

外部環境・リスクと機会

当社グループは、外部環境の変化やリスクと機会を把握した上で、マテリアリティを策定し、長期的に持続的な成長を続けるための取り組みを実施しています。

メガトレンド	リスクの例
<p>急速な都市化の進行</p> <p>気候変動と資源不足</p> <p>災害の激甚化</p> <p>人口構造の変化</p> <p>世界の経済力のシフト</p> <p>テクノロジーの進歩</p> <p>働き方の転換</p>	<p>社会から当社への影響</p> <ul style="list-style-type: none">●都市・地域構造の対応ニーズの変化や気候変動対応ニーズの変化への遅れ●災害・異常気象の激甚化・頻発化による災害増加やサプライチェーンの分断●社会およびローカルパートナーの安全への脅威●資源枯渇によるインフラ事業対象地の減少●人財獲得競争の激化やステークホルダーからの信用低下、投資獲得機会や事業機会の損失
	<p>当社から社会への影響</p> <ul style="list-style-type: none">●インフラ整備事業を通じたリスク（環境への影響）、環境問題の誘発●地域住民や市民社会からの反対、非自発的移転に係るレピュテーションの低下、人権問題の誘発●コンプライアンス違反に伴う損失やレピュテーションの低下●不十分な技術継承による技術・ノウハウの低下による品質低下●知的財産権の侵害●従業員のエンゲージメント低下●欠陥や安全関連の手戻りコストの発生

機会の例

- 都市・地域開発におけるニーズの変化（カーボンゼロシティ等）

- 急速な技術進展（メタバース、GX技術等）による新たな市場機会の出現

- 災害への事前対応ニーズの高まり（インフラ強靱化、国防、防衛）

- 災害発生後の復旧・復興業務事業

- エネルギーに関する高効率化や地域分散型再生可能エネルギー等へのニーズの高まり

- サステナブルソリューションへのニーズの高まり（スマート農業、脱炭素社会づくりに資する事業）

- 事業者間の連携による多様な社会課題のソリューション提供機会の獲得

- 多様な人財によるイノベーションの創出

- 従業員教育、効果的なガバナンス構造および内部統制を通じて得られる顧客・社会からの信頼

- 気候変動リスク、生態系、人権インパクトへの継続的な取り組みによる効果的な企業価値向上

マテリアリティ — IDEALな世界の実現に向けて —

1. 分断・格差のない世界の構築

- 1-1 グローバルな視点と地域に根ざした取り組みにより、インフラ開発・人づくりへ貢献する
- 1-2 多様な技術の統合により、強靱な社会を実現する

2. すみよい地球環境の実現

- 2-1 安全で安定したエネルギーの供給により、グリーンな社会を構築する
- 2-2 人と自然が共生できる空間づくりにより、幸せを感じる生活を実現する
- 2-3 多彩なアプローチにより、気候変動や生態系回復に挑戦する

3. 共創による新たな社会課題への挑戦

- 3-1 3事業セグメントの技術の結集により、多様な社会の要請に応える
- 3-2 顧客や異業種パートナーとの連携により、新たな価値を創出する
- 3-3 グループ一体となった技術開発により、競争力を高める

4. 多様なグループ人財の活躍

- 4-1 Well-being経営により、エンゲージメントを高める
- 4-2 ID&Eグローバルアカデミーにより、従業員の成長と活躍の機会を創出する

5. 誠意と技術を軸にしたグループ経営

- 5-1 誠意をもってことにあたる組織風土により、社会との信頼関係を深める
- 5-2 ID&Eブランドの追求により、高品質な技術・サービスを持続的に提供する
- 5-3 ステークホルダーとの対話を通して、相互理解を促進し社会の要請に応える

長期経営戦略 ID&E グローバル戦略 2030

長期経営戦略コンセプト

共創。限界なき 未来に挑む

複雑化する社会課題、加速するイノベーションに対応するためには、従業員一人ひとりの力を高め、社内の力を結集することはもちろん、先進技術や特異なノウハウを持つ社外のパートナーと連携する、さらには地域の人々と一緒に課題を解決していく必要があります。そこから出てきたコンセプトが「共創」です。

当社グループ内でもそれぞれの会社が自らの裁量によって自分の個性・知恵・技術を最大限に活かして成長する、その集合体となるグループを目指し、施策を行います。さらに、新たな仲間とともに新たに強みを創り伸ばしていくことを目指していきます。

長期経営戦略の3つの共創施策

長期経営戦略では「コンサルティング」「都市空間」「エネルギー」の3事業をグループ基幹事業と位置付け、さらなる成長を目指します。そして、自律と連携を促進するため、新たなグループ経営体制への移行を進めています。グループガバナンスを一層強化し、中長期的な視点でグループの経営を深化させることで、これからの成長をより確かなものにしていきます。

共創施策 1 事業区分の再編

■ 3つの事業ドメインの新展開

幅広い社会的ニーズに対応するため、「コンサルティング」「都市空間」「エネルギー」の3つの事業軸での体制を構築します。地域・会社ごとの区分けをせずシームレスに融合・連携することで、各ドメインのサービスを横断的にワンストップで提供できる事業体制を目指します。

■ 事業マネジメント分野への本格展開

3ドメインそれぞれが培ってきた技術を最大限に活かし、融合することにより、インフラマネジメント、都市運営、エネルギービジネス、データビジネスなどの事業マネジメント分野への本格的な参入を図ります。

共創施策 2 自律と連携の促進、ワンストップ体制構築

■ 持株会社への移行

事業ドメイン、地域ごとに形成されたグループ会社が自律的経営を行いつつ、当社グループのミッション、技術とガバナンスによる強力な求心力で結ばれた組織をつくり上げます。

各事業の収益性向上、意思決定の迅速化、リスク体制の強化により、しなやかで強靱なガバナンス体制を構築します。

■ セグメント連携によるワンストップ体制構築

地域・会社ごとの区分けをせずシームレスに融合・連携することで、各ドメインのサービスを横断的にワンストップで提供できる事業体制を目指します。

■ 事業と地域を両軸としたマトリクス経営の実施

3ドメインの事業と地域単位での事業を、マトリクスで運営管理する体制を実現します。

グローバル・各地域が持つ社会問題に向き合い、多様なニーズに対し、スピード感を持って最適な解決策を提案します。

▼ マトリクス経営対象エリア



共創施策 3 ID&Eブランド、ID&Eクオリティの確立

■ 技術戦略と連携した世界トップクラスの人財育成

人財は当社グループの最重要経営資源です。技術戦略と密接に連携した教育機会・プログラムを拡充するとともに、各国拠点での現地人財の積極登用、ダイバーシティ推進等にも取り組み、優れた人財を育成していきます。

