

2017年度(2018年3月期) 決算説明会

2018年 5月11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

1. 2017年度業績	… 2	(6) NCC	… 20
(1) 概況	… 3	(7) 都市インフラ	… 21
(2) 受注高	… 4	(8) システムソリューション	… 25
(3) 売上高	… 5	(9) 効率化施策(生産性の向上)	… 31
(4) 営業利益	… 6		
(5) キャッシュフロー	… 8	4. 株主価値の向上	… 34
		(1) 株主還元の強化	… 35
2. 経営統合について	… 9	(2) 2018年度株主還元計画等	… 36
(1) 概要	… 10		
(2) 各社の2017年度業績概況	… 11	5. トピックス	… 37
(3) 経営統合後の事業規模	… 11	(1) 総務大臣の海外子会社ご視察	… 38
3. 2018年度計画	… 12		
(1) 概況	… 13		
(2) 受注高・売上高	… 14		
(3) 営業利益	… 16		
(4) NTTグループ(アクセス・ネットワーク)	… 18		
(5) NTTグループ(モバイル)	… 19		

1. 2017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. 2017年度業績

(1) 概況

- ◆ 通信キャリアからの受注が堅調で、都市インフラの受注・売上も伸び、増収
- ◆ 施工効率の向上や各種効率化施策の効果により、営業利益は過去最高を更新

■ 業績(連結)

(単位:億円)

	2016年度 実績 A	2017年度			
		計 画 B	実 績 C	前期比 C/A	計画比 C/B
受 注 高	3,241	3,300	3,250	100%	98%
売 上 高	2,988	3,200	3,126	105%	98%
売 上 総 利 益	(12.9%) 384	(12.9%) 413	(13.9%) 433	113%	105%
販 管 費	(5.9%) 176	(5.7%) 183	(5.7%) 177	101%	97%
営 業 利 益	(7.0%) 208	(7.2%) 230	(8.2%) 256	123%	111%
経 常 利 益	(7.2%) 214	(7.4%) 236	(8.5%) 264	124%	112%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	(4.6%) 137	(4.9%) 157	(5.8%) 179	130%	115%

注1) 億円未満は切り捨てています。

注2) ()内は売上高に対する割合です。

1. 2017年度業績

(2) 受注高

◆ 都市インフラの受注が好調で前期比増

◆ システムソリューション(新ソリューション)の受注が伸びず計画比減

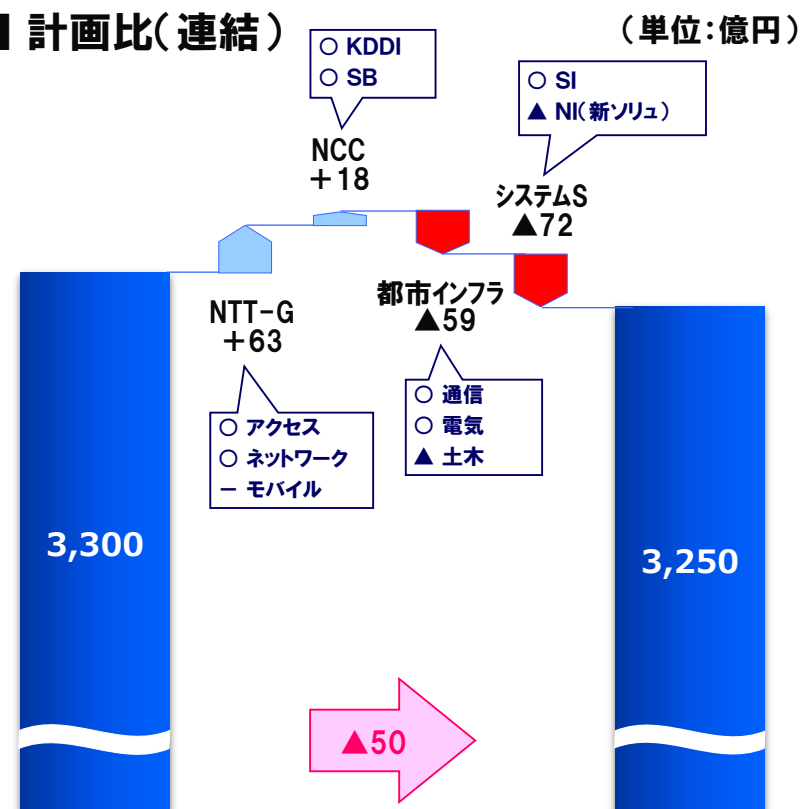
■ 前期比(連結)



16年度実績

17年度実績

■ 計画比(連結)



17年度計画

17年度実績

○:増要因 ▲:減要因 -:増減なし

注) 億円未満は切り捨てています。

1. 2017年度業績

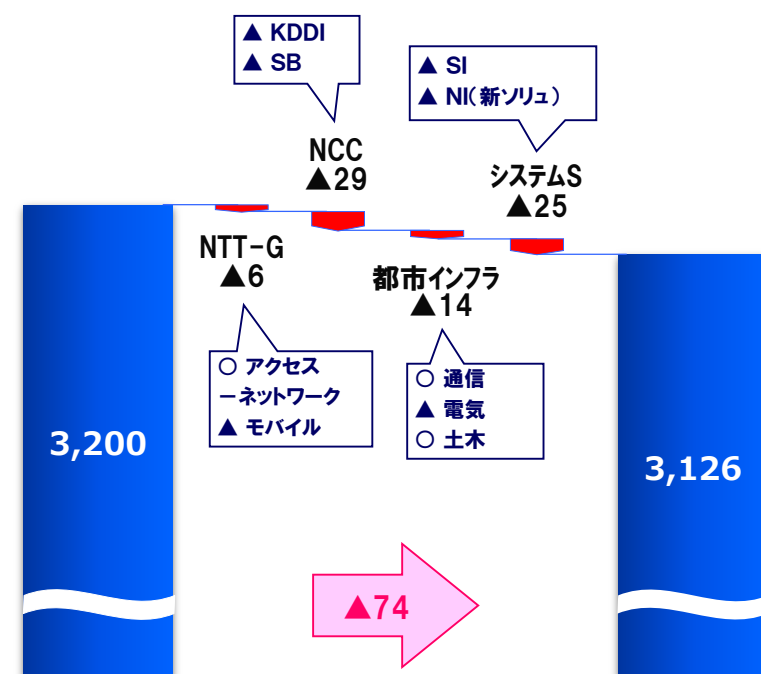
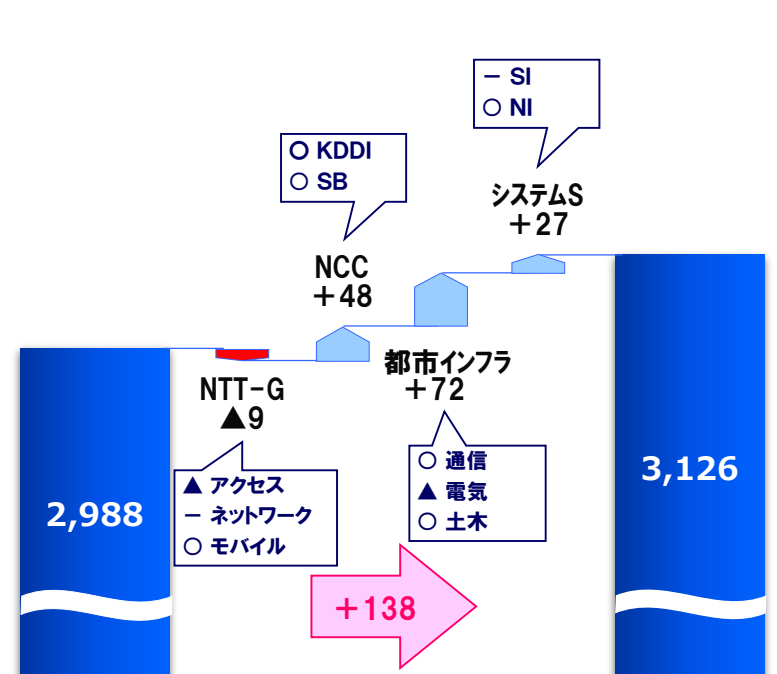
(3) 売上高

- ◆ 各セグメントの豊富な繰越工事の消化が進み前期比増
- ◆ NCCや都市インフラにおいて工期延伸等があり計画比減

■ 前期比(連結)

■ 計画比(連結)

(単位:億円)



16年度実績

17年度実績

17年度計画

17年度実績

○:増要因 ▲:減要因 -:増減なし

注) 億円未満は切り捨てています。

1. 2017年度業績

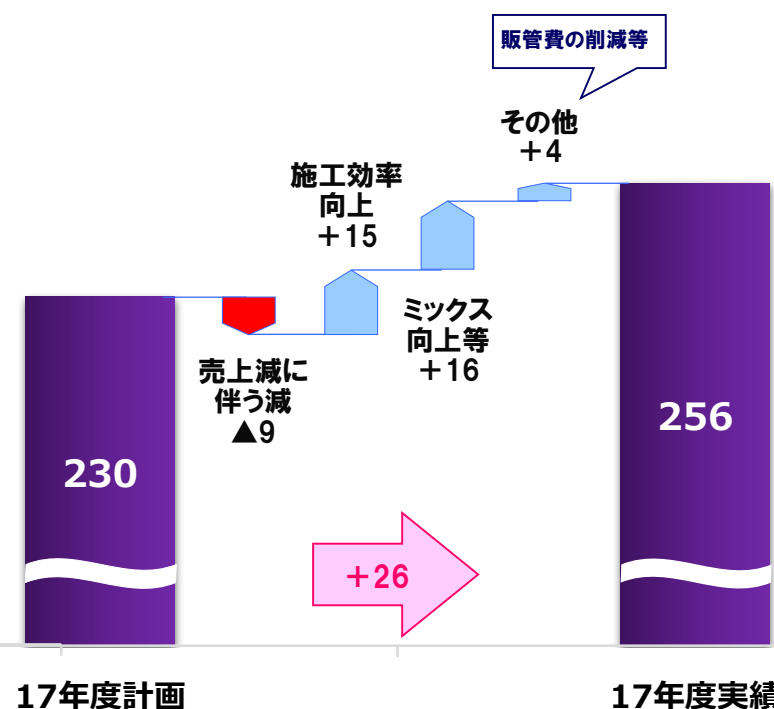
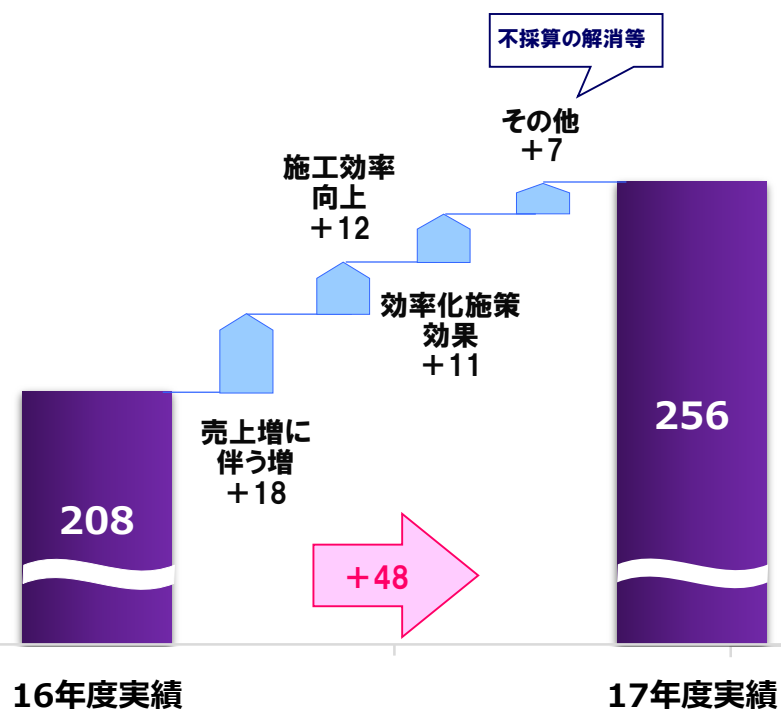
(4) 営業利益

