

2018年度（2019年3月期） 第2四半期 決算説明会

2018年11月8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. 2018年度 第2四半期業績	… 2	4. 株主価値の向上	… 31
(1) 概況	… 3	(1) 株主還元施策（期末配当予想の修正等）	… 32
(2) 受注高	… 4	(2) 2018年度株主還元計画等	… 33
(3) 売上高	… 5		
(4) 営業利益	… 7	5. ESGの取組み	… 34
(5) キャッシュフロー	… 9	(1) 主な取組み	… 35
2. 2018年度 通期見通し	… 11	6. トピックス	… 36
(1) 経営統合に伴う通期計画の修正	… 12	(1) 株式会社コーケンを完全子会社化	… 37
(2) NTTグループ（アクセス、ネットワーク）	… 13	(2) シンガポールのLAEグループを	
(3) NTTグループ（モバイル）	… 14	完全子会社化予定	… 38
(4) NCC	… 15		
(5) 都市インフラ	… 17		
(6) システムソリューション	… 20		
(7) 効率化施策（生産性の向上）	… 26		
3. M&A戦略	… 28		
(1) 狙いと成長イメージ	… 29		
(2) 事業領域別の展開イメージ	… 30		

1. 2018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. 2018年度 第2四半期業績



(1) 概況

- ◆ 都市インフラの受注が特に好調で受注高・売上高は前期比・計画比ともに増
- ◆ 売上高は過去最高を更新したが、販管費の増加等により営業利益は前期比減

■ 業績（連結）

（単位：億円）

	18.3期(17年度)		19.3期(18年度)			
	第2四半期 累計期間 A	通 期 B	第2四半期累計期間			
			計 画 C	実 績 D	前期比 D/A	計画比 D/C
受 注 高	1,611	3,250	1,530	1,747	108%	114%
売 上 高	1,249	3,126	1,280	1,328	106%	104%
売 上 総 利 益	(13.8%) 172	(13.9%) 433	(13.4%) 172	(13.3%) 177	103%	103%
販 管 費	(6.6%) 83	(5.7%) 177	(7.0%) 90	(6.9%) 91	110%	102%
営 業 利 益	(7.1%) 89	(8.2%) 256	(6.4%) 82	(6.4%) 85	96%	104%
経 常 利 益	(7.8%) 97	(8.5%) 264	(6.6%) 85	(6.7%) 89	92%	105%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	(5.1%) 63	(5.8%) 179	(4.5%) 57	(4.4%) 58	93%	104%

1. 2018年度 第2四半期業績

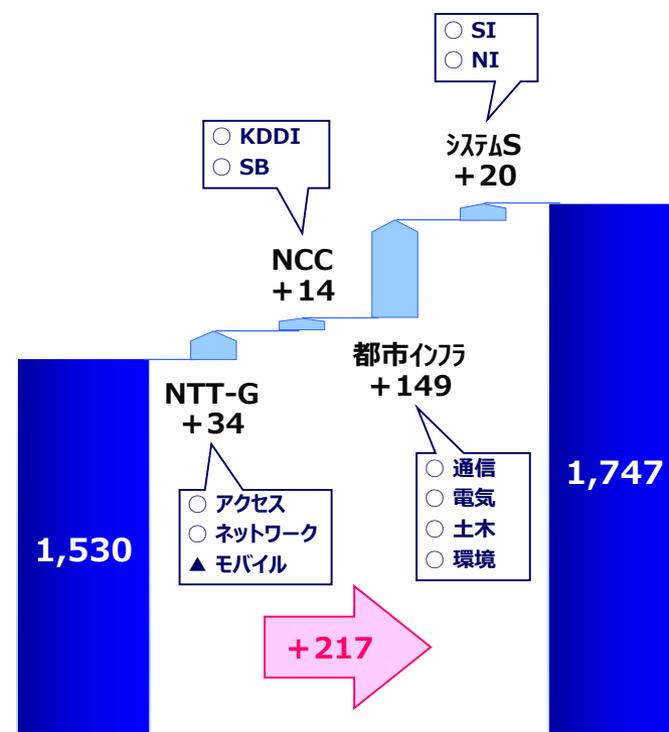
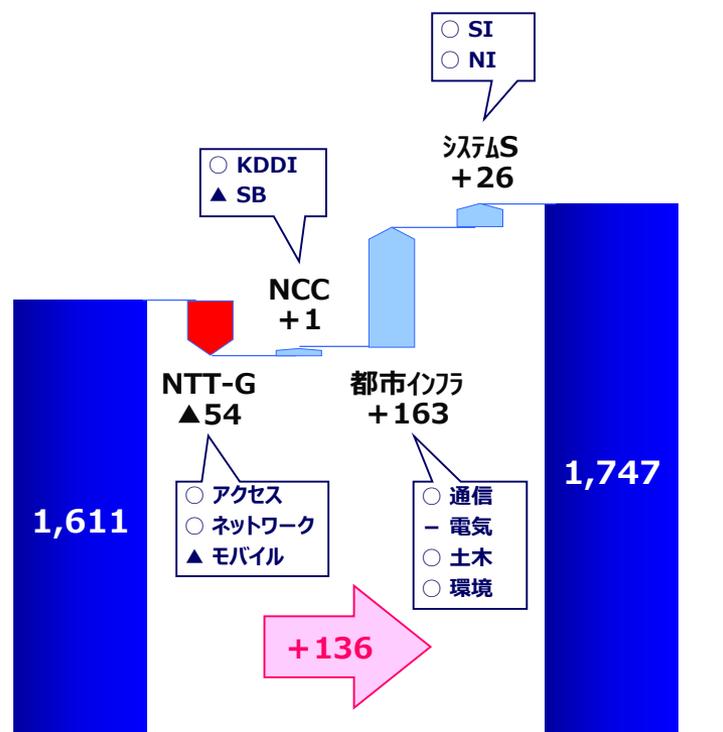
(2) 受注高

- ◆ NTTモバイルは前期比減だが、都市インフラが特に好調で全体で前期比増
- ◆ NTTモバイル以外は順調、かつ都市インフラが特に好調で計画比増

■ 前期比 (連結)

■ 計画比 (連結)

(単位：億円)



17年度2Q実績

18年度2Q実績

18年度2Q計画

18年度2Q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. 2018年度 第2四半期業績

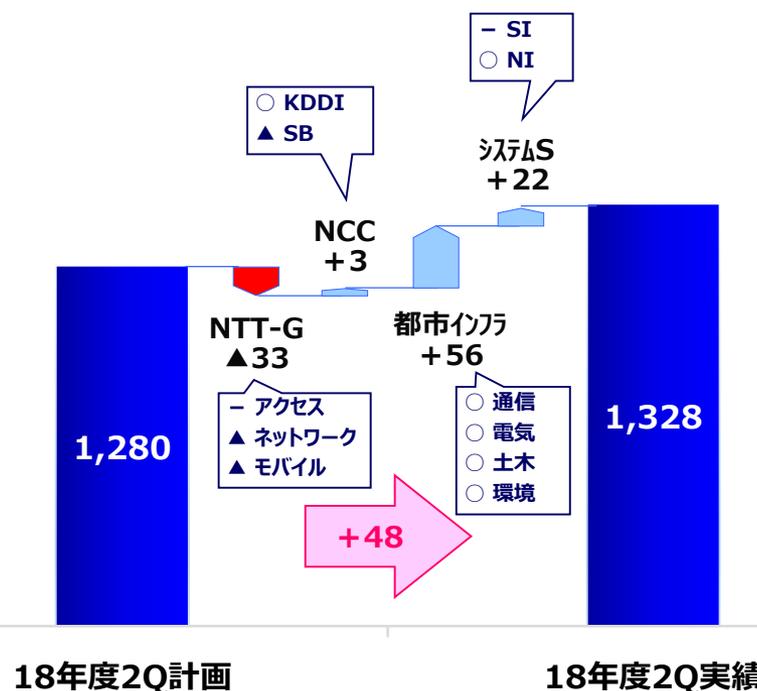
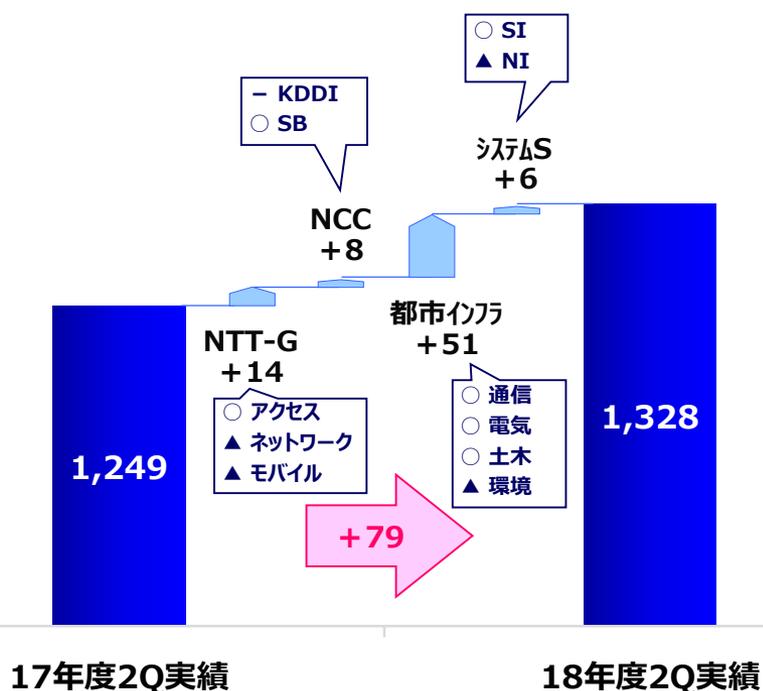
(3) 売上高

- ◆ 各セグメントの豊富な繰越工事を消化し前期比増
- ◆ NTTネット,モバイルは工期延伸で遅れがあるが都市インフラの受注が好調で計画比増

■ 前期比 (連結)

■ 計画比 (連結)

(単位: 億円)



