

2024年度（2025年3月期）決算説明会

2025.5.9



1. 2024年度業績

(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

2. 2025年度通期計画

(1) 計画サマリー	...	9
(2) 計画サマリー (セグメント別状況)	...	10

3. セグメント別取り組み

(1) 通信キャリア	...	12
(2) 都市インフラ	...	14
(3) システムソリューション	...	18

4. 中期経営計画の進捗と企業価値向上に向けて

(1) 中計目標と25年度計画	...	24
(2) ROE	...	25
(3) キャッシュアロケーション	...	26
(4) M&A等	...	27
(5) グループ会社集約・統合	...	28
(6) 経営基盤の強化	...	29

5. 株主還元

(1) 配当、自己株式取得	...	31
---------------	-----	----

1. 2024年度業績

売上高、中計目標を前倒しで達成。データセンター需要は継続

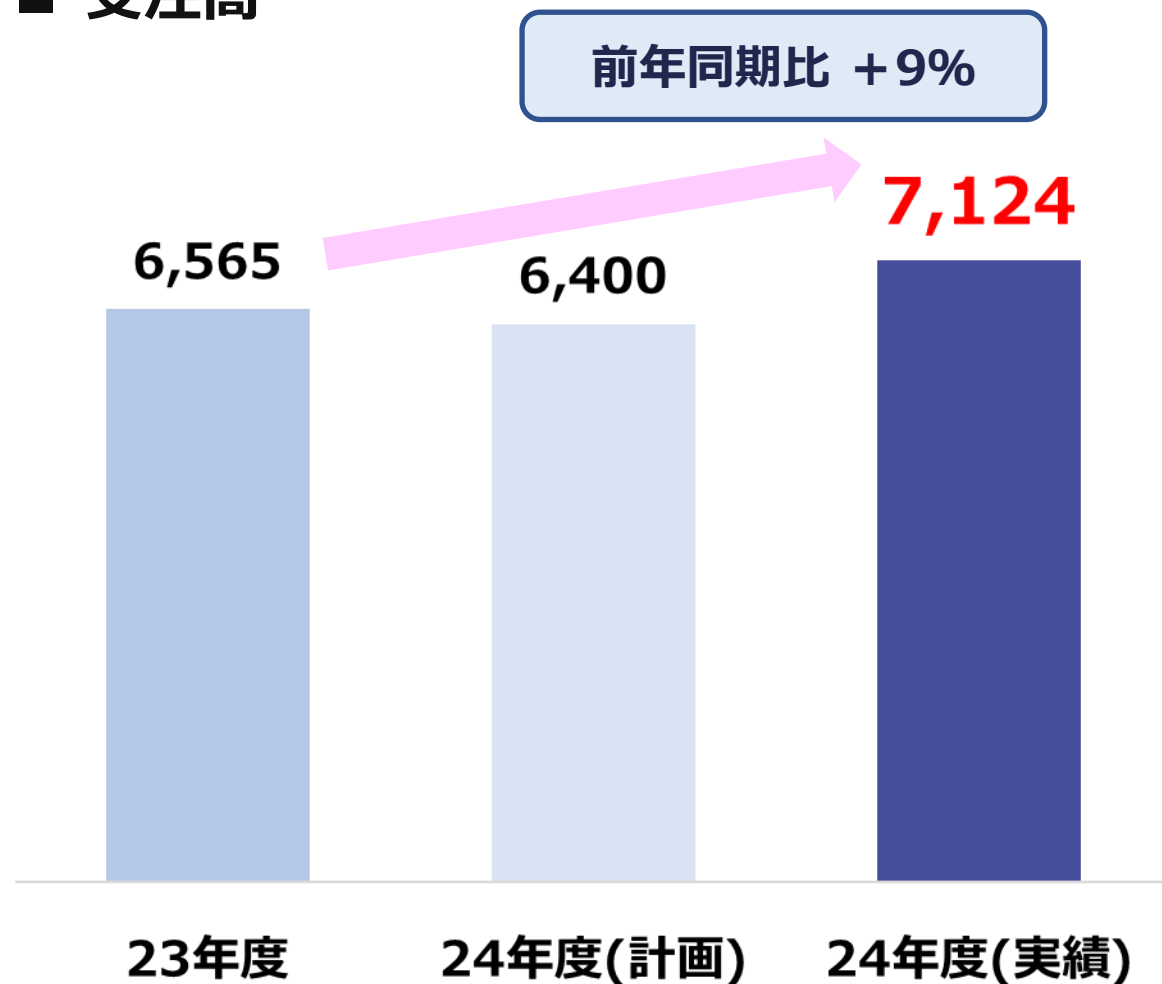
全セグメントで増益。営業利益は対前年24%増

期末配当1円増配、25年度は66円を予定。14期連続増配へ

／ (2) 業績ハイライト (受注高・売上高)

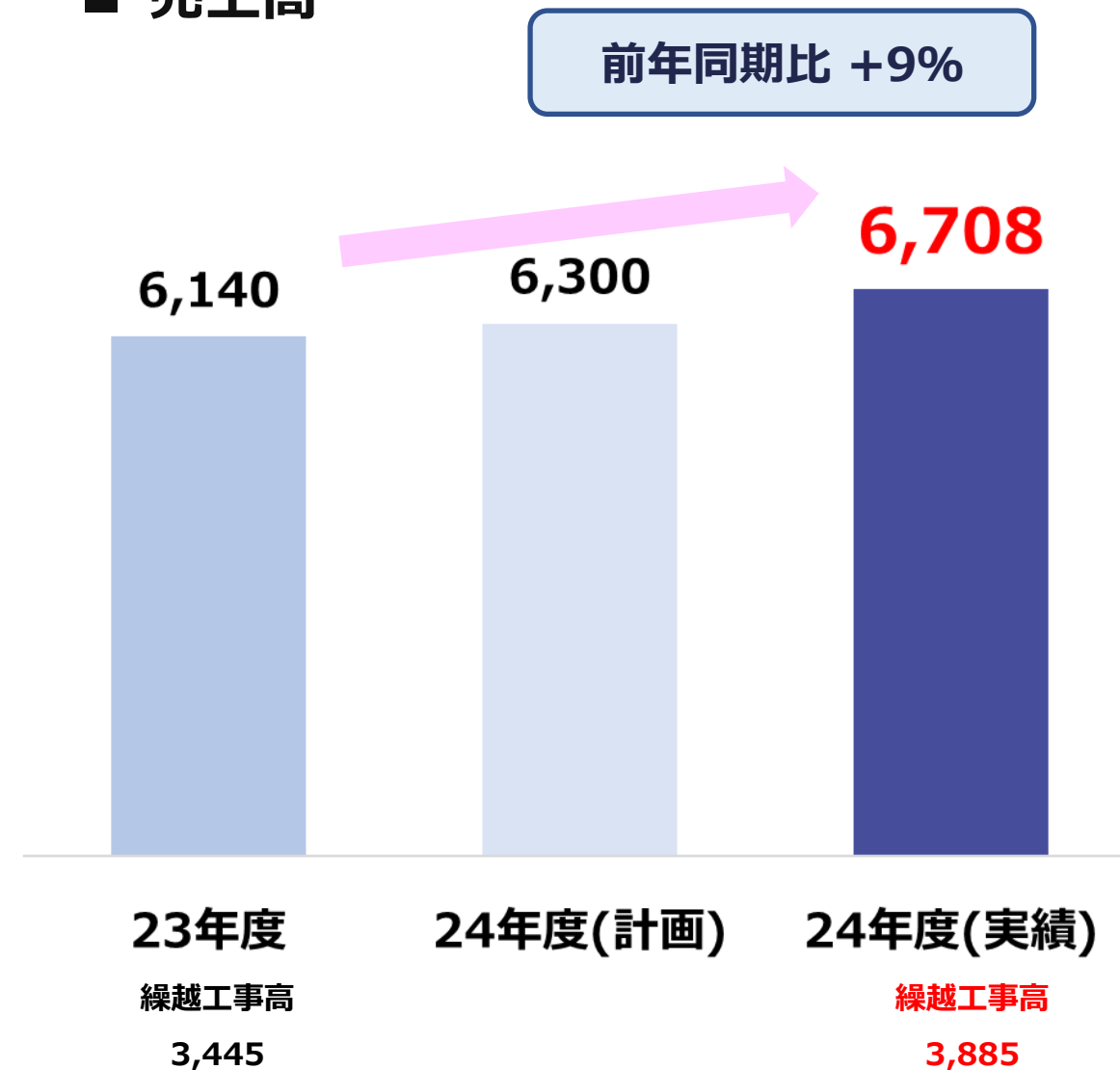
受注・売上とも対前年増で過去最高。繰越工事高も大幅増

■ 受注高



■ 売上高

(単位：億円)

