

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 63 期(2025 年)期末決算説明会 書き起こし

説明会開催日時：2026 年 2 月 26 日（木）14:00～15:00

代表取締役社長執行役員 西村達也（以下「西村」）：

西村：

本日は第 63 期の決算報告、そして中期経営計画 2027 の進捗状況、さらに第 64 期経営計画の 3 点についてご説明いたします。

本日はどうぞよろしく願いいたします。

## 第63期実績 増収減益

- 受注高は、計画対比9.7%増で好調
- 売上高は、計画対比1.0%増で堅調
- 営業利益は、計画対比8.6%減  
海外事業の稼働率低下と販管費増の影響
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、計画対比5.5%減  
社員寮の遊休資産化、子会社に対する債権放棄損、投資有価証券評価損等の影響

## 株主還元 総還元性向 45.4%

- 配当は1株あたり75円（配当性向35.0%）
- 現在15億円を上限とした自己株式の取得を実施中

西村：

それでは、第63期決算についてご報告いたします。

第63期の実績は、増収・減益でした。受注高は計画対比9.7%増と好調でした。売上高は計画対比1%増で堅調でした。

一方、営業利益については計画対比8.6%減であり、親会社株主に帰属する当期純利益は、計画対比5.5%減となりました。

株主還元については、総還元性向は45.4%、配当は1株当たり75円、配当性向は35%ございます。

受注高	売上高	営業利益	親会社株主に帰属する 当期純利益
<b>109,701</b> 百万円	<b>101,038</b> 百万円	<b>9,136</b> 百万円	<b>5,952</b> 百万円
前期 増減率 94,400百万円 +16.2%	前期 増減率 97,678百万円 +3.4%	前期 増減率 9,396百万円 ▲2.8%	前期 増減率 6,746百万円 ▲11.8%

**受注高** 国内外ともに好調、初の1,000億円超え  
国内は特に地方自治体、民間、重点事業分野である成長分野が寄与  
海外はWM社、CTII両社ともに好調

**売上高** 受注好調により過去最高を更新、初の1,000億円超え

**営業利益** 海外事業における稼働率低下などによる販管費増の影響を受け減益

西村：

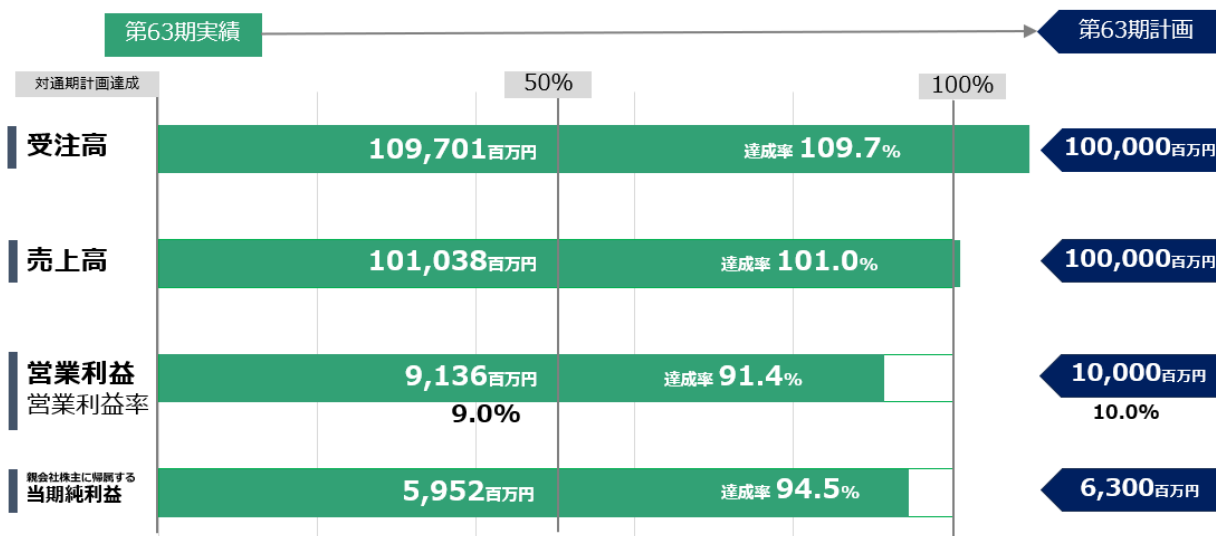
続いて決算ハイライトでございます。

ご覧の通り受注高・売上高は初めて1,000億円を超えるということになりました。

営業利益につきましては、海外事業における稼働率低下などによる販管費増の影響を受け、前期比2.8%減の減益となりました。

## 第63期 決算ハイライト（対計画達成率）

受注高・売上高は計画を達成したが、営業利益・純利益は計画未達



西村：

続いてこちらは、各実績値の対計画達成率を示しています。

受注高・売上高につきましては、計画を達成しましたが、営業利益については計画比 91.4%、当期純利益においては計画比 94.5%という形でございます。

損益計算書概要（連結）



(百万円)

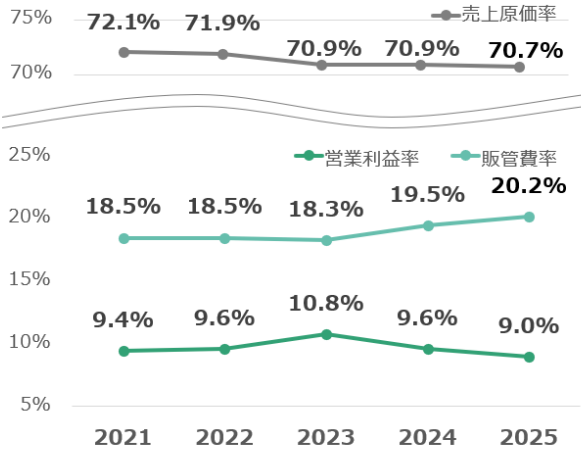
項 目	第62期 (2024年)	第63期 (2025年)			第63期 (2025年) 修正計画	
			増減額	前期比		対計画達成率
受注高	94,400	<b>109,701</b>	+15,301	+16.2%	100,000	109.7%
売上高	97,678	<b>101,038</b>	+3,359	+3.4%	100,000	101.0%
営業利益	9,396	<b>9,136</b>	▲260	▲2.8%	10,000	91.4%
営業利益率	9.6%	<b>9.0%</b>	-	▲0.6pt	10.0%	-
経常利益	9,535	<b>9,350</b>	▲184	▲1.9%	10,000	93.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,746	<b>5,952</b>	▲794	▲11.8%	6,300	94.5%

西村：

続いてこちらは第 63 期の実績を前期及び計画比で整理した表でございます。

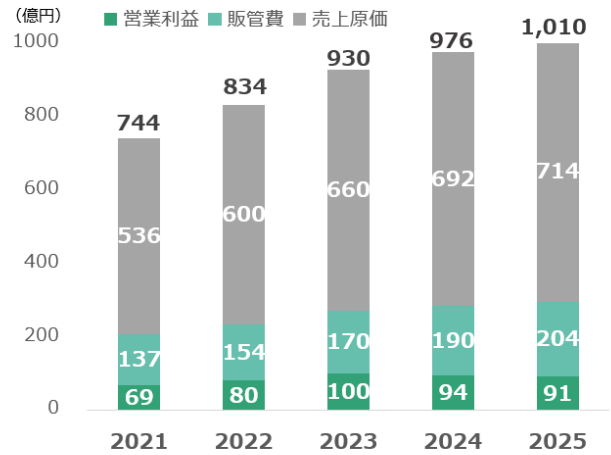
営業利益率などの5か年推移

- ・ 売上原価率は低下傾向で、前期比0.2pt減の70.7%
- ・ 販管費率は前期比0.7pt増の20.2%
- ・ 営業利益率は前期比0.6pt減の9.0%



売上高構成の5か年推移

- ・ 売上高は過去最大を更新、初の1,000億円超え
- ・ 営業利益は販管費増によりやや低下



Copyright © 2026 CTI Engineering Co., Ltd. All Rights Reserved.