◆ 施工効率の向上や各種効率化施策の推進により、最高益を更新

■ 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。

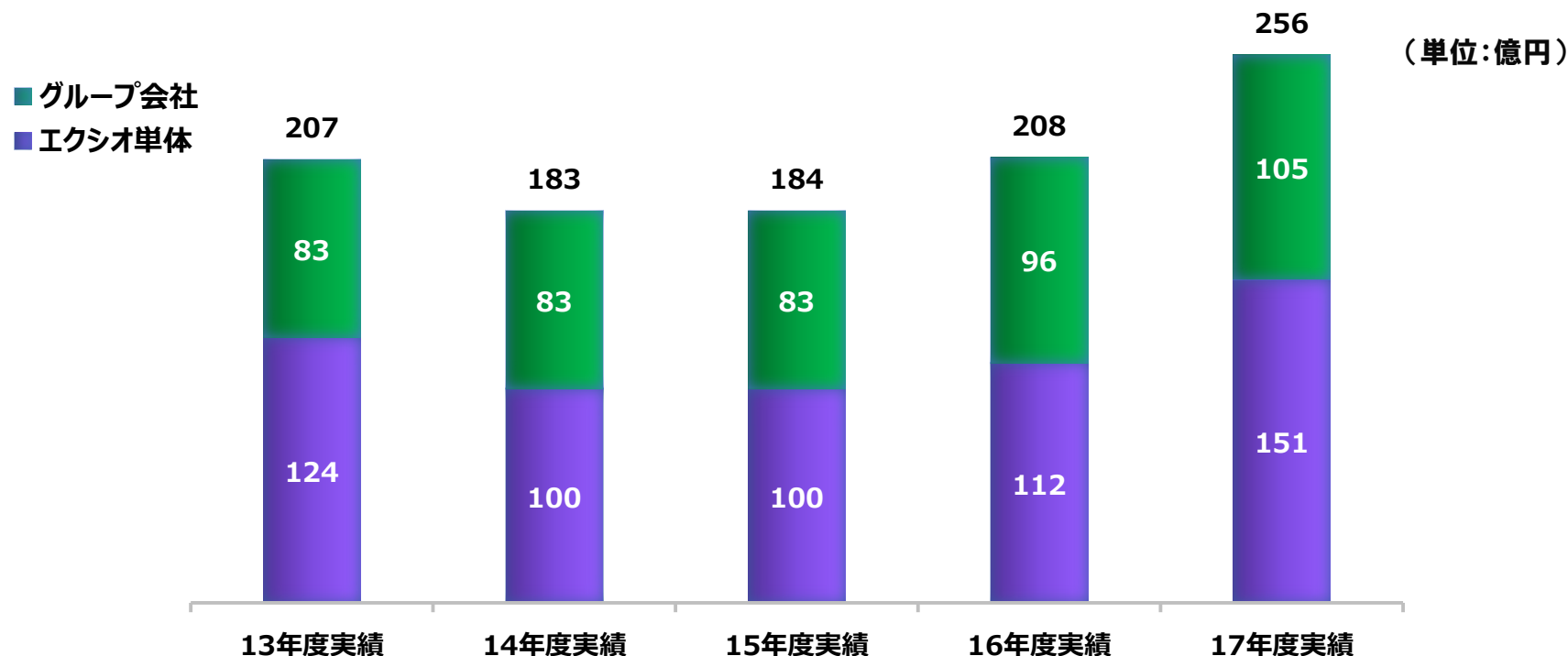
1. 2017年度業績

<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)

(連単倍率)	(1.7)	(1.8)	(1.8)	(1.9)	(1.7)
--------	-------	-------	-------	-------	-------



注1) 連単倍率=連結営業利益÷単体営業利益

注2) 億円未満は切り捨てています。

1. 2017年度業績

(5) キャッシュフロー

◆ キャッシュフローはとても安定

■ キャッシュフロー(連結)

(単位:億円)

	15年度	16年度	17年度
期首手持資金	242	160	152
営業C F	53	155	248
投資C F	▲ 139	▲ 60	▲ 45
財務C F	3	▲ 102	▲ 51
期末手持資金	160	152	303

注) 億円未満は切り捨てています。

2. 経営統合について

- (1) 概要
- (2) 各社の2017年度業績概況
- (3) 経営統合後の事業規模

2. 経営統合について

(1) 概要

◆ 2018年10月1日付で、シーキューブ(株)、西部電気工業(株)、日本電通(株)と経営統合予定

■ 経営統合の目的

全国ワンストップ施工体制のさらなる強化を図り、各社の保有する経営資源や顧客基盤等を効率的に活用し、シナジー効果を発揮して企業価値のより一層の向上を図るため

■ 各社の概要

商号	 シーキューブ株式会社	 西部電気工業株式会社	 日本電通株式会社 でんわ&コンピュータ
創立年月日	昭和29年5月14日	昭和22年7月3日	昭和22年10月22日
資本金	41億円	16億円	14億9,393万円
代表者	社長：橋本 渉	会長：宮川 一巳 社長：熊本 敏彦	会長兼社長：上 敏郎
本社所在地（地番省略）	愛知県名古屋市中区門前町	福岡県福岡市博多区博多駅東	大阪府大阪市港区磯路
事業内容	通信建設事業 情報サービス事業	情報通信工事業 ソリューション事業 その他	通信設備エンジニアリング事業 ICTソリューション事業
連結売上高（2018年3月期）	598億円	541億円	378億円
連結従業員数(2018年3月末)	1,916名	1,268名	909名

2. 経営統合について



(2) 各社の2017年度業績概況

注) 2018年3月期

(単位: 億円)

億円未満は切り捨て、()内は売上高に対する比率「百万円未満を切り捨てて計算」

項目	シーキューブ株式会社	西部電気工業株式会社	日本電通株式会社
売上高	598	541	378
売上総利益	73 (12.3%)	42 (7.8%)	48 (12.8%)
販管費	41 (7.0%)	27 (5.1%)	38 (10.1%)
営業利益	31 (5.2%)	14 (2.7%)	10 (2.7%)
経常利益	34 (5.8%)	17 (3.2%)	11 (3.0%)
当期純利益	22 (3.7%)	10 (1.9%)	7 (1.9%)

(3) 経営統合後の事業規模

注) 2018年3月期業績の合計値

(単位: 億円)

億円未満は切り捨て、()内は売上高に対する比率「百万円未満を切り捨てて計算」

項目	① 協和エクシオ	② 3社合計値	【4社単純合算値】 ① + ②
売上高	3,126	1,519	4,645
営業利益	256 (8.2%)	56 (3.7%)	312 (6.7%)
経常利益	264 (8.5%)	63 (4.2%)	328 (7.1%)
当期純利益	179 (5.8%)	39 (2.6%)	219 (4.7%)
連結従業員数	8,331名	4,093名	12,424名

3. 2018年度計画

- (1) 概況
- (2) 受注高・売上高
- (3) 営業利益
- (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) 効率化施策(生産性の向上)

3. 2018年度計画

(1) 概況(現エクシオグループ連結計画)

- ◆ 受注高、売上高ともに前期比増を計画
- ◆ 豊富な繰越工事の消化と各種効率化施策の推進により、最高益の更新を計画

■ 2018年度計画(連結)

(単位:億円)

	2017年度 実績 A	2018年度	
		計画 B	前期比 B/A
受 注 高	3,250	3,400	105%
売 上 高	3,126	3,350	107%
売 上 総 利 益	(13.9%) 433	(13.9%) 465	107%
販 管 費	(5.7%) 177	(5.7%) 190	107%
営 業 利 益	(8.2%) 256	(8.2%) 275	107%
経 常 利 益	(8.5%) 264	(8.4%) 281	106%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	(5.8%) 179	(5.6%) 188	104%

注1) 億円未満は切り捨てています。

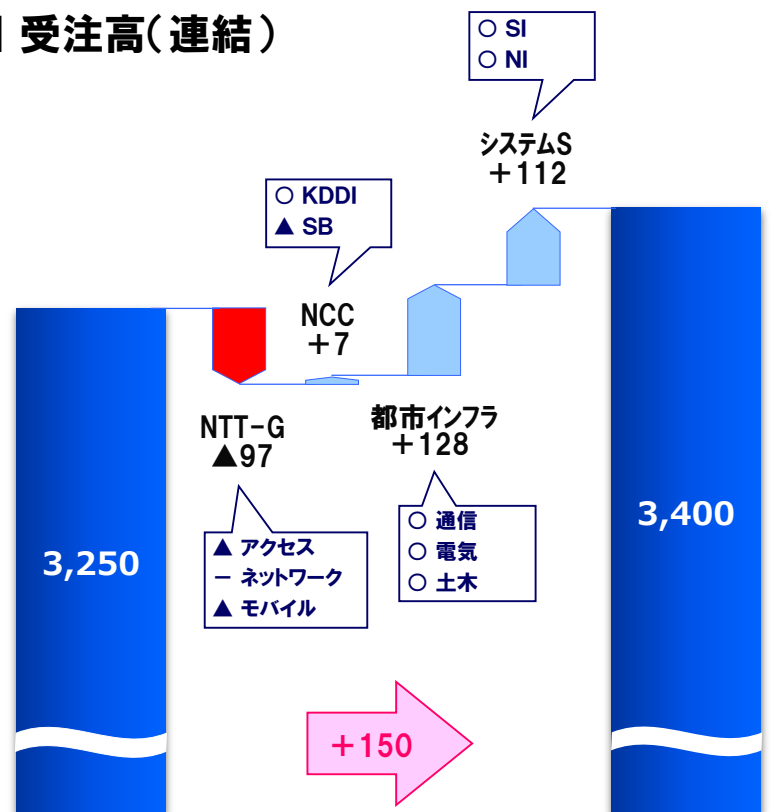
注2) ()内は売上高に対する割合です。

3. 2018年度計画

(2) 受注高・売上高

- ◆ 受注高はNTTグループが減少も、都市インフラとシステムソリューションの伸びに期待
- ◆ 売上高は豊富な繰越工事の消化促進と受注高の伸びにより大幅増を目指す

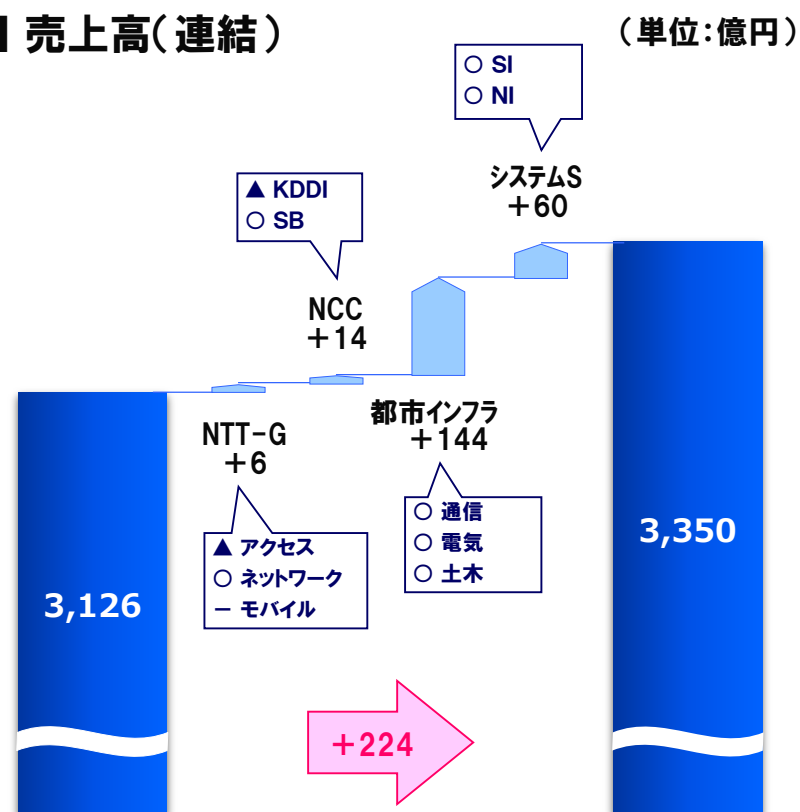
■ 受注高(連結)



17年度実績

18年度計画

■ 売上高(連結)



