



2024年6月期決算・ 中期経営計画 Building Growth 2027説明資料

2024年9月6日

取締役代表執行役社長 新屋 浩明

1. 2024年6月期 実績
2. 2025年6月期 計画
3. 長期経営戦略 ID&Eグローバル戦略2030
4. 前中期経営計画の振り返り Building Resilience 2024
5. 中期経営計画 Building Growth 2027

資料内の社名略称 ※ () 内はセグメント

| | |
|-----------|--|
| NK : | 日本工営株式会社 (コンサルティング事業) |
| NKUrban : | 日本工営都市空間株式会社 (都市空間事業) |
| BDP : | BDP Holdings Limited (都市空間事業) |
| NKES : | 日本工営エナジーソリューションズ株式会社 (エネルギー事業) |
| NKEE : | NIPPON KOEI ENERGY EUROPE B.V. (エネルギー事業) |

1. 2024年6月期 実績

(2023年7月1日～2024年6月30日)

受注高・売上収益・各利益ともに計画を達成、過去最高を更新。

連結業績

- 受注高は3セグメント（コンサルティング、都市空間、エネルギー） **いずれも好調に推移し、前期比で増加。**
- 売上収益は3セグメントいずれも着実に成長し、**増収。**
- 営業利益は、コンサルティング事業とエネルギー事業の本業の稼ぐ力が貢献。特殊要因を除いた**コア営業利益※においても計画を達成。**

※コア営業利益は、IFRS基準以降の営業利益（又は損失）から非経常的な要因により発生した損益を除いて算出。

| (単位：百万円) | 23/6期 実績 | 24/6期 実績 | 前期比 | | 業績予想 | 予想対比 | |
|------------------|-------------|-------------|--------|--------|---------|-------|--------|
| | | | 増減 | 比率 | | 増減 | 比率 |
| 受注高 | 139,265 | 161,357 | 22,092 | 115.9% | 155,000 | 6,357 | 104.1% |
| 売上収益 | 141,527 | 158,983 | 17,455 | 112.3% | 156,000 | 2,983 | 101.9% |
| 売上総利益 | 42,346 | 50,415 | 8,069 | 119.1% | 45,000 | 5,415 | 112.0% |
| 営業利益 | 6,080 | 14,124 | 8,043 | 232.3% | 11,100 | 3,024 | 127.2% |
| 同率 | 4.3% | 8.9% | 4.6pt | - | 7.0% | 1.9pt | - |
| コア営業利益 | 7,831 | 12,031 | 4,199 | 153.6% | 11,100 | 931 | 108.4% |
| 同率 | 5.5% | 7.6% | 2.0pt | - | 7.0% | 0.6pt | - |
| 税引前利益 | 6,373 | 15,264 | 8,890 | 239.5% | 11,100 | 4,164 | 137.5% |
| 親会社の所有者に帰属する当期利益 | 3,093 | 9,677 | 6,584 | 312.8% | 7,100 | 2,577 | 136.3% |

当社は2023年7月3日付で単独株式移転により設立され、当第1四半期連結累計期間より第1期としてはじめて要約四半期連結財務諸表を作成していますが、従前の日本工営株式会社の連結グループの範囲に実質的な変更がないことから、日本工営の2023年6月期連結累計期間および同連結会計年度末（2023年6月30日）を比較情報として用いています。なお、比較に際して当社子会社である株式会社エル・コー・エィをコンサルティングセグメントからその他に変更しています。

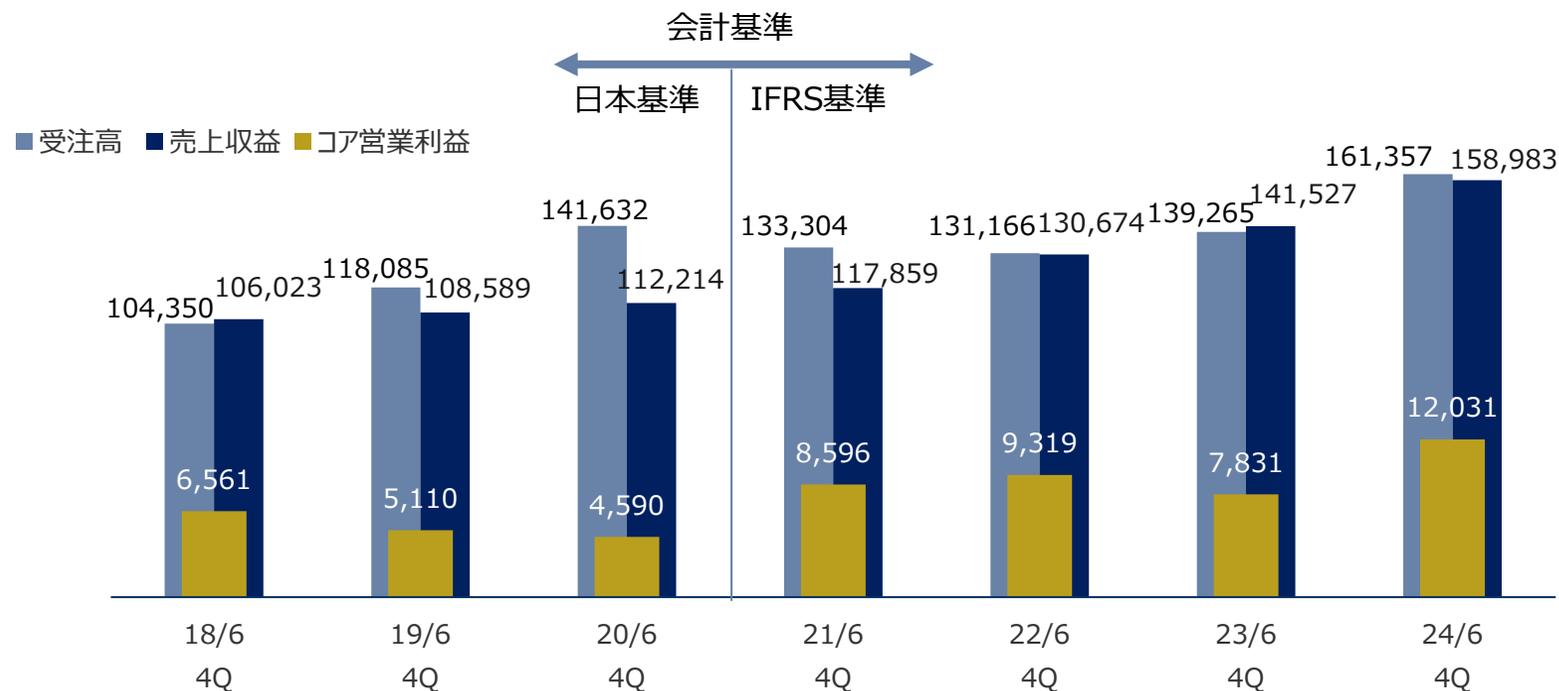
コア営業利益においても前期比+53.6%増益で過去最高を更新。

※コア営業利益は、IFRS基準以降の連結損益計算書の営業利益から、その他の収益・その他の費用を除いて算出。

■ その他の収益・費用内訳（単位：億円）

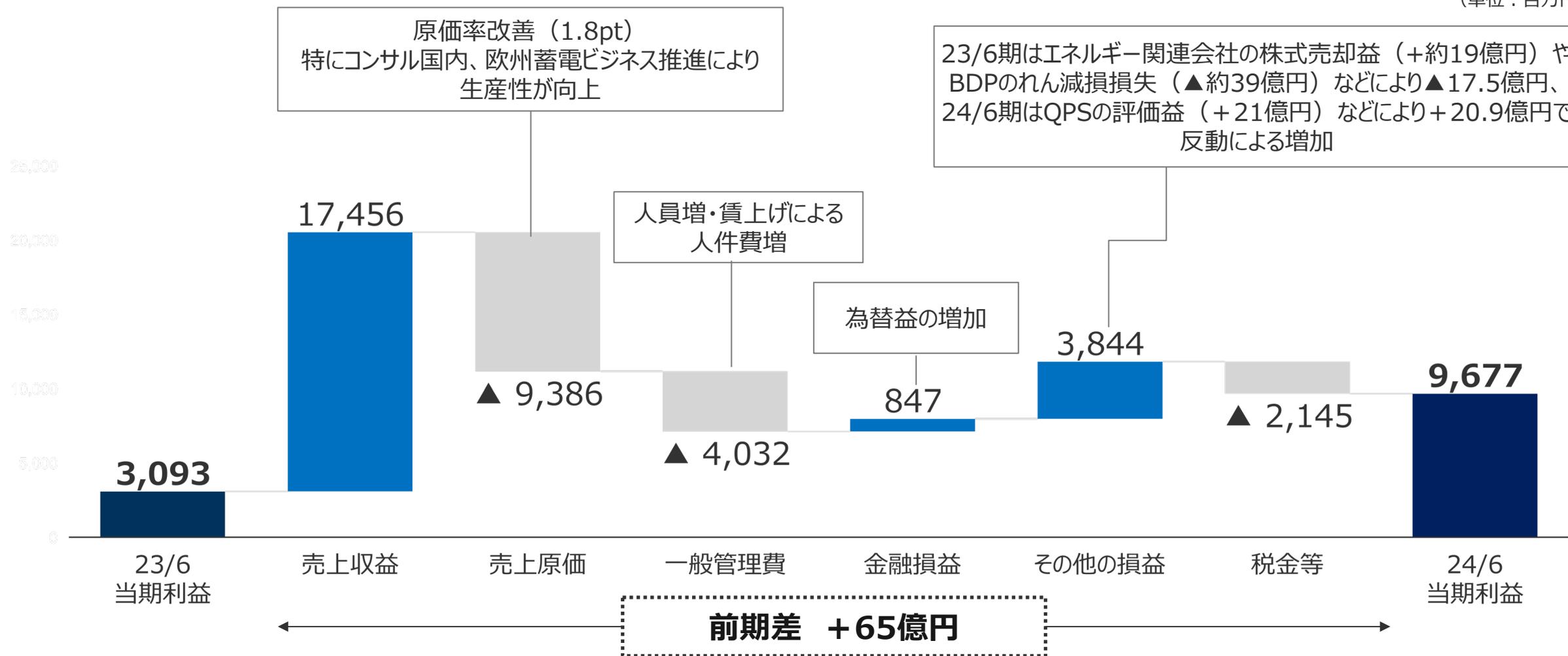
| 24/6期 | |
|---------------------|-------|
| 有価証券評価益等 | +18.6 |
| 固定資産売却益 | +4.4 |
| 減損損失 | ▲5.8 |
| その他 | +3.7 |
| 計 | +20.9 |
| 23/6期 | |
| 関連会社の株式売却益・有価証券運用益等 | +17.3 |
| 減損損失 | ▲39.4 |
| 引当金関連 | ▲9.3 |
| その他 | 13.9 |
| 計 | ▲17.5 |

■ 業績推移（単位：百万円）



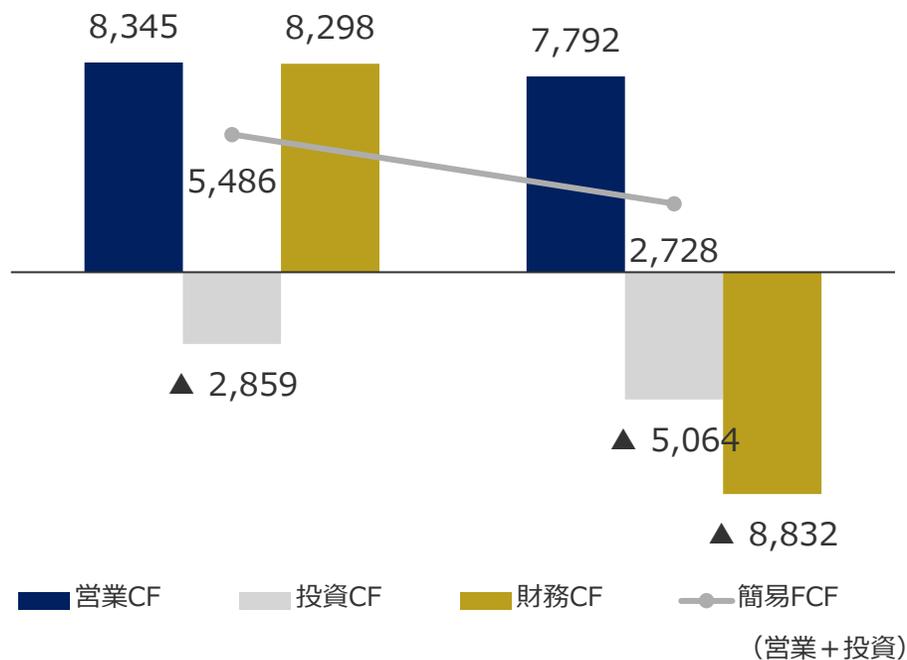
当期利益は、売上収益の増加や特殊要因により前期比+212.8%の増益。

■ 増益要因 ■ 減益要因
(単位：百万円)



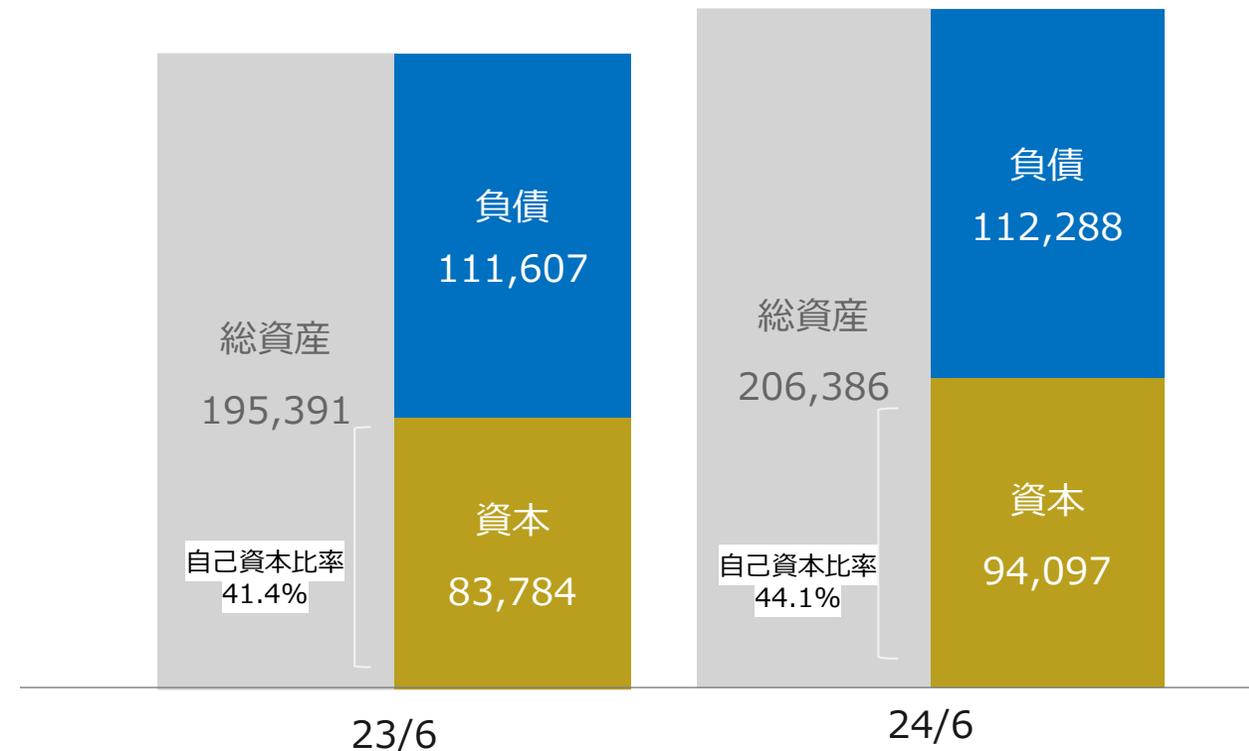
キャッシュ・フロー (単位：百万円)

- 営業キャッシュ・フローは、主に営業債務の支払増加により収入が減少。
- 投資キャッシュ・フローは、前期特殊要因（関係会社株式売却）が当期は発生せず、有形固定資産等の取得により支出が増加。
- 財務キャッシュ・フローは借入の返済が進み支出が増加。



貸借対照表 (単位：百万円)

- 資産の増加は、主に売上収益増加にともなう営業債権の増加によるもの。
- 資本増加は利益剰余金の増加によるもの。

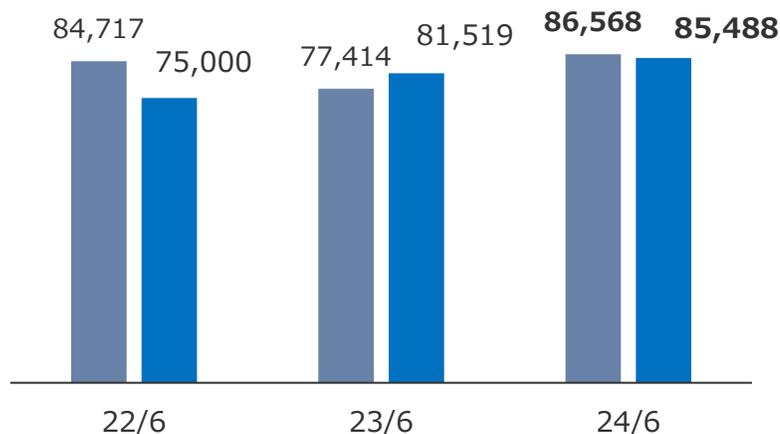


自己資本：親会社の所有者に帰属する持分

■ 受注高・売上収益

(百万円)

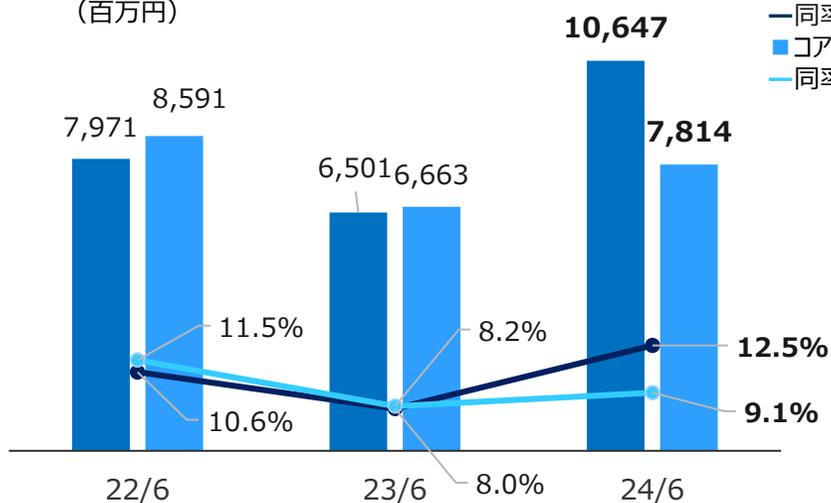
■ 受注高
■ 売上収益



■ 営業利益・コア営業利益

(百万円)

