

2025年度（2026年3月期） 第2四半期 決算説明会

2025.11.7



1. 2025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	...	17

3. 中期経営計画

(1) 現中期計画の数値目標	...	24
(2) 経営基盤の強化	...	25
(3) 次期中期計画の方向性	...	26

4. 株主還元

(1) 配当、自己株式取得	...	28
---------------	-----	----



1. 2025年度 第2四半期業績

受注高・売上高は過去最高を更新

全セグメントで増益。営業利益は対前年59%増と大幅増益

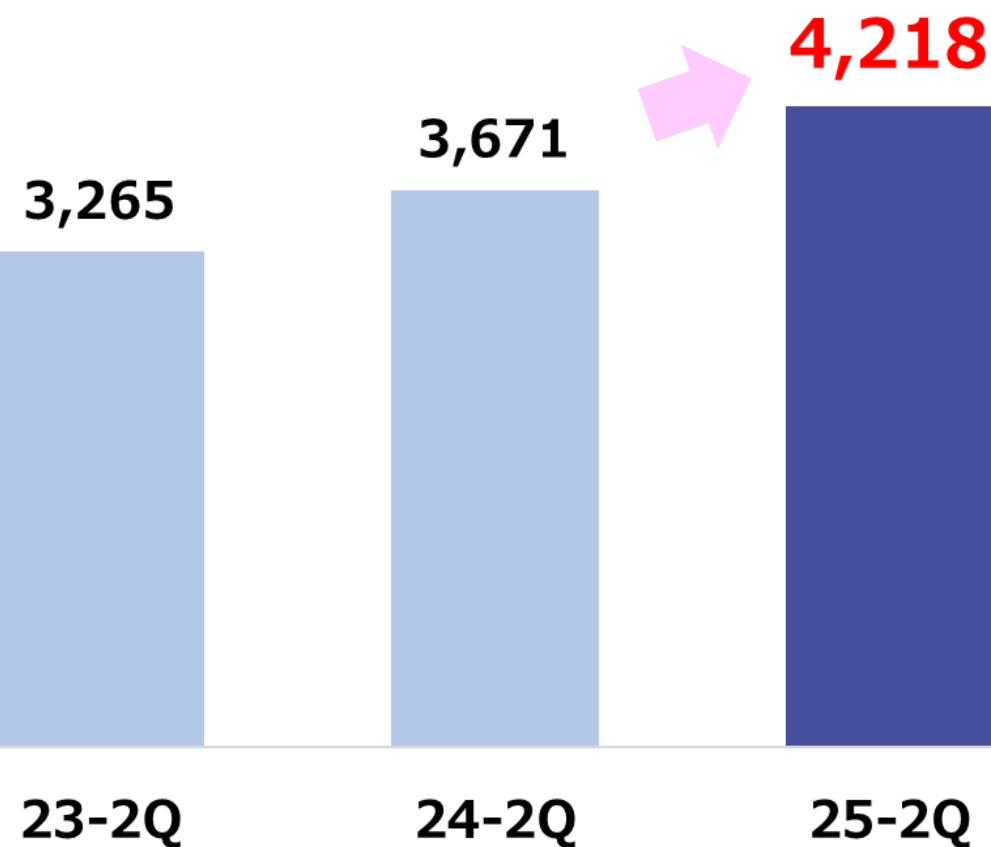
中間配当は公表通り33円で実施予定、自己株式取得継続中

／（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

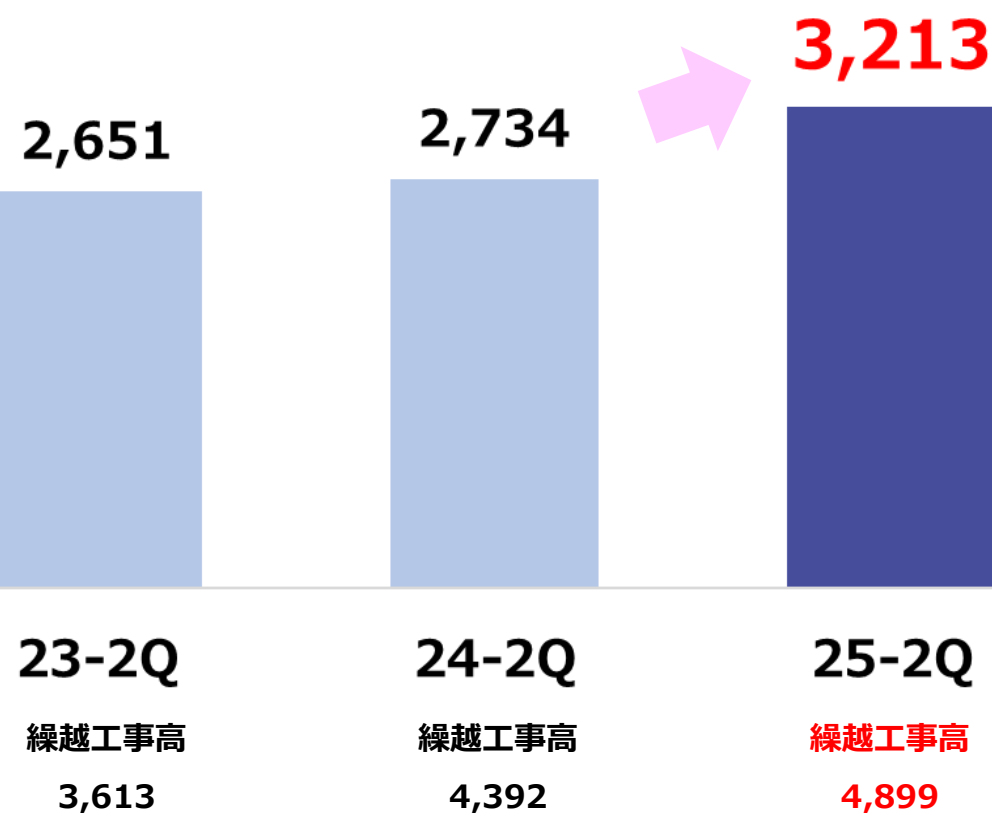
前年同期比 +15%



■ 売上高

(単位：億円)

