

Nomura Japan Corporate Week 2026

2026.3

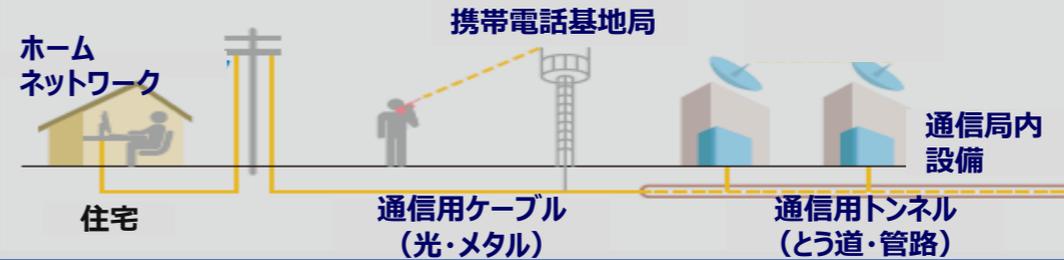


会社名	エクシオグループ株式会社（EXEO Group, Inc.）
創立	1954年（昭和29年）5月17日
代表者	代表取締役会長 船橋 哲也 代表取締役社長 梶村 啓吾
資本金	68億88百万円
上場取引所	東証プライム上場（コード 1951） 売買単位 100株
株式	発行済株式の総数 208,624,838株 株主数 56,806名（2025年3月末現在）
連結売上高	6,708億円（2025年3月期）
格付	株式会社日本格付研究所（JCR） A+（安定的）
連結従業員数	17,260名（2025年3月末現在）
本社	東京都渋谷区渋谷3丁目29番20号
事業所	本支店 14 営業所 23
連結子会社	139社（2025年3月末現在）
決算日	3月31日

通信キャリア事業

◆ 創立以来、半世紀以上にわたって培ってきた当社のコア事業

- ・NTTグループ … NTTグループ各社の各種通信インフラ設備の構築・保守
- ・NCC … KDDI、ソフトバンク、楽天向けの各種通信インフラ設備の構築・保守



都市インフラ事業

◆ 通信キャリアで培った通信・電気・土木技術を活かし、暮らしやすい社会の実現に貢献

- ・エネルギー … データセンター、オフィスビル、マンション等の電気・空調工事
太陽光発電、バイオマスボイラ等の再生可能エネルギー関連工事
廃棄物処理プラント等の建設工事・運転維持管理
- ・公共基盤 … 無電柱化や非開削トンネル工事を行う都市土木工事
自治体、官公庁、CATV会社、鉄道会社、民間企業向けの各種通信インフラ設備の構築・保守
- ・施設基盤 … 700MHz帯テレビ受信障害対策工事、ローカル5G設備工事

システムソリューション事業

◆ SI、NI分野でICTを活用したトータルソリューションを提供

- ・情報システム … 公共、通信、製造、金融分野の大規模受託開発
ビジネスプロセス変革や業務支援ソリューションの提供
サーバ、無線LAN、セキュリティ、クラウド、EMS、センシング等のソリューション・サービス
- ・サービス … システム保守運用、セキュリティ監視等のマネージドサービス
- ・グローバル … 海外の各種通信インフラ設備の構築・保守、ソリューションサービスの提供

※各事業の詳細は、統合報告書を参照ください。 https://www.exeo.co.jp/wp-content/uploads/2025/09/report2025_jp.pdf

1. 2025年度 第3四半期業績

受注高・売上高は過去最高

全セグメントで増益し対前年46%増。通期見通しを上方修正

中間配当は33円で実施。自己株式取得40億円も公表

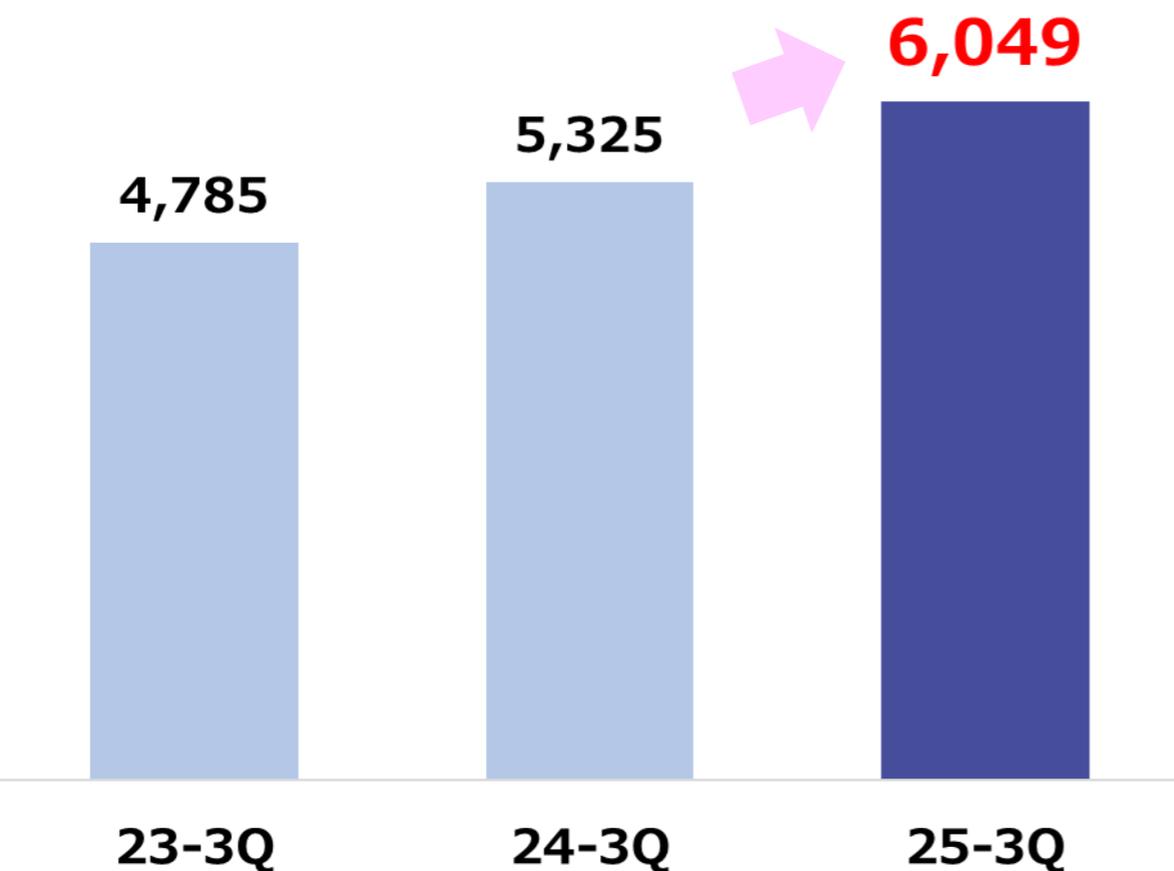
（2）業績ハイライト（受注高・売上高）

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さらに増加

■ 受注高

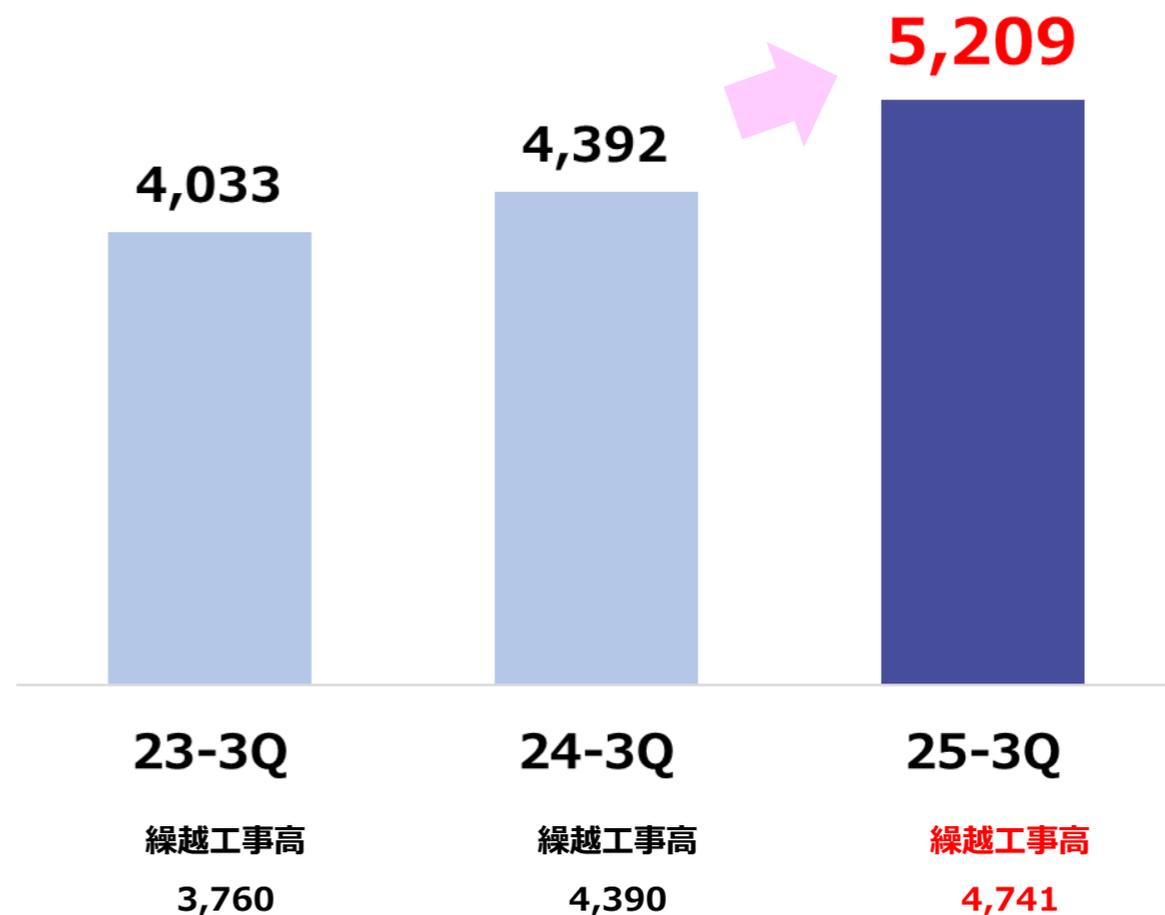
前年同期比 +14%

(単位：億円)



