

2023年6月期 第2四半期 決算説明会

2023年2月21日



代表取締役社長 新屋 浩明

日本工営株式会社は、2023年7月3日にID&Eホールディングス株式会社を
設立し、純粋持株会社体制に移行します。



- 2023年6月期 第2四半期決算
- (2022.7-2022.12)

1

2023年6月期 第2四半期実績

受注高・売上収益は前年同期比で増加、一般管理費などプロジェクト原価の増加により営業利益は減益。

連結業績

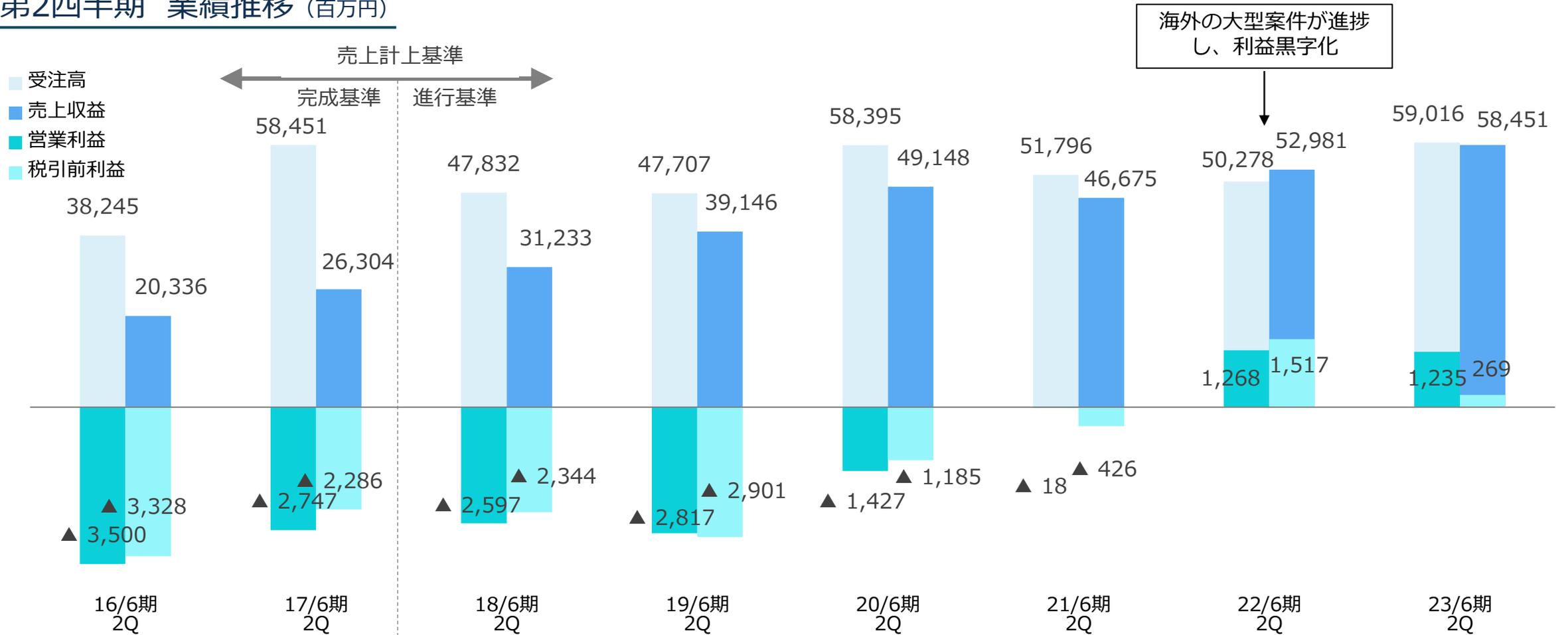
- 受注高は都市空間事業、エネルギー事業好調により前年同期比で増加。
- 売上収益はコンサルティング事業、都市空間事業の手持ち案件が順調に推移し増収。
- 営業利益は主にコンサルティング事業、都市空間事業の一般管理費の増加等により減益。
- 四半期利益は営業利益減および為替差損等により減益。

(単位：百万円)	22/6期 2Q 実績	23/6期 2Q 実績	前年同期比	
			増減	比率
受注高	50,278	59,016	8,738	117.4%
売上収益	52,981	58,451	5,470	110.3%
売上総利益	14,915	15,913	998	106.7%
営業利益	1,268	1,235	▲32	97.4%
税引前四半期利益	1,517	269	▲1,248	17.7%
親会社の所有者に帰属する四半期利益	615	▲1,054	▲1,670	-

第2四半期・業績推移

売上収益は順調に右肩上がり、2Q時点の営業利益・税引前利益は徐々に黒字水準に転換。

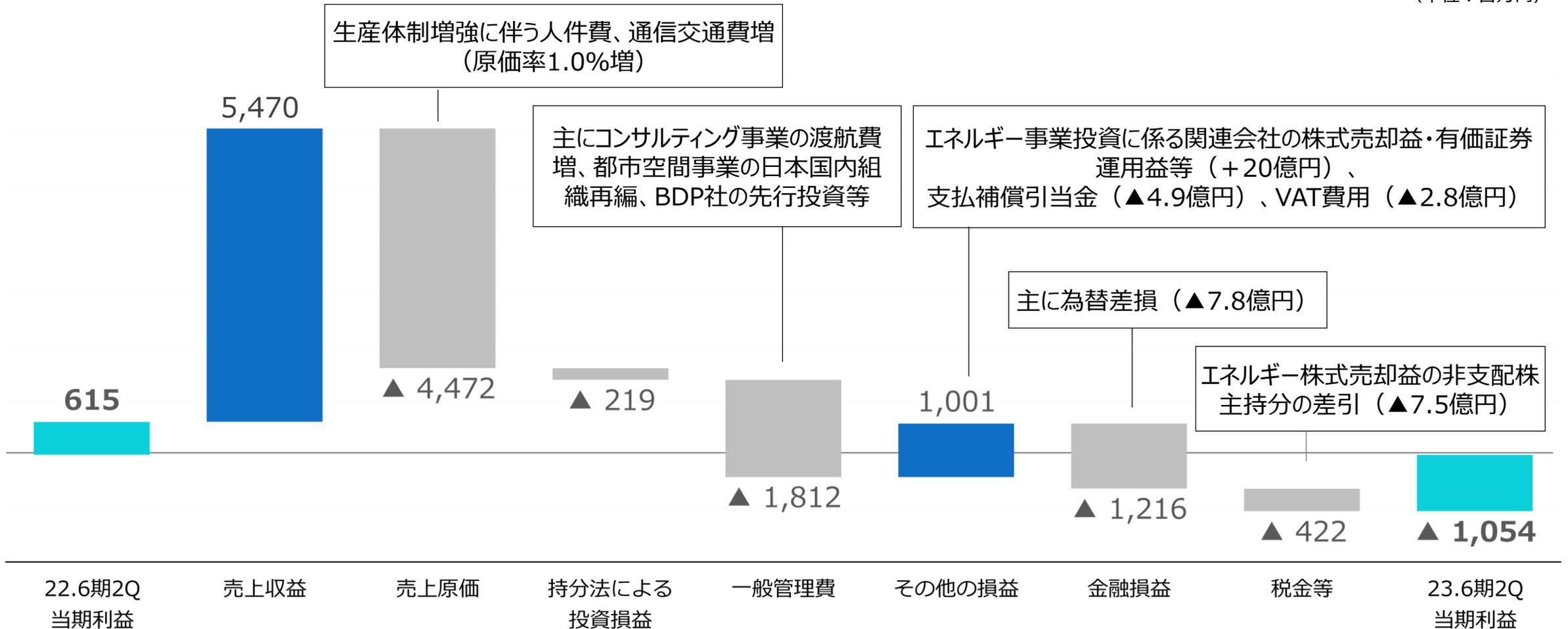
第2四半期 業績推移 (百万円)



PLサマリー／損益増減分析

主にコンサルティング事業・都市空間事業の一般管理費増、為替差損により減益。

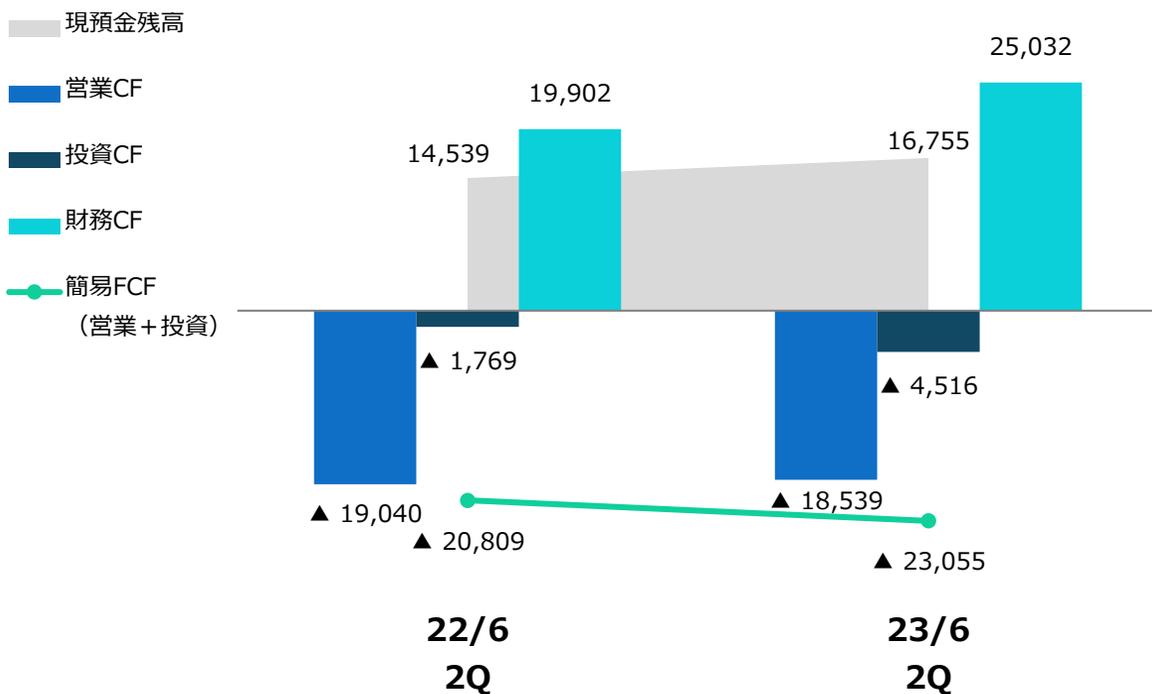
■ 増益要因 ■ 減益要因
(単位：百万円)



キャッシュ・フロー／貸借対照表

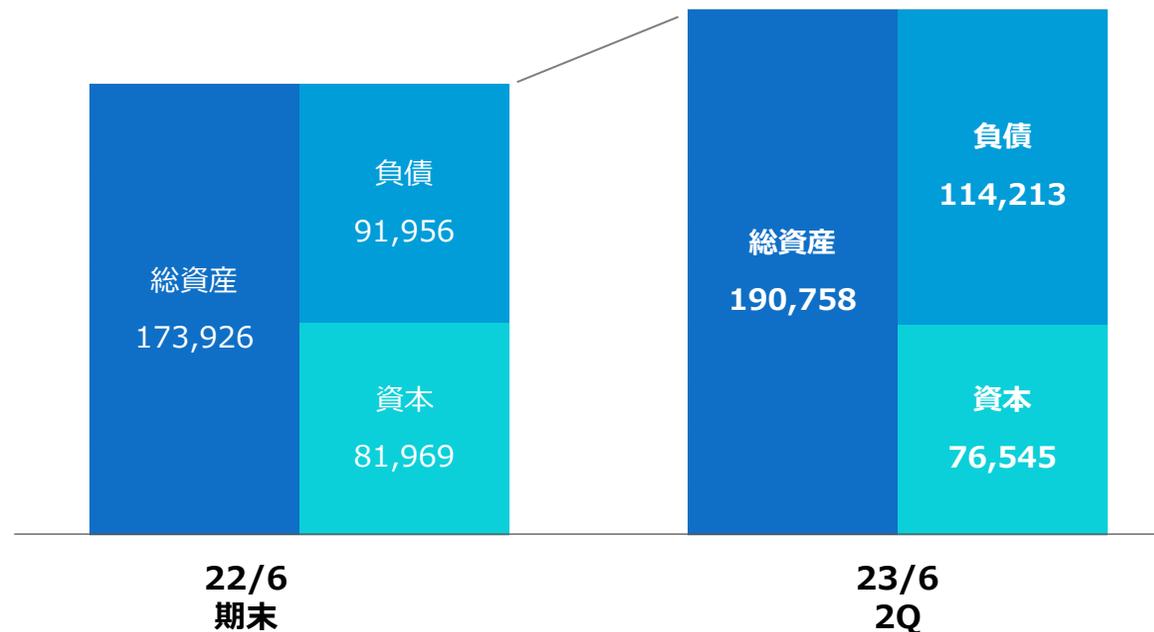
キャッシュ・フロー (単位：百万円)

- 投資キャッシュ・フローは、エネルギー事業投資の関係会社株式の売却による収入が増加したものの、それを上回る有形固定資産、関係会社株式の取得による支出があり減少。
- 財務キャッシュ・フローは主に季節性の借入が増加。



貸借対照表 (単位：百万円)

- 資産増加は契約資産の増加が主因。
- 負債増加は借入金が増加、資本減少は利益剰余金の減少によるもの。



2023年6月期 第2四半期セグメント別実績 (受注高 / 売上収益 / 営業利益)