8

西村：

続いては連結損益計算書概要の5か年推移でございます。

まず、左側のグラフをご覧ください。

まず売上原価率におきましては、70.7%ということで、前期から0.2ポイント減少ということになりました。

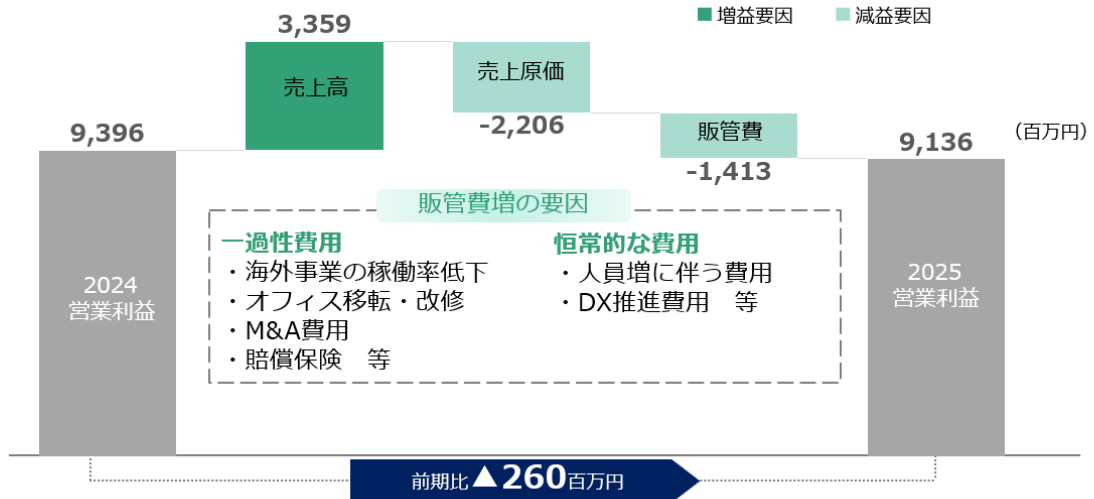
販管費におきましては、20.2%、前期から0.7%増ということで、この販管費の増大が下の営業利率が9%に低下した原因ということになっております。

右側のグラフは売上高構成の5か年の推移でございます。

売上高につきましては順調に伸びておりますが、上から二つ目の販管費の増加分が大きくなっていることがわかるかと思ます。

## 営業利益の増減分析

- ・ 売上原価は、売上高増加に伴い増加。売上原価率は前期比0.2pt減
- ・ 販管費は、一過性費用、恒常的費用ともに増加。販管費率は前期比0.7pt増
- ・ 営業利益は、販管費増加の影響により減少。営業利益率は前期比0.6pt減



西村：

続いてこちらは営業利益の増減分析になります。

2024年の営業利益は約94億円ということでしたが、売上高の増分として33.6億円、それから売り上げ原価が20億円、販管費が14億円ということでこの販管費の増大によって25年の営業利益が91.4億円になったということでございます。

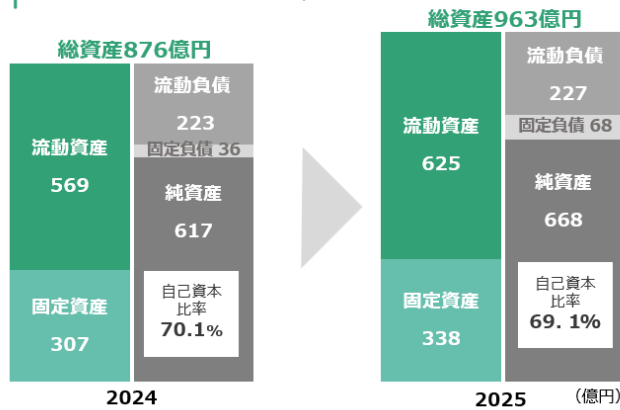
販管費増加の要因といたしましては、一過性のものと恒常的なものとに二つ分かれており、一過性のものにつきましては、海外事業の稼働率の低下、それからオフィス移転や改修、M&A費用等でございます。恒常的な費用におきましては管理部門の人員増に伴う費用、それから、DX推進費用ということです。一過性費用と恒常的な費用はほぼ同等の増大となっております。

## 貸借対照表／キャッシュフロー計算書（連結）



### 貸借対照表

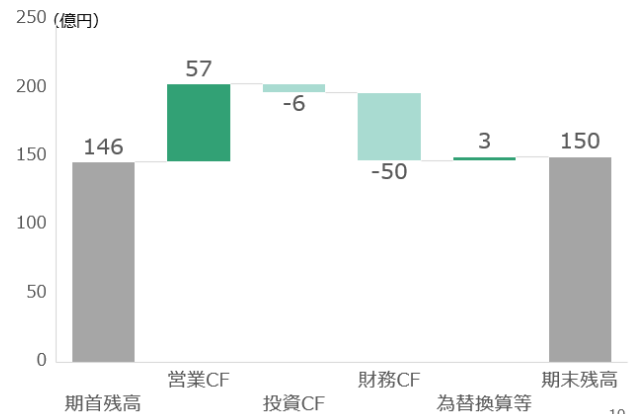
- ・ 総資産は前期比87億円増の963億円  
完成業務未収入金・契約資産の増加(+41億円)、  
使用権資産の増加(+17億円)等
- ・ 総負債は、前期比36億円増の295億円  
短期借入金減少(▲6億円)、長期リース債務の増加(+19億円)、  
資産除去債務の増加(+5億円)等
- ・ 自己資本比率は前期比1.0pt減の69.1%



### キャッシュフロー計算書

- ・ 現金及び現金同等物残高は150億円、前期比 + 4 億円

	2024	2025	2025年の主な項目
営業CF	24	57	税引前利益 +90、売上債権等の増 ▲36
投資CF	▲56	▲6	有形固定資産の取得 ▲11
財務CF	▲21	▲50	配当金支払 ▲20、自己株式取得▲6



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

西村：

続いて、連結貸借対照表と、キャッシュフロー計算書の概要となります。

左のグラフは、貸借対照表の前期比較となります。

総資産は、前期から 87 億円増加し、963 億円となりました。

総負債は、前期から 36 億円増加し、295 億円となりました。

自己資本比率は前期から 1 ポイント下がり、69.1%でした。


右側がキャッシュフロー計算書となります。

営業キャッシュフローが 57 億円、投資キャッシュフローで、マイナス 6 億円、財務キャッシュフローでマイナス 50 億円、為替換算等が 3 億円で期末時点での現金及び現金同等物残高は 150 億円で、前期よりも 4 億円増加している状況です。

### 受注高・売上高は計画を上回り、営業利益は計画未達

- ・受注高・売上高は、コア事業が堅調、成長分野、新規事業が好調
- ・営業利益は、一部子会社の計画未達が影響
- ・受注好調を受け、期末の繰越受注残高は、412億円（期首380億円。期首対比8%増）

(百万円)

項目	第62期 (2024年)	第63期 (2025年)			第63期 (2025年) 計画	
			増減額	前期比		対計画達成率
受注高	65,724	<b>72,411</b>	+6,687	+10.2%	67,000	108.1%
売上高	66,945	<b>69,724</b>	+2,779	+4.2%	69,000	101.0%
営業利益	8,610	<b>8,611</b>	+1	+0.0%	9,300	92.6%
営業利益率	12.9%	<b>12.4%</b>	-	▲0.5pt	13.5%	-

西村：

次にセグメント情報をご報告いたします。

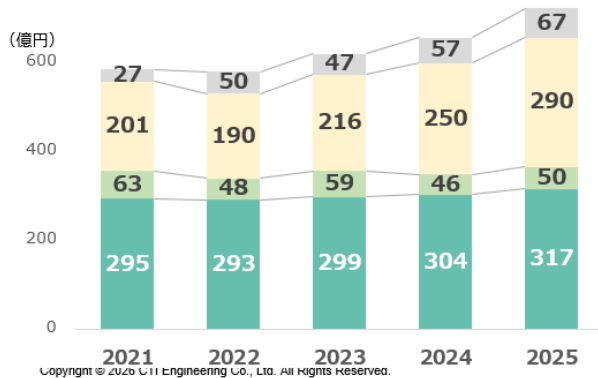
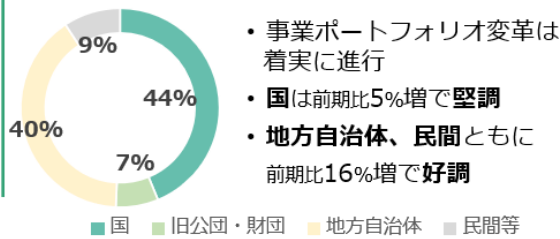
まずは国内建設コンサルティング事業でございます。

受注高は724億円、売上高は、697億円ということで両方とも前期・計画比を上回るという結果になりました。

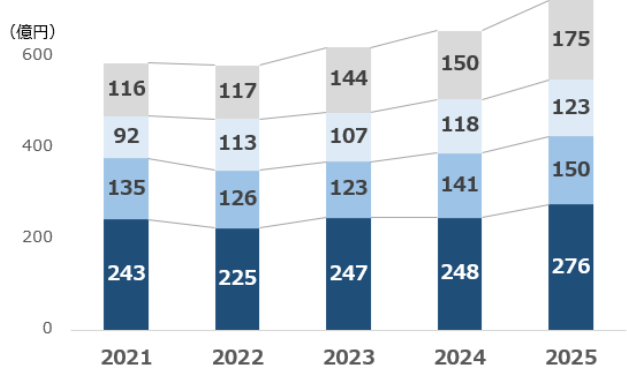
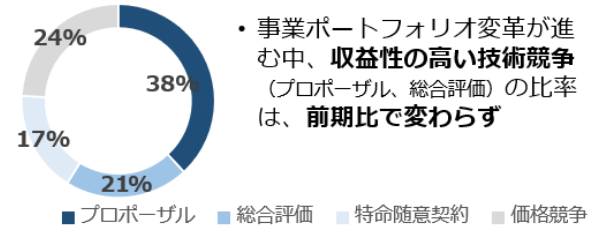
営業利益は86億円ということで前期とほぼ同等ということでございます。ただし計画は下回りました。計画を下回った要因は、一部子会社の計画未達が主な要因となりました。

