

2019年度（2020年3月期） 決算説明会

Engineering for Fusion

社会を繋ぐエンジニアリング

2020年5月19日

株式会社 協和エクシオ

1. 2019年度業績

(1) 概要	… 2
(2) 受注高	… 3
(3) 売上高	… 4
(4) 営業利益	… 5
(5) キャッシュフロー	… 8

2. 2020年度計画

(1) 概要	… 9
(2) 受注高	… 10
(3) 売上高	… 11
(4) 営業利益	… 13
(5) NTTグループ（アクセス、ネットワーク）	… 14
(6) NTTグループ（モバイル）	… 15
(7) NCC	… 16
(8) 都市インフラ	… 18
(9) システムソリューション	… 19
(10) 中長期的な成長に向けた取り組み	… 20

3. M&A戦略

(1) 事業領域別の展開イメージ	… 23
------------------	------

4. 株主還元

(1) 株主還元施策	… 24
(2) 2020年度株主還元計画等	… 25

5. トピックス

(1) 当社社員が技能五輪全国大会で 金メダルを獲得	… 26
(2) 当社が「なでしこ銘柄」に選定	… 27

1. 2019年度業績

(1) 概要

- ◆ オーガニック成長と西日本3社の通年寄与で大幅増収だが、販管費の増加等で減益
- ◆ 買収した子会社の評価見直しにより特別損失を計上した結果、当期純利益は大幅減

■ 業績（連結）

※ 18年度は「負ののれん」183億円を特別利益に計上

（単位：億円）

	2018年度 実績 A	2019年度			
		計 画 B	実 績 C	前期比 C/A	計画比 C/B
受 注 高	4,243	4,950	5,563	131%	112%
売 上 高	4,237	4,950	5,245	124%	106%
売 上 総 利 益	(13.8%) 583	(13.4%) 663	(13.0%) 683	117%	103%
販 管 費	(6.3%) 266	(6.9%) 343	(7.1%) 372	140%	109%
営 業 利 益	(7.5%) 317	(6.5%) 320	(5.9%) 311	98%	97%
経 常 利 益	(7.9%) 334	(6.6%) 328	(5.8%) 306	92%	94%
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	(9.5%) ※ 402	(4.4%) 218	(3.0%) 156	39%	72%

2019年度において、新型コロナウイルスによる業績への影響は、海外子会社などで若干あったが、極めて限定的であった

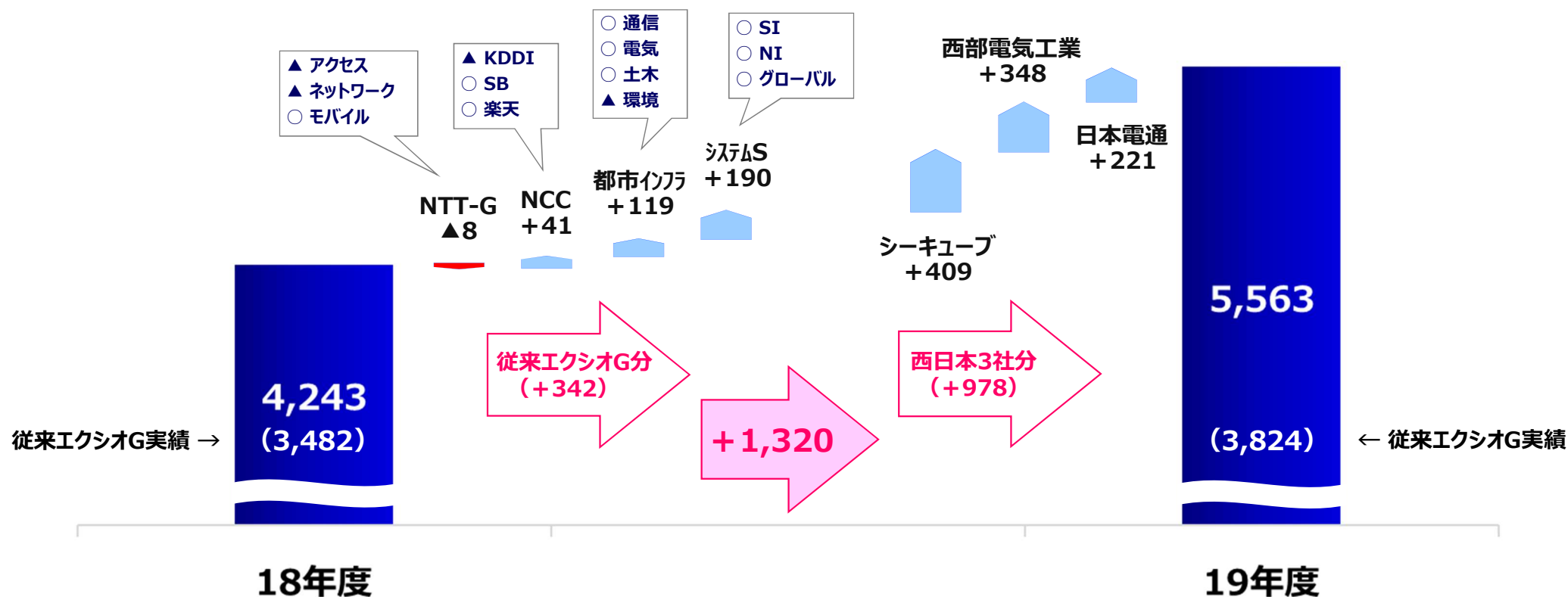
注1) 億円未満は切り捨てています。 注2) () 内は売上高に対する割合です。

1. 2019年度業績

(2) 受注高

◆ 都市インフラやシステムソリューションが好調で、西日本3社も全て計画を大きく上回った

(単位：億円)



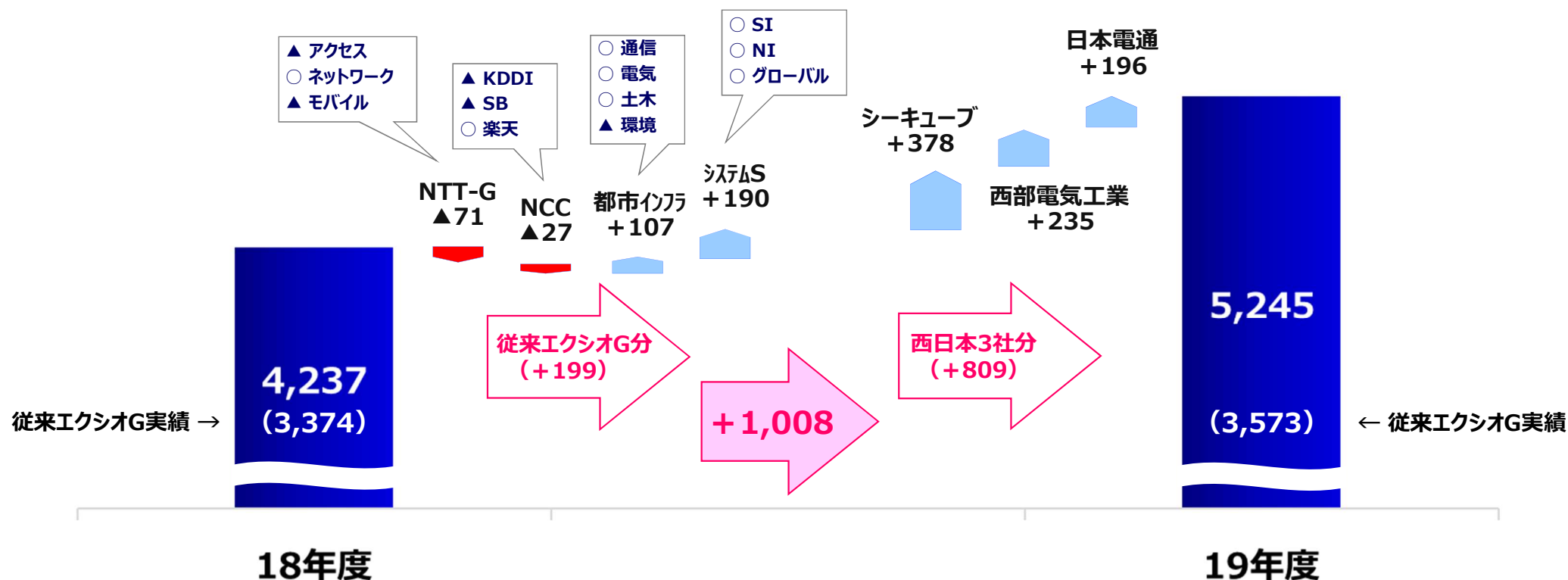
(注) 億円未満は切り捨てています。

1. 2019年度業績

(3) 売上高

◆ 受注好調な都市インフラとシステムソリュが大きく伸ばし、西日本3社も全て計画を達成

(単位：億円)



