

**2019年6月期  
決算説明会**

2019.9.2

**日本工営株式会社  
代表取締役社長 有元龍一**

# I : 2019年6月期 決算 (2018.7-2019.6)

# 2019年6月期 決算総括

受注高は過去最高、売上高は7期連続で過去最高を更新、営業利益は減益

(百万円)	2018.6期 実績	2019.6期 実績	前期比		2019.6期 計画	計画比	
			増減	比率		増減	比率
受注高	104,350	118,085	13,734	113.2%	125,000	△6,914	94.5%
売上高	106,023	108,589	2,565	102.4%	115,000	△6,410	94.4%
売上総利益	32,359	32,962	602	101.9%	34,400	△1,437	95.8%
営業利益	6,561	5,110	△1,451	77.9%	6,200	△1,089	82.4%
経常利益	6,721	5,584	△1,137	83.1%	6,100	△515	91.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,555	3,318	△1,237	72.8%	4,100	△781	80.9%

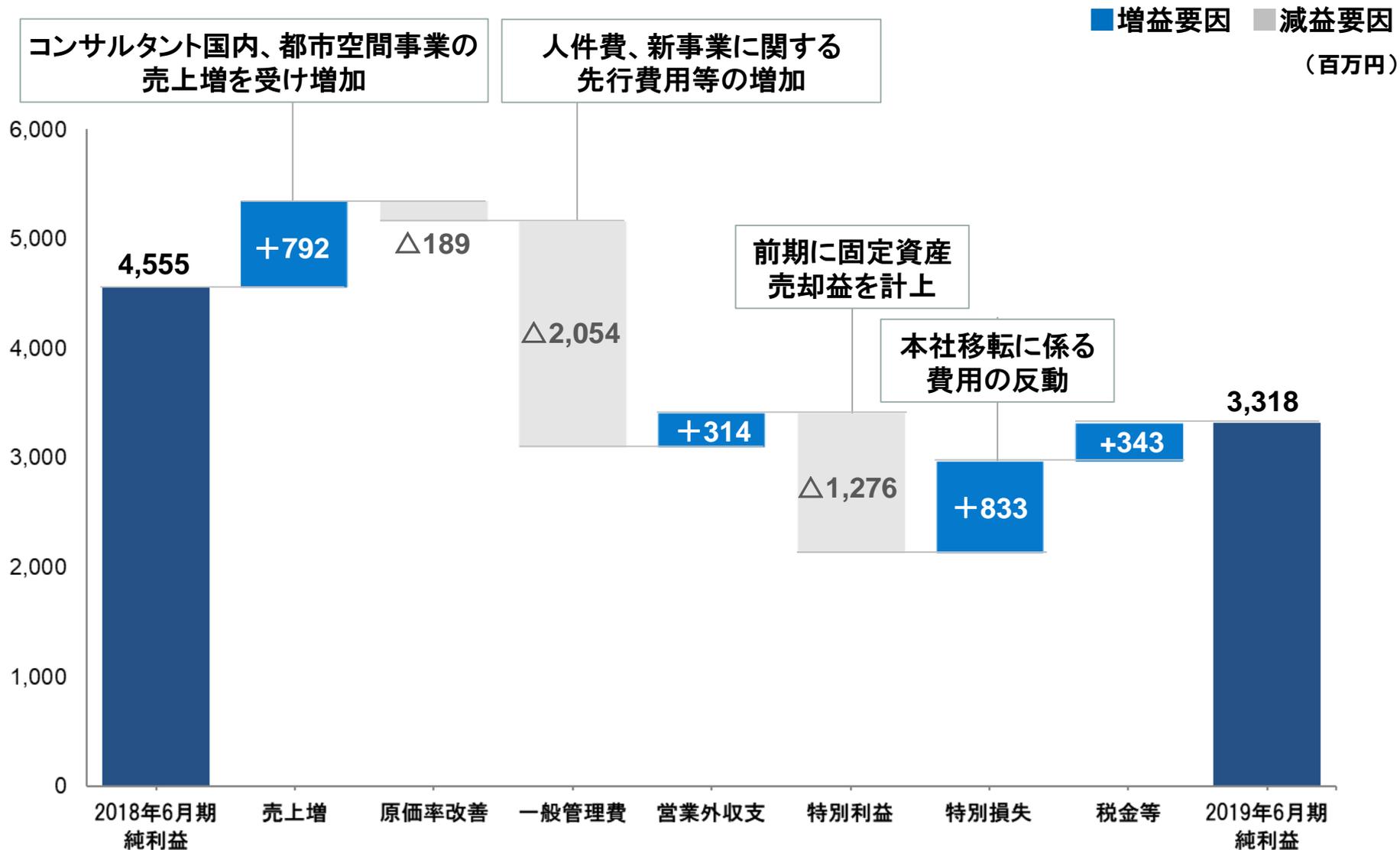
- 受注高・売上高： 主にコンサルタント国内の好調により前期を上回るも、計画は未達。
- 営業利益・経常利益： コンサルタント海外の稼働率低下および新事業に関する先行費用により、前期を下回り、計画も未達。
- 当期純利益： 上記に加え、事務所の再編等により前年同期と比較し減益、計画に届かず。

# PLサマリー

販売費及び一般管理費は、人件費や新事業の先行投資により増加。

(百万円)	2018.6期 実績		2019.6期 実績		前年同期比	
					増減	比率
受注高	104,350	(売上比)	118,085	(売上比)	13,734	113.2%
売上高	106,023	100.0%	108,589	100.0%	2,565	102.4%
売上原価	73,664	69.5%	75,627	69.6%	1,962	102.7%
売上総利益	32,359	30.5%	32,962	30.4%	602	101.9%
販管費	25,797	24.3%	27,851	25.6%	2,053	108.0%
営業利益	6,561	6.2%	5,110	4.7%	△1,451	77.9%
営業外損益	159	0.2%	473	0.9%	314	296.8%
経常利益	6,721	6.3%	5,584	0.4%	△1,137	83.1%
特別損益	443	0.4%	0	-	△443	-
親会社株主に 帰属する 当期純利益	4,555	4.3%	3,318	3.1%	△1,237	72.8%

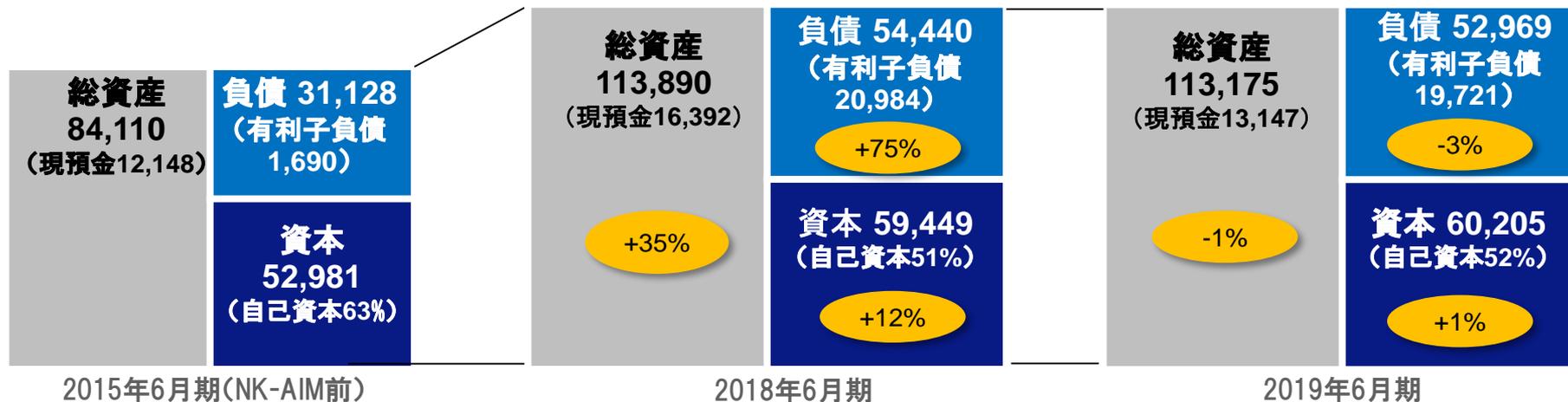
# 損益増減分析



# 貸借対照表／キャッシュ・フロー

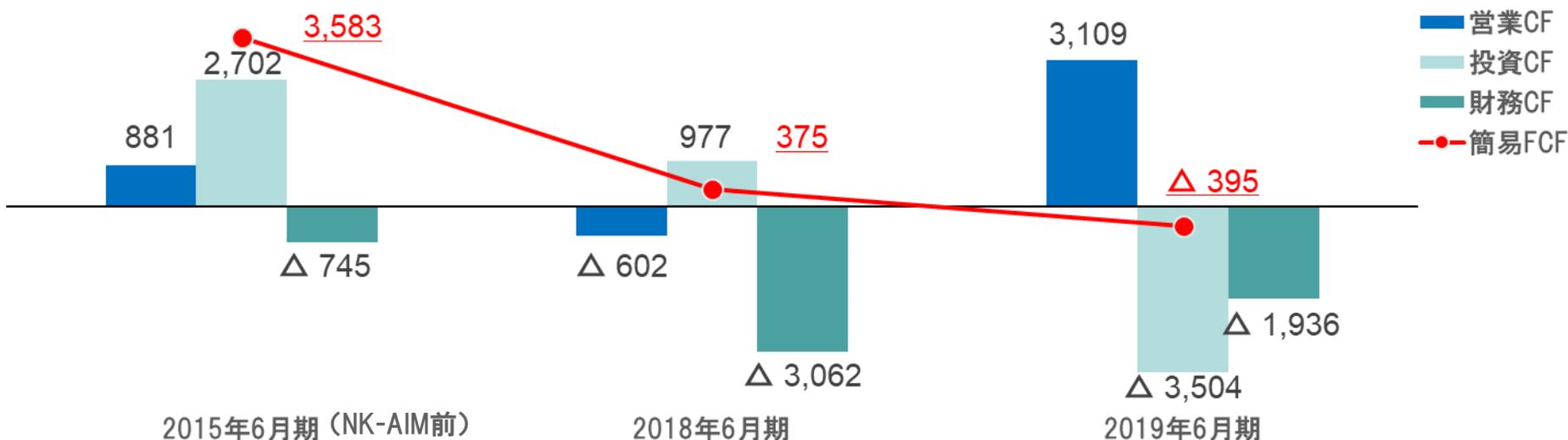
## 貸借対照表 (百万円)

自己資本比率は目標の50%をキープ



## キャッシュ・フロー (百万円)

技術と人財への積極的な投資を実施



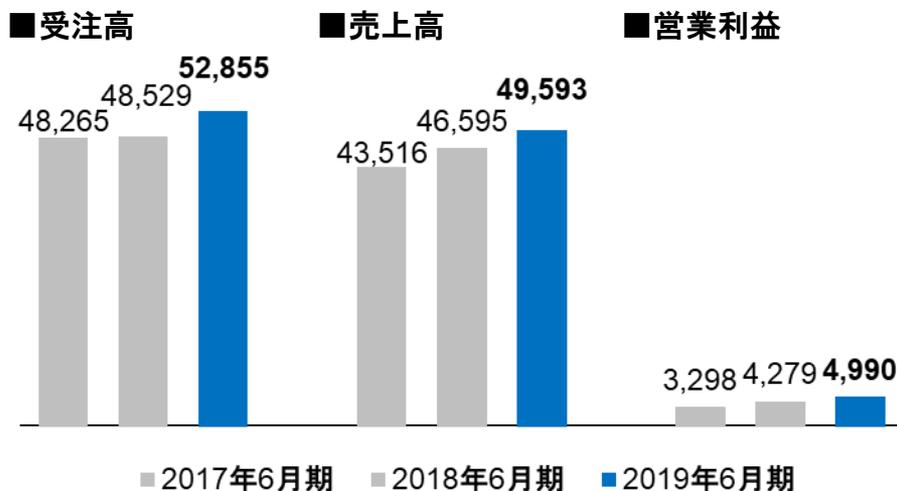
# セグメント別実績（受注高/売上高/営業利益）

(百万円)	2018.6期 実績	2019.6期 実績	前期比		計画比	
			増減	比率	増減	比率
<b>受注高</b>	104,350	118,085	13,734	113.2%	△ 6,914	94.5%
コンサルタント国内	48,529	52,855	4,326	108.9%	6,855	114.9%
コンサルタント海外	26,716	28,482	1,765	106.6%	△ 15,517	64.7%
電力エンジニアリング	15,943	15,411	△ 531	96.7%	1,411	110.1%
都市空間	12,855	20,510	7,655	159.5%	4,510	128.2%
エネルギー	179	723	544	403.3%	△ 3,276	18.1%
<b>売上高</b>	106,023	108,589	2,565	102.4%	△ 6,410	94.4%
コンサルタント国内	46,595	49,593	2,997	106.4%	5,593	112.7%
コンサルタント海外	28,889	24,928	△ 3,960	86.3%	△ 6,071	80.4%
電力エンジニアリング	15,762	16,531	769	104.9%	△ 3,468	82.7%
都市空間	13,040	15,359	2,319	117.8%	△ 1,140	93.1%
エネルギー	354	719	364	202.8%	△ 1,780	28.8%
不動産・その他	1,381	1,456	75	105.4%	456	145.6%
<b>営業利益</b>	6,561	5,110	△ 1,451	77.9%	△ 1,089	82.4%
コンサルタント国内	4,279	4,990	710	116.6%	1,490	142.6%
コンサルタント海外	2,649	841	△ 1,807	31.8%	△ 1,558	35.1%
電力エンジニアリング	1,873	2,089	215	111.5%	△ 510	80.4%
都市空間	173	151	△ 21	87.4%	△ 448	25.3%
エネルギー	△ 18	△ 365	△ 346	-	△ 265	-
不動産・本社	△ 2,396	△ 2,597	△ 201	-	202	-