■ 営業利益
— 同率
■ コア営業利益
— 同率



■ 業績ポイント

受注高

- 国内の国土強靱化関連・防衛関連業務の受注が寄与し、前期比増。

売上収益

- 国内外とも手持ち案件が着実に進捗し増収。

営業利益

- 円安・インフレの影響で外注費等が増加し、利益の押し下げがあったが、国内や現地法人がカバーし増益。
- 資本参加先の株式上場に伴う評価益約21億円を計上。

第51回環境賞で「環境大臣賞」を受賞

日本工営が共同※で開発を進める「土壌藻類を活用した自然回復技術の実装」が、第51回「環境賞」にて最高賞の「環境大臣賞」受賞



※東京農業大学、日健総本社と共同開発

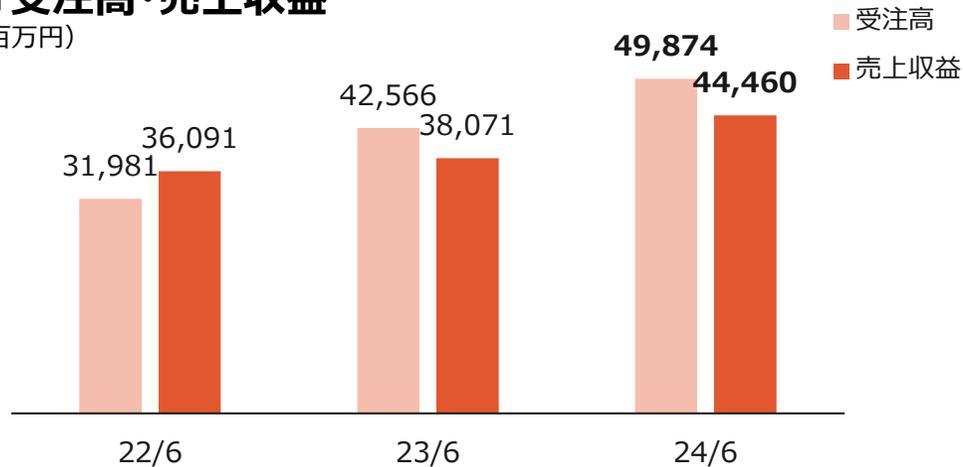
ペルー共和国アマソナス州道路改良事業

日本工営・中南米工営JVが、日本初の政府間契約スキーム（G2G）にて、既存地方道路（214km）の改良事業を受注。



■ 受注高・売上収益

(百万円)



■ 業績ポイント

受注高

■ BDPグループの英国・カナダやインドでの大型受注が寄与し、前期比増。

売上収益

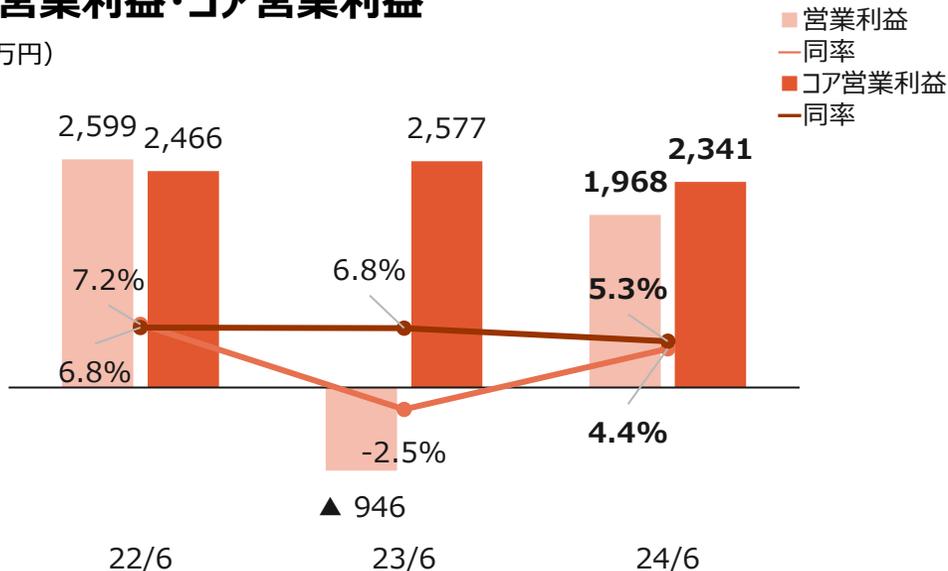
■ 主にBDPグループにおいて手持ち案件が順調に進捗し、増収。

営業利益

■ BDPグループの売上増加が寄与し増益。
 ■ NKUrbanは国・自治体の公共事業費の伸び悩みを背景とした価格競争の激化、経営基盤強化を背景としたコスト増により低調。

■ 営業利益・コア営業利益

(百万円)



モンゴル国チンギスハーン国際空港拡張調査

NK・NKUrbanの2社JVが、モンゴル国際空港の情報収集・確認調査業務を受注。
 NK Urbanはモンゴルでの過去業務経験や都市計画・都市開発の業務実績を活かし、望ましい空港の在り方の提言を行う。



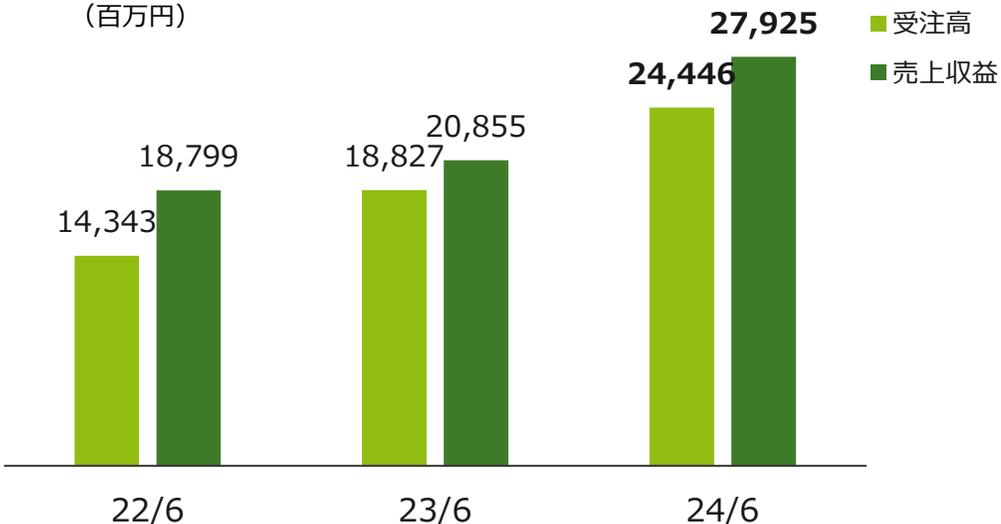
ケンブリッジ大学内 歴史的建造物改修事業

BDP社は、英国の著名な建築家ジェームズ・スターリング氏（James Stirling）が1960年代に設計した歴史学部校舎「Red Trilogy」を復元する計画に参画。



■ 受注高・売上収益

(百万円)



■ 業績ポイント

受注高

■ レベニューキャップ制度※による電力設備関連の更新需要、手持ち案件の追加受注により好調。

売上収益

■ 手持ちの大型発電・変電所案件が順調に進捗し増収。

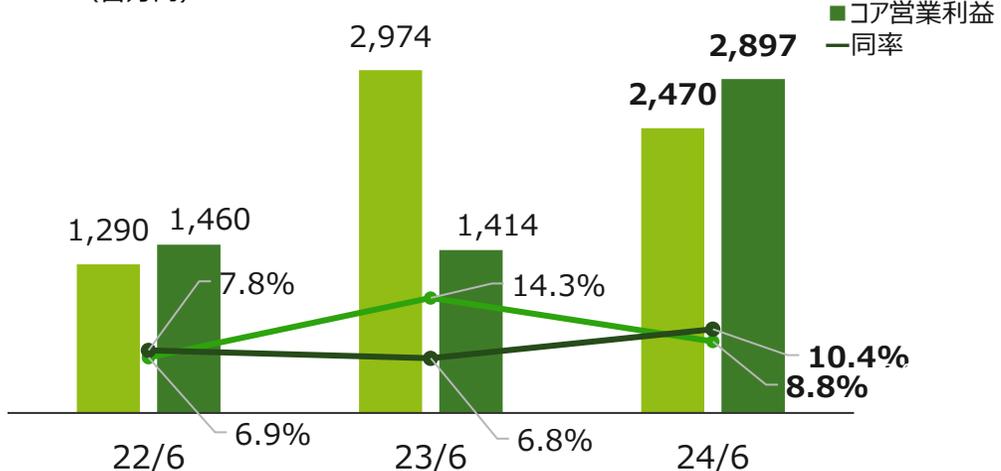
営業利益

■ 23/6期に当社関連会社であったPT.ARKORA HYDRO株式の売却益および有価証券運用益の計上等（約19億円）があった反動により減益だが、売上増によるスケールメリットや、利益を生み出す体制へと改善が進み順調に推移。

※ 一般送配電事業者が、事業計画および投資・費用の見通しを策定し、国の審査を経て承認を受けたうえで、託送料金を設定するもの。

■ 営業利益・コア営業利益

(百万円)



新潟県柿崎川ダム ESCO事業

ダムでの水力発電の導入と、既存施設の省エネルギー化を併せて行うESCO事業にNKESが参画。年間発電量は約100万kWhを見込み、建設工事着工は2025年予定。



秋田臨海処理センターエネルギー供給拠点化事業

臨海処理センターを拠点としたマイクログリッドを構築。多様な再生可能エネルギーを蓄電池、エネルギーマネジメントシステム（EMS）等で需給バランスを調整しながら、公共施設群に直接供給する。



2. 2025年6月期 計画

(2024年7月1日～2025年6月30日)

受注高・売上収益・コア営業利益は過去最高更新を目指す。デジタル技術・人財への先行投資を計画。

| (単位：百万円) | 24/6期 実績 | 25/6期 計画 | 前期比 | |
|-------------------------|-------------|-------------|--------|--------|
| | | | 増減 | 比率 |
| 受注高 | 161,357 | 168,000 | 6,642 | 104.1% |
| コンサルティング事業 | 86,568 | 94,000 | 7,431 | 108.6% |
| 都市空間事業 | 49,874 | 47,000 | ▲2,874 | 94.2% |
| エネルギー事業 | 24,446 | 27,000 | 2,553 | 110.4% |
| 売上収益 | 158,983 | 165,000 | 6,016 | 103.8% |
| コンサルティング事業 | 85,488 | 90,000 | 4,511 | 105.3% |
| 都市空間事業 | 44,460 | 47,000 | 2,539 | 105.7% |
| エネルギー事業 | 27,925 | 27,000 | ▲925 | 96.7% |
| その他 | 1,109 | 1,000 | ▲109 | 90.1% |
| 営業利益 | 14,124 | 12,200 | ▲1,924 | 86.4% |
| コンサルティング事業 | 10,647 | 8,100 | ▲2,547 | 76.1% |
| 都市空間事業 | 1,968 | 3,000 | 1,031 | 152.4% |
| エネルギー事業 | 2,470 | 2,400 | ▲70 | 97.2% |
| その他 | ▲961 | ▲1,300 | ▲338 | - |
| 親会社の所有者に帰属する当期利益 | 9,677 | 7,300 | ▲2,377 | 75.4% |
| ROE | 11.3% | 8.0% | ▲3.3pt | - |

コア営業利益

本業の利益動向を示すため、コア営業利益で比較。
(25/6期計画は特殊要因織り込み無し)

コア営業利益では増益計画。

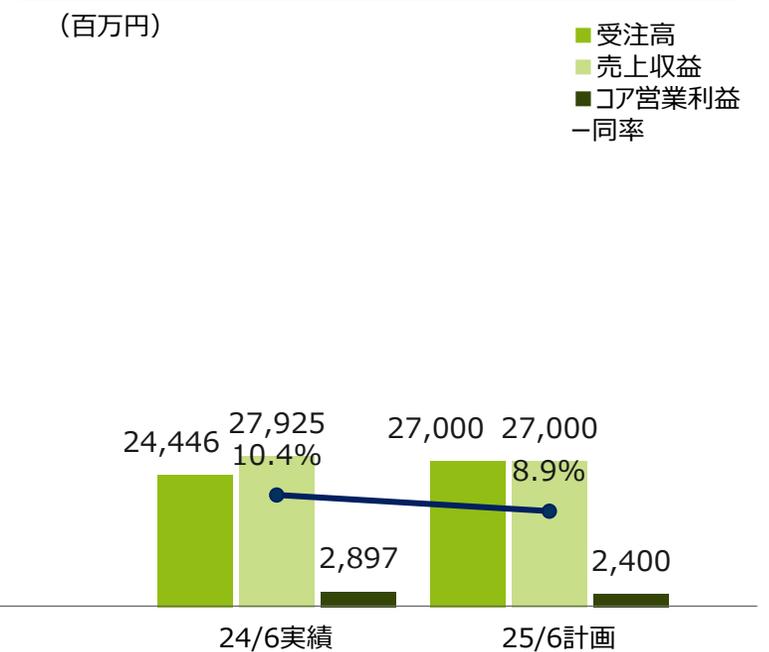
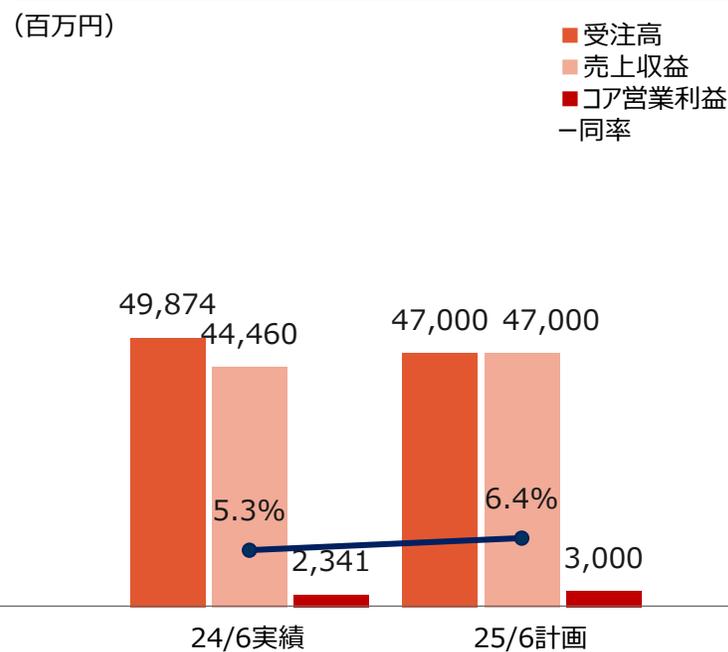
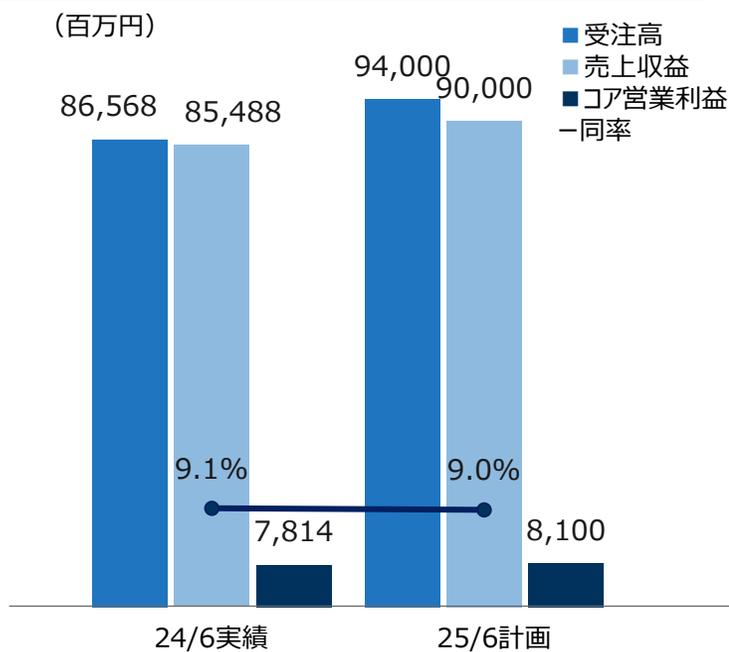
▼コア営業利益での24/6期実績と25/6期計画対比

| (単位：百万円) | 24/6期 実績 | 25/6期 計画 | 前期比 増減 |
|---------------|-------------|-------------|-----------|
| コア営業利益 | 12,031 | 12,200 | 168 |
| コンサルティング事業 | 7,814 | 8,100 | 285 |
| 都市空間事業 | 2,341 | 3,000 | 658 |
| エネルギー事業 | 2,897 | 2,400 | ▲497 |
| その他 | ▲1,022 | ▲1,300 | ▲277 |

コンサルティング事業

都市空間事業

エネルギー事業



- 受注高はNK海外部門での大型案件受注による増加を計画
- 売上収益は手持ち案件の着実な実行により国内外とも増収計画
- 営業利益は海外事務所の円安・インフレ経費他、**デジタルプロダクトの商品開発などIT投資等**により利益率は一時的に横ばい