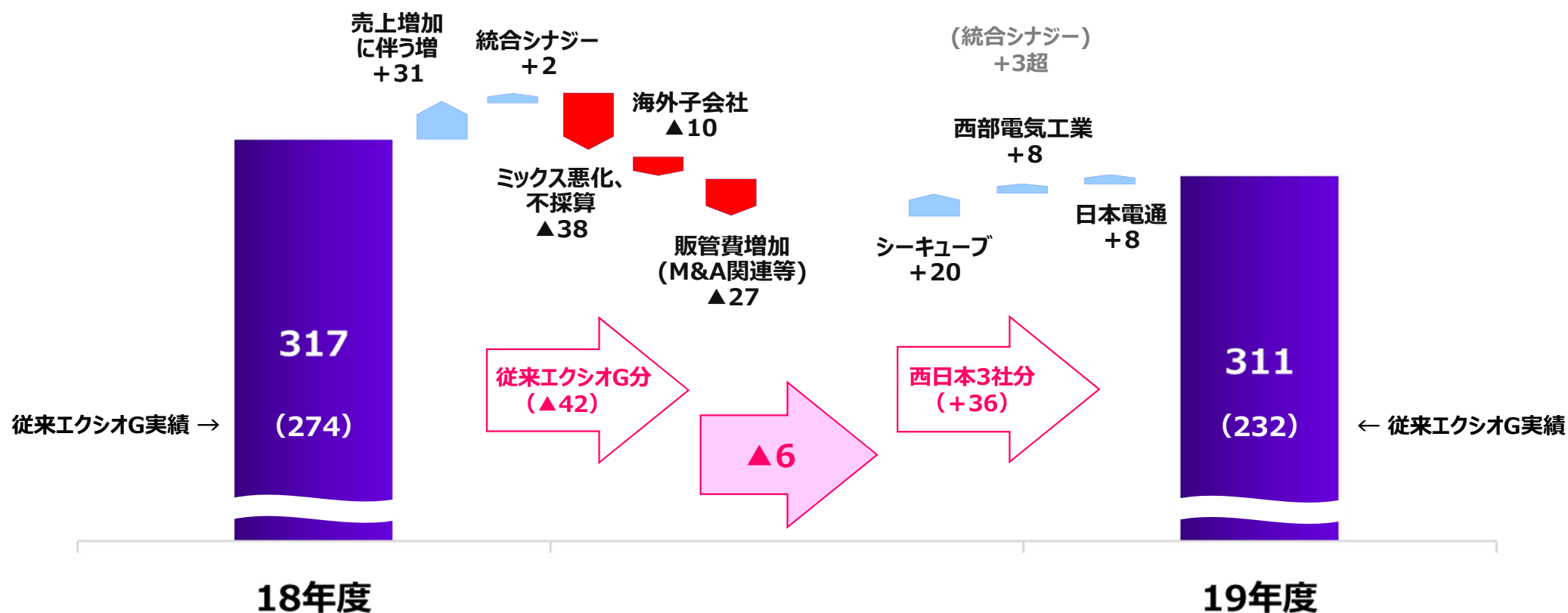
(注) 億円未満は切り捨てています。

1. 2019年度業績

(4) 営業利益

◆ ミックス悪化のほか、M&A関連費や新規子会社分などの販管費が増加し減益

(単位：億円)



(注) 億円未満は切り捨てています。

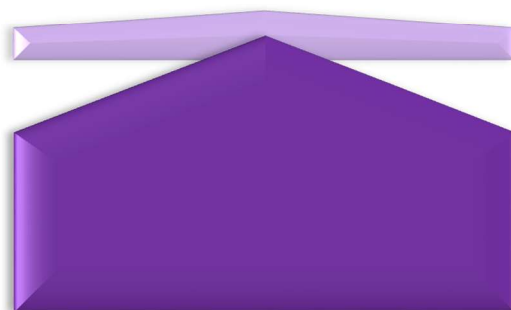
1. 2019年度業績

＜参考1＞ 西日本3社とのシナジーの状況

◆ 西日本3社との連携施策は順調に進んでおり、着実に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、施工効率が向上
(NTTアクセス・サービス総合工事 京阪地区で実施など)
- 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)
- 営業連携・施工連携による受注獲得や全国ベースで施工稼働の相互支援を実施
(楽天モバイルの東名阪エリア工事を連携して対応など)

統合シナジー
5億円超



19年度実績／年

連結営業利益ベースで、
期初計画の“5億円／年”の
統合シナジー創出を着実に達成した

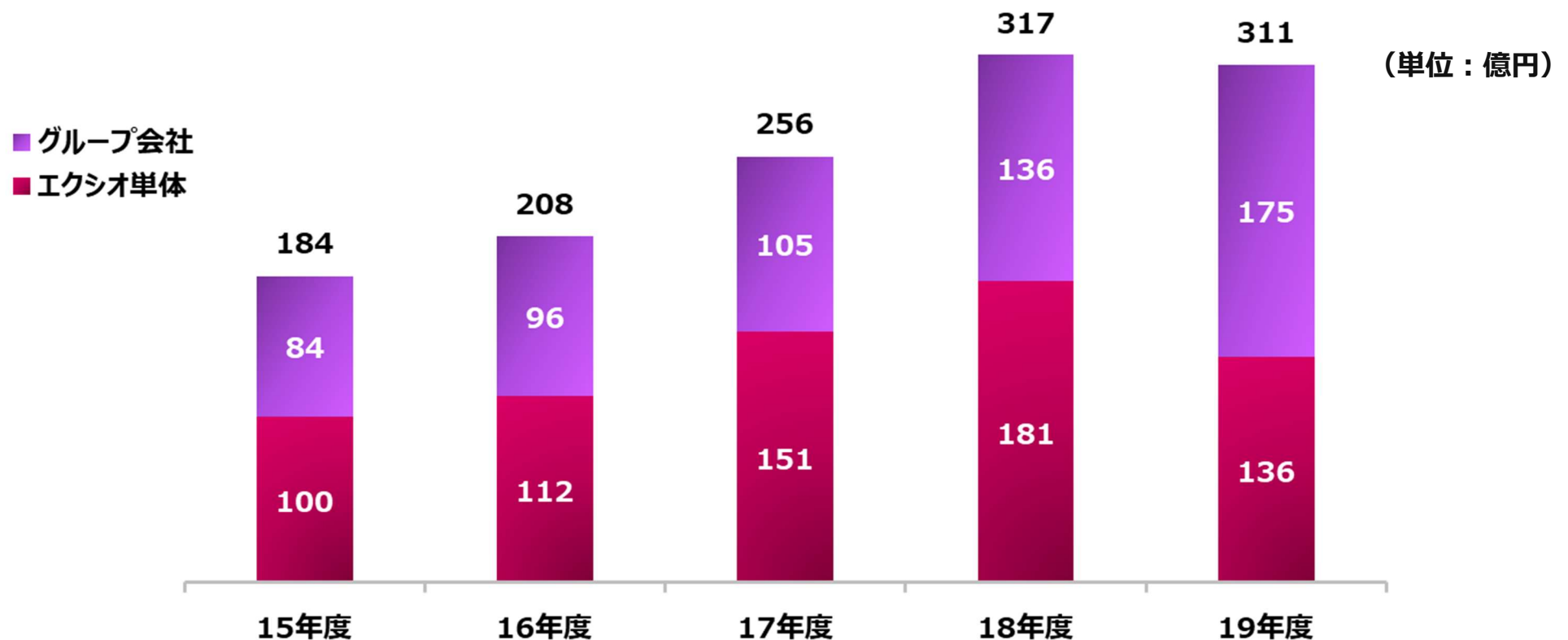
1. 2019年度業績

<参考2> グループ会社の利益推移

◆ グループ会社が大きく業績を伸ばし、連単倍率は2倍を超えた

■ 営業利益の過去5年間の推移（連・単）

（連単倍率）	（1.8）	（1.9）	（1.7）	（1.8）	（2.3）
--------	-------	-------	-------	-------	-------



注1) 連単倍率 = 連結営業利益 ÷ 単体営業利益

注2) 億円未満は切り捨てています。

1. 2019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、手持資金も十分に確保している

■ キャッシュフロー（連結）

（単位：億円）

	16年度	17年度	18年度	19年度
期首手持資金	160	152	303	414
営業CF	155	248	127	172
投資CF	▲60	▲45	▲176	▲170
財務CF	▲102	▲51	▲49	42
株式交換に伴う現金等の増減など			210	1
期末手持資金	152	303	414	460

（注）億円未満は切り捨てています。

2. 2020年度計画

(1) 概要

- ◆ オーガニック成長で増収を目指す、新型コロナウイルスの影響はやや不透明
- ◆ 事業活動の一部制限はあるが、生産性向上等に努め最高益を狙う

■ 業績（連結）

（単位：億円）

	2019年度 実績 A	2020年度	
		計 画 B	前期比 B/A
受 注 高	5,563	5,250	94%
売 上 高	5,245	5,250	100%
売 上 総 利 益	(13.0%) 683	(13.8%) 725	106%
販 管 費	(7.1%) 372	(7.7%) 405	109%
営 業 利 益	(5.9%) 311	(6.1%) 320	103%
経 常 利 益	(5.8%) 306	(6.3%) 330	108%
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	(3.0%) 156	(4.0%) 211	135%

2020年度計画において、新型コロナウイルスによる業績への影響は、現在入手している情報のなかで、その影響が明らかな事項のみ織り込んでいる

<例>

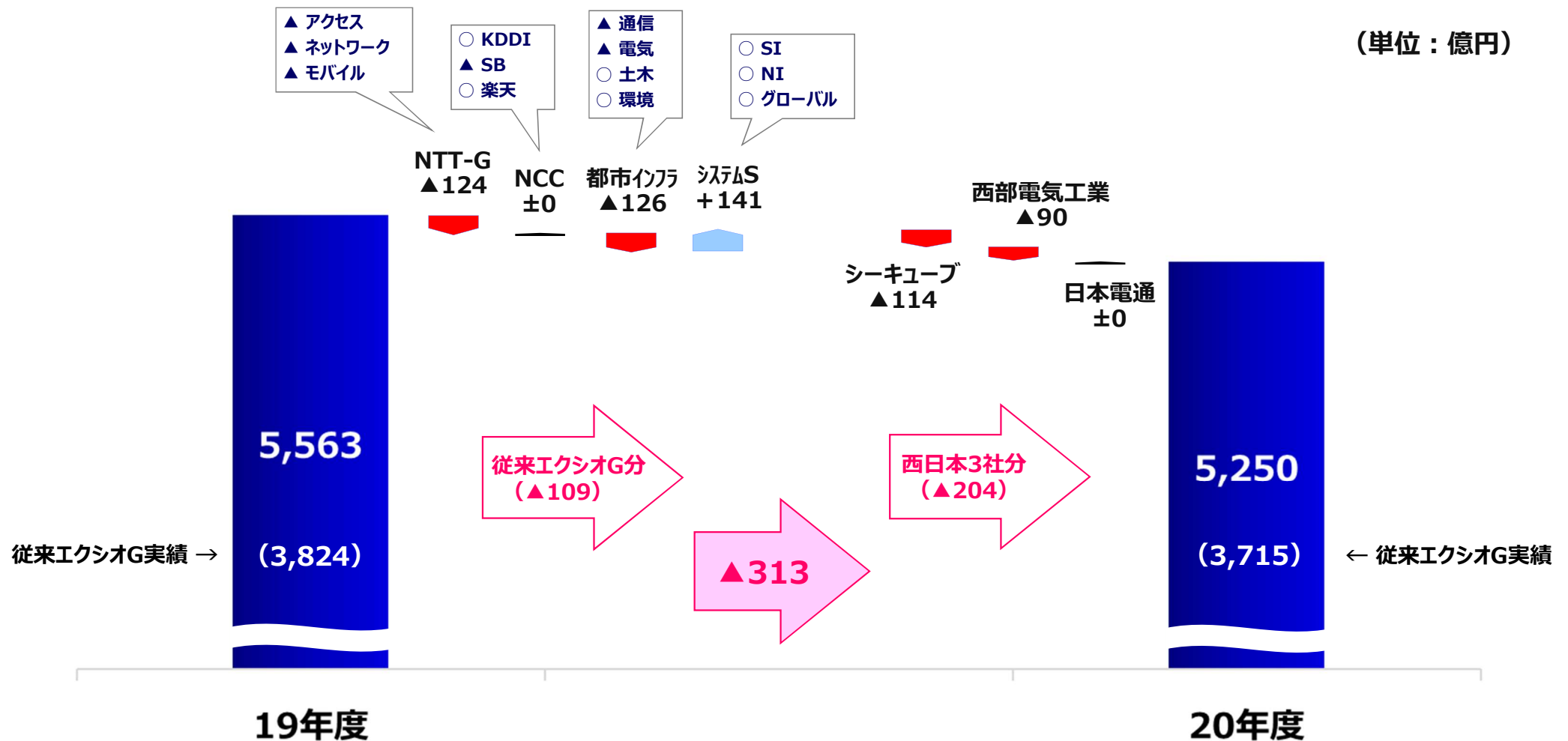
- ・ お客様の宅内工事の一時中断による売上減少
- ・ 商業施設等の営業制限による、関連ソリューション案件の受注減少

