2016年度（2017年3月期）

決算説明会

2017年 5月10日

株式会社 協和エクシオ

URL http://www.exeo.co.jp

目次

1. 2016年度業績 ・・・ 2
- (1) 概況 ・・・ 3
- (2) 受注高 ・・・ 4
- (3) 売上高 ・・・ 5
- (4) 営業利益 ・・・ 6
- (5) キャッシュフロー ・・・ 8

2. 2017年度計画 ・・・ 9
- (1) 中期経営計画 ・・・ 10
- (2) 概況 ・・・ 11
- (3) 受注高・売上高 ・・・ 12
- (4) 営業利益 ・・・ 14
- (5) 主要通信キャリアの設備投資動向 ・・・ 15
- (6) NTTグループ(アクセス・ネットワーク) ・・・ 16
- (7) NTTグループ(モバイル) ・・・ 17
- (8) NCC ・・・ 18
- (9) 都市インフラ ・・・ 19
- (10) システムソリューション ・・・ 20
- (11) 生産性の向上 ・・・ 27

3. 株主価値の向上 ・・・ 30
- (1) 株主還元 ・・・ 31

1.　2016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. 2016年度業績

(1) 概況

◆ 通信キャリアからの受注が好調、受注・売上・利益ともに前期比増
◆ 売上高は計画並も、営業利益は過去最高を更新

■ 2016年度業績(連結)

(単位:億円)

	15年度 実績 A	16年度 計画 B	16年度 実績 C	前期比 C/A	計画比 C/B
受注高	3,004	3,050	3,241	108%	106%
売上高	2,874	3,000	2,988	104%	100%
売上総利益	(12.5%) 357	(12.5%) 376	(12.9%) 384	108%	102%
販管費	(6.0%) 173	(5.9%) 176	(5.9%) 176	101%	100%
営業利益	(6.4%) 184	(6.7%) 200	(7.0%) 208	113%	104%
経常利益	(6.4%) 185	(6.7%) 202	(7.2%) 214	116%	106%
当期純利益	(4.2%) 121	(4.4%) 133	(4.6%) 137	113%	104%

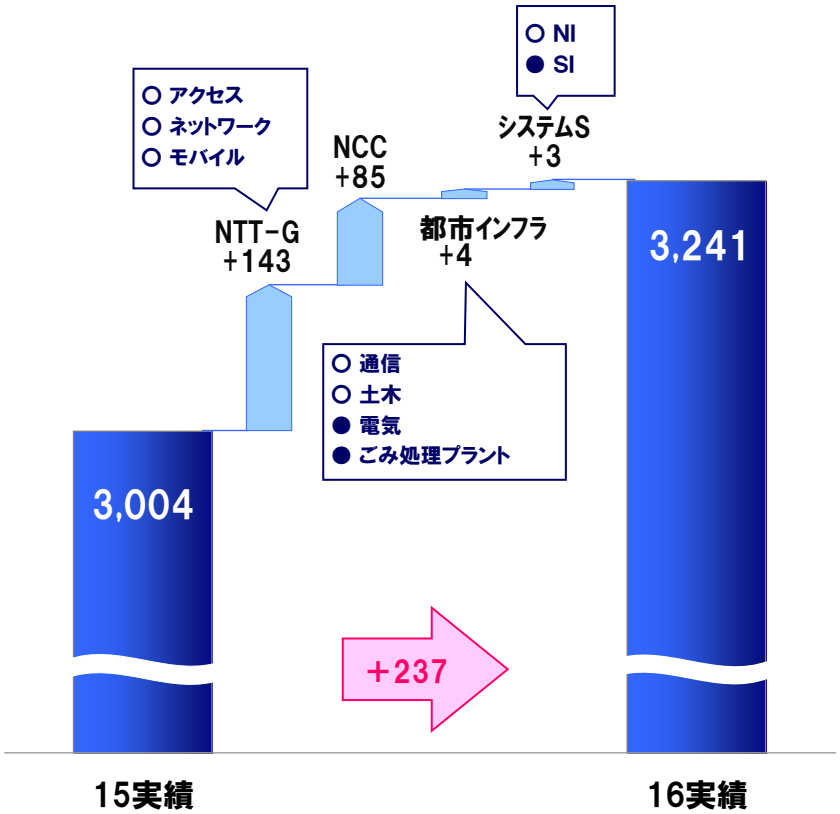
(注)1. 億円未満は切り捨てています。 2. ( )内は売上高に対する割合です。

1. 2016年度業績

(2) 受注高

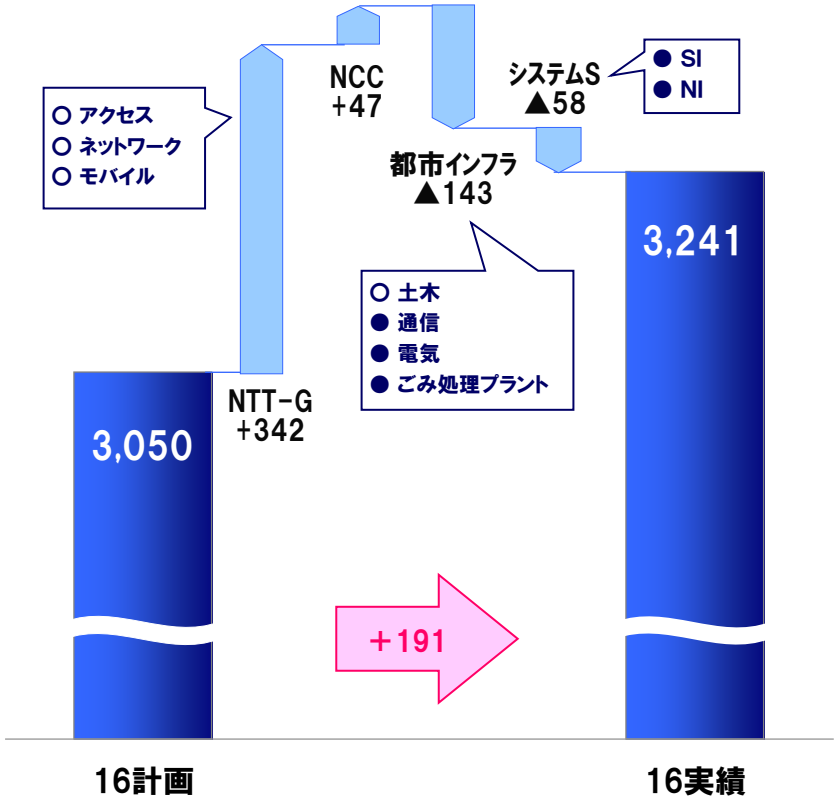
◆ NTTグループを中心に、すべてのセグメントで受注が増加し、前期比増
◆ 都市インフラ、システムSは伸び悩むも、通信キャリアが好調で計画比増

■ 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。

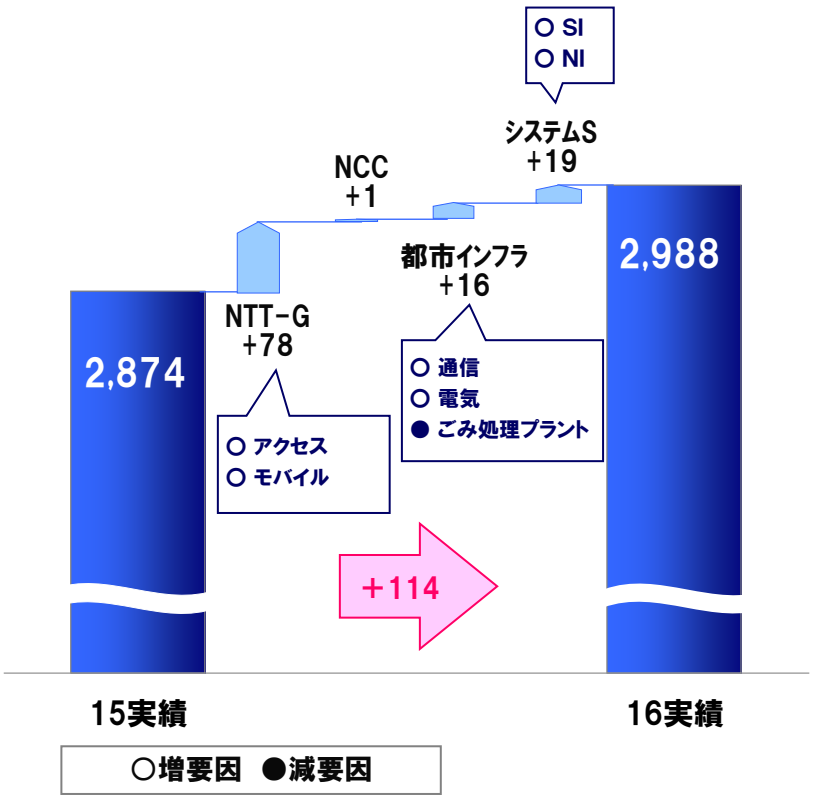
1. 2016年度業績

(3) 売上高

◆ すべてのセグメントで増加し、前期比増

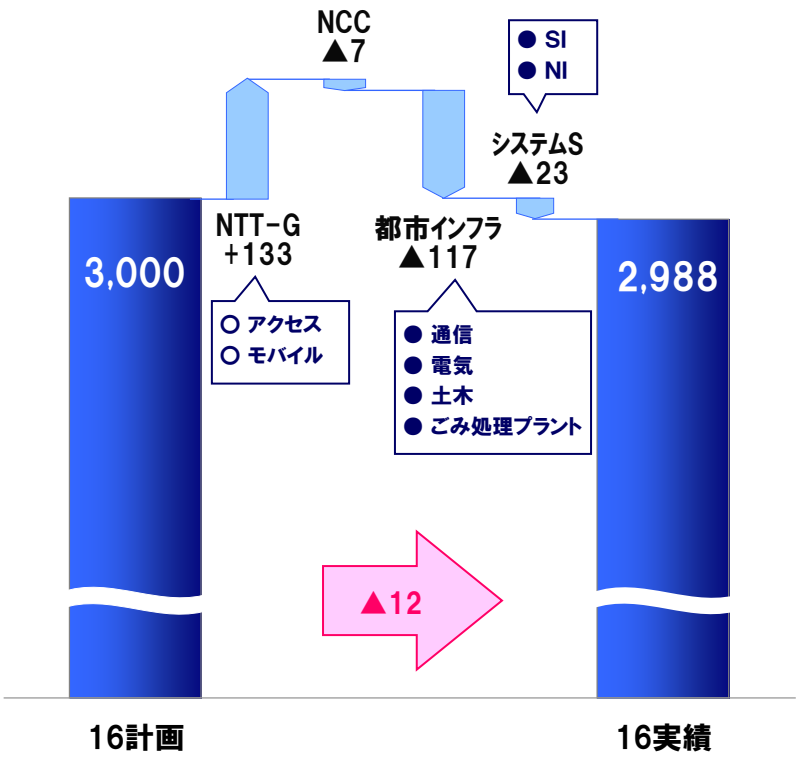
◆ 都市インフラ、システムSは伸び悩むも、通信キャリアで挽回しほぼ計画並

■ 前期比(連結)



