

2022年度 欧州 I R プレゼンテーション資料

2022.7



／ 当社の概要 (2022年3月31日現在)

会 社 名	エクシオグループ株式会社 (EXEO Group, Inc.)
創 立	1954年（昭和29年）5月17日
代 表 者	代表取締役社長 船橋 哲也
資 本 金	68億88百万円
上場取引所	東証プライム上場（コード 1951） 売買単位 100株
株 式	発行済株式の総数 116,812,419株 株主数 25,559名
連結売上高	5,948億円（2022年3月期）
格 付	株式会社日本格付研究所（JCR） A+（安定的）
連結従業員数	15,847名
本 社	東京都渋谷区渋谷3丁目29番20号
事 業 所	支店 13 営業所 22
連結子会社	107社
決 算 日	3月31日



1. 2021年度業績

(1) 決算ハイライト

過去最高の売上高（5,948億円）を達成

営業利益も423億円と過去最高

期末配当増配（年間96円へ）、自己株式取得（50億円*）

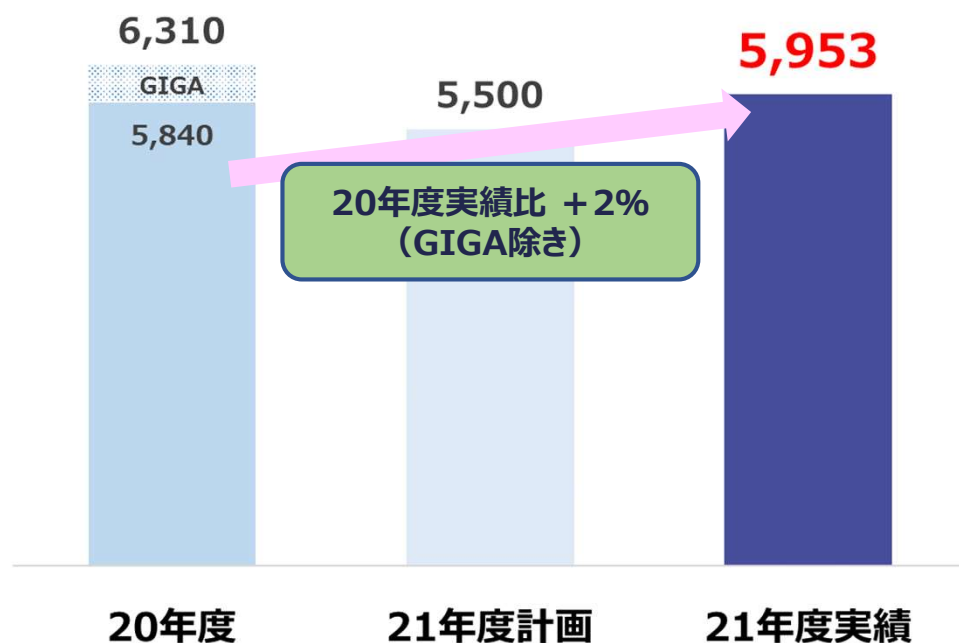
* 2月公表分のうち21年度取得20億円を含む

開示セグメントを主要会社別から事業別に変更

／ (2) 業績ハイライト (受注高・売上高)

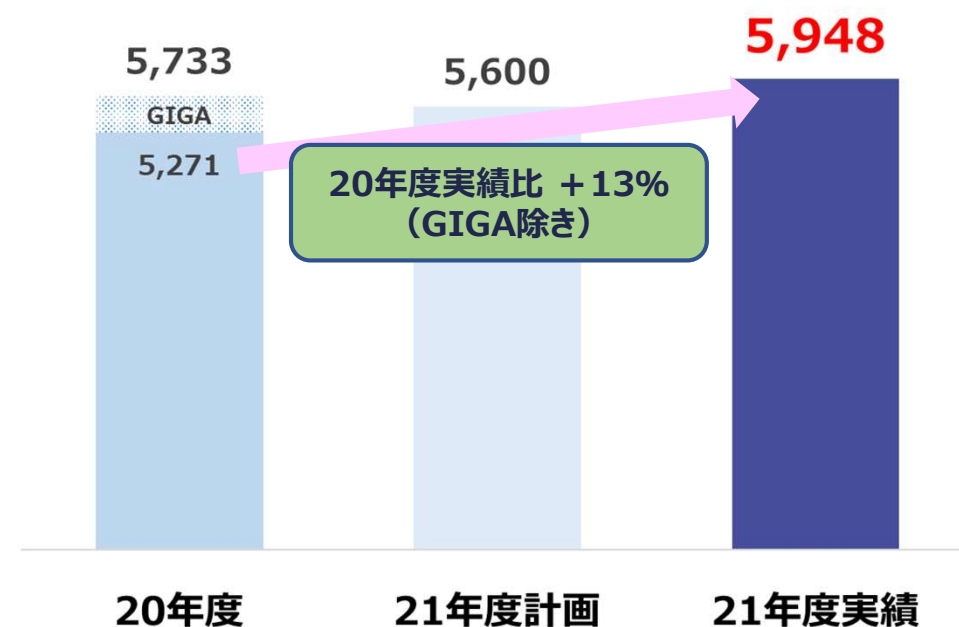
売上高は過去最高。受注高も前年特需要因（GIGAスクール関連）を除くと、前年度実績を上回る

■ 受注高



■ 売上高

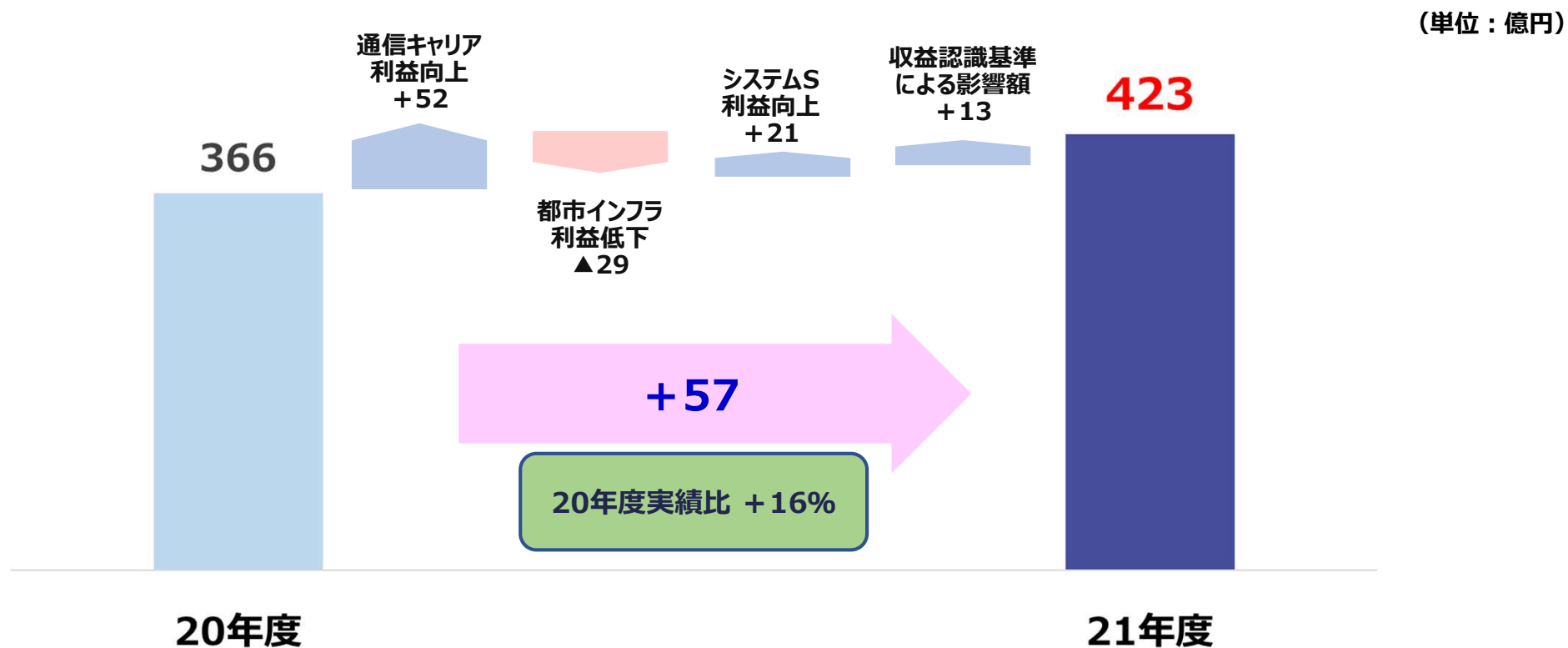
(単位：億円)



