

**2018年6月期決算および
新中期経営計画(2018.7～2021.6)
説明会資料**

2018.8.29

**日本工営株式会社
代表取締役社長 有元龍一**

I : 2018年6月期決算 (2017.7-2018.6)

2018年6月期 決算総括

売上計上基準変更の影響で増収・増益も、計画に対しては売上・営業利益とも未達

- 受注高: 大型案件が寄与した前期を下回るも、計画どおり。
- 売上高: 売上計上基準変更の影響で前期を上回るも、電力エンジニアリング事業の不調が影響し、計画は未達。
- 営業利益: 売上計上基準変更の影響で前期を上回るも、電力エンジニアリング事業の不調が影響し、計画は未達。
- 経常利益: 前期を上回るも、営業利益未達のため、計画には届かず。
- 当期純利益: 前期を上回るも、営業利益未達のため、計画には届かず。

(単位:百万円)	2017.6期 実績	2018.6期 実績	前期比		2018.6期 計画	計画比		2018.6期 参考値※	前期 比率
			増減	比率		増減	比率		
受注高	117,442	104,350	△13,091	88.9%	103,000	1,350	101.3%	-	-
売上高	101,338	106,023	4,685	104.6%	114,000	△7,976	93.0%	94,685	93.4%
売上総利益	30,937	32,359	1,421	104.6%	32,900	△540	98.4%	29,671	95.9%
営業利益	5,464	6,561	1,097	120.1%	7,700	△1,138	85.2%	3,874	70.9%
経常利益	5,958	6,721	763	112.8%	7,800	△1,078	86.2%		
親会社株主に帰属する当期純利益	3,288	4,555	1,267	138.5%	4,900	△344	93.0%		

※2018.6期 売上総利益の計画値は、8/13公表の決算補足資料から訂正しております。

※2018年6月期より、売上計上基準を原則として完成基準から進行基準へ変更しております。それに伴い、2018年6月期実績を、従来基準ベース(2017年6月期までの基準)で算出した参考値を記載しております。

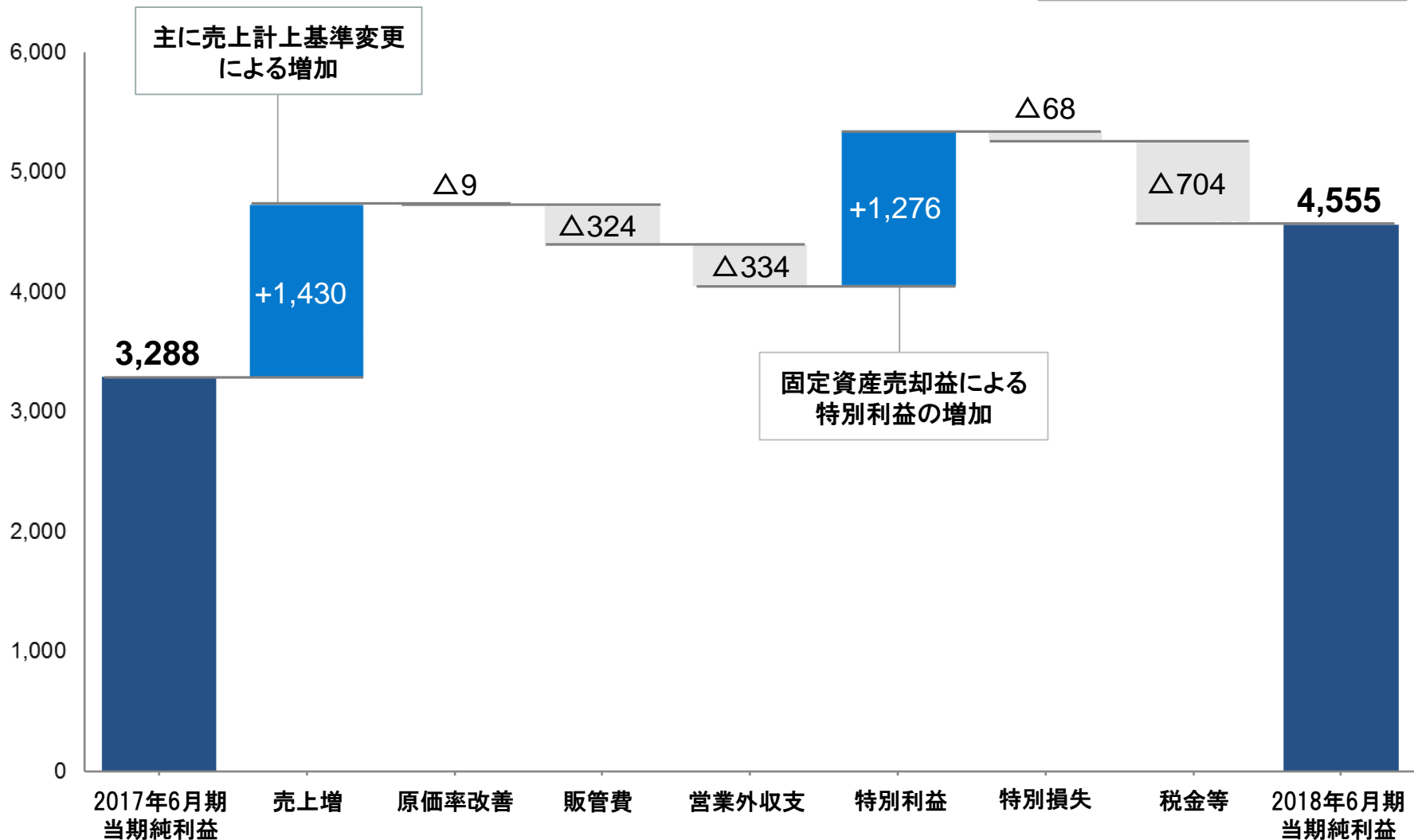
2018年6月期 連結PLサマリー

(単位:百万円)	2017.6期 実績		2018.6期 実績		前期比		2018.6期 参考値※	前期比	
					増減	比率		増減	比率
受注高	117,442	(売上比)	104,350	(売上比)	△ 13,091	88.9%	-	-	-
売上高	101,338	100.0%	106,023	100.0%	4,685	104.6%	94,685	△ 6,652	93.4%
売上原価	70,400	69.5%	73,664	69.5%	3,264	104.6%	65,013	△ 5,386	92.3%
売上総利益	30,937	30.5%	32,359	30.5%	1,421	104.6%	29,671	△ 1,265	95.9%
販管費	25,472	25.1%	25,797	24.3%	324	101.3%	25,797	324	101.3%
営業利益	5,464	5.4%	6,561	6.2%	1,097	120.1%	3,874	△ 1,590	70.9%
営業外損益	493	0.5%	159	0.2%	△ 334	32.3%			
経常利益	5,958	5.9%	6,721	6.3%	763	112.8%			
特別損益	△ 764	△ 0.8%	443	0.4%	1,208	-			
親会社株主に 帰属する 当期純利益	3,288	3.2%	4,555	4.3%	1,267	138.5%			

損益増減分析

(単位:百万円)

■ 増益要因 ■ 減益要因



セグメント別実績（受注高/売上高/営業利益）

（単位：百万円）	2017.6期 実績	2018.6期 実績	前期比		計画比	
			増減	比率	増減	比率
受注高	117,442	104,350	△13,091	88.9%	1,350	101.3%
コンサルタント国内	48,265	48,529	264	100.5%	2,529	105.5%
コンサルタント海外	41,573	26,716	△14,856	64.3%	△3,283	89.1%
電力エンジニアリング	14,087	15,943	1,856	113.2%	△56	99.6%
都市空間	13,460	12,855	△605	95.5%	855	107.1%
エネルギー・その他	55	305	249	548.2%	-	-
売上高	101,338	106,023	4,685	104.6%	△7,976	93.0%
コンサルタント国内	43,516	46,595	3,079	107.1%	△604	98.7%
コンサルタント海外	24,491	28,889	4,398	118.0%	△2,910	90.8%
電力エンジニアリング	17,577	15,762	△1,815	89.7%	△5,437	74.4%
都市空間	14,347	13,040	△1,306	90.9%	1,040	108.7%
エネルギー・不動産他	1,405	1,735	330	123.5%	△64	96.4%
営業利益	5,464	6,561	1,097	120.1%	△1,138	85.2%
コンサルタント国内	3,298	4,279	981	129.7%	779	122.3%
コンサルタント海外	1,887	2,649	761	140.4%	249	110.4%
電力エンジニアリング	2,683	1,873	△809	69.8%	△1,626	53.5%
都市空間	81	173	92	213.8%	123	347.6%
エネルギー・不動産他	△2,485	△2,414	70	-	△664	-

コンサルタント国内事業

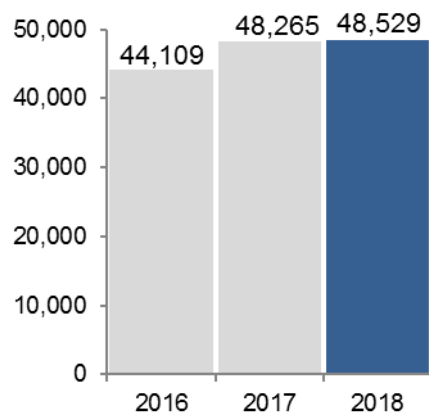
■受注高は、国関連案件の増加により前期および計画を上回る。

■売上高は、前期からの繰越受注高増加と売上計上基準変更の影響で前期を上回るも、計画未達。

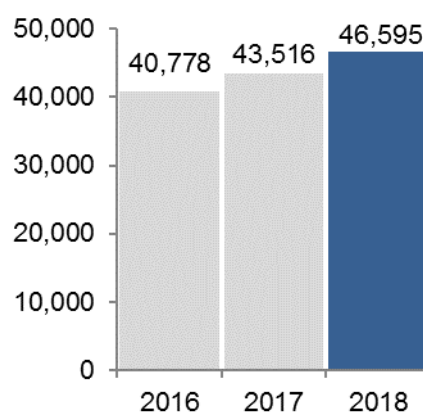
■営業利益は、売上計上基準変更の影響および品質向上による不採算案件の減少により前期および計画を上回る。

(単位:百万円)	2017.6期 実績		2018.6期 実績		前期比	2018.6期 計画	計画比		2018.6期 参考値※	比率
							増減	比率		
受注高	48,265	(売上比)	48,529	(売上比)	100.5%	46,000	2,529	105.5%	-	-
売上高	43,516	100.0%	46,595	100.0%	107.1%	47,200	△604	98.7%	43,020	98.9%
売上原価	31,834	73.2%	33,743	72.4%	106.0%	35,100	△1,356	96.1%	30,780	96.7%
売上総利益	11,681	26.8%	12,851	27.6%	110.0%	12,100	751	106.2%	12,240	104.8%
販管費	8,383	19.3%	8,571	18.4%	102.3%	8,600	△28	99.7%	8,571	102.3%
営業利益	3,298	7.6%	4,279	9.2%	129.7%	3,500	779	122.3%	3,668	111.2%

■受注高

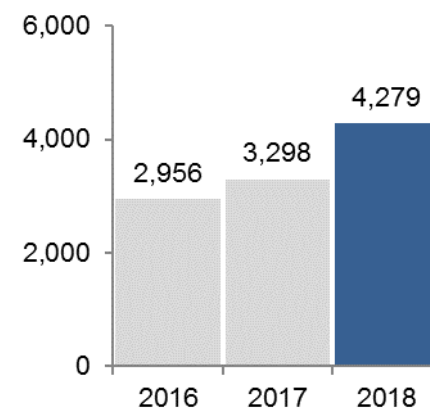


■売上高



■営業利益

(単位:百万円)

