

2018年度 北米 I R プレゼンテーション資料

2018年 10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

1. 会社紹介	… 2	5. 2018年度計画	… 27
(1) 会社概要	… 3	(1) 概況	… 28
(2) 社長プロフィール	… 4	(2) 受注高・売上高	… 29
(3) 沿革	… 5	(3) 営業利益	… 31
(4) 事業概要	… 6	(4) NTTグループ(アクセス・ネットワーク)	… 33
(5) 当社の強み	… 11	(5) NTTグループ(モバイル)	… 34
(6) 株主の状況	… 12	(6) NCC	… 35
(7) ガバナンス体制	… 13	(7) 都市インフラ	… 36
		(8) システムソリューション	… 39
2. 経営統合について	… 14	(9) 効率化施策(生産性の向上)	… 45
(1) 概要	… 15	6. M&A戦略	… 48
(2) 各社の2017年度業績概況	… 16	(1) 狙いと成長イメージ	… 49
(3) 経営統合後の事業規模	… 16	(2) 事業領域別の展開イメージ	… 50
3. 株主価値の向上	… 17	7. ESGの取り組み	… 51
(1) 株主還元の強化	… 18	(1) 主な取り組み	… 52
(2) 2018年度株主還元計画等	… 19	8. トピックス	… 53
4. 2017年度業績	… 20	(1) 技能五輪国際大会	… 54
(1) 概況	… 21	(2) 総務大臣の海外子会社ご視察	… 55
(2) 受注高	… 22	<補足資料>	… 56
(3) 売上高	… 23		
(4) 営業利益	… 24		
(5) キャッシュフロー	… 26		

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（2018年9月30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 [副社長] 船橋 哲也 [専 務] 太田 勉
売 上 高 (2018年3月期)	連結 3,126億円 単独 2,568億円
従業員数 (2018年3月末)	連結 8,331名 単独 3,749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 17
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

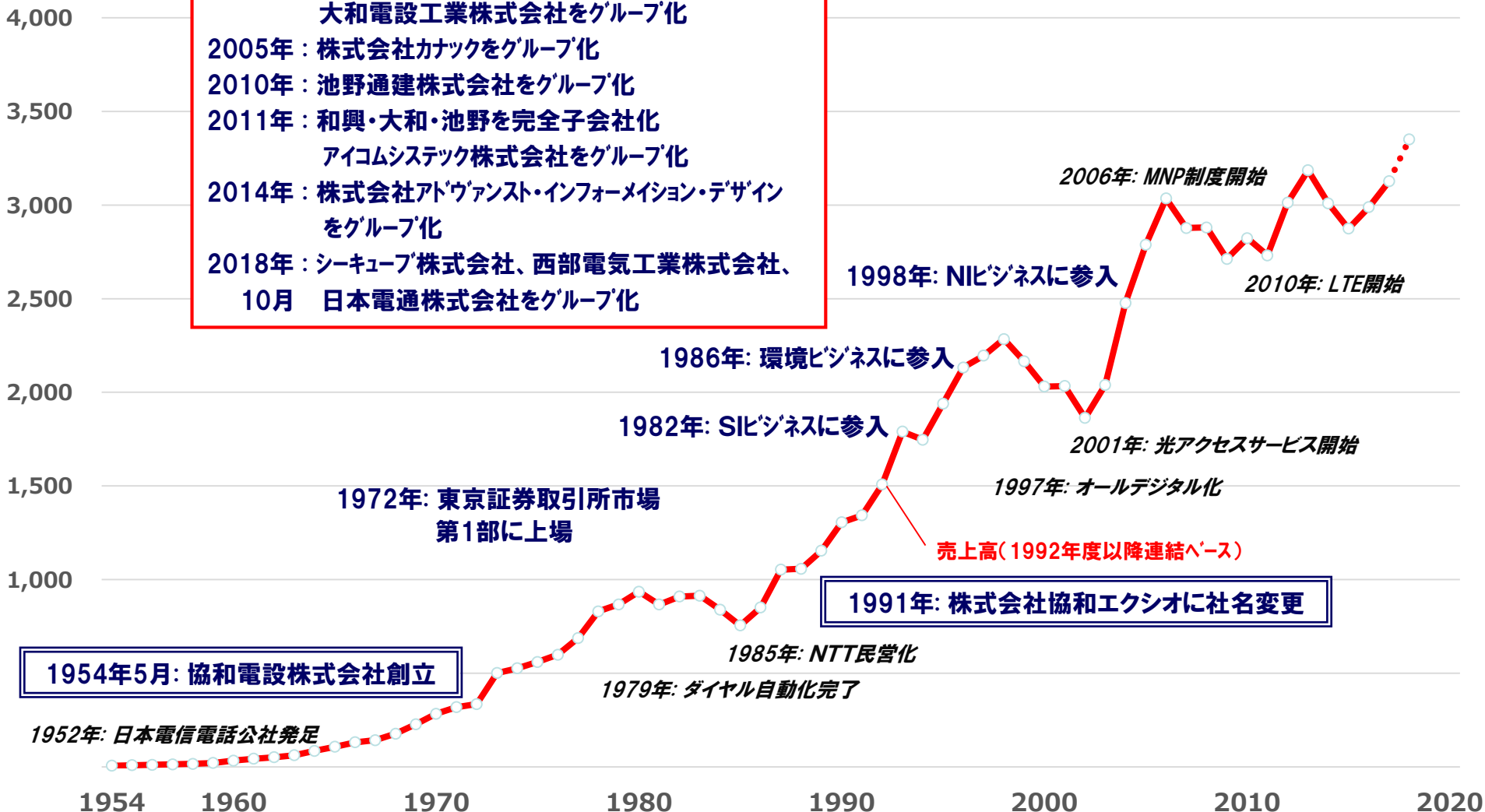
1975 日本電信電話公社入社
1999 同社 福島支店長
2005 東日本電信電話株式会社 取締役ビジネスユーザ事業推進本部 副本部長
2007 同社 常務取締役ネットワーク事業推進本部 副本部長
2008 同社 代表取締役副社長 ネットワーク事業推進本部長
エヌ・ティ・ティ・ベトナム株式会社 代表取締役社長(兼務)
2009 東日本電信電話株式会社 代表取締役副社長 ビジネス&オフィス事業推進本部長
2012 当社 代表取締役副社長 ビジネスソリューション事業本部長
2013 当社 代表取締役社長

1. 会社紹介

(3) 沿革

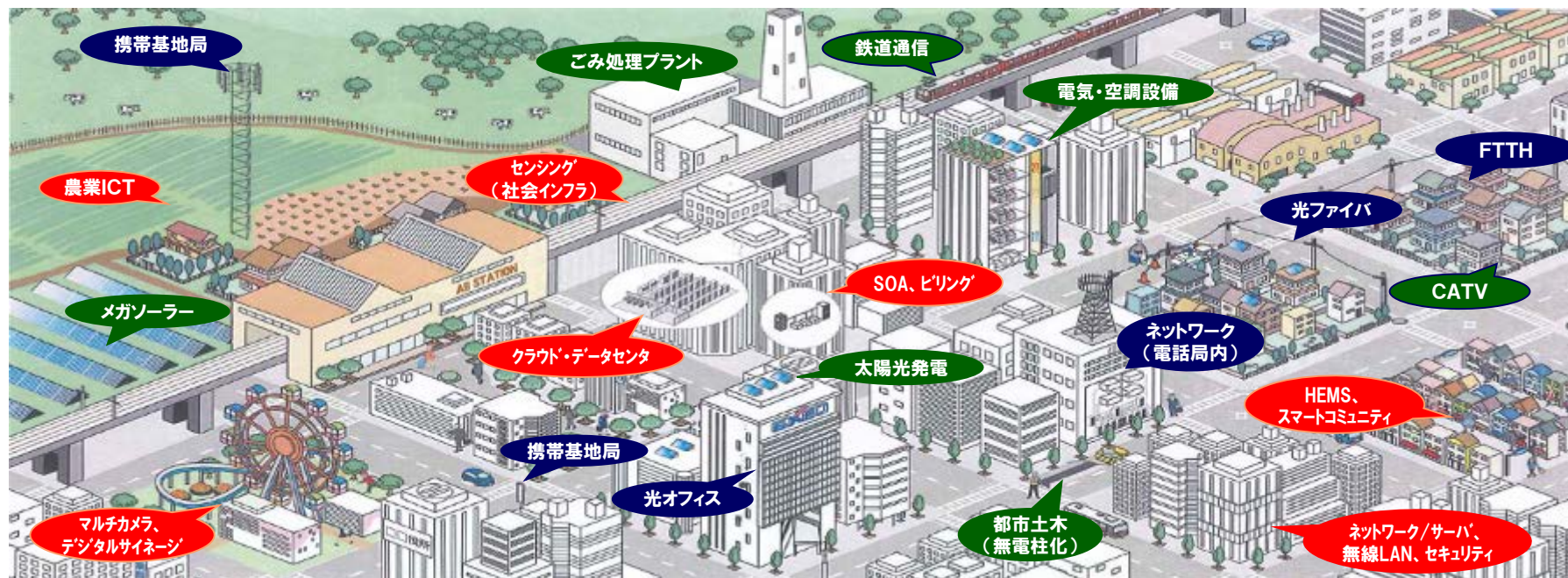
売上高・連結

(単位: 億円)

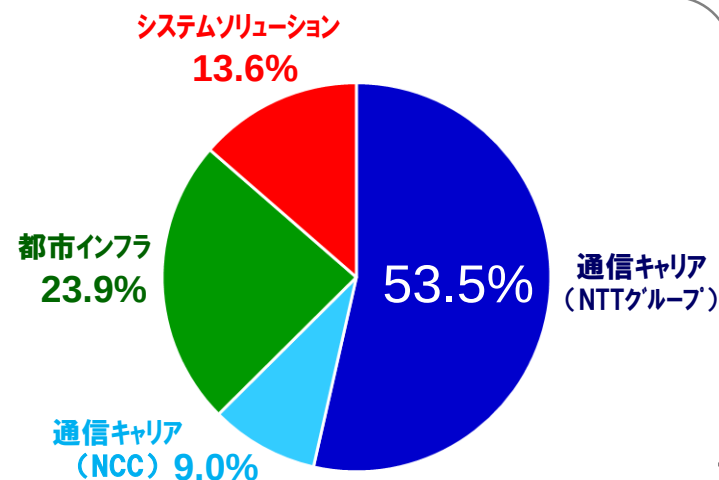


1. 会社紹介

(4) 事業概要



セグメント			売上高 (2018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	1,674億円
		NCC	281億円
	都市インフラ		745億円
システムソリューション			425億円
合 計			3,126億円

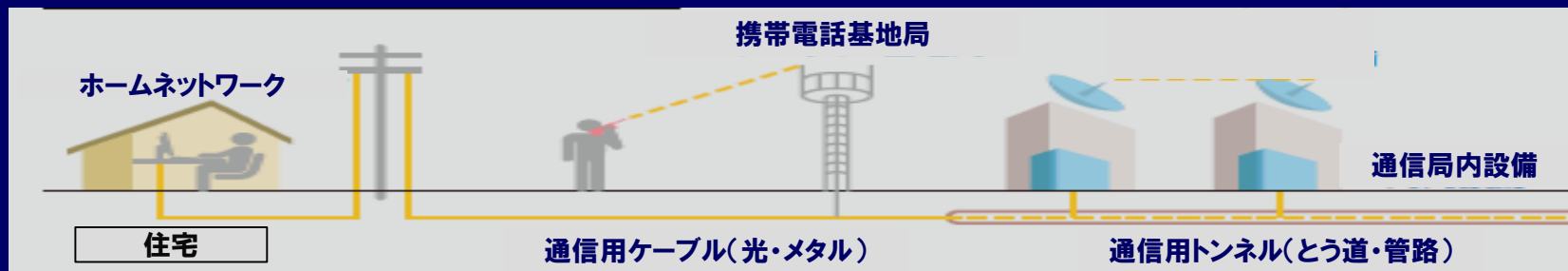


1. 会社紹介

(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】

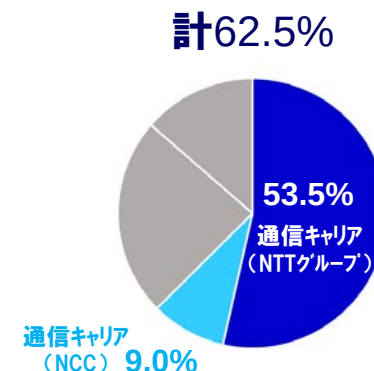


電話局内の交換機・
ルータ・サーバ設置工事、
付帯電気・空調工事

【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

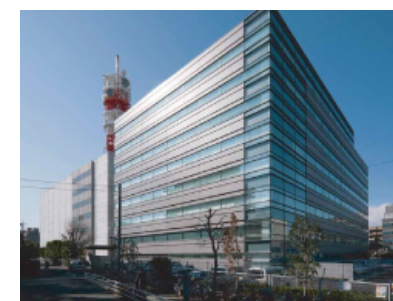
【道路通信工事】



【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)

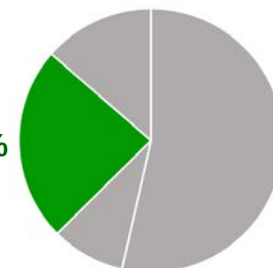


【水処理・廃棄物処理プラント】

ごみ処理プラント



23.9%



1. 会社紹介

(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、ビルディング、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)】



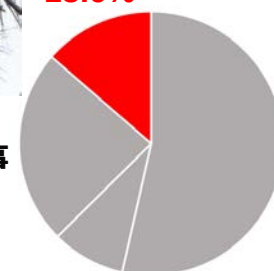
企業向けシステム構築事例の講演

【グローバル】



フィリピンの光アクセス工事

13.6%



1. 会社紹介

(4) 事業概要－グループ体制・拠点

■ グループ体制（2018.9.30現在）

協和エクシオ（単体売上高 2,568億円）

主要グループ会社(2社)

エクシオテック
(売上高201億円)

大和電設工業
(売上高127億円)