■ 売上高

前年同期比 +19%

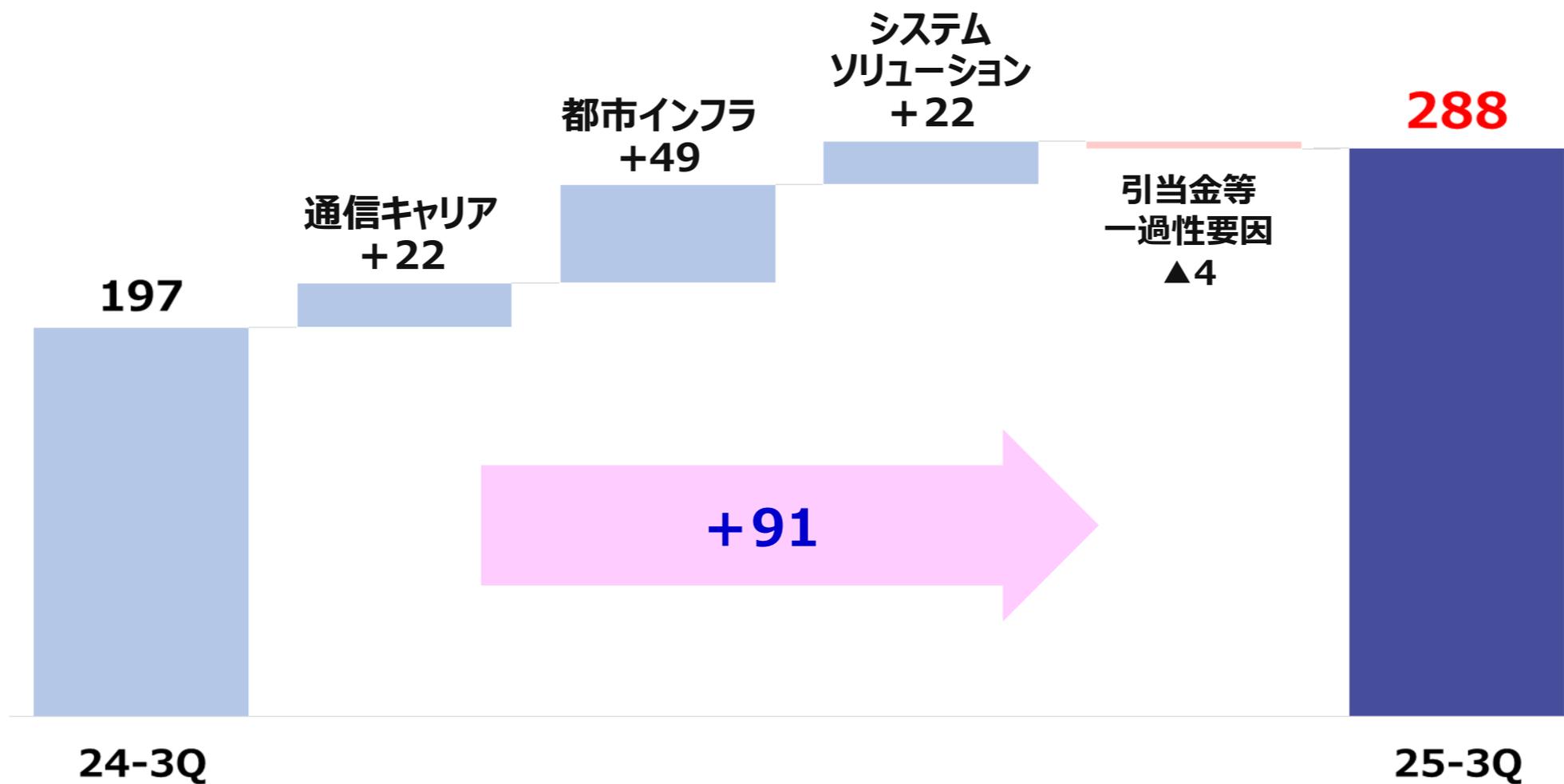


／ (3) 業績ハイライト (営業利益)

事業環境良好で収益性の改善も進み、全セグメントで増益を達成

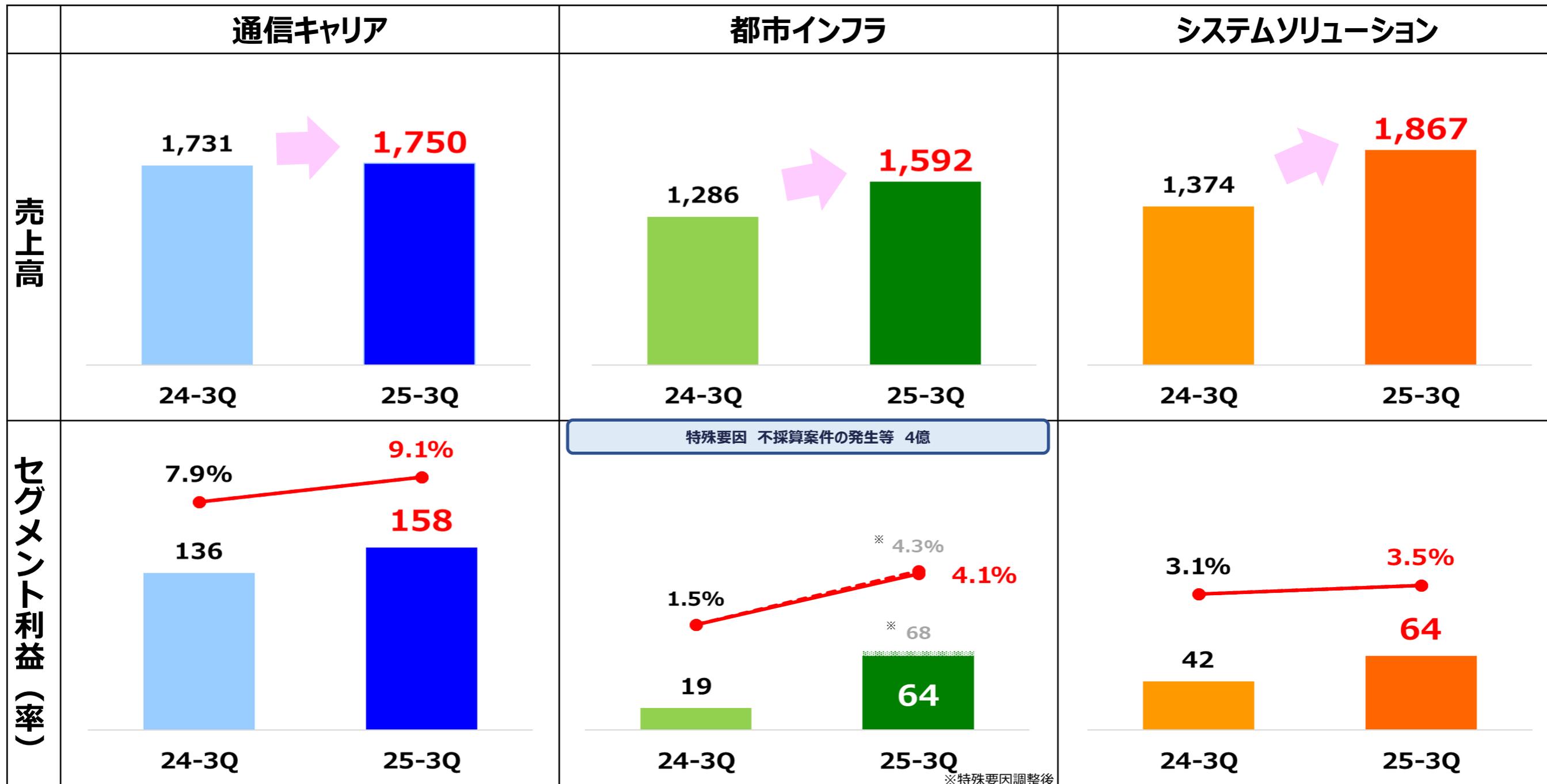
■ 営業利益

(単位：億円)



（４）業績ハイライト（セグメント別状況）

（単位：億円）



(5) 通期見通し

好調な受注と大型工事の順調な進捗、通信キャリアを中心とした利益拡大を受け、通期見通しを上方修正。営業利益530億円を目指す

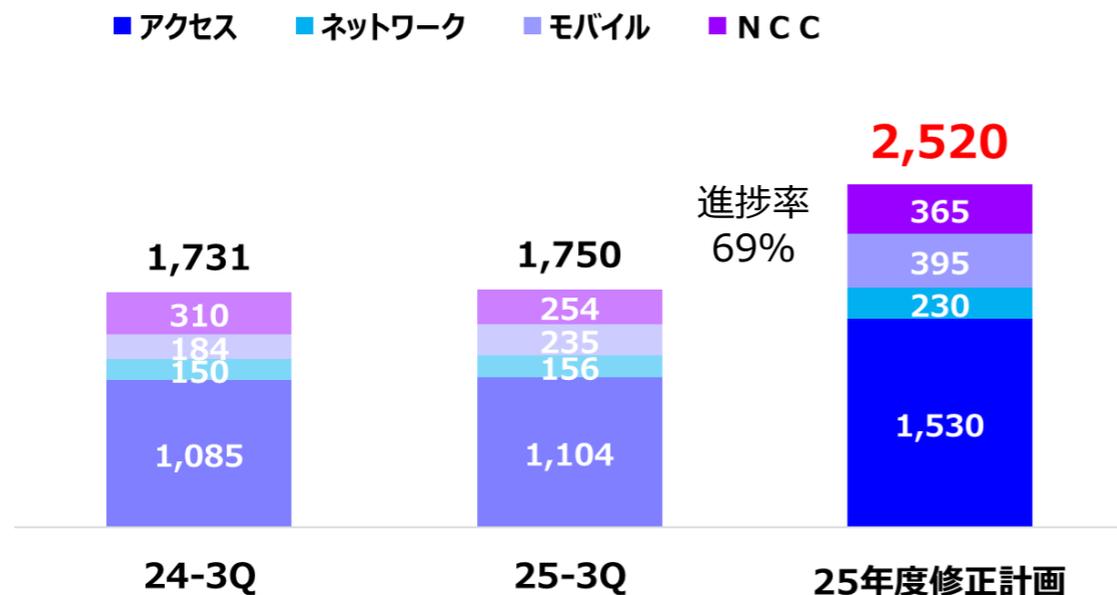
(単位：億円)	2024年度	2025年度			
	実績 A	当初計画 B	修正計画 C	当初計画差 C-B	前期差 C-A
受注高	7,124	7,200	7,800	+600	+676
売上高	6,708	7,100	7,600	+500	+892
営業利益	(6.3%) 424	(6.6%) 470	(7.0%) 530	(+0.4P) +60	(+0.7P) +106

