



エクシオグループ株式会社の概要

東証プライム Code:1951

2026年6月

1 会社紹介

(1)会社概要

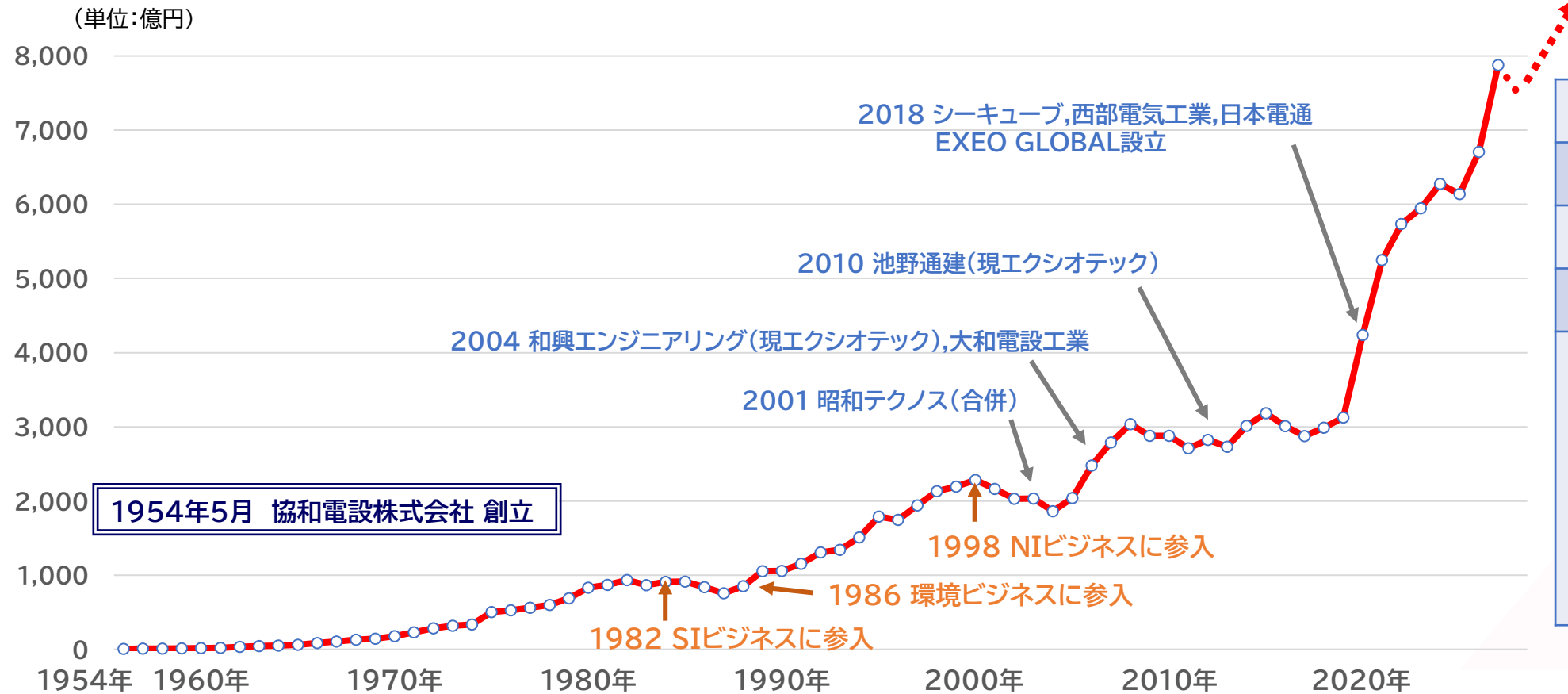
創 立	1954年(昭和29年)5月17日
代 表 者	代表取締役社長 梶村 啓吾
資 本 金	68億88百万円
上場取引所	東証プライム上場(コード 1951) 売買単位 100株
株 式	発行済株式の総数 205,624,838株 株主数 58,651名(2026年3月末現在)
連結売上高	7,877億円(2026年3月期)
格 付	株式会社日本格付研究所(JCR) A+(安定的)
連結従業員数	17,751名(2026年3月末現在)
本 社	東京都渋谷区渋谷3丁目29番20号
事 業 所	本支店 14 営業所 18
連結グループ会社	136社(2026年3月末現在)
決 算 日	3月31日

1 会社紹介

(2)沿革

■ 連結売上高の推移

注)1991年度以前は単独売上高



中期経営計画目標 (2026-2030)

売上高	9,000億円以上
営業利益(率)	770億円(8.5%)
ROE	12.0%
EPS	260円
営業利益バランス	通信インフラ 社会インフラ システムソリューション 33%33%33%

2030年 2040年 2050年

協和電設株(37年)

〈創業期〉通信建設が第一のミッション
通信建設の基盤を固め、事業領域を徐々に拡大した時期
★通信建設＝協和のブランドを確立

(株)協和エクシオ(30年)

〈業容拡大〉通信建設会社のグループ化、ソリューション展開により業容拡大に邁進した時期
★エンジニアリング＝エクシオのブランドを確立

エクシオグループ(株)

