2017年度（2018年3月期）

第2四半期　決算説明会

2017年11月8日

株式会社 協和エクシオ

URL　http://www.exeo.co.jp

目次

1. 2017年度 第2四半期業績 ・・・ 2
(1) 概況 ・・・ 3
(2) 受注高 ・・・ 4
(3) 売上高 ・・・ 5
(4) 営業利益 ・・・ 7
(5) キャッシュフロー ・・・ 9

2. 2017年度 通期見通し ・・・ 10
(1) 概況 ・・・ 11
(2) NTTグループ(アクセス・ネットワーク) ・・・ 12
(3) NTTグループ(モバイル) ・・・ 13
(4) NCC ・・・ 14
(5) 都市インフラ ・・・ 15
(6) システムソリューション ・・・ 16
(7) 効率化施策(生産性の向上) ・・・ 22

3. 中期経営計画 ・・・ 25
(1) 骨子 ・・・ 26
(2) セグメント別の成長イメージ ・・・ 27

4. 株主価値の向上 ・・・ 29
(1) 株主還元 ・・・ 30

5. トピックス ・・・ 31
(1) 技能五輪国際大会 ・・・ 32

1. 2017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. 2017年度 第2四半期業績

（1）概況

◆ NTTグループからの受注が好調で受注・売上ともに前期比増
◆ 施工の効率化等により各利益は前期比・計画比ともに増加し過去最高を更新

■ 業績（連結）

（単位：億円）

	17.3期（16年度）		18.3期（17年度）						
			第2四半期累計期間					通 期	
	第2四半期累計期間 A	通 期 B	計 画 C	実 績 D	前期比 D/A	計画比 D/C	対通期計画進捗率 D/E	計 画 E	前期比 E/B
受 注 高	1,546	3,241	1,550	1,611	104%	104%	49%	3,300	102%
売 上 高	1,162	2,988	1,280	1,249	108%	98%	39%	3,200	107%
売上総利益	(12.3%) 143	(12.9%) 384	(12.3%) 157	(13.8%) 172	120%	110%	42%	(12.9%) 413	107%
販 管 費	(7.2%) 83	(5.9%) 176	(7.0%) 89	(6.6%) 83	100%	93%	45%	(5.7%) 183	104%
営業利益	(5.2%) 59	(7.0%) 208	(5.3%) 68	(7.1%) 89	149%	131%	39%	(7.2%) 230	110%
経常利益	(5.0%) 57	(7.2%) 214	(5.7%) 73	(7.8%) 97	168%	133%	41%	(7.4%) 236	110%
親会社株主に帰属する四半期（当期）純利益	(2.1%) 24	(4.6%) 137	(3.7%) 47	(5.1%) 63	263%	135%	41%	(4.9%) 157	114%

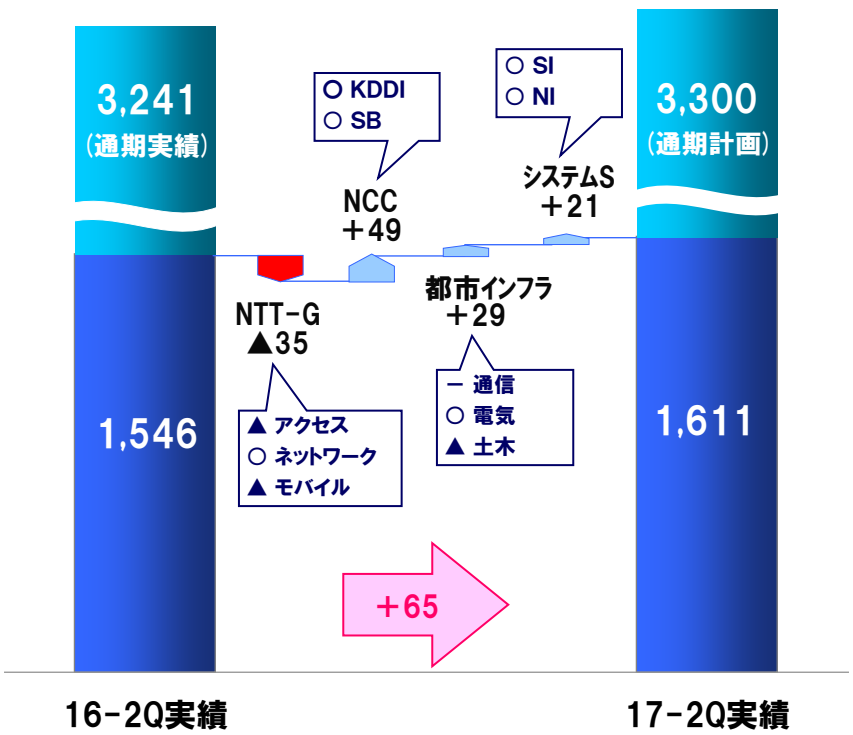
（注）1. 億円未満は切り捨てています。　2. （　）内は売上高に対する割合です。

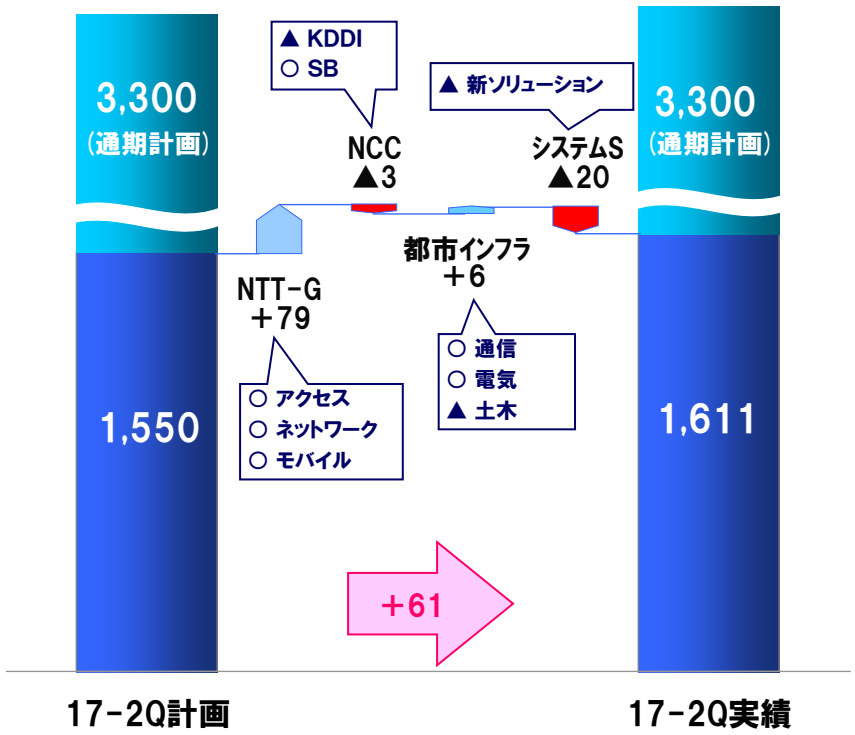
1. 2017年度 第2四半期業績

(2) 受注高

◆ NCC、都市インフラの受注が好調で前期比増
◆ NTTグループの受注が堅調で、計画比増

■ 前期比(連結)　　■ 計画比(連結)　　(単位:億円)





○:増要因　▲:減要因　ー:増減なし

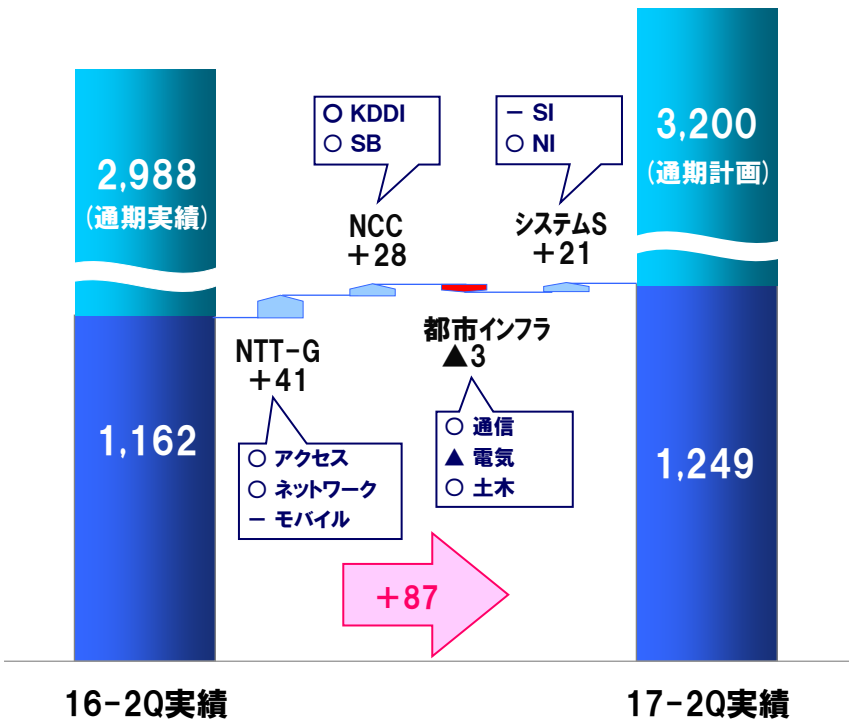
(注)億円未満は切り捨てています。

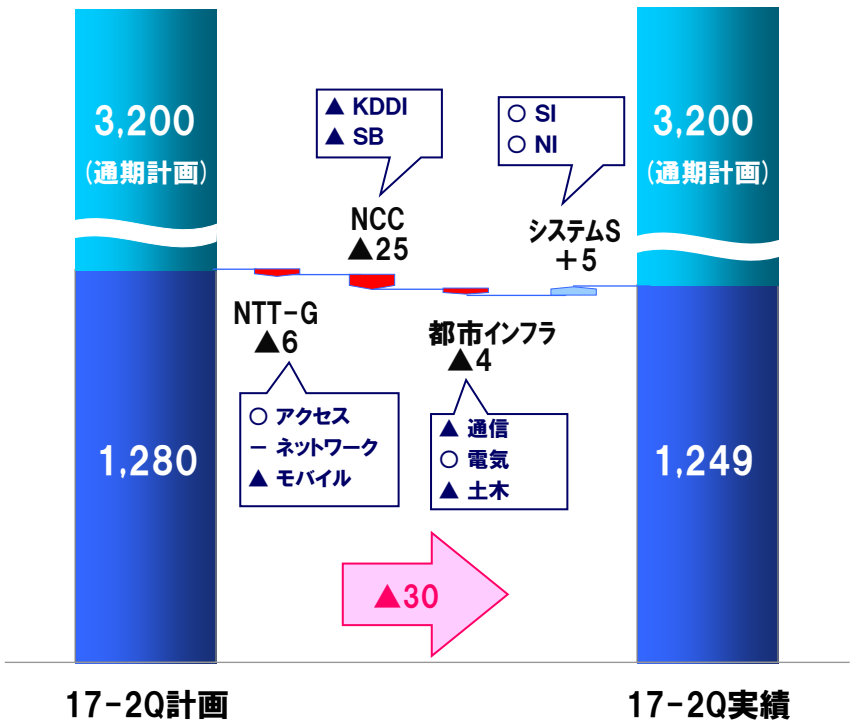
1. 2017年度 第2四半期業績

(3) 売上高

◆ 各セグメントの豊富な繰越工事を消化し前期比増
◆ モバイル(NTT＆NCC)の売上が遅れており、計画比ではややショート

■ 前期比(連結)　　■ 計画比(連結)　　(単位:億円)





