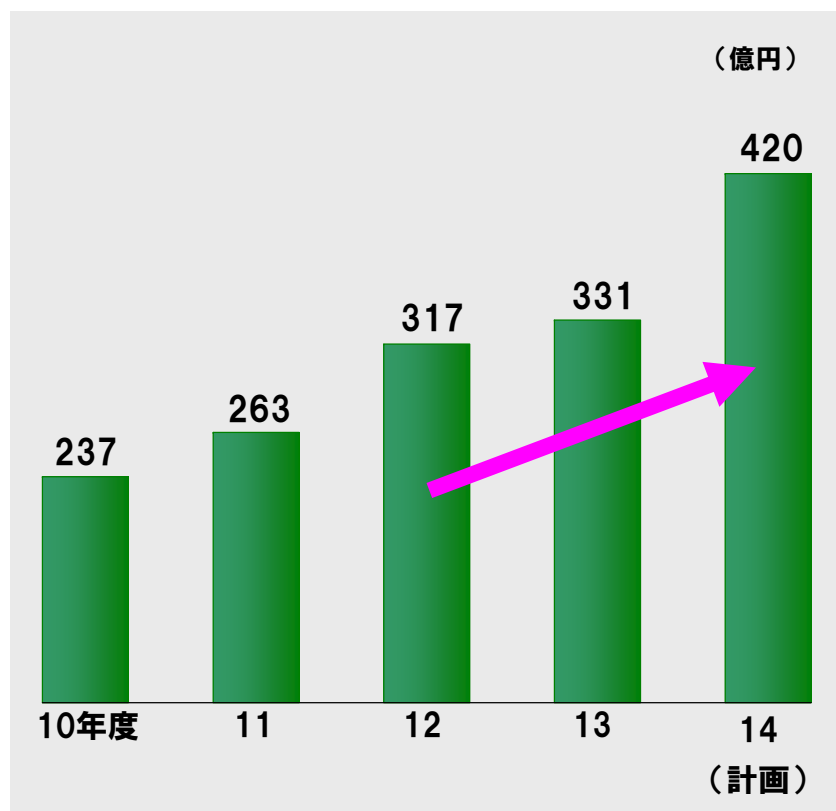
2. 2014年度計画

(9) 環境・社会インフラ

◆ 太陽光は事業の柱の一つに成長

◆ 首都圏再開発・無電柱化・ごみ処理プラント関連も拡大

■ 環境・社会インフラの売上高推移(連結)



■ 太陽光発電

年度	2012	2013	2014計画
施工 (受注高)	50億円	50億円	50億円以上
	(売上高) 15億円	60億円	60億円以上
自社発電 (出力)	0.1MW	5MW	10MW以上

■ 首都圏再開発



<最近の主な再開発関連受注(電気設備等)>

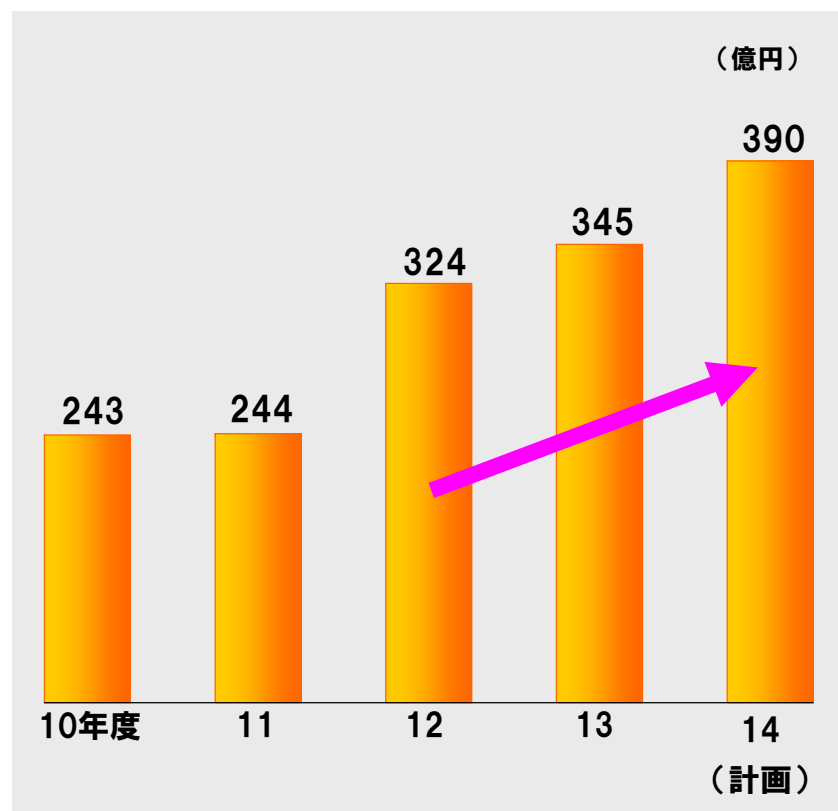
豊洲新市場 青果棟 約12億円 2014. 4	さいたま 赤十字病院 約30億円 2014. 2	成田空港 約13億円 2013. 9他
---	--	---

