

2015年度(2016年3月期)

決算説明会

2016年 5月12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. 2015年度業績	… 3	(5) NTTグループ(アクセス・ネットワーク)	… 23
(1) 概況	… 4	(6) NTTグループ(モバイル)	… 24
(2) 受注高	… 5	(7) NCC	… 25
(3) 売上高	… 6	(8) 都市インフラ	… 26
(4) 営業利益	… 7	(9) システムソリューション	… 27
(5) キャッシュフロー	… 9	(10) 生産性の向上	… 35
 2. 中期経営計画	… 10	 4. 株主価値の向上	… 38
(1) 現中期経営計画(2013-15)の振り返り	… 11	(1) 株主還元	… 39
(2) 新中期経営計画(2016-20)	… 13		
 3. 2016年度計画	… 17		
(1) 概況	… 18		
(2) 受注高・売上高	… 19		
(3) 営業利益	… 21		
(4) 主要通信キャリアの設備投資動向	… 22		

1. 2015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. 2015年度業績

(1) 概況

- ◆ キャリア投資減少の影響等により、受注・売上ともに前期比減
- ◆ 売上減も、効率化効果等により、営業利益は前期比微増

■ 2015年度業績(連結)

(単位:億円)

	14年度 実績	15年度 計画	15年度 実績	前期比	計画比
	A	B	C	C/A	C/B
受 注 高	3,014	3,100	3,004	100%	97%
売 上 高	3,009	3,050	2,874	96%	94%
売上総利益	(11.9%) 357	(12.7%) 386	(12.5%) 357	100%	93%
販 管 費	(5.8%) 173	(5.8%) 176	(6.0%) 173	100%	99%
営 業 利 益	(6.1%) 183	(6.9%) 210	(6.4%) 184	100%	88%
経 常 利 益	(6.2%) 185	(6.9%) 210	(6.4%) 185	100%	88%
当期純利益	(4.1%) 122	(4.3%) 132	(4.2%) 121	99%	92%

(注)1. 億円未満は切り捨てています。

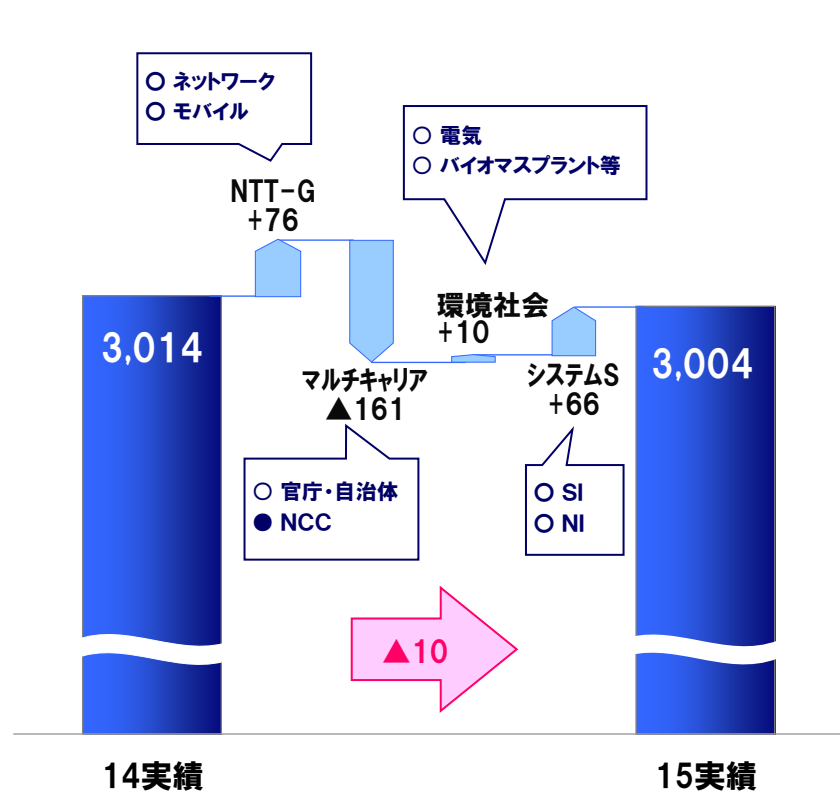
2. ()内は売上高に対する割合です。

1. 2015年度業績

(2) 受注高

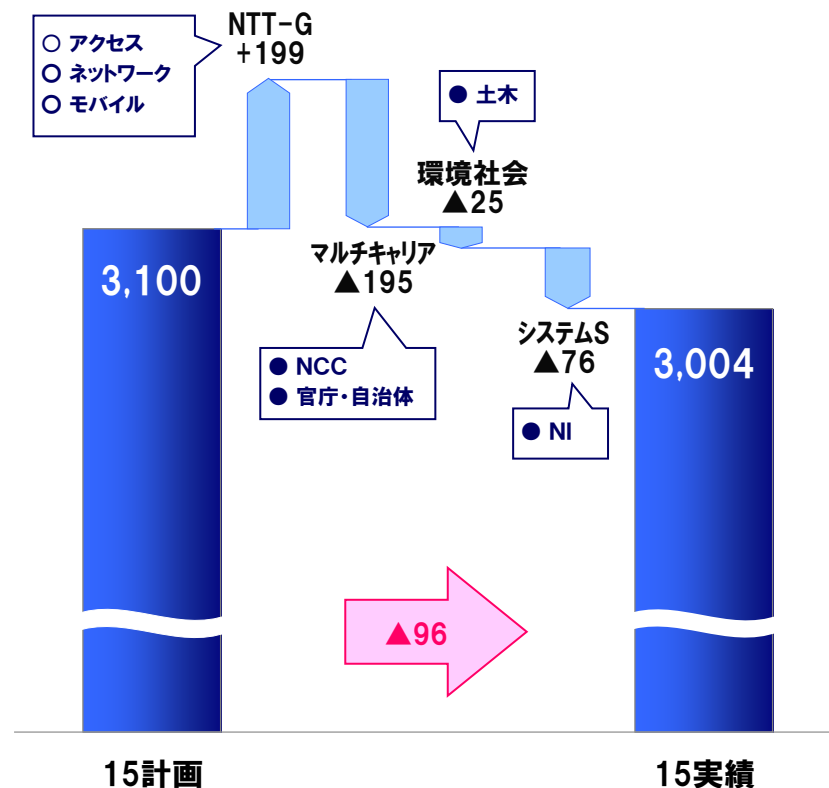
- ◆ AID連結効果によりシステムS増加も、マルチキャリアの減少が大きく前期比減
- ◆ NTTグループは伸びるも、マルチキャリア等の減少により計画比減

■ 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. 2015年度業績

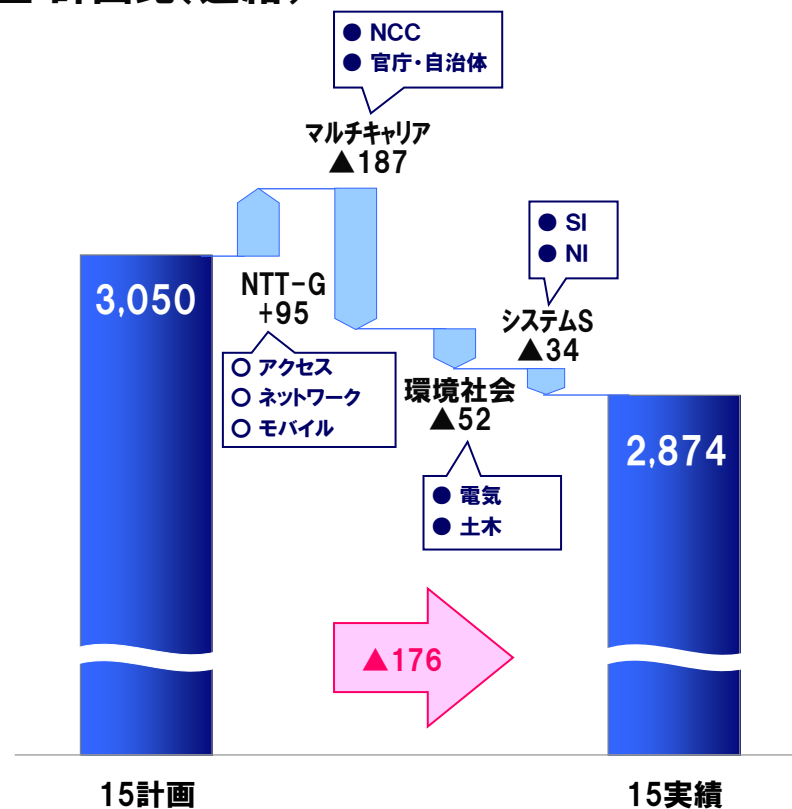
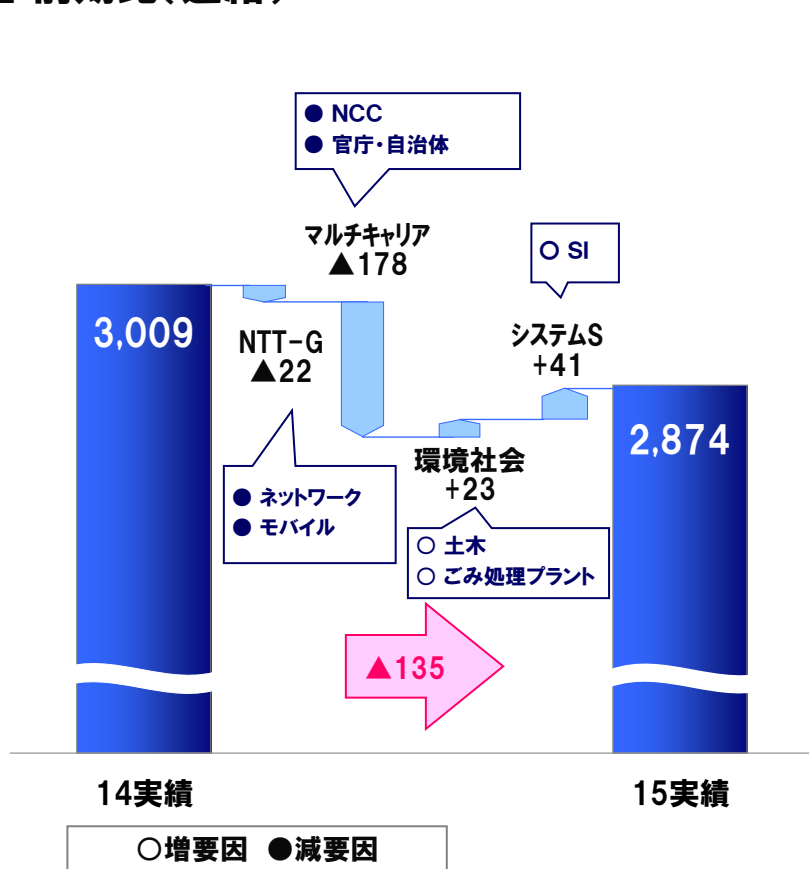
(3) 売上高