(単位：百万円)		22/6期 2Q 実績		23/6期 2Q 実績		前年同期比	
						増減	比率
コンサルティング事業	受注高	29,285	(売上比)	29,708	(売上比)	423	101.4%
	売上収益	28,487	100.0%	33,042	100.0%	4,555	116.0%
	売上原価	21,995	77.2%	25,181	76.2%	3,185	114.5%
	売上総利益	6,491	22.8%	7,861	23.8%	1,370	121.1%
	販管費等	5,843	20.5%	8,081	24.5%	2,237	138.3%
	営業利益	647	2.3%	▲219	-	▲867	-
都市空間事業	受注高	14,687	(売上比)	19,770	(売上比)	5,083	134.6%
	売上収益	15,538	100.0%	16,399	100.0%	861	105.5%
	売上原価	9,916	63.8%	10,534	64.2%	617	106.2%
	売上総利益	5,621	36.2%	5,865	35.8%	243	104.3%
	販管費等	5,066	32.6%	5,666	34.6%	600	111.8%
	営業利益	555	3.6%	198	1.2%	▲356	35.8%
エネルギー事業	受注高	6,247	(売上比)	9,418	(売上比)	3,170	150.7%
	売上収益	8,565	100.0%	8,577	100.0%	12	100.1%
	売上原価	5,981	69.8%	6,363	74.2%	382	106.4%
	売上総利益	2,583	30.2%	2,213	25.8%	▲369	85.7%
	販管費等	1,647	19.2%	165	1.9%	▲1,481	10.1%
	営業利益	936	10.9%	2,047	23.9%	1,111	218.7%

セグメント別実績：コンサルティング事業

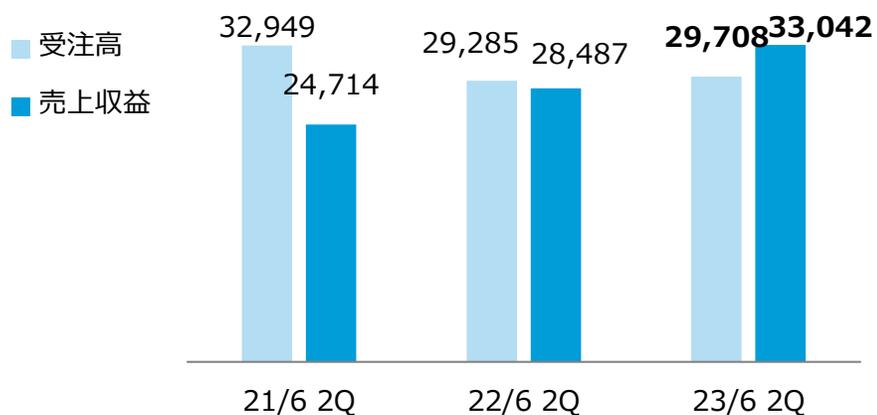
上期進捗状況

- 受注高：国内は予算の早期執行による前期の前倒し受注が影響し低調なもの、海外のインド新幹線受注等により前年同期比で増加。
- 売上収益：国内の交通・環境分野、南アジア・東南アジア地域の交通分野案件の順調な進捗により増収。
- 営業利益：海外は出張費等のコスト増、インドネシア国小水力発電事業のVAT（付加価値税）返納等による損失により減益。

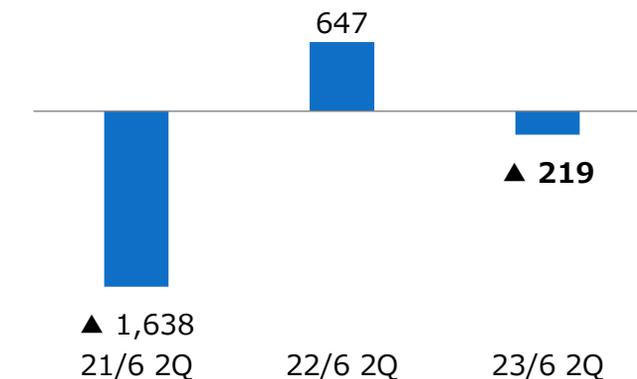
下期ポイント

- 国内は公共事業予算に伴う国土強靱化事業、防衛関連基盤整備事業の拡大、海外は一般会計ODA予算の拡大に伴う発注に対し、生産体制を踏まえた戦略的な受注活動を実施。
- 生産性向上および品質・安全確保のため、プロフェッショナル職制による設計照査や品質向上策の徹底による改善に向けた取り組みを推進。

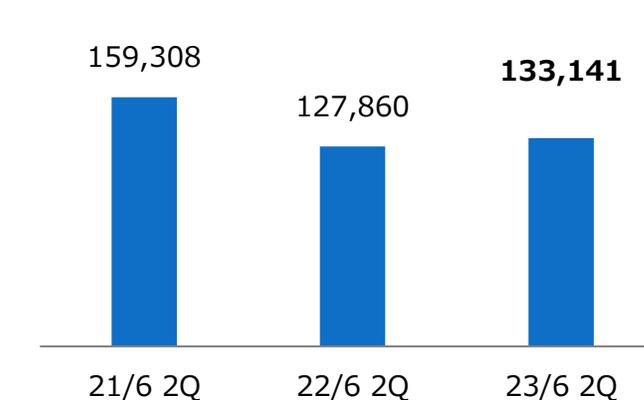
■ 受注高・売上収益 (百万円)



■ 営業利益 (百万円)



■ 受注残高 (百万円)



※グラフ内2021年6月期2Q実績は、旧玉野総合コンサルタント株式会社分を除いた概算値で記載。

セグメント別実績： 都市空間事業

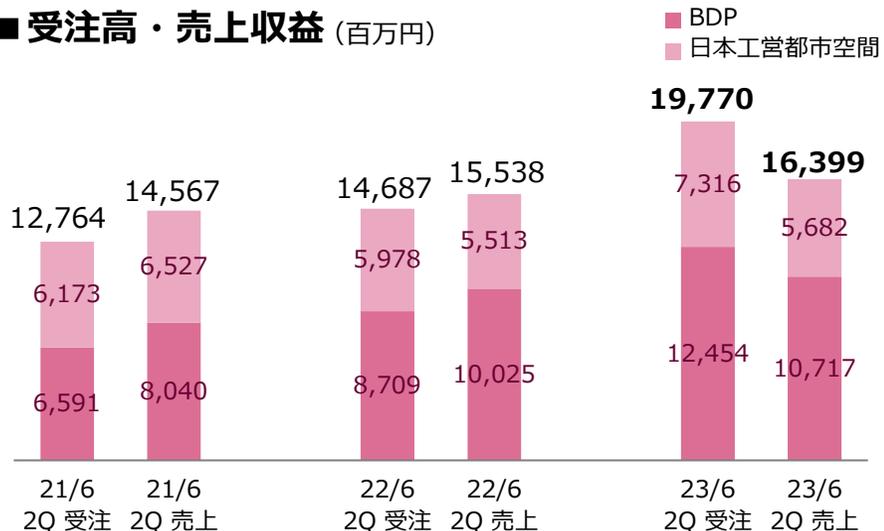
上期進捗状況

- 受注高：英国BDP社の大型受注、カナダQuadrangle社の大型住宅受注が寄与し、前年同期比で増加。
- 売上収益：BDPで手持ち受注案件が堅調に進捗、円安の影響により増収。
- 営業利益：BDP社の営業活動活発化、インフレ影響対応、BDP・日本工営都市空間とも業務拡大のための基盤構築に係る人件費・一般管理費の増加により減益。

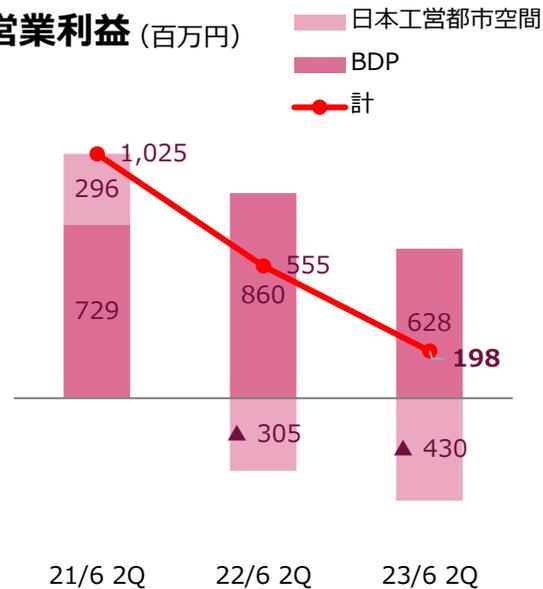
下期ポイント

- 英国ではインフレ影響等の事業変化を見極めた受注活動、対策の継続。英国外プロジェクトは、現地リーダークラス人材の補強により事業獲得注力。
- 日本国内での受注・売上確保のため、公共分野でのプロポーザル・総合評価落札方式への積極応札。

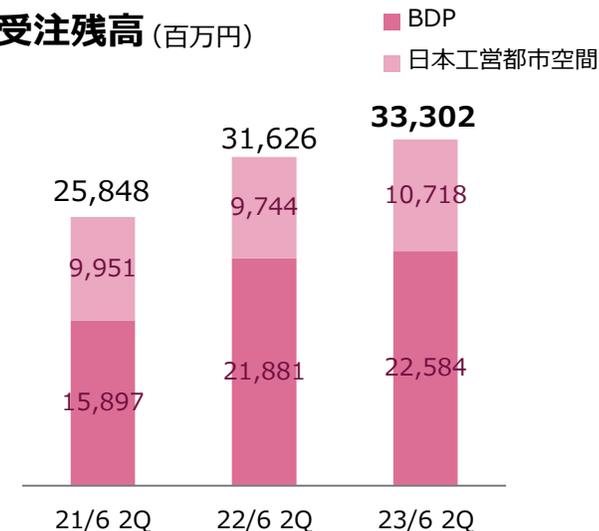
■ 受注高・売上収益 (百万円)



■ 営業利益 (百万円)



■ 受注残高 (百万円)



※2023年6月期2Q実績レート1£=163.91円 (2023年6月期計画レート1£=154.00円)
 ※グラフ内2021年6月期2Q実績は、旧玉野総合コンサルタント株式会社分を加えた概算値で記載。

セグメント別実績： エネルギー事業

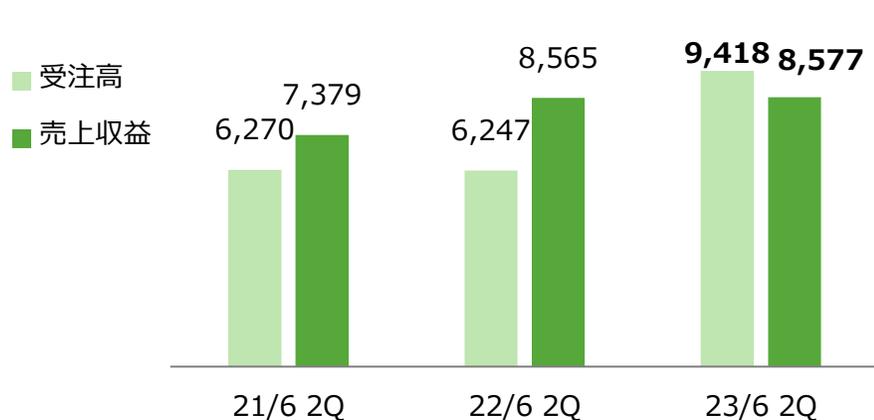
上期進捗状況

- 受注高：電力工事部門の受注好調、プラント部門の民間大型案件受注などにより前年同期比増、例年以上の高水準で推移。
- 売上収益：官公庁から受注した発電所大規模改修工事など手持ち案件が計画的に進捗しているものの、製造部門でのダム監視制御システムの案件数減少や部品長納期化が影響し、前年同期並み。
- 営業利益：製造部門の売上減により利益低調だが、当社関連会社であったPT.ARKORA HYDRO株式の売却益および有価証券運用益の計上（+約20億円）により増益。

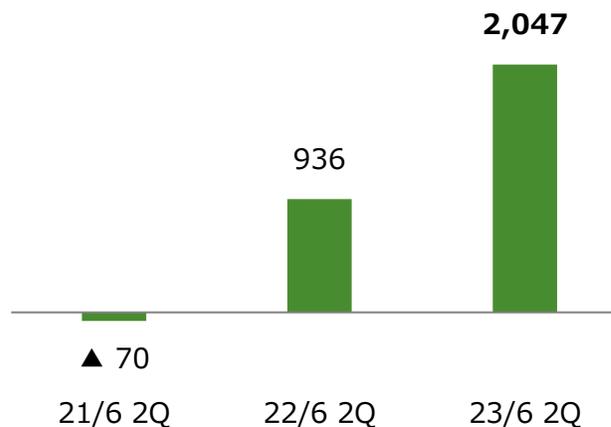
下期ポイント

- 製造部門の材料長納期化に対する入荷管理、受注業務の進捗管理徹底。作業効率化と仕様見直しによるコストダウンを推進。
- 受注案件の設計の早期着手、契約前案件の早期受注確定を目指す。

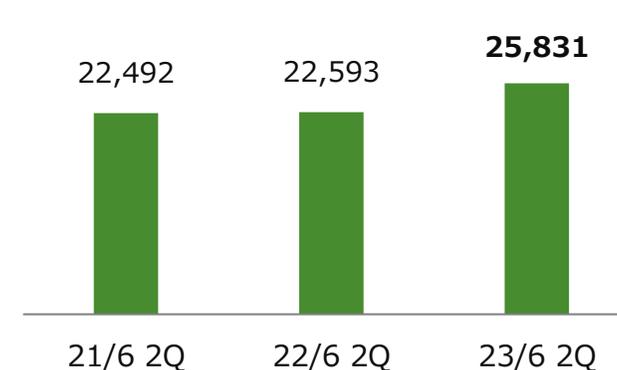
■ 受注高・売上収益 (百万円)



■ 営業利益 (百万円)



■ 受注残高 (百万円)