○:増要因　▲:減要因　－:増減なし

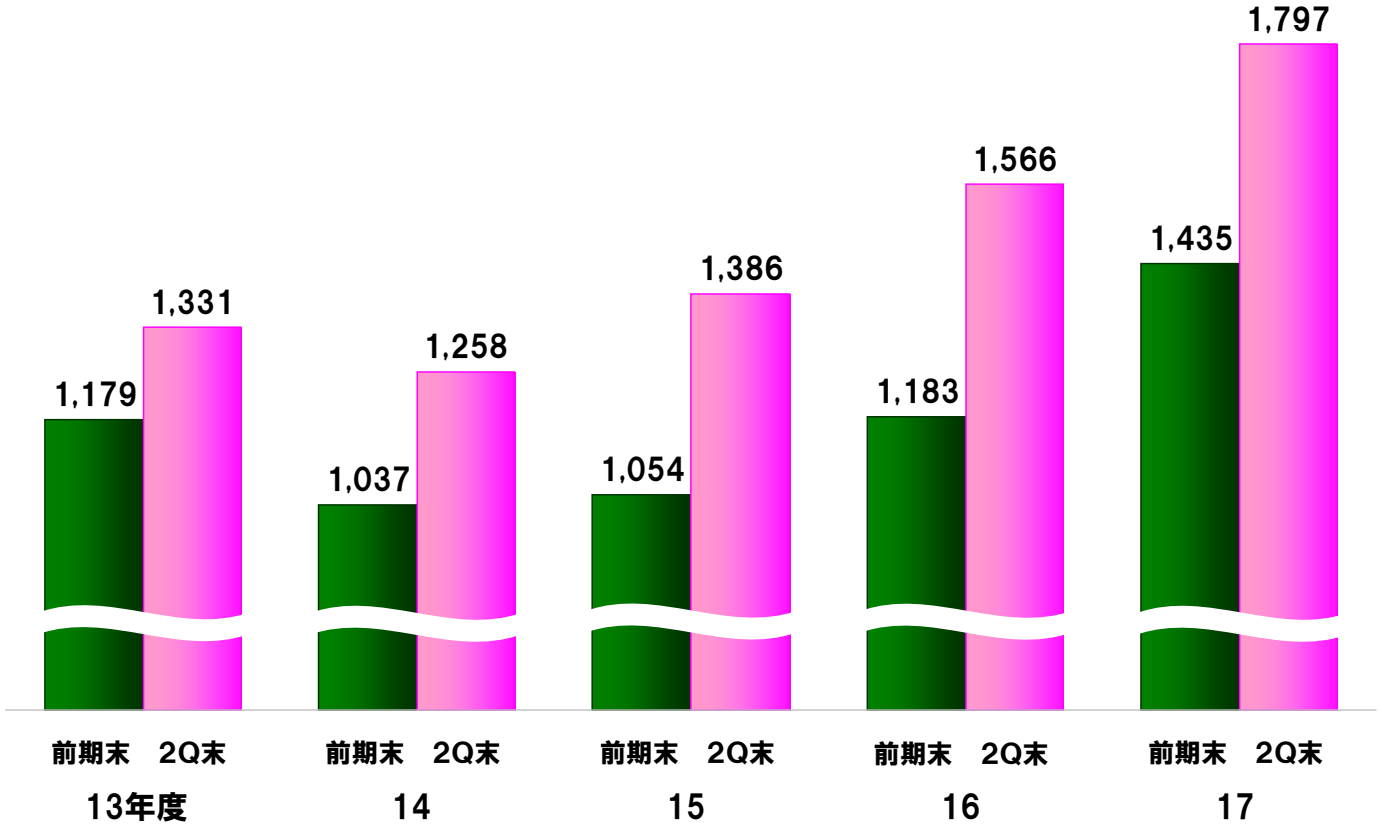
(注)億円未満は切り捨てています。

＜参考＞ 繰越工事の状況

◆ 繰越工事は大幅に増加し、過去最高

■ 前期末および2Q末の繰越工事高の推移（連結）

（単位：億円）

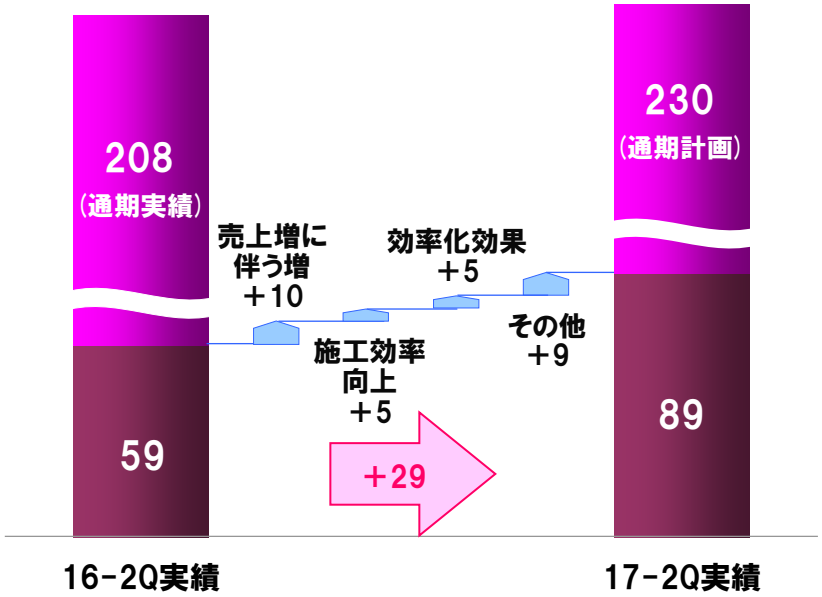


（注）億円未満は切り捨てています。

(4) 営業利益

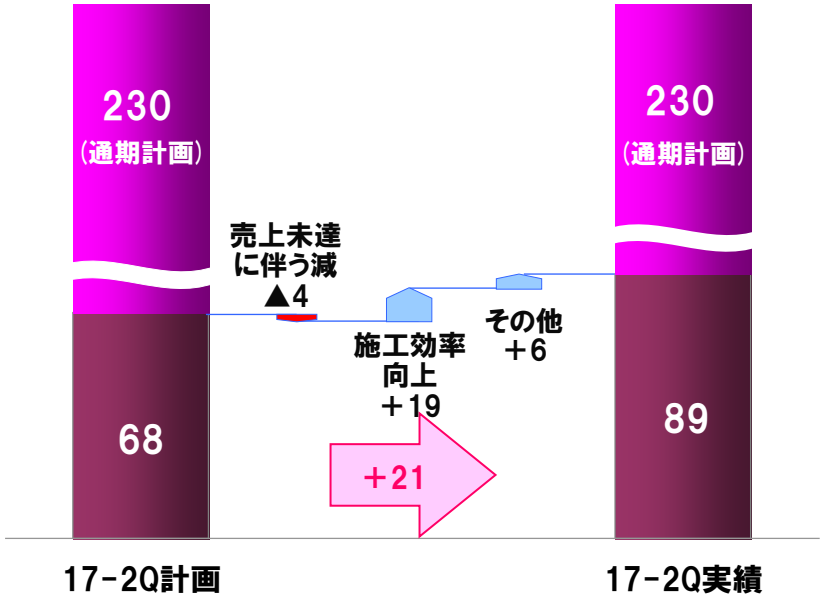
◆ 施工効率の向上や各種効率化施策の推進により、過去最高

■ 前期比(連結)



■ 計画比(連結)

(単位:億円)

