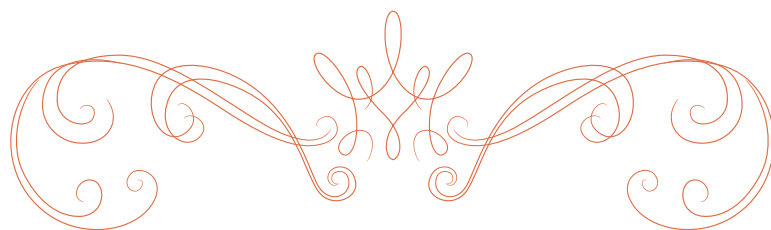




# こうえい

vol.55



# 春

2012



# CONTENTS

- 1 株主の皆さまへ
- 2 新中期経営計画 (2012 - 2014 年度)
- 7 2012 年 3 月期第 3 四半期  
連結決算ハイライト
- 8 News Gallery

○小水力発電事業の第一弾 新曾木発電所が着工

○カンボジア工科大学と研究協力 MOU を締結

○来日のベトナム運輸相、科学技術相と情報交換

○玉野総合コンサルタントが地元中学生の職場訪問学習を受け入れ

## 株主の皆さまへ

# 新しい中期経営計画のもと、 グループ一丸となって、 一層の飛躍を目指してまいります。



株主の皆さまにおかれましては、日頃より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。『こうえい』55号をお届けするにあたり、ひと言ご挨拶申し上げます。

東日本大震災からの復興支援に注力した2011年度(2011年4月～2012年3月)も終了し、すでに新年度に入っております。日本工営グループでは、このほど2012年度から2014年度を対象期間とした新たな中期経営計画を策定し、この4月からスタートさせました。

2008年度から3年間にわたる前中期

経営計画では、「社員が誇りを持ち、社会・顧客から高い評価を受ける会社」という日本工営グループの実現すべき姿を目指して、「成長に向けた変革」を図ることをテーマに、将来に向けた積極的な事業展開に取り組みました。

新たな中期経営計画では、「グローバル展開の強化」と「新たな事業領域の開拓と形成」を基本方針に掲げ、さらなる成長に向けての取り組みを加速してまいります。新しい計画の詳細については、次ページ以降に紹介しておりますの

でご参照ください。

目標達成に向けてグループを挙げて株主の皆さまのご期待にお応えできるよう努力してまいりますので、引き続き温かいご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2012年4月  
取締役社長

廣瀬典昭

# 「グローバル展開の強化」と 「新たな事業領域の開拓と形成」 を基本方針に、さらなる変革を推し進める

## 1 前計画のレビューと事業環境に対する認識

### 海外コンサルタント事業で収益体質の改善が進み、電力エンジニアリング事業で業容を拡大

当社グループは 2008 年 4 月に「成長に向けた変革」をテーマとする中期経営計画（計画期間 2008 年 4 月～2011 年 3 月）をスタートさせ、その目標達成に取り組んできました。この計画期間中に海外コンサルタント事業では収益体質の改善が進み、また電力エンジニアリング事業では電力会社の設備投資増大により順調に業容を拡大しましたが、国内コンサルタント事業では公共投資の継続的な縮小により大変厳しい事業環境にさらされました。

こうした状況下、計画最終年度の 2011 年 3 月に東日本大震災が発生し、日本国内における事業環境は一変しました。国内コンサルタント事業では、大震災や度重なる台風による土砂災害からの復旧・復興案件に迅速に対応したこと、ならびに技術競争に対する取り組みを重点的に強化したことにより受注およびシェアを伸ばし利益が回復しています。一方で電力エンジニアリング事業では、原発事故の影響により高水準で推移していた電力各社の設備投資が大幅削減となり厳しい受注環境となりましたが、調達方法、生産体制の見直しおよび不要不急の経費圧縮により利益の低下を最小限に食い止めているところです。また海外コンサルタント事業では、人口の増大とともに成長ポテ

ンシャルの高い新興国を中心に社会・経済インフラの設備需要増大が続いていることを受け、ODA（政府開発援助）案件のみならず国際機関案件にも進出し、次第に規模を拡大させています。

