

2021年6月期決算・ 中期経営計画説明会

2021年9月8日



取締役会長	有元 龍一
代表取締役社長	新屋 浩明



-
-
-

2021年6月期実績

1

2021年6月期 振り返り（日本基準）

期中は市場環境変化を見極め、対策を行いながら事業推進し、業績予想増益修正

単位：百万円	期首計画参考 (Plan-A)	期首計画 (Plan-B)		2/12修正 見通し		5/14修正 見通し		8/2修正 見通し		2021.6期 実績
受注高	123,400	104,900	+13,400	118,300	▲1,900	116,400	+15,700	132,100	+77	132,177
売上高	128,300	102,600	+15,000	117,600	▲1,000	116,600	+1,100	117,700	+10	117,710
営業利益	7,600	1,500	+3,400	4,900	+2,200	7,100	+600	7,700	+15	7,715
当期純利益	7,100	500	+800	1,300	+1,300	2,600	+900	3,500	+37	3,537

期首計画前提

- 「最悪の事態が1年間続くことを想定し、最善の対策を講じる」ことを基本方針とした
- コロナによる売上高への影響は最大で400億円と試算したが、各種施策により約260億円を見込む
- 公表値を必達ライン（Plan-B）とし、高い社内目標（Plan-A）を追求

期中対策

- コンサルティング事業は国内・海外・中研を統合、市場変化に柔軟に対応できる人材の流動化と稼働率を維持・向上
- 在宅勤務を積極的に導入・展開し、デジタル技術の活用と働き方改革の両面による生産性向上
- 不確実性の高い事業環境の中で手元資金の流動性向上

実績

- 受注高は前期比減だが、売上高・営業利益は過去最高を更新
- 対Plan-Bは大幅超、対Plan-Aは売上高・純利益は未達も受注・営業利益は計画達成

2021年6月期決算総括（IFRS）

受注高は前期比減、売上収益・営業利益は過去最高を更新

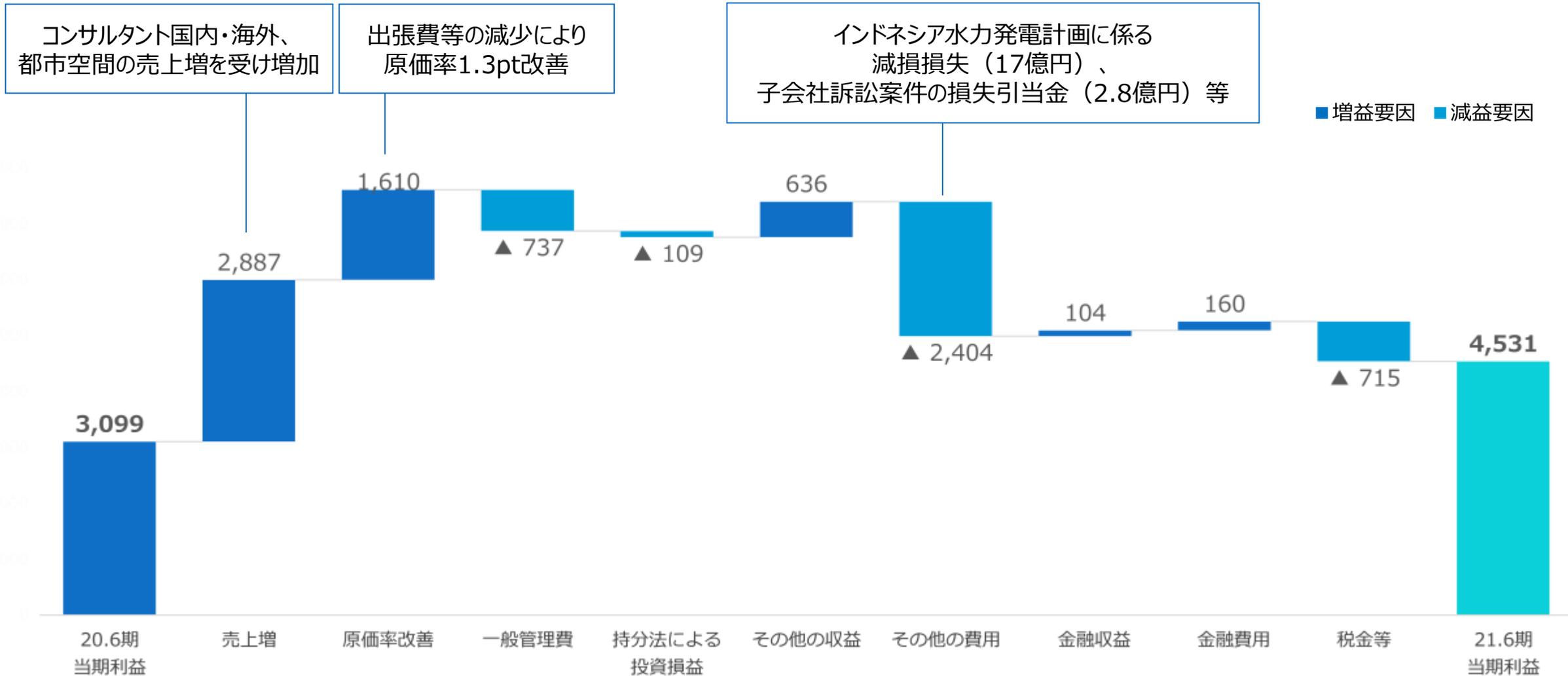
(単位：百万円)	20.6期 実績	21.6期 実績	前期比		期首計画	計画対比	
			増減	比率		増減	比率
受注高	144,871	133,304	▲11,567	92.0%	104,900	28,404	127.1%
売上収益	108,441	117,859	9,418	108.7%	102,600	15,259	114.9%
売上総利益	33,238	37,735	4,497	113.5%	31,400	6,335	120.2%
営業利益	5,245	7,128	1,882	135.9%	3,000	4,128	237.6%
税引前利益	5,029	7,176	2,147	142.7%	2,900	4,276	247.5%
親会社の所有者に帰属する当期利益	3,099	4,531	1,432	146.2%	1,200	3,331	377.7%

※当社は、当連結会計年度より国際財務報告基準（IFRS）を適用しております。前連結会計年度の財務数値についても、IFRSに準拠して表示しております。日本基準に基づいた参考値は、P52をご参照下さい。

2021年6月期の要点

- 受注高はコンサルタント海外と電力エンジニアリングの前期大型受注の反動減が影響
- 売上収益はコロナ禍でも業務進捗、エネルギー以外のセグメントで増収
- 生産性向上策や経費減で収益性が大きく向上、各段階利益で増益
- インドネシア水力発電の地すべりに係る減損、子会社の訴訟案件の損失引当金などにより一過性の費用24億円を計上
- 立軸水力発電案件において3億円の工事損失引当金を計上、その対応に伴い1Q決算発表が遅滞

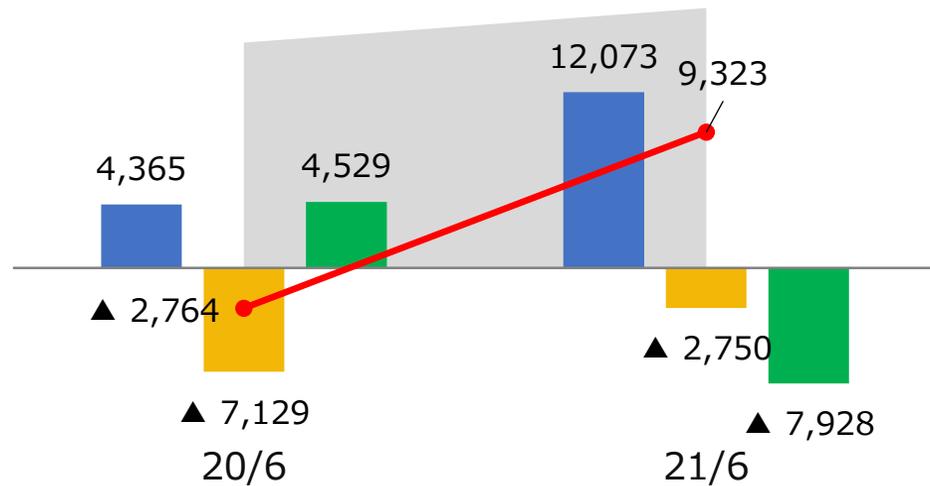
損益増減分析 (IFRS)



キャッシュ・フロー／貸借対照表 (IFRS)

キャッシュ・フロー (単位：百万円)

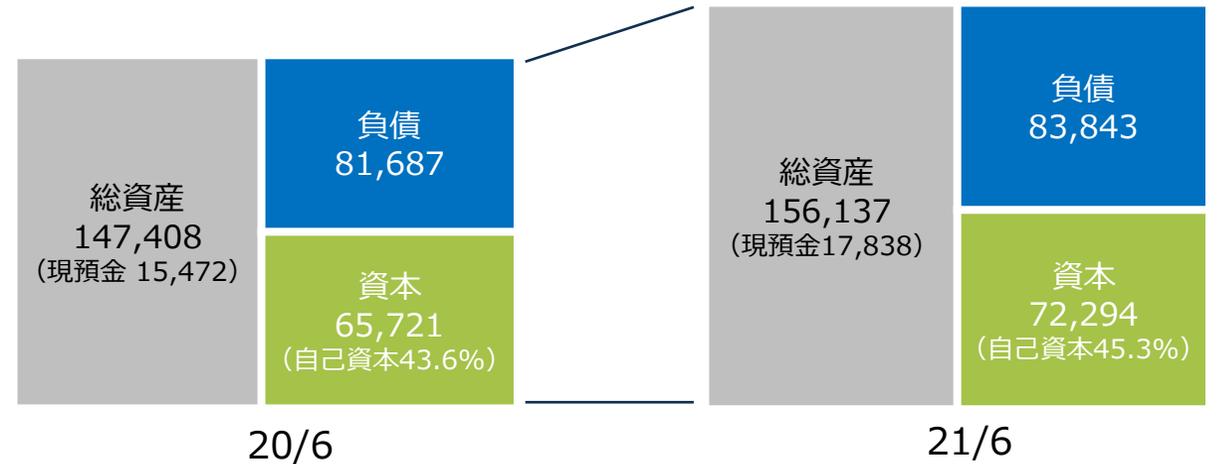
- 業績好調につき営業キャッシュ・フロー好調
- 財務キャッシュ・フローは主に短期借入金の返済等によるもの



■ 現預金残高
 ■ 営業CF
 ■ 投資CF
 ■ 財務CF
 —●— 簡易FCF (営業+投資)

貸借対照表 (単位：百万円)

- コロナ対策として手元流動性確保で負債増
- 資本増加は自己株式の減少によるもの



セグメント別実績：コンサルタント国内事業

市場環境

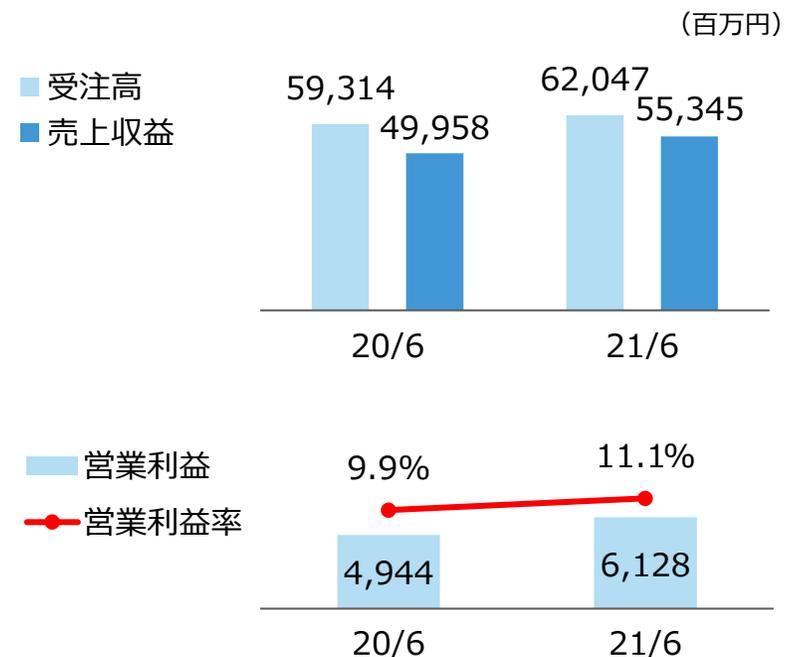
- 国土強靱化対策の継続で案件数増大
- コロナ影響軽微も働き方に变化

対策

- コンサルタント海外要員の国内稼働などのシフトを計画的に実施、人材の流動化推進（受注に寄与）
- 業務でのオンライン活用推進により生産性向上と働き方改革の両面に寄与

21/6期実績

- 受注高・売上収益・営業利益とも過去最高更新
- 受注高は、要員増、海外連携等による人材の流動化推進が寄与
- 営業利益は、売上増および業務効率化による生産性向上、受注環境改善により大幅増益



(単位：百万円)	20.6期実績		21.6期実績		前期比		期首計画	計画対比	
	金額	比率	金額	比率	増減	比率		増減	比率
受注高	59,314	(売上比)	62,047	(売上比)	2,733	104.6%	49,800	12,247	124.6%
売上収益	49,958	100.0%	55,345	100.0%	5,386	110.8%	41,700	13,645	132.7%
売上原価	35,629	71.3%	38,225	69.1%	2,595	107.3%	25,200	13,025	151.7%
売上総利益	14,328	28.7%	17,119	30.9%	2,791	119.5%	16,500	619	103.8%
販管費等	9,384	18.8%	10,991	19.9%	1,607	117.1%	14,400	▲3,409	76.3%
営業利益	4,944	9.9%	6,128	11.1%	1,183	123.9%	2,100	4,028	291.8%

セグメント別実績：コンサルタント海外事業

市場環境

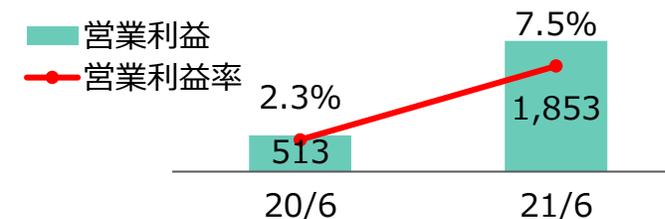
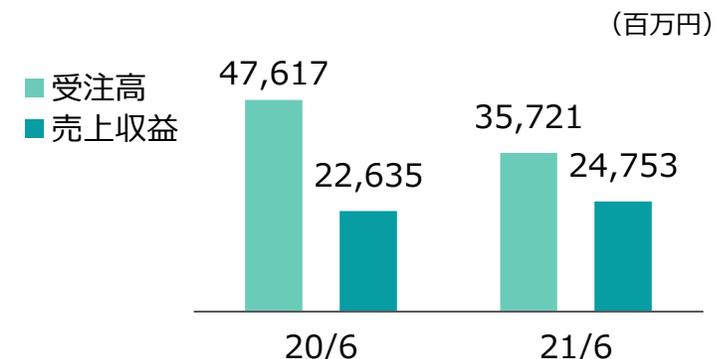
- 期初は厳格な渡航制限あり、2Qから徐々に緩和
- 時期により南アジアや東南アジアでコロナ感染状況悪化

対策

- コンサルタント海外要員の国内稼働（売上に寄与）
- 海外業務の国内稼働承認が進捗
- 現地でのオンライン活用推進

21/6期実績

- 受注高は、大型案件受注があった前年同期からの反動減、コロナ影響等により受注遅延発生
- 売上収益は、コロナ禍での現地作業推進、日本国内稼働好調により増収
- 営業利益は、渡航費等のコスト抑制、子会社の体質改善が寄与し大幅増益



(単位：百万円)	20.6期実績		21.6期実績		前期比		期首計画	計画対比	
	金額	比率	金額	比率	増減	比率		増減	比率
受注高	47,617	(売上比)	35,721	(売上比)	▲11,895	75.0%	23,900	11,821	149.5%
売上収益	22,635	100.0%	24,753	100.0%	2,113	109.3%	22,100	2,653	112.0%
売上原価	16,601	73.3%	17,825	72.0%	1,223	107.4%	15,600	2,225	114.3%
売上総利益	6,038	26.7%	6,928	28.0%	890	114.7%	6,500	428	106.6%
販管費等	5,524	24.4%	5,075	20.5%	▲449	91.9%	6,200	▲1,125	81.9%
営業利益	513	2.3%	1,853	7.5%	1,340	361.1%	300	1,553	617.8%

