

**2016年6月期決算および
中期経営計画(NK-AIM)上方修正
説明会資料**

2016.8.23

**日本工営株式会社
代表取締役社長 有元龍一**

I : 2016年6月期決算 (2015.7-2016.6)

2016年6月期 決算総括

2年連続で過去最高売上高を更新。コンサルタント国内事業と電力エンジニアリング事業が牽引し、営業利益は計画を大幅に超過。収益性は着実に向上。

■受注高

コンサルタント海外事業の大型案件の成約が遅れるも、電力エンジニアリング事業の想定以上の好調で計画並み

■売上高

コンサルタント海外事業の進捗が遅れて計画割れも、他事業でカバーして過去最高売上高に

■営業利益

売上原価の改善により、前期および計画を上回る(営業利益率 前期:5.5%→今期:5.8%)

■経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益

円高による為替差損および前期の不動産売却による特別利益、税率上昇の影響で、前期および計画を下回る

(単位:百万円)	2016.6期 実績	2015.6期 実績	前期 増減	前期 比率	計画 増減	計画 比率
連結受注高(※)	84,827	87,573	▲ 2,745	96.9%	827	101.0%
連結売上高	81,865	81,839	25	100.0%	▲ 2,134	97.5%
営業利益	4,723	4,502	221	104.9%	523	112.5%
経常利益	4,365	5,477	▲ 1,111	79.7%	▲ 134	97.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,823	4,261	▲ 2,437	42.8%	▲ 376	82.9%

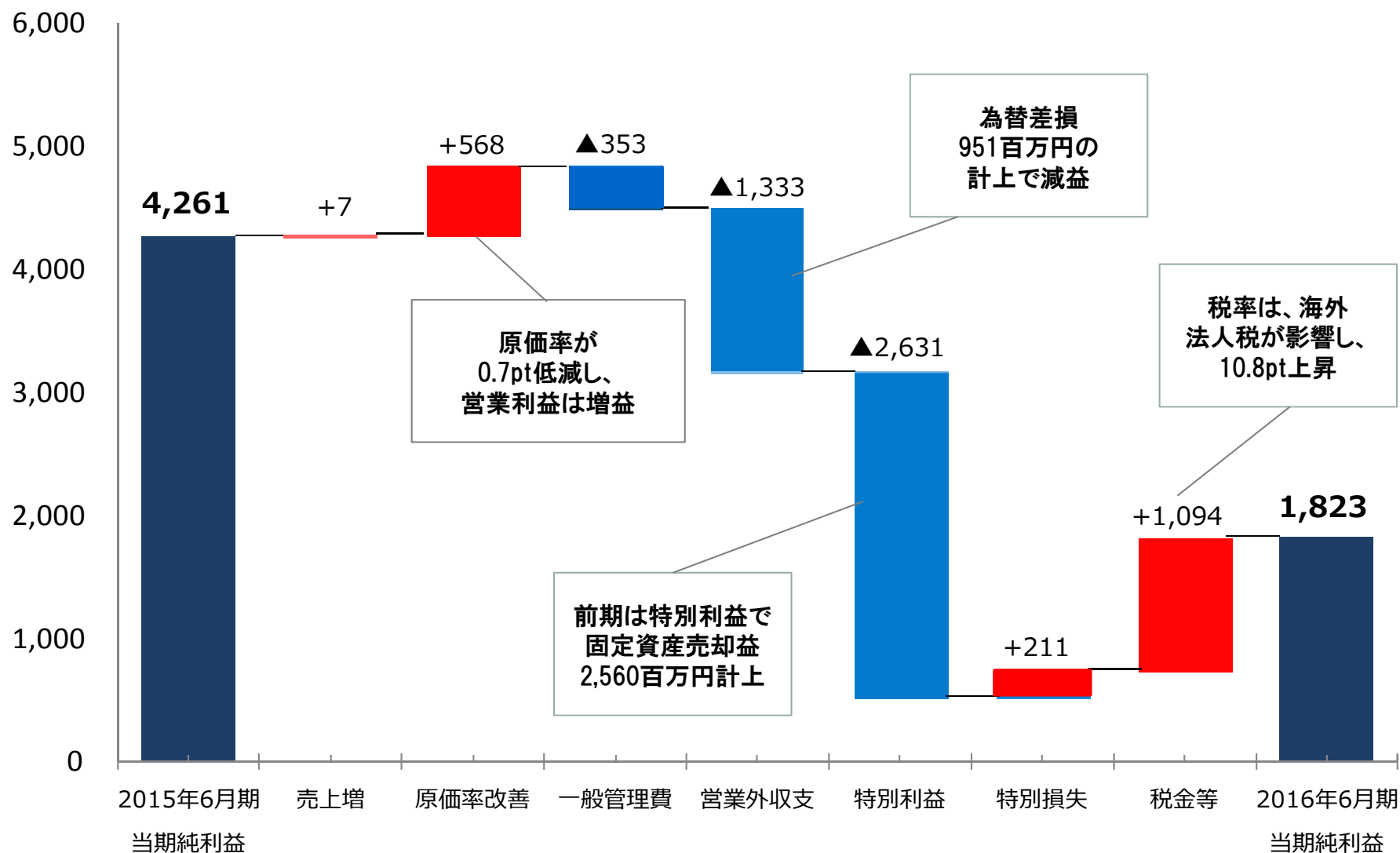
(※)連結受注高について、本資料内ではBDP社の影響を含まず、前期と同様の基準にて記載しております。
BDP社を含む受注高は、101,079百万円(前期比率115.4%)です。

2016年6月期 連結PLサマリー

(単位:百万円)	2016.6期 実績		2015.6期 実績		前期 増減	前期 比率
連結受注高	84,827	(売上比)	87,573	(売上比)	▲ 2,745	96.9%
連結売上高	81,865	100.0%	81,839	100.0%	25	100.0%
売上原価	59,505	72.7%	60,054	73.4%	▲ 548	99.1%
売上総利益	22,359	27.3%	21,785	26.6%	574	102.6%
販管費	17,636	21.5%	17,283	21.1%	353	102.0%
営業利益	4,723	5.8%	4,502	5.5%	221	104.9%
営業外損益	▲ 357	▲0.4%	975	1.2%	▲ 1,332	-
経常利益	4,365	5.3%	5,477	6.7%	▲ 1,111	79.7%
特別損益	▲ 333	▲0.4%	2,086	2.6%	▲ 2,420	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,823	2.2%	4,261	5.2%	▲ 2,437	42.8%

損益増減分析

(単位:百万円)



セグメント別実績(受注高/売上高/営業利益)

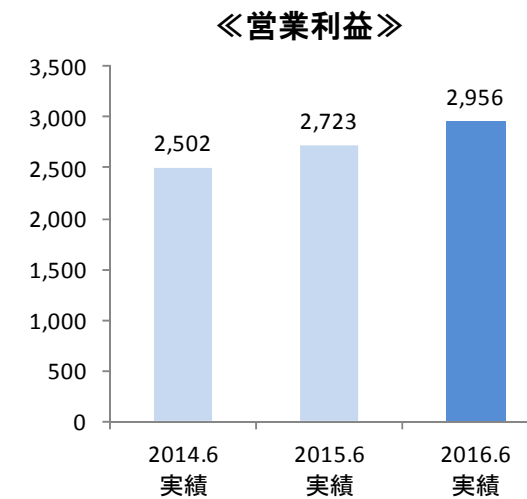
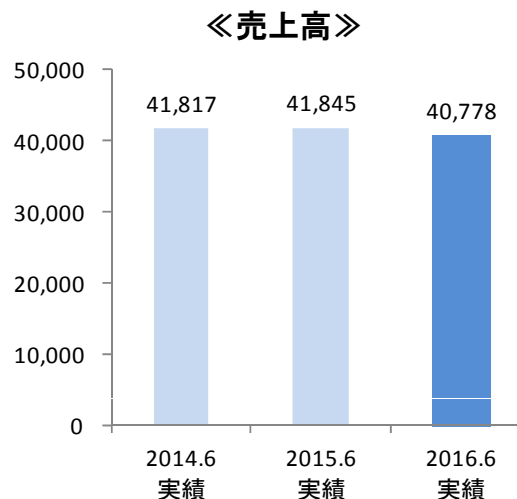
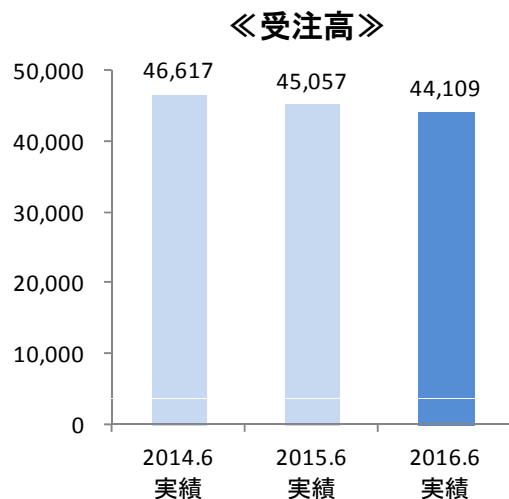
(単位:百万円)	2016.6期 実績	2015.6期 実績	前期 増減	前期 比率	計画 増減	計画 比率
受注高	84,827	87,573	▲ 2,745	96.9%	827	101.0%
コンサルタント国内	44,109	45,057	▲ 947	97.9%	1,109	102.6%
コンサルタント海外	25,936	28,889	▲ 2,953	89.8%	▲ 2,063	92.6%
電力エンジニアリング	14,716	13,595	1,120	108.2%	716	105.1%
その他	64	30	34	212.0%	-	-
売上高	81,865	81,839	25	100.0%	▲2,134	97.5%
コンサルタント国内	40,778	41,845	▲1,067	97.4%	▲221	99.5%
コンサルタント海外	22,070	20,174	1,896	109.4%	▲1,929	92.0%
電力エンジニアリング	17,522	17,857	▲334	98.1%	522	103.1%
不動産賃貸	514	821	▲306	62.7%	▲185	73.5%
その他	979	1,141	▲ 162	85.8%	▲320	75.3%
営業利益	4,723	4,502	221	104.9%	523	112.5%
コンサルタント国内	2,956	2,723	233	108.6%	556	123.2%
コンサルタント海外	1,156	285	871	405.3%	▲ 243	82.6%
電力エンジニアリング	3,048	2,834	213	107.5%	948	145.1%
不動産賃貸	386	584	▲ 198	66.1%	▲ 13	96.6%
その他・全社費用	▲ 2,824	▲ 1,925	▲ 898	-	▲ 724	-

コンサルタント国内事業

- 受注高は、4～6月の前倒し発注の対応強化が奏功し、計画を上回る。
- 売上高は、震災関連案件の減少で前年同期を下回るも、重点領域の事業は好調でほぼ計画どおり。
- 営業利益は、販管費で前期まで発生していたのれん償却費がなくなったこと、生産性向上およびコスト削減により原価率が低減されたことで、計画を上回る結果となった。(営業利益率 前期:6.5%→今期:7.3%)

(単位:百万円)	2016.6期 実績		2015.6期 実績		前期 増減	前期 比率	2016.6期 計画
受注高	44,109	(売上比)	45,057	(売上比)	▲ 947	97.9%	43,000
売上高(※)	40,778	100.0%	41,845	100.0%	▲ 1,067	97.4%	41,000
売上原価	29,801	73.1%	30,794	73.6%	▲ 992	96.8%	30,600
売上総利益	10,976	26.9%	11,051	26.4%	▲ 74	99.3%	10,400
販管費	8,020	19.7%	8,327	19.9%	▲ 307	96.3%	8,000
営業利益	2,956	7.3%	2,723	6.5%	233	108.6%	2,400