○ : 増要因 ▲ : 減要因 - : 増減なし

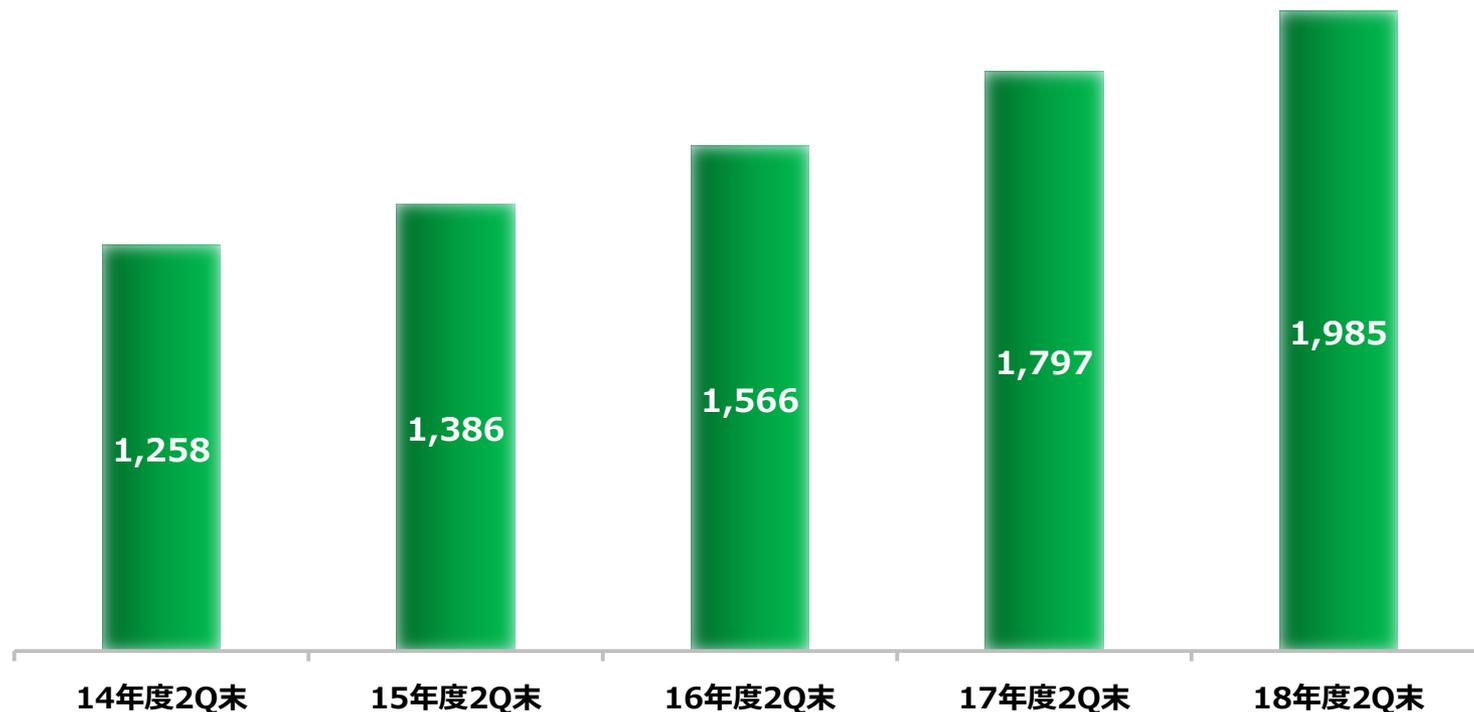
(注) 億円未満は切り捨てています。

＜参考＞ 繰越工事の状況

◆ 繰越工事は増加し、過去最高

■ 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。

1. 2018年度 第2四半期業績

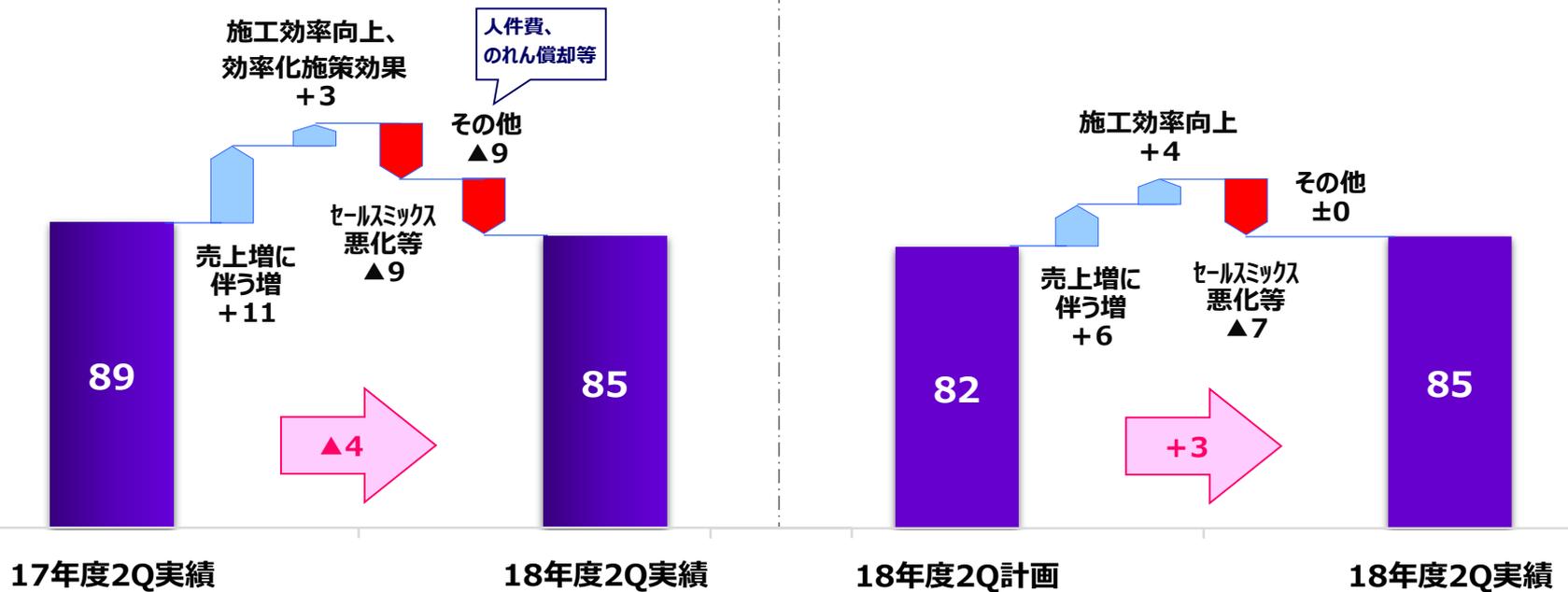
(4) 営業利益

◆ 販管費の増加等により前期比減も、売上高の増加により計画比増

■ 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. 2018年度 第2四半期業績

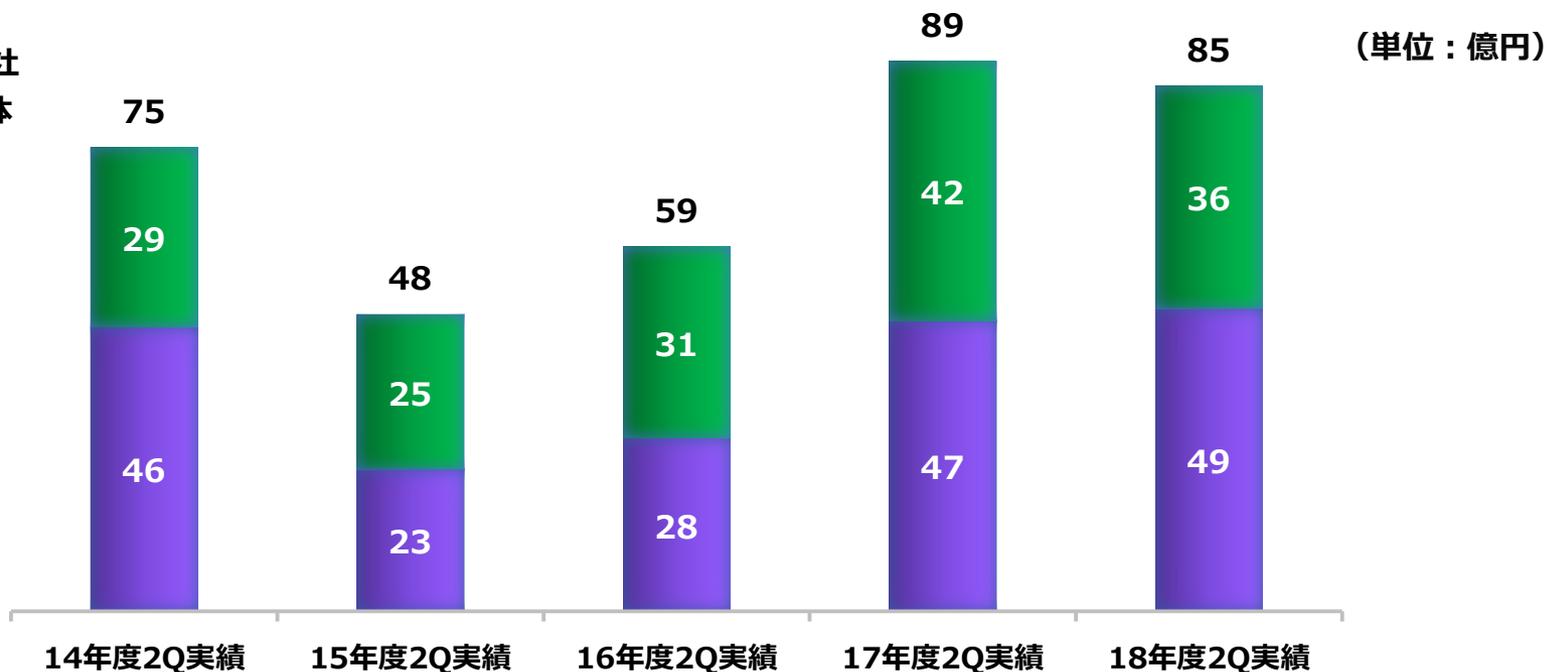
＜参考＞ グループ会社の利益推移

◆ グループ会社の利益は減少したが引き続き連単倍率は高水準

■ 営業利益の過去5年間の推移（連・単）

(連単倍率) (1.6) (2.1) (2.1) (1.9) (1.8)

■ グループ会社
■ エクシオ単体



(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. 2018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。18年度2QにM&Aを実施したことにより投資CFは増加

■ キャッシュフロー（連結）

（単位：億円）

	15年度	16年度	17年度		18年度
			2Q	通期	2Q
期首手持資金	242	160	152	152	303
営業CF	53	155	173	248	156
投資CF	▲139	▲60	▲14	▲45	▲95
財務CF	3	▲102	▲23	▲51	▲53
期末手持資金	160	152	287	303	311

（注）億円未満は切り捨てています。

1. 2018年度 第2四半期業績



＜参考＞ 西日本統合3社の業績

◆ 3社の18年度2Q業績も概ね好調

■ 業績（各社連結）

（単位：億円）

	18.3期(17年度)				19.3期(18年度)			
	第2四半期累計期間				第2四半期累計期間			
	シーキューブ	西部電気工業	日本電通	3社単純合計	シーキューブ	西部電気工業	日本電通	3社単純合計
受注高	295	258	186	740	308	293	163	764
売上高	260	243	165	669	288	229	154	672
売上総利益	(11.3%) 29	(8.1%) 19	(13.1%) 21	(10.6%) 70	(11.5%) 33	(7.3%) 16	(15.2%) 23	(10.9%) 73
販管費	(7.7%) 20	(5.5%) 13	(11.2%) 18	(7.8%) 52	(7.7%) 22	(5.7%) 13	(11.5%) 17	(7.9%) 53
営業利益	(3.6%) 9	(2.6%) 6	(1.8%) 3	(2.8%) 18	(3.8%) 11	(1.6%) 3	(3.6%) 5	(3.0%) 20
経常利益	(4.0%) 10	(3.2%) 7	(2.4%) 3	(3.3%) 22	(4.2%) 12	(2.3%) 5	(4.3%) 6	(3.6%) 24
親会社株主に帰属する 四半期純利益	(2.2%) 5	(1.7%) 4	(1.4%) 2	(1.8%) 12	(2.4%) 6	(1.2%) 2	(2.7%) 4	(2.1%) 13

2. 2018年度 通期見通し

- (1) 経営統合に伴う通期計画の修正
- (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) 効率化施策 (生産性の向上)

