

第62期(2024年) 決算報告／

中長期ビジョン2030見直し及び中期経営計画2027

東証プライム / 証券コード : 9621

株式会社 建設技術研究所

2025年2月14日 公表



CONTENTS

目次

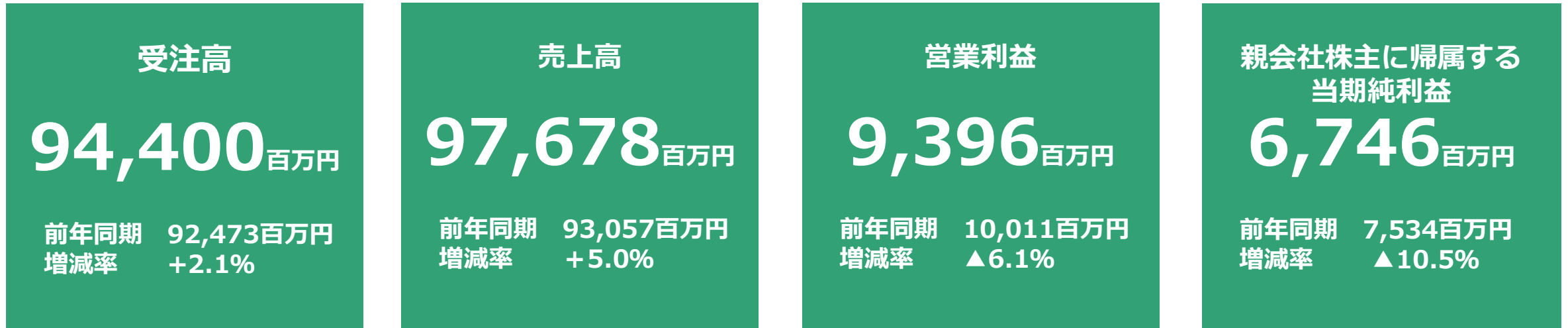
- ・ **第62期（2024年）決算報告**
- ・ **中長期ビジョン2030見直しと中期経営計画2027**
 - 中期経営計画2024の振り返り
 - 中長期ビジョン見直しと中期経営計画2027
 - 中期経営計画2027
 - 1.事業ポートフォリオの変革**
コア事業領域の深化・成長分野の加速
新規事業の探索・海外事業展開
 - 2.成長基盤の再構築**
人的資本への投資強化・DX/生産システム改革
サステナブルチャレンジ・グループガバナンス強化
資本コストと株価を意識した経営
- ・ **第63期（2025年）経営計画**
- ・ **Appendix**

CONTENTS

目次

- ・ **第62期 (2024年) 決算報告**
- ・ **中長期ビジョン2030見直しと中期経営計画2027**
 - 中期経営計画2024の振り返り
 - 中長期ビジョン見直しと中期経営計画2027
 - 中期経営計画2027
 - 1. 事業ポートフォリオの変革**
コア事業領域の深化・成長分野の加速
新規事業の探索・海外事業展開
 - 2. 成長基盤の再構築**
人的資本への投資強化・DX/生産システム改革
サステナブルチャレンジ・グループガバナンス強化
資本コストと株価を意識した経営
- ・ **第63期 (2025年) 経営計画**
- ・ **Appendix**

受注高、売上高は通期修正計画値を超え、過去最高を更新
営業利益・親会社株主に帰属する当期純利益は概ね修正計画どおり

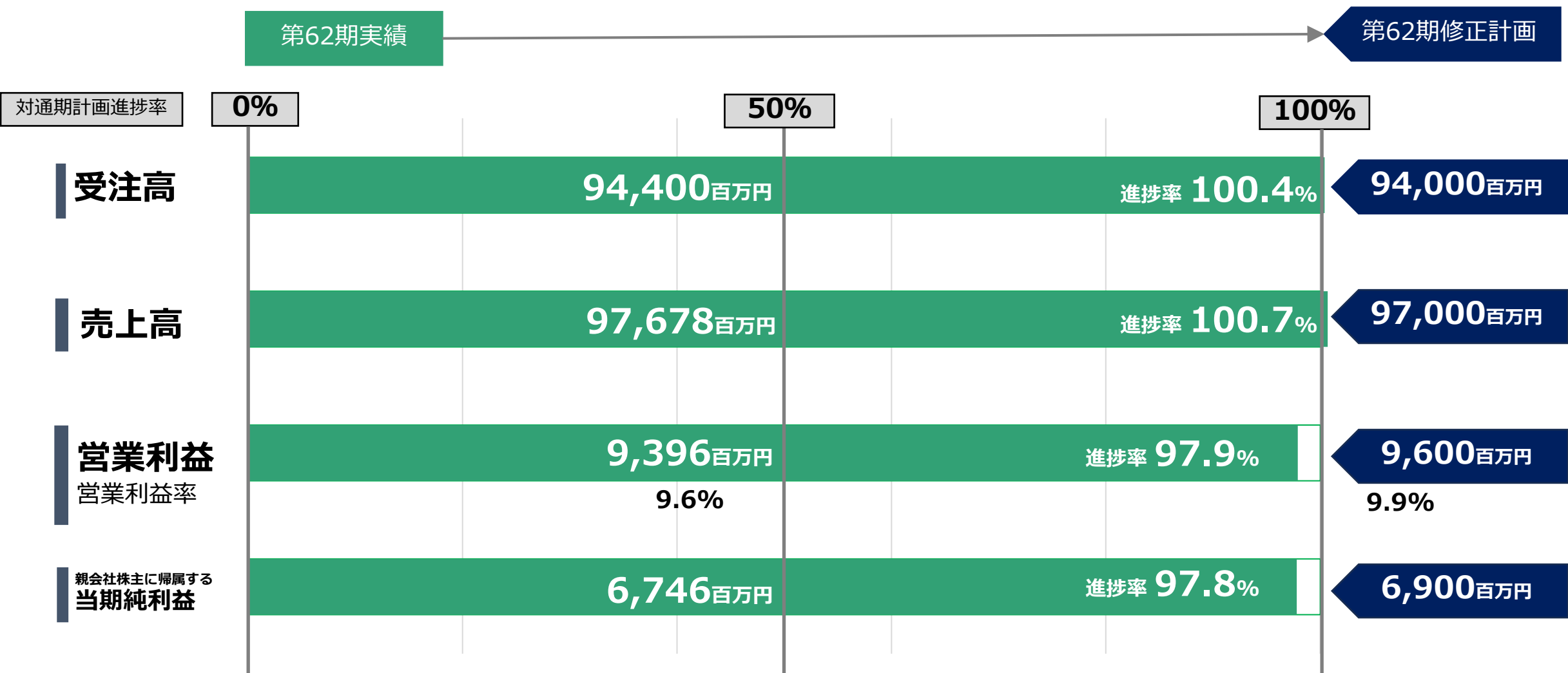


受注高 生産体制を確認しながら、技術者の労働負荷を考慮した業務受注を行い、通期修正計画・前年を超えて着地

売上高 第3四半期までの進捗を受け堅調に推移し、通期修正計画・前年を上回る売上高を達成

営業利益 当初方針であるミス防止と投資強化を目的とした減益計画に沿って着地

受注高、売上高は通期修正計画値を超え、過去最高を更新
営業利益・親会社株主に帰属する当期純利益は概ね修正計画どおりに着地

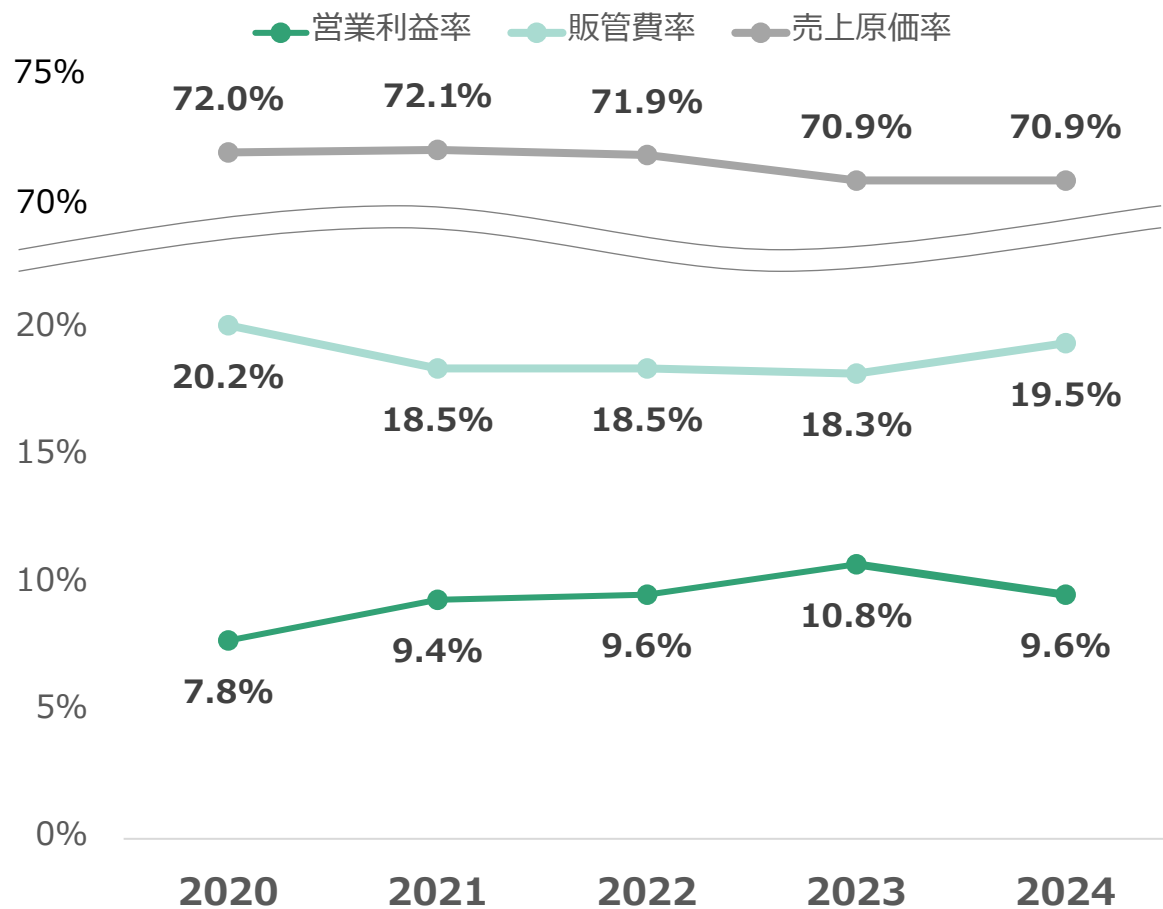


(百万円)

項 目	第61期 (2023年)	第62期（2024年）			第62期（2024年） 修正計画	
			増減額	前年同期比		対計画進捗率
受注高	92,473	94,400	+1,926	+2.1%	94,000	100.4%
売上高	93,057	97,678	+4,621	+5.0%	97,000	100.7%
営業利益	10,011	9,396	▲614	▲6.1%	9,600	97.9%
営業利益率	10.8%	9.6%	-	▲1.1pt	9.9%	-
経常利益	10,153	9,535	▲617	▲6.1%	9,700	98.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,534	6,746	▲788	▲10.5%	6,900	97.8%

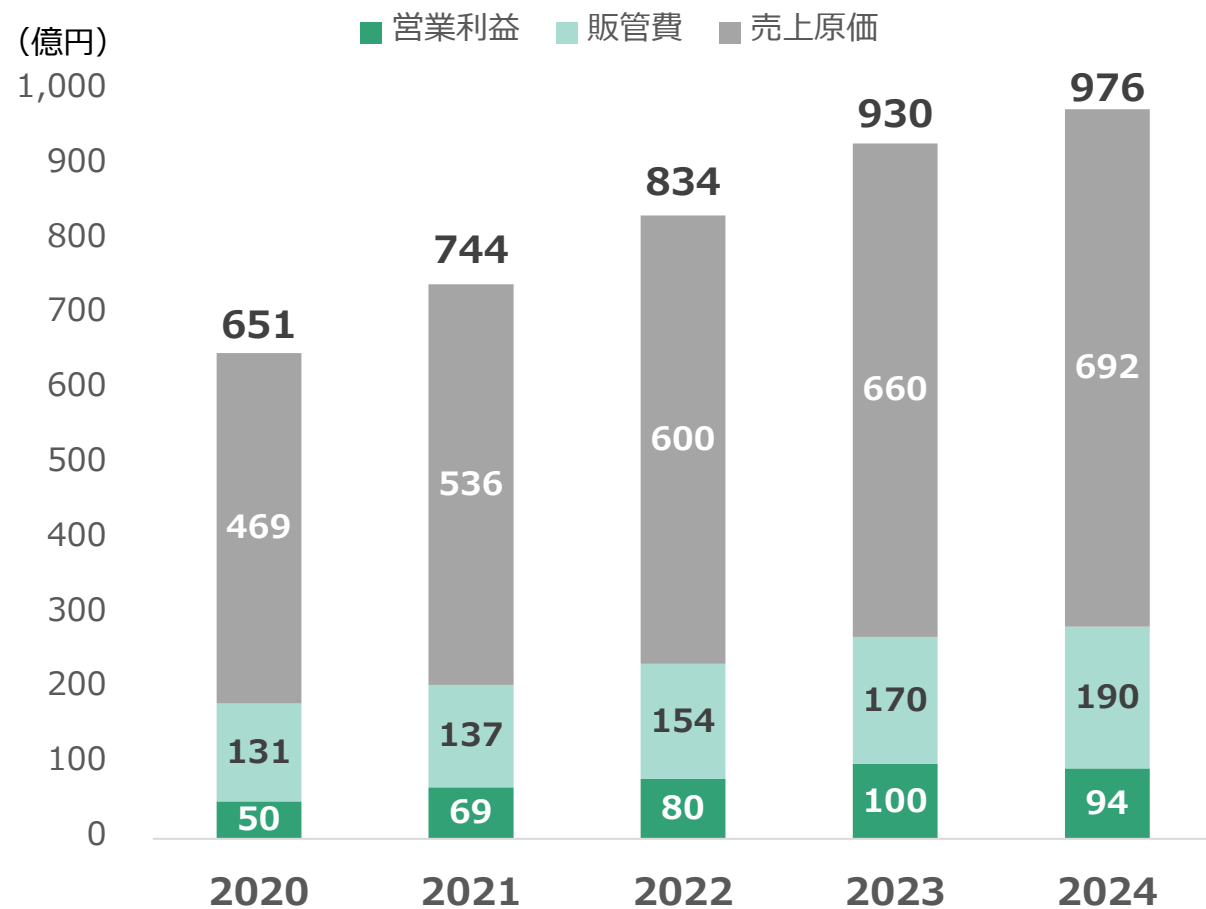
営業利益率などの5か年推移

- ・ 売上原価率は低下傾向
- ・ 販管費率が前年比+1.2ptの19.5%
- ・ 営業利益率は前年比▲1.2ptの9.6%

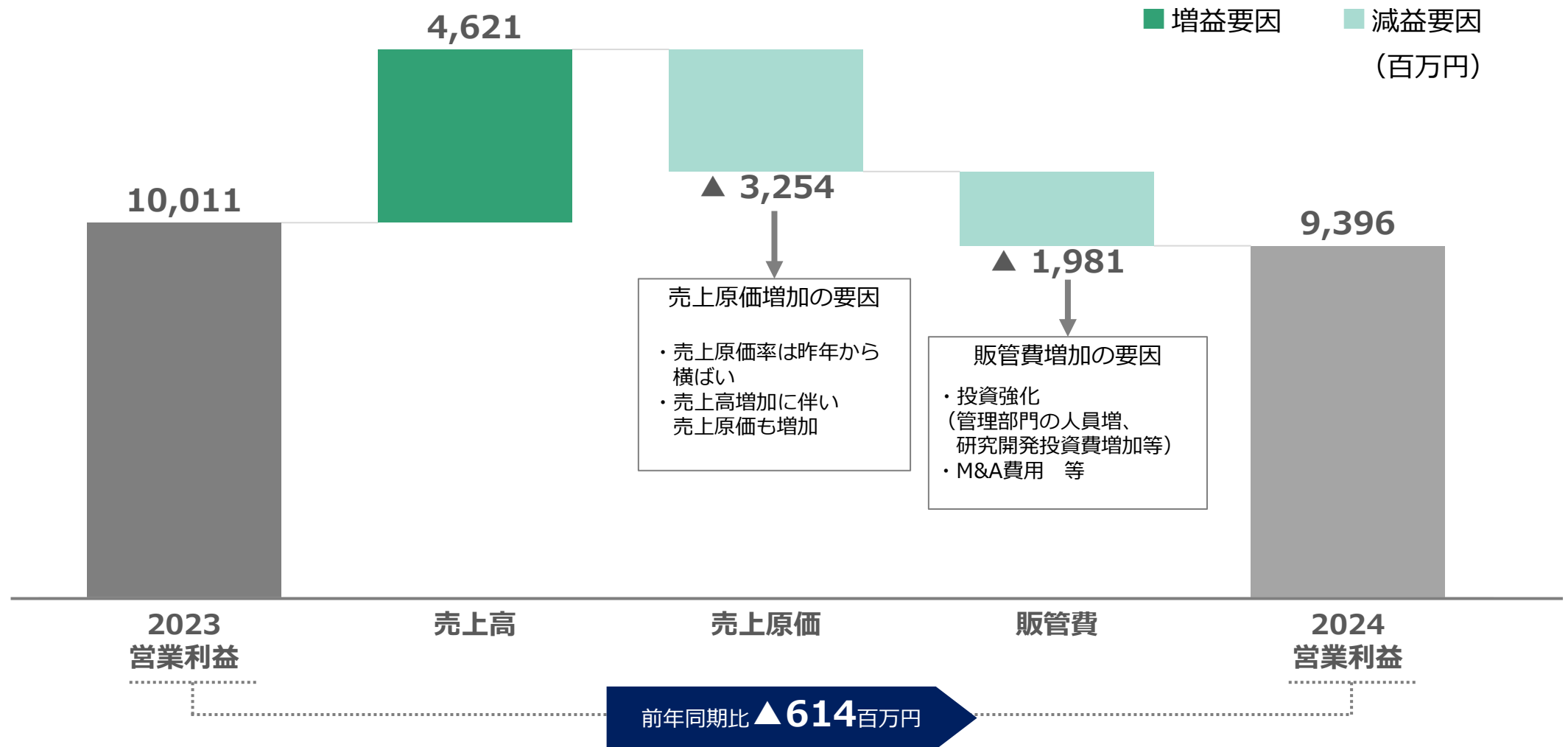


売上高構成の5か年推移

- ・ 売上高は通期修正計画を超え、過去最高を更新
- ・ 管理部門の人員増や研究開発投資費増加等により販管費は増加
- ・ 営業利益は、概ね修正計画どおりに着地



- ・ 売上原価率は横ばいであり、売上高増加に伴って売上原価増加
- ・ 管理部門の人員増や研究開発投資費増加、M&A費用等により販管費が上昇
- ・ 販管費上昇の影響により、営業利益は前年比▲614百万円の9,396百万円



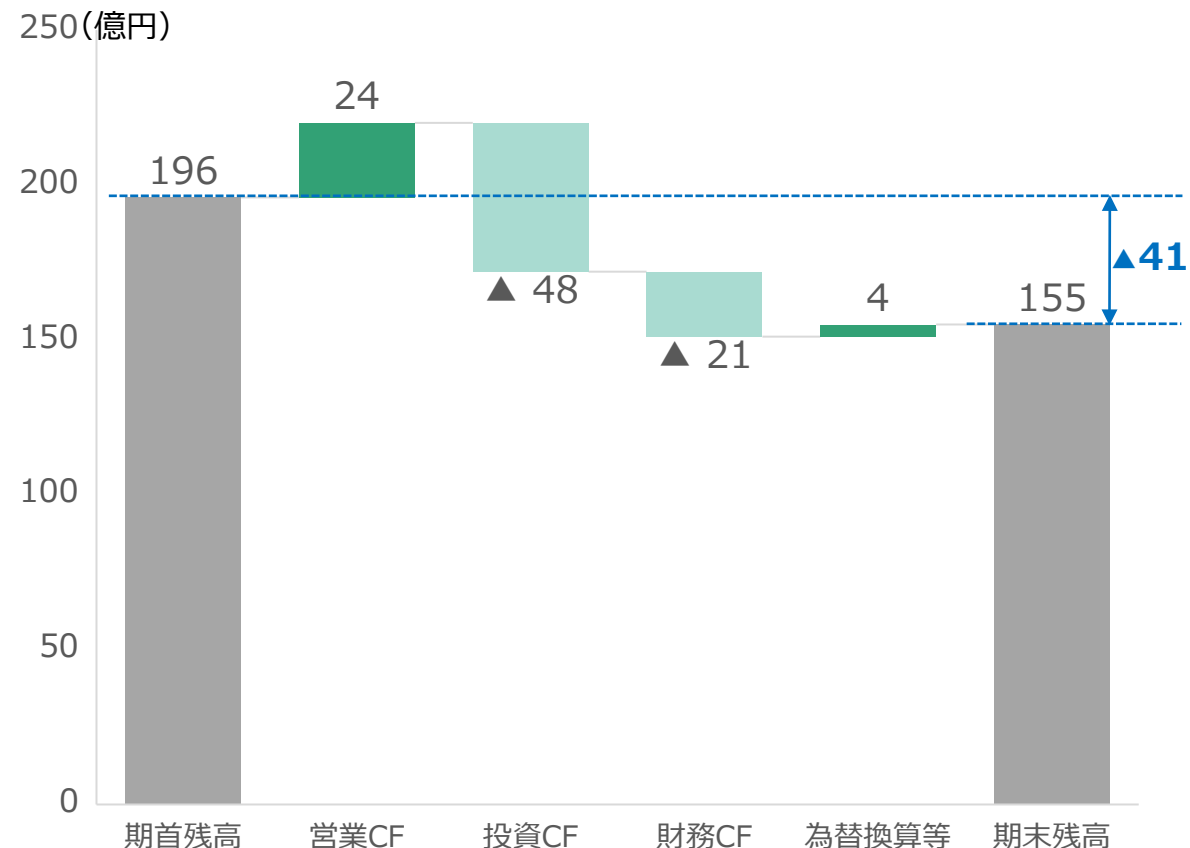
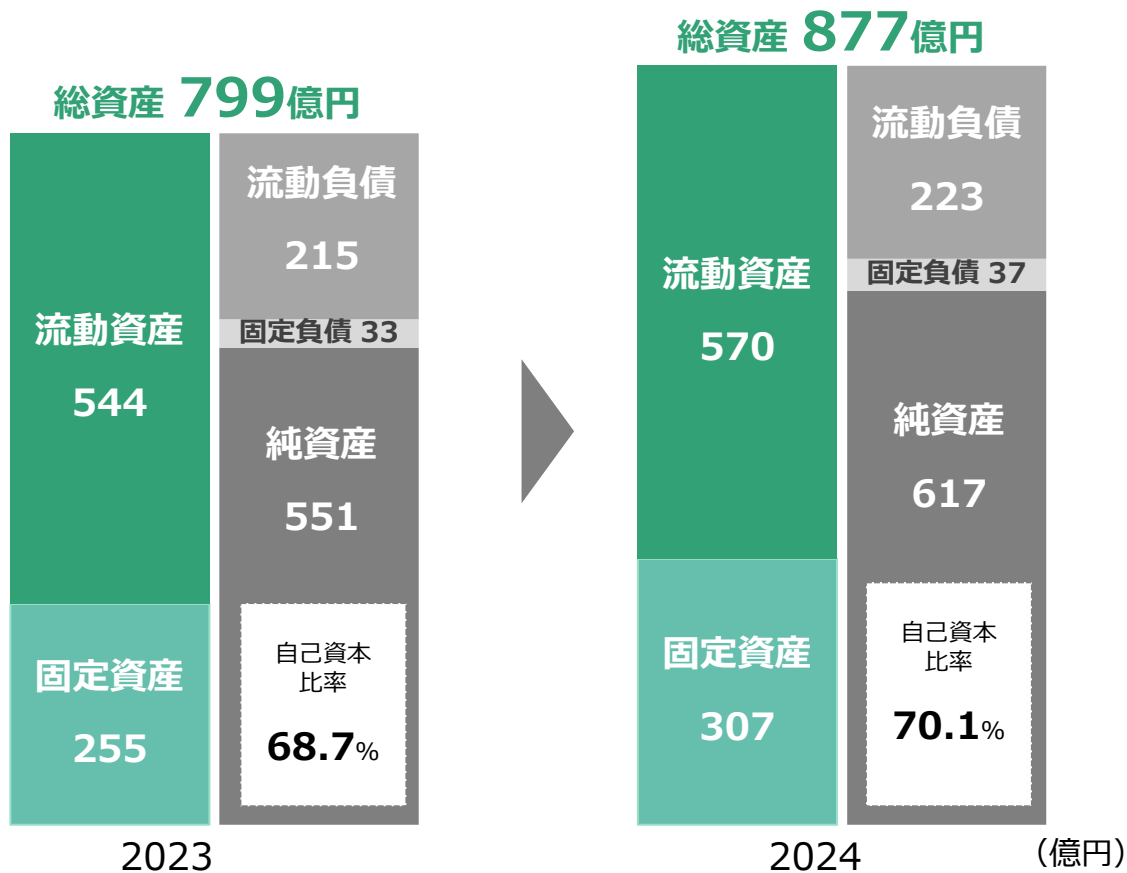
貸借対照表

- ・資産は、売上債権等の増加（+62億円）、のれん増加（+26億円）等により+78億円
- ・負債は、契約負債増加（+3億円）等により+12億円
- ・自己資本比率 70.1%（+1.4pt）

キャッシュフロー計算書

- ・現金及び現金同等物残高は155億円、前期比▲41億円


	2023年	2024年	2024年の主な増減要因
営業CF	8	24	税引前利益 +94、売上債権等の増 ▲48
投資CF	▲9	▲48	M&A投資 ▲33
財務CF	▲32	▲21	配当金支払 ▲20



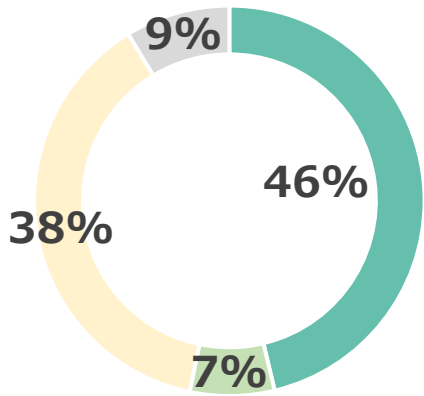
受注高・売上高は修正計画を超過、営業利益は計画に沿って堅調に着地

- ・受注高は、「防災・減災、国土強靱化のための5か年加速化対策」により前年に引き続き好調、計画に対して105.2%を達成
- ・売上高は、防災・減災、国土強靱化に加えて、エネルギー、都市・建築、環境分析、PPP等の事業分野の売上高増により、計画に対して101.4%を達成
- ・営業利益は、概ね修正計画どおりに着地（対計画99.0%）

(百万円)

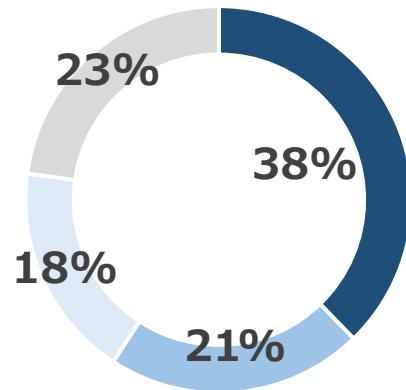
項目	第61期 (2023年)	第62期 (2024年)			第62期 (2024年) 修正計画	
			増減額	前年同期比		対計画進捗率
受注高	62,161	65,724	+3,563	+5.7%	62,500	105.2%
売上高	64,473	66,945	+2,471	+3.8%	66,000	101.4%
営業利益	8,943	8,610	▲333	▲3.7%	8,700	99.0%
営業利益率	13.9%	12.9%	-	▲1.0pt	13.2%	-