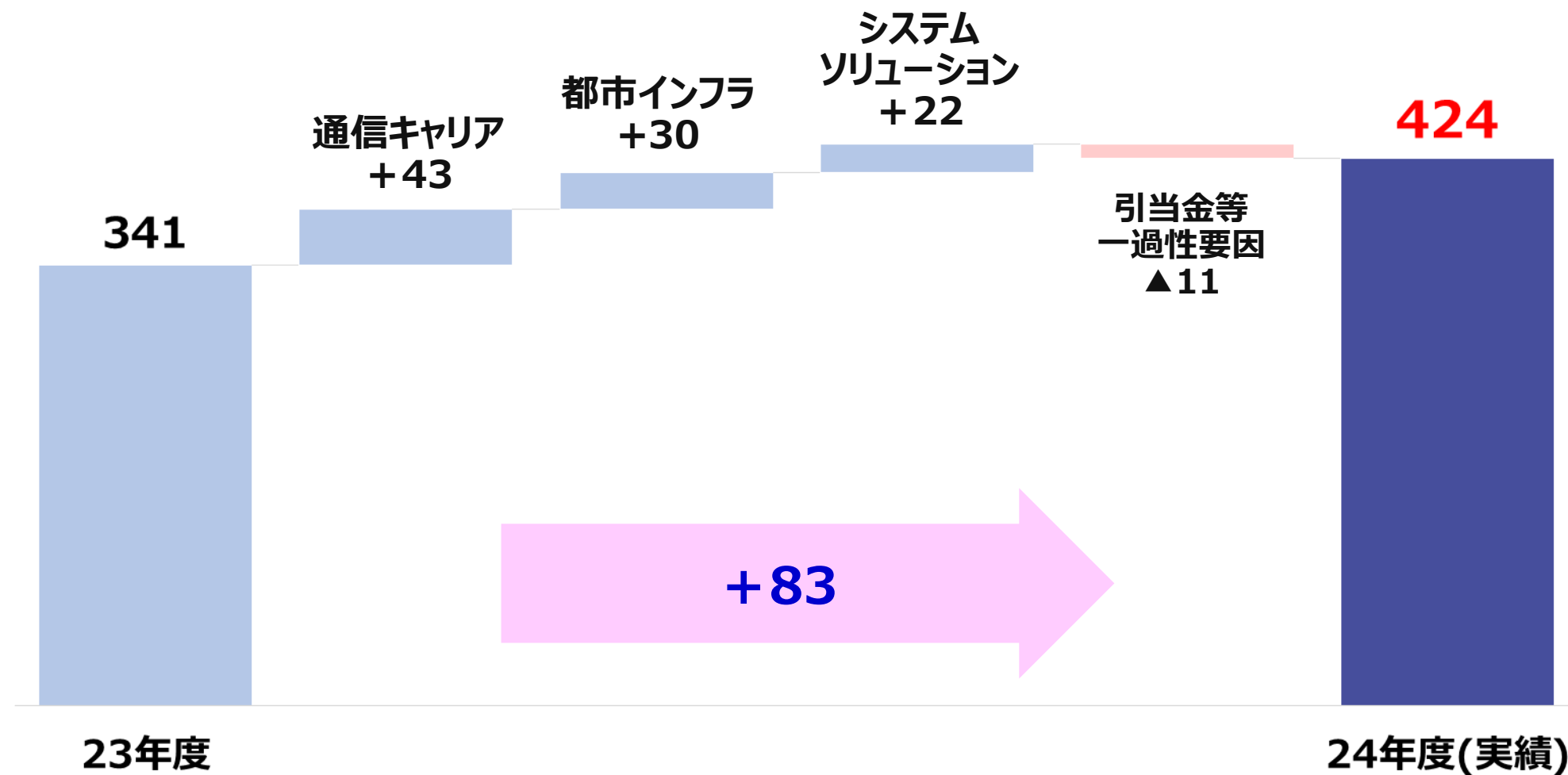


／ (3) 業績ハイライト (営業利益)

引当金等の一過性要因があるものの、全セグメントで増益を達成

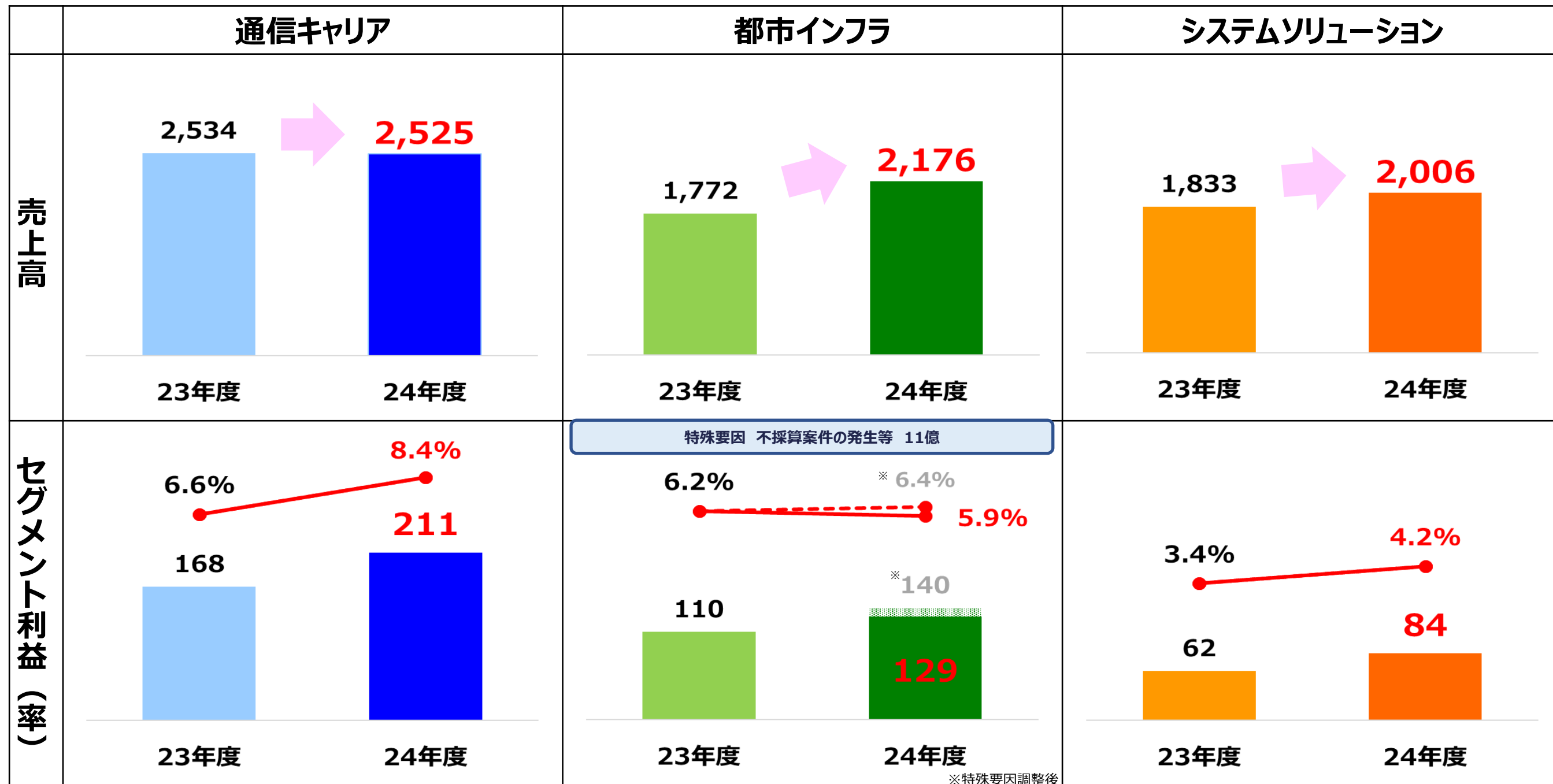
■ 営業利益

(単位：億円)



／（４）業績ハイライト（セグメント別状況）

（単位：億円）



2. 2025年度通期計画

／ (1) 計画サマリー

売上高は繰越分の完成を含めさらに拡大する計画
営業利益は中計目標の470億円達成を目指す

(単位：億円)	2024年度	2025年度	
	実績 A	通期計画 B	前期差 B-A
受注高	7,124	7,200	+76
売上高	6,708	7,100	+392
営業利益	(6.3%) 424	(6.6%) 470	(+0.3P) +46

／（２）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	2,525 → 2,470 24年度 25年度(計画)	2,176 → 2,280 24年度 25年度(計画)	2,006 → 2,350 24年度 25年度(計画)
セグメント利益（率）	8.4% → 8.4% 211 208 24年度 25年度(計画)	5.9% → 5.9% 129 134 24年度 25年度(計画)	4.2% → 5.4% 84 128 24年度 25年度(計画)