震災の直接的な影響は一定期間の限られたものであり、中長期的な視点に立てば、今後アジア諸国や新興国の成長を活力にして国際的な社会経済情勢が推移することは確実であり、当社グループとしてもグローバル化をさらに推進すべきと考えます。その実現に向け今回、2012 年度を初年度とする 3 カ年の中期経営計画を策定しましたので、ご紹介いたします。



取締役社長 廣瀬 典昭

## ■当社グループを取り巻く事業環境

	近年の事業環境	中長期的な事業環境
国内 セグメント	<ul style="list-style-type: none"> <li>【震災前】 公共投資の継続的な減少</li> <li>【震災後】 震災復旧・復興投資の増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○量から質への転換                     <ul style="list-style-type: none"> <li>－人口減少、少子高齢化、厳しい財政状況</li> <li>－集中的な震災復興投資は一時的</li> <li>－安全・安心、長寿命化・維持更新</li> </ul> </li> <li>○地域化の進行</li> </ul>
海外 セグメント	<ul style="list-style-type: none"> <li>【震災前】 途上国・新興国の都市化に伴う需要が増加</li> <li>【震災後】 途上国・新興国の経済成長が継続</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○途上国・新興国のインフラ整備需要が継続</li> <li>○資金源の多様化                     <ul style="list-style-type: none"> <li>－ODA の減少</li> <li>－Non-ODA 市場（国際機関、政府資金、民間資金）の増大</li> </ul> </li> <li>○依然として存在する貧困問題</li> </ul>
電力 セグメント	<ul style="list-style-type: none"> <li>【震災前】 電力会社の新規設備投資が増加</li> <li>【震災後】 電力会社の新規設備投資・修繕費が減少</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○電力供給の効率化、多様化                     <ul style="list-style-type: none"> <li>－再生可能エネルギー、省エネルギー</li> <li>－スマートシティやスマートグリッド市場</li> </ul> </li> <li>○競争の激化                     <ul style="list-style-type: none"> <li>－設備投資の減少</li> <li>－発注方式の見直し</li> </ul> </li> </ul>

## 2 中期経営計画の位置づけと基本方針

### 次の 3 年間は 2020 年度に売上規模 1,000 億円規模を目指すためのステップ

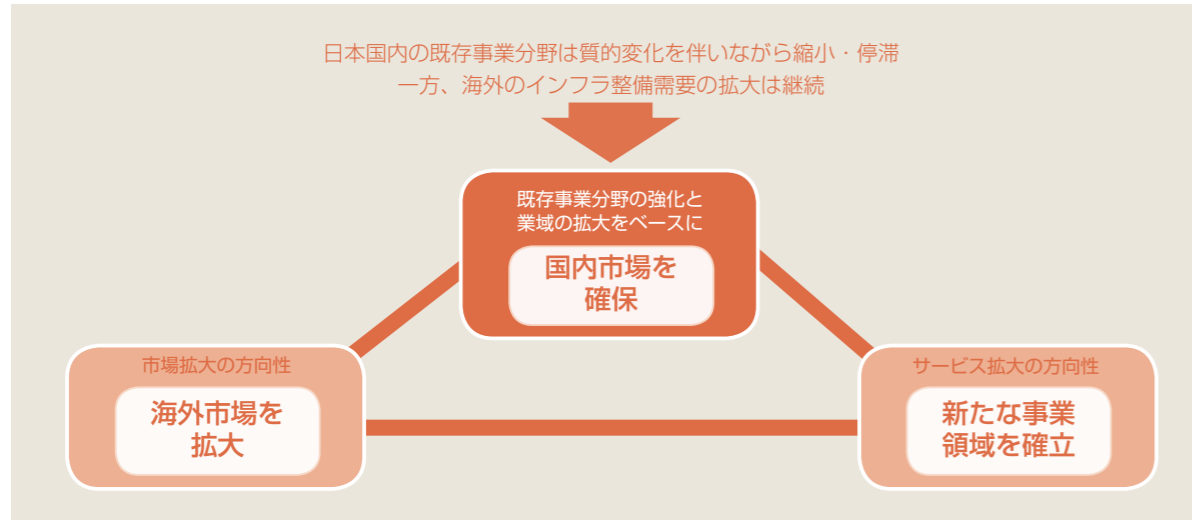
当社グループは将来において、国内で確固たる技術的基盤（コンサルティングおよびエンジニアリング事業）を維持しながらも、拡大を続ける新興国のインフラ整備市場に軸足を置いて海外事業の拡大に努め、海外 4 大営業圏（アジア、中東・北アフリカ、中南米、サブサハラアフリカ）において事業を展開しながら新たな事業領域を開拓・形成することで持続的な成長を図っている姿を目指します。