2. セグメント別取り組み

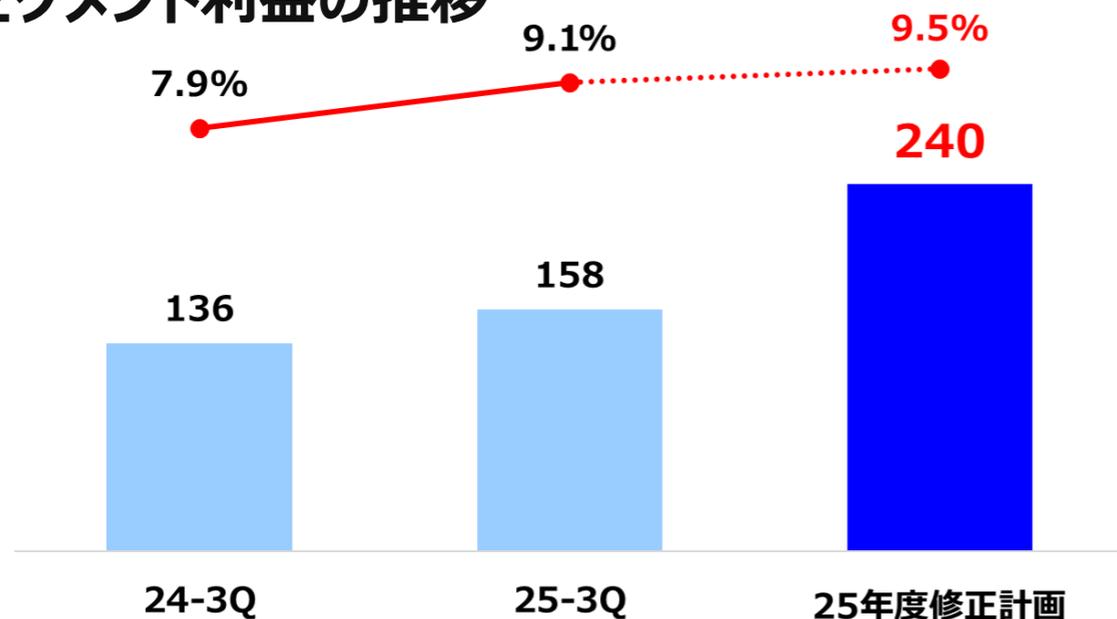
（1）通信キャリア

■ 売上高の推移

（単位：億円）



■ セグメント利益の推移



3Q結果と通期見通し

- ・モバイル品質改善にかかる投資好調
- ・効率化施策の継続で利益率向上
- ・NCCは売上高の落ち込みを最小限に

主な取り組み

- ・更なる効率化の追求
（DXやオフショアの活用・業務集約等）
- ・モバイル施工体制の強化
- ・中長期的な技能労働者減少に備え、担い手の確保・育成を推進

（1）通信キャリア（災害復旧支援等）

多発する災害における通信インフラの復旧にグループ全体で支援を実施
自然災害に強い海底ケーブル敷設工法などにより、強靱な通信インフラ構築に貢献

■ 台風22・23号による被災への対応（八丈島・青ヶ島）

(八丈島)

グループ全体でのべ400人規模の支援



損傷箇所

八丈島ビル

未吉ビル

MH躯体崩落



■ 自然災害に強い陸揚げ管路構築工法

泥水工程式 **MARINE SHUTTLE 工法** 新工法
鋼管Φ600mm～

地球推進工法 (HDP)
船橋船渠・高圧・コントロール開孔
EARTH SHUTTLE
自然災害に強い管路を構築し、環境に優しい長距離小口径推進工法

～御蔵島海底光ファイバーケーブルの強靱化に向けて～
陸揚用トンネル管路の完成

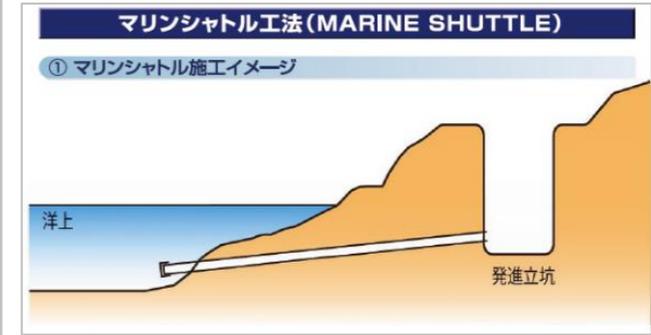
デジタルサービス局

マリンシャトル工法 (MARINE SHUTTLE)

① マリンシャトル施工イメージ

洋上

発進立坑



フレーム (キャリッジ移動用)

操作室 計測ハウス

キャリッジ (推進部)

レンチ (パイプ接続部)



（1）通信キャリア（海外人財の活用）

オフショアを積極的に活用し、各セグメントの効率化を追求
技術者不足に対応するため海外人財を採用・育成し、リソース確保

■ オフショア拠点



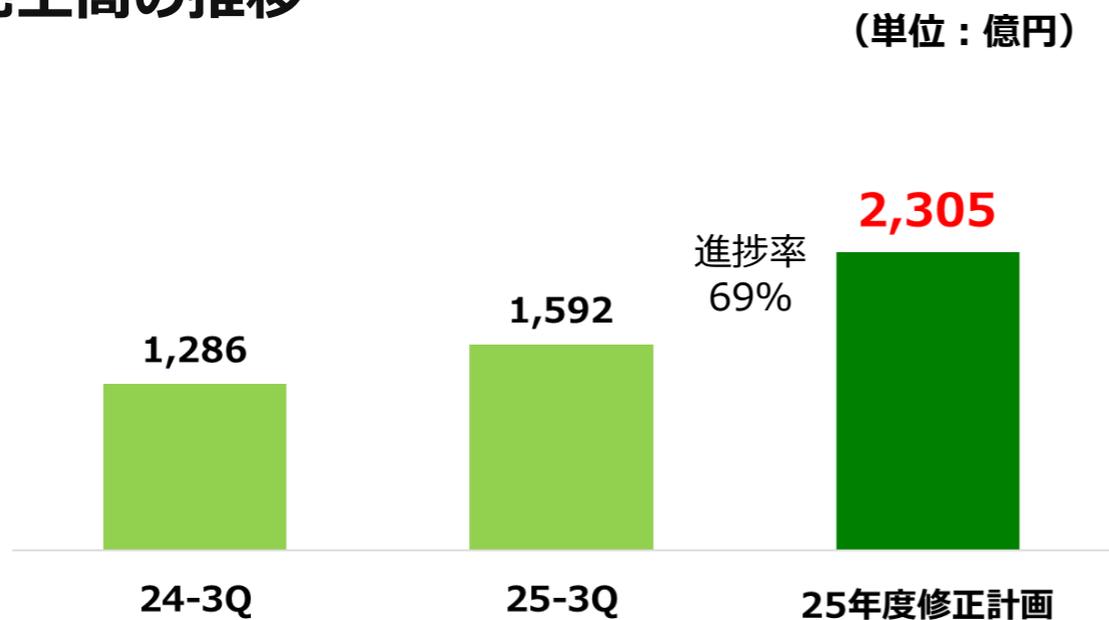
■ 検査・設計・開発業務等のオフショア

- ・遠隔検査体制の構築と委託（フィリピン）
アクセス系宅内工事検査の8割をMGエクシオにて実施
- ・時差を活用した設計業務の委託（ベトナム）
電気・土木等の設計・積算・工事検査などの業務をエクシオベトナムへ委託
- ・SIにおけるオフショア対応案件の拡大（ベトナム）
ローコードを中心にICDベトナムを活用

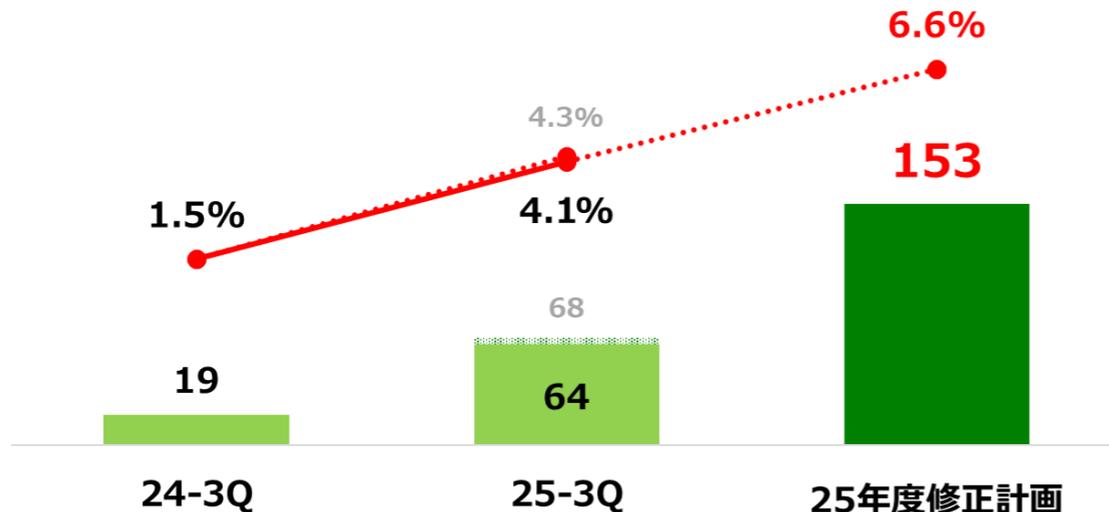
■ 人財採用と育成

- ・技術者不足を補うため海外人財を採用・育成
海外での採用者を育成、国内事業で活躍中
- ・現地の大学と連携した優秀な人財の囲い込み
- ・継続的な語学研修のサポート

■ 売上高の推移



■ セグメント利益の推移



3Q結果と通期見通し

- ・データセンターの引き合いは継続
- ・手持大型案件が順調に進捗し売上増
- ・採算を重視した営業活動を実施

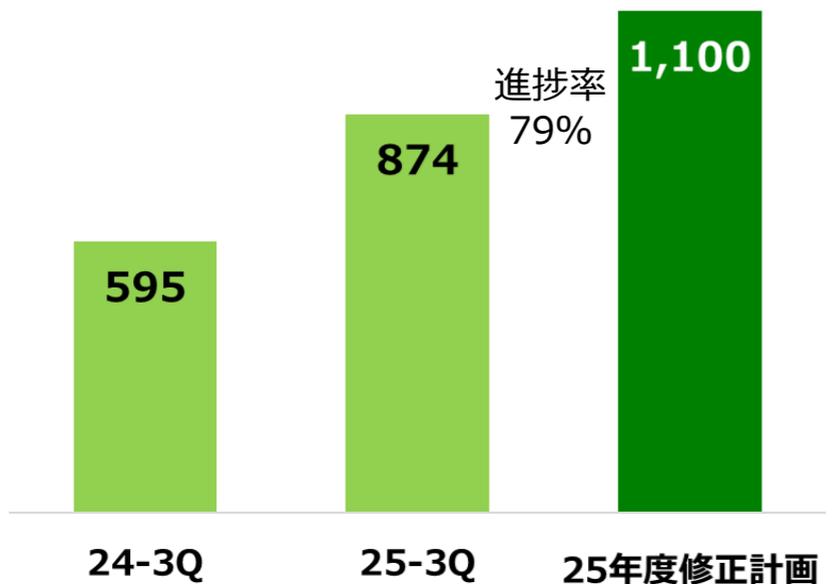
主な取り組み

- ・計装工事などデータセンター案件の幅出し
- ・電気工事施工のグループ内リソース最大活用に向けた連携強化
- ・スマートエネルギー分野の拡大 (EV充電器・蓄電池等)

