

# 2022年6月期 決算説明会

2022年9月2日



代表取締役社長 新屋 浩明



■ 2022年6月期 決算  
■ (2021.7-2022.6)

1

# 2022年6月期実績

## 受注は前期比減も、売上収益・各利益は過去最高を更新。3Qの利益上方修正通り着地。

### 連結業績

- 受注高はコンサルティング事業、エネルギー事業が好調も、都市空間事業の英国内の公共投資抑制により連結で前期比減少。
- 売上収益は3セグメント（コンサルティング、都市空間、エネルギー）いずれも前期比10%超の増収。
- 営業利益は主にコンサルティング事業の海外部門の稼働率向上、FY21の一過性損失計上の反動で増益。

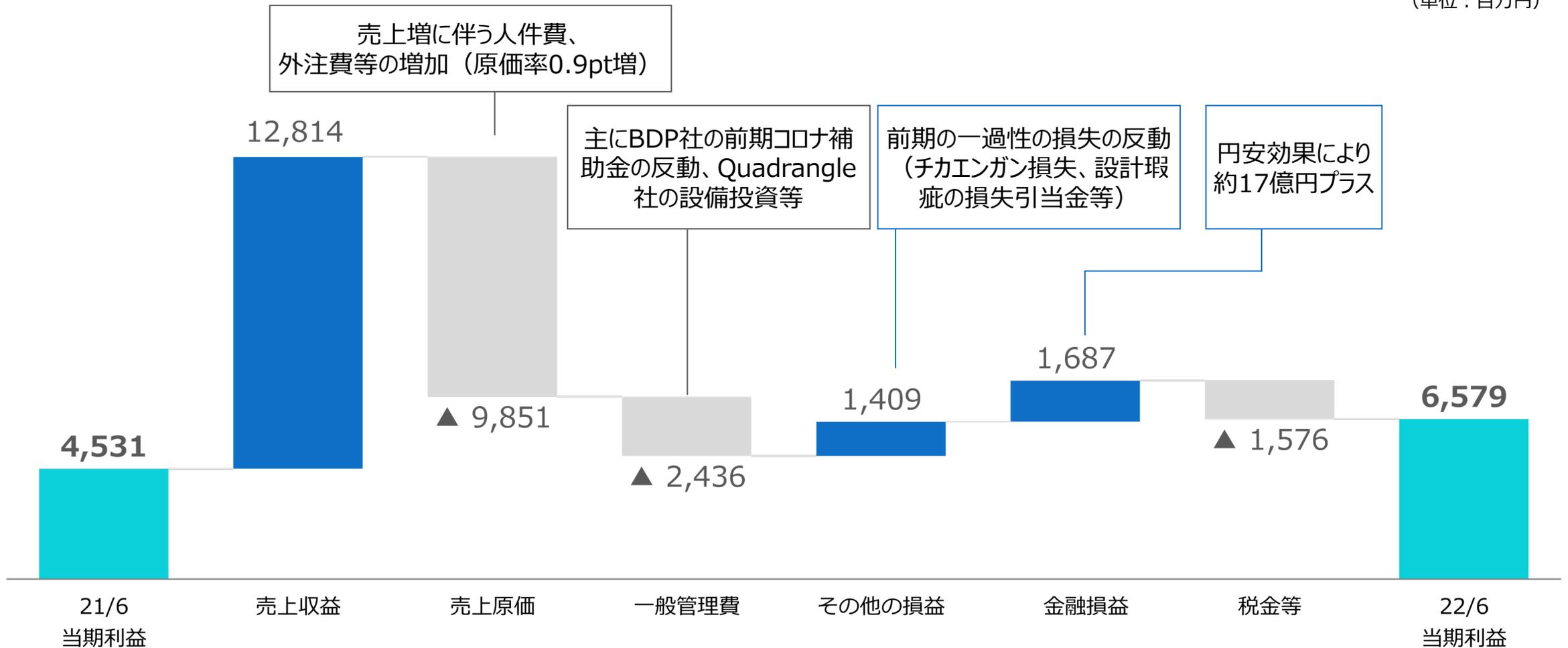
| (単位：百万円)         | 21/6期<br>実績 | 22/6期<br>実績 | 前期比    |        | 業績予想<br>(22年5月発表) | 予想対比  |        |
|------------------|-------------|-------------|--------|--------|-------------------|-------|--------|
|                  |             |             | 増減     | 比率     |                   | 増減    | 比率     |
| 受注高              | 133,304     | 131,166     | ▲2,138 | 98.4%  | 130,000           | 1,166 | 100.9% |
| 売上収益             | 117,859     | 130,674     | 12,814 | 110.9% | 131,000           | ▲325  | 99.8%  |
| 売上総利益            | 37,735      | 40,699      | 2,964  | 107.9% |                   |       |        |
| 営業利益             | 7,128       | 9,065       | 1,936  | 127.2% | 9,000             | 65    | 100.7% |
| 税引前利益            | 7,176       | 10,800      | 3,623  | 150.5% |                   |       |        |
| 親会社の所有者に帰属する当期利益 | 4,531       | 6,579       | 2,047  | 145.2% | 6,600             | ▲20   | 99.7%  |

※予想対比は2022年5月13日発表の業績予想をもとに算出。

# PLサマリー／損益増減分析

売上増に伴い人件費が増加、前期の損失の反動・円安効果で増益。

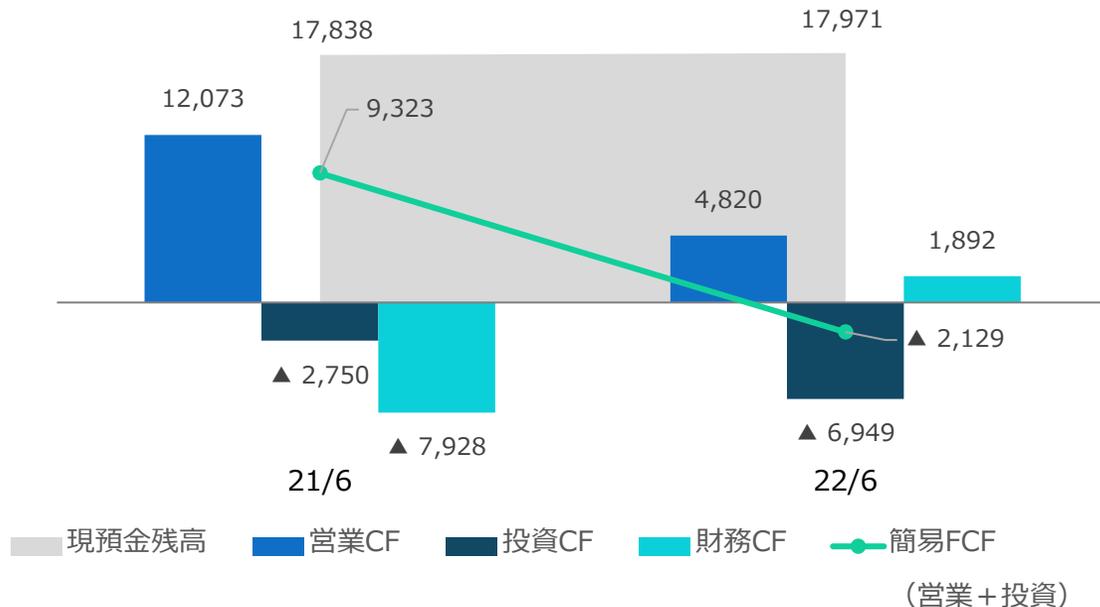
■ 増益要因 ■ 減益要因  
(単位：百万円)



# キャッシュ・フロー／貸借対照表

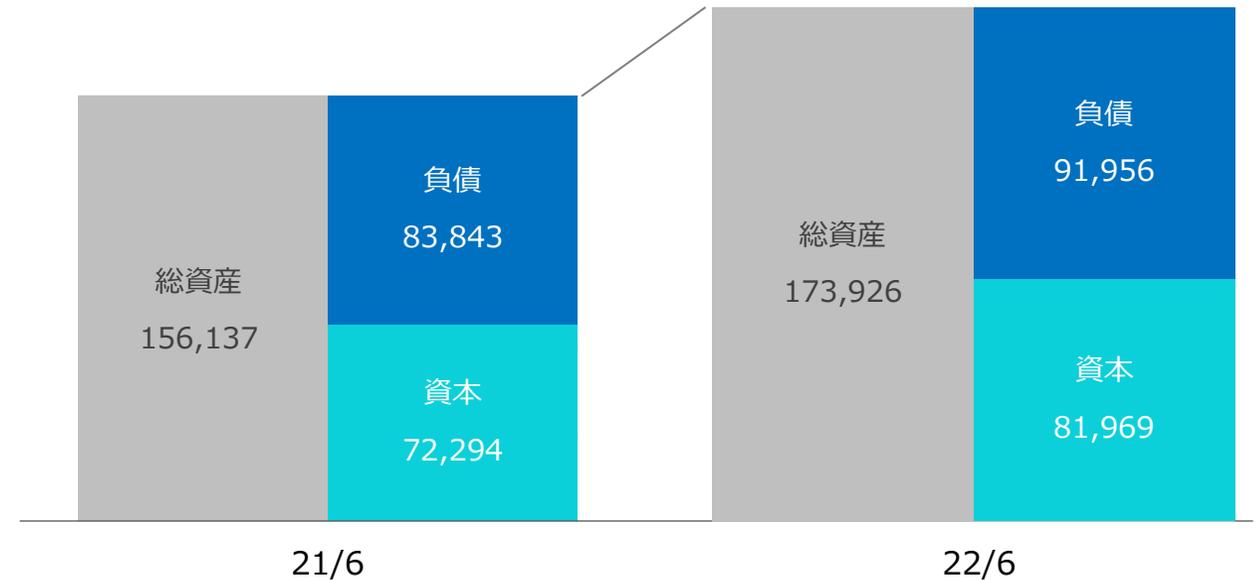
## キャッシュ・フロー (単位：百万円)

- 営業キャッシュ・フローは、主に営業債権等の増加、未払消費税等の増減によるもの。
- 投資キャッシュ・フローは、エネルギー関連の有形固定資産および投資不動産の取得による支出が増加。
- 財務キャッシュ・フローは主に借入による収入が増加。



## 貸借対照表 (単位：百万円)

- 資産増加は営業債権、前渡金の増加によるもの。
- 負債増加は借入金が増加、資本増加は利益剰余金の増加によるもの。



# 2022年6月期セグメント別実績（受注高/売上収益/営業利益）

| (単位：百万円)       |       | 21/6期<br>実績 |        | 22/6期<br>実績 |        | 前期比    |        | 業績予想<br>(22年5月発表) | 予想対比   |        |
|----------------|-------|-------------|--------|-------------|--------|--------|--------|-------------------|--------|--------|
|                |       |             |        |             |        | 増減     | 比率     |                   | 増減     | 比率     |
| コンサルティング<br>事業 | 受注高   | 97,769      | (売上比)  | 98,491      | (売上比)  | 722    | 100.7% | 95,000            | 3,491  | 103.7% |
|                | 売上収益  | 80,098      | 100.0% | 88,510      | 100.0% | 8,412  | 110.5% | 90,000            | ▲1,489 | 98.3%  |
|                | 売上原価  | 56,056      | 70.0%  | 63,233      | 71.4%  | 7,176  | 112.8% |                   |        |        |
|                | 売上総利益 | 24,042      | 30.0%  | 25,277      | 28.6%  | 1,235  | 105.1% |                   |        |        |
|                | 販管費等  | 17,915      | 22.4%  | 16,295      | 18.4%  | ▲1,620 | 91.0%  |                   |        |        |
|                | 営業利益  | 6,126       | 7.6%   | 8,982       | 10.1%  | 2,855  | 146.6% | 9,300             | ▲317   | 96.6%  |
| 都市空間事業         | 受注高   | 21,457      | (売上比)  | 18,207      | (売上比)  | ▲3,249 | 84.9%  | 20,000            | ▲1,792 | 91.0%  |
|                | 売上収益  | 20,274      | 100.0% | 22,580      | 100.0% | 2,306  | 111.4% | 21,000            | 1,580  | 107.5% |
|                | 売上原価  | 11,290      | 55.7%  | 12,529      | 55.5%  | 1,239  | 111.0% |                   |        |        |
|                | 売上総利益 | 8,983       | 44.3%  | 10,051      | 44.5%  | 1,067  | 111.9% |                   |        |        |
|                | 販管費等  | 6,716       | 33.1%  | 8,462       | 37.5%  | 1,745  | 126.0% |                   |        |        |
|                | 営業利益  | 2,266       | 11.2%  | 1,588       | 7.0%   | ▲677   | 70.1%  | 2,000             | ▲411   | 79.4%  |
| エネルギー事業        | 受注高   | 13,991      | (売上比)  | 14,343      | (売上比)  | 351    | 102.5% | 15,000            | ▲656   | 95.6%  |
|                | 売上収益  | 16,621      | 100.0% | 18,799      | 100.0% | 2,177  | 113.1% | 19,000            | ▲200   | 98.9%  |
|                | 売上原価  | 12,367      | 74.4%  | 13,450      | 71.5%  | 1,082  | 108.8% |                   |        |        |
|                | 売上総利益 | 4,253       | 25.6%  | 5,348       | 28.5%  | 1,094  | 125.7% |                   |        |        |
|                | 販管費等  | 3,439       | 20.7%  | 4,058       | 21.6%  | 618    | 118.0% |                   |        |        |
|                | 営業利益  | 814         | 4.9%   | 1,290       | 6.9%   | 476    | 158.5% | 1,300             | ▲9     | 99.3%  |

※予想対比は2022年5月13日発表の業績予想をもとに算出。

※PT. CIKAENGAN TIRTA ENERGIのセグメント移管（エネルギー事業からコンサルティング事業）に伴い、業績は21.6期、22.6期ともコンサルティング事業に計上。

# 2022年6月期セグメント別実績：コンサルティング事業

## 市場環境

- 日本国内は国土強靱化対策による案件数増加および大型化傾向が継続。
- 海外は政情により一部不安定・不透明な事業環境エリアがあるものの、業績に影響なし。コロナ影響による渡航制限はほぼ解消。

## 22/6期実績

- 受注高：国内では国関連受注が好調、海外は前期より減少したものの4Qで大型受注を獲得し、セグメント全体で前期比増。
- 売上収益：国内外とも好調で増収。主に海外で大型受注案件のオペレーション開始により稼働率が過去最高レベルに上昇。
- 営業利益：売上収益の増加、前期の一過性損失の反動により大幅増益。グループ会社の利益改善も寄与。

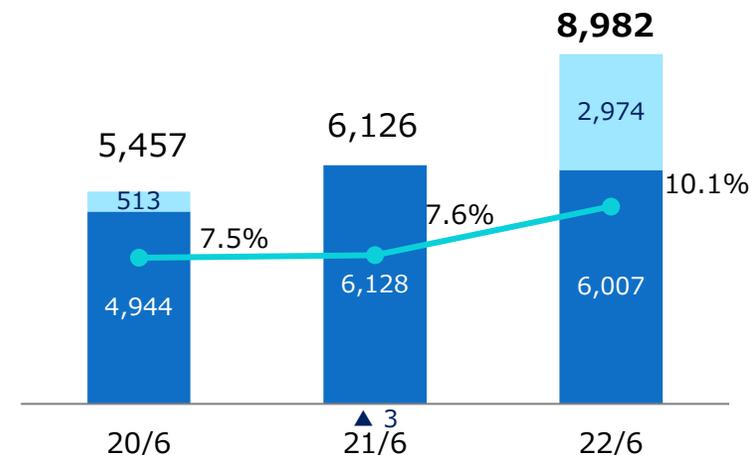
### ■ 受注高・売上収益 (百万円)