受注好調を受け、期末の繰越受注残高は412億円ということで前期よりも32億円増加ということになりました。

発注者別受注高



契約方式別受注高



西村：

発注者別受注高となります。

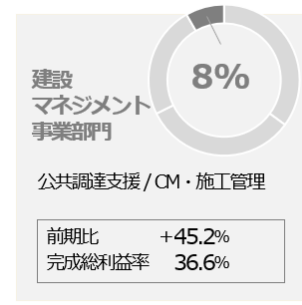
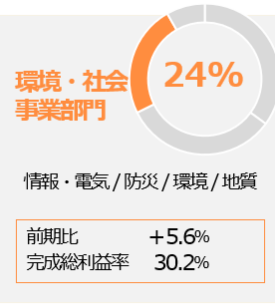
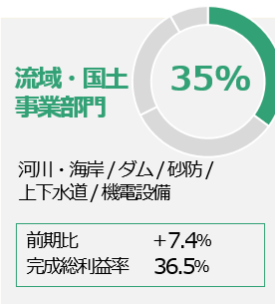
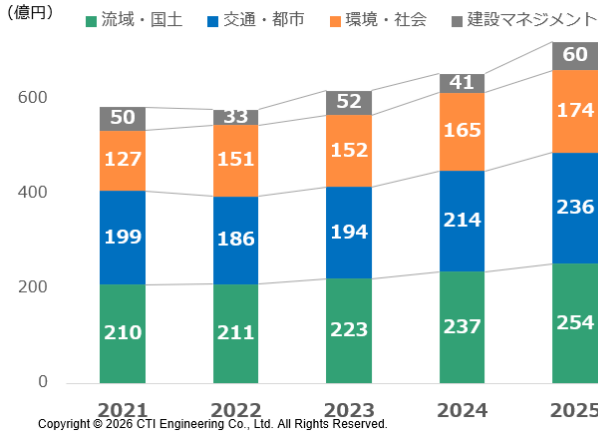
国におきましては317億円ということで、前期から13億円増加、地方自治体については290億円ということで前期より40億円増大しています。

民間につきましては10億円増加ということで、今期は地方自治体、民間が大きく増加したことがわかるかと思えます。右の円グラフは、契約方式別受注高を示しております。

下からプロポーザル総合評価という順番になっており、プロポーザルでは276億円、総合評価で150億円ということで、技術競争を伴う受注方式が約6割を占める状況が続いているという状況でございます。

### 事業部門別受注高

- ・流域・国土事業部門は、上下水道が好調（前期比35%増）
- ・交通・都市事業部門は、グループ会社の貢献により好調
- ・建設マネジメント事業部門は、複数年契約の受注増により好調
- ・完成総利益率は、流域・国土と建設マネジメントが高水準維持



Copyright © 2026 CTI Engineering Co., Ltd. All Rights Reserved.

西村：

続いて受注高を事業部門別で示したものとなります。

流域・国土、交通・都市、環境・社会、建設マネジメントの4つの部門の割合はほぼ前期と変わっていません。

流域・国土事業部門は、特に上下水道分野が好調で前期比35%増でした。

交通・都市事業部門は、日本都市、日総研のグループ会社の貢献により前期比10%増となりました。

建設マネジメント事業部門は、複数年契約の受注増により前期比45.2%増と好調でした。

完成総利益率は、流域・国土事業部門と建設マネジメント事業部門が36%超と高水準を維持しています。

## 「立野ダム建設工事」（熊本県）が、日建連表彰2025「第6回土木賞」を受賞

当社は、洪水調節・堆砂計画、長陽大橋の補修・補強及び付替設計、本体施工計画（熊本地震復旧含む）、湛水地 地すべりの調査・解析・対策設計、環境調査・保全対策検討等を担当

日建連表彰は、建築物を対象とする「BCS賞」と、土木構造物の施工プロセスを重視する「土木賞」で構成され、2019年に創設された制度

- ・立野ダムは、熊本市中心部を流れる白川の洪水被害を防ぐための**国内最大級の流水型（水を貯めない）ダム**
- ・地質条件の難しさや熊本地震による工事遅延を、曲線重力式ダムの採用やケーブルクレーン自動化などの工夫で克服し、当初の完成目標を達成した点が評価された



写真提供：国土交通省 熊本河川国道事務所 河川管理課

西村：

ここからは国内建設コンサルタント事業のトピックスを3つご説明します。

当社が洪水調節・堆砂計画、長陽大橋の補修・補強及び付替設計、本体施工計画、湛水地、地すべりの調査・解析・対策設計、環境調査・保全対策検討等を担当した熊本県の立野ダム建設工事が日建連表彰2025「第6回土木賞」を受賞しました。

日建連表彰は、建築物を対象とする「BCS賞」と、土木構造物の施工プロセスを重視する「土木賞」で構成され、2019年に創設された制度です。

立野ダムは、熊本市中心部を流れる白川の洪水被害を防ぐための国内最大級の流水型ダムです。

地質条件の難しさや熊本地震による工事遅延を曲線重力式ダムの採用やケーブルクレーン自動化などの工夫で克服し、当初の完成目標を達成した点が評価されました。

## 「錦華公園」(東京都)が土木学会デザイン賞2025奨励賞を受賞

当社は設計を担当

- ・ 「錦華公園」は関東大震災後の復興事業で形成された復興小公園
- ・ その**歴史的価値を継承**するため、地形・樹林・池・石橋といった既存要素の保全・活用を重視
- ・ **地域住民の意見を丁寧に取り入れた設計プロセス**が高く評価された
- ・ 東京都千代田区の昼間人口の多さを踏まえ、多くのベンチを配置するなど多世代が利用しやすい空間づくりを目指し、**改修後は利用者が増え、幅広い世代にとって日常的な憩いの場**として定着しつつある



錦華公園 (東京都千代田区)

西村：

続いてこちらは当社が設計を担当した東京都千代田区の錦華公園です。

土木学会デザイン賞 2025 奨励賞を受賞しました。

錦華公園は関東大震災後の復興事業で形成された復興小公園であり、その歴史的価値を継承するため、地形・樹林・池・石橋といった既存要素の保全・活用を重視し、地域住民の意見を丁寧に取り入れた設計プロセスが高く評価されました。

東京都千代田区の昼間人口の多さを踏まえ、多くのベンチを配置するなど多世代が利用しやすい空間づくりを目指しました。

## 社内生産の効率化・高品質化のための「3次元設計支援システム」の機能向上

背景 国土交通省が令和5年度からBIM/CIMの原則義務化を進める

## これまででは…

2次元図面作成後に3次元モデルを作るため、  
3次元データ活用の恩恵が十分得られない

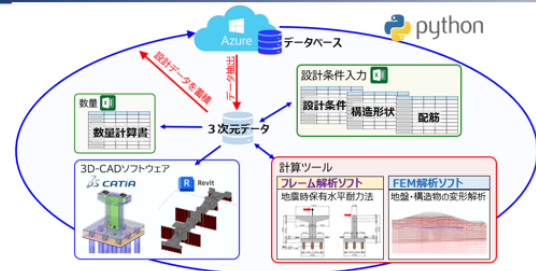
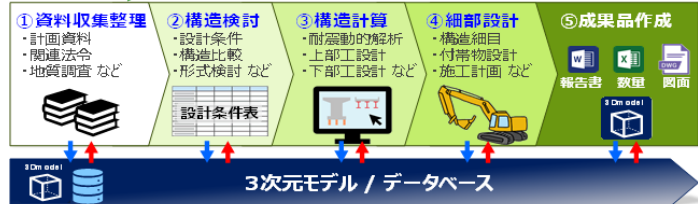
## 本システムにより

- ・ 初期段階から3次元データを活用
- ・ 2次元図面や計算書と連携しデータ更新可能
- ・ データはクラウドに蓄積して再利用

## 期待される効果

- ・ 橋梁の下部工、樋門・樋管の設計を効率化  
(図面作成の時間を6割程度削減)・高品質化
- ・ ナレッジの蓄積や技術伝承

## 設計フロー



西村：

続いてこちらは社内生産の効率化・高品質化のための「3次元設計支援システム」の機能向上を進めています。


背景としては、国土交通省が令和5年度からBIM/CIMの原則義務化を進めていることが挙げられます。これまで、2次元図面作成後に3次元モデルを作るため、3次元データ活用の恩恵が十分得られていませんでした。本システムにより、初期段階から3次元データを活用し、2次元図面や計算書と連携しデータ更新が可能になり、データはクラウドに蓄積して再利用できるようになりました。

橋梁の下部工、樋門・樋管の設計の図面作成の時間を6割程度削減できるなどの効率化や高品質化、ナレッジの蓄積や技術伝承が期待されます。

### 受注は上振れ、売上高は概ね計画達成、営業利益は大幅に減少

- ・建設技研インターナショナル(CTII)：受注は大型案件で上振れしたが、契約時期の遅れによる稼働率低下が営業利益に大きく影響
- ・Waterman社：英国内のインフレ高止まり、労働党政権による財政政策の影響を受け、利益は前期を下回ったが、受注・売上・営業利益ともに計画を達成

(百万円)

