

東京都中央区日本橋浜町三丁目 21 番 1 号
株式会社建設技術研究所
代表取締役社長執行役員 西村 達也
(コード番号 9621 東証プライム)
問合先 取締役常務執行役員管理本部長 松岡利一
電話 03-3668-4125

株式会社建設技術研究所
第 62 期(2024 年)決算説明会 書き起こし

説明会開催日時：2025 年 2 月 21 日（金）13:00～14:10

代表取締役社長執行役員 西村達也（以下「西村」）：

本日はお忙しい中、決算説明会の会場にお集まりいただき、そしてウェブでご参加いただき、誠にありがとうございます。

代表取締役社長の西村でございます。

本日は第 62 期（2024 年）の決算、中長期ビジョンの見直し、新たな中期経営計画、そして第 63 期（2025 年）の経営計画についてご説明させていただきます。

本日はどうぞよろしくお願いたします。

西村：

それではスライドに沿って説明させていただきます。

本日の説明の内容は以下の通りです。

第 62 期（2024 年）の決算報告、そして中長期ビジョン 2030 の見直しと中期経営計画 2027、そして最後に第 63 期（2025 年）の経営計画についてご説明いたします。

最初に、第 62 期（2024 年）の決算報告になります。

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

西村：

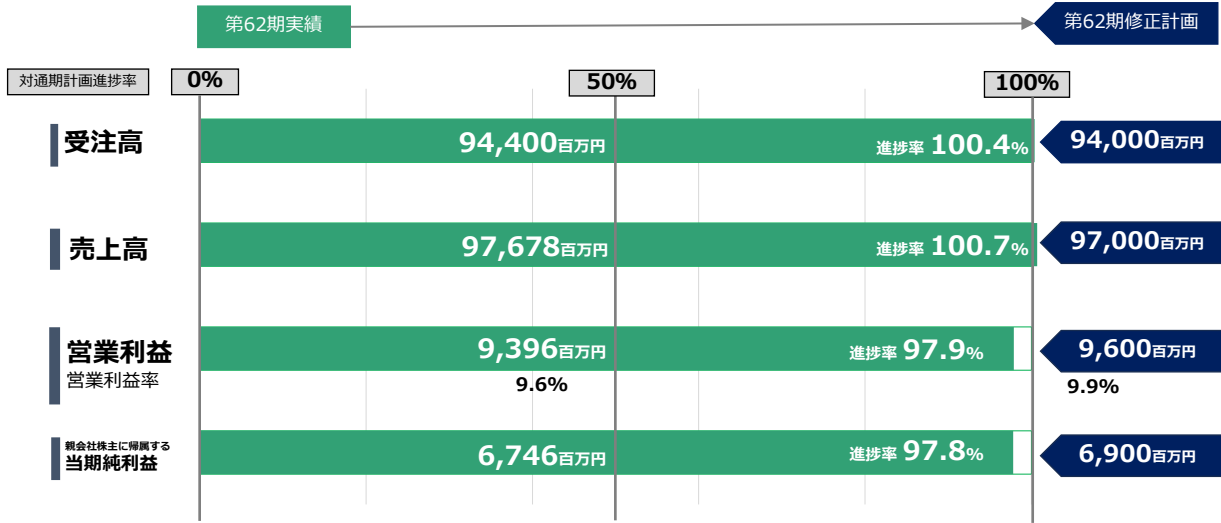
これは第 62 期の決算のハイライトを示しております。

受注高は 944 億円、売上高は 976 億円ということで前期を上回る結果となりました。

営業利益につきましては 93 億円、当期純利益につきましては 67 億円ということで、前期より若干下がりましたが、当初の修正途中で発表しました修正計画に沿った形での着地という形になりました。

第62期 決算ハイライト（対計画進捗率）

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



西村：

次にこのスライドはその修正計画との対応を示したものでございます。

受注高、売上高につきましては修正計画を若干上回るという形になりました。

営業利益及び当期純利益につきましては、ほぼ修正計画並みということで若干下回った形で着地したということでございます。

(百万円)

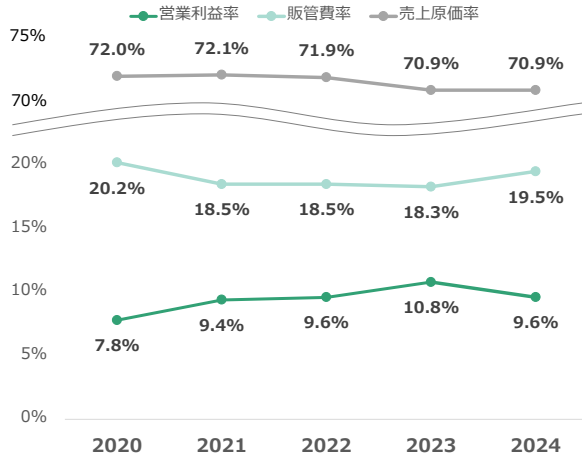
項 目	第61期 (2023年)	第62期 (2024年)			第62期 (2024年) 修正計画	
			増減額	前年同期比		対計画進捗率
受注高	92,473	94,400	+1,926	+2.1%	94,000	100.4%
売上高	93,057	97,678	+4,621	+5.0%	97,000	100.7%
営業利益	10,011	9,396	▲614	▲6.1%	9,600	97.9%
営業利益率	10.8%	9.6%	-	▲1.1pt	9.9%	-
経常利益	10,153	9,535	▲617	▲6.1%	9,700	98.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,534	6,746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

西村：

続いてこのスライドは、今ご説明しました受注高、売上高、営業利益、営業利益率、経常利益、そして当期純利益を表に示したものでございます。

営業利益率などの5か年推移

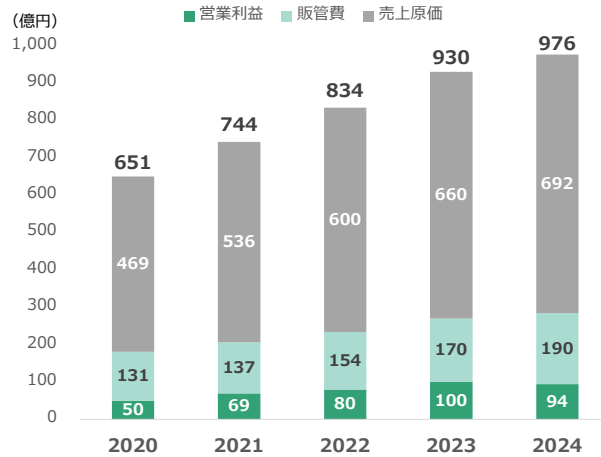
- ・売上原価率は低下傾向
- ・販管費率が前年比+1.2ptの19.5%
- ・営業利益率は前年比▲1.2ptの9.6%



Copyright © 2025 CTI Engineering Co., Ltd. All Rights Reserved.

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



7

西村：

このスライドは5年間の推移を示したものになります。

左側の図をご覧ください。

一番上の折れ線グラフ、これは売上の原価率になります。

2024年の原価率は70.9%ということで、前期とほぼ同じ原価率ということになりました。

真ん中の折れ線グラフ、これは販管費率を示しますが、販管費につきましては19.5%ということで、前期より1.2%増加しました。

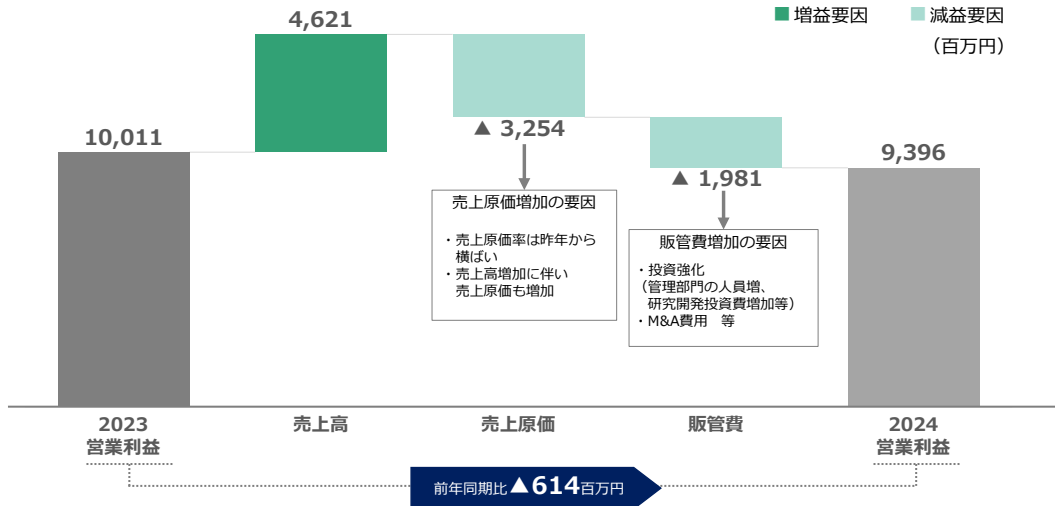
この要因につきましては、管理部門の人員増や研究開発投資の増加等が要因ということになります。

この販管費の増分によって営業利益が9.6%ということで、前期より若干下がったということになります。

右側の図は売上高の5年間の推移を示しておりまして、売上高につきましては、順調に伸びていることがわかるかと思えます。

営業利益の増減分析

- ・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



西村：

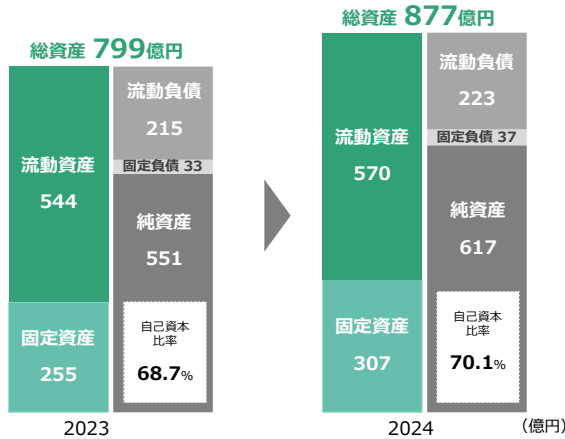
続いてこの図は営業利益の増減分析を示したものになります。

2023年の営業利益は約100億円ということでしたが、売上高が46億円増加し、さらに売上原価につきましては売上高に伴って32.5億円増加しました。

販管費は約20億円となり、2024年の営業利益は94億円ということになったということでございます。

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）

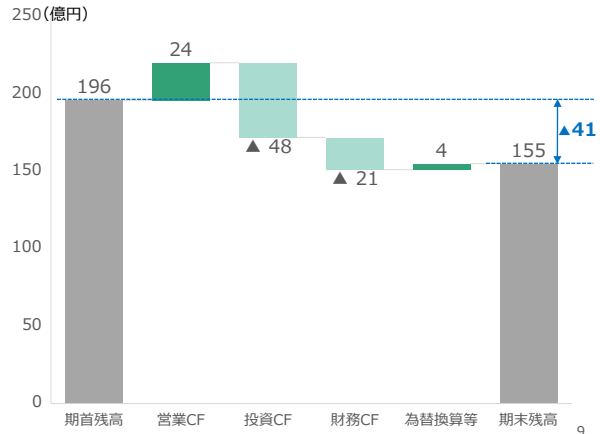


Copyright © 2025 CTI Engineering Co., Ltd. All Rights Reserved.