※売上高は、外部顧客に対する売上高です。 ※グラフの単位はすべて百万円

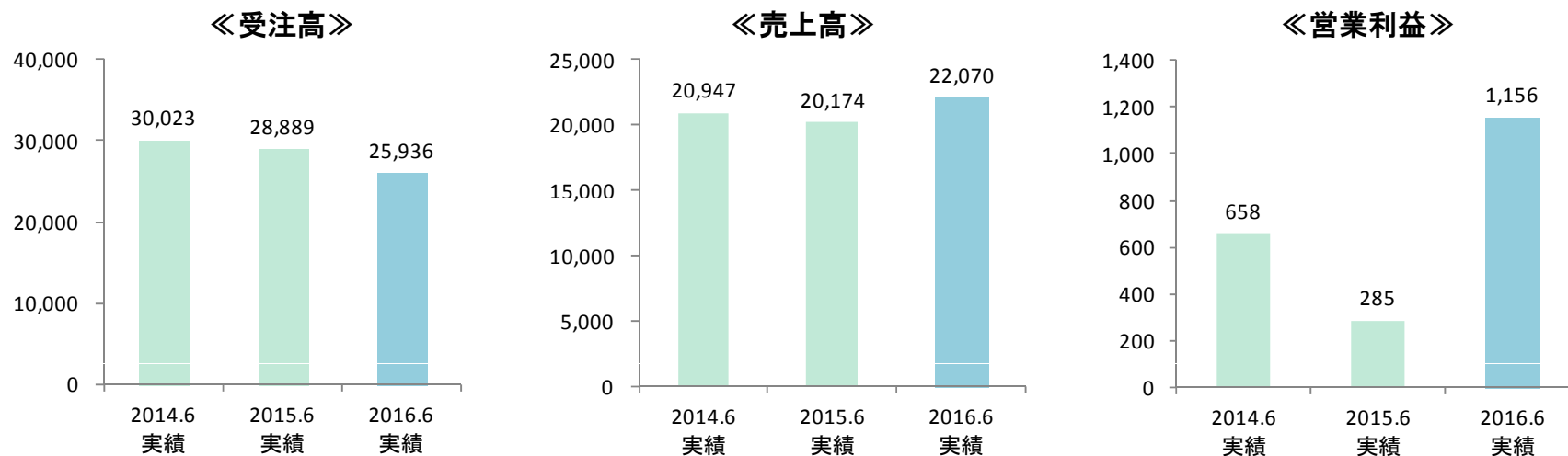


コンサルタント海外事業

- 受注高は、大型案件の成約遅延の影響で、前期および計画を下回る。
- 売上高は、現地法人が好調で前期を上回るも、大型案件の成約遅延の影響で計画未達。
- 営業利益は、施工監理ステージ案件の増加等により大幅に改善するも、売上未達の影響で計画には届かず。
(営業利益率 前期:1.4%→今期:5.2%)

(単位:百万円)	2016.6期 実績		2015.6期 実績		前期 増減	前期 比率	2016.6期 通期計画
受注高	25,936	(売上比)	28,889	(売上比)	▲ 2,953	89.8%	28,000
売上高(※)	22,070	100.0%	20,174	100.0%	1,896	109.4%	24,000
売上原価	16,917	76.7%	15,851	78.6%	1,066	106.7%	18,100
売上総利益	5,153	23.3%	4,323	21.4%	830	119.2%	5,900
販管費	3,996	18.1%	4,037	20.0%	▲ 40	99.0%	4,500
営業利益	1,156	5.2%	285	1.4%	871	405.3%	1,400

※売上高は、外部顧客に対する売上高です。 ※グラフの単位はすべて百万円



プロジェクト紹介（海外/鉄道）

パナマ国パナマ首都圏都市交通3号線整備事業支援(SAPI)

パナマ首都圏には同国総人口の半数(170万人)が集中。また、首都圏中心部の地価高騰により、居住地は辺縁部に拡大。

首都圏中心地と辺縁居住地の間で朝夕のピーク時間帯を中心に深刻な渋滞が発生。



都市交通3号線として首都圏西部地域を通る全長約26kmにモノレールの車輛およびシステムを導入。都市交通の円滑化を図る。

第1期(2016/5~2017/1)の業務内容

- 事業にかかわる基本設計の作成
- 品質・工程管理計画ガイドライン策定
- 入札図書作成支援 等



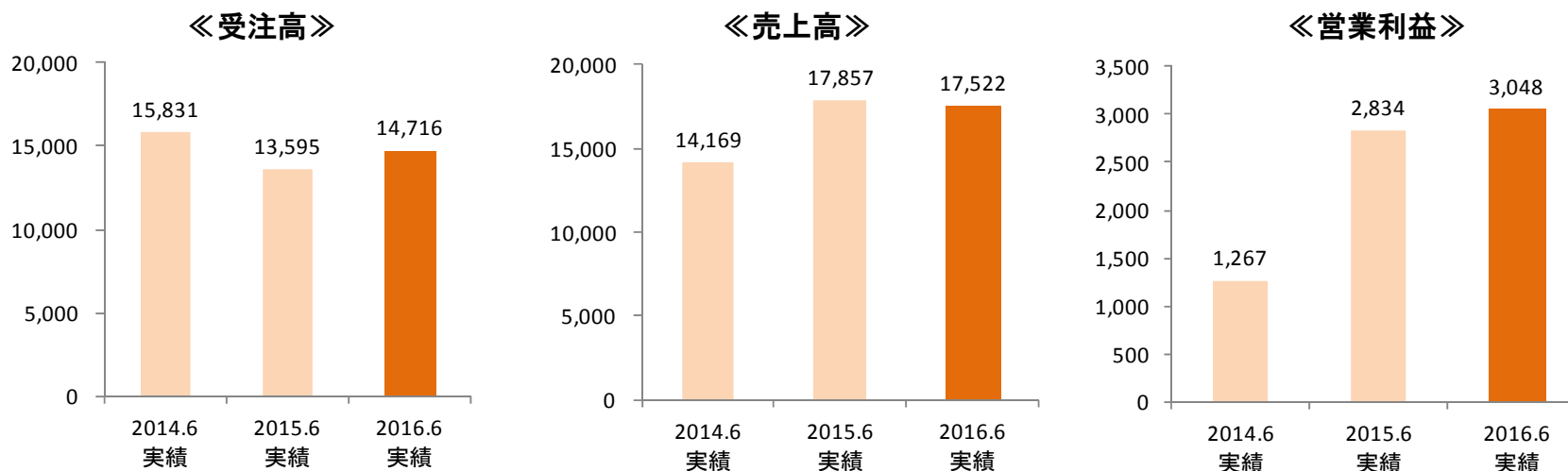
メトロ公社HPより
NIPPON KOEI

電力エンジニアリング事業

- 受注高は、変電所設備に係る製造・工事の受注が好調で、前期および計画を上回る。
- 売上高は、民間向け水車発電機改良案件と変電所関連案件など大型案件の計上で、計画を上回る。
- 営業利益は、コストダウンの取組みが奏功し、原価率が低下したことにより、収益性が大幅に向上。
(営業利益率 前期:15.9%→今期:17.4%)

(単位:百万円)	2016.6期 実績		2015.6期 実績		前期 増減	前期 比率	2016.6期 通期計画
受注高	14,716	(売上比)	13,595	(売上比)	1,120	108.2%	14,000
売上高(※)	17,522	100.0%	17,857	100.0%	▲ 334	98.1%	17,000
売上原価	11,718	66.9%	12,146	68.0%	▲ 428	96.5%	12,100
売上総利益	5,804	33.1%	5,710	32.0%	93	101.6%	4,900
販管費	2,756	15.7%	2,876	16.1%	▲ 119	95.8%	2,800
営業利益	3,048	17.4%	2,834	15.9%	213	107.5%	2,100

※売上高は、外部顧客に対する売上高です。 ※グラフの単位はすべて百万円



プロジェクト紹介（電力/民間発電所更新）

民間企業の発電所更新プロジェクト

民間企業が自社用の複数の水力発電所を所有するも、老朽化が進行。再生可能エネルギー固定価格買取制度（FIT）を活用した発電設備一式更新を立案



工程管理や水車・発電機・制御装置の設計・製造、さらには現地における土木工事や装置の据え付け工事までワンストップで全工程を行える点が、当社の強み



TOPIC:BDP社が日本工営グループ入り

2016年4月1日に英国建築設計会社BDP社を完全子会社化

買収形態	当社がBDP社の株式の100%を取得し、完全子会社化
買収金額	BDP社株式取得:102.2百万ポンド(約163.5億円)
資金調達	当社が保有する手元資金および金融機関からの新規借入により充当

- 名称 BDP Holdings Limited
- 所在地 Manchester , UK
- 資本金 5.0百万ポンド
- 設立年 1961年4月
- 従業員数 約850名
- 売上高 84.4百万ポンド(2015年12月期)



BDP社マンチェスターオフィス

2016年6月期は、4月1日時点の貸借対照表のみを連結。損益計算書は2017年6月期より連結開始。早期のシナジー創出に向け、双方の主要顧客へのマネジメント訪問や、100日間計画策定を実施。

貸借対照表

- ・無形固定資産は、BDP社の買収によるのれん発生で増加
- ・流動負債は、BDP社買収等のための短期借入金増加に伴い、増加
- ・純資産は、有価証券の評価差額金の減少に伴い、減少

(単位:百万円)	2016.6期(※)	2015.6期	前期増減
資産	100,989	84,110	16,879
流動資産	46,153	44,820	1,332
有形固定資産	24,561	24,525	36
無形固定資産	16,620	570	16,049
投資その他	13,654	14,193	▲ 539
負債	49,529	31,128	18,400
流動負債	43,107	24,466	18,641
固定負債	6,421	6,662	▲ 240
純資産	51,460	52,981	▲ 1,521

(※)2016年6月期の貸借対照表については、2016年4月1日時点のBDP社の貸借対照表を連結しております。

キャッシュ・フロー

- ・営業活動によるキャッシュ・フローは、法人税等の支払額の増加および本社移転費用等の支払いによる支出により、収入減。
- ・投資活動によるキャッシュ・フローは、BDP社の買収により、大幅な支出増。
- ・財務活動によるキャッシュ・フローは、買収関連費用等の短期借入金の増加により、大幅な収入増。

(単位:百万円)	2016.6期 実績	2015.6期 実績	前期増減
営業活動による キャッシュ・フロー	379	881	▲ 502
投資活動による キャッシュ・フロー	▲ 17,705	2,702	▲ 20,407
財務活動による キャッシュ・フロー	15,199	▲ 745	15,945
現金および現金 同等物の増減額	▲ 2,272	2,942	▲ 5,214
現金および現金 同等物の期末残高	9,400	11,673	▲ 2,272

II：中期経営計画 NK-AIMの 初年度評価と上方修正

グループビジョン

安全・安心な社会基盤と豊かな生活空間づくりに
価値あるサービスを提供し未来を拓く

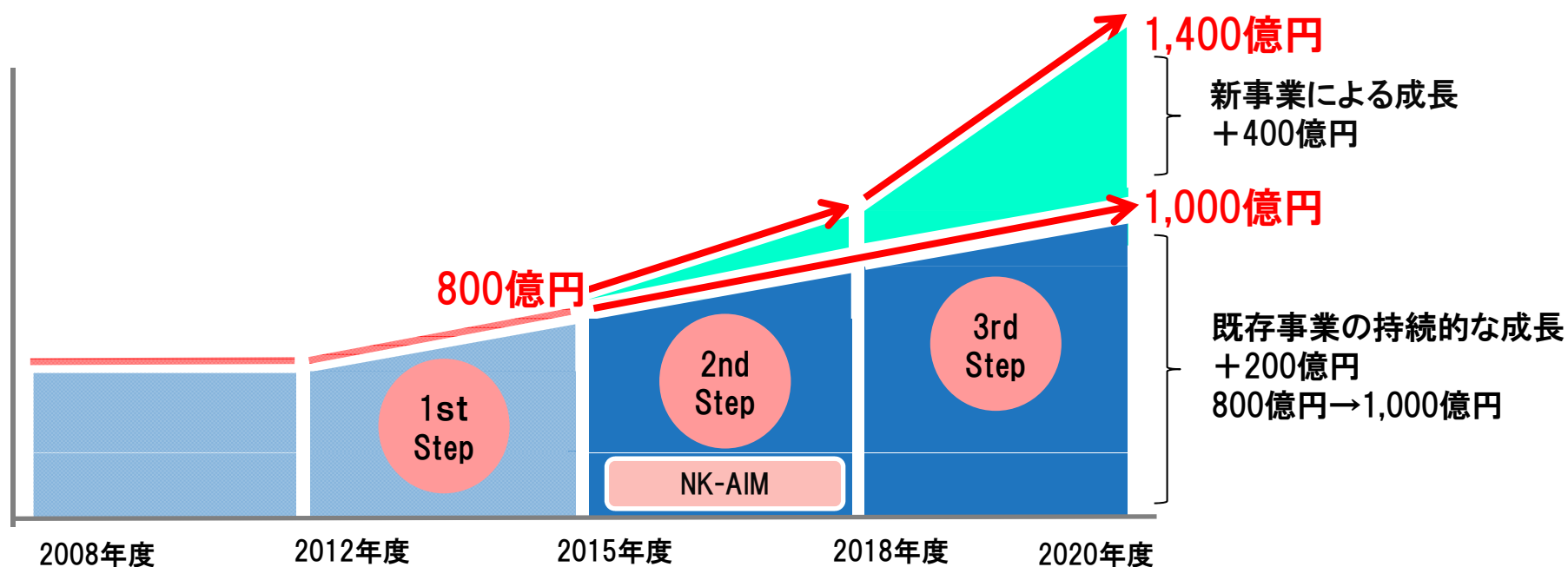


長期経営計画（2015年7月～2021年6月）

グローバルなコンサルティング&エンジニアリングファームへと進化を続ける

2021年6月期数値目標

連結売上高 1,400億円	営業利益 140億円	営業利益率 10%	ROE 10%
------------------	---------------	--------------	------------