■ 国内 ■ 海外



### ■ 営業利益 (百万円)

■ 国内 ■ 海外 — セグメント営業利益率



※グラフ内2020年6月期実績は、旧コンサルタント国内事業と旧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記載。

# 2022年6月期セグメント別実績： 都市空間事業

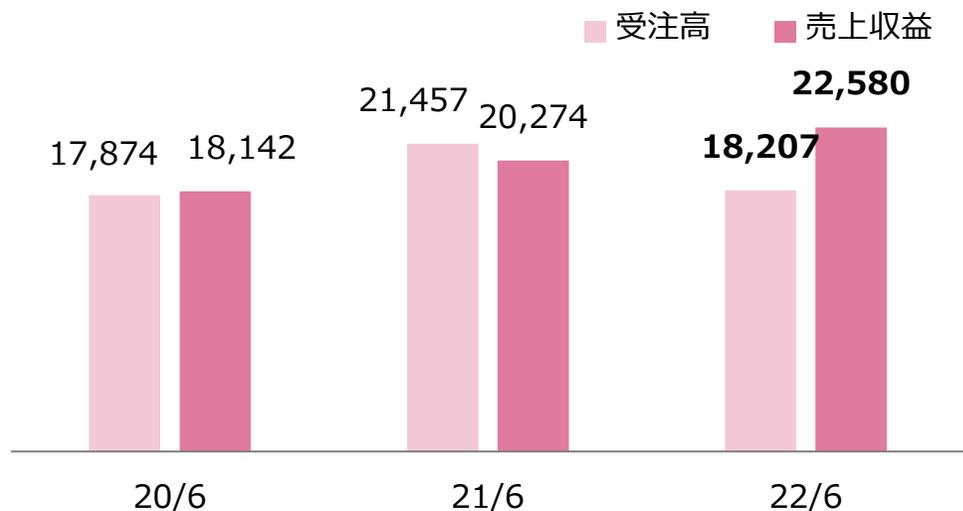
## 市場環境

- 英国は公共投資が抑制傾向、発注案件の小型化が継続。カナダは住宅需要が依然好調。
- 日本国内は全国的に公共・民間保有の都市再開発・再生市場、PPP/PFI事業規模が拡大。

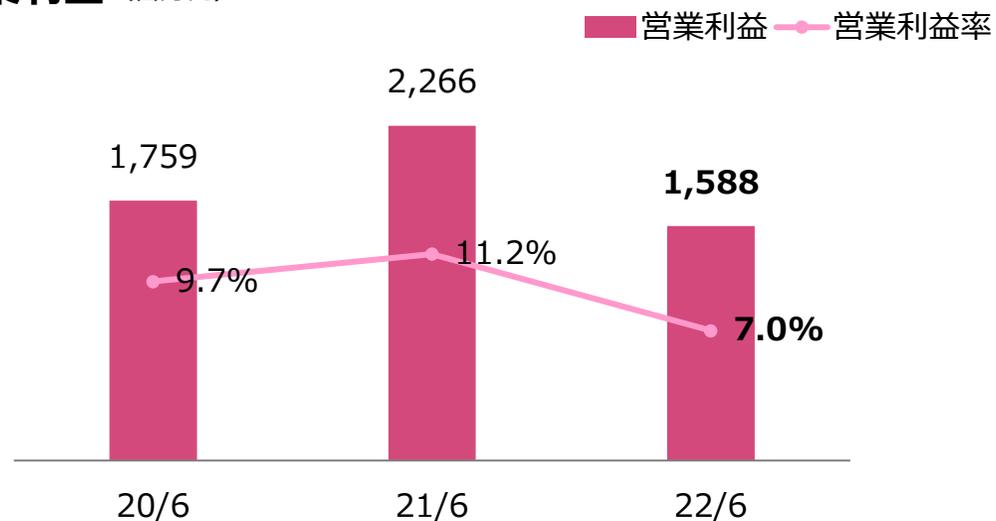
## 22/6期実績

- 受注高：公共投資抑制に伴うウエストミンスター宮殿改修事業の見直しや病院事業減少、発注案件の小型化により前期比減。
- 売上収益：BDP社、Quadrangle社とも手持ち受注案件の進捗好調につき増収。
- 営業利益：BDP社の前期コロナ影響の反動による一般管理費増、株式市場活況によるDEレシオ上昇に伴うのれん減損発生で減益。

### ■ 受注高・売上収益 (百万円)



### ■ 営業利益 (百万円)



※2022年6月期実績レート 1 £ = 156.18円 (2022年6月期計画レート 1 £ = 151.65円)  
※グラフ内2020年6月期実績は日本基準で記載。

# 2022年6月期セグメント別実績： エネルギー事業

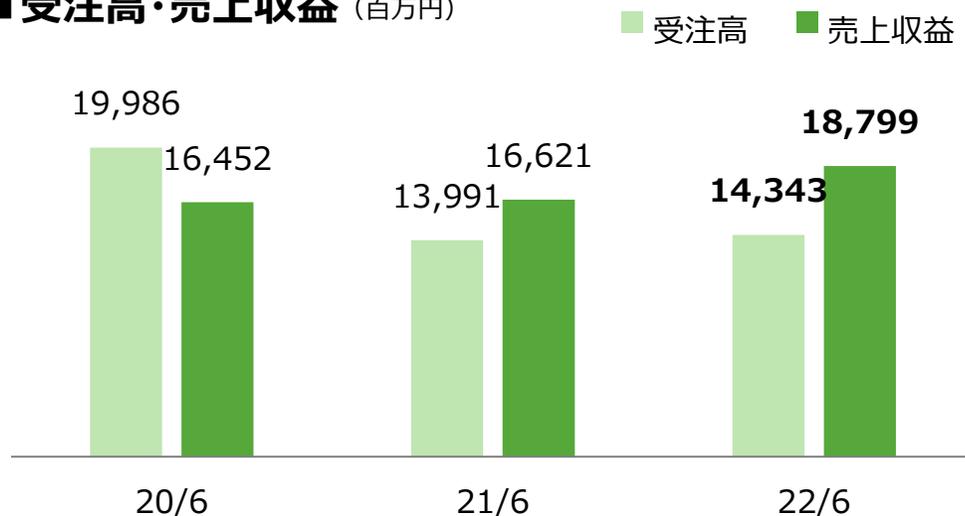
## 市場環境

- 欧州では主要国で蓄電池に関する大規模な政策支援を実施し、蓄電利用が拡大傾向。
- 日本の電力会社は変電所保護制御システムの構築で国際標準規格（IEC61850）に対応したデジタル変電所化を目指しており、既設設備の更新ニーズが堅調に推移。日本国内においても再生可能エネルギー関連蓄電事業が徐々に増加。

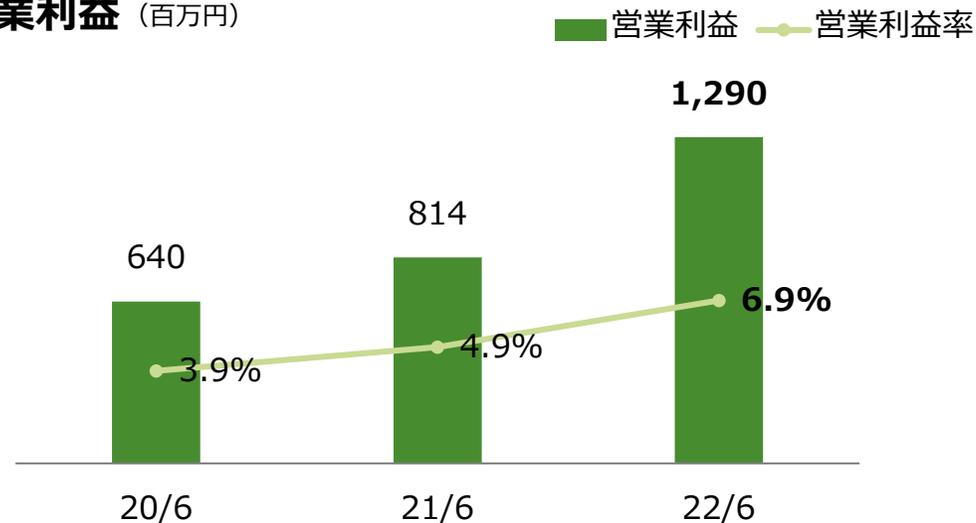
## 22/6期実績

- 受注高：遅延していた大型受注の獲得、工場生産能力改善や半導体調達の遅延解消が徐々に寄与し前期比増。
- 売上収益：手持ち受注の順調な稼働進捗、エネルギーのEPC進捗好調により増収。
- 営業利益：製造部門のコスト抑制、工事損失引当金の計上等があった前期に比べ増益。

### ■ 受注高・売上収益 (百万円)



### ■ 営業利益 (百万円)





■ 2023年6月期 計画  
■ (2022.7-2023.6)  
■

2

# 2023年6月期計画

受注高・売上収益・各利益とも前期比増。売上収益、各利益は過去最高更新を目指す。  
中期経営計画の当初計画を前倒して推進。

| (単位：百万円)                | 22/6期<br>実績 | 23/6期<br>計画 | 前期比     |        |
|-------------------------|-------------|-------------|---------|--------|
|                         |             |             | 増減      | 比率     |
| <b>受注高</b>              | 131,166     | 140,000     | 8,833   | 106.7% |
| コンサルティング事業              | 98,491      | 85,000      | ▲13,491 | 86.3%  |
| 都市空間事業                  | 18,207      | 40,000      | 21,792  | 219.7% |
| エネルギー事業                 | 14,343      | 16,000      | 1,656   | 111.6% |
| <b>売上収益</b>             | 130,674     | 145,000     | 14,325  | 111.0% |
| コンサルティング事業              | 88,510      | 81,500      | ▲7,010  | 92.1%  |
| 都市空間事業                  | 22,580      | 40,000      | 17,419  | 177.1% |
| エネルギー事業                 | 18,799      | 22,500      | 3,700   | 119.7% |
| その他                     | 783         | 1,000       | 216     | 127.7% |
| <b>営業利益</b>             | 9,065       | 11,300      | 2,234   | 124.6% |
| コンサルティング事業              | 8,982       | 9,200       | 217     | 102.4% |
| 都市空間事業                  | 1,588       | 2,800       | 1,211   | 176.2% |
| エネルギー事業                 | 1,290       | 2,400       | 1,109   | 186.0% |
| その他                     | ▲2,796      | ▲3,100      | ▲303    | -      |
| <b>親会社の所有者に帰属する当期利益</b> | 6,579       | 6,700       | 120     | 101.8% |
| <b>ROE</b>              | 8.8%        | 8.5%        | ▲0.3%   |        |

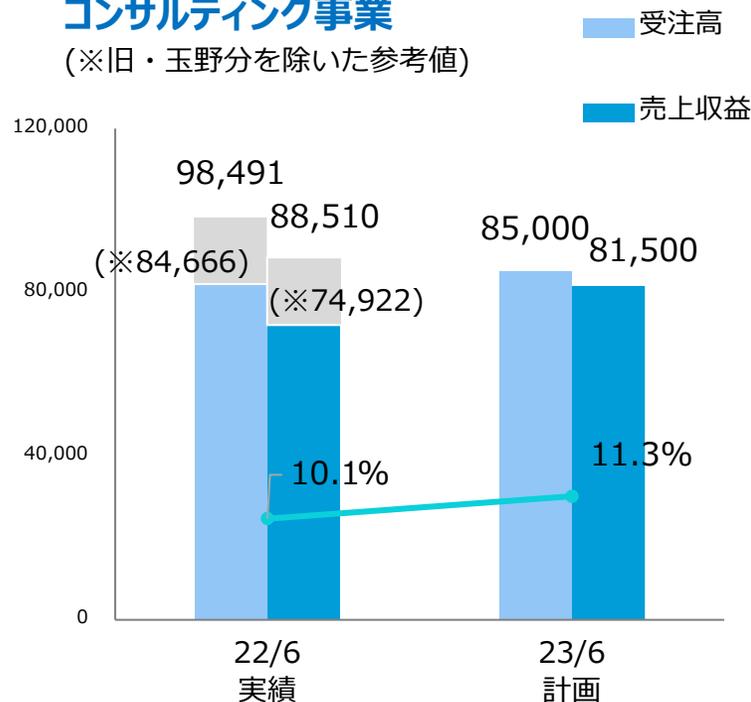
※旧・玉野総合コンサルタントは22/6期はコンサルティング事業、23/6期は都市空間事業に計上。

# 2023年6月期計画 セグメント別概要

子会社のセグメント移管（旧・玉野総合コンサルタントのコンサルから都市空間への移管）による影響を除くと、全セグメントで増収・増益を計画。

## コンサルティング事業

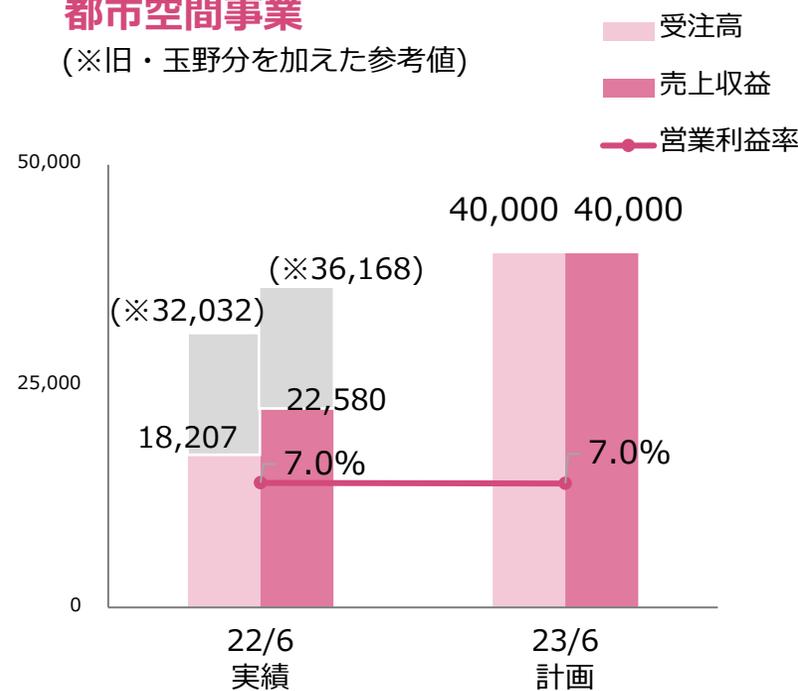
(※旧・玉野分を除いた参考値)