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. 2020年度計画

(2) 受注高

◆ 都市インフラや西日本3社は、大型受注等があった前年度から一時的な反動減



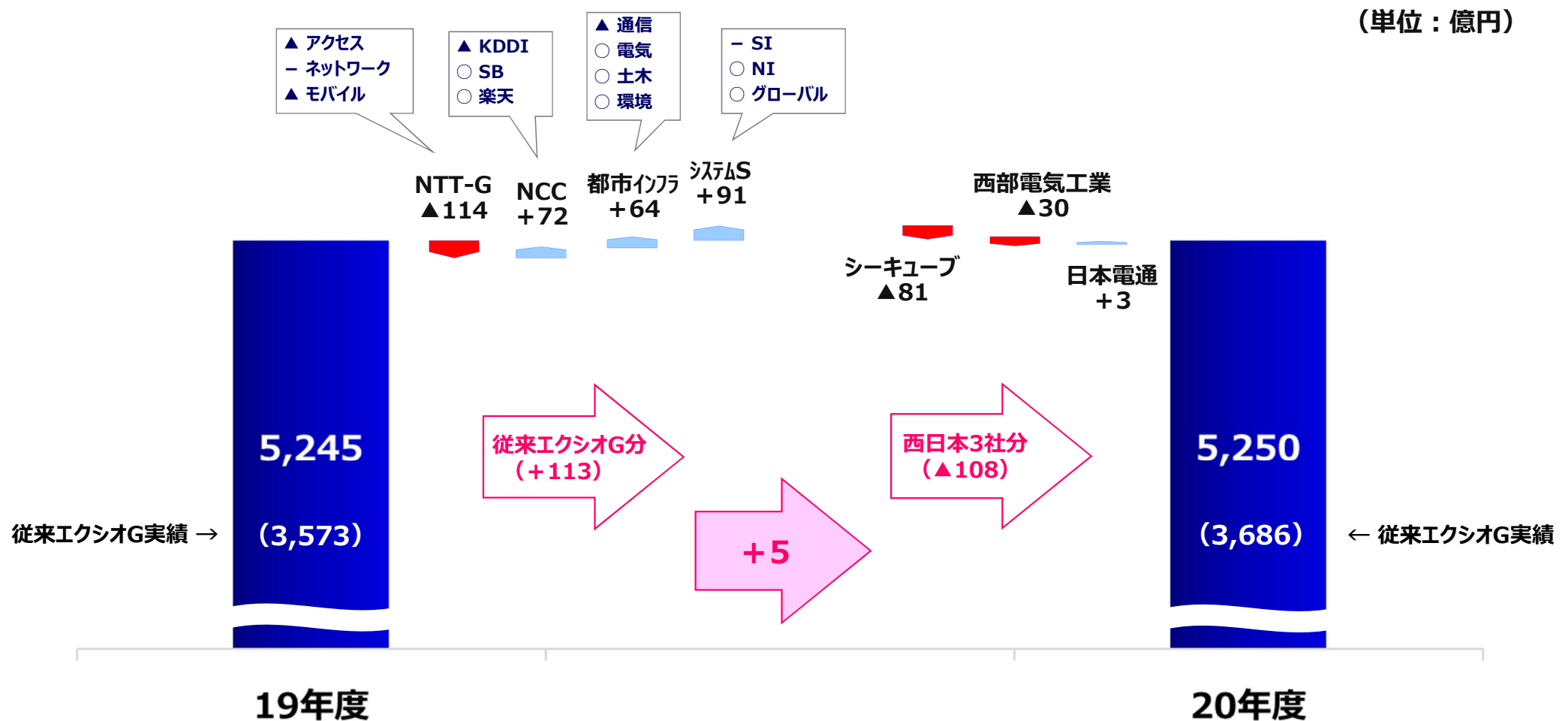
○：増要因 ▲：減要因 -：増減なし

(注) 億円未満は切り捨てています。

2. 2020年度計画

(3) 売上高

◆ 施工制限等の影響はやや不透明だが、豊富な繰越工事の消化に努め増収を目指す



○：増要因 ▲：減要因 -：増減なし

(注) 億円未満は切り捨てています。

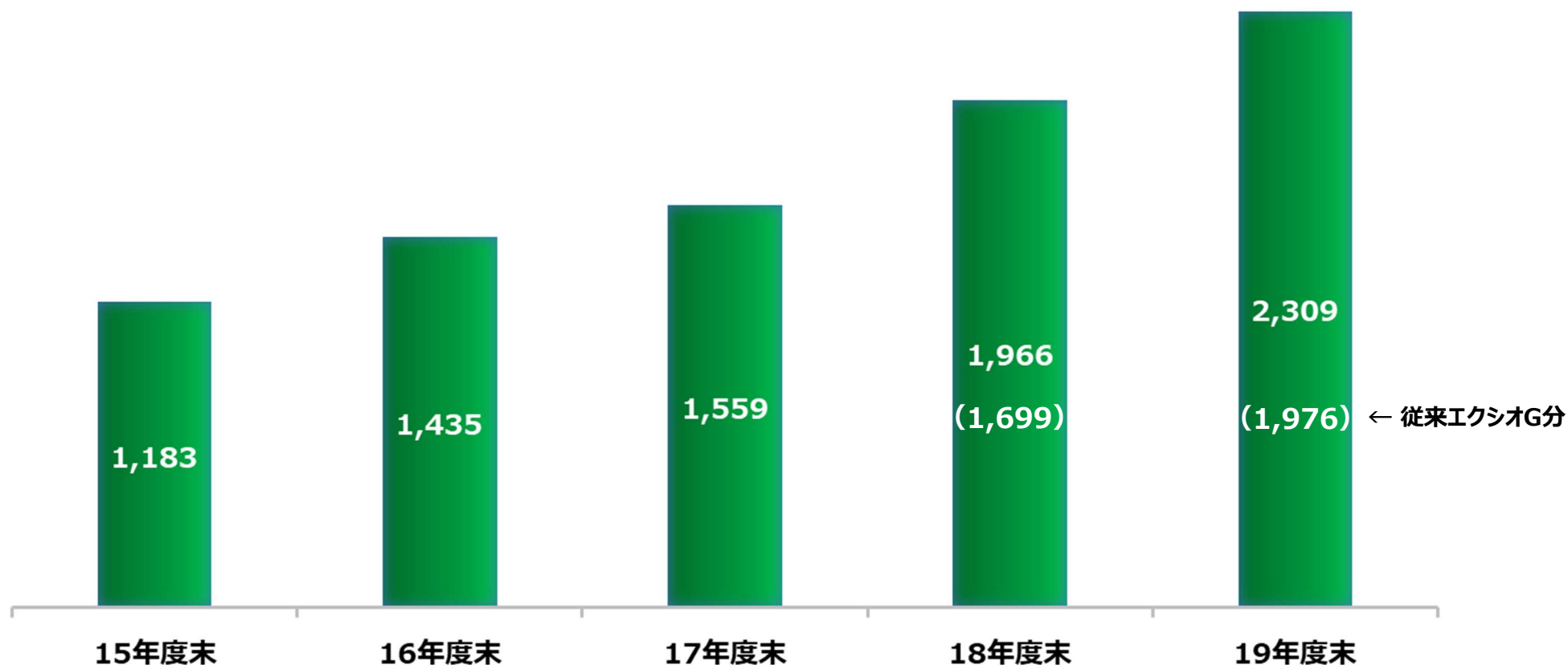
2. 2020年度計画

＜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が増え、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）



