

2019年度 北米 I R プレゼンテーション資料

2019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

(1) 会社概要	… 2
(2) 社長プロフィール	… 3
(3) 沿革	… 4
(4) 事業概要	… 5
(5) グループ体制・拠点	… 9

2. 2018年度業績

(1) 概要	… 10
(2) 受注高	… 11
(3) 売上高	… 12
(4) 営業利益	… 13
(5) キャッシュフロー	… 15

3. 中期経営計画の見直し（19～20年度）

(1) 中期ビジョン	… 16
(2) 基本方針	… 16
(3) 2020年度 業績目標	… 16
(4) 狙いと成長イメージ	… 17
(5) 売上高・営業利益計画	… 18
(6) 西日本3社とのシナジー創出	… 19

4. 2019年度計画

(1) 概要	… 20
(2) 受注高	… 21
(3) 売上高	… 22
(4) 営業利益	… 24
(5) NTTグループ（アクセス、ネットワーク）	… 25
(6) NTTグループ（モバイル）	… 26
(7) NCC	… 27
(8) 都市インフラ	… 29
(9) システムソリューション	… 30

5. M&A戦略

(1) 事業領域別の展開イメージ	… 35
------------------	------

6. ESG、SDGsに関する取り組み

(1) ESGの取り組み	… 36
(2) SDGsへの取り組み	… 37

7. 株主価値の向上

(1) 株主還元施策	… 38
(2) 2019年度株主還元計画等	… 39

8. トピックス

(1) 北第百通信電気とSPSをグループ化	… 40
-----------------------	------

1. 会社紹介



(1) 会社概要

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	[会 長] 小園 文典 [社 長] 船橋 哲也
連結売上高 (2019年3月期)	4,237億円
連結従業員数 (2019年3月末)	13,151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 21
連結子会社	86社
決 算 日	3月31日

1. 会社紹介



(2) 社長プロフィール



船橋 哲也

■ 出身地 東京都

■ 最終学歴 1982年 横浜国立大学 大学院 電気工学科 修士課程 修了

■ 職歴

1982年 日本電信電話公社入社

2006年 エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社 ユビキタスサービス部長

2010年 同社 取締役カスタマーサービス部長

2014年 同社 代表取締役副社長

2018年 当社 代表取締役副社長

2019年 当社 代表取締役社長

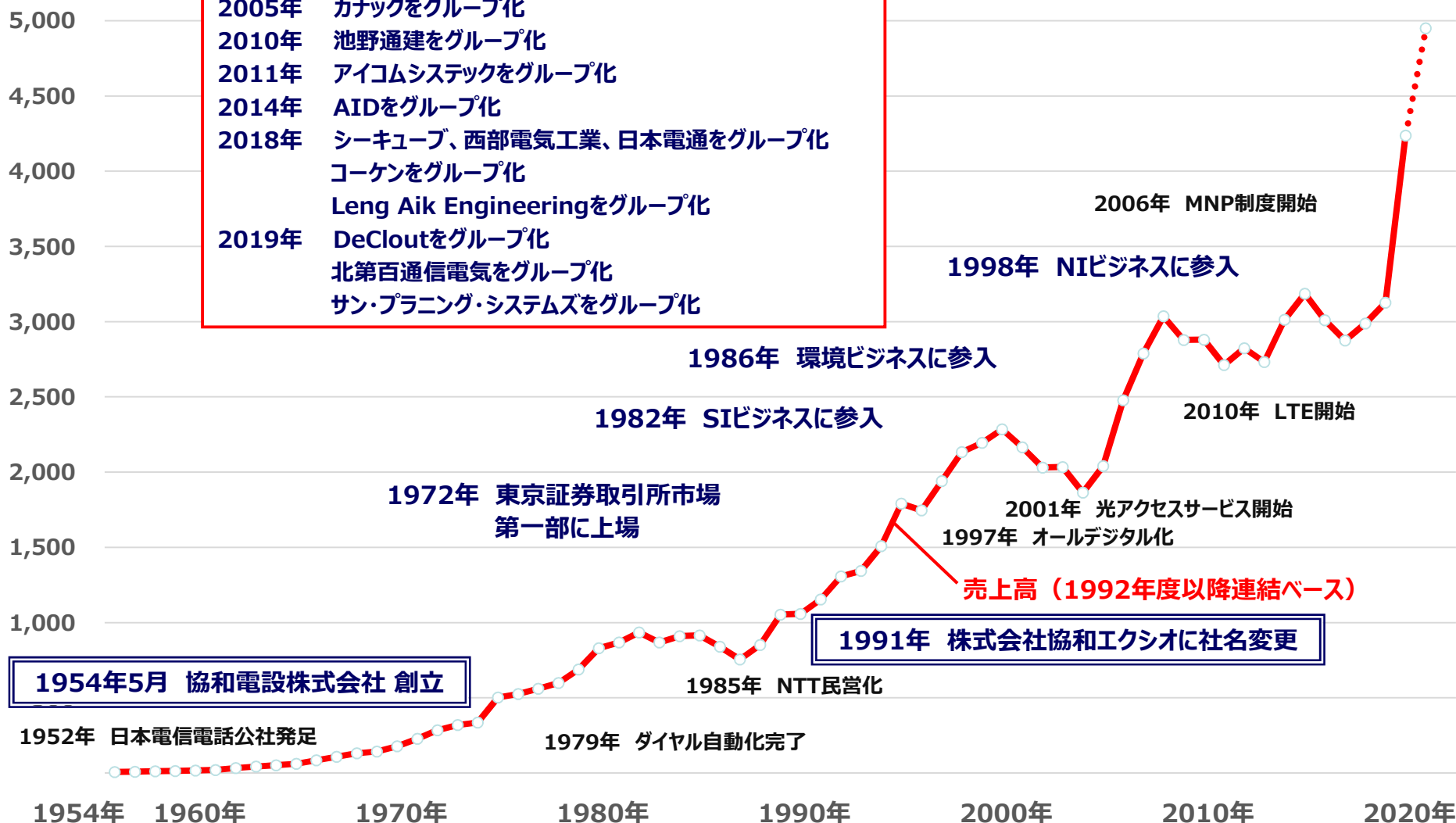
1. 会社紹介



(3) 沿革

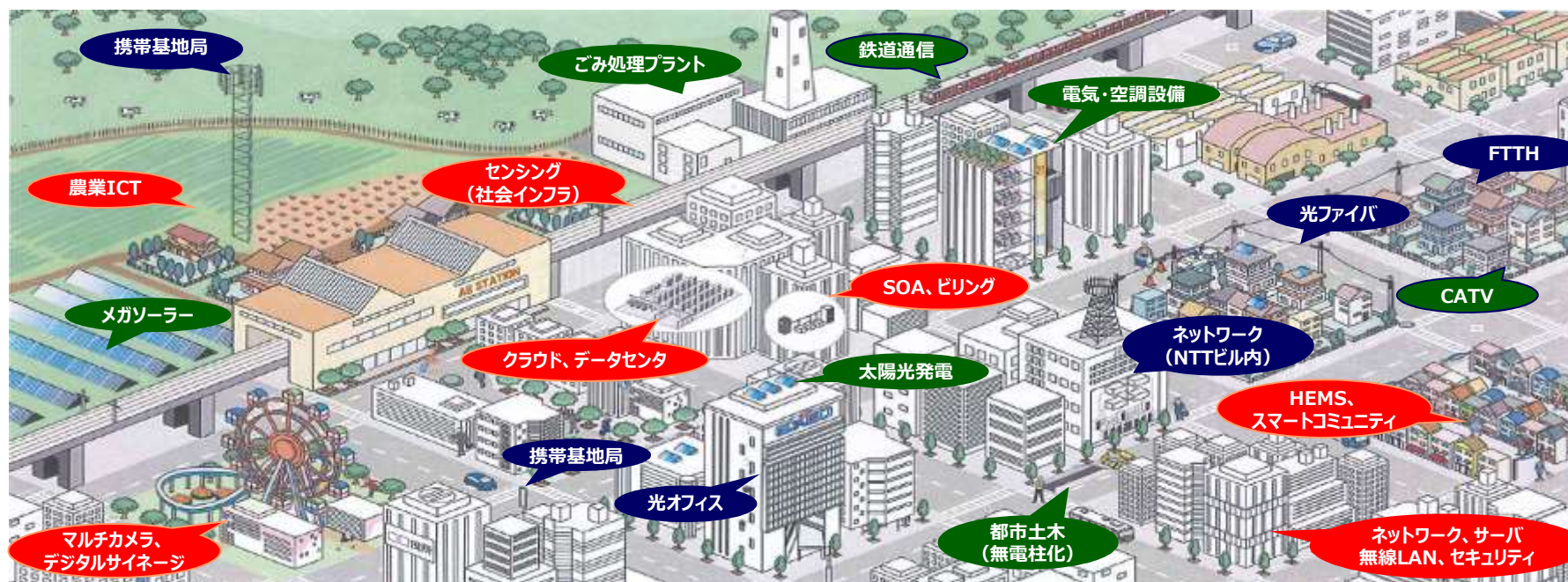
売上高・連結

(単位：億円)

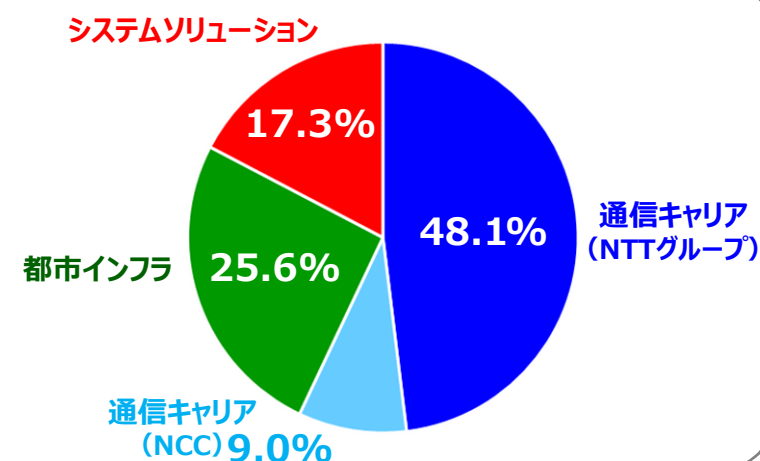


1. 会社紹介

(4) 事業概要



セグメント			売上高 (2019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	2,036億円
		NCC	380億円
	都市インフラ		1,086億円
システムソリューション			734億円
合 計			4,237億円

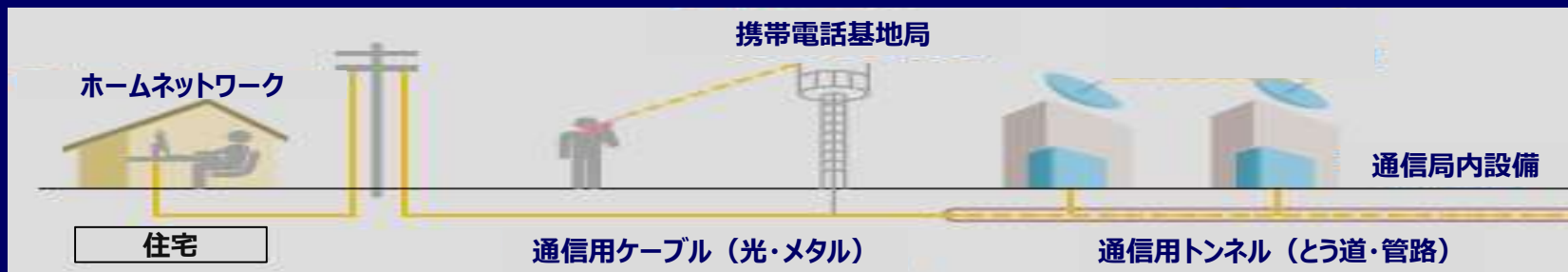


1. 会社紹介

(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 … KDDI,ソフトバンク,楽天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】

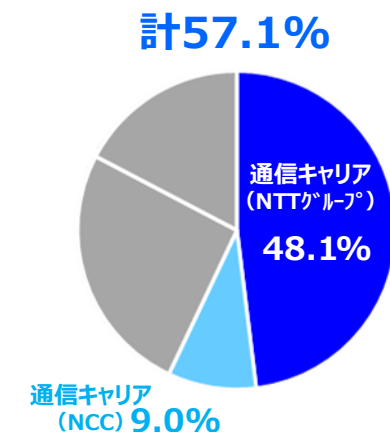


NTTビル内の交換機・
ルータ・サーバ設置工事、
付帯電気・空調工事

【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
- ・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)

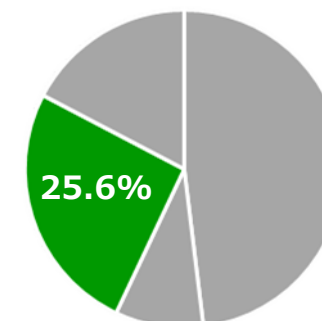
無電柱化

(施工後)



【廃棄物処理プラント】

ごみ処理プラント



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) … 公共、通信、製造、金融分野の大規模受託開発の提供
ビジネスプロセス変革や業務支援ソリューションの提供
- ・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】