# コンサルタント国内事業

- 受注高は、災害対策等により対前期・対計画とも大幅に上回り過去最高の受注高を達成。
- 売上高は、防災・減災や国土強靱化に係る事業へ積極的に取り組み、対前期・対計画とも大幅に上回る。
- 営業利益は、売上高増および品質確保・生産性向上による不採算案件の減少により対前期・対計画とも上回る。

(百万円)	2018.6期 実績		2019.6期 実績		前期比		2019.6期 計画	計画比	
					増減	比率		増減	比率
受注高	48,529	(売上比)	52,855	(売上比)	4,326	108.9%	46,000	6,855	114.9%
売上高	46,595	100.0%	49,593	100.0%	2,997	106.4%	44,000	5,593	112.7%
売上原価	33,743	72.4%	35,618	71.8%	1,874	105.6%	32,206	3,412	110.6%
売上総利益	12,851	27.6%	13,974	28.2%	1,122	108.7%	11,793	2,181	118.5%
販管費	8,571	18.4%	8,984	18.1%	412	104.8%	8,293	691	108.3%
営業利益	4,279	9.2%	4,990	10.1%	710	116.6%	3,500	1,490	142.6%



## 事業戦略の進捗状況

- ・**経営基盤のさらなる強化**  
ジオプランナムテック社のグループ化決定 →P.28
- ・**グローバル展開の支援**  
国内海外連携策を一部開始
- ・**事業創生**  
各事業部が連携し事業拡大への取組みを展開
- ・**効率的な事業マネジメントの推進**  
業績管理、会議効率化を推進

# プロジェクト紹介（コンサルタント国内）

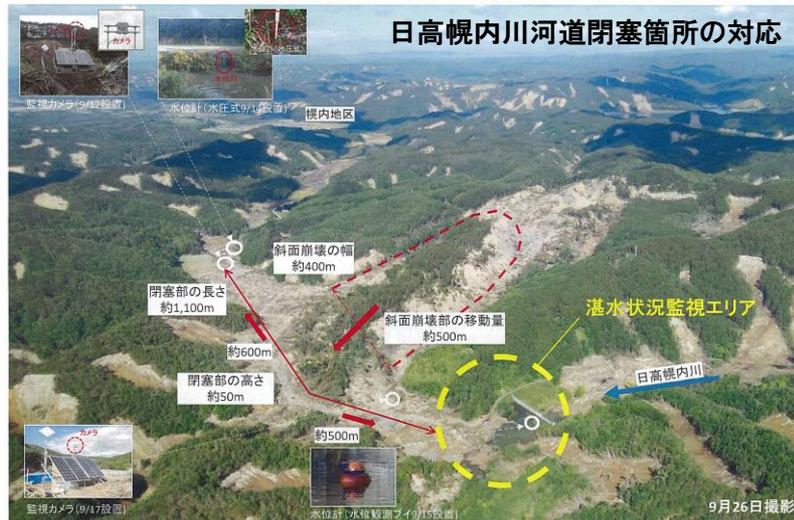
## ハッ場ダム関連業務

発注者	国交省関東地方整備局
受注金額	3.7億円(2019年6月期分)
業務概要	ハッ場ダムにおいて、本体工事にかかわるダム設計、地質解析、貯水池周辺斜面の安定度検討・監視計画立案、溪流防災施設に関する検討、ダム建設に伴う観光振興計画検討等、多岐にわたる業務を実施。 2019年10月に試験湛水を予定。



## 北海道胆振東部地震による災害復旧関連業務

発注者	北海道開発局、北海道、札幌市など
受注金額	4.7億円(合計)
業務概要	2018年9月の北海道胆振東部地震(M6.7:最大震度7(厚真町))において広範囲に発生した地すべり等の土砂災害・河道閉塞、液状化被害、築堤・橋梁の損傷、長期停電による交通障害などの現状把握や監視、災害復旧のための調査・検討及び設計、関係機関協議資料作成を行う。



出典：国土交通省HP

# プロジェクト紹介（コンサルタント国内）

## BIM/CIM技術を活用した橋梁設計業務

発注者	関東地方整備局長野国道事務所
受注金額	0.6億円
業務概要	<ul style="list-style-type: none"><li>・一般国道158号松本波田道路(自動車専用道路)の橋梁詳細設計業務</li><li>・BIM/CIM技術を活用した設計品質の向上に加え、施工段階での利活用による施工品質の向上を図る</li><li>・関東地方整備局長表彰を受賞</li></ul>

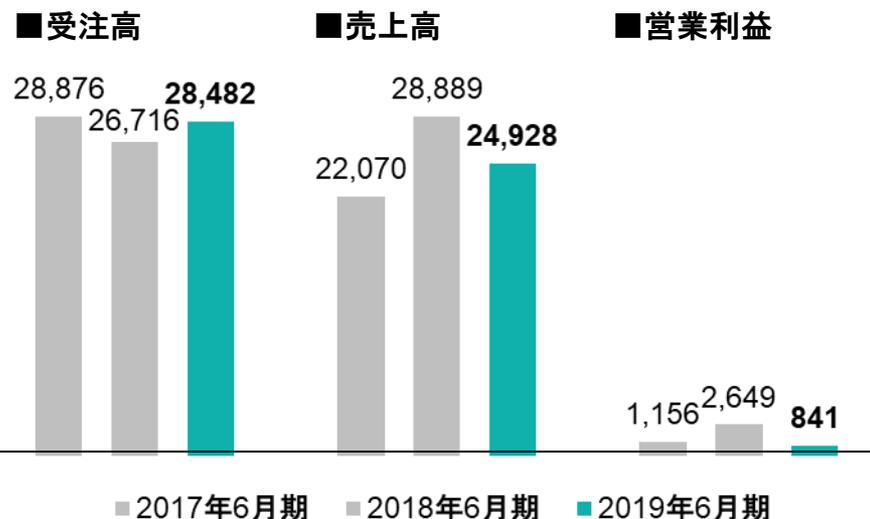
## 多摩地区配水本管整備に関する調査委託

発注者	東京都水道局多摩水道改革推進本部
受注金額	0.2億円
業務概要	<ul style="list-style-type: none"><li>・多摩地区の配水区域、施設を対象とした将来編成計画を策定</li><li>・検討区域に対する管網解析を行い、適正水圧の確保や、老朽管や非耐震管の効率的な布設替に配慮した排水管更新・再編計画として策定（GPN社Smallworldを活用）</li></ul>

# コンサルタント海外事業

- 受注高は、目論んでいた大型案件の受注期ずれがあり計画未達。
- 売上高は、ベトナム鉄道案件の追加契約遅れなどにより減収となり、計画未達。
- 営業利益は、売上高の伸び悩みに加え、主に受注遅れに伴う稼働率低下により減益。

(百万円)	2018.6期 実績		2019.6期 実績		前期比		2019.6期 計画	計画比	
					増減	比率		増減	比率
受注高	26,716	(売上比)	28,482	(売上比)	1,765	106.6%	44,000	△ 15,517	64.7%
売上高	28,889	100.0%	24,928	100.0%	△ 3,960	86.3%	31,000	△ 6,072	80.4%
売上原価	21,191	73.4%	18,600	74.6%	△ 2,591	87.8%	22,787	△ 4,187	81.6%
売上総利益	7,698	26.6%	6,328	25.4%	△ 1,369	82.2%	8,212	△ 1,884	77.1%
販管費	5,049	17.5%	5,487	22.0%	438	108.7%	5,812	△ 325	94.4%
営業利益	2,649	9.2%	841	3.4%	△ 1,807	31.8%	2,400	△ 1,559	35.1%



## 事業戦略の進捗状況

### ・生産体制の強化

リージョナルエンジニア登録者数の目標、NKプロジェクトへのアサイン目標をともに達成

### ・Non-ODA事業への取り組み

セグメント受注高合計で計画達成

### ・リスク管理の徹底

大型案件支援ユニットなどタスクフォースによる活動継続

# プロジェクト紹介（コンサルタント海外）

## ウガンダ カンパラフライオーバー建設

所在地 ウガンダ国 首都カンパラ

契約工期 2018年9月～2024年6月

受注金額 9億2,400万円

体制 日本工営(幹事)、エイト日本技術開発、ICS-Engineering & Environment(ウガンダ地元企業)の3社JV

- 業務概要
- ・市内の交通改善と都市交通の促進を図ることにより、大カンパラ都市圏における物流の改善と経済活性化に寄与することを目的とした事業
  - ・当社は、90年代のカンパラ都市交通調査に始まり、無償での市内幹線道路整備、交差点改良など、カンパラ都市圏の交通改善に継続的に貢献
  - ・2010年以降もマスタープラン、フィージビリティ調査を実施し、一部詳細設計(相手国政府資金)を経て、今般円借款で事業化



# プロジェクト紹介（コンサルタント海外）

## ミャンマー 新タケタ橋建設

所在地 ミャンマー国 ヤンゴン市

契約工期 2014年7月～2018年9月

受注金額 3億2,600万円

体制 日本工営(幹事)、株式会社オリエンタル  
コンサルタンツの2社JV

### 業務概要

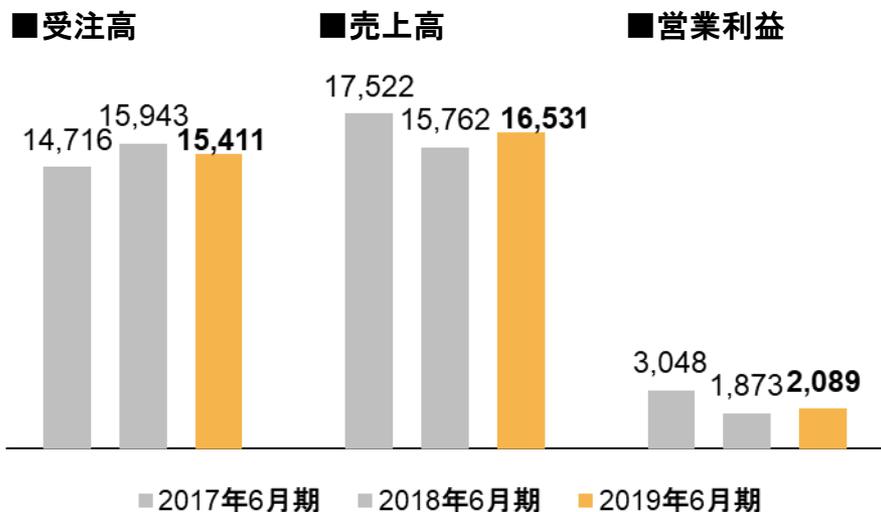
- ・ヤンゴン市とティラワ港やティラワ工業団地を結ぶ重要ルートにあるタケタ橋を新設し、物流のボトルネックを解消
- ・橋長:253m(取付道路区間を含めた工事個所の全長は620m)
- ・道路幅員:20m(4車線)
- ・経済性や車両走行性を考慮し、ミャンマーで初めて圧迫感の少ないエクストラードズド橋を導入
- ・ドローンを使用した施工中の定点観測、OJTなど活用した相手国関係者への技術移転など、ミャンマー国およびJICAが高く評価



# 電力エンジニアリング事業

- 受注高は、第4四半期に獲得した大型受注が寄与し、ほぼ前期並みだが計画を上回る。
- 売上高は、前期までの手持ち業務が進捗し、前期比増収だが計画は未達。
- 営業利益は、売上高増および徹底したコストダウンにより、前期比増益。

(百万円)	2018.6期 実績		2019.6期 実績		前期比		2019.6期 計画	計画比	
					増減	比率		増減	比率
受注高	15,943	(売上比)	15,411	(売上比)	△ 531	96.7%	14,000	1,411	110.1%
売上高	15,762	100.0%	16,531	100.0%	769	104.9%	20,000	△ 3,469	82.7%
売上原価	10,835	68.7%	11,374	68.8%	539	105.0%	13,961	△ 2,587	81.5%
売上総利益	4,927	31.3%	5,157	31.2%	230	104.7%	6,038	△ 881	85.4%
販管費	3,053	19.4%	3,067	18.6%	14	100.5%	3,438	△ 371	89.2%
営業利益	1,873	11.9%	2,089	12.6%	215	111.5%	2,600	△ 511	80.4%



## 事業戦略の進捗状況

### ・機電コンサルタントの事業拡大

民間メガソーラー2件受注

### ・グループ連携強化(海外展開)

海外メーカーとの連携・提携推進

### ・コストダウンによる価格競争力向上・営業力強化

カイゼン手法の導入

### ・製品、技術開発の推進

変電ゲートウェイを改良した新型伝送装置を東電パワーグリッドで採用決定

# プロジェクト紹介（電力エンジニアリング）

## 名古屋国道管内道路機械設備維持管理計画検討業務

発注者

中部地方整備局名古屋国道事務所

業務概要

- ・名古屋国道事務所の道路機械設備は、約1600台と多く、進行する老朽化に対し、予防保全が充分機能しない課題が顕在化していた。
- ・道路機械設備の多くが「日々稼働している」ことに着目し信頼性解析を行い、保全方式の適正化を図り、新たな維持管理手法を立案した。
- ・名古屋国道事務所道路関係設備(機械設備)点検・整備・更新マニュアル(案)を策定し、データベースシステムを納入した。

名古屋国道事務所管理担当区間図(管理延長 436.8km)



