

**2018年6月期 第2四半期  
決算説明会資料**

2018.2.22

**日本工営株式会社  
代表取締役社長 有元龍一**

# I : 2018年6月期 第2四半期決算 (2017.7-2017.12)

# 経営方針・市場環境

2018年6月期  
経営方針

中期経営計画(NK-AIM)の最終フェーズに入り、  
基本方針の「主力3事業の持続的成長」「新事業の創出と拡大」  
「自律と連携」のもと、過去最高売上・営業利益の更新を目指し、  
次期中期経営計画へとつなげる

市場環境

- 国内の公共事業関係費は7兆円規模で安定的に推移(当初6兆円+補正1兆円)  
生産性向上のためのインフラ整備、防災・減災対策などへの重点配分を推進
- 海外は日本政府の「質の高いインフラ輸出」のもと、ODAの事業予算は  
2兆円規模に拡大  
鉄道・道路など運輸分野へのニーズが高く、有償資金協力の分野別で  
最大割合を占める
- 電力は競争発注の増加など、価格競争やコスト削減要請は引続き高まるも  
電力安定供給のため、今後2~3年間は安定した改修・更新需要を期待  
電力システム改革等による電力エネルギー多様化、市場参画機会が拡大
- 都市空間関連はアジア地域中心に新興国の都市開発需要が増加

# 2018年6月期第2四半期 決算総括

各セグメントにばらつきはあるがコンサルタント海外事業がけん引し増収・損失幅縮小。

- 受注高は前期大型案件受注の反動減。前期大型案件の影響を除けば例年並み。
- コンサルタント国内・海外事業が順調に推移し増収、営業利益は損失幅縮小。
- 当期実績を従来基準ベースで算出すると、売上高は前年同期並みも、損失幅拡大。

(単位:百万円)	2017.6期 第2四半期 実績	2018.6期 第2四半期 実績	前年同期比		2018.6期 第2四半期 参考値※	前年同期比	
			増減	比率		増減	比率
受注高	58,451	47,832	△10,618	81.8%	-	-	-
売上高	26,304	31,233	4,928	118.7%	25,708	△596	97.7%
売上総利益	8,368	9,523	1,155	113.8%	8,024	△344	95.9%
営業利益	△2,747	△2,597	149	-	△4,097	△1,349	-
経常利益	△2,286	△2,344	△57	-	△3,843	△1,556	-
親会社株主に 帰属する四半期純利益	△1,800	△1,312	488	-	△2,811	△1,010	-

※2018年6月期より、売上計上基準を原則として完成基準から進行基準へ変更しております。それに伴い、2018年6月期第2四半期実績を、従来基準ベース(2017年6月期までの基準)で算出した参考値を記載しています。

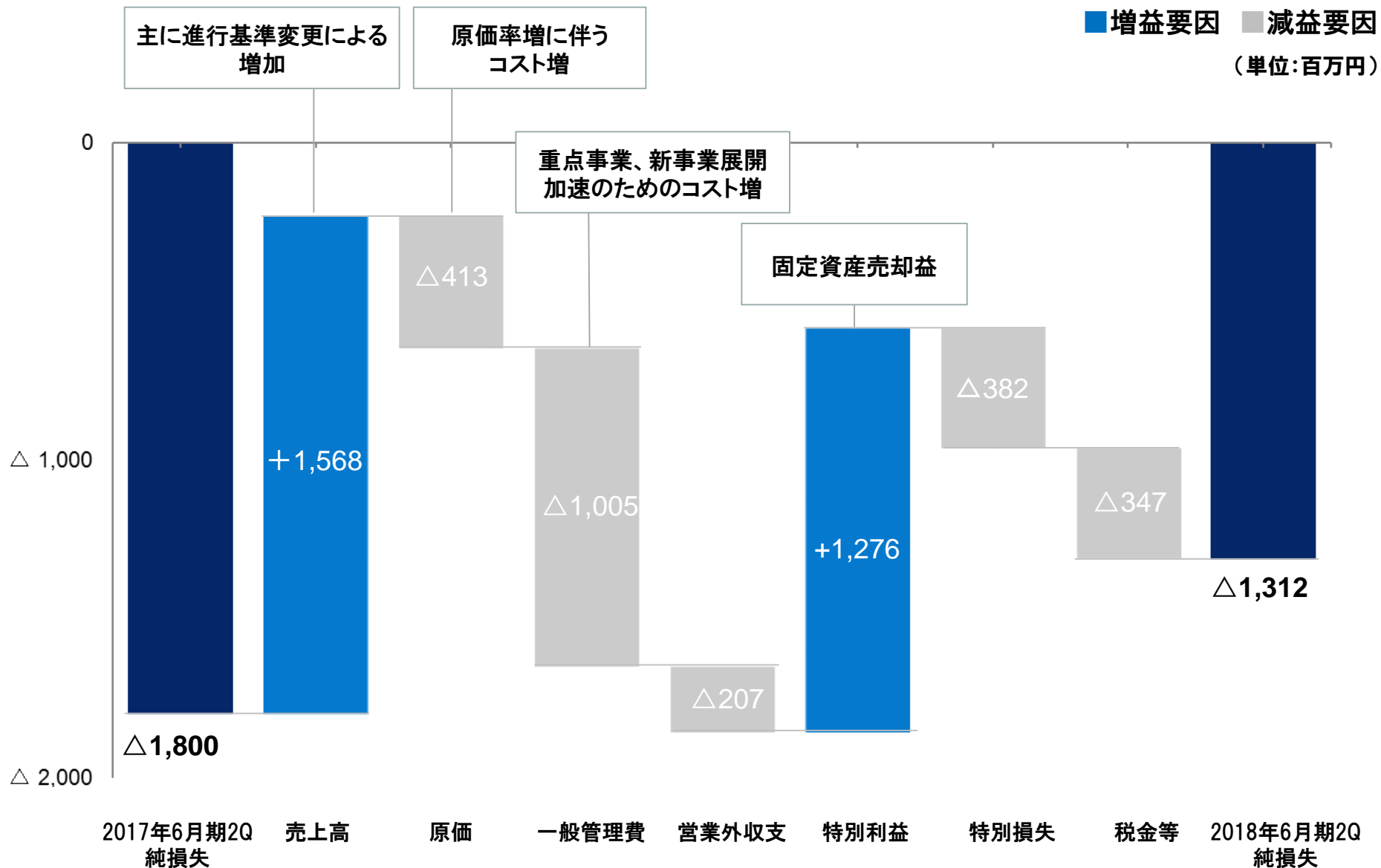
# PLサマリー

販売費及び一般管理費は、成長投資により増加。販管費率は改善。

(単位:百万円)	2017.6期 第2四半期 実績		2018.6期 第2四半期 実績		前年同期比		2018.6期 第2四半期 参考値※	前年同期比	
					増減	比率		増減	比率
受注高	58,451	(売上比)	47,832	(売上比)	△10,618	81.8%	-	-	-
売上高	26,304	100.0%	31,233	100.0%	4,928	118.7%	25,708	△596	97.7%
売上原価	17,936	68.2%	21,709	69.5%	3,773	121.0%	17,683	△252	98.6%
売上総利益	8,368	31.8%	9,523	30.5%	1,155	113.8%	8,024	△344	95.9%
販管費	11,116	42.3%	12,121	38.8%	1,005	109.0%	12,121	1,005	109.0%
営業利益	△2,747	△10.4%	△2,597	△8.3%	149	-	△4,097	△1,349	-
営業外損益	460	1.8%	253	0.8%	△207	55.1%	253	△207	55.1%
経常利益	△2,286	△8.7%	△2,344	△7.5%	△57	-	△3,843	△1,556	-
特別損益	△105	△0.4%	787	2.5%	893	-	787	893	-
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	△1,800	△6.8%	△1,312	△4.2%	488	-	△2,811	△1,010	-

※ 2018年6月期第2四半期実績を、従来基準ベースで算出した参考値

# 損益増減分析



# 貸借対照表

- ・流動資産は進行基準による増加、有形固定資産は固定資産売却等で減少。
- ・投資その他は、投資有価証券および退職給付に係る資産等で増加。
- ・流動負債は、短期借入金が増加したものの、買掛金および前受金の減少等で減少。
- ・純資産は、利益剰余金および為替換算調整勘定の増加等で増加。

(単位:百万円)	2017.6期 第2四半期	2018.6期 第2四半期	前年同期 増減
資産	113,878	120,264	6,385
流動資産	58,400	60,871	2,470
有形固定資産	24,609	23,238	△1,371
無形固定資産	13,205	14,006	800
投資その他	17,663	22,148	4,485
負債	67,091	66,459	△632
流動負債	38,986	38,490	△496
固定負債	28,105	27,969	△136
純資産	46,786	53,804	7,018

# キャッシュ・フロー

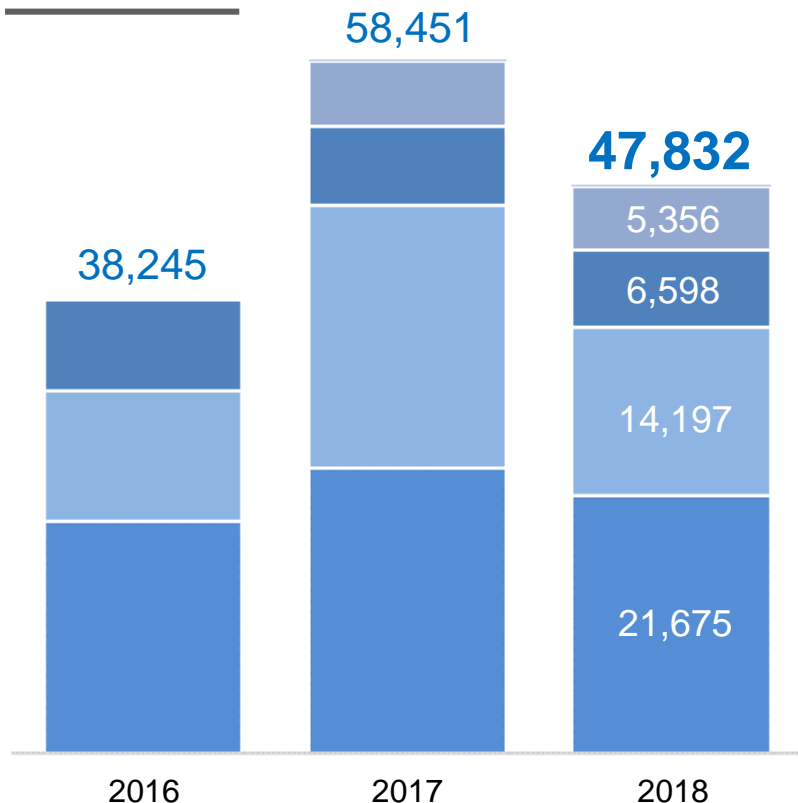
- ・営業活動によるキャッシュ・フローは、前受金収入の減少
- ・投資活動によるキャッシュ・フローは、主に有形固定資産の売却等
- ・財務活動によるキャッシュ・フローは、借入金の減少

(単位:百万円)	2017.6期 第2四半期 実績	2018.6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	△7,337	△15,319	△7,981
投資活動による キャッシュ・フロー	△2,078	2,504	4,582
財務活動による キャッシュ・フロー	10,758	6,833	△3,925
現金および現金 同等物の増減額	933	△5,848	△6,782
現金および現金 同等物の期末残高	10,334	11,234	900



