

2023年度（2024年3月期） 第2四半期 決算説明会

2023.11.16



1. 2023年度 第2四半期業績

(1) 決算ハイライト	…	4
(2) 業績ハイライト (受注高・売上高)	…	5
(3) 業績ハイライト (営業利益)	…	6
(4) 業績ハイライト (セグメント別状況)	…	7
(5) 計画サマリー	…	8

2. セグメント別取り組み など

(1) 通信キャリア	…	10
(2) 都市インフラ	…	12
(3) システムソリューション	…	18
(4) R&Dの取り組み	…	23

3. 株主還元

(1) 配当、自己株式取得	…	25
(2) 総還元額、ROE・EPS	…	26

1. 2023年度 第2四半期業績

トップラインは過去最高水準（受注高は過去最高を更新）

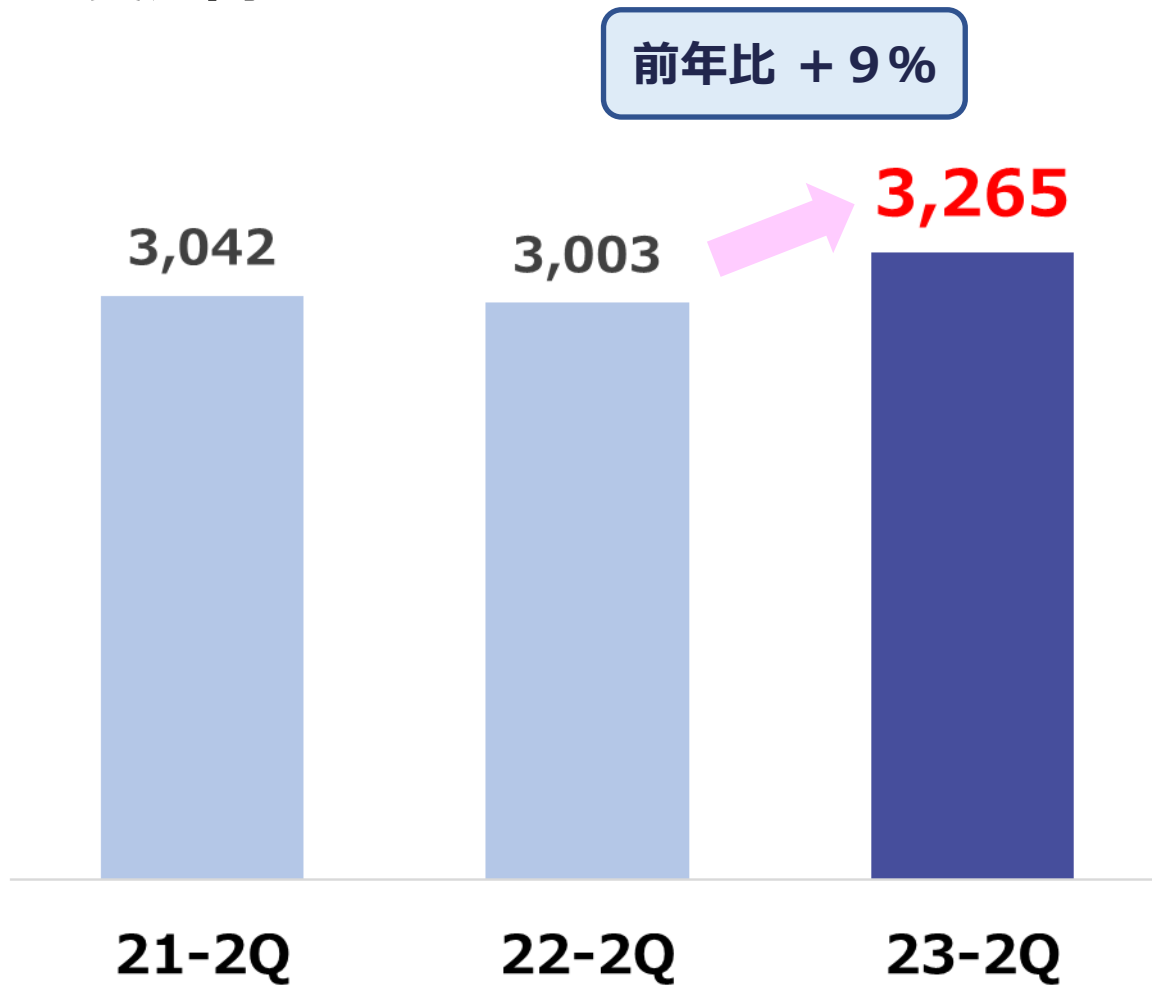
都市インフラ、システムソリューションが成長・増益を牽引

中間配当は60円、自己株式取得も継続

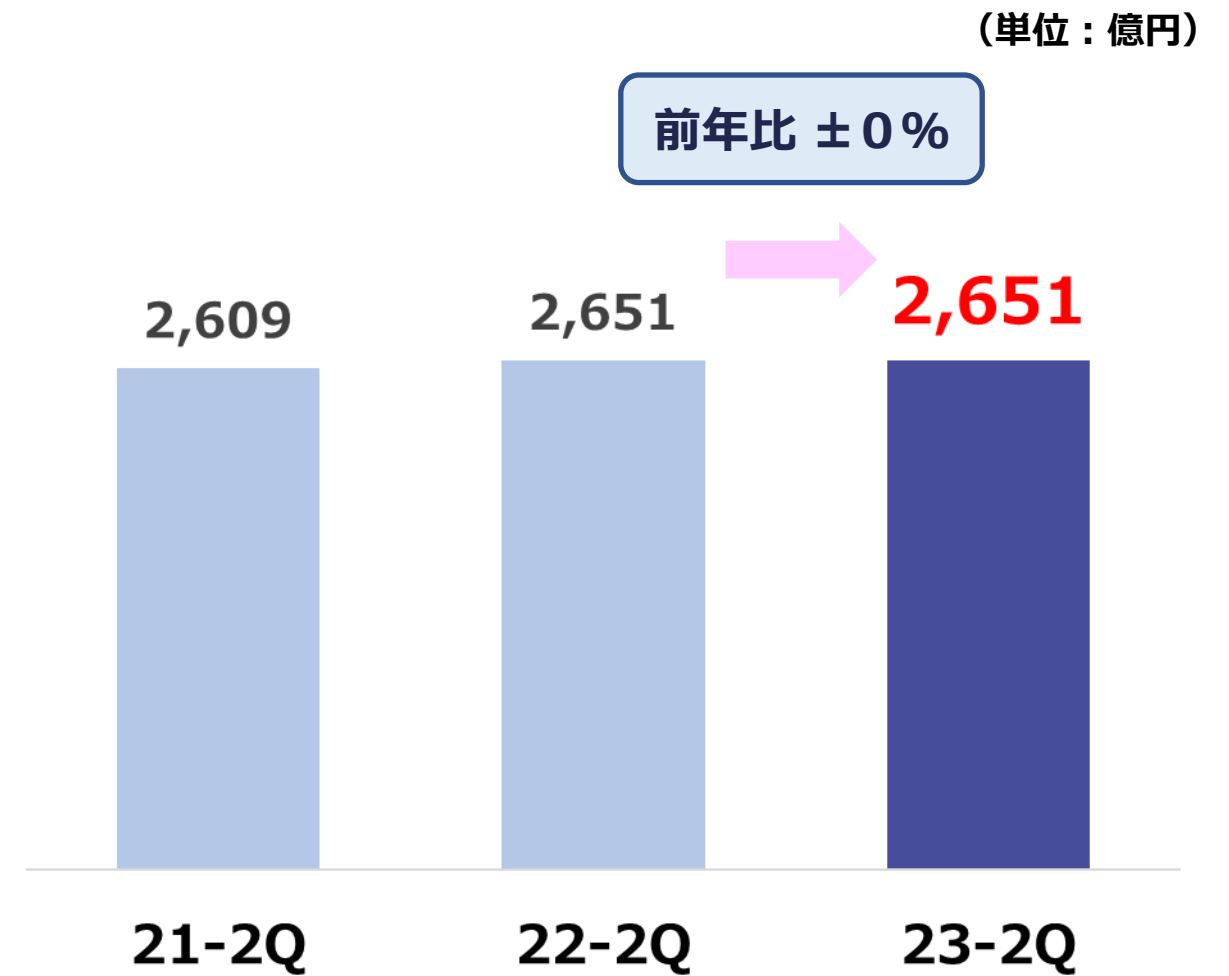
／ (2) 業績ハイライト (受注高・売上高)