2. 2014年度計画

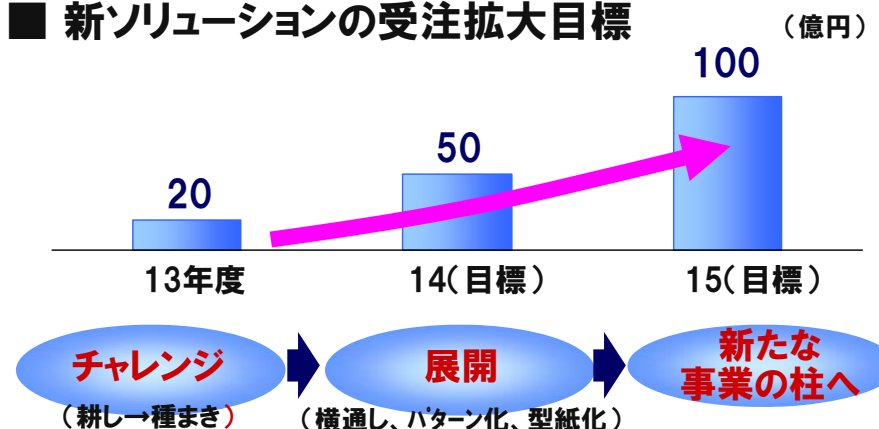
(10) システムソリューション

- ◆ 新ソリューションは本格展開のステージへ
- ◆ 様々な企業とのアライアンスを強化

■ システムソリューションの売上高推移(連結)



■ 新ソリューションの受注拡大目標



■ アライアンス強化

エポネット、WHEREとの資本・業務提携

(2014年5月)



その他様々な企業とのアライアンスを強化

(大手商社・メーカー・ベンダー等)

3. トピックス

- (1) LTE－Advanced
- (2) 700MHzテレビ受信対策
- (3) 東京オリンピック
- (4) 新ソリューション
- (5) 保守ビジネス
- (6) グローバル
- (7) 生産性の向上

3. トピックス

(1) LTE-Advanced

◆ 2014年度よりLTE-Advanced(第4世代)がスタート

■ 特徴

超高速・大容量・低遅延

	LTE比(3.9世代)	HSPA比(3.5世代)
ピーク速度	約10倍	約210倍
容量	約1.4倍	約4倍
遅延時間	同等	約1/4

(出所:NTTドコモ資料)

■ サービス開始時期

2014年度から順次スタート

NTTドコモ

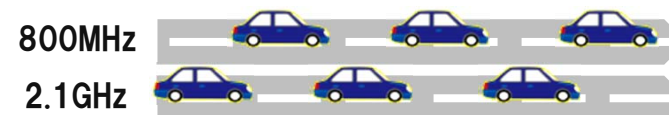
「2014年度中にスタート」(225Mbpsサービス)

