

IR プレゼンテーション資料

2017年 7月



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. 会社紹介	...	2	4. 2017年度計画	...	23
(1) 会社概要	...	3	(1) 中期経営計画	...	24
(2) 社長プロフィール	...	4	(2) 概況	...	25
(3) 沿革	...	5	(3) 受注高・売上高	...	26
(4) 事業概要	...	6	(4) 営業利益	...	28
(5) 当社の強み	...	11	(5) 主要通信キャリアN設備投資動向	...	29
(6) 株主の状況	...	12	(6) NTTグループ(アクセス・ネットワーク)	...	30
(7) ガバナンス体制	...	13	(7) NTTグループ(モバイル)	...	31
			(8) NCC	...	32
2. 株主価値の向上	...	14	(9) 都市インフラ	...	33
(1) 株主還元	...	15	(10) システムソリューション	...	34
			(11) 生産性の向上	...	42
3. 2016年度業績	...	16			
(1) 概況	...	17	補足資料	...	45
(2) 受注高	...	18			
(3) 売上高	...	19			
(4) 営業利益	...	20			
(5) キャッシュフロー	...	22			

1. 会社紹介

- (1) 会社概要
- (2) 社長プロフィール
- (3) 沿革
- (4) 事業概要
- (5) 当社の強み
- (6) 株主の状況
- (7) ガバナンス体制

1. 会社紹介

(1) 会社概要 (2017年7月1日現在)

創 立	1954(昭和29)年5月17日
資 本 金	68億88百万円
株 式	東証一部上場(コード 1951) 売買単位 100株 発行済み株式数 117,812,419株
代 表 者	[社 長] 小園 文典 [専 務] 太田 勉
売 上 高 (2017年3月期)	連結 2,988億円 単独 2,435億円
従業員数 (2017年3月末)	連結 8,074名 単独 3,734名
本 社	東京都渋谷区渋谷3丁目29番20号
事 業 所	支店 15 営業所 16
連結子会社	28社
決 算 日	3月31日

1. 会社紹介

(2) 社長プロフィール



小園 文典

出身地 鹿児島県
最終学歴 1975 九州大学 工学部 電気工学科 卒業

職歴

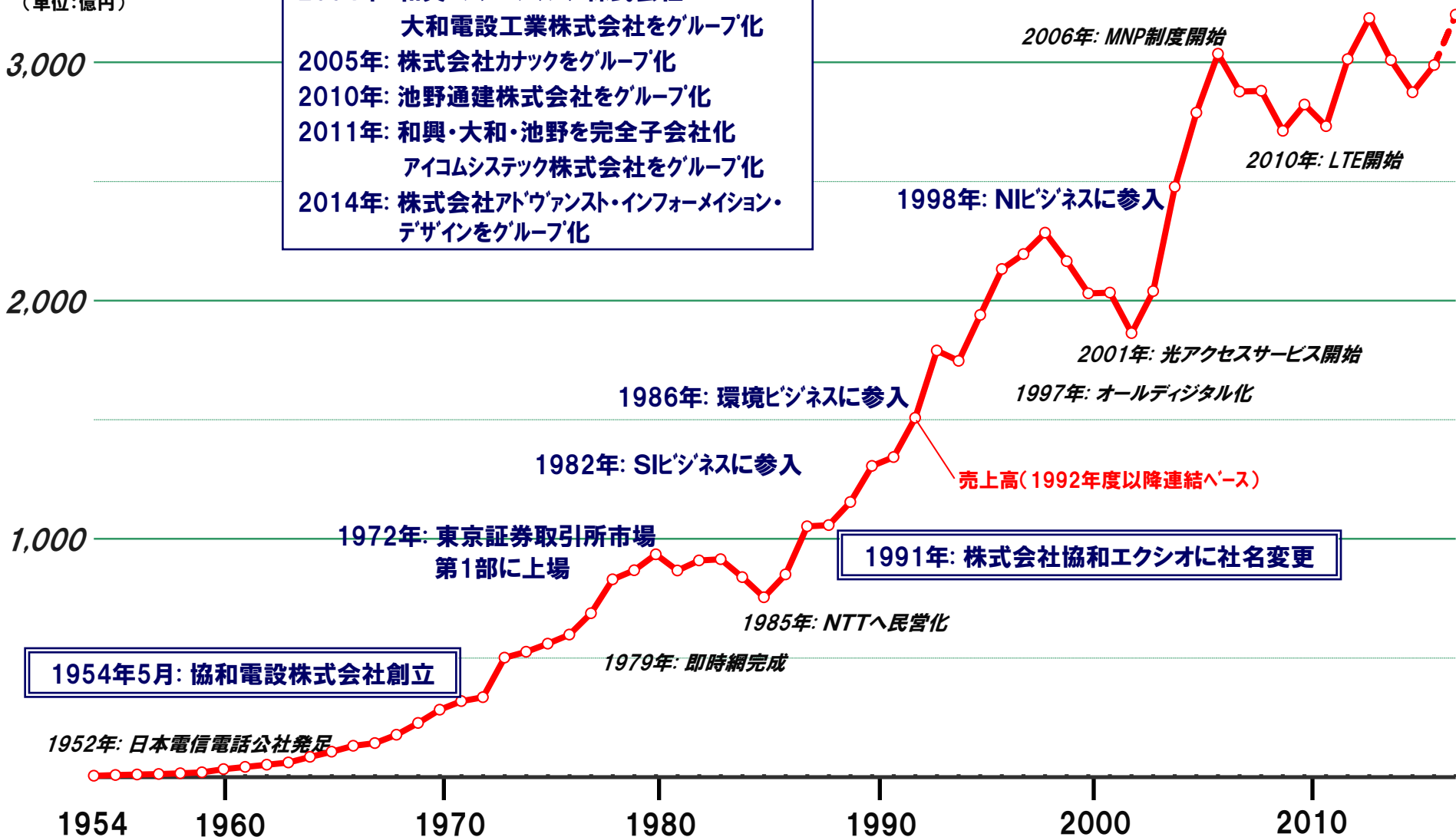
1975 日本電信電話公社入社
1999 同社 福島支店長
2005 東日本電信電話株式会社 取締役ビジネスユーザ事業推進本部 副本部長
2007 同社 常務取締役ネットワーク事業推進本部 副本部長
2008 同社 代表取締役副社長 ネットワーク事業推進本部長
エヌ・ティ・ティ・ベトナム株式会社 代表取締役社長(兼務)
2009 東日本電信電話株式会社 代表取締役副社長 ビジネス&オフィス事業推進本部長
2012 株式会社協和エクシオ 代表取締役副社長 ビジネスソリューション事業本部長
2013 同社 代表取締役社長

1. 会社紹介

(3) 沿革

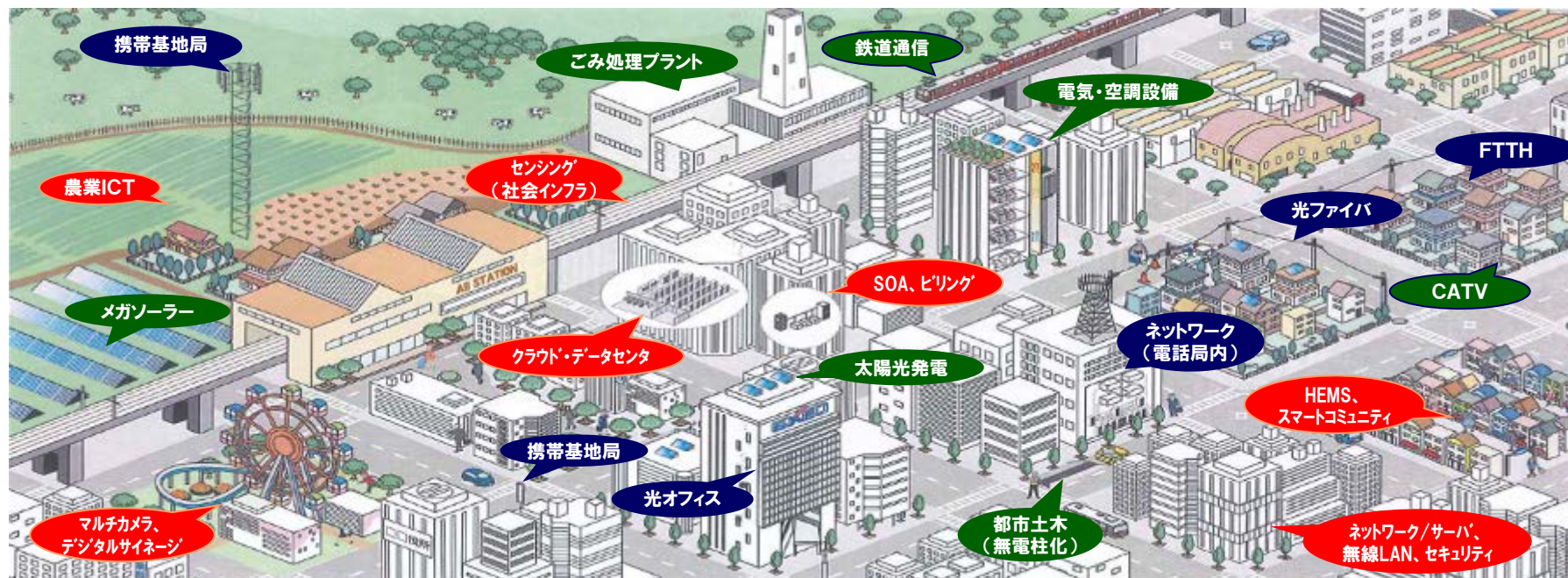
売上高・連結
(単位: 億円)

2001年: 株式会社昭和テクノと合併
2004年: 和興エンジニアリング株式会社・
大和電設工業株式会社をグループ化
2005年: 株式会社カナックをグループ化
2010年: 池野通建株式会社をグループ化
2011年: 和興・大和・池野を完全子会社化
アイコムシステック株式会社をグループ化
2014年: 株式会社アドヴァンスト・インフォメーション・
デザインをグループ化

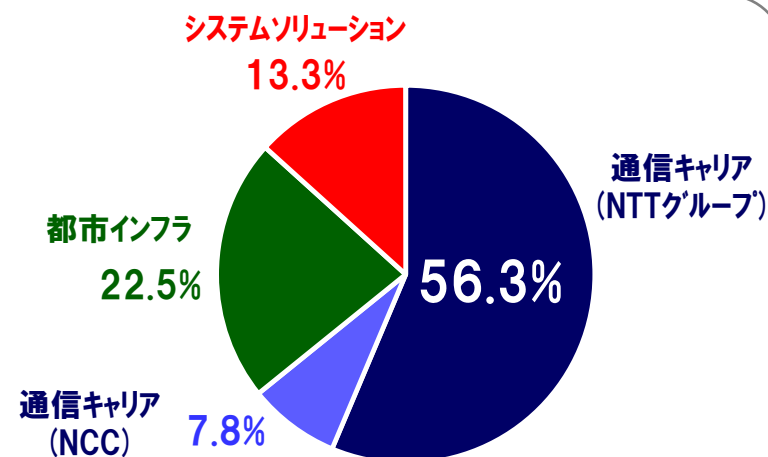


1. 会社紹介

(4) 事業概要



セグメント			売上高 (2017年3月期連結)
エンジニアリング ソリューション	通信キャリア	NTTグループ	1,683億円
		NCC	233億円
	都市インフラ		673億円
システムソリューション			397億円
合 計			2,988億円

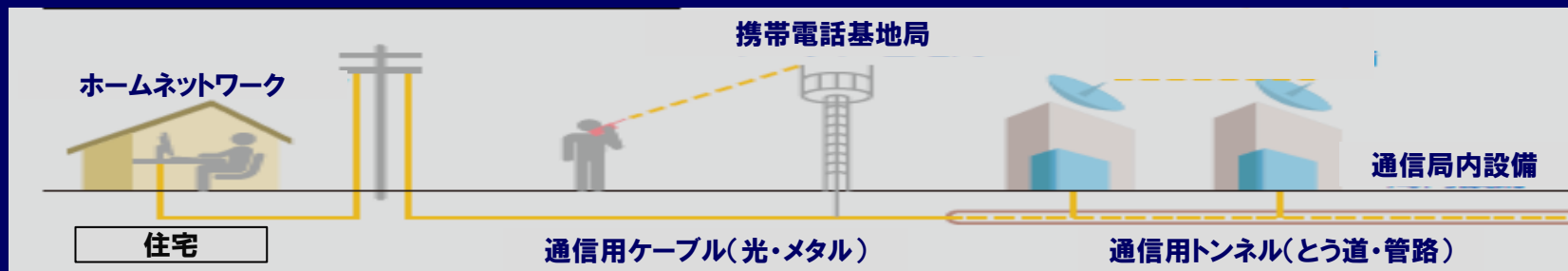


1. 会社紹介

(4) 事業概要－通信キャリア

◆ 創立以来、半世紀以上にわたって培ってきた当社のコア事業

- ・NTTグループ … NTTグループ各社の各種通信インフラ設備の構築・保守
- ・NCC … NCC向けの各種通信インフラ設備の構築・保守



【アクセス】



光ファイバ・ケーブル敷設工事、
FTTH工事、通信土木工事

【ネットワーク】

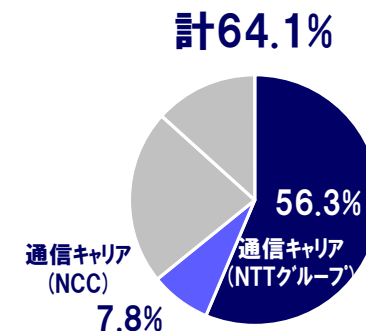


電話局内の交換機・
ルータ・サーバ設置工事、
付帯電気・空調工事

【モバイル】



屋外・屋内の携帯電話
基地局工事



1. 会社紹介

(4) 事業概要－都市インフラ

◆ 通信キャリアで培った通信・電気・土木技術を活かし、暮らしやすい社会の実現に貢献

- ・自治体、官公庁、CATV会社、鉄道会社、民間企業向けの各種通信インフラ設備の構築・保守
- ・太陽光発電、バイオマスボイラ等の再生可能エネルギー関連工事
- ・オフィスビル、マンション、データセンタ等の電気・空調工事
- ・無電柱化を中心とした都市土木工事
- ・水処理、廃棄物処理プラント等の建設・運転維持管理