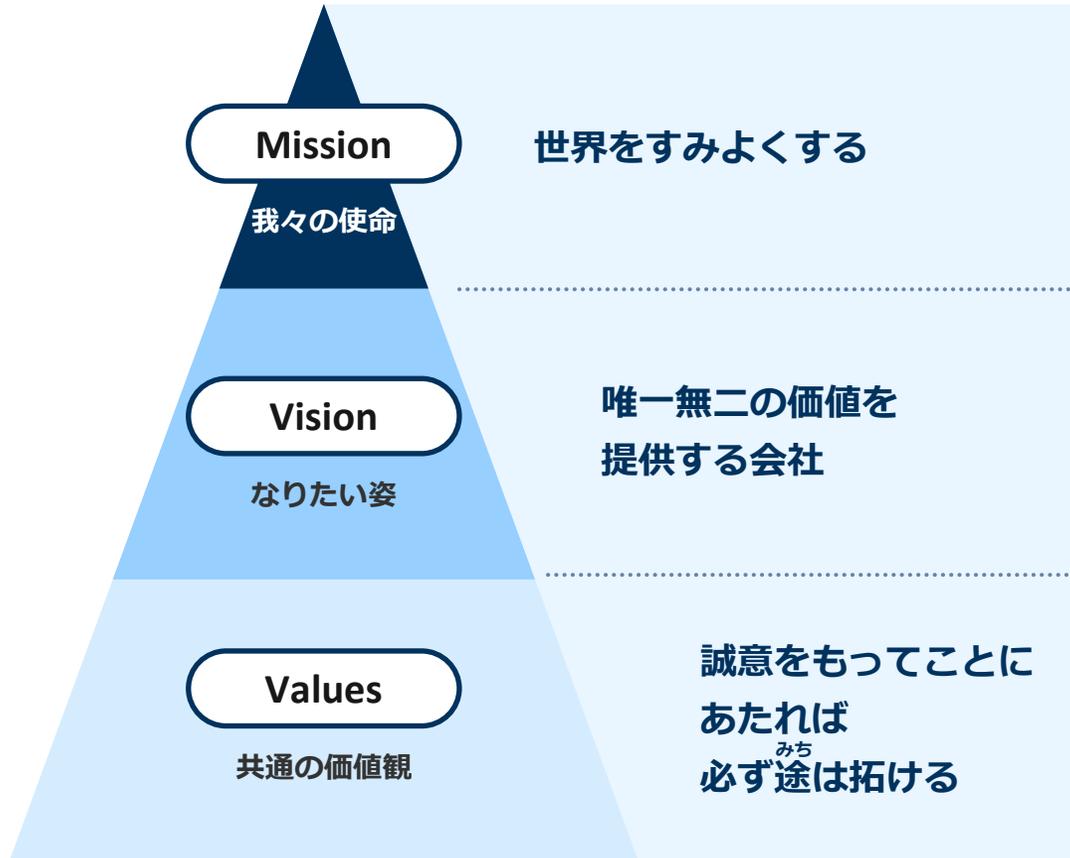
- 受注高は**新たな都市空間形成ニーズ**に向け戦略的な受注を図るため一時的に減少計画
- 売上収益・営業利益はBDP・NKUrbanとも増収・増益計画
- NKUrbanの**受注ロットの拡大**、エンプロイメントバリエーションの向上・生産体制の整備による収益体質強化を図る

- 受注高は大型受注が多かった前期からの反動あるも、蓄電所EPCやマイクログリッドの新規受注でカバー
- 売上収益は**大型EPC案件の設計段階が多く減収見込み**
- 豊富な需要に対応すべく**要員増を計画**、一時的に減益計画

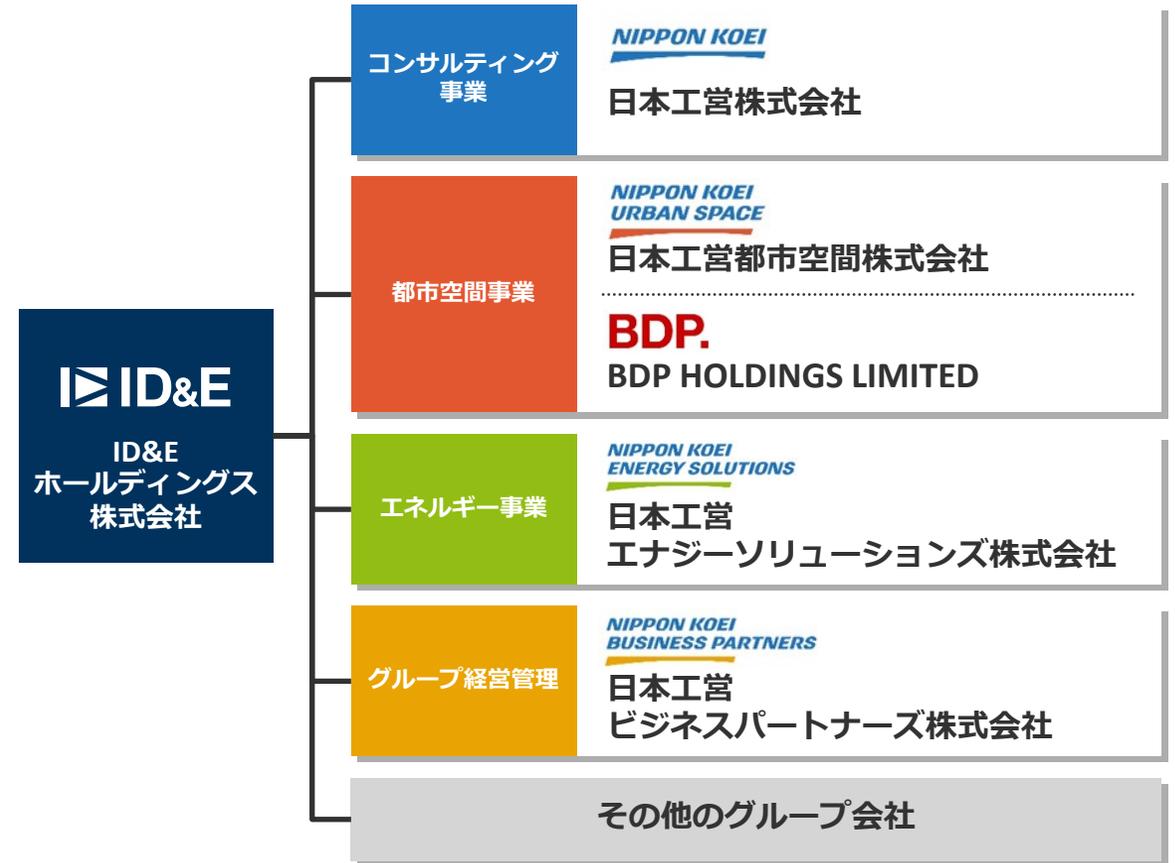
3. 長期経営戦略

ID&Eグローバル戦略2030

ID&EグループのMission、Vision、Values



ID&Eグループ体制



日本工営の創業以来、培ってきたID&Eブランド

ID&Eのもつ強み

社会

ID&E

時代とともに
変化する社会課題



社会課題解決を
事業化

ニーズに応じた
変革の実行

総合力

高度化・複合化が進む
社会課題に対応した
各分野の専門家が結集

人財

各分野の
スペシャリストが
世界中に
約6,700名在籍

技術

業界随一の規模を誇る
中央研究所で、
最新の基礎研究・
応用研究を実施

Vision なりたい姿 | 唯一無二の価値を提供する会社

Values 共通の価値観 | 誠意をもってことにあたれば必ず途は拓ける



サステナビリティ経営

事業を通じて社会価値創造に貢献する視点を持って、サステナビリティ経営を推進

旧マテリアリティ → 新マテリアリティ

2024年8月更新

Mission 我々の使命 | 世界をすみよくする

ミッション達成に向け、自らの強みを活かして優先的に取り組むべき5つの「マテリアリティ」を特定。

IDEALな世界の実現に向けて

| 事業活動 | 事業活動を支える資本・基盤 |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ● 分断・格差のない世界の構築 ● すみよい地球環境の実現 | <ul style="list-style-type: none"> ● 共創による新たな社会課題への挑戦 ● 多様なグループ人財の活躍 ● 誠意と技術を軸にしたグループ経営 |

主な2030目標

防災・減災関連売上高 **160億円**

事業を通じたGHG削減貢献量
 直接貢献 **3.6万tCo2**
 間接貢献 **100万tCo2**

主な2030目標

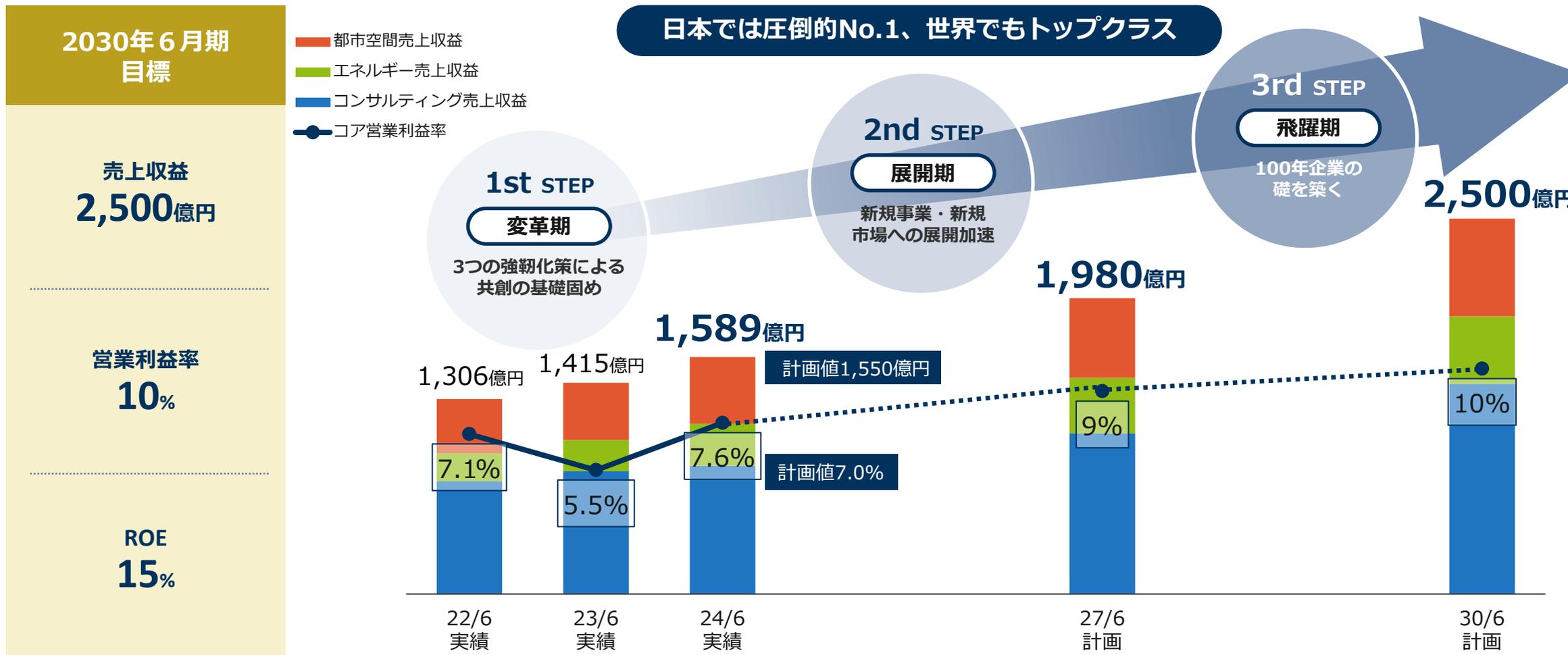
先端技術の研究開発費・投資額 **10億円**

女性管理職比率 **15%**

技術士数 **2,400名**

ID&Eグローバル戦略2030

— 共創。限界なき未来に挑む —



4. 前中期経営計画の振り返り

Building Resilience 2024 (2021年7月～2024年6月)

重点ポイント 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 | |
|------------------------|--------------------|
| 連結売上収益 1,550 億円 | 営業利益 111 億円 |
| 営業利益率 7% | ROE 9% |



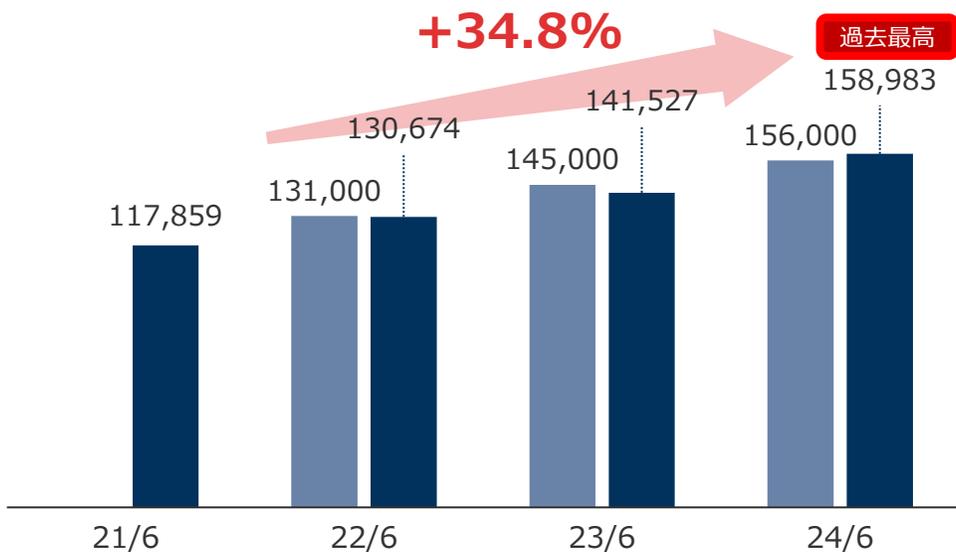
売上収益・営業利益・ROEいずれも中期経営計画を達成。

3カ年（21/6期比）で売上収益は34.8%増、コア営業利益は40%増と着実に成長。

| 最終年度 (24/6期) 実績値 | 売上収益 | 営業利益/コア営業利益 | 営業利益率/コア営業利益率 | ROE |
|------------------------|--------------------------|-------------------------------|------------------------------|-------------------|
| | 1,589億円 計画達成率 (+1.9%) | 141億円/120億円 (+27.2%/+8.3%) | 8.9%/7.6% (+1.9pt/+0.6pt) | 11.3% (+2.3pt) |

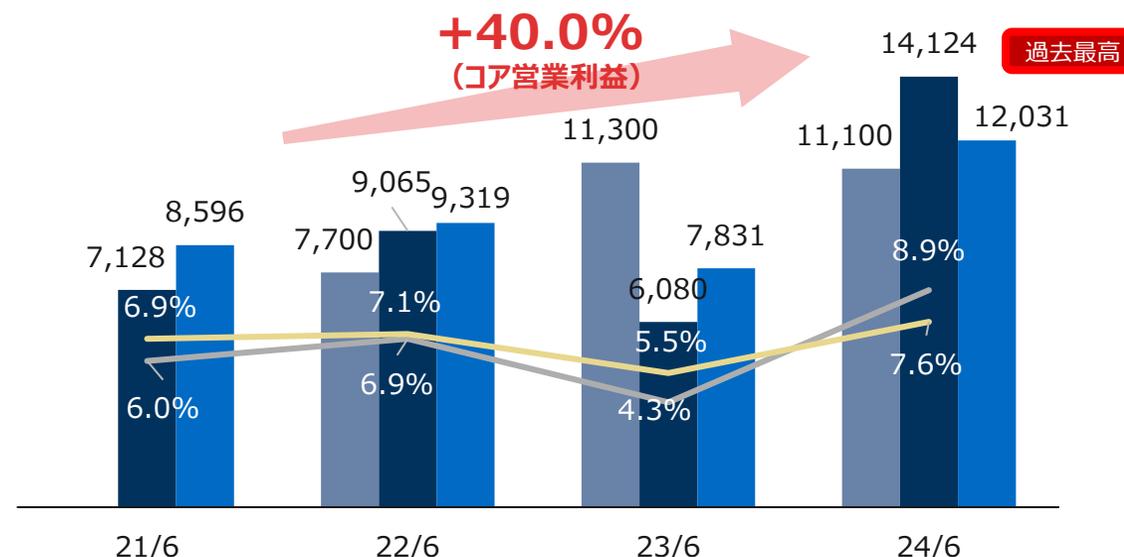
売上収益

■ 計画 ■ 実績



営業利益・営業利益率

■ 計画 ■ 実績 ■ 実績 (コア) ■ 実績 (コア)



強靱化策1: 3つのドメインによる事業推進

コンサルティング

事業戦略は着実に達成。為替変動・インフレ等市場変化対応は継続課題。

都市空間

NKUrbanは収益性・生産性向上が課題。BDPは英国内好調・英国外展開は途上。

エネルギー

ワンストップ体制強化に成果。欧州蓄電事業は投資回収フェーズに入るも一部遅延。

| | 重点戦略 | 目標 | 結果 | 評価 |
|------------|--------------------|--|---|----|
| コンサルティング事業 | 生活を守るインフラの整備・更新 | ①ダム再生事業・新規ダム業務拡大 (KGI:事業数17件) ②防衛施設強靱化事業 (KGI:受注39.1億円) 等 | ① 事業数20件 ② 受注約50億円 | |
| | 海外グループ会社の自立基盤確立 | リージョナルエンジニアの育成 (KGI:REとの協業1件/年) 等 | JICA案件・ADB案件でリージョナルエンジニアと協業 | |
| 都市空間事業 | 国内外の都市基盤形成事業への参画 | 市街地再開発事業、官民連携事業、民間事業への参画 | 国内大型案件受注を獲得 収益性・生産性向上に課題 | |
| | 新領域、新地域への事業拡大 | スタジアム設計等の新領域拡大、米国市場の新規受注・カナダ市場への新セクター導入 | スポーツスタジアムなど新セクター案件獲得 カナダでの教育と医療の新プロジェクト獲得 NY市場は遅延 | |
| エネルギー事業 | ワンストップによるエネマネ事業の推進 | 体制強化、受注本格化 | エンジニアリング&マネジメント事業本部を設立、大型案件を受注 | |
| | 欧州蓄電事業の推進 | 早期運転開始と収益化、キャッシュフローの確保 | 系統用蓄電所を運用開始、一方、建設遅延やCF安定化など課題は残る。 | |

強靱化策2：事業と地域のマトリクス経営体制の構築

組織再編完了。地域経営は市場分析に基づく事業提案が課題。サステナビリティ推進も一定の成果あり。

| | 重点戦略 | 結果 | 評価 |
|----------|-------------------------|--|----|
| 組織再編 | グループガバナンス体制の強化 | 組織再編完了、指名委員会等設置会社に移行。グループ運営規程をはじめとするグループ統一規程の整備と周知を継続。 | |
| 地域戦略 | 地域戦略の企画・実行、マーケティング機能の強化 | 地域統括担当を設置し地域別マーケット分析を実施。連結受注目標は達成したが、地域的に偏りあり（特に東南アジア目標未達） | |
| サステナビリティ | サステナビリティ経営推進のための基盤形成 | TCFD/TNFD賛同を開示 収益化に向けたサステナビリティ関連サービスのグループ内外への展開が継続課題 | |

強靱化策3:ID&Eグループとしてのブランドとクオリティの確立

グローバルアカデミーを計画通り設立。人財育成・ダイバーシティ経営・働き方改革は着実に推進。

| | 重点戦略 | 結果 | 評価 |
|------|---------------|---|----|
| 人財育成 | グローバルアカデミーの設立 | 2024年7月開設。国内主要会社・一部現地法人で試行。 | |
| 技術戦略 | DX推進構築・DX人財育成 | デジタルリテラシー向上策（DX人財育成プログラム、DX-DAYの開催）推進。全社業務改革・データ基盤構築は未着手。 | |

5. 中期経営計画

Building Growth 2027 (2024年7月～2027年6月)

内外環境とグループ経営方針



内部環境

- 分社化による意思決定の迅速化と各社の自律的運営
- 新規上場会社故の認知度低迷

外部環境

- サステナビリティ経営に対する社会的要請や注目度の高まり
- 気候変動リスク／機会の拡大
- インフレ・円安等による市場環境の変化（資材高騰・インバウンド増等）
- 労働人口減による人材確保難および人件費高騰
- 途上国、新興国での開発ステージに応じたサービスニーズの多様化と複合化
- 市場からのPBR 1倍割れへ対策の要請

