

2014年度(2015年3月期)

第2四半期 決算説明会

2014年11月13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>

目次



1. 2014年度第2四半期業績	・・・	3	3. トピックス	・・・	20
(1) 概況	・・・	4	(1) AID社の子会社化	・・・	21
(2) 受注高	・・・	5	(2) 新ソリューション	・・・	22
(3) 売上高	・・・	6	(3) グローバル展開	・・・	25
(4) 営業利益	・・・	7	(4) 生産性の向上	・・・	26
(5) キャッシュフロー	・・・	9			
2. 2014年度通期見通し	・・・	10	4. 株主価値の向上	・・・	28
(1) 概況	・・・	11	(1) 株主還元	・・・	29
(2) 事業の中期見通し	・・・	13			
(3) 主要通信キャリアの設備投資動向	・・・	14			
(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. 2014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. 2014年度第2四半期業績



(1) 概況

- ◆ 売上は前期比減も、計画を上回る進捗
- ◆ 2Qの営業利益、営業利益率は過去最高

■ 2014年度2Q業績(連結)

(単位:億円)

	13年度 2Q実績	14年度 2Q計画	14年度 2Q実績	前期比	計画比
	A	B	C	C/A	C/B
受 注 高	1,432	1,490	1,493	104%	100%
売 上 高	1,281	1,250	1,271	99%	102%
売上総利益	(12.4%) 159	(12.6%) 158	(12.8%) 162	102%	103%
販 管 費	(6.8%) 86	(7.0%) 88	(6.8%) 86	100%	99%
営 業 利 益	(5.7%) 72	(5.6%) 70	(5.9%) 75	104%	108%
経 常 利 益	(5.9%) 75	(5.8%) 72	(6.0%) 76	101%	107%
当期純利益	(4.9%) 63	(3.4%) 43	(3.6%) 45	72%	105%

(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. 2014年度第2四半期業績

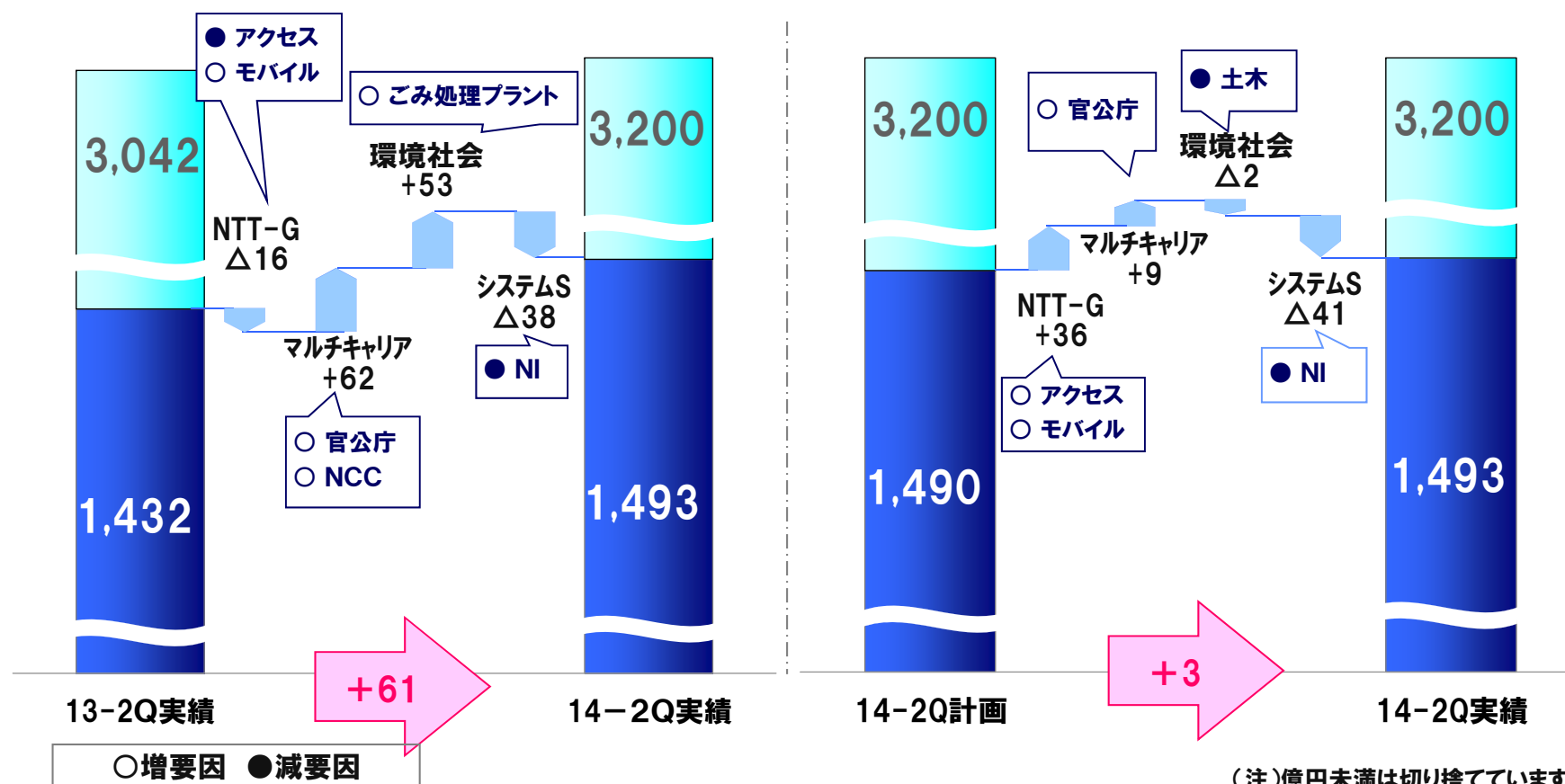
(2) 受注高

- ◆ 前期・計画ともに上回り進捗
- ◆ 通期計画達成に向け、引き続き積極的に営業展開

■ 前期比(連結)

■ 計画比(連結)

(単位:億円)



