

2024年度（2025年3月期）
第2四半期 決算説明会

2024.11.8



1. 2024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) 通期見通し	…	8

2. セグメント別取り組み

(1) 通信キャリア	…	10
(2) 都市インフラ	…	13
(3) システムソリューション	…	19

3. 中期経営計画の進捗状況

(1) 数値目標	…	27
(2) 経営基盤の強化	…	28

4. 株主還元

(1) 配当、自己株式取得	…	30
(2) 総還元額、ROE・EPS	…	31

1. 2024年度 第2四半期業績

受注高・売上高は過去最高

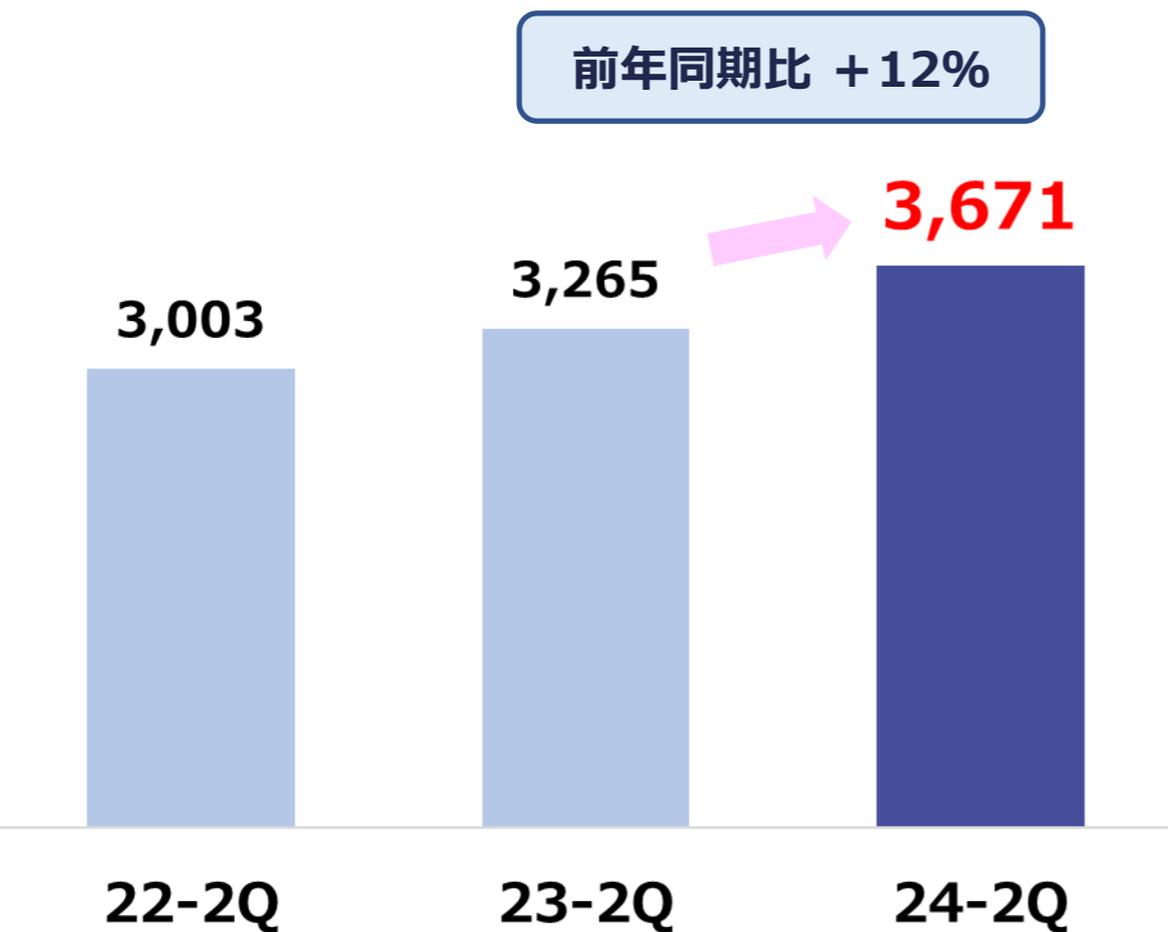
通信キャリアで利益拡大、国内ソリューションも堅調

中間配当31円、自己株式取得継続中、本年度も消却実施

（2）業績ハイライト（受注高・売上高）

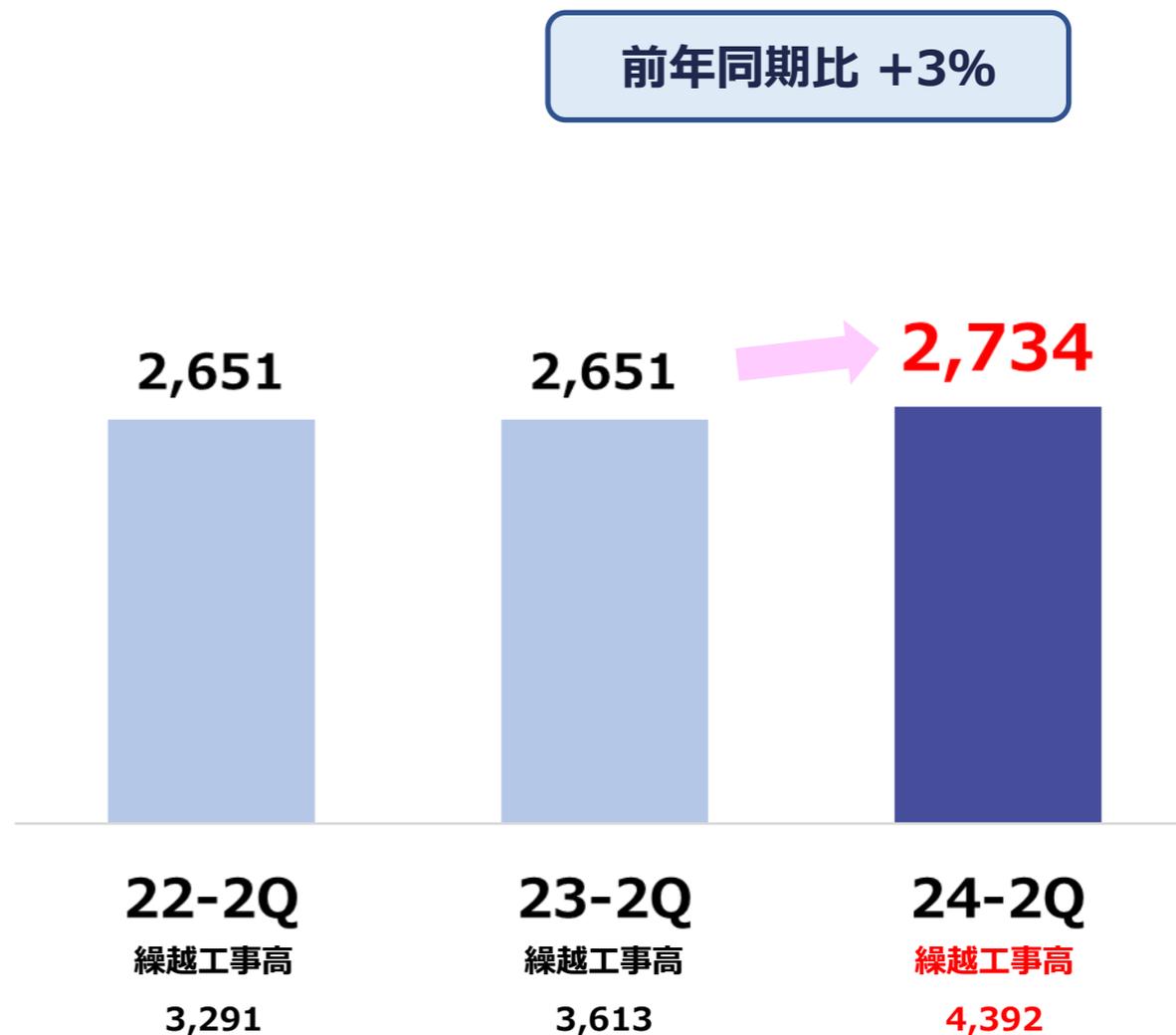
受注・売上とも過去最高を更新するとともに繰越工事高も大幅増

■ 受注高



■ 売上高

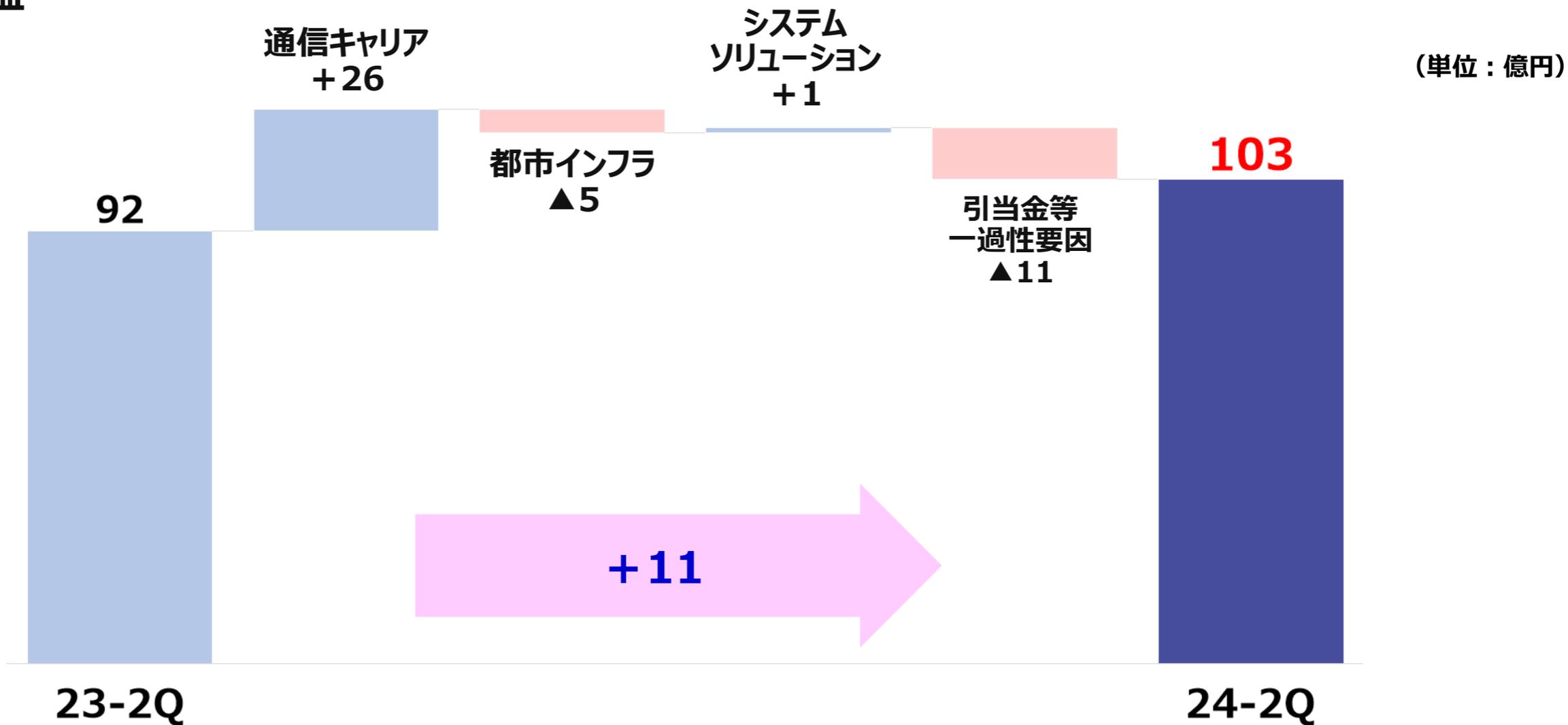
(単位：億円)



／ (3) 業績ハイライト (営業利益)