グループ経営方針

1 経営理念に基づくID&Eブランド体現

経営理念の「誠意」に基づき、ID&Eグループのブランド・品質の維持・向上に向けた努力を継続。

2

サステナビリティ経営の更なる推進

社会課題解決を事業としてきたID&Eグループにとって、サステナビリティは経営の中核であり一体不可分。

3

民間市場への本格参入

公共市場が堅調なこの時期にこそ、さらなる成長が見込める民間市場へ向けて本格的な参入の準備を開始。

中期経営計画 Building Growth 2027



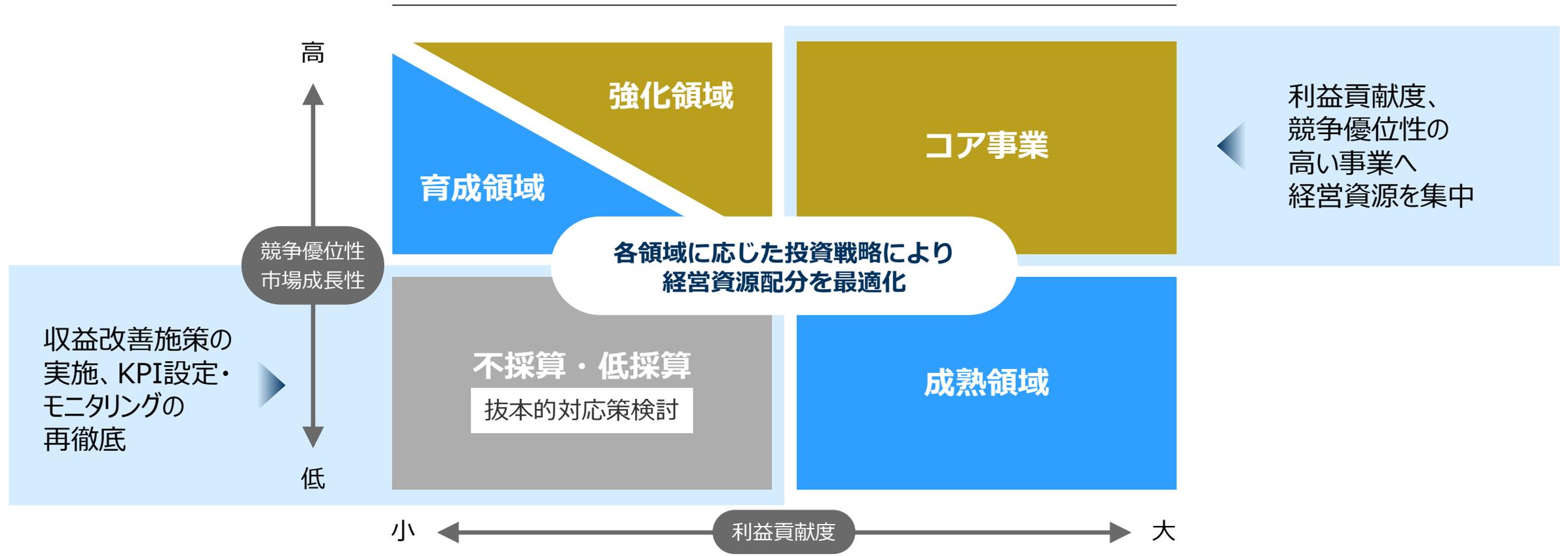
| | | | | | |
|-------------|---|----------------------------------|------------------------------|----------------------------|--|
| <p>名称</p> | <p>中期経営計画 (2024/7-2027/6)</p> <h2>Building Growth 2027</h2> | | | | |
| <p>基本方針</p> | <p>主力3事業の持続的成長と事業間の共創による事業領域の拡大</p> | | | | |
| <p>定量目標</p> | <p>2027年6月期 目標</p> | <p>連結売上収益 1,980億円</p> | <p>営業利益 180億円</p> | <p>営業利益率 9%</p> | <p>ROE 12%</p> |
| <p>展開策</p> | <ol style="list-style-type: none"> ① 成長に向けた改革 収益性向上に向けた3事業におけるポートフォリオマネジメントの推進 ② マトリクス経営の展開 地域ごとの主力3事業間の共創による事業領域の拡大 ③ 人財・技術の進化 人財育成、先端技術開発、品質管理強化によるID&Eブランド・クオリティの体現 | | | | <ul style="list-style-type: none"> ■サステナビリティ経営戦略 ■ガバナンス ■財務戦略 |

展開策1: 成長に向けた改革

ポートフォリオ マネジメント

ID&Eグループ経営管理手法として事業ポートフォリオマネジメントを強化し、「事業の組み合わせ」や「バランス」を最適化。

各事業の評価



展開策1: 成長に向けた改革

コンサルティング事業

受注高

国内・海外ともに既存事業のシェアおよび事業規模の維持・向上と同時に、民間市場への展開を推進。

売上収益

特に海外の成長を見込む。NK-海外主要グループ会社との連携強化を推進。

営業利益

売上確保による稼働率向上、為替・売掛金対策徹底等による収益改善、グループ会社を含めた生産構造の見直し・最適化によるセグメント全体での収益向上

重点戦略

取り組み

1 民間・新規事業拡大

国内外とも民間事業、官民連携事業、デジタルビジネス、マネジメント事業を積極展開

2 自動設計に係る技術開発の推進

最先端デジタル技術の開発と実装による抜本的な生産構造変革・生産性向上
(目標: BIM/CIM適用業務800件/年)

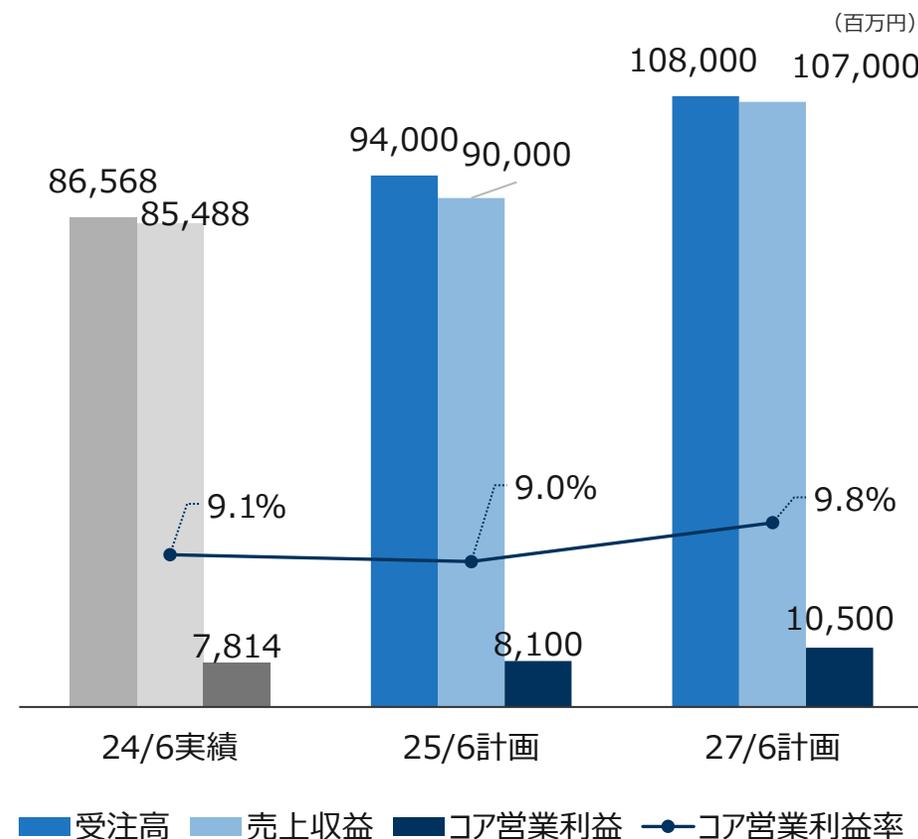
3 グループ会社を含めた海外事業の収益改善

契約/支払通貨の不一致解消、売掛金モニタリングの徹底・CCC短縮等による収益改善

計画推移

3カ年成長率

受注高 $\uparrow +24.8\%$ 売上収益 $\uparrow +25.2\%$ コア営業利益 $\uparrow +34.4\%$



展開策1: 成長に向けた改革

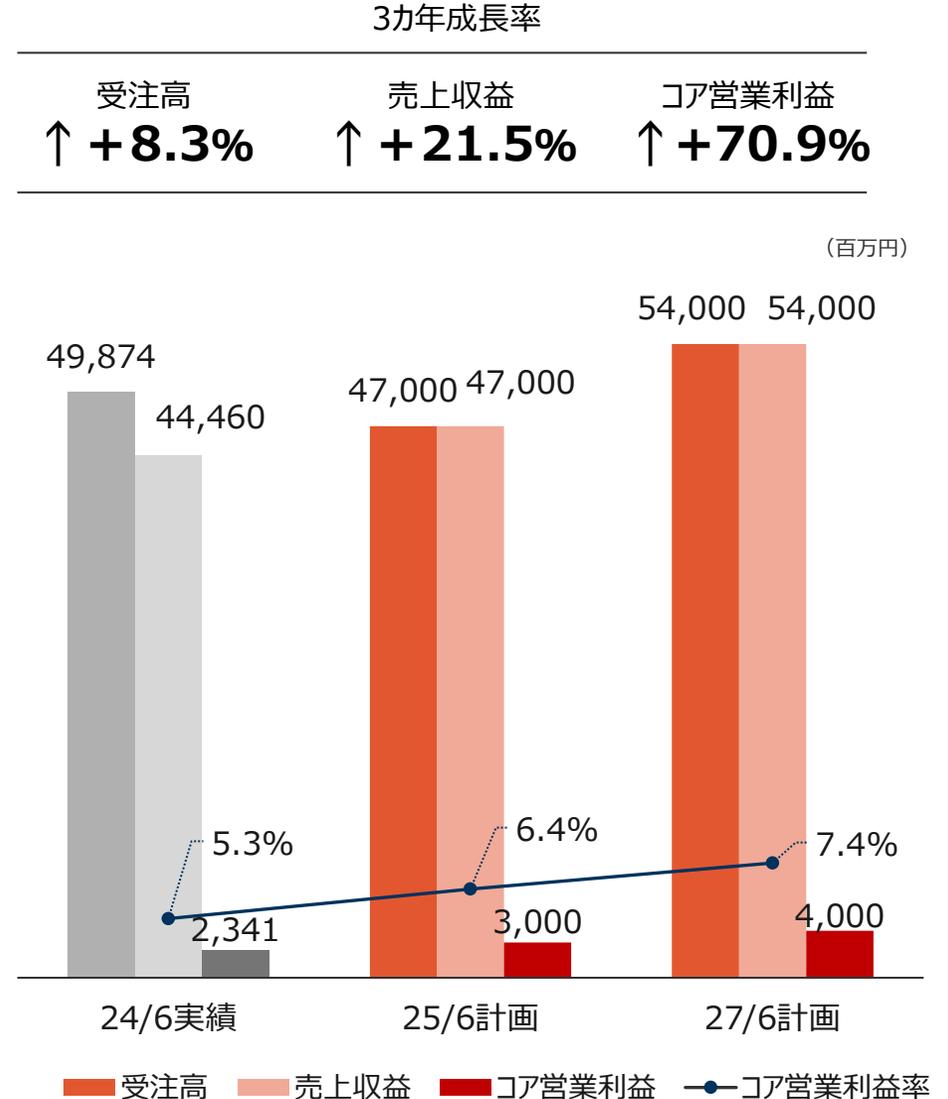


都市空間事業

| | |
|------|---|
| 受注高 | NKUrbanは既存・新規事業の選択と集中で都市計画・都市開発のトップシェアを維持・向上 セグメント内連携強化により、グローバルな顧客をターゲットに新たな都市空間形成ニーズの掘り起しを図る |
| 売上収益 | NKUrbanは生産体制の整備、BDPは北米と東南アジアでの事業拡大により成長を目指す |
| 営業利益 | NKUrbanは技術競争力強化、受注ロットの拡大、BDPはAI・技術活用による生産性向上やブランディングによる高収益プロジェクト獲得による収益性向上を目指す |

| 重点戦略 | 取り組み |
|-----------------|---|
| 1 注力市場での開拓力強化 | 大規模面開発事業での市場開拓力の強化と生産性の向上、優位技術を生かした付加価値提供 |
| 2 アジア大洋州・北米展開強化 | インドの地域デザイン・ハブ機能活用、ID&Eグループ会社との協業等によるAPAC展開強化（北米売上47億円⇒60億円） |
| 3 経営・収益体質の強化 | 生産性向上に向けた徹底したコスト構造の見直し |

■ 計画推移



展開策1: 成長に向けた改革



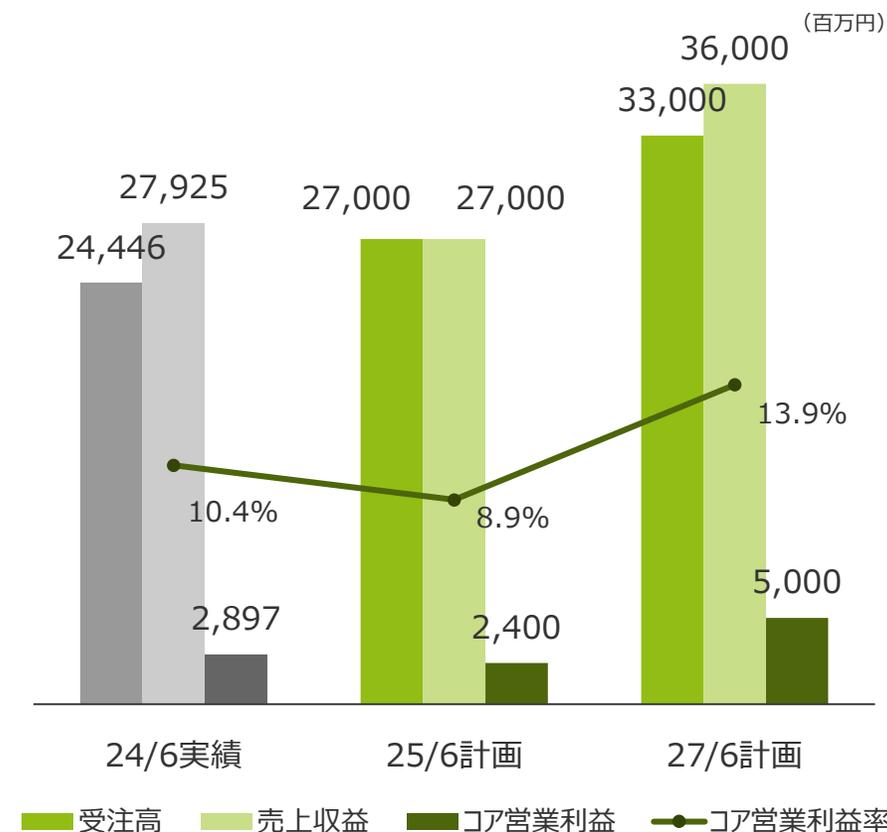
| エネルギー事業 | |
|---------|---|
| 受注高 | 基盤事業の受注増、蓄電所EPC事業やマイクログリッド案件の新規受注により受注拡大を目指す。 |
| 売上収益 | 基盤事業の着実な成長とエネマネ事業拡大を計画。 3年目は蓄電池エネマネ事業や再エネアグリゲーション事業の拡大と欧州蓄電事業の新規運転開始による大幅増収を見込む。 |
| 営業利益 | 1年目は人員増など先行投資により減益となるが、2年目以降は売上増や業務効率化で増益を計画。 |

| 重点戦略 | 取り組み |
|------------------------|---|
| 1 製造部門 水力事業の正常化 | 組織体制変更（水力発電関連部門の集約）による製造事業の付加価値向上 |
| 2 エネマネ事業の本格化 | 蓄電池EPCをベースとした事業形態拡大、事業形態に応じたマネジメントの確立 (再エネEPC推進部売上13.7億円⇒40億円) |
| 3 欧州事業の知見の 日本・アジア展開 | 欧州事業知見の国内展開、アジアエネルギーチームに要員を派遣し、東南アジア展開と技術移転を加速 |

計画推移

3カ年成長率

| | | |
|-----------------|------------------|--------------------|
| 受注高 ↑ +35.0% | 売上収益 ↑ +28.9% | コア営業利益 ↑ +72.6% |
|-----------------|------------------|--------------------|