カスタマサービスセンタ

【システムインテグレーション】

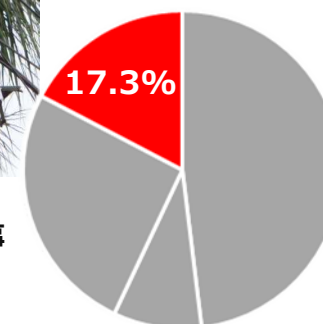


企業向けシステム構築事例の講演

【グローバル】



フィリピンのアクセス工事



1. 会社紹介

(5) グループ体制・拠点

■ グループ体制 (2019.10.1現在)

協和エクシオ (単体売上高 2,790億円)

主要グループ会社 (5社)

シーキューブ
(売上高640億円)

西部電気工業
(売上高560億円)

日本電通
(売上高340億円)

エクシオテック
(売上高226億円)

大和電設工業
(売上高164億円)

その他の連結グループ会社 (81社) 以下は主な会社

アクセス系	新栄通信／サンクレックス／エコス北栄／三協テクノ カナック／ケイ・テクノス／シグマックス
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／北第百通信電気
土木系	エクシオインフラ／インフラテクノ
IT系	アイコムシステック／アクレスコ／AID／WHERE／ サン・プランニング・システムズ
グローバル系	MG EXEO／EXEO ASIA／EXEO GLOBAL／ Leng Aik Engineering／DeClout
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／コーケン

■ 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
シンガポール



(注1) 各社の売上高は2019年3月期実績です。

(注2) シーキューブ、西部電気工業、日本電通は2018年10月からグループ化しましたが、3社とも年間売上高を記載しています。

2. 2018年度業績



(1) 概要

- ◆ オーガニックな業績拡大に加え、西日本3社との経営統合により大幅な増収増益
- ◆ 経営統合による負ののれん(183億)を特別利益に計上

■ 業績 (連結)

(単位：億円)

	2017年度 実績 A	2018年度			
		修正計画 (18年11月6日発表) B	実 績 C	前期比 C/A	計画比 C/B
受 注 高	3,250	4,150	4,243	131%	102%
売 上 高	3,126	4,200	4,237	136%	101%
売 上 総 利 益	(13.9%) 433	(13.3%) 560	(13.8%) 583	135%	104%
販 管 費	(5.7%) 177	(5.8%) 245	(6.3%) 266	150%	109%
営 業 利 益	(8.2%) 256	(7.5%) 315	(7.5%) 317	124%	101%
経 常 利 益	(8.5%) 264	(7.7%) 325	(7.9%) 334	126%	103%
親会社株主に帰属する 当期純利益	(5.8%) 179	(10.0%) 420	(9.5%) 402	224%	96%

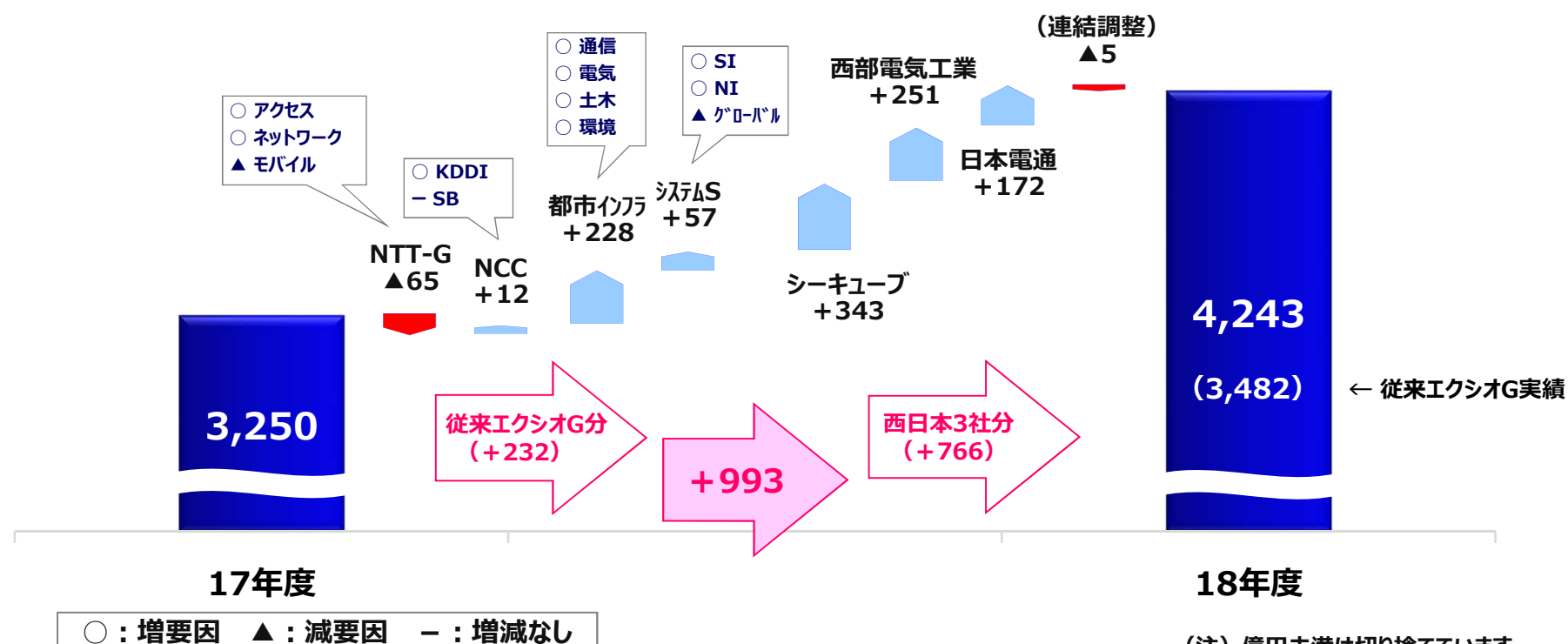
注1) 億円未満は切り捨てています。 注2) () 内は売上高に対する割合です。

2. 2018年度業績

(2) 受注高

◆ 都市インフラが好調で大幅増となり、西日本3社も順調に受注獲得

(単位：億円)

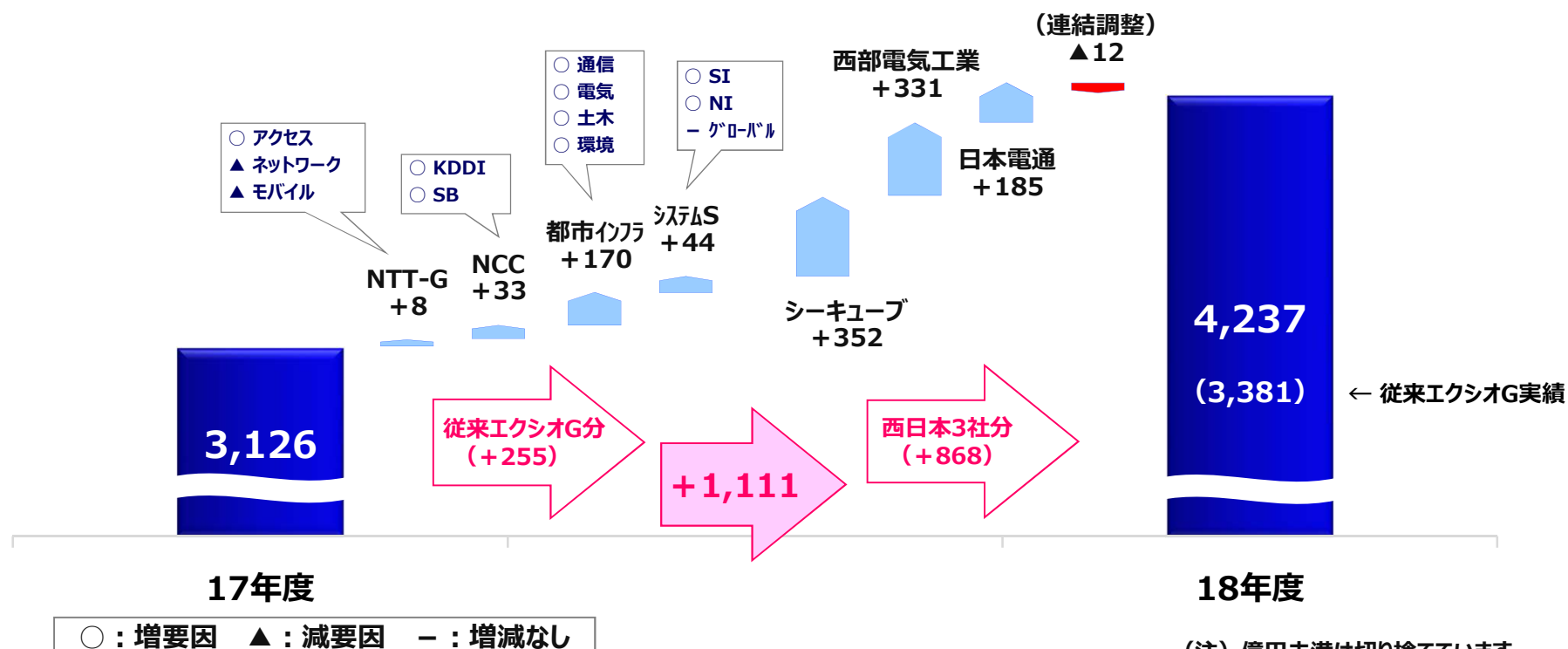


2. 2018年度業績

(3) 売上高

◆ 受注好調な都市インフラが大きく伸ばし、西日本3社も概ね計画どおり

(単位：億円)



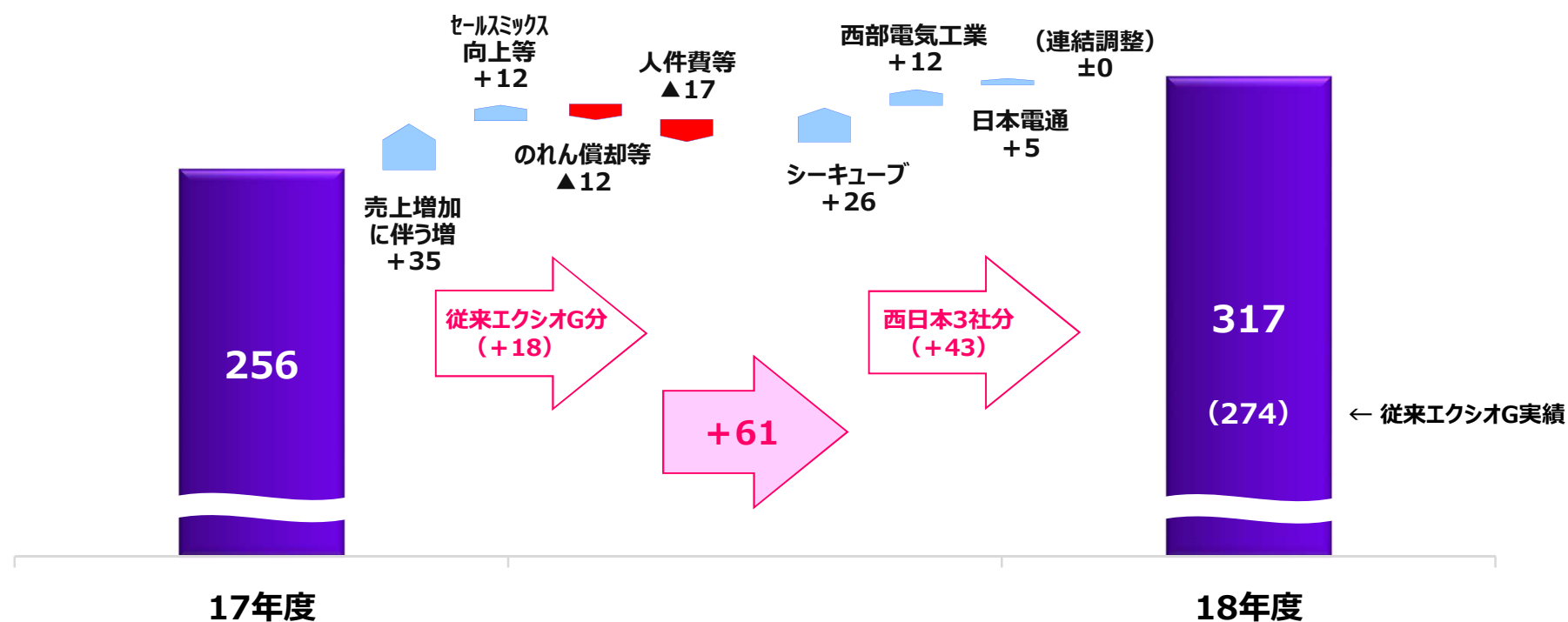
2. 2018年度業績



(4) 営業利益

◆ 売上増加やM&Aに伴い販管費が増加するも、セールスミックス向上で最高益を更新

(単位：億円)