- ◆ 環境社会、システムS増加も、キャリア向け工事の減少により前期比減
- ◆ NTTグループは好調も、マルチキャリアの低迷が大きく、計画比減

■ 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. 2015年度業績

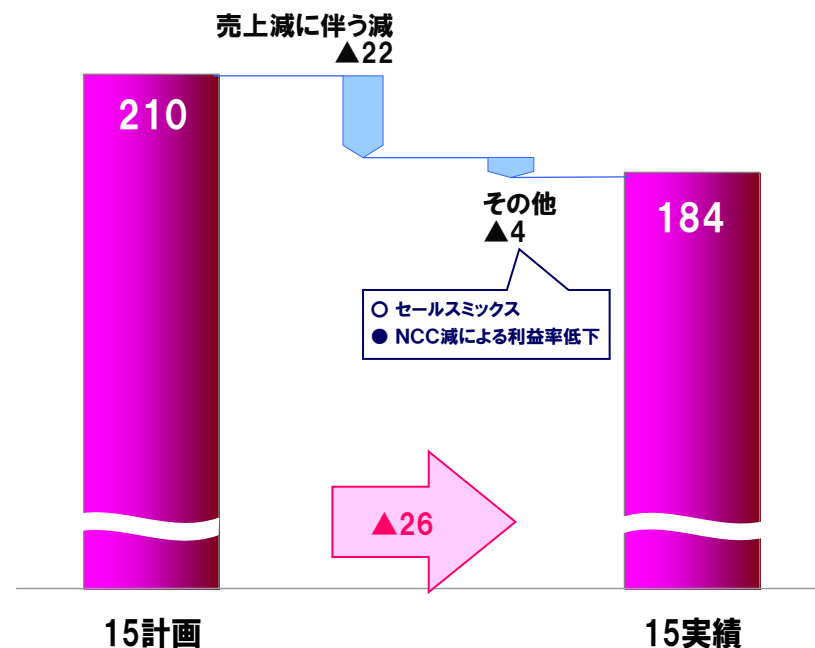
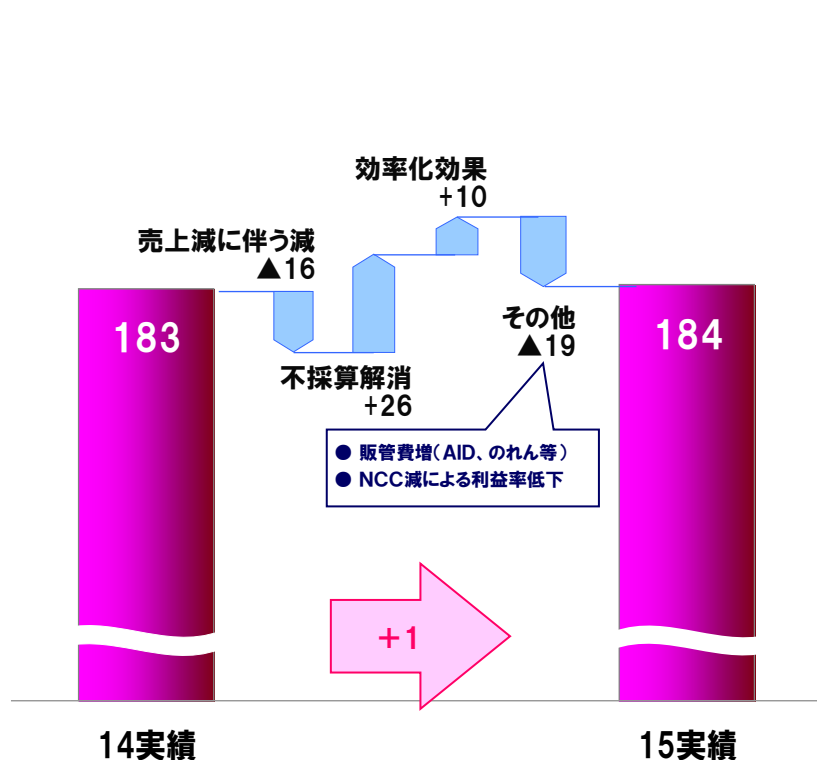
(4) 営業利益

◆ 売上減により計画比減も、効率化効果等により前期比増

■ 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. 2015年度業績

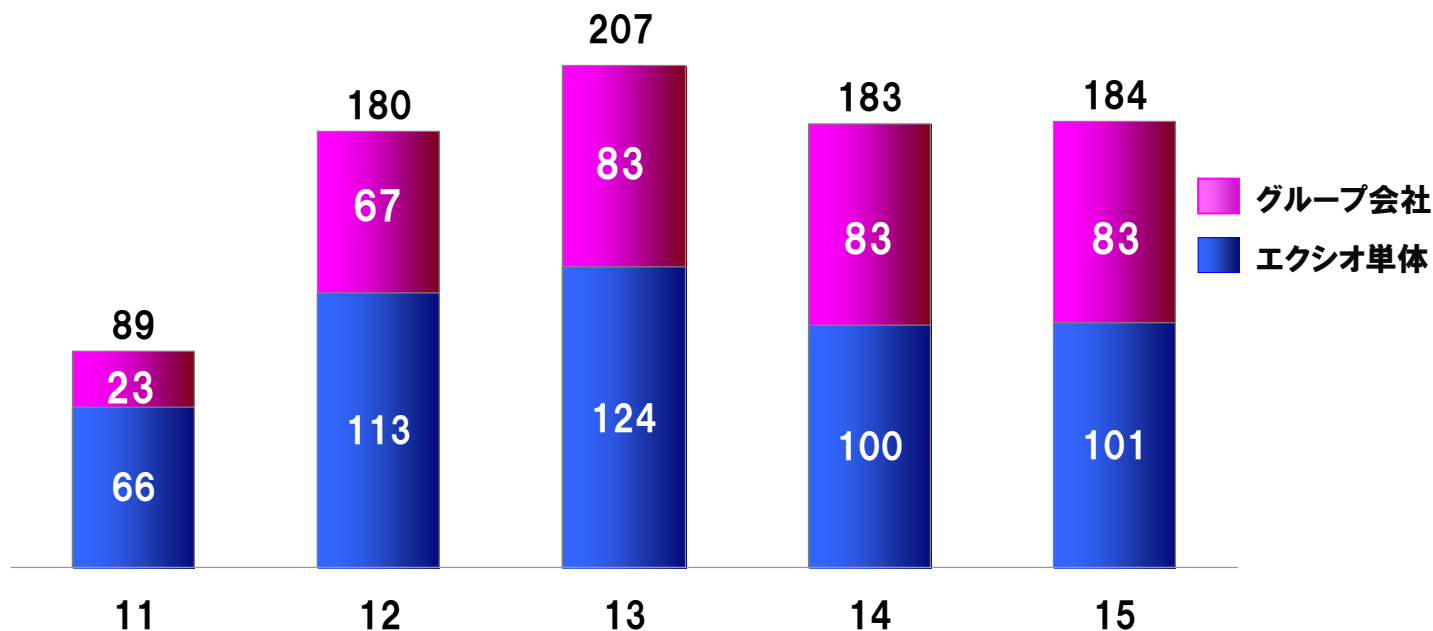
<参考> グループ会社の利益推移

◆ 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) (1.3) (1.6) (1.7) (1.8) (1.8)



(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. 2015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)

	13年度	14年度	15年度
期首手持資金	146	162	242
営業CF	98	231	53
投資CF	▲ 74	▲ 28	▲ 139
財務CF	▲ 9	▲ 123	3
期末手持資金	162	242	160

(注)億円未満は切り捨てています。

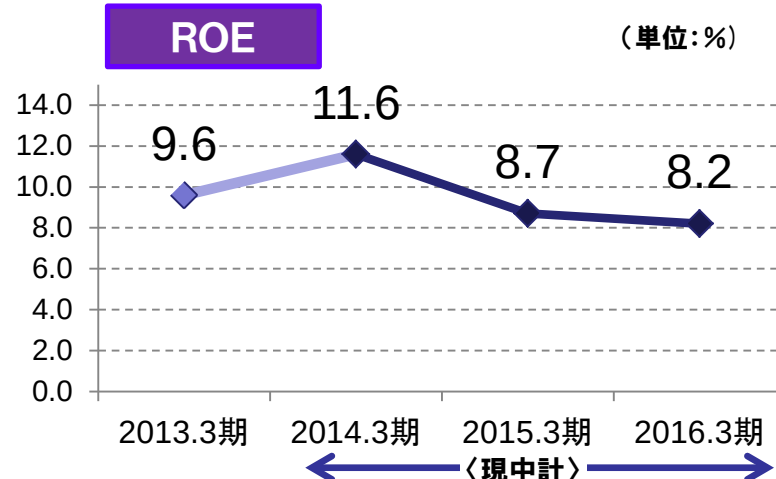
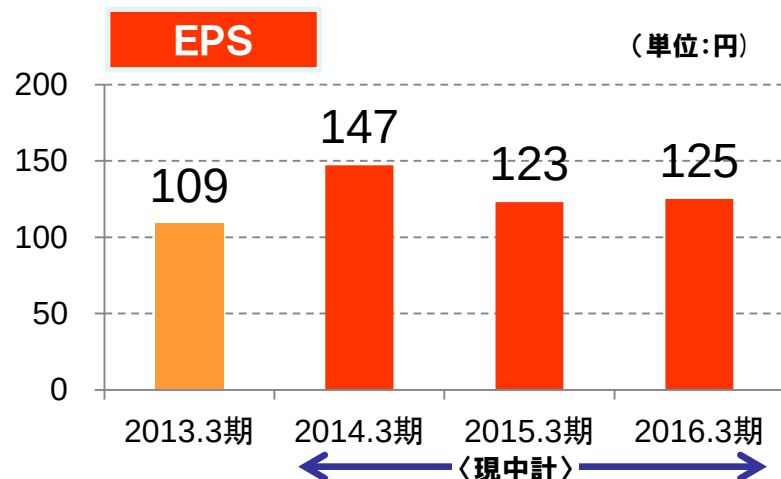
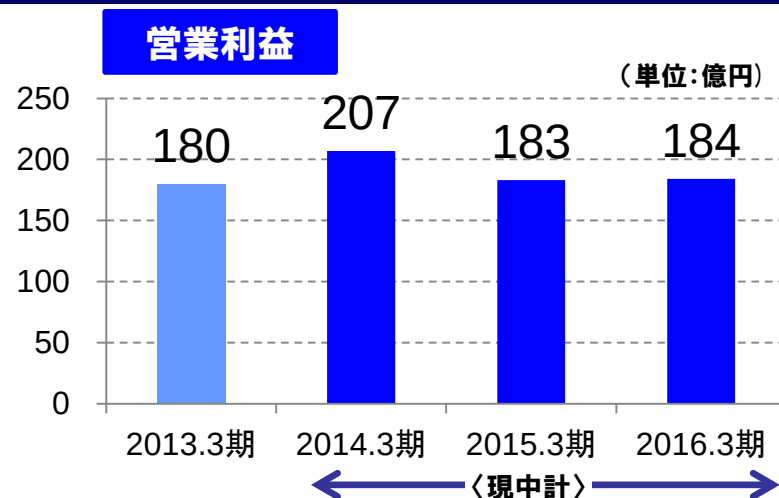
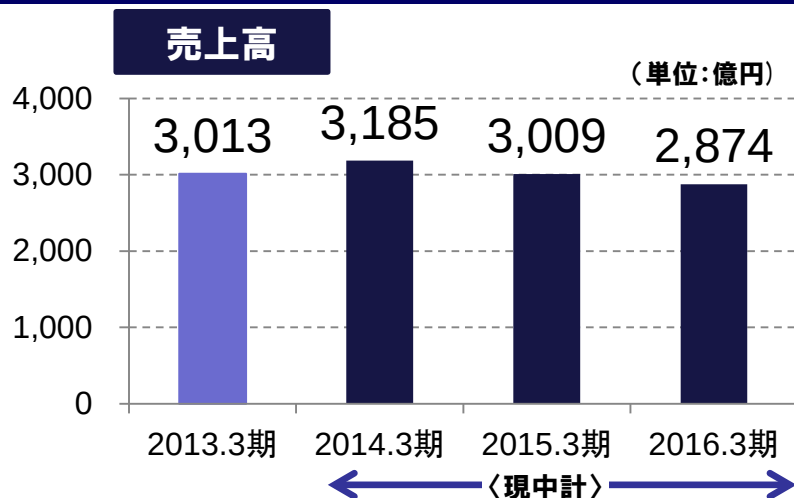
2. 中期経営計画

