

2016年度(2017年3月期)

第2四半期 決算説明会

2016年11月10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. 2016年度第2四半期業績	・・・	2	(5) NTTグループ(モバイル)	・・・	17
(1) 概況	・・・	3	(6) NCC	・・・	18
(2) 受注高	・・・	4	(7) 都市インフラ	・・・	19
(3) 売上高	・・・	5	(8) システムソリューション	・・・	20
(4) 営業利益	・・・	6	(9) 生産性の向上	・・・	27
(5) キャッシュフロー	・・・	8			
2. 2016年度通期見通し	・・・	9	3. 株主価値の向上	・・・	29
(1) 概況	・・・	10	(1) 株主還元	・・・	30
(2) 中期経営計画	・・・	12			
(3) 主要通信キャリアの設備投資動向	・・・	15	4. トピックス	・・・	31
(4) NTTグループ(アクセス・ネットワーク)	・・・	16	(1) 技能五輪全国大会	・・・	32

1. 2016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. 2016年度第2四半期業績

(1) 概況

- ◆ NTTグループの受注が好調、受注・売上ともに前期比増
- ◆ 効率化効果により、営業利益は前期比・計画比ともに増

■ 2016年度2Q業績(連結)

(単位:億円)

	15年度 2Q実績	16年度 2Q計画	16年度 2Q実績	前期比	計画比
	A	B	C	C/A	C/B
受 注 高	1,408	1,400	1,546	110%	110%
売 上 高	1,077	1,180	1,162	108%	98%
売 上 総 利 益	(12.4%) 133	(12.3%) 145	(12.3%) 143	107%	99%
販 管 費	(7.9%) 85	(7.6%) 90	(7.2%) 83	98%	93%
営 業 利 益	(4.5%) 48	(4.7%) 55	(5.2%) 59	124%	109%
経 常 利 益	(4.4%) 47	(4.7%) 56	(5.0%) 57	121%	103%
親会社株主に帰属する 四 半 期 純 利 益	(2.7%) 29	(3.0%) 35	(2.1%) 24	83%	69%

(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. 2016年度第2四半期業績

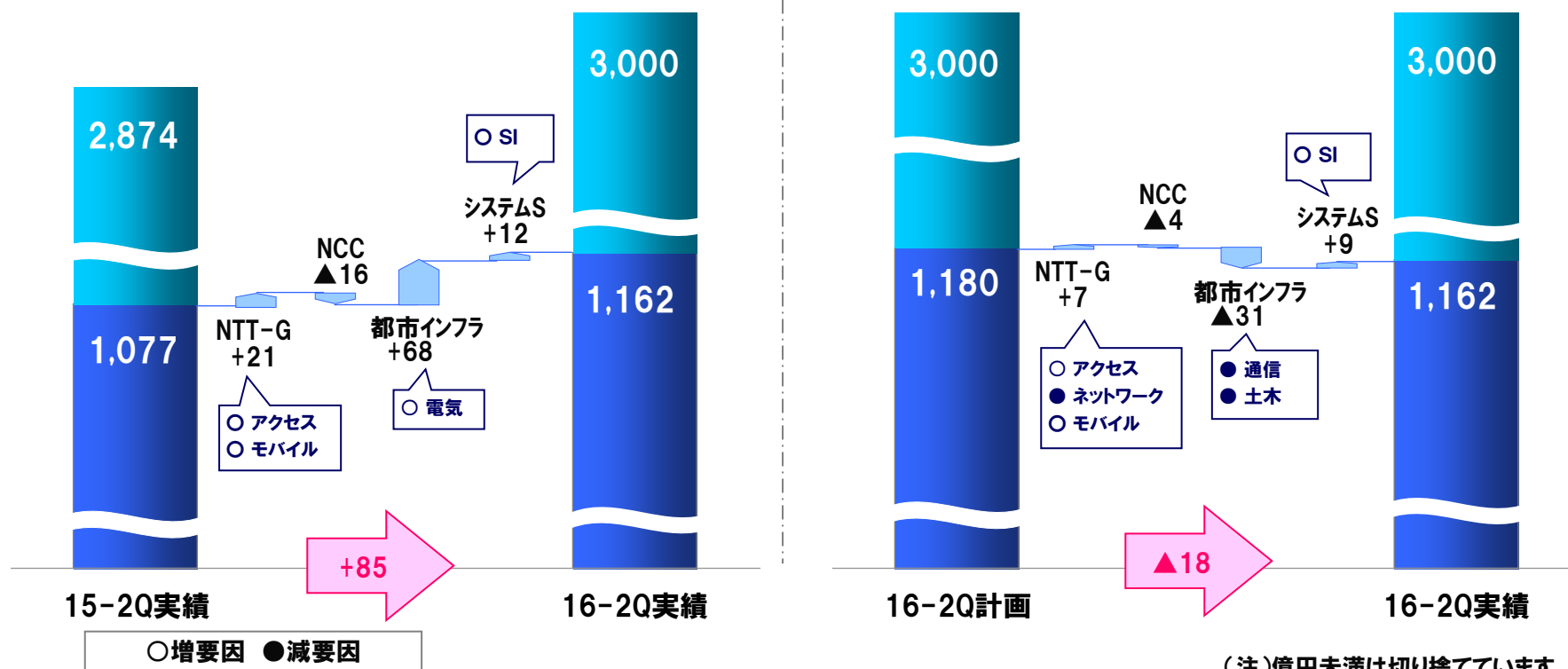
(3) 売上高

- ◆ 前期繰越工事の完成および好調な受注により前期比増
- ◆ 一部工事の完成時期が下期に繰り越されたことにより計画比減

■ 前期比(連結)

■ 計画比(連結)

(単位:億円)