こうした目標に挑戦することで 2020 年度には売上規模 1,000 億円の企業グループを目指します。

今回の中期経営計画はこのための最初のステップであり、「グローバル展開の強化」と「新たな事業領域の開拓と形成」を基本方針に掲げて、この将来像への変革を推し進めます。

なお、将来の姿を追求するにあたり、当社グループの経営理念は今後も変わらず「誠意をもって事に当たり、技術を軸に社会に貢献する。」ことであり、Challenging mind, Changing dynamics を一層高く掲げ、その実現を目指します。

## ■当社グループが目指す 10 年後の姿



## ■海外 4 大営業圏の整備イメージ



用語解説 (5 頁チャート内)

**PPP** Public Private Partnership の略。公共サービスに民間の資金やノウハウを取り入れること。財政負担の軽減、民間部門へのビジネスチャンス提供による経済の活性化などを目的としています。アウトソーシング、PFI (民間資金を活用した社会資本整備) などの方法があります。

**EPC** Engineering, Procurement and Construction の略。プラント建設において設計 (Engineering)、調達 (Procurement)、建設 (Construction) の工程をトータルで行う事業を意味し、発注側にとっては個別発注に比べ設計の最適化、高品質化、短納期化が可能になるというメリットがあります。

**O&M** Operation & Maintenance の略。施設の維持運営管理。上下水道分野などの公共サービスでは効率化を図るため施設の運転管理、保守点検など維持管理業務をアウトソーシングする傾向にあり、これら O&M 業務を請け負うビジネスが期待されます。

## 3 重点課題と対応策

### グローバル展開に対応できる競争力強化と、新たな事業領域の開拓を

「グローバル展開の強化」の基本方針のもと、「海外事業拡大戦略の策定と事業拠点の整備」を実行するとともに、日本国内において「既存事業領域 (コンサルティングおよび電力エンジニアリング事業) の強化」を行い、グローバル展開に対応できる一層の競争力を培います。

また、これまでに蓄積した知見を活用し、再生可能エネルギーをはじめとする事業の運営など、当社グループにとって「新たな事業領域の開拓・形成」にも取り組みます。

この3つを中期経営計画期間中の重点課題に設定し、次に示す対応策を講じて実現を図ります。

#### 1) 海外事業拡大戦略の策定と事業拠点の整備 (マルチ・ドメスティック運営の導入)

「グローバル展開の強化」の前提となる海外事業拡大戦略に基づき事業拠点網を拡充し、ODAのみならず Non-ODA 市場への積極的な進出を図ります。海外事業拠点の新設・増強に当たっては「マルチ・ドメスティック運営の導入」を基本に推進します。すなわち地域密着型の受注・生産・管理体制、現地要員の登用などを進めることで自律的運営体制の確立、現地化を進める一方、本社と各拠点の連携をこれまで以上に密接にすることで一定レベルの品質をグローバルに保証します。