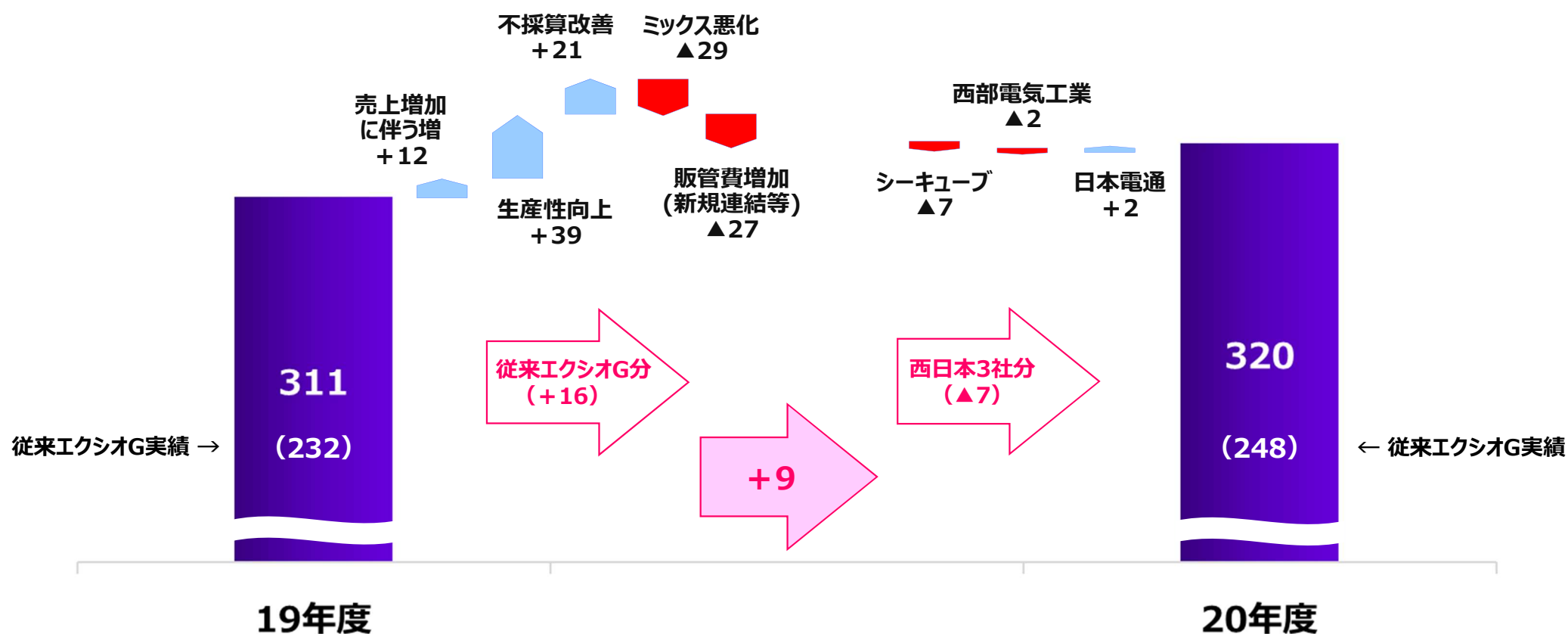
（注）億円未満は切り捨てています。

2. 2020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が、生産性向上等に努め最高益を狙う

(単位：億円)



(注) 億円未満は切り捨てています。

2. 2020年度計画

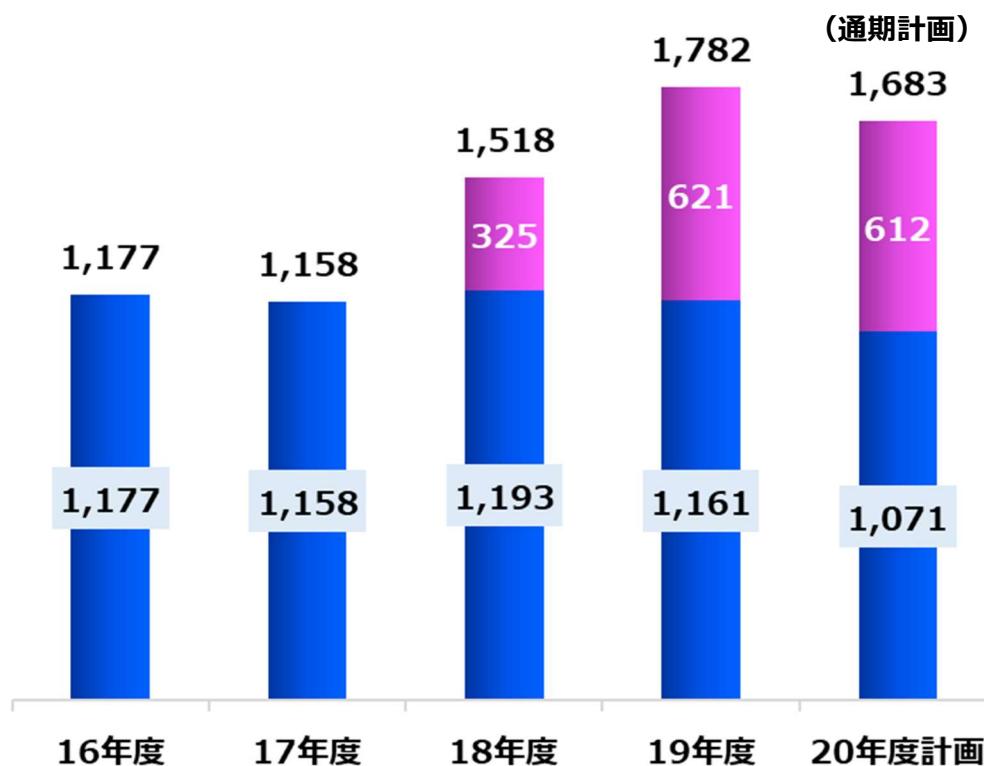
(5) NTTグループ（アクセス、ネットワーク）

- ◆ アクセス工事は減少を見込むが、保守や災害対策工事は近年徐々に増加
- ◆ 5G開始に伴いモバイルバックホールのネットワーク工事は増加を見込む

■ NTTグループ（固定系）の売上高推移 （連結）

（単位：億円）

■ 従来エクシオG ■ 西日本3社



■ NTTグループの災害対策の取組み

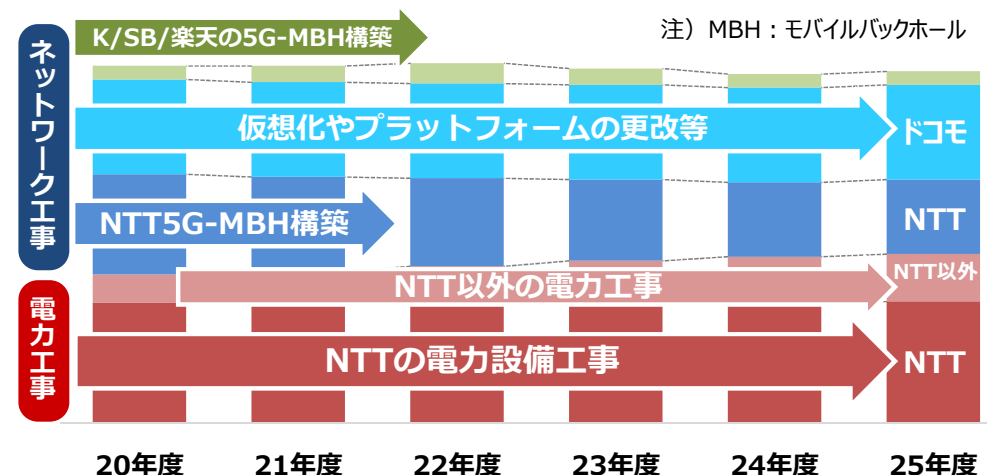
通信ネットワークの信頼性向上
（伝送路の複数ルート化など）



- 設備の強靱化
ケーブルの地中化など
- 復旧対応の迅速化
AIを活用した被害想定など

（出所：NTT発表資料より当社作成）

■ ネットワーク工事の推移イメージ



2. 2020年度計画

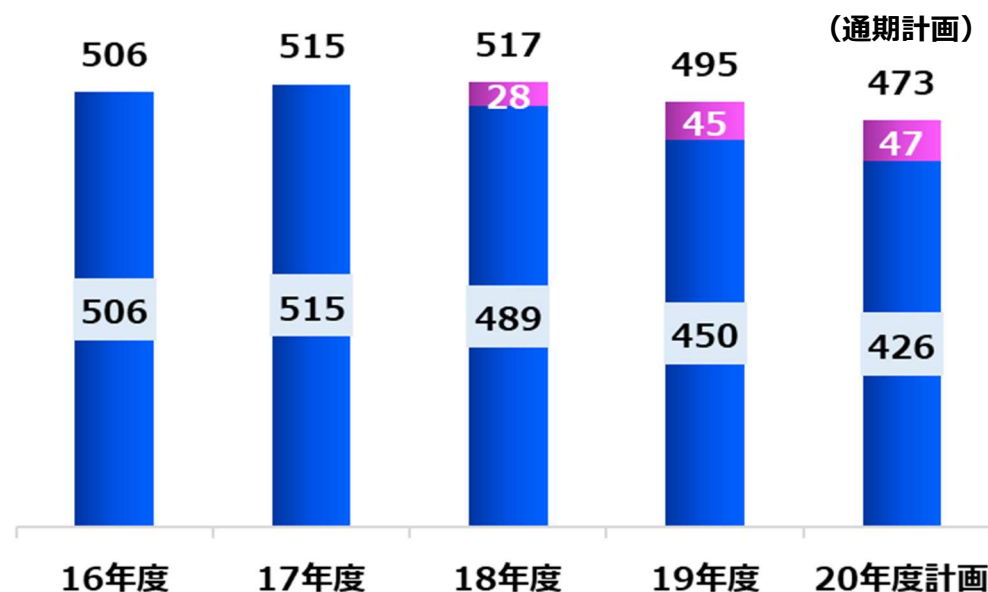
(6) NTTグループ (モバイル)

- ◆ 5G工事が始まったが、基地局等への投資が本格化するのは次年度以降を想定
- ◆ 小型基地局工事が増加していくことから、アクセスと連携して効率的な施工に取り組む