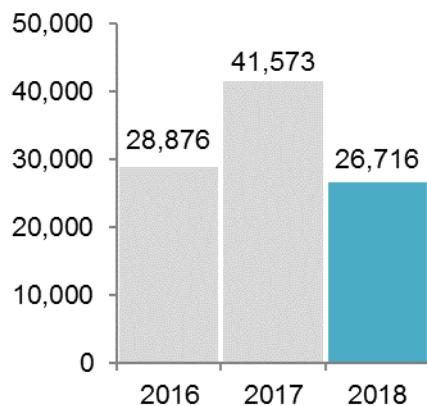


コンサルタント海外事業

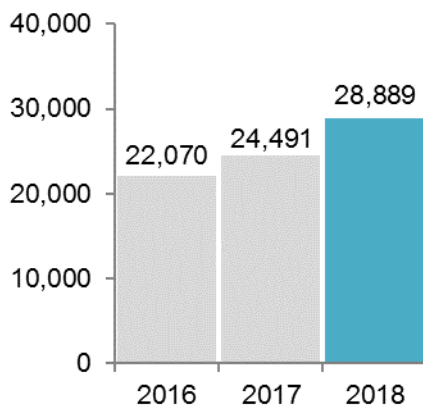
- 受注高は、大型案件が寄与した前期を下回る。また、大型案件の契約期ずれにより計画に届かず。
- 売上高は、売上計上基準変更の影響で前期を上回るも、大型案件の契約期ずれで計画未達。
- 営業利益は、売上計上基準変更の影響により増益、計画を上回る。

(単位:百万円)	2017.6期 実績		2018.6期 実績		前期比	2018.6期 計画	計画比		2018.6期 参考値※	比率
		(売上比)		(売上比)			増減	比率		
受注高	41,573	(売上比)	26,716	(売上比)	64.3%	30,000	△3,283	89.1%	-	-
売上高	24,491	100.0%	28,889	100.0%	118.0%	31,800	△2,910	90.8%	22,951	93.7%
売上原価	17,950	73.3%	21,191	73.4%	118.1%	24,400	△3,208	86.9%	16,776	93.5%
売上総利益	6,540	26.7%	7,698	26.6%	117.7%	7,400	298	104.0%	6,175	94.4%
販管費	4,653	19.0%	5,049	17.5%	108.5%	5,000	49	101.0%	5,049	108.5%
営業利益	1,887	7.7%	2,649	9.2%	140.4%	2,400	249	110.4%	1,126	59.7%

■受注高

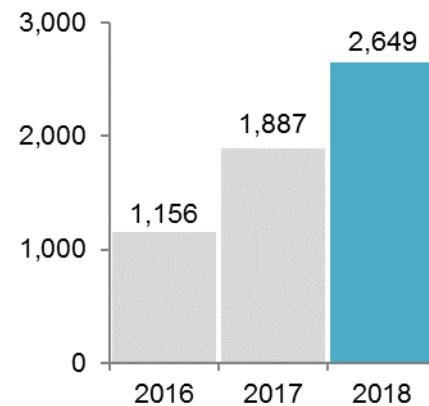


■売上高



■営業利益

(単位:百万円)

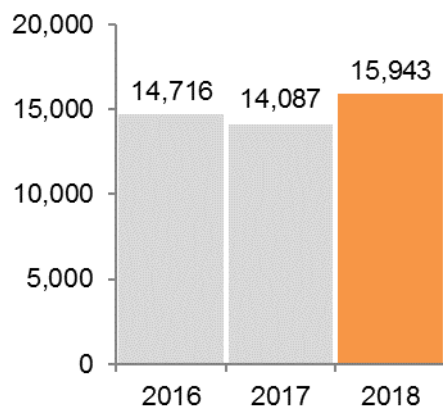


電力エンジニアリング事業

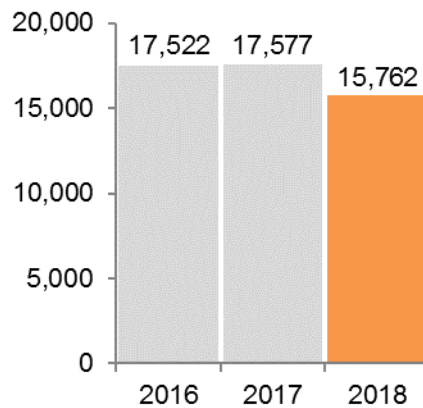
- 受注高は、東電以外の電力会社案件および民間案件を積極受注し前期を上回り、ほぼ計画どおり。
- 売上高は、水力機器・装置案件の受注時期遅延による売上減により前期および計画を下回る。
- 営業利益は、収益性の高い分野の減収とコスト削減要請による収益性低下で大幅減益、計画未達。

(単位:百万円)	2017.6期 実績		2018.6期 実績		前期比	2018.6期 計画	計画比		2018.6期 参考値※	比率
		(売上比)		(売上比)			増減	比率		
受注高	14,087	(売上比)	15,943	(売上比)	113.2%	16,000	△56	99.6%	-	-
売上高	17,577	100.0%	15,762	100.0%	89.7%	21,200	△5,437	74.4%	14,123	80.3%
売上原価	11,885	67.6%	10,835	68.7%	91.2%	14,300	△3,464	75.8%	9,717	81.8%
売上総利益	5,692	32.4%	4,927	31.3%	86.6%	6,900	△1,972	71.4%	4,405	77.4%
販管費	3,009	17.1%	3,053	19.4%	101.5%	3,400	△346	89.8%	3,053	101.5%
営業利益	2,683	15.3%	1,873	11.9%	69.8%	3,500	△1,626	53.5%	1,352	50.4%

■受注高

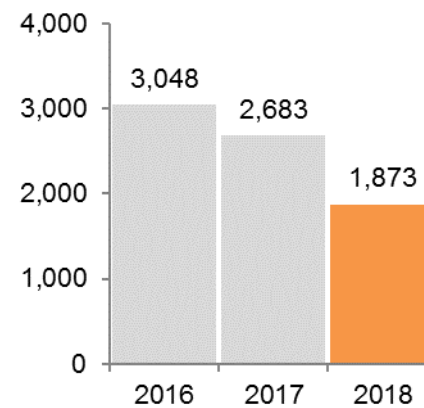


■売上高



■営業利益

(単位:百万円)



都市空間事業

- 受注高は、英国内での事業が好調で計画を上回る。
- 売上高は、前期はBDP社が15ヶ月決算のため前期を下回るも、計画は上回る。
- 営業利益は、英国内での事業の好調により増益、計画を上回る。

(単位:百万円)	2017.6期 実績		2018.6期 実績		前期比	2018.6期 計画	計画比	
							増減	比率
受注高	13,460	(売上比)	12,855	(売上比)	95.5%	12,000	855	107.1%
売上高	14,347	100.0%	13,040	100.0%	90.9%	12,000	1,040	108.7%
売上原価	7,678	53.5%	6,957	53.4%	90.6%	6,200	757	112.2%
売上総利益	6,668	46.5%	6,082	46.6%	91.2%	5,800	282	104.9%
販管費	6,587	45.9%	5,909	45.3%	89.7%	5,750	159	102.8%
営業利益	81	0.6%	173	1.3%	213.8%	50	123	347.6%

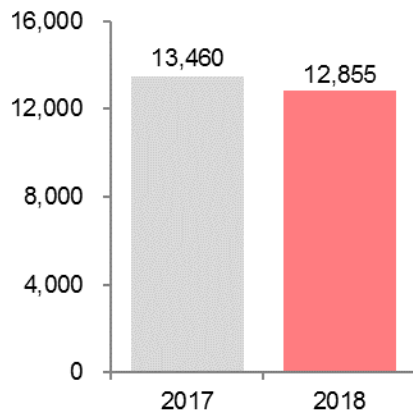
・2018年6月期実績レート
1円=148.65円
(計画レート1円=139.56円)

・都市空間事業の償却費は
約10億円(のれん:約4億円、
その他無形固定資産:約5億
円)です。

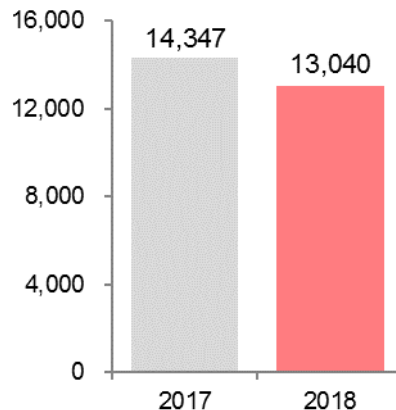
※ 都市空間事業の2017年6月期実績は、2016年4月～2017年6月の15か月分のBDP社業績を連結しております。

※ BDP社は従前より進行基準を適用しているため、都市空間事業の売上計上基準変更による影響は軽微であり、記載を省略しております。

■受注高

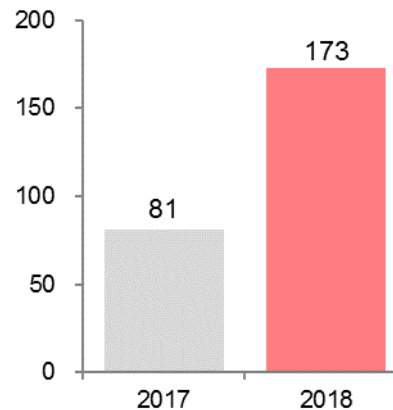


■売上高



■営業利益

(単位:百万円)



貸借対照表

- ・有形固定資産は、新本社ビル建設等による増加、投資その他は、投資有価証券の売却による減少
- ・流動負債は、売上計上基準変更による前受金の減少による減少、固定負債は長期借入金の返済による減少
- ・純資産は、利益剰余金の増加および自己株式消却による増加

(単位:百万円)	2017.6期	2018.6期	前期増減
資産	113,865	114,506	641
流動資産	54,798	55,258	459
有形固定資産	24,535	27,624	3,088
無形固定資産	13,900	12,964	△ 935
投資その他	20,630	18,659	△ 1,970
負債	58,991	55,057	△ 3,934
流動負債	30,341	28,441	△ 1,899
固定負債	28,650	26,615	△ 2,034
純資産	54,874	59,449	4,575

キャッシュ・フロー

- ・営業活動によるキャッシュ・フローは、売上債権の増加および前受金の減少によりマイナス
- ・投資活動によるキャッシュ・フローは、主に有形固定資産および投資有価証券の売却によりプラス
- ・財務活動によるキャッシュ・フローは、主に長期借入金の返済によりマイナス

(単位:百万円)	2017.6期 実績	2018.6期 実績	前期増減
営業活動による キャッシュ・フロー	6,376	△ 602	△ 6,978
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 4,172	977	5,150
財務活動による キャッシュ・フロー	4,846	△ 3,062	△ 7,908
現金および現金 同等物の増減額	6,925	△ 2,709	△ 9,635
現金および現金 同等物の期末残高	17,083	15,233	△ 1,849

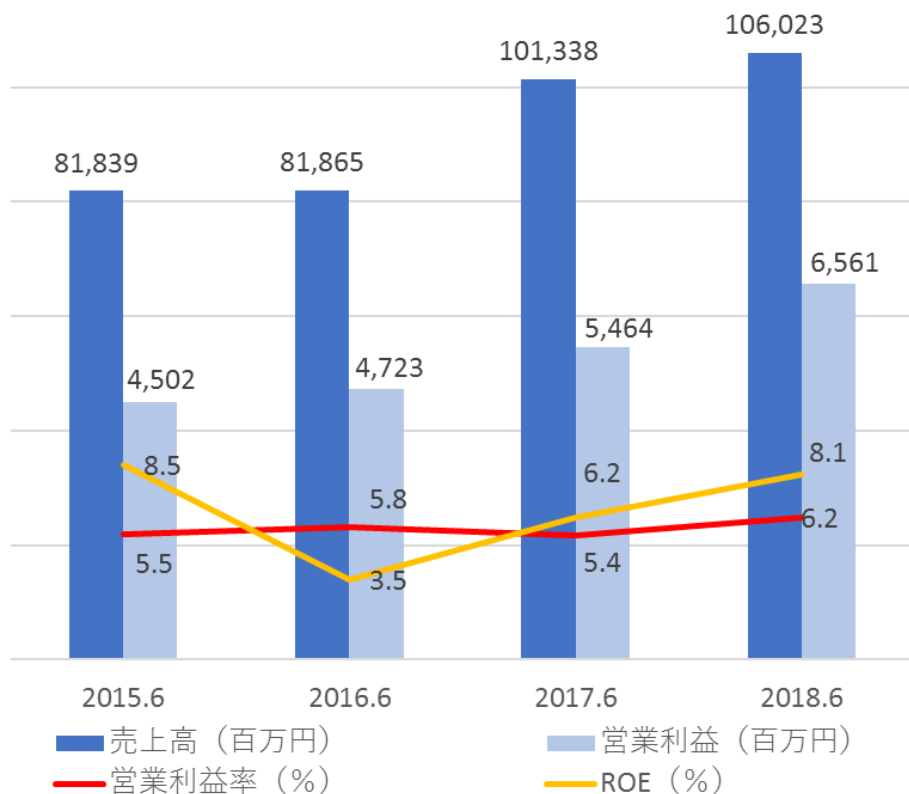
II：前中期経営計画（NK-AIM）の総括

前中期経営計画(NK-AIM) 評価

最終年度の電力エンジニアリング事業の不調が影響し、数値目標は未達。

しかし3年間で売上、営業利益ともに着実に成長。

また、目標とする事業ポートフォリオの構築については、BDP社のグループ化に伴う都市空間事業の新設やエネルギー事業の立ち上げ等により達成。



2018年6月期 連結数値

	実績	目標	
売上高	1,060億円	1,140億円	<u>△80億円</u>
営業利益	66億円	77億円	<u>△11億円</u>
営業利益率	6.2%	6.8%	<u>△0.6pt</u>
ROE	8.1%	8.7%	<u>△0.6pt</u>