■ 2023年6月期 計画
■ (2022.7-2023.6)
■

2

2023年6月期 計画

当期見通しは受注高・売上収益・各利益とも前期比増、全セグメントで増収・増益計画に変更なし。

(単位：百万円)	22/6期 実績	23/6期 計画	前期比	
			増減	比率
受注高	131,166	140,000	8,833	106.7%
コンサルティング事業	84,551	85,000	448	100.5%
都市空間事業	32,147	40,000	7,852	124.4%
エネルギー事業	14,343	16,000	1,656	111.6%
売上収益	130,674	145,000	14,325	111.0%
コンサルティング事業	75,000	81,500	6,499	108.7%
都市空間事業	36,091	40,000	3,908	110.8%
エネルギー事業	18,799	22,500	3,700	119.7%
その他	783	1,000	216	127.7%
営業利益	9,065	11,300	2,234	124.6%
コンサルティング事業	7,971	9,200	1,228	115.4%
都市空間事業	2,599	2,800	200	107.7%
エネルギー事業	1,290	2,400	1,109	186.0%
その他	▲2,796	▲3,100	▲303	-
親会社の所有者に帰属する当期利益	6,579	6,700	120	101.8%
ROE	8.8%	8.5%	▲0.3%	

※日本工営都市空間株式会社（旧・玉野総合コンサルタント株式会社と日本工営の都市空間事業が統合）およびその子会社である株式会社玉野エコスト、当社連結子会社である株式会社
中瀬草原キャンプ場は、2023年6月期よりセグメント区分を「コンサルティング事業」から「都市空間事業」に変更。そのため2022年6月期のセグメント情報は、変更後の報告セグメントの区分に
基づき作成したものを記載。



- 中期経営計画
- Building Resilience 2024の進捗
-

3

中期経営計画（22年6月期～24年6月期）

日本工営グループの強靱化 Building Resilience 2024

3つの強靱化策

強靱化策1

3つのドメインの自立による事業推進

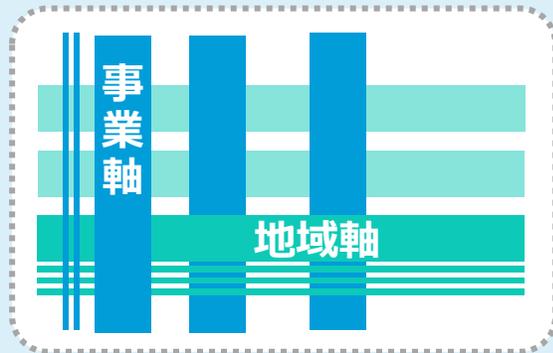
強靱化策2

事業と地域のマトリクス経営を実現するグループ経営体制

強靱化策3

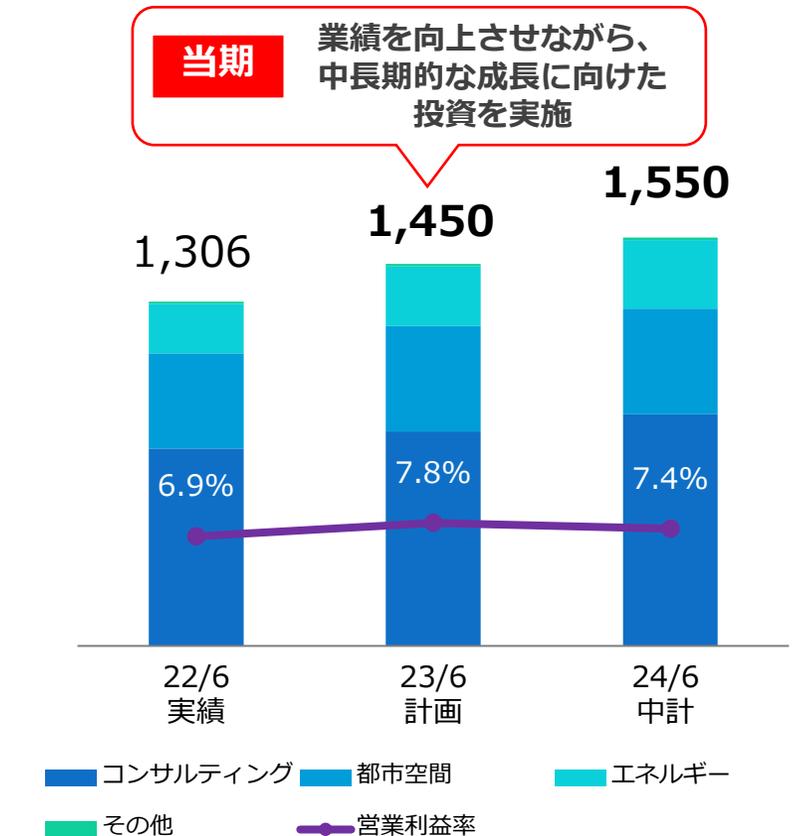
NKGブランドとNKGクオリティの確立

7つのマテリアリティに紐づいた施策を策定



事業軸と地域軸の強靱化を行い、
組織全体でブランド・
クオリティを確立

■ 売上収益（億円）・営業利益率（%）



強靱化策 1 : 3つのドメインの自立による事業推進 – コンサルティング事業

23/6 (2年目) 方針

新技術による新たなサービス展開、共創パートナーを活用した事業拡大。

23/6 (2年目) 2Q成果

ダム再生事業好調、ASAP等共創パートナー獲得、ブータン等海外へ新技術の客先提案を実施。

中計セグメント目標	マテリアリティ	重点戦略および23/6期取り組み方針	23/6期 (2年目) 2Q進捗	評価	23/6期下期アクション
セグメント売上実質1.3倍成長	—	<ul style="list-style-type: none"> 国内・海外・研究所の一体運営による生産性向上策を継続 NKG技術・品質のグローバル市場提供 	<ul style="list-style-type: none"> 売上収益 前年同期比+16%、利益は赤字転換 ハイブリッド人材の対象者研修・サポート強化 		<ul style="list-style-type: none"> 活況な市場環境に対し、戦略的な受注活動 効率的な受注・生産活動
防災・減災技術の高度化と世界展開	M1	<ul style="list-style-type: none"> 生活を守るインフラの整備・更新 人々の安心に資するデータ利活用 	<ul style="list-style-type: none"> ダム再生・新規ダム事業拡大 ▶P.16 ブータン国橋梁へのモニタリング技術の試行 		<ul style="list-style-type: none"> 全国で指導審査、実務レベル集合研修実施 海外ダム案件対応体制を検討
交通運輸関連事業の拡大	M2 M3	<ul style="list-style-type: none"> 新領域展開への体制づくり、交通ネットワークに資する案件強化・拡大 次世代モビリティ推進、データ利活用 	<ul style="list-style-type: none"> インド高速鉄道案件受注 ダッカTOD・パナマTOD案件実施中 ASAP社グループ化 		<ul style="list-style-type: none"> 鉄道案件の体制整備、ビジネススキーム構築の検討継続 ASAP社のプロジェクト参加開始
脱炭素に貢献するサービス推進	M4	<ul style="list-style-type: none"> 新技術を活用した地球温暖化対策、再エネ・新エネ等による持続可能なサービス構築 	<ul style="list-style-type: none"> SDGs診断ツールの複数自治体での実証、ツール作成支援業務受注 衛星・AI・ドローン等活用による森林モニタリングや海プラ判別等の研究開発推進 		<ul style="list-style-type: none"> SDGs関連サービスの本社-支店との連携営業継続 先端技術活用の次期案件形成に向けた関係者協議
マネジメント分野の本格展開	M1-4	<ul style="list-style-type: none"> 新たなインフラ管理手法の支援（包括管理、PPP、AI点検診断） マネジメント技術の蓄積 	<ul style="list-style-type: none"> 防衛案件への新規技術活用の提案・可能性協議 		<ul style="list-style-type: none"> 複数案件に対し導入可能性検討、他防衛施設への技術提案/技術営業

■ 事業活動マテリアリティ M1：安全・安心なインフラ整備 M2：スマート社会整備 M3：魅力ある都市づくり M4：脱炭素への挑戦

【トピックス】コンサルティング事業：防災・減災技術の高度化と世界展開

ダム再生事業・新規ダム業務の拡大

■ダム再生・新規ダム業務実施状況

●新設 ●再生



四十四田ダム 調査・設計

- 重力式コンクリートダムとロックフィルダムの複合型のダム嵩上げは再生事業として国内初
- 社内複数部署連携（ダム設計、地質、地盤技術、中央研究所）で業務を実施中



新丸山ダム 施工

- 大規模多目的ダムとしては国内最大級の嵩上げ（嵩上げ高20.2m）
- 丸山ダムの機能を維持しつつダムを下流側に移動して大規模な嵩上げ工事を行う、設計や施工方法等国内では前例がない技術的に先駆的なダム



■優位点・今後の展開

- ✓ 国内実績・技術を活かしポテンシャルが大きい海外ダム・発電事業へ展開
- ✓ 伝統技術と新技術の融合による技術展開
- ✓ シニア技術者による技術継承

国内のダム再生事業シェアNo.1を維持し国土強靱化や流域治水に寄与、海外展開も推進

強靱化策 1 : 3つのドメインの自立による事業推進 — 都市空間事業

23/6 (2年目) 方針

23/6 (2年目) 2Q成果

セグメント内一体運営を強化し連携受注を促進。BDPは北米市場進出に着手。

インド高速鉄道駅周辺開発など交通関連の連携受注は進展。BDPは北米市場など英国外展開着手。

中計セグメント目標	マテリアリティ	重点戦略および23/6期取り組み方針	23/6期 (2年目) 2Q進捗	評価	23/6期下期アクション
セグメント売上約2倍へ成長	—	<ul style="list-style-type: none"> ● セグメント内グループ一体運営での新市場開拓 ● 北米市場展開 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 売上収益前年同期比+5.5% ■ 利益面は一般管理費増大 		<ul style="list-style-type: none"> ■ 日本国内での受注・売上確保に向けプロポーザル・総合評価落札方式への積極応札
脱炭素・安心安全を考慮したスマートシティの案件形成	M2	<ul style="list-style-type: none"> ● 官民連携の低未利用地活用 ■ 交通関連建築受注、駅周辺都市開発への参画拡大 ■ 将来を見越した技術活用 	<ul style="list-style-type: none"> ■ ペルーTOD・ダッカ6号線・メトロマニラでの追加受注、インド高速鉄道駅周辺開発受注など進展 ■ グリーンインフラ、エネルギーソリューション等活用の地域活性関連受注は途上 		<ul style="list-style-type: none"> ■ 交通結節点を中心に案件形成を継続
市街地 (再) 開発事業でのワンストップ実現	M3	<ul style="list-style-type: none"> ● 地方都市、大都市の市街地 (再) 開発事業への参画 ● セグメント内ワンストップ実現に向けた連携強化 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 案件組成段階だが大型案件受注など徐々に成果 (多度小中一貫校整備事業等) 		<ul style="list-style-type: none"> ■ 拠点別プロジェクト会議継続、技術営業強化
BDPの市場拡大	M3	<ul style="list-style-type: none"> ● アジア市場ネットワークの確立 ● 北米市場参入と業務拡大 ● スポーツスタジアム設計へ参入 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 北米や西アジアへの展開推進 ■ NK-BDPアジア地域連携は体制見直し実施 ▶P.18 		<ul style="list-style-type: none"> ■ 確実性の高いスタジアム関連国際プロジェクト受注に注力
都市マネジメント分野の本格展開	M3	<ul style="list-style-type: none"> ● 拡大する国内建築市場でのPM/CM/FM事業の獲得 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新規民間案件受注、技術営業や入札への積極参加中 ▶P.19 		<ul style="list-style-type: none"> ■ 新規民間営業、公共受注に向けた情報収集・生産体制構築

■ 事業活動マテリアリティ M1 : 安全・安心なインフラ整備 M2 : スマート社会整備 M3 : 魅力ある都市づくり M4 : 脱炭素への挑戦

【トピックス】都市空間事業：BDPの市場拡大

BDPグループの英国以外の市場展開を推進

■ BDPグループの英国外展開状況

カナダ トロント

- 住宅需要活況につき Quadrangle社要員増、スタジオ移転
- カナダで最も権威ある建築賞受賞、知名度向上による受注増
- 病院マスタープラン受注



中国

BDP得意分野を活かした地域開発、スタジアム設計等案件推進

アジア

- NK-BDP受注獲得に向け、駅周辺開発案件営業に注力
- インドのデザインセンター設立

NY

- 2022年9月スタジオ開設
- アウトドアブランドのブロードウェイ旗艦店設計など複数案件受注
- BDP得意セクターの病院、商業施設の獲得目指す

中東

- Pattern社のカタールW杯スタジアム設計（2件）を足掛かりに、国際大会レベルのスポーツ施設新規受注目指す



BDP市場戦略

- BDPはこれまで英国内プロジェクトが多く、英国市場環境に左右される課題あり
- 建築市場活況なカナダQuadrangle社買収（2019年）、NY拠点開設（2022年）で北米進出
- NK連携によるアジアの都市・まちづくり継続
- スポーツ施設を得意とするPattern社のスタジアム開発を足掛かりに中東参入を図る

■ BDPグループ英国外売上比率目標

2022年 27% ▶ 2023年 33% ▶ 2030年 40%

北米・中東・アジアの案件獲得を目指し、世界の建築業界を先導、経営安定化を目指す

【トピックス】都市空間事業：都市マネジメント分野への本格展開

製鉄所跡地を含む臨海部土地利用転換プロジェクトのインナーコンサルタント業務を実施中

- 川崎市扇島に位置するJFEスチール東日本製鉄所（京浜地区）において2023年9月に高炉を休止予定。
- 当社グループはJFEホールディングスのインナーコンサルタントとして、当該跡地（扇島地区、約222ha）の土地活用検討を支援。
- 同じくJFE所有の南渡田地区（約52ha）も対象に、土地活用の実現を通じた地域社会への貢献に向け、セグメント横断で対応。