／ (3) 業績ハイライト (営業利益)

都市インフラが減益となるも他セグメントで増益、過去最高の営業利益を達成

■ 営業利益



／（４）業績ハイライト（セグメント別状況）

（単位：億円）

	通信キャリア	都市インフラ	システムソリューション
売上高	2,696 → 2,893 20年度 21年度	1,479 → 1,508 20年度 21年度	1,556 (GIGA 1,132) → 1,546 20年度 21年度
セグメント利益（率）	182 (6.8%) → 239 (8.3%) 20年度 21年度	146 (9.9%) → 128 (8.5%) 20年度 21年度	36 (2.4%) → 55 (3.6%) 20年度 21年度



2. 2022年度通期計画

／ (1) 計画サマリー

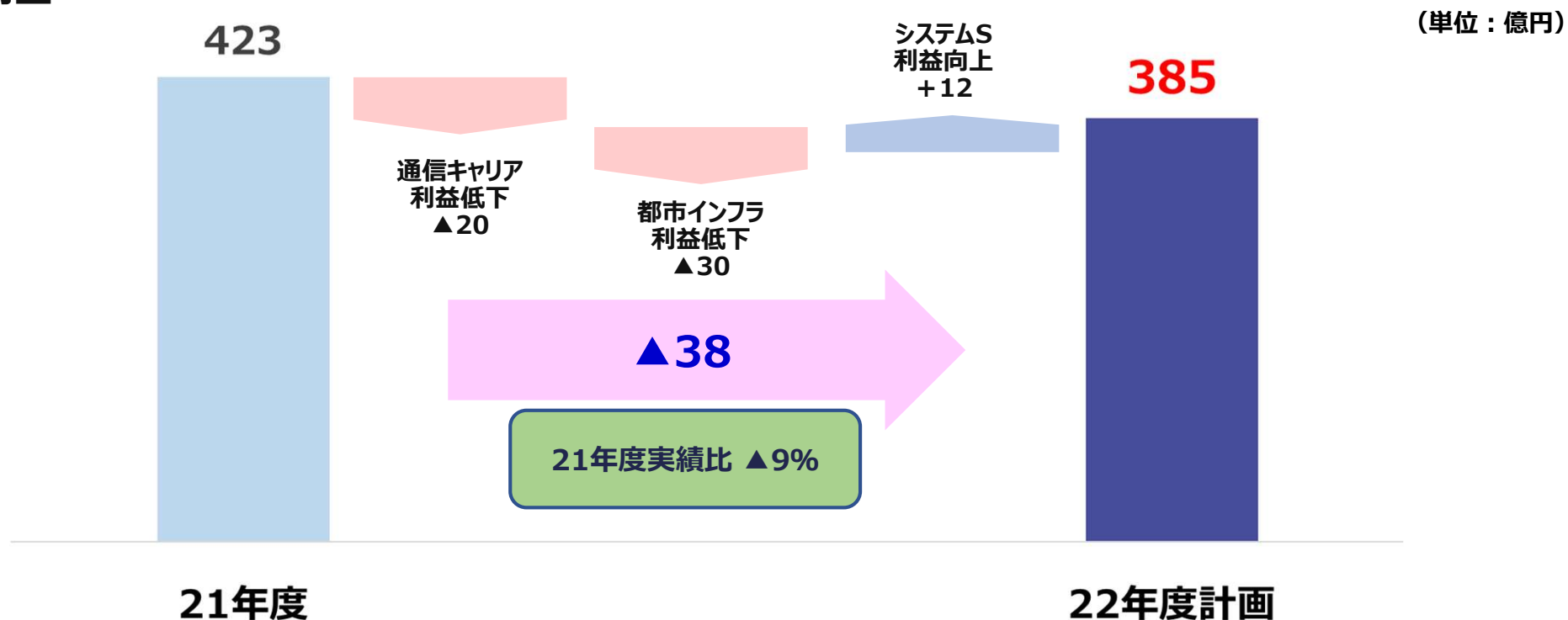
通信キャリアは減収となるが、都市インフラ・システムソリューションのさらなる成長を織り込み増収施策工事の一部縮小やビジネス拡大に向けたコスト増により減益計画

(単位：億円)	2021年度	2022年度	
	実績 A	通期計画 B	前期差 B-A
受注高	5,953	6,000	47
売上高	5,948	6,000	52
営業利益	(7.1%) 423	(6.4%) 385	(▲0.7P) ▲38

／（２）計画サマリー（営業利益）

通信キャリア事業は減収減益、都市インフラ事業は増収減益、システムソリューション事業は増収増益
システムソリューション事業は国内リカーリングビジネスの拡大に加え、グローバル事業の成長により
利益率・額ともに増

■ 営業利益



／ (3) 計画サマリー (セグメント別状況)

(単位：億円)

	通信キャリア	都市インフラ	システムソリューション
売上高	2,893 → 2,597 21年度 22年度計画	1,508 → 1,684 21年度 22年度計画	1,546 → 1,719 21年度 22年度計画
セグメント利益(率)	239 8.3% → 219 8.4% 21年度 22年度計画	128 8.5% → 98 5.8% 21年度 22年度計画	55 3.6% → 68 4.0% 21年度 22年度計画