〈DX・イノベーション・グループ経営〉
デジタルシフト・グローバル展開へ成長を加速
★エクシオグループとして新たなステージへ

1 会社紹介

(3) パーパスとビジョン

グループパーパス

“つなぐ力”で創れ、未来の“あたりまえ”を。

生活を支えるインフラを、地域や世代を超えた全ての人々が当たり前に使えて、自由に幸せを追求する事が出来る。

そこそが、エクシオグループがめざす豊かな世界です。

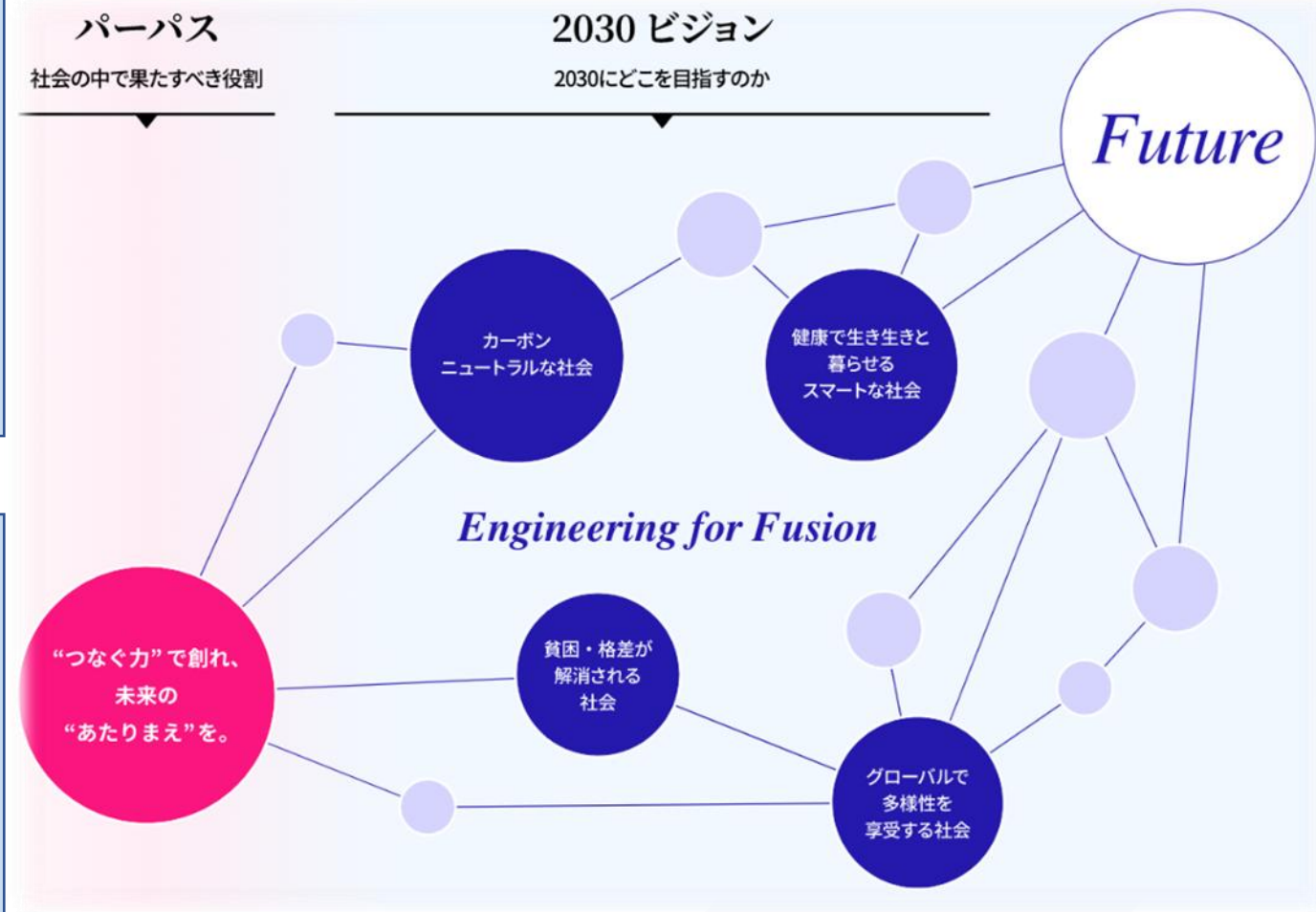
技術の研鑽と、ハードからデジタルに至る知見をつないで、目まぐるしく変化する社会に、パートナーの皆様と、新しい“あたりまえ”を創り続けていきます。

2030ビジョン

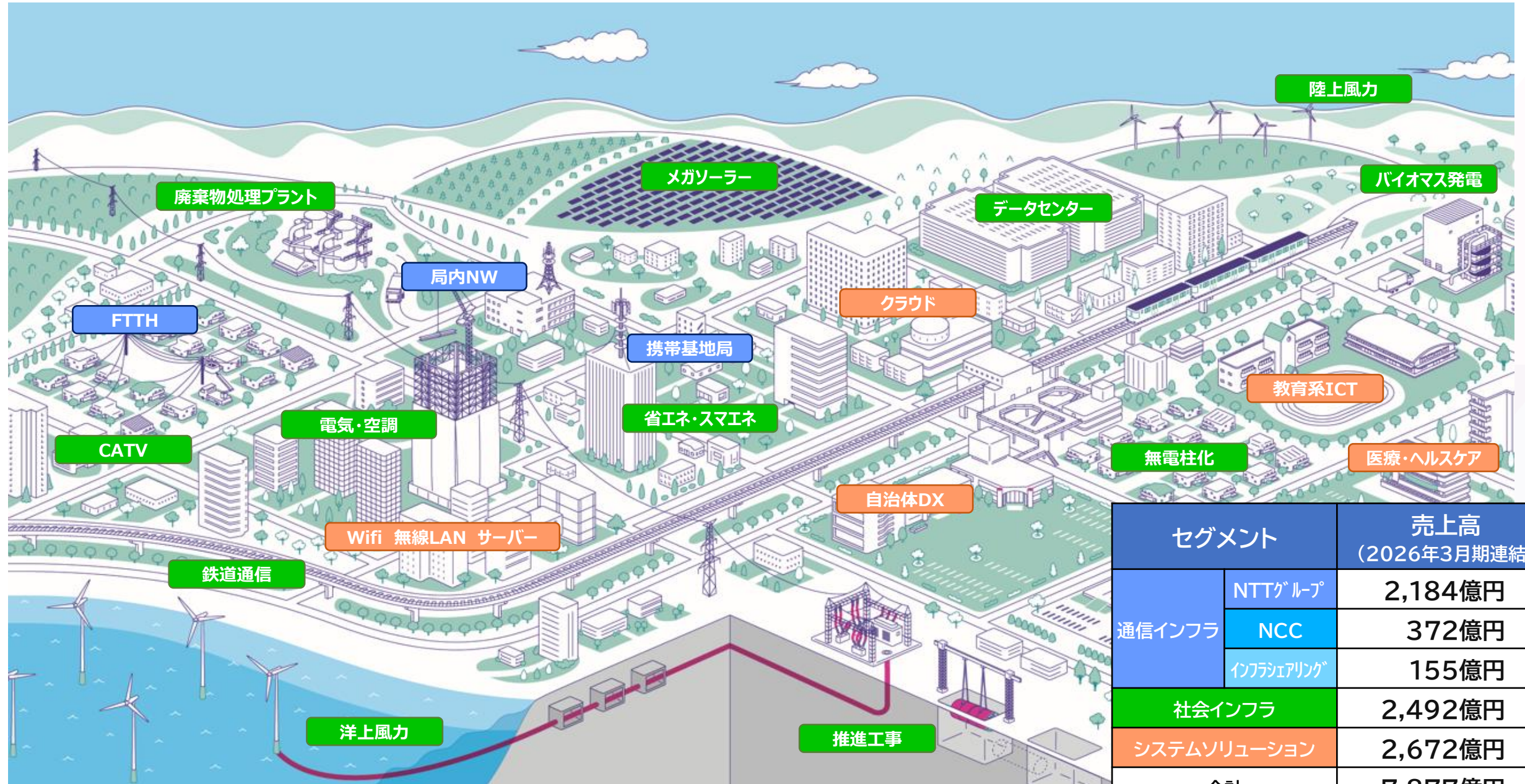
Engineering for Fusion ～社会を繋ぐエンジニアリングをすべての未来へ～

