

**2016年6月期 第2四半期
決算説明会資料**

2016.2.25

**日本工営株式会社
代表取締役社長 有元龍一**

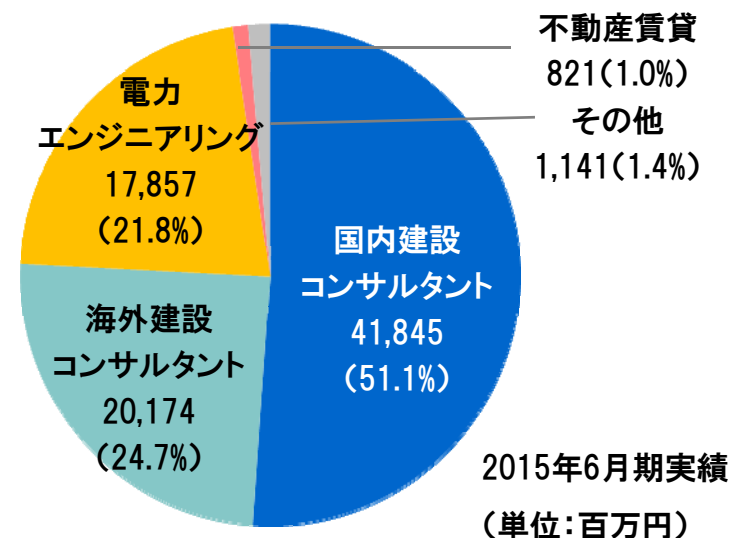
I : 当社事業と経営戦略について

会社概要

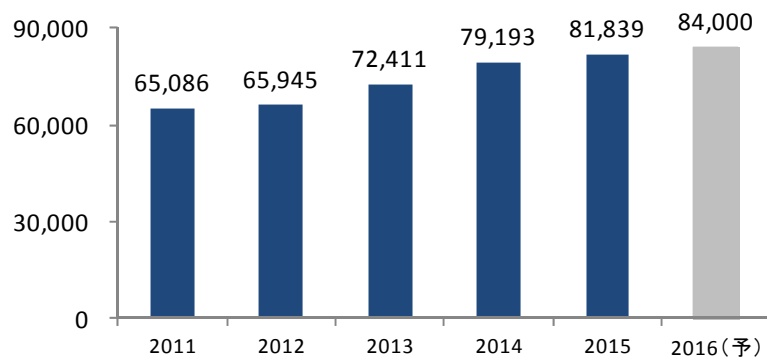
会社情報

- 会社名 日本工営株式会社
- 設立 1946年6月7日
- 資本金 7,393百万円
- 従業員数 3,320[グループ連結] (2015年6月末時点)
- 連結子会社 14社
- 事業内容 国内建設コンサルタント事業
海外建設コンサルタント事業(ODA等)
電力エンジニアリング事業
(電力システム・機器製造、変電所新設等)
- 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。

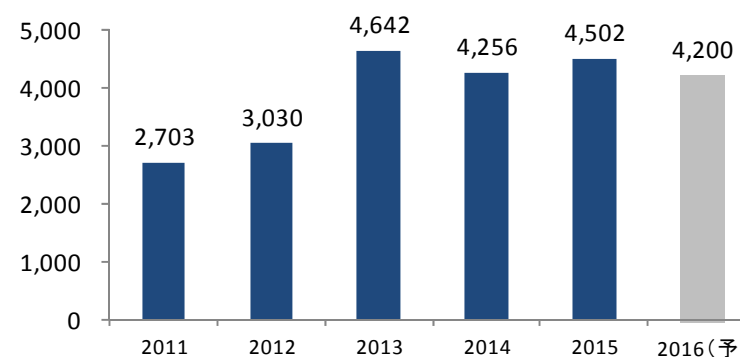
売上構成比



連結売上高推移(単位:百万円)



連結営業利益推移(単位:百万円)