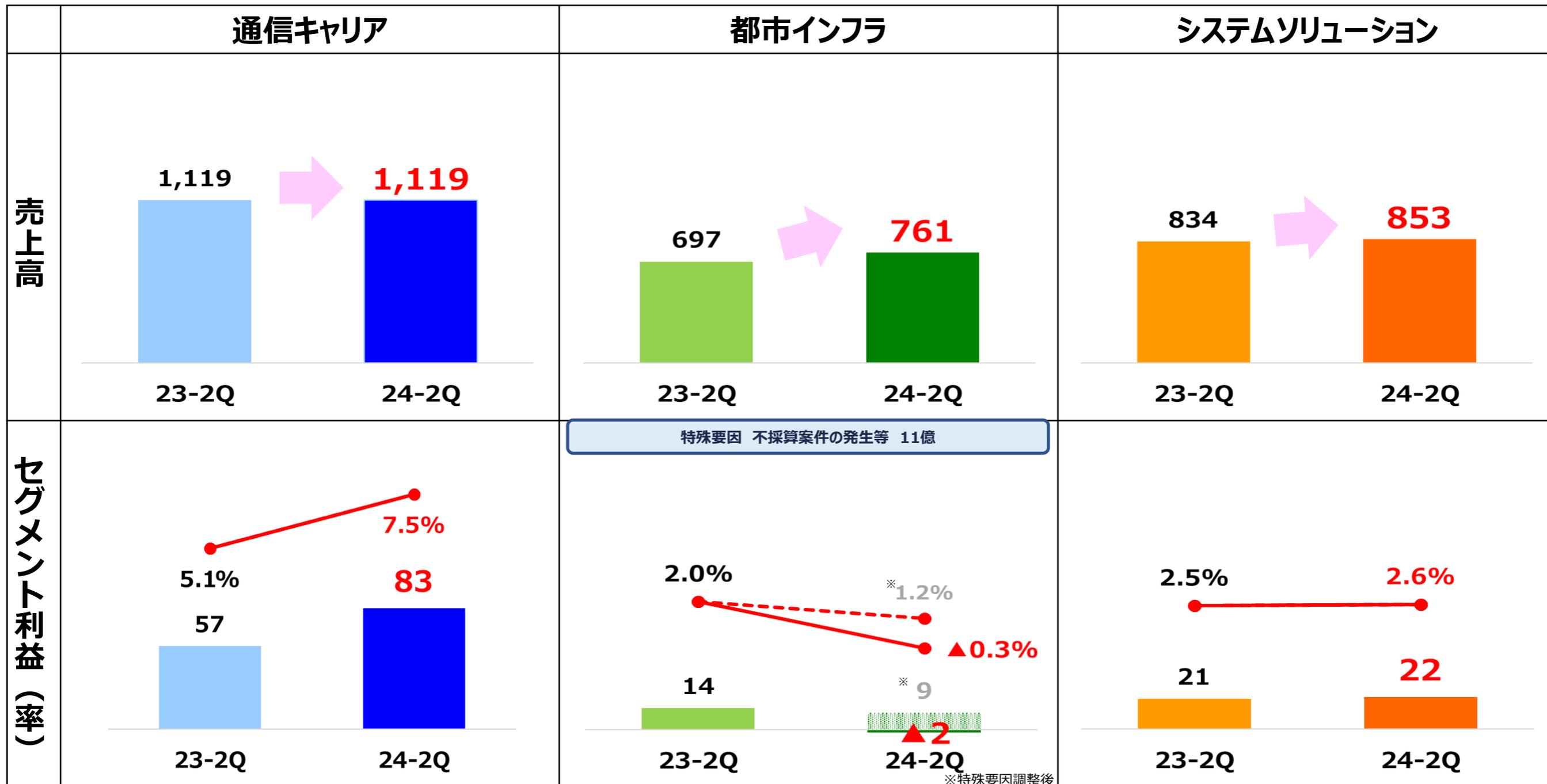
通信キャリア事業で利益率が改善し、利益を拡大

■ 営業利益



（４）業績ハイライト（セグメント別状況）

（単位：億円）



（5）通期見通し

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

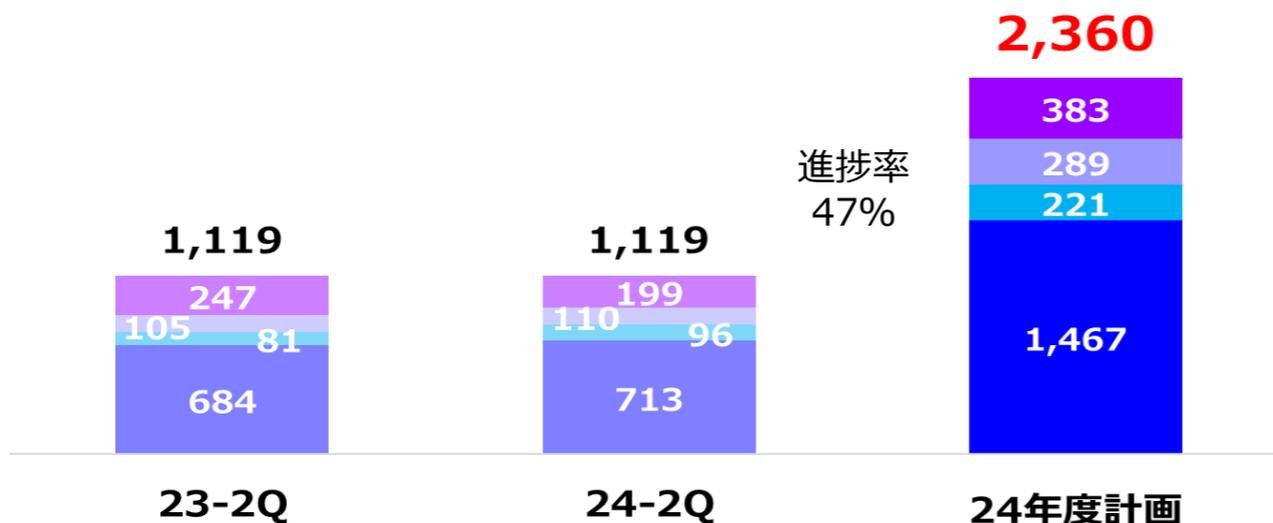
2. セグメント別取り組み

（1）通信キャリア

■ 売上高の推移

（単位：億円）

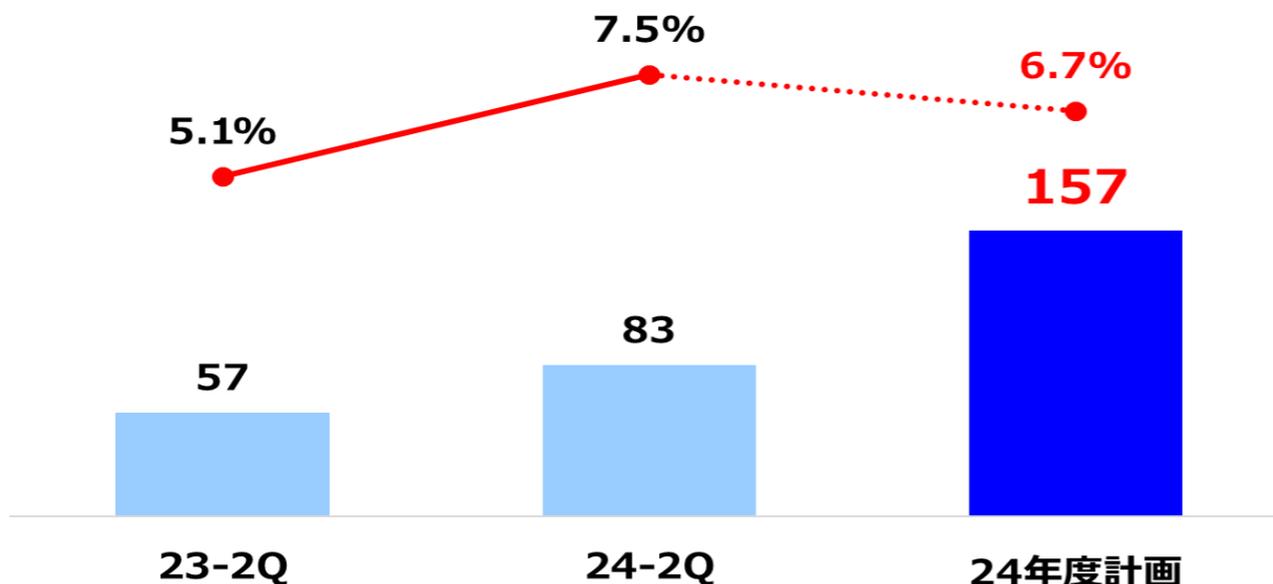
■ アクセス ■ ネットワーク ■ モバイル ■ NCC



2Q結果と通期見通し

- ・モバイル通信品質改善への投資が好調
- ・構造改革による利益率向上
- ・各通信キャリアの投資継続に期待

■ セグメント利益の推移



主な取り組み

- ・事業再編による生産性向上
（グループ会社統合、拠点の集約）
- ・工事プロセスの標準化、マルチスキル化
- ・成長分野への更なるリソースシフト

(1) 通信キャリア（グループ会社統合の推進）

持続的な成長と内部統制・ガバナンスの強化を目指し、グループ会社の更なる統合を推進

(株)ケイ・テクノス

(株)DENKEN・西日本電話工事(株)を合併
(2025年1月予定)

- ・官公庁工事の拡大
- ・多層構造解消による利益率改善
- ・通信・電気・土木など幅広い工種に対応

(株)シーキューブ・フィールド

(株)シーキューブ愛知・(株)シーキューブ三重
(株)シーキューブ静岡の3社を統合（2024年10月）

- ・アクセス工事・サービス運営一体化で利益改善
- ・業務セグメント見直し
- ・エリアフリー業務の運営体制強化

エクシオ・エンジニアリング北海道(株)

北第百通信電気(株)を合併
(2025年1月予定)

- ・ワンストップで付加価値向上
- ・データセンターや再エネへ事業拡大
- ・異分野での交流による人財育成

エクシオ・エンジニアリング(株)

新栄通信(株)・(株)サンクレックス
(株)エクシオモバイルの3社を統合（2024年4月）

- ・アクセス・モバイル一本化で効率性向上
- ・マネジメントコストの最小化
- ・統合による事業領域の拡大/幅出し

（1）通信キャリア（災害対応）

能登半島地震や台風10号などの自然災害に対し、グループ総力で復興支援を推進

■ 令和6年能登半島地震

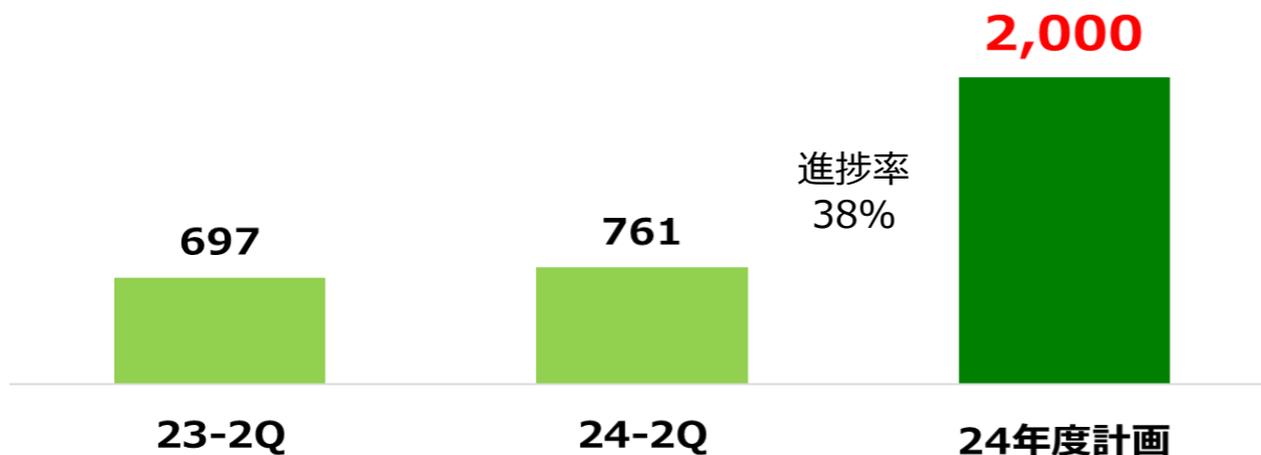


■ 台風10号（鹿児島）

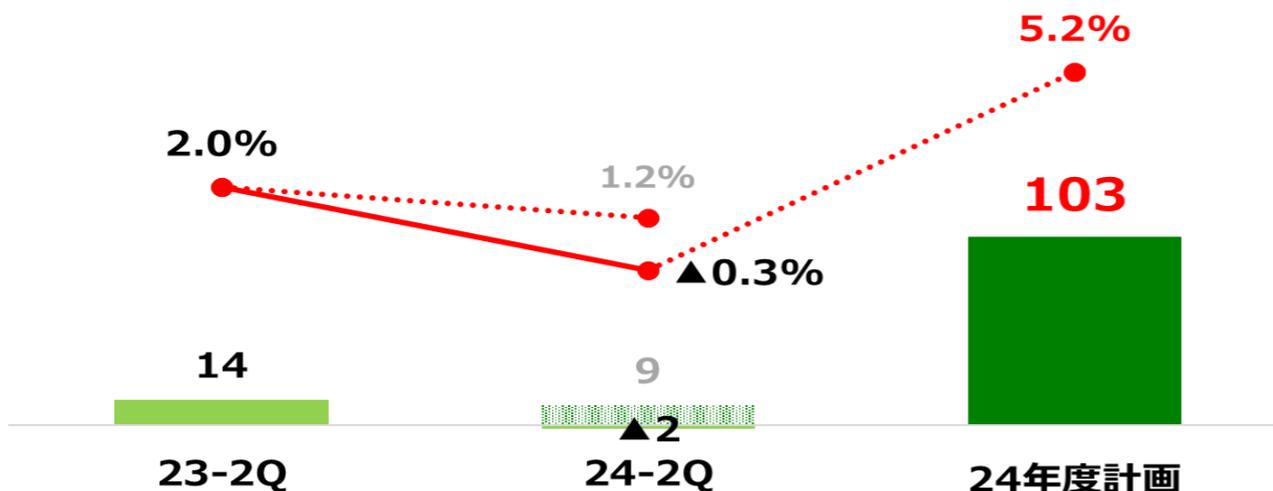


■ 売上高の推移

(単位：億円)



■ セグメント利益の推移



2Q結果と通期見通し

- ・データセンターは引き続き受注好調
- ・手持大型案件が進捗し売上増
- ・年度末に向け工事進捗を促進

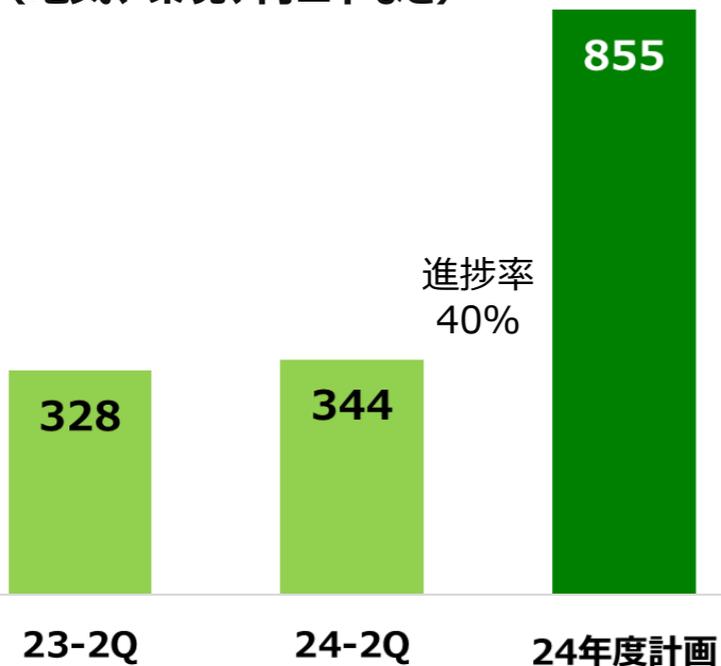
主な取り組み

- ・公共案件の対応方針見直し
⇒選別受注による収益性向上
- ・データセンター等成長領域へリソースシフト
- ・電気関連技術者の更なる育成
- ・環境ビジネスのマネジメント強化