発注者受注高

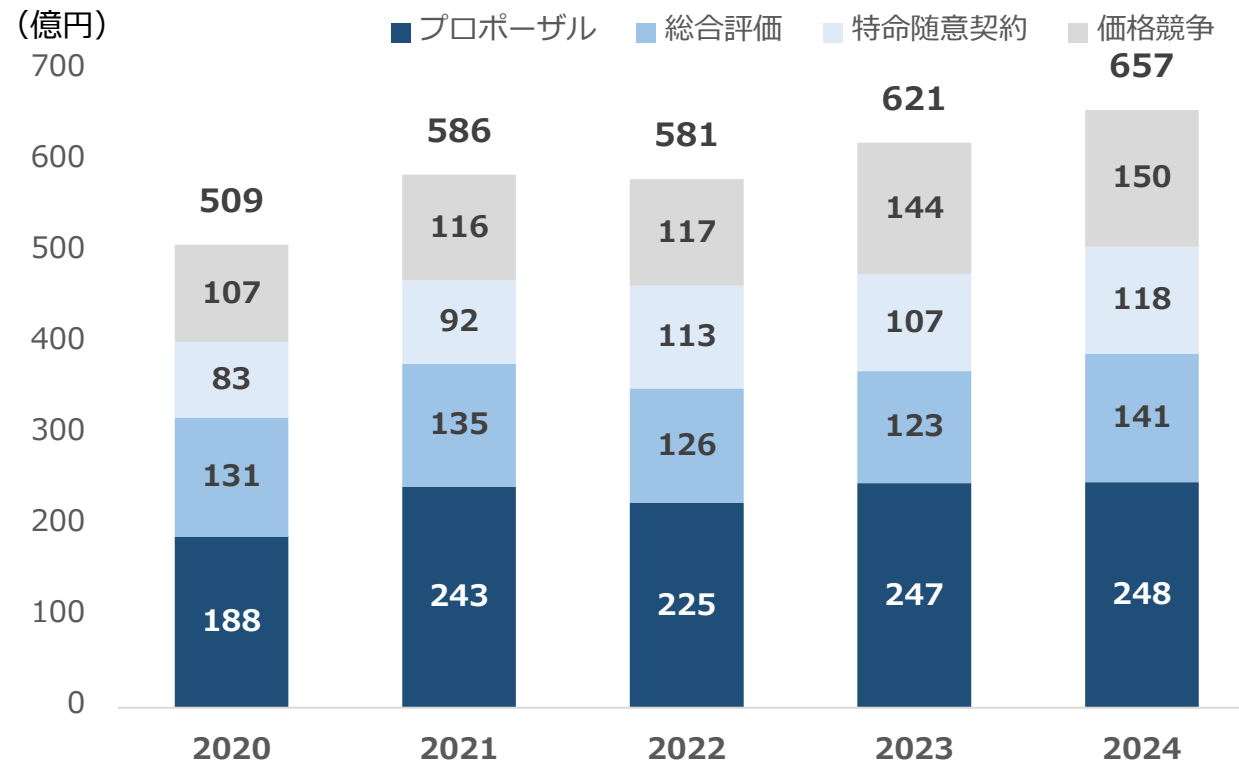
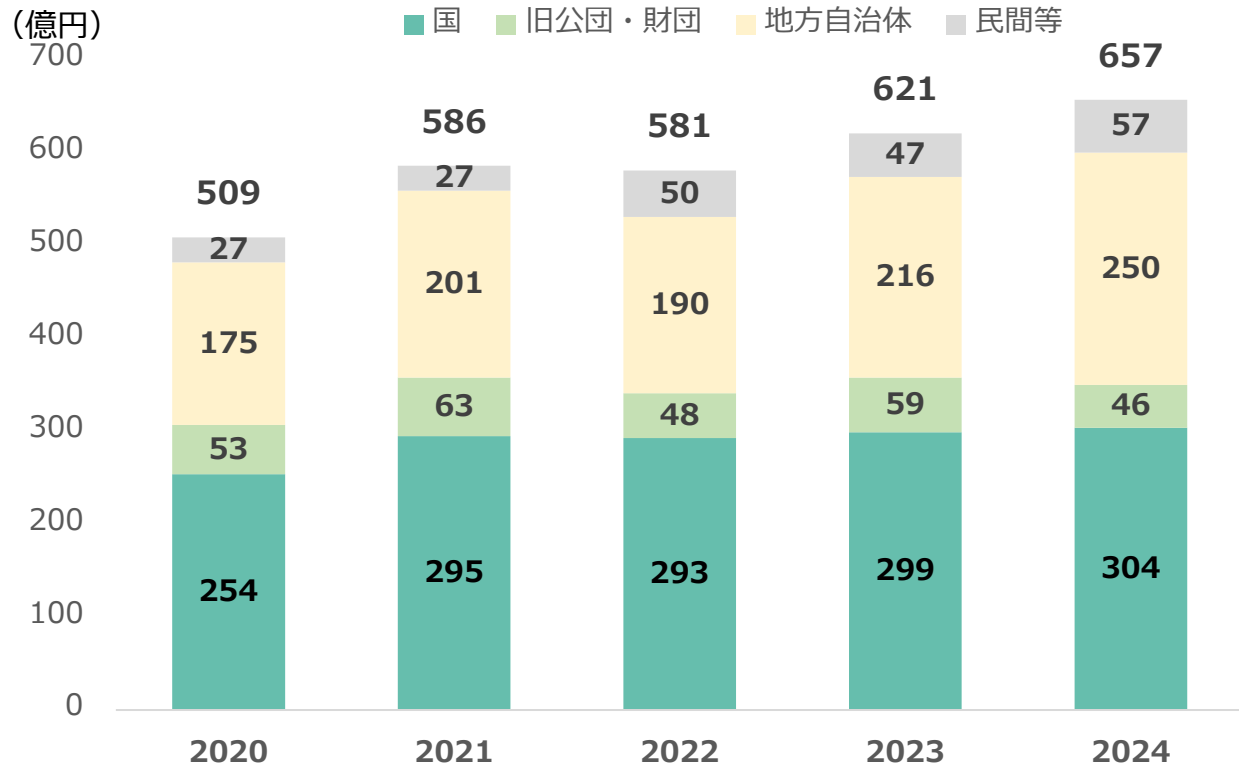


- ・ 国からの受注は若干の伸び
- ・ 旧公団・財団は若干の減少
- ・ 地方自治体、民間等は増加
- ・ 発注者別受注高の割合は、地方自治体が増加 (+3pt)

契約方式別受注高

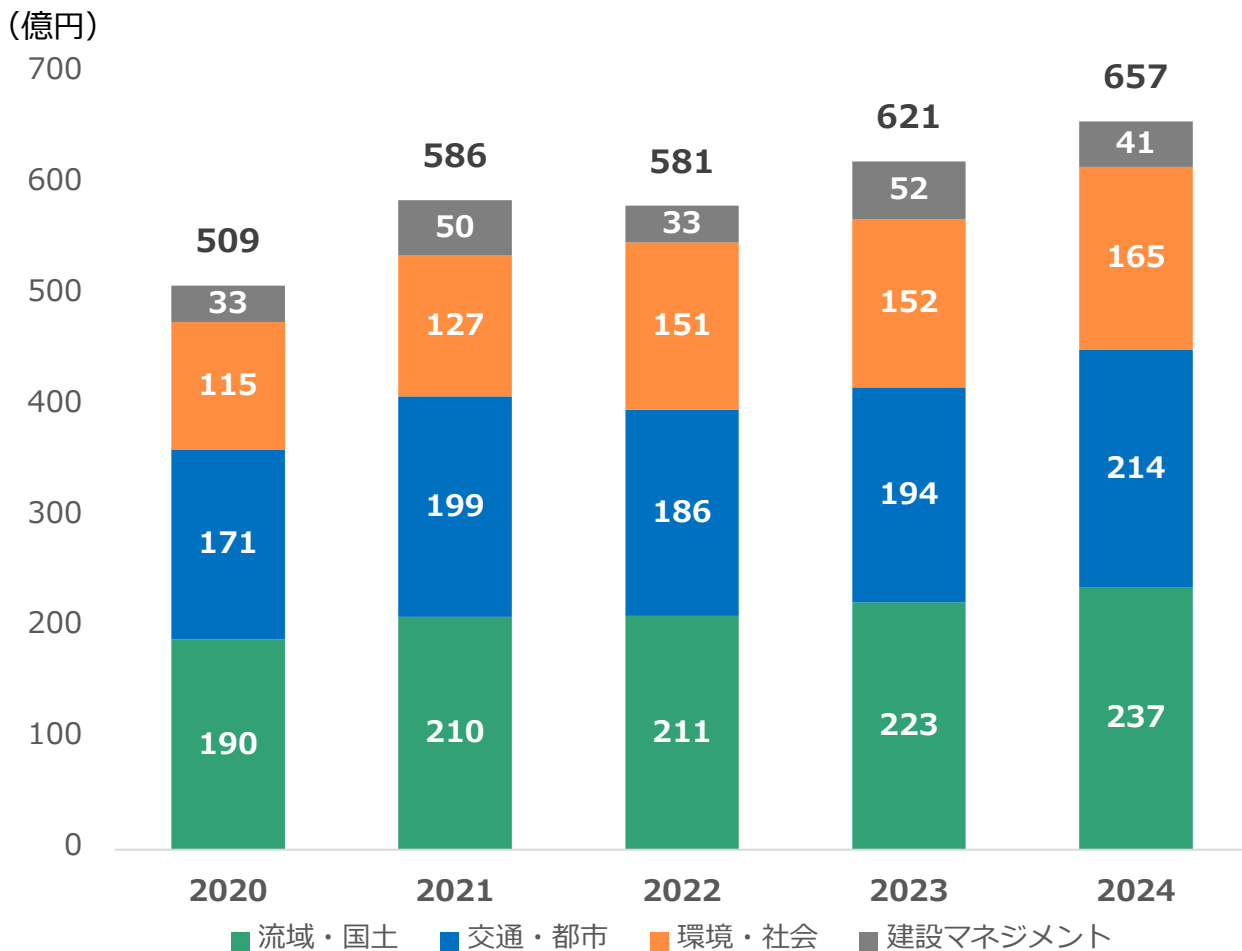


- ・ 契約方式別受注高の傾向は例年と大きく変わらず、技術競争（プロポーザル、総合評価）による受注割合が高い傾向が続く

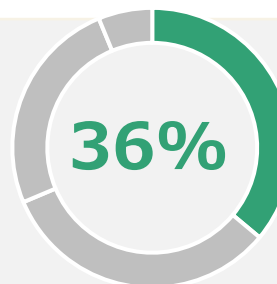


事業部門別受注高

- 事業部門別受注高の傾向は、例年と大きく変わらない
- ※2023年期末実績：
流域・国土36%、交通・都市31%、環境・社会25%、建設M8%
- 完成総利益率は、流域・国土と建設Mが高い傾向が続く



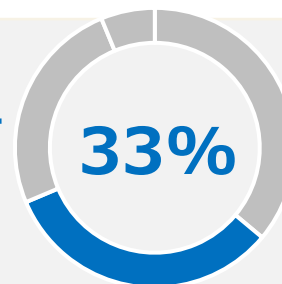
流域・国土 事業部門



河川・海岸/ダム/砂防/
上下水道/機電設備

受注高 23,691百万円
前年同期比 6.1%
完成総利益率 38.5%

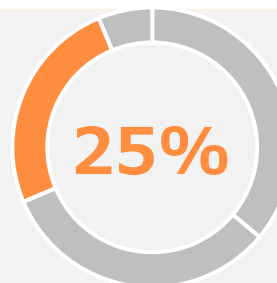
交通・都市 事業部門



道路・交通/都市・建築

受注高 21,417百万円
前年同期比 10.2%
完成総利益率 26.6%

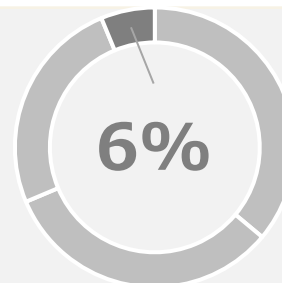
環境・社会 事業部門



情報・電気/防災/環境/地質

受注高 16,472百万円
前年同期比 8.1%
完成総利益率 30.2%

建設 マネジメント 事業部門



公共調達支援/CM・施工管理

受注高 4,142百万円
前年同期比 ▲19.8%
完成総利益率 35.3%

【日本初】気象業務法に基づく「洪水予報業務」の許可を民間事業者として取得

気象庁より気象業務法に基づく民間事業者による洪水予報業務の許可を取得（2024年11月25日付）

この許可取得は、**日本国内で初めてのケース**となる

これまでは…

洪水と土砂災害の予報の配信は国と都道府県に限定されていた

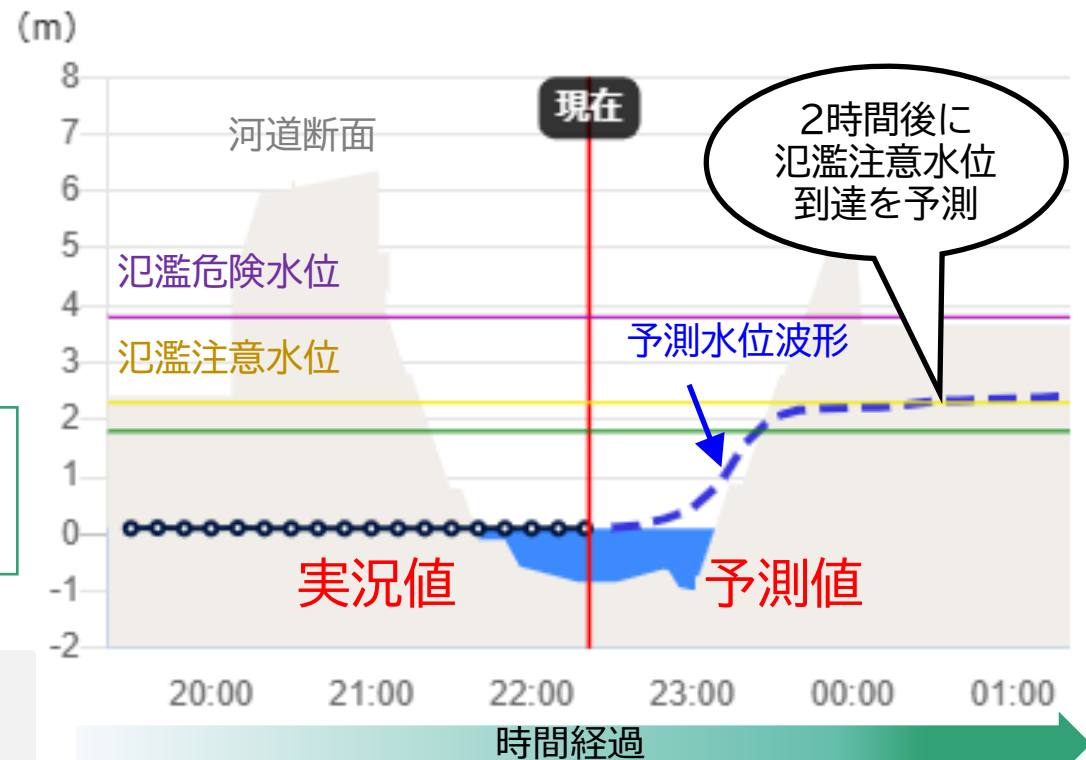
法改正により

予報業務許可を受けた**民間事業者**でも実施できるように

近年の気候変動に伴い、
洪水被害の増加が懸念
→迅速かつ正確な予報が求められる！

今後の展開

予報業務許可を受けた洪水予測モデルを
当社の「Riskma（水災害リスクマッピングシステム）」に機能追加し、
自治体・民間向けにきめ細かな情報提供サービスを展開



河川水位予測イメージ

土砂災害危険度情報システム「どしゃキジ」®を開発

土砂災害の危険性を見逃さない、土砂災害からの避難・事前対策のための新たな情報提供サービスを開始

地方自治体から土砂災害警戒情報が発表され
避難指示が発令されているにもかかわらず、
多くの犠牲者を出す事例が後を絶たない



土砂災害の切迫度をよりの的確に伝える
新たな情報が必要！



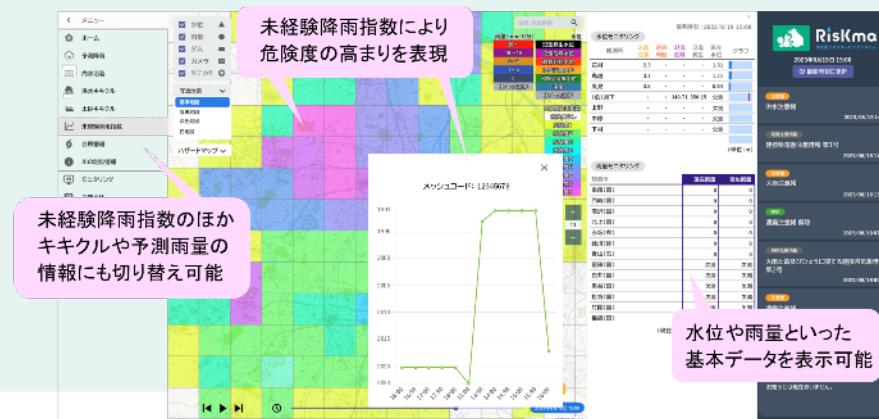
- ・ 地域ごとの地形や地質の特徴をAIで分類
- ・ 過去に災害を引き起こした豪雨との比較により、段階的な危険度をわかりやすく情報提供

当社の水災害リスクマッピングシステム「Riskma」®を
プラットフォームとし、地図上に土砂災害の危険度、時系列データ
を表示し、危険度の推移を確認可能に



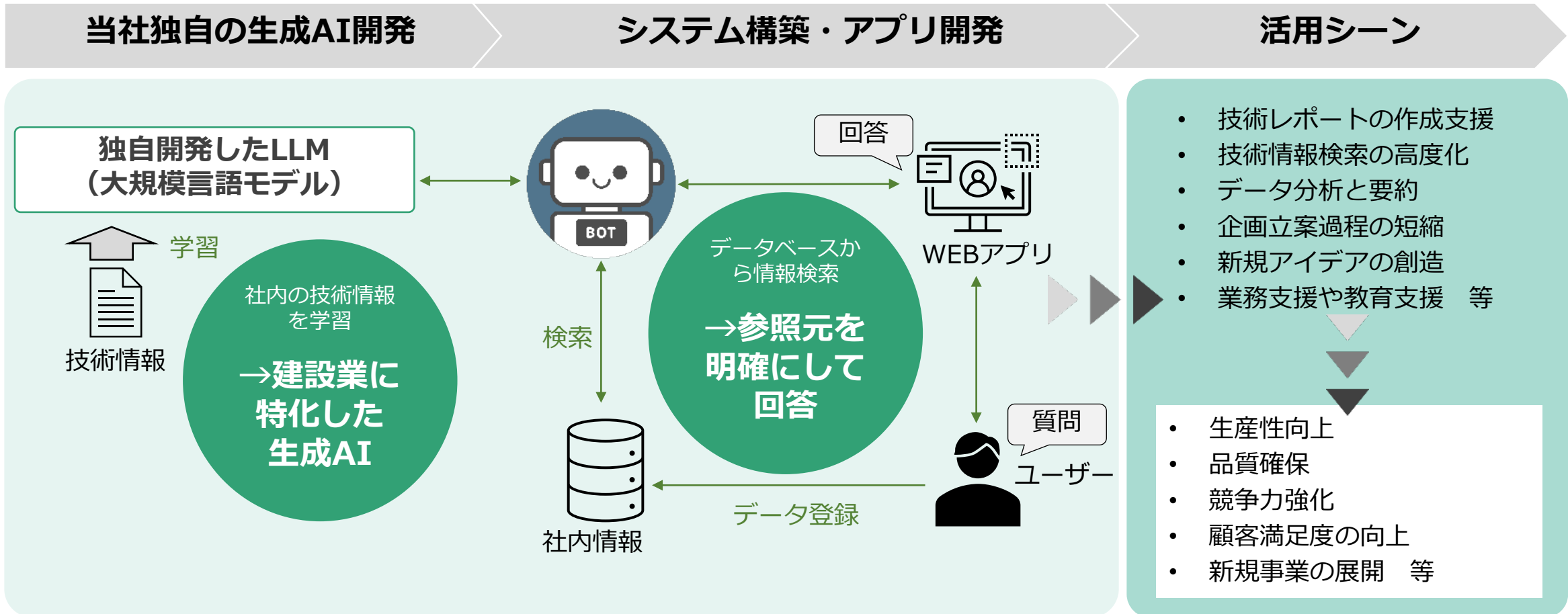
水災害

土砂災害



生成AIを活用した業務支援システムの開発

- ・競争力や生産効率の向上、品質確保等を目的に、当社独自の生成AIシステムを開発
- ・社内で保有する技術情報を用いて独自のLLM（大規模言語モデル）を開発
- ・様々な生成AI利活用に関するニーズに応じたアプリケーションシステムの開発が可能に

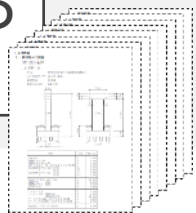


設計業務におけるミス検知システムの開発

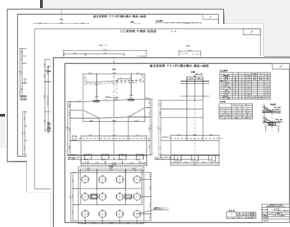
- ・ 樋門・樋管や橋梁の設計図面や設計計算の整合性を自動チェック
- ・ 照査技術者の**負担軽減**（省力化・高度化）、**設計ミス防止**（品質確保）を可能に

これまでは…

数百ページもの
設計計算書



数十枚もの
設計図面



チェックの対象が複雑
チェック量が多い



本システムにより

照査の対象箇所を
自動抽出

成果品間の
整合性チェック

照査結果の
見える化



システムによる自動化


チェック漏れの防止
省力化

2～3日掛かる照査が**数十分**で完了

売上高はほぼ修正計画どおり着地、営業利益は人件費高騰等により減少

・修正計画に対し、受注高は91.0%、売上高は99.1%、営業利益は85.9%で着地

(百万円)

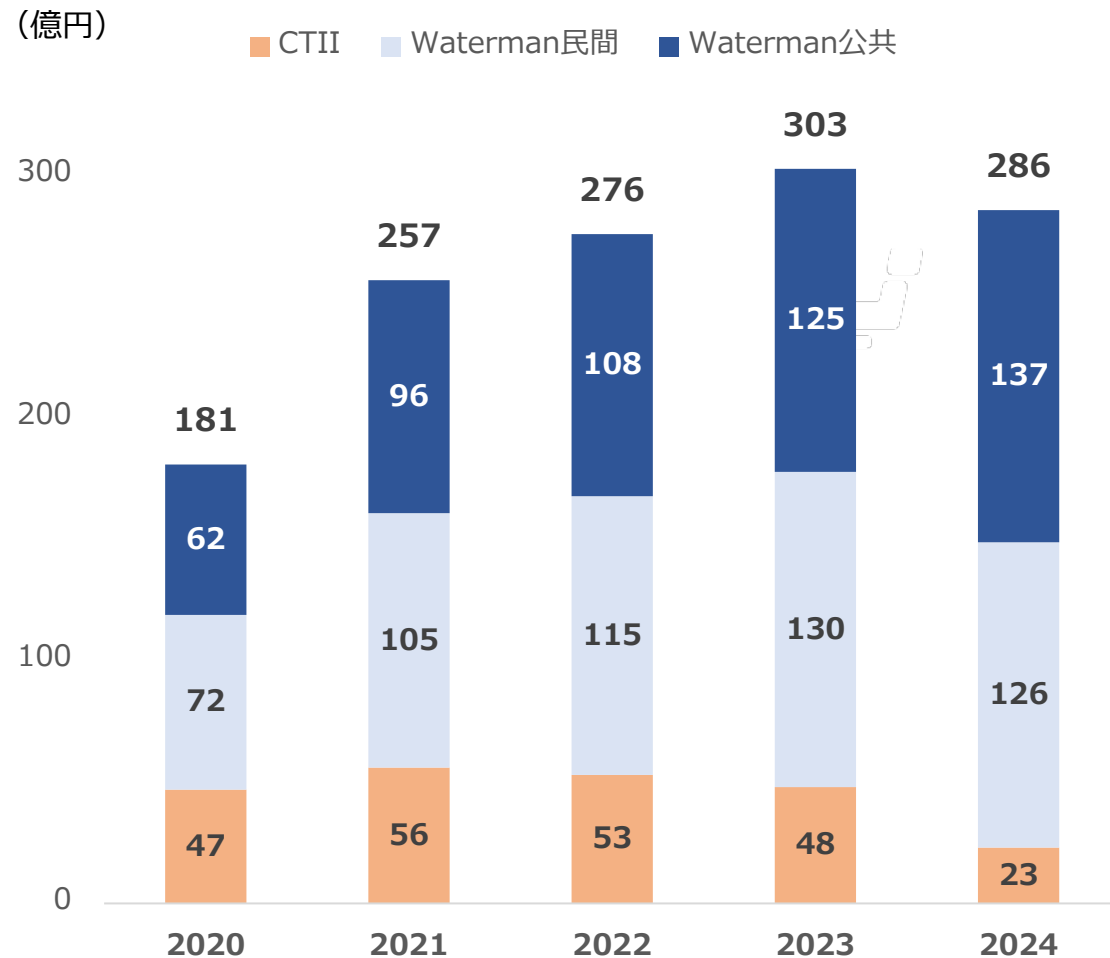
項目	第61期 (2023年)	第62期 (2024年)			第62期 (2024年) 修正計画	
			増減額	前年同期比		対計画進捗率
受注高	30,312	28,676	▲1,636	▲5.4% (▲13.4%)	31,500	91.0%
売上高	28,583	30,733	+2,150	+7.5% (▲0.9%)	31,000	99.1%
営業利益	1,073	773	▲299	▲27.9% (▲33.6%)	900	85.9%
営業利益率	3.8%	2.5%	-	▲1.2pt	2.9%	-

※受注高には、海外子会社の期末受注残高を為替評価した増減額を含んでおります。

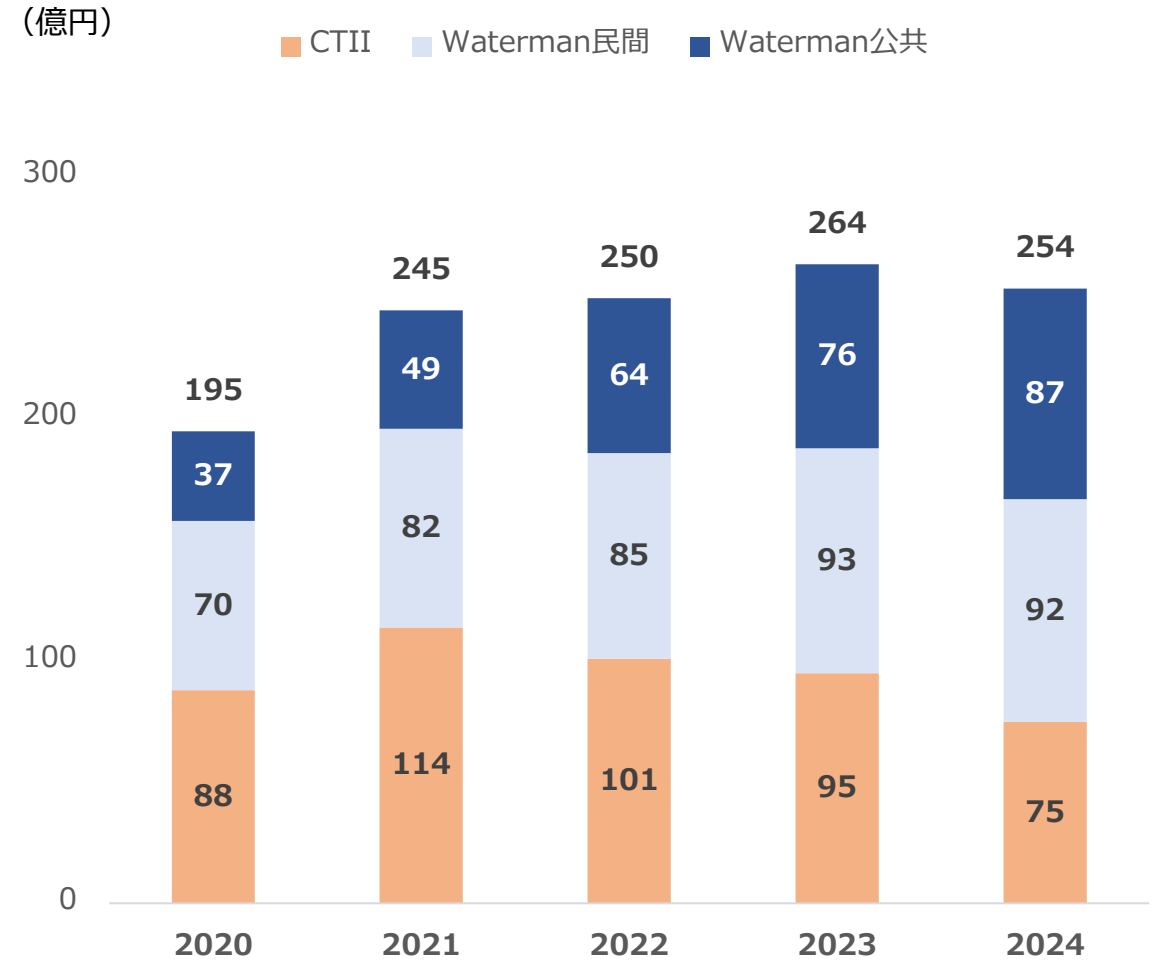
増減率のカッコ内には、海外子会社の為替評価による増減額を除いた増減率を記載しております。

- Watermanの公共部門は堅調に推移したものの、民間部門でやや苦戦
- 東南アジアを拠点とする建設技研インターナショナル（CTII）における大型案件の受注獲得の遅れあり