事業展開



国内建設コンサルタント

河川や道路などの社会資本の整備・維持、豊かで安全な暮らしを実現する地域整備など、国民の生活基盤を支える多くのプロジェクト(年間約3,000件)に携わる。



海外建設コンサルタント

アジアを中心にアフリカ、中近東、中南米などで、水資源、エネルギー、都市開発、交通、農業開発、環境など、幅広い分野の途上国発展を支えている。

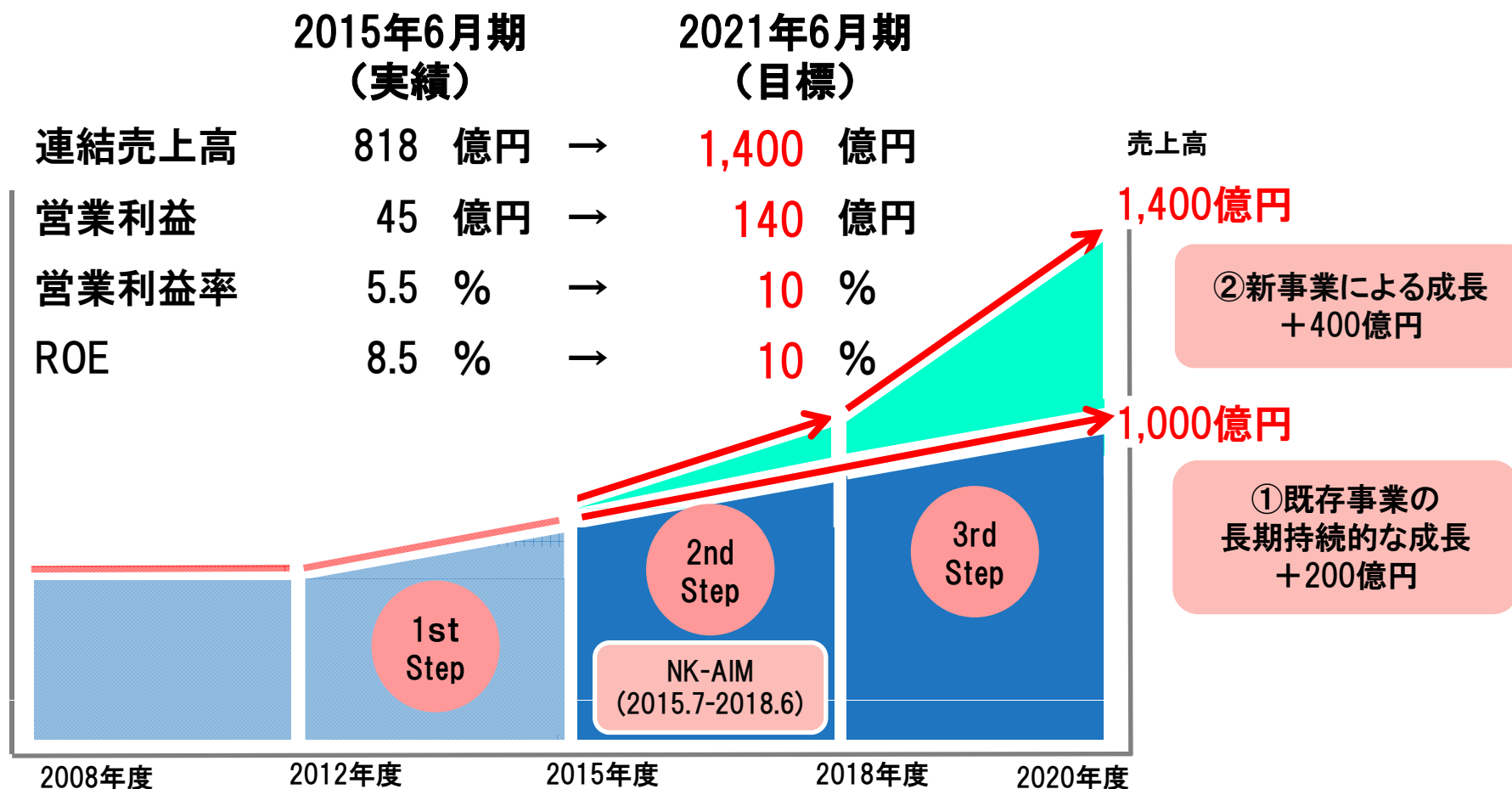


電力エンジニアリング

国内および海外の国々の電源開発や電力需要を支えるための事業を推進している。
変電所・開閉所・発電所の新設や改修、水力発電所におけるダム管理システムの構築などを行う。

長期経営戦略

「安全・安心な社会基盤と豊かな生活空間づくりに価値あるサービスを提供し未来を拓く」
 というビジョンの実現に向けて、
 グローバルなコンサルティング&エンジニアリングファームへと進化を続ける。



中期経営計画 (2015年7月～2018年6月)

長期ビジョン達成に向けたセカンドステップとして、
「主力3事業の持続的成長」と「新規事業の創出と拡大」を目指す。
NK-AIM ～世界で進化(Advance) 日本で深化(Intense) 発揮する真価(Merit)～

■2018年6月期 数値目標

- 連結売上高 **1,000**億円
- 営業利益 **64**億円
- 営業利益率 **6.4**%
- ROE **7.5**%

事業における重点課題

- | | | |
|-----------------------------|---|-------------------------|
| (1)グローバル展開の一層の進化 | → | 世界で 進化 (Advance) |
| (2)主力事業の深化による一層の業域拡大と収益性の向上 | → | 日本で 深化 (Intense) |
| (3)新事業領域の創出に向けて総合技術力の真価を発揮 | → | 発揮する 真価 (Merit) |

全社共通施策

- | |
|----------------------------------------|
| (1)技術政策:
次世代基幹技術の開発と生産性のさらなる向上 |
| (2)人事政策:
人財の確保と育成の強化 |
| (3)組織政策:
コラボレーションの促進とコーポレートガバナンスの強化 |

II：2016年6月期 第2四半期決算 (2015.7-2015.12)

第2四半期 連結PLサマリー

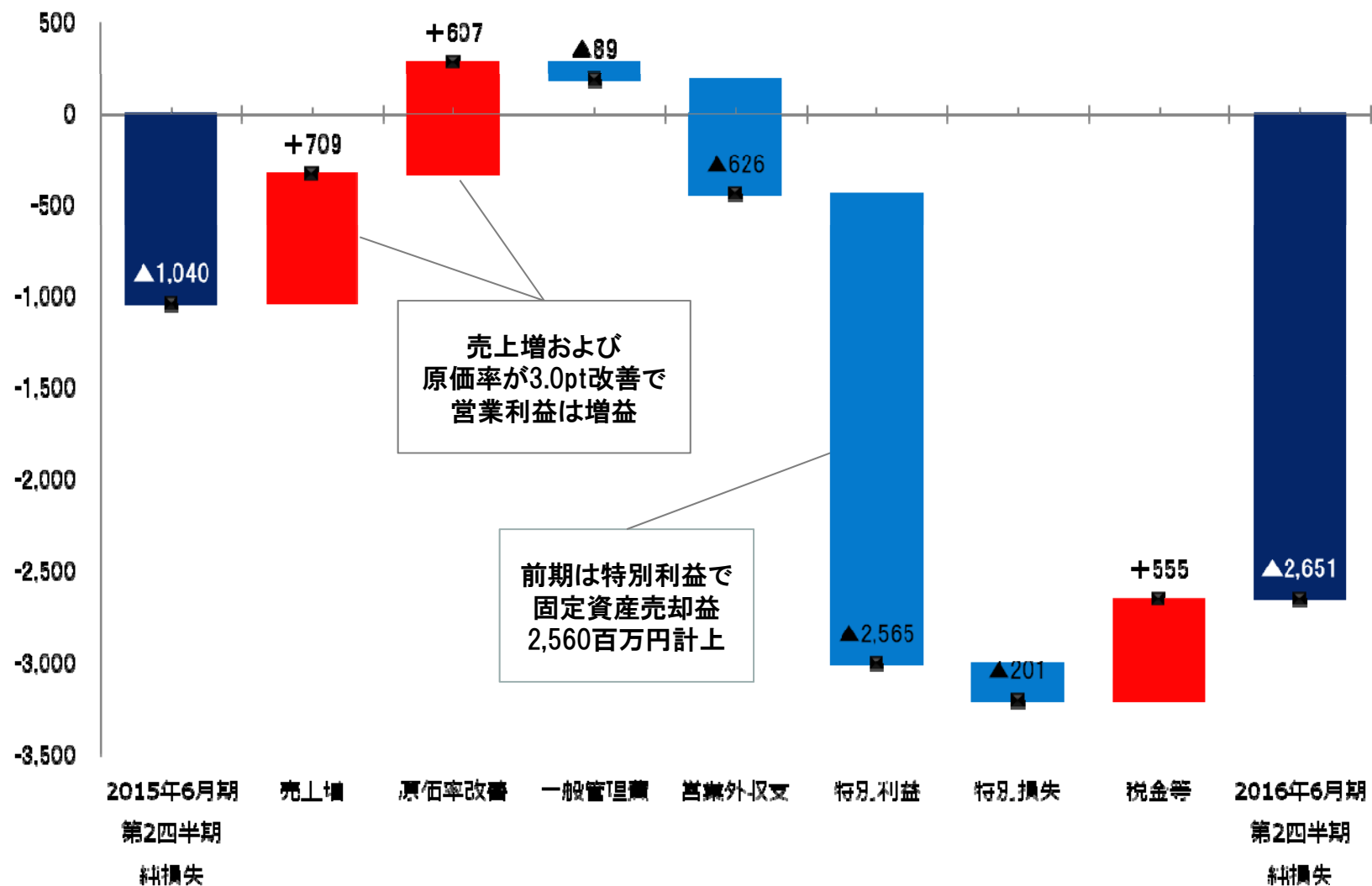
海外建設コンサルタント事業、電力エンジニアリング事業が牽引し、増収・増益

- ・連結売上高は、海外建設コンサルタント事業、電力エンジニアリング事業が好調で増収
- ・営業利益は、増収と原価率および販管費率の改善により、大幅増益
- ・親会社株主に帰属する四半期純利益については、前年同期に固定資産の売却益があったため、大幅減益

