

# 2015年6月期決算説明会

2015.08.27

日本工営株式会社  
代表取締役社長 有元 龍一

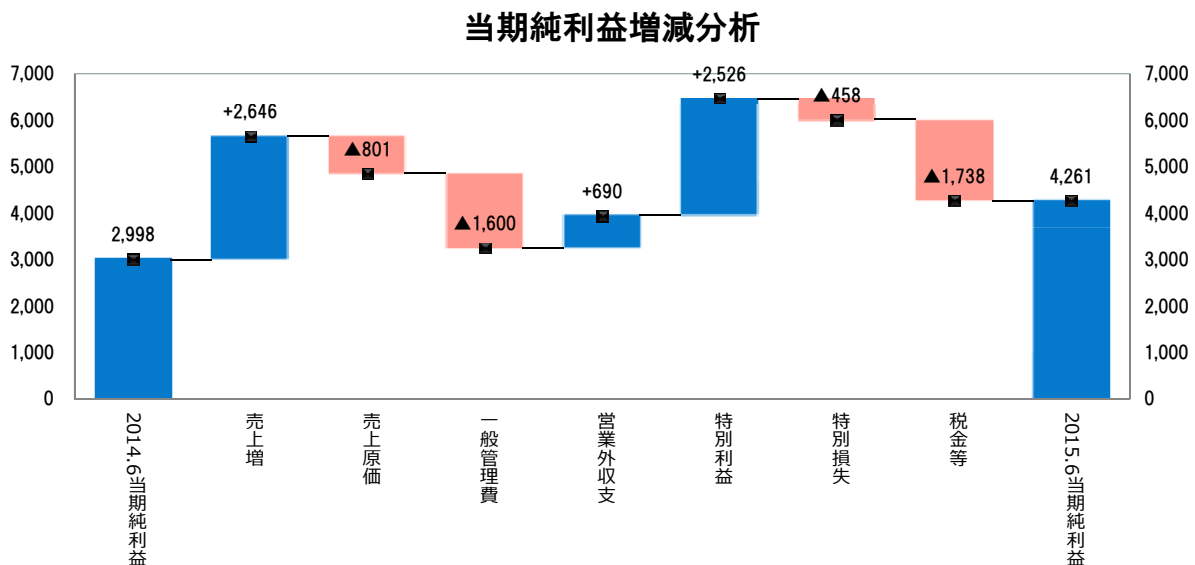
**I : 通期連結決算概要(2014.7-2015.6)**

# 2015年6月期決算ハイライト

単位:百万円	2015年6月期				
	実績	前期実績	前期差	業績予想(7/10)	予想差
受注高	87,573	92,485	▲4,912	80,000	7,573
売上高	81,839	79,193	2,646	81,000	839
売上利益	21,785	19,939	1,846	—	—
営業利益	4,502	4,256	246	4,000	502
営業利益率	5.5%	5.4%	0.1P	4.9%	0.6P
経常利益	5,477	4,542	935	4,500	977
経常利益率	6.7%	5.7%	1.0P	5.5%	1.2P
当期純利益	4,261	2,998	1,263	4,100	161
ROE	8.5%	6.6%	1.9P	7.9%	0.6P

- 過去最高の売上高
- 電力の収益率の高い製品が、一般管理費の増加を吸収し過去最高の経常利益を達成
- 不動産売却益により過去最高の当期純利益

## 利益増減分析

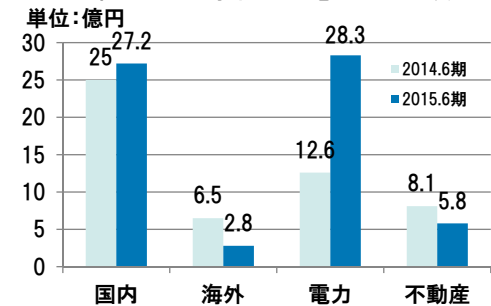
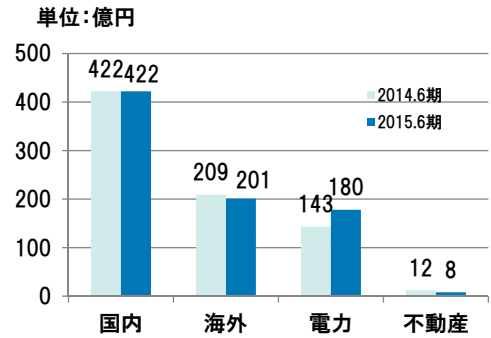