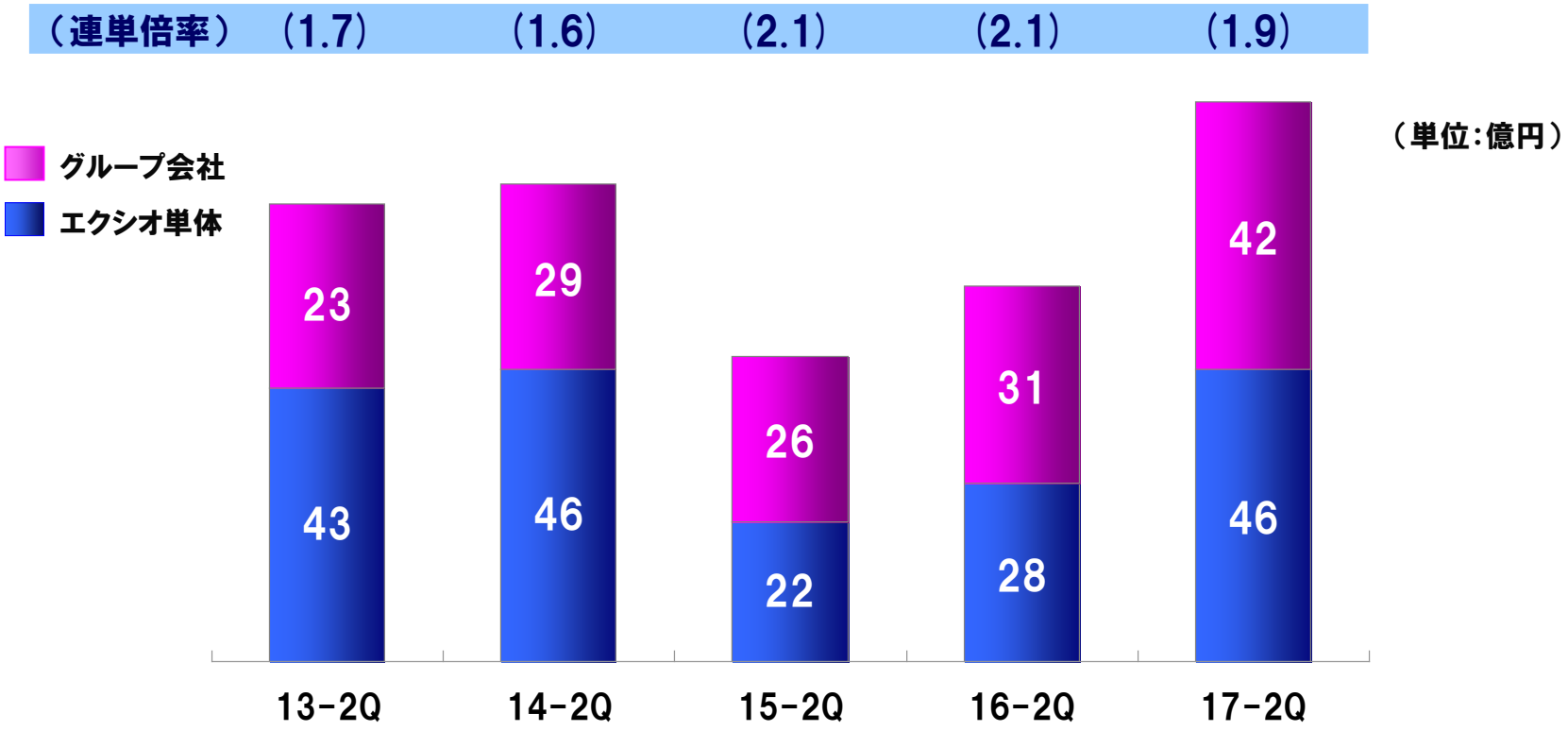


(注)億円未満は切り捨てています。

＜参考＞ グループ会社の利益推移

◆ グループ会社の利益も過去最高

■ 営業利益の過去5年間の推移（連・単）



（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 2Q	16年度 通期	17年度 2Q
期首手持資金	162	242	160	160	152
営業CF	231	53	179	155	173
投資CF	▲ 28	▲ 139	▲ 20	▲ 60	▲ 14
財務CF	▲ 123	3	▲ 125	▲ 102	▲ 23
期末手持資金	242	160	193	152	287

(注)億円未満は切り捨てています。

2. 2017年度 通期見通し

（1） 概況

（2） NTTグループ（アクセス・ネットワーク）

（3） NTTグループ（モバイル）

（4） NCC

（5） 都市インフラ

（6） システムソリューション

（7） 生産性の向上

2. 2017年度 通期見通し

（1）概況

◆ 2Qまでは順調に進捗
◆ 過去最高の繰越工事と堅調な受注を背景に、通期計画達成を目指す

（単位：億円）

■ 通期計画（連結）

	17.3期（16年度）		18.3期（17年度）						
			第2四半期累計期間					通期	
	第2四半期累計期間 A	通期 B	計画 C	実績 D	前期比 D/A	計画比 D/C	対通期計画進捗率 D/E	計画 E	前期比 E/B
受注高	1,546	3,241	1,550	1,611	104%	104%	49%	3,300	102%
売上高	1,162	2,988	1,280	1,249	108%	98%	39%	3,200	107%
売上総利益	(12.3%) 143	(12.9%) 384	(12.3%) 157	(13.8%) 172	120%	110%	42%	(12.9%) 413	107%
販管費	(7.2%) 83	(5.9%) 176	(7.0%) 89	(6.6%) 83	100%	93%	45%	(5.7%) 183	104%
営業利益	(5.2%) 59	(7.0%) 208	(5.3%) 68	(7.1%) 89	149%	131%	39%	(7.2%) 230	110%
経常利益	(5.0%) 57	(7.2%) 214	(5.7%) 73	(7.8%) 97	168%	133%	41%	(7.4%) 236	110%
親会社株主に帰属する四半期（当期）純利益	(2.1%) 24	(4.6%) 137	(3.7%) 47	(5.1%) 63	263%	135%	41%	(4.9%) 157	114%

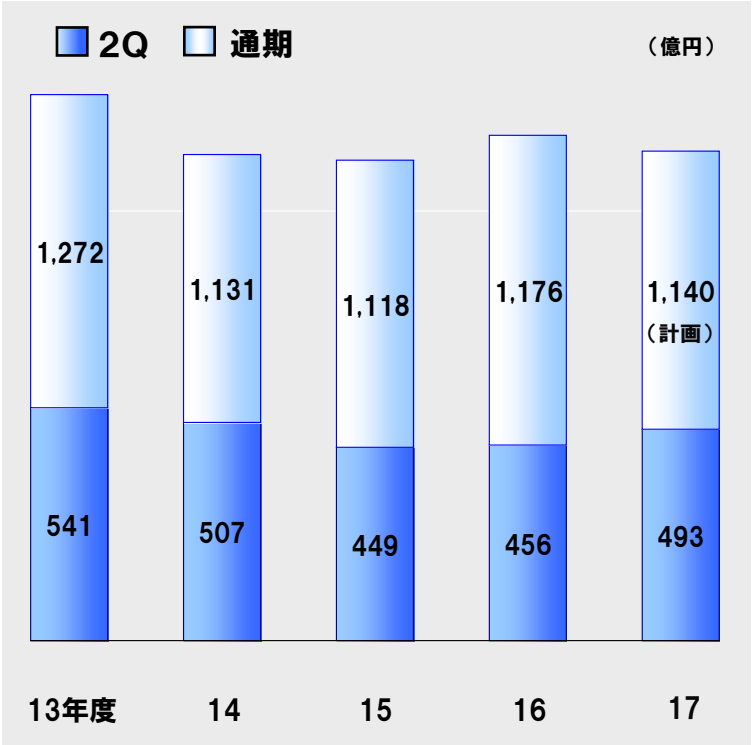
（注）1. 億円未満は切り捨てています。　2.（　）内は売上高に対する割合です。

2. 2017年度 通期見通し

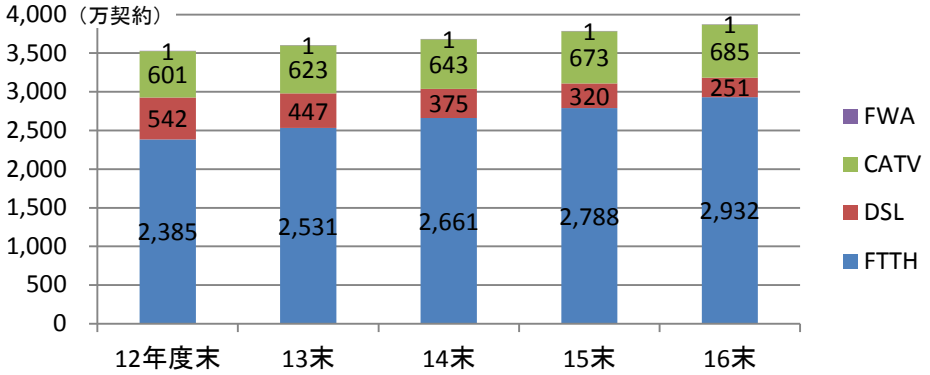
(2) NTTグループ（アクセス・ネットワーク）

◆ 光コラボの増加によるFTTHの需要は継続
◆ グループ全体で効率化施策を推進

■ NTTグループ(固定系)の売上高推移（連結）

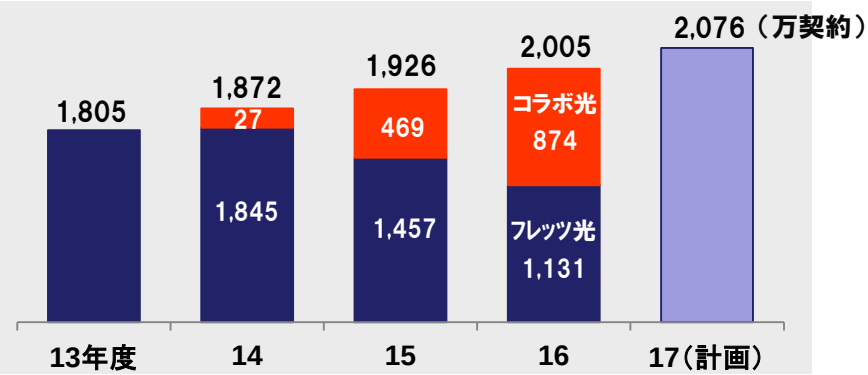


■ 固定系ブロードバンドの契約者数推移



注） FWA:Fixed Wireless Access （出所:総務省平成29年情報通信白書より当社作成）

■ FTTH契約者数の推移(NTT東西合算)



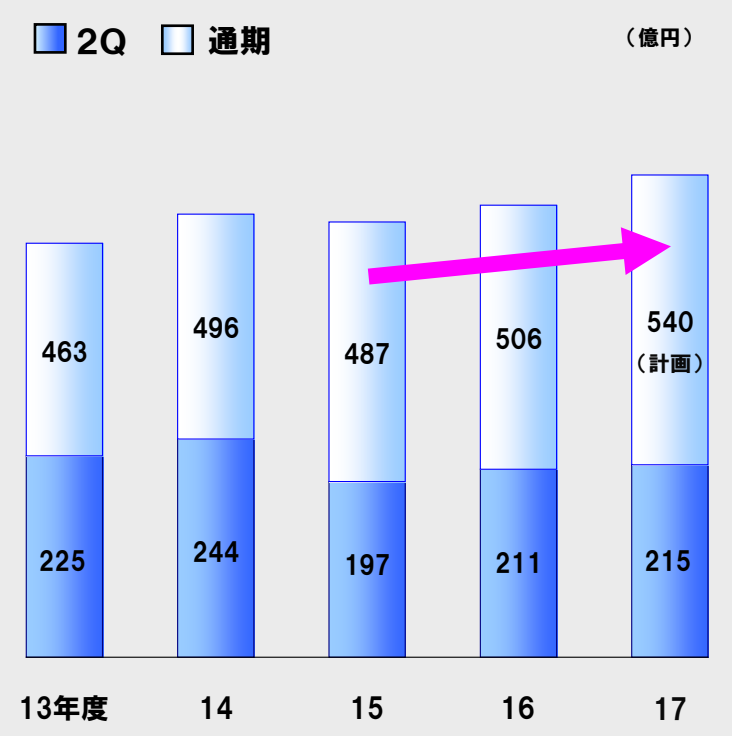
（出所:NTT資料より当社作成）

2. 2017年度 通期見通し

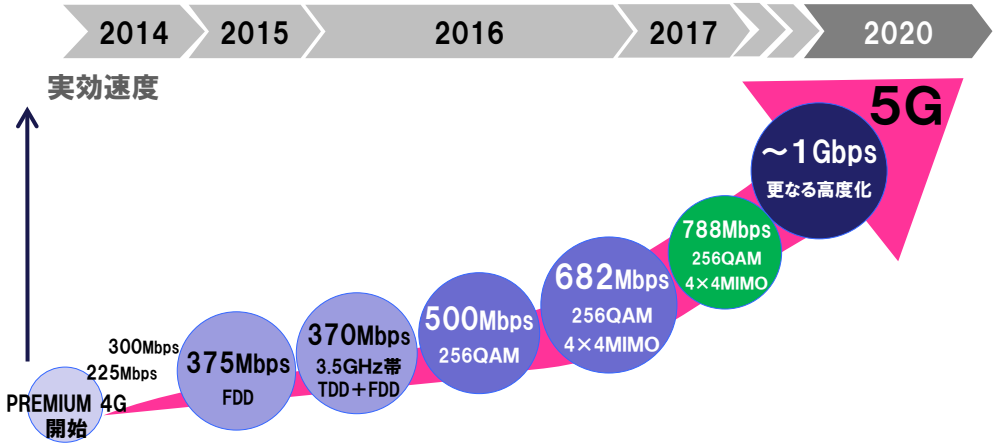
(3) NTTグループ(モバイル)