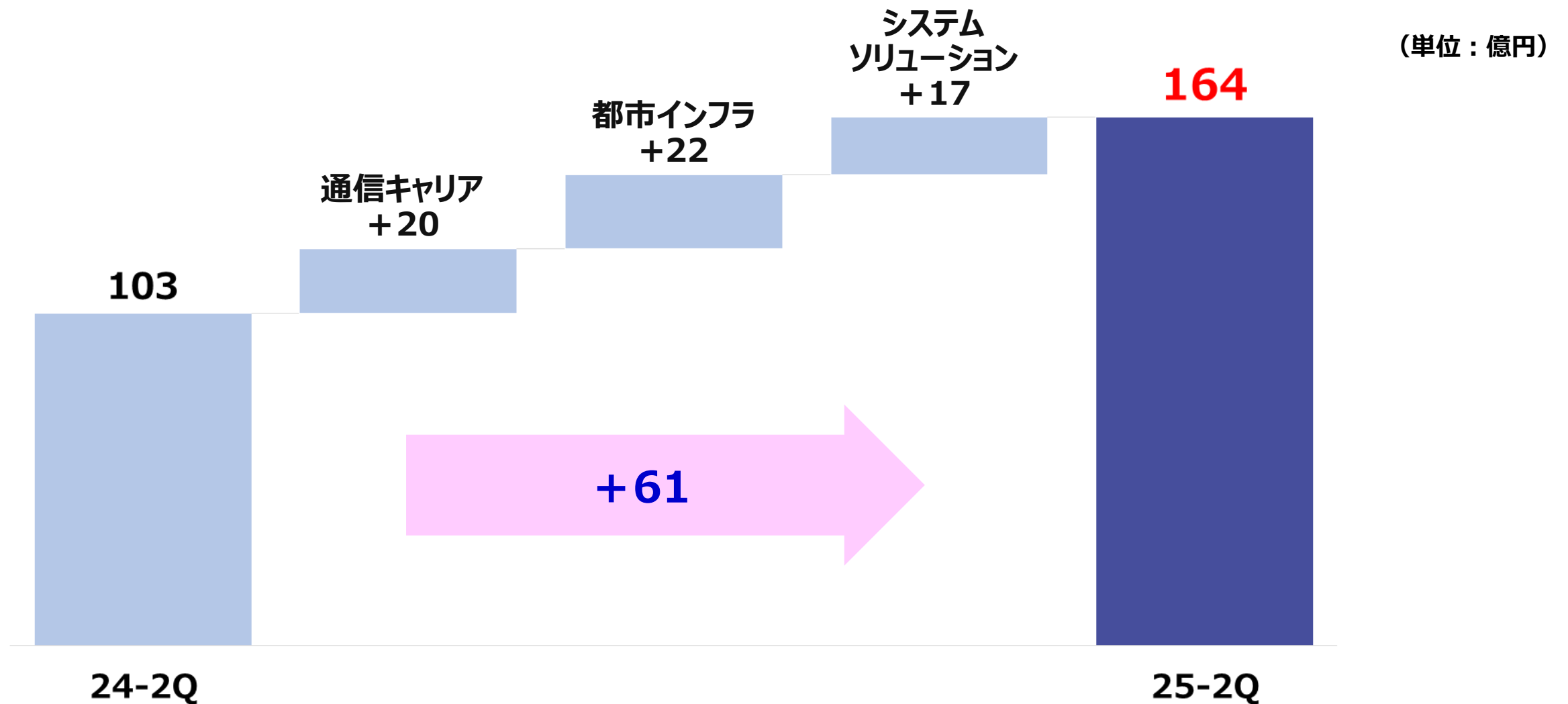
前年同期比 +17%



／ (3) 業績ハイライト (営業利益)