受注高は過去最高を更新するとともに、売上高も高い水準を確保

■ 受注高



■ 売上高

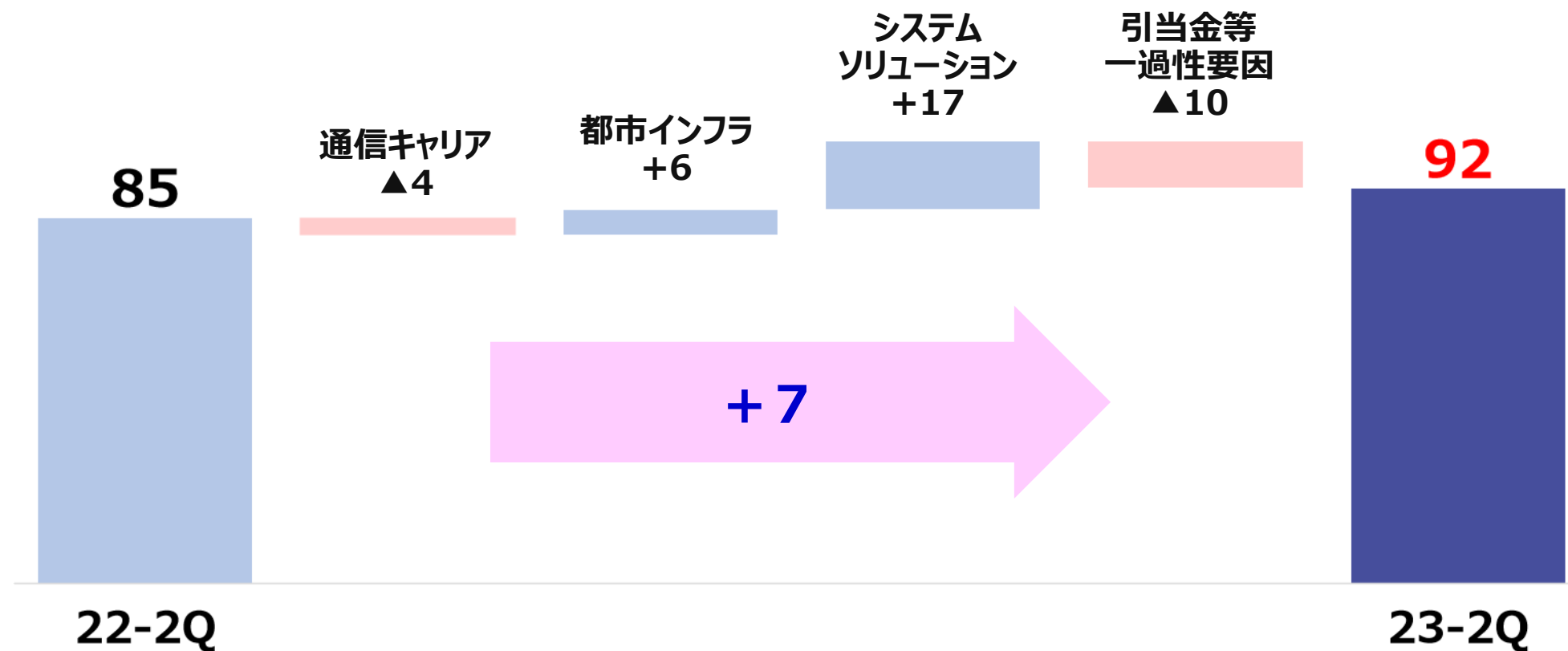


／（３）業績ハイライト（営業利益）

通信キャリアの減益、一過性要因があるものの、他セグメントの成長により増益

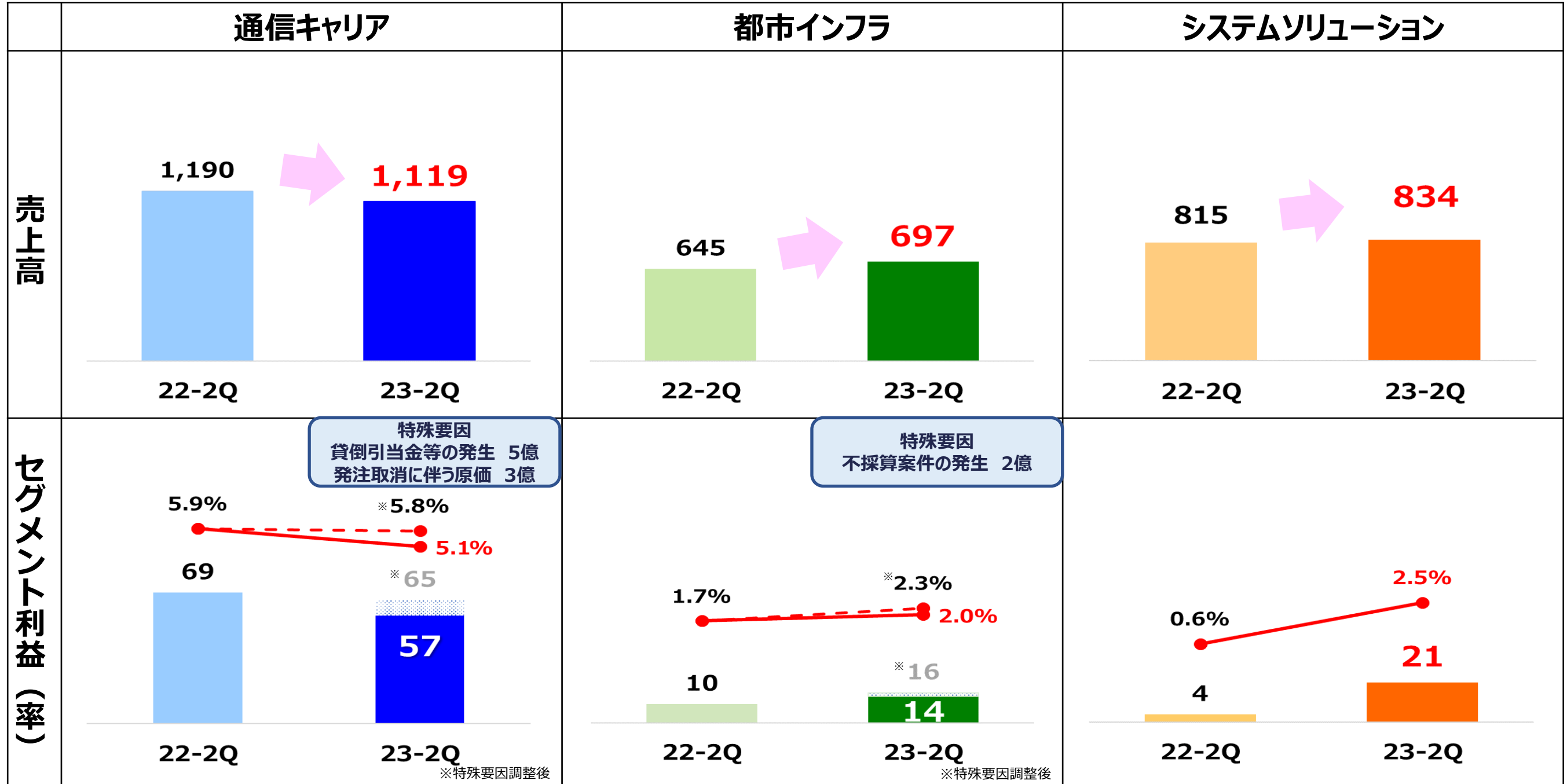
■ 営業利益

（単位：億円）



／（４）業績ハイライト（セグメント別状況）

（単位：億円）



／ (5) 計画サマリー

都市インフラ・システムソリューションの拡大により引き続き増収の計画

資材高騰などの要因がある中、構造改革をさらに推し進めることで収益性を改善し、増益を目指す

(単位：億円)	2022年度	2023年度	
	実績 A	通期計画 B	前期差 B-A
受注高	6,256	6,200	▲56
売上高	6,276	6,300	+24
営業利益	(5.2%) 325	(5.4%) 340	(+0.2P) +15