社会課題の解決は、エクシオグループの普遍的使命です。
エクシオグループには、イノベーションにより多様なエンジニアリングをつないで融合する力があります。

わたしたちは、挑戦し続け、日本はもとよりグローバル社会から必要とされる企業グループであり続けることを目指します。



(4)事業概要



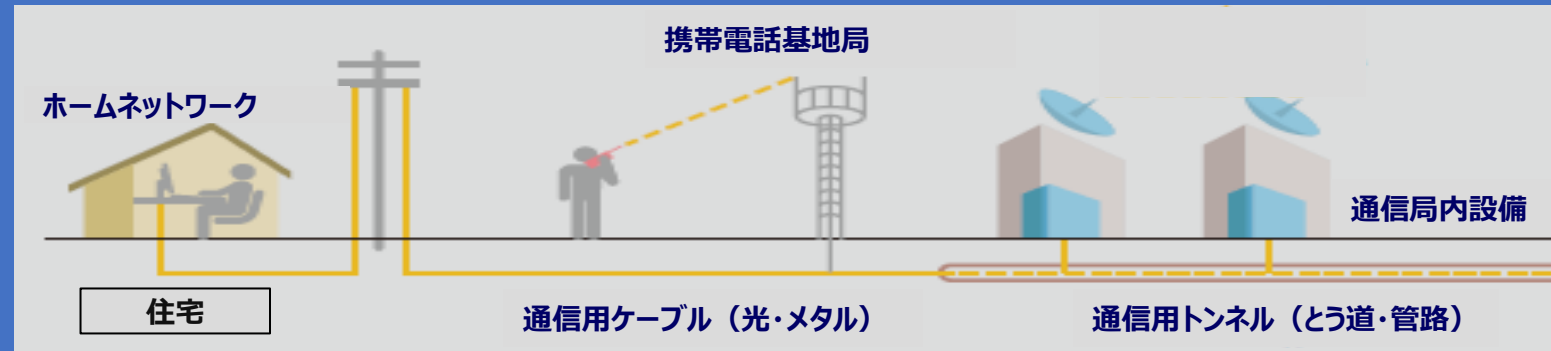
セグメント		売上高 (2026年3月期連結)
通信インフラ	NTTグループ	2,184億円
	NCC	372億円
	インフラシェアリング	155億円
社会インフラ		2,492億円
システムソリューション		2,672億円
合計		7,877億円

1 会社紹介

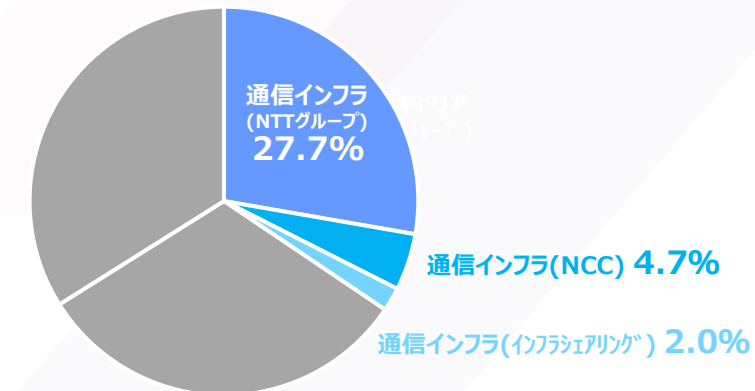
(4)事業概要－通信インフラ

◆ 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
- ・インフラシェアリング … 基地局等の共通設備やCATV等その他の通信インフラ設備工事



計34.4%



1 会社紹介

(4)事業概要－社会インフラ

◆ 通信インフラで培った通信・電気・土木技術を活かし、暮らしやすい社会の実現に貢献

- ・電設エンジニアリング … 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
- ・社会基盤エンジニアリング … 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、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



データセンター



無電柱化工事



非開削トンネル工事



地下設備メンテナンス工事



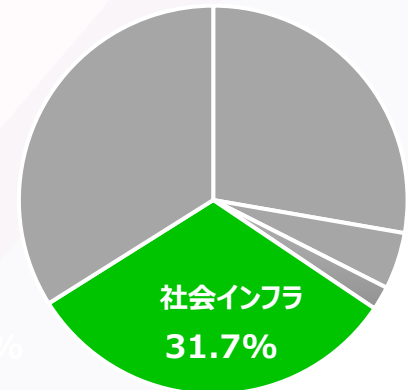
オフィスビルの電気通信工事



太陽光発電



廃棄物処理施設の建設・運営

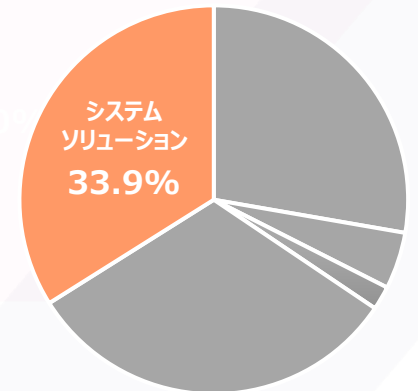


1 会社紹介

(4)事業概要－システムソリューション

◆ 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

- ・システムインテグレーション(SI) ... 公共、通信、製造、金融分野の大規模受託開発の提供
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
- ・ネットワークインテグレーション(NI) ... サーバ、無線LAN、セキュリティ、クラウド、EMS、
センシング等のネットワークソリューションの提供
- ・サービス ... システムの運用・保守、ライセンス販売、マネージドサービスの提供