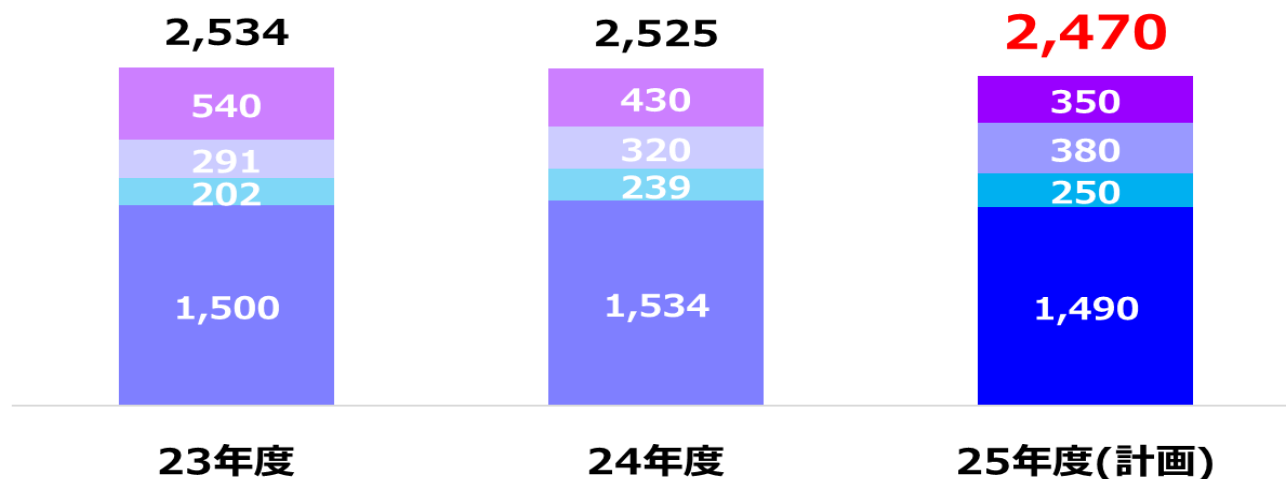
3. セグメント別取り組み

（１）通信キャリア

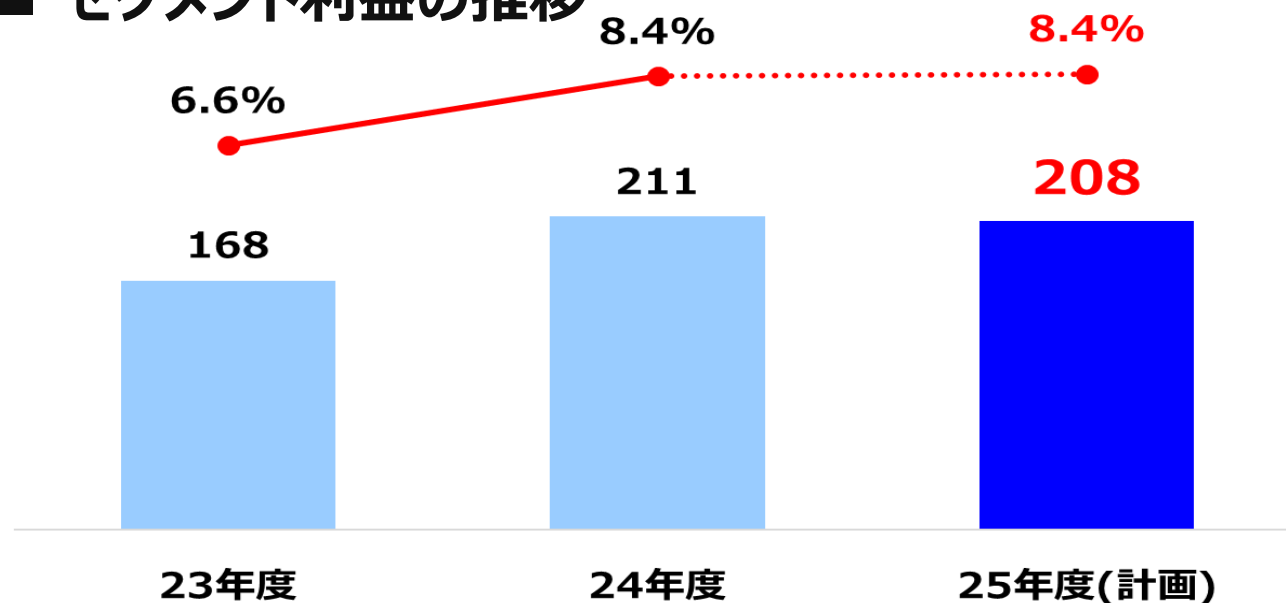
■ 売上高の推移

（単位：億円）

■ 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



25年度計画

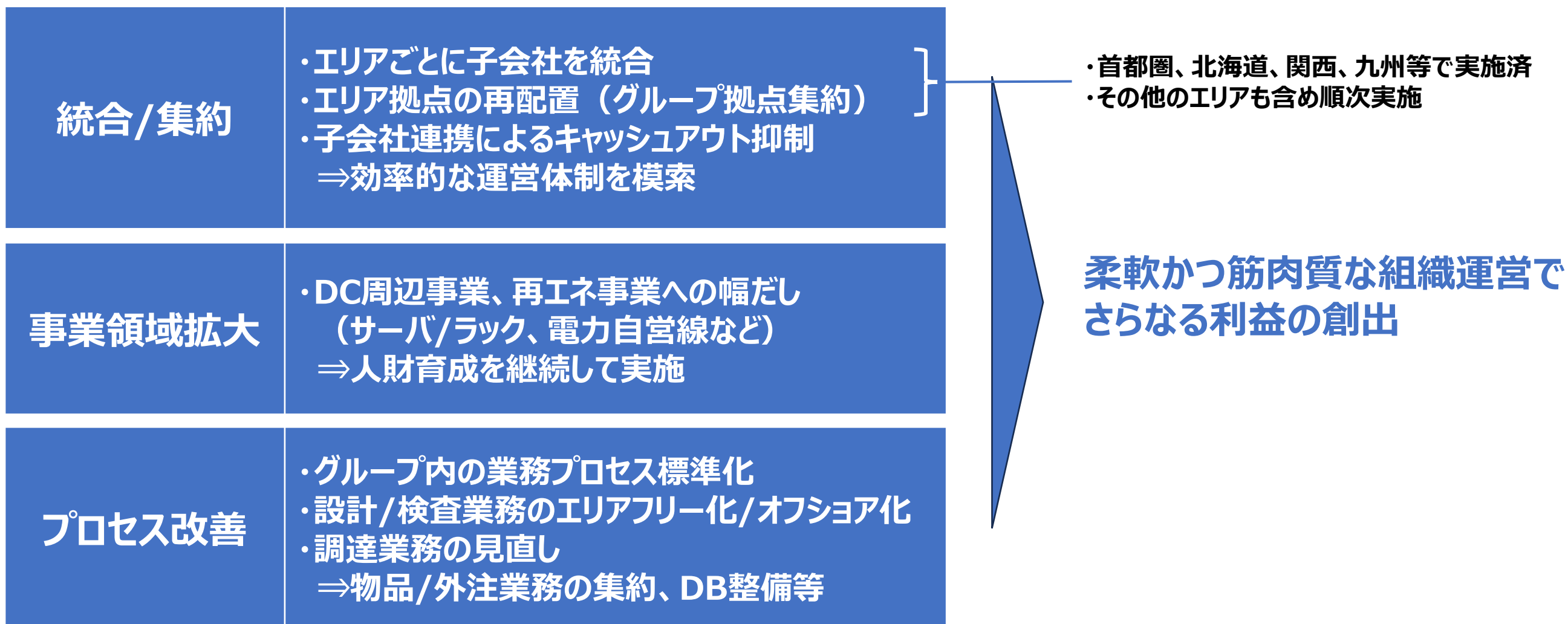
- ・モバイル品質改善に関わる投資は継続
- ・効率化施策の継続で利益確保
- ・NCC各社の投資動向を注視

主な取り組み

- ・エリア事業再編による最適化を継続
- ・DXによるグループ標準化で生産性向上
- ・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）に注視