■ 計画比(連結)

(単位:億円)



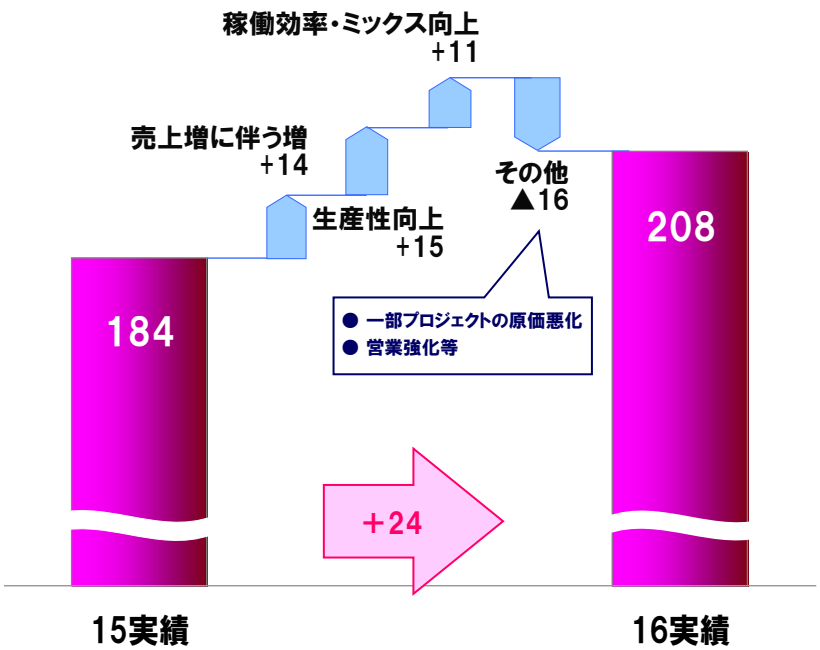
(注)億円未満は切り捨てています。

1. 2016年度業績

(4) 営業利益

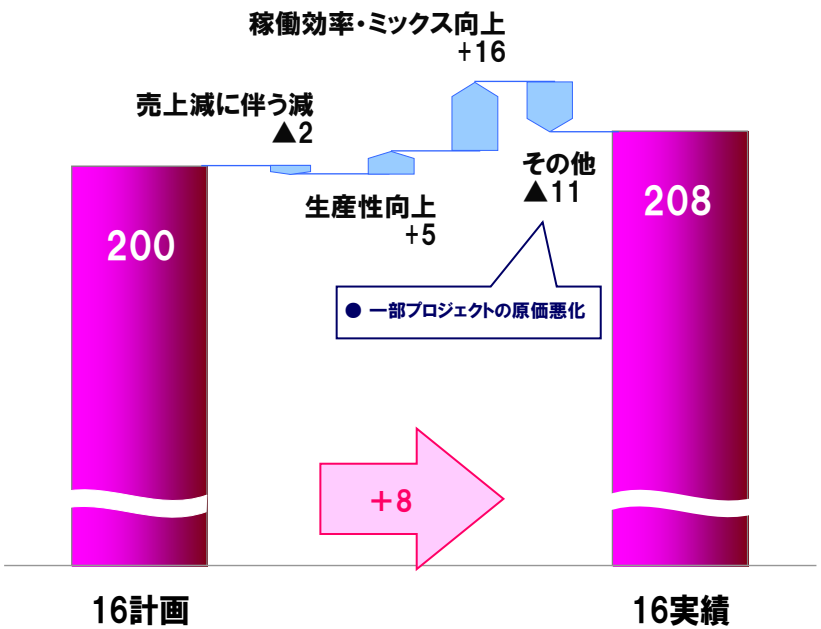
◆ 売上増および生産性向上施策等が寄与し前期比増
◆ 生産性向上施策、稼働効率向上等が不採算を吸収し、最高益更新

■ 前期比(連結)



■ 計画比(連結)

(単位:億円)



○増要因 ●減要因

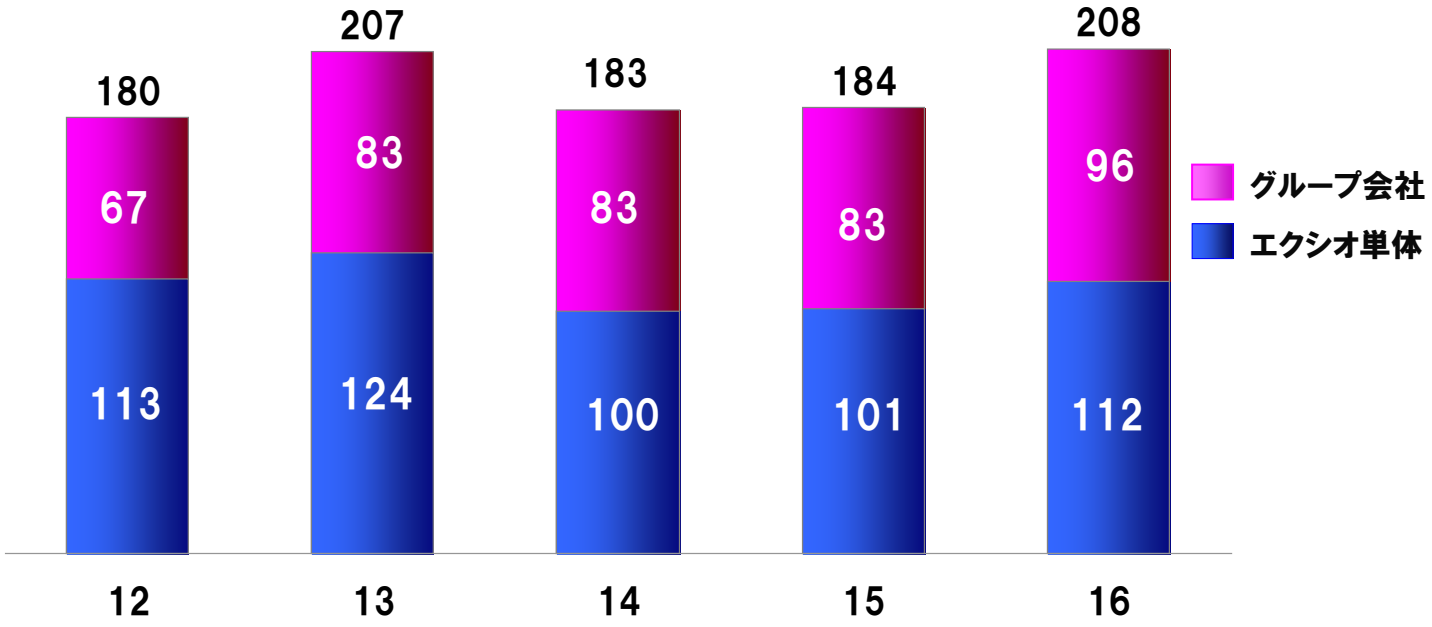
(注)億円未満は切り捨てています。

＜参考＞ グループ会社の利益推移

◆ グループ会社利益も過去最高

■ 営業利益の過去5年間の推移（連・単）　（単位：億円）

（連単倍率）	（1.6）	（1.7）	（1.8）	（1.8）	（1.9）



（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。

(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)

	14年度	15年度	16年度
期首手持資金	162	242	160
営業CF	231	53	155
投資CF	▲ 28	▲ 139	▲ 60
財務CF	▲ 123	3	▲ 102
期末手持資金	242	160	152

(注)億円未満は切り捨てています。

2.　2017年度計画

（1）　中期経営計画

（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）　NCC

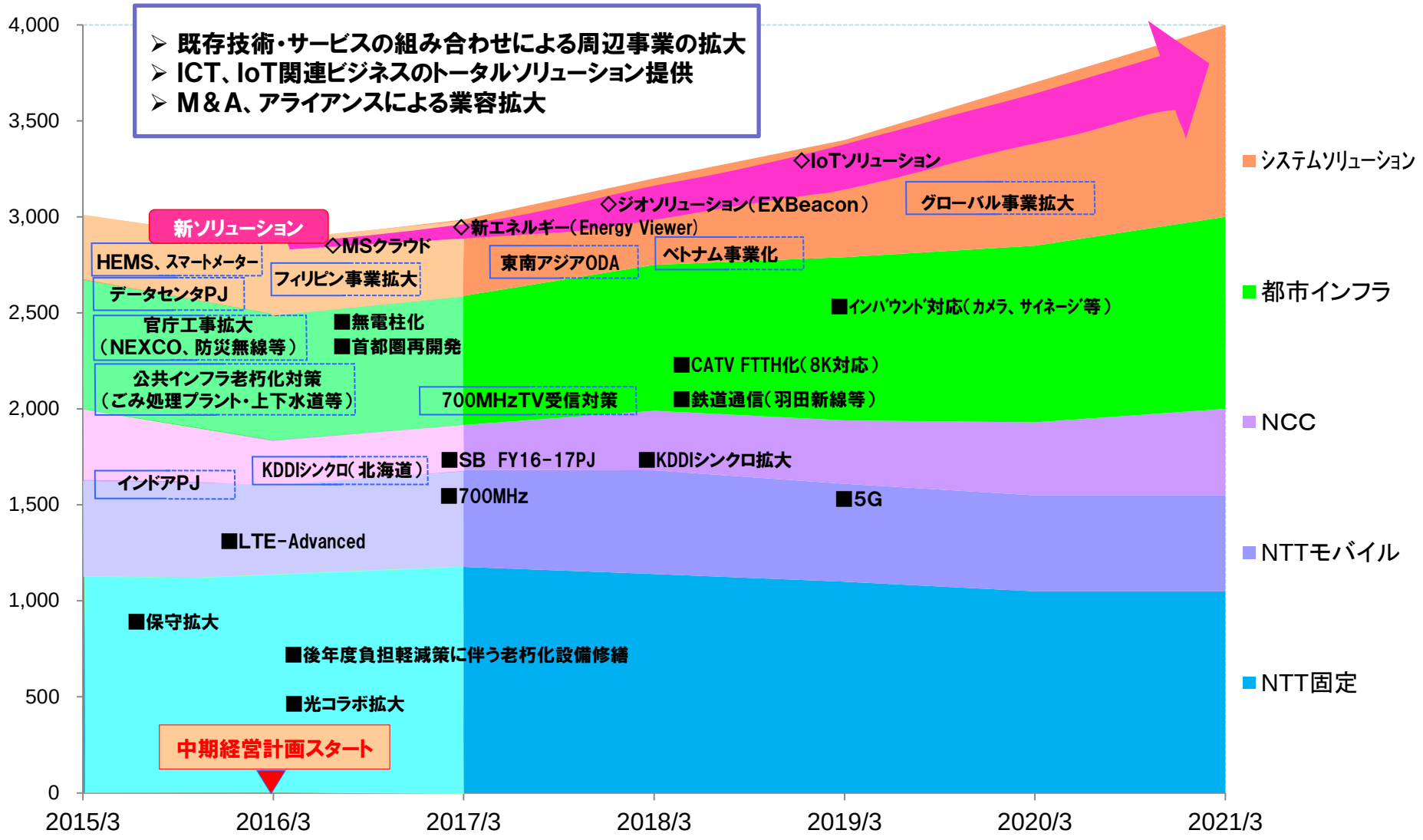
（9）　都市インフラ

（10）　システムソリューション

（11）　生産性の向上

2. 2017年度計画

（1）中期経営計画（2016-20）　～成長のイメージ～



2. 2017年度計画

(2) 概況

◆ 豊富な手持ち工事を背景に、過去最高の売上・利益を計画

■ 2017年度計画(連結)