KDDI

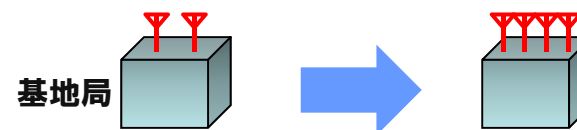
「2014年夏から順次拡大」(受信最大速度150Mbps)

■ 当社で想定される主な工事

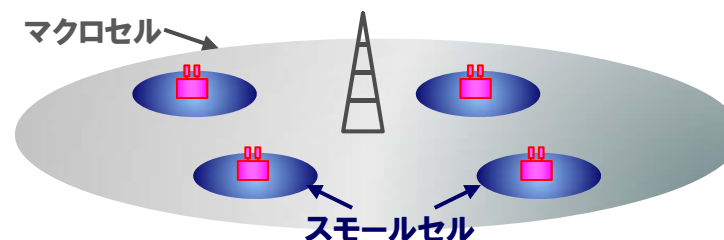
①CA化(キャリアアグリゲーション)



②MIMO化(アンテナ追加・取替工事)



③スモールセル化(小型基地局建設)



3. トピックス

(2) 700MHzテレビ受信対策

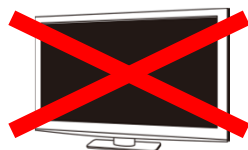
◆ 2014年中旬より700MHzテレビ受信対策業務開始

■ 概要

700MHz帯でのLTEサービス開始
(2015年1月～)



地デジTVの受信に影響



TV受信対策

(フィルター挿入、ブースター取替工事等)

■ スケジュール(予定)

(年度)	2014	2020	2025
	(2014年中旬～)		

テレビ受信対策

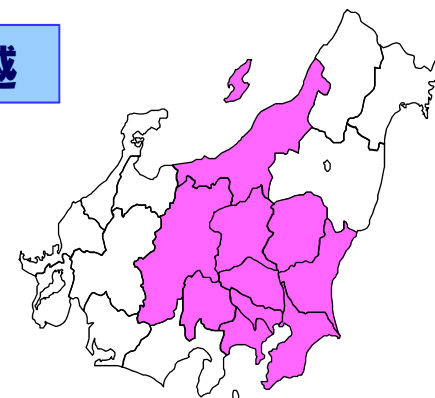
(2015年1月～)

700MHz LTEサービス

※FPU・特定ラジオマイクの移行進捗により変更する可能性あり

■ 当社の担当エリア

関東・甲信越



3. トピックス

(3) 東京オリンピック・パラリンピック

- ◆ 無電柱化、オリンピック関連の再開発が徐々に本格化
- ◆ 中期的には通信インフラ、システムソリューションも具体化

■ 当社のオリンピック・パラリンピック関連ビジネス

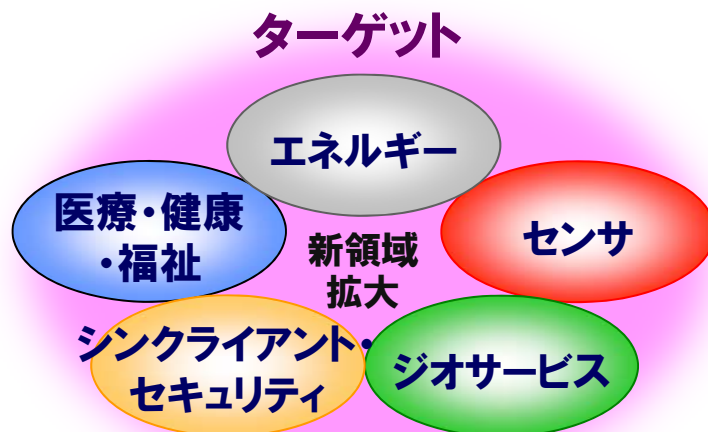
年 (五輪)	2014 (ソチ 冬)	2015	2016 (リオ 夏)	2017	2018 (平昌 冬)	2019	2020 (東京 夏)
通信インフラ	モバイル通信環境の整備 (LTE・LTE-Advanced・公衆無線Wi-Fi) 固定通信環境の整備(4K・8Kテレビ、Wi-Fi等のオフロード対策) 施設・道路・空港・鉄道整備に伴う通信工事、監視カメラ工事 五輪施設の通信設備構築・撤去						
環境・社会 インフラ	無電柱化工事 オリンピック関連施設、首都圏再開発、宿泊施設、交通網整備等に伴う電気・空調工事						
システム ソリューション	防災・観光・セキュリティ・EV充電・バリアフリー等に関連する各種ソリューション						