1 会社紹介

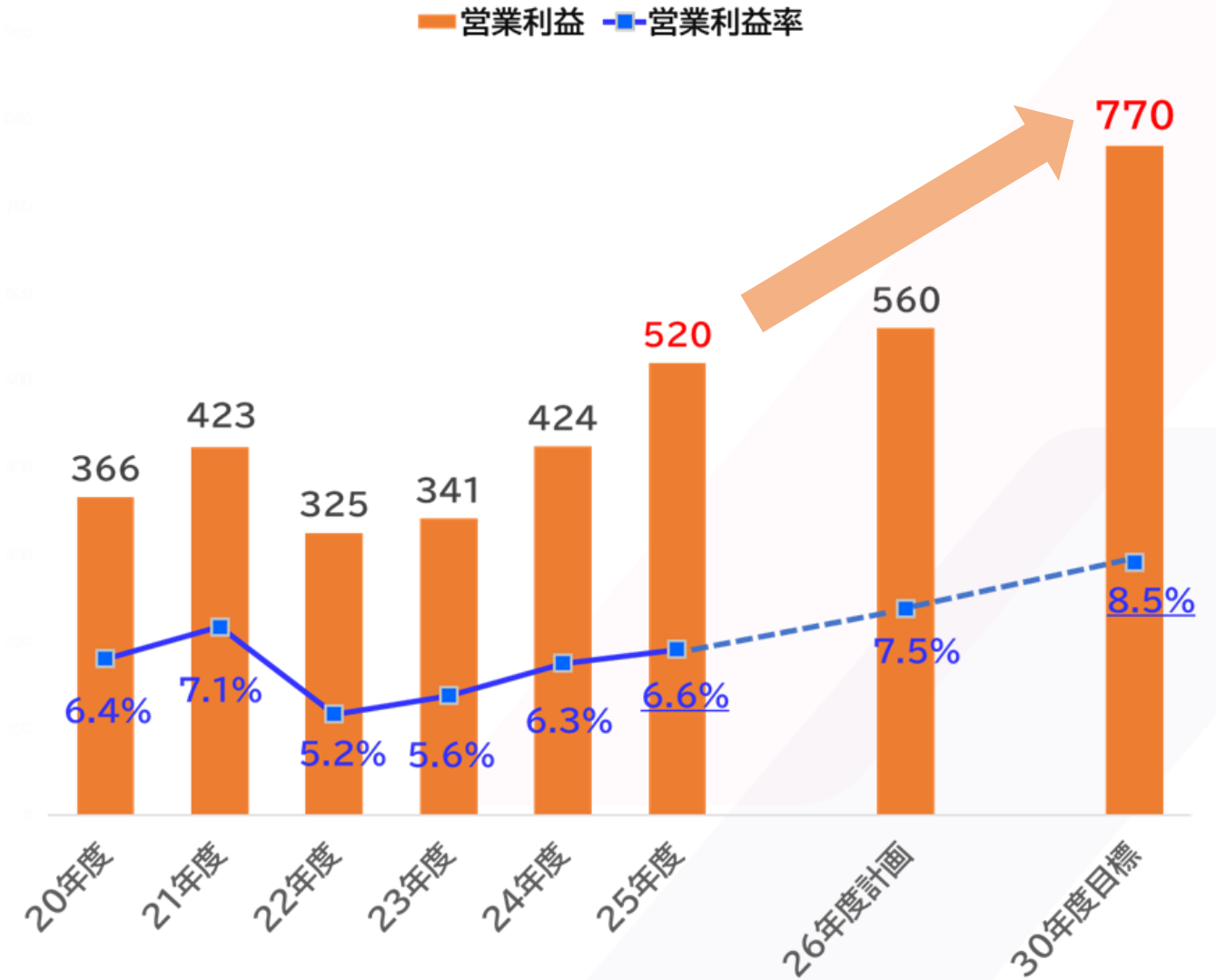
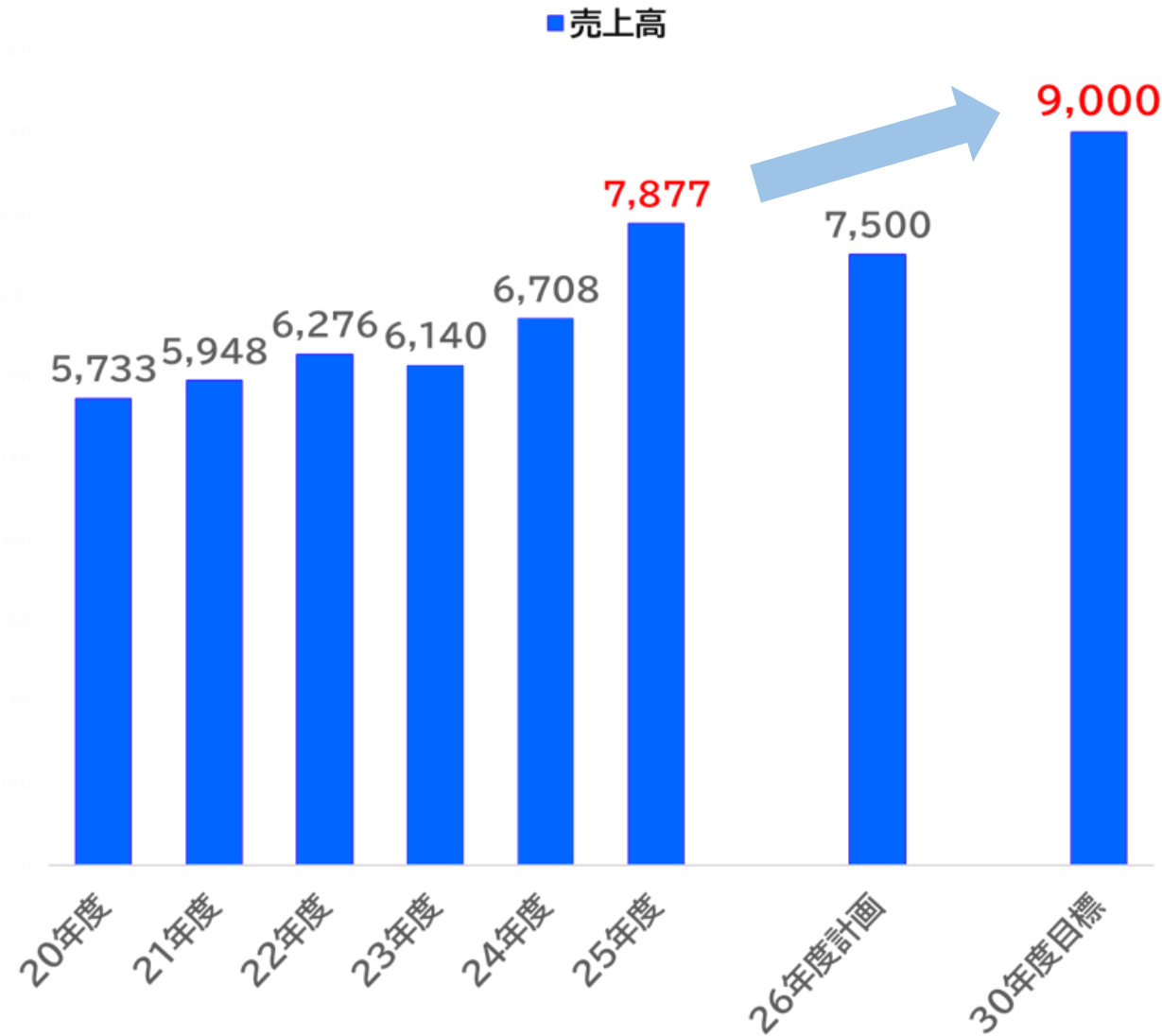
(5)グループ体制(2026年3月31日現在)

中核グループ会社(6社)					
シーキューブ 	西部電気工業  西部電気工業株式会社	日本電通  日本電通 NIPPON DENTSU	大和電設工業 (2026.7.1 DAIWAへ社名変更)  大和電設工業株式会社	エクシオテック 	EDS (エクシオ・デジタルソリューションズ) 
その他の連結グループ会社(130社)以下は主な会社					
通信 インフラ系	エクシオ・エンジニアリング エクシオ・エンジニアリング北海道 エクシオ・エンジニアリング東北 エクシオ・エンジニアリング西日本 カナック 光プログレス DENKEN 電盛社				
	(海外グループ会社) dhost (Indonesia, Philippines, Taiwan, Singapore)				
社会 インフラ系	エクシオインフラ コーケン リョウセイ 機動建設工業 光陽エンジニアリング サンエツ イセキ開発工機 北日本通信 共栄電業 コアテクノ				
	(海外グループ会社) Leng Aik Engineering (Singapore) Winner Engineering (Singapore) MG EXEO NETWORK (Philippines)				
システム ソリューション系	ESM AID NDIソリューションズ WHERE SPS CPU ICD SAT Olivier				
	(海外グループ会社) EXEO GLOBAL (Singapore) Aeqon (Singapore) Ascent Solutions (Singapore) Procurri (Singapore, USA , UK)				

1 会社紹介

(6)近年の業績推移と見通し

(単位:億円)



2 中期経営計画(2026～2030)

(1)基本方針

“変化を力に、確かな技術と人財の成長でグループ一丸となって飛躍する新たなステージ”