(単位:億円)

	16年度 実績 A	17年度 計画 B	前期比 B/A
受　注　高	3,241	3,300	102%
売　上　高	2,988	3,200	107%
売上総利益	(12.9%) 384	(12.9%) 413	107%
販　管　費	(5.9%) 176	(5.7%) 183	104%
営業利益	(7.0%) 208	(7.2%) 230	110%
経常利益	(7.2%) 214	(7.4%) 236	110%
当期純利益	(4.6%) 137	(4.9%) 157	114%

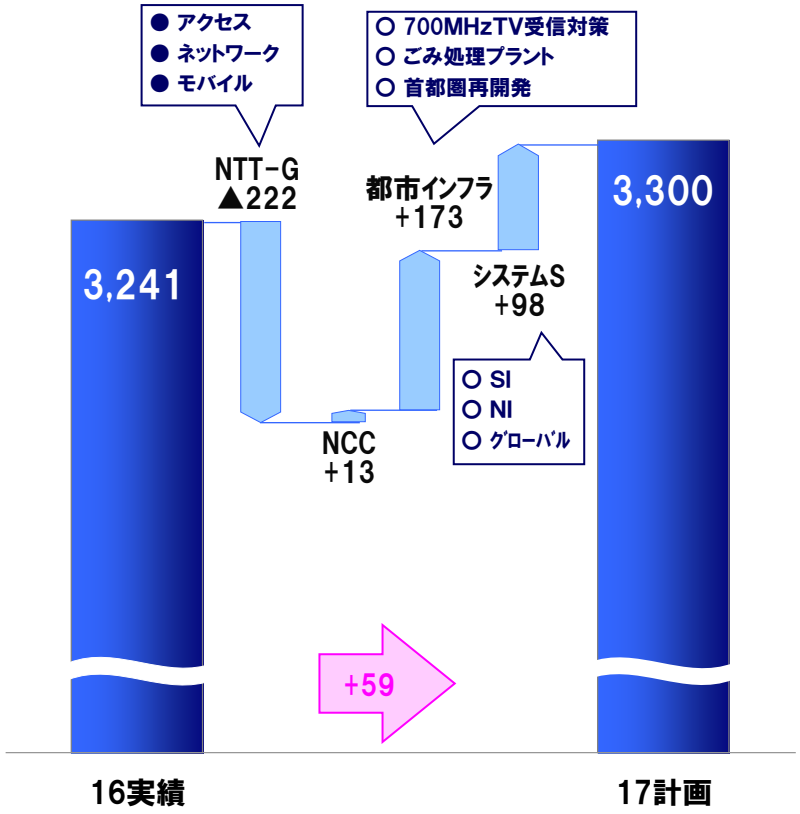
(注)1. 億円未満は切り捨てています。　2. (　)内は売上高に対する割合です。

2. 2017年度計画

(3) 受注高・売上高

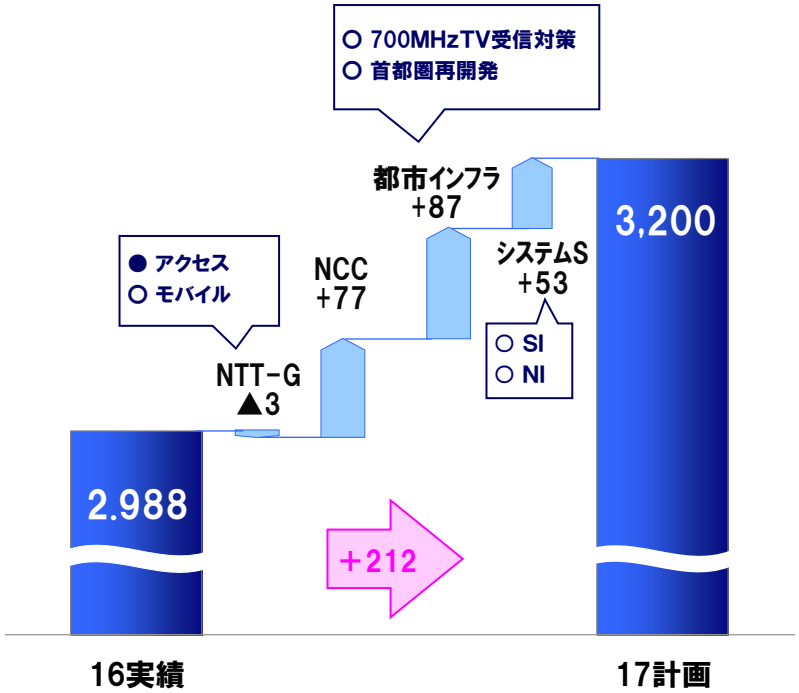
◆ 受注は、NTTグループの減少を都市インフラ、システムソリューションで挽回
◆ 豊富な繰越工事と着実な受注の積み重ねにより、増収へ

■ 受注高(連結)



■ 売上高(連結)

(単位:億円)



○増要因 ●減要因

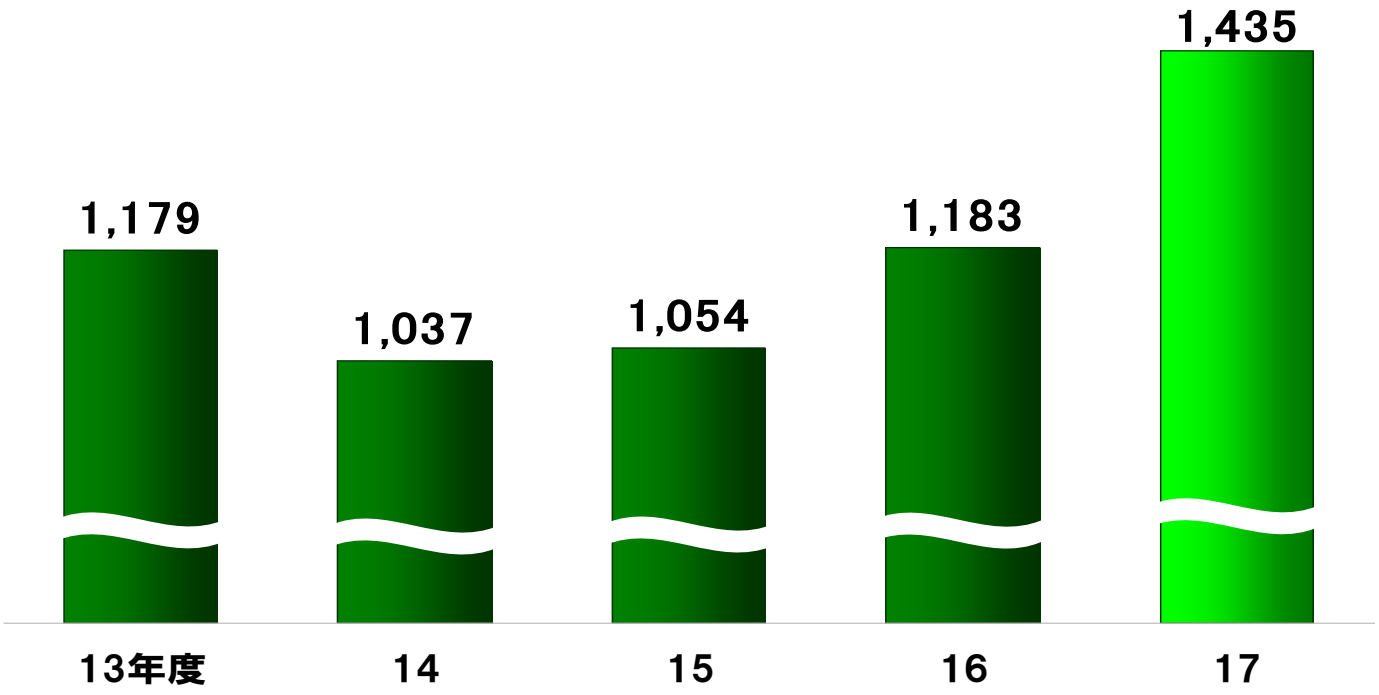
(注)億円未満は切り捨てています。

＜参考＞ 繰越工事の状況

◆ 繰越工事は大幅に増加、過去最高

■ 期初繰越工事高の推移（連結）

（単位：億円）



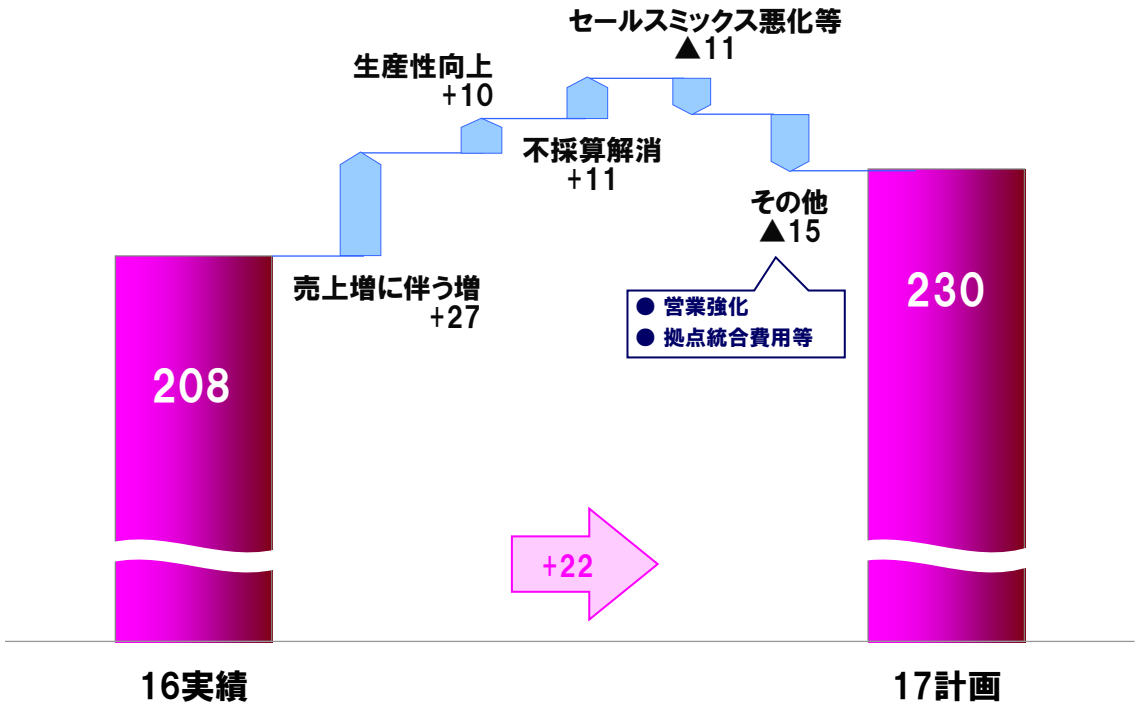
（注）億円未満は切り捨てています。

(4) 営業利益

◆ 営業経費増も、増収および生産性向上施策により最高益更新へ

■ 営業利益(連結)