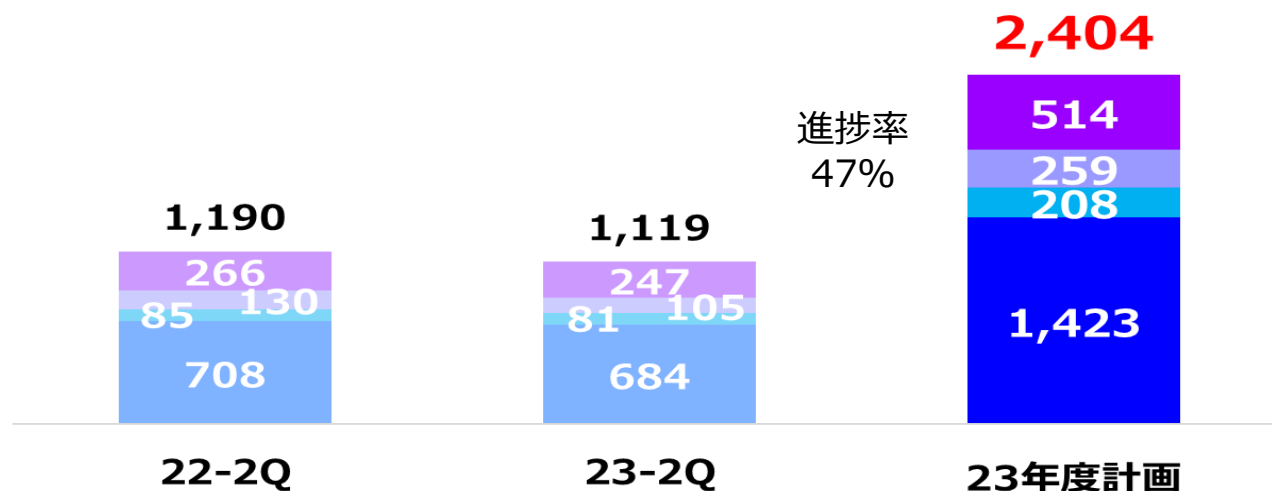
2. セグメント別取り組み など

（１）通信キャリア

■ 売上高の推移

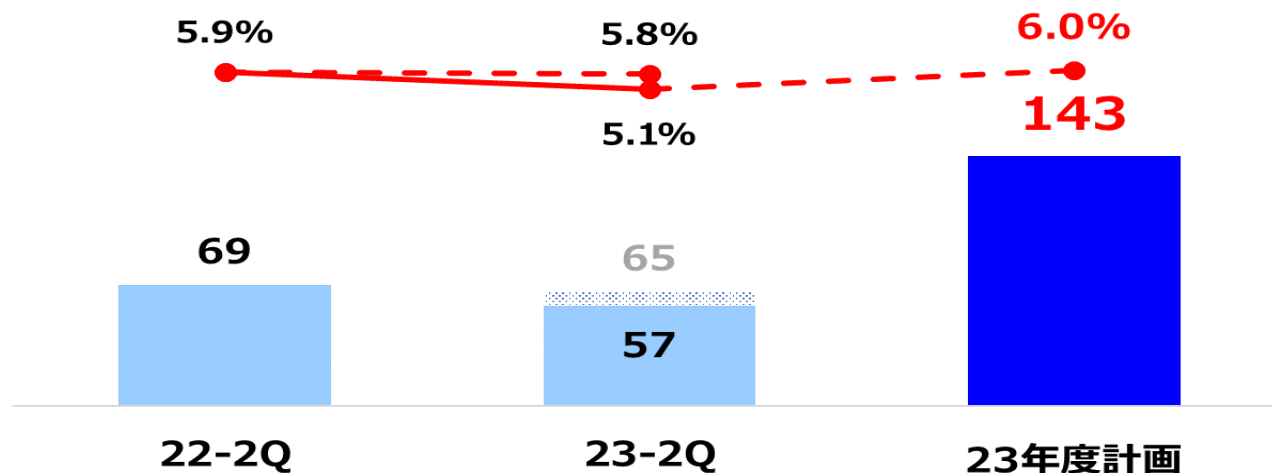
（単位：億円）

■ アクセス ■ ネットワーク ■ モバイル ■ NCC



■ セグメント利益の推移

特殊要因
貸倒引当金等の発生 5億
発注取消に伴う原価 3億



2Q結果と通期見通し

- ・一部キャリアの投資抑制で売上高減も構造改革により利益率低下を最小限度に
- ・特殊要因はあるが引き続き通期計画達成を目指す

主な取り組み

- ・構造改革2.0（次ページ参照）の実施
- ・需要増減に対応できる柔軟な体制構築
- ・都市部での繋がりにくさ解消投資への対応

／（１）通信キャリア ～構造改革2.0～

キャリア事業の生産性を高め、成長分野でのリソースを確保するため、「**構造改革2.0**」を実施

通信キャリア事業

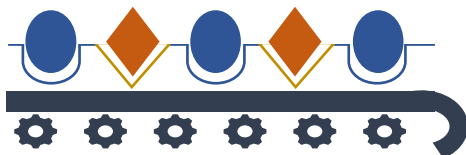
モバイル施工体制の組織統合 (ビジネスエンジニアリング本部)

キャリアA

キャリアB

マルチキャリア化

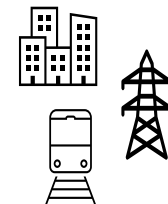
施工プロセスの標準化
施工組織のスリム化 → 生産性向上



経験者・資格保有者中心

都市インフラ事業

電気・電力、スマートエネルギー事業の拡大
鉄道、公共等の社会インフラ設備の拡大
インフラ系グループ各社との幅出し、シナジー



拡大分野へ100名規模で人員シフト
(リスキリング)

システムソリューション事業

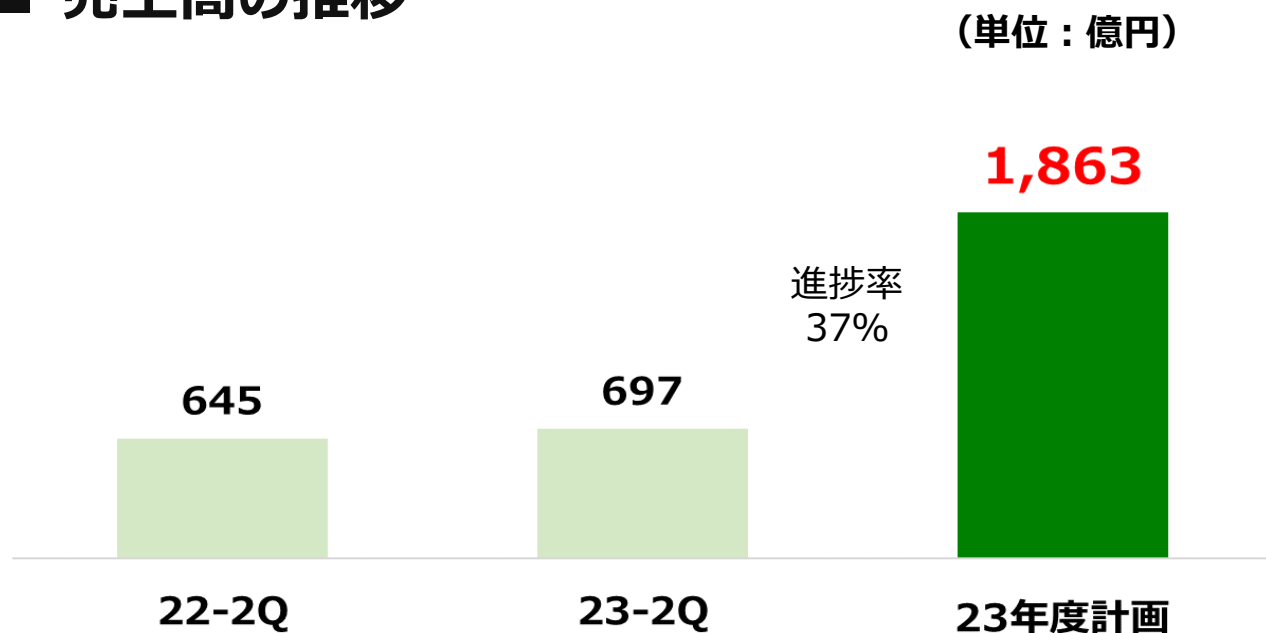
ソリューションを活用したビジネスモデル提案
高付加価値領域の強化
SIグループ各社との幅出し、シナジー