- 変電所の更新需要を背景に電力事業が大きく伸張(前期比37億円増)⇒**売上過去最高**
- 電力事業における収益率の高い製品が利益を押し上げ⇒**経常利益過去最高**
- 本社移転に伴う加速償却やMA費用などにより一般管理費は増加
- 不動産売却による特別利益発生⇒**当期純利益過去最高**

# セグメント別業績

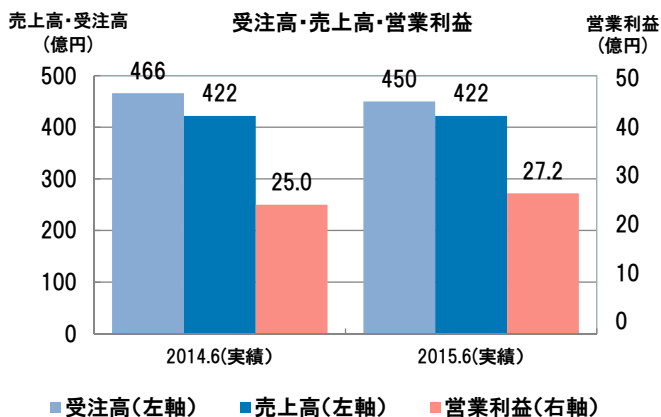
売上高 (億円)	2014.6期 (実績)	2015.6期 (7/10予想)	2015.6期 (実績)	対前期実 績比
国内	422	420	422	△0
海外	209	200	201	△7
電力	143	178	180	37
不動産	12	9	9	△3

営業利益 (億円)	2014.6期	2015.6期 (7/10予想)	2015.6期	対前期実 績比
国内	25.0	24.0	27.2	2.2
海外	6.5	5.0	2.8	△3.7
電力	12.6	25.0	28.3	15.6
不動産	8.1	4.0	5.8	△2.3



- 国内:技術者単価上昇、国関連受注拡大、プロポ・総合評価で他社をリード、生産性の向上
- 海外:本体および中南米での減益、その他子会社は増収増益
- 電力:主力製品(配電盤・二階層制御システム)の収益貢献
- 不動産:2014年12月の賃貸用不動産の売却による減

# 国内コンサルタント事業



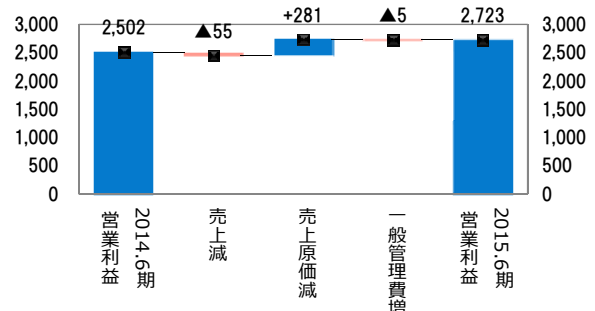
## 2015.6期 ハイライト

- 公共予算は約2割の減。震災案件も減少
- 国関連の受注を伸ばし、昨年と同水準の受注・売上を確保
- 特に年度前半(4月～9月)に285億円の受注確保が寄与
- 技術者単価上昇、国関連受注拡大、プロポ・総合評価で他社をリード、生産性の向上が売上利益の増加に寄与