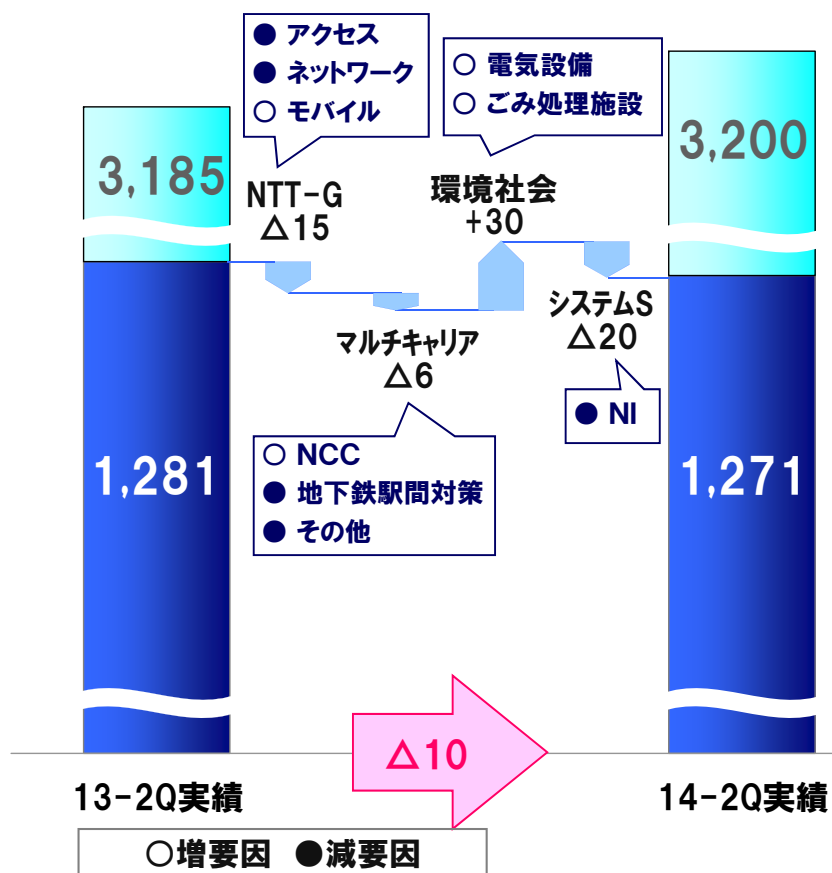
(注)億円未満は切り捨てています。

1. 2014年度第2四半期業績

(3) 売上高

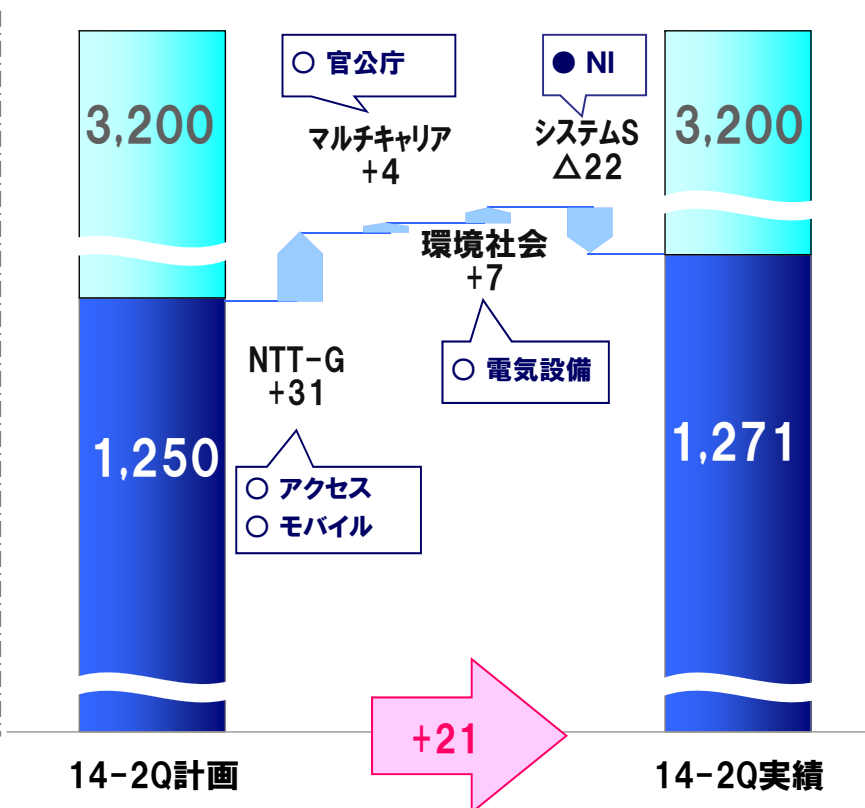
- ◆ 前期比減も、2Q計画を達成
- ◆ 順調に進捗

■ 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。

- ◆ 前期・計画ともに上回り順調に進捗
- ◆ 利益率向上し、2Qとしては過去最高

(単位:億円)



1. 2014年度第2四半期業績



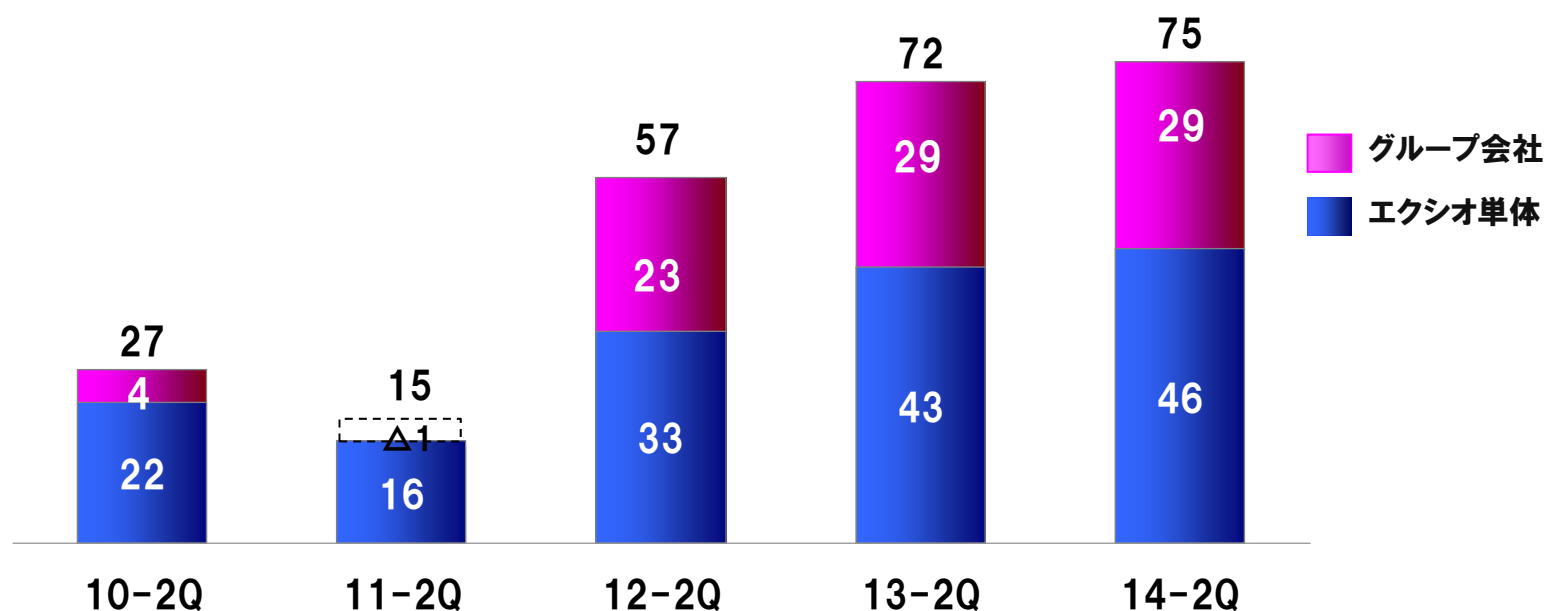
<参考> グループ会社の利益推移

◆ 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)

(連単倍率) (1.2) (0.9) (1.7) (1.7) (1.6)



(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. 2014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)

	11年度	12年度	13年度 2Q	通期	14年度 2Q
期首手持資金	176	123	146	146	162
営業CF	164	71	39	98	231
投資CF	△ 45	△ 21	△ 17	△ 74	△ 13
財務CF	△ 175	△ 30	△ 50	△ 9	△ 106
期末手持資金	123	146	118	162	273

(注)億円未満は切り捨てています。

2. 2014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. 2014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

■ 2014年度通期計画(連結)

(単位:億円)

	13年度		14年度		
	2Q実績 A	通期実績 B	2Q実績 C	通期計画 D	前期比 D/B
受 注 高	1,432	3,042	1,493	3,200	105%
売 上 高	1,281	3,185	1,271	3,200	100%
売上総利益	(12.4%) 159	(12.1%) 385	(12.8%) 162	(12.3%) 395	102%
販 管 費	(6.8%) 86	(5.6%) 178	(6.8%) 86	(5.5%) 175	98%
営 業 利 益	(5.7%) 72	(6.5%) 207	(5.9%) 75	(6.9%) 220	106%
経 常 利 益	(5.9%) 75	(6.5%) 206	(6.0%) 76	(6.9%) 222	108%
当期(四半期) 純 利 益	(4.9%) 63	(4.7%) 149	(3.6%) 45	(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。