展開策2: マトリクス経営の展開



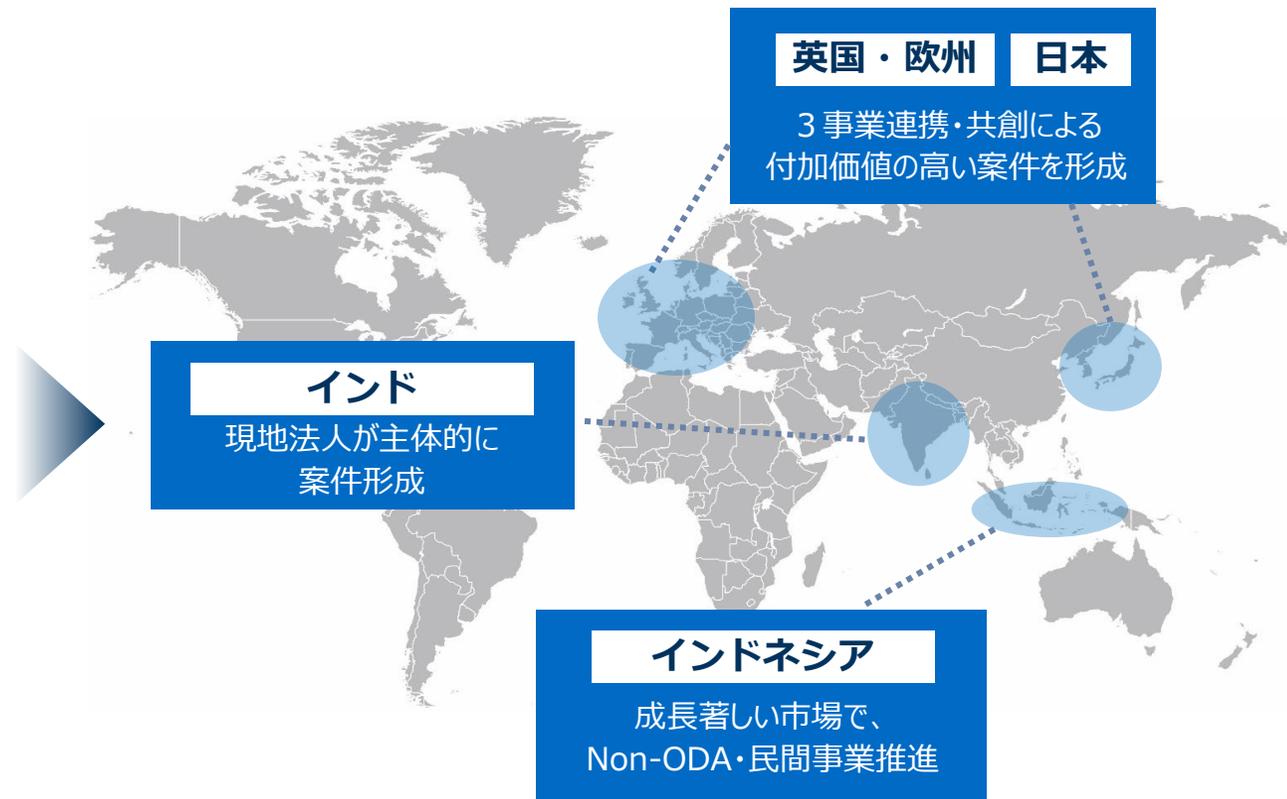
営業・地域戦略

地域統括責任者のリーダーシップにより、地域ごとのマーケット動向を分析・予測、事業規模も考慮の上、ID&Eグループとしての重点地域を選定。

マーケット予測

| 地域 | 市場環境概観・マーケット将来予測 |
|---------------------------------|--|
| 日本 | <ul style="list-style-type: none"> 海外企業による日本国内での投資（インバウンド投資）が増加 10年間で官民あわせて150兆円のGX投資 防衛施設整備予算の大幅拡大 |
| 東南アジア・東アジア・大洋州 | <ul style="list-style-type: none"> ASEAN加盟10か国の経済規模のうち約1/3を占めるインドネシア インドネシアでの2025～2029年のインフラ投資必要額は50兆円超と試算（同国政府試算） |
| 南アジア | <ul style="list-style-type: none"> インドは人口世界一。GDPも2032年には日本を抜いて世界4位に成長する予想。2026～2030年のインフラ投資必要額は4.5兆ドルと試算（同国政府試算） |
| 英国・西欧 | <ul style="list-style-type: none"> 2030年排出削減目標達成に向け、欧州各国での取り組みが加速 |
| EECAMENA (東欧・中央アジア・中東・北アフリカ) | <ul style="list-style-type: none"> ウクライナ紛争復興として今後10年間で4,000億ドル超の膨大なニーズ。日本政府は85億ドル超の支援を表明済み |
| サブサハラアフリカ | <ul style="list-style-type: none"> 国連人口予測(2020～2035年)で増加率上位30都市がサブサハラ。人口爆発による膨大な都市インフラニーズ |
| 北米 | <ul style="list-style-type: none"> カナダ政府による積極的な移民受入方針が継続（政府の住宅投資予算が増加） |
| 中南米 | <ul style="list-style-type: none"> 中米カリブ諸国はポストコロナで経済回復・成長拡大との世銀予想 |

地域戦略 重点地域



展開策2: マトリクス経営の展開



地域別戦略

市場ニーズや3セグメントの事業体制の確立状況に則した地域別戦略を策定。
成長著しい市場においてセグメント連携・共同による案件・事業を形成して、差別化を図る。

総合力を
活かした
付加価値の創出

グループ3
3セグメントによる
事業体制が確立
総合力を発揮

グループ2
複数セグメント
による
事業機会

グループ1
単一セグメント
による
事業展開

| 地域 | FY2024 受注額 | FY2027 受注目標額・ 成長率 | 中期経営計画期間の主な施策 |
|-------------------------------------|---------------|-------------------------|---|
| 日本 | 938億円 | 1,100億円 (+17.2%) | <ul style="list-style-type: none"> ■ インバウンド投資(再生エネ、リゾート、データセンター)等のニーズに応じる体制構築 ■ 官民GX投資の拡大を受けたエネルギーマネジメント事業の推進 ■ 防衛事業受注拡大、セグメント横断での事業提案と市場開拓 |
| 東南アジア・ 東アジア・大洋州 | 234億円 | 360億円 (+53.8%) | <ul style="list-style-type: none"> ■ 成長著しいインドネシア・インドを中心に、インフラ×建築の都市開発・再開発に対応できる体制整備 ■ 脱炭素化需要に伴う水力投資・エコ工業団地を含む再エネコンサル事業 ■ 現地法人含むコンサルティング事業の営業・生産体制強化 |
| 南アジア | | | |
| 英国・西欧 | 255億円 | 270億円 (+5.6%) | <ul style="list-style-type: none"> ■ BDP既存顧客へNKEEノウハウを活かした脱炭素・再エネ活用事業の提案 ■ ウクライナ復興支援の案件形成(インフラ・エネルギー施設復興、建築再建) ■ 中東地域に実績あるBDPをコアにしたサウジアラビア都市開発事業への参画 |
| EECAMENA (東欧・中央アジア・ 中東・北アフリカ) | | | |
| サブサハラアフリカ | 177億円 | 210億円 (+18.0%) | <ul style="list-style-type: none"> ■ 北米でのBDPグループの拡大(対応分野の拡大、米国等など対応エリアの拡大) ■ 中南米でのコンサル事業の深化(防災・災害管理やデジタル関連事業) |
| 北米 | | | |
| 中南米 | | | |

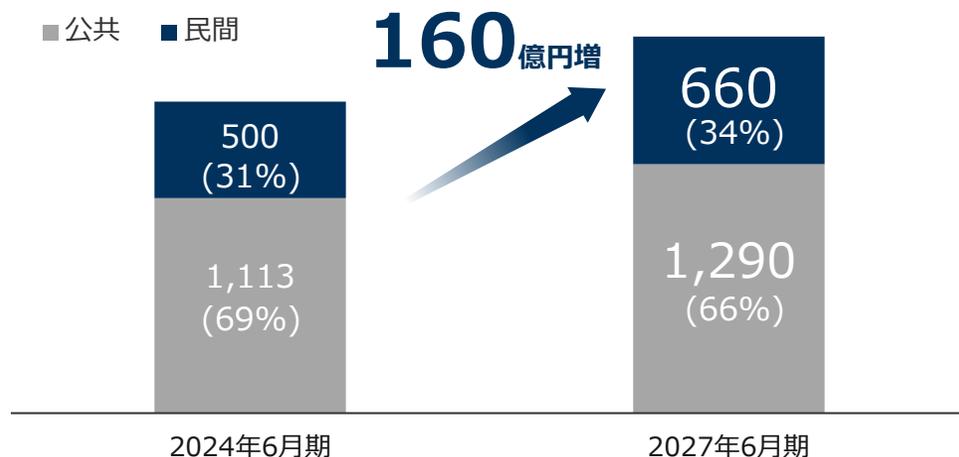
展開策2: マトリクス経営の展開



民間市場開拓・拡大

公共と民間、双方の成長を目指す民間比率を徐々に高める計画。
大規模複合事業や高付加価値事業の形成・推進、新規顧客開拓を図る。

受注高（公共・民間）の構成比（億円）



総合力を活かした事業例

グループ間イニシアチブ「The Good City」

- 世界各国で「良い都市」を実現するための取り組み“The Good City”をID&Eグループで立ち上げ
- ベストプラクティス調査で10都市と連携、東南アジアの将来都市構想でのワークショップ等を開始



海外企業の日本での大規模蓄電事業

- アジア全域で再生可能エネルギー事業を手掛けるシンガポール企業のグリーン・エナジーが日本市場に参入
- NKESがパートナー企業に選定、技術的コンサルティングとEPC（設計・調達・施工）サービス事業者仲介等を手掛ける



民間市場拡大に向けた取り組み

- 市場ニーズの高い「都市」と「脱炭素」をキーワードに事業提案を強化。
- 日本や欧州で磨かれた**高い技術力・海外事務所や現地法人**を通じた民間顧客との人脈・ネットワークを活用。
- 海外投資家による**インバウンド投資**が旺盛。ID&E営業・地域経営本部がグループ代表、主要各社にインバウンド顧客対応営業責任者を指名し、窓口折衝にあたるチームを組成。

展開策3: 人財と技術の進化



人財

エンゲージメントを高める3要素（人財育成、DE&I、well-being）を推進。

1 人財育成

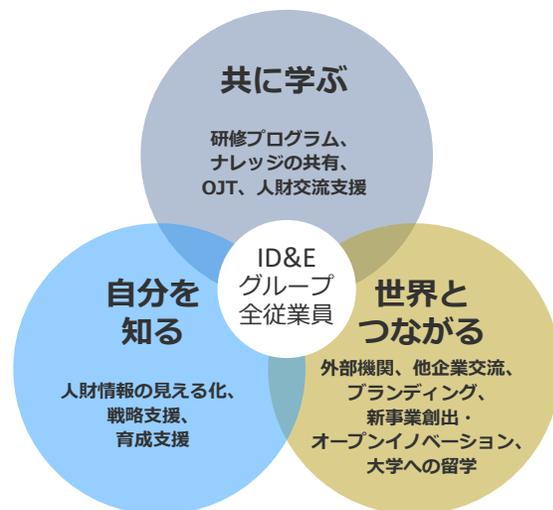
- ID&Eグローバルアカデミーの運営

設立の目的

ID&E グループ全体で“卓越した専門性・高い倫理観・深い洞察力とマネジメント力を持つ人財”の育成を目指し、グループ全従業員がともに成長するための共創ラーニングエコシステムとして設立

3つの機能

様々な階層・立場の従業員が必要なスキルをグループ会社の枠を超えて学び、自己成長とグローバルな社会課題解決実現の場とする



2 DE&I

- 多様な人財の活用を通じた企業の持続的成長と優位性の構築
- インクルーシブな環境の整備

主な2027年目標

| | | |
|---------|-----------|----------|
| 女性管理職比率 | 外国籍人財雇用比率 | 外国人管理職比率 |
| 10.0%以上 | 2.5%以上 | 1%以上 |

3 Well-being

- 多様な働き方改革による生産性向上
- 心身の健康をサポートする職場環境整備
- コミュニケーションを活発化させる環境づくり



展開策3: 人財と技術の進化



技術

強み発揮・差別化のための技術開発を推進し、サステナビリティ推進ニーズへ対応。
デジタル技術開発・導入に関する共通方針策定、グループ共通基盤を整備。

1 先端技術開発

- 技術・生産性向上のための積極的な研究開発投資の継続
- 共創による技術開発
- 生成AIを始めとするデジタル技術の活用推進

AI技術推進センターの新設

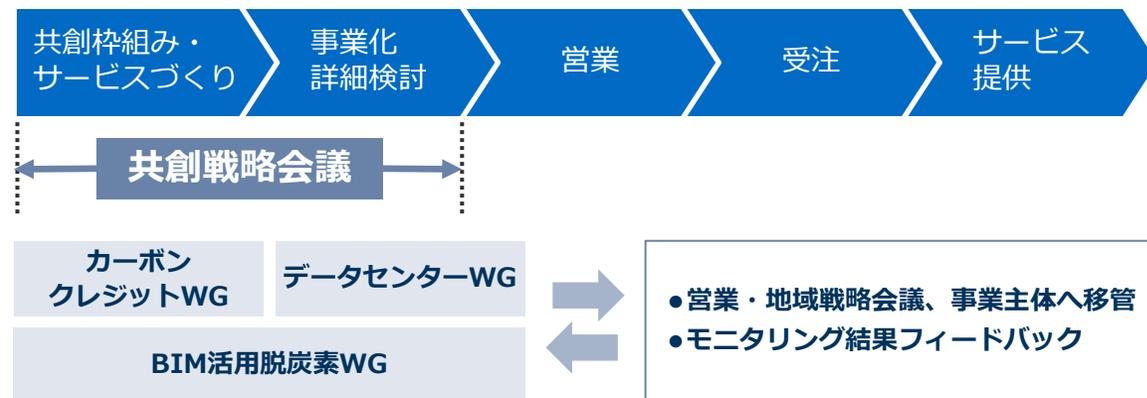


業務効率化、新たなビジネスチャンスの創出、顧客満足度の向上

2 グループ横断的な技術開発・事業開発

- 共創戦略会議でのグループ各社の技術情報の共有を通じた効率的・効果的な技術開発の実践、共創事業の推進

共創戦略会議



3 品質管理

- ID&Eグループ全体の技術品質の確保・向上、技術戦略への支援機能を担う技術監理室を新設

サステナビリティ経営



社会課題解決を事業としてきたID&Eグループにとって、サステナビリティは経営の中核。ミッションの達成に向け、事業・経営の両面で重点戦略を実行。

重点戦略

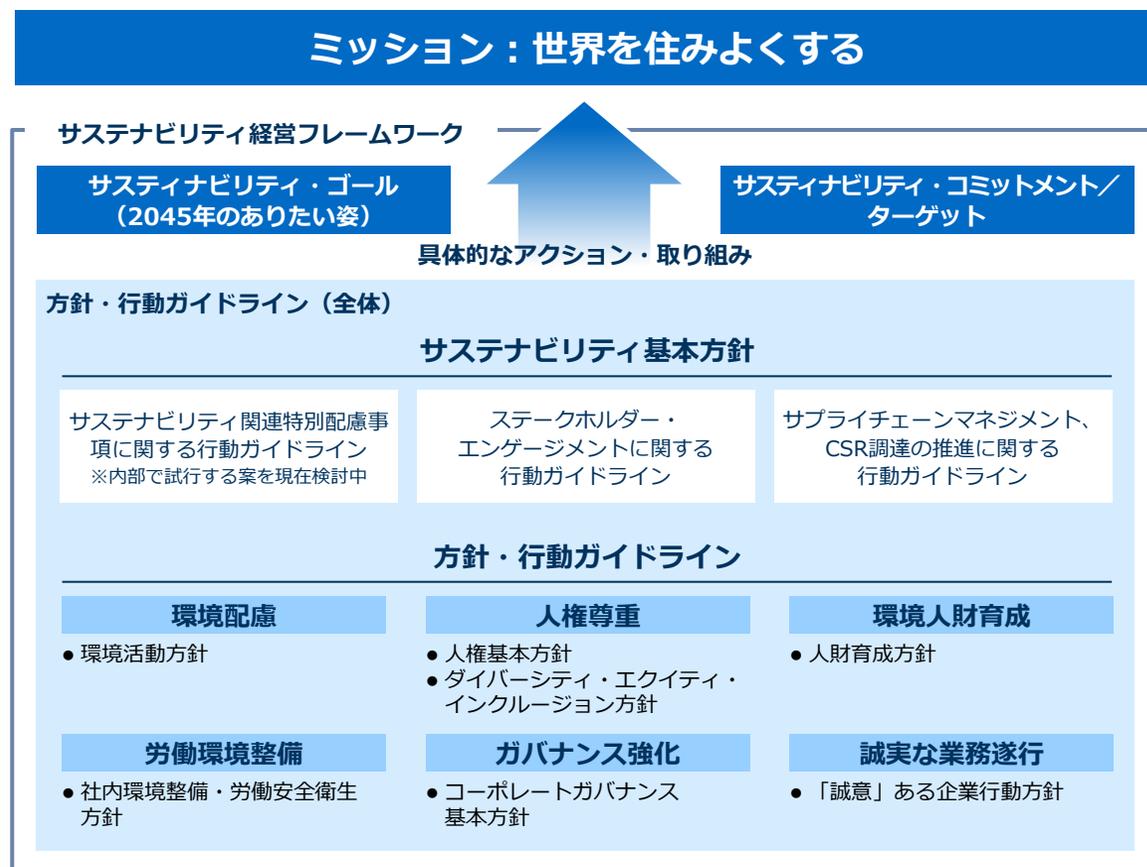
ID & Eが目指すサステナビリティ経営の浸透と実践を通じた信頼の確保、サステナビリティ関連ビジネスへの本格参入

経営

- グループ全体が目指すサステナビリティ経営の「判断の枠組み」を体系的に示し、一体的取り組みを加速させることを目的に「サステナビリティ経営フレームワーク」を策定
- 2045年に目指す姿を示した「サステナビリティ・ゴール」、そのゴール達成までのマイルストーンとなる「サステナビリティ・コミットメント/ターゲット」、および各課題別の方針や行動ガイドラインで構成

事業

- サステナビリティ関連ビジネスの本格参入（2030年6月期目標 売上高440億円）

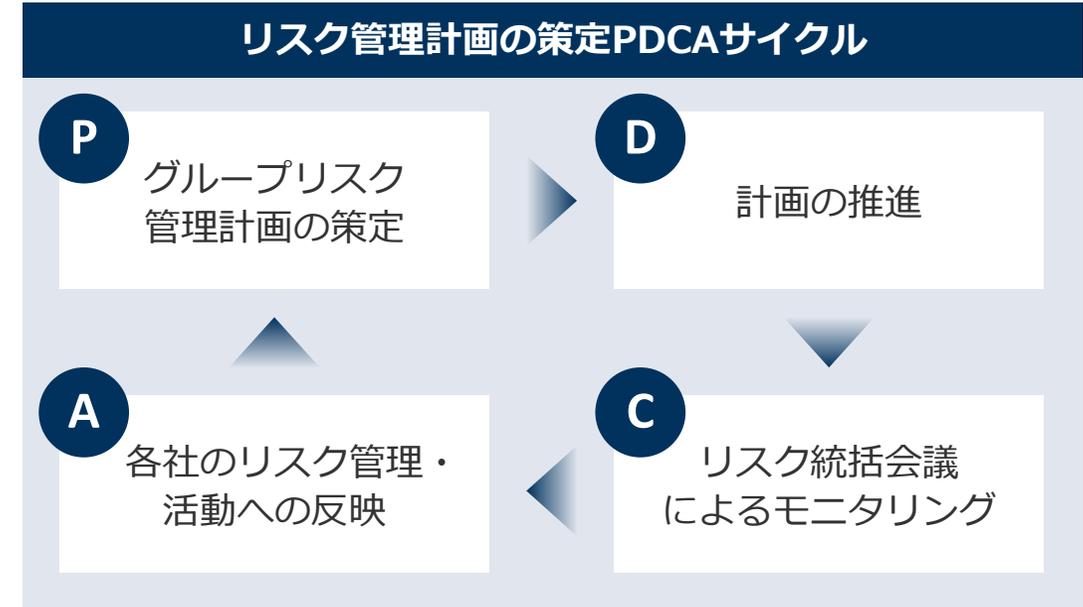


リスクマネジメントの継続的強化

取締役会の定める「内部統制基本方針」に基づき「グループリスク管理計画」を策定、リスク統括会議主導のもと組織的なリスク管理を推進。

中期経営計画期間中に想定される主な事業リスク

| カテゴリー | 想定される主要なリスク |
|---------|---|
| 経済・市場動向 | コンサルティング事業： 【国内】公共投資の動向 【海外】ODA予算の動向 エネルギー事業： 東京電力パワーグリッド社の動向 都市空間事業：英国建築市場の動向 |
| 技術動向 | 社会インフラに対する重大な品質責任 |
| 地政学リスク | 紛争・政変等によるサービス需要の減少 |
| 財務上リスク | 為替・金利の変動による資産評価の低下 |
| 法的規制リスク | 法令に抵触する事態の発生 |