3. トピックス

(4) 新ソリューション

◆ 100億円ビジネスを目指し新たな分野を開拓



■ エネルギー

(事例1 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】



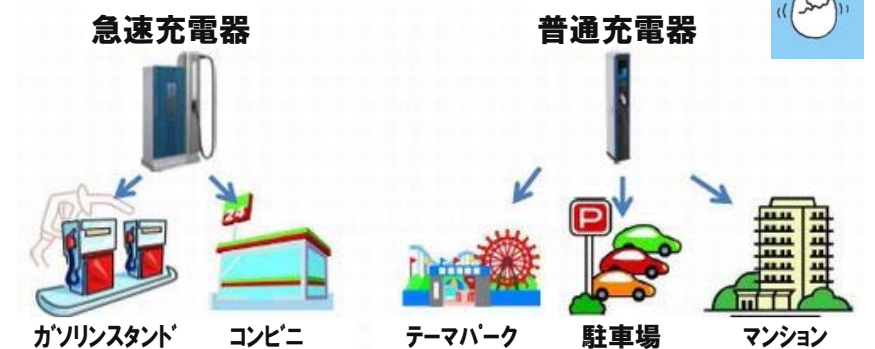
(受注実績)

A市避難所 約3億円

弥栄高等学校(神奈川) 他



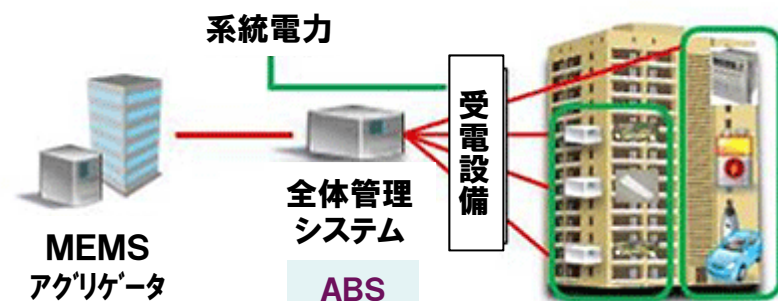
(事例2 EV急速充電)



(受注予定) 数十社

(出所:経済産業省)

(事例3 高圧一括受電ソリューション)



(受注実績) CATV会社向け 約2千万円

(出所:経済産業省)

3. トピックス

■ センサ

(事例1 農業ICT)



(受注実績)
マンゴー園施設 約2億円 他



(事例2 インフラ老朽化、災害対策)



(受注実績) 防災用実証試験設備 約1億円
ダム地震計・カメラ設置 約3千万円 他



■ ジオサービス

(事例 EXTravel)



■ シンククライアント・セキュリティ

(事例 シンククライアント)



(受注実績) B社向けシンククライアント 約2億円 他



■ 医療・健康・福祉

(事例 栄養給食管理システム「ニュートリメイト」)