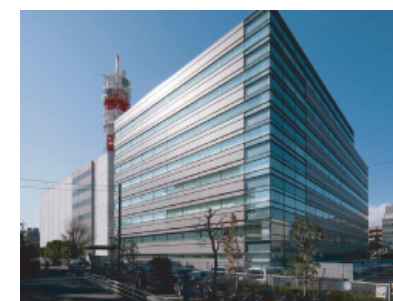
【道路通信工事】



【再生可能エネルギー】



【電気・空調工事】



【都市土木工事】

(施工前)

無電柱化

(施工後)

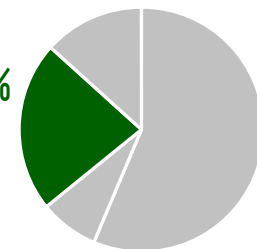


【水処理・廃棄物処理プラント】

ごみ処理プラント



22.5%



(4) 事業概要－システムソリューション

◆ NI・SI分野でICTを活用したトータルソリューションを提供

- ・ネットワークインテグレーション(NI) ... サーバ、無線LAN、セキュリティ、クラウド、G空間、EMS、センシング等のネットワークソリューション・サービスの提供
- ・システムインテグレーション(SI) ... SOA、ビルング、通信・金融向け等のシステムソリューション・サービスの提供
- ・グローバル ... 海外の各種通信インフラ設備の構築・保守、ネットワークソリューションサービスの提供

【ネットワークインテグレーション(NI)】



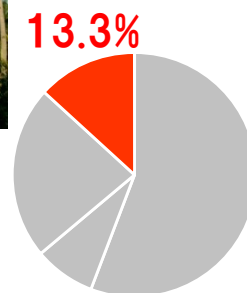
カスタマサービスセンタ

【システムインテグレーション(SI)】



企業向けシステム構築事例の講演

【グローバル】



1. 会社紹介

(4) 事業概要－グループ体制・拠点

■ グループ体制

協和エクシオ（単体売上高 2,435億円）

主要グループ会社(2社)

エクシオテック
(売上高196億円)

大和電設工業
(売上高129億円)

その他連結グループ会社(26社)

アクセス系

新栄通信／サンクレックス／フジ電設／エコス北栄
三協テクノ／カナツク／ケイ・テクノス／シグマックス

土木系

エクシオインフラ／インフラテクノ

ネットワーク系

エクシオネットワーク

モバイル系

エクシオモバイル／東邦通信／ユウアイ通建
協栄電設工業／電盛社

IT系

アイコムシステック／アクレスコ／
アドヴァンスト・インフォメーション・デザイン

その他

キステム／キョクヨウ／新和製作所／エクシオ物流サービス
エクシオビジネス／旭電話工業／MGエクシオ

■ 拠点

- 本支店・営業所
- 主要グループ会社
- ▲ その他連結グループ会社

【海外拠点】
フィリピン
タイ



(注)各社売上高は2017年3月期実績です。

1. 会社紹介

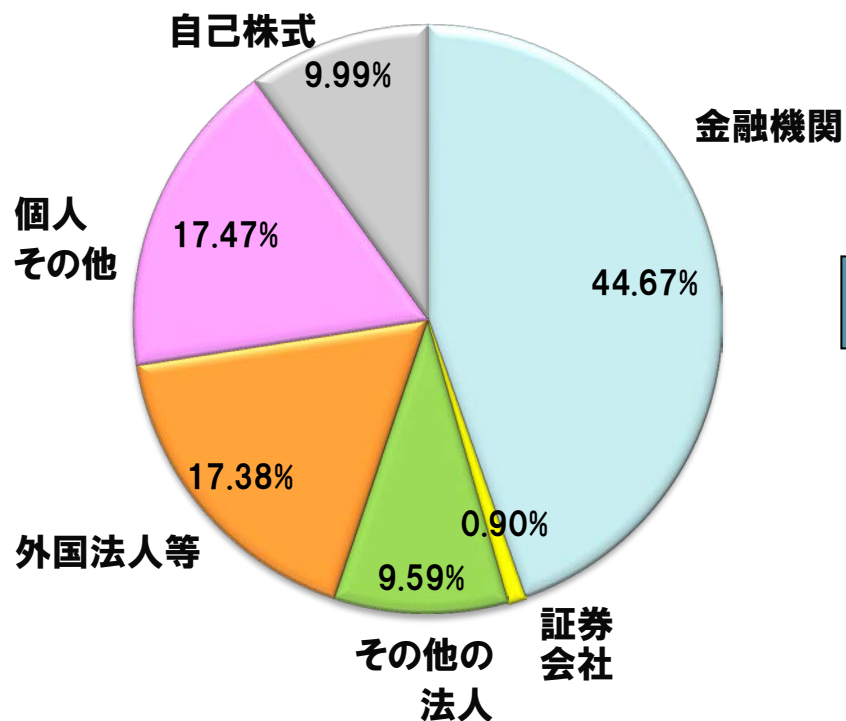
(5) 当社の強み



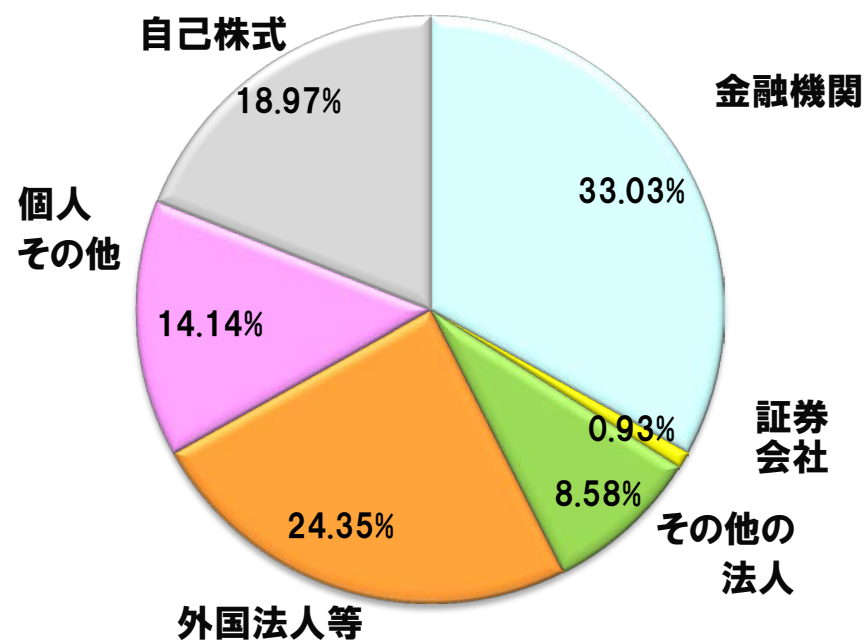
1. 会社紹介

(6) 株主の状況

【2012年3月末】



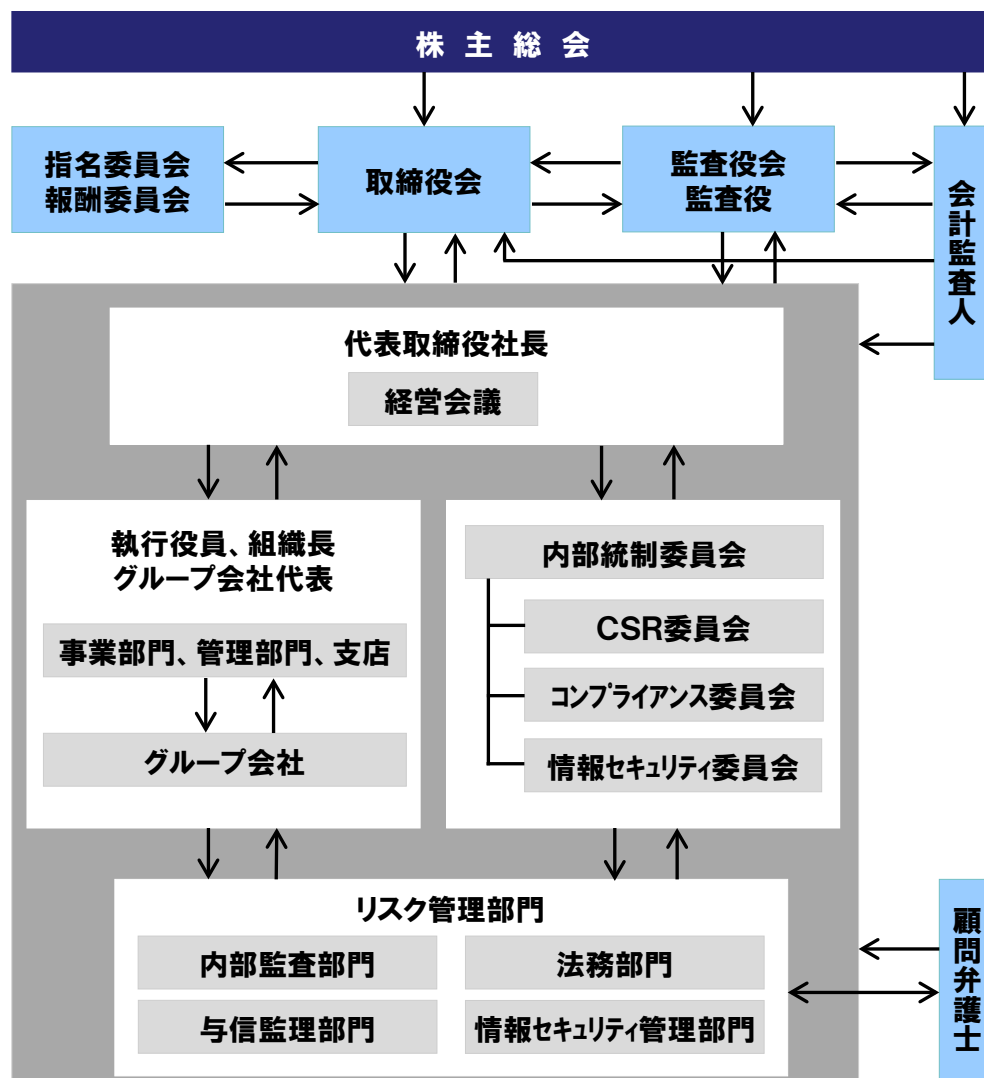
【2017年3月末】



1. 会社紹介

(7) ガバナンス体制

■ 概要図



■ 役員一覧

代表取締役社長	小園 文典
代表取締役専務執行役員	太田 勉
取締役専務執行役員	松坂 吉章
取締役専務執行役員	戸谷 典嗣
取締役常務執行役員	大坪 康郎
取締役常務執行役員	黒澤 友博
取締役常務執行役員	光山 由一
取締役	作山 裕樹
社外取締役※	北井 久美子
社外取締役※	金澤 一輝
常勤監査役	渡邊 晴彦
常勤監査役	滝澤 芳春
社外監査役※	目黒 高三
社外監査役	山田 晴彦

※東京証券取引所の規定する独立役員です。

2. 株主価値の向上

(1) 株主還元

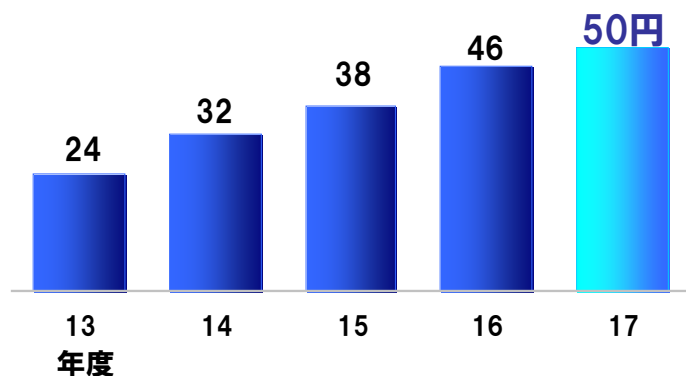
2. 株主価値の向上

(1) 株主還元

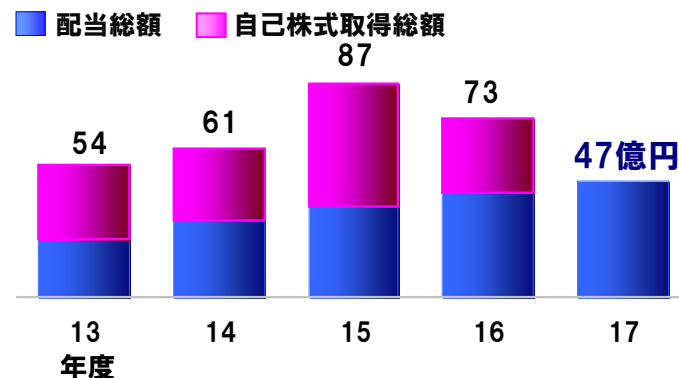
◆ 年間配当を前期比4円増の50円に増配

◆ DOE3%を目途に、中長期的に右肩上がりの安定配当を継続

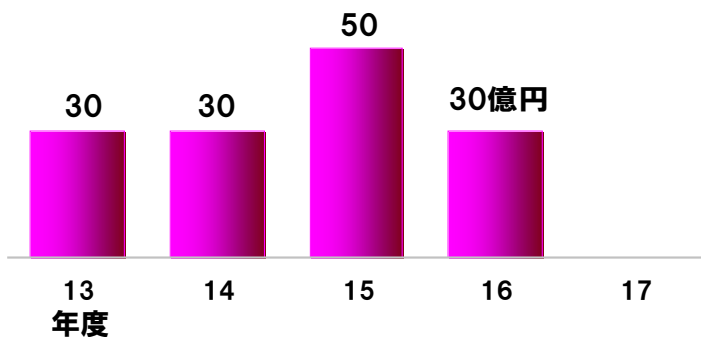
■ 配当(1株あたり)



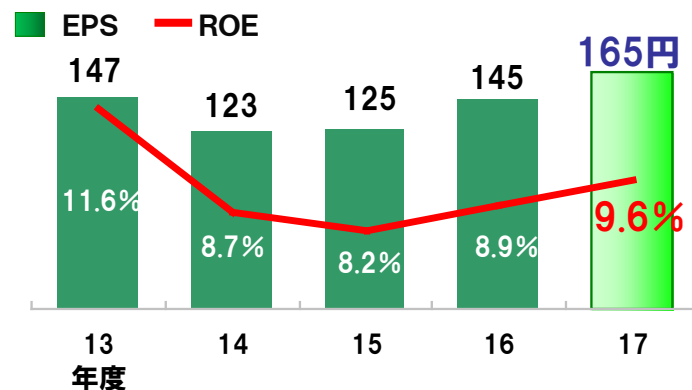
■ 総還元額(配当総額+自己株式取得総額)



■ 自己株式取得



■ EPS・ROE



3. 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

3. 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	16年度 計画	16年度 実績	前期比	計画比
	A	B	C	C/A	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%
親会社株主に帰属する 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。