出典:名古屋国道事務所

## 東川崎変電所 275kV設備遠方制御化プロジェクト

発注者

東京電力パワーグリッド(株)

業務概要

- ・東川崎変電所は火力発電所と275kVの高電圧で系統連係し、発電した電気を安定供給する重要変電所。
- ・275kV設備の遠方制御化に伴い、IP伝送方式を採用した新型伝送装置を設置。
- ・2019年03月納入



納入装置

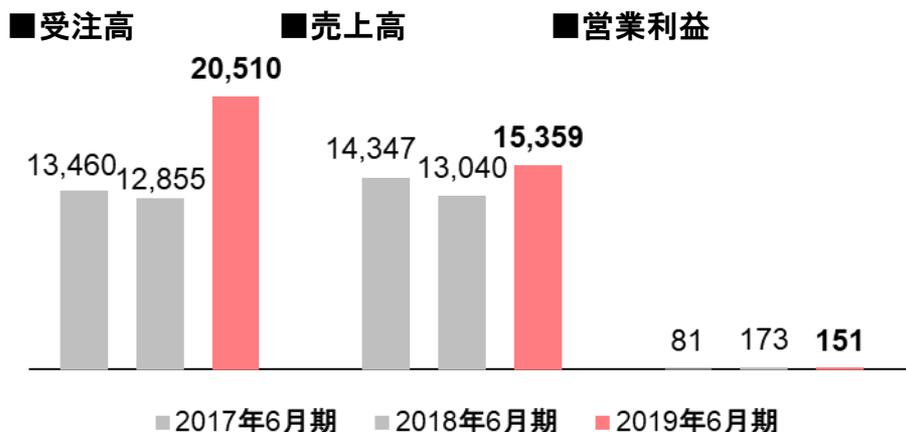
# 都市空間事業

- 受注高はウエストミンスター関連の本格受注開始、大型案件の追加契約等が寄与し前年同期を上回り計画達成。
- 売上高は、受注好調に加え、カナダQuadrangle社のグループ入りに伴い増収。
- 営業利益は、Quadrangle社買収関連コストに加え、ウエストミンスター関連の人件費等の販売費および一般管理費が先行し減益。

※ 2019年6月期実績レート 1£=143.46円（2019年6月期計画レート 1£=149.17円）

※ 都市空間事業 2019年6月期償却費：約10億円(のれん:約4億円、その他無形固定資産:約5億円)

(百万円)	2018.6期 実績		2019.6期 実績		前期比		2019.6期 計画	計画比	
					増減	比率		増減	比率
受注高	12,855	(売上比)	20,510	(売上比)	7,655	159.5%	16,000	4,510	128.2%
売上高	13,040	100.0%	15,359	100.0%	2,319	117.8%	16,500	△ 1,141	93.1%
売上原価	6,957	53.4%	8,584	55.9%	1,627	123.4%	8,740	△ 156	98.2%
売上総利益	6,082	46.6%	6,775	44.1%	692	111.4%	7,759	△ 984	87.3%
販管費	5,909	45.3%	6,623	43.1%	714	112.1%	7,159	△ 536	92.5%
営業利益	173	1.3%	151	1.0%	△ 21	87.4%	600	△ 449	25.3%



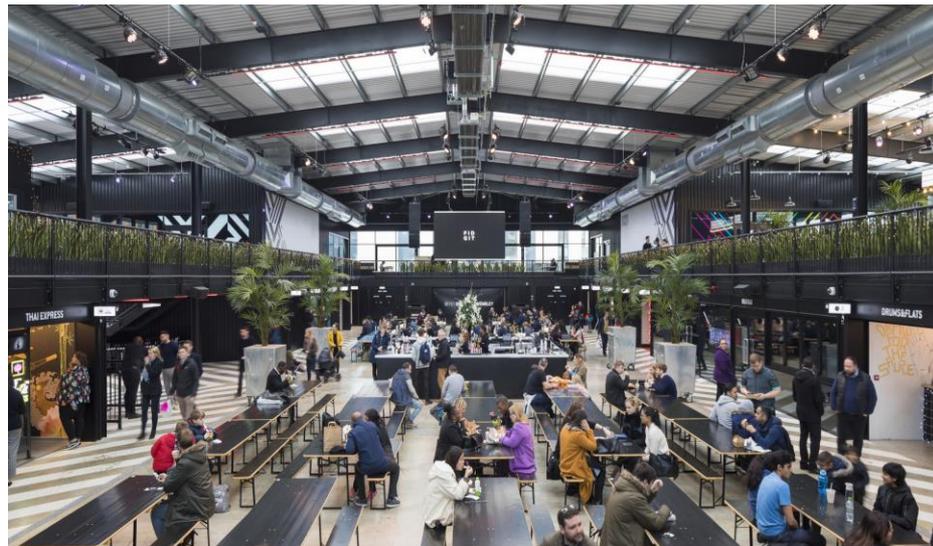
## 事業戦略の進捗状況

- ・**英国内事業の維持、拡大**  
受注高、売上高、営業利益ともに過去2年を上回る
- ・**海外(英国外)事業の拡大**  
カナダQuadrangle社をグループ化  
NKグループ×BDPでアジア案件5件受注、  
複数案件をプロモート中
- ・**BIM設計技術の習得**  
BIM研修、BDP社員の東京セミナー開催

# プロジェクト紹介（都市空間）

## 英国 ボックスパーク・ウエンブレー

- |      |   |
|------|---|
| 発注者  | ボックスパーク社  |
| 業務概要 | <ul style="list-style-type: none"><li>・2019年6月期完成案件</li><li>・飲食に加え、ポップアップで楽しむというコンセプトを加えたイベント施設</li><li>・BDPは意匠設計、設備設計、構造解析に加え、インテリアデザインやランドスケープデザインを担当</li></ul> |



## 英国 アバディーン・コンサートホール

- |      |  |
|------|--|
| 発注者  | アバディーン・パフォーミング・アーツ社  |
| 業務概要 | <ul style="list-style-type: none"><li>・2019年6月期完成案件</li><li>・190年の歴史を持つコンサートホールの改修事業</li><li>・ホールに加えて、スタジオ、学習スペース、現代的なカフェバーなどの新しい施設も追加</li><li>・BDPは意匠設計、設備設計、構造解析に加え、照明や音響グループも参加</li></ul> |



# プロジェクト紹介（都市空間）

## 英国 マンチェスター大学ビジネススクール

**発注者** マンチェスタービジネススクール

- 業務概要**
- ・2019年6月期完成案件
  - ・1970年代に建設された2つの建物を統合し新校舎を建設
  - ・目を引くマルチカラーの垂直フィンでガラス面の太陽熱を制御
  - ・BDPは意匠設計、ランドスケープデザイン、および音響を担当



## UAE カスルアルホスン宮殿

**発注者** アブダビ観光文化庁

- 業務概要**
- ・2019年6月期完成案件
  - ・アブダビ最古の建物であるカスルアルホスン宮殿は10年の修復作業を経て、文化の中心としての博物館に生まれ変わっている
  - ・BDPの歴史建造物の修復技術が買われ意匠設計を担当



# エネルギー事業

- 受注高は、再生可能エネルギー(太陽光)モニタリングサービス等は進捗したものの、欧州EPC事業の受注期ずれにより計画を下回る。
- 売上高は、モニタリングサービス、国内発電事業の売電売上を計上したものの、上記受注期ずれにより計画を下回る。
- 営業利益は、海外エネルギーマネジメント事業の先行費用により赤字。

(百万円)	2019.6期		2019.6期	計画比	
	実績			増減	比率
受注高	723	(売上比)	4,000	△ 3,276	18.1%
売上高	719	100.0%	2,500	△ 1,781	28.8%
売上原価	845	117.5%	2,092	△ 1,247	40.4%
売上総利益	△ 126	-	407	△ 533	-
販管費	238	33.2%	507	△ 269	47.1%
営業利益	△ 365	-	△ 100	△ 265	-

## 英国蓄電システム事業EPC2件(計19MW)受注

発注者 NECエナジーソリューションズ

受注金額 約4.2億円

業務概要 Gore Street Energy Storage Fundが出資する英国蓄電システム事業2件のEPC業務。EPCを主導するNECエナジーソリューションズ社が大型蓄電システムを供給、日本工営は蓄電システム周辺の電気設備全体の設計・エンジニアリング、機器調達、電気・土木工事、および現地施工管理を実施。



## 事業戦略の進捗状況

### ・国内発電事業

工事中の水力発電所が計画通り進捗

### ・海外発電事業

イリガン火力 2019年12月から本格稼働

### ・海外エネルギーマネジメント事業

欧州拠点NKEEの設立  
欧州企業との合併事業の決定

# II：2020年6月期 見通し

# 2020年6月期 見通しのポイント

見通しの  
ポイント

- 前期比で増収増益
  - 受注高: コンサルタント海外事業の期ずれ案件の今期契約目指す
  - 営業利益: コンサルタント海外事業の回復
  - IFRS適用によりグループ内で会計基準を統一(実績については期末決算で開示)  
IFRS適用による影響は主にのれん分の営業利益9億円増

計画見直しの  
ポイント

- コンサルタント国内事業の好調維持、コンサルタント海外事業の一部大型案件の契約遅れの取り戻しにより受注高・売上高は上方修正
- 新規連結会社の増加を含め、事業の拡大に応じて一般管理費が増加

(百万円)

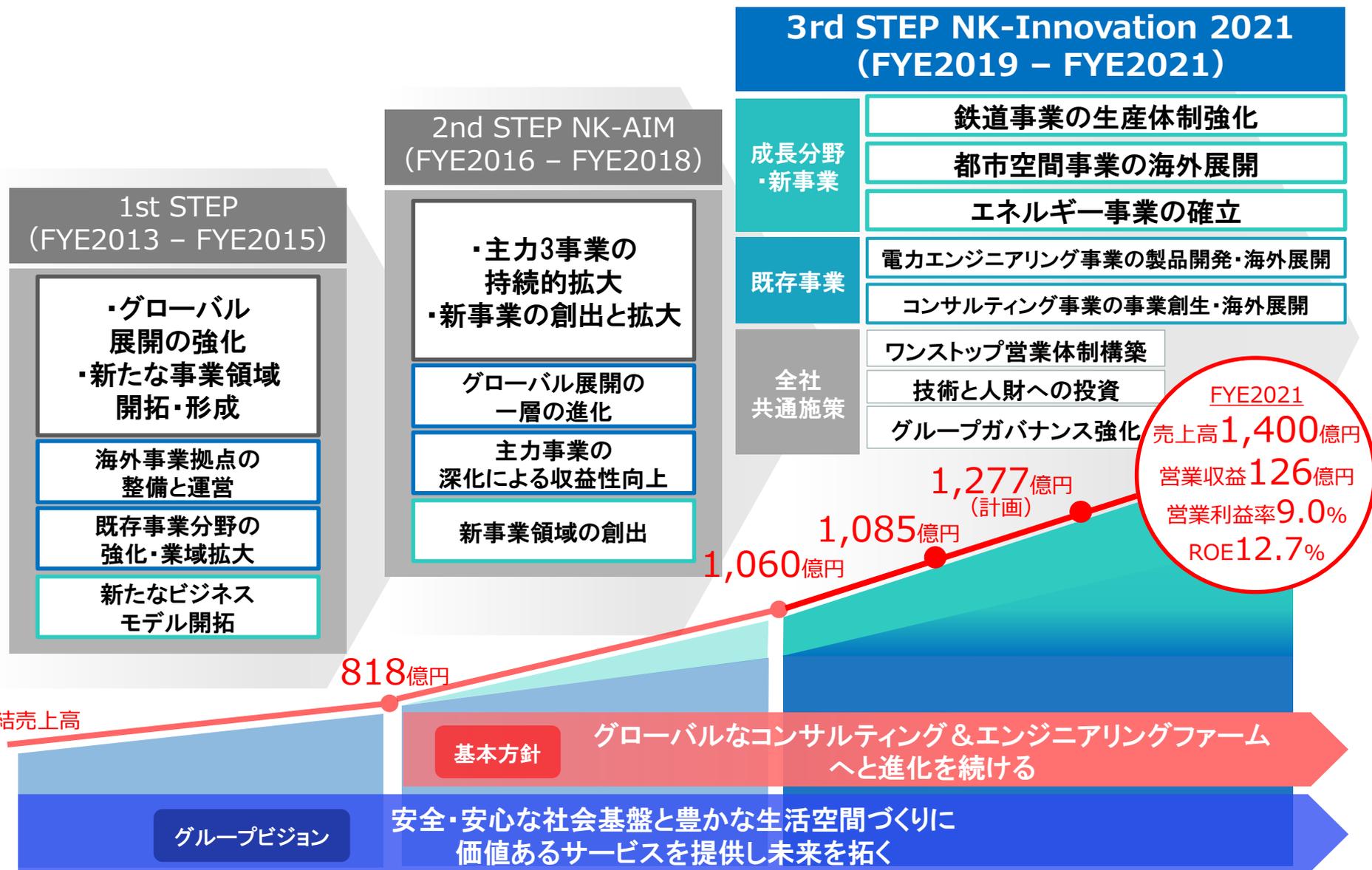
日本基準	2019.6 実績	2020.6 計画	前期比	IFRS	2020.6 計画	2020.6 計画	修正率
					当初	修正後	
受注高	118,085	<b>137,400</b> ★過去最高	+16.4%	受注高	125,000	<b>137,400</b>	+9.9%
売上高	108,589	<b>127,700</b> ★過去最高	+17.6%	売上収益	125,000	<b>127,700</b>	+2.2%
営業利益	5,110	<b>5,800</b>	+13.5%	営業利益	7,900	<b>6,700</b>	-15.2%
経常利益	5,584	<b>6,200</b>	+11.0%	税引前利益	-	<b>7,000</b>	-
親会社株主に 帰属する当期純利益	3,318	<b>3,600</b>	+8.5%	親会社の所有者に 帰属する当期利益	5,200	<b>4,500</b>	-13.5%