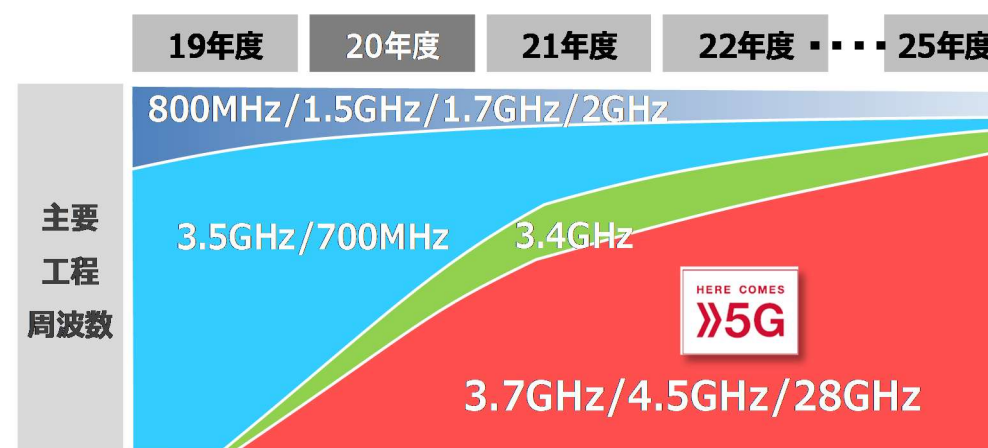
■ NTTグループ (モバイル) の売上高推移 (連結)

(単位：億円)

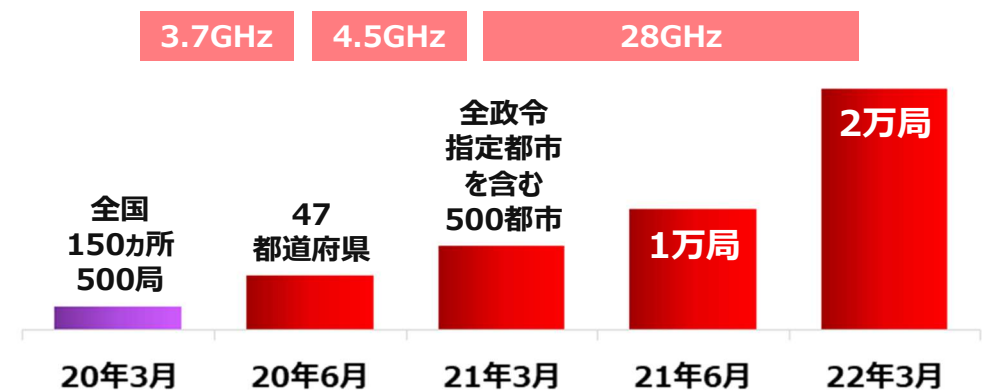
■ 従来エクシオG ■ 西日本3社



■ NTTドコモの主要工程イメージ (当社想定)



■ NTTドコモの5Gエリア展開イメージ



(出所：NTTドコモ発表資料より当社作成)

2. 2020年度計画

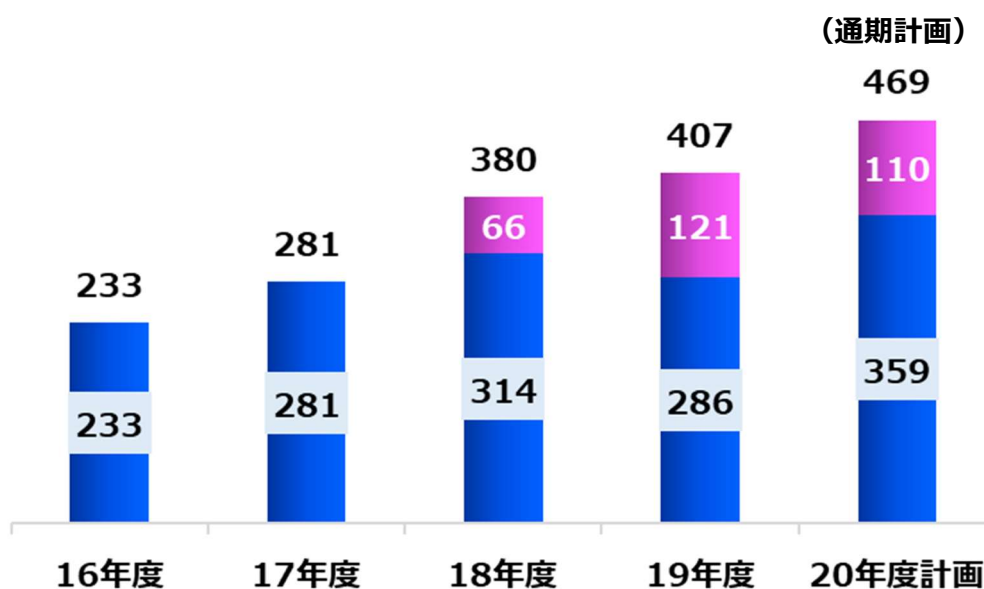
(7) NCC

- ◆ KDDIからの受注はやや回復を見込み、SB・楽天工事は引き続き積極的に取り組む
- ◆ 楽天の無線基地局工事は全国で始まり、西日本3社と連携して対応

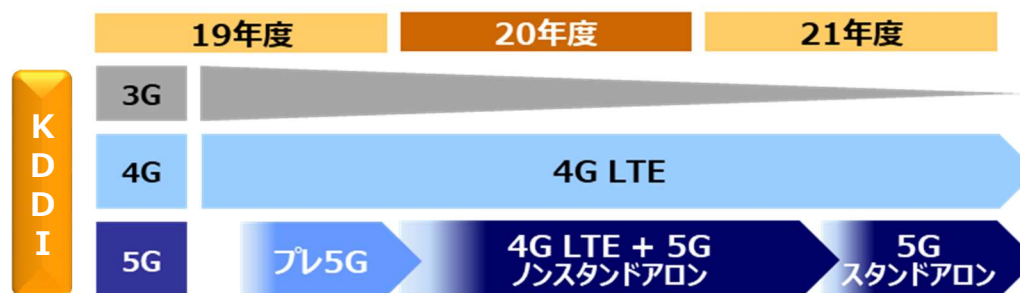
■ NCCの売上高推移（連結）

（単位：億円）

■ 従来エクシオG ■ 西日本3社

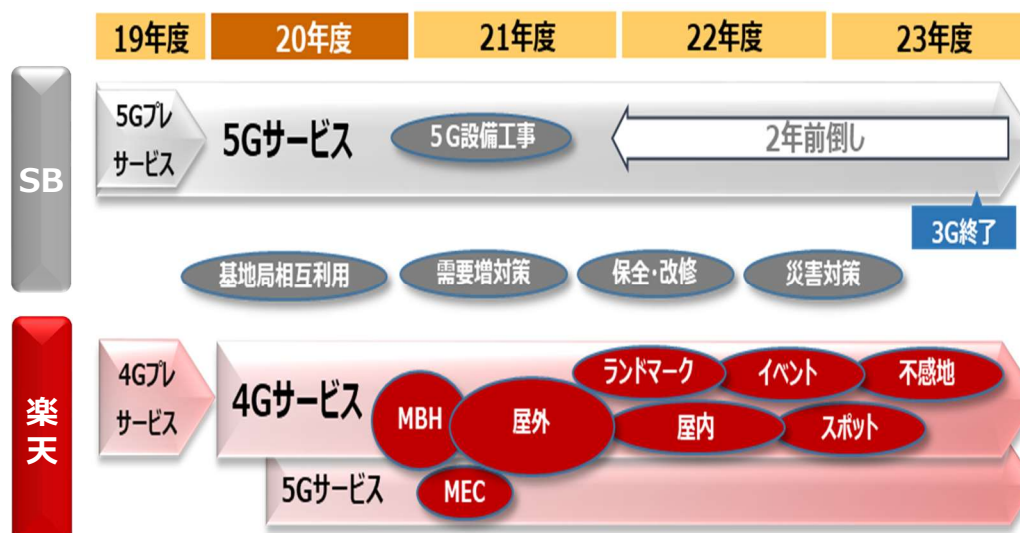


■ KDDIのネットワーク整備の見通し



（出所：KDDI発表資料より当社作成）

■ ソフトバンク、楽天のネットワーク整備の見通し



2. 2020年度計画

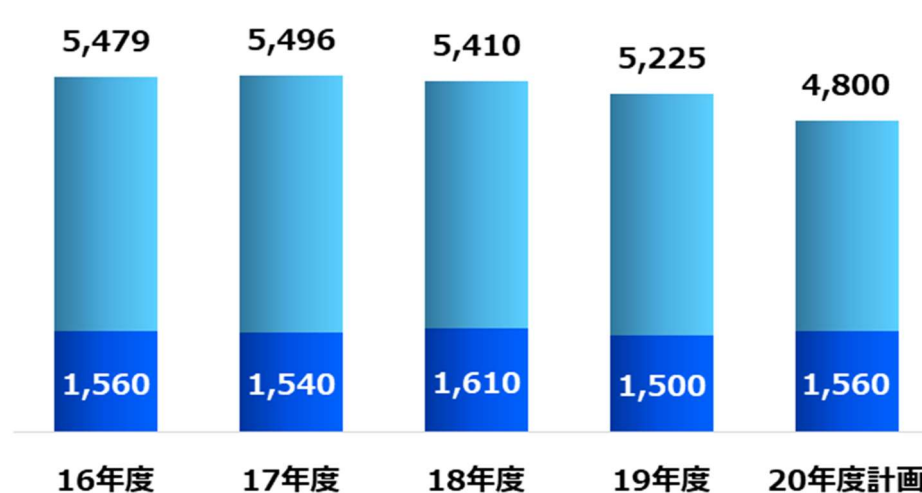
＜参考＞ 主要通信キャリアの設備投資動向

(出所：通信キャリア各社発表値)

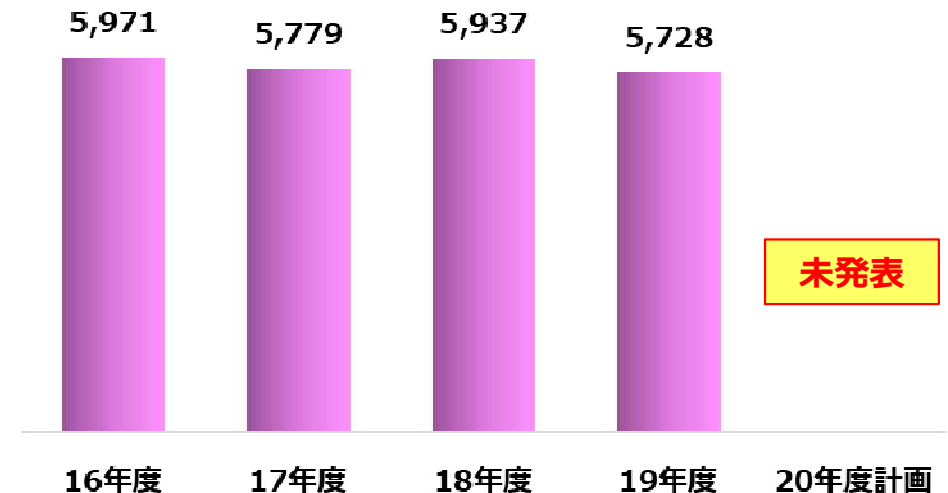
(単位：億円)