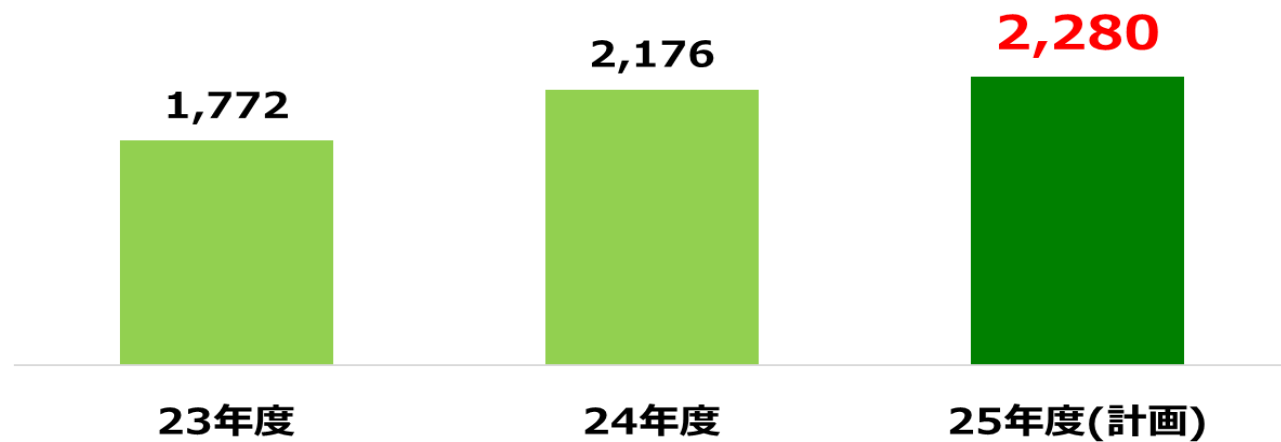
／（１）通信キャリア（利益創出）

コア事業としての利益創出の取り組みを継続して実施
子会社統合・拠点集約＋業務プロセス改善でより筋肉質な事業運営体制へ

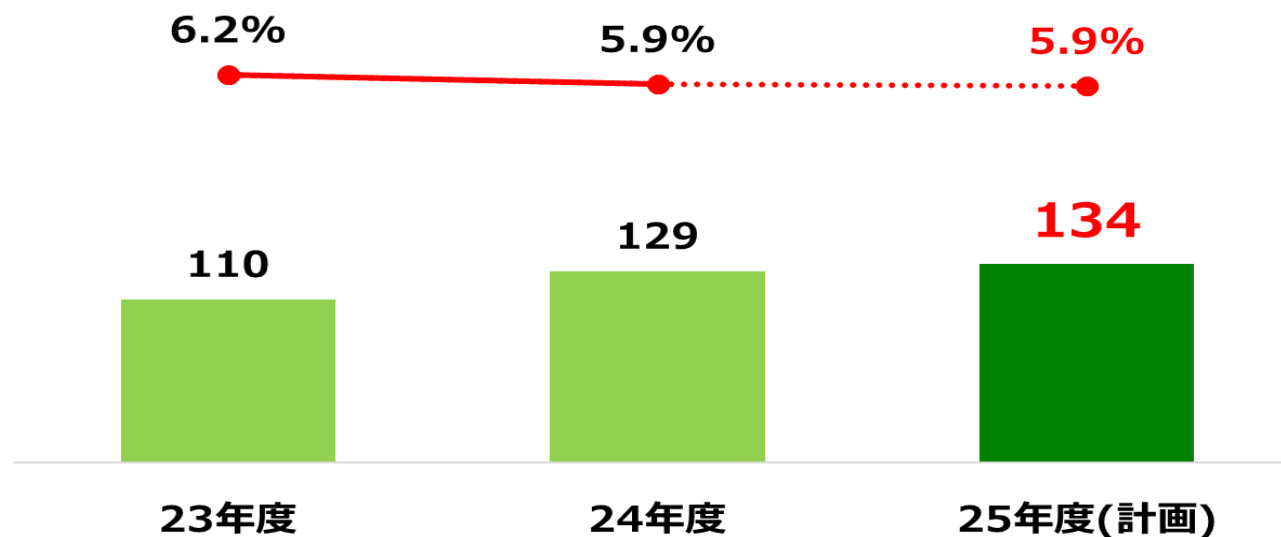


■ 売上高の推移

（単位：億円）



■ セグメント利益の推移



25年度計画

- ・データセンターの引き合いは継続
⇒既受注分の完工促進による利益確保
- ・公共案件は選別受注を継続

主な取り組み

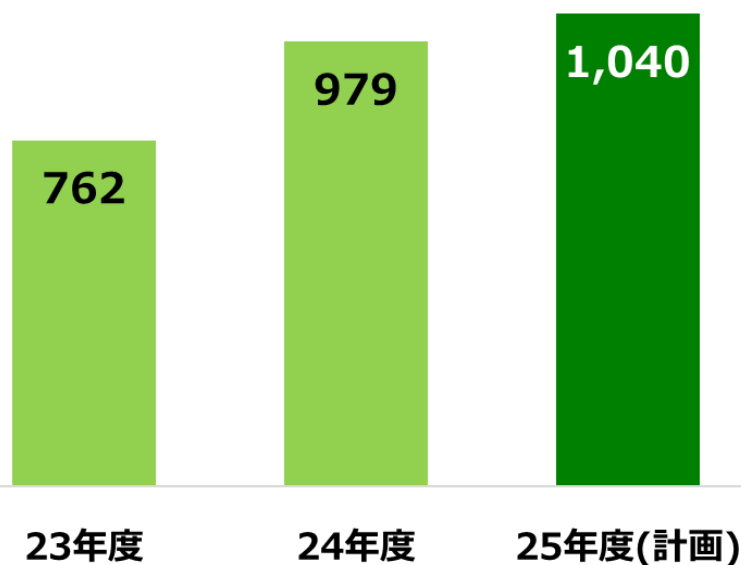
- ・電気施工能力をグループ全体で最大化
（リソースシフト、人財育成/確保）
- ・エネルギー関連事業を次の柱に
（蓄電池、パワコンレス*など）
*湘南技術センタにて実証実験中
- ・ESGリノベ等、新たな事業モデルを展開

／（２）都市インフラ（ビジネスユニット別内訳）

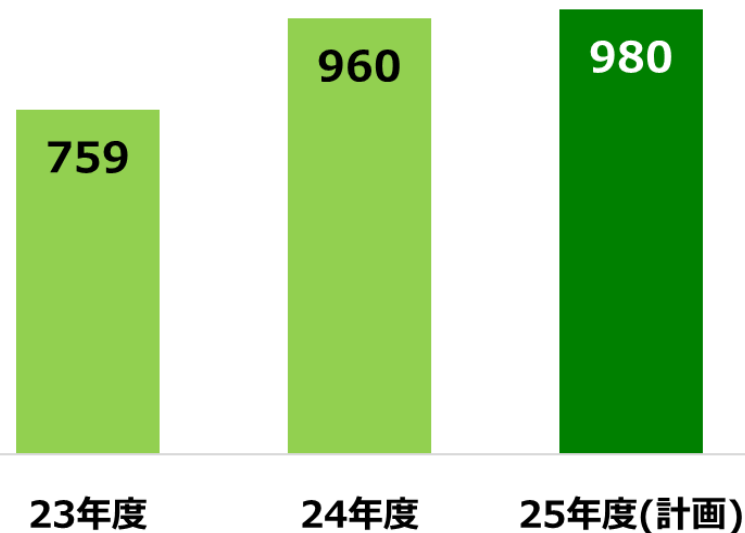
■ 売上高の推移

（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（最新型データセンター）

“AI Ready データセンター*”の電気・空調設備工事一式を施工

*1ラック当たりの給電容量／収容密度の高いデータセンター

【施工概要】

- ・電力容量：最大96メガワット
（1ラックあたり最大140kVA）
- ・AIサーバー、GPU等の冷却のため水冷方式を採用
- ・電気・空調設備工事一式を元請負業者として施工
- ・2025年4月開所式にて関係者・メディアに公開

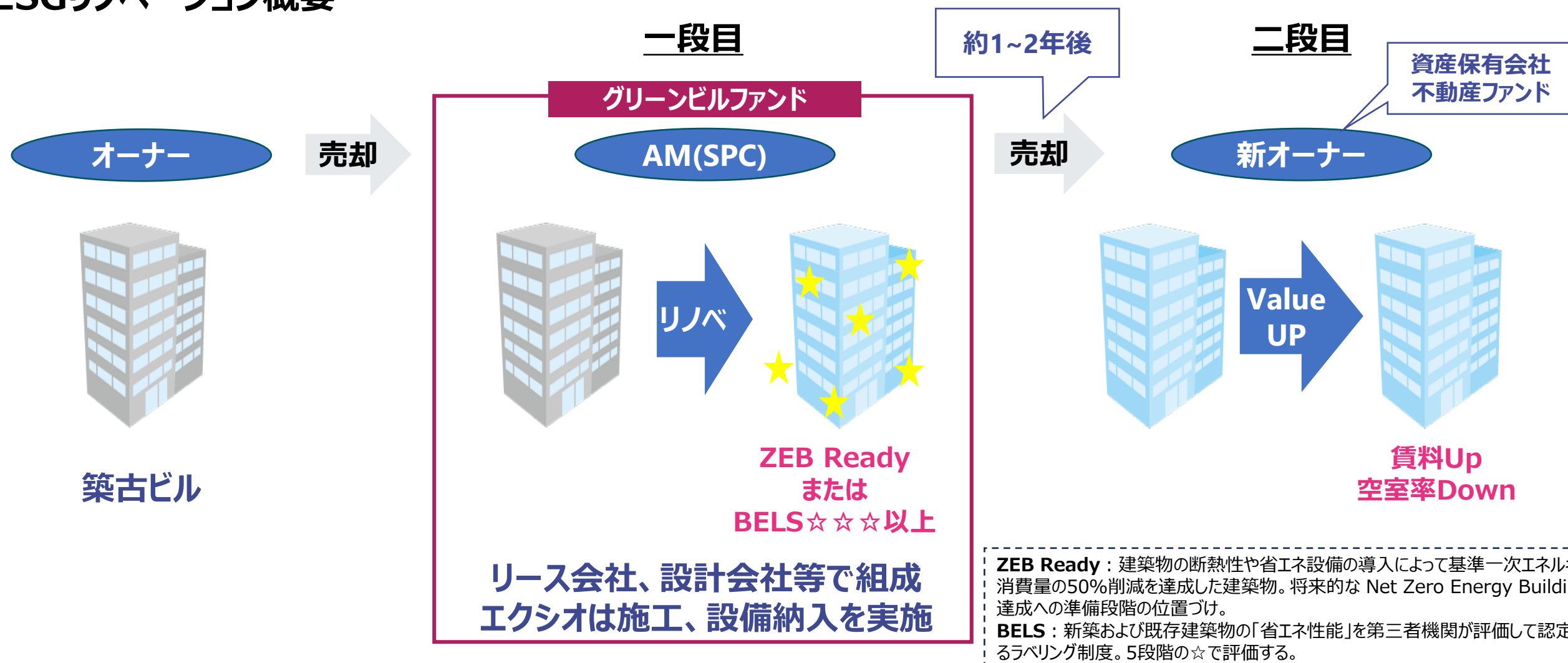


建物外観

／（２）都市インフラ（ESGリノベーション）

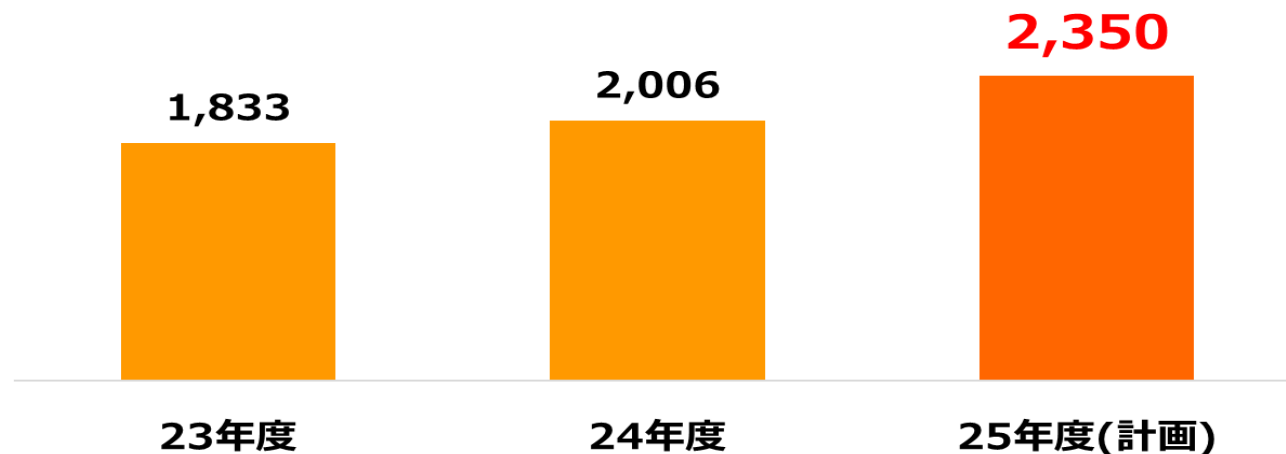
社会課題となっている「築古ビル」の維持・再生に貢献
私募ファンドにより物件を購入。リノベーションをした上で売却

■ ESGリノベーション概要

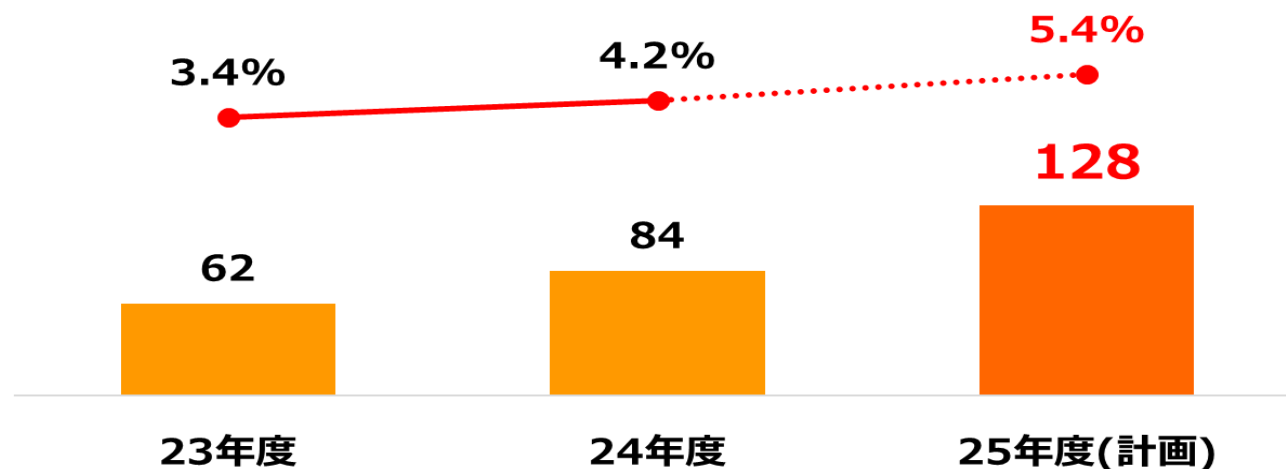


■ 売上高の推移

(単位：億円)