(注) 億円未満は切り捨てています。

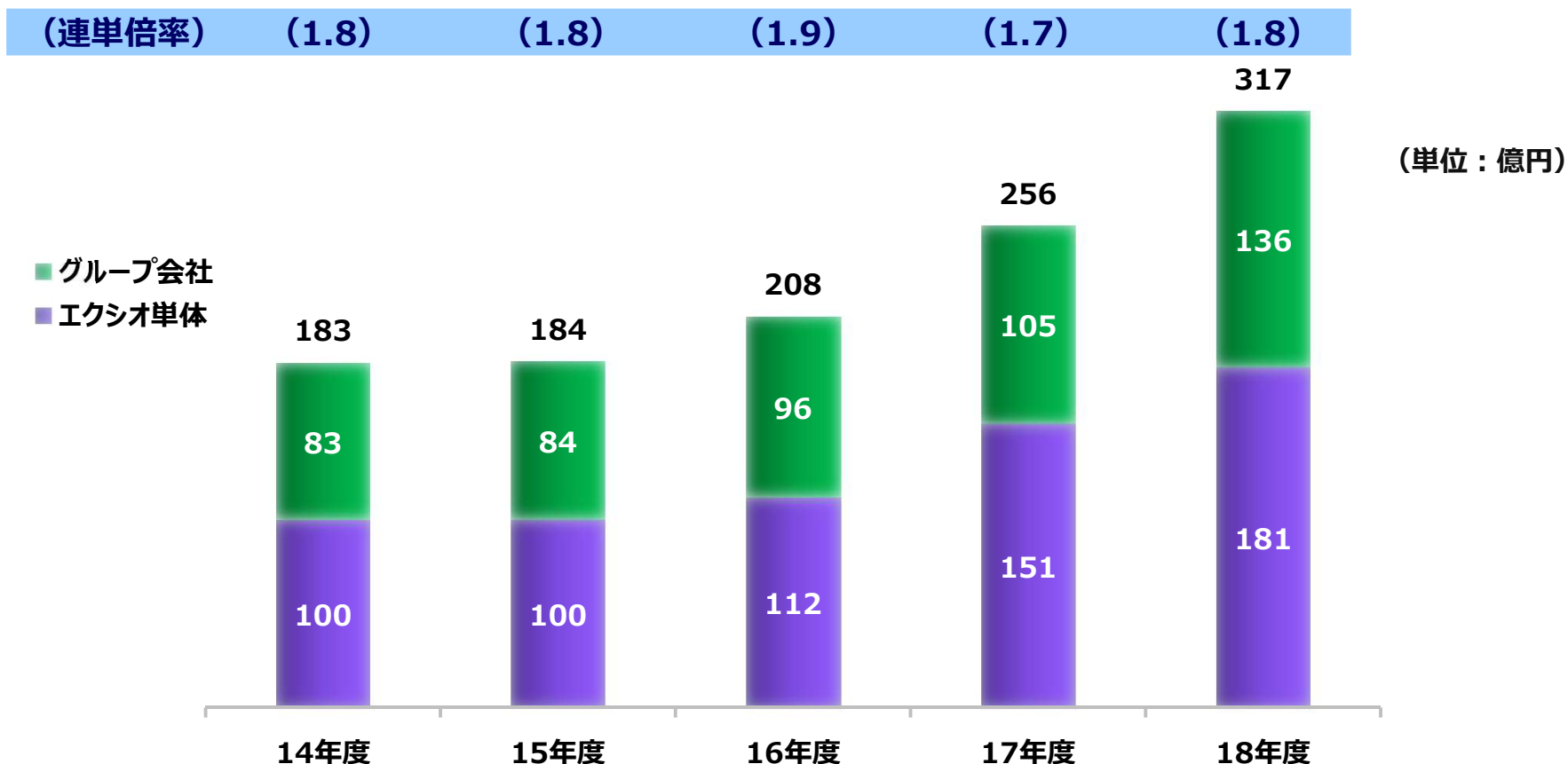
2. 2018年度業績



<参考> グループ会社の利益推移

◆ グループ会社の業績も好調で、連単倍率は引き続き高水準を維持

■ 営業利益の過去5年間の推移（連・単）



(注) 1. 連単倍率 = 連結営業利益 ÷ 単体営業利益 2. 億円未満は切り捨てています。

2. 2018年度業績



(5) キャッシュフロー

◆ キャッシュフローは安定しており、手持資金も潤沢

■ 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
期首手持資金	242	160	152	303
営業CF	53	155	248	127
投資CF	▲139	▲60	▲45	▲176
財務CF	3	▲102	▲51	▲49
株式交換に伴う現金等の増減				210
期末手持資金	160	152	303	414

（注）億円未満は切り捨てています。

3. 中期経営計画の見直し（2019～20年度）



（1）中期ビジョン（変更なし）

グループ総力を結集し、トータルソリューションで新たな成長ステージへ

（2）基本方針（若干変更）

1. 経営統合3社と一体となったグループシナジーの創出
2. ソリューションビジネスの加速とストックビジネスの拡大
3. 5Gなどの本格展開に向けた施工フォーメーションの構築
4. エクシオグローバルを起点とした海外事業の展開
5. 業務プロセスのデジタル化による生産性向上と高度IT人材の育成
6. 資本効率の向上による株主価値の拡大

（3）2020年度 業績目標（変更）

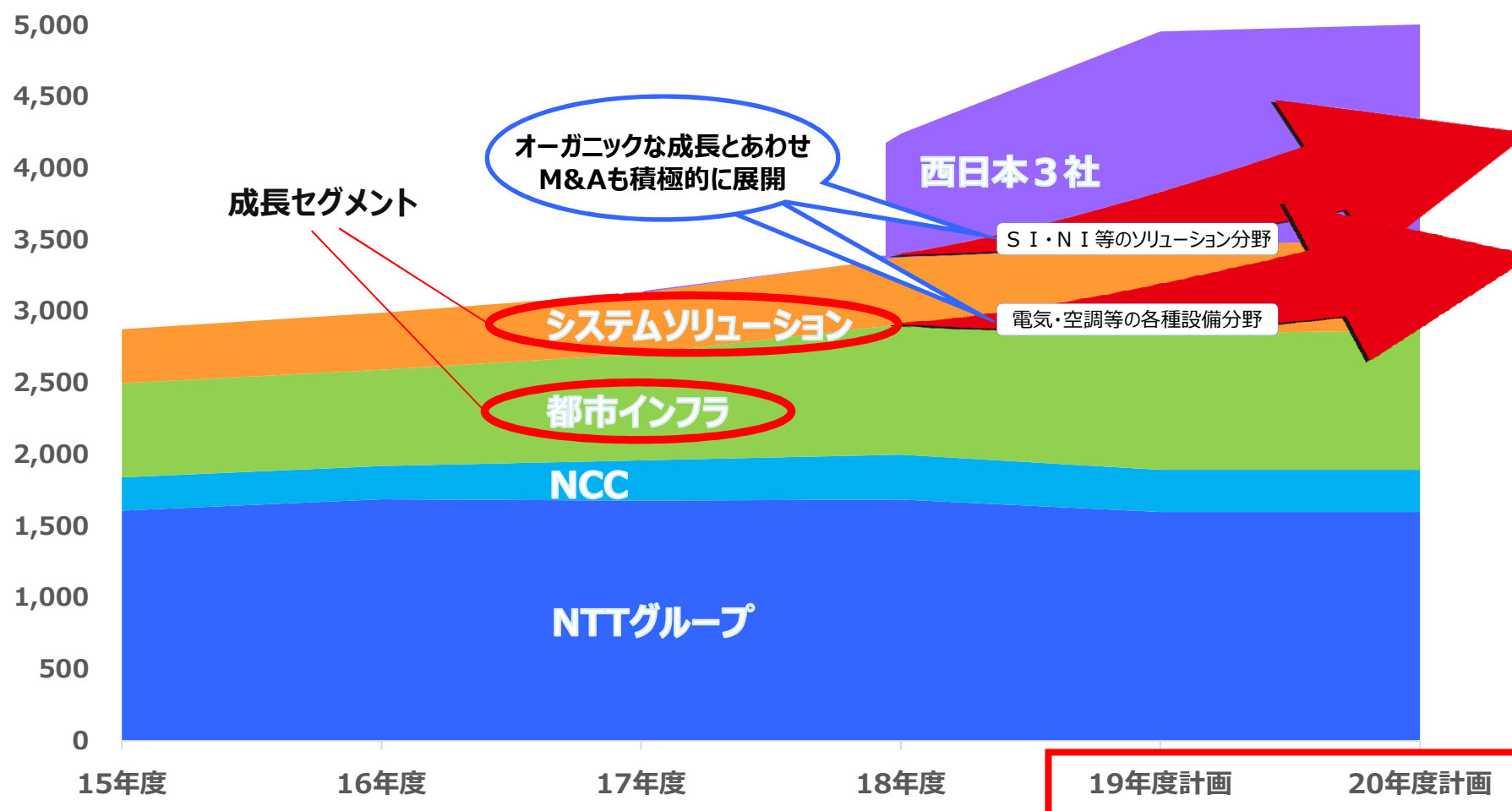
■ 売上高	5,000億円
■ 営業利益	330億円（利益率6.6%）
■ ROE	8.5%
■ EPS	210円

3. 中期経営計画の見直し（2019～20年度）

（4）狙いと成長イメージ

（単位：億円）

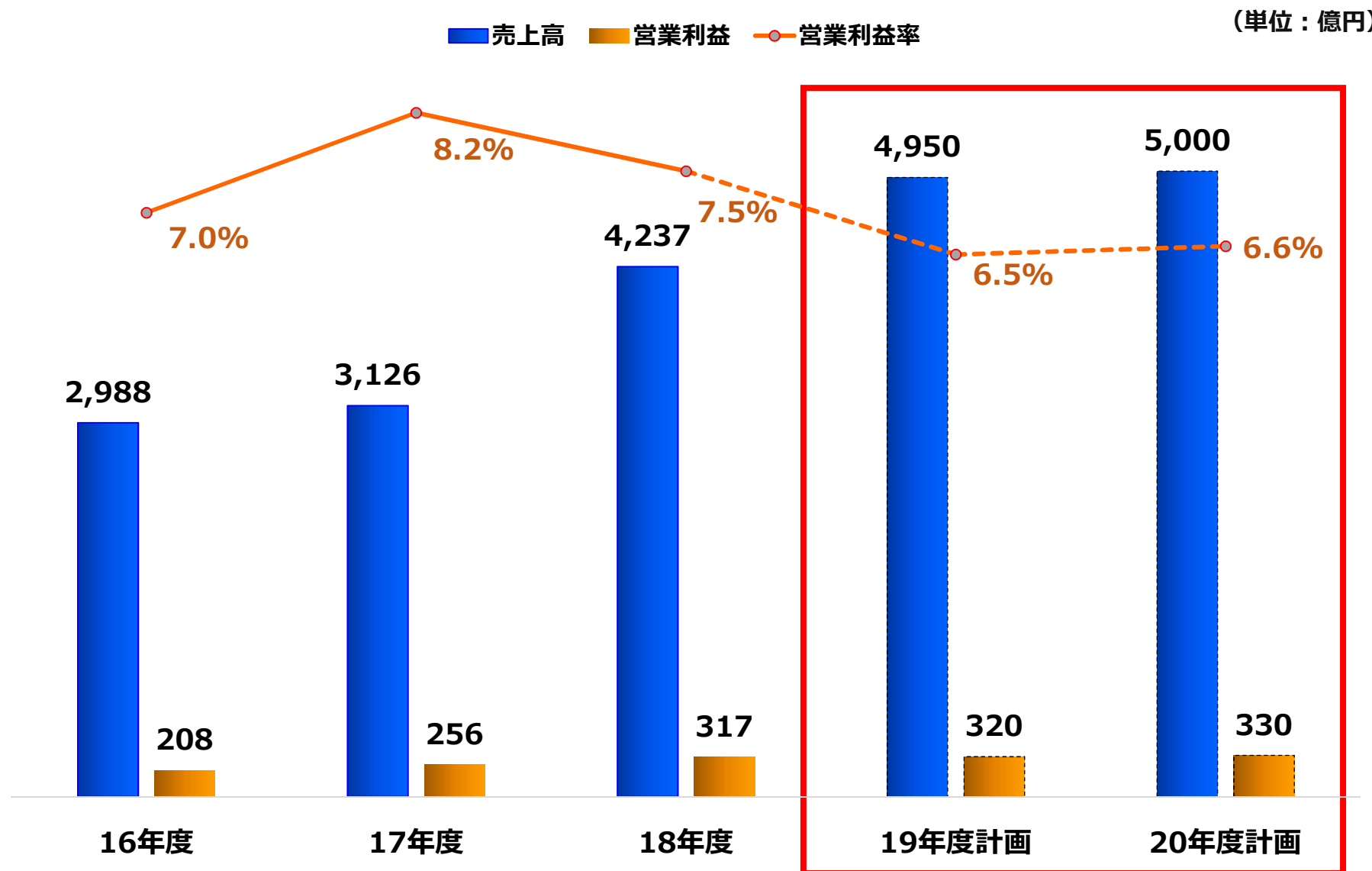
売上高5,000億円を目指し、更なる成長ステージへ



3. 中期経営計画の見直し（2019～20年度）



（5）売上高・営業利益計画



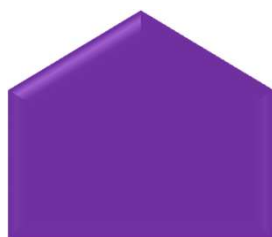
3. 中期経営計画の見直し（2019～20年度）

（6）西日本3社とのシナジー創出

◆ 西日本3社との連携により、エクシオグループ全体で統合シナジーを創出

- 同一エリア内の事業を、利益水準を確保した上で片寄せし施工効率を向上
（NTTサービス総合工事 京阪地区で実施開始など）
- 施工フォーメーションの再構築による利益改善
（子会社の相互効率活用によるグループ外への外注費抑制など）
- 社内システム・業務フローの統合
（アクセス・ユーザ系システムの共同利用によるコスト改善など）