17年度実績

18年度計画

○: 増要因 ▲: 減要因 - : 増減なし

注) 億円未満は切り捨てています。

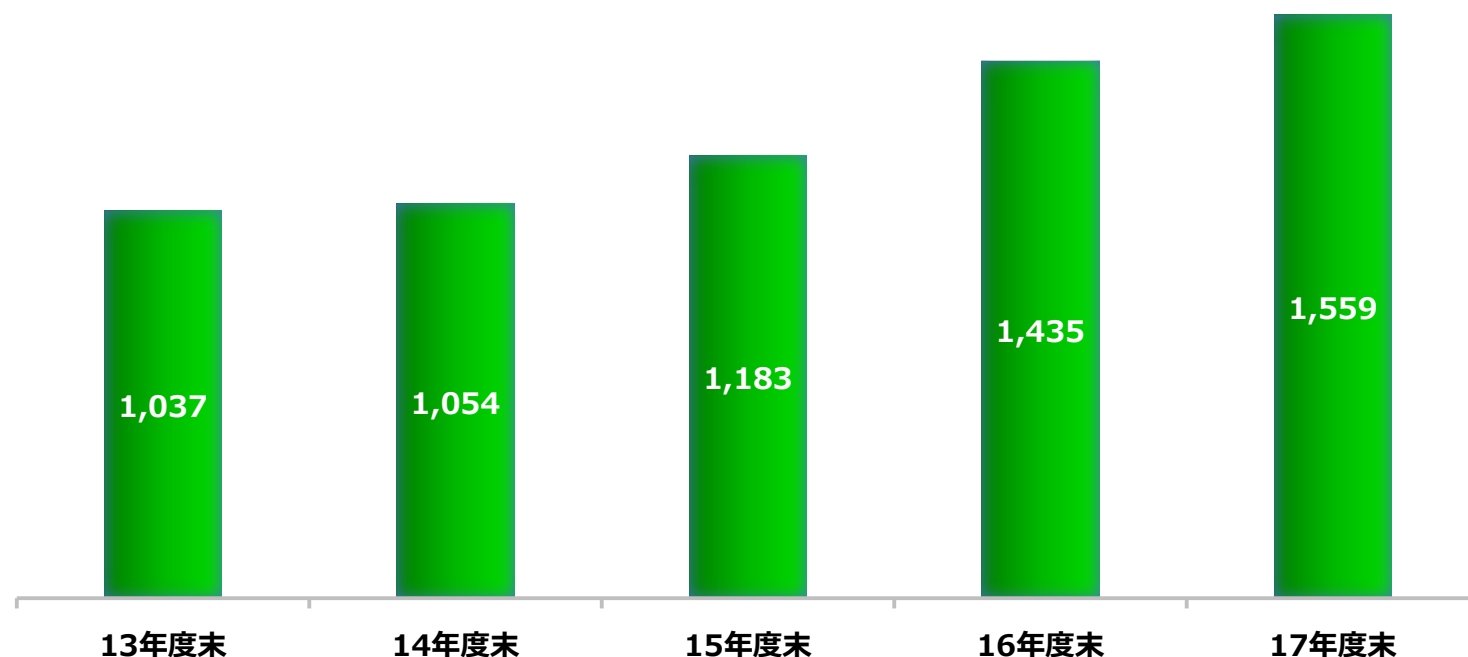
3. 2018年度計画

<参考> 繰越工事の状況

◆ 繰越工事は増加し、過去最高を更新

■ 前年度末の繰越工事高の推移(連結)

(単位:億円)



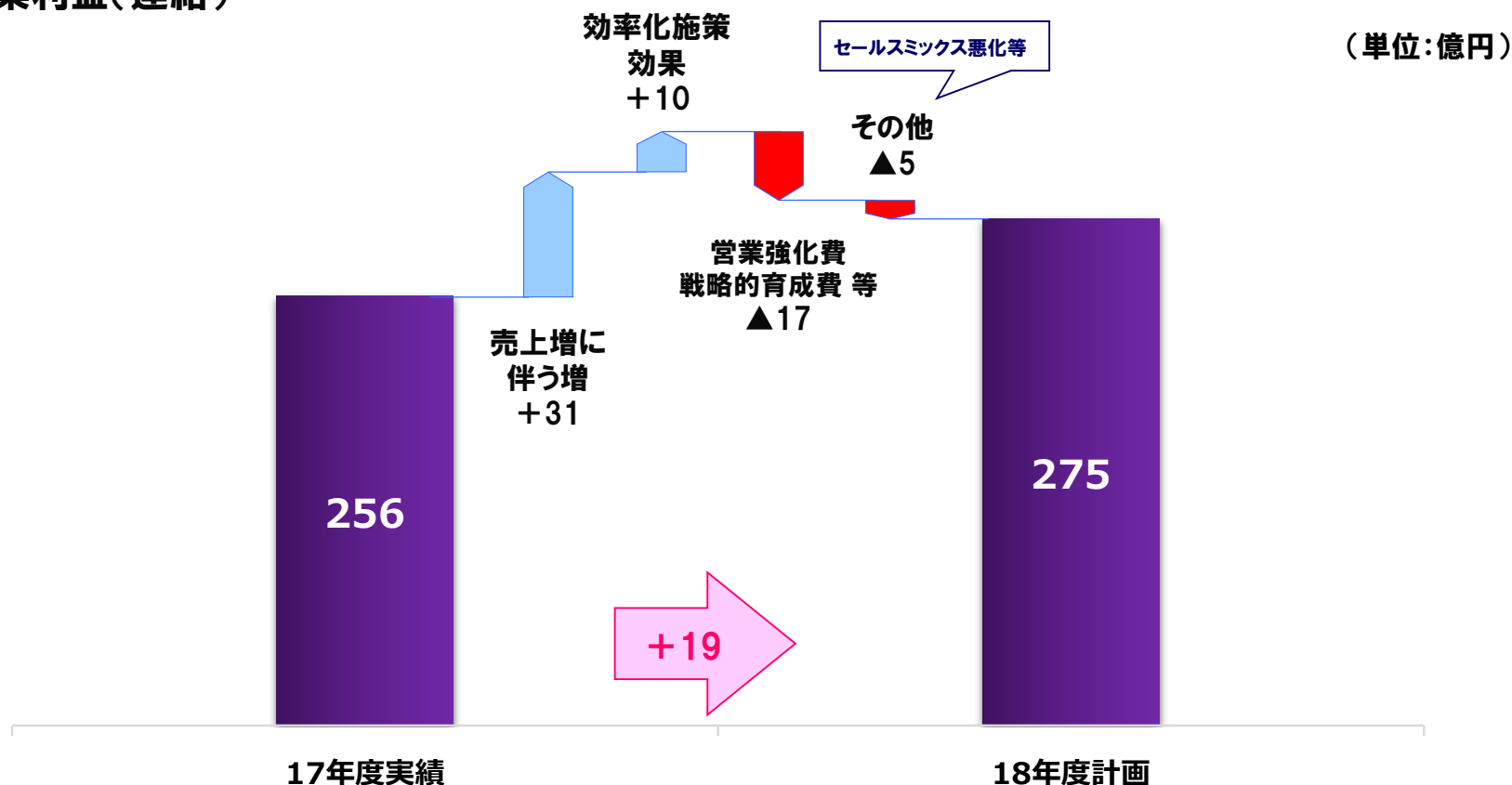
注) 億円未満は切り捨てています。

3. 2018年度計画

(3) 営業利益

◆ 売上高の増加および各種効率化施策の推進により、最高益の更新を計画

■ 営業利益(連結)



注) 億円未満は切り捨てています。

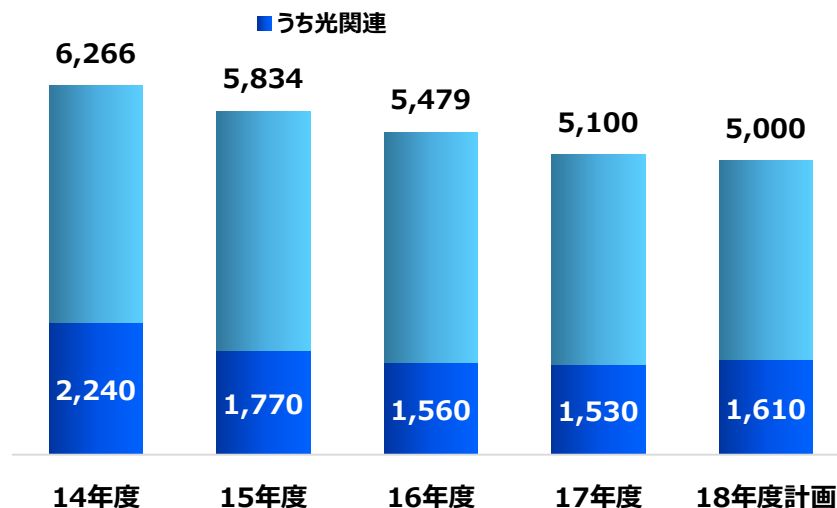
3. 2018年度計画

<参考> 主要通信キャリアの設備投資動向

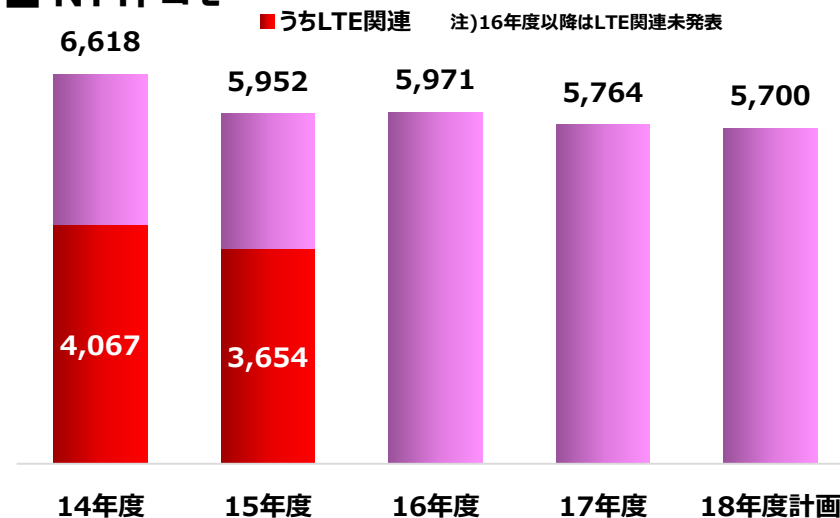
(出所：通信キャリア各社発表値)

(単位：億円)