# 2020年6月期 見通し

(単位:百万円)	2019.6期 実績	2020.6期 計画(日本基準)	前期増減	前期比率	2020.6期 計画(IFRS)
受注高	118,085	<b>137,400</b>	19,314	116.4%	<b>137,400</b>
- コンサルタント国内	52,855	52,400	△455	99.1%	52,400
- コンサルタント海外	28,482	48,100	19,617	168.9%	48,100
- 電力エンジニアリング	15,411	16,000	588	103.8%	16,000
- 都市空間	20,510	18,600	△1,910	90.7%	18,600
- エネルギー	723	2,100	1,376	290.1%	2,100
売上高	108,589	<b>127,700</b>	19,110	117.6%	<b>127,700</b>
- コンサルタント国内	49,593	51,300	1,706	103.4%	51,300
- コンサルタント海外	24,928	34,500	9,571	138.4%	34,500
- 電力エンジニアリング	16,531	19,600	3,068	118.6%	19,600
- 都市空間	15,359	18,800	3,440	122.4%	18,800
- エネルギー	719	2,200	1,480	305.8%	2,200
- 不動産他	1,456	1,300	△156	89.3%	1,300
営業利益	5,110	<b>5,800</b>	689	113.5%	<b>6,700</b>
- コンサルタント国内	4,990	4,200	△790	84.2%	4,300
- コンサルタント海外	841	2,900	2,058	344.6%	2,900
- 電力エンジニアリング	2,089	2,200	110	105.3%	2,300
- 都市空間	151	600	448	395.0%	1,500
- エネルギー	△365	△800	△434	-	△900
- 不動産・本社	△2,597	△3,300	△702	-	△3,400
経常利益	5,584	<b>6,200</b>	615	111.0%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	3,318	<b>3,600</b>	281	108.5%	<b>4,500</b>
営業利益率(%)	4.7	<b>4.5</b>			<b>5.2</b>
ROE(%)	5.7	<b>6.1</b>			<b>7.5</b>

# Ⅲ：中期経営計画の進捗および 2020年6月期の取り組み

# 長期経営戦略と現中期経営計画 NK-Innovation2021



# 中期経営計画 NK-Innovation 2021 1年目の進捗

グループ会社の増加や新組織設立により体制を強化し、新たな取り組みに順次着手

事業戦略	主な施策	2019年6月期 主な実績と評価
<b>鉄道分野の 生産体制 強化</b>	現地企業とのアライアンス等により、生産体制を整備・強化 ITツールの更なる進化によるプロジェクトマネジメント能力向上 本社からの教材提供やOJTの実施によるリージョナルエンジニアの技術力強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>ダッカ都市交通整備事業受注</li> <li>バングラデシュ現地法人設立、ダッカメトロ室と物流計画推進室の新設</li> </ul> 
<b>都市空間 事業の 海外展開</b>	アジア地域での都市開発に向け、NKとBDP連携体制構築と案件獲得 土木×建築事業実績の蓄積により、スマートシティ開発での優位性・独自性強化 各セグメント・研究所と協業体制を構築、国内ノウハウ活用したグローバル展開加速	<ul style="list-style-type: none"> <li>カナダQuadrangle社のグループ化</li> <li>インドスマートシティ計画の受注</li> </ul> 
<b>エネルギー 事業の確立</b>	欧州で投資と事業(蓄電池EPCサービス等)を展開し、エネルギーマネジメントのノウハウ蓄積 国内およびアジア地域での分散電源の開発・運営 水力発電のコンセッション事業への取り組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>欧州拠点設立</li> <li>英国蓄電池EPC事業への参画</li> <li>欧州企業との合併会社設立決定</li> </ul> 
<b>&lt;コンサルティング 事業&gt; 事業創生と 海外展開</b>	国内経営基盤の強化とグローバル戦略の推進支援 重点事業拡大(防災・減災、モーダルコネク、地方創生・都市再生、情報・エネルギー分野) インフラの価値向上のためのマネジメント技術を核とした新事業創出	<ul style="list-style-type: none"> <li>ジオプランナムテック社のグループ化</li> </ul> 
<b>&lt;電力エンジニアリ ング事業&gt; 製品開発と 海外展開</b>	国際標準仕様製品(主に変電所向け装置)の開発 水力製品の海外製造拠点確保によるサプライチェーンの構築 従来事業分野の価格競争力強化と生産性向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>変電ゲートウェイ改良装置を納入</li> </ul> 

# 中期経営計画 NK-Innovation 2021 1年目の進捗

## グループガバナンスはIFRSの導入や経営管理ガイドライン制定で推進

全社共通施策	主な施策	2019年6月期 主な実績と評価
<p>ワンストップ 営業体制の 構築</p>	<p>全セグメントの製品・サービスを活用したソリューションの提供による顧客満足度向上</p> <p>長期的な他セグメントとの協調・融合により目指す事業領域(スマート社会)に対するビジネス創出</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ラウンドテーブルの開催(シンガポール、ロンドン、マニラ)</li> <li>空港事業、水力関連事業の参入検討</li> <li>海外進出支援実施</li> </ul> 
<p>技術と 人財への 投資</p>	<p>技術政策の推進</p> <p>既存事業拡大のための戦略的な技術開発</p> <p>新規事業への取り組み</p> <p>人事制度改革</p> <p>採用活動の強化</p> <p>働き方改革の推進</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>技術政策のテーマを見直し推進</li> <li>研究企画室と先端研究開発センターの設置</li> <li>採用人数の拡大</li> <li>WLBキャンペーンの推進</li> </ul> 
<p>グループ ガバナンス の強化</p>	<p>グループガバナンス体制の整備</p> <p>グローバル会計プラットフォームGAGEとIFRS、税務コンプライアンス強化に向けたBEPS対応の継続</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営管理ガイドラインの制定と実施</li> <li>GAGE、IFRS、BEPSの推進</li> </ul> 

# NK-Innovation 2021 2020年6月期の優先課題

## 鉄道事業の生産体制強化

- アライアンスの推進による現地生産体制の整備

## 都市空間事業の海外展開

- カナダおよびアジア市場での事業拡大
- 日本国内市場の開拓

## エネルギー事業の確立

- 欧州での事業開発と運営実績ならびにノウハウの蓄積
- 国内水力発電コンセッション事業の獲得

## コンサルティング事業での事業創生と海外展開

- アライアンスの推進と事業創生の加速
- 国内技術の優位性を活かした新技術領域における受注獲得

## 電力エンジニアリング事業での製品開発と海外展開

- 新製品・新サービスの創出
- 国内外サプライチェーンの構築

## ワンストップ営業体制の構築

- スマートシティなどのセグメント横断案件の推進

## 技術と人財への投資

- AI活用の防災・減災、維持管理等、優位技術の維持と向上
- 採用拡大・教育の強化と早期戦力化

## グループガバナンスの強化

- IFRS導入とグローバル会計プラットフォームの確立

# コンサルタント国内事業

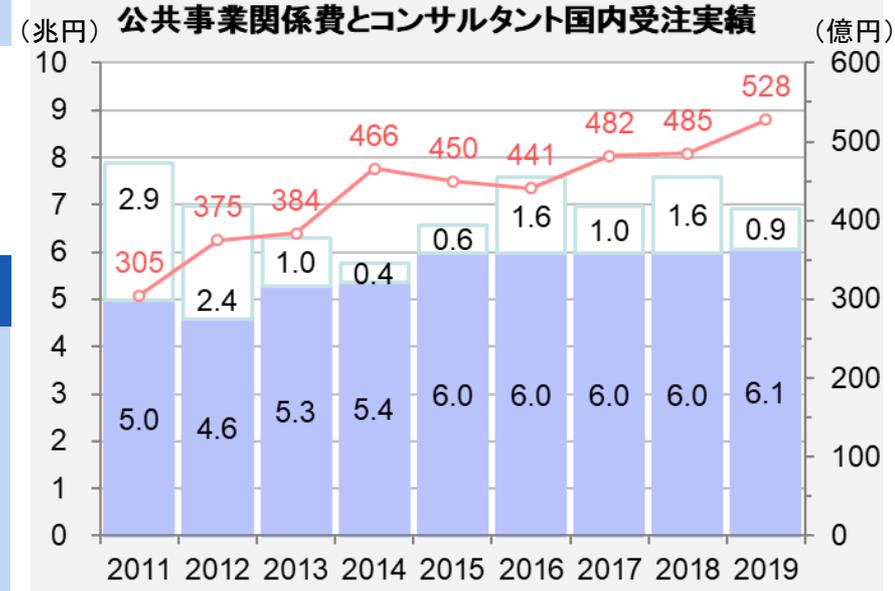
コンサルティング事業での  
事業創生と海外展開

## 事業環境見通し

- 公共投資が横ばい
- 国土強靱化・インフラ長寿命化・コンパクト・シティに重点
- 2018年度の建設コンサル大手50社の契約金額は5,638億円で高水準を維持

## 事業拡大への取り組み

- 経営基盤のさらなる強化  
人財育成と生産体制拡充、品質向上、WLB確保
- グローバル戦略の推進(他事業本部との協業)  
協業体制の構築推進
- 事業創生  
事業創生系組織による事業拡大
- 効率的な事業マネジメントの推進  
事業運営の効率化、生産性向上策の推進、継続的なコスト削減



■ 当初予算 □ 補正予算 ● コンサルタント国内受注高  
(出所)「平成31年度 国土交通省・公共事業関係予算のポイント」H30.12(財務省)

## 注力分野

防災・減災	ダム再生、火山防災、大規模地震対策
モーダルコネク	大規模インフラ更新・補修、交通ストック最大化 等
地方創生	地方再生重点都市整備事業(コンパクトシティ等)
マネジメント	コンパクト&ネットワーク、コンセッション、PM/CM
情報・エネルギー	ICT/AI活用の生産性向上、再生可能エネルギー

## 注力地域

西日本連携(大阪、  
四国、広島)をさら  
に強化

## 注力顧客

国関連受注を  
継続しながら、  
自治体・民間への  
対応を強化

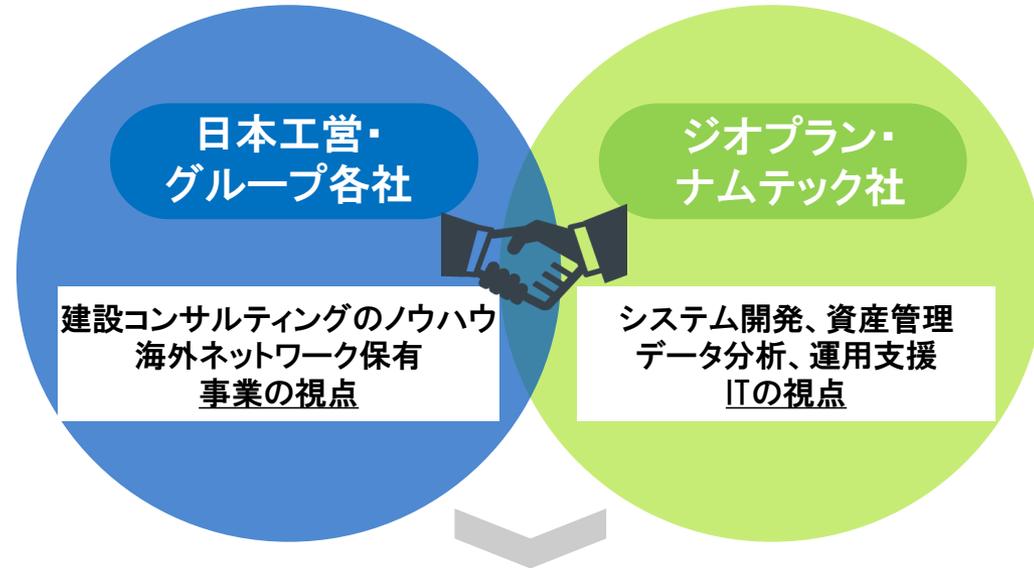
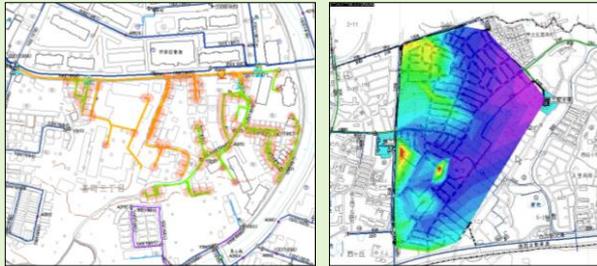
NKグローバル展開の要となり 長期的には国内で圧倒的一番に拡大

# 重点分野:コンサルティング事業での事業創生と海外展開

## ジオプラン・ナムテック社を2020年6月期よりグループ化

### ジオプラン・ナムテック社

- ネットワーク型インフラ分野に対応するIT情報システムの販売・サポートを主業務とするITコンサルティング会社
- 電気、ガス、水道、通信事業者向けネットワーク型資産管理ソフトウェアの導入コンサルティング、カスタマイズ、保守・運用支援を提供するネットワークアセットマネジメント事業を国内外で展開