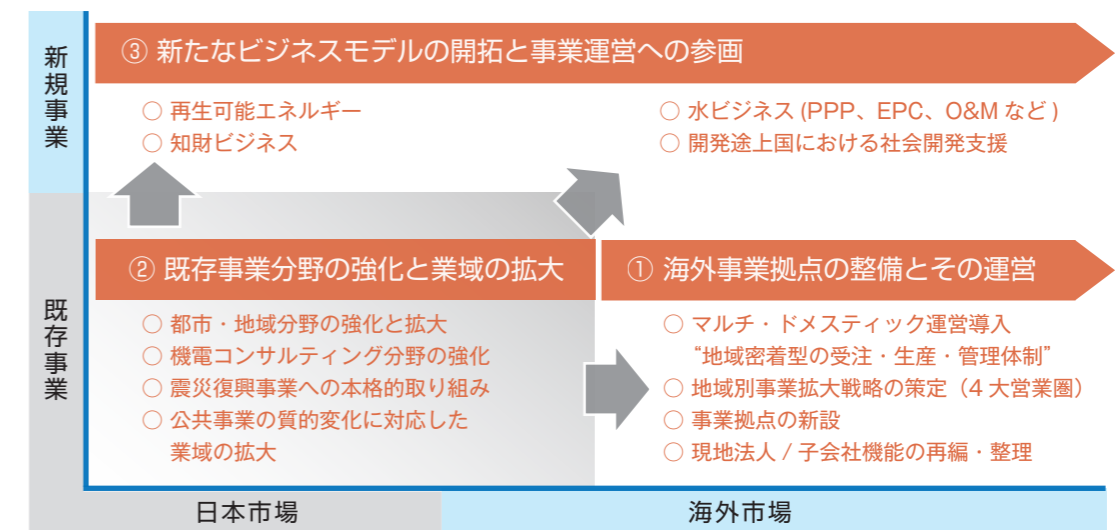
#### 2) 既存事業領域 (コンサルティングおよび電力エンジニアリング事業の強化)

国内外の市場動向、将来の社会資本整備の方向性を見据え、「グローバル展開の強化」と「新たな事業領域の開拓と形成」の両方針に則り、都市・地域分野 (交通を含む) および機電コンサルティング分野の強化・拡大を推進します。また、日本国内においては震災復興事業に注力すると並行して、数年先の公共関連事業費の大幅な減少と質的变化に対応すべく、優位技術の獲得、川上・川下への業域の拡大を図ります。

#### 3) 新たな事業領域の開拓・形成

当社グループの蓄積した知見を活用して、国内外の社会資本整備に対応します。主に環境・エネルギー関連事業を自ら企画・推進、あるいは潜在的な事業投資需要を掘り起こすことにより、「新たな事業領域の開拓・形成」を具体化します。

## ■重点課題と実施事項



## 4 数値目標

### 2014年度はグループで受注高730億円、売上高750億円を目指す

前述の3つの課題をクリアした結果、本中期経営計画の最終年度となる2014年度における連結売上高は、コンサルタント国内事業で340億円、コン

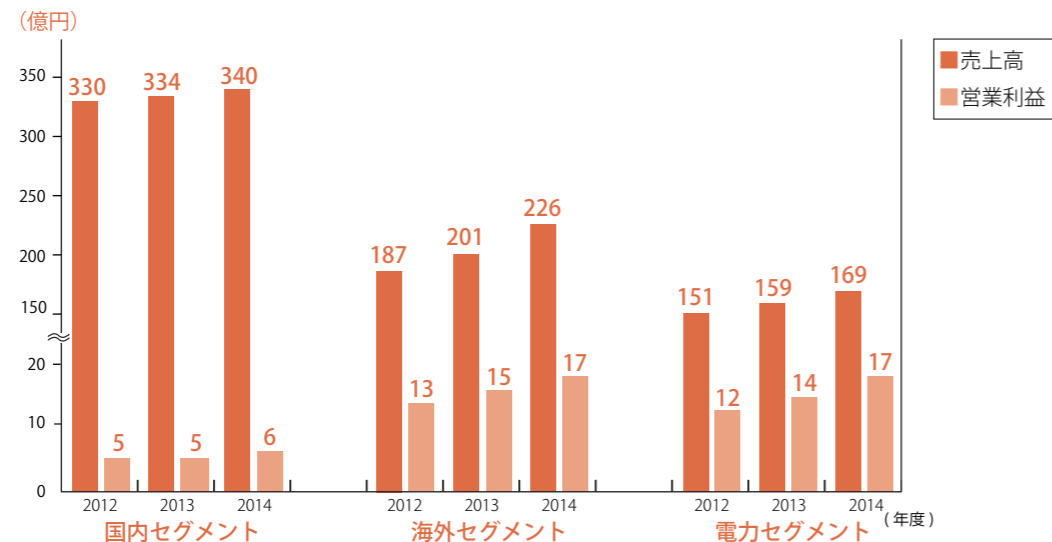
サルタント海外事業で226億円、電力事業で169億円と、グループ全体で750億円の数値目標を設定しています。