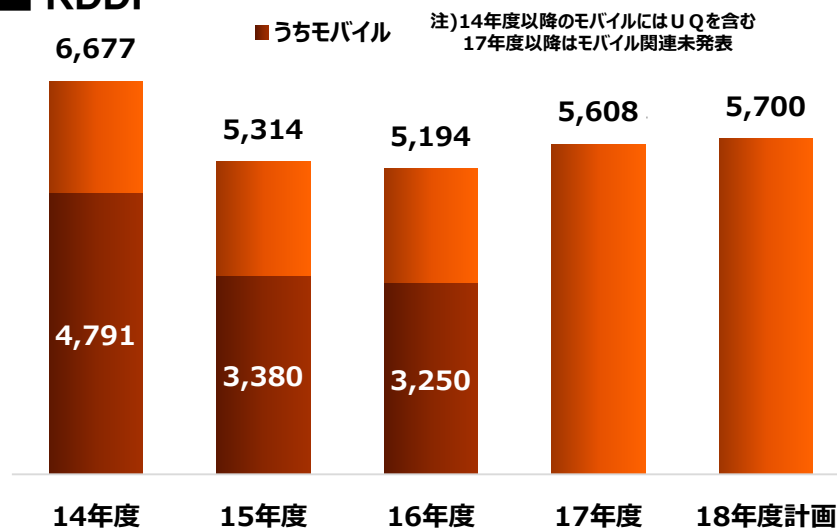
■ NTT東西



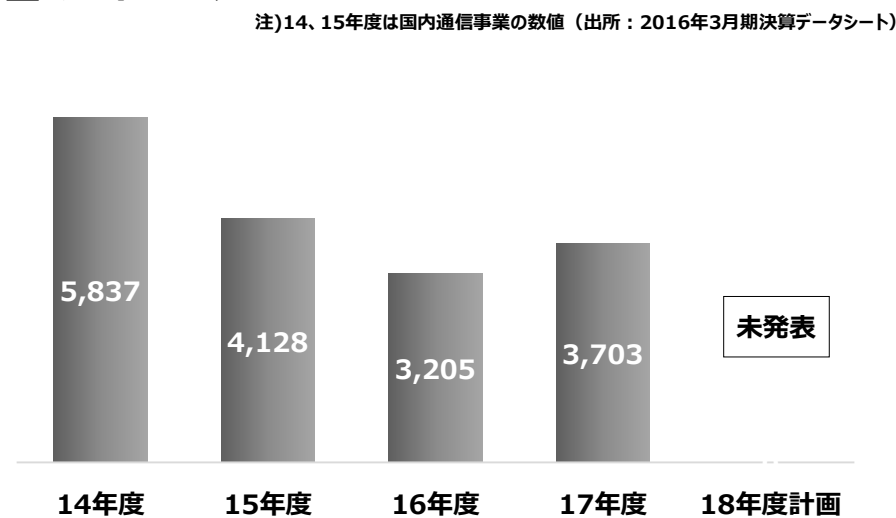
■ NTTドコモ



■ KDDI



■ ソフトバンク

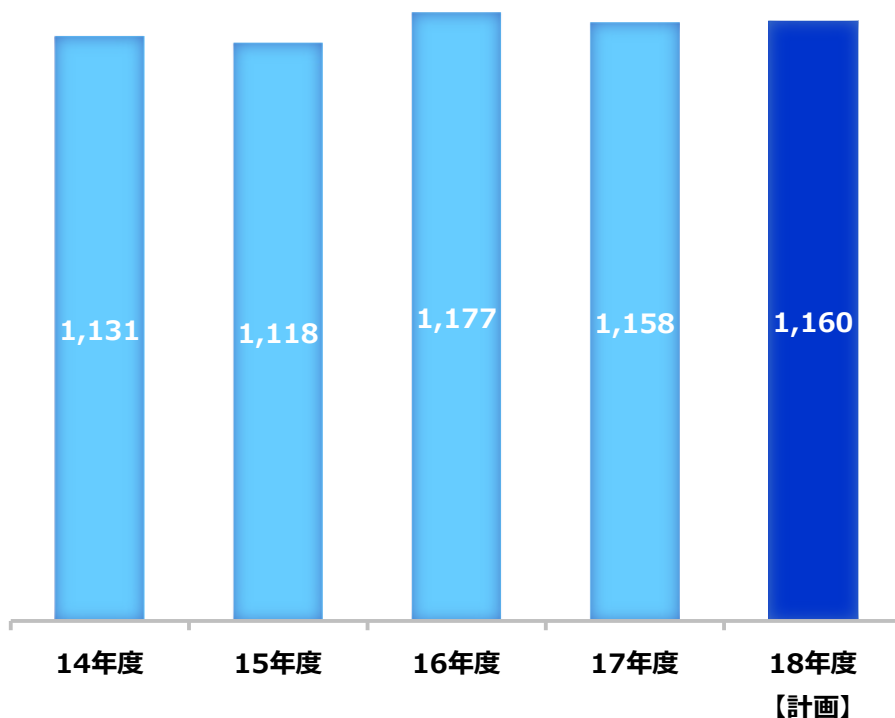


3. 2018年度計画

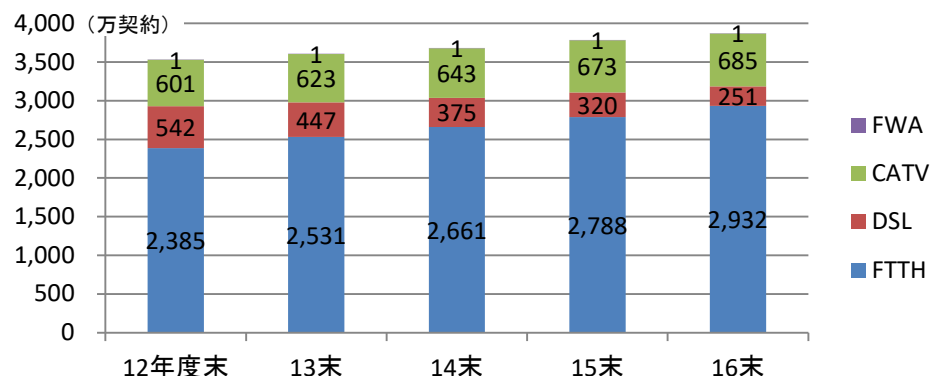
(4) NTTグループ（アクセス・ネットワーク）

- ◆ 光開通工事の伸びにやや鈍化傾向が出てきたものの堅調に推移
- ◆ 屋内ネットワーク設備の更改工事や電力工事も底堅い需要を期待

■ NTTグループ(固定系)の売上高推移 (連結)

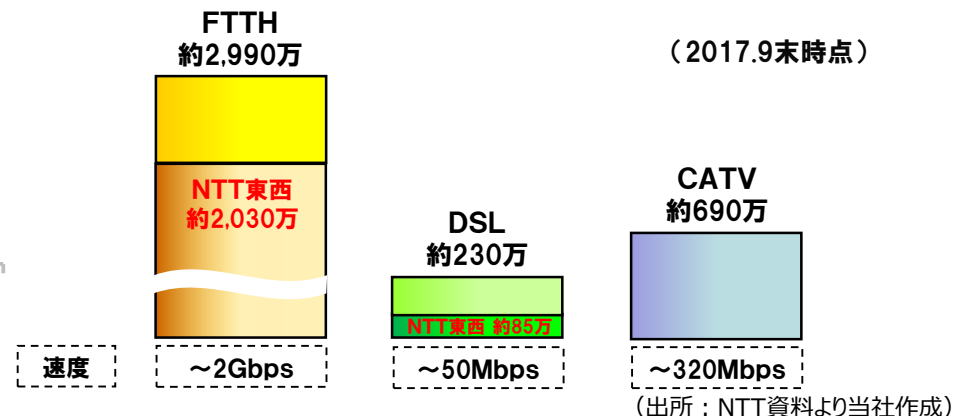


■ 固定系ブロードバンドの契約者数推移



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)

■ 固定系ブロードバンドのNTTグループシェア

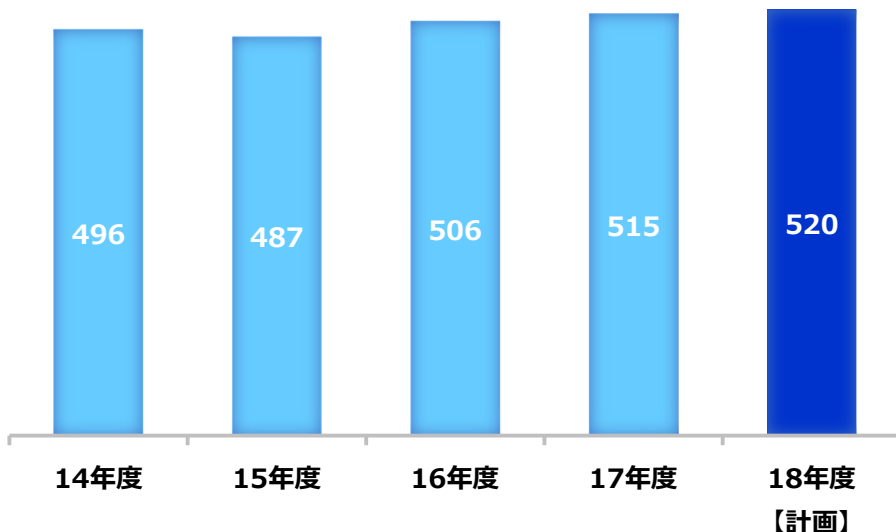


3. 2018年度計画

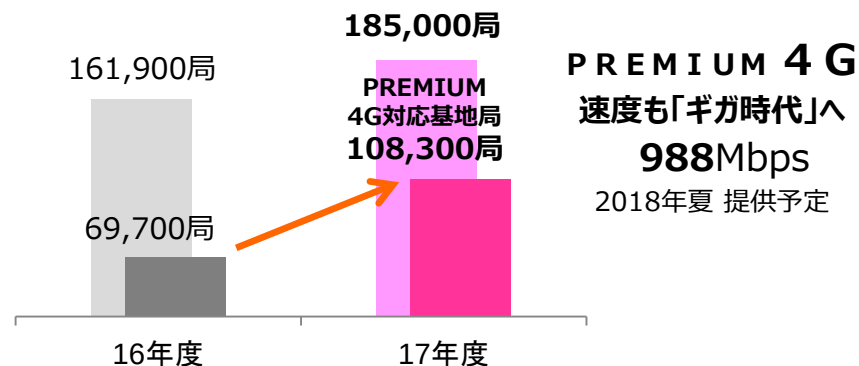
(5) NTTグループ（モバイル）

- ◆ 4GにおけるLTEアドバンスドの無線基地局工事は引き続き堅調
- ◆ 5G工事の受注に向けた施工体制の整備・強化を実施

■ NTTグループ(モバイル)の売上高推移 (連結)



■ NTTドコモのLTE基地局数



■ NTTドコモの5Gオープンパートナープログラム

5Gの新たな利用シーンの創出に向け
パートナーとの協創を拡大

1月25日現在
500社超が参加

当社も参加

5G最新情報の提供

2018年2月より

パートナーワークショップへの参加

2018年2月より

5G利用環境の提供

2018年4月より

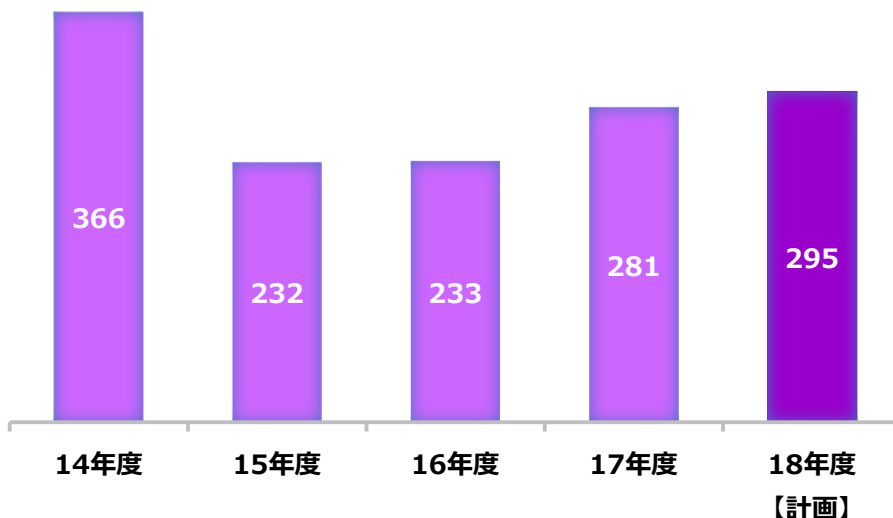
(出所：NTTドコモ発表資料より当社作成)

3. 2018年度計画

(6) NCC

- ◆ 2017年度から受注高、売上高ともに回復基調
- ◆ 2Q以降に4Gの新周波数帯の無線基地局工事の受注も期待

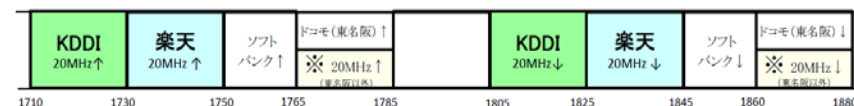
■ NCCの売上高推移(連結)



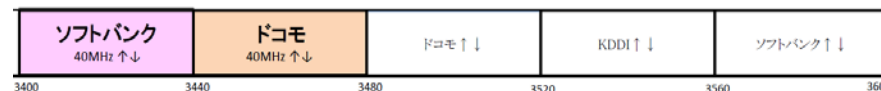
■ 4Gの新周波数帯(1.7GHz、3.4GHz)の割当

(2018年4月割当発表)