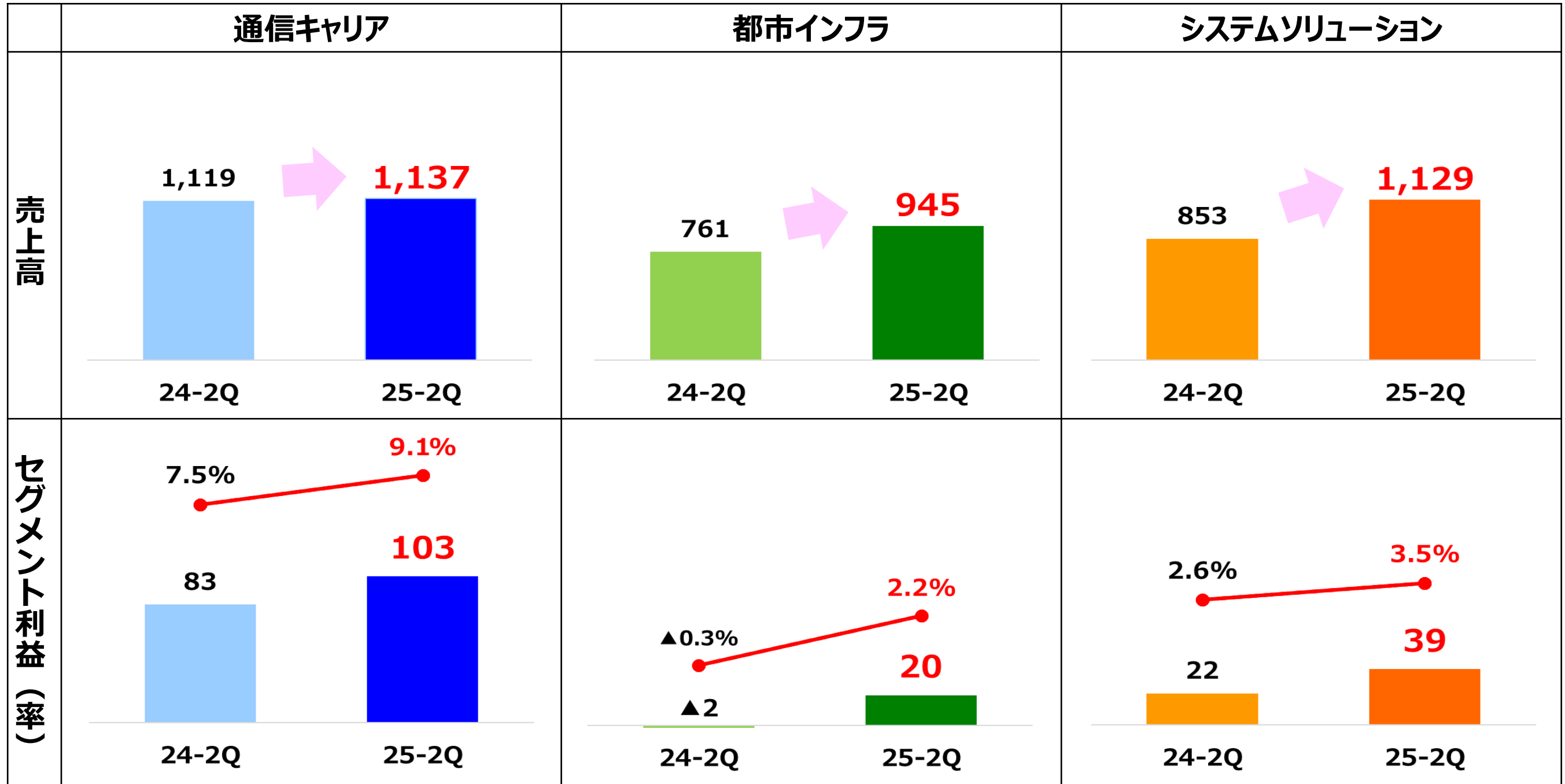
事業環境良好で収益性の改善も進み、全セグメントで増益を達成

■ 営業利益



／（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

売上高は繰越分の完成を含め拡大する計画

2Q進捗は順調で、営業利益470億円の達成を目指す

(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

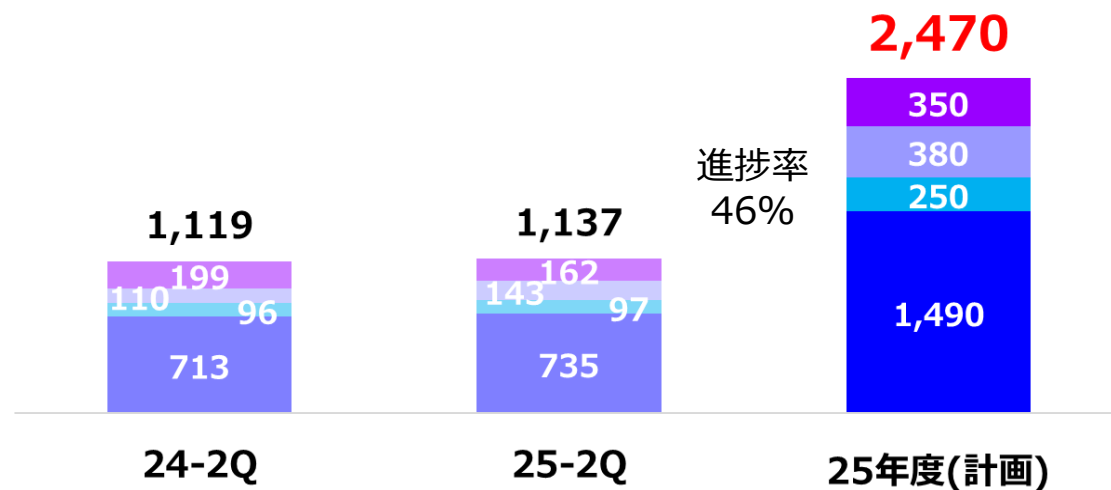
2. セグメント別取り組み

（１）通信キャリア

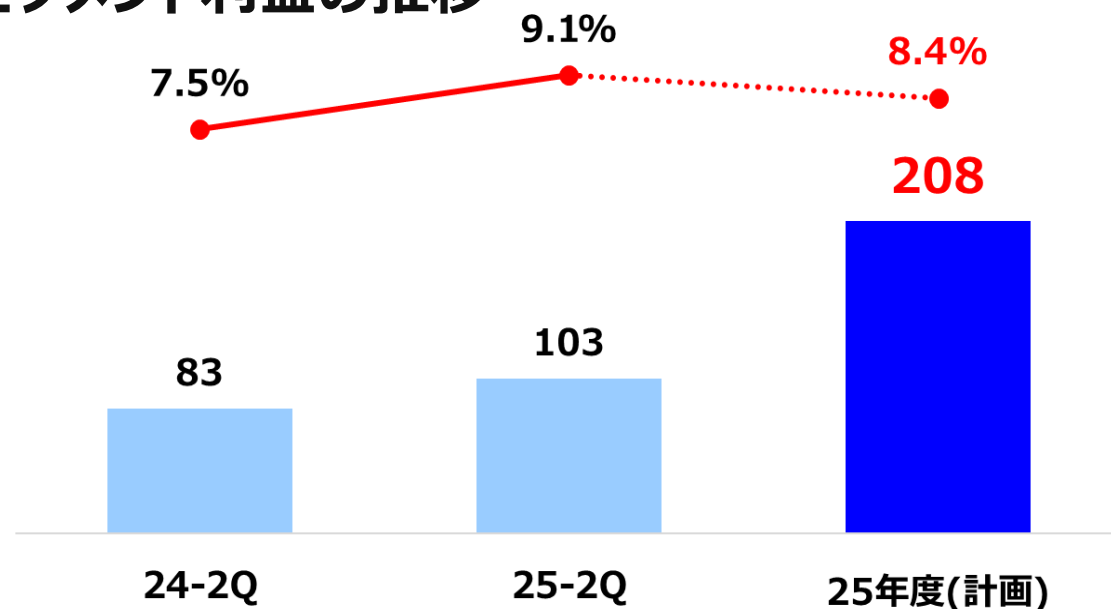
■ 売上高の推移

（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



2Q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

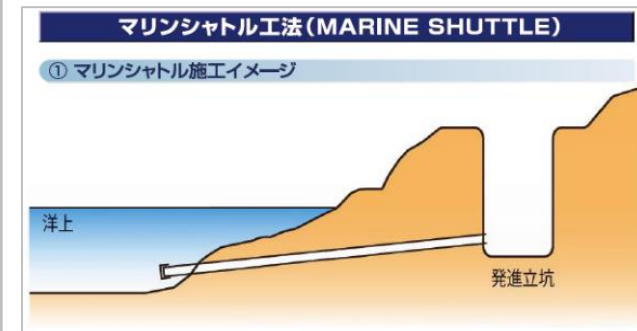
■ 台風22・23号による被災への対応（八丈島・青ヶ島）

（八丈島）

グループ全体で
のべ400人規模の支援



■ 自然災害に強い陸揚げ管路構築工法



／（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



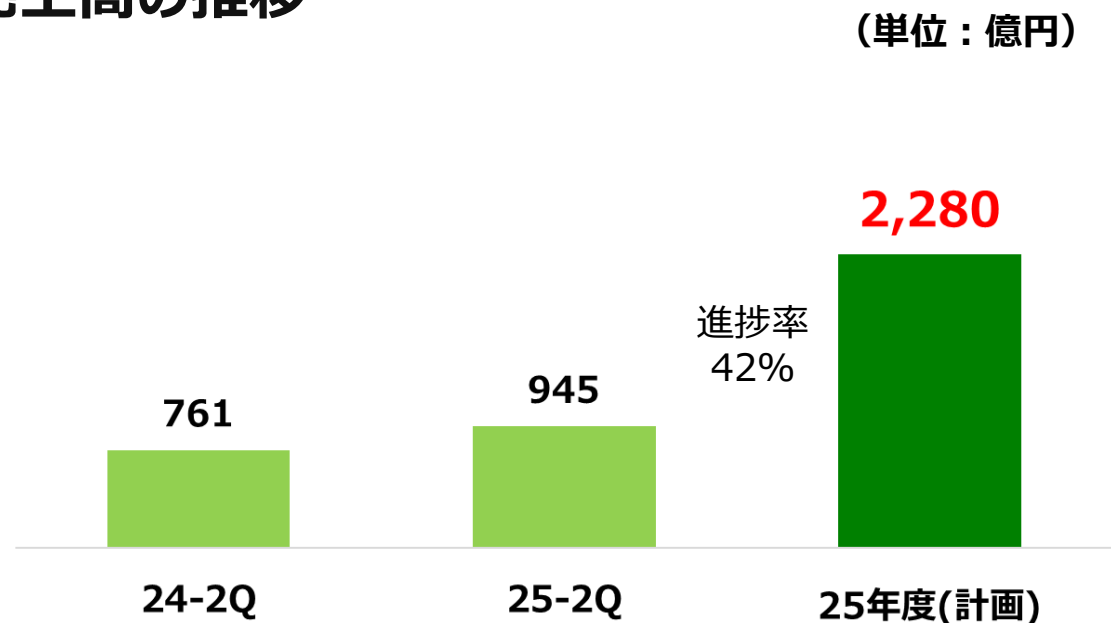
■ 検査・設計・開発業務等のオフショア

- ・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

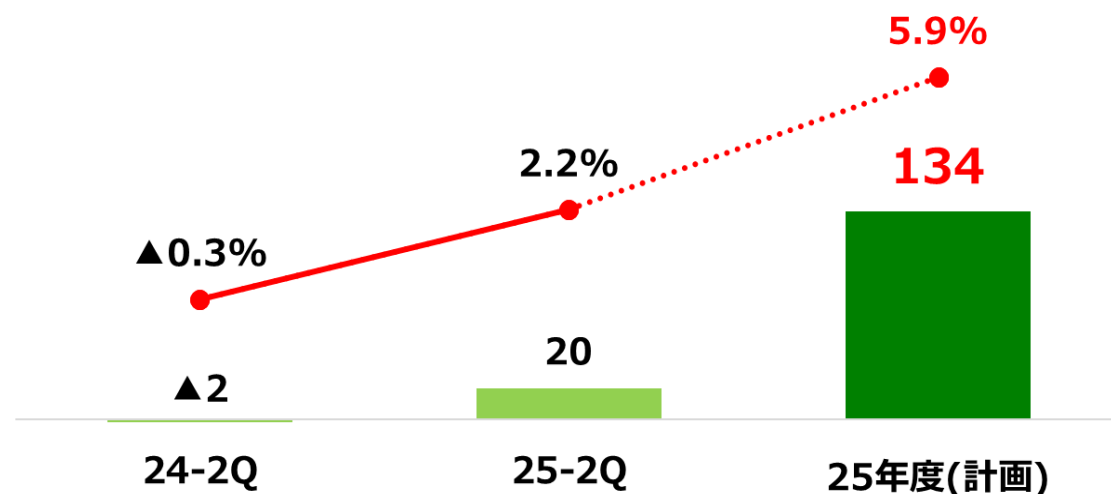