セグメント別実績： 電力エンジニアリング事業

市場環境

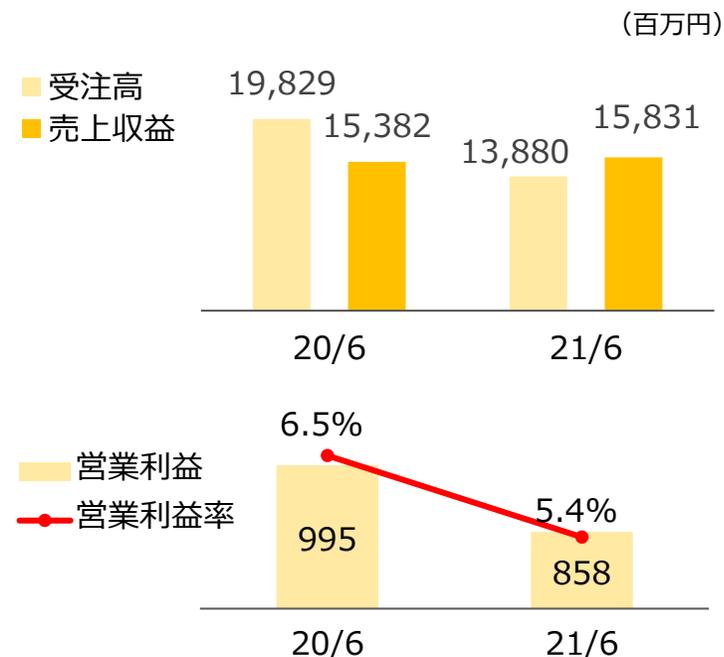
- 価格競争激化が継続
- オリンピック等による工事制限

対策

- 原価管理の徹底
- 製造部門の生産体制強化

21/6期実績

- 受注高は、ダム管理監視システム受注などは堅調だったものの、電力設備工事部門の前期大型受注の反動減
- 売上収益は、変電工事や変電制御製造の作業工期の延伸等により、前期並み
- 営業利益は、水力発電関連の原価率上昇、工事損失引当金計上により減益



(単位：百万円)	20.6期実績		21.6期実績		前期比		期首計画	計画対比	
	金額	比率	金額	比率	増減	比率		増減	比率
受注高	19,829	(売上比)	13,880	(売上比)	▲5,949	70.0%	13,000	880	106.8%
売上収益	15,382	100.0%	15,831	100.0%	448	102.9%	18,000	▲2,169	88.0%
売上原価	11,399	74.1%	11,826	74.7%	427	103.7%	11,700	126	101.1%
売上総利益	3,983	25.9%	4,004	25.3%	21	100.5%	6,300	▲2,296	63.6%
販管費等	2,987	19.4%	3,146	19.9%	158	105.3%	4,500	▲1,354	69.9%
営業利益	995	6.5%	858	5.4%	▲137	86.2%	1,800	▲942	47.7%

セグメント別実績： 都市空間事業

市場環境

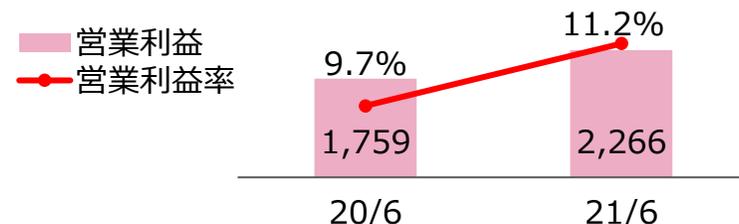
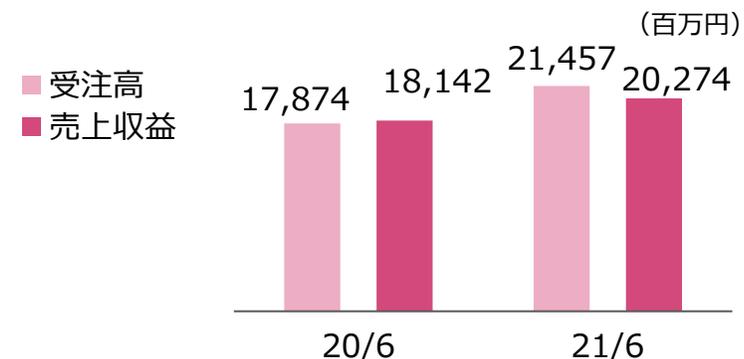
- 英国内ロックダウン継続、4Qより緩和
- 民間企業発注の小ロット化
- 医療セクターのニーズ拡大
- BREXIT影響は限定的

対策

- テレワーク推進
- 受注比率を民間から公共にシフト
- 医療セクターチームの増強
- 国内都市空間部門の強化

21/6期実績

- 受注高は公共案件の受注獲得、4Qウエストミンスター追加受注等が寄与
- 売上収益は、BDP社のテレワーク業務推進や為替影響、NK組織改編でのコンサルタント国内から都市開発部門の移管（約20億円）で増収
- 営業利益は、BDP社のコスト抑制およびNK都市開発部門の移管分により増益



(単位：百万円)	20.6期実績		21.6期実績		前期比		期首計画	計画対比	
	金額	比率	金額	比率	増減	比率		増減	比率
受注高	17,874	(売上比)	21,457	(売上比)	3,582	120.0%	16,000	5,457	134.1%
売上収益	18,142	100.0%	20,274	100.0%	2,131	111.7%	18,300	1,974	110.8%
売上原価	9,905	54.6%	11,290	55.7%	1,385	114.0%	10,600	690	106.5%
売上総利益	8,237	45.4%	8,983	44.3%	745	109.1%	7,700	1,283	116.7%
販管費等	6,478	35.7%	6,716	33.1%	238	103.7%	7,000	▲284	96.0%
営業利益	1,759	9.7%	2,266	11.2%	507	128.8%	700	1,566	323.8%

※ 2021年6月期実績レート 1£ = 144.38円 (2021年6月期計画レート 1£ = 136.23円)

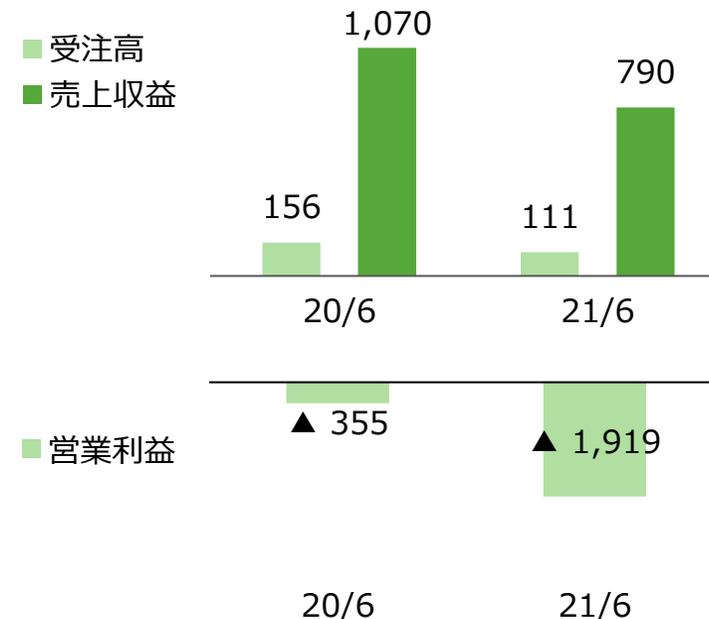
セグメント別実績： エネルギー事業

市場環境

- 世界的なエネルギーマネジメントニーズ拡大
- 欧州でロックダウンが継続

対策

- エネルギーマネジメント事業組成の継続・アジア展開
- 日本国内市場への対応準備



21/6期実績

- 受注高は、予定していた欧州蓄電池関連プロジェクトの受注遅れにより前年同期を下回る
- 売上高は、英国蓄電池事業のEPCが完工した前年同期と比較し減収
- 営業利益は、案件開発の遅れによるコスト低減も、IFRSでインドネシア国水力発電事業の減損計上により大幅減益

(単位：百万円)	20.6期実績		21.6期実績		前期比		期首計画	計画対比	
	金額	比率	金額	比率	増減	比率		増減	比率
受注高	156	(売上比)	111	(売上比)	▲45	71.1%	2,200	▲2,088	5.1%
売上収益	1,070	100.0%	790	100.0%	▲279	73.9%	1,100	▲310	71.9%
売上原価	868	81.2%	556	70.5%	▲311	64.1%	700	▲144	79.6%
売上総利益	201	18.8%	233	29.5%	31	115.8%	400	▲167	58.4%
販管費等	556	52.0%	2,152	272.3%	1,595	386.6%	100	2,052	2152.7%
営業利益	▲355	-	▲1,919	-	▲1,563	-	300	▲2,219	-

2022年6月期 見通し

対前年で売上収益、営業利益は過去最高更新見込み、2022年6月期より5セグメントから3セグメントへ

(単位：百万円)	2021.6期 実績	2022.6期 計画	前期比	
			増減	比率
受注高	133,304	130,000	▲3,304	97.5%
コンサルティング事業	97,769	95,000	▲2,769	97.2%
都市空間事業	21,457	20,000	▲1,457	93.2%
エネルギー事業	13,991	15,000	1,008	107.2%
売上収益	117,859	131,000	13,140	111.1%
コンサルティング事業	80,098	89,000	8,901	111.1%
都市空間事業	20,274	21,000	725	103.6%
エネルギー事業	16,621	20,000	3,378	120.3%
不動産・その他	865	1,000	134	115.6%
営業利益	7,128	7,700	571	108.0%
コンサルティング事業	7,981	7,700	▲281	96.5%
都市空間事業	2,266	1,500	▲766	66.2%
エネルギー事業	▲1,061	1,700	2,761	-
不動産・その他	▲2,058	▲3,200	▲1,141	-
親会社の所有者に帰属する当期利益	4,531	4,700	169	103.7%

※2021年6月期の3セグメント数値は、内部取引消去前の単純合算値です。

※3セグメントの区分方法はP53を、5セグメントに区分した参考値はP54をご参照下さい。



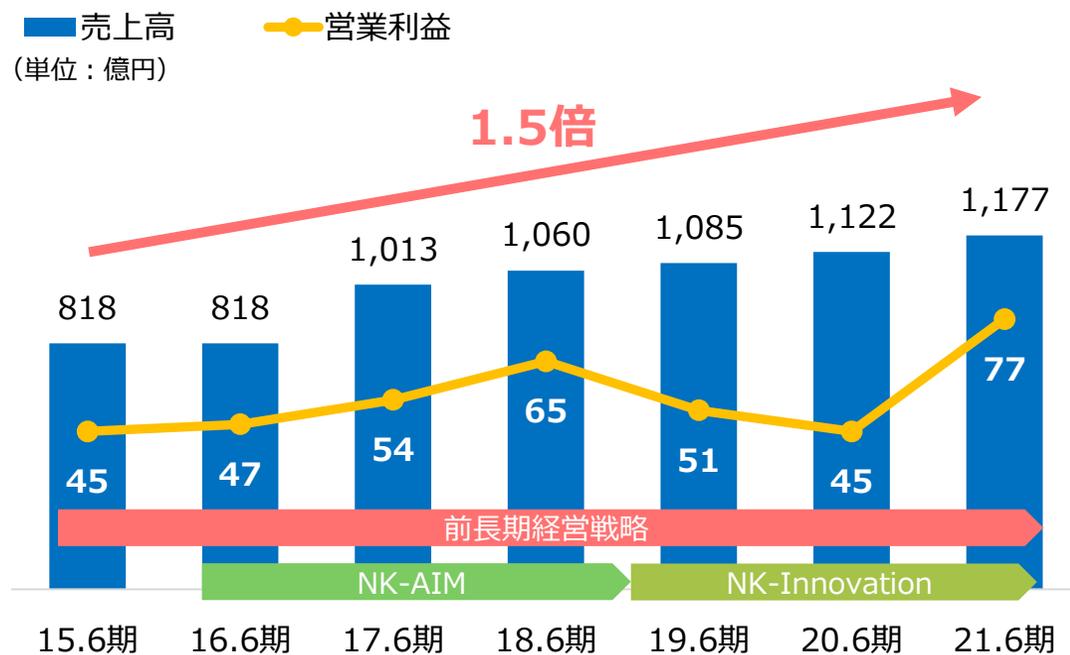
- 前長期経営戦略・前中期経営計画
- 振り返り
-

2

前長期経営戦略・前中期経営計画 振り返り

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

- 当初計画は未達だが、事業は順調に拡大し、売上高は6年間で約1.5倍に成長
- 都市空間事業、エネルギー事業の新事業領域を拡大（16/6期にBDP社完全子会社化、19/6期にエネルギー事業立ち上げ）



(実績はすべて日本基準)

(単位：億円)	2015.6期 実績	2021.6期 (日本基準)	
		当初目標	実績
売上高	818	1,400	1,177
営業利益	45	140	77
営業利益率	5.5%	10.0%	6.6%
ROE	8.5%	10.0%	5.7%

前中期経営戦略 NK-Innovation 2021（2018.7～2021.6） 振り返り

成果

都市空間事業の拡大、コンサルティング事業での事業創生と海外展開は順調に進捗

課題

鉄道分野の生産体制強化、エネルギー事業の案件組成に遅れ

事業戦略	主な実績	評価
鉄道分野の生産体制強化 現地企業アライアンス、リージョナルエンジニア強化、プロジェクトマネジメント力向上のためITツール活用	<ul style="list-style-type: none"> 主に南アジアで大型案件を複数受注、実績を蓄積 一方で要員不足が常態化し、生産体制強化は今後も重要な課題 	
都市空間事業の海外展開 NKとBDPのアジア都市開発案件獲得、土木×建築のスマートシティ案件獲得	<ul style="list-style-type: none"> Quadrangle社のグループ化による英国外展開推進 NKとBDP協業によるアジア市場開拓は途上 	
エネルギー事業の確立 欧州でのエネルギーマネジメントノウハウ蓄積、国内やアジアの分散電源、水力発電コンセッション参入	<ul style="list-style-type: none"> オランダにNKEE設立も、案件開発は遅延 国内発電・EM事業は堅調に推移 	
コンサルティング事業での事業創生と海外展開 国内基盤の強化とグローバル戦略支援、防災・減災やマネジメント等の新事業創出	<ul style="list-style-type: none"> 自治体包括管理等のマネジメント領域への参入 衛星防災情報サービス事業に本格参入 	
電力エンジニアリング事業での製品開発と海外展開 国際標準仕様製品の開発、水力製品の海外サプライチェーン構築、従来事業の価格競争力強化	<ul style="list-style-type: none"> 国際標準仕様製品開発は順調に進捗 海外サプライチェーン構築の遅れ、競争激化等により収益性が悪化 	

前中期経営戦略 NK-Innovation 2021（2018.7～2021.6） 振り返り

成果 顧客へのワンストップ提供を目指した体制構築、技術開発はテーマ集約で順調に進捗

課題 グループガバナンスは推進したものの決算遡及訂正発生、新中計での継続課題

機能戦略	主な実績	評価
ワンストップ営業体制の構築 全セグメントのサービス横断のソリューション提供、 スマート社会に対するビジネス創出	<ul style="list-style-type: none"> セグメント横断営業を担う営業本部の設立 国内保有技術の海外展開支援、M&Aおよび事業投資の検討、推進 	
技術と人財への投資 既存事業拡大・新事業推進のための技術政策推進、 働き方改革推進、採用強化	<ul style="list-style-type: none"> テーマ集約で順調に進捗 先端研究センター新設 事業戦略本部の新設・DX事業の立上げ オンライン対応でコロナ禍での採用活動実施 テレワーク推進制度の整備 	
グループガバナンスの強化 グループガバナンス体制構築、グローバル会計導入	<ul style="list-style-type: none"> NKグループ会社経営管理ガイドラインの制定・PDCAの実践 IFRS適用・開示開始 	



社長就任所感

3

A portrait of Hiroaki Niinuma, a middle-aged man with dark hair, wearing a dark suit, white shirt, and a striped tie. He is standing with his arms crossed in a well-lit room with large windows in the background.