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



西村：

続いてこのスライドは左側貸借対照表を2023年と2024年で比較したものでございます。

まず、資産につきましては、売上債権の増加、のれんの増加によって78億円増えました。

負債につきましては、契約負債の増加等によってプラスの12億円、自己資本比率は70.1%ということで、前期より1.4%増えたということでございます。


続いてキャッシュフローの計算書になります。

期首の残高は196億円でしたが、税引前利益の増加、売上債権の増を差し引いて営業キャッシュフローとしては+24億円、そして投資キャッシュフローとしてM&Aの投資等の費用で-48億円、財務のキャッシュフローとしまして配当金の支払い等で-21億円ということで、期末の残高は155億円になったということでございます。

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%	-

西村：

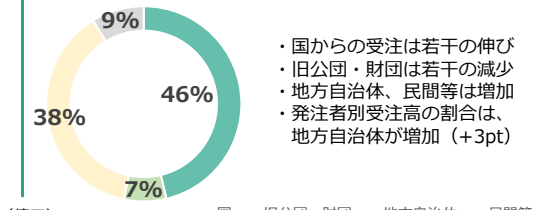
続いてセグメント別の状況になります。

国内建設コンサルティング事業は、受注高は657億円、売上高は669億円ということで、前期を上回り、さらに修正計画も上回ったという結果でございます。

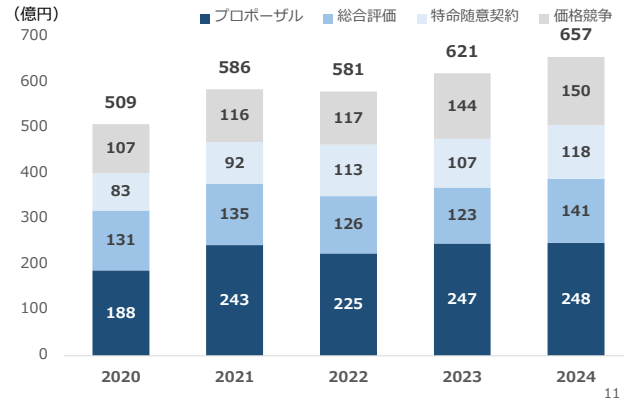
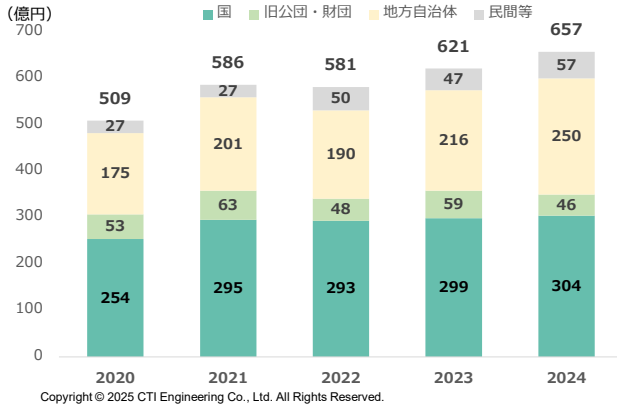
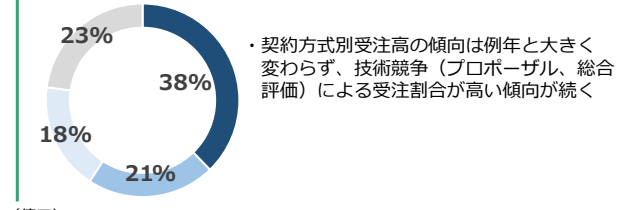
営業利益につきましては86億円ということで前期より下回りましたが、ほぼ修正計画と同じような数字になったということで営業利益率は12.9%になりました。

この受注高、売上高の増加要因につきましては防災減災国土強靱化、さらにエネルギーや都市建築、環境分析やPPPの売上高及び受注が伸びたことが要因になっております。

発注者受注高



契約方式別受注高



Copyright © 2025 CTI Engineering Co., Ltd. All Rights Reserved.

西村：

続いて国内建設コンサルティング事業の受注高について、発注者別の受注高をお示したものが左側の図になります。

国土交通省からの受注は前期よりも若干増加、地方自治体につきましては大きく伸ばしております。民間につきましても、+10 億円ということで大きく伸ばしたという結果になっております。

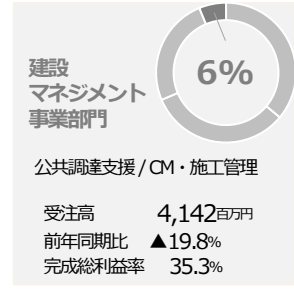
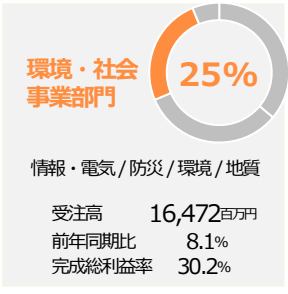
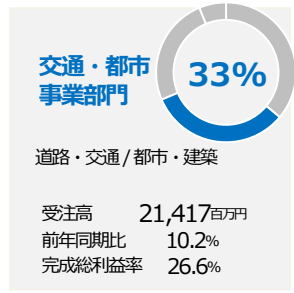
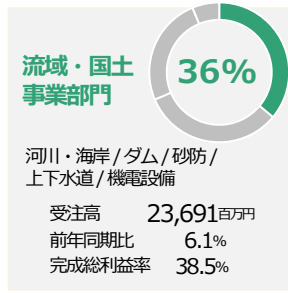
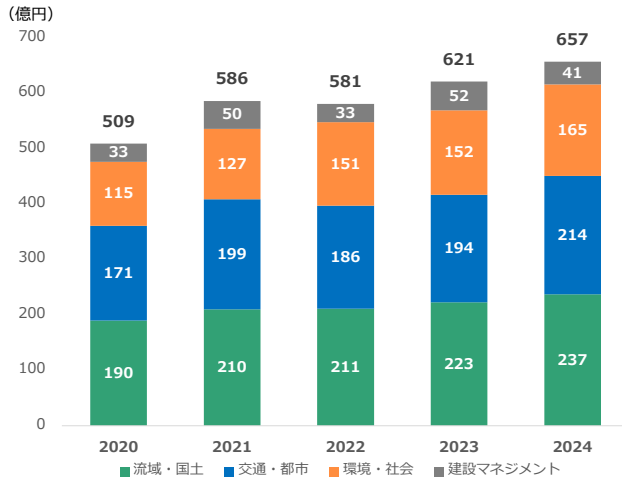
続いて右側の契約方式別の受注高になります。

一番下からプロポーザル、総合評価になっておりまして、プロポーザルについてはほぼ前期並みの結果となりました。

総合評価及び価格競争を増やしたということで、円グラフを見ていただいた通り、プロポーザルと総合評価の割合が全体の約 6 割を占めているという状況でなっております。

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



西村：

続いて事業部門別の受注高を示したのが左側の図になります。

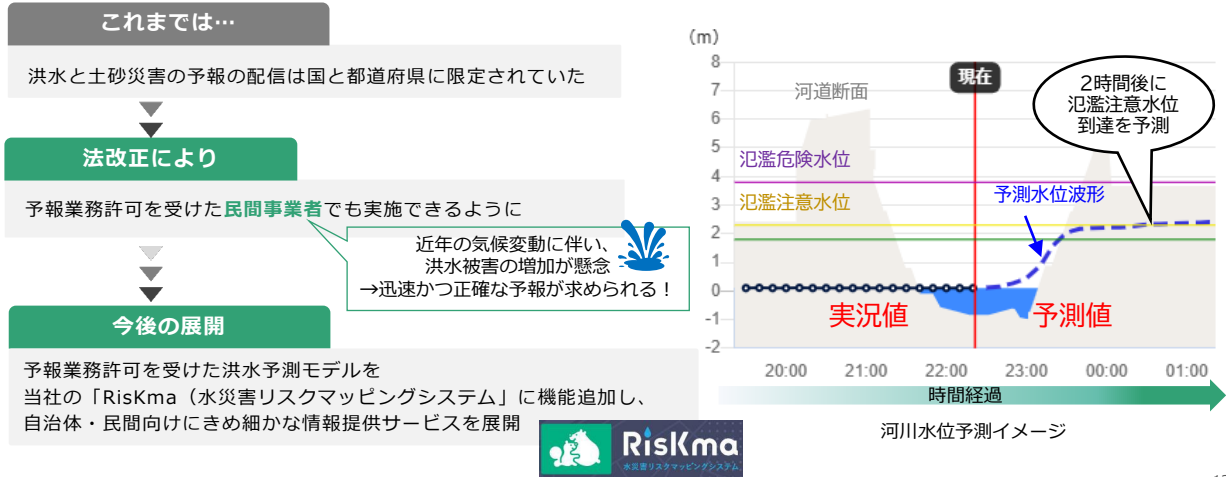
棒グラフの下から流域・国土、交通・都市、環境・社会、建設マネジメントとなっております。それぞれ流域・国土、交通・都市、環境・社会につきましては順調に伸ばしております。

建設マネジメントについては若干下がっておりますが、これは2023年に2ヶ年分の受注をしておりまして、その影響で若干下がったということになっております。

右側の円グラフを見ていただくと、それぞれ各事業部門の割合につきましては、ほぼ前期並みということになっております。

【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



西村：

いくつかトピックスをご説明いたします。

一つ目は、日本初の気象業務法に基づく洪水予報業務の民間許可を民間事業者として取得したということでございます。

気象業務法が改正されまして、民間においても洪水予報等の情報を発信していいということになりました。

当社は、日本で初めて洪水予報業務の許可を得ました。

洪水予測モデルを用いて、水害の危険性及び予測を、当社の提供する「Riskma（水害リスクマッピングシステム）」の中で示して提供するビジネスを進めたいということで、今回ご紹介いたしました。