事業の視点とITの視点を融合  
ビッグデータを分析・評価し、タイムリーに更新計画、  
事業運営の最適化計画等を提案

### ■ 事業展開イメージ

日本工営グループの既存分野  
データ活用によるコンサルタント業務の深化

新ビジネスモデル  
データを持った管理者へ

調査・計画

設計・施工監理

運転・維持

拡張・更新

- ・ システム化の提案
- ・ ビジネスモデル構築
- ・ データビジネスの開始

- ・ ニーズのヒアリング
- ・ 要件定義/システム設計
- ・ データ入力/納品

- ・ システム運用管理、保守
- ・ 継続的データ更新作業
- ・ 事業効率化の分析・評価

- ・ 様々なインフラ施設へ展開
- ・ 災害対策支援等の拡大
- ・ スマートシティ支援

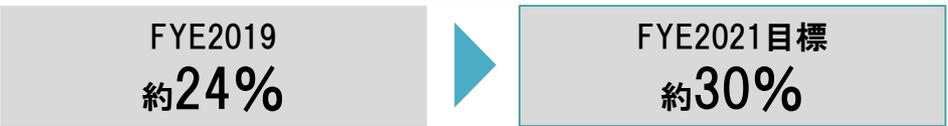
### 事業環境見通し

- インフラ需要増大でODA・PPP・民間拡大
- 日本政府の質の高いインフラ輸出戦略は継続
- 円借款の中心分野は運輸・交通、重点地域はインド・バングラデシュ

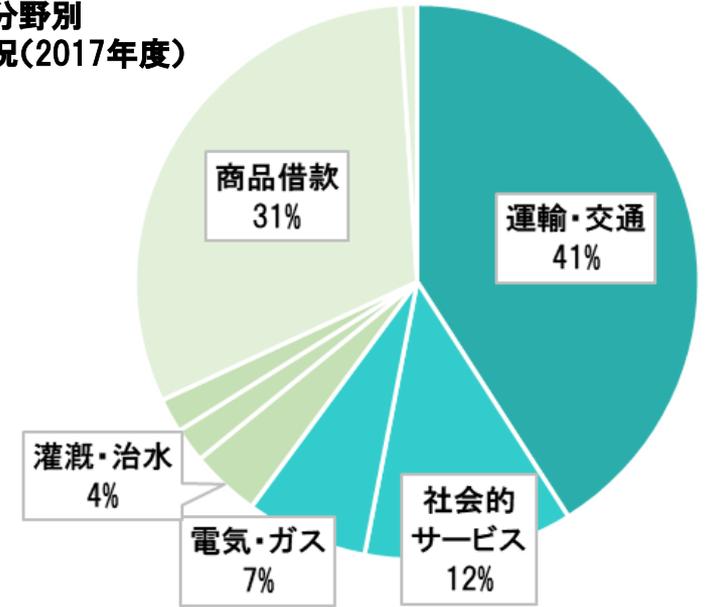
### 事業拡大への取り組み

- 生産体制の強化  
要員確保、リージョナルエンジニア育成・活用、アライアンス
- Non-ODA事業への取り組み  
異業種連携、グループ会社の生産体制強化
- リスク管理の徹底  
定期的な技術・安全パトロール実施、プロアクティブなリスク管理
- 安定した収益管理  
収益管理徹底、グループガバナンス強化
- 安全の確保  
グループ会社との安全ネットワーク確立

### コンサルタント海外でのNon-ODA受注割合

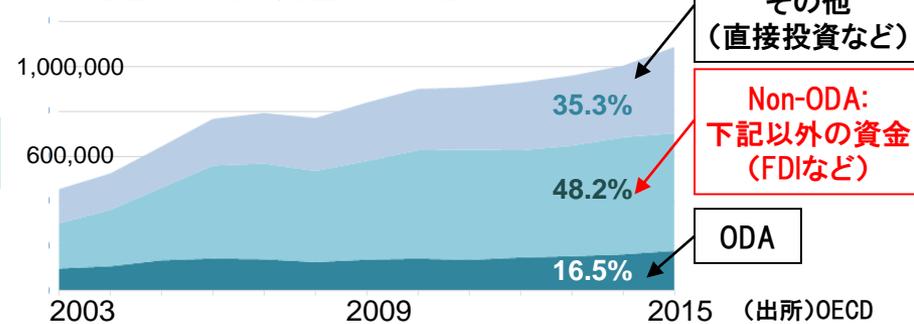


円借款分野別承認状況(2017年度)



(出所)JICA

開発途上国向け資金フロー推移 (USD million)



(出所)OECD

世界で戦える、日本を代表する エンジニアリングコンサルタントグループに拡大

## 事業環境見通し

- 国内電力市場は世界水準の託送原価を目指したコスト削減の継続
- 固定価格買取制度(FIT)が2020年にも関連法改正
- 電力システム改革やデジタルイゼーションによる事業機会の拡大

## 事業拡大への取り組み

- 電力エンジニアリングの事業拡大  
グループ内の営業情報共有、エネルギー事業との連携
- 機電コンサルタント事業の拡大  
既存領域の売上・収益確保に加えて新領域への拡大
- グループ連携強化  
水力発電、維持管理ビジネス開発、海外展開
- コストダウン徹底による価格競争力向上・営業力強化  
工事・製品コストダウンによる売上利益確保、生産性向上
- 製品・技術開発の推進  
世界標準仕様製品の開発と国内外展開

## 従来事業・新領域アクションプラン

- ・ 既存製品の高度化、大型化等の研究開発
- ・ 新製品・新サービス関連の研究開発(国際標準伝送規格の配電盤等)

新製品・  
新サービス  
創出

価格競争力  
の強化

- ・ 徹底したコストダウン
- ・ 製販一体戦略強化
- ・ 生産性向上

グローバル  
展開

- ・ 海外への水車発電製品納入
- ・ 水力発電製品の製造拠点確保
- ・ エネルギー事業へ製品納入

顧客の  
多様化

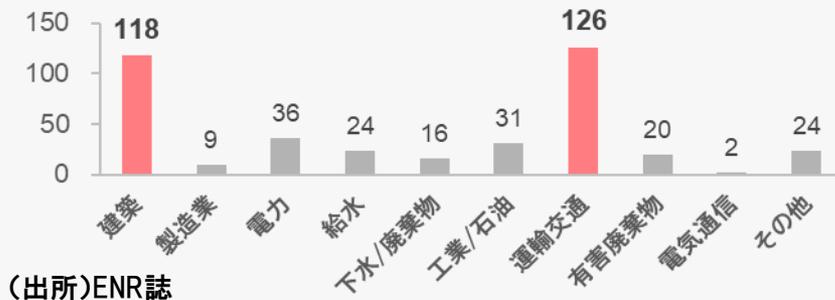
- ・ 他電力、官公庁、民間への参入
- ・ 海外電力市場への展開

新たな事業機会と取引先・ビジネスネットワークの拡大

### 事業環境見通し

- 都市化に伴う建築・交通インフラ需要の増加
- 公共交通指向型開発(TOD: Transit Oriented Development)など スマートシティ開発の拡大
- EU 離脱をめぐる不確実性の増大による影響は留意が必要

調査・設計会社上位164社 2018年度分野別売上高(億ドル)



### 事業拡大への取り組み

- BDPの英国外市場展開  
英国国内市場対応と影響の最小化  
カナダ建築設計会社Quadrangle社との連携
- 業務執行体制強化  
コンサルタント国内・海外との市場戦略共有化と連携体制整備  
グループ内連携
- 新たなビジネスモデル構築  
土木分野と建築再開発をパッケージ化し市場創成(日本国内)  
NKグループ、BDPグループとの協働による市場開拓(海外)
- メガトレンド(都市人口急増)とアジア市場戦略  
旺盛な民間投資を背景とした都市の発展への対応  
アジア圏の都市内交通網等を核とした再開発事業の立案と参画

### 都市空間事業の成長戦略

#### Phase1

アジア既存市場にて  
日本工営グループ+BDP連携

市場: 英国、カナダ、アジア

#### Phase2

中核機能を  
強化するため組織再編

市場: 英国、カナダ、アジア、日本

#### Phase3

成長戦略を  
実現する主体の確立

#### Phase4

プロジェクト管理、  
事業主体としての参画

土木と建築一体のサービスパッケージを構築し、日本を含めグローバルに展開

### 事業環境見通し

- 世界のエネルギー市場拡大における低炭素化と分散電源化に伴う再生可能エネルギーの需要拡大
- 上記に伴い、アンシラリー、ピーク時の裁定取引、容量市場などの新たな市場拡大
- 環境省が2020年度予算に需要側制御設備の導入促進などを新規事業として計上

#### 国内発電

国内水力発電開発、  
運営



- 国内水力発電7ヶ所運営中、2ヶ所（福島県、山形県）工事中

#### 海外発電

海外発電開発、  
運営



- インドネシア国チカエンガン川流域で小水力発電開発
- フィリピン国ミンダナオ島でバイオマス火力発電事業実施中

#### 事業拡大への取り組み

##### 発電事業

- ・ オペレーション・メンテナンス効率化
- ・ 国内外パイプラインの充実と事業化

#### 国内エネルギーマネジメント

再生可能エネルギー  
モニタリング、  
省エネコンサルティング  
サービス



- VPP実証事業(METI補助)を実施

#### 海外エネルギーマネジメント

アンシラリー  
サービス等事業、  
投資



- 欧州企業とプロジェクト開発中

##### エネルギーマネジメント事業

- ・ 欧州拠点NKEEの体制整備
- ・ 同社を核とした欧州事業の早期安定化
- ・ 日本におけるエネルギーマネジメント事業展開の基盤構築
- ・ アジア展開

エネルギーマネジメントに関する様々な事業のマルチサービス対応・収益構造確立

## 技術政策

今後2年間の研究開発予算：約24億円

### 技術政策 計14テーマへの投資を継続

#### I. 革新的技術

- 気候変動対策
- 防災・減災
- データネットワーク
- 解析・設計・提案
- 人工知能
- 新環境調査手法
- レジリエンス

#### II. 次世代ビジネス

- 建築・都市・交通
- スマート市町村
- 維持管理
- ビッグデータ

#### III. 社内インフラ・生産性

- PM-IT
- BIM
- 生産システム

### 先端技術の調査、研究および技術開発

- 防災・減災におけるAI活用など先端技術の開発と既存事業分野への適用、新事業への取り組み
- オープンイノベーションの実践

### 優位技術の維持向上に向けた高度化開発

- 研究開発および研究成果の事業分野への還元
- 開発した技術の普及展開

## 人財育成

2019.6期→2020.6期でグループ社員約2,000名増

### 海外におけるリージョナルエンジニアの採用・育成

- 2020年6月期は目標120名登録

### 人事制度改革

- プロフェッショナルの活躍とモチベーション向上を目的に資格、役割、評価、報酬等の諸制度の再構築

### キャリアビジョン

- 人財育成ビジョンに従った研修企画および研修の実施、関連する各種施策の実施

### ワークライフバランスの推進

- 生産性向上、多様で柔軟な働き方の推進(各種キャンペーン活動・スムーズBiz推進)

# 中期経営計画 見通しのポイント

## FYE2020 計画

受注高  
1,374億円

売上高  
1,277億円

営業利益  
67億円

## FYE2021(中期経営計画最終年度) 計画

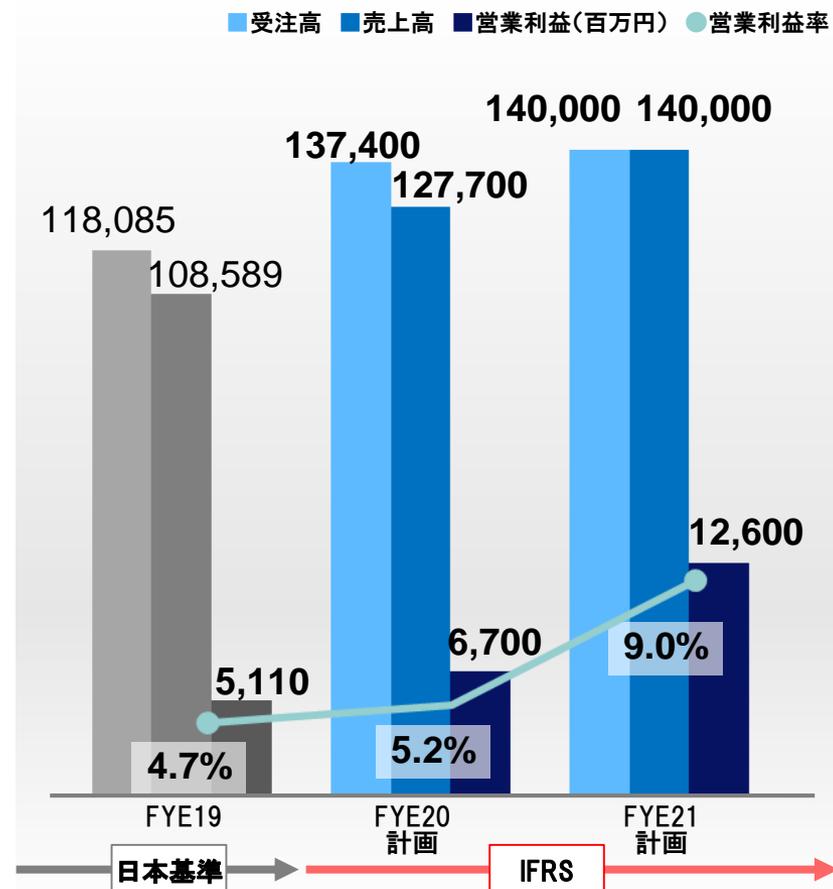
受注高  
1,400億円

売上高  
1,400億円

営業利益  
126億円

## FYE2021 計画達成に向けた主なポイント

- コンサルタント国内の好調継続
- コンサルタント海外の交通運輸分野アライアンス
- アジア・日本国内での都市開発、スマートシティ等の本格展開
- エネルギー分野の事業確立に向けた投資ポートフォリオの組み換えに伴う売却収益の発生