項目	第62期 (2024年)	第63期 (2025年)			第63期 (2025年) 計画	
			増減額	前期比		対計画達成率
受注高	28,676	<b>37,290</b>	8,613	+30.0% (+31.9%)	33,000	113.0%
売上高	30,733	<b>31,313</b>	580	+1.9% (+0.3%)	31,000	101.0%
営業利益	773	<b>543</b>	▲229	▲29.7% (▲30.8%)	700	77.7%
営業利益率	2.5%	<b>1.7%</b>	-	▲0.8pt	2.3%	-

※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。

17

西村：

それでは次に、海外建設コンサルティング事業についてご説明いたします。

受注高は、372 億円、売上高は、313 億円と共に前期及び計画を上回る結果となりました。

営業利益は 2.3 億円減少となりました。

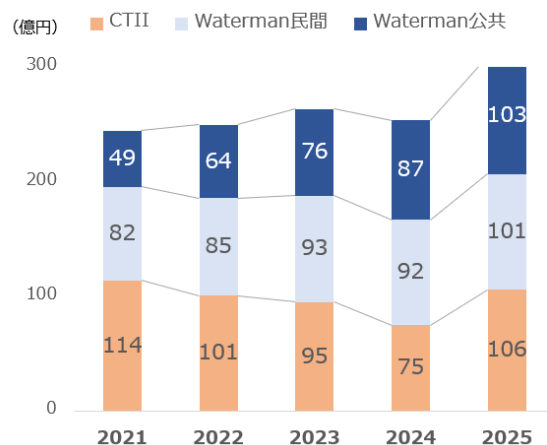
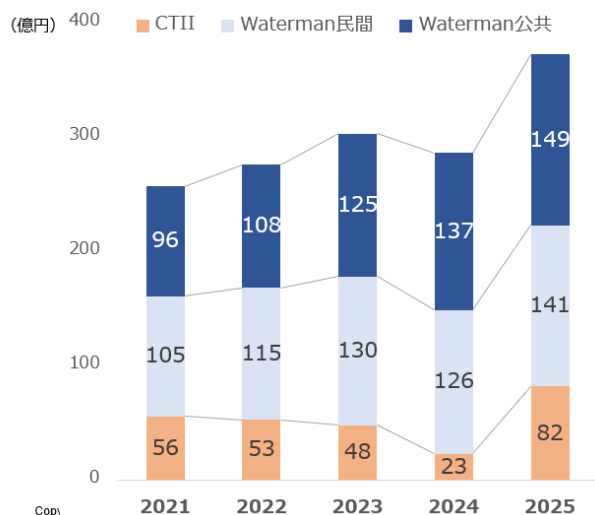
営業利益が減少した理由は、まず、東南アジアを拠点とする建設技研インターナショナルにおいて、大型案件の契約時期の遅れにより稼働率が低下したこと、英国を主な拠点とする Waterman 社において労働党政権による財政政策の影響を受け、販管費が増大したことです。

ただし、Waterman 社の労働党政権による財政の影響は、当初計画に織り込んでおりましたので、その計画は達成しました。

- ・ CTIIは、大型案件の受注獲得により前期比で大幅増
- ・ Waterman社は公共部門・民間部門ともに前期を上回る

受注高推移

受注残推移



西村：

こちらは、海外建設コンサルティング事業の受注高、受注残高の推移を示しています。

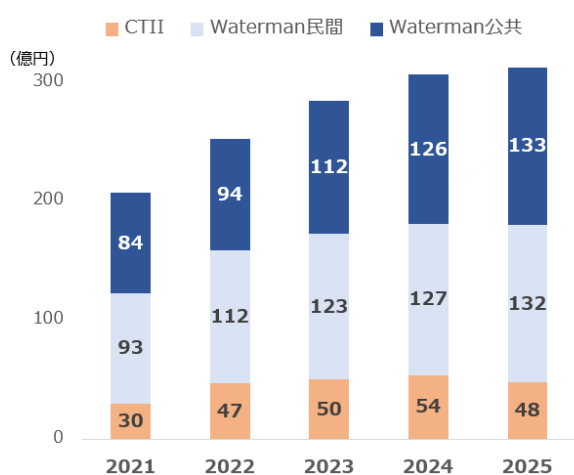
まず左の受注高推移についてですが、建設技研インターナショナルによる大型案件の受注獲得により前期比大幅増でした。

Waterman社の受注も公共・民間ともに増加しています。

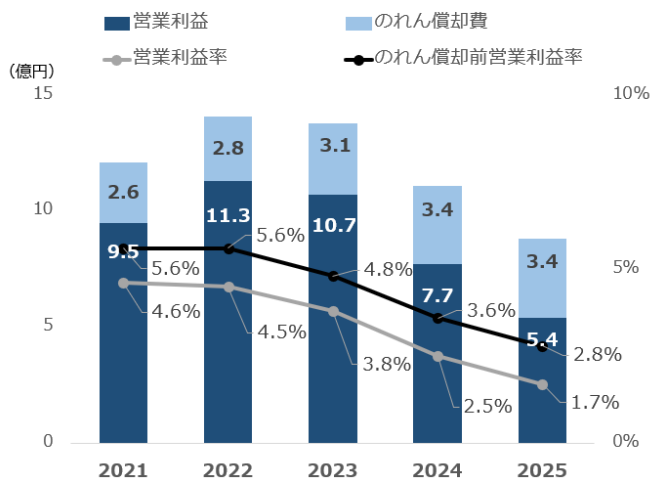
右の受注残についてですが、建設技研インターナショナル、Waterman社ともに増大しています。

・売上高は計画を達成したが、営業利益は稼働率低下等の影響で減益

売上高推移



営業利益・同利益率の推移



西村：

こちらは、売上高と営業利益の5か年推移を示しております。売上高につきましては、建設技研インターナショナルが若干前期よりも減少しておりますが、Waterman社については増加しております。

営業利益につきましては、営業利益率1.7%、のれんを償却前は2.8%となり低下しております。

**南スーダン共和国ナイル架橋建設計画業務が、2025年度「日本鋼構造協会 業績賞」を受賞**  
～鋼構造及びその複合構造に関する技術の向上・発展普及に貢献～

■事業概要：

- ・本事業は、首都・ジュバ市を流れるナイル川に、**二車線の560mの鋼橋及び取付道路を建設**する無償資金協力
- ・「Freedom Bridge」と命名されたこの橋は、**物流と人流の安定**  
**交通渋滞の緩和**  
**治安・安全の確保に寄与**  
**南スーダンの重要な社会基盤完備の一助**となることが期待されている



完成した「Freedom Bridge」

西村：

続いて海外建設コンサルティング事業のトピックスを1つご紹介いたします。

南スーダン共和国のナイル架橋建設計画業務が、2025年度「日本鋼構造協会 業績賞」を受賞しました。本事業は首都・ジュバ市を流れるナイル川に、二車線の560mの鋼橋及び取付道路を建設する無償資金協力でした。

この橋の完成により、物流と人流の安定、交通渋滞の緩和、治安・安全の確保に寄与等、社会基盤完備の一助となることが期待されています。

## CONTENTS 目次

- ・ 第63期 (2025年) 決算報告
- ・ 中期経営計画2027の進捗状況
  - 中期経営計画 1年目の総括
  - 2年目へ向けた事業環境分析
- ・ 第64期 (2026年) 経営計画
- ・ Appendix

西村：

続いて、中期経営計画 2027 の進捗状況についてご説明いたします。

2025 年は本計画の初年度にあたりますので、その 1 年目の状況をご報告いたします。

2025年総括

経営数値目標

- 売上高は目標達成
- 営業利益は目標未達
- ROEは前期を下回る

事業PFの変革

- コア事業の安定成長
- 成長分野の躍進
- 新規事業分野の台頭
- 海外事業の収益性低下

成長基盤の再構築

- 各施策は確実に実行するも、課題が浮き彫りに

2026年に向けて

重点課題

- 01 技術競争力の強化
- 02 海外事業の収益性向上
- 03 販管費率の低減
- 04 エンゲージメントの向上
- 05 更なる生産性の向上
- 06 グループガバナンスの強化
- 07 資本効率の向上

事業環境分析

事業環境分析の詳細についてはP34~35ご参照

2026年方針

中計の経営数値目標達成へ向けて  
事業ポートフォリオ変革の加速、  
成長基盤の再構築を強化

経営数値目標

売上高 1,010億円 → **1,050**億円  
営業利益 91億円 → **105**億円  
営業利益率 9.0% → **10.0**%

重点テーマ

- 01 事業ポートフォリオ変革の加速
- 02 従業員エンゲージメントのランクアップ
- 03 品質・生産システム改革による生産性向上
- 04 攻めと守りのグループガバナンス強化