事業戦略 振り返り

A **世界で進化**- 海外展開の加速 - **事業は好調、成長基盤構築も着実に進捗**

- ・ODA事業でのシェア拡大 → インフラ輸出政策を背景に、順調に事業拡大
- ・地域密着型の受注・生産体制の確立 → グループ一体型受注は着実に増加
- ・リージョナルエンジニアの採用・育成 → 当初計画に対して若干の遅れはあるも、進捗
- ・水力発電事業の海外展開 → 国内では展開が進むも、海外は実施に向けて検討の段階

I **日本で深化**- 安定した収益の確保 - **長期的目線での体制整備は不十分**

- ・生産体制強化による業務品質と収益性の向上 → 採用面に課題があり、計画に対して遅れ
- ・国土強靱化、インフラ長寿命化への対応 → 重点戦略分野の事業拡大は好調
- ・地方自治体案件への対応強化(アライアンス等) → 小規模にとどまる
- ・電力エンジニアリング事業の価格競争力強化 → コスト削減実施および提案型営業に注力

M **発揮する真価**- 新事業領域を創出 - **2事業を新設し、成長への大きな一歩**

- ・土木と建築の融合により、進む都市問題に対応 → BDP社買収で、新領域への参入は達成
- ・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
→ グローバル戦略本部を2017年に新設、マーケティング・事業開発機能を強化
- ・事業投資(出資)等によるエネルギー事業への参入 → エネルギー事業部を新設、体制整備

全社共通施策 振り返り

人財 - 人財の確保と育成の強化 -

要員体制の強化や人財育成の取組みは途上も、着実に進捗

- ・さらなる事業拡大に向けた要員増強に取り組むも、当初計画の水準には至らず
- ・人事制度等の改革は、慎重に検討を進め、初期段階は完了
- ・働き方改革の実現のため、各種施策のトライアルおよび導入を進める

技術 - 次世代の基幹技術の開発と生産性のさらなる向上 -

技術開発は進捗するも、当初計画に対しては遅れ

- ・研究開発の加速に向け、2018年6月期に研究所の組織改変を実施
- ・技術政策の12テーマは進捗にバラつき

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 -

グローバル化やシナジー創出に向けた組織改革は順調に進捗

- ・グループ会社の内部統制整備、グローバル会計導入によるガバナンス強化を実施
- ・グローバル戦略本部の設置、シンガポール拠点の整備等、シナジー創出に向け着実に実行

III：新中期経営計画（NK-Innovation 2021） について

日本工営グループが目指すもの

スマート
社会

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS
世界を変えるための17の目標



日本工営
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

日本工営
グループ

社会が目指すゴールに向けて、日本工営グループの優位性・
独自性を活かしたソリューションを提供し、社会の中で役割を果たしていく

- 160か国での実績とグローバルネットワーク
- 社会基盤および生活空間づくりの技術・ノウハウ
- 各分野で活躍するプロフェッショナル人財

社会課題
変化

都市化の急速な進行

テクノロジーの進化

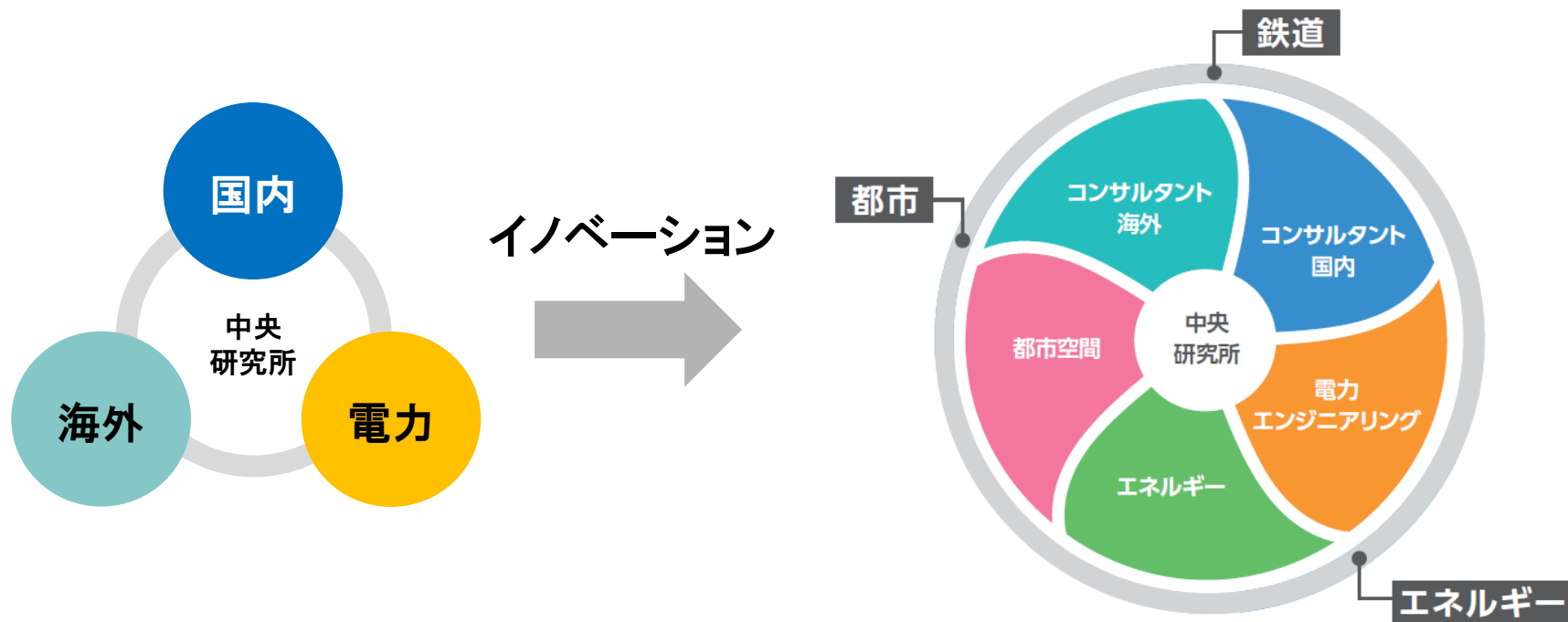
人口構造の変化

地政学リスク高まり

気候変動と資源不足

日本工営が果たすべき役割に向けて

複雑化するニーズに対応し、エネルギー・都市空間を加えて5事業体制へ。
【鉄道】【都市】【エネルギー】の3分野に集中投資を行い、
相互の連携・協業を強化、NKグループ一体となって事業を推進。



スマートな社会への発展過程において、
これまで培った建設コンサルタントとしての技術と
新たに得たノウハウを活かし、独自のソリューションを提供していく。

新中期経営計画（2019年6月期～2021年6月期）

— NK-Innovation 2021 —

真のグローバル企業に向け、様々なイノベーションに取り組む3年間に

2021年6月期 数値目標(IFRS想定)

連結売上高
1,400億円

営業利益
126億円

営業利益率
9.0%

ROE
12.7%

基本方針

グローバルなコンサルティング&エンジニアリングファームへと進化を続ける

事業戦略

鉄道分野の生産体制強化

都市空間事業の海外展開

エネルギー事業の確立

コンサルティング事業での
事業創生と海外展開

電力エンジニアリング事業での
製品開発と海外展開

全社共通施策

ワンストップ営業体制の構築/技術と人財への投資/グループガバナンスの強化

重点投資分野① 鉄道分野の生産体制強化

■主な関連セグメント

コンサルタント海外

コンサルタント国内

■NK-Innovation 2021 投資金額 約50億円

市場 動向

- ・ アジア新興国での急激な人口増加、都市化の進行に伴う鉄道需要の高まり
- ・ 各国で鉄道分野の超大型案件が進行中、かつ今後さらに増加の見込み
- ・ 日本政府の「質の高いインフラ輸出拡大イニシアティブ」方針は堅持

当社の 強み

- ・ アジア新興国での豊富な事業実績とネットワーク
- ・ 早期から海外鉄道分野に進出

戦略

- ・ 現地企業とのアライアンス等により、生産体制を整備・強化
(G会社要員18/6期 約1,700名→21/6期 約3,000名)
 - ・ ITツールの更なる進化によるプロジェクトマネジメント能力向上
 - ・ 本社からの教材提供やOJTの実施によるリージョナルエンジニアの技術力の強化
- 受注量の増加に対応、業務スピードの向上・収益性向上

相手国政府
民間

JV
コンサルタント海外
海外グループ会社
コンサルタント国内
+
現地協力会社

ITツール
システム開発

技術本部

2021年までに、鉄道分野の売上規模を現状の1.5倍以上に拡大

重点投資分野① プロジェクト紹介 / 鉄道

インド国 貨物専用鉄道西回廊(WDFC)建設事業



総延長:約1,500km

駅数:58駅

設計最高速度:100km/h

運転開始当初予定:2020年3月(フェーズ1区間約914km)

資金:円借款

本事業は、デリー～ムンバイ間の総延長約1,500kmにおける、貨物専用鉄道の新設事業である。全自動信号・通信システムの整備及び大容量・高速輸送を可能とするダブルスタックコンテナや最大延長1,500mの貨物列車の導入を行い、急増する貨物輸送需要への対応、及び物流ネットワークの効率化を図ることで、急成長を続けるインド国の経済発展へ寄与するもの。当社は、2006年の事業化調査から携わり、現在はフェーズ1(約914km)の施工監理をJV幹事会社として実施している。



インドの独立記念日である、8月15日には、先行開業区間192kmの試験運転式典が盛大に実施された。

重点投資分野② 都市空間事業の海外展開

■主な関連セグメント

都市空間

コンサルタント海外

コンサルタント国内

■NK-Innovation 2021 投資金額 約50億円

市場動向

- ・ アジア新興国での都市化が進行し、大規模な総合開発需要
- ・ スマートシティ開発の拡大

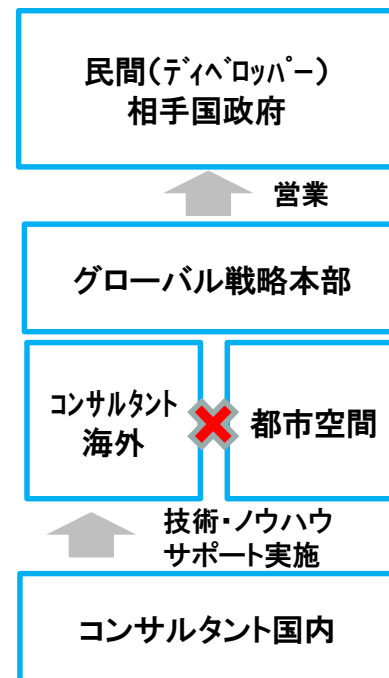
当社の強み

- ・ 総合コンサルタントとして幅広いニーズに一括対応
- ・ BDP社の建築設計技術

戦略

- ・ アジア地域での都市開発案件獲得に向けたNKグループおよびBDP現地法人(シンガポール・インド・中国)の連携体制構築と具体的案件の獲得
- ・ 土木と建築を融合した事業実績の蓄積により、スマートシティ開発での優位性・独自性を強化
- ・ 国内ノウハウを活用したグローバル展開加速に向けて、国内部門が中心となり各セグメント・研究所との協業体制を構築(主に都市交通分野、水・交通関係のアセットマネジメント分野)