受注高推移

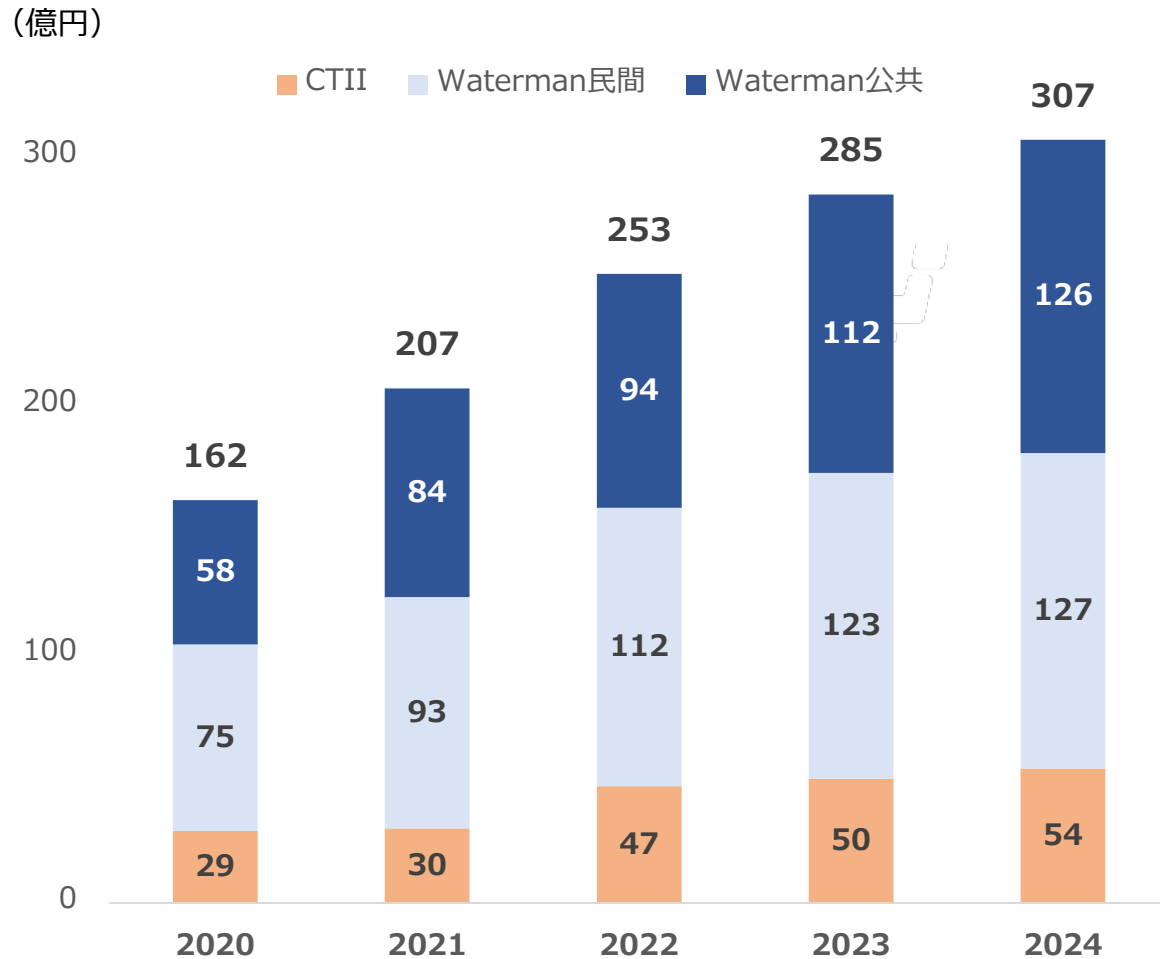


受注残推移

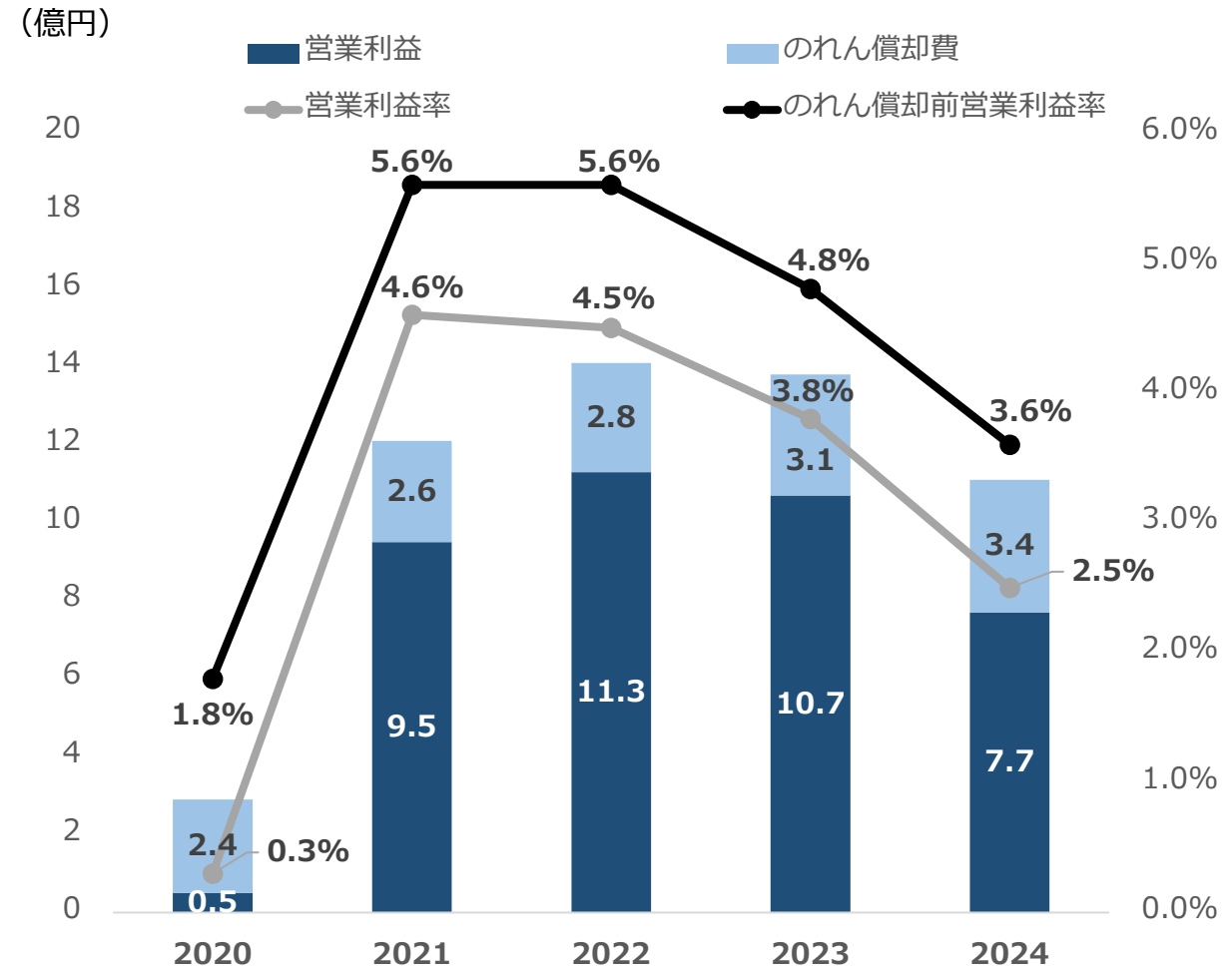


- ・売上高は、為替の影響もあり、増収で推移
- ・営業利益は、インフレや人件費等の高騰により減少

売上高推移



営業利益・同利益率の推移



建設技研インターナショナル(CTII)の業務紹介

■業務名称：ダム設計・施工監理アドバイザー業務

■国・地域：インドネシア国

■業務概要：

- ・インドネシア共和国は、近年洪水や大雨に起因する水災害が増加傾向。
また、国土の発展と共に水利用や水災害から守るべき資産が増加。
公共事業・国民住宅省（PUPR：Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat）は、
利水および治水のためのダム建設事業を数多く実施

→ダム建設ラッシュが起こっているが、**経験を積んだ技術者が不足し、
現場で発生した課題に対して十分に対処できていない状況**

- ・本業務は、このようなインドネシアの現状を踏まえ、**日本のダムの技術と知見・経験
に基づく助言・アドバイス**を行い、ダムの建設事業に必要な地質調査、設計および
施工監理に関する PUPR の技術力向上を目指す

・活動内容

ダム建設事業に関わる技術検討会議への参加

ダム施工現場などの現地視察、技術セミナーの開催



現地視察の様子



技術検討会議の様子

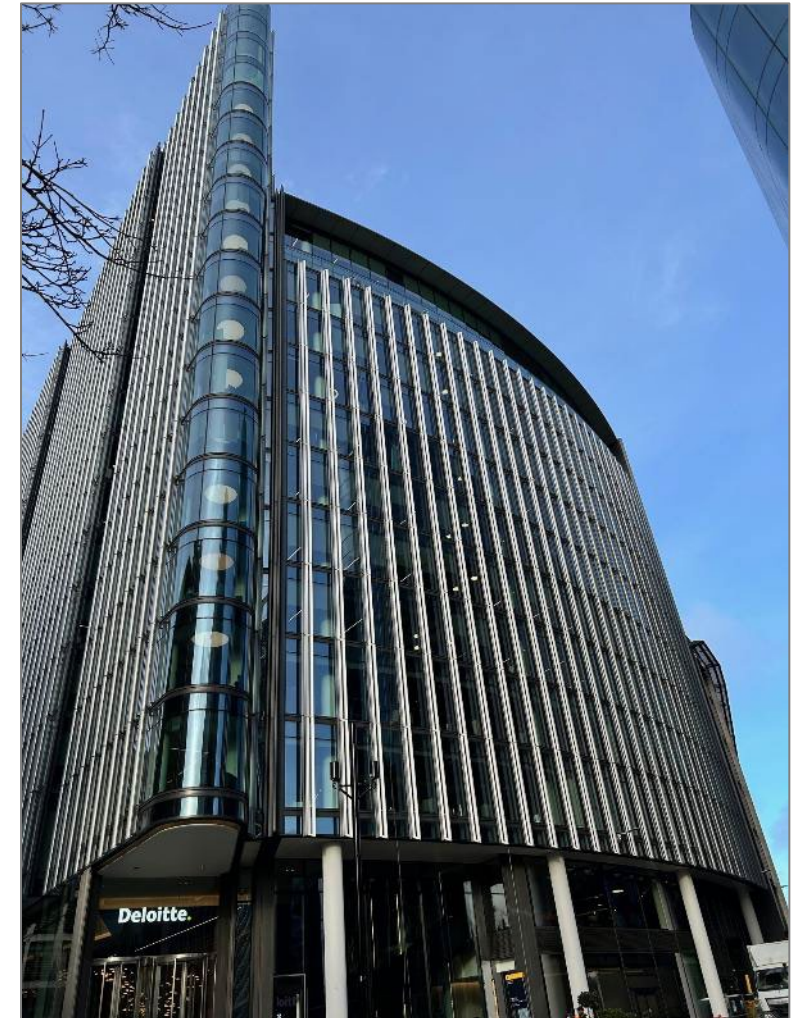
Waterman Group Plcの業務紹介

- One New Street Square が栄誉ある BCO 「Test of Time」 賞を受賞
- 国・地域：イギリス国・ロンドン
- 業務内容：

- ・ Watermanが手掛けたプロジェクトOne New Street Square が、2024 年の British Council for Offices (BCO) アワードの「Test of Time」 賞を受賞。BCO アワードは、毎年開催されるアワードにて、

最高品質のデザインと機能性を有するオフィスを表彰

- ・ One New Street Square は、Apt 社によって設計されたオフィス開発。15 階分の高級オフィススペース、グランドフロアの店舗および受付エリアが供給される他、ロンドンのスカイラインにダイナミックな要素を加え、市街地を一望するパノラマビューを提供
- ・ Watermanは、One New Street Square の構造設計を受託
建築会社と協力し、内部柱を最小限に抑えてコスト効率性を実現した



One New Street Square の外観

2024年期首計画：

①事業構造変革とミス防止 ②投資強化の2点をポイントとし、労働者負荷軽減を狙って減収減益計画
1Qの順調な推移により、業績予想を上方修正 → **売上高↑ 労働時間↓**

ミス防止

照査専任組織の活用と、照査・自己チェックを支援するツールの利用促進により、ミスに起因するクレーム件数は前年同期比で約4割減

労働者負荷軽減

上方修正後も
1人あたり売上高の低減
2023年比 ▲**2.8%**
個別売上高 2023年比+3.5%

労働時間削減

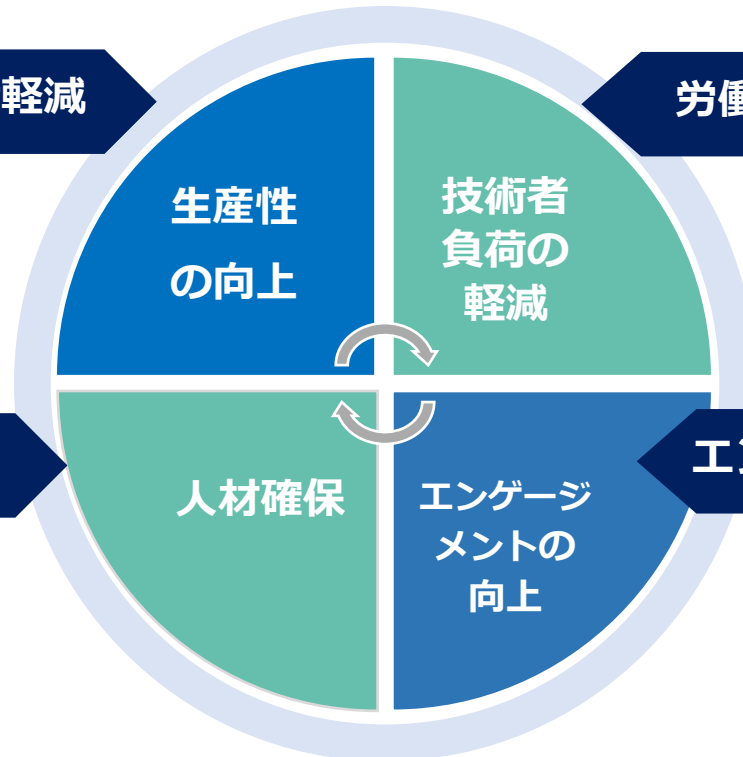
総労働時間（1～12月）
2023年平均比
▲**39h**

人材確保

2024年目標
技術者数1,670名
→12月時点で**1,658**名

エンゲージメントスコア

2023年 スコア54.6（BBランク）
→2024年 スコア**55.3**（BBBランク）



CONTENTS

目次

- ・ 第62期（2024年）決算報告
- ・ **中長期ビジョン2030見直しと中期経営計画2027**
 - 中期経営計画2024の振り返り
 - 中長期ビジョン見直しと中期経営計画2027
 - 中期経営計画2027
 - 1. 事業ポートフォリオの変革
コア事業領域の深化・成長分野の加速
新規事業の探索・海外事業展開
 - 2. 成長基盤の再構築
人的資本への投資強化・DX/生産システム改革
サステナブルチャレンジ・グループガバナンス強化
資本コストと株価を意識した経営
- ・ 第63期（2025年）経営計画
- ・ Appendix

経営数値目標、従業員エンゲージメントスコアは目標達成

クレームや現場事故、研究開発投資といったステークホルダーコミットの目標に対しては課題が残る

経営数値目標

連結売上高

2024年

実績 **976**億円

目標 **850**億円

- ・ 良好な市場環境
- ・ 順調な人材採用

営業利益率

2024年

実績 **9.6%**

目標 **9.0%**

- ・ コア事業の収益性向上

ROE

2024年

実績 **11.6%**

目標 **10%以上**

- ・ 利益率の上昇
- ・ 自己株取得等による資本効率の改善

ステークホルダーコミット

働きがい
魅力のある職場



従業員満足度の向上
KPI: エンゲージメントスコア

目標 55以上 (BBB) 24年実績 55.3 (BBB)

クレーム



KPI: クレーム件数

目標 0件 24年実績 18件

現場事故



KPI: 現場事故件数

目標 0件 24年実績 10件

研究開発投資費



KPI: 2022~2024年累計投資額

目標 30億円 24年実績 25億円

- グループ協働の推進は進みつつあるが、事業展開の加速化やグループ会社の経営改善、安定経営に課題が残る
- 労務・原価管理や品質・安全管理等の内部統制強化と管理部門の効率化が必要

グループ協働の 推進による 事業拡大	事業展開の加速化	△	国内	グループ協働の生産連携は増加 連携営業による事業展開の加速化が課題
		△	海外	Watermanとの連携が深化、事業展開が課題
	グループ会社の取組	△		Waterman、環境総合リサーチは経営目標達成に向けて概ね順調 その他は経営安定化に向けた受注拡大や収益性改善が必要
	地域子会社の強化	○		JVによる業務受注、国・自治体からの直接受注が拡大
グループ会社の安定経営と収益性の改善		△		ミスによるクレームは減少、収益性向上が課題
グループガバナンスの強化		△		労務・原価管理及び品質・安全管理の内部統制の強化対応は不十分
グループ全体での サステナビリティ経営の推進		△		グループ連携による研究開発は進行 グループ全体での多様な働き方推進や職場環境改善は途上段階

- 2024年までの成果・課題、成長要因を踏まえて、内部・外部環境変化に対応しつつ、持続的な成長を目指す

内部環境

CTIグループの強み

公共セクターを
中心とした
顧客基盤

創業70年間で
培った
技術の蓄積

業務経験・
実績豊かな
技術者

優位性の
源泉

想定されるリスク

- ・インフレ、賃金上昇による利益圧迫
- ・受注過多やミス発生による労働時間の高止まり
- ・働き方の多様化による雇用の流動化
- ・ミス・エラーによる信頼の低下
- ・事業開発の遅延

外部環境

国内環境

- ・国土強靱化関連の予算規模への依存
- ・気候変動による災害リスクの増大
- ・人口減少、2024年問題、公共事業における担い手不足

国際環境

- ・経済停滞に伴う市場環境の悪化
- ・厳しい国家財政による公共事業の財源不足
- ・国際情勢の悪化によるカントリーリスクの増大

2024年までの主な成長要因

国内の
良好な
発注環境

積極的な
人材採用

CTIグループ中長期ビジョン -SPRONG2030- の見直し
中期経営計画2027の策定へ

CONTENTS

目次

- ・ 第62期（2024年）決算報告
- ・ 中長期ビジョン2030見直しと中期経営計画2027
 - 中期経営計画2024の振り返り
 - 中長期ビジョン2030見直しと中期経営計画2027
 - 中期経営計画2027
 - 1.事業ポートフォリオの変革
コア事業領域の深化・成長分野の加速
新規事業の探索・海外事業展開
 - 2.成長基盤の再構築
人的資本への投資強化・DX/生産システム改革
サステナブルチャレンジ・グループガバナンス強化
資本コストと株価を意識した経営
- ・ 第63期（2025年）経営計画
- ・ Appendix

- 2024/12月期の売上高は976億円となり、中長期ビジョンの目標値（1,000億円）をほぼ達成
- 近年の成長を鑑みて、CTIグループ中長期ビジョン-SPRONG 2030- を一部見直し
2030年の売上高目標は1,000億円→**1,300**億円とした

CTIグループ中長期ビジョン -SPRONG2030-

ありたい姿：グローバルインフラソリューショングループ
 国内外のインフラに関わるあらゆる課題を解決に導き、社会の持続的発展に貢献する
 「グローバルインフラソリューショングループ」として飛躍していくことを目指す

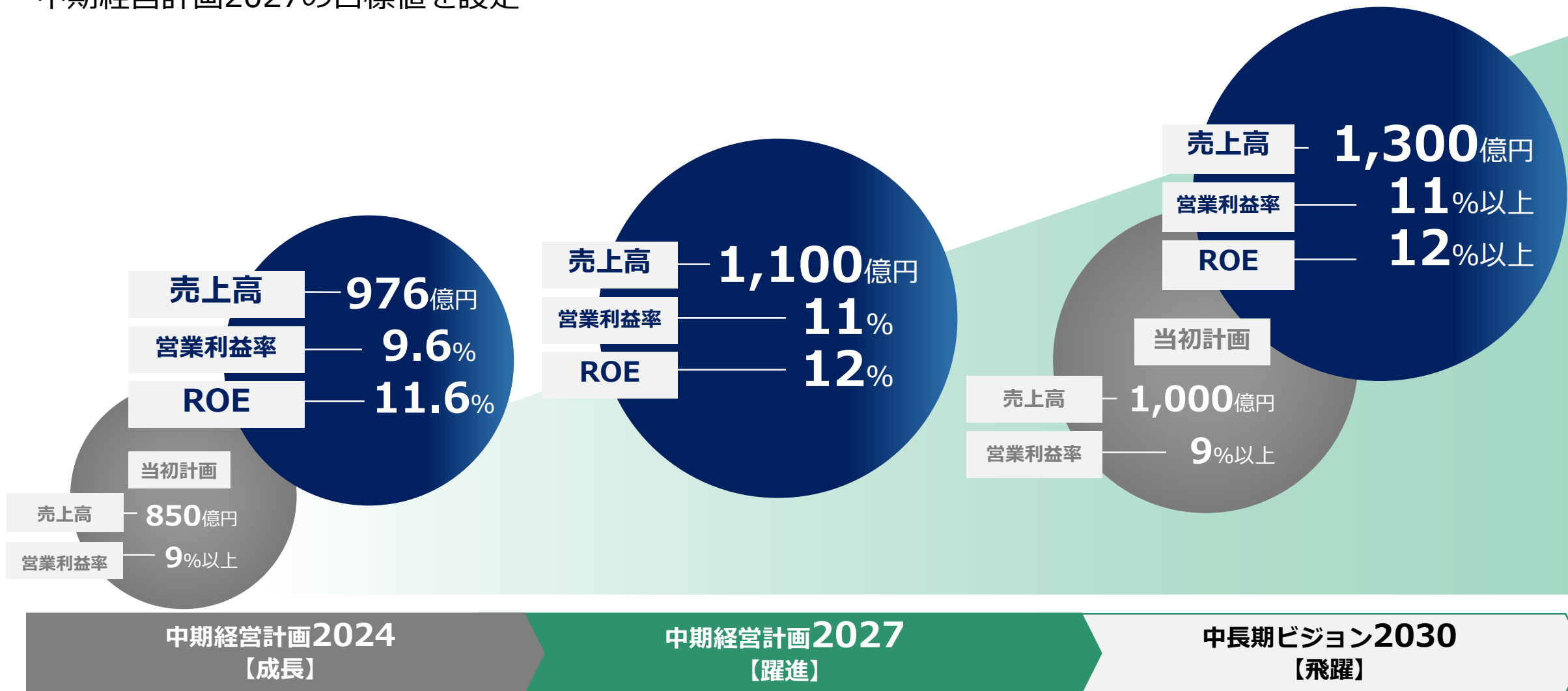
経営数値目標 見直し

目標年次	2030年
売上高	1,300 億円 国内コンサルティング業務 国内売上高第 1 位 (940億円) 海外コンサルティング業務 売上高割合30%程度 (360億円)
営業利益	150 億円 (営業利益率 11 %以上)
ROE	12 %以上
社員数	5,000人

市場拡大の方向性 見直し



- 見直したCTIグループ中長期ビジョン-SPRONG 2030- を見据えて、中期経営計画2027の目標値を設定



●見直したCTIグループ中長期ビジョン-SPRONG 2030- を見据えて、中期経営計画2027の目標値を設定

2027
経営数値
目標

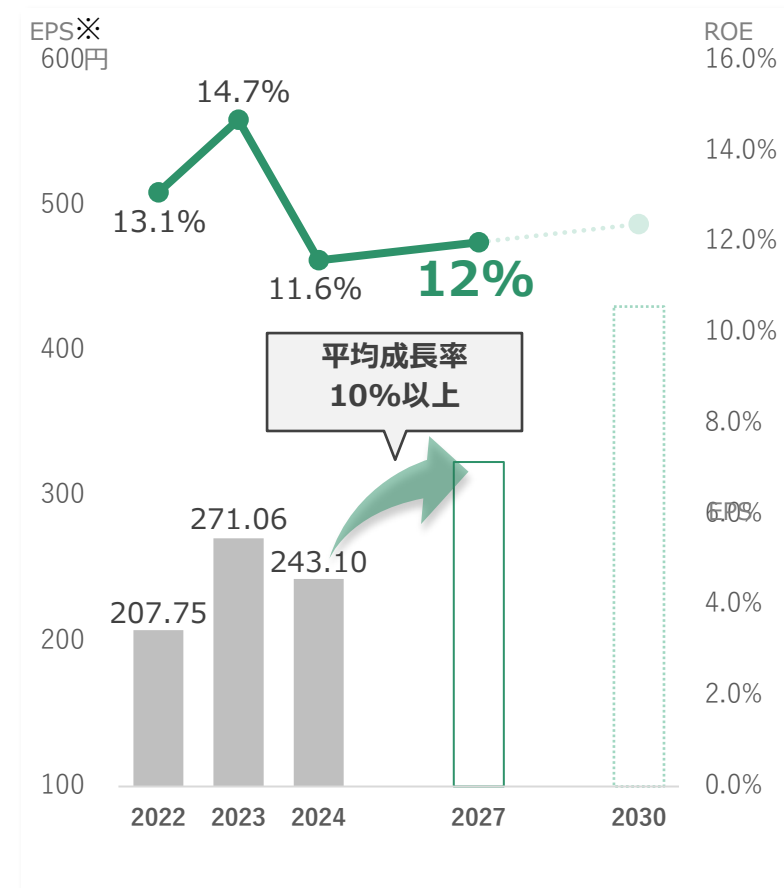
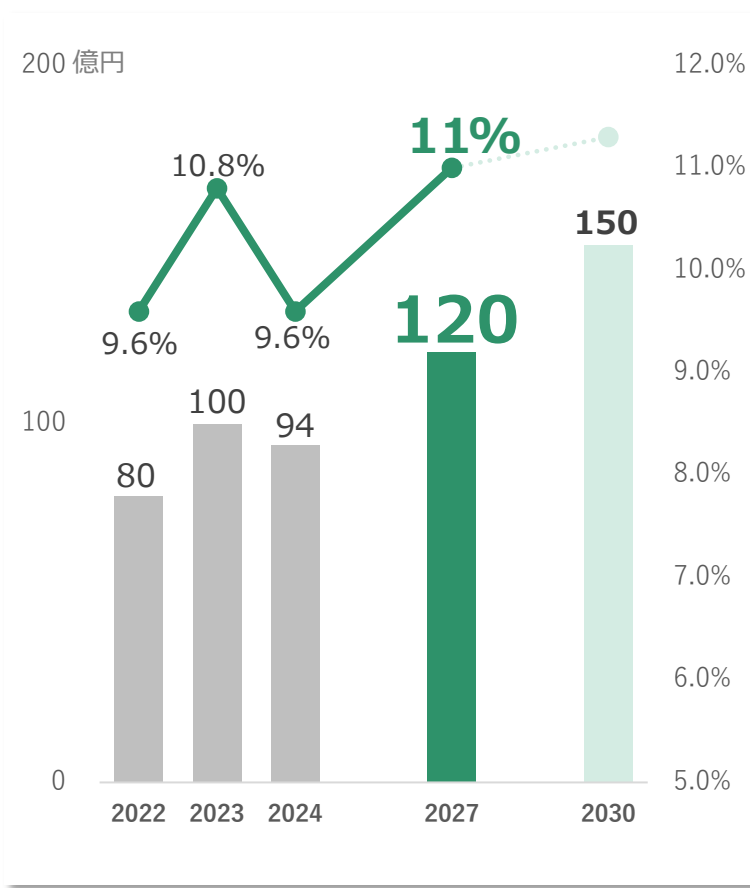
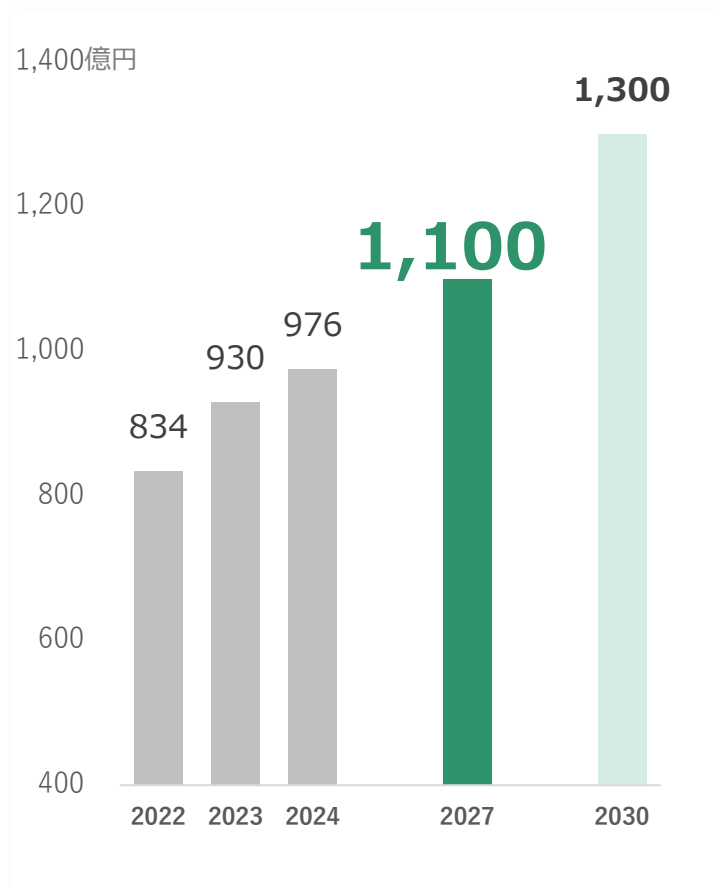
売上高
1,100億円