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)各社の売上高は2018年3月期実績です。

1. 会社紹介

(5) 当社の強み

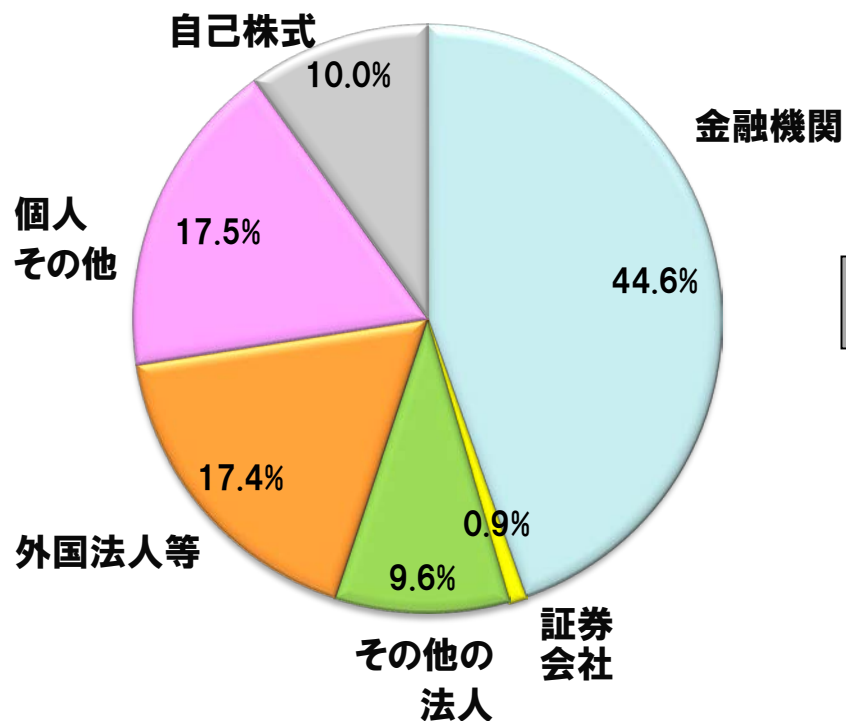
全国ワンストップ施工体制、マルチキャリア対応、マイグレーション対応



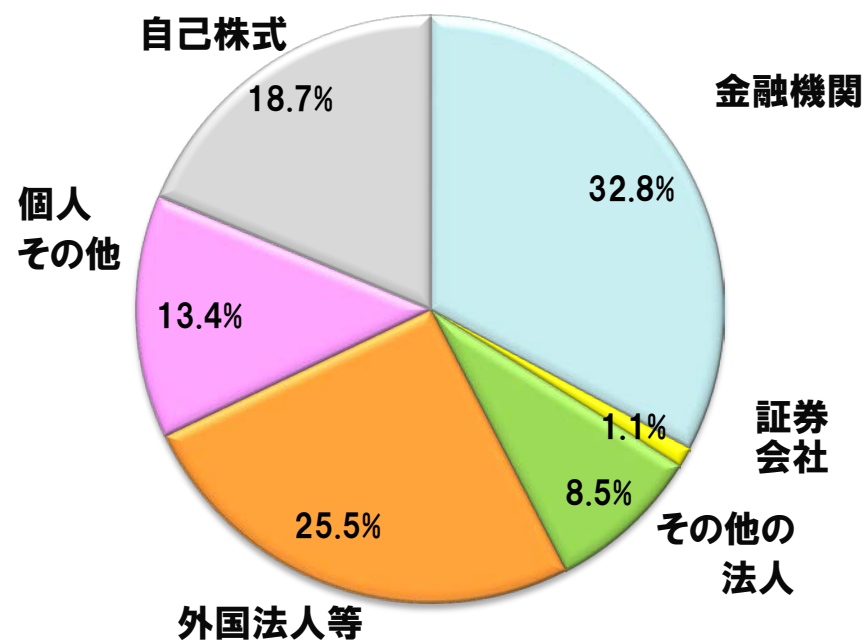
1. 会社紹介

(6) 株主の状況

【2012年3月末】



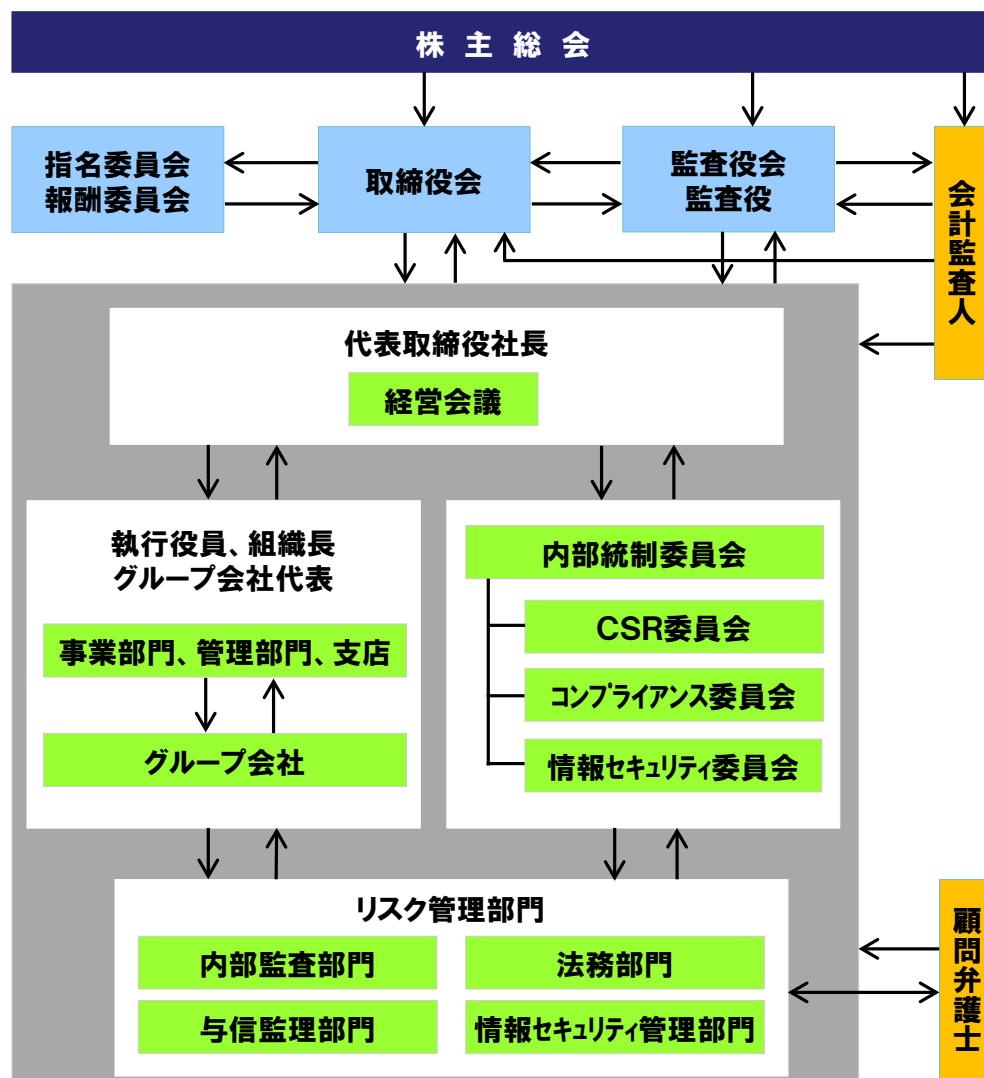
【2018年3月末】



1. 会社紹介

(7) ガバナンス体制（2018.9.30現在）

■ 概要図



■ 役員一覧

代表取締役社長	小園 文典
代表取締役副社長	船橋 哲也
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
社外取締役※	小原 靖史
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※	荒牧 知子

※東京証券取引所の規定する独立役員です。

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



写真左から、
シーキューブ 橋本社長
協和エクシオ 小園社長
西部電気工業 熊本社長
日本電通 上社長

2. 経営統合について

(1) 概要

◆ 2018年10月1日に、シーキューブ(株)、西部電気工業(株)、日本電通(株)と経営統合(3社を完全子会社化)

■ 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

■ 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	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%)

統合シナジーを発揮し利益率アップを図る

(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. 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

3. 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

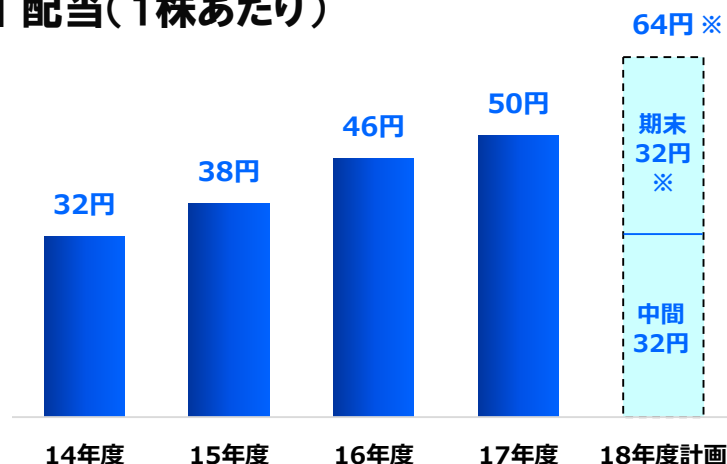
■ 自己株式取得の概要

- 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

3. 株主価値の向上

(2) 2018年度株主還元計画等

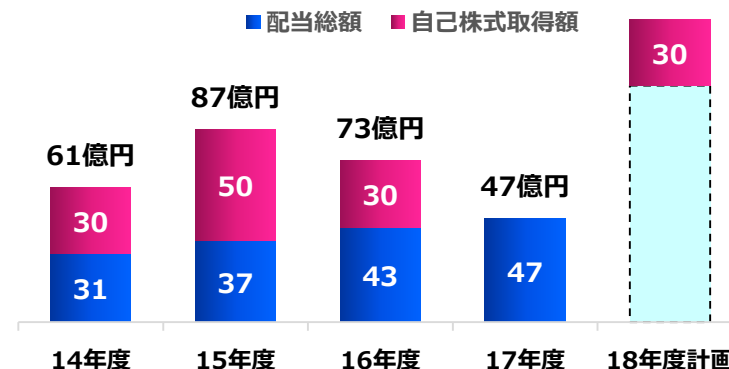
■ 配当(1株あたり)



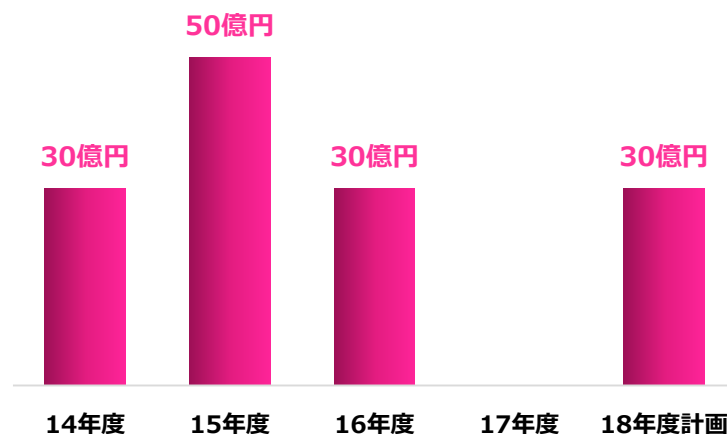
※ ただし、経営統合後の期末配当については、第2四半期決算発表時に公表予定

■ 総還元額(配当総額+自己株式取得総額)

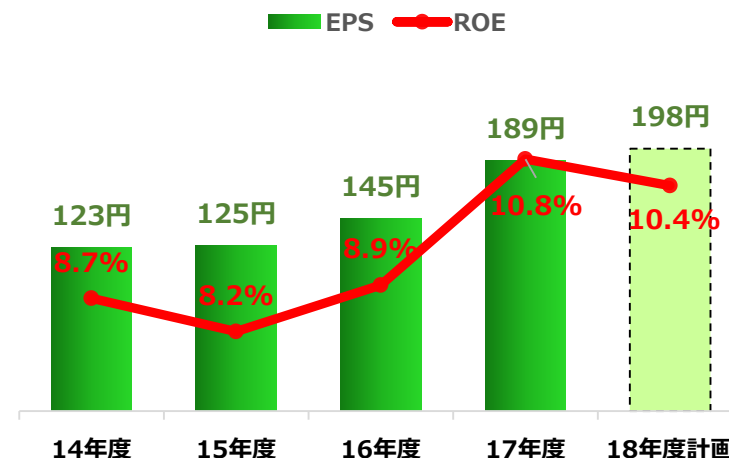
注) 自己株式取得は機動的に実施



■ 自己株式取得



■ EPS、ROE



4. 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

4. 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。

4. 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

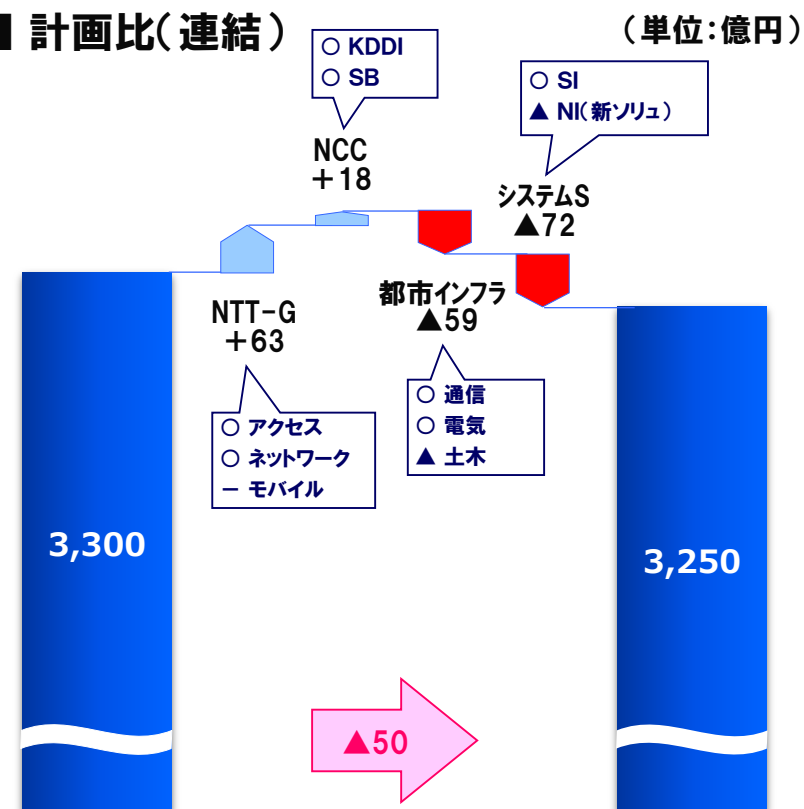
■ 前期比(連結)



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。

4. 2017年度業績

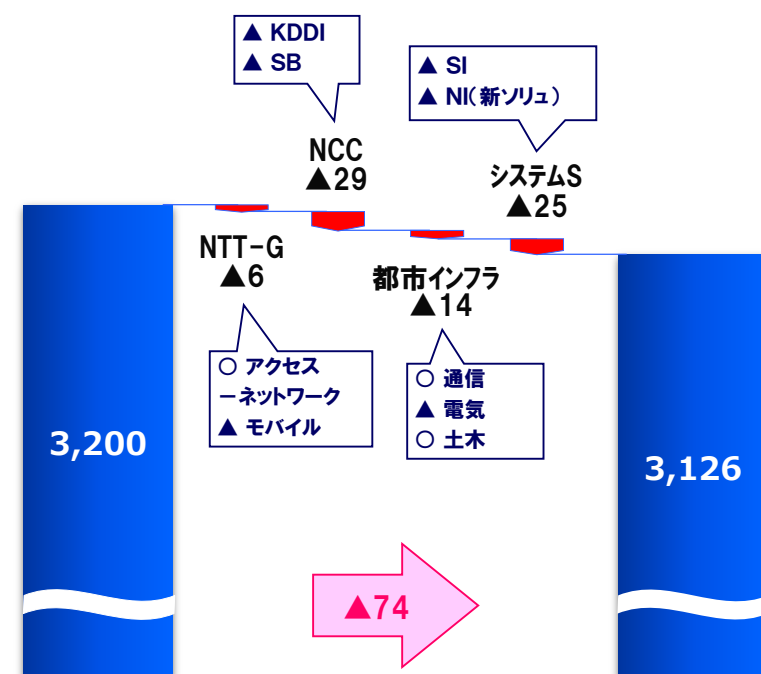
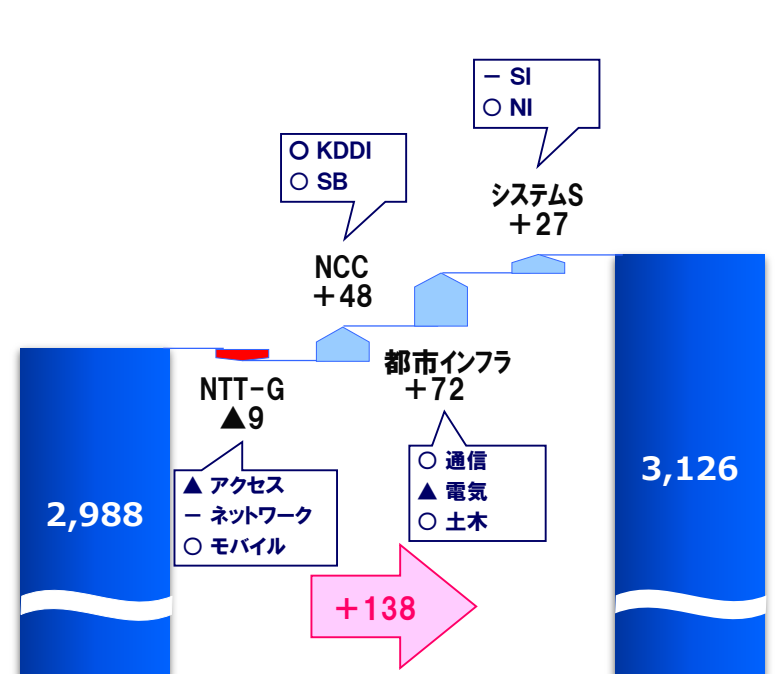
(3) 売上高