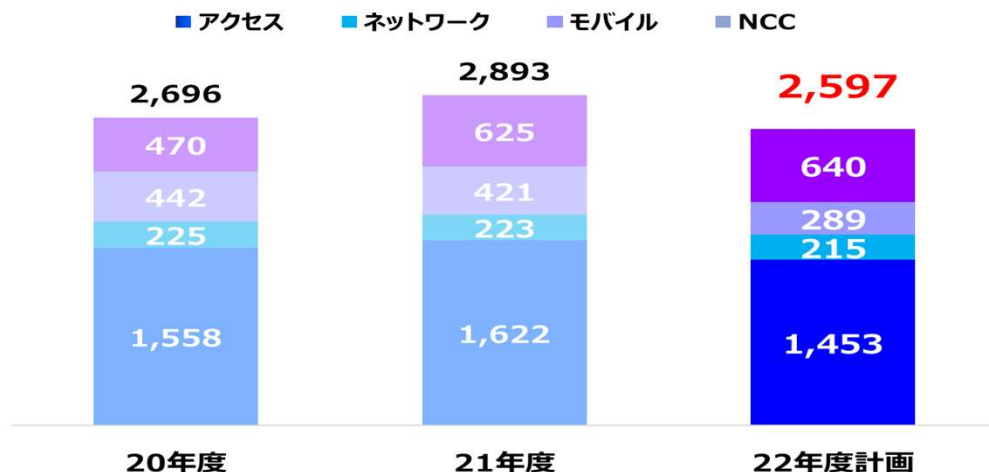


3. セグメント別取り組み

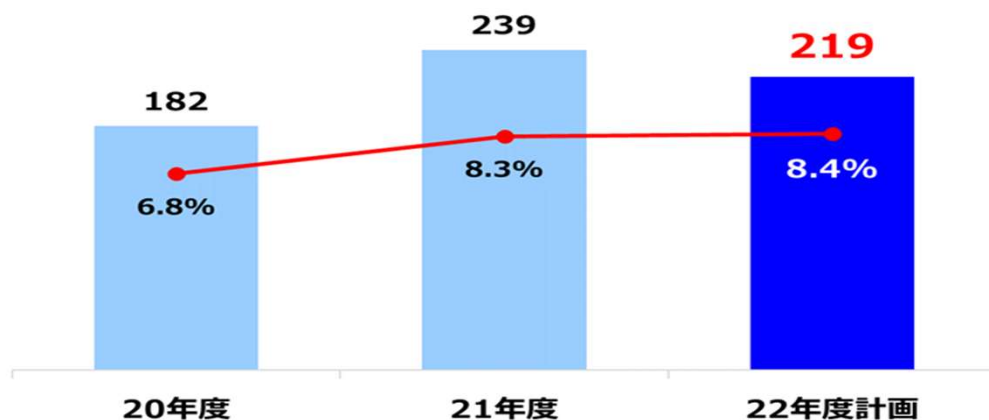
／（１）通信キャリア

■ 売上高の推移

（単位：億円）



■ セグメント利益の推移



22年度計画

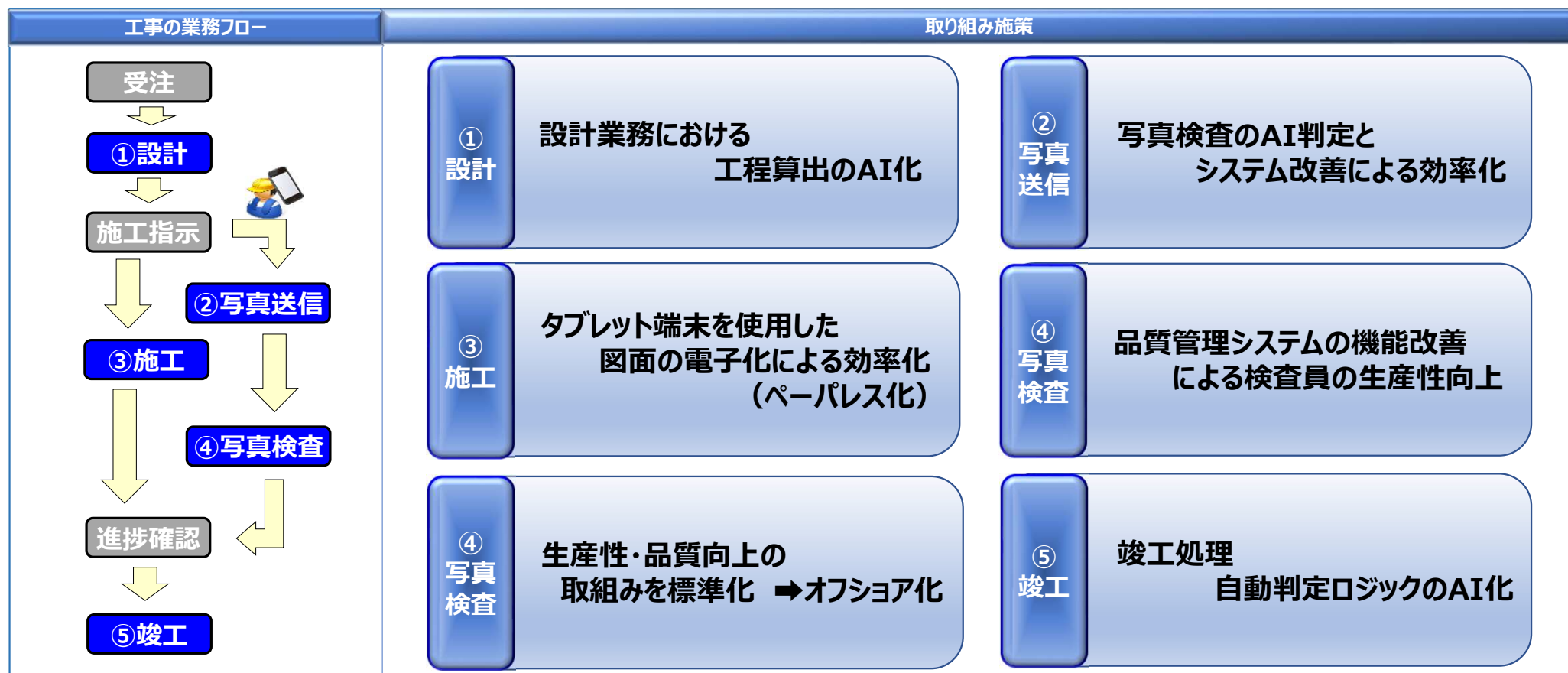
高度無線事業の終了・キャリア投資減により減収減益となるが、生産性向上により利益率は維持

主な取り組み

- ・ 施工のマルチスキル化・マルチキャリア化（柔軟で効率的な施工体制構築）
- ・ プロセス見える化による業務効率化（自動化・標準化・オフショア）
- ・ リスキリングによる成長領域への要員シフト

