

企業名： エクシオグループ

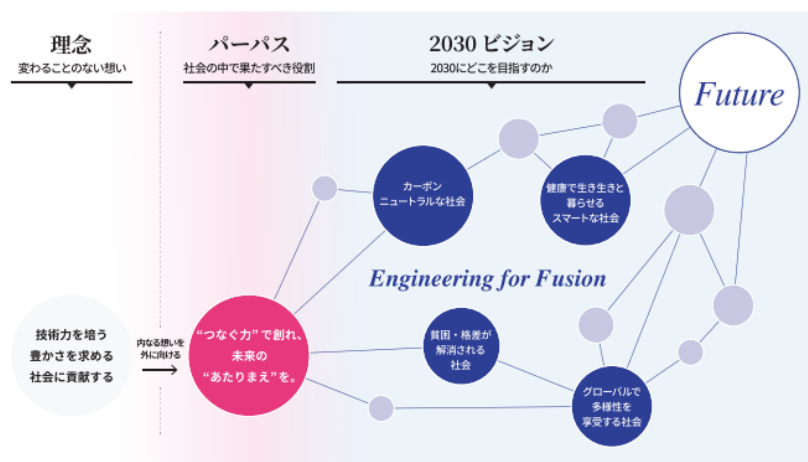
レポート名： 統合報告書 2022

1. この会社が目指している将来の姿が理解できるか

①社会課題の解決に向けた取り組み

エクシオグループは創業以来 70 年にわたって培ってきた技術力を活かし生活を支えるインフラを世代や地域を超えて「あたりまえ」に使える自由に幸せを追求することが出来る世界の創造を目的として将来のビジョンを抱いている。特に当統合報告書ではこうした「あたりまえ」を創造していくための 2030 年ビジョンについて触れており幅広い分野に自社の強みである技術力を応用し「社会をつなぐエンジニアリング」の力で社会課題の解決に役立てるという夢を持っていることを記載している。そして、具体的に目指す 4 つの社会像（カーボンニュートラルな社会、グローバルで多様性を享受する社会、健康で生き生き暮らせるスマートな社会、貧困・格差が解消される社会）を明示し、さらにそうした社会を作り上げるためにエクシオグループのどのような事業の強みを生かしていくのかといった具体的なことにもふみこめているため、この会社の目指す将来像が明確になっている。

エクシオグループの価値体系



②グループとしての取り組み

また、近年エクシオグループは経営統合などを含め各事業分野で積極的にM&Aを推進し、結果グループを構成する企業数は100社を超えた。こうしたグループとしての規模を単なる総和ではなく多様な知見、ノウハウ、得意技を持った企業群が持てる力を融合し、シナジーを発揮することでグループ全体の価値創造を最大化していくことを目指している。

そして景気や社会情勢に左右されない強固な経営基盤を構築することも示唆しており、今後より安定した企業へと成長していこうとする意欲も読み取ることができる。実際そのためにさらにM&Aを推進しグループの成長に必要なリソースの確保に努めている。

以上のことから当統合報告書はエクシオグループの思い描く将来像が明確かつ具体的に理解しやすいものとなっているとして高く評価することができる。

2. この会社の現在の競争優位性が理解できるか

エクシオグループの現在の競争優位性が理解しやすいものであるか二つの視点から考えていく。

①グループ全体としての競争優位性

エクシオグループ全体として言える競争優位性は大きく分けて3つであると理解できる。グループ全体としての総合力、確かな技術力、安定した経営基盤である。

a) グループ全体としての総合力

高品質なソリューションを顧客に提供するために 3000 社を超えるパートナー企業との関係、さらには 100 社を超える連結子会社の基盤をもとに各社の強みを時代のニーズに応じて応用し、電気・土木・環境インフラ、ネットワークインテグレーション、システムインテグレーションなどに事業領域を拡大してきた。さらに、こうした多様な事業に関する専門的な企業の集合体ともいえるエクシオグループはグループ内でのワークショップも存在し人材育成にも有意義なものとなっている。こうした大規模で多様性を持ったグループ組織は日本の中でも有数であり競争優位性があるといえる。

b) 確かな技術力

企画・設計から施工・運用・保守までの一貫サービスを全国で展開する通信キャリア事業。通信建設で鍛えた電気・土木技術を活かし多様な社会インフラの建設に貢献する都市インフラ事業。ICT を駆使してさまざまなニーズに応えるシステムソリューション事業。この多様かつ高度な「技術力」に加えて、「決して逃げない」という社風の下で顧客の信頼を獲得し競争優位性を得ている。

c) 安定した経営基盤

有利子負債が少なく、高水準の自己資本比率を維持し強靱な財務基盤をもとに、M&A、イノベーション推進、デジタル投資の3つを柱に、成長への投資を行っている。さらに

UVUCA と呼ばれる不透明で変化の激しい時代の中で、急速な技術革新や市場変化に対応できる人財を確保・育成していくために副業制度を解禁したり、人材第1主義のもとで様々な研修（新入社員研修、階層別研修、技術研修、営業研修など）や資格取得推奨制度を実施したりしている。こうした筋肉質な財務力や人材育成方針は十分に競争優位性を持っている。