■ NTT東西

■ うち光関連

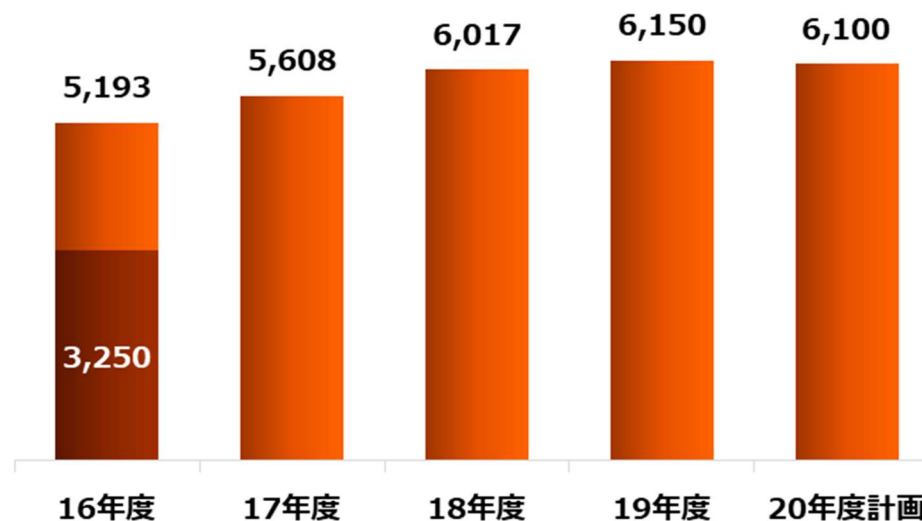


■ NTTドコモ

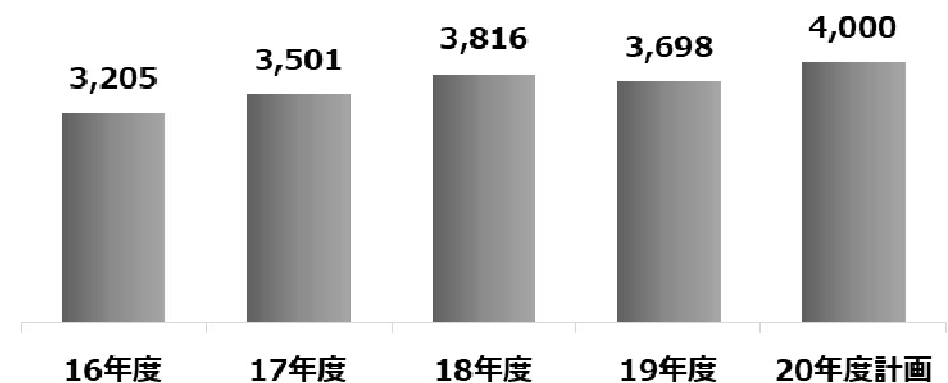


■ KDDI

■ うちモバイル



■ ソフトバンク



2. 2020年度計画

(8) 都市インフラ

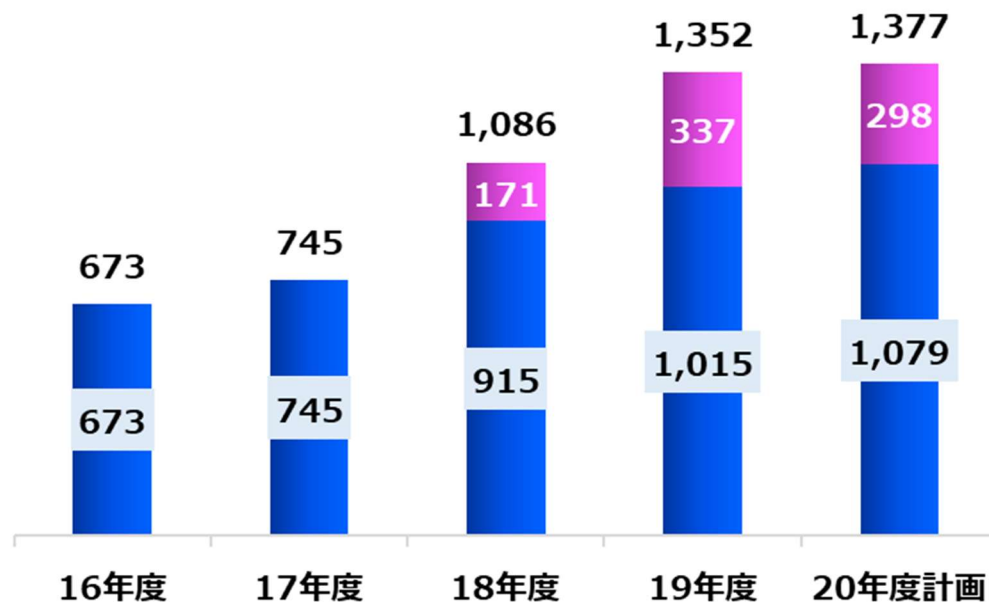
- ◆ 700MHzテレビ受信対策工事は減少傾向も、今年度まで高水準な売上を見込む
- ◆ データセンター等の電気工事は、引き続き大型案件の受注獲得を狙う