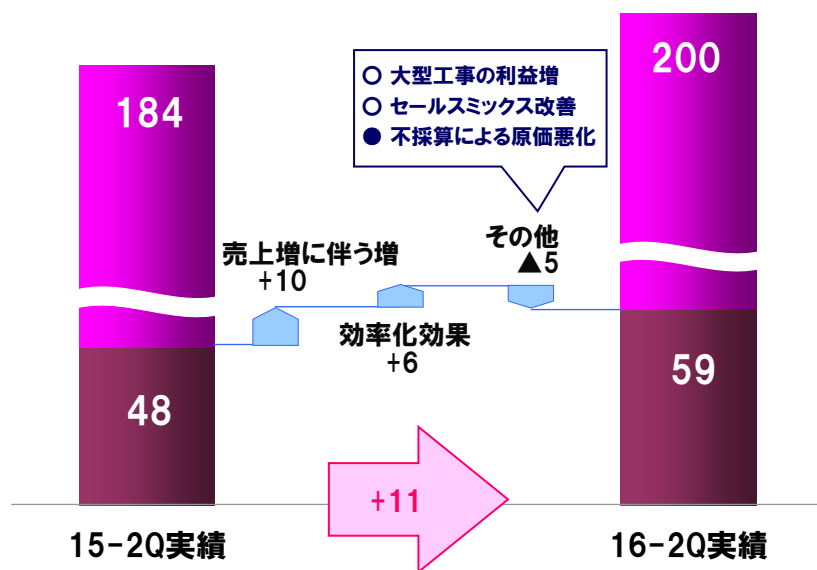


1. 2016年度第2四半期業績

(4) 営業利益

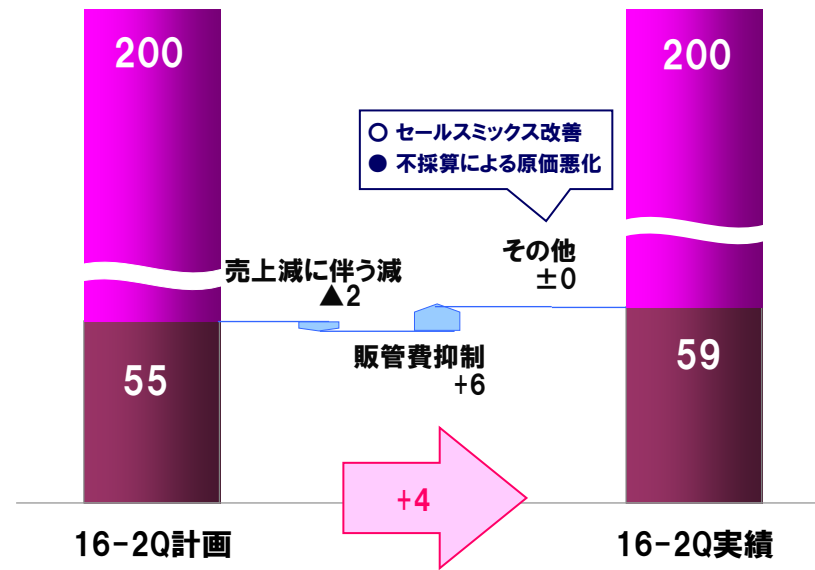
◆ 効率化効果によるコスト削減が寄与し、前期比、計画比ともに増

■ 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. 2016年度第2四半期業績

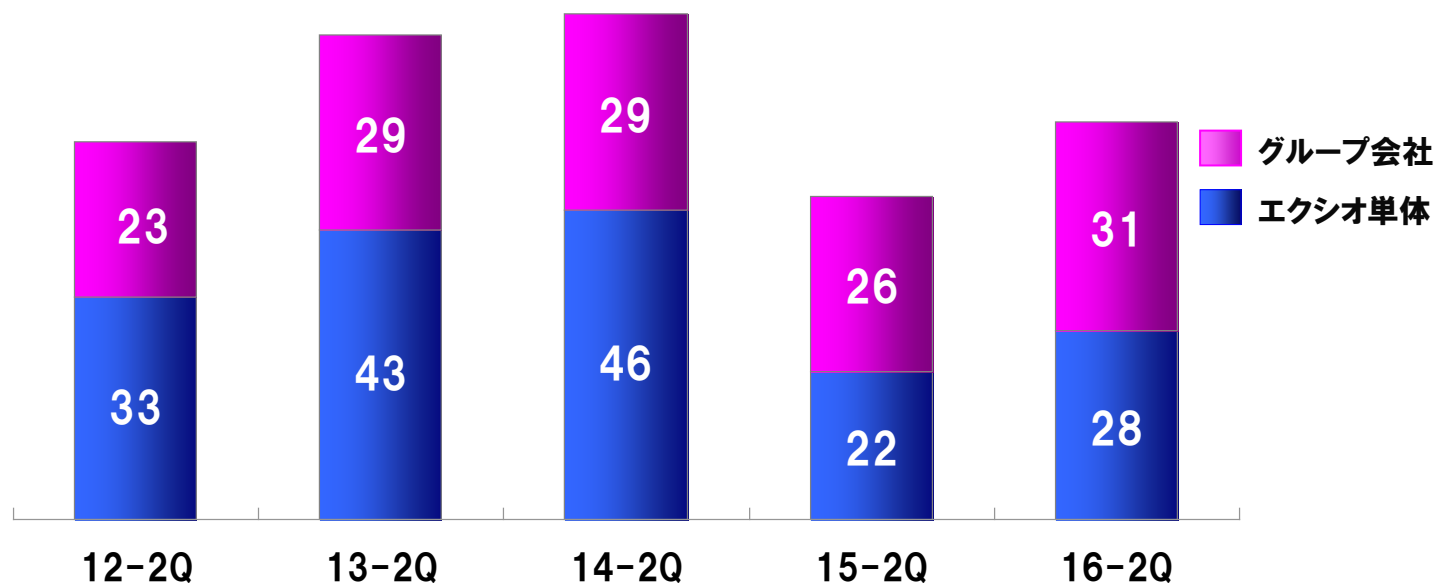
<参考> グループ会社の利益推移

◆ 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) (1.7) (1.7) (1.6) (2.1) (2.1)



(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. 2016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)

	13年度	14年度	15年度 2Q	通期	16年度 2Q
期首手持資金	146	162	242	242	160
営業CF	98	231	99	53	179
投資CF	▲ 74	▲ 28	▲ 33	▲ 139	▲ 20
財務CF	▲ 9	▲ 123	▲ 50	3	▲ 125
期末手持資金	162	242	258	160	193

(注)億円未満は切り捨てています。

2. 2016年度 通期見通し

- (1) 概況
- (2) 中期経営計画(2016～20年度)
- (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) NCC
- (7) 都市インフラ
- (8) システムソリューション
- (9) 生産性の向上

2. 2016年度通期見通し

(1) 概況

◆ 2Qは順調に進捗

◆ 過去最高の繰越工事と好調な受注を背景に、通期計画達成を目指す

(単位:億円)

■ 2016年度通期計画(連結)

	15年度		16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	1,408	3,004	1,546	3,050	102%
売 上 高	1,077	2,874	1,162	3,000	104%
売 上 総 利 益	(12.4%) 133	(12.5%) 357	(12.3%) 143	(12.5%) 376	105%
販 管 費	(7.9%) 85	(6.0%) 173	(7.2%) 83	(5.9%) 176	101%
営 業 利 益	(4.5%) 48	(6.4%) 184	(5.2%) 59	(6.7%) 200	109%
経 常 利 益	(4.4%) 47	(6.4%) 185	(5.0%) 57	(6.7%) 202	109%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	(2.7%) 29	(4.2%) 121	(2.1%) 24	(6.4%) 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。