事業戦略

通信インフラ事業

高度なデジタル社会基盤の普及に向けて、技術の研鑽や業務プロセス改革を通じた筋肉質な事業体制を構築

社会インフラ事業

電気設備分野へリソースシフトするとともに、トータルサポート力で次世代社会インフラの実装に貢献

システムソリューション事業

生成AI等への対応力を高め、高付加価値領域へのリソースシフトと顧客志向に基づくソリューション提供で持続的に成長

さらなる飛躍に向けた成長ドライバー



人財中心の経営の実践



顧客志向の強化と徹底



先進技術への挑戦



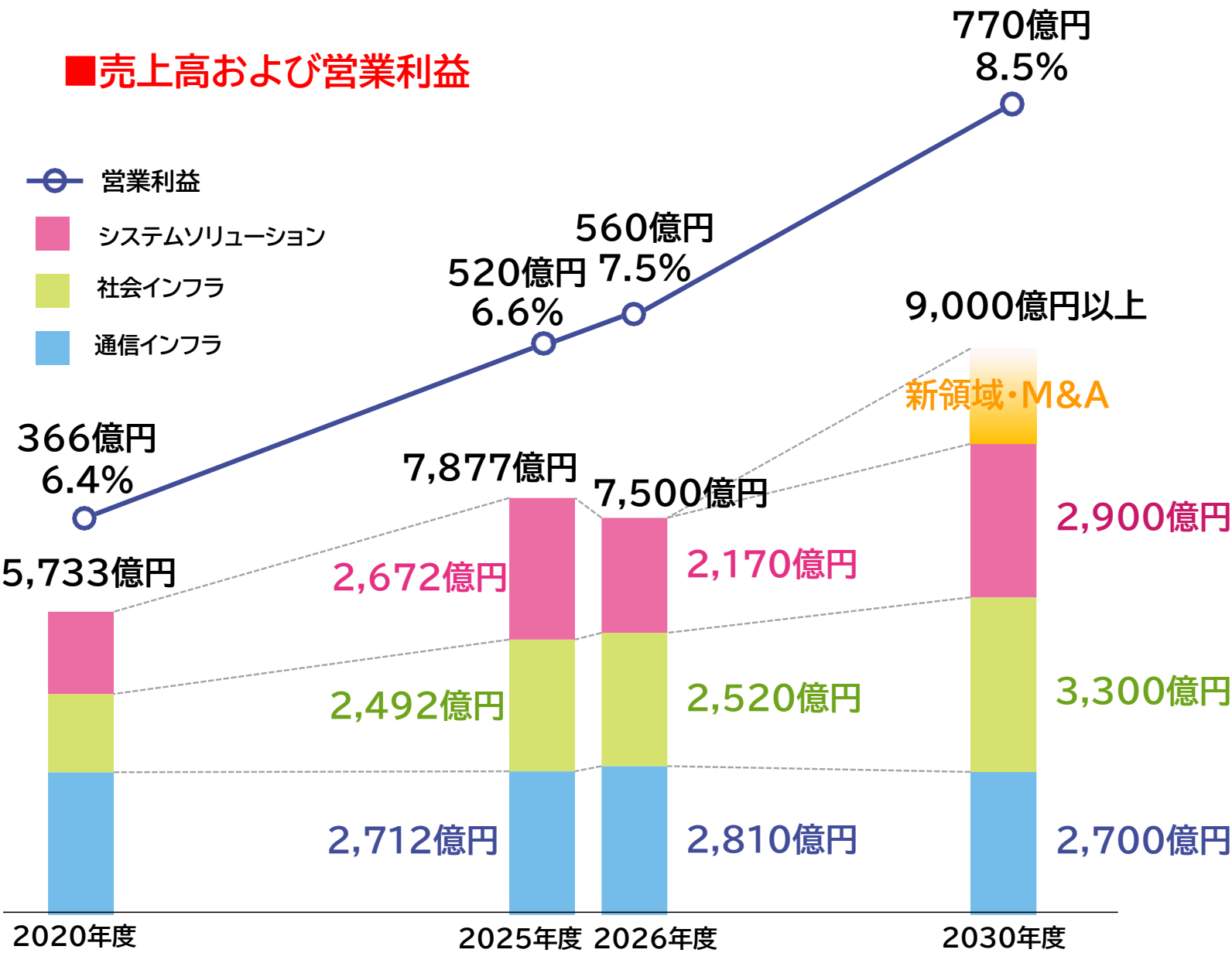
経営基盤の強化

- ・ 人的資本経営の拡充
- ・ AI・データドリブン経営の実践
- ・ パートナー企業との連携強化
- ・ グループ一体経営の深化
- ・ 環境・循環型社会への貢献

安全・品質の向上

2 中期経営計画(2026~2030)

(2)2030年度の業績目標・財務目標



	2025年度実績	2026年度計画	2030年度目標
連結売上高	7,877億円	7,500億円	9,000億円以上
連結営業利益 (利益率)	520億円	560億円	770億円
	(6.6%)	(7.5%)	(8.5%)
ROE	9.4%	10.1%	12.0%
EPS	151円	175円	260円
営業利益 バランス		-	

<セグメントの見直し>

各事業セグメント毎のマネジメントを強化するとともに、各セグメントの事業内容を分かりやすく整理することを目的にセグメント見直しを実施。システムソリューションセグメントに整理していたグローバル分野については、事業特性に応じて各セグメントに整理替え。

2 中期経営計画(2026～2030)

(3)セグメント別戦略ー通信インフラ

高度なデジタル社会基盤の普及に向けて、技術の研鑽や業務プロセス改革を通じた筋肉質な事業体制を構築

業績目標達成に向けた変革ポイント

グループ横断でのコスト効率化による利益最大化(生産性改善5%以上)

- ・ プロセス標準化、生成AIやデジタル技術の活用による設計・施工、間接業務の効率化
 - ✓ 3D技術による現地調査と生成AIを活用した設計、積算の自動化
 - ✓ AIによる品質検査の自動診断を活用した完成図書作成
- ・ 施工体制見直し(業務集約化・エリアフリー化・オフショア拡大)、拠点集約化等による固定費の削減

各通信キャリアの事業動向に合わせた施工力の向上と担い手確保

- ・ 増大する通信トラヒックに対応する通信品質改善、ネットワーク増強工事への対応
- ・ サービストランスファーやメタルマイグレーションの展開に備えた体制整備
- ・ パートナー制度の活用、協働育成による担い手確保

IOWN、6G、衛星通信等の先進技術へのキャッチアップ

- ・ 光電融合、衛星通信等、次世代のデジタル社会基盤の整備を展望した先進技術のエンジニアリング力、実装力醸成

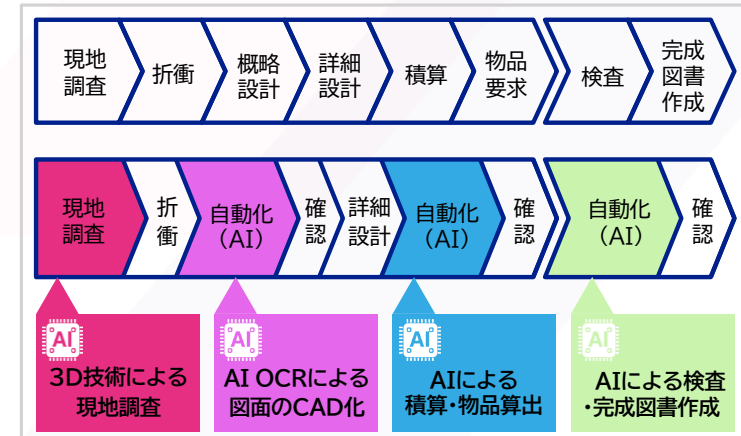
新たな領域拡大のための人財育成とリソースシフト

- ・ 電力線のジョイントおよび延線スキル者の育成による電力線エンジニアリング事業拡大
- ・ NW配線、電力施工等のノウハウを活用したエッジ系データセンターのエンジニアリング力強化