■ 人財採用と育成

- ・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



2Q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

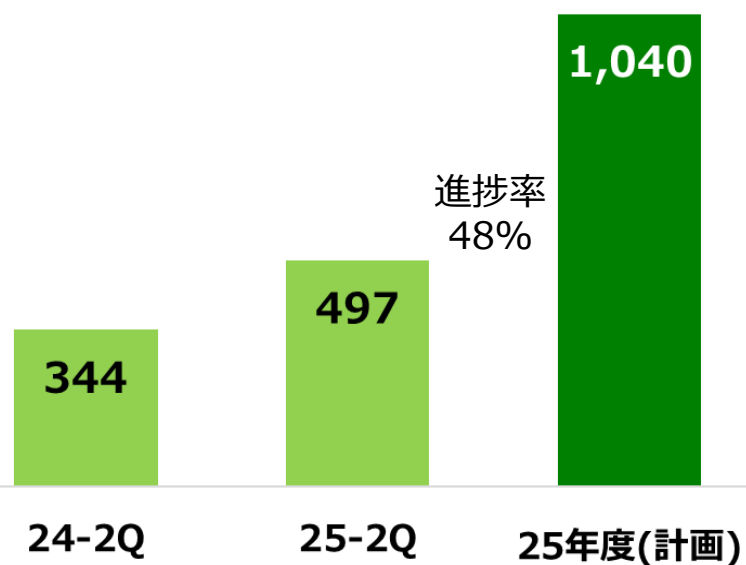
- ・計装工事などデータセンター案件の幅出し
- ・電気工事施工のグループ内リソース最大活用に向けた連携強化
- ・スマートエネルギー分野の拡大
(EV充電器・蓄電池等)

／（２）都市インフラ（ビジネスユニット別内訳）

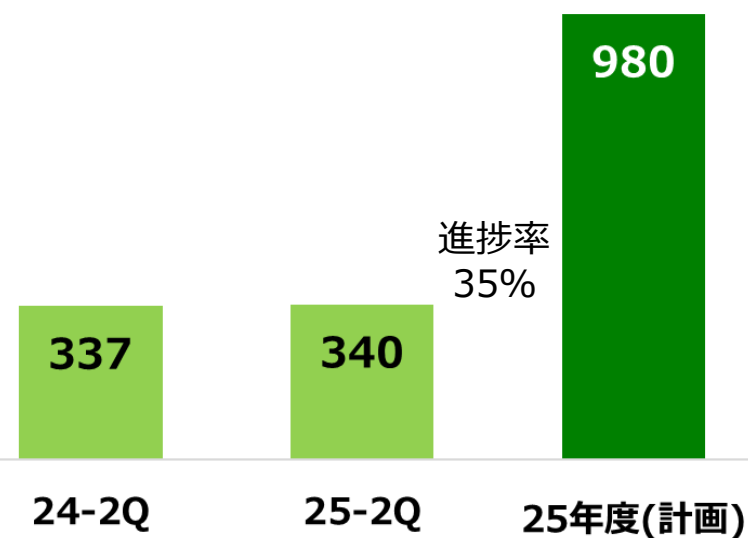
■ 売上高の推移

（単位：億円）

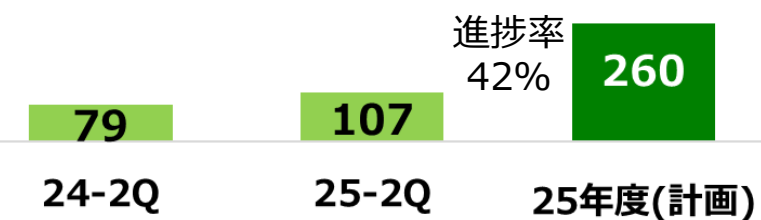
・エネルギー （電気、環境、再エネなど）



・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（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

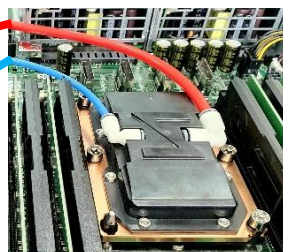
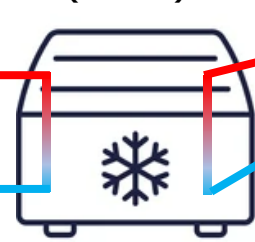
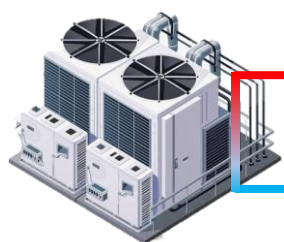


データセンタ収容：最大120ラック

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。

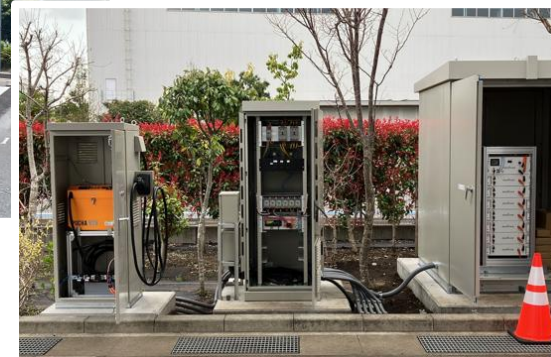
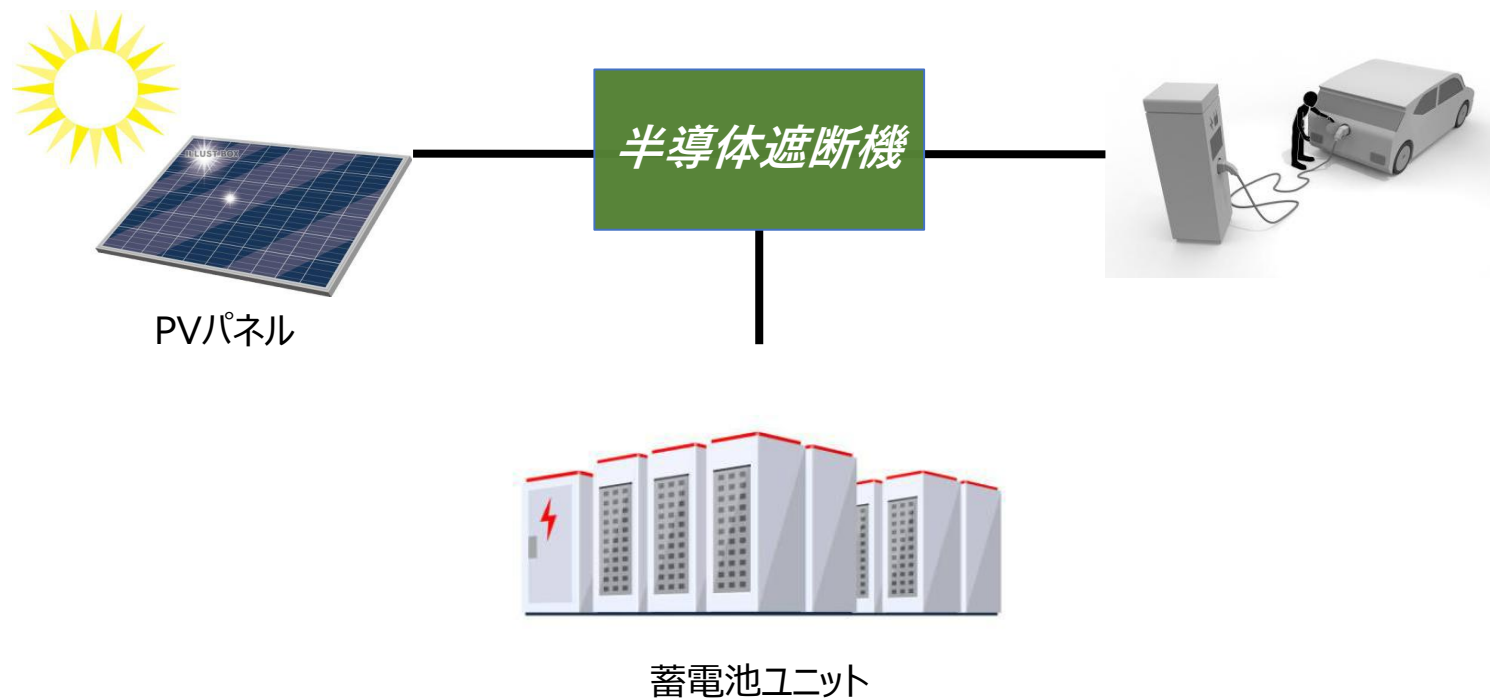
※Niagara Framework®