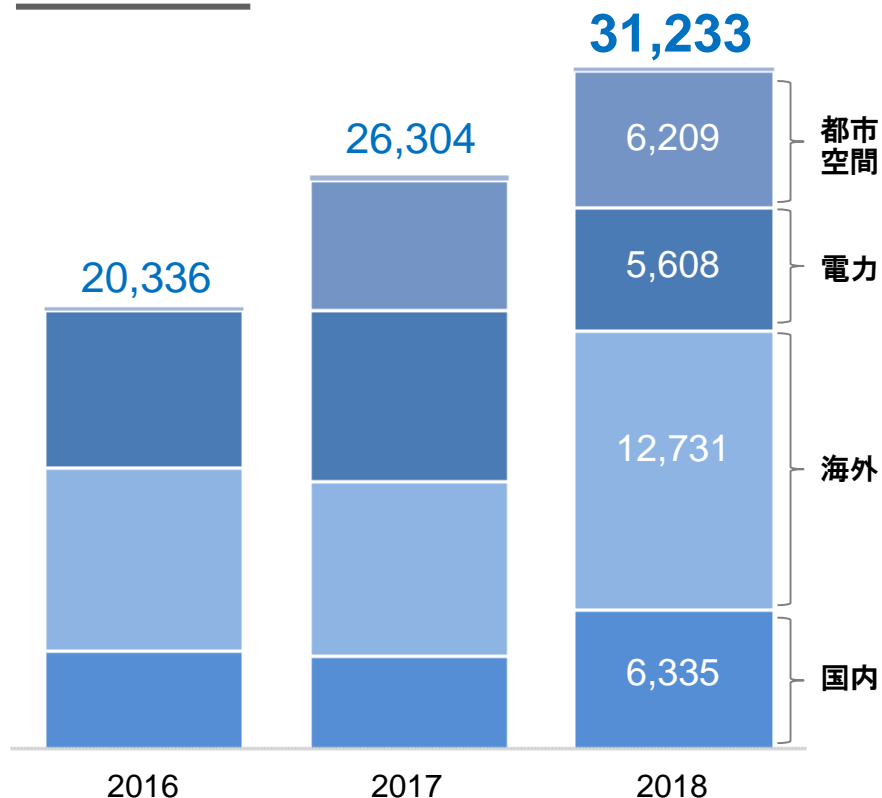
# セグメント別実績 (受注高/売上高)

## 2Q 受注高



## 2Q 売上高

(単位:百万円)



- ▶ 2017年6月期は大型受注(カイロ地下鉄/国内20億・海外80億)計上
- ▶ 2016年6月期比較では+25.0%と順調に進捗

- ▶ コンサルタント国内・海外事業が好調
- ▶ 2Q時点で案件の多くが従来基準ベースで計上

■ コンサルタント国内 ■ コンサルタント海外 ■ 電力エンジニアリング ■ 都市空間 ■ 不動産 ■ その他

# コンサルタント国内事業

■ 受注高は計画通り進捗。ただしグループ会社の前期大型受注および震災関連案件の減少により前年同期を下回る。

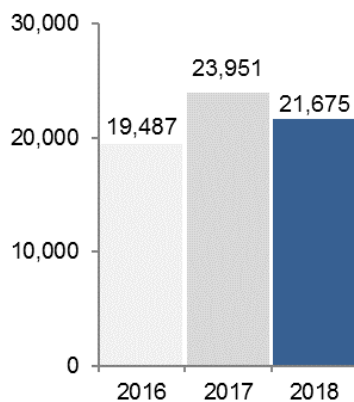
■ 売上高は、日本工営単体の国関連および民間受注の増加に伴う完工増により増収。

■ 営業利益は、地代家賃が増加したものの、売上増により従来基準で前期並み。

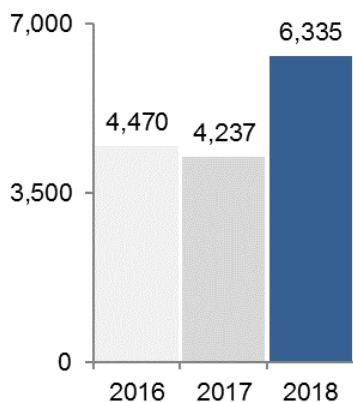
(単位:百万円)	2017.6期 第2四半期 実績		2018.6期 第2四半期 実績		前年同期比		2018.6期 第2四半期 参考値※	前年同期比	
					増減	比率		増減	比率
受注高	23,951	(売上比)	21,675	(売上比)	△2,276	90.5%	-	-	-
売上高	4,237	100.0%	6,335	100.0%	2,097	149.5%	4,635	397	109.4%
売上原価	3,733	88.1%	5,343	84.4%	1,610	143.1%	4,037	304	108.2%
売上総利益	504	11.9%	991	15.6%	487	196.6%	597	93	118.5%
販管費	3,986	94.1%	4,163	65.7%	177	104.4%	4,163	177	104.4%
営業利益	△3,482	△82.2%	△3,172	△50.1%	309	-	△3,566	△84	-

※ 2018年6月期第2四半期実績を、従来基準ベースで算出した参考値

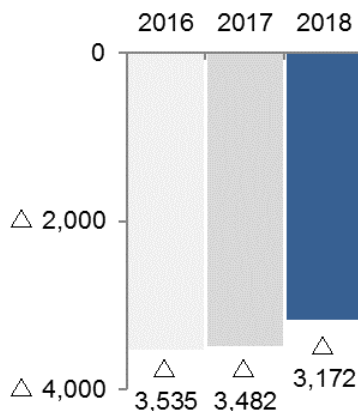
■ 2Q受注高



■ 2Q売上高



■ 2Q営業利益



## 事業戦略進捗

- ✓ 国関連、民間および西日本エリアでの受注増により、日本工営単体では順調に受注を確保。
- ✓ 技術提案型の競争案件の受注が大幅に向上。(プロポーザル特定率+5ポイント)
- ✓ ダム再生、維持管理、交通安全対策等の重点事業が好調。

# プロジェクト紹介（環境・地方創生）

## 自動運転実証実験

### 道の駅ひたちおおた自動運転実証実験

実験エリア：茨城県常陸太田市

「道の駅」を拠点とした実証実験。全国18ヶ所のうち日本工営は3ヶ所を受注。実証実験の計画策定や、実装に向けた調査分析を実施。

### 高速道路の自動運転走行状況調査

実験エリア：新東名高速道路 浜松浜北IC

車間距離を一定に保つシステムを活用したトラック隊列走行の実証実験。隊列トラックと一般車両との挙動を把握する調査分析を実施。

### 歩行者事故低減実証実験

認知ミス防止に向け、歩車間通信技術と位置測定技術を搭載した歩行者通信端末の有効性を検証。



ビデオ調査映像イメージ

### ポイント

これまで培ってきた交通システム技術・まちづくりのコンサルティング技術と知見を活用。

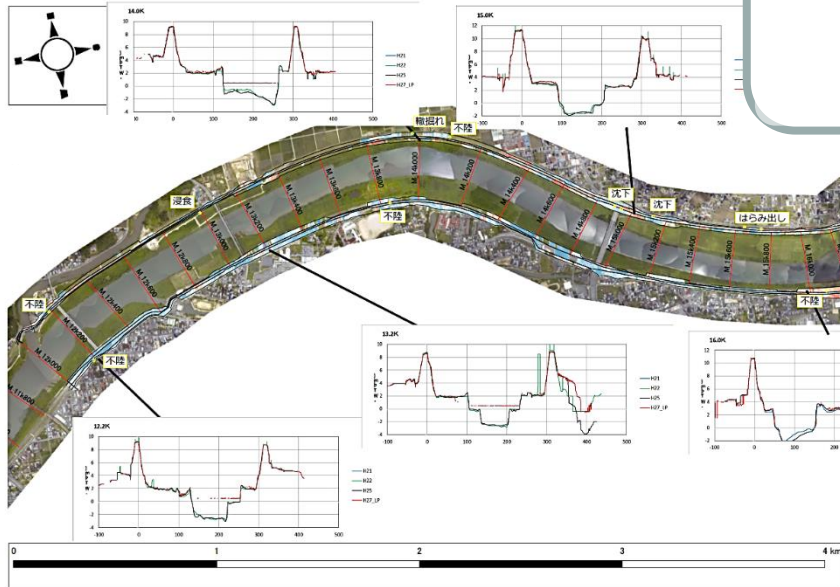
# プロジェクト紹介 (維持管理/研究開発)

## 堤防の維持管理システムを開発

現状目視で行われている堤防の危険箇所を、衛星データ等の活用で一括スクリーニングし、維持管理を効率的に行うことができるシステム構築をJAXAと共同研究で開発。

### ポイント

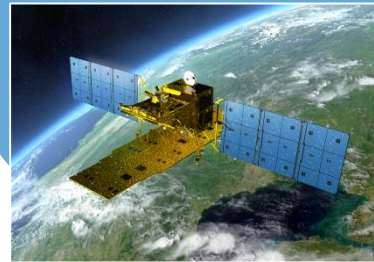
120,000km以上ある日本の河川の堤防点検や測量の省力化に寄与。



## SAR衛星自動解析ツール

### 地球観測衛星 ALOS-2

衛星の計測情報から  
広域の堤防変形を検知



国立研究開発法人宇宙航空研究開発機構

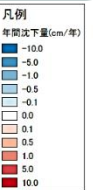
### 無人航空機 UAV

抽出された危険箇所を  
UAVで可視画像  
撮影・地形計測



ルーチェサーチ株式会社

定量的に危険箇所を抽出、監視結果を提供する  
システムを構築





# コンサルタント海外事業

- 受注高は、運輸・上下水セクターを中心に堅調に推移。大型案件受注の影響で前年同期を下回る。
- 売上高は、南アジアにおける大型案件等が順調に進捗し、従来基準でも前年同期を上回る。
- 営業利益は、原価管理の徹底、プロジェクトのリスク管理強化など、収益体質強化の取組みを継続し従来基準でも増益。

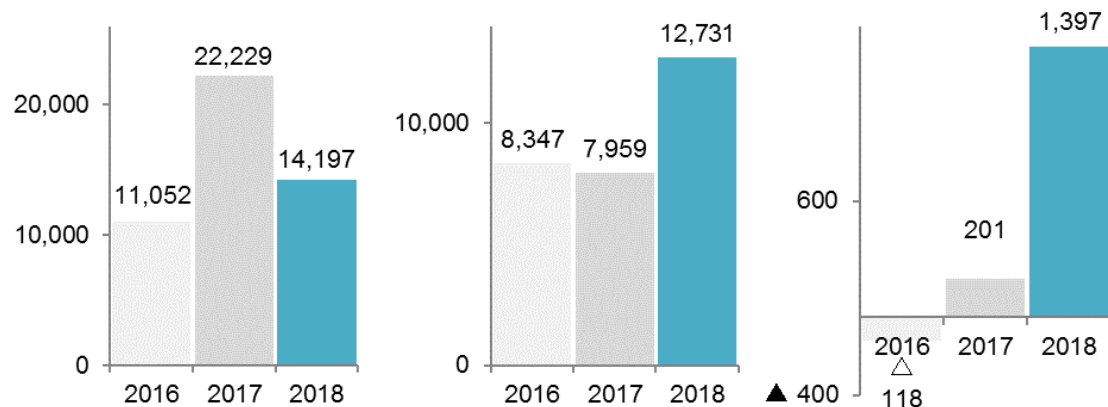
(単位:百万円)	2017.6期 第2四半期 実績		2018.6期 第2四半期 実績		前年同期比		2018.6期 第2四半期 参考値※	前年同期比	
					増減	比率		増減	比率
受注高	22,229	(売上比)	14,197	(売上比)	△8,032	63.9%	-	-	-
売上高(※)	7,959	100.0%	12,731	100.0%	4,771	159.9%	9,309	1,350	117.0%
売上原価	5,749	72.2%	8,986	70.6%	3,237	156.3%	6,577	828	114.4%
売上総利益	2,210	27.8%	3,745	29.4%	1,534	169.4%	2,732	521	123.6%
販管費	2,009	25.2%	2,347	18.4%	337	116.8%	2,347	337	116.8%
営業利益	201	2.5%	1,397	11.0%	1,196	694.8%	384	183	191.3%

※ 2018年6月期第2四半期実績を、従来基準ベースで算出した参考値

■ 2Q受注高

■ 2Q売上高

■ 2Q営業利益



## 事業戦略進捗

- ✓ グループ会社の着実な成長と協業深化によりグループ会社の売上がセグメントの4割強にまで増大
- ✓ Regional Engineer制度を通じたグループ会社要員の更なる育成
- ✓ 応札時のリスク審査、プロジェクト実施時のリスク管理の取組みを徹底