(単位:億円)

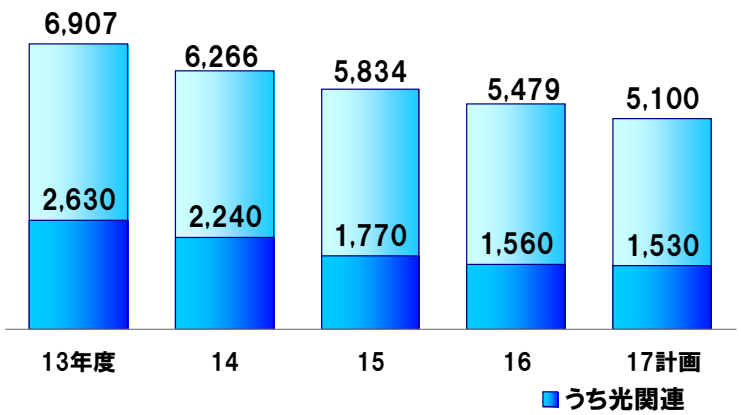


(注)億円未満は切り捨てています。

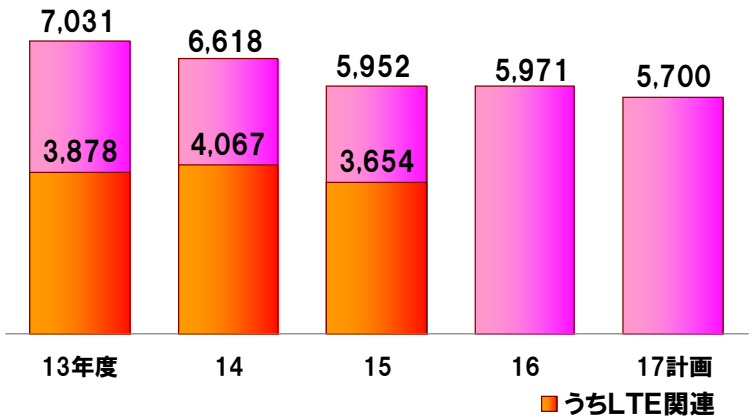
(5) 主要通信キャリアの設備投資動向

（単位：億円）

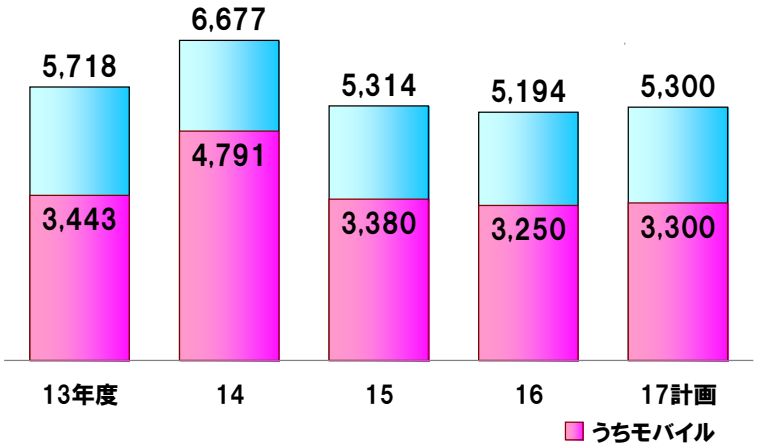
■ NTT東西



■ NTTドコモ

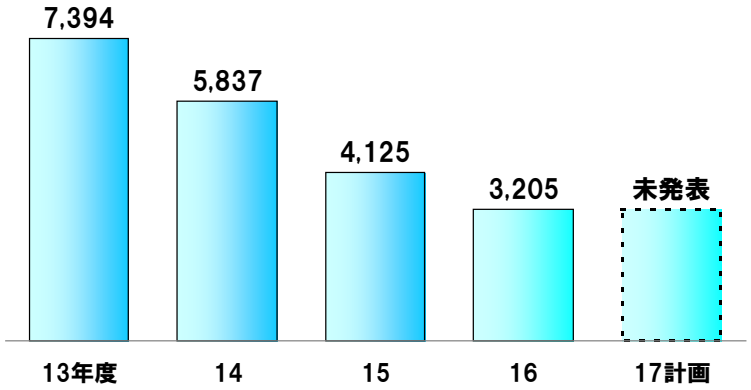


■ KDDI



※14年度以降のモバイルにはUQを含む
13年度までは日本基準、14年度以降は国際会計基準

■ ソフトバンク



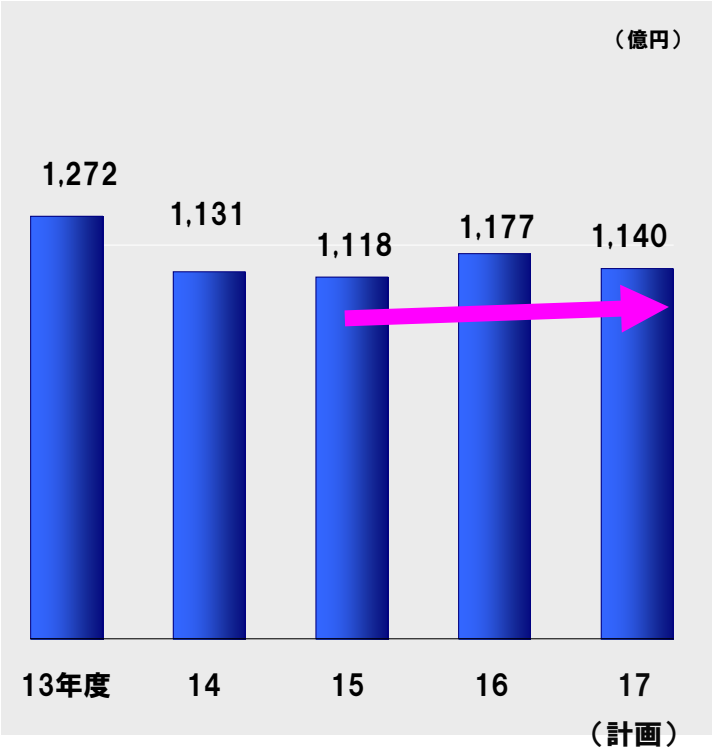
※13年度は移動通信事業と固定通信事業の合計値
14年度以降は国内通信事業の数値

（出所：通信キャリア各社発表値）

(6) NTTグループ（アクセス・ネットワーク）

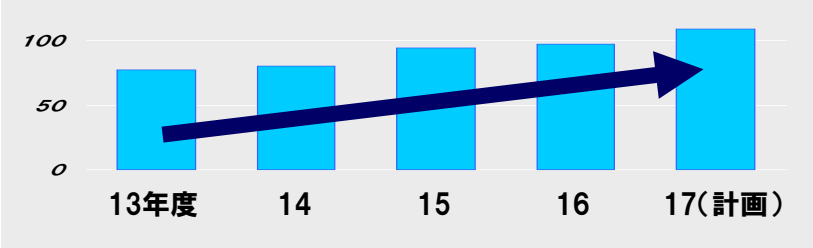
◆ 光コラボによるFTTHの需要は継続
◆ グループ全体での効率化施策を推進

■ NTTグループ（固定系）の売上高推移（連結）

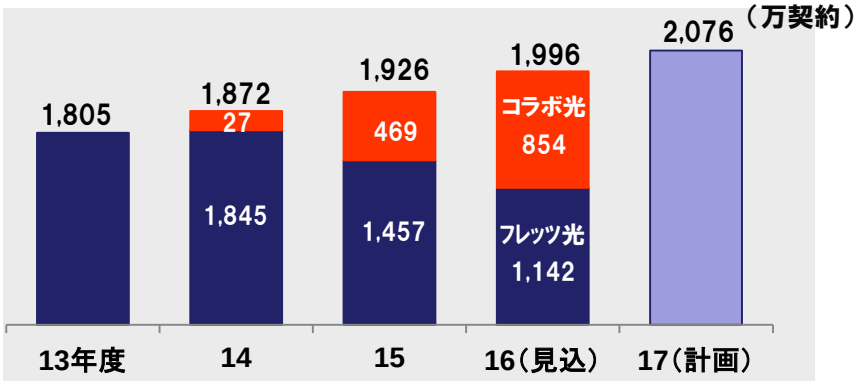


■ NTT設備運営（固定系）

【売上高の推移（連結）】



■ FTTH契約者数の推移（NTT東西合算）



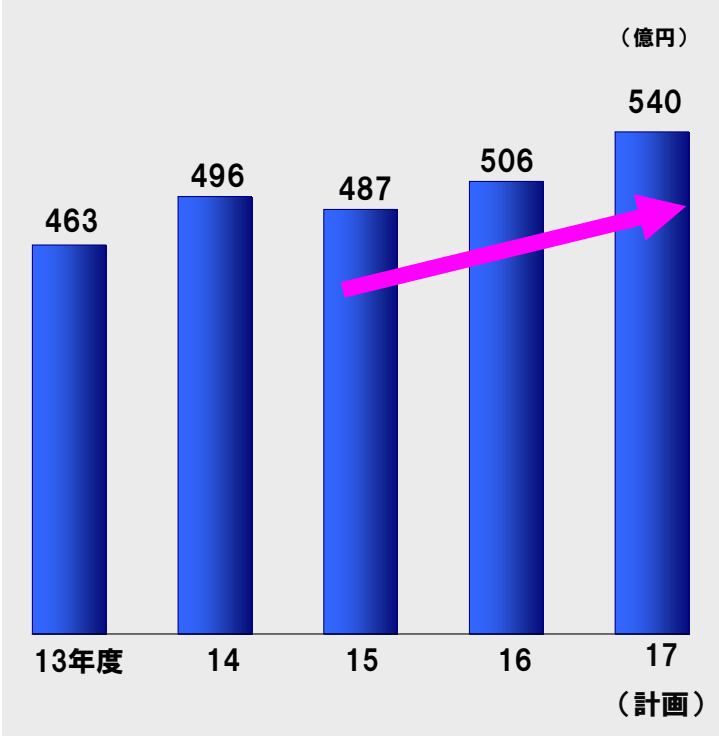
（出所：NTT資料より当社作成）

2. 2017年度計画

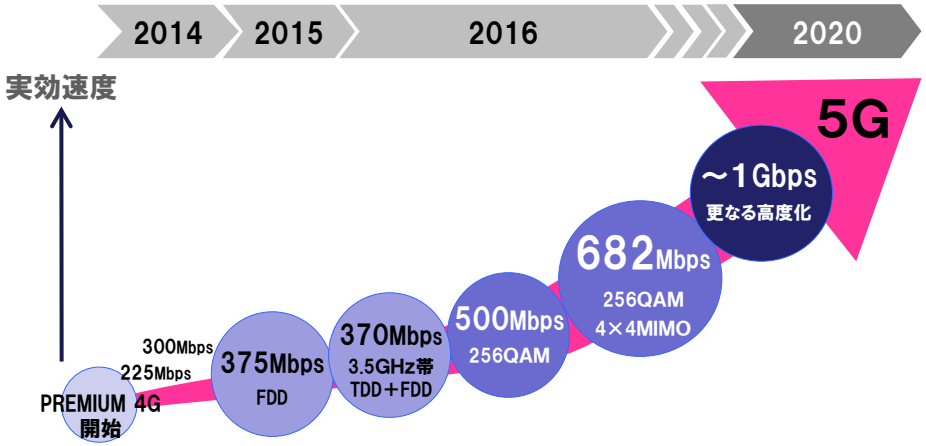
(7) NTTグループ(モバイル)