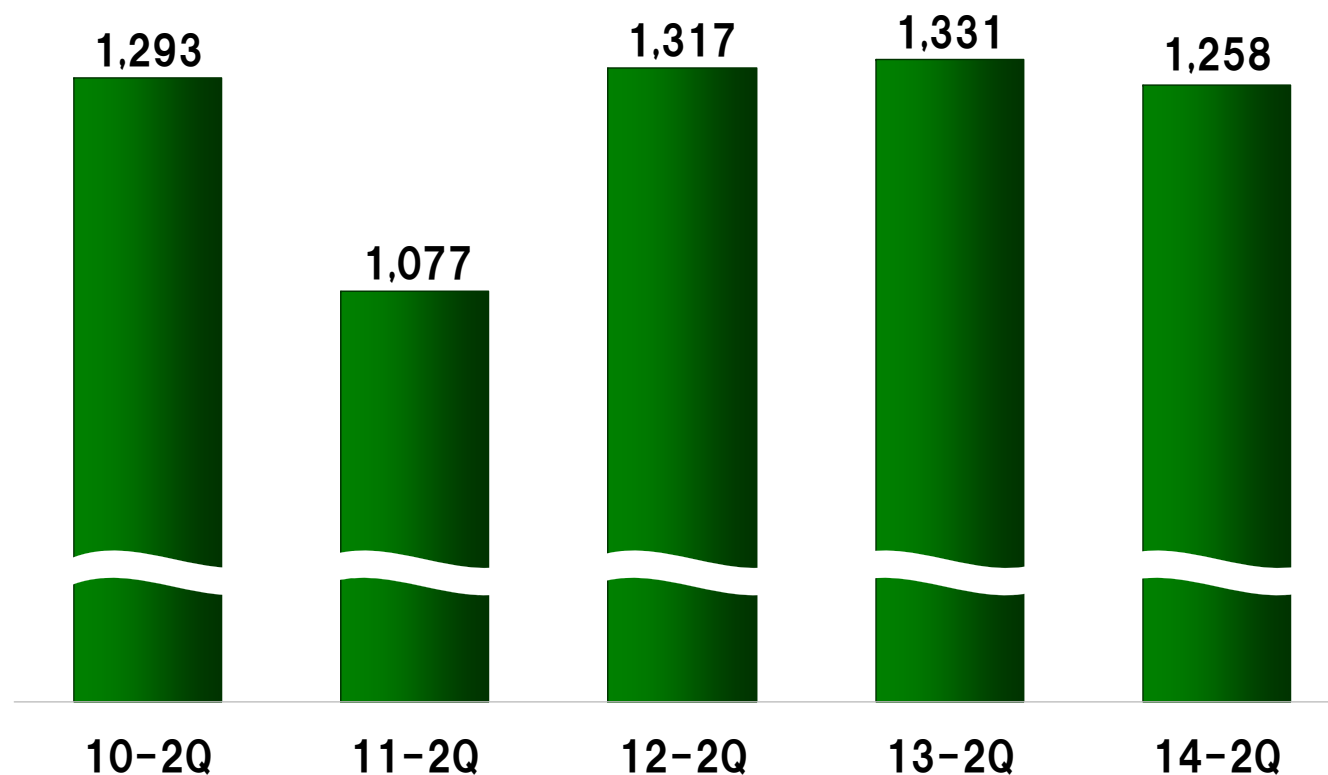
2. 2014年度通期見通し

<参考> 下半期繰越工事の状況

◆ 3Q繰越工事は微減も高水準を維持

■ 下半期への繰越工事高(2Q→3Q)の推移(連結)

(単位:億円)

