



2024年6月期 第2四半期決算説明会

ID&Eホールディングス株式会社

2024年3月5日

取締役代表執行役社長 新屋 浩明

Agenda

1. 2024年6月期第2四半期 実績
2. 2024年6月期 見通し
3. 企業価値向上に向けて

1. 2024年6月期 第2四半期実績

(2023年7月1日～2023年12月31日)

受注高・売上収益・営業利益ともに好調、過去最高水準で推移。

連結業績

- 受注高はコンサルティング事業、都市空間事業が好調に推移。
- 売上収益は3セグメント（コンサルティング事業、都市空間事業、エネルギー事業）いずれも手持ち案件が順調に推移し増収。
- 営業利益はエネルギー事業は特殊要因の反動で減益だが好調に推移、コンサルティング事業の第2四半期での黒字転換で増益。

	23/6期2Q 実績	24/6期2Q 実績	前年同期比	
			増減	比率
受注高	59,016	65,919	6,902	111.7%
売上収益	58,451	67,835	9,384	116.1%
売上総利益	15,913	19,253	3,340	121.0%
営業利益	1,235	2,165	929	175.3%
税引前四半期利益	269	1,593	1,324	591.6%
親会社の所有者に帰属する四半期利益	▲1,054	313	1,368	-

※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月期第2四半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・コーエイ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。

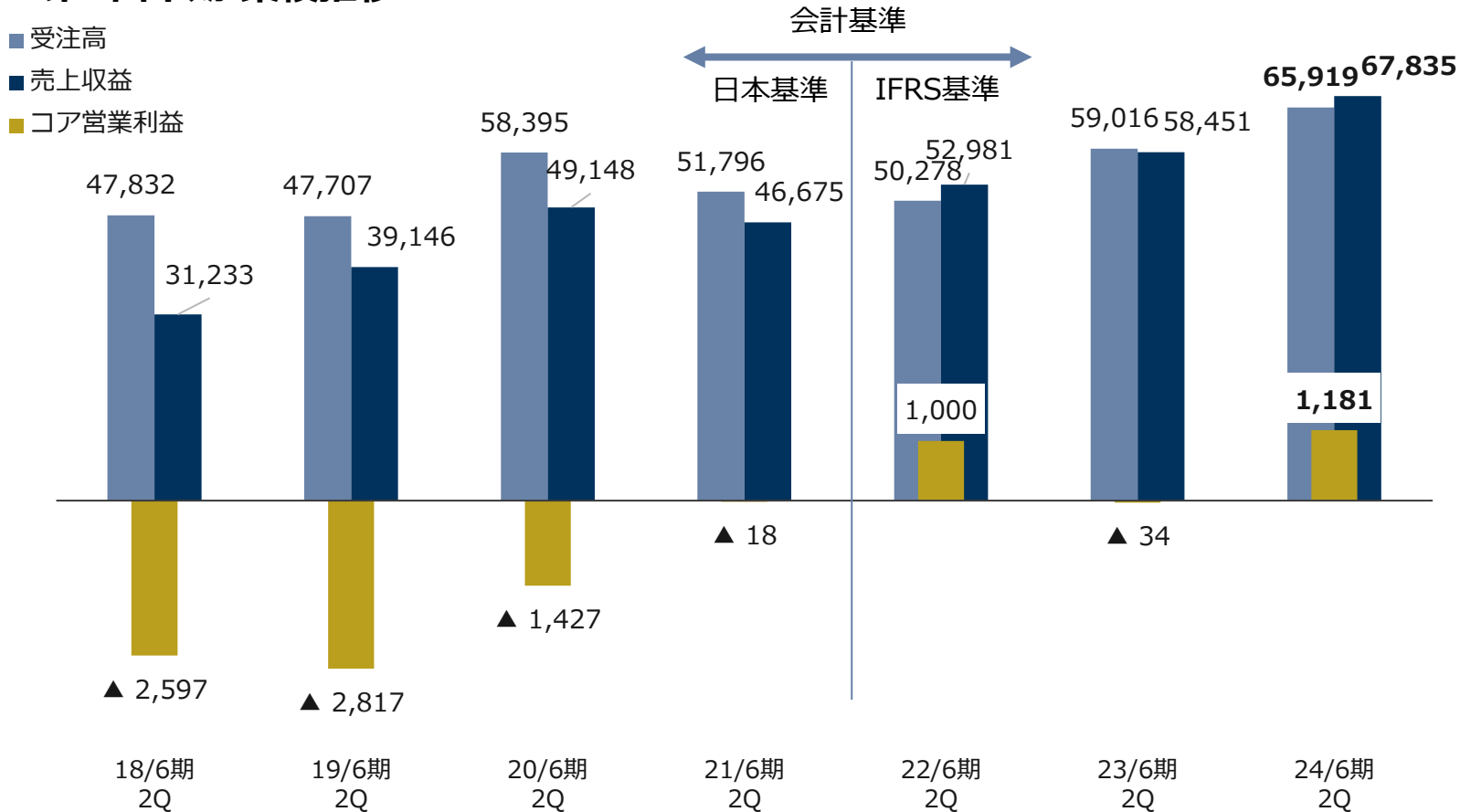
特殊要因を除いたコア営業利益は徐々に黒字水準に転換。

※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。

■ 2Q特殊・一時的要因（単位：億円）

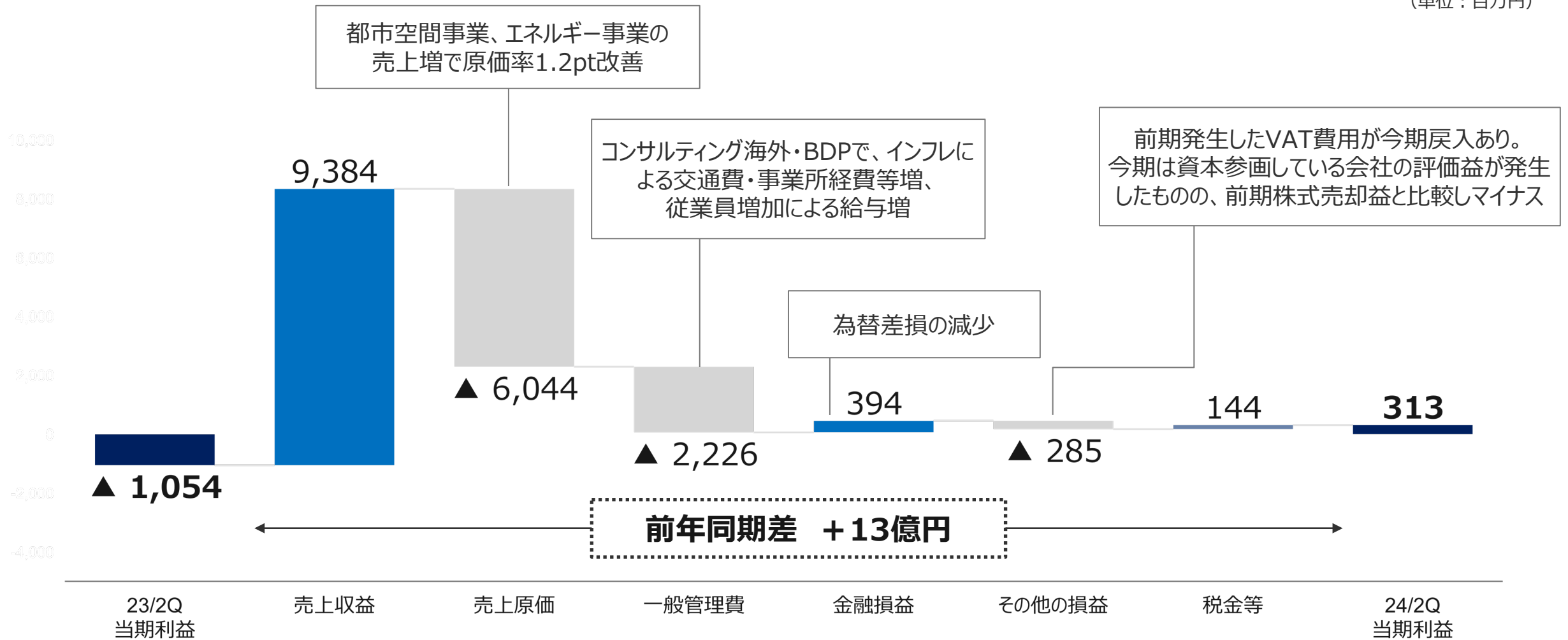
24/6期2Q（当期）	
資本参加先の株式上場に伴う評価益	+6.4
固定資産売却益	+0.7
VAT費用戻入	+2.8
計	+9.8
23/6期2Q（前期）	
関連会社の株式売却益・有価証券運用益等	+20.6
支払補償引当金繰入	▲4.9
VAT費用	▲2.8
その他	▲0.2
計	+12.7

■ 第2四半期 業績推移（単位：百万円）



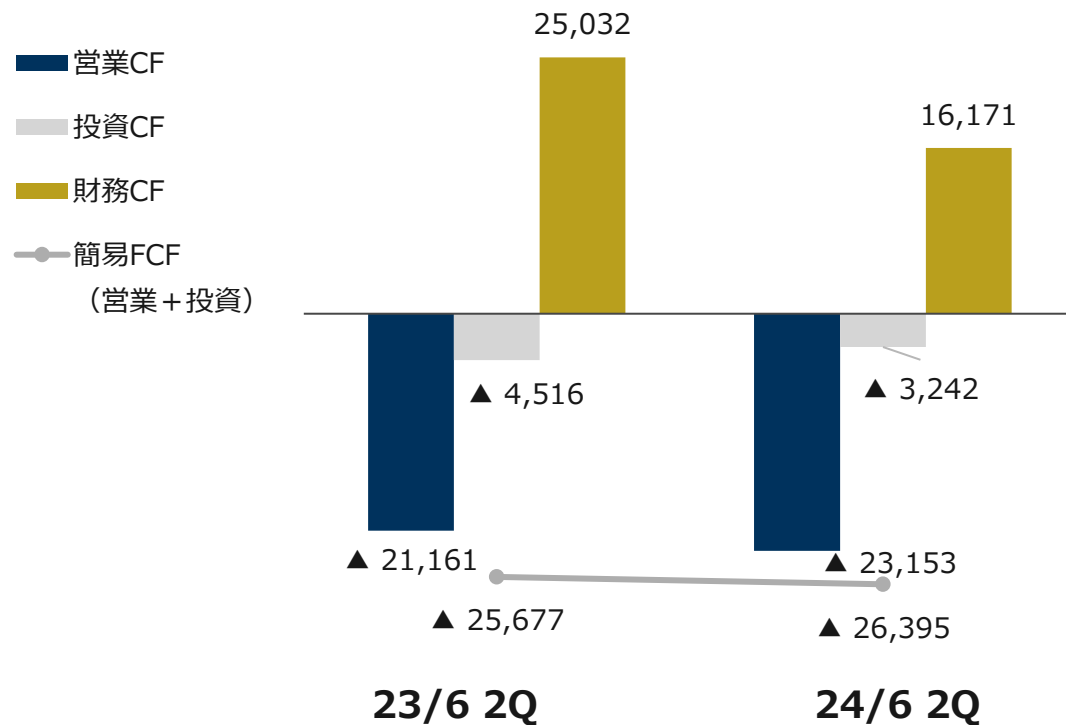
売上増に伴い原価が抑制傾向で推移し利益を確保。

■ 増益要因 ■ 減益要因
(単位：百万円)



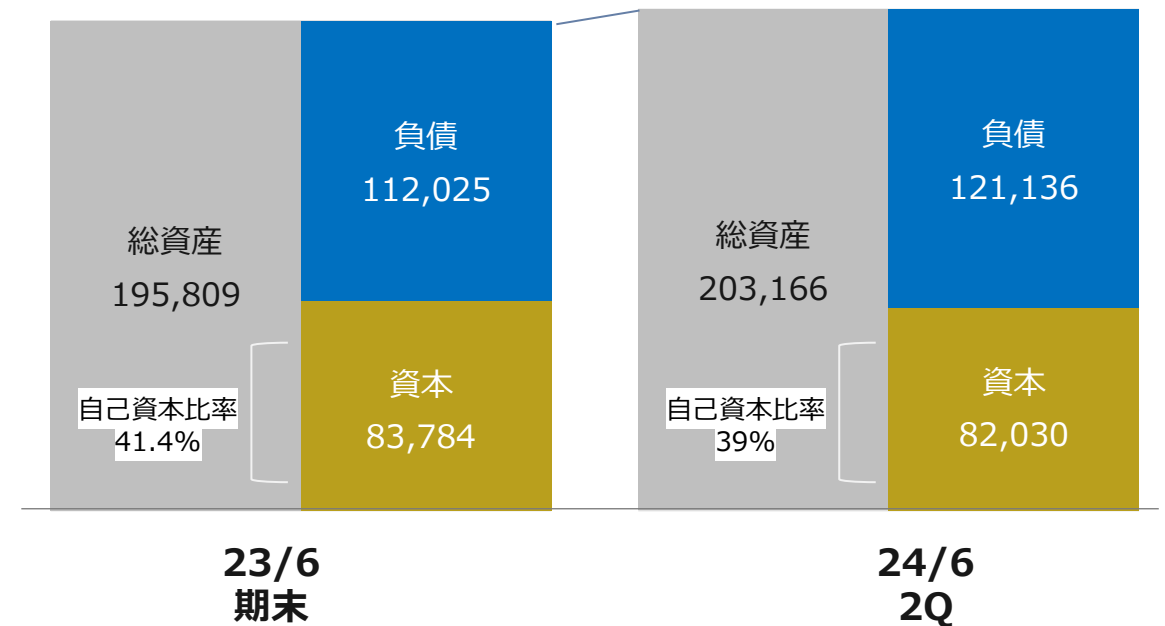
キャッシュ・フロー (単位：百万円)

- 営業キャッシュ・フローの減少は、主に営業債権の増加と営業債務の支払増加等によるもの。
- 投資キャッシュ・フローの減少は、主に有形固定資産や投資不動産の取得による支出が減少したことによるもの。
- 財務キャッシュ・フローの減少は、短期借入金の返済が進んだことによるもの。