(単位:百万円)	2016.6期 第2四半期 実績		2015.6期 第2四半期 実績		前年同期 増減	前年同期 比率
連結受注高	37,551	(売上比)	45,053	(売上比)	▲ 7,502	83.3%
連結売上高	20,336	100.0%	16,846	100.0%	3,489	120.7%
売上原価	15,599	76.7%	13,425	79.7%	2,173	116.2%
売上総利益	4,736	23.3%	3,421	20.3%	1,315	138.4%
販管費	8,237	40.5%	8,148	48.4%	89	101.1%
営業利益	▲ 3,500	▲17.2%	▲ 4,726	▲28.1%	1,226	-
営業外損益	171	0.8%	798	4.7%	▲ 626	21.4%
経常利益	▲ 3,328	▲16.4%	▲ 3,927	▲23.3%	599	-
特別損益	▲ 158	▲0.8%	2,606	15.5%	▲ 2,765	-
親会社株主に帰属 する四半期純利益	▲ 2,651	▲13.0%	▲ 1,040	▲6.1%	▲ 1,610	-

損益増減分析

(単位:百万円)



セグメント別実績(受注高/売上高/営業利益)

(単位:百万円)	2016.6期 第2四半期 実績	2015.6期 第2四半期 実績	前年同期 増減	前年同期 比率	2016.6期 通期計画
受注高	37,551	45,053	▲ 7,502	83.3%	84,000
国内建設コンサルタント	19,487	21,848	▲ 2,360	89.2%	43,000
海外建設コンサルタント	10,358	16,565	▲ 6,207	62.5%	28,000
電力エンジニアリング	7,697	6,635	1,062	116.0%	14,000
その他	7	4	2	164.6%	-
売上高	20,336	16,846	3,489	120.7%	84,000
国内建設コンサルタント	4,470	4,523	▲ 52	98.8%	41,000
海外建設コンサルタント	8,347	6,259	2,088	133.4%	24,000
電力エンジニアリング	7,148	5,387	1,761	132.7%	17,000
不動産賃貸	270	525	▲ 254	51.5%	700
その他	98	150	▲ 52	65.3%	1,300
営業利益	▲ 3,500	▲ 4,726	1,226	-	4,200
国内建設コンサルタント	▲ 3,535	▲ 3,418	▲ 116	-	2,400
海外建設コンサルタント	▲ 118	▲ 1,119	1,001	-	1,400
電力エンジニアリング	1,166	369	796	315.4%	2,100
不動産賃貸	201	387	▲ 186	51.9%	400
その他・全社費用	▲ 1,214	▲ 945	▲ 268	-	▲ 2,100

国内建設コンサルタント事業

市場環境

・公共事業関係費は横ばいだが、「国民の安全・安心の確保」が主な施策の1つに掲げられ、防災・減災対策およびインフラ老朽化対策の予算は増加。

- 受注高は、国関連案件の受注減少を主要因として、前年同期を下回る。
- 売上高は、子会社の玉野総合コンサルタントが苦戦も、重点領域の事業が好調で前年同期並み。
- 営業利益は、原価率の高い一部の案件で収益性が悪化したものの、販管費で前期まで発生していたのれん償却費がなくなり、微減となった。(営業利益率▲75.6%→▲79.1%)

(単位:百万円)	2016.6期 第2四半期 実績		2015.6期 第2四半期 実績		前年同期 増減	前年同期 比率	2016.6期 通期計画
受注高	19,487	(売上比)	21,848	(売上比)	▲ 2,360	89.2%	43,000
売上高(※)	4,470	100.0%	4,523	100.0%	▲ 52	98.8%	41,000
売上原価	4,135	92.5%	3,926	86.8%	209	105.7%	30,600
売上総利益	334	7.5%	596	13.2%	▲ 262	36.3%	10,400
販管費	3,869	86.6%	4,015	88.8%	▲ 145	96.4%	8,000
営業利益	▲ 3,535	▲79.1%	▲ 3,418	▲75.6%	▲ 116	103.4%	2,400

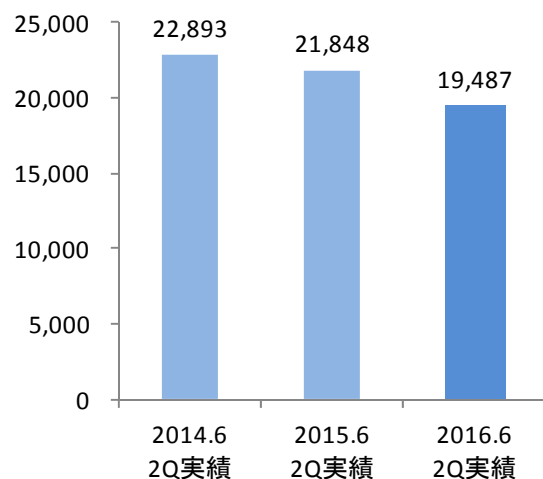
※売上高は、外部顧客に対する売上高です。

国内建設コンサルタント事業

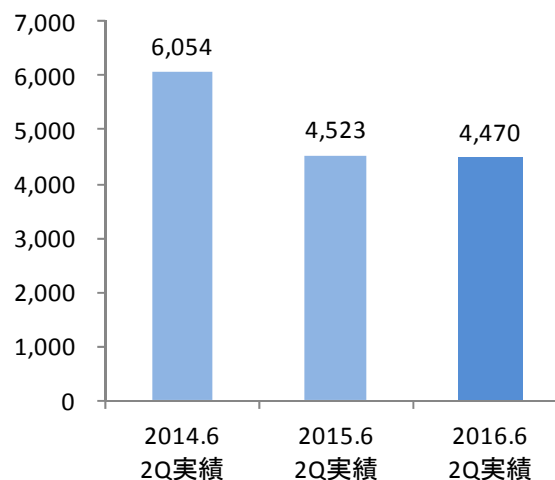
事業戦略の進捗

- ・「防災・減災」「維持管理」「インフラ運営」「知財活用」「PM/CM」「環境・地方創生」「その他」の7分野、41事業の重点事業は、今期の受注目標に対して、60%超の進捗で堅調。
- ・重点分野の中でも、「防災・減災」「維持管理」を中心にシェア拡大カテゴリーが好調。
- ・工期厳守、品質向上にむけた生産体制の強化を実施。
- ・子会社の玉野総合コンサルタントは、前年同期に比べて苦戦。