2. 2018年度 通期見通し

(1) 経営統合に伴う通期計画の修正

- ◆ 10/1付でシーキューブ、西部電気工業、日本電通との経営統合を実施
- ◆ 通期の売上高等は大幅増となるが、営業利益率は低下する見込み

■ 修正後の業績概況（連結）

（単位：億円）

	18.3期(17年度)		19.3期(18年度)				
	第2四半期 累計期間	通 期	第2四半期累計期間		通 期		
			計 画	実 績	計 画 (従来)	計 画 (修正後)	増減
	A	B	C	D	E	F	F-E
受 注 高	1,611	3,250	1,530	1,747	3,400	4,150	+750
売 上 高	1,249	3,126	1,280	1,328	3,350	4,200	+850
売 上 総 利 益	(13.8%) 172	(13.9%) 433	(13.4%) 172	(13.3%) 177	(13.9%) 465	(13.3%) 560	(▲0.6P) +95
販 管 費	(6.6%) 83	(5.7%) 177	(7.0%) 90	(6.9%) 91	(5.7%) 190	(5.8%) 245	(+0.1P) +55
営 業 利 益	(7.1%) 89	(8.2%) 256	(6.4%) 82	(6.4%) 85	(8.2%) 275	(7.5%) 315	(▲0.7P) +40
経 常 利 益	(7.8%) 97	(8.5%) 264	(6.6%) 85	(6.7%) 89	(8.4%) 281	(7.7%) 325	(▲0.7P) +44
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	(5.1%) 63	(5.8%) 179	(4.5%) 57	(4.4%) 58	(5.6%) 188	(10.0%) 420	(+4.4P) +232

2. 2018年度通期見通し

(2) NTTグループ° (アクセス、ネットワーク)

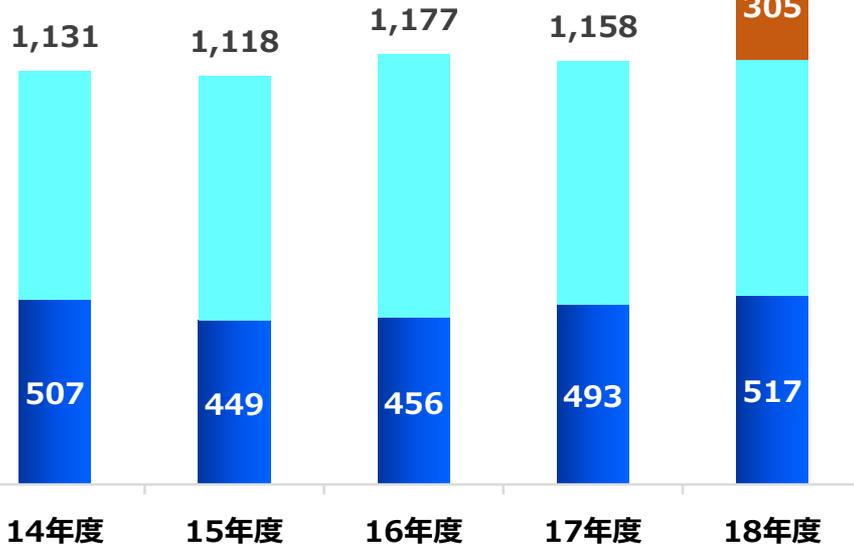
- ◆ 光開通工事の伸びにやや鈍化傾向が出てきたものの堅調に推移
- ◆ NTT東西は2023年1月末でADSLサービスを終了すると発表。今後光化投資に期待

■ NTTグループ° (固定系) の売上高推移 (連結)

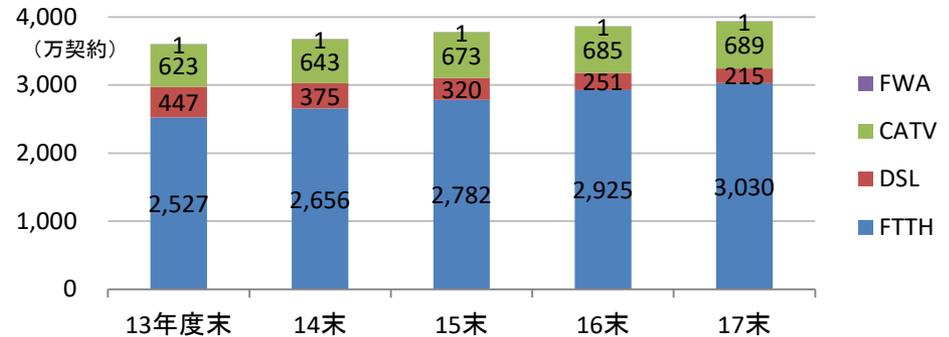
(単位：億円)

■ 2Q実績 ■ 下期旧当分 ■ 下期3社等加算分

(修正計画)

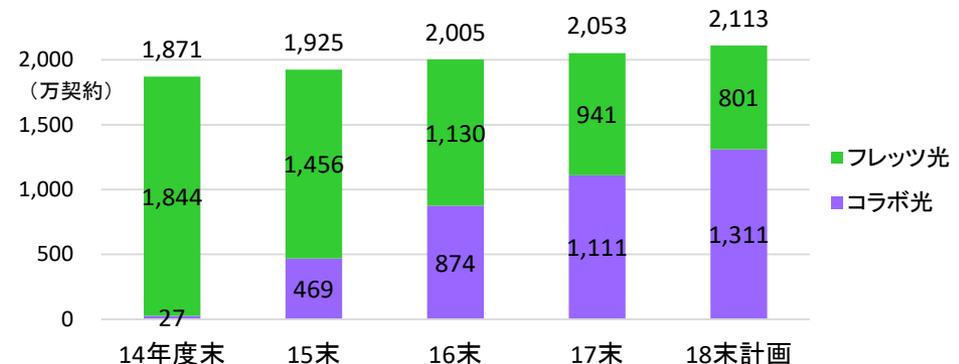


■ 固定系ブロードバンドの契約数



注) FWA: Fixed Wireless Access (出所: 総務省平成30年情報通信白書より当社作成)

■ NTTグループ°の固定ブロードバンド契約数



(出所: NTT発表資料より当社作成)

2. 2018年度通期見通し

(3) NTTグループ° (モバイル)

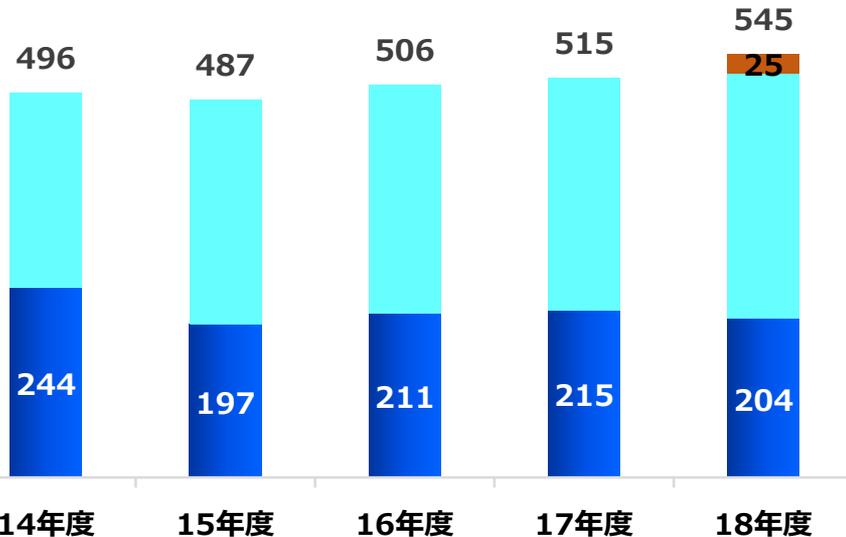
- ◆ 2Qまでの受注はやや低調だが、豊富な手持ち4G無線基地局工事の完成を促進
- ◆ 5G工事の受注に向けた施工体制の整備・強化を実施中

■ NTTグループ° (モバイル) の売上高推移 (連結)

(単位：億円)

■ 2Q実績 ■ 下期旧当社分 ■ 下期3社等加算分

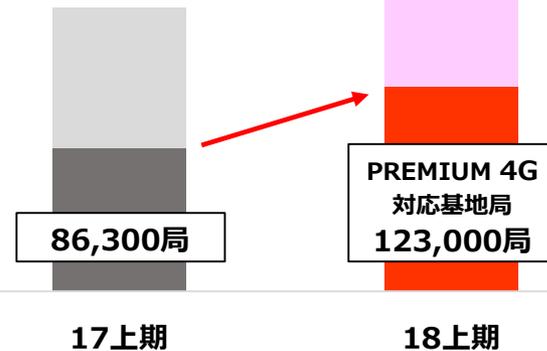
(修正計画)



■ NTTドコモのLTE基地局数

170,900 局 (17上期) → 193,800 局 (18上期)

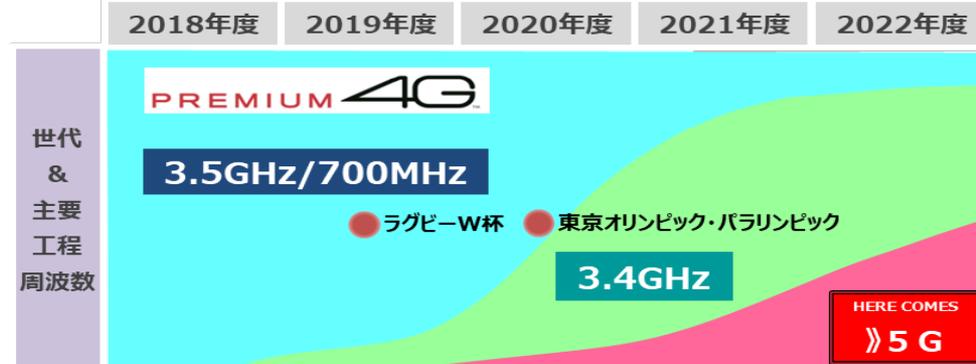
(出所：ドコモ発表資料より当社作成)



PREMIUM 4G
国内最速

ダウンロード アップロード
1,288Mbps 131Mbps

■ NTTドコモの主要工程イメージ (当社想定)



2. 2018年度通期見通し

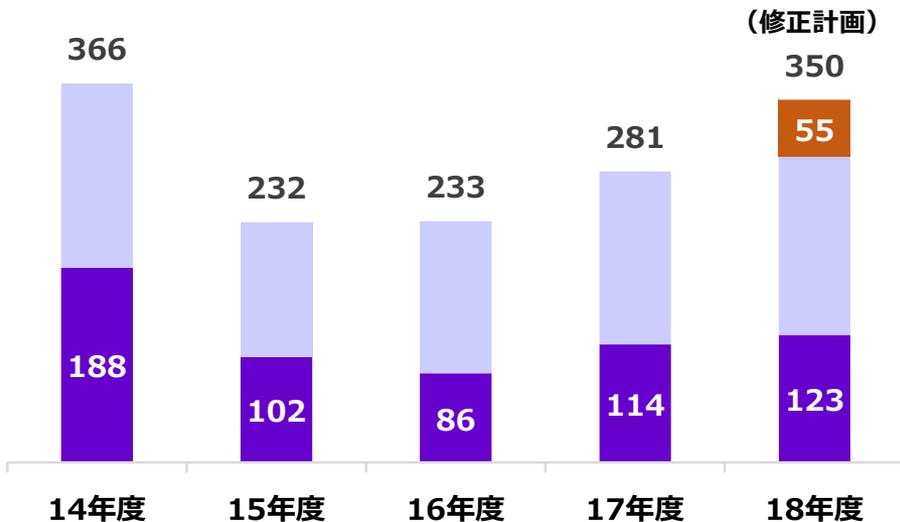
(4) NCC

- ◆ 2017年度から受注高、売上高ともに回復基調
- ◆ 3Q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）

(単位：億円)