◆ LTE-Advancedの工事量は引き続き高水準で推移
◆ 工期延伸等により工事の完成が遅れているが通期で回復を目指す

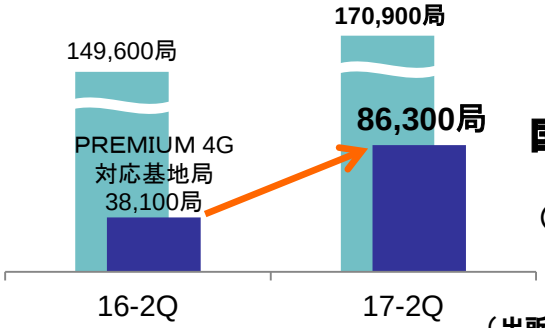
■ NTTグループ(モバイル)の売上高推移(連結)



■ NTTドコモのネットワーク展開



■ LTE基地局数



PREMIUM 4G
国内最速 788Mbps
全国195都市へ展開
(2017年9月より提供開始)

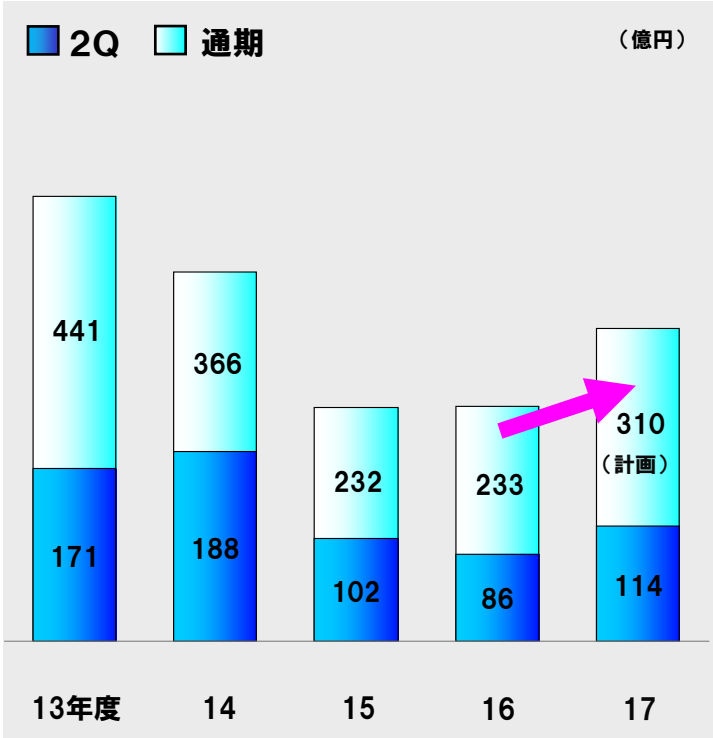
(出所:NTTドコモ説明会資料より当社作成)

2. 2017年度 通期見通し

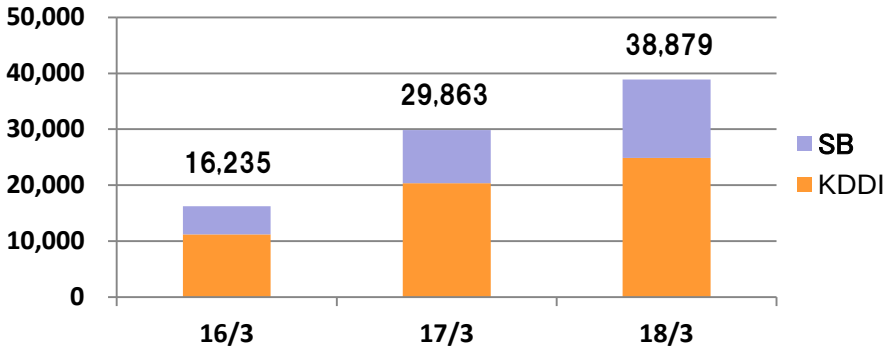
(4) NCC

◆ 売上は計画を下回るも前期比増
◆ 4Gにおけるトラフィック対策として新周波数帯の工事が活況

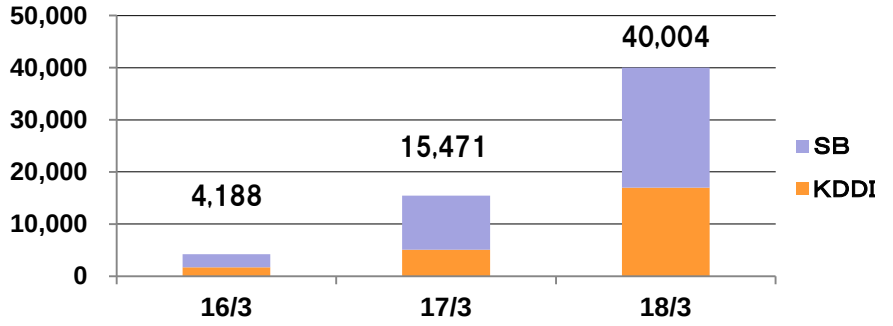
■ NCCの売上高推移(連結)



■ 700MHz特定基地局の開設計画数



■ 3.5GHz特定基地局の開設計画数



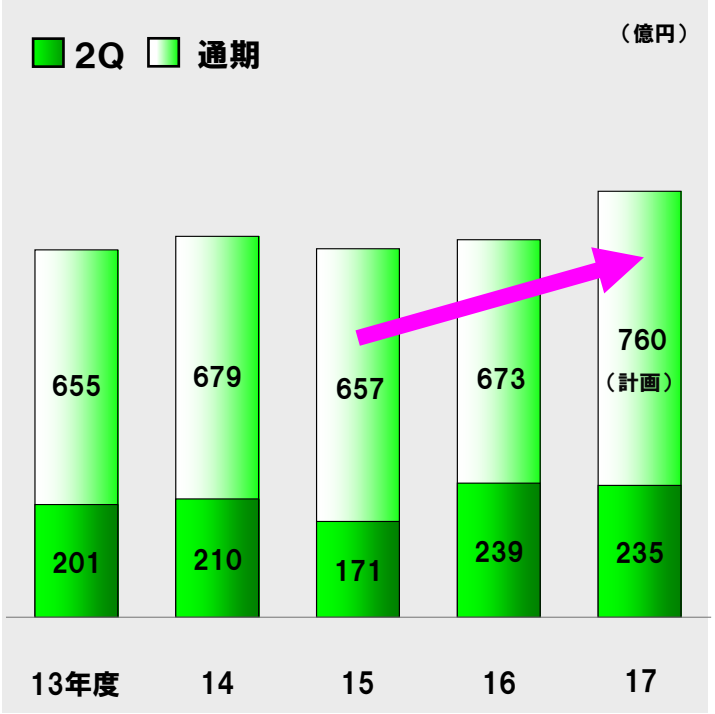
(出所:総務省総合通信基盤局資料より当社作成)

