

2024年度 北米 I R プレゼンテーション資料

2024.10



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 106,812,419株 株主数 45,458名 （2024年4月1日付の株式分割により、213,624,838株に増加）
連結売上高	6,140億円（2024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	17,056名
本 社	東京都渋谷区渋谷3丁目29番20号
事 業 所	支店 12 営業所 23
連結子会社	142社
決 算 日	3月31日

1. 2023年度業績

受注高は過去最高を更新、売上高も過去最高水準を維持

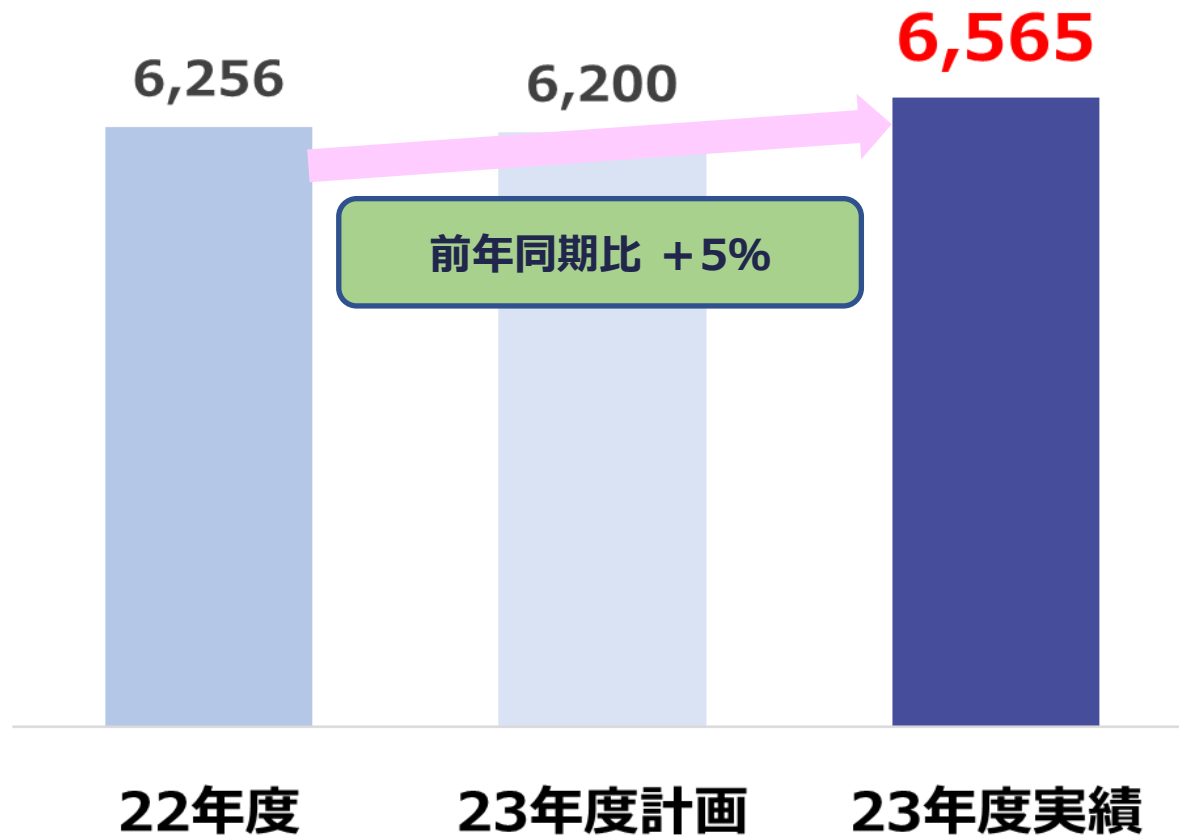
海外事業低迷も、国内事業は順調に推移

期末配当60円、自己株式取得30億円を予定

／（２）業績ハイライト（受注高・売上高）

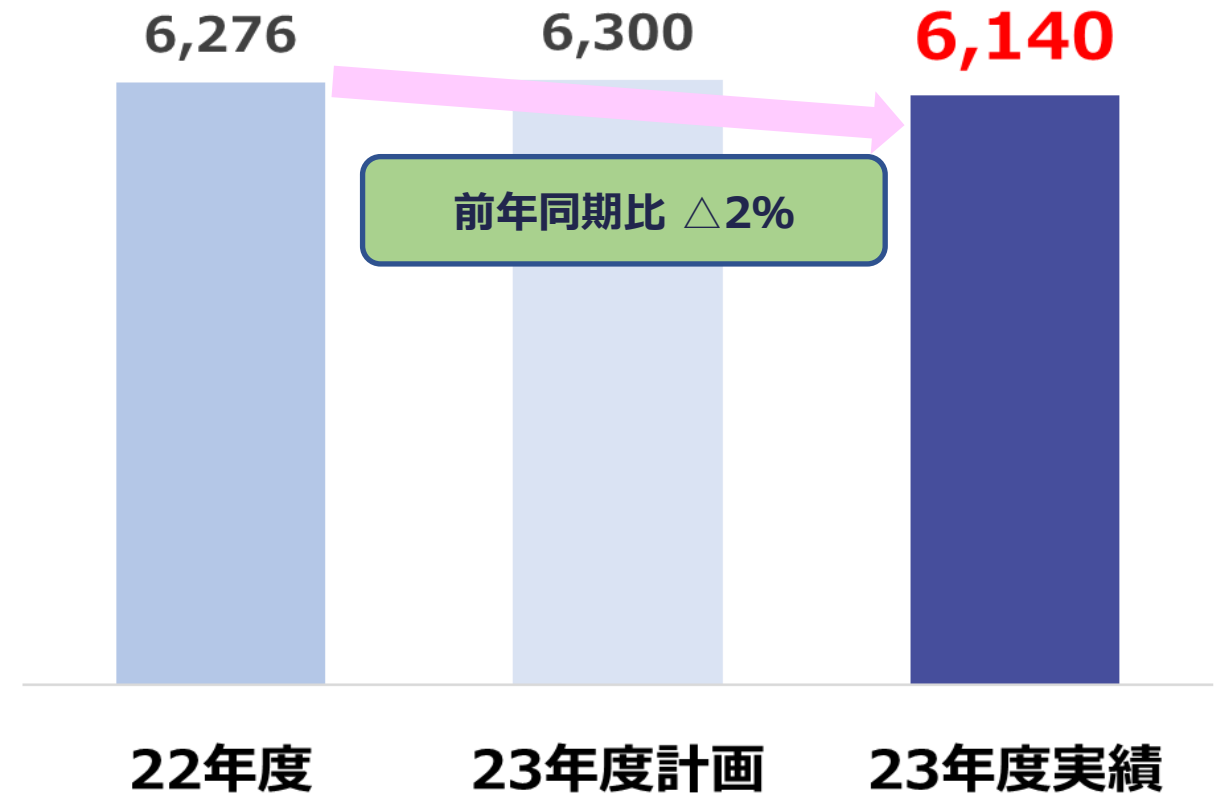
受注高は過去最高。売上高は前期比減となったが高い水準を維持

■ 受注高



■ 売上高

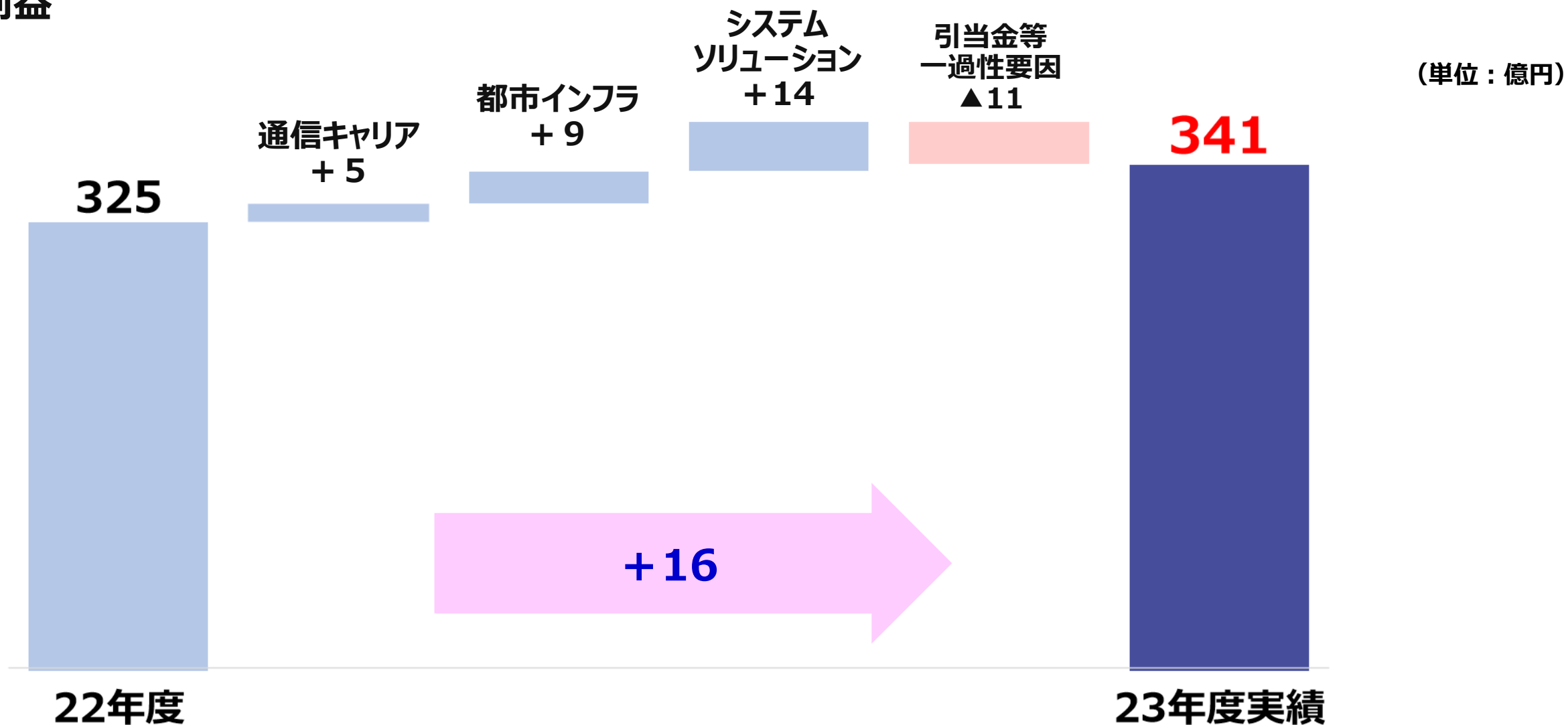
(単位：億円)