■ デジタル・トランスフォーメーション (DX) の実現化

DX技術を用いた最適なソリューション提供を実現します。

将来性のある技術を自社開発および社外とのアライアンスで開発し、事業に適用していきます。

■ ID&Eグローバルアカデミー

グループ全体で世界トップクラスの人財を育成するため、ID&Eグローバルアカデミーを創設し、各国拠点ごとにID&Eブランドを体現する人財を育成します。

2030年6月期 目標

売上収益 **2,500億円**

営業利益 **250億円**

営業利益率 **10%**

ROE **15%**

長期的な成長イメージと中期経営計画の位置づけ

長期経営戦略では、主力3事業の持続的な成長と新事業による成長で売上収益を約1.7倍とし、海外市場での売上収益は2021年当時の約3分の1から約半分にまで高め、グローバルかつ高収益な企業へと躍進していくことを目指しています。

計画達成のため、3年ごとのステップで中期経営計画を設定しています。成長の足場固めのための「変革期」、新規事業・新市場展開を加速する「展開期」、最後の3年間で100年企業の礎を築くための「飛躍期」と位置付けています。2025年6月期から2027年6月期までの「展開期」は、新中期経営計画「Building Growth 2027」を策定しました。



セグメント別事業戦略

コンサルティング事業

コンサルティングから
マネジメントまでを手掛け、世界トップクラスの
コンサルティングファームへ
2030年目標売上高 **1,400億円**

▶ **市場戦略**: 日本市場は公共事業を柱に民間事業やマネジメント分野への拡大、国際市場は本邦ODA事業を柱にグループ会社でのNon-ODA主体の成長を目指します。エリアとしてはアジアを重点地域に安定的な収益確保を行いながら、新規市場エリア（中東、北米等）参入を推進します。

▶ **技術戦略**: 次世代基幹技術の開発、ニース先行型の技術開発を加速化します。

▶ **人材・組織戦略**: 市場環境変化へのフレキシブルな対応および社員のワークライフバランスを踏まえ、国内外問わず活躍するハイブリッド人材を育成します。現地法人では第三国で活躍できるリージョナルエンジニアの育成を推進します。

都市空間事業

市街地開発、都市・地域再生の
官民連携事業やスマートシティ開発等の
総合プロデュース
2030年目標売上高 **650億円**

▶ **市場戦略**: 日本市場は建築や市街地再開発、官民連携、スマートシティ等に取り組みます。海外ではアジアでの交通拠点周辺の大規模開発や欧米・オセアニアでの市街地開発・再開発に対し、積極的に推進します。

▶ **技術戦略**: BIMやSmallworld（地図情報と資産管理の統合ツール）の活用、日本工営都市空間が持つ技術の海外適用を目指します。

▶ **人材・組織戦略**: セグメント内の技術力向上のための環境整備や人材交流、市街地再開発の総合プロデュース組織の組成を図ります。

エネルギー事業

エネルギーの安定供給に伴う
電力システムのワンストップサービスを提供
2030年目標売上高 **450億円**

▶ **市場戦略**: 電力自由化に伴う新規ビジネスの開発・運営に取り組むとともに、主力製品の国際標準化・高度化に注力します。海外では欧州でのエネルギーマネジメント事業の確立を図ります。またアジアでのマイクログリッド、スマートシティ事業、再生可能エネルギー発電事業の開発・運営を推進します。

▶ **技術戦略**: 主力製品の性能向上、原価低減による競争力強化、DX対応システム開発を行います。また中核技術と、蓄電池・アグリゲーション技術を統合したワンストップソリューションを展開します。

▶ **人材・組織戦略**: 製造部門の生産体制強化とサプライチェーン構築、ワンストップソリューション提供のための人材・部門間の交流や協業を促進するベースを構築します。

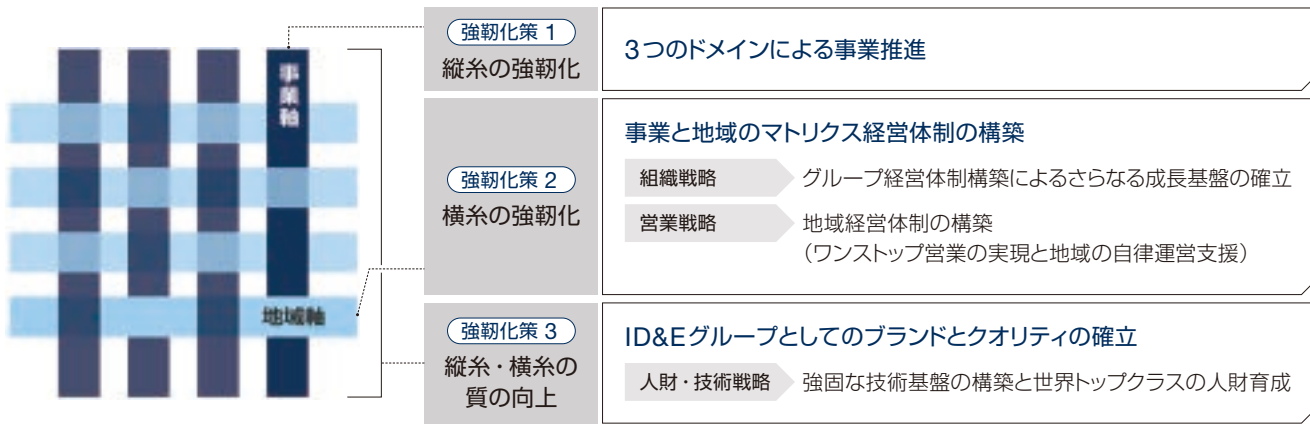
新中期経営計画 Building Growth 2027

前中期経営計画の振り返り

前中期経営計画「Building Resilience 2024」では、長期経営戦略の1stステップである「変革期」として、グループの強靱化を推進し、サステナブルな未来の共創に向けた基礎固めを行いました。

組織再編による新体制の構築や主力3事業の成長、マトリクス経営の基盤となる地域統括責任者の設置、人財育成の基盤となるグローバルアカデミーの設立など、当初に設定した戦略において一定の成果が得られました。

重点ポイント	グループの強靱化 (Building Resilience 2024)	2024年6月期 数値目標	
基本方針	3つの強靱化策により、サステナブルな未来の共創に向けた基礎固めをする	連結売上収益 1,550億円	営業利益 111億円
		営業利益率 7%	ROE 9%



新中期経営計画にあたっての内外環境変化とグループ経営方針

内部環境	外部環境
<ul style="list-style-type: none">分社化による意思決定の迅速化と各社の自律的運営新規上場会社故の認知度低迷	<ul style="list-style-type: none">サステナビリティ経営に対する社会的要請や注目度の高まり気候変動リスク／機会の拡大インフレ・円安等による市場環境の変化 (資材高騰・インバウンド増等)労働人口減による人材確保難および人件費高騰途上国、新興国での開発ステージに応じたサービスニーズの多様化と複合化市場からのPBR1倍割れへ対策の要請