／（１）通信キャリア（収益性向上の取り組み例）

工事のプロセスごとに分解し、効率化に向けてDX・AIを最大限活用



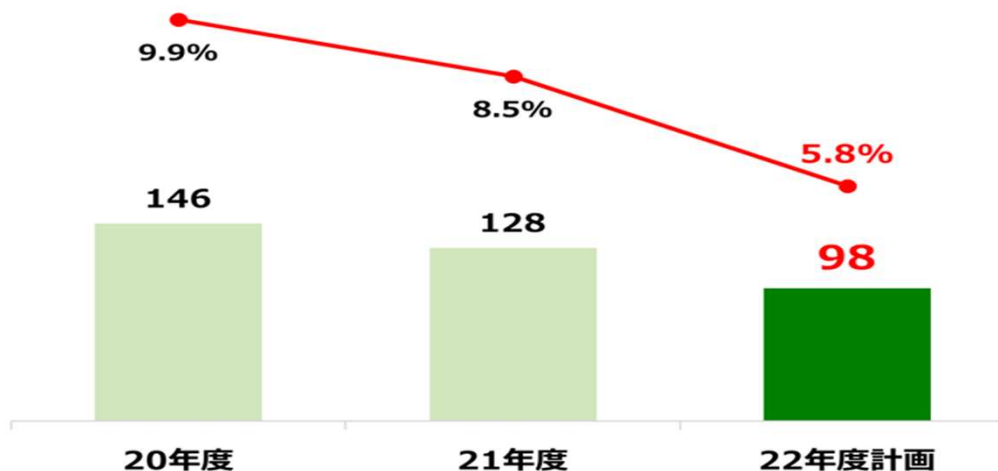
／（２）都市インフラ

■ 売上高の推移

（単位：億円）



■ セグメント利益の推移



22年度計画

積極的な先行投資で、前年比10%以上の成長を見込む。重点領域で中期的な利益改善を目指す

主な取り組み

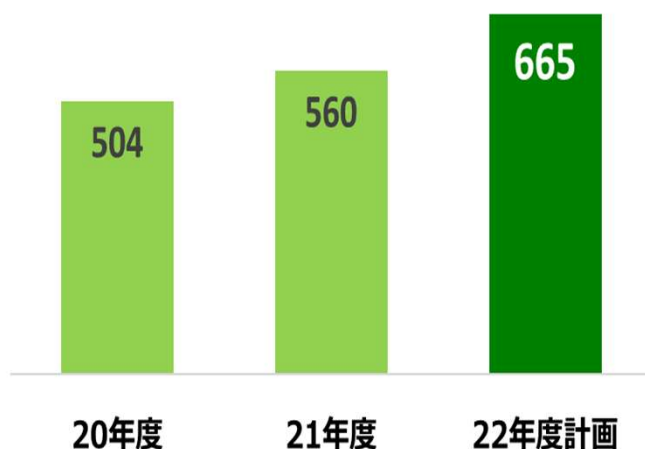
- ・ 再生可能エネルギー事業の本格展開（洋上風力、バイオマス、営農型太陽光）
- ・ 高難度土木推進工事へのチャレンジ（新規連結会社とのシナジー強化）
- ・ 技術者獲得・育成に先行投資（他社との業務連携も積極活用）

／（２）都市インフラ（ビジネスユニット別内訳）

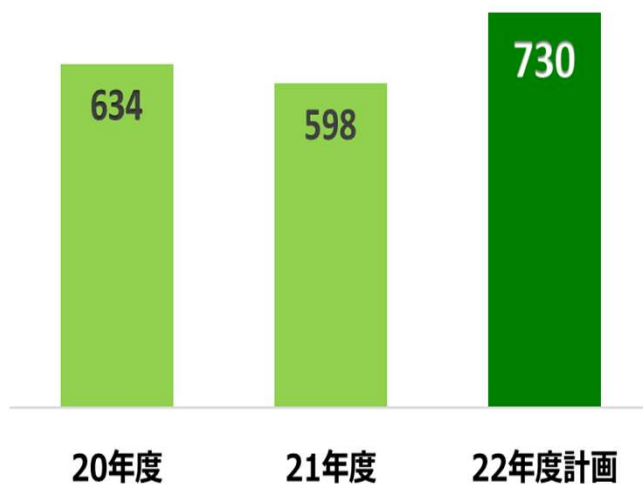
■ 売上高の推移

（単位：億円）

・エネルギー （電気、環境、再エネなど）



・公共基盤 （鉄道通信、都市土木など）



・施設基盤 （700MHz、ローカル5G設備など）



※開示セグメントの内訳を「ビジネスユニット」と呼称しています。
ユニット別定義は参考資料(P.36)を参照ください。

／（２）都市インフラ（エネルギー）

社会的意義の高まる新たなエネルギー事業（再生可能エネルギー・スマートエネルギー）の更なる拡大を目指す（太陽光・洋上風力・バイオマスガス化発電など）

■ 営農型太陽光発電施設への取り組み

東急不動産様と共に、埼玉県東松山市にてソーラーシェア（営農型発電）を中心とした再生可能エネルギーの実証施設『リエネソーラーファーム東松山』を建設



発電所下部での営農イメージ



完成予想図

■ 直流給電設備構築

NTTアノードエナジー様と金沢工業大学様がキャンパス内に太陽光発電設備と蓄電池を設置、発電した電気を直流のまま各設備に供給



／（２）都市インフラ（土木）

シールド・推進技術を強化し、難易度の高い工事へも挑戦

■ 新工法開発の取り組み

マリンシャトル工法
 EXEO ISEKI
 ≪ 海底ケーブル陸揚げ部を鋼管Φ600mm～延長200m程度まで施工可能 ≫
 特許出願中 NO-DIG AWARD 2016 受賞

泥水式推進工法により小口径管での長距離水中到達を実現

マリンシャトル手順

1. 発進立坑から海中の到達位置まで推進
2. 掘進機一次戻し（カッターヘッドを縮径）
3. ダイバーにより掘進機先端部に閉塞筒を設置
4. 掘進機を発進立坑までを引き戻す
5. 閉塞筒は、ケーブル引き込みまで設置
 ※鋼管内には海水等を入れない施工が可能。

マリンシャトル掘進機回収手順

1. カッターヘッド縮径（掘進機到達位置）
2. カッターヘッド縮径（掘進機一次戻し）
3. 掘進機先端部閉塞筒設置
4. 掘進機引き戻し回収

カッターヘッド縮径型・掘進機回収システム

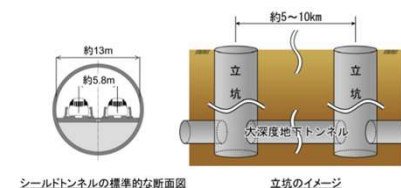
イセキ開発工機（2022年4月当社のグループ会社に）と共同開発した短距離陸揚げ推進工法。第10回国際風力発電展にも出展。



■ 高難度工事への挑戦

中央新幹線第一中京圏トンネル新設（坂下東工区）工事の契約について

工 事 名	中央新幹線第一中京圏トンネル新設（坂下東工区）
請 負 業 者	中央新幹線第一中京圏トンネル新設（坂下東工区）工事共同企業体 （代表構成員 五洋建設株式会社） （構成員 エクシオグループ株式会社）
工 事 場 所	愛知県春日井市坂下町から神屋町の間
工 事 区 分	土木（設計・施工一括）
工 事 概 要	シールドトンネル工事
契 約 締 結 日	2021年11月8日
工 期	契約締結の翌日から2026年12月25日まで