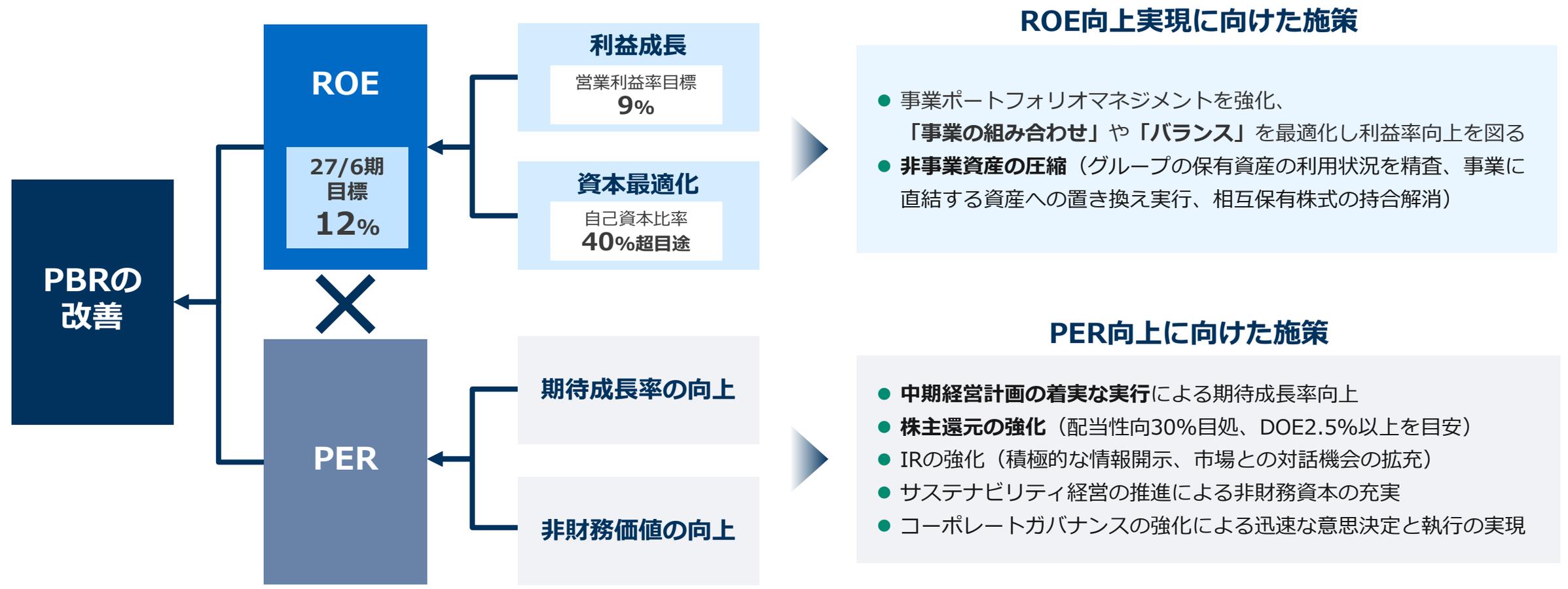


災害時等の事業継続への取り組み

「グループ大震災等対策規程」に基づく事業継続計画（BCP）の発動

PBR改善に向けた取り組み

ポートフォリオマネジメントをはじめとする中期経営計画の着実な実行と資本最適化により株主資本コスト※を上回るROE12%実現とPBR向上を目指す。



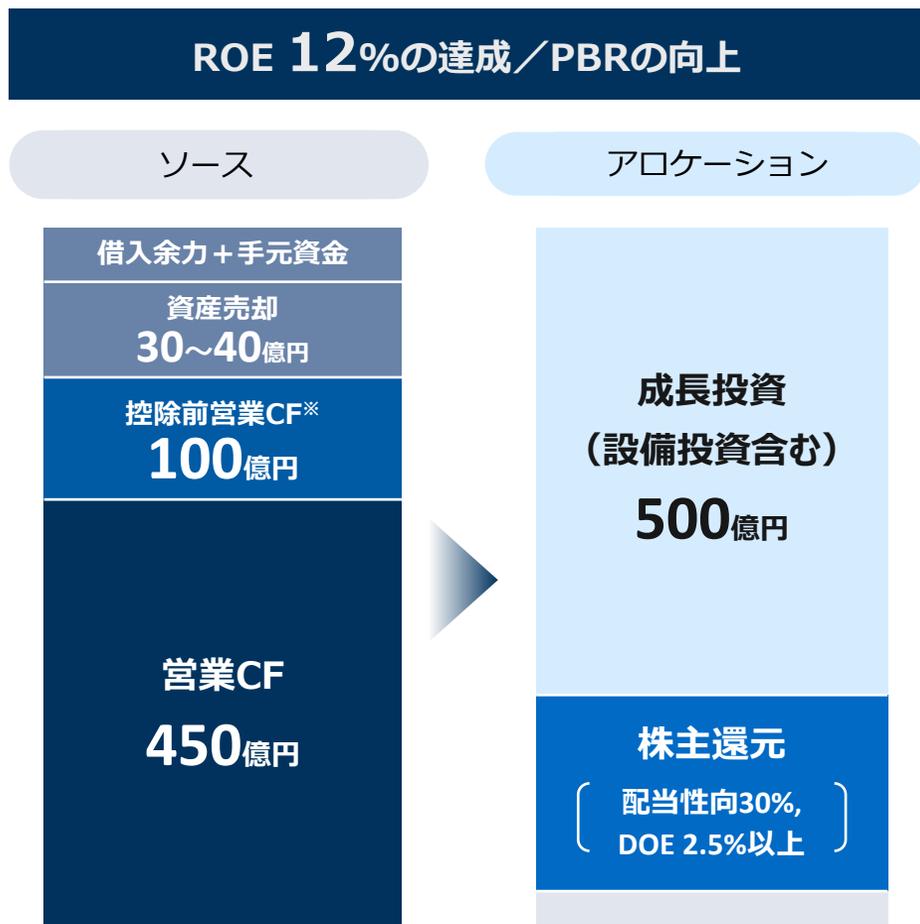
※ 株主資本コスト：7~8% 加重平均資本コスト（WACC）4~5%程度と推定

キャッシュアロケーションと成長投資



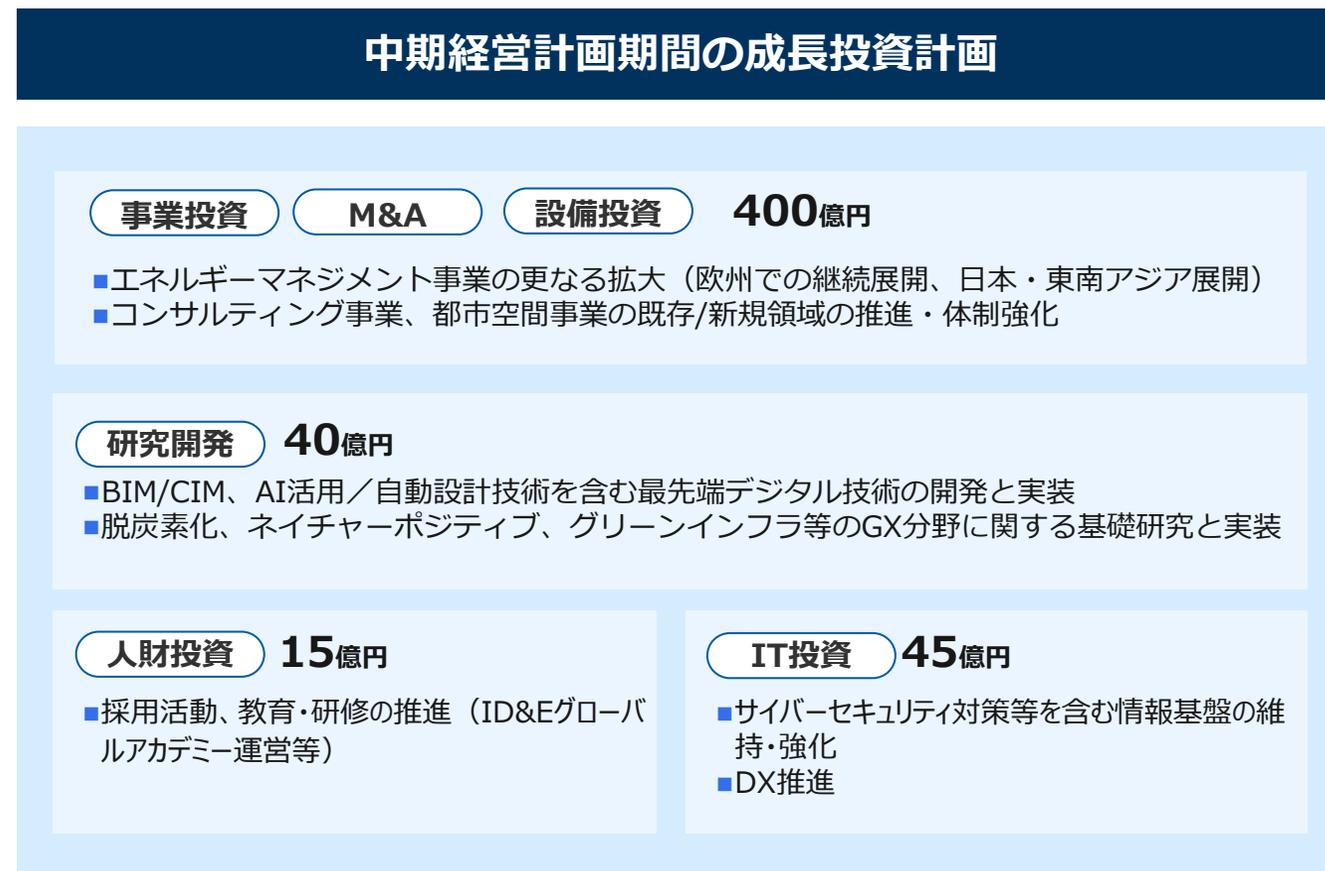
営業活動・資産売却等で得たキャッシュを成長投資・株主還元^①に戦略的に配分し、事業拡大および資本収益性の向上を目指す。

ROE 12%の達成/PBRの向上



※営業CFでの一部支出分

中期経営計画期間の成長投資計画



株主還元



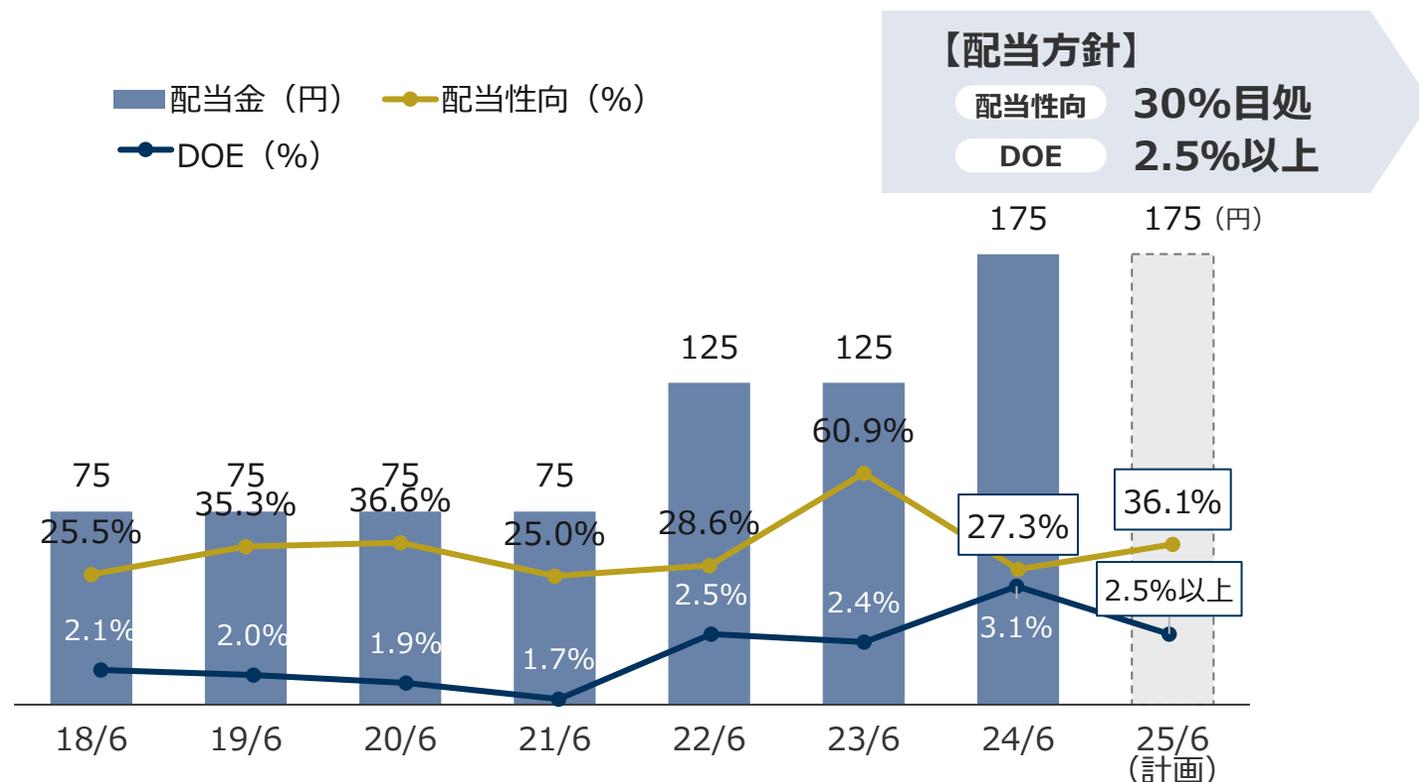
事業成長および財務規律とのバランスを取りながら、配当による株主還元を基本とし、
安定的な配当実現のため配当性向（30%目処を維持）に加え、DOE（自己資本配当率）を新たな指標を導入。

重点戦略

適切な配当方針に基づく株主還元の実施

- 事業成長と財務規律の**バランス**を保つ
- 配当による株主還元を基本とし、**安定的な配当**を実施
- **配当性向30%目処**を維持
- 自己資本を基準にした**DOE（自己資本配当率）**を新たな指標とし、**2.5%以上**に設定

1株当たり配当金・配当性向・DOE推移



ID&Eグローバル戦略2030

—共創。限界なき未来に挑む—



参考資料

- 会社名 ID&Eホールディングス株式会社
- 設立 2023年7月3日
- 資本金 7,546百万円 ※2024年8月16日現在
- 従業員数 6,648名 [グループ連結]
- 子会社数 88社
- 機関設計 指名委員会等設置会社
- 株式市場 東京証券取引所プライム市場 (サービス：9161)

■日本工営創業者 久保田 豊 (1890~1986)

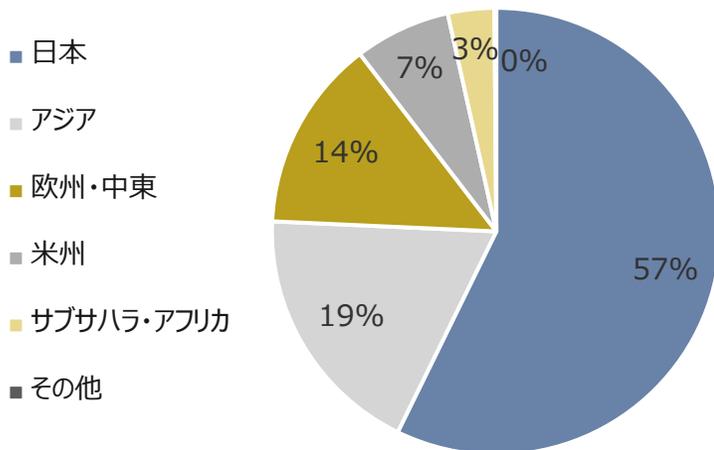
戦前は朝鮮半島で当時最大級の電源開発 (水豊ダム/700MW)に従事。

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。

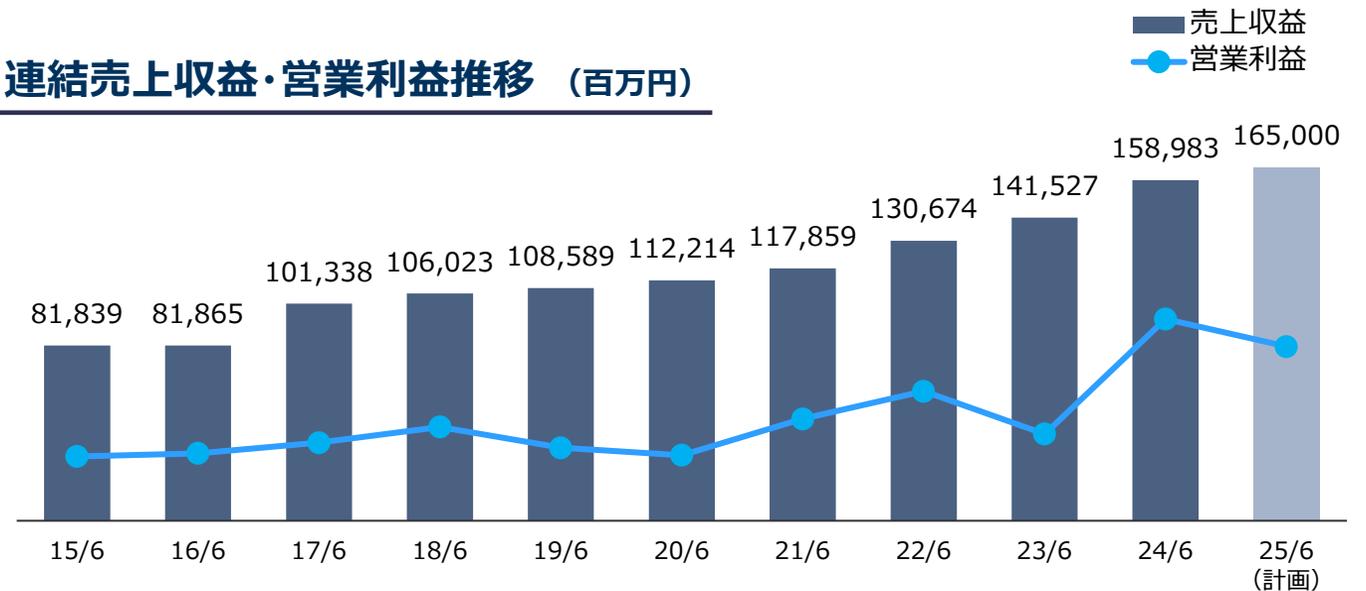
海外技術協力の父と呼ばれ、1985年には、勲一等旭日大綬章。90歳まで、世界各地のプロジェクトを指揮し、開発途上国の発展に貢献。



地域別売上比率 (2024年6月期)