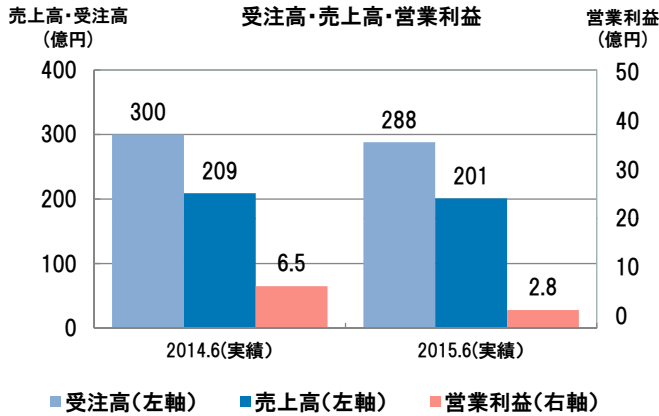
単位:百万円、%

	2014.6期	2015.6期
受注高	46,617	45,057
売上高	42,271	42,216
売上利益	10,824	11,051
営業利益	2,502	2,723
営業利益率	5.9	6.5

## 国内コンサルタント事業 営業利益増減分析



# 海外コンサルタント事業

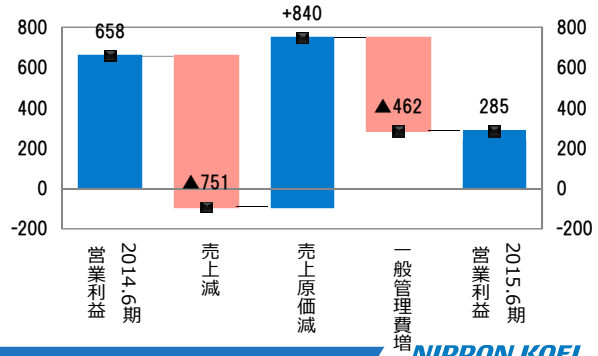


### 2015.6期 ハイライト

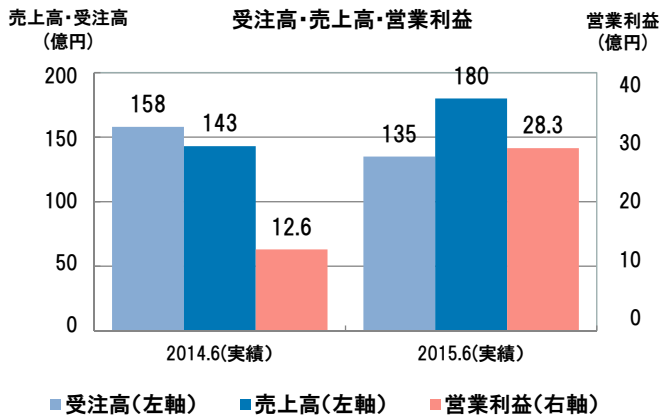
- 単体売上の積み上がり不足  
→ JICA案件(単年で売上に寄与)の上期受注額伸びず  
→ 大型案件の成約遅れ
- 鉄道の赤字案件による利益圧迫
- 新規連結子会社および海外子会社の事業拡大による一般管理費の増加

単位: 百万円、%	2014.6期	2015.6期
受注高	30,023	28,889
売上高	20,947	20,196
売上利益	4,233	4,323
営業利益	658	285
営業利益率	3.1	1.4

海外コンサルタント事業 営業利益増減分析



# 電力エンジニアリング事業

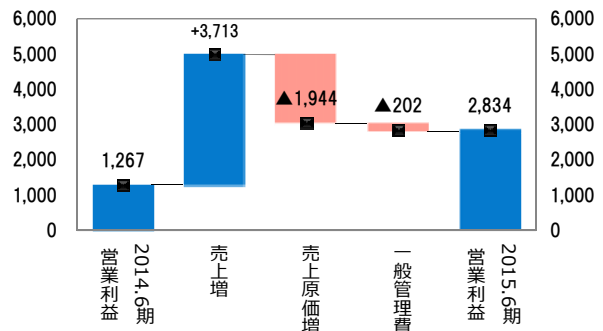


### 2015.6期 ハイライト

- 電力会社案件およびFIT関連案件が売上、利益の増に貢献  
→ 変電工事(高利益率)・変電装置(老朽化更新需要大)  
→ 水力新設(FIT活用)複数案件受注によるコストダウン

単位: 百万円、%	2014.6期	2015.6期
受注高	15,831	13,595
売上高	14,379	18,092
売上利益	3,941	5,710
営業利益	1,267	2,834
営業利益率	8.8	15.7