営業利益
120億円

営業利益率
11%

ROE
12%

CAGR
24-27年平均
EPS成長率
10%以上



CONTENTS

目次

- ・ 第62期（2024年）決算報告
- ・ **中長期ビジョン2030見直しと中期経営計画2027**
 - 中期経営計画2024の振り返り
 - 中長期ビジョン見直しと中期経営計画2027
 - 中期経営計画2027**
 - 1.事業ポートフォリオの変革**
コア事業領域の深化・成長分野の加速
新規事業の探索・海外事業展開
 - 2.成長基盤の再構築**
人的資本への投資強化・DX/生産システム改革
サステナブルチャレンジ・グループガバナンス強化
資本コストと株価を意識した経営
- ・ 第63期（2025年）経営計画
- ・ Appendix

中期経営計画2027の2本柱

01

事業ポートフォリオの変革

01-1 コア事業領域の深化

01-2 成長分野の加速

01-3 新規事業の探索

01-4 海外事業の拡大

02

成長基盤の再構築

02-1 人的資本への投資強化

02-2 DX/生産システム改革

02-3 サステナブルチャレンジ

02-4 グループガバナンス強化

02-5 資本コストや株価を意識した経営

01

事業ポートフォリオの変革

01-1

コア事業領域の深化

主力の事業分野は品質と収益性の向上により
持続的成長を目指す

01-2

成長分野の加速

重点的な投資による有望な成長分野の加速

01-3

新規事業の探索

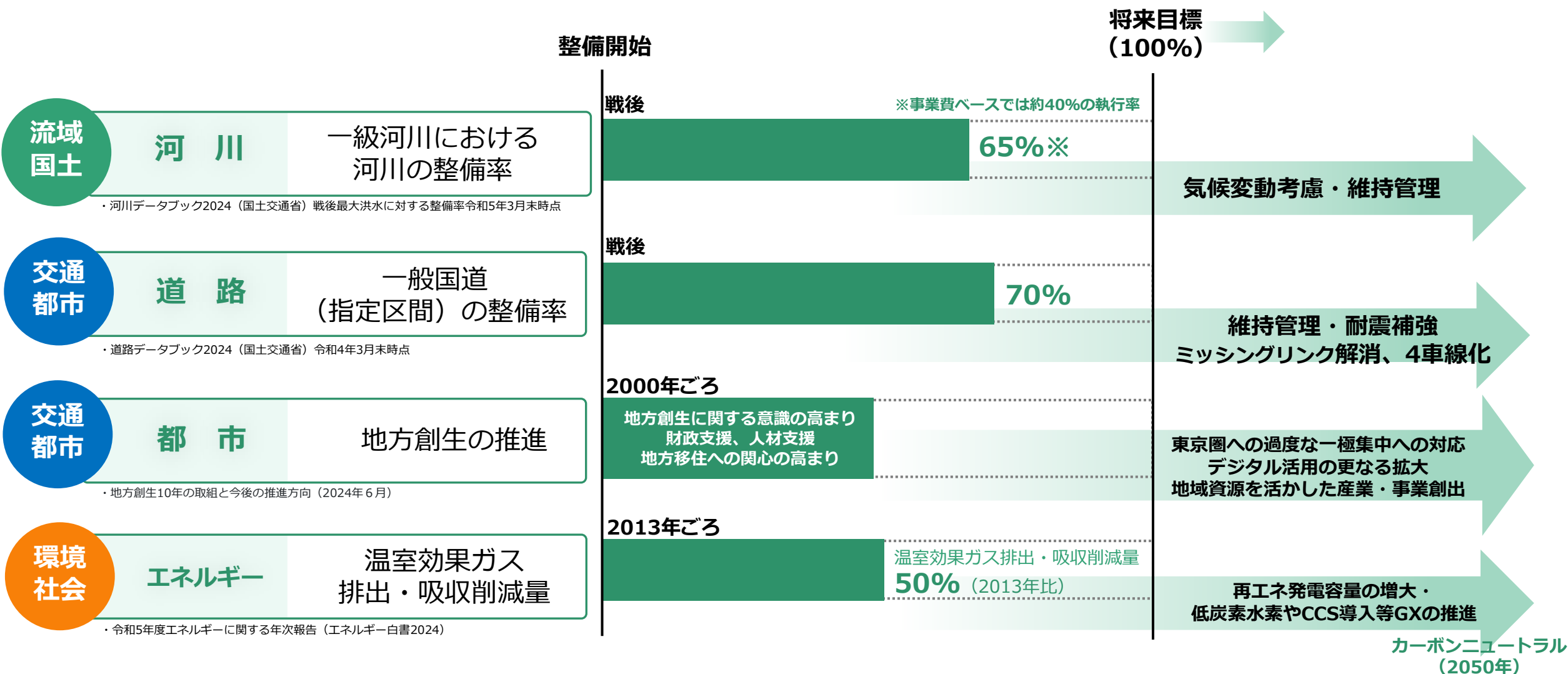
将来的な可能性がある分野を広く探索

01-4

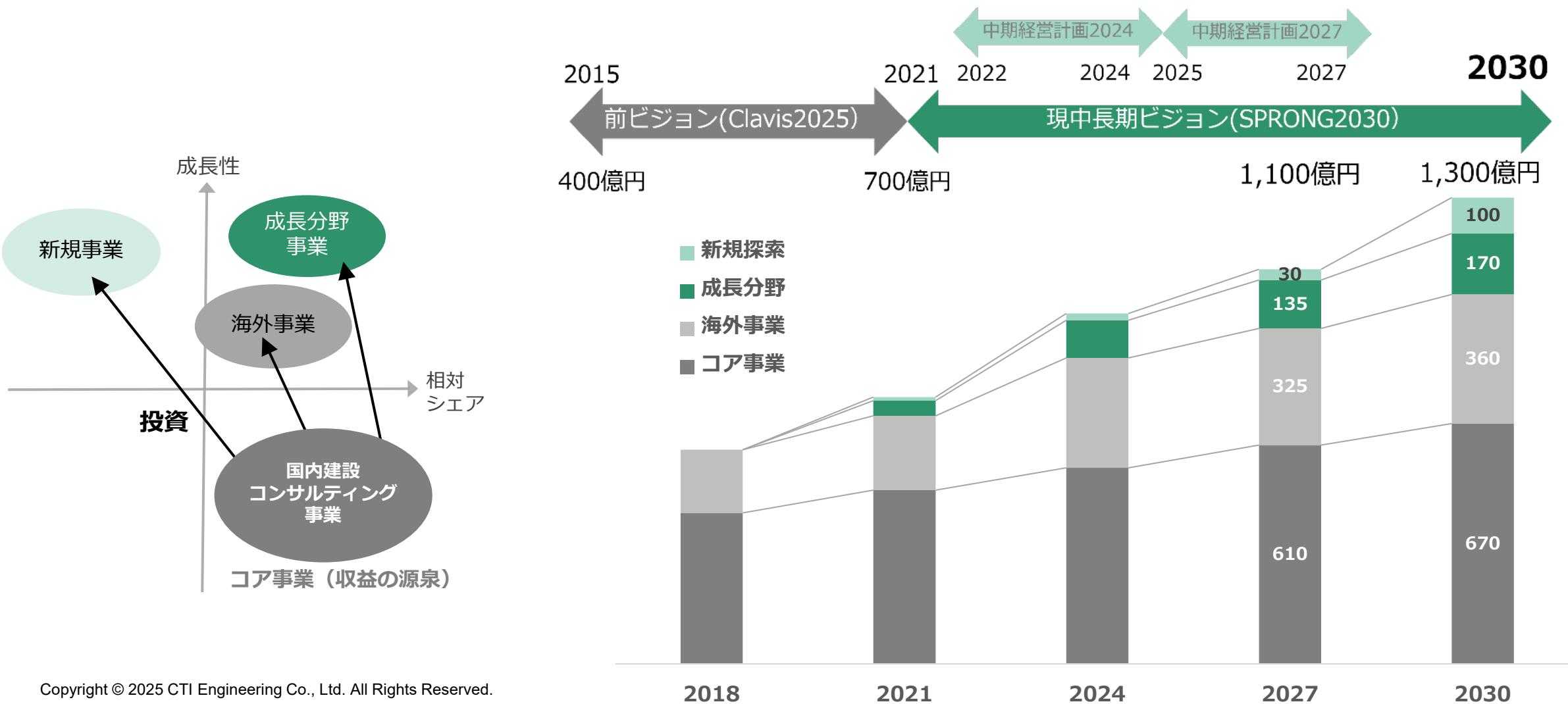
海外事業の拡大

拠点国の収益性向上と新規拠点国の拡大

- インフラの主要分野である河川・道路の整備率は約65～70%であり、今後の気候変動や維持管理を考慮すると市場は未だ大きい
- 今後、地方創生の一層の推進やカーボンニュートラルなど受注機会も大きい



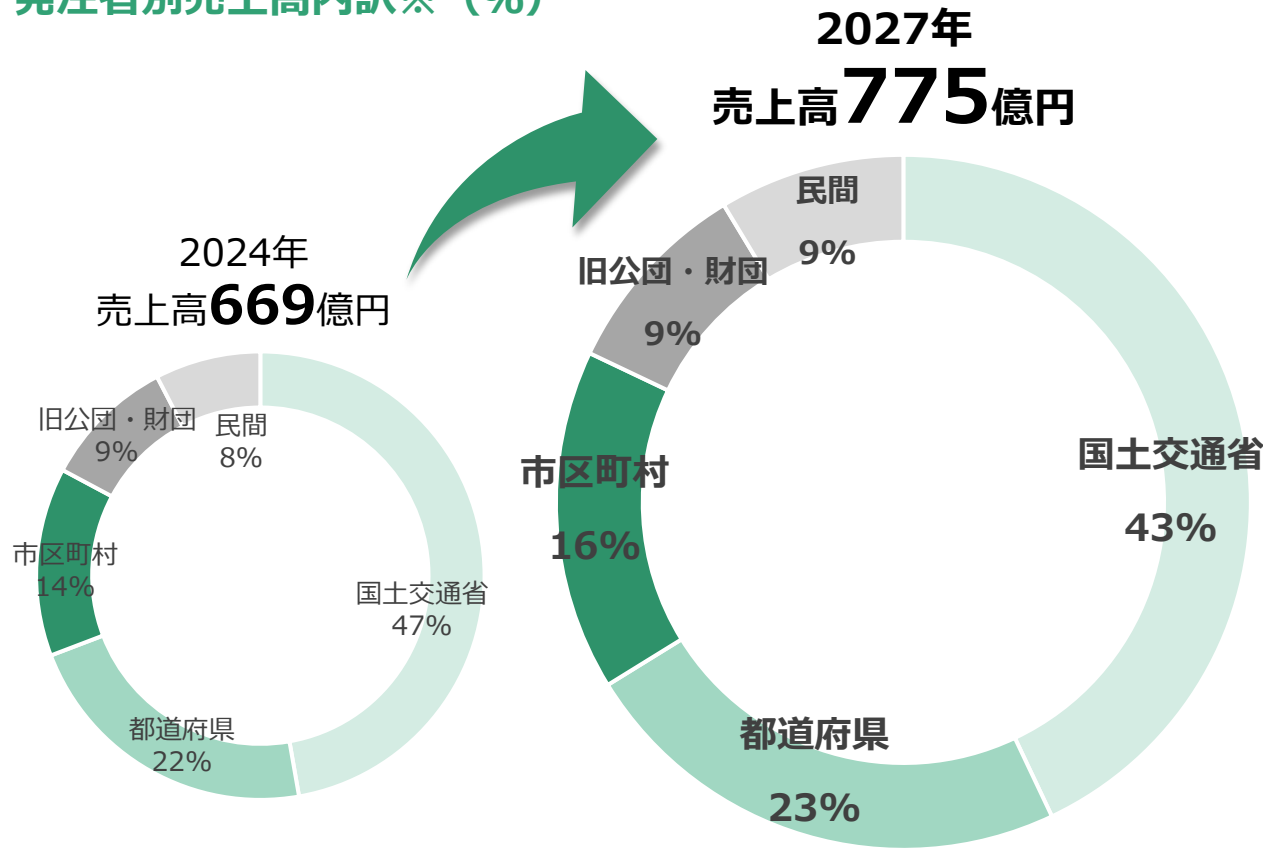
- 主力事業の社会・経済基盤整備での企画・調査・計画・施工管理等のコア事業の収益構造を強固なものとするとともに有望な成長分野に重点的な投資を行い、**事業環境変化に対応可能なバランスの取れた事業ポートフォリオを構築**
- コア事業の堅実な成長とともに、エネルギー・情報システム・CM/PMなどの成長分野が牽引し、新規事業の可能性を探索



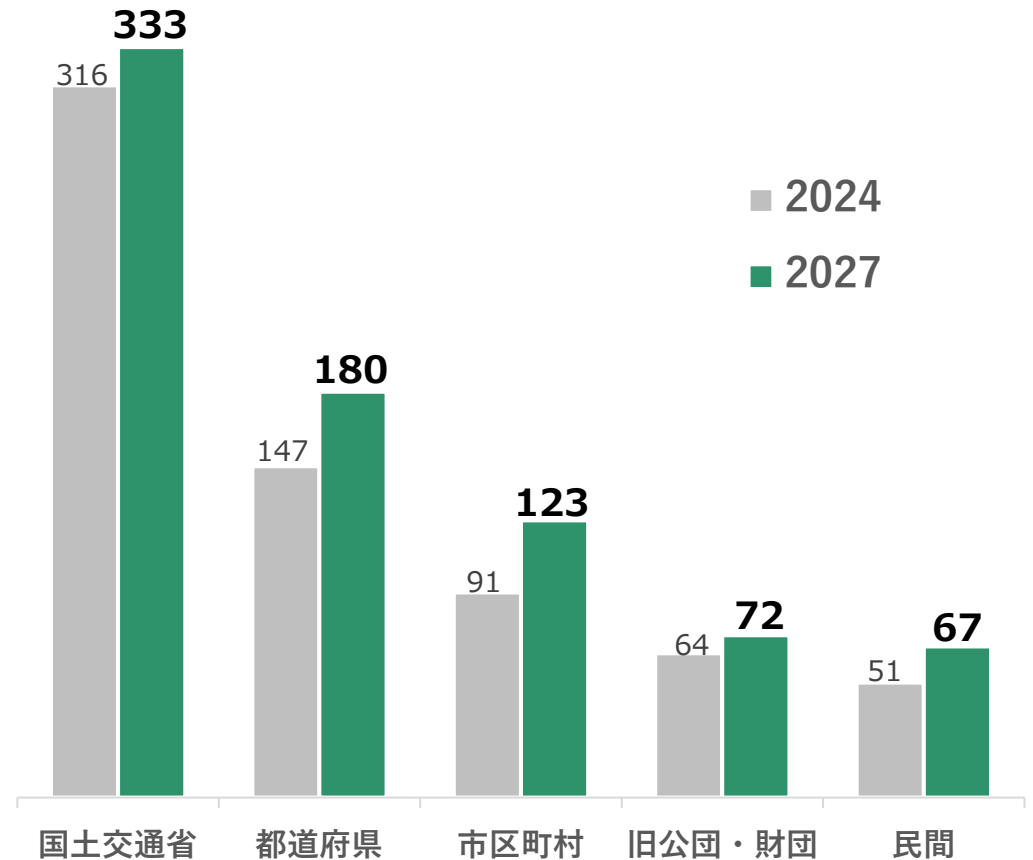
- 発注者ポートフォリオ変革のイメージ
※売上高数値は国内セグメント全体の数値



発注者別売上高内訳※ (%)



発注者別売上高※ (億円)



●国内建設コンサルティング事業は、稼げる市場拡大&収益性向上により深化を目指す

●4つの事業部門（流域・国土、交通・都市、環境・社会、建設マネジメント）



×
顧客（国、都道府県、市区町村、旧公団・財団、民間等）ごとに拡大方策を展開

コア事業領域深化 3つのポイント



稼げる市場拡大

国交省売上高は堅持しつつ、
都道府県、市区町村、旧公団・財団、
民間等の売上高拡大

▶▶▶ トップライン拡大
バランスの取れた顧客構造への変革



グループの特性を活かす

各グループ会社の特性に応じて
展開すべき分野に強弱をつける

▶▶▶ グループの強みを活かし
効率的に業務を受注



勝てる技術者を育てる

技術競争で勝てる技術者を育成

▶▶▶ 収益性の高い
技術競争市場での優位性構築

- 中期経営計画2024で重点化した分野において、今後も成長が期待でき、収益性も優れる **エネルギー分野、情報提供サービス、CM/PM事業** を重点分野として加速させる



エネルギー

2027年目標規模

25 億円

2024年
17 億円
規模



情報提供サービス

2027年目標規模

45 億円

2024年
32 億円
規模



CM/PM

2027年目標規模

65 億円

2024年
54 億円
規模



エネルギー事業

2030年30億円受注を目標に、参入市場を明確化し、技術力、生産体制を整備して、CTIグループの成長分野の加速を牽引する

環境
社会

事業内容

- ・洋上・陸上風力事業実施におけるアセス・事業支援
- ・地域再エネ導入
- ・公共施設のゼロ・カーボン化
- ・蓄電技術の開発・活用
- ・発電、受変電設備設計 等

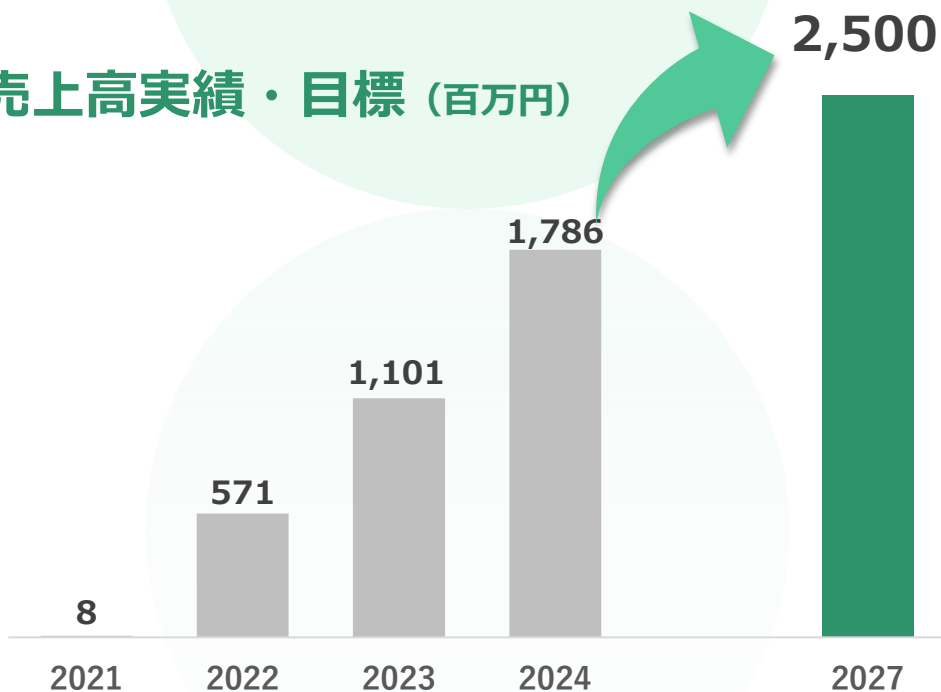
強み 01

公共事業コンサルティング分野での実績、総合コンサルタントとしての提案力

強み 02

環境関連・区画整理・ZEB/省エネ関連のコンサルティングの豊富な実績

売上高実績・目標 (百万円)



洋上風力発電事業におけるアセス・事業支援



太陽光発電事業
(釜石檜ノ木平太陽発電設備)

i 情報提供サービス事業 進展著しいインフラDXへ積極的に取り組み、
拡大市場である情報サービス・システム開発分野で
優位性を構築する

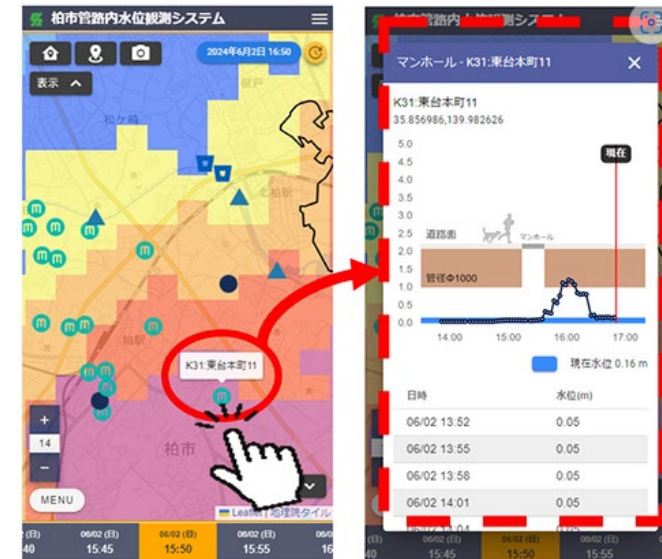


事業内容

洪水予測システム
災害時の防災活動支援システム、次世代モビリティ
水害リスク予測
AI技術を使った点検・管理支援サービス等



- 強み 01** 河川、道路、環境等、インフラ分野の工学的知見
- 強み 02** 国・自治体におけるシステム開発実績
- 強み 03** 専門組織によるAI・システム開発体制



柏市管路内
水位観測システム



CM/PM事業

総合コンサルの強みを発揮しCM/PM、事業監理を中心に拡大を図り
CMトップランナーとしての地位を築く

建設
Mgmt

事業内容

災害対応や都市、地域開発プロジェクト推進に係るCM/PM
道路建設事業、災害普及事業等に関する事業監理
発注者支援（施工管理、工事監督支援）業務
高速道路リニューアル、4車線化事業等の施工管理業務

強み 01 建コン全21部門に登録する多様な技術人材

強み 02 東日本大震災復興CM等で培った豊富な経験

強み 03 総合コンサルタントとして設計指導、
関係機関協議などの対応力

売上高実績・目標（百万円）



日本国際博覧会会場他
駐車場等建設工事に伴うCM



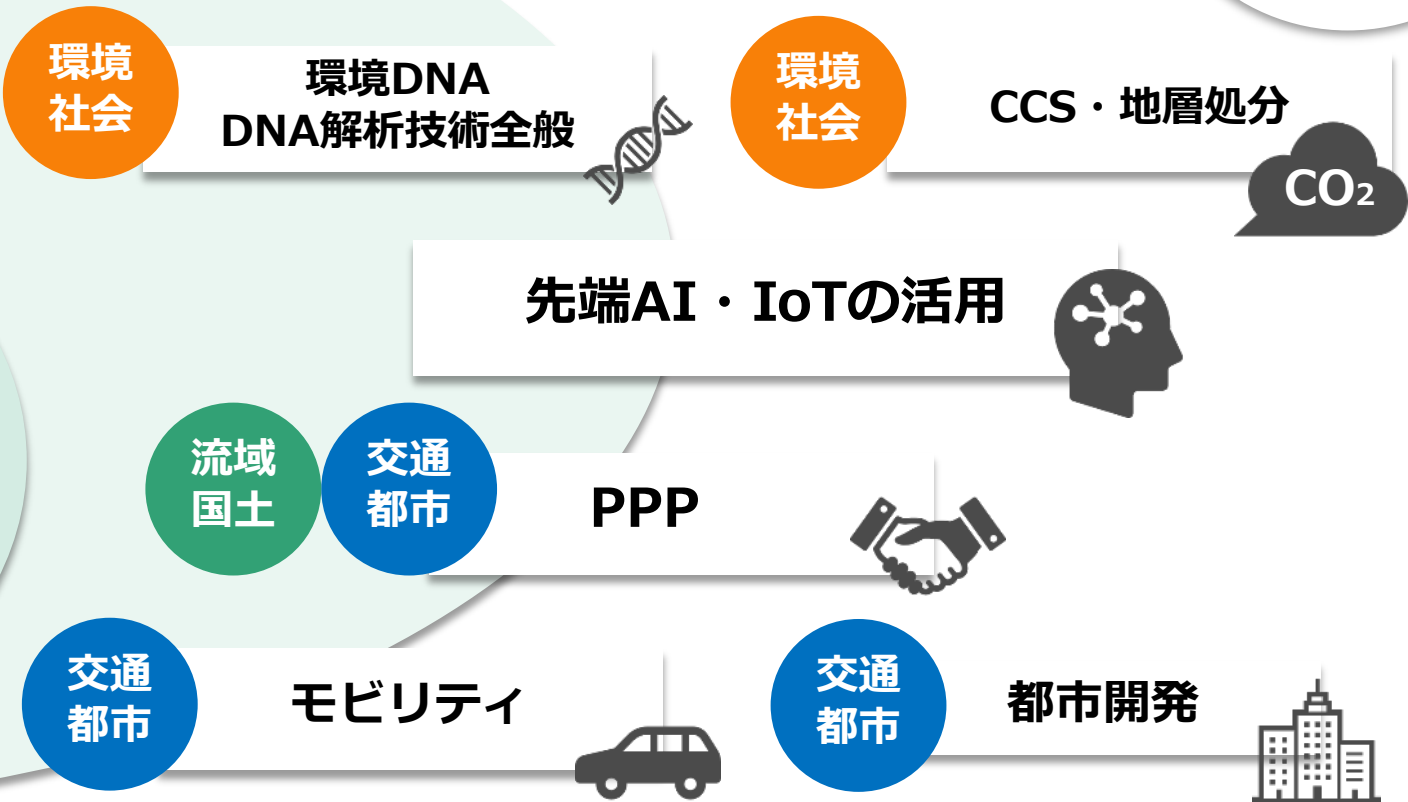
堤防一体型の道路工事に伴うCM

- 現時点では収益性が不十分であるが、将来性のある技術分野に対して、研究開発投資やベンチャー投資を行い、事業化の可能性を探索
- 将来の社会に必要な技術分野でリーダーシップを発揮するため、5～10年後を見据えた投資を実施

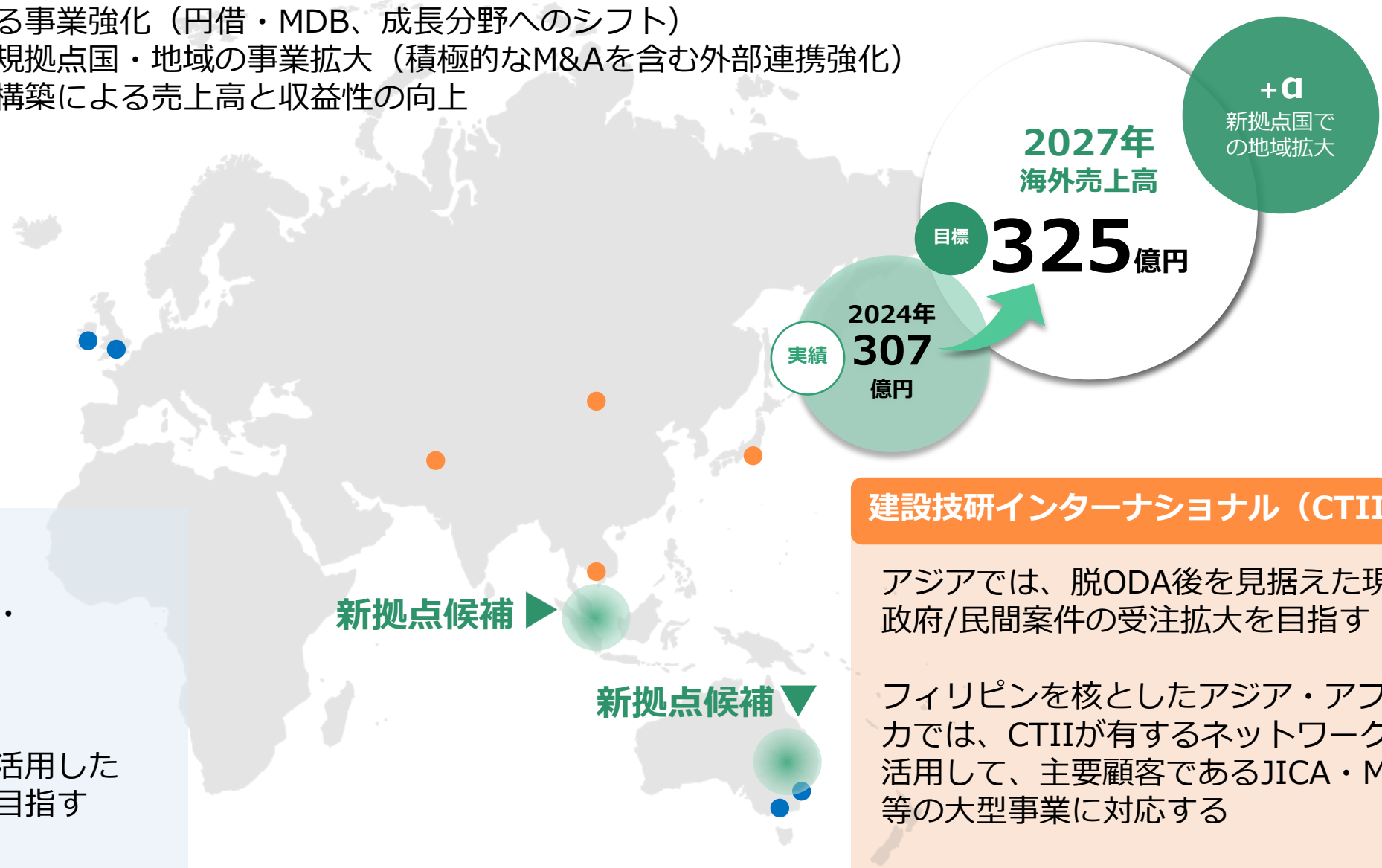
2027年
売上高
目標 **30**億円

新規事業

成長分野事業



- 拠点国・拠点地域における事業強化（円借・MDB、成長分野へのシフト）
- 成長性、収益性の高い新規拠点国・地域の事業拡大（積極的なM&Aを含む外部連携強化）
- グループ共同生産体制の構築による売上高と収益性の向上