■ 2Q実績 ■ 下期旧当分 ■ 下期3社等加算分



■ 4G新周波数1.7G、3.4G基地局の開設計画数

KDDI
28,660局

2019年3月末サービスイン
2025年度末までの開設計画局数

ソフトバンク
23,167局

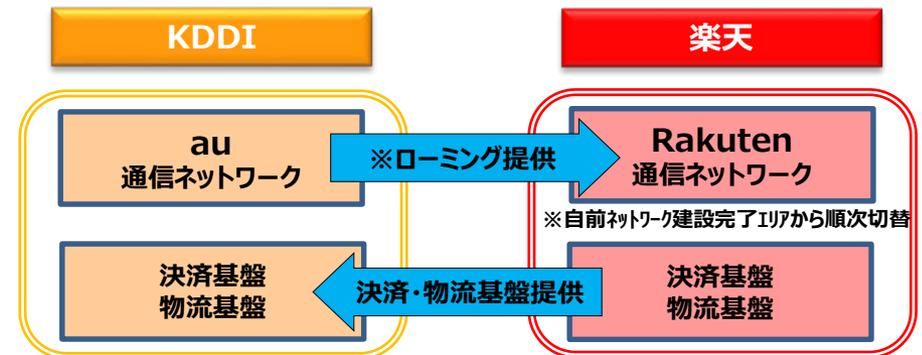
2020年3月末サービスイン
2022年度末までの開設計画局数

楽天
27,397局

2019年10月サービスイン
2025年度末までの開設計画局数

(出所：総務省総合通信基盤局資料より当社作成)

■ KDDIと楽天が提携を発表



(出所：KDDI発表資料より当社作成)

2. 2018年度通期見通し

<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)

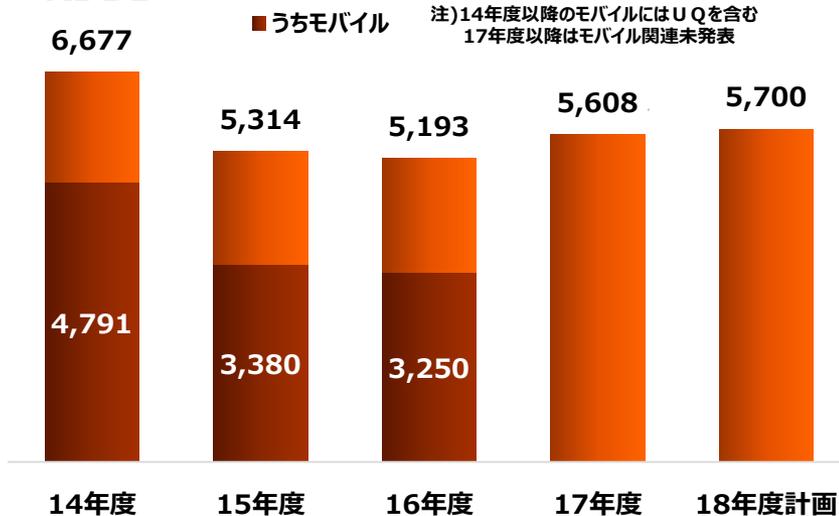
■ NTT東西



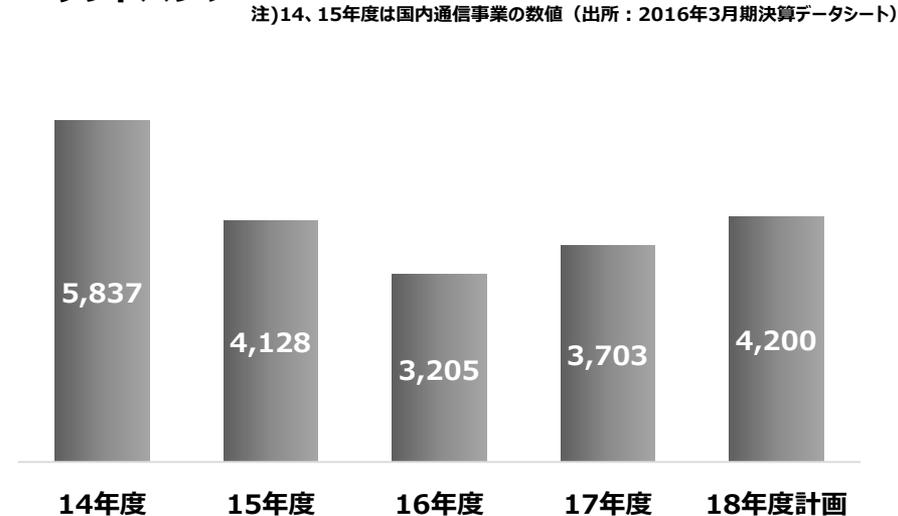
■ NTTドコモ



■ KDDI



■ ソフトバンク



2. 2018年度通期見通し

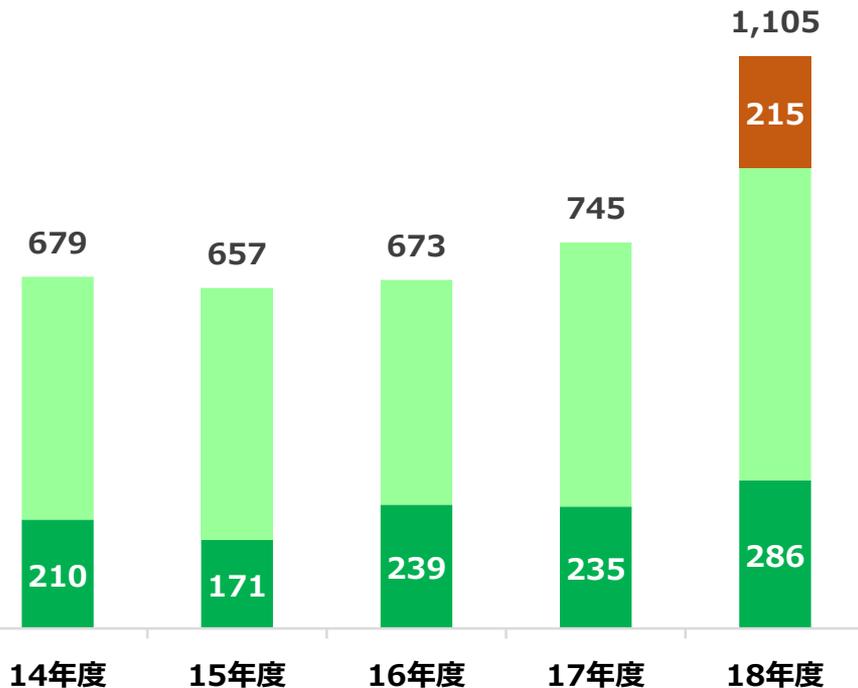
(5) 都市インフラ

- ◆ 700MHzテレビ受信対策工事は前倒し受注もあり好調
- ◆ セグメント全般的に受注が好調なことから、通期売上高の上振れも期待

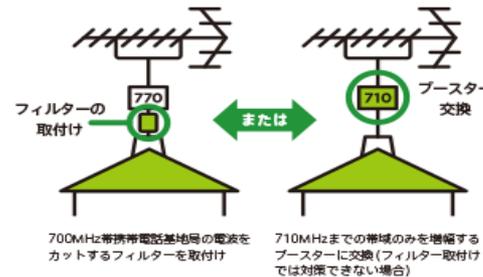
■ 都市インフラの売上高推移（連結）

(単位：億円)

■ 2Q実績 ■ 下期旧当社分 ■ 下期3社等加算分 (修正計画)



■ 700MHzテレビ受信対策工事



当社施工エリア
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)

■ 無電柱化事業

(出所：国土交通省発表資料より当社作成)

国土交通省が発表した無電柱化推進計画（2018年4月発表）

- ◆ 推進計画の期間 2018年度～2020年度までの3年間
- ◆ 推進目標 注) ④以外の()内は現在の無電柱化率 → 目標無電柱化率
 - ① 防災（都市部緊急輸送道路 34% ⇒ 42%）
 - ② 安全・円滑な交通確保（15% ⇒ 51%）
 - ③ 景観形成・観光振興（37% ⇒ 79%）
 - ④ オリンピック・パラリンピック関連（92% ⇒ 完了）電線共同溝整備率

以上の目標を達成するためには、約1,400Kmの無電柱化が必要

2. 2018年度通期見通し

<参考> 都市インフラ事業のその他の主要工事

注) 受注実績に経営統合した3社の実績は含まない

(1) 電気設備工事



受注実績

(単位：億円)