(受注実績) 各種病院向け多数 約4億円／年



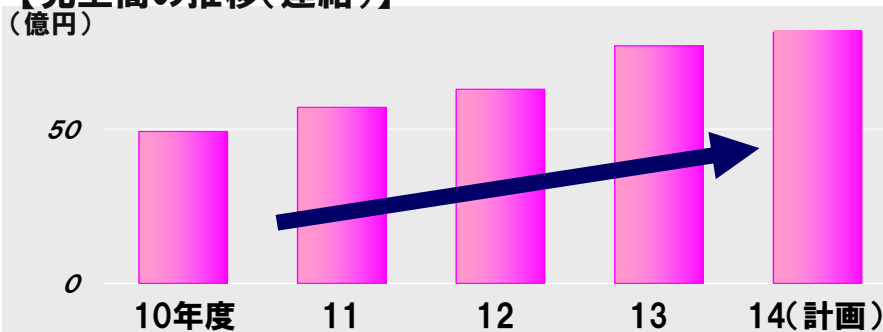
3. トピックス

(5) 保守ビジネス

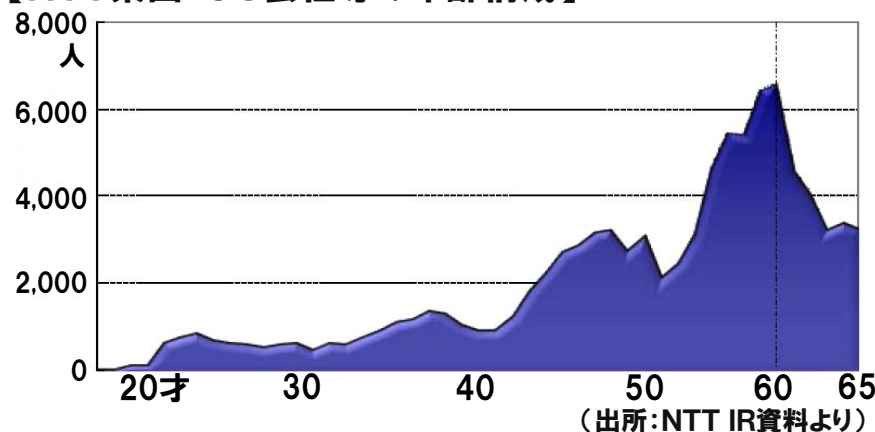
◆ 保守ビジネスは着実に拡大

■ NTT設備運営(固定系)

【売上高の推移(連結)】

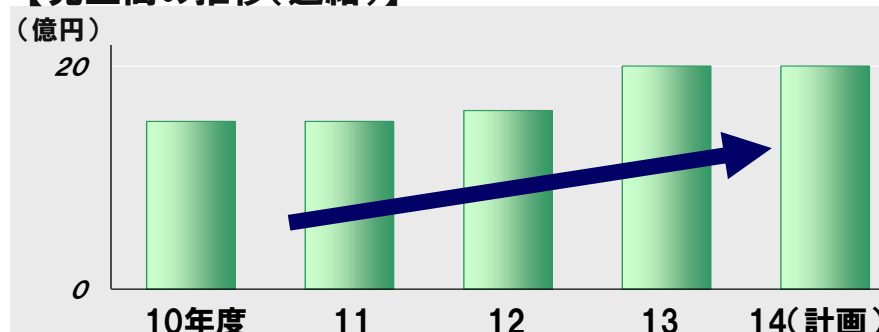


【NTT東西・OS会社等の年齢構成】



■ 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】

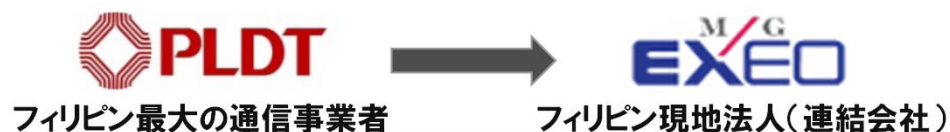
とちぎクリーンプラザ	栃木	2006
八幡平市清掃センター	岩手	2009
グリーンハート外が浜	青森	2010
大仙美郷クリーンセンター	秋田	2013

3. トピックス

(6) グローバル

- ◆ フィリピンでサービス総合工事スタート
- ◆ 海外向けソリューションも積極展開

■ サービス総合工事(フィリピン)