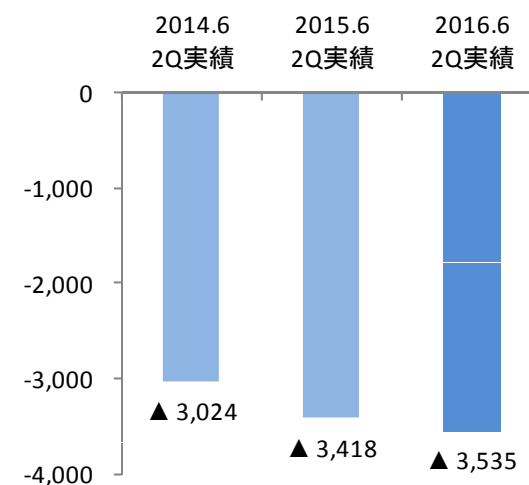
《受注高》



《売上高》



《営業利益》



*グラフの単位はすべて百万円

海外建設コンサルタント事業

市場環境

・ODA事業予算は、安定的に推移。さらに、当社が得意とする「インフラ輸出」が国の重要政策として掲げられ、事業環境は良好。

- 受注高は、上半期に大型案件受注がなかったことにより、前年同期を下回る。
- 売上高は、ベトナム・イラク・バングラデシュの大型案件の売上計上により、前年同期を上回る。
- 営業利益は、売上堅調で前年同期まで低迷していた大型案件の収益率改善が寄与し増益。
(営業利益率▲17.9%→▲1.4%)

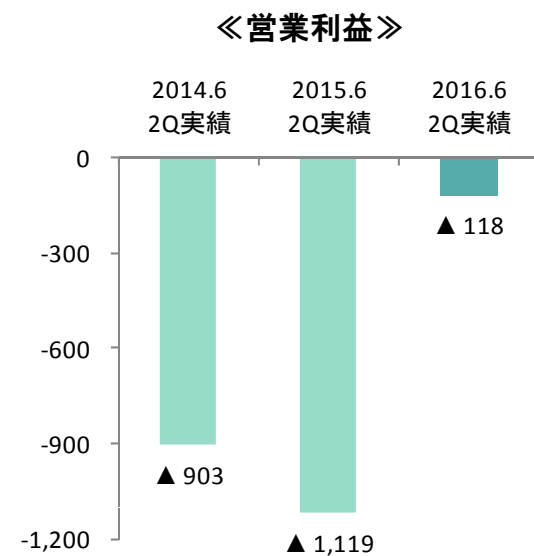
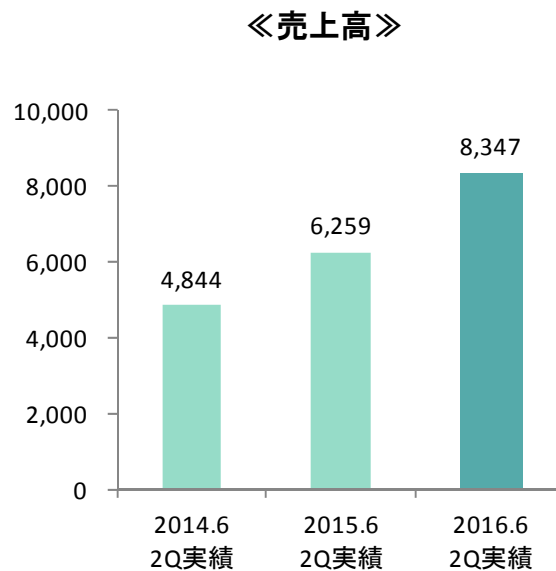
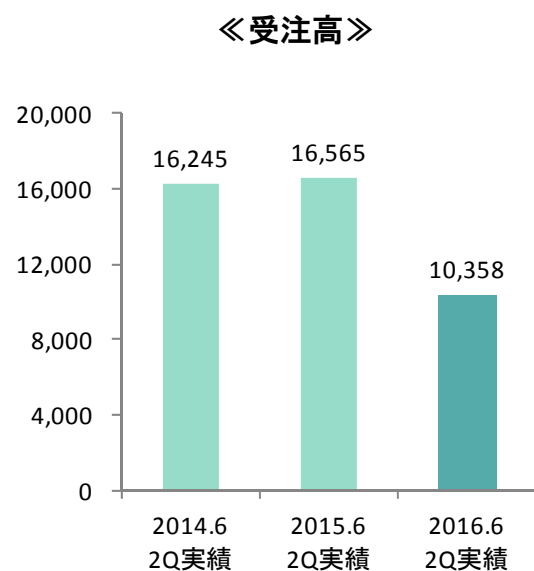
(単位:百万円)	2016.6期 第2四半期 実績		2015.6期 第2四半期 実績		前年同期 増減	前年同期 比率	2016.6期 通期計画
受注高	10,358	(売上比)	16,565	(売上比)	▲ 6,207	62.5%	28,000
売上高(※)	8,347	100.0%	6,259	100.0%	2,088	133.4%	24,000
売上原価	6,498	77.8%	5,409	86.4%	1,088	119.7%	18,100
売上総利益	1,849	22.2%	850	13.6%	999	222.1%	5,900
販管費	1,968	23.6%	1,970	31.5%	▲ 1	99.9%	4,500
営業利益	▲ 118	▲1.4%	▲ 1,119	▲17.9%	1,001	10.6%	1,400

※売上高は、外部顧客に対する売上高です。

海外建設コンサルタント事業

事業戦略の進捗

- ・大型の円借款案件で、受注時期が3Q以降に期ズレ。
- ・JICAの調査案件受注が好調で、本邦ODAでのシェア拡大を推進。
- ・前期に収益を圧迫した鉄道関連案件の利益水準は、回復傾向。
- ・子会社の業績は、NK Indiaを中心に好調に推移し、地域密着型の事業展開を拡大。
- ・今期中の受注および売上計上を想定していた施工監理案件の契約時期が3Q以降に期ズレ。



*グラフの単位はすべて百万円

電力エンジニアリング事業

市場環境

- ・東日本大震災以降、抑制されていた改修・更新案件が増加。
電力会社からは、コスト削減要請が強まる。

- 受注高は、変電所設備に係る製造・工事の受注が好調で、前年同期を上回る。
- 売上高は、民間向け水車発電機改良案件と変電所関連案件が好調で、前年同期を上回る。
- 営業利益は、高収益率の案件が多く完工したため、前年同期を上回る進捗で大幅増益。
コスト削減要請も生産性の向上により現段階では吸収。(営業利益率 6.9%→16.3%)

(単位:百万円)	2016.6期 第2四半期 実績		2015.6期 第2四半期 実績		前年同期 増減	前年同期 比率	2016.6期 通期計画
受注高	7,697	(売上比)	6,635	(売上比)	1,062	116.0%	14,000
売上高(※)	7,148	100.0%	5,387	100.0%	1,761	132.7%	17,000
売上原価	4,735	66.2%	3,745	69.5%	989	126.2%	12,100
売上総利益	2,413	33.8%	1,641	30.5%	771	148.9%	4,900
販管費	1,246	17.4%	1,272	23.6%	▲ 25	98.0%	2,800
営業利益	1,166	16.3%	369	6.9%	796	315.4%	2,100