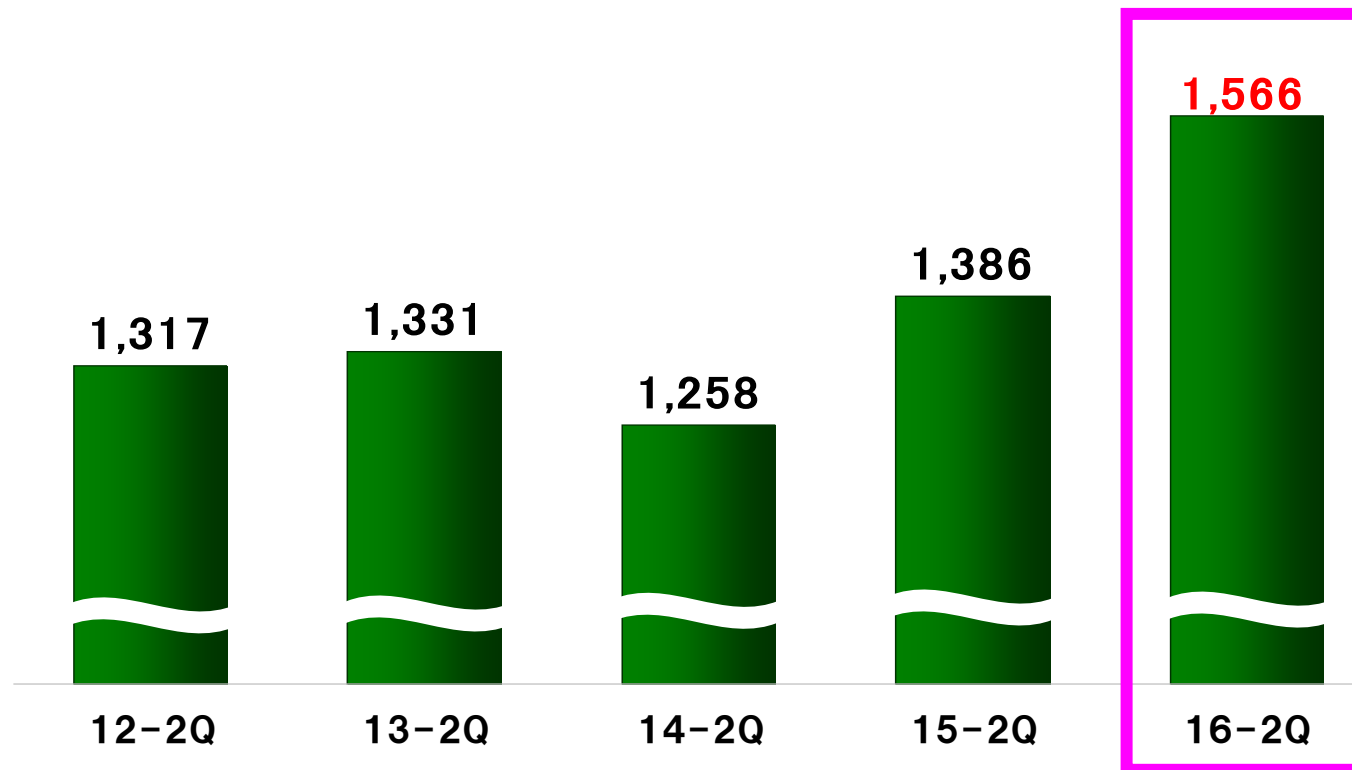
2. 2016年度通期見通し

<参考> 下期繰越工事の状況

◆ 繰越工事は過去最高

■ 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. 2016年度通期見通し

(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

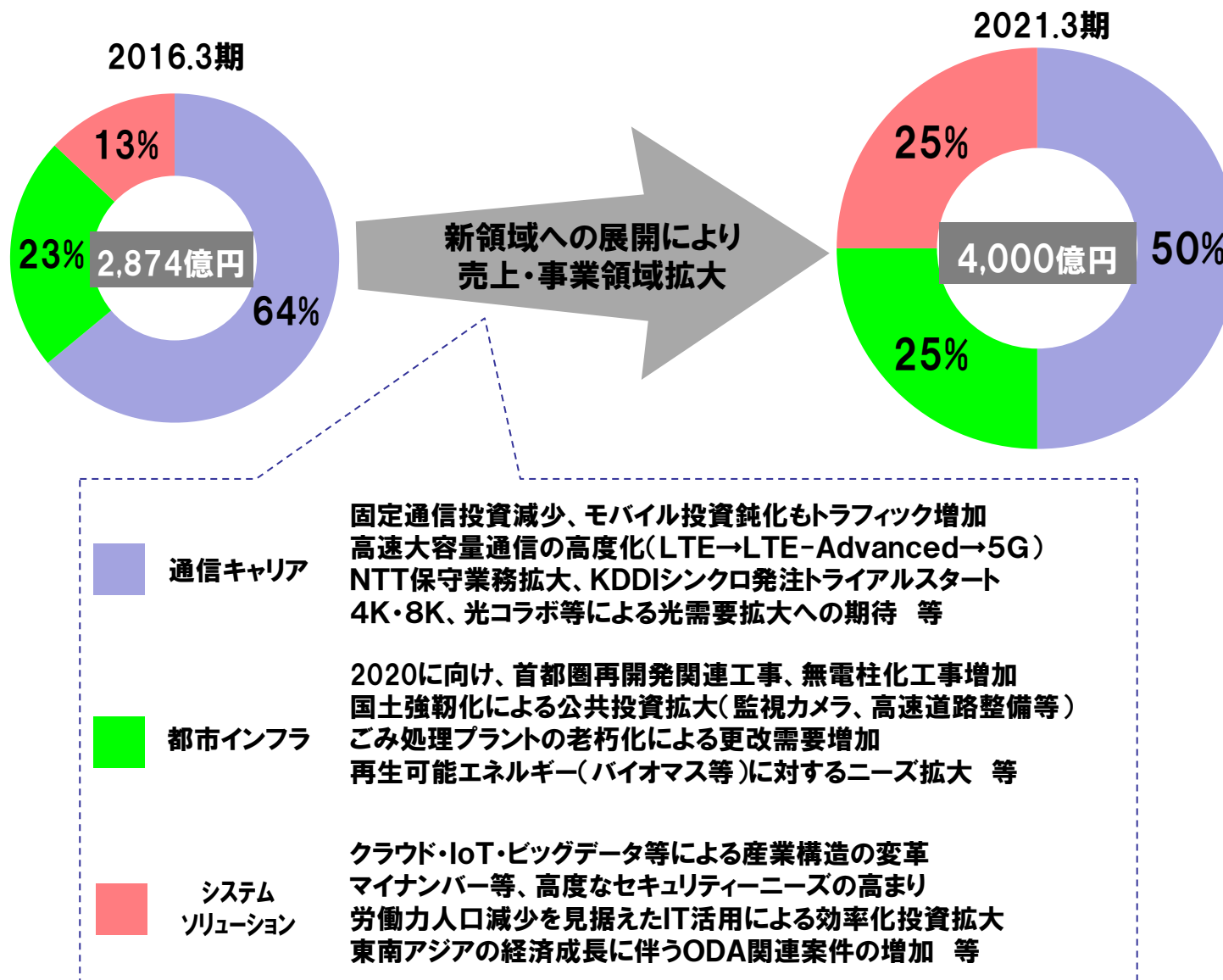
■ 業績目標

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

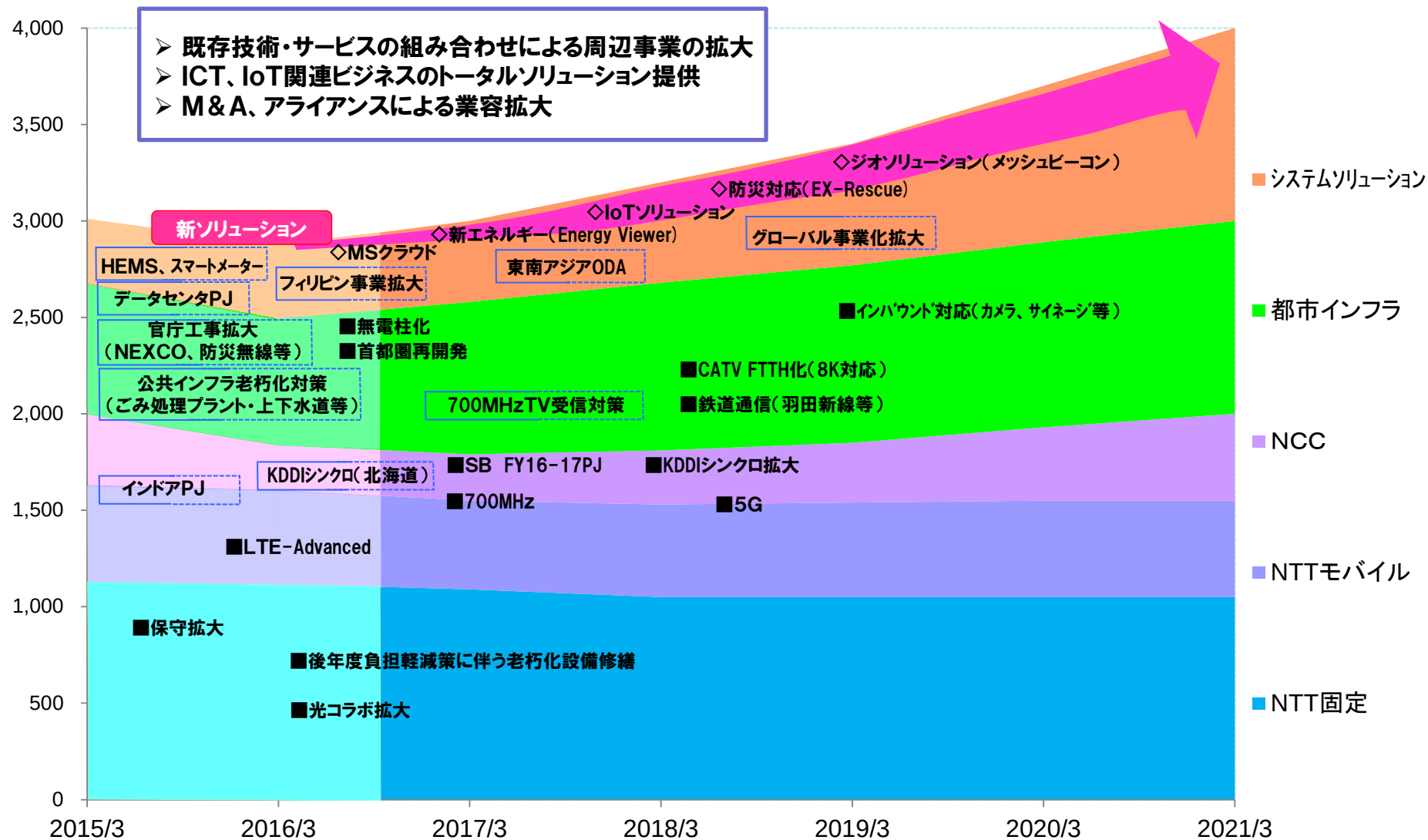
2. 2016年度通期見通し

(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. 2016年度通期見通し

(2) 中期経営計画(2016-20) ～成長のイメージ～



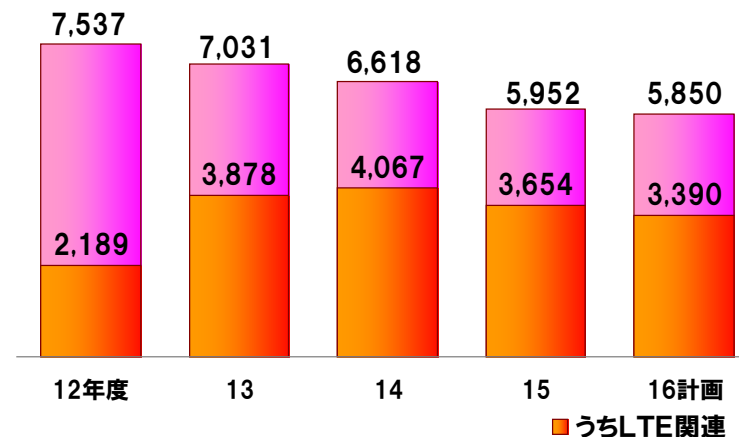
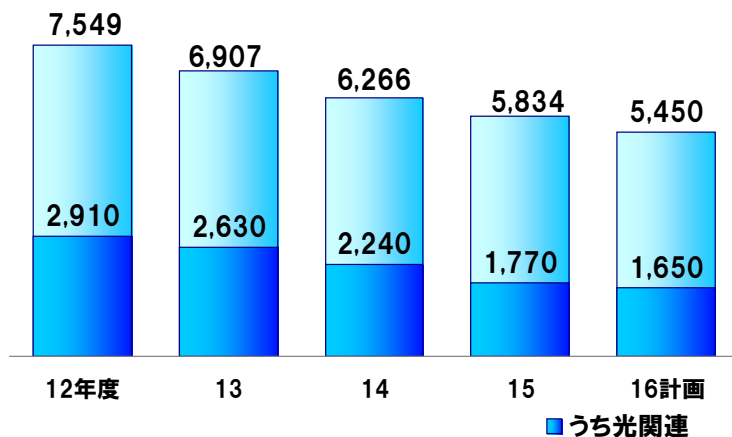
2. 2016年度通期見通し