業績目標

	2025年度 実績	2030年度 目標
売上	2,712億円	2,700億円
利益	252億円 (9.3%)	270億円 (10.0%)

効率化取り組み例



2 中期経営計画(2026～2030)

(3)セグメント別戦略－社会インフラ

電気設備分野のリソース拡充とトータルサポート力で次世代社会インフラの実装に貢献

業績目標達成に向けた変革ポイント

グループ一体でのトータルサポート力強化によるデータセンター事業の拡大、電気設備事業強化

- ・ DC構築の電気、通信、NW、空調工事までトータルでカバーし、設計・施工・維持管理をワンストップ提供、トータルサブコン化
- ・ 市場拡大が見込まれる系統用蓄電池、送配電工事や半導体工場等の施工体制強化

グループ各社のエンジニアリング力をフル活用し、社会・顧客の課題解決に貢献

- ・ 国土強靱化(防災)や防衛施設整備、高速道路等の高度化、鉄道事業の省人化等の社会インフラの維持や高度化に貢献

受注拡大に向け大胆な人員シフトによる施工能力の向上

- ・ 電気分野において専担タスクフォースによる採用・育成一体型の取組み(新卒・経験者の採用強化 40名/年)
- ・ スキル移転による積極的な人財シフト(資格取得：施工管理技士、電気工事士)や海外人財の採用・育成・活用

グループ一体での利益改善

- ・ 設計・積算分析手法をグループ各社へ展開しバリューチェーン全体の健全性を意識しながら合理的価格を設定し利益を最大化

新たな技術を強化し、競争優位性を確保

- ・ AIを活用した建設技法の強化やプロセス効率化(AI遠隔推進操作支援技術)



顧客志向強化



顧客志向強化



人財中心経営

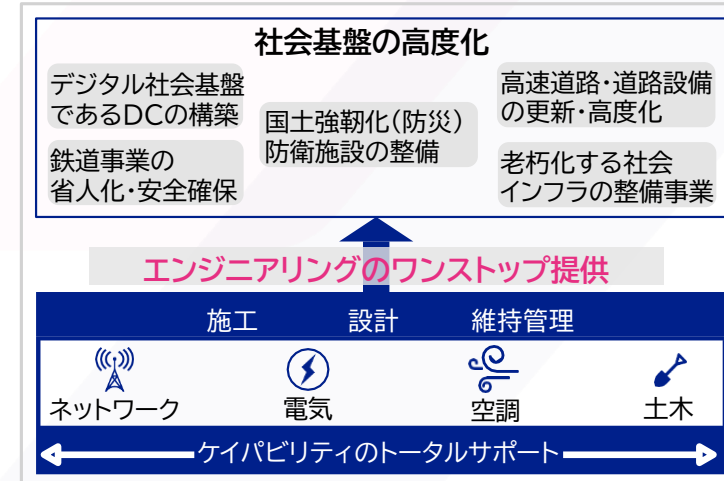


先進技術への挑戦

業績目標

	2025年度 実績	2030年度 目標
売上	2,492億円	3,300億円
利益	145億円 (5.8%)	250億円 (7.6%)

トータルサポート強化



2 中期経営計画(2026～2030)

(3)セグメント別戦略－システムソリューション

生成AI等への対応力を高め、高付加価値領域へのリソースシフトと顧客志向に基づくソリューション提供で持続的に成長

業績目標達成に向けた変革ポイント

グループ一体となったコンサル型営業の展開による提案力の強化と顧客ポートフォリオの多角化

- 顧客の事業動向や課題に基づくグループ統合アカウントプランを策定し、コンサル型営業を展開
- 得意分野である主要顧客からの受託開発・構築等の「ベース領域」をさらに拡張し、既存顧客のロイヤリティ向上と確実な収益を獲得

提供ソリューションの領域拡大・高付加価値化

- 「注力領域」として顧客志向に基づくソリューション提供を加速化するオフリングメニューを展開、顧客課題にあわせたコンサル、クラウド、エッジコンピューティング、セキュリティ、ERP、CRM、BI等の提案力を強化し、顧客リーチの拡大と収益・利益を拡大
- 競争優位性の確立に向け、特にERPを強化し、ローコード開発と合わせたオールインワンでのアプリケーション提供とセキュリティ・クラウド基盤提供を促進
- 「先行領域」として、AIやエマージングテック等のR&Dを強化、新たな価値提供と新規顧客を開拓

人財やスキルセットのシフト

- 「注力領域」「先行領域」を軸としたビジネス拡大に向け、AI活用の浸透を見据えたPM・PL人財の育成と上流工程へのリソースシフト
- グループ会社間の人財還流の推進によるシナジー創出

抜本的な生産性向上の推進

- AI駆動型開発やITインフラ設計・設定の自動化など、すべての業務プロセスにAIを組み込み、データドリブン・AIドリブンの効率的な業務運営を推進



顧客志向強化



顧客志向強化



先進技術への挑戦



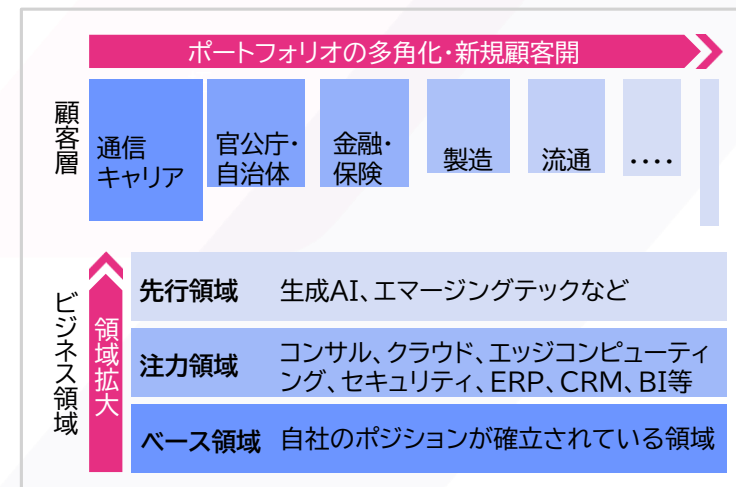
人財中心経営

業績目標

	2025年度 実績	2030年度 目標
売上※	2,672億円	2,900億円
利益	122億円 (4.6%)	250億円 (8.6%)

※GIGA除き+700億円

営業・ソリューション戦略



2 中期経営計画(2026～2030)

(4)各種取り組みの状況－海外人財の活用

海外グループ会社を積極的に活用し、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(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(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にて実施
- ・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