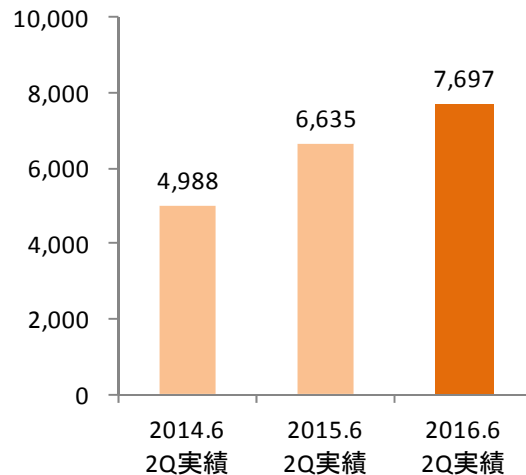
※売上高は、外部顧客に対する売上高です。

電力エンジニアリング事業

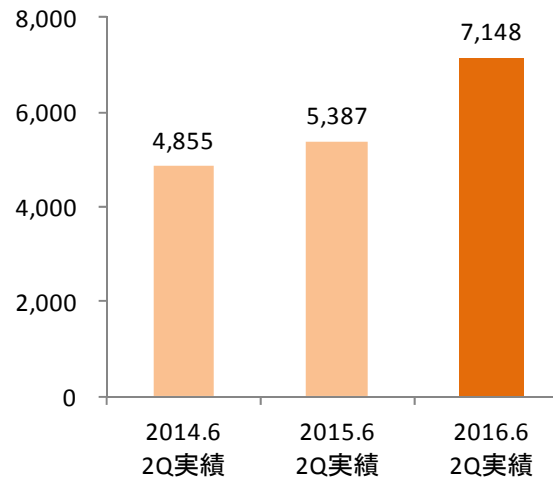
事業戦略の進捗

- ・民間自家発電所のFIT適用による機器更新大型案件が、第2四半期で納品完了。
- ・制御システム、機器製造分野では、価格競争に対応するため、コスト低減目標を設定、製品の性能向上や材料調達・製造コストの縮減を実施。
- ・建設工事は、積極的なVE (Value Engineering)提案を行うことで、受注確度を向上。

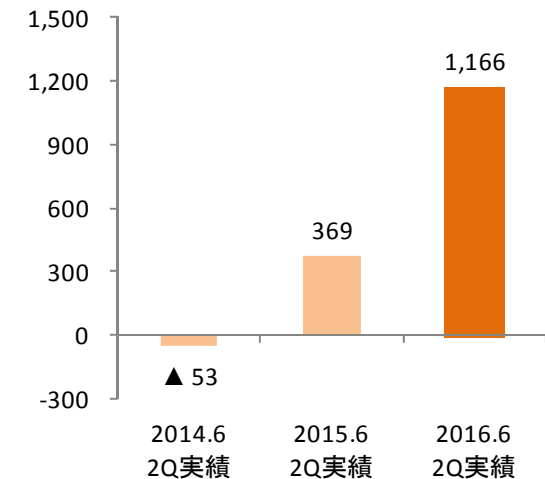
《受注高》



《売上高》



《営業利益》



*グラフの単位はすべて百万円

プロジェクト紹介（海外/鉄道）

ベトナム ホーチミン市都市鉄道建設プロジェクト

【プロジェクト概要】

発注元：ホーチミン市鉄道管理局

契約期間：2007年3月～2024年2月

契約金額：2,367億円

（うちコンサルタント48億円）

ベトナム南部経済圏の中心として重要な役割を担うホーチミン市では、渋滞の発生、交通安全の低下、大気汚染等の問題が生じ、新たな大量都市交通システムの整備が必要



総延長19.7kmの都市鉄道を建設中

- 既存フェージビリティ調査レビュー
- 基本設計、入札図書作成
- 施工監理
- 維持管理計画の策定 等



プロジェクト紹介（電力/コストダウン）

水力発電用水車 ランナー(※)製造効率化

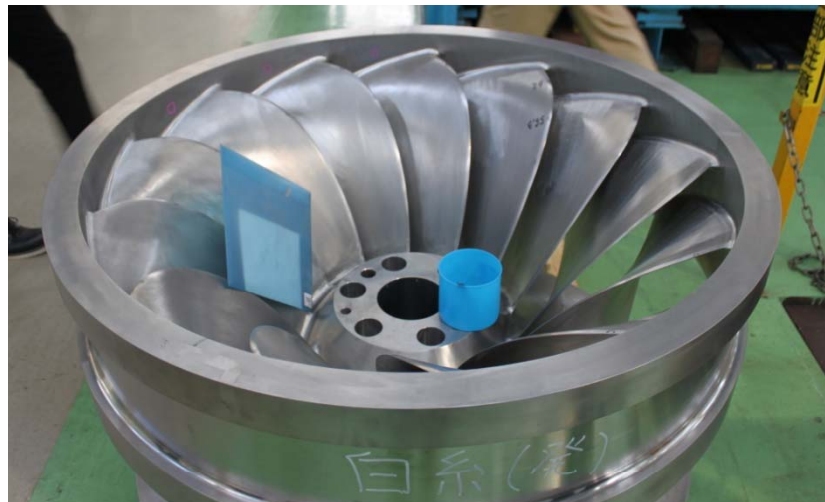
従来の製造方法は、鋳物の型抜き生産のため、完成までに1年程度の期間が必要



ステンレスの固まりからコンピュータ制御の専用機械で削りだして製作することで、製造期間が約3か月に短縮され、生産コストも効率化



電力エンジニアリング部門の工場
福島事業所(福島県須賀川市)



※ランナー: フランス水車の羽となる部分

貸借対照表

- ・流動資産は、売上高の増加に伴い売掛金が増加
- ・流動負債は、短期借入金が増加に伴い、増加
- ・純資産は、利益剰余金の増加に伴い増加

(単位:百万円)	2016.6期 第2四半期	2015.6期 第2四半期	前年同期 増減
資産	89,532	87,401	2,131
流動資産	49,456	48,424	1,032
有形固定資産	24,544	24,547	▲ 2
無形固定資産	553	624	▲ 70
投資その他	14,978	13,806	1,172
負債	40,427	40,862	▲ 434
流動負債	34,514	32,702	1,812
固定負債	5,912	8,160	▲ 2,247
純資産	49,104	46,539	2,565

キャッシュ・フロー

- ・営業活動によるキャッシュ・フローは、たな卸資産の増減額が減少したことに伴い、支出減
- ・投資活動によるキャッシュ・フローは、前年同期は固定資産の売却収入あったこと、今年度は子会社への貸付が増加したことに伴い、支出増
- ・財務活動によるキャッシュ・フローは、運転資金の短期借入金の増加により、収入増

(単位:百万円)	2016.6期 第2四半期 実績	2015.6期 第2四半期 実績	前年同期 増減
営業活動による キャッシュ・フロー	▲ 14,639	▲ 16,548	1,909
投資活動による キャッシュ・フロー	▲ 3,057	3,663	▲ 6,720
財務活動による キャッシュ・フロー	11,218	9,288	1,930
現金および現金 同等物の増減額	▲ 6,530	▲ 3,462	▲ 3,067
現金および現金 同等物の四半期末残高	5,142	5,268	▲ 125