電力エンジニアリング事業 営業利益増減分析



# 連結貸借対照表

単位:百万円	2015年6月期		
	実績	2014年6月末	2014年6月末差
資産	84,110	76,144	7,964
流動資産	44,820	36,749	8,071
有形固定資産	24,525	26,588	▲2,063
無形固定資産	570	787	▲217
投資その他	14,193	12,019	2,174
負債	31,128	28,309	2,819
流動負債	24,466	20,528	3,938
固定負債	6,662	7,780	▲1,118
純資産	52,981	47,835	5,146

- 売上増による売上債権の増加
- 不動産の売却により、有形固定資産の圧縮

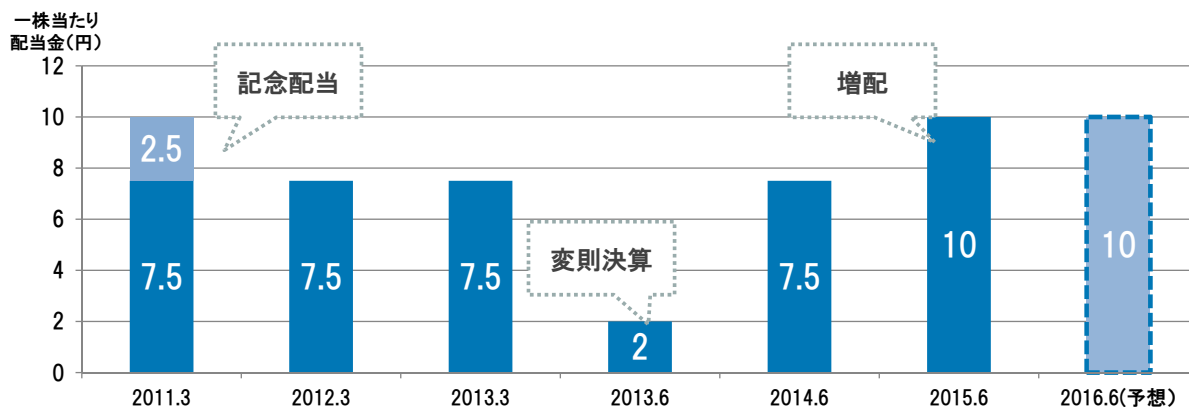
# キャッシュフロー

単位:百万円	2015年6月期		
	実績	前期実績	前期差
税金等調整前当期純利益	7,564	4,562	3,002
売上債権の増加	▲2,668	▲5,177	2,509
たな卸資産の増減	▲1,406	1,907	▲3,313
その他	▲2,609	48	▲2,657
営業キャッシュフロー	881	1,340	▲459
有形固定資産の取得	▲1,256	▲4,327	3,071
有形固定資産の売却	5,094	3	5,091
その他	▲1,136	▲235	▲901
投資キャッシュフロー	2,702	▲4,559	7,261
借入金増減	▲230	211	▲411
配当金	▲580	▲193	▲387
その他	65	44	21
財務キャッシュフロー	▲745	62	▲807
現金および現金同等物期末残高	11,673	8,465	3,208