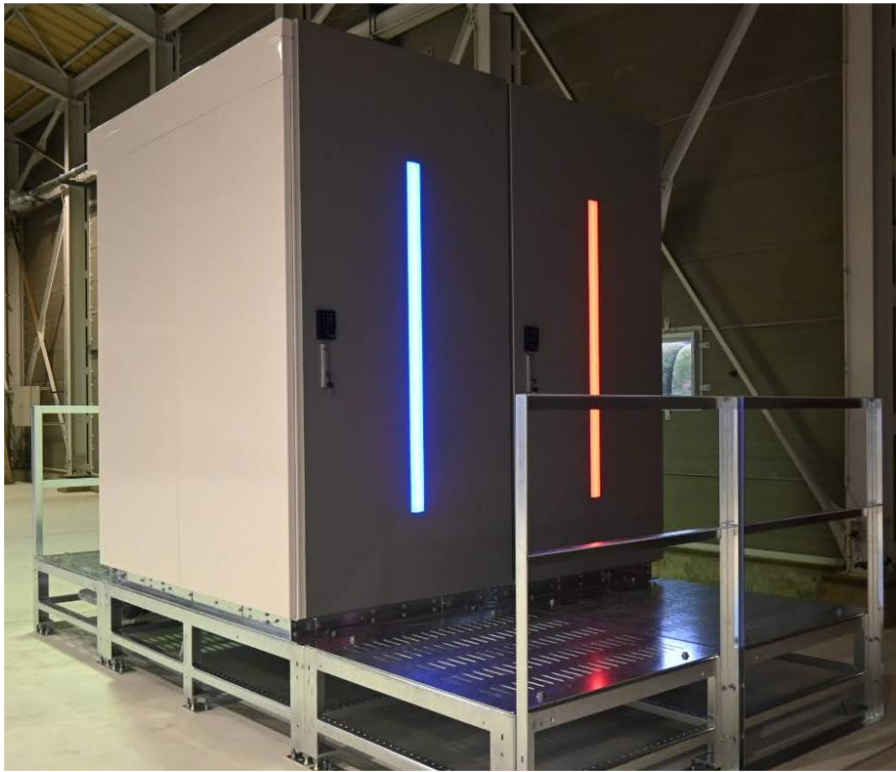
人財採用と育成

- ・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

2 中期経営計画(2026～2030)

(4)各種取り組みの状況－エッジデータセンター

モジュール型・コンテナ型の2メニューにより「エッジデータセンターソリューション」を展開
お客様のご要望に応じた最適なエッジデータセンターの構築・運用をワンストップにて提供



エッジデータセンターソリューション

- ・「モジュール型」と「コンテナ型」の2つのメニューを用意し、お客様の設置場所や用途に応じて、最適なデータセンター環境を選択
- ・ハードウェアの選定から設置まで一貫してサポート
- ・短納期・低コスト・柔軟性というエッジデータセンターの本質的な要件を高い次元で満たすことが可能
- ・企業の多様なITニーズに迅速かつ柔軟に応えることを目的とし、最適なエッジデータセンターの構築をワンストップで提案
- ・エクシオグループが調達するリファアービッシュGPUサーバを組み合わせ、経済性に配慮したパッケージ型データセンターソリューションの開発を検討

2 中期経営計画(2026～2030)

(4)各種取り組みの状況－オフリングサービス

お客様の課題を起点とし、当社グループの技術・ノウハウ・システム構築力をサービスパッケージとして、構想策定から現場実装、運用までを一貫して提供

オフリングサービスの概要

グループの知見・実績を「ベストプラクティス」として整理・体系化して提供。

- ・コンサルティングにより課題を抽出し、ロードマップを策定
- ・ロードマップに沿ってシステム開発やネットワーク基盤を構築
- ・運用保守を通じた改善まで、継続的に伴走支援を実施

サービス名:EX-LIGN(エクスライン)

EX(エクシオグループ)+ ALIGN(整列・提携する)



「LIGN」には、ALIGN(整列・提携する)、そして LINE(一本の線でつなぐ)という意味を込めている。EX-LIGNは、現場の実態を可視化し、部門間のズレを見極め、一本の線(LINE)につなぐための伴走型アプローチ。DXが止まらず、回り続ける組織を、お客様とともに作り続ける。

オフリングサービス



経営戦略・事業構造

中長期の成長に向けた経営戦略と
事業構造の強化・再設計



オペレーション

業務・運用の高度化により生産性向上と
属人化解消を実現するオペレーション変革



人財・組織

組織・人財変革により
現場とITが連携して改善を回せる体制を整備



技術基盤

データ連携とセキュリティ運用管理を
備えた基盤構築

特化型オフリングサービス

建設業

宿泊業

医療
福祉

製造業

教育
学校支援

公共

2 中期経営計画(2026～2030)

(4)各種取り組みの状況ーグローバル分野の成長戦略

国内・海外シームレスな事業運営で新たな成長のステージへ

業績目標達成に向けた変革ポイント

グループ会社間シナジーの創出

- ・ セグメントマネジメントを志向、日本国内における各セグメントが有するノウハウを活用し、グローバル子会社の支援を強化
- ・ 海外事業展開で培ったナレッジや獲得したケイパビリティの日本展開
- ・ オフショア拠点(ベトナム、フィリピン、インドネシア等)を活用し国内事業の生産性向上



顧客志向強化

成長事業への継続投資と収益の安定化

- ・ 東南アジアエリア等における需要を捉えたニュートラルホスティング事業の拡大
- ・ GPUサーバの需要拡大等に対応したリファーマビリティ事業の更なる拡大
- ・ AI需要に伴うグローバルデータセンター等の顧客ニーズへの対応(マレーシア、インド)
- ・ システムソリューション領域におけるフットプリントの拡大
- ・ DfMA等を活用したエンジニアリングプロセスの改善による収益拡大