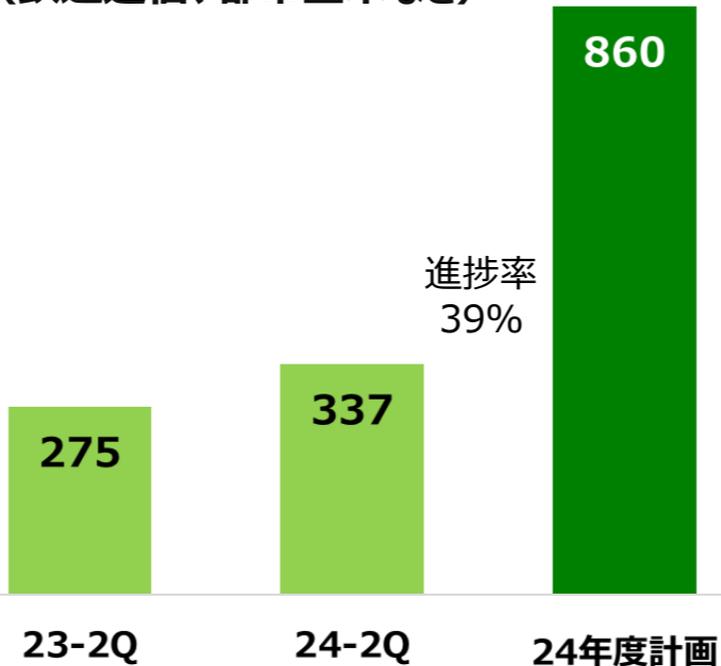
■ 売上高の推移

（単位：億円）

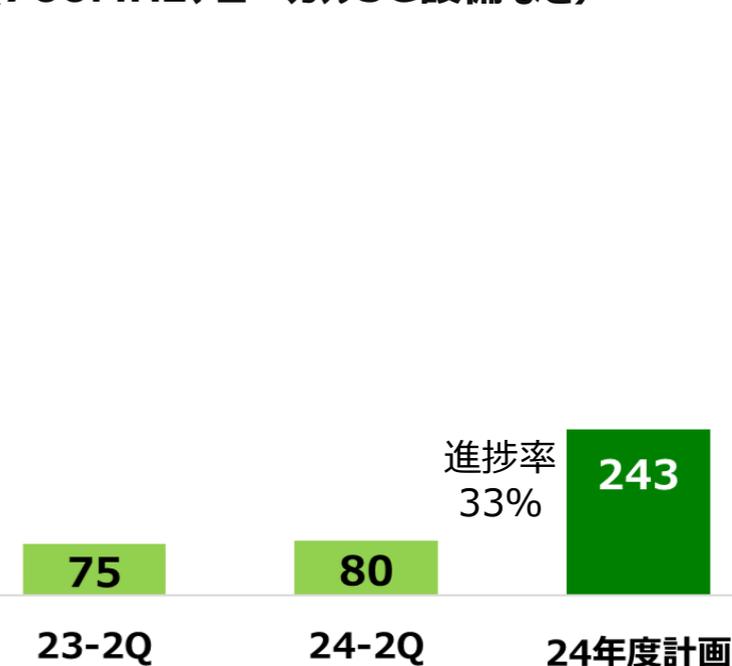
・エネルギー （電気、環境、再エネなど）



・公共基盤 （鉄道通信、都市土木など）



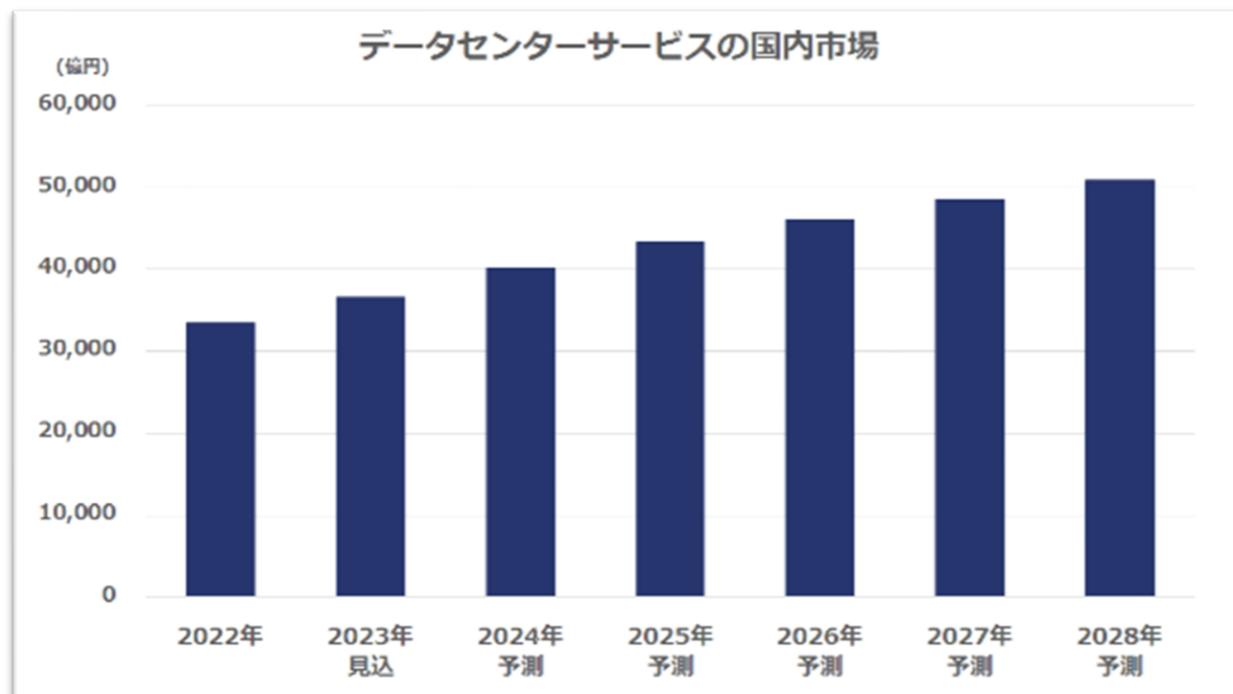
・施設基盤 （700MHz、ローカル5G設備など）



（2）都市インフラ（データセンター）

活況のデータセンター市場に対応、事業領域も順次拡大中

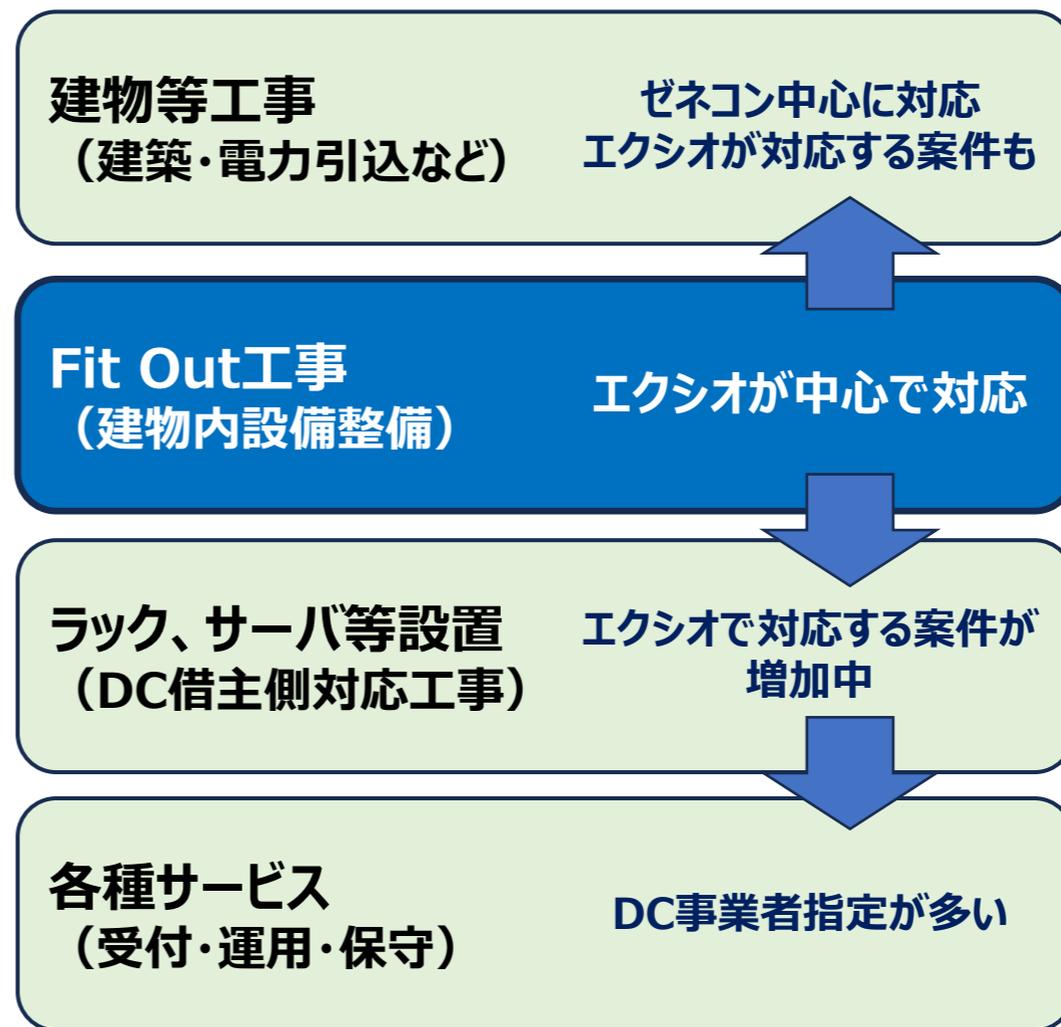
■ 国内データセンター市場予測



出典：富士キメラ総研「データセンタービジネス市場調査総覧2024」

- ・国内のDC市場規模は、2025年には4兆円を超える予測
- ・米大手事業者も日本において4兆円を超える投資を表明

■ 対応領域の拡大



事業領域を拡大中

（２）都市インフラ（利益向上に向けて）

公共案件に対する方針見直しにより収益性向上・成長領域へリソースシフト

■ 公共案件への対応方針を見直し

<これまで>

[事業拡大フェーズ]

- ・受注実績、経験値の獲得を優先
⇒各種入札に積極参加し案件を獲得
知見不足で効率的施工が難しい状況も
ex.高速道路上での交通規制等

⇒十分な利益創出には至っていないが・・・

⇒入札参加に必要な工事实績、ノウハウを獲得

<今後>

[利益創出フェーズ]