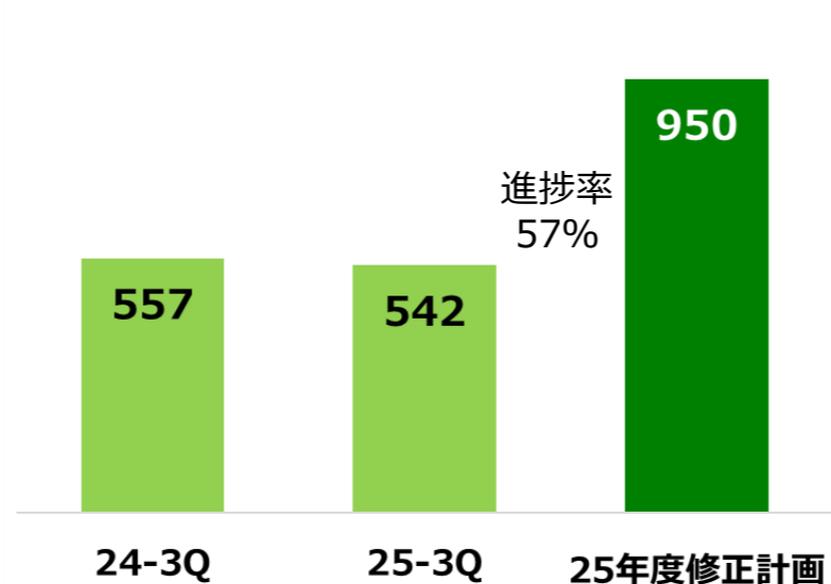
■ 売上高の推移

（単位：億円）

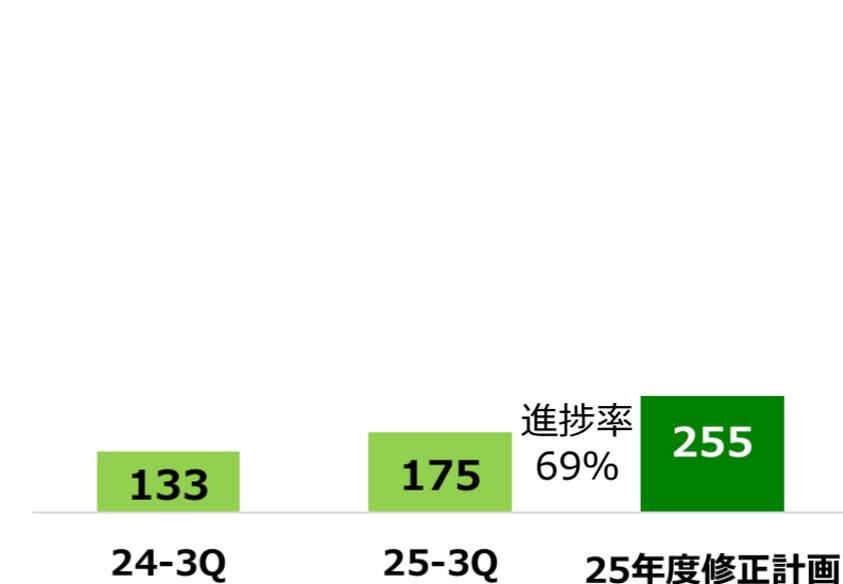
・エネルギー （電気、環境、再エネなど）



・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（データセンター事業の更なる収益拡大に向けて）

自社グループ向けデータセンターにおいて、最新技術設備の構築・運用ノウハウを蓄積
X1Studio社と連携し、データセンター事業の領域拡大に挑戦

■ 自社DCでの先進技術ノウハウの蓄積

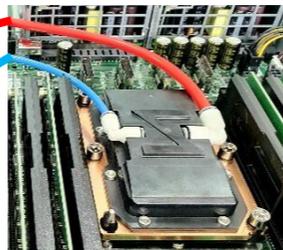
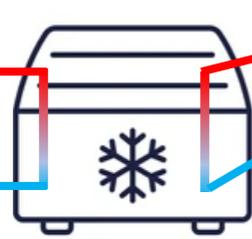
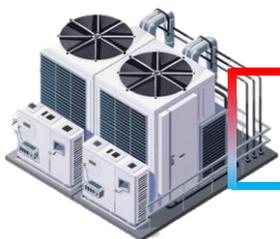


データセンター収容：最大120ラック

エコハイブリッドチラー

冷却装置
(CDU)

GPU搭載
水冷サーバー



冬は自然外気で冷却
省エネ率65%ダウン

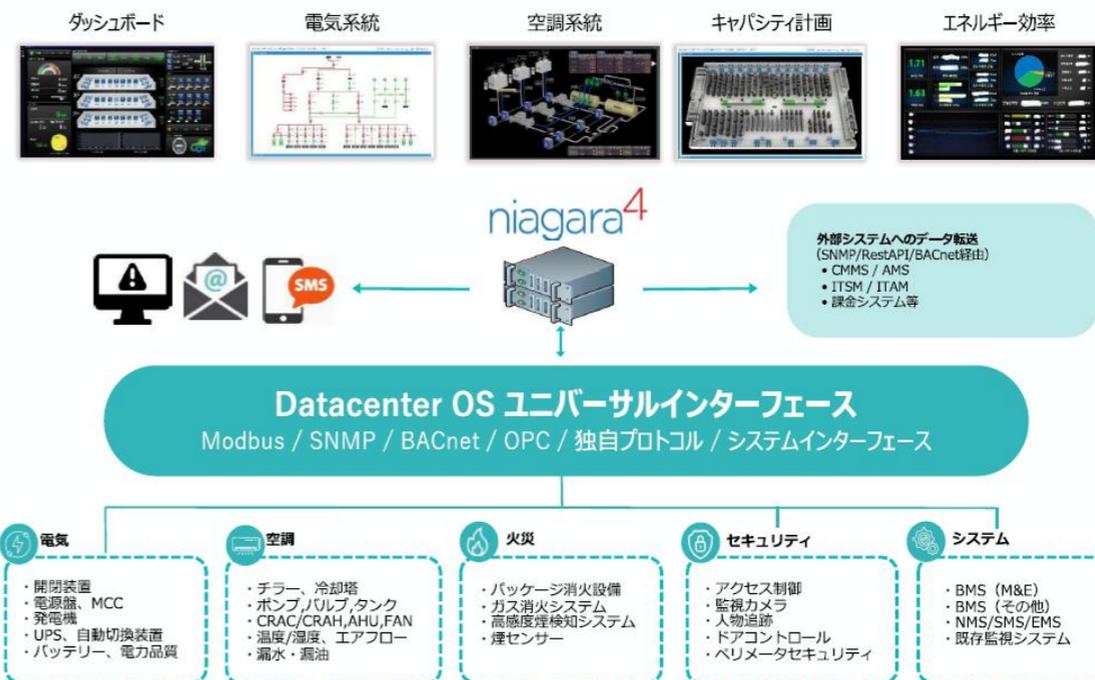
※水冷GPUサーバ群は2025年12月運用開始

■ DC事業の領域拡大

海外で主流のデータセンターBMS（Niagara Framework®）を取り扱うX1Studio社との業務提携により、関連する設備工事・計装工事の受注拡大を図る。

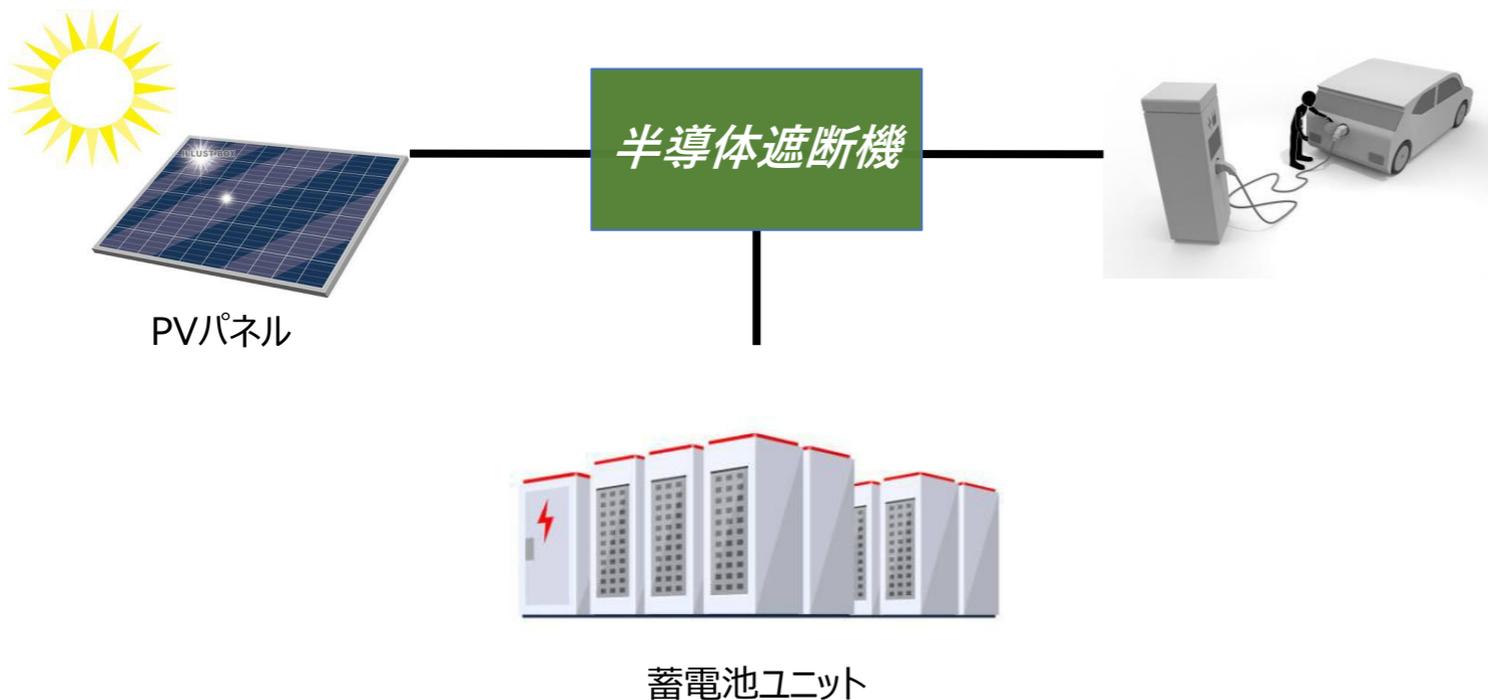
※Niagara Framework®

従来の監視システムで不向きといわれる多数のマルチプロトコル設備やセンサー機器の情報をIP上に集約・統合し、クラウド監視が可能。全世界で130万をこえる建築施設の監視制御に採用されている。



（2）都市インフラ（パワコンレス太陽光発電システムの商用展開に向けて）

独自の発電技術「パワコンレス技術」（特許取得、国際会議発表）で太陽光発電を高出力化
今後の着実なEV化が見込める商用車（バス等）向けにソーラーカーポート等の事業展開を推進