貸借対照表 (単位：百万円)

- 資産増加は営業債権の増加によるもの。
- 負債増加は借入金の増加、資本減少は利益剰余金の減少によるもの。



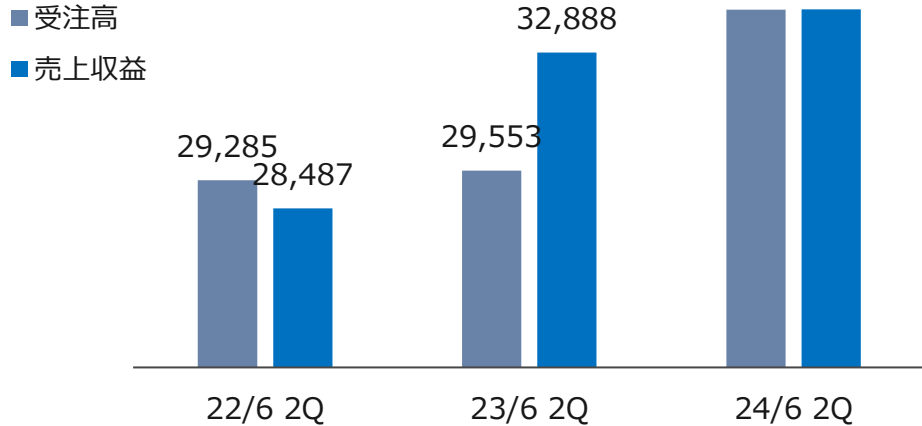
自己資本：親会社の所有者に帰属する持分

2024年6月期 2Q セグメント別実績

(単位：百万円)		23/6期 2Q 実績		24/6期 2Q 実績		前年同期比	
						増減	比率
コンサルティング 事業	受注高	29,553	(売上比)	34,094	(売上比)	4,540	115.4%
	売上収益	32,888	100.0%	34,107	100.0%	1,218	103.7%
	売上原価	25,104	76.3%	26,068	76.4%	963	103.8%
	売上総利益	7,784	23.7%	8,039	23.6%	254	103.3%
	販管費等	8,048	24.5%	7,337	21.5%	▲710	91.2%
	営業利益	▲264	-	701	2.1%	965	-
都市空間 事業	受注高	19,770	(売上比)	22,858	(売上比)	3,087	115.6%
	売上収益	16,399	100.0%	19,143	100.0%	2,743	116.7%
	売上原価	10,534	64.2%	11,952	62.4%	1,418	113.5%
	売上総利益	5,865	35.8%	7,190	37.6%	1,325	122.6%
	販管費等	5,666	34.6%	7,056	36.9%	1,389	124.5%
	営業利益	198	1.2%	134	0.7%	▲64	67.5%
エネルギー 事業	受注高	9,418	(売上比)	8,720	(売上比)	▲697	92.6%
	売上収益	8,577	100.0%	14,019	100.0%	5,442	163.4%
	売上原価	6,363	74.2%	10,243	73.1%	3,879	161.0%
	売上総利益	2,213	25.8%	3,776	26.9%	1,562	170.6%
	販管費等	165	1.9%	2,487	17.7%	2,321	1499.4%
	営業利益	2,047	23.9%	1,289	9.2%	▲758	63.0%

■ 受注高・売上収益

(単位：百万円)



■ 業績ポイント

受注高

- 国内防衛関連業務の受注が寄与し、前年同期比増、過去最高水準で推移。

売上収益

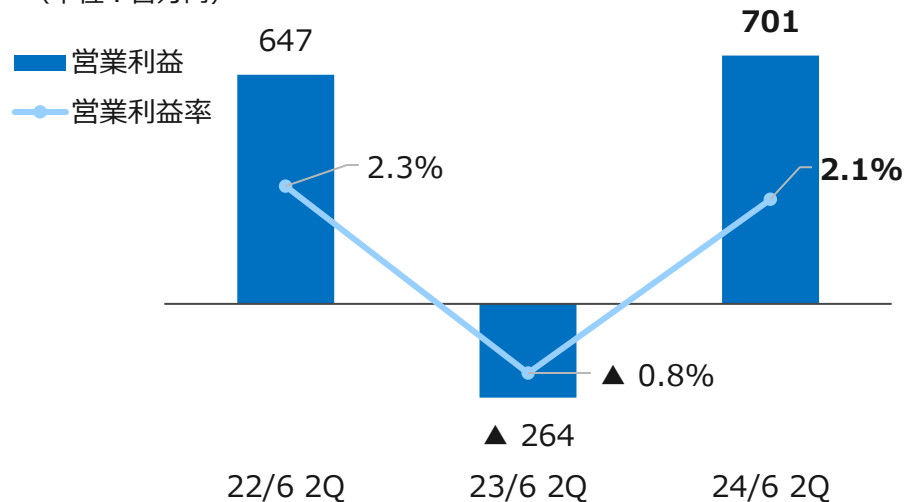
- 国内は繰越受注残高減少により進捗が低下。
- 海外はバングラデシュMRT等の大型案件をはじめとする海外案件が順調に推移し増収。

営業利益

- 国内は資本参加先の株式上場に伴う評価益の計上等（約6.5億円）により増益。
- 海外は売上は増加したものの、外注費と一般管理費が増加。

■ 営業利益・営業利益率

(単位：百万円)

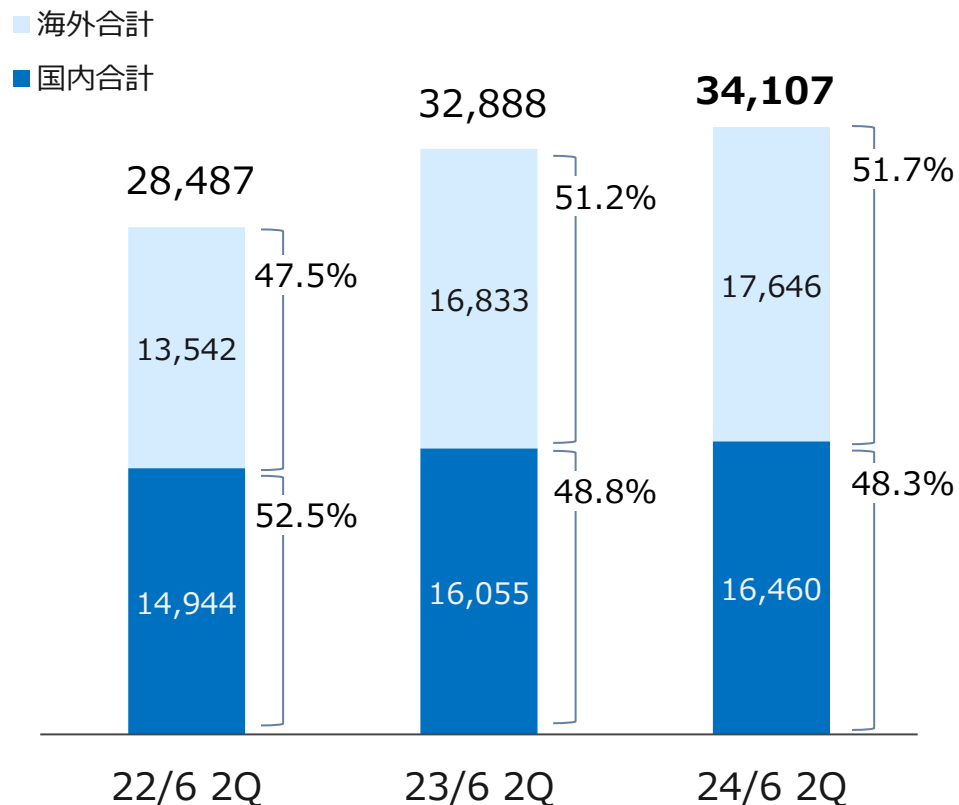


下期対応

- 稼働率確保策の実施、売上総利益を念頭に置いたオペレーションの継続。
- 為替差損の圧縮に向け、契約通貨を円、USD、現地貨幣の3本立てとし、契約通貨と支払い通貨を一致させる。

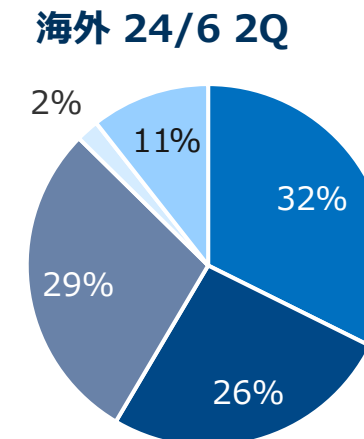
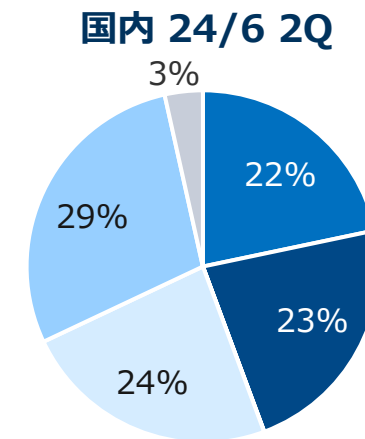
- 南アジア現地法人（インド、バングラデシュ）の好調、交通分野案件好調により海外売上比率が上昇。

国内/海外別売上収益（百万円）・割合（%）



日本工営単体 事業本部別売上割合（%）

- 流域水管理事業本部
- 交通運輸事業本部
- 鉄道事業本部
- 国土基盤整備事業本部
- 基盤技術事業本部
- 中央研究所

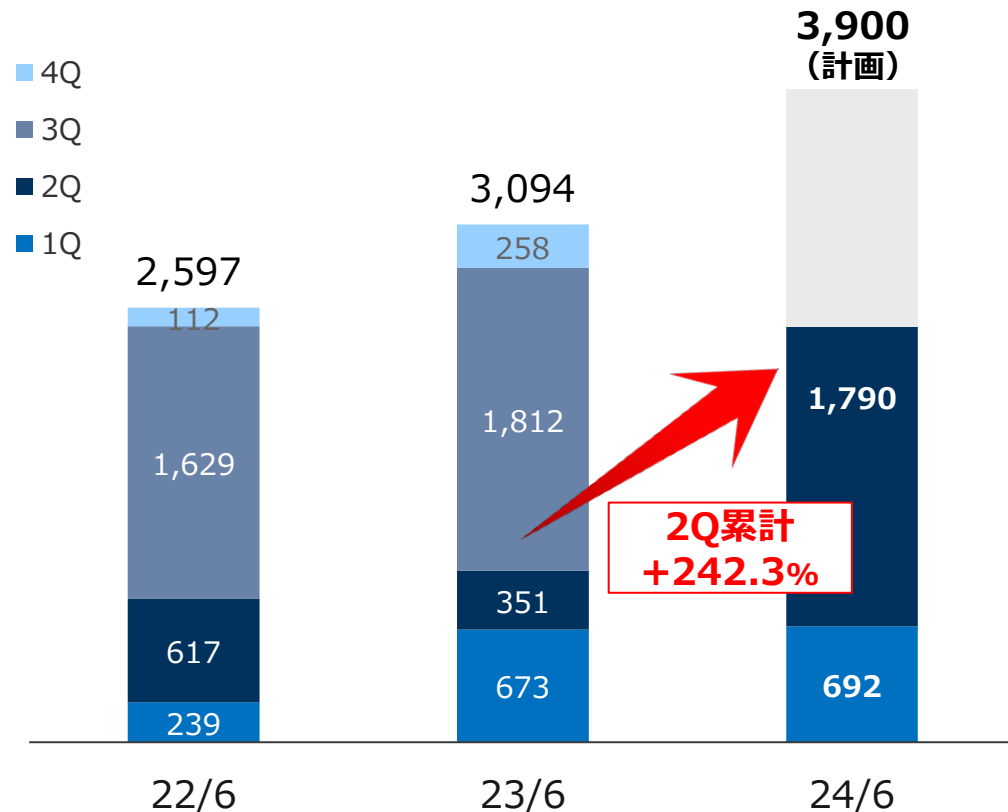


事業本部	主な分野
流域水管理	ダム（既設・新設）整備、農村農業整備、上下水道施設整備
交通運輸	道路、空港・港湾、地域開発調査、交通政策立案
鉄道	鉄道、駅周辺開発
国土基盤	災害応急対策・恒久対策、防衛基盤整備
基盤技術	環境、情報技術、防災マネジメント、地盤対策、衛星サービス

防衛、防災・国土強靱等、大型プロジェクト需要に対し複数分野で対応

- 防衛省案件受注は**242.3%伸長**。採算性を見据えた応札を継続。
- 自衛隊施設の強靱化に向けたマスタープラン作成業務を受注。**主要3事業会社の連携**、複数分野を持つ**当社の総合力を活かし受注を獲得**。