2. 2017年度 通期見通し

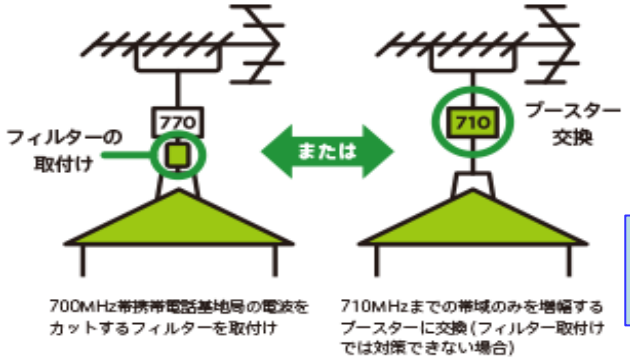
（5）都市インフラ

◆ 700MHzテレビ受信対策工事は、これから2019年度にかけて本格化
◆ 首都圏再開発に伴う電気工事は引き続き大型案件の受注を狙う

■ 都市インフラの売上高推移（連結）



■ 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）

■ 上半期受注トピックス・・・
鹿児島県でメガソーラー受注 ： 約55億

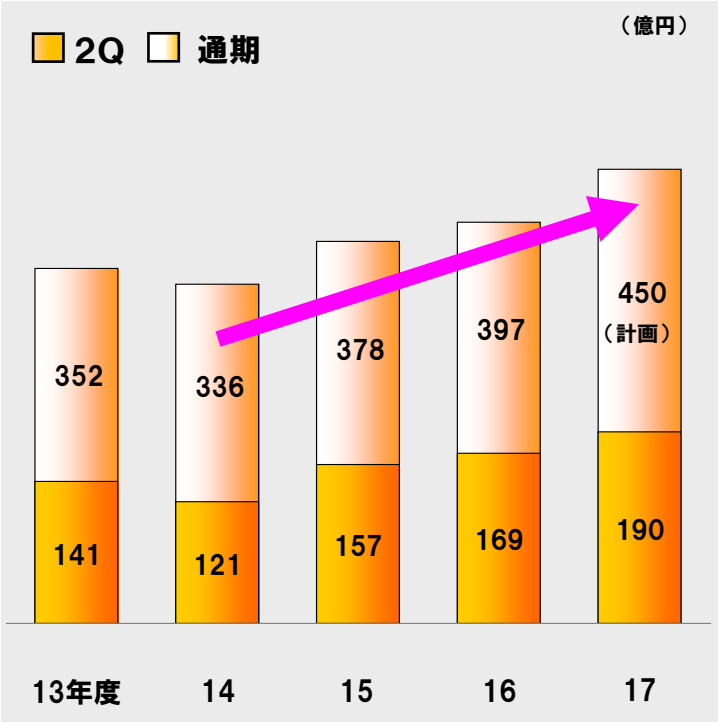
（注）上記写真はイメージ図 ： 当社施工の別案件

2. 2017年度 通期見通し

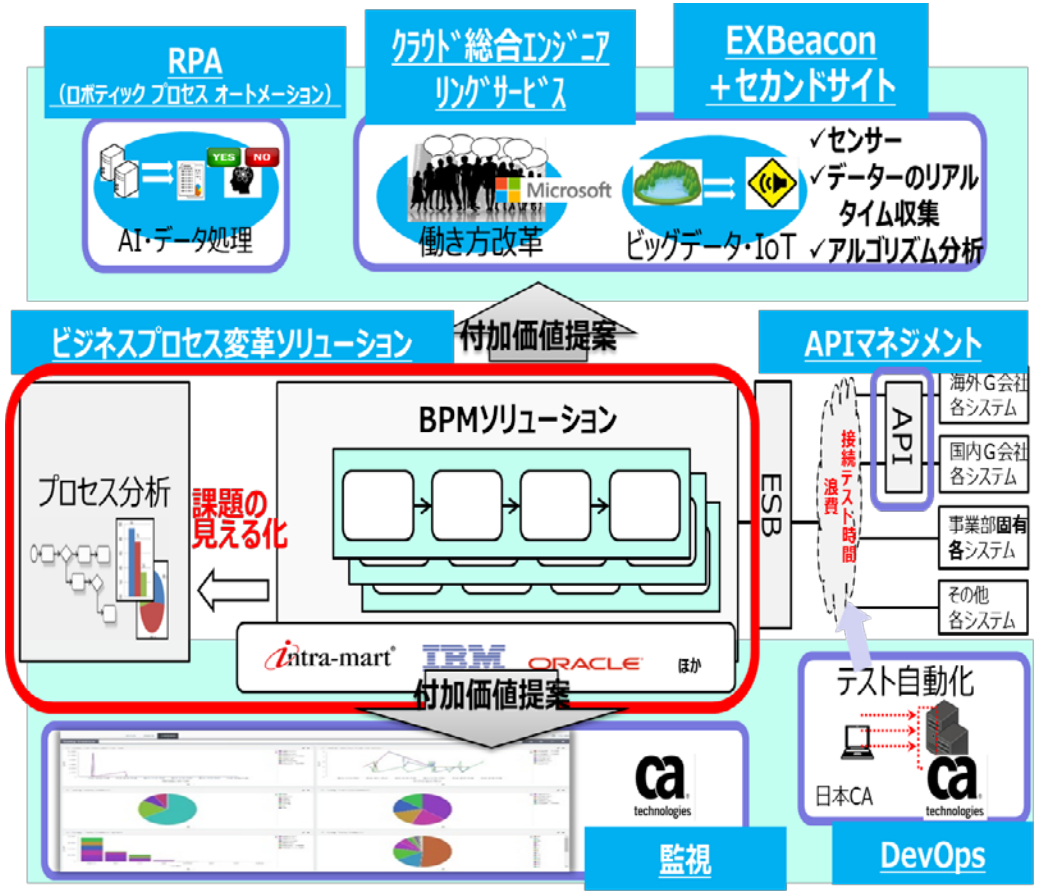
(6) システムソリューション

◆ BPMソリューションビジネスを周辺領域と融合させ付加価値を拡大
◆ IoTやクラウドなどの新ソリューション分野で徐々に成果

■ システムソリューションの売上高推移(連結)

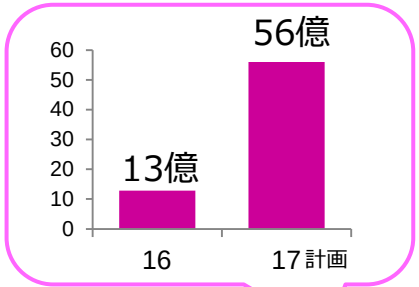


■ BPMソリューションビジネスの付加価値拡大



2. 2017年度 通期見通し

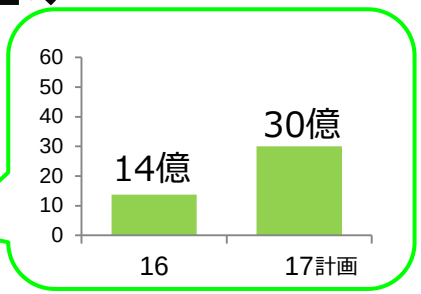
＜参考＞ 新ソリューションの受注実績・今後の取組み



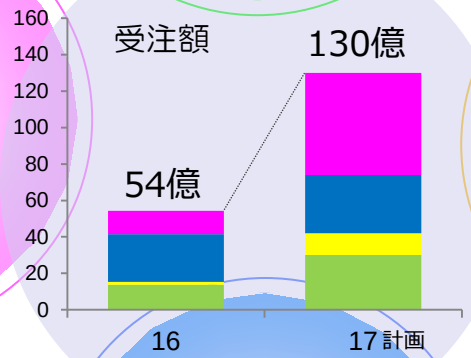
フィリピンの事業拡大進展
ベトナム事業参画
タイ事業参画

グローバル
・国際
・沖縄等

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

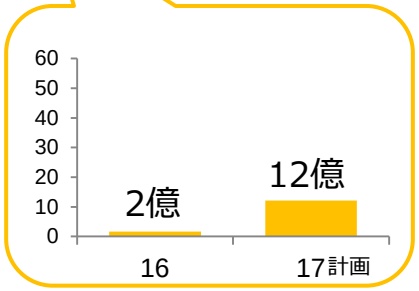


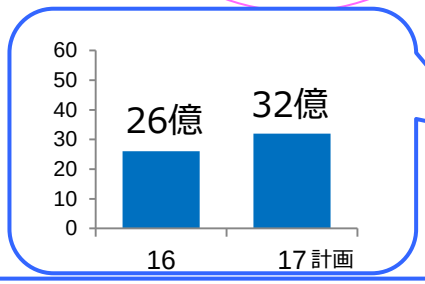
エナジービューアー、サバイバル電源、
新電力向けユーティリティクラウド、HEMSなど



ジオソリューション分野
・ビーコン（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
（メッシュネットワーク機能を搭載した次世代ビーコン）
⇒ 屋内測位インフラの提供とセンサー網形成
EXTravel
（観光等ガイドアプリ）





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ﾄﾞ総合ｴﾝｼﾞﾆｱﾘﾝｸﾞ推進
－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
ﾗｲﾝﾅｯﾌﾟ拡充、Phone Appli社資本・業務提携

車庫証明電子化システム

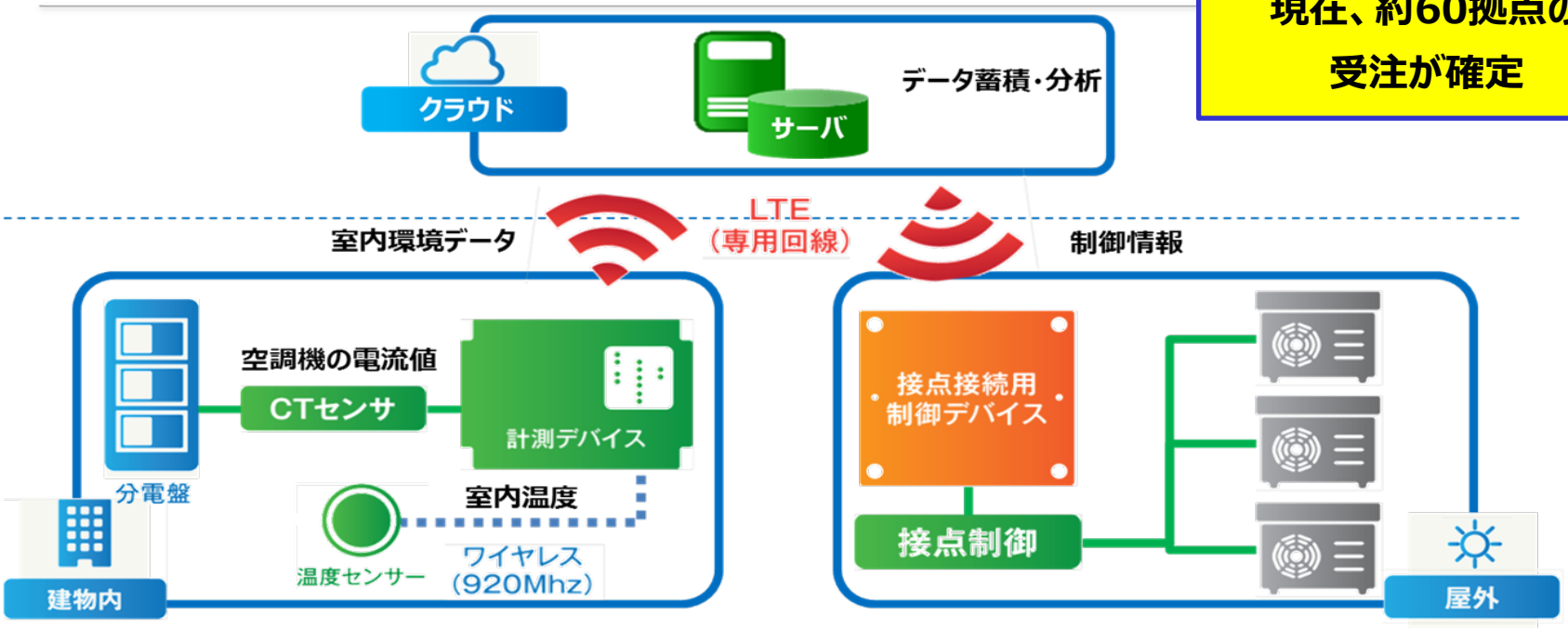
2. 2017年度 通期見通し

＜参考＞ EnergyViewer（エナジービューアー）

- 新エネルギー分野は、電力自由化、省エネルギー志向が市場参入の契機
- 「Energy Viewer」は**地域電力会社等との協業**によるB2B2Xのビジネスモデル
- 空調制御により電力使用量削減、地域電力会社の顧客囲い込みツールとして展開