NKグループ・BDP連携強化によるグローバル展開を加速する



重点投資分野② プロジェクト紹介 / 都市

ミャンマー国 国家水資源委員会(Myanmar National Water Resources Committee) 本部水理情報センター設計監理業務

所在地:ヤンゴン地方域マヤゴン郡区
資金源:World Bank
設計期間:2018年6月～2019年6月
施工期間:2019年7月～2020年6月

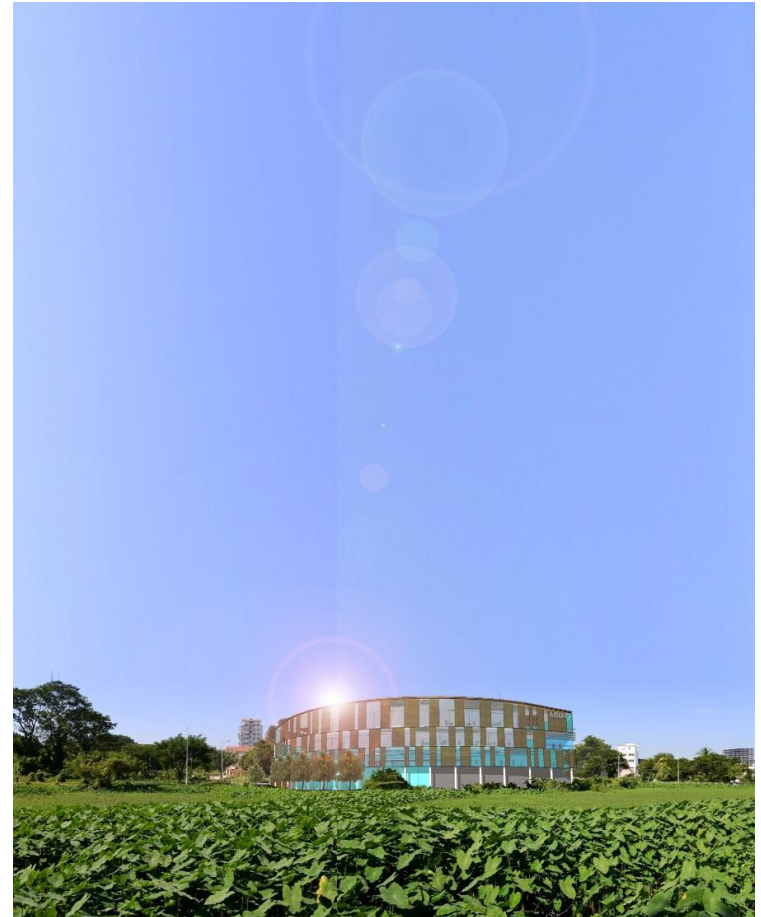
■案件の特徴

日本工営・在ミャンマー現地法人およびBDPの協業案件。
水理情報センターおよび国家水資源委員会本部の建屋整備計画。オフィス・会議場・展示場からなる複合施設の計画にあたっては、以下が求められている。

- 1)グリーンビルディングの実現
 - 2) 周辺環境との調和に配慮したデザイン
 - 3) 将来的な拡張可能性を視野に入れた設計
- ミャンマー国における持続可能な建築のモデルとなることを目指す。

■業務内容

建築の設計監理業務。設計フェーズ(Phase1)では、コンセプトデザイン、基本設計、詳細設計および入札手続き業務を実施、監理フェーズ(Phase2)では施工監理業務を行う。



完成イメージ

重点投資分野③ エネルギー事業の確立

■主な関連セグメント

エネルギー

電力エンジニアリング

コンサルタント海外

コンサルタント国内

■NK-Innovation 2021 投資金額 約150億円

市場 動向

- ・ アジアでは地産地消による電力ニーズが増加
- ・ スマート社会に向けたエネルギー改革の進行
- ・ 日本国内では、電力システム改革により2020年以降の市場は大きく変化

当社の 強み

- ・ 電力事業のノウハウ(コンサルティング・製造・工事)
- ・ 国内での小水力発電事業の実績

戦略

- ・ 電力システム改革を見据えたエネルギーマネジメントのノウハウ蓄積のため、電力自由化が進む欧州にて、投資および事業を展開(蓄電池EPCサービス等)
- ・ 水力製品の海外製造拠点確保によるサプライチェーンの構築
- ・ 国際標準仕様製品(主に変電所向け装置)の開発
- ・ 国内およびアジア地域での分散電源の開発・運営

電力会社
取引市場
民間等

エネルギー

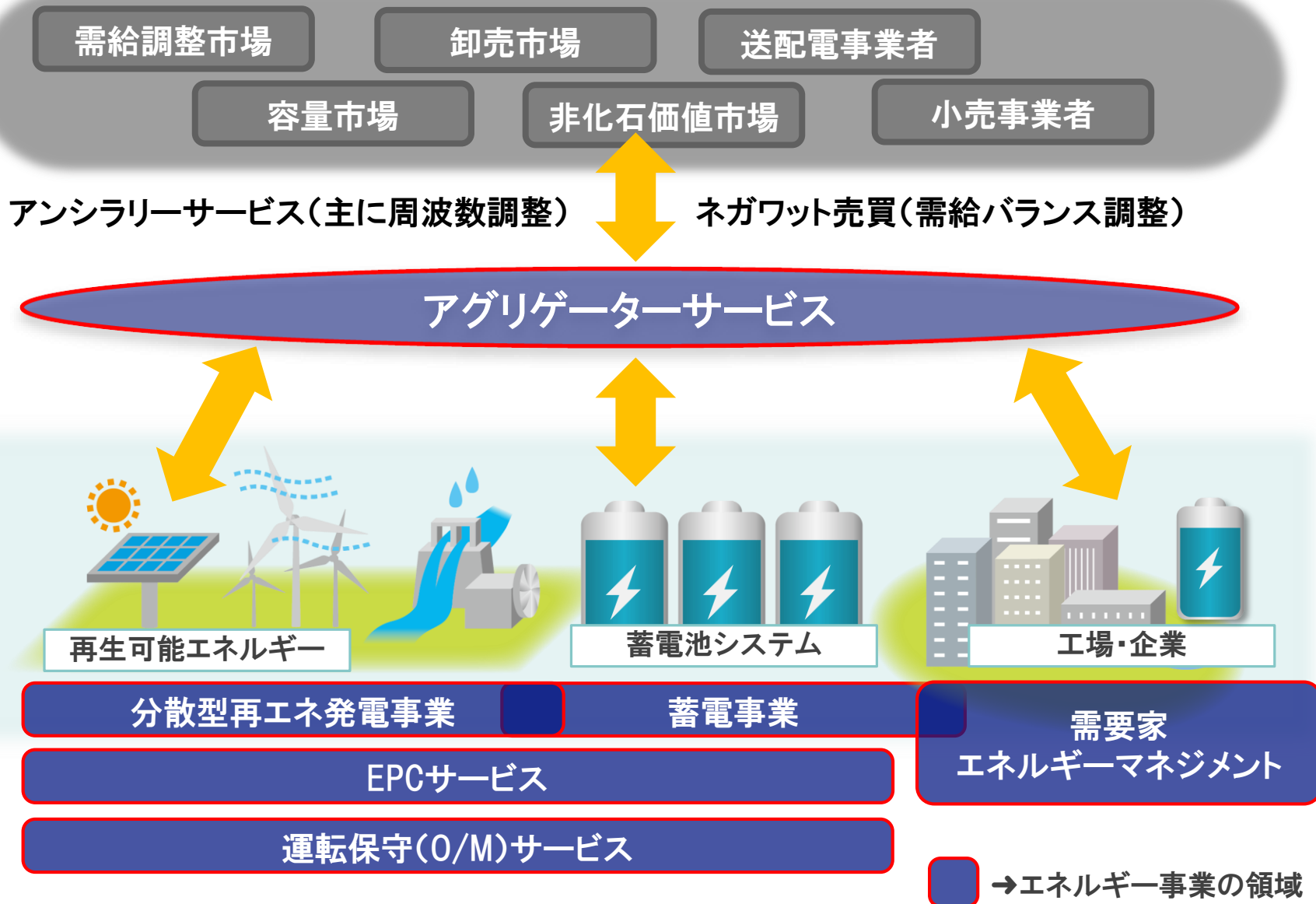
電力
エンジニアリング

コンサルタント
国内

コンサルタント
海外

早期に事業モデルを確立し、2021年以降の収益貢献を目指す

重点投資分野③ エネルギー事業の確立



重点投資分野③ プロジェクト紹介/エネルギー

ベルギー YUSO社と共同で蓄電池活用事業のSPC「Ruien Energy Storage NV」設立 蓄電プロジェクト開発を推進

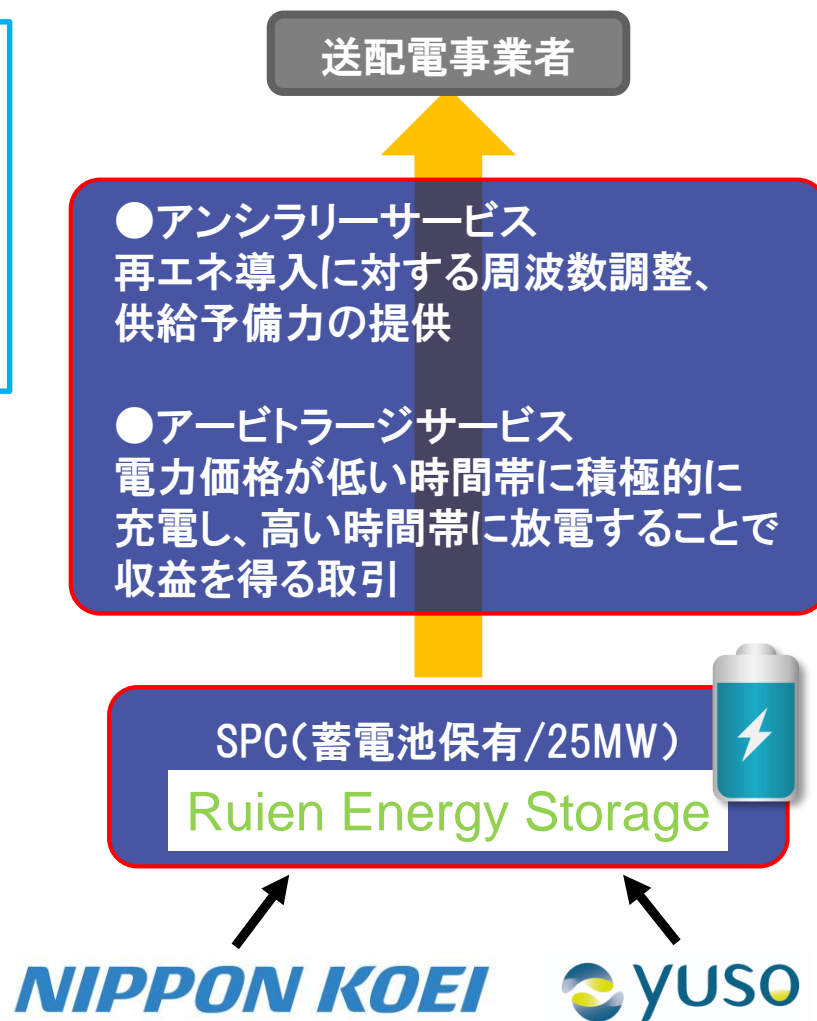
所在地: ベルギー ワレヘム
サイト: ベルギー オースト=フランデレン州
旧石炭火力発電所構内、
電力系統変電所隣接地
事業規模: 25MW/25MWh蓄電システム
提供サービス: アンシラリーサービス
アービトラージサービス

ベルギーを本拠地にアグリゲータービジネスを展開するYUSO社と協業し、特別目的会社「Ruien Energy Storage NV」を設立。

本会社を通じて、蓄電池を活用したベルギーでのアンシラリーサービス(周波数調整サービス)などの共同プロジェクト開発を実施。

本プロジェクトにおいて、日本工営は案件開発段階から関与しEPC(全工事实施)、プロジェクトの保守を含む技術的なマネジメントを行い、蓄電池事業のノウハウを蓄積する。

年内にプレエンジニアリング(設計、積算、系統連系協議等)を実施し、2020年初旬の運転開始を目指す。



コンサルタント国内事業/コンサルタント海外事業

コンサルタント国内

事業環境 見通し

- 公共事業予算はほぼ横ばいも、国土強靱化、長寿命化・維持管理事業への重点配分は継続
- 働き方改革の推進に伴う業界構造の検討が具体化
- i-ConstructionやBIM/CIMの進展