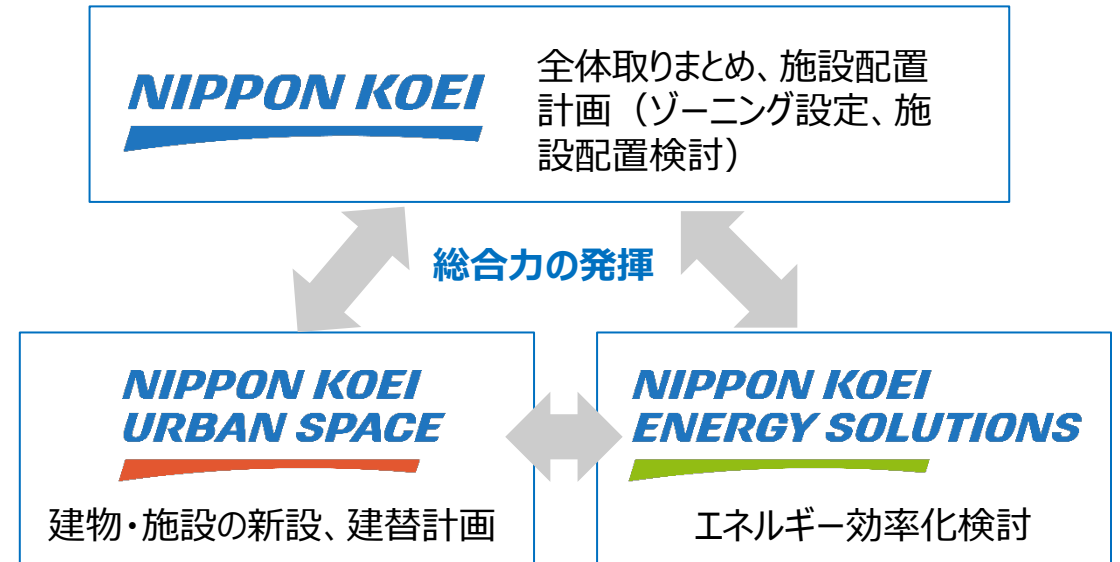
コンサルティング事業 防衛省案件受注実績（百万円）



マスタープラン作成業務※ 3事業会社の担当分野

マスタープラン

防衛省が保有する全国各基地・駐屯地の建物・施設を再配置・集約化するための計画策定



※日本工営・日本工営都市空間を含む8社JV

- 支援要請を受け、日本工営の4事業分野（国土基盤整備、流域水管理、交通運輸、基盤技術）にて対応中。
- 能登半島地震に関する社内外の**情報共有一元化のためポータルサイト**を立ち上げ、国・自治体の動向や複数案件の対応状況等をリアルタイムで共有。迅速・効率的な対応に繋げる。
- 甚大な被害を被った国道249号の復旧支援要請に対し、**衛星データを活用した地すべり解析**を実施。

社内ポータルサイト開設

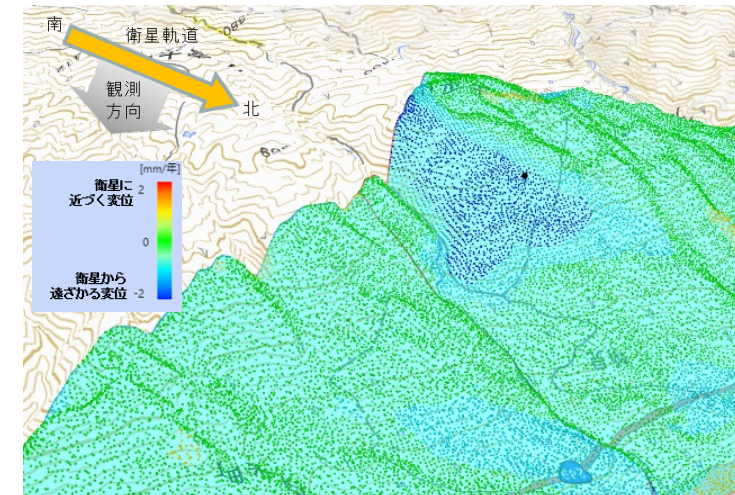


ポータルサイト上に社内外情報・地図情報・現場対応状況を一元整理

LIANAの活用（衛星データを使った変状把握）



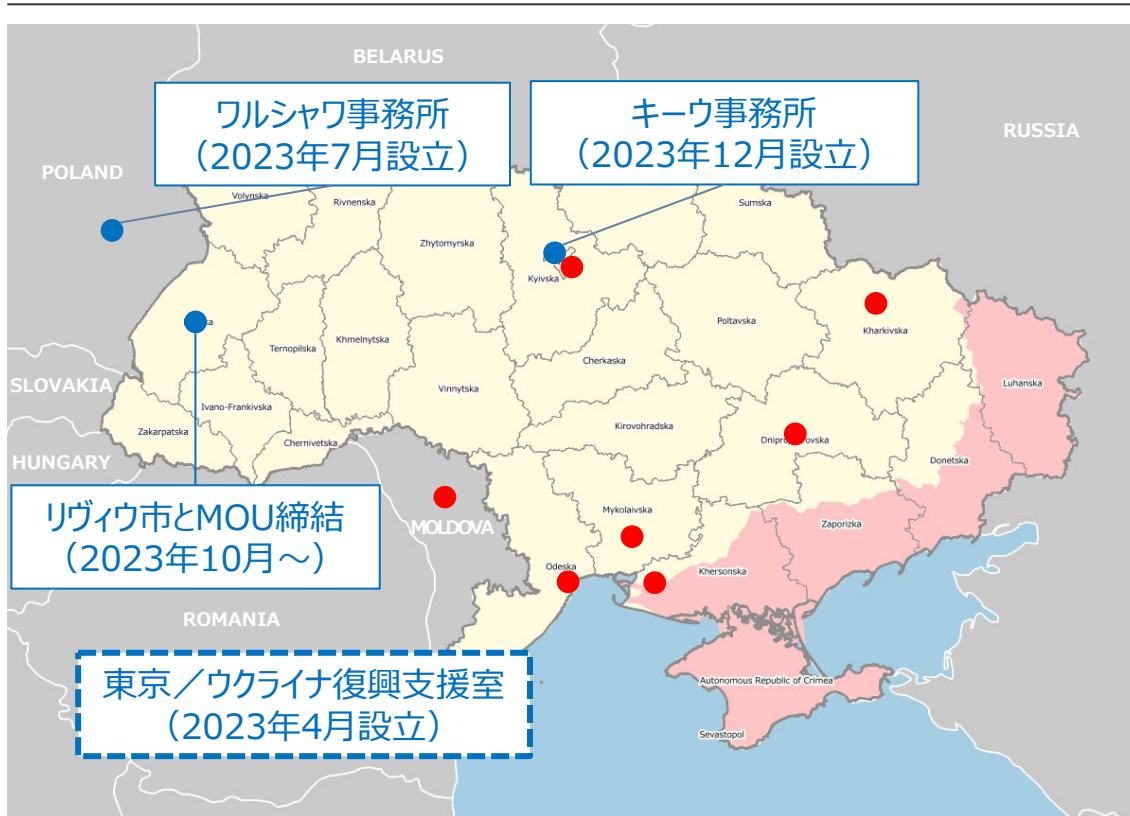
日本工営、スカパーJSAT、ゼンリンによる「衛星防災情報サービス」で提供する商品の1つ。エリアの地盤変動を時系列で表示し、その危険性を国土交通省の地盤伸縮計における基準・日本工営の知見に基づき評価。



© LIANA© 国土地理院© Original ALOS-2 data provided by JAXA Tellus Satellite Data Master is used.

- **ウクライナ復興支援室、ワルシャワ事務所、キーウ事務所を開設**、顧客等との関係構築、現地情報収集・営業活動を強化。
- 侵攻後、計11案件対応。実施中プロジェクトを確実に進め、今後は**本邦援助以外の案件やウクライナ隣国への展開**も視野に入れた活動を実施。

自社拠点開設、業務実施状況



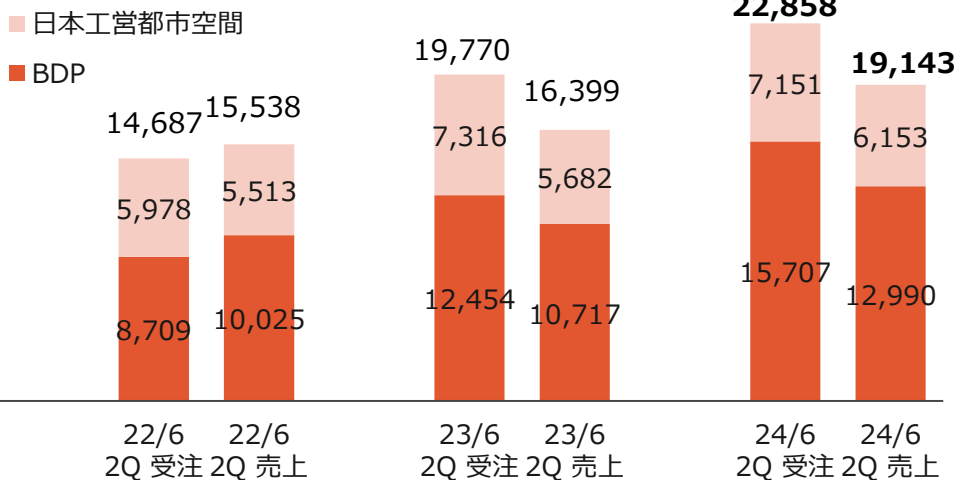
● 業務実施都市（これら都市以外に全国に係る案件あり）

実施中プロジェクト（2024年3月時点）

顧客	案件名	契約期間
JICA	ウクライナ国緊急復旧・復興プロジェクト	2023.3-2025.2
JICA	農業分野におけるウクライナ復旧・復興支援に向けた情報収集・確認調査	2023.1-2024.5
JICA	ボルトニッチ下水処理場改修事業の実施促進にかかる技術支援	2023.10-2024.4
JICA	復旧・復興プロセスにおける民間連携促進に係る調査	2024.2-2026.1
JICA	人道的地雷・不発弾対策能力向上プロジェクト	2024.3-2027.7
国交省	ウクライナ復興に係る本邦技術適用可能性調査	2023.12-2024.3
総務省	ウクライナにおける通信ネットワーク整備に向けた事業実施可能性調査	2023.12-2024.3

■ 受注高・売上収益

(単位：百万円)



■ 業績ポイント

受注高

- 日本工営都市空間の国交省・防衛省関連業務の受注、BDPグループの大型追加受注が寄与し、前年同期比増。

売上収益

- 国内外いずれも前期受注案件が順調に推移し増収。

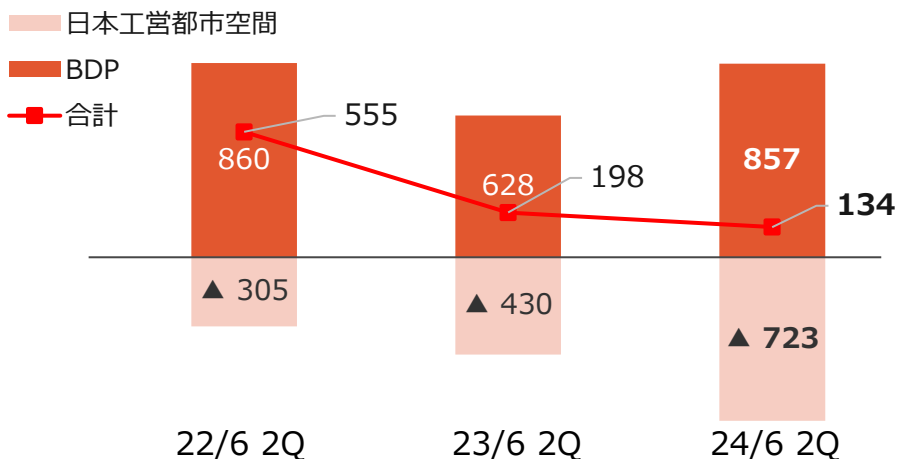
営業利益

- 国内の分社化に伴う管理費用計上方法の変更、英国のインフレやBDP社の人員増、営業費用増により減益。

※ 2024年6月期2Q実績レート 1 £ = 183.25円 (2023年6月期2Q実績レート 1 £ = 163.91円、2024年6月期計画レート 1 £ = 163.69円)

■ 営業利益

(単位：百万円)

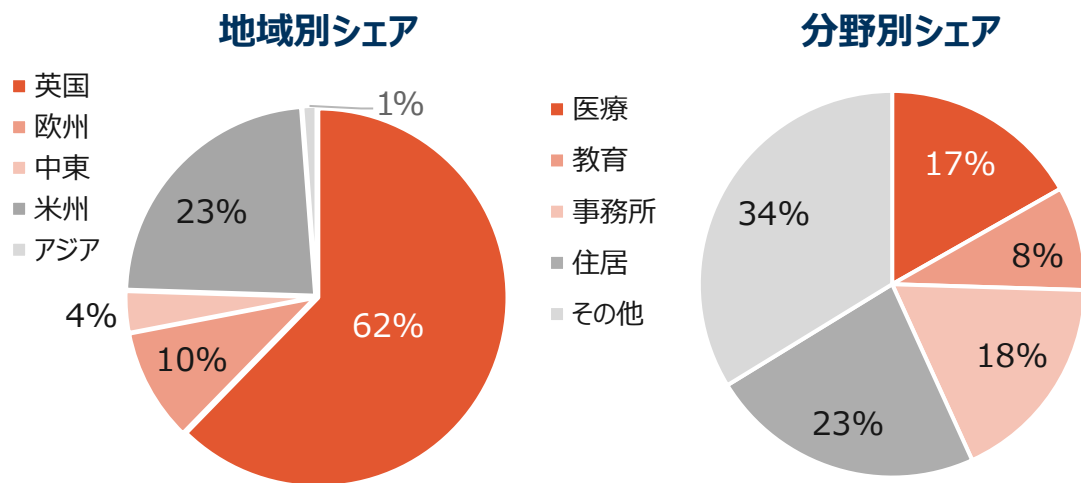


下期対応

- 日本工営都市空間の主力事業である区画整理事業の体制を強化。
- BDPのアジア市場開拓のため、東南アジア事業の地域ディレクターを新たに採用。

- BDPグループの**英国比率は50～60%台**。当期は大型案件受注が影響し、前年同期比で上昇傾向。
- 日本工営都市空間は**自治体比率が高い**が、当期は**国土強靱化・防衛省案件の獲得**により国関連機関の比率増。