統合シナジー
+5億



19年度

連結営業利益ベースで5億程度/年の
統合シナジーを出していく

統合シナジー
+5億(+a)



20年度

4. 2019年度計画

(1) 概要

- ◆ 西日本3社の通年寄与もあり、受注高・売上高は前期比で大幅増を計画
- ◆ 生産性の向上および統合シナジーの創出により、最高益の更新を計画

■ 業績（連結）

（単位：億円）

	2018年度 実績 A	2019年度	
		計 画 B	前期比 B/A
受 注 高	4,243	4,950	117%
売 上 高	4,237	4,950	117%
売 上 総 利 益	(13.8%) 583	(13.4%) 663	114%
販 管 費	(6.3%) 266	(6.9%) 343	129%
営 業 利 益	(7.5%) 317	(6.5%) 320	101%
経 常 利 益	(7.9%) 334	(6.6%) 328	98%
親会社株主に帰属する 当期純利益	(9.5%) 402	(4.4%) 218	54%

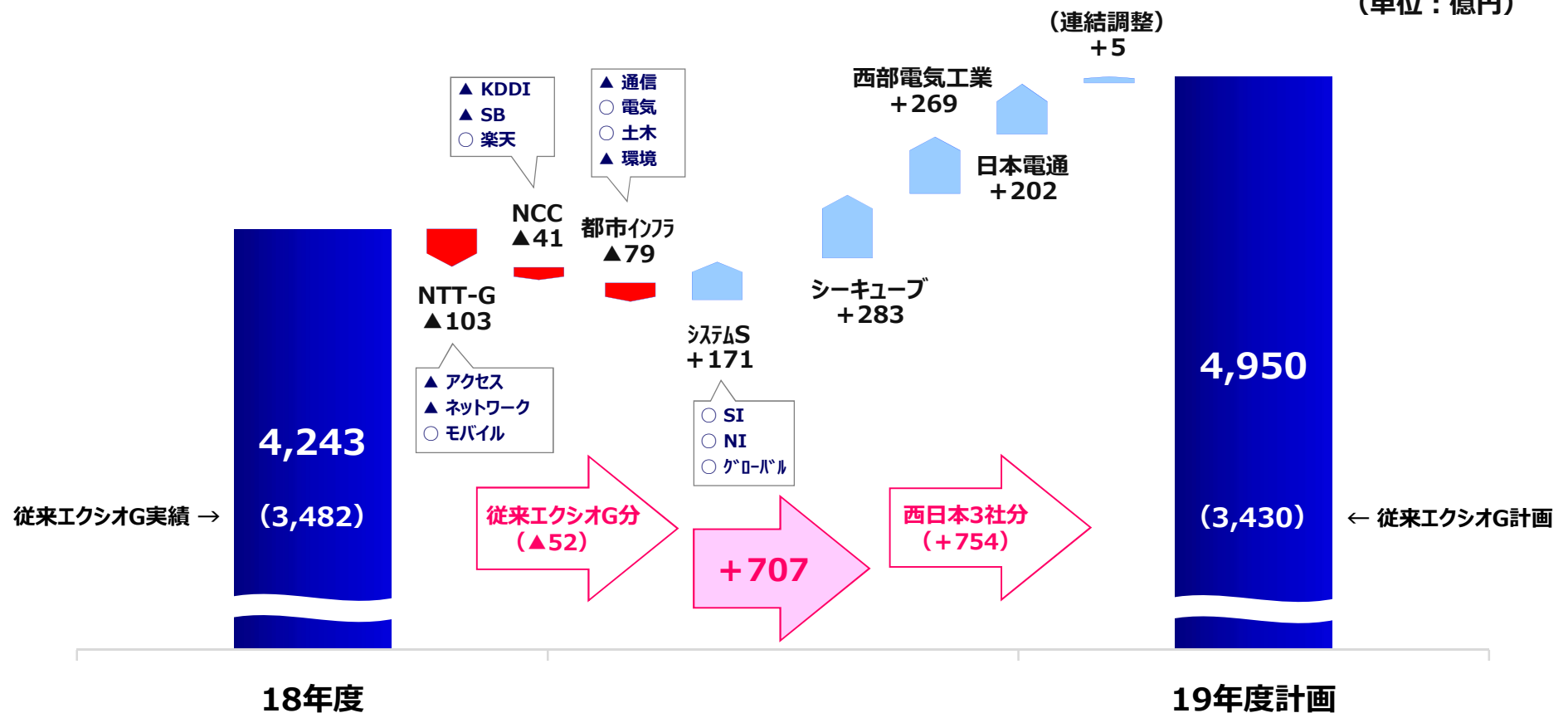
注1) 億円未満は切り捨てています。 注2) () 内は売上高に対する割合です。

4. 2019年度計画

(2) 受注高

◆ NTTグループは減少も、システムソリューションは大幅増を目指す

(単位：億円)