- 前期と比較して、営業CFは敷金、預り金の払出等のため減少
- 投資CFは不動産の売却により増加

# 配当

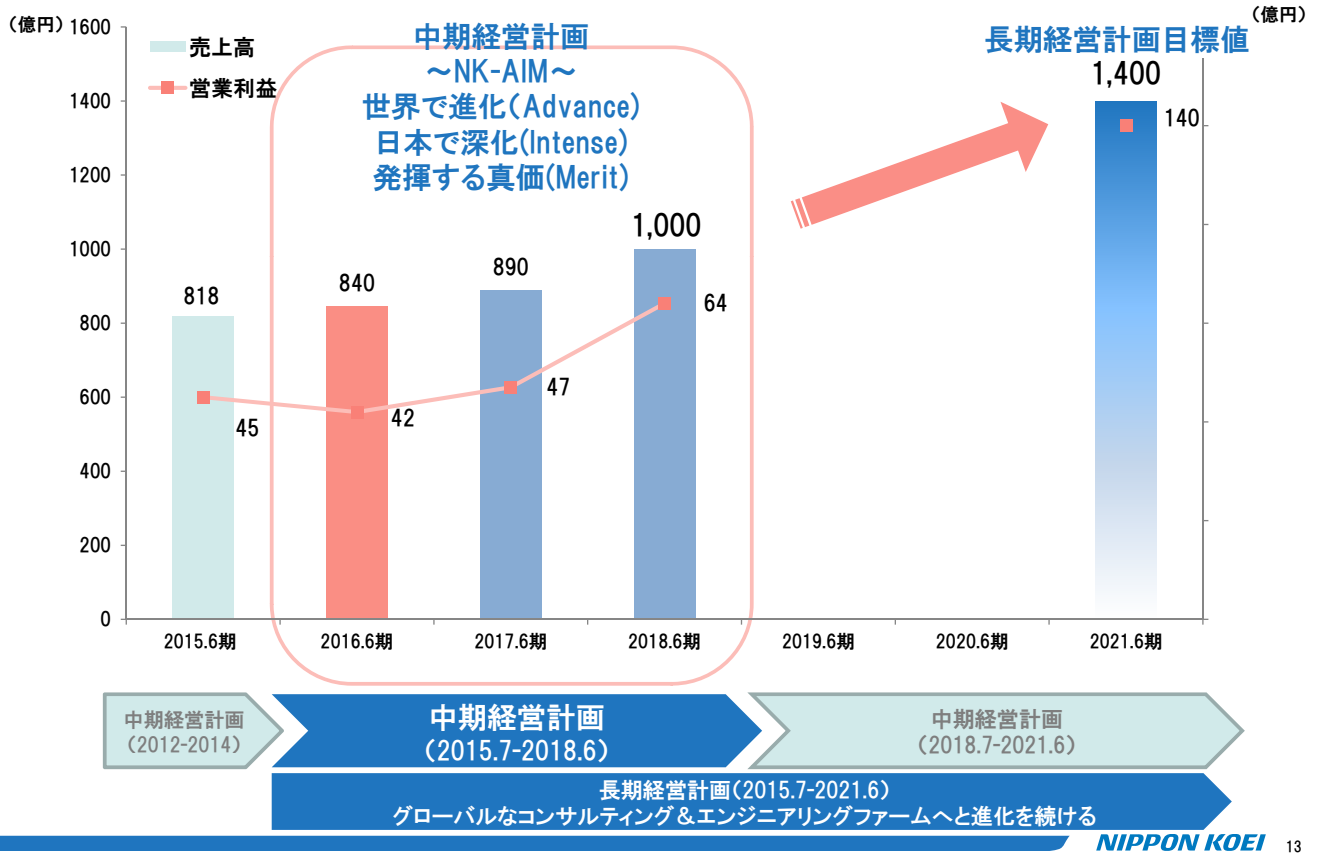
	期末配当	配当総額
2015.6期	10.0円	7.7億円
2014.6期	7.5円	5.8億円