- ◆ 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)



○:増要因 ▲:減要因 -:増減なし

注) 億円未満は切り捨てています。

4. 2017年度業績

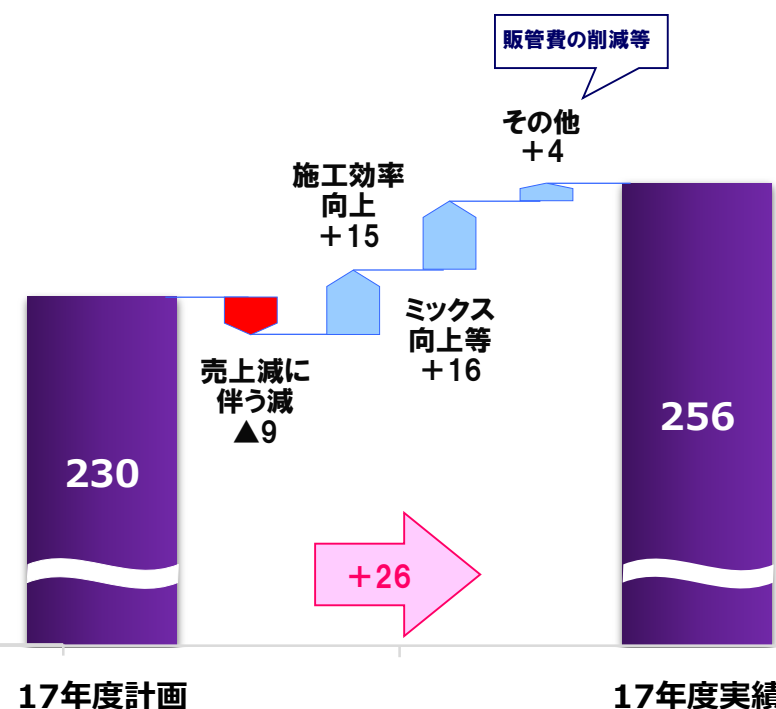
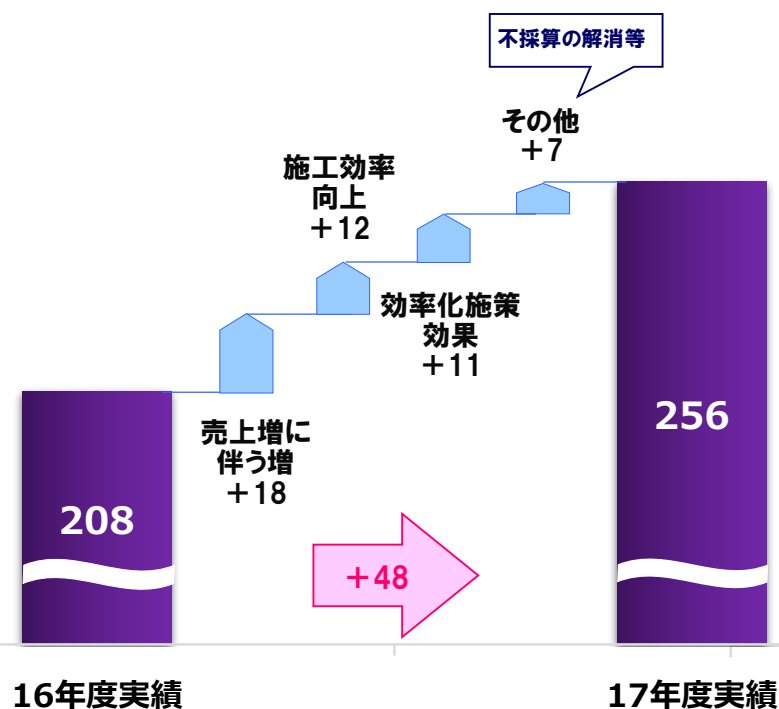
(4) 営業利益

◆ 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。

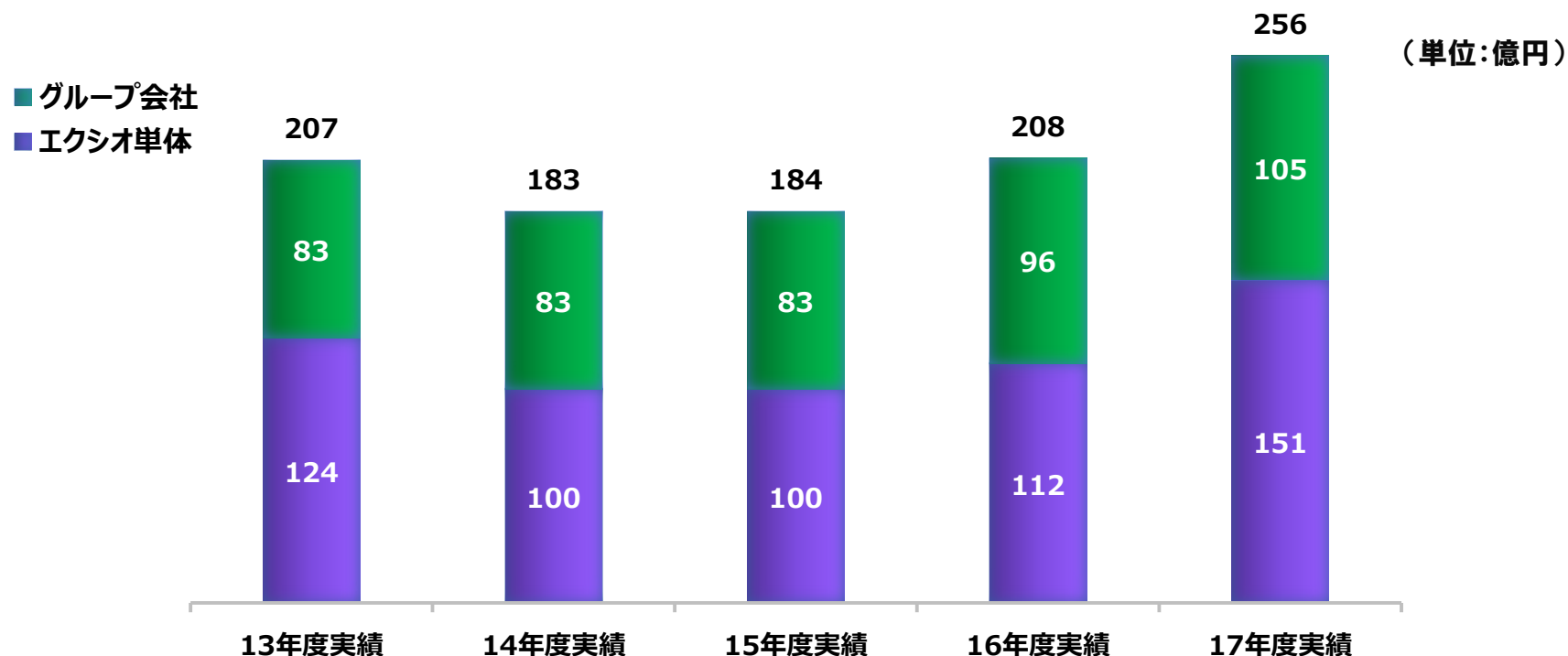
4. 2017年度業績

<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。

4. 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。

5. 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)

5. 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。

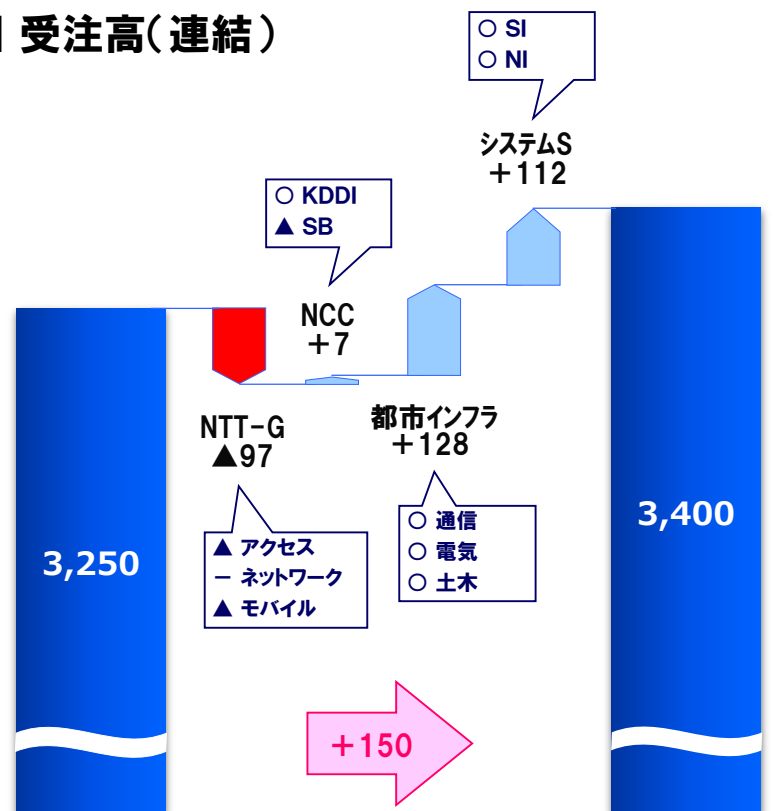
注2) ()内は売上高に対する割合です。

5. 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)

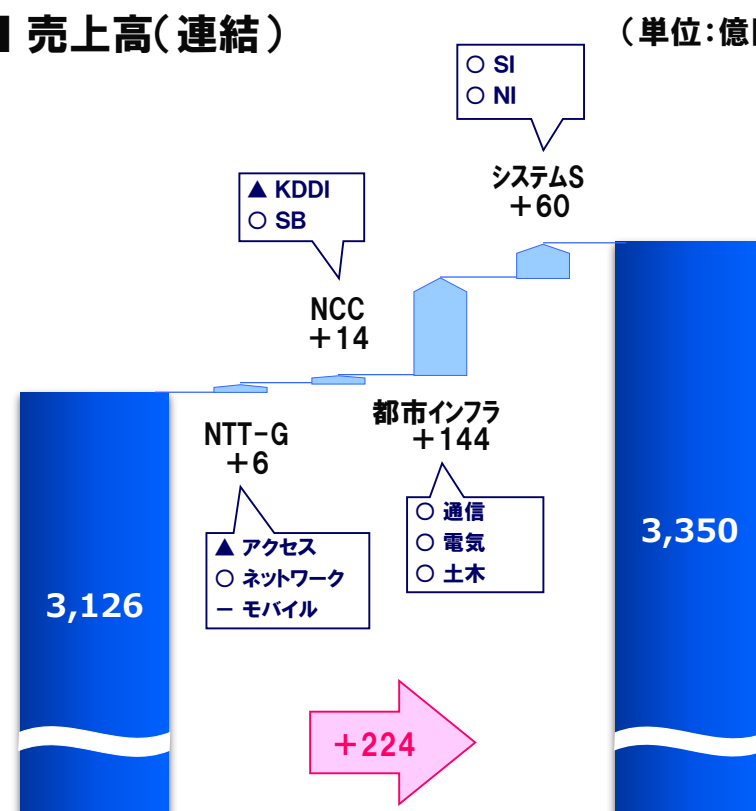


17年度実績

18年度計画

■ 売上高(連結)

(単位:億円)



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。

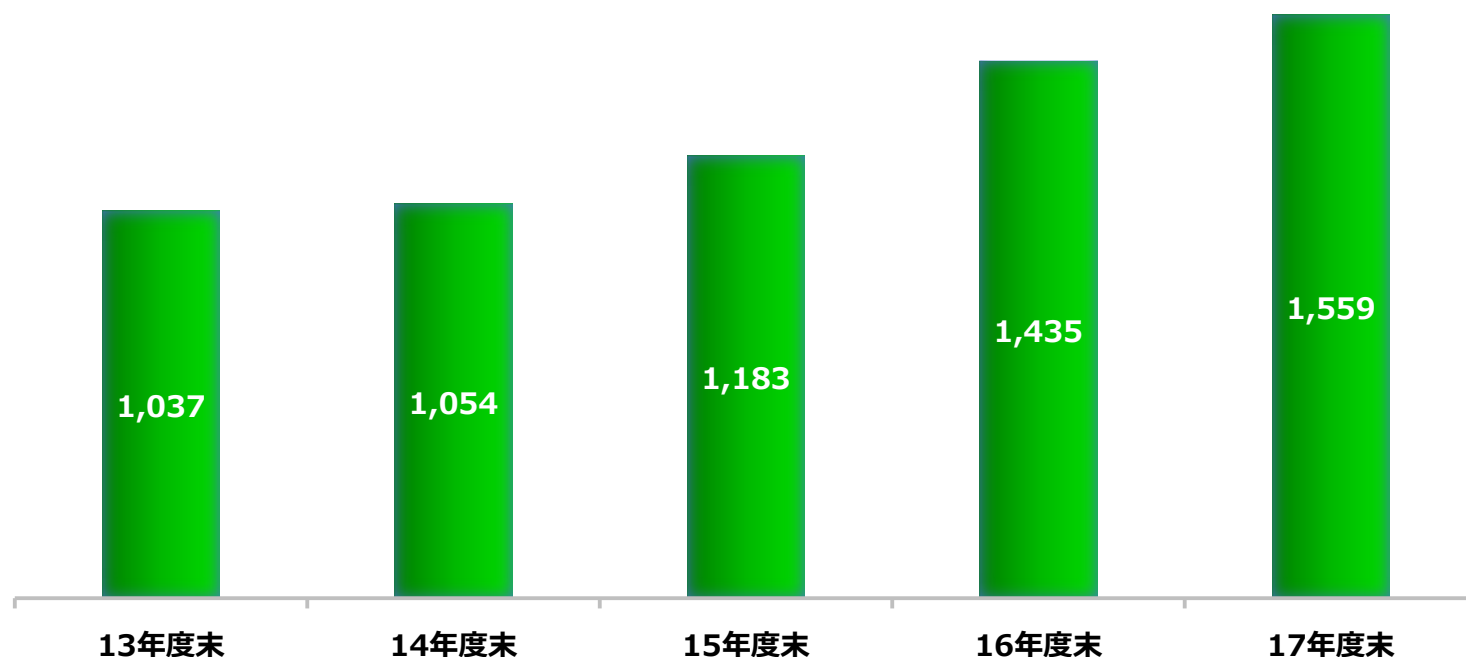
5. 2018年度計画

<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)