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

中期経営計画 NK-AIM (2015年7月～2018年6月)

NK-AIM ～世界で進化(Advance) 日本で深化(Intense) 発揮する真価(Merit)～

2018年6月期数値目標(当初)

連結売上高
1,000億円

営業利益
64億円

営業利益率
6.4%

ROE
7.5%

世界で進化
(Advance)
- 海外展開の加速 -

- ODA事業でのシェア拡大
- 地域密着型の受注・生産体制の確立
- リージョナルエンジニアの採用・育成
- 水力発電事業の海外展開



日本で深化
(Intense)
- 安定した収益の確保 -

- 生産体制強化による業務品質と収益性の向上
- 国土強靱化、インフラ長寿命化への対応
- 地方自治体案件への対応強化(アライアンス等)
- 電力エンジニアリング事業の価格競争力強化



発揮する真価
(Merit)
- 新事業領域を創出 -

- 「土木」×「建築」により、進む都市問題に対して新たなソリューションの提供
- 建設コンサルタント事業と電力エンジニアリング事業のシナジー創出
- 事業投資(出資)による新規事業のノウハウ取得

中期経営計画 NK-AIM 進捗状況

中期経営計画の初年度は、おおむね順調に進捗

世界で進化
(Advance)

- 海外展開の加速 -

進捗状況



- 売上・利益は回復傾向も、当初計画に対しては遅れ
- 鉄道案件を中心に、施工監理ステージに入ったものが多く、収益率は改善
- リージョナルエンジニアの採用・育成は今後の課題

日本で深化
(Intense)

- 安定した収益の確保 -

進捗状況



- 国内重点事業は堅調に推移し、売上計画を上回る
- 要員体制の強化については、進捗するも、採用人数は計画を下回る状況
- 電力エンジニアリング事業は更新需要が多く、想定以上の実績
- 東京電力のコスト削減要請には、社内の効率化で対応

発揮する真価
(Merit)

- 新事業領域を創出 -

進捗状況



- 2016年4月に英国建築設計会社BDP社を子会社化
- BDP社とのシナジー創出に向けた取組みは順調
- 戦略的な事業投資(出資)を進めるも成果は2年目以降

中期経営計画 NK-AIM 見直しのポイント

①BDP社のグループ入りに伴い新たに都市空間セグメントを設置し、計画策定

- 2017年6月期(2016年7月～2017年6月)業績に、BDP社の2016年4月～2017年3月の12か月分を連結
- BDP社の2017年6月期計画は、売上高は約140億円、営業利益(のれん償却後)は約6億円。
- 償却費は、2017年6月期・2018年6月期は約10億円(のれん:約5億円/20年償却、その他無形固定資産:5億円強)。 ※計画為替レート1ポンド=160円

②電力市場の想定以上の好況から、計画を再検討

- 電力事業は、電力会社の更新需要が想定以上のため、中期経営計画期間の業績予想を上方修正(東京電力(株) 修繕費<変電> 2014年度142億円→2015年度442億円)

③新本社プロジェクトの遅延による計画の見直し

- 関係者協議の延長により、新本社建設のスケジュールが遅延。完成予定時期は、当初計画の2018年秋から2020年春以降に。これに伴い費用計上時期を見直し
- 2017年6月期:販管費約8億円→約7億円、2018年6月期:販管費約12億円→約7億円

2018年6月期数値目標(当初)

連結売上高 1,000億円	営業利益 64億円	営業利益率 6.4%	ROE 7.5%
------------------	--------------	---------------	-------------

2018年6月期数値目標(修正後)

連結売上高 1,150億円	営業利益 74億円	営業利益率 6.4%	ROE 7.5%
------------------	--------------	---------------	-------------

中期経営計画 NK-AIM 上方修正後

単位:百万円	2016.6期 実績	2017.6期		2018.6期	
		修正見通し	当初(※)	修正計画	当初(※)
連結受注高	84,827	104,000	89,000	114,000	100,000
コンサルタント国内	44,109	46,000	45,000	52,000	52,000
コンサルタント海外	25,936	28,000	30,000	30,000	32,000
電力エンジニアリング	14,716	16,000	14,000	16,000	15,000
都市空間	—	14,000	—	15,000	—
連結売上高	81,865	105,000	89,000	115,000	100,000
コンサルタント国内	40,778	45,000	43,800	50,000	50,000
コンサルタント海外	22,070	26,000	26,000	28,500	29,000
電力エンジニアリング	17,522	18,500	17,600	19,500	18,000
都市空間	—	14,000	—	15,000	—
その他(不動産事業含む)	1,493	1,500	1,600	2,000	3,000
営業利益	4,723	6,000	4,700	7,400	6,400
コンサルタント国内	2,956	3,200	2,500	3,500	3,400
コンサルタント海外	1,156	1,600	1,700	2,100	2,400
電力エンジニアリング	3,048	3,100	2,000	2,800	2,100
都市空間	—	600	—	800	—
その他(不動産事業含む)・全社費用	▲ 2,438	▲ 2,500	▲ 1,500	▲ 1,800	▲ 1,500
経常利益	4,365	6,300	5,500	7,400	7,000
親会社株主に帰属する当期純利益	1,823	3,600	2,800	4,300	4,300
営業利益率(%)	5.8	5.7	5.2	6.4	6.4
ROE(%)	3.5	6.7	5.2	7.5	7.5

(※)当初計画値については、内部取引を含む受注・売上高から外部顧客への受注・売上高に調整したものを記載しています。

中期経営計画(NK-AIM) 修正版

基本方針に「**自律と連携**」(グループ各社の自律した運営体制と社内外との連携)を加え、グループビジョンおよび長期経営戦略達成に向けた飛躍の基盤をつくる

2018年6月期数値目標(修正後)

連結売上高
1,150億円

営業利益
74億円

営業利益率
6.4%

ROE
7.5%

基本方針

主力3事業の持続的成長

新事業の創出と拡大

自律と連携 <<NEW>>

事業における重点課題

(1)グローバル展開の一層の進化 → 世界で**進化**(Advance)

(2)主力事業の深化による一層の業域拡大と収益性の向上 → 日本で**深化**(Intense)

(3)新事業領域の創出に向けて総合技術力の真価を発揮 → 発揮する**真価**(Merit)

全社共通施策

(1)技術政策: 次世代基幹技術の開発と生産性のさらなる向上

(2)人事政策: 人財の確保と育成の強化

(3)組織政策: コラボレーションの促進とコーポレートガバナンスの強化

Ⅲ：2017年6月期の取組み (2016.7-2017.6)

① 世界で進化(Advance)- 海外展開の加速

コンサルタント海外事業

市場環境

- ・アジア新興国のインフラ需要は引続き堅調。G7伊勢志摩サミットで「質の高いインフラ輸出拡大イニシアティブ」が掲げられ、今後5年間でインフラ分野に約2,000億ドルの資金等供給を計画。
- ・コンサルタントは、インフラ輸出のタグボートとして期待・注目が集まる。

■ 地域密着型の受注体制の確立と、地域別戦略の実行

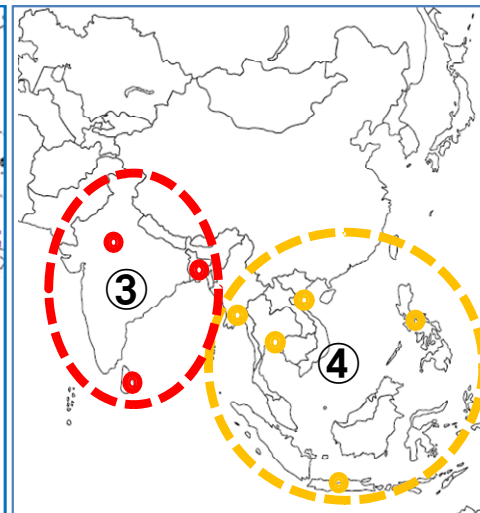
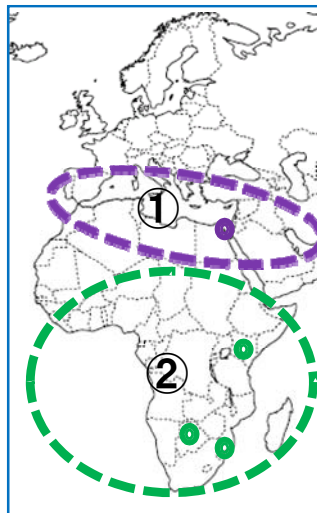
→グループ子会社の受注高は海外事業の約40%を占めるまでに成長、さらなる地域密着型の体制確立

①中近東・北アフリカ
大型円借款を中心に選択的取り組み

②サブサハラアフリカ
アフリカ開発会議(TICAD VI)を背景に、
ODA・広域インフラ開発に取り組む

③南西アジア
ODAによる産業動脈インフラと、
都市開発のコンサルティングに注力

④ASEAN諸国
ODA、国際開発金融機関(MDBs)、民間
の多様な資金源による成長促進型インフ
ラ開発をリードする



⑤中南米
現地法人との協業体制強化で、多様なニーズに対応した総合コンサルティングを拡大

② 日本で深化(Intense)- 安定した収益確保

コンサルタント国内事業

市場環境

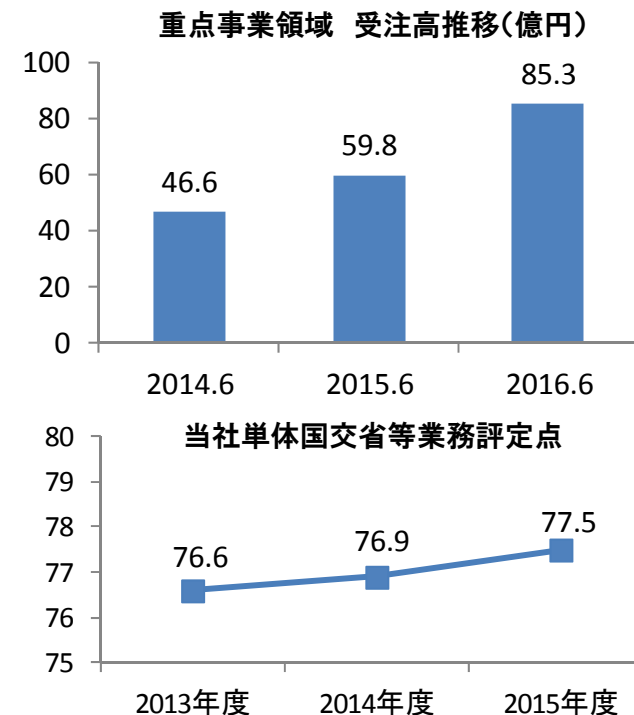
- ・国内の公共事業予算は、当初予算ベースで横ばいの推移を見込むが、経済対策を目的とした補正予算により追加投入が見込まれる
- ・安全・安心に関わる事業、長寿命化・維持管理に係る事業などに集中投資され、情報やマネジメント等のソフト系業務の比率がさらに拡大することが見込まれる。