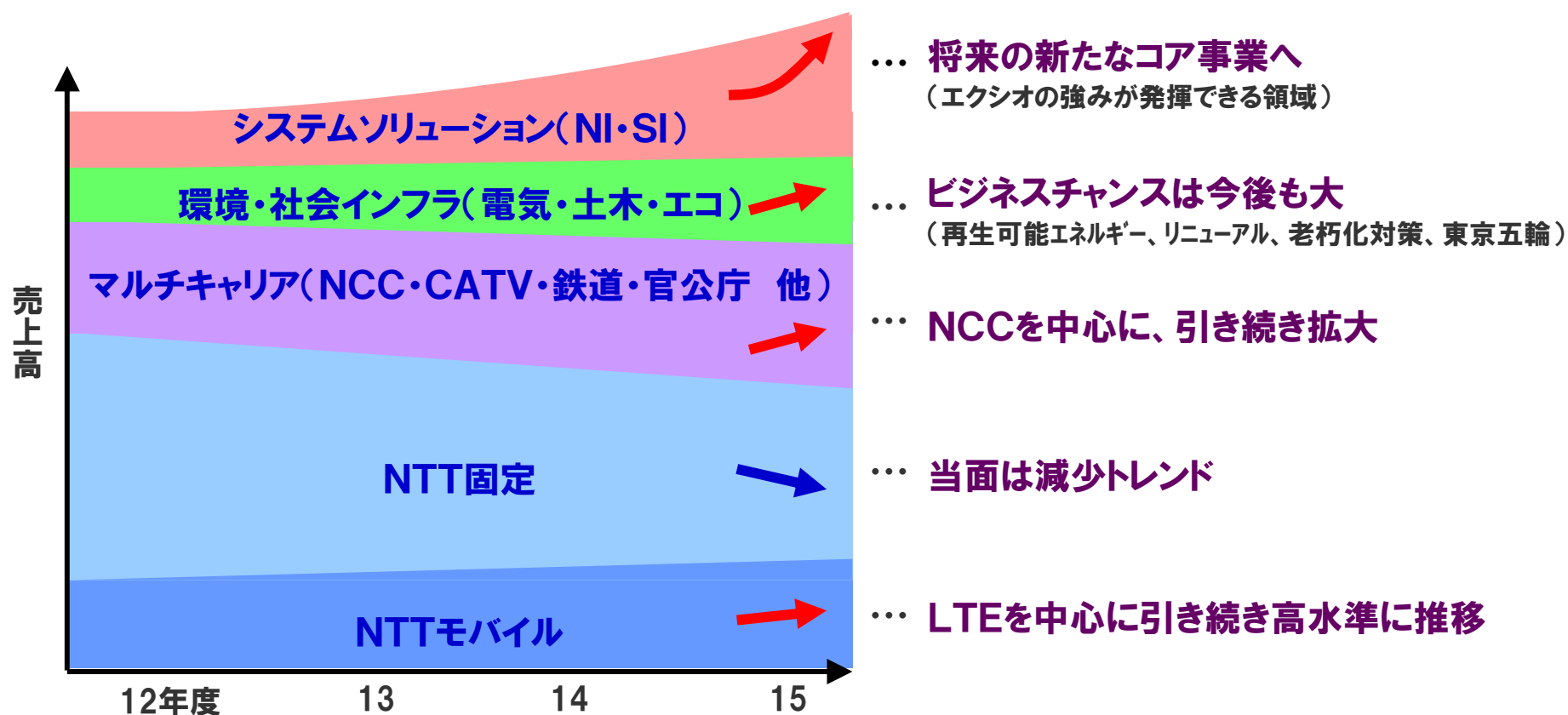


(注)億円未満は切り捨てています。

2. 2014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

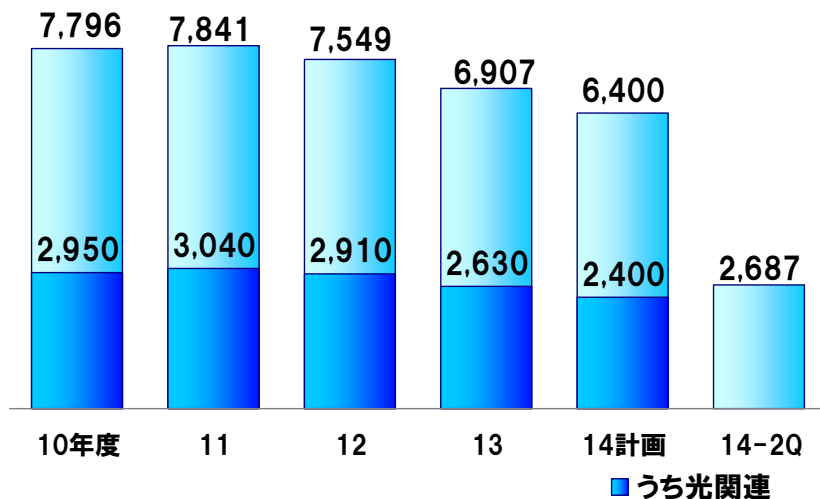


2. 2014年度通期見通し



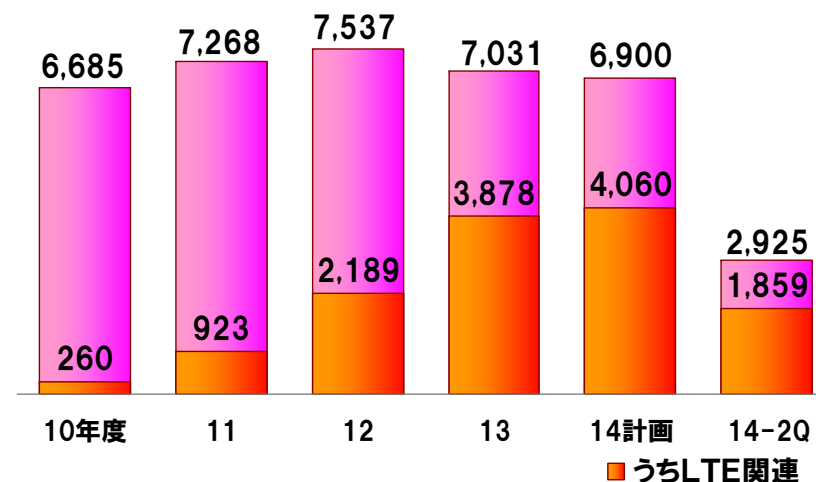
(3) 主要通信キャリアの設備投資動向

■ NTT東西

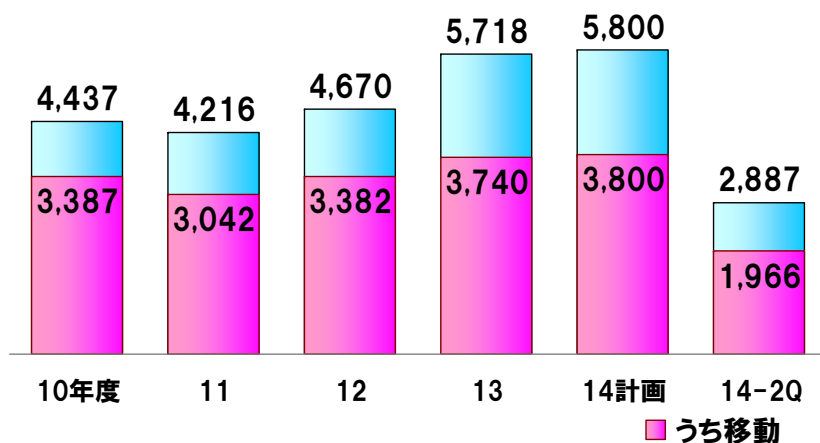


■ NTTドコモ

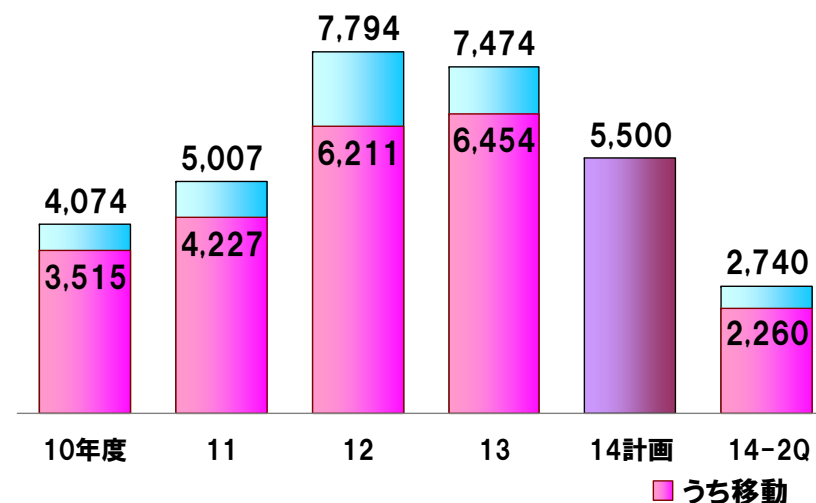
(単位:億円)



■ KDDI



■ ソフトバンク



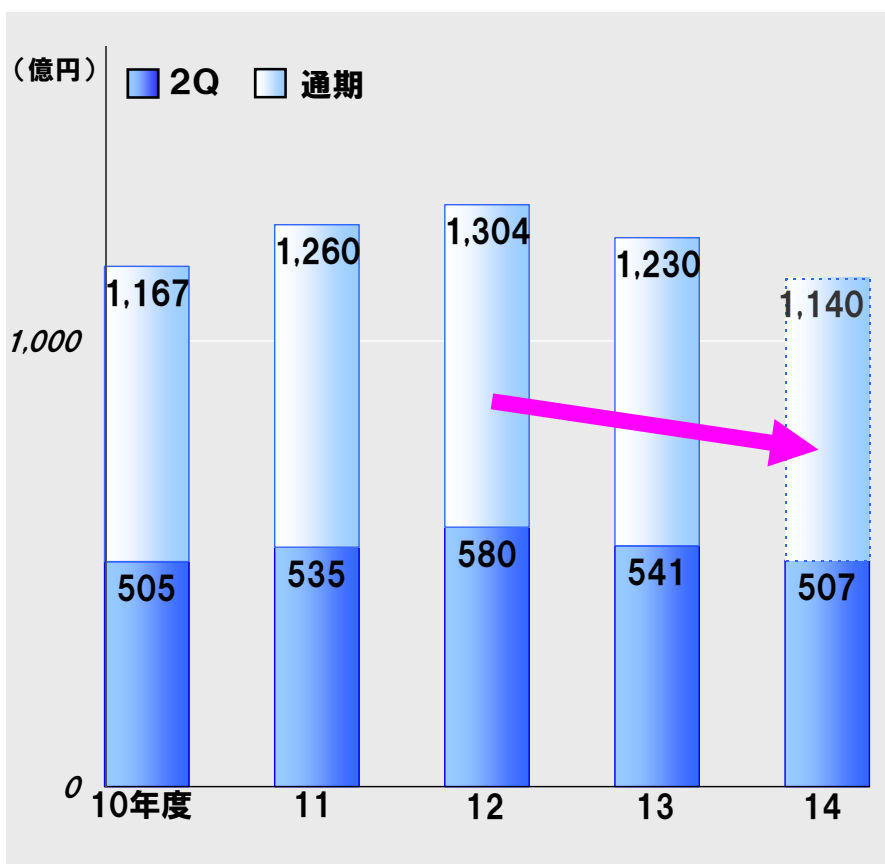
(出所:通信キャリア各社発表値)