（出典：JR東海ホームページ）

以上

土被り最大60mとなる大深度地下を約2.2km掘進する難易度の高い工事。シールドの最高実績の獲得へ

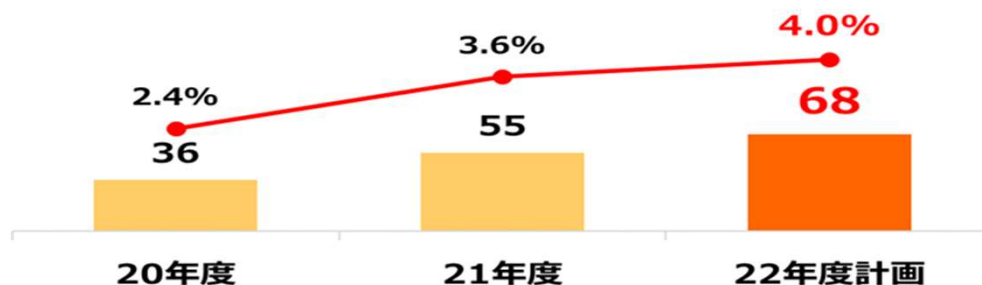
／ (3) システムソリューション

■ 売上高の推移

(単位：億円)



■ セグメント利益の推移



22年度計画

ワンストップサービス拡大により着実に成長、
グローバル事業進展も含め増収増益

主な取り組み

- ・ コンサル強化、AIの自社ソリューション化により高付加価値ビジネスへ
- ・ 保守運用、セキュリティサービス拡大によるリカーリング収入の増加
- ・ グローバル事業の更なる拡大 (IoTソリューション、デジタル貿易PF等)

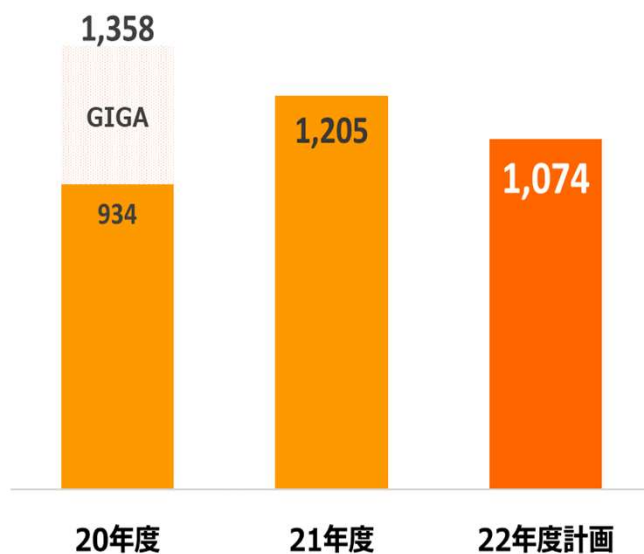
／ (3) システムソリューション (ビジネスユニット別内訳)

■ 売上高の推移

(単位：億円)

・情報システム

(受託開発、サーバ構築等)



・サービス

(保守・運用等リカーリング)



・グローバル



※開示セグメントの内訳を「ビジネスユニット」と呼称しています。
ユニット別定義は参考資料(P.36)を参照ください。

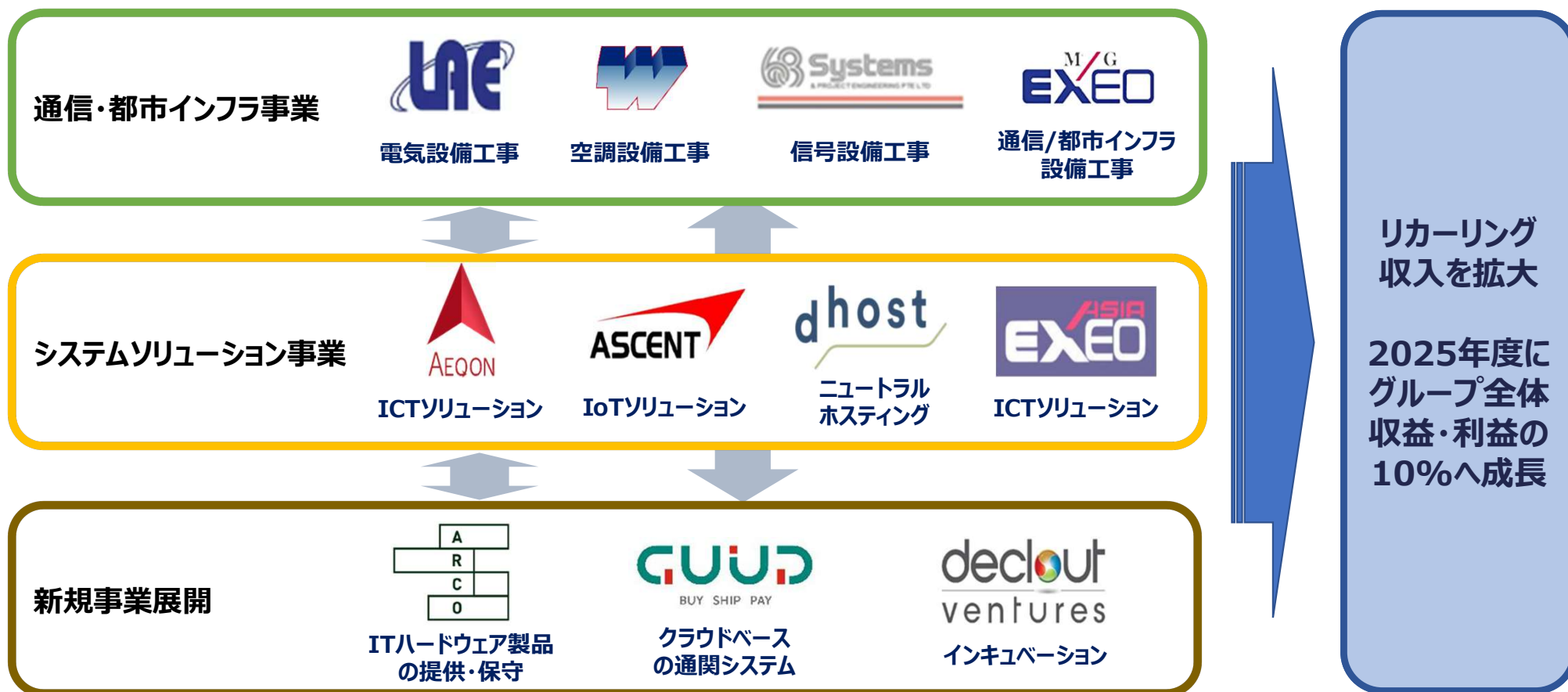
／（３）システムソリューション（戦略会社の設立）

システムソリューション事業を牽引する戦略会社2社(イクシオ・デジタルソリューションズ / イクシオ・システムマネジメント)を4月に設立。お客さまDXの実現に向け、フルレイヤでコンサル提案から開発・構築、保守運用まで一気通貫でご支援