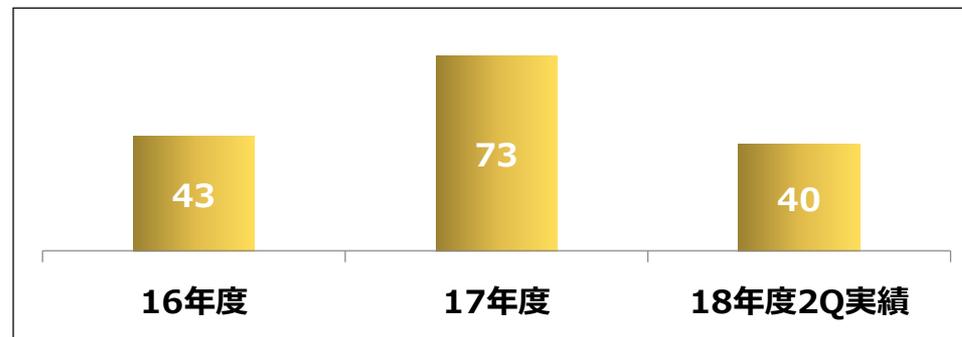


【18年度受注トピックス】

注) 上記写真は別物件

2018.6 大阪府内の大型DCビル電気電力設備工事 約13億

(2) 太陽光発電施設建設工事



【18年度受注トピックス】

注) 上記写真は別物件

2018.9 鹿児島県内のメガソーラー建設工事 約33億

2. 2018年度通期見通し

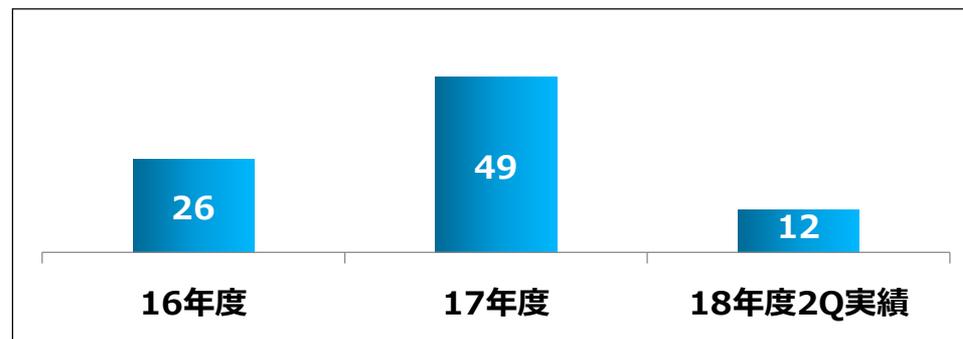
<参考> 都市インフラ事業のその他の主要工事

(3) 高速道路通信工事

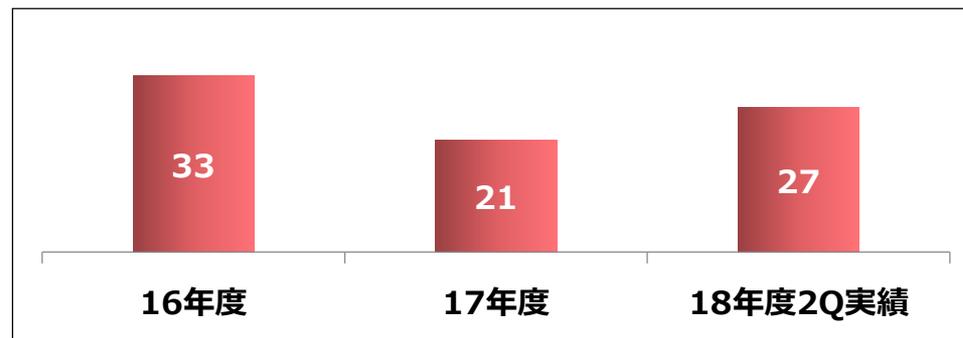


受注実績

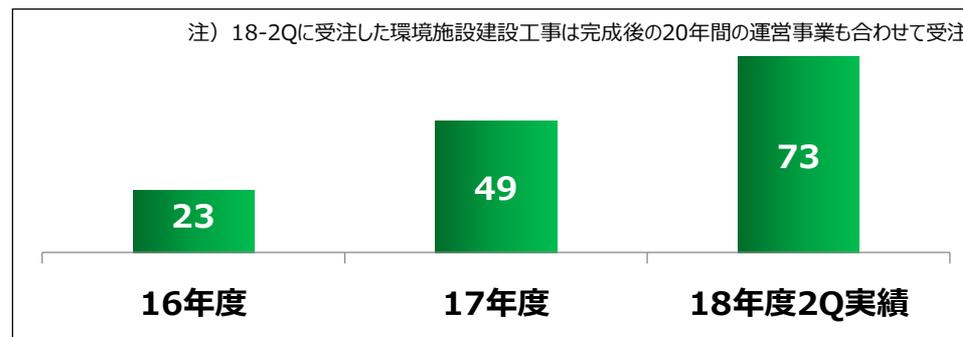
(単位：億円)



(4) 防災行政無線工事



(5) 環境プラント建設、運営



2. 2018年度通期見通し

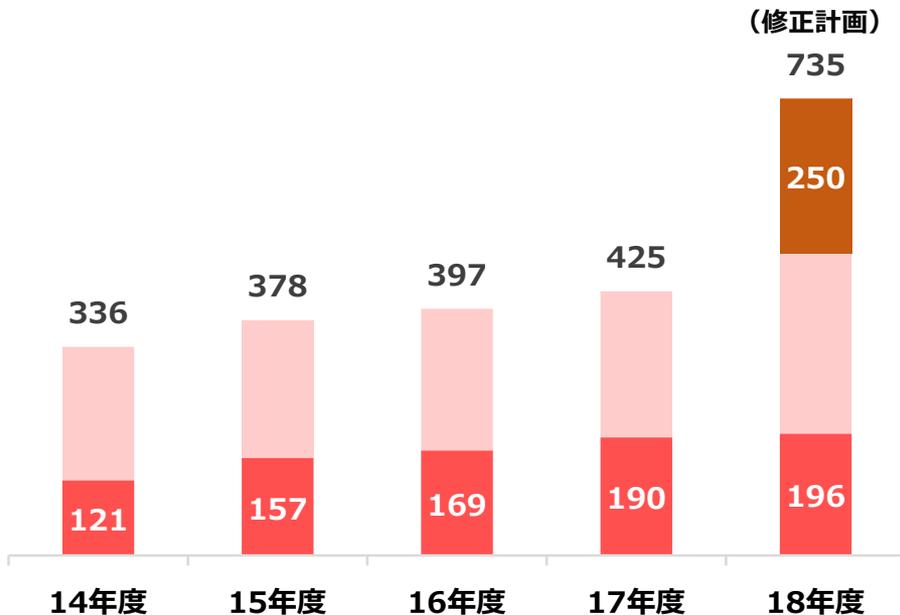
(6) システムソリューション

- ◆ 各ソリューションをRPAやクラウドなど最先端技術と融合させ付加価値拡大
- ◆ 新エネルギーやジオなど新ソリューションの拡大に引き続き注力

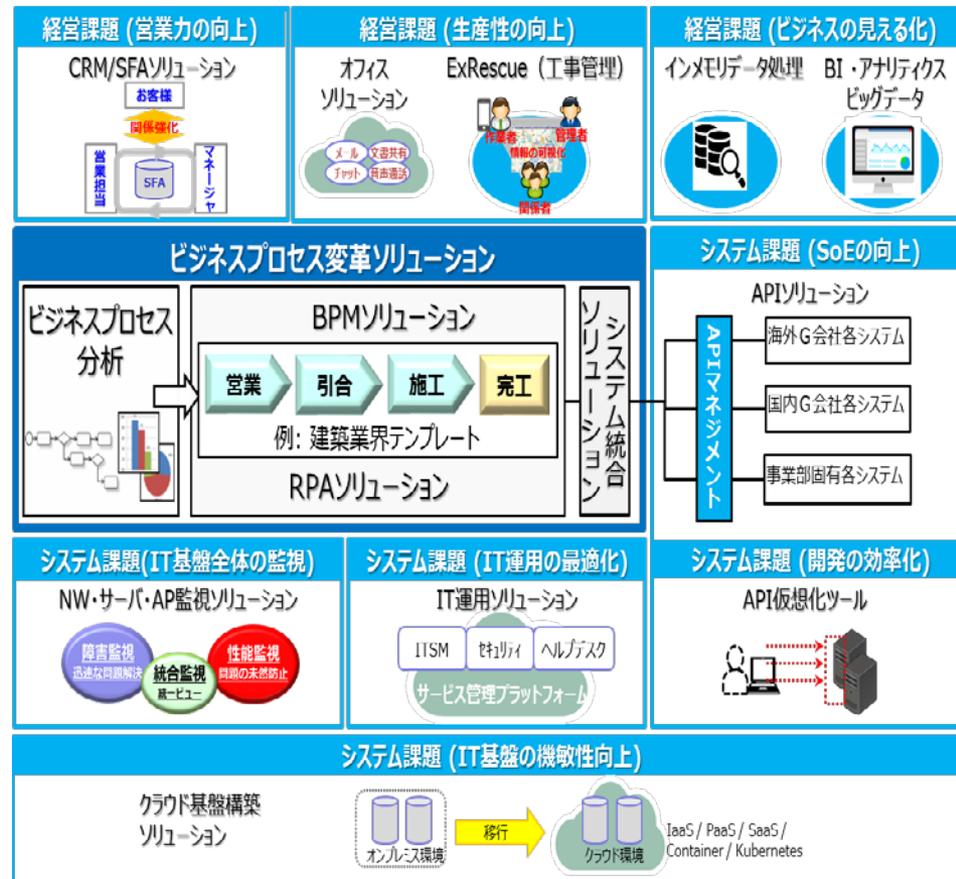
■ システムソリューションの売上高推移 (連結)

(単位：億円)

■ 2Q実績 ■ 下期旧当社分 ■ 下期3社等加算分

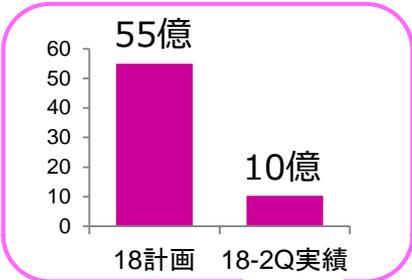


■ ソリューションマップ (付加価値拡大構想)



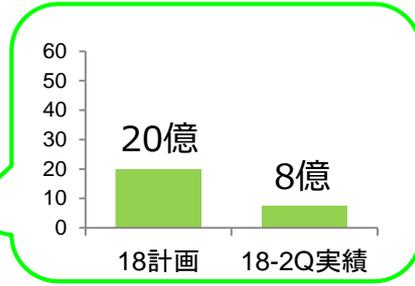
2. 2018年度通期見通し

<参考> 新ソリューションの受注実績・今後の取組み



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

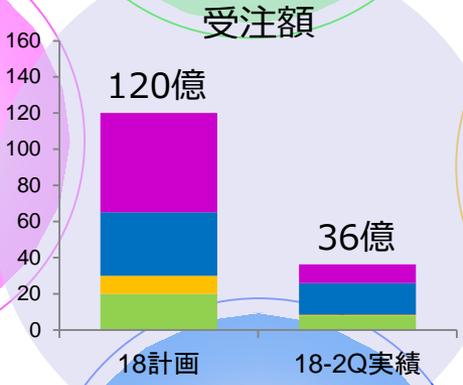


エナジービューアー、サバイバル電源、新電力向けユーティリティクラウド、HEMSなど

フィリピン事業、タイ事業参画（合併会社エクシオアジア設立）

グローバル

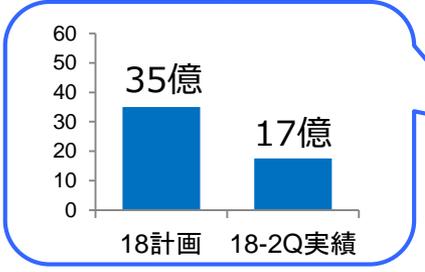
- ・ 国際プロジェクト
- ・ 国際事業投資等



ジオソリューション分野

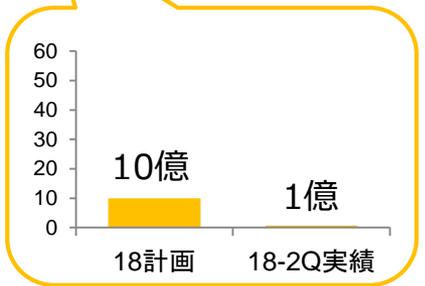
- ・ ビーコン（屋内測位インフラ/センサーネットワーク）
- ・ ガイドアプリ（観光・防災）

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



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、Phone Appli社業務提携

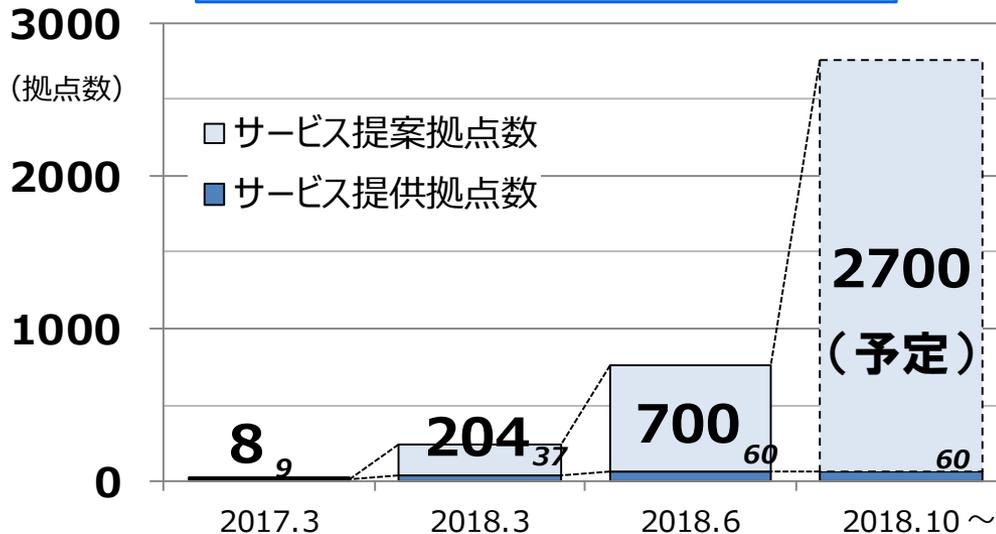
車庫証明電子化システム

2. 2018年度通期見通し

<参考> Energy Viewer (エナジービューア)