# プロジェクト紹介

## バゴー橋建設事業

所在地： ミャンマー

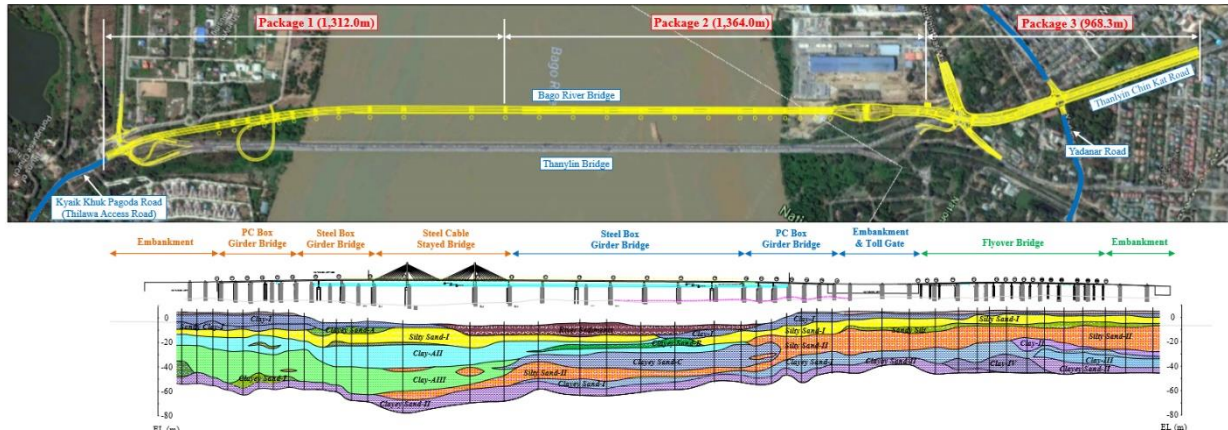
契約工期： 2017年～2022年

契約金額： 約6.6億円

業務内容： 入札図書作成、入札支援、  
施工監理など

スキーム： 円借款

ヤンゴン市とティラワ経済特区間を結ぶバゴー川に3.57kmの橋梁を建設。円滑な交通・物流網の整備・増強を図り、ヤンゴン圏の持続可能な開発・発展に寄与。



### ポイント

日本工営グループはミャンマーの運輸交通分野で実績を積み重ねている。本件で同国でのプレゼンスを確固たるものとし、今後もさらなる増加が見込まれる同国運輸交通分野 ODAの受注につなげる。



# プロジェクト紹介

## マメル海水淡水化施設整備事業

所在地： セネガル  
契約工期： 2017年～2023年  
契約金額： 約13億円  
業務内容： 設計、施工監理  
スキーム： 円借款

セネガルの首都ダカルにて、同国初となる生産水量50,000立方メートル(/日)の海水淡水化施設を新たに建設。ダカル市内の配水管網を改善、水源の多様化や水供給能力の強化を図り、生活環境の改善へ寄与。

### ポイント

海水淡水化は本邦技術が活用可能な分野として今後のODA供与増加が期待される。本件の実績を他国での海水淡水化案件の受注につなげたい。また、本事業では無収水(配水管からの漏水や違法な使用による盗水等)の削減を目標としており、無収水削減に係る事業への展開も期待。



外観イメージ



取水地点



# プロジェクト紹介

## ハルサ火力発電所 改修事業

所在地: イラク国 バスラ県  
契約工期: 2017年～2020年  
契約額: 約11億円

イラク国内最大級のガス・油焚き火力発電所改修事業を国際競争で受注。安定的な電力供給が喫緊の課題であるイラクの電力需要に応え、経済活動を支える。

### ポイント

火力プラント建設は、本体改修・周辺インフラに加えて環境影響評価等、総合コンサルタントの強みを発揮できる案件。  
総合力のメリットを生かしたサービスを提供。





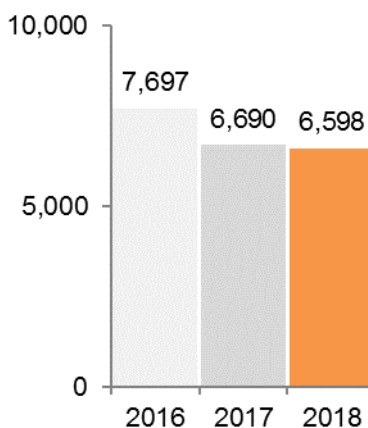
# 電力エンジニアリング事業

- 受注高は、前期末からずれ込んだ案件を受注したものの、変電装置の受注減により、前年同期並み。
- 売上高は、大型案件の契約時期の遅れにより減収。
- 営業利益は、減収に加え、競争発注増加、顧客のコスト削減要請の影響を受け減益。

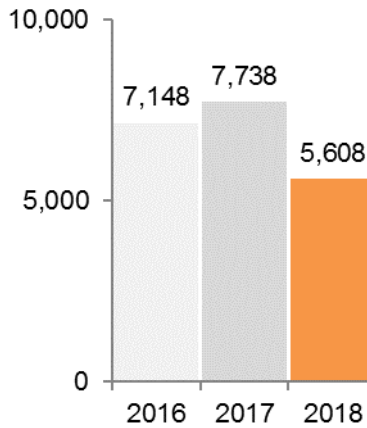
(単位:百万円)	2017.6期 第2四半期 実績		2018.6期 第2四半期 実績		前年同期比		2018.6期 第2四半期 参考値※	前年同期比	
					増減	比率		増減	比率
受注高	6,690	(売上比)	6,598	(売上比)	△91	98.6%	-	-	-
売上高(※)	7,738	100.0%	5,608	100.0%	△2,129	72.5%	5,283	△2,454	68.3%
売上原価	4,921	63.6%	3,859	68.8%	△1,062	78.4%	3,614	△1,307	73.4%
売上総利益	2,816	36.4%	1,749	31.2%	△1,066	62.1%	1,669	△1,147	59.3%
販管費	1,373	17.8%	1,509	26.9%	135	109.9%	1,509	135	109.9%
営業利益	1,442	18.6%	240	4.3%	△1,202	16.7%	159	△1,282	11.1%

※ 2018年6月期第2四半期実績を、従来基準ベースで算出した参考値

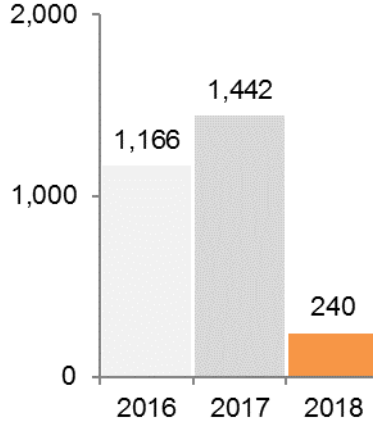
■2Q受注高



■2Q売上高



■2Q営業利益



## 事業戦略進捗

- ✓ 価格競争やコスト削減要請に対し、設計・仕様見直しおよび業務効率化により原価低減の取組みを継続
- ✓ 東京電力以外の電力会社、官公庁ならびに民間への積極的営業展開を実施中
- ✓ 重点分野は火力発電をはじめ受注順調

# プロジェクト紹介

## 大湯発電所 水車発電機他更新工事

1920年に運用開始された三菱マテリアル株の発電所更新事業。

FITを適用した全面設備更新で、発電電力は全て売電。

### ポイント

生産事業部および福島事業所、建設事業部で協力。

## 水路トンネル保全対策工事

既存の水力発電所は、建設から数十年～百年近く経過したものが多く、設備の保全対策が急務。

導水路トンネル上部に空洞の存在が確認された場合、空洞への裏込注入やトンネルの鋼製支保工補強などの保全対策工事を行い地上の陥没等のリスクを低減し安全性を確保。

### ポイント

蓄積された保全データ等に基づき健全度評価や劣化進行の予測、通水・断水計画等も考慮した対策工法や監視方法の提案を行う。



水車組立状況



鋼製支保工を補強



# プロジェクト紹介

## 山形県大蔵村と発電事業実施

大蔵村、地元企業と共同でSPCを設立、山形県銅山川の砂防ダムを利用した小水力発電事業を実施。

発電所： おおくら升玉水力発電所

年間発電量：約 3,500MWh

一般家庭約1,200世帯分の使用電力量

建設開始： 2018年4月

### ポイント

#### ■ 小水力で地域創生

地方自治体×地元企業×民間企業(工営エネルギー\*)  
豊富な水資源を活用し、エネルギーの自立とともに地域活性化を図る。(\*工営エネルギーは日本工営100%子会社)

#### ■ ノンリコースファイナンスを活用

日本工営グループで運用する国内6か所の小水力発電実績が認められ、山形県制度融資を活用したノンリコースファイナンス(プロジェクトファイナンス)を組成  
水力発電でノンリコースファイナンスによる資金調達は稀。

#### ■ 技術のワンストップサービス

コンサル部門と電力部門を持つ強みを生かし、設計・建設・運営までワンストップで実施。



おおくら升玉水力発電株式会社  
設立調印式



# 都市空間事業

- 受注高はほぼ前期並み、計画通りの進捗。
  - 売上高は、ウエストminster改修関連事業などが順調に進捗し増収。
  - 営業利益は、賃貸料など販管費の増加により減益。
- ※償却費は、2018年6月期で約10億円(のれん:約4億円、その他無形固定資産:5億円)

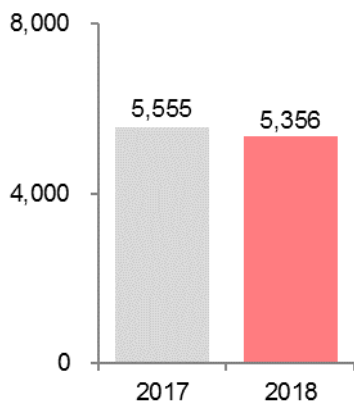
(単位:百万円)	2017.6期 第2四半期 実績		2018.6期 第2四半期 実績		前年同期比	
					増減	比率
受注高	5,555	(売上比)	5,356	(売上比)	△199	96.4%
売上高(※)	5,993	100.0%	6,209	100.0%	216	103.6%
売上原価	3,299	55.0%	3,346	53.9%	47	101.4%
売上総利益	2,694	45.0%	2,862	46.1%	168	106.3%
販管費	2,617	43.7%	2,873	46.3%	255	109.8%
営業利益	76	1.3%	△10	△0.2%	△87	-

※ 2018年6月期第2四半期実績レート 1㉿=148.37円 (2018年6月期計画レート1㉿=139.56円)

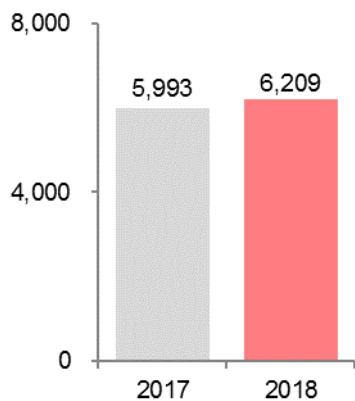
※ 都市空間事業の2017年6月期第2四半期実績は、2016年4～9月のBDP社業績を連結しています。

※ BDP社は従前より進行基準を適用しているため、都市空間事業は売上計上基準変更による影響はありません。

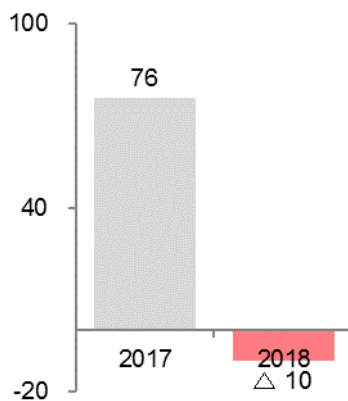
■ 2Q受注高



■ 2Q売上高



■ 2Q営業利益



## 事業戦略進捗

- ✓ ウェストminster改修事業の本体工事は議会審議中により受注高未計上だが、移転先改修など関連事業が進捗
- ✓ シンガポールとカナダの現地法人設立を準備中
- ✓ ASEAN 6ヶ国における営業活動を実施し、日本工営グループで5件応札