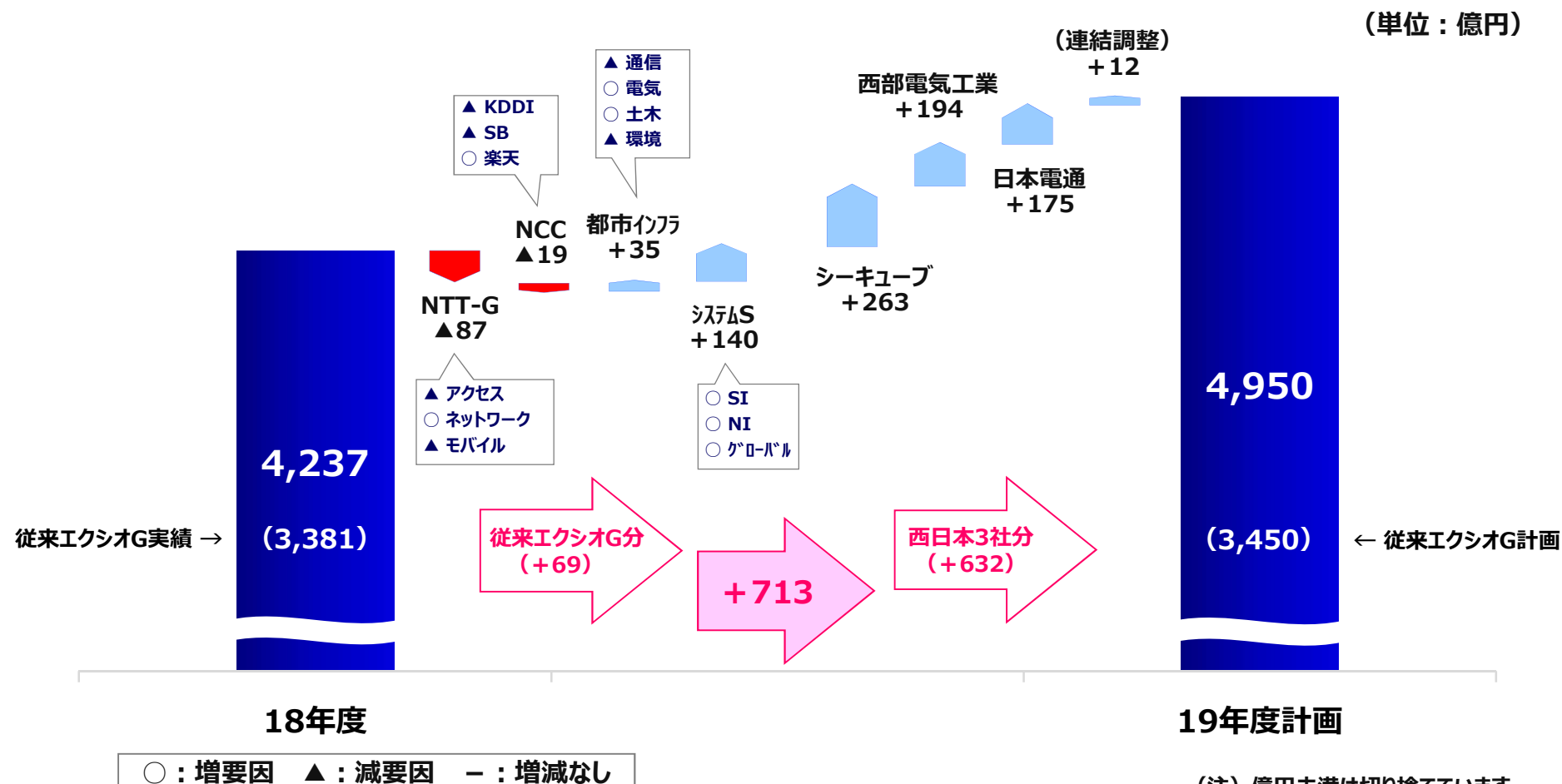
○：増要因 ▲：減要因 -：増減なし

(注) 億円未満は切り捨てています。

4. 2019年度計画

(3) 売上高

◆ 豊富な繰越工事の消化を進めるとともに、受注拡大による増収を目指す



4. 2019年度計画

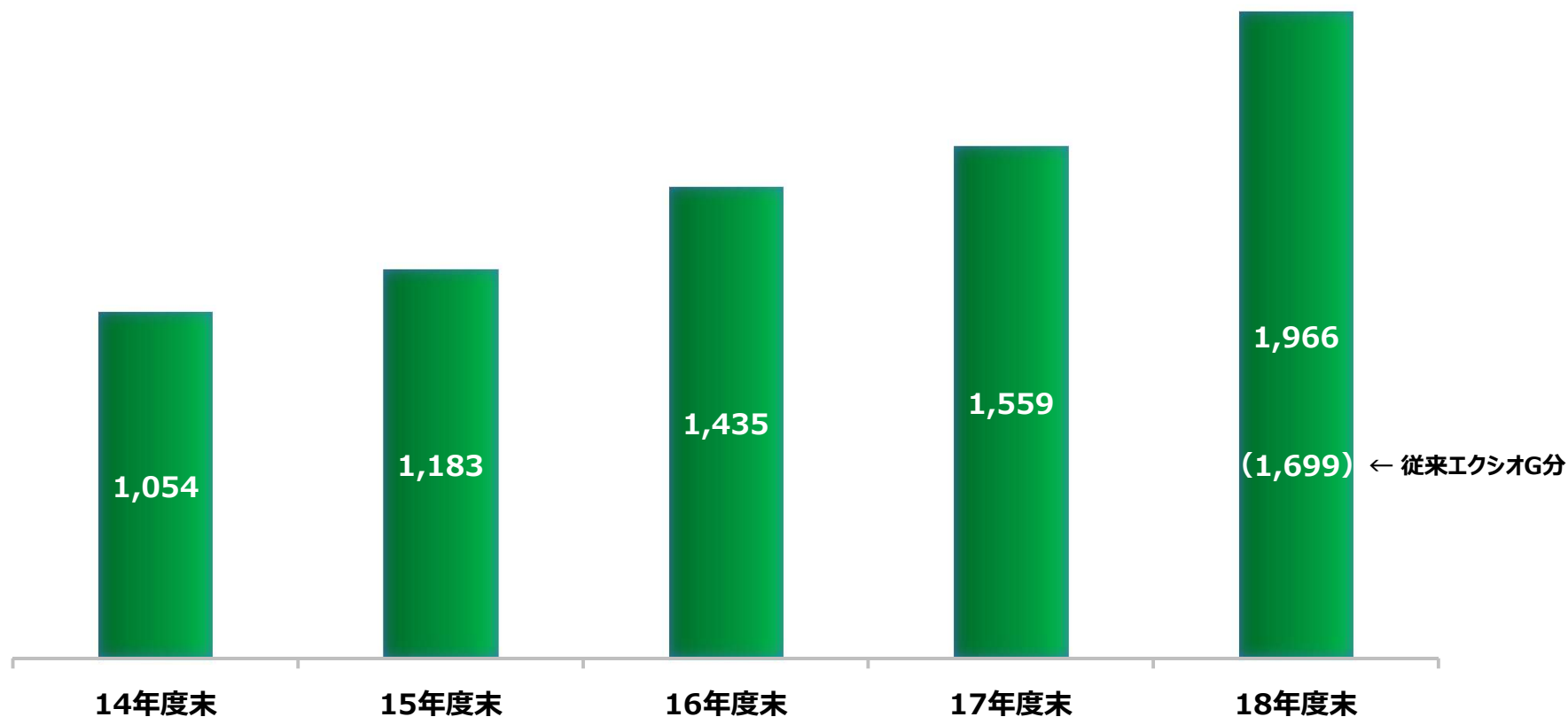


<参考> 繰越工事の状況

◆ 都市インフラで工期の長い大型工事の受注も増え、繰越工事は引き続き増加

■ 繰越工事高の推移（連結）

（単位：億円）



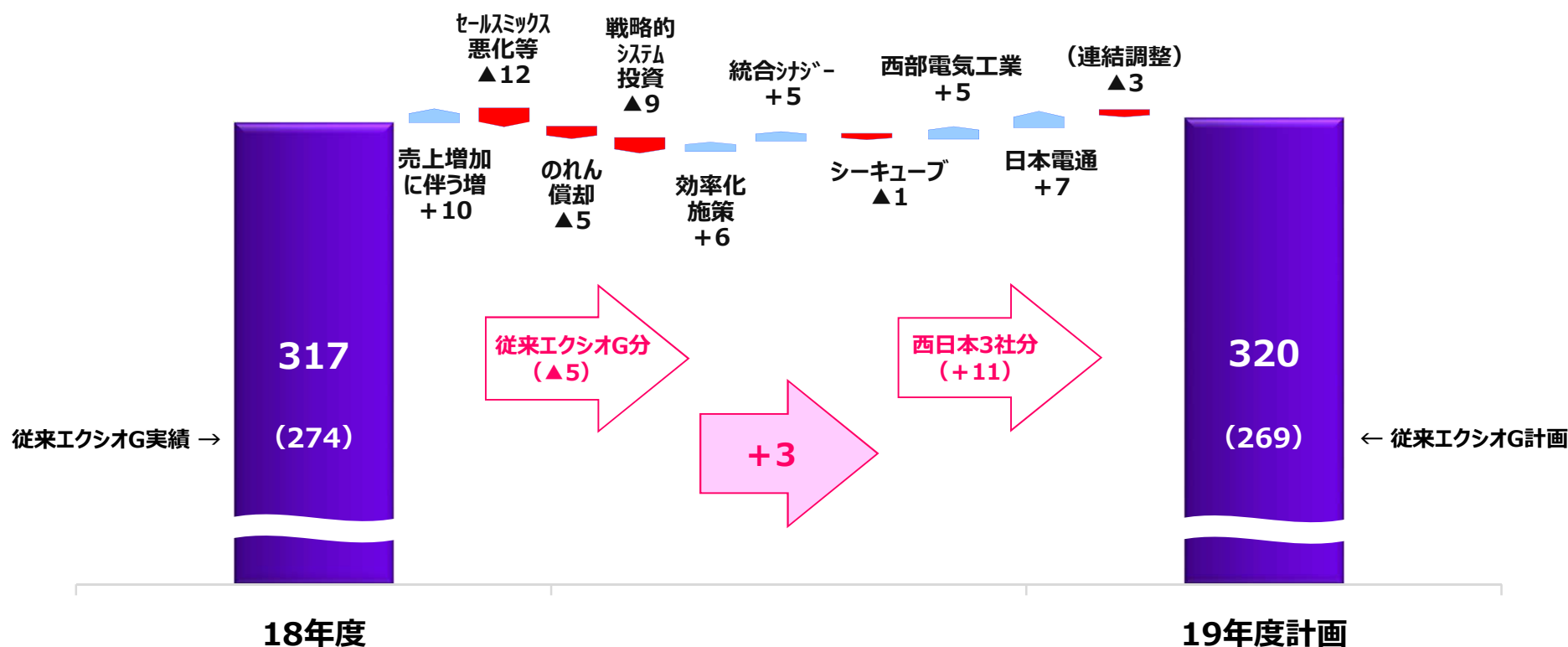
（注）億円未満は切り捨てています。

4. 2019年度計画

(4) 営業利益

◆ ミックス悪化や販管費の増加を見込むも、統合シナジー等により最高益の更新を目指す

(単位：億円)



(注) 億円未満は切り捨てています。

4. 2019年度計画

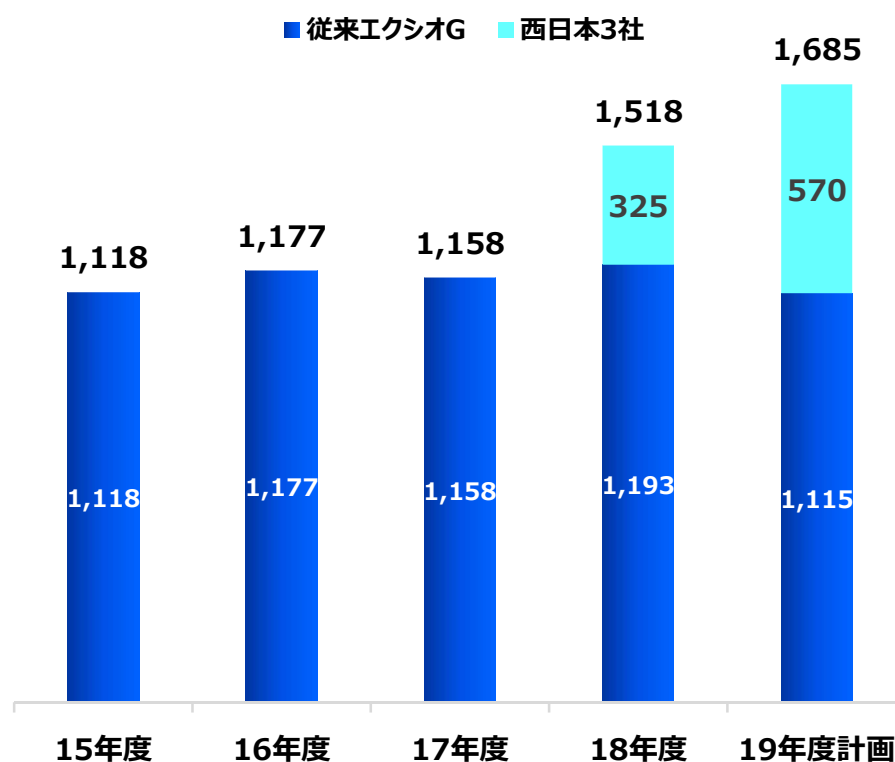
(5) NTTグループ（アクセス、ネットワーク）

- ◆ 光開通工事が好調、かつ保守や災害対策工事も近年徐々に増加
- ◆ モバイルトラフィックの増加に伴いNTTビルの電力工事も好調

■ NTTグループ（固定系）の売上高推移（連結）

（単位：億円）

（注）西日本3社に連結調整分含む



■ NTTグループの災害対策の取組み

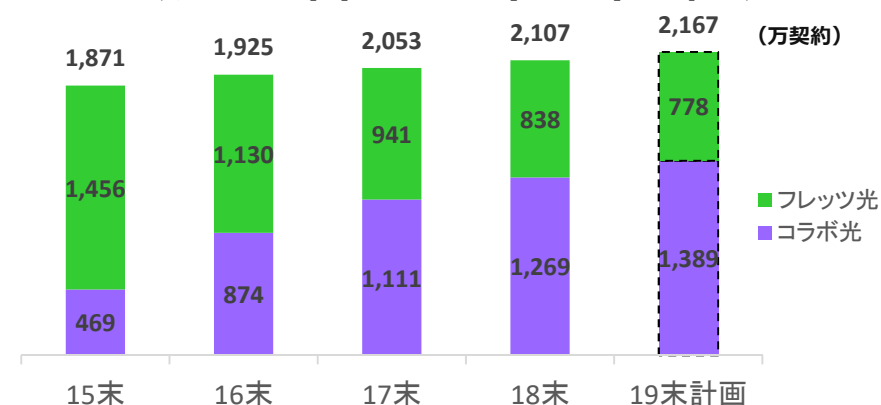
1. 通信ネットワークの信頼性向上
(伝送路の複数ルート化など)



- ・ 通信インフラを更に強く
(通信設備の集約等)
- ・ プロアクティブな災害対応
- ・ 適切な情報発信

（出所：NTT発表資料より当社作成）

■ NTTグループの固定ブロードバンド契約数



4. 2019年度計画

(6) NTTグループ° (モバイル)

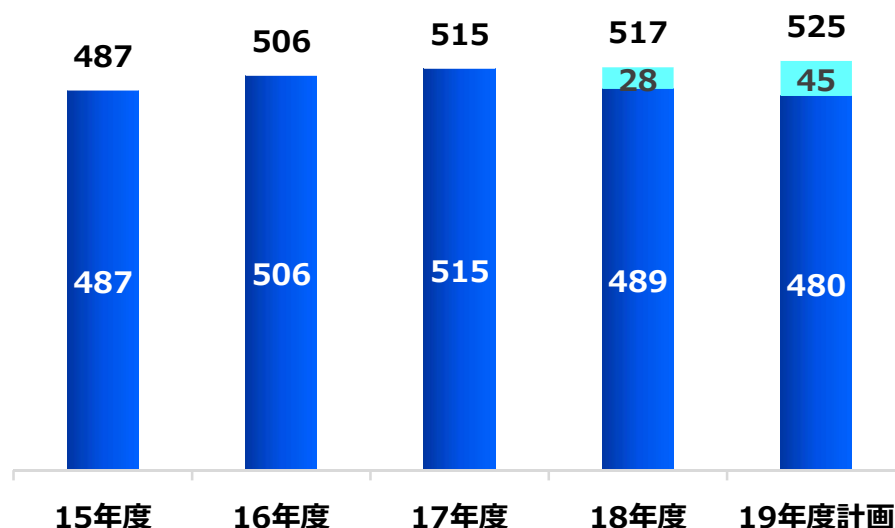
- ◆ 下半期から4Gの新周波数(3.4GHz)基地局工事の増加を期待
- ◆ 5G工事への本格対応に備え、アクセス・モバイルを融合した新しい施工体制で取組む

■ NTTグループ° (モバイル) の売上高推移 (連結)

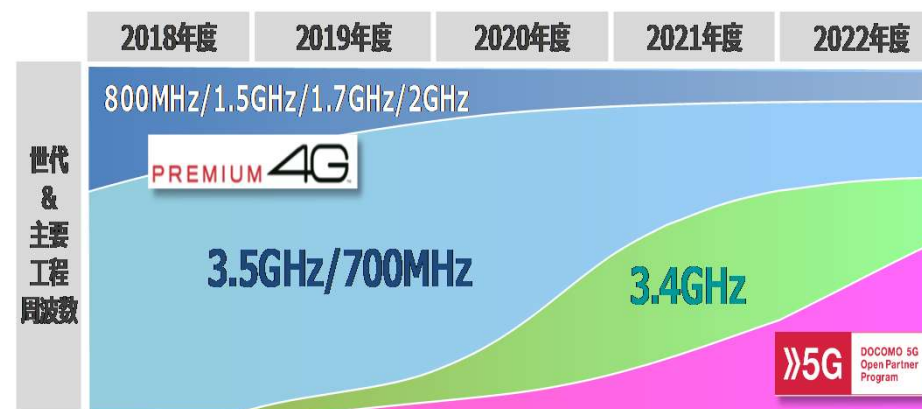
(単位：億円)

(注) 西日本3社に連結調整分含む

■ 従来エクシオG ■ 西日本3社



■ NTTドコモの主要工程イメージ (当社想定)



■ NTTドコモの5Gサービスの展開

2019年9月20日
プレサービス 開始
2020年春
商用サービス 開始

5Gインフラ構築等
投資額
1兆円
(2019~2023年度累計)

ドコモ5Gオープンパートナープログラム

... 3,000超の企業・団体が参加、197件のトライアルを実施

(出所：NTT発表資料より当社作成)

4. 2019年度計画

(7) NCC

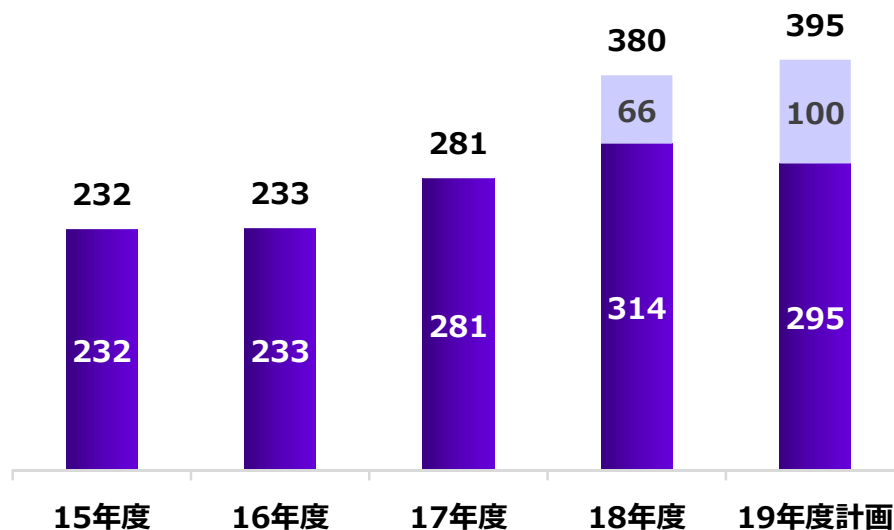
- ◆ 近年の受注拡大により、高水準の売上維持を見込む
- ◆ 楽天の無線基地局工事も本格的にスタートし、西日本3社と連携して対応