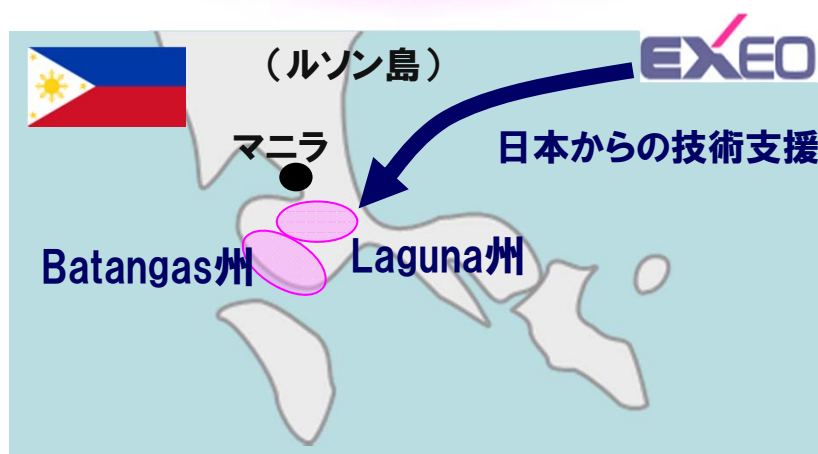


サービス総合工事スタート

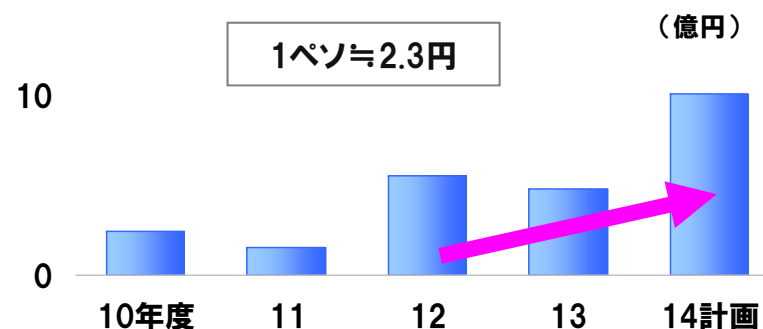
2014年5月～2017年4月(3年間)

18億円

マニラ近郊(バタンガス・ラグナ州)



■ MGエクシオの売上高推移



■ 海外向けの新たなソリューション

地デジ関連 (フィリピン)

◇ 日本方式採用(2013.11)

ODA関連 (東南アジア)

◇ 空港 等

3. トピックス

(7) 生産性の向上

- ◆ 効率化施策は目標以上のペースで進捗
- ◆ 更なる利益改善に向け引き続き施策展開

利益改善効果

年度		2011	2012	2013	2014
改善額	目標	△10億円	△10億円 (累計△20億円)	△15億円 (累計△35億円)	△15億円 (累計△50億円)
	実績	△10億円	△20億円 (累計△30億円)	△20億円 (累計△50億円)	