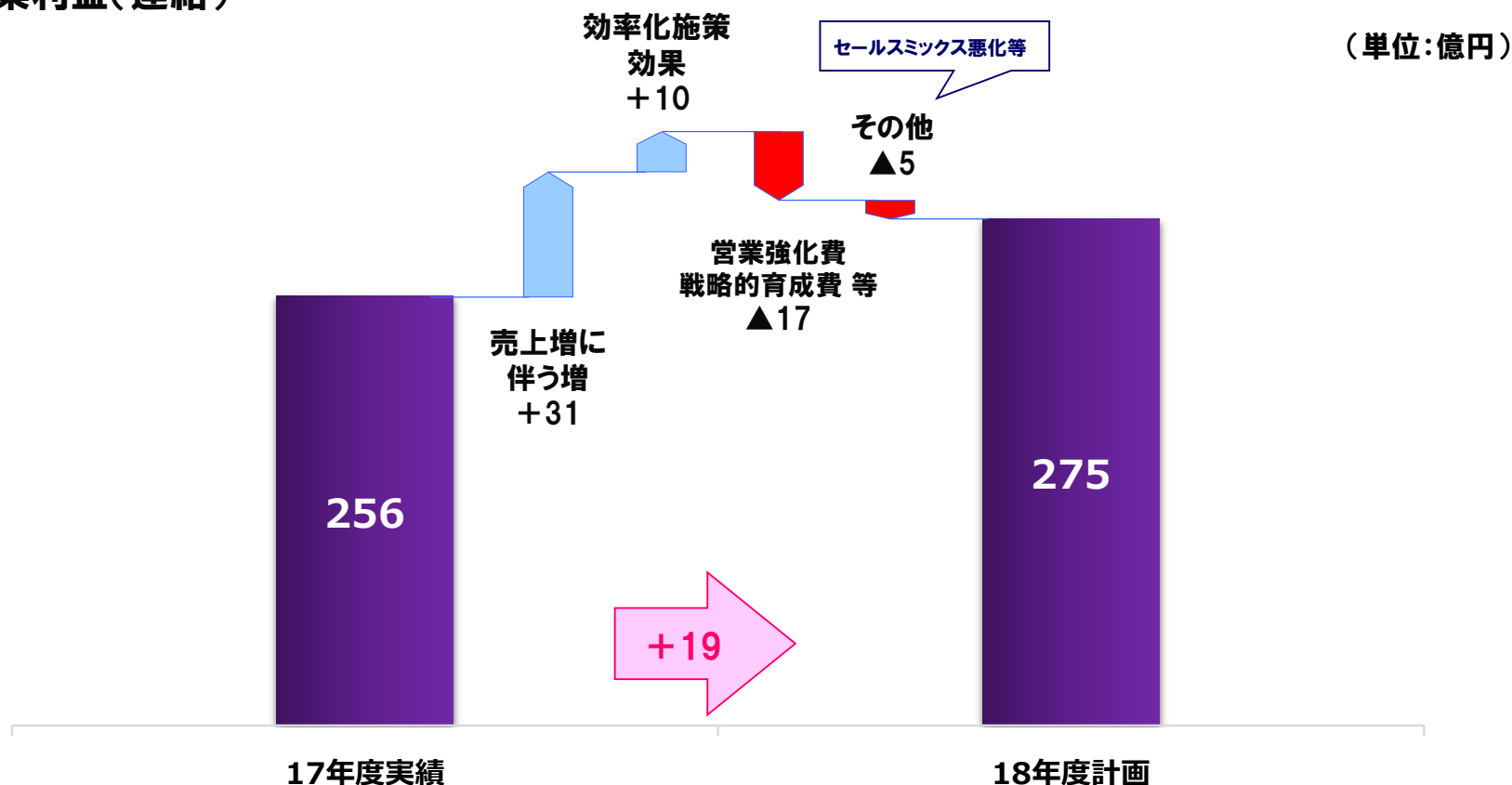
注) 億円未満は切り捨てています。

5. 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。

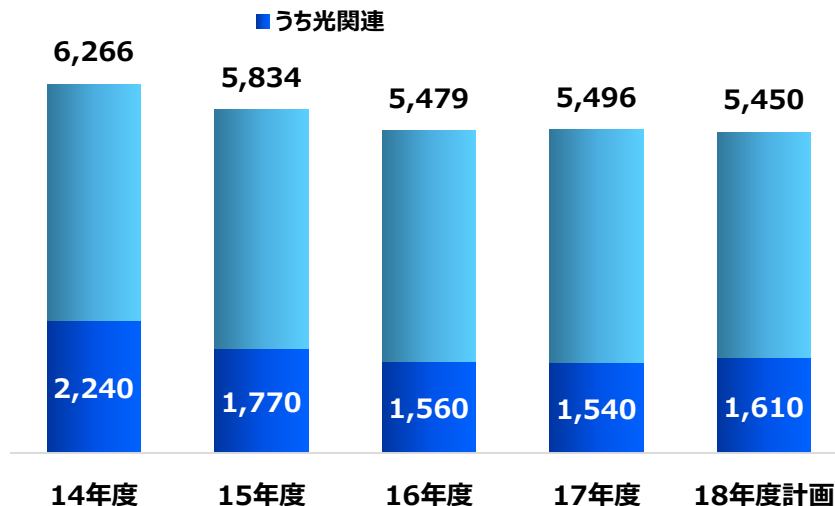
5. 2018年度計画

<参考> 主要通信キャリアの設備投資動向

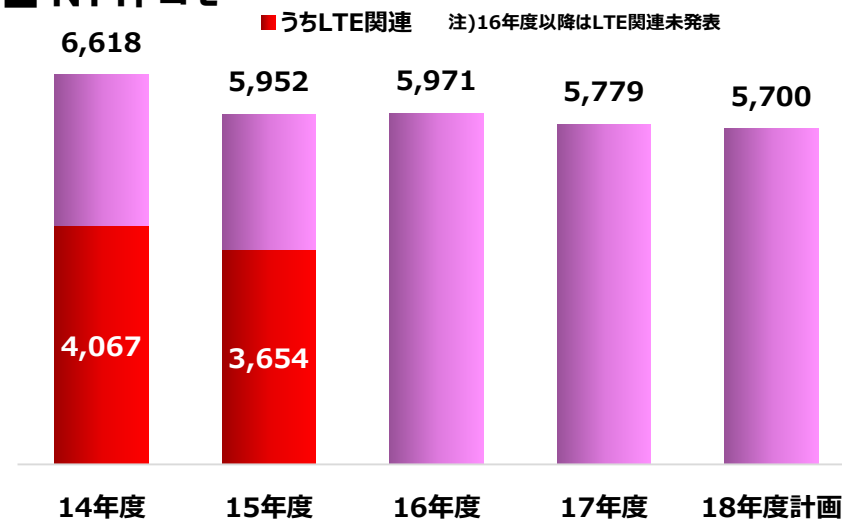
(出所：通信キャリア各社発表値)

(単位：億円)

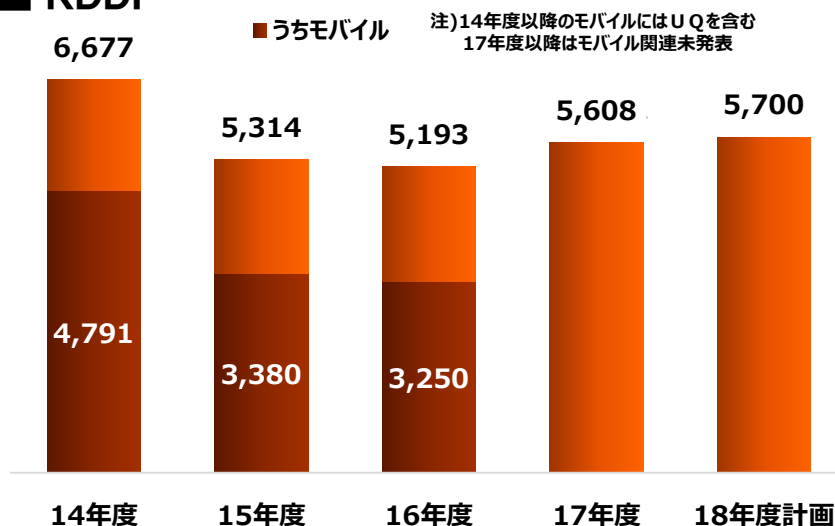
■ NTT東西



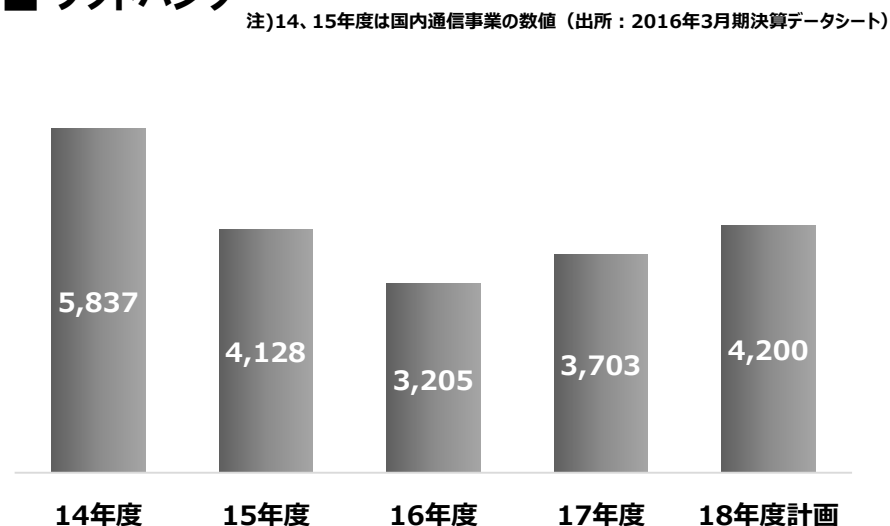
■ NTTドコモ



■ KDDI



■ ソフトバンク



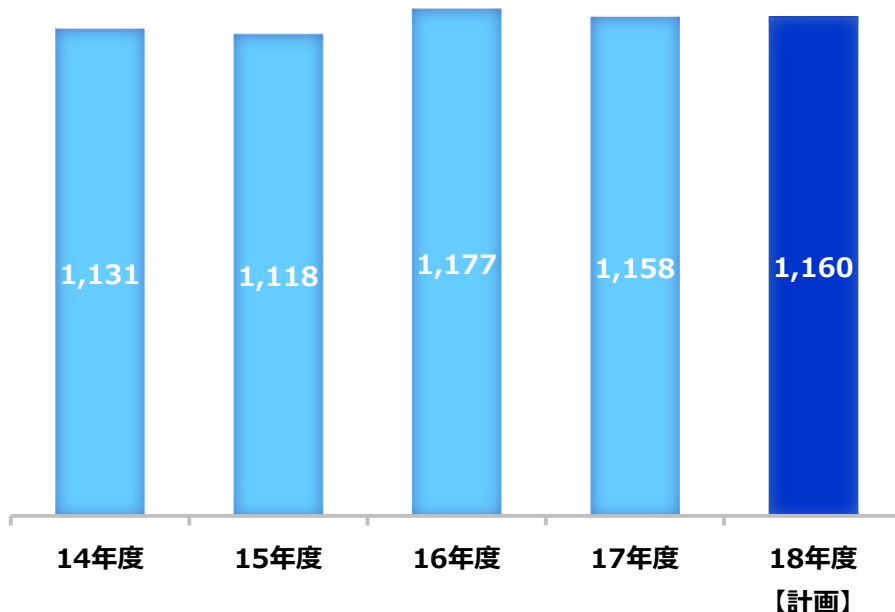
5. 2018年度計画

(4) NTTグループ（アクセス・ネットワーク）

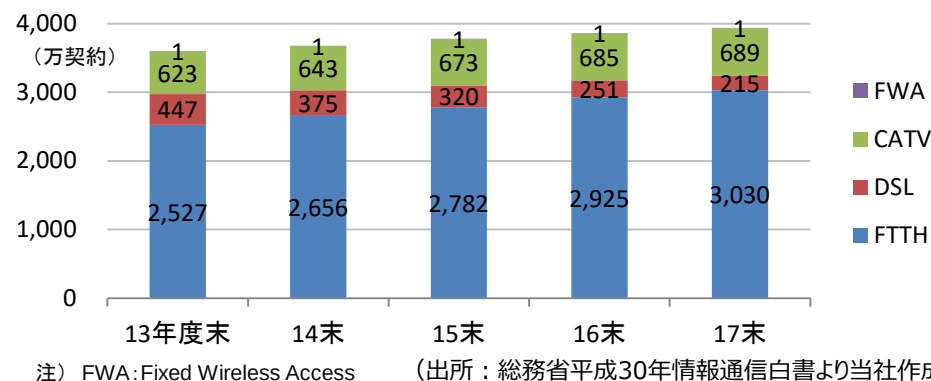
- ◆ 光開通工事の伸びにやや鈍化傾向が出てきたものの堅調に推移
- ◆ 屋内ネットワーク設備の更改工事や電力工事も底堅い需要を期待
- ◆ NTT東西は2023年1月末でADSLサービスを終了すると発表。光化投資に期待

■ NTTグループ(固定系)の売上高推移 (連結)

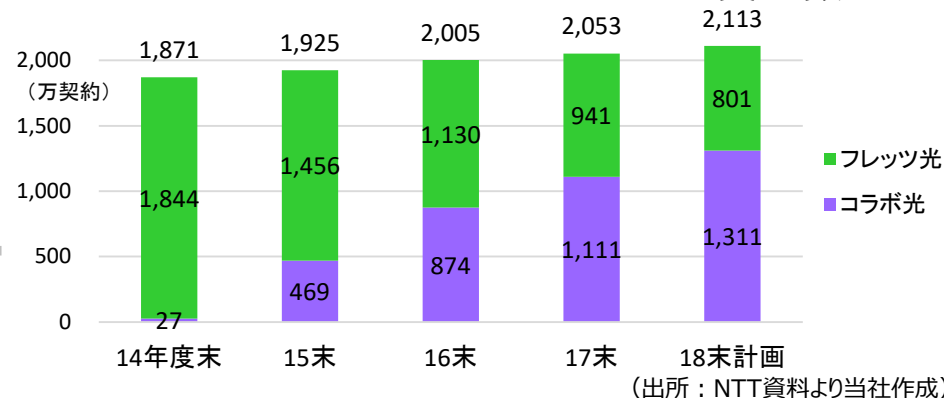
(単位：億円)