■ 都市インフラの売上高推移（連結）

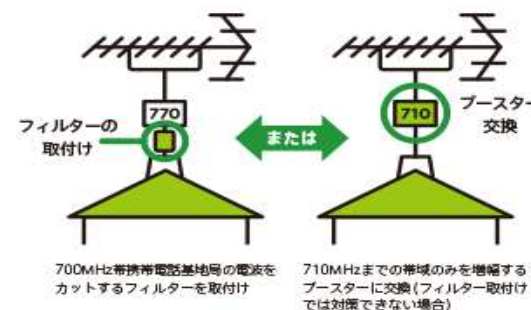
（単位：億円）

■ 従来エクシオG ■ 西日本3社

（通期計画）



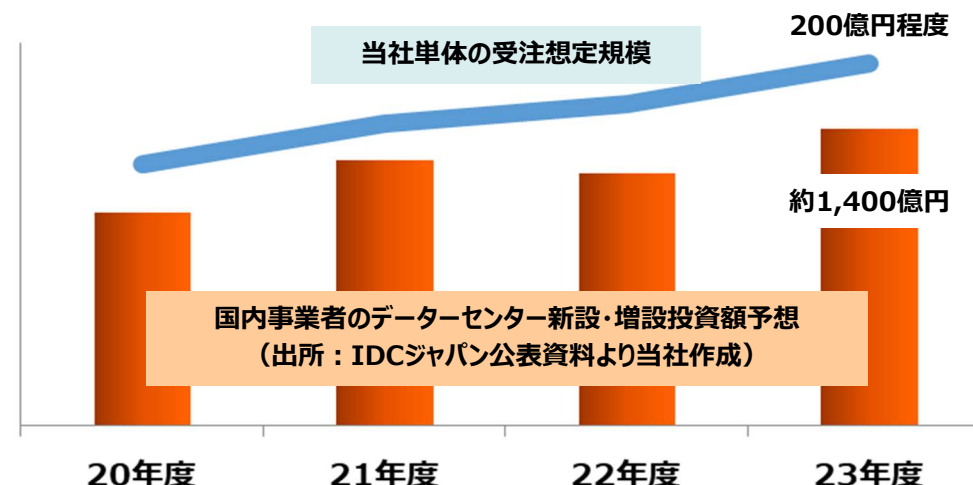
■ 700MHzテレビ受信対策工事



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）

■ データセンター工事



2. 2020年度計画

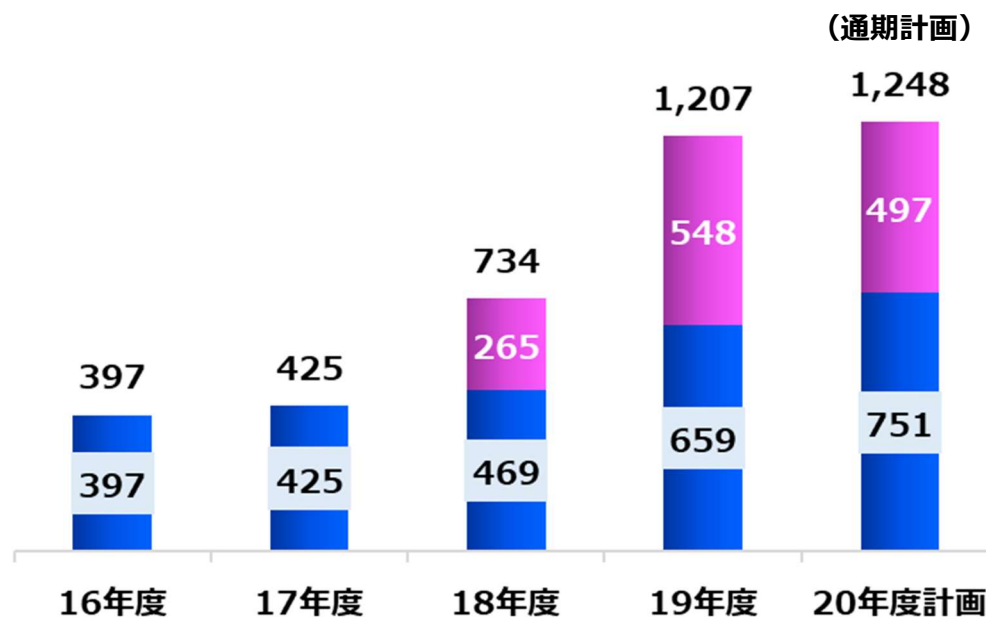
(9) システムソリューション

- ◆ GIGAスクールやService Nowなど新しいソリューションの拡大に注力
- ◆ グローバルはAPAC地域を中心に成長基盤の確立を図る

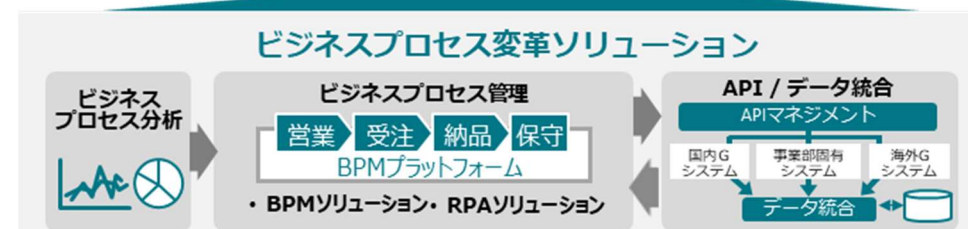
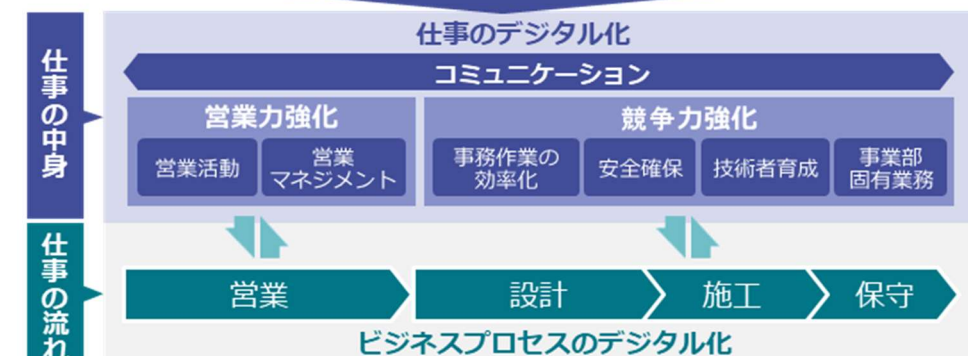
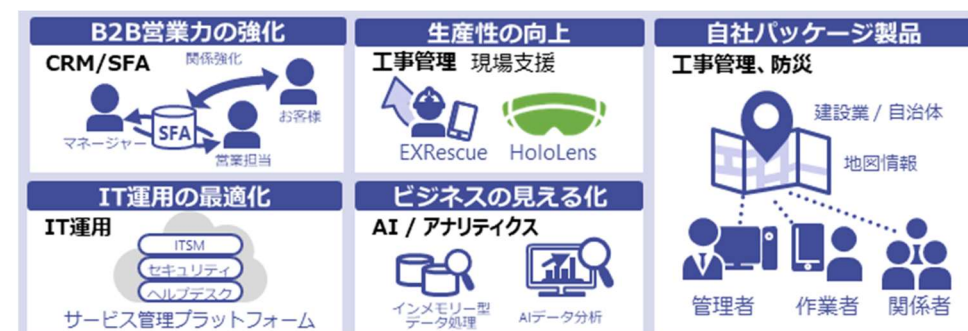
■ システムソリューションの売上高推移（連結）

（単位：億円）

■ 従来エクシオG ■ 西日本3社



■ ソリューションマップ



2. 2020年度計画

(10) 中長期的な成長に向けた取り組み

◆ これまでのソリューション事業拡大の取り組みをさらに進化させ、お客さまのDX推進をサポートするため、自社プロダクトとパートナープロダクトを組み合わせ提供していく

DX：デジタルトランスフォーメーション

グループ会社とも連携し、ワンストップでフルレイヤーのソリューションを提供していく

当社独自のプロダクト・技術



パートナーのプロダクト・技術

旬なソリューションモデル

IT 関連

課題としては、

IT運用の効率化

コロナ対策の実施

クラウド利用の拡大

...

解決の方法は、

・ Service Now導入によるオペレーション自動化

servicenow

・ Microsoft Teams導入によるテレワークの実現



・ ITインフラの最適化とセキュリティの強化



業務関連

2025年の崖 基幹更改

工場のスマート化

ビルの省エネと環境

防災対策が急務

・ iGrafxによる業務プロセスの見える化と変革



・ ローカル5GやEXビーコン等による最適なネットワーク構築



・ 直流給電による効率的な電力供給とエコ対策



・ 水位監視などの防災IoTや可搬型蓄電池の設置



2. 2020年度計画

(10) 中長期的な成長に向けた取り組み

◆ 新技術・新領域へのチャレンジ（新たに取り組むプロダクト等の一例）

GIGAスクール

GIGAスクール構想とは、文部科学省が主導し、義務教育を受ける児童生徒のために、1人1台の学習者用パソコンと高速ネットワーク環境などを整備する5年間の計画

◆政府補正予算◆ 4,610億円（19年度+20年度）
⇒ 校内ネットワーク整備 1,296億円
パソコン等端末整備 3,314億円



各地域の参入企業や関連機関と連携して、エンジニアリング、ソリューション、メンテナンス等の提供を目指す

Service Now

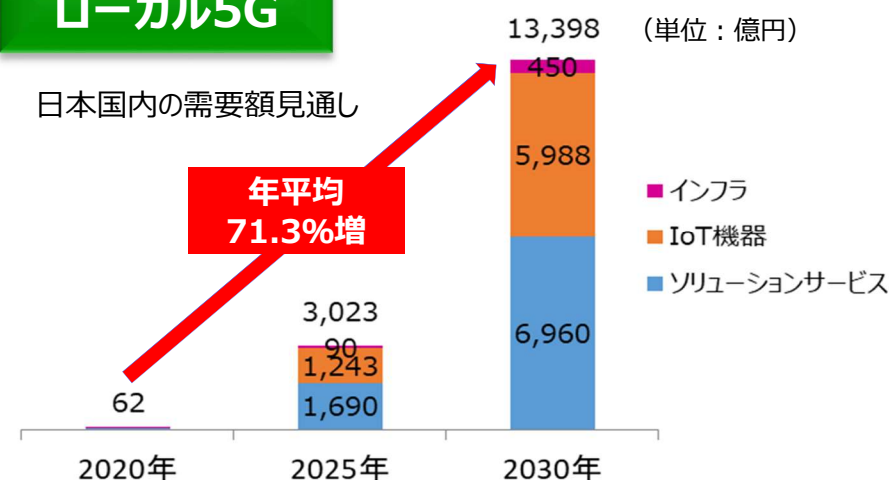
Service Nowは米国のクラウドサービス企業で、人々の働き方を変えることを目的とし、企業の生産性を高める業務プラットフォームを提供

クライアントへの導入受託ビジネスを展開
認定技術者を増やしビジネスを拡大していく



ローカル5G

日本国内の需要額見通し



(出所：一般社団法人 電子情報技術産業協会資料より当社作成)

2. 2020年度計画

(10) 中長期的な成長に向けた取り組み

◆ 業務プロセスのデジタル化による生産性向上に取り組む

ワークイノベーションの推進

- ・ 現場およびデスク業務のプロセス改善
- ・ アナログからデジタル化への業務変革
- ・ 職場環境の整備 など

「経費精算プロセスの改善」

⇒ 交通費などの経費精算を交通系ICカードからの自動入力および領収書のデジタル処理化を実現

「スマートオフィスの構築」

⇒ 働き方改革の推進のため、当社DX戦略部の品川オフィスにスマートオフィスを構築



システムイノベーションの推進

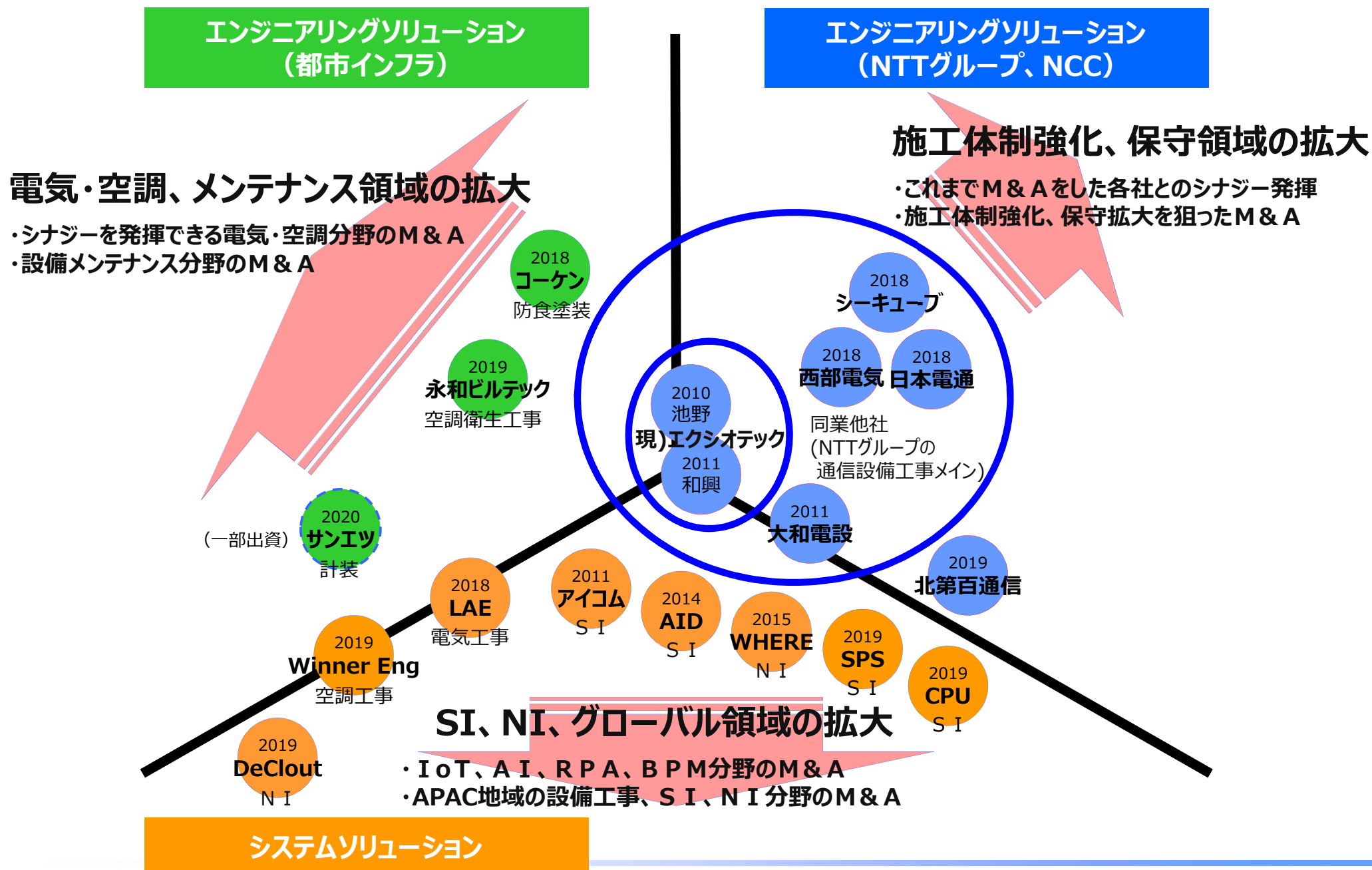
- ・ 共通系・事業系システムの見直しとグループ共有化
- ・ AI、IoTなどの新技術の活用
- ・ データ分析基盤の構築 など