■ NCCの売上高推移（連結）

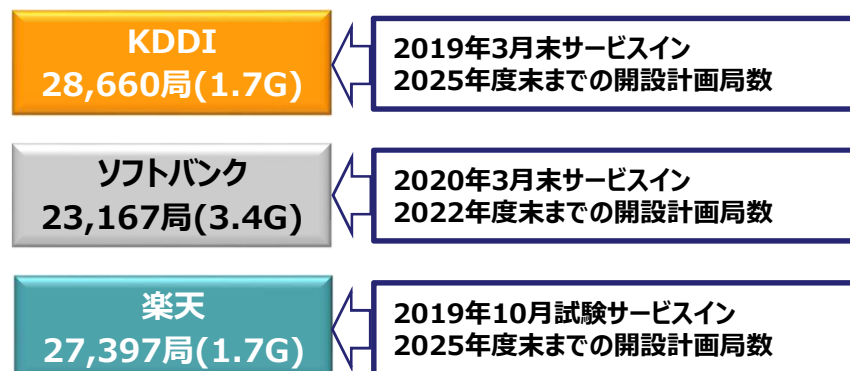
（単位：億円）

（注）西日本3社に連結調整分含む

■ 従来エクシオG ■ 西日本3社

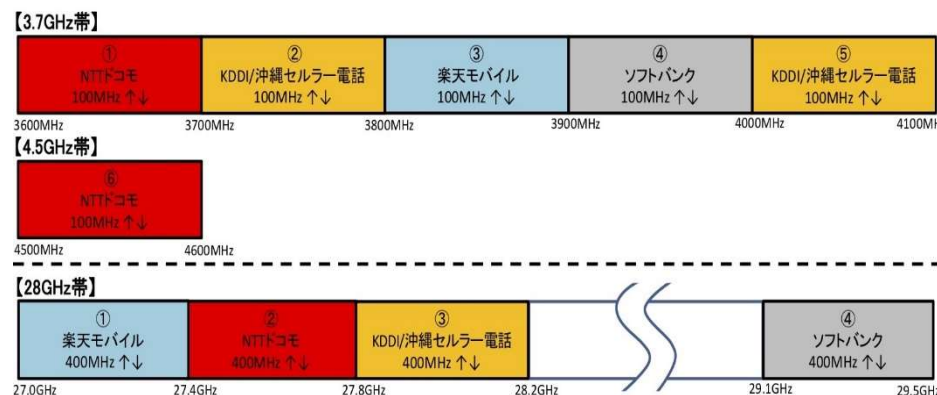


■ 4G新周波数1.7G、3.4G基地局の開設計画数



（出所：総務省総合通信基盤局資料より当社作成）

■ 5Gの周波数割り当て結果



4. 2019年度計画



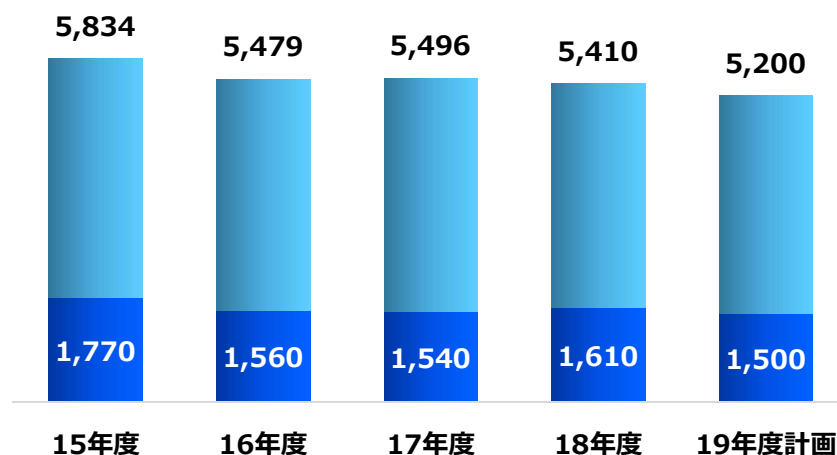
<参考> 主要通信キャリアの設備投資動向

(出所：通信キャリア各社発表値)

(単位：億円)

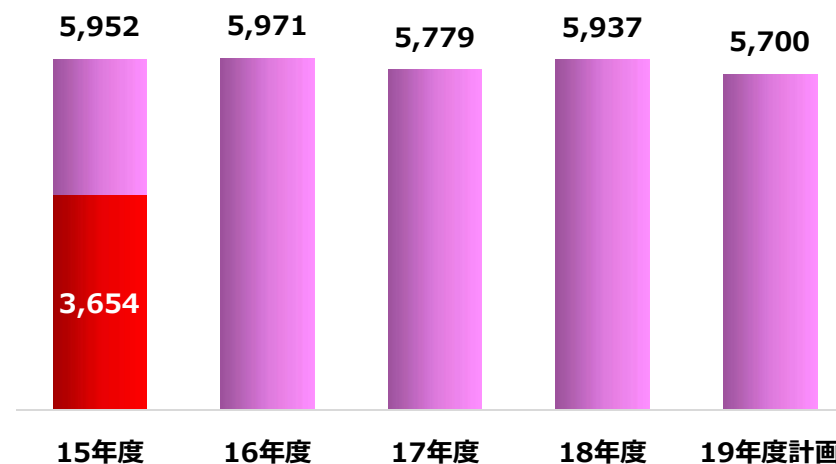
■ NTT東西

■ うち光関連



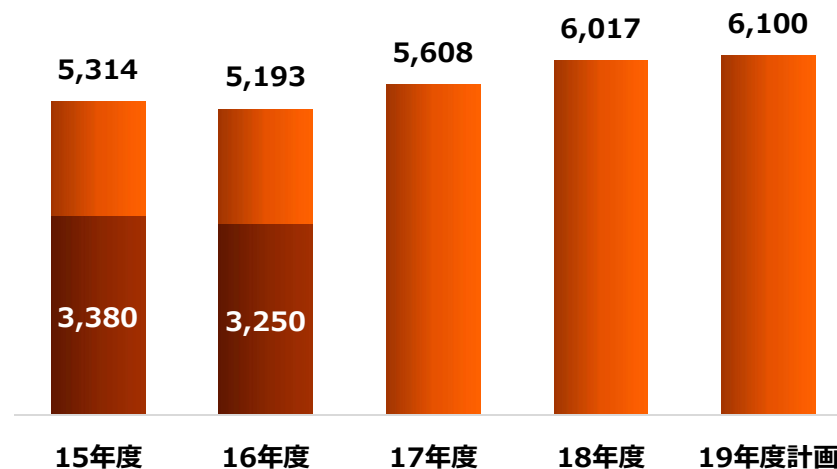
■ NTTドコモ

■ うちLTE関連

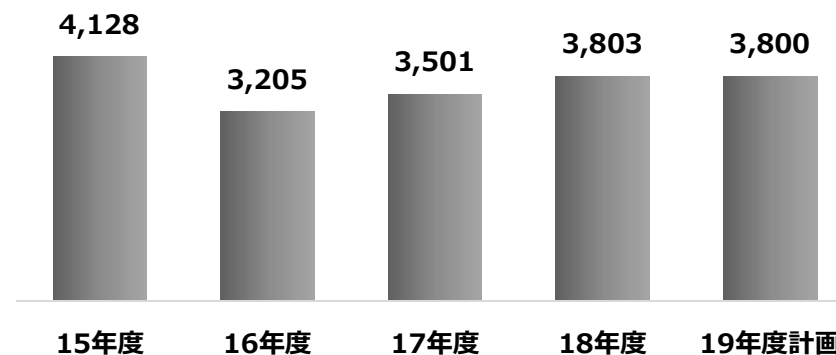


■ KDDI

■ うちモバイル



■ ソフトバンク



4. 2019年度計画

(8) 都市インフラ

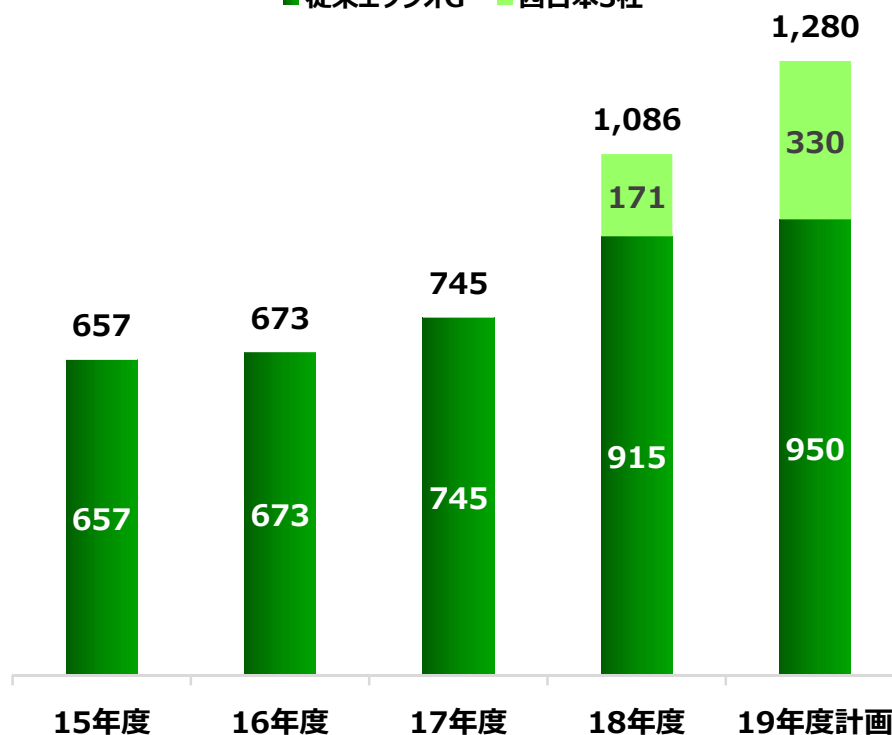
- ◆ 700MHzテレビ受信対策工事は減少するも、引き続き高水準な売上を期待
- ◆ 海底ケーブル工事におけるアースシャトル工法など新分野の工事にも着手

■ 都市インフラの売上高推移（連結）

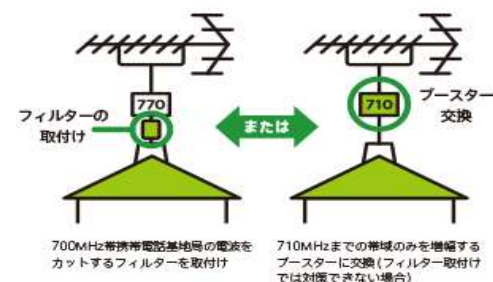
（単位：億円）

（注）西日本3社に連結調整分含む

■ 従来エクシオG ■ 西日本3社



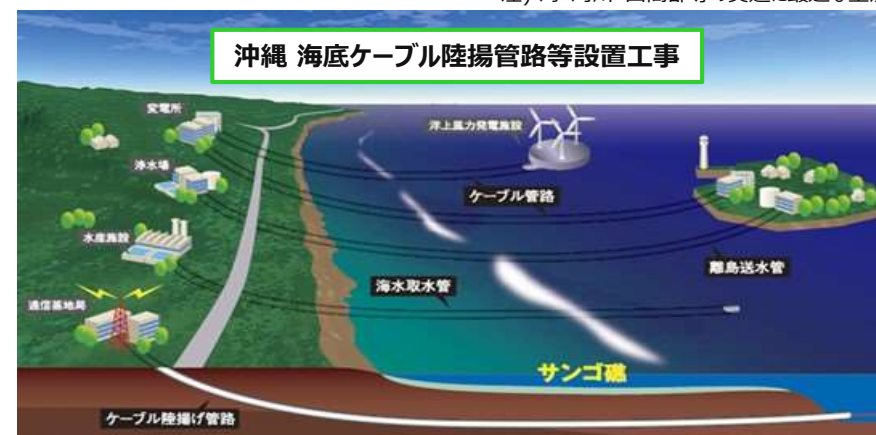
■ 700MHzテレビ受信対策工事



（出所：一般社団法人700MHz利用推進協会HPより当社作成）

■ 新たにアースシャトル工法に着手

注）海・河川・山間部等の貫通に最適な工法



4. 2019年度計画

(9) システムソリューション

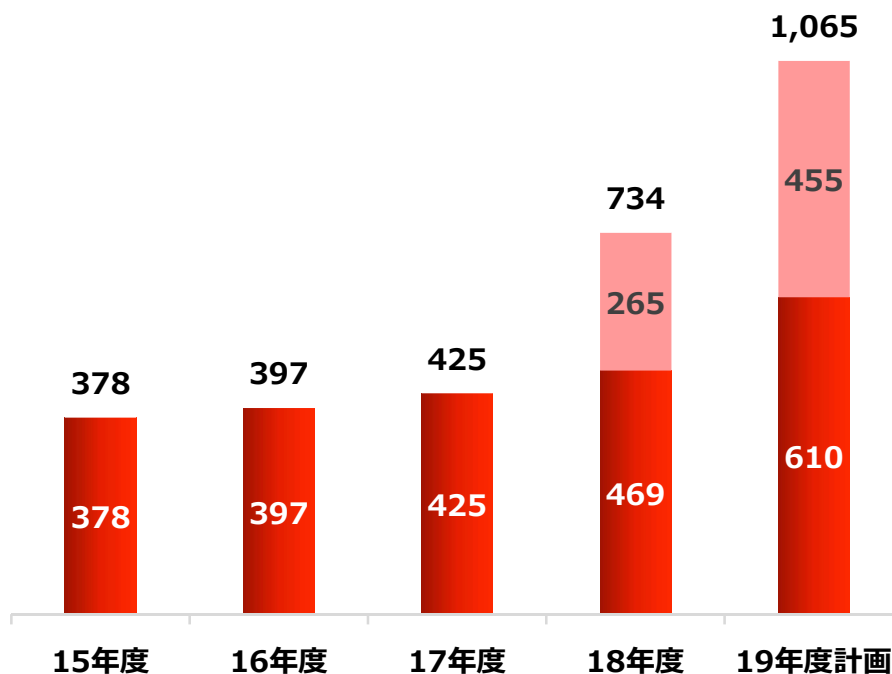
- ◆ 新エネルギーやジオなど新ソリューションの拡大に引き続き注力
- ◆ グローバルはM&Aにより地盤も強化し、APAC地域での事業拡大を目指す