- 空調の遠隔自動制御により電力量削減を行う「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**
- 約60箇所のPoCを実施。ホームセンタ、ドラッグストア、衣料品販売店、カーディーラ等で**平均18%の空調電力量削減**を実現。また、**3年未満でサービス利用料を回収可能なビジネスモデル**を確立。その成果が認められ、テプ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
- PoCの結果が高く評価され、ミドルBが**大規模営業活動の具体的プラン**を立案。今秋より活動開始予定(**約2000拠点**)
- 蓄積されたビッグデータ分析を行い、制御の自動最適化に取り組み中

サービス提供・提案拠点数の推移



省エネ大賞の表彰式後の小園社長とテプコカスタマーサービス(株)の長崎社長

2. 2018年度通期見通し

<参考> クラウド総合エンジニアリング ※

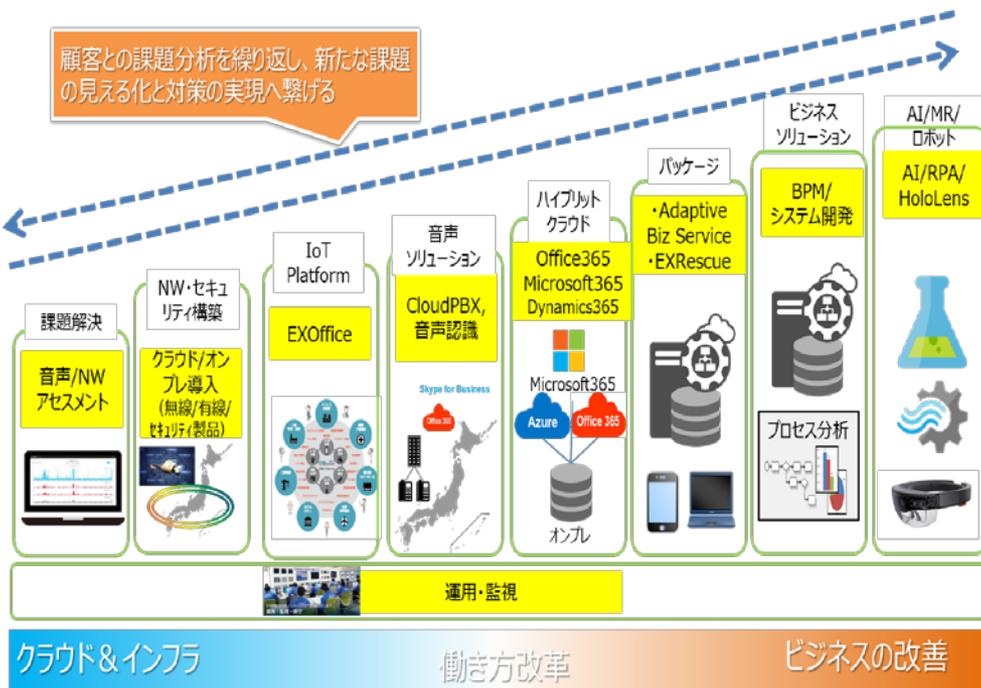
ソリューションラインナップ拡大→音声認識、AI、RPA、ハイブリッドクラウド等

◆ 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【2018年度4月～9月末】

- ✓ 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み
 - 受注：約58件、5.6億、商談中 48件、31.4億
 - 実績：マイクロソフト Office365/Azureを利用したコミュニケーション変革クラウド導入に伴うネットワーク・セキュリティ更改、経営改革支援、クラウドPBX導入支援（PBX更改、音声認識）
- ✓IoT分野
 - 日本国内複数の通信キャリアと、農業IoT・工場IoTソリューションにおける連携を開始。

②日本マイクロソフトとのパートナーシップ

- ✓ 18.6 日本初 Microsoft Teams向け電話システム接続サービス構築支援を提供開始
- ✓ 18.7 Microsoft Mixed Realityパートナー認定取得
- ✓ 18.8 Microsoft Japan Partner Conference出展

③ネクストジェン社、提携による新ソリューション提供

- ✓ 18.5 音声認識ソリューションを提供開始（ネクストジェン VOTEXシリーズ）



クラウド総合エンジニアリングの受注実績等の推移

※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

2. 2018年度通期見通し

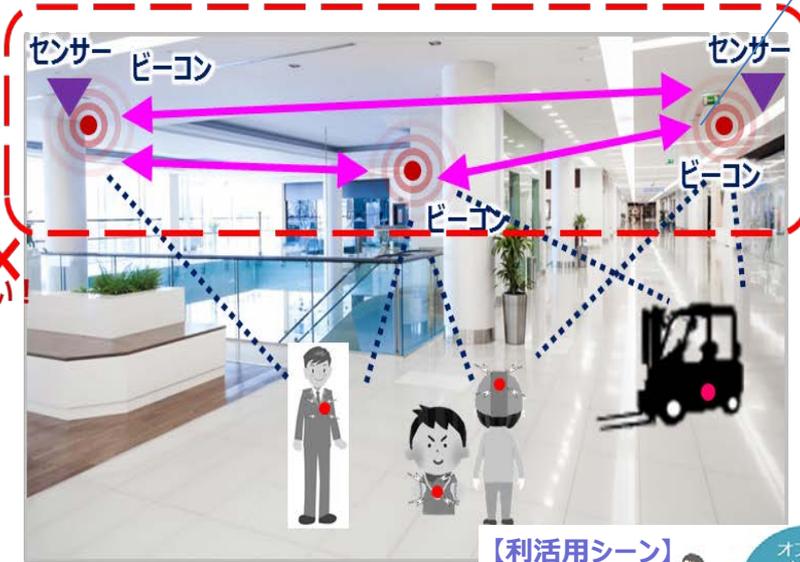
<参考> メッシュ型ビーコン(新たなIoTインフラ)

クラウド

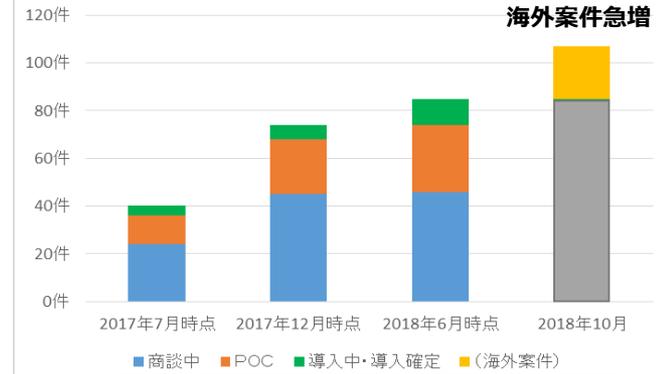


GPS

※屋内にはGPSが届かない!



Bluetooth Meshの製品化 (国内最先端)



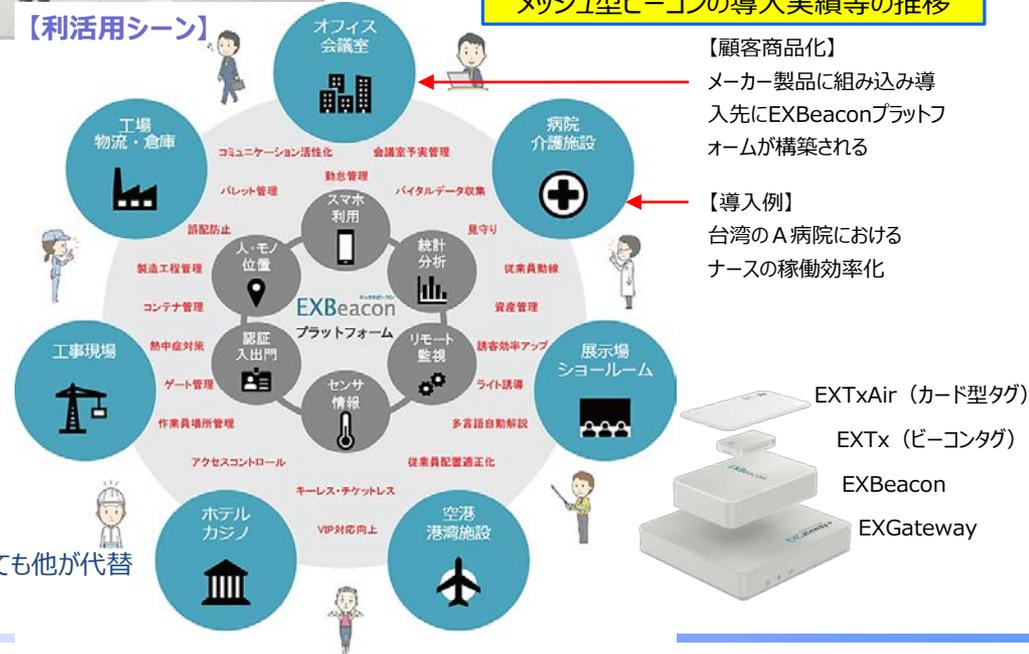
メッシュ型ビーコンの導入実績等の推移

【利活用シーン】

「EXBeacon」は 3つのサービスを同時に提供

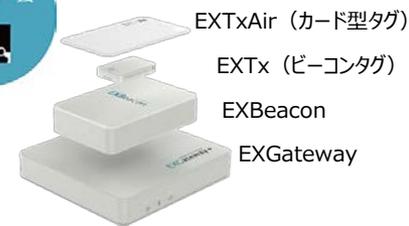


- ①高い冗長性：1つのビーコンが壊れても他が代替
- ②設置が簡単：配線が不要



【顧客商品化】
メーカー製品に組み込み導入先にEXBeaconプラットフォームが構築される

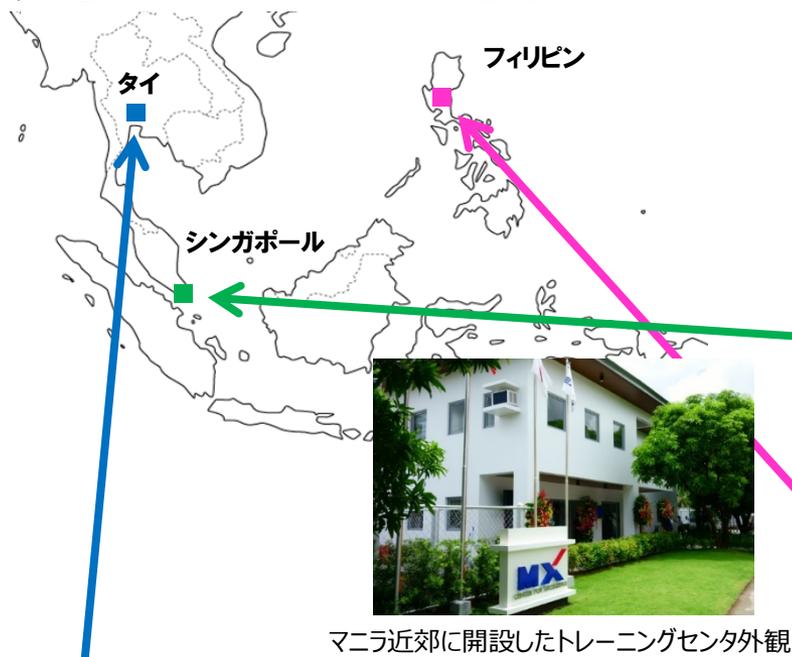
【導入例】
台湾のA病院におけるナースの稼働効率化



A社様 工場内の導入写真

2. 2018年度通期見通し

<参考> グローバルの取組み



東南アジアにおける 事業基盤を整備

- ・フィリピン
- ・タイ
- ・シンガポール



- ・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

2018年10月にシンガポールの電気・総合設備工事会社 Leng Aik Engineering Pte Ltd (LAEグループ) の全株式を取得

所在地	シンガポール
事業内容	電気設備工事（強電～弱電） 総合設備工事（空調、衛生、防火防災等）
資本金	150万SGD
従業員数	約260名
設立年月日	1999年9月6日