■ セグメント利益の推移



25年度計画

- ・DX市場、セキュリティ等が引き続き堅調
- ・NextGIGA、生成AIビジネスに期待
- ・グローバル事業は利益改善を継続

主な取り組み

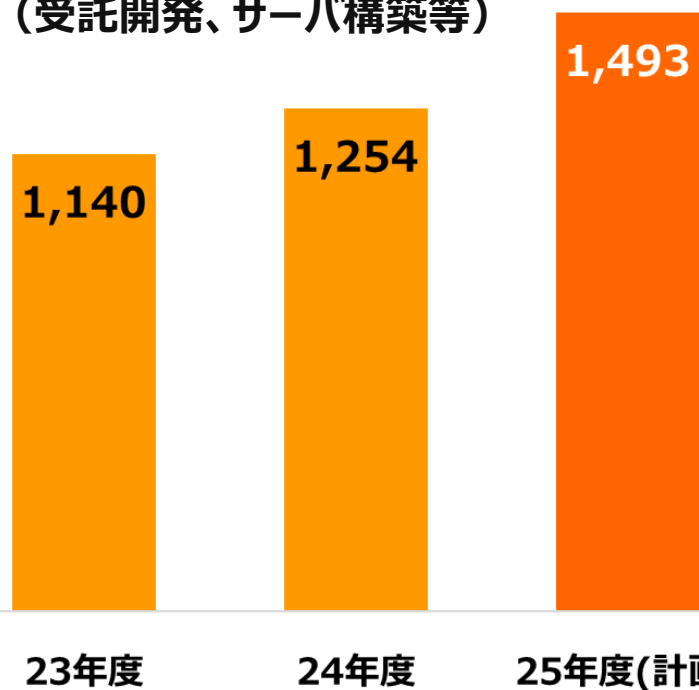
- ・上流コンサル強化による元請け拡大
⇒高付加価値領域への事業展開
- ・サービス拡充による保守/リカーリングの強化
- ・生成AI活用によるビジネス拡大
⇒生成AI推進センターの新設

／ (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)

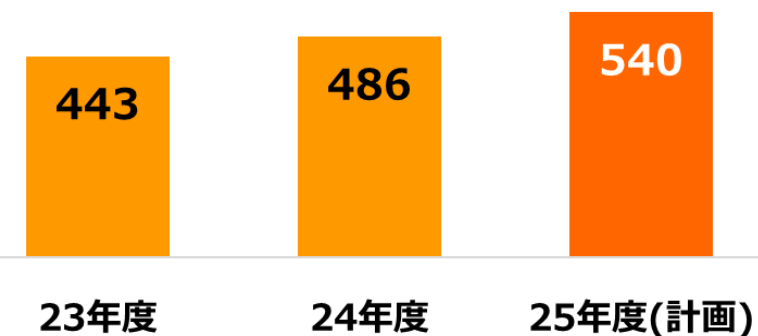
・情報システム (受託開発、サーバ構築等)



・サービス (保守・運用等リカーリング)



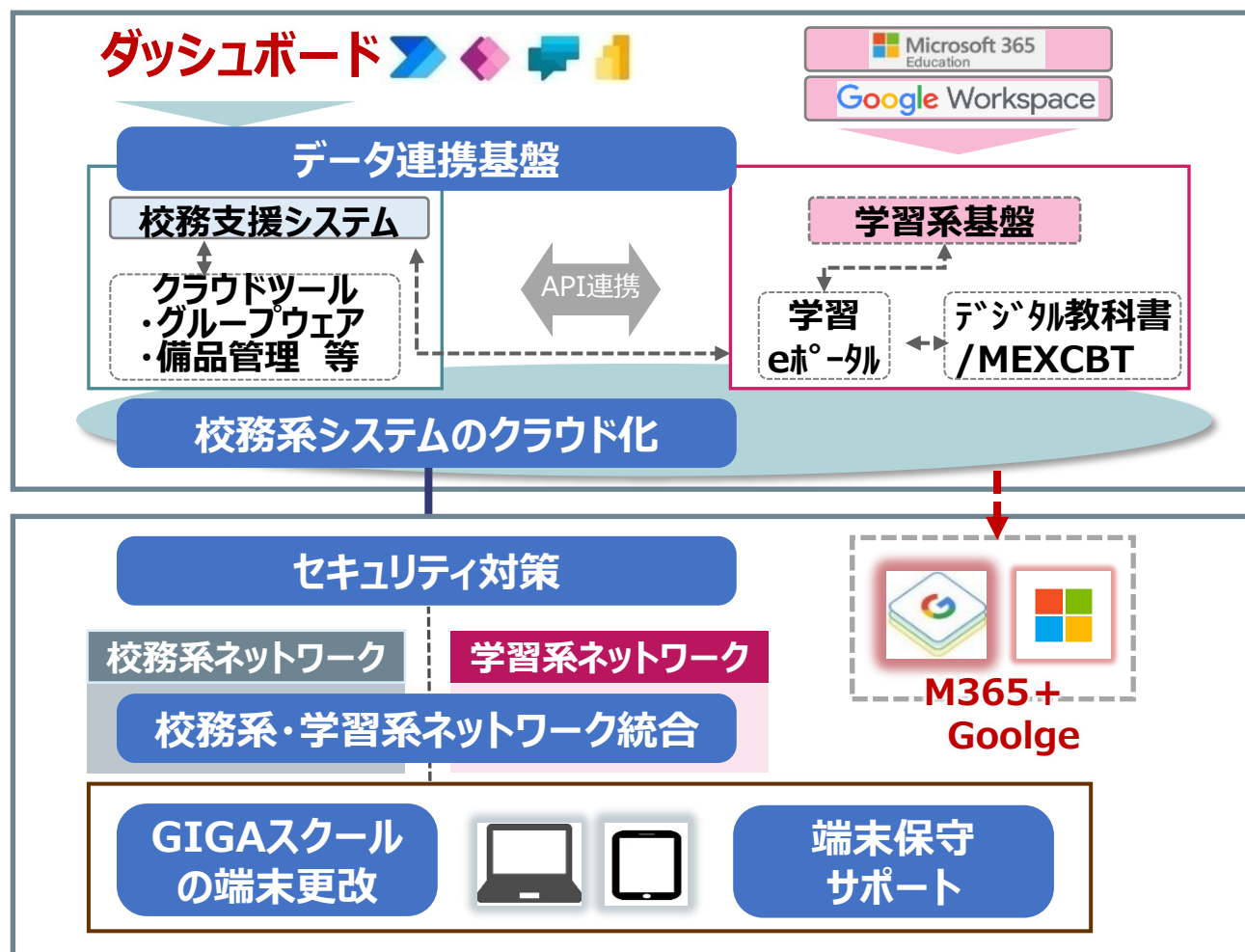
・グローバル



※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（GIGAスクール）

2025年度にピークを迎える「Next GIGA」で周辺のインフラ／セキュリティビジネスを獲得
教育DXの実現に向けて、クラウド基盤やデータ利活用を軸にビジネスを拡大



教育DXの拡大

データ連携基盤のビジネス開拓

- ・「個別最適な学び」に向けた教育データの利活用環境の整備
(校務系システム等のデータの活用、ダッシュボード 等)

校務クラウドのビジネス開拓

- ・校務系システムのクラウド化案件の獲得
- ・クラウド化に伴うSASE／ゼロトラ案件の獲得

インフラ基盤／セキュリティ環境の整備

- ・GIGA端末更改をフックにセキュリティソリューション提案
- ・文科省方針に基づく、校務系/学習系ネットワーク統合、NWアセスメント、セキュリティガイドラインへの対応 等

GIGA端末更改・保守運用の提供

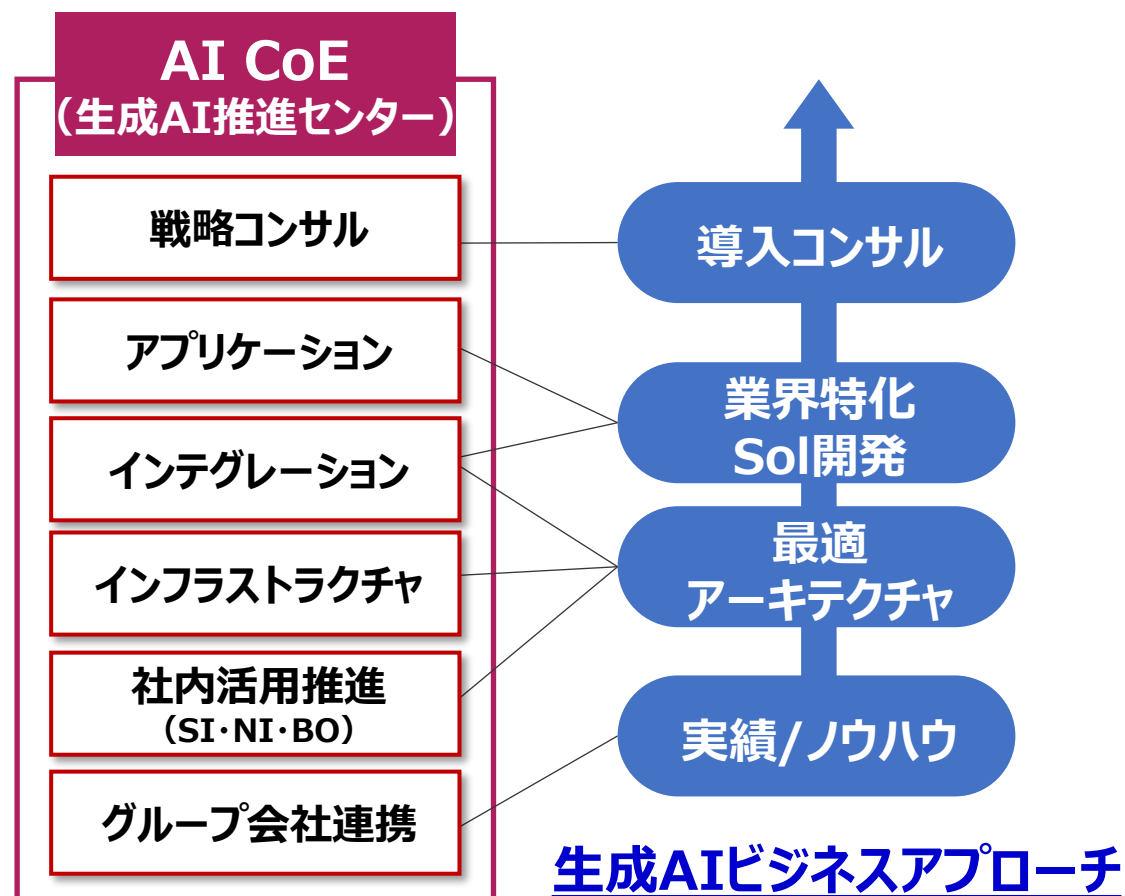
- ・GIGA 2 期 (NextGIGA) の獲得
- ・グループ連携による保守サービスの提供

