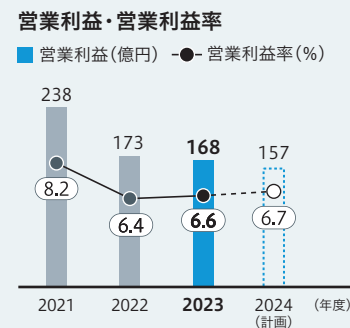
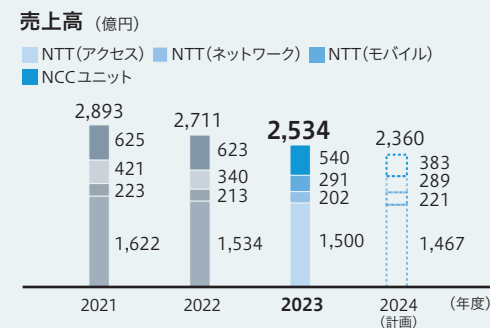
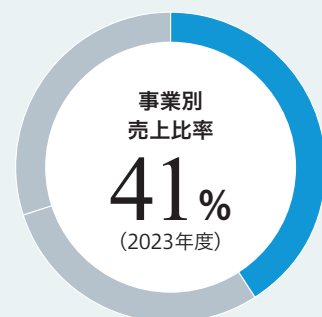




通信キャリア事業



主要な商品・サービス

- 光ファイバケーブル敷設
- ネットワーク設備工事
- 通信土木工事
- モバイル基地局設置・保守
- 通信電力設備工事

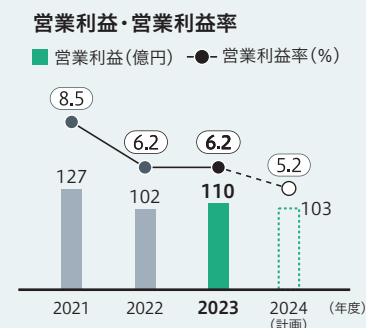
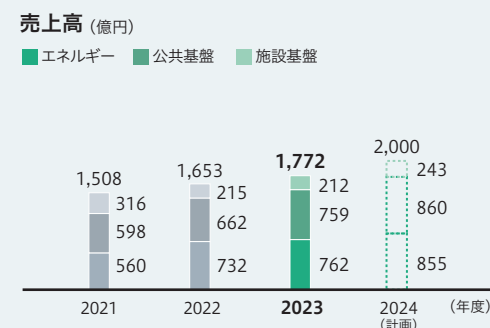
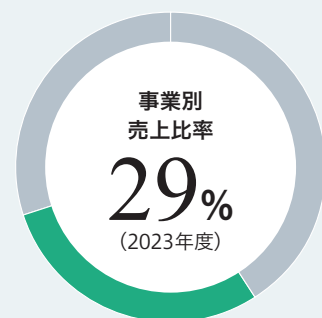
2023年度の総括

2023年度は、通信キャリア各社の設備投資抑制の影響で、前年度に続き厳しい状況となりましたが、年度後半における一部モバイルキャリアでの品質改善に向けた投資などにより受注・売上が若干持ち直すとともに、DX活用による生産性向上やモバイルの施工組織の統合による柔軟かつ効率的な施工体制の構築など構造改革の継続的な取り組みを通じた利益率の改善により、減益幅は最小限にとどまりました。

当事業においては、オフショアの活用やエリアごとの事業最適化などの取り組みなどさらに一歩踏み込んだ施策の実施により、コア事業としての利益を着実に確保していくとともに、次世代通信基盤である“IOWN”などにも積極的に対応していきます。



都市インフラ事業



主要な商品・サービス

- 電気・空調設備工事
- 社会インフラ設備工事
- 再生可能エネルギー・スマートエネルギー関連設備
- 都市土木工事（無電柱化、推進工事等）
- 廃棄物処理プラント建設・維持管理