湘南技術センターでの実証設備

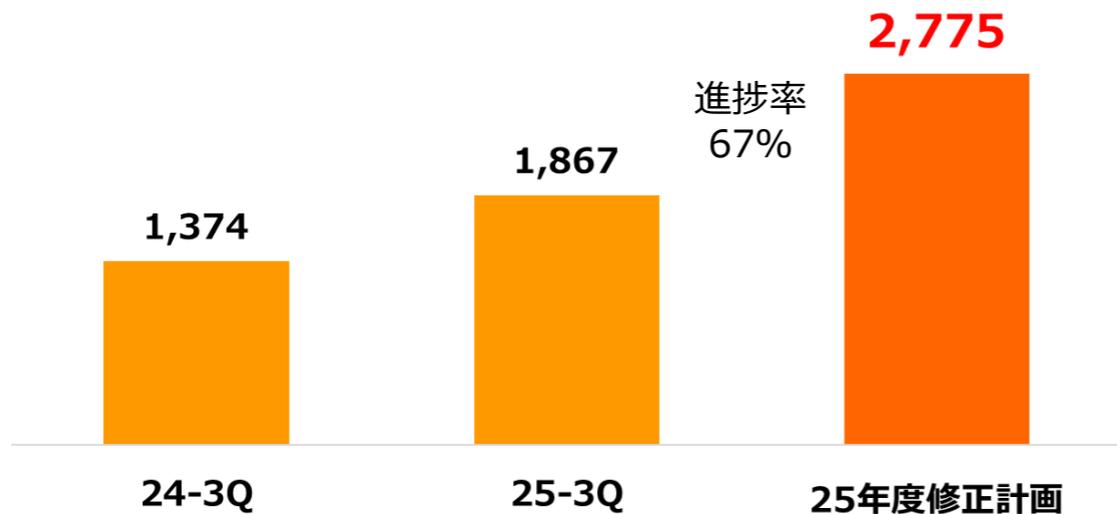
- 発電および蓄電池の充放電制御を半導体遮断器と接続されるリチウムイオン電池で実現
- 基本特許を取得、査読（採択率40%）付き国際会議（IEEE ICRERA2025）にて講演
- 当社湘南技術センターにおいて技術実証中



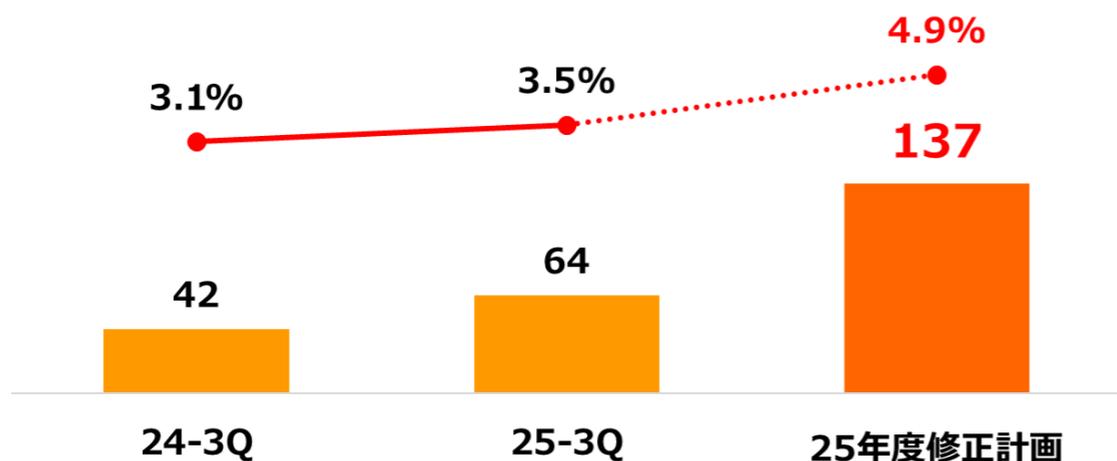
／ (3) システムソリューション

■ 売上高の推移

(単位：億円)



■ セグメント利益の推移



3Q結果と通期見通し

- ・国内ソリューションは堅調に推移
- ・Next-GIGA受注・売上好調
- ・グローバル収支均衡に向けた改革を継続

主な取り組み

- ・高付加価値領域へのリソースシフト
(ゼロトラスト、クラウド、サーバー等)
- ・保守業務のグループ内最適化推進
- ・IT人材不足対策を強化
(ニアショア・オフショアの推進、採用強化、パートナー拡大)

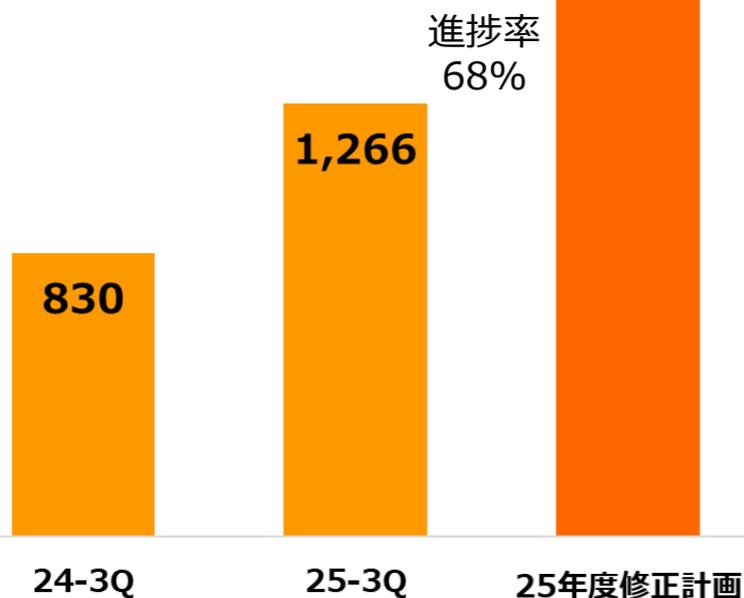
／ (3) システムソリューション (ビジネスユニット別内訳)

■ 売上高の推移

(単位：億円)

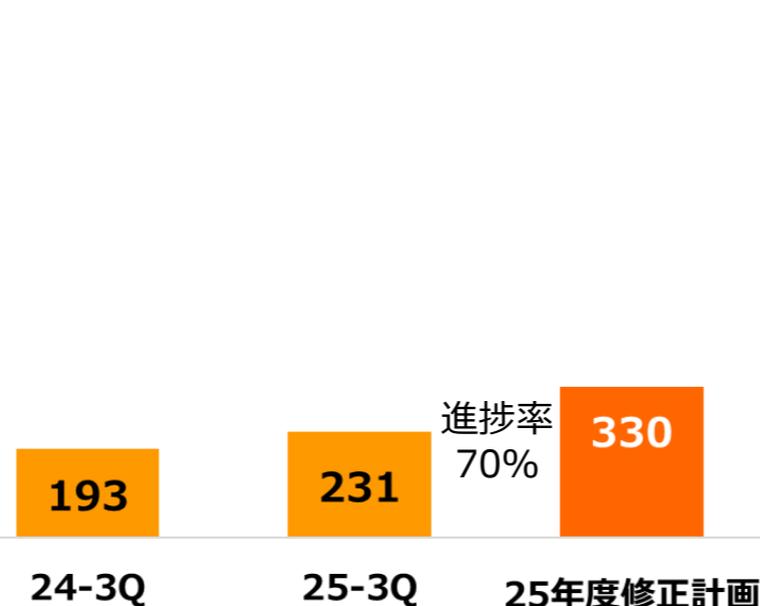
・情報システム

(受託開発、サーバ構築等)

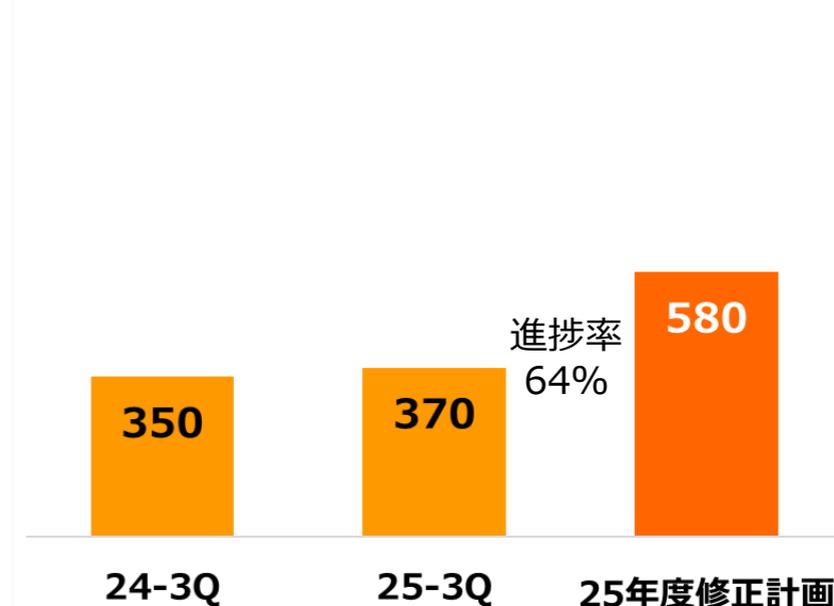


・サービス

(保守・運用等リカーリング)