IoTを用いた空調機のソリューション

現在、約60拠点の受注が確定



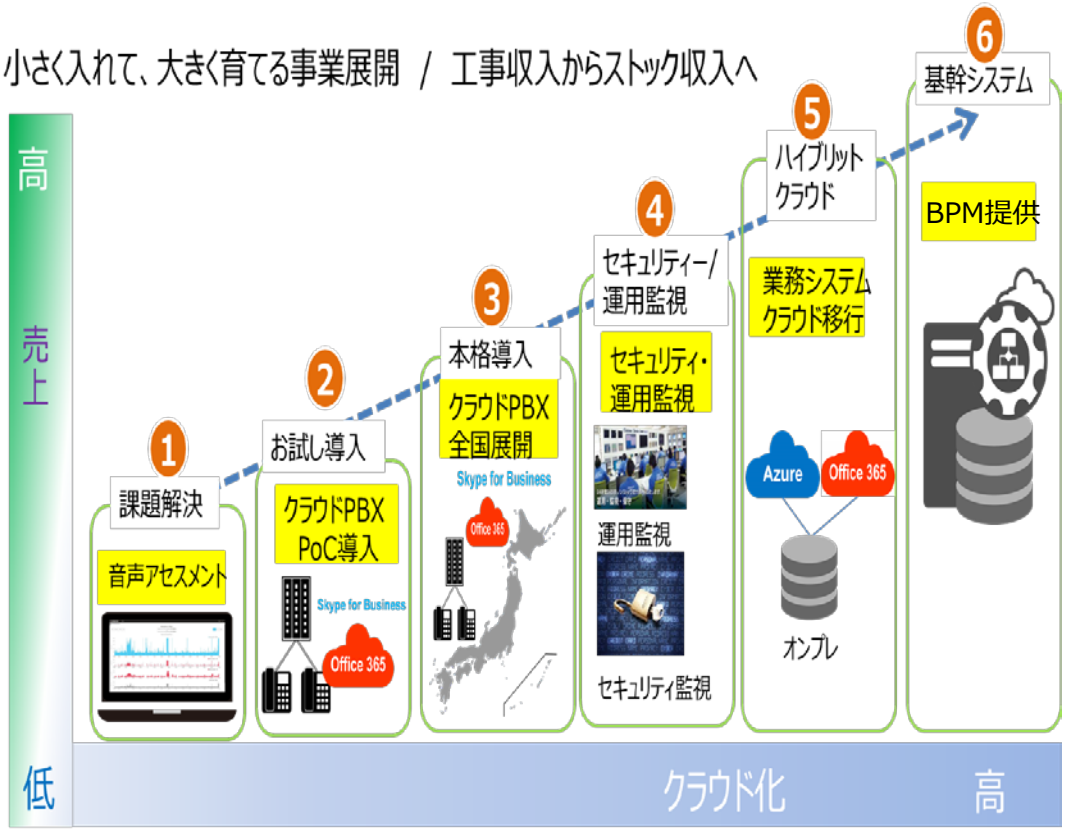
IoTデバイスを活用し、24時間365日室内環境を監視
ネットワーク化された空調機を遠隔から自動制御

2. 2017年度 通期見通し

＜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の事業展開イメージ



※クラウド総合エンジニアリングとは・・・
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 【2017年4月～９月末】

✓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
-約30件受注、約70件商談中
-実績： クラウドPBX導入、音声基盤更改、アセスメント（大手運輸業、製造業、医療機関、商社 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

④Phone Appli社と資本・業務提携

✓ 17.10 ICTを活用したオフィストータルソリューションの提供強化を目的に資本・業務提携を実施

⑤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（9/末 現在 約1950名が取得）

2. 2017年度 通期見通し

＜参考＞ メッシュ型ビーコン

現在、約20社の企業様が小規模導入中（POC）

工場・倉庫など
- ◆荷物の保管場所管理
- ◆従業員の行動可視化
- ◆室内の環境管理
- ◆機械のセンサー情報収集ほか

＜状況の見える化＞

工事現場など
- ◆作業員の所在管理
- ◆入出門管理・認証管理
- ◆モノの所在・持ち出し管理
- ◆作業報告書の管理システム

＜現場の見える化＞

オフィスなど
- ◆社員位置・動線管理
- ◆入出門管理・従業員の認証
- ◆オフィス空間の環境管理
- ◆ワークスタイル改革

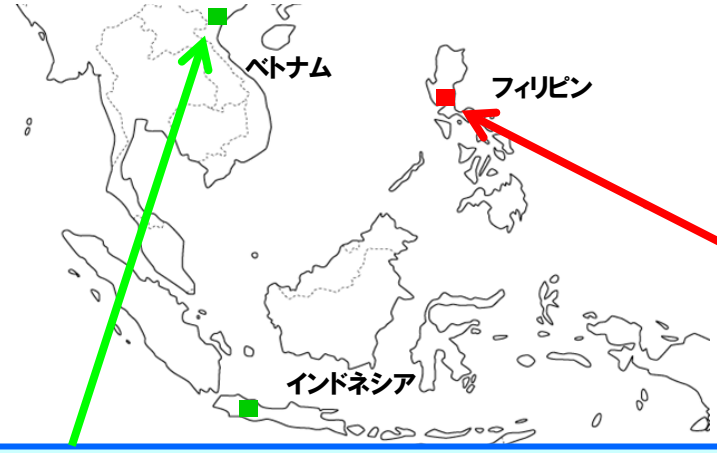
＜働き方の見せる化＞

活用事例

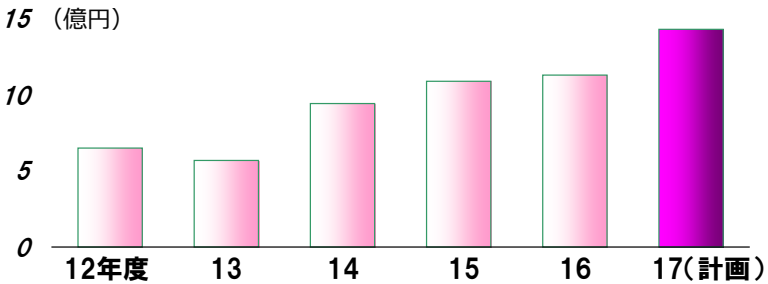
ＰＯＣ（Proof Of Concept）とは
・・・ 概念実証

2. 2017年度 通期見通し

＜参考＞ グローバルの取組み



■ ＭＧエクシオの売上高推移



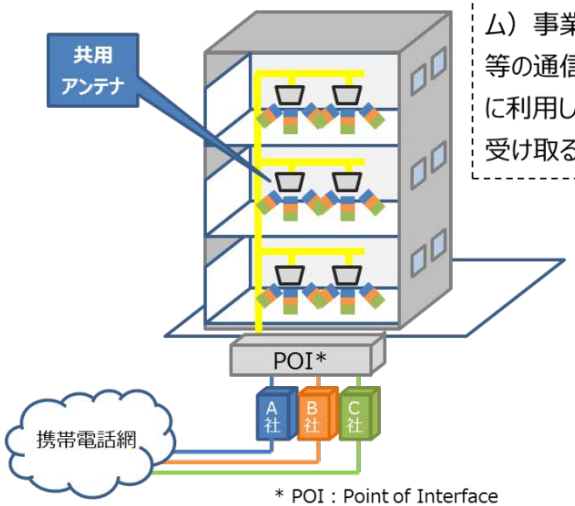
ＭＧエクシオ（フィリピン）を拠点に
ASEANを始めとするアジア地域へ展開

2017年4月に、ベトナムのIBS（In-Building System）
事業新会社の株式取得に向けた契約を締結

・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～完了
第３回 2017.10～実施中

インドネシアにてＦＴＴＨトライアル

IBS事業とは、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



＊ POI：Point of Interface

ローカル・パートナーとの調印式の様子

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

2. 2017年度 通期見通し

(7) 効率化施策(生産性の向上)

◆ 2Qまで計画通り進捗
◆ 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)	2Qまで実績:5億 (累計100億円)