セグメント移管分を除くと、受注高は約3億円増、売上収益は約65億円増を計画。営業利益は生産性向上策を継続し上昇を目指す。

## 都市空間事業

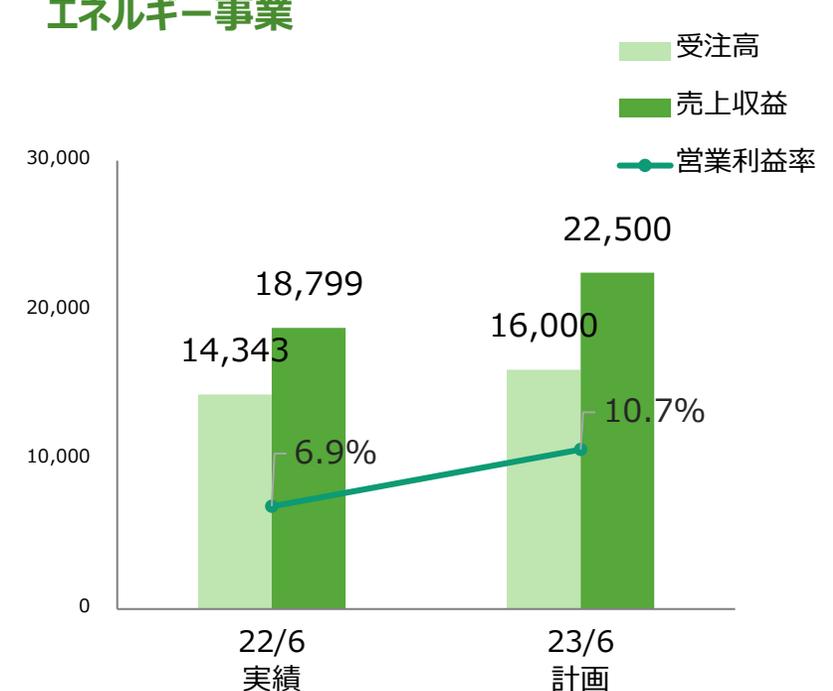
(※旧・玉野分を加えた参考値)



セグメント移管分を除いても、受注高は約79億円増、売上収益は約38億円増を計画。営業利益はBDPの先行投資（改革推進）を予定し利益率はFY22と同水準を見込む。

## エネルギー事業

(百万円)



製造部門の生産体制強化により受注残の進捗加速による売上増を計画。営業利益は、過去投資案件の株式売却予定を織り込み上昇。



- 中期経営計画 Building Resilience 2024
- 1年目の振り返り／2年目の重点課題
- 

3

# 中期経営計画（22年6月期～24年6月期）のポイント

日本工営グループの

## 強靱化

Building Resilience 2024

強靱化策1

3つのドメインの自立による事業推進

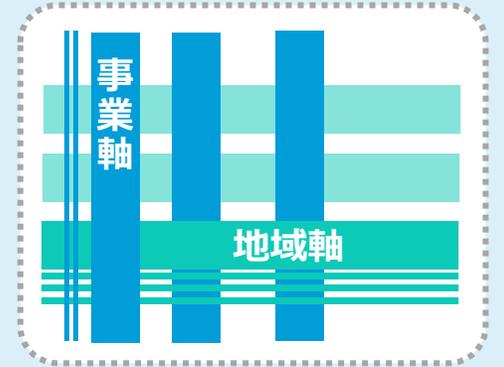
強靱化策2

事業と地域のマトリクス経営を実現するグループ経営体制

強靱化策3

NKGブランドとNKGクオリティの確立

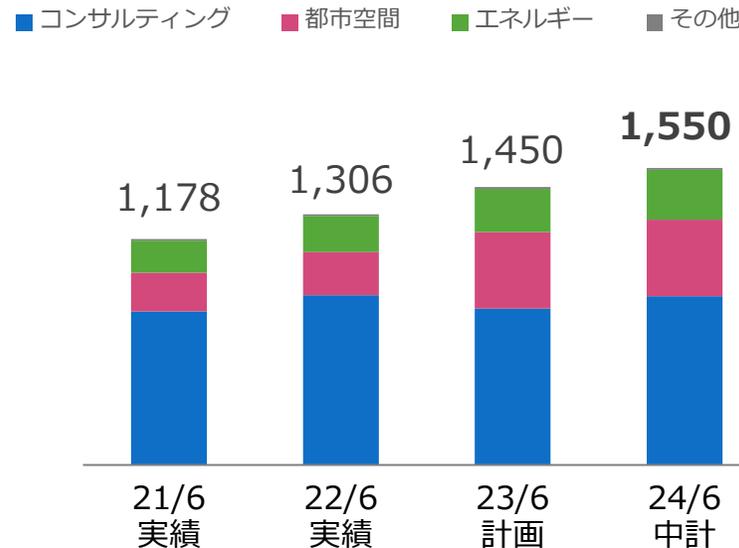
7つのマテリアリティに紐づいた施策を策定



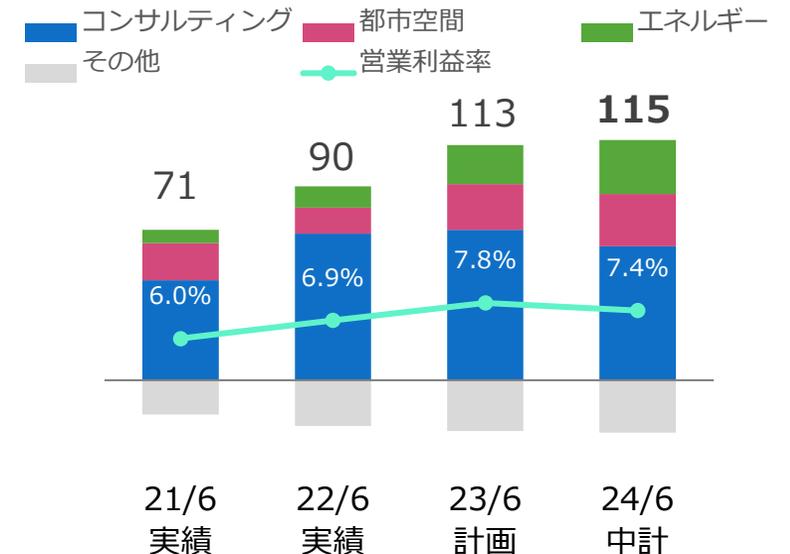
### 2024年6月期数値目標・進捗状況

- 売上収益は、毎年約10%の成長。
- 23年6月期の営業利益率計画はエネルギーの特殊事情により中計最終年度計画を超過。
- 営業利益の伸び率は、特殊事情を除くと毎年約10%強の成長。

#### ■ 売上収益（億円）



#### ■ 営業利益（億円）・営業利益率（%）



# 強靱化策 1 : 3つのドメインの自立による事業推進 – コンサルティング事業

22/6 (1年目) 振り返り

23/6 (2年目) 方針

海外大型案件の進捗好調で売上は拡大。事業領域拡大への技術獲得や新サービスの基礎固めに着手。  
新技術による新たなサービス展開、共創パートナーを活用した事業拡大。

| 中計セグメント目標            | マテリアリティ  | 重点戦略   | 22/6期 (1年目) の主な実績  | 評価 | 23/6期 (2年目) の取り組み方針   |
|----------------------|----------|--|--|----|---|
| セグメント売上<br>実質1.3倍成長  | —        | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 国内・海外・研究所の一体運営</li> <li>● 卓越した技術と品質をグローバル市場に提供</li> </ul>                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 売上収益前期比+10%</li> <li>✓ 国内外連携が深化</li> </ul>  |    | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 分野横断案件の推進</li> <li>● 国内外連携等の生産性向上策を継続</li> </ul>   |
| 防災・減災技術の<br>高度化と世界展開 | M1       | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 生活を守るインフラの整備・更新</li> <li>● 人々の安心に資するデータ利活用</li> </ul>                       | <b>共創パートナーの構築</b><br><ul style="list-style-type: none"> <li>✓ QPS研究所出資</li> <li>✓ いわき市流域治水包括提携</li> </ul>                                  |    | <b>技術開発・人材育成と事業展開を同時に推進</b><br><ul style="list-style-type: none"> <li>● ふじみ野市で実証事業 ⇒P.16</li> </ul>                                     |
| 交通運輸関連事業<br>の拡大      | M2<br>M3 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 各都市間交通ネットワークの強化</li> <li>● 次世代モビリティの推進</li> <li>● 交通サービスでのデータ利活用</li> </ul> | <b>大型案件の受注、事業拡大に向けたアライアンス</b><br><ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ダッカ1号線施工監理業務の受注</li> <li>✓ インドネシアAINO社出資</li> </ul>              |    | <b>新たな領域展開に向けた体制づくりと交通ネットワーク強化・拡大</b><br><ul style="list-style-type: none"> <li>● ASAP社グループ化 ⇒P.17</li> <li>● 海外大型受注獲得 ⇒P.18</li> </ul> |
| 脱炭素に貢献する<br>サービス推進   | M4       | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 地球温暖化対策</li> <li>● 再エネ・新エネ等によるサステナブルな事業活動支援</li> <li>● 環境管理・保全対策</li> </ul> | <b>ソリューションの実フィールド展開</b><br><ul style="list-style-type: none"> <li>✓ KIBOH2030、TSUMUGI@ (SDGs関連事業) の開始</li> <li>✓ 民間の風力発電アセス受注蓄積</li> </ul> |    | <b>新規開発技術を活用した新たなサービスの構築</b><br><ul style="list-style-type: none"> <li>● 気候変動技術やTech技術の事業展開</li> </ul>                                  |
| マネジメント分野の<br>本格展開    | M1-4     | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 新たなインフラ管理手法の支援 (包括管理、PPP、AI点検診断)</li> </ul>                                 | <b>マネジメント事業領域への参画実現</b><br><ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 大阪工業用水道コンセッション事業開始</li> </ul>  |    | <b>実フィールドでの取り組みによるマネジメント技術の蓄積</b>   |

■ 事業活動マテリアリティ M1 : 安全・安心なインフラ整備 M2 : スマート社会整備 M3 : 魅力ある都市づくり M4 : 脱炭素への挑戦

# 【具体事例】コンサルティング事業：防災・減災技術の高度化と世界展開

## ゲリラ豪雨時に高精度でリアルタイム降雨・浸水予測を行う一体型サービスを共創パートナーと開発

- 水害時の課題を解決するため、NTTアドバンステクノロジー・日本工営・東芝・NTT東日本の4社で、ゲリラ豪雨の早期予測と浸水シミュレーション、動的ハザードマップの一体型配信サービスを提供。
- 埼玉県ふじみ野市にて2022年8月～年内まで実証実験を実施中。

### 当社開発の防災プラットフォーム「防すけ」

- ✓ リアルタイムの氾濫シミュレーション
- ✓ ナウキャスト等の短時間予測雨量等による逐次の洪水予測
- ✓ 国土交通省、気象庁、自治体が保有する雨・河川水位情報・予警報情報の一元化
- ✓ 衛星情報、浸水センサー情報、AIカメラとの連携等、多様な追加機能
- ✓ クラウドサービスによる導入コストの低価格化



サービス画面イメージ

適用

### 【一体型サービスイメージ】

東芝

高性能レーダーMP-PAWR情報提供

日本工営

データをリアルタイムで解析、数十分～数時間先の浸水リスクを予測

NTT

双方向情報通信システムを介して自治体職員へ情報を周知

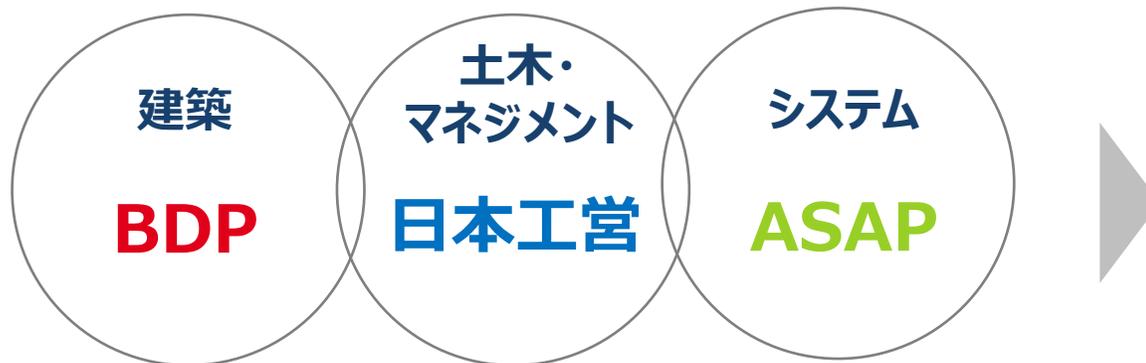
災害に強い都市づくり実現に向け、民間含めた顧客の多種多様な技術的ニーズに対応

# 【具体事例】コンサルティング事業：交通運輸関連事業の拡大

## 鉄道分野でのプレゼンス強化のため、マレーシアASAP MOBILITY SDN. BHD.を子会社化

- 鉄道市場は世界で成長継続、日本政府が推進する「インフラ輸出戦略」の主演。
- 日本工営グループの鉄道事業成長に向け、鉄道システムに強みを持つASAP社を子会社化。

### ▼日本工営グループでの鉄道プロジェクト体制イメージ



システム（車両、信号、駅内など全般）に強いASAP社が加わることで、  
鉄道プロジェクトに関する技術全般をグループ内で保有  
（日本国内建設コンサルタントで初）

### 鉄道コンサルとして優位ポジション確立

- ✓ 鉄道システム関連コンサルティング業務の拡大
- ✓ RAMSマネジメント（国際規格）の強化
- ✓ Non-ODA市場への参入機会の拡大
- ✓ 当社の鉄道システム関連要員の技術力を深化

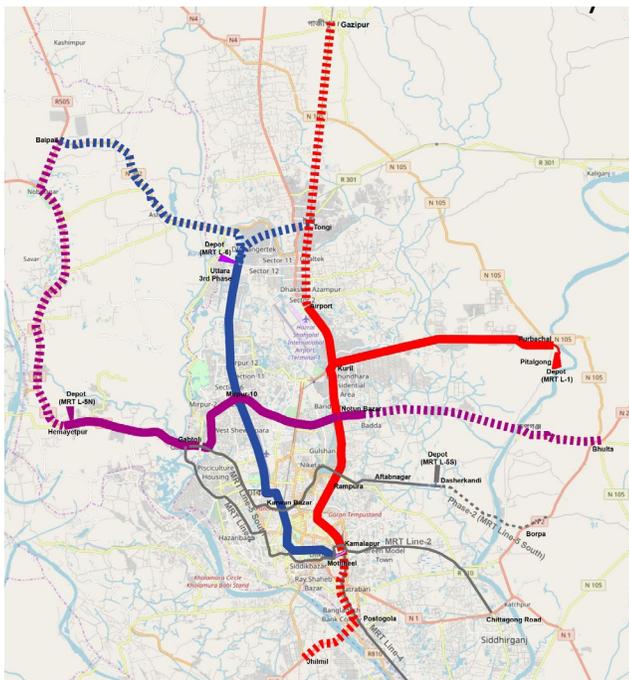
日本工営グループで保有する鉄道に関する技術全般をフル活用し、市場機会を捉えて事業を拡大