(3) 主要通信キャリアの設備投資動向

■ NTT東西

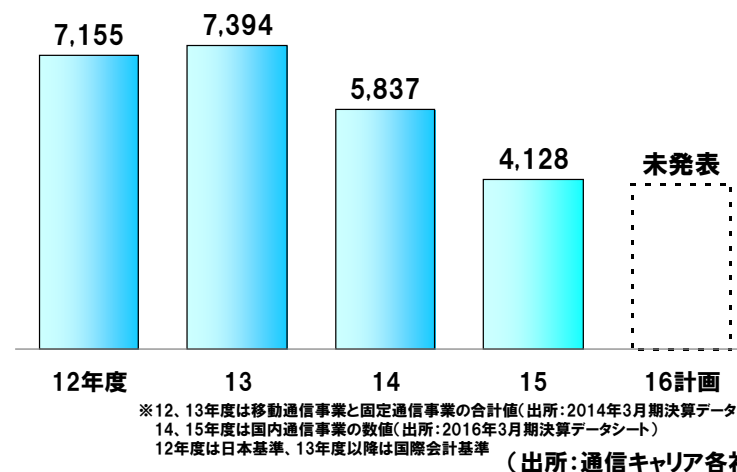
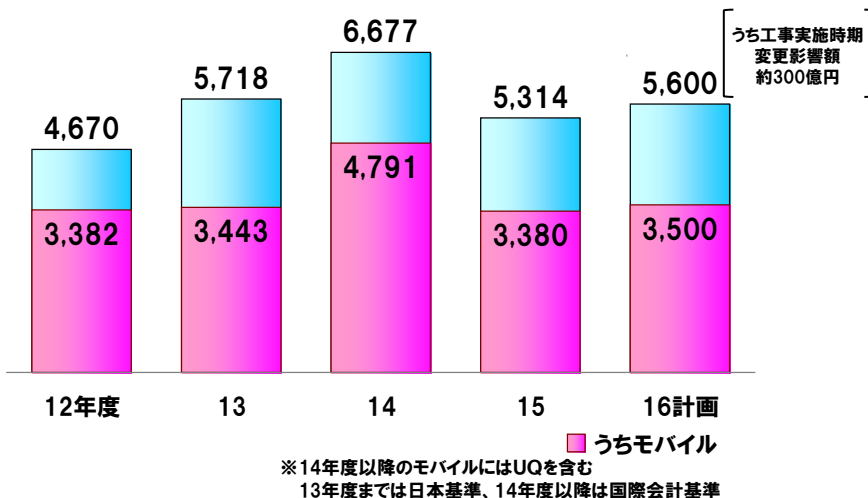
■ NTTドコモ

(単位:億円)