■ システムソリューションの売上高推移（連結）

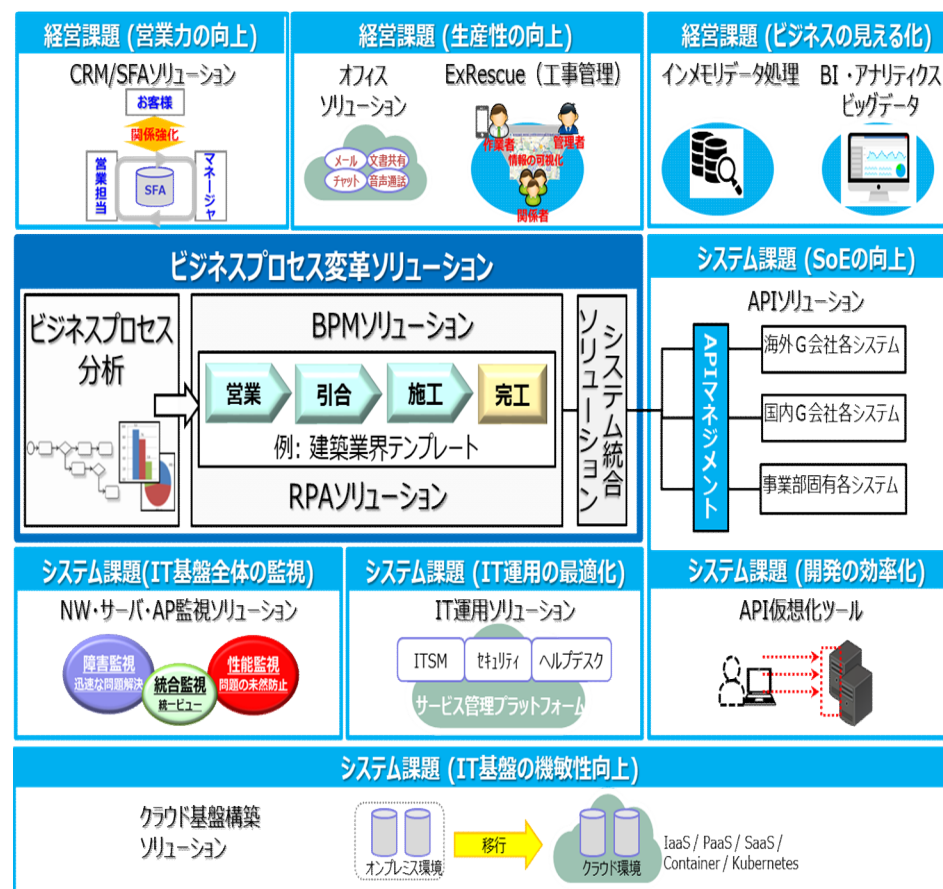
（単位：億円）

（注）西日本3社に連結調整分含む

■ 従来エクシオG ■ 西日本3社

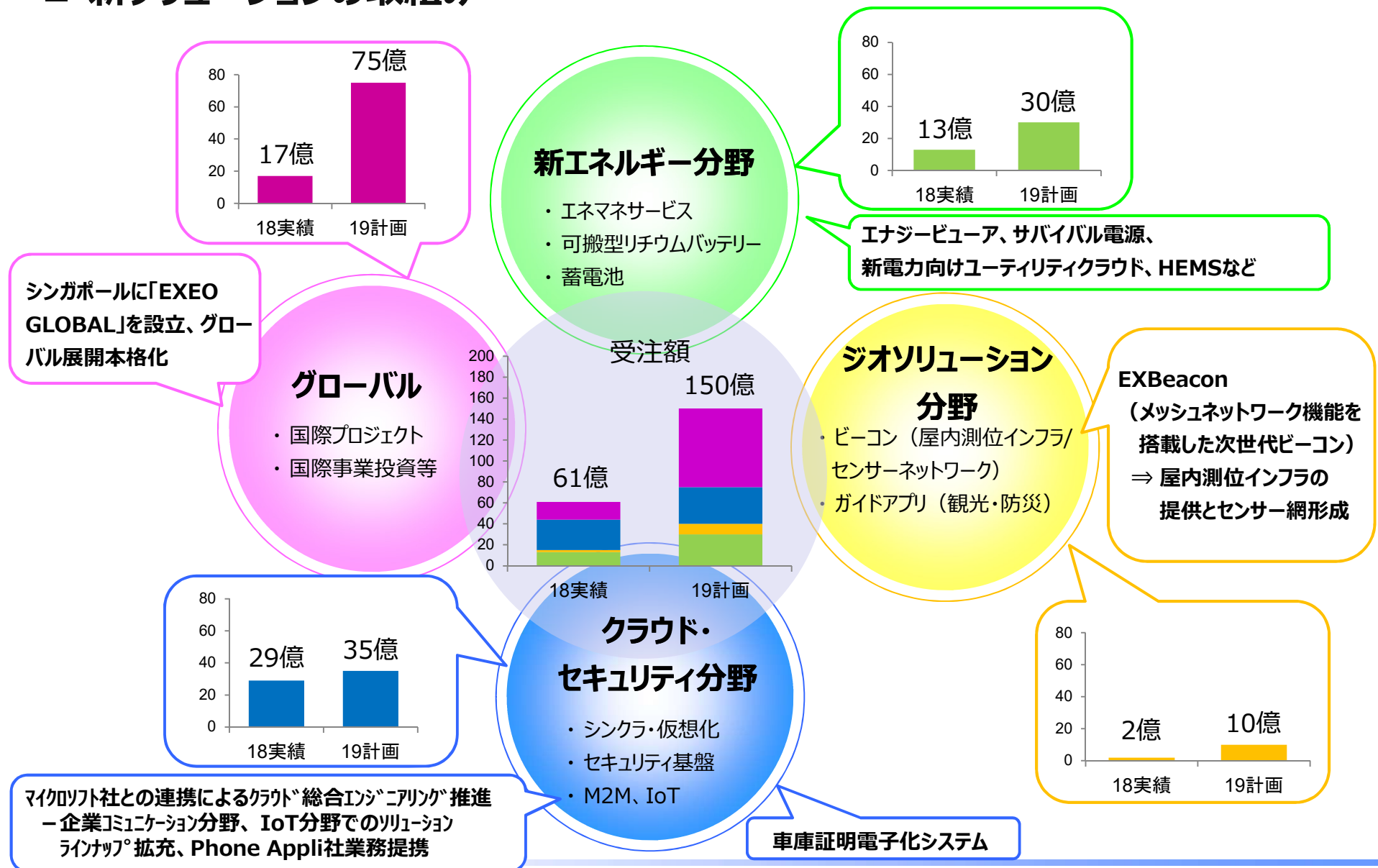


■ ソリューションマップ（付加価値拡大構想）



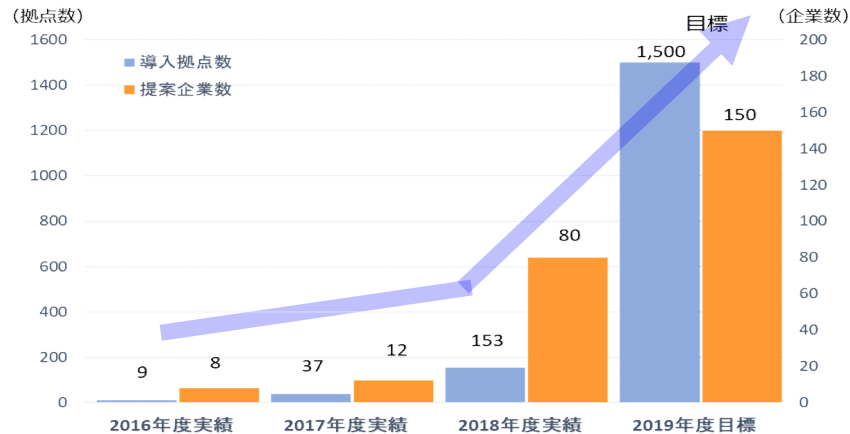
4. 2019年度計画

■ 新ソリューションの取組み



4. 2019年度計画

<参考> エナジービューア



サービス導入拠点数・提案企業数の推移

■ 導入実績

20企業153拠点 平均20%の空調電力量削減を実現

- ✓ 18年度 4企業がテスト導入の効果を認め本格導入
- ✓ 協業先 (ミドルB) も営業強化し提案数大幅アップ

■ 新たな協業先の引き合い

7企業と協業検討中

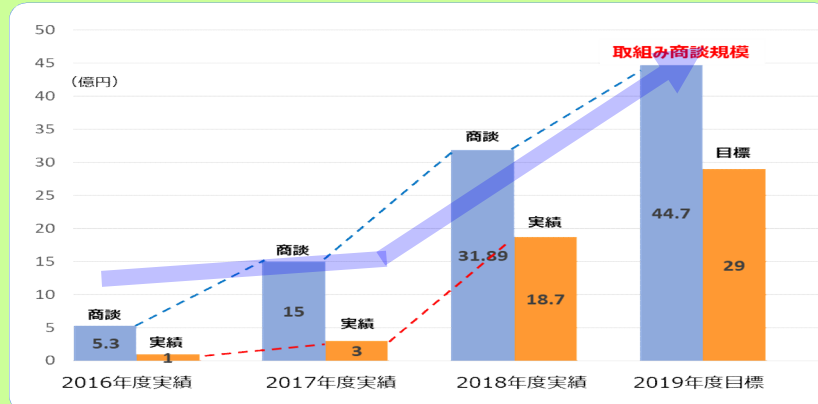
- ✓ 省エネ大賞などの露出によりソリューション価値が認知

■ 新たなビジネス展開へ

- ✓ 電力販売の付加価値以外のソリューション展開
- ✓ 蓄積されたビッグデータの分析・活用



<参考> クラウド総合エンジニアリング



クラウド総合エンジニアリングの受注実績等の推移

■ 取り組み状況【2018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み
 - ・マイクロソフト Teamsと既存電話との連携によるコミュニケーション変革
 - ・マイクロソフト Azure IoTを活用した導入・運用支援
 - ・クラウド導入に伴うネットワーク・セキュリティ更改、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



Vision AI Developer Kit

■ 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
- ✓ 18.11 Microsoft Azure IoT Edgeの実証実験開始

■ ネクストジェン社、提携によるソリューション提供

- ✓ 19.4ネクストジェンの音声ソリューション (音声認識・分析など) のラボを開設し、次世代音声基盤の検討に着手

4. 2019年度計画



＜参考＞ EXBeaconプラットフォーム（IoT専用の新しいLAN）



A社様 工場内の導入写真

社員の位置検知を活用した勤怠管理、
製造品の位置検知を活用した生産管理
システムとの連動を実現

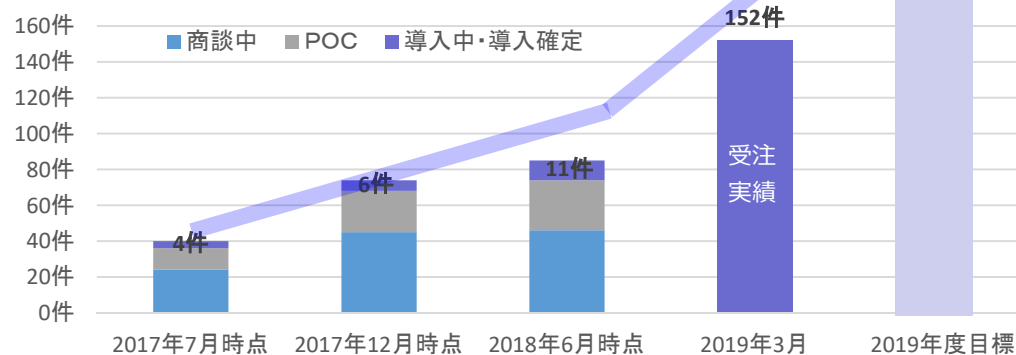


EXTxAir（カード型タグ）

EXTx（ビーコンタグ）

EXBeacon

EXGateway



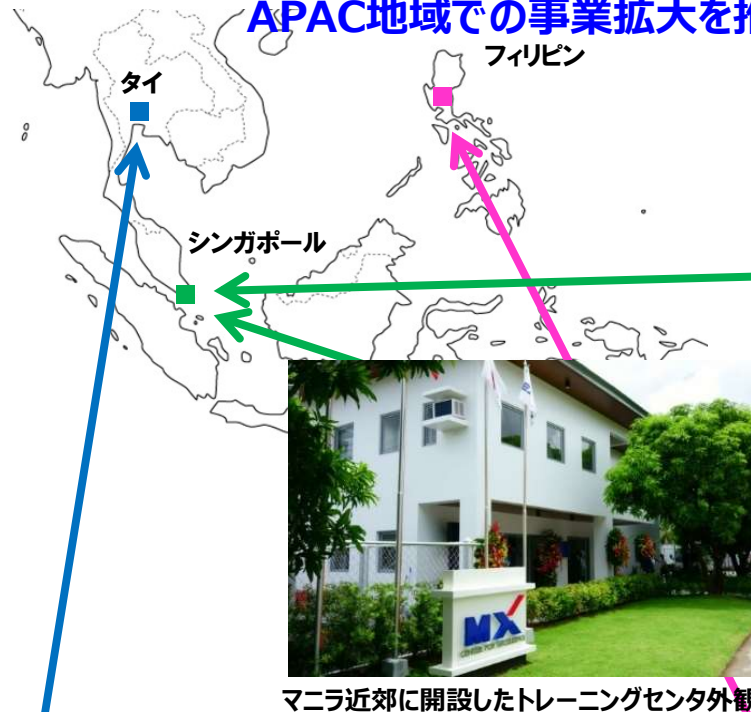
メッシュ型ビーコンの導入実績等の推移

領域	営業販売方針	パートナー
工場	1.直接販売・展示会／2.MESプロバイダと共同販売	大手自動車工場、大手楽器会社、MESプロバイダ
オフィス	1.直接販売・展示会／2.代理店販売	大手商社、大手什器メーカー、NTT東西、MS、他
ビルマネジメント	ビル管理システムの一部を管理会社等と共同提供	NTTファシリティーズ、NTTデータ
オフィスサーベイ	SoIソリューション開発をパートナーとともに実施。	大手不動産、NTTファシリティーズ
設備設計 (IoT-LAN)	建築設備設計の新項目としてIoT-LANを位置づける。	日建設計、大手ゼネコン、NTTファシリティーズ
設備機器埋込み	空調機器メーカーと共同ソリューションの開発販売。	大手空調メーカー、日立GLS
什器埋め込み	什器メーカーと共同ソリューションの開発販売。	大手什器メーカー
倉庫	WMSプロバイダとソリューション開発販売。	自社利用、電盛社、日立ソリューションズ
介護施設・病院	1.介護施設PoC本事業移行、2.順大の事業展開。	SOMPO、ニチイ学館
建設現場	レンタル会社を代理店としたサブスク方式。	ソフトバンク・順天堂大学病院 大手建機レンタル会社