Waterman Group

従来からの強みである、都市・建設・交通インフラ・環境・防災分野など官民の拡大を行う

日本の技術やシステム等を活用した新規分野・業務への展開を目指す

建設技研インターナショナル（CTII）

アジアでは、脱ODA後を見据えた現地政府/民間案件の受注拡大を目指す

フィリピンを核としたアジア・アフリカでは、CTIIが有するネットワークを活用して、主要顧客であるJICA・MDB等の大型事業に対応する

CONTENTS

目次

- ・ 第62期（2024年）決算報告
- ・ **中長期ビジョン2030見直しと中期経営計画2027**
 - 中期経営計画2024の振り返り
 - 中長期ビジョン見直しと中期経営計画2027
 - 中期経営計画2027
 - 1.事業ポートフォリオの変革
コア事業領域の深化・成長分野の加速
新規事業の探索・海外事業展開
 - 2.成長基盤の再構築
人的資本への投資強化・DX/生産システム改革
サステナブルチャレンジ・グループガバナンス強化
資本コストと株価を意識した経営
- ・ 第63期（2025年）経営計画
- ・ Appendix

02-1

人的資本への投資強化

人材の確保・自律的成長・活性化を目指す

02-2

DX/生産システム改革

AI・デジタルによる生産性向上と品質・安全確保

02-3

サステナブルチャレンジ

脱酸素・循環型社会と生態系保全への貢献

02-4

グループガバナンス強化

コンプライアンス意識の徹底と内部統制のプロセス化

02-5

資本コストと株価を意識した経営

資本効率性の向上による企業価値向上

02

成長基盤の再構築

基本方針

多様な人材が責任を果たしつつ、チームワークで力を発揮する
 また、知的好奇心を持って自己研鑽することで成長が実感でき、高度な専門的技術をもとに新事業展開に挑戦し、業界をリードできる人材の育成・強化及び活性化を推進する
 さらに、安心して働ける職場環境を目指し、エンゲージメントを向上させる

施策の方向性

人材の持続的な成長

- 多様なキャリアパスと求めるスキルを明確にし、従業員が自身の目指す姿に向かって成長できる環境を構築
- 組織的に業界を代表する技術者を育成するためのシステム構築
- 自動化やAI活用が進む中で、専門技術を研鑽し、技術的提案や判断を行うことができる人材を育成

多様な人材の確保

- グループ全体の魅力度を向上させ、社内外に広く広報し、当社グループの求心力を向上
- 多様なバックグラウンドの人材受け入れ体制を整え、幅広い人材を確保

多様な人材の活性化

- 従業員個々のニーズやライフステージに合わせた柔軟な働き方を可能とし、公平に評価するDE&Iを推進
- 組織内外での人材交流が活性化させ、知識やスキルの多様化、新たな視点の導入、人的ネットワークの拡大

従業員エンゲージメントの向上

- 従業員のウェルビーイングを実現させ、ワンランク上のエンゲージメントスコアを目指す

KGI（2027年目標）

技術者数 **4,300**人
 CTIE 1,940人
 グループ会社 2,360人

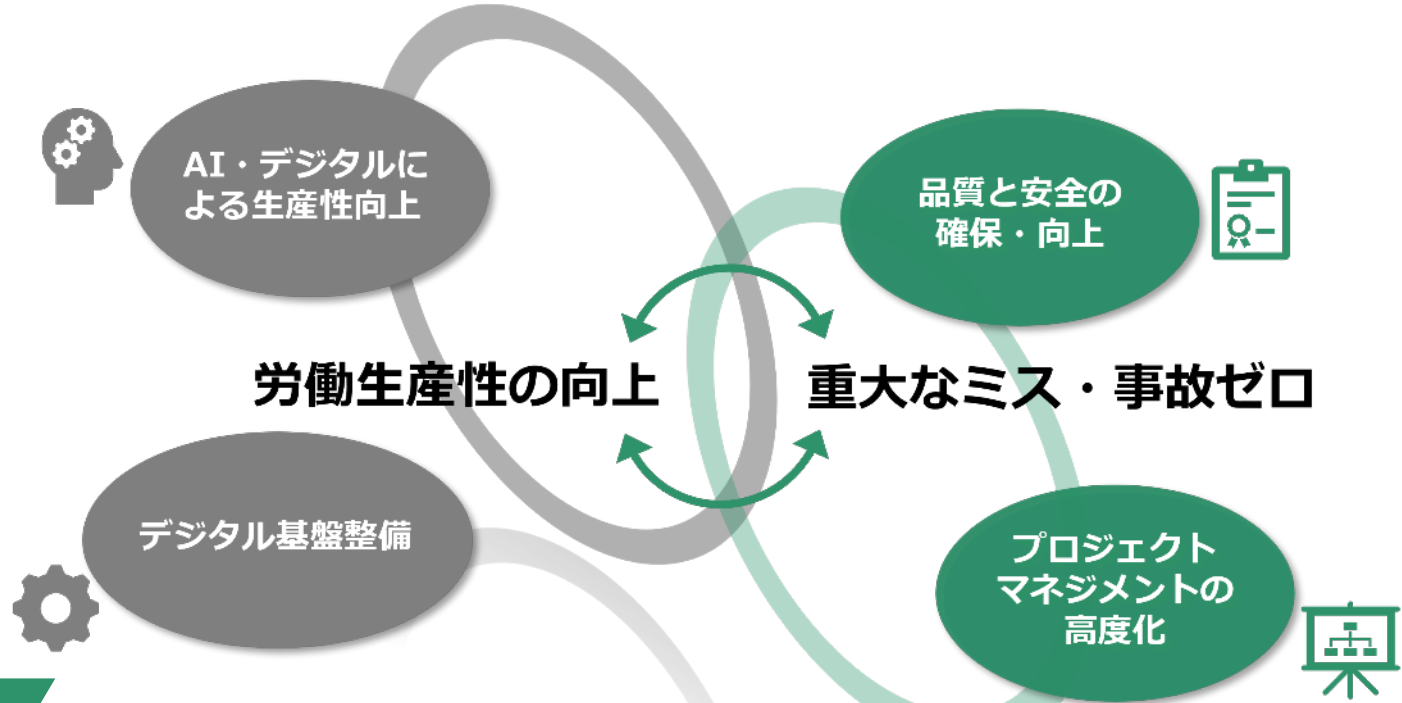
多様な正社員制度利用比率※ **20%**
 女性管理職比率 **6%**

エンゲージメントスコア
Aランク（総合）
 離職率 **3%**未満

※全社員のうち、勤務地限定、勤務時間限定、育児（育児休暇・休業、育児時短・残業制限免除）社員の比率
 2024年実績：8%

基本方針

デジタル基盤を整備したうえで、技術資産のデジタル化、業務プロセス標準化による労働負荷軽減、品質活動支援ツールを活用した照査・自己チェックの徹底による品質確保・向上、生産性改革に取り組み、高品質なサービスを顧客に提供する



KGI (2027年目標)

管理技術者数 5% /年増加	年間労働時間 2,000 時間 時間あたりの内部生産高 10% 向上	IT環境満足度 3.5 以上 ※	業務表彰数 80 件/年 重大なミス・事故 ゼロ
--------------------------	---	----------------------------	--

基本方針

CTIグループ・サステナブルチャレンジ推進計画に基づき、2030年カーボンニュートラル達成のためのCO₂排出量削減方策の実行、サステナビリティに資するコンサルティングサービスを推進し、業務や企業活動を通して持続可能な社会づくりや環境負荷低減に貢献する

CTIグループ・サステナブルチャレンジ推進計画

CTIグループは、
持続可能な地域・社会を構築する

地域や社会の構成員として、
自らの活動をカーボンニュートラルに

施策の方向性

CTIグループのカーボンニュートラルの実現

- 企業活動において、環境負荷軽減に取り組む

KGI (2027年目標)

CTIグループの**温室効果ガス排出量** (Scope1&2)
売上高当たり2021年比**45%**削減

グループの技術を
サステナブルな地域・社会構築に用いる

施策の方向性

地域社会のサステナビリティへの貢献

- コンサルティングサービスにおいて、持続可能な社会づくりに貢献する
- グループ全体でグリーン事業投資を積極的に実施する

KGI (2027年目標)

気候変動対応に関する
業務売上高 **280**億円以上

基本方針

ハラスメント・不正行為を起こさせない、許さない職場、リスクマネジメントに対応した職場を実現するため、リスク・コンプライアンス意識の徹底と内部統制プロセスの強化により、攻めと守りの強固なコーポレートガバナンスを構築し、市場から信頼される経営を目指す



- コンプライアンス基本方針のもと、法令・倫理・社会規範を順守し、行動
- 全従業員がリスクに対する課題意識を共有し、リスクマネジメントを徹底

- グループ会社を含めて、3線管理による内部統制システムを徹底
- 内部統制システムが機能するための体制や支援するIT環境を整備

KGI (2027年目標)

重大な不正事案 **ゼロ**

現状分析

●株主資本コスト

当社の認識する株主資本コストは**8%**程度

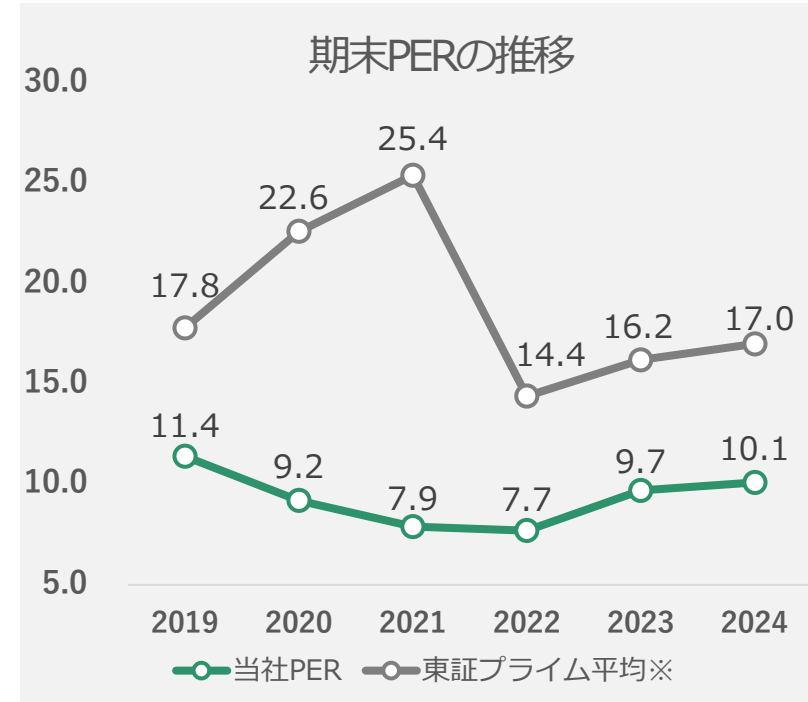
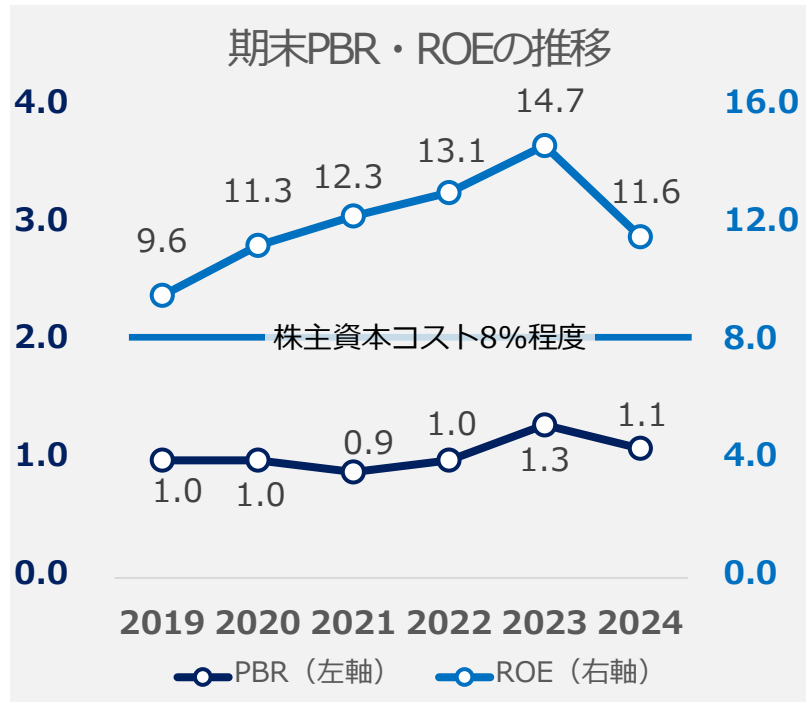
●ROE

株主資本コストを上回り、2024年は**11.6%**

●PBR

1.0を超えており、2024年は**1.1**程度

ROEの水準に対してPBRが低い要因は、**PER**が低いことが主たる原因



※PBR「東証プライム平均」は、東証統計資料「プライム市場・連結統合（単純）」各年12月値を参照した。

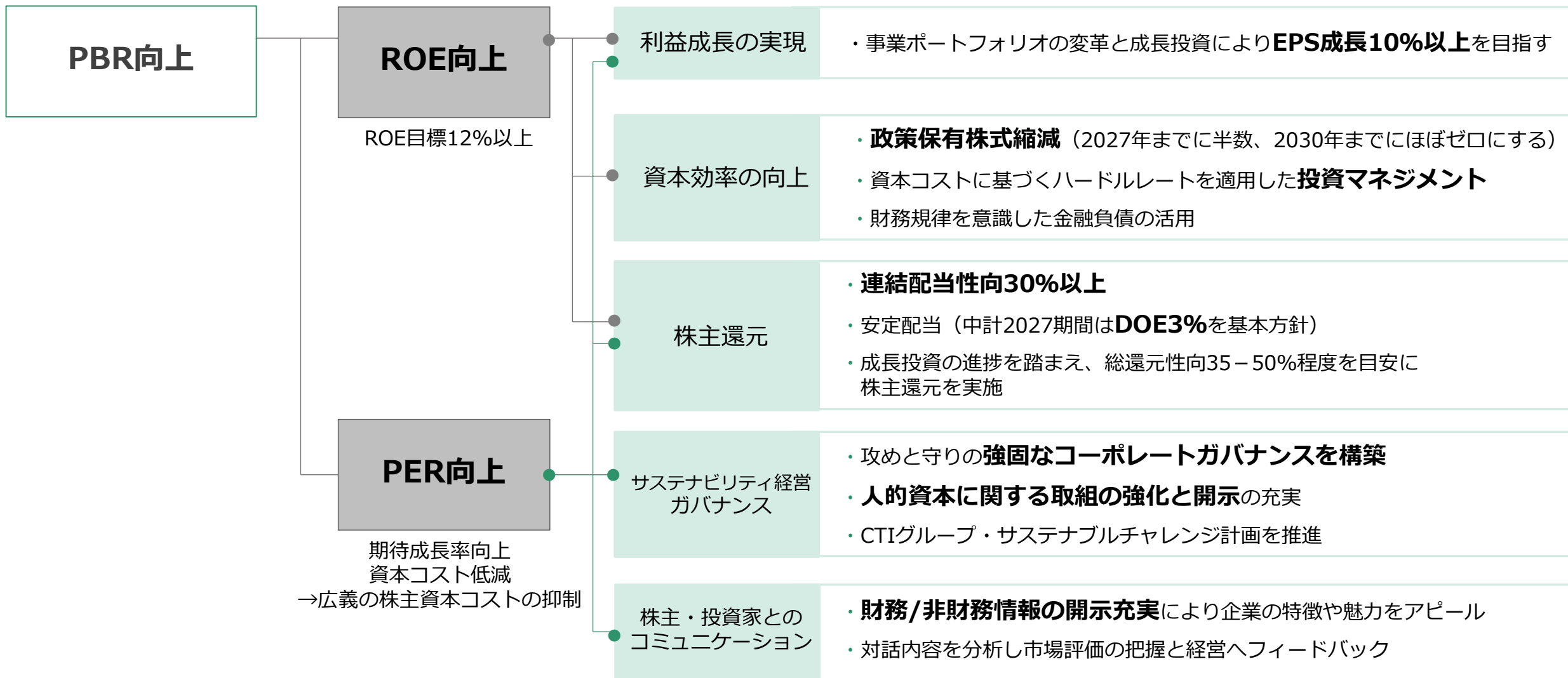
課題

- 将来の期待成長率が不十分
- 資本効率性：投資や還元への配分が不明確
- コーポレートガバナンスへの不安
- 企業認知不足

方針

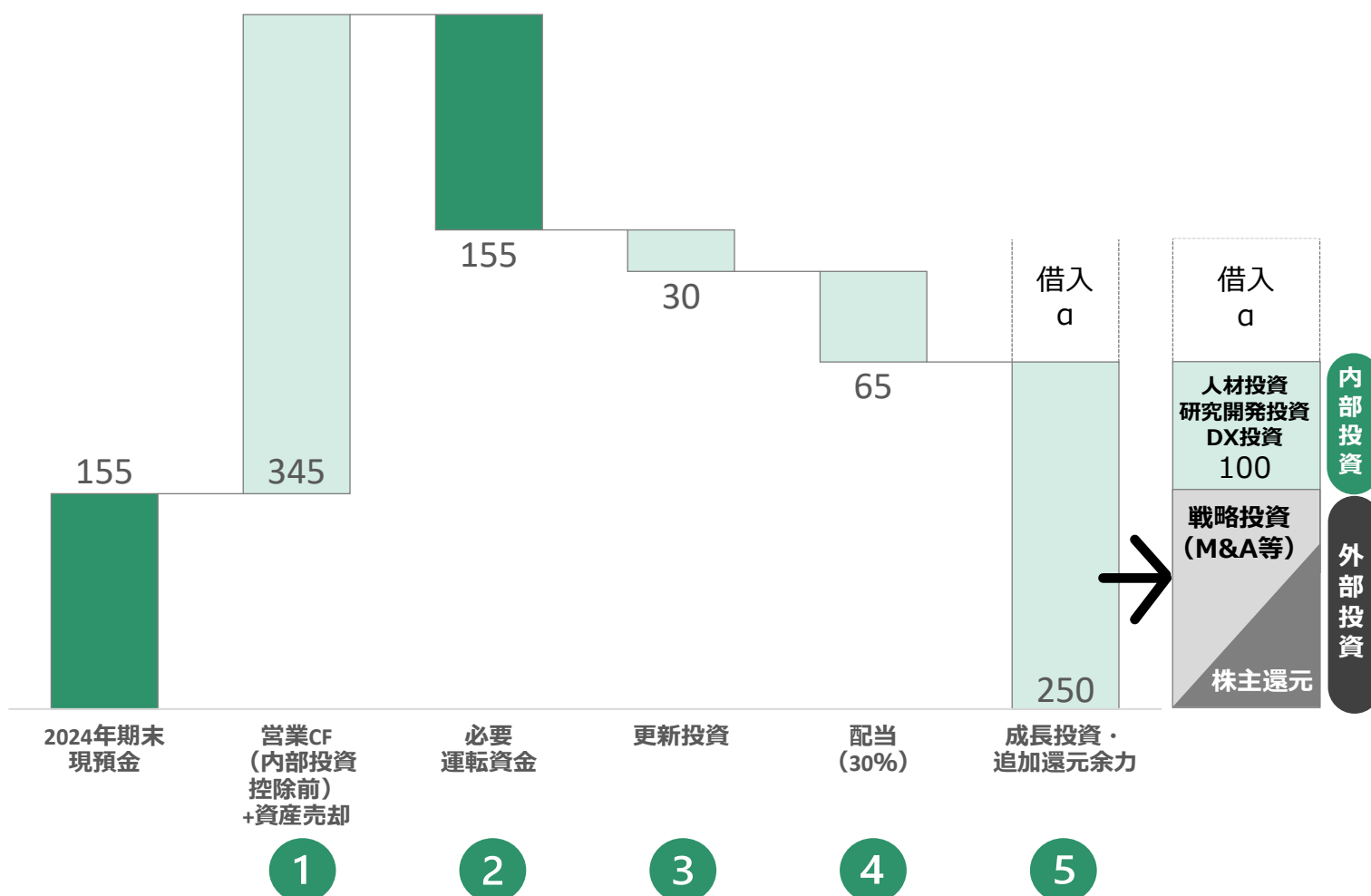
- ① 事業ポートフォリオの変革と成長投資による**着実な利益成長の実現**
- ② 資本効率と財務健全性に基づく**成長投資の推進**
- ③ キャピタルアロケーションに基づく**成長と還元の両立**
- ④ 強固なガバナンスとサステナビリティ経営の推進
- ⑤ **非財務資本の充実**と積極的な投資家エンゲージメントの向上

- 事業ポートフォリオ変革と成長基盤の再構築を柱とする中期経営計画の着実な実行と、資本効率化を目指した経営を行い、ROE目標の実現+PER改善→PBRの向上を目指す



- 持続的なキャッシュ・フロー創出を強化するとともに、成長投資や株主還元を適切に行い、最適なバランスシートを実現

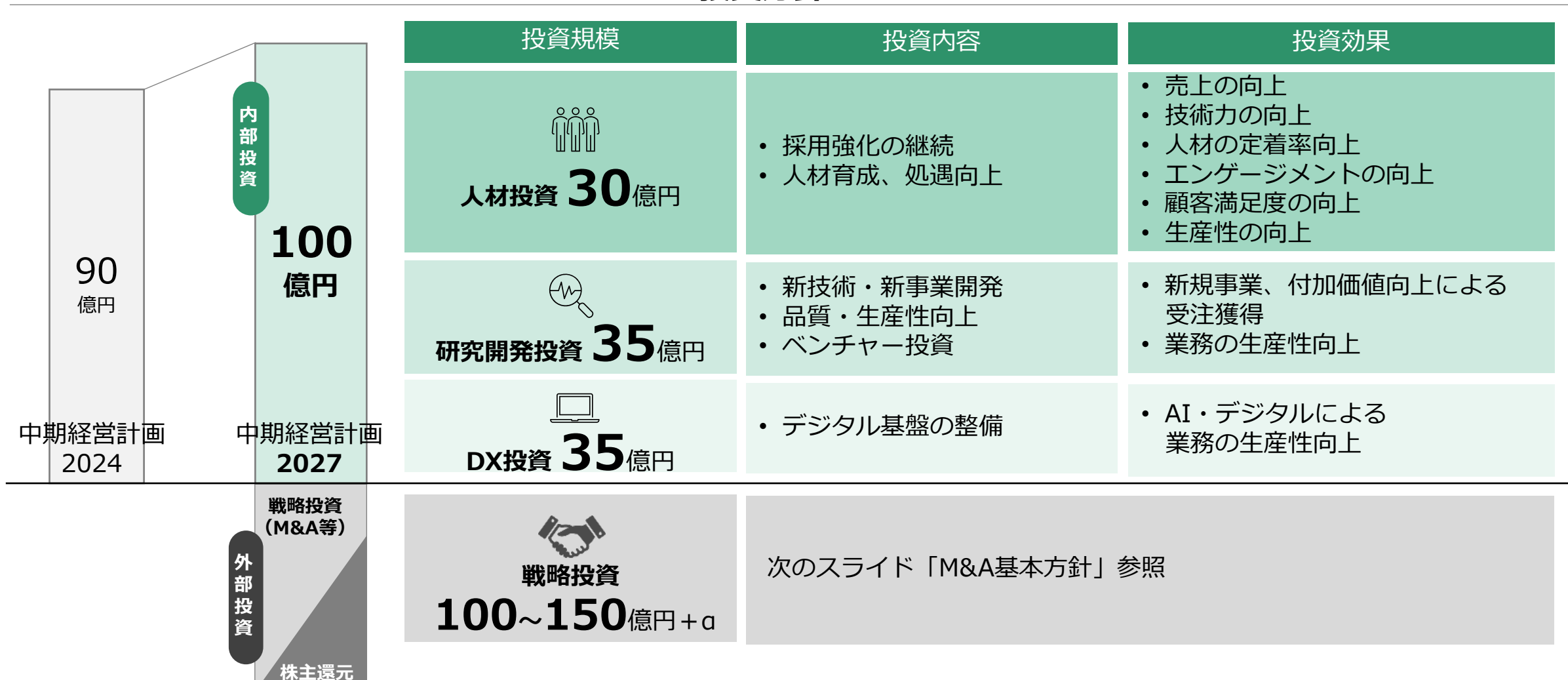
中期経営計画2027中のキャピタルアロケーションの基本方針



- 1 営業CF（内部投資控除前：約330億円）と資産売却（約15億円）合計345億円
- 2 必要運転資金として、月商2カ月程度の155億円を確保
- 3 更新投資額として30億円を計画
- 4 基本配当として連結配当性向30%程度の配当額65億円を確保
- 5 成長投資に250億円程度配分
人材投資・研究開発投資・DX投資に100億円を計画
戦略投資としてはM&A等を想定
（案件によって借入も視野に入れる）
成長投資がない場合は追加株主還元

- CTIグループの成長に直結する人材投資を最優先
- 業務の生産性向上、将来的な受注拡大につながる研究開発投資、DX投資を重点的に推進

投資方針



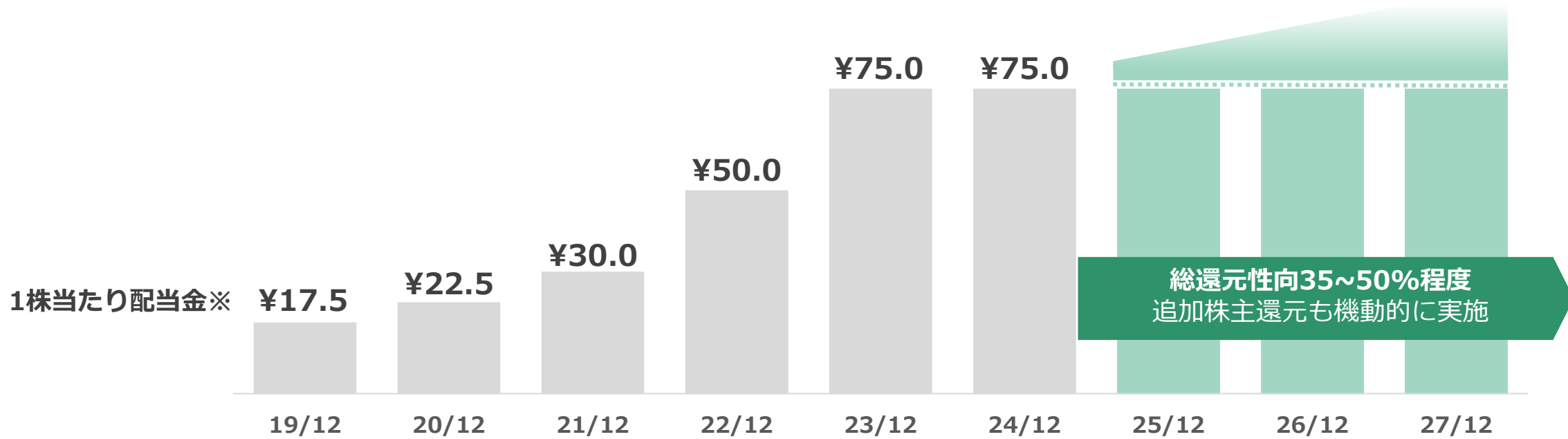
- 以下のターゲットを対象にM&Aを実施。必要に応じて借入金も活用したM&Aを検討
- 限られた資本を有効に活用するために、投資の規模や期待するリターン等、判断基準を明確にして機動的な投資を実施

M & A 基本方針

M&Aターゲット分野	目的・ターゲットとなる企業	事業領域
コア領域	相対的にシェアが低い技術分野を補完する ワンストップサービスを行う上で 必要となる専門コンサルタント	上下水道、都市、 電気、機械、設備
成長分野	重点分野の成長を加速する専門コンサルタント	情報システム エネルギー CM・施工管理
地域コンサルタント	当社と競合しない地方で活躍しているながら、事業継承 等で課題を抱えている中規模コンサルタント	地域コンサルタント
海外事業	オーストラリア、マレーシア等、 海外の新規拠点国を拡大する、 中堅コンサルタント	コンサルタント 建築(構造設計・設備設計)

- 連結配当性向30%以上を最低水準として株主還元を実施
- 中期経営計画2027中はDOE3%を基本方針
- 成長投資の進捗や業績財務上状況を踏まえながら、総還元性向35~50%程度を目安とした追加株主還元も機動的に実施