／ (3) システムソリューション (グローバル)

3事業セグメントにおけるポートフォリオが充実。ソリューション提供能力拡充とともに収益性が大幅に改善
セグメント間・国内事業とのシナジーを追求しながら、更なる収益・利益の拡大を目指す





4. 株主還元

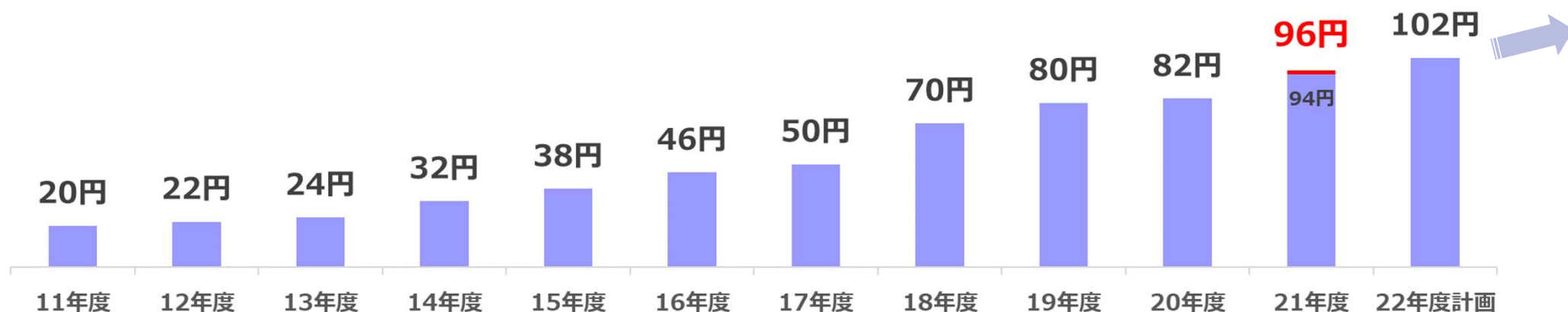
／（１）配当、自己株式取得

株主配当はDOE3.5%を基準として安定的／継続的に実施

2021年度は業績向上により期末配当を6円増配し、年96円(記念配当2円含む)とする

2022年度は、年間102円への増配を予定

■ 年間配当：11期連続増配予定



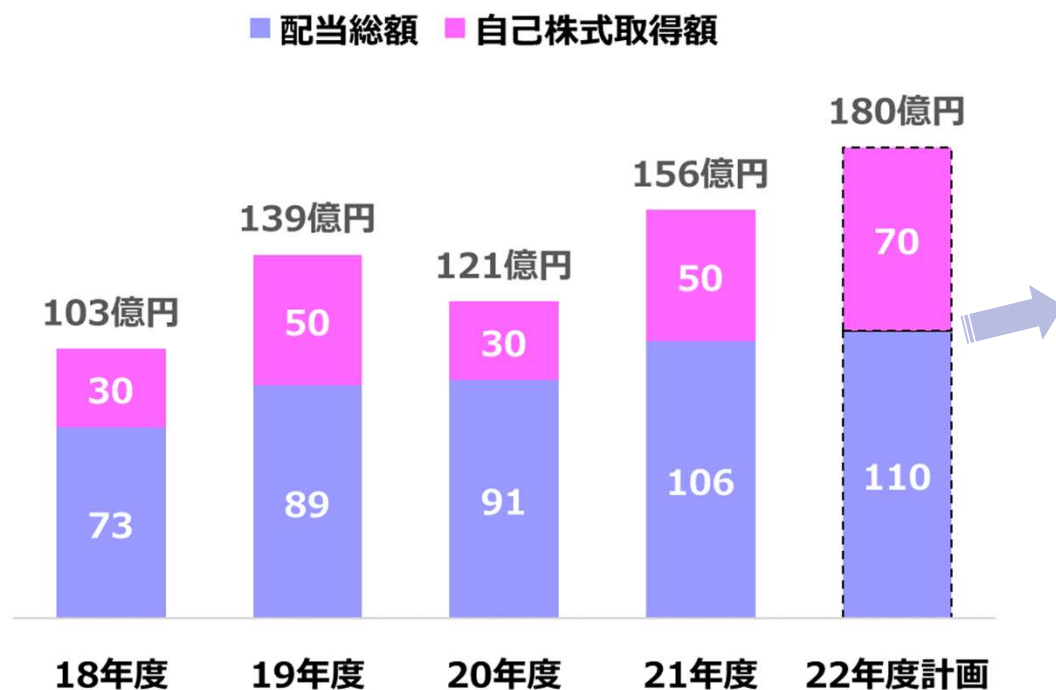
■ 自己株式取得：マーケット動向や業績・資金状況等に照らし、機動的に実施

40億円を追加取得（2月公表済50億円の当期取得分30億円とあわせ70億円）

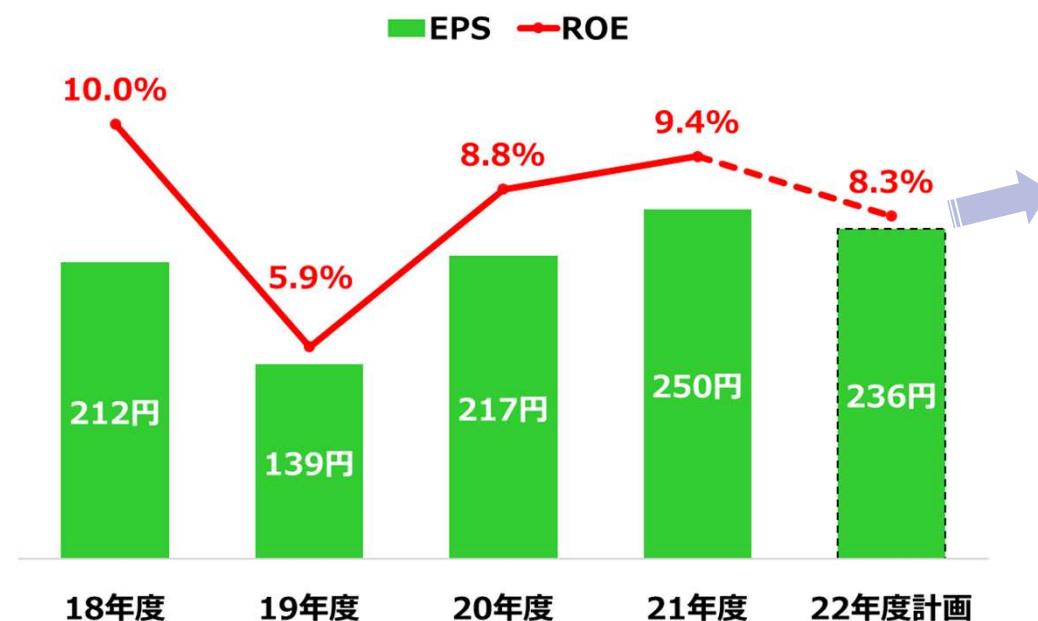
／ (2) 総還元額、ROE・EPS

継続的な増配と積極的な自己株式取得により株主還元を実施
中期経営計画達成に向けて引き続き資本効率向上に取り組む

■ 総還元額



■ ROE・EPS





5. 経営基盤強化の取り組み

／（１）構造改革

更なる事業の成長と効率的な事業運営を加速するため、組織機構改革を実施する

通信キャリア事業

マルチスキル化で、生産性向上を加速

都市インフラ事業

成長分野へ集中、施工支援体制を強化し、事業拡大を加速

ソリューション事業

ソリューション系組織再編による利益改善を加速

セグメント事業 一体運営

通信キャリア：キャリア別施工組織の統合、集約（リソース一体運用、柔軟な施工体制構築）

都市インフラ：エネルギー事業組織の統合（再生可能エネルギー、スマートエネルギーの連携強化）

ソリューション：NI・SI系ソリューション事業本部の統合（コンサルから保守運用まで一体運営）

首都圏 事業運営 最適化

通信キャリア：本社直轄エリア化による分散ロス解消（南関東支店編入による共通コスト削減）

都市インフラ：全国施工支援体制の整備、首都圏営業本部の新設

ソリューション：ソリューション系組織のグループ再編（ソフト開発力強化、保守運用サービス拡大）

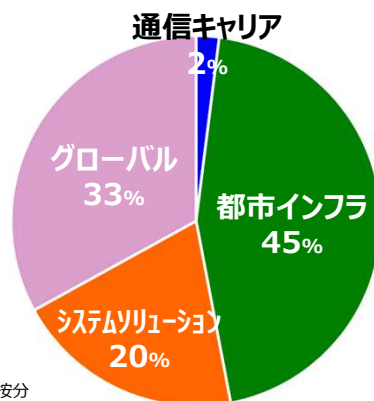
／ (2) M&A

成長ドライバーとなるパートナーを厳選し、戦略的に投資を実行
シナジー最大化に向けたPMIを推進

■ 2021年度の主な投資先

	会社名	領域
1	(株)アイティ・イト	システムソリューション
2	(株)リョウセイ(旧社名:菱星システム(株))	都市インフラ システムソリューション
3	機動建設工業(株)(機動グローバルHD)	都市インフラ
4	Ascent Solutions Pte Ltd	グローバル
5	光陽エンジニアリング(株)	都市インフラ
6	68 systems & Project Engineering Pte Ltd	グローバル