グループ経営方針

経営理念に基づく ID&E ブランド体現 経営理念の「誠意」に基づき、ID&Eグループのブランド・品質の維持・向上に向けた努力を継続	サステナビリティ経営の更なる推進 社会課題解決を事業としてきたID&Eグループにとって、サステナビリティは経営の中核であり一体不可分	民間市場への本格参入 公共市場が堅調なこの時期にこそ、さらなる成長が見込める民間市場へ向けて本格的な参入の準備を開始
--	--	--

新中期経営計画概要

新しい中期経営計画（2025年6月期～2027年6月期）は、長期経営戦略の2ndステップである「展開期」に位置付けられます。名称を「Building Growth 2027」としました。基本方針は「主力3事業の持続的成長と事業間の共創による事業領域の拡大」です。

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

基本戦略

3つのセグメントの持続的成長を目指し、展開策①成長に向けた改革においてセグメント戦略を定めています。

コンサルティング事業	
重点戦略	取り組み
① 民間・新規事業拡大	国内外とも民間事業、官民連携事業、デジタルビジネス、マネジメント事業を積極展開
② 自動設計に係る技術開発の推進	最先端デジタル技術の開発と実装による抜本的な生産構造変革・生産性向上 (目標: BIM/CIM [*] 適用業務800件/年)
③ グループ会社を含めた海外事業の収益改善	契約/支払通貨の不一致解消、売掛金モニタリングの徹底・CCC短縮等による収益改善

※ BIM (Building Information Modeling) : 対象案件の3Dモデルと設計情報データベースを組み合わせ、コンピューター上で仮想的な建設作業を行う手法
CIM (Construction Information Modeling) : 土木インフラの構築、維持、生産プロセスの管理手法

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

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

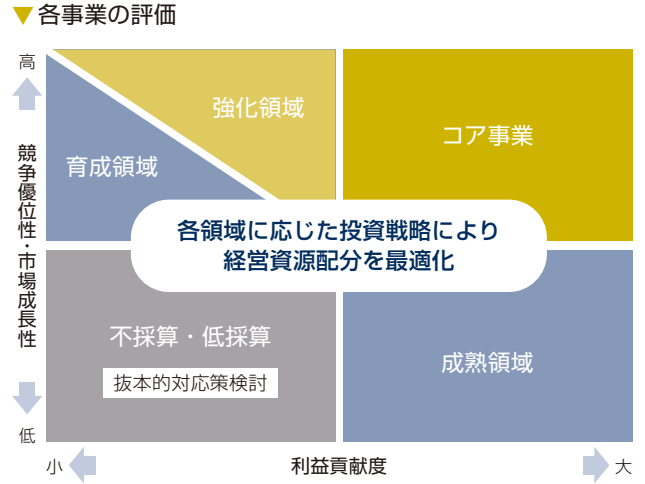
成長に向けた改革

経営資源を、より有望な成長領域に投下し、資本効率の改善を図ってまいります。2024年7月よりID&Eホールディングスに経営戦略本部を新設し、ポートフォリオマネジメントの運用について検討を開始しています。

ポートフォリオマネジメントの推進

ID&Eグループ経営管理手法として事業ポートフォリオマネジメントを強化し、「事業の組み合わせ」や「バランス」を最適化し、持続的な価値創造および企業価値向上を図る。

3つのセグメントそれぞれでポートフォリオマネジメントを推進し、ID&Eとしてビジネスの効率化と効果の最大化を図るべく、ID&Eホールディングスに経営戦略本部を新設。



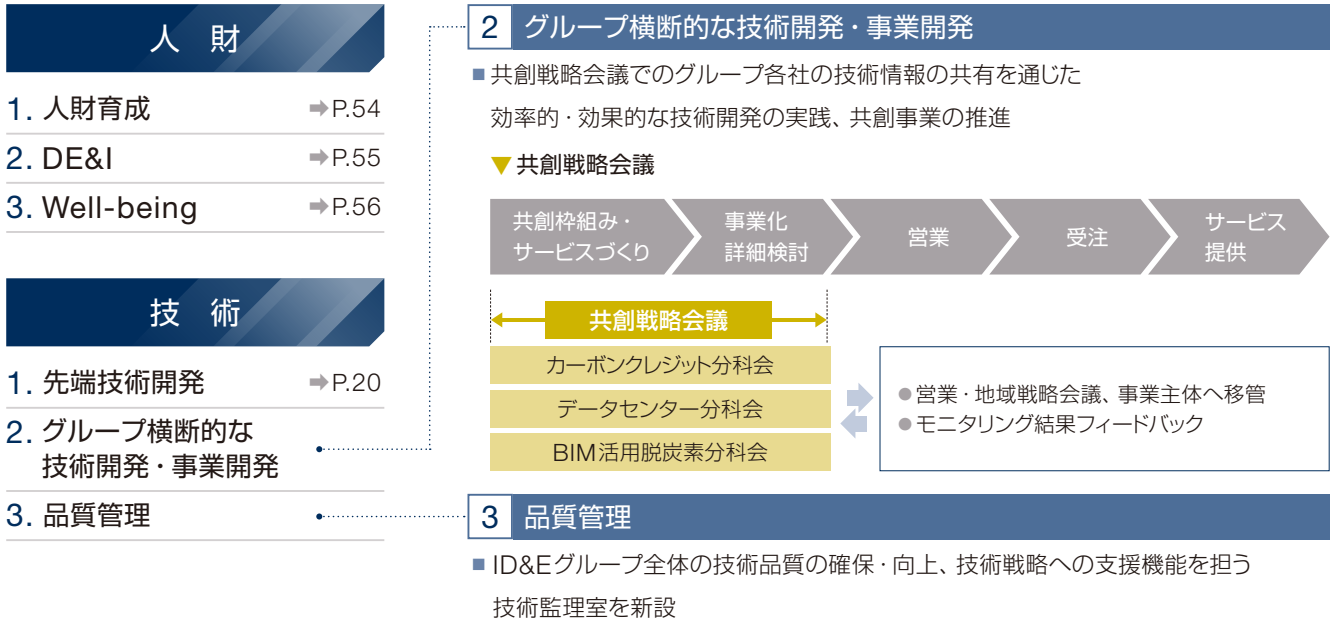
マトリクス経営の展開

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

地域別戦略				中期経営計画期間の主な施策	
総合力を活かした付加価値の創出	地域	FY2024 受注額	FY2027 受注目標額・成長率		
グループ 3 3セグメントによる事業体制が確立 総合力を発揮	日本	938億円	1,100億円 (+17.2%)	<ul style="list-style-type: none"> ■ インバウンド投資（再生エネ、リゾート、データセンター）等のニーズに応じる体制構築 ■ 官民GX投資の拡大を受けたエネルギー管理事業の推進 ■ 防衛事業受注拡大、セグメント横断での事業提案と市場開拓 	
グループ 2 複数セグメントによる事業機会	東南アジア・東アジア・大洋州	234億円	360億円 (+53.8%)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 成長著しいインドネシア・インドを中心に、インフラ×建築の都市開発・再開発に対応できる体制整備 ■ 脱炭素化需要に伴う水力投資・エコ工業団地を含む再エネコンサル事業 ■ 現地法人含むコンサルティング事業の営業・生産体制強化 	
	南アジア				
グループ 1 単一セグメントによる事業展開	英国・西欧	255億円	270億円 (+5.6%)	<ul style="list-style-type: none"> ■ BDP既存顧客へ蓄電ビジネスの知見を活かした脱炭素・再エネ活用事業の提案 ■ ウクライナ復興支援の案件形成（インフラ・エネルギー施設復興、建築再建） ■ 中東地域に実績あるBDPをコアにしたサウジアラビア都市開発事業への参画 	
	EECAMENA <small>（東欧・中央アジア・中東・北アフリカ）</small>				
グループ 1 単一セグメントによる事業展開	サブサハラ・アフリカ	177億円	210億円 (+18.0%)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 北米でのBDPグループの拡大（対応分野の拡大、米国など対応エリアの拡大） ■ 中南米でのコンサル事業の深化（防災・災害管理やデジタル関連事業） 	
	北米				
	中南米				