# プロジェクト紹介

## アストラゼネカ社本社改修事業

受注額： 約67.6億円(累計)

契約期間： 2015年～2019年

BDP社がアストラゼネカのグローバルR&Dセンターと  
本社改修を受注。

### ポイント

発注者からコントラクターまで関係者全員がBIMで共有。





# プロジェクト紹介

## グレート・オーモンド・ストリート病院(GOSH)

受注額: 約13.2億円

契約期間: 2018年～2022年

英国の小児病院再開発事業をBDP社が受注。施設の全面改築および、診察室と病室を中心とした臨床スペース、医師研修用教室、学校、ティーンエイジの患者向けエリアと屋上庭園の新築整備を行う。

### ポイント

発注者の依頼により全病室に日光が入る設計を実現。



# II：2018年6月期 通期見通し

# 2018年6月期 通期見通し

2018年6月期の通期見通しに変更なし。期初計画通りの目標を着実にクリアし、長期経営戦略の最終フェーズへつなげる。

(単位:百万円)	2018.6期 計画	2017.6期 業績	前期比		2018.6期 参考値 ※
			増減	比率	
受注高	<b>103,000</b>	117,442	△14,442	87.7%	103,000
売上高	<b>114,000</b>	101,338	12,662	112.4%	104,000
- コンサルタント国内	47,200	43,516	3,684	108.4%	43,000
- コンサルタント海外	31,800	24,491	7,309	129.8%	28,200
- 電力エンジニアリング	21,200	17,577	3,623	120.6%	19,100
- 都市空間	12,000	14,347	△2,347	83.6%	12,000
- エネルギー・不動産他	1,800	1,405	395	128.1%	1,700
営業利益	<b>7,700</b>	5,464	2,236	140.9%	5,800
- コンサルタント国内	3,500	3,298	202	106.1%	2,700
- コンサルタント海外	2,400	1,887	513	127.1%	2,000
- 電力エンジニアリング	3,500	2,683	817	130.4%	2,800
- 都市空間	50	81	△31	61.7%	50
- エネルギー・不動産・本社	△1,750	△2,485	735	-	△1,750
経常利益	<b>7,800</b>	5,958	1,842	130.9%	6,000
親会社株主に帰属する当期純利益	<b>4,900</b>	3,288	1,612	149.0%	3,600
営業利益率(%)	<b>6.8</b>	<b>5.4</b>			
ROE(%)	<b>8.7</b>	<b>6.2</b>			

※ 2018年6月期計画を  
従来基準で算出した参考値



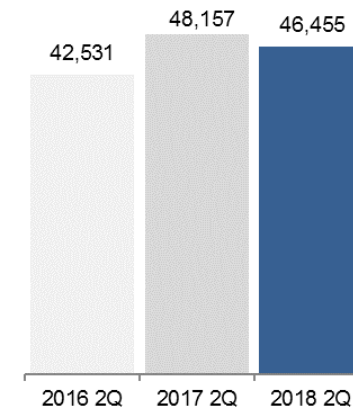
# Ⅲ：2018年6月期 第3四半期以降の 取組み

# 第3四半期以降の取組み① ～NK-AIM達成に向けて～

## コンサルタント国内事業

- 2月以降に公告される技術競争案件の確実な受注
- 3月末までに納品する成果品の品質向上による顧客満足度の向上と高評価点・表彰の獲得
- 地域における協力会社の開拓、地元JV組成の促進による価格競争力の向上
- 既受注業務や本省業務成果を活用した自治体への営業展開による顧客の拡大

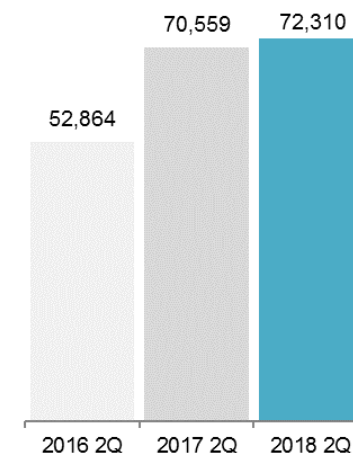
受注残高(百万円)



## コンサルタント海外事業

- 大型案件の確実な受注と適切なリスク管理を通じた実施体制強化
- Regional Engineer制度※の運用開始(現時点で約70名)と活用促進
- マネジメント能力(契約、工程、安全、収益)強化のための教育・研修の充実
- グループ会社の能力強化およびグループ会社との連携促進
- 徹底した安全対策の継続

受注残高(百万円)



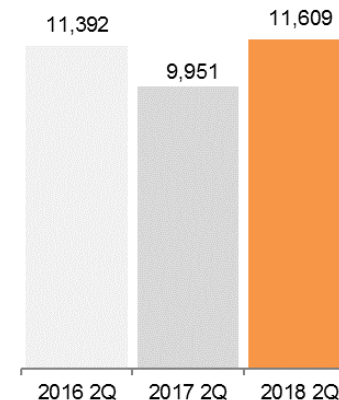
※グループ会社籍者のうち、在外国以外の案件への従事が可能な候補者を選定・育成し、セグメント内各社が実施するプロジェクトに派遣する制度。

# 第3四半期以降の取組み② ～NK-AIM達成に向けて～

## 電力エンジニアリング事業

- 全電力、官公庁、民間への積極的な営業・発掘による年度内売上案件の確保
- 生産体制の見直しと徹底したコストダウンの推進による利益の確保
- 現場ベースの技術開発、製品のコア技術開発を中心とした製品技術開発の推進
- 機電コンサルタント事業の新領域(火力、道路ITS、基幹通信網、上下水・排水機場関連)の拡大

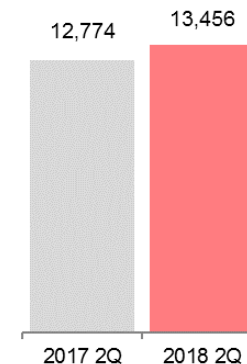
受注残高(百万円)



## 都市空間事業

- ウェストミンスター宮殿改修案件に対し業務消化体制を整備
- シンガポール拠点は今期中の設立目途。日本工営グループとの協業の加速と生産性向上を目指しASEAN諸国の市場を拡大、BDPブランドの浸透を目指す
- BIM開発においてBDPはレベル3(プロジェクト関係者が、データの更新履歴が管理された1つの統合データベースにアクセスして設計を進めるレベル)の開発を進める。日本工営とBDP社との人材交流およびBIMをはじめとする技術開発の共有を継続

受注残高(百万円)



# 中期経営計画・長期経営戦略

## NK-AIMで取組み、次期中期で拡大

### ① 需要旺盛な鉄道案件の対応強化

社内外連携、M&Aによる生産体制の強化  
本社部門側でのITシステムやサポート体制によるグループ連携、営業強化

### ② エネルギーマネジメント事業の確立

発送電分離後を先取りしたエネルギーマネジメント、  
ミニグリッド開発等の知見を磨きビジネスモデルを構築

### ③ 建築分野の世界展開

土木との融合による市場開拓  
BDPアジア展開の実現

## 長期経営戦略

連結売上高 **1,400** 億円

営業利益 **140** 億円



■ 主力3事業 ■ 新事業 ■ 海外市場

継続・拡大領域

現・中期経営計画 NK-AIM

- 主力3事業の持続的成長
- 新事業の創出と拡大
- 自立と連携

新・中期経営計画(策定中)

FY2015

FY2018 | FY2019

FY2021 | FY2022

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

# 新中計に向けた現・中期経営計画 NK-AIMの取組み

## コンサルタント国内事業

- 拡大している事業・市場環境に対応する生産体制を構築し、生産力と生産性を向上
- 共通戦略を持つ分野を集約し、明確な事業戦略のもと事業拡大を加速
- 従来市場の枠を超えて事業を拡大する戦略的な事業創出
- 上記を支える営業力の強化

## コンサルタント海外事業

- 高速鉄道をはじめとした海外案件の増加、顧客ニーズを受け、自社体制を強化
- 鉄道駅と駅周辺開発を一体的に行うパッケージ型インフラに対応する分野横断連携
- 生産体制強化により持続的な収益力を確保するため、グループ会社の育成、技術本部(中央研究所)と連携した技術開発、グローバル戦略本部との営業活動等を推進
- マネジメント力強化のための管理者教育を継続

## 電力エンジニアリング事業

- 新興国を中心とする海外インフラ需要を取り込むため、グローバル戦略本部、海外グループ会社と連携
- ワンストップサービスの提供を強みに案件獲得を加速
- 国内+海外製造拠点を融合した最適サプライチェーンの再構築を検討
- 国内では全電力、官公庁、民間の営業強化、変電製品の提案を続行

# 新中計に向けた現・中期経営計画 NK-AIMの取組み

## 都市空間事業

両社の協業により、技術分野・展開地域・主要顧客でシナジーの発現を進展

### ■ 日本工営グループとBDP社の協業案件

リバーフロント開発マスタープラン (PPP事業)	ベトナム 高機能病院/ヘルスセンター設計
<p><b>BDP</b> 建築:川沿遊歩道・商業施設設計・地下街デザイン</p> <p><b>NK</b> 土木:棧橋、地中バイパス、歩道橋、地下街構造</p>	<p><b>BDP</b> 民間事業。デザインコンペに日本工営とBDPが招聘。提案の優れたデザイン性が認められ、副賞を受賞。</p> <p><b>NK</b></p>
地方空港開発計画 (PPP事業)	中国 超高層ビル コンセプトデザイン
<p><b>BDP</b> 建築:ターミナルビルのコンセプト・デザイン</p> <p><b>NK</b> 土木:空港計画全体</p>	<p><b>BDP</b> 民間事業。顧客の日本工営への信頼を軸に、BDPが超高層ビルのコンセプト・デザインを実施。</p> <p><b>NK</b></p>

### ■ シンガポール拠点の設立

- BDP社と日本工営の各3拠点の連携を強化  
BDP社の高水準な能力・実績を活用し、民間セクターの伸長が著しいASEAN内の拡張を図る
- デリー・上海オフィスを活用し生産能力を向上
- シンガポールでは建築分野におけるBIM使用が義務化。  
先端的技術を維持しているBDP社にとって有利な状況を最大限活用



# 新中計に向けた現・中期経営計画 NK-AIMの取組み

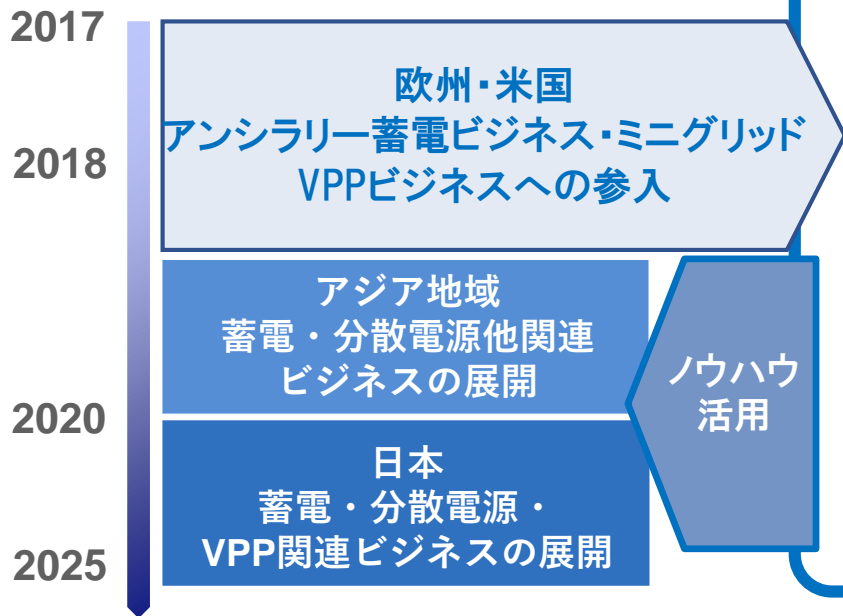
## エネルギーマネジメント

エネルギー  
市場動向

気候変動対策としての脱炭素化  
電力自由化・発送電分離  
系統安定化への対応

- ▶ 再生可能エネルギー拡大(分散型エネルギー)
- ▶ 日本:2016~2020年 欧米:1990年代
- ▶ 日本:制度検討中 欧米:蓄電池の活用が進む

創エネ・蓄エネ・省エネの  
蓄エネをコアとしたビジネス展開



## 英国エネルギーマネジメント市場への参入

電力周波数調整向け蓄電池制御システム(NK-EMS)を日本工営の福島事業所が開発、2018年2月より周波数調整サービスを英国の電力会社ナショナルグリッドにサービス提供。  
英国の電力系統において需給バランス調整・周波数維持を行う。