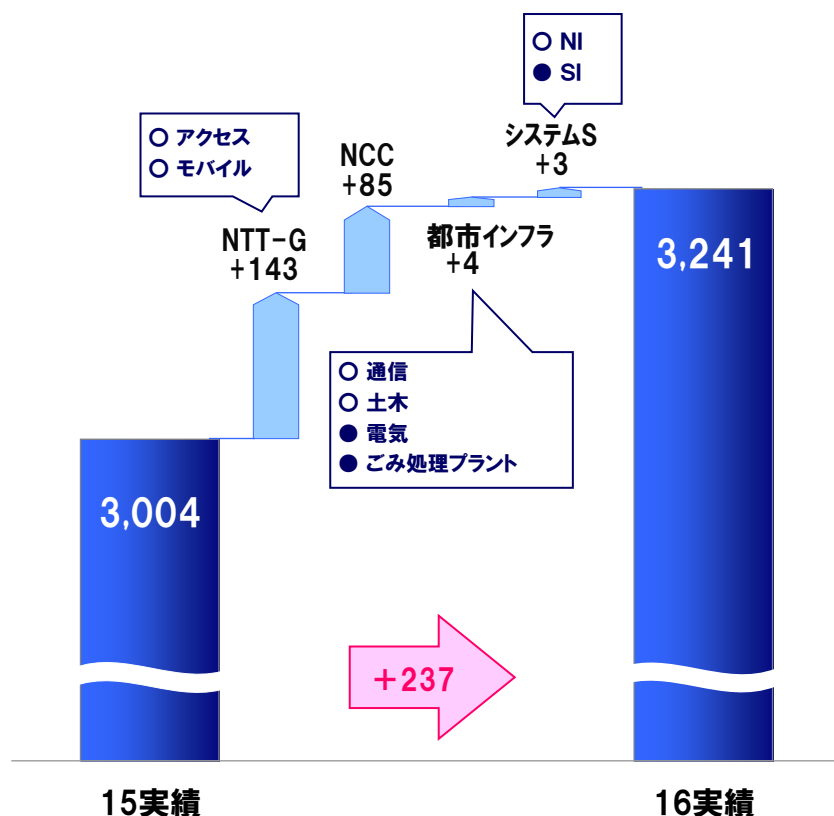
2. ()内は売上高に対する割合です。

3. 2016年度業績

(2) 受注高

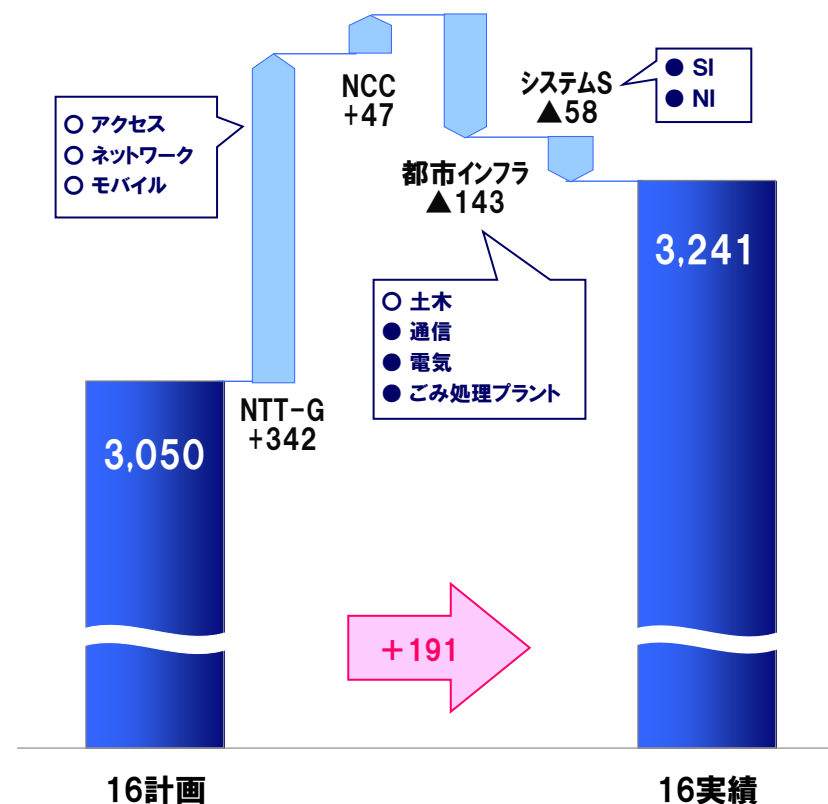
- ◆ NTTグループを中心に、すべてのセグメントで受注が増加し、前期比増
- ◆ 都市インフラ、システムSは伸び悩むも、通信キャリアが好調で計画比増

■ 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。

3. 2016年度業績

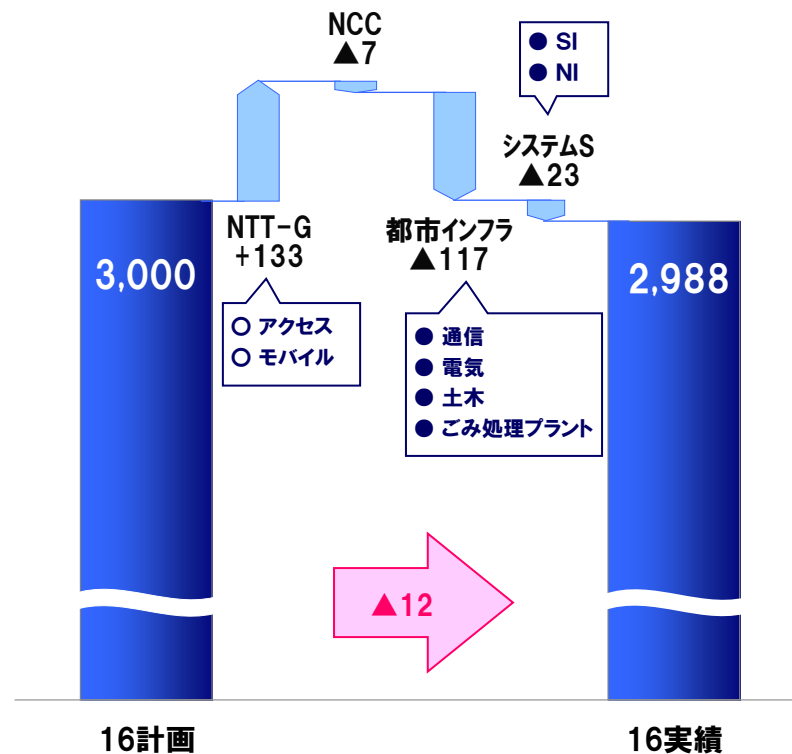
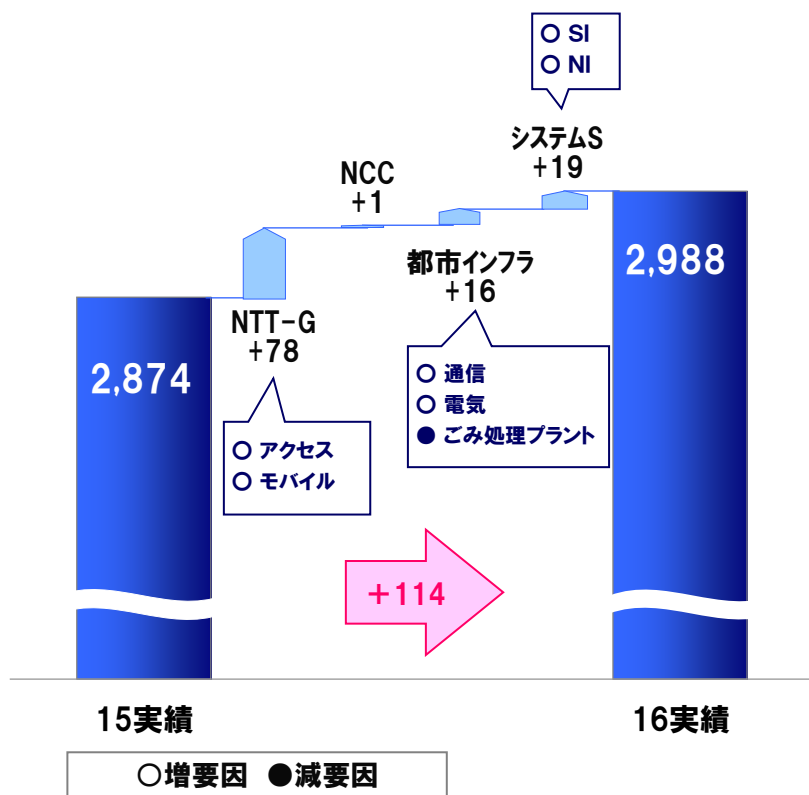
(3) 売上高

- ◆ 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)



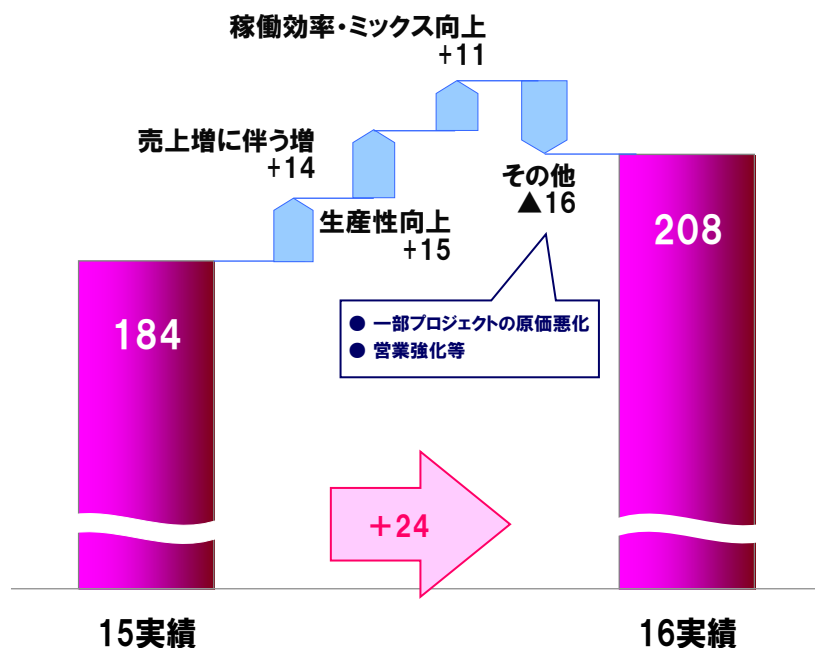
(注)億円未満は切り捨てています。

3. 2016年度業績

(4) 営業利益

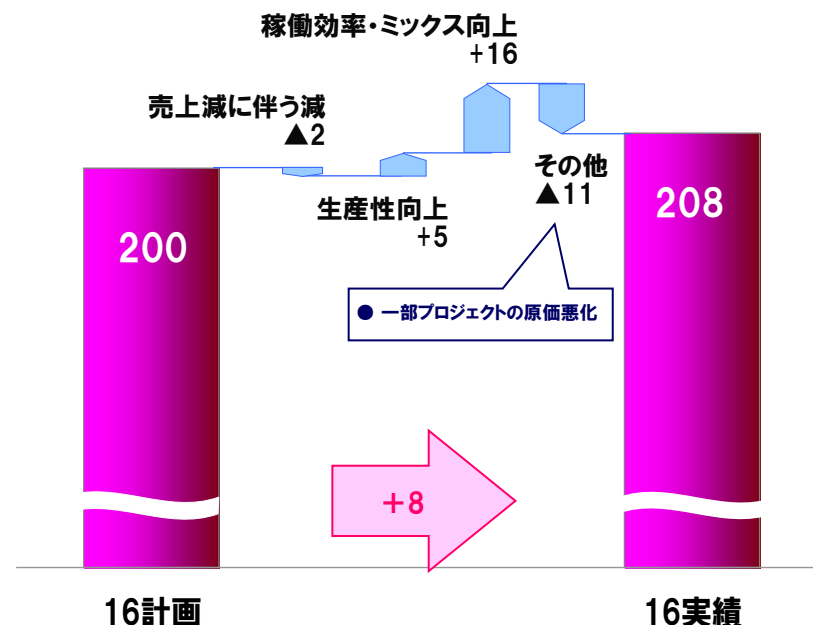
- ◆ 売上増および生産性向上施策等が寄与し前期比増
- ◆ 生産性向上施策、稼働効率向上等が不採算を吸収し、最高益更新

■ 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。

3. 2016年度業績

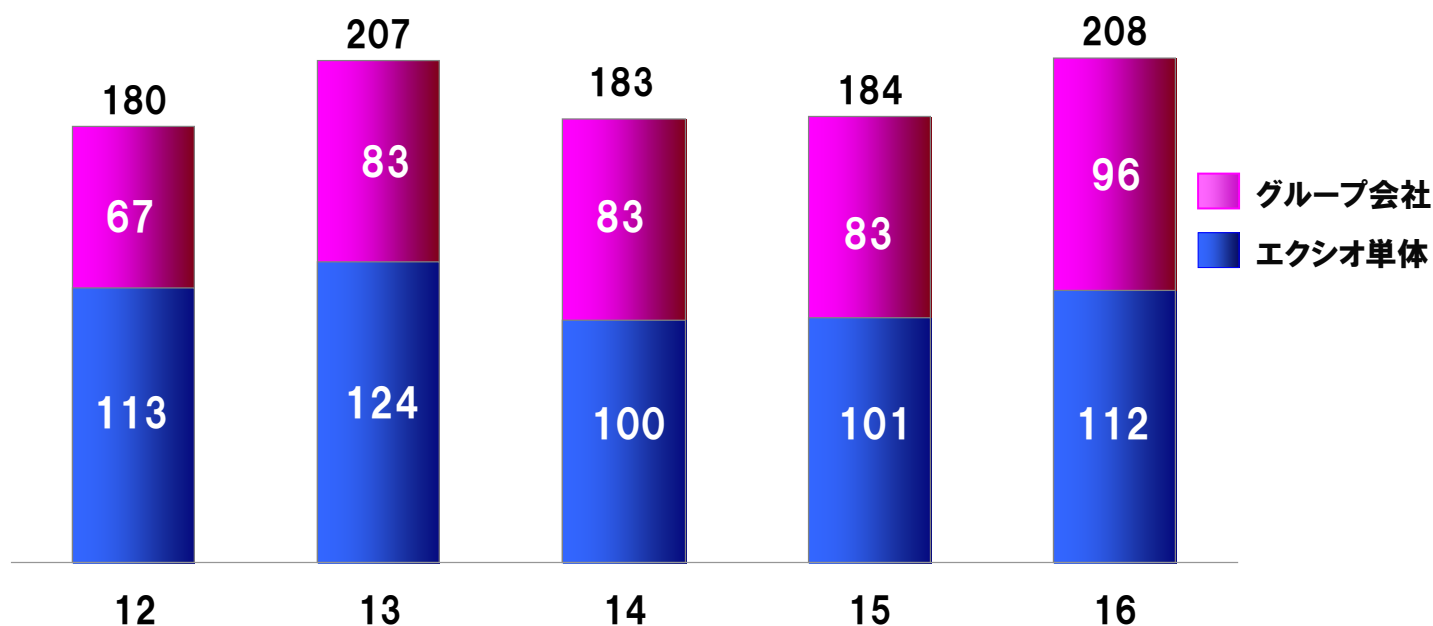
<参考> グループ会社の利益推移

◆ 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。

3. 2016年度業績

(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)