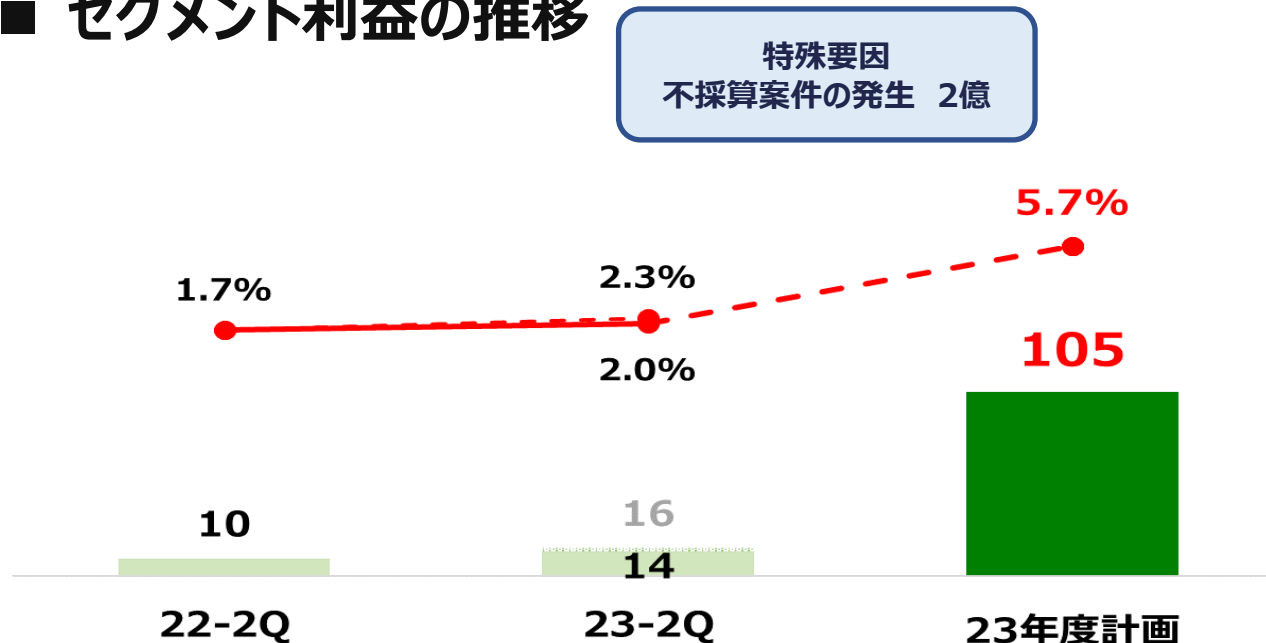
適性を勘案して選抜・研修

／（２）都市インフラ

■ 売上高の推移



■ セグメント利益の推移



2Q結果と通期見通し

- ・データセンター、公共インフラ構築等で順調に事業成長。大型工事を中心に採算性も向上
- ・上期に長期大型案件の受注も多く、受注残高も拡大

主な取り組み

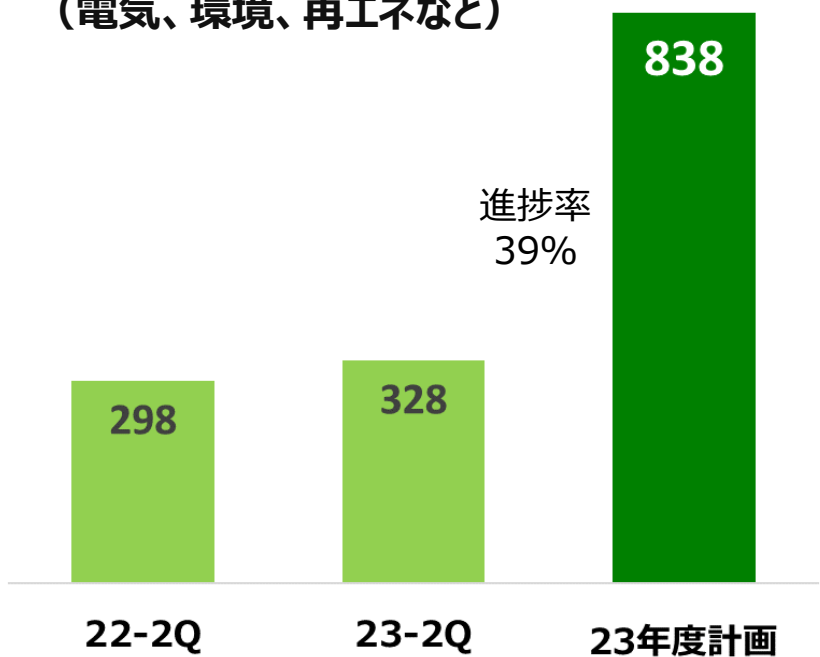
- ・グループ内流動も実施し、データセンターの電気分野の市場拡大に応じた体制を強化
- ・土木分野では海外の推進工事にも積極的に挑戦