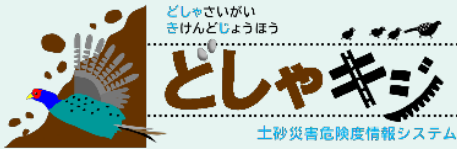
土砂災害危険度情報システム「どしゃキジ」®を開発

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

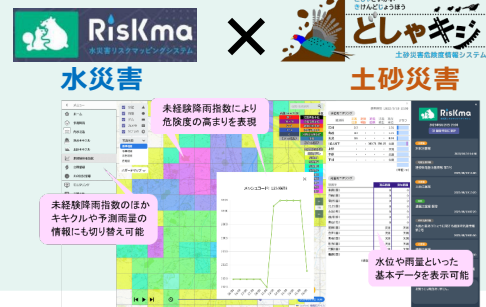


土砂災害の切迫度をより的確に伝える
新たな情報が必要！



- ・ 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



西村：

二つ目は、「どしゃキジ」という土砂災害危険情報システムを開発したということでございます。

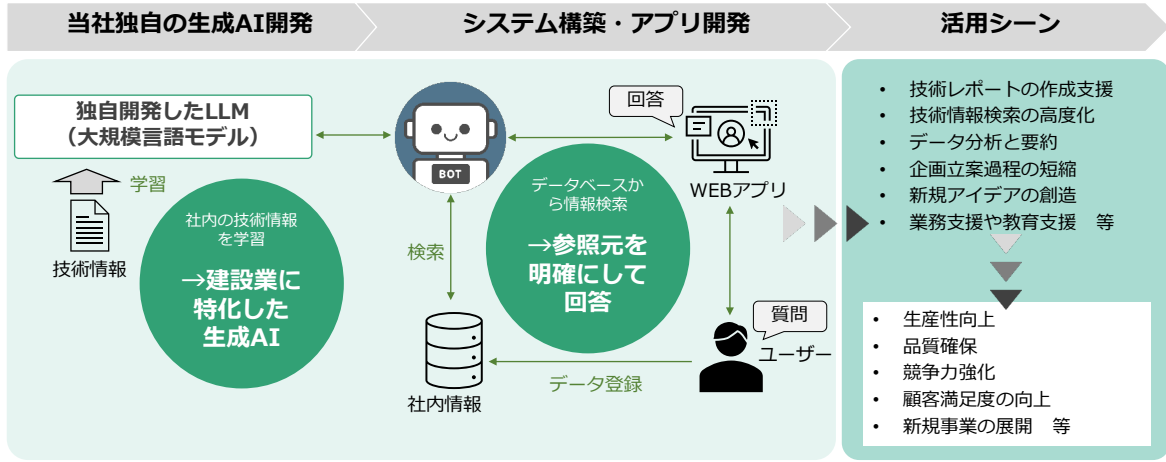
これまで、地方自治体から土砂災害警戒情報が発令され避難の指示が発令されていますが、やはりこの土砂災害によって多くの犠牲者を出しているということで、もう少し精度のいい形で危険度を表示できないかということを考えて開発したものでございます。

具体的には、地域ごとの地形、地質の特性をAIで分類しまして、過去に災害を起こした豪雨との比較によってその段階的な危険がわかりやすく表示するシステムでございます。

これも先ほどのRiskmaをプラットフォームとしまして地図上にその土砂災害の危険度、さらに降雨等のデータから時々刻々それがどう変わっていくかというものを示すシステムでございます。

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



西村：

三つ目は、期首計画のご説明のときにもお話ししました、当社の生成 AI やシステムが完成したということでございます。

社内の様々な技術情報、これを大規模言語モデルに置き換えまして、社員が Web のアプリを使っているいろいろな検索して技術の情報を得るといような形のシステムでございます。

このシステムを、例えば技術レポートの作成の支援やデータ分析に使うことに、生産性の向上や品質確保に役立てていけるというふうに思っております。

設計業務におけるミス検知システムの開発

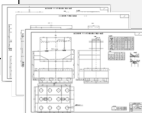
- ・樋門・樋管や橋梁の設計図面や設計計算の整合性を自動チェック
- ・照査技術者の**負担軽減**（省力化・高度化）、**設計ミス防止**（品質確保）を可能に

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



チェック漏れの防止
省力化



システムによる自動化

2～3日掛かる照査が**数十分**で完了

西村：

四つ目としまして、これも当初期首計画のときにご説明しました、設計業務におけるミス検知システムの開発でございます。


樋門、橋梁の設計を対象としまして、数百ページにわたる設計計算書や数十枚もの設計図面、これらを自動的に照査の対象箇所を検出したり、成果品間の整合性のチェック、そして照査結果の見える化を行うというようなものでございます。

1人の技術者がやると2～3日かかるような調査を数十分で完了できるというようなものでございます。

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。

Copyright © 2025 CTI Engineering Co., Ltd. All Rights Reserved.

17

西村：

続いて海外建設コンサルティング事業の結果になります。

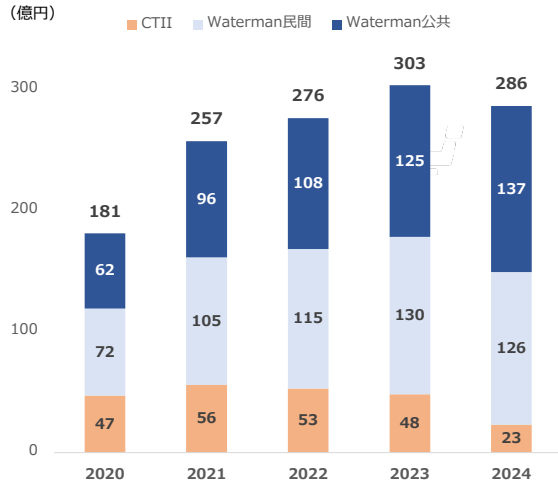
受注高は286億円ということで前期を若干下回りました。

売上高については307億円ということで前期を上回りました。

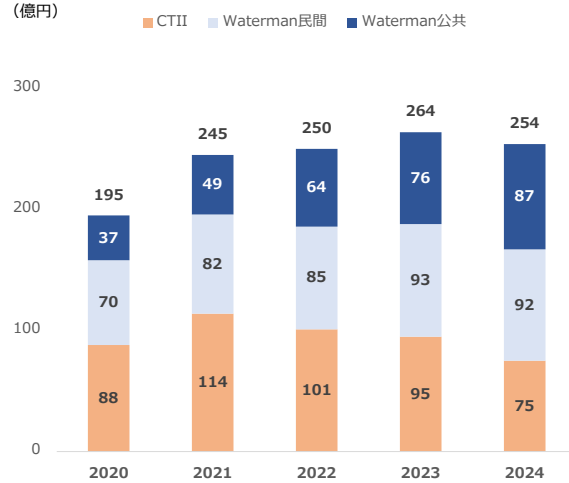
営業利益については約8億円ということで、前期を下回るという結果になりました。

- ・ 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



西村：

こちらの図は受注高の推移を示したものになります。

左側が受注の推移でございます。

これを見ていただきますと、グラフの青及び水色部分の Waterman につきましては、順調に受注高を増やしております。

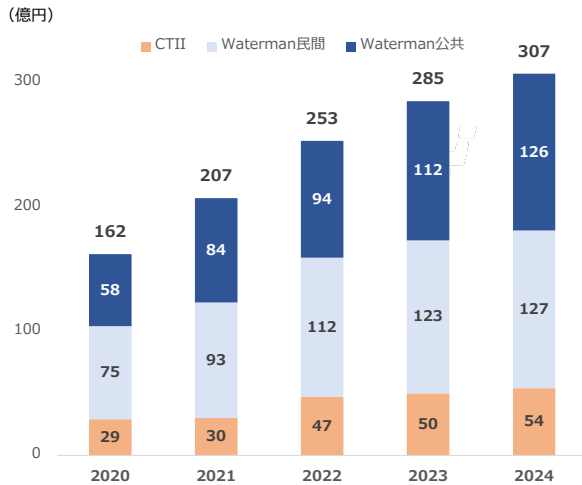
一番下の建設技研インターナショナルにつきましては、大型案件が 2025 年にずれたということもありまして、受注高は減少したということになっております。

受注残の推移が右側の棒グラフになります。

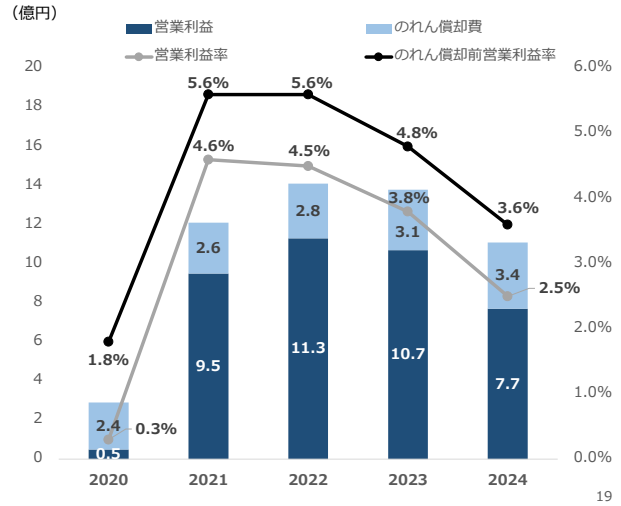
建設技研インターナショナルの受注が減少したということもありまして、建設技研インターナショナルの受注残が若干減少しているというようなグラフになっております。

- ・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



西村：

続いてこのスライドは、左側が売上高の推移になります。

先ほど建設技研インターナショナルの受注が減少したということをご説明しましたが、売上高については昨年を上回るような売上高を計上しました。

Watermanにつきましても同様に昨年を上回る売上高となりました。

スライド右側は営業利益率の推移になりますが、これを見ていただくと、のれん償却後につきましても営業利益率が2.5%に下がったということになります。

この要因はインフレ及び人件費の高騰による減少ということになります。

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

Copyright © 2025 CTI Engineering Co., Ltd. All Rights Reserved.