新屋 浩明 (しんや ひろあき)

生年月日 1960年5月28日 (61歳)

出身地 鹿児島県川内市 (現・薩摩川内市)

最終学歴 東北大学大学院理学研究科地学専攻

対外活動

- ・ 2012年5月～2014年6月
(公社) 日本地すべり学会 副会長
- ・ 2019年6月～2020年5月末
(公社) 日本技術士会 理事

専門分野 地すべり・崩壊・落石等斜面災害の調査・解析・設計 (ダム湛水にかかわる地すべりなど, 貯水池斜面の調査解析および対策工の設計を手掛ける)

略歴

1985年4月	当社入社	→	・福岡支店や広島支店で勤務
2010年7月	コンサルタント国内事業本部 国土保全事業部長	→	<ul style="list-style-type: none"> ・主に地すべりなどの斜面防災に関する調査や解析、対策工法の設計を手がける ・2012年 ハツ場ダム 地すべり防止業務対応
2011年4月	コンサルタント国内事業本部 流域・防災事業部長		
2013年7月	コンサルタント国内事業本部 仙台支店長	→	
2015年7月	執行役員		
2016年2月	コンサルタント国内事業本部副事業本部長 兼 営業企画室長 兼 東京支店長		
2016年7月	コンサルタント国内事業本部本部長代理 兼 営業企画室長 兼 東京支店長		
2017年7月	コンサルタント国内事業本部長		
2017年9月	取締役執行役員		
2018年7月	取締役常務執行役員		
2020年7月	取締役専務執行役員 コンサルティング事業統括本部長 兼 都市空間事業担当	→	<ul style="list-style-type: none"> ・東日本大震災後の復旧→復興へと足を進めた。岩手県大槌町をはじめとする復興まちづくりのCM（コンストラクションマネジメント）業務を受注 2014年には、仙台支店の売上を震災前比で約2.5倍に拡大させる
2021年7月	代表取締役社長	→	<ul style="list-style-type: none"> ・コンサル国内・海外・中央研究所が統合。統括本部長として組織を牽引

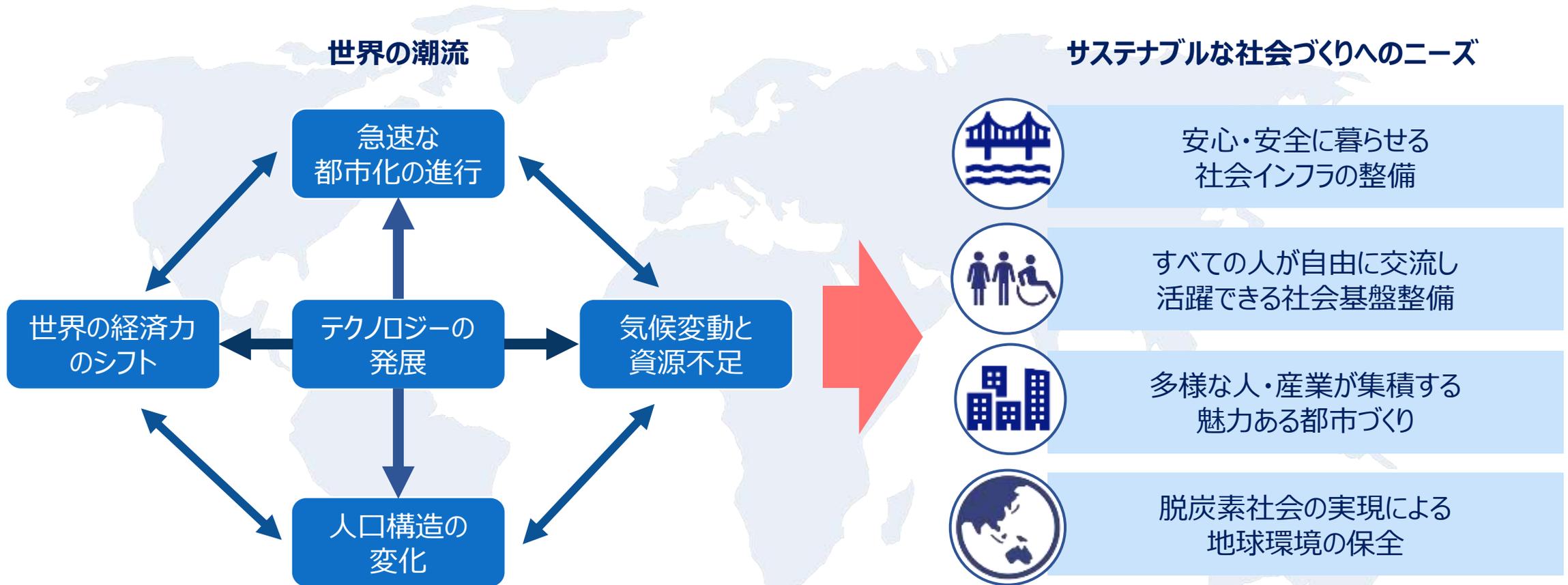


長期経営戦略・中期経営計画

4

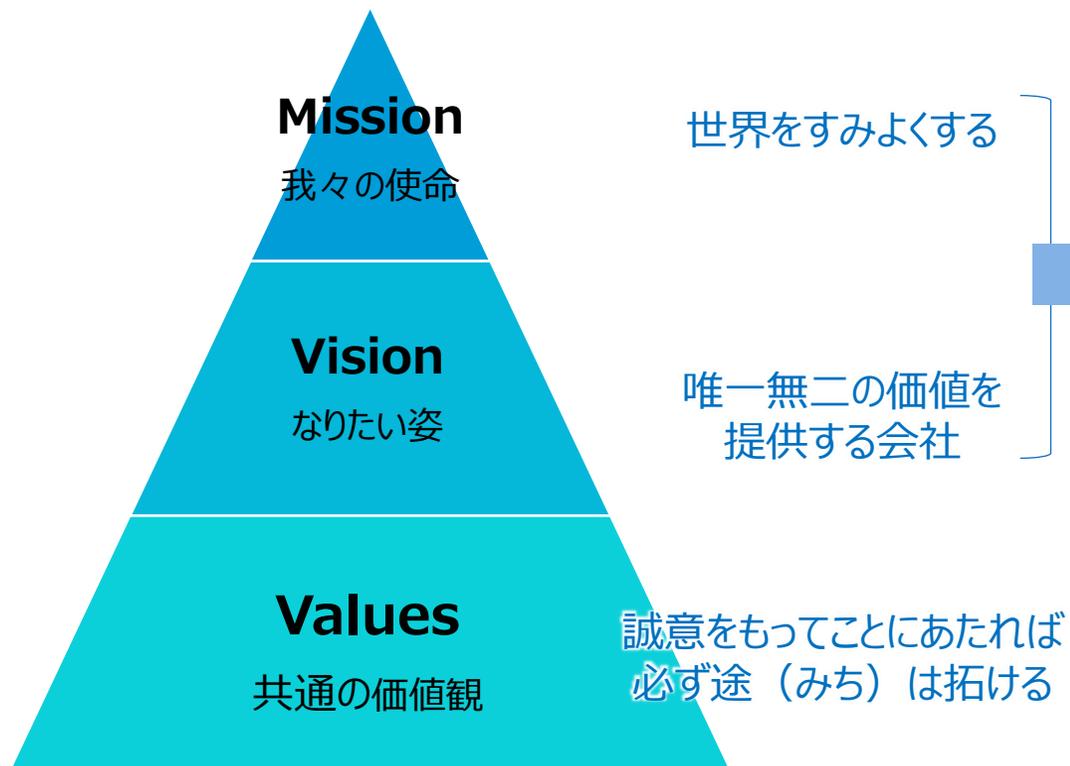
市場環境認識

持続可能な社会づくりへのニーズ増大 ▶ SDGs/ESG視点を重視し、先端技術を駆使してニーズに対応
社会課題は複雑化 ▶ 総合力を発揮し最適解を導き出すために我々も変化が必要



日本工営グループのミッションとマテリアリティ

SDGsへの貢献と企業価値の向上を強かに推進するため、
Mission・Vision・Valuesの見直し、マテリアリティの特定を実施



日本工営グループのマテリアリティ

■ 事業活動マテリアリティ

1. 安心して暮らせるインフラの整備
2. すべての人が自由に交流し活躍できる社会基盤整備
3. 多様な人・産業が集積する魅力ある都市づくり
4. 脱炭素社会の実現による地球環境の保全

■ 経営基盤マテリアリティ

5. ガバナンスの強化
6. 人権が尊重され、働きがいのある職場環境
7. 人財育成と技術開発

NKGグローバル戦略2030 — 共創。限界なき未来に挑む —

基本方針

知の探究、技術の革新と統合により、新たな価値を提供し、持続可能な社会を実現する

2030年6月期
数値目標
(IFRS)

売上収益
2,500億円

営業利益
250億円

営業利益率
10%

ROE
15%

共創施策 1 事業区分の再編、 ワンストップサービスの構築

- 3つの事業ドメインの新展開
- ワンストップサービスの実現と機動的な事業運営
- 事業マネジメント分野への本格展開

共創施策 2 自律と連携の促進

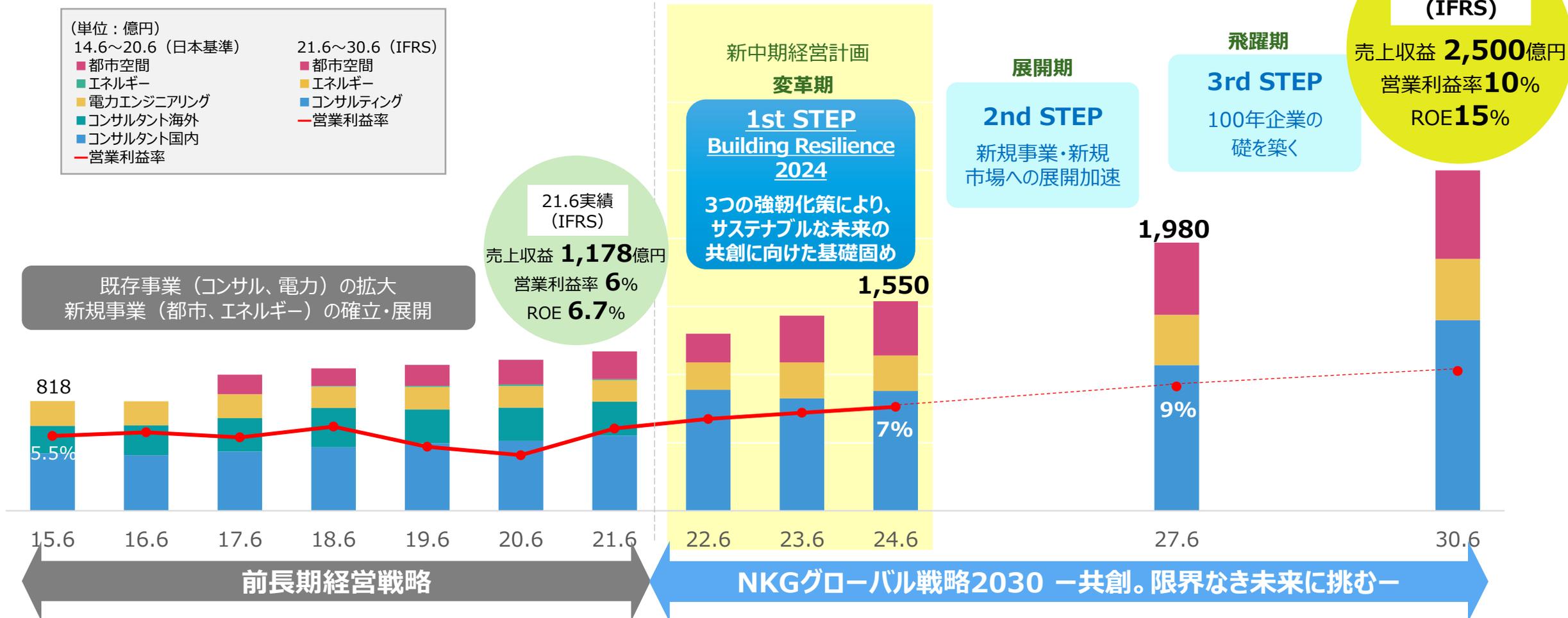
- 自律と連携、意思決定の迅速化、多様性の共存のため純粋持株会社へ移行
- 事業と地域を両軸としたマトリクス経営の実施

共創施策 3 NKGブランド、 NKGクオリティの体現

- 技術戦略と連携した世界トップクラスの人財育成
- デジタルトランスフォーメーション（DX）の実現化

2030年に目指す姿

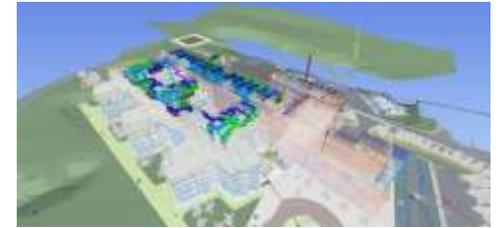
社内外の多様なパートナーとの共創を通じ、知の探求、技術の革新と統合により新たな価値を提供し、人々が豊かさを実感できる社会の実現に貢献する企業グループを目指します。



持続的な利益成長の源泉

1. DXによる顧客への高付加価値サービス提供、社員の生産性向上

既存ビジネスに高度技術・DXを適用（攻）
社員の働き方改革、生産性向上につなげるDX（守）



2. 新規ビジネスモデルの展開

コンサルティング：サブスクリプション型ビジネス、マネジメント分野展開
都市空間：市街地（再）開発
エネルギー：アセット保有型、電力システム改革対応ビジネス



3. 海外現地法人、グループ会社の自律による事業拡大

海外子会社・現地法人の売上比率増による収益性向上、マトリクス経営によるAct Locally実現



4. NKGブランド・NKGクオリティによる収益性向上

手戻り等ミス削減による利益確保、ガバナンス強化によるリスクマネジメント徹底、
人財流動性の向上（ハイブリッド人財：国内・海外両市場で活躍できる人財の育成）



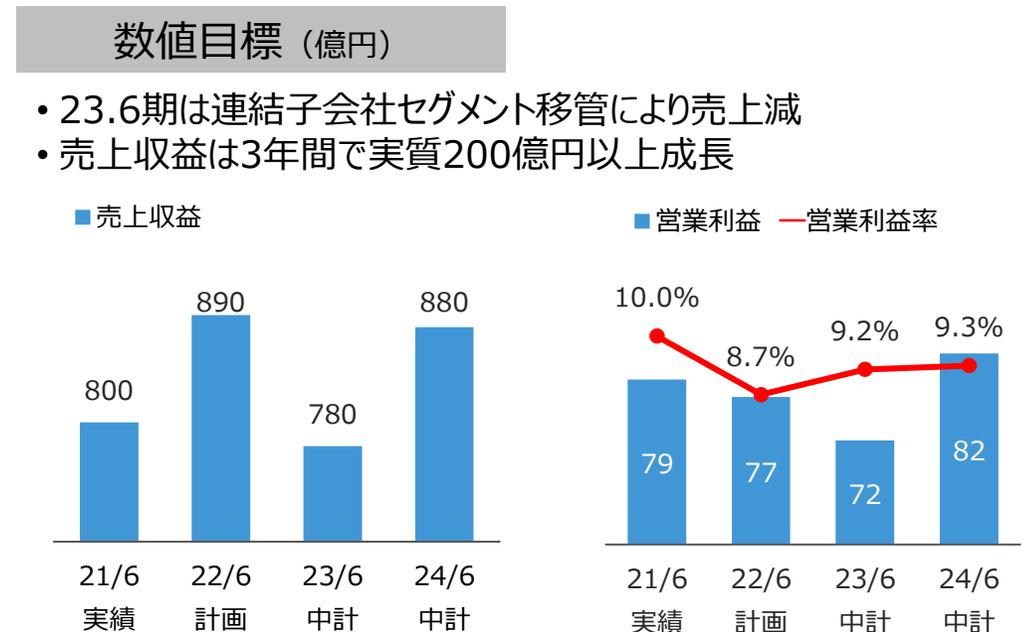
中期経営計画（2021.7～2024.6）のポイント

重点ポイント	日本工営グループの 強靱化 （Building Resilience 2024）
基本方針	3つの強靱化策により、 サステナブルな未来の共創 に向けた基礎固めをする。