- ・獲得した入札資格、知見を最大活用
- ・採算性を見込める案件に集中
- ・コスト競争力のある子会社へ業務移管

⇒効率的な運営による収益性向上とともに、
案件絞込みにより人員を創出

⇒データセンター等成長領域へリソースシフト
(数十名規模を想定)

(2) 都市インフラ (主な受注)

各種大型設備工事も受注。多様なエンジニアリングで社会インフラを構築

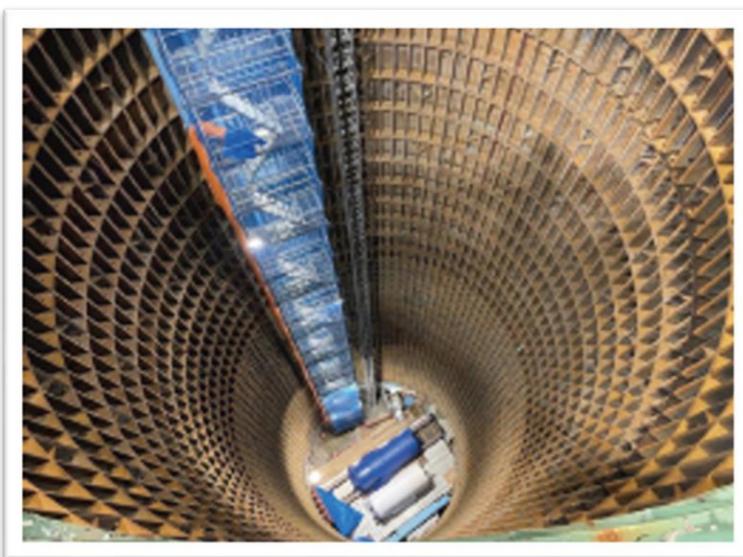
■ 半導体工場の電気設備工事



■ 自治体防災行政無線整備工事



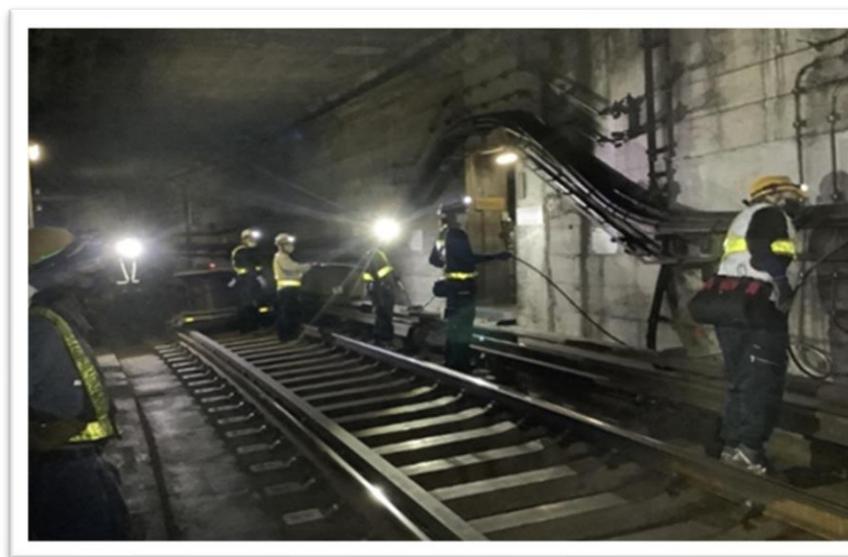
■ 上下水道などシールド工事



■ 高速道路CCTV工事



■ 鉄道通信設備工事



自社発電を行う木質バイオマス発電所 (2箇所) が稼働開始

■ あしががエコパワー (24年3月運転開始)



■ ふるどの論田エコパワー (24年8月運転開始)