20

西村：

二つほど海外建設コンサルティング事業のトピックスをご紹介します。

一つ目は建設技研インターナショナルのインドネシアでのダム設計施工管理アドバイザー業務です。

インドネシア国内におきましても近年洪水大雨による水害が発生しています。

また、水災害から守るべき資産も多くなっているということから、最近ダム建設が非常に盛んになっています。

しかし、インドネシア国内において、経験を積んだ技術者が不足していると現場で発生した課題に対して十分対応できないという問題がございます。そこで、日本の業務技術と知見や経験に基づく助言アドバイスをっております。

具体的には右側の写真で示したように、技術検討会への参加や現場視察、技術セミナーの開催などを行っているということがございます。

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

Copyright © 2025 CTI Engineering Co., Ltd. All Rights Reserved.

21

西村：

二つ目は、Waterman の業務の紹介になります。

ロンドンには New Street Square というビルがあります。

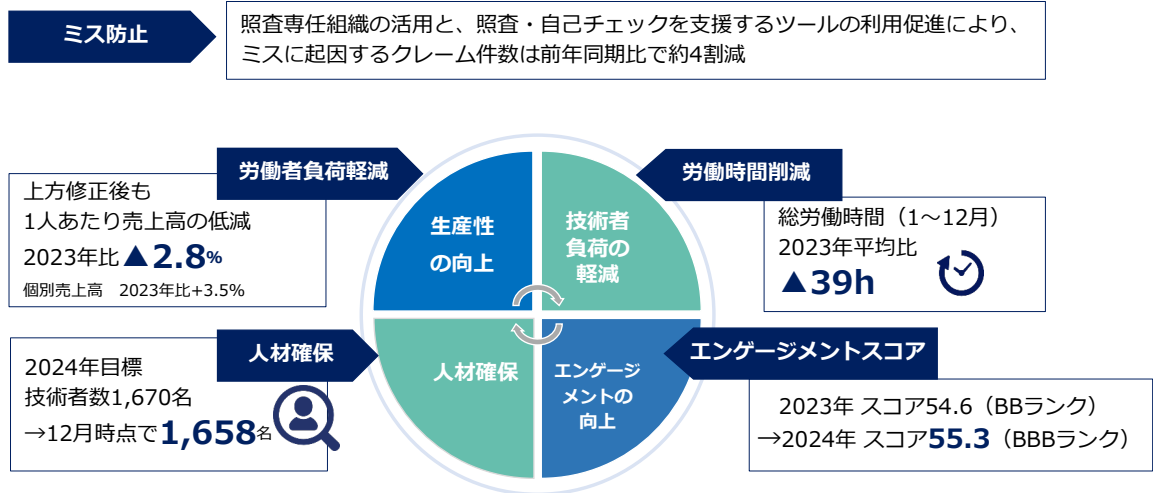
これは右側の写真のビルになります。

このビルの設計において「Test of Time」という賞を受賞したというものでございます。

最高品質のデザインと機能を有するオフィスが評価されて表彰を受けたというものでござい
ます。

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↓



西村：

当初期首計画で当社は減益の計画を示しました。

その際、ミス防止や労働者の負荷軽減を行うというお話をさせていただきましたが、結果について簡単にご説明いたします。

ミス防止につきましては、照査専任組織の活用を行ったことによって、昨年に比べてミスによるクレームが4割減少したということがございます。

労働者の負荷軽減につきましては、技術者1人当たりの上げ高を約2.8%減少させました。これによって、労働時間が約39時間減少しました。

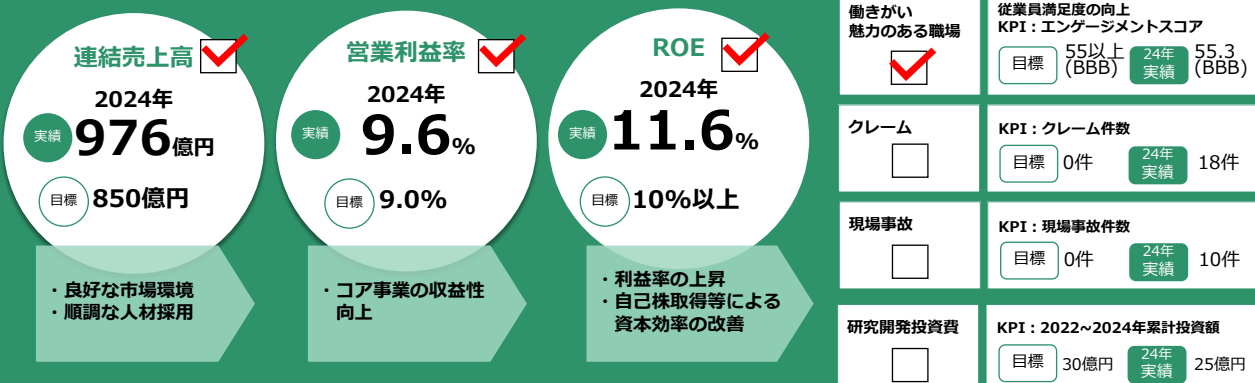
人材の確保につきましては、当初1,670名を目標にしておりましたが、技術者の増員が約99名にとどまりまして1,658名ということで、若干目標を下回ったということがございます。

エンゲージメントスコアにつきましては、スコア55以上を目標にしておりました。最終的にスコアが55.3ということになりましてランクアップしたということがございます。

- 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

ステークホルダーコミット



西村：

続いて中長期ビジョンの見直しと中期経営計画 2027 についてご説明いたします。

まず中期経営計画 2024 の振り返りについてでございます。

中長期経営計画 2024 につきましては、売上高、営業利益率、そして ROE という経営数値目標につきましては、目標を達成することができました。

働きがい、魅力のある職場というところのエンゲージメントスコアも先ほどご説明しました通り、目標を達成することができましたが、クレームや現場事故、研究開発投資等の費用につきましては、目標を達成することができなかったということでございます。

- 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

西村：

グループとしての総括につきましていくつかご説明しますと、グループ共働の推進による事業拡大という点を挙げていました。

まず、事業展開の加速化というところにつきましては、グループでの連携等は進んではいるものの、まだまだ事業展開の加速化について十分ではないというような評価をしております。

連結グループ会社の経営の改善等につきましては、Waterman や環境総合リサーチというグループ会社は目標達成に向けて順調に推移しておりますが、その他のグループ会社の改善につきましてはまだまだ不十分であったと思っております。

地域子会社の強化につきましては、JV での業務受注、国や自治体からの直接受注も拡大しております、改善が見られたと思っております。

グループ会社の安定経営と収益性の改善、グループガバナンスの強化、グループ全体のサステナビリティ経営の推進、このあたりにつきましてはまだまだ課題があり、まだ不十分であると思っております。

● 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

西村：

2024年までの振り返りを踏まえまして、CTIグループでの強みや外部環境を踏まえて、今回の中長期ビジョンの見直し、そして中期経営計画策定を行いました。

CTIグループ中長期ビジョン-SPRONG 2030- の見直し

- 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事業 国内売上高第 1 位 (940億円) 海外コンサルティング事業 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



西村：

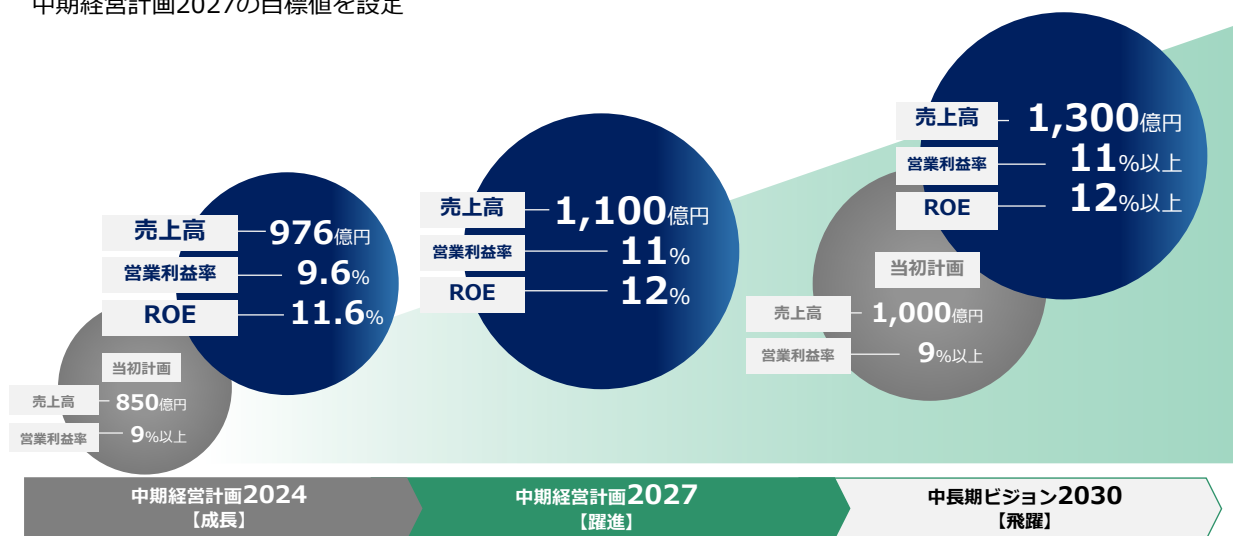
まず中長期ビジョン-SPRONG2030- の見直しになります。

2024年12月期の売上高は先ほどご説明しました通り、976億円ということになりました。

中長期ビジョンで目指していた1000億円をほぼ達成したということで、今回、1000億円を1300億円に見直しました。

さらに、営業利益につきましても150億円、営業利益率11%以上、また、新たにROE12%以上という目標を追加させていただきました。

- 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



西村：

続いて、中期経営計画 2027 目標につきましては、今ご説明しました中長期ビジョンを 1300 億円に上げたということ、2024 年の実績 976 億円等を踏まえまして、中期経営計画 2027 につきましては売上高 1100 億円、営業利益率 11%、ROE12%を目標にするということで決定しました。

●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

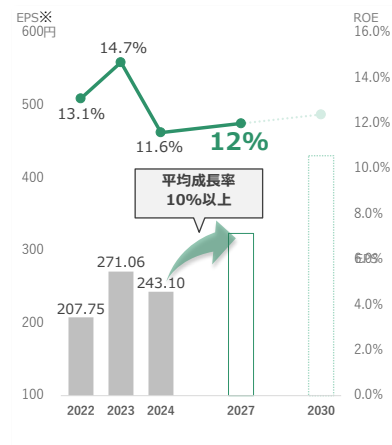
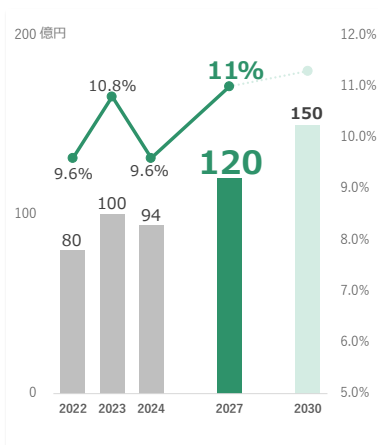
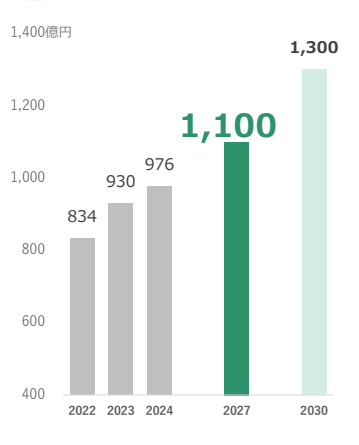
営業利益率

11%

ROE

12%

CAGR
24-27年平均
EPS成長率
10%以上



Copyright © 2025 CTI Engineering Co., Ltd. All Rights Reserved.