	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

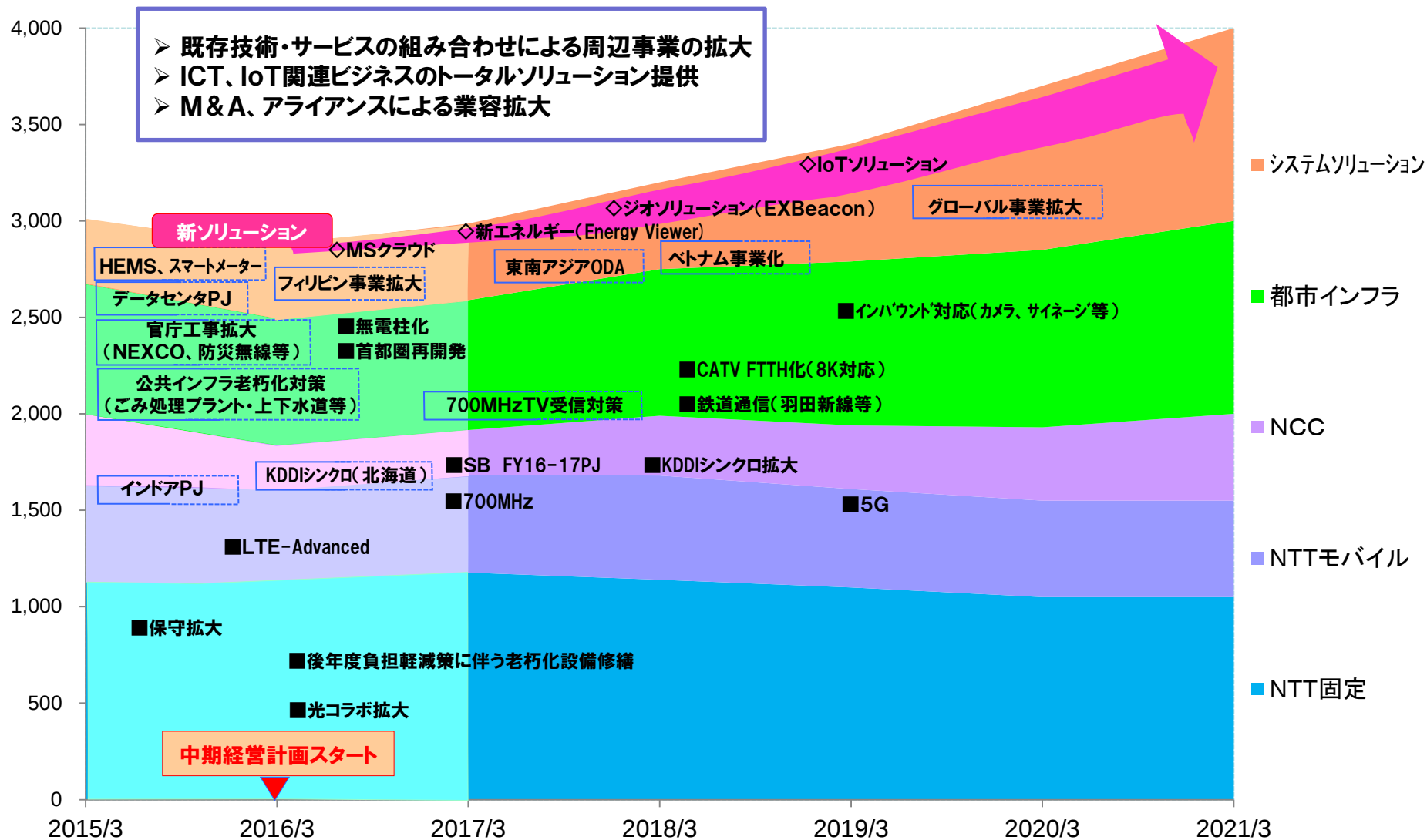
(注)億円未満は切り捨てています。

4. 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

4. 2017年度計画

(1) 中期経営計画(2016-20) ～成長のイメージ～



4. 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%
親会社株主に帰属する 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。

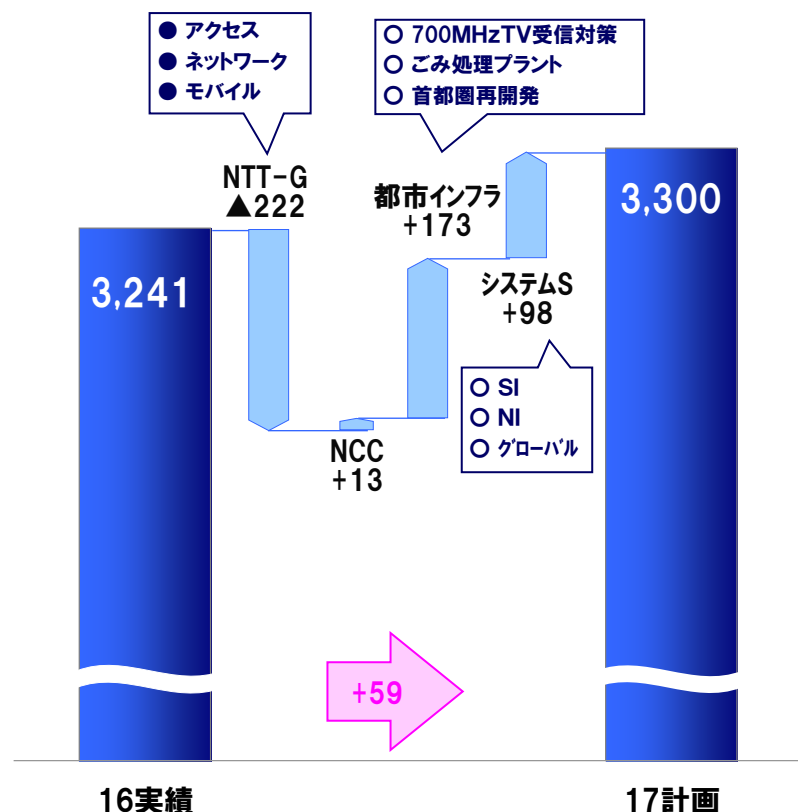
2. ()内は売上高に対する割合です。

4. 2017年度計画

(3) 受注高・売上高

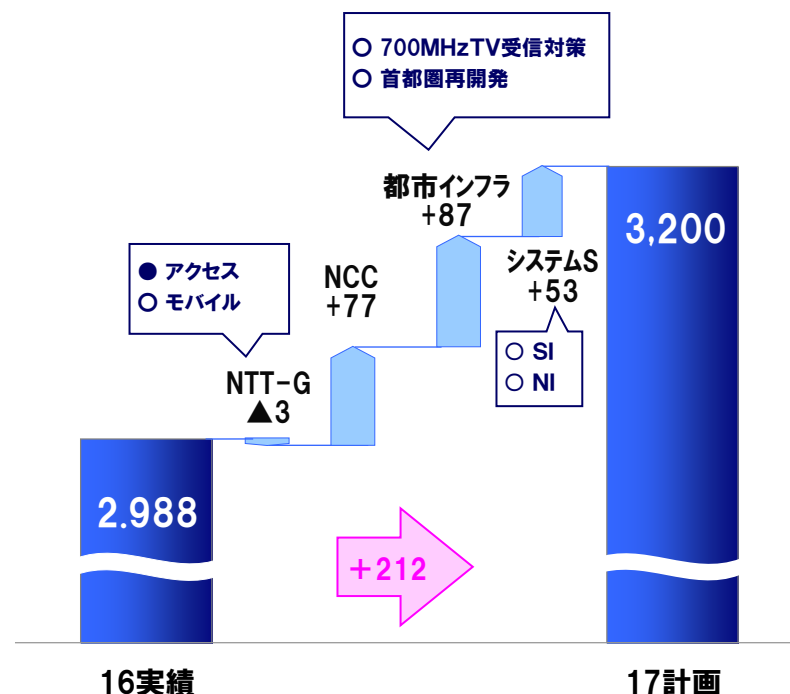
- ◆ 受注は、NTTグループの減少を都市インフラ、システムソリューションで挽回
- ◆ 豊富な繰越工事と着実な受注の積み重ねにより、増収へ