■対象エリア



■プロジェクト体制



■スケジュール

21年度	23年度	27年度	～30年度
▲ NKG 業務受注	▲ 扇島整備 方針公表	▲ 南渡田 一部供用開始	▲ 扇島 一部供用開始

災害に強い都市づくり実現に向け、民間含めた顧客の多種多様な技術的ニーズに対応

強靱化策 1 : 3つのドメインの自立による事業推進 — エネルギー事業

23/6 (2年目) 方針

主力製品の生産効率・品質向上基盤の構築。国内エネルギー市場の変化に対応する具体取り組み実施。

23/6 (2年目) 2Q成果

エネルギーマネジメント事業は欧州・日本国内とも進展。主力製品製造の生産強化は継続課題。

中計セグメント目標	マテリアリティ	重点戦略および23/6期取り組み方針	23/6期 (2年目) 2Q進捗	評価	23/6期下期アクション
セグメント売上 約1.5倍へ成長	—	<ul style="list-style-type: none"> ● エネルギー事業基盤構築 ● 主力製品強化・新製品開発による製造事業の安定化 ● 過去投資案件の確実な資金回収 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 受注高は水力発電、変電所大型受注獲得で好調 ■ 売上収益は前年同期並み 		<ul style="list-style-type: none"> ■ 製造部門の材料長納期化に対する入荷管理、受注業務の進捗管理徹底
発電・エネルギー マネジメント事業 の基盤構築	M1 M4	<ul style="list-style-type: none"> ● 既存電力システムの防災力向上、再エネ主力の電力システム開発 ● 再エネアグリゲーター事業参入・RE100支援 ● 自社保有の水力発電の運営拡大 ● 日本国内エネルギーマネジメント事業の確立とアジア展開 	<ul style="list-style-type: none"> ■ ENEOSエネルギー拠点受注 ▶P.21-22 ■ 欧州蓄電プロジェクト進捗 ■ 需給調整市場参入を2023年7月に延期、自社水力発電所のFIP化を2023年4月に延期 		<ul style="list-style-type: none"> ■ 国内アグリゲーション事業の確実な実施 ■ ベルギー蓄電プロジェクト運転開始 ■ 英国蓄電プロジェクト完工目指す ■ 需給責任会社 (BRP) の実展開に向けた営業開始
主力製品製造の 強化と新製品開発	M1	<ul style="list-style-type: none"> ● 電力設備の老朽化更新とデジタル技術導入 ● 収益性改善と新技術の事業化促進 ● 移動ネットワークの強化、海外でのICT活用ニーズへの対応 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 福島工場のスマートファクトリー化に着手、検討完了・一部導入開始 ■ 総務省タイ国スマートファクトリー化実証を継続受注 		<ul style="list-style-type: none"> ■ 主要電力会社との開発仕様検討・協議推進 ■ スマートファクトリー化は在庫管理・製品情報システム等の導入に向けた検討・検証 ■ 新規顧客およびパートナーの開拓

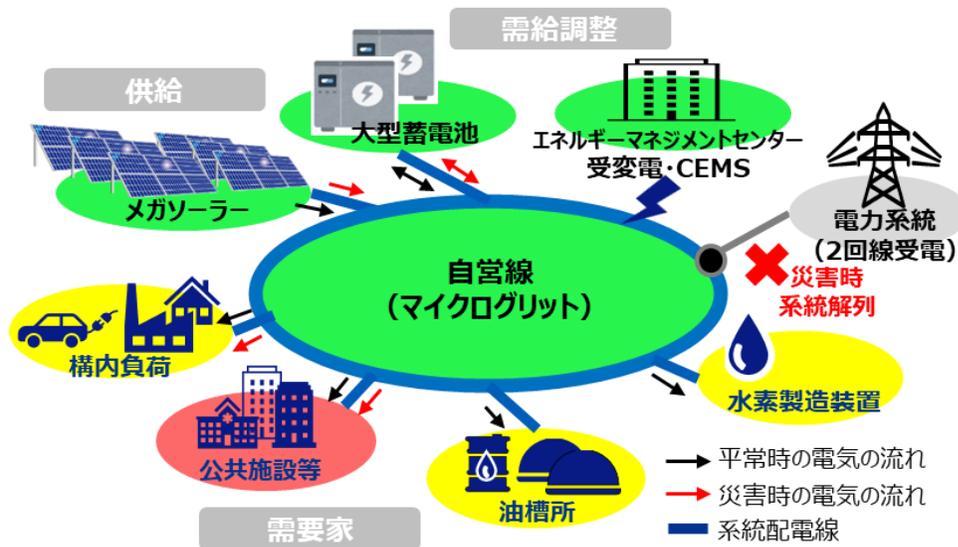
■ 事業活動マテリアリティ M1 : 安全・安心なインフラ整備 M2 : スマート社会整備 M3 : 魅力ある都市づくり M4 : 脱炭素への挑戦

【トピックス】エネルギー事業：発電・エネルギーマネジメント事業の基盤構築

ENEOS 次世代型エネルギー供給拠点建設（EPC）、エネルギーマネジメントシステム構築

- 当社が国内で手掛けるエネルギーマネジメント施設としては最大規模（敷地面積約 42,000㎡）。
- 2024年4月（予定）より地産の再エネ由来電力を周辺の公共施設等に供給、災害時の地域の防災・減災への貢献も期待。

■エネルギー供給システムイメージ



■エネルギーセグメント内一体協業、グループ内連携を実現

設備	設備概要	担当セグメント・部門
土木工事	土工、擁壁工、舗装工、階段工、給水工、排水工、侵入防止策工等	エネルギー（プラント） 日本工営都市空間
建築工事	エネルギーマネジメントセンター RC造1階建 延床面積189㎡	エネルギー（プラント） 日本工営都市空間
メガソーラー	3,600kW	エネルギー（プラント）
大型蓄電池	3,850kW 7,700kWh	エネルギー（P&D）
受変電設備	6.6kV×2回線受電 7,720kW(最大)	エネルギー（プラント）
自営線	6.6kV高圧配電線路 (構内、需要家向け)	エネルギー（プラント）
CEMS		エネルギー（P&D）

グループ内一体協業、従来の発送配電技術と欧州蓄電ノウハウ活用で国内エネマネ事業を拡大

【トピックス】エネルギー事業：発電・エネルギーマネジメント事業の基盤構築

ベルギーRuienプロジェクトでアンシラリーサービスを開始

- 2023年1月からベルギーの電力系統に接続し電力需給調整サービス（アンシラリーサービス）を開始。
- 同国の電力系統に接続する蓄電池システムでも最大級、かつ初の4時間の長時間充放電を実現。

■ Ruien蓄電所25MW/100MWh全景（約0.5ha）



■ 実施中プロジェクト スケジュール

プロジェクト	22.6期	23.6期	24.6期	25.6期	26.6期
 Ruien (25MW/100MWh)	21年11月 建設開始	23年1月 運転開始（提供サービス：周波数制御、 裁定取引、インバランス調整取引、容量市場）			
 英国Tollgate (49.5MW/64.5MWh)	22年1月 建設開始		2023年春 運転開始予定		
 英国Cuxton (49.5MW/64.5MWh)	22年1月 建設開始 ※完工は当初予定から遅延見込み		運転開始スケジュール 調整中		
 日本市場への 展開	★22年4月FIP制度/アグリゲーション ライセンス制度開設 ★アグリゲーションおよび小売 ライセンス取得		★24年 容量市場/需給 調整市場1次および2次		

市場が先行する欧州でアンシラリーサービスノウハウを蓄積、日本・アジアへの展開を加速

強靱化策2：事業と地域のマトリクス経営を実現するグループ経営体制

23/6（2年目）方針

HD体制移行準備、地域経営・国内戦略受注強化、テレワーク下の働き方検討・ダイバーシティ推進。

23/6（2年目）2Q進捗

投資案件制度導入、情報セキュリティ委員会設置によるリスク対応強化。

中計目標	マテリアリティ	重点戦略および23/6期取り組み方針	23/6期（2年目）2Q進捗	評価	23/6期下期アクション
組織戦略	M5	<ul style="list-style-type: none"> HD・事業会社・経営管理会社の各種再編手続き グループ財務機能の強化 サステナビリティ対応（気候変動、人権対応強化） 	<ul style="list-style-type: none"> HD・事業会社・経営管理会社の稼働準備 連結最適資本構成の検証 投資案件モニタリングの新制度導入準備 		<ul style="list-style-type: none"> 分社化後の組織・規程に係る具体的なルール整備
営業戦略	M5	<ul style="list-style-type: none"> 地域経営に関する基本方針策定・運営体制構築・リスク管理徹底 地域ニーズに対応する新事業領域の創生（ビジネスインキュベーション機能活用） 	<ul style="list-style-type: none"> 再エネ/蓄電コンサルビジネスのアジア展開に向け現地タスクフォース設置 インキュベーション投資出資（1件）実行中 		<ul style="list-style-type: none"> 再エネ/蓄電タスクフォースの活動本格化・受注獲得 分社化後の拠点間交流/情報共有策検討
人財・技術戦略	M6 M7	<ul style="list-style-type: none"> フレキシブルな働き方の検討 ダイバーシティ・インクルージョンの推進（女性管理職割合向上、障がい者雇用促進） 	<ul style="list-style-type: none"> テレワークガイドライン更新 格差解消に係る検討、特例子会社の経営支援 情報セキュリティ委員会設置 		<ul style="list-style-type: none"> サテライト・本社利用モニタリング結果に応じた施策検討 プロフェッショナル職系の活用

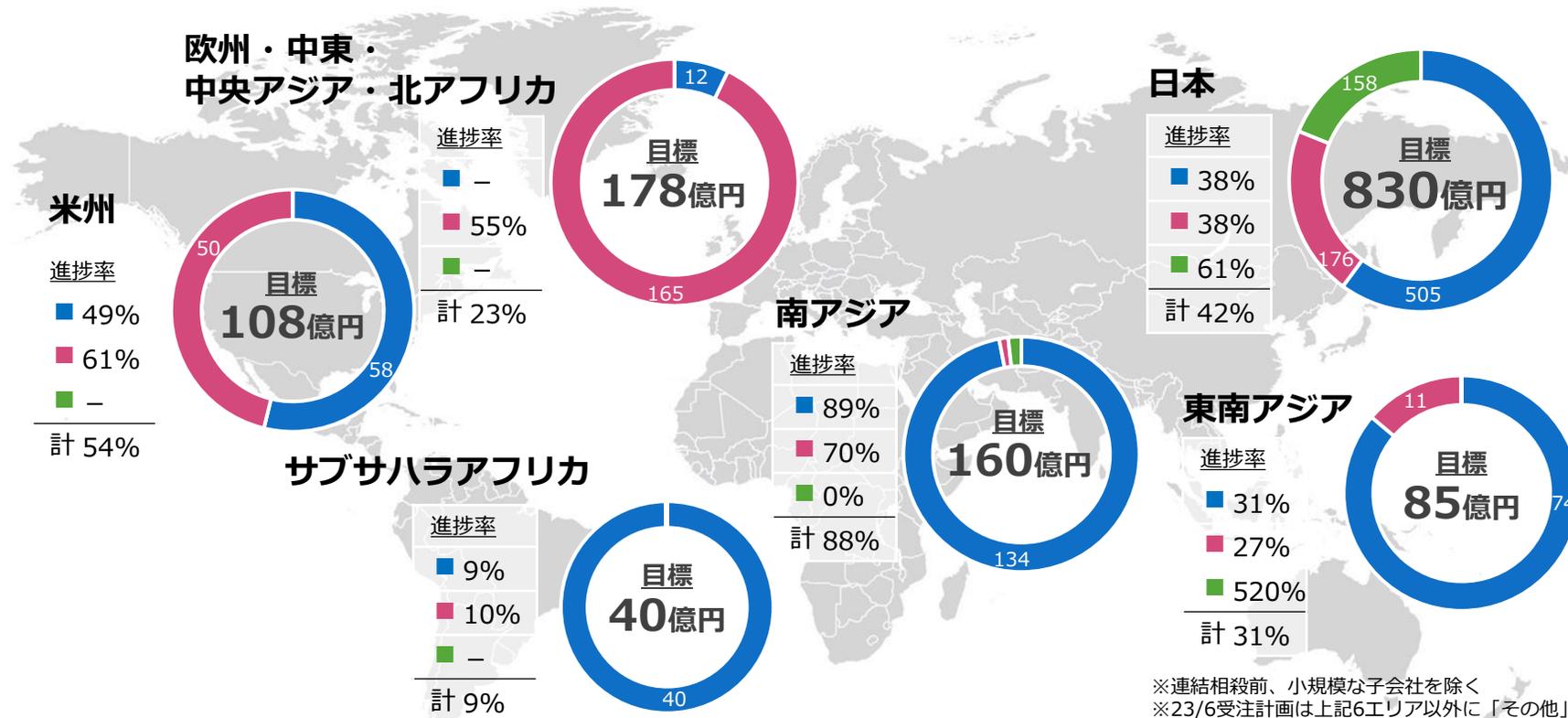
▶P.24

【トピックス】営業戦略ーマトリクス経営

事業と地域のマトリクス経営の実現のための地域目標

■ FY23 地域別受注高目標・2Q進捗率

■ コンサルティング ■ 都市空間 ■ エネルギー



受注動向・取り組み

- 各地域統括を配置しモニタリングを実施
- 地域経営の成果が現れ、南アジアではコンサルのインド高速鉄道、米州は都市空間のQuadrangle好調により進捗率が高めに推移
- 来期のHD化以降の円滑な事業運営を図るため、地域区分の見直し、地域別定例会議等を策定中