／ (3) システムソリューション (生成AI)

生成AI活用によるビジネス拡大、生産性向上を加速するため新組織を設置
DXソリューション拡大に向けて、“tonkean”を中心としたAIEージェントを展開

■ AI CoE (Center of Excellence) を新設

- ・生成AIビジネス拡大を目指し、社内有識者を集結
- ・AIビジネスをワンストップで提供



■ AIEージェントの展開



／ (3) システムソリューション (グローバル)

構造改革を継続、着実な収支改善を図る。業務効率化・自動化による収益性向上を加速
成長事業への投資は限定的に

■ 構造改革、効率化

- ・ EXEO Globalを起点に、事業集中とマネジメント強化（Procurri社を完全子会社化）
- ・ 不採算ビジネスからの撤退、規模縮小・再構築
- ・ 海外グループ会社の統廃合
（3社統廃合済、9月までに10社を統廃合予定）
- ・ ロボット技術を活用した業務の自動化を推進

■ 新たな事業展開

- ・ NTTグループのグローバル連携（ORAN等）
- ・ ベトナムでオフショアセンター設立。外国人材を拡充
- ・ インド等へのビジネス展開を検討



ガーナ空港のコマンドセンター



LAEのDfMA工場

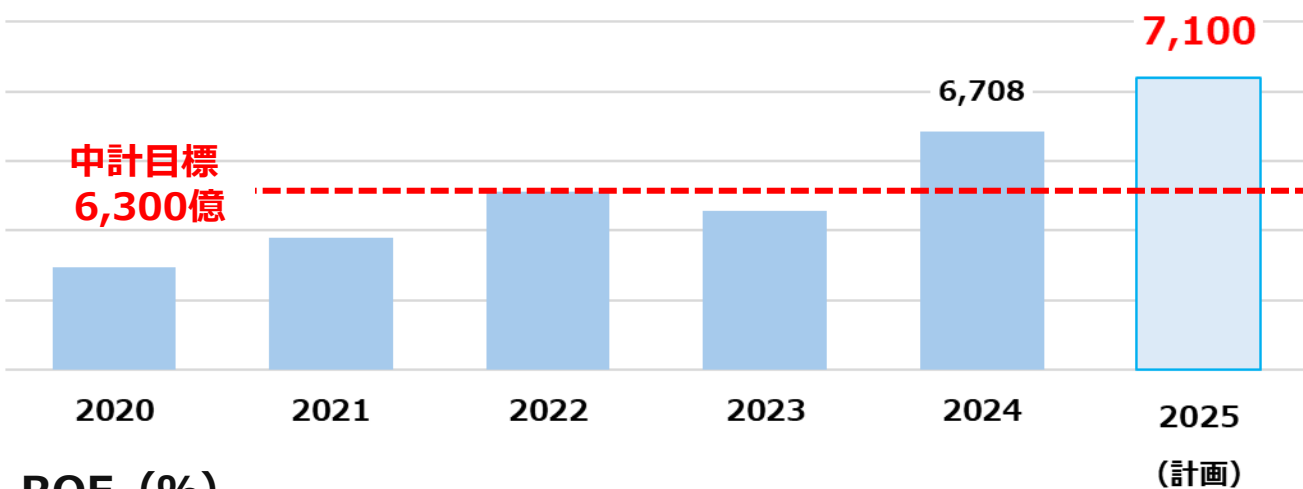
DfMA : Design For Manufacture and Assembly/製造、組立容易性設計の略。製造容易性および組立容易性を考慮して設計すること。