2024年6月期 数値目標 (IFRS)	売上収益 1,550 億円	営業利益 115 億円	営業利益率 7%	ROE 9%
----------------------------	-------------------------	-----------------------	--------------------	------------------

事業の方向性	<ul style="list-style-type: none"> ● 国内・海外・中央研究所の一体化により世界で戦える組織に進化 ● 攻めと守りによる事業運営を行い、卓越した技術と品質をグローバル市場に提供
市場環境	<ul style="list-style-type: none"> ■ 国土強靱化 5カ年対策等、2021年度公共事業予算は約8.5兆円見通し ■ 自治体は防災・減災対策に加え地域デジタル社会推進等の予算増加 ■ 日本政府「インフラ海外展開戦略2025」方針発表、2025年34兆円のインフラ受注を目指す



強靱化のための施策	対応策／対応マテリアリティ	具体事例
防災・減災技術の高度化と世界展開	● 生活を守るインフラの整備・更新 ▶ P.29	M1 ・ダム再生、 流域治水 、インフラ耐震化、農業・農村基盤品質の確保・向上
	● 人々の安心に資するデータ利活用	M1 ・ リモートセンシング 、 衛星データ 、 AI予測・解析 等
交通運輸関連事業の拡大	● 交通インフラ整備、交通拠点周辺地域開発の強化	M2 ・都市間大量輸送鉄道・MRT・高規格幹線道路・空港整備、鉄道駅周辺や臨海地区開発
	● スマートシティ、次世代モビリティの推進 ▶ P.30	M2 M3 ・交通ビッグデータ、AI解析プログラム等を活用した自動運転、 MaaS 、 モーダルコネクト 等
脱炭素に貢献するサービス推進	● 地球温暖化対策・環境管理・保全対策サービス強化	M4 ・風力/小水力、水素、廃棄物発電関連
マネジメント分野の本格展開	● マネジメント技術習得・コンセッション事業展開 ▶ P.31	M1 ~M4 ・包括管理、PPP、AI点検診断等の提供、都市防災マネジメント技術の開発 ・ コンセッション参画

▼事業活動マテリアリティ

1：安心して暮らせるインフラの整備 2：すべての人が自由に交流し活躍できる社会基盤整備 3：多様な人・産業が集積する魅力ある都市づくり 4：脱炭素社会の実現による地球環境の保全

様々な防災情報と解析・予測データを提供するプラットフォームを開発（21年秋より開始）

- ▶ 個別に存在する複数の情報をワンストップ化し地図上に整理・集約
- ▶ 日本工営が持つ解析技術を融合し、迅速に防災情報を提供



画面イメージ※3
(リアルタイム氾濫解析結果と浸水センサー情報)

※1 土木研究所開発の降雨流出氾濫モデル ※2 気象庁や国交省の配信データ取得

※3 地理院タイルを使用したハザードマップポータルサイト、Mapboxタイルセット3D建物画像、ゼンリン地図を使用

国交省 日ASEANスマートシティ事業（Smart JAMP※）で5案件を受注

▶ASEAN各国のスマートシティ実現に向け、当社が有する技術・ノウハウ等を活用

本事業の当社の受注案件

国	都市名	内容
マレーシア	—	運輸省における過積載車両管理システム導入
ベトナム	ダナン	都市計画・マネジメントのためのデジタル地図開発調査
ラオス	ビエンチャン	マスタープラン策定
カンボジア	バタンバン	マスタープラン策定
カンボジア	シエムリアップ	交通分野等の先進技術

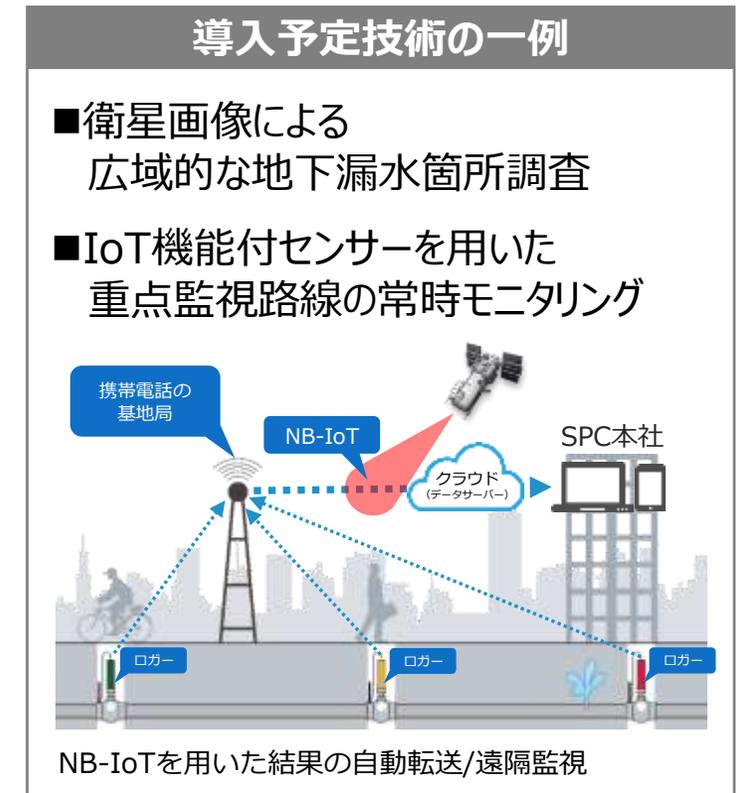


カンボジア国シエムリアップ市

JICAの都市環境改善調査やSmart JAMPスキームを通じてシエムリアップのスマートシティ化に向けた支援を実施中。

工業用水道の運営に事業者として参画、老朽管路の管理運営ノウハウの確立に取り組む

- ▶ 水インフラ分野における国内初のフルパッケージのコンセッション事業に事業者として参画
- ▶ 老朽管路の管理運営において、高度な状態監視保全技術を導入し、運営コストを削減



事業の方向性

- 国内外での都市・地方再生の総合プロデュース展開
- セグメント内グループ一体運営での新市場開拓（市街地開発、スマートシティ等）

市場環境

- 日本市場は公共・民間保有の大量のストック（建築物）改良や活用・再生市場、ならびにスマートシティやエリアマネジメント市場が拡大
- 国際市場は都市の人口集中により、交通関連施設整備や付帯する周辺整備の市場が拡大

体制

● NK都市空間事業

国内都市再生でグループ連携
都市マネジメント分野進出

まち
づくり

玉野総合コンサルタント
(2022/7～)

建築

黒川紀章建築
都市設計事務所



北米展開
住宅・スタジアム領域獲得

建築 Quadrangle

建築 Pattern

- 都市・地方再生総合プロデュース
- スマートシティ開拓

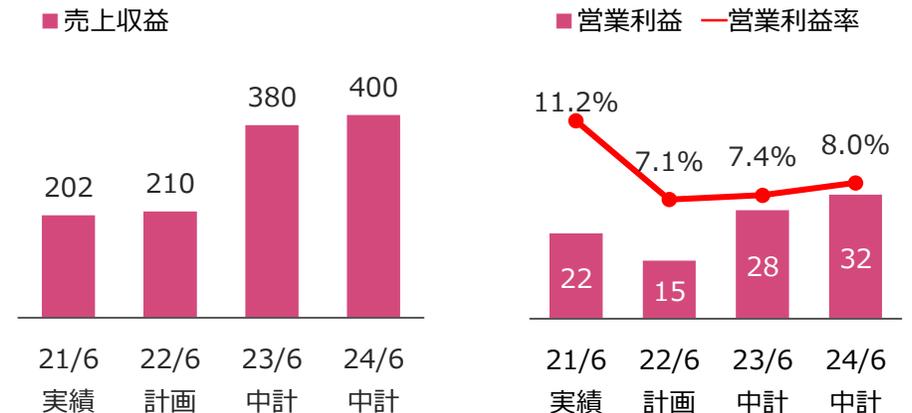
- 土木×建築のアジア展開

土木

NKコンサルティング事業

数値目標（億円）

- 23.6期は連結子会社セグメント移管により売上収益増
- コロナ影響は、22.6期BDPで若干見込む



強靱化のための施策	対応策／対応マテリアリティ	具体事例
市街地（再）開発事業でのワンストップサービス実現	<ul style="list-style-type: none"> ● 国内外での市街地（再）開発事業の獲得 ▶P.34 	M3 <ul style="list-style-type: none"> ● 玉野総合コンサルタントと連携した地方都市再開発・ニュータウン再生 ● 地方都市の官民連携による未利用地活用 ● 空港、鉄道等の面開発事業展開
脱炭素・安心安全を考慮したスマートシティの案件形成	<ul style="list-style-type: none"> ● 感染症、気候変動、脱炭素に配慮した都市空間づくり ● 移動ネットワークの形成 ● ユニバーサルデザイン・バリアフリー等、人に配慮した都市空間づくり 	M1 M2 M4 <ul style="list-style-type: none"> ● スマートシティ案件形成 ● BIM、スモールワールドの組織的な導入展開 ● エネルギー関連ソリューション技術による優位性確保 ● DX技術による優位性確保
BDPの市場拡大	<ul style="list-style-type: none"> ● BDP社の北米市場での業務拡大 ● 医療セクター案件の積極獲得 ● スタジアム案件獲得と周辺開発 ▶P.35 ● アジアにおけるBDP×NK協業推進 	M1 M3 <ul style="list-style-type: none"> ● Quadrangle社協業 ● 医療セクター案件の英国外展開 ● Pattern社協業 ● 鉄道周辺開発等のJV案件拡大
都市マネジメント分野の本格展開	<ul style="list-style-type: none"> ● 拡大するPM/CM/FMなど新たな都市マネジメント事業の獲得 ▶P.36 	M3 <ul style="list-style-type: none"> ● 自治体・民間保有の大規模建築物の新築・更新に係るPM/CM/FM、PPP事業者としての参画

▼事業活動マテリアリティ

1：安心して暮らせるインフラの整備 2：すべての人が自由に交流し活躍できる社会基盤整備 3：多様な人・産業が集積する魅力ある都市づくり 4：脱炭素社会の実現による地球環境の保全

国内地方都市における市街地（再）開発事業でのワンストップサービスの実現

- ▶長久手中央土地区画整理事業（愛知県長久手市）の地権者合意形成から事業計画立案、換地・工事設計、工事施工管理、組合運営支援、測量、権利・補償調査を実施
- ▶駅周辺の区画整理による市街地（再）開発事業に、事業化から事業完了まで一括したサービスを提供



長久手中央土地区画整理事業 Linimo（リニモ）長久手古戦場駅前広場



同事業 整理前（2010年）と現在（2020年）

BDPの事業領域拡大・都市開発展開を目指し、2021年7月にPattern社を傘下に

BDP

拠点・顧客ネットワーク
ブランドカ



Pattern

大規模スタジアム設計の
ノウハウ



- BDPのスポーツセクター強化
- NKG一体でのスタジアム周辺開発へ展開



FIFA ワールドカップカタール2022 会場 (アフマド・ビン・アリ・スタジアム)



ペルーVIDENA国立スポーツコンプレックス

都市マネジメント分野の本格展開を目指し、都市施設マネジメント実施

- ▶ 明治記念大磯邸園（神奈川県中郡大磯町地内）の基本計画から実施設計、および邸宅保存活用検討・展示基本設計・管理運営計画まで実施
- ▶ 国・自治体連携の公園・邸宅の整備・運営計画立案から、関係機関や地域活動団体との公民連携に亘るプランニングを行う

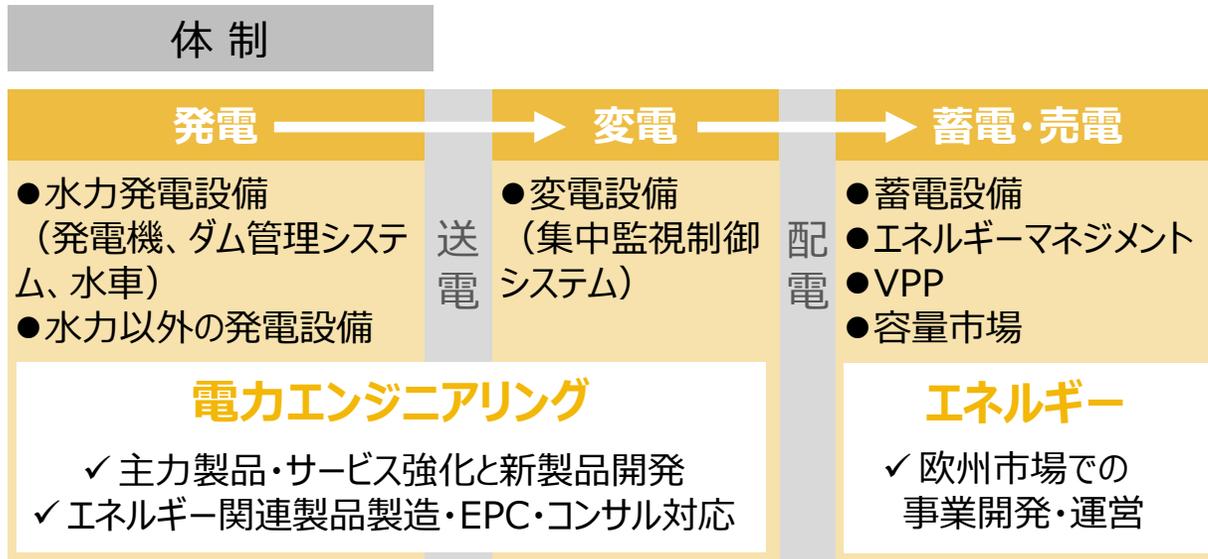


陸奥宗光別邸跡・旧古河別邸 居間と庭園

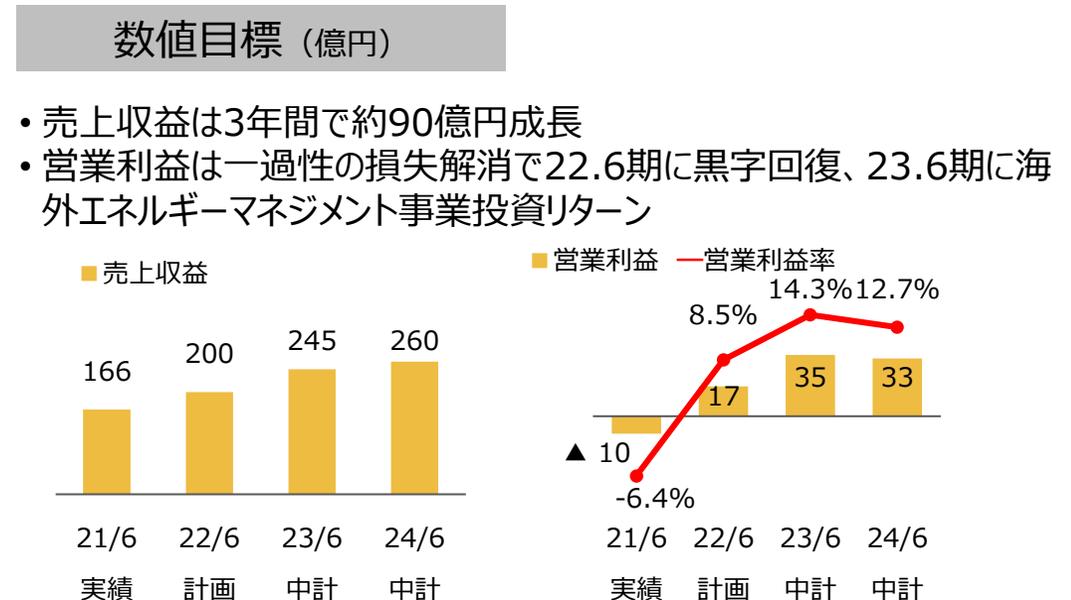


旧大隈重信別邸・旧古河別邸 芝庭

事業の方向性	<ul style="list-style-type: none"> ● 社内外連携による蓄電池、アグリゲーション等の発電・エネルギーマネジメント事業の基盤構築 ● 主力製品強化と新製品開発による製造事業の安定化、コンサル・エンジニアリング事業の体制強化
市場環境	<ul style="list-style-type: none"> ■ 世界的に再生可能エネルギー市場拡大 ■ 日本国内では2050年カーボンニュートラル目標により、再エネ主力電源化・水素活用検討、送配電網の増強・運用改善、電力取引市場の拡大 ■ 電力安定供給に必要な既設設備老朽化更新の計画的実施