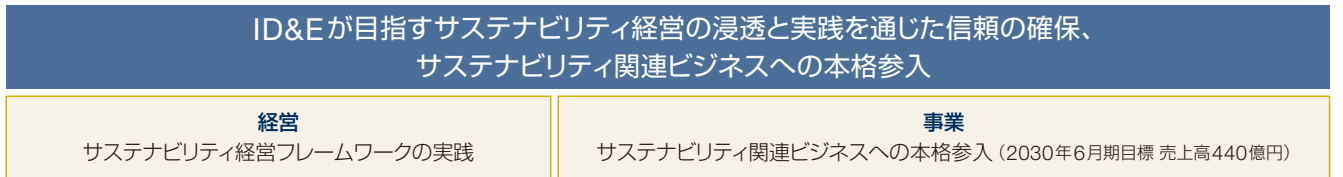
人財・技術の進化

ID&Eグループの強みは、コンサルティング・都市空間・エネルギーの各分野で高い技術力を有し、かつ、それらを融合させて、世界の社会開発のニーズに合わせたソリューションをワンストップで提供することです。そのためには全ての従業員が自律・成長し、世界で活躍する人財となるために、個人も組織も変わり続けなければいけません。ID&Eグループでは、グローバルで活躍できるトップコンサルタントを育成することを目的とし、「人財と技術の統合による基盤強化」を実施しています。



サステナビリティ経営戦略

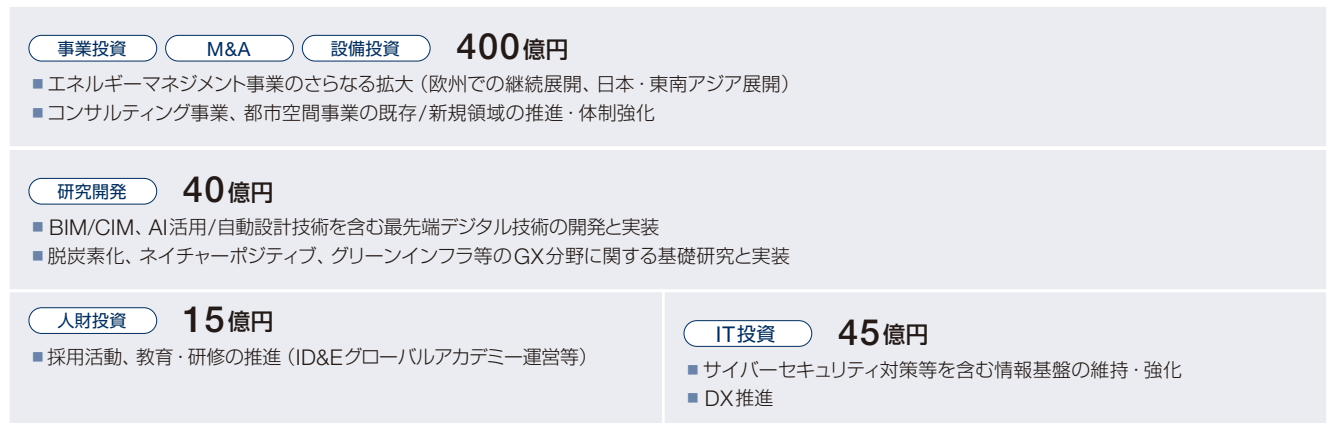
社会課題解決を事業としてきた当社グループにとって、サステナビリティは経営の中核であり、ミッションの達成に向け、事業・経営の両面で重点戦略を進めます。



財務戦略

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

▼ 中期経営計画期間中の成長投資計画



特集：マトリクス経営

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



地域統括責任者
(英国・西欧)

Robert Ferry

ネットゼロカーボンに向けた継続的な推進、英国政府の『未来の街』に150万戸の住宅を建築するという公約、そして戦争で荒廃したウクライナや地震に見舞われたトルコで新しいインフラが必要とされている状況は、当社にとって、これらの問題に対処するためのデザインとコンサルティングサービスを地域に集結させる絶好の機会です。「The Good City」イニシアティブのローンチが成功を収めたことは、当社の多様な専門技能がこれらの課題に対処し、未来のまちをつくるのが可能だと証明しています。ウクライナのリヴィウ市とは運輸交通、エネルギー、水、都市開発、病院事業などさまざまな分野での復興事業の包括連携協定を結んでいます。このような取り組みにより、持続可能な形で社会に貢献してまいります。

インド

現地法人が主体的に案件形成



地域統括責任者
(南アジア)

工藤 直樹

インドは、世界一の人口を背景に、著しい経済成長を続ける大国となりました。活気溢れる経済大国で、国威発揚となる2036年の夏季五輪を招致しています。

ID&Eグループは、日本工営（ニューデリー事務所）、NIPPON KOEI INDIA、BDP/BDP INDIA、NIPPON KOEI MOBILITY INDIAの4社の拠点事務所を置き、積極果敢に営業展開しています。

貨物/高速/都市鉄道の実績と技術をベースに、数年前より、都市開発、空港、港湾、上下水道、灌漑へとフィールドを拡げ、さらには、交通セクターのO&M（オペレーション&メンテナンス）分野に挑戦しており、着実に実績を積み重ねています。

とりわけ、ムンバイ&アーメダバード圏を最重要地区と位置付けています。ムンバイでは、複数の橋梁案件、道路案件等を受注し、本邦デベロッパーが進める大規模都市再開発案件をサポートしています。アーメダバードでは、BDPが、夏季五輪スタジアムの設計を受注し、業務を進めています。

現在、前述4社に加え、株式会社コーエイリサーチ&コンサルティング、日本工営都市空間、日本工営エネルギーソリューションズと協業して、都市総合開発、エネルギービジネスにも取り組んでおり、今後、このコラボレーションを強化、加速化する予定です。