- 安定的な配当と利益水準の上昇に応じた株主配当の充実を図るべく、増配を実施

## II : 2016年6月期 業績見通し

# 2016年6月期の位置づけ



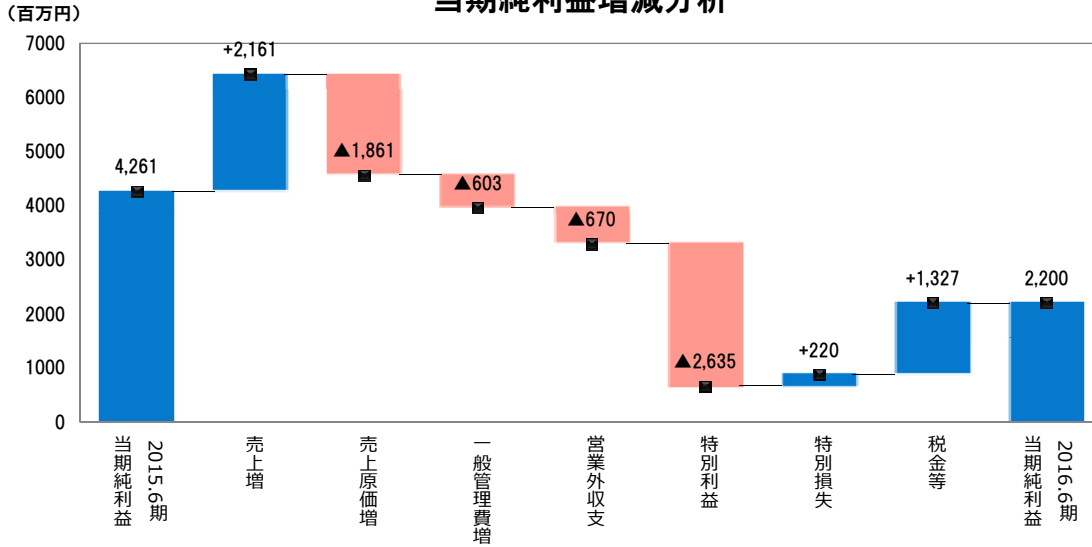
# 連結業績予想

単位：億円

	2015.6期	2016.6期	2018.6期
	実績	業績予想	目標
受注高	875	840	1,000
売上高	818	840	1,000
売上利益	217	218	268
営業利益	45	42	64
経常利益	54	45	70
当期純利益	42	22	43
営業利益率(%)	5.5	5.0	6.4
ROE(%)	8.5	4.1	7.5

# 利益増減分析

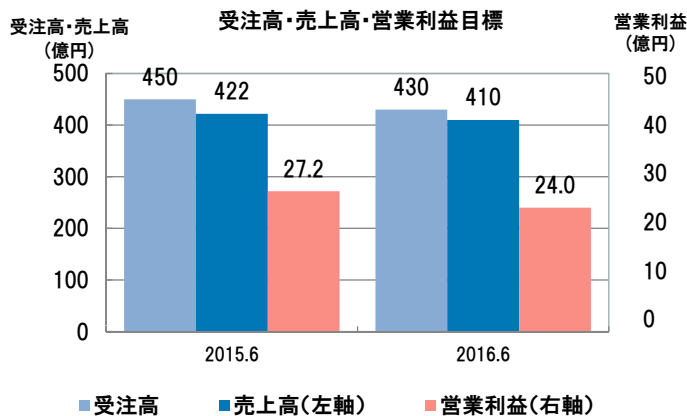
## 当期純利益増減分析



- 前期からずれ込む海外案件の売上計上により売上高は21億円の増加
- 国内、電力、不動産賃貸事業の減収減益により、営業利益は減益
- 前期5億円の為替差益を見込まず、また、前期26億円の不動産売却益がなくなるため当期純利益は22億円となる

# 国内コンサルタント事業

～NK-AIM達成に向けて～



単位: 億円、%

	2015.6期 (実績)	2016.6期 (予想)
受注高	450	430
売上高	422	410
売上利益	110	104
営業利益	27.2	24.0
営業利益率	6.5	5.8

## 2016.6期 市場環境見通し

- 公共事業関係予算: 前年度の補正予算を含めた15か月予算ベースで、9%減
- 国土交通省予算は以下の4分野に重点化
  - 「東日本大震災からの復興加速」
  - 「国民の安全・安心の確保」
  - 「地域の活性化」
  - 「成長戦略の具体化」
- 地方創生の下、自治体へ厚い予算配分

## 営業利益増減の理由

- 市場規模縮小に伴う売上減→収益の減少
- WLBの推進、要員増強への投資増



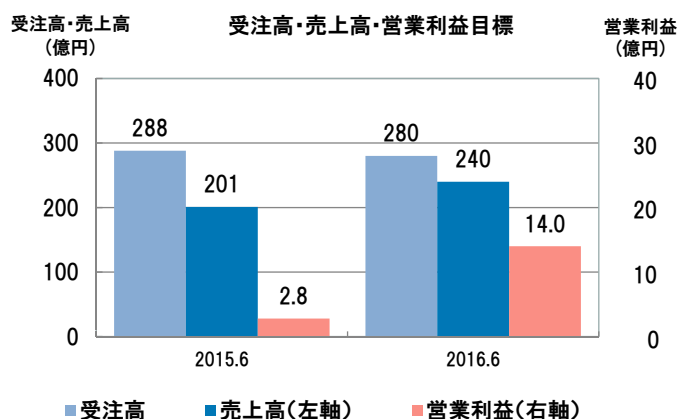
## 事業戦略(2016.6期実施)