■ 重点事業の設定による事業領域とシェアの拡大

- 重点事業は好調に進捗し、目標を上回る
- 前倒し発注の増加など、市場動向の変化に迅速に対応してシェアを拡大

■ 業務プロセスの改革・収益性向上

- ISOに基づいた品質モニタリングを強化し、業務評定点は上昇(2014年度76.9点→2015年度77.5点)
- 高評定点案件の情報共有と低評定点案件の分析の徹底
- CIM(3次元モデリング設計技術)を主に河川、道路分野の設計・維持管理業務へ積極的に導入、生産性向上及び他社との差別化を図る



② 日本で深化(Intense)- 安定した収益確保

電力エンジニアリング事業

市場環境

- ・競争発注の増加など、価格競争やコスト削減要請は引続き高まる見込み。
- ・電力の安定供給のため、今後2～3年間は安定した改修需要を期待。
- ・電力システム改革等による電力供給の多様化と新規参入の増加。

■ 価格競争力の向上と営業力強化

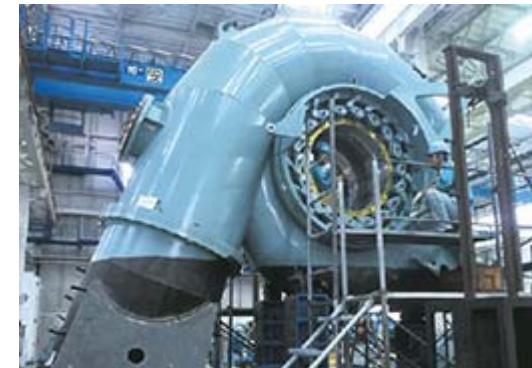
- 設計・仕様見直しや作業効率化による製品原価の低減
- EPCサービスの強みを活かし、民間顧客を開拓

■ 製品・技術開発の推進

- 次世代システム開発に向けた研究および製品の国際標準化

■ デマンドサイドビジネス、水力発電分野での連携強化

- 部門横断型のタスクフォースを設置し、新たなビジネスモデル構築を目指す



③ 発揮する真価(Merit)– 新事業領域を創出

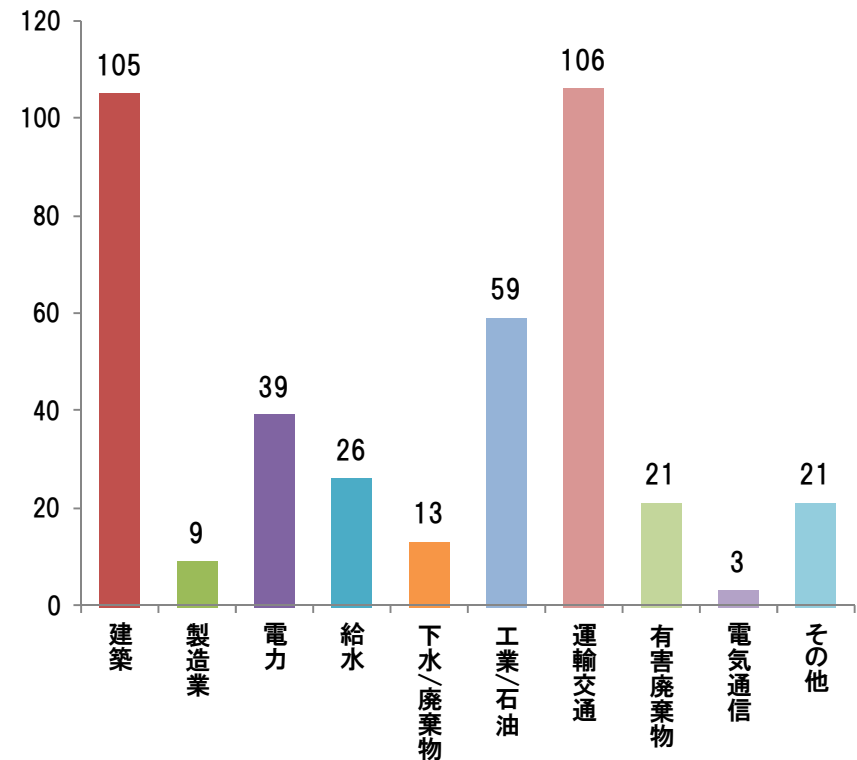
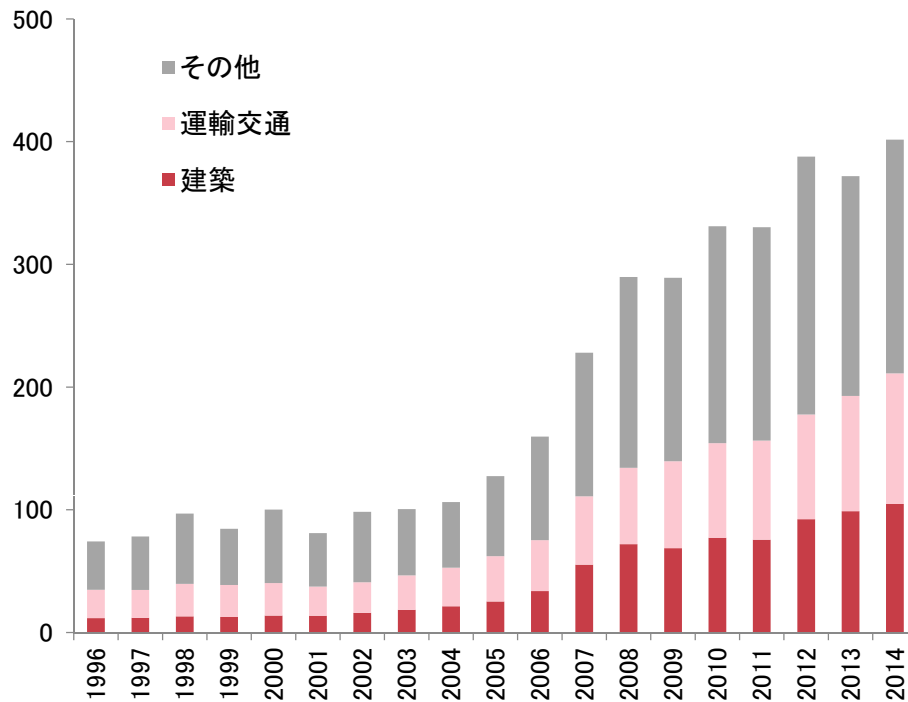
都市空間事業

市場環境

- ・国際売上高は直近はほぼ横ばい。分野別では市場の約25%を建築が占め、構成比は上昇傾向。
- ・英国市場はEU離脱の影響で不確実性が高まるも、アジア地域の需要は旺盛。

調査・設計会社上位200社の売上高推移(億ドル)

上位200社の2014年度分野別売上高(億ドル)



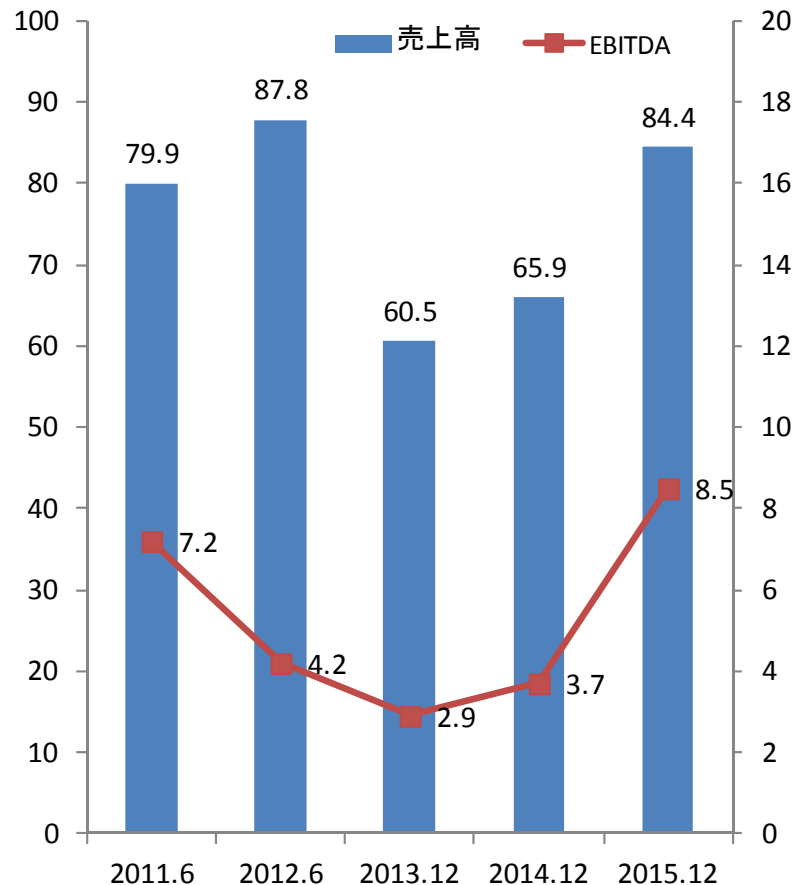
データ出典: ENR誌(2015/8発行)

③ 発揮する真価(Merit)– 新事業領域を創出

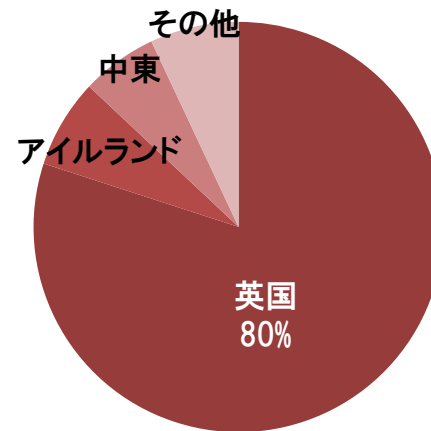
都市空間事業

BDP社は、リーマンショックの影響から回復し、直近は成長基調。売上は英国が8割を占めるが、今後は積極的な海外展開により地域の分散をはかる。

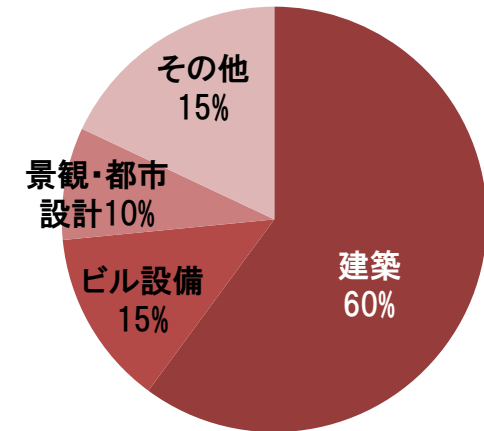
(百万ポンド)