■ 固定系ブロードバンドの契約数



■ NTTグループの固定ブロードバンド契約数



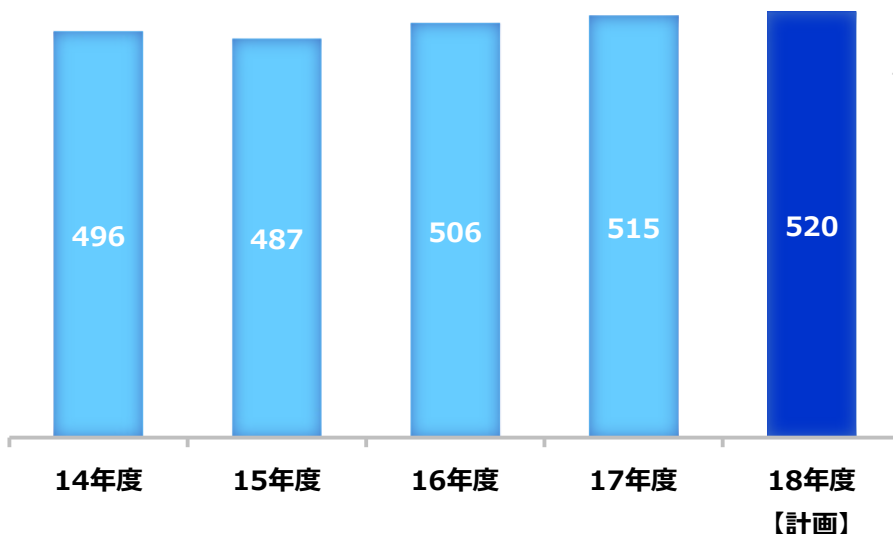
5. 2018年度計画

(5) NTTグループ（モバイル）

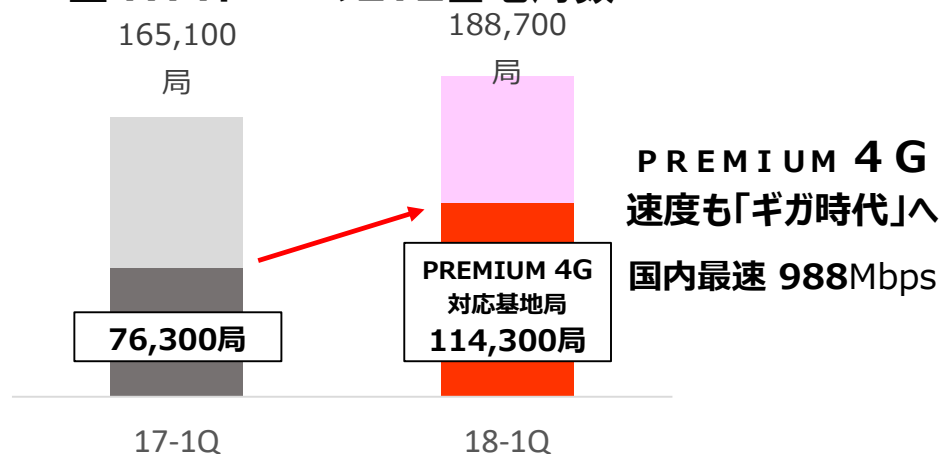
- ◆ 4GにおけるLTEアドバンスドの無線基地局工事は引き続き堅調
- ◆ 5G工事の受注に向けた施工体制の整備・強化を実施

■ NTTグループ(モバイル)の売上高推移 (連結)

(単位：億円)



■ 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

6月30日現在
1,500超の企業・団体が参加

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)

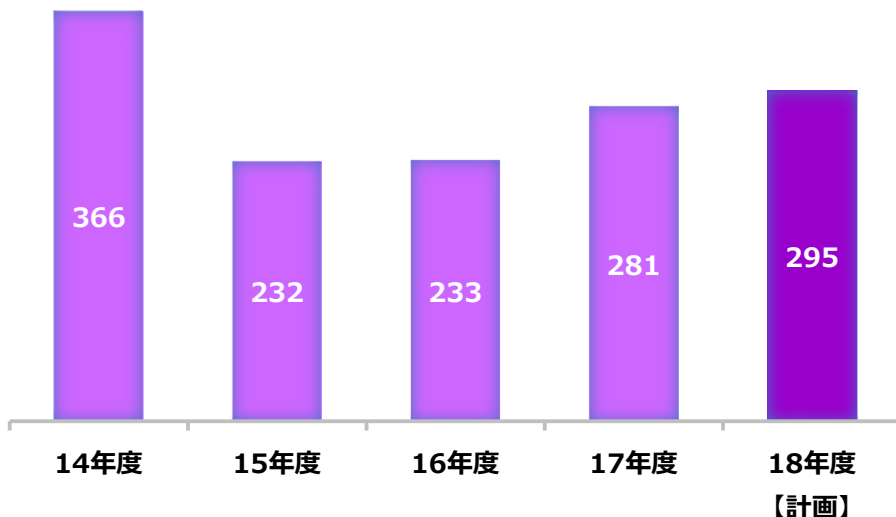
5. 2018年度計画

(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)

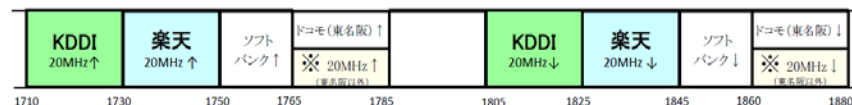
(単位：億円)



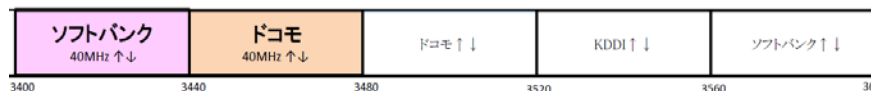
■ 4Gの新周波数帯(1.7GHz、3.4GHz)の割当

(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)

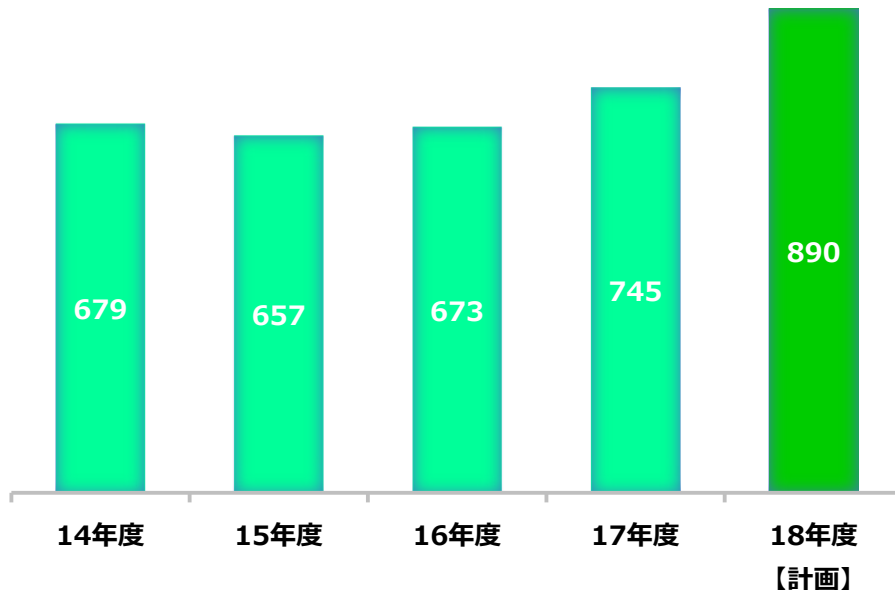
5. 2018年度計画

(7) 都市インフラ

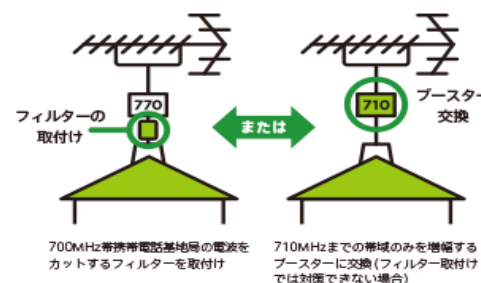
- ◆ 700MHzテレビ受信対策工事は、2019年度にかけて本格化
- ◆ 首都圏の大型電気設備工事の受注拡大に注力。無電柱化事業の投資拡大も期待

■ 都市インフラの売上高推移(連結)

(単位：億円)



■ 700MHzテレビ受信対策工事



当社の施工エリア
関東・甲信越

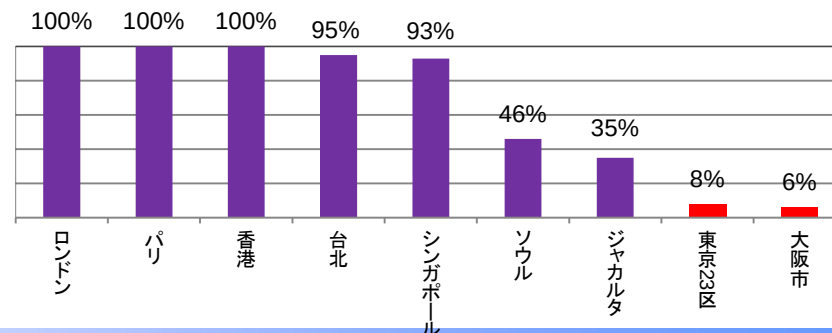
(出所：一般社団法人700MHz利用推進協会HPより当社作成)

■ 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



5. 2018年度計画

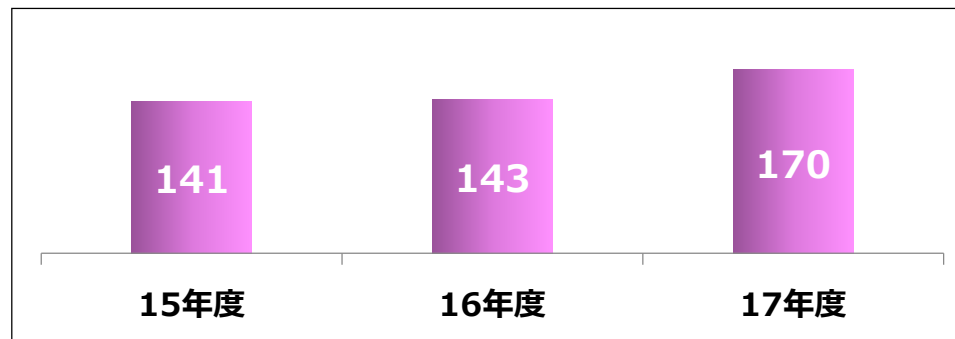
<参考> 都市インフラ事業のその他の主要工事

(1) 電気設備工事



受注実績

(単位：億円)

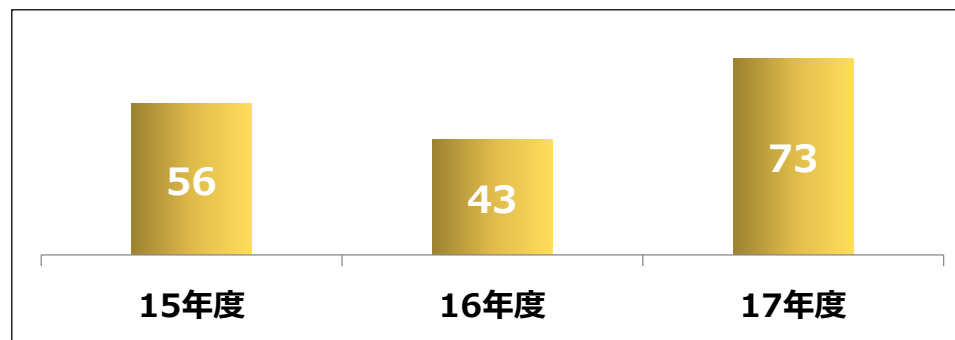


【17年度受注トピックス】

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

5. 2018年度計画

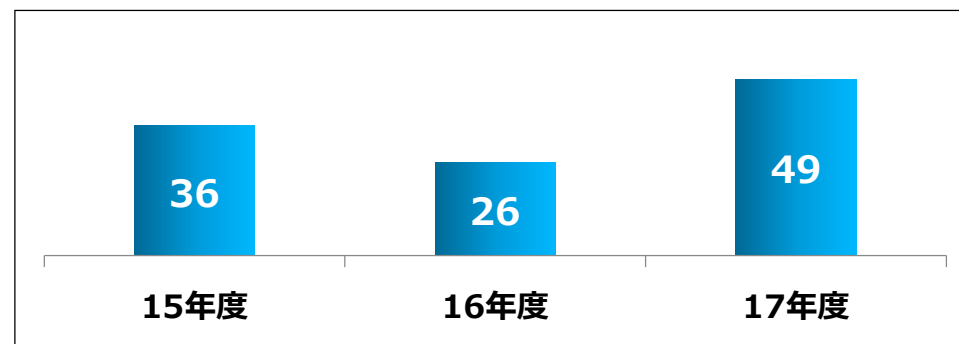
<参考> 都市インフラ事業のその他の主要工事

(3) 高速道路通信工事

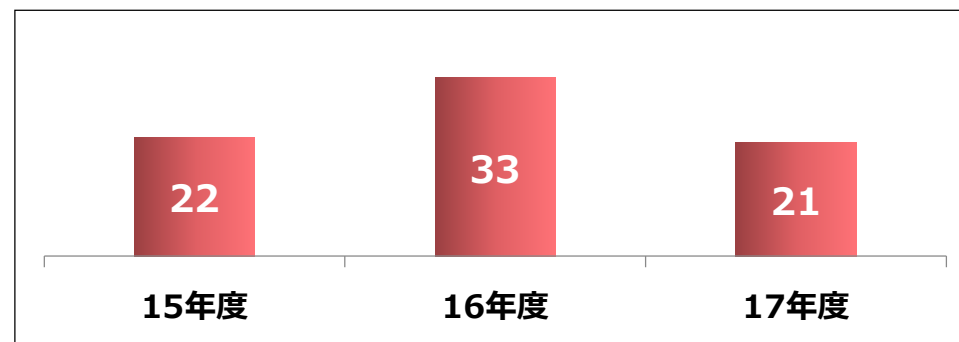


受注実績

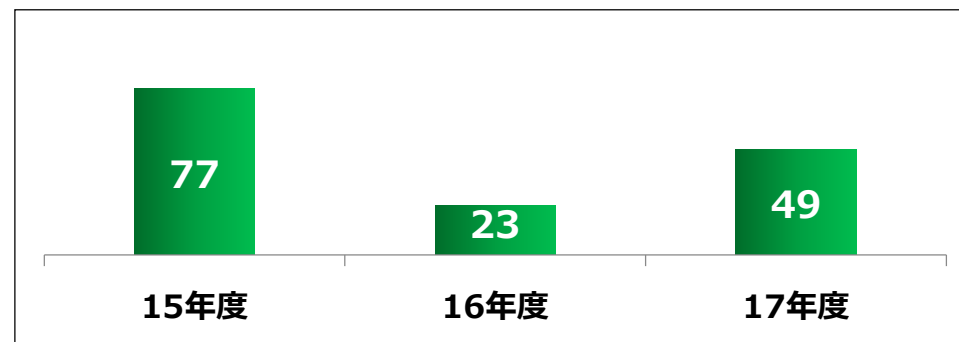
(単位：億円)