# 【具体事例】コンサルティング事業：交通運輸関連事業の拡大

## 南アジア、中南米で鉄道分野の大型案件を推進

### バングラデシュ国ダッカ都市交通整備事業

ダッカMRT6路線の計画のうち3路線を日本工営グループで対応中



#### ▼対応中の鉄道案件

**ダッカMRT1号線** ※契約締結調整中  
業務内容：施工監理  
契約期間：2022年～2029年  
総距離： 19駅(暫定)、約30km

**ダッカMRT5号北線**  
業務内容：詳細設計、入札支援、  
施工監理  
契約期間：2020年～2032年  
総距離： 14駅(暫定)、約19.5km

**ダッカMRT6号線**  
業務内容：詳細設計、入札支援、  
施工監理  
契約期間：2013年～2023年  
※延長手続き中  
総距離： 16駅、約19.9km

### パナマ首都圏都市交通3号線整備事業

業務内容：施工監理  
契約期間：2020年3月～2023年1月  
受注額：日本工営グループ計約20億円（2020-2023、  
2025年までに追加分約30億円受注見込み）



大型案件の受注活動継続、オペレーションではスムーズな要員稼働による売上計上を目指す

# 強靱化策 1 : 3つのドメインの自立による事業推進 — 都市空間事業

22/6 (1年目) 振り返り

23/6 (2年目) 方針

BDP社・Quadrangle社はプロジェクト進捗好調。日本市場拡大を目指し組織統合を実施。セグメント内一体運営を強化し連携受注を促進。BDPは北米市場進出に着手。

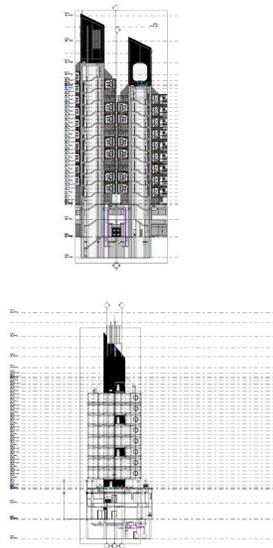
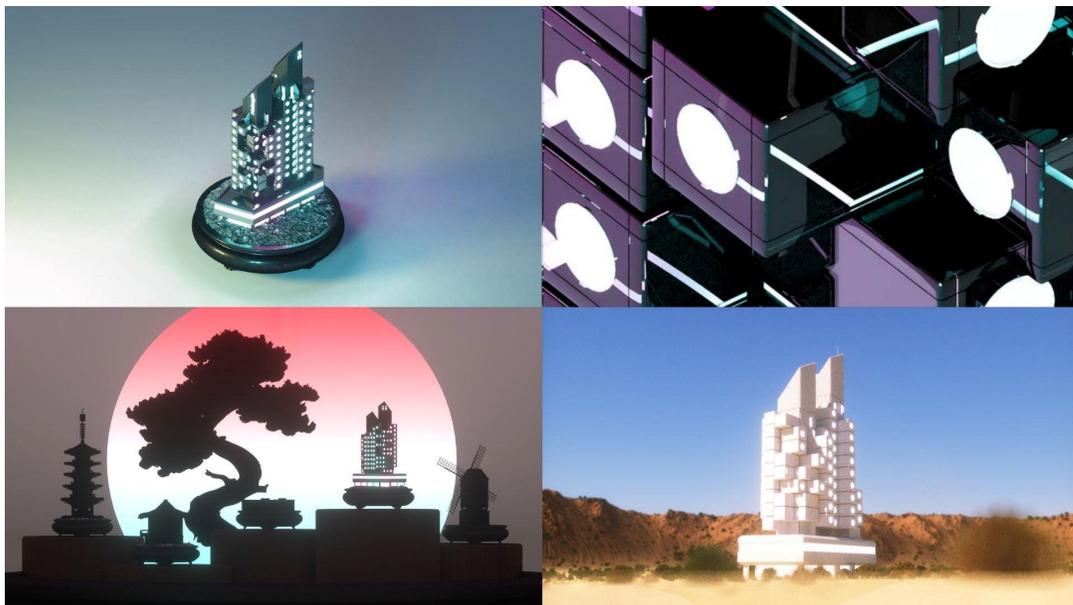
| 中計セグメント目標                 | マテリアリティ | 重点戦略   | 22/6期 (1年目) の主な実績   | 評価 | 23/6期 (2年目) の取り組み方針   |
|---------------------------|---------|--|---|----|---|
| セグメント売上約2倍へ成長             | —       | <ul style="list-style-type: none"> <li>セグメント内グループ一体運営での新市場開拓</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ セグメント売上+11.4%</li> <li>✓ 新会社設立 (NK,旧・玉野統合)</li> </ul>  |    | <ul style="list-style-type: none"> <li>● セグメント内グループ連携促進</li> <li>● 北米市場展開</li> </ul>  |
| 脱炭素・安心安全を考慮したスマートシティの案件形成 | M2      | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 官民連携の低未利用地活用</li> <li>● DX、都市OS、エネルギーマネジメント、都市防災の推進</li> <li>● 交通拠点周辺地域の開発</li> </ul> | <p><b>公共交通指向型開発(TOD)中心に受注</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ラオス都市管理能力強化、ペルー国・パナマ国首都圏TOD受注</li> </ul>   |    | <p><b>交通関連建築受注、駅周辺都市開発への参画拡大</b></p> <p><b>将来を見越した技術活用</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 黒川設計事務所の中銀カプセルタワーNFT販売 ⇒P.20</li> </ul> |
| 市街地(再)開発事業でのワンストップ実現      | M3      | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 地方都市、大都市の市街地(再)開発事業への参画</li> <li>● セグメント内の連携強化</li> </ul>                             | <p><b>再開発案件の受注と推進体制構築</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 再開発案件獲得 (川口市、京浜臨海部等)</li> <li>✓ グループ連携受注継続 (民間ベトナム都市開発案件、ダッカMRT駅舎、深谷テラスファーム等)</li> </ul> |    | <b>ワンストップ実現に向けた連携</b>   |
| BDPの市場拡大                  | M3      | <ul style="list-style-type: none"> <li>● アジア市場ネットワークの確立</li> <li>● 北米市場参入と業務拡大</li> <li>● スポーツスタジアム設計へ参入</li> </ul>            | <p><b>セクター・エリアの拡大準備</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ BDP-Patternの大型受注獲得</li> <li>✓ 北米、豪州、アジア市場拡大準備</li> </ul>                                   |    | <p><b>セクター・エリアの拡大</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● NYスタジオ設立</li> <li>● BIM専門知識を持つローコストセンター設置 (リマ、ニューデリー)</li> </ul>             |
| 都市マネジメント分野の本格展開           | M3      | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 拡大する国内建築市場でのPM/CM/FM事業の獲得</li> </ul>  | <p><b>マネジメント事業領域への参画拡大</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 工場拡張や再開発CM等、民間案件受注獲得</li> </ul>   |    | <p><b>大規模建築物の新築・更新実績獲得</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 都市開発マネジメント ⇒P.21</li> </ul>   |

■ 事業活動マテリアリティ M1 : 安全・安心なインフラ整備 M2 : スマート社会整備 M3 : 魅力ある都市づくり M4 : 脱炭素への挑戦

# 【具体事例】都市空間事業：将来を見越した技術活用

## 建築のNFTビジネスとして、メタバース空間に「中銀カプセルタワービル」を再現

- 故・黒川紀章が設計した「中銀カプセルタワー」の価値を後世へ継承するデジタルアーカイブプロジェクト。
- デジタル技術やブロックチェーンを活用し、メタバース空間に中銀カプセルタワーを再現。所有、利用、販売などができる権利をNFTとして、世界で1エディションのみ販売。

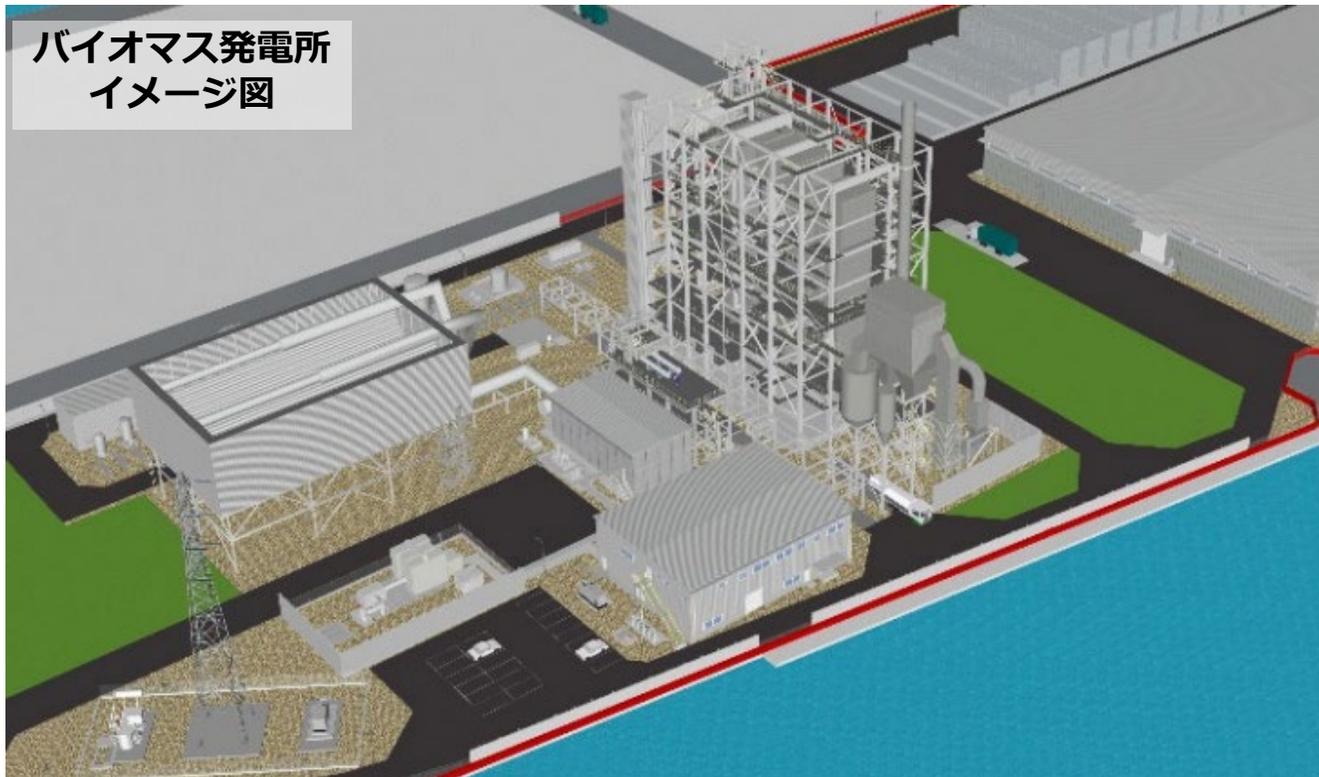


新たなテクノロジーを活用し、価値ある文化の継承や建築の魅力を発信

# 【具体事例】都市空間事業：都市マネジメント分野の本格展開

## 大規模開発のプロジェクトマネジメント業務を実施

### バイオマス発電所 イメージ図



画像出典：JAG国際エナジー株式会社、2022.04.20プレスリリース「和歌山県御坊市におけるバイオマス発電所の事業化決定について」  
※本資料に使用した画像・名称は計画段階であり変更の可能性があります。

### 和歌山御坊バイオマス発電事業建設プロジェクト

概要：和歌山県御坊市におけるバイオマス発電所建設に対し、土木・建築部分に係る部分の各工事関係者間の調整等を実施する業務。

期間：2022年4月～2025年10月

主幹：日本工営都市空間 東京支店 建築部

|          |                         |
|----------|-------------------------|
| 発電所名     | 御坊バイオマス発電所              |
| 発電所建設予定地 | 和歌山県御坊市日高港工業用地内の県有地・市有地 |
| 発電容量     | 5.0万kW                  |
| 使用燃料     | 木質ペレット、PKS              |
| 敷地面積     | 約70,000㎡                |
| 運転開始時期   | 2025年9月（予定）             |



関係者が多岐にわたる大規模開発で建築・土木両面の視点を活かしまネジメントに取り組む

# 強靱化策 1 : 3つのドメインの自立による事業推進 — エネルギー事業

22/6 (1年目) 振り返り

既存電力事業の生産能力強化策実施。エネルギー関連事業は欧州でプロジェクト建設開始。

23/6 (2年目) 方針

主力製品の生産効率・品質向上基盤の構築。国内エネルギー市場の変化に対応する具体取り組み実施。

| 中計セグメント目標                     | マテリアリティ  | 重点戦略   | 22/6期 (1年目) の主な実績  | 評価 | 23/6期 (2年目) の取り組み方針   |
|-------------------------------|----------|--|--|----|---|
| セグメント売上<br>約1.5倍へ成長           | —        | エネルギー事業基盤構築<br>主力製品強化・新製品開発による<br>製造事業の安定化   | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ セグメント売上+13.1%</li> <li>✓ 生産部門のコスト抑制</li> </ul>  |    | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 大型受注の確実な推進</li> <li>● 東電以外の電力会社の受注拡大</li> <li>● 過去投資案件の確実な資金回収</li> </ul>  |
| 発電・エネルギー<br>マネジメント事業<br>の基盤構築 | M1<br>M4 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 既存電力システムの防災力向上</li> <li>● 再エネ主力の電力システム開発</li> <li>● 再エネアグリゲーター事業への参入・RE100支援</li> <li>● 自社保有の水力発電の運営拡大</li> </ul> | <p><b>欧州蓄電事業建設着手および国内市場への参入</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 英国・ベルギーで蓄電事業の建設</li> <li>✓ 米領サモア陸上風力事業参入</li> <li>✓ 自社発電所(おくら升玉)運転開始</li> <li>✓ 国内マイクログリッド実証事業参画</li> <li>✓ FIP、RE100に対応する製品開発</li> </ul> |    | <p><b>日本国内エネルギーマネジメント事業の確立とアジア展開</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 自社水力FIP化、自社設備への再エネ供給開始 ⇒P.23</li> <li>● EPC事業拡大 ⇒P.24</li> <li>● アジアエネルギーマネジメント関連事業の開発</li> </ul> |
| 主力製品製造の<br>強化と新製品開発           | M1       | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 電力設備の老朽化更新とデジタル技術導入</li> <li>● 移動ネットワークの強化、海外でのICT活用ニーズへの対応</li> </ul>  | <p><b>自社工場の生産能力強化、ICT技術による実証実験開始</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ P&amp;D生産効率向上</li> <li>✓ 国内水力S&amp;B案件、蓄電池システム工事受注</li> <li>✓ タイ国工場で5G導入の実証実験等、ICT新領域拡大</li> </ul>                                   |    | <p><b>更なる収益性改善と新技術の事業化促進</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 主力製品の強化と新製品開発</li> <li>● 生産部門のスマートファクトリー化</li> <li>● システム事業のグローバル展開</li> </ul>                            |