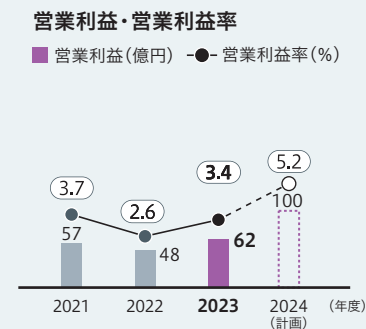
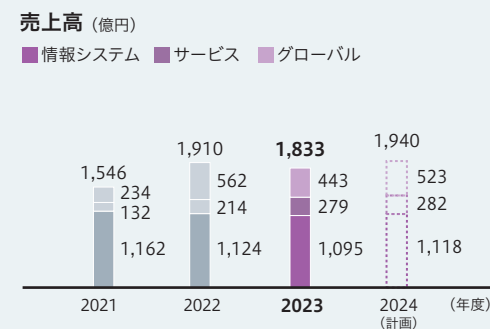
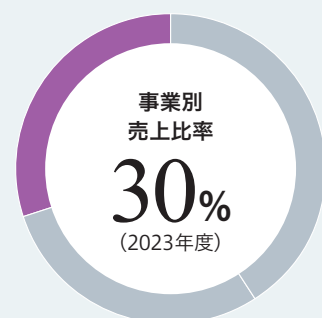
2023年度の総括

2023年度は、これまで着実に実績を積み重ね、引き続きマーケットからの引き合いが強いデータセンターに加え、公共系の大型案件を複数受注したことが大きな成果に結び付きました。また、当社が強みを持つ土木技術、特に推進工事についても、極めて技術力の高い会社がグループに加わり、海外においても現地駐在員事務所を開設するなど、積極的に事業展開をサポートする体制を整えました。

さらに、環境関連ビジネスにつきましても、2カ所の木質バイオマス発電所における自社売電の開始に加えて、系統用蓄電池の設置や、EV充電インフラの構築など、パートナー企業の皆様とも連携しつつ継続的な取り組みを推進しています。



システムソリューション事業



主要な商品・サービス

- ソフト受託開発
- DX支援ソリューション
- IT関連設備構築（サーバ、無線LAN等）
- マネージドサービス（システム保守運用、セキュリティ監視等）
- グローバル事業

2023年度の総括

2023年度は、グローバル分野での事業環境悪化の影響で減収となりましたが、国内事業が好調で利益改善も進み、増益での着地となりました。国内においては、他の事業からの要員シフトを含めて、旺盛なシステム開発需要に対応する体制を整えるとともに、海外においてもグループ会社9社を新グローバル本社ビルに集約し、より効率的かつ積極的な事業展開を進めました。

国内事業ではグループ各社との連携を進め、各会社の強みを持った商材を活かした営業活動の強化により、トータルソリューションとしての事業展開を加速し、グローバル分野においては、事業の取捨選択など、安定して利益貢献できる事業構造への転換を行い、利益改善に努めていきます。



通信キャリア事業

2023 年度売上高

2,534 億円

主な事業 すべての通信キャリア事業者の通信設備について、企画・設計から施工・運用・保守までの一貫した質の高いサービスを全国ワンストップ体制で提供しています。次世代のモバイル通信規格である 5G をはじめ、光ファイバ網やサーバ・ルータなど、多様な通信設備工事を通じて国内の通信インフラを支えています。

主な顧客 通信キャリア事業者（携帯電話、固定電話）

SWOT 分析

S
強み

- 創業以来培ってきた通信関連設備構築における実績と卓越した技術力
- すべての通信キャリア設備に対応する、企画・設計から施工・運用・保守までの一貫サービス
- 日本全国で均質なサービスを提供できる組織力

W
弱み

- 子会社/協力会社のさらなる業務標準化・効率化が必要
- キャリアごとの施工体制に伴う、業務フローの標準化/共通化に課題



アクセス工事

O
機会

- 5G の本格展開によるモバイル基地局増強
- 通信トラフィック増加に伴うバックボーンの増強
- 都市部におけるラストワンマイルの光化
- 通信インフラの老朽化などに伴う設備更新需要

T
脅威

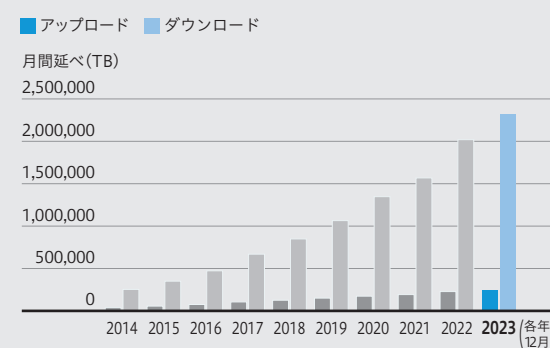
- 通信キャリア事業者の事業動向や国の政策による設備投資額の縮小
- 4G 周波数帯の 5G への転用 (NR 化) やインフラシェアリングによる基地局建設投資の減少