(4) 防災行政無線工事



(5) 環境プラント建設、運営

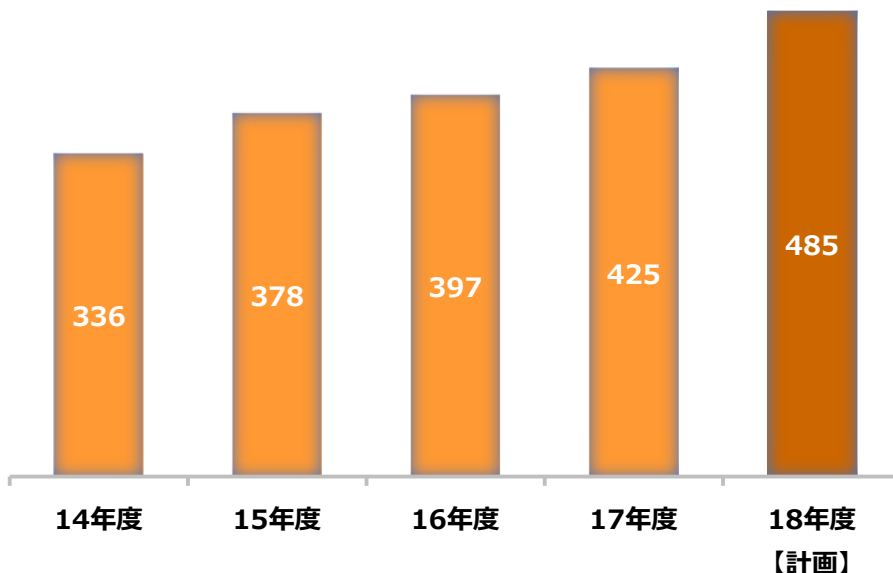


5. 2018年度計画

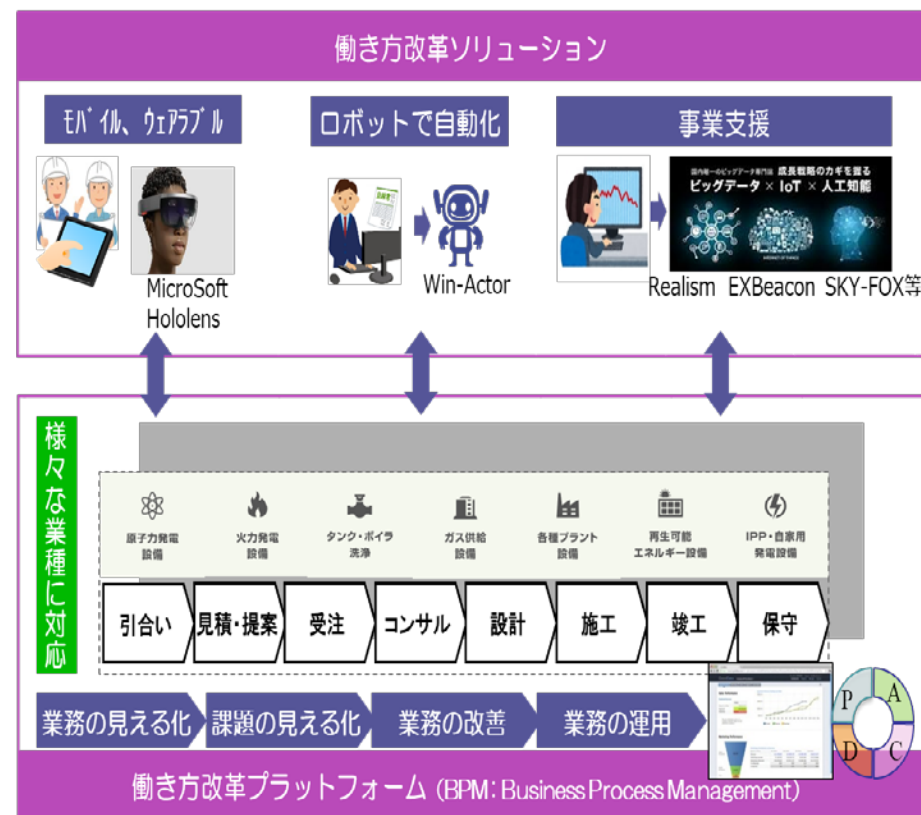
(8) システムソリューション

- ◆ 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)

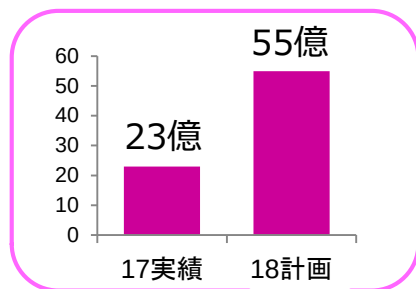


■ BPMソリューションビジネスの付加価値拡大



5. 2018年度計画

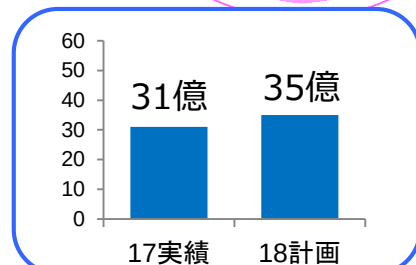
<参考> 新ソリューションの受注実績・今後の取組み



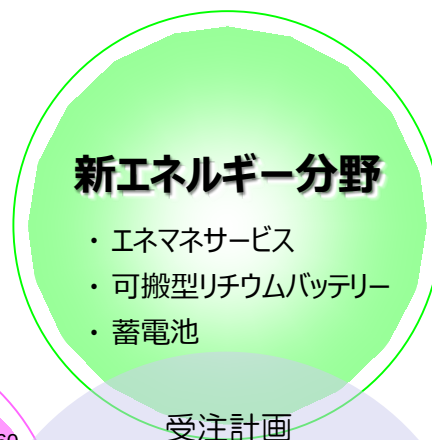
フィリピン事業、
タイ事業参画（合併会社
エクシオアジア設立）

グローバル

- ・ 国際プロジェクト
- ・ 国際事業投資等

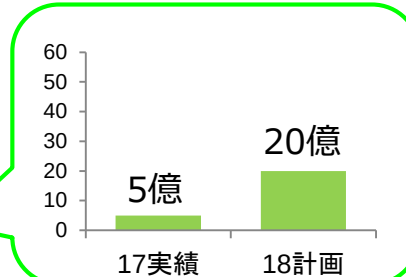


マイクロソフト社との連携によるクラウド総合エンジニアリング推進
ー企業コミュニケーション分野、IoT分野でのソリューション
ラインナップ拡充、Phone Appli社業務提携



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

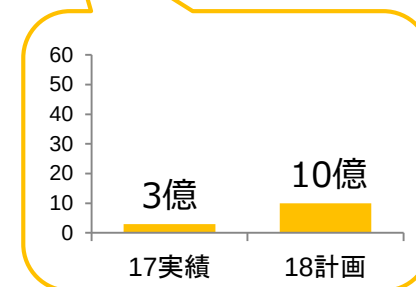


ジオソリューション 分野

- ・ 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

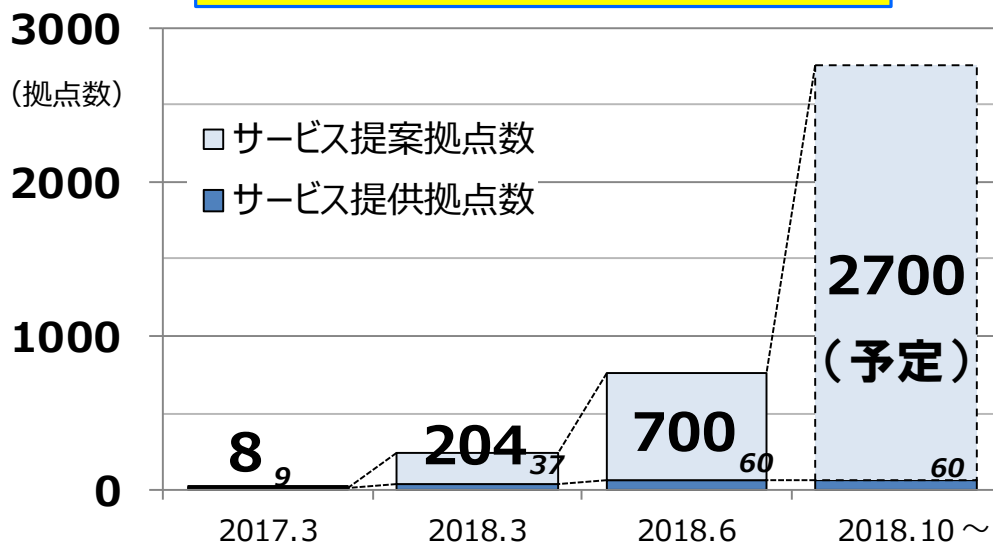
車庫証明電子化システム

5. 2018年度計画

<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

5. 2018年度計画

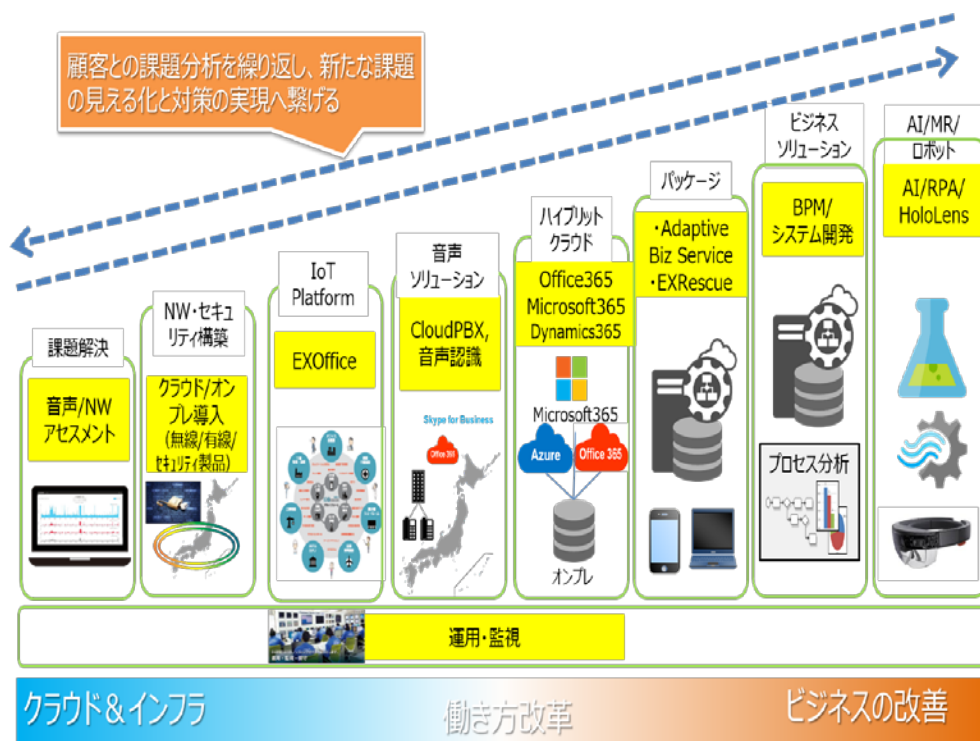
<参考> クラウド総合エンジニアリング ※

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】



※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【2018年度4月～7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り組み
 - 受注： 約45件、3.2億、商談中 46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

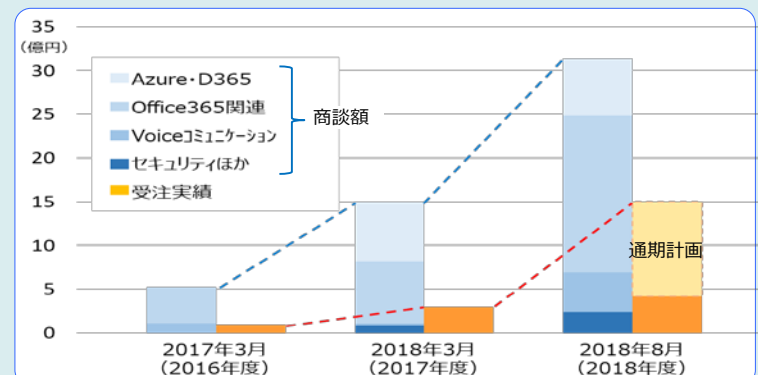
日本国内複数の通信キャリアと、農業IoT・工場IoTソリューションにおける連携を開始。

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

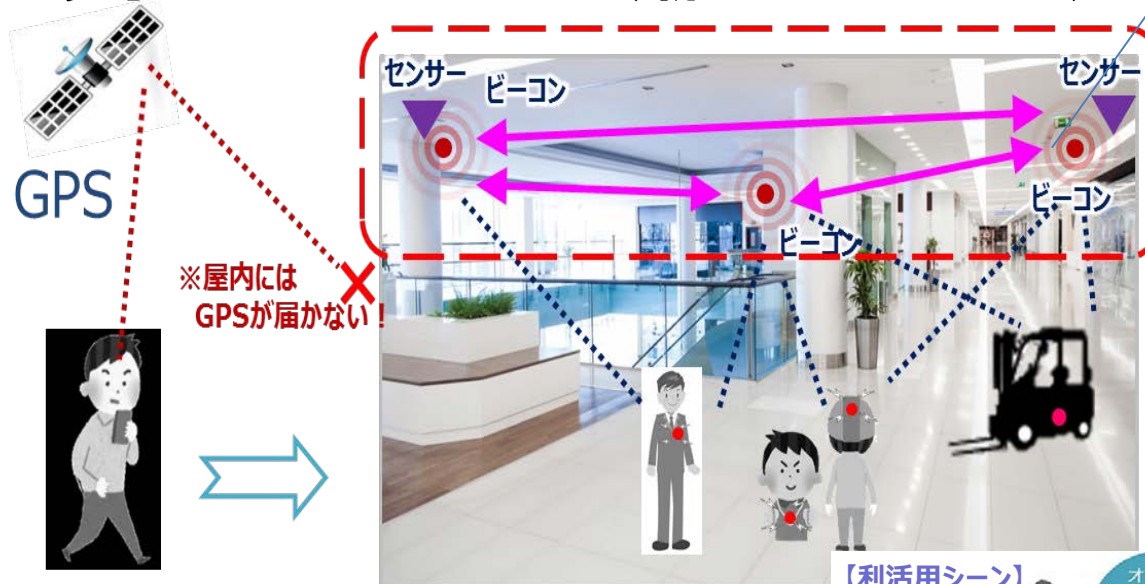
- ✓ 18.5 音声認識ソリューションを提供開始（ネクストジェン VOTEXシリーズ）



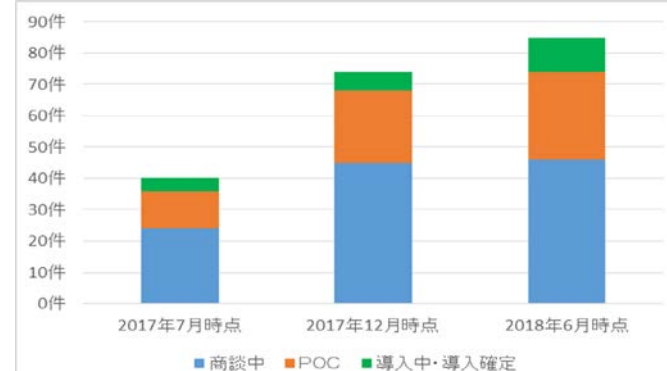
クラウド総合エンジニアリングの受注実績等の推移

5. 2018年度計画

<参考> メッシュ型ビーコン(新たなIoTインフラ)



Bluetooth Meshの製品化 (国内最先端)

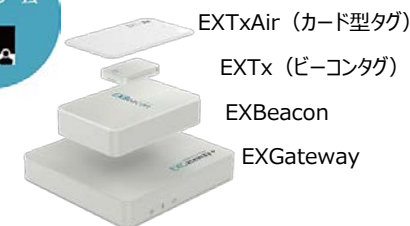
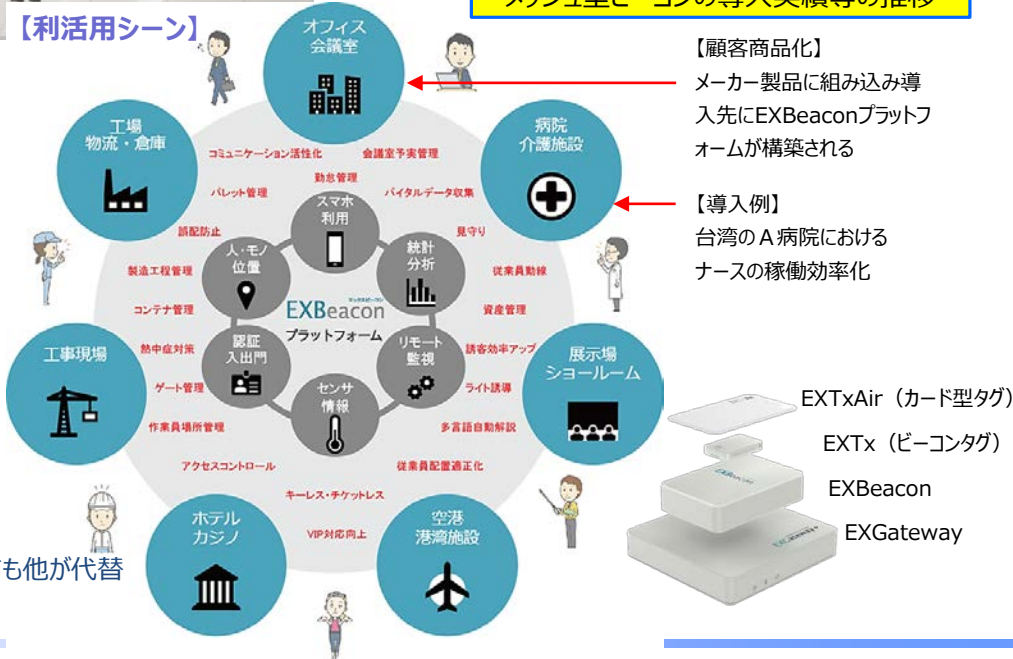