(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

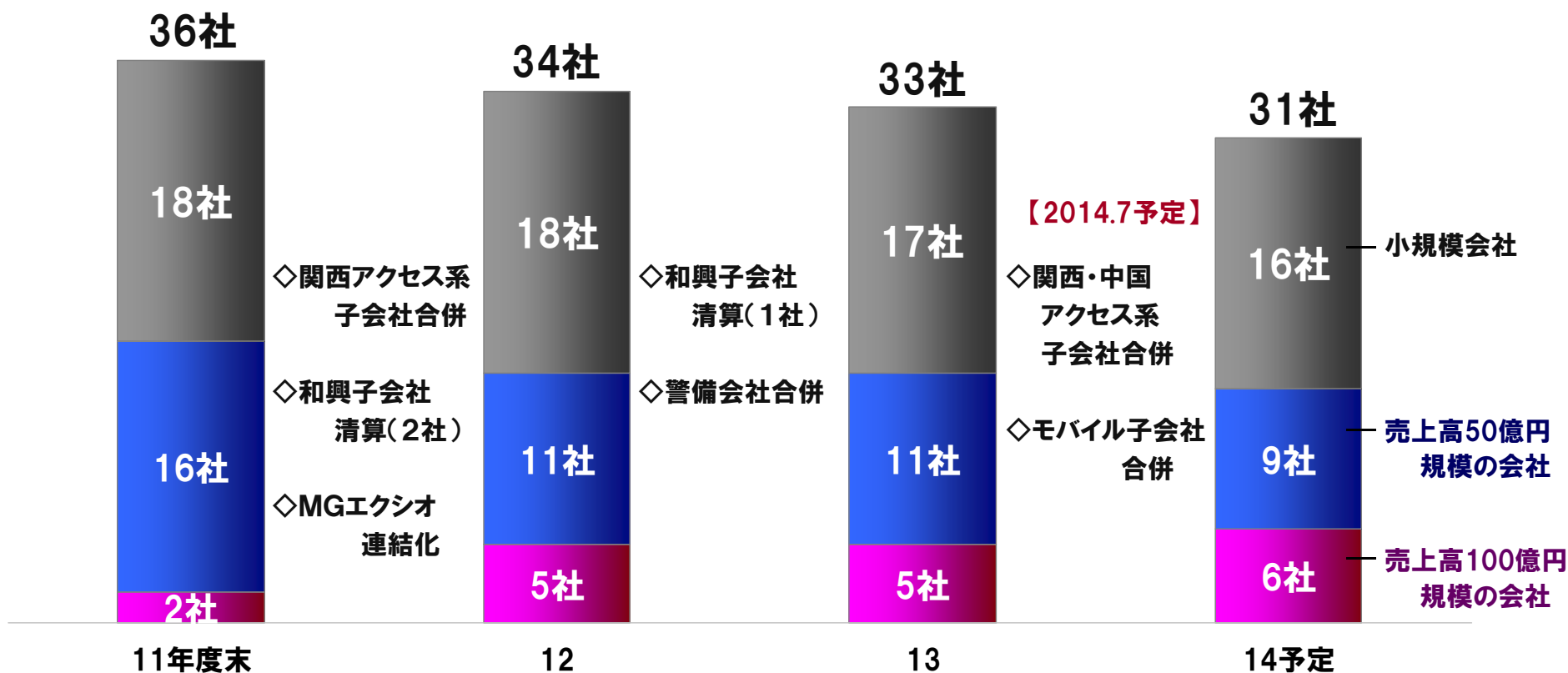
区分	施策
機能統合	◇アクセス・ネットワーク・土木施工体制見直し ◇シェアード会社業務委託拡大 ◇監査・MS業務のグループ一元化
グループ再編	◇ネットワーク系子会社清算 ◇警備子会社合併 ◇関西・中国アクセス系子会社合併 ※2014.7予定 ◇モバイル系子会社合併 ※2014.7予定
拠点統合	◇仙台総合エンジニアリングセンタ(9→1拠点) ◇香川技術センタ(5→1拠点) ◇石岡総合技術センタ(4→1拠点) ※2014.6予定
リソース共有	◇モバイル・ソリューション分野へのリソースシフト(約150名) ◇グループ横断プロジェクト(モバイル、700MHzテレビ受信対策、EV充電 等)

3. トピックス

<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推進

■ 子会社数の推移(主要3社除く)