発電～蓄電・売電までのワンストップソリューション提供を目指す



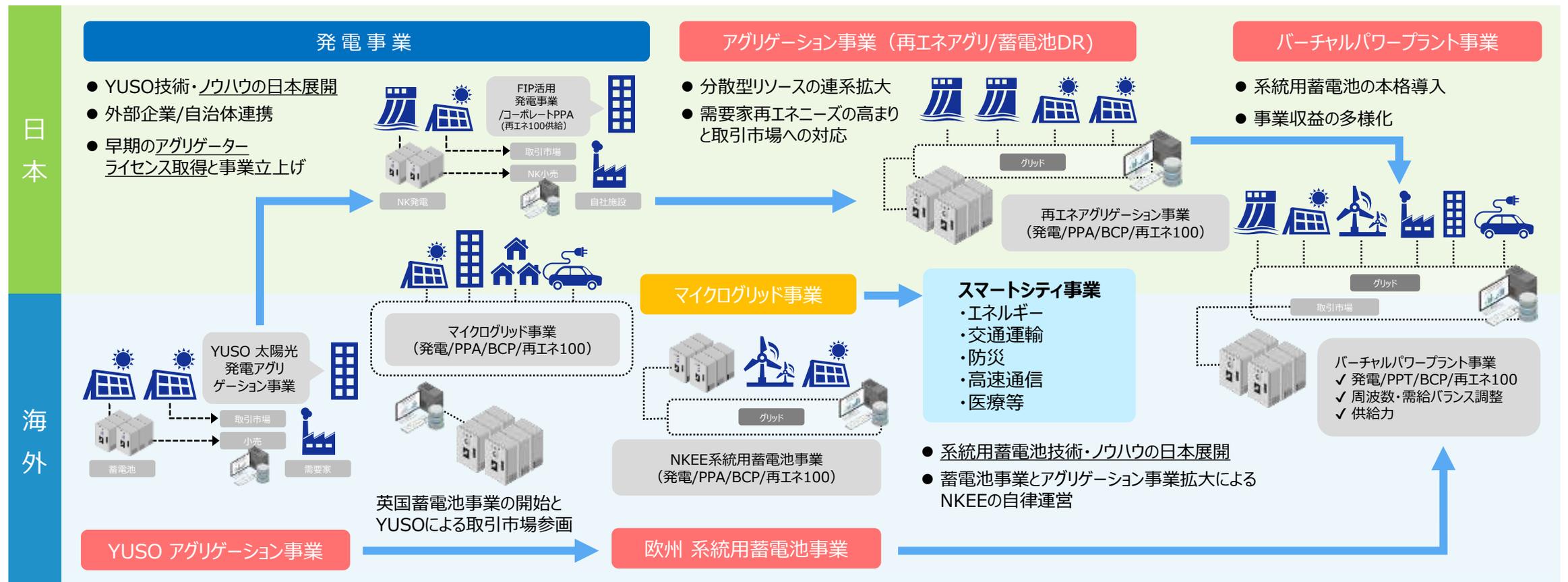
強靱化のための施策	対応策／対応マテリアリティ	具体事例
発電・エネルギーマネジメント事業の基盤構築	<ul style="list-style-type: none"> ● 海外での脱炭素化電力ニーズへの対応 ● FIP制度活用による再エネアグリゲーター事業の参入 ▶ P.39 ● 自社保有・運営エネルギー事業の拡大 ▶ P.40 ● 地産地消、防災力向上、新たな付加価値サービス実現のエネルギーシステム構築 ▶ P.41 ● 再エネ主力の電力システムの安定化 	<ul style="list-style-type: none"> ● 欧州蓄電事業、再エネ+蓄電池によるミニグリッド ● アグリゲーション実証実施 ● 水力コンセッション事業参加 ● 島嶼部、限定エリアでのマイクログリッド・ミニグリッド実施 ● 蓄電システム活用、需給調整市場、容量市場参入 ● 自社事業の脱炭素化・省エネ化と再エネ主力電源化へのサービス提供
主力製品製造の強化と新製品開発	<ul style="list-style-type: none"> ● 電力の安定供給・レジリエンス向上への貢献 	<ul style="list-style-type: none"> ● 発電所、変電設備、ダム監視制御設備等の老朽化更新・デジタル技術導入 ● 防災省エネ蓄電システム、地域マイクログリッド蓄電システム・EMS・付帯電力設備製品
多角的・多様な技術でのワンストップソリューションの提供	<ul style="list-style-type: none"> ● コンサル、エンジニアリング体制強化 	<ul style="list-style-type: none"> ● 製造、工事、機電コンサルに、省エネ・発電・海外蓄電事業投資・運営を統合

▼事業活動マテリアリティ

1：安心して暮らせるインフラの整備 2：すべての人が自由に交流し活躍できる社会基盤整備 3：多様な人・産業が集積する魅力ある都市づくり 4：脱炭素社会の実現による地球環境の保全

欧州先行習得技術をキーテクノロジーとした事業展開、アグリゲーション事業・マイクログリッド事業確立

- ▶ 日本国内では今年度の経産省再生可能エネルギーアグリゲーション実証事業に採択、欧州で得た技術を活用
- ▶ 22年度開始のFIP制度によるアグリゲーターライセンス取得を目指す



砂防ダムに小水力発電を据付し未利用の高低差を有効活用 21年7月運転開始

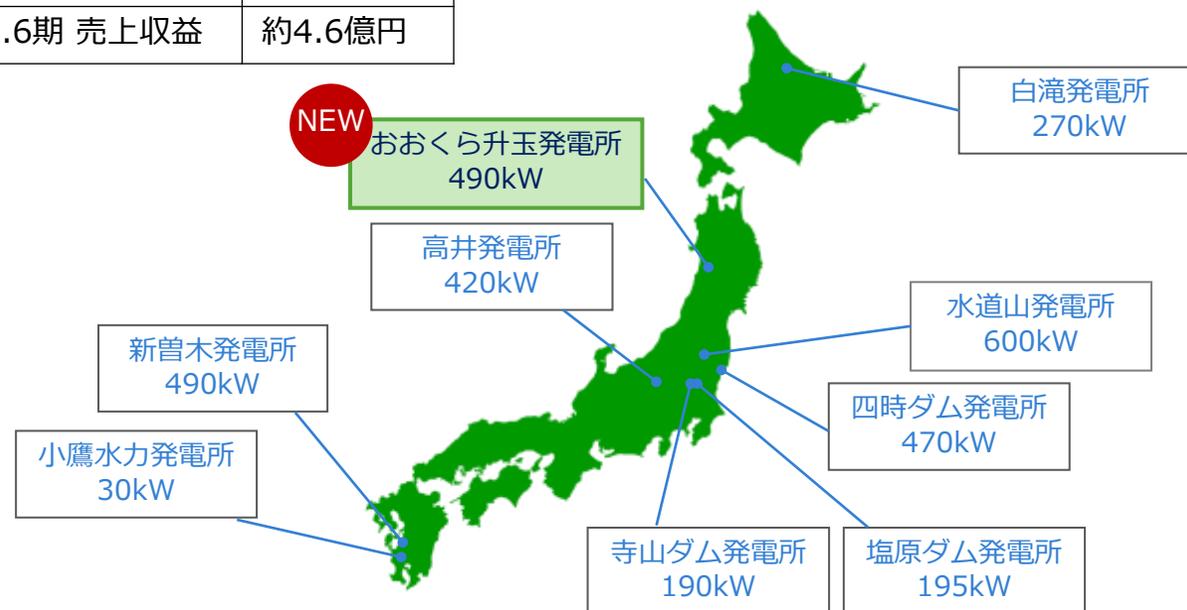
- ▶ 山形県大蔵村 銅山川の既設の堤防（柘玉砂防堰堤）を活用した水力発電
- ▶ 最大で一般家庭の1,200世帯分の使用電力発電、地域特性に応じた再生可能エネルギー導入で地域貢献



おおくら升玉水力発電所

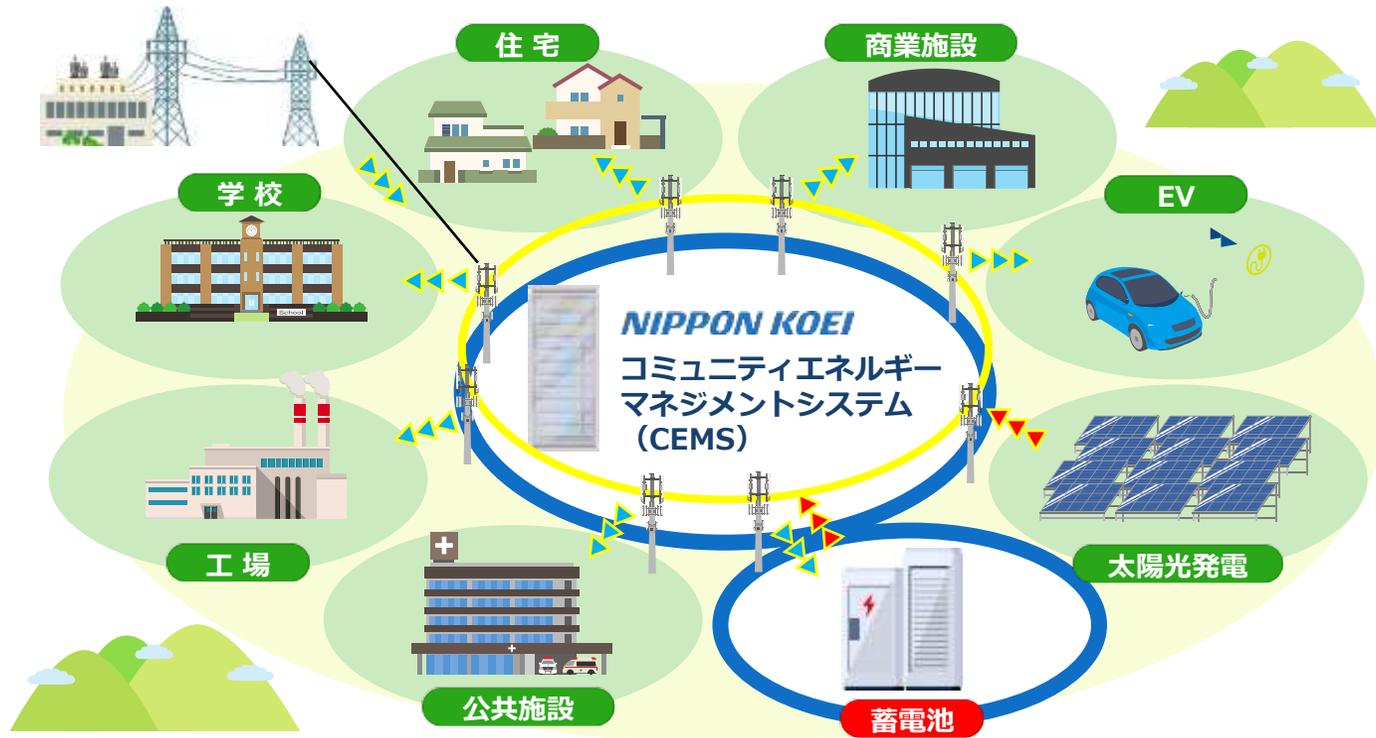
日本工営グループの国内小水力発電事業

運転箇所	9ヶ所
発電量	計3.1MW
21.6期 売上収益	約4.6億円



エネルギーマネジメント技術を活かし、経済性の最大化と地域の電力安定供給を両立

- ▶ 福島県葛尾村のスマートコミュニティ構築事業に取り組み、アドバイザーから構築までを手掛ける
- ▶ 村内の電力需要に応じて再エネを最適に制御、地域エネルギーの地産地消や地域防災力強化に貢献