地域統括責任者
(日本)
田村 秀夫

日本国内の市場動向において、公共事業関連費は近年安定的に推移し、2023年6月の国土強靱化実施中期計画の策定の法制化を受け、2024年から計画策定に向けた検討が本格化しています。また、防衛力強化に向け関連予算が大幅に増加しており、自衛隊のインフラ基盤の耐震化、老朽化対策が重点的に進められています。気候変動への対応、南海トラフ地震等の巨大災害に備えた対策の実施は待ったなしの状況です。一方、カーボンニュートラル実現に向け、官民合わせて10年間で150兆円のGX投資が計画されている他、AI活用に伴うデータセンターの需要が増大する等、民間分野の市場は大きな拡大が見込まれています。気候変動に伴う流域治水の推進や、カーボンニュートラルの実現等、これらの課題解決に向けては包括的なアプローチが一層求められています。幅広い分野の技術ソースを有する国内グループ間の連携強化に向けた取り組みを一層推進していきます。

英国・欧州

日本

3事業連携・共創による付加価値の高い案件を形成

インドネシア

成長著しい市場で、Non-ODA・民間事業推進



地域統括責任者
(東南アジア・大洋州)
黒崎 靖介

インドネシアは、世界第4位の2億7千万人の人口を擁し、ASEAN全体のGDPの36%、タイ、シンガポール、ベトナムの3カ国の合計に匹敵する経済規模を持つ大国です。政治的に安定しており、外部環境の影響を受けにくい巨大な内需市場を有しているため近年の経済成長は著しく、今後も成長とそれに伴うインフラ投資が期待され、特に民間資本による活発な投資の拡大が見込まれています。

ID&Eグループ設立母体である日本工営は、1950年代の日本の戦後賠償の時代から多くのプロジェクトを手掛けてきたため、インドネシア国内での知名度が非常に高く、開発プロジェクトに関連した多くの引き合いがあります。これらの旺盛な需要に対応するため、東南アジア地域内のグループ会社の技術や要員を相互に活用し、活発な市場に取り組む施策を進めています。さらに、インドネシア国内での人財を拡充し、都市開発、再生可能エネルギー、新技術を活用した新たなビジネスの展開を図っていきます。

マテリアリティ

中期経営計画策定に伴うマテリアリティの見直し

ID&Eグループは、われわれを取り巻く経営環境を踏まえて持続的に成長し、目指す方向性を広く全てのステークホルダーと共有するために、ミッション、ビジョン、バリューを制定しています。このミッションを達成するため、自らの強みを活かして優先的に取り組むべき5つの「マテリアリティ」を特定し、マテリアリティ全体を表すテーマを「IDEALな世界の実現に向けて」と設定しました。

ステークホルダーの皆さまとの連携を深めながらこれらのマテリアリティに取り組むことで、さまざまな社会課題の解決を通じて、理想の未来を創造していきます。

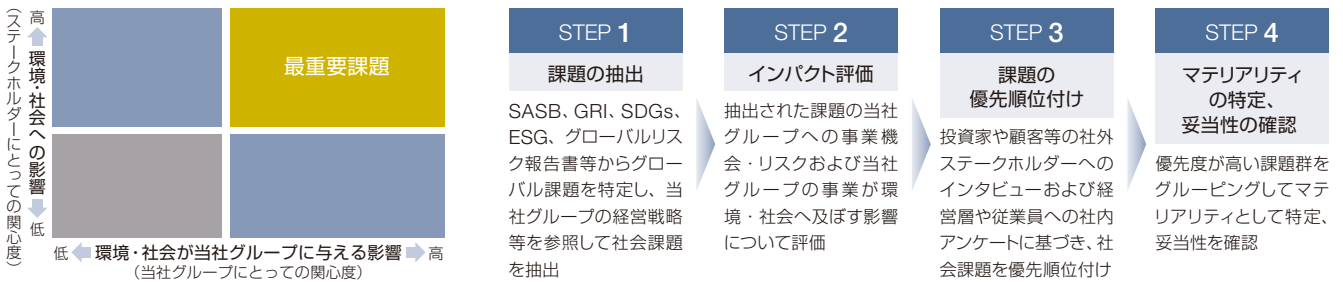
当社グループは2021年にマテリアリティを発表しました。その後、2023年にホールディングス体制へ移行しました。そして2024年、外部環境が激しく変化する中でこれまで以上に事業を通じて貢献していくことを示すため、中期経営計画の策定のタイミングに合わせてマテリアリティを改定しました。

ID&Eグループ マテリアリティ — IDEALな世界の実現に向けて —

マテリアリティ		主な取り組み	指標	目標値*1 (2030年6月期)	関連するSDGs
1 分断・格差のない世界の構築	1-1 グローバルな視点と地域に根ざした取り組みにより、インフラ開発・人づくりへ貢献する	① 世界各地域のニーズに適した事業の推進	売上高(合計)	2,500億円	
			日本	1,250億円	
	1-2 多様な技術の統合により、強靱な社会を実現する	② 当グループの事業活動(インフラ開発・人づくりなど)における人権への配慮	アジア	650億円	
			英国・欧州・中東・アフリカ	450億円	
2 すみよい地球環境の実現	2-1 安全で安定したエネルギーの供給により、グリーンな社会を構築する	① 再生可能エネルギーの普及推進*3	北米・中南米	150億円	
			人権影響評価調査の実施状況	毎年、確実かつ適切に実施する	
	2-2 人と自然が共生できる空間づくりにより、幸せを感じる生活を実現する	② 防災・減災に関する技術開発	特定されたリスクへの対応状況	毎年、確実かつ適切に実施する	
			① 災害に強いまち・地域づくり、復旧・復興事業への積極的な参画	防災・減災関連売上高*2	160億円
	2-3 多様なアプローチにより、気候変動や生態系回復に挑戦する	② 再生可能エネルギー・次世代エネルギーに関する研究開発・投資	研究開発費・投資額	関連売上高の3.2%	
			① The Good City事業*4の展開	再生可能エネルギー普及推進関連売上高	430億円
		② 空間づくりに関する研究開発	RE100電力供給事業 電力販売量	年間100GWh	
			① サステナビリティ関連ビジネス*5への本格参入	研究開発費・投資額	関連売上高の15%
		② ネイチャーポジティブへの貢献(生態系維持・回復事業など)	関連売上高	420億円	
			③ カーボンポジティブへの貢献(GHG削減、カーボンクレジット・オフセット関連事業など)	研究開発費・投資額	関連売上高の0.9%
④ ID&EグループのGHG排出量の削減(TCFD対応)	サステナビリティ課題対応ビジネスの売上高		440億円		
	生態系維持・回復貢献面積		直接貢献: 5ha 間接貢献: 100,000ha		
3 社会課題への新たな挑戦	3-1 3事業セグメントの技術の結集により、多様な社会の要請に応える	① セグメント連携による新規市場への進出と新規事業の創出	ID&Eグループの事業におけるTNFD提言に基づく対応状況	売上の7割以上を占める主要事業会社5社を対象とする定量情報開示	
			グループ内外共創事業売上高	100億円	
	3-2 顧客や異業種パートナーとの連携により、新たな価値を創出する	① グループ会社化による新規市場への進出と新規事業の創出	特定されたインパクトへの対応状況	特定されたリスク・機会への確実な対応	
3-3 グループ一体となった技術開発により、競争力を高める	① AIをはじめとした先端技術のグループ横断的な開発・活用	事業を通じたGHG削減貢献量	直接貢献: 36,000t-CO ₂ 間接貢献: 1,000,000t-CO ₂		
			ID&Eグループ(売上の7割以上を占める主要事業会社5社)のGHG(スコープ1,2)排出量	2023年6月期比で42%減	