【1.7GHz帯】



【3.4GHz帯】



■ 1.7GHz、3.4GHz無線基地局の開設計画数



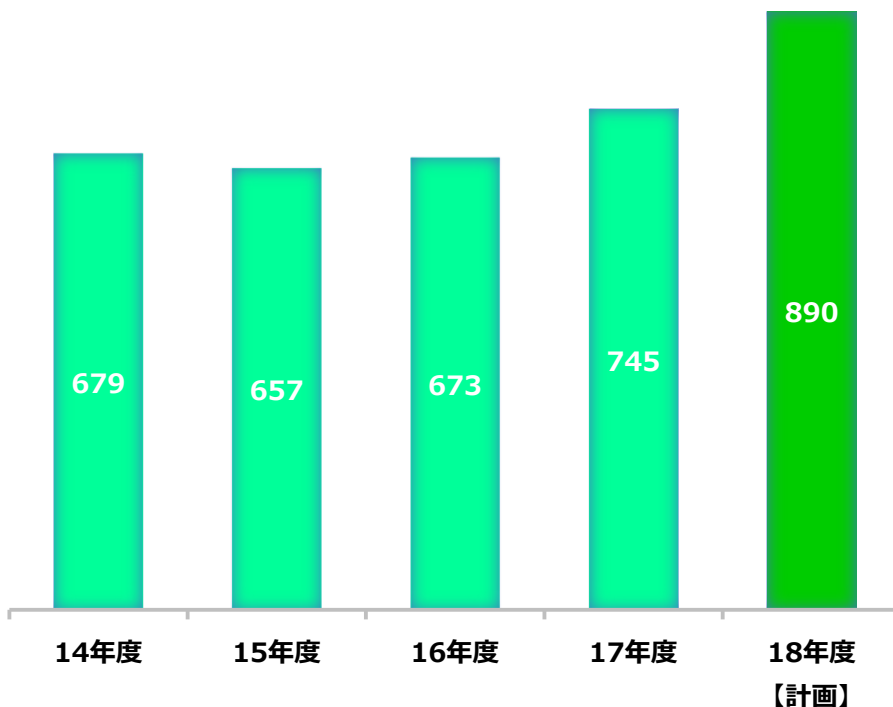
(出所：総務省総合通信基盤局資料より当社作成)

3. 2018年度計画

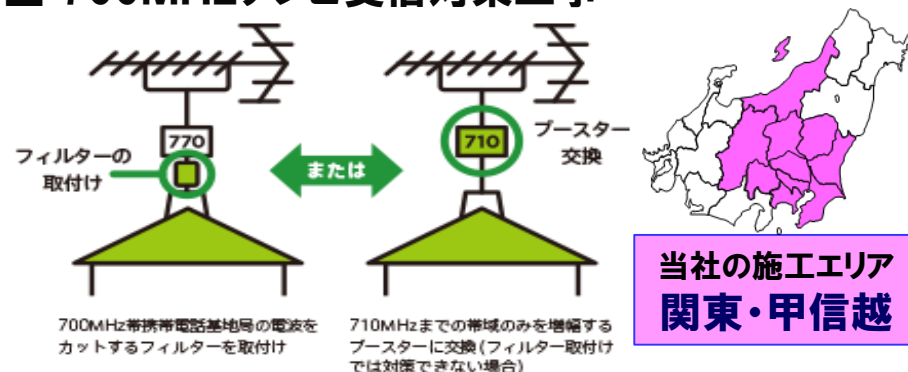
(7) 都市インフラ

- ◆ 700MHzテレビ受信対策工事は、2019年度にかけて本格化
- ◆ 首都圏の大型電気設備工事の受注拡大に注力。無電柱化事業の投資拡大も期待

■ 都市インフラの売上高推移(連結)



■ 700MHzテレビ受信対策工事



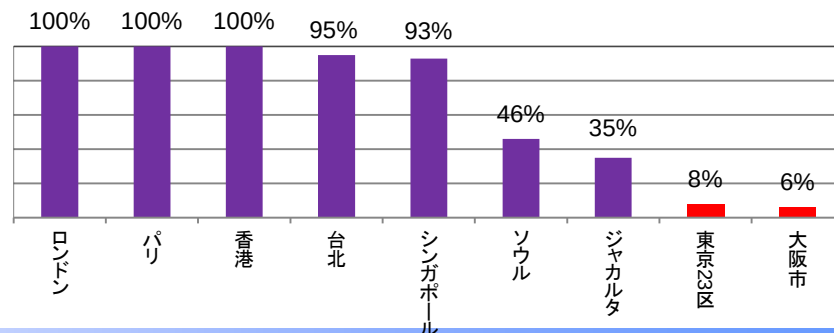
(出所：一般社団法人700MHz利用推進協会HPより当社作成)

■ 無電柱化事業

(出所：国土交通省発表資料より当社作成)

事業促進のため行政府の新たな取組みの発表もあり今後の投資拡大に期待

欧州、アジア主要都市の無電柱化の現状



3. 2018年度計画

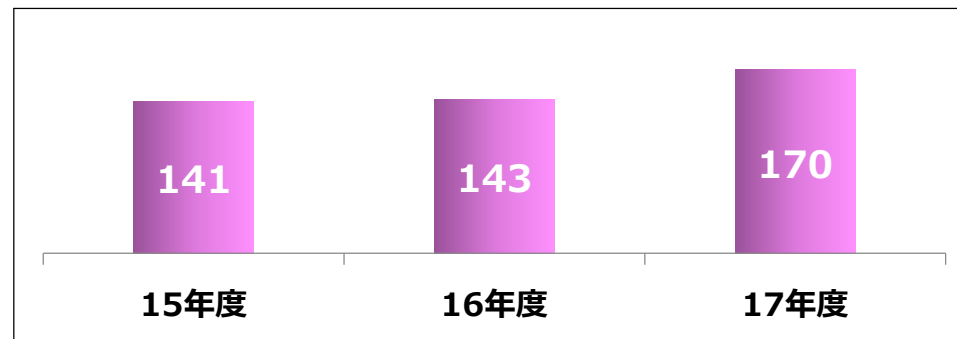
<参考> 都市インフラ事業のその他の主要工事

(1) 電気設備工事



受注実績

(単位：億円)

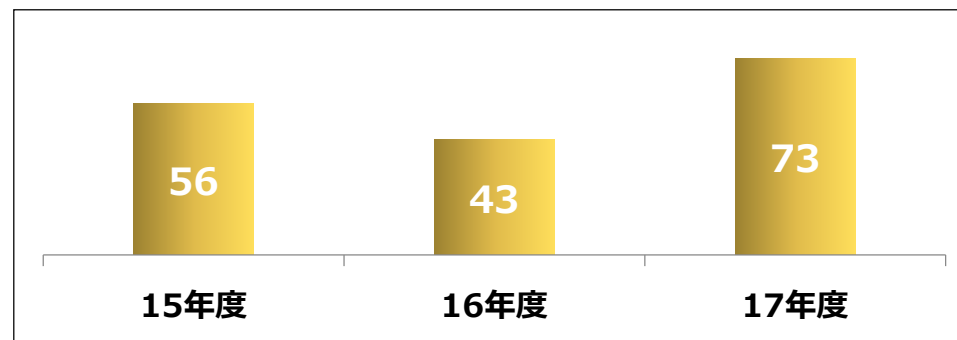


【17年度受注トピックス】

注) 上記写真は別物件

2017.12 某大手企業研究開発センタ電気設備工事 約38億

(2) 太陽光発電施設建設工事



【17年度受注トピックス】

注) 上記写真は別物件

2017.6 鹿児島県内のメガソーラー建設工事 約55億

3. 2018年度計画

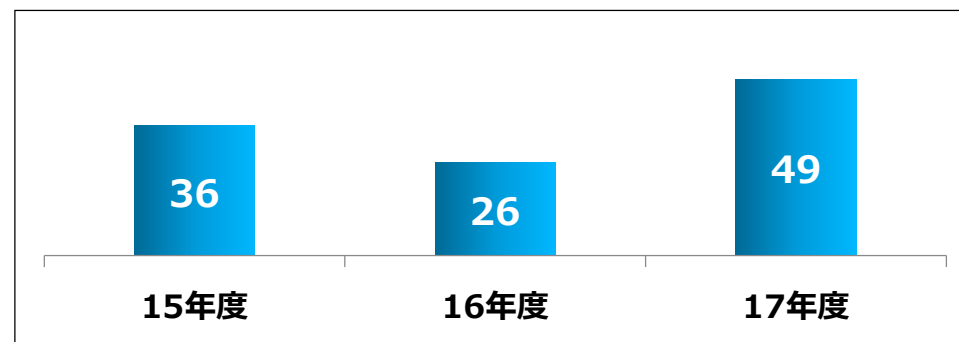
<参考> 都市インフラ事業のその他の主要工事

(3) 高速道路通信工事

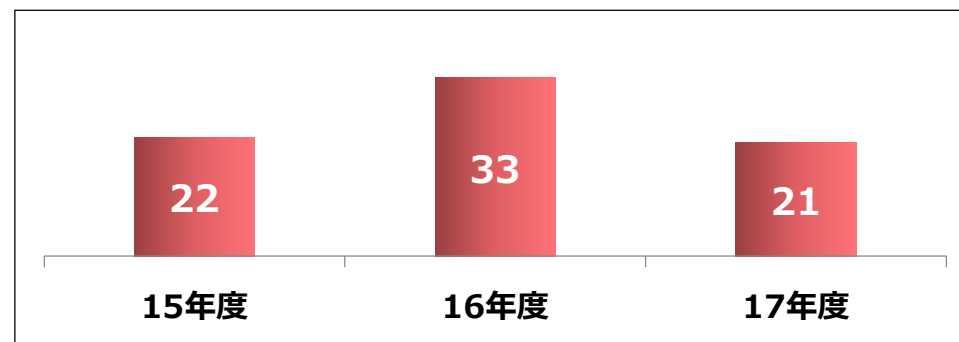


受注実績

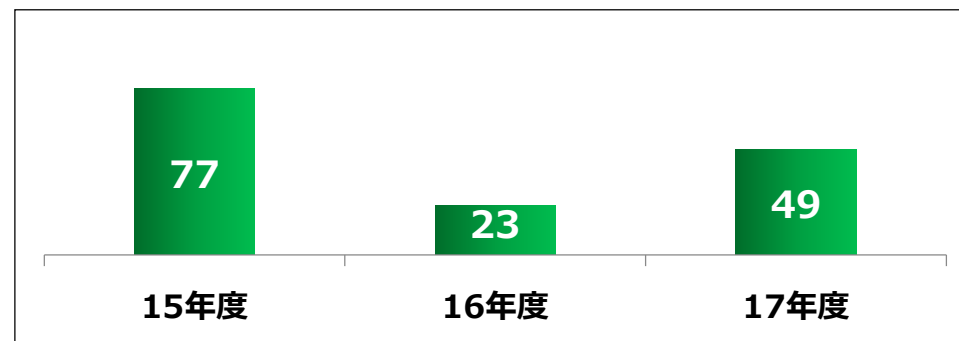
(単位：億円)



(4) 防災行政無線工事



(5) 環境プラント建設、運営



3. 2018年度計画

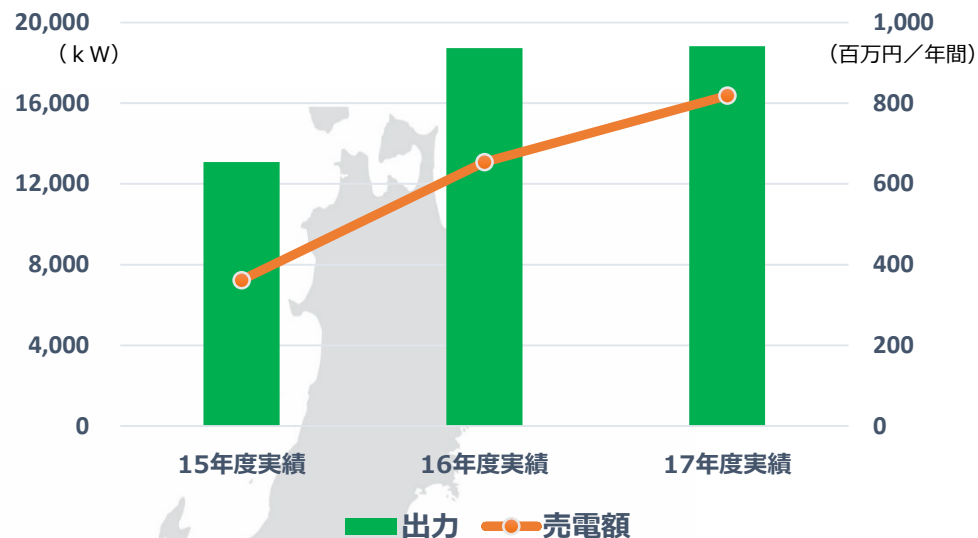
<参考> 太陽光発電事業の取組み

▶ グリーンエネルギーの利用

● 太陽光発電事業の展開

当社はグリーンエネルギーの利用促進を旨とし、太陽光発電事業に継続的に取り組んでいます。今後も引き続き、太陽光発電事業を展開してまいります。

全国17カ所で
約19MW
稼働中
(2018年3月末現在)