連結売上収益・営業利益推移 (百万円)



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。

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ID&E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
1,589億円

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超

技術士数
1,786名

※2024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

ID&Eグループの日本工営は、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

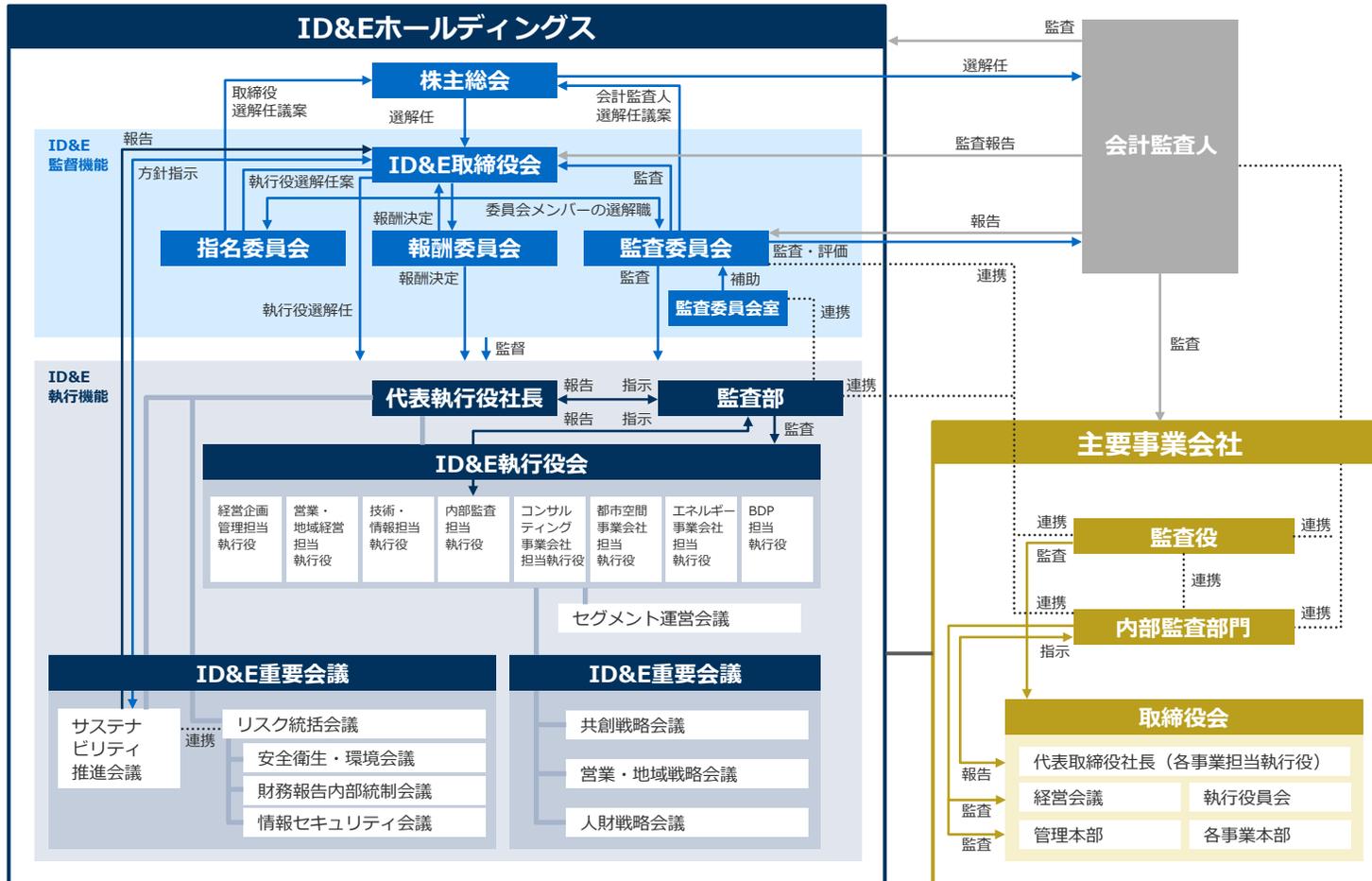
| 順位 | 会社名 | 売上高（百万円／単体） | |
|----|----------------------------------|-------------|--------|
| | | 建設コンサルタント部門 | 全体 |
| 1 | 日本工営 | 63,895 | 85,728 |
| 2 | 建設技術研究所 | 54,003 | 57,439 |
| 3 | パシフィックコンサルタンツ | 51,292 | 54,787 |
| 4 | オリエンタルコンサルタンツ | 30,856 | 30,956 |
| 5 | 大日本ダイヤコンサルタント | 28,149 | 32,304 |
| 6 | オリエンタルコンサルタンツグローバル | 27,358 | 27,358 |
| 7 | 八千代エンジニアリング | 26,186 | 26,774 |
| 8 | エイト日本技術開発 | 23,837 | 26,322 |
| 9 | パスコ | 22,069 | 56,342 |
| 10 | いであ | 20,995 | 21,701 |
| 20 | 日本工営都市空間（2022年7月に玉野総合コンサルタントと統合） | 13,853 | 15,735 |

※出典：日経コンストラクション2024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）

当初スケジュールどおりに組織再編を完了。運営を早期に軌道に乗せるべく、各種規程・組織の見直し等の残課題への対応を行う。

| 持株会社体制への移行目的 | 成果 | 課題・今後の対応 |
|----------------------------|---|--|
| <p>1 ガバナンスの強化、意思決定の迅速化</p> | <ul style="list-style-type: none"> ■ 指名委員会等設置会社へ移行、経営の監督と業務執行を分離 ■ 取締役会の監督機能を強化、執行部門への大幅な権限委譲による業務執行の迅速化を実現 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 組織再編は形式上完了したが、運営を軌道に乗せるため、規程類の見直しや改善に継続的に取り組む ■ グループ全体として順守すべきガバナンス体制を強化、実効性を向上 |
| <p>2 「自律と共創」の推進</p> | <ul style="list-style-type: none"> ■ 分社化による主要事業会社体制の整備、経営責任を厳格化 ■ グループシナジーを発揮させるための体制構築（共創戦略会議の開催等） | <ul style="list-style-type: none"> ■ ホールディングスに経営戦略本部を新設、グループ経営・グループ全社戦略機能を強化 |
| <p>3 多様性の確保</p> | <ul style="list-style-type: none"> ■ マトリクス経営に適した組織体制を整備、地域によって異なる多様なニーズに応えられる地域統括制度を導入 ■ アライアンスやM&Aを実施 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 事業ポートフォリオマネジメントを通じたグループ全体の成長戦略策定、M&A等の実行 |

事業セグメント間の共創とともにグループ全体を強かにマネジメントできる組織運営を追求。



監督機能における特徴

持株会社体制
(2023年～)

社外取締役比率
50%
(8名中4名)

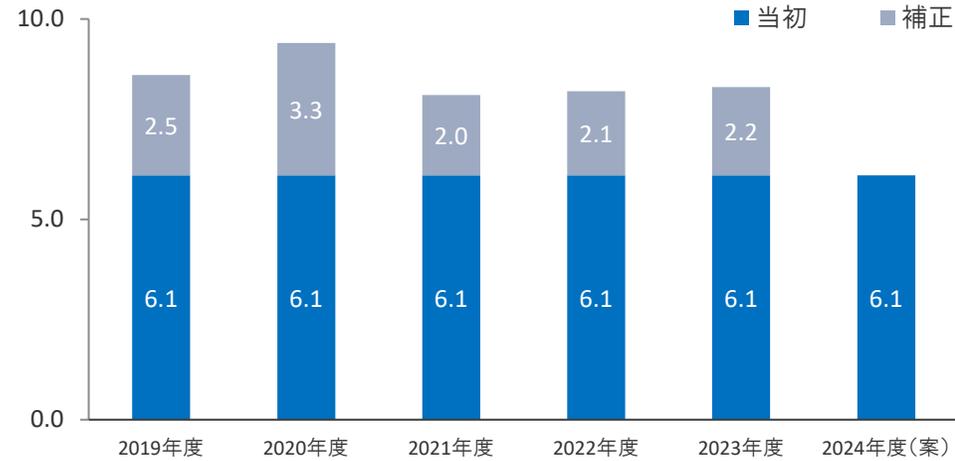
指名委員会等
設置会社
(2023年～)

3委員会の委員長は
すべて
社外取締役

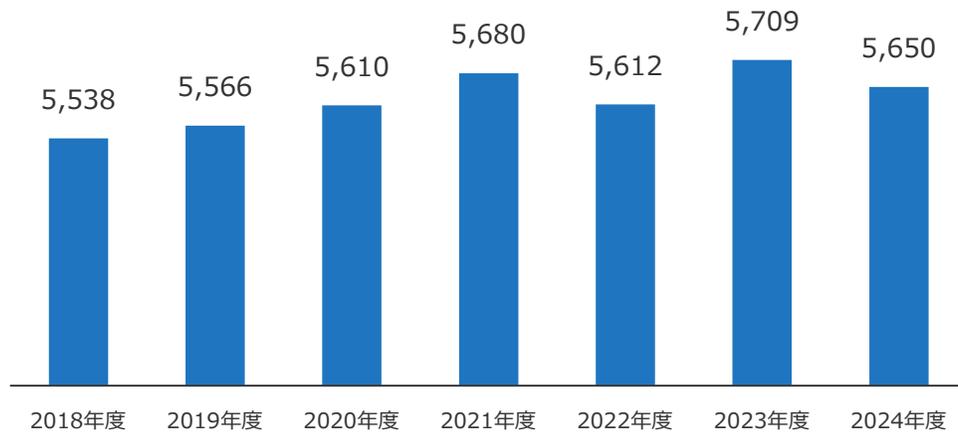
執行機能における特徴

高い専門性と
グループ横断機能を担う
各種重要会議

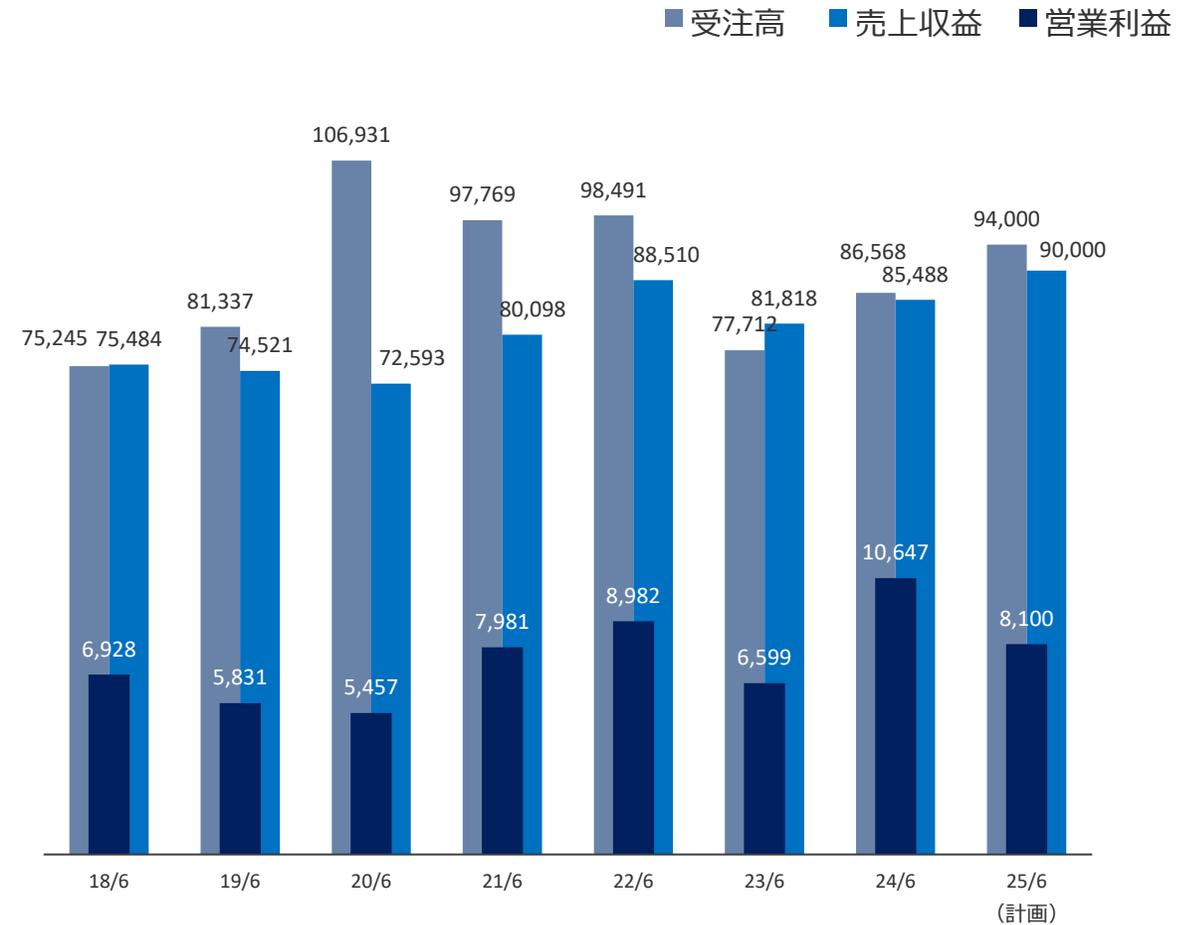
公共事業関係費 (兆円)



一般会計ODA当初予算 (億円)

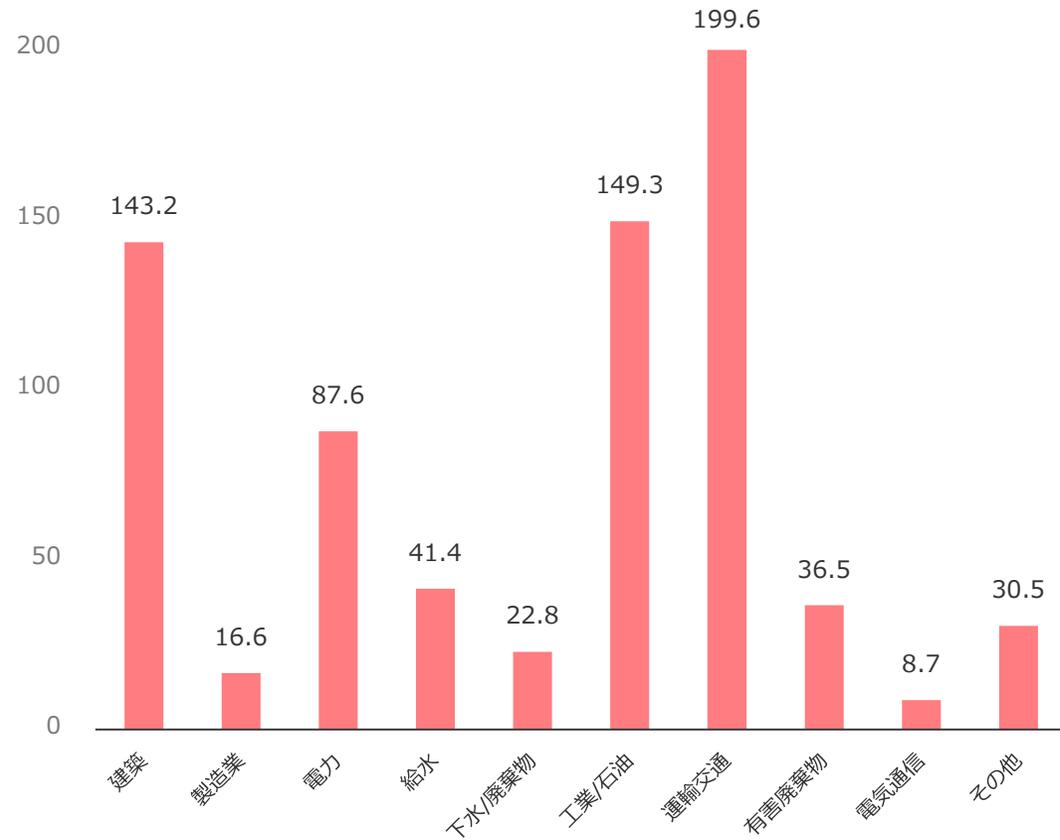


ID&E (日本工営) コンサルティング事業 業績推移 (百万円)

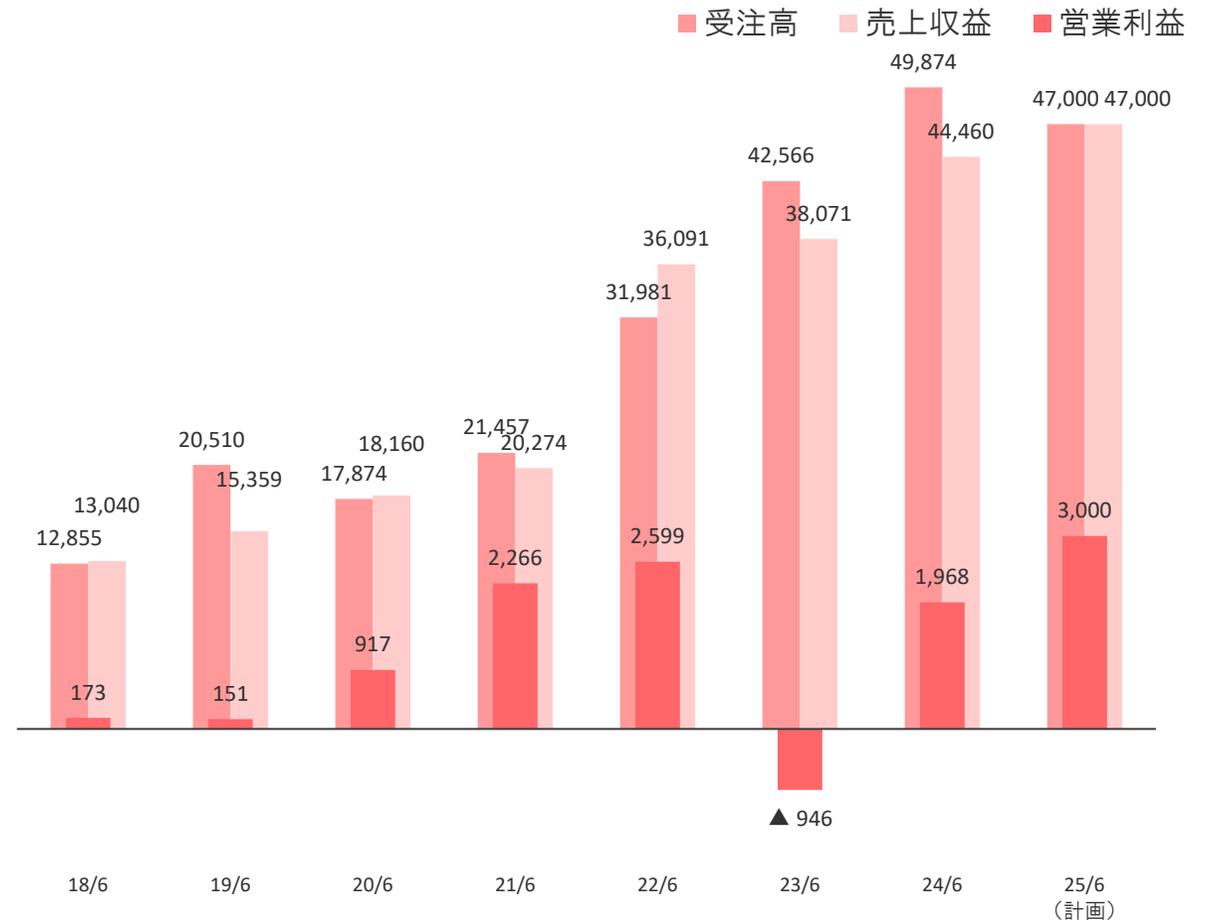


※業績推移の2016年6月期から2020年6月期の数値は、コンサルタント国内事業、コンサルタント海外事業の内部取引消去前の単純合算値。
 ※業績推移の2016年6月期から2020年6月期までは日本基準、2021年6月期からIFRSは基準で記載。
 ※業績推移の2022年6月期からは旧玉野総合コンサルタント株式会社の都市空間セグメント移管分を反映。