# 資本政策／配当政策

## 資本政策

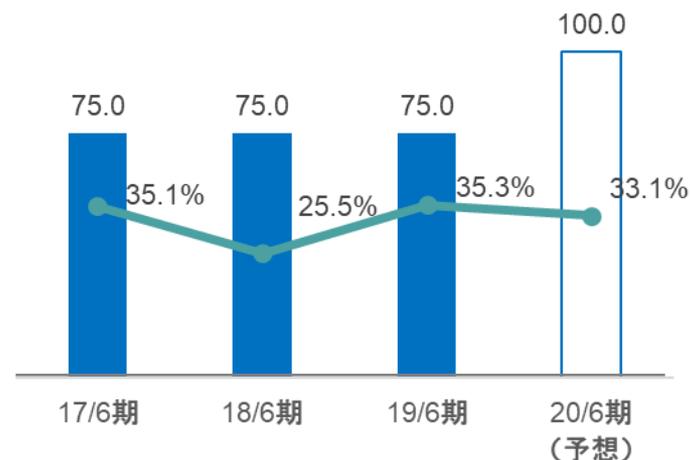
- ・ 状況に応じた適切な資金調達、資本効率の向上
- ・ 自己資本比率は目標50%、集中投資時期においても40%以上を維持
- ・ 資本効率の向上および株主還元の充実による1株当たりの株式価値向上のため自己株式取得を実施、2020年6月までに80万株、20億円を上限として自己株式取得予定
- ・ 中・長期戦略に基づく成長投資による事業拡大で、企業価値の向上に取り組む



## 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に努める

✓ 2020年6月期は25円増配の100.0円の配当を実施予定



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

# IV: 参考資料

# 会社概要

■会社名	日本工営株式会社
■設立	1946年6月7日
■資本金	7,437百万円
■従業員数	5,497名 [グループ連結] (2019年6月末時点)
■子会社数	68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 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)



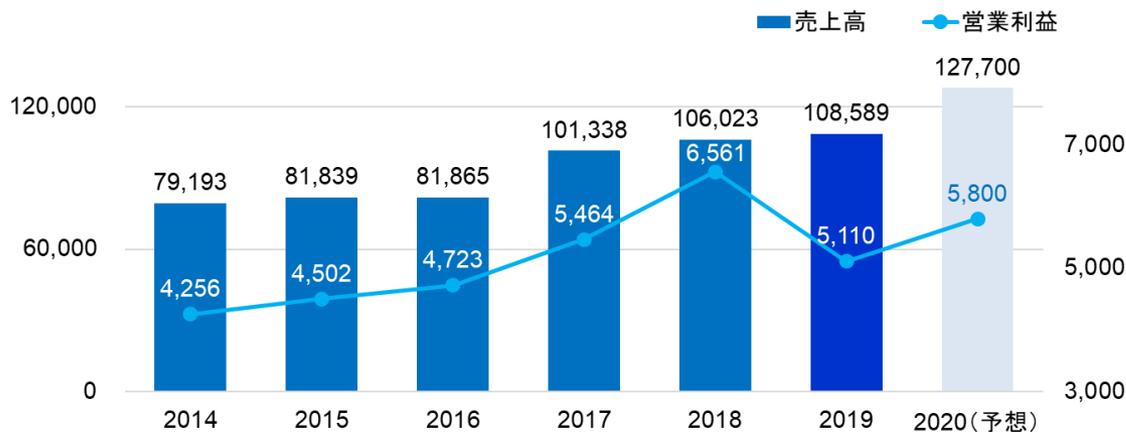
戦前は朝鮮半島で当時最大級の電源開発(水豊ダム/700MW)に従事。

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。

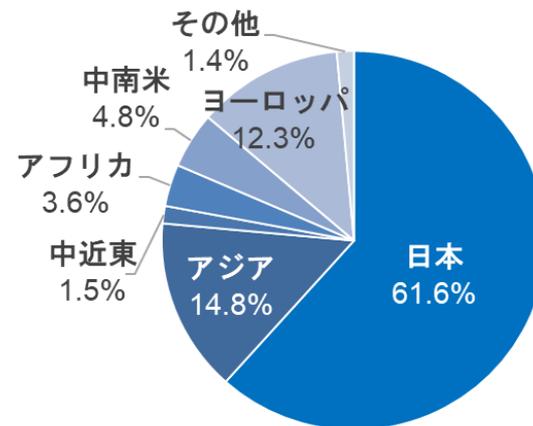
海外技術協力の父と呼ばれ、1985年には、勲一等旭日大綬章。

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した。

## 連結売上高・営業利益推移 (百万円)



## 地域別売上高 (2019年6月期:百万円)



# 事業展開

既存事業

## 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、中南米等で、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 ※2016年7月新設



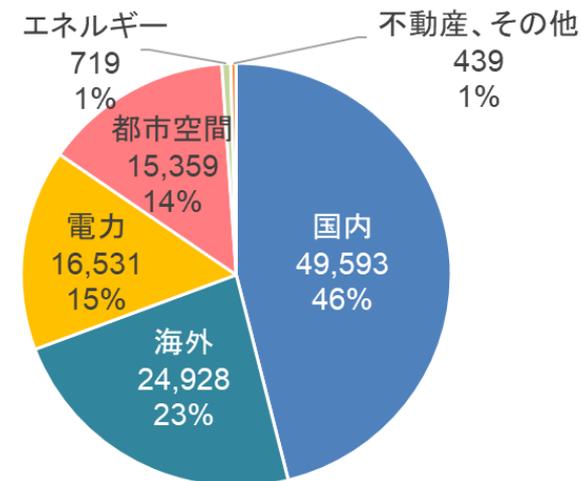
英国内の建築設計が中心。今後アジア新興国を中心とした都市開発需要に対して日本工営の土木分野と建築を融合し、豊かな生活空間づくりに取組む。

## エネルギー ※2018年4月新設



再生可能エネルギーや蓄電システムなどの分散型エネルギーリソースを活用した発電・エネルギーマネジメント事業とそのシステム開発に取組む。

## 売上構成比 2019年6月期実績(百万円)



新事業

# 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。

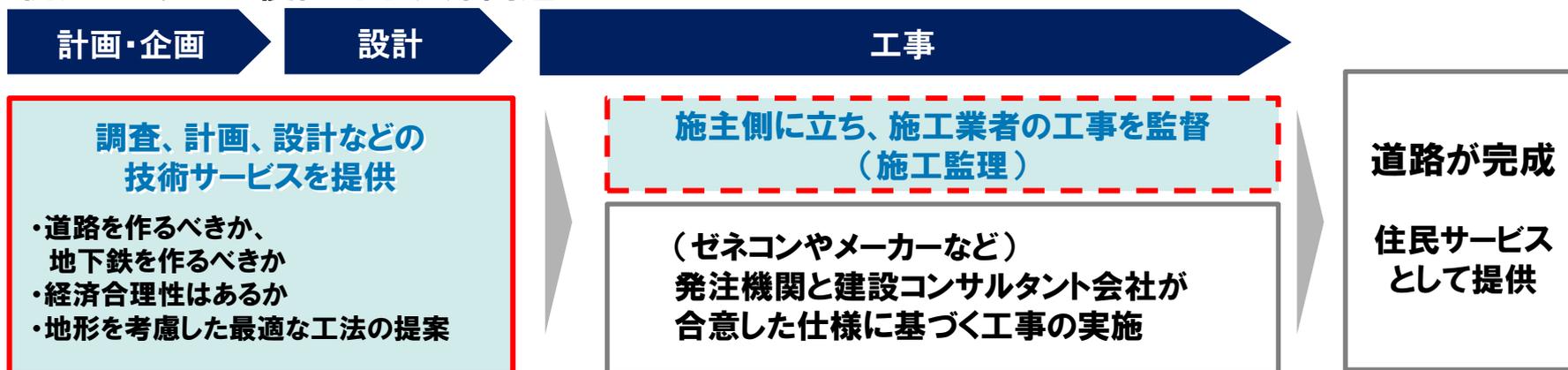
主要顧客は、国土交通省などの一次官庁、都道府県、市町村などの二次官庁。

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。

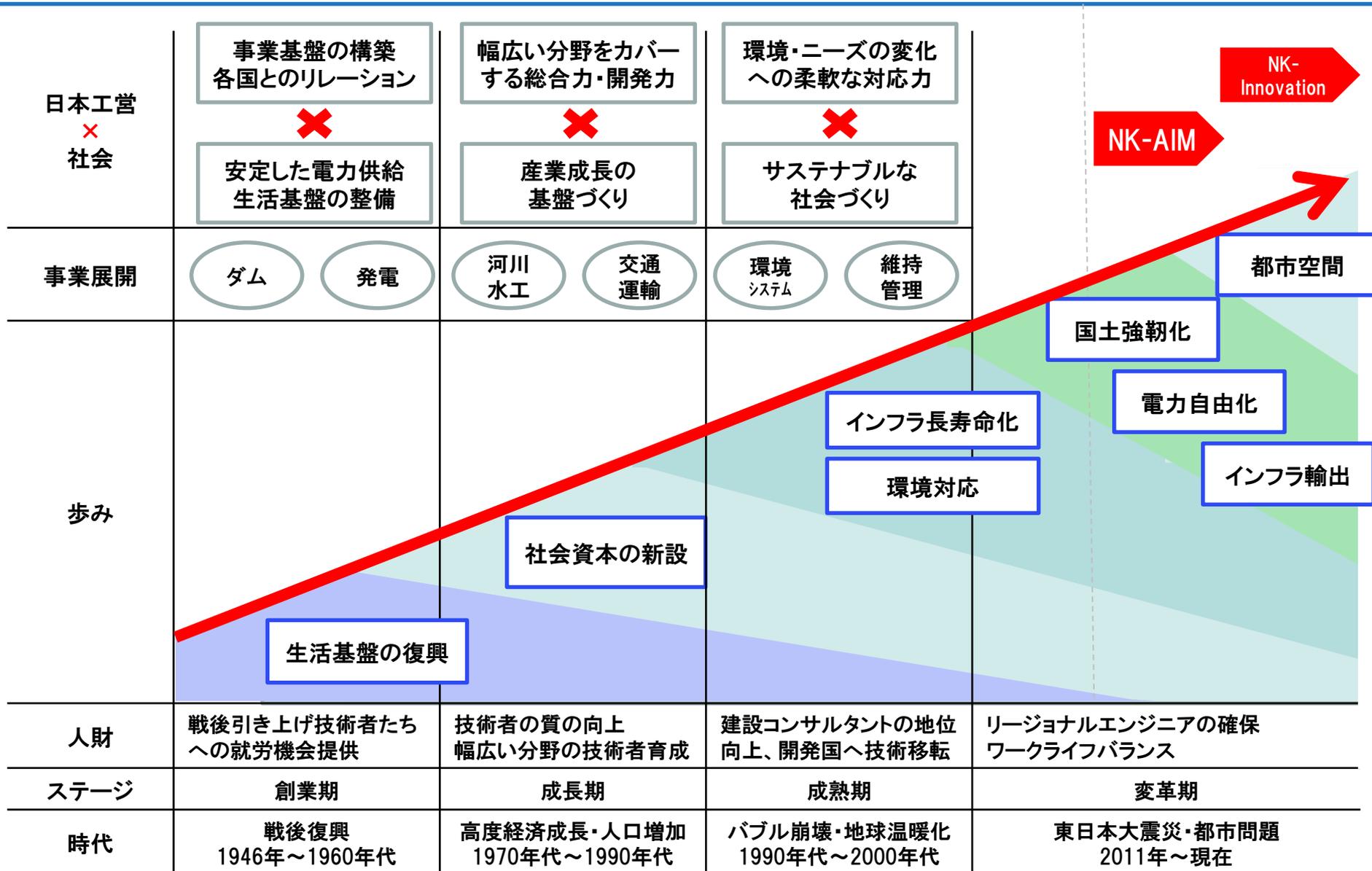
主要顧客は、国際協力機構(JICA)、相手国政府、国連・世界銀行など。



例) A地域での慢性的な渋滞問題



# 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  
1,085億円

展開国  
160か国

年間受注案件  
5,500件以上

取得特許数  
83個

技術士数  
1,621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)		人材(人/単体)	
		建設コンサル タント部門	全体	技術士数	全従業員数
1	日本工営	50,442	64,782	1,337	2,412
2	パシフィックコンサルタンツ	46,359	48,595	1,228	1,891
3	建設技術研究所	35,108	36,768	1,265	1,612
4	JR東日本コンサルタンツ	21,080	22,779	152	752
5	オリエンタルコンサルタンツ	21,005	21,088	593	1,062
6	八千代エンジニアリング	20,694	20,986	531	1,072
7	オリエンタルコンサルタンツグローバル	18,626	18,626	121	481
8	日水コン	17,868	18,055	498	748
9	エイト日本技術開発	17,650	19,747	482	882
10	いであ	17,306	17,758	462	899
22	玉野総合コンサルタント (都市計画・まちづくりに強い)	10,734	12,580	224	716
90	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)	2,153	2,177	62	129

※出典：日経コンストラクション2019年4月22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)