- ・近隣の林業・造園等由来の100%国産チップで発電
- ・森林再生/循環、林業活性化、エネルギー地産地消

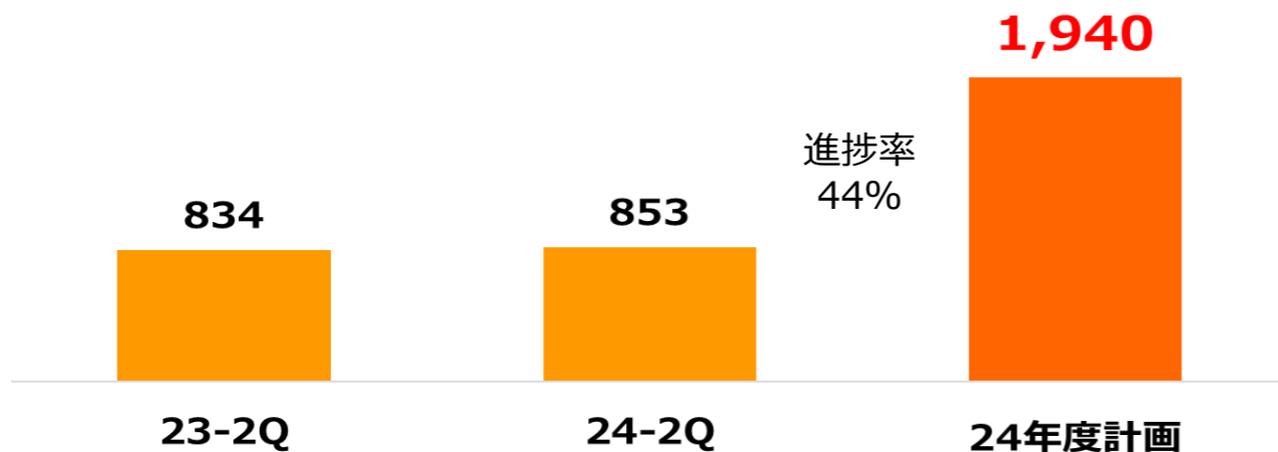
⇒ サステナブルな社会の実現に貢献



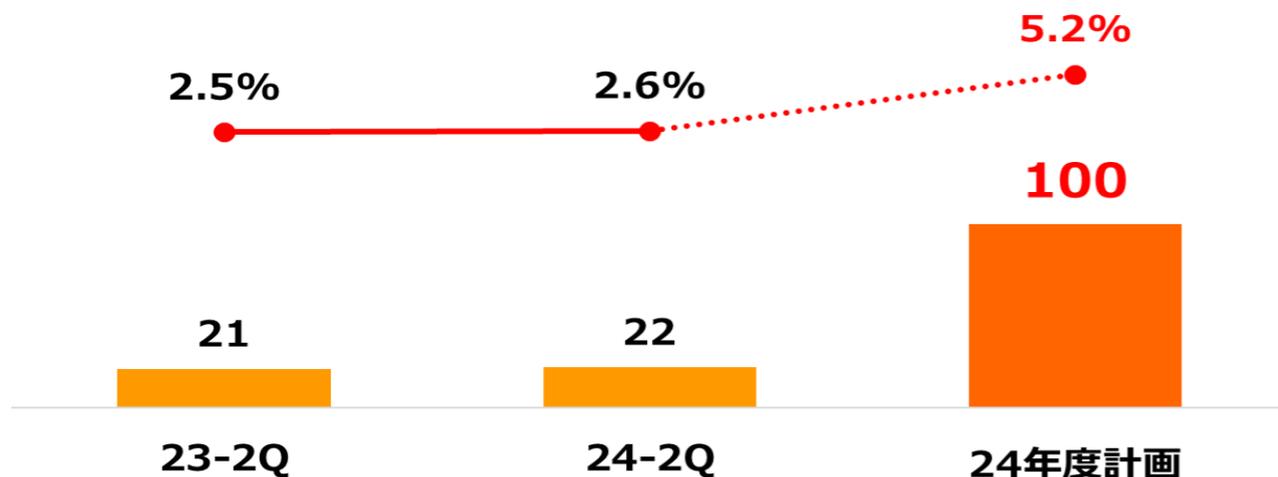
／ (3) システムソリューション

■ 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

- ・国内ソリューションは着実に拡大
- ・IT系子会社の統合も順調に推移
- ・海外はエンジニアリング事業等もやや苦戦

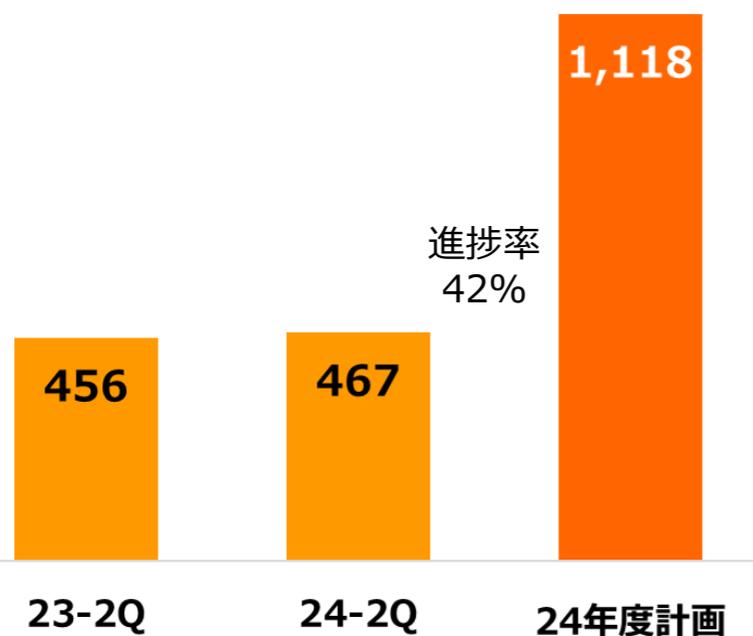
主な取り組み

- ・新たなソリューションの展開
- ・NextGIGAに向けた営業強化
- ・グローバル事業の改革を推進

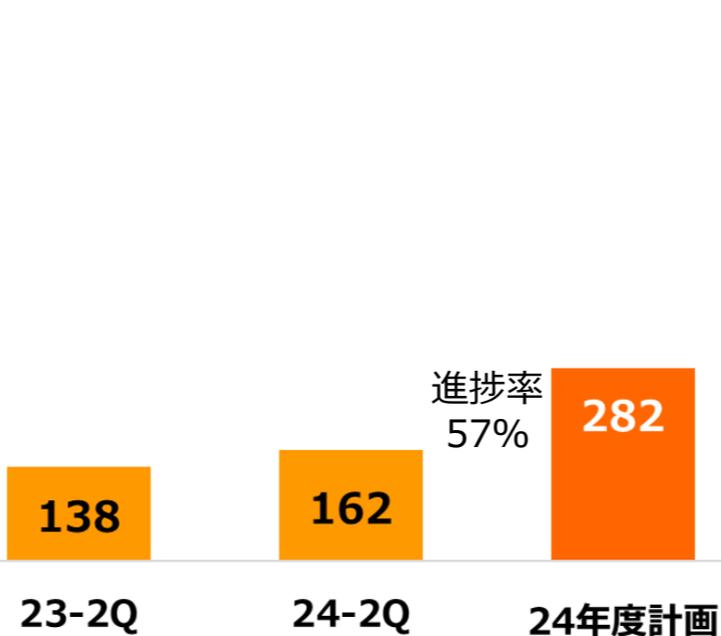
■ 売上高の推移

(単位：億円)

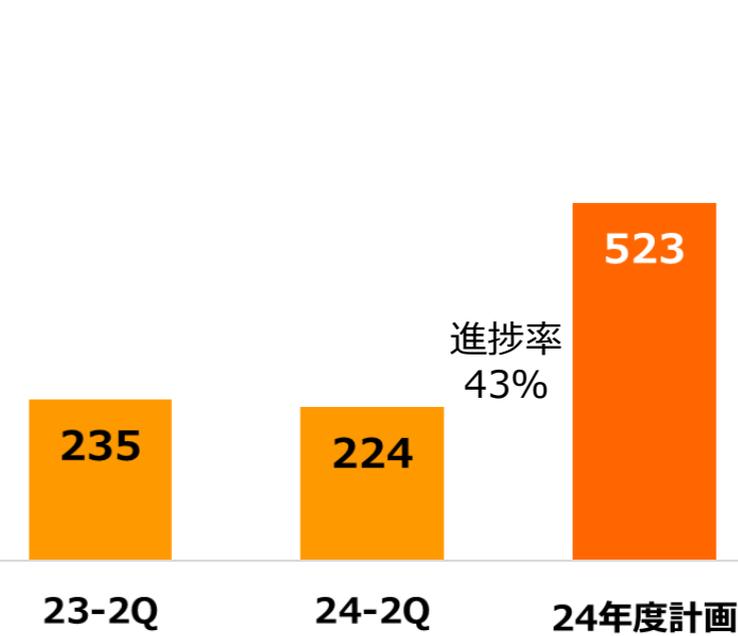
・情報システム (受託開発、サーバ構築等)