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

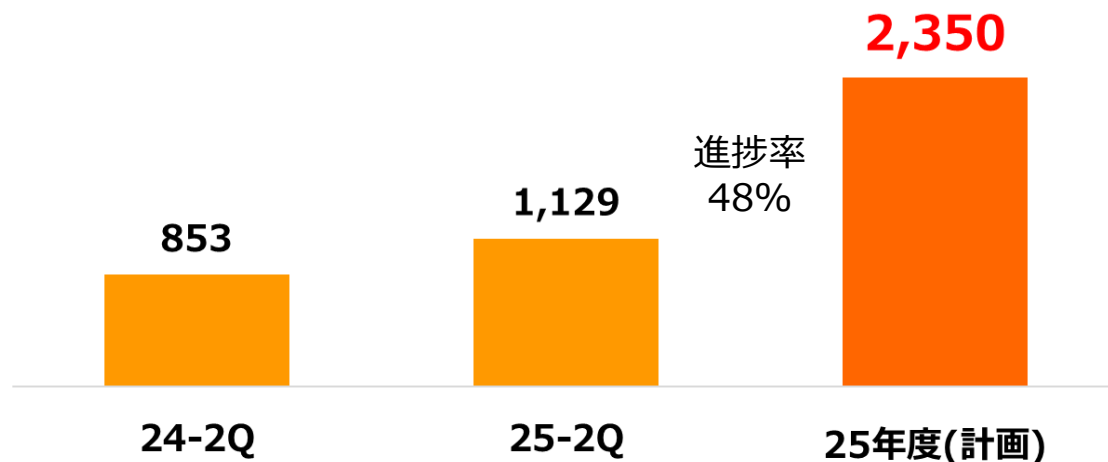
- ・発電および蓄電池の充放電制御を半導体遮断器と接続されるリチウムイオン電池で実現
- ・基本特許を取得、査読（採択率40%）付き国際会議（IEEE ICRERA2025）にて講演
- ・当社湘南技術センターにおいて技術実証中



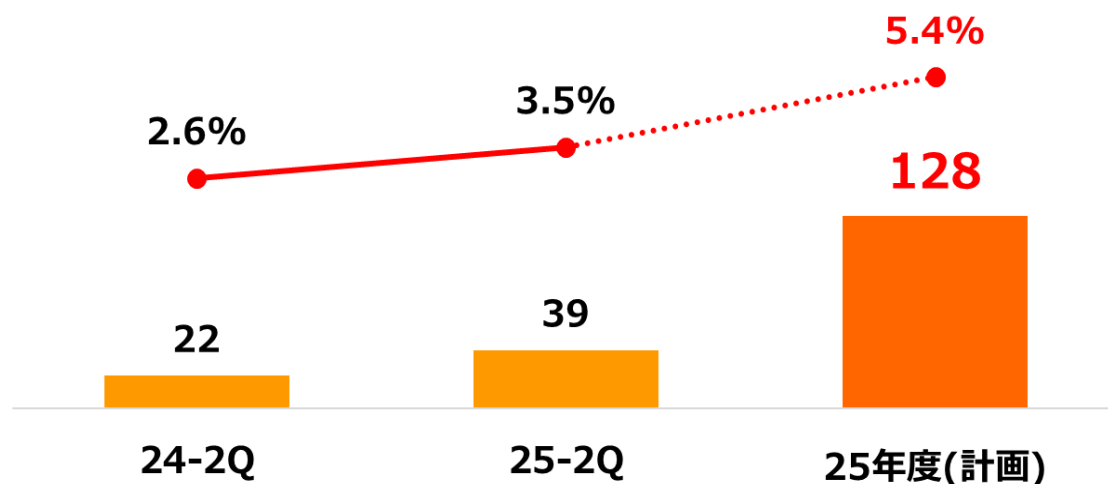
／ (3) システムソリューション

■ 売上高の推移

(単位：億円)



■ セグメント利益の推移



2Q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

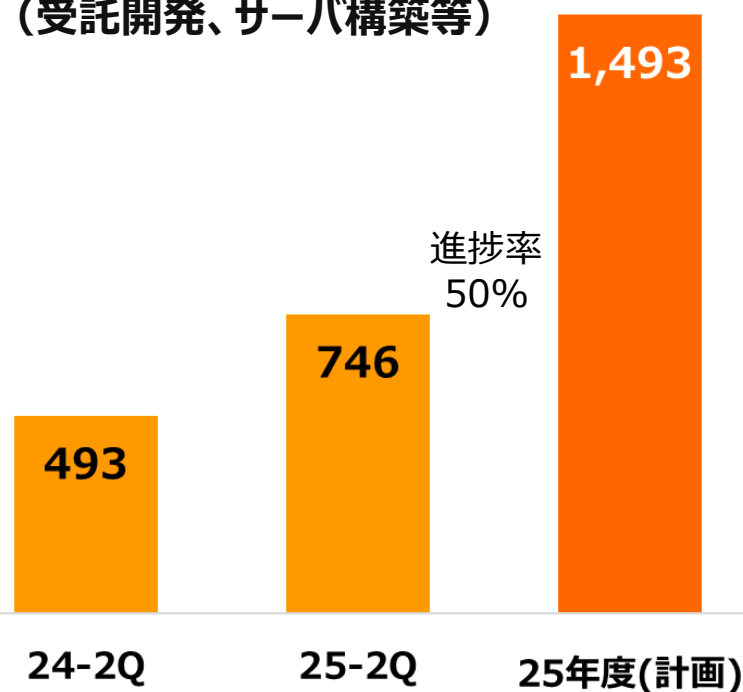
- ・高付加価値領域へのリソースシフト
(ゼロトラスト、クラウド、サーバー等)
- ・保守業務のグループ内最適化推進
- ・IT人材不足対策を強化
(ニアショア・オフショアの推進、採用強化、
パートナー拡大)

／ (3) システムソリューション (ビジネスユニット別内訳)

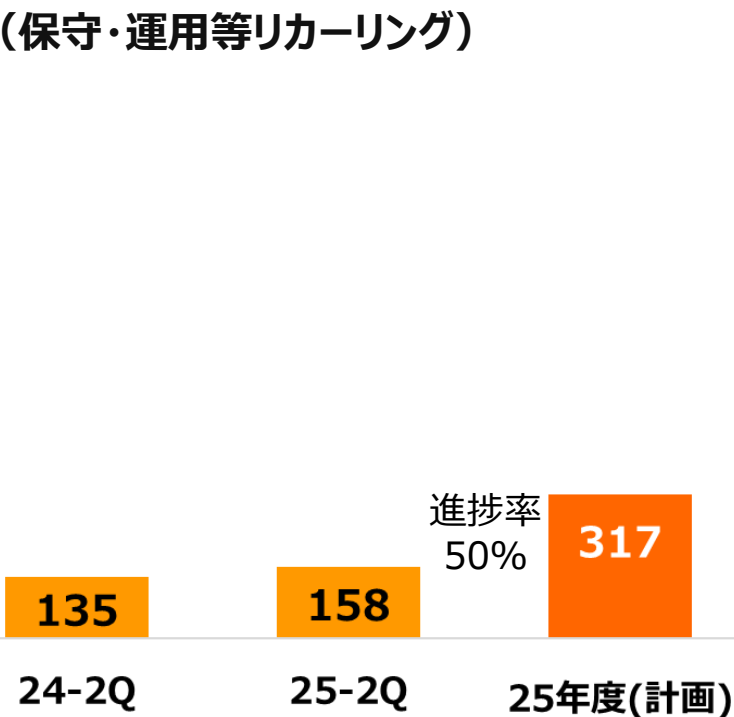
■ 売上高の推移

(単位：億円)