メッシュ型ビーコンの導入実績等の推移

「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

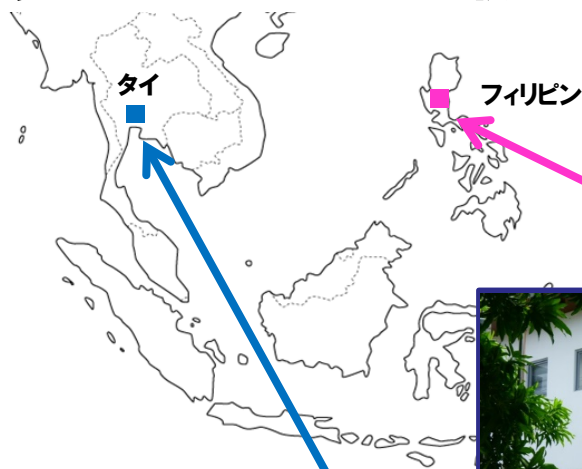


EXBeacon

A社様 工場内の導入写真

5. 2018年度計画

<参考> グローバルの取組み

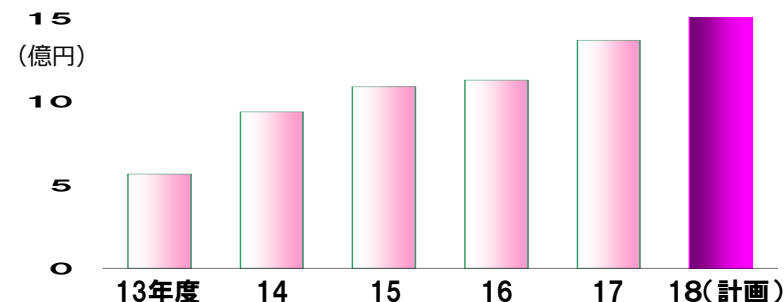


マニラ近郊に開設したトレーニングセンタ外観



2018年1月にタイに新合併会社
EXEO ASIA 設立

MGエクシオの売上高の推移



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
<2018年3月現在、約890名の従業員が就業中>

- ・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

東南アジアにおける 事業基盤を整備

- ・フィリピン
- ・タイ
- ...

- ・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

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

<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

5. 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

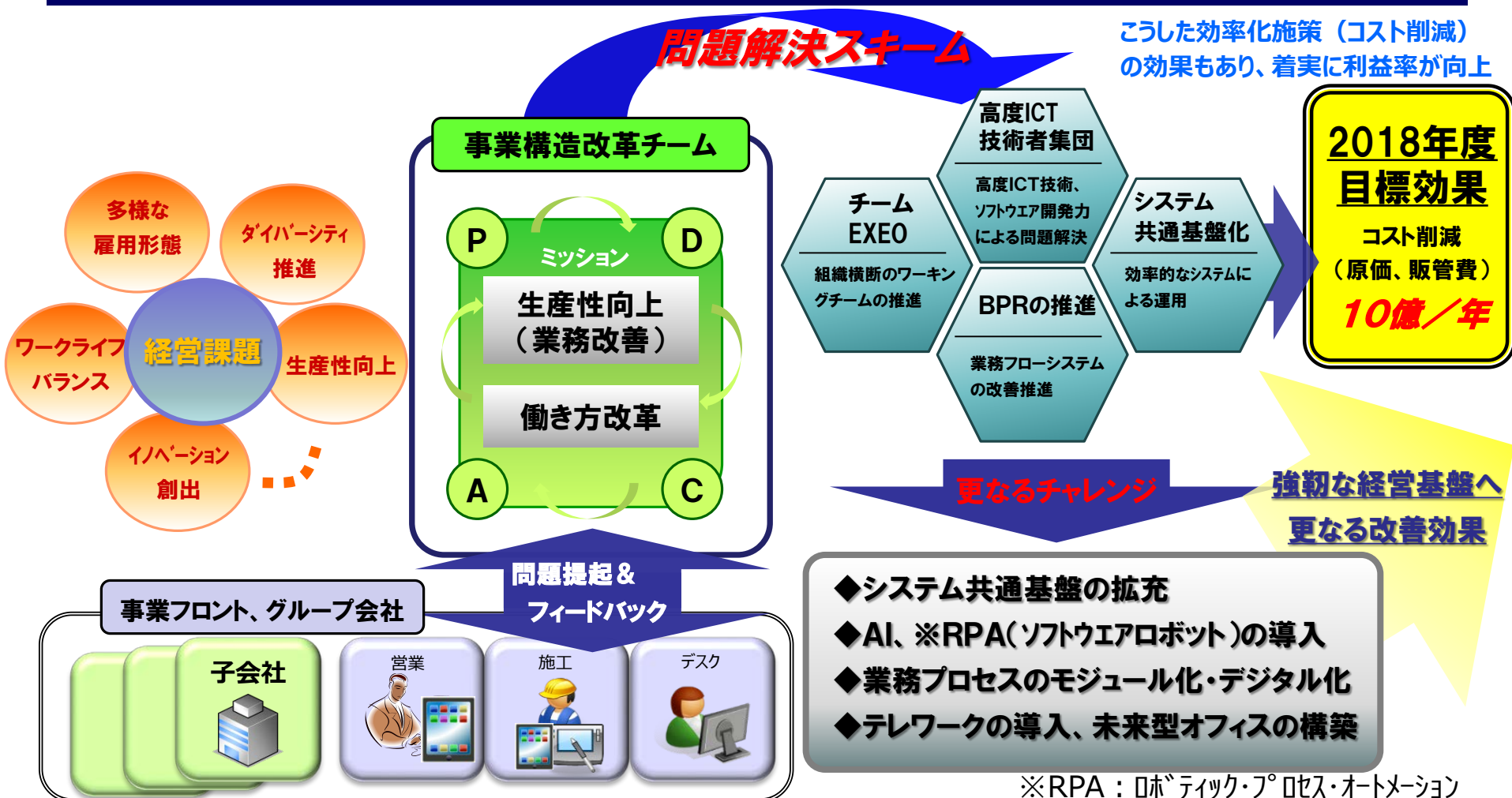
近年の主な施策

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)

5. 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



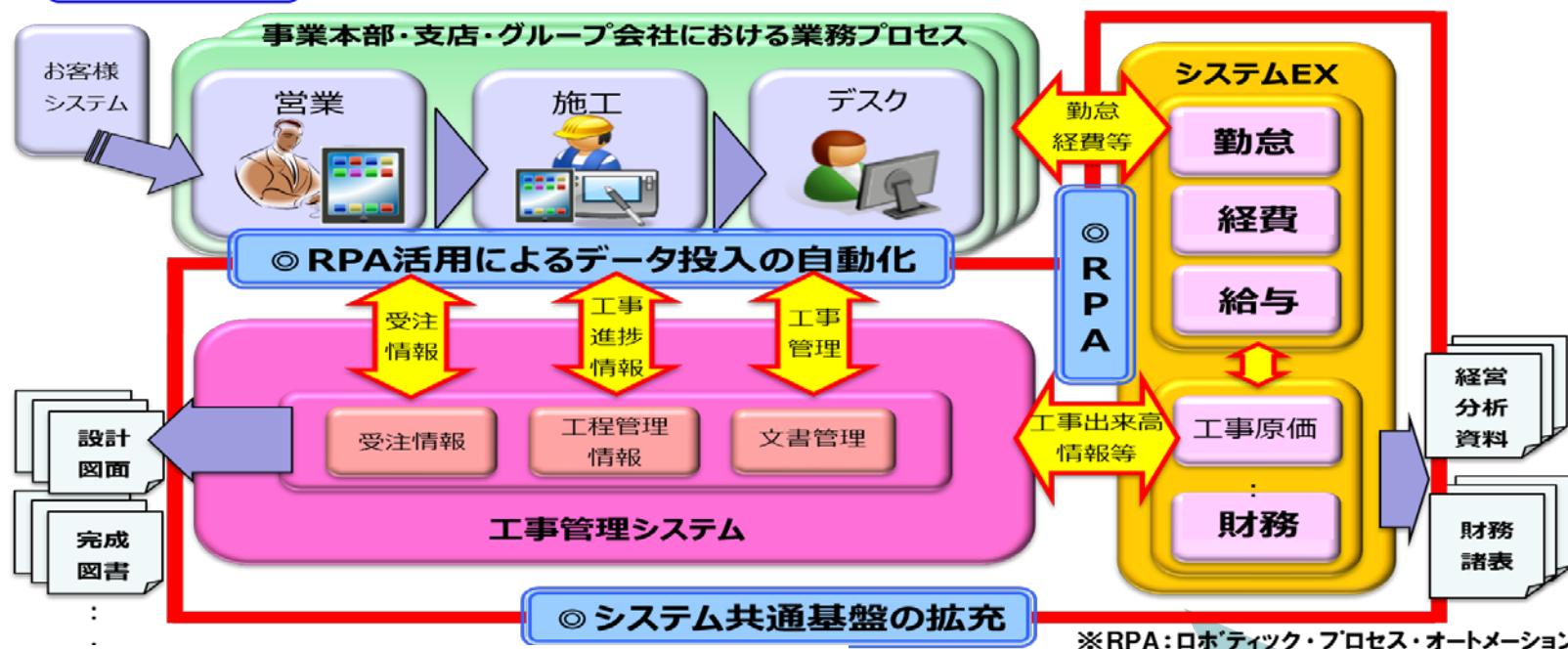
5. 2018年度計画

<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導入状況> 2018年9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

今後2018年度末までに当社5事業本部・3支店、子会社8社に導入予定

RPA (Robotic Process Automation)