### ■数値目標

(単位：億円)

		2012年度	2013年度	2014年度
受注高	全社合計	649	720	730
	国内セグメント	339	348	352
	海外セグメント	195	248	246
	電力セグメント	118	127	134
売上高	全社合計	684	710	750
	国内セグメント	330	334	340
	海外セグメント	187	201	226
	電力セグメント	151	159	169
営業利益(率)	全社合計	30(4.4%)	35(4.9%)	40(5.3%)
	国内セグメント	5(1.5%)	5(1.6%)	6(1.8%)
	海外セグメント	13(6.8%)	15(7.5%)	17(7.5%)
	電力セグメント	12(8.1%)	14(8.8%)	17(10.1%)
経常利益(率)	全社合計	31(4.6%)	35(4.9%)	40(5.3%)
当期純利益(率)	全社合計	15(2.2%)	17(2.4%)	20(2.7%)

### ■セグメント別目標



#### < 将来見通しに関する注意事項 >

本資料に記載されている業績見通しなどの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績などはさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。

第3四半期(4月～12月)の日本工営グループの業績は、受注高51,670百万円(前年同期比6,147百万円増)、売上高22,626百万円(同5,536百万円減)となりました。

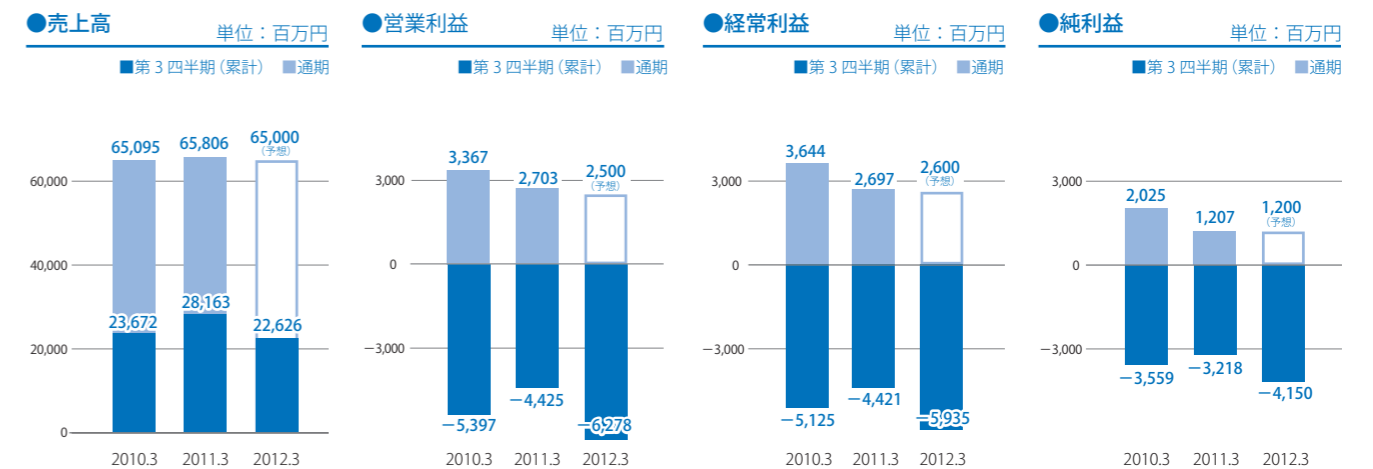
売上高の通期予想売上高65,000百万円に対する達成率は34.8%となりました。これは、当社の主要な顧客である官公庁および電力会社などへのコンサルタントサービスや製品の納期が年度末(3月)に集中している

ため、売上高の計上が年度末に集中する季節的な変動特性によるものです。なお、前年および前々年同期売上高の通期売上高に対する達成率はそれぞれ42.8%と36.4%でした。