ビル屋上の屋外基地局

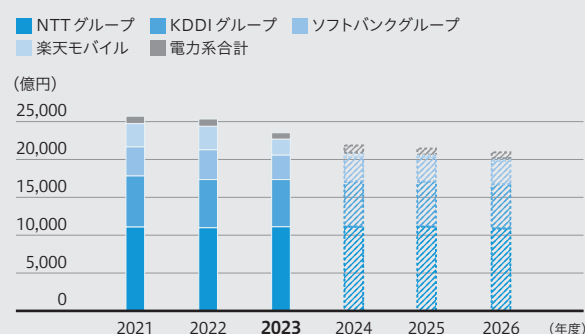
市場トレンドとデータ

移動通信トラフィックの推移



通信トラフィックは、DX の推進や SNS や動画視聴の普及などに伴い、加速度的に増加しています。移動通信においては最近 10 年間で約 13 倍となっており、今後もさらなる増加が見込まれています。

通信キャリア事業者別設備投資額の推移と予測



(2021～2026 年度、キャリア各社の IR 資料および MCA 推定)
出典：(株)エムシーエイ「主要キャリアのネットワーク投資戦略と通信インフラ市場 2023 年版」

通信キャリア事業者による設備投資は、2021 年度から 2022 年度にかけて 2 兆 5,000 億円を超えましたが、その後の各社の経営計画では設備投資を抑制する計画が発表されています。2026 年度には、2 兆 1,000 億円規模まで縮小すると予測されています。

エクシオグループとは

マネジメントメッセージ

価値創造戦略

事業分野別戦略

ガバナンス

データセクション

中期経営計画における「めざす姿」

- 5G 基盤の構築
- 収益性・生産性の向上

従来からのコア事業として、DX の活用等により収益性・生産性をさらに向上させることで、経営基盤の強化に資することをめざしています。5G/6G を含め、高度化する通信インフラの構築・維持に貢献することで、国民生活や経済活動を支えています。

主な取り組みと成果

DX 活用等による業務効率化の推進

RPA による各種帳票の自動作成、タブレット端末による施工現場での情報共有化などの DX を進め、業務の効率化を図っています。また、契約・積算業務や設計・技術サポートを全国で集約したり、検査業務をオフショア化したりするなど、効率的な業務運営に努めています。さらに、安全面でもネットワークカメラや AI などの活用を推進しています。

このほか、アクセス/モバイルやネットワーク/電力のマルチスキル化による成長分野への人員シフトや柔軟な稼働創出に努めました。

契約・積算業務の集約(予定含む)



事業子会社の再編による最適な運営体制の構築

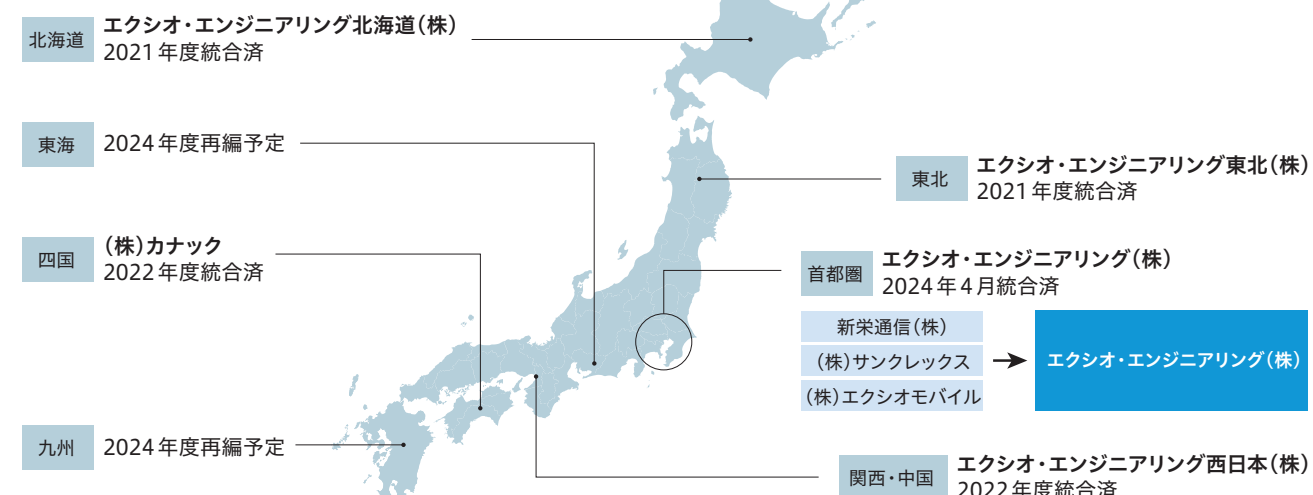
持続的な事業成長や収益性向上、ガバナンス強化の観点から、エリアごとの子会社再編を進めています。これにより、スキル融合や運営の効率化、事業領域の拡大・幅出しを実現すると同時に、資産の有効活用や間接コストの削減、地域におけるプレゼンス向上を図っています。