BDPグループ 受注高内訳



▼BDP当期受注案件

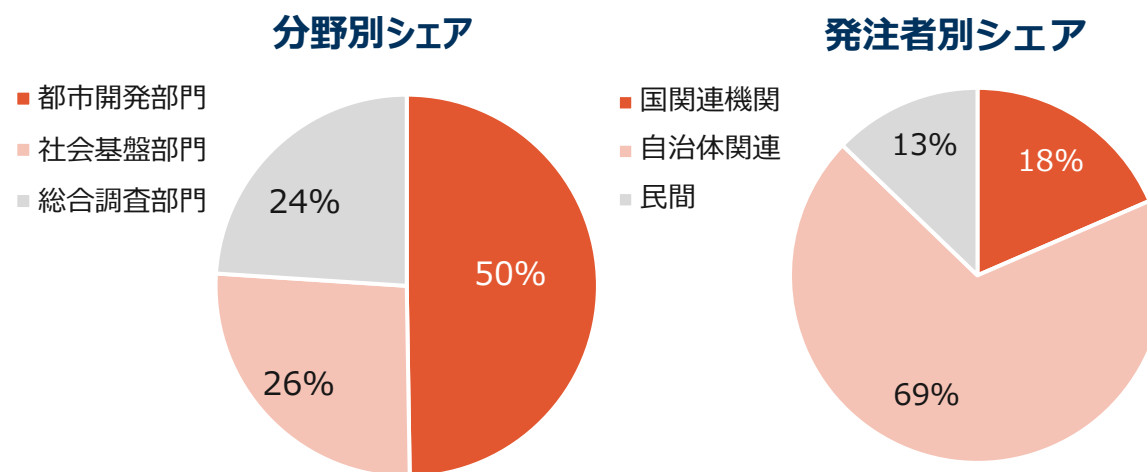


ウォーリック大学



JIC植物科学基礎研究所

日本工営都市空間 受注高内訳



▼日本工営都市空間の事業分野

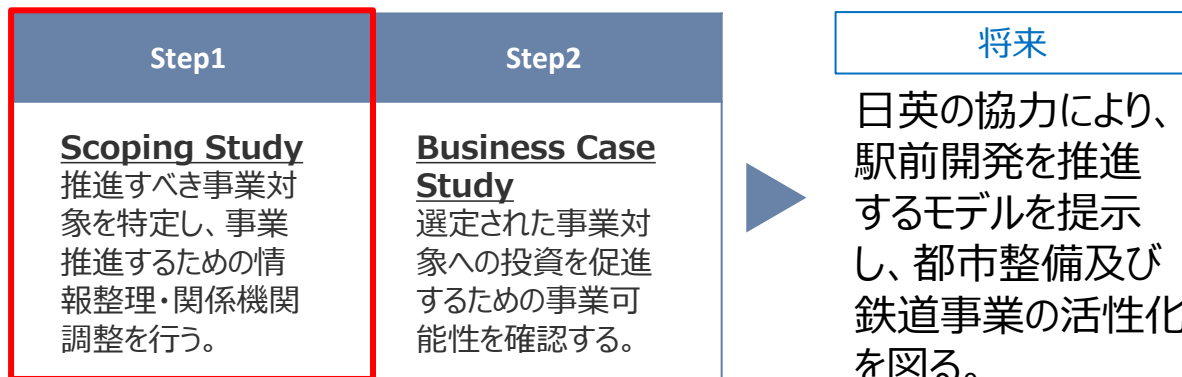
事業本部	主な分野
都市開発部門	都市再生、都市整備、空間デザイン、建築等
社会基盤部門	道路橋梁、流域水工、上下水道、環境等
総合調査部門	地理空間、基盤情報、用地補償等

- 日英両国は2019年1月の首脳会談においてインド太平洋地域におけるインフラ分野の協力強化を合意。
- 英国のビジネス・貿易省（DBT）は日英による第三国協力の機会として、日本政府の支援により建設が進むジャカルタ大量高速輸送（MRT）事業南北線において、沿線でのTOD（公共交通指向型開発）事業を推進する。
- **BDP、日本工営、日本工営都市空間、PT. Indokoei International**は、英国DBTやジャカルタ地下鉄公社（PT. MRT Jakarta (Perseroda)）と、地下駅の建設と並行して駅前開発を進めるコタ駅を優先駅に選定し、投資促進のための準備調査を2023年11月より開始した。
- BDPの**アジア展開**はコロナ禍で停滞していたが、本格展開を開始。

ジャカルタ コタ駅



プロジェクトにおける役割



BDP.

英国DBTから業務を受託し、準備調査を主導。

**NIPPON KOEI
URBAN SPACE**

アジアの都市開発・TODを推進してきた知見を基にBDPを支援。

NIPPON KOEI

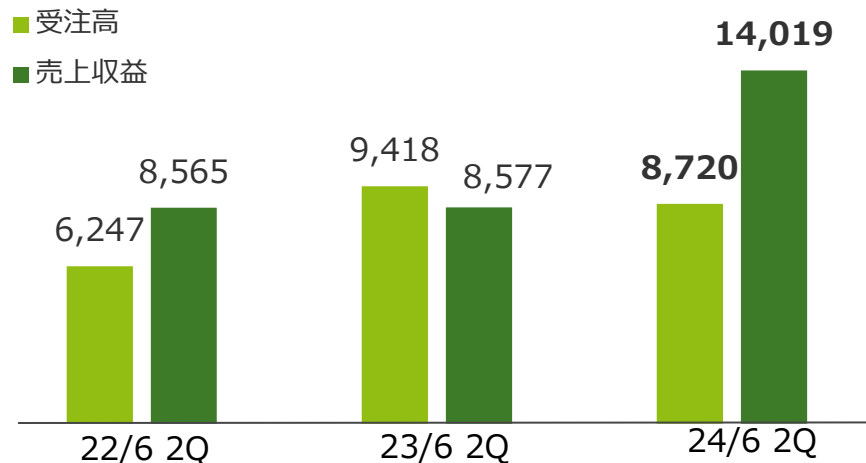
ジャカルタMRT建設事業に従事し、鉄道事業との連携を促進。

**INDOKOEI
INTERNATIONAL**

現地情報や関係機関との調整についてBDPを支援。

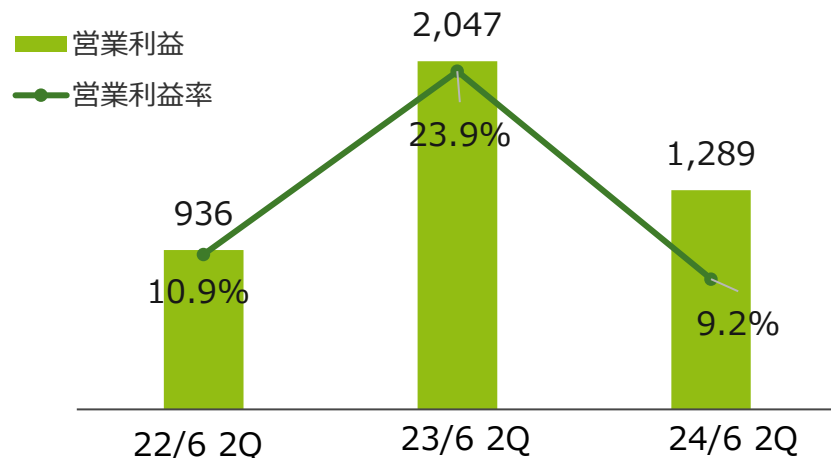
■ 受注高・売上収益

(単位：百万円)



■ 営業利益・営業利益率

(単位：百万円)



■ 業績ポイント

受注高

- 電力工事部門や機電コンサルティング部門は好調であるものの、再エネEPC案件の受注遅れ等により前年同期比減。

売上収益

- 電力工事部門や国内再エネEPCを扱うエネルギーマネジメント部門、製造部門の手持ち案件の進捗好調により、増収。

営業利益

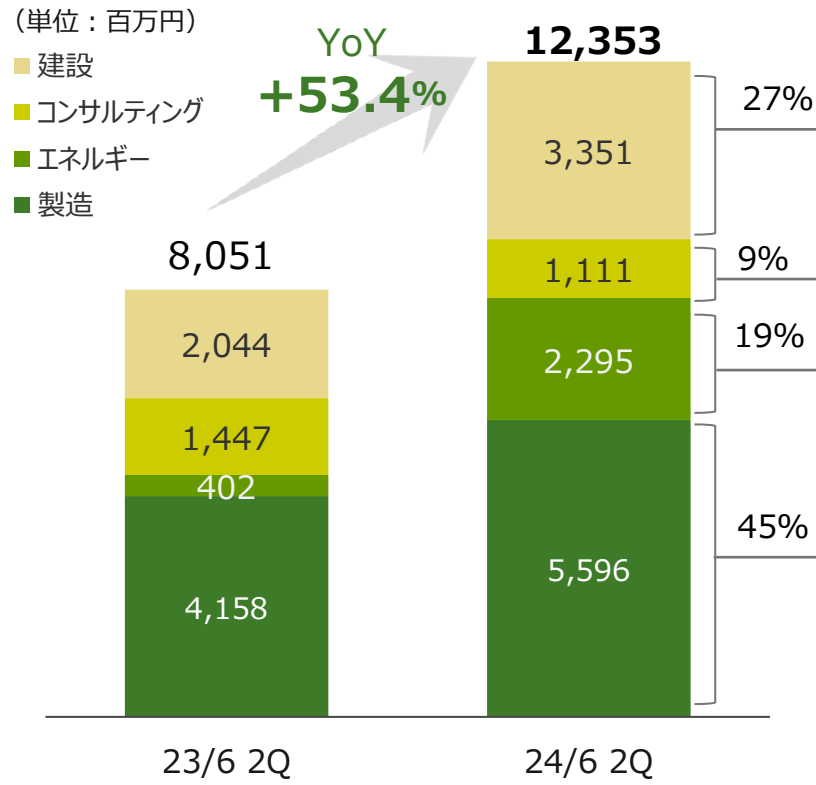
- 前年同期に当社関連会社であったPT.ARKORA HYDRO株式の売却益および有価証券運用益の計上等（約20億円）の反動により減益だが、利益を生み出す体制へと改善が進み順調に推移。

下期対応

- 受注計画達成のポイントとなる系統用蓄電池に関わる大型EPC案件の積極営業活動を継続。
- 変動費の抑制、業務効率化を継続し、利益確保に注力。

- 建設は**レベニューキャップ制度**※による旺盛な更新需要あり、売上をけん引。
- エネルギーは**国内民間の再エネEPC案件、系統蓄電所蓄電池案件**等が順調に進捗し、着実に売上拡大。

日本工営エナジーソリューションズ 売上収益



日本工営エナジーソリューションズ 事業内容

分野	事業部	事業内容
建設	電力インフラ	電力会社の変電所・開閉所・発電所等施設の増強・改修
	機電・情報インフラ	電力・電気設備に関するコンサルティング
エネルギー	エネルギーマネジメント	エネルギーリソースの開発・運営
	エネルギー運営	水力発電所の運営、新規計画・開発、省エネ支援
製造	システム	変電所集中監視システムやダム管理システムの構築
	機電	水力発電の水車・発電機の製造 変電制御機器や冷却塔等の各種変電機器の製造

**系統大型蓄電池事業は複合技術が必要。
複合技術を持つ強みを活かし計画～運用ニーズに応じていく。**

※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。

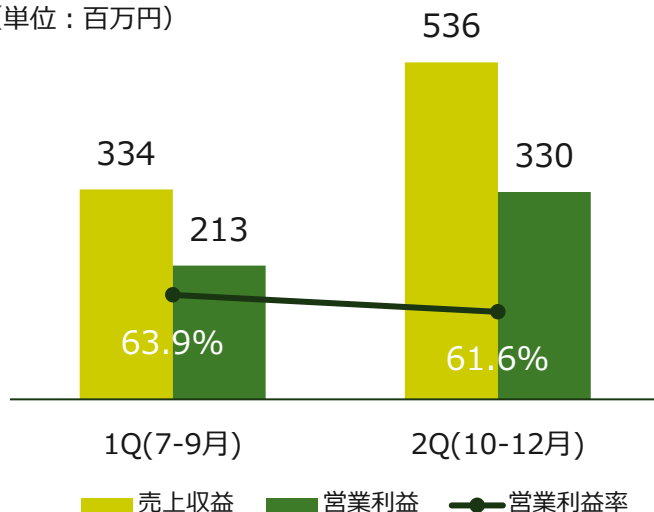
- 欧州で運転中の蓄電所のうち、**ベルギーRuien蓄電所（25MW/100MWh）**が好調に推移。



ベルギーRuien蓄電所

■ FY24 Ruien (SPV) 業績

(単位：百万円)



■ 欧州蓄電所 概況

	英国	ベルギー
市場動向	<ul style="list-style-type: none"> ■ 国内設置済み蓄電池は計3GW、市場が成熟 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 国内設置済み蓄電池は計200MW未済、市場は初期段階
運転状況	<ul style="list-style-type: none"> ■ 1カ所運転中 (Tollgate : 49.5MW/49.5MWh) * ほか1カ所建設中 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 1カ所運転中 (Ruien : 25MW/100MWh)
ポジション	<ul style="list-style-type: none"> ■ 出力ベースで国内18位 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 国内最大級 (25MW以上大規模蓄電池は国内3件のみ)
主な収益源	<ul style="list-style-type: none"> ■ 周波数調整サービス、DC、卸売市場 (アービトラージ) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ aFRR(二次調整力)、Imbalance Market

先行投資の成果で日本の事業拡大、中期的にはアジア等海外へ事業拡大を図る。エネルギー技術はスマートなまちづくりに不可欠、セグメント連携案件の強みとしていく。

2. 2024年6月期 見通し

(2023年7月1日～2024年6月30日)

受注高・売上収益・各利益とも過去最高更新を目指す。

(単位：百万円)	23/6期 実績	24/6期 計画	前期比	
			増減	比率
受注高	139,265	155,000	15,734	111.3%
コンサルティング事業	77,712	86,000	8,287	110.7%
都市空間事業	42,566	43,000	433	101.0%
エネルギー事業	18,827	26,000	7,172	138.1%
売上収益	141,527	156,000	14,472	110.2%
コンサルティング事業	81,818	88,000	6,181	107.6%
都市空間事業	38,071	42,000	3,928	110.3%
エネルギー事業	20,855	25,000	4,144	119.9%
その他	782	1,000	217	127.9%
営業利益	6,080	11,100	5,019	182.5%
コンサルティング事業	6,599	7,400	800	112.1%
都市空間事業	▲946	2,700	3,646	-
エネルギー事業	2,974	2,200	▲774	74.0%
その他	▲2,546	▲1,200	1,346	-
親会社の所有者に帰属する当期利益	3,093	7,100	4,006	229.5%
ROE	3.9%	9.0%	5.1pt	