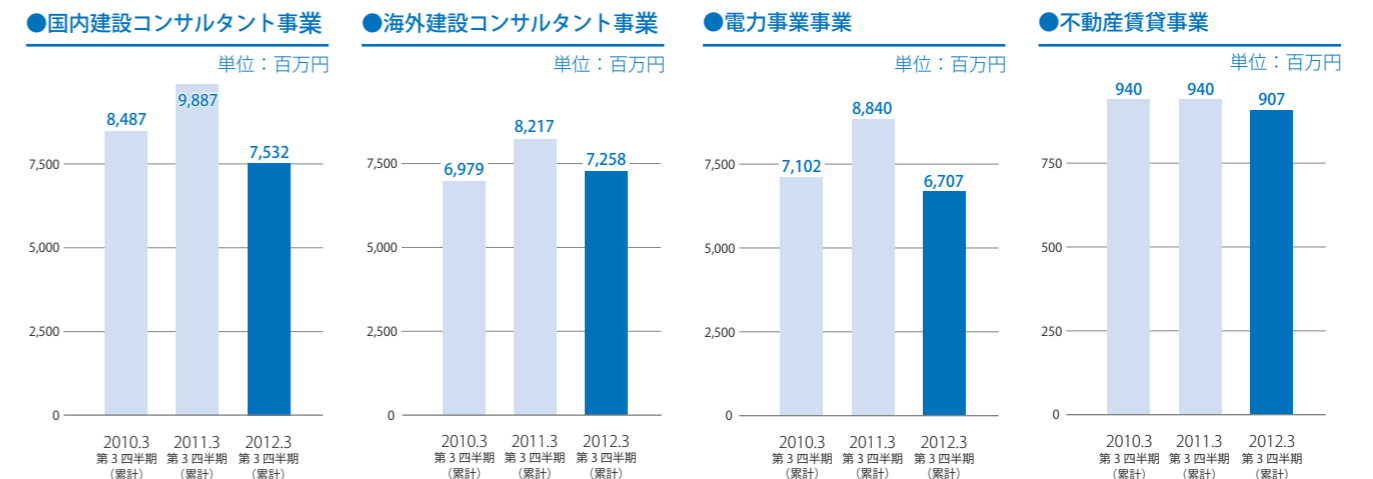
また、販売費及び一般管理費などの費用は、年間を通じほぼ均等に発生するため、第3四半期の営業利益、経常利益、および純利益ともに損失計上となりました。

	第3四半期 (2011.4～2011.12)	対前年同期 増減額	前年同期 (2010.4～2011.12)	【参考】前年度 (2010.4～2011.3)
売上高	22,626百万円	-5,536百万円	28,163百万円	65,806百万円
営業利益	-6,278百万円	-1,853百万円	-4,425百万円	2,703百万円
経常利益	-5,935百万円	-1,513百万円	-4,421百万円	2,697百万円
純利益	-4,150百万円	-932百万円	-3,218百万円	1,207百万円

注) 増減額は四捨五入、切り捨て処理などの関係で計算と合わない場合があります。



### ■事業別売上高



## 小水力発電事業の第一弾 新曾木発電所が着工

当社が鹿児島県伊佐市と共同で進める再生可能エネルギー創出事業の実現に向け、同事業の根幹をなす新曾木発電所の建設工事が、この3月に始まりました。

この事業は、伊佐市「曾木の滝公園」内の河川を利用した小水力発電事業を活用して観光振興および再生可能エネルギーの教育啓発活動を進めるものです。当社100%出資による新曾木水力発電株式会社が発電所の建設・運転・維持管理までを担い、伊佐市は同発電所を学習型観光スポットとしてPRするなどの地域振興活動を推進します。官民連携による今回の事業は、今後の自治体のモデル事業になるものとして期待されます。

小水力発電は、川の流れなどを利用して発電するもので、低コストで安定的な再生可能エネルギーとして関心が高まっているほか、小水力発電を活用した地域おこしの可能性という点からも注目されています。

当社グループは、小水力発電事業を建設コンサルタント事業、電力事業に次ぐ新たな事業の柱として注力し、10年後に50億円規模に育てることを目指しています。新曾木発電所は、その第一弾として取り組んでいるもので、2013年4月の営業運転開始を目標に工事を進めます。



写真上：起工式（右は吉田電力事業本部長）  
写真下：「曾木の滝公園」内の新曾木発電所建設予定地付近

## カンボジア工科大学と研究協力 MOU を締結

当社は、カンボジア工科大学 (Institute of Technology of Cambodia) との間で、共同研究に取り組むための MOU (Memorandum of Understanding: 覚書) を昨年12月に締結しました。