・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 (事例)

■ 水門IoT(水監視遠隔制御)

急激な気候変動における水害リスクが高まる中、自治体様など全国のお客様における総合的な治水対策へ貢献

治水・農業・工場分野で水門IoT (遠隔監視・制御システム) を展開

治水分野

豪雨時の氾濫防止や作業員の危険防止のため遠隔からの水門の開閉

- ・ 河川・港湾ゲート
- ・ 高潮逆流対策
- ・ 調整池水位調整

約20件
(約80基)

農業分野

水田の給水など農業利水や防災減災のため取水量を制御

- ・ 農業用水路
- ・ ため池取水口

約20件
(約220基)

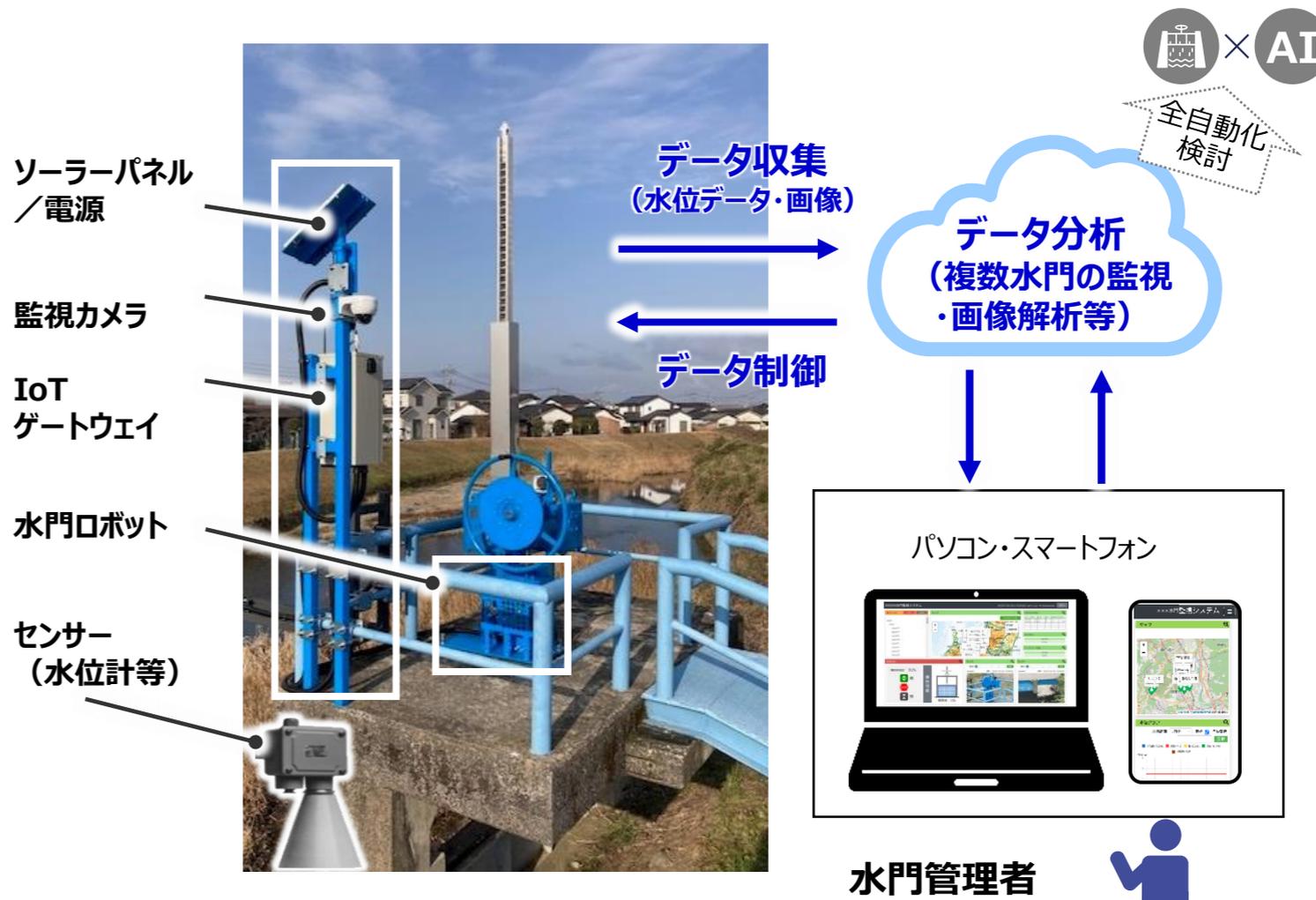
工業分野

有害物質の水門による流出防止や水力発電の取水量の制御

- ・ 水力発電用取水ゲート
- ・ 工業用雨水排水ゲート

3件
(約300基)

※ 案件数は提案中のものも含む

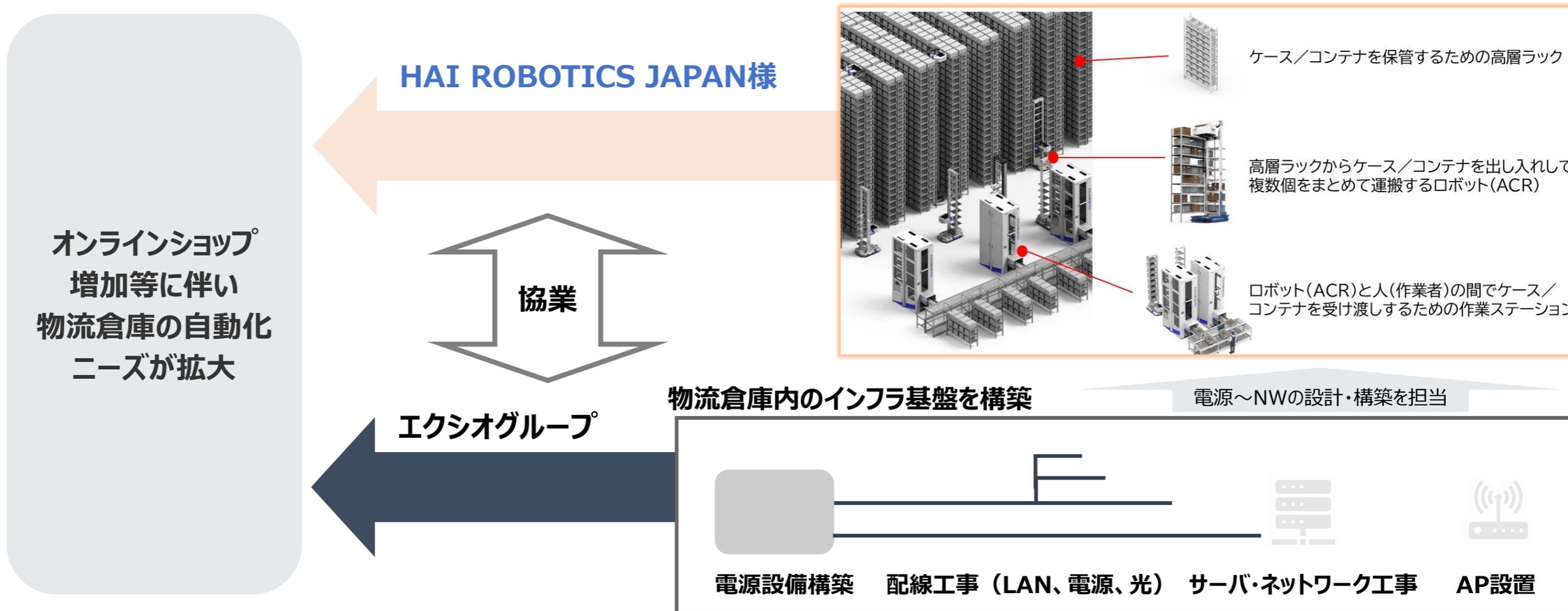


／ (3) システムソリューション (事例)