# 【具体事例】エネルギー事業：発電・エネルギーマネジメント事業の基盤構築

自社拠点（本社、研究所、製造拠点）にNK自社水力由来の再エネ100%電力を供給

## Step1

- ・自社運営の水力発電所FIT→FIP移行
- ・アグリゲーターライセンス取得

### 発電事業者

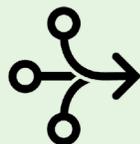


四時ダム発電所



水道山発電所

### アグリゲーター

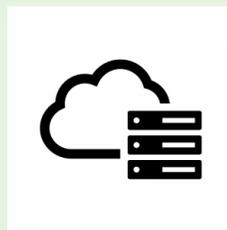


アグリゲーションシステムを自社開発、欧州で得たノウハウを日本の制度に適用

## Step2

- 小売ライセンスを取得、再エネ100%電気と環境証書を販売

### 小売電気事業



需給インバランス  
精算

広域機関/  
一般送配電事業者

非化石証書  
再エネ電気

FIPプレミアム

非化石証書  
再エネ電気

## Step3

- 自社拠点に再エネ電源供給

### 自社拠点



本社



中央研究所



製造工場（福島）

将来的には他社FIP電源のアグリゲート、地産地消の再エネ電源供給、需給管理や電力取引を担う

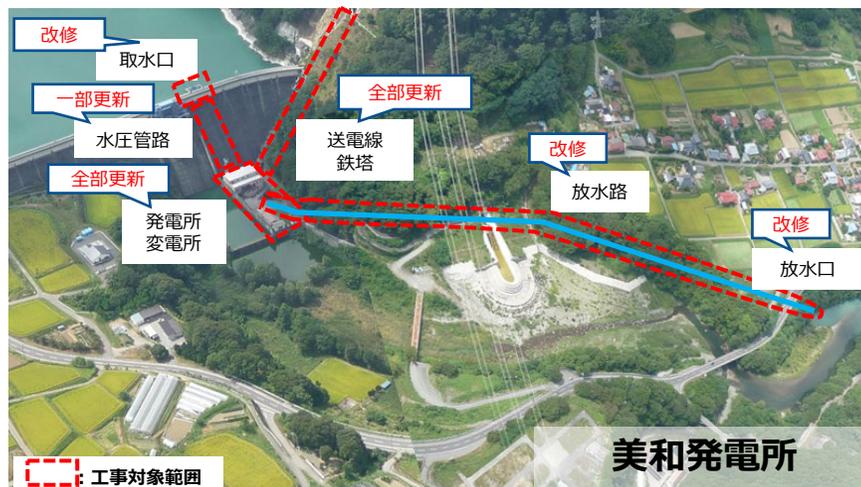
# 【具体事例】エネルギー事業：発電・エネルギーマネジメント事業の基盤構築

## 大型蓄電・再エネEPC（設計、調達、工事）案件の拡大

- 従来の主要顧客の官公庁、電力会社は設計、調達、工事の分割発注が中心だが、拡大する再エネ市場の顧客は発注方式もEPCが主流。定置用大型蓄電池の設置も増加見込み。

### 水力発電技術を活かしたEPC実績

- ◆ 美和発電所（長野県）大規模改修工事EPC
- ◆ おおくら升玉水力発電所（山形県）建設工事EPC 等



### 大型蓄電・再エネEPC獲得へ

#### 対象プロジェクト：

地域マイクログリッド、系統用蓄電池、再エネ併設蓄電池、需要家・工場自家消費 等

#### 日本工営の優位点：

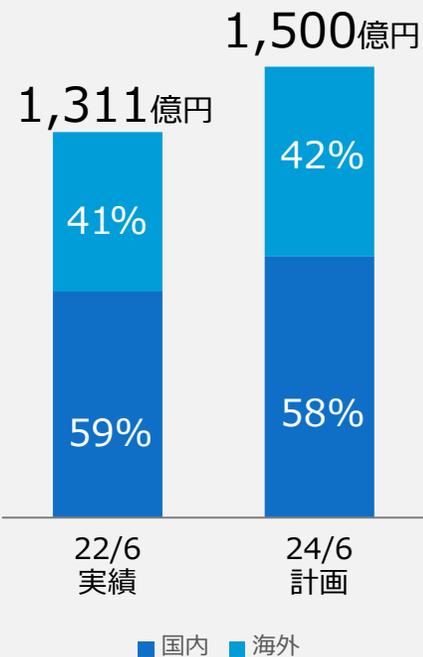
- ✓ 欧州での大型蓄電の開発・建設・運営の実績
- ✓ 自社開発のエネルギーマネジメントシステム
- ✓ 高圧変電所設計・施工・システム開発ノウハウ
- ✓ 水力発電EPCの実績多数
- ✓ ビジネスモデル検討からEPC、事業運営までワンストップで提供可能

セグメント内一体協業、従来の発送配電技術と欧州蓄電ノウハウ活用により、EPC需要を着実に取り込む

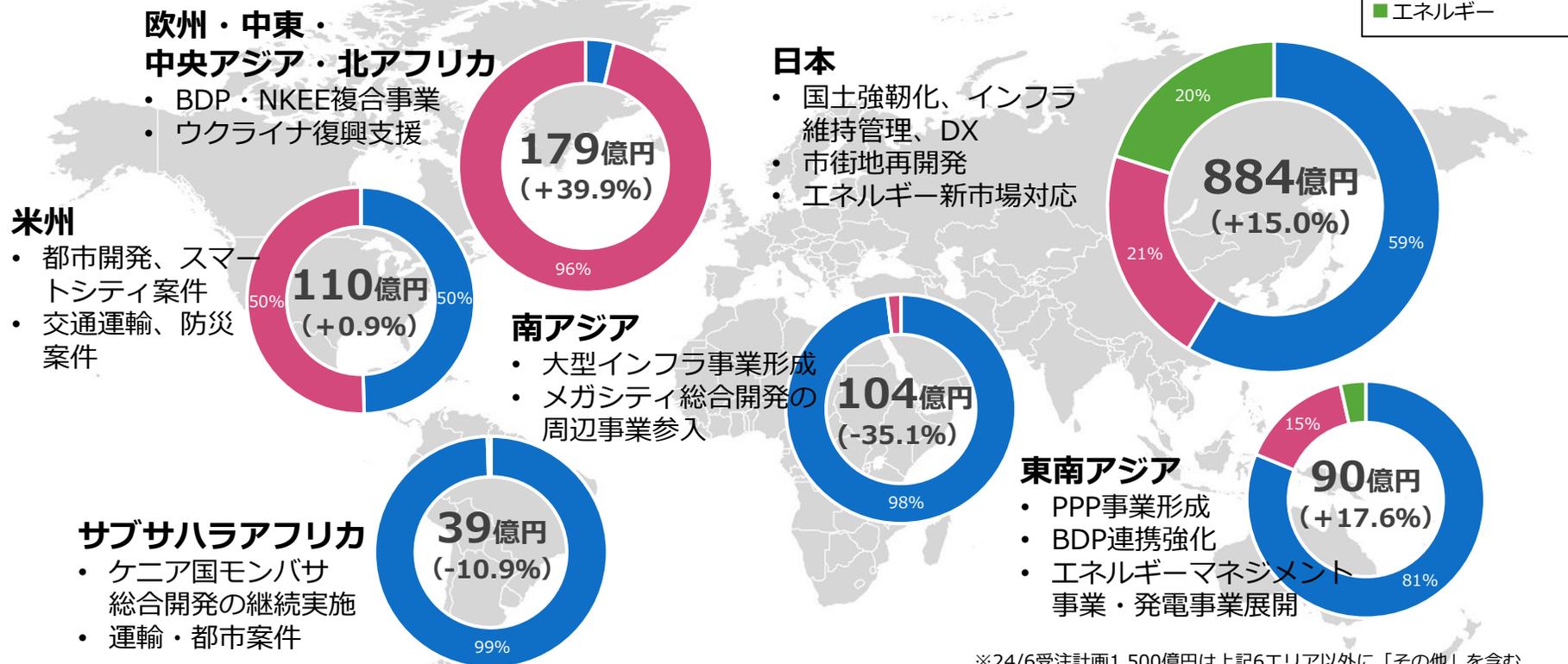
# 強靱化策 2 : マトリクス経営

事業と地域のマトリクス経営の実現を目指し、セグメント別の地域目標値を策定

## 受注高 国内外比率



## FY24 地域別受注目標・注力分野 (カッコ内は対FY22増減率)



※24/6受注計画1,500億円は上記6エリア以外に「その他」を含む

長期経営戦略の海外売上高比率50%の目標に向け、地域の自律経営を推進

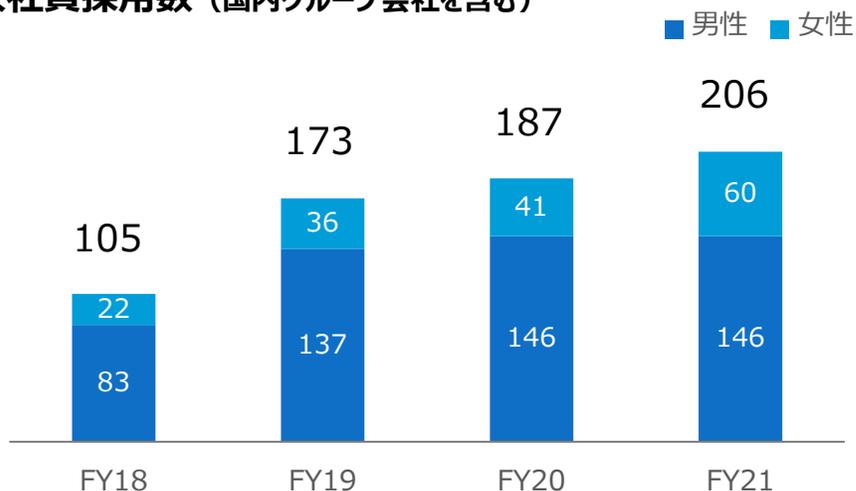
# 強靱化策3：多様な人財の確保・働きやすさの実現

## ダイバーシティによる人財戦略、 人的資本の価値最大化

### ▼多様性実現のためのKPI

|         |                                     |
|---------|-------------------------------------|
| 現在28.9% | 技術系新卒採用の女性割合の目標 <b>20%以上</b>        |
| 現在4.5%  | 女性管理職の割合 <b>15%以上</b> (~2030)       |
| 現在28.8% | 男性の育児休業・<br>育児特別休暇の取得率 <b>55%以上</b> |
| 現在2.09% | 障がい者雇用率（法定雇用率） <b>2.3%以上</b>        |

### ▼新入社員採用数（国内グループ会社を含む）



## Well-Being経営の推進

- コロナ状況をモニタリングし出社率は臨機応変に対応。
- 健康経営は引き続き推進。



- 主な施策
- サテライトオフィス、フリーアドレス
  - ホテリングシステム・RPA活用によるコロナ禍出社率管理
  - DX(RPA・AI等)による生産性向上
  - 障がい者雇用 特例子会社設置

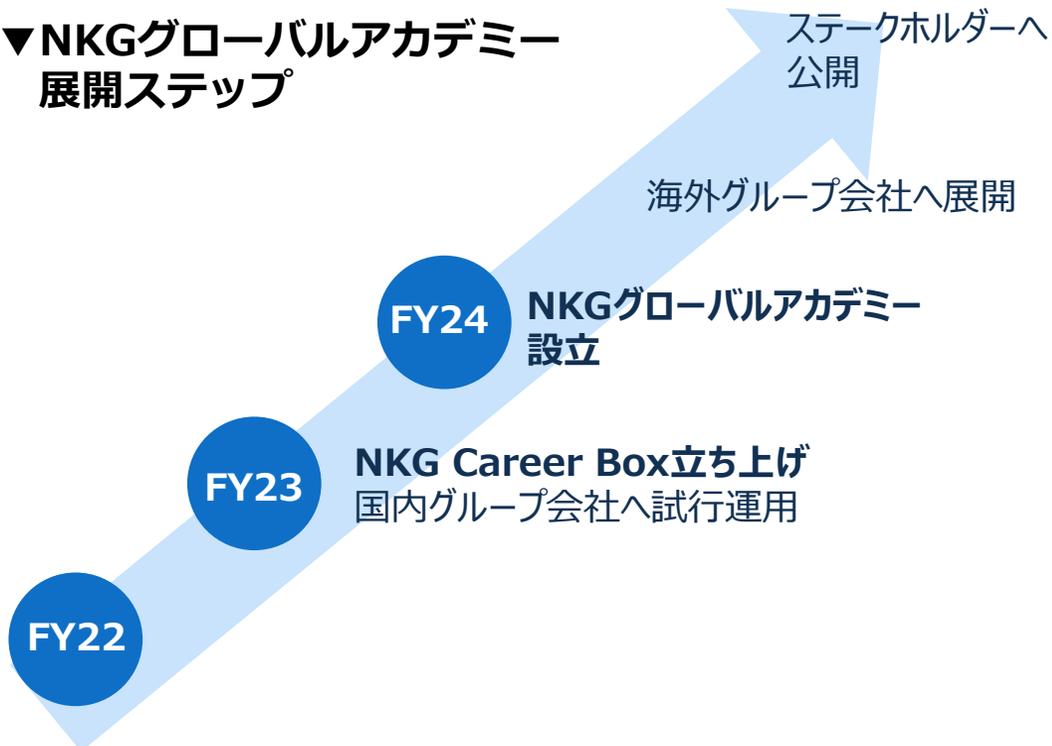


# 強靱化策3：NKGブランドを体現する人財育成

## 知識・ノウハウを共有するNKGグローバルアカデミーの開設

- 日本工営グループの従業員全員が共に学び、知識、経験、ノウハウを共有する、共創のためのプラットフォームを2024年6月期に設立。
- NKG各社がグローバルの舞台で展開する「世界を住みよくする」事業において、活躍し一人ひとりのビジョンを実現できる人財となるための多種多様なプログラムを提供。
- グループ全体での技術の底上げ、スキル見える化を目指す。

### ▼NKGグローバルアカデミー 展開ステップ



世界を住みよくするために

日本工営グループのマテリアリティ

|   |   |   |   |   |   |  |
|---|---|---|---|---|---|--|
| <b>安全・安心なインフラ整備</b><br>【中長期的視点】<br>・防災・減災設備の高度化と世界展開<br>・建設マネジメント | <b>スマート社会整備</b><br>【中長期的視点】<br>・交通運輸関連事業<br>・海外電力インフラ整備 | <b>魅力ある都市づくり</b><br>【中長期的視点】<br>・スマートシティ<br>・都市マネジメント | <b>脱炭素への挑戦</b><br>【中長期的視点】<br>・気候変動対策<br>・再生エネルギー事業 | <b>ガバナンスの強化</b><br>【中長期的視点】<br>・コンプライアンス<br>・情報セキュリティ | <b>人権が尊重され、働きがいのある職場環境</b><br>【中長期的視点】<br>・働き方改革<br>・Well-being経営 | <b>人財育成と技術開発</b><br>【中長期的視点】<br>・NKG Global Academy<br>・DX |
|---|---|---|---|---|---|--|