国内経営基盤の強化とグローバル戦略の推進支援

- 受注・生産体制の再構築や品質の確保・向上、効果的な事業マネジメント
- コンサルタント海外・中央研究所との連携で海外展開をサポート

重点事業分野の推進

- 防災・減災、モータルコネクト、地方創生・都市再生、情報・エネルギー分野

事業創生

- インフラの価値向上のためのマネジメント技術を核とした新事業創出

事業環境 見通し

- ODAの事業予算は2兆円規模に拡大
- 途上国の旺盛な鉄道整備需要は変わらず、円借款においても鉄道が最大の成長セクター

鉄道分野を中心とした生産体制強化

Non-ODA分野の事業量拡大

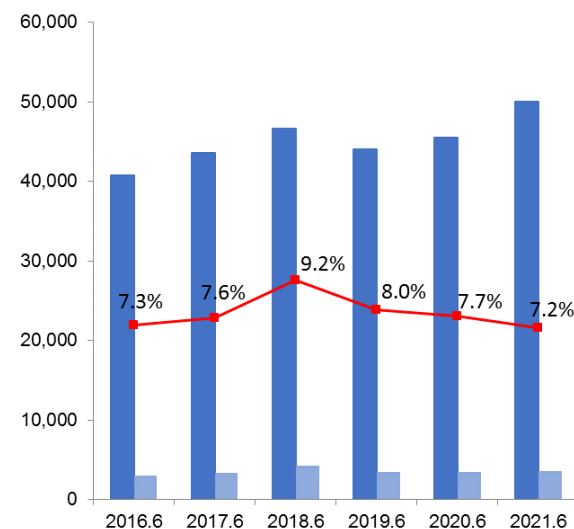
- コンセッション事業、PPP事業、民間事業への積極的なアプローチ

リスク管理の強化

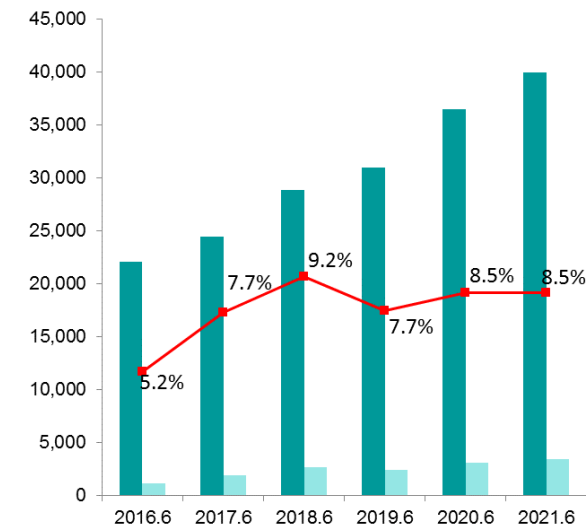
- 収益管理の徹底、グループガバナンスの強化・コンプライアンス遵守徹底

コンサルタント海外

売上高/営業利益/営業利益率（百万円/%）



売上高/営業利益/営業利益率（百万円/%）



電力エンジニアリング事業 / 都市空間事業

電力エンジニアリング

事業環境 見通し

- 世界水準の託送原価を目指したコスト削減の継続
- 電力システム改革やデジタルイゼーションによる事業機会の拡大

新製品・サービス開発と、海外展開の拡大

- 交通運輸、維持管理などへの拡大による機電コンサルティングの事業拡大

他セグメントとの連携によるシナジーの発揮

- 国内との連携による電力会社・民間新規分野の情報収集と参入

従来事業分野の価格競争力強化と生産性向上

- 製販一体体制への組織改革(2018/7実施)および工場設備の更新、増強

事業環境 見通し

- 英国内は、Brexitの影響で不確実性が高まる
- アジア地域を中心に新興国の都市開発需要は旺盛

英国外での収益基盤強化

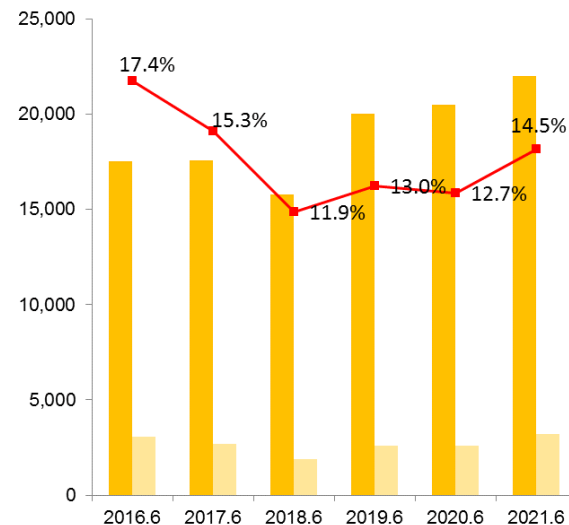
- 当面の収益確保が見込めるカナダ市場において、現地建築設計事務所との連携による業績拡大

未来に向けた都市空間事業

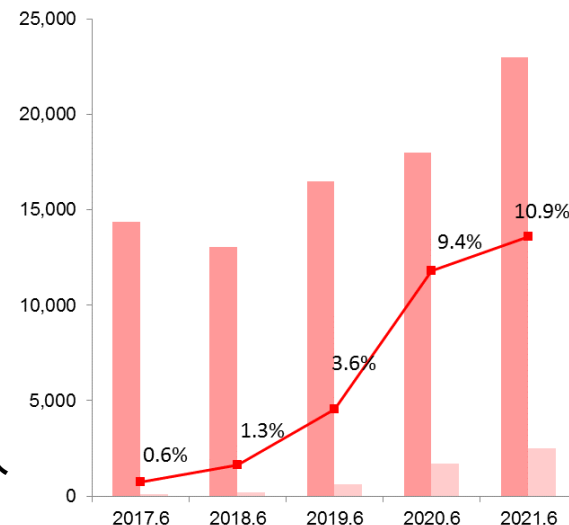
- スマートビルディング設計とその集合体としてのスマートコミュニティ事業参入

都市空間

売上高/営業利益/営業利益率 (百万円/%)



売上高/営業利益/営業利益率 (百万円/%)



エネルギー事業 ≪新規/2018年4月設立≫

事業環境 見通し

- ・ 低炭素化と分散電源化に伴う再生可能エネルギーの需要拡大
- ・ アンシラリー市場の拡大

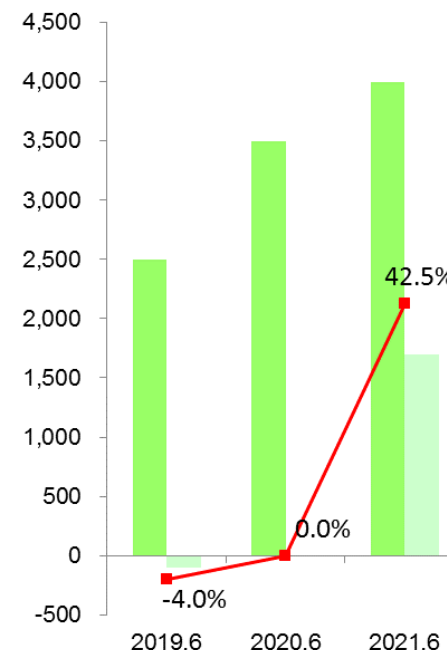
発電事業

- ・ 開発案件の早期収益化
- ・ O&M(オペレーション・メンテナンス)の効率化
- ・ 日本国内でのEPC事業・PFI事業の獲得
- ・ 水力を中心に各国のパートナーと協同開発

エネルギーマネジメント事業

- ・ 欧州での事業展開によりノウハウを蓄積し、グローバルでアンシラリーサービスやVPPサービスをワンストップで提供することを目指す
- ・ アジア地域での再生可能エネルギーを含むオフグリッド・ミニグリッド開発

売上高/営業利益/営業利益率（百万円/%）

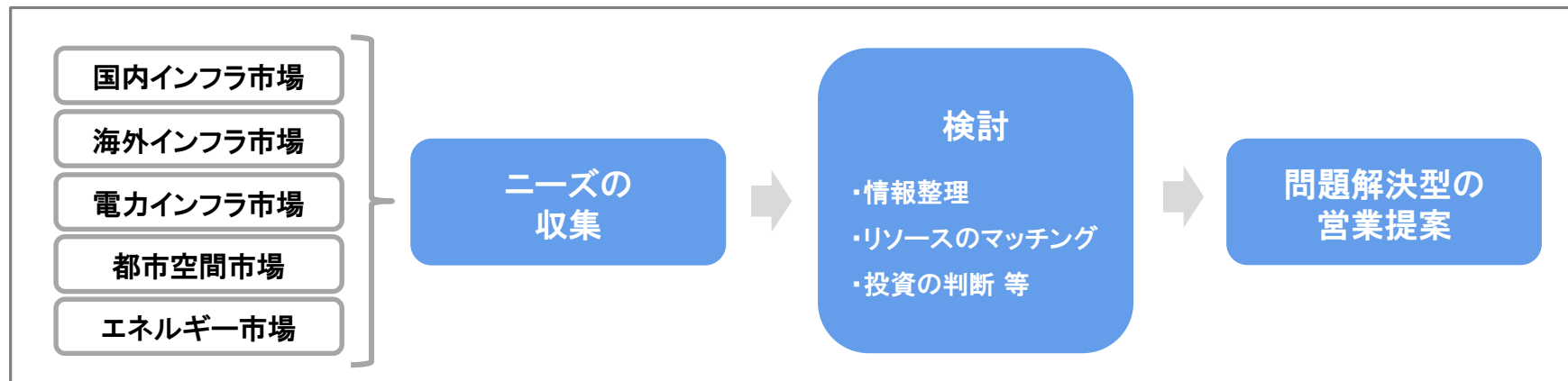


- ※ アンシラリーサービス:電力品質(周波数や電圧)を維持するために電力系統運用者が行う、周波数制御などの系統運用サービス
- ※ VPPサービス:「仮想発電所:バーチャルパワープラント」の略。IoT(モノのインターネット)を活用した高度なエネルギーマネジメント技術によりこれらを束ね(アグリゲーション)、遠隔・統合制御することで、あたかも一つの発電所のように機能すること。

全社共通施策

ワンストップ営業体制の構築

- ・ 全セグメントの製品・サービスを活用したソリューションの提供による顧客満足度向上
- ・ 長期的には、他セグメントとの協調・融合により目指す事業領域(スマート社会)に対してビジネス創出を目指す



グループガバナンスの強化

- ・ グループガバナンス体制の整備、グローバル会計の導入とIFRS・BEPS対応の継続

全社共通施策

技術と人財への投資

技術

次世代基幹技術の開発と普及を推進するとともに、AI・ビッグデータを活用した新たな技術の開発に取り組む。
(2018年7月 先端研究開発センター・研究企画室設立)

そのため、前中期3年間の1.5倍の研究開発投資を行う。

■ 新規事業への取り組み

- ・ 新技術による新たなビジネスモデルの構築

■ 既存事業の拡大のための戦略的な技術開発

- ・ 既存市場における優位性の確保のための高度化開発
- ・ 維持管理・i-Constructionなど顧客の新しいニーズへの対応

■ 技術政策の推進(14テーマ)

① 気候変動への対応技術開発	⑧ PM-ITシステム開発
② 防災・減災技術の開発	⑨ BIMシステムの研究
③ 建築・都市・交通開発分野の開拓と拡大	⑩ 高品質かつ効率的な生産システムの確立
④ スマートな市・町・村づくりの推進	⑪ 革新的な人工知能技術の開発・活用(新)
⑤ データネットワーク技術の開発	⑫ 新たな地盤・環境・水質等の調査手法の開発(新)
⑥ 社会インフラの効率的な維持管理・長寿命化に資する技術の開発	⑬ レジリエンス技術の開発(新)
⑦ 新たな解析・設計技術の展開と技術提案の高度化	⑭ 社会基盤ビッグデータ活用(新)