グループ全体の事業ポートフォリオの最適化、Think Globally, Act Locally.を推進

強靱化策3：NKGブランドとNKGクオリティの確立

23/6 (2年目) 方針

プロフェッショナル人財活躍のための制度設計、DX推進の加速化。

23/6 (2年目) 2Q進捗

BIM・DXはルール整備・社内浸透取り組みを強化。新規技術開発も好調。

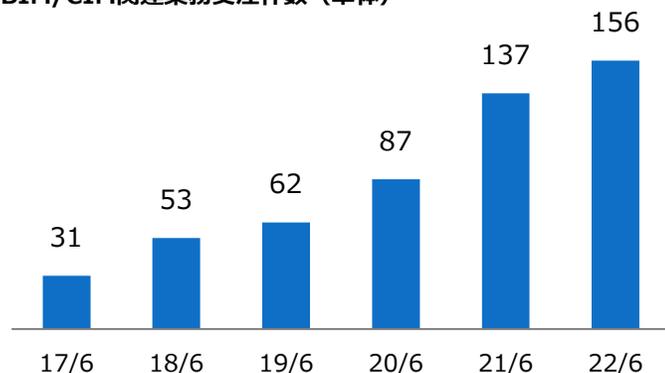
中計目標	マテリアリティ	重点戦略および23/6期取り組み方針	23/6期 (2年目) 2Q進捗	評価	23/6期下期アクション
人財育成と技術開発	M7	<ul style="list-style-type: none"> デジタルビジネス推進、デジタル技術開発、生産性革新、DX人材育成 NKGグローバルアカデミー構築 	<ul style="list-style-type: none"> BIM社内資格制度の開始 ▶P.26 DXビジョン策定、DX説明会定期開催 防災分野3Dモデル関連業務、スマートシティ案件を受注 メタバースに関連する技術開発 		<ul style="list-style-type: none"> DX人材育成内容の具体化、スケジュール化 先端技術活用中プロジェクトのノウハウ蓄積、横展開

■ 経営活動マテリアリティ M5：ガバナンスの強化 M6：人権が尊重され、働きがいのある職場環境 M7：人財育成と技術開発

BIM強化

- BIM/CIM原則適用を前に対応強化

BIM/CIM関連業務受注件数 (単体)



DX強化

- NJSS (官公庁・自治体、公的機関・団体・大学) 案件のデータ入札情報速報サービスを分析
- 当社はDX受注規模シェアは業界内No.1

NJSS 落札会社シェア

会社	シェア
日本工営	4.9%
競合A社	1.9%
競合B社	0.6%

新規技術開発

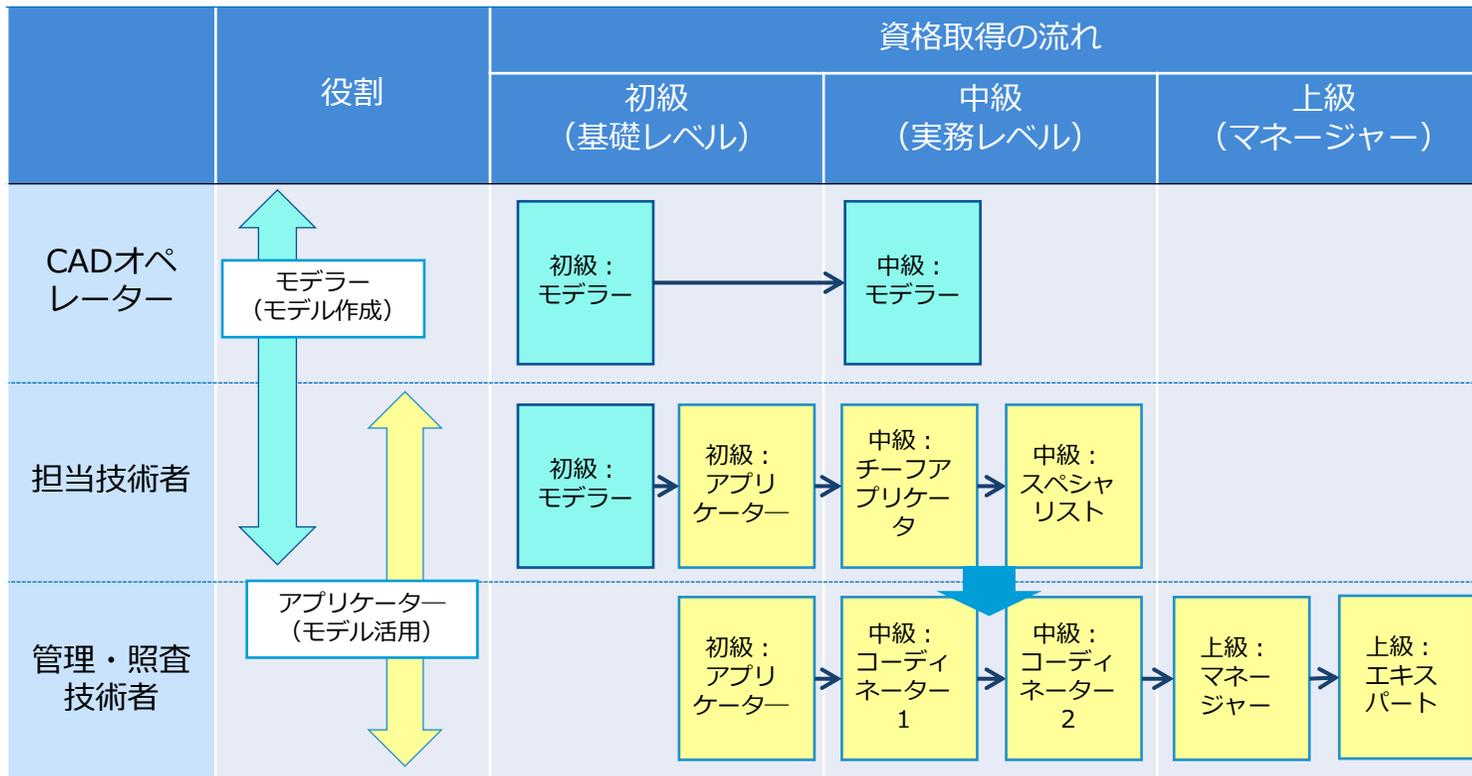
- メタバース周辺技術の技術開発と可視化技術 (ユーザーエクスペリエンス) の強化



【トピックス】人財育成と技術開発

BIM/CIM社内資格制度を創設・運用開始

- BIM/CIMの社内普及・展開の早期実現、社員への動機づけやモチベーション向上を目的に社内資格制度を創設。
- コンサル統括の技術系社員全員が受講対象。



概要

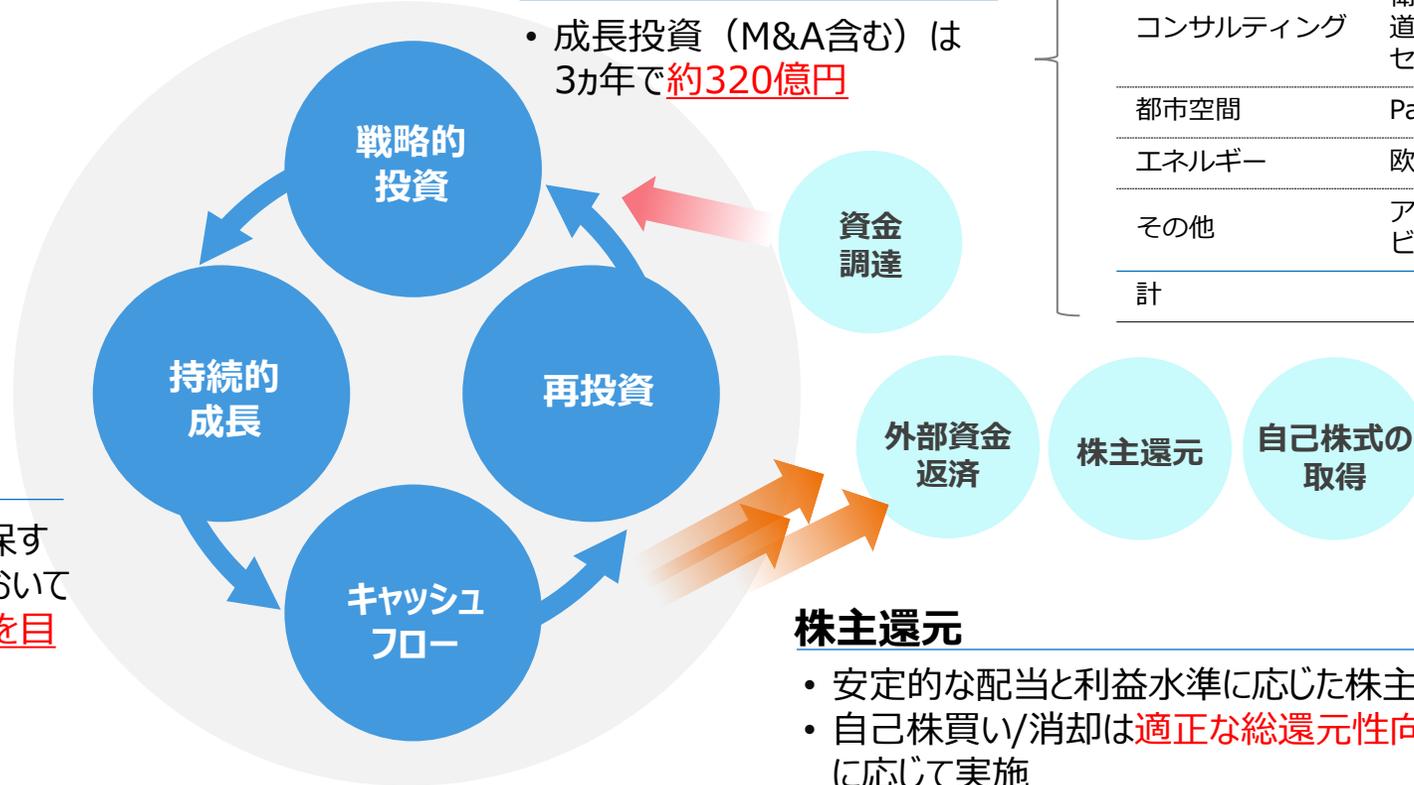
- 資格区分は初級、中級、上級とし、ステップアップする仕組み
- CADオペレーター、担当技術者、管理・照査技術者で役割が異なることから、役割に応じた資格認定とし、取得フローを設定
- 初級資格は2022年10月開始、中級、上級資格は2023年より段階的に運用開始

配当性向

- 配当性向は30%目処、安定的な配当と利益水準に応じた株主還元の充実を継続。
- 自己株買い/消却は適正な総還元性向を実現するため、機会を捉えて実施。
- 23年6月期配当も125円/株を継続。

投資方針

- 成長投資（M&A含む）は3か年で約320億円



財務健全性確保

- 財政状態の健全性を確保するため、投資の集中期においても自己資本比率は40%を目途とする

株主還元

- 安定的な配当と利益水準に応じた株主還元の充実を継続
- 自己株買い/消却は適正な総還元性向を実現するために、状況に応じて実施

中計期間中の成長投資実績（FY23 2Q時点/百万円）

	内容	合計
コンサルティング	衛星事業関連、ASAP（鉄道システム会社）、コンセッション等	1,688
都市空間	Park-PFI関連	10
エネルギー	欧州蓄電プロジェクト関連	6,166
その他	アジア交通系電子決済サービス関連会社	54
計		7,918

純粋持株会社体制への移行

中長期的視点でグループ経営を深化、今後の成長を確かなものとするため純粋持株会社体制へ移行

ID&Eホールディングス株式会社

Integrated Design & Engineering Holdings Co., Ltd.

持株会社体制への
移行目的

1 ガバナンスの強化、
意思決定の迅速化

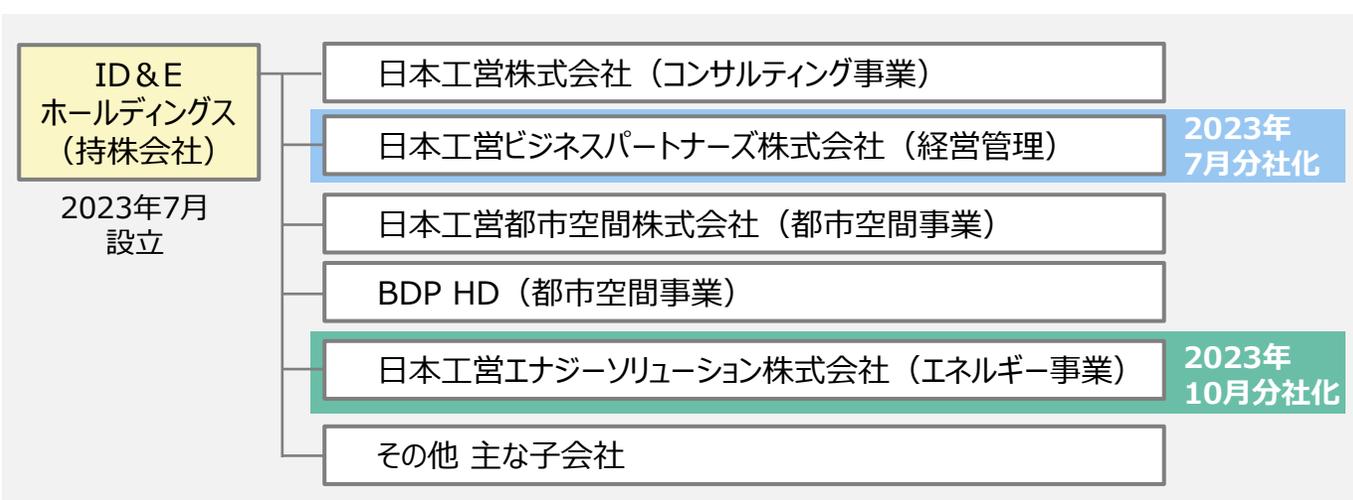
2 「自律と連携」の推進

3 多様性の確保

■スケジュール

2022年7月	玉野総合コンサルタント(株)と日本工営の都市空間事業を統合、日本工営都市空間(株)立ち上げ
2022年9月	株式移転計画・定款変更の株主総会決議
2023年7月	ID&Eホールディングス(株)設立 日本工営ビジネスパートナーズ(株)分社化
2023年10月	日本工営エナジーソリューション(株)分社化

■再編後のグループ体制





共創。限界なき未来に挑む

NIPPON KOEI



-
- **Appendix**
-

会社概要（2022年6月末時点）

- 会社名 日本工営株式会社
- 設立 1946年6月7日
- 資本金 7,501百万円
- 従業員数 6,163名 [グループ連結] 2,663名 [単体]
- 子会社数 84社
- 事業内容 コンサルティング事業（国内、海外）、都市空間事業、エネルギー事業
- 経営理念 誠意をもってことにあたり、技術を軸に社会に貢献する。