- (1) 中期経営計画(2013-15)の振り返り
- (2) 中期経営計画(2016-20)

2. 中期経営計画

(1) 中期経営計画(2013～15)の振り返り ～業績

- ◆ 中計初年度に過去最高の売上・利益を更新するも、その後は減収
- ◆ 通信キャリア設備投資減少の影響が大きく、非キャリア系事業の更なる拡大が必要



(1) 中期経営計画(2013～15)の振り返り ～取組み施策

- ◆ 新たな成長事業であるソリューションビジネスを立ち上げ
- ◆ グループ再編や生産性向上施策により、50億円の利益改善効果実現

業容拡大

- ニューコア事業の拡大
 - ・保守事業、モバイルキャリア向けインドア事業など周辺事業領域の拡大
 - ・官公庁工事(消防デジタル無線、防災無線、道路通信等)の拡大
- ソリューション体制の充実・強化
 - ・ICTソリューション事業本部創設
 - ・成長事業(新エネルギー、ジオ、クラウド・セキュリティ、グローバル)の立ち上げ
- 社会インフラ、再生可能エネルギー分野への積極的な展開
 - ・2020・首都圏再開発関連の電気設備工事、メガソーラーの建設工事・発電事業拡大
 - ・電線地中化工事の拡大
- M&A、アライアンスの推進
 - ・AID、WHEREの子会社化
 - ・日本マイクロソフト社等との協業

生産性向上

- グループ内リソースの一体運用による生産性向上
 - ・成長分野への機動的な要員流動実施
 - ・効率的な施工体制を目的としたグループ内事業エリアの再編
 - ・グループ横断プロジェクトの実施(モバイル、700MHzテレビ受信対策等)
- 効率化の推進
 - ・グループ会社の統廃合による再編 ・拠点統合による稼動効率化
 - ・業務改善PJによる組織横断のシステム統合

2. 中期経営計画

(2) 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

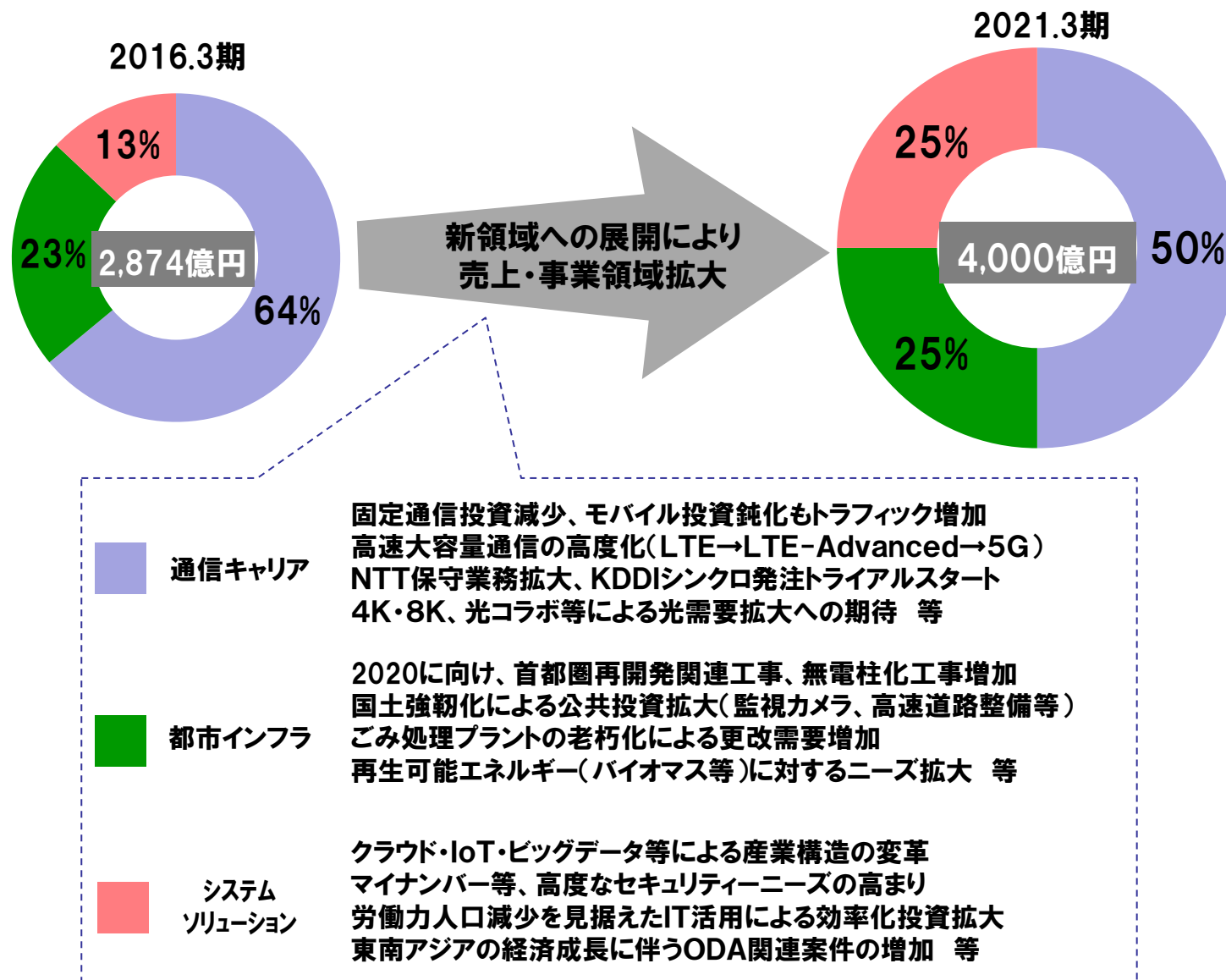
■ 業績目標

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

2. 中期経営計画

(2) 中期経営計画(2016-20) ～環境認識と目指すポートフォリオ



2. 中期経営計画

(2) 中期経営計画(2016-20) ～主な取組み施策

- ◆ コスト競争力を強化し、オーガニック成長とM & Aで業容拡大を目指す
- ◆ 経営環境の変化に対応するため、人財・グループ体制のマネジメントを徹底する

業容拡大	◆ ソリューション事業の確立とスクラップ & ビルドの迅速化 ◆ 首都圏再開発、国土強靱化投資に関連したインフラ事業の拡大 ◆ M & A、アライアンスの推進
コスト競争力	◆ NTT固定事業の徹底した効率化 ◆ ITを活用した業務改善による稼働効率化 ◆ 拠点統廃合、グループ会社再編等による生産性向上
人財リソース	◆ 事業動向・繁閑に応じた機動的なマネジメント ◆ 人財の育成・確保(SE、営業、有資格者) ◆ ダイバーシティの推進による組織活性化
グループ体制	◆ 事業環境の変化に柔軟に対応できるグループ運営体制の整備 ◆ グループ内シナジーを最大化できる事業構造改革 ◆ 全国ワンストップ施工体制構築のための協力会社との連携強化

2. 中期経営計画

(2) 新中期経営計画(2016-20) ～セグメント変更について

◆「NCC」を通信キャリア向け事業に区分し明確化

◆ 今後ソリューション展開を拡大する「グローバル」をシステムソリューションへ

旧セグメント (2015年度迄)			新セグメント (2016年度～)				工事内容
エンジニアリング ソリューション	NTT グループ	アクセス	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	アクセス	NTTグループ向けアクセス工事
		ネットワーク			NTT グループ	ネットワーク	NTTグループ向けネットワーク工事
		モバイル			NTT グループ	モバイル	NTTグループ向けモバイル工事
	マルチキャリア	NCC		NCC	NCC	NCC向け工事	
		グローバル					
	その他 マルチキャリア	都市インフラ		◇自治体・官公庁・CATV・鉄道会社・民間企業向け 通信工事 ◇電気・空調設備工事 ◇都市土木工事 ◇ごみ処理プラント、バイオマスボイラ等の建設・ 運転維持管理			
	環境・社会インフラ						
システムソリューション		システムソリューション		◇SI ◇NI ◇グローバル			

3. 2016年度計画

- (1) 概況
- (2) 受注高・売上高
- (3) 営業利益
- (4) 主要通信キャリアの設備投資動向
- (5) NTTグループ(アクセス・ネットワーク)
- (6) NTTグループ(モバイル)
- (7) NCC
- (8) 都市インフラ
- (9) システムソリューション
- (10) 生産性の向上

3. 2016年度計画

(1) 概況

◆ 手持ち工事の完成および受注拡大により、前期比増収・増益を目指す

■ 2016年度計画(連結)

(単位:億円)

	実績 A	計画 B	前期比 B/A
受注高	3,004	3,050	102%
売上高	2,874	3,000	104%
売上総利益	(12.5%) 357	(12.5%) 376	105%
販管費	(6.0%) 173	(5.9%) 176	101%
営業利益	(6.4%) 184	(6.7%) 200	109%
経常利益	(6.4%) 185	(6.7%) 202	109%
当期純利益	(4.2%) 121	(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. 2016年度計画