人財

人事制度改革を通じた労働環境の魅力向上によりプロフェッショナル人財の維持・確保に取り組み、3年間で国内外の要員を1.4倍に拡大することを目指す。

■ 人事制度改革

■ 採用活動の強化

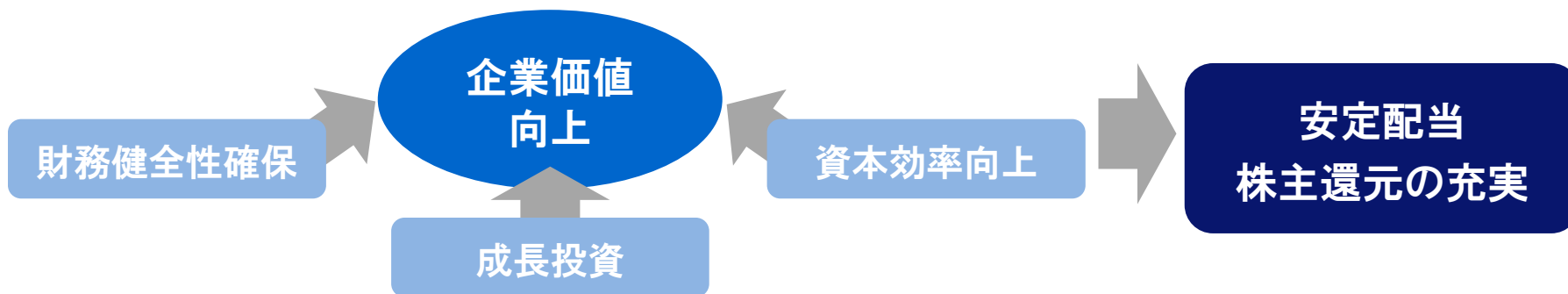
■ 働き方改革の推進

- ・ 生産性向上に向けたワークプレイスの整備
(2020年春 新本社完成予定)
- ・ リモートワーク、在宅勤務制度、育児・介護支援施策等の拡充

資本政策・配当政策

資本政策

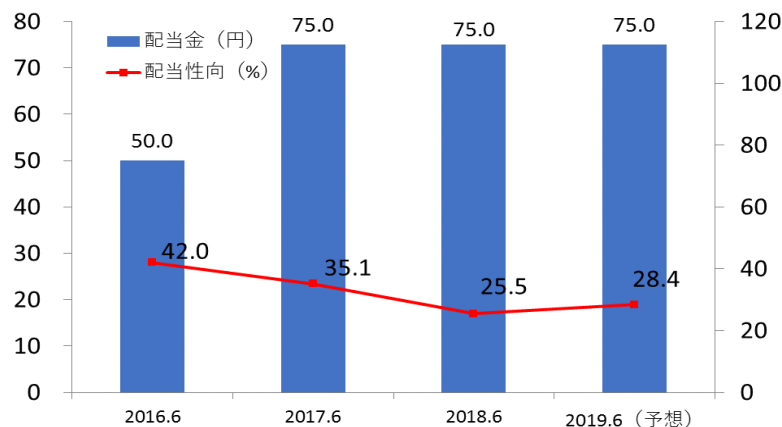
- 重点分野への投資に加え、新本社ビル建設への投資を約75億円見込む
- 自己資本比率は50%を目標として、集中投資時期においても40%以上を維持
- 資本効率の向上および成長投資による事業拡大で、企業価値の向上に取り組む



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充実
- 中期的な配当性向の目処は30%

✓ 2019年6月期は75.0円の配当を実施予定



※ 2017年1月に普通株式5株を1株に併合。2016年6月期の配当金額については、株式併合後の基準に換算後の金額を記載しております。

新中期経営計画 数値目標(セグメント別)

(単位:百万円)	2018.6期実績	2019.6期計画	2020.6期計画 (IFRS想定)	2021.6期計画 (IFRS想定)
受注高	104,350	125,000	125,000	140,000
- コンサルタント国内	48,529	46,000	49,000	52,000
- コンサルタント海外	26,716	44,000	36,200	39,700
- 電力エンジニアリング	15,943	14,000	15,800	17,000
- 都市空間	12,855	16,000	18,000	23,800
- エネルギー	179	4,000	5,900	7,300
売上高	106,023	115,000	125,000	140,000
- コンサルタント国内	46,595	44,000	45,500	50,000
- コンサルタント海外	28,889	31,000	36,500	40,000
- 電力エンジニアリング	15,762	20,000	20,500	22,000
- 都市空間	13,040	16,500	18,000	23,000
- エネルギー	354	2,500	3,500	4,000
- 不動産他	1,381	1,000	1,000	1,000
営業利益	6,561	6,200	7,900	12,600
- コンサルタント国内	4,279	3,500	3,500	3,600
- コンサルタント海外	2,649	2,400	3,100	3,400
- 電力エンジニアリング	1,873	2,600	2,600	3,200
- 都市空間	173	600	1,700	2,500
- エネルギー	△ 18	△ 100	0	1,700
- 不動産・本社	△ 2,396	△ 2,800	△ 3,000	△ 1,800
経常利益	6,721	6,100	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	4,555	4,100	5,200	8,700

※2020年6月期より国際財務報告基準(IFRS)の導入を予定しており、2020年6月期および2021年6月期計画は、IFRSを適用した数値です。

NK-Innovation 2021

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

NK-Innovation 2021

連結売上高 1,400億円

営業利益 126億円
(IFRS想定)

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

2030年国際社会
共通目標 (SDGs)



都市化の急速な進行

気候変動と資源不足

人口構造の変化

テクノロジーの進化

地政学リスクの高まり

集中投資分野
全社共通施策

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



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

参考：売上計上基準の変更(2018年6月期より)

2018年6月期より開始する案件については、売上計上基準を原則として「完成基準」から「進行基準」に変更しました。業務の進捗に応じて、売上と売上原価を計上します。

進行基準の計算方法

売上高 = 見積収益総額 × 進捗率 - 前期までの累計売上高

$$\text{進捗率} = \frac{\text{発生費用(労務費・外注費・経費)累計}}{\text{見積費用総額}}$$

進行基準による売上計上のイメージ

例：契約期間3年、契約金額3,000万円のプロジェクトの場合

旧 前期からの繰越案件
全ての業務が完了した時に
売上の全額を計上

新

当期開始案件
業務途中でも進捗率に
応じて売上を計上

	1年目 (25%進捗)	2年目 (70%進捗)	3年目 (完成)	合計
完成基準	0	0	3,000	3,000
進行基準	750	1,350	900	3,000

$3,000 \times 25\%$

$3,000 \times 70\% - 750$

$3,000 \times 100\% - 750 - 1,350$

※2017年6月期までに受注・開始した案件については、完成基準を適用して計上します。

※影響額については、決算短信13ページ「会計方針の変更」をご参照ください。

IV: 参考資料

会社概要

- 会社名 日本工営株式会社
- 設立 1946年6月7日
- 資本金 7,393百万円
- 従業員数 4,923名 [グループ連結] (2018年6月末時点)
- 子会社数 62社
- 事業内容
コンサルタント国内事業
コンサルタント海外事業(ODA等)
電力エンジニアリング事業
(電力システム・機器製造、変電所新設等)
都市空間事業
エネルギー事業

- 経営理念 誠意をもってことにあたり、
技術を軸に社会に貢献する。
- 創業者 久保田 豊 (1890~1986)



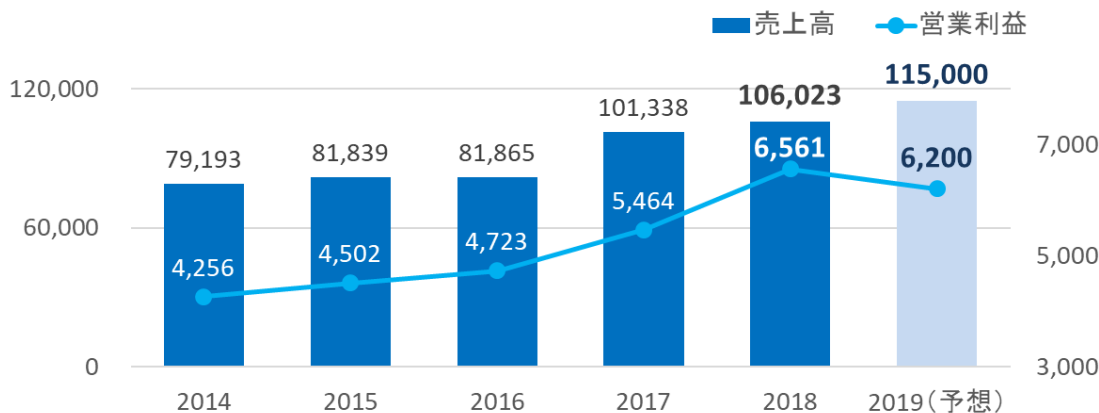
戦前は朝鮮半島で当時最大級の電源開発(水豊ダム/700MW)に従事。

戦後、日本の復興および海外の戦時被災国復興を目指して56歳で会社を設立。

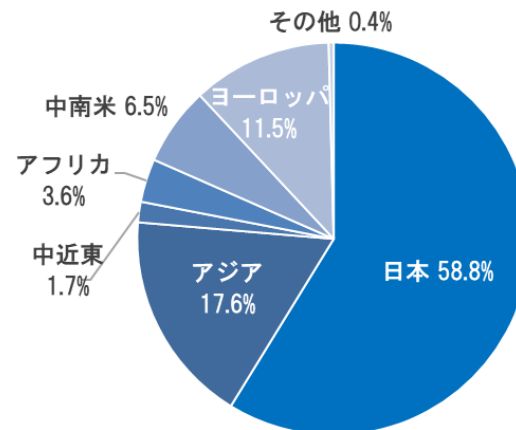
海外技術協力の父と呼ばれ、1985年には、勲一等旭日大綬章。

90歳まで、世界各地のプロジェクトを指揮し、開発途上国の発展に貢献した。

連結売上高・営業利益推移(単位:百万円)



地域別売上高(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・発電所の新設や改修、水力発電所におけるダム管理システムの構築などを行う。

都市空間



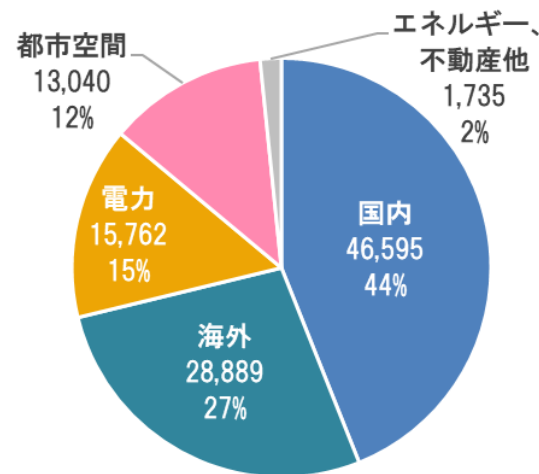
アジア新興国を中心とした都市開発需要に対して、沿線・都市開発、空港ビルや駅舎の設計等を実施し、豊かな生活空間づくりに取り組む。

エネルギー事業 ※2018年4月新設



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

売上構成比 (単位:百万円)