／ (3) 業績ハイライト (営業利益)

グローバルビジネスが減益となったものの、国内側が堅調で全セグメントで増益を達成

■ 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	2,711 → 2,534 22年度 23年度	1,653 → 1,772 22年度 23年度	1,910 → 1,833 22年度 23年度
セグメント利益（率）	特殊要因 貸倒引当金等の発生 7億 発注取消に伴う原価 3億 6.4% 173 → 6.6% 168 ※ 7.0% ※ 178 22年度 23年度 ※特殊要因調整後	特殊要因 不採算案件の発生 1億 6.2% 102 → 6.2% 110 ※ 6.3% ※ 111 22年度 23年度 ※特殊要因調整後	2.6% 48 → 3.4% 62 22年度 23年度

2. 2024年度通期計画

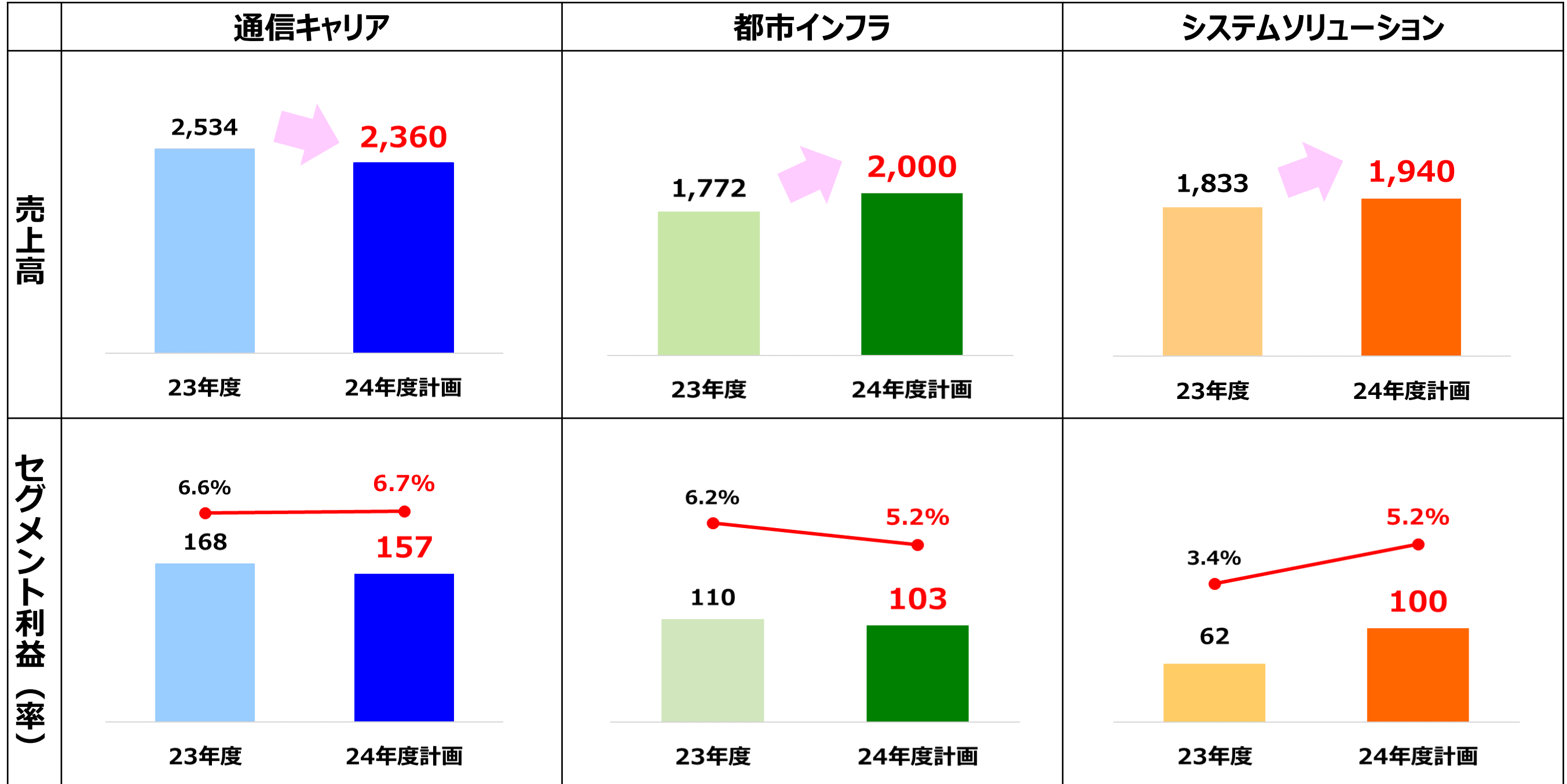
／ (1) 計画サマリー

売上高については、中期経営計画の前倒し達成を目指す
堅調な国内ビジネスの継続とグローバルビジネスの収支改善により増益の計画

(単位：億円)	2023年度	2024年度	
	実績 A	通期計画 B	前期差 B-A
受注高	6,565	6,400	▲165
売上高	6,140	6,300	+160
営業利益	(5.6%) 341	(5.7%) 360	(+0.1P) +19

／ (2) 計画サマリー (セグメント別状況)

(単位：億円)