蓄電システム、EMS現地装置外観



EMS管理画面イメージ

各地域の社会問題やニーズに対してスピード感をもった最適な解決策を提案

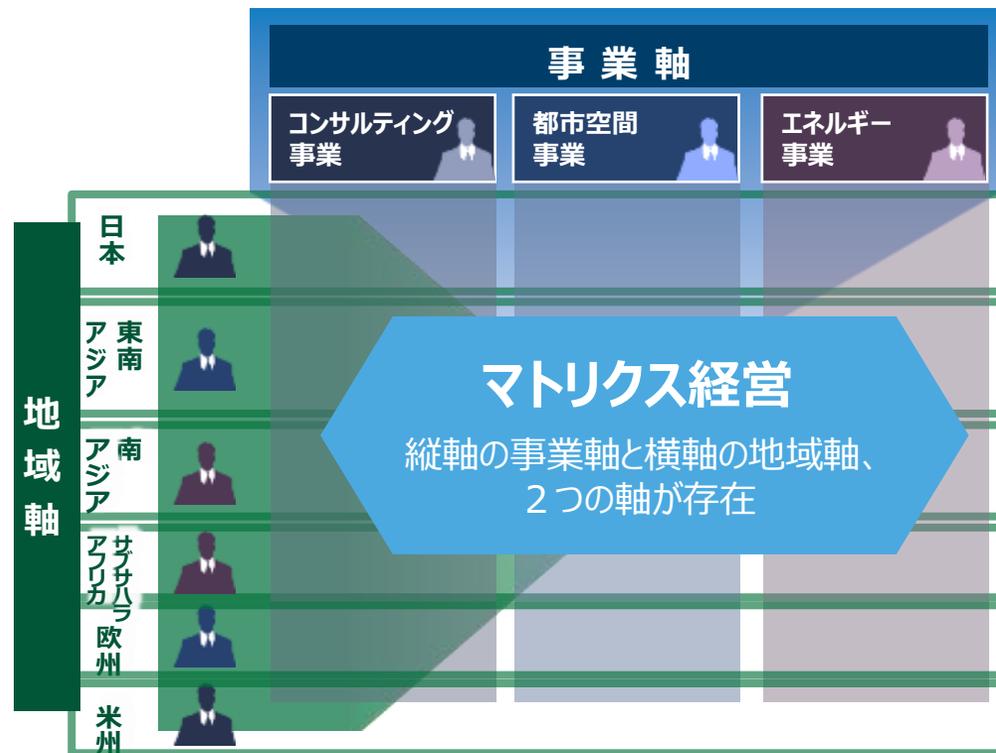
■ 純粋持株会社の設立

- 意思決定の迅速化のため、2024年6月期を目処に純粋持株会社設立を目指す



■ マトリクス経営を実現するガバナンス体制

- 世界各地域単位の統括管理、運営の合理化・効率化を徹底



“Think Globally, Act Locally” 世界水準の技術で地域のニーズに向き合う

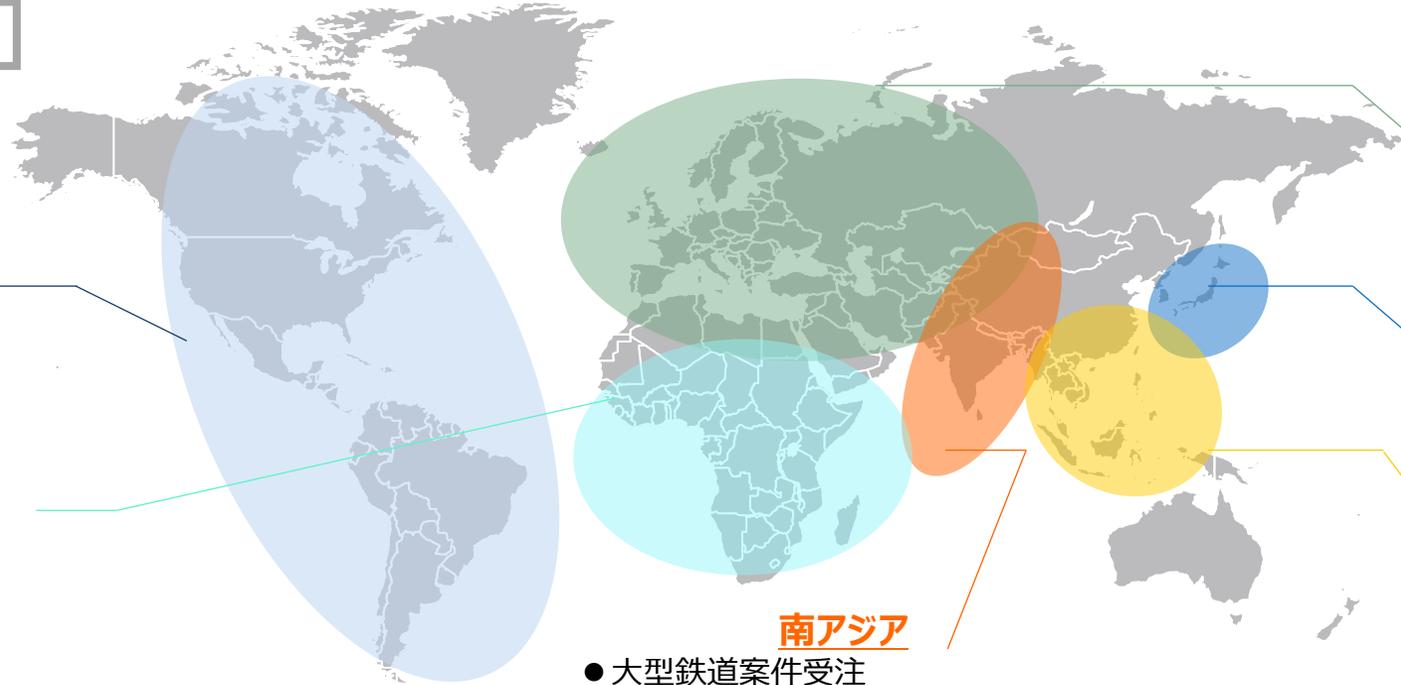
ワンストップサービスの実現

- NKグループが保有する技術（サービス・製品）の国内外での営業促進
- セグメント横断事業（土木×建築、建築×エネルギー等）の形成

地域の自律運営に向けた支援

- 地域戦略に基づく国内外の拠点拡充・生産体制強化
- 在外拠点経営人財の育成

地域課題の主な対応



米州

- エネルギー関連ビジネス・防災DX事業発掘・形成・推進

サブサハラアフリカ

- モンバサ統合事業の円滑な運営推進
- 新規円借款案件形成

南アジア

- 大型鉄道案件受注
- 次世代ビジネスの仕込み・案件形成

欧州・中東・中央アジア・北アフリカ

- 欧州BESS事業の実施・完成・運営加速
- BDP Patternによるグローバル大規模スタジアム事業のプロモート推進

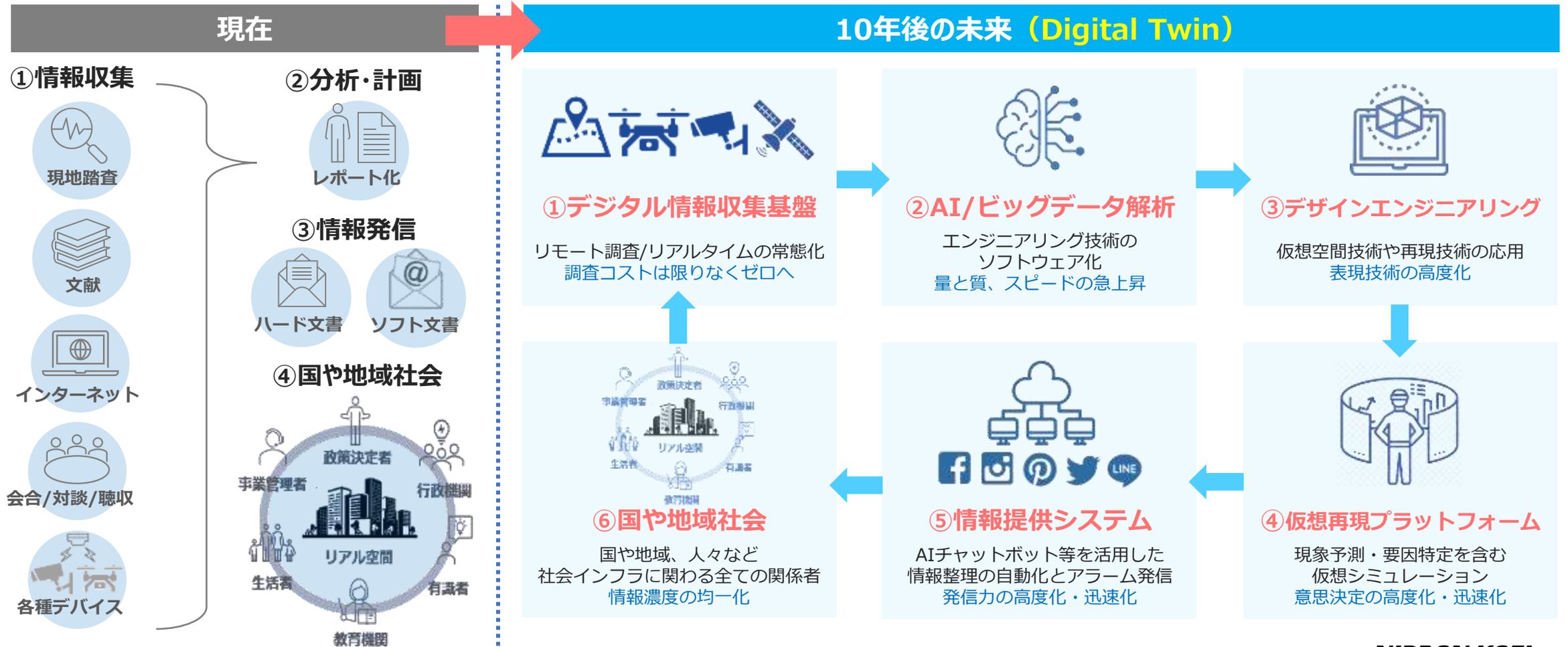
日本

- ニーズの先取りをした技術・営業戦略立案
- 3事業のシナジー発揮のための営業メニュー創出

東南アジア

- One-ASEAN視点で営業活動、事業運営、ガバナンス体制強化

DXを軸とした革新的価値創出により、持続可能な社会を実現する先駆企業へ成長する



攻めのDXで高付加価値を提供、守りのDXで生産性向上・業務効率化を推進

攻

【高付加価値提供】

ビッグデータ活用でシンガポールの
道路維持管理・交通安全対策

- カーシェア車の車載カメラでデータ自動収集～解析、道路付帯施設や損傷などの状況等を把握

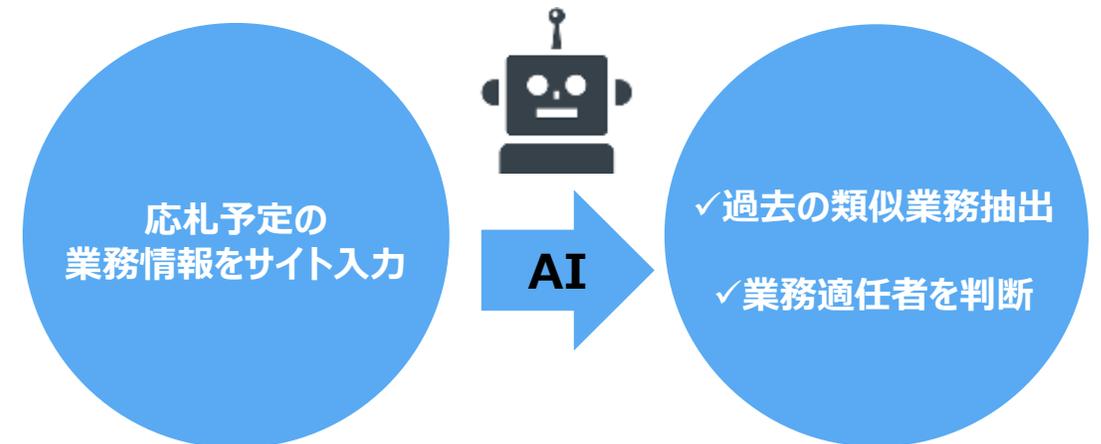


守

【生産性向上・業務効率化】

AI活用の提案書作成、
効率化ツール開発

- 社内DXによる生産性向上・業務効率化の推進
- 本システムで業務負担を約2割軽減
- プロポーザル提案書作成の半自動化を目指す



NKGブランド・NKGクオリティを体現する人財づくり

- NKG Global Academyを実現、総合的な学習環境を構築し、**NKGグループ全体の人財能力を底上げ**
- ナレッジマネジメントとタレントマネジメント、多様なデータを有効活用し、**知の見える化とリーダー育成**を図る
- 両輪を実現し、世界的な競争環境において**優位に勝ち抜く組織へ進化**

NKG Global Academy

- 世界中のNKG技術者が相互に技術情報を交換・統合できる仕組み構築
- 研修プログラムで技術の底上げ、技術者倫理浸透、グループ一体感醸成
- 大学への講師派遣、研究開発一体運用
- 途上国の将来のインフラ整備を担う外部人財育成

教育プログラム

人財データベース

組織学習



多様性を尊重し、従業員の健康・幸せを考える“Well-Being経営”を推進することにより、サステナブル向上を目指す

ワークスタイル

Work (Style) Transformation

ワークプレイス

Work (Place) Transformation

DX

Digital Transformation

健康経営・生産性向上

Health and Productivity Management

Work Life Balance

- 企業として競争力を向上し社会的使命を果たす
- 従業員のWLBを実現

Well-Being

従業員が身体的、精神的、社会的に健やかな状態へ



財務戦略

目標とする指標

長期経営戦略

営業利益率 ROE
10% **15%**

中期経営計画

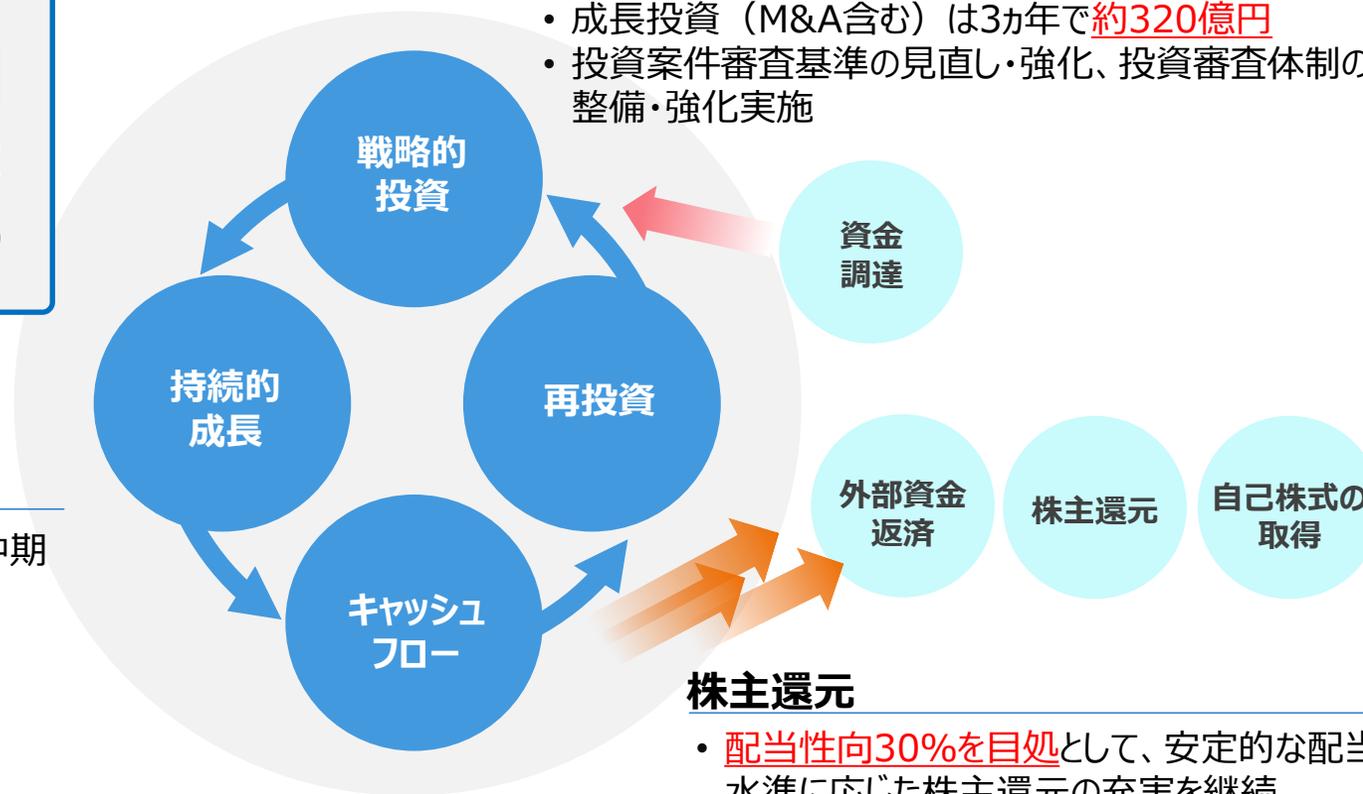
営業利益率 ROE
7% **9%**

財務健全性確保

- 財政状態の健全性を確保するため、投資の集中期においても自己資本比率は40%を目途とする

投資方針

- 成長投資（M&A含む）は3か年で約320億円
- 投資案件審査基準の見直し・強化、投資審査体制の整備・強化実施



株主還元

- 配当性向30%を目処として、安定的な配当と利益水準に応じた株主還元の充実を継続
- 自己株買い/消却は適正な総還元性向を実現するために、状況に応じて実施



共創。限界なき未来に挑む

NIPPON KOEI



-
- **Appendix.**
-

2021年6月期 5セグメント別実績 (IFRS)

(単位：百万円)	2020.6期 実績	2021.6期 実績	前期比	
			増減	比率
受注高	144,871	133,304	▲11,567	92.0%
コンサルタント国内	59,314	62,047	2,733	104.6%
コンサルタント海外	47,617	35,721	▲11,895	75.0%
電力エンジニアリング	19,829	13,880	▲5,949	70.0%
都市空間	17,874	21,457	3,582	120.0%
エネルギー	156	111	▲45	71.1%
売上高	108,441	117,859	9,418	108.7%
コンサルタント国内	49,958	55,345	5,386	110.8%
コンサルタント海外	22,635	24,753	2,117	109.4%
電力エンジニアリング	15,382	15,831	448	102.9%
都市空間	18,142	20,274	2,131	111.7%
エネルギー	1,070	790	▲279	73.9%
不動産・その他	1,251	865	▲386	69.1%
営業利益	5,245	7,128	1,882	135.9%
コンサルタント国内	4,944	6,128	1,183	123.9%
コンサルタント海外	513	1,853	1,340	361.1%
電力エンジニアリング	995	858	▲137	86.2%
都市空間	1,759	2,266	507	128.8%
エネルギー	▲355	▲1,919	▲1,563	-
不動産・その他	▲2,611	▲2,058	552	-

【参考値】2021年6月期 5セグメント別実績（日本基準）

(単位：百万円)	2020.6期 実績	2021.6期 実績	前期比	
			増減	比率
受注高	141,632	132,177	▲9,455	93.3%
コンサルタント国内	56,184	61,280	5,095	109.1%
コンサルタント海外	47,508	35,364	▲12,143	74.4%
電力エンジニアリング	19,829	13,878	▲5,950	70.0%
都市空間	17,874	21,457	3,582	120.0%
エネルギー	156	110	▲46	70.6%
売上高	112,214	117,710	5,495	104.9%
コンサルタント国内	51,333	54,961	3,627	107.1%
コンサルタント海外	24,508	24,912	403	101.6%
電力エンジニアリング	15,747	15,897	150	101.0%
都市空間	18,160	20,267	2,106	111.6%
エネルギー	1,187	789	▲398	66.5%
不動産・その他	1,276	881	▲394	69.1%
営業利益	4,590	7,715	3,125	168.1%
コンサルタント国内	5,227	6,946	1,718	132.9%
コンサルタント海外	684	1,685	1,001	246.3%
電力エンジニアリング	1,069	904	▲165	84.6%
都市空間	917	997	79	108.7%
エネルギー	▲383	▲409	▲26	-
不動産・その他	▲2,924	▲2,407	516	-