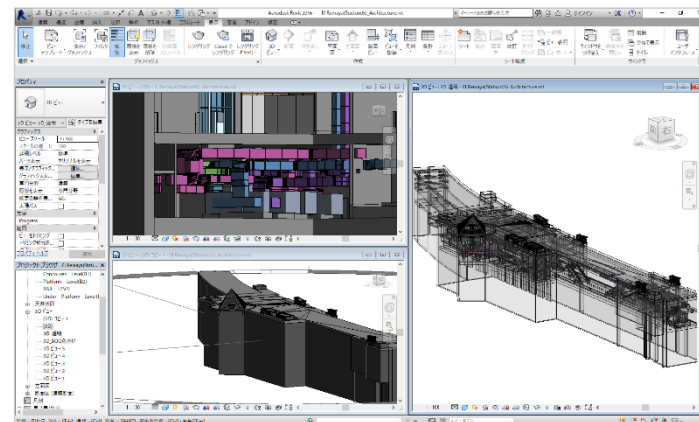




# 新中計に向けた現・中期経営計画 NK-AIMの取組み

## 技術政策

- 研究開発は市場環境とニーズの変化に沿ったテーマを中心に、中長期視点で実施
- BIMは生産プロセスに組み込み、複数の国内案件で進行中
- 海外案件の生産性向上策としてBIMを組み入れたPM-IT技術(設計、施工、維持管理のプロジェクトデータを統合監理する技術)の推進を実施、徐々に成果



PM-IT技術:3Dで設計し、工事費や工事の進捗管理を行う

## 人財政策

- 人事制度・人財育成制度は整備完了し運用フェーズへ
- 今後の成長戦略に対応するグループ事業規模の拡大と雇用環境変化に対応した採用・育成、グローバル化、ダイバーシティを推進

## 組織政策

- グローバル会計をはじめとする経営管理プラットフォームを整備することにより、グループ全体にわたるガバナンスを強化

## 投資政策

- 鉄道、エネルギーマネジメント、建築の重点分野への投資拡大
- 国内外コンセッションへの積極的参加を継続

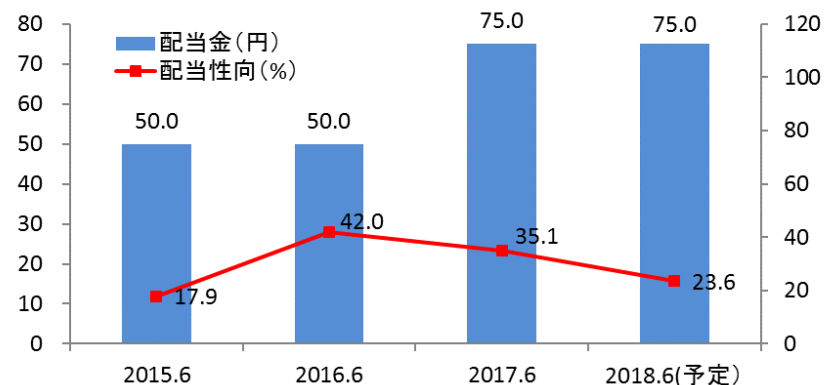


# 配当政策・資本政策

## 配当政策

- 配当性向30%を目途に、安定的な配当と利益水準の上昇に応じた株主還元の充実

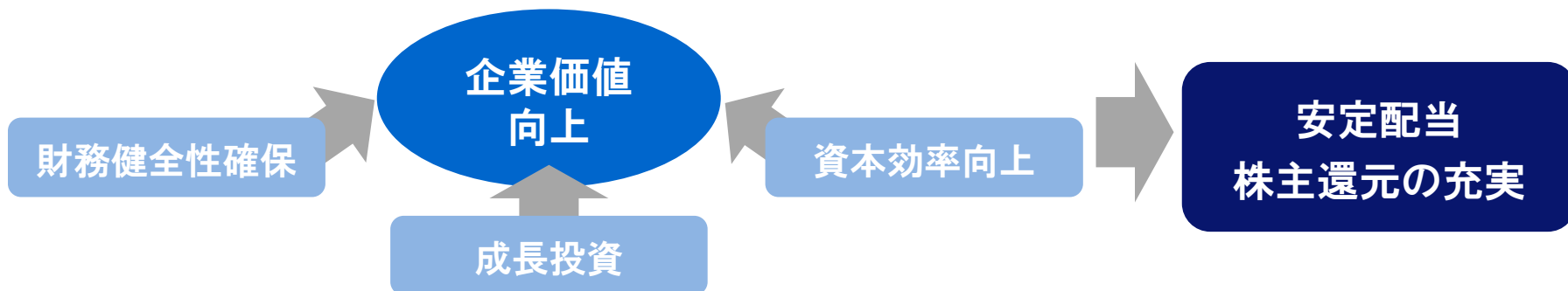
✓ 2018年6月期は75.0円の配当を実施予定



※ 過去の配当金額については、株式併合後の基準に換算後の金額を記載

## 資本政策

- 状況に応じた適切な資金調達、資本効率の向上
- 中・長期戦略に基づく成長投資による事業拡大で、企業価値の向上に取り組む



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

# 参考：売上計上基準の変更(2018年6月期より)

2018年6月期より開始する案件については、売上計上基準を原則として「完成基準」から「進行基準」に変更しました。業務の進捗に応じて、売上と売上原価を計上します。

## 進行基準の計算方法

$$\text{売上高} = \text{見積収益総額} \times \text{進捗率} - \text{前期までの累計売上高}$$

$$\text{進捗率} = \frac{\text{発生費用(労務費・外注費・経費)累計}}{\text{見積費用総額}}$$

## 進行基準による売上計上のイメージ

例：契約期間3年、契約金額3,000万円のプロジェクトの場合

**旧** 前期からの繰越案件  
全ての業務が完了した時に  
売上の全額を計上

**新** 当期開始案件  
業務途中でも進捗率に  
応じて売上を計上

	1年目 (25%進捗)	2年目 (70%進捗)	3年目 (完成)	合計
完成基準	0	0	3,000	3,000
進行基準	750	1,350	900	3,000

$$3,000 \times 25\%$$

$$3,000 \times 70\% - 750$$

$$3,000 \times 100\% - 750 - 1,350$$

※2017年6月期までに受注・開始した案件については、完成基準を適用して計上します。

※影響額については、決算短信8ページ「会計方針の変更」をご参照ください。

# IV: 参考資料



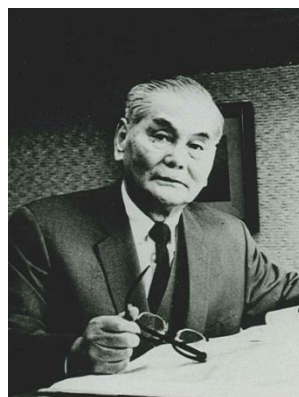
# 会社概要

## 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 4,566名 [グループ連結] (2017年6月末時点)
- 主要子会社数 16社
- 事業内容  
コンサルタント国内事業  
コンサルタント海外事業(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)  
都市空間事業

- 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)



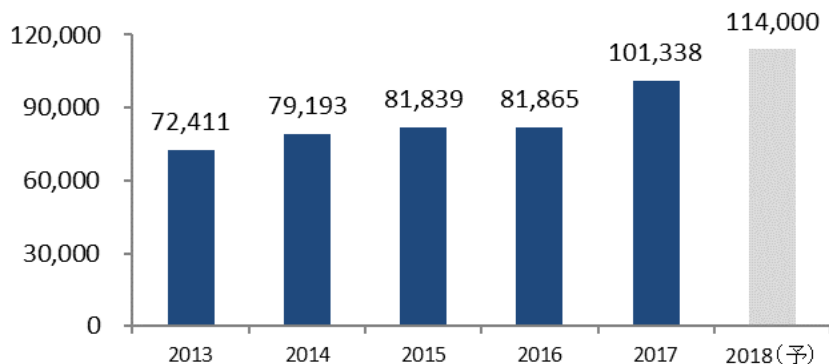
戦前は朝鮮半島で当時最大級の電源開発(水豊ダム/700MW)に従事。

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。

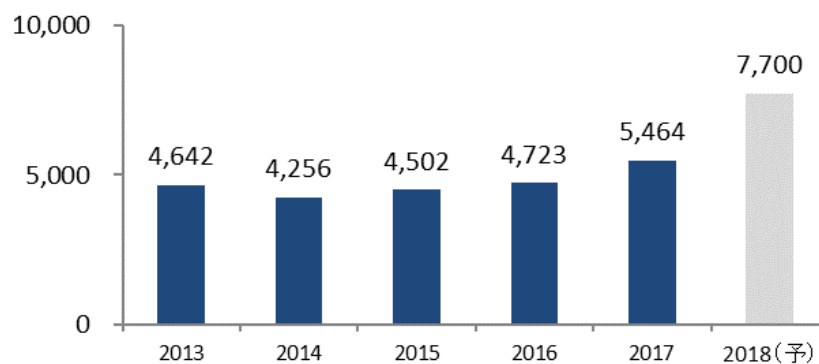
海外技術協力の父と呼ばれ、1985年には、勲一等旭日大綬章。

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した。

## 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

## コンサルタント国内



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プロジェクト(年間約3,000件)を実施。

## コンサルタント海外



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



国内外の電源開発や電力需要を支える事業を推進。変電所・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。

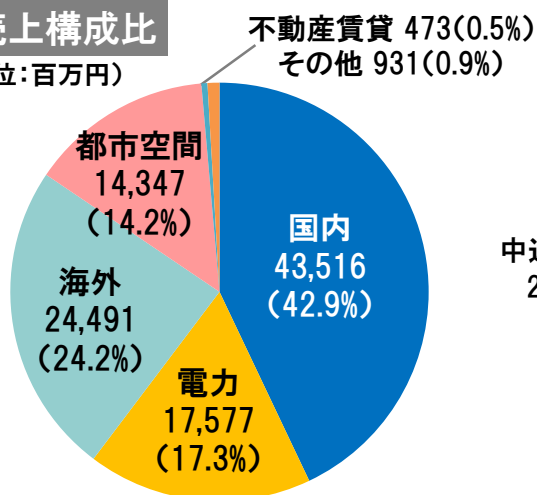
## 都市空間



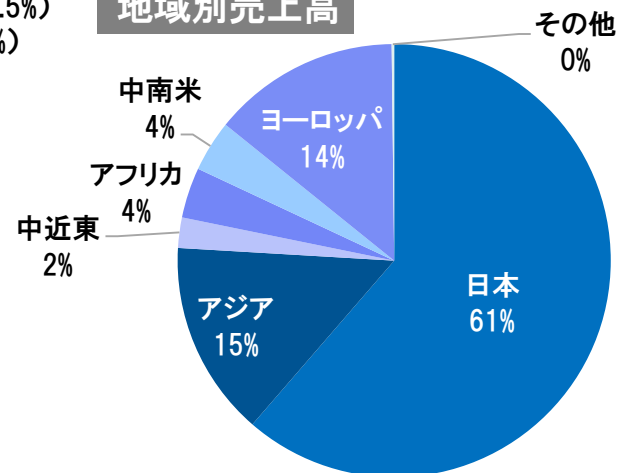
アジア新興国を中心とした都市開発需要に対して、沿線・都市開発、空港ビルや駅舎の設計等を実施し、豊かな生活空間づくりに取り組む。