■ KDDI

■ ソフトバンク

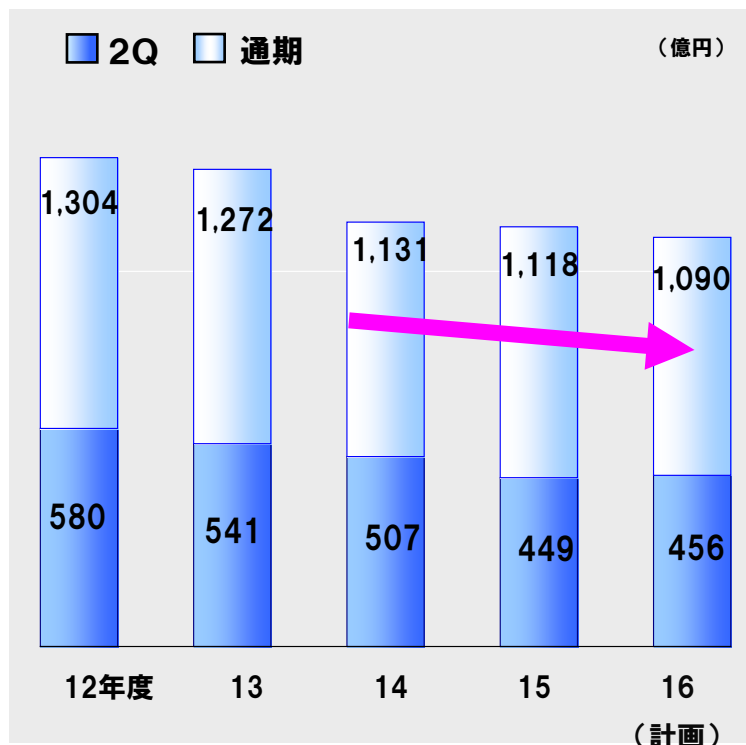


2. 2016年度通期見通し

(4) NTTグループ（アクセス・ネットワーク）

- ◆ 光コラボによるFTTHの新たな需要が顕在化
- ◆ NTTの後年度負担軽減策による老朽化設備の修繕工事が増加

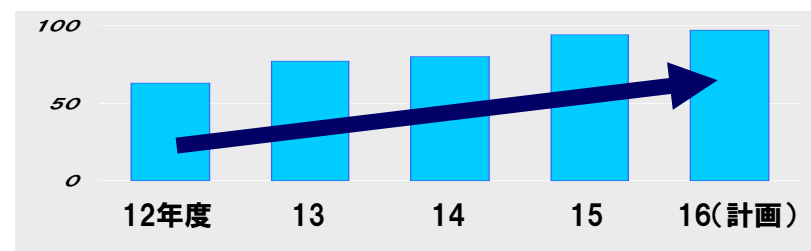
■ NTTグループ（固定系）の売上高推移（連結）



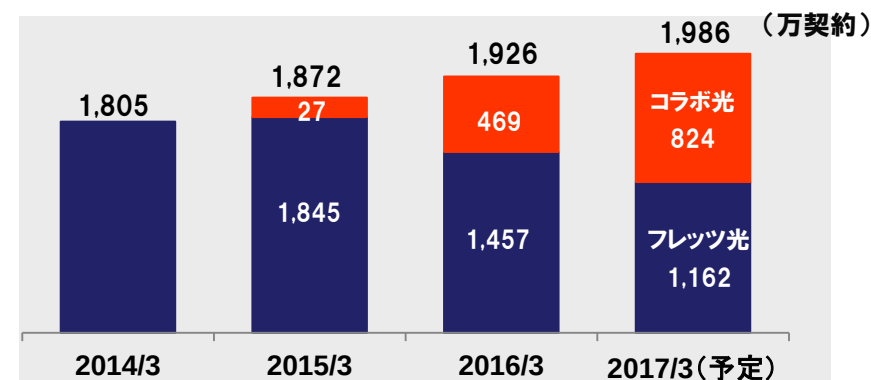
■ NTT設備運営（固定系）

【売上高の推移（連結）】

（億円）



■ FTTH契約者数の推移（NTT東西合算）



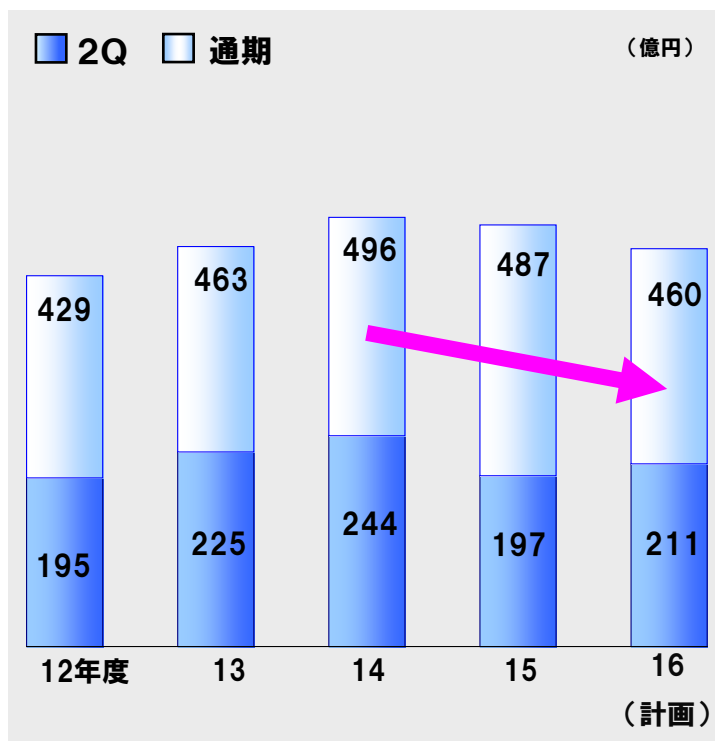
（出所：NTT説明会資料より当社作成）

2. 2016年度通期見通し

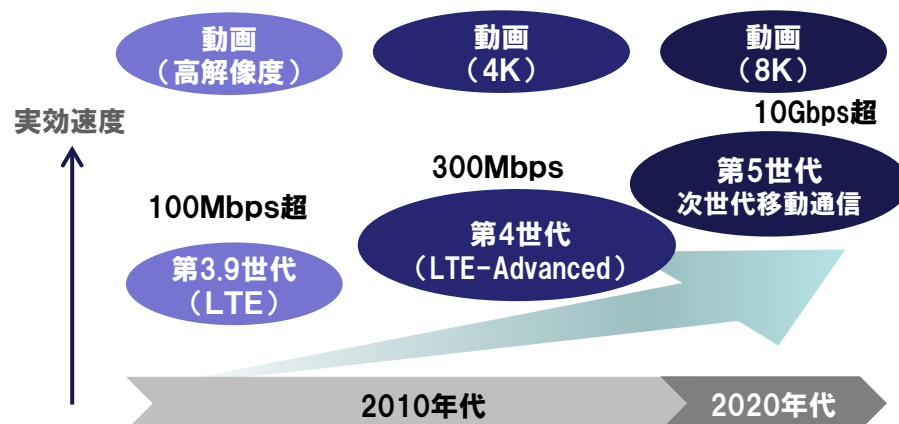
(5) NTTグループ（モバイル）

- ◆ LTE-Advancedの工事が本格化
- ◆ 折衝・コンサル業務の前倒し発注により計画を上回る受注増

■ 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



<3.5GHz帯エリア>

約160都市以上

49都市

約3倍

16-1Q

16-4Q (予定)

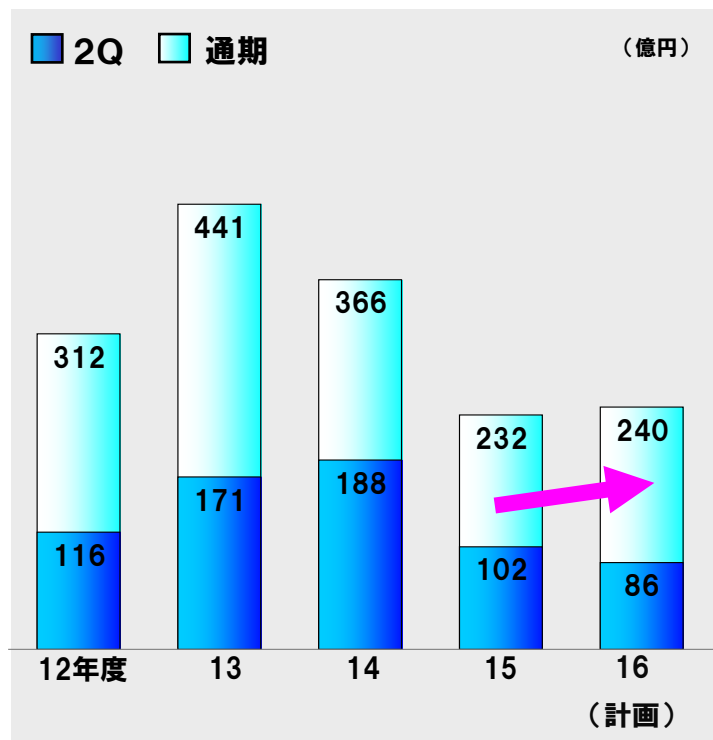
(出所:NTTドコモ説明会資料より当社作成)

2. 2016年度通期見通し

(6) NCC

- ◆ KDDI建設保守一体発注により、北海道エリアの受注は大幅増
- ◆ 下期よりトラフィック対策の工事が増加の見込み

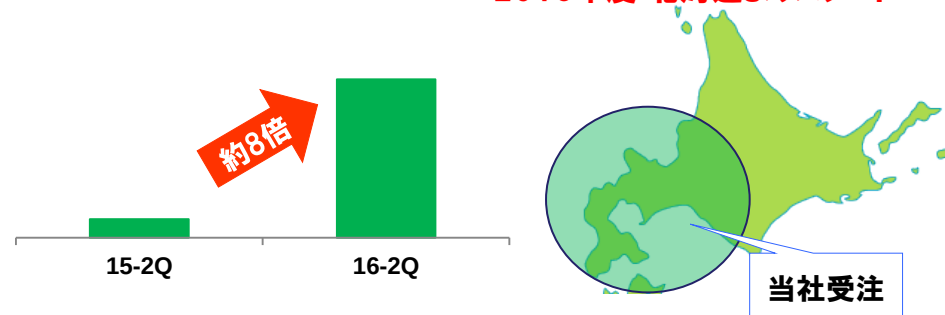
■ NCCの売上高推移(連結)



■ KDDI 建設保守一体発注トライアル

【北海道エリアの受注額】

2016年度 北海道よりスタート



- ◆ 全国展開をにらみ、施工保守体制強化
- ◆ 今後のシェア拡大を狙う

■ ソフトバンク FY16-17プロジェクト

- 約8万基地局の大型プロジェクト
- リバースオークションなし

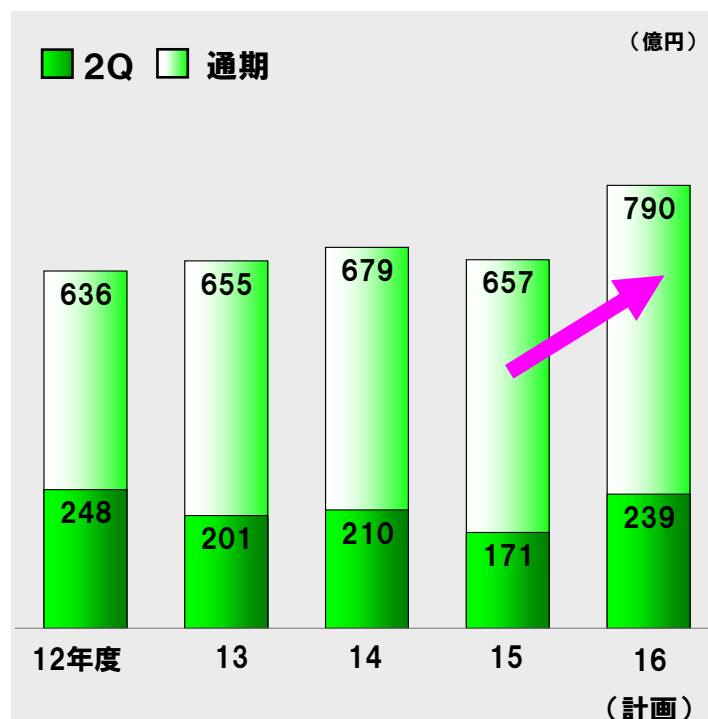
- ◆ 得意地域での体制構築、シェア拡大

2. 2016年度通期見通し

(7) 都市インフラ

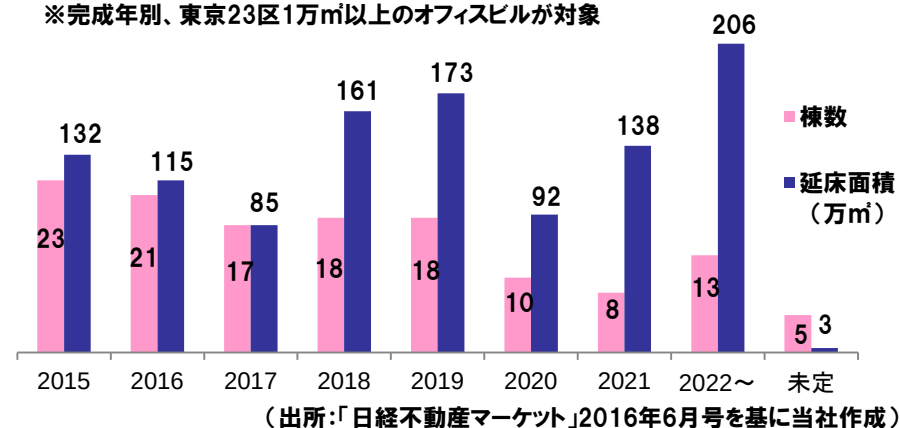
- ◆ 首都圏再開発に伴う電気工事、無電柱化工事は引き続き旺盛
- ◆ 防災無線、道路通信等の官公庁通信工事が拡大

■ 都市インフラの売上高推移(連結)