株主還元（配当金の推移と配当・総還元性向）



ROE	9.6%	11.3%	12.3%	13.1%	14.7%	11.6%	12%以上		
EPS (円) ※	99.30	129.08	158.13	207.75	271.06	243.10	CAGR24-27年平均成長率10%以上		
配当性向	17.6%	17.4%	19.0%	24.1%	27.7%	30.9%	30%以上		

※2025年1月1日付けで普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施。
各年期首に株式分割が行われたと仮定して、1株あたり配当金・EPSを算定。

CONTENTS

目次

- ・ **第62期（2024年）決算報告**
- ・ **中長期ビジョン2030見直しと中期経営計画2027**
 - 中期経営計画2024の振り返り
 - 中長期ビジョン見直しと中期経営計画2027
 - 中期経営計画2027
 - 1.事業ポートフォリオの変革**
コア事業領域の深化・成長分野の加速
新規事業の探索・海外事業展開
 - 2.成長基盤の再構築**
人的資本への投資強化・DX/生産システム改革
サステナブルチャレンジ・グループガバナンス強化
資本コストと株価を意識した経営
- ・ **第63期（2025年）経営計画**
- ・ **Appendix**

第63期（2025年）経営計画（連結・個別）

中期経営計画2027達成に向けた第一歩目として、個別・連結ともに増収・増益の計画

（単位：百万円）

項 目		第62期 (2024年) 実績	第63期 (2025年) 計画	対前期 増減率	中計2027
連 結	受注高	94,400	100,000	+ 5.9%	-
	売上高	97,678	100,000	+ 2.4%	110,000
	営業利益	9,396	10,000	+ 6.4%	12,000
	営業利益率	9.6%	10.0%	+ 0.4pt	11%
	経常利益	9,535	10,000	+ 4.9%	-
	親会社株主に帰属する 当期純利益	6,746	6,900	+ 2.3%	-
	1株あたり当期純利益	243.10円	248.55円	-	-
	配当（配当性向）	75円※(30.9%)	75円(30.2%)	-	- (30%以上)
個 別	受注高	57,949	58,000	+ 0.1%	-
	売上高	59,405	60,000	+ 1.0%	-
	経常利益	8,932	9,000	+ 0.8%	-
	当期純利益	6,532	6,600	+ 1.0%	-

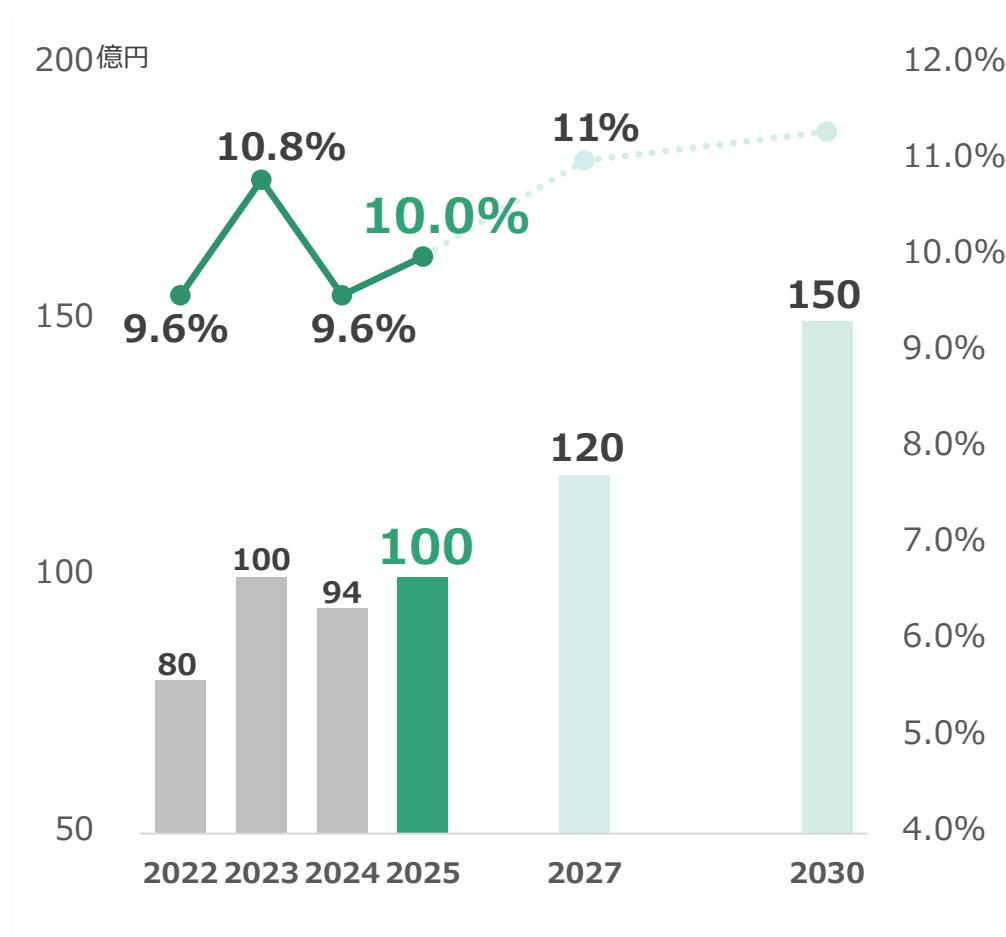
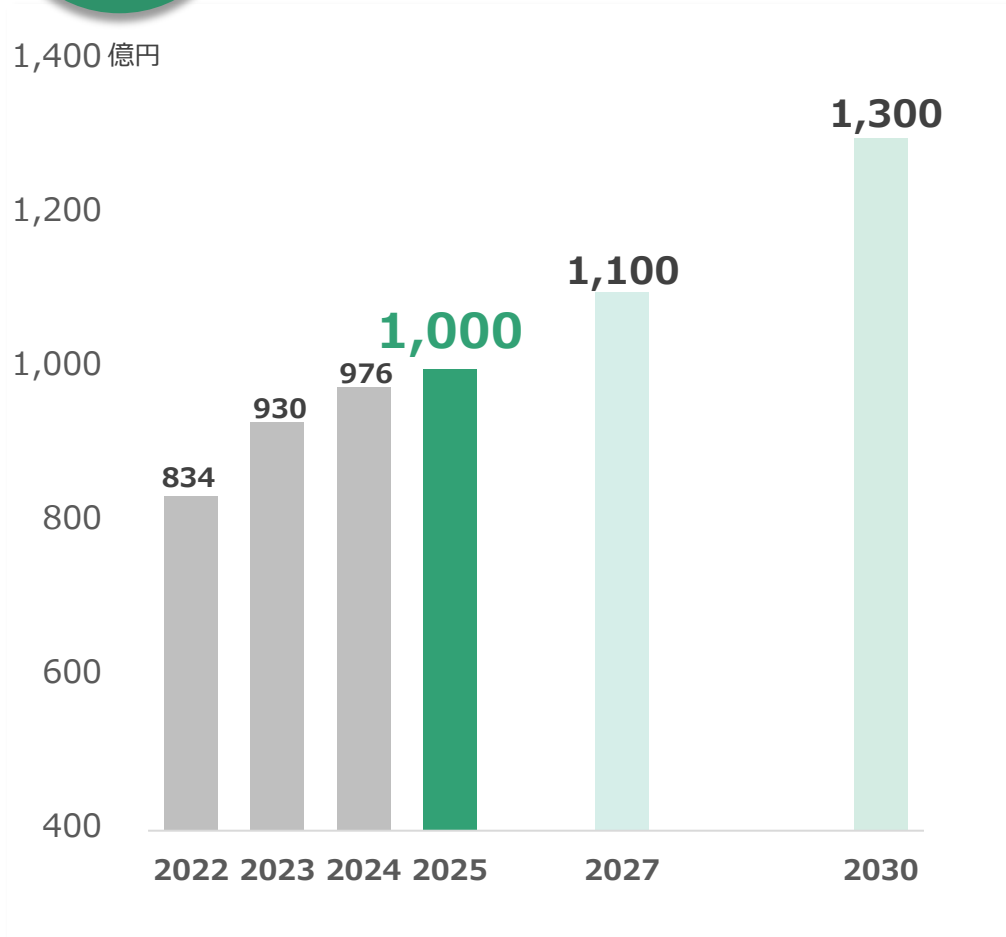
中期経営計画2027達成に向けた第一歩目として、増収・増益の計画

2025
営業計画
(連結)

売上高
1,000億円

営業利益
100億円

営業利益率
10.0%



現状と課題

- ・ 活況な公共事業投資への対応継続、重点的な投資による事業環境変化に対応可能なバランスの取れた事業ポートフォリオ構築
- ・ 生産性向上とミス発生防止を実現させるためのDX/生産システム改革の推進
- ・ 人材の持続的成長や人材確保、活性化の推進、従業員エンゲージメントの向上
- ・ グループガバナンス強化

第63期（2025年）営業計画の考え方

- ・ 売上高は、従業員の人員増加と生産性向上を踏まえ、増収を見込む
- ・ 営業利益は、事業拡大に対応するための積極投資を行う一方、プロジェクトマネジメントの高度化、DX推進による生産性向上を踏まえ、増益を見込む

(百万円)

項 目	第62期 (2024年) 実績	第63期 (2025年) 計画	対前期 増減率
受注高	65,724	67,000	+1.9%
売上高	66,945	69,000	+3.1%
営業利益	8,610	9,300	+8.0%
営業利益率	12.9%	13.5%	+0.6pt

現状と課題

- ・ 世界経済は、ウクライナ及び中東情勢等による不確実性の高まりや世界的なインフレの進行、金融引締め加速など懸念すべき事象が発生
- ・ 62期（2024年）のWatermanは、英国公共が堅調に推移、民間は苦戦
- ・ 建設技研インターナショナルは、大型案件の受注遅れ

第63期（2025年）営業計画の考え方

- ・ 売上高・営業利益とも、情勢不安やインフレ、為替相場の変化等の経済動向が不確実であることを考慮した目標値設定
- ・ 2023年11月に策定した「グローバル展開実現に向けたロードマップ」に基づき、グループ連携の活発化、国内外企業との連携を強化

(百万円)

項目	第62期 (2024年) 実績	第63期 (2025年) 計画	対前期 増減率
受注高	28,676	33,000	+15.1%
売上高	30,733	31,000	+0.9%
営業利益	773	700	▲9.4%
営業利益率	2.5%	2.3%	▲0.2pt

63期経営計画のスローガン

全社員が共創して、事業ポートフォリオの変革と生産システム改革を推進する

5つの重点テーマと実施方策

01

事業ポートフォリオの 変革



- バランスの取れた顧客構造の構築によるコア事業領域の深化
- グループ・事業部門の連携強化による成長分野の加速
- 新規分野の探索
- グローバル展開戦略に基づく海外事業の拡大
- 変革を推進するための体制の構築

02

成長基盤の再構築

02-1 人的資本の強化



- 人材の自律的成長
- 多様な人材の確保
- 多様な人材の活性化
- 従業員エンゲージメントの向上

02-2 DX/生産システム 改革の促進



- プロジェクトマネジメント（PM）の高度化
- AI・デジタルによる生産性向上
- デジタル基盤の整備
- 品質と安全の確保・向上

02-3 サステナブル チャレンジ



- CTIグループのカーボンニュートラル実現
- 地域社会のサステナビリティ

02-4 ガバナンス強化



- リスク・コンプライアンス意識の徹底
- 内部統制プロセスの強化
- 労務・原価管理の徹底

経営理念

世界に誇れる技術と英知で

安全で潤いのある

豊かな社会づくりに貢献する



未来につづく
安全・安心を

株式会社建設技術研究所は、建設コンサルタントのパイオニアとして、これまで社会の課題に真摯に向き合い、技術力を研鑽してインフラ整備に関するさまざまな課題解決に取り組んできました。

技術革新が急速に進む中、新たな技術に挑戦し、最高のインフラサービスを提供し続けるプロフェッショナル集団として、安全で安心して暮らすことができる社会を未来に向けて創造し続けます。

- 当社が開示する情報のうち、今後の計画、見通し、経営戦略などの将来予測に関する情報は、当該情報を開示する時点で入手している情報及び合理的であると判断される一定の前提に基づくものであり、経済情勢、事業関連政策、税制、諸制度の変更、国際情勢等に係るリスクや不確定要因を含んでいます。
- 実際の結果は、さまざまな要因によりこれら将来予測に関する情報とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

CTI 株式会社 建設技術研究所

東京都中央区日本橋浜町三丁目21番1号（9621 東証プライム）

代表取締役社長執行役員 西村 達也

問合せ先 取締役常務執行役員 管理本部長 松岡 利一

電話 03-3668-4125

CONTENTS

目次

- ・ 第62期（2024年）決算報告
- ・ 中長期ビジョン2030見直しと中期経営計画2027
 - 中期経営計画2024の振り返り
 - 中長期ビジョン見直しと中期経営計画2027
 - 中期経営計画2027
 - 1.事業ポートフォリオの変革
コア事業領域の深化・成長分野の加速
新規事業の探索・海外事業展開
 - 2.成長基盤の再構築
人的資本への投資強化・DX/生産システム改革
サステナブルチャレンジ・グループガバナンス強化
資本コストと株価を意識した経営
- ・ 第63期（2025年）経営計画
- ・ Appendix

当社は、前身である財団法人建設技術研究所が1945年に創立されて以来、「人」と「技術」を大切にし、高い技術力を有することで発展してきた「日本で最初の建設コンサルタント会社」です。

経営理念

世界に誇れる技術と英知で、
安全で潤いのある
豊かな社会づくりに挑戦する

行動憲章

1. Sustainability

持続可能な社会の
形成への貢献

2. People First

人を大切にする
企業活動の推進と
企業文化の醸成

3. Social Commitment

社会的課題の解決

4. Trust

ステークホルダーとの
信頼関係の構築

5. Integrity and Fairness

誠実で公正な責任ある
企業活動の推進

6. Risk Management

リスク管理の徹底

社名 株式会社建設技術研究所

創業 1945年8月（財団法人）

設立 1963年4月

本社 東京都中央区日本橋浜町3-21-1

資本金 3,025百万円

決算期 12月31日

売上高 97,678百万円(2024年12月期)

従業員数 連結 3,966名/個別 2,151名(2024年12月期)

上場市場 東京証券取引所プライム市場

発行済株式総数 28,318,172株

人々の生活に不可欠な「インフラ」整備は、主に①国・地方自治体、②建設コンサルタント、③建設会社の三者で行われます
事業決定・企画立案を行う「国・地方自治体」に対して、
そのパートナーとして具体的な調査、計画、設計などのコンサルティングを担うのが私たち「建設コンサルタント」の役割です

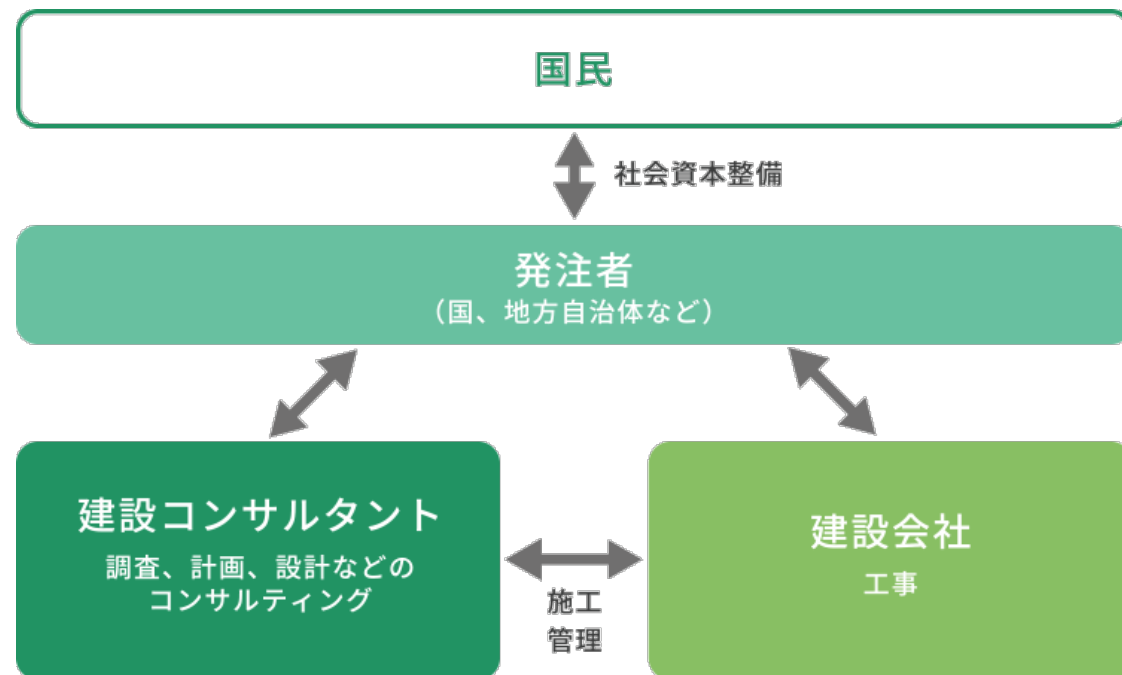
建設コンサルタントとは、インフラ整備の専門家

一例として「橋を建設する」としたら、橋のタイプやデザイン、橋の長さ・幅、予算、対岸の地質や環境、災害時の対応にいたるまで、橋にまつわるあらゆる事象を考慮する必要があります

建設コンサルタントは国民が「安心・安全」して生活するためのインフラ整備のプロジェクトの始まりから終わりまでをトータルでコーディネートする、社会資本整備のプロフェッショナルです



インフラ整備を行うのは三者

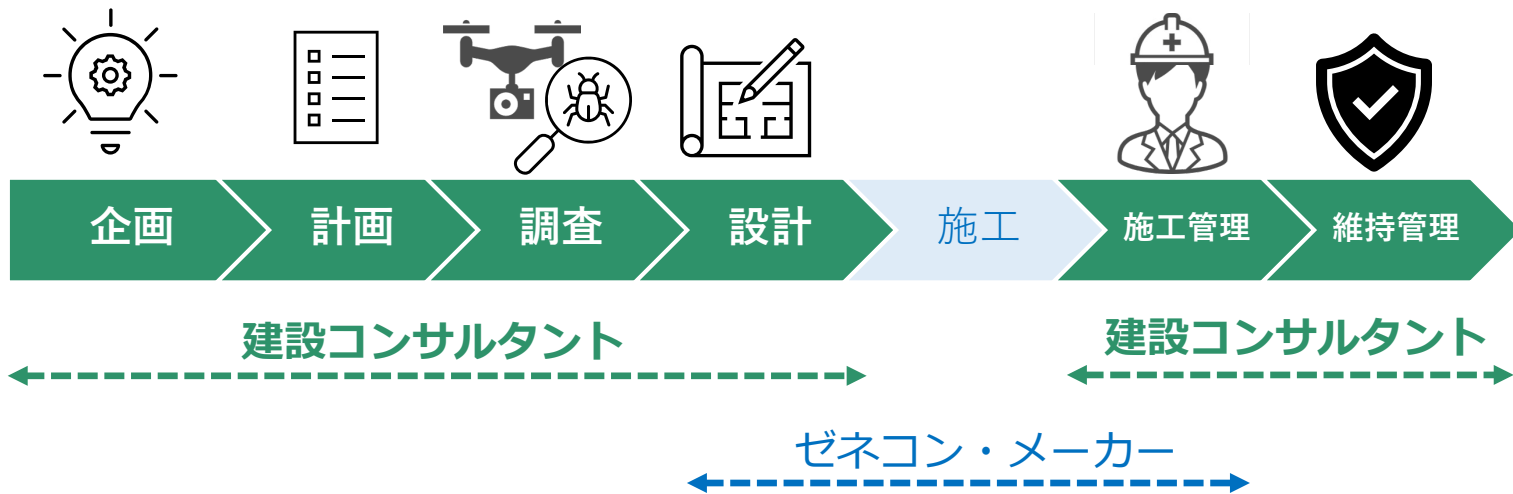


事業決定・企画立案を行う「国・地方自治体」に対して、そのパートナーとして具体的な調査、計画、設計などのコンサルティングを担うのが私たち「建設コンサルタント」の役割です

建設コンサルタントは、ほぼ全てのフローを請け負いますが、「設計・施工分離の原則」により、施工部分に関しては建設会社が行います

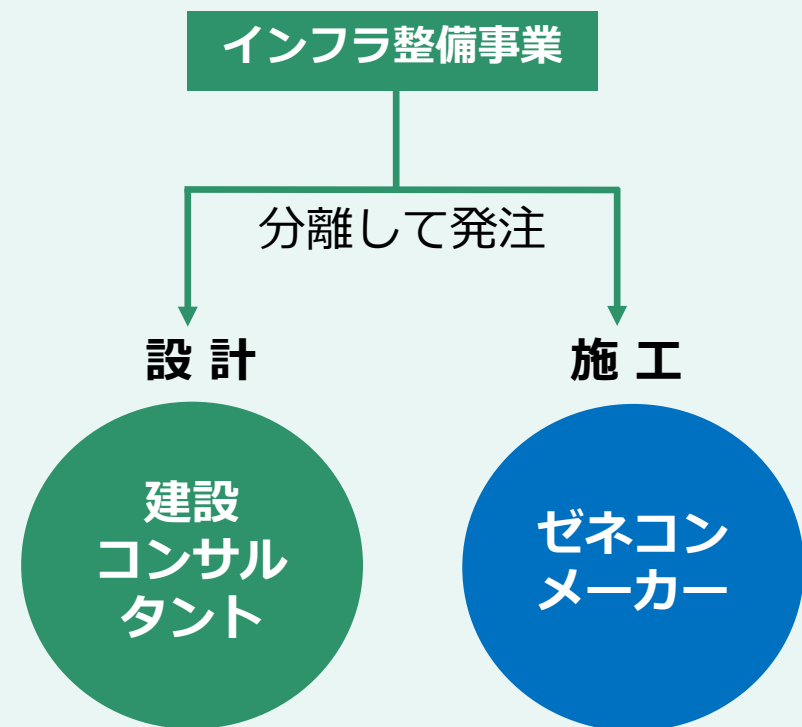
インフラ整備の流れ

建設コンサルタントは、国・地方自治体が企画立案を行う当初から携わり、その後の計画、設計、施工管理、そして完成後の維持管理に至るまで、すべての段階においてプロジェクトのプレーンとして関わります

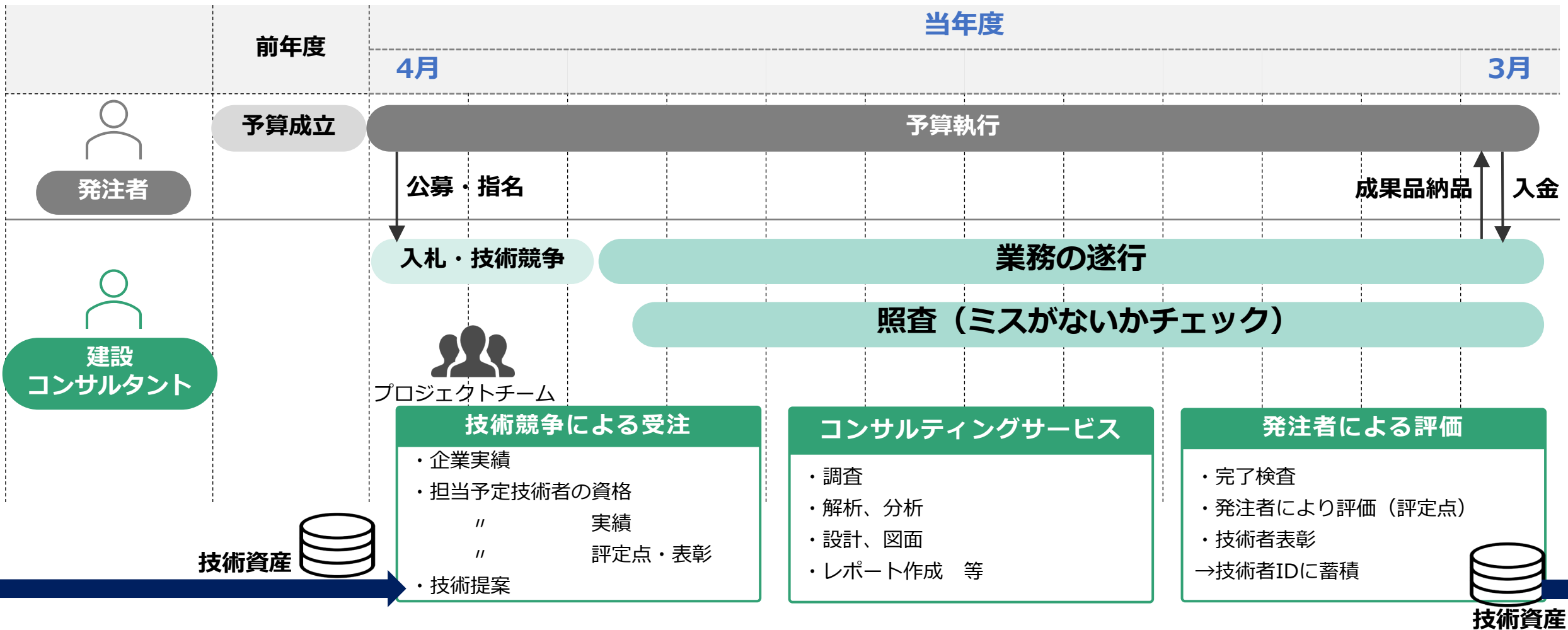


設計・施工分離の原則

戦後の高度成長期に建設省(現国交省)が「原則として設計業務を行う者に、施工は行わせない」と明確化

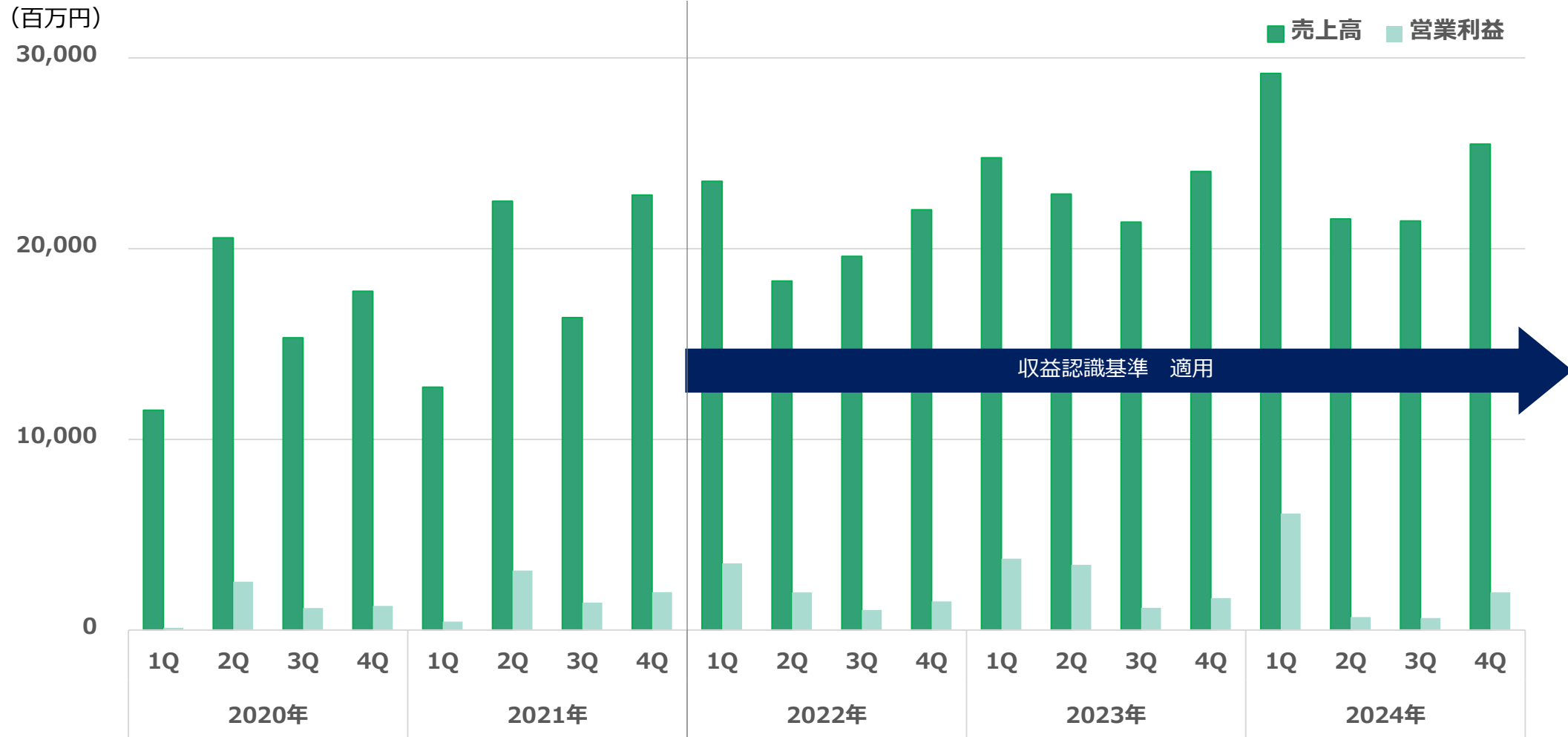


- 案件の規模 : 数千万円が中心。近年億単位の大規模案件増加中
- 案件数 : 数千件/年度
- 業務期間 : 1年間が基本。近年複数年の大規模案件増加傾向。工期は年度末（3月）に集中する傾向にある
- 業務遂行体制 : 5～6名のチームで構成。リーダーに技術士の資格保有者が必要