■創業者 久保田 豊（1890～1986）

戦前は朝鮮半島で当時最大級の電源開発（水豊ダム/700MW）に従事。

戦後、日本の復興および海外の戦時被災国復興を目指して56歳で会社を設立。

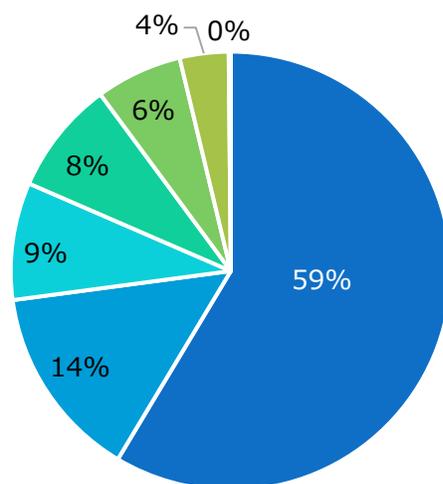
海外技術協力の父と呼ばれ、1985年には、勲一等旭日大綬章。

90歳まで、世界各地のプロジェクトを指揮し、開発途上国の発展に貢献。

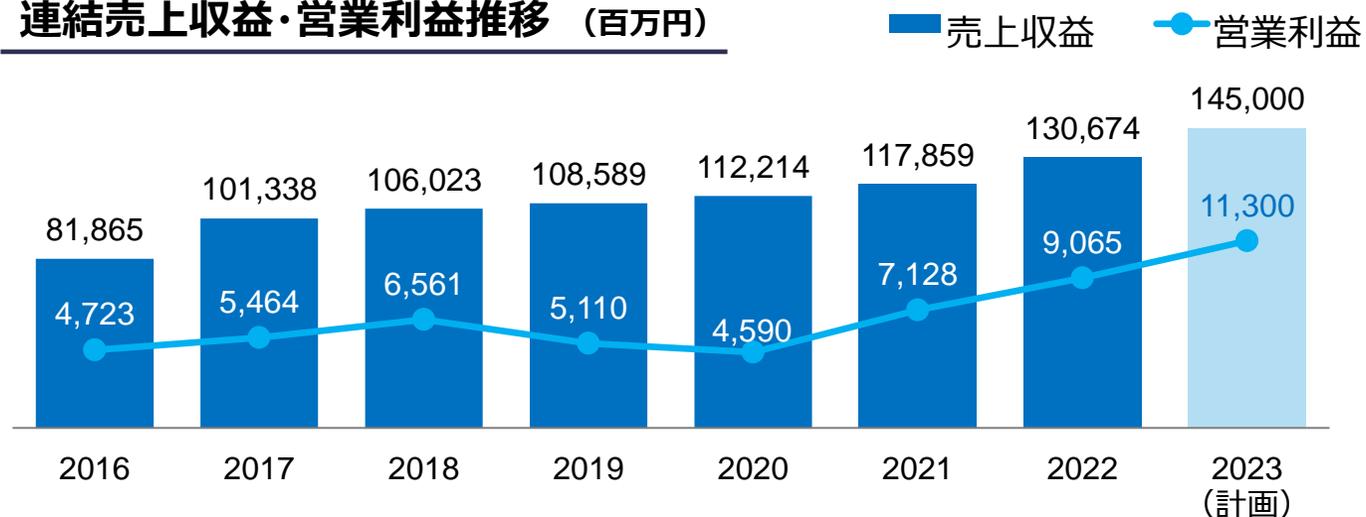


地域別売上高

- 日本
- 欧州・中東・中央アジア・北アフリカ
- 東南アジア・東アジア・大洋州
- 南アジア
- 米州
- サブサハラ・アフリカ
- その他



連結売上収益・営業利益推移（百万円）



※2020年6月期までは日本基準、2021年6月期からIFRS基準で記載。

事業展開

コンサルティング事業



土木などの専門技術を有し、国、地方自治体、海外政府機関、民間企業などに対し、社会インフラの整備・維持、安全対策などの計画立案や設計などのコンサルタント事業を行っています。複雑化する社会課題に対し、建設コンサルタントはこれまで以上に高い専門性と技術力、総合力を発揮することが求められています。当社は、事業者の総合的なパートナーとして多くの役割を担いながら、社会基盤を支えています。

都市空間事業



世界の建設設計会社の売上のうち、多くの割合を占め、成長している分野の一つが建築です。当社は、世界各地の膨大な都市開発需要に対し建築と土木を融合した事業展開を目指し、2016年3月に英国の建築設計会社BDP社を、2019年2月にカナダのQuadrangle社をグループ化しました。両社の持つ建築ノウハウを取り込み、新たな時代のニーズを捉えた都市空間づくりに取り組んでいます。

エネルギー事業



国内外の電力・電気設備において、計画・調査から、設計、工事、機器製造、維持管理に至るまでのあらゆる段階のサービスを提供しています。また、世界で脱炭素化が進展し、再生可能エネルギー関連ビジネスが大きく変化する中、多様な電源から提供されるエネルギーを、蓄電池を通じて安定的に管理・制御する電力流通網向けサービスや、仮想発電所（VPP）関連ビジネスなどに注力しています。

※2022年6月期より、従来のコンサルタント国内事業とコンサルタント海外事業を統合した「コンサルティング事業」、電力エンジニアリングとエネルギー事業を統合した「エネルギー事業」、「都市空間事業」の3セグメント体制で事業運営を推進。

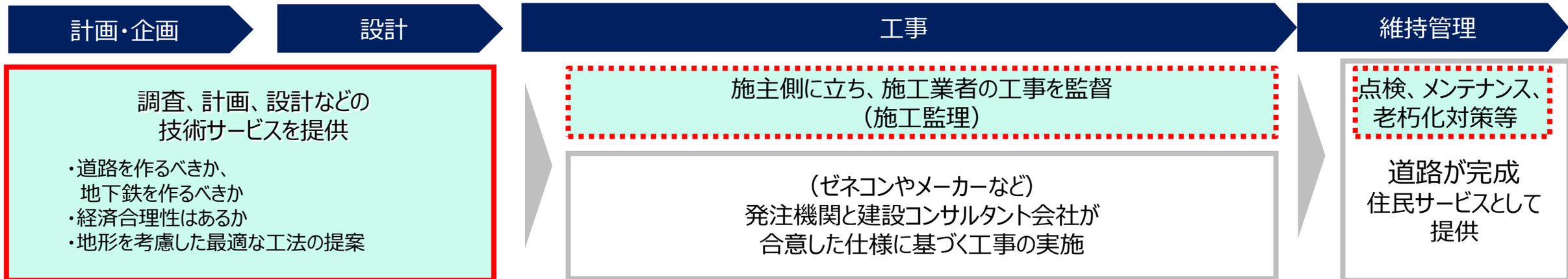
建設コンサルタントの仕事内容

国内：主に設計段階まで携わる。主要顧客は、国土交通省などの一次官庁、都道府県、市町村などの二次官庁。

海外：案件により企画から工事の際の施工監理まで携わる。主要顧客は、国際協力機構（JICA）、相手国政府、国連・世界銀行など。



例) A地域での慢性的な渋滞問題



日本工営グループの強み

①社会とともに発展する
サステナブルなビジネスモデル
(社会と日本工営がWin-Winな関係)

市場ニーズに合わせた変革の実施



社会課題解決を事業化

②日本の建設コンサルティングの
リーディングカンパニー
(事業領域・技術・人財)

総合力 高度化・複雑化に対応可能

人財 業界トップの技術士数

技術 独自研究施設と多数の特許

連結売上収益
1,306億円

展開国
160か国以上

年間受注案件
9,000件以上

取得特許数
85個

技術士数
1,743名

※2022年6月期時点

時代変化に対応し、継続的な事業拡大と収益性向上を実現

業界での位置付け

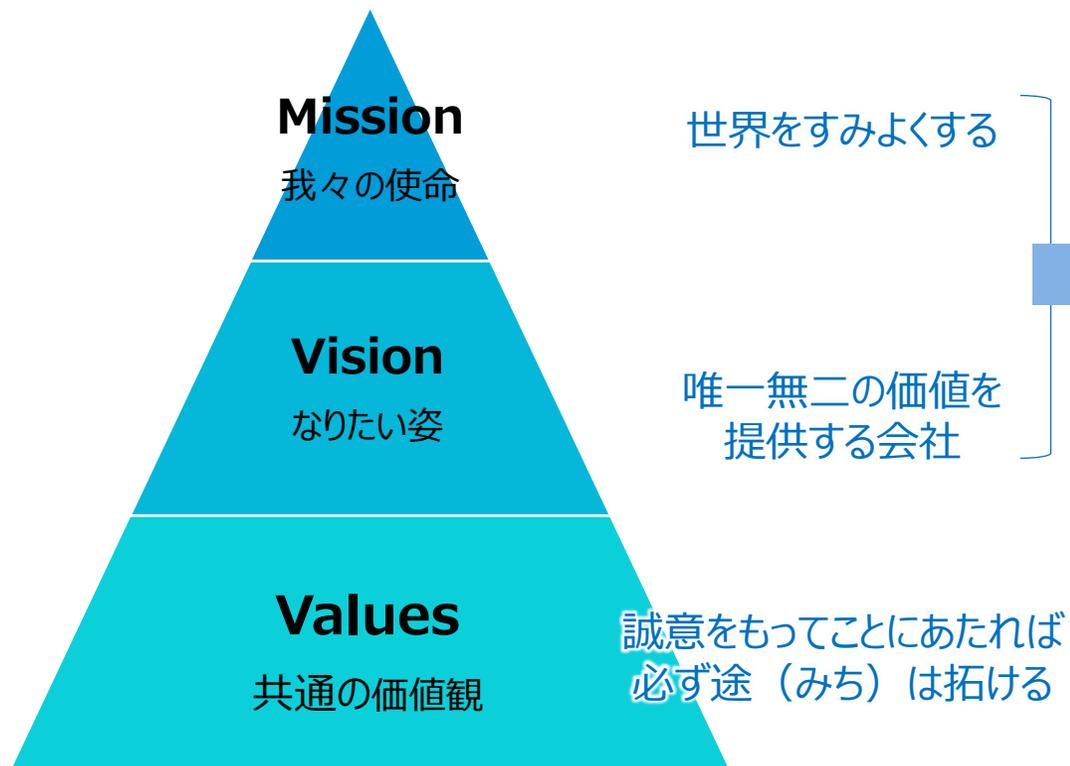
日本工営は、国内の建設コンサルタントとしてNo.1のリーディングカンパニー

順位	会社名	売上高（百万円／単体）	
		建設コンサルタント部門	全体
1	日本工営	58,427	73,970
2	パシフィックコンサルタンツ	51,358	52,931
3	建設技術研究所	46,636	48,591
4	オリエンタルコンサルタンツ	26,865	27,131
5	オリエンタルコンサルタンツグローバル	22,867	22,867
6	エイト日本技術開発	22,051	24,122
7	日水コン	21,674	21,791
8	八千代エンジニアリング	21,650	22,219
9	JR東日本コンサルタンツ	21,586	23,861
10	パスコ	21,335	50,298
23	玉野総合コンサルタント（2022年7月に日本工営 都市空間事業と統合）	12,038	14,050
88	日本シビックコンサルタント（シールドトンネルに強い）	2,753	2,800

※出典：日経コンストラクション2022年4月20日号 建設コンサルタント部門売上高ランキング（決算内容一覧）

日本工営グループのミッションとマテリアリティ

SDGsへの貢献と企業価値の向上を強力に推進するため、
Mission・Vision・Valuesの見直し、マテリアリティの特定を実施



日本工営グループのマテリアリティ

■ 事業活動マテリアリティ

1. 安心して暮らせるインフラの整備
2. すべての人が自由に交流し活躍できる社会基盤整備
3. 多様な人・産業が集積する魅力ある都市づくり
4. 脱炭素社会の実現による地球環境の保全

■ 経営基盤マテリアリティ

5. ガバナンスの強化
6. 人権が尊重され、働きがいのある職場環境
7. 人財育成と技術開発

NKGグローバル戦略2030 — 共創。限界なき未来に挑む —

基本方針

知の探究、技術の革新と統合により、新たな価値を提供し、持続可能な社会を実現する

2030年6月期
数値目標
(IFRS)