- 重点事業の拡大(単体で2014.6期/46億→2015.6期/60億→2016.6期/70億)
- 業務プロセスの改革・収益性向上
- 国関連受注比率60%を維持。固有技術による自治体および民間展開により残りの40%を受注
- アライアンスの積極活用

## 直近の状況

- 発注時期の前倒し傾向が強まる中、年度前半(4月～9月)における受注力強化が重要(4月～6月で145億円受注)
- 自治体(約200億円を計画)での受注確保が課題

# 海外コンサルタント事業



単位: 億円、%

	2015.6期 (実績)	2016.6期 (予想)
受注高	288	280
売上高	201	240
売上利益	43	59
営業利益	2.8	14.0
営業利益率	1.4	5.8

## 2016.6期 市場環境見通し

- ODA事業量は微増  
(2015年度ODA事業量前年比1.7%増)
- Non-ODA(民間)では、小水力、工業団地、エネルギー港湾などの分野で当社ブランドが浸透  
→受注拡大へ

## 営業利益増減の理由

- 設計ステージ→収益性の高い施工監理ステージへ移行する大型案件の増加
- 海外での民間投資の増加と現地子会社の成長

## 事業戦略(2016.6期実施)

- ODA出件傾向への的確な対応:水力発電・河川などの伝統分野から運輸分野・都市開発分野へのシフト
- 日本政府のインフラ輸出戦略に即した地域戦略の再構築
- インフラ輸出関連、都市・工業団地等関連の大型案件:調査段階でリードポジションに立つための選択的な受注を目指す

## 直近の状況

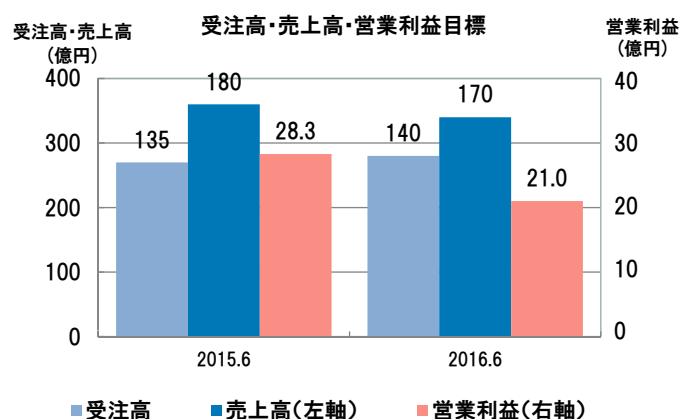
### 【単体】

- 売上目標の7～8割はすでに受注済みの手持ち案件から計上
- 残りの2割～3割については、上半期にJICA案件(単年度で売上計上)の受注に注力し売上計上を見込む

### 【子会社】

- コーエイ総研(ソフト分野に特化):2015.6期過去最高受注、今期売上に貢献
- NKLAC(中南米)、NK India(インド):ここ数年の大型案件を含む好調な受注に支えられ安定的な売上計上を見込む

# 電力エンジニアリング事業



単位:億円、%

	2015.6期 (実績)	2016.6期 (予想)
受注高	135	140
売上高	180	170
売上利益	57	49
営業利益	28.3	21.0
営業利益率	15.7	12.3

## 2016.6期 市場環境見通し

- ベース事業量確保の点で追い風
  - ①電力会社老朽化設備改修・更新
  - ②FITによる水力発電業務の増
  - ③我が国のインフラ輸出拡大を目指す海外関連事業の増
- 電力会社発注案件を中心に、競争激化(競争発注の増加)

## 営業利益増減の理由

- 主要顧客からのコスト削減要請
  - 資材調達、工事発注方式見直し
  - 競争調達比率の増
- 中長期の市場環境を見据え、成果が期待できる分野への資源投入

## 事業戦略(2016.6期実施)

- 徹底したコストダウンによる価格競争力の向上と営業力強化  
→設計、仕様、調達先の見直し
- デマンドサイドビジネス・水力発電・維持管理ビジネスに対するグループ連携強化
- 製品・技術開発の推進
- 機電コンサルタント事業の拡大