◆ LTE-Advancedの工事量は引き続き高水準で推移
◆ モバイルトラフィックは今後も増加

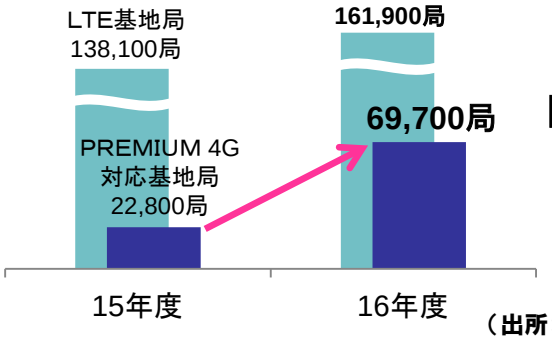
■ NTTグループ(モバイル)の売上高推移(連結)



■ NTTドコモのネットワーク展開



■ LTE基地局数



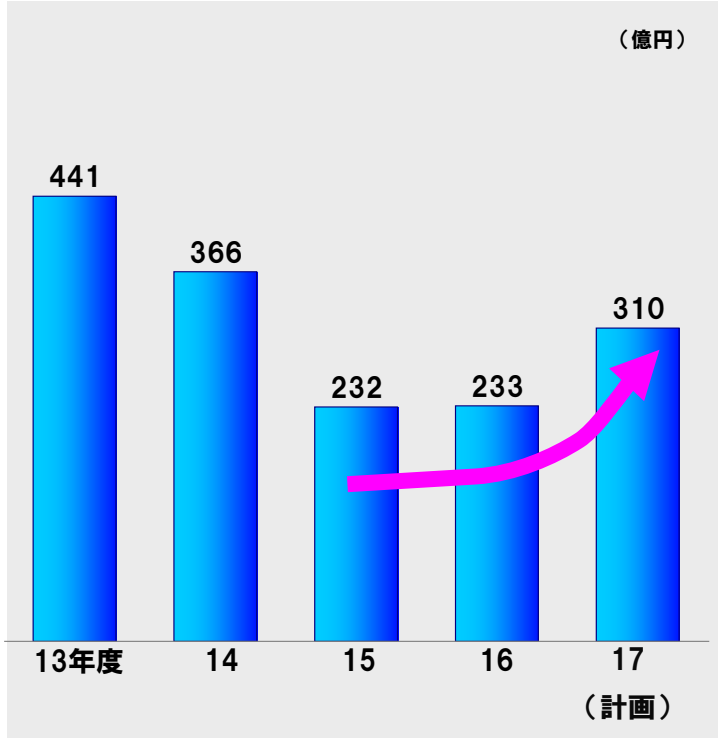
PREMIUM 4G
国内最速 682Mbps
120都市で提供中

(出所:NTTドコモ説明会資料より当社作成)

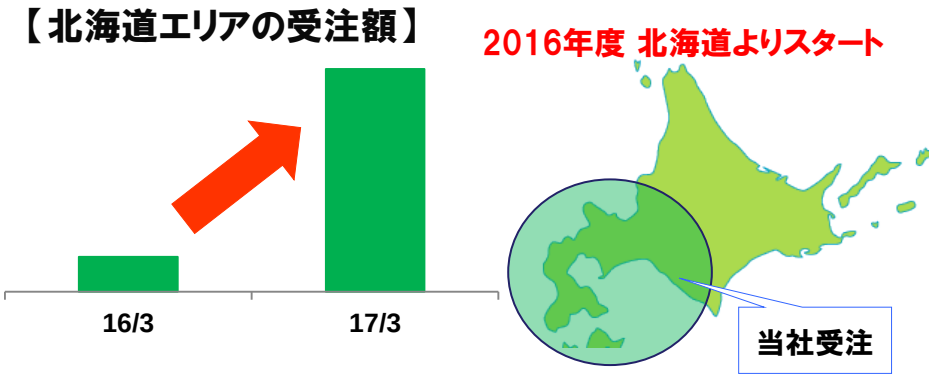
（8）NCC

◆ 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
◆ トラフィック対策の工事が本格化

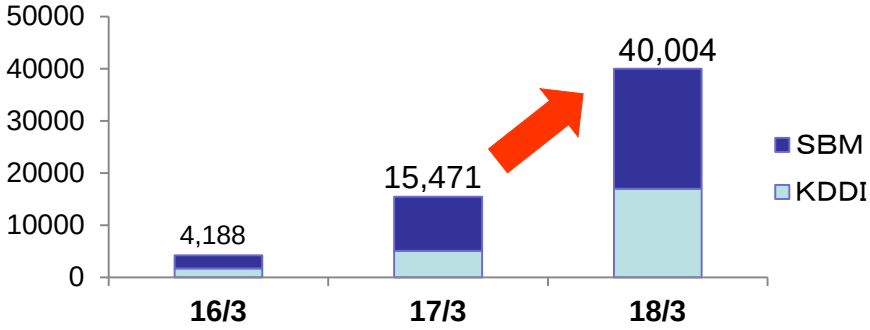
■ NCCの売上高推移（連結）



■ KDDI 建設保守一体発注トライアル



■ 3.5GHz特定基地局の開設計画数

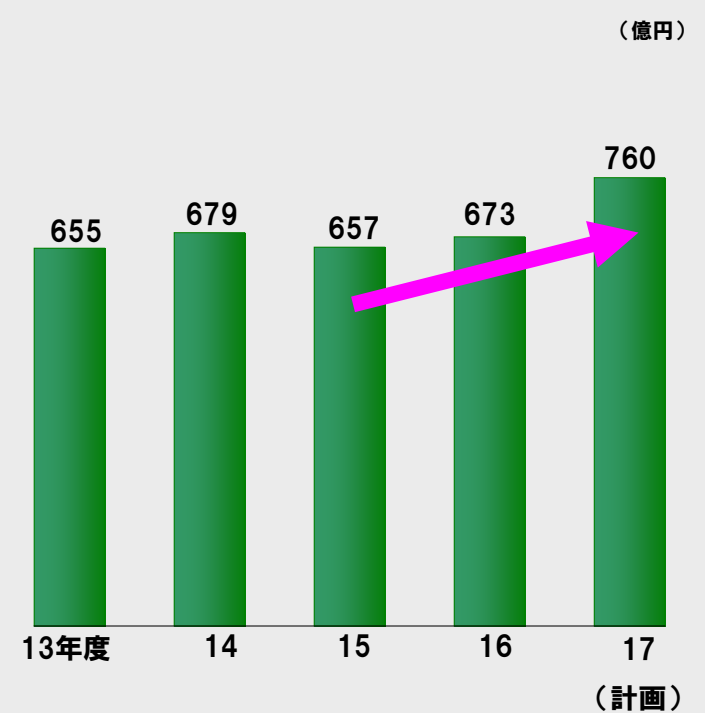


（出所：総務省総合通信基盤局資料より当社作成）

（9）都市インフラ

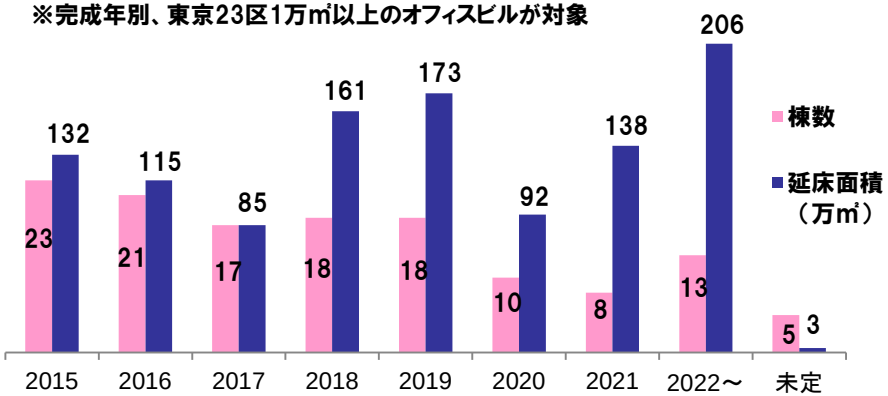
◆ 首都圏再開発に伴う電気工事、無電柱化工事は引き続き旺盛
◆ 700MHzテレビ受信対策工事が本格化