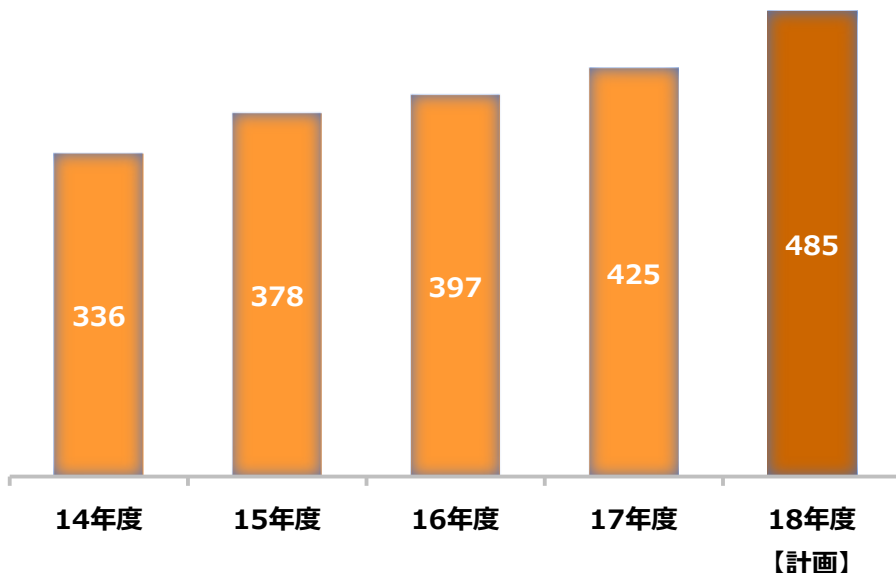


3. 2018年度計画

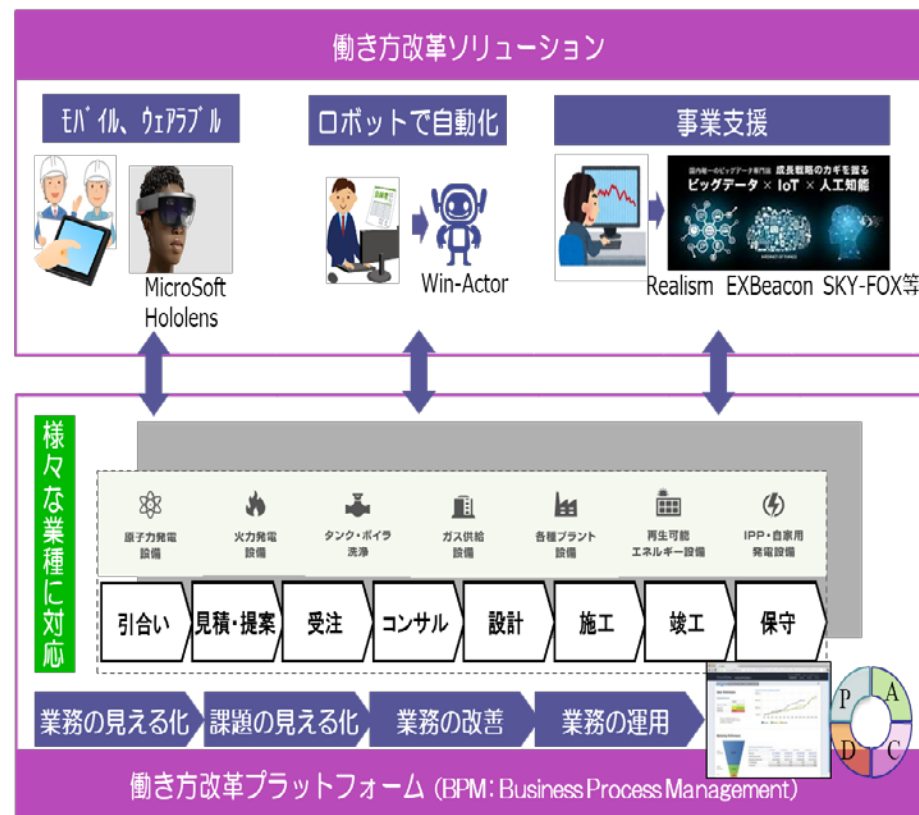
(8) システムソリューション

- ◆ BPMソリューションをモバイルやロボットなど最先端技術と融合させ付加価値拡大
- ◆ クラウドやジオなど新ソリューションの拡大に注力

■ システムソリューションの売上高推移(連結)

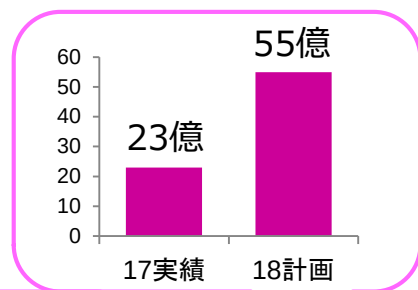


■ BPMソリューションビジネスの付加価値拡大



3. 2018年度計画

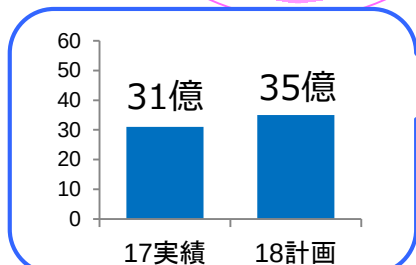
<参考> 新ソリューションの受注実績・今後の取組み



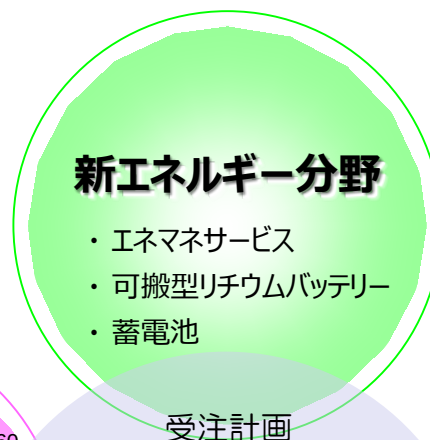
フィリピンの事業拡大進展
ベトナム事業参画
タイ事業参画（合併会社
エクシオアジア設立）

グローバル

- ・国際プロジェクト
- ・国際事業投資等

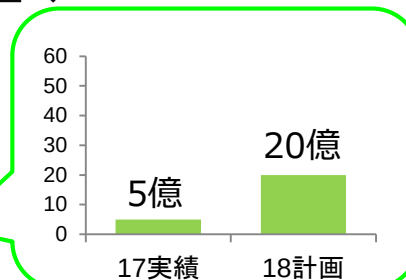


マイクロソフト社との連携によるクラウド総合エンジニアリング推進
ー企業コミュニケーション分野、IoT分野でのソリューション
ラインナップ拡充、Phone Appli社資本・業務提携

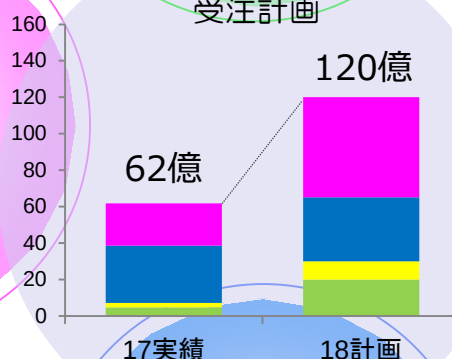


新エネルギー分野

- ・エネマネサービス
- ・可搬型リチウムバッテリー
- ・蓄電池



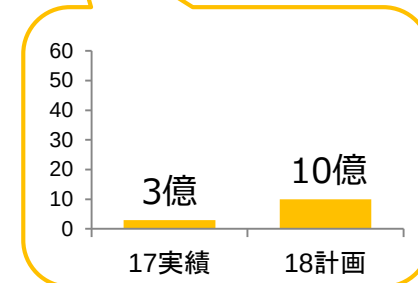
エナジービューアー、サバイバル電源、
新電力向けユーティリティクラウド、HEMSなど



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



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

車庫証明電子化システム

3. 2018年度計画

<参考> Energy Viewer (エナジービューア)

- 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
デブコカスタマーサービス様との協業によるサービス提供で平成29年度※省エネ大賞を受賞
- 空調制御により電力量削減、地域電力会社の顧客囲い込みツールとして展開

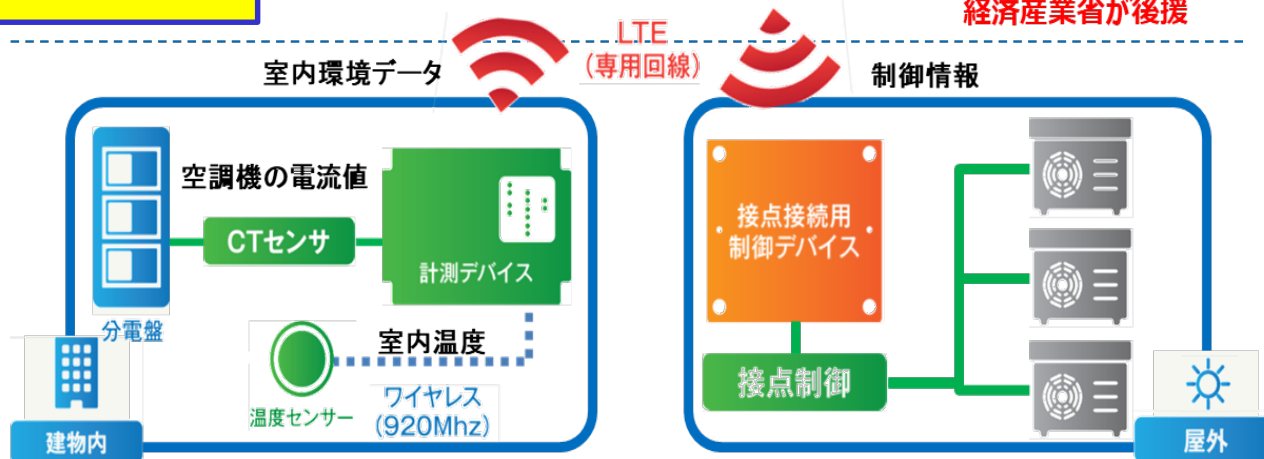
IoTを用いた空調機のネットワーク化

現在、約60拠点で
サービス提供
(予定含む)



※省エネ大賞とは・・・

省エネルギー性に優れた製品やビジネス
モデル、取り組みなどを顕彰する催し
財団法人省エネルギーセンターが主催し、
経済産業省が後援



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



表彰式後の小園社長とデブコカスタマーサービス(株)の長崎社長

3. 2018年度計画

<参考> クラウド総合エンジニアリング ※

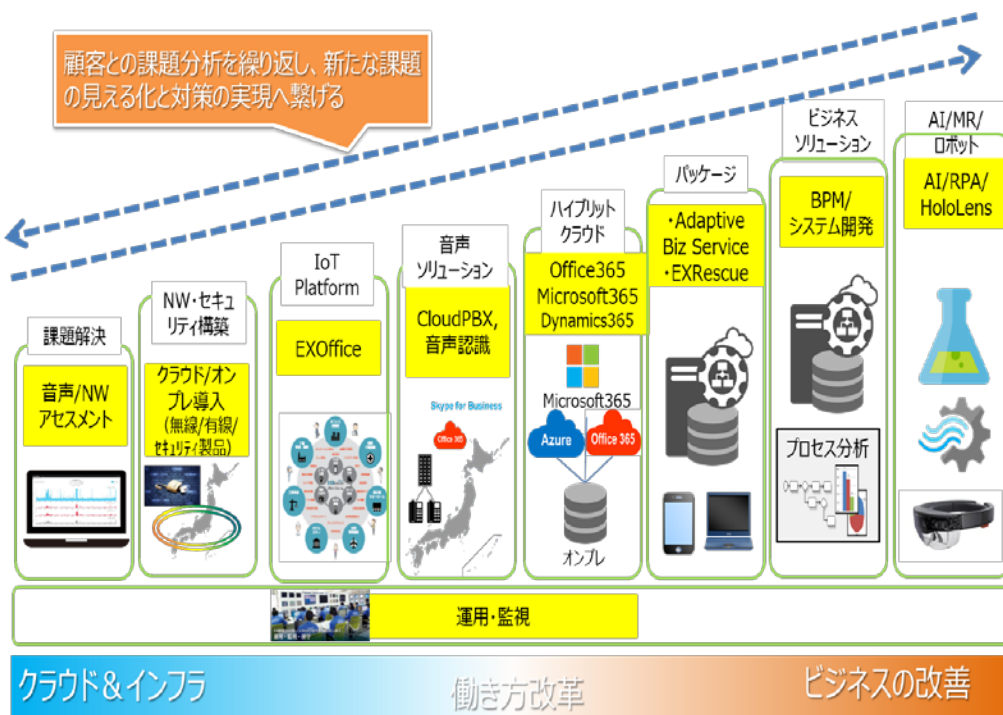
ソリューションラインナップ拡大→音声認識、AI、RPA、ハイブリッドクラウド等)