売上収益
2,500億円

営業利益
250億円

営業利益率
10%

ROE
15%

共創施策1 事業区分の再編、 ワンストップサービスの構築

- 3つの事業ドメインの新展開
- ワンストップサービスの実現と機動的な事業運営
- 事業マネジメント分野への本格展開

共創施策2 自律と連携の促進

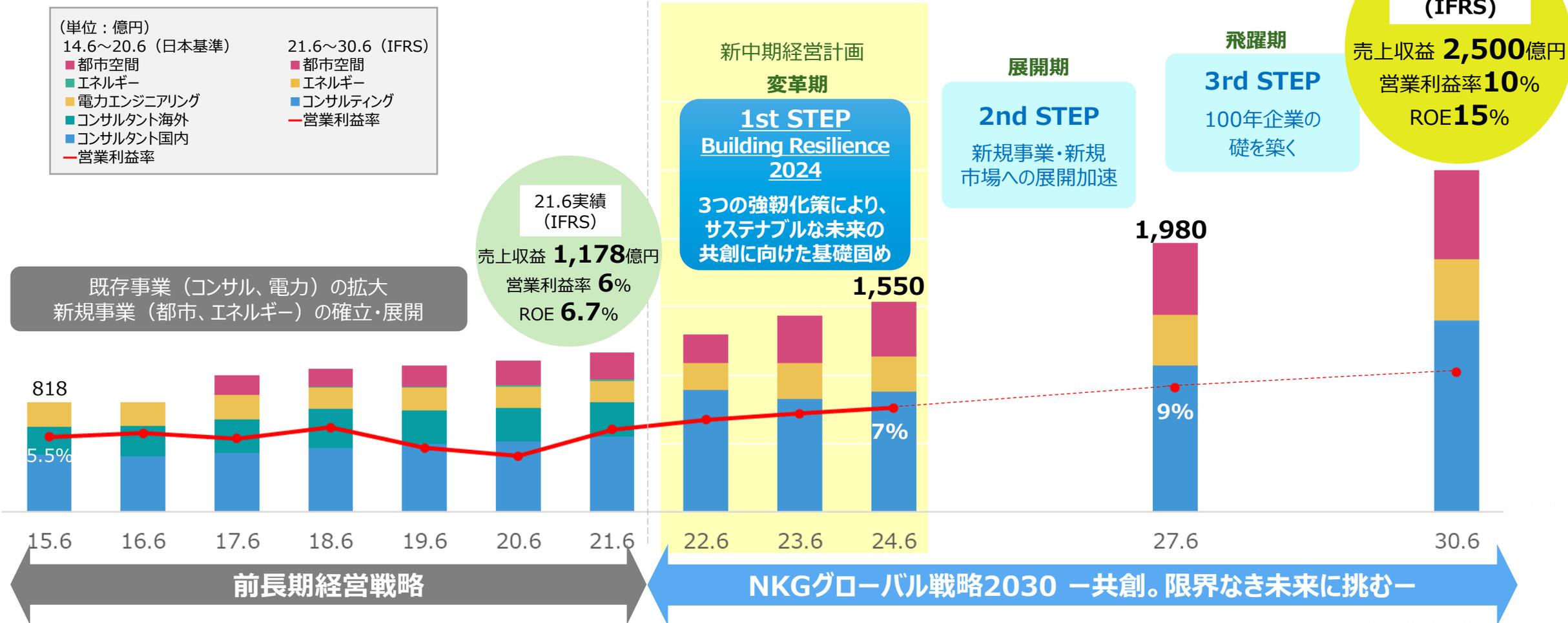
- 自律と連携、意思決定の迅速化、多様性の共存のため純粋持株会社へ移行
- 事業と地域を両軸としたマトリクス経営の実施

共創施策3 NKGブランド、 NKGクオリティの体現

- 技術戦略と連携した世界トップクラスの人財育成
- デジタルトランスフォーメーション（DX）の実現化

2030年に目指す姿

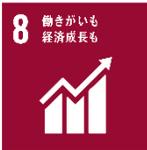
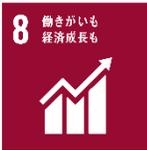
社内外の多様なパートナーとの共創を通じ、知の探求、技術の革新と統合により新たな価値を提供し、人々が豊かさを実感できる社会の実現に貢献する企業グループを目指します。



事業活動のマテリアリティと対応SDGs



マテリアリティに事業活動を紐づけ、日本工営グループが世界の共通課題に対して何ができるのかを明確化し、持続可能な開発目標（SDGs）に対して貢献していくと同時に当社の企業価値向上へと繋げていく

マテリアリティ	主な関連SDGsゴール	各マテリアリティに対する取組み例
安心して暮らせる インフラの整備	   	<ul style="list-style-type: none"> 幅広い分野における高品質なインフラの整備 防災・減災のためのハード・ソフト両面からのサービス提供
すべての人が自由 に交流し活躍できる 社会基盤整備	   	<ul style="list-style-type: none"> 空港や鉄道等の交通拠点とネットワーク整備によるモビリティ社会の実現 海外無電源化地域での電力インフラ整備
多様な人・産業が 集積する魅力ある 都市づくり	 	<ul style="list-style-type: none"> コンサルティング、都市空間、エネルギーの共創によるスマートシティの開発
脱炭素社会の実 現による地球環境 の保全	  	<ul style="list-style-type: none"> 気候変動対策のコンサルティングサービス提供 国内外での再エネ事業の拡大

経営基盤のマテリアリティと対応SDGs



マテリアリティに事業活動を紐づけ、日本工営グループが世界の共通課題に対して何ができるのかを明確化し、持続可能な開発目標（SDGs）に対して貢献していくと同時に当社の企業価値向上へと繋げていく

マテリアリティ	主な関連SDGsゴール	各マテリアリティに対する取組み例
ガバナンスの強化		<ul style="list-style-type: none"> 機関設計の見直し コンプライアンス活動の強化
人権が尊重され、働きがいのある職場環境	  	<ul style="list-style-type: none"> Well-being経営のさらなる推進
人財育成と技術開発	  	<ul style="list-style-type: none"> NKG Global AcademyによるNKGブランドを体現する人財の育成 DXを活用した新たな付加価値の創造

中期経営計画 Building Resilience 2024 数値目標 (IFRS)

(単位：百万円)	2021.6期 実績	2024.6期 計画	増減	比率
受注高	133,304	150,000	16,695	112.5%
売上収益	117,859	155,000	37,140	131.5%
営業利益	7,128	11,500	4,371	161.3%
営業利益率	6.0%	7.4%	1.4%	
税引前利益	7,176	11,000	3,823	153.3%
親会社の所有者に帰属する当期利益	4,531	7,100	2,569	156.7%
ROE	6.7%	9.0%	2.3%	

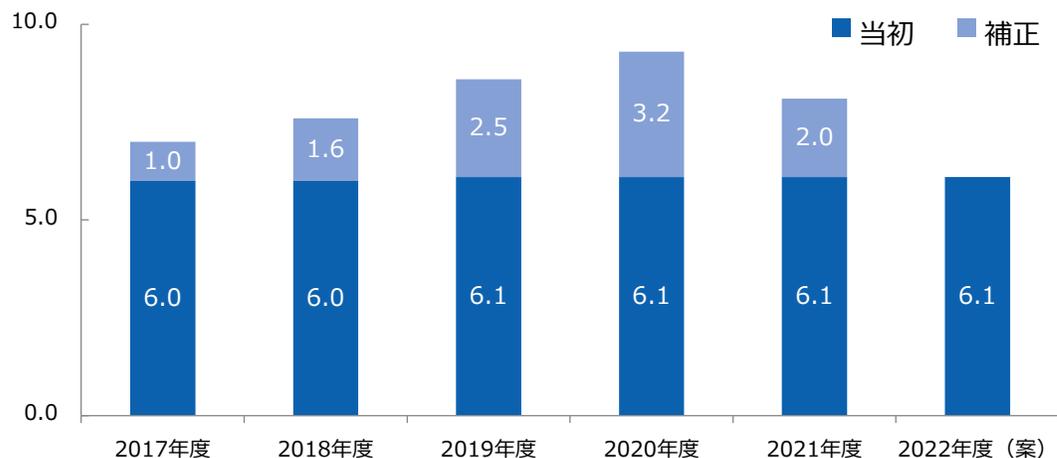
中期経営計画 Building Resilience 2024 数値目標 セグメント別 (IFRS)

(単位：百万円)	2021.6期 実績	2024.6期 計画	増減	比率
受注高	133,304	150,000	16,695	112.5%
コンサルティング事業	97,769	92,000	▲5,769	94.1%
都市空間事業	21,457	39,000	17,542	181.8%
エネルギー事業	13,991	19,000	5,008	135.8%
売上収益	117,859	155,000	37,140	131.5%
コンサルティング事業	80,098	88,000	7,901	109.9%
都市空間事業	20,274	40,000	19,725	197.3%
エネルギー事業	16,621	26,000	9,378	156.4%
その他	865	1,000	134	115.6%
営業利益	7,128	11,500	4,371	161.3%
コンサルティング事業	6,126	8,200	2,073	133.8%
都市空間事業	2,266	3,200	933	141.2%
エネルギー事業	814	3,300	2,485	405.4%
その他	▲2,079	▲3,200	▲1,120	-

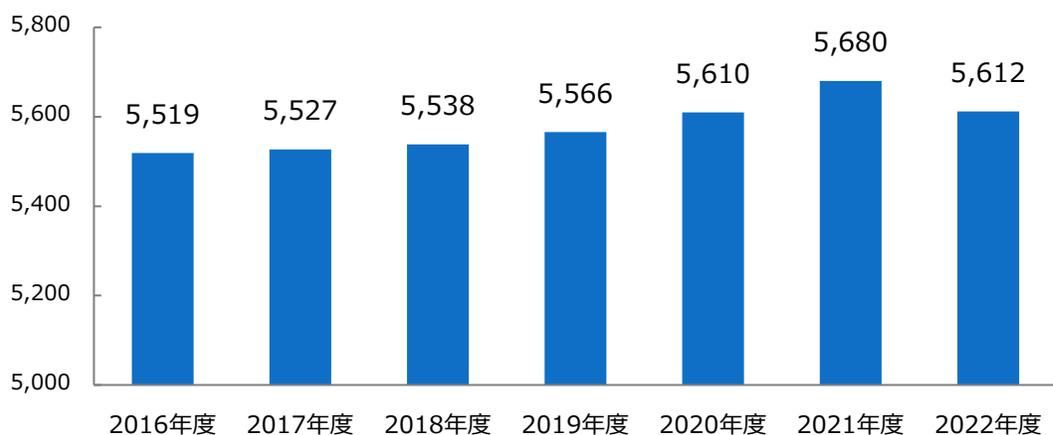
※PT. CIKAENGAN TIRTA ENERGIをセグメント移管（エネルギー事業からコンサルティング事業）したことに伴い、CIKAENGAN社の業績はコンサルティング事業に計上。

コンサルティング事業 市場動向・業績推移

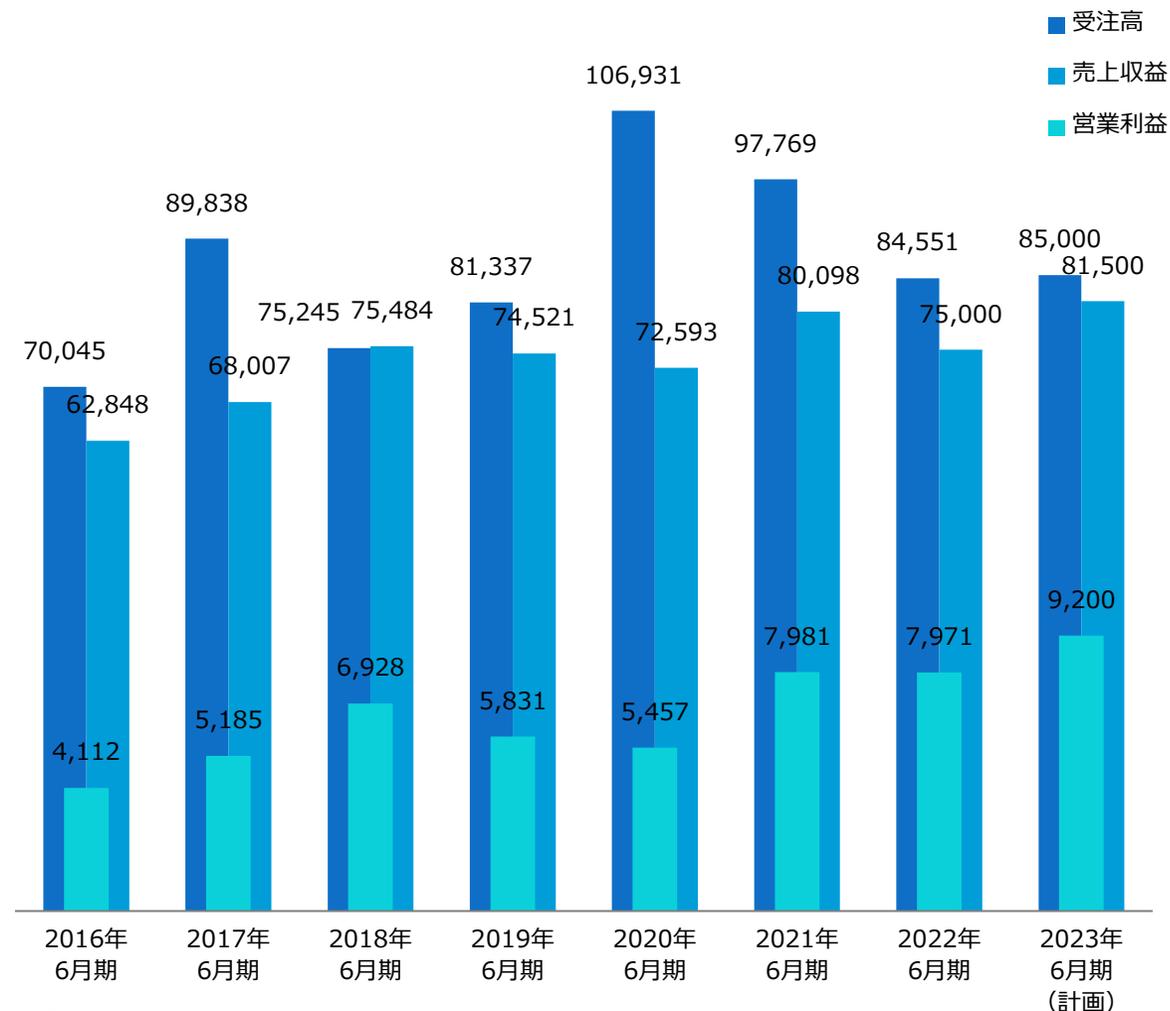
公共事業関係費 (兆円)



一般会計ODA当初予算 (億円)



日本工営 コンサルティング事業 業績推移 (百万円)