2018年1月にタイに新合併会社 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	6百万 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%、KDT社 10%、Millennium Plus One社 25%
設立年月日	2018年1月3日

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～完了

<お知らせ> 2017年4月にベトナムのACOM社と、同社が同国に設立するIBS事業新会社の株式購入契約を締結しておりましたが、その後ベトナムにおけるIBS事業環境に変化があったことから、両者合意のもと2018年9月に株式購入契約の解約合意書を締結いたしました

2. 2018年度通期見通し

(7) 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)	2Q実績 2億円

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

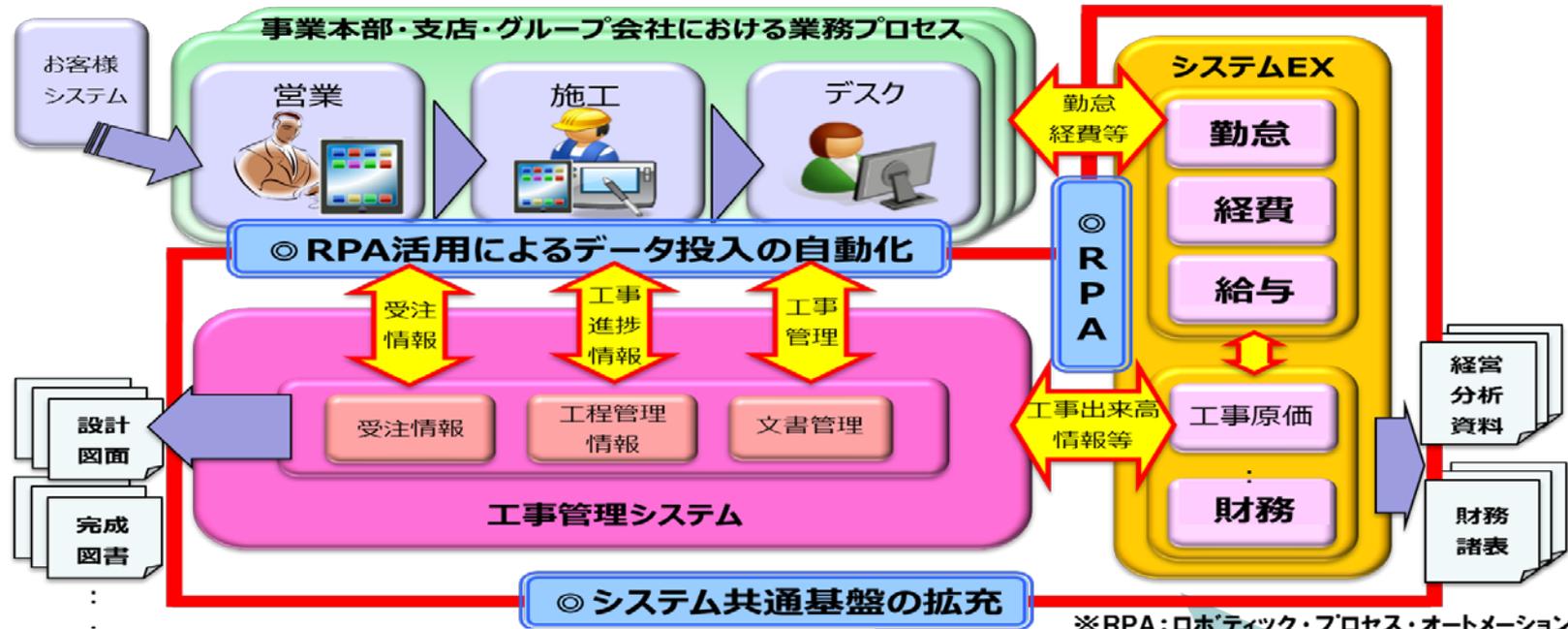
区分	施策		
効率化	<ul style="list-style-type: none"> ◇アクセス・ネットワーク・土木施工体制見直し ◇監査・MS業務のグループ一元化 ◇組織横断のシステム統合 	<ul style="list-style-type: none"> ◇シェアード会社業務委託拡大 ◇アクセス関東エリアのグループ内再編 ◇BPRによる業務フロー・システム改善 	<ul style="list-style-type: none"> ◇新テレワークスタイルの導入 ◇各組織、子会社へのRPAの導入 ◇社内システムの共通基盤化、自動化（継続）
グループ再編	<ul style="list-style-type: none"> ◇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 	<ul style="list-style-type: none"> ◇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 	<ul style="list-style-type: none"> ◇シーキューブ、西部電気工業、日本電通と経営統合
拠点統合	<ul style="list-style-type: none"> ◇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） 	<ul style="list-style-type: none"> ◇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	<ul style="list-style-type: none"> ◇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） 		<ul style="list-style-type: none"> ◇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）

2. 2018年度通期見通し

＜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

＜RPA導入状況＞ 2018年10月時点

当 社：2事業本部・4支店に導入済

子会社：10社に導入済

2018年度末までに、さらに当社5事業本部・3支店、子会社8社に導入予定

RPA (Robotic Process Automation)



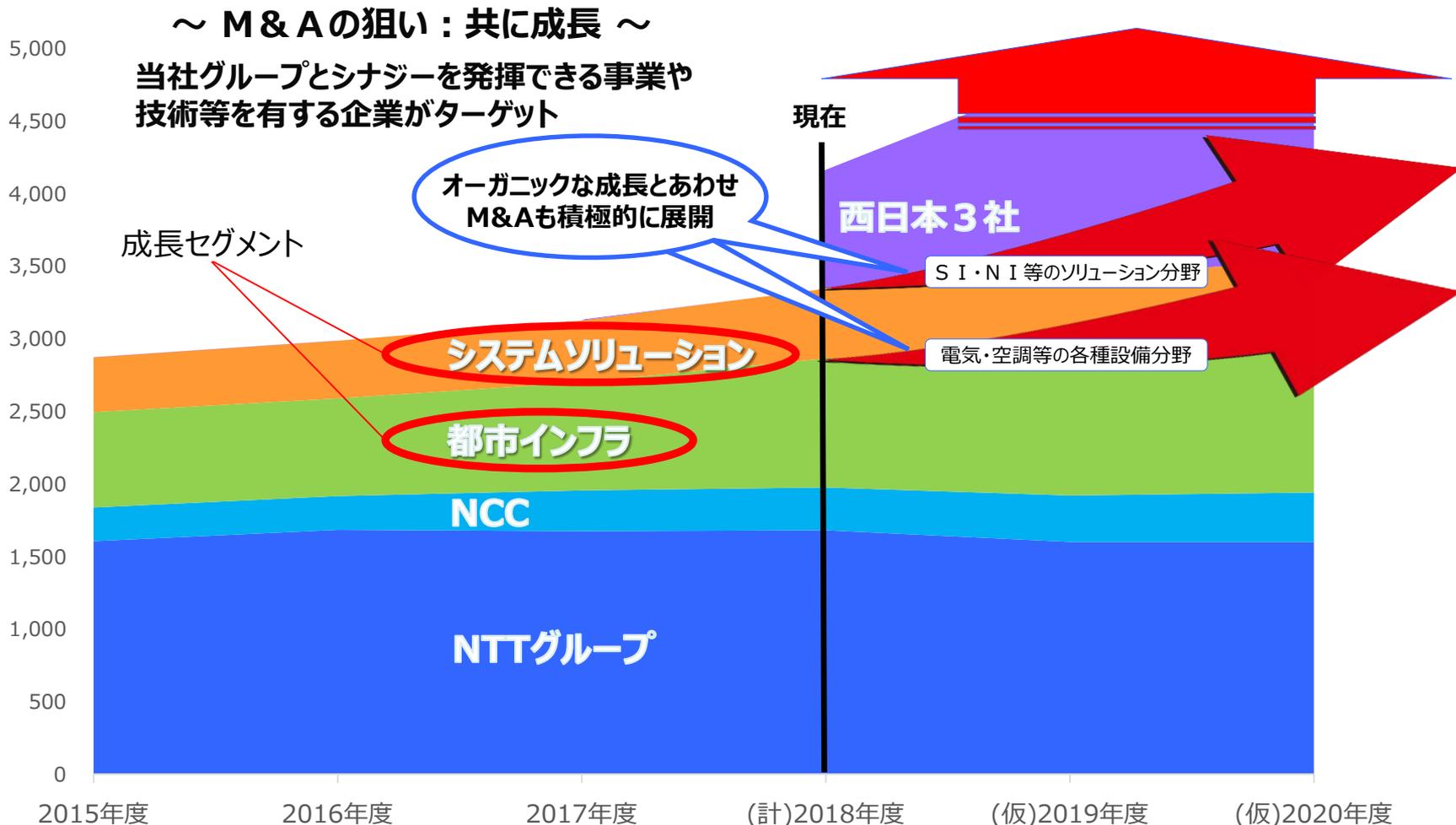
3. M&A戦略

- (1) 狙いと成長イメージ
- (2) 事業領域別の展開イメージ

(1) 狙いと成長イメージ

売上高5,000億円を目指し、更なる成長ステージへ

(単位：億円)



(2) 事業領域別の展開イメージ

エンジニアリングソリューション
(都市インフラ)