Ⅲ：2016年6月期 第3四半期以降の 取組み

第3四半期以降の取組み① ~NK-AIM達成に向けて~

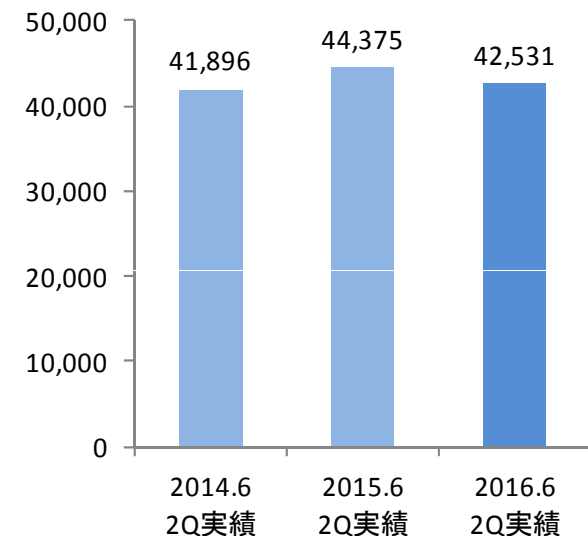
国内建設コンサルタント事業

- 年間稼働率の平準化のため、4月～6月の早期発注案件の受注を強化
- 業務プロセス改革として技術・品質の照査体制を強化、生産効率を向上
- フレキシブルに要員移動を行うことで生産体制を整え、工期厳守と稼働率向上
- 重点事業領域を中心とした受注の積み上げと複合技術の活用

■直近の受注内容(一部)

内容	発注元
鶴田ダム耐震性能照査検討	九州地方整備局 鶴田ダム管理所
北海道新幹線／渡島トンネル地質調査	鉄道運輸機構
河川施設長寿命化計画	京都府

《受注残高(百万円)》



第3四半期以降の取組み② ~NK-AIM達成に向けて~

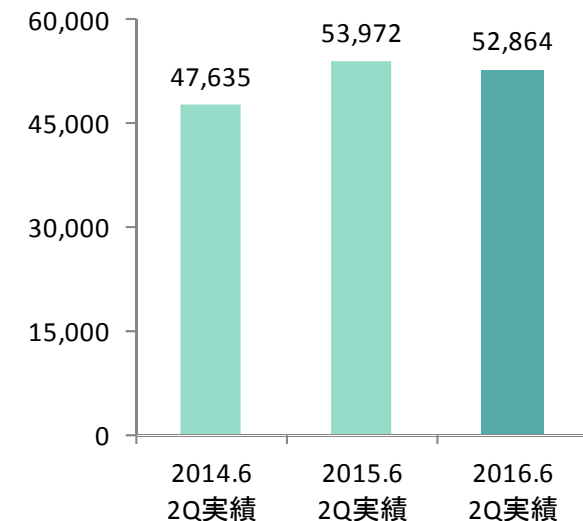
海外建設コンサルタント事業

- 大型案件の確実な受注に向けて、営業力・提案力を強化
- 今後も拡大が見込まれる都市型事業/PPP事業のノウハウを蓄積し、収益力強化
- 現地子会社との連携を強化し、現地のエンジニアのネットワークを活用した地域密着型の生産体制の確立および集合研修によるリージョナルエンジニア育成

■直近の受注内容(一部)

内容	発注元
ASEAN地域強靱な都市づくりに関する情報収集・確認調査	JICA
インドチェンナイ海水淡水化プラント建設事業準備調査	JICA
ペルー国マヘス・シグアス灌漑事業	民間

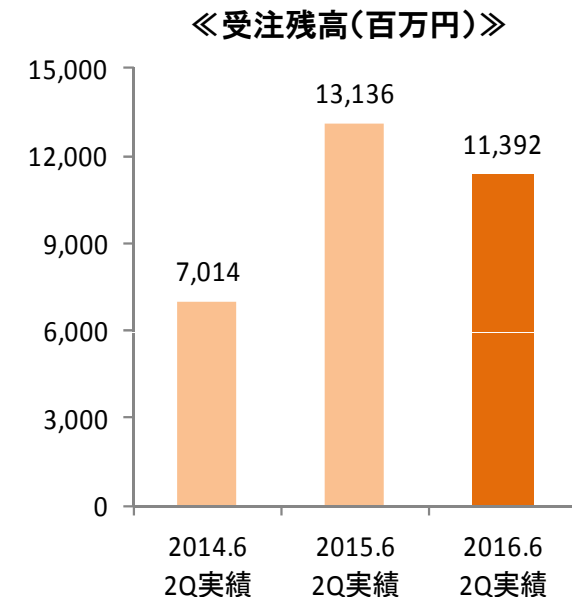
《受注残高(百万円)》



第3四半期以降の取組み③ ~NK-AIM達成に向けて~

電力エンジニアリング事業

- 現在の主要取引電力会社以外の他電力会社への参入
- 官公庁・民間におけるFIT適用の既設水力発電所の更新・新設工事の受注、大型水力案件の営業(一部、国内建設コンサルタント事業部門と連携)
- 製造部門では、価格競争力向上のため、設計・仕様見直し、海外調達、作業効率化(加工を含む)による原価低減と納期短縮
- 建設部門では、施工前・中の工法・工期等の改善等のVE提案の更なる推進
- プラント部門では、海外展開を進めるため、アライアンス会社の発掘と中途採用による要員増強



第3四半期以降の取組み④ ～NK-AIM達成に向けて～

新事業

- 事業投資による市場開拓と新たな顧客の創出
→ 2015年10月に設置したグローバル戦略本部で継続的に検討
- エネルギー事業の確立と拡大
→ 発電設備を自社で保有することにより、発電に関するノウハウを自社に蓄積し、今後の事業領域拡大や、海外進出への活用を目指す
- 都市空間事業の確立と拡大
→ M&A、アライアンス等により都市開発・建築分野を開拓・拡大することで、事業領域を点から面へ

【TOPIC】

平成27年度新エネ大賞にて「新曾木水力発電 学習型観光の普及啓発活動」が審査委員長特別賞を受賞



当社は、鹿児島県伊佐市、新曾木水力発電株式会社と3者で「新曾木水力発電 学習型観光の普及啓発活動」に取り組んでいます。旧曾木発電所遺構の利用や周辺の観光地との連携により新エネルギーの普及啓発活動を推進していることが評価され、平成27年度新エネ大賞(主催:一般財団法人 新エネルギー財団)審査委員長特別賞を受賞しました。

2016年6月期 通期見通し

新中期経営計画(NK-AIM)初年度である2016年6月期の通期見通しに変更はなし

(単位:百万円)	2016.6期 通期見通し	2015.6期 通期実績	前年同期 増減	前年同期 比率
受注高	84,000	87,573	▲3,573	95.9%
売上高	84,000	81,839	2,160	102.6%
- 国内建設コンサルタント	41,000	41,845	▲845	98.0%
- 海外建設コンサルタント	24,000	20,174	3,825	119.0%
- 電力エンジニアリング	17,000	17,857	▲857	95.2%
営業利益	4,200	4,502	▲302	93.3%
- 国内建設コンサルタント	2,400	2,723	▲323	88.1%
- 海外建設コンサルタント	1,400	285	1,114	490.6%
- 電力エンジニアリング	2,100	2,834	▲734	74.1%
経常利益	4,500	5,477	▲977	82.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,200	4,261	▲2,061	51.6%