マテリアリティ特定プロセス

マテリアリティの特定に際しては、自社を取り巻く外部環境と将来動向の視点を取り入れ、当社の「ミッション」の実現に向けて課題を抽出しました。重点テーマの特定にあたっては、ダブルマテリアリティの考え方に基づき、「環境・社会への影響（ステークホルダーにとっての関心度）」と「環境・社会が当社グループに与える影響（当社グループにとっての関心度）」の2軸により課題を評価し、優先度の高い項目について内容を統合・再整理し、当社グループのマテリアリティとして5項目に取りまとめています。



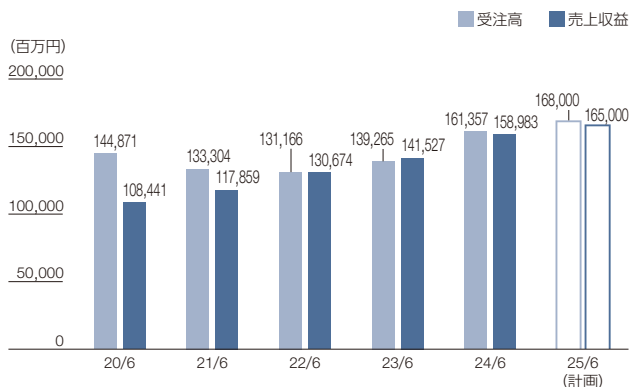
マテリアリティ	主な取り組み	指標	目標値*1 (2030年6月期)	関連するSDGs	
4 多様なグループ人財の活躍	4-1 Well-being経営により、エンゲージメントを高める	① ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン経営の実現	女性管理職比率	15%	4 働きがい 5 性別平等 8 持続可能な消費 10 気候変動
			男女間賃金格差	80%	
			高度外国人材比率	3.5%	
			障害者雇用比率	3.0%	
			男性育児休業取得率	85%	
	② Well-being経営の推進	健康診断の有所見率	58%		
		アブセンティーズム	2.3日		
		プレゼンティーズム	85%		
		ワークエンゲージメント	3.3		
		4-2 ID&Eグローバルアカデミーにより、従業員の成長と活躍の機会を創出する	① ID&Eグループの企業理念を体現する人財の育成	経営人材育成のための研修の累計受講者数	
グローバル人材育成のための研修の累計受講者数	2024年6月期末から600名増加				
DX人材育成のための研修の累計受講者数	2024年6月期末から600名増加				
② 社員エンゲージメント向上に向けた各種指標のモニタリングとデータ活用	エンゲージメント指数のサーベイ回数		1回/年		
	キャリア育成に資するアンケートの実施回数		1回/年		
③ 企業の枠を超えた交流・連携	以下のような交流・連携施策の実施数 ・グループ会社間の派遣 ・出向・研修など人財交流支援 ・他社や研究機関との共同研究や共創事業への取り組み支援 ・国内外大学等への留学支援 ・学協会等への参加奨励	5施策/年			
5 誠意と技術を軸にしたグループ経営	5-1 誠意をもってことにあたる組織風土により、社会との信頼関係を深める	① 企業理念の浸透とコンプライアンスの徹底	コンプライアンス研修の実施割合	100%	9 気候変動 12 持続可能な消費 16 公正な働き方 17 気候変動
			コンプライアンスに関する社内相談窓口の認知度	100%	
			グループ行動指針の新規採用者への周知状況	100%	
	5-2 ID&Eブランドの追求により、高品質な技術・サービスを持続的に提供する	① 高品質なサービスの提供	継続的なNIST SP 800への対応状況	毎年、確実に対応する	
			顧客からの表彰件数	—	
			技術士の数	2,400名	
	5-3 ステークホルダーとの対話を通して、相互理解を促進し社会の要請に応える	① 社外ステークホルダーとの相互理解の促進 ② 「ステークホルダー・エンゲージメントに関する行動ガイドライン」の実践	博士号新規取得数*6	2024年6月期末から5名増加	
			社外ステークホルダーとの対話回数	毎年、確実に対応する	
			行動ガイドラインに基づく行動計画を作成・実践するグループ会社の数	全ての連結対象グループ会社	

*1 目標値は、当社グループの売上高のうち70%以上を占める主要会社5社（日本工営、日本工営都市空間、BDP、日本工営エナジーソリューションズ、日本工営ビジネスパートナーズ）を中心に設定（マテリアリティ4の目標値は、日本工営、日本工営都市空間、日本工営エナジーソリューションズ、日本工営ビジネスパートナーズを中心に設定）
 *2 復旧・復興関連事業売上高を含む
 *3 RE100電力供給事業の拡大、蓄電池事業の日本・アジア展開、地域マイクログリッドの推進、電力系統更新・増強など
 *4 都市住環境の整備、地域・都市の再開発、公共建築物へのサステナブルデザインの導入など
 *5 脱炭素、生物多様性、廃棄物、人権、Well-beingなど
 *6 社内制度を利用して取得した人数