各セグメントのコスト負担の見直し

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、セグメント毎の負担に移行。

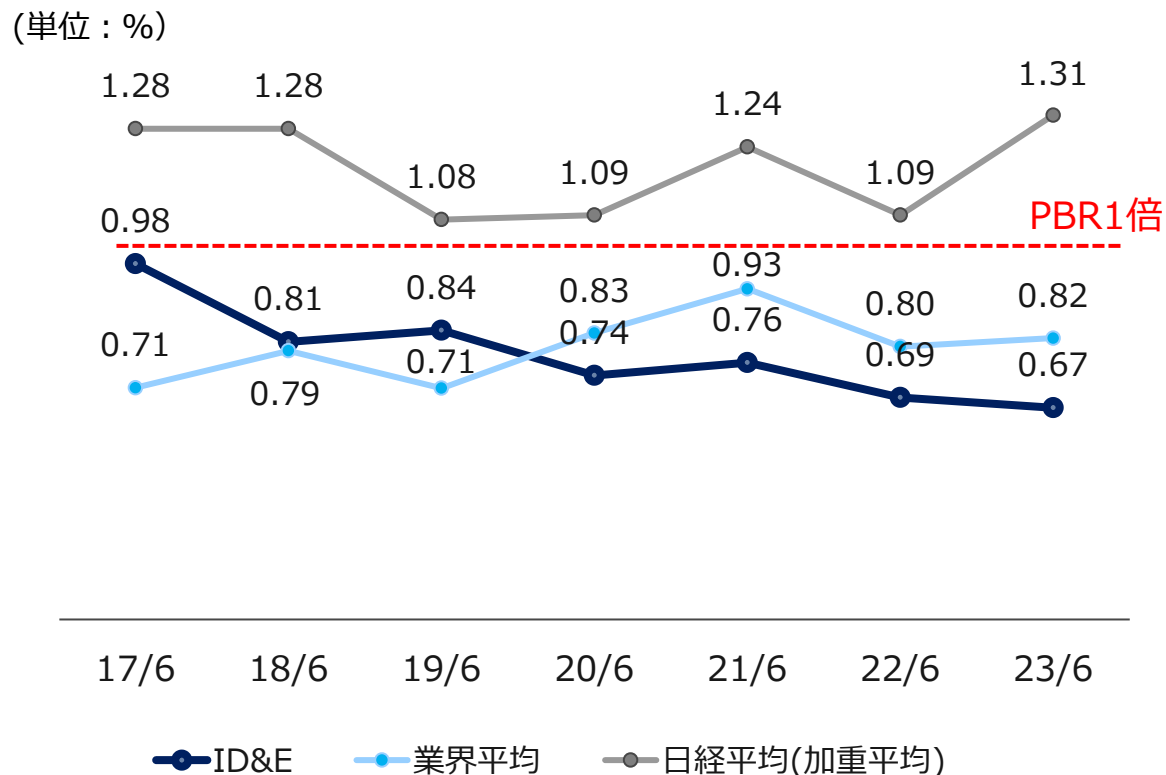
▼従来計上方法でのFY24営業利益計画参考値

(単位：百万円)	参考値	前期比	
		増減	比率
営業利益	11,100	5,019	182.5%
コンサルティング事業	8,068	1,469	122.3%
都市空間事業	3,306	4,252	-
エネルギー事業	2,276	▲698	76.5%
その他	▲2,550	▲4	-

3. 企業価値向上に向けて

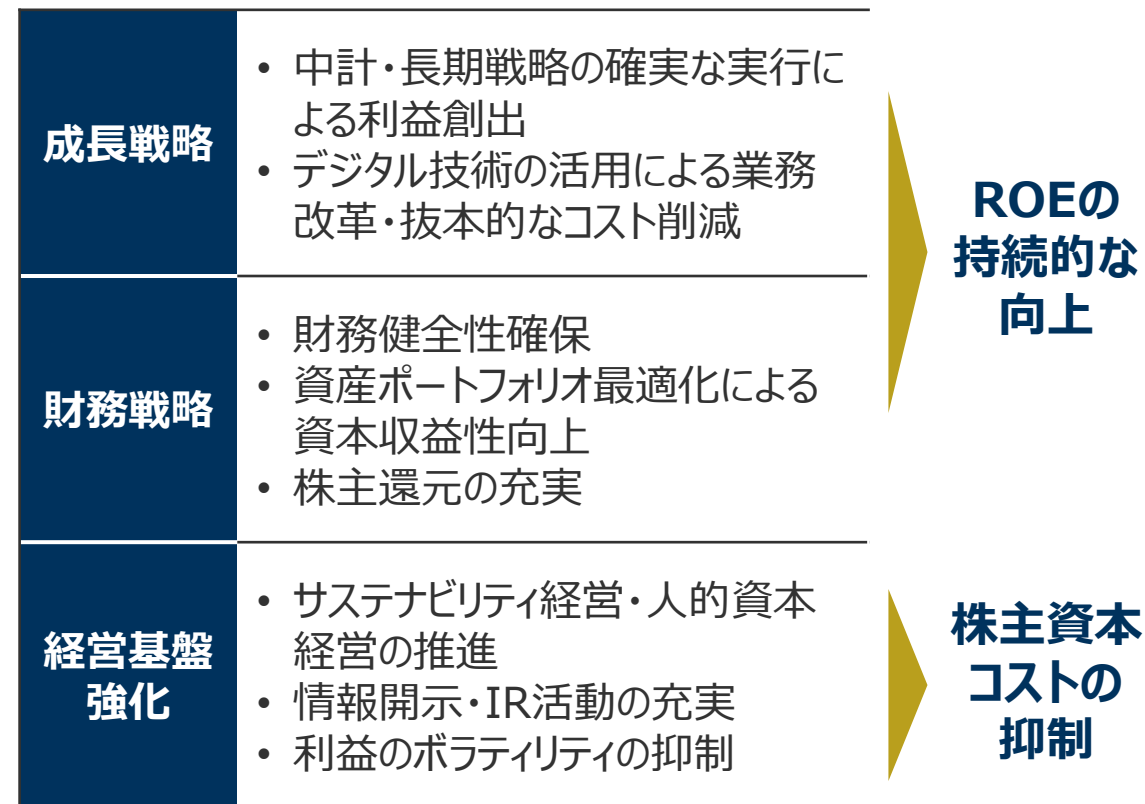
PBR推移

- 当社のPBRは1倍割れが続いている。2023年6月期決算ベースでは0.67倍で業界平均を下回る。
- これは現行の中期経営計画の業績見込みが織り込まれていないためと推測。



改善に向けた方針

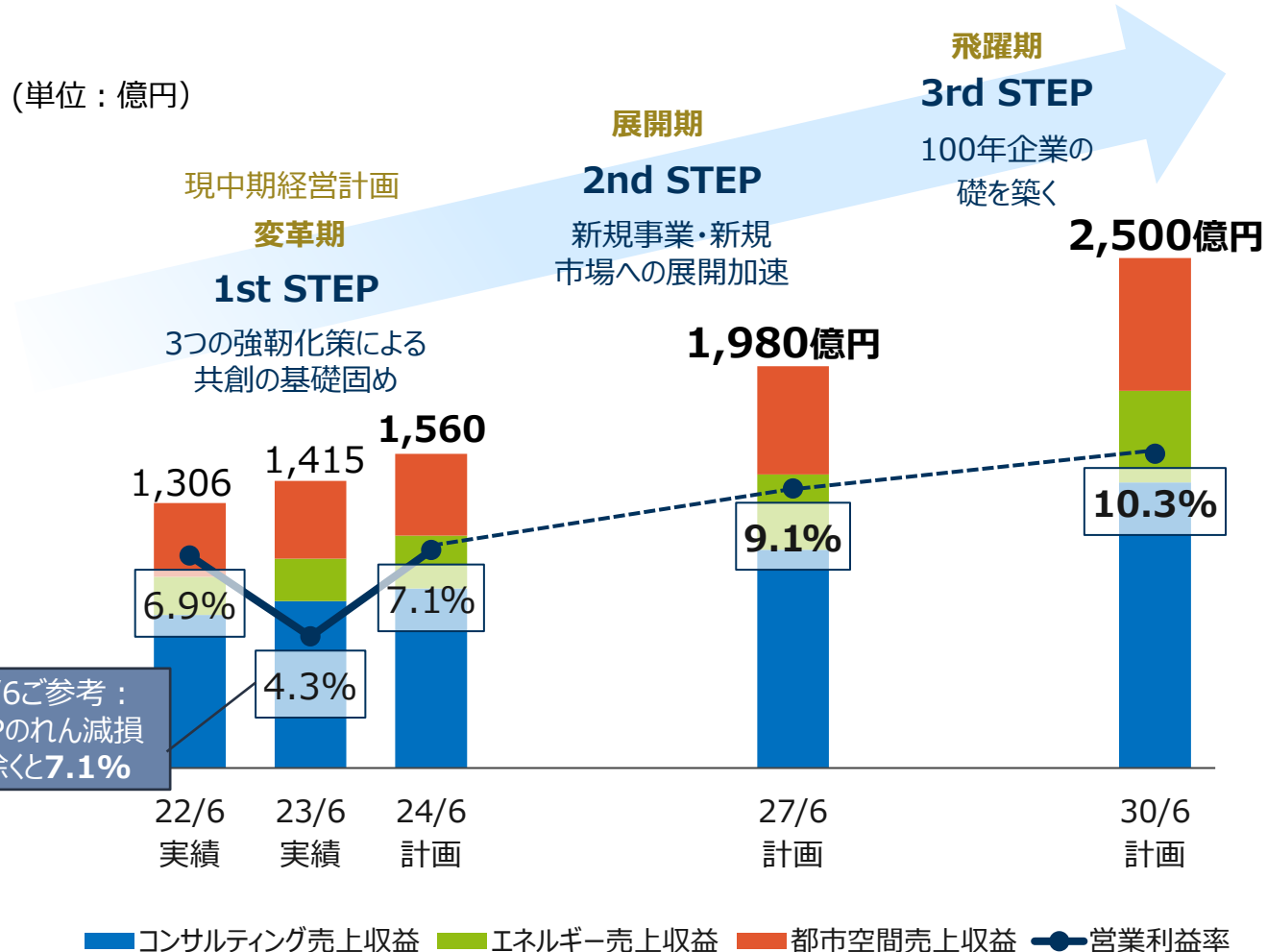
- 成長戦略・財務戦略・経営基盤強化を推進し、ROEの持続的な向上、ひいてはPBRの向上を目指す。
- 具体的な取組施策は、次期中期経営計画とあわせ、2024年8月に開示予定。



長期経営戦略（ID&Eグローバル戦略2030）

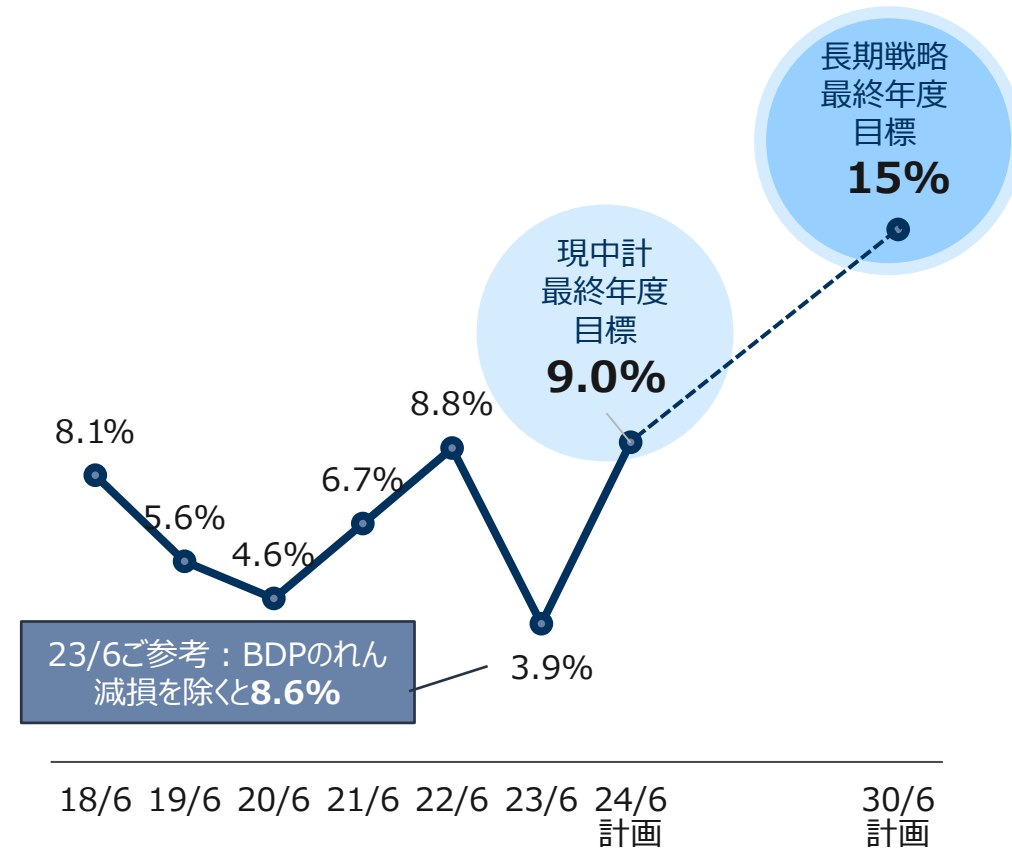
- 中期経営計画の3ステップ・各施策を**着実に実行し、計画達成**を目指す。

(単位：億円)