(参考) 四半期ごとの売上高・営業利益推移 (連結)

当社グループが行うコンサルタント業務は公共事業が多く、業務の進捗が年度末に集中することから、売上高及び営業利益は第1四半期連結会計期間（2022年の収益認識基準適用以降）に偏る傾向にある



敗戦と共に
歩んだ
創業期

当社の前身である財団法人建設技術研究所の歴史は、
第2次世界大戦の敗色濃い1944（昭和19）年12月から始まります

当時、飛行場建設において「米国に負けない建設機械の開発」を目的とする財団法人
の設立提案が承認されました

◆ 1945年8月1日 **財団法人 建設技術研究所 創業**



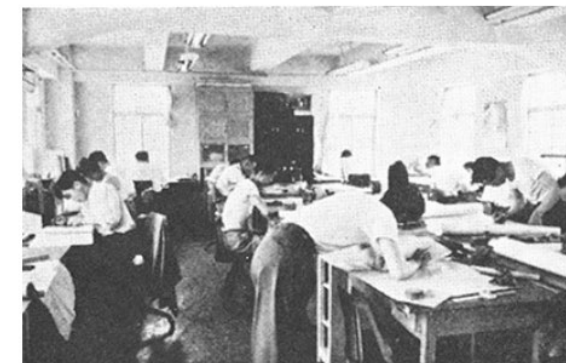
設立当時の事務所

“水”分野に
進出した
成長期

朝鮮戦争の特需で沸いた1950（昭和25）年以降、建設コンサルタント業務
の受託は年々急増

財団は**水力発電とそれに関わるダム建設**にいち早く注目します
これが、今日まで続く、当社の水分野での強みにつながっています

◆ 1963年4月4日 **株式会社 建設技術研究所 設立**



ダム建設の需要増加で設計に追われる所員（昭和35年）

時代の変化
に呼応する
変革期

1960年代、当時は高額だった電子計算機をどこよりも早く導入します
このことが**河川計画分野の発展**の決定的な要素となり、1968（昭和43）年には河川計画部門の受注高で業
界トップとなりました

その後、順調に業績を伸ばし、1994（平成6）年6月に店頭公開、
続いて、1996（平成8）年10月に東証二部上場、1999（平成11）年6月に東証一部上場

人材増強や
M&Aにより
持続的な
業績拡大を
実現



大阪市淀川大堰プロジェクト
(1971年～1980年)



マンガハン放水路 (フィリピン)
(1977年)
当社初の単独海外業務



女川駅前シンボル/
女川町震災復興事業
(2013年～2016年)

社員数3,966名
売上高976億円

waterman
2017年
Waterman Plc
グループ入り

2013年「強くしなやかな
国民生活の実現を図るた
めの防災・減災等に資する
国土強靱化基本法」施行

2007年「公共工事の品質
確保の促進に関する法
律」施行により、本格的
な技術競争の時代に入

社員数104名
売上高1.2億

1963年(株式会社設立)

1980年

2000年

2024年

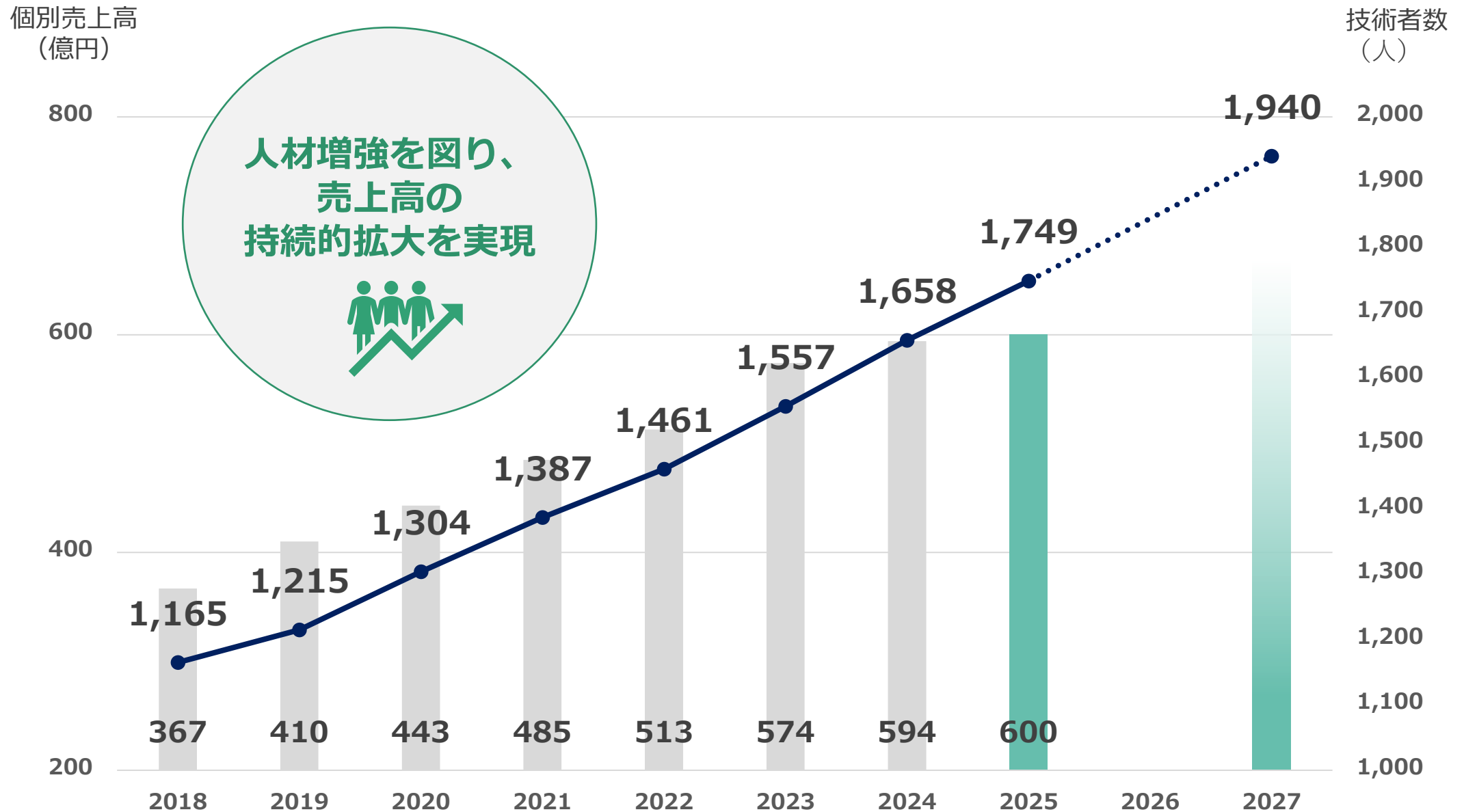
■ 連結社員
■ 個別社員
— 連結売上

戦後復興 公害問題
高度経済成長

量から質へ

地球環境問題

震災復興
国土強靱化



**日本都市技術
株式会社**

事業内容

都市開発・都市計画・まちづくり、
土地区画整理事業・市街地再開発事業、
土木設計・開発許可、補償調査、測量、
災害復興、不動産コンサルティングなど

交通
都市

**株式会社
地圏総合
コンサルタント**

事業内容

地質調査・解析および地下水・土壌汚染調査、
道路・河川・地下利用施設の計画・設計、
砂防防災の計画・設計、
斜面防災・地すべり対策の調査・設計など

環境
社会

**株式会社
日総建**

事業内容

建築・建築設備に関する設計・監理・調査・計画、
建築事業全般に関するPM・CM業務、
建築物の調査鑑定解析、
長寿命化・修繕計画作成など

交通
都市

**株式会社
環境総合
リサーチ**

事業内容

環境コンサルティング（土壌汚染対策、
水処理、環境アセス）、環境調査分析（水質、
廃棄物、排ガス、ダイオキシン類、PCB、
アスベスト、PFAS）、作業環境測定、
飲料水検査、遺伝子解析（環境DNA）など

環境
社会

**広建
コンサルタンツ
株式会社**

事業内容

インフラ整備事業（土木設計、開発設計、
農業土木、建設環境、各種点検、測量、補償調査、
地質調査など）および廃棄物関連事業、
店舗・造成事業、土壌調査、
ICT事業（3D測量・3D設計など）

流域
国土

交通
都市

環境
社会

売上高業界第2位、当期利益業界第2位(2023年度実績)

単位：百万円

	社名	建設コンサル部門 売上高	当期 利益
1	日本工営 ※1	63,895	7,538
2	建設技術研究所(CTIE)	54,003	6,652
3	パシフィックコンサルタンツ(PCKK) (非上場)	51,292	2,224
4	オリエンタルコンサルタンツ(オリコン)	30,856	815
5	大日本ダイヤコンサルタント ※2	28,149	1,823
6	オリコングローバル	27,358	1,209
7	八千代エンジニアリング (八千代エンジ) (非上場)	26,186	1,109
8	エイト日本技術開発 (エイト日技)	23,837	1,944
9	パスコ	22,069	3,744
10	いであ	20,995	1,925

出典：「日経コンストラクション」2024年4月号 建設コンサルタント決算ランキング2024より、上位10社を抜粋
 (当社の「建設コンサル部門売上高」は、売上高総額から、「建設コンサル部門」以外の測量および地質調査業務の売上高を除いた金額)

※1：2023年7月に持株会社（ID&E）傘下に日本工営や日本工営都市空間などを配置する体制へ組織再編した。

※2：2023年7月に大日本コンサルタントとダイヤコンサルタントが合併して発足。

日本で 最初の 建設 コンサルタント

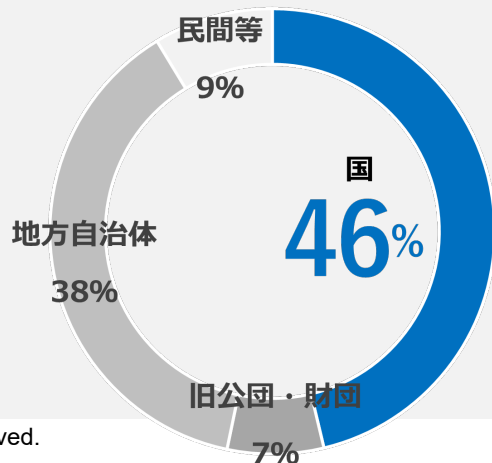
1945年に前身である財団法人が創設されて以来、リーディングカンパニーとして、長年業界をけん引してきました

創業70年間で培った技術の蓄積の武器に、国内市場売上ではトップを争う、総合建設コンサルタントです

公共セクターを 中心とした 顧客基盤

発注元は国や地方自治体等の公共セクターが約9割を占め、安定した収益構造となっています

取引先別受注高構成比(2024年12期実績)



河川分野 業界1位 の受注実績

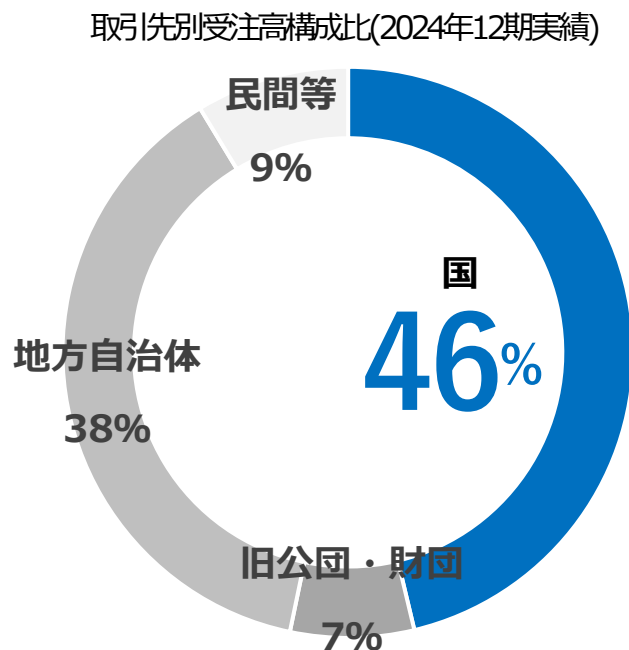
全国の河川整備を支えてきた実績を生かし、長年にわたり洪水や渇水などに対する防災・減災対策の立案、水環境・水循環の保全や改善など、流域全体の総合的なマネジメントに貢献しています

業務経験・ 実績豊かな 技術者

当社は、国家資格「技術士」保有者をグループ1,600人以上、個別1,400人以上を擁する技術者集団です

「人材」は最大の経営資本と考え、技術士資格サポート制度や社会人大学院など人材の育成にも積極的な投資を行っています

1 国からの受注高



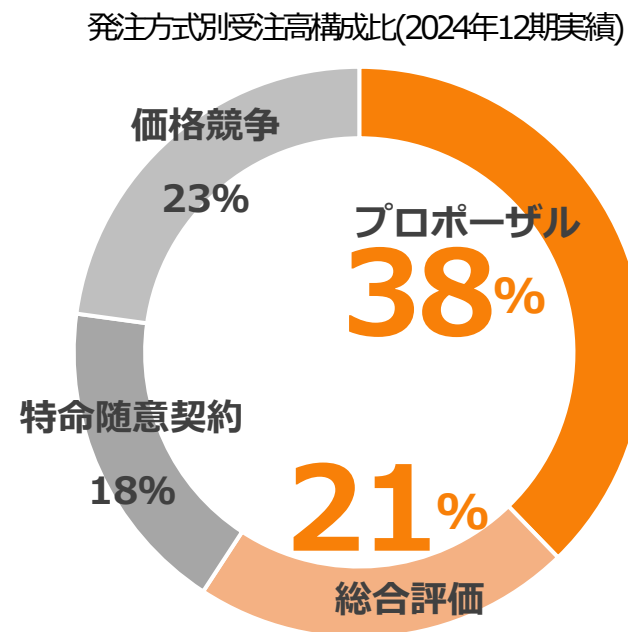
受注高全体のうち、約半数を国からの受注が占めています

国のプロジェクトは、安定的で高収益である一方で、高度な技術力が求められます

国からの受注が多い当社は、収益性を確保すると同時に、プロジェクトの実施を通じて技術者実績は積むことができ、また次の年度の受注へとつながっていきます
このサイクルは、当社の技術優位性を支える結果となっています

今後は、国交省売上高は堅持しつつ、都道府県・市区町村・一次官庁等の売上高を拡大させ、トップラインの拡大とともにバランスの取れた顧客構造への変革を目指します

2 技術競争に強い



受注高全体のうち、技術力が評価対象になる「プロポーザル方式」「総合評価方式」での受注が約6割を占めており、当社の技術競争力の高さを示しています

プロポーザル：完全なる技術提案力での競争(価格競争なし)
提案内容、会社だけでなく技術者の実績等での点数評価制

総合評価落札：技術提案力+価格での競争

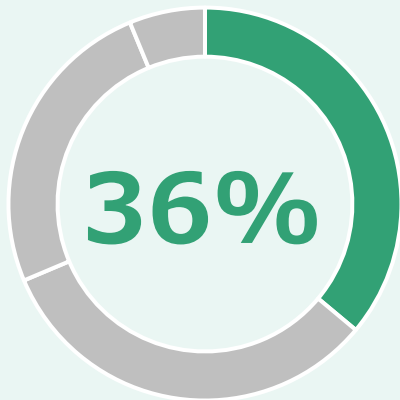
価格競争：完全なる価格競争

特命随意契約：発注者都合により特定の事業者を指定し契約締結
業務例：災害復旧、特殊業務等

国内建設コンサルティング事業においては、以下の4事業部門から成っています。

■第62期（2024年）受注高構成比（国内）

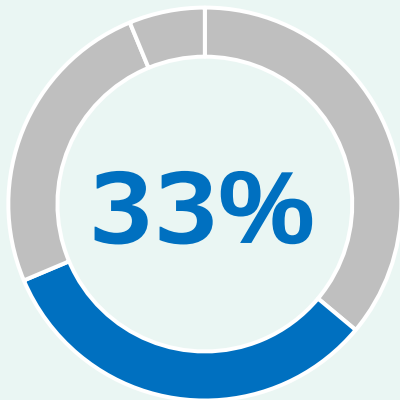
流域・国土事業



河川・海岸 / ダム / 砂防 /
上下水道 / 機電設備

陸地に降った雨は、川を流れて海に至ります。平常時には恵みをもたらす、ときには災害をもたらす「水」をとりまく技術分野です

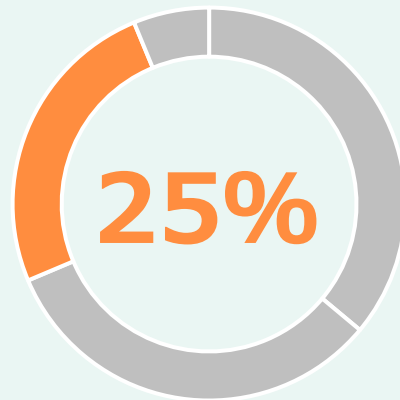
交通・都市事業



道路・交通 / 都市・建築

人間は、「まち」にあるインフラを利用し、建築物の中で暮らしや仕事を行います。人間だけでなくモノも交通機関で移動します。人間の活動を直接支える技術分野です

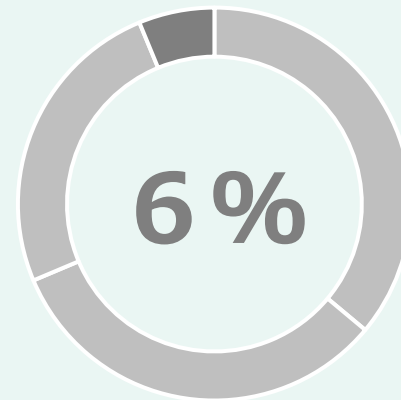
環境・社会事業



情報・電気 / 防災 / 環境 / 地質

河川・海岸・道路・都市などのさまざまな土木のフィールドに共通する技術分野です

建設マネジメント



公共調達支援 / CM・施工管理

建設プロジェクトの遂行には、契約のルールづくり、予算の基準づくり、進行管理などが欠かせません。プロジェクトの頼れるコーディネーターとして事業者を支える技術分野です

建設コンサルタント業界での当社(個別)の位置づけ(2023年実績)

河川部門に強みを発揮。道路部門が成長中

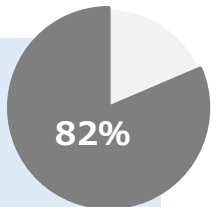
単位：百万円

当社 事業部門	流域・国土事業部門	交通・都市事業部門		環境・社会事業部門		建設マネジメント 事業部門
売上高順位	河川、砂防、海岸・海洋	道路	都市計画、地方計画	建設環境	電気・電子	施工計画、施工設備
1	CTIE 22,191	PCKK 8,640	オオバ 7,825	いであ 11,517	CTIE 3,860	テネットジャパン 4,509
2	日本工営 13,769	オリコン 7,419	NK都市空間 6,463	建設環境研究所 5,105	日本工営 3,108	横浜コンサルティングセンタ 2,821
3	八千代エンジ 7,529	CTIE 7,179	日建設計 5,745	日本工営 4,173	電気技術開発 1,998	大成エンジニアリング 2,819
4	PCKK	日本工営	PCKK	PCKK	中電技術コンサルタント	オリコン
5	東京建設コンサルタント	大日本ダイヤモンドコンサルタント	パスコ	CTIE	八千代エンジ	CTIE
6	ドーコン	日本振興	オリコン	KANSOテクノス		アジア共同設計コンサルタント
7	日本振興	パスコ	国際航業	アジア航測		日本振興
8	いであ	長大	昭和	エヌエス環境		計画エンジニアリング
9	三井共同建設コンサルタント	福山コンサルタント	日本工営	応用地質		パシオン技術管理
10	オリコン	セントラルコンサルタント	CTIE	オリコン		PCKK

出典：「日経コンストラクション」2024年4月号 建設コンサルタント決算ランキング2024(以下単に「日経コンストラクション」)より、上位10社を抜粋

Waterman と CTIインターナショナル の2つの子会社を軸としてグローバル展開しています

第62期
海外セグメント
売上高構成



Waterman Group

沿革

2017年6月 当社グループ入り

事業概要

主に民間企業向け

➡(建築系)構造設計、設備設計

主に公共事業向け

➡(土木分野)

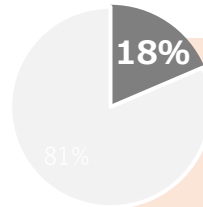
- ・ 建設コンサルタント
- ・ 技術者派遣

事業地域

イギリス、アイルランド、オーストラリア



第62期
海外セグメント
売上高構成



建設技研インターナショナル

沿革

1999年3月当社の海外事業部門が独立し、当社100%子会社として設立

事業概要

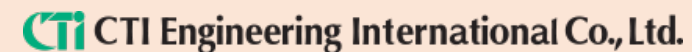
中進国・発展途上国のODAを主体とした建設コンサルタント事業

主な取引先

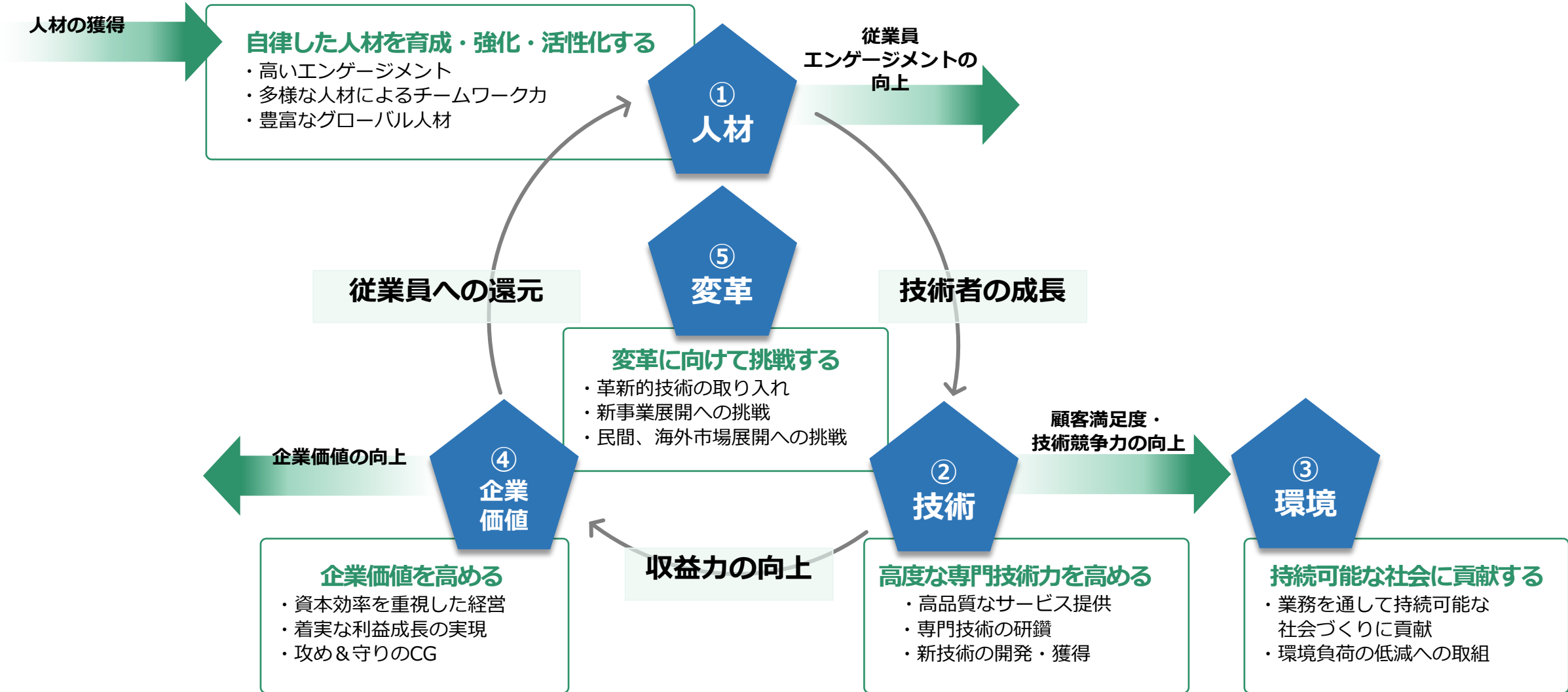
独立行政法人国際協力機構 (JICA)、世界銀行、アジア開発銀行、各国政府等

事業地域

拠点は日本、フィリピン、ミャンマー
事業対象は、アジア、アフリカ、中東、南米等



CTIグループが「ありたい姿」を表現する5つのキーファクターを起点として、中期経営計画2027の中で実施する施策を「2本柱」に集約



● 2027年の重要な経営数値

売上高

引き続き毎年5%程度の伸び率で人員強化を継続し、売上高1,100億円以上を目指す
(中長期ビジョンSPRONG2030を前倒しで達成)

営業利益

中長期にわたる持続的な利益成長を目指し、営業利益120億円以上を目指す

ROE

事業展開、生産性向上及び適切な株主還元等により、自己資本利益率（ROE）は12%以上を確保する

労働生産性

DX推進による効率化、プロジェクトマネジメントPM高度化により、労働生産性を現在より10%以上アップさせる。
(時間あたり内部生産高10%向上)

● 計画設定のポイント

収益計画

- 人員強化と賃上げの継続
- DX、効率化による粗利率の維持、向上
- PMの高度化による業務の手戻りとミス削減、成果品質向上と労働時間の削減
- DX、効率化による販管費増加の抑制

受注計画

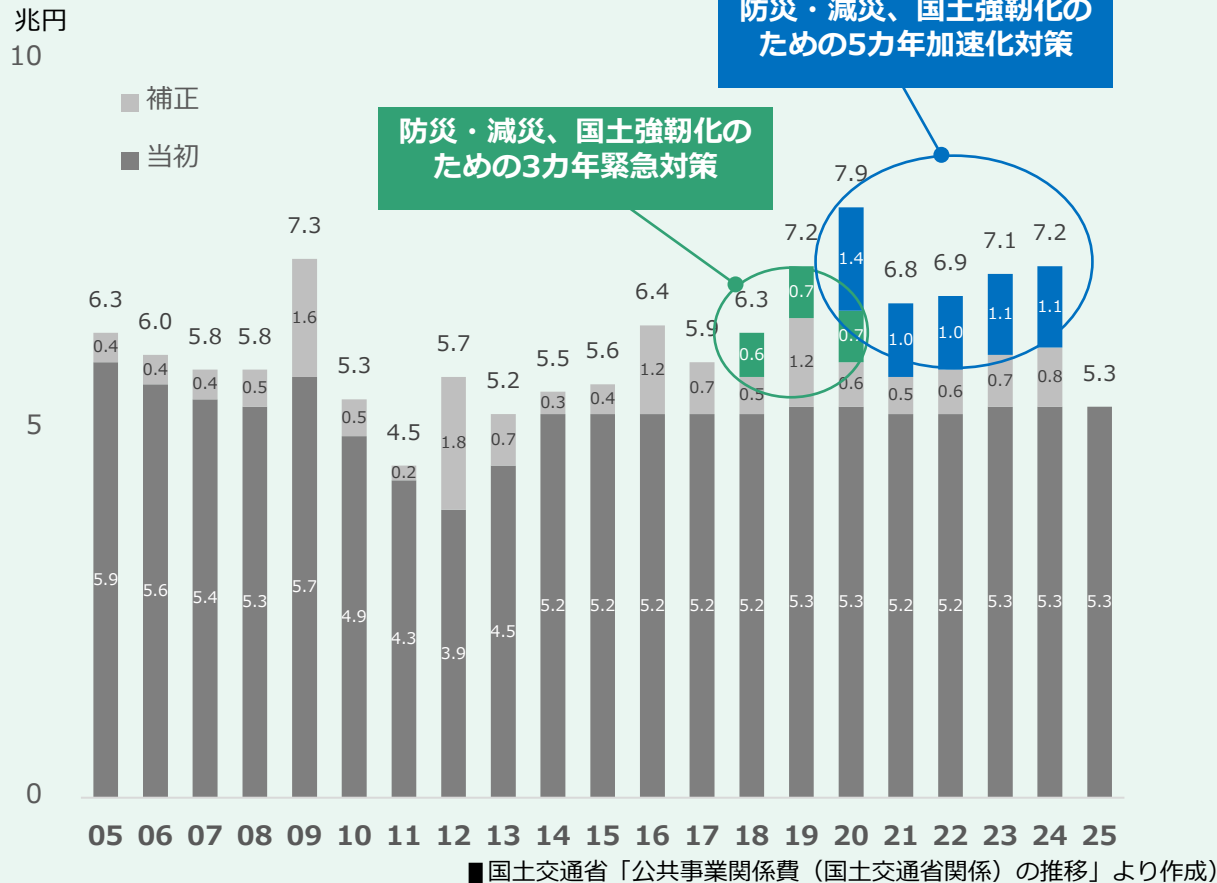
- 国土交通省の受注を堅持しつつ自治体、民間とバランスの取れた顧客構造の実現
- コア事業領域による持続的な成長と、成長分野の拡大M&A等外部成長で目標達成