※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、EPSを算定。

西村：

このスライドは売上高、営業利益、営業利益率の過去からの推移を示しております。

今回の中期経営計画におきましては、EPS という目標を設定させていただきました。

3年間で平均10%以上というのを目標に上げております。

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

西村：

中期経営計画の経営数値目標を達成するために、二つの柱で進めたいというふうに考えております。

一つは「事業ポートフォリオの変革」、もう一つは「成長基盤の再構築」になります。

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

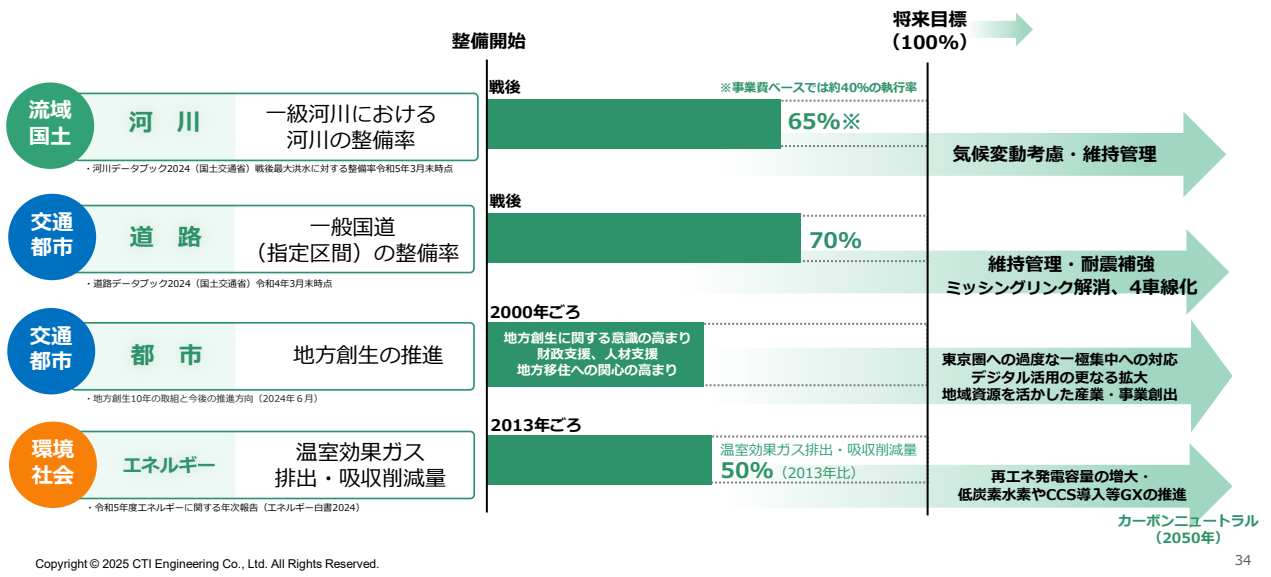
拠点国の収益性向上と新規拠点国の拡大

西村：

事業ポートフォリオの変革につきましては、この四つの施策を進めたいというふうに思っております。

国内市場環境（インフラの整備状況）

- 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



西村：

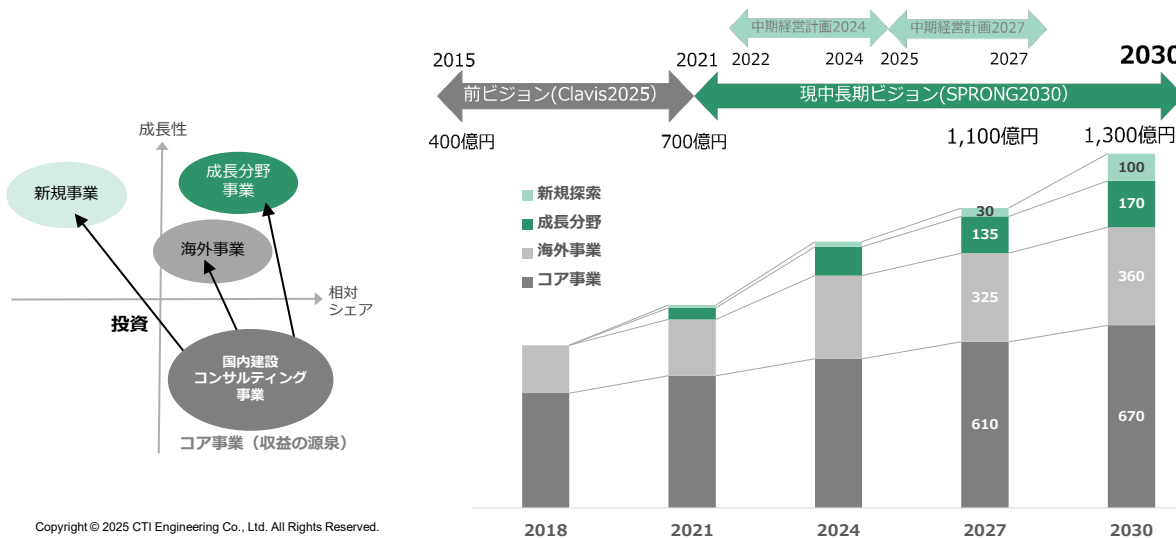
その前に、まずは国内市場環境についてこのように認識するというところをご説明いたします。

まず、河川・道路につきましては、整備率はそれぞれ 65%・70%ということで、まだまだ整備を行っていく必要があるだろうと認識しております。

都市におきましては地方創生の推進、エネルギー等におきましては温室効果ガスの排出削減を進めていくというようなこともあります。

さらに、気候変動対応や国土強靱化等をそれぞれ行っていくということもございまして、我々建設コンサルタント企業がこれからどんどん活躍する場は十分あるだろうという認識しております。

- 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



西村 :

そこで中期経営計画につきましては、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するという事を考えております。

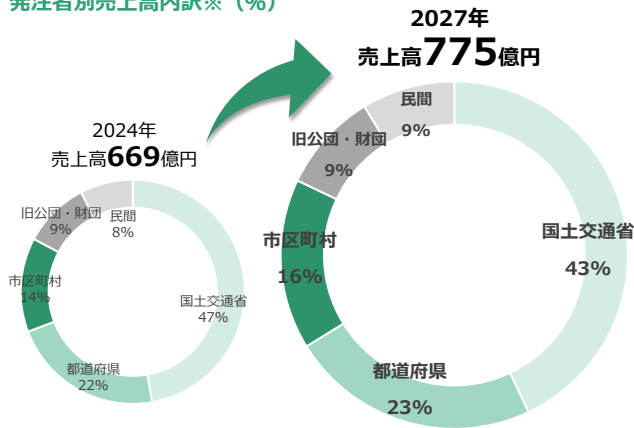
その中で、現在のコア事業である国内建設コンサルティング事業を深化させること、また、成長分野をいくつか選択しまして、それを加速化させること、それから将来的に期待できる新規事業を探索する、そして海外事業を拡大していくというような、この四つを進めようというふうに考えました。

その目標数値は右側のグラフに示したような目標数値ということで考えております。

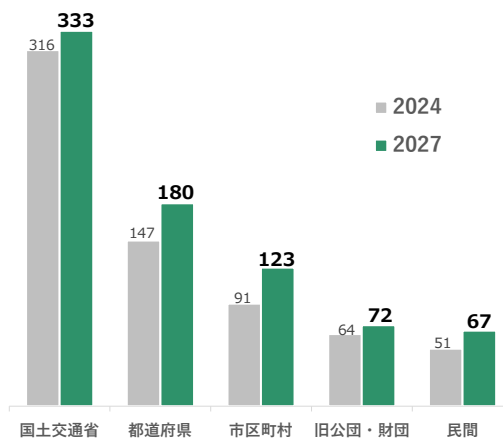
- 発注者ポートフォリオ変革のイメージ
※売上高数値は国内セグメント全体の数値



発注者別売上高内訳※ (%)



発注者別売上高※ (億円)



西村 :

事業ポートフォリオ変革による国内コンサルティング事業の発注者別の金額につきましては、この図に示した通りです。

右側の棒グラフで見ていただく通り、国土交通省につきましては若干増加、都道府県・市区町村について大きく増加、民間等についても増加させていきたいと考えております。

- 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

 <p>稼げる市場拡大</p> <p>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</p> <p>▶▶▶ トップライン拡大 バランスの取れた顧客構造への変革</p>	 <p>グループの特性を活かす</p> <p>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</p> <p>▶▶▶ グループの強みを活かし 効率的に業務を受注</p>	 <p>勝てる技術者を育てる</p> <p>技術競争で勝てる技術者を育成</p> <p>▶▶▶ 収益性の高い 技術競争市場での優位性構築</p>
---	--	--