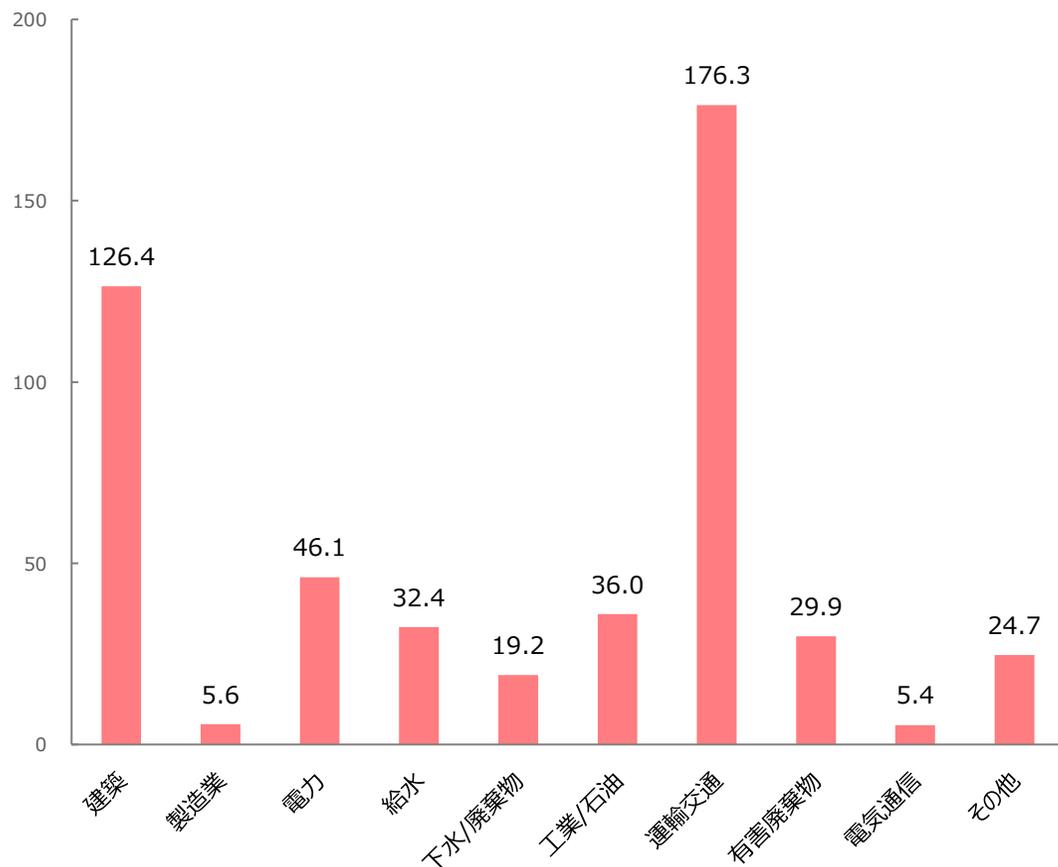
※業績推移の2016年6月期から2020年6月期の数値は、コンサルタント国内事業、コンサルタント海外事業の内部取引消去前の単純合算値。

※業績推移の2016年6月期から2020年6月期までは日本基準、2021年6月期からIFRSは基準で記載。

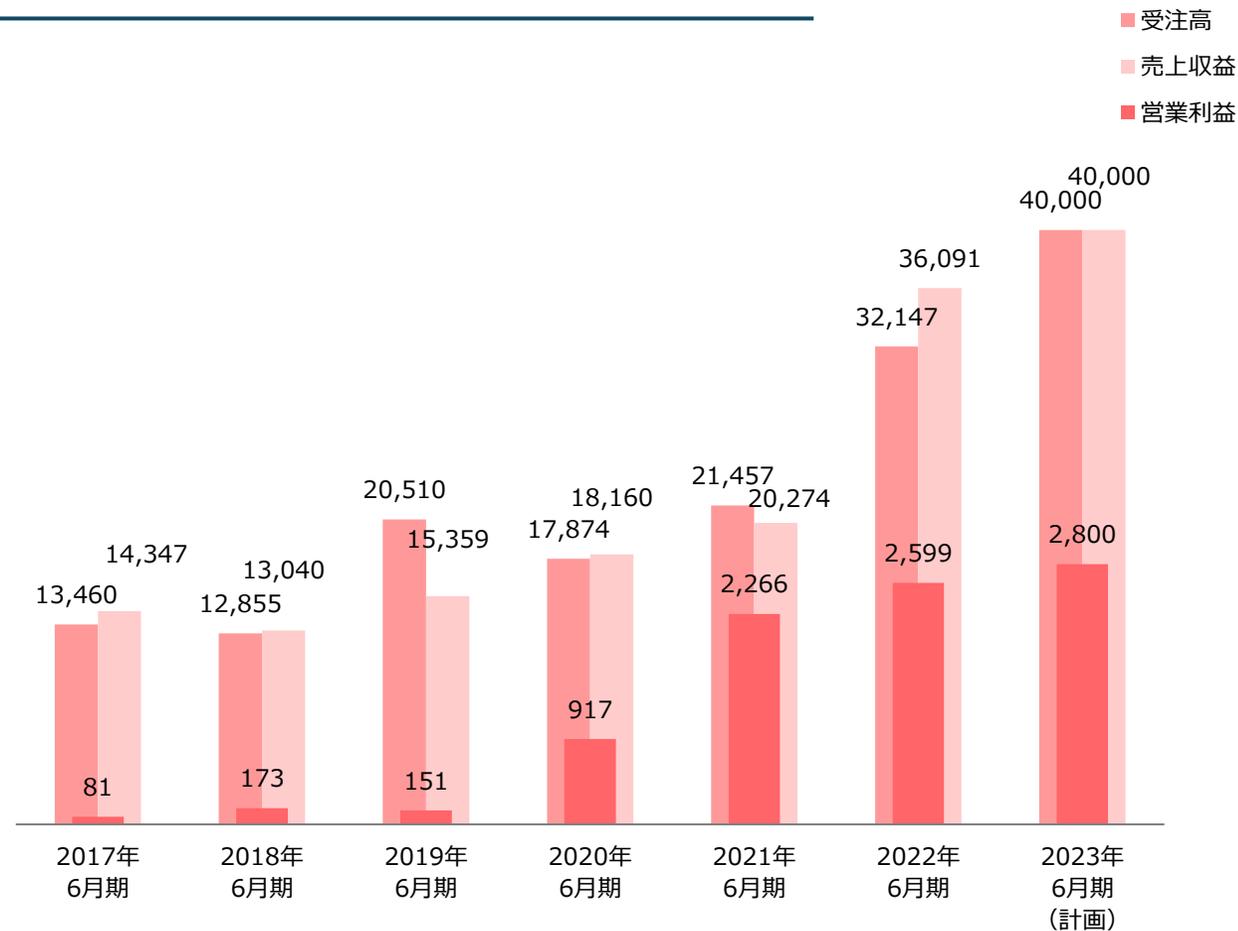
※業績推移の2022年6月期からは旧玉野総合コンサルタント株式会社の都市空間セグメント移管分を反映。

都市空間事業 市場動向・業績推移

調査・設計会社上位164社 2021年度 分野別売上高 (億ドル)



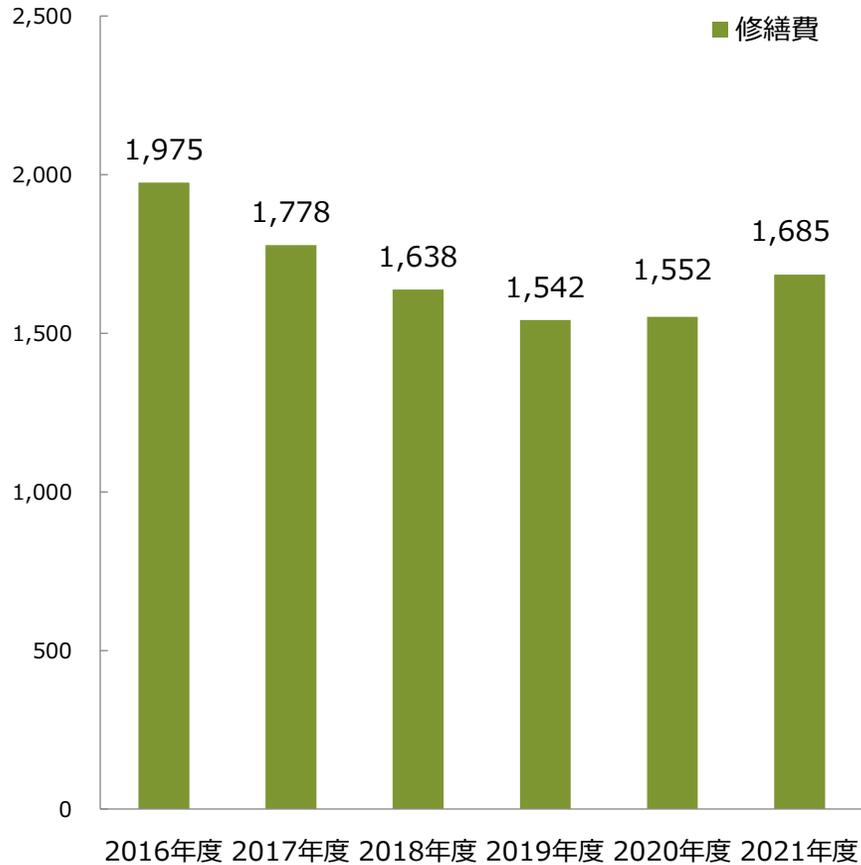
日本工営 都市空間事業 業績推移 (百万円)



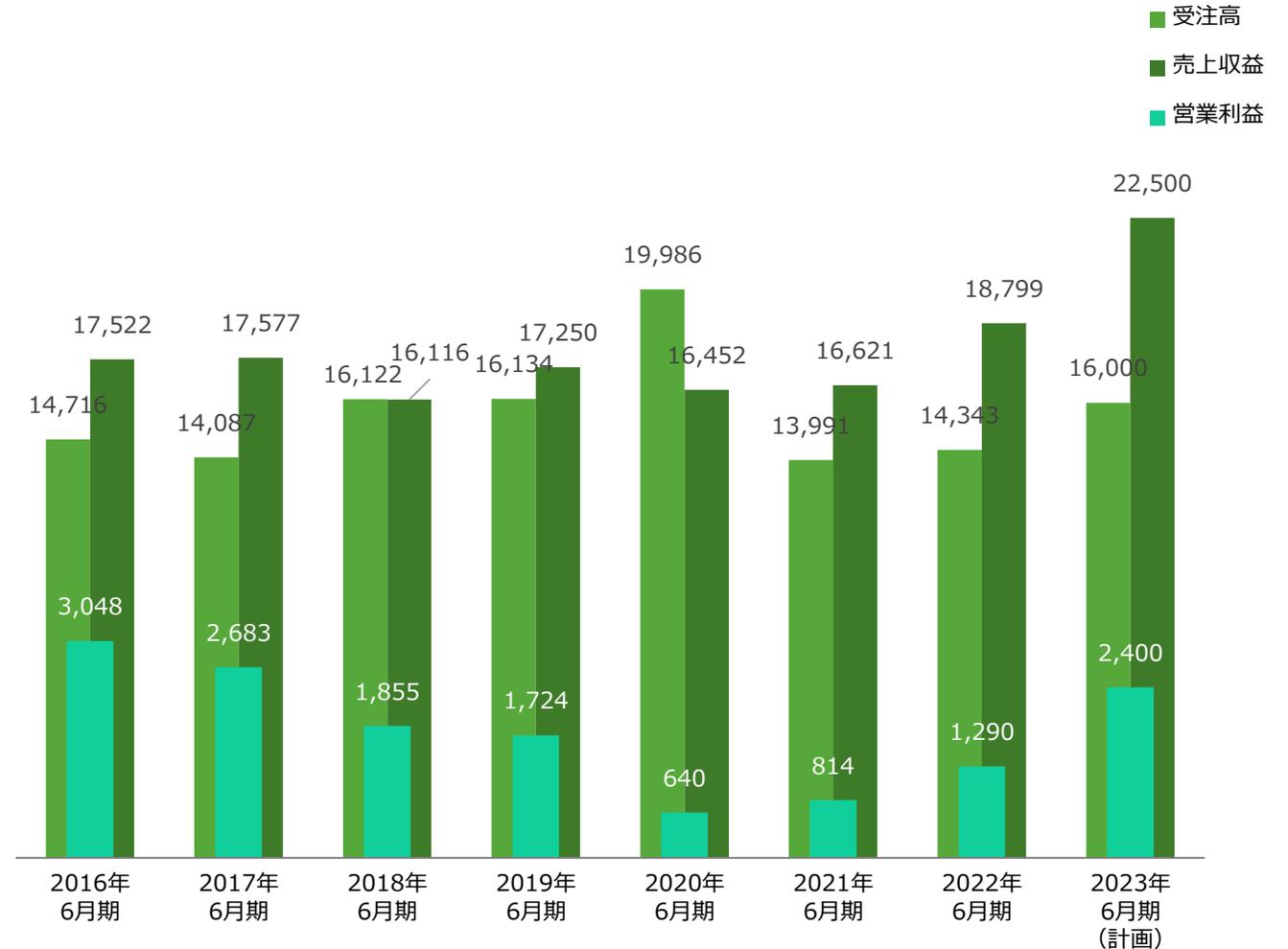
※出典：ENR誌（2022年8月発行）をもとに当社作成。
 ※業績推移の2017年6月期から2020年6月期までは日本基準、2021年6月期からIFRSは基準で記載。
 ※業績推移の2022年6月期からは旧・玉野総合コンサルタント株式会社のコンサルティングセグメントからの移管分を反映。

エネルギー事業 市場動向・業績推移

東京電力HD 修繕費 (億円)



日本工営 エネルギー事業 業績推移 (百万円)



※業績推移の2016年6月期から2020年6月期の数値は、電力エンジニアリング事業、エネルギー事業の内部取引消去前の単純合算値。
 ※業績推移の2016年6月期から2020年6月期までは日本基準、2021年6月期からIFRSは基準で記載。

The logo for NIPPON KOEI, featuring the company name in a bold, blue, italicized sans-serif font. The background of the slide is a blue and white geometric pattern with a network of glowing blue lines and nodes, suggesting a digital or technological theme.

NIPPON KOEI

IRに関するお問い合わせ

日本工営株式会社 コーポレートコミュニケーション室

03-5276-2454 c-com@n-koei.co.jp

本資料は情報提供を目的としており、本資料による何らかの行動を勧誘するものではありません。本資料（業績見通しを含む）は、現時点で入手可能な信頼できる情報と合理的であると判断する一定の前提に基づいて当社が作成したものでありますが、実際の業績等はさまざまな要因により、大きく異なることが起こりえます。