■ 物流倉庫の自動化 (ロボティクス・オートメーション)

大型物流倉庫におけるACR※のパイオニアとして急成長中であるハイロボティクスジャパン様と協業し、ロボティクス・オートメーション分野のNW領域を獲得

※Autonomous Case-handling Robot (物流の自動ケースハンドリングロボット)



／ (3) システムソリューション (M&A)

(株)インタラクティブ・コミュニケーション・デザインの株式を取得 (2024年8月)
リソース不足の解消や地方拠点の獲得など事業シナジー効果に期待

■ 会社概要

名称	(株)インタラクティブ・コミュニケーション・デザイン
所在地	東京都港区赤坂
事業内容	ソリューション事業、サービス事業
拠点	札幌・大阪・名古屋・ベトナム(子会社)

大手 SIer からのソフトウェア開発を中心に
多業種の案件に対応

■ M&A方針と直近の投資実績

- ・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

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

／ (3) システムソリューション (グローバル)

グローバル事業の改革を推進。守りを強化し、利益改善。成長事業への限定した投資は継続

■ 海外事業のリストラクチャリング方針

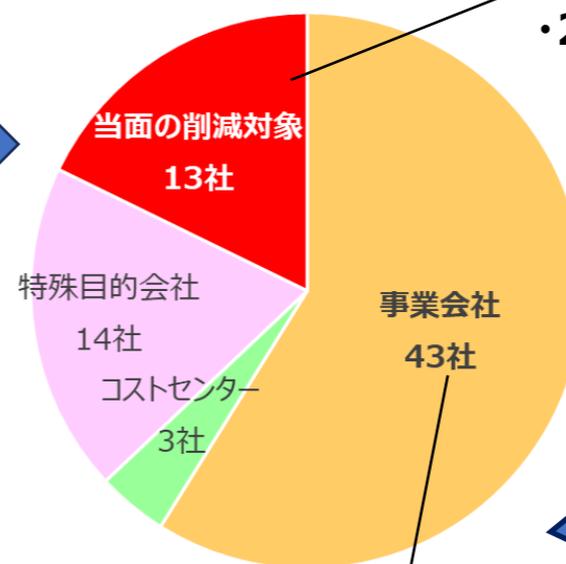
■ 既存事業の利益改善

- ・事業の取捨選択と事業統合
⇒ **グループ会社数を削減し収益性向上**
- ・デジタル化とワークフロー自動化によるリソース管理

■ 事業の成長

- ・ニュートラルホスティング事業の対象国拡大
⇒ フィリピン、台湾、ベトナムへ
- ・ORAN、SD-WANの関連事業
- ・オフショア活用：人的資源拡充へ貢献

<As Is>



事業整理

- ・24年度事業撤退に伴う会社の整理
⇒ 来年6月までに13社を予定

事業効率化

- ・事業会社の統合を進め、
業務運営を効率化

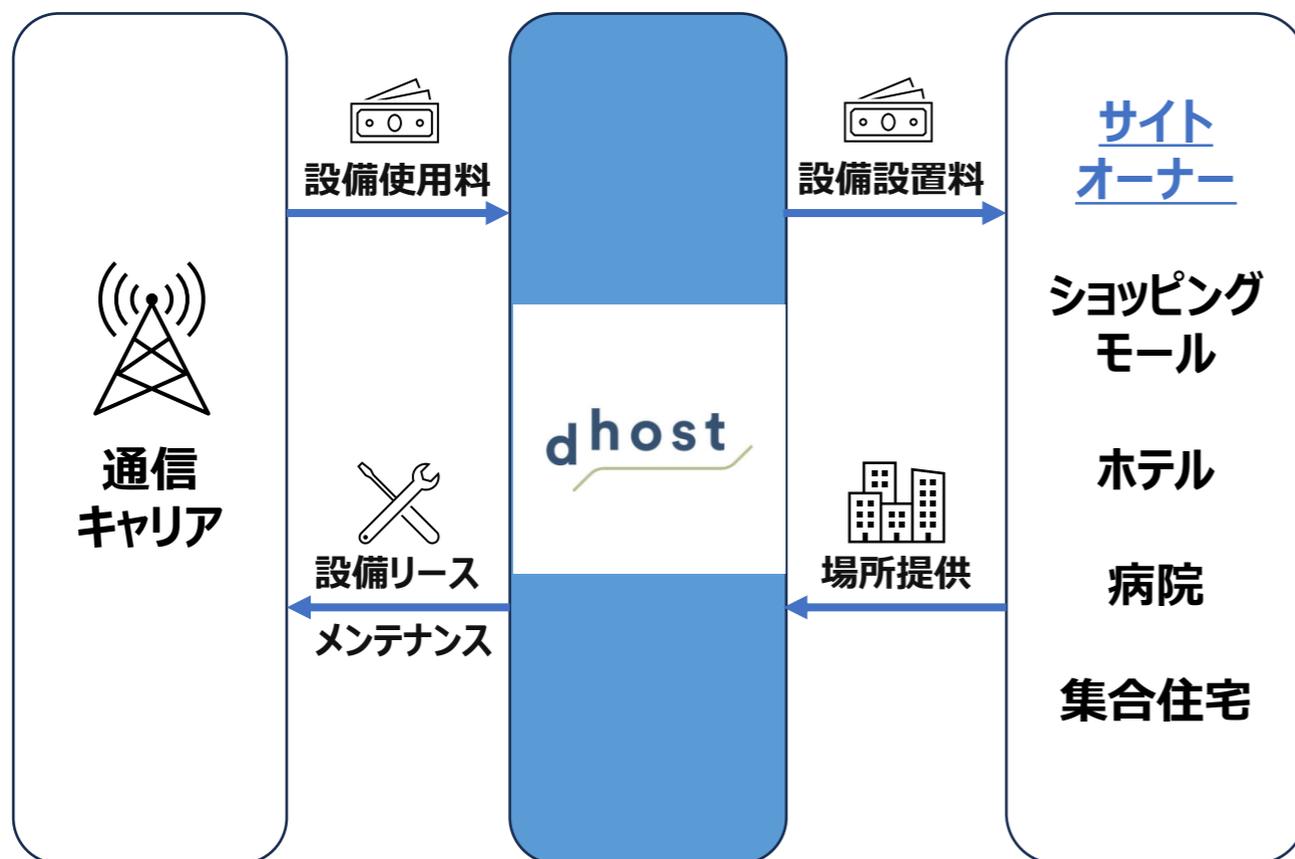
<To Be>

2026年末までに
50社以下へ

（3）システムソリューション（グローバル）

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。国内外でのインフラシェアリング事業
拡大と新たな価値創造をめざす。
- ・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。

3. 中期経営計画の進捗状況

(1) 数値目標

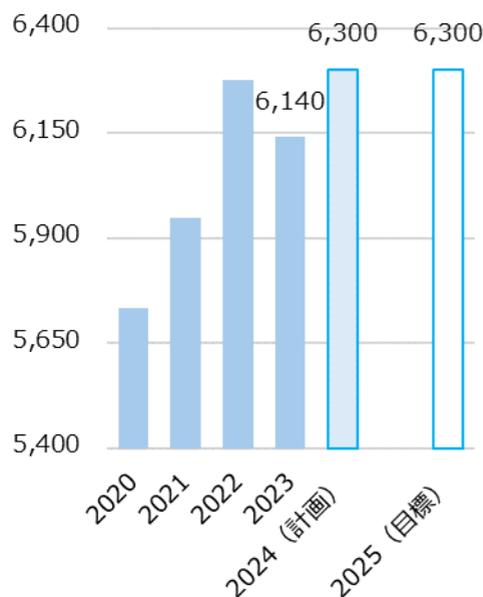
売上高は過去最高水準で推移、1年前倒しで中計目標達成へ
成長分野へのリソース投入、グループシナジー最大化により収益性向上を図る

2025年度 業績目標

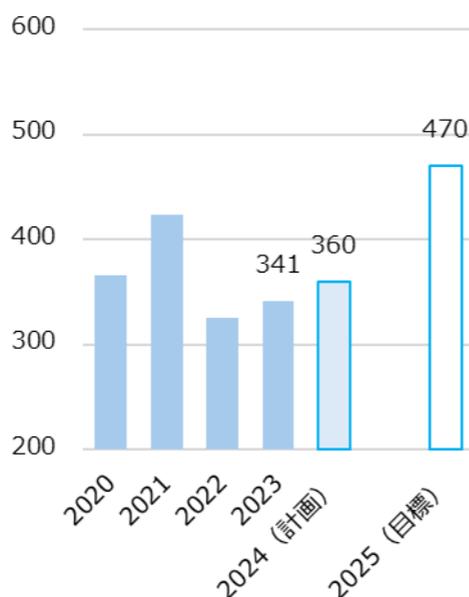
- 売上高 6,300億円
- 営業利益 470億円 (7.5%)
- ROE 9.0%以上
- EPS 140円以上