2. 2014年度通期見通し

(4) NTTグループ（アクセス・ネットワーク）

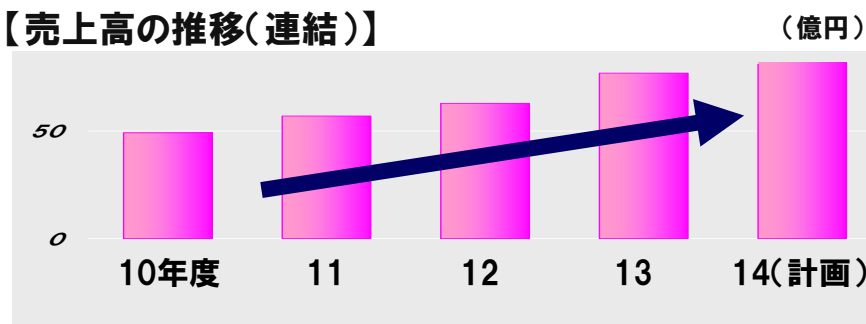
- ◆ 固定系は当面減少トレンド
- ◆ 光サービス卸による加入者の増加に期待

■ NTTグループ（固定系）の売上高推移（連結）



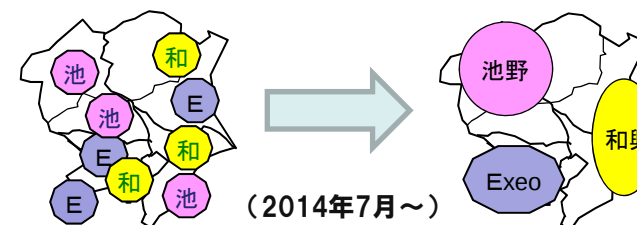
■ NTT設備運営（固定系）

【売上高の推移（連結）】



■ アクセス関東エリアのグループ再編

◇ エリア集約による業務効率化



■ 光のサービス卸

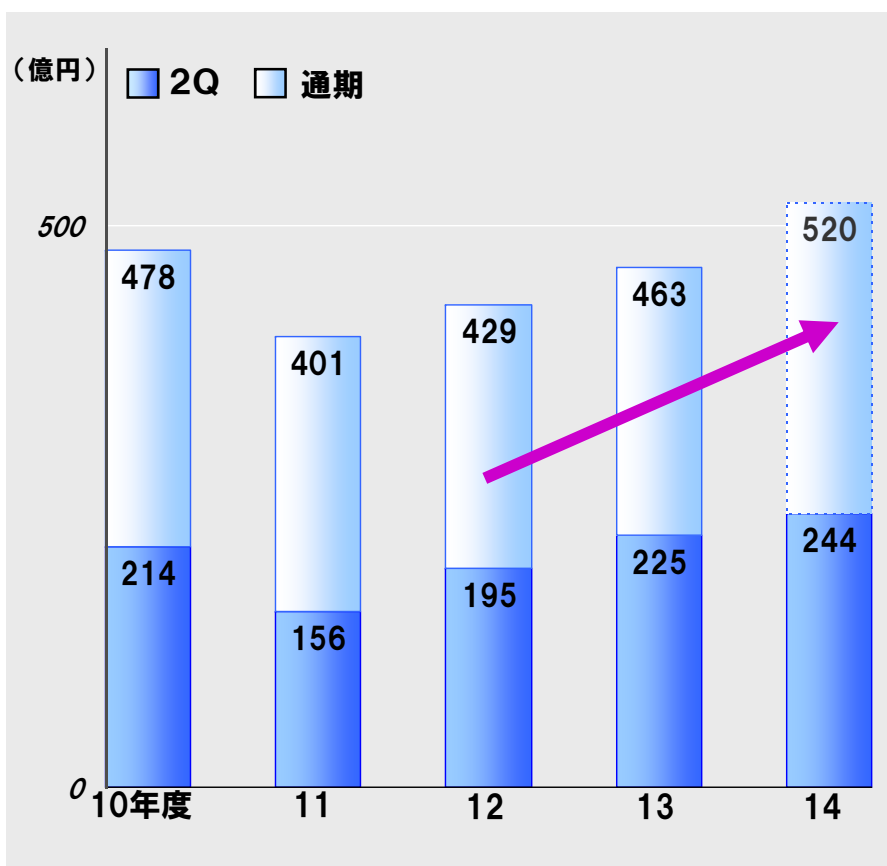
- ◇ 多様な事業者が光サービスに参入
- ◇ 光加入者の拡大が想定

2. 2014年度通期見通し

(5) NTTグループ（モバイル）

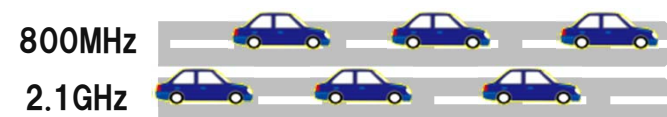
- ◆ LTE工事は高水準で推移
- ◆ LTE-Advancedは来期から本格化

■ NTTグループ（モバイル）の売上高推移（連結）

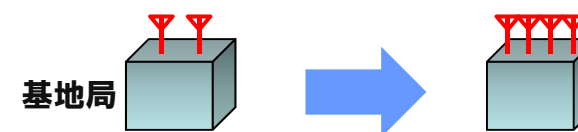


■ 当社で想定されるLTE-Advancedの工事

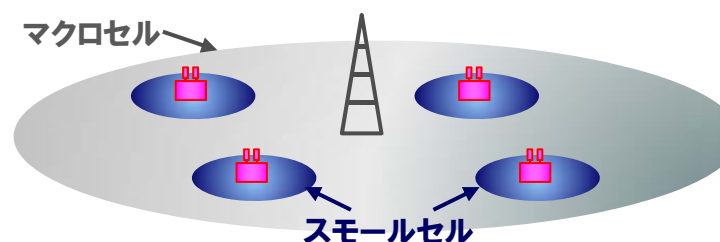
① CA化（キャリアアグリゲーション）



② 多周波共用化（アンテナ取替・MIMO化）



③ スモールセル化（小型基地局建設）

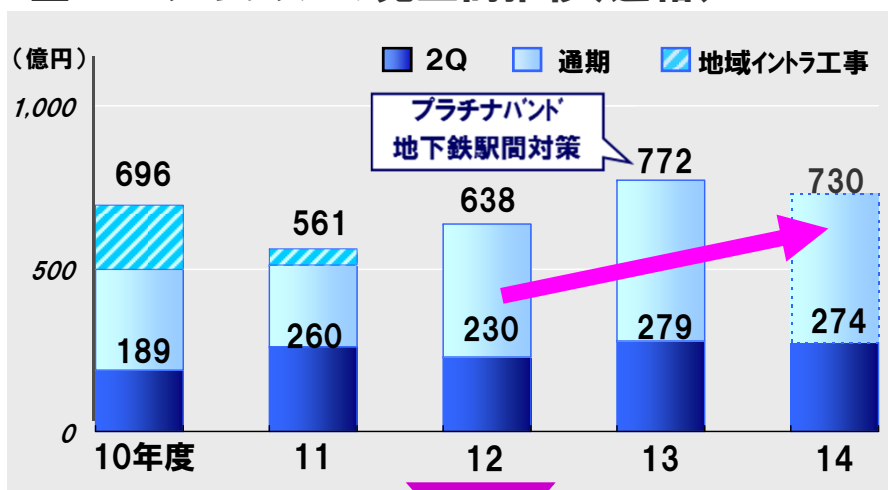


2. 2014年度通期見通し

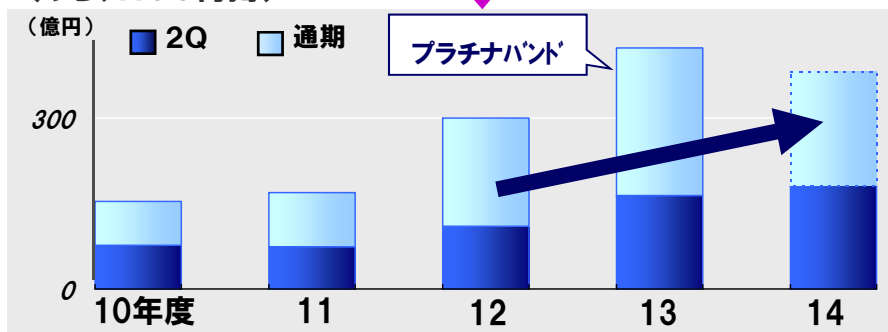
(6) マルチキャリア

- ◆ NCCのLTE工事も高水準で推移
- ◆ 700MHz受信対策工事がスタート

■ マルチキャリアの売上高推移(連結)



(うち、NCC再掲)



■ 700MHz受信対策

(年度) 2014 2020 2025

(2014年9月～)

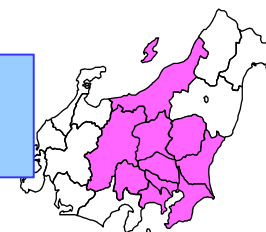
テレビ受信対策

(2015年1月～)