※売上高および営業利益について、主要セグメントである、国内建設コンサルタント/海外建設コンサルタント/電力エンジニアリング事業の内訳のみを記載しております。売上高・営業利益の合計値には、不動産賃貸事業ほかが含まれています。

IV: 参考資料

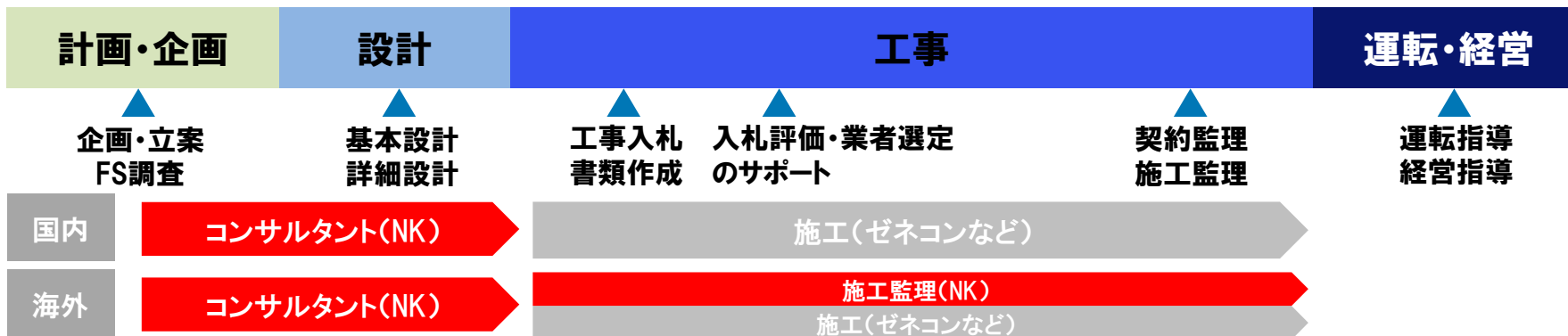
(参考資料)建設コンサルタントの仕事内容

国内:主に設計段階まで携わる。

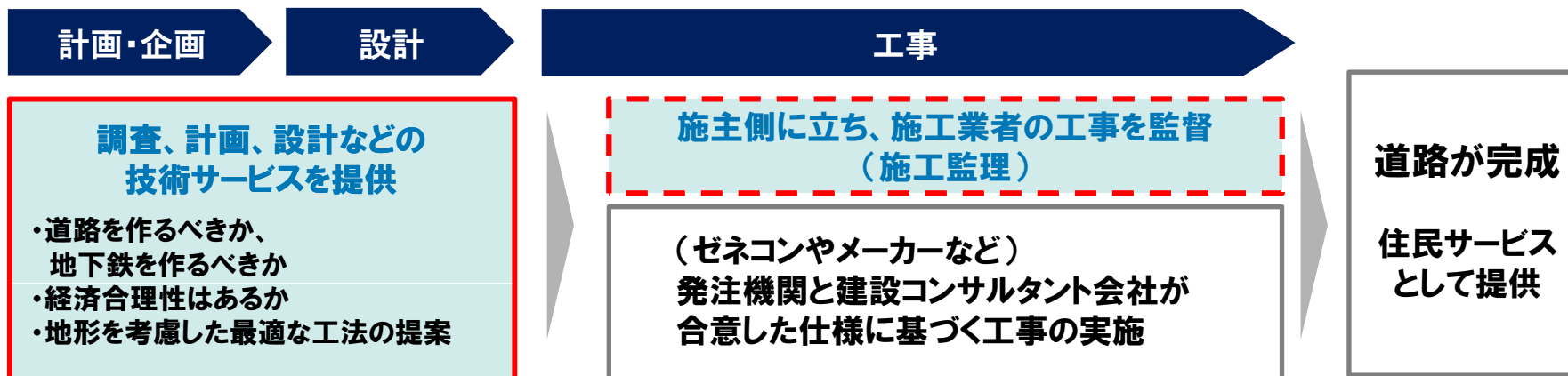
主要顧客は、国土交通省などの一次官庁、都道府県、市町村などの二次官庁。

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場合もある。

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



(参考資料)電力エンジニアリングの仕事内容

電力会社を主要取引先として、発電機器や変電所の制御システムの製造、
変電所や発電所などの新設・改修工事を行い、安定した電力供給に貢献している。



電力システムの監視制御を効率的に行う集中監視制御システムの製造



・水力発電用の水車、発電機の製造
・その他電力機器の製造



変電所、発電所などの
新設・改修工事

(参考資料)業界での位置づけ

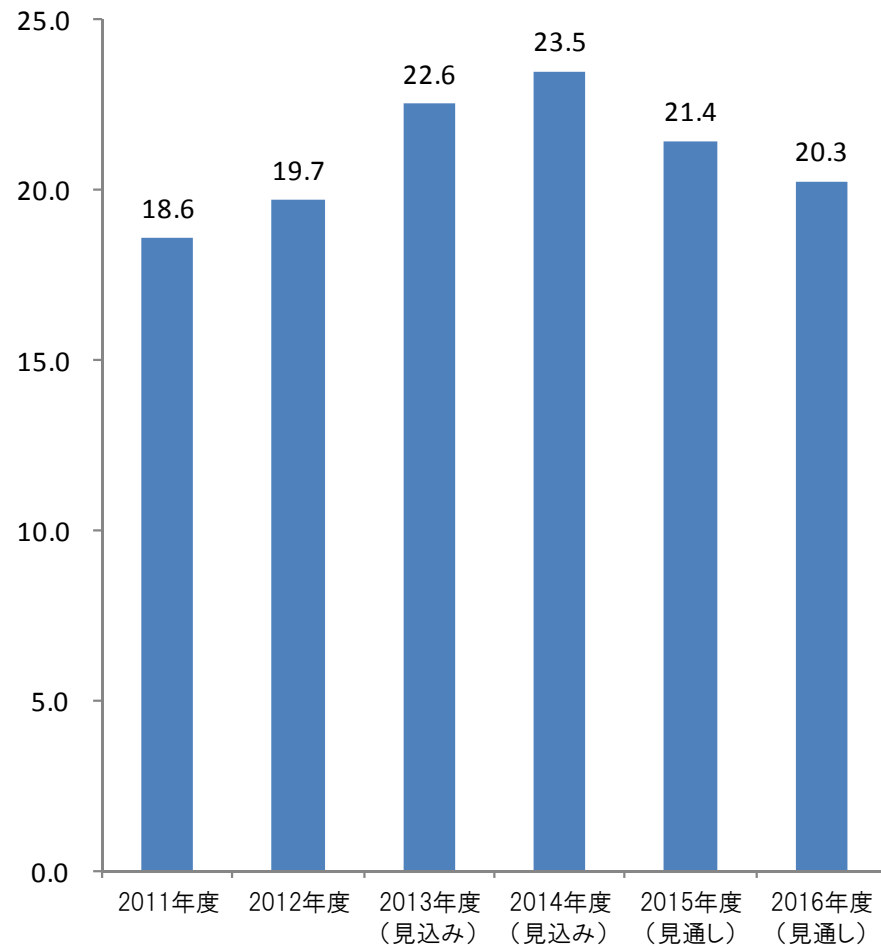
日本工営は、国内の建設コンサルタントとしてNo.1のリーディングカンパニー

順位	会社名	売上高(百万円)	
		建設コンサルタント部門	全体