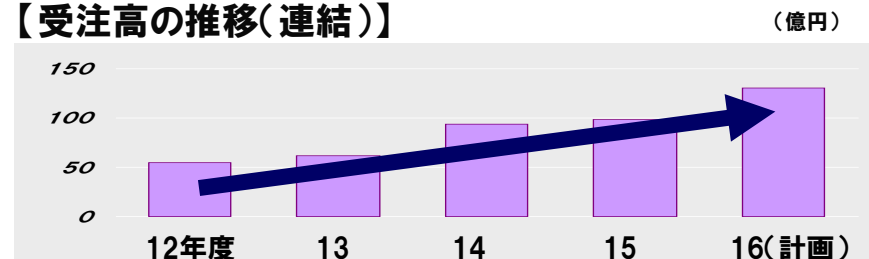
■ 大型再開発の状況

※完成年別、東京23区1万㎡以上のオフィスビルが対象



■ 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

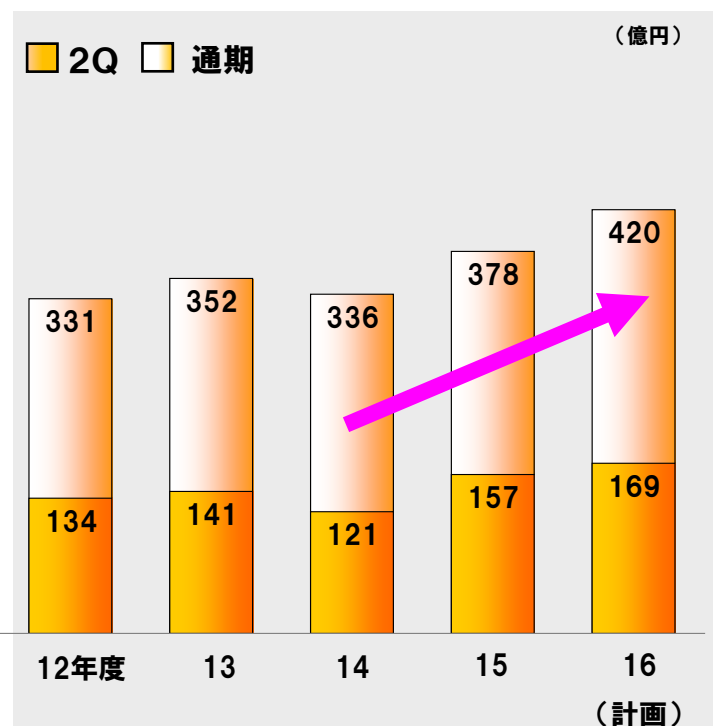
2. 2016年度通期見通し

(8) システムソリューション

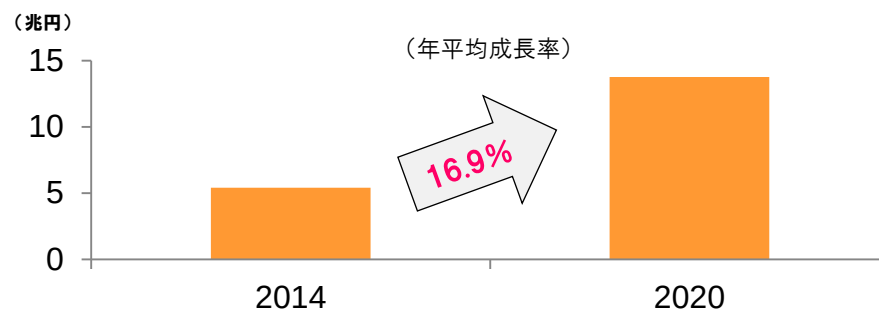
◆ IoT、クラウド分野は急拡大が見込まれる市場

◆ さらなる成長に向けて、新ソリューションを拡大

■ システムソリューションの売上高推移(連結)

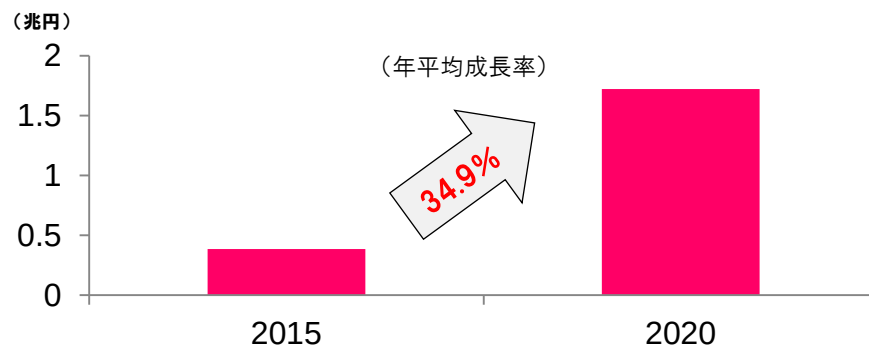


■ 国内IoT市場予測



(出所) IDC Japanプレスリリース「国内IoT市場ユースケース(用途)別/産業分野別予測を発表」(2016年2月23日)より、当社作成

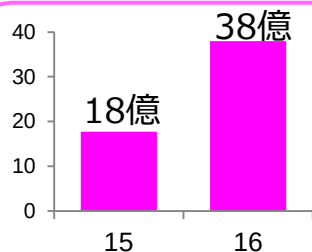
■ 国内クラウドサービス向けITサービス市場予測



(出所) IDC Japanプレスリリース「国内第3のプラットフォーム向けITサービス市場予測を発表」(2016年8月4日)より、当社作成

2. 2016年度通期見通し

<参考> 新ソリューションの実績・今後の取組み

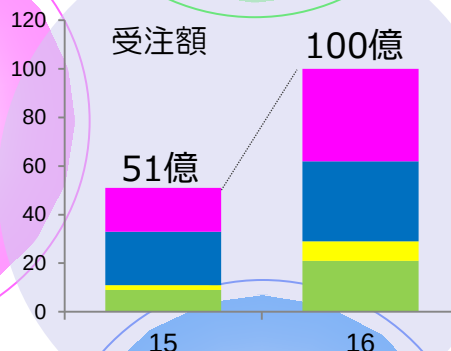


フィリピンでの事業拡大進展

インドネシアPJ Phase2、事業化検討

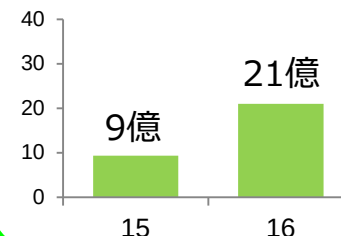
グローバル

- ・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)
エナジービューワー提供開始 (7月)

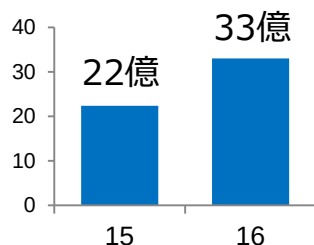
ジオソリューション分野

- ・EXTravel
(屋外/屋内/教育/
観光スポット版)
- ・ビーコン測位

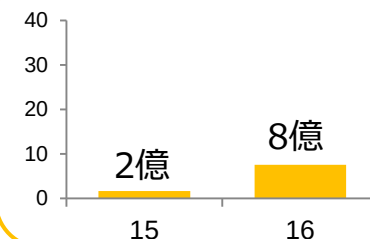
EXTravel 高野町、永平寺
など、全国23自治体等へ
WHERE社完全子会社化、
G空間ビジネスへ展開
(EX Beaconの開発)

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)

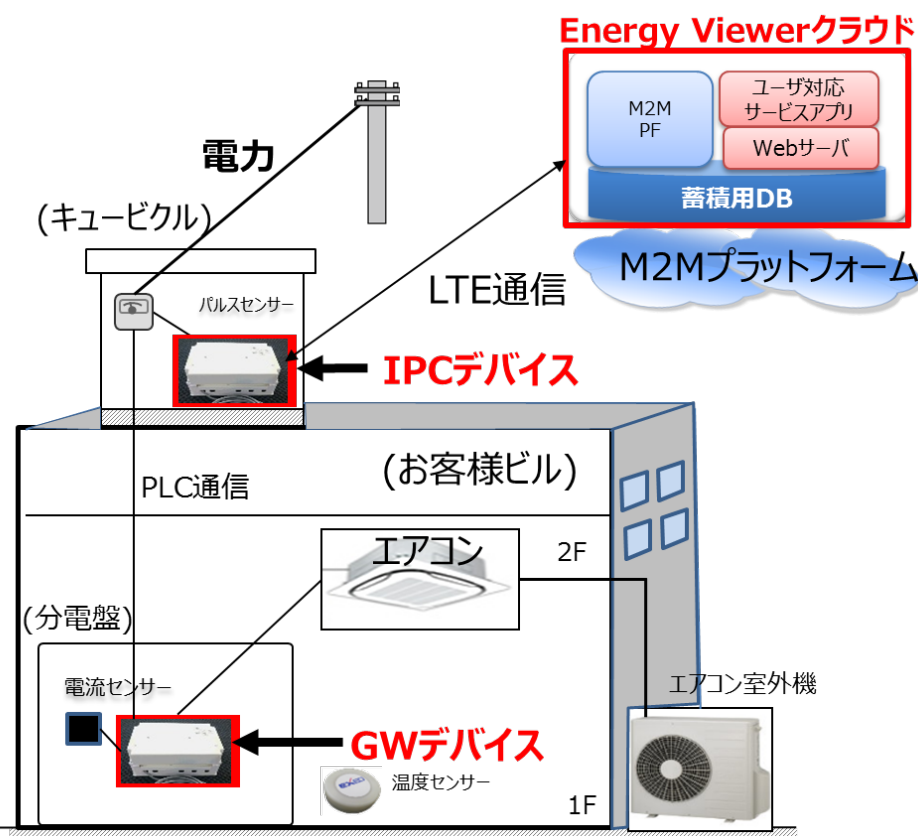


2. 2016年度通期見通し

<参考> Energy Viewer (エナジービューワー)