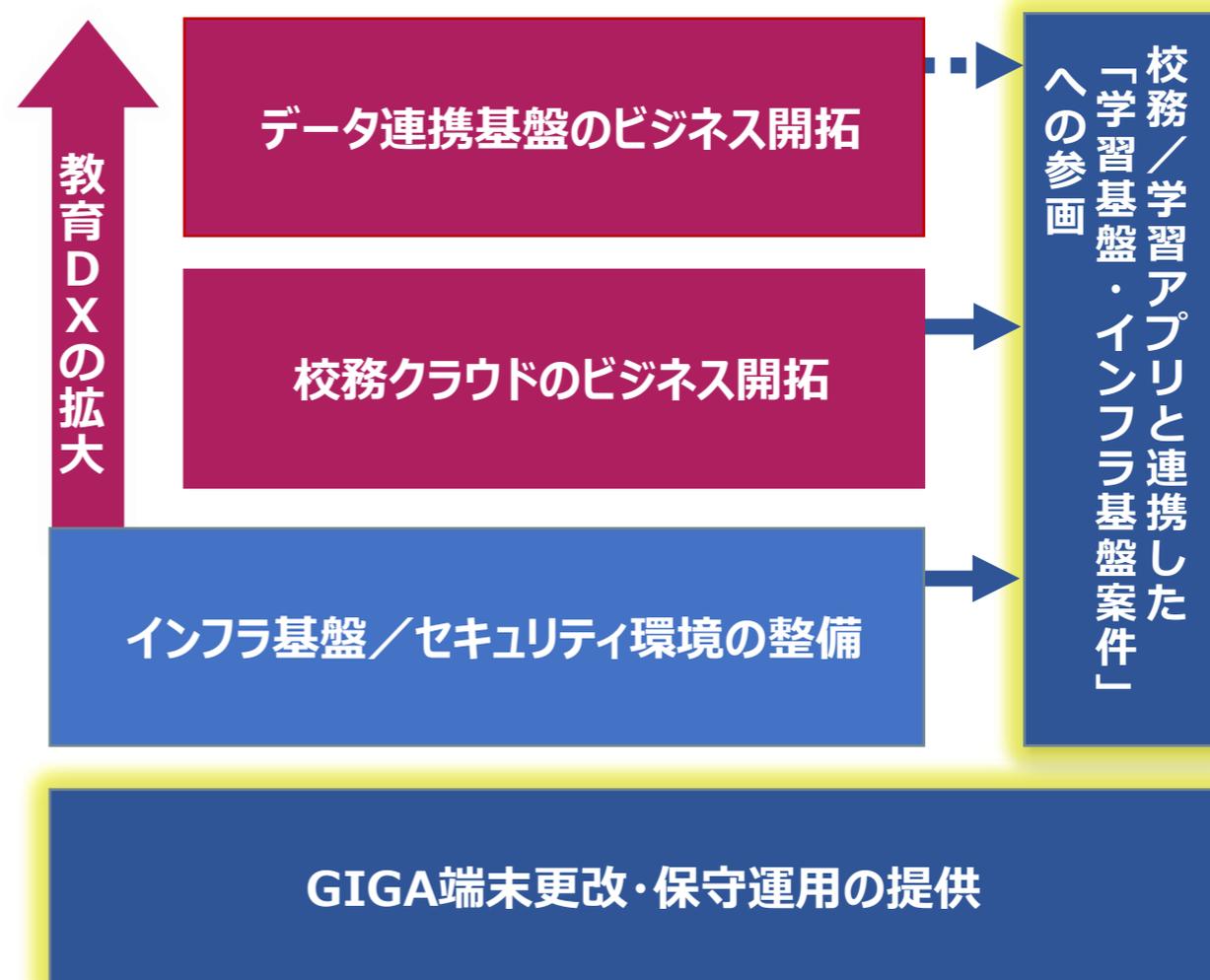
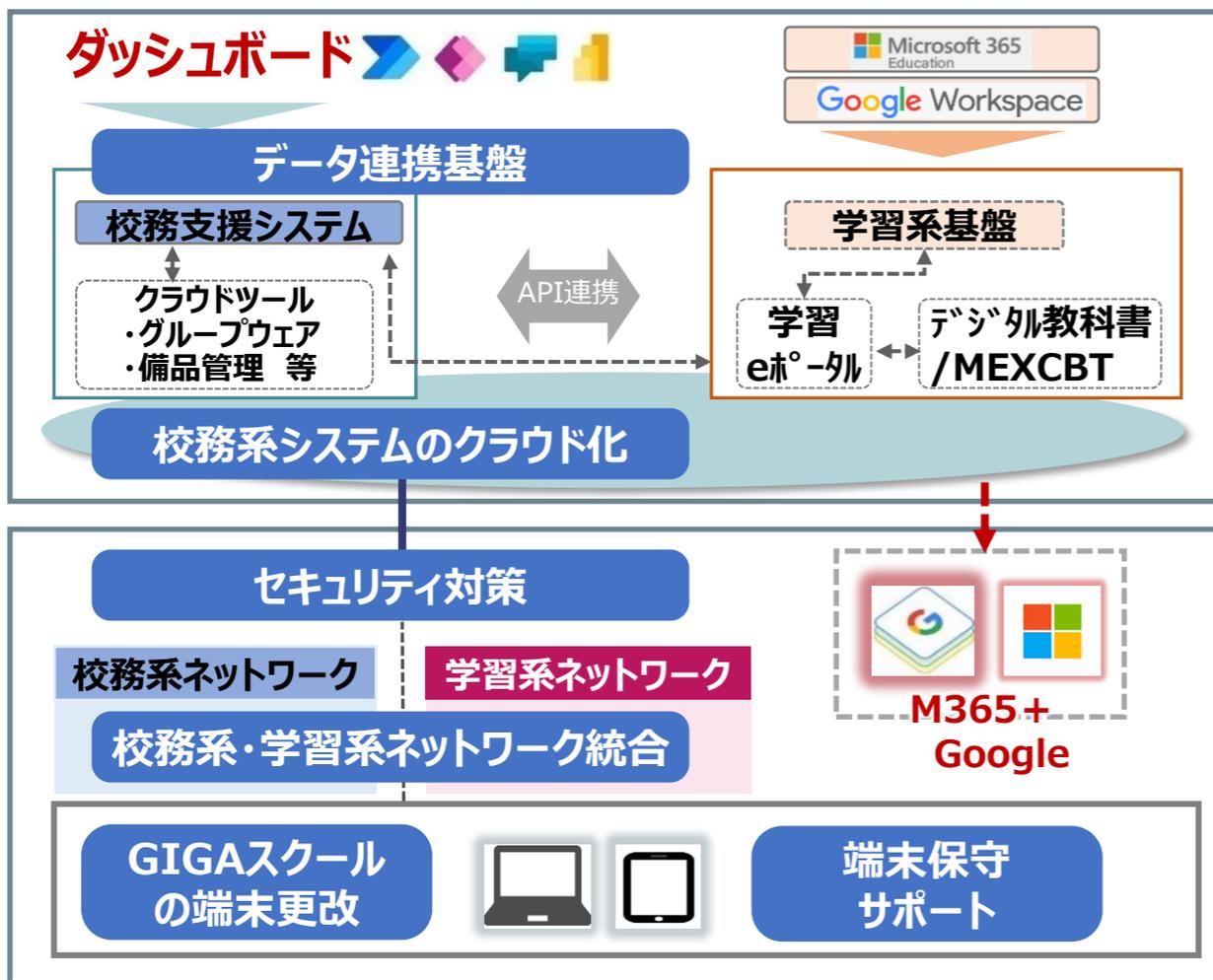
・グローバル



※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。

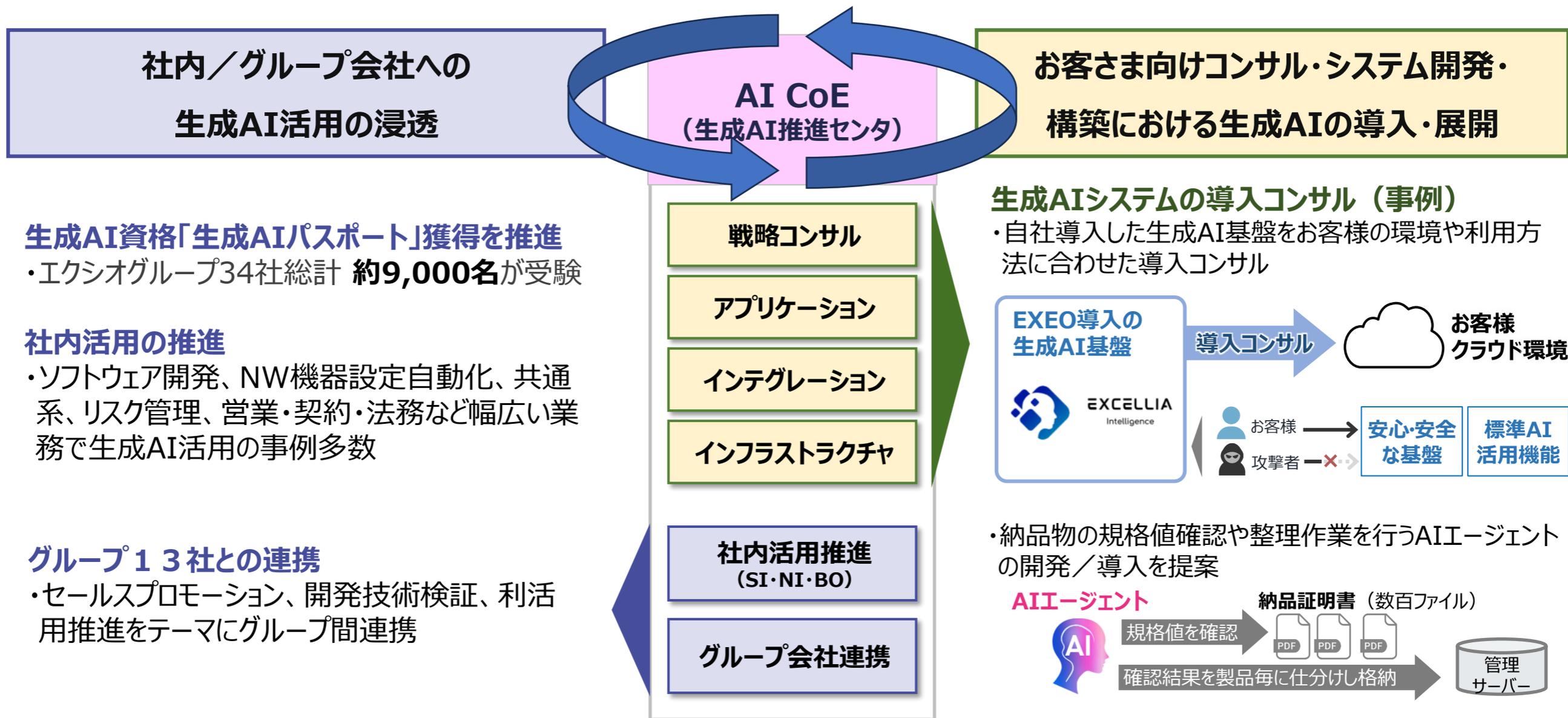
／ (3) システムソリューション (GIGAスクール)