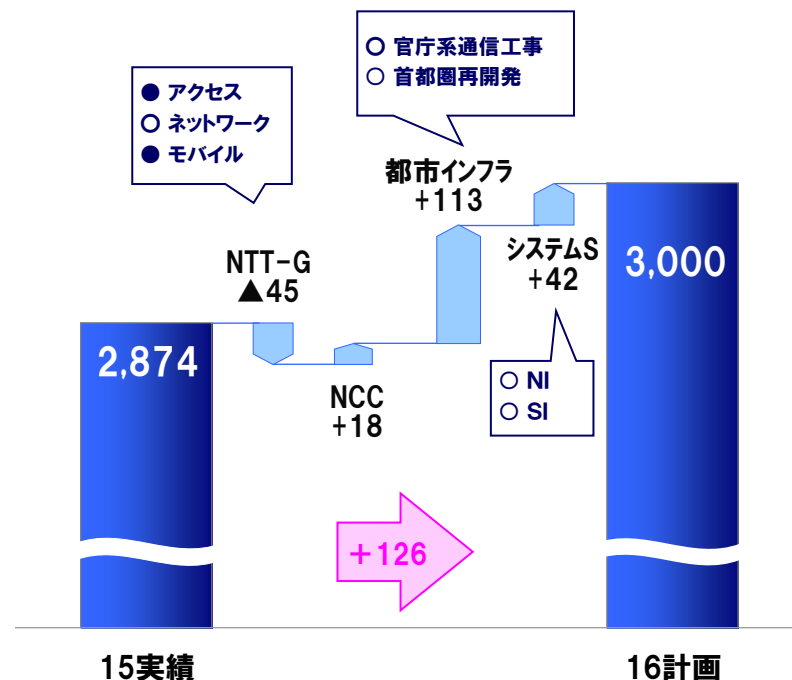
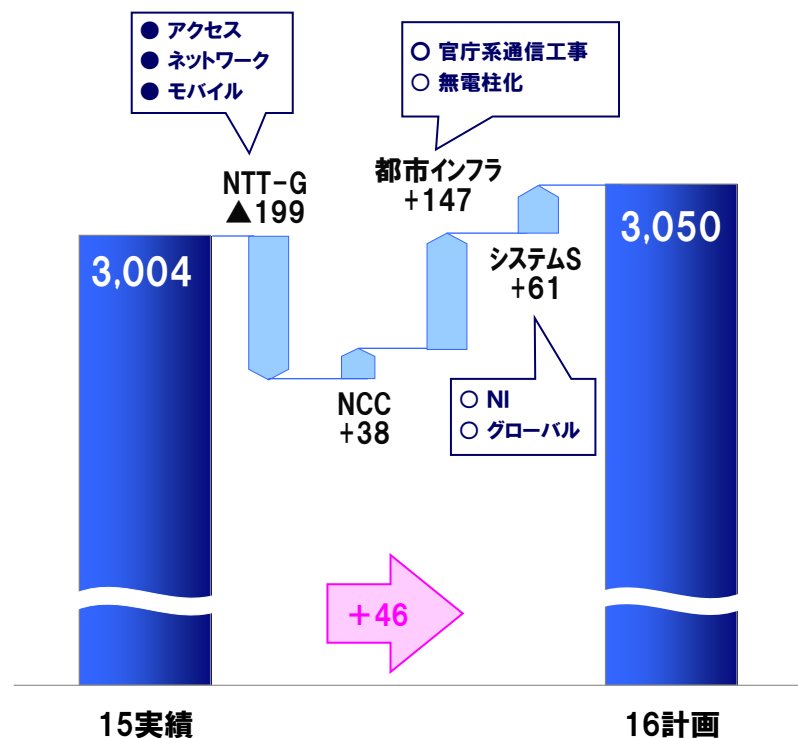
(2) 受注高・売上高

- ◆ 受注は、通信キャリアの減少を都市インフラ、システムソリューションで挽回
- ◆ 豊富な繰越工事と着実な受注の積み重ねにより、再び増収へ

■ 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。

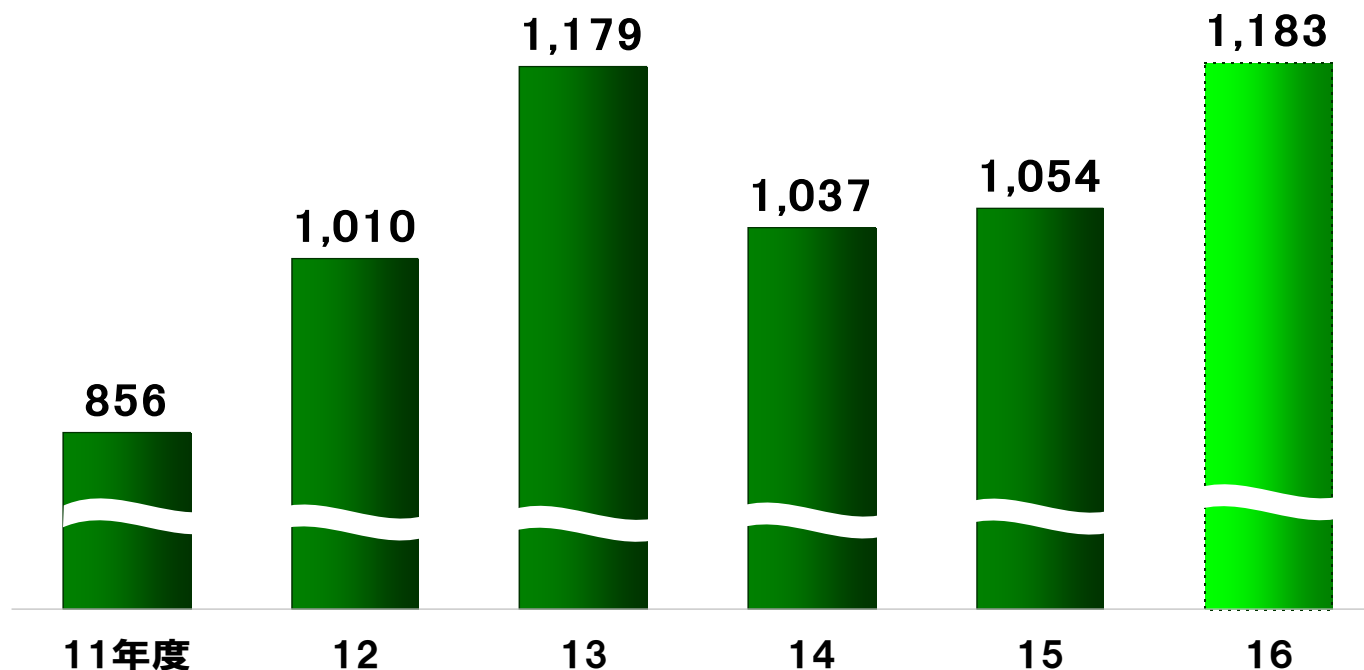
3. 2016年度計画

<参考> 繰越工事の状況

◆ 繰越工事は過去最高

■ 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。

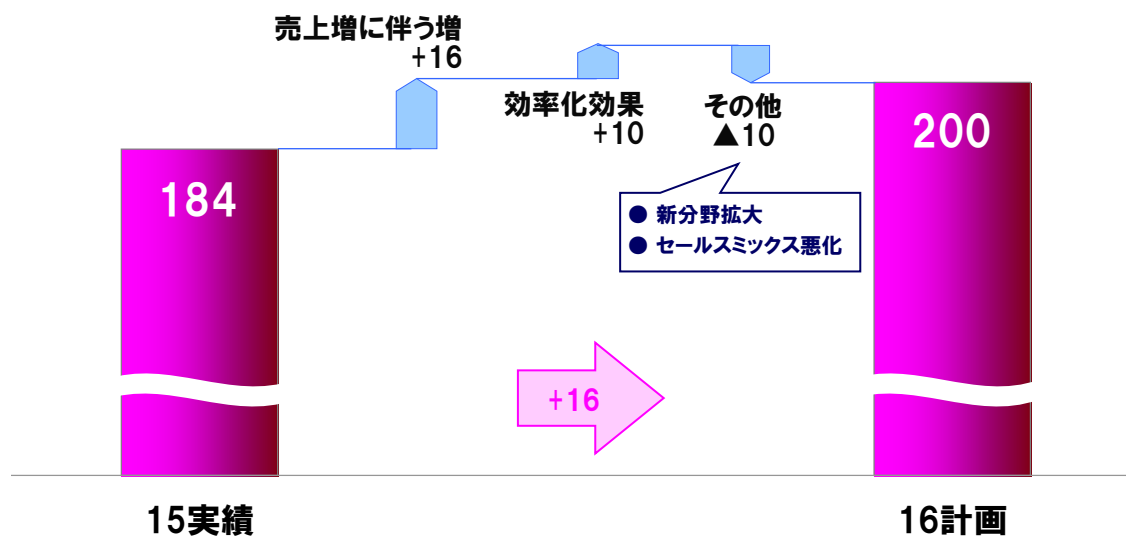
3. 2016年度計画

(3) 営業利益

◆ セールスマックス悪化も、増収および効率化効果により増益

■ 営業利益(連結)

(単位:億円)



(注)億円未満は切り捨てています。

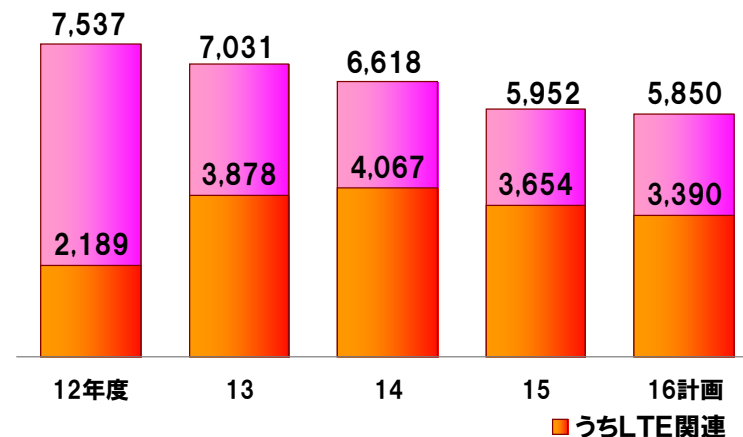
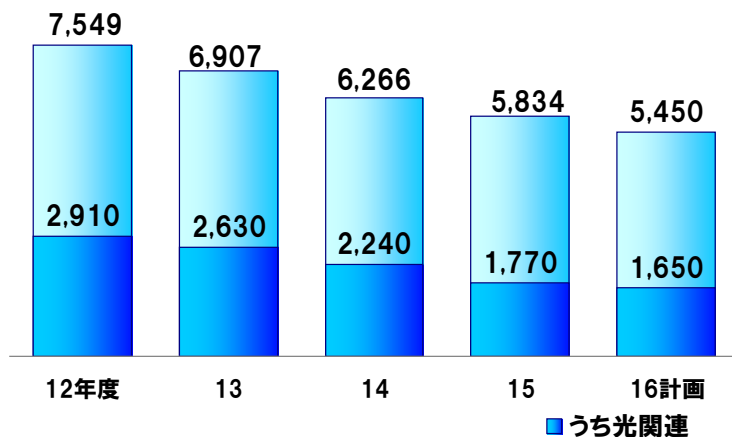
3. 2016年度計画

(4) 主要通信キャリアの設備投資動向

■ NTT東西

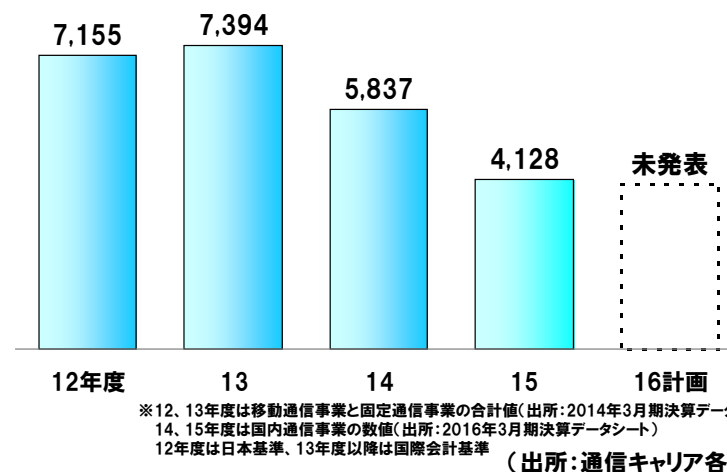
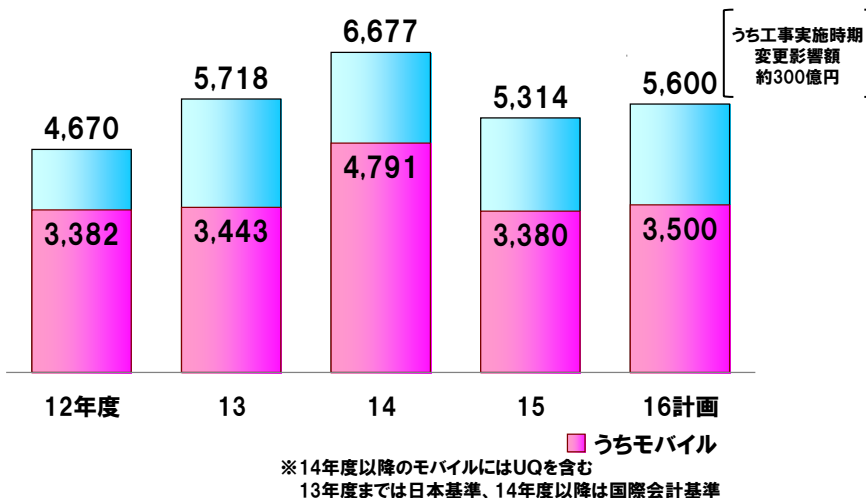
■ NTTドコモ