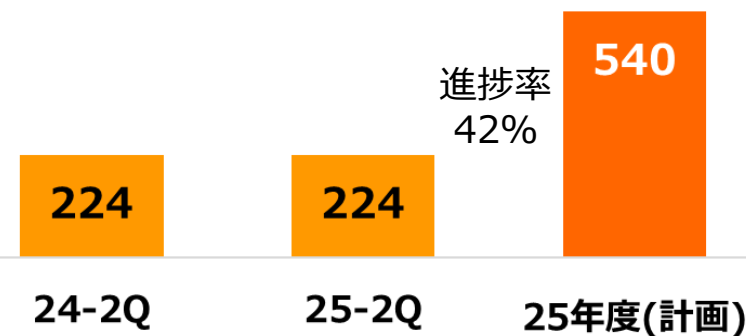
・情報システム (受託開発、サーバ構築等)



・サービス (保守・運用等リカーリング)



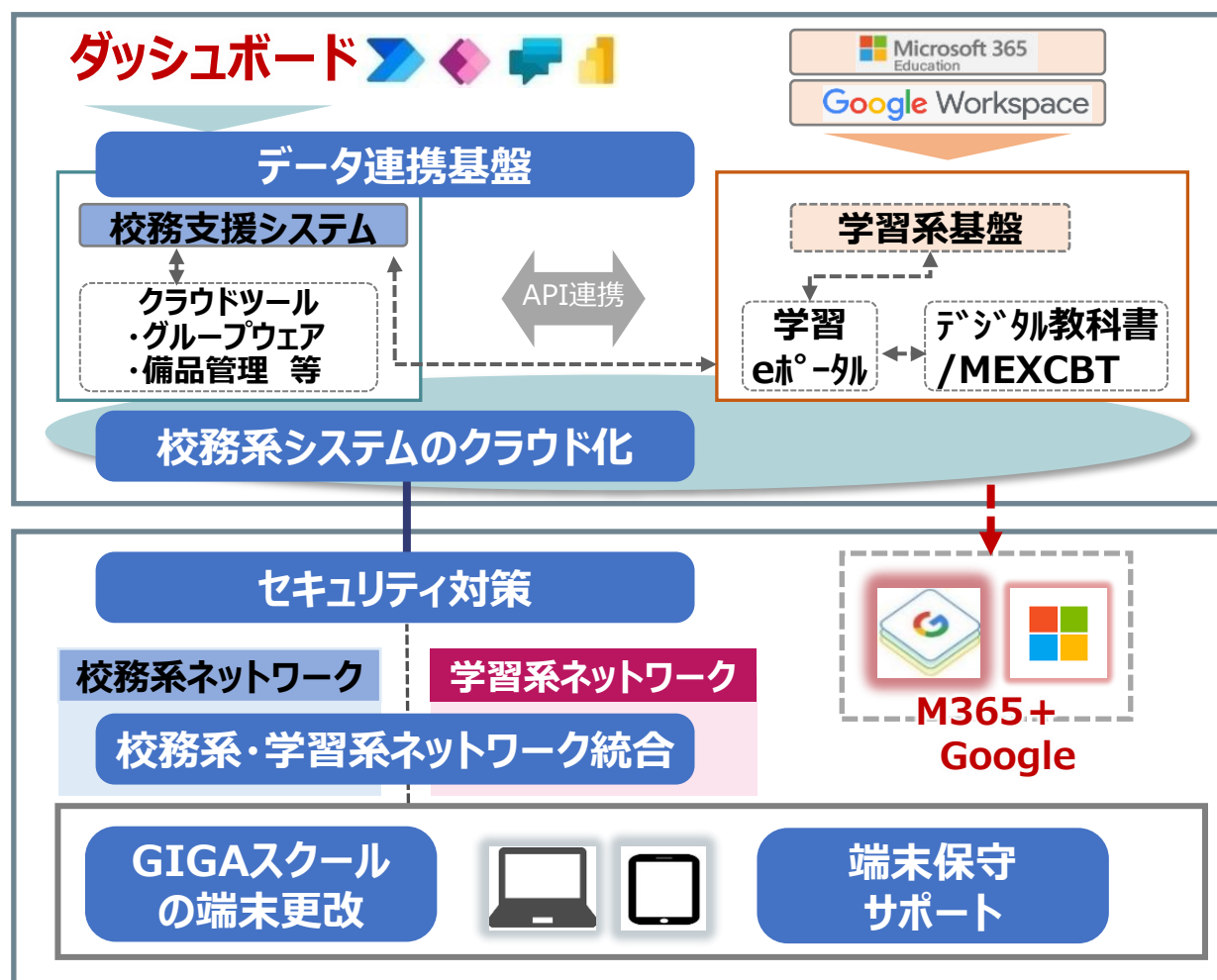
・グローバル



※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600億受注、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



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利活用)

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

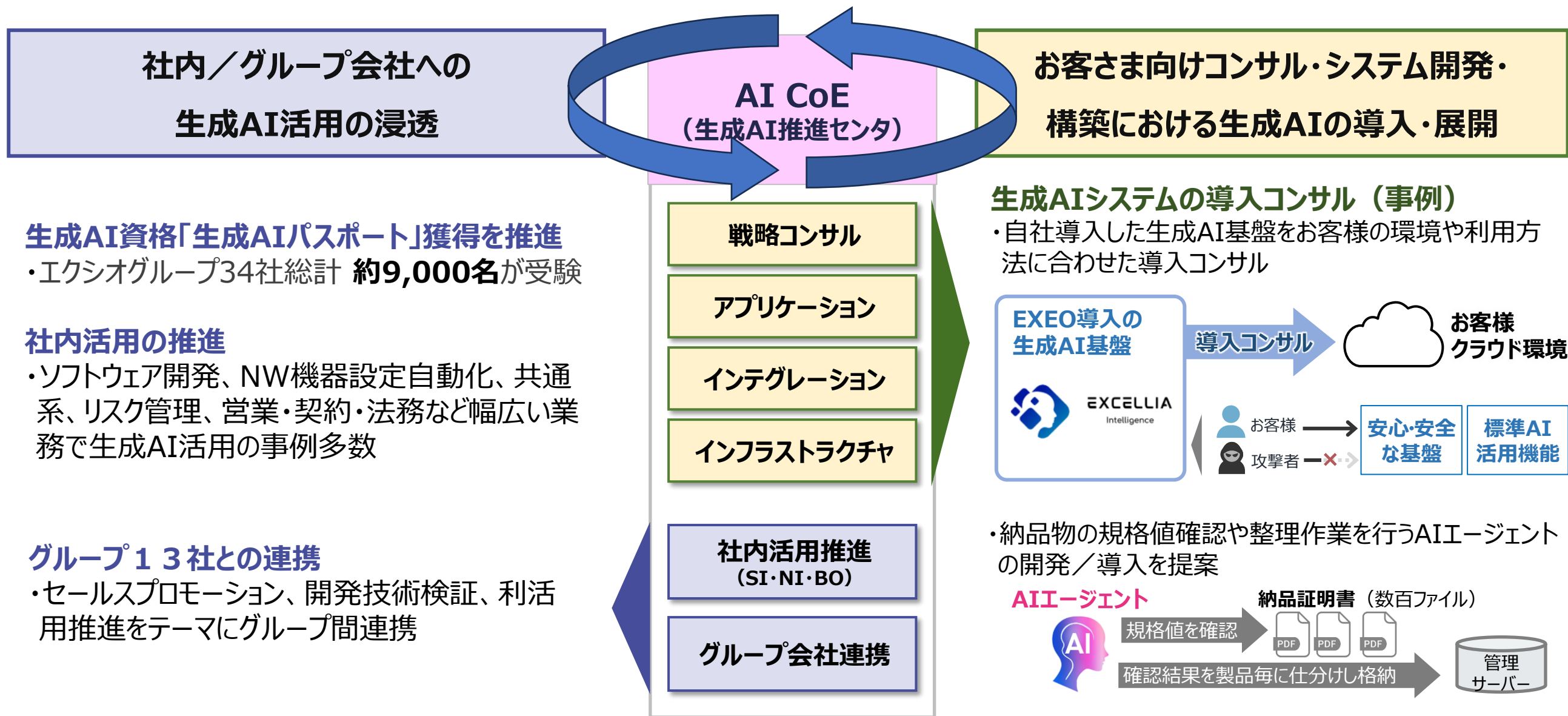
GIGA端末更改・保守運用の提供

- ・GIGA 2 期の獲得 (Next-GIGA) : 約600億 ('25案件)
- ・グループ連携による保守サービス提供: 2026年1月～

校務／学習アプリと連携した
「学習基盤・インフラ基盤案件」
への参画

／ (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（M&A）

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を創出
システムソリューションにおける成長戦略をより迅速に遂行