GIGA端末更改案件約750億受注、保守サービスなど周辺ビジネスで拡大を目指す
校務アプリ／学習アプリと連動した学習基盤案件への参画により教育DX分野を開拓



（3）システムソリューション（生成AI）

4月に設置したAI CoEを軸に社内業務の生産性向上、ビジネス拡大に向けた取組みを加速



（3）システムソリューション（グローバル）

構造改革による収支改善とマネジメント強化を推進
成長事業を厳選しながら事業展開を実施

■ 構造改革、効率化

・海外グループ会社の統廃合

2025年3月までに3社統廃合済み。25年度で7社統廃合追加実施。引き続きさらなる効率化に向け統廃合を推進

・EXEO Globalを起点に、事業集中とマネジメント強化

9月にProcurri社の完全子会社化が完了し、構造改革を加速

■ 事業展開

・AI需要の急拡大を背景としたお客様需要への対応

リファビッシュメニューへのGPUサーバー追加、ハイパースケールデータセンター内Fitout工事対応（マレーシア、インド）等

・NTTグループとの連携推進（NTT's Partnership Day開催協力）

EXEO Global本社で開催、マーケティングおよびロジスティクスサポートを提供、参加したパートナーグループに自社の能力を紹介



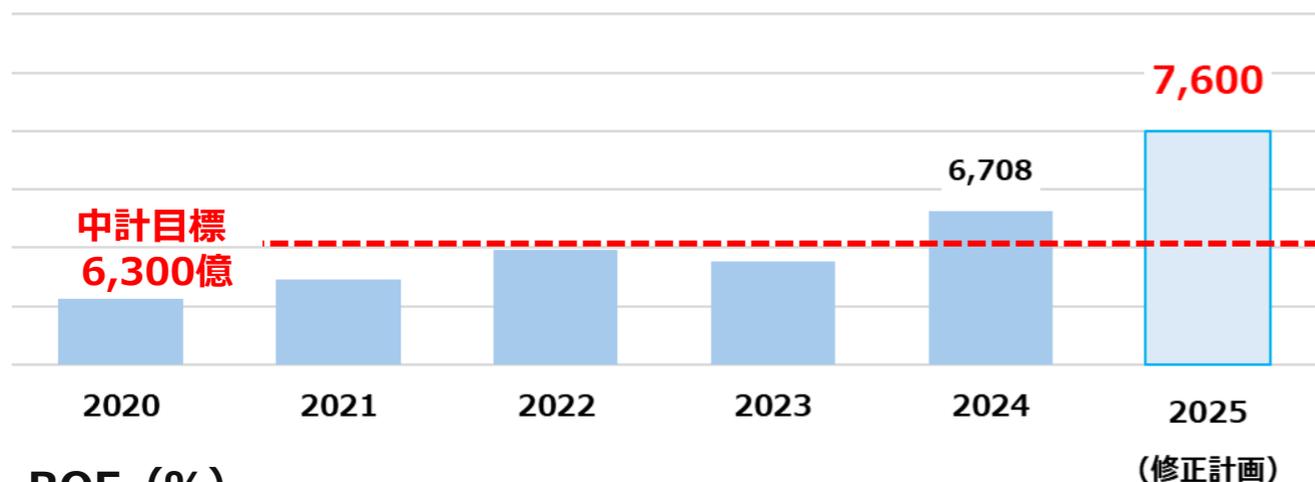
NTT's Partnership Day

3. 中期経営計画

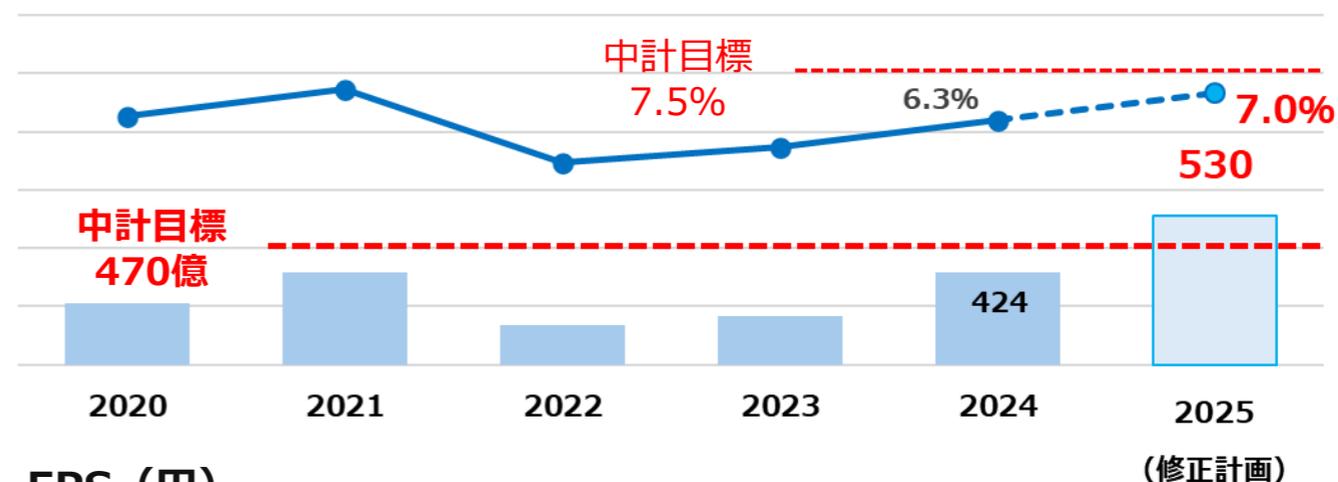
（1）現中期計画の数値目標

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。

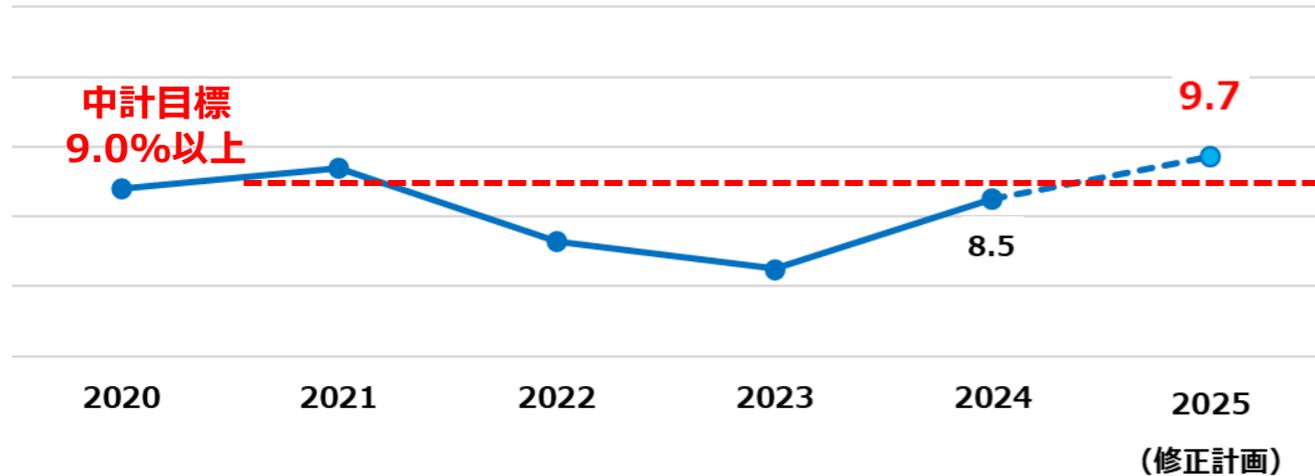
売上高（億円）



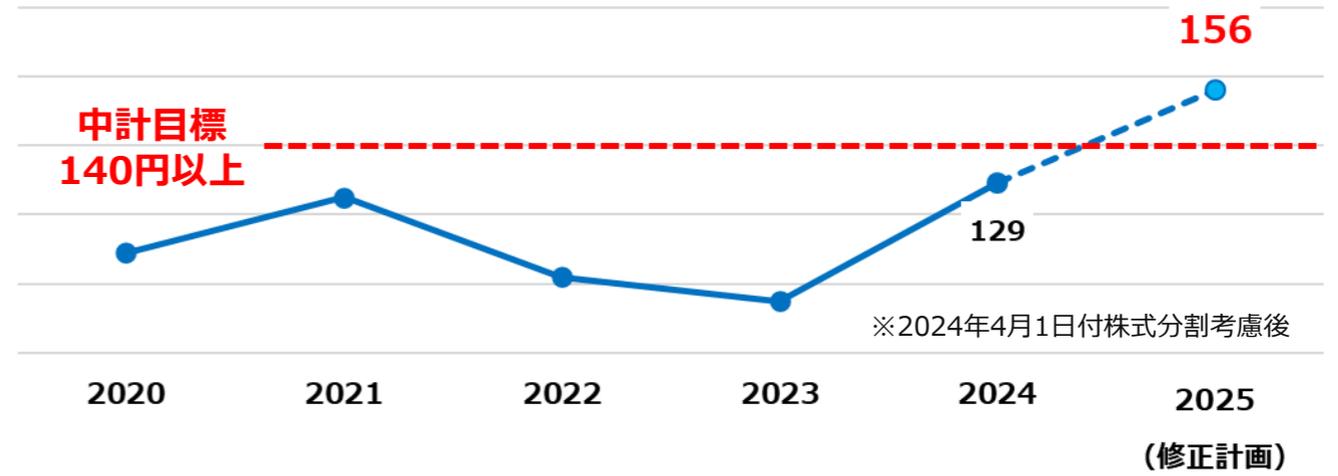
営業利益・率（億円・%）



ROE（%）

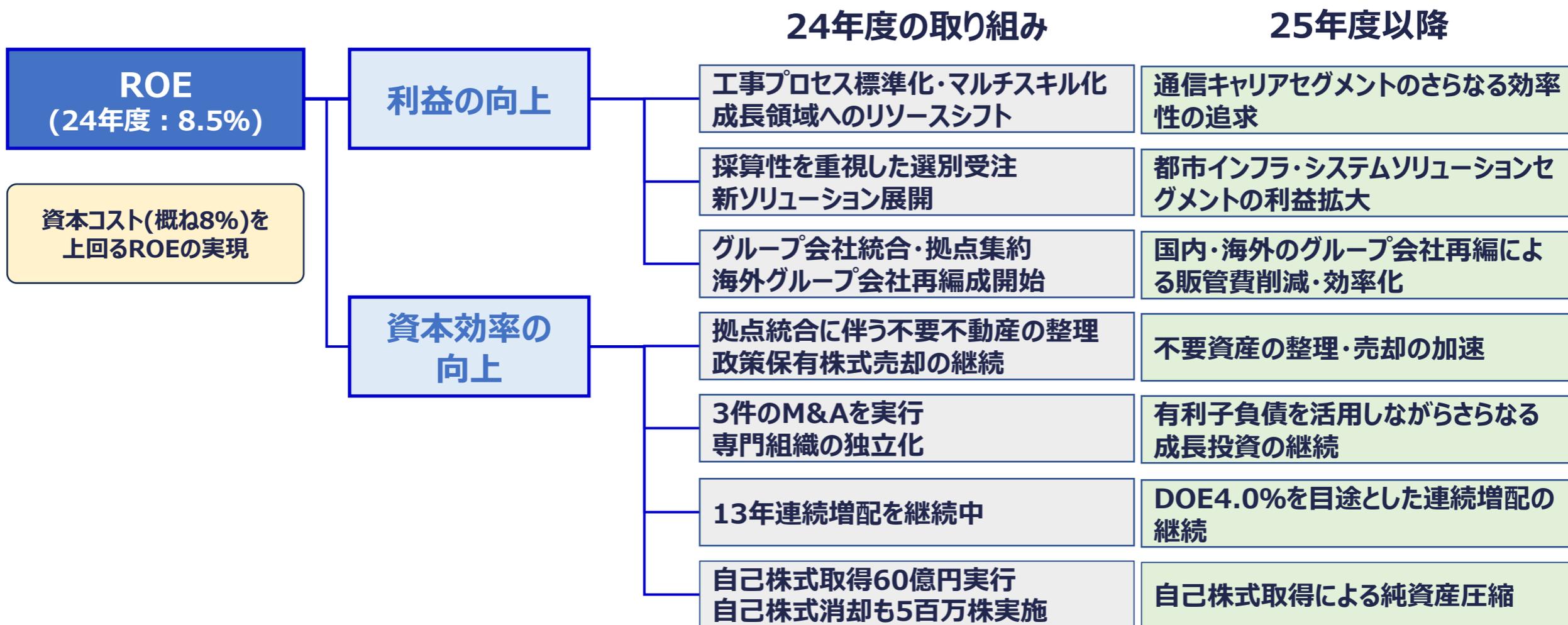


EPS（円）



(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

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

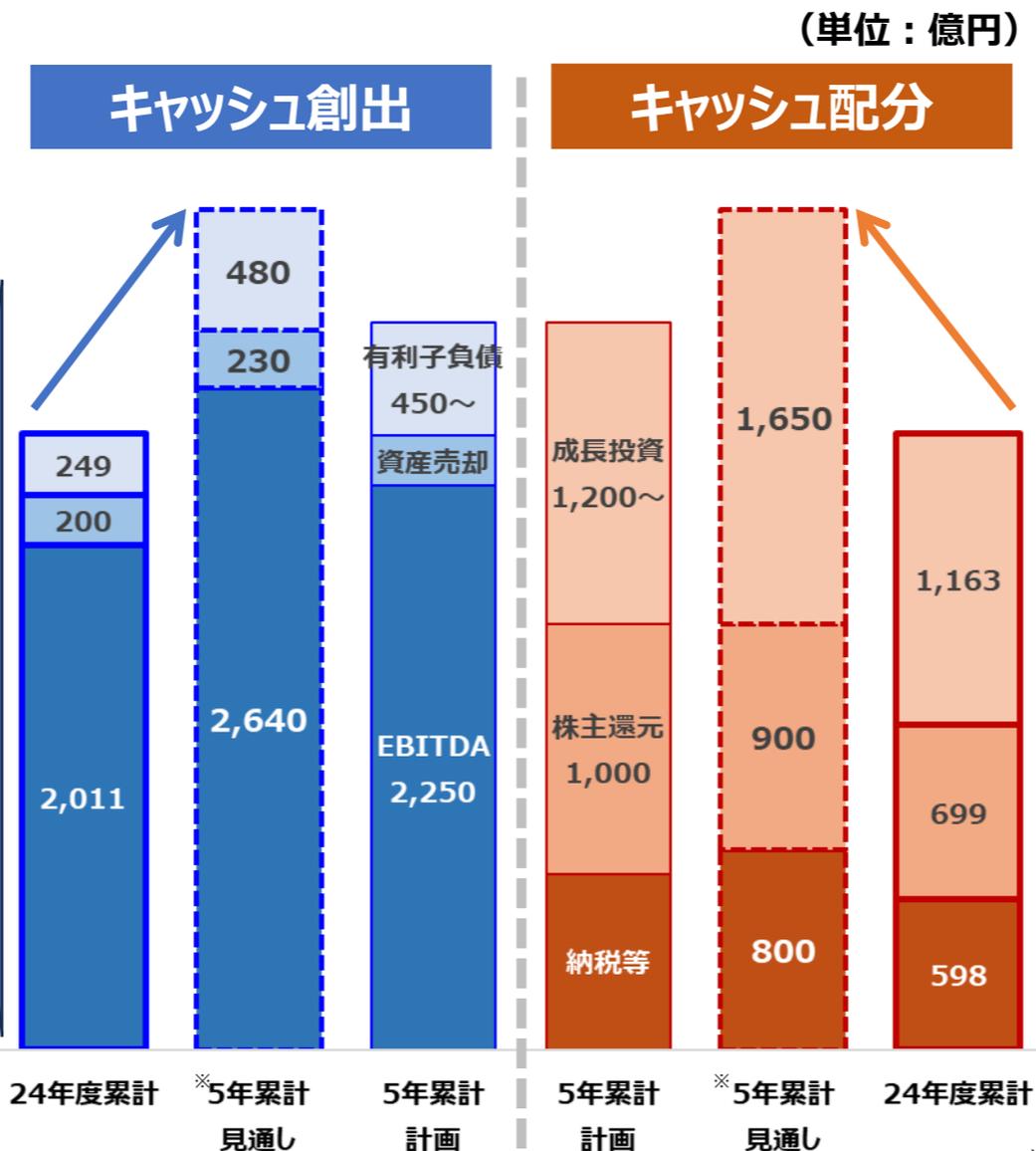
- ・中期目標の89%の進捗（4年累計）

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）



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

※ 期初計画に基づく

（４）企業価値の向上に向けて（M&A等）

25年度は(株)エスエーティ・(株)Olivierの株式を取得、グループ内での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

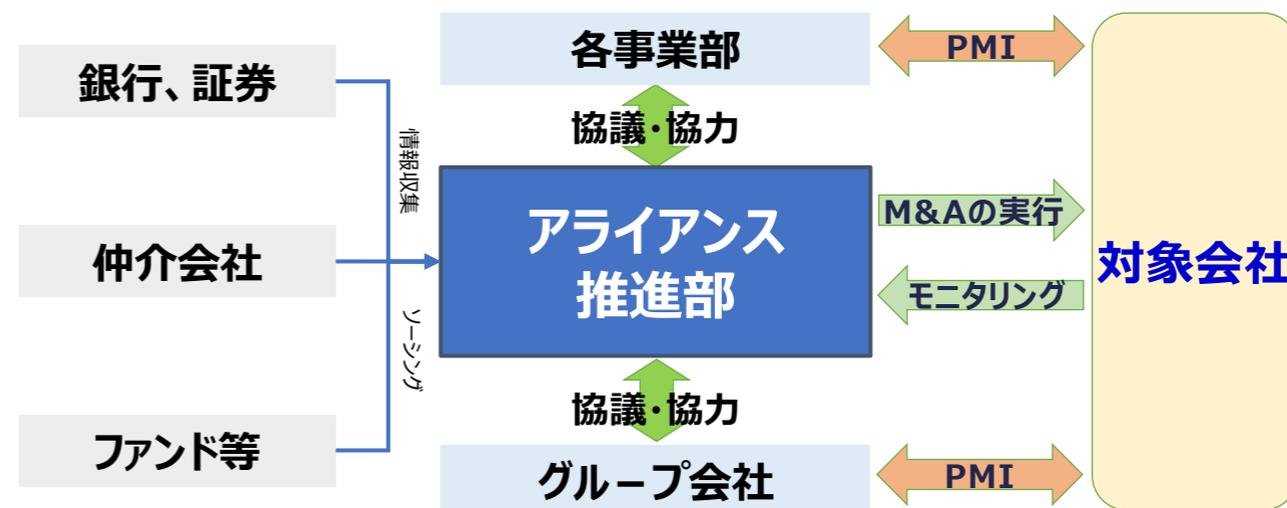
■ 25年度新規株式取得

名称	(株)エスエーティ	(株)Olivier
所在地	東京都府中市	北海道札幌市
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・金融分野を中心として、通信、流通、公共など多岐にわたる業界に対応するシステムインテグレーション事業を展開
拠点	東京・大阪	札幌・東京