“Think Globally, Act Locally”  
多種多様なプログラムを通して、NKGブランドのマインドとスキルを習得

一人ひとりのビジョンを実現できるプログラム

目指せ士業の専門家  
トップクラス！

海外大規模工事の  
PMになりたい！

共創を  
実現する！

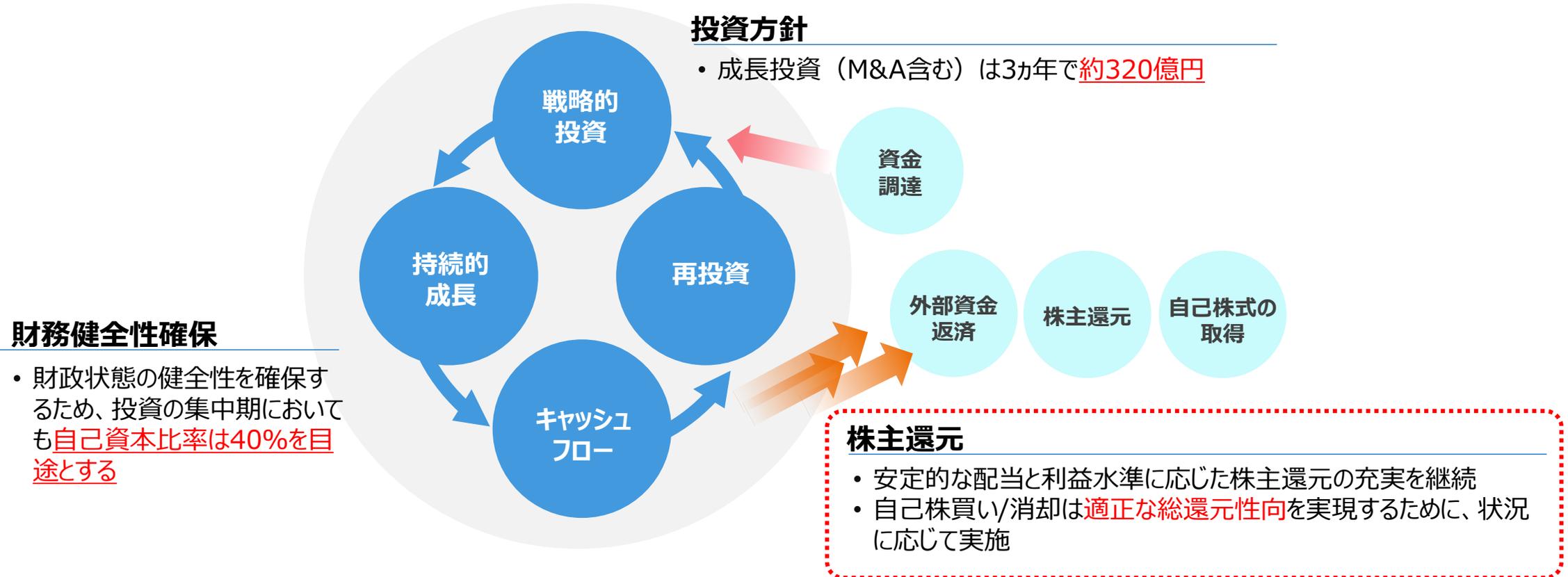
技術＋ファイナンス  
新規ビジネスPJ案件を担当！

データ駆動の  
スペシャリストへ！

たくさんの「なりたい」が世界を住みよくする

# 配当性向

- 配当性向は30%目処、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、機会を捉えて実施。
- 22年6月期配当は前期比50円増額の125円/株。23年6月期配当も125円/株を継続。



# 純粋持株会社体制への移行

- 中長期的な視点でグループの経営を深化させ、今後の成長を確かなものとするため純粋持株会社体制へ移行。

## 持株会社体制への移行目的

### 1. ガバナンスの強化、意思決定の迅速化

経営の監督と執行の分離を推進。  
HDは指名委員会等設置会社とし、グループ経営に特化。

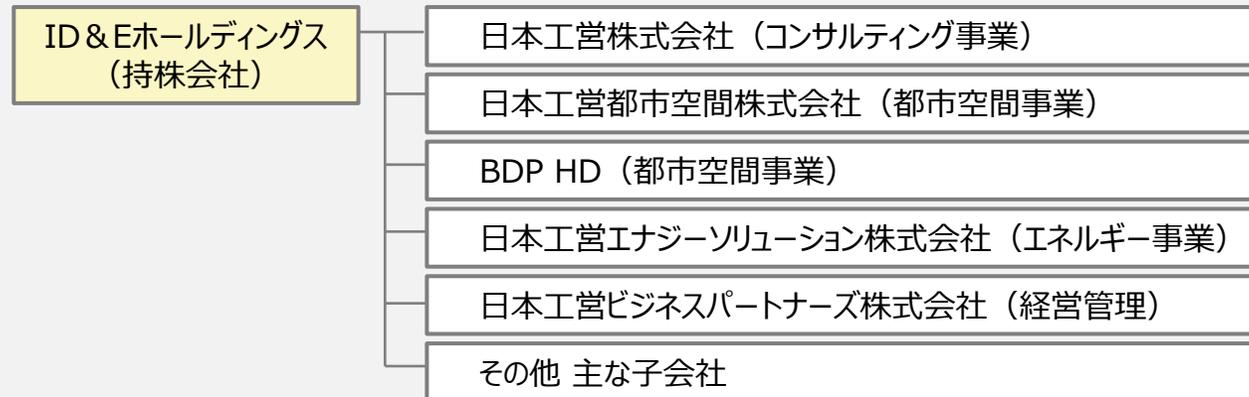
### 2. 「自律と連携」の推進

各事業会社は自律的・機動的な事業運営で収益性向上、技術開発の加速化、柔軟かつ迅速なアライアンス・M&A戦略を追求。

### 3. 多様性の確保

海外現地法人を含むグループ会社の自律的な成長を支える体制を構築し、多様性とグローバルガバナンスを確保。

## 再編後のグループ体制（2023年10月以降）



## ID&Eホールディングス株式会社（2023年7月設立予定） Integrated Design & Engineering Holdings Co., Ltd.

英文表記社名の頭文字（ID&E）を日本語社名としました。  
DesignとEngineeringは“土木×建築”を推進してきた総合建設コンサルタントとしての当社の姿を表現しつつ、今後は様々な分野を統合（Integrated）し、ワンストップで事業を進めるといった想いを表現しています。  
また、新たな仲間を増やしこれまで以上にグループを拡大する意味を込めて、新たな名称としました。



共創。限界なき未来に挑む

***NIPPON KOEI***



- 
- **Appendix**
-

# 会社概要（2022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 7,501百万円
- 従業員数 6,163名 [グループ連結] 2,663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。

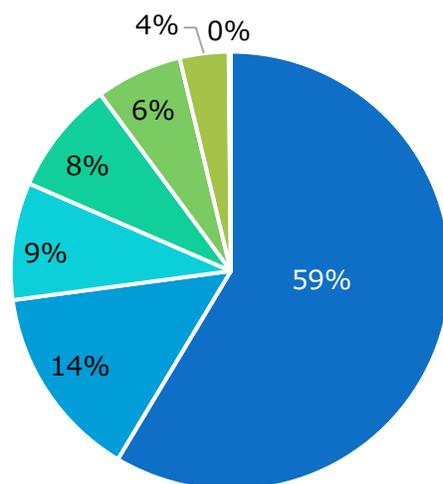
海外技術協力の父と呼ばれ、1985年には、勲一等旭日大綬章。

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。

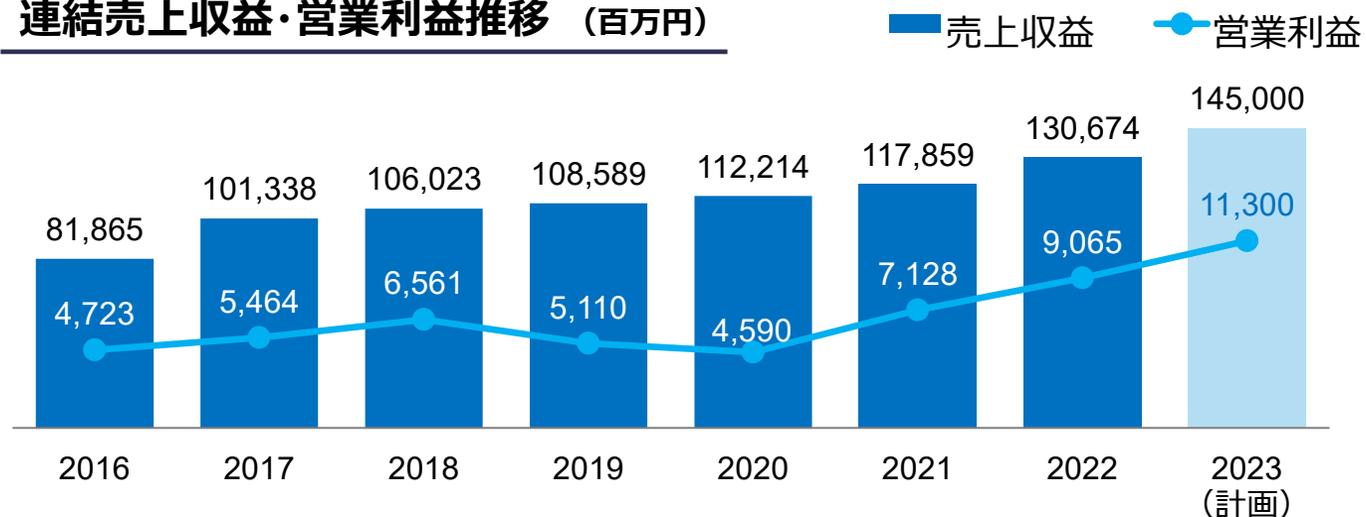


## 地域別売上高

- 日本
- 欧州・中東・中央アジア・北アフリカ
- 東南アジア・東アジア・大洋州
- 南アジア
- 米州
- サブサハラ・アフリカ
- その他



## 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。

# 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推進。

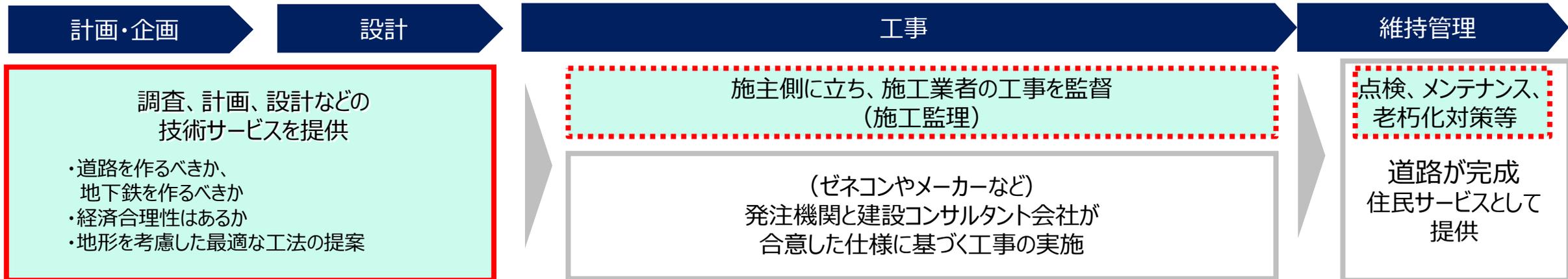
# 建設コンサルタントの仕事内容

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

連結売上収益  
1,306億円

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  
1,743名

※2022年6月期時点

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                                | 58,427      | 73,970 |
| 2  | パシフィックコンサルタンツ                       | 51,358      | 52,931 |
| 3  | 建設技術研究所                             | 46,636      | 48,591 |
| 4  | オリエンタルコンサルタンツ                       | 26,865      | 27,131 |
| 5  | オリエンタルコンサルタンツグローバル                  | 22,867      | 22,867 |
| 6  | エイト日本技術開発                           | 22,051      | 24,122 |
| 7  | 日水コン                                | 21,674      | 21,791 |
| 8  | 八千代エンジニアリング                         | 21,650      | 22,219 |
| 9  | JR東日本コンサルタンツ                        | 21,586      | 23,861 |
| 10 | パスコ                                 | 21,335      | 50,298 |
| 23 | 玉野総合コンサルタント（2022年7月に日本工営 都市空間事業と統合） | 12,038      | 14,050 |
| 88 | 日本シビックコンサルタント（シールドトンネルに強い）          | 2,753       | 2,800  |

※出典：日経コンストラクション2022年4月20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）

# 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<br>国内 | 玉野総合コンサルタント（株）<br>日本シビックコンサルタント（株）<br>（株）エル・コーエイ   |
| コンサルタント<br>海外 | （株）コーエイリサーチ&コンサルティング<br>中南米工営（株）<br>NIPPON KOEI LAC, INC.<br>NIPPON KOEI INDIA PVT. LTD.<br>NIPPON KOEI VIETNAM INTERNATIONAL CO., LTD.<br>PHILKOEI INTERNATIONAL, INC.<br>PT. INDOKOEI INTERNATIONAL MYANMAR<br>KOEI INTERNATIONAL LTD. |
| 都市空間          | BDP HOLDINGS LIMITED<br>BUILDING DESIGN PARTNERSHIP LIMITED<br>QUADRANGLE ARCHITECTS LIMITED<br>（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<br>NIPPON KOEI ENERGY EUROPE B.V.<br>PT. CIKAENGAN TIRTA ENERGI<br>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）<br>日本シビックコンサルタント（株）<br>（株）エル・コーエイ<br>（株）コーエイリサーチ&コンサルティング<br>中南米工営（株）<br>NIPPON KOEI LAC, INC.<br>NIPPON KOEI INDIA PVT. LTD.<br>NIPPON KOEI VIETNAM INTERNATIONAL CO., LTD.<br>PHILKOEI INTERNATIONAL, INC.<br>PT. INDOKOEI INTERNATIONAL<br>MYANMAR KOEI INTERNATIONAL LTD.<br>PT. CIKAENGAN TIRTA ENERGI |
| 都市空間    | BDP HOLDINGS LIMITED<br>BUILDING DESIGN PARTNERSHIP LIMITED<br>QUADRANGLE ARCHITECTS LIMITED<br>（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<br>（株）工営エナジー<br>NIPPON KOEI ENERGY EUROPE B.V.<br>IRONMONT HYDRO PTE. LTD  |