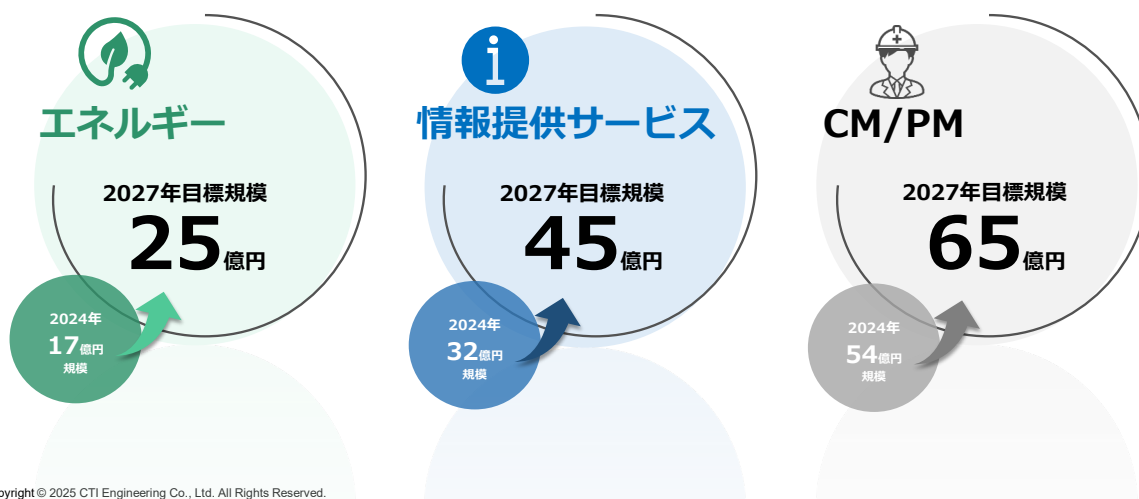
西村：

コア事業領域の深化につきましては、ここに挙げております3つのポイントによって実現したいと考えております。

稼げる市場については、先ほど申し上げたとおり、都道府県や市区町村、民間についてしっかり拡大していく方向です。

また、グループ全体でグループの特性を生かしながら受注をしていく、勝てる技術者を育ててしっかり対応していくことによって、コア事業領域の深化をしていきたいと思っております。

- 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



西村：

続いて、成長分野の加速につきましては、これから今後も成長が期待でき、収益性も優れる分野ということで、エネルギー、情報提供サービス、CM・PM、この三つを挙げました。



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

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
- ・ 地域再生エネ導入
- ・ 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)



支援



太陽光発電事業
(釜石橋ノ木平太陽発電設備)

Copyright © 2025 CTI Engineering Co., Ltd. All Rights Reserved.

西村：

まず、エネルギー事業につきましては、風力発電事業における環境アセスメント、地域再生エネルギーの導入、発電技術蓄電技術の開発活用等を行って、現在 18 億円弱のところを 25 億円まで上げていきたいと思っております。

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



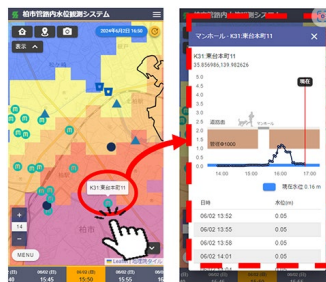
事業内容

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

Copyright © 2025 CTI Engineering Co., Ltd. All Rights Reserved.

西村：

続いて、情報提供サービスにつきましては、当社が得意としております洪水予測システムや、災害時の防災活動支援システム、次世代モビリティ、水害リスク予測等を展開していきまして、現在の33億円から45億円まで伸ばしていきたいと思っております。



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

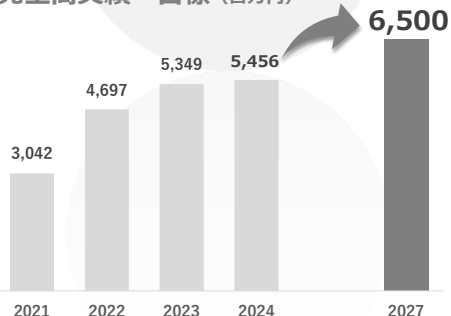
建設 Mgmt

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

Copyright © 2025 CTI Engineering Co., Ltd. All Rights Reserved.

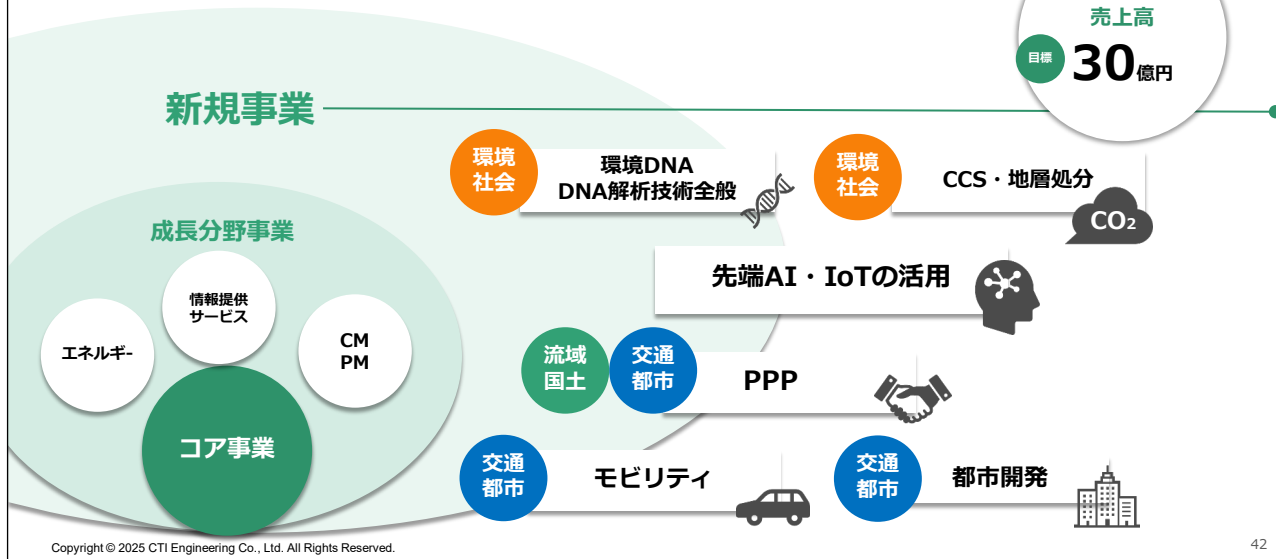
西村：

続いてCM・PM事業につきましては、災害対応、都市地域開発のプロジェクト推進に関する支援PM業務、事業管理業務、発注者支援業務等を行っています。

しっかりと人材を確保し、現在の55億円から65億円まで伸ばしていきたいと思っております。

- 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

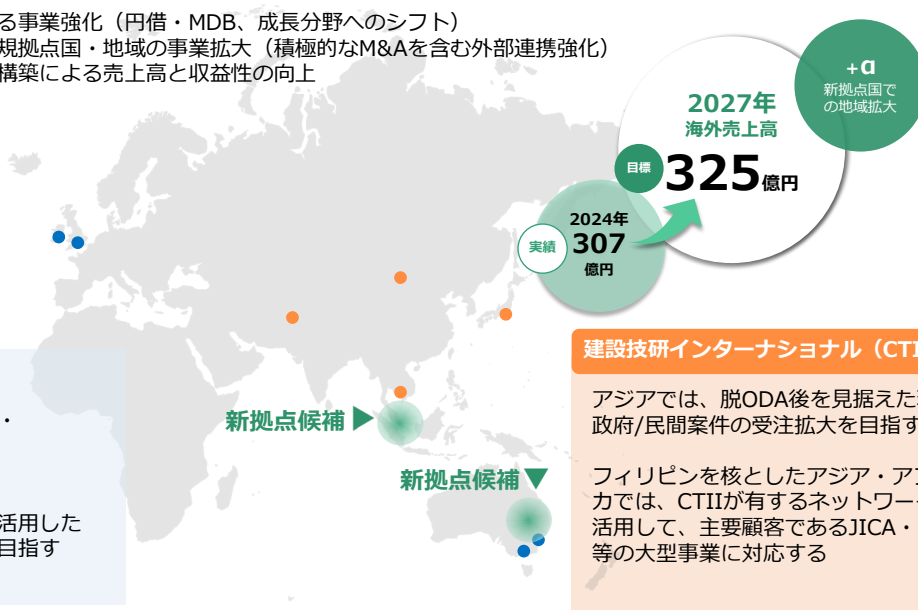


西村：

新規事業の探索におきましては、環境DNA、地層処分、PPP、モビリティ、都市開発、この辺りを将来期待できる分野であろうと思っております。

ベンチャー投資や研究開発投資を活用しながら、30億円まで伸ばしていきたいと思っております。

- 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

西村：

海外事業の拡大につきましては、やはり Waterman と建設技研インターナショナルが中心となります。この2つのグループ会社を中心に進めていきたいと思っております。

海外展開にあたっては、他のグループ会社も含めて、共同で展開していきたいと思っております。

目標としては、現在の 307 億円から 325 億円まで売上高をアップしたいと思います。

さらに新しい拠点を作るべく、M&A 等の外部連携強化も進めていきたいと思っております。

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

脱炭素・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

西村：

続いて2本目の柱の成長基盤の再構築になります。

この成長基盤再構築はこの五つの施策で進めてまいりたいと思っております。

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
--	--	--

西村：

一つ目の人的資本の投資強化につきましては、ここに挙げております人材の持続的な成長、多様な人材の確保、多様な人材の活性化、そして従業員エンゲージメントの向上を行っていききたいと思っております。

目標としましては、技術者は4,300人、女性管理職比率6%以上、エンゲージメントスコアをAランク、離職率3%未満を目標に進めていききたいと思っております。

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
------------------	---	--------------------	-------------------------------

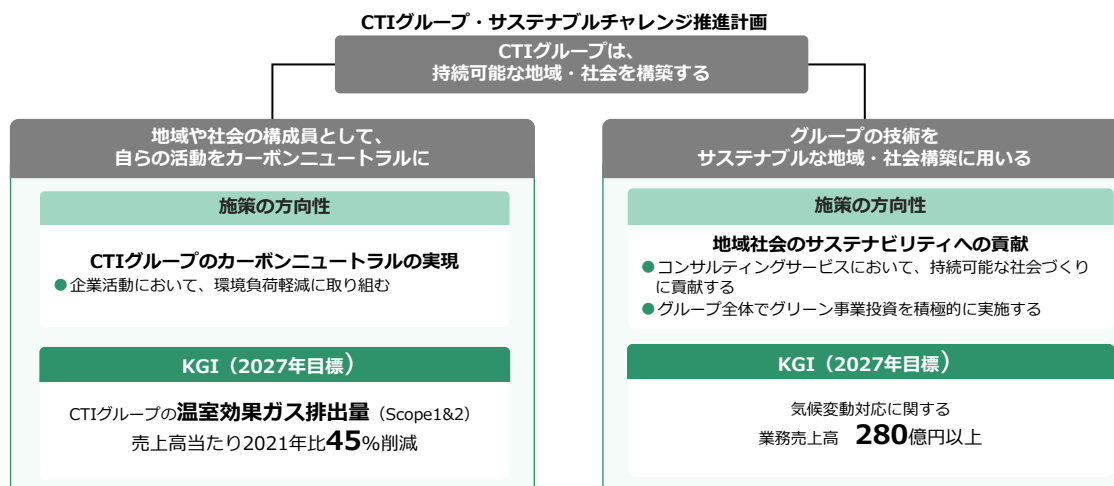
西村：

二つ目のDX 生産システム改革につきましては、技術資産のデジタル化、業務プロセスの標準化による労働負荷軽減、品質向上と生産性向上を行うことによって、まずは管理技術者数を年5%増加させることを目標としております。