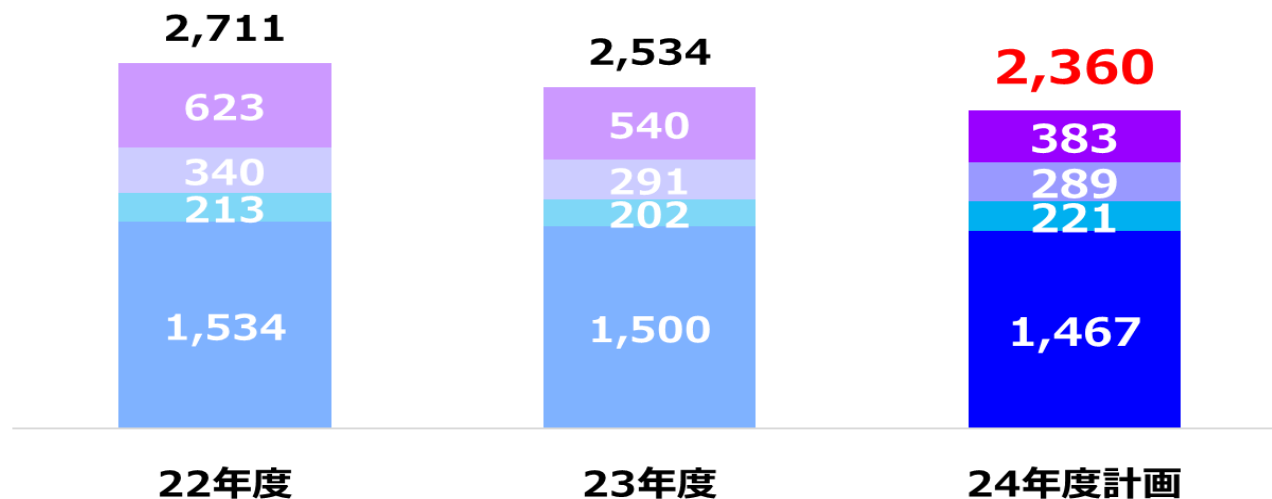
3. セグメント別取り組み

（１）通信キャリア

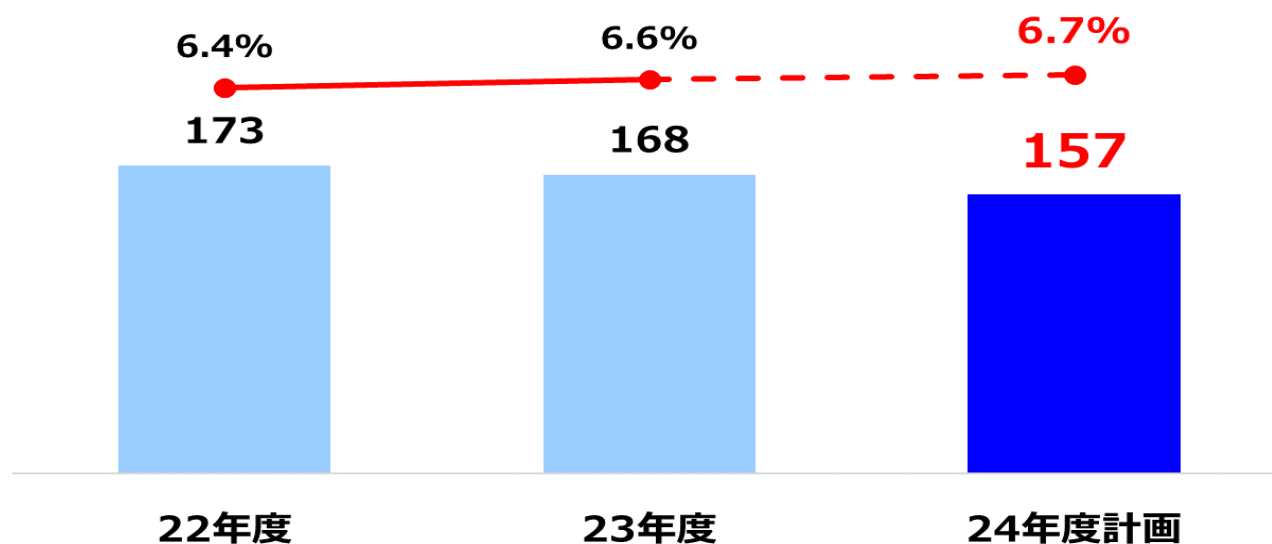
■ 売上高の推移

（単位：億円）

■ 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



24年度計画

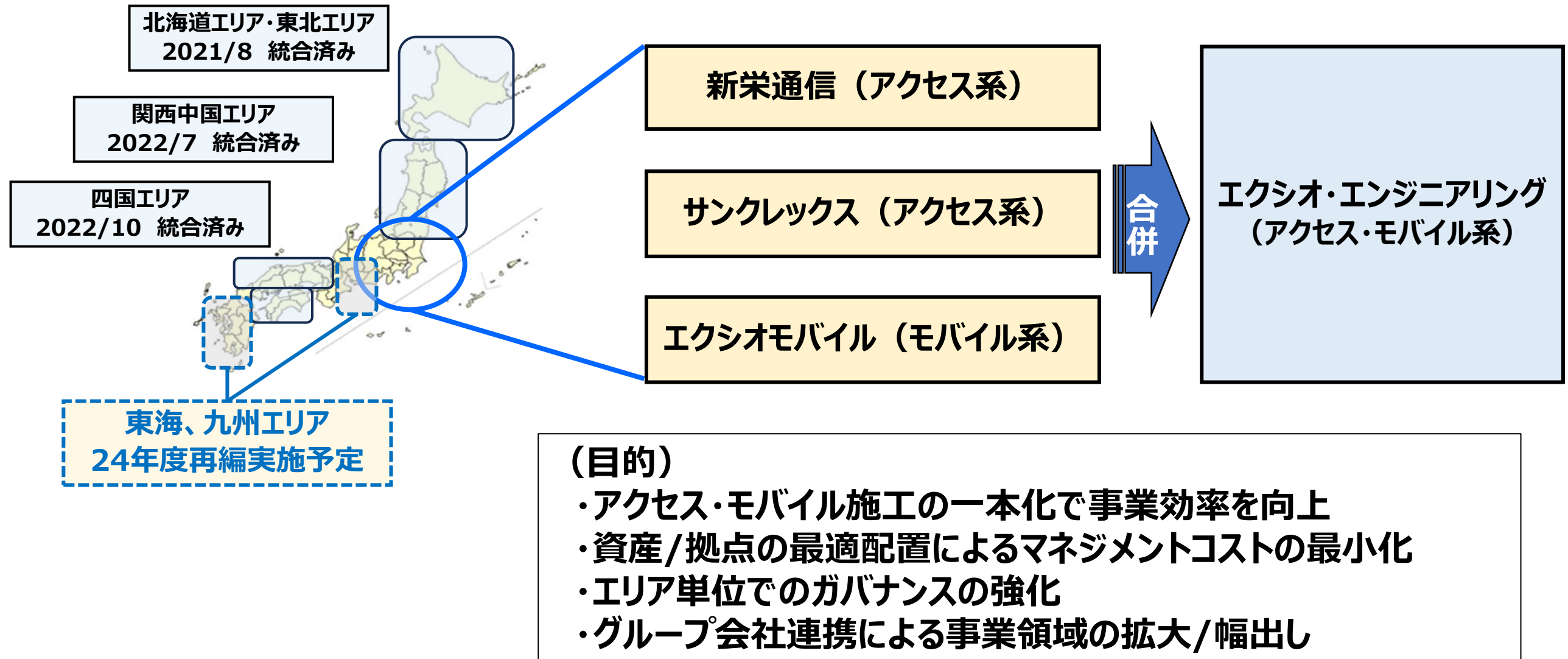
- ・各通信キャリアの設備投資は踊り場に
- ・コア事業として利益率の維持/向上を図る

主な取り組み

- ・DX活用による生産性向上を継続（自動化、オフショアなど）
- ・エリアごとの事業最適化を継続実施
- ・次世代基盤“IOWN”や通信NW更改（ワイヤレス固定電話、メタル撤去等）を注視

／（１）通信キャリア（エリア事業の再編）

首都圏の通信キャリア事業フォーメーション最適化として、4/1に子会社を再編



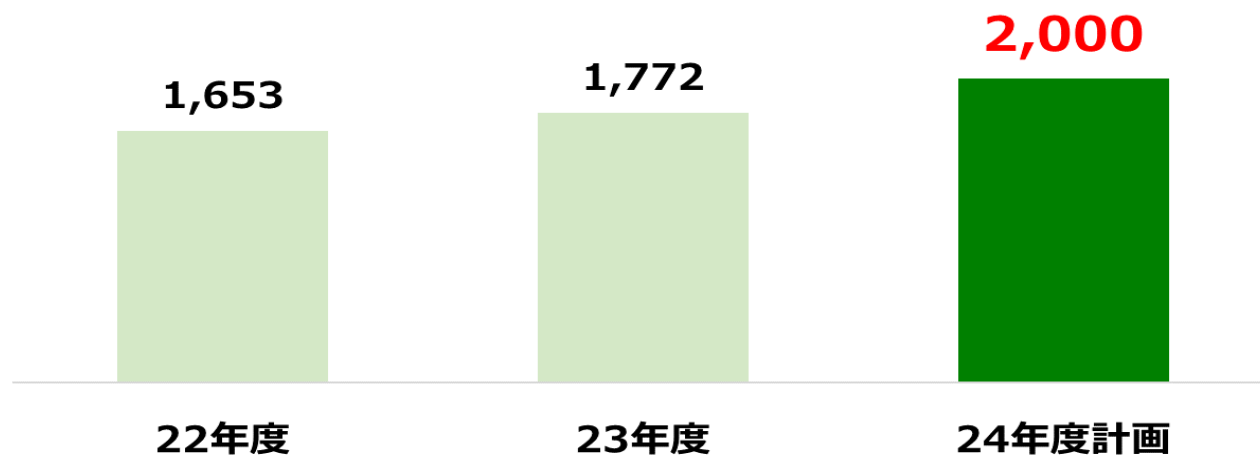
九州エリアにおける業務の効率化にむけて新技術センタ（福岡県太宰府市）を新設



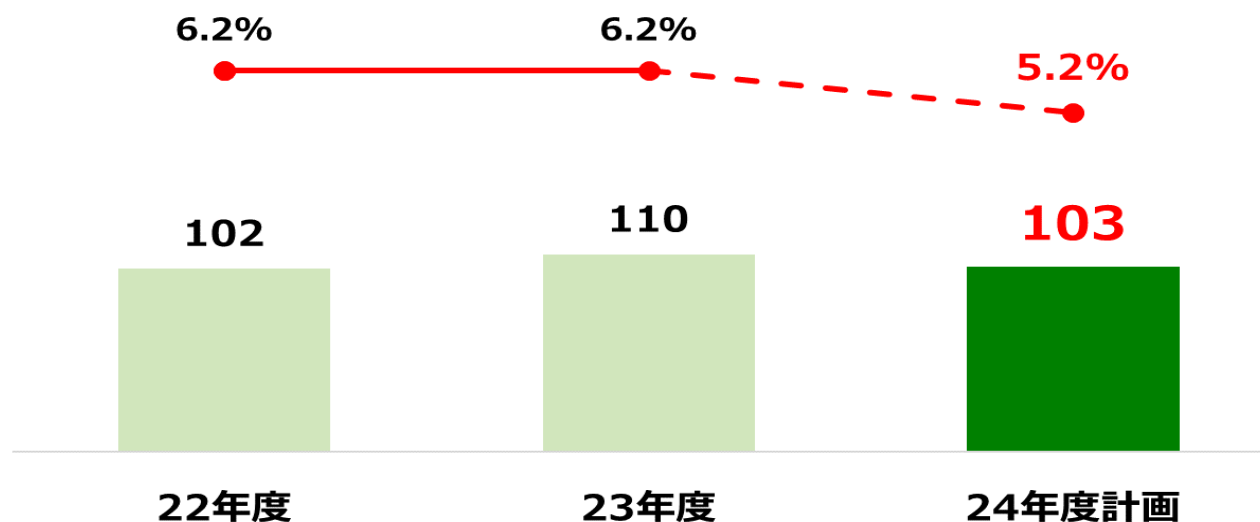
- ・協働オフィスによる価値創出を目的に、福岡市内に分散していたグループ会社を含む5つの事業拠点を集約
- ・屋上太陽光、蓄電池、断熱ガラスや最新空調設備を配備し、エコ（Smart）かつ健康（Wellness）に働くことができる活動拠点（Base）を実現

■ 売上高の推移

（単位：億円）



■ セグメント利益の推移



24年度計画

- ・DC事業は引き続き好調。リソースを拡充し受注/完工を最大化
- ・過去受注の大型案件による利益悪化と人財確保/育成費用増で今年度利益減

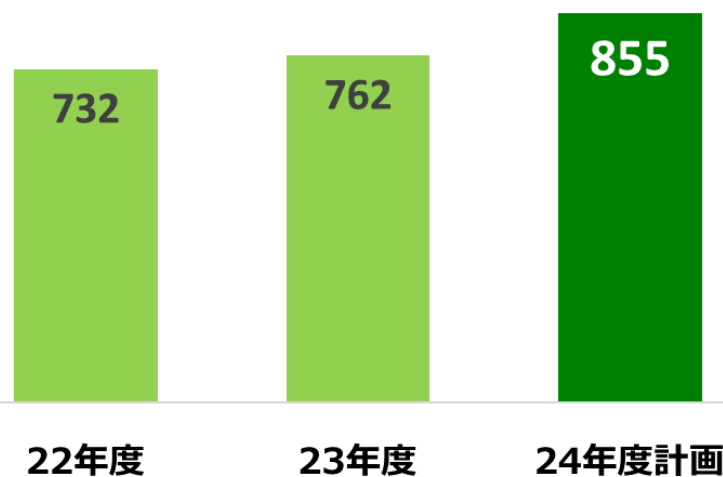
主な取り組み

- ・DC等、電気設備へのリソースシフトを加速
- ・洋上風力の技術者育成、地域振興を目的に大学等と連携した取り組みを推進
- ・エネルギー関連のパワーコントローラー特許を出願（R&D推進）