／（２）都市インフラ（ビジネスユニット別内訳）

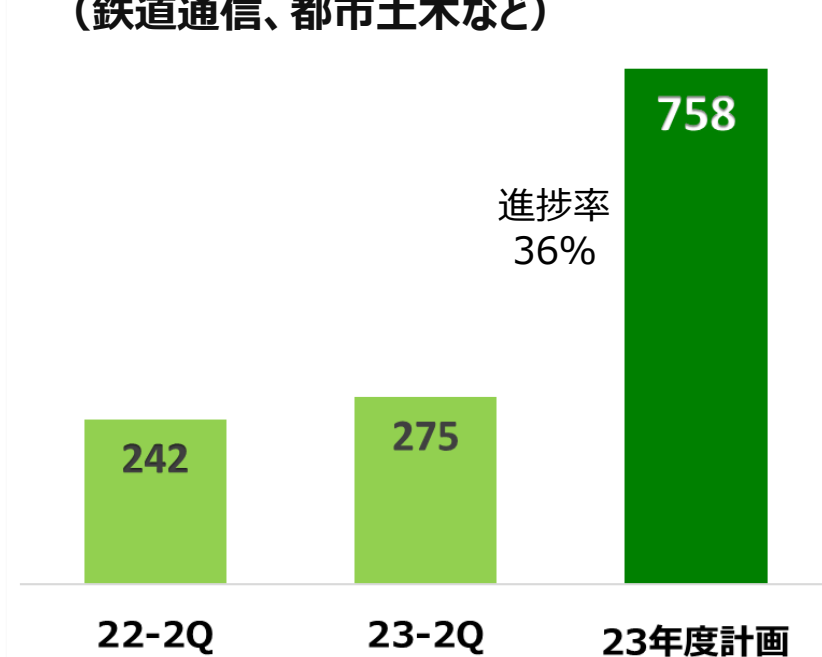
■ 売上高の推移

（単位：億円）

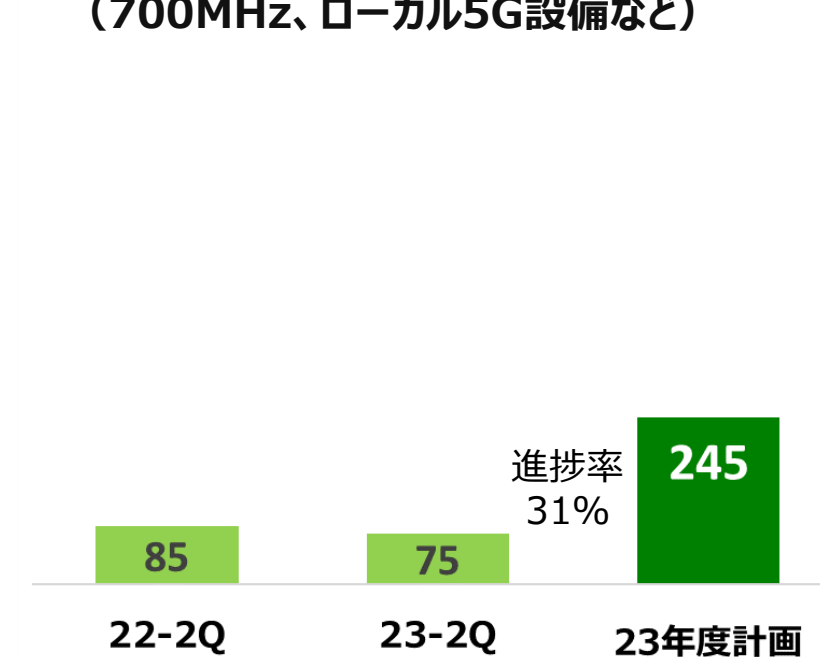
・エネルギー （電気、環境、再エネなど）



・公共基盤 （鉄道通信、都市土木など）

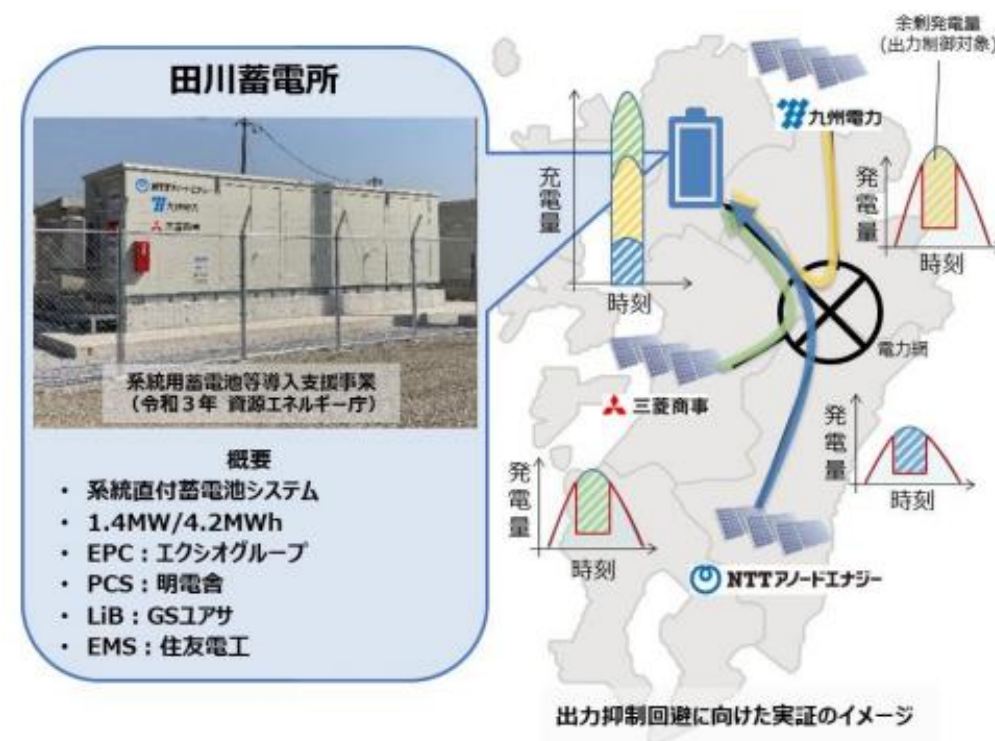


・施設基盤 （700MHz、ローカル5G設備など）



（２）都市インフラ（系統用蓄電池）

電力系統の安定化や再エネの有効活用/変動調整力の確保に積極的に貢献



出典：NTTアノードエナジー社ニュースリリース

別地点間でデータを連携し、
太陽光発電所の余剰電力の量と系統用蓄電池の充電電力の量
を一致させる蓄電システムを構築

（２）都市インフラ（E V 拡大に向けた事業展開）

国内外でEV普及を支える先進的な充電インフラをメーカーとの業務提携により提供



Gachacoステーション
普及・拡大連携開始



TERA MOTORSと業務提携



シンガポールのEVチャージャ設置工事

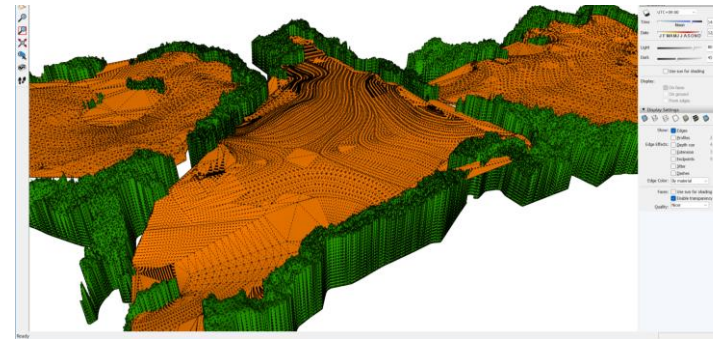


マンション、事業者向けEV充電器サービス

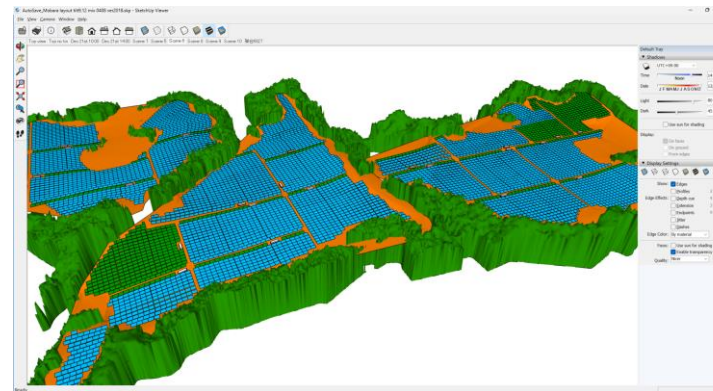
／（２）都市インフラ（イノベティブな施工手法）

ドローン/3Dデータ/GPS/レーザービームなど i-Construction活用によるメガソーラ施工により
品質向上、施工スピードアップ、コスト削減を実現。

■ 太陽光発電設備



ドローンで造成面の3Dデータ取得



3Dデータ上にパネル最適配置
(約2.7万本の杭頭座標を取得)