◆ クラウド総合エンジニアリングの事業展開イメージ

各ソリューションに繋げるリカーリング事業モデル

【顧客と長期的・包括的なパートナーへ】

顧客との課題分析を繰り返し、新たな課題の見える化と対策の実現へ繋げる



①取り組み状況【2017年度】

- ✓ 日本マイクロソフト等との協業によるクラウド総合エンジニアリングの取組
-約50件受注、約130件商談中
-実績: オフィスコミュニケーションのクラウド化、クラウドPBX、クラウド版ビデオ会議導入、ビジネスプロセス分析、NWアセスメント、音声認識等
- ✓ IoT分野
無電源センサネットワークソリューションによる、農業IoTをNTT東日本と連携し開始

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2,000名育成を1年前倒しで達成 (当初計画: 2018年末、3月末現在: 2,032名)

③日本マイクロソフトとのパートナーシップ

- ✓ 17.12 Microsoft365 Businessパートナー
- ✓ 17.12 Cloud Productivity Silverパートナー
- ✓ 17.12 Surface Hub認定販売リセラー
- ✓ MR P P (Mixed Reality Partner Program) 参画



④ネクストジェン社提携による新ソリューション提供

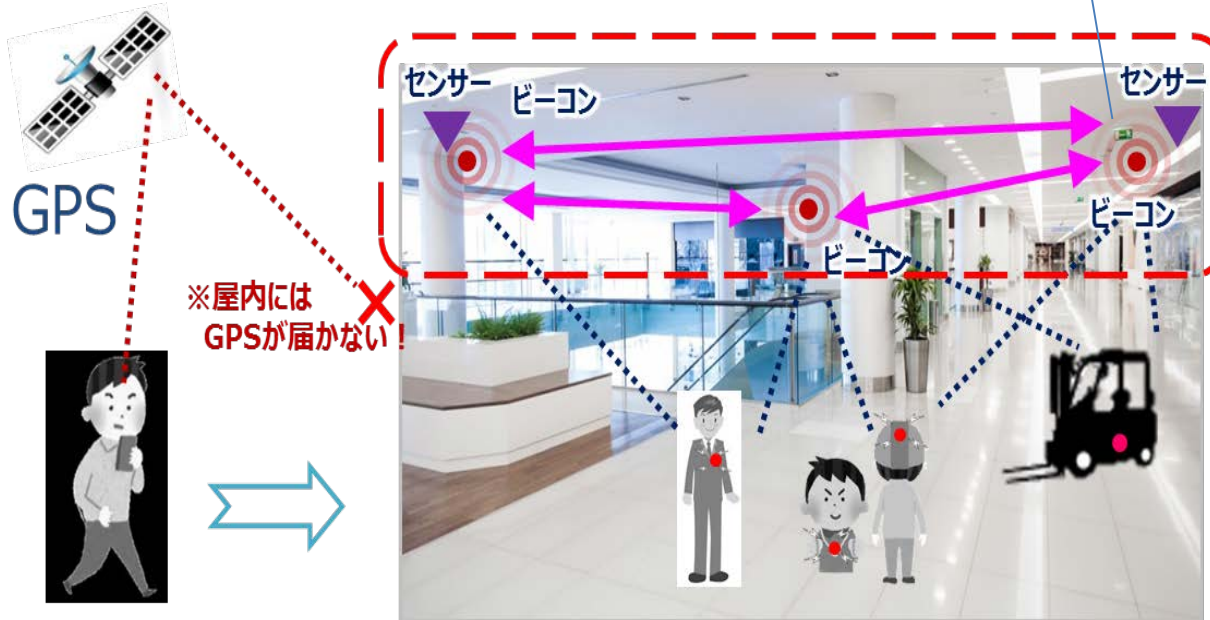
- ✓ 17.11 音声認識サービス (U3COGNI) を活用したソリューションの提供開始

※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

3. 2018年度計画

<参考> メッシュ型ビーコン



メッシュ型ビーコンのメリット
(屋内で簡単に“GPS空間”の
ようなものが作れる)

① 屋内でも位置がわかる(空間測位)

② センサ等の足回りになる

・温度センサ、人感センサ等

③ 高い冗長性

・一つのビーコンが壊れても他が代替する

EX Beacon

(バッテリー・センサスタック型)

EX Gateway

④ 設置が簡単

・配線が不要

EX Beacon

EX Tx

(ビーコンタグ型)

500円玉

[2018年3月時点]

利活用シーン

【導入中・導入確定】 12件 (工場・鉄道・オフィス・建設現場など)
【POC※】 実施中27件・計画中42件 (工場・オフィス・建設現場など)
【コンペ中】 5件 (メーカ, 不動産コンサル, 大規模オフィスなど)
【ソリューション】 EXOffice, 居場所わかる君 (PhoneAppli社)

※ P O C (Proof Of Concept) とは
... 概念実証

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>

建設現場・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

<働き方の見える化>

3. 2018年度計画

<参考> グローバルの取組み



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



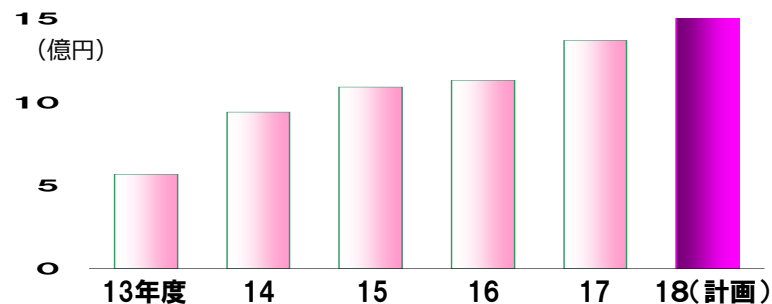
マニラ近郊に開設したトレーニングセンタ外観

2018年1月にタイに新合弁会社
EXEO ASIA 設立



名 称	EXEO ASIA COMPANY LIMITED
所 在 地	タイ王国 バンコク
事 業 内 容	ICTソリューション、通信設備ならびにIP・インターネットにかかわる企画、 営業、設計、施工、開発、販売および保守業務
資 本 金	6,000,000 タイバーツ
出 資 比 率	協和エクシオ 40%、ネットチャート社 9%、S.E.C.T.社 16%、 KDTs社 10%、Millennium Plus One社 25%
設立年月日	2018年1月3日

■ M Gエクシオの売上高推移



M G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12月現在、約850名の従業員が就業中>

フィリピン国内で、I C T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F T T Hトライアル

政府ODAを利用した各種案件をターゲット

- ・空港 I C T
- ・工業団地 I C T
- ・データセンタ I C T
- ・高速道路通信
- ・鉄道通信
- ・ICT事業投資

3. 2018年度計画

(9) 効率化施策(生産性の向上)

- ◆ 各種効率化施策は例年計画以上の効果を上げている
- ◆ 引き続きグループ全体で生産性向上、コスト改善および働き方改革を推進

利益改善効果

年度		2015	2016	2017	2018
改善額	目標	10億円	10億円	10億円	10億円 (累計116億円)
	実績	10億円 (累計80億円)	15億円 (累計95億円)	11億円 (累計106億円)	

注) 改善額は2010年度対比でのコスト削減額

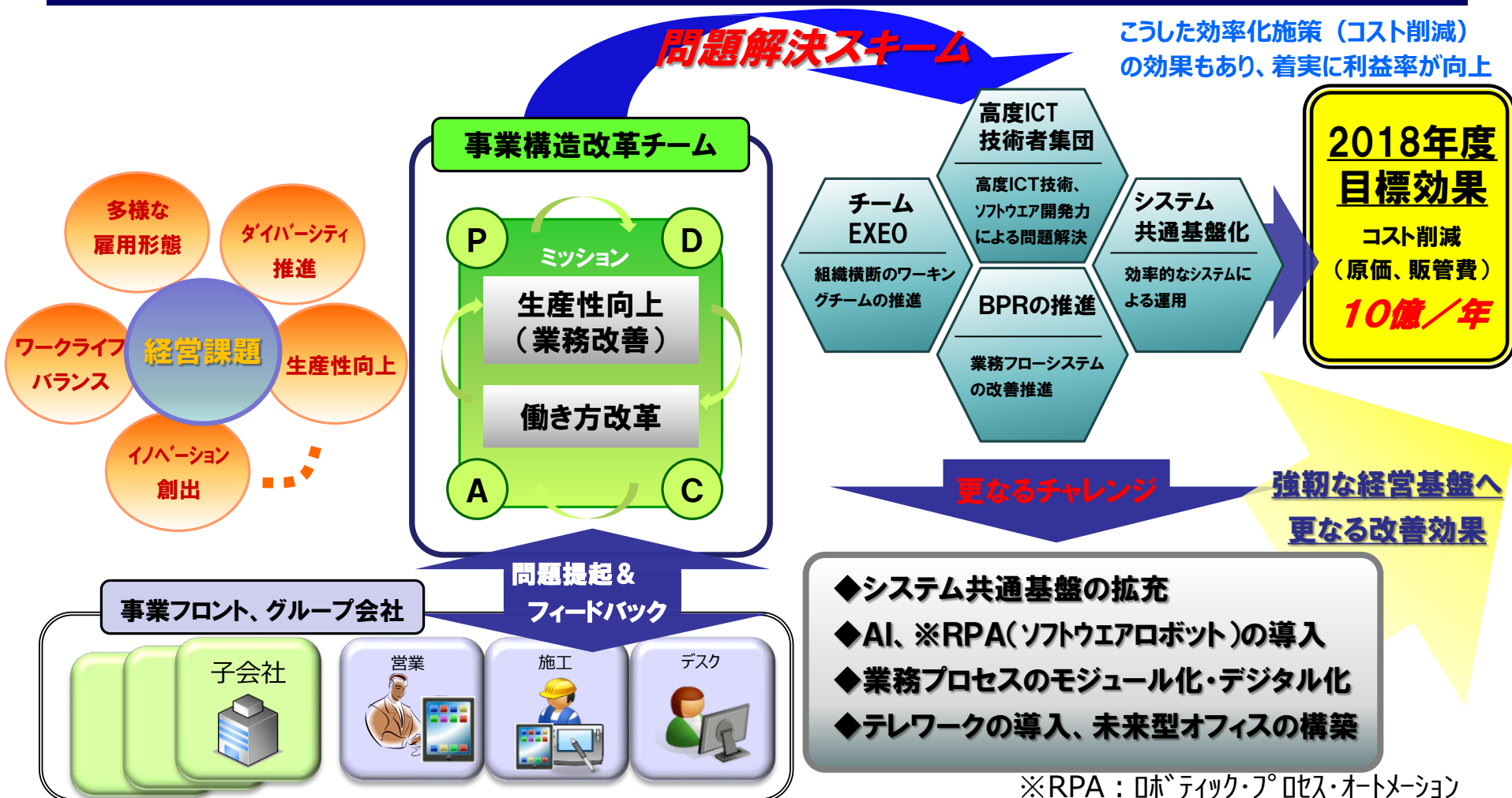
近年の主な施策

区分	施策	
効率化	◇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 ◇新テレワークスタイルの導入 ◇業務プロセスのモジュール化・デジタル化 ◇社内システムの共通基盤化、自動化(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 ◇シーキューブ、西部電気工業、日本電通と経営統合(2018.10予定)
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(7→1拠点) ◇湘南総合技術センタ(2→1拠点)
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)	◇5G工事に向けた施工体制の整備・強化 ◇当社OB等を組織横断的に再雇用(継続)