■ 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。

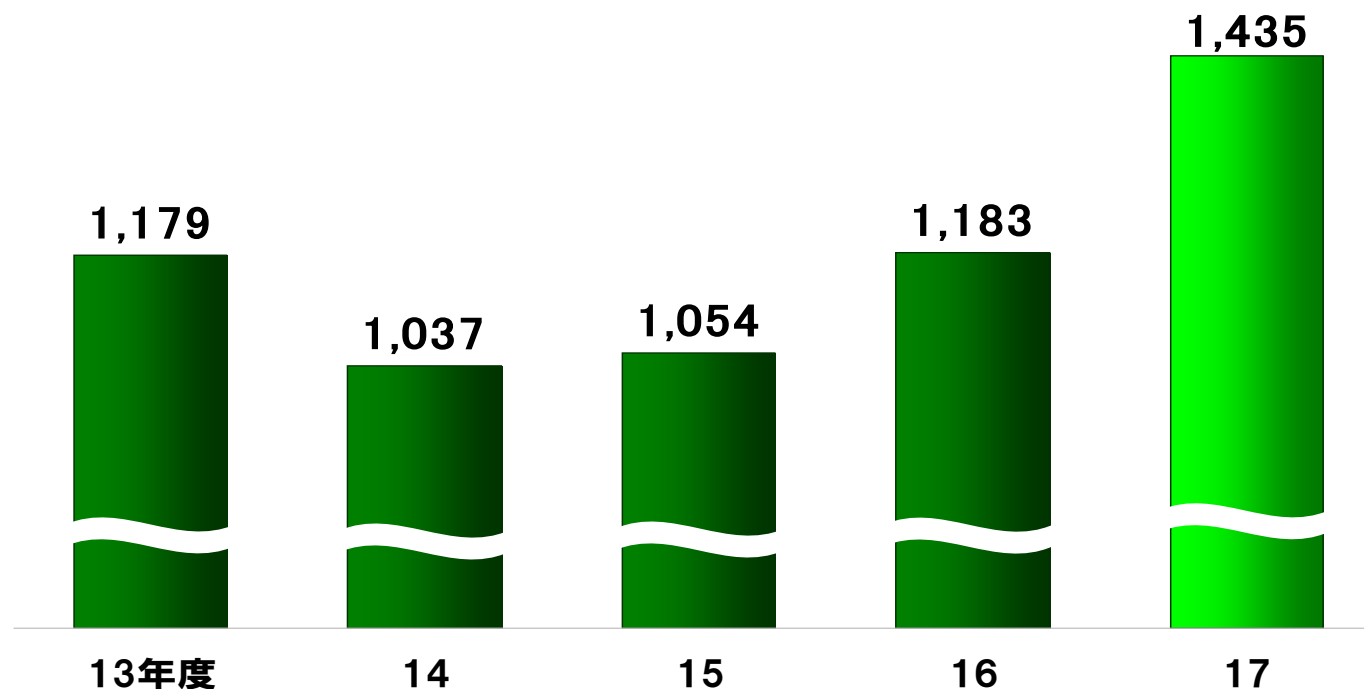
4. 2017年度計画

<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。

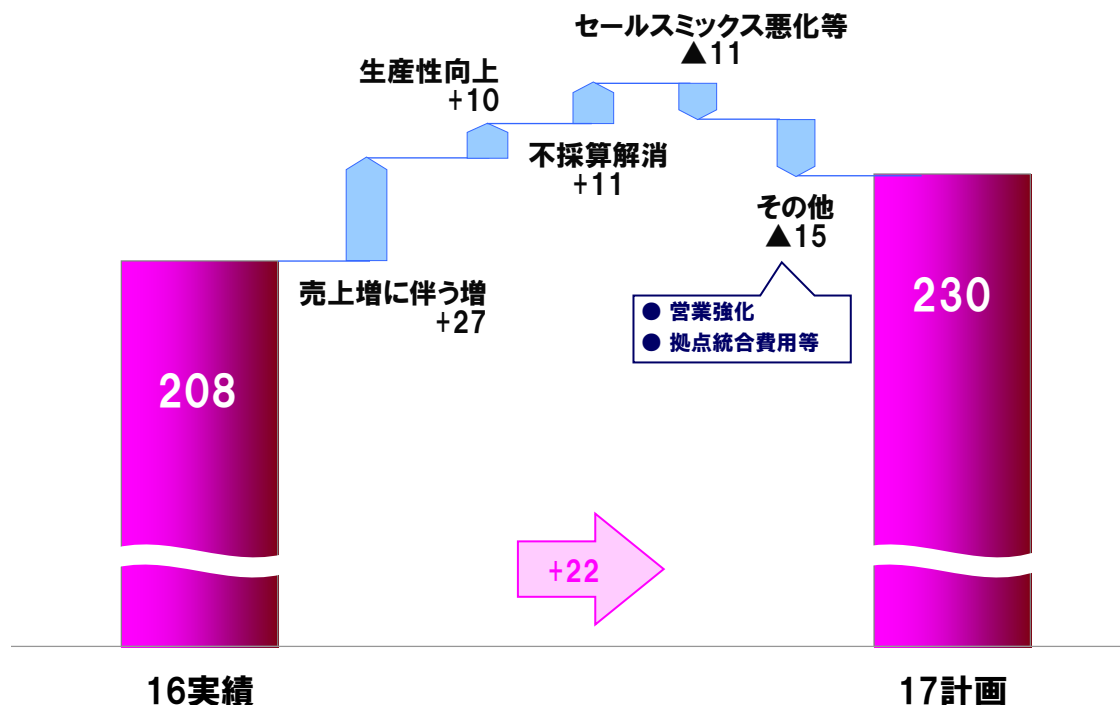
4. 2017年度計画

(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。

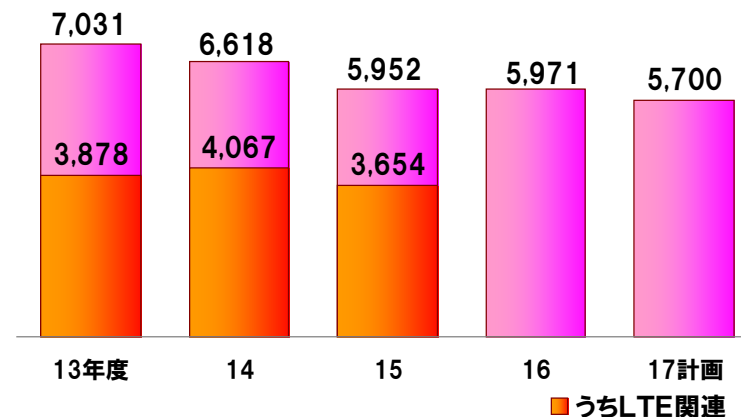
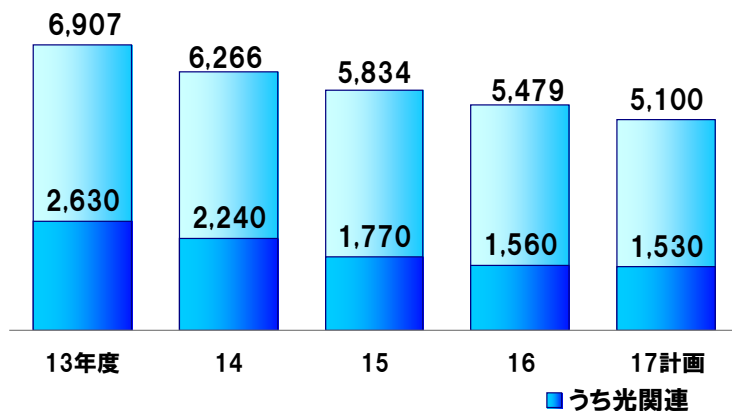
4. 2017年度計画

(5) 主要通信キャリアの設備投資動向

■ NTT東西

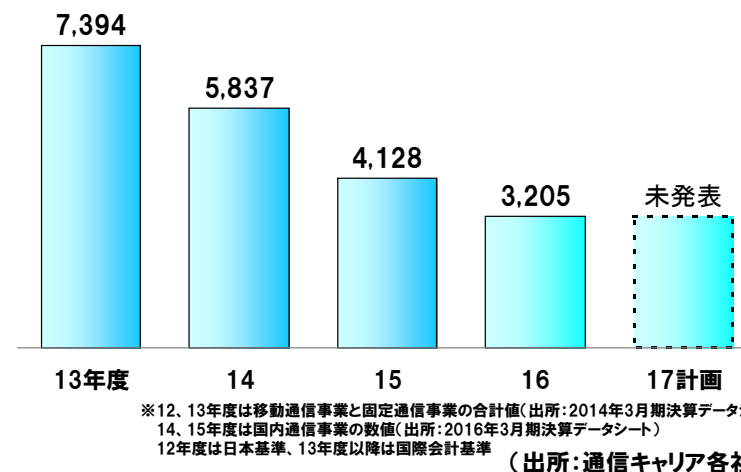
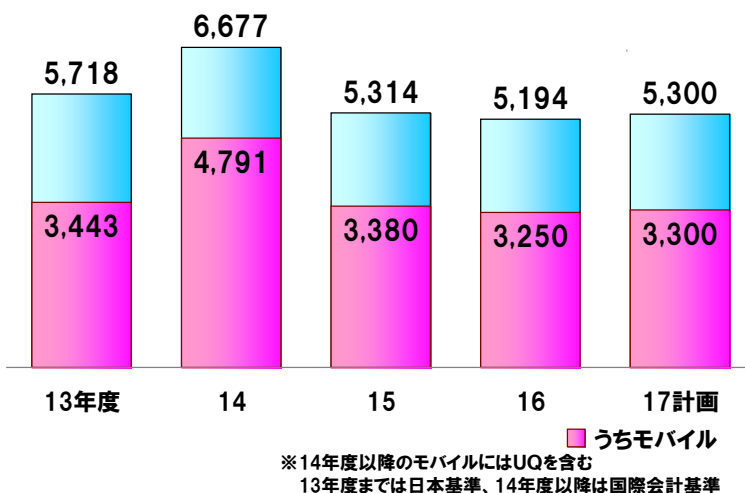
■ NTTドコモ

(単位:億円)



■ KDDI

■ ソフトバンク

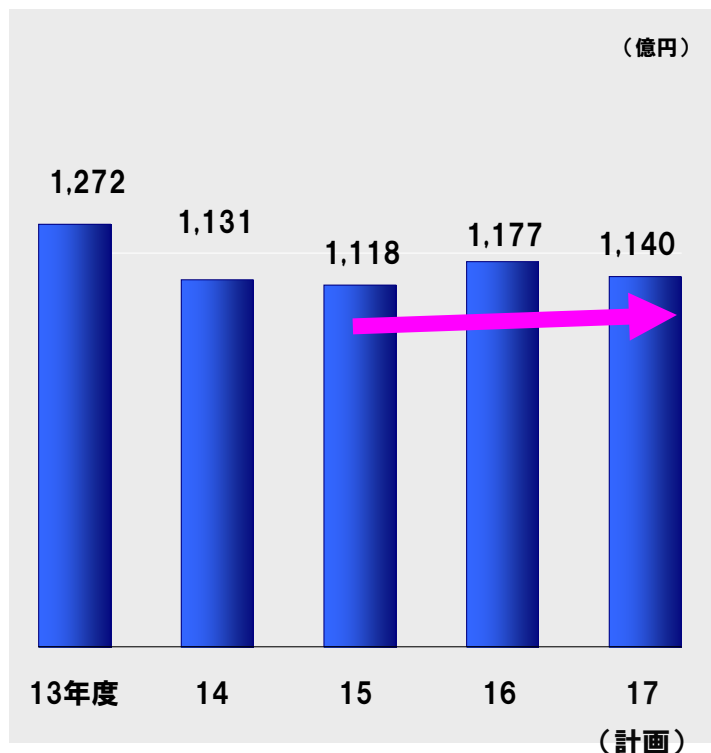


4. 2017年度計画

(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

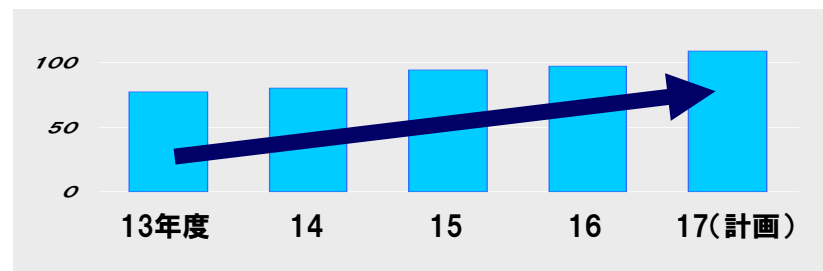
■ NTTグループ（固定系）の売上高推移（連結）



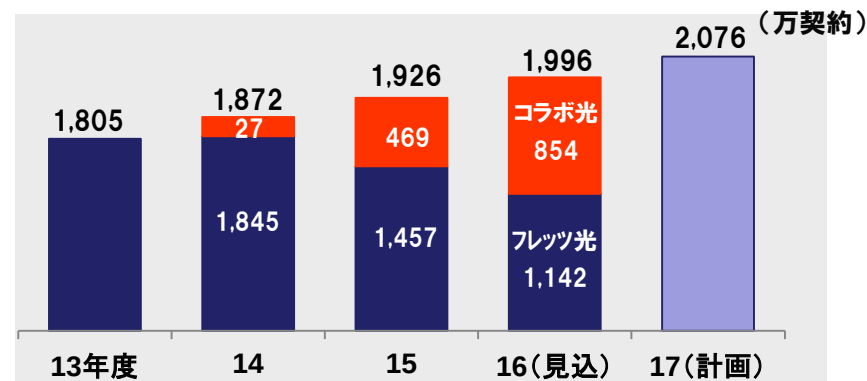
■ NTT設備運営（固定系）

【売上高の推移（連結）】

(億円)



■ FTTH契約者数の推移（NTT東西合算）



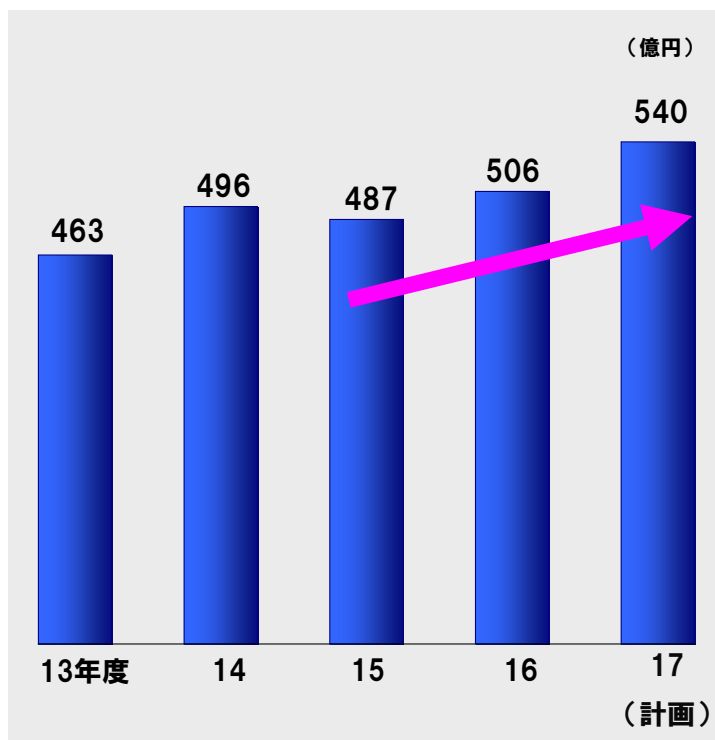
（出所：NTT資料より当社作成）

4. 2017年度計画

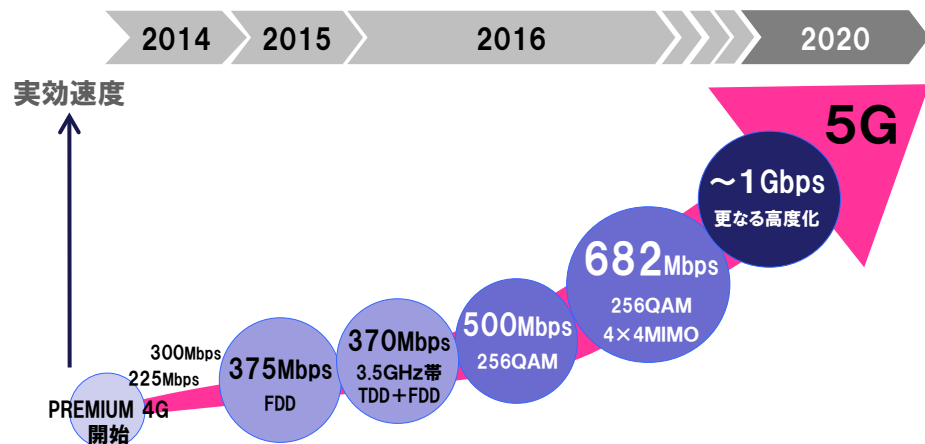
(7) NTTグループ（モバイル）

- ◆ 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

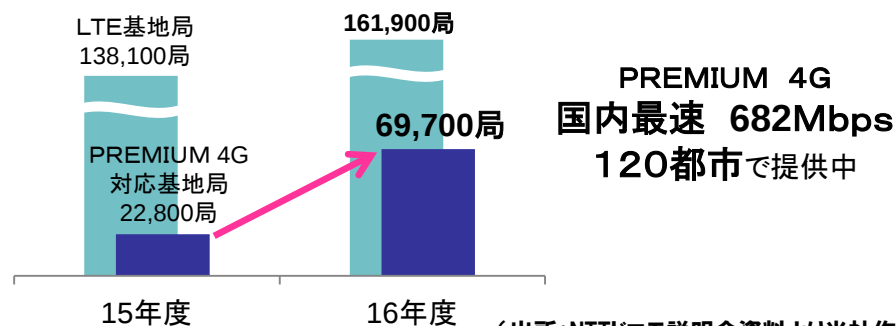
■ NTTグループ（モバイル）の売上高推移 （連結）



■ NTTドコモのネットワーク展開



■ LTE基地局数

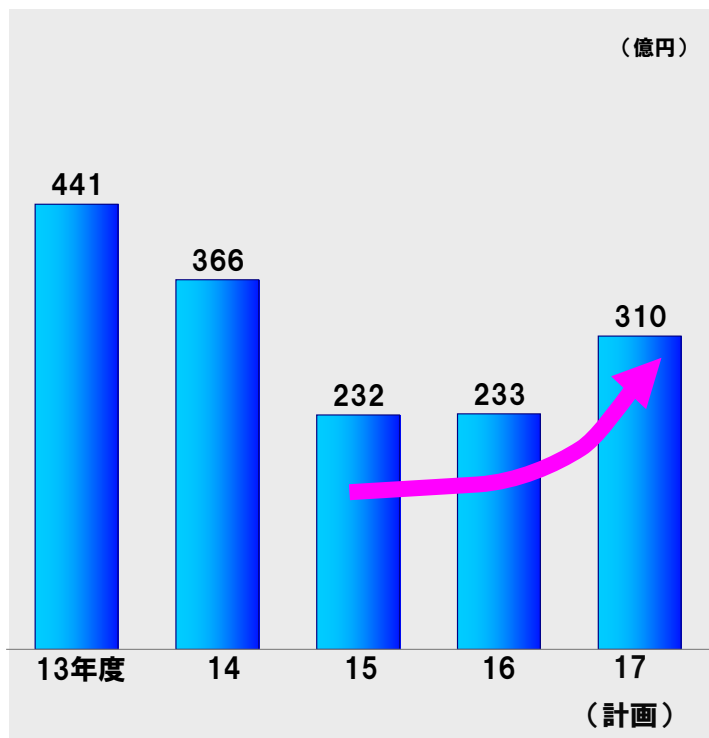


4. 2017年度計画

(8) NCC

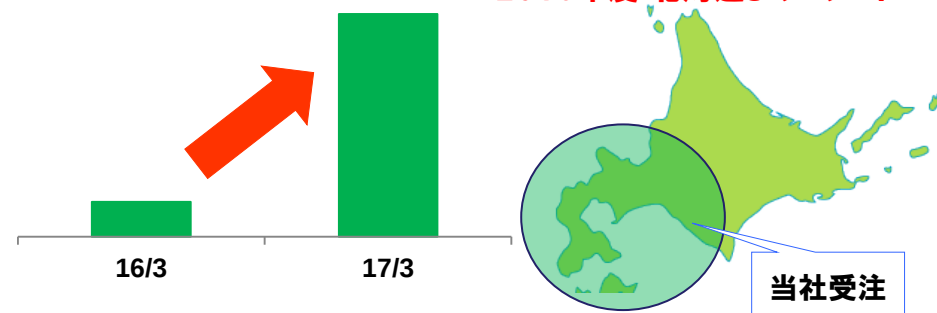
- ◆ KDDI建設保守一体発注により、北海道エリアの受注は大幅増
- ◆ トラフィック対策の工事が本格化