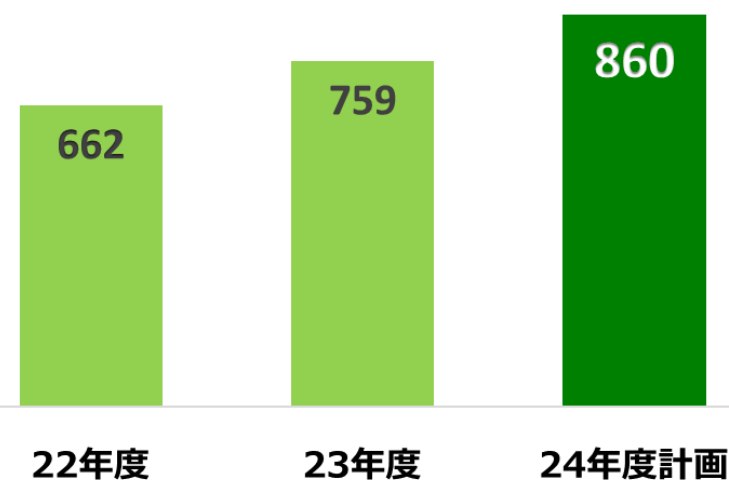
■ 売上高の推移

（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）



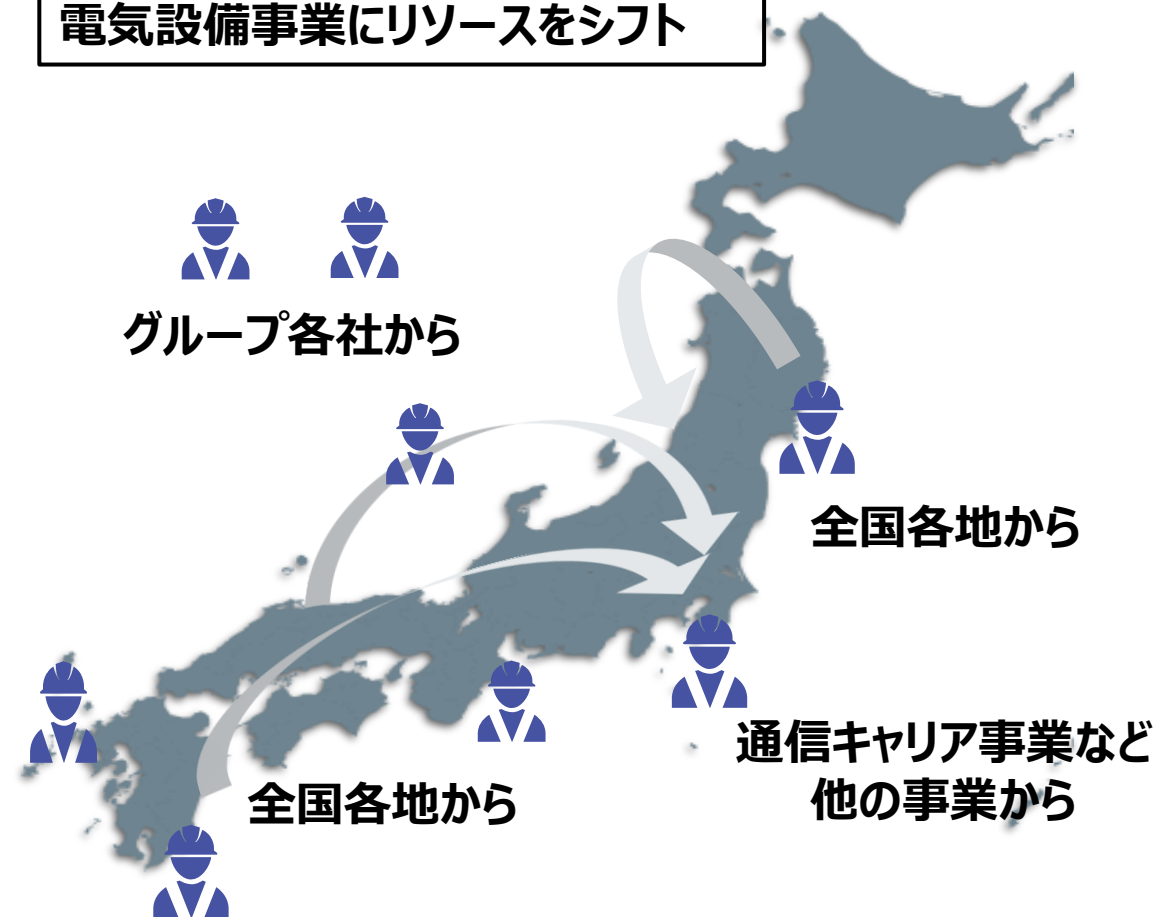
／（２）都市インフラ（データセンター）

大手クラウド事業者の国内データセンターへの投資は拡大

- ・米クラウド事業者が4兆円を超える投資を表明
- ・他の事業やグループ各社からリソースを集中
- ・生成系AI/GPUチップ等高発熱化への対応検討



グループ全体でデータセンター等の
電気設備事業にリソースをシフト



再生可能エネルギー/スマートエネルギー事業を通じて、環境負荷軽減へ貢献

■ 木質バイオマス発電



あしかがエコパワー（2024/3運転開始）



ふるどの論田エコパワー（2024/8運転開始）

自社売電を開始

■ スマートエネルギー



系統用蓄電池（NTTアノードエナジー社）



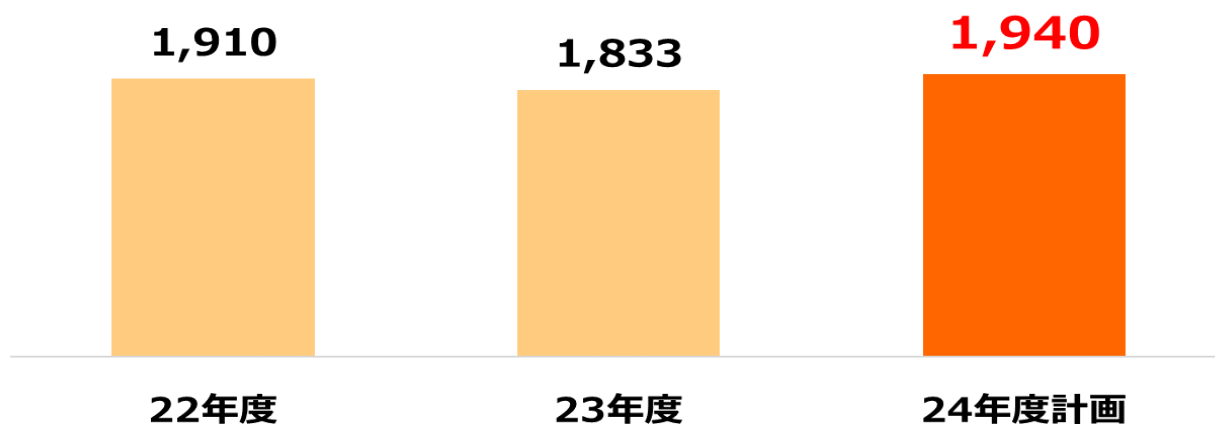
EV充電インフラ（Plugo社）

事業連携を強化

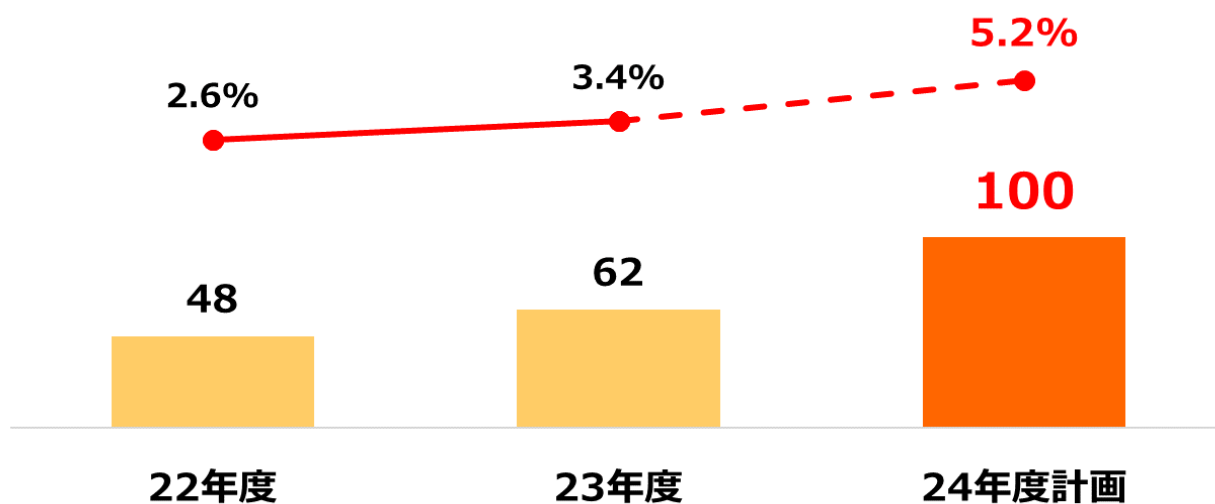
／ (3) システムソリューション

■ 売上高の推移

(単位：億円)



■ セグメント利益の推移



24年度計画

- ・ソフト開発等、SI事業は堅調
- ・サービス事業が着実に成長し、利益にも貢献
- ・グローバル事業回復と併せ、大幅利益増へ

主な取り組み

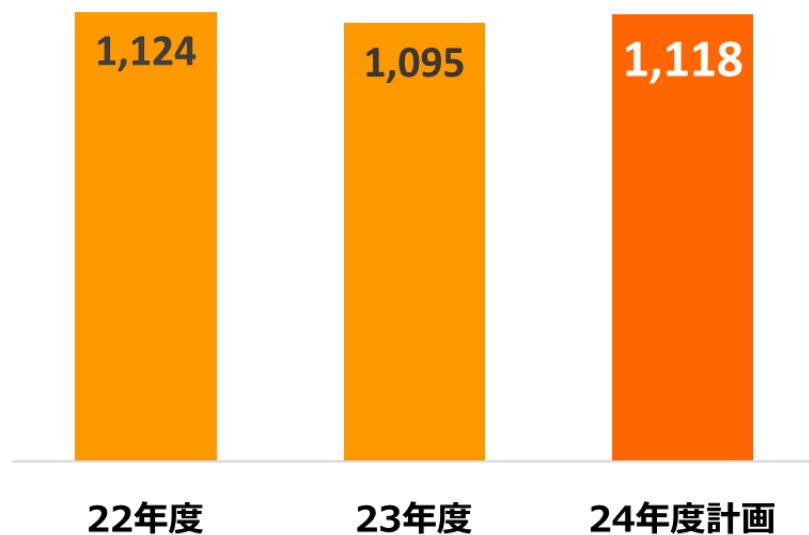
- ・グループ事業を横通しした営業強化により、トータルソリューションで元請受注を拡大
- ・アフターGIGAなど、リレーション受注を拡大
- ・グローバル事業は、新規事業の整理により、安定した利益創出へ