■ 都市インフラの売上高推移（連結）



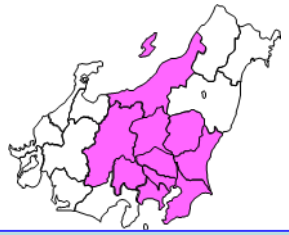
■ 大型再開発の状況

※完成年別、東京23区1万㎡以上のオフィスビルが対象



（出所：「日経不動産マーケット」2016年6月号を基に当社作成）

■ 700MHzテレビ受信対策工事



当社の施工エリア
関東・甲信越

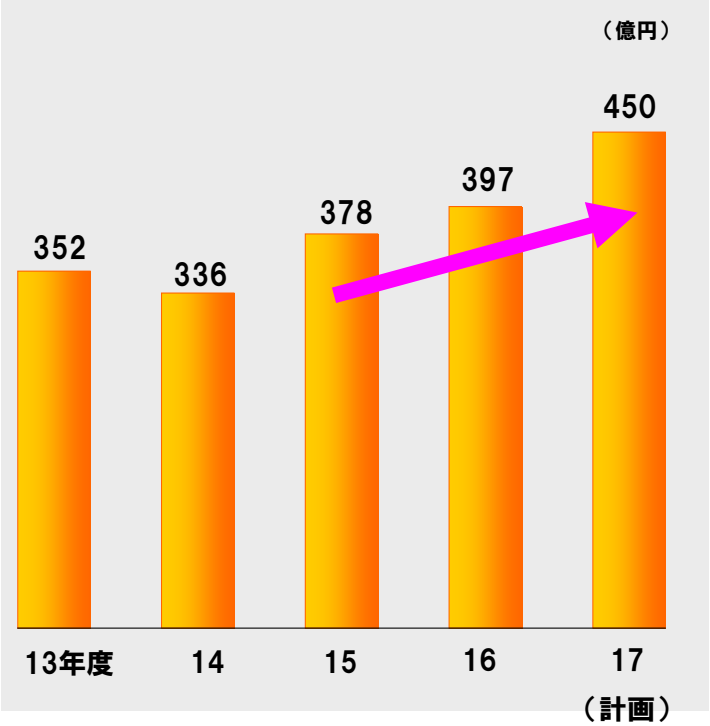
（出所：一般社団法人700MHz利用推進協会HPより当社作成）

2. 2017年度計画

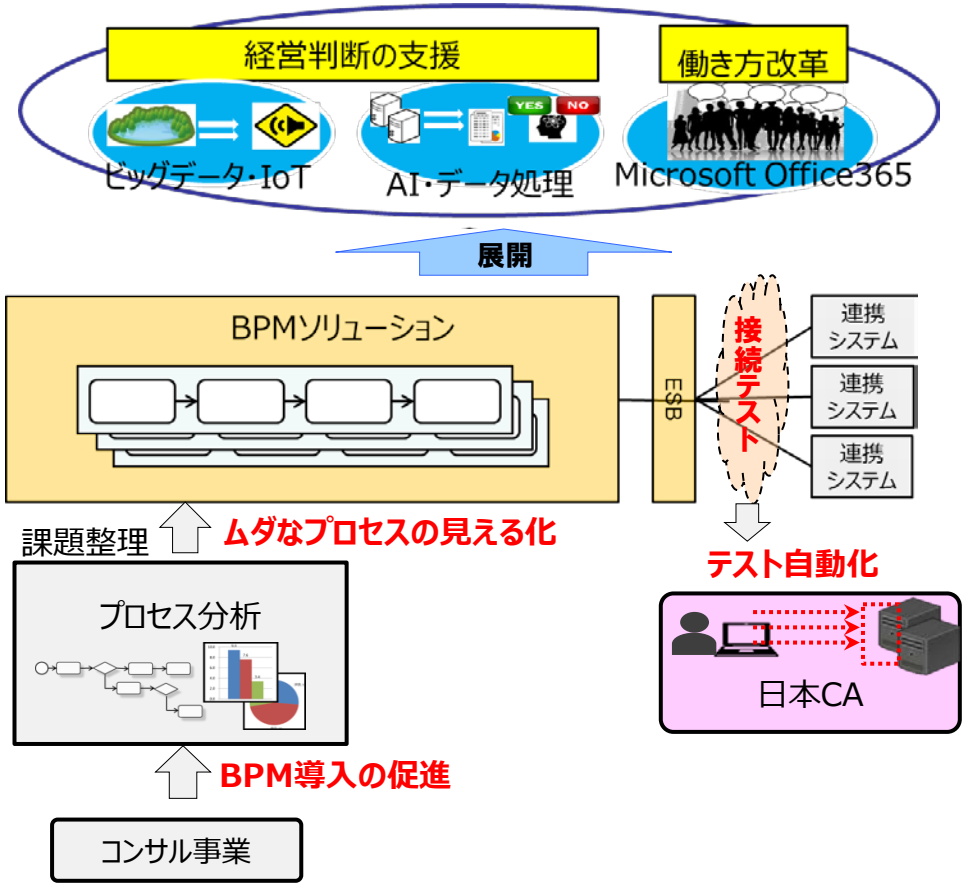
（10）システムソリューション

◆ BPMソリューションビジネスを拡大
◆ IoTやクラウドなどの新ソリューションに注力

■ システムソリューションの売上高推移（連結）

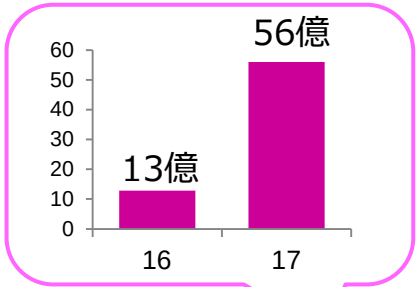


■ BPMソリューションビジネスの拡大



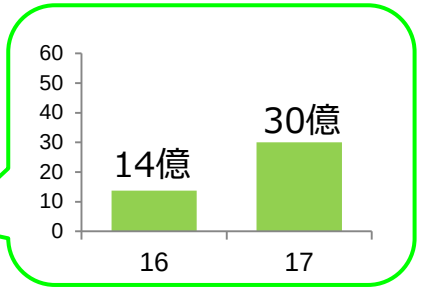
2. 2017年度計画

＜参考＞ 新ソリューションの実績・今後の取組み



新エネルギー分野

・エネマネサービス
・可搬型リチウムバッテリー
・蓄電池

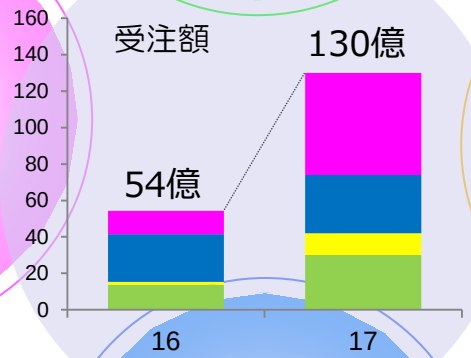


サバイバル電源を販売開始（2016年3月）
エナジービューアー提供開始（2016年7月）

フィリピンの事業拡大進展
ベトナム事業参画
海外インフラ系プロジェクト

グローバル

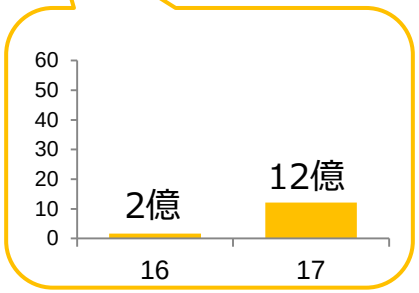
・国際
・沖縄等

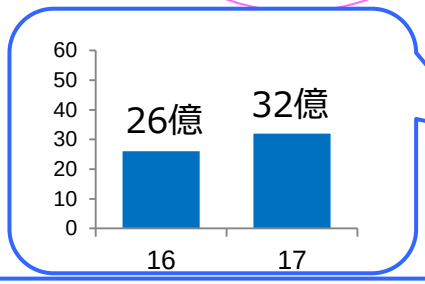


ジオソリューション分野

・メッシュ型ビーコンネットワークソリューション（屋内測位インフラ/センサーネットワーク）
・ガイドアプリ（観光・防災）

EXBeacon開発：
メッシュ型ビーコンネットワーク商用化開始
（建設現場・オフィス）
EXTravel：2016リリース
大山めぐりガイド、
やまのうちNavi





クラウド・セキュリティ分野

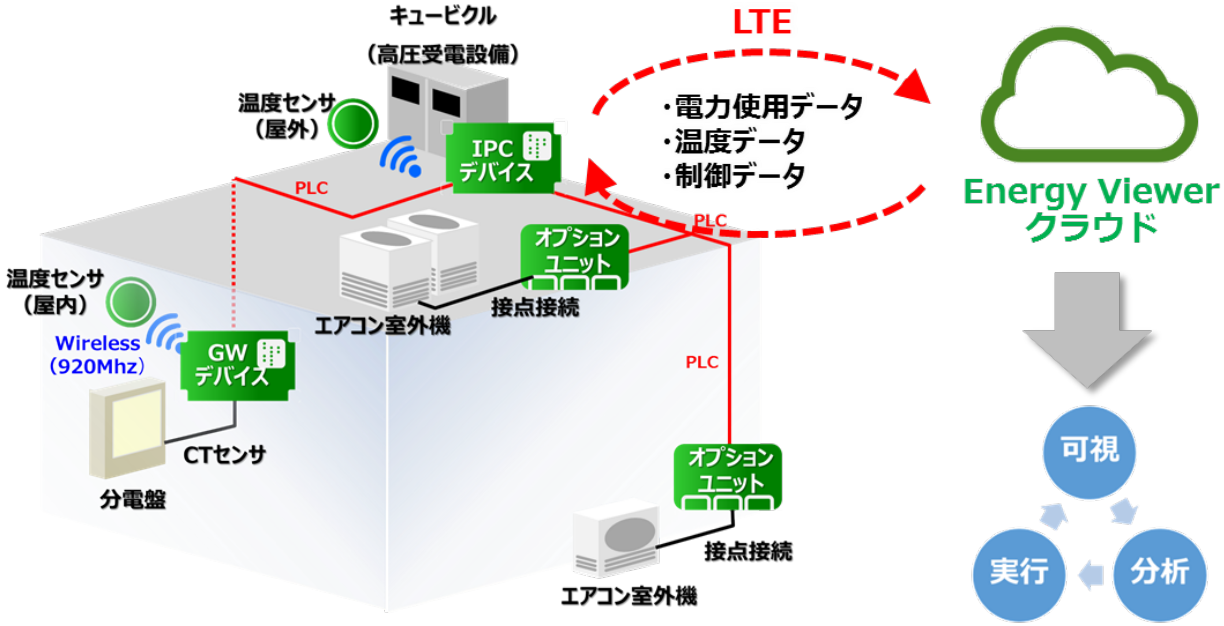
・シンクラ・仮想化
・セキュリティ基盤
・M2M、IoT

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推進
－企業コミュニケーション分野、IoT分野でのソリューションラインナップ拡充、ネクストジェンと資本・業務提携

車庫証明電子化システム

＜参考＞ EnergyViewer（エナジービューアー）

◆中小規模法人（高圧小口）向けのエネルギーマネジメントサービス
◆B2B2Xのビジネスモデル。ミドルBは主に電力事業者をターゲット。



【Energy Viewerの特徴】

- 機器製造～施工～運用まで EXEOのワンストップサービスで 実現することによる「省コスト」
- 室温監視による快適性を犠牲にしない省エネ
- 365日24h制御により、常に空調電力消費量を削減
- 全空調機メーカーに対応 メーカー保証も継続