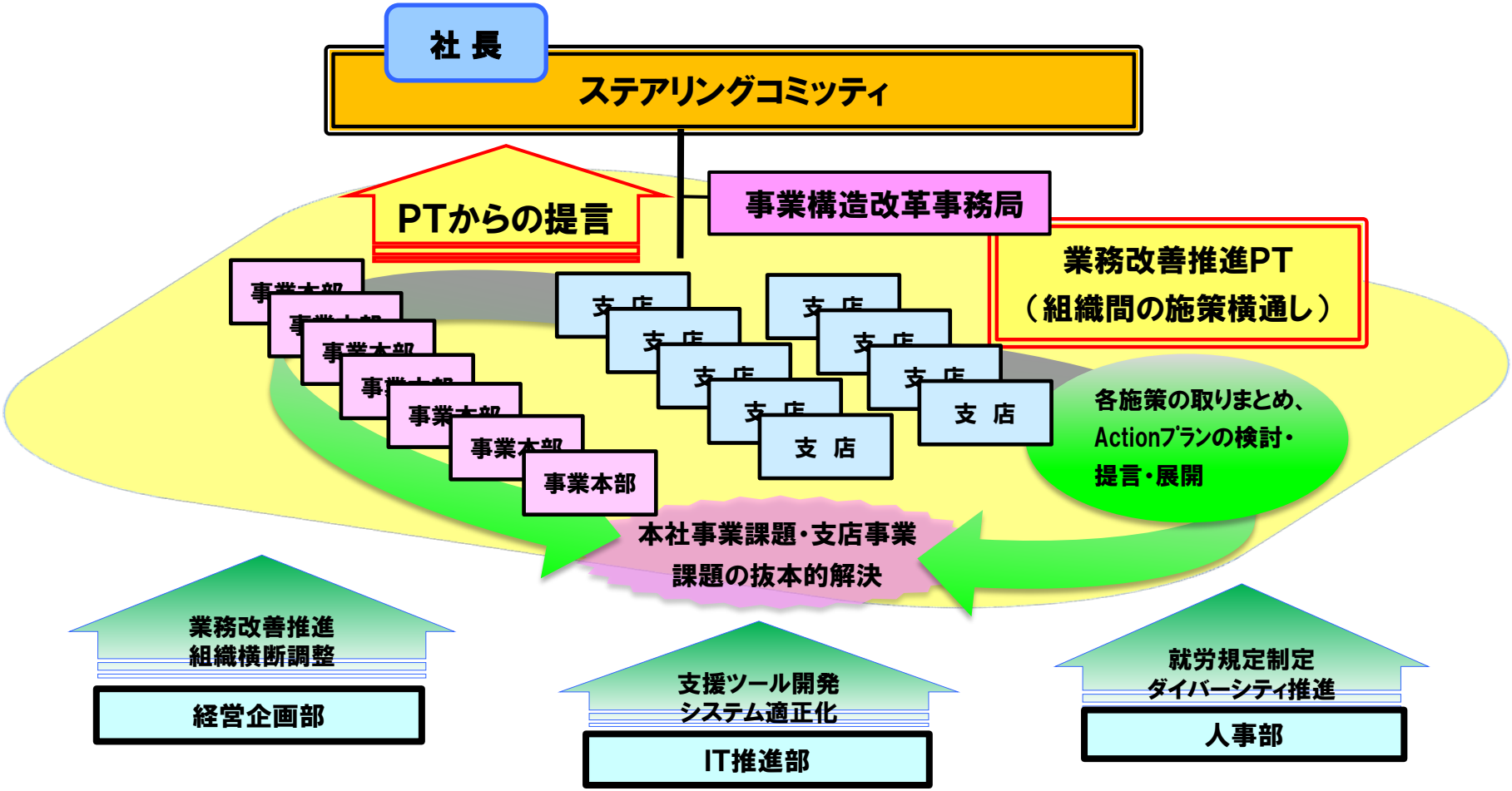
(注)改善額は2010年度対比でのコスト削減額

■ 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) 2018.2移転予定 ◇湘南総合技術センタ(2→1拠点) 2017.11移転予定
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)		

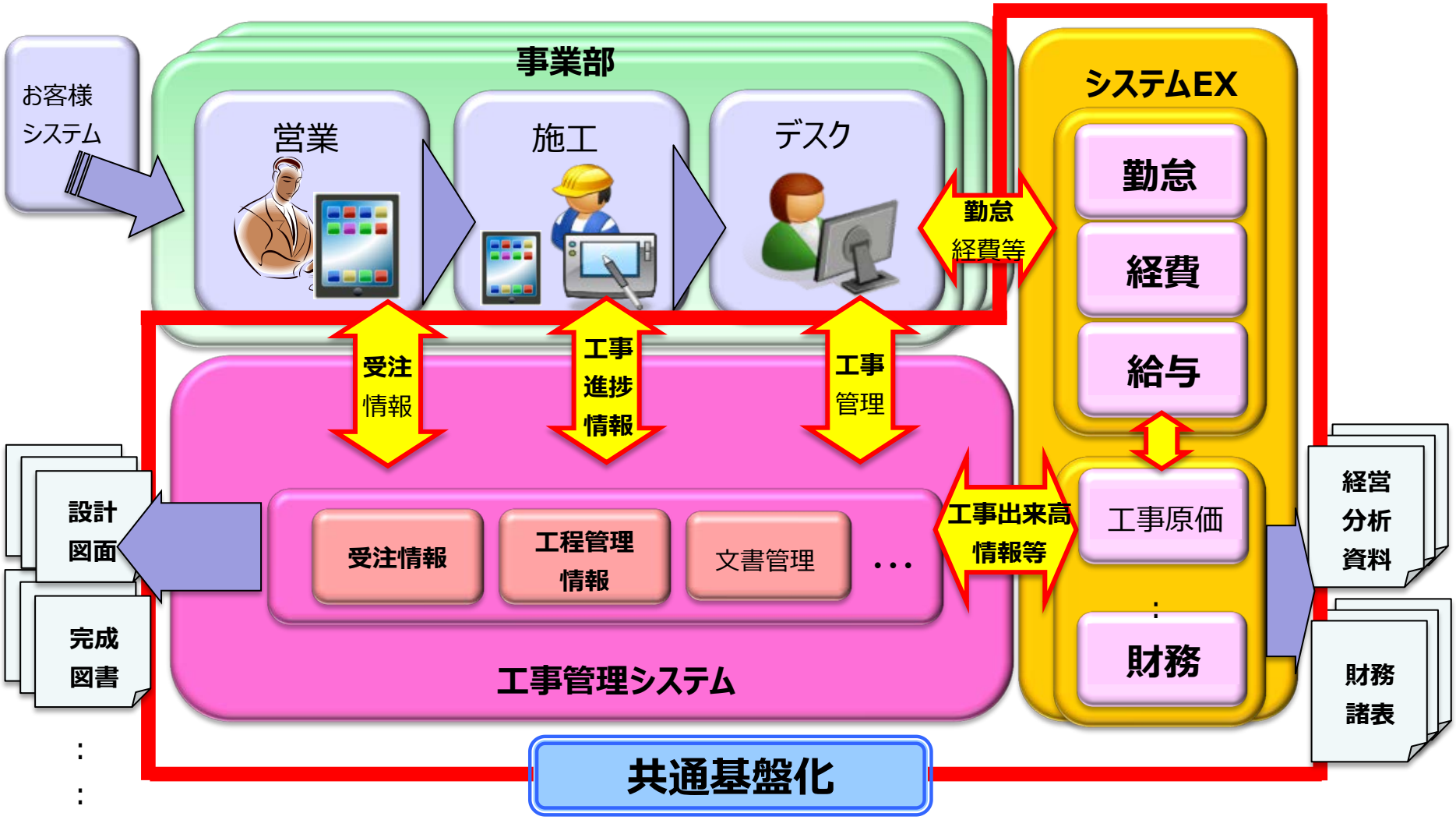
＜参考＞ 事業構造改革の推進体制

◆ ベストプラクティス施策の現場横断的な水平展開を推進



＜参考＞ 業務改善施策の具体例（社内システムの共通基盤化）

目指す姿　様々な業務シーンから工事管理システムを介し、システムEXへ自動相互連携



3. 中期経営計画（2016～2020年度）

（1） 骨子

（2） セグメント別の成長イメージ

3. 中期経営計画（2016～2020年度）

（1）骨子

■ 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

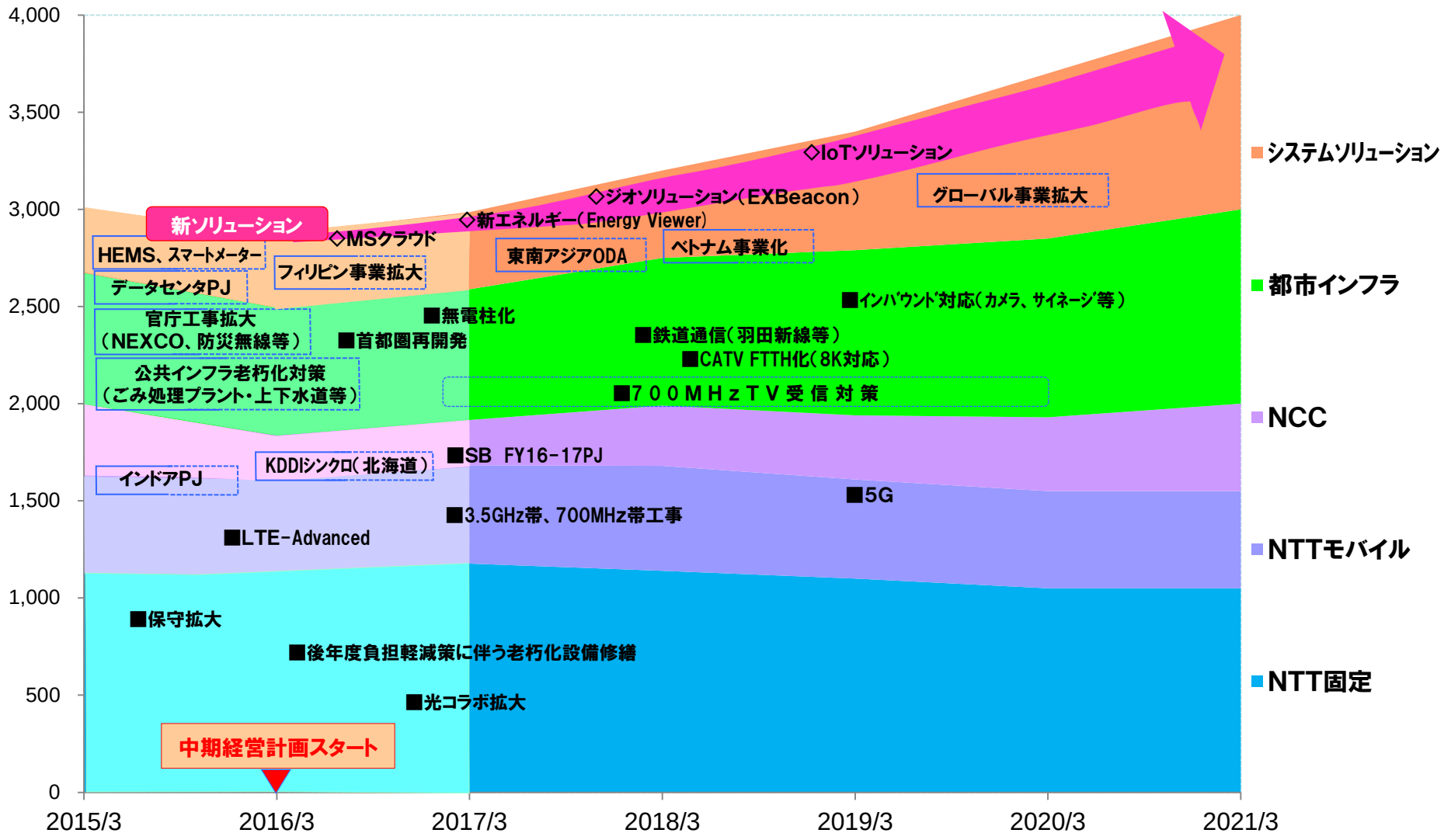
1. 事業ポートフォリオの再構築を進め、ソリューション事業を第2の柱に育成
2. 既存技術・サービスの組合せによるエンジニアリング周辺事業の拡大
3. M＆A、アライアンスの推進による業容拡大
4. 業務改善による生産性向上と徹底した効率化による収益力強化
5. 資本効率の向上による株主価値の拡大