4. 2019年度計画

＜参考＞ グローバル事業

EXEO GLOBALを起点に、
APAC地域での事業拡大を推進



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11月にシンガポールの電気・総合設備工事会社
LAEグループをグループ化

名 称	Leng Aik Engineering Pte.Ltd.
所 在 地	シンガポール
事 業 内 容	電気設備工事、総合設備工事
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11月にシンガポールに海外子会社の運営管理をする
EXEO GLOBAL Pte.Ltd.を設立し、2019年3月にシステム
ソリューション事業をグローバルに展開するDeCloutをグループ化

名 称	DeClout Limited
所 在 地	シンガポール
事 業 内 容	ITインフラストラクチャの販売・サービスとクラウドサービス
資 本 金	114百万SGD
従 業 員 数	約630名
設 立 年 月 日	2010年8月21日



2018年1月にタイに新合併会社
EXEO ASIA 設立

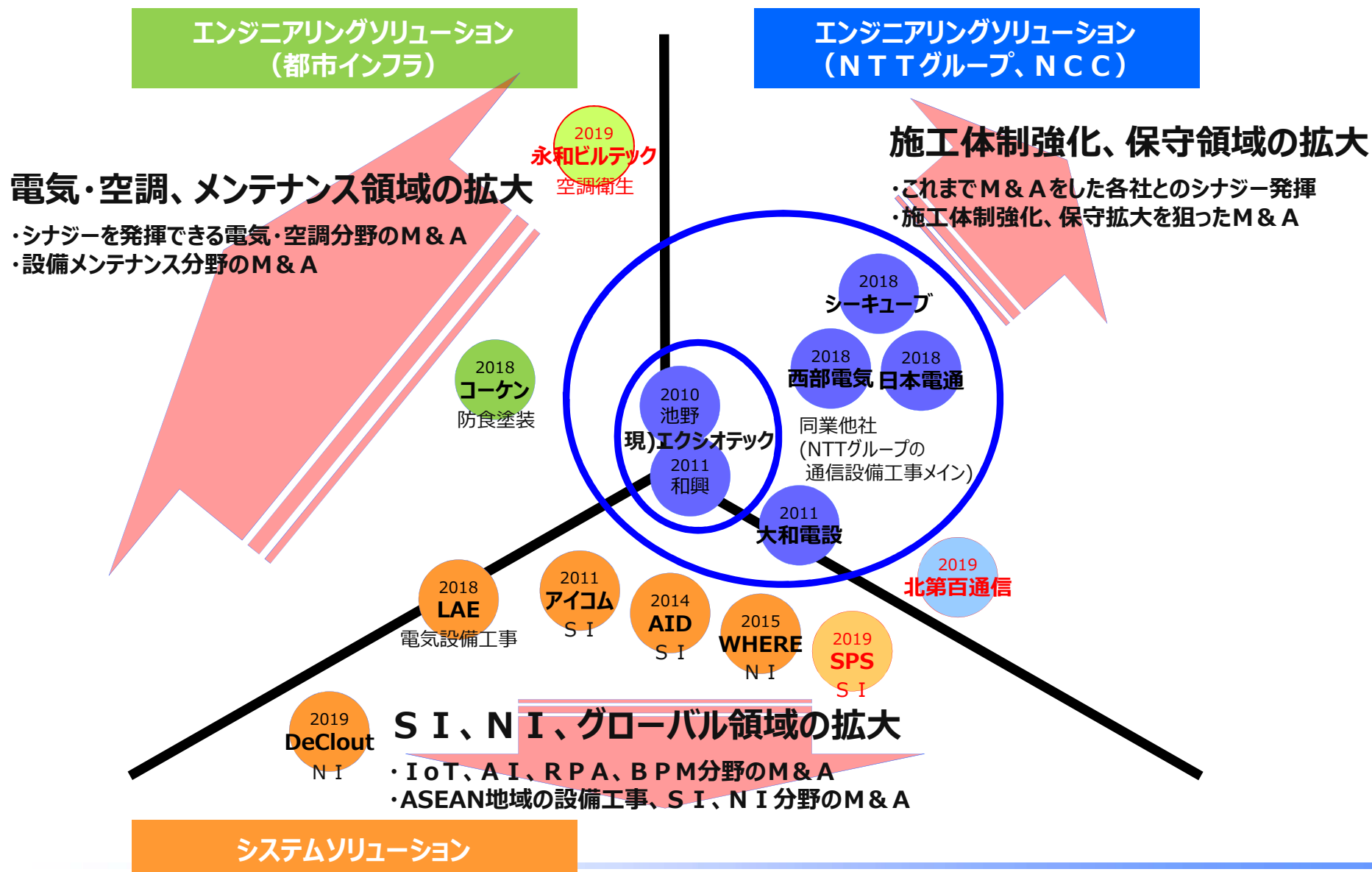
名 称	EXEO ASIA COMPANY LIMITED
所 在 地	タイ王国 バンコク
事 業 内 容	ICTソリューション、通信設備ならびにIP・インターネットにかかわる 企画、営業、設計、施工、開発、販売および保守業務
資 本 金	6百万 タイバーツ
設 立 年 月 日	2018年1月3日

MGエクシオ（フィリピン）では長年、通信キャリア工事を担う

・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&短期ステイ）
日本から研修生(当社社員)を2015年から継続的に派遣中

5. M&A戦略

(1) 事業領域別の展開イメージ



6. ESG、SDGsに関する取り組み

(1) ESGの取り組み

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 63 %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
(2019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、品質理念の徹底と継続教育など
- ・ 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

G ガバナンス

- ・ コーポレートガバナンスの強化 ⇒ 取締役会の実効性評価の開示など
- ・ コンプライアンスの徹底 ⇒ 委員会の開催、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. ESG、SDGsに関する取り組み

(2) SDGsへの取り組み

① インフラ事業を通じた安心・安全な社会の実現

誰もが安心・安全で暮らせる街づくりを実現
自然災害にも強いインフラ構築に貢献



② ソリューション事業を通じた豊かな社会の実現

IoT技術を通じて社会的な課題の解決や豊かな社会の実現



③ 地球環境の保全と循環型社会の実現

資源の循環、資源の有効利用を促進、地球温暖化防止に
向けた社会の実現



④ ステークホルダーとの 良好なコミュニケーションを実現

ステークホルダーの期待に応えるため、良好なコミュニケーションを
高め、課題を解決



7. 株主価値の向上



(1) 株主還元施策

- ◆ 2018年度配当から、DOEを3.5%目途に引き上げ株主還元を強化
- ◆ 2019年度上半期に50億の自己株式取得を実施予定

■ 2019年度 年間配当予定 : 80円

項目	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度予定
	DOE 3%	DOE 3%	DOE 3.5% (下期から経営統合)	DOE 3.5%
1株当たり年間配当	46円	50円	70円	80円
年間配当総額	43.8億円	47.8億円	73.1億	88.6億
配当性向	31.7%	26.4%	※32.9%	40.9%

※経営統合に伴う特別利益(負ののれん)を差し引いて計算

■ 2019年度上半期 自己株式取得の概要

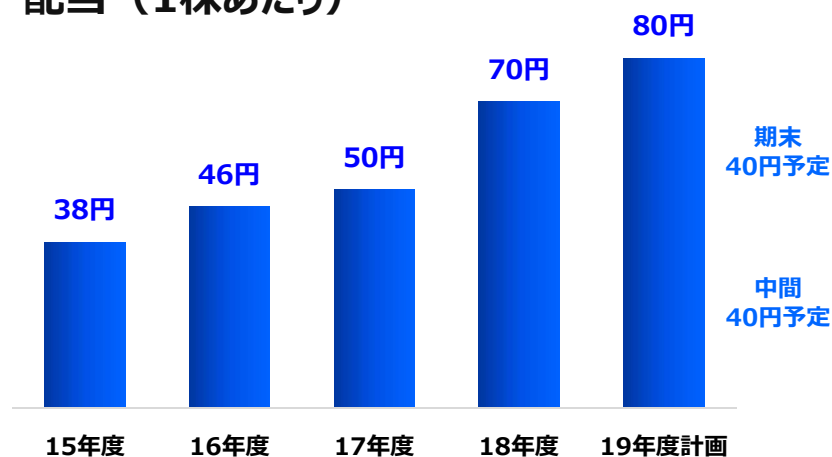
- ◆ 取得理由 機動的な資本政策の遂行および資本効率の向上
- ◆ 取得総額 50億円(上限)
- ◆ 取得株式総数 200万株(上限)
- ◆ 取得期間 2019年5月15日～2019年9月30日

7. 株主価値の向上

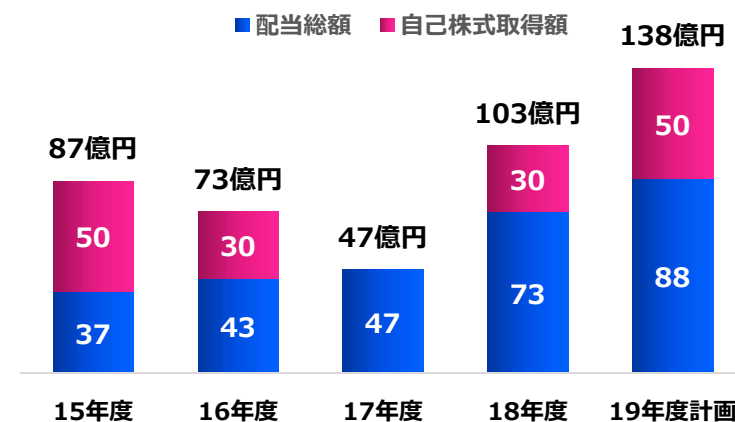


(2) 2019年度株主還元計画等

■ 配当（1株あたり）



■ 総還元額（配当総額＋自己株式取得総額）

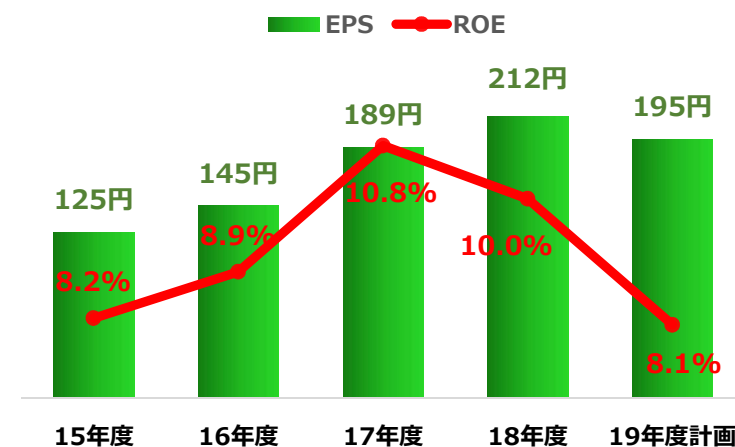


■ 自己株式取得



■ ROE、EPS

注) 18年度のROEとEPSは経営統合に伴う特別利益(負ののれん)を差し引いて計算



8. トピックス



(1) 北第百通信電気とサン・プランニング・システムズをグループ化

- ◆ 北海道エリアにおける事業規模の拡大を狙い北第百通信電気をグループ化
- ◆ 市場競争力のあるITツールを保有するサン・プランニング・システムズをグループ化

■ 北第百通信電気の概要

名称	北第百通信電気 株式会社
所在地	北海道札幌市中央区 南5条西22丁目2番12号
代表者の 役職・氏名	代表取締役社長 渡辺 敏郎
事業内容	電気通信工事業
資本金	24百万円
設立年月日	1964年4月23日

■ サン・プランニング・システムズの概要

名称	株式会社 サン・プランニング・システムズ
所在地	東京都中央区新川1-21-2 茅場町タワー12階
代表者の 役職・氏名	代表取締役社長 白羽 毅
事業内容	システムインテグレーション事業
資本金	200百万円
設立年月日	1980年1月14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 I R 担当

今井、宮本、深堀

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。