4. 中期経営計画の進捗と企業価値向上に向けて

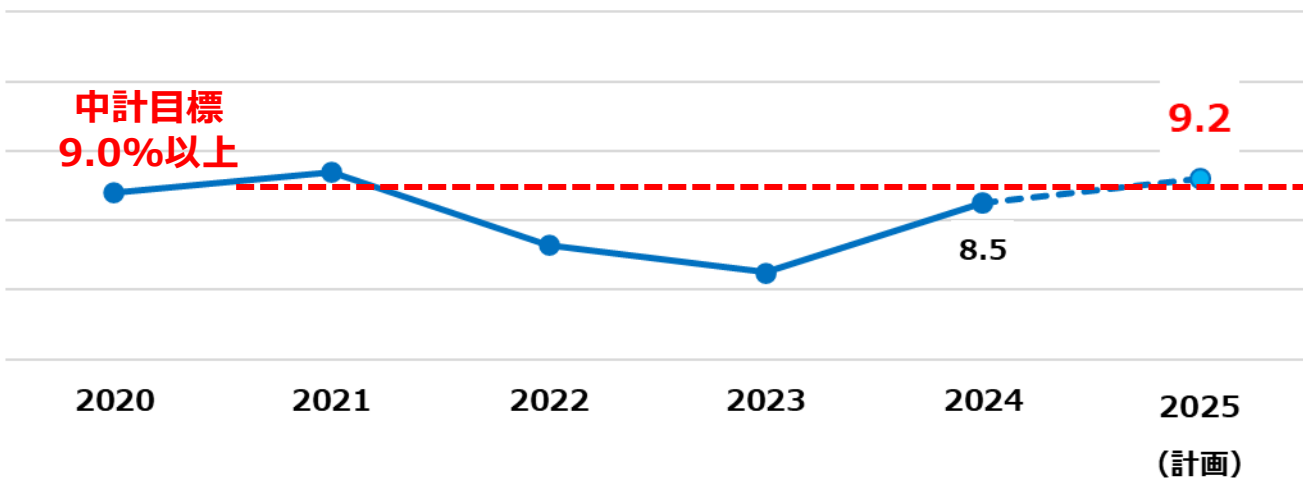
（１）中計目標と25年度計画

中計の売上高目標（6,300億円）は1年前倒しで達成
最終年度である25年度は、営業利益・ROE・EPSの目標達成を目指す。

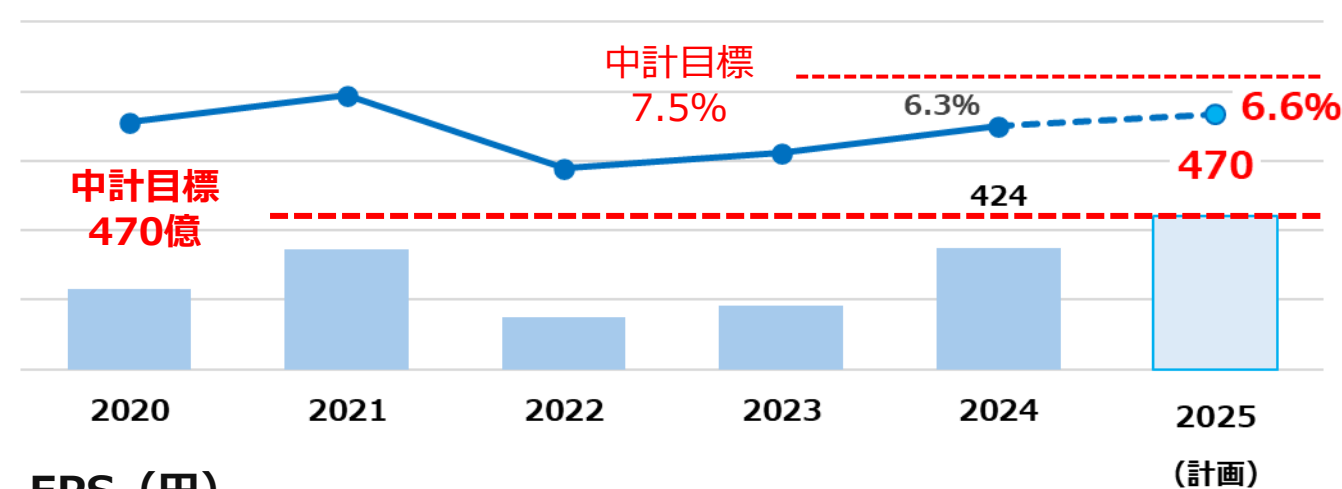
売上高（億円）



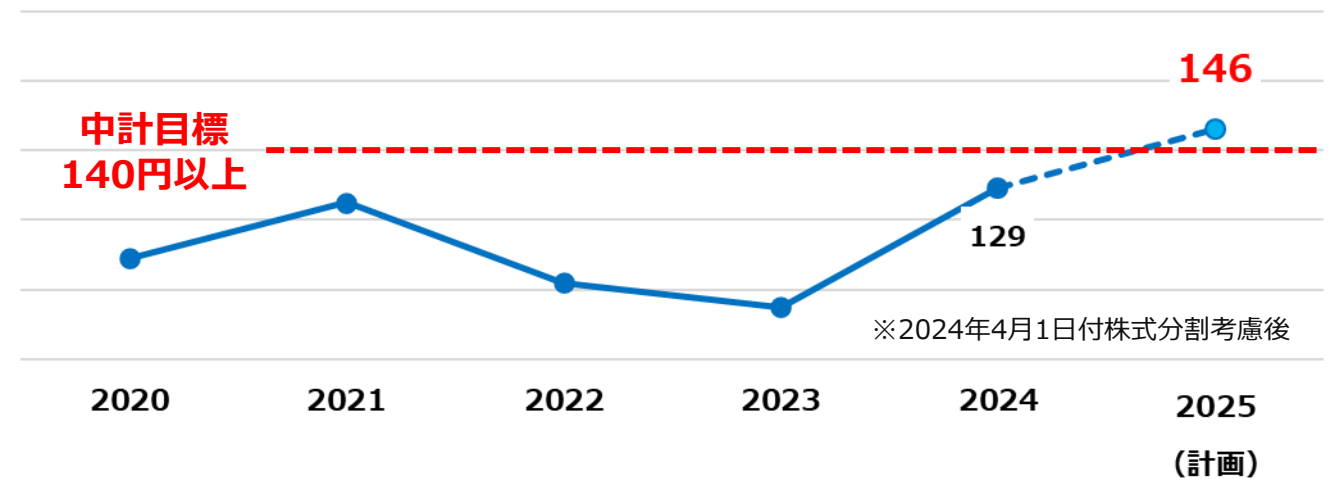
ROE（%）



営業利益・率（億円・%）

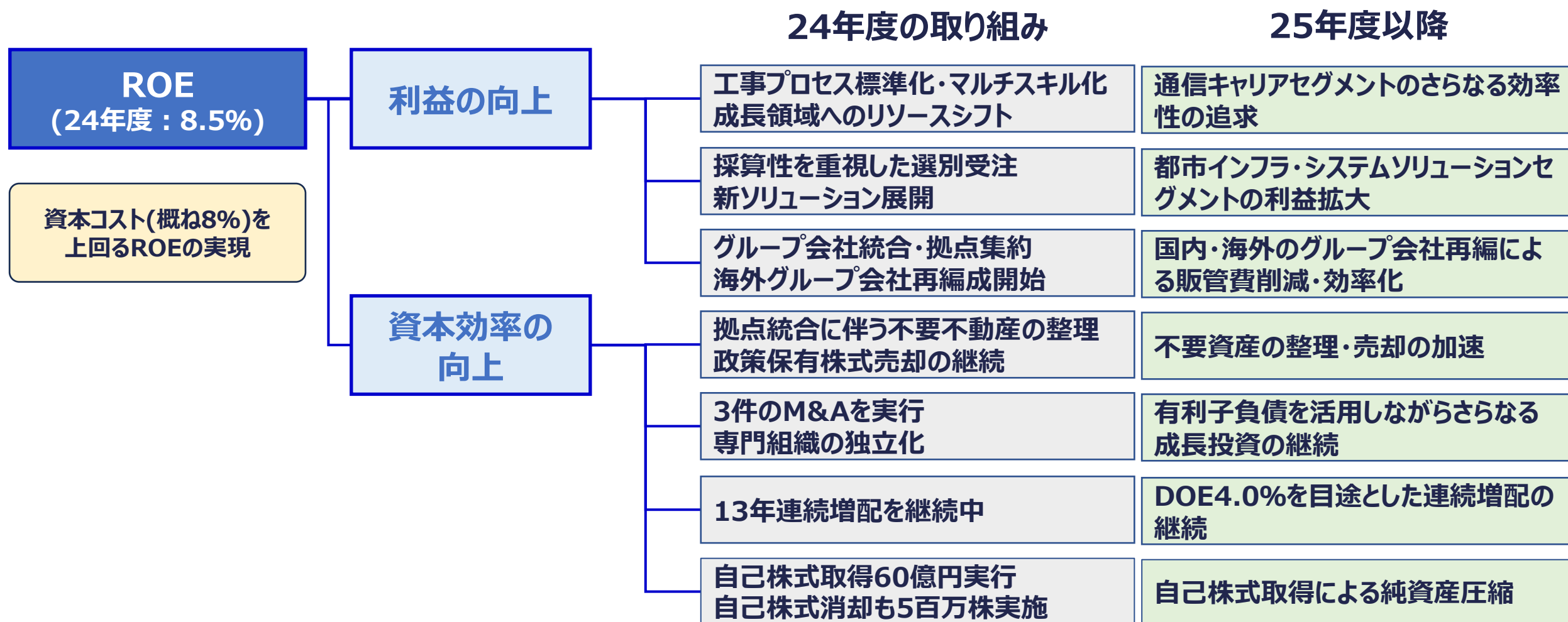


EPS（円）



／（２）企業価値の向上に向けて（ROE）

利益の最大化と資本効率の向上を並行して推進し、ROEのさらなる向上を目指す
同時に、積極的なIR活動を継続し、市場参加者の理解を得ていく



／（３）企業価値の向上に向けて（キャッシュアロケーション）

積極的な成長投資と株主還元を継続し、企業価値の向上を目指す

（単位：億円）

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
- ・有利子負債活用（財務健全性は維持）

【実績】

EBITDA

- ・中期目標の89%の進捗（4年累計）

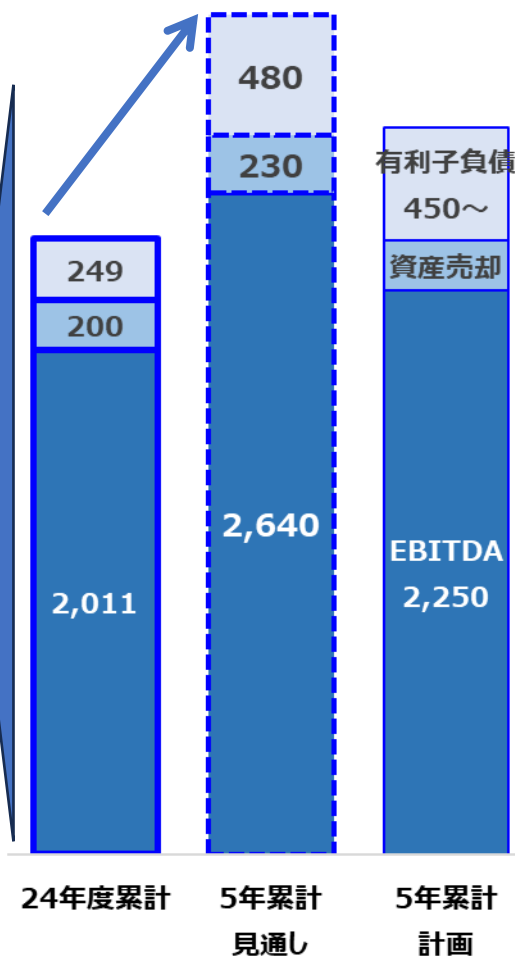
資産売却

- ・政策保有株式170億売却（4年累計）
- ・不要不動産の適宜売却
⇒不動産活用戦略を考慮しつつ実施

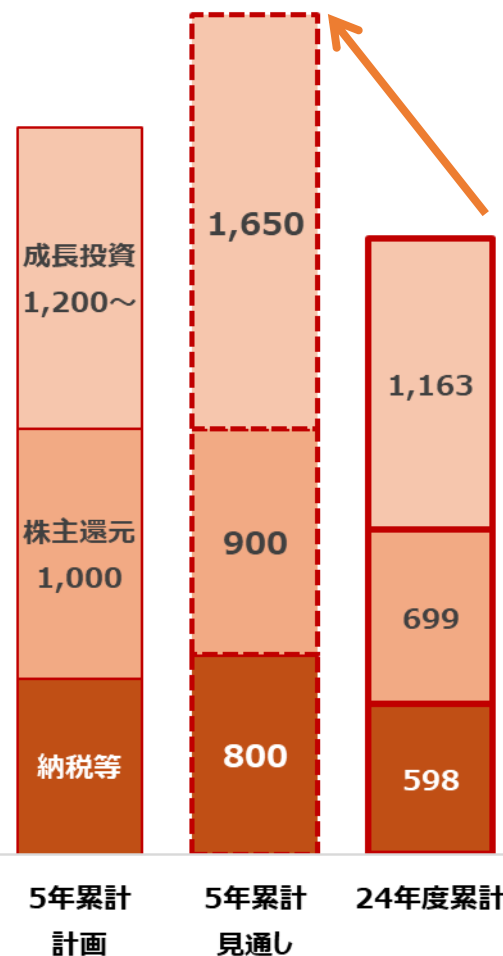
有利子負債

- ・有利子負債を249億活用（4年累計）

キャッシュ創出



キャッシュ配分



方針

- ・M&Aによる投資は継続
- ・人財/R&Dにキャッシュを積極配分
- ・連続増配と自己株式取得の継続

【実績】

成長投資

- ・中期目標の98%の進捗（4年累計）
- ・設備投資：700億強、M&A：400億強
- ・人財育成：年平均約10億（研修等）
- ・R&D/DX：売上の約2%投下を継続
⇒事業環境に合わせて成長投資を加速