(単位:億円)



■ KDDI

■ ソフトバンク

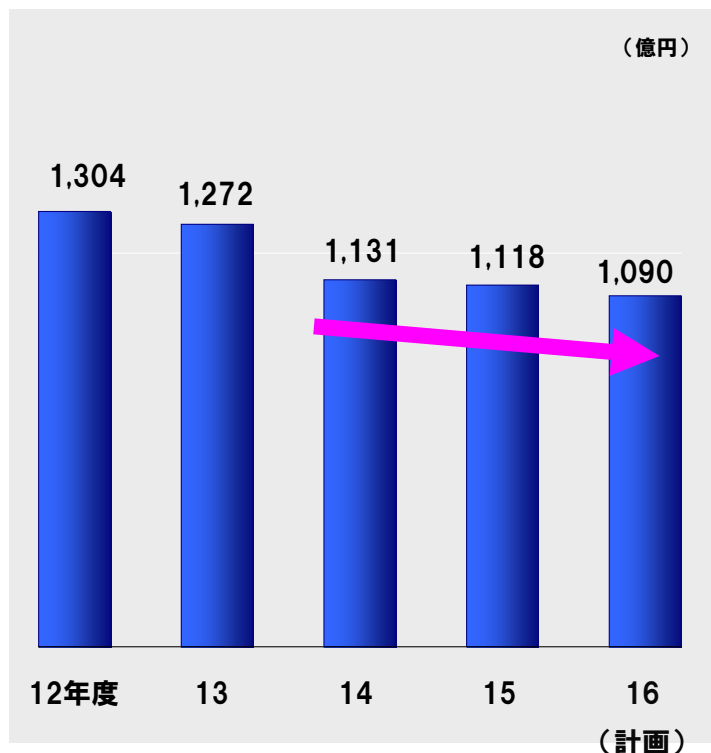


3. 2016年度計画

(5) 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
- ◆ 業務効率化を徹底し、利益確保へ

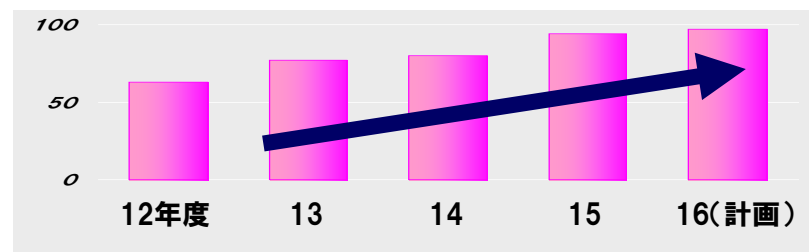
■ NTTグループ(固定系)の売上高推移(連結)



■ NTT設備運営(固定系)

【売上高の推移(連結)】

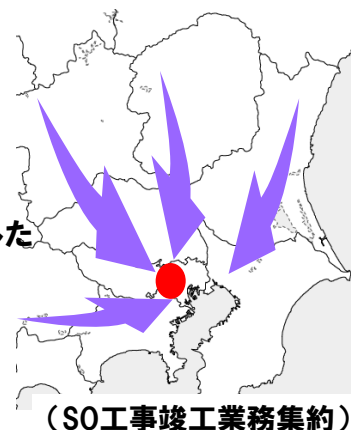
(億円)



■ 業務効率化の取組み

- サービス総合工事竣工業務の集約
→ 関東エリア完了後、全国に展開
- EXRescue(設備管理システム)を活用した
安全対策効率化
- 事業部共通基盤構築によるコスト削減

など

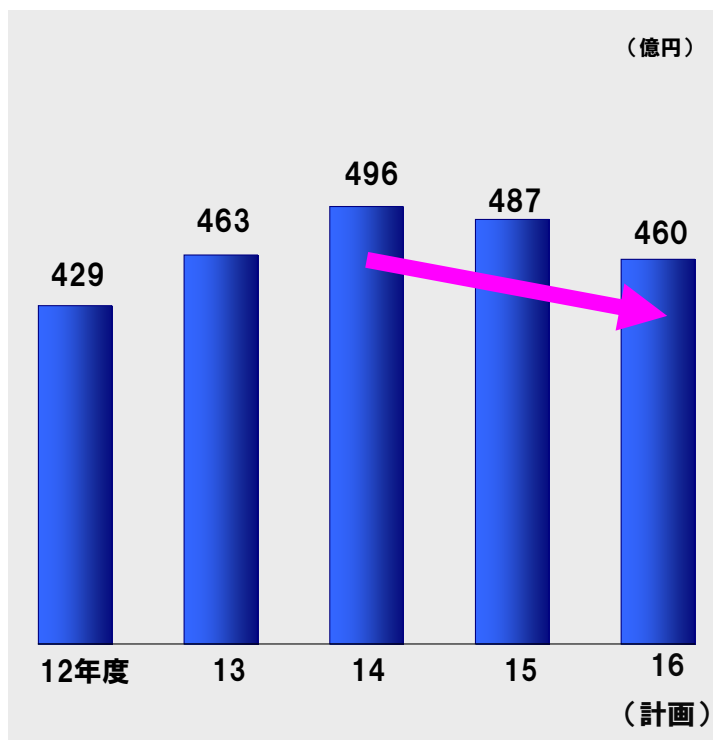


3. 2016年度計画

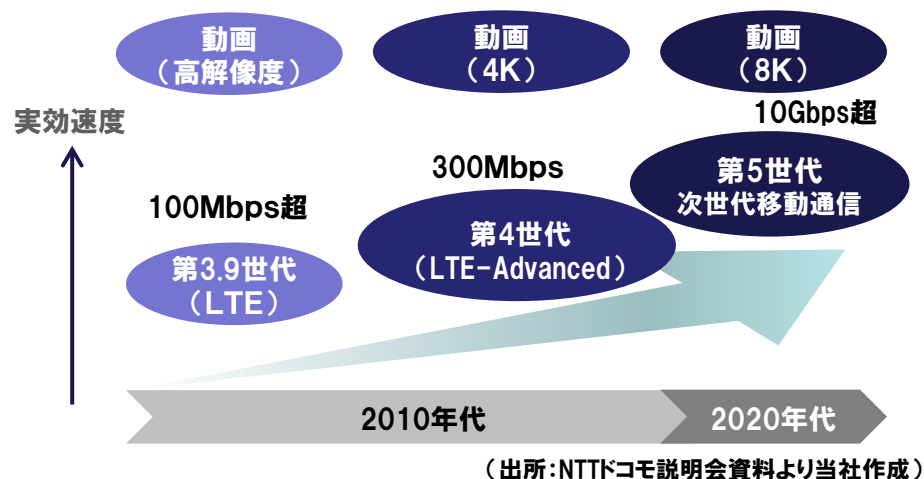
(6) NTTグループ（モバイル）

- ◆ LTE-Advancedの工事が本格化
- ◆ 工程管理システムの活用、業務プロセスの見直しにより、効率性向上

■ 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

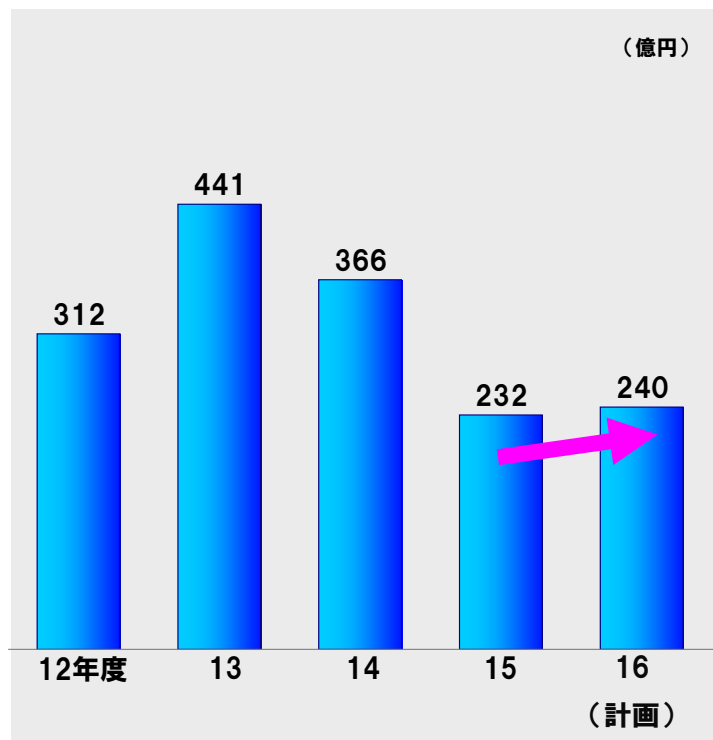


3. 2016年度計画

(7) NCC

- ◆ 設備投資抑制により、15年度は急減速
- ◆ シェア拡大により、再び増収を目指す

■ 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>

建設	7社
保守	3社
合計	延べ10社

EXEO受注

建設保守 3社

今まで培ってきた当社の経験を活かし、
他社と差異化を図る

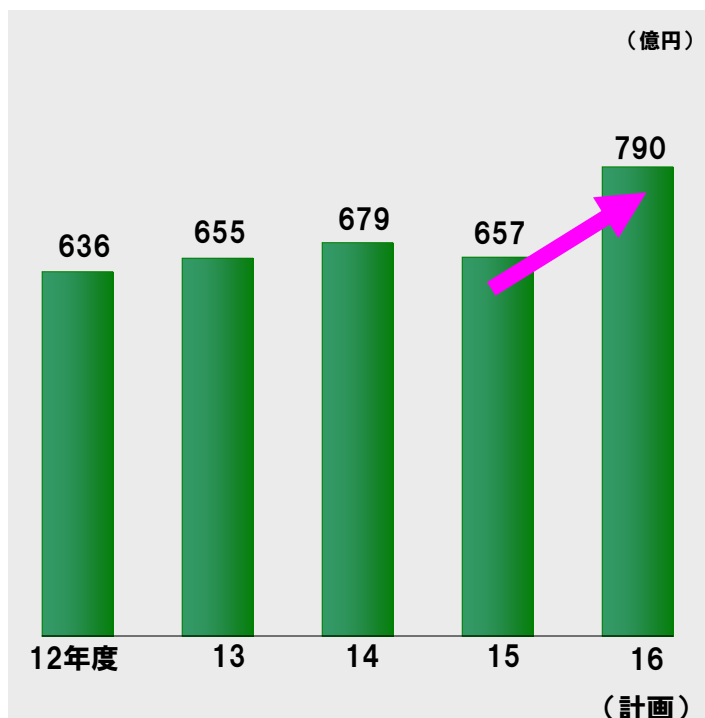
- ◆ 保守体制強化
- ◆ NW施工体制の充実
- ◆ ソリューション事業拡大