■ NCCの売上高推移(連結)

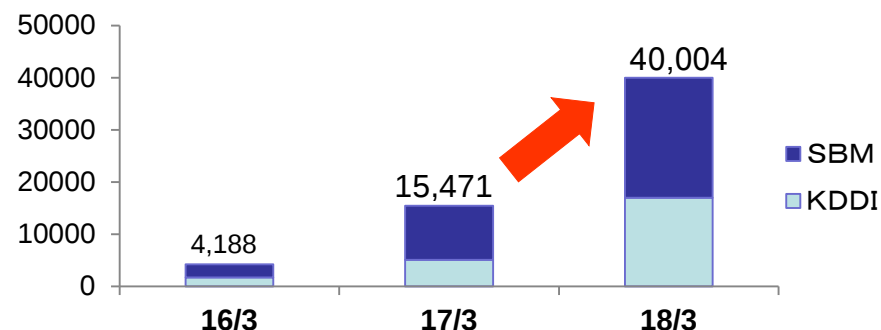


■ KDDI 建設保守一体発注トライアル

【北海道エリアの受注額】



■ 3.5GHz特定基地局の開設計画数



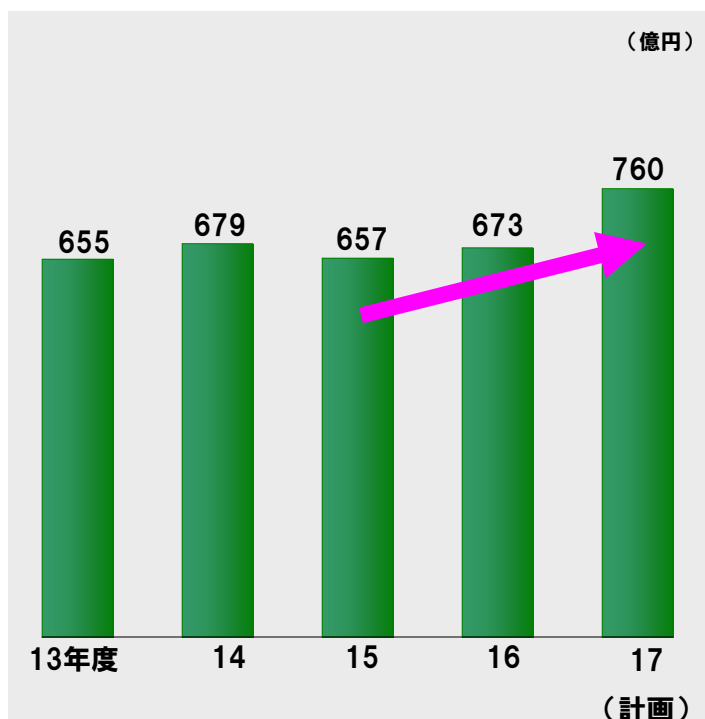
(出所:総務省総合通信基盤局資料より当社作成)

4. 2017年度計画

(9) 都市インフラ

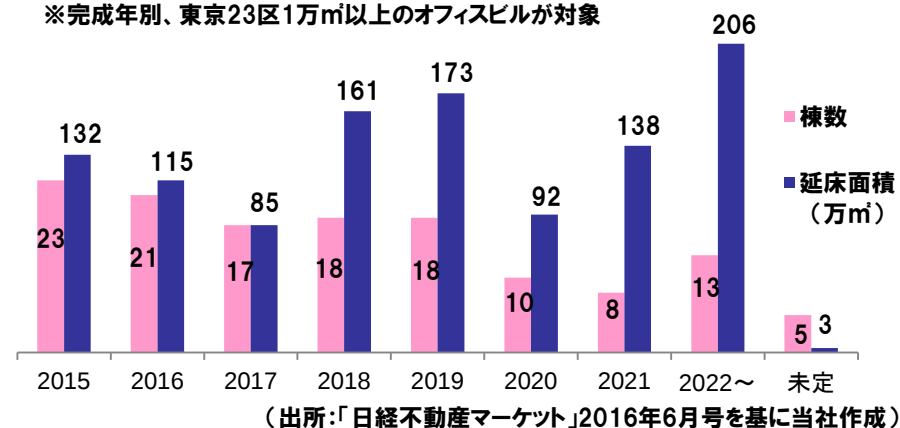
- ◆ 首都圏再開発に伴う電気工事、無電柱化工事は引き続き旺盛
- ◆ 700MHzテレビ受信対策工事が本格化

■ 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



■ 700MHzテレビ受信対策工事



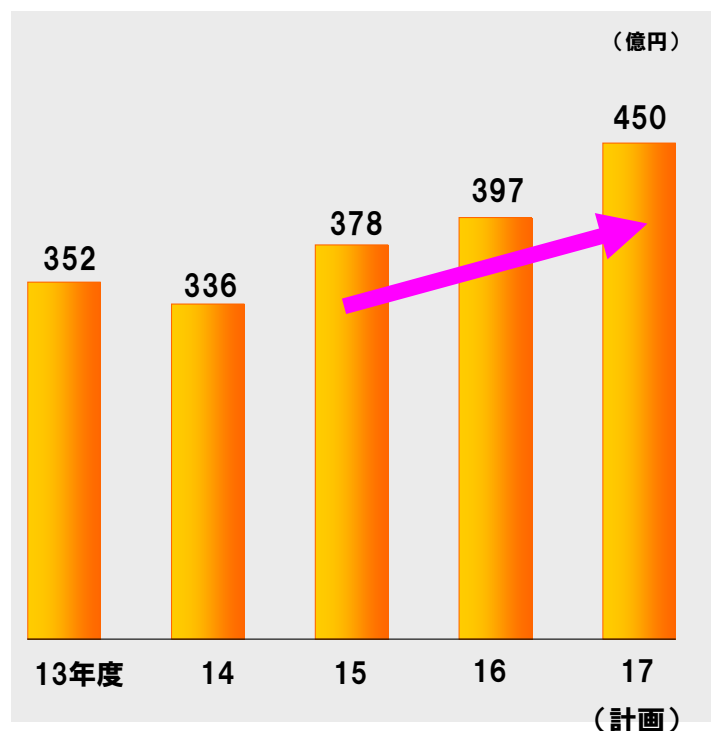
(出所:一般社団法人700MHz利用推進協会HPより当社作成)

4. 2017年度計画

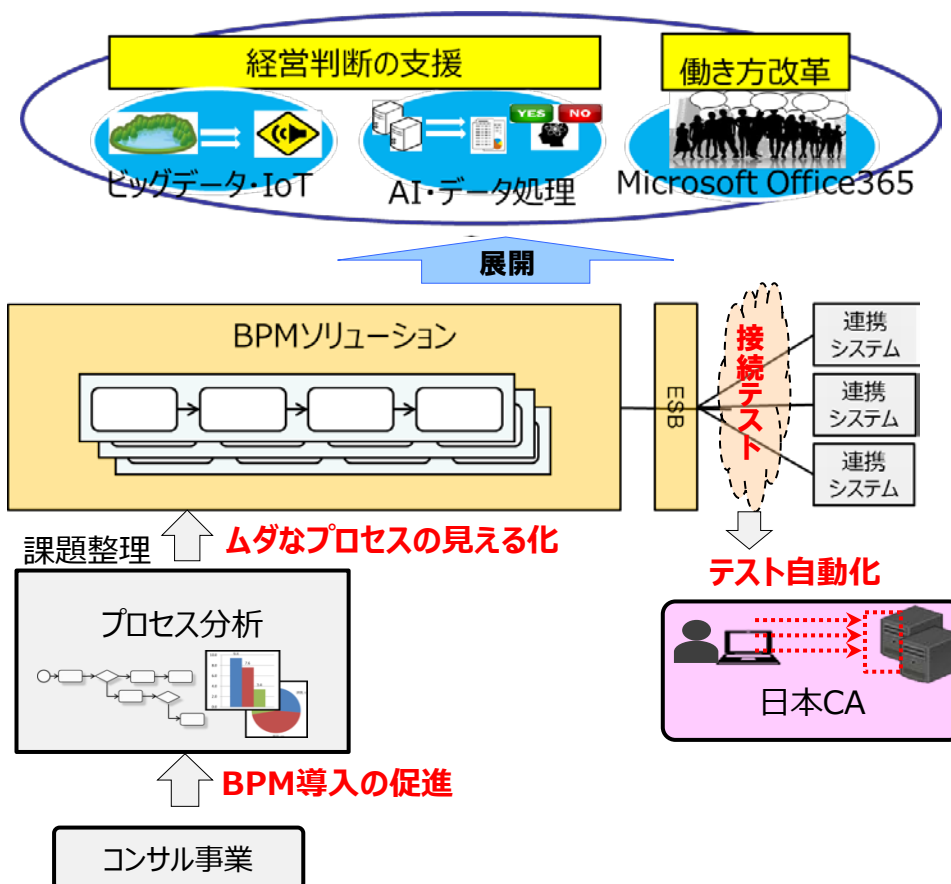
(10) システムソリューション

- ◆ 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)

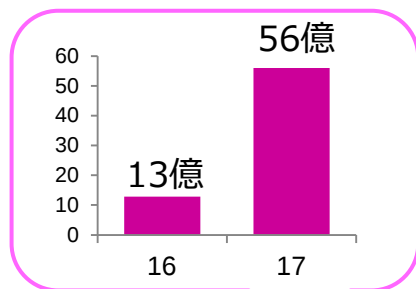


■ BPMソリューションビジネスの拡大

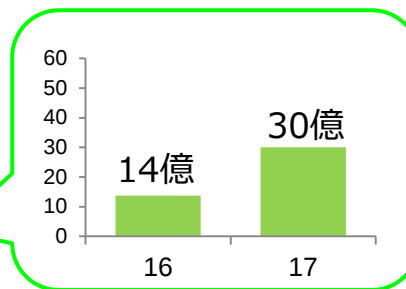
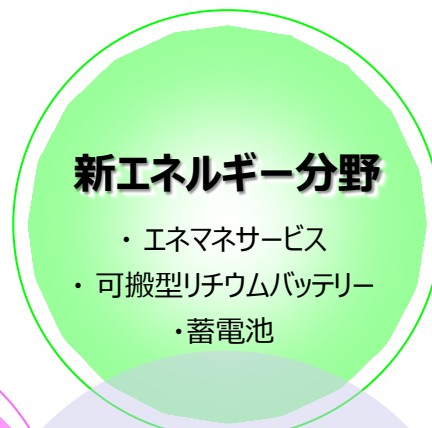
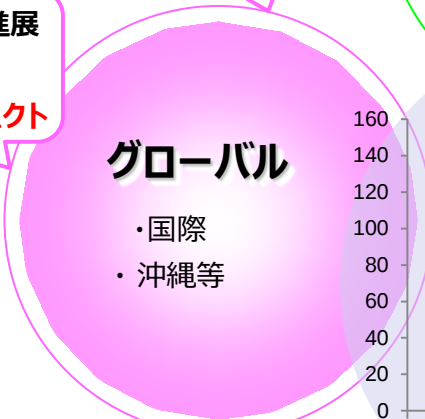


4. 2017年度計画

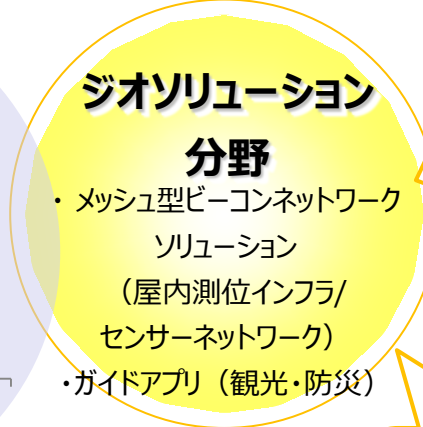
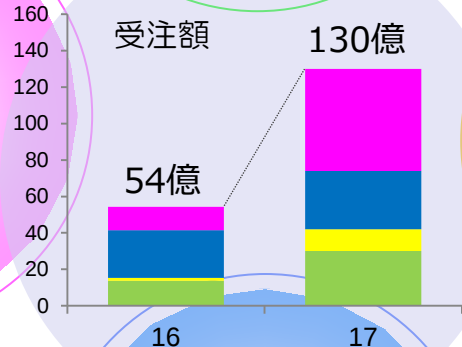
<参考> 新ソリューションの実績・今後の取組み



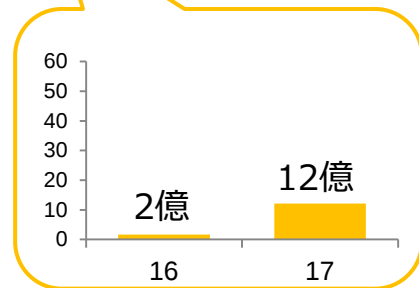
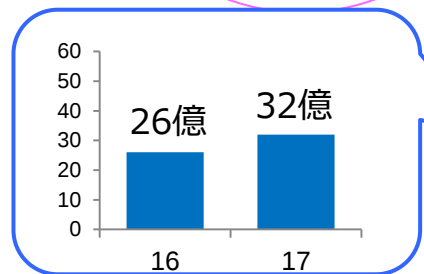
フィリピンの実業拡大進展
ベトナム事業参画
海外インフラ系プロジェクト



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)