ROE目標

- 今後更に資産効率を高め、成長戦略の実行により、当期9%まで高め、**長期的に15%の水準**に導く。



※2020年6月期まで日本基準

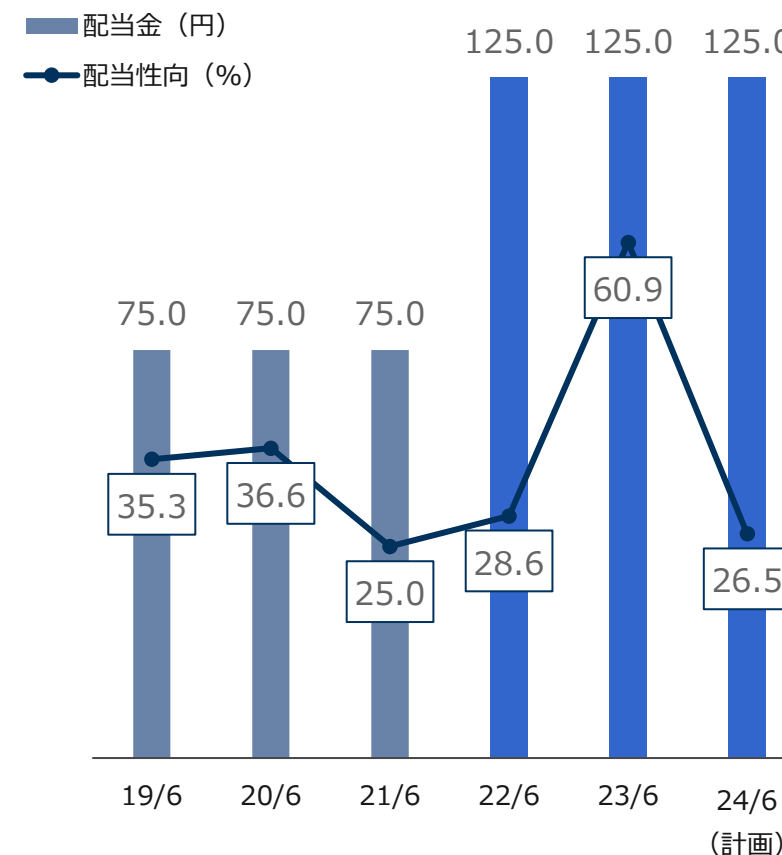
キャッシュアロケーション方針

- 資産売却を行い、**新たな成長分野・領域に投資を配分**。事業成長・資本収益性の向上を目指す。

資産売却・ 資金調達	相互保有株式の 持合解消	<ul style="list-style-type: none"> ● 政策保有株を段階的に縮小 <ul style="list-style-type: none"> ・ 20億円相当の収入見込み
	滞留債権の解消	<ul style="list-style-type: none"> ● 滞留債権の解消に努め、手元運転資金を確保 <ul style="list-style-type: none"> ・ CCC管理・縮減策を実行し、営業キャッシュフローを向上 ・ 長年滞留していた売掛金約4億円が、2024年3月までに入金予定
	不動産売却等による 資産効率性向上	<ul style="list-style-type: none"> ● グループの保有資産の利用状況を精査し、事業に直結する資産への置き換え等を検討
投資	<ul style="list-style-type: none"> ● 資本コストを意識した投資計画の実行 <ul style="list-style-type: none"> ・ 成長投資（M&A含む）は当初3か年で約320億円を予定、投資案件の厳選により当期2Q時点で実績95億円 	
株主還元	<ul style="list-style-type: none"> ● 安定的な配当と利益水準に応じた株主還元の充実を継続 ● 自己株買い/消却は状況に応じて実施 	

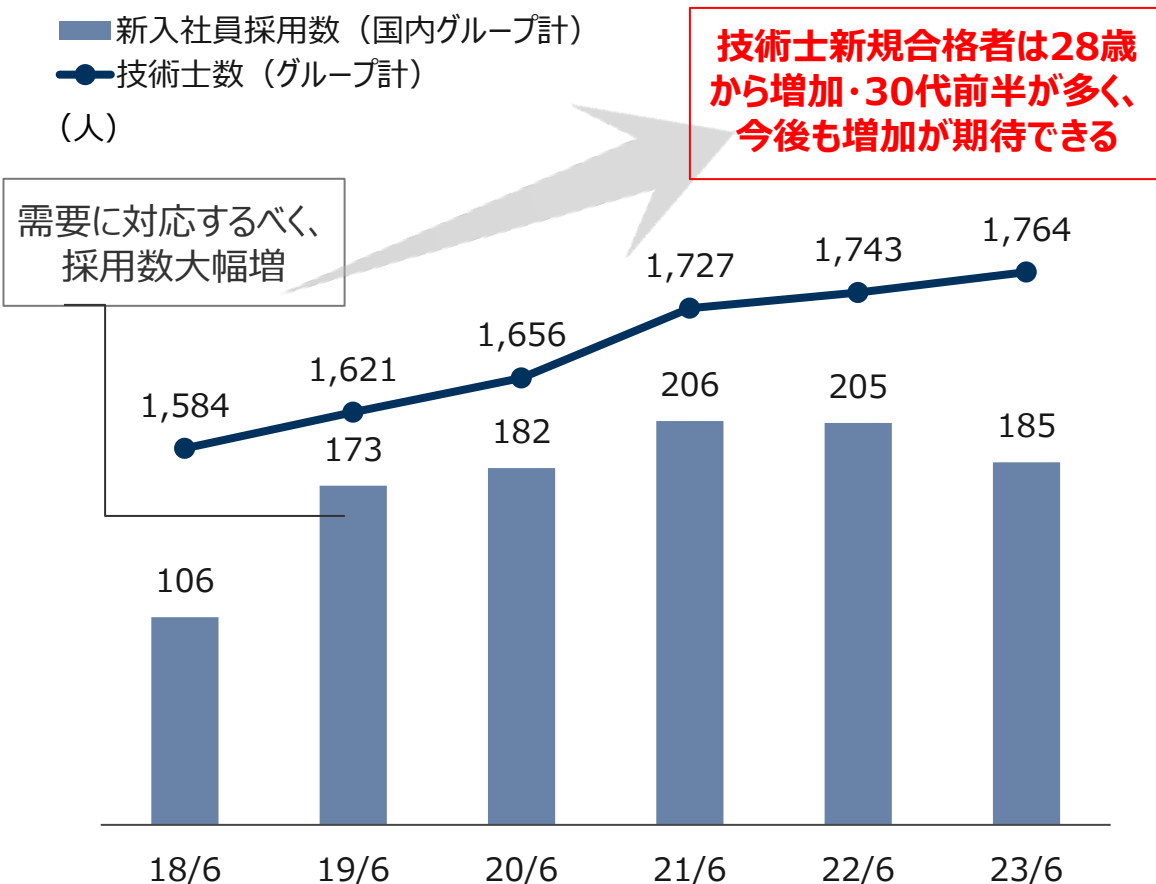
配当金・配当性向推移

- 配当性向は30%目処、24年6月期配当も125円/株を継続。



新入社員数、技術士数推移

- ID&EグループはR5年度は48名が合格。**うち35歳以下が84%（全国平均42.8歳）**で若手技術士を順調に増やしている。



多彩な人財の育成・活用

女性管理職比率

23年実績 4.9% ▶ 30年目標 **15%以上**

外国人管理職比率

23年実績 0.8% ▶ 30年目標 **1%以上**

外部機関からの評価

働き方改革

- 健康経営優良法人ホワイト500を5年連続認定
- 建設コンサルタント業界内認定は**当社のみ**



2023
健康経営優良法人
Health and productivity
ホワイト500

生産性向上

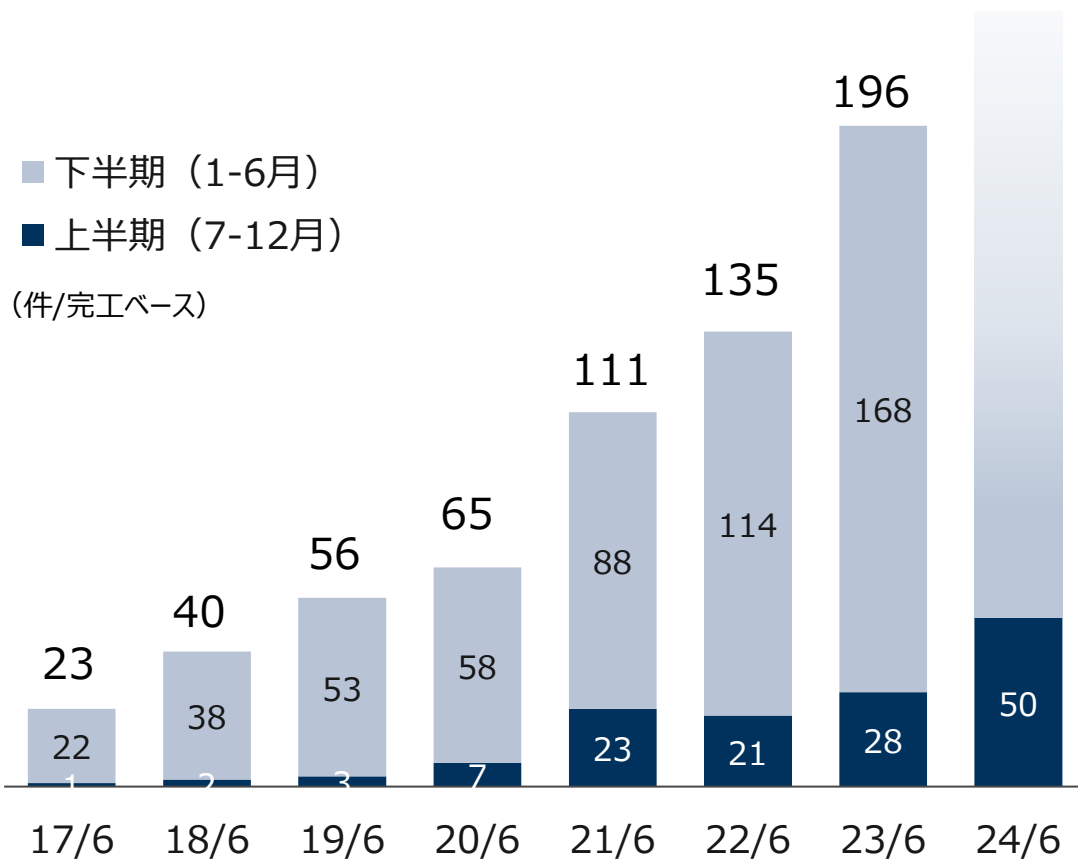
- 働き方改革を通じて生産性革命に挑む先進企業を選定する「第7回日経スマートワーク経営調査」で4星に認定
- 業界内最高位**

NIKKEI
Smart Work

★★★★ 2024

BIM/CIM関連業務数

- 推進計画策定・モニタリング、社内資格制度など取り組みが奏功し、順調に関連業務数が伸長。
- 国交省直轄の業務・工事におけるBIM/CIMの原則適用に対応。



DX取り組み強化

DX受注の向上

- NJSS（官公庁・自治体、公的機関・団体・大学案件のデータ入札情報速報サービス）を分析
- 当社のDX受注規模シェアは業界内No.1

日本工営	競合A社	競合B社
5.2%	1.6%	0.4%

2023年4月時点

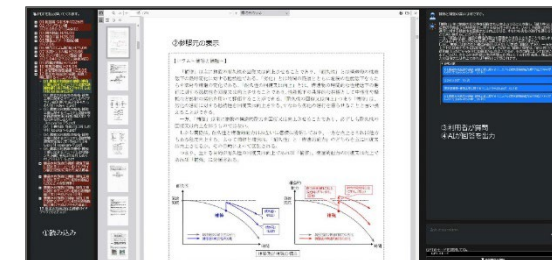
グローバル生産体制構築

- MKI（ミャンマー現地法人）へBIM関連技術を共有し、MKIモデル構築チームを編成
- 日本工営の設計業務をMKIが担当し、コストを抑制



生成AIの活用

- 受注～生産に至るバリューチェーン上でAIを組み込み、生産性・精度向上を実現



資料特化チャットボット



Appendix

- 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 7,522百万円 ※2023年8月10日現在
- 従業員数 6,335名 [グループ連結]
- 子会社数 84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)

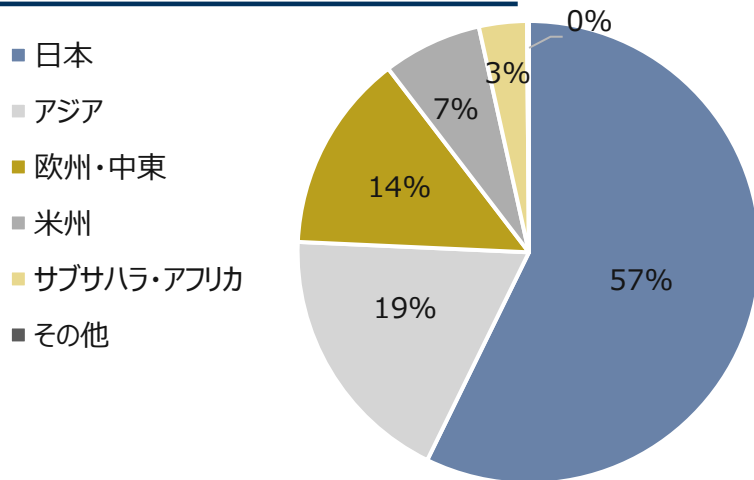
戦前は朝鮮半島で当時最大級の電源開発 (水豊ダム/700MW)に従事。

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。

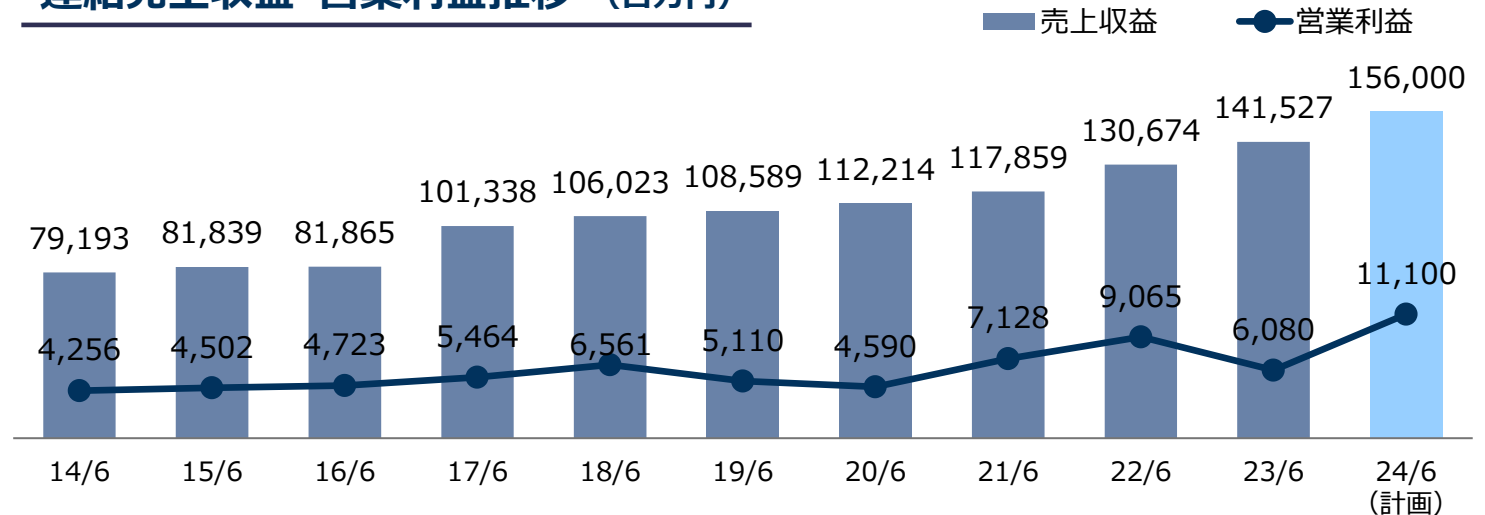
海外技術協力の父と呼ばれ、1985年には、勲一等旭日大綬章。90歳まで、世界各地のプロジェクトを指揮し、開発途上国の発展に貢献。