西村：

まず、中計1年目である2025年度の総括です。

経営数値目標については、売上高は目標を達成しましたが、営業利益は未達となりました。

また、ROEは前期を下回る結果となりました。

次に、中計2027の2本柱の一つとして挙げている、事業ポートフォリオの変革についてです。

コア事業は安定的に成長しました。

成長分野が躍進し新規事業分野が台頭しました。

一方、海外事業は収益性が低下し、課題を残す結果となりました。

もう一つの柱である成長基盤の再構築については、各施策は着実に実行してきましたが、2027年目標の達成に向けては、複数の課題が浮き彫りになりました。

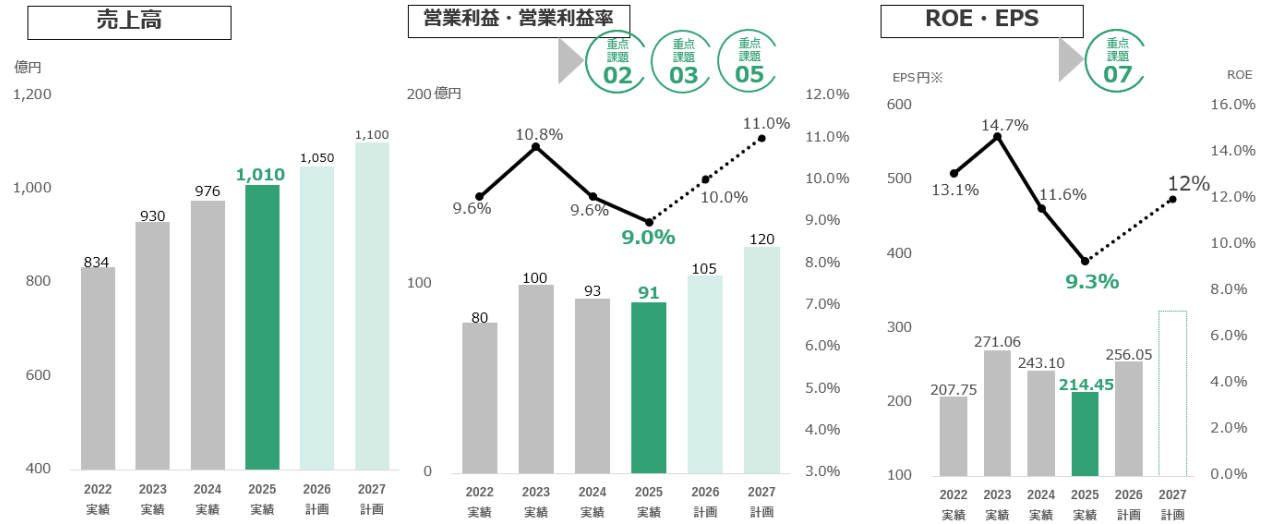
こうした2025年の実績を踏まえ、2026年に向けた重点課題を7項目に整理しました。

そして2026年は、これらの課題に対応するため、以下4点を重点テーマとしました。

- ①事業ポートフォリオ変革の加速
- ②従業員エンゲージメントの向上
- ③品質・生産システム改革による生産性向上
- ④攻めと守りを両立するグループガバナンスの強化

## 中期経営計画2027 1年目の総括：経営数値目標

- 売上高は、2025年目標1,000億円を達成。2027年目標1,100億円に向けて順調に進捗。
- 営業利益は、2025年目標としていた10%に未達で、前期を下回った。
- ROEは、株式還元による資本効率化を実施するも、利益率の低下と特別損失の影響等により前期よりも低下。



Copyright © 2026 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。 23

西村：

こちらは、中計1年目の経営数値目標に対する進捗状況です。

売上高は、2025年目標1,000億円を達成し、2027年目標1,100億円に向けて順調に進捗しています。

営業利益と営業利益率については、

営業利益は91億円、営業利益率で9%となり、前期から低下しました。販管費の増加が大きな要因となります。

ROEにつきましては、9.3%ということで前期より低下しました。この要因は、利益率の低下と特別損失の影響です。

## 中期経営計画2027 1年目の総括：事業ポートフォリオの変革



- コア事業は堅調、成長分野・新規事業は順調に拡大成長。
- 海外事業は、受注高・売上高は概ね計画どおり着地したものの、収益性向上が今後の課題。

<b>コア事業</b> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 国内建設コンサルティングの売上高は堅調。</li> <li>● 原価管理の徹底により安定した収益性を確保。</li> <li>● 発注件数は減少傾向にあり、技術競争は激化。</li> </ul>	前期売上高547億円 <b>→554億円</b> 完成総利益率 <b>32%</b>	<b>重点課題 01 技術競争力の強化</b> P25ご参照
<b>成長分野</b> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>● CM/PM事業が急速に拡大。</li> <li>● 情報提供サービス事業も安定した成長を示し、コア事業と同程度の利益率を達成。</li> <li>● エネルギー事業は水力発電関係の大型受注実績作り成功。</li> </ul>	前期売上高105億円 <b>→123億円</b> 完成総利益率 <b>35%</b>	P26ご参照
<b>新規事業</b> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 官民連携のPPP/PFI事業が好調。</li> <li>● 都市インフラ・建築系市場も活況で、関連事業でグループ連携が拡大。</li> <li>● 環境分野では、PFAS汚染調査などの新規テーマに参入。</li> </ul>	前期売上高19億円 <b>→20億円</b> 完成総利益率 <b>34%</b>	P27ご参照
<b>海外事業</b> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上高は計画達成も、稼働率低下と販管費増で減益。</li> <li>● アジアでの大型インフラ受注で計画達成。ODA予算縮小により新規プロジェクト採択数は減少し、稼働率低下。</li> <li>● 英国経済の低迷やインフレの懸念も続く。</li> </ul>	前期売上高307億円 <b>→313億円</b> 完成総利益率 <b>22%</b>	<b>重点課題 02 海外事業の収益性向上</b> P17~19ご参照

Copyright © 2026 CTI Engineering Co., Ltd. All Rights Reserved.

24

西村：

こちらは、事業ポートフォリオの変革についてです。

まず、コア事業は、売上高 554 億円となり堅調に推移しております。

成長分野は、売上高 123 億円となり、CM/PM、情報提供サービス等が増加しています。

新規事業についても、ウォーターPPP や PFAS、グループ連携都市インフラ業務が伸びております。海外事業は、売上高は計画を達成したものの、収益性の向上という課題が明確になりました。

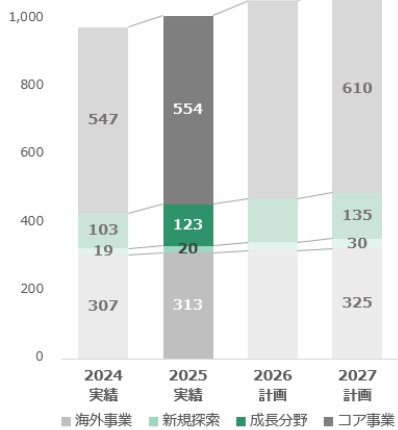
中期経営計画2027 1年目の総括：事業ポートフォリオの変革 コア事業



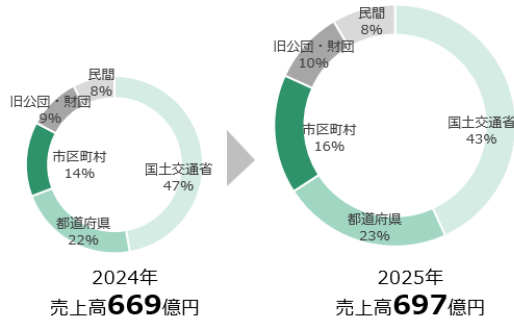
- 国内建設コンサルティングの売上高は堅調。原価管理の徹底により安定した収益性を確保。
- 建設コンサルタント業務の発注件数は減少傾向。技術競争力の強化が今後の課題。

事業ポートフォリオ、発注者ポートフォリオは中計の方針通りに変革

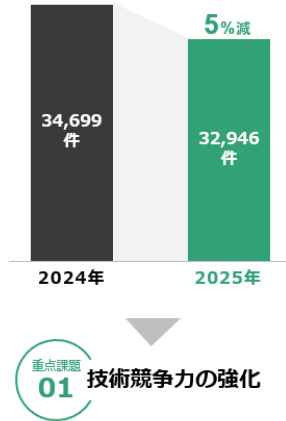
ポートフォリオ別売上高内訳 (億円)



発注者別売上高内訳 (%) (売上高数値は国内セグメントの数値)



発注件数(※)は減少



重点課題 01 技術競争力の強化

西村：

コア事業の詳細についてご説明いたします。

左側のグラフはそれぞれコア事業、成長分野、新規分野、海外事業の売上高を棒グラフにしたものです。

真ん中は国内の発注者別の割合の変化です。都道府県、市町村の割合が増大し、国土交通省の割合が少し低下しており、事業ポートフォリオの変革で目指していた地方自治体の増大が順調に進んでいます。

一方で、国土交通省の発注件数は前年比で約5%減少しています。

したがって、コア事業を堅調に伸ばし、また、技術競争力のさらなる強化が不可欠であると認識しております。

●3つの成長分野事業はともに売上高拡大。成長分野として、順調に事業ポートフォリオ変革に貢献。

**エネルギー事業**

- 水力発電×地域振興（PPP）業務の大型受注の実績作りに成功。
- 再エネ事業アセス分野以外での案件開拓や環境省・経産省等政策分野への展開が課題。

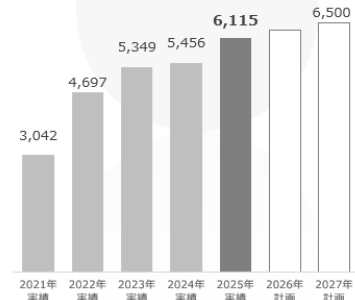
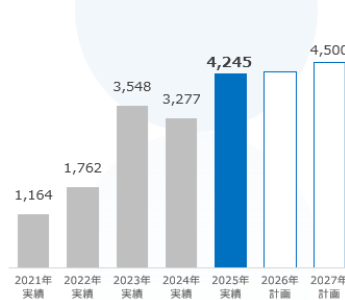
**情報提供サービス事業**

- AI活用したダム操作支援業務等のICT・DX関連業務、洪水予測業務等が躍進。
- 安定した成長を示し、収益性もコア事業と同程度を実現。

**CM/PM事業**

- コア事業からの人材シフトや積極的な営業展開により急速に拡大。案件数・売上とも大幅増加、収益性も向上。
- グループ会社である日総建の建築系CM業務や、日本都市技術の発注者支援業務も増加。

成長分野別売上高実績・目標（百万円）



Copyright © 2026 CTI Engineering Co., Ltd. All Rights Reserved.