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式取得も継続

／（４）企業価値の向上に向けて（M&A等）

（株）エスエーティの株式を取得、サービスユニットのグループ会社との間でシナジー効果に期待
成長戦略をより迅速に遂行するため「アライアンス推進部」を新設

■ 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

■ 新規株式取得

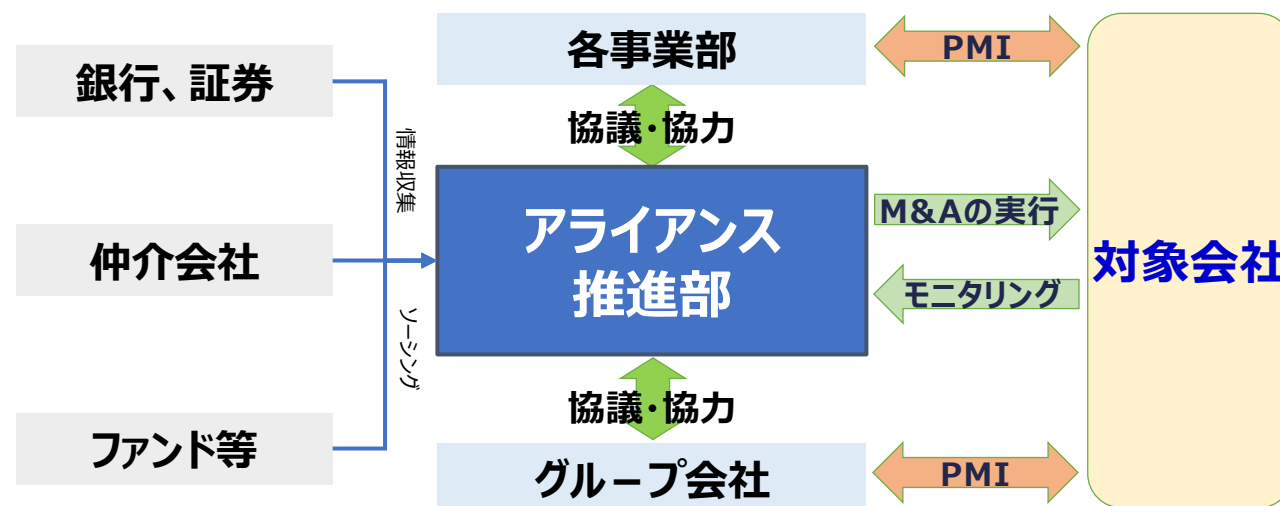
名称	(株)エスエーティ
所在地	東京都府中市
事業内容	ITハードウェア機器を対象とした保守業務 ITインフラの構築およびITソリューション導入・運用業務
拠点	東京・大阪

- ・保守運用系サービスラインナップを補完
- ・リファーマビリティ部品の使用や機器の寿命延長による資源消費の削減など環境負荷を低減し、サステナブルな取り組みにも貢献

■ アライアンス推進部のミッション

- ① M&A等による成長戦略策定、マーケット調査
- ② ターゲットの選定・交渉
- ③ DDの実施、株式譲渡条件交渉等
- ④ PMI業務の推進（内部統制強化等）
- ⑤ モニタリング（投資時計画と実績の差異検証）

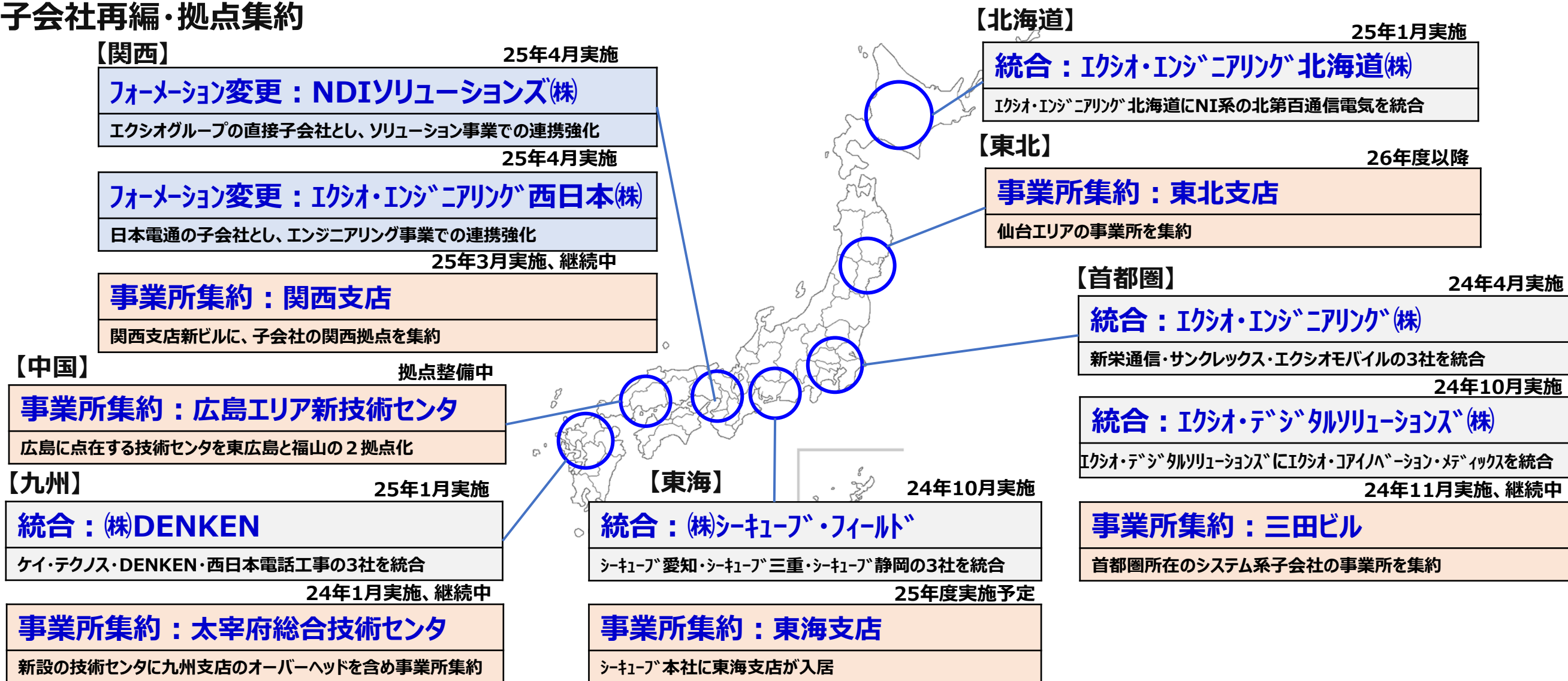
検証結果を
戦略へ反映



（５）企業価値の向上に向けて（グループ会社集約・統合）

持続的成長とガバナンス強化を目指し、グループ会社のさらなる統合を推進
セグメントを跨いだ会社統合や事業所集約など、エリアごとの大括り化を継続中

■ 子会社再編・拠点集約



／（６）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中

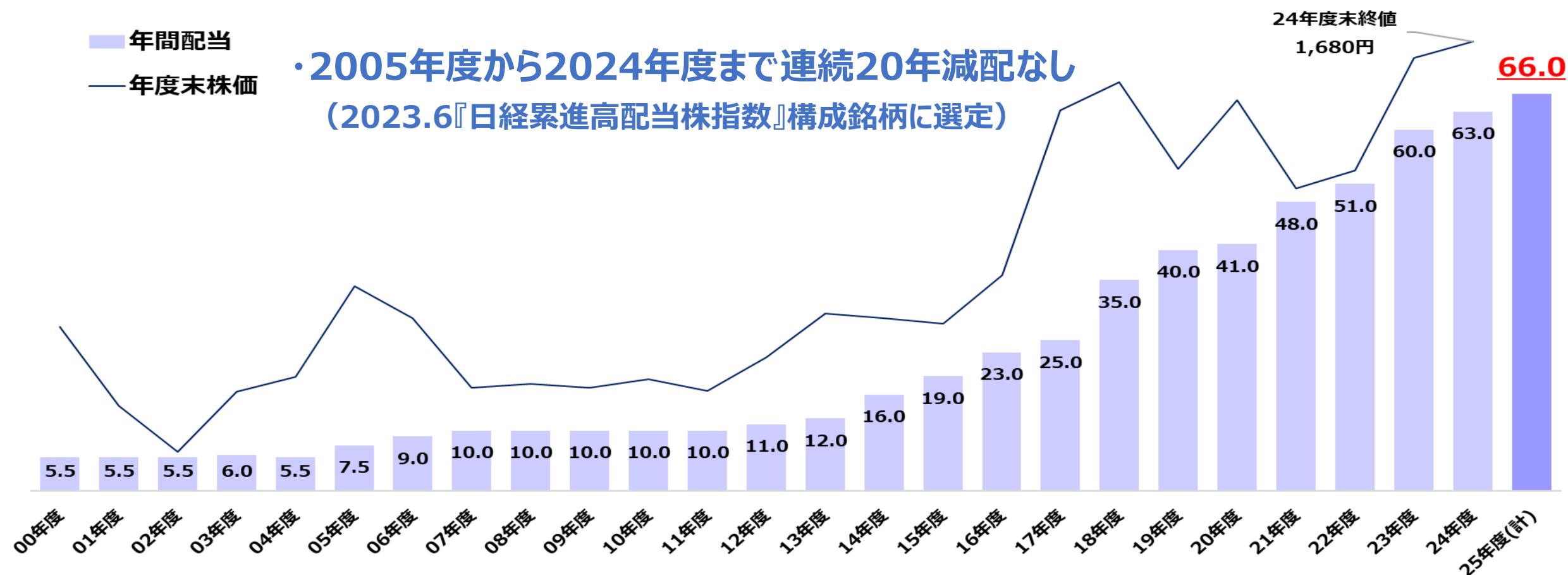
テーマ	これまでの主な取り組み	テーマ	これまでの主な取り組み
財務戦略	・人財、R&D、DXへの重点投資 ・配当方針をDOE4.0%に引き上げ ・14期連続増配予定、自己株式取得継続	安全・品質 ・BCP	・NWカメラを活用した遠隔安全監視 ・AI活用による安全装備等チェック ・サイバー攻撃に備えた実践型訓練
グループ経営 (ガバナンス強化)	・内部統制機能の強化（監査部の設置） ・グループ全社へのガバナンスの浸透 ・グループ内システムの統一（基幹/業務）	環境 ・エネルギー	・木質バイオマス発電所の運用開始 ・系統用蓄電池事業を推進 ・CDPにおいて「Aリスト企業」に選定
DX推進	・R&D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	人財戦略	・変革リーダー育成プログラムの実施 ・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. 株主還元

／ (1) 配当、自己株式取得

配当方針であるDOE4.0%を基準に、24年度期末配当を1円増配、14期連続増配予定
2024年11月末に自己株式500万株を消却、2025年5月自己株式取得30億円実施を公表。
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

■ 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、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。