地域別売上比率 (2023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
1,415億円

展開国
160か国以上

年間受注案件
9,000件以上

取得特許数
85個

技術士数
1,743名

※2023年6月期時点

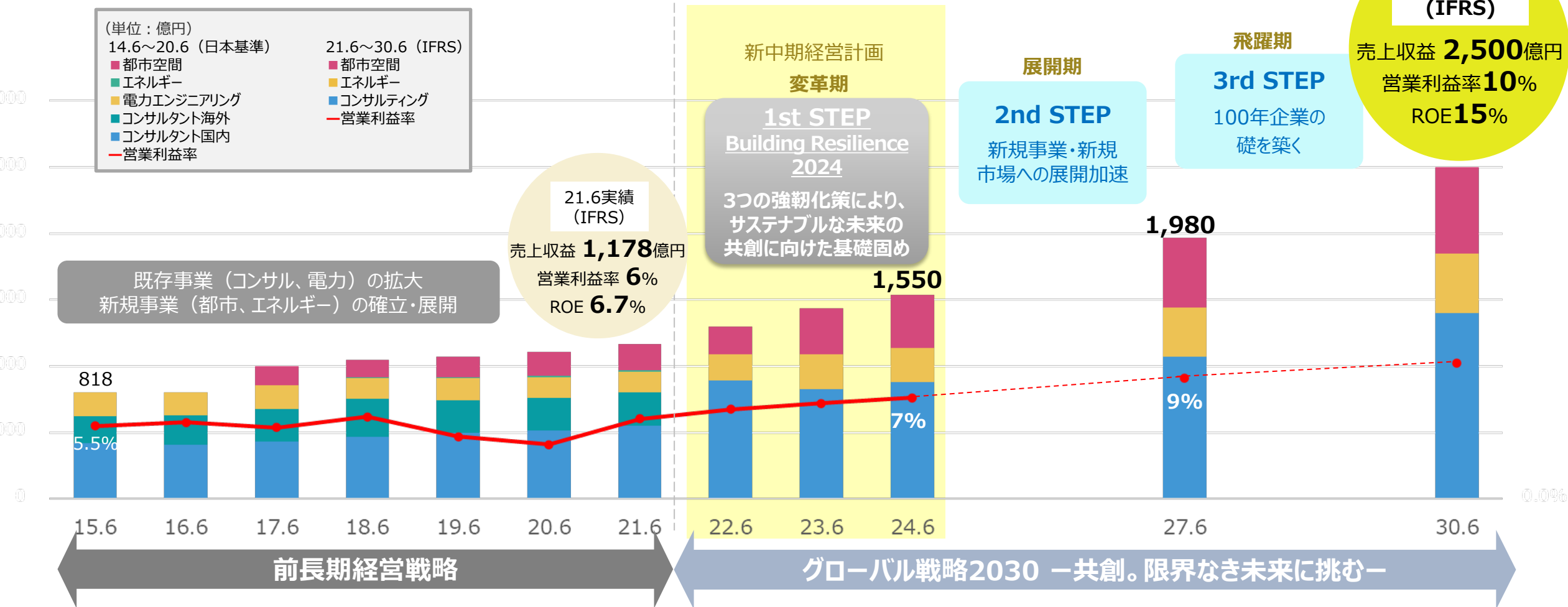
時代変化に対応し、継続的な事業拡大と収益性向上を実現

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	61,058	80,796
2	パシフィックコンサルタンツ	51,218	54,808
3	建設技術研究所	48,696	51,359
4	オリエンタルコンサルタンツ	30,438	30,525
5	オリエンタルコンサルタンツグローバル	28,884	28,884
6	エイト日本技術開発	23,641	25,940
7	八千代エンジニアリング	23,329	23,975
8	いであ	21,521	22,065
9	日水コン	19,652	19,814
10	長大	18,836	20,527
24	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）	11,801	13,588




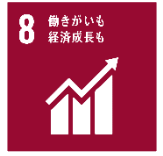





※出典：日経コンストラクション2023年4月20日号 建設コンサルタント部門売上高ランキング（決算内容一覧）

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





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

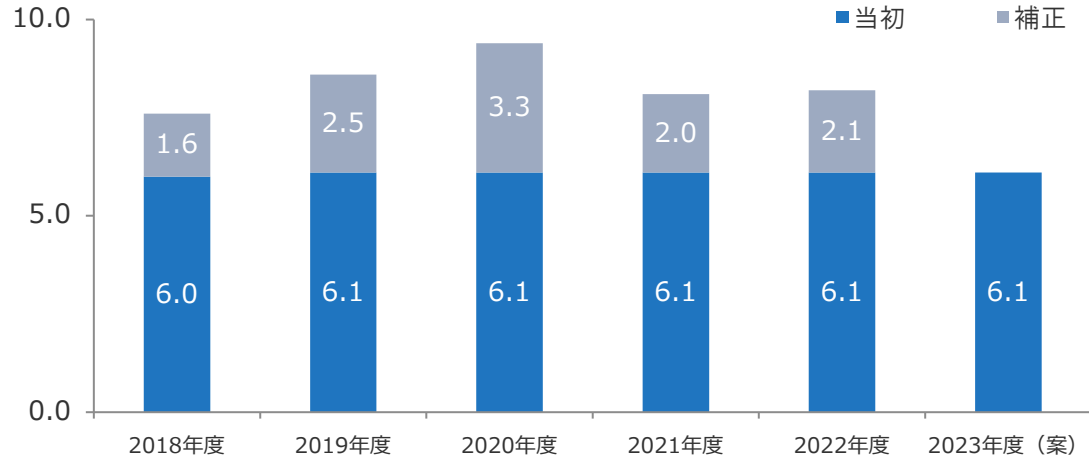
マテリアリティ	主な関連SDGsゴール	各マテリアリティに対する取組み例
<p>安心して暮らせる インフラの整備</p>	   	<ul style="list-style-type: none"> 幅広い分野における高品質なインフラの整備 防災・減災のためのハード・ソフト両面からのサービス提供
<p>すべての人が自由に 交流し活躍できる 社会基盤整備</p>	   	<ul style="list-style-type: none"> 空港や鉄道等の交通拠点とネットワーク整備によるモビリティ社会の実現 海外無電源化地域での電力インフラ整備
<p>多様な人・産業が 集積する魅力ある 都市づくり</p>	 	<ul style="list-style-type: none"> コンサルティング、都市空間、エネルギーの共創によるスマートシティの開発
<p>脱炭素社会の実現による地球環境の保全</p>	  	<ul style="list-style-type: none"> 気候変動対策のコンサルティングサービス提供 国内外での再エネ事業の拡大



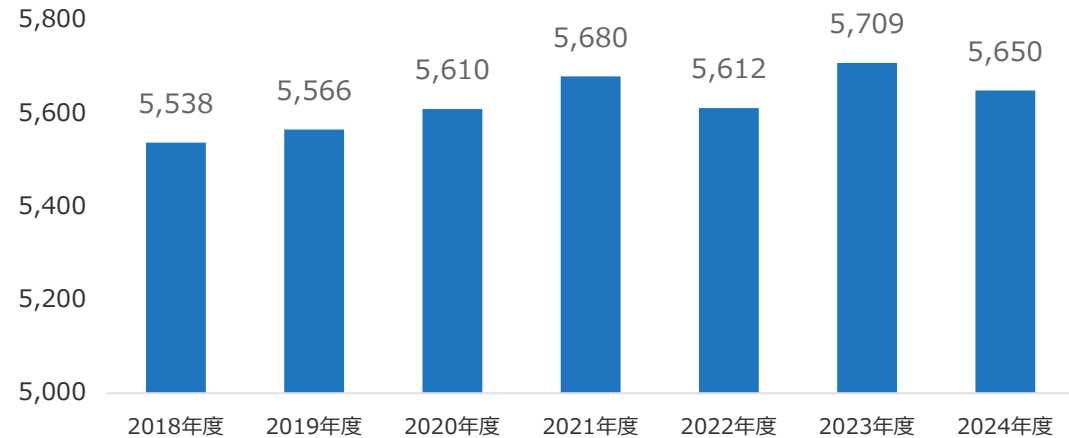
マテリアリティに事業活動を紐づけ、ID&Eグループが世界の共通課題に対して何ができるのかを明確化し、持続可能な開発目標（SDGs）に対して貢献していくと同時に当社の企業価値向上へと繋げていく

マテリアリティ	主な関連SDGsゴール	各マテリアリティに対する取組み例
ガバナンスの強化		<ul style="list-style-type: none"> 機関設計の見直し コンプライアンス活動の強化
人権が尊重され、働きがいのある職場環境	  	<ul style="list-style-type: none"> Well-being経営のさらなる推進
人財育成と技術開発	  	<ul style="list-style-type: none"> ID&E Global AcademyによるID&Eブランドを体現する人財の育成 DXを活用した新たな付加価値の創造

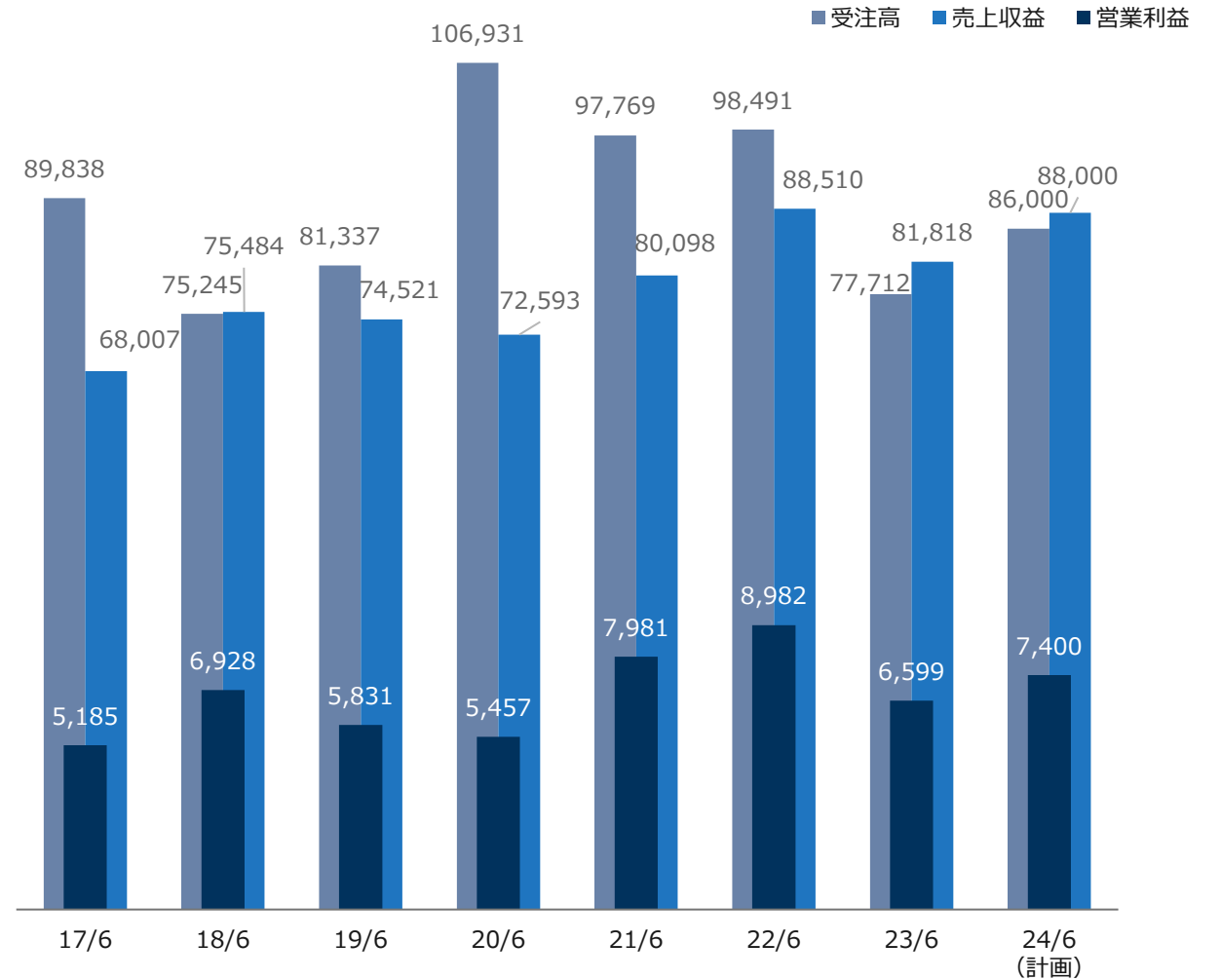
公共事業関係費 (兆円)