地域別



分野別



リバプール子供病院



マンチェスター ビクトリア駅

③ 発揮する真価(Merit)- 新事業領域を創出

都市空間事業

技術分野・展開地域・主要顧客で、それぞれシナジーの創出に取り組む。

日本工営は、都市空間事業の人財・技術の獲得で民間案件の強化を図り、

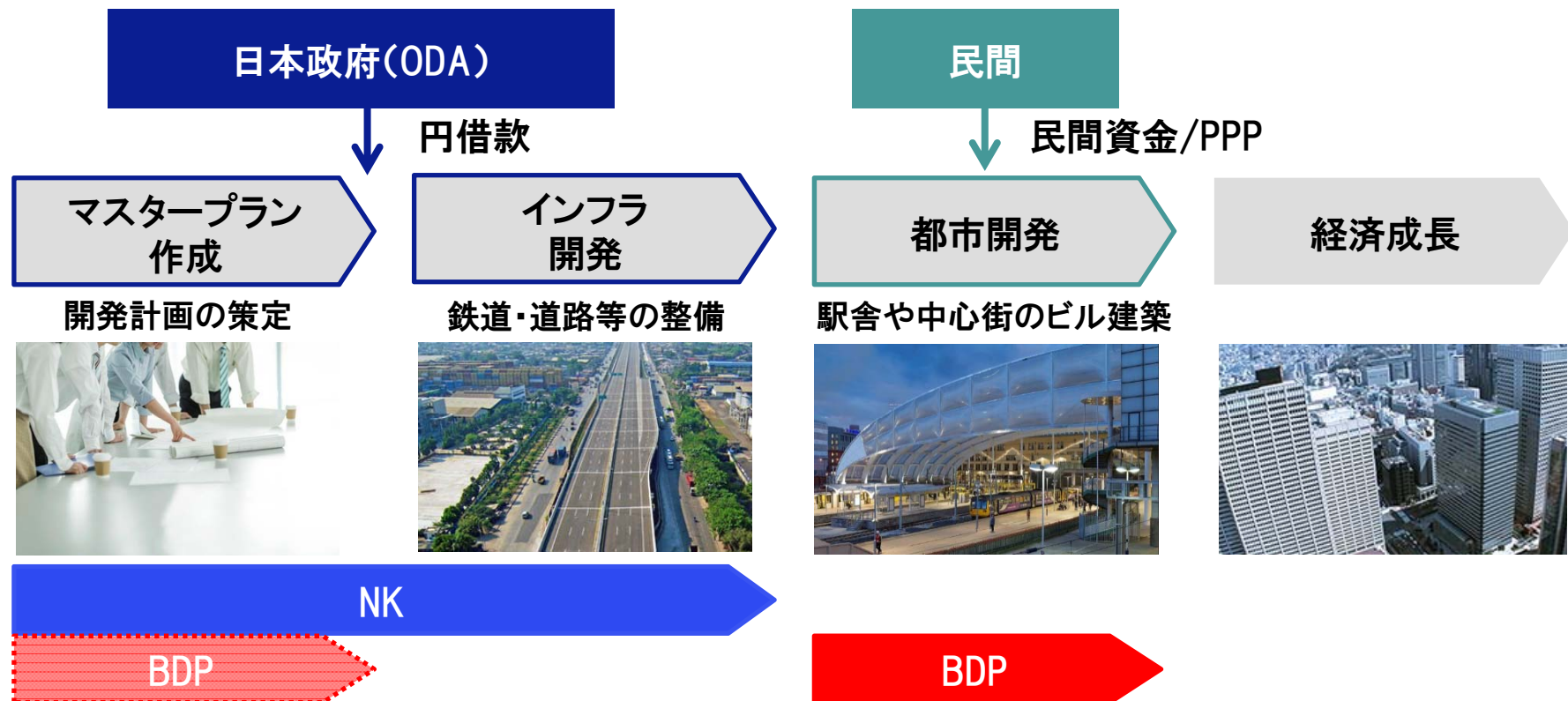
BDP社は、アジア展開のパートナーを獲得し、グローバルな建築設計会社への飛躍を目指す。

	<i>NIPPON KOEI</i>	BDP.
技術	土木	建築・都市開発
地域	日本・アジア 中南米・新興国	英国・欧州
主要顧客	日本政府・途上国政府 (ODA)	民間・英国公共

③ 発揮する真価(Merit)- 新事業領域を創出

都市空間事業

アジア諸国向けODAによる首都圏・都市マスタープラン、都市交通・周辺開発インフラ整備や民間の産業基盤形成事業への共同参画を目指す。



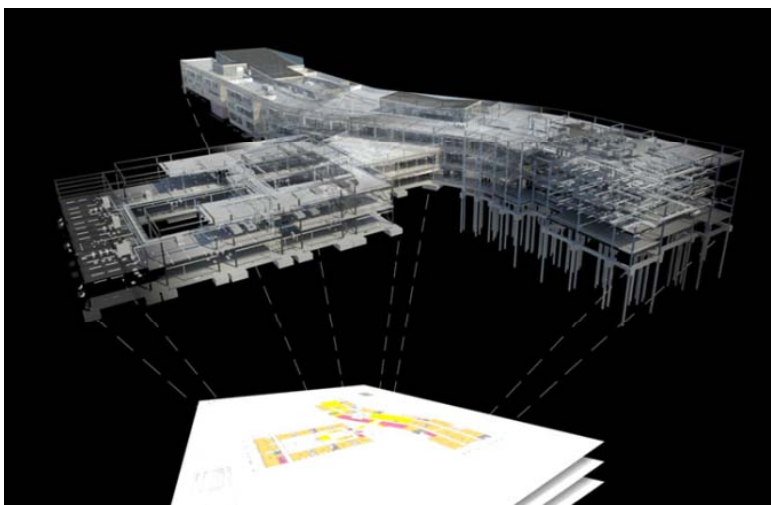
→日本工営、BDPそれぞれにリエゾンチームを設け、案件情報の交換や連携推進の可否を決定のうえ、インフラ開発に続く大規模都市開発や建築物設計等の受注を獲得する。

③ 発揮する真価(Merit) – 新事業領域を創出

都市空間事業

国内で3次元設計技術における優位獲得に向けて、BDP社のBIM(Building Information Modeling)技術共有化を積極的に推進

- BDPの技術者による、BIM講習会の開催
- 日本工営社員のBDP社派遣
- eラーニングの実施や、BIM技術習得者による定期的勉強会等を計画



BIMによる設計イメージ




多くの社員が参加した社内BIM講習会

③ 発揮する真価(Merit)– 新事業領域を創出

事業投資

2016年6月期に下記案件に約25億円を投資済み。継続的な投資案件の検討と、投資済み案件の展開加速を推進。2018年6月期までにさらに約80億円の投資予定。

《出資型》	《アセット保有型》
<p>■アジア諸国向け水ビジネス投資パートナーシップ (Tigris Water Partnership)へ15百万米ドル出資 →アドバイザーコミッティーに参加、技術アドバイザー業務の獲得を目指す →アジア圏新興諸国の水事業に関するPPP／民間主導型業務の情報を獲得、Non-ODA／民間市場でのビジネス拡大へ</p>	<p>■水力発電による電力地産地消と地域創生の推進 →水力発電事業で国内初となるISO55001(アセットマネジメントに関する国際規格)の認証を取得済み</p> 
<p>■フィリピン国で電源開発を推進する民間電源開発会社PowerSource グループへ7百万米ドル出資 →出資をとおして事業運営ノウハウを取得、分散型電力事業展開の足掛かりに</p>	<p>■海外での小水力発電事業の展開 →PT. Chikaengan Tirta Energi(日本工営90%出資/ジャカルタ市)が、水力発電施設の建設に着手。水力IPP事業のグローバル展開を目指す</p>

重点課題に対応した全社的施策

技術

次世代基幹技術開発と生産性向上

- 特定テーマに対する組織横断的な実施体制を設置。
次世代技術の開発に取り組む。
- 技術力向上による競争優位性確保のため、研究予算を増額

人財

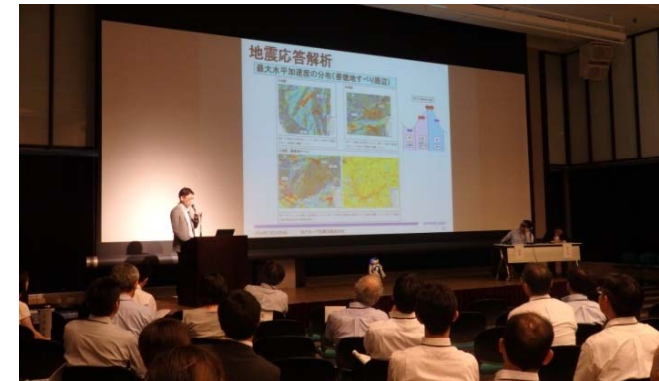
人財確保と育成の強化

- 新卒採用の積極化(セミナーやインターンシップの実施)
- 人財育成制度の再構築
- 賃金制度の改革

組織

コラボレーションの促進とコーポレートガバナンスの強化

- ワークプレイスの整備による事業間のコラボレーション促進
- 指名・報酬等諮問委員会の設置



NK技術交流会2016

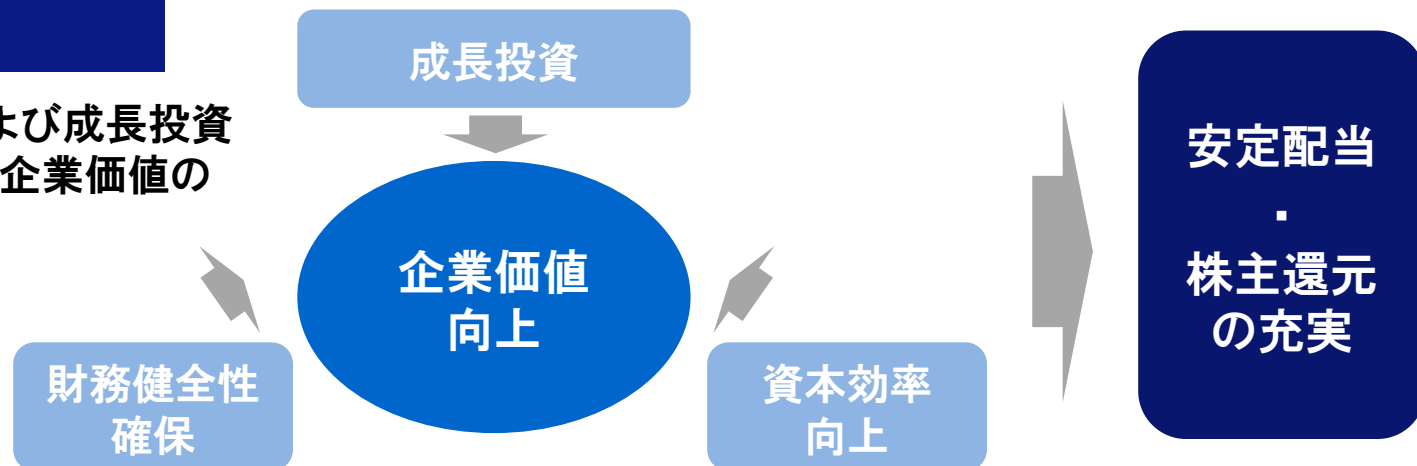


インターンシップでの成果発表会の様子

資本政策・配当政策

資本政策

資本効率の向上および成長投資による事業拡大で、企業価値の向上に取り組む



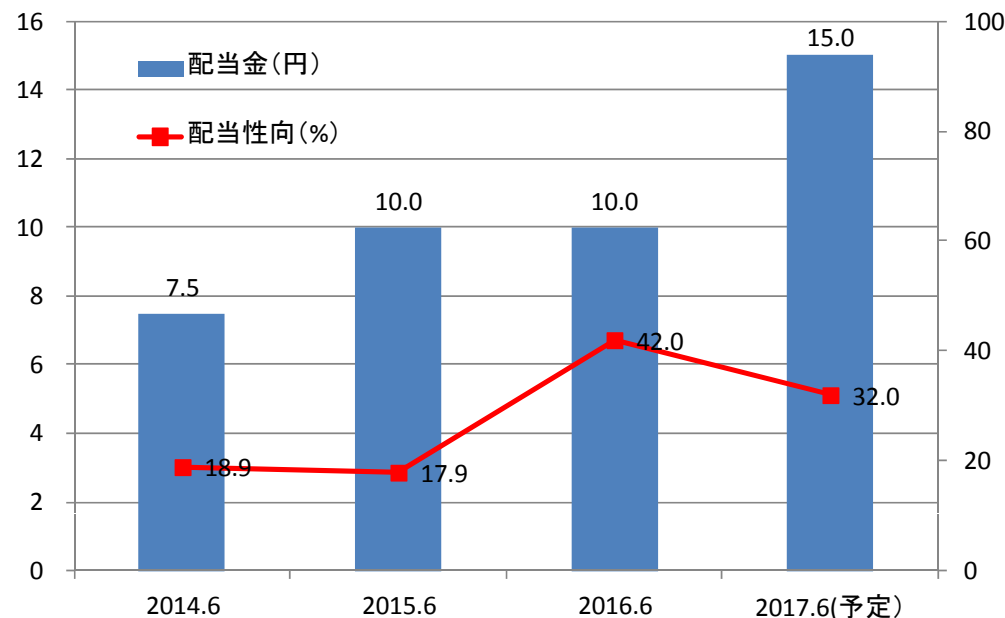
配当政策

安定的な配当と利益水準の上昇に応じた株主還元の実現

→配当性向は30%程度が目途

→2017年6月期は、5円増配となる
15.0円(※)の配当を実施予定

(※)株式併合前の1株あたり配当額
2017年1月1日実施の株式併合後は、1株あたり75.0円



2017年6月期 通期見通し

中期経営計画(NK-AIM)達成に向け、過去最高額となる1,000億円以上の受注残高を持って2017年6月期はスタート。大幅増収・増益による飛躍を計画。

(単位:百万円)	2017.6期 通期見通し	2016.6期 通期実績	前期 増減	前期 比率
受注高	104,000	84,827	19,172	122.6%
売上高	105,000	81,865	23,134	128.3%
- コンサルタント国内	45,000	40,778	4,221	110.4%
- コンサルタント海外	26,000	22,070	3,929	117.8%
- 電力エンジニアリング	18,500	17,522	977	105.6%
- 都市空間	14,000	-	14,000	-
営業利益	6,000	4,723	1,276	127.0%
- コンサルタント国内	3,200	2,956	243	108.2%
- コンサルタント海外	1,600	1,156	443	138.3%
- 電力エンジニアリング	3,100	3,048	51	101.7%
- 都市空間	600	-	600	-
経常利益	6,300	4,365	1,934	144.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,600	1,823	1,776	197.4%
営業利益率(%)	5.7	5.8		
ROE(%)	6.7	3.5		