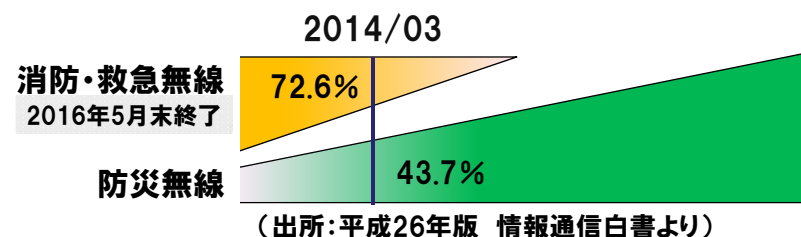
700MHz LTEサービス

※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

当社の施工エリア
関東・甲信越



■ 消防無線・防災無線のデジタル化率



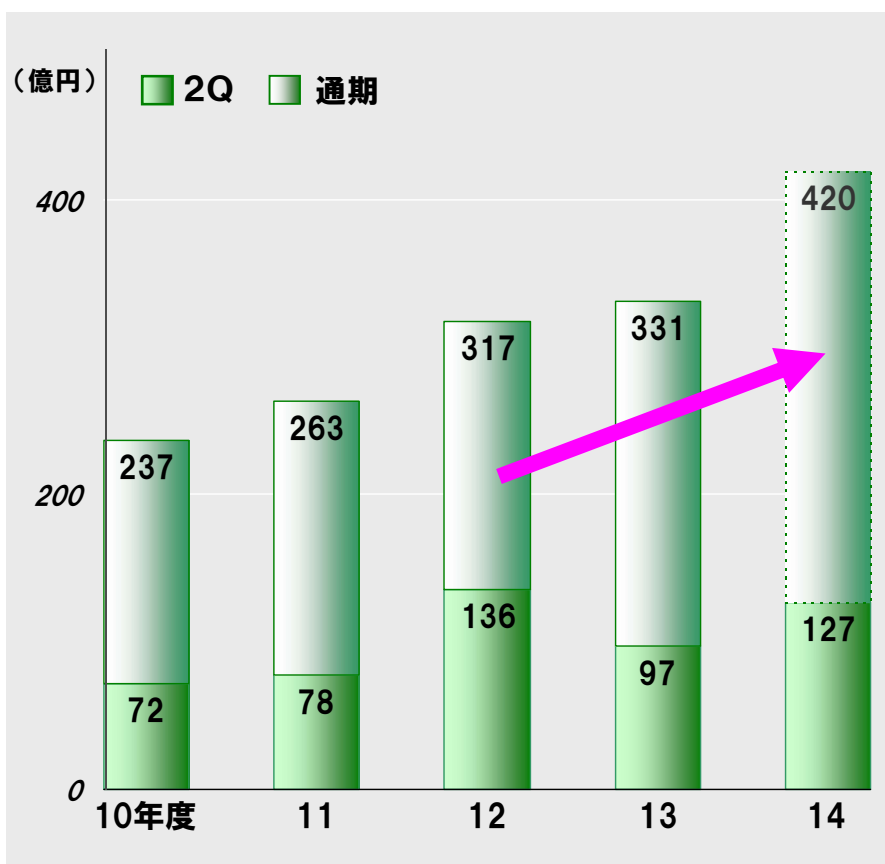
(出所:平成26年版 情報通信白書より)

2. 2014年度通期見通し

(7) 環境・社会インフラ

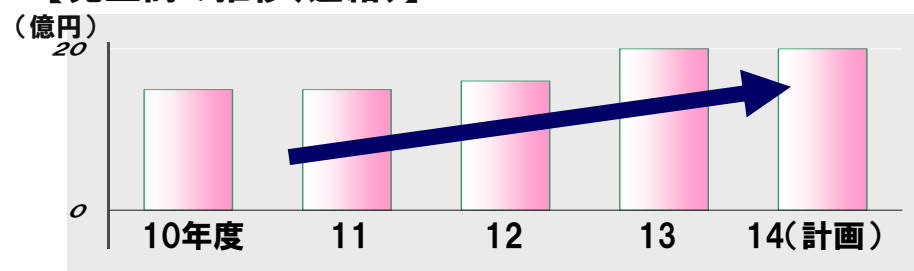
- ◆ 大型のごみ処理プラントを受注
- ◆ 首都圏再開発等、事業環境は良好

■ 環境・社会インフラの売上高推移(連結)



■ ごみ処理プラント運転維持管理

【売上高の推移(連結)】



■ 上期受注実績

①ごみ処理プラント

沖縄・国頭	約22億円	2014. 6
鹿児島・指宿	約16億円	2014. 9

②電気工事

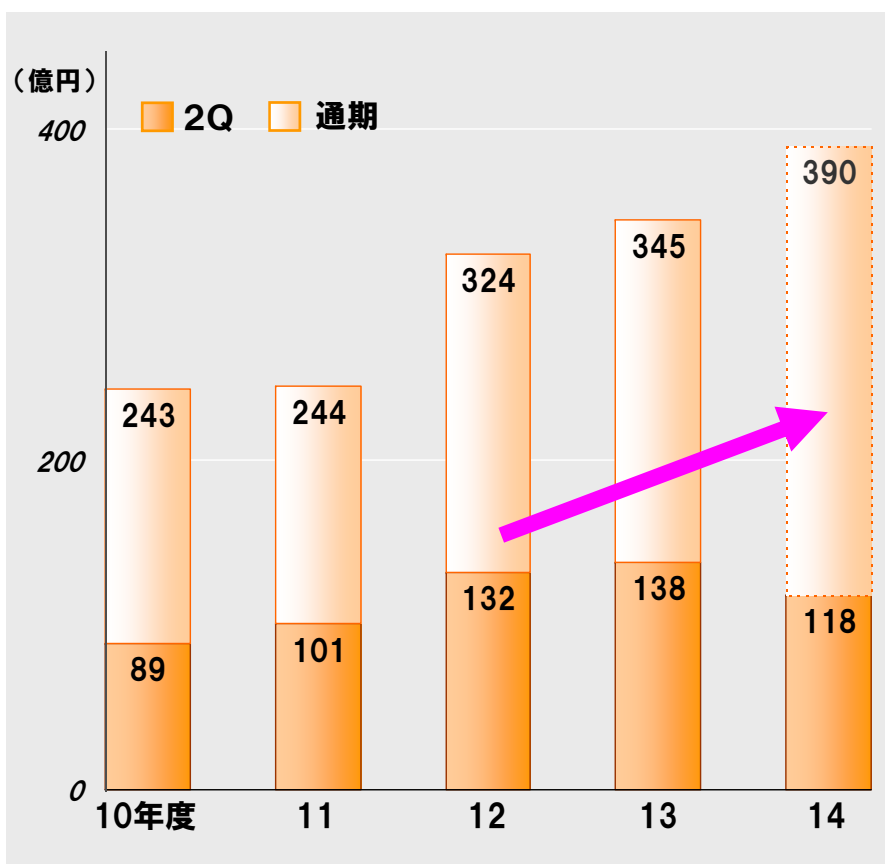
豊洲新市場青果棟	約12億円	2014. 4
住友不動産二番町ビル	約7億円	2014. 5

2. 2014年度通期見通し

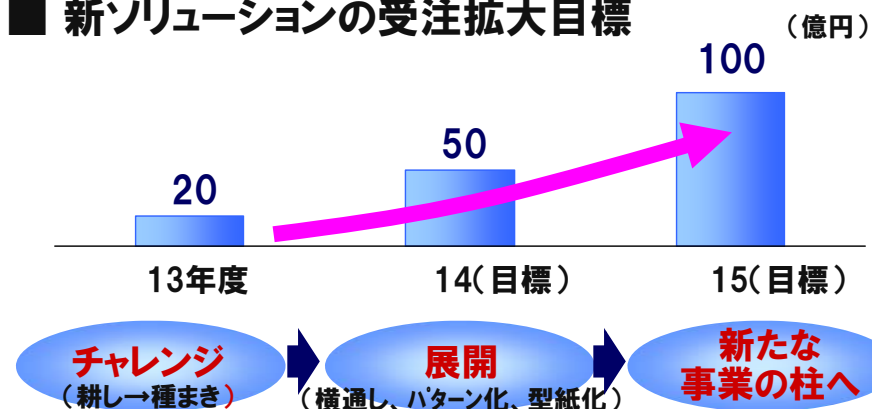
(8) システムソリューション

- ◆ 上期遅れも挽回に向けて尽力
- ◆ M & Aにより更なる体制強化

■ 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



■ 資本・業務提携

ジオサービス・AR技術 (2014年5月)



■ M & Aによる事業拡大

金融・公共・製造業向けシステム (2014年11月)



3. トピックス

- (1) AID社の子会社化
- (2) 新ソリューション
- (3) グローバル展開
- (4) 生産性の向上

3. トピックス

(1) AID社の子会社化

- ◆ 金融機関・官公庁・製造業向けのシステム開発に強み
- ◆ 顧客・経営資源の融合等、シナジー効果により更なる事業拡大へ



社 名	株式会社アドヴァンスト・インフォメーション・デザイン	
代 表	代表取締役社長 戸谷 典孝	
設 立	1980年（昭和55年）	
事業所	（本社）長野県松本市 （事業部）東京、大阪、広島、福岡	
事業内容	(1) ソフトウェア開発（金融・公共・医療 他） (2) システムソリューション（WEB・モバイル 他） (3) パッケージ適用サービス（情報配信 他）	
売上高	63億6,200万円（2013年度実績）	
従業員数	543名	

3. トピックス

(2) 新ソリューション

◆ コア技術を組み合わせ100億円ビジネスを目指し新たな分野を開拓



3. トピックス

■ 新エネルギー

(事例 太陽光パネル+蓄電池、EMS)



【主なターゲット】

- ・自治体避難所
- ・全国チェーン店
- ・ハウスメカ(HEMS)
- ・スーパー、駐車場など

(昨年度受注実績)

約7億円;自治体避難所、HEMS

(今年度受注実績)

約7億円;自治体避難所、急速充電器

(取組案件)

約22億円;全国チェーン店、HEMSなど

■ ジオサービス(GPS+デジタル地図+スマホ)