顧客志向強化

海外事業会社の運営管理強化

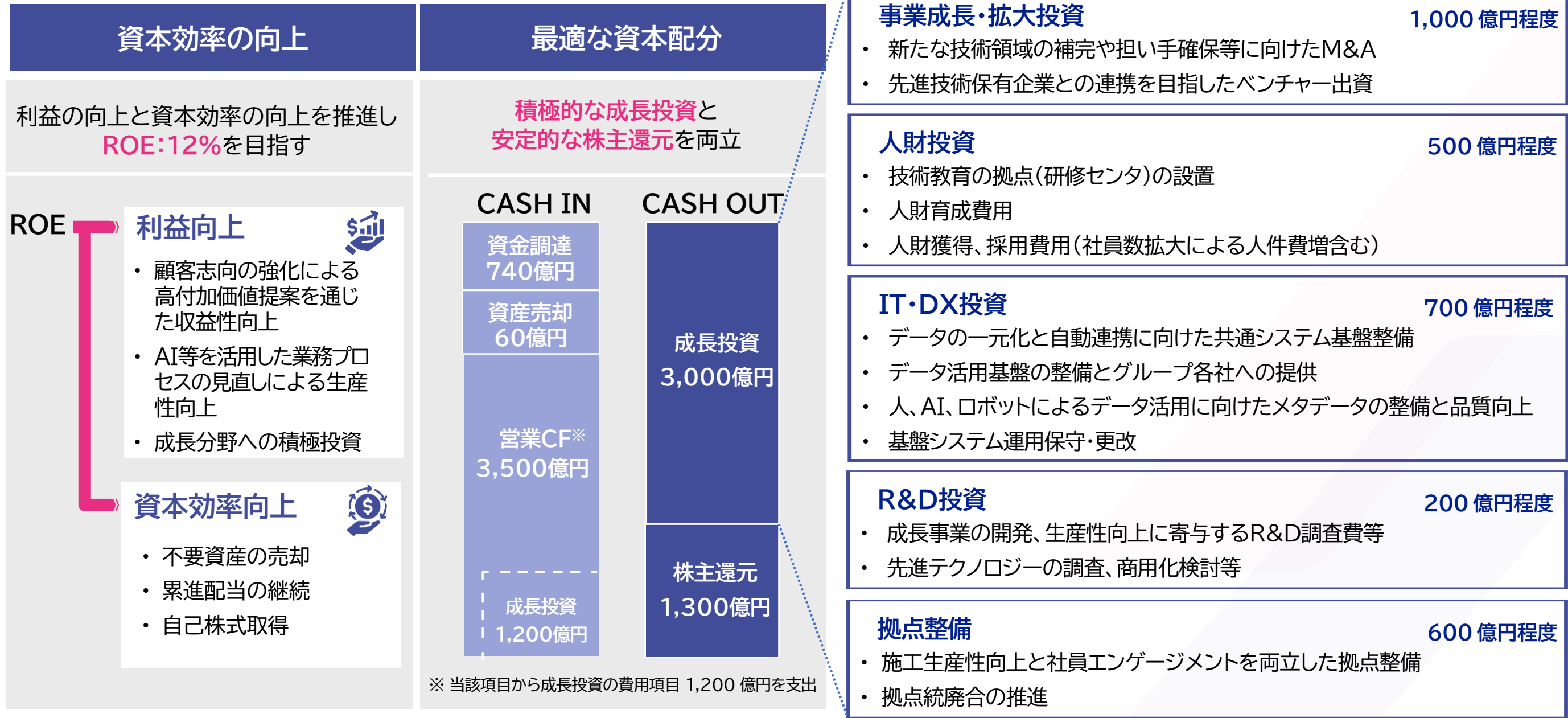
- ・ グローバル子会社ガバナンスの強化に向けた国内外シームレスな体制整備(業務プロセスやIT基盤等)
- ・ AIツールを活用した社内共通業務のプロセス見直しやDX化による効率化推進
- ・ 更なる事業の選択と集中による収支改善の加速

国内外シームレス事業運営



3 資本効率を意識した経営

(1)中期経営計画(2026～2030)における資本戦略



3 資本効率を意識した経営

(2)株主還元－配当金・自己株式の取得

25年度の好業績を受け、25年度期末配当を2円増配

26年度は配当方針をDOE4.5%基準に変更し80円を予定、15期連続増配予定

自己株式の取得も総還元性向60%を基準として継続、2026年5月に40億円の取得を公表

株主還元の方針変更

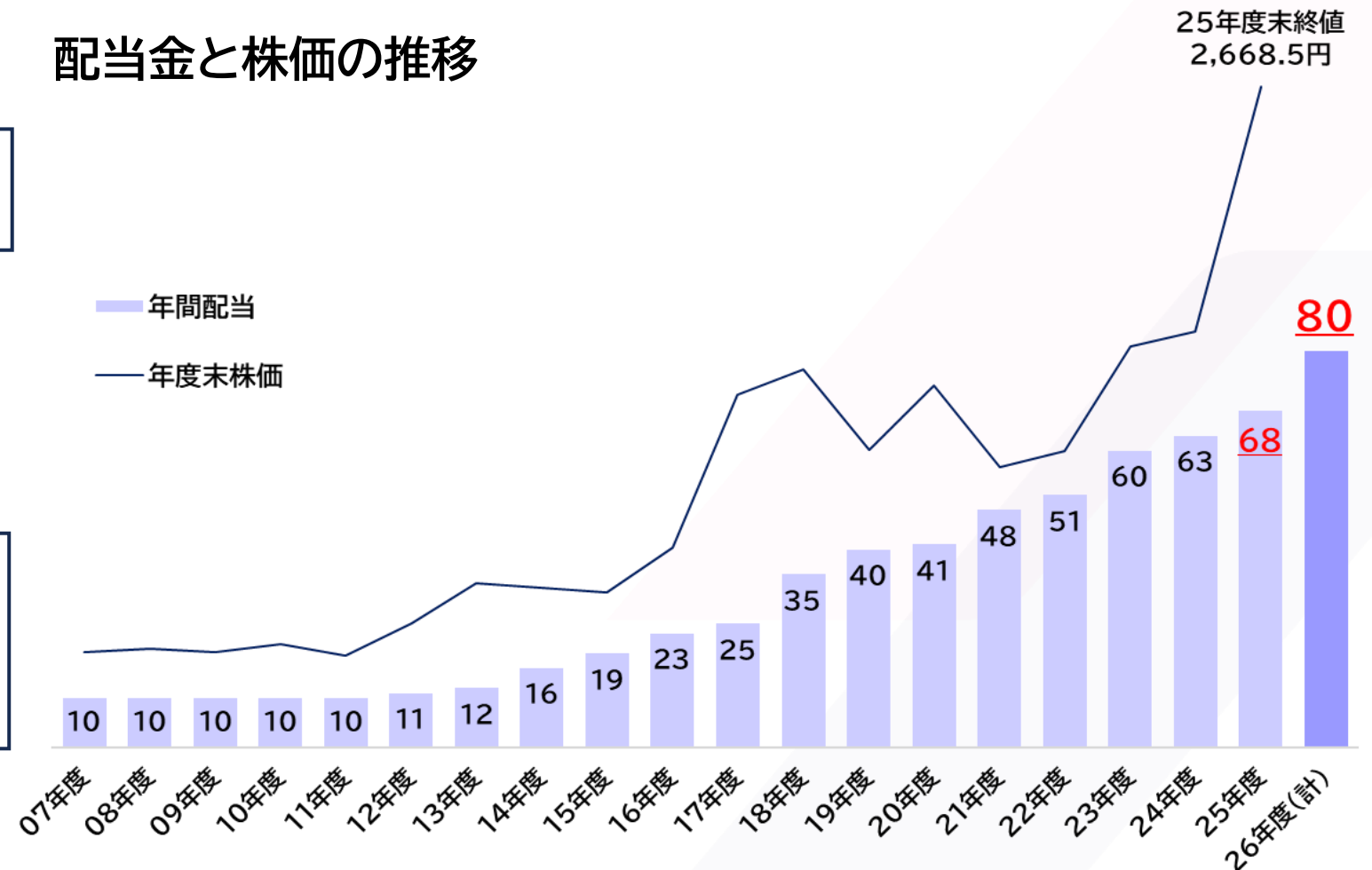
配当金:DOE4.0%目途に実施

26年度以降の還元方針

配当金:DOE4.5%**目途**に実施

総還元:**総還元性向60%目途**に自己株式取得を継続

配当金と株価の推移





Engineering for Fusion

社会を繋ぐエンジニアリングを
すべての未来へ