※売上高および営業利益について、主要セグメントである、コンサルタント国内/コンサルタント海外/電力エンジニアリング事業/都市空間事業の内訳のみを記載しております。売上高・営業利益の合計値には、不動産賃貸事業ほかが含まれています。

IV: 参考資料

会社概要

会社情報

- 会社名 日本工営株式会社
- 設立 1946年6月7日
- 資本金 7,393百万円
- 従業員数 4,336名 [グループ連結] (2016年6月末時点)
- 主要子会社数 16社
- 事業内容 コンサルタント国内事業
コンサルタント海外事業(ODA等)
電力エンジニアリング事業
(電力システム・機器製造、変電所新設等)

- 経営理念 誠意をもってことにあたり、
技術を軸に社会に貢献する。

- 創業者 久保田 豊 (1890~1986)



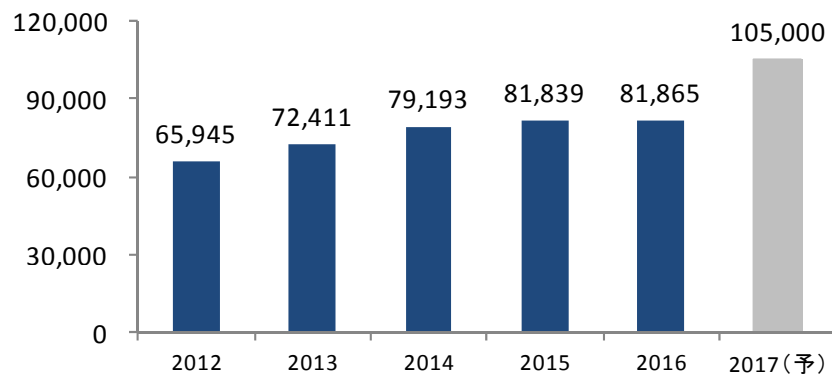
戦前は朝鮮半島で当時最大級の電源開発(水豊ダム/700MW)に従事。

戦後、日本の復興および海外の戦時被災国復興を目指して56歳で会社を設立。

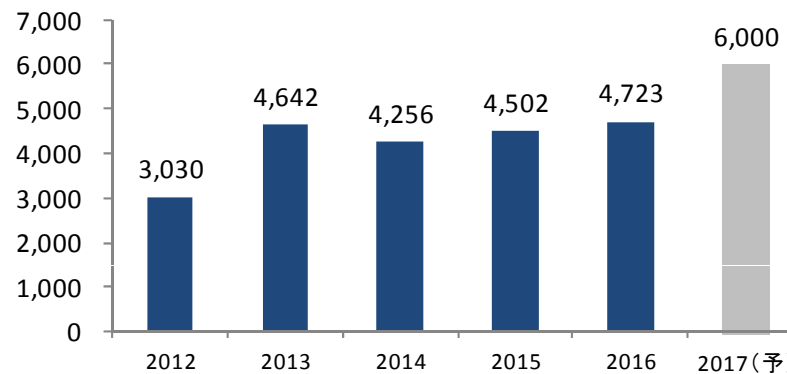
海外技術協力の父と呼ばれ、1985年には、勲一等旭日大綬章。

90歳まで、世界各地のプロジェクトを指揮し、開発途上国の発展に貢献した。

連結売上高推移(単位:百万円)



連結営業利益推移(単位:百万円)



事業展開

コンサルタント国内



河川や道路などの社会資本の整備・維持、豊かで安全な暮らしを実現する地域整備など、国民の生活基盤を支えるプロジェクト(年間約3,000件)を実施。

コンサルタント海外



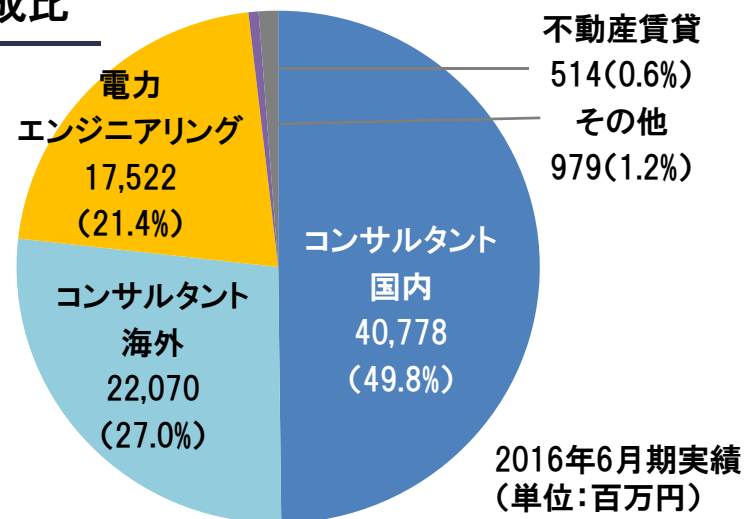
アジアを中心にアフリカ、中近東、中南米などで、水資源、エネルギー、都市開発、交通、農業開発、環境など、幅広い分野の途上国発展を支えている。