23/6期  
都市空間へ移管

21/6期  
NK都市開発部門が移管

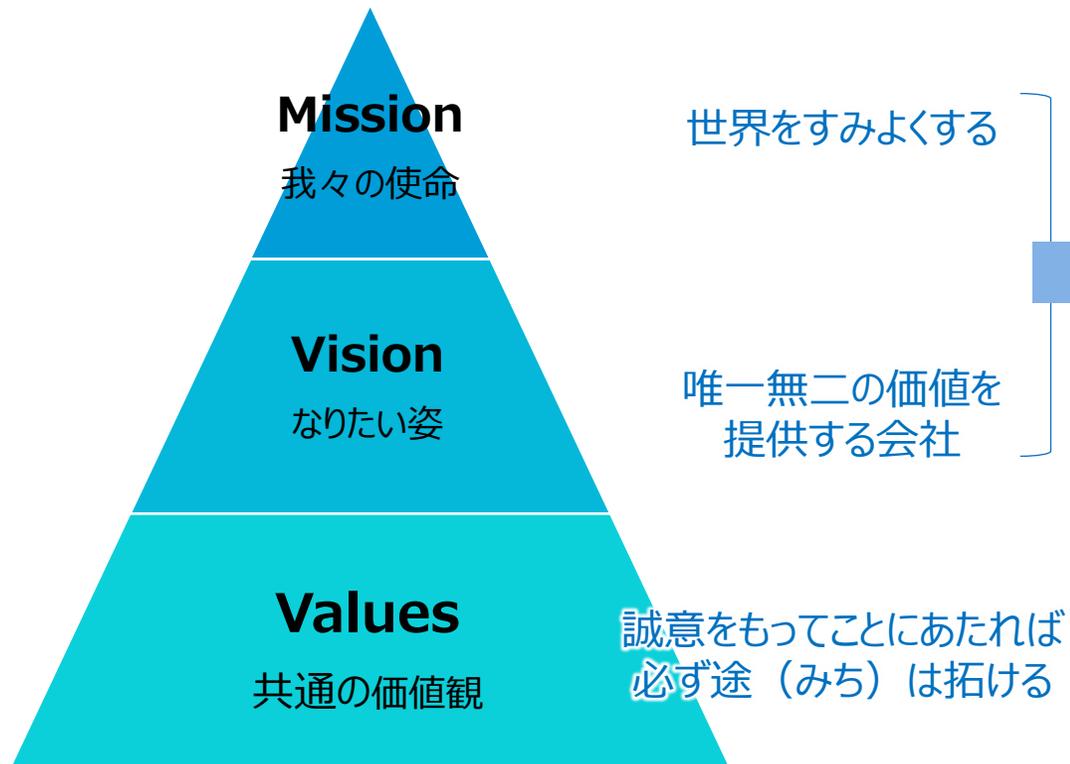
# 【参考値】2022年6月期 旧5セグメント別実績（IFRS）

| (単位：百万円)    | 2021.6期<br>実績 | 2022.6期<br>実績 | 前期比    |        |
|-------------|---------------|---------------|--------|--------|
|             |               |               | 増減     | 比率     |
| <b>受注高</b>  | 133,304       | 131,166       | ▲2,138 | 98.4%  |
| コンサルタント国内   | 62,047        | 64,282        | 2,234  | 103.6% |
| コンサルタント海外   | 35,721        | 34,209        | ▲1,512 | 95.8%  |
| 電力エンジニアリング  | 13,880        | 14,222        | 342    | 102.5% |
| 都市空間        | 21,457        | 18,207        | ▲3,249 | 84.9%  |
| エネルギー       | 111           | 120           | 9      | 108.3% |
| <b>売上収益</b> | 117,859       | 130,674       | 12,814 | 110.9% |
| コンサルタント国内   | 55,345        | 57,416        | 2,071  | 103.7% |
| コンサルタント海外   | 24,753        | 31,094        | 6,340  | 125.6% |
| 電力エンジニアリング  | 15,831        | 17,779        | 1,948  | 112.3% |
| 都市空間        | 20,274        | 22,580        | 2,306  | 111.4% |
| エネルギー       | 790           | 1,019         | 229    | 129.0% |
| その他         | 865           | 783           | ▲81    | 90.5%  |
| <b>営業利益</b> | 7,128         | 9,065         | 1,936  | 127.2% |
| コンサルタント国内   | 6,128         | 6,007         | ▲120   | 98.0%  |
| コンサルタント海外   | ▲3            | 2,974         | 2,977  | -      |
| 電力エンジニアリング  | 858           | 1,511         | 653    | 176.1% |
| 都市空間        | 2,266         | 1,588         | ▲677   | 70.1%  |
| エネルギー       | ▲65           | ▲237          | ▲171   | -      |
| その他         | ▲2,055        | ▲2,779        | ▲724   | -      |

※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。

# 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力に推進するため、  
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

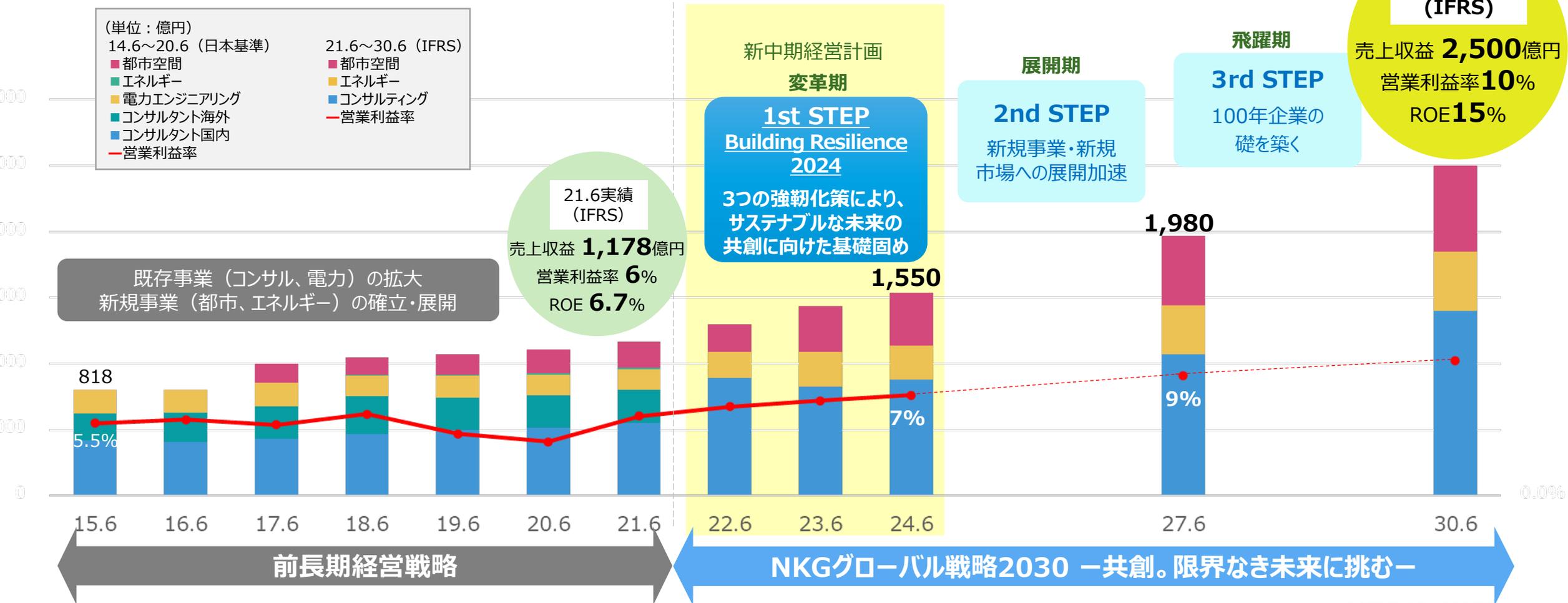
- 自律と連携、意思決定の迅速化、多様性の共存のため純粋持株会社へ移行
- 事業と地域を両軸としたマトリクス経営の実施

### 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

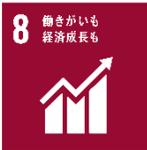
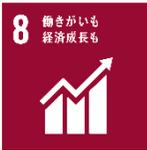
社内外の多様なパートナーとの共創を通じ、知の探求、技術の革新と統合により新たな価値を提供し、人々が豊かさを実感できる社会の実現に貢献する企業グループを目指します。



# 事業活動のマテリアリティと対応SDGs



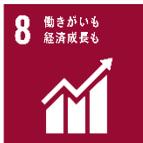
マテリアリティに事業活動を紐づけ、日本工営グループが世界の共通課題に対して何ができるのかを明確化し、持続可能な開発目標（SDGs）に対して貢献していくと同時に当社の企業価値向上へと繋げていく

| 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<br>インフラの整備             |     | <ul style="list-style-type: none"> <li>幅広い分野における高品質なインフラの整備</li> <li>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</li> </ul>     |
| すべての人が自由<br>に交流し活躍できる<br>社会基盤整備 |     | <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>海外無電源化地域での電力インフラ整備</li> </ul> |
| 多様な人・産業が<br>集積する魅力ある<br>都市づくり   |    | <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>                           |
| 脱炭素社会の実<br>現による地球環境<br>の保全      |      | <ul style="list-style-type: none"> <li>気候変動対策のコンサルティングサービス提供</li> <li>国内外での再エネ事業の拡大</li> </ul>                  |

# 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"> <li>機関設計の見直し</li> <li>コンプライアンス活動の強化</li> </ul>                                   |
| 人権が尊重され、働きがいのある職場環境 |          | <ul style="list-style-type: none"> <li>Well-being経営のさらなる推進</li> </ul>   |
| 人財育成と技術開発           |    | <ul style="list-style-type: none"> <li>NKG Global AcademyによるNKGブランドを体現する人財の育成</li> <li>DXを活用した新たな付加価値の創造</li> </ul> |

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

| (単位：百万円)         | 2021.6期<br>実績 | 2024.6期<br>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%          | 1.4%   |        |
| 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%          | 2.3%   |        |

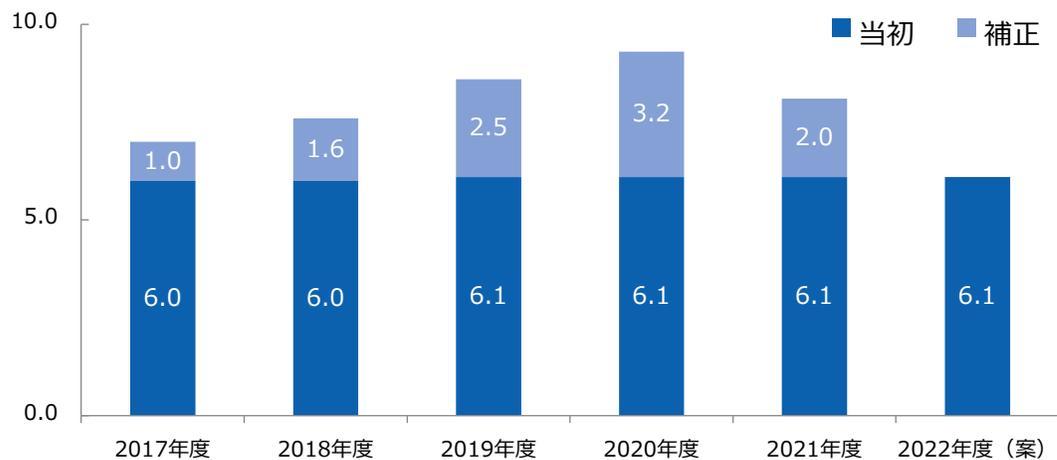
# 中期経営計画 Building Resilience 2024 数値目標 セグメント別 (IFRS)

| (単位：百万円)    | 2021.6期<br>実績 | 2024.6期<br>計画 | 増減     | 比率     |
|-------------|---------------|---------------|--------|--------|
| <b>受注高</b>  | 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% |
| <b>売上収益</b> | 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% |
| その他         | 865           | 1,000         | 134    | 115.6% |
| <b>営業利益</b> | 7,128         | 11,500        | 4,371  | 161.3% |
| コンサルティング事業  | 6,126         | 8,200         | 2,073  | 133.8% |
| 都市空間事業      | 2,266         | 3,200         | 933    | 141.2% |
| エネルギー事業     | 814           | 3,300         | 2,485  | 405.4% |
| その他         | ▲2,079        | ▲3,200        | ▲1,120 | -      |

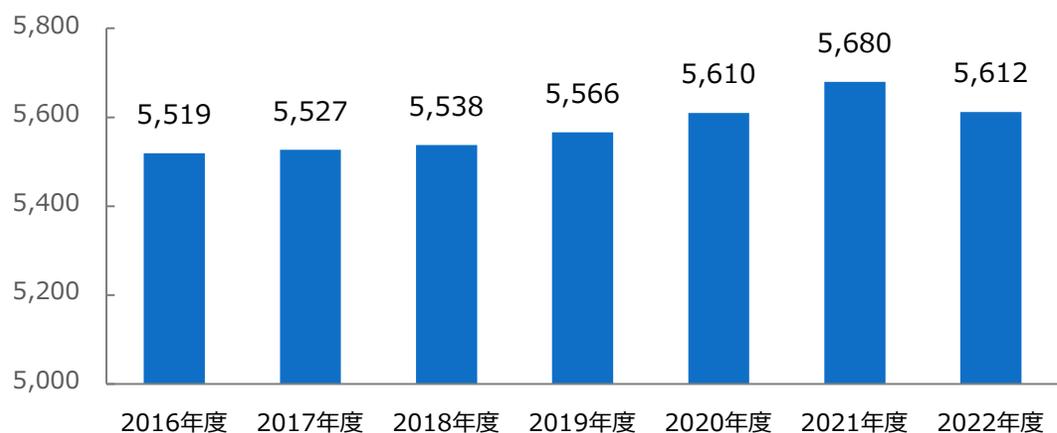
※PT. CIKAENGAN TIRTA ENERGIをセグメント移管（エネルギー事業からコンサルティング事業）したことに伴い、CIKAENGAN社の業績はコンサルティング事業に計上。

# コンサルティング事業 市場動向・業績推移

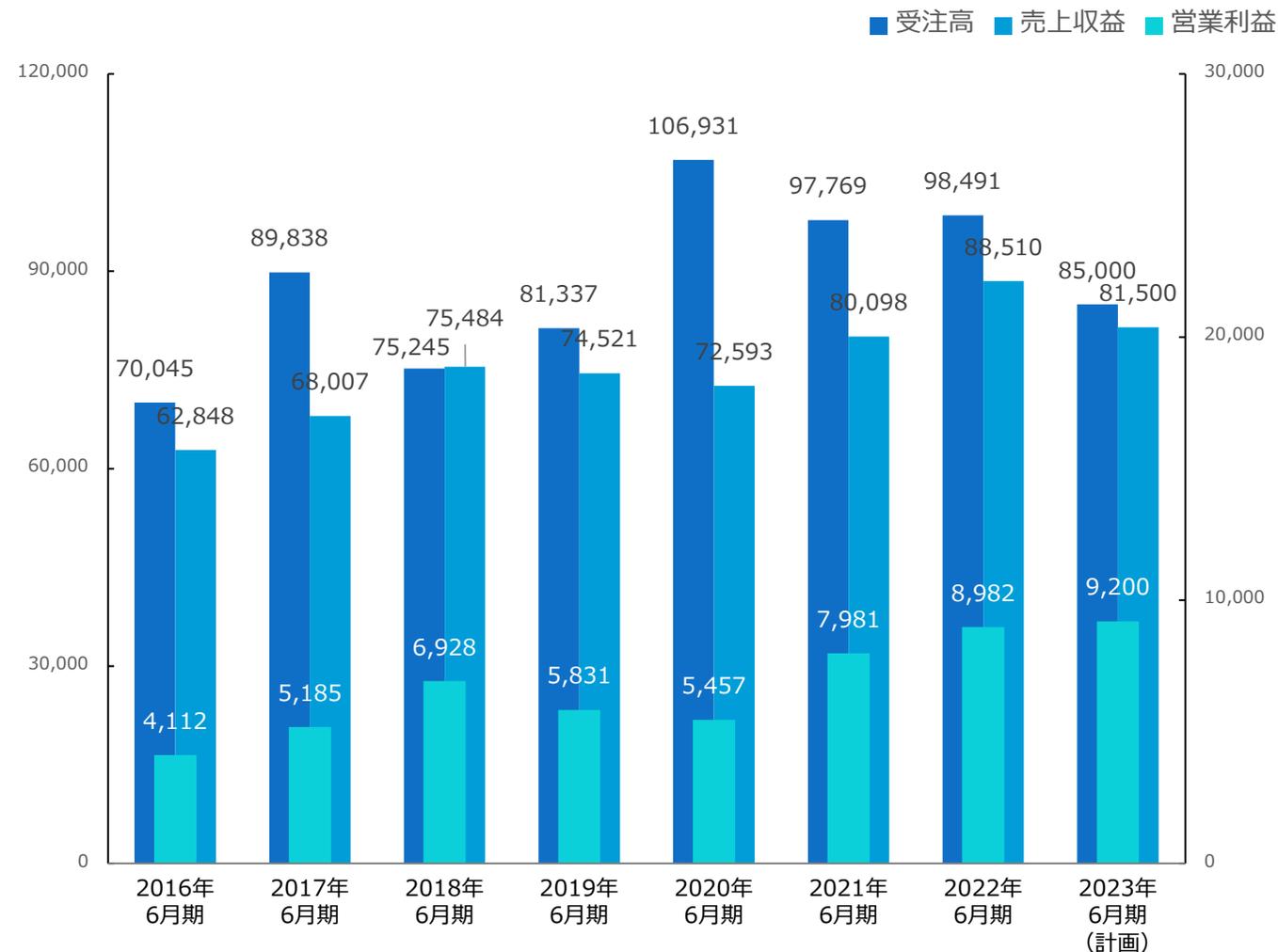
## 公共事業関係費 (兆円)