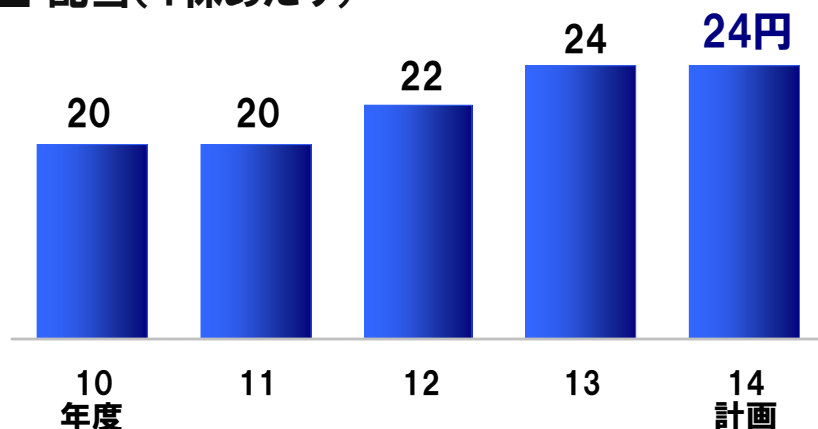
4. 株主価値の向上

4. 株式価値の向上

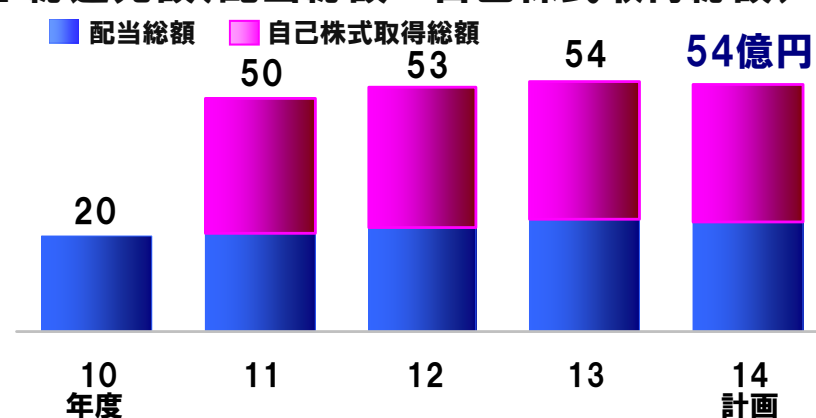
(1) 株主還元

◆ 4期連続で自己株式取得を実施

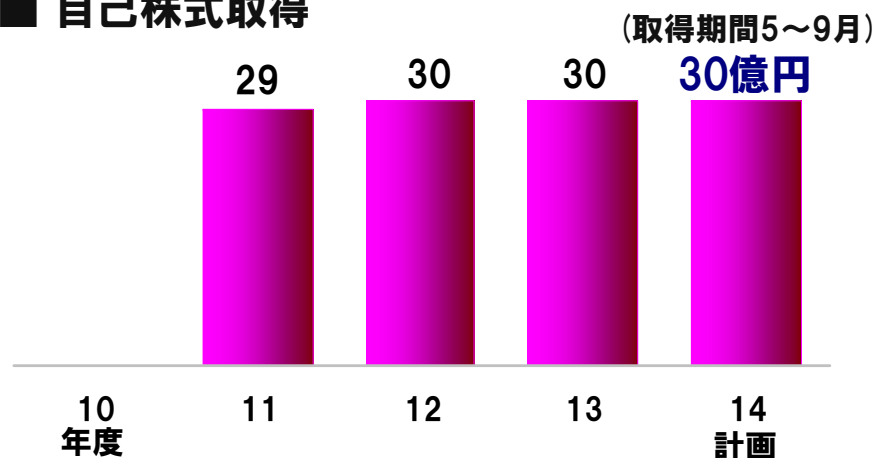
■ 配当(1株あたり)



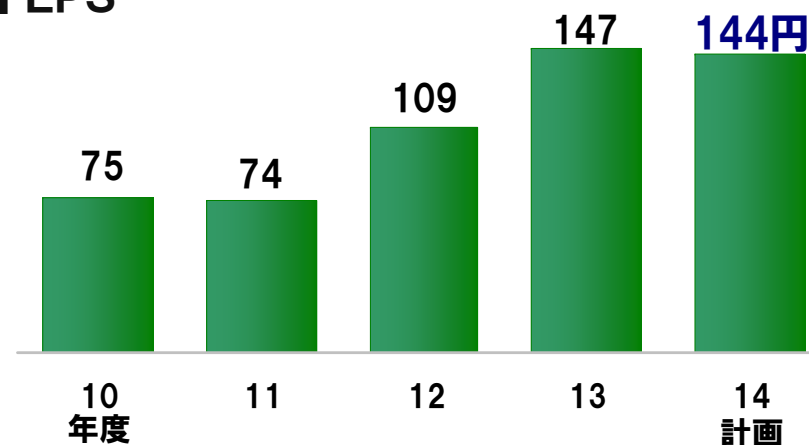
■ 総還元額(配当総額+自己株式取得総額)



■ 自己株式取得



■ EPS



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。