# 世界における日本のコンサルタント

世界ランキングでは、日本企業で唯一50位以内にランクイン

2018 順位	2017 順位	会社名	本社
1	4	JACOBS	アメリカ
2	2	AECOM	アメリカ
3	20	SNC-LAVALIN	カナダ
4	1	WSP	カナダ
5	3	ARCADIS NV	オランダ
6	8	FLUOR CORP	アメリカ
7	6	DAR GROUP	U.A.E
8	7	STANTEC INC	カナダ
9	5	WORLEYPARSONS LTD	オーストラリア
10	9	FUGRO NV	オランダ
44	53	NIPPON KOEI GROUP	日本

出典: ENR誌 The Top 225 International Design Firms

# 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



# 中期経営計画（2019年6月期～2021年6月期）

## — NK-Innovation 2021 —

真のグローバル企業に向け、様々なイノベーションに取り組む3年間に

### 2021年6月期 数値目標(IFRS想定)

連結売上高  
1,400億円

営業利益  
126億円

営業利益率  
9.0%

ROE  
12.7%

### 基本方針

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

### 事業戦略

鉄道分野の生産体制強化

都市空間事業の海外展開

エネルギー事業の確立

コンサルティング事業での  
事業創生と海外展開

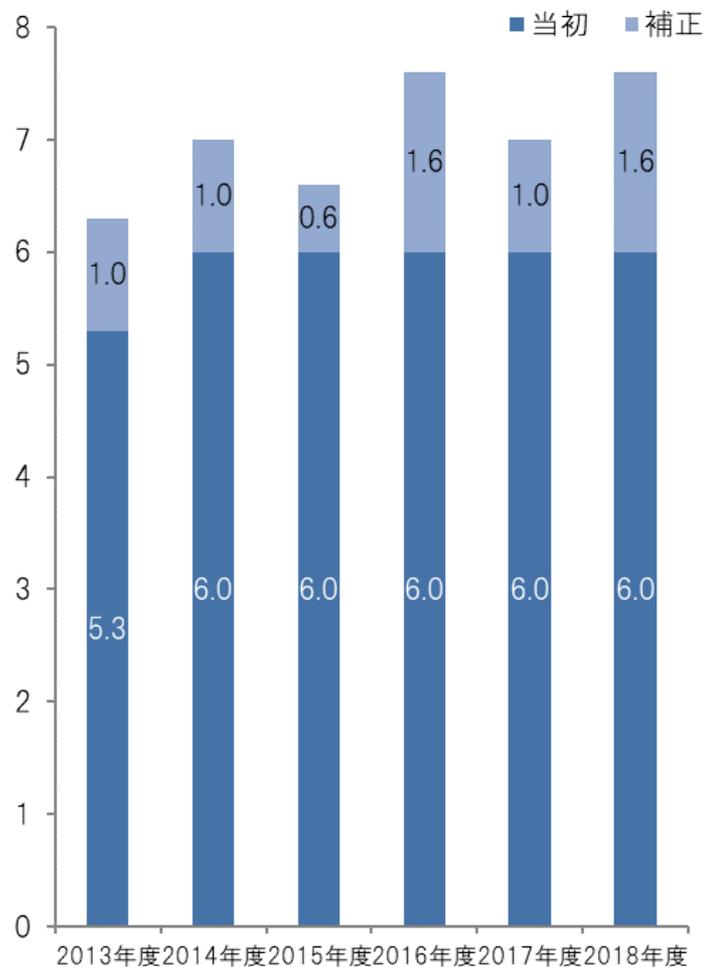
電力エンジニアリング事業での  
製品開発と海外展開

### 全社共通施策

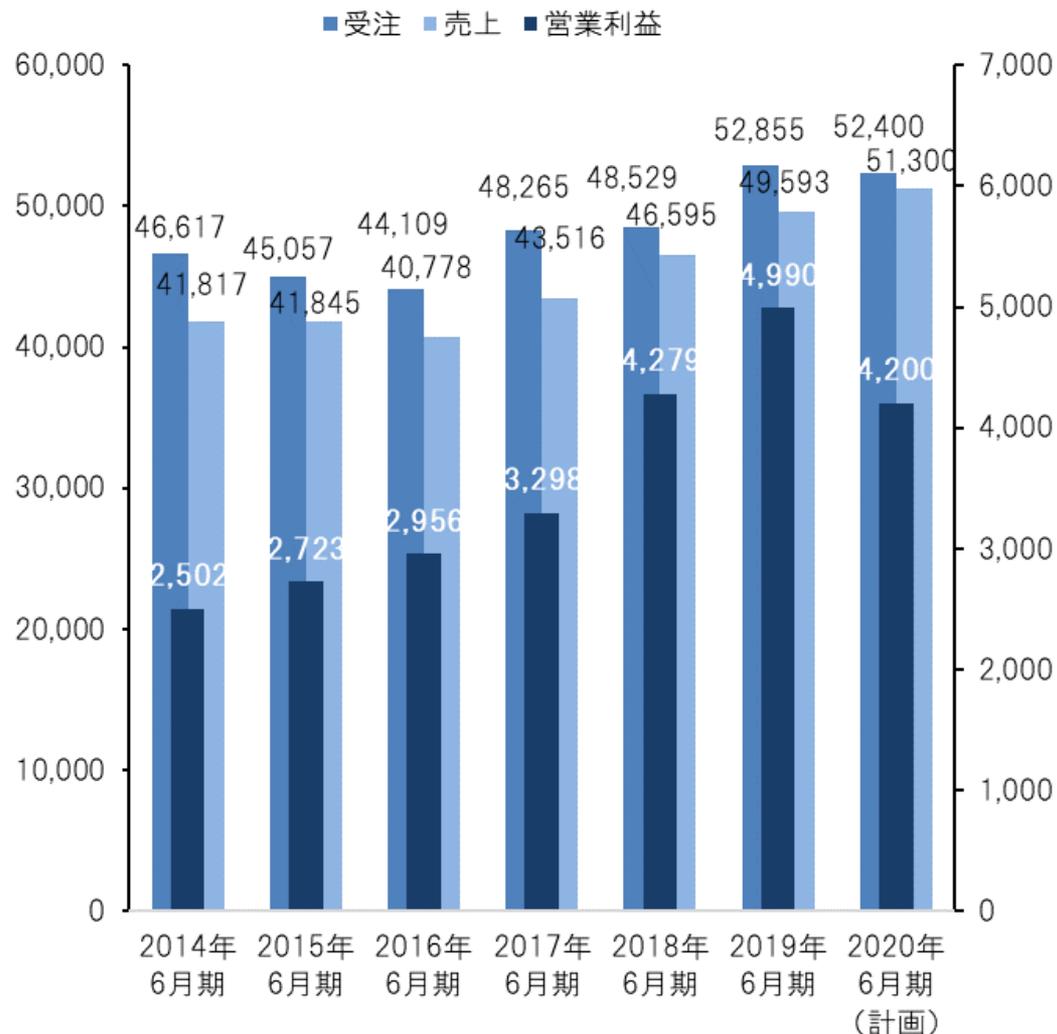
ワンストップ営業体制の構築/技術と人財への投資/グループガバナンスの強化

# 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)

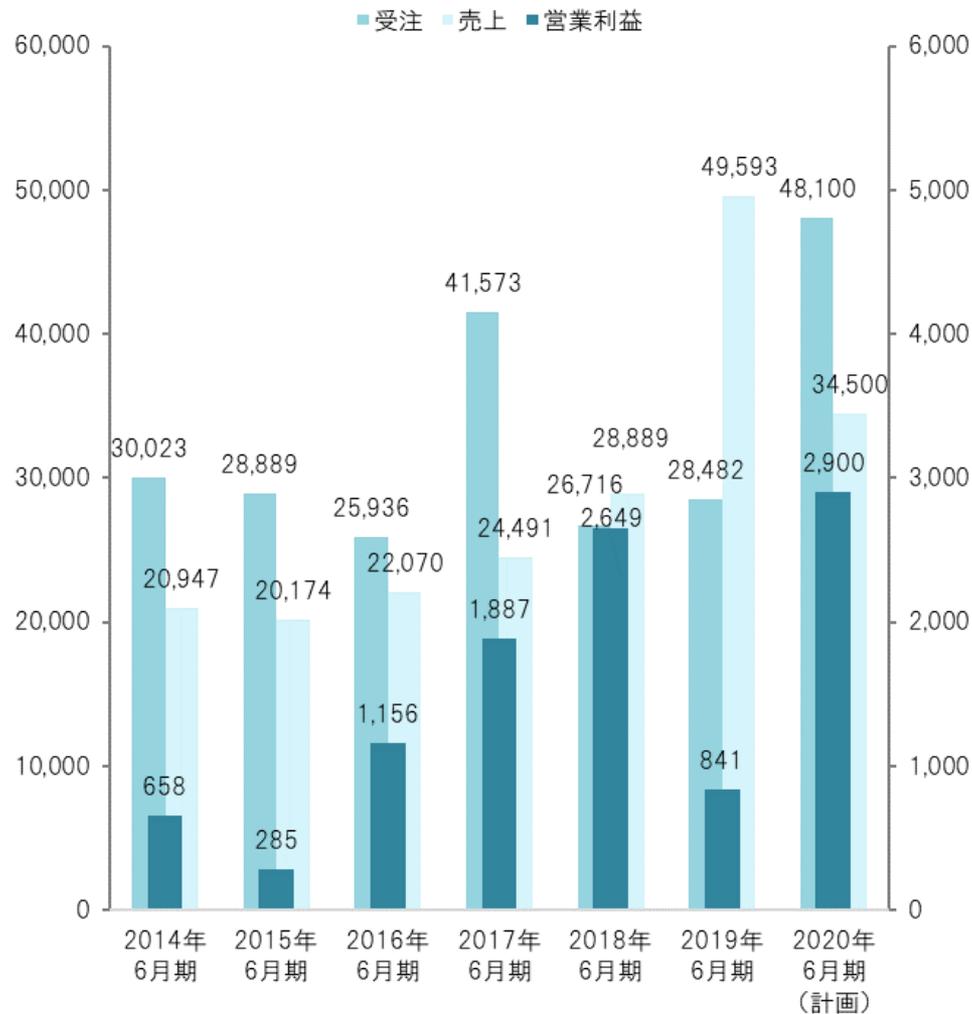


# コンサルタント海外事業

一般会計ODA当初予算(億円)

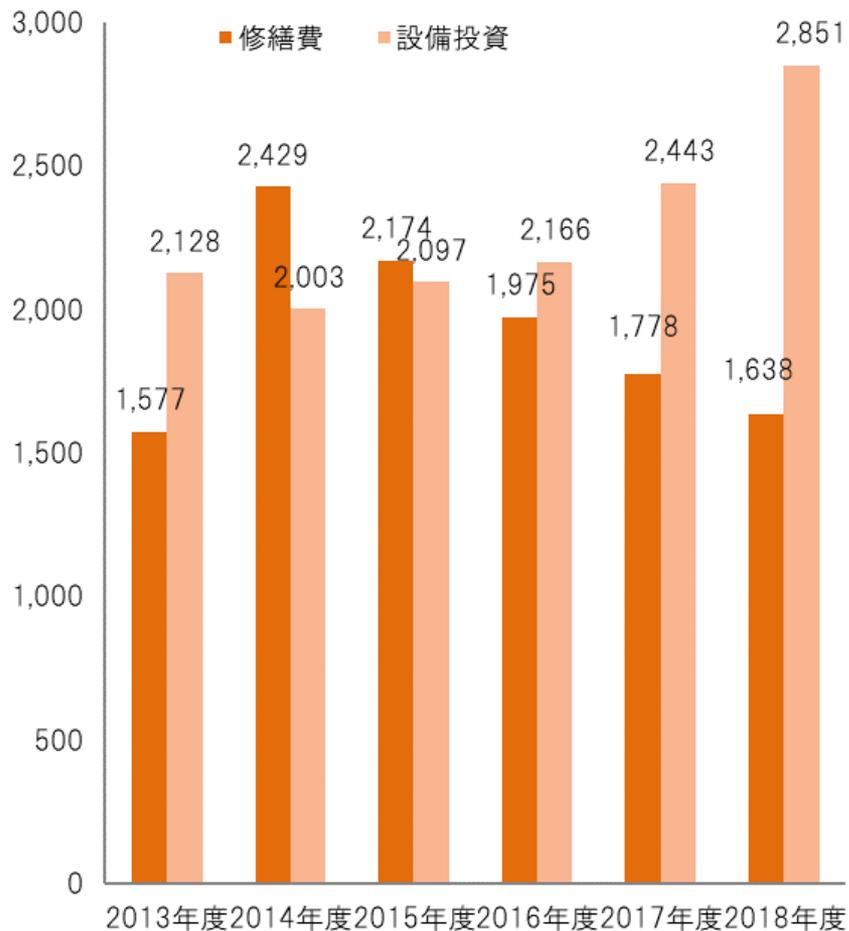


日本工営 コンサルタント海外事業 実績推移(百万円)