3. 2016年度計画

(8) 都市インフラ

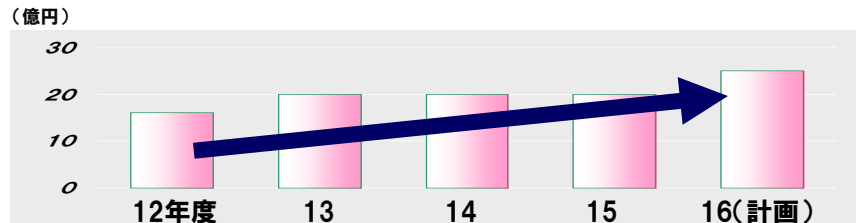
- ◆ 防災無線、道路通信等の官公庁通信工事を拡大
- ◆ 首都圏再開発に伴う電気工事、無電柱化工事は引き続き旺盛

■ 都市インフラの売上高推移(連結)



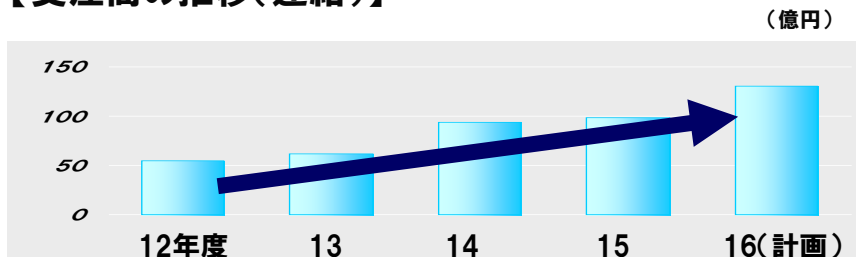
■ ごみ処理プラント運転維持管理

【売上高の推移(連結)】



■ 官公庁通信工事

【受注高の推移(連結)】



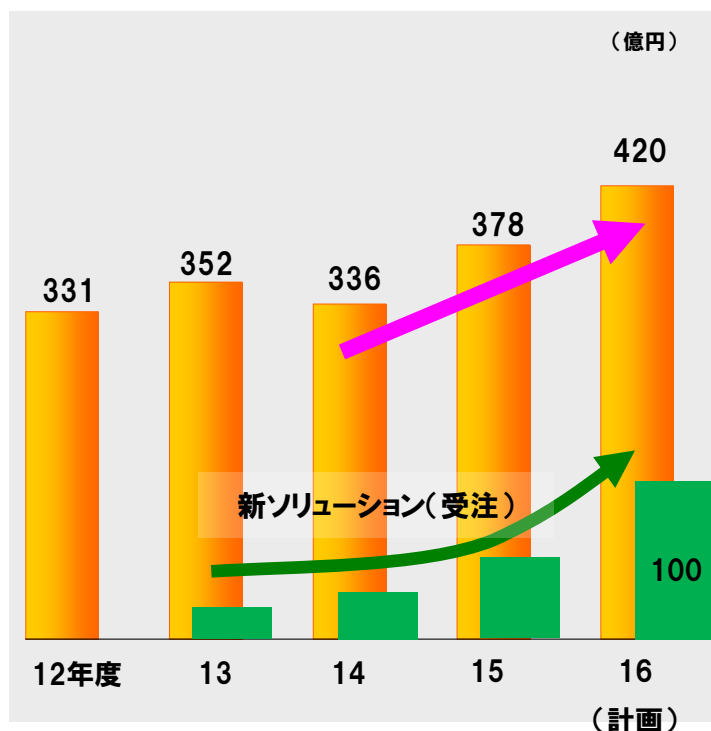
- ◇ 防災無線、道路通信、CCTV等をターゲット
- ◇ 営業積算のスキル向上、施工技術者の育成を推進

3. 2016年度計画

(9) システムソリューション

- ◆ ソフト開発主体から、真のSIerに向けた取組みを展開
- ◆ マイクロソフト連携により、クラウド総合エンジニアリングを本格的に開始

■ システムソリューションの売上高推移(連結)



■ SI(システムインテグレーション)事業

＜業務領域拡大と生産性向上で業容拡大＞

インフラからソフト開発・運用までワンストップで対応
マネジメント体制の強化により、一人当たり売上高を向上
シナジー効果が見込めるM&Aの実現

■ NI(ネットワークインテグレーション)事業

＜ソリューション事業の拡大＞

新エネルギー:IPC、サバイバル電源、EMS他
ジオソリューション:EXトラベル、G空間ビジネス他
クラウド・セキュリティ:クラウド総合エンジニアリング、シンクライアント他

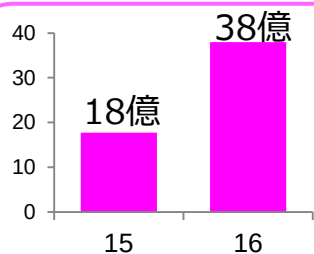
■ グローバル事業

＜東南アジア中心、採算性を重視して展開＞

MGエクシオ(フィリピン)が中核
インドネシアでの事業化を検討
ODA案件を中心に、商社・メーカー等と連携

3. 2016年度計画

＜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

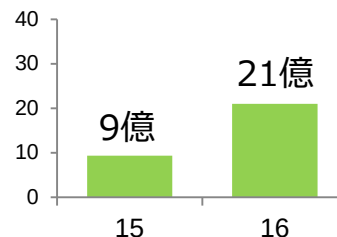
インドネシアPJ Phase2、事業化検討

グローバル

- ・国際
- ・沖縄等

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)

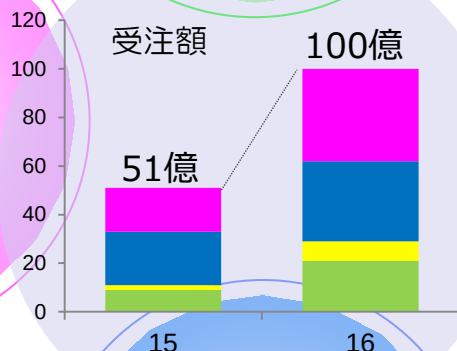
新電力事業者向けクラウドサービス提供開始 (4月)

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

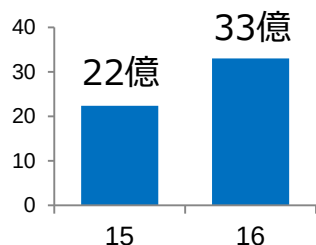
EXTravel 高野町、永平寺

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

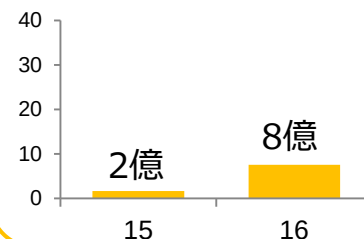


クラウド・セキュリティ分野

- ・シンクラ・仮想化
- ・セキュリティ基盤
- ・M2M、IoT

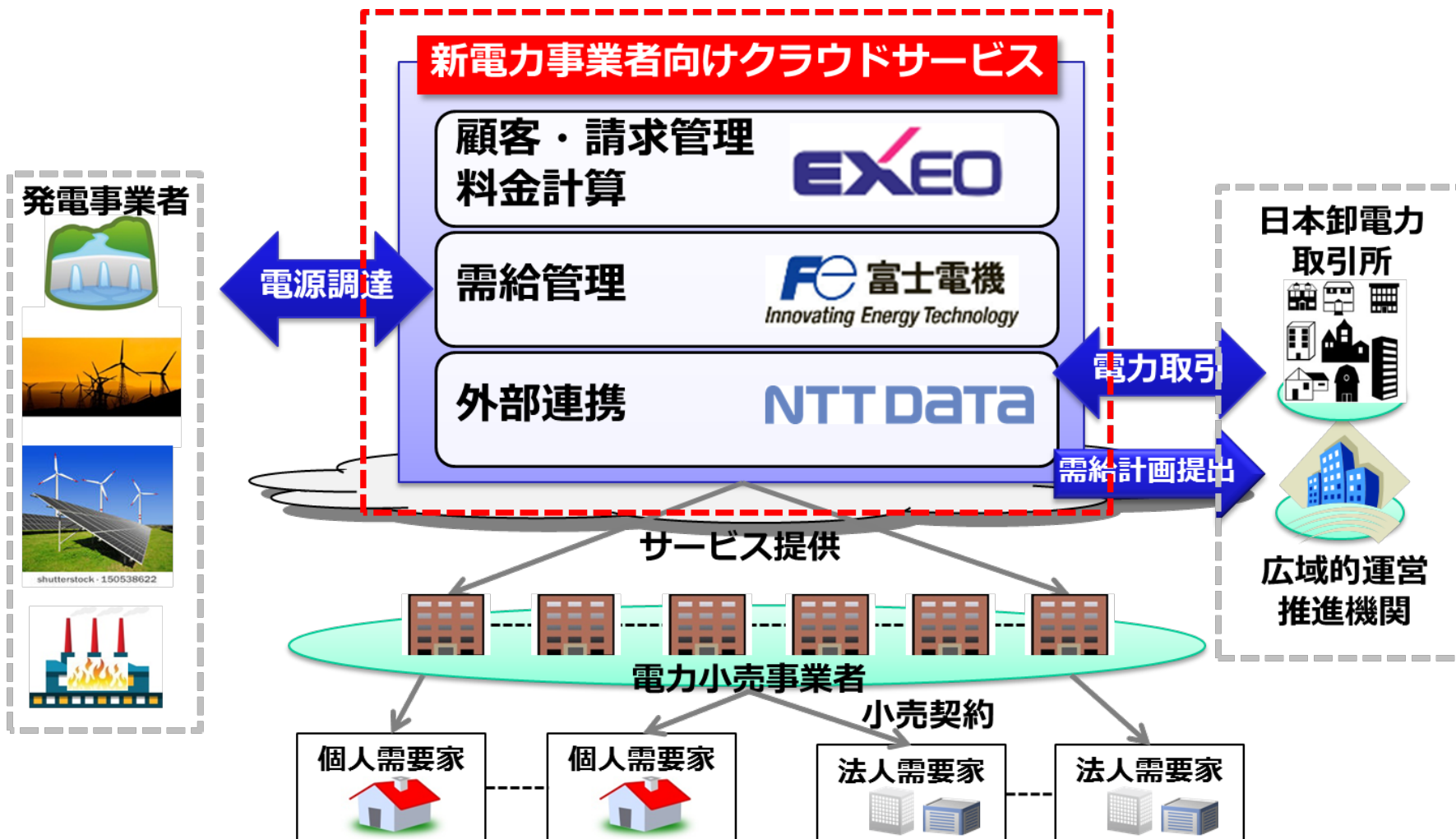


マイクロソフト社との連携によるクラウド総合エンジニアリング
文教・公共分野 (学校ネットワーク、自治体サーバ等)



3. 2016年度計画

<参考> 新電力事業者向けクラウドサービス



3. 2016年度計画

<参考> サバイバル電源

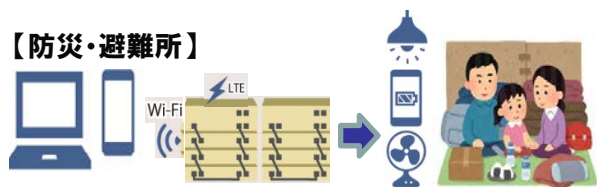
リチウムイオンバッテリーを持ち運び可能なサイズにユニット分割「世界初」ポータブルバッテリーシステム