2023 年度は、首都圏エリアでアクセス・モバイル施工会社を統合・再編しました。また、福岡市内に分散していたグループの事業拠点を統合し、太宰府市に新技術センタを新設し、シナジーを発揮しやすい体制を整えました。



太宰府総合技術センタ

事業子会社のエリア別再編の進捗状況





都市インフラ事業

2023年度売上高

1,772億円

エネルギーユニット

2023年度売上高 762億円

主な事業 データセンター等の電気・空調設備やスマートエネルギー関連設備、廃棄処理物プラントなどの建設・維持管理

主な顧客 クラウド事業者、ゼネコン、地方公共団体 など

SWOT分析

S
強み

- データセンター・オフィスビル等の電気設備構築で長年培ってきた技術力・対応力
- バイオマス発電等、プラント建設・運用に対する知見

W
弱み

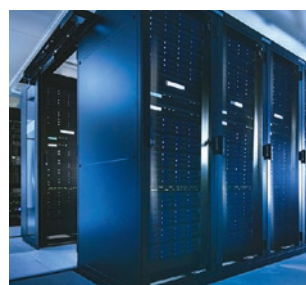
- 需要拡大に対応可能な技術者の不足
- 新たな領域におけるリスクマネジメント経験の不足

O
機会

- データ活用社会の進展等に伴うデータセンター需要の拡大
- 脱炭素社会実現に向けた再生可能エネルギー市場の拡大

T
脅威

- エネルギー関連事業における海外事業者の国内参入



データセンター

公共基盤ユニット

2023年度売上高 759億円

主な事業 官公庁・自治体・CATV・交通関連の通信工事および都市土木工事(防災無線、無電柱化工事など)

主な顧客 地方公共団体、鉄道・道路等公共インフラ事業者 など

SWOT分析

S
強み

- 通信・電気・都市土木など、さまざまな工事をワンストップで構築可能
- シールド・推進等の最先端土木技術の保有

W
弱み

- 大手ゼネコン等の競合領域における実績およびブランド力不足
- 各種資格を保有する人材の不足

O
機会

- 高速道路設備、上下水道など老朽化した公共インフラの更改ニーズの高まり

T
脅威

- 原材料費・人件費の高騰や調達期間の長期化



鉄道通信工事

施設基盤ユニット

2023年度売上高 212億円

主な事業 公共関係以外で、自家利用または特定のお客様が利用する各種通信設備工事(企業内ローカル5G、ネットワーク構築など)

主な顧客 地方公共団体、その他

SWOT分析

S
強み

- 通信・電気・都市土木など、さまざまな工事をワンストップで構築可能

W
弱み

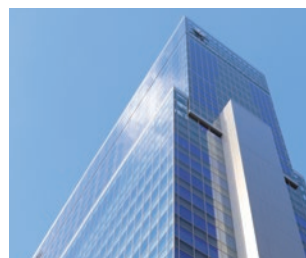
- 需要拡大に対応可能な技術者の不足

O
機会

- さらなるDX推進のための基盤整備(建物内の位置情報収集など)

T
脅威

- 原材料費の高騰や調達期間の長期化



オフィスビルでの電気・空調工事

中期経営計画における「めざす姿」

- 新領域の開拓
- 建設DXの推進

通信や空調、LAN/WANなど、ビル内のすべての設備を対象を広げ、ワンストップでの受注拡大をめざすとともに、成長が期待できる再生可能エネルギーや蓄電、EV充電器などの分野においても事業拡大をめざしています。また、現場におけるDX活用や設計業務のオフショア化など付加価値の最大化に努めます。