### 売上構成比

(単位:百万円)



### 地域別売上高



2017年6月期実績

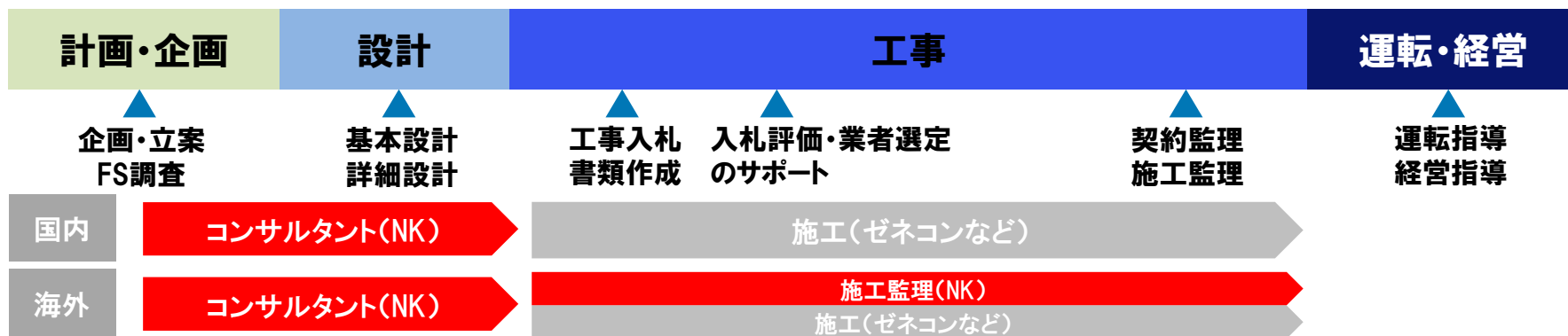
# 建設コンサルタントの仕事内容

国内:主に設計段階まで携わる。

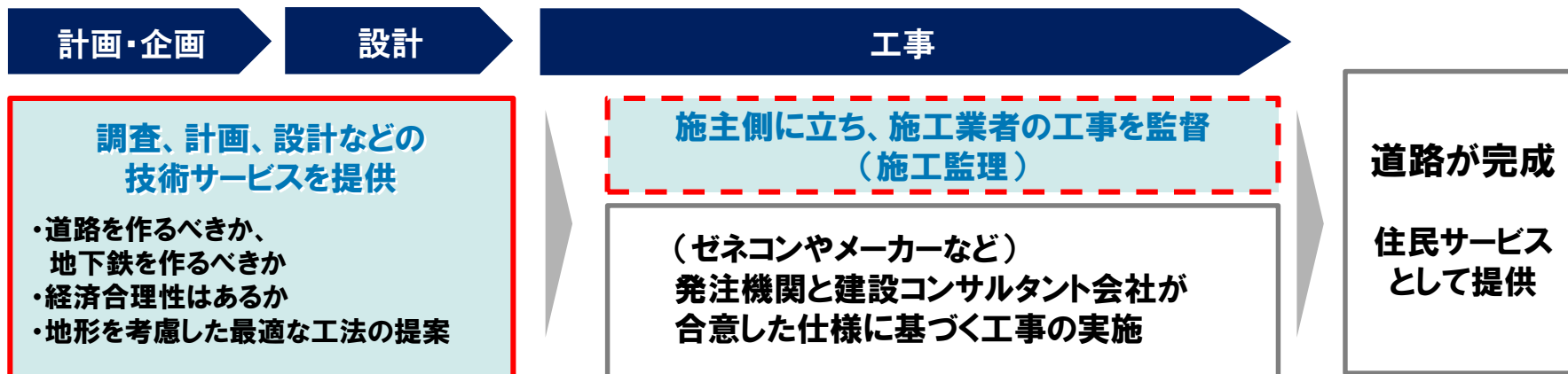
主要顧客は、国土交通省などの一次官庁、都道府県、市町村などの二次官庁。

海外:案件により、企画から工事の際の施行監理まで携わる場合もある。

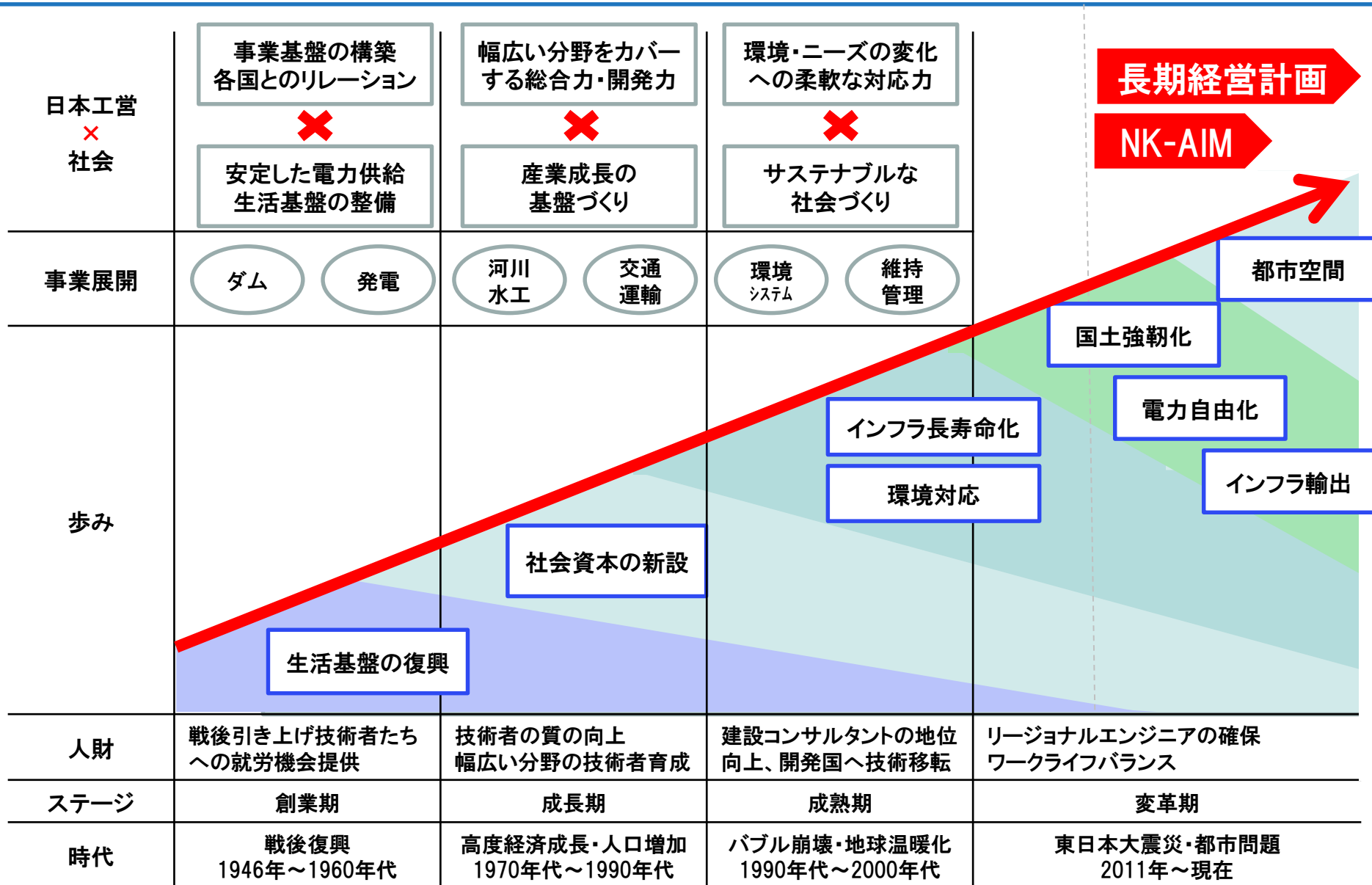
主要顧客は、国際協力機構(JICA)、相手国政府、国連・世界銀行など。



例) A地域での慢性的な渋滞問題



# 日本工営と社会の歩み



# 日本工営の強み

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

連結売上高  
1,013億円

展開国  
156か国

年間受注案件  
4,500件以上

取得特許数  
70個

技術士数  
1,466名

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



# 業界での位置づけ

日本工営は、国内の建設コンサルタント会社として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	44,214	60,327
2	パシフィックコンサルタンツ	40,477	42,511
3	建設技術研究所	32,626	34,256
4	八千代エンジニアリング	19,426	19,668
5	ジェイアール東日本コンサルタンツ	18,044	20,134
6	オリエンタルコンサルタンツ	17,419	17,644
7	日水コン	17,134	17,365
8	国際航業	16,325	35,022
9	エイト日本技術開発	15,362	17,531
10	ニュージェック	15,149	15,613
20	玉野総合コンサルタント(都市計画・まちづくりに強い)	9,779	11,499
87	日本シビックコンサルタント(地下空間設計・トンネルに強い)	1,899	1,933

※出典：日経コンストラクション2017年5月8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)