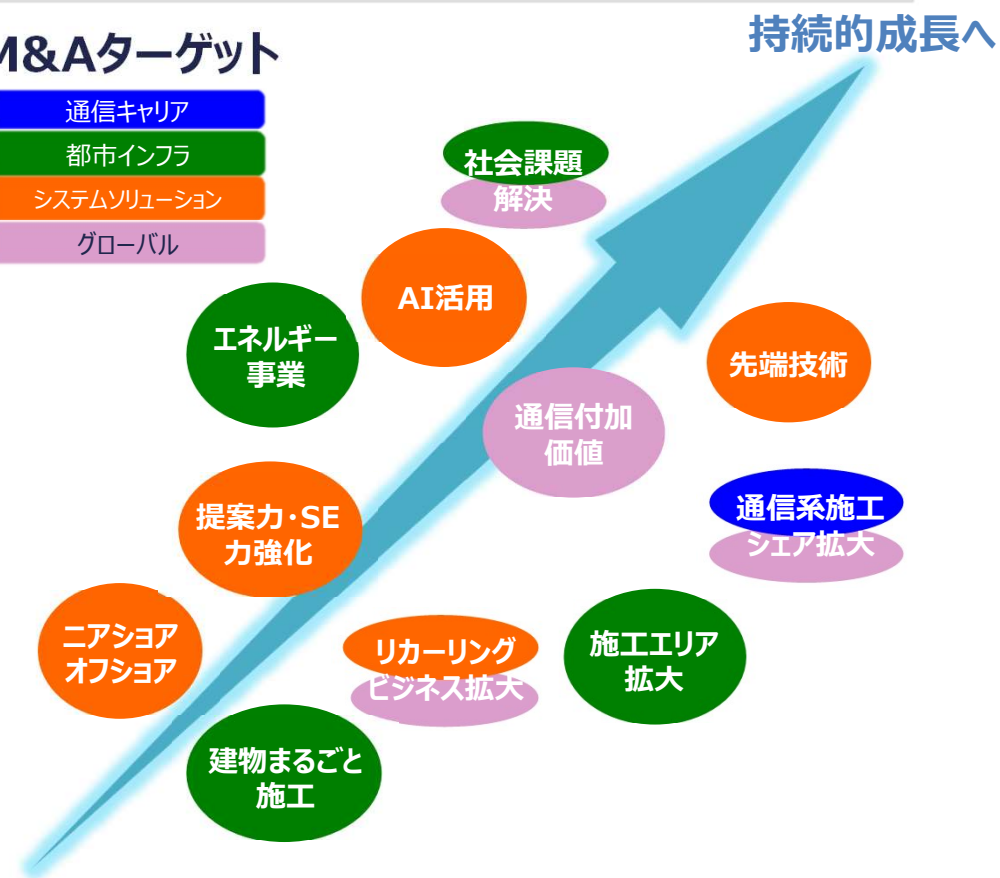
【投資セグメント比率】



リョウセイは売上高比按分

■ M&Aターゲット

通信キャリア
都市インフラ
システムソリューション
グローバル



／ (3) ESG経営の実践

社員の想いを集約し、グループの社会的な存在意義としての「グループパーパス」を制定

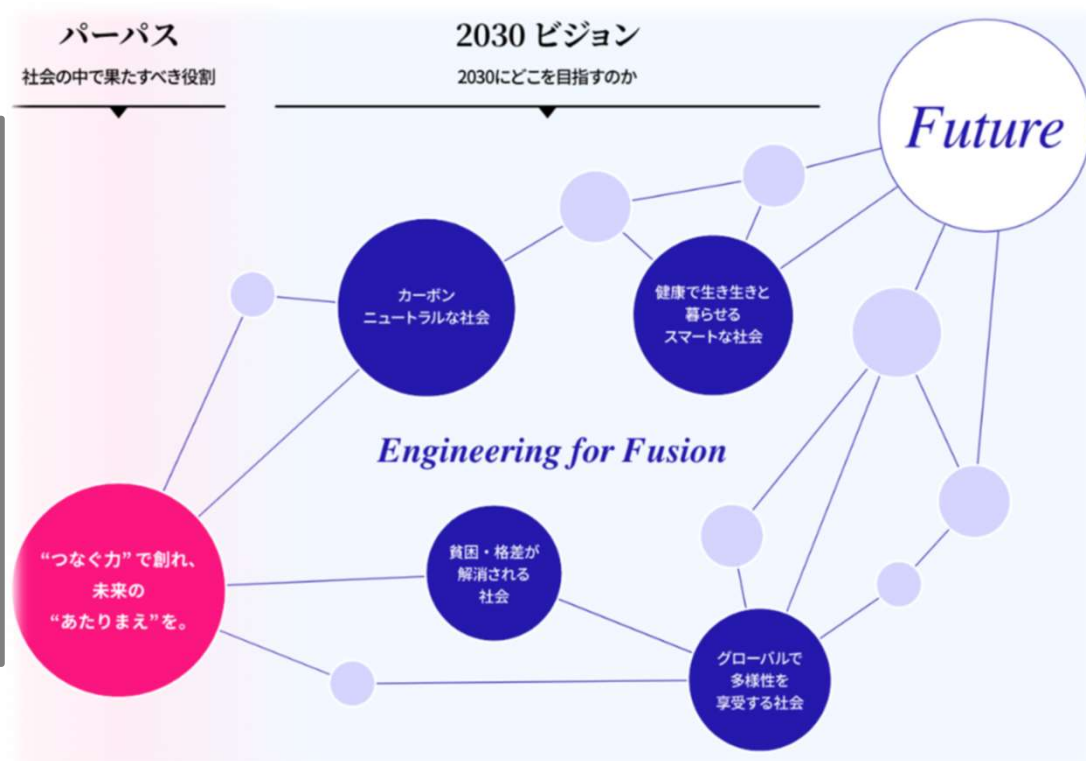
グループパーパス

“つなぐ力”で創れ、未来の“あたりまえ”を。

生活を支えるインフラを、地域や世代を超えた全ての人々が当たり前に使えて、
自由に幸せを追求する事が出来る。

それこそが、エクシオグループがめざす豊かな世界です。

技術の研鑽と、ハードからデジタルに至る知見をつないで、
目まぐるしく変化する社会に、
パートナーの皆様と、新しい“あたりまえ”を創り続けていきます。



／（３）ESG経営の実践（環境）

SDGs実現への貢献に向け、気候変動対策への取り組みを加速

■TCFD提言への賛同、TCFDコンソーシアムへの加盟

⇒非財務情報を含めた情報開示を推進



■「サステナビリティ推進室」、「サステナビリティ委員会」の設置

■グループ全体で排出する温室効果ガス排出量の算定、削減目標の設定

⇒scope1,2については、2050年までにカーボンニュートラルをめざす。

区分	内容	排出量(t-CO ²) ※1	2030年度削減目標 ※2
Scope 1	事業者自らによる温室効果ガスの直接排出	60,400	▲42% 2050年度カーボンニュートラル
Scope 2	他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出	26,183	
Scope 3	サプライチェーンからの間接排出 (事業者の活動に関連する他社の排出)	1,728,553	▲25%

※1：排出量は2020年度数値

※2：2020年度比

／ (3) ESG経営の実践 (その他)

社会・ガバナンス関係の取り組みも継続実施、外部評価も獲得

- **MSCI ジャパンESGセレクト・リーダーズ指数 採用銘柄**
MSCIが日本の時価総額上位700銘柄から、ESG評価に優れた企業を選別して構築

2021 CONSTITUENT MSCIジャパン
ESGセレクト・リーダーズ指数

- **「準なでしこ銘柄」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



- **「D&I Award 2021」最上位「Best Workplace for Diversity & Inclusion」を受賞**
Job rainbowが策定した、企業の多様性推進を可視化する指標「ダイバーシティスコア」により認定



- **「PRIDE指標2021」にてシルバー認定を取得**
任意団体「work with Pride」が策定した、職場におけるLGBTQなどのセクシャル・マイノリティに関する取り組み評価指標



／（４）各テーマへの取り組み状況

中期経営計画で掲げる経営基盤強化に向けた取り組みを着実に実行中

テーマ	主な取り組み
安全・品質 ・BCP	・NWカメラを活用した現場点検 ・安全の見える化 （労働災害度数・強度率の測定） ・ワクチン職域接種の実施（３回）
環境 ・エネルギー	・再エネ由来電力の導入 ・TCFDへの賛同表明、情報開示促進 ・サステナビリティ推進室の新設
人財戦略	・人財開発部の新設 ・副業制度の導入 ・海外トレーニー制度の創設

テーマ	主な取り組み
財務戦略	・グリーンボンドの発行 ・政策保有株式の見直し・売却 ・記念配当、自己株式消却の実行