7月より提供開始

- ◆中小規模法人(高圧小口・低圧非住宅)向けのエネルギーマネジメントシステム
- ◆電力事業者に提供、サービス提供料を収益源としたビジネスモデル



【Energy Viewerの特徴】

- ・確実に省エネを実現
- ・空調の自動制御機能搭載（複数メーカー対応）
- ・施工会社のノウハウを活かして徹底したコストダウンの実現

<導入のメリット>

◇中小規模法人

空調制御により電力使用量低減→電気代削減

◇電力事業者

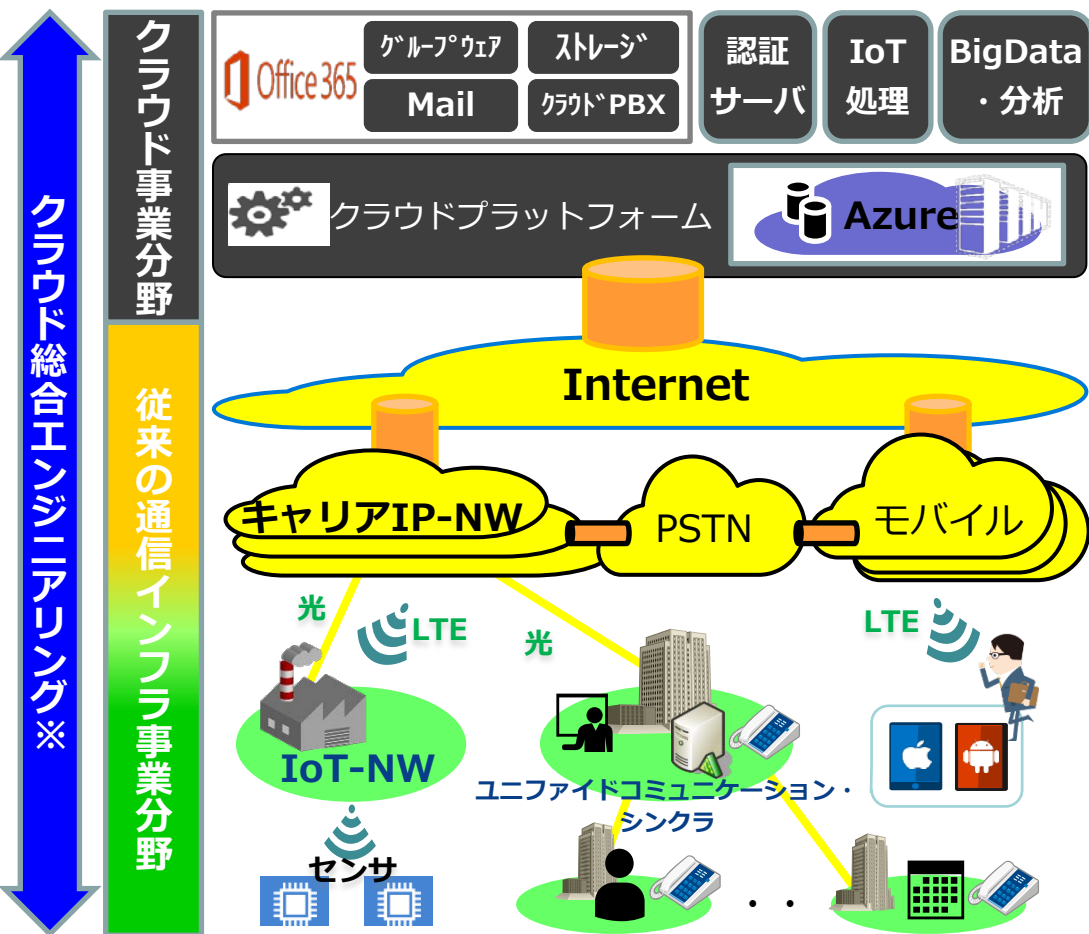
ピーク時電力使用量低減→電力調達コスト削減

電力自由化後の顧客の囲い込みツールとして有効

2. 2016年度通期見通し

<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



※クラウド総合エンジニアリング…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
 - ✓ IoT Suite リアルタイム可視化・分析の展示
(7月、マイクロソフト WPC カナダ・トロント)
 - ✓ マイクロソフトクラウドVoice関連の最新ソリューションの展示
(8月、マイクロソフト JPC 東京)
- 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2017年までに2,000名育成（上級資格200名、中級資格500名）
 - ✓ 短期間で上級資格であるMCSE Communication、MCSA Office365を90名が取得
※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
9月よりマイクロソフトクラウドVoice最新ソリューションの提供（Cloud Connector Edition + Cloud PBX）
 - ✓ 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

2. 2016年度通期見通し

<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“EX 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



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

※東京都立川市と共同で実証実験
(2016年8月～10月)



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
(2016年10月～12月)



2. 2016年度通期見通し

<参考> G空間ビジネス本格展開 — EXBeacon 展示会出展 —

■ CEATEC JAPAN 2016

10月4日(火)～7日(金) 於:幕張メッセ

Bluetooth SIG, Inc.ブース内にWHERE社製品を展示

- ◆ EXBeacon 製品初披露
- ◆ 様々な業種業界の方々が訪問 **自動車, 住宅, 製造業, 商業など**
- ◆ 基調講演及び新商品セミナーを実施
- ◆ 展示会後、製品問い合わせ多数

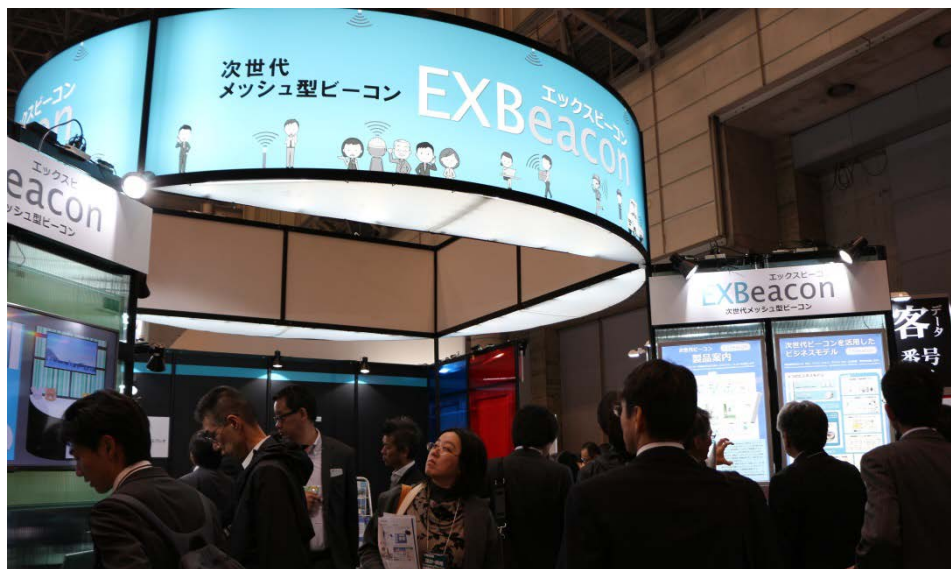


■ IoT/M2M展 秋 (2016 Japan IT Week秋)

10月26日(水)～28日(金) 於:幕張メッセ

WHERE・協和エクシオ専用ブース

- ◆ 事前アポイントシステムにて200件超の問い合わせ
- ◆ 主に**製造業にて、IoTで作業改善**を実現したいとのニーズが多い



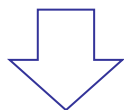
2. 2016年度通期見通し

<参考> グローバルの取組み



マニラ近郊2州のサービス総合工事

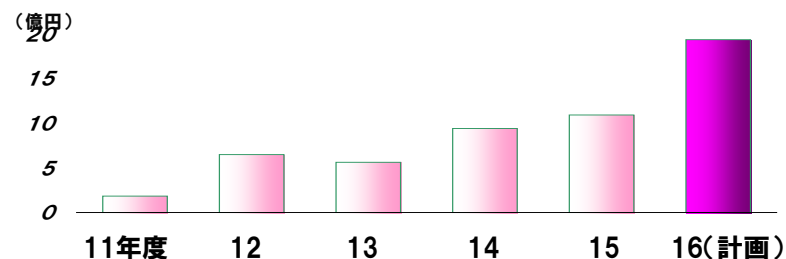
年間6億×3年（2014.5～2017.4）



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)
SMART Wi-Fi構築案件受注(数千アクセスポイント)

- ・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(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～開始