※2021年6月期末より国際財務報告基準（IFRS）を適用しているため、参考値として算出した日本基準による概算値となります。

セグメント区分の変更について（2022年6月期～）

一層の連携を図るため、従前の5セグメントから3セグメントへ変更

～2021年6月期（変更前）

セグメント	主なグループ会社
コンサルタント 国内	玉野総合コンサルタント（株） 日本シビックコンサルタント（株） （株）エル・コーエイ
コンサルタント 海外	（株）コーエイリサーチ&コンサルティング 中南米工営（株） NIPPON KOEI LAC, INC. NIPPON KOEI INDIA PVT. LTD. NIPPON KOEI VIETNAM INTERNATIONAL CO., LTD. PHILKOEI INTERNATIONAL, INC. PT. INDOKOEI INTERNATIONAL MYANMAR KOEI INTERNATIONAL LTD.
都市空間	BDP HOLDINGS LIMITED BUILDING DESIGN PARTNERSHIP LIMITED QUADRANGLE ARCHITECTS LIMITED （株）黒川紀章建築都市設計事務所
電力エンジニアリング	（株）コーエイシステム
エネルギー	（株）工営エナジー NIPPON KOEI ENERGY EUROPE B.V. PT. CIKAENGAN TIRTA ENERGI IRONMONT HYDRO PTE. LTD

2022年6月期～（変更後）

セグメント	主なグループ会社
コンサルタント	玉野総合コンサルタント（株） 日本シビックコンサルタント（株） （株）エル・コーエイ （株）コーエイリサーチ&コンサルティング 中南米工営（株） NIPPON KOEI LAC, INC. NIPPON KOEI INDIA PVT. LTD. NIPPON KOEI VIETNAM INTERNATIONAL CO., LTD. PHILKOEI INTERNATIONAL, INC. PT. INDOKOEI INTERNATIONAL MYANMAR KOEI INTERNATIONAL LTD. PT. CIKAENGAN TIRTA ENERGI
都市空間	BDP HOLDINGS LIMITED BUILDING DESIGN PARTNERSHIP LIMITED QUADRANGLE ARCHITECTS LIMITED （株）黒川紀章建築都市設計事務所
エネルギー	（株）コーエイシステム （株）工営エナジー NIPPON KOEI ENERGY EUROPE B.V. IRONMONT HYDRO PTE. LTD

23/6期に
都市空間へ移管

21/6期
NK都市開発部門が移管

【参考値】2022年6月期 5セグメント別見通し（IFRS）

(単位：百万円)	2021.6期 実績	2022.6期 計画	前期比	
			増減	比率
受注高	133,304	130,000	▲3,304	97.5%
コンサルタント国内	62,047	62,000	▲47	99.9%
コンサルタント海外	35,721	33,000	▲2,721	92.4%
電力エンジニアリング	13,880	15,000	1,119	108.1%
都市空間	21,457	20,000	▲1,457	93.2%
エネルギー	111	0	▲111	-
売上収益	117,859	131,000	13,140	111.1%
コンサルタント国内	55,345	58,000	2,654	104.8%
コンサルタント海外	24,753	31,000	6,246	125.2%
電力エンジニアリング	15,831	19,000	3,168	120.0%
都市空間	20,274	21,000	725	103.6%
エネルギー	790	1,000	209	126.5%
不動産・その他	865	1,000	134	115.6%
営業利益	7,128	7,700	571	108.0%
コンサルタント国内	6,128	5,700	▲428	93.0%
コンサルタント海外	1,853	2,000	146	107.9%
電力エンジニアリング	858	1,900	1,041	221.4%
都市空間	2,266	1,500	▲766	66.2%
エネルギー	▲1,919	▲200	1,719	-
不動産・その他	▲2,058	▲3,200	▲1,141	-

※2022年6月期から3セグメントに変更しているため、参考値として算出した従来の5セグメント別の概算値となります。

中期経営計画 Building Resilience 2024 数値目標 (IFRS)

(単位：百万円)	2021.6期 実績	2024.6期 計画	増減	比率
受注高	133,304	150,000	16,695	112.5%
売上収益	117,859	155,000	37,140	131.5%
営業利益	7,128	11,500	4,371	161.3%
営業利益率	6.0%	7.4%	1.4pt	
税引前利益	7,176	11,000	3,823	153.3%
親会社の所有者に帰属する当期利益	4,531	7,100	2,569	156.7%
ROE	6.7%	9.0%	2.3pt	

中期経営計画 Building Resilience 2024 数値目標 セグメント別 (IFRS)

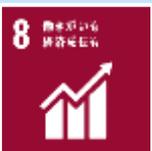
(単位：百万円)	2021.6期 実績	2024.6期 計画	増減	比率
受注高	133,304	150,000	16,695	112.5%
コンサルティング事業	97,769	92,000	▲5,769	94.1%
都市空間事業	21,457	39,000	17,542	181.8%
エネルギー事業	13,991	19,000	5,008	135.8%
売上収益	117,859	155,000	37,140	131.5%
コンサルティング事業	80,098	88,000	7,901	109.9%
都市空間事業	20,274	40,000	19,725	197.3%
エネルギー事業	16,621	26,000	9,378	156.4%
不動産・その他	865	1,000	134	115.6%
営業利益	7,128	11,500	4,371	161.3%
コンサルティング事業	7,981	8,200	218	102.7%
都市空間事業	2,266	3,200	933	141.2%
エネルギー事業	▲1,061	3,300	4,361	-
不動産・その他	▲2,058	▲3,200	▲1,141	-

※2021年6月期の3セグメント数値は、内部取引消去前の単純合算値です。

事業活動のマテリアリティと対応SDGs



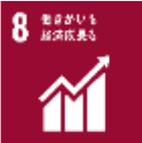
マテリアリティに事業活動を紐づけ、日本工営グループが世界の共通課題に対して何ができるのかを明確化し、持続可能な開発目標（SDGs）に対して貢献していくと同時に当社の企業価値向上へと繋げていく

マテリアリティ	主な関連SDGsゴール	各マテリアリティに対する取組み例
安心して暮らせる インフラの整備	   	<ul style="list-style-type: none"> 幅広い分野における高品質なインフラの整備 防災・減災のためのハード・ソフト両面からのサービス提供
すべての人が自由 に交流し活躍できる 社会基盤整備	   	<ul style="list-style-type: none"> 空港や鉄道等の交通拠点とネットワーク整備によるモビリティ社会の実現 海外無電源化地域での電力インフラ整備
多様な人・産業が 集積する魅力ある 都市づくり	 	<ul style="list-style-type: none"> コンサルティング、都市空間、エネルギーの共創によるスマートシティの開発
脱炭素社会の実 現による地球環境 の保全	  	<ul style="list-style-type: none"> 気候変動対策のコンサルティングサービス提供 国内外での再エネ事業の拡大

経営基盤のマテリアリティと対応SDGs



マテリアリティに事業活動を紐づけ、日本工営グループが世界の共通課題に対して何ができるのかを明確化し、持続可能な開発目標（SDGs）に対して貢献していくと同時に当社の企業価値向上へと繋げていく

マテリアリティ	主な関連SDGsゴール	各マテリアリティに対する取組み例
ガバナンスの強化		<ul style="list-style-type: none"> 機関設計の見直し コンプライアンス活動の強化
人権が尊重され、働きがいのある職場環境	  	<ul style="list-style-type: none"> Well-being経営のさらなる推進
人財育成と技術開発	  	<ul style="list-style-type: none"> NKG Global AcademyによるNKGブランドを体現する人財の育成 DXを活用した新たな付加価値の創造

会社概要（2021年6月末時点）

- 会社名 日本工営株式会社
- 設立 1946年6月7日
- 資本金 7,480百万円
- 従業員数 5,936名 [グループ連結] 2,537名 [単体]
- 子会社数 84社
- 事業内容 コンサルティング事業（国内、海外）、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。

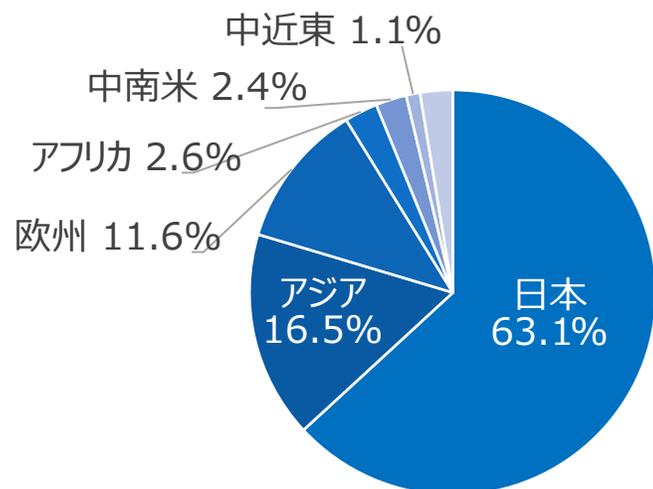
戦後、日本の復興および海外の戦時被災国復興を目指して56歳で会社を設立。

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。



地域別売上高



連結売上収益・営業利益推移（百万円）



※2020年6月期までは日本基準、2021年6月期からIFRS基準で記載しています。

事業展開

コンサルティング事業



土木などの専門技術を有し、国、地方自治体、海外政府機関、民間企業などに対し、社会インフラの整備・維持、安全対策などの計画立案や設計などのコンサルタント事業を行っています。複雑化する社会課題に対し、建設コンサルタントはこれまで以上に高い専門性と技術力、総合力を発揮することが求められています。当社は、事業者の総合的なパートナーとして多くの役割を担いながら、社会基盤を支えています。

都市空間事業



世界の建設設計会社の売上のうち、多くの割合を占め、成長している分野の一つが建築です。当社は、世界各地の膨大な都市開発需要に対し建築と土木を融合した事業展開を目指し、2016年3月に英国の建築設計会社BDP社を、2019年2月にカナダのQuadrangle社をグループ化しました。両社の持つ建築ノウハウを取り込み、新たな時代のニーズを捉えた都市空間づくりに取り組んでいます。

エネルギー事業



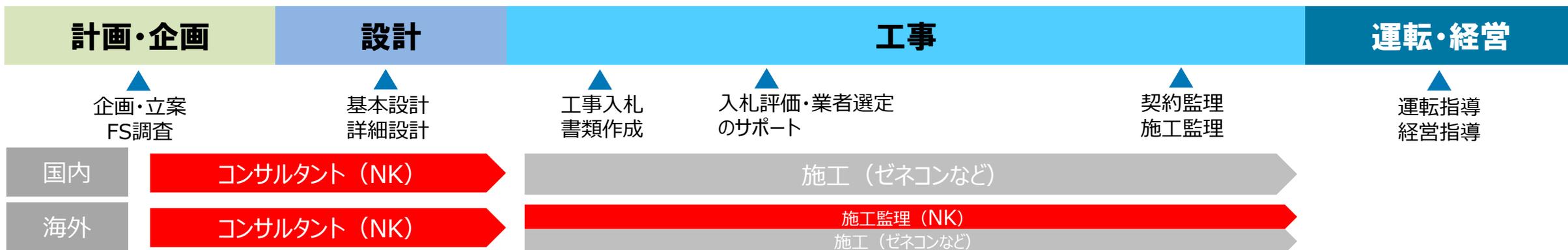
国内外の電力・電気設備において、計画・調査から、設計、工事、機器製造、維持管理に至るまでのあらゆる段階のサービスを提供しています。また、世界で脱炭素化が進展し、再生可能エネルギー関連ビジネスが大きく変化する中、多様な電源から提供されるエネルギーを、蓄電池を通じて安定的に管理・制御する電力流通網向けサービスや、仮想発電所（VPP）関連ビジネスなどに注力しています。

※2022年6月期より、従来のコンサルタント国内事業とコンサルタント海外事業を統合した「コンサルティング事業」、電力エンジニアリングとエネルギー事業を統合した「エネルギー事業」、「都市空間事業」の3セグメント体制で事業運営を行っています。

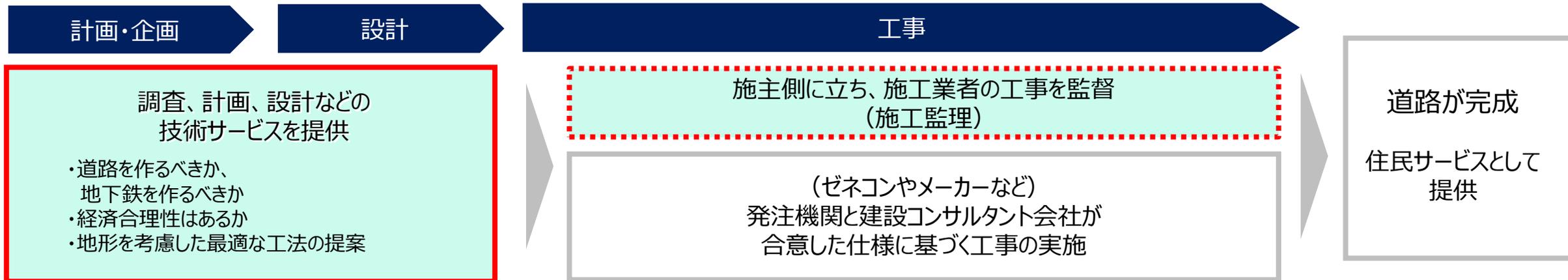
建設コンサルタントの仕事内容

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。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



日本工営グループの強み

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
1,178億円

展開国
160か国以上

年間受注案件
9,000件以上

取得特許数
85個

技術士数
1,656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

業界での位置付け

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）	
		建設コンサルタント部門	全体
1	日本工営	53,627	69,431
2	パシフィックコンサルタンツ	49,099	50,755
3	建設技術研究所	42,316	44,322
4	オリエンタルコンサルタンツ	24,442	24,579
5	JR東日本コンサルタンツ	22,273	24,530
6	八千代エンジニアリング	20,895	21,398
7	日水コン	20,427	20,538
8	オリエンタルコンサルタンツグローバル	20,308	20,308
9	エイト日本技術開発	19,903	22,140
10	いであ	18,921	19,423
22	玉野総合コンサルタント（都市計画・まちづくりに強い）	11,645	13,622
92	日本シビックコンサルタント（シールドトンネルに強い）	2,341	2,384

※出典：日経コンストラクション2021年4月26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）

コンサルティング事業 市場動向・業績推移

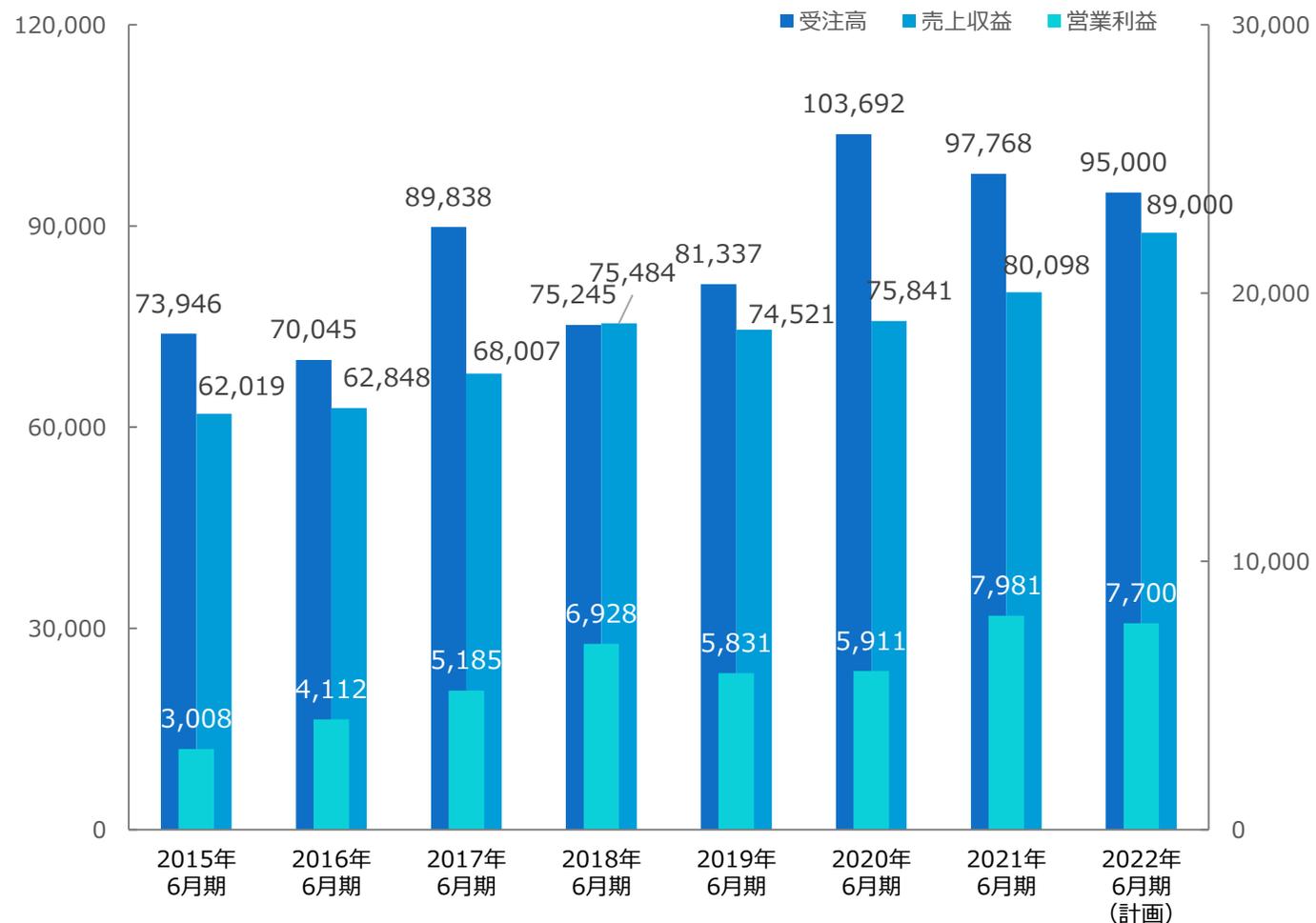
公共事業関係費 (兆円)