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



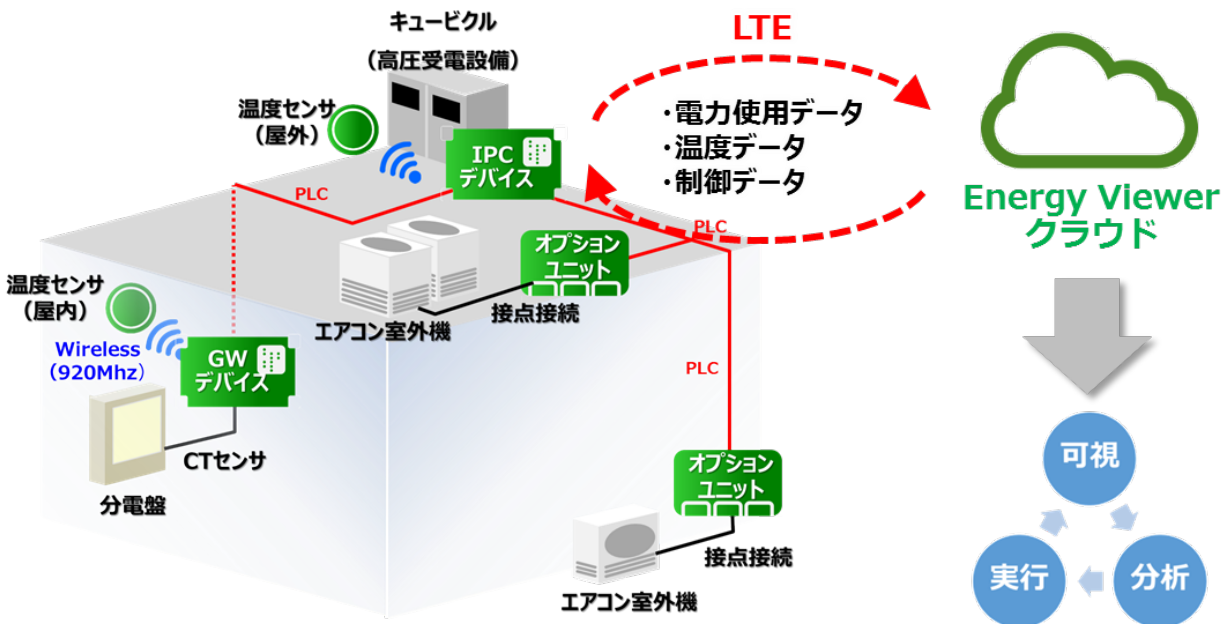
マイクロソフト社との連携によるクラウド総合エンジニアリング推進
ー企業コミュニケーション分野、IoT分野でのソリューション
ラインナップ拡充、ネクストジェンと資本・業務提携

車庫証明電子化システム

4. 2017年度計画

<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

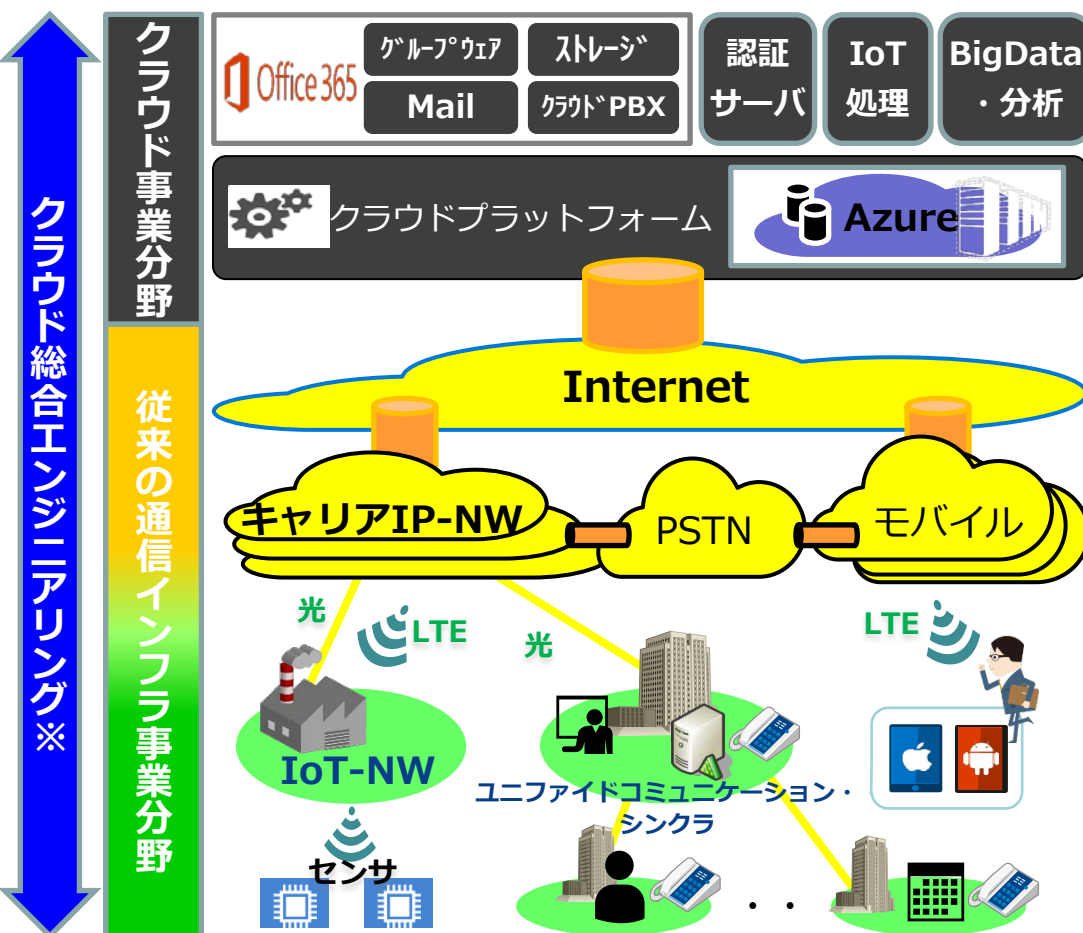
◇ 電力事業者

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

4. 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 オファース 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

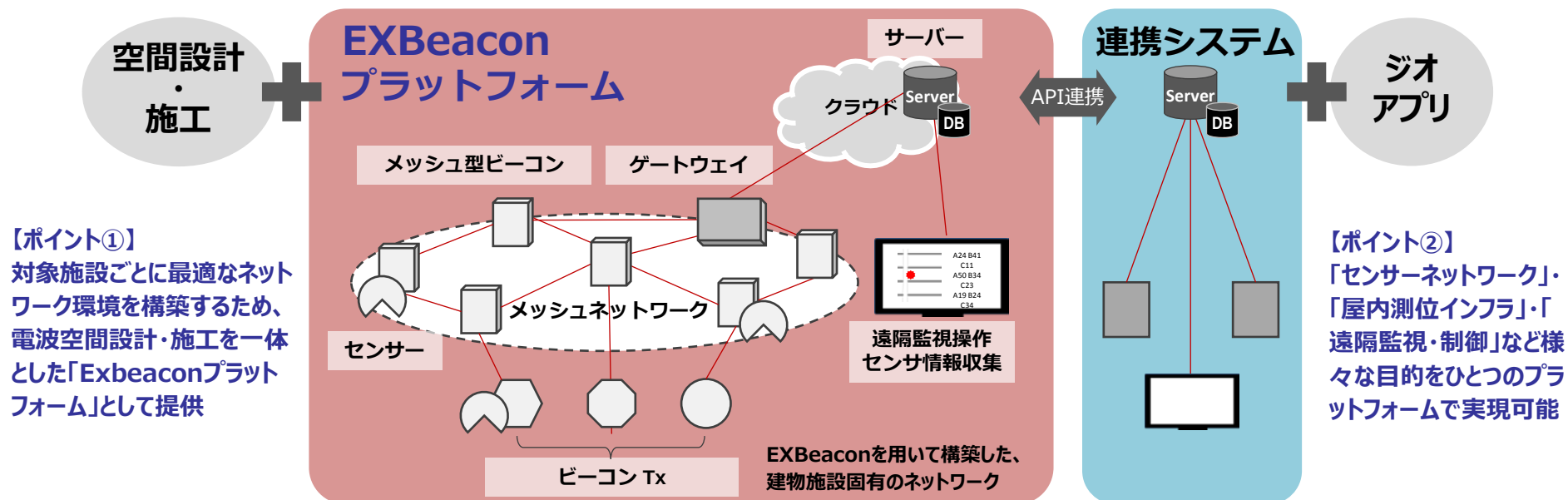
- ✓ 17. 2 エンタープライズ向け音声通信環境の向上を目的に資本・業務提携を実施

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）

4. 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



工場・倉庫ソリューション

- ◆ 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・作業現場ソリューション

- ◆ 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
- ◆ 作業報告等の管理システム

<現場の見える化>

オフィスソリューション

- ◆ 社員位置・動線管理
- ◆ 入出館管理・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

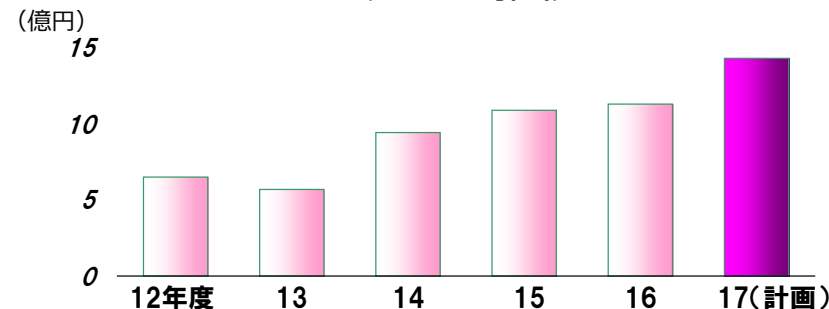
<働き方の見える化>

4. 2017年度計画

<参考> グローバルの取組み



■ 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

- ・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～中間



- インドネシアにて F T T H 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 I C T
- ・高速道路通信
- ・工業団地 I C T
- ・鉄道通信
- ・データセンタ I C T
- ・ICT事業投資

<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**

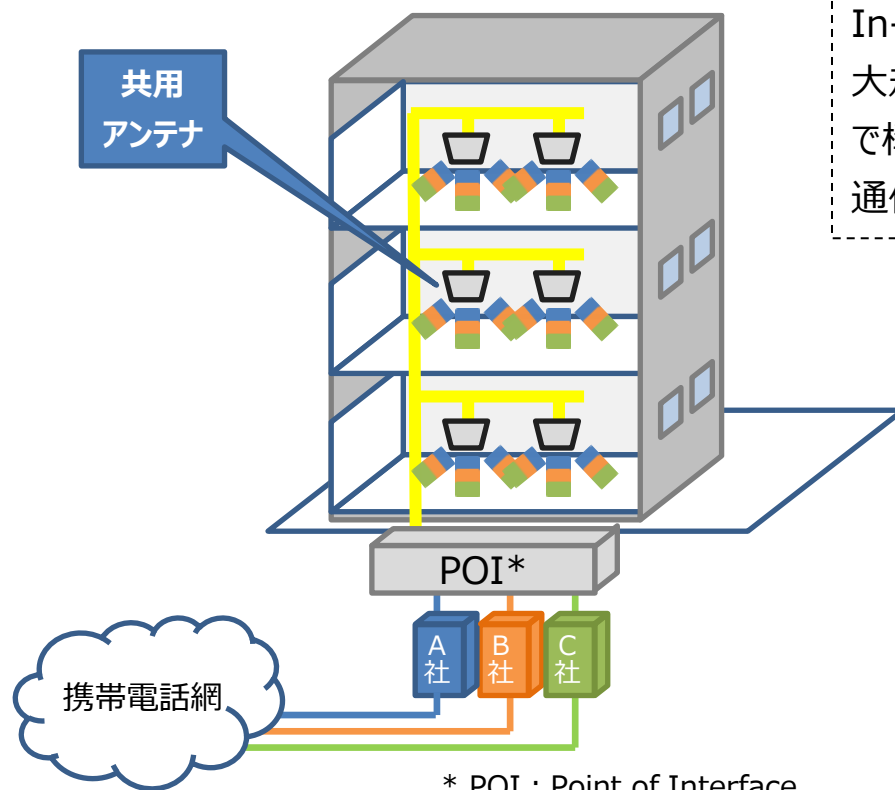
SMARTより光アクセス工事受注(0.6億円)
NTTコムウェアよりIP統合システム受注(コンサル)
ボホール新空港入退管理システム受注(0.3億円)
SMART Wi-Fi構築案件受注(数千アクセスポイント)

- ・フィリピン空港内 I C T 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

4. 2017年度計画

<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



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

4. 2017年度計画

<参考> フィリピンでの人材育成

フィリピン国内での技術者育成を目的として、2017年5月、トレーニングセンターを開設



マニラ近郊に開設したトレーニングセンター外観



研修の様子

名称：M X Center for Excellence
所在地：マニラ近郊 パラニャーケ市・サンバレー地区
敷地面積：1,650m²
延床面積：1,022m²
主な設備：模擬電柱、模擬ハンドホール
 模擬宅内ブース ほか
研修内容：安全研修、新規採用者へのモラル研修
 基礎研修、新技術・特殊技能研修
 施工管理者向けのマネジメント研修 ほか

4. 2017年度計画

(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)	

4. 2017年度計画

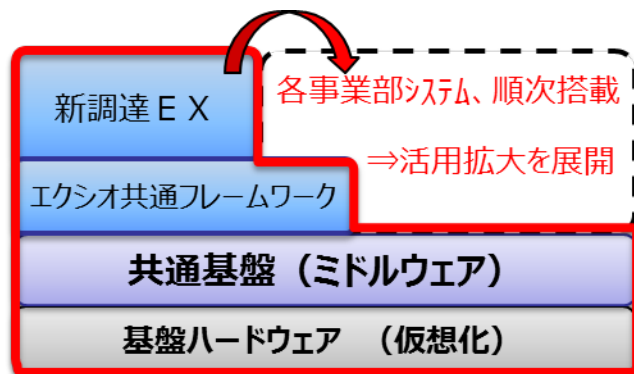
<参考> 業務改善プロジェクトの取組み

■ 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

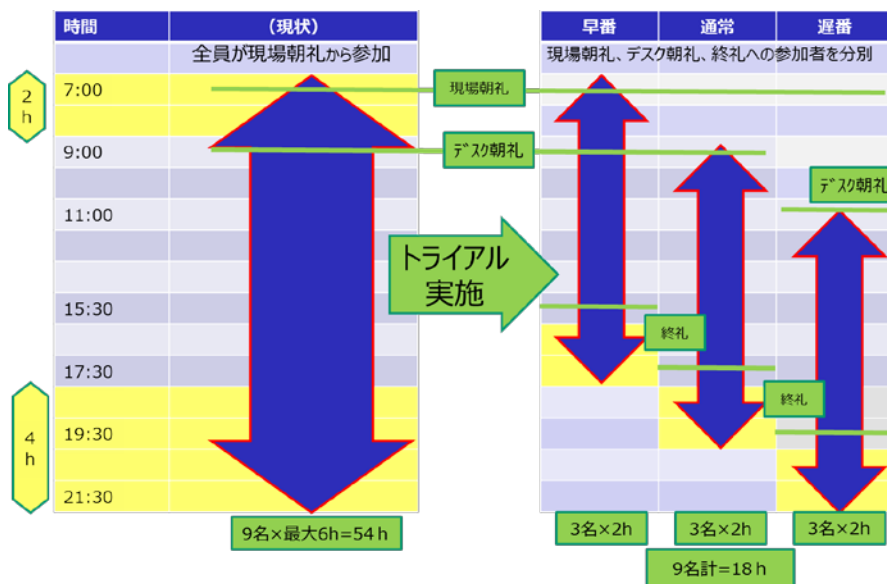


- BPRにより事業部横断の業務プロセスを共通フレームワークとして標準化
- 新調達システムなど業務効率化を目的としたシステム化を順次展開
- 重複システムの解消によるITコスト削減