(2024.4.1付株式分割により、280円から修正)

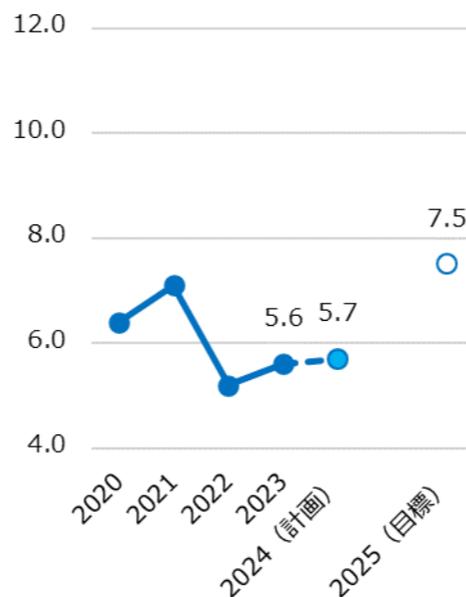
売上高 (億円)



営業利益 (億円)



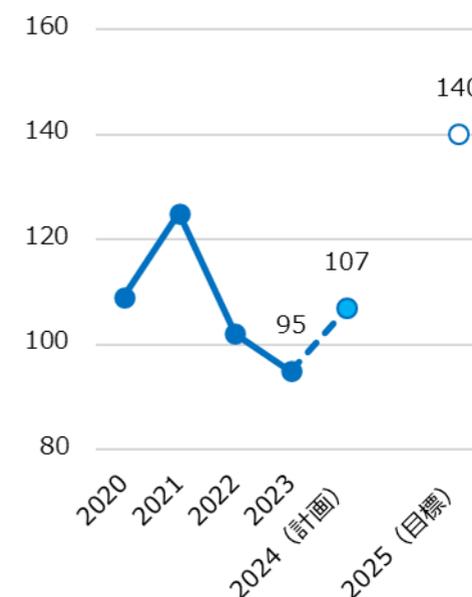
営業利益率 (%)



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実施

テーマ	これまでの主な取り組み
財務戦略	<ul style="list-style-type: none"> ・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 (ガバナンス強化)	<ul style="list-style-type: none"> ・内部統制機能の強化（監査部の設置） ・グループ全社へのガバナンスの浸透 ・社内システムの統一（基幹/業務）
DX推進	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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

4. 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。11月末に自己株式500万株を消却予定
24年4月に1:2での株式分割を実施済

■ 年間配当と株価の推移



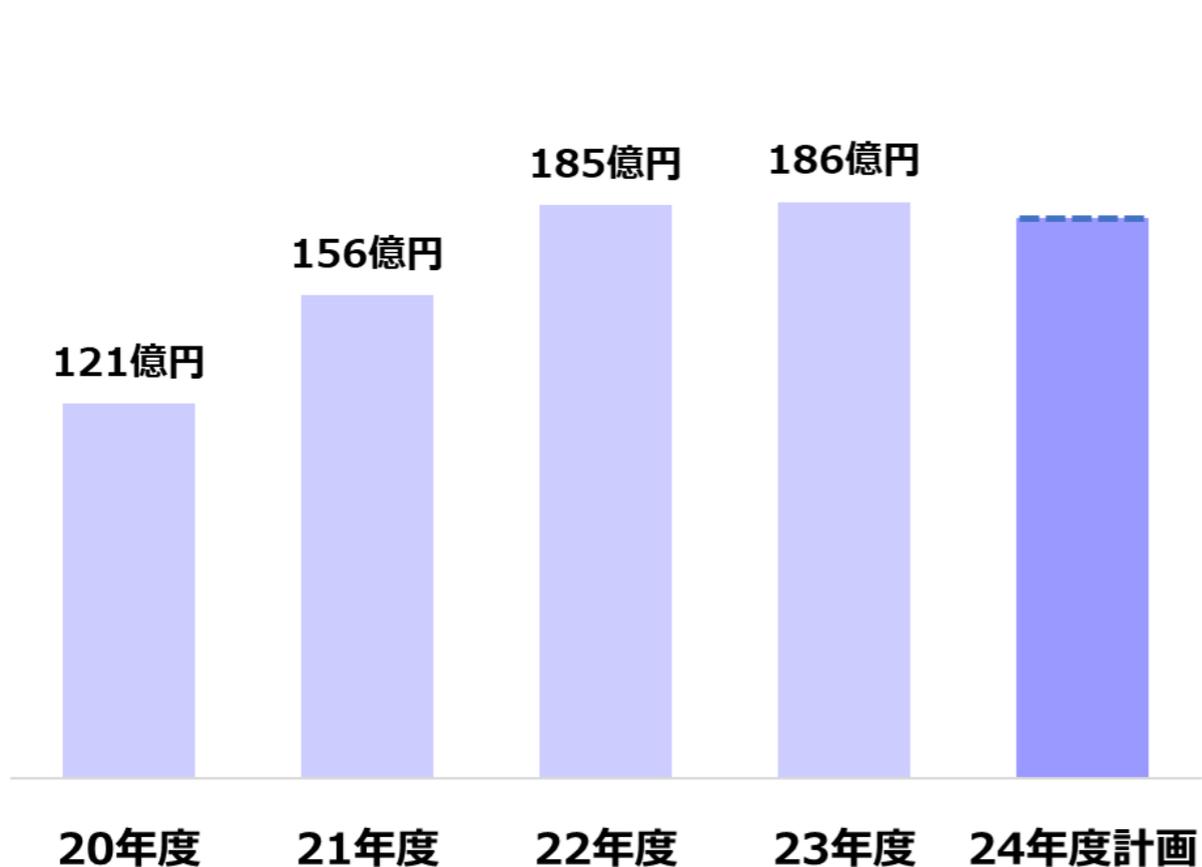
※2024年4月1日付株式分割考慮後の数値

（2）総還元額、ROE・EPS

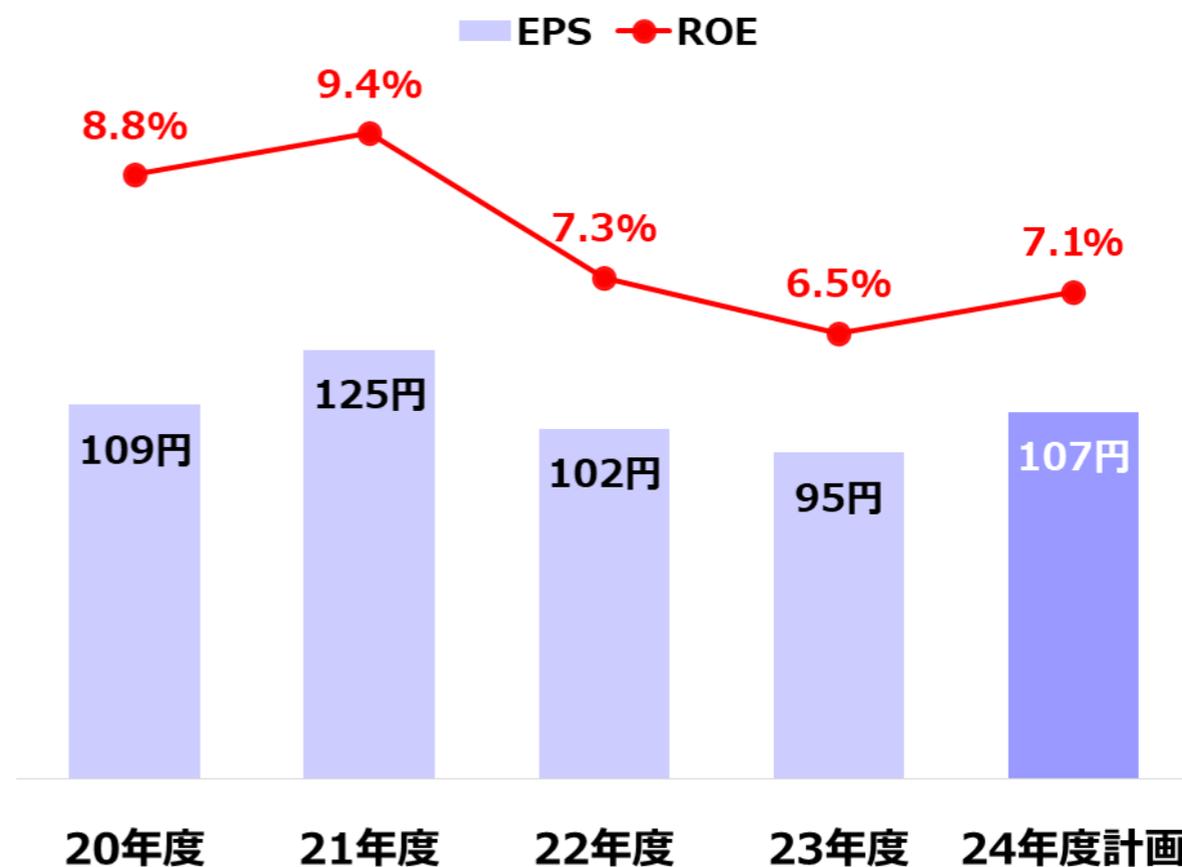
連続増配と継続的な自己株式取得により積極的に株主還元を実施

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基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留意ください。

【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、小谷、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。