＜導入のメリット＞

◇需要家さま（中小規模法人）

快適性キープや、自動制御による従業員への負担減など、業務に影響のない省エネの実現

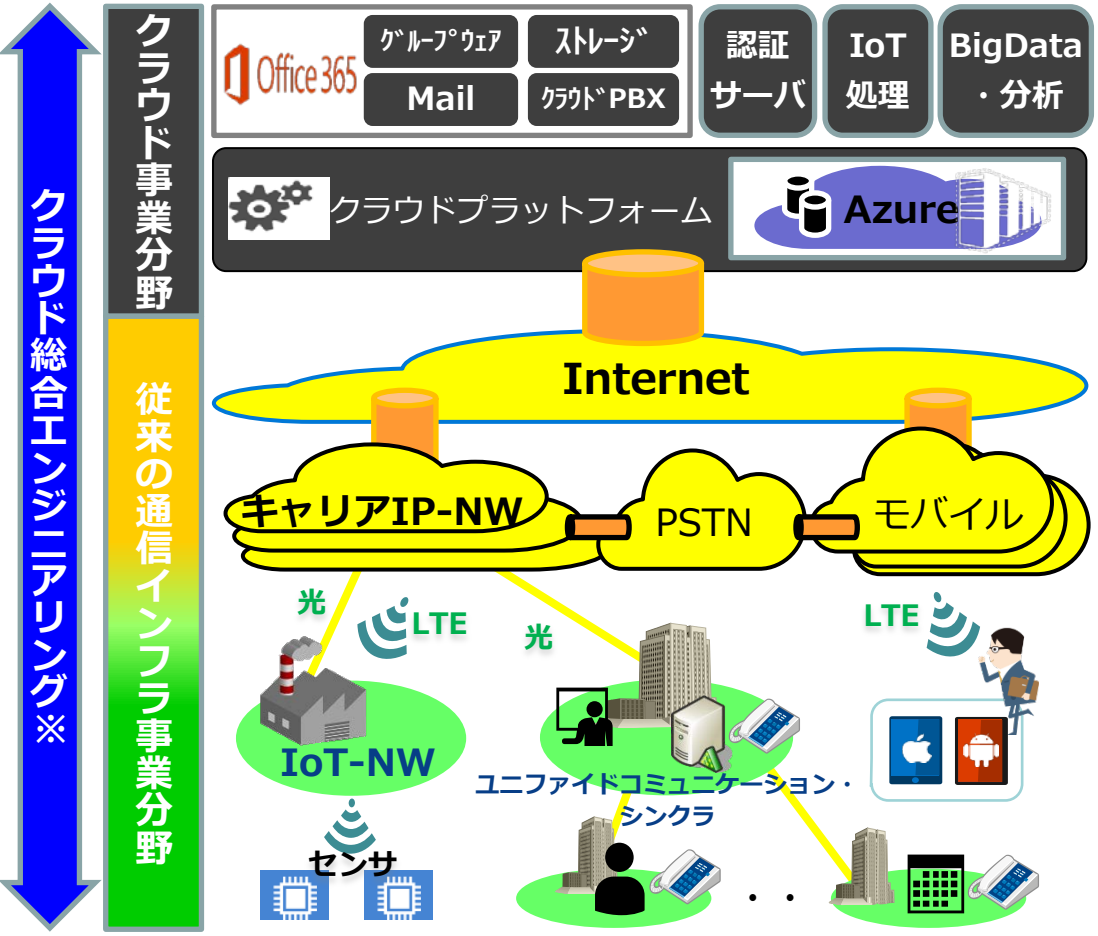
◇電力事業者

電力販売における顧客獲得、離脱防止の付加価値。単価が安い事業者ではなく、電気代が安い事業者のアピール

2. 2017年度計画

＜参考＞ クラウド総合エンジニアリング ※

エンタープライズ向け音声ソリューションの市場開拓、IoTソリューションラインナップ拡充



※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取り組み状況

✓日本マイクロソフトと協業によるエンタープライズ向け音声ソリューションの取組（最初は小規模のコンサル中心）
- -約20件受注、約70件商談中
- -実績　：アセスメント、一部導入など
  （大手運輸業、製造業、地域中核医療機関　等）

✓ IoT分野
LPWA等センサーネットワークを拡充し、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日本マイクロソフトから認定獲得（国内6社のみ）

✓ 17．3 Skype Operations Framework オファーズパートナー認定　（日本国内 6社が選定）

③ネクストジェン社と資本業務提携

✓ 17．2 エンタープライズ向け音声通信環境の向上を目的に資本・業務提携を実施

④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（3/31現在　約600名が取得）

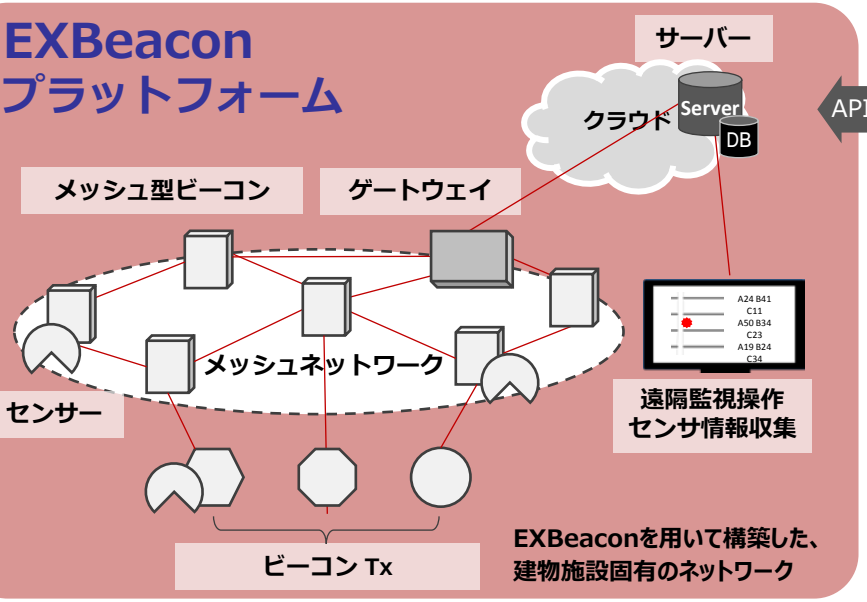
✓ 高度資格のMCSE Communication、MCSA Office365を約100名が取得（日本最大規模）

2. 2017年度計画

＜参考＞ メッシュ型ビーコンネットワークソリューション 商用提供開始

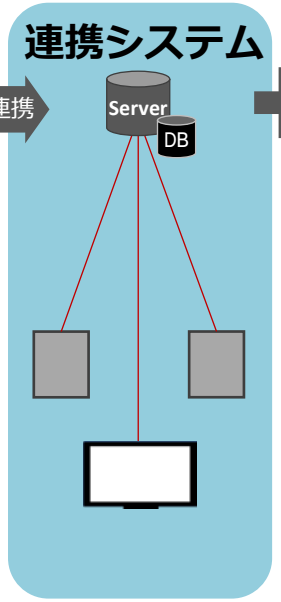
空間設計・施工 ＋

EXBeacon プラットフォーム



API連携

連携システム



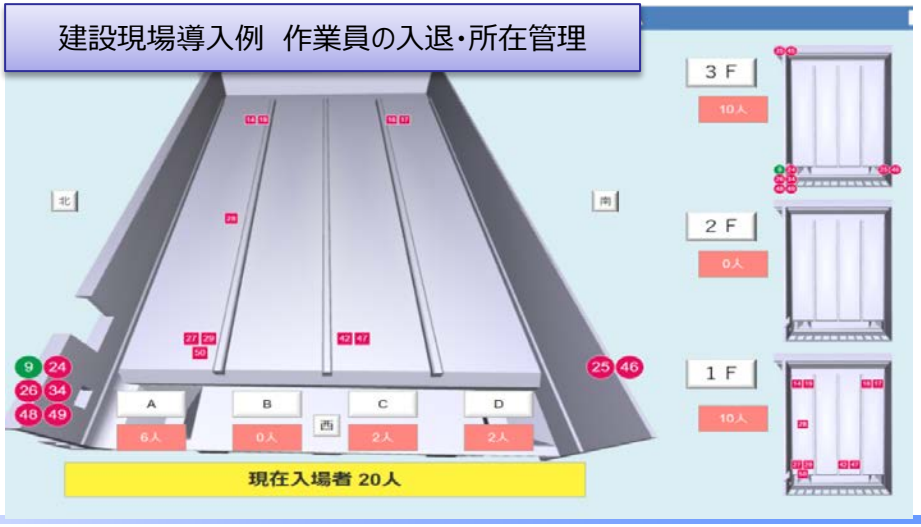
＋ ジオアプリ

【ポイント①】
対象施設ごとに最適なネットワーク環境を構築するため、電波空間設計・施工を一体とした「Exbeaconプラットフォーム」として提供

【ポイント②】
「センサーネットワーク」・「屋内測位インフラ」・「遠隔監視・制御」など様々な目的をひとつのプラットフォームで実現可能

オフィス導入例 社員の在席位置管理

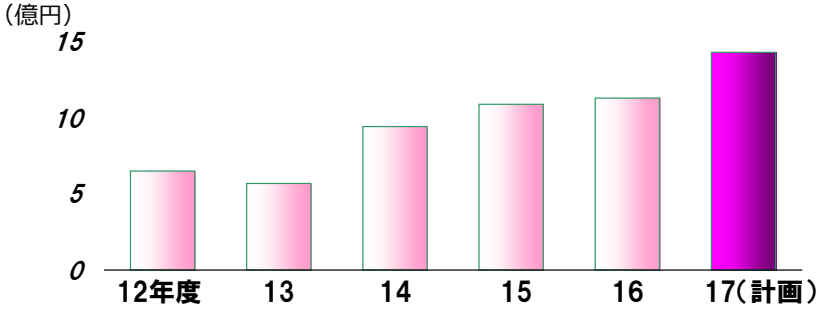
建設現場導入例 作業員の入退・所在管理



2. 2017年度計画

＜参考＞ グローバルの取組み

■ 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を始めとするアジア地域へ展開

＜フィリピン国内＞

マニラ近郊３地域のサービス総合工事を26年間事業継続している地元企業として受注

以前からのマニラ首都圏２地区に加え、**中心のマカティ地区を新たに担当**

SMARTより光アクセス工事受注（0.6億円）
NTTコムウェアよりIP統合システム受注（コンサル）
ボホール新空港入退管理システム受注（0.3億円）
SMART Wi-Fi構築案件受注（数千アクセスポイント）

・フィリピン空港内ＩＣＴソリューション提供
・地上デジタル工事（日本方式ISDB-T採用）
・サービス総合工事エリアの更なる拡大
・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

・フィリピン国内で、ＩＣＴ技術者育成 → アジア各国へ
・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～中間