4. 2017年度計画

<参考> 働き方改革への取り組み

■ 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



「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

補足資料

1. 連 結

(1)概 況

(単位:億円)

	16.3期(15年度)		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		通 期				第2四半期累計期間		通 期	
			実 績	前期比	計 画	実 績	前期比	計画比			計 画	前期比
A	B	C	C/A	D	E	E/B	E/D	F	F/C	G	G/E	
受 注 高	1,408	3,004	1,546	110%	3,050	3,241	108%	106%	1,550	100%	3,300	102%
売 上 高	1,077	2,874	1,162	108%	3,000	2,988	104%	100%	1,280	110%	3,200	107%
売 上 総 利 益	(12.4%) 133	(12.5%) 357	(12.3%) 143	107%	(12.5%) 376	(12.9%) 384	108%	102%	(12.3%) 157	110%	(12.9%) 413	107%
販 管 費	(7.9%) 85	(6.0%) 173	(7.2%) 83	98%	(5.9%) 176	(5.9%) 176	101%	100%	(7.0%) 89	107%	(5.7%) 183	104%
営 業 利 益	(4.5%) 48	(6.4%) 184	(5.2%) 59	124%	(6.7%) 200	(7.0%) 208	113%	104%	(5.3%) 68	114%	(7.2%) 230	110%
経 常 利 益	(4.4%) 47	(6.4%) 185	(5.0%) 57	121%	(6.7%) 202	(7.2%) 214	116%	106%	(5.7%) 73	126%	(7.4%) 236	110%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	(2.7%) 29	(4.2%) 121	(2.1%) 24	83%	(4.4%) 133	(4.6%) 137	113%	104%	(3.7%) 47	194%	(4.9%) 157	114%

(注)1. 億円未満の端数は切り捨てていま

す。
2. ()内は売上高に対する割合で

(2)受注高・売上高・次期繰越高

(単位:億円)

			16.3期(15年度)		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		通 期				第2四半期累計期間		通 期	
			A	B	実 績	前期比	計 画	実 績	前期比	計画比	計 画	前期比	計 画	前期比
			C	C/A	D	E	E/B	E/D	F	F/C	G	G/E		
受 注 高	エンジニア リング ソリューション	NTTグループ	800	1,679	884	110%	1,480	1,822	109%	123%	770	87%	1,600	88%
		NCC	101	202	112	110%	240	287	142%	120%	165	147%	300	104%
		都市インフラ	322	723	356	110%	870	727	101%	84%	380	106%	900	124%
		小 計	1,225	2,605	1,353	110%	2,590	2,838	109%	110%	1,315	97%	2,800	99%
	システムソリューション		183	399	192	105%	460	402	101%	88%	235	122%	500	124%
	合 計		1,408	3,004	1,546	110%	3,050	3,241	108%	106%	1,550	100%	3,300	102%
売 上 高	エンジニア リング ソリューション	NTTグループ	646	1,605	667	103%	1,550	1,683	105%	109%	715	107%	1,680	100%
		NCC	102	232	86	84%	240	233	100%	97%	140	162%	310	133%
		都市インフラ	171	657	239	140%	790	673	102%	85%	240	100%	760	113%
		小 計	920	2,495	993	108%	2,580	2,590	104%	100%	1,095	110%	2,750	106%
	システムソリューション		157	378	169	108%	420	397	105%	95%	185	109%	450	113%
	合 計		1,077	2,874	1,162	108%	3,000	2,988	104%	100%	1,280	110%	3,200	107%
次 期 繰 越 高	エンジニア リング ソリューション	NTTグループ	600	519	736	123%	—	658	127%	—	—	—	—	—
		NCC	82	52	78	96%	—	107	203%	—	—	—	—	—
		都市インフラ	632	547	664	105%	—	601	110%	—	—	—	—	—
		小 計	1,315	1,119	1,479	112%	—	1,367	122%	—	—	—	—	—
	システムソリューション		70	64	86	123%	—	68	106%	—	—	—	—	—
	合 計		1,386	1,183	1,566	113%	—	1,435	121%	—	—	—	—	—

(注) 億円未満の端数は切り捨てています。

(3)貸借対照表

(単位:億円)

		16.3期(15年度)				17.3期(16年度)				
		15.9月末		16.3月末		16.9月末		17.3月末		B-A
			構成比率	A	構成比率		構成比率	B	構成比率	
流 動 資 産		1,142	(55.8%)	1,379	(57.9%)	1,062	(52.5%)	1,423	(58.5%)	44
固 定 資 産		902	(44.2%)	1,003	(42.1%)	959	(47.5%)	1,010	(41.5%)	6
資 産 合 計		2,045	(100%)	2,383	(100%)	2,022	(100%)	2,434	(100%)	51
負 債	流動負債	419	(20.5%)	722	(30.3%)	408	(20.2%)	612	(25.2%)	▲109
	固定負債	195	(9.5%)	148	(6.2%)	137	(6.8%)	238	(9.8%)	90
負 債 合 計		615	(30.1%)	870	(36.5%)	545	(27.0%)	851	(35.0%)	▲19
自 己 資 本		1,425	(69.7%)	1,507	(63.3%)	1,471	(72.8%)	1,578	(64.8%)	70
少数株主持分・新株予約権		4	(0.2%)	4	(0.2%)	5	(0.3%)	4	(0.2%)	▲0
負 債 純 資 産 合 計		2,045	(100%)	2,383	(100%)	2,022	(100%)	2,434	(100%)	51

(注)億円未満の端数は切り捨てています。

1. 連 結

(4) キャッシュ・フロー

(単位: 億円)

	14.3期 (13年度)	15.3期 (14年度)	16.3期 (15年度)	17.3期 (16年度)
営 業 C F	98	231	53	155
投 資 C F	▲ 74	▲ 28	▲ 139	▲ 60
財 務 C F	▲ 9	▲ 123	3	▲ 102
F C F	24	203	▲ 85	94
現金および現金同等物残高	162	242	160	152

(注) 1. 億円未満の端数は切り捨てています。

2. FCF = 営業CF + 投資CF

(5) 有利子負債

(単位: 億円)

	14.3期 (13年度)	15.3期 (14年度)	16.3期 (15年度)	17.3期 (16年度)
流 動 負 債	77	23	135	10
固 定 負 債	56	63	27	118
合 計	133	86	162	128

(注) 1. 億円未満の端数は切り捨てています。

2. リース債務を含んでいます。

(6)設備投資

(単位:億円)

	14.3期 (13年度)	15.3期 (14年度)	16.3期 (15年度)	17.3期 (16年度)
有形固定資産	58	32	110	51
無形固定資産	14	10	21	20
合 計	73	42	132	71

(注)億円未満の端数は切り捨てています。

(7)減価償却費

(単位:億円)

	14.3期 (13年度)	15.3期 (14年度)	16.3期 (15年度)	17.3期 (16年度)
減価償却費	22	26	30	32

(注)億円未満の端数は切り捨てています。

(8)主要子会社業績概況(各社単独)

(単位:億円)

	エクシオテック			大和電設工業		
	16.3期(15年度)	17.3期(16年度)		16.3期(15年度)	17.3期(16年度)	
	通期 A	通期 B	前期比 B/A	通期 C	通期 D	前期比 D/C
受 注 高	254	202	80%	116	134	115%
売 上 高	263	196	75%	120	129	107%
売 上 総 利 益	(7.4%) 19	(7.8%) 15	79%	(10.1%) 12	(10.9%) 14	116%
販 管 費	(6.0%) 15	(6.2%) 12	78%	(5.7%) 6	(5.4%) 7	101%
営 業 利 益	(1.4%) 3.7	(1.6%) 3.2	86%	(4.4%) 5.2	(5.5%) 7.0	134%
経 常 利 益	(2.0%) 5.3	(1.8%) 3.5	65%	(4.6%) 5.5	(5.8%) 7.4	134%
当 期 純 利 益	(1.4%) 3.6	(2.1%) 4.0	111%	(3.0%) 3.6	(5.8%) 7.4	203%

(注)1. 億円未満(一部は千万円未満)の端数は切り捨てています。

2. ()内は売上高に対する割合です。

3. 和興エンジニアリングと池野通建は2015年7月1日に合併しエクシオテックとなりました。16.3期(15年度)の数値は2社単純合算数値です。
また、2015年8月26日付でグループ内施工エリア見直しを行い東関東(茨城・千葉)エリアの施工会社をエクシオテックから協和エクシオに変更しました。

2. 単 独

(1) 概 況

(単位:億円)

	16.3期(15年度)		17.3期(16年度)						18.3期(17年度)			
	第2四半期 累計期間 A	通 期 B	第2四半期累計期間		通 期				第2四半期累計期間		通 期	
			実 績	前期比	計 画	実 績	前期比	計画比	計 画	前期比	計 画	前期比
			C	C/A	D	E	E/B	E/D	F	F/C	G	G/E
受 注 高	1,083	2,418	1,260	116%	2,490	2,683	111%	108%	1,265	100%	2,730	102%
売 上 高	826	2,275	957	116%	2,430	2,435	107%	100%	1,060	111%	2,640	108%
売 上 総 利 益	(9.4%) 77	(9.5%) 215	(8.6%) 82	106%	(9.8%) 238	(9.5%) 232	108%	98%	(9.4%) 100	121%	(9.8%) 260	112%
販 管 費	(6.6%) 54	(5.1%) 115	(5.7%) 54	99%	(4.9%) 120	(4.9%) 120	104%	100%	(5.7%) 60	110%	(4.9%) 130	108%
営 業 利 益	(2.8%) 22	(4.4%) 100	(2.9%) 28	123%	(4.9%) 118	(4.6%) 112	111%	95%	(3.8%) 40	143%	(4.9%) 130	116%
経 常 利 益	(5.7%) 46	(5.6%) 127	(3.1%) 29	63%	(5.2%) 126	(5.0%) 122	96%	97%	(7.7%) 82	277%	(6.6%) 174	142%
当期(四半期)純利益	(4.7%) 38	(4.1%) 93	(10.8%) 103	266%	(7.5%) 183	(7.0%) 171	182%	94%	(6.3%) 67	65%	(4.9%) 130	76%

(注)1. 億円未満の端数は切り捨てています。

2. ()内は売上高に対する割合です。

2. 単 独

(2)受注高・売上高・次期繰越高

(単位:億円)

				16.3期(15年度)		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		通 期				第2四半期累計期間		通 期	
						実 績	前期比	計 画	実 績	前期比	計画比	計 画	前期比	計 画	前期比
				A	B	C	C/A	D	E	E/B	E/D	F	F/C	G	G/E
受 注 高	エンジニア リング ソリューション	NTT グループ	アクセス	278	657	365	131%	650	770	117%	119%	350	96%	700	91%
			ネットワーク	107	232	92	86%	180	221	95%	123%	75	81%	180	81%
			モバイル	250	525	304	121%	450	604	115%	134%	240	79%	530	88%
			小 計	636	1,416	761	120%	1,280	1,596	113%	125%	665	87%	1,410	88%
		NCC	100	197	107	107%	230	275	139%	120%	160	148%	290	105%	
		都市インフラ	247	574	285	115%	690	588	102%	85%	295	103%	720	122%	
		小 計	983	2,188	1,154	117%	2,200	2,460	112%	112%	1,120	97%	2,420	98%	
	システムソリューション	99	230	106	106%	290	222	97%	77%	145	137%	310	139%		
合 計			1,083	2,418	1,260	116%	2,490	2,683	111%	108%	1,265	100%	2,730	102%	
売 上 高	エンジニア リング ソリューション	NTT グループ	アクセス	244	631	307	126%	670	747	118%	112%	315	102%	740	99%
			ネットワーク	77	208	71	93%	220	211	102%	96%	90	125%	215	101%
			モバイル	197	487	211	107%	460	506	104%	110%	245	116%	540	107%
			小 計	519	1,327	590	114%	1,350	1,465	110%	109%	650	110%	1,495	102%
		NCC	99	225	83	84%	240	226	101%	94%	130	155%	305	135%	
		都市インフラ	125	513	190	152%	590	517	101%	88%	185	97%	590	114%	
		小 計	745	2,066	865	116%	2,180	2,209	107%	101%	965	111%	2,390	108%	
	システムソリューション	80	208	91	113%	250	225	108%	90%	95	104%	250	111%		
合 計			826	2,275	957	116%	2,430	2,435	107%	100%	1,060	111%	2,640	108%	
次 期 繰 越 高	エンジニア リング ソリューション	NTT グループ	アクセス	173	164	222	128%	—	188	114%	—	—	—	—	—
			ネットワーク	88	83	103	117%	—	92	111%	—	—	—	—	—
			モバイル	244	230	323	132%	—	328	143%	—	—	—	—	—
			小 計	505	478	648	128%	—	608	127%	—	—	—	—	—
		NCC	81	53	77	95%	—	103	192%	—	—	—	—	—	
		都市インフラ	535	474	569	106%	—	545	115%	—	—	—	—	—	
		小 計	1,123	1,006	1,295	115%	—	1,257	125%	—	—	—	—	—	
	システムソリューション	49	52	67	135%	—	49	94%	—	—	—	—	—		
合 計			1,172	1,059	1,363	116%	—	1,307	123%	—	—	—	—	—	

(注)億円未満の端数は切り捨てています。

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。