一般会計ODA当初予算 (億円)

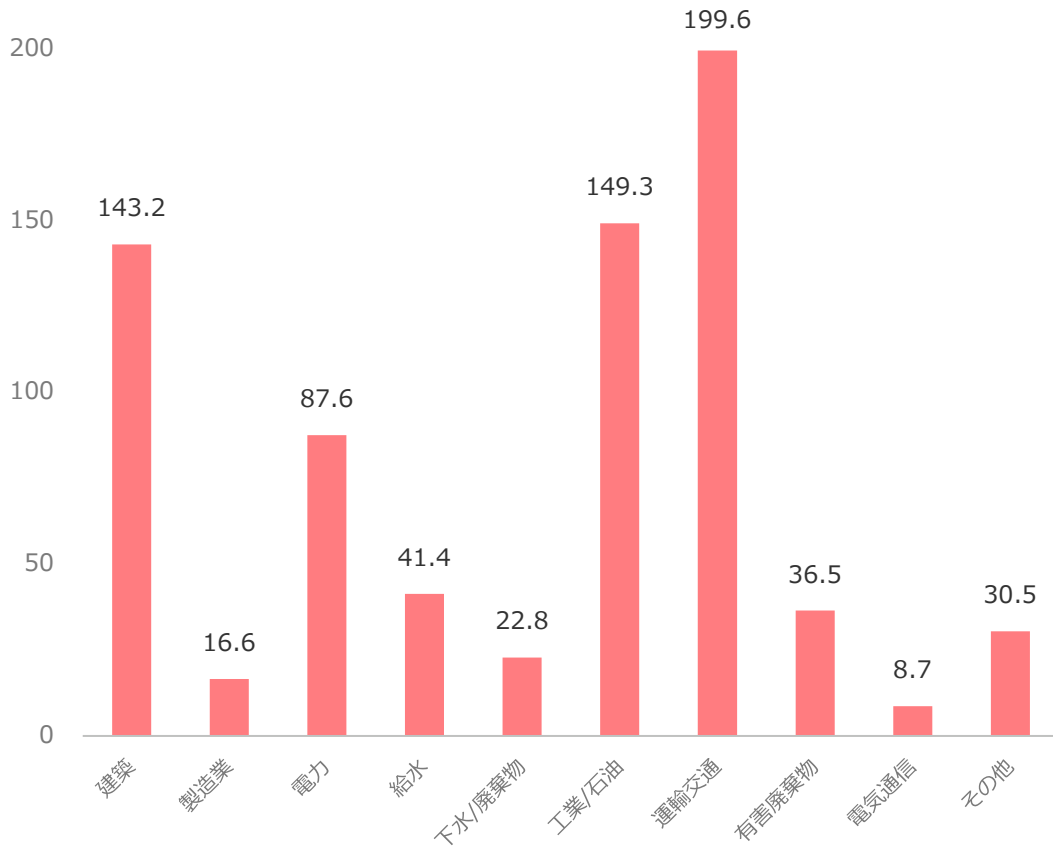


ID&E (日本工営) コンサルティング事業 業績推移 (百万円)

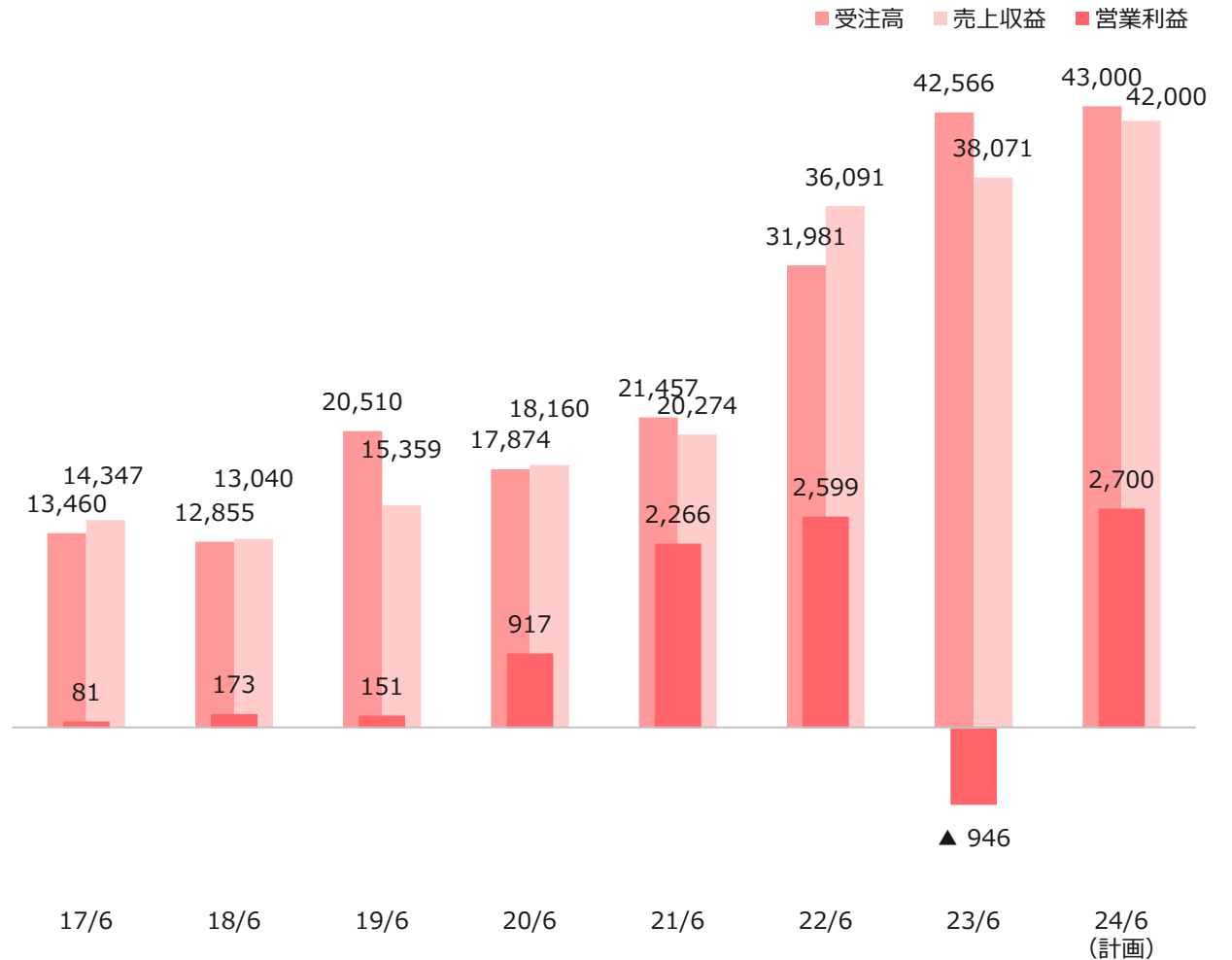


※業績推移の2016年6月期から2020年6月期の数値は、コンサルタント国内事業、コンサルタント海外事業の内部取引消去前の単純合算値。
 ※業績推移の2016年6月期から2020年6月期までは日本基準、2021年6月期からIFRSは基準で記載。
 ※業績推移の2022年6月期からは旧玉野総合コンサルタント株式会社の都市空間セグメント移管分を反映。

調査・設計会社上位225社
2022年度 分野別売上高 (億ドル)

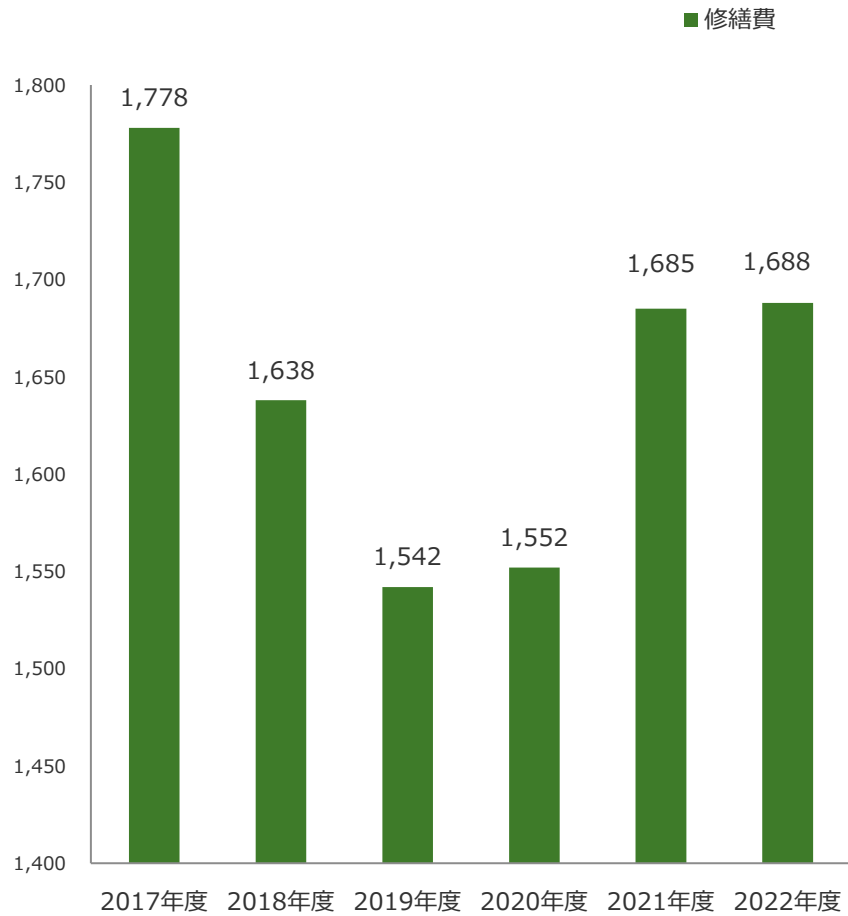


ID&E (日本工営) 都市空間事業 業績推移 (百万円)

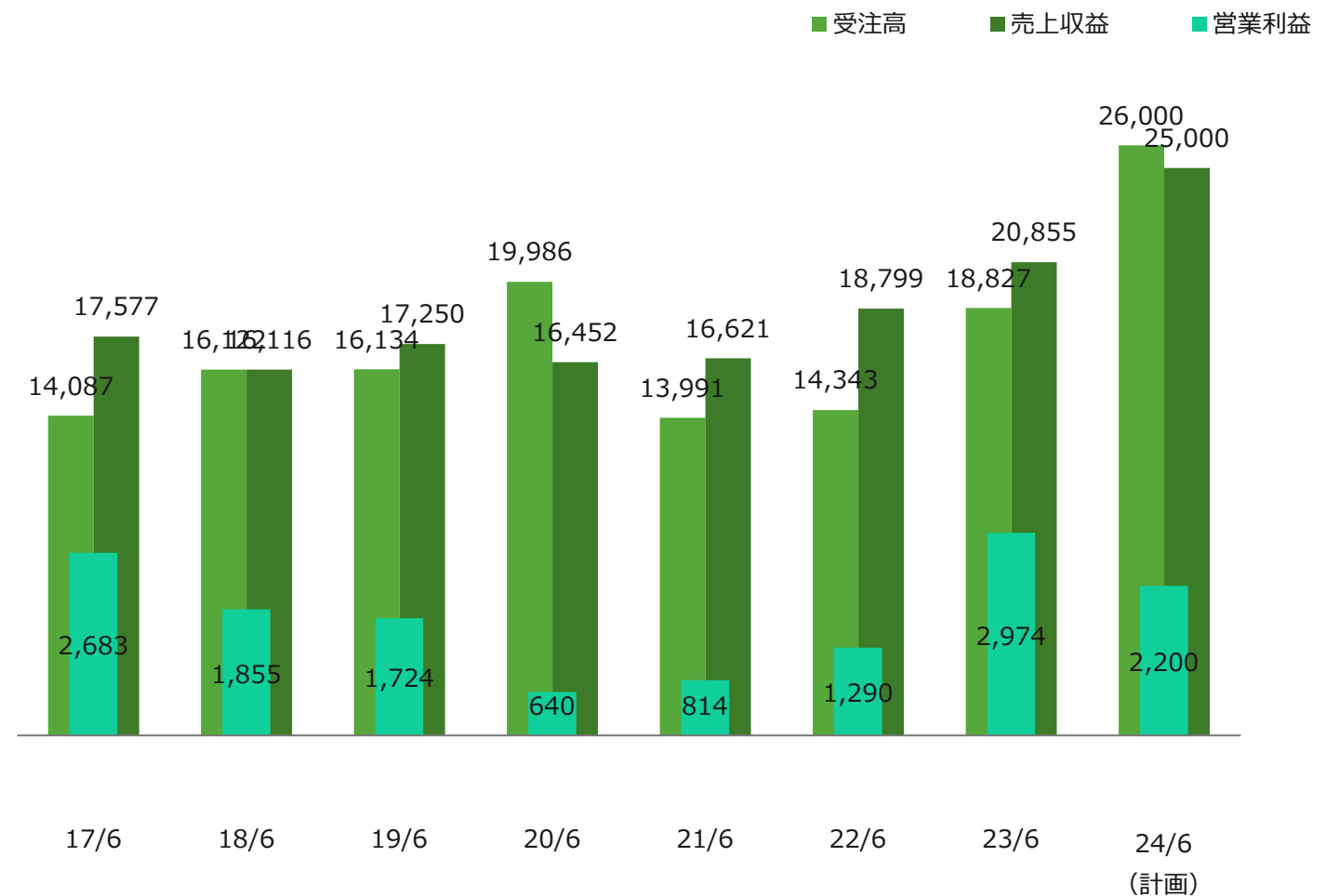


※出典：ENR誌（2023年8月発行）をもとに当社作成。
 ※業績推移の2017年6月期から2020年6月期までは日本基準、2021年6月期からIFRSは基準で記載。
 ※業績推移の2022年6月期からは旧・玉野総合コンサルタント株式会社のコンサルティングセグメントからの移管分を反映。

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。



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。