(事例1 災害対応支援システム)



スマートフォン



【ターゲット】

- ・自治体
- ・民間企業

GPS

GIS



対策本部



(今後の取組) 実証実験企画中

(事例2 EXTravel:観光×防災アプリ×多言語)



(導入実績)

日光市 他 10自治体

(今後の取組)

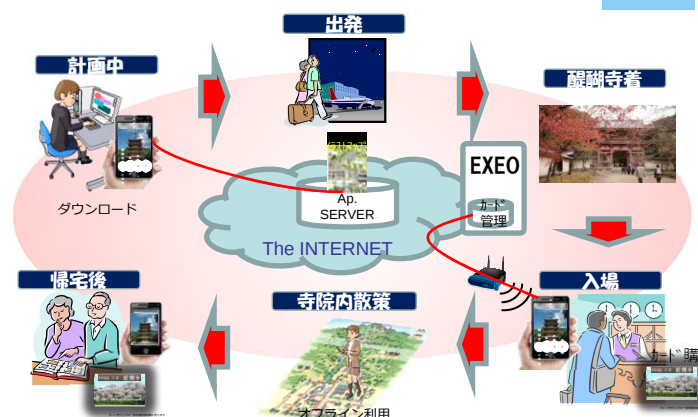
全国自治体への営業展開

Beaconと連動した実証実験(ららぽーと豊洲)

(事例3 EXTravel:観光スポット・ガイドンス×多言語)



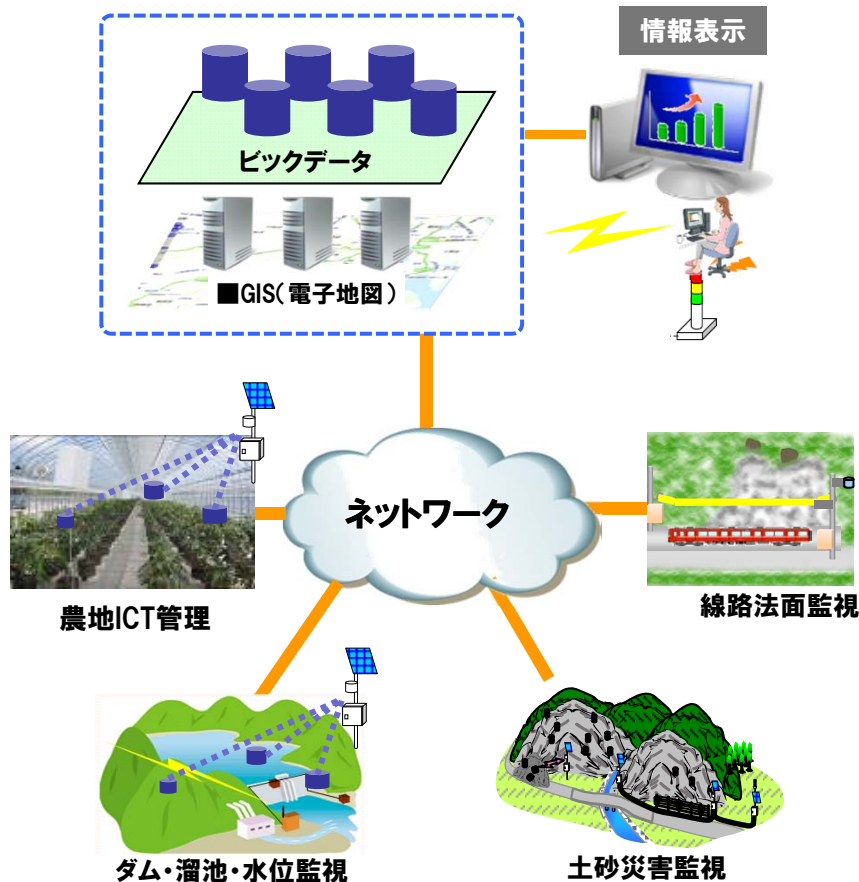
持参スマートフォン
(ガイドンスアプリ)



(今後の取組) 京都醍醐寺での実証実験

3. トピックス

■ M2M(センサ)



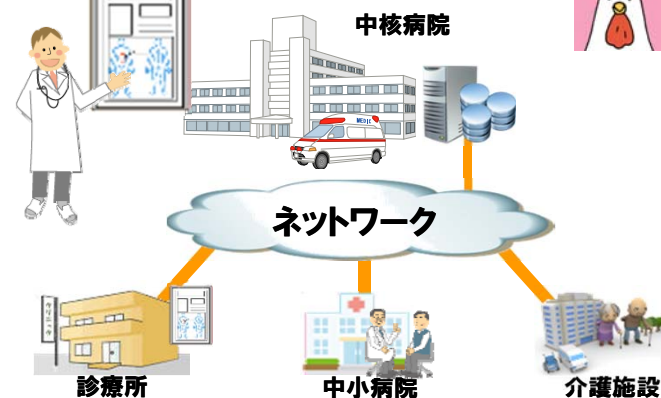
(昨年度受注実績) 約5億円:NICT他
 (今年度受注実績) 約2千万円
 (取組案件) 約3億円:自治体等

■ サーバー・端末仮想化



(昨年度受注実績) 約2億円:NTT東西他
 (今年度受注実績) 約7億円:NTT東西、国立大学など
 (取組案件) 約8億円:地方大学、市役所、仮想化基盤

■ 医療・健康・福祉



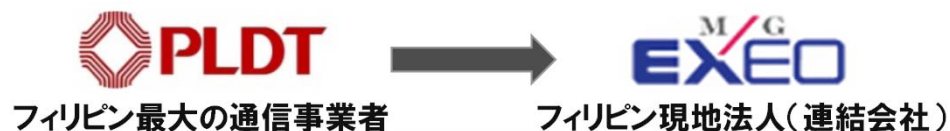
(昨年度受注実績) 約8億円:仙台医療圏、医療アプリ
 (今年度受注実績) 約3億円:医療情報基盤、医療アプリ
 (取組案件) 約8億円:地域医療連携、医科大学

3. トピックス

(3) グローバル展開

- ◆ 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

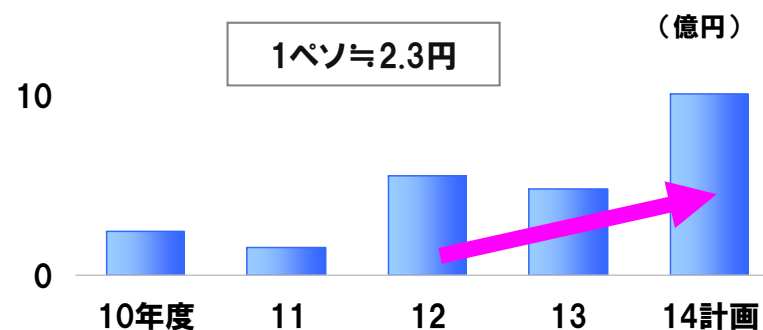
2014年5月～2017年4月(3年間)

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)

- ◇ 鉄塔建設、通信工事等

ODA関連 (東南アジア)

- ◇ 空港 ICT構築

3. トピックス



(4) 生産性の向上

- ◆ 利益改善施策を着実に実施
- ◆ 通期での利益改善目標達成に邁進

■ 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)	△7億円 (累計△57億円)