研修体系図

階層	マネジメント研修	人事関連研修	個別研修	技術研修	D&I研修
管理職	新任役員研修 シニアマネージャー研修 ミドルマネージャー研修		コーチング研修 1 on 1 研修		
		部長候補者研修 新任管理者研修 課長候補者研修	海外トレーニング 異業種交流系相互研修 評価者研修	組織主研修/戦略的人材育成 組織基盤研修	障がい者雇用研修/LGBTQ研修 男性/女性部下研修 リーダーシップ 課長候補
	マネジメント研修 リーダーシップ研修	新規登用者研修 10年自研修 4年自研修		職種リーダー研修(中堅) 職種リーダー研修(新任) 営業基盤研修	
一般社員	新入社員研修 2年目研修				

②各事業ごとの競争優位性

エクシオグループを中心とする通信キャリア事業、都市インフラ事業、システムソリューション事業はそれぞれの事業における市場環境の分析やSWOT分析を通じて各事業の強みや弱み、外部環境の機会や脅威について明示しているものの競争優位性についてアピールしているよりは現在の強みを作ってきた過程や将来の展望に重点を置いておりやや理解しにくい点もある。

3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか

①グループ全体としての競争優位性

各 a, b, c の項目のすべてに関して今後の充実に向けた取り組みを明記しており持続性があると理解できる。

②各事業ごとの競争優位性

通信キャリア事業ではこれまで培ってきた既存の技術力に加えて新たに5Gのインフラ構築に向けた高度無線環境整備推進事業の施工を行っており将来的な需要を予測し行動していることから持続性があると期待できる。

都市インフラ事業ではエクシオグループが持つ通信・電気・土木・環境などの技術力を融合させることで、事業拡大を図ってきた。今後は環境問題に対する解決が求められ需要が拡大するであろう再生可能エネルギー市場に進出していくことが明記されており、持続性があるように感じられる。

システムソリューション事業ではこれまでの受託開発中心から、コンサルティングから設計・構築、保守運用までをワンストップでサービス提供する事業への転換を進めてきた。今後はカスタマーセンターを立ち上げるとともにこの分野に強い企業をグループに加えることでより一層システムをうまく活用していく方針であり、新たなプラットフォームの形成に動いている点で持続性を期待できると読み取れた。

各事業セグメントのめざす姿と取り組み方針(中期経営計画(2021-2025))



4. この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思うか

エクシオグループは人材第一主義を基本に社員一人一人が働きやすく力を発揮しやすい「風通しのいい風土」を作っており自分の人的資本の価値向上を達成しやすい環境が整えられていると考える。実際先ほども述べたように新入社員研修、階層別研修、技術研修、営業研修、選抜者研修などさまざまな研修のほか、資格取得奨励制度や通信教育制度などの自

己啓発支援を行い成長の機会を提供している。さらに、自分の頭で考え抜く力が重要であると考え、ディスカッション、双方向コミュニケーションを採り入れた内容の研修スタイルに変更したり、社内のデジタル化を進めたりするなど古臭い体質にとらわれることなく新しい技術を積極的に取り入れていこうとする姿勢がみられるため自分の人的資本の価値向上を達成できると考える。

5. 報告書のよかった点はどこか、どのような改善余地があるか

この統合報告書の良かった点はある。まず自社の企業理念に基づき将来的に達成していくべき課題を中期経営計画や2030ビジョンを立てて段階的に達成しようとする姿勢が明確に伝わってくることである。これは端的にまとめた表や写真、グラフを使って投資家らが見やすいように工夫している点や強調したい数字を大きくしていることが原因であると考えられる。また、近年 ESG への関心が高まりつつあるなか中期経営計画や2030年ビジョンでも達成目標を設定しその目標を達成するために具体的にどういうことに取り組むのかも明確に記されており評価できる。

一方で改善すべき要素もある。それは2章で述べたように各事業ごとの競争優位性についての詳細がないという問題である。正直言ってエクシオグループのことを何も知らない状態であった私には各事業でどのような点でコアコンピタンスを生んでいるのかわかりにくく感じた。また、人的資本の価値向上について、様々な研修プログラムがありスキルあげのための機会が多くあると感じたが、加えて普段の仕事の中でどのようなことが学べるのか、どのような体制で仕事を行うのか、実際に働く従業員の満足度といったことが書かれているとよいと思った。

なお今回のレポートで用いられている図はすべてエクシオグループの統合報告書から引用している

https://www.exeo.co.jp/wp-content/uploads/2023/05/exeo_ir2022_jp_A3.pdf

エクシオグループ統合報告書 2022

2023年7月23日アクセス