■ 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

3. 中期経営計画（2016～2020年度）

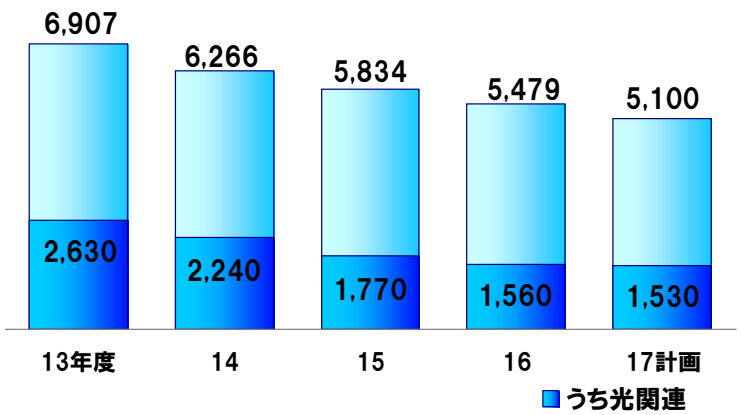
（2）セグメント別の成長イメージ



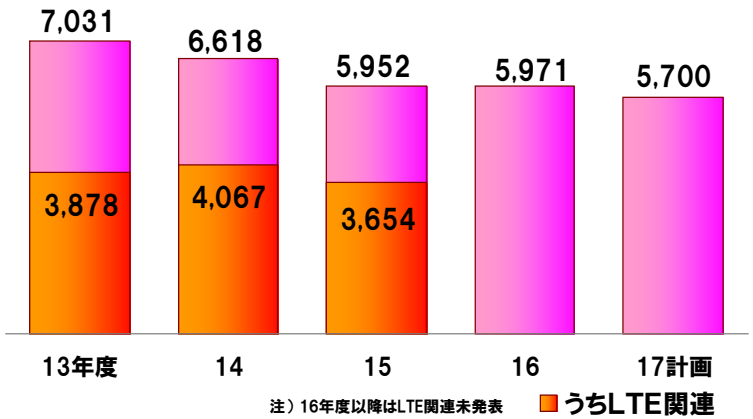
＜参考＞ 主要通信キャリアの設備投資動向

（単位：億円）

■ NTT東西

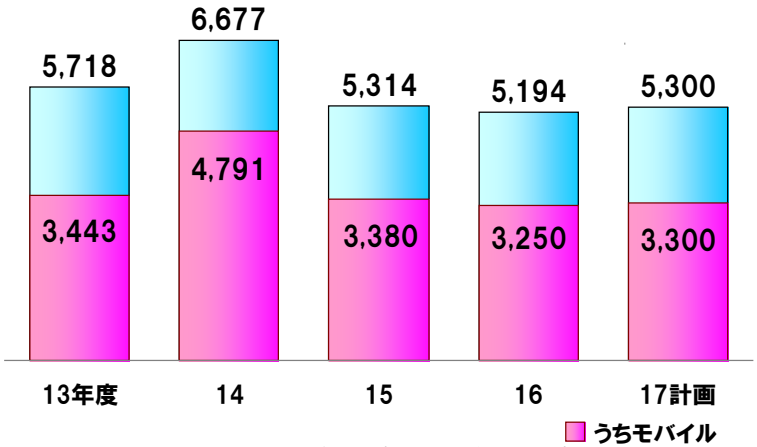


■ NTTドコモ



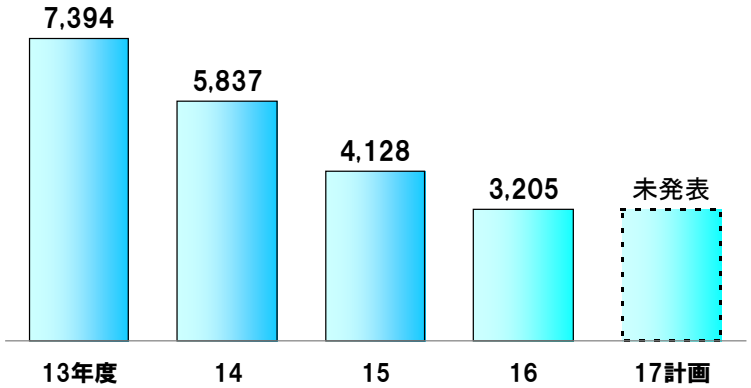
注）16年度以降はLTE関連未発表

■ 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



※12、13年度は移動通信事業と固定通信事業の合計値（出所：2014年3月期決算データシート）
14、15年度は国内通信事業の数値（出所：2016年3月期決算データシート）
12年度は日本基準、13年度以降は国際会計基準

（出所：通信キャリア各社発表値）

4. 株主価値の向上

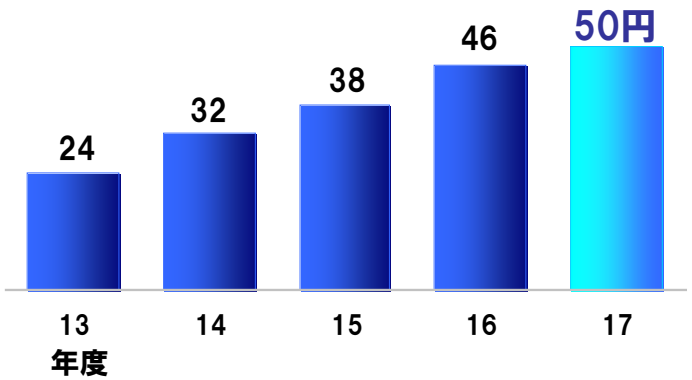
（1）株主還元

4. 株主価値の向上

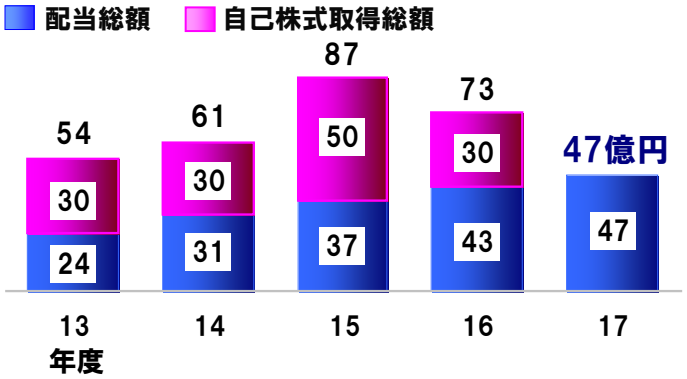
（1）株主還元

◆ 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

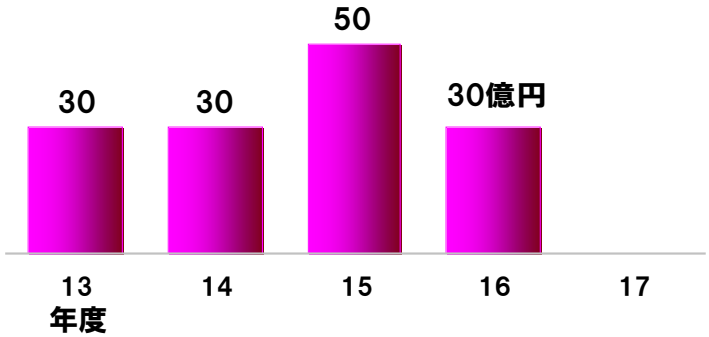
■ 配当（1株あたり）



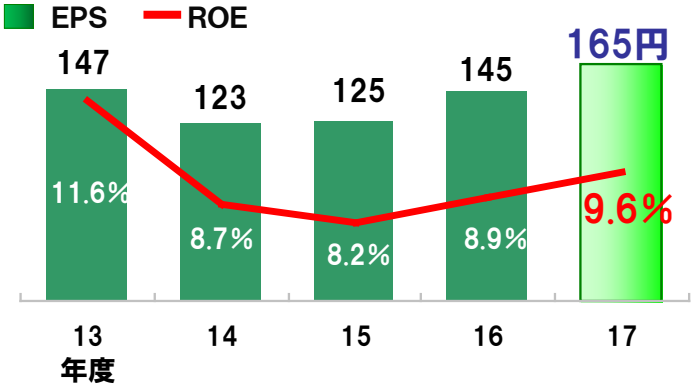
■ 総還元額（配当総額＋自己株式取得総額）



■ 自己株式取得



■ EPS・ROE



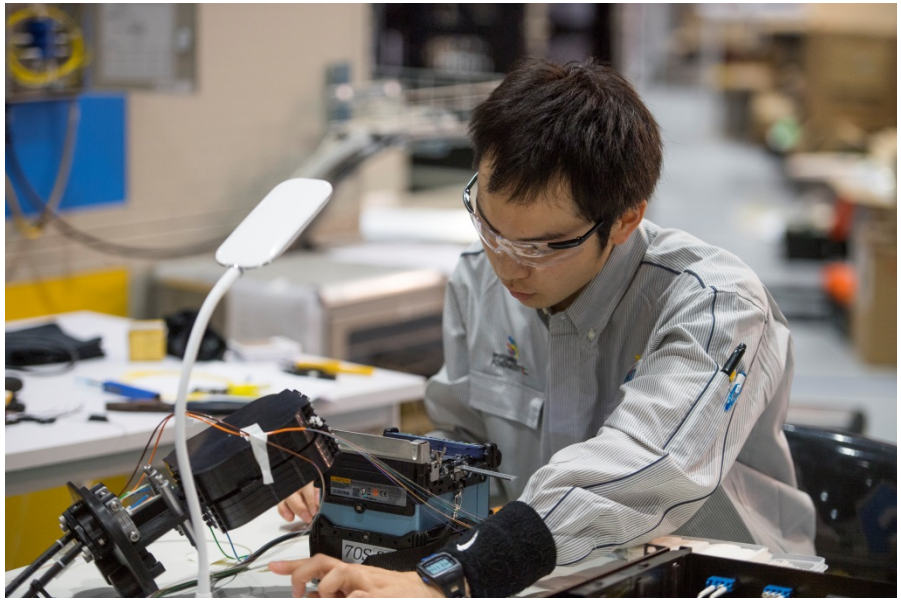
5. トピックス

（1）技能五輪国際大会

（1）技能五輪国際大会（出場職種 ： 情報ネットワーク施工）

◆ 2017年10月にアラブ首長国連邦アブダビで開催された「技能五輪国際大会」において、当社の清水社員が見事に“金”メダルを獲得！！

■ 当社の社員は、技能五輪国際大会の同職種に、日本代表として今回を含め5回出場し、全ての大会で“金”メダル獲得（４連覇を含む）



競技中の清水選手

表彰式後の清水選手

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
今井　・　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。