【写真】熊本県益城町の避難所でATMの電源の一部として活用

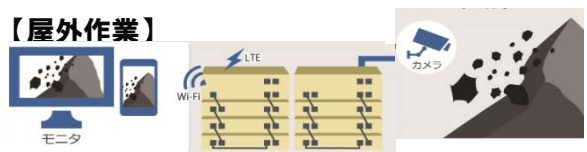
多岐にわたる活用シーン

【防災・避難所】



静粛・無排ガスのため、
避難所での避難者の
休息や睡眠を妨げま
せん。

【屋外作業】



車の入り込めない
現場において、人手で
運搬できるサバイバ
ル電源を活用！

< 5つの特長 >

1. ユニット分割できる可搬型

世界初！特許出願中

ユニットに分けて、リュックで持ち運び可能

1ユニット
約10kg



2. ポータブルな軽さ

中容量バッテリー領域で初！



市販の中容量バッテリー
と比べ、約1/10の軽さ
(ユニット当り)



市販のポータブル型と
比べ、約10倍の高容量

3. バックアップ時間の最大化

世界初！特許出願中

様々な電子デバイスに対応、気象情報を考慮して
バックアップ時間を最大化



4. LTEとWi-Fiを搭載

通信インフラとしても利用可能
Wi-Fiアクセス同時接続台数 10台



5. 残量監視アラート機能

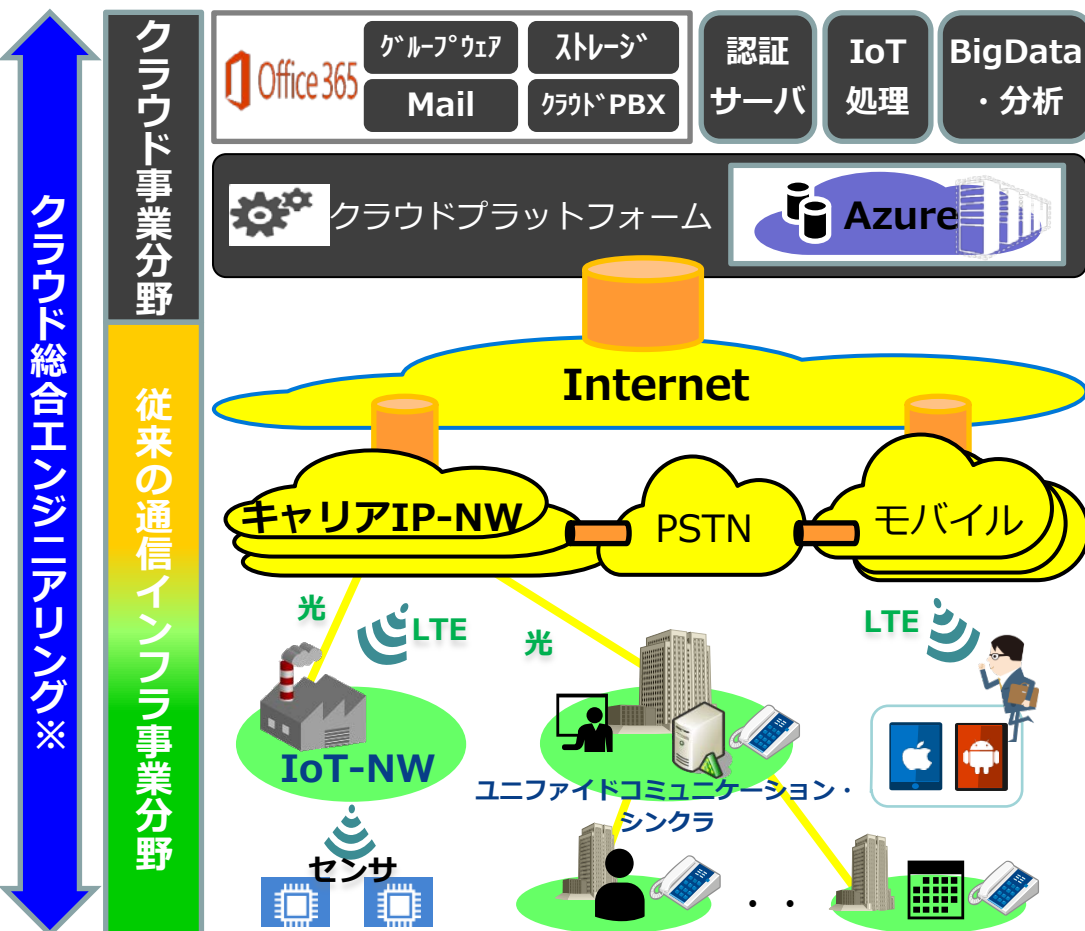
電池切れ前にアラートメール送信
動作状況をメールでお知らせ



3. 2016年度計画

<参考> クラウド総合エンジニアリング ※

マイクロソフト社と企業コミュニケーション分野、IoT分野で連携強化



①日本マイクロソフト社と共同プロモーションの実施

- ✓ 4/1より企業コミュニケーション分野のサービス開始
- ✓ Office365 クラウド移行セミナーの開催
(5月～、東京・名古屋・大阪)
- ✓ IoT Suite リアルタイム可視化・分析の展示
(7月、Microsoft Worldwide Partner Conferenceカナダ・トロント)

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を2018年までに2,000名育成 (上級資格50名、中級資格500名)
- ✓ 短期間で上級資格であるMCSE Communication、MCSA Office365を70名が取得済
(日本マイクロソフトと連携し2016年中に日本最大規模を目指す)

③取り組み状況

- ✓ 企業コミュニケーション分野
11社に提案中 (通信キャリア、金融、教育、公共)
- ✓ IoT分野
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

※クラウド総合エンジニアリング…クラウド技術・サービスと連携したネットワーク・システムエンジニアリング

3. 2016年度計画

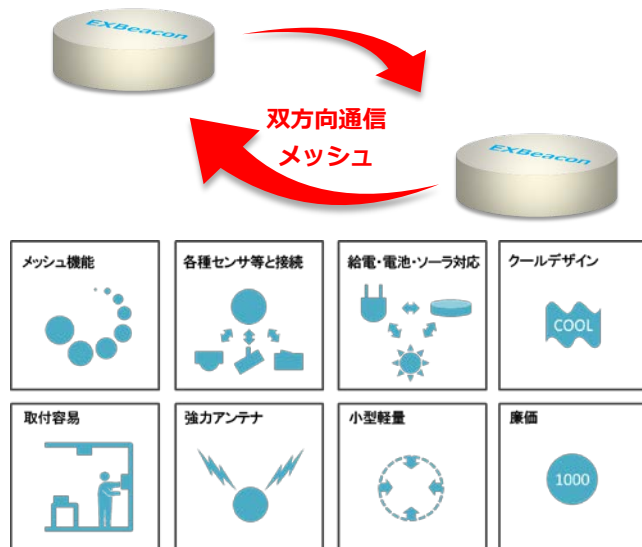
<参考> G空間ビジネス本格展開

- ◆ 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次世代Beaconを開発、Beacon管理プラットフォームの提供を計画
- ◆ 国土交通省高精度測位社会PJ(NTTデータ事務局)にBeaconインフラ構築と測位エンジンを供給

利用シーンに合わせたジオサービスの提供



次世代Beaconの開発



分野別に特化したソリューションの開発

観光業界向け

GPSが届きにくいエリアでもシームレスに観光ガイド

※T市にて実証実験予定



建設業界向け

建設中の現場でもその場所に合った工程管理を実現

※某ゼネコン様と実証実験予定



3. 2016年度計画

<参考> EXTravel等の提供状況

「見知らぬ土地に来て、安心して旅行を！」外国人観光客にも災害・避難情報を配信

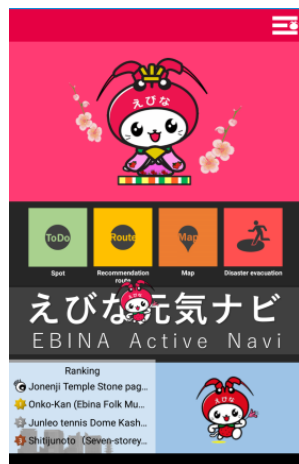
- ◆観光・防災一体型アプリ『EXTravel』は日光市を皮切りに京都醍醐寺、海老名市、藤沢市、笛吹市、東広島市の公式アプリとして、提供中。
- ◆観光アプリは高野町と深谷市の公式アプリとして提供中。
- ◆この他WHERE社ブランドで、おもてナビ（14自治体）の提供や、水都大阪様へ観光アプリの提供中。

EXTravel等のアプリ提供状況

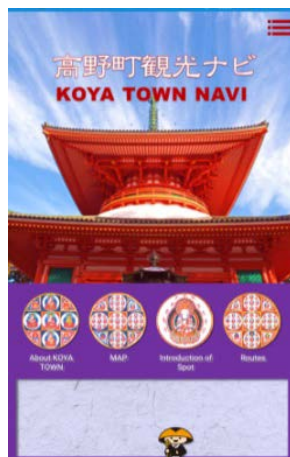
EXTravel (EXEO)	日光市、京都醍醐寺、海老名市、藤沢市、笛吹市、高野町、深谷市、東広島市(8自治体) ・「グローバルミコケーション計画」推進事業* ・消防庁災害種別に応じた避難支援アプリの作成及び実地機能試験業務
おもてナビ (WHERE)	秋田市、北秋田市、仙北市、郡山市、渋川市、港区、台東区、墨田区、長野市、伊根町、御殿場市、伊香保町、堺市、永平寺町(14自治体)、水都大阪

*アプリにおける音声ガイドの多言語化（自動翻訳）の実証実験

えびな元気ナビ



高野町観光ナビ



ふじさわ街歩きナビ



永平寺町観光アプリ



災害発生時にはアラートをpush配信

ワンタッチで避難支援画面に遷移
(多言語対応)

3. 2016年度計画

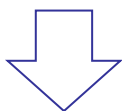
<参考> グローバルの取組み



<フィリピン国内>

マニラ近郊2州のサービス総合工事

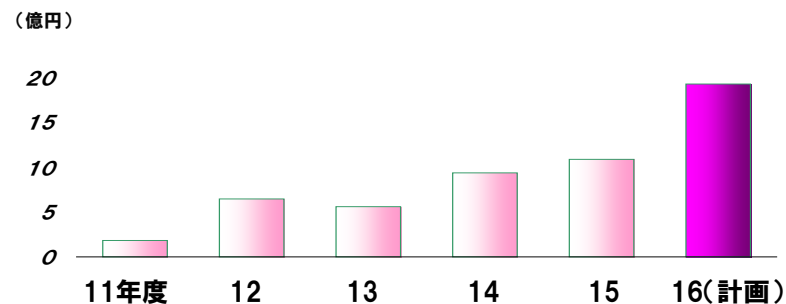
年間6億×3年（2014.5～2017.4）



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)

- ・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
(日本からの研修生派遣 2015.10～)



インドネシアにてFTTHプロジェクト トライアルPH2実施(2016.3～)