／（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）

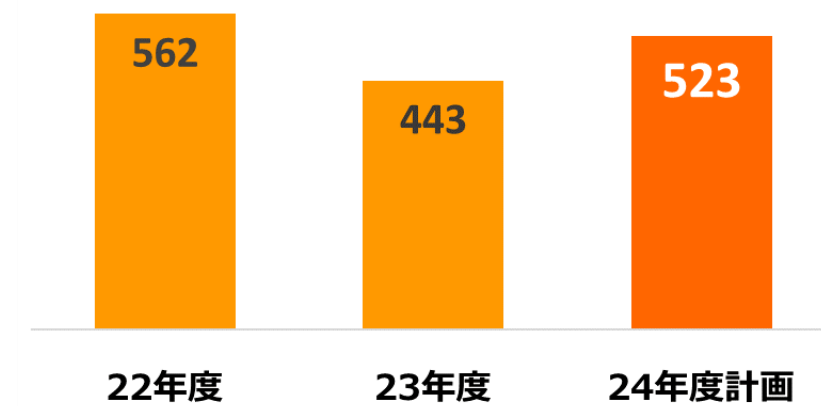
・情報システム （受託開発、サーバ構築等）



・サービス （保守・運用等リカーリング）



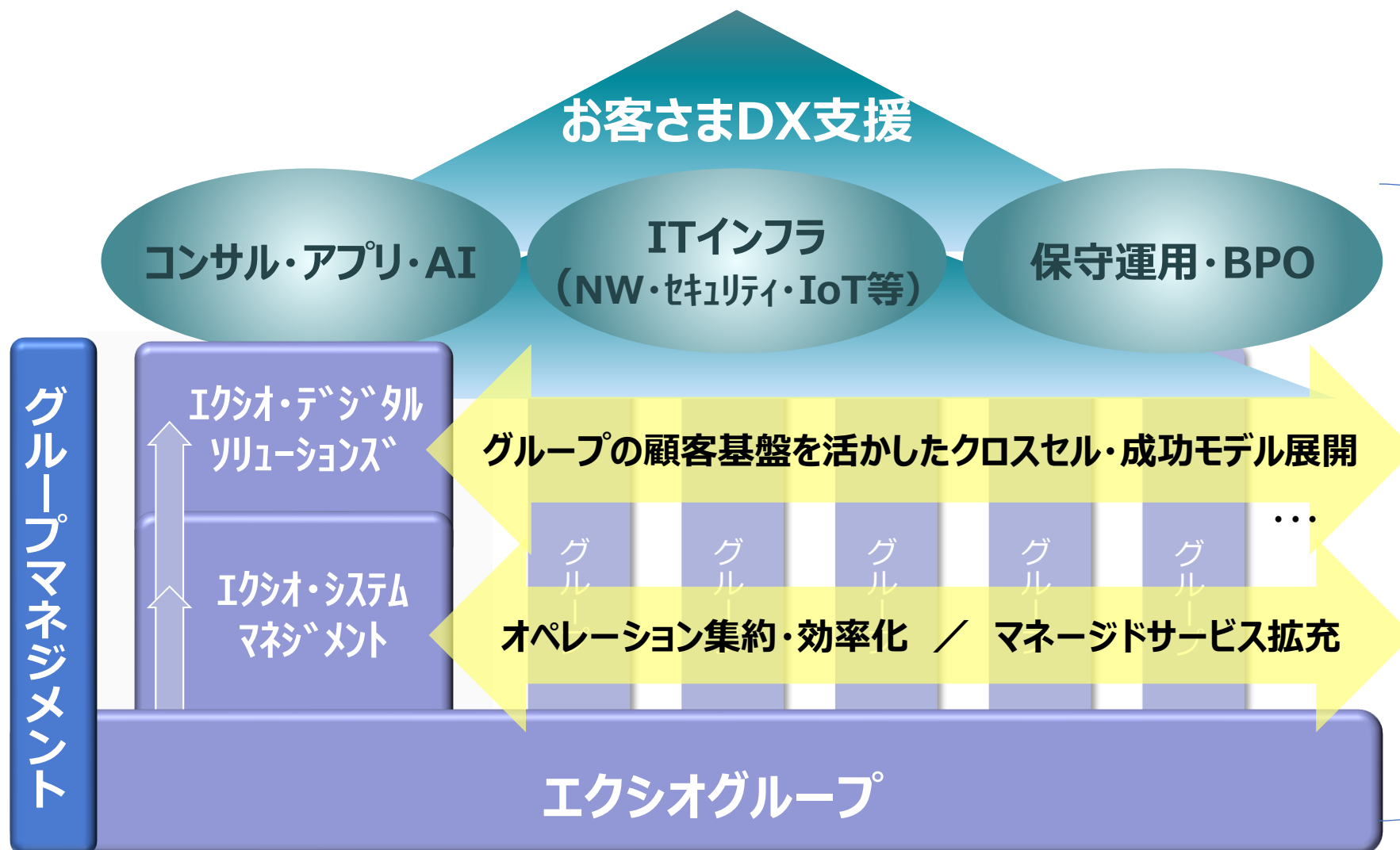
・グローバル



※グループ内におけるリカーリング案件の集計方法を見直し、情報システムユニットとサービスユニットで過去に遡及して数値を修正しております。

／ (3) システムソリューション (トータルソリューションに向けて)

EDS社・ESM社を中核にグループのアセットを最大限活用、お客さまのDX推進をトータルサポート

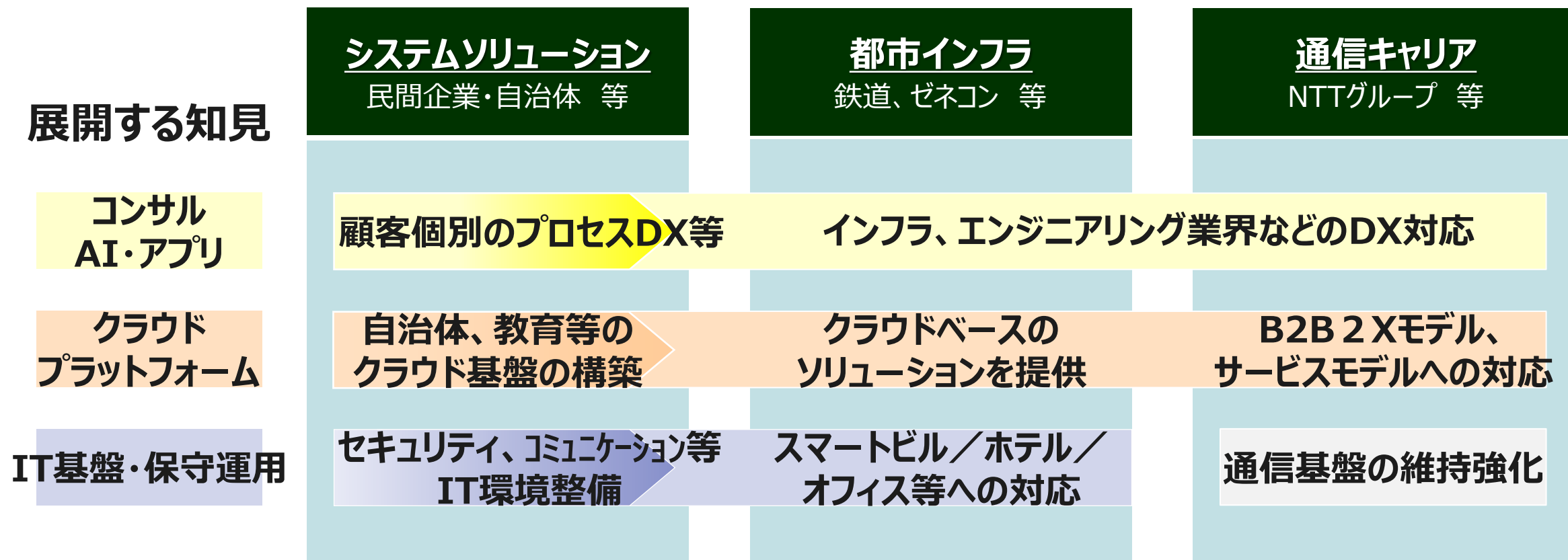


【代表的な取り組み】

- ・上流コンサルの採用・育成
- ・ローコードなどアジャイル開発
- ・ニアショア・オフショア開発
- ・生成AIなど先進技術の提供
- ・SASEやIOWNなどセキュリティ強化
- ・リファアービッシュなどITライフサイクル提供