RPAは順次導入

子会社

当社各部

- ・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

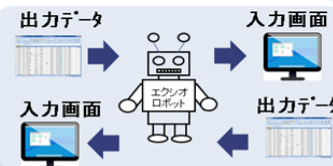
工事管理システム

ドコモ
アクセス
土木
その他

共通業務処理

工事管理システム

自動化ロボット



システムEX

営業・施工
外注・調達
勤務管理
その他

6. M & A戦略

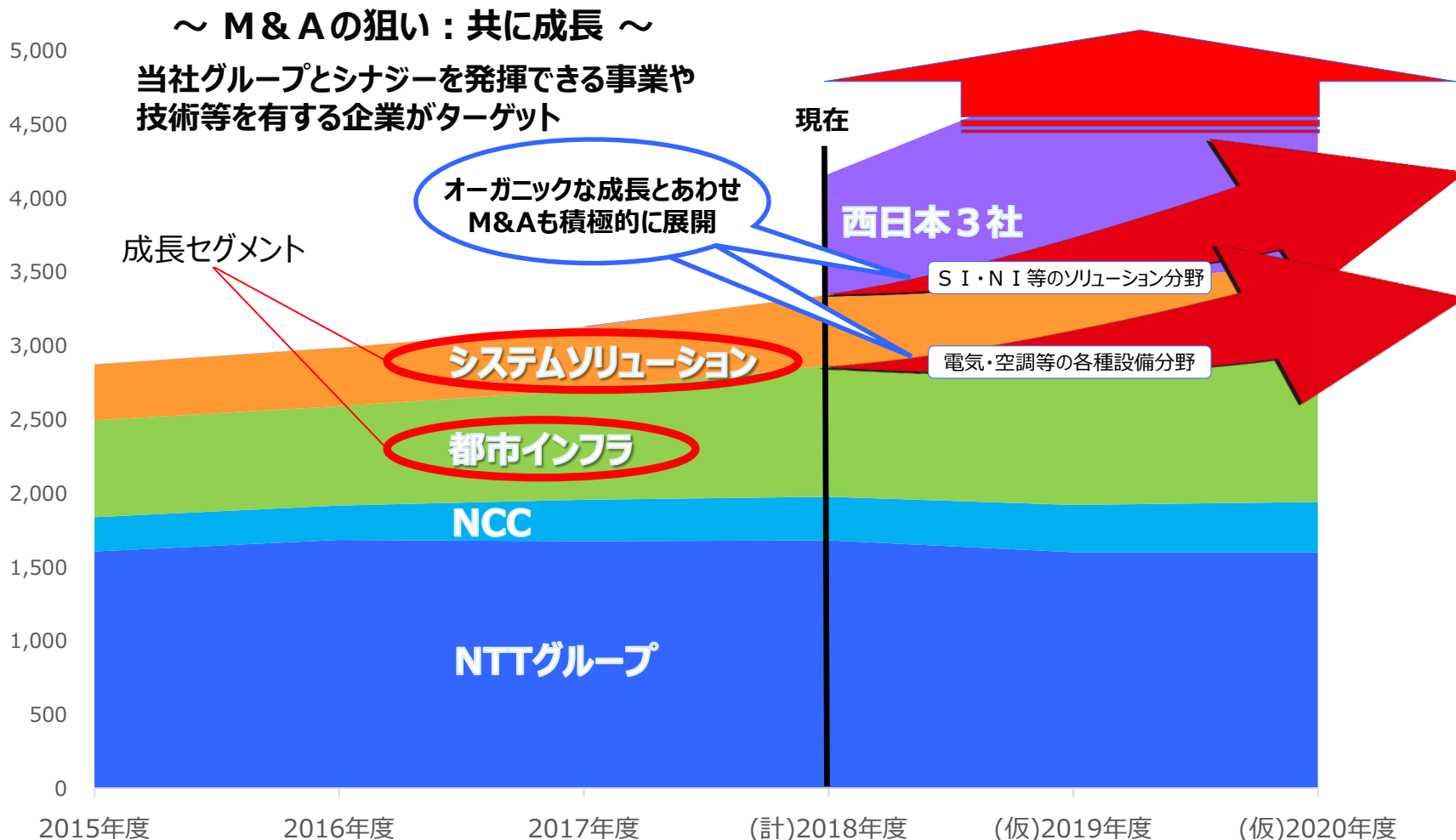
- (1) 狙いと成長イメージ
- (2) 事業領域別の展開イメージ

6. M & A戦略

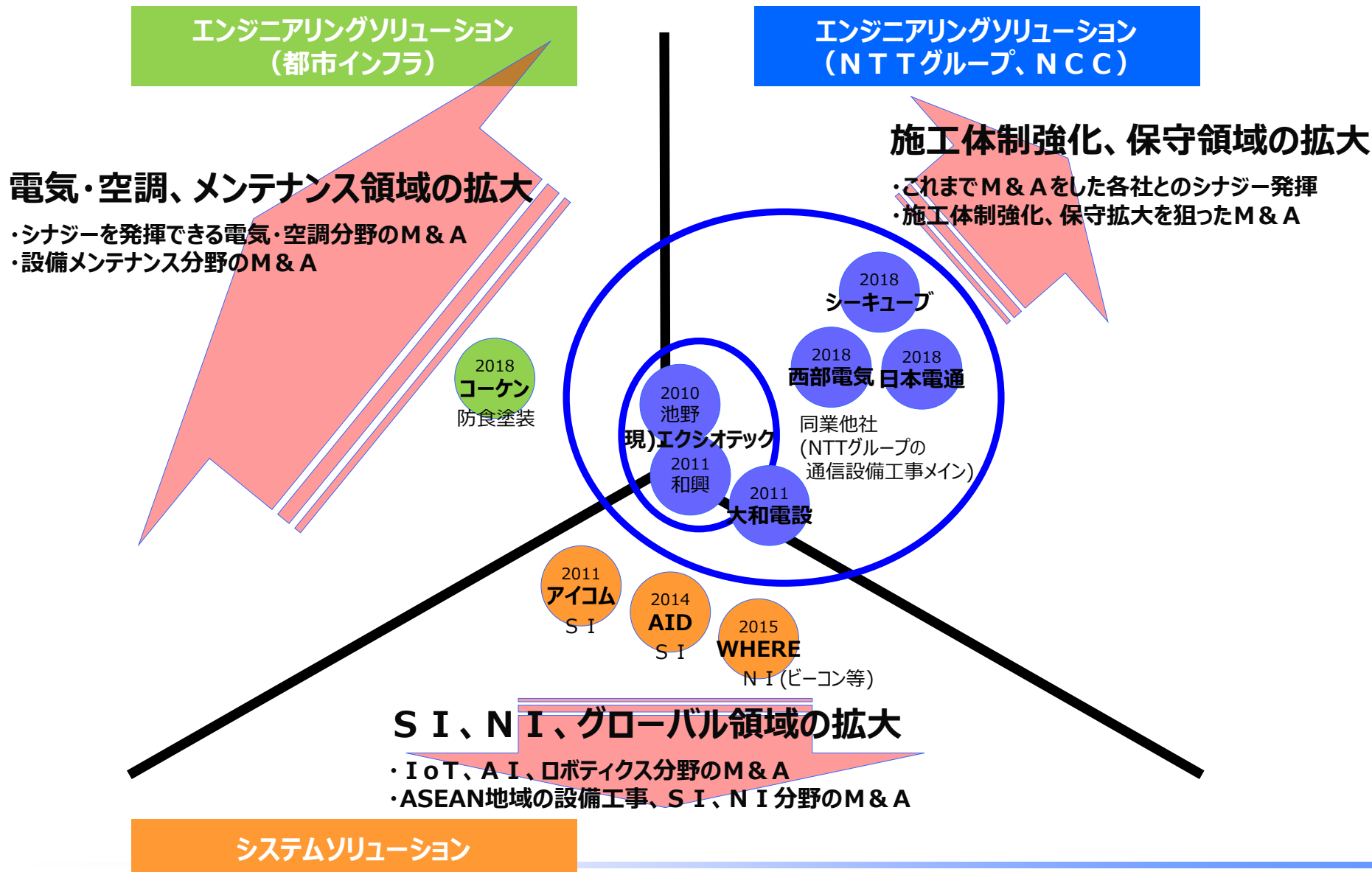
(1) 狙いと成長イメージ

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



7. ESGの取り組み

(1) 主な取り組み

7. 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

8. トピックス

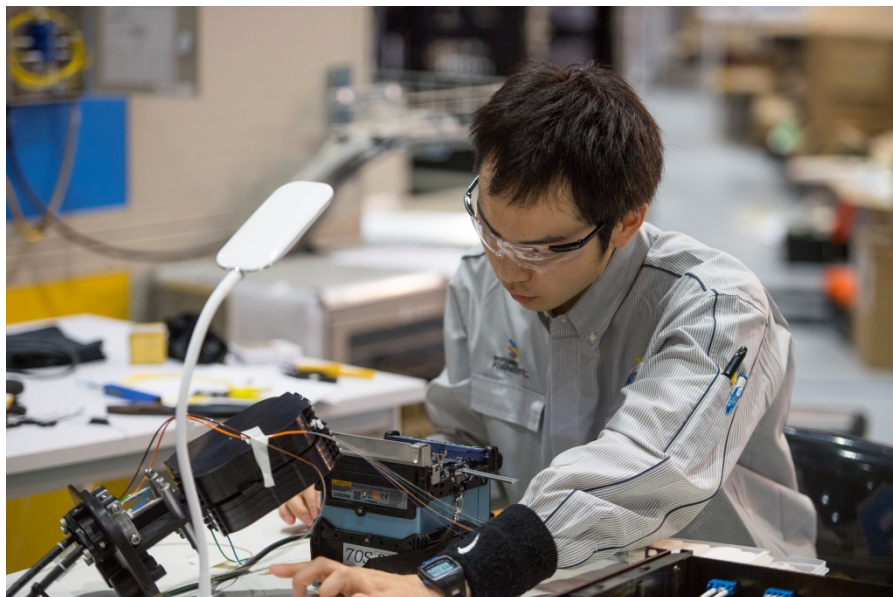
- (1) 技能五輪国際大会
- (2) 総務大臣の海外子会社ご視察

8. トピックス

(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

(2) 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

<補足資料>

(1) 概況

(単位:億円)

	18.3期(17年度)			19.3期(18年度)						
	第1四半期 A	第2四半期 累計期間 B	通 期 C	第1四半期		第2四半期 累計期間			通 期	
				実 績 D	前期比 D/A	計 画 E	前期比 E/B	進捗率 D/E	計 画 F	前期比 F/C
受 注 高	810	1,611	3,250	805	99%	1,530	95%	53%	3,400	105%
売 上 高	585	1,249	3,126	618	106%	1,280	102%	48%	3,350	107%
売 上 総 利 益	(13.4%) 78	(13.8%) 172	(13.9%) 433	(13.8%) 85	108%	(13.4%) 172	100%	50%	(13.9%) 465	107%
販 管 費	(7.0%) 40	(6.6%) 83	(5.7%) 177	(7.5%) 46	113%	(7.0%) 90	108%	51%	(5.7%) 190	107%
営 業 利 益	(6.4%) 37	(7.1%) 89	(8.2%) 256	(6.3%) 38	104%	(6.4%) 82	92%	47%	(8.2%) 275	107%
経 常 利 益	(7.2%) 41	(7.8%) 97	(8.5%) 264	(6.8%) 42	100%	(6.6%) 85	88%	49%	(8.4%) 281	106%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	(4.8%) 27	(5.1%) 63	(5.8%) 179	(4.4%) 27	98%	(4.5%) 57	90%	48%	(5.6%) 188	104%

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) 受注高・売上高・次期繰越高

(単位:億円)

			18.3期(17年度)			19.3期(18年度)						
			第1四半期	第2四半期 累計期間	通 期	第1四半期		第2四半期 累計期間			通 期	
						実 績 D	前期比 D/A	計 画 E	前期比 E/B	進捗率 D/E	計画 F	前期比 F/C
			A	B	C							
受 注 高	エンジニア リング ソリューション	NTTグループ	407	849	1,662	397	98%	760	90%	52%	1,565	94%
		NCC	89	161	318	82	92%	150	93%	55%	325	102%
		都市インフラ	196	386	841	204	104%	400	103%	51%	970	115%
		小 計	694	1,397	2,822	684	99%	1,310	94%	52%	2,860	101%
	システムソリューション		116	214	427	120	104%	220	103%	55%	540	126%
	合 計		810	1,611	3,250	805	99%	1,530	95%	53%	3,400	105%
売 上 高	エンジニア リング ソリューション	NTTグループ	327	708	1,674	355	109%	755	107%	47%	1,680	100%
		NCC	48	114	281	58	120%	120	105%	49%	295	105%
		都市インフラ	115	235	745	116	100%	230	98%	51%	890	119%
		小 計	491	1,059	2,701	530	108%	1,105	104%	48%	2,865	106%
	システムソリューション		93	190	425	88	95%	175	92%	51%	485	114%
	合 計		585	1,249	3,126	618	106%	1,280	102%	48%	3,350	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	738	799	647	689	93%	—	—	—	—	—
		NCC	148	154	144	168	113%	—	—	—	—	—
		都市インフラ	682	751	696	785	115%	—	—	—	—	—
		小 計	1,569	1,705	1,488	1,643	105%	—	—	—	—	—
	システムソリューション		90	92	70	102	112%	—	—	—	—	—
	合 計		1,660	1,797	1,559	1,745	105%	—	—	—	—	—

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)

		17.3期(16年度)				18.3期(17年度)				
		16.9月末		17.3月末		17.9月末		18.3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		1,062	(52.5%)	1,423	(58.5%)	1,264	(55.0%)	1,562	(59.3%)	138
固定資産		959	(47.5%)	1,010	(41.5%)	1,033	(45.0%)	1,073	(40.7%)	63
資産合計		2,022	(100%)	2,434	(100%)	2,297	(100%)	2,636	(100%)	201
負債	流動負債	408	(20.2%)	612	(25.2%)	417	(18.2%)	631	(24.0%)	18
	固定負債	137	(6.8%)	238	(9.8%)	237	(10.3%)	243	(9.2%)	4
負債合計		545	(27.0%)	851	(35.0%)	654	(28.5%)	875	(33.2%)	23
自己資本		1,471	(72.8%)	1,578	(64.8%)	1,638	(71.3%)	1,755	(66.6%)	177
少数株主持分・新株予約権		5	(0.3%)	4	(0.2%)	4	(0.2%)	5	(0.2%)	1
負債純資産合計		2,022	(100%)	2,434	(100%)	2,297	(100%)	2,636	(100%)	201

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)

	15.3期 (14年度)	16.3期 (15年度)	17.3期 (16年度)	18.3期 (17年度)
営業CF	231	53	155	248
投資CF	▲ 28	▲ 139	▲ 60	▲ 45
財務CF	▲ 123	3	▲ 102	▲ 51
FCF	203	▲ 85	94	202
現金および現金同等物残高	242	160	152	303

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)

	15.3期 (14年度)	16.3期 (15年度)	17.3期 (16年度)	18.3期 (17年度)
流動負債	23	135	10	11
固定負債	63	27	118	102
合計	86	162	128	114

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)

	15.3期 (14年度)	16.3期 (15年度)	17.3期 (16年度)	18.3期 (17年度)
有形固定資産	32	110	51	32
無形固定資産	10	21	20	10
合 計	42	132	71	42

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)

	15.3期 (14年度)	16.3期 (15年度)	17.3期 (16年度)	18.3期 (17年度)
減価償却費	26	30	32	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		
	18.3期(17年度)	19.3期(18年度)		18.3期(17年度)	19.3期(18年度)	
	第1四半期 A	第1四半期 B	前期比 B/A	第1四半期 C	第1四半期 D	前期比 D/C
受 注 高	49	58	118%	32	37	116%
売 上 高	30	44	145%	23	30	129%
売 上 総 利 益	(6.1%) 1.8	(8.1%) 3.6	192%	(7.1%) 1.6	(8.9%) 2.6	161%
販 管 費	(9.6%) 2.9	(5.9%) 2.6	89%	(7.3%) 1.7	(5.9%) 1.7	104%
営 業 利 益	(▲3.5%) ▲1.0	(2.2%) 0.9	—	(▲0.2%) ▲0.0	(3.0%) 0.9	—
経 常 利 益	(▲2.7%) ▲0.8	(2.7%) 1.1	—	(0.3%) 0.0	(3.5%) 1.0	1326%
四 半 期 純 利 益	(▲2.8%) ▲0.8	(2.1%) 0.9	—	(0.2%) 0.0	(2.3%) 0.7	1340%

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。

2. 単独

(1) 概況

(単位:億円)

	18.3期(17年度)			19.3期(18年度)						
	第1四半期 A	第2四半期 累計期間 B	通 期 C	第1四半期		第2四半期 累計期間			通 期	
				実 績 D	前期比 D/A	計 画 E	前期比 E/B	進捗率 D/E	計 画 F	前期比 F/C
受 注 高	682	1,333	2,685	660	97%	1,250	94%	53%	2,900	108%
売 上 高	481	1,028	2,568	504	105%	1,040	101%	49%	2,770	108%
売 上 総 利 益	(10.4%) 50	(10.2%) 104	(10.8%) 276	(10.4%) 52	105%	(10.2%) 106	101%	50%	(10.8%) 300	108%
販 管 費	(5.9%) 28	(5.6%) 57	(4.9%) 125	(6.0%) 30	107%	(6.2%) 64	111%	48%	(4.9%) 135	108%
営 業 利 益	(4.5%) 21	(4.5%) 46	(5.9%) 151	(4.4%) 22	102%	(4.0%) 42	90%	53%	(6.0%) 165	109%
経 常 利 益	(12.2%) 58	(8.5%) 87	(7.6%) 194	(19.5%) 98	167%	(11.2%) 116	132%	85%	(8.7%) 242	125%
四半期(当期)純利益	(10.6%) 51	(6.9%) 70	(5.7%) 146	(17.9%) 90	177%	(9.9%) 103	146%	88%	(6.8%) 188	129%

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)

				18.3期(17年度)			19.3期(18年度)						
				第1四半期	第2四半期 累計期間	通 期	第1四半期		第2四半期 累計期間			通 期	
				A	B	C	実 績 D	前期比 D/A	計 画 E	前期比 E/B	進捗率 D/E	計 画 F	前期比 F/C
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	181	364	724	178	98%	345	95%	52%	700	97%
			ネットワーク	38	100	202	51	134%	90	90%	57%	200	99%
			モバイル	137	279	527	105	77%	225	81%	47%	490	93%
			小 計	357	743	1,454	335	94%	660	89%	51%	1,390	96%
		NCC	87	157	309	80	92%	140	89%	57%	310	100%	
		都市インフラ	167	315	688	170	102%	315	100%	54%	830	121%	
		小 計	612	1,216	2,451	586	96%	1,115	92%	53%	2,530	103%	
システムソリューション			69	116	233	74	106%	135	115%	55%	370	158%	
合 計			682	1,333	2,685	660	97%	1,250	94%	53%	2,900	108%	
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	155	319	735	178	114%	355	111%	50%	740	101%
			ネットワーク	37	90	215	30	79%	95	105%	32%	230	107%
			モバイル	93	215	515	96	102%	215	100%	45%	520	101%
			小 計	287	625	1,466	304	106%	665	106%	46%	1,490	102%
		NCC	47	112	271	56	120%	110	98%	51%	280	103%	
		都市インフラ	90	184	596	95	106%	175	95%	55%	720	121%	
		小 計	425	922	2,334	456	107%	950	103%	48%	2,490	107%	
システムソリューション			56	106	234	48	86%	90	84%	54%	280	120%	
合 計			481	1,028	2,568	504	105%	1,040	101%	49%	2,770	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	213	233	176	176	83%	—	—	—	—	—
			ネットワーク	92	101	79	101	109%	—	—	—	—	—
			モバイル	372	392	339	349	94%	—	—	—	—	—
			小 計	678	727	596	627	92%	—	—	—	—	—
		NCC	143	149	140	164	114%	—	—	—	—	—	
		都市インフラ	622	676	637	713	115%	—	—	—	—	—	
		小 計	1,444	1,552	1,374	1,504	104%	—	—	—	—	—	
システムソリューション			62	59	49	74	119%	—	—	—	—	—	
合 計			1,507	1,612	1,423	1,579	105%	—	—	—	—	—	

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。