西村：

続いて、成長分野の進捗についてご説明いたします。

まずエネルギー事業です。

売上高は約 190 億円となりました。

水力発電や地域振興 PPP 案件のハイブリッドダム業務の大型受注に成功しました。今後は、再エネ事業プロセス分野にとどまらず、新規開拓や環境・経産省関連分野への展開が課題となります。

次に情報提供サービス事業です。

AI を活用したダム操作支援業務や ICT・DX 関連業務、洪水予測業務などが受注を伸ばしました。

最後に CM/PM 事業です。

コア事業からの人材シフトや積極的な営業展開により急速に拡大しており、売上・収益ともに大きく伸長しております。グループ会社による建築系 CM 業務や発注者支援業務の増加も成長を後押ししております。

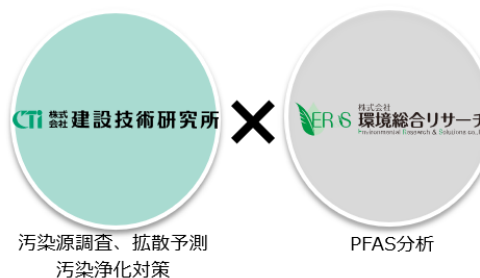
- 官民連携のPPP/PFI事業が好調。
- 都市インフラ・建築系市場も活況で、関連事業でグループ連携が拡大。
- 環境分野では、PFAS汚染調査などの新規テーマに参入。

**グループ連携の事例** グループ各社の強みを生かした連携により、新規テーマへの参入が可能に。

**都市・建築総合事業** 土木×建築×都市計画・区画整理



**PFAS汚染調査・対策** 環境アセスメント×分析



**PFASとは？**（有機フッ素化合物）

炭素-フッ素結合を持つ有機化合物の総称であり、撥水撥油性・耐火性などの独特で便利な性質を持つ。環境中では極めて分解され難く、過去に使用されたPFASによる環境汚染がすでに日本全国で顕在化している。

西村：

続いて、新規事業の進捗についてご説明いたします。

ウォーターPPPを含めた官民連携によるPPP/PFI事業は引き続き好調に推移しております。

また、都市インフラ・建築市場や環境分野においては、グループ連携を活かした事業拡大が進んでおります。

スライド左側は、都市・建築総合事業の連携事例です。

当社を中心に、建築設計を担う日総建、都市計画・区画整理を担う日本都市技術と連携し、事業の拡大を行っております。

右側は、環境分野における新たな取り組みです。

近年社会的関心が高まっているPFAS汚染調査・対策分野に参入いたしました。

環境総合リサーチが持つ環境分析機能と連携することで、汚染源調査、拡散予測、浄化対策からPFAS分析まで一貫して対応できる体制を整えております。

1 人的資本への投資強化

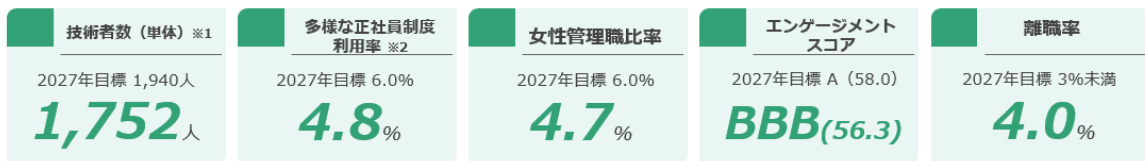
2025年総括

- 技術者数は単体・グループともに2027年目標に向かって順調に増加。女性管理職比率も上昇。
- 離職率は微増。
- エンゲージメントスコアは上昇したが、「戦略目標の共有」等の会社方針の浸透、理解に関するスコアが低い。

2026年への重点課題

重点課題 04 エンゲージメントの向上

● KGIの達成状況



※1：技術者数（連結）は現在集計中。

※2：今年度ライフサポート制度を新設したため、制度に合わせ目標を再設定した。（中計公表時20%→6%）

西村：

続いて、成長基盤の再構築、特に人的資本への投資強化についてご説明いたします。

まず 2025 年の総括です。

技術者数・女性管理職比率は順調に増加しております。

エンゲージメントスコアは全体としては上昇したものの、離職率は4%と微増しております。

エンゲージメントスコアのスコアの低い項目は「戦略目標の共有」など、会社方針の浸透や理解に関する部分でしたので、社内での説明等を行い、エンゲージメントの向上に努めていこうと考えています。

2 DX/生産システム改革

2025年総括

- プロジェクトリーダーである管理技術者数は順調に増加。
- 年間労働時間は、2027年目標には未達ではあるものの、減少傾向。
- HC-ROI（人的資本投資収益率）は前期より向上。生産性向上に向けた取組は着実に進捗。
- 業務表彰件数が減少、重大なミスが2件発生しており、品質の確保・向上に課題。

2026年への重点課題

重点課題 05 更なる生産性の向上

KGIの達成状況

管理技術者数	年間労働時間	HC-ROI※	IT環境満足度	非生産作業時間	重大な事故・ミス	業務表彰数
2027年目標 5%増/年	2027年目標 2,000時間	2027年目標 10%向上	2027年目標 3.5pt以上	2027年目標 30%削減	2027年目標 ゼロ	2027年目標 80件/年
<b>5.7</b> %増	<b>2,105</b> 時間	<b>2.6</b> %向上	<b>3.4</b> pt	<b>8.1</b> %削減	<b>2</b> 件	<b>68</b> 件

※生産性向上効果を測るKGIは、人材投資の効率と生産性向上をより適切に示す指標として、時間あたりの内部生産高からHC-ROIへ切り替えた。

Copyright © 2026 CTI Engineering Co., Ltd. All Rights Reserved.

29

西村：

続いて、DX/生産システム改革についてご説明いたします。

2025年は、プロジェクトリーダーである管理技術者数は順調に増加しております。

年間労働時間は、減少しました。

また、生産性向上も HC-ROI（人的資本投資収益率）が 2.6% 向上しました。

一方で、業務表彰件数は減少し、重大な事故・ミスが 2 件発生しました。したがって、さらなる生産性向上を図りながら品質の確保・向上が重要な課題であると認識しています。

### 3 サステナブルチャレンジ

#### 2025年総括

- 気候変動対応に関する業務売上高については2025年目標、中計2027目標達成。
- カーボンニュートラル実現に向けた施策は、グループ全体で取組中。

#### ● KGIの達成状況

##### 気候変動対応に関する業務売上高

2027年目標 280億円以上

**364** 億円

※GHG排出量は現在集計中。



CDP気候変動2025では「B」スコアを取得

### 4 グループガバナンス強化

#### 2025年総括

- M&Aや事業投資等の投資判断基準やモニタリング・撤退基準等、投資ガバナンスの強化。
- ガバナンスの実働組織の改組。（監査室、法務・コンプライアンス部を社長直轄組織へ）
- 取締役会の実効性向上のため、社外取締役を委員長とするコーポレートガバナンス委員会を設置。

#### ● KGIの達成状況

##### 重大な不正事案

2027年目標 ゼロ

**ゼロ**

#### 2026年への重点課題

重点課題  
06

グループガバナンスの強化

西村：

続いて、サステナブルチャレンジについてご説明いたします。

サステナブルチャレンジの KGI としている「気候変動対応に関する業務売上高」は 364 億円となり、2027 年目標を上回る結果となっています。

また、CDP 気候変動 2025 では「B」スコアを取得し、順調に取り組みが進んでいます。

グループガバナンス強化については、M&A や事業投資に関する投資判断基準やモニタリング体制、撤退基準の整備など、投資ガバナンスの強化を進めました。

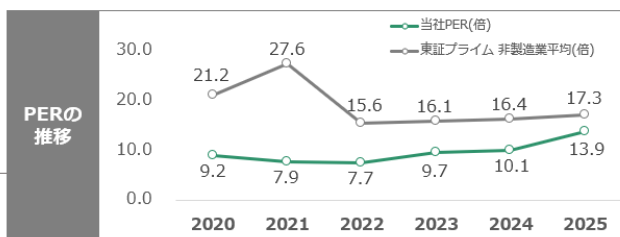
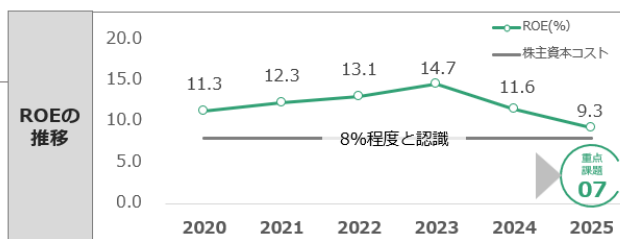
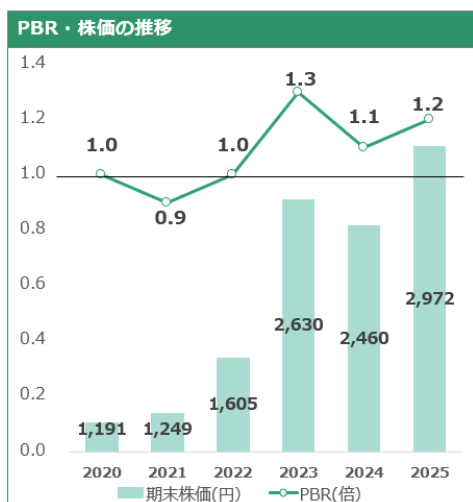
また、監査室、法務・コンプライアンス部門を社長直轄組織とするなど、ガバナンス実働体制の改組を実施しております。