／（３）システムソリューション（トータルソリューションに向けて）

システムソリューションの知見を他セグメントにも展開し、全社利益拡大を目指す

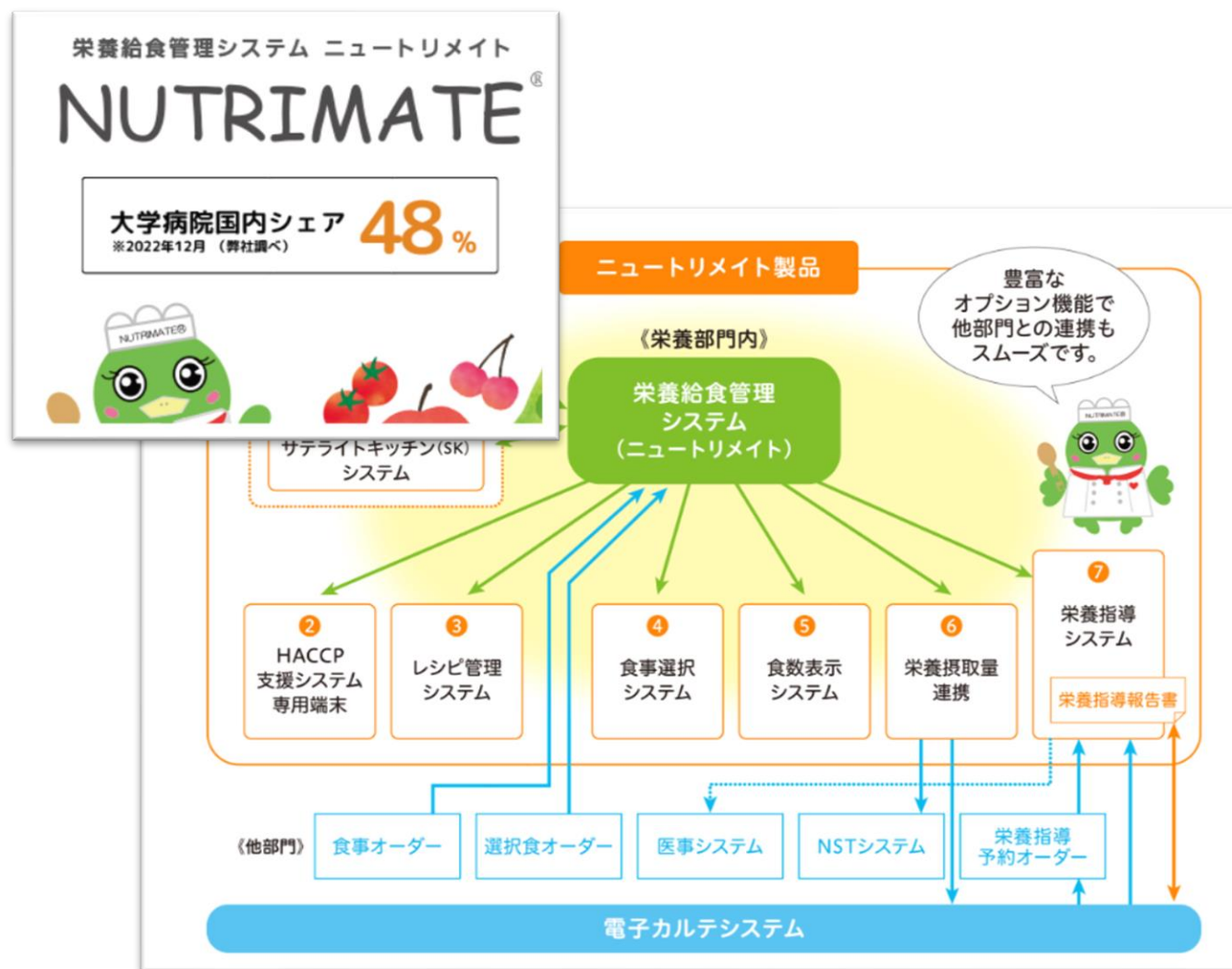


事業基盤強化	パートナーエコシステム	グループ会社連携	高度技術者の育成
--------	-------------	----------	----------

／ (3) システムソリューション (ニュートリメイト)

大学病院国内シェアNO1.*の栄養給食管理システム「ニュートリメイト」
AI自動献立機能を具備した新バージョン (ver.11) をリリース (特許出願済)

*大和電設工業調べ



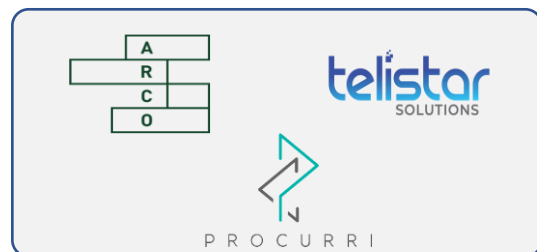
／ (3) システムソリューション (グローバル)

マネジメント、ガバナンスを強化し、持続的成長に向けた構造改革を推進、着実な収支改善を図る



ITマネージドサービス

- ・ HWサブスクリプションサービス
- ・ NW監視とセキュリティサービス



事業環境悪化からの回復を図り収支改善



ICTインフラ

- ・ IoT/SI/NI機器の提供・構築
- ・ IBSインフラシェアリングサービス
- ・ オフショア開発

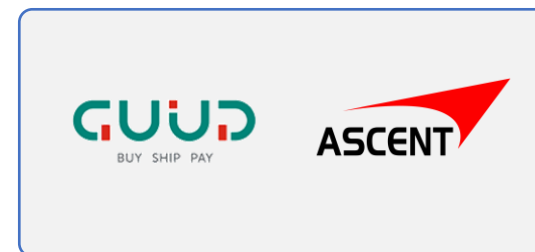


堅調に推移。フットプリントの拡充とともに更なる成長



サプライチェーン技術

- ・ デジタル貿易プラットフォーム
- ・ 貨物追跡、車両管理サービス
- ・ デジタルツインウェアハウス



事業ポートフォリオを見直し、収支改善



M&Eエンジニアリング

- ・ 電気・衛生エンジニアリング
- ・ 空調・換気エンジニアリング
- ・ 通信・シグナルエンジニアリング



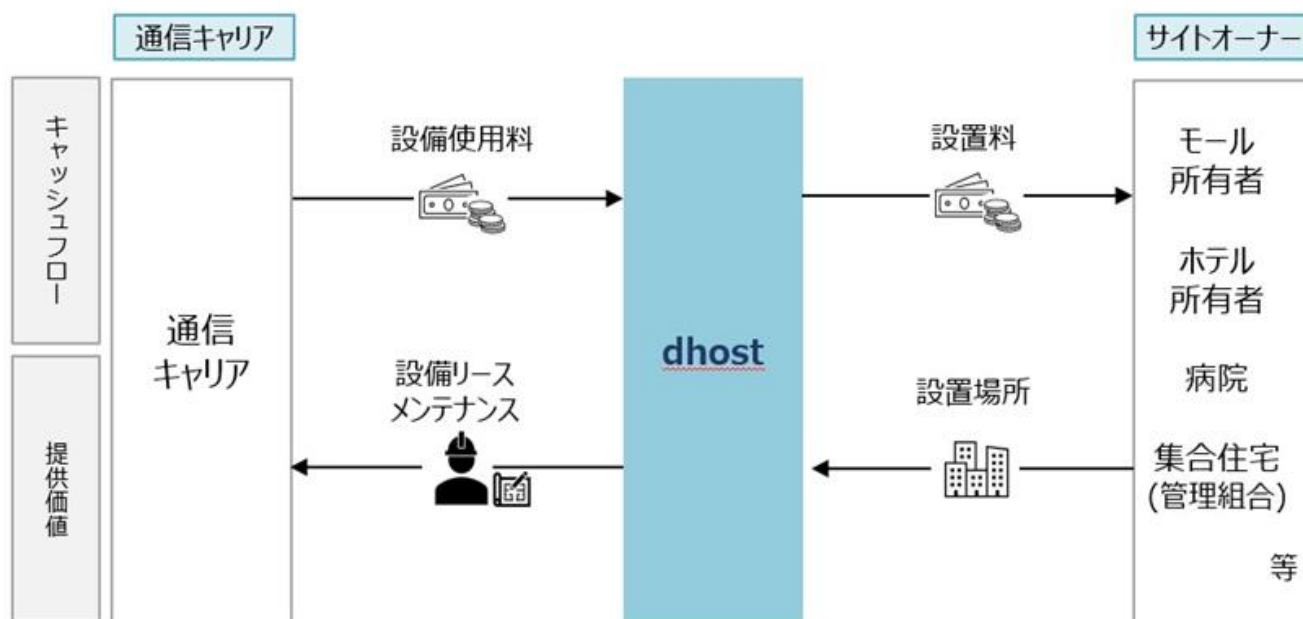
堅調に推移。旺盛なエンジニアリング需要を取り込み、更なる成長



国内事業とのグループ内シナジーを拡大し、安定した事業成長

インドネシアで屋内通信インフラシェアリング事業を展開する dhost は、NTTグループとパートナーシップを構築し、更なる成長と新たな価値創造へ

■ 事業イメージ



2024年7月

Telkomsel 社から 850 拠点の屋内通信設備を取得。インドネシアの屋内通信インフラシェアリングのリーディングカンパニーに。



2024年8月

(株)NTTドコモ・ベンチャーズが運用するファンドから出資受入れ。国内外での屋内通信インフラシェアリング事業の拡大と新たな価値創造をめざす。また、NTT東日本グループと基本合意書を締結し、東南アジアでのパートナーシップ構築を図る。

4. 中期経営計画の進捗状況

（1）数値目標

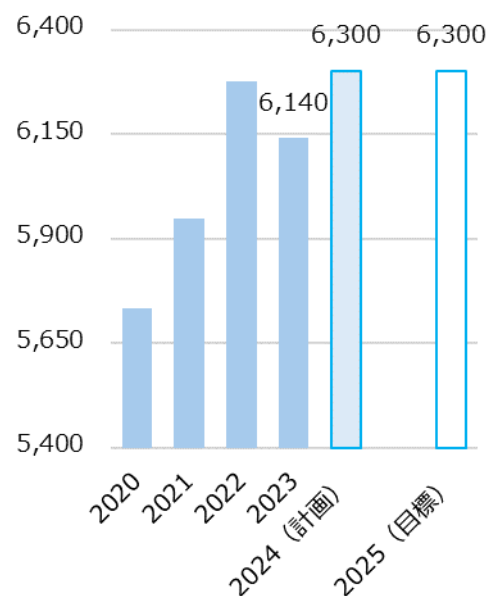
売上高は過去最高水準で推移し、2024年度に1年前倒しで中計目標達成に挑戦
生産性向上や成長分野へのリソース投入、グループシナジーの最大化を進め、収益性向上を図る

2025年度 業績目標

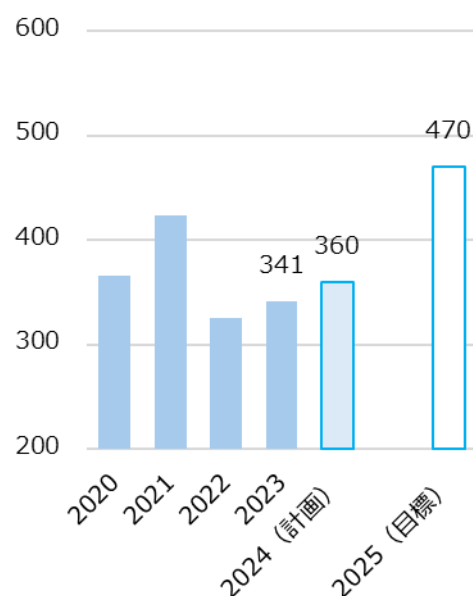
- 売上高 6,300億円
- 営業利益 470億円（7.5%）
- ROE 9.0%以上
- EPS 140円以上