労働時間については2,000時間、生産性は3年間で10%向上させる、重大なミス事故はなくす、といった点を目指して進めていきたいと思っております。

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



西村：

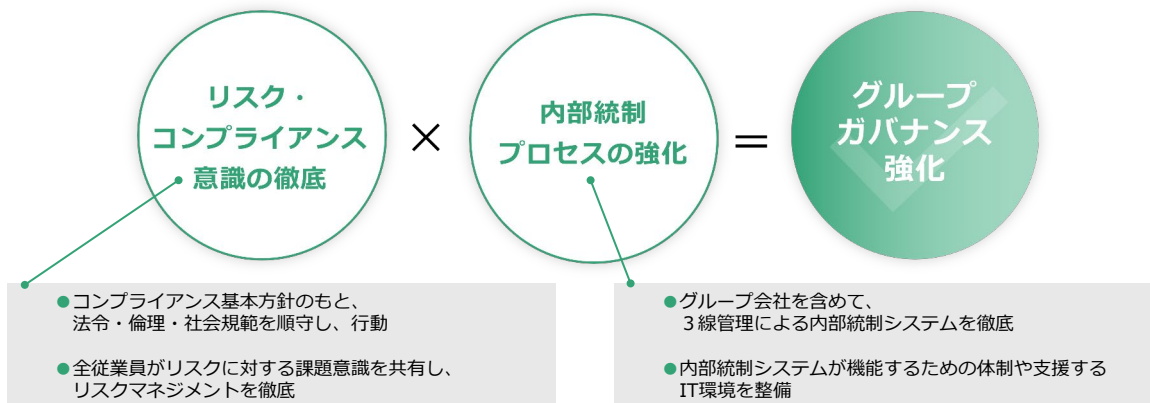
三つ目のサステナブルチャレンジにつきましては、すでに「CTI グループサステナブルチャレンジ推進計画」を策定し、公表しております。

計画の中で、CTI グループのカーボンニュートラルの実現につきましては、温室効果ガスの排出量を、売上高当たり 2021 年比 45%削減をしていきたいと思っております。

地域の社会のサステナビリティへの貢献につきましては、気候変動、気候変動対応に関する業務の売上高を 280 億円以上にしたいと思っております。

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



KGI (2027年目標)

重大な不正事案 **ゼロ**

西村：

そして四つ目のグループガバナンスの強化につきましては、前期までに当社ではいくつかの不正事案が発生しております。

このような不正事案を発生させないために、リスクコンプライアンスの意識の徹底、内部統制プロセスの強化をしっかりと行って、重大な不正事案はゼロということを目標にしっかりと進めていきたいと思っております。

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

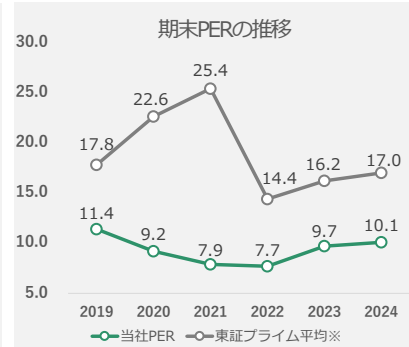
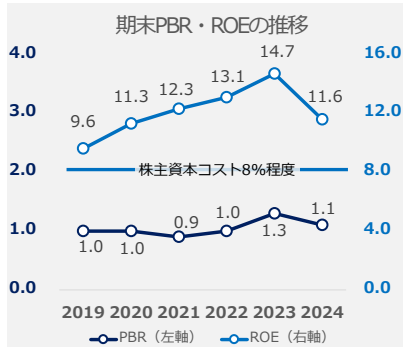
●ROE

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



※PER「東証プライム平均」は、東証株価資料「プライム市場・連務統合(併納)」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

西村：

最後に、資本コストと株価を意識した経営でございます。

2024年12月末での当社のROEは11.6%、PBRは1.1倍でした。

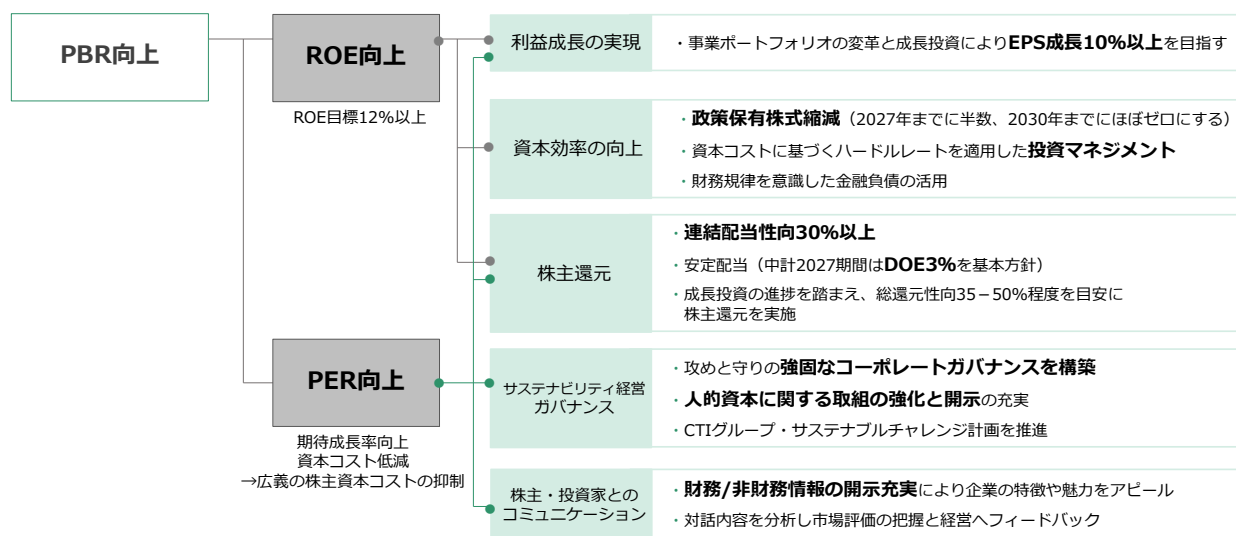
このROEの数値から見ると、PBRはもう少し高くてもいいのではないかと考えておりますが、1.1倍を下回ったこの要因はPERが低いことが要因かと思っています。

右側のグラフを見ていただく通り、東証平均のPERに比べると、当社のPERは低いと思っています。

この課題としましては、将来の成長期待率が不十分ではないか、投資や還元への配分が不明確ではないか、企業の認知が十分ではないか、といった点が考えられます。

そこで方針としましては、右側に書きましたような着実な利益成長の実現、成長投資の推進、成長と還元の両立、非財務指標の充実、これらを行っていきたいと思っています。

- 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



西村：

具体的には、このスライドに示した通り、まず利益成長の実現につきましては、EPS 成長を3年平均で10%以上にすること、資本効率の向上については、政策保有株式を縮減していく、それから投資マネジメントを実施していくことを考えています。

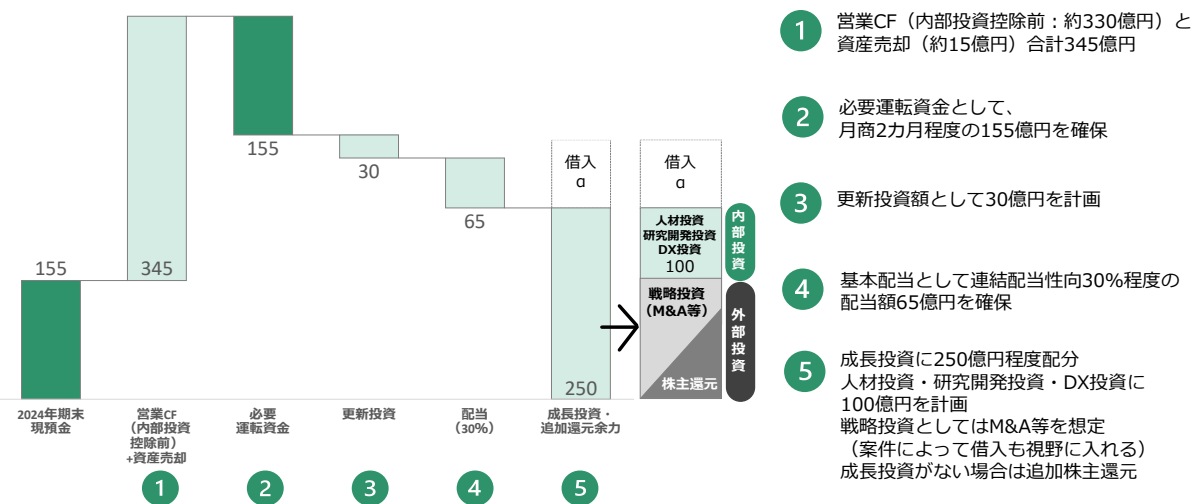
株主還元につきましては、連結配当性向を30%以上、DOEを3%とし、成長投資の進捗状況を踏まえ、株主還元性向を35%から50%を目安に実施し、追加の株主還元を実施していきます。