インドネシアにてFTTHプロジェクト トライアルPH2実施(2016.3～10)

ODA、ASEAN民需案件をターゲット

- ・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

2. 2016年度通期見通し

(9) 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)	6億円 (累計86億円)

(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

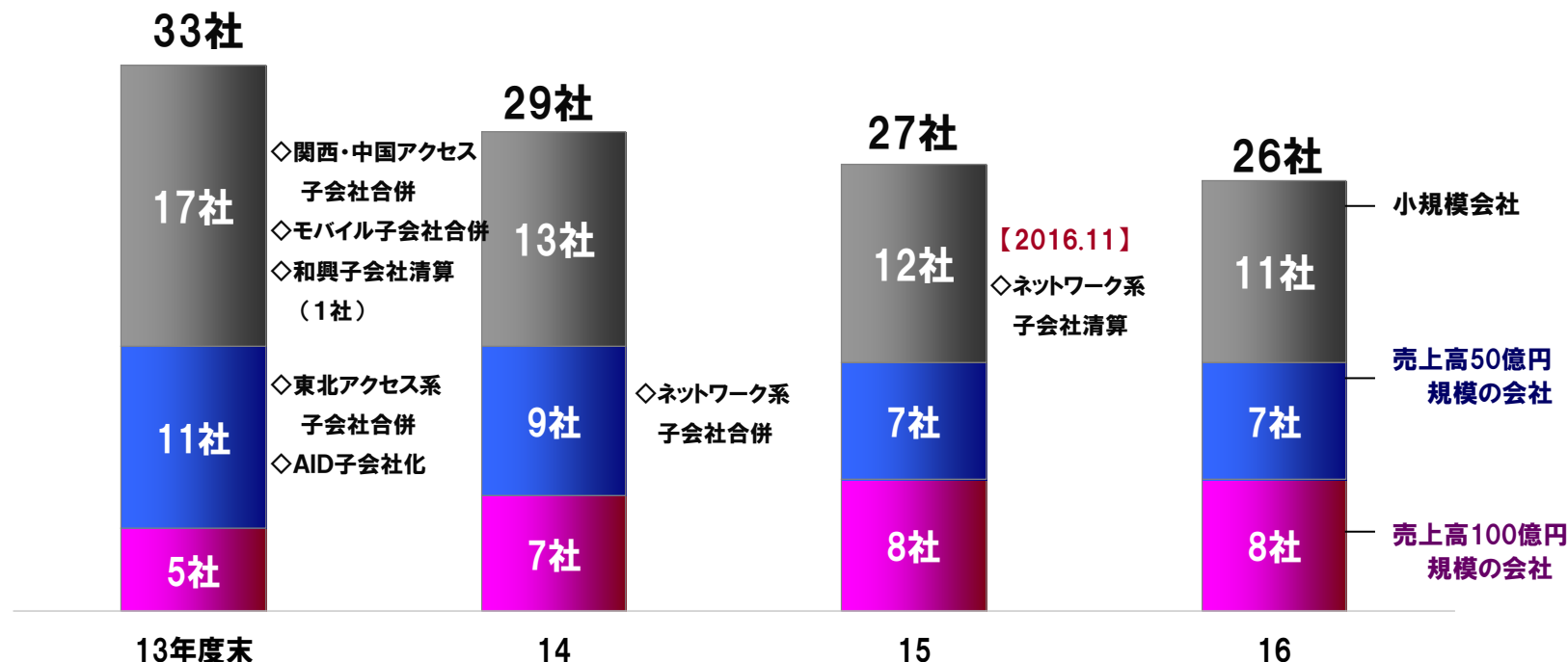
区分	施策		
機能統合	◇アクセス・ネットワーク・土木施工体制見直し ◇監査・MS業務のグループ一元化 ◇組織横断のシステム統合	◇シェアード会社業務委託拡大 ◇アクセス関東エリアのグループ内再編 ◇BPRによる業務フロー・システム改善	◇システム共通基盤化 ◇BPRによる業務フロー・システム改善(継続) ※安全クレマスの改善等
グループ再編	◇警備子会社合併 ◇モバイル系子会社合併 ◇主要子会社(和興・池野)合併	◇関西・中国アクセス系子会社合併 ◇東北アクセス系子会社合併 ◇ネットワーク系子会社合併	◇NW系子会社清算
拠点統合	◇仙台総合エンジニアリングセンタ(9→1拠点) ◇石岡総合技術センタ(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) ※17.10予定 ◇藤沢総合技術センタ(2→1拠点) ※17.11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)		

2. 2016年度通期見通し

<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
- ◆ 首都圏への機動的な要員シフトを展開

■ 子会社数の推移(エクシオテック、大和電設工業、AID-HDを除く)



3. 株主価値の向上

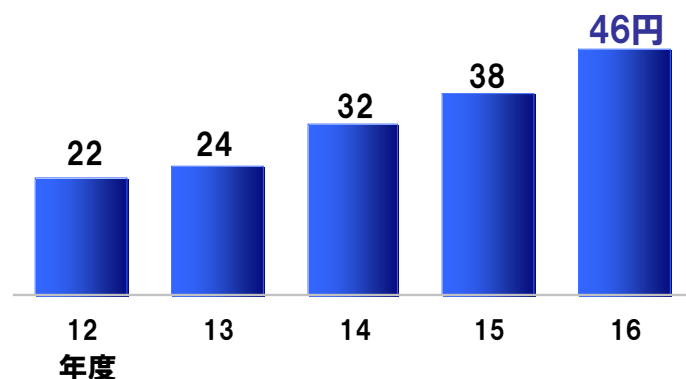
(1) 株主還元

3. 株主価値の向上

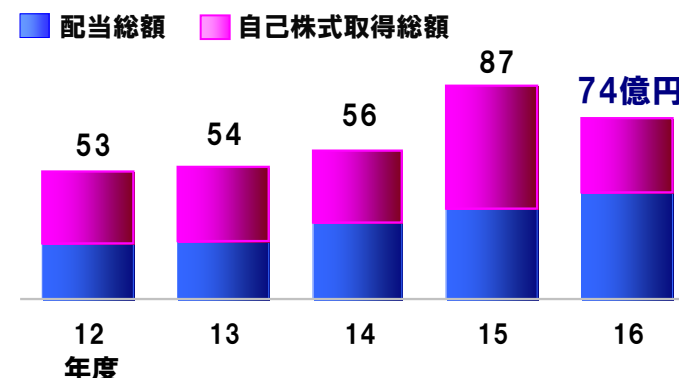
(1) 株主還元

- ◆ 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

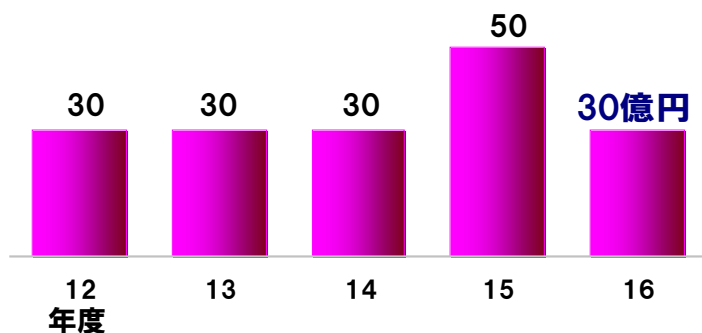
■ 配当(1株あたり)



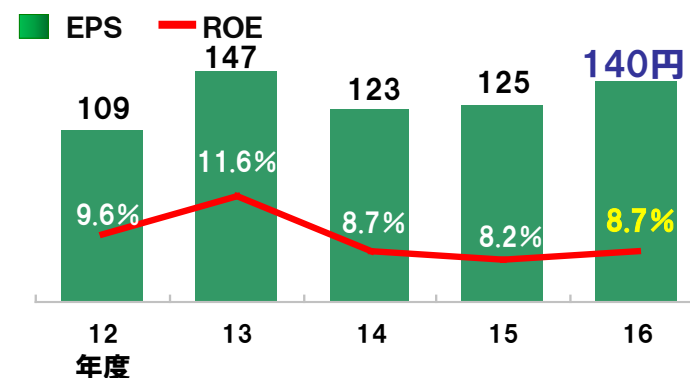
■ 総還元額(配当総額+自己株式取得総額)



■ 自己株式取得



■ EPS・ROE



4. トピックス

(1) 技能五輪全国大会(情報ネットワーク施工)

4. トピックス

(1) 技能五輪全国大会(情報ネットワーク施工)

- ◆ 2016年10月の全国大会で「金」メダルを獲得
- ◆ 来年、アラブ首長国連邦アブダビでの国際大会へ日本代表として出場予定

- 同全国大会における当社の金メダル獲得は、通算6回目
- 国際大会には過去4回出場(全て金メダル)、5回目の金メダル獲得を目指す



(競技中の様子:清水選手)



金メダルをとった清水選手(左から2人目)

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 ・ 三嶋

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。