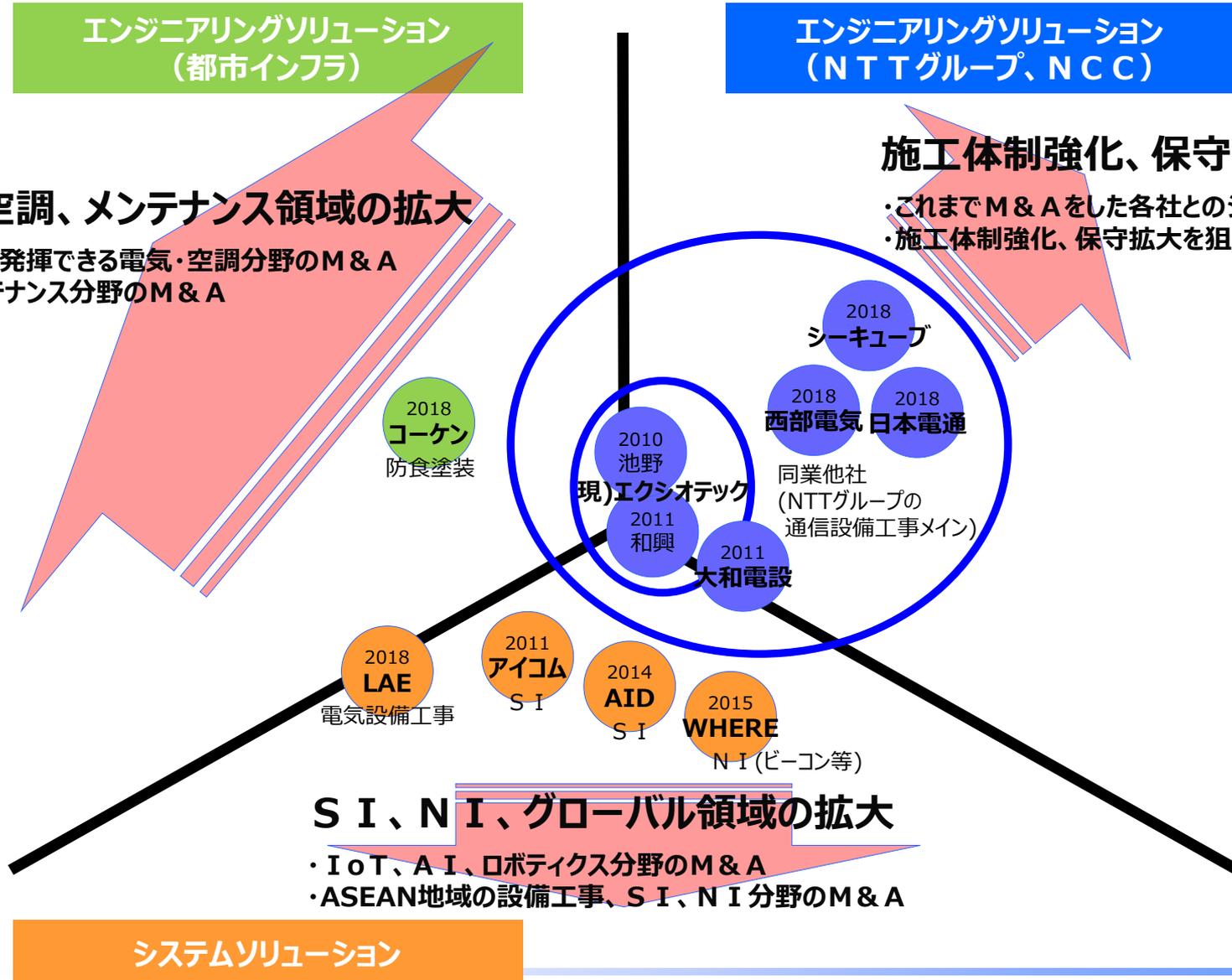
エンジニアリングソリューション
(NTTグループ、NCC)

電気・空調、メンテナンス領域の拡大

- ・シナジーを発揮できる電気・空調分野のM&A
- ・設備メンテナンス分野のM&A

施工体制強化、保守領域の拡大

- ・これまでM&Aをした各社とのシナジー発揮
- ・施工体制強化、保守拡大を狙ったM&A



S I、N I、グローバル領域の拡大

- ・IoT、AI、ロボティクス分野のM&A
- ・ASEAN地域の設備工事、S I、N I分野のM&A

システムソリューション

4. 株主価値の向上

- (1) 株主還元施策（期末配当予想の修正等）
- (2) 2018年度株主還元計画等

4. 株主価値の向上

(1) 株主還元施策（期末配当予想の修正等）

- ◆ 2018年度配当からDOE3%目途から3.5%目途に引き上げ、株主還元を強化
- ◆ 期末配当予想を従来の32円から38円に修正（統合3社分の自己資本を加味）

■ 期末配当予想を38円に修正

修正
概要

2018年10月1日付でシーキューブ株式会社、西部電気工業株式会社、日本電通株式会社と経営統合したことから、3社の自己資本を加算しDOE3.5%に基づき再計算の上、期末配当予想を修正

2018年度 年間配当予想と 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	
						従来DOE3.5%	修正後DOE3.5%
	1株当たり年間配当	32円	38円	46円	50円	64円	70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	73.3億円
	配当性向	25.8%	30.2%	31.7%	26.4%	32.3%	※33.7%

※経営統合に伴う特別利益(負のれん)を差し引いて計算

2018年度 年間配当予想 : 70円 (中間: 32円 / 期末: 38円)

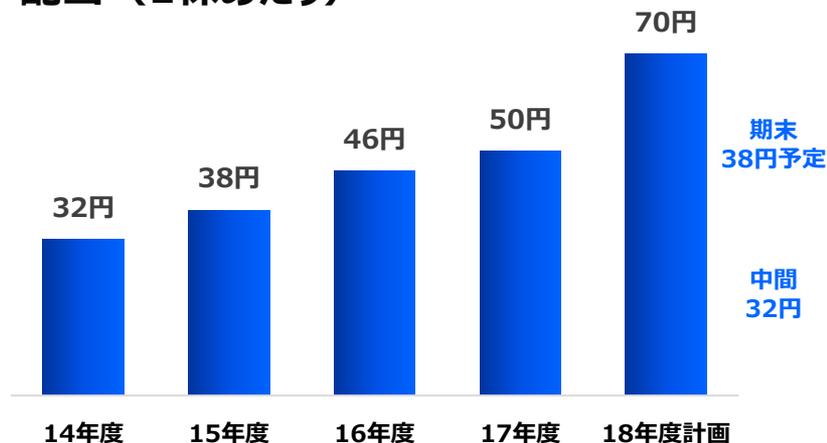
■ 2018年度上半期に実施した自己株式取得の概要

- 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 2,999,734,683円
- ③ 取得株式総数 1,007,900株
- ④ 取得期間 2018年5月10日 ~ 2018年9月20日

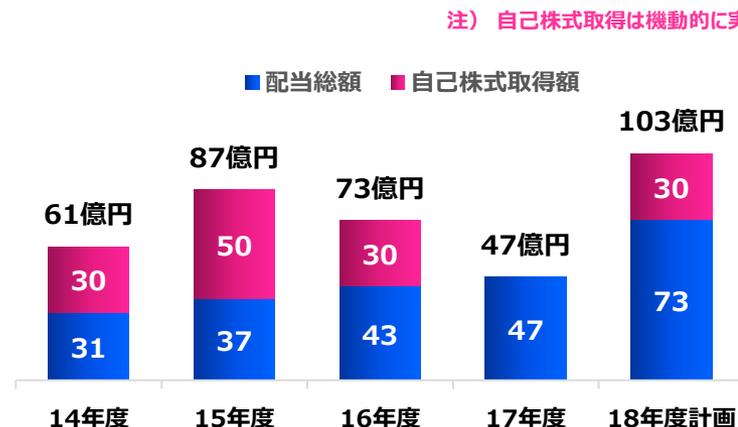
4. 株主価値の向上

(2) 2018年度株主還元計画等

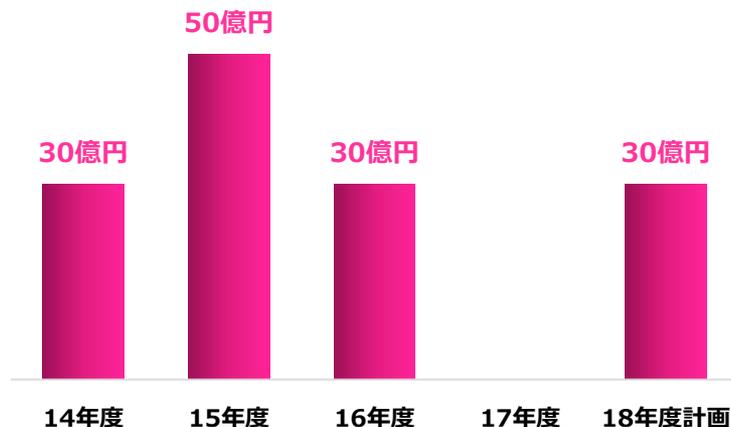
■ 配当（1株あたり）



■ 総還元額（配当総額 + 自己株式取得総額）

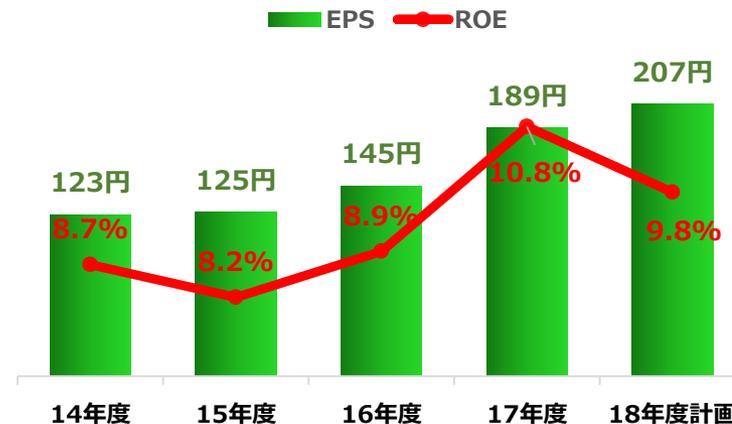


■ 自己株式取得



■ EPS、ROE

注) EPSとROEは経営統合に伴う特別利益(負のれん)を差し引いて計算



5. ESGの取り組み

(1) 主な取り組み

5. ESGの取り組み

(1) 主な取り組み

E 環境

- ・ CO₂排出量の低減 ⇒ 電力・ガソリン使用量の前年度比1%削減
- ・ グリーンエネルギーの利用、森林保護 ⇒ 太陽光発電事業、エクシオの森林など
- ・ グリーン調達の推進 ⇒ エコ製品購入率70%以上

～「エクシオの森林」活動～

当社は、創立50周年を契機に、地球温暖化防止と地域社会への貢献を強く意識し、現在全国5か所で地域の森林管理局と分収育林契約※を結んでいます。それぞれを「エクシオの森林」と名付け、国有林の保全と社員および家族の親睦を目的として活動しています

※伐採しないことを前提とした国有林の保全活動契約

当社株式は、「MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ指数」に採用されています
(2018年6月現在)

※DS：ダイバーシティ、WLB：ワーク・ライフ・バランス



S 社会

- ・ DS、WLB※の推進 ⇒ 女性新卒採用比率25%以上、総労働時間短縮など
- ・ 安全・品質の確保 ⇒ 重大事故0件/年、品質理念の徹底・継続教育など
- ・ 社会・地域への貢献 ⇒ 自然災害時の復旧・復興対応、地域清掃活動など

当社株式は、「MSCI日本株女性活躍指数(WIN)」に採用されています
(2018年6月現在)

G ガバナンス

- ・ コーポレートガバナンスの強化 ⇒ 内部統制委員会の開催、ガイドライン見直しなど
- ・ コンプライアンスの徹底 ⇒ 委員会・研修の開催、内部通報制度の利用促進など
- ・ リスクマネジメントの適切管理 ⇒ 業務プロセスリスクの特定、BCP強化など

6. トピックス

- (1) 株式会社コーケンを完全子会社化
- (2) シンガポールのLAEグループを完全子会社化予定

(1) 株式会社コーケンを完全子会社化

- ◆ 2018年9月13日付で、首都圏を中心に防食塗装を手掛ける株式会社コーケンを完全子会社化。都市インフラ事業のさらなる拡大を目指す

名称	株式会社コーケン
所在地	神奈川県横浜市金沢区鳥浜町12番地7
代表者の役職・氏名	代表取締役社長 増田 聖史
事業内容	塗装工事業
資本金	20百万円
設立年月日	1983年10月28日

(2) シンガポールのLAEグループを完全子会社化予定

- ◆ 2018年10月31日付で、シンガポールにおいて電気・総合設備工事を展開するLAEグループの全株式を取得する契約を締結。グローバルビジネスの拡大を目指す

名称	Leng Aik Engineering Pte Ltd
所在地	シンガポール 17 Soon Lee Road 628080
代表者の役職・氏名	社長 タン・シュウ・レン
事業内容	電気設備工事、総合設備工事
資本金	150万SGD (約124百万円)
設立年月日	1999年9月6日

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 I R 資料を掲載しております。
ご利用ください。