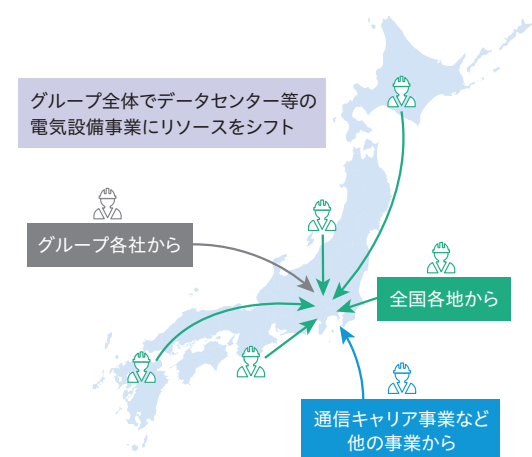
主な取り組みと成果

エネルギーユニット

データセンター関連需要への対応

デジタル化の推進や生成AIの普及により、大規模データセンターの需要がさらに高まっています。米国大手クラウド事業者が日本において総額4兆円ものデータセンター投資を表明しており、機器の高速化に伴う高発熱への対応も急がれています。

当社グループでは、グループ全体のリソースを集約し施工能力の拡大に努めるとともに、教育研修を強化し、データセンターの現場経験を積んだ技術者を増強することで、今後も拡大が期待されるデータセンター需要に対応していきます。



公共基盤ユニット

ジャカルタでの下水管工事

海外での工事に豊富な実績を持つ、機動建設工業(株)、(株)イセキ開発工機を軸に、土木分野でもグローバル展開を進めています。

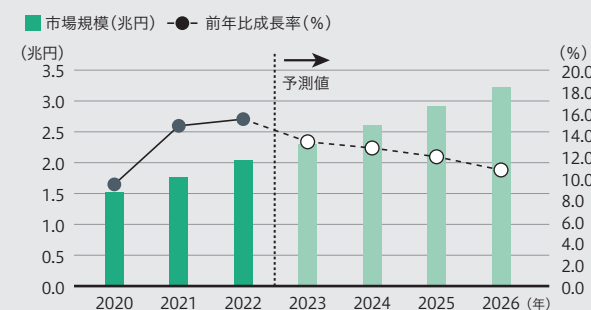
インドネシアのジャカルタにおいては、日本からのODAを活用した下水道整備が進められており、グループ各社が連携して事業を進めています。現地は交通量が激しい地域であり、工事による交通への影響を最小限に抑える推進工法が採用されており、当社グループの技術力を最大限に活用して取り組んでいます。



市場トレンドとデータ

エネルギーユニット

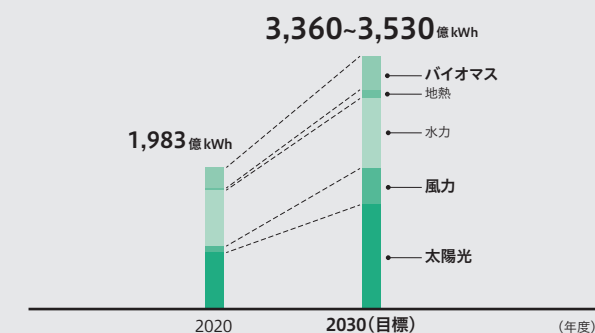
日本のデータセンターサービス市場規模の推移および予測※1



国内のデータセンターの市場規模は、2022年に初めて2兆円を超えた後も、継続的な拡大が続いています。2021年～2026年の年間平均成長率は12.8%と高い成長率が維持され、2026年には3兆2,083億円に達すると予測されています。

エネルギーユニット

資源エネルギー庁による再生可能エネルギーの導入状況と目標※2



「2030年度の温室効果ガス46%削減(2013年度比)」という政府の目標設定を受け、資源エネルギー庁は、再生可能エネルギーの電源構成比率を36～38%に上昇させるという目標を掲げています。

※1 2022年は見込み、2023年以降は予測 出典：IDC「国内データセンターサービス市場予測」(2022年8月29日)

※2 第6次エネルギー基本計画による 出典：資源エネルギー庁「今後の再生可能エネルギー政策について」



システムソリューション事業

2023年度売上高

1,833億円

情報システムユニット

2023年度売上高 1,095億円

主な事業 大規模システムの受託開発、業務支援ソリューション、ネットワークインテグレーション(サーバ、無線LAN、セキュリティ、クラウド等)