（2024.4.1付株式分割により、280円から修正）

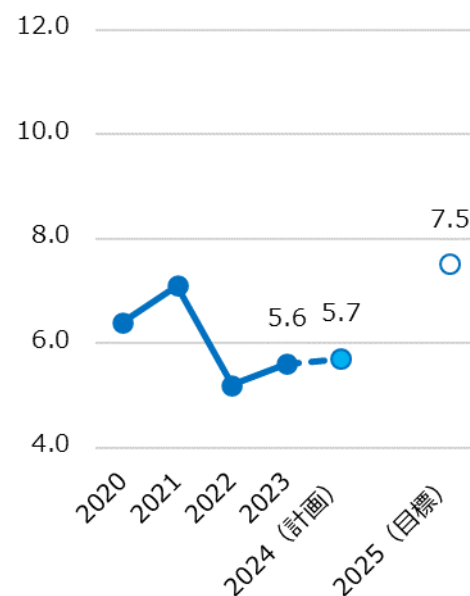
売上高（億円）



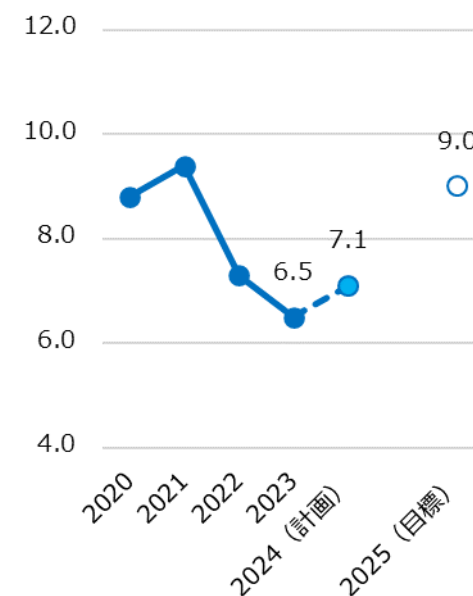
営業利益（億円）



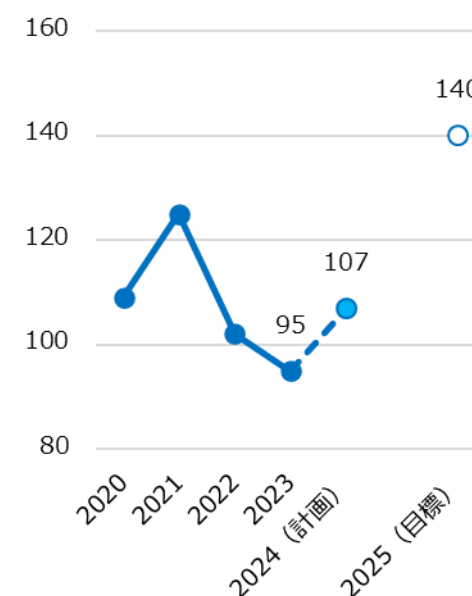
営業利益率（%）



ROE（%）



EPS（円）



／（２）経営基盤の強化

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	これまでの主な取り組み
財務戦略	・人財、R&D、DXへの重点投資 ・配当方針をDOE4.0%に引き上げ ・13期連続増配、自己株式取得継続
グループ経営	・システムソリューション事業の組織再編 ・エリア子会社統合による機能強化 ・グループ共同調達機能の拡充
DX推進	・R&D推進組織によるイノベーション創出 ・デジタル推進PJによる業務改善 ・DX人財育成に向けた体制整備

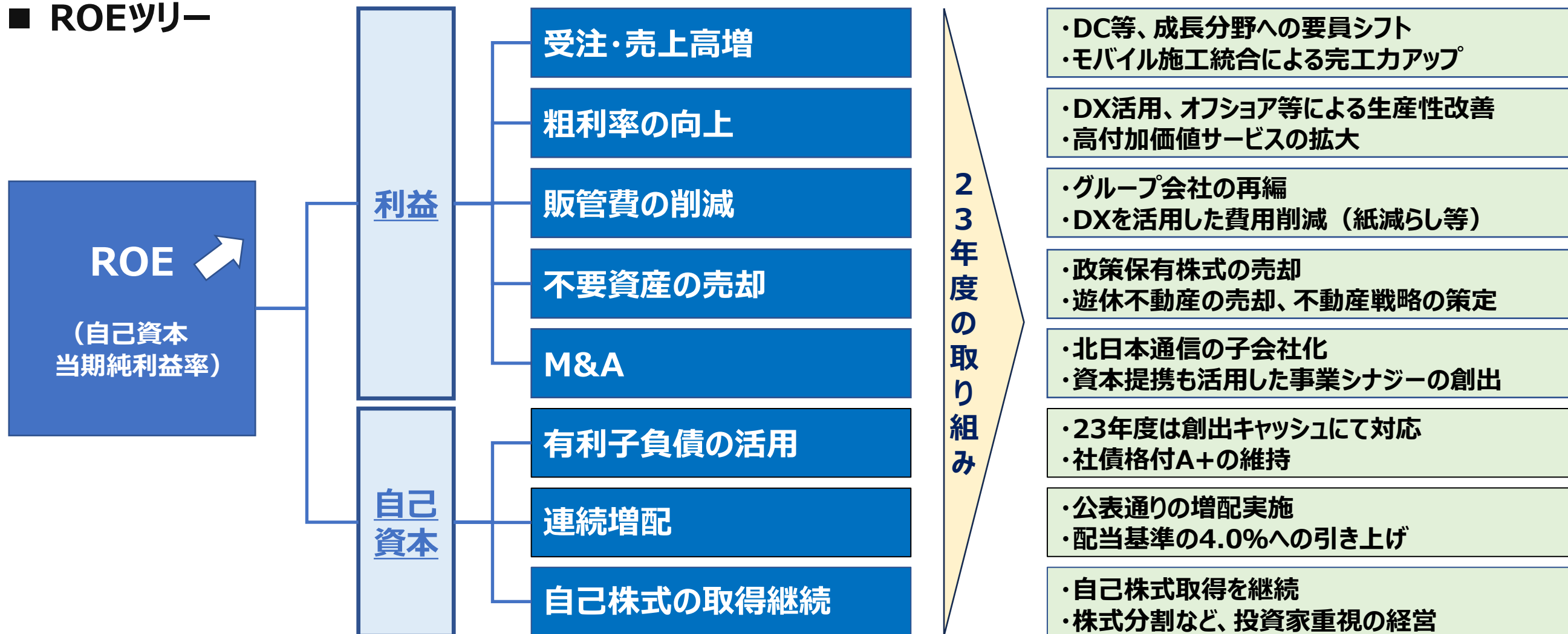
テーマ	これまでの主な取り組み
安全・品質 ・BCP	・NWカメラを活用した遠隔安全監視 ・AI活用による安全装備等チェック ・サイバー攻撃に備えた実践型訓練
環境 ・エネルギー	・木質バイオマス発電所の運用開始 ・系統用蓄電池事業を推進 ・再エネ由来電力への切替促進
人財戦略	・変革リーダー育成プログラムの導入 ・マルチスキル化、リスキリング推進 ・グループ横断的な「人財DB」の構築

5. 企業価値の向上を目指して

（１）企業価値の向上に向けて（ROEの向上）

中期経営計画で掲げるROE 9.0%以上に向けて持続的な成長を追求
資本コストを上回る成長を続けることで企業価値向上につなげる

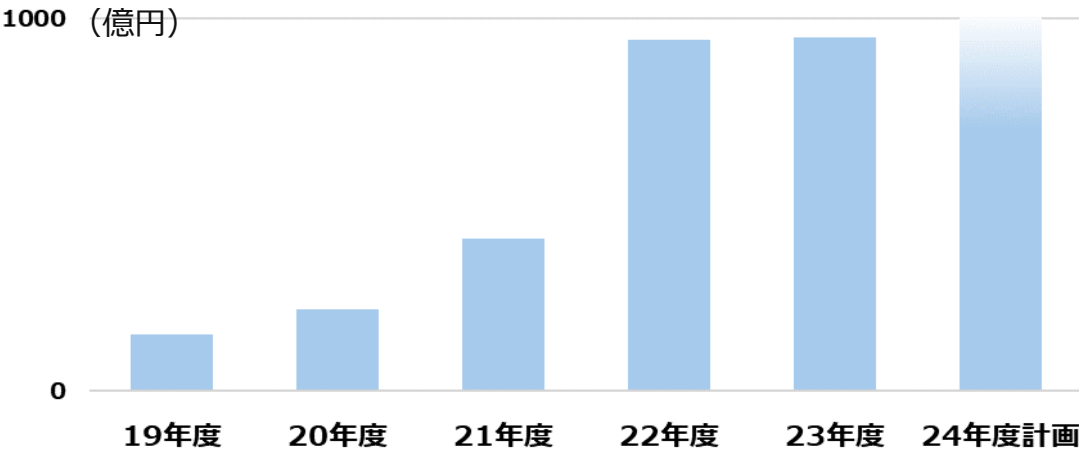
■ ROEツリー



積極的なM&Aを継続、規模の拡大とともにさらなる収益性の向上も図る

■ M&Aした子会社の売上高

※2018年度以降グループ入りした子会社の集計。ただし西日本3社グループを除く。



■ 直近の主な投資等の実績

会社名	領域
北日本通信(株)	都市インフラ
(株)フィックスポイント【資本・業務提携】	システムソリューション
X1Studio(株)【資本・業務提携】	都市インフラ
(株)第一ヒューテック【業務提携】	都市インフラ
(株)ドーン【業務提携】	システムソリューション
(株)インタラクティブ・コミュニケーション・デザイン	システムソリューション