## 直近の状況

- 7月、8月の出足は堅調
- 今期計画のうち、約40%が競争発注  
→増加する競争発注に対し、コスト削減提案力を強化

# 新事業

## エネルギー事業投資・アセット保有事業投資

- 2018年6月期での収益獲得を目論み、今期中に下記アセット保有型事業への事業投資を予定
- 来期以降では、TOD(公共交通指向型開発)、水力以外の発電事業、空港コンセッション等、多分野にわたる事業への参加を現在検討中

## 2016.6期投資予定案件

国内	小水力事業(2件)	3億円
	コンセッション・PFI事業	10億円
	インフラIT事業	5億円
海外	インドネシア水力事業(2件)	10億円
	アジア圏再生可能エネルギーファンド投資	10億円
	中東海水淡水化事業	10億円
	合計	48億円 (NK-AIM期間投資総額115億円)

# Ⅲ：プロジェクト紹介

NIPPON KOEI

## プロジェクト紹介

～NK-AIM達成に向けて～

Ⅲ：プロジェクト紹介

### 災害被害実態把握(2013年10月大島、2014年8月広島豪雨)



大島町土石流災害時の町道災害復旧のための調査



広島土石流災害の緊急調査対応  
(当社担当地域の溪流)

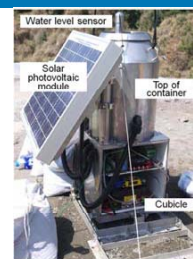
- 防災案件における役割
- ①地すべり、急傾斜地崩壊、土石流など土砂災害の被害実態把握のため現地踏査
- ②復旧工事の工法策定および概略工事費予算の算出
- ③災害のメカニズムの分析と二次災害の発生予測

### 自動降灰・降雨量計(特許 第4915676号)

- 火山噴火に伴う降灰量の迅速な計測が可能
- 降灰分布推定手法と組み合わせ、土石流が発生する危険性が高い地域を抽出
- 土石流の発生時期の推定に重要な雨量データを降灰下でも計測
- 桜島、新燃岳、浅間山などで稼働中



桜島での連続観測



自動降灰・降雨量計

NIPPON KOEI

# プロジェクト紹介

～NK-AIM達成に向けて～

## ネパール国シンズリ道路



- 2015年3月1日竣工。7月3日開通式典
- 首都カトマンズと南部の穀倉地帯、さらにその先のインドを結ぶ重要な幹線道路
- 道路の完成により道路起点のバルデバスから首都までの走行距離がおよそ半分の160Kmに短縮され、物資輸送が大きく改善
- 若手社員が道路プロジェクトを学ぶ「シンズリ学校」となり、技術の伝承と人材の育成が図られた

### プロジェクト概要

道路延長:160Km

期間:1986年10月～2015年3月

担当範囲:調査、計画、設計、  
施工監理

受注金額総額:約26億円

# プロジェクト紹介

～NK-AIM達成に向けて～

## しいばそん まかやばる 宮崎県椎葉村営間柏原発電所更新工事



- 設備老朽化により発電効率低下・維持コスト増加
- EPC契約を椎葉村と締結し、調査、設計、許認可取得、施工、機器納入のすべてを手掛ける
- 事業本部内の各専門部門が連携し、ワンストップサービスを提供
- 今後も自家発電所を持つ民間企業や自治体からのニーズ

## 変電所向け監視制御盤



- 遠方監視・制御装置は老朽化が問題
- 電力の安定供給のために、当社が提案した最新設備へ更新
- 今後も引き続き他変電所の更新需要が見込まれる





## 中期経営計画(2015.7-2018.6)

### **NK-AIM**

世界で進化 (Advance) 日本で深化 (Intense)  
発揮する真価 (Merit)

誠意をもってことにあたり、技術を軸に社会に貢献する。

**NIPPON KOEI**

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。

### IRに関するお問い合わせ

日本工営株式会社 総合企画部 コーポレートコミュニケーション室

03-5276-2454

koei-ir@n-koei.co.jp

www.n-koei.co.jp