財務・非財務ハイライト

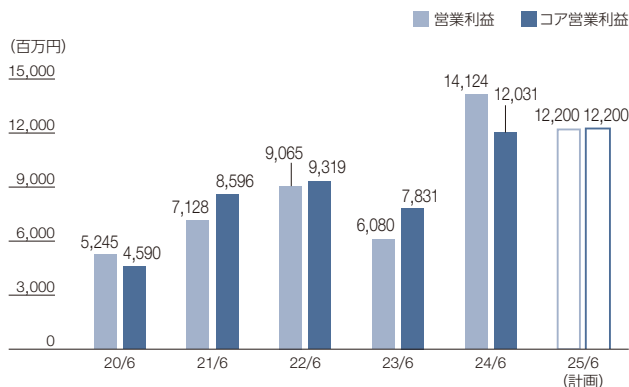
受注高・売上収益

2024年6月期は受注高・売上収益・各利益ともに計画を達成、過去最高を更新しました。主要3セグメントにおいて継続した成長を続けています。



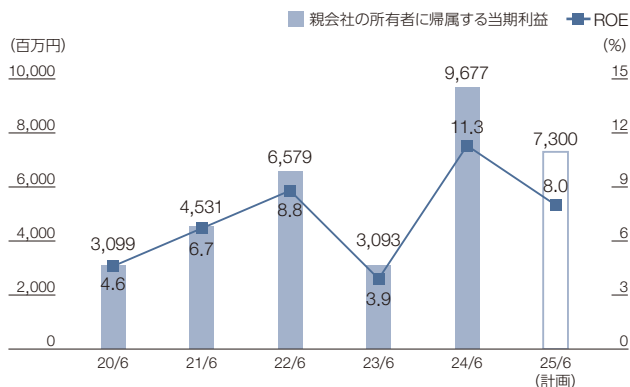
営業利益・コア営業利益

効率的な事業推進を行うべく生産性向上策にも取り組んでいます。2024年6月期はコンサルティング事業とエネルギー事業の本業の稼ぐ力が貢献しました。



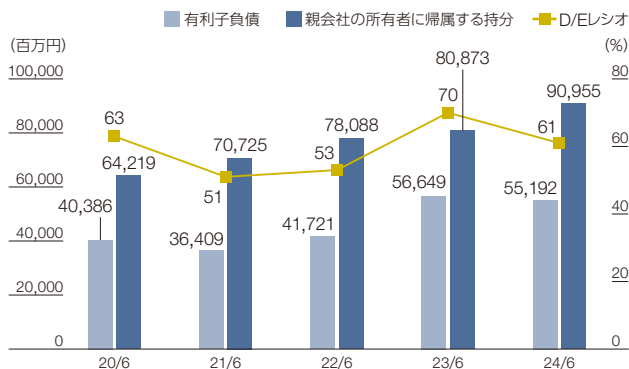
親会社の所有者に帰属する当期利益/ROE

安定的に利益を創出しています。2024年6月期は、営業利益の増加に伴い親会社の所有者に帰属する当期利益も増加しています。



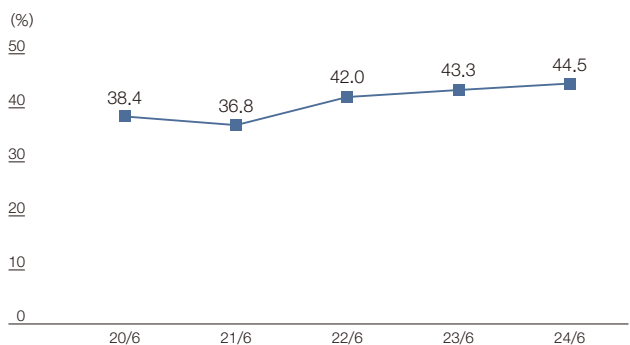
負債資本倍率 (D/Eレシオ)

企業財務の健全性をはかってまいります。
D/Eレシオ = 有利子負債 / 親会社の所有者に帰属する持分



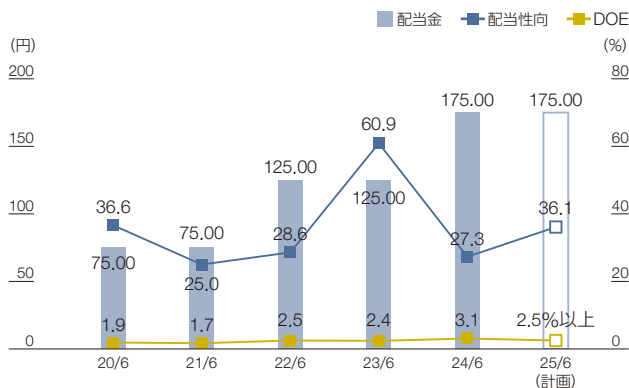
海外売上高比率

海外主要グループ会社との連携強化を推進します。



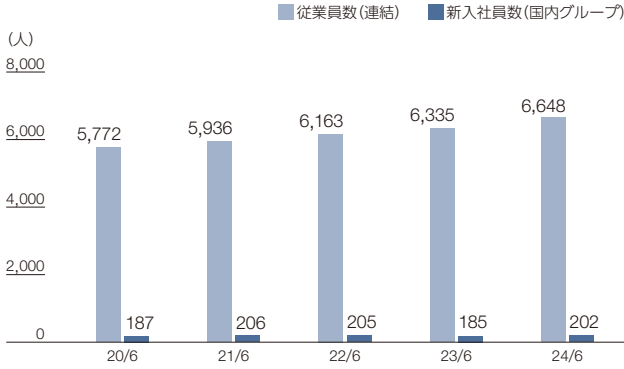
配当金・配当性向・DOE

安定的な配当、利益水準の上昇に応じた株主還元を基本方針とし、中長期的な配当性向の目標は30%、DOEは2.5%以上としています。直近は業績の好調に伴い1株当たり配当金が上昇しています。



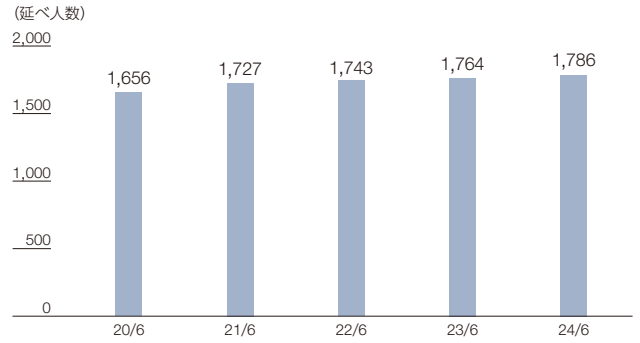
従業員数

業務拡大に伴い従業員数は増加しています。新入社員は、国内グループ会社も含め毎年150~200名規模で採用を行っています。



技術士数

講習会やセミナーなどの資格取得のための施策を充実させていることから、技術士数は年々増加しています。



健康経営優良法人に6年連続で認定

ID&Eグループの経営理念を実践するためには、社員とその家族が心身ともに健康であることが第一と考え、健康経営を推進しています。



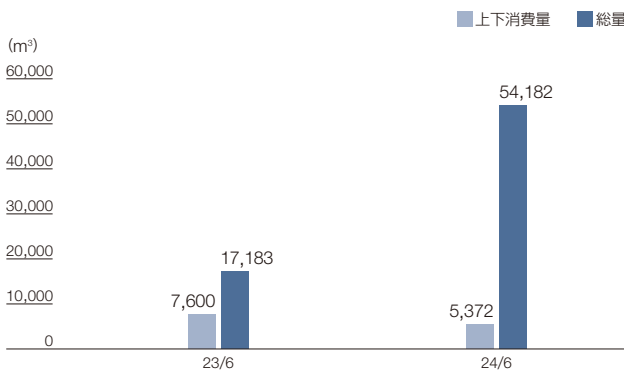
国内建設コンサルタント業界売上 No.1

日本工営は、国内の建設コンサルタントとして売上No.1、リーディングカンパニーとしての地位を築いています。*出典：日経コンストラクション 2024年4月20日号 建設コンサルタント部門売上高ランキング