ねらい	<ul style="list-style-type: none"> ・保守運用系サービスラインナップを補完 ・リファービッシュ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 	<ul style="list-style-type: none"> ・同社の持つ独自性と先進性を最大限に活かし、当社グループとの相互補完によって技術面・人財面のシナジーを創出

■ 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）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	<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 ・14期連続増配予定、自己株式取得継続 	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
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 ・グループ内システムの統一（基幹/業務） 	環境 ・エネルギー	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・エクシオグループ環境方針の制定
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 ・DX人財育成に向けた体制整備 ・生成AI推進センタの設置 	人財戦略	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・担い手確保に向けたパートナー制度導入

(6) 次期中期計画の方向性

5
年
の
振
り
返
り
と
経
営
課
題
認
識

収益性の向上、経営環境変化への対応力強化
持続的成長に資する成長投資・人的投資、グループマネジメント高度化

変
化
経
営
環
境
の

エマージングテクノロジーの進展とディスラプション（AI、量子コンピューティングなど）
地政学リスク・社会不安定化・気候変動と自然災害への対応

エクシオグループの強み

経験と実績に基づくお客様に信頼される確かな技術力

困難な課題にも逃げずにやり抜く力

「安全」「品質」を大事にする企業風土

グローバルな活動基盤

検討中

2030年に向けたテーマ

	顧客志向の重視 先進技術への対応	<ul style="list-style-type: none"> 顧客起点での事業推進 AIセントリック
	利益重視経営	<ul style="list-style-type: none"> 各セグメントの収益性向上 更なる資本効率の向上
	積極的な成長投資	<ul style="list-style-type: none"> マーケット以上の成長の追求 成長投資を継続
	人財確保と パートナーリング強化	<ul style="list-style-type: none"> 中長期的ビジネス展望を踏まえた人財戦略 協力会社との関係強化
	株主還元	<ul style="list-style-type: none"> 連続増配による確実な利益還元 継続的な自己株式の取得

価値創造による持続的成長

2030ビジョン

Engineering for Fusion
～社会を繋ぐエンジニアリングをすべての未来へ～

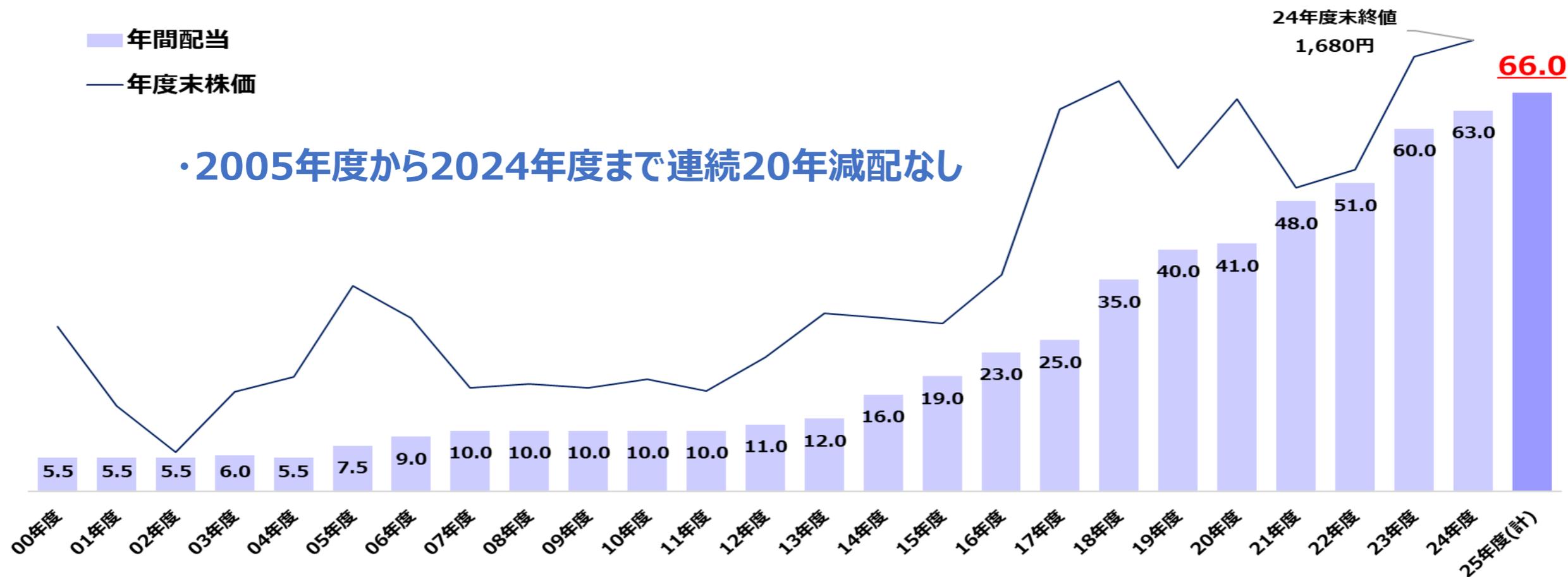
多様化、複雑化する社会課題の解決

4. 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、14期連続増配予定（中間33円・年間66円）
自己株式取得追加40億円を公表。2月末に自己株式300万株消却

■ 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。