3Dモデルに沿ってミリ単位で施工



／（２）都市インフラ（推進工事の海外展開）

ジャカルタにおいてODAによる下水プロジェクトを展開

機動建設工業とイセキ開発工機の持つ推進技術で海外で展開
エクシオグループの土木駐在員事務所を開設



推進状況



発進立坑

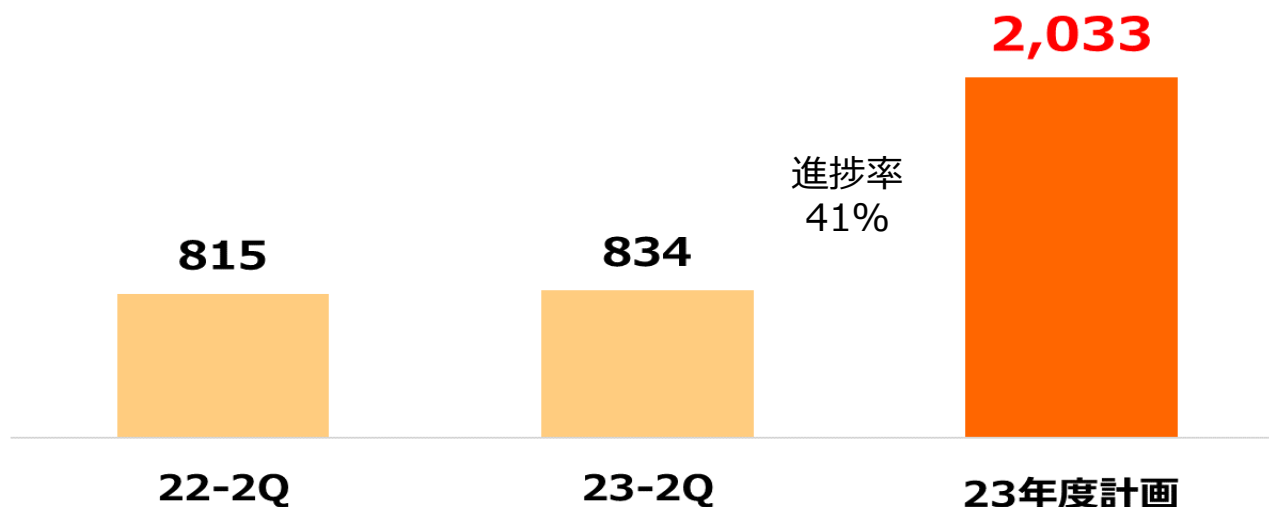


ミーティング風景

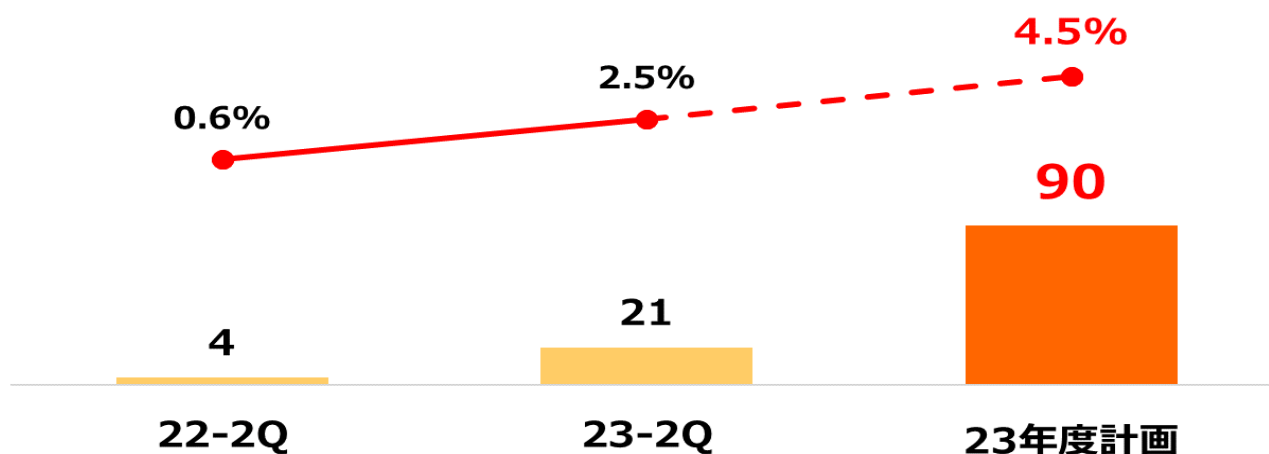
／ (3) システムソリューション

■ 売上高の推移

(単位：億円)



■ セグメント利益の推移



2Q結果と通期見通し

- ・グローバルの利益貢献が遅れているものの、SI分野を中心に事業成長し、利益率も順調に伸長
- ・SI事業の更なる成長により通期計画の達成を目指す

主な取り組み

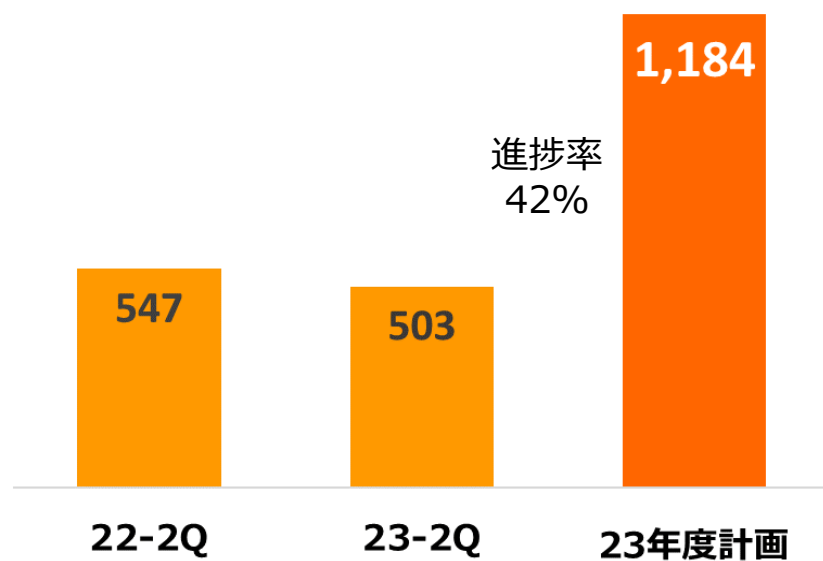
- ・リスキリング等を通じて、他事業からの人財を積極活用
- ・IT中核2社を中心にグループ間連携体制を整備
- ・グローバル事業における事業再編に注力

／ (3) システムソリューション (ビジネスユニット別内訳)

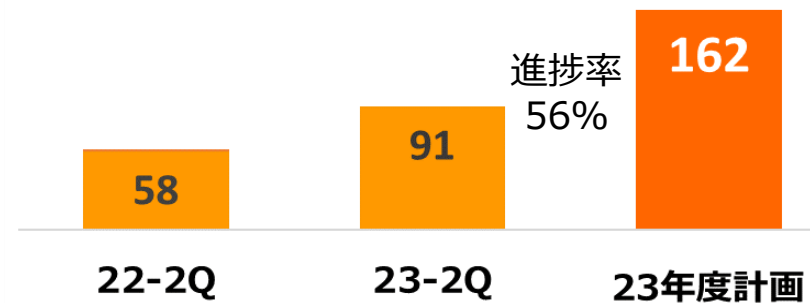
■ 売上高の推移

(単位：億円)

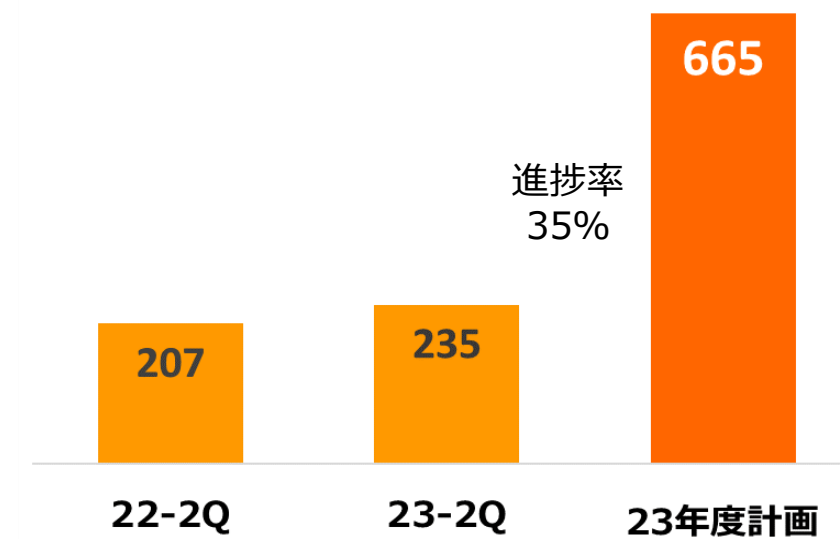
・情報システム (受託開発、サーバ構築等)



・サービス (保守・運用等リカーリング)