■ M&A方針

- ・事業ポートフォリオ拡充に向けた戦略的M&Aの実施
- ・投資効果、収益性を意識した投資先の選別
- ・政策保有株式の売却による資産ポートフォリオの再構築

事業規模・領域拡大
による市場シェアの拡大

- ・大型案件対応力の強化
- ・施工エリアの獲得

- ・機会損失解消、新規案件対応
- ・人財および開発拠点の獲得

新技術・専門技術による
高付加価値領域の強化

- ・新規ビジネスの立ち上げ
- ・特許・工法などの付加価値獲得

- ・新たな商材やソリューションの開発
- ・AI等の新技術ノウハウの取得

（３）キャッシュアロケーション

創出されたキャッシュを成長投資と株主還元へ適切に配分し、企業価値向上を目指す

方針

- ・着実な成長によるキャッシュフロー創出
- ・政策保有株式や不要不動産の売却
- ・財務健全性を維持しつつ有利子負債を活用

【実績】

EBITDA

- ・中期目標の64%の進捗（3年累計）
- ・24年度以降、増益・成長を目指す

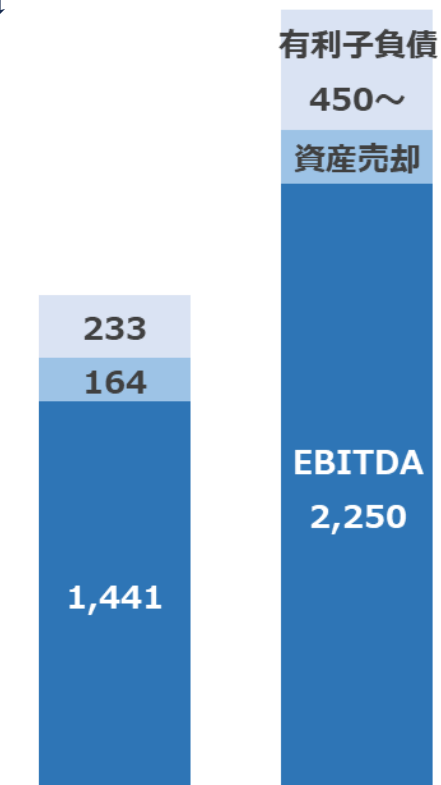
資産売却

- ・政策保有株式140億売却（3年累計）
- ・中長期的な不動産戦略を検討開始

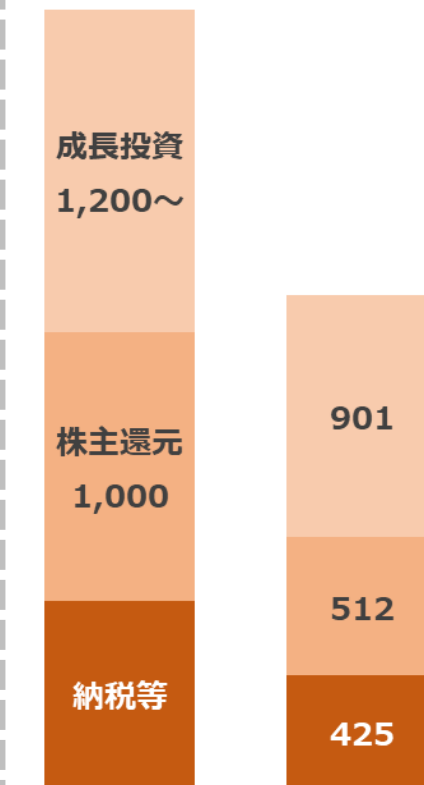
有利子負債

- ・有利子負債120億減少（23年度）

キャッシュ創出



キャッシュ配分



方針

- ・成長基盤構築とM&Aによる投資継続
- ・人財/R&Dにキャッシュを積極配分
- ・連続増配と自己株取得の継続

【実績】

成長投資

- ・中期目標の75%の進捗（3年累計）
- ・設備投資：500億強、M&A：350億強
- ・人財育成：年平均約10億（研修等）
- ・R&D/DX：売上の1%以上を投下

株主還元

- ・DOE基準を4.0%に引き上げ（23年度）
- ・資本効率向上へ自己株取得も継続

令和6年能登半島地震の復興支援活動に従事



- ・通信インフラの復旧に向けて、グループ全体で延べ6,000人規模の支援を実施
- ・当社保有の「サバイバル電源」や「マルチチャージャー」を各通信会社へ提供

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

■ CDPから、気候変動に対する取り組みや情報開示が優れた企業として、「A-」評価を認定

CDP は、ロンドンに本部を置く環境評価の情報開示に国際的に取り組む非政府組織（NGO）で、企業の取り組みを8段階で評価
「A-」評価は上位から2 番目



■ 温室効果ガス削減目標でSBT認定を取得

2030年の温室効果ガス排出量削減目標が、パリ協定が定める目標の水準に沿った科学的根拠に基づいた目標（Science Based Targets）
であるとして、国際機関「SBTイニシアティブ（SBTi）」より認定



■ 「D&I Award 2023」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2023」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



6. 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、**13期連続増配予定**（中間31円・年間62円）
自己株式取得も継続的・機動的に実施。併せて、23年11月末に自己株式300万株を消却
24年4月に1：2での株式分割を実施

■ 年間配当と株価の推移



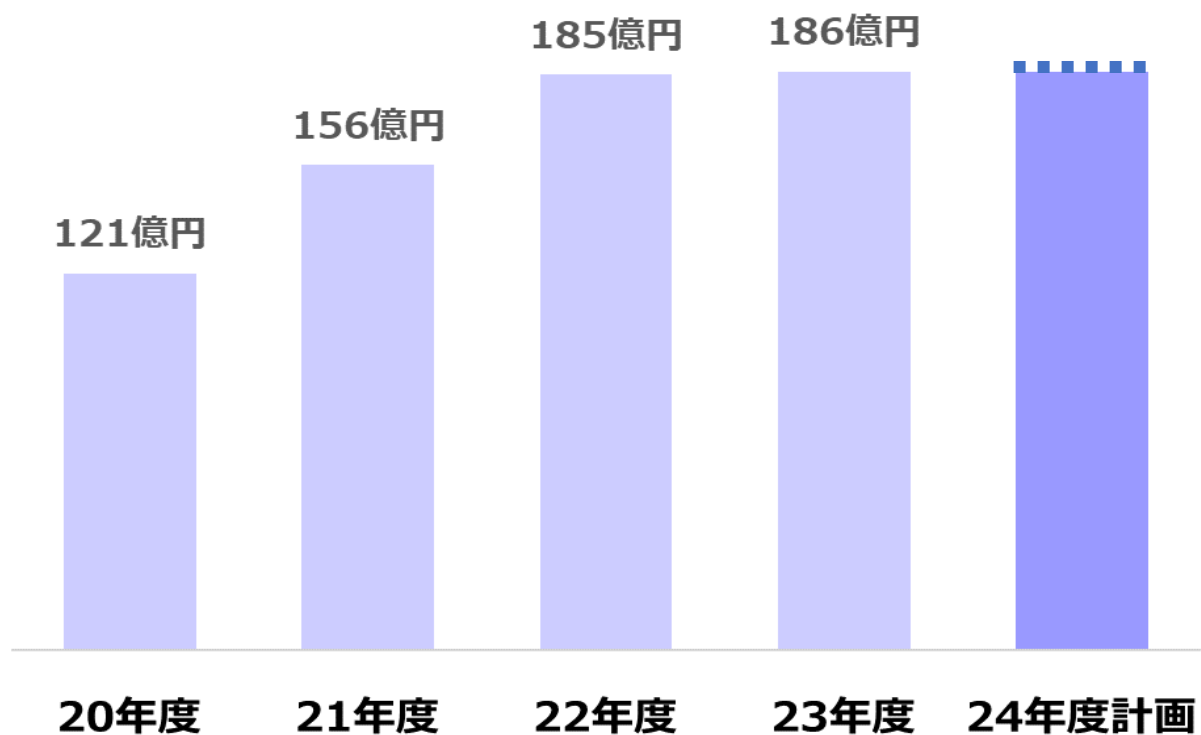
※2024年4月1日付株式分割考慮後の数値

／（２）総還元額、ROE・EPS

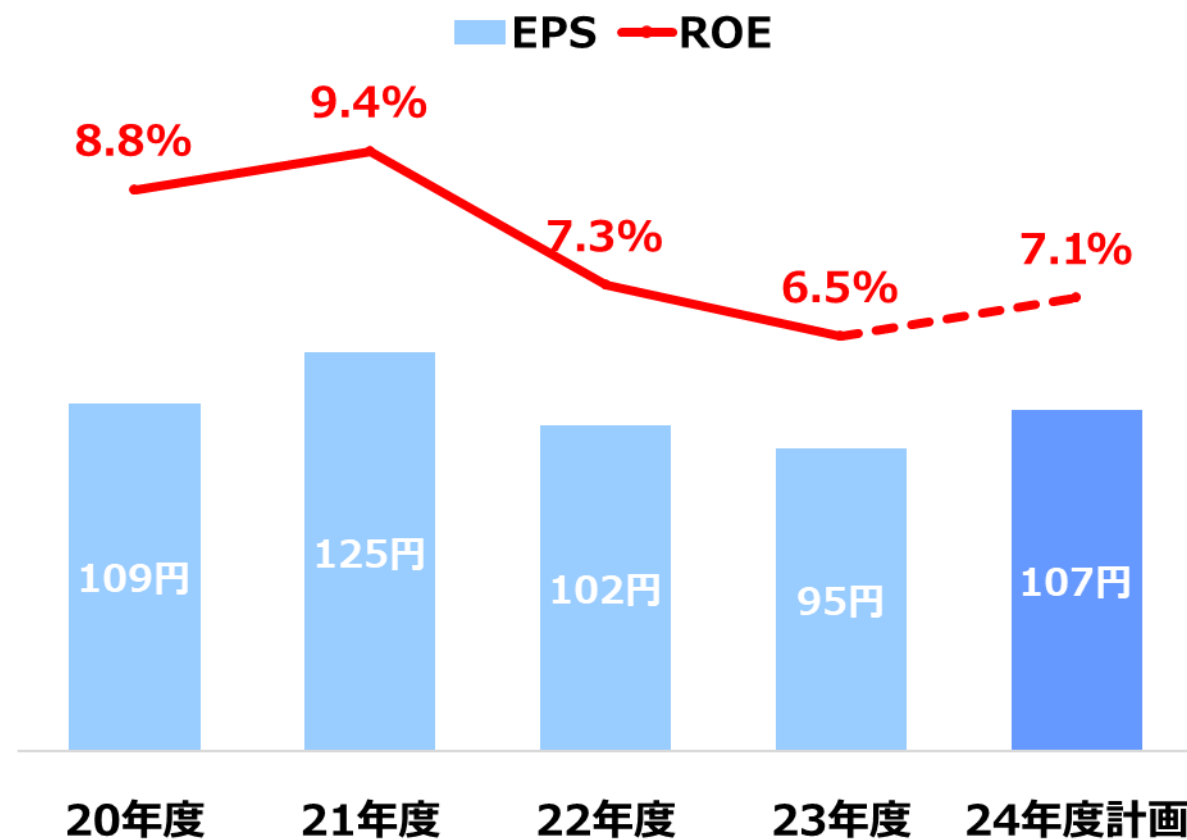
連続増配と継続的な自己株式取得により積極的に株主還元を実施

23年度は評価損の発生によりROEは低下したものの24年度以降は着実に成長軌道へ

■ 総還元額



■ ROE・EPS



※EPSは2024年4月1日付株式分割考慮後の数値

■ 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、古閑
TEL 03-5778-1073
MAIL exeo.ir@en2.exeo.co.jp

“つなぐ力”で創れ、
未来の“あたりまえ”を。