電力エンジニアリング



国内外の電源開発や電力需要を支える事業を推進。変電所・開閉所・発電所の新設や改修、水力発電所におけるダム管理システムの構築などを行う。

売上構成比



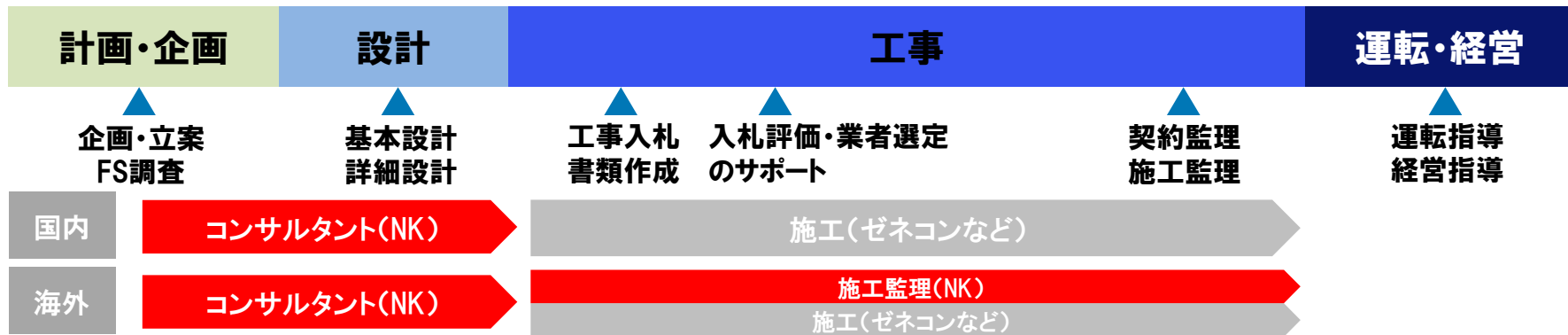
建設コンサルタントの仕事内容

国内:主に設計段階まで携わる。

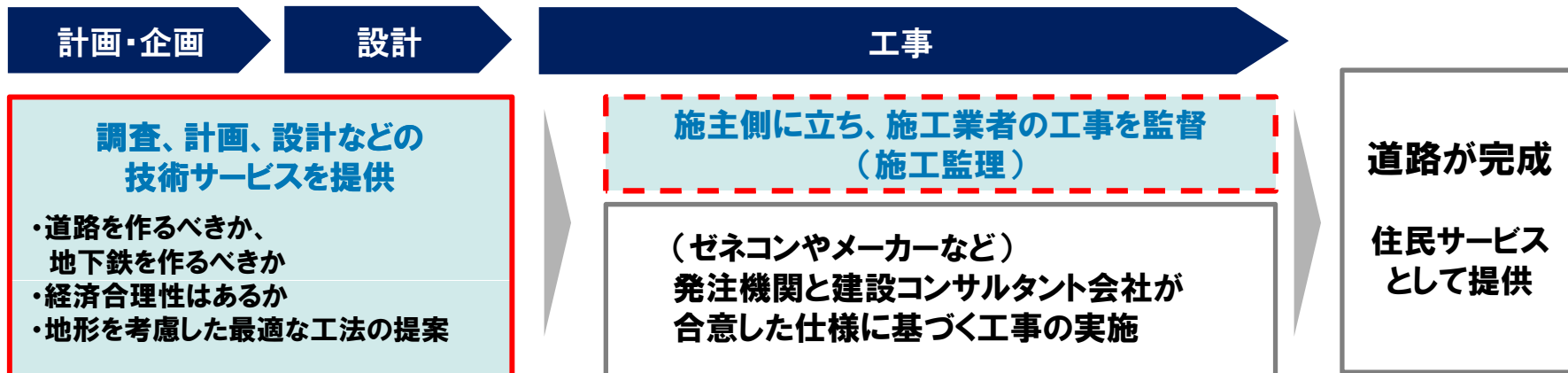
主要顧客は、国土交通省などの一次官庁、都道府県、市町村などの二次官庁。

海外:案件により、企画から工事の際の施行監理まで携わる場合もある。

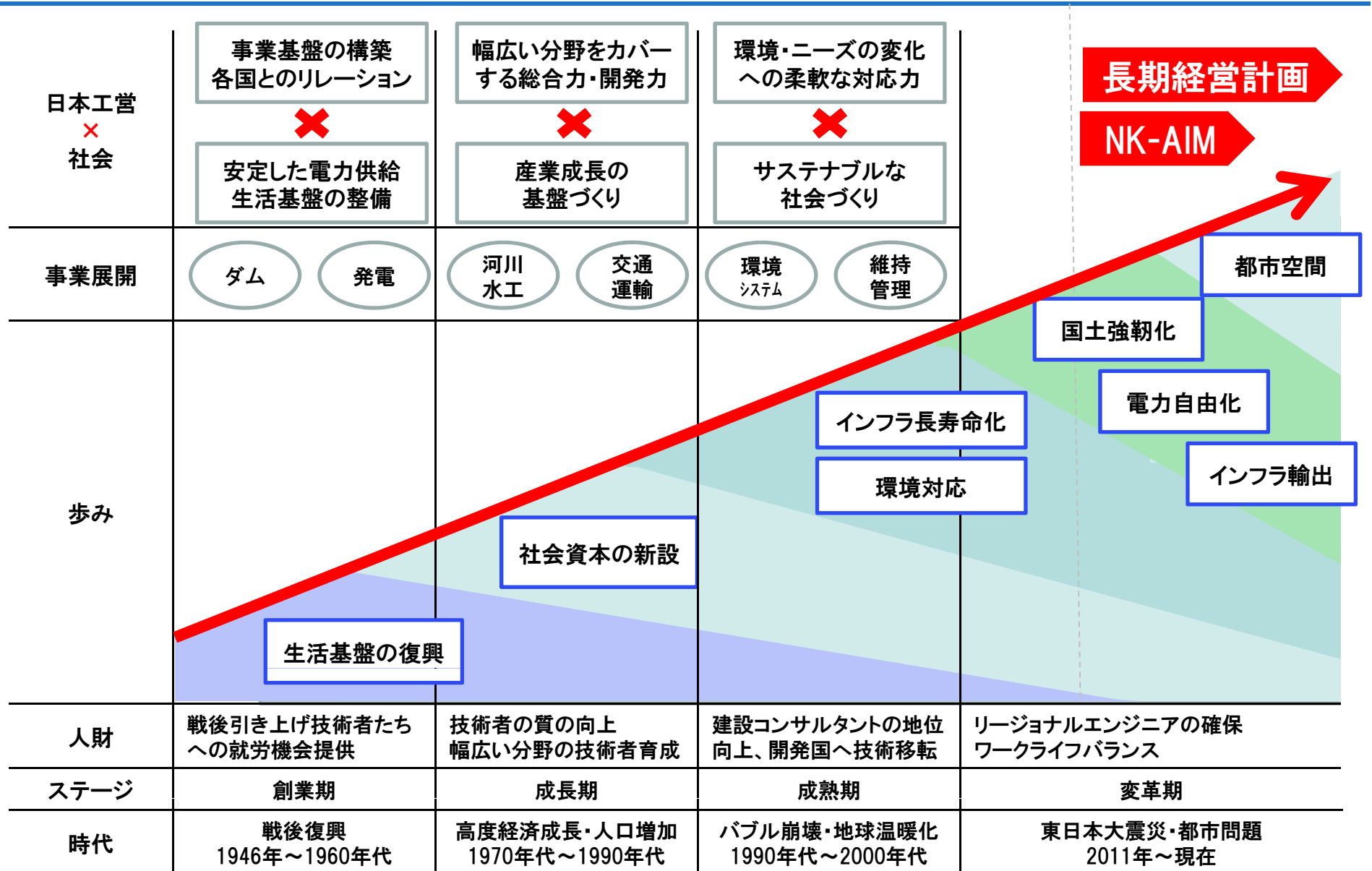
主要顧客は、国際協力機構(JICA)、相手国政府、国連・世界銀行など。



例) A地域での慢性的な渋滞問題



日本工営と社会の歩み



日本工営の強み

①社会とともに発展する
サステナブルなビジネスモデル
(社会と日本工営がWin-Winな関係)

市場ニーズに合わせた変革の実施



社会課題解決を事業化

②日本の建設コンサルティングの
リーディングカンパニー
(事業領域・技術・人財)

総合力 高度化・複雑化に対応可能

人財 業界トップの技術士数

技術 独自研究施設と多数の特許

連結売上高
818億円

展開国
156か国

年間受注案件
4,500件以上

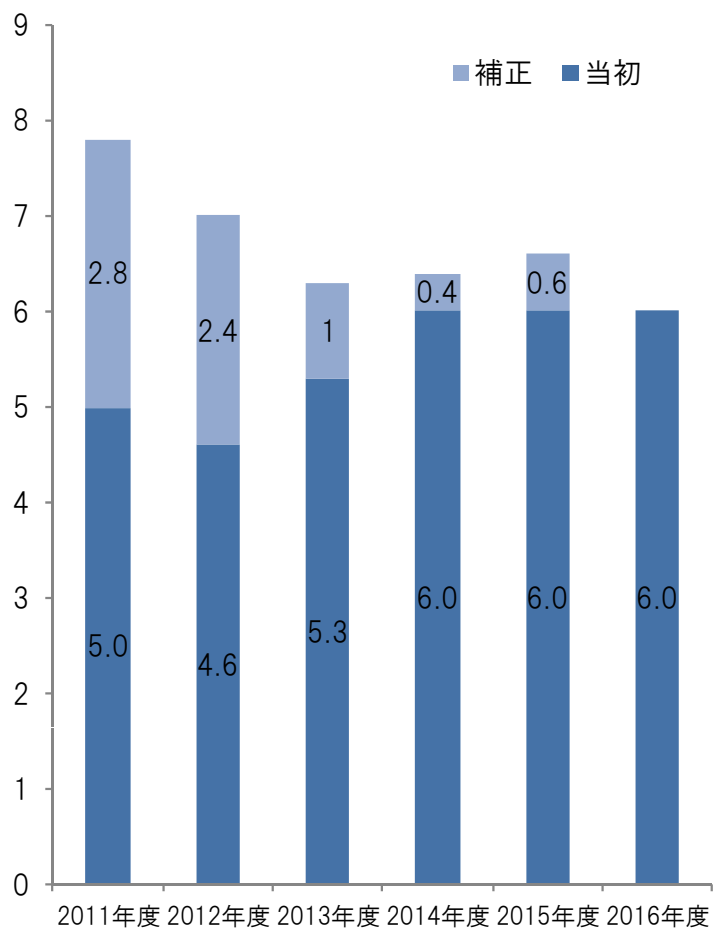
取得特許数
74個

技術士数
1,465名

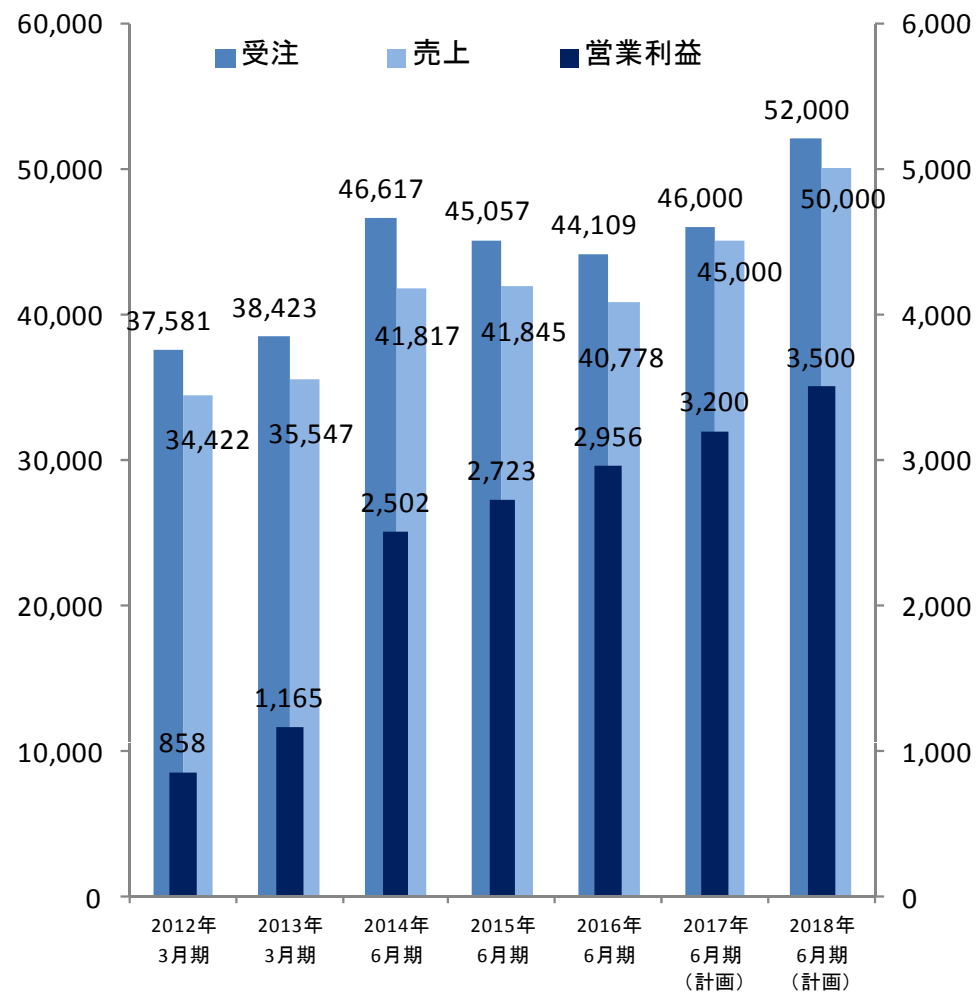
時代変化に対応し、継続的な事業拡大と収益性向上を実現

コンサルタント国内事業

公共事業関係費(兆円)

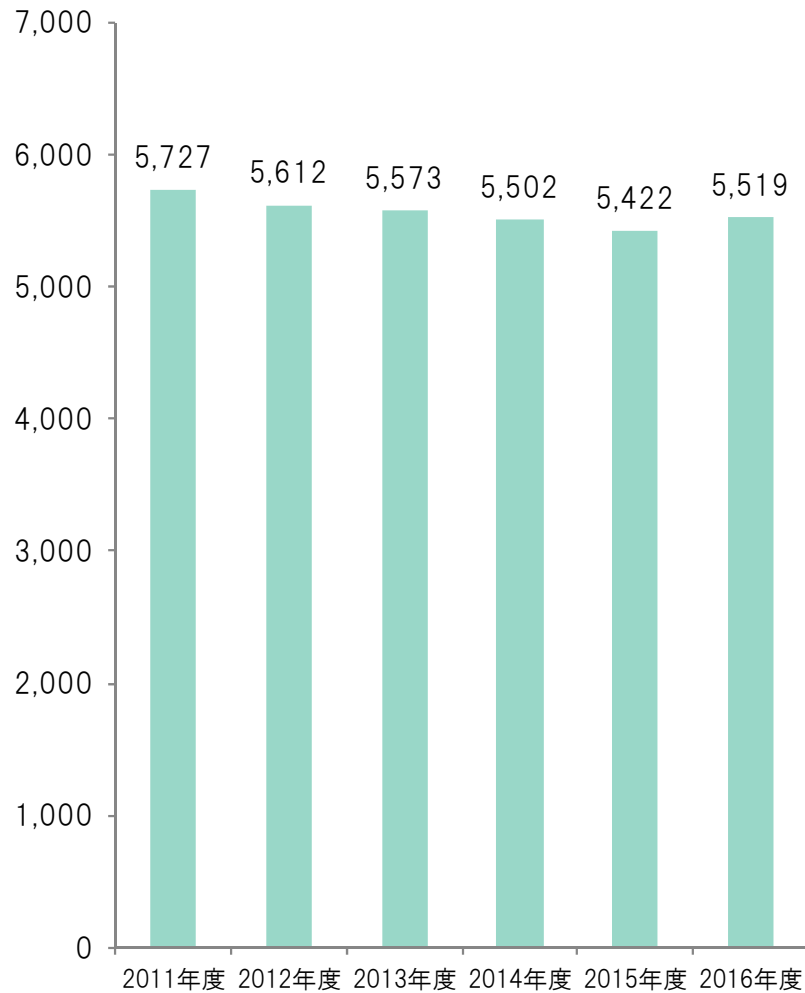


当社コンサルタント国内事業 実績推移(百万円)