主な顧客 IT事業者

SWOT分析

S
強み

- 通信建設工事で培ったITエンジニアリング力
- コンサル/設計/構築から保守運用までワンストップでのサービス提供
- 領域単位で強みを持つグループ会社

O
機会

- 企業・官公庁等におけるDX推進意欲の継続
- サイバー攻撃の激化によるセキュリティ意識の高まり

W
弱み

- 開発系人材の不足
- 自社独自で提供するサービスの不足
- IT市場におけるブランド力の低さ

T
脅威

- 新たなプレイヤー/サービスの登場による既存サービスの陳腐化
- 国内IT人材の枯渇およびそれに伴う人件費高騰
- 大手SIerとの競合による利益率低下



システム開発を担う中核子会社のエクシオ・デジタルソリューションズ(株)

サービスユニット

2023年度売上高 279億円

主な事業 お客様システムの運用・保守、各種ライセンス販売および保守、その他マネージドサービスの提供

主な顧客 教育・医療、一般民需

SWOT分析

S
強み

- 教育系商材やIoT機器などの得意技を持ったグループ会社
- NTTグループ等でのヘルプデスク運用実績

O
機会

- 企業等における効率的なIT運用の高まりによるサブスク・マネージドサービスへの需要拡大

W
弱み

- これまで構築中心に行ってきたことによるリカーリング収入比率の低さ

T
脅威

- 国内IT人材の枯渇およびそれに伴う人件費高騰



運用・保守業務を担う中核子会社のエクシオ・システムマネジメント(株)

グローバルユニット

2023年度売上高 443億円

主な事業 アジア・太平洋地域をはじめとする海外市場における通信・電気・空調設備等の構築、ソリューションの提供

主な顧客 海外の事業者

SWOT分析

S
強み

- M&Aを含めた海外でのスピードある事業進展
- 自社ビル保有によるプレゼンスの高さ(シンガポール)

O
機会

- アジア・太平洋を中心としたマーケットの拡大
- 日本国内と比較した新サービスへのハードルの低さ

W
弱み

- 海外におけるブランド力の欠如
- 海外事業における新規領域での人材・経験不足

T
脅威

- 地域紛争や政権交代など、各国における地政学的リスク



海外法人を統括するExeo Global社をはじめとする当社グループ企業が入る新グローバル本社ビル「The Pulse」

中期経営計画における「めざす姿」

- 高付加価値事業への挑戦
- リカーリングビジネス拡充

グループ各社が連携し、それぞれの強みとアセットを活かしたエッジの効いたソリューションを提供することで、サービスの差別化・高付加価値化を図っています。また、受託中心のビジネスモデルから脱却し、安定収益が期待できるリカーリングビジネスの拡大に取り組んでいます。

主な取り組みと成果

情報システムユニット

サービスユニット

中核子会社2社にリソース・ノウハウを集積させ、ビジネス基盤を拡大

システムソリューション分野では、2022年に再編・設立した中核子会社2社※にリソース・ノウハウを集積させ、ビジネス基盤の拡大とサービスの高付加価値化を図るとともに、当社グループにおけるシステムソリューション事業のプレゼンス向上を狙っています。

コンサルティングから設計・製造、保守・運用の全般にわたるトータルソリューションを提供し、多様化するお客様ニーズに的確に対応していきます。

※ エクシオ・デジタルソリューションズ(株)、エクシオ・システムマネジメント(株)の2社

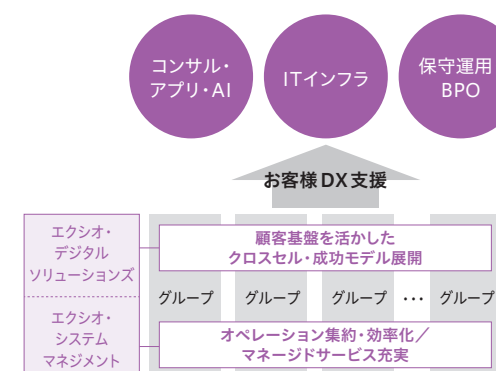
情報システムユニット

サービスユニット

「ServiceNow Japan Hackathon 2023」で1位を獲得

ServiceNow Japan社が主催するイベント「ServiceNow Japan Hackathon 2023」で、エクシオ・デジタルソリューションズ(株)(EDS)が1位を受賞しました。