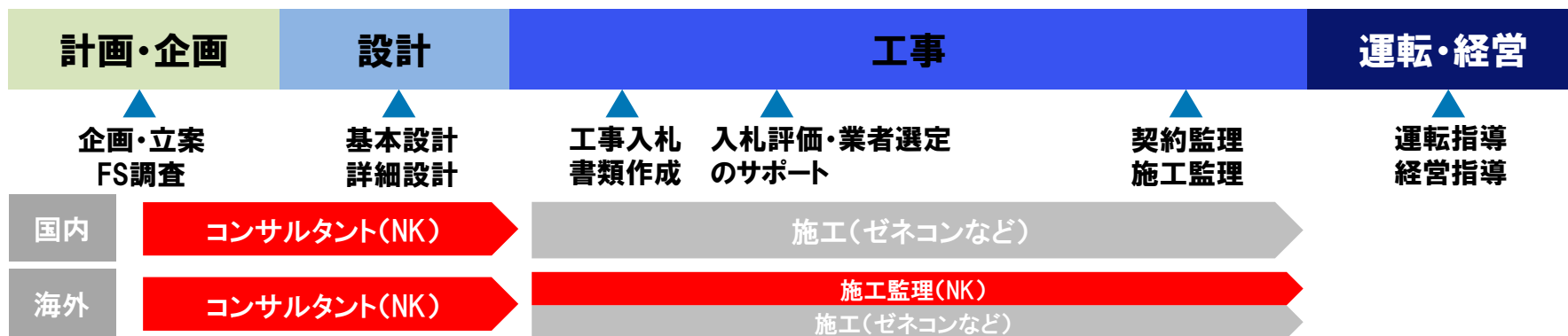
建設コンサルタントの仕事内容

国内:主に設計段階まで携わる。

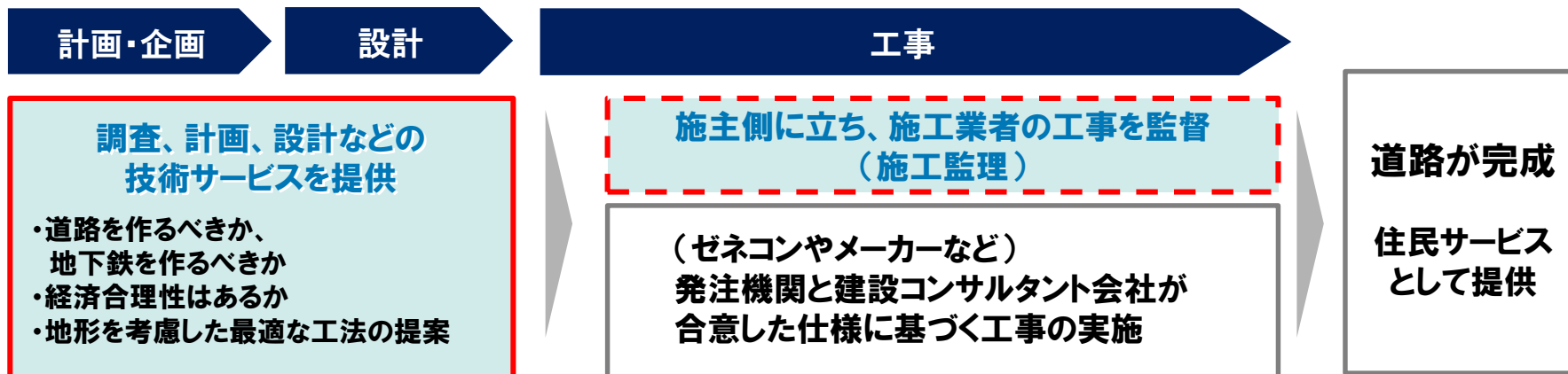
主要顧客は、国土交通省などの一次官庁、都道府県、市町村などの二次官庁。

海外:案件により、企画から工事の際の施工監理まで携わる場合もある。

主要顧客は、国際協力機構(JICA)、相手国政府、国連・世界銀行など。



例) A地域での慢性的な渋滞問題



日本工営と社会の歩み

日本工営 × 社会	事業基盤の構築 各国とのリレーション	幅広い分野をカバー する総合力・開発力	環境・ニーズの変化 への柔軟な対応力	NK-Innovation
	安定した電力供給 生活基盤の整備	産業成長の 基盤づくり	サステナブルな 社会づくり	
事業展開	ダム 発電	河川 水工 交通 運輸	環境 システム 維持 管理	都市空間
歩み	生活基盤の復興	社会資本の新設	インフラ長寿命化 環境対応	国土強靱化 電力自由化 インフラ輸出
人財	戦後引き上げ技術者たち への就労機会提供	技術者の質の向上 幅広い分野の技術者育成	建設コンサルタントの地位 向上、開発国へ技術移転	リージョナルエンジニアの確保 ワークライフバランス
ステージ	創業期	成長期	成熟期	変革期
時代	戦後復興 1946年～1960年代	高度経済成長・人口増加 1970年代～1990年代	バブル崩壊・地球温暖化 1990年代～2000年代	東日本大震災・都市問題 2011年～現在

日本工営の強み

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

市場ニーズに合わせた変革の実施



社会課題解決を事業化

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

総合力 高度化・複雑化に対応可能

人財 業界トップの技術士数

技術 独自研究施設と多数の特許

連結売上高
1,060億円

展開国
160か国

年間受注案件
5,500件以上

取得特許数
92個

技術士数
1,584名

時代変化に対応し、継続的な事業拡大と収益性向上を実現

業界での位置づけ

日本工営は、国内の建設コンサルタントとしてNo.1のリーディングカンパニー

順位	会社名	売上高(百万円)	
		建設コンサルタント部門	全体(単体)
1	日本工営	45,379	61,734
2	パシフィックコンサルタンツ	44,341	46,522
3	建設技術研究所	33,863	35,440
4	八千代エンジニアリング	20,402	20,747
5	ジェイアール東日本コンサルタンツ	19,591	21,008
6	オリエンタルコンサルタンツ	19,143	19,186
7	日水コン	17,335	17,511
8	国際航業	16,946	37,914
9	ニュージェック	16,463	16,812
10	いであ	16,420	16,880
18	玉野総合コンサルタント(都市計画・まちづくりに強い)	11,237	13,012
89	日本シビックコンサルタント(地下空間設計・トンネルに強い)	1,992	2,001

※出典：日経コンストラクション2018年4月23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)

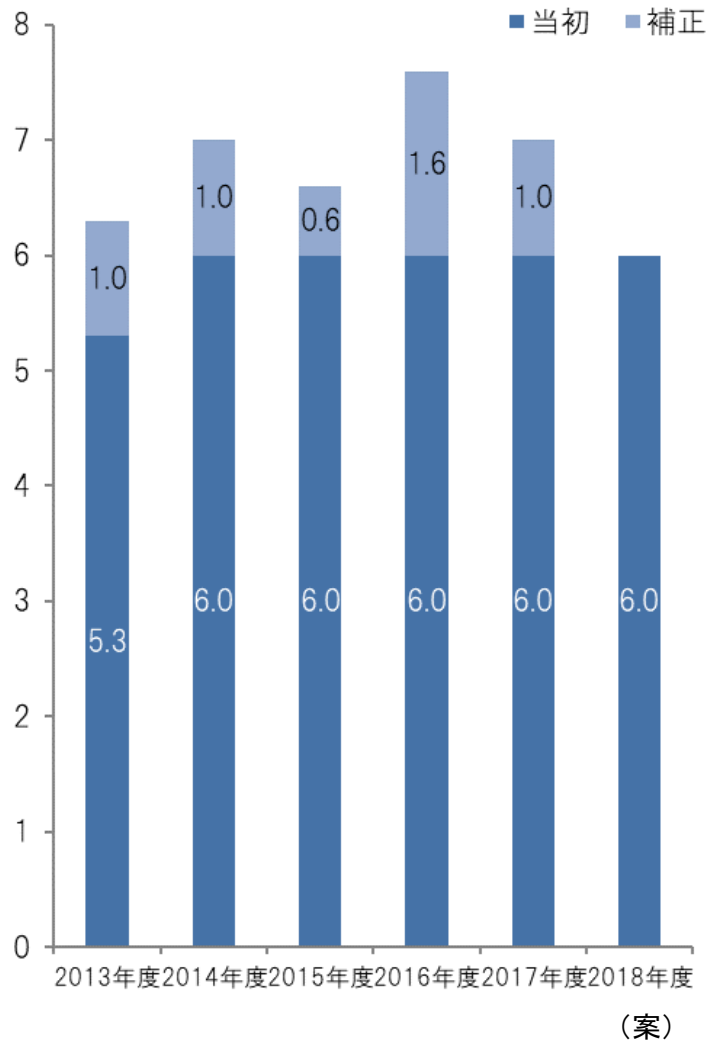
グループビジョン

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

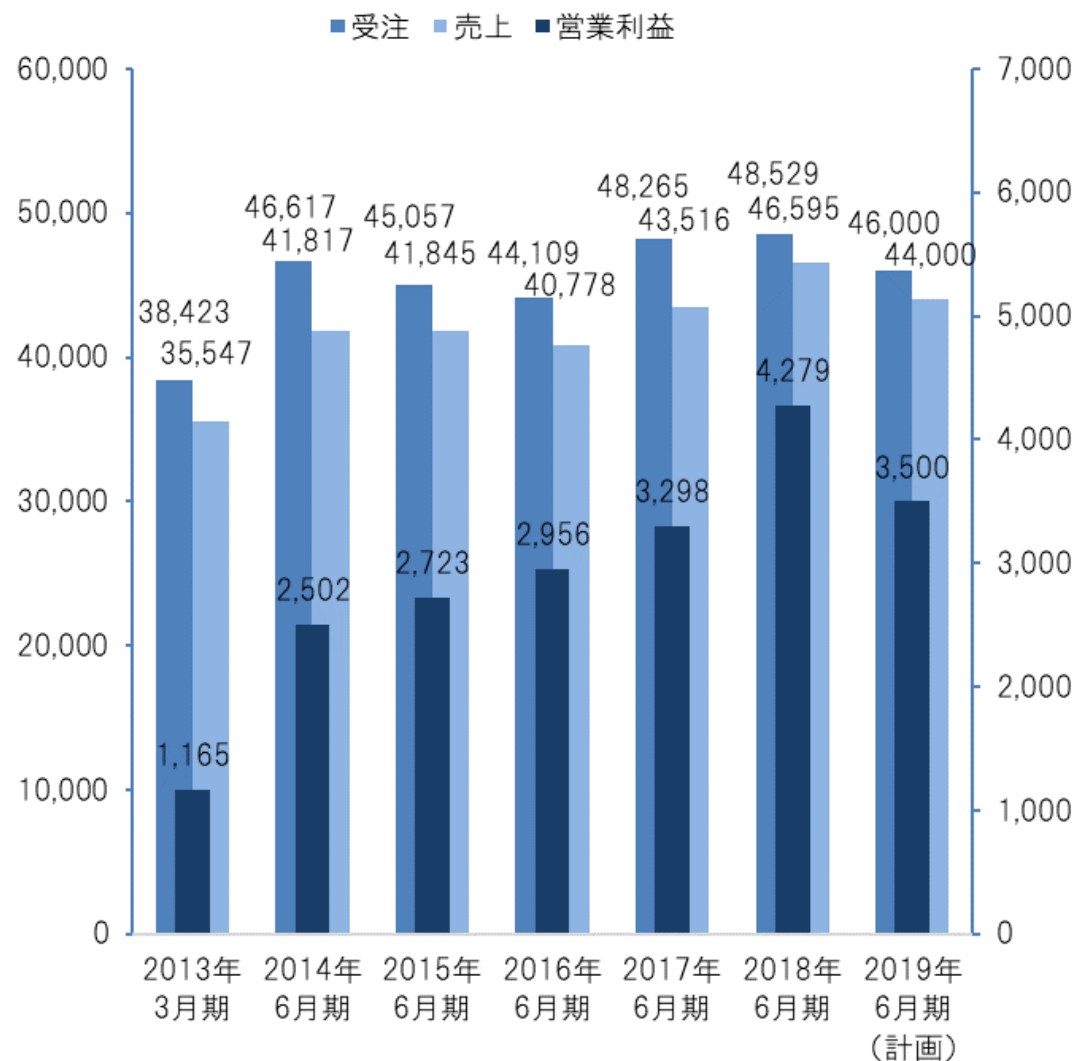


コンサルタント国内事業

公共事業関係費(兆円)



日本工営 コンサルタント国内事業 実績推移(百万円)