一般会計ODA当初予算 (億円)



日本工営 コンサルティング事業 業績推移 (百万円)

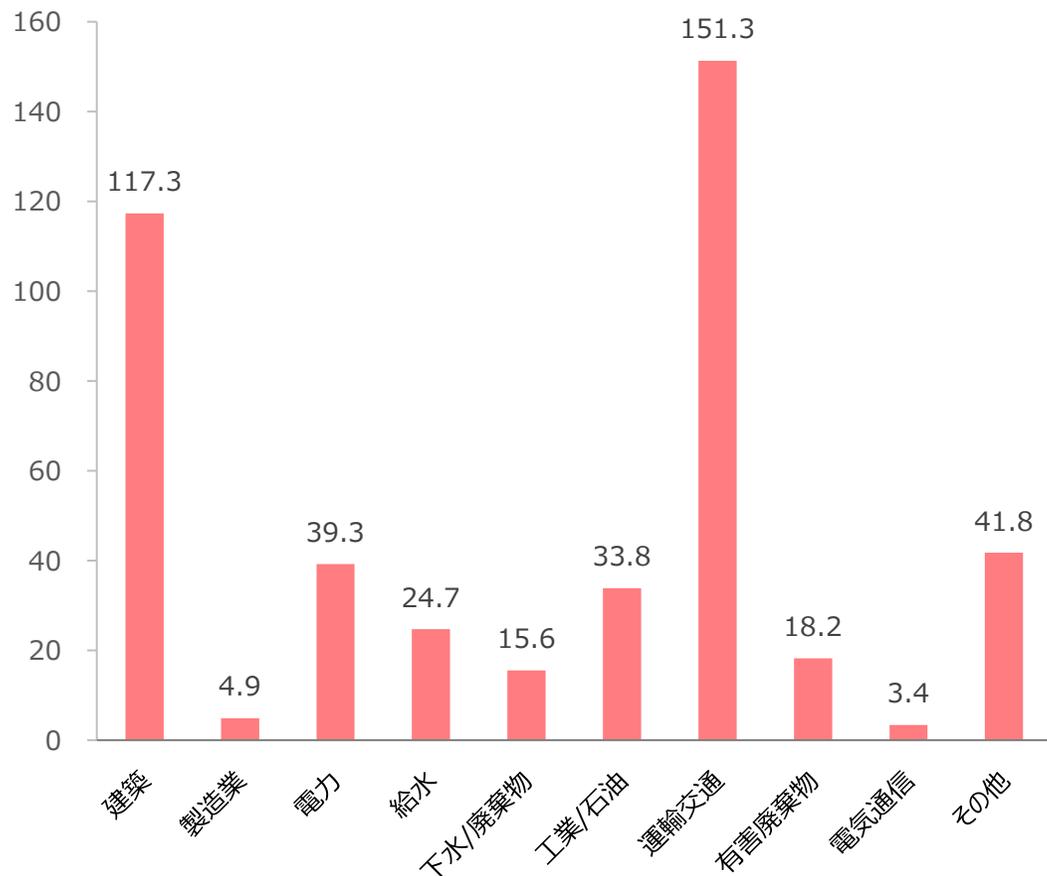


※業績推移の2015年6月期から2021年6月期の数値は、コンサルタント国内事業、コンサルタント海外事業の内部取引消去前の単純合算値です。

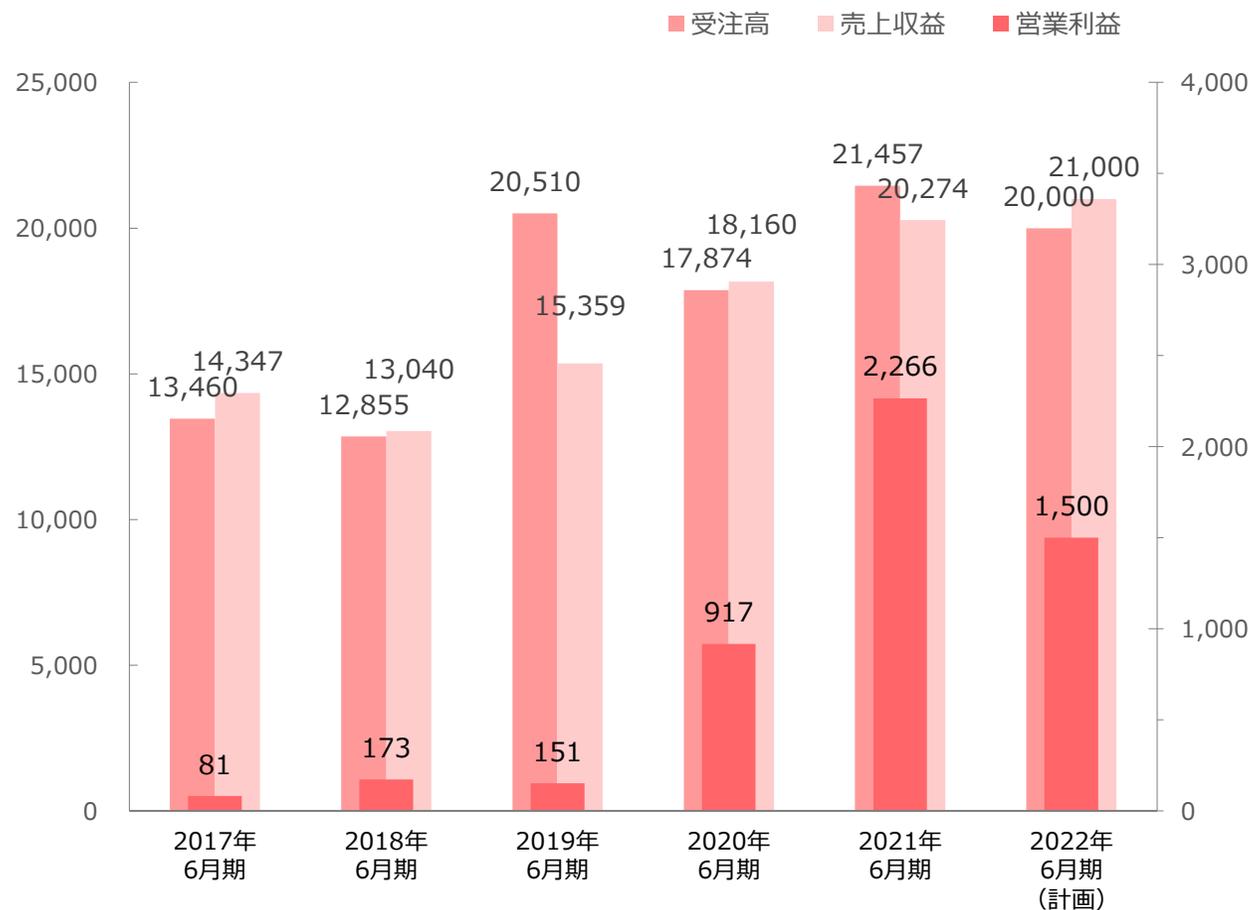
※業績推移の2020年6月期までは日本基準、2021年6月期からIFRS基準で記載しています。

都市空間事業 市場動向・業績推移

調査・設計会社上位164社 2020年度 分野別売上高 (億ドル)



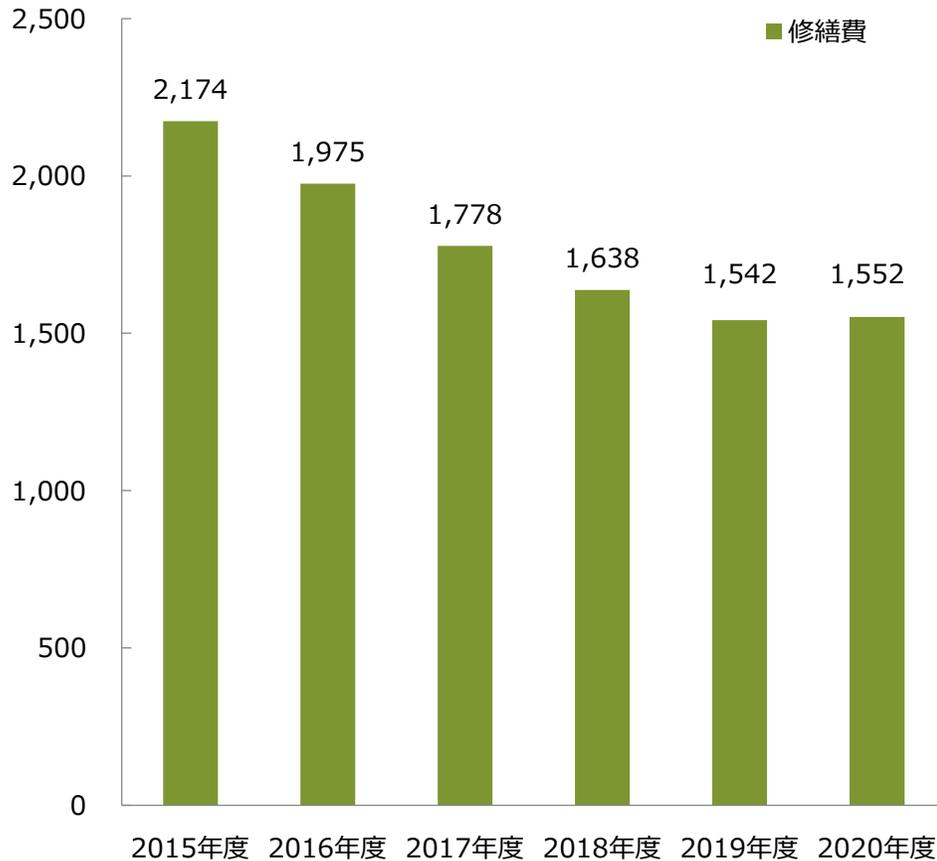
日本工営 都市空間事業 業績推移 (百万円)



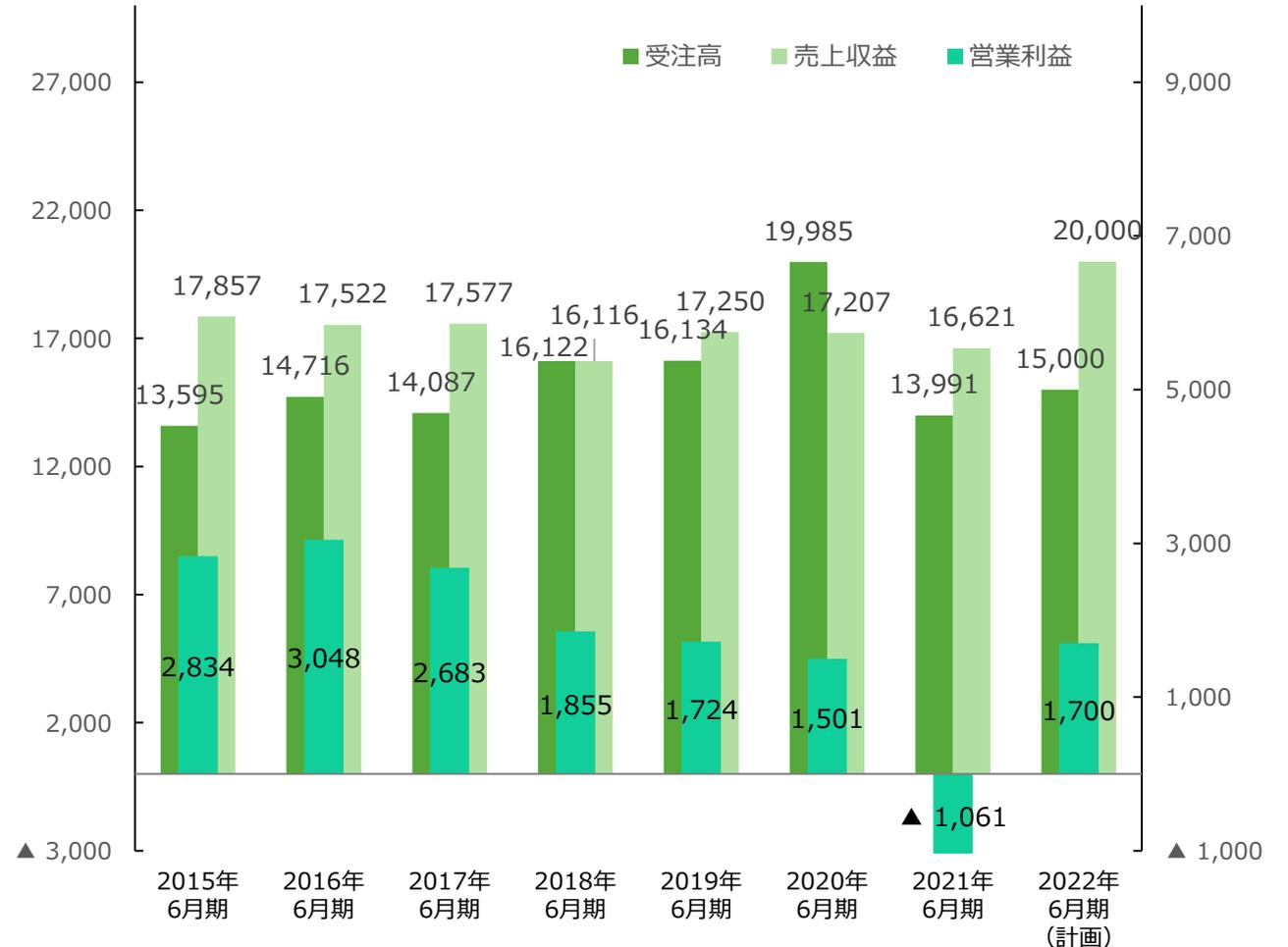
※出典：ENR誌（2021年8月発行）をもとに当社作成
 ※業績推移の2020年6月期までは日本基準、2021年6月期からIFRS基準で記載しています。

エネルギー事業 市場動向・業績推移

東京電力HD 修繕費 (億円)



日本工営 エネルギー事業 業績推移 (百万円)



※業績推移の2018年6月期から2021年6月期の数値は、電力エンジニアリング事業、エネルギー事業の内部取引消去前の単純合算値です。

※業績推移の2020年6月期までは日本基準、2021年6月期からIFRS基準で記載しています。

NIPPON KOEI

IRに関するお問い合わせ

日本工営株式会社 コーポレートコミュニケーション室

03-5276-2454 c-com@n-koei.co.jp

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。