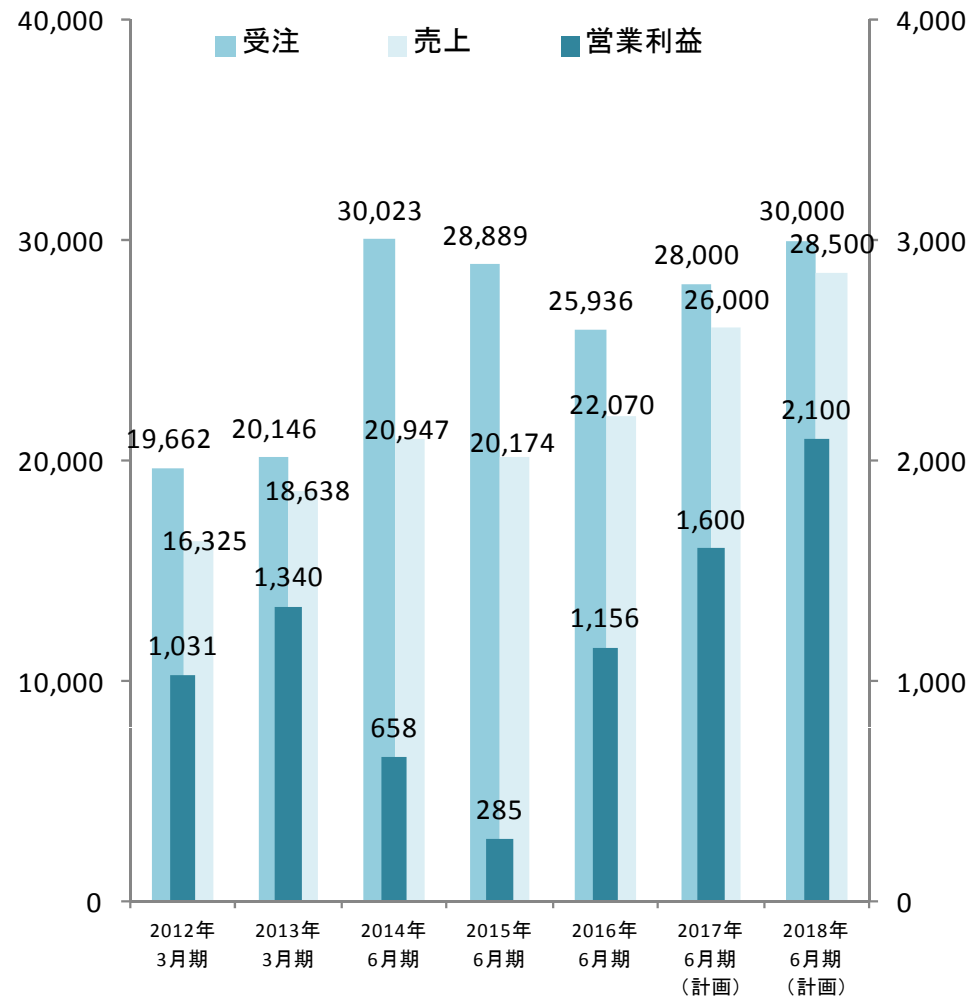


コンサルタント海外事業

一般会計ODA当初予算(億円)

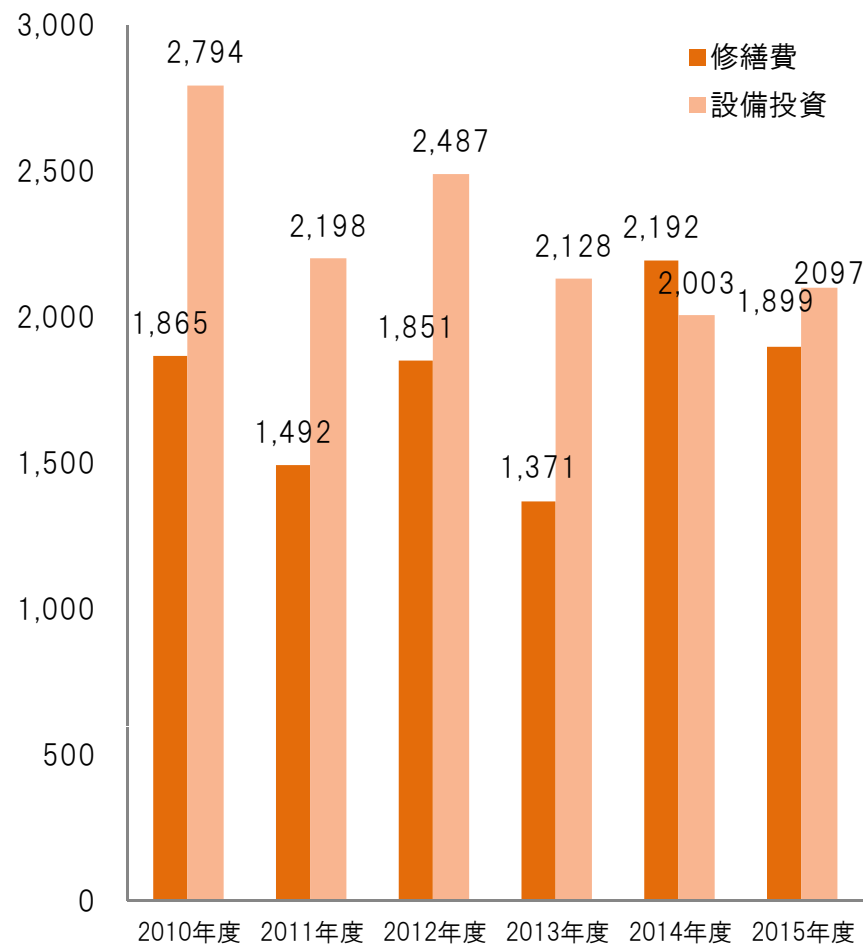


当社コンサルタント海外事業 実績推移(百万円)

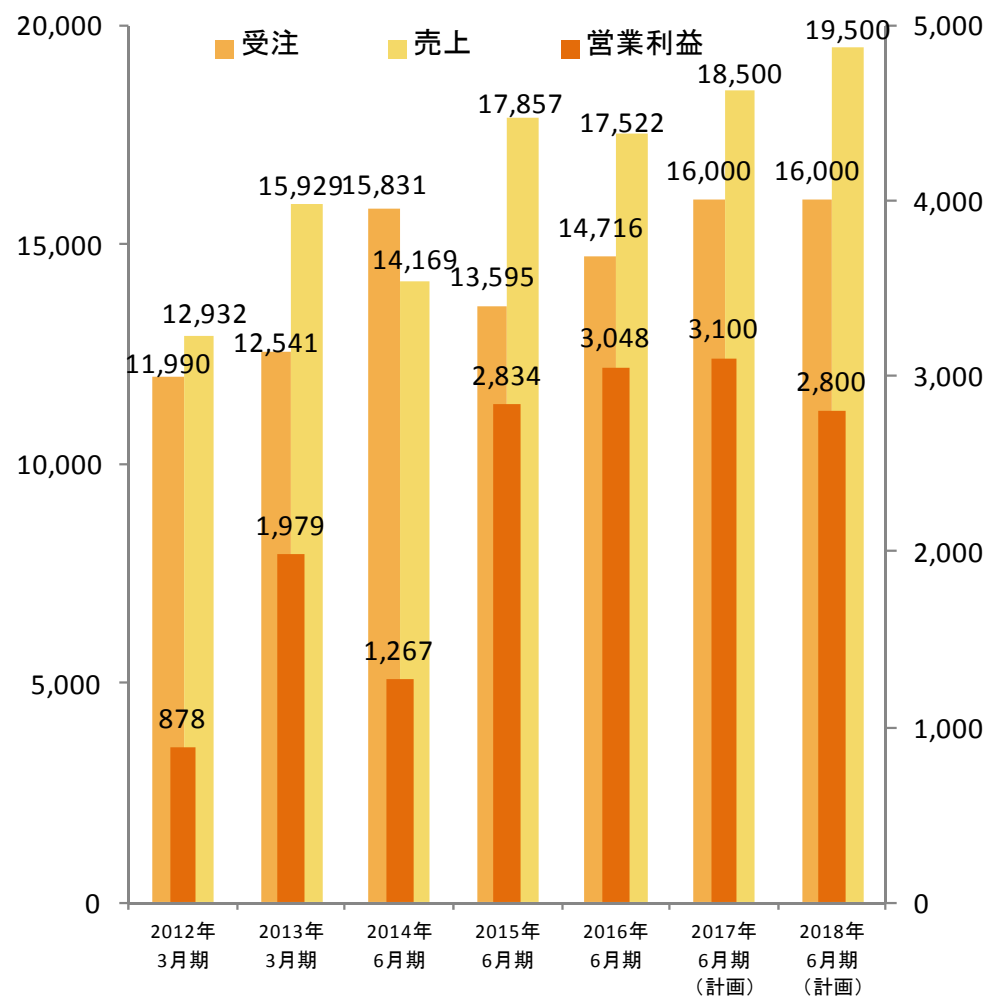


電力エンジニアリング事業

東京電力(株) 修繕費・設備投資/流通 (億円)

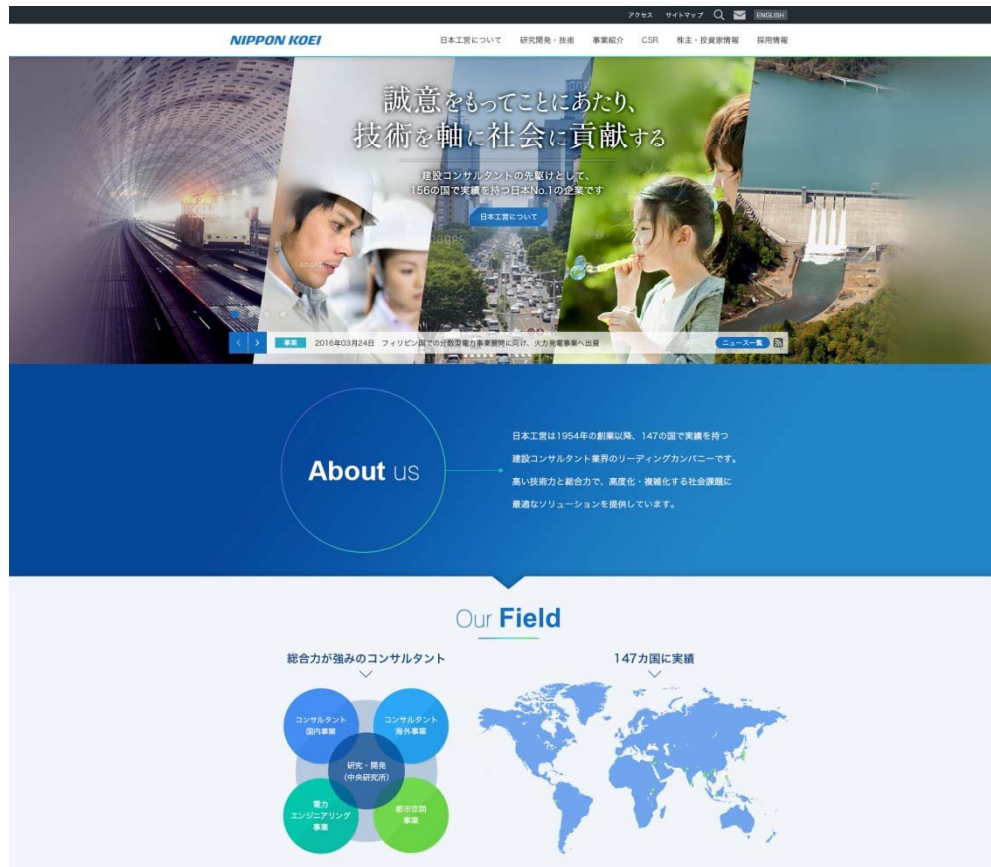


当社電力エンジニアリング事業 実績推移(百万円)



TOPIC: 当社HPをリニューアルしました

8月より、当社ホームページを全面リニューアルしております。是非ご覧ください。
<https://www.n-koei.co.jp/>



《新コンテンツ》

■日本工営の強み

<https://www.n-koei.co.jp/profile/strength/>

■日本工営の事業領域

<https://www.n-koei.co.jp/business/performance/>

■建設コンサルタントとは？

<https://www.n-koei.co.jp/profile/consultant/>

■主な実績

<https://www.n-koei.co.jp/business/performance/>

■創業者 久保田豊

<https://www.n-koei.co.jp/profile/history/founder/>

誠意をもってことにあたり、技術を軸に社会に貢献する。

NIPPON KOEI

本資料は情報提供を目的としており、本資料による何らかの行動を勧誘するものではありません。本資料(業績見通しを含む)は、現時点で入手可能な信頼できる情報と合理的であると判断する一定の前提に基づいて当社が作成したものでありますが、実際の業績等はさまざまな要因により、大きく異なることが起こりえます。

IRに関するお問い合わせ

日本工営株式会社 経営企画部 コーポレートコミュニケーション室

03-5276-2454