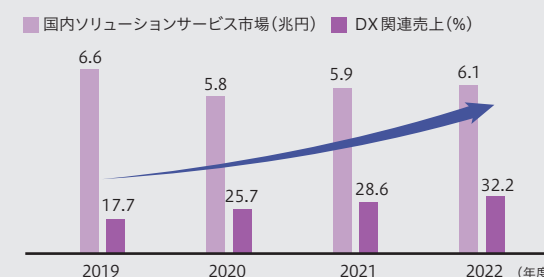
EDSは、企業全体の業務プロセスを標準化・自動化を実現するクラウドサービスである「ServiceNow」の導入を支援しており、国内でも有数の認定資格者数と導入実績を誇ります。イベントでは、31社がアイデアを競うなか、EDSは工事情報をAIに学習させ、タスクやドキュメントを自動生成するアプリケーションを作成しました。



イベントの様子

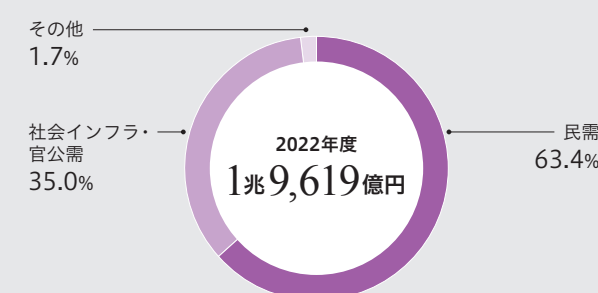
市場トレンドとデータ

国内ソリューションサービス市場におけるDX関連の割合



出典：一般社団法人電子情報技術産業協会(JEITA)「JEITAソリューションサービス市場規模調査」

DX関連ソリューションサービス市場規模の金額構成比



コロナ禍の影響を受け一時縮小していた国内ソリューションサービス市場は、2022年度までに6兆円規模に回復。また、中でもDX関連の投資は着実に伸長し、2022年度は全体の3割超を占めるようになっています。2022年度時点でのDX関連ソリューションサービス市場のうち、約3分の1を「社会インフラ・官公需」が占めています。

グローバル事業の強化

市場の拡大と競争力の向上をめざし 国内外での連携を推進しています

東南アジアを主なターゲットとするグローバル事業は、海外事業統括会社EXEO Global社をシンガポールに設立してから5年が経過しました。この間、コロナ禍により約2年間、ビジネスに影響がありましたが、現在は年間売上500億円規模のビジネスに成長しています。今後は、事業の安定化と利益改善、さらに日本市場への展開を図り、グループ中期経営計画に対する10%貢献目標の達成をめざします。

1. ITマネージドサービス

サービス提供エリアを、アジア・太平洋、北米、南米、ヨーロッパ、アフリカなど約150か国・地域にまで拡大し、ほぼすべてのお客様ニーズに迅速に対応できる強固な体制を構築。大手通信キャリア事業者や主要IT機器メーカーからの受注を着実に増加させました。

今後、セキュリティ監視やAIを活用した自動化ツールなどの追加によりサービス付加価値を高め、安定成長を継続させます。



2. DfMA (Design for Manufacture and Assembly)

DfMAに基づくプレハブ工法は、建物のコンポーネントを現場以外で製造し、現場で迅速に組み立てる手法です。Leng Aik Engineering社とWinner Engineering社は、このDfMAを活用し、高品質で安全な施工を効率的に実現しています。

例えば、2023年に完成したEXEO Global社の本社ビル「The Pulse」では、Winner Engineering社がDfMAを駆使して空調設備の施工を行いました。また、シンガポールの大規模プロジェクトでもDfMAの採用が増えており、この実績が受注増につながっています。



3. IoTスマートトラッキング

Ascent Solutions社は、屋外から屋内までシームレスにIoTスマートトラッキングソリューションと遠隔モニタリングを提供し、サプライチェーンのend to endでのさまざまなトレーサビリティニーズに迅速に対応します。自社で設計を行い、プロジェクトに最適なIoTデバイスを製造できるため、顧客のニーズに柔軟に対応できることが強みです。今後、日本市場への参入を準備しています。



4. 台湾での電力周波数安定化事業

Aeqon社は、設備構築や運用保守の豊富な経験を活かし、台湾の再生可能エネルギーの安定供給をめざして、需要変動時に電力周波数を安定化させる設備提供事業に参入しました。この事業はリカーリング型であり、景気の影響を受けにくいビジネスモデルです。

今後、同様なニーズが日本でも顕在化した際には、本実績とノウハウを活かし、市場での優位性を発揮します。