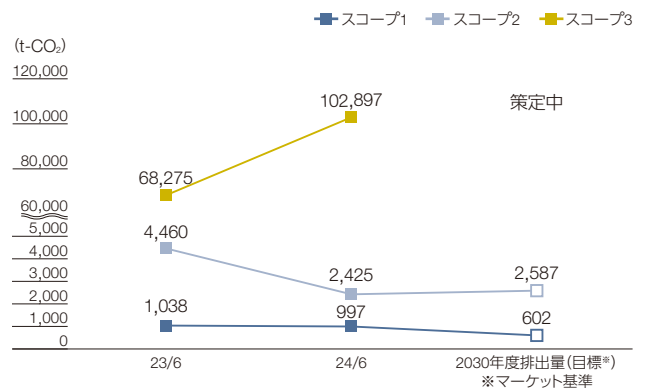
全取水源の水消費量

オフィス、研究施設等の自社拠点に加えて国内外で関与する事業においても、水使用量の削減を推進しています。消費量を把握するため、対象とする拠点数を増加させています。



温室効果ガス排出量

再生可能エネルギー導入の対象拠点を拡大し、Scope2の排出量削減を進めます。対象：主要連結子会社5社



事業別戦略

主力3事業の持続的成長と事業間の共創による事業領域の拡大へ

NIPPON KOEI



世界をすみよくするための グローバル事業展開の確立

日本工営株式会社
代表取締役社長
金井 晴彦

2024年6月期のコンサルティングセグメントは、受注・売上・利益ともに好調に推移しました。好調な市場環境を背景に、国内事業は防衛関連インフラ事業および国土強靱化関連事業が拡大しました。海外事業は現地法人との連携による市場拡大策が奏功しつつあります。

来期以降の成長に向けた改革として、M&Aも含めた生産体制の強化および新事業の創出、マネジメント事業への進出やグローバル事業展開の確立を行っていきます。

国内市場においては、公共事業を主軸としつつ、創業時から培ってきた公共の業務経験を活かした官民連携事業や、民間事業への進出をはかっていきます。海外事業においては、円

借款事業やNon-ODA事業の拡大をはかり、現地法人とさらなる連携を強化してまいります。

ID&Eクオリティを維持・向上していくためには、時代に即した技術を開発・実装していく必要があります。現中期経営計画期間中には、気候変動対応・脱炭素・AI関連の研究開発を進め、自動設計に係る技術開発を推進し、技術品質の確保と生産性の向上に努めます。自動設計は分野によって進み具合が若干前後していますが、河川系、防災・砂防系、道路系分野において大きな進捗を感じています。

これらの施策を通じて、世界をすみよくするというミッションの下で、唯一無二の価値を提供する会社になることを目指します。

**NIPPON KOEI
URBAN SPACE**



土木×建築によるまちづくり、 都市・地域再生を総合プロデュース

日本工営都市空間株式会社
代表取締役社長
吉田 典明

日本工営都市空間は、土木・建築技術を融合したワンストップサービスを都市形成事業において提供するために2022年に発足しました。前中期経営計画では組織基盤の形成につとめ、当社内の「都市開発・社会基盤・総合調査コンサルタント」の3事業本部が、国内外の都市基盤形成事業へ参画すべく施策を進めてまいりました。開発ニーズは国内外ともに高い状況ですが、対応市場の転換の遅れにより収益性に課題が生じています。

来期以降の成長に向けては、ビジネスモデルを変革し、生産体制を強化する必要があります。具体的には、日本の公共市場においては価格競争主体から技術提案型の受注を増やし

ます。さらに民間市場においては提案型営業を通じての業務形成、受注に繋がります。そして、そのための組織体制変更を2024年7月に行いました。特に、旺盛なインバウンド企業の国内開発ニーズへはBDPならびに黒川紀章建築都市設計事務所と協業しながら、セグメント連携強化ならびに民間事業への進出を進めてまいります。

海外においてはBDPグループと連携して「The Good City」のイニシアティブを進め、構想から運営管理までのワンストップサービスを提供します。

そして、サステナブルな都市形成の総合プロデュース企業となることを目指してまいります。



世界中のあらゆる規模のプロジェクトに 包括的なサービスを提供

BDP HOLDINGS LIMITED
Chief Executive
Nicholas Fairham

BDP.

2024年6月期はBDPにとって非常に重要な一年となりました。当社の英国事業は13.5%の成長を達成し、英国以外のグローバルネットワークの売上はBDPグループ全体の38%を占めました。従業員数は過去最多に上り、売上高も過去最高を記録しました。

当社はセクター主導のアプローチを通じて専門技術を蓄積し、世界規模で革新的なプロジェクトを請け負い、実施してきました。なかでも、2036年のオリンピック開催招致に向けたインドの都市アーメダバードの「GOlympics」は、インドにあるNIPPON KOEI INDIA協力の下、当社のロンドン事務所とニューデリー事務所との強固な連携を活かしています。

当社は19の多様な事務所から構成されるグローバルネットワークを通じて、社会環境の変化に柔軟に対応してきました。

複数の専門分野を備えた当初のルーツに加え、技術とAIへの継続的な投資を重ねてきたことで、「善のための力としてデザインを」使う業界のリーダーとしての地位を守り続けています。

財務的な安定は戦略的目標を達成する基盤となっており、売上・利益の伸びはこれらの取り組みの影響が表れた結果です。主要市場ではインフレが緩和し、金利が安定する中で、当社のサービスの需要は高まっていくと考えています。需要の高まりに応えるためにも、「The Good City」のイニシアティブを通じたサービスを拡充し、都市開発の専門技術をID&Eグループのスタッフと統合しました。このイニシアティブは、考え抜かれた統合的なデザインを通じて、生活の質を向上するとともに気候変動に対処するという決意を強化するものです。

2025年もID&Eグループと共創してまいります。



クリーンエネルギーに関わる ワンストップサービスを提供

日本工営エナジーソリューションズ株式会社
代表取締役社長
横田 裕史

**NIPPON KOEI
ENERGY SOLUTIONS**

2024年6月期は、売上・利益ともに計画を達成することができました。前中期経営計画では、エネルギー管理事業の推進のための体制整備や欧州蓄電事業の運転開始など、今後の事業展開を加速させるための土台が構築できたと考えています。

エネルギーセグメントの主要顧客は電力会社であり、高い技術力と信頼性が求められます。創業以来培ってきた信頼は厚く、安定した事業基盤を有しています。一方、欧州での蓄電事業など新たな事業を実施していることも私たちの特長です。

既存の技術を大事にしながら、先進技術や新たな事業にも

投資し、世界的な脱炭素の潮流に対応していきたいと考えています。

2025年6月期以降の成長戦略としては、蓄電池を中心としたエネルギー管理事業の拡大を進めます。日本の企業で蓄電所の開発から市場での運用まで一貫して行う会社は少ないため、その先行知見を活かし、日本・アジアでの事業展開を目指します。さらに、歴史の長い水力事業は、投資から生産・建設・維持管理までワンストップでサービスを提供できます。2024年7月に実施した水力関連部門の組織体制変更により、ワンストップを活かした付加価値の向上を進めてまいります。