# グループビジョン

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



# 長期経営計画（2015年7月～2021年6月）

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

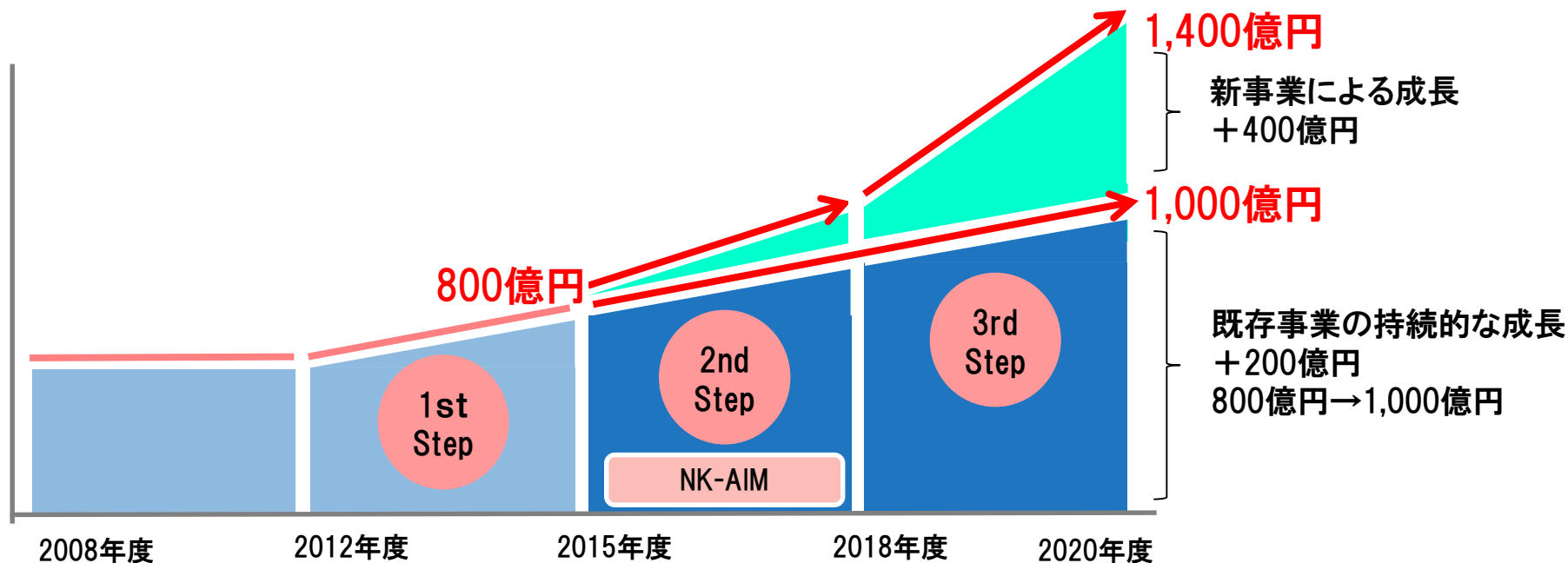
## 2021年6月期数値目標

連結売上高  
1,400億円

営業利益  
140億円

営業利益率  
10%

ROE  
10%



都市の高度化・複合化への対応や、開発途上国での都市問題解消のため、都市空間事業などの新規事業を開拓し、グローバルかつ高収益な企業へ

# 中期経営計画(NK-AIM)

グループビジョンおよび長期経営戦略達成に向けた飛躍の基盤をつくる

## 2018年6月期数値目標

連結売上高  
1,150億円

営業利益  
74億円

営業利益率  
6.4%

ROE  
7.5%

### 基本方針

主力3事業の持続的成長

新事業の創出と拡大

自律と連携

### 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

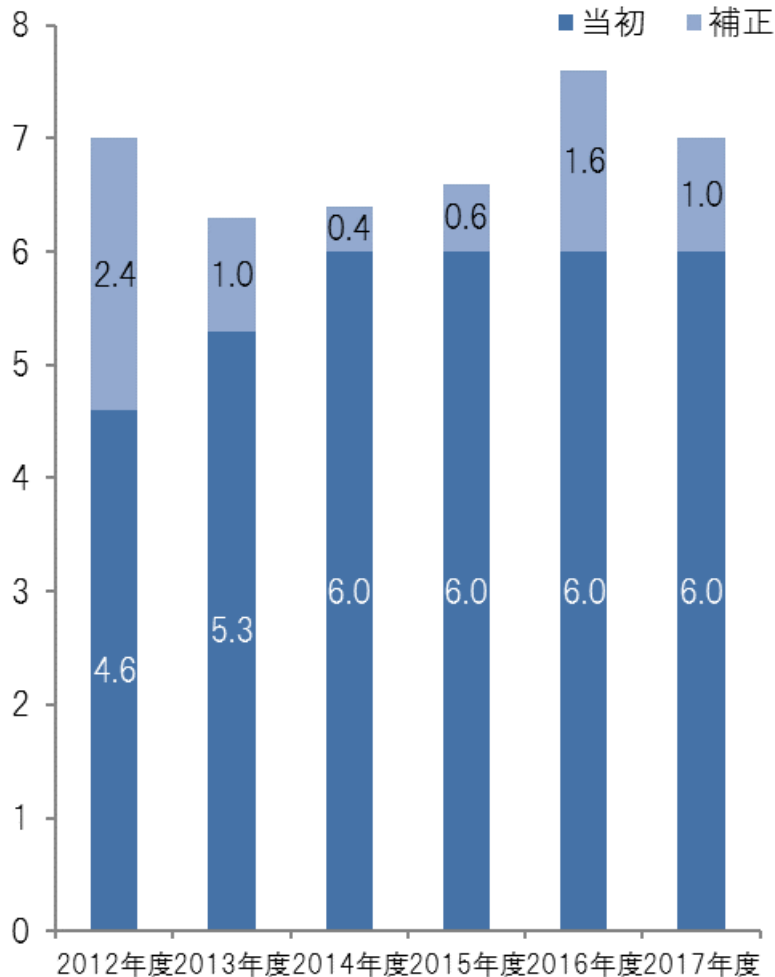
(1)技術政策: 次世代基幹技術の開発と生産性のさらなる向上

(2)人事政策: 人財の確保と育成の強化

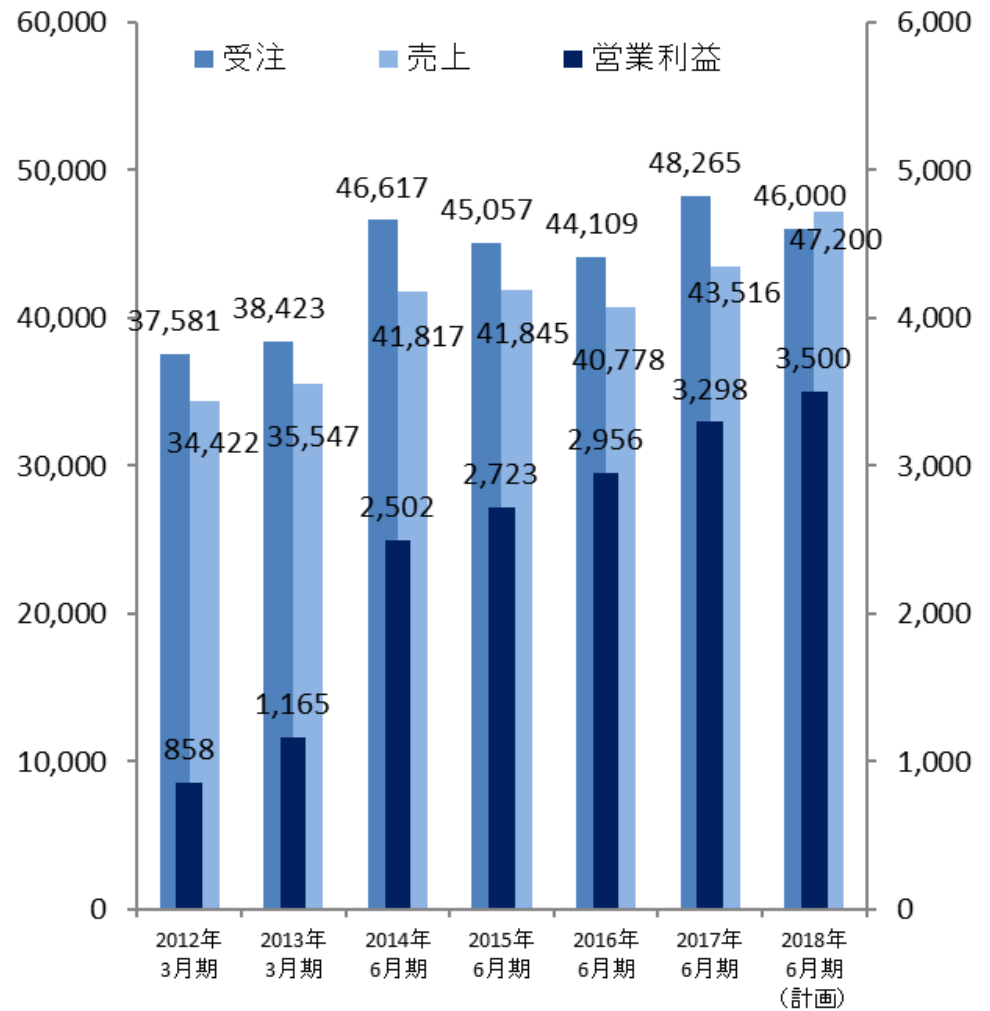
(3)組織政策: コラボレーションの促進とコーポレートガバナンスの強化

# コンサルタント国内事業

## 公共事業関係費(兆円)



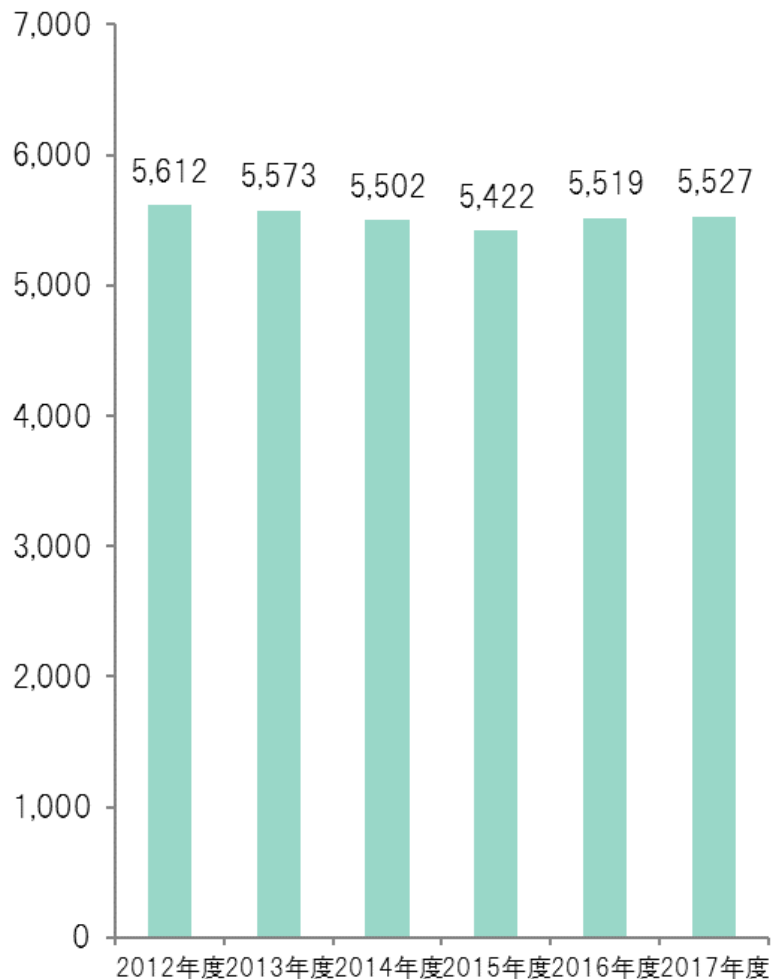
## 日本工営 コンサルタント国内事業 実績推移(百万円)



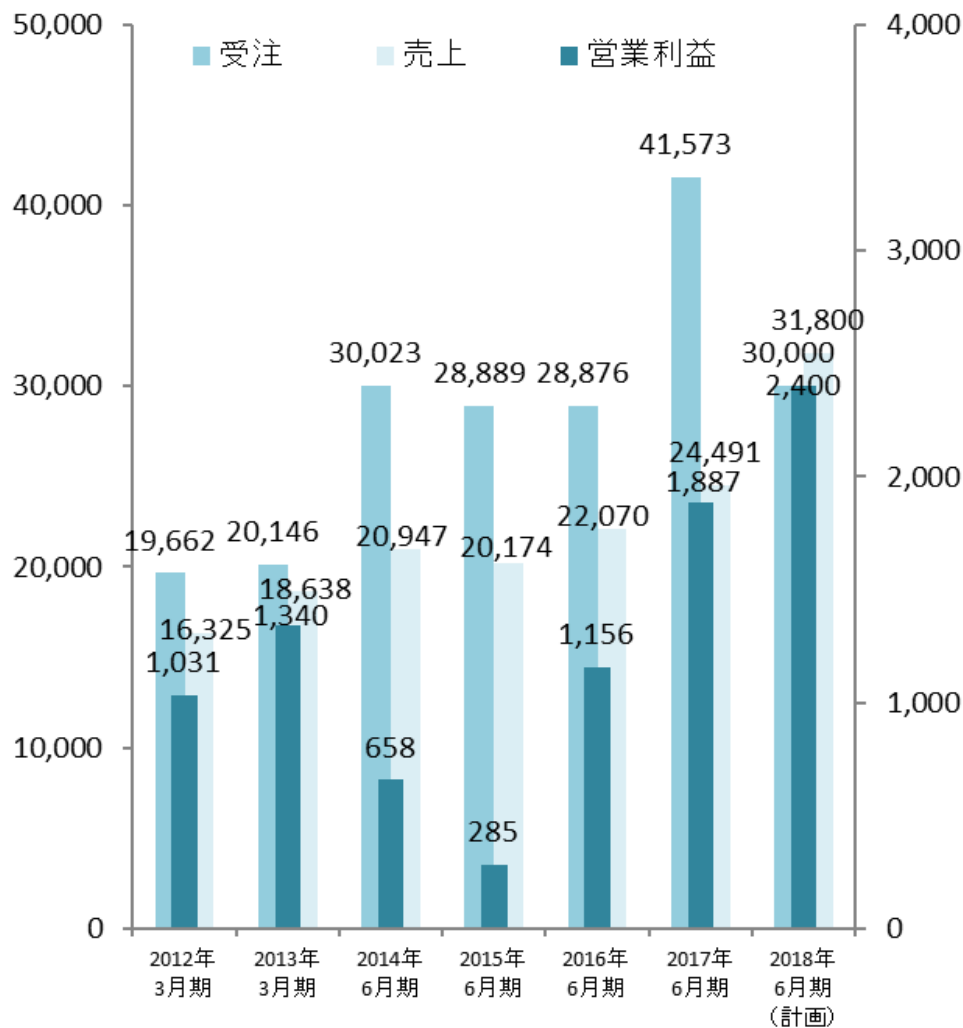


# コンサルタント海外事業

一般会計ODA当初予算(億円)