3. 2018年度計画

<参考> 事業構造改革の推進イメージ

◆ チームEXEO(グループ全体)で業務改善・働き方改革を実現・実行し、強靱な経営基盤への変革を推進



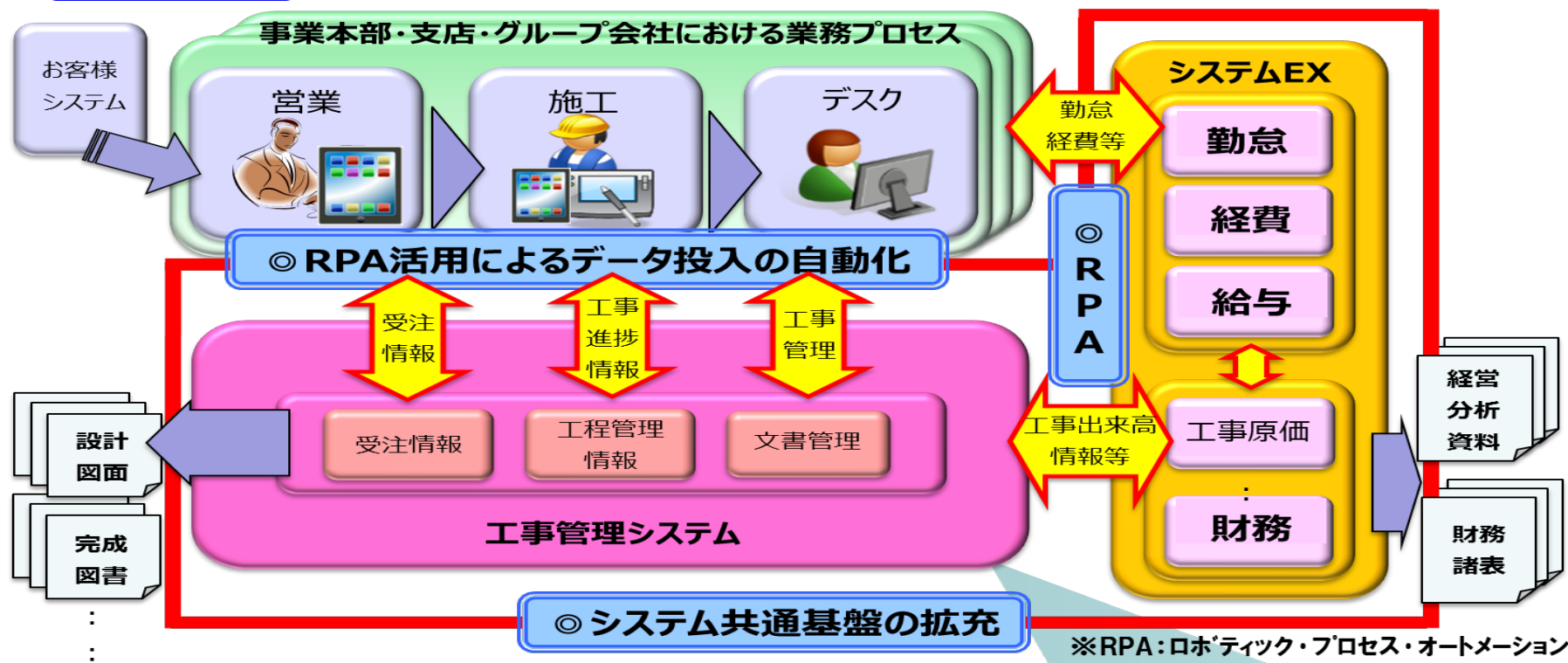
3. 2018年度計画

<参考> 改善施策例

◎システム共通基盤の拡充 ※RPAを活用したデータ投入の自動化

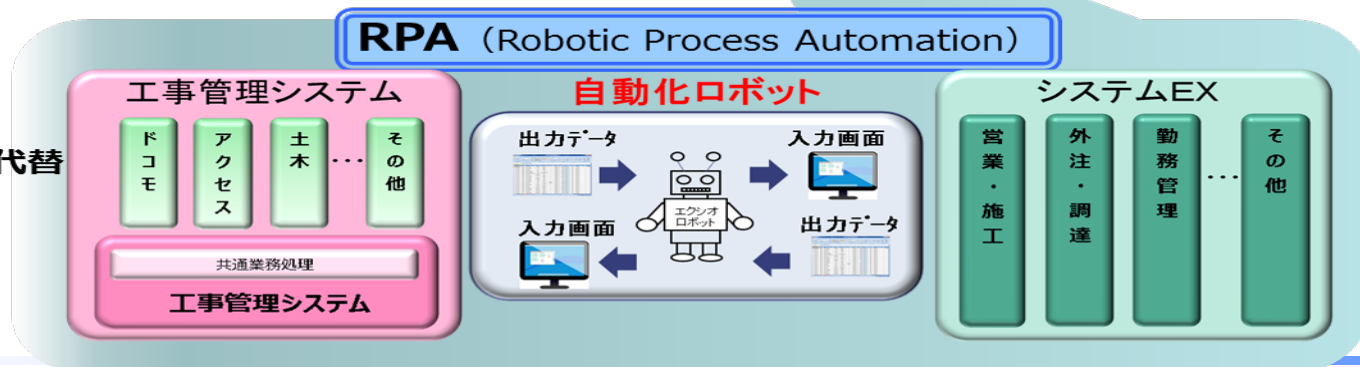
◎事業本部・支店・グループ会社の個別業務プロセスのモジュール化

目指す姿



※RPA: ロボティック・プロセス・オートメーション

- ・人の仕事をロボットで代替
- ・二重投入の削減
- ・データ投入ミス撲滅



4. 株主価値の向上

- (1) 株主還元の強化
- (2) 2018年度株主還元計画等

4. 株主価値の向上

(1) 株主還元の強化

- ◆ 配当水準は、DOE3%目途から3.5%目途に引き上げ、株主還元を強化
- ◆ 自己株式取得は、2018年度上半期に30億を上限として実施

■ 配当方針の変更概要 <DOE3%目途 → 3.5%目途>

変更理由

「強固な財務基盤と中長期的な成長シナリオに沿って、積極的かつ安定的な配当を継続する」としている従来からの基本方針を維持しつつ、今後の業績見通しや財務状況等を総合的に勘案し、株主の皆様に対するさらなる利益還元の充実を図る

2018年度年間配当と過去実績	項目	2014年度	2015年度 期末からDOE3%	2016年度 DOE3%	2017年度 DOE3%	2018年度予想	
						DOE3.5%	(参考:DOE3%)
	1株当たり年間配当	32円	38円	46円	50円	64円※	(55円※)
	年間配当総額	31.6億円	37.0億円	43.8億円	47.8億円	60.6億円※	(52.1億円※)
	配当性向	25.8%	30.2%	31.7%	26.4%	32.3%※	(29.3%※)

※ 2018年度年間配当予想には、経営統合の影響を加味していない

2018年度配当 : 64円 (中間:32円 / 期末:32円※)

※ ただし、経営統合後の期末配当については、2018年度第2四半期決算発表時に公表予定
(4社合計の自己資本積み上げ分が加味された期末配当となる)

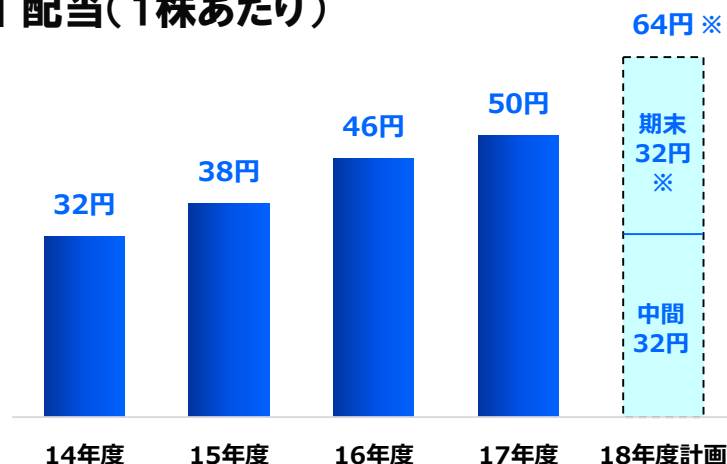
■ 自己株式取得の概要

- ① 取得理由 機動的な資本政策の遂行および資本効率の向上
- ② 取得総額 30億円 (上限)
- ③ 取得株式総数 120万株 (上限)
- ④ 取得期間 2018年5月10日 ~ 2018年9月30日

4. 株主価値の向上

(2) 2018年度株主還元計画等

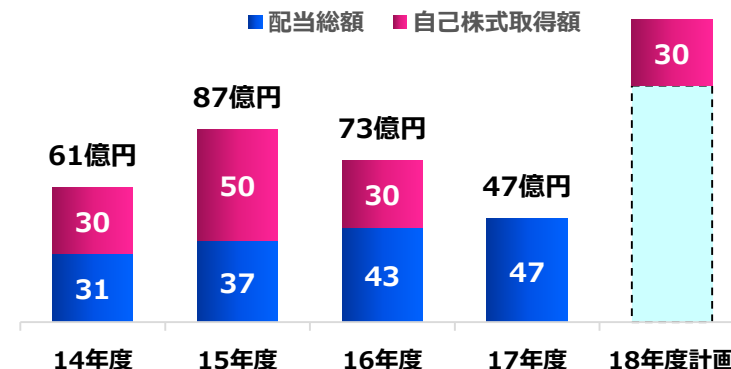
■ 配当(1株あたり)



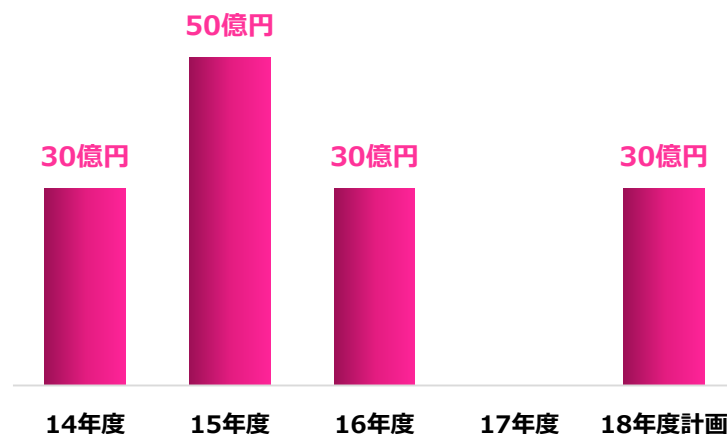
※ ただし、経営統合後の期末配当については、第2四半期決算発表時に公表予定
(4社合計の自己資本積み上げ分が加味された期末配当となる)

■ 総還元額(配当総額+自己株式取得総額)

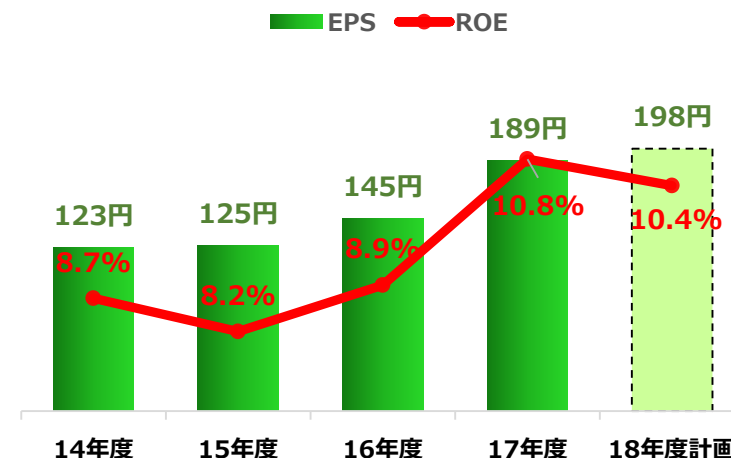
注) 自己株式取得は機動的に実施



■ 自己株式取得



■ EPS、ROE



5. トピックス

(1) 総務大臣の海外子会社ご視察

5. トピックス

(1) 総務大臣の海外子会社ご視察

◆ 野田聖子総務大臣が、フィリピン・マニラ近郊にある当社連結子会社のトレーニングセンターをご視察

■ 2018年1月に野田大臣が、当社の連結子会社 MG EXEO NETWORK, Inc. のマニラ近郊にある、昨年5月に開所したトレーニングセンターをご訪問され、現地技術者の訓練模様をご視察



左からMG EXEO会長:マイケル・タントコ、野田大臣、
当社社長:小園文典、MG EXEO社長:松田栄一



現地社員の訓練の様子をご視察

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

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。