## 一般会計ODA当初予算 (億円)



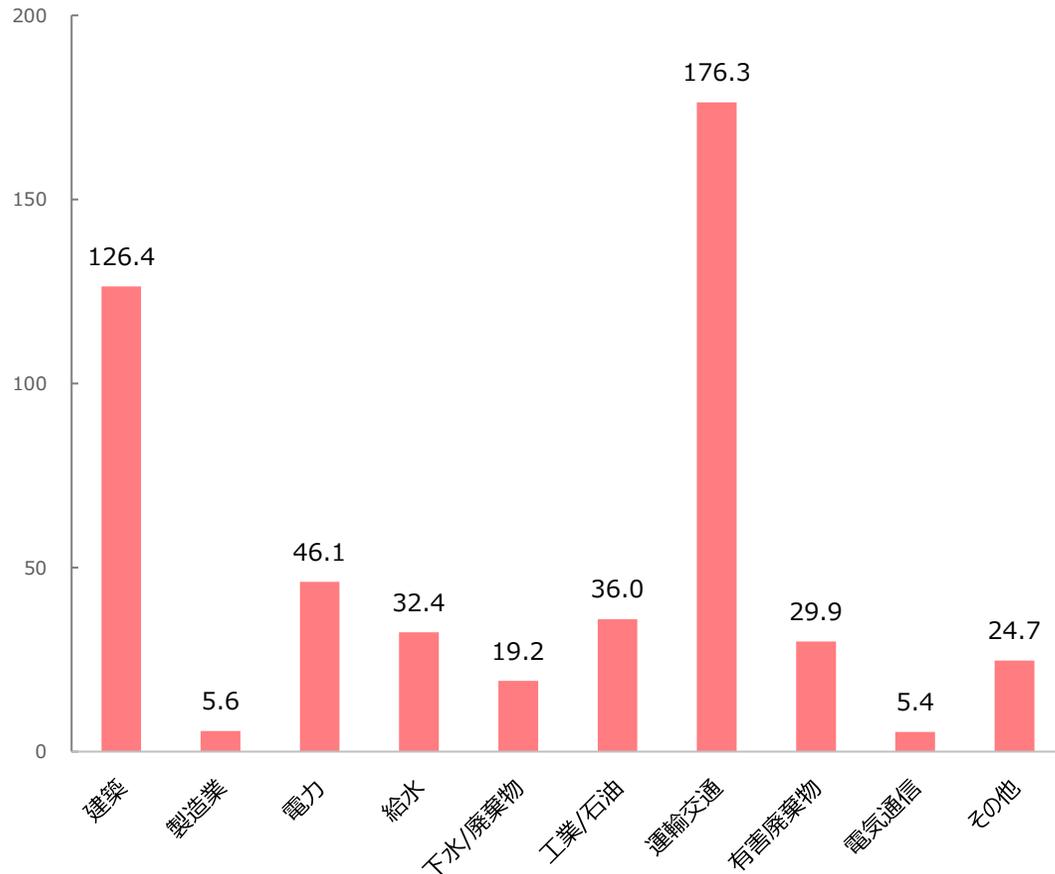
## 日本工営 コンサルティング事業 業績推移 (百万円)



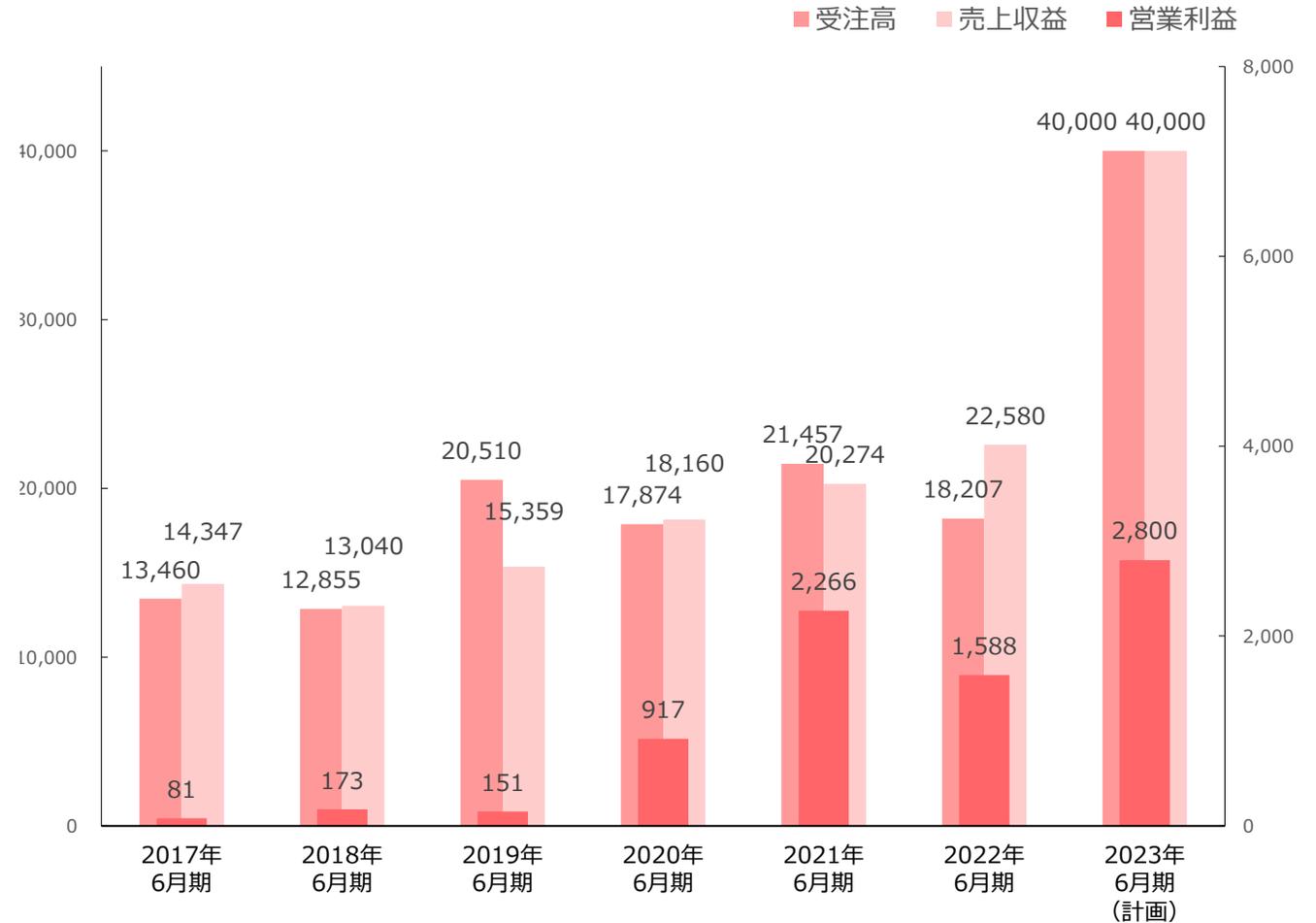
※業績推移の2016年6月期から2020年6月期の数値は、コンサルタント国内事業、コンサルタント海外事業の内部取引消去前の単純合算値。  
 ※業績推移の2016年6月期から2020年6月期までは日本基準、2021年6月期からIFRSは基準で記載。

# 都市空間事業 市場動向・業績推移

調査・設計会社上位164社  
2021年度 分野別売上高 (億ドル)



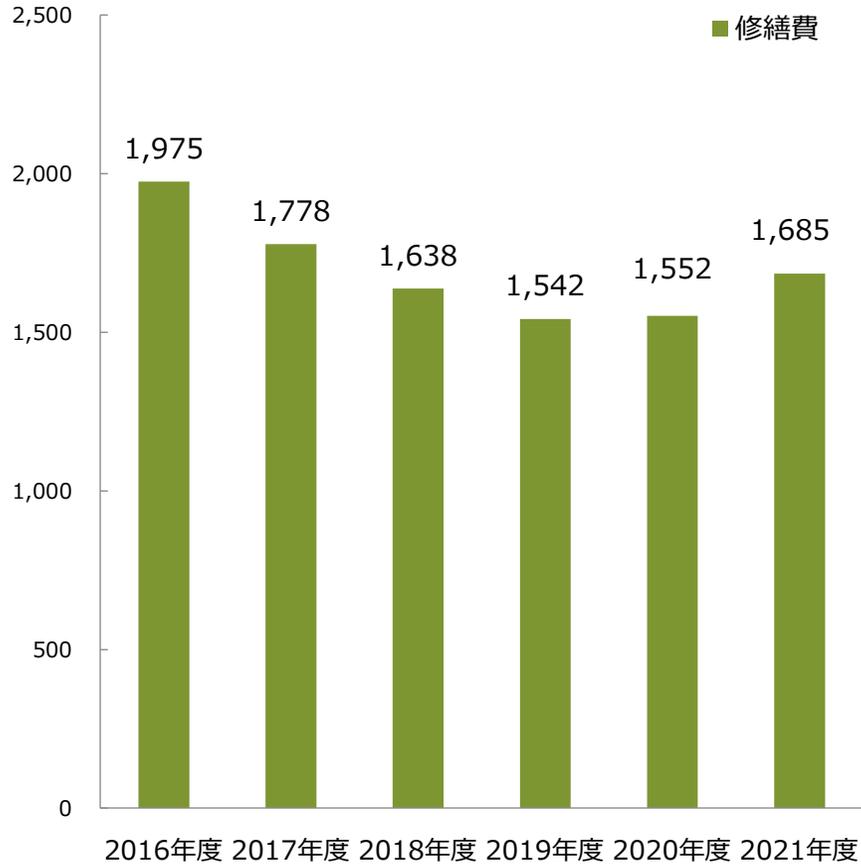
日本工営 都市空間事業 業績推移 (百万円)



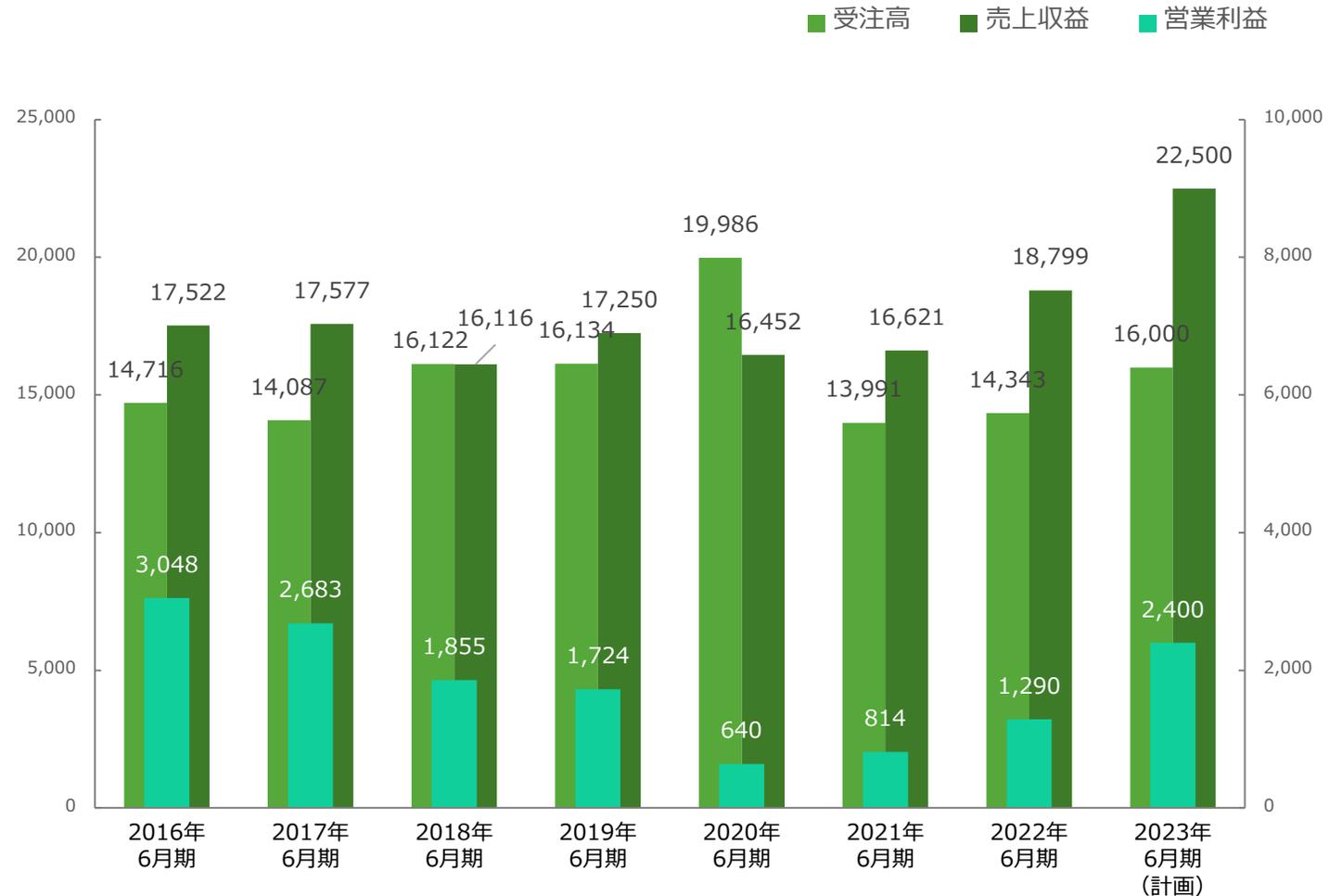
※出典：ENR誌（2022年8月発行）をもとに当社作成。  
※業績推移の2017年6月期から2020年6月期までは日本基準、2021年6月期からIFRSは基準で記載。

# 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2016年6月期から2020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。

※業績推移の2016年6月期から2020年6月期までは日本基準、2021年6月期からIFRSは基準で記載。

***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。