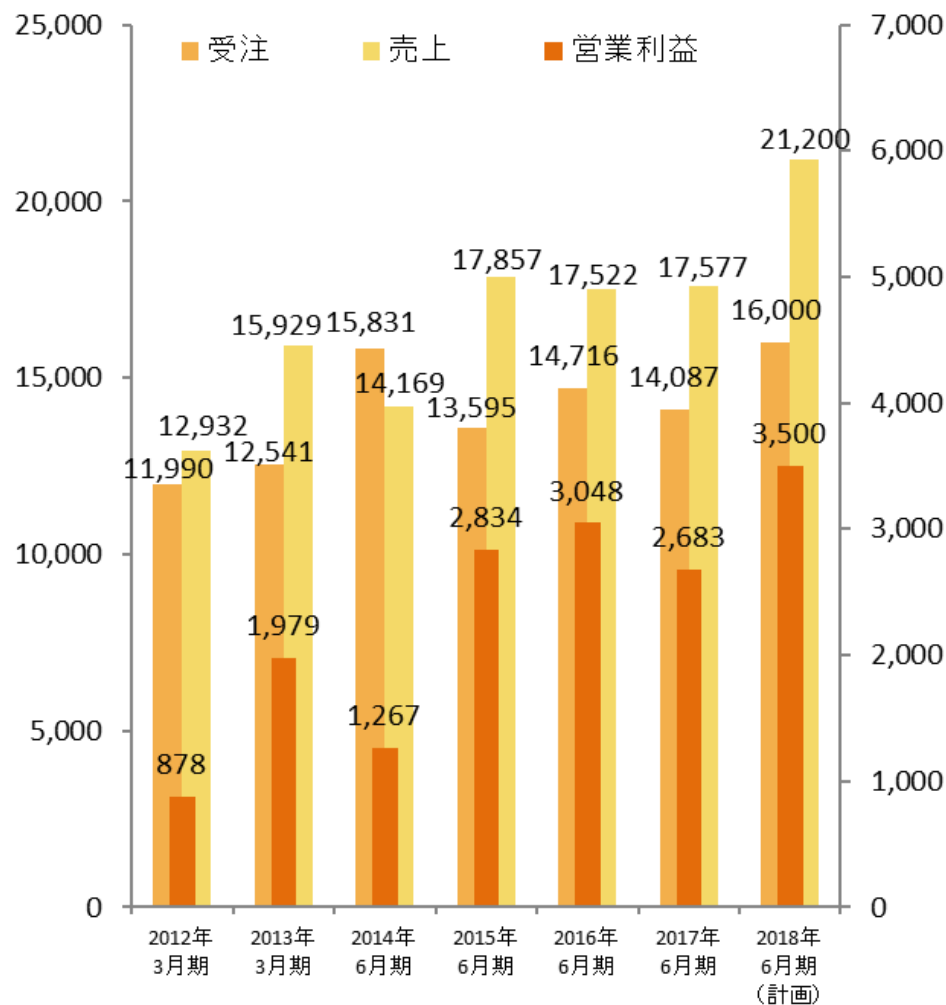
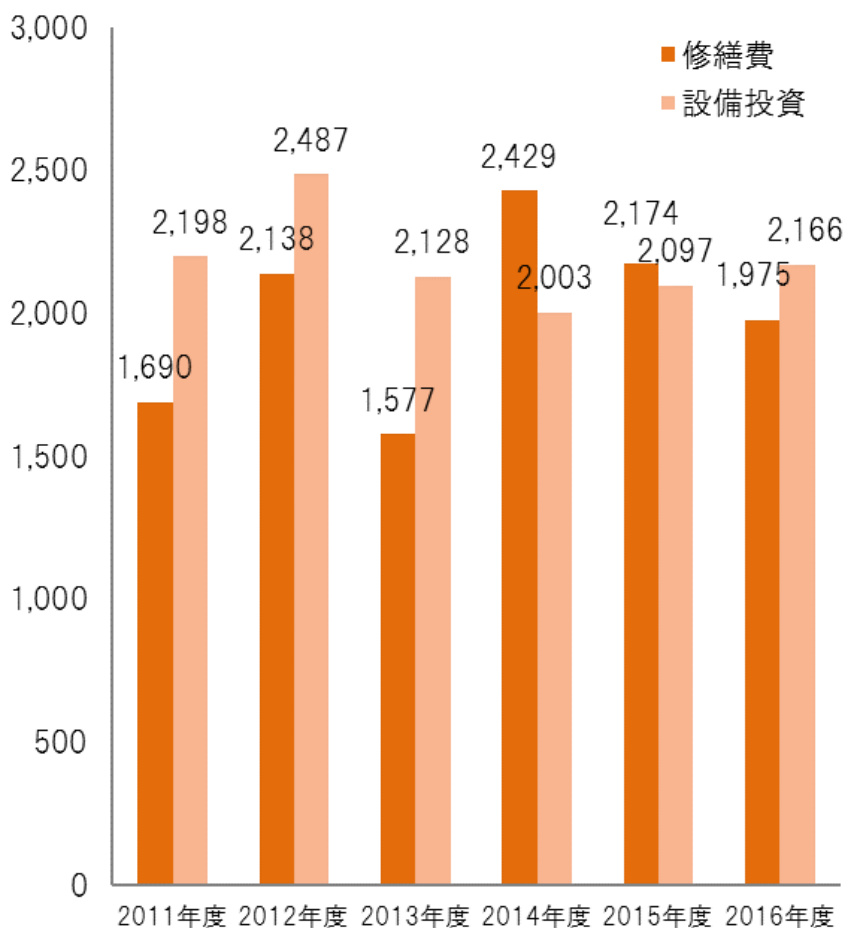
日本工営 コンサルタント海外事業 実績推移(百万円)



# 電力エンジニアリング事業

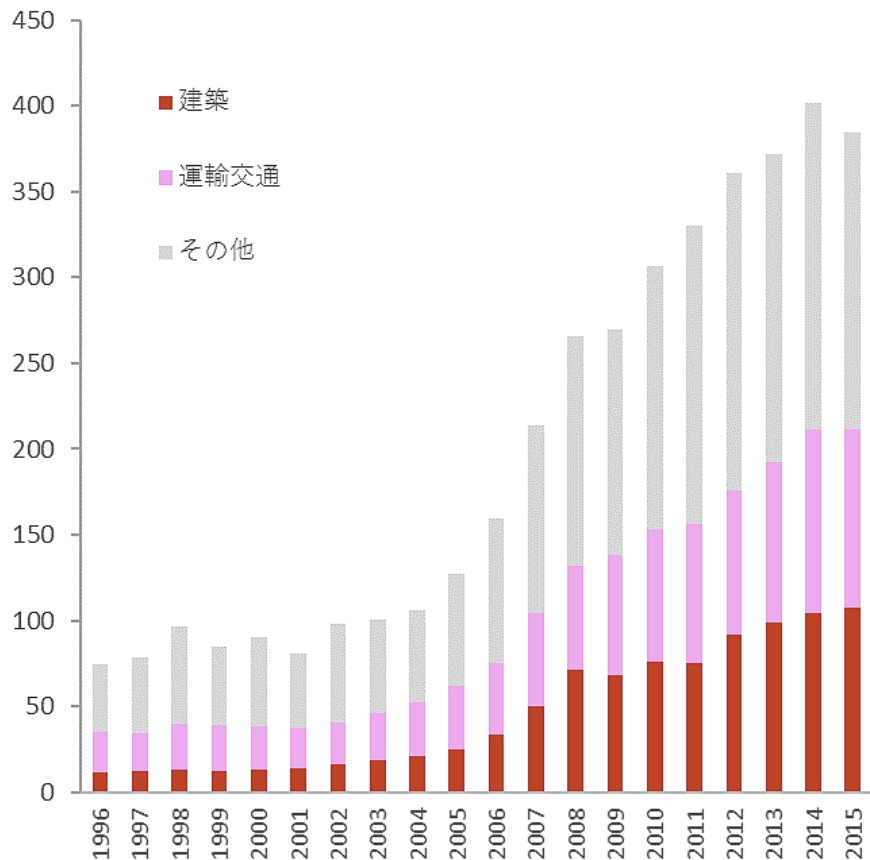
東京電力HD 修繕費・設備投資/流通（億円）

日本工営 電力エンジニアリング事業 実績推移（百万円）

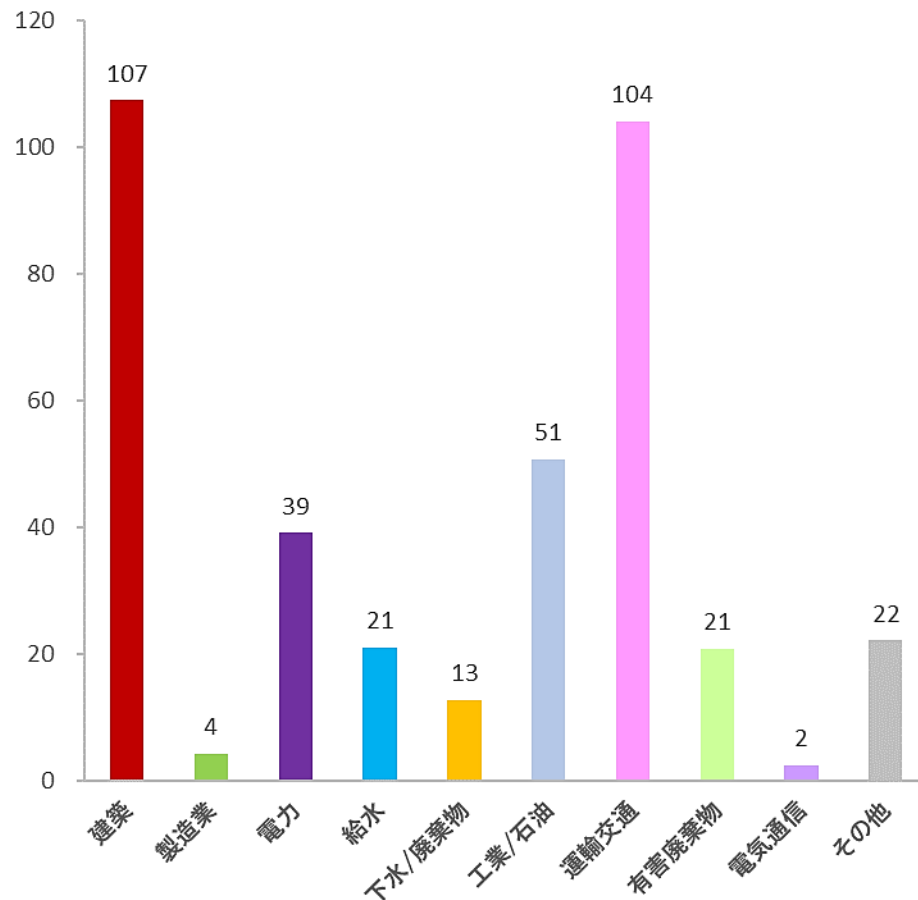


# 都市空間事業

調査・設計会社上位164社の売上高推移(億ドル)



上位164社の2015年度分野別売上高(億ドル)



データ出典:ENR誌(2016/8発行)