さらに、取締役会の実効性向上を目的として、社外取締役を委員長とするコーポレートガバナンス委員会を設置し、グループ全体でのガバナンスの強化を図っています。

## 中期経営計画2027 1年目の総括：資本コストと株価を意識した経営 現状分析

資本コストと株価を意識した経営  
取組の詳細については  
Appendix P69～71ご参照

- 当社の株主資本コストは、8%程度と認識
- ROEは、株主資本コストを超えているものの、利益率の低下と特別損失の影響により前期より低下。
- PERは、25/12期 13.9に上昇。中期経営計画の公表や中長期ビジョンの上方修正による成長期待、株主還元や株主・投資家とのコミュニケーションの充実等による成果であると認識。ただし、東証プライム平均と比較すると劣後している状況は継続。
- PBRは現状1.2倍程度、更なる企業価値向上を実現していくためには資本効率化と成長戦略の着実な実行が重要。



Copyright © 2026 CTI Engineering Co., Ltd. All Rights Reserved.

31

西村：

こちらは、資本コストと株価を意識した経営の進捗です。

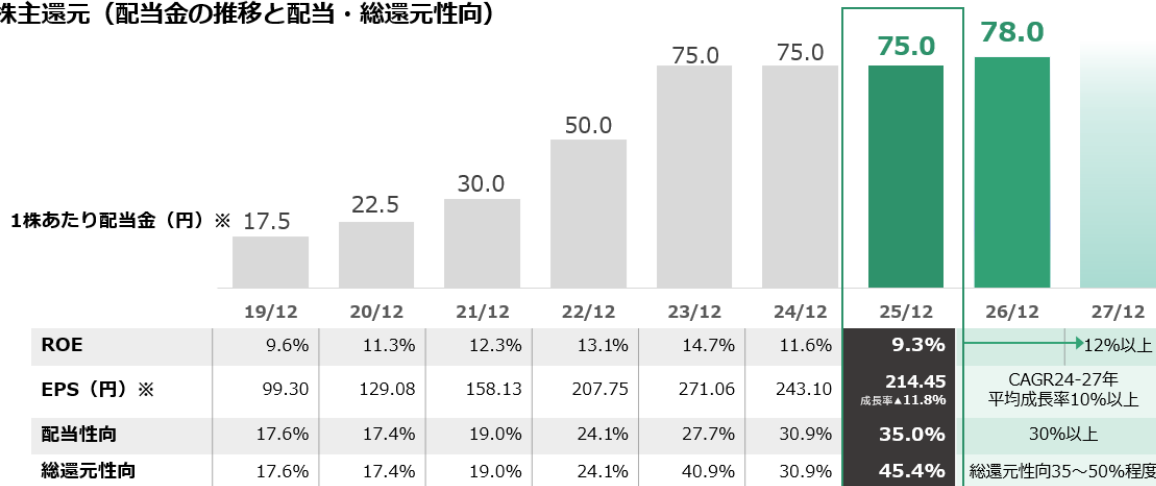
まず、ROEについて、利益率の低下と特別損失の影響により、9.3%に低下しました。ただ、当社の株主資本コストは約8%と認識しておりますので、株主資本コストは上回っている状況です。

PERは2025年に13.9倍まで上昇いたしました。

一方で、東証プライム市場平均が17.3%ですのでそこには到達できていないため、資本効率化と成長戦略の着実な実行が重要であると認識しております。

- 1株当たり配当金は前期と同額の75円とした結果、連結配当性向は35.0%。
- DOEは、基本方針としていた3%を実現。（2025年実績3.2%）
- 総額15億円、70万株を上限とする自己株式取得を実施し、総還元性向45.4%を実現。
- EPSは、利益率の低下により今期マイナス成長

株主還元（配当金の推移と配当・総還元性向）



※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。

西村：

こちらは、株主還元についてです。

まず配当ですが、2025年12月期の1株当たり配当金は、前期と同額の75円といたしました。

その結果、連結配当性向は35.0%となっております。

DOEについては基本方針として掲げている3%を達成し、2025年実績は3.2%となりました。

また、総額15億円、70万株を上限とする自己株式取得を実施し、総還元性向は45.4%となりましたが、EPSは利益の低下により減少しました。

# CONTENTS

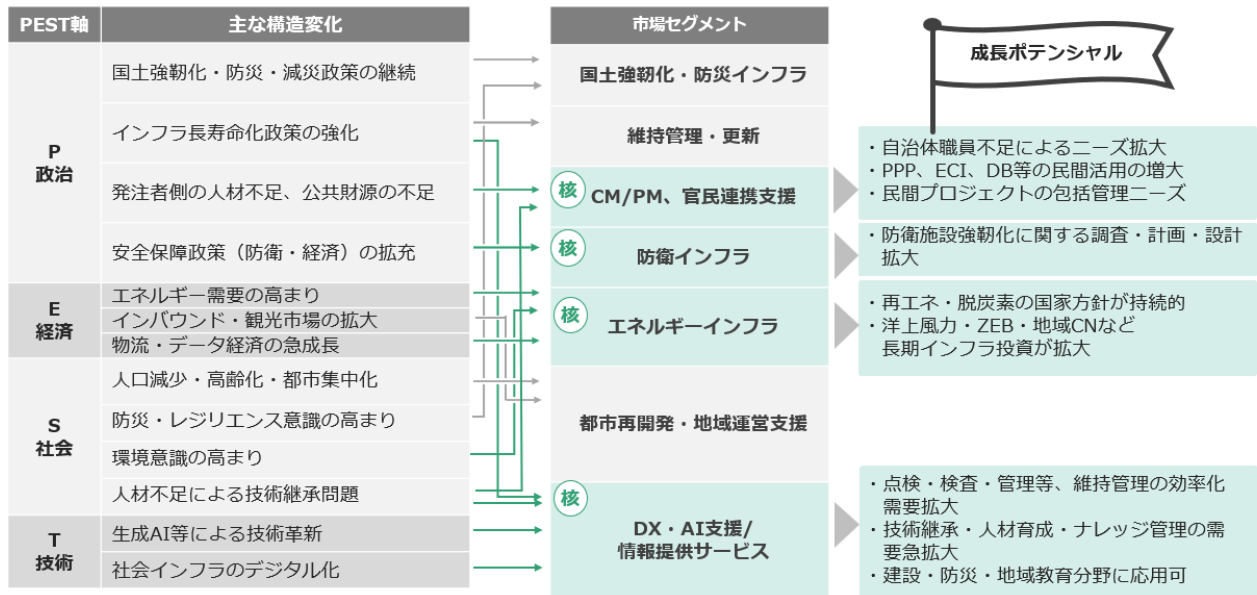
## 目次

- ・ 第63期 (2025年) 決算報告
- ・ 中期経営計画2027の進捗状況
  - 中期経営計画 1年目の総括
  - 2年目へ向けた事業環境分析
- ・ 第64期 (2026年) 経営計画
- ・ Appendix

西村：

続いて、中期経営計画 2 年目へ向けた事業環境分析についてご説明いたします。

- 社会の主な構造変化を念頭に、PESTフレームワークで今後の事業ポートフォリオ変革の核とするべき領域を分析。



西村：

まず、国内市場の事業環境分析です。

政治、経済、社会、技術に分け PEST 分析を行いました。

市場セグメントについてはグレーの部分がコア事業、薄緑の部分が成長分野・新規事業です。

特に成長分野・新規事業は成長ポテンシャルが十分にあるため、今後しっかり取り組む必要があると考えています。

- 海外事業を展開している主要地域において、市場環境の見通しと分野別の成長機会を俯瞰。

### 英国

マクロ環境は金利・インフレ低下が好材料だが、商業・住宅市場は縮小し、競合他社が人員削減を行うなど業界全体は厳しい。商業はコロナ前比で約1/3減少、住宅は規制強化によるコスト増が響く。一方、インフラ分野は政府支出増により投資が拡大している。