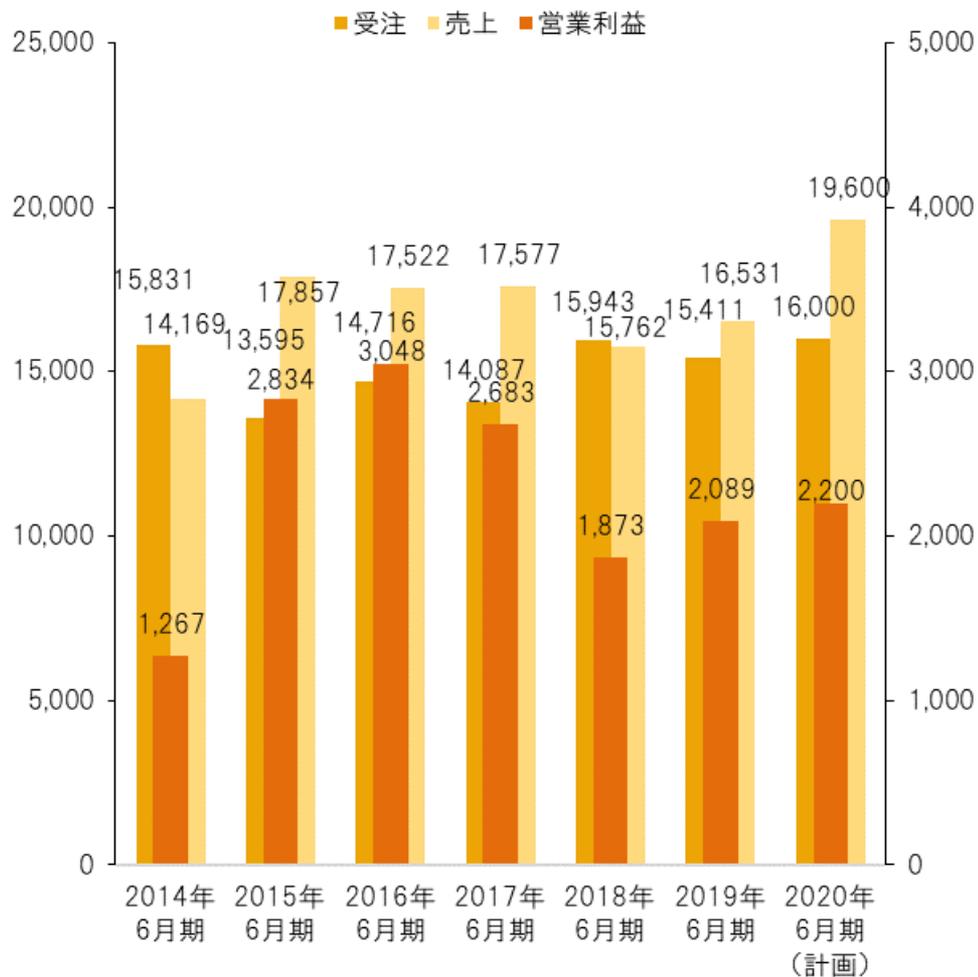


# 電力エンジニアリング事業

東京電力HD 修繕費・設備投資/流通（億円）

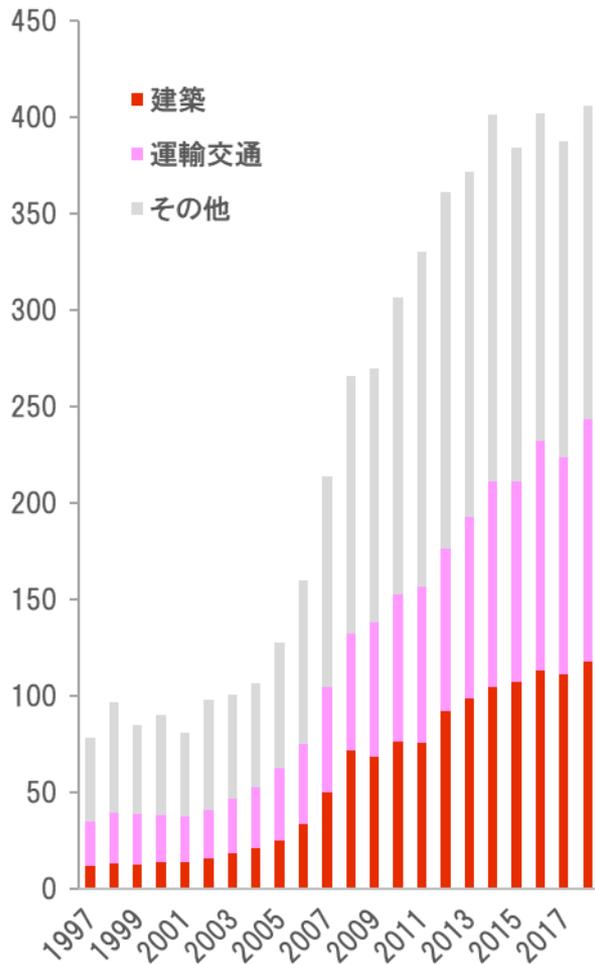


日本工営 電力エンジニアリング事業 実績推移(百万円)



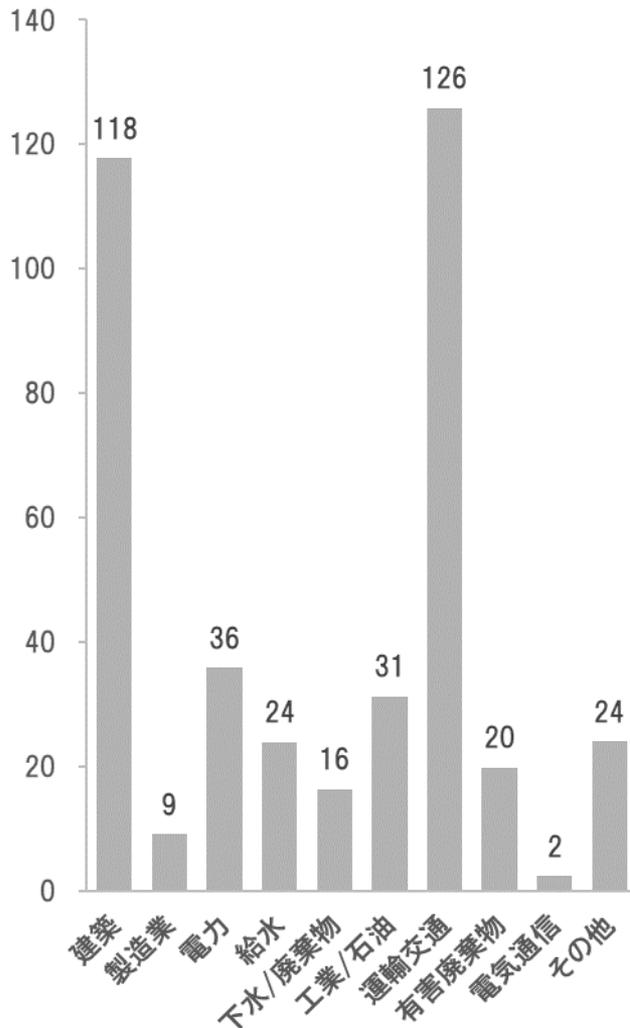
# 都市空間事業

調査・設計会社上位164社  
売上高推移(億ドル)

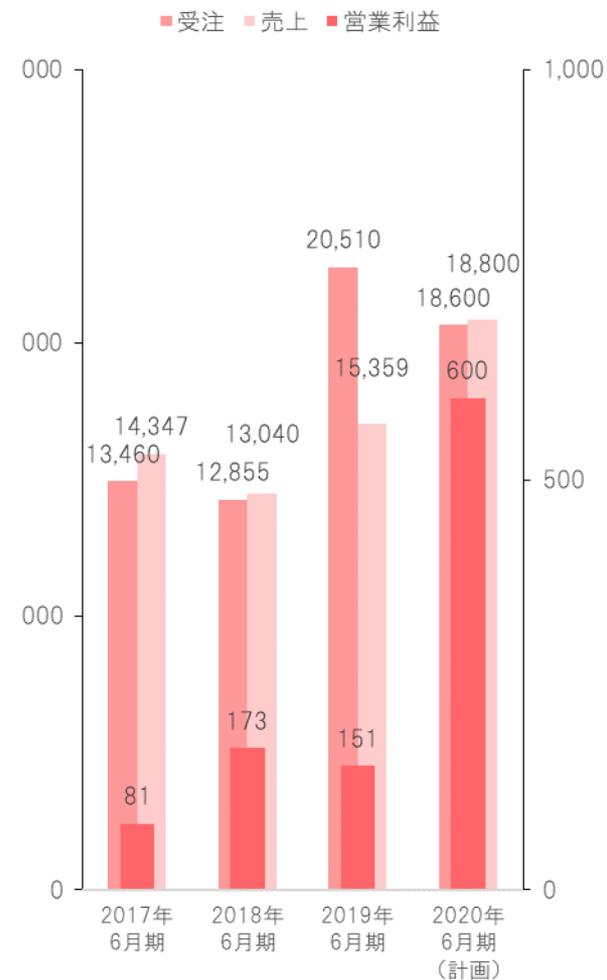


データ出典: ENR誌(2019/8発行)

調査・設計会社上位164社  
2018年度分野別売上高(億ドル)



日本工営  
都市空間事業 実績推移(百万円)



# プレスリリース（2019年2月-8月）

2019.2.5発表

## カナダ建築設計会社Quadrangle社を子会社化

日本工営のグループ会社である英国のBDP社は、カナダの総合建築・インテリアデザイン会社のQuadrangle Architects Limited（本社：カナダトロント）の株式を49%取得することで合意しました。

Quadrangle社は、200人を超える建築家、インテリアデザイナーが所属する総合建築・インテリアデザイン会社です。

Quadrangle 

2019.2.8発表

## インドネシア・ガジャマダ大学とMOUを締結

2019年1月、インドネシア共和国のガジャマダ大学と相互協力に係わるMOUを締結しました。当社グループは、これまでも同大学との間で、水資源管理、防災、交通・都市開発事業などで、技術・人材交流を進めており、今回のMOU締結により更なる協力の推進を目指します。



2019.4.11発表

## ジオプラン・ナムテック社を子会社化

株式会社ジオプラン・ナムテックを子会社化することを決定いたしました。ジオプラン社は、上下水道をはじめとする電力、ガス、通信などのネットワーク型インフラ分野に対応するIT情報システムの販売・サポートを主業務とするITコンサルティング会社です。



# プレスリリース (2019年2月-8月)

## 2019.2.15発表 大和ハウスと自動運転送迎サービス実証を実施

日本工営と大和ハウスが共同で、2019年2月、兵庫県三木市緑が丘町において自動運転車両による送迎サービスの実証実験を実施します。本プロジェクトを通じて、戸建住宅団地での新たな移動手段として自動運転を活用した公共交通サービスの実現に向け検証と課題整理を行い、サービスの実装を2019年度以降の早期に実現する計画としています。



## 2019.2.22発表 健康経営優良法人2019 ホワイト500に認定

「健康経営優良法人2019(ホワイト500)」(大規模法人部門)に認定されました。

「健康経営優良法人」とは、経済産業省と経済界・医療関係団体・自治体のリーダーから構成される日本健康会議が共同で、特に優良な健康経営を実践している法人を評価し「健康経営優良法人」として認定する仕組みです。



2019  
健康経営優良法人  
Health and productivity  
ホワイト500

## 2019.4.10発表 タイ・チュラロンコン大学とMOUを締結

2019年2月にタイ王国のチュラロンコン大学と相互協力に係わるMOUを締結しました。チュラロンコン大学はタイの国立総合大学で、近年ではタイ国内のみならず、アジアでもトップランクの研究機関として位置づけられています。インターンシップ等での現地人材育成や、都市・社会課題に対応するための共同研究開発を通じて産学連携を進め、より一層の優位技術開発を目指します。

# プレスリリース（2019年2月-8月）

2019.4.10発表

## 東京都の自動運転ビジネス構築プロジェクトを実施

輸送ニーズの高い東京の地域特性を活かし、自動運転事業者や、バス・タクシー等の交通事業者、物流事業者などによる世界に先駆けた自動運転システムの事業化を目的とした「自動運転技術ビジネスモデル構築業務」を東京都から受託し、実証実験の支援や事業化に向けた検証等を、2018年度に続き務めることとなりました。



2019.4.22発表

## 自社開発・製造した国産初のらせん水車始動

日本工営が自社開発・製造した国産初のらせん水車が、2019年4月に八幡沢発電所（岩手県一関市）において運転を開始しました。八幡沢発電所は、地域の農業用水路の維持・管理を担う照井土地改良区が事業主体となって農業用水路を活用した小水力発電所です。発電電力は全て東北電力に売電し、建設コスト回収後は農業水利施設の維持管理に充て、農業者の負担の軽減を図る計画です。



2019.7.8発表

## 国連グローバル・コンパクトに署名

国連の提唱する「国連グローバル・コンパクト」に署名しました。「国連グローバル・コンパクト」は、各企業・団体が責任ある創造的なリーダーシップを発揮することによって、社会の良き一員として行動し、持続可能な成長を実現するための世界的な枠組み作りに参加する自発的な取り組みです。

# プレスリリース (2019年2月-8月)

## 2019.8.13発表 国際財務報告基準(IFRS)の任意適用

グローバルな事業の拡大・高度化を進める中、財務情報の国際的な比較可能性を高め、ステークホルダーの皆様の利便性向上に資するとともに、グループ内での会計基準統一により経営管理体制を強化することを目的とし、IFRS を任意適用することといたしました。

## 2019.8.13発表 自己株式の取得

資本効率の向上および株主還元の充実による1株当たりの株式価値向上のため、80万株・20億円を上限とする自己株式取得を行う事を決定しました。

## 2019.8.13発表 買収防衛策の非継続(廃止)を決定

当社株式の大規模買付行為に関する対応方針(買収防衛策)を、2019年9月26日開催予定の当社株主総会終結までの有効期間満了をもって本対応方針を継続せず廃止することを決定しました。

## 2019.9.2発表 長崎県平戸市と中瀬草原キャンプ場PFI事業に調印

長崎県平戸市にある中瀬草原キャンプ場の管理施設・公園施設等の整備・管理運営のPark-PFI事業に関して、2019年8月30日付で正式調印しました。官民が一体となり、キャンプ場や売店などの施設とその周辺を整備するため、特定目的会社(SPC)を設立し事業を実施します。