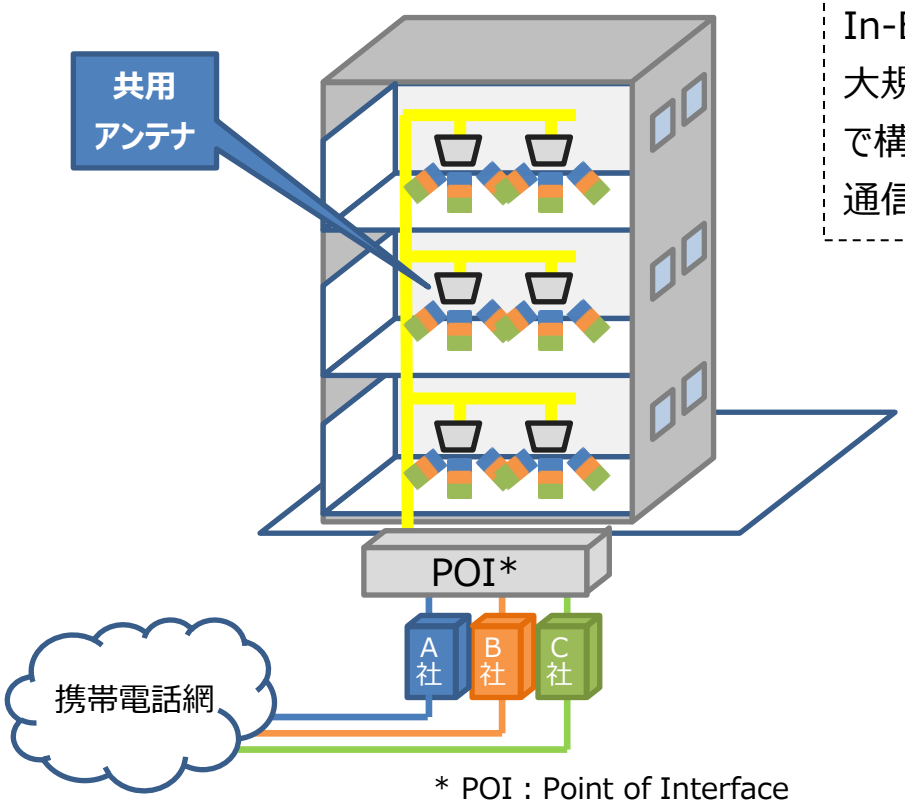
- ➢ インドネシアにてＦＴＴＨトライアル
- ➢ ベトナムにて事業投資開始

政府ODAを利用した各種案件をターゲット

・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

＜参考＞ ベトナム市場への参入

海外事業強化の一環として、ベトナムのIBS（In-Building System：ビル内システム）事業新会社の株式取得に向けた契約を締結



* POI：Point of Interface

IBS事業：
In-Building System（ビル内システム）事業の略で、大規模ビル内において共用アンテナ等の通信設備を自前で構築し、複数の携帯オペレータに利用してもらうことで、通信事業者から設備使用料を受け取るビジネスモデル。

ローカル・パートナーとの調印式の様子

（11）生産性の向上

◆ 16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	2014	2015	2016	2017
改善額	目標	15億円（累計50億円）	10億円（累計60億円）	10億円（累計70億円）	10億円（累計80億円）
	実績	20億円（累計70億円）	10億円（累計80億円）	15億円（累計95億円）	―

（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

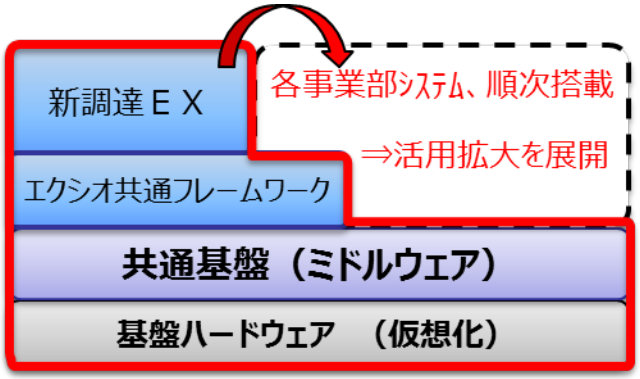
区分	施策		
機能統合	◇アクセス・ネットワーク・土木施工体制見直し ◇監査・MS業務のグループ一元化 ◇組織横断のシステム統合	◇シェアード会社業務委託拡大 ◇アクセス関東エリアのグループ内再編 ◇BPRによる業務フロー・システム改善	◇システム共通基盤化 ◇BPRによる業務フロー・システム改善（継続）
グループ再編	◇警備子会社合併 ◇モバイル系子会社合併 ◇主要子会社（和興・池野）合併	◇関西・中国アクセス系子会社合併 ◇東北アクセス系子会社合併 ◇ネットワーク系子会社合併	―
拠点統合	◇仙台総合エンジニアリングセンタ（9→1拠点） ◇石岡総合技術センタ（4→1拠点） ◇兵庫技術総合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

＜参考＞ 業務改善プロジェクトの取組み

■ IT活用による稼働効率化

- デスクと施工現場でのペーパーレスによる情報共有
- スマホでの写真撮影によるリアルタイムでの社内検査
- マップ上で各現場の進捗･稼働状況を把握
- GPSを活用した効率的な安全パトロールなど

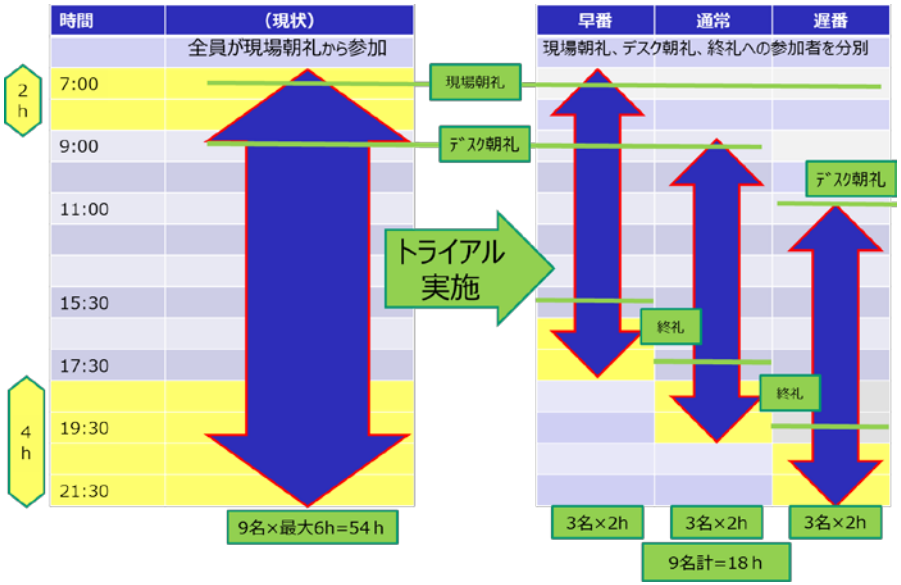
■ システム共通基盤化



- BPRにより事業部横断の業務プロセスを共通フレームワークとして標準化
- 新調達システムなど業務効率化を目的としたシステム化を順次展開
- 重複システムの解消によるITコスト削減

＜参考＞ 働き方改革への取組み

■ 技術センタのシフト勤務制により、時間外労働を削減した事例



最大4時間／人・日の時間外労働削減効果

■ 健康経営優良法人に認定

2017 健康経営優良法人
Health and productivity
ホワイト500

「従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組んでいる法人」を見える化する目的で経済産業省が認定

3．株主価値の向上

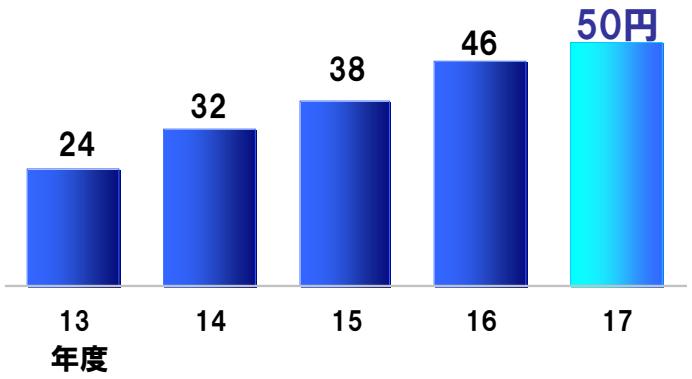
（1）株主還元

3. 株主価値の向上

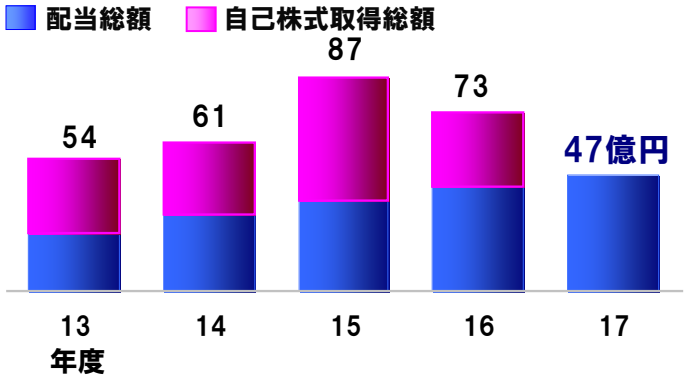
（1）株主還元

◆ 年間配当を前期比4円増の50円に増配
◆ DOE3％を目途に、中長期的に右肩上がりの安定配当を継続

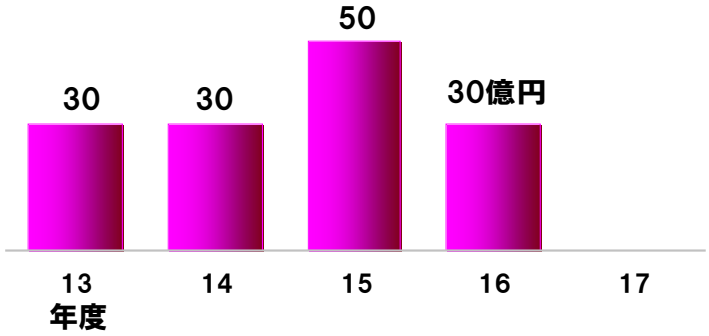
■ 配当（1株あたり）



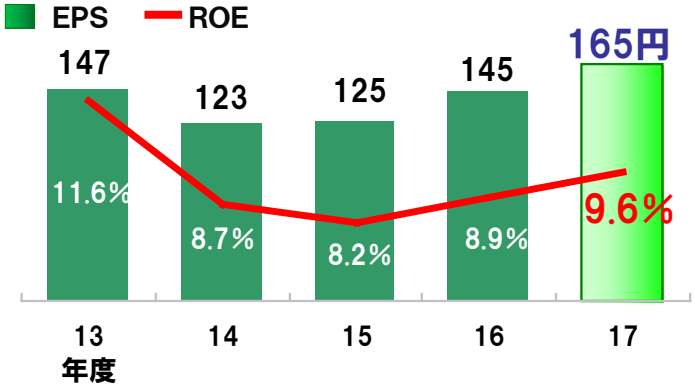
■ 総還元額（配当総額＋自己株式取得総額）



■ 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　・　三嶋
ＴＥＬ：03-5778-1073
ＵＲＬ：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。