■ 新規株式取得

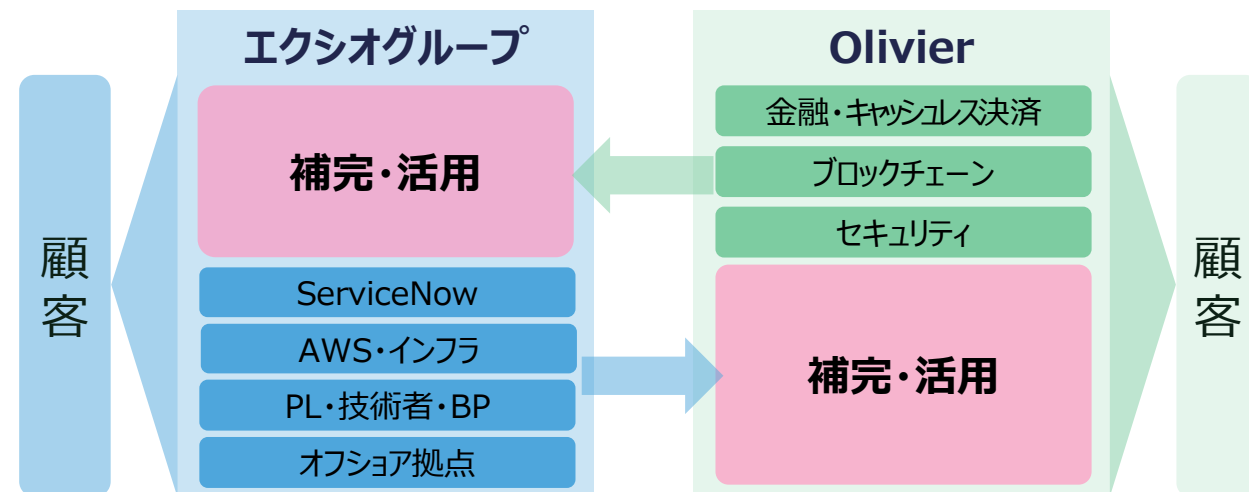
名称	(株)エスエーティ	
----	-----------	---



エクシオグループの保守運用系サービスの
ラインナップを補完し、相乗効果を期待

所在地	東京都府中市
拠点	東京・大阪
資本金	15百万円
設立	2006年9月

名称	(株)Olivier	
----	------------	---



人財やノウハウの相互活用、相互補完により
ソリューションプロバイダー事業の拡大を狙う

所在地	北海道札幌市
拠点	札幌・東京
資本金	50百万円
設立	2016年9月

／（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年度上期で5社統廃合追加実施、12月までにさらに2社を統廃合予定で計10社を予定