(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

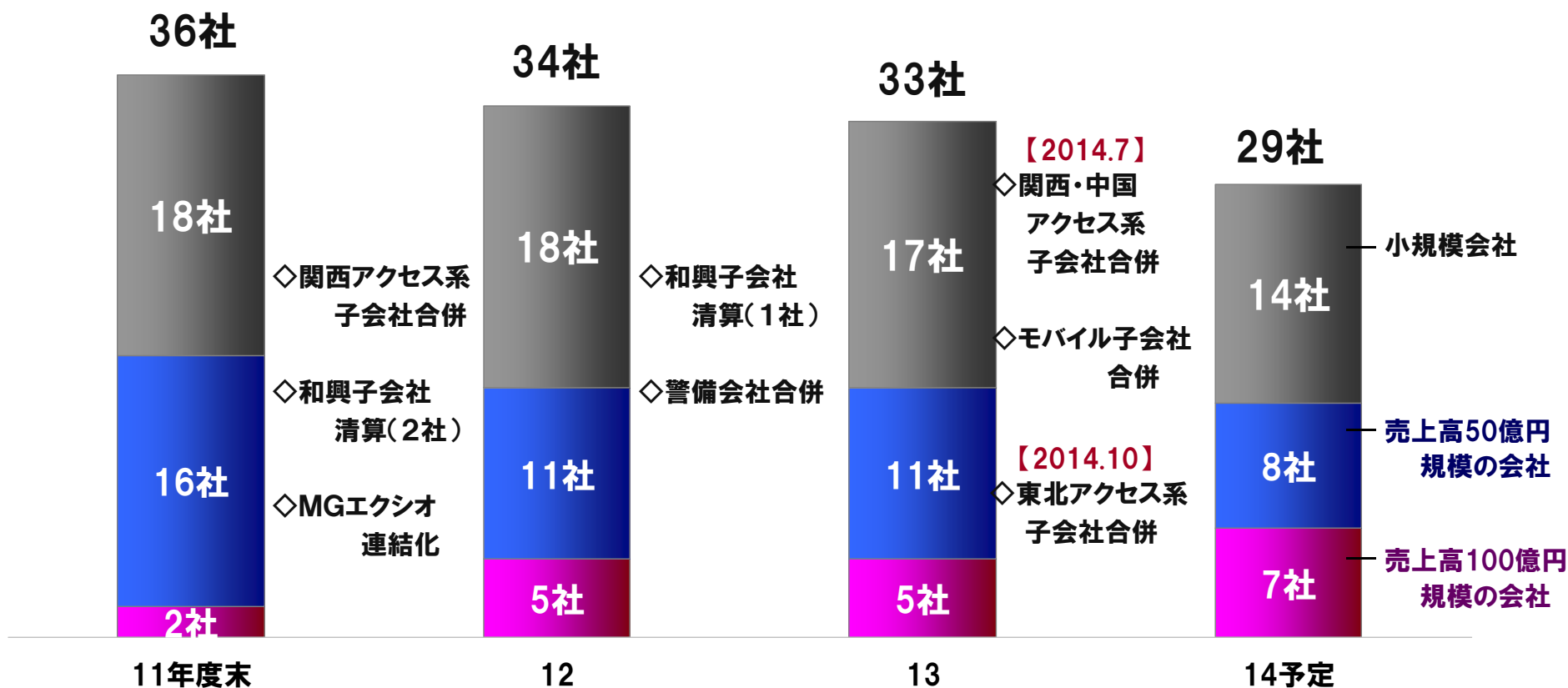
区分	施策	
機能統合	◇アクセス・ネットワーク・土木施工体制見直し ◇監査・MS業務のグループ一元化	
グループ再編	◇シェアード会社業務委託拡大 ◇アクセス関東エリアのグループ内再編 ※2014.7 ◇ネットワーク系子会社清算 ◇警備子会社合併 ◇関西・中国アクセス系子会社合併 ※2014.7 ◇モバイル系子会社合併 ※2014.7 ◇東北アクセス系子会社合併 ※2014.10	
拠点統合	◇仙台総合エンジニアリングセンタ(9→1拠点) ◇石岡総合技術センタ(4→1拠点) ※2014.7 ◇甲信支店(5→1拠点) ※2015.1予定 ◇香川技術センタ(5→1拠点) ◇兵庫総合技術センタ(5→1拠点) ※2015.7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170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)



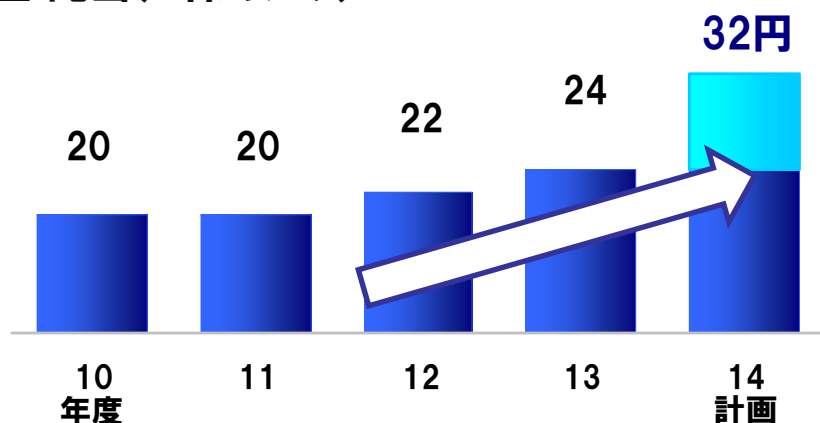
4. 株主価値の向上

4. 株主価値の向上

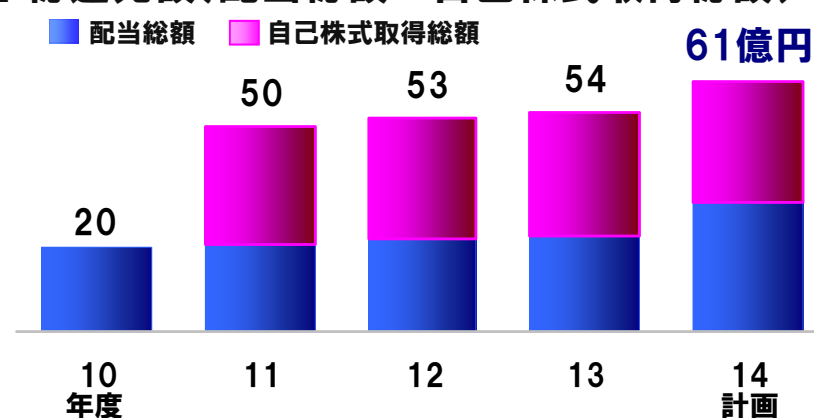
(1) 株主還元

- ◆ 積極的な株主還元を継続
- ◆ 3期連続増配、年間24円から32円へ

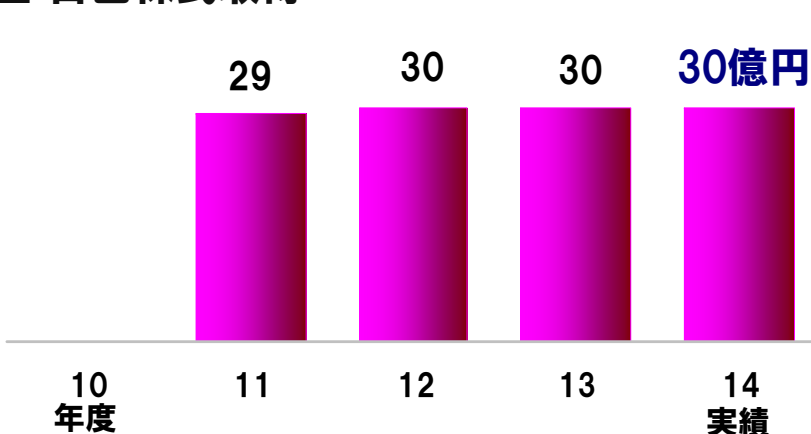
■ 配当(1株あたり)



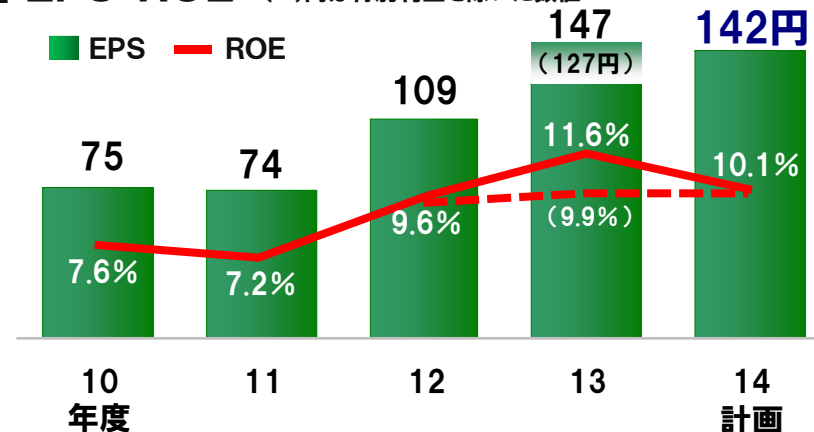
■ 総還元額(配当総額+自己株式取得総額)



■ 自己株式取得



■ EPS・ROE ()内は特別利益を除いた数値



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 ・ 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。