1	日本工営	45,499	59,307
2	パシフィックコンサルタンツ	40,194	42,296
3	建設技術研究所	31,371	33,211
4	オリエンタルコンサルタンツ	23,905	24,715
5	八千代エンジニアリング	18,318	18,728
6	ジェイアール東日本コンサルタンツ	16,814	18,165
7	エイト日本技術開発	15,524	17,537
8	国際航業	15,478	34,398
9	いであ	15,072	15,873
10	ニュージェック	14,464	14,873
18	玉野総合コンサルタント（都市計画・まちづくりに強み）	10,251	12,011
69	日本シビックコンサルタント（地下空間設計・トンネルに強み）	2,486	2,522

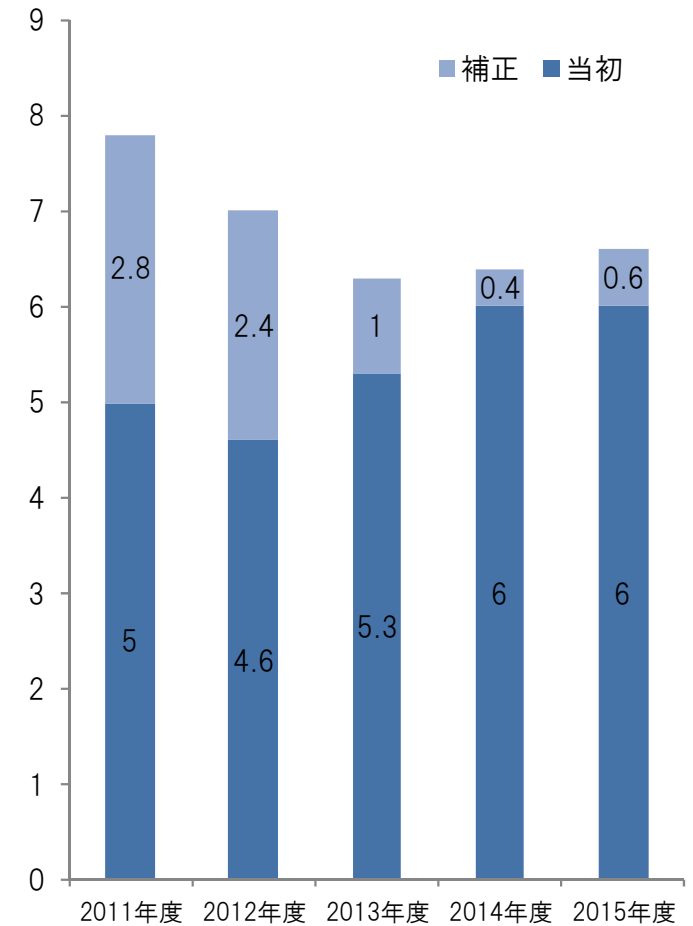
※出典：日経コンストラクション2015年5月11日号 建設コンサルタント部門売上高ランキング(決算内容一覧)

(参考資料)国内市場動向

政府建設投資(単位:兆円)



公共事業関係費(単位:兆円)

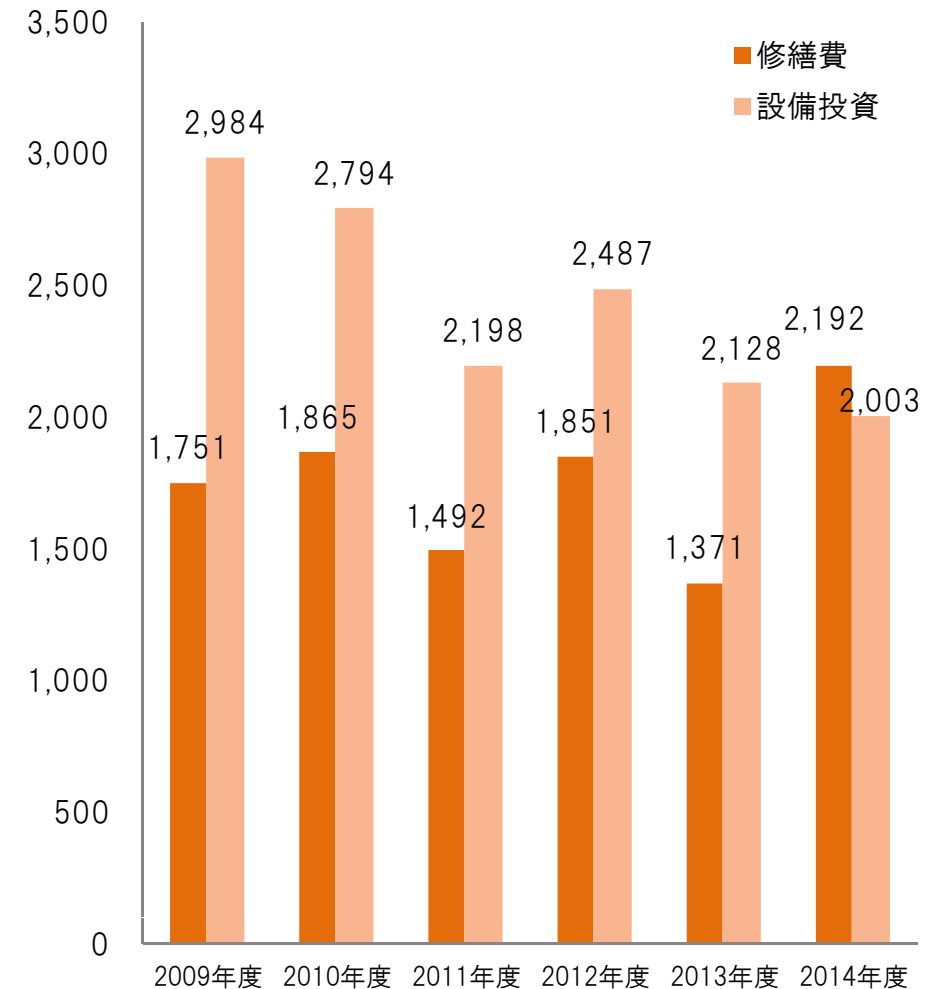


(参考資料)海外市場動向/電力市場動向

一般会計ODA当初予算(単位:億円)



東京電力(株) 修繕費・設備投資/流通(単位:億円)



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 経営企画部 コーポレートコミュニケーション室

03-5276-2454