「現場作業のAI写真判定システムの導入」



3. M&A戦略

(1) 事業領域別の展開イメージ



4. 株主還元

(1) 株主還元施策

- ◆ 株主の皆様に対し、積極的かつ安定的な配当を継続していくことが基本方針
- ◆ 2018年度から配当水準を引き上げ（DOE3% → 3.5%）株主還元を強化

■ 2020年度 年間配当予定 : 82円

項目	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度予定
	DOE 3%	DOE 3.5% (下期から経営統合)	DOE 3.5%	DOE 3.5%
1株当たり年間配当	50円	70円	80円	82円
年間配当総額	47.8億円	73.1億	89.7億	92.1億
配当性向	26.4%	※32.9%	57.2%	43.4%

※経営統合に伴う特別利益(負ののれん)183億円を差し引いて計算

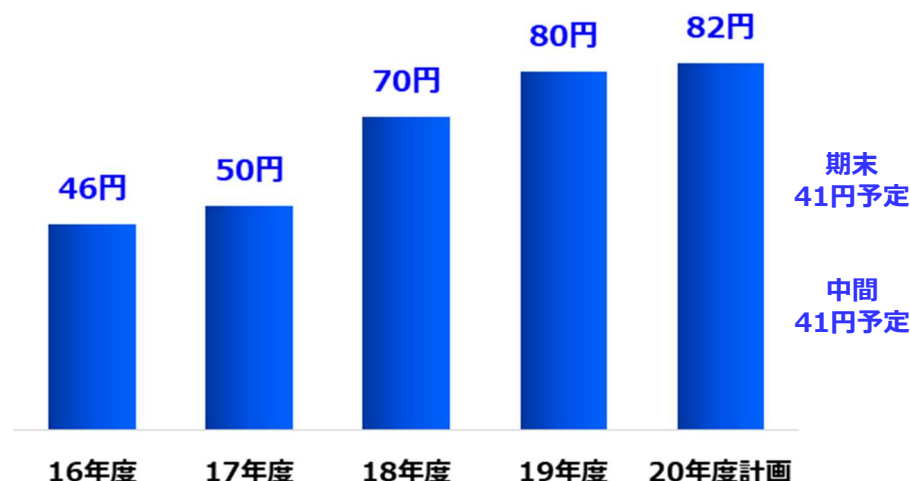
■ 自己株式取得の基本的な考え方

市場動向や株価水準を注視しつつキャッシュフロー等を総合的に勘案し、機動的に実施する

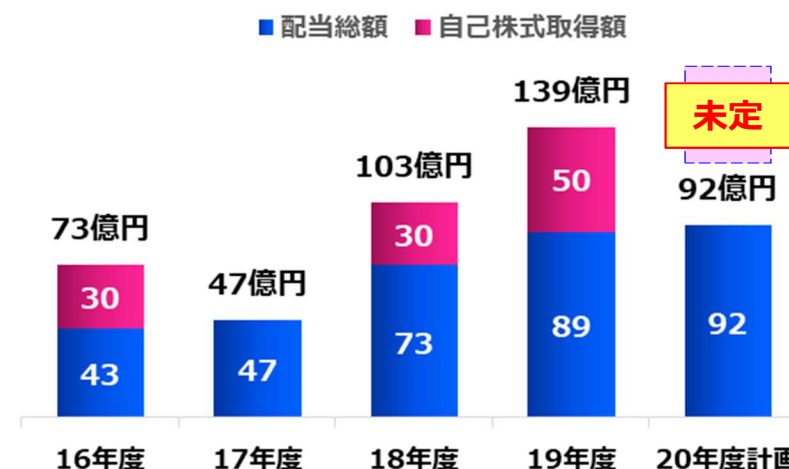
4. 株主還元

(2) 2020年度株主還元計画等

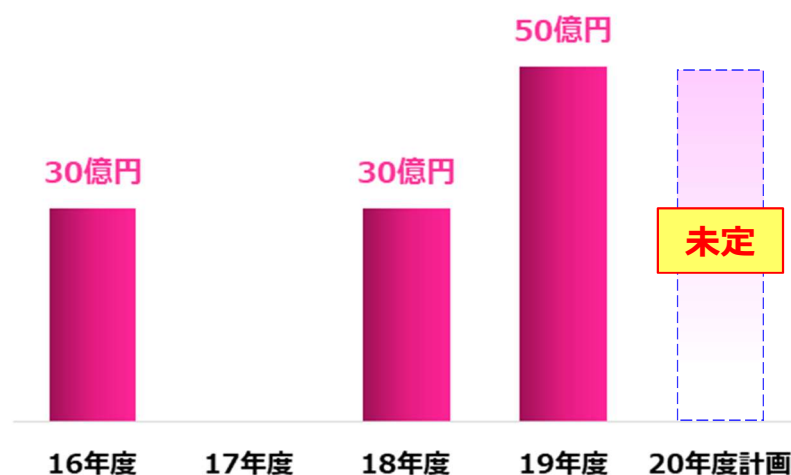
■ 配当（1株あたり）



■ 総還元額（配当総額＋自己株式取得総額）

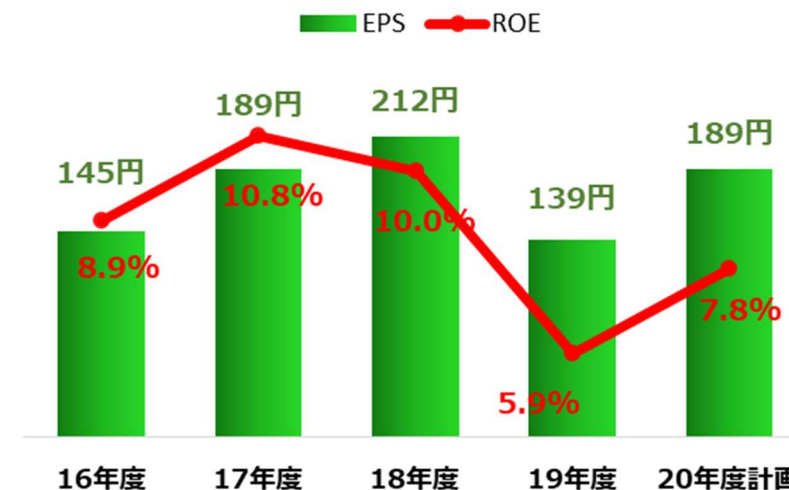


■ 自己株式取得



■ 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



5. トピックス

(1) 当社社員が技能五輪全国大会で金メダルを獲得

◆ 2019年11月に愛知県で開催された「第57回 技能五輪全国大会」において、
当社の海老原社員が“情報ネットワーク施工”職種で見事に金メダルを獲得

- 技能五輪全国大会における当社社員の金メダル獲得は3大会ぶり7回目
また、隔年で開催される国際大会に当社社員は日本代表として過去5回出場し、全ての大会で金メダルを獲得



注) 技能五輪全国大会は、原則23歳以下の青年技能者たちが種目別に技能を競い合う大会で、今大会は42職種に1,239名の選手が参加
海老原社員が出場した“情報ネットワーク施工”職種は、光ファイバ融着接続のスピード競技やビル構内を想定した配線施工課題などを
2日間で合計約8時間に及ぶ規定時間の中で競技する種目

(2) 当社が「なでしこ銘柄」に選定

- ◆ 経済産業省と東京証券取引所が共同で、女性活躍推進に優れた上場企業を選定する令和元年度「なでしこ銘柄」に選定（2020年3月3日発表）

当社では、経営戦略の一環として本格的にダイバーシティ推進に取り組んでいます。

経営トップのコミットメントのもと、女性活躍推進については定量的な目標を公表し、経営幹部・男性従業員・女性従業員それぞれの意識改革や各種研修を実施しているほか制度面の充実も図っています。

また、DX(デジタルトランスフォーメーション)の取り組みと合わせ、生産性の向上にも積極的に取り組んでいます。



注) 「なでしこ銘柄」とは

経済産業省と東京証券取引所が共同で、2012年度より「女性活躍推進」に優れた上場企業を中長期の企業価値向上を重視する投資家にとって魅力ある銘柄として紹介することを通じて企業への投資を促進し、各社の取組を加速化していくことを狙いとした制度で、令和元年度は業種ごとに46社が選定

■ 注記事項

本資料に掲載している将来の見通しや業績予想等につきましては、当社が発表日現在において認識および入手している情報にもとづき作成したものであり、実際の業績等は様々な要因によって予想と大きく異なる場合がありますのでご注意ください。

【お問合せ先】

株式会社 協和エクシオ

経営企画部 I R担当

今井、宮本、深堀

TEL 03-5778-1073

MAIL exeo.ir@en2.exeo.co.jp