調査・設計会社上位225社
2022年度 分野別売上高 (億ドル)

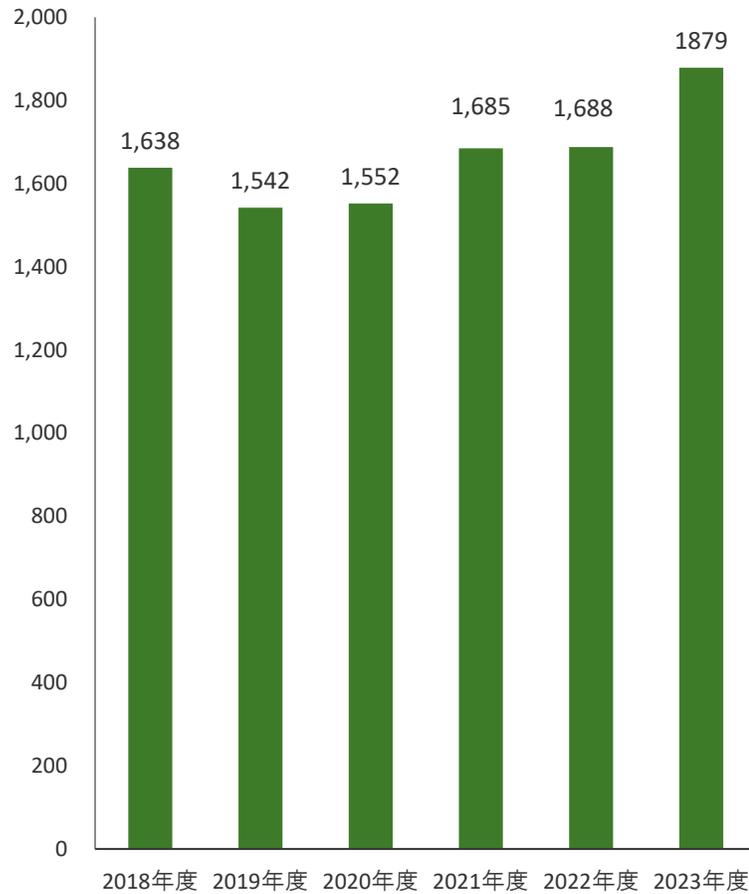


ID&E (日本工営) 都市空間事業 業績推移 (百万円)

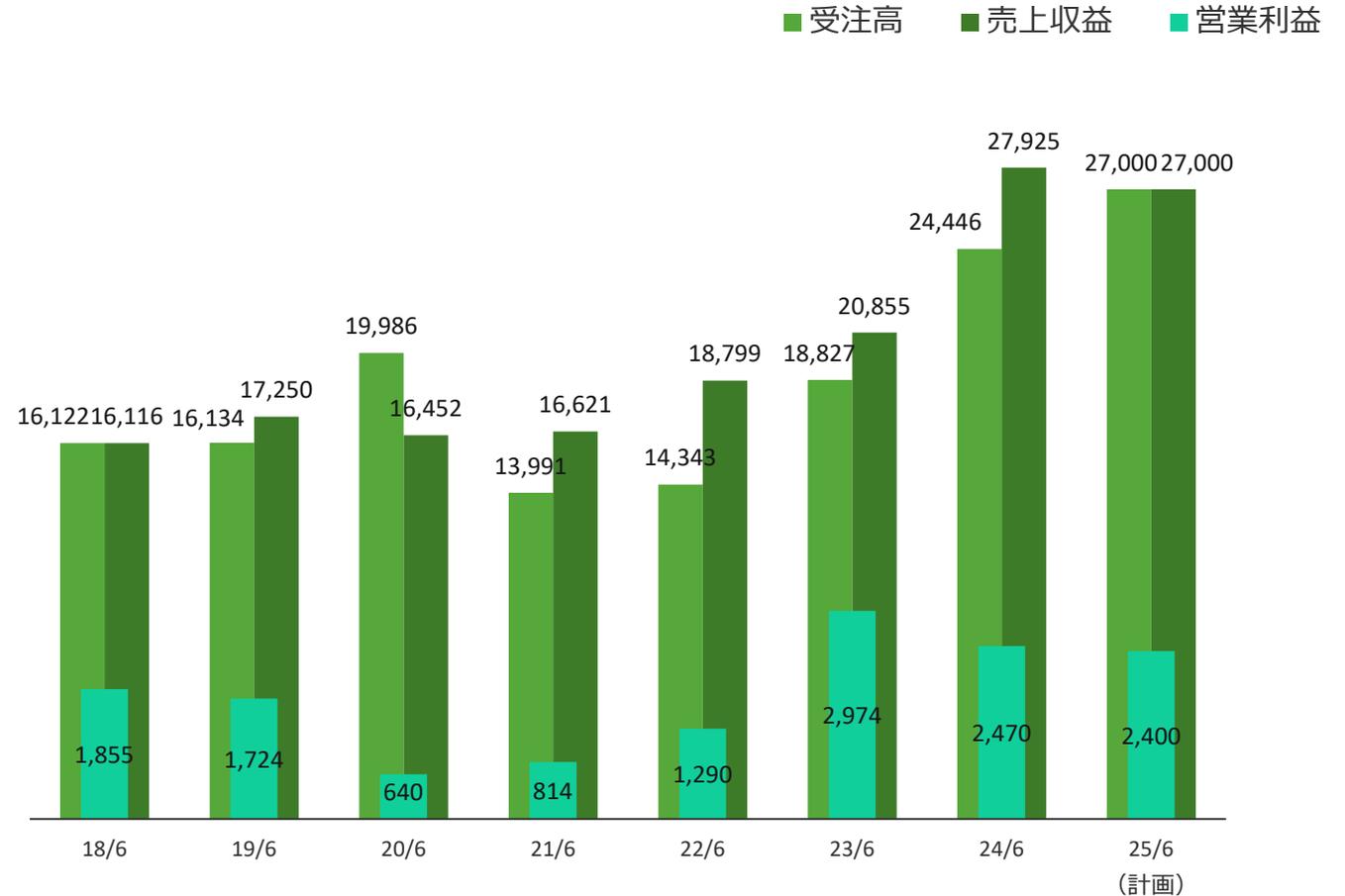


※出典：ENR誌（2023年8月発行）をもとに当社作成。
 ※業績推移の2017年6月期から2020年6月期までは日本基準、2021年6月期からIFRSは基準で記載。
 ※業績推移の2022年6月期からは旧・玉野総合コンサルタント株式会社のコンサルティングセグメントからの移管分を反映。

東京電力HD 修繕費 (億円)



ID&E (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。

2024年6月期セグメント別実績

| (単位：百万円) | | 23/6期 実績 | | 24/6期 実績 | | 前期比 | | 24/6期 期初計画 | 計画比 | |
|----------------|--------|-------------|--------|-------------|--------|--------|--------|---------------|--------|--------|
| | | | | | | 増減 | 比率 | | 増減 | 比率 |
| コンサルティング 事業 | 受注高 | 77,414 | 売上比 | 86,568 | 売上比 | 9,154 | 111.8% | 86,000 | 568 | 100.7% |
| | 売上収益 | 81,519 | 100.0% | 85,488 | 100.0% | 3,968 | 104.9% | 88,000 | ▲2,511 | 97.1% |
| | 売上原価 | 59,447 | 72.9% | 60,479 | 70.7% | 1,031 | 101.7% | 62,000 | ▲1,520 | 97.5% |
| | 売上総利益 | 22,071 | 27.1% | 25,008 | 29.3% | 2,936 | 113.3% | 26,000 | ▲991 | 96.2% |
| | 販管費等 | 15,407 | 18.9% | 17,193 | 20.1% | 1,785 | 111.6% | 18,600 | ▲1,406 | 92.4% |
| | その他損益 | ▲162 | - | 2,832 | 3.3% | 2,994 | - | 0 | 2,832 | - |
| | 営業利益 | 6,501 | 8.0% | 10,647 | 12.5% | 4,145 | 163.8% | 7,400 | 3,247 | 143.9% |
| | コア営業利益 | 6,663 | 8.2% | 7,814 | 9.1% | 1,150 | 117.3% | 7,400 | 414 | 105.6% |
| 都市空間 事業 | 受注高 | 42,566 | 売上比 | 49,874 | 売上比 | 7,308 | 117.2% | 43,000 | 6,874 | 116.0% |
| | 売上収益 | 38,071 | 100.0% | 44,460 | 100.0% | 6,388 | 116.8% | 42,000 | 2,460 | 105.9% |
| | 売上原価 | 23,375 | 61.4% | 27,171 | 61.1% | 3,795 | 116.2% | 26,000 | 1,171 | 104.5% |
| | 売上総利益 | 14,695 | 38.6% | 17,288 | 38.9% | 2,592 | 117.6% | 16,000 | 1,288 | 108.1% |
| | 販管費等 | 12,118 | 31.8% | 14,947 | 33.6% | 2,828 | 123.3% | 13,300 | 1,647 | 112.4% |
| | その他損益 | ▲3,523 | - | ▲373 | - | 3,150 | - | 0 | ▲373 | - |
| | 営業利益 | ▲946 | - | 1,968 | 4.4% | 2,914 | - | 2,700 | ▲731 | 72.9% |
| | コア営業利益 | 2,577 | 6.8% | 2,341 | 5.3% | ▲235 | 90.8% | 2,700 | ▲358 | 86.7% |
| エネルギー 事業 | 受注高 | 18,827 | 売上比 | 24,446 | 売上比 | 5,619 | 129.8% | 26,000 | ▲1,553 | 94.0% |
| | 売上収益 | 20,855 | 100.0% | 27,925 | 100.0% | 7,070 | 133.9% | 25,000 | 2,925 | 111.7% |
| | 売上原価 | 15,346 | 73.6% | 19,992 | 71.6% | 4,646 | 130.3% | 17,400 | 2,592 | 114.9% |
| | 売上総利益 | 5,509 | 26.4% | 7,933 | 28.4% | 2,423 | 144.0% | 7,600 | 333 | 104.4% |
| | 販管費等 | 4,094 | 19.6% | 5,035 | 18.0% | 941 | 123.0% | 5,400 | ▲364 | 93.3% |
| | その他損益 | 1,559 | 7.5% | ▲426 | - | ▲1,986 | - | 0 | ▲426 | - |
| | 営業利益 | 2,974 | 14.3% | 2,470 | 8.8% | ▲504 | 83.0% | 2,200 | 270 | 112.3% |
| | コア営業利益 | 1,414 | 6.8% | 2,897 | 10.4% | 1,482 | 204.8% | 2,200 | 697 | 131.7% |

※組織再編・分社化に伴い、従来「その他」で負担していた本社分の各社経営管理費用を2024年6月期よりセグメント毎で負担する計上方法に変更。

※コア営業利益は、営業利益（又は損失）から非経常的な要因により発生したその他損益を除いて算出。

前中期経営計画 計画値・実績値



| (百万円) | 2021.6期 | 2022.6期 | 2023.6期 | 2024.6期 | 2022.6期 | 2023.6期 | 2024.6期 |
|------------------|---------|---------|---------|---------|----------------|----------------|----------------|
| | 実績 | 計画 | 計画 | 計画 | 実績 | 実績 | 実績 |
| 受注高 | 133,304 | 130,000 | 140,000 | 155,000 | 131,166 | 139,265 | 161,357 |
| 売上収益 | 117,859 | 131,000 | 145,000 | 156,000 | 130,674 | 141,527 | 158,983 |
| 営業利益 | 7,128 | 7,700 | 11,300 | 11,100 | 9,065 | 6,080 | 14,124 |
| 営業利益率 | 6.0% | 5.9% | 7.8% | 7.0% | 6.9% | 4.3% | 8.9% |
| コア営業利益 | 8,596 | - | - | - | 9,319 | 7,831 | 12,031 |
| コア営業利益率 | 7.3% | - | - | - | 7.1% | 5.5% | 7.6% |
| 親会社の所有者に帰属する当期利益 | 4,531 | 4,700 | 6,700 | 7,100 | 6,579 | 3,093 | 9,677 |

| (単位：百万円) | 2024/6期 実績 | 2027/6期 計画 | 増減 | 増減率 |
|-----------------------|----------------|----------------|------------------|--------|
| 受注高 | 161,357 | 195,000 | 33,643 | 120.8% |
| 売上収益 | 158,983 | 198,000 | 39,016 | 124.5% |
| 営業利益 | 14,124 | 18,000 | 3,875 | 127.4% |
| コア営業利益 | 12,031 | 18,000 | 5,968 | 149.6% |
| 営業利益率 ※（）内はコア営業利益率 | 8.9% (7.6%) | 9.0% (9.0%) | 0.1pt (1.4pt) | - |
| 親会社の所有者に帰属する当期利益 | 9,677 | 12,000 | 2,322 | 124.0% |
| ROE | 11.3% | 12.0% | 0.7pt | - |

| (単位：百万円) | 2024/6期 実績 | 2027/6期 計画 | 増減 | 増減率 |
|---------------|---------------|---------------|--------|--------|
| 受注高 | 161,357 | 195,000 | 33,643 | 120.8% |
| コンサルティング事業 | 86,568 | 108,000 | 21,431 | 124.8% |
| 都市空間事業 | 49,874 | 54,000 | 4,125 | 108.3% |
| エネルギー事業 | 24,446 | 33,000 | 8,553 | 135.0% |
| 売上収益 | 158,983 | 198,000 | 39,016 | 124.5% |
| コンサルティング事業 | 85,488 | 107,000 | 21,511 | 125.2% |
| 都市空間事業 | 44,460 | 54,000 | 9,539 | 121.5% |
| エネルギー事業 | 27,925 | 36,000 | 8,074 | 128.9% |
| その他 | 1,109 | 1,000 | ▲109 | 90.1% |
| 営業利益 | 14,124 | 18,000 | 3,875 | 127.4% |
| コンサルティング事業 | 10,647 | 10,500 | ▲147 | 98.6% |
| 都市空間事業 | 1,968 | 4,000 | 2,031 | 203.2% |
| エネルギー事業 | 2,470 | 5,000 | 2,529 | 202.4% |
| その他 | ▲961 | ▲1,500 | ▲538 | - |
| コア営業利益 | 12,031 | 18,000 | 5,968 | 149.6% |
| コンサルティング事業 | 7,814 | 10,500 | 2,685 | 134.4% |
| 都市空間事業 | 2,341 | 4,000 | 1,658 | 170.8% |
| エネルギー事業 | 2,897 | 5,000 | 2,102 | 172.6% |
| その他 | ▲1,022 | ▲1,500 | ▲477 | - |

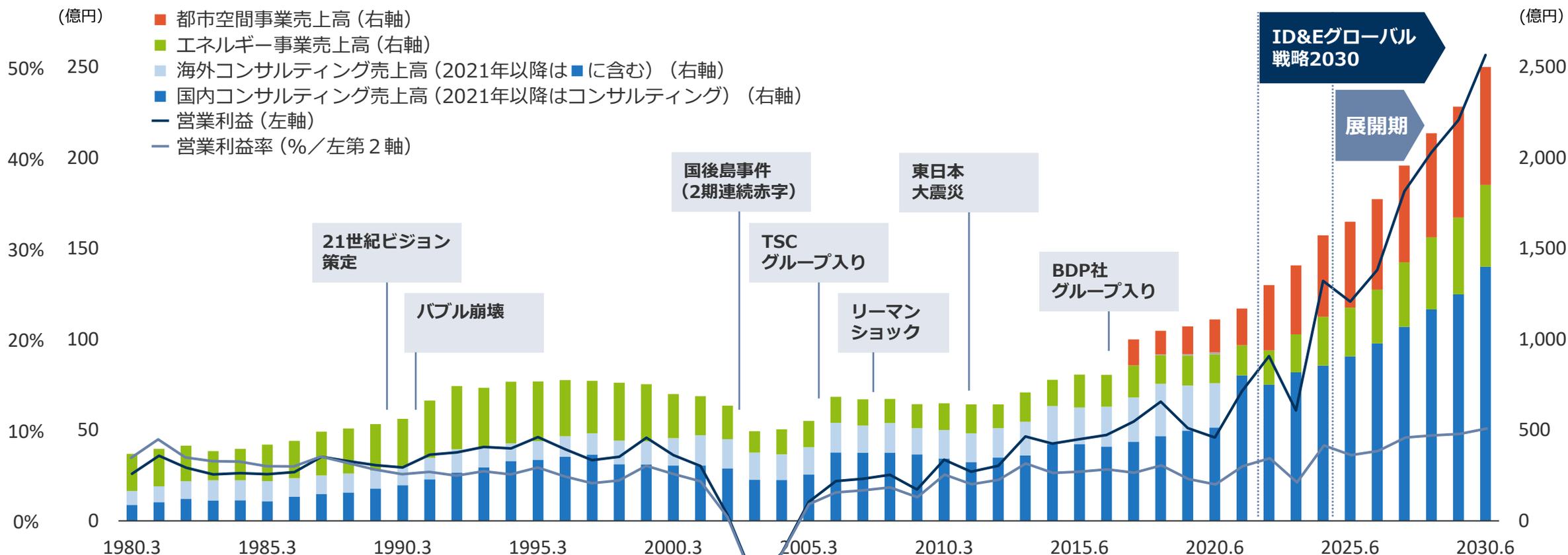
2030年6月期 数値目標
(IFRS)

売上収益
2,500億円

営業利益
250億円

営業利益率
10%

ROE
15%





IRに関するお問い合わせ

ID&Eホールディングス株式会社 コーポレートコミュニケーション室

TEL:03-5276-2454 MAIL: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。