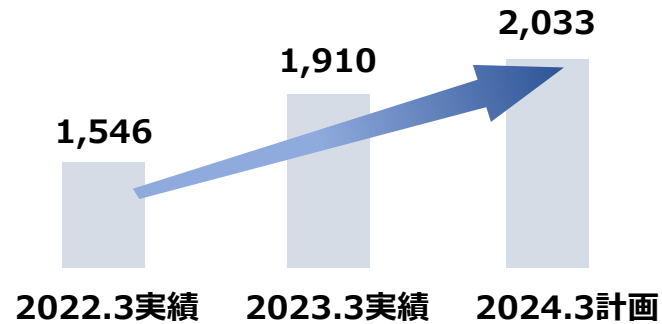
・グローバル



／（３）システムソリューション（事業拡大に向けて）

グループ会社の特色を生かしながら、“SIer”から“ソリューションプロバイダー”へ進化

システムソリューションセグメントの売上推移



目指す姿
Beyond SIer

ソリューションプロバイダー

戦略(1)

ビジネスモデル変革

- ✓ DXコンサル推進
- ✓ マネージドサービス拡大



戦略(2)

高付加価値領域の強化

- ✓ AI・自動化・セキュリティ
- ✓ リファアービッシュ・GX



戦略(3)

グループ各社との共創

- ✓ スケールメリット
- ✓ 戦略的M&A



ネットワークSIer
／ソフト開発SIer

2021年度

2022年度

現在

2025年

2030年

／（３）システムソリューション（グローバル分野の効率化）

新たなグローバル本社“The Pulse”がシンガポールにオープンし、グループ各社が集結



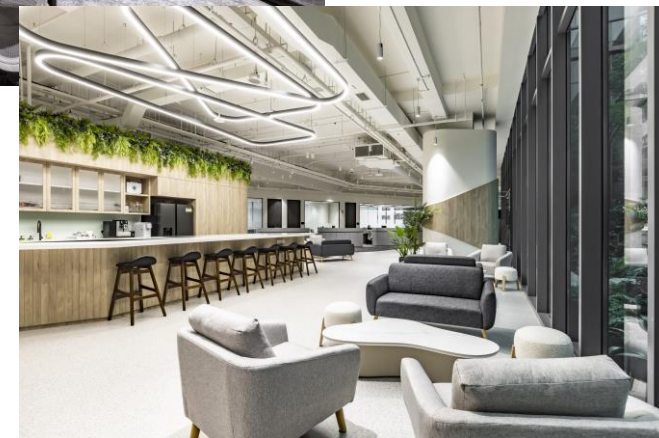
外観



エントランス



オフィス風景



休憩スペース

グループ会社9社が入居
シンガポールでの人財の継続的な雇用、テクノロジー部門への投資など、
積極的かつ効率的にビジネスを展開

／ (3) システムソリューション (「Hackathon 2023」にて1位を獲得)

ServiceNow社提供のPaaS「Now Platform」上で、「AI活用と自動化」をアプリとして具現化
2023年は最高賞を受賞！ (2021年：2位、2022年：3位)

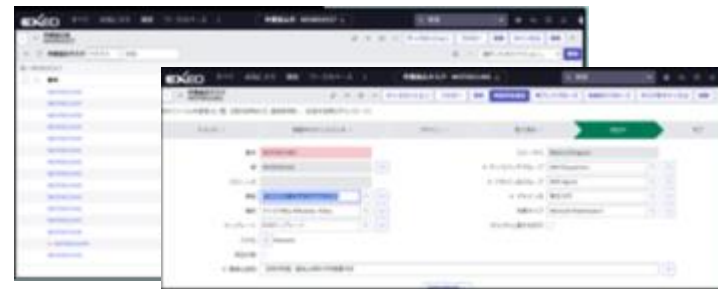
■ 受賞アプリ

Ex EffiAI (Efficiency Artificial Intelligence)

工事職種における労働人口減少の課題に、業務プロセスの自動化とAI技術で応えるアプリケーション



緊急通報・安全品質確認画面



ドキュメント自動作成画面



／（４）R&Dの取り組み

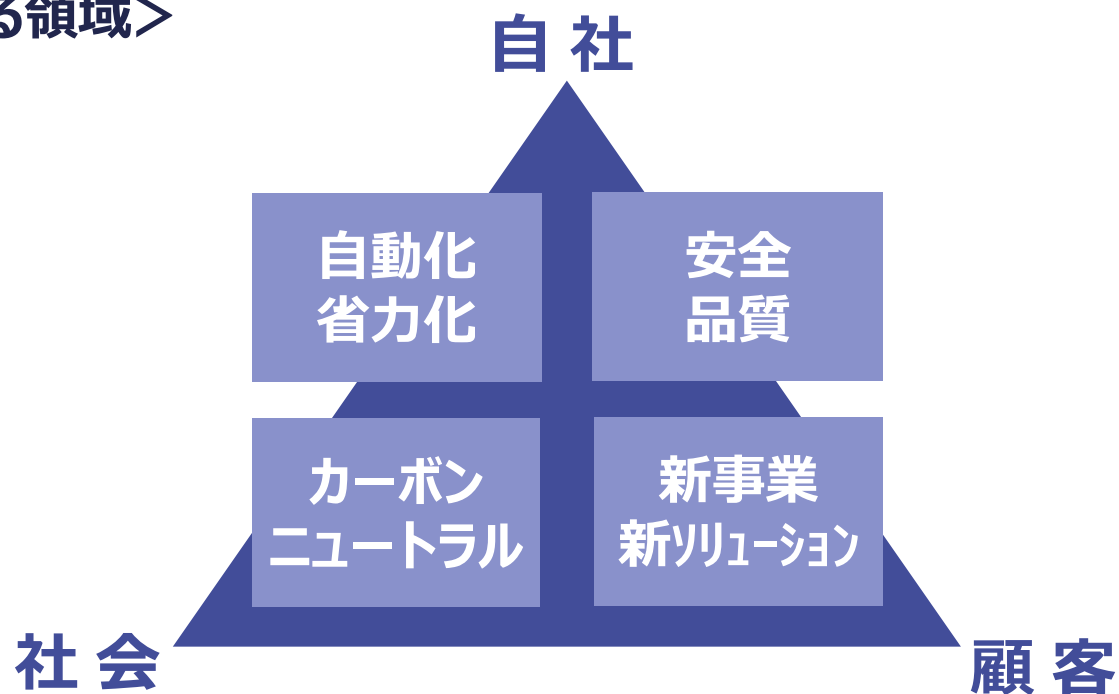
持続的成長に向けてR&Dを推進。DX/R&D投資で年間売上の1%を目標

【基本方針】

“つなぐ力で、お客様と社会の課題を解決する技術を開発する”

- 変化を先回りし、最適な施工プロセスや労働環境を提供する
- カーボンニュートラル／ウェルビーイングの実現を目指す
- 潜在的な課題を発見し、新しいソリューションを提供する