財務計画

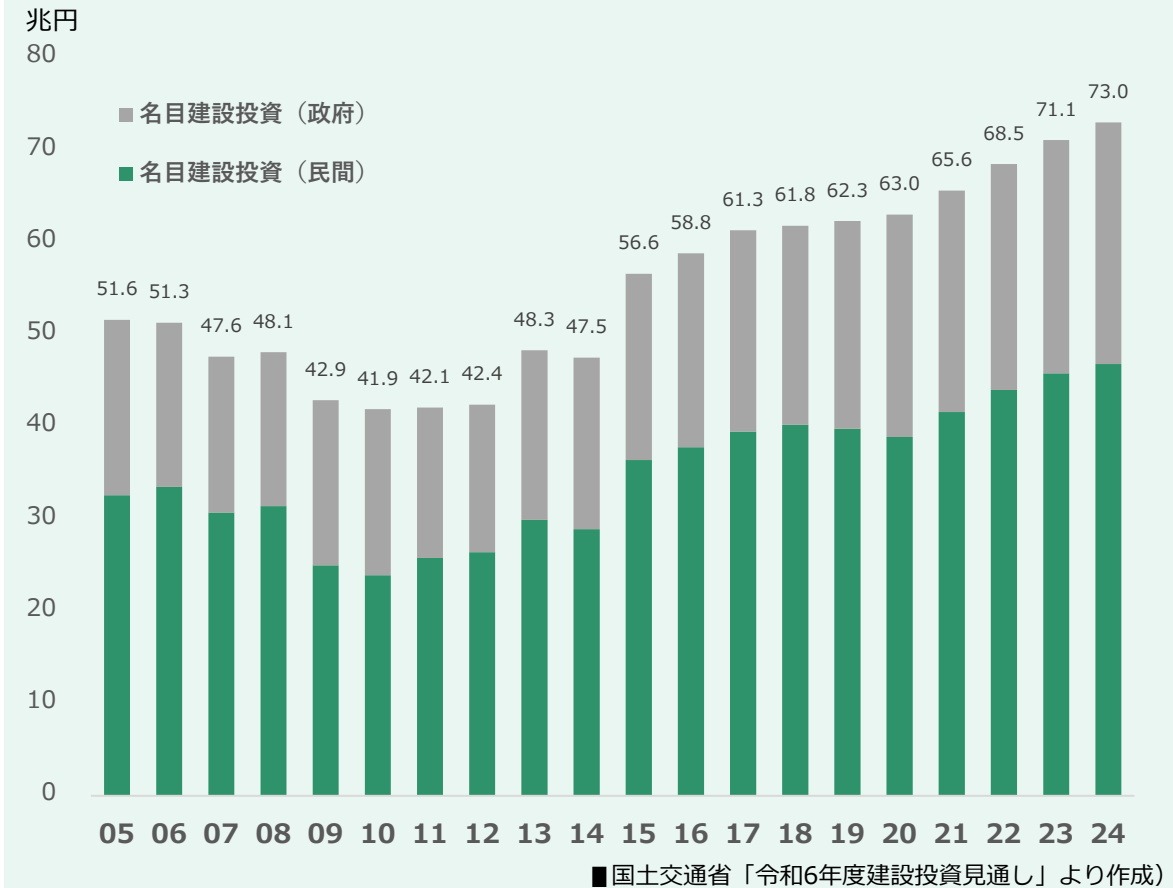
- 営業利益の堅実な拡大、配当の機動的な株主還元、M&A等の外部成長を組み合わせにより、ROE・EPSを向上

当社の主力事業である建設コンサルティング事業の市場は、国の予算配分や建設投資から強い影響を受ける公共事業関係費（国土交通省）は、2024年までの「防災・減災、国土強靱化のための5か年加速化対策」を受けて堅調に推移建設投資全体（政府・民間）は、2014年以降継続して増額を辿っている

公共事業関係費の堅調な推移

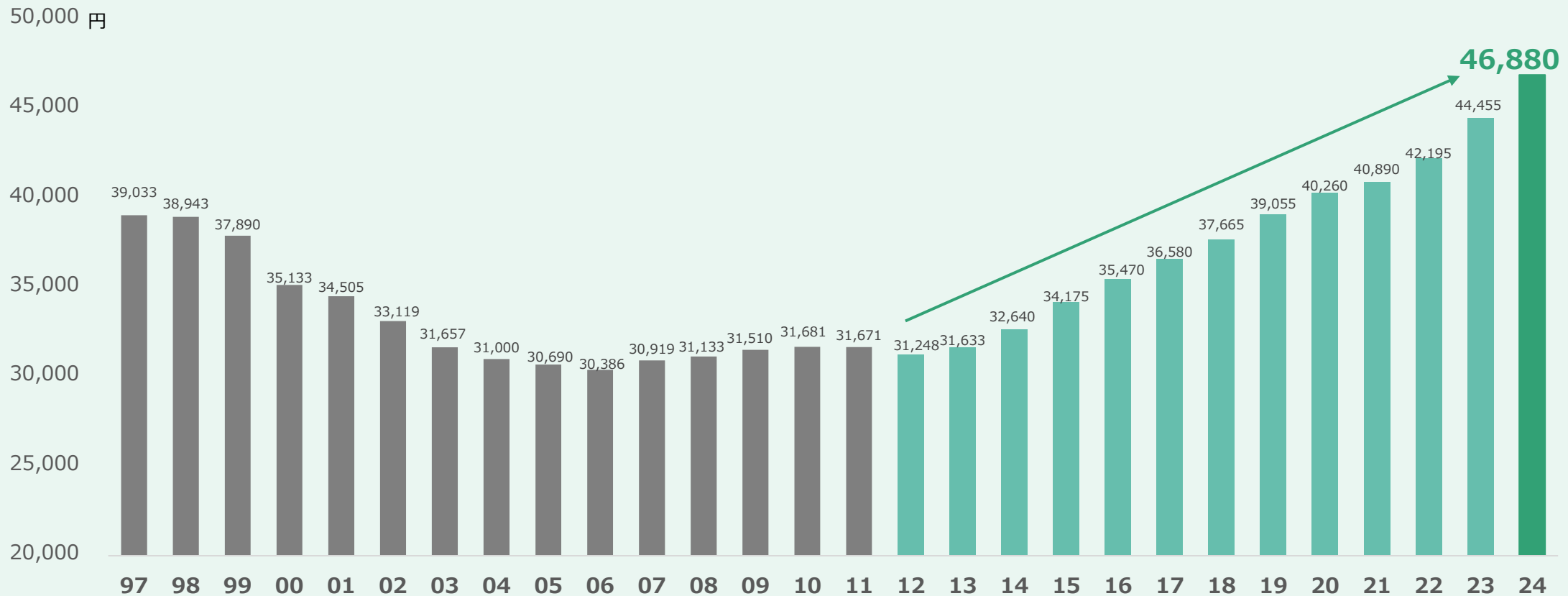


建設投資の増加

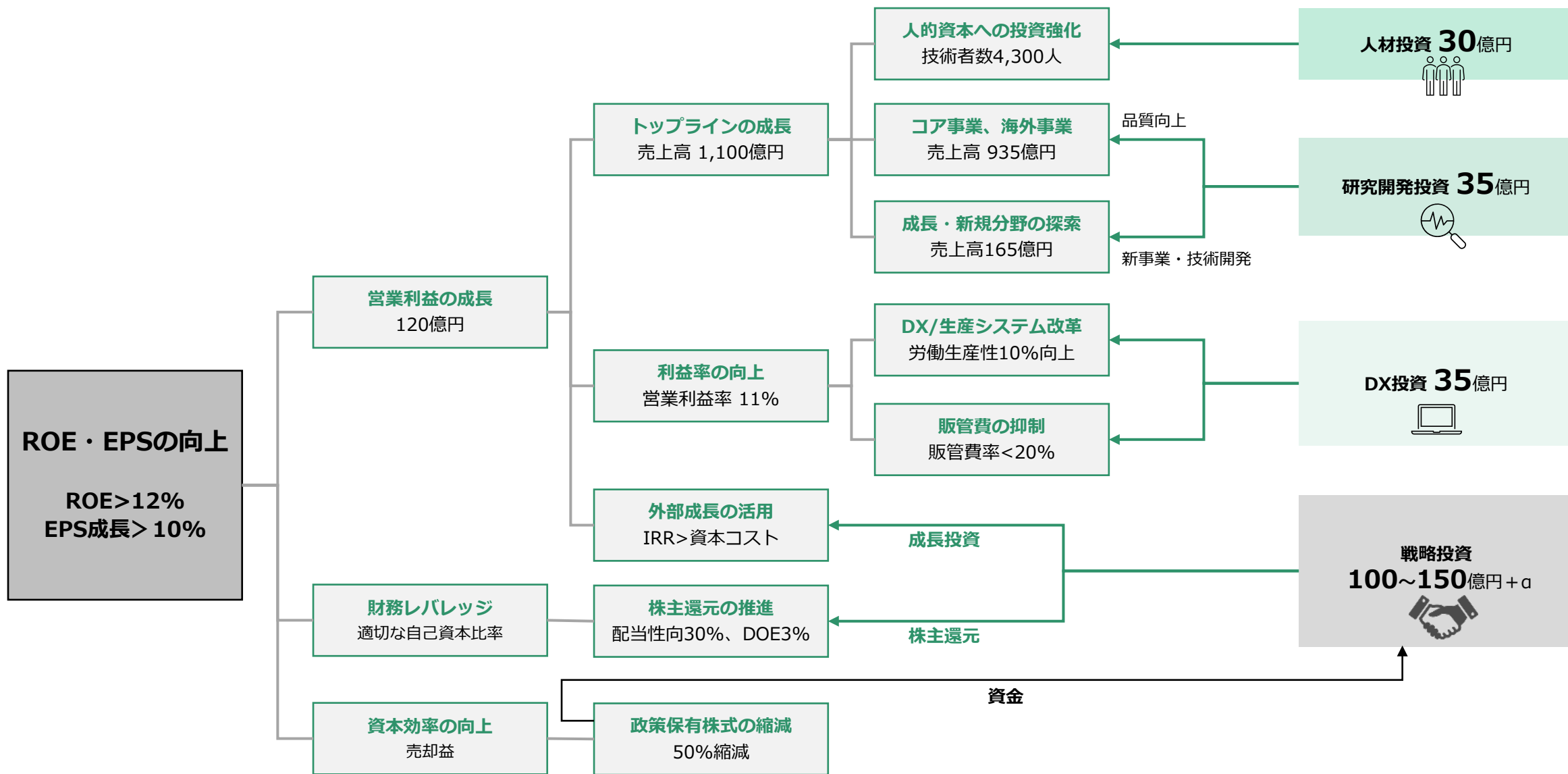


- **設計技術者単価**とは：国土交通省が発注する設計業務委託等（設計・測量・地質等）の積算に用いる全国一律の単価
毎年実施する給与実態調査に基づいて、単価を設定
- 2024（R6）年度は、最近の賃上げ等の実態が反映され、全職種の単純平均が46,880円となり、対前年度比では+5.5%

設計技術者単価の上昇



■ 国土交通省「令和6年3月から適用する設計業務委託等技術者単価について」より作成





未来につづく
安全・安心を

株式会社 建設技術研究所

2 0 2 4 年 1 2 月 期 決 算

〔補 足 資 料〕

株式会社建設技術研究所

1. 受注の状況（個別）

(1) 月別受注高

(単位：百万円未満切捨、%)

項目 月別	当 社						建設コンサルタント (50社) (注1)					
	2022年		2023年		2024年		2022年		2023年		2024年	
	金 額	前期比	金 額	前期比	金 額	前期比	金 額	前期比	金 額	前期比	金 額	前期比
1月	2,601	48.5	2,468	△ 5.1	2,725	10.4	22,956	△ 0.7	22,746	△ 0.9	26,720	17.5
2月	3,489	14.8	3,166	△ 9.3	2,977	△ 6.0	32,633	3.0	38,771	18.8	38,410	△ 0.9
3月	9,676	17.7	11,106	14.8	9,046	△ 18.5	75,636	2.7	81,481	7.7	94,586	16.1
4月	8,931	4.8	9,851	10.3	9,230	△ 6.3	86,832	△ 17.9	89,173	2.7	95,812	7.4
5月	4,927	△ 1.1	4,571	△ 7.2	4,985	9.1	49,640	7.7	54,842	10.5	56,577	3.2
6月	5,118	△ 17.2	5,562	8.7	5,010	△ 9.9	74,485	△ 6.1	77,547	4.1	81,440	5.0
7月	4,287	△ 20.5	4,279	△ 0.2	6,170	44.2	63,407	0.2	70,025	10.4	81,564	16.5
8月	3,476	△ 4.0	3,615	4.0	4,795	32.6	51,127	△ 4.5	62,736	22.7	59,303	△ 5.5
9月	2,892	△ 30.0	3,603	24.6	4,567	26.7	52,860	2.7	54,777	3.6	60,394	10.3
10月	1,970	△ 23.2	3,431	74.1	4,143	20.7	40,218	7.7	46,626	15.9	48,248	3.5
11月	1,631	△ 14.2	1,823	11.7	1,986	9.0	31,772	2.9	33,962	6.9	33,303	△ 1.9
12月	2,222	△ 28.8	1,451	△ 34.7	2,310	59.2	35,675	5.2	36,562	2.5	34,013	△ 7.0

(注1) 資料：「国土交通省総合政策局 建設経済統計調査室」公表の「建設関連業等の動態調査報告」
2024年12月、第2表 建設関連業等動態調査（建設コンサルタント50社）

(2) 累計受注高

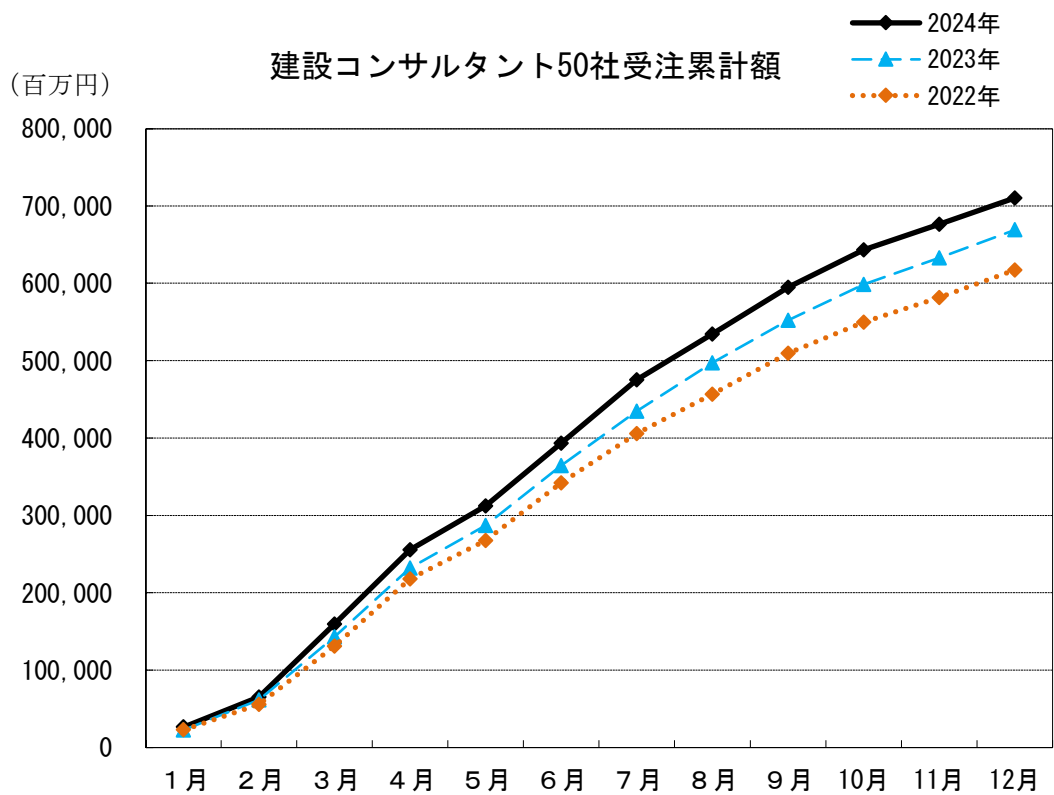
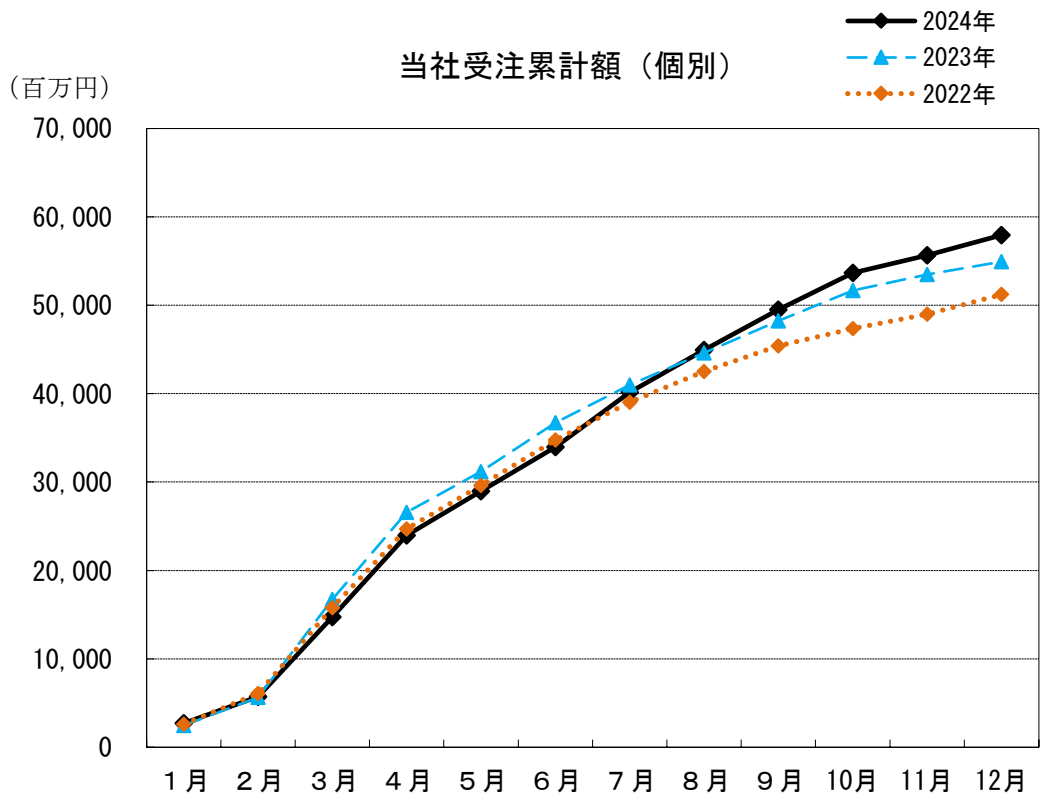
(単位：百万円未満切捨、%)

項目 月別	当 社						建設コンサルタント (50社) (注1)					
	2022年		2023年		2024年		2022年		2023年		2024年	
	金 額	前期比	金 額	前期比	金 額	前期比	金 額	前期比	金 額	前期比	金 額	前期比
1月	2,601	48.5	2,468	△ 5.1	2,725	10.4	22,956	△ 0.7	22,746	△ 0.9	26,720	17.5
2月	6,091	27.1	5,635	△ 7.5	5,702	1.2	55,589	1.5	61,517	10.7	65,130	5.9
3月	15,767	21.2	16,741	6.2	14,749	△ 11.9	131,225	2.2	142,998	9.0	159,716	11.7
4月	24,699	14.7	26,592	7.7	23,980	△ 9.8	218,057	△ 6.9	232,171	6.5	255,528	10.1
5月	29,627	11.8	31,164	5.2	28,965	△ 7.1	267,697	△ 4.5	287,013	7.2	312,105	8.7
6月	34,745	6.3	36,726	5.7	33,975	△ 7.5	342,182	△ 4.8	364,560	6.5	393,545	8.0
7月	39,032	2.5	41,005	5.1	40,146	△ 2.1	405,589	△ 4.1	434,585	7.1	475,109	9.3
8月	42,509	1.9	44,621	5.0	44,942	0.7	456,716	△ 4.1	497,321	8.9	534,412	7.5
9月	45,401	△ 1.0	48,224	6.2	49,509	2.7	509,576	△ 3.5	552,098	8.3	594,806	7.7
10月	47,372	△ 2.1	51,656	9.0	53,652	3.9	549,794	△ 2.7	598,724	8.9	643,054	7.4
11月	49,003	△ 2.6	53,479	9.1	55,639	4.0	581,566	△ 2.4	632,686	8.8	676,357	6.9
12月	51,226	△ 4.1	54,930	7.2	57,949	5.5	617,241	△ 2.0	669,248	8.4	710,370	6.1

※参考データ 連結受注高

(単位：百万円未満切捨、%)

	2022年		2023年		2024年	
	金 額	前期比	金 額	前期比	金 額	前期比
通期（1～12月）	85,887	1.7	92,473	7.7	94,400	2.1

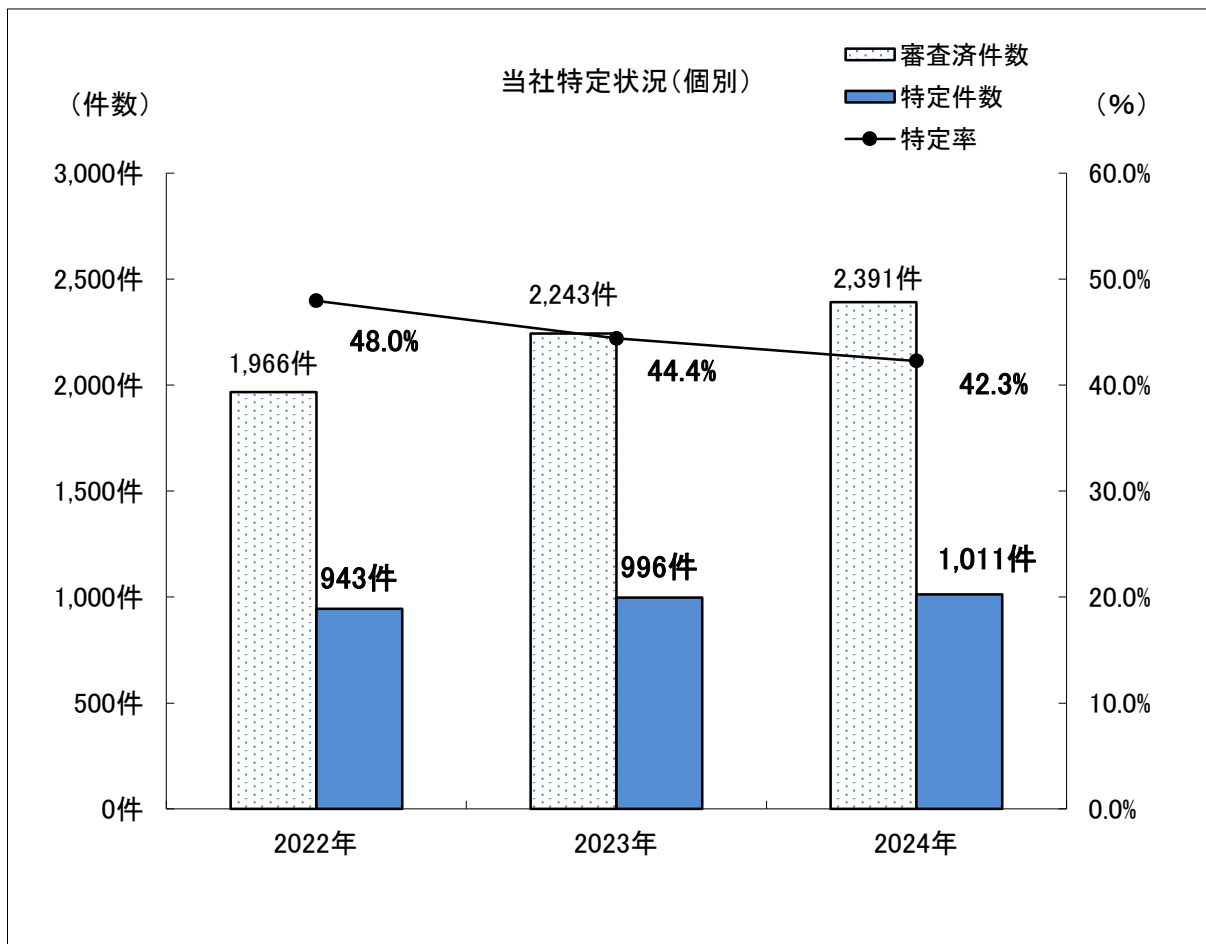


資料：「国土交通省総合政策局 建設経済統計調査室」公表の「建設関連業等の動態調査報告」
 2024年12月、第2表 建設関連業等動態調査（建設コンサルタント50社）

(3) プロポーザル及び総合評価方式の受注状況（個別）

(単位：件、%)

	2022年 (2022.1~12)	2023年 (2023.1~12)	2024年 (2024.1~12)
審査済件数	1,966件	2,243件	2,391件
特定件数	943件	996件	1,011件
特定率	48.0%	44.4%	42.3%



2. 連結・事業部門別状況

(実績)

(単位：百万円未満切捨)

部	門	期首繰越 受注残高	受注高	前期比 %	売上高	構成比 %	前期比 %	売上 総利益	売上総 利益率%	繰越 受注残高
2022年 (注1, 注2)	流域・国土事業部門	13,991	21,099	0.5	20,227	24.3	7.6	6,908	34.2	15,169
	交通・都市事業部門	14,176	18,650	△ 6.1	19,137	23.0	0.4	5,258	27.5	13,675
	環境・社会事業部門	7,843	15,089	18.4	14,584	17.4	20.5	4,285	29.4	8,608
	建設マネジメント事業部門	3,210	3,352	△ 33.7	4,209	5.0	12.6	1,536	36.5	2,274
	海外事業部門	22,258	27,696	7.4	25,325	30.3	22.3	5,429	21.4	25,034
	合計	61,480	85,887	1.7	83,485	100.0	12.2	23,419	28.1	64,761
2023年	流域・国土事業部門	15,169	22,323	5.8	23,544	25.3	16.4	8,995	38.2	14,644
	交通・都市事業部門	13,675	19,427	4.2	19,976	21.6	4.4	5,297	26.5	13,568
	環境・社会事業部門	8,608	15,244	1.0	16,229	17.4	11.3	4,932	30.4	7,689
	建設マネジメント事業部門	2,274	5,165	54.1	4,723	5.0	12.2	1,855	39.3	2,953
	海外事業部門	25,034	30,312	9.4	28,583	30.7	12.9	5,979	20.9	26,497
	合計	64,761	92,473	7.7	93,057	100.0	11.5	27,060	29.1	65,353
2024年	流域・国土事業部門	14,644	23,691	6.1	24,919	25.6	5.8	9,598	38.5	13,579
	交通・都市事業部門	13,568	21,417	10.2	21,001	21.5	5.1	5,586	26.6	13,614
	環境・社会事業部門	7,689	16,472	8.1	16,361	16.7	0.8	4,941	30.2	7,672
	建設マネジメント事業部門	2,953	4,142	△ 19.8	4,662	4.7	△ 1.3	1,645	35.3	2,341
	海外事業部門	26,497	28,676	△ 5.4	30,733	31.5	7.5	6,656	21.7	25,419
	合計	65,353	94,400	2.1	97,678	100.0	5.0	28,427	29.1	62,626

(注1) 2022年12月期の期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用しており、受注高を除く各数値は、当該会計基準等を適用した後の金額となっており、前期比は参考値として記載しております。

(注2) 2022年12月期の期首より、(株)環境総合リサーチを連結しており、同社の業績値を環境・社会事業部門に含めております。

(次期計画)

(単位：百万円未満切捨)

部	門	期首繰越 受注残高	受注高	前期比 %	売上高	構成比 %	前期比 %	売上 総利益	売上総 利益率%	次期繰越 受注残高
2025年	流域・国土事業部門	13,905	23,800	0.5	24,900	24.9	△ 0.1	9,300	37.3	12,805
	交通・都市事業部門	13,940	21,900	2.3	22,000	22.0	4.8	6,500	29.5	13,840
	環境・社会事業部門	7,835	16,600	0.8	17,000	17.0	3.9	5,400	31.8	7,435
	建設マネジメント事業部門	2,341	4,700	13.5	5,100	5.1	9.4	1,800	35.3	1,941
	海外事業部門	25,419	33,000	15.1	31,000	31.0	0.9	6,500	21.0	27,419
	合計	63,442	100,000	5.9	100,000	100.0	2.4	29,500	29.5	63,442

[本資料取り扱い上の留意点]

当社が開示する情報のうち、今後の計画、見通し、経営戦略などの将来予測に関する情報は、当該情報を開示する時点で入手している情報及び合理的であると判断される一定の前提に基づくものであり、経済情勢、事業関連政策、税制、諸制度の変更、国際情勢等に係るリスクや不確定要因を含んでいます。

実際の結果は、さまざまな要因によりこれら将来予測に関する情報とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。