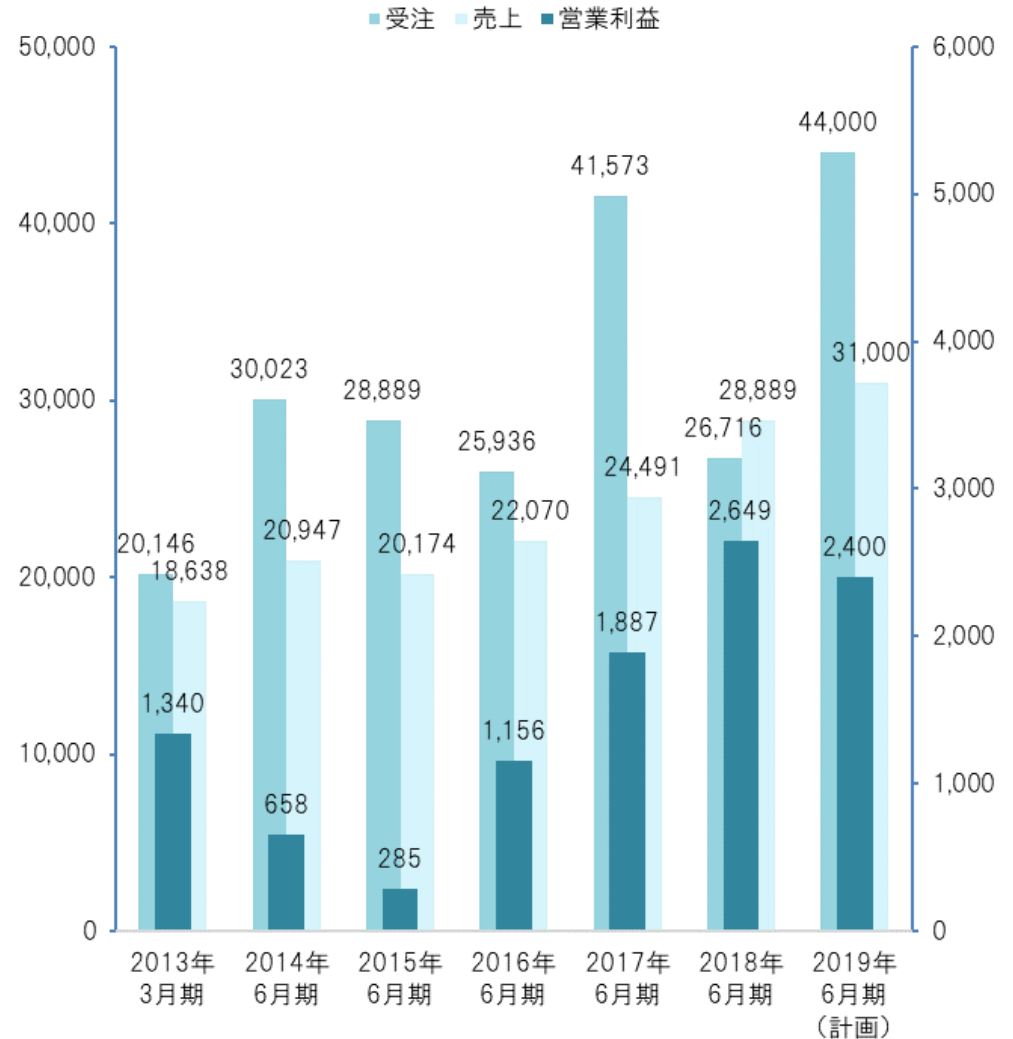


コンサルタント海外事業

一般会計ODA当初予算(億円)

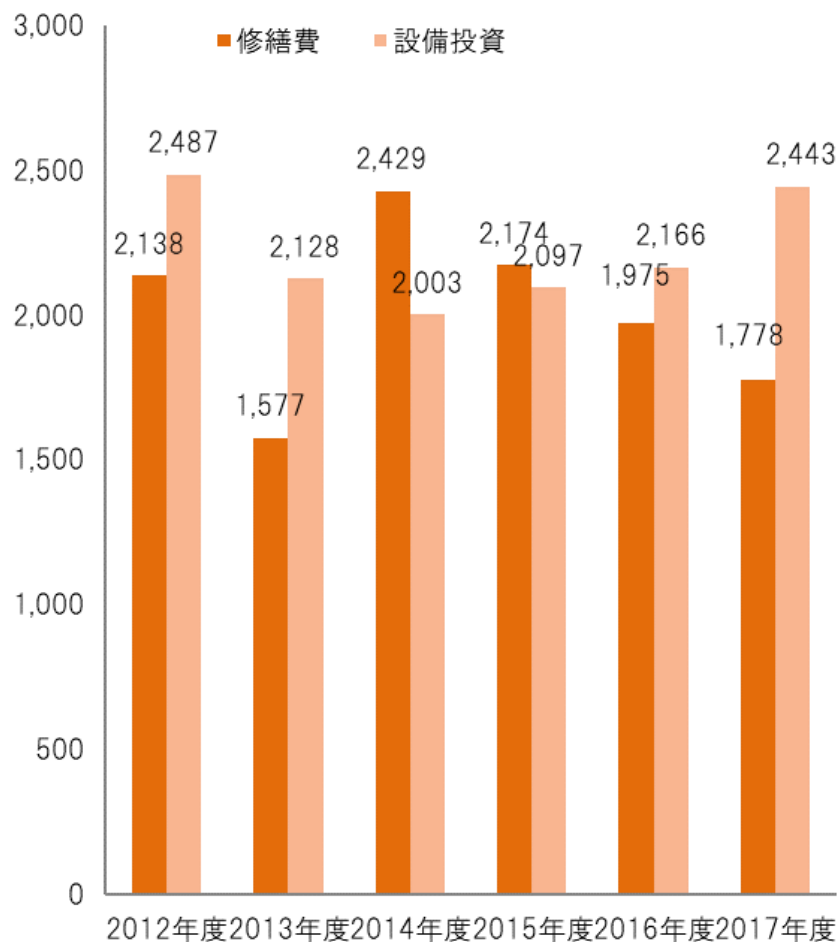


日本工営 コンサルタント海外事業 実績推移(百万円)

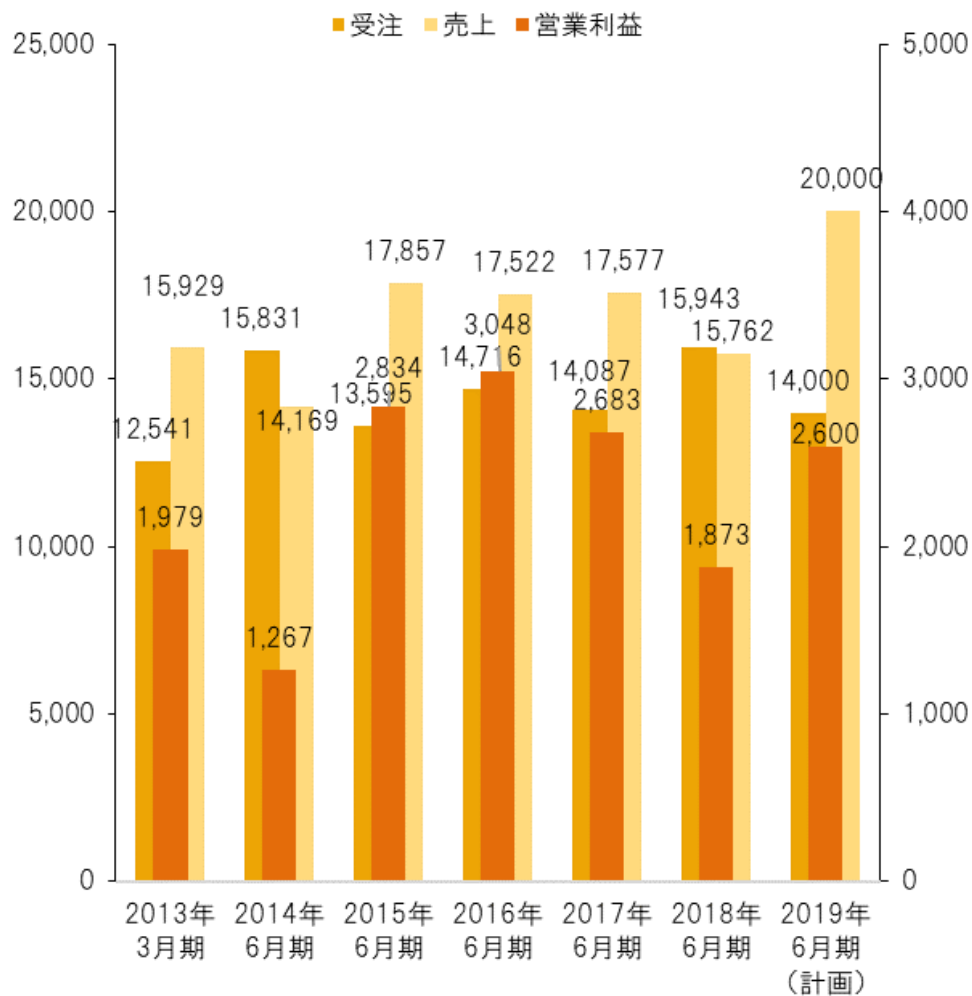


電力エンジニアリング事業

東京電力HD 修繕費・設備投資/流通（億円）

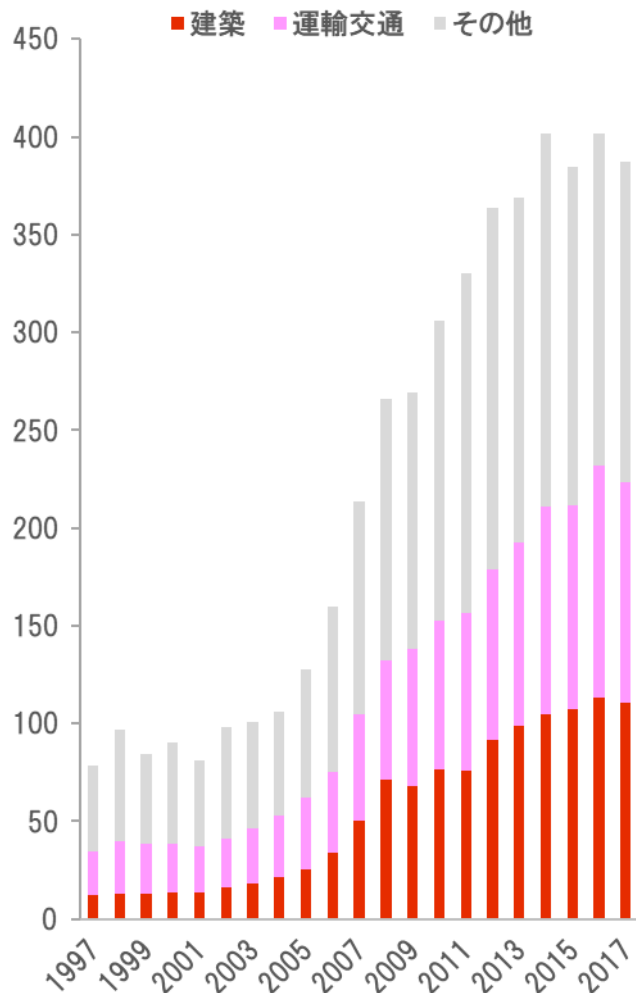


日本工営 電力エンジニアリング事業 実績推移(百万円)



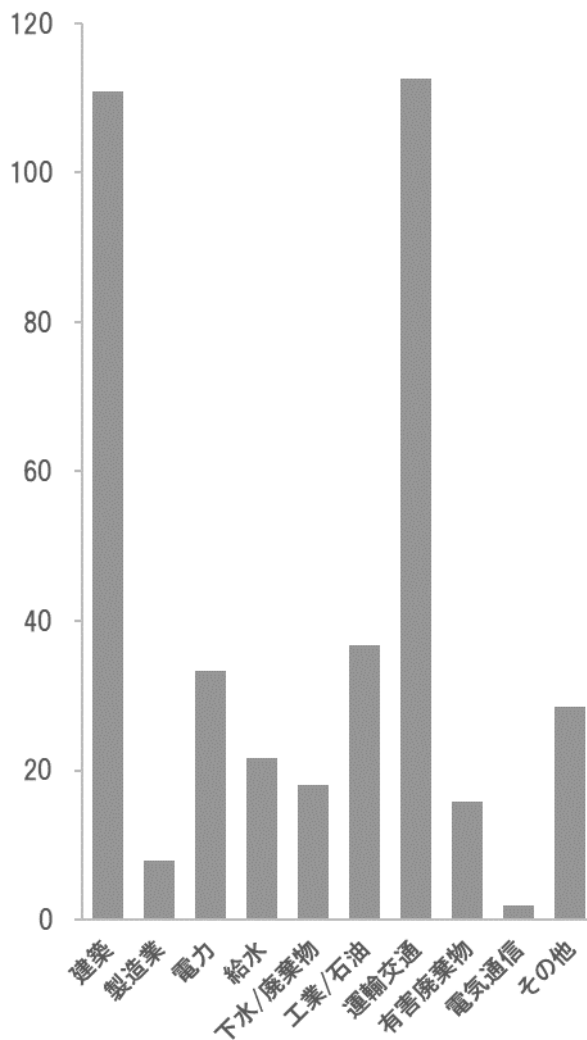
都市空間事業

調査・設計会社上位164社
売上高推移(億ドル)



データ出典: ENR誌(2017/8発行)

調査・設計会社上位164社
2016年度分野別売上高(億ドル)



日本工営
都市空間事業 実績推移(百万円)