＜注力する領域＞



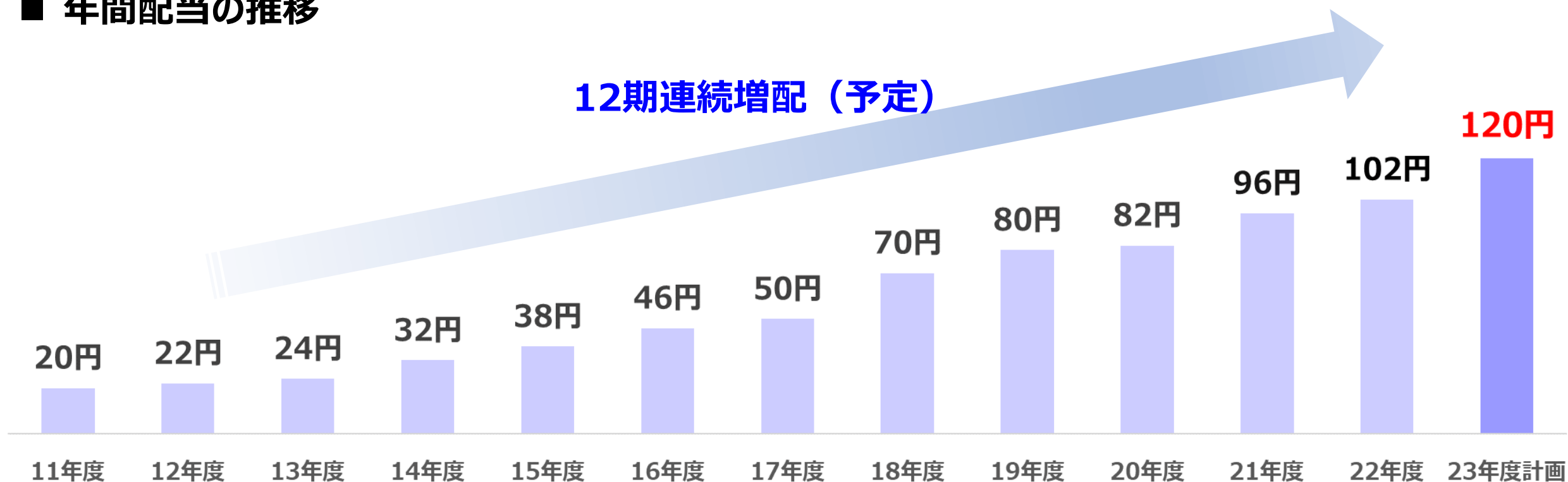
R&D推進体制を組成し
グループ知見を集約する
仕組みを構築

3. 株主還元

／ (1) 配当、自己株式取得

23年度より配当方針をDOE4.0%基準に変更、**12期連続増配**予定（中間60円・年間120円）
自己株式取得も継続的・機動的に実施。併せて、11月末に自己株式300万株を消却
24年4月に1：2での株式分割予定

■ 年間配当の推移

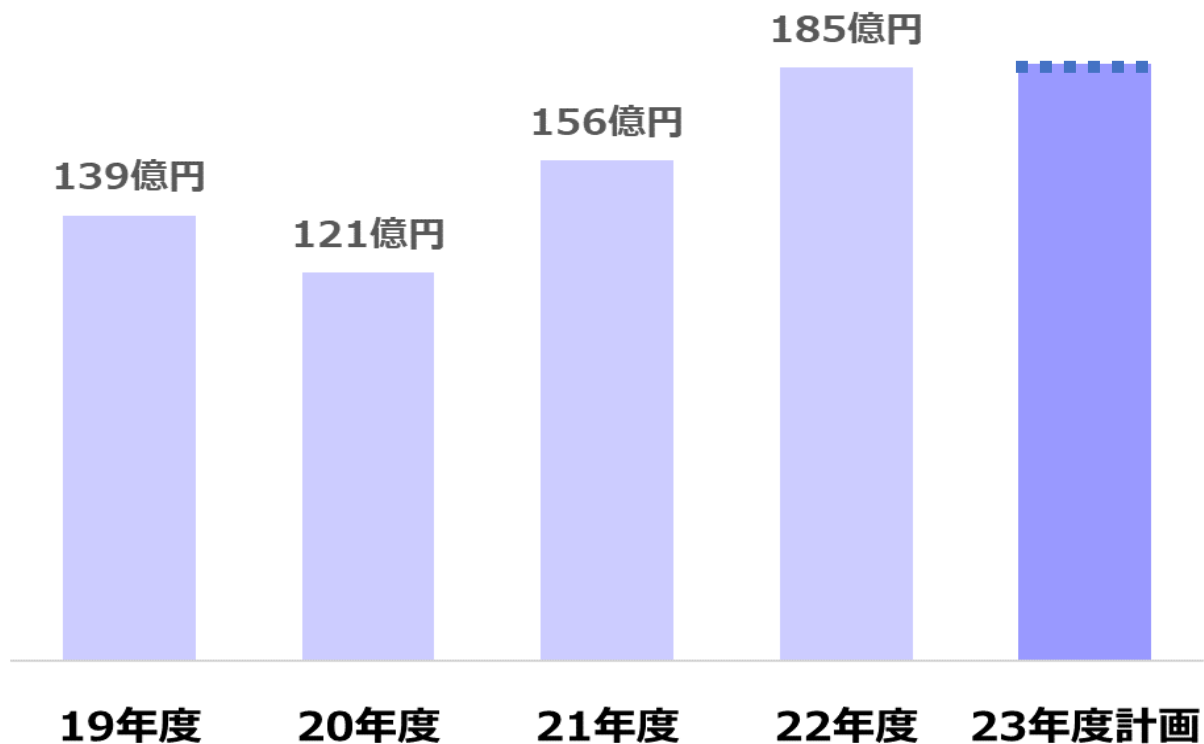


／ (2) 総還元額、ROE・EPS

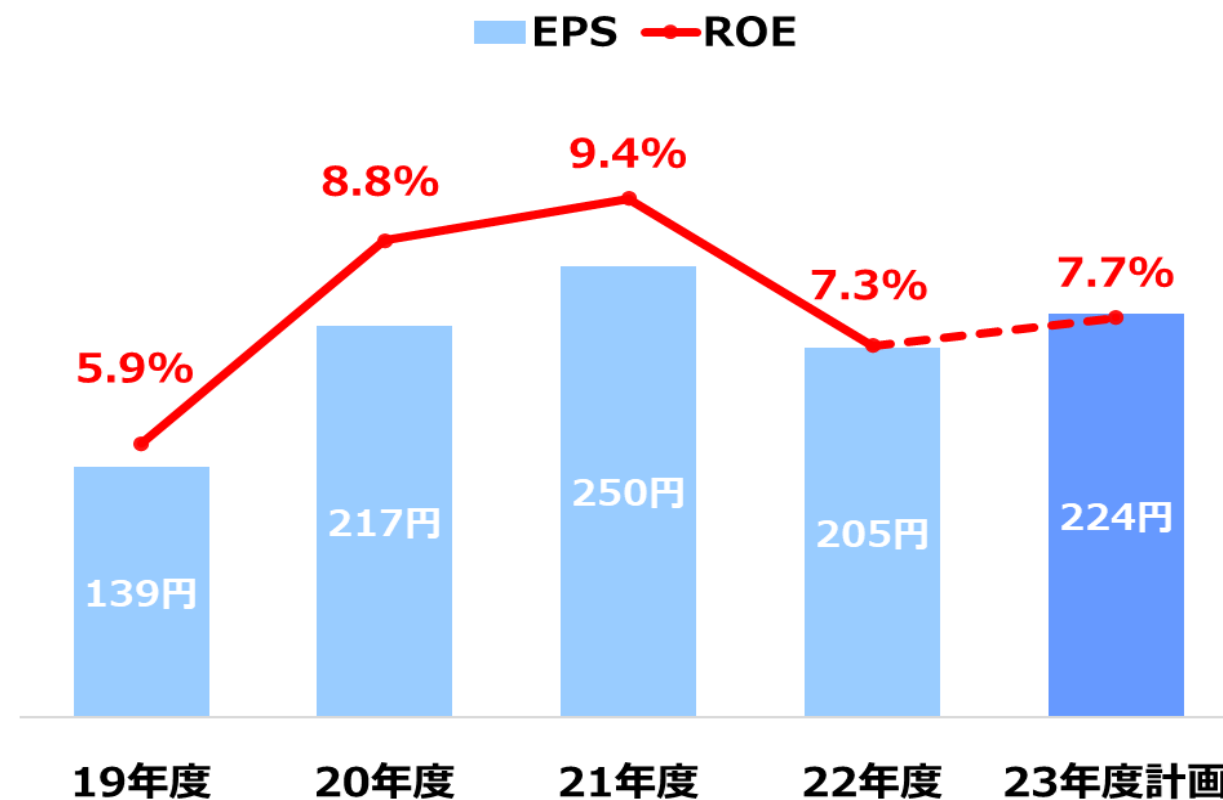
連続増配と継続的な自己株式取得により株主還元を充実

中期経営計画達成に向けて、引き続き資本効率を意識した事業運営に取り組む

■ 総還元額



■ ROE・EPS



■ 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、牛尾、古閑

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