サステナビリティ経営ガバナンスにつきましては、強固なコーポレートガバナンスを構築すること、人的資本に関する取り組みの強化と開示を行っています。

最後に株主投資家へのコミュニケーションにつきましては、財務・非財務情報開示を重視していきたいと思っております。

- 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



西村：

続いてこのスライドは、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でございます。

一番左側から、当期末の現預金が 155 億円であることを示しております。

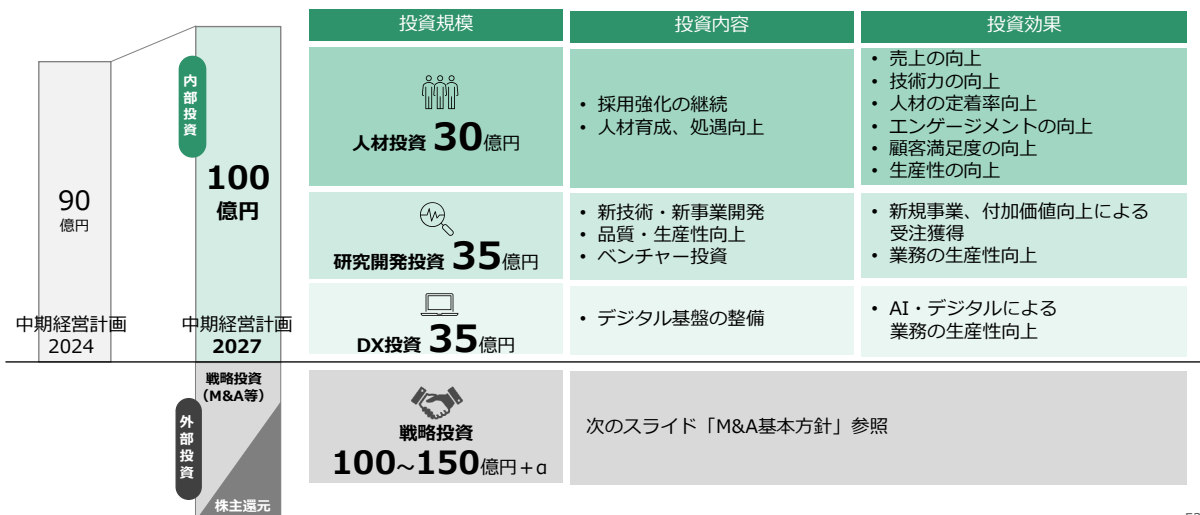
続いて、2025～2027 年の 3 年間の営業キャッシュフローと政策保有株式の売却によって 345 億円を確保いたします。

必要運転資金として 155 億円、更新設備として 30 億円、配当として 60 億円の支出があり、残る 250 億円を投資に使用したいと考えています。

内部投資として 100 億円、残り 150 億円を外部投資に使い、外部投資にあたっては銀行等の金融機関からの借り入れも視野に入れております。

- 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



西村：

内部投資 100 億円の内訳ですが、人的資本に 30 億円、研究開発投資に 35 億円、DX 投資に 35 億円を予定しております。

外部投資の 150 億円プラスアルファの部分ですが、これにつきましては、M&A 等に利用していきたいと思っております。

- 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)

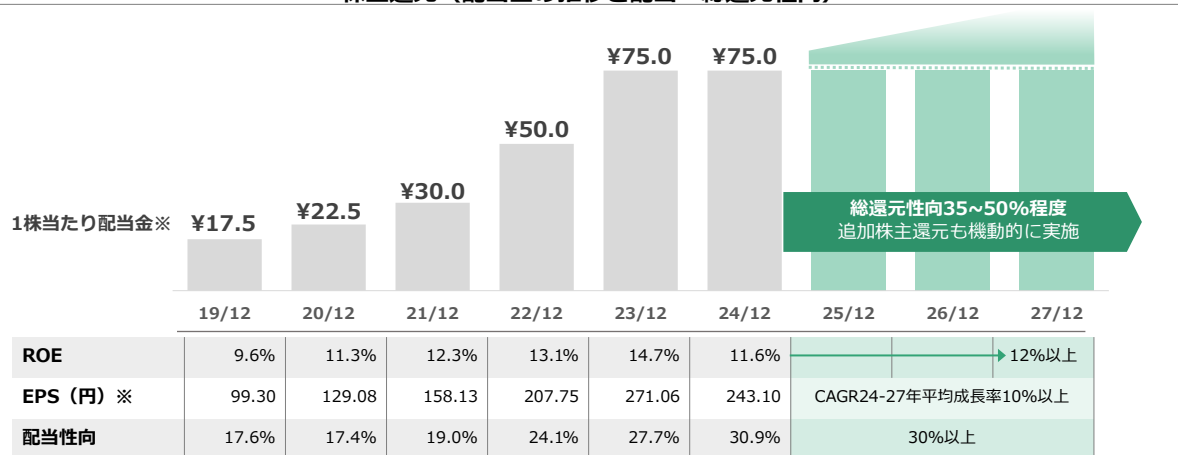
西村：

M&Aの対象ターゲットとしては、コア領域では、例えば上下水道、電気機械設備などの企業のM&Aをしたいと考えています。

成長分野としましては、先ほどの情報システムやエネルギー、CM施工等の会社、地域コンサルタント会社、そして海外事業のオーストラリアやマレーシアを拠点としている中堅コンサルタントをM&Aのターゲットとしたいと思っています。

- 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）



西村：

最後に配当についてでございます。

2024年12月末は、75円（※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た場合の配当金額）の配当としました。

引き続き、ROEを2027年12月までに12%以上、EPS平均成長率10%以上、配当性向30%以上ということで、しっかり配当を出していきます。

さらに先ほどお話ししましたように、成長投資の進捗、業績・財務上の状況を踏まえながら追加の株主還元もしていきたいと思っています。

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%	-

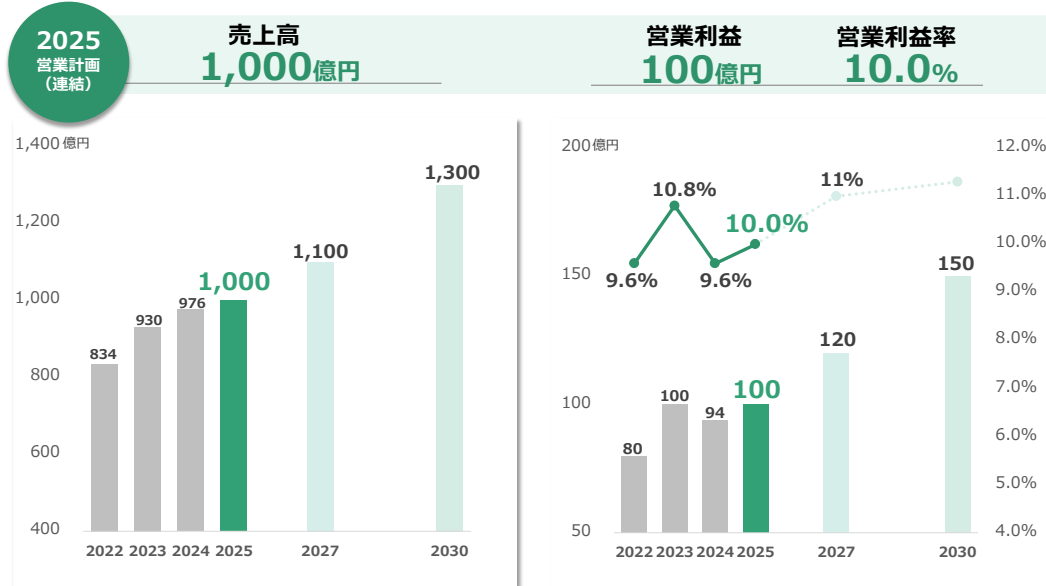
西村：

最後に第63期（2025年）の経営計画になります。

2025年の経営計画につきましては、連結の受注高及び売上高は1,000億円、営業利益は100億円、営業利益率10%、当期純利益69億円を目標といたしました。

個別につきましては、受注580億円、売上高600億円、経常利益90億円、当期純利益66億円ということで、連結・個別とも増収増益の計画ということにいたしました。

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



西村：

こちらのスライドは、売上高・営業利益・営業利益率の推移を示したものになります。

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

西村：

国内建設コンサルティング事業につきましては、受注高 670 億円、売上高 690 億円、営業利益 93 億円、営業利益率 13.5%としました。

これにつきましては、生産性向上、プロジェクトマネジメントの高度化を行うことによって、増益を見込んでいきたいと思っています。

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

Copyright © 2025 CTI Engineering Co., Ltd. All Rights Reserved.

60

西村：

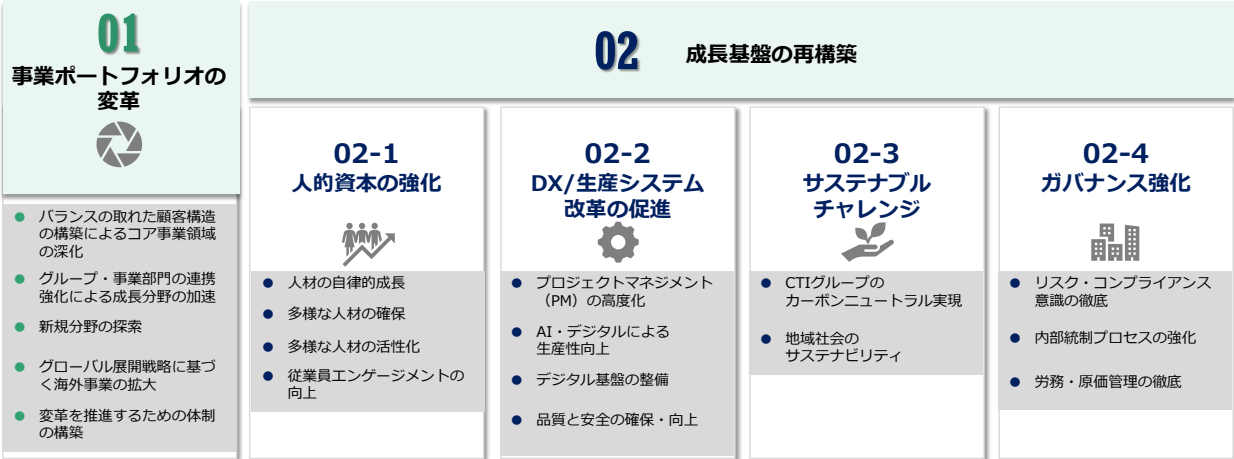
海外建設コンサルティング事業につきましては、受注高 330 億円、売上高は 310 億円、営業利益については 7 億円、営業利益率については 2.3%としました。

営業利益率を若干下げているのは、イギリス国内での政権交代による税金等の問題もございますし、まだまだ情勢不安やインフレ等に懸念があることによるものです。

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



西村：

この今期の経営計画を進めるにあたっては、「全社員が競争して、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」をスローガンとしました。

重点テーマ等を実施方策につきましてはこの五つを考えております。

先ほどの中期経営計画で説明しました施策についてはアクションプランを作っておりまして、2025年はそのアクションプランに沿ってしっかり進めていきたいと思っております。

以上で説明を終わります。

どうもありがとうございました。