・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



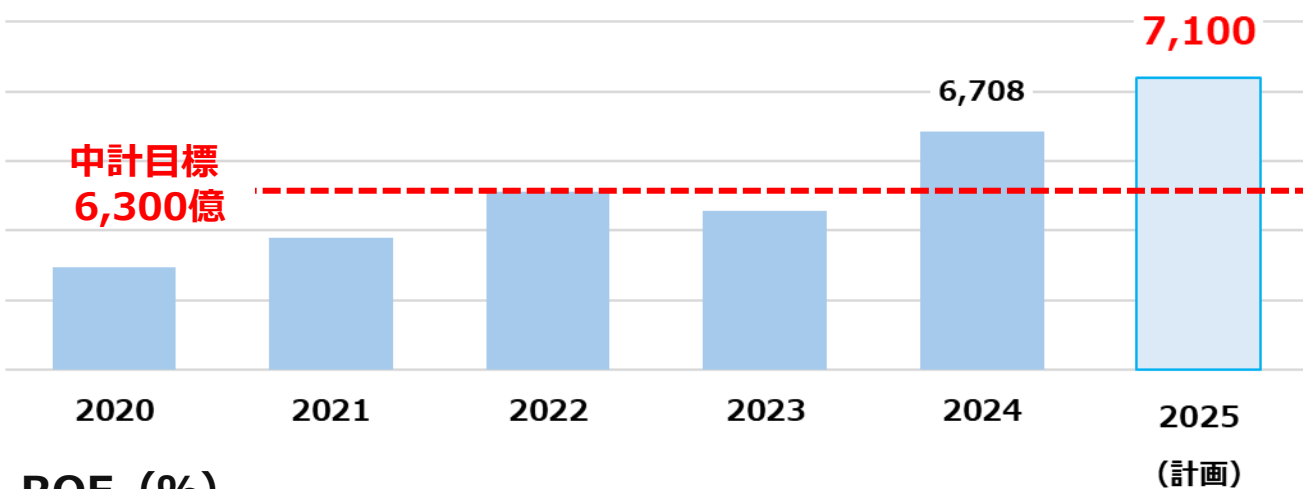
NTT's Partnership Day

3. 中期経営計画

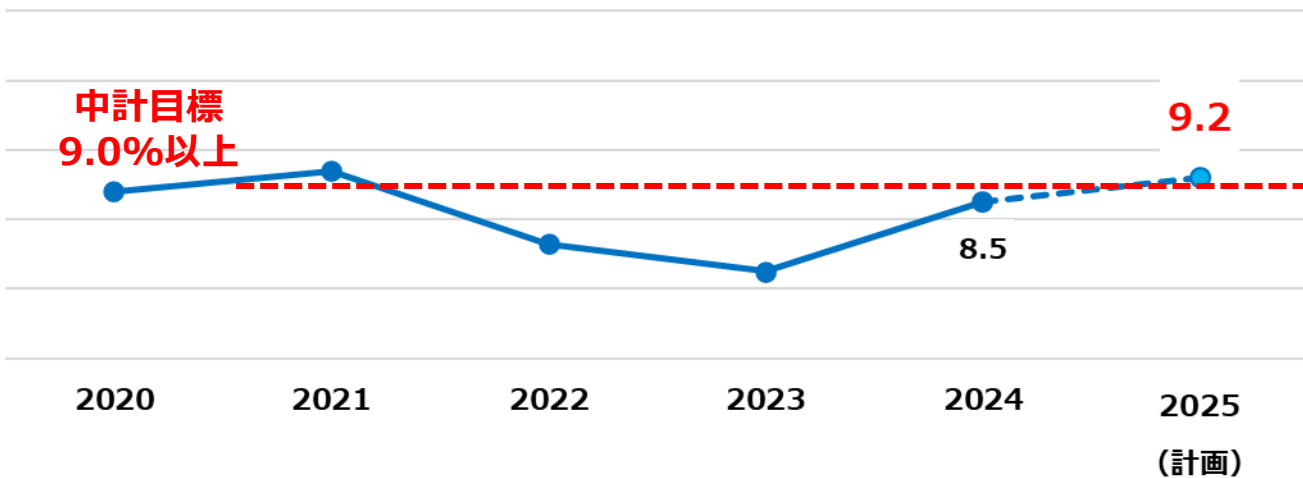
（１）現中期計画の数値目標

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。

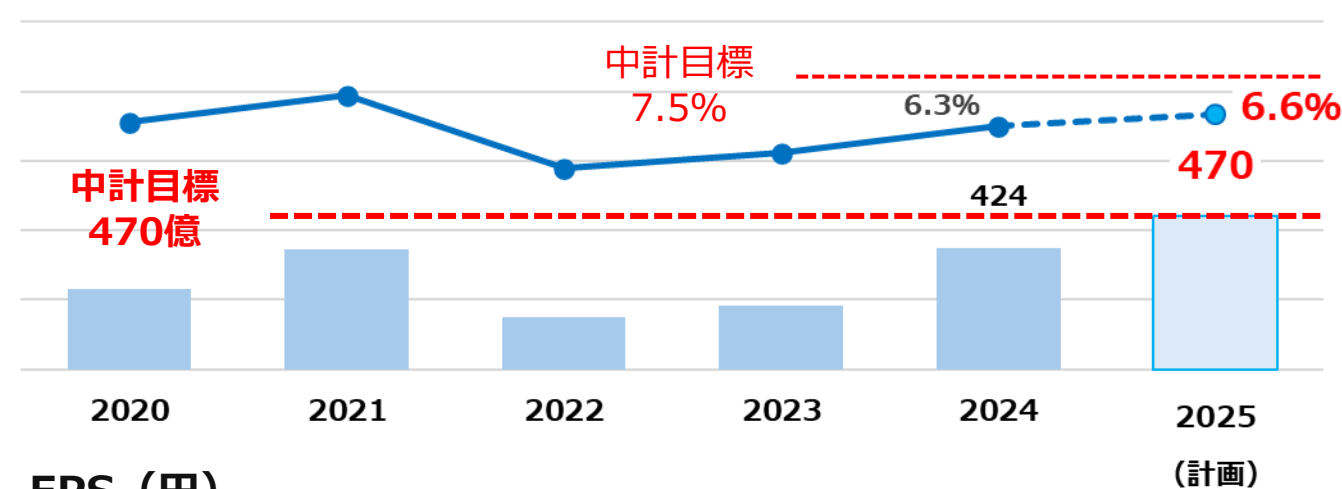
売上高（億円）



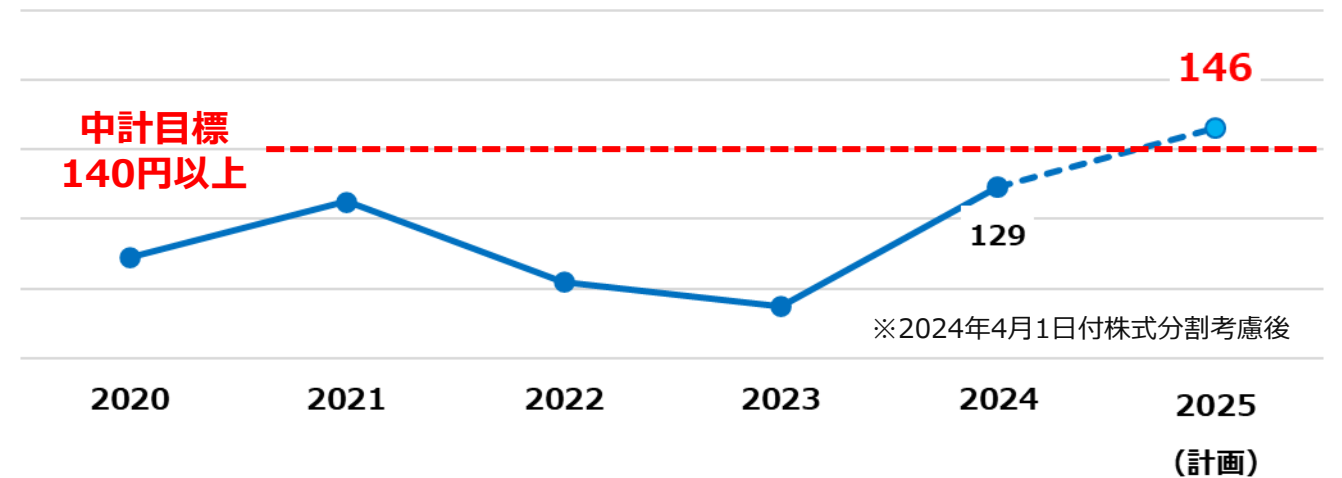
ROE（%）



営業利益・率（億円・%）



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

（3）次期中期計画の方向性

経営課題認識
5カ年の振り返りと
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

経営環境の変化
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～

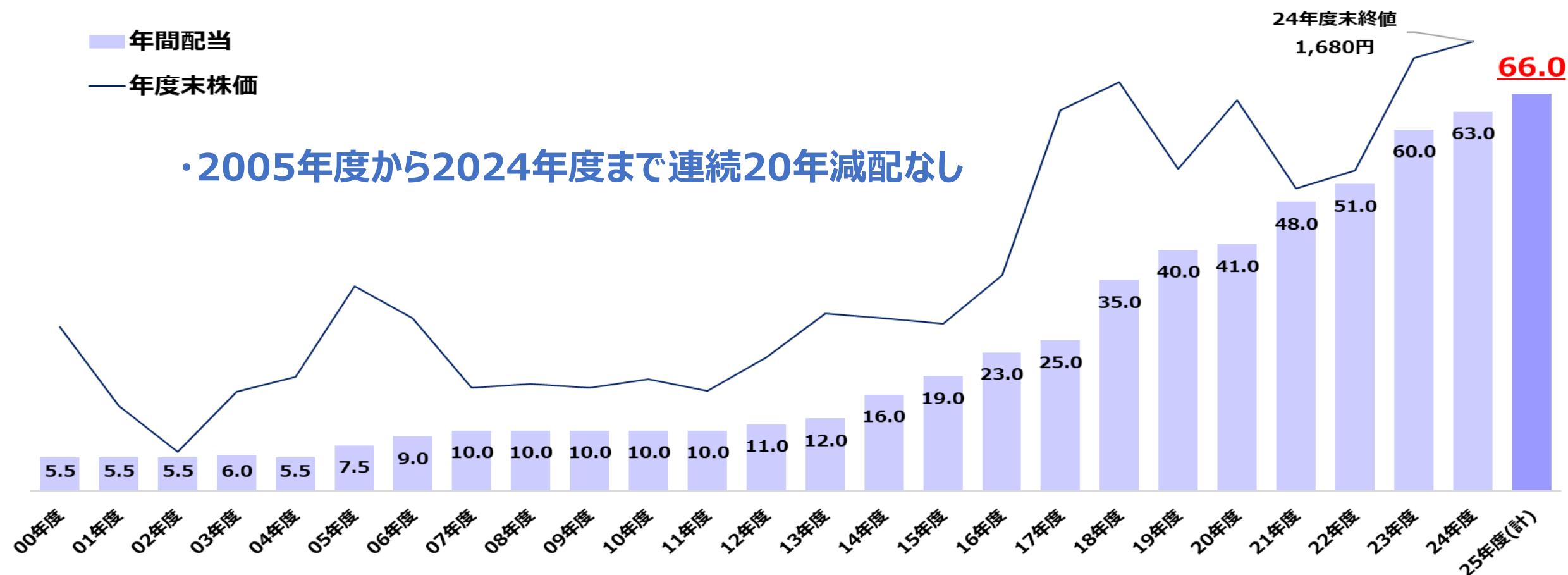
多様化、
複雑化する社会課題の解決

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）
自己株式取得も継続的・機動的に実施。

■ 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

■ 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。