グループ経営	・北海道・東北エリアにおける子会社再編 ・グループ各社との人材交流促進 ・各種システム共用化の促進
DX推進	・基幹システムのクラウド化 ・コミュニケーション基盤のグループ展開 ・グループ内NW、セキュリティの統合



6. トピックス

／（１）技能五輪全国大会で金メダルを獲得 ー人材育成の取組みー

当社の水谷社員が、技能五輪全国大会の“情報ネットワーク施工職種”で金メダルを獲得

同全国大会における当社社員の金メダル獲得は3大会連続9回目。

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しています。



2021年12月@東京



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1,028名の選手が参加
水谷社員が出場した“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です。

／（２）特定技能外国人の採用

**フィリピン国籍の特定技能外国人5名を採用し、4月15日に入社
電気通信で初めて海外試験合格者を採用、入国規制緩和で実現**



**今回入社した5名は、一般社団法人建設技能人材機構が
2021年3月に建設分野で初めて海外（フィリピン）で実施した
特定技能1号評価試験（電気通信）の合格者です。**

**当社は、現地の5名に対してリモートで試験対策トレーニング等の
支援を行ってまいりました。**

／（参考）ビジネスユニット詳細

セグメント				ビジネスユニット	工事内容等
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	アクセス	NTTユニット	NTTグループ向けアクセス工事、土木工事
			ネットワーク		NTTグループ向けネットワーク工事
			モバイル		NTTグループ向けモバイル工事
		NCC	NCCユニット	NCC（KDDI、ソフトバンク、楽天）向け通信インフラ工事 （アクセス、ネットワーク、モバイル）	
	都市インフラ	エネルギーユニット	電気・空調設備工事、太陽光・洋上風力発電施設等の再生可能エネルギー工事・維持管理 EVステーションなどのスマートエネルギー工事・維持管理 廃棄物処理プラント、バイオマスボイラ等の建設・運転維持管理		
		公共基盤ユニット	不特定多数の方がサービスを受ける官公庁・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）		
		施設基盤ユニット	エネルギーユニットおよび公共基盤ユニット以外で、企業内ローカル5G、NW構築など自家利用または特定のお客様が利用する通信工事		
システムソリューション	情報システムユニット	SI（大規模システムの受託開発、業務支援ソリューション等） NI（サーバ、無線LAN、セキュリティ、クラウド等）			
	サービスユニット	お客様システム、各種ライセンス販売および保守、各種システム定額保守のリカーリングビジネス等			
	グローバルユニット	グローバル案件 （通信工事、電気空調工事、各種ソリューション提供等）			

■ 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】
エクシオグループ株式会社
経営企画部
コーポレート・コミュニケーション室 I R 担当
酒井、徳田、深堀
TEL 03-5778-1073
MAIL exeo.ir@en2.exeo.co.jp

Engineering for Fusion

社会を繋ぐエンジニアリングをすべての未来へ