研究協力のテーマは、地盤・構造、水資源開発・管理など国土開発において必要とされる技術の開発、および人材育成トレーニングプログラムの策定です。

海外の研究機関との研究協力 MOU 締結は、当社の中長期的な経営戦略である「グローバル展開の強化」に基づき、国際的な技術研究ネットワーク構築の一環として推進しているもので、今回の締結は、中国の清華大学水利水電工程系 (2011年5月) との締結に続く5件目となります。

カンボジア工科大学は、工学系大学としては同国のトップレベルにあり、1962年の設立以来、土木、電気・エネルギー、農村開発などの分野において国づくりを担う多くの技術系人材を輩出してきました。

経済成長を続けるカンボジアですが、今後の一層の成長のためにはインフラ整備、人材開発が重要な課題であり、今回の MOU に基づく成果が、同国の持続的な成長に貢献することが期待されています。



MOU 締結調印式 (前列左が当社中央研究所の田中所長、右がカンボジア工科大学 Dr. OM Romny 学長)

## 来日のベトナム運輸相、科学技術相と情報交換

昨年11月ベトナムのグエン・タン・ズン首相が来日され、日越首脳会談では両国の「戦略的パートナーシップ」の深化、ODA(政府開発援助)の拡充などについて合意がなされました。



運輸省のディン・ラ・タン大臣(中央)が当社を訪問

その際、当社は交通運輸省のディン・ラ・タン大臣、科学技術省のグエン・クアン大臣と個別に面談する機会を得、角田会長以下幹部社員が対応し、ベトナムの今後のインフラ整備などについて意見交換を行いました。



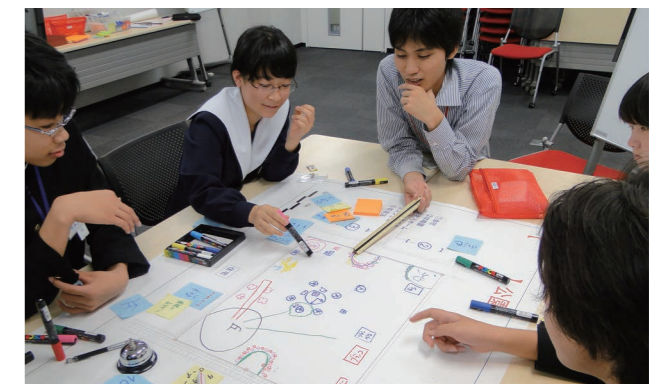
科学技術省のクアン大臣(左から5番目)との朝食会

## 玉野総合コンサルタントが地元中学生の職場訪問学習を受け入れ

昨秋、名古屋市立振甫(しんぼ)中学校の生徒8名が職場訪問学習として、当社グループ会社の玉野総合コンサルタント本社(愛知県名古屋市)を訪問され、職場見学を行いました。

振甫中学校では「総合学習の一環として、実際に職場を見学し、仕事の厳しさ、働く喜び、やりがいなどを知ることにより、職業についての理解を深め、自己の進路選択に活かす」ことを目的として、名古屋市内の企業を中心に職場見学を行っています。玉野総合コンサルタントでは、次世代を担う子どもたちの育成を社会的責任のひとつと考え、毎年見学を受け入れています。

当日は約2時間のスケジュールで玉野総合コンサルタントの事業概要の紹介、仕事の体験学習、執務室の見学などを行いました。仕事の体験学習では、『公園ワークショップ』として「自分たちの学校前に公園を作るとしたら？」をテーマに、子どもたちに自ら考え設計してもらい、同社が日ごろ行っている業務の楽しさ・難しさを体験してもらいました。



写真上：「公園ワークショップ」で議論を交わす中学生  
写真下：玉野総合コンサルタントのスタッフと記念撮影

誠意をもってことにあたり、技術を軸に社会に貢献する。

 **日本工営株式会社**

〒102-8539 東京都千代田区麴町 5-4  
経営管理本部 法務・広報部  
TEL:03-3238-8027 FAX:03-3238-8326  
ホームページ <http://www.n-koei.co.jp>