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

3. 2016年度計画

(10) 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)	—

(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

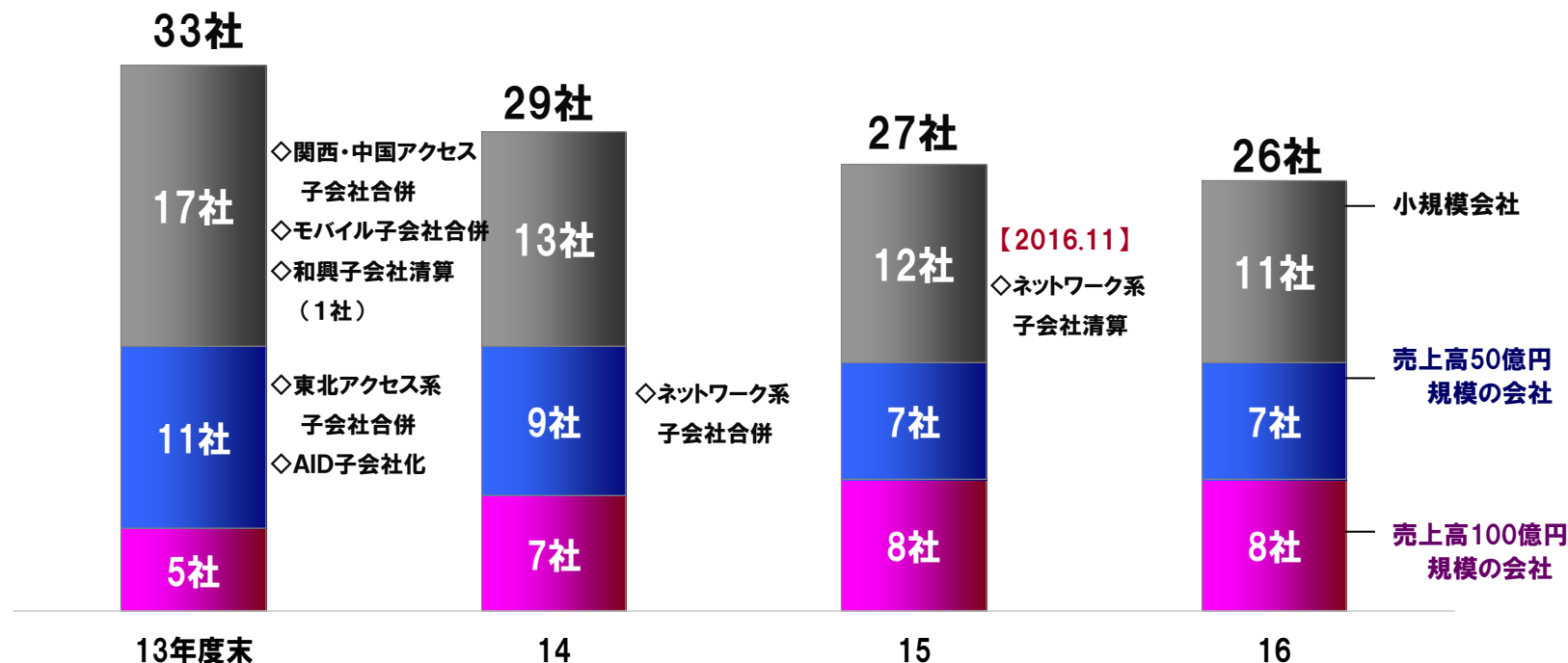
区分	施策	
機能統合	◇アクセス・ネットワーク・土木施工体制見直し ◇監査・MS業務のグループ一元化 ◇組織横断のシステム統合	◇シェアード会社業務委託拡大 ◇アクセス関東エリアのグループ内再編 ◇BPRによる業務フロー・システム改善 ◇システム共通基盤化 ◇BPRによる業務フロー・システム改善(継続)
グループ再編	◇警備子会社合併 ◇モバイル系子会社合併 ◇主要子会社(和興・池野)合併	◇関西・中国アクセス系子会社合併 ◇東北アクセス系子会社合併 ◇ネットワーク系子会社合併 ◇NW系子会社清算
拠点統合	◇仙台総合エンジニアリングセンタ(9→1拠点) ◇石岡総合技術センタ(4→1拠点) ◇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) ※2017.10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リソースシフト(約240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. 2016年度計画

<参考> グループ会社再編

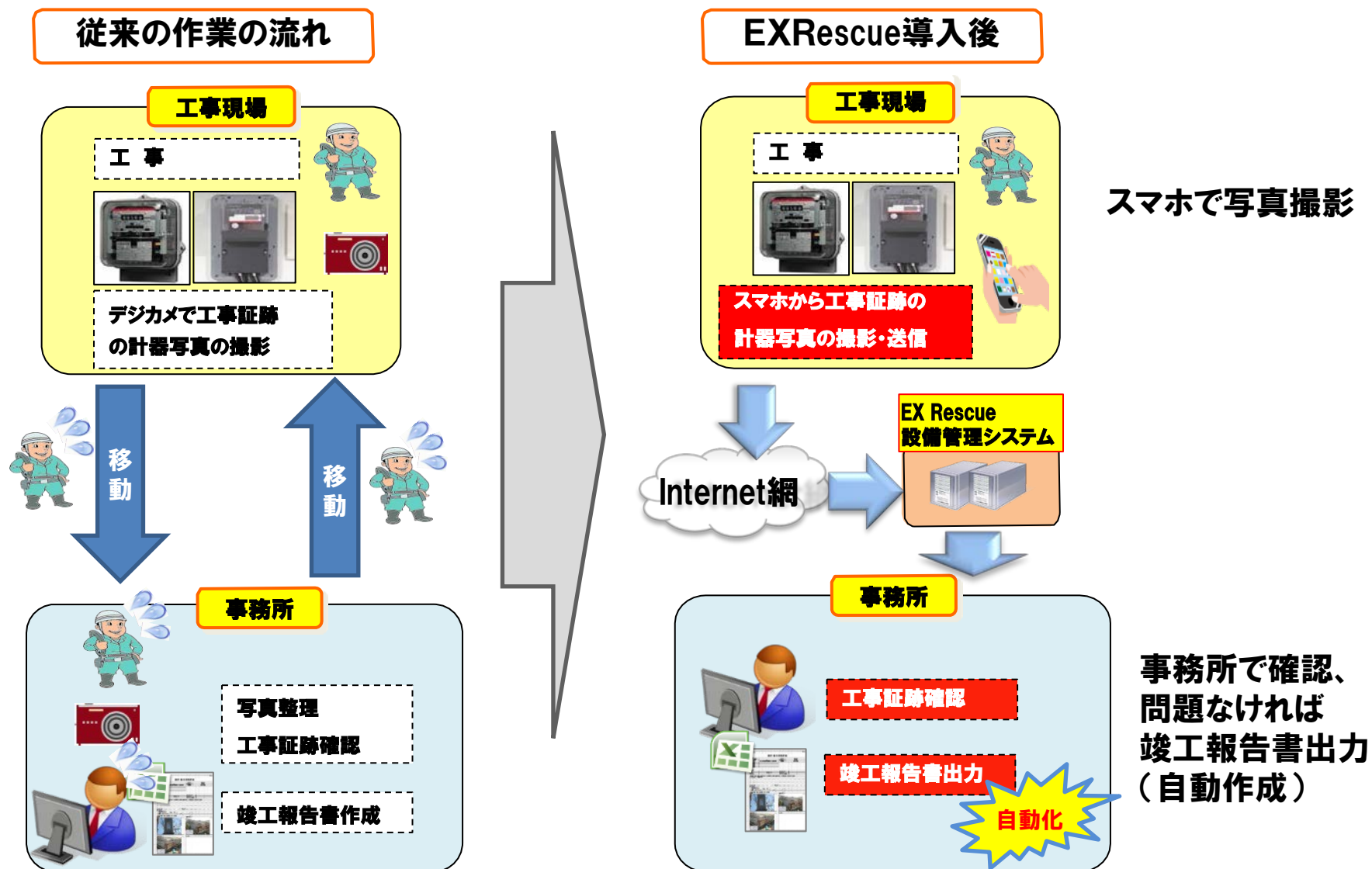
◆ 効率性向上とリソース最適化を目的にグループ再編を実施

■ 子会社数の推移(エクシオテック、大和電設工業除く)



3. 2016年度計画

<参考> EXRescue(設備管理版)による効率化施策例



4. 株主価値の向上

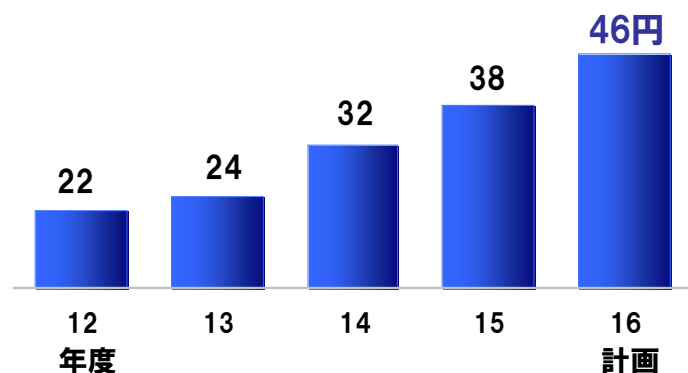
(1) 株主還元

4. 株主価値の向上

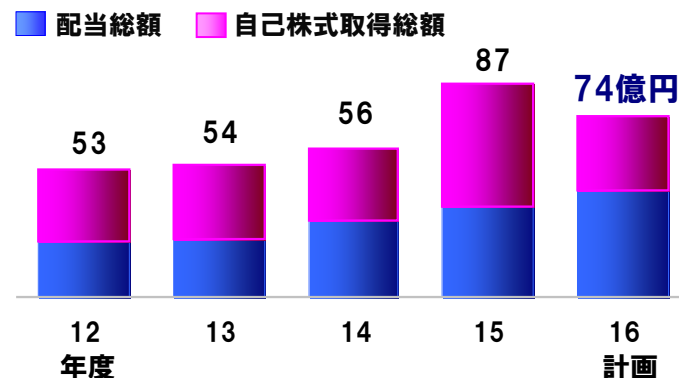
(1) 株主還元

- ◆ 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

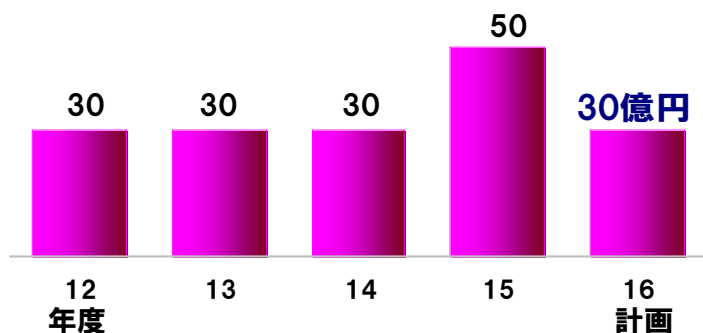
■ 配当(1株あたり)



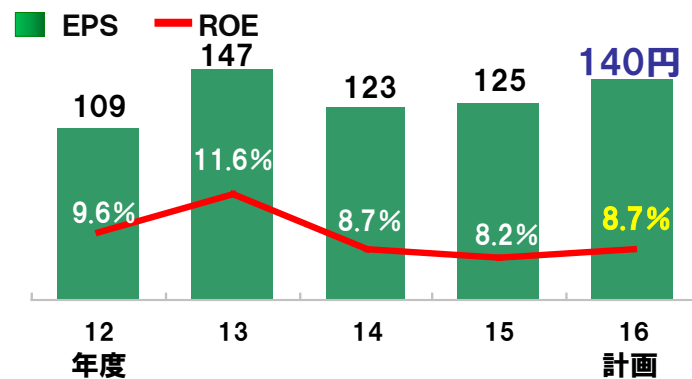
■ 総還元額(配当総額+自己株式取得総額)



■ 自己株式取得



■ EPS・ROE



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 ・ 大高

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。