### アジア・アフリカ

JICAの予算は縮小傾向にあり、多国間機関（ADB、WB系）や民間協調投資への出資にシフトする傾向にある。

交通、エネルギー、水インフラ等の各種インフラ整備の需要が一層高まっている。加えて、気候変動への対応も強く求められている。

### アイルランド・豪州

アイルランドは「Housing for All」構想で事前計画が増加、土地供給制限はあるが住宅の中期見通しは良好。経済は2~3%成長も見込まれる。

豪住宅市場は一部回復傾向だが、ヘルスケアは政府資金がインフラへ流れているため回復は不透明。

西村：

続いて、海外市場の事業環境についてご説明いたします。

まず Waterman の主な市場である英国です。商業・住宅市場は依然厳しい状況ですが、インフラの分野に関しては政府の財政政策が少し好転し、投資が拡大しているという明るい兆しがあります。

続いてアイルランドについてです。

アイルランドについては比較的継続的に好調であると考えています。

豪州のヘルスケア分野は政府資金がインフラに流れており、シフトにより不透明感があります。

次に建設技研インターナショナルの主な市場であるアジア・アフリカです。

JICA 予算は縮小傾向であり、ADB や世界銀行系などの多国間機関や民間協調投資へのシフトが進んでいます。

交通・エネルギー・水インフラに加え、気候変動対応分野での需要拡大が高まっていますので、しっかり取り組む必要があると考えています。

## CONTENTS 目次

- ・ 第63期 (2025年) 決算報告
- ・ 中期経営計画2027の進捗状況
  - 中期経営計画 1年目の総括
  - 2年目へ向けた事業環境分析
- ・ 第64期 (2026年) 経営計画
- ・ Appendix

西村：

続いて、今期 第 64 期、2026 年の経営計画についてご説明いたします。

## ● 中期経営計画2027達成に向けた中間年の必達目標として、個別・連結ともに増収・増益の計画

(単位：百万円)

項目		第63期 (2025年)実績	第64期 (2026年)計画	対前期 増減率	中計2027
連結	受注高	109,701	<b>105,000</b>	▲4.3%	-
	売上高	101,038	<b>105,000</b>	+3.9%	110,000
	営業利益	9,136	<b>10,500</b>	+14.9%	12,000
	営業利益率	9.0%	<b>10.0%</b>	+1.0pt	11%
	経常利益	9,350	<b>10,500</b>	+12.3%	-
	親会社株主に帰属する 当期純利益	5,952	<b>7,000</b>	+17.6%	-
	1株あたり当期純利益	214.45円	<b>256.05円</b>	-	-
	配当（配当性向）	75円(35.0%)	<b>78円(30.5%)</b>	-	- (30%以上)
個別	受注高	62,760	<b>62,000</b>	▲1.2%	-
	売上高	60,969	<b>62,000</b>	+1.7%	-
	経常利益	8,947	<b>9,600</b>	+7.3%	-
	当期純利益	5,908	<b>6,700</b>	+13.4%	-

西村：

個別・連結ともに増収増益の計画でございます。

連結におきましては、受注高売上高は 1,050 億円、営業利益は 105 億円、営業利益率は 10%でございます。

個別におきましては、受注高・売上高は 620 億円を目標にまいります。

● 中期経営計画2027達成に向けた中間年の必達目標として、国内・海外ともに増収・増益の計画

(百万円)

### 国内建設コンサルティング事業

- 売上高は、従業員の人員増加と生産性向上を図り、増収を目指す。
- 営業利益は、原価率及び販管費率の低減により増益を目指す。

営業利益増益の道筋  
取組の詳細については  
P41ご参照

項目	第63期 (2025年) 実績	第64期 (2026年) 計画	対前期 増減率
受注高	72,411	<b>72,000</b>	▲0.6%
売上高	69,724	<b>72,000</b>	+3.3%
営業利益	8,611	<b>9,800</b>	+13.8%
営業利益率	12.4%	<b>13.6%</b>	+1.2pt

### 海外建設コンサルティング事業

- 売上高は、前期の大型業務受注による受注残高の進捗管理を徹底させ、増収を目指す。
- 営業利益は、原価率と販管費率低減により増益を目指す。

(百万円)

項目	第63期 (2025年) 実績	第64期 (2026年) 計画	対前期 増減率
受注高	37,290	<b>33,000</b>	▲11.5%
売上高	31,313	<b>33,000</b>	+5.4%
営業利益	543	<b>700</b>	+28.7%
営業利益率	1.7%	<b>2.1%</b>	+0.4pt

西村：

セグメント別の経営計画です。

国内建設コンサルティング事業におきましては、売上高・受注高は720億円、  
営業利益は98億円、営業利益率は13.6%としております。

やはり営業利益を上げるためには、原価率及び販管理率の低減、これらをしっかり対応していくということが必要と思っております。

それから、海外建設コンサルティング事業におきましては、受注高・売上高は330億円、  
営業利益が7億円、営業利益率2.1%としています。

海外におきましても、原価率、それから販管費の低減で増益を目指していきたいと思っております。

2026年スローガン「**変革を加速させ、成長へ**」

2025年に実現した変革を加速させ、成長へと昇華する

重点テーマ1

**事業ポートフォリオ変革の加速**

重点課題  
01 02

2025年で大きく進捗したポートフォリオ変革を確実な成果に結びつけ、選択と集中をより明確に進める。

・ **コア事業の競争力強化**

激化する競争環境に対し、「勝てる提案書」の作成、「勝てる技術者」の育成・配置

・ **成長分野の基盤強化**

今期の高成長を一過性で終わらないために、顧客の信頼を獲得し、市場地位を固める

・ **新規事業領域の成長加速**

CTIEの営業力とグループ連携で拡大軌道に乗せる

・ **海外事業の収益性向上**

CTII:内部受注確保による稼働率向上  
Waterman:英国事業の統合推進とPM・財務管理の強化

Copyright © 2026 CTI Engineering Co., Ltd. All Rights Reserved.

重点テーマ2

**従業員エンゲージメントのランクアップ**

重点課題  
01 04

- ・ 労働負荷低減と質的成長の両立
- ・ 戦略コミュニケーションの強化
- ・ 人材育成の強化

重点テーマ3

**品質・生産システム改革による生産性向上**

重点課題  
03 05

- ・ 技術力、PM強化、効率化により生産性を高め、収益力を強化。
- ・ AIを基幹ツールとして技術・管理の日常業務に組み込み、プロセス革新と品質向上の両立達成。

重点テーマ4

**攻めと守りのグループガバナンス強化**

重点課題  
03 06 07

- ・ 内部統制・モニタリングシステムを再強化
- ・ グループシナジーを最大限発揮する体制整備
- ・ 販管費の執行状況のモニタリング強化
- ・ 資本コストを踏まえた内外への投資規律の確立

39

西村：

こちらは、2026年経営計画の基本方針です。

2026年は「変革を加速させ、成長へ」ということで、

2025年に実現した成長を一過性で終わらせないために、変革を加速させ、更なる成長へと昇華させていきたいというスローガンでございます。

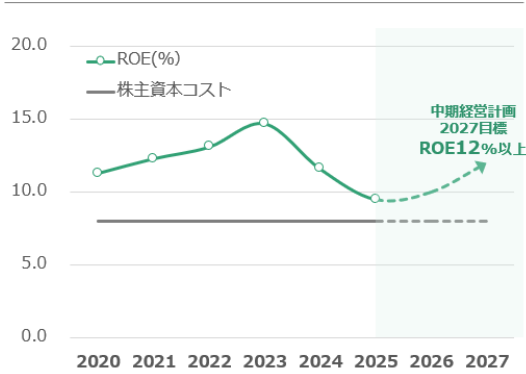
まず重点テーマの1つ目は「事業ポートフォリオ変革の加速」におきましては

コア事業の競争力強化、成長分野の基盤強化、そして、新規事業領域の成長加速、海外事業の収益性向上を図っていきたくて思っております。

それから重点テーマの2つ目は、「従業員エンゲージメントのランクアップ」、3つ目として「品質・生産システム改革による生産性向上」、4つ目として「攻めと守りのグループガバナンス強化」を図っていきたくて思っております。

- ROEは、25/12期 9.3%と株主資本コストを超えており、エクイティスプレッドは正の値。ただし、今期は利益率の低下と特別損失の影響により前期より低下。
- 成長投資を通じて着実な収益性向上を実現。資本効率と財務健全性に基づき、成長投資と株主還元のパランスをとりながらROE向上を目指す。

### ROEと資本コスト



株主資本コスト(%) 2025年12月期

$$\text{リスクフリーレート} + \text{ベータ}(\beta)\text{感応度} \times \text{リスクプレミアム} = \text{株主資本コスト } 8\%$$

CAPMにより算出

Copyright © 2026 CTI Engineering Co., Ltd. All Rights Reserved.

### ROE12%以上の実現に向けて

#### 成長投資

- ・ 事業ポートフォリオ変革を加速させ、成長分野へ資源シフト
- ・ 内部投資（人材、研究開発、DX）、外部投資（M&A、アライアンス）の活用

#### 収益性向上

- ・ 成長分野を中心とした高付加価値事業の拡大
- ・ DX推進による業務効率化と生産性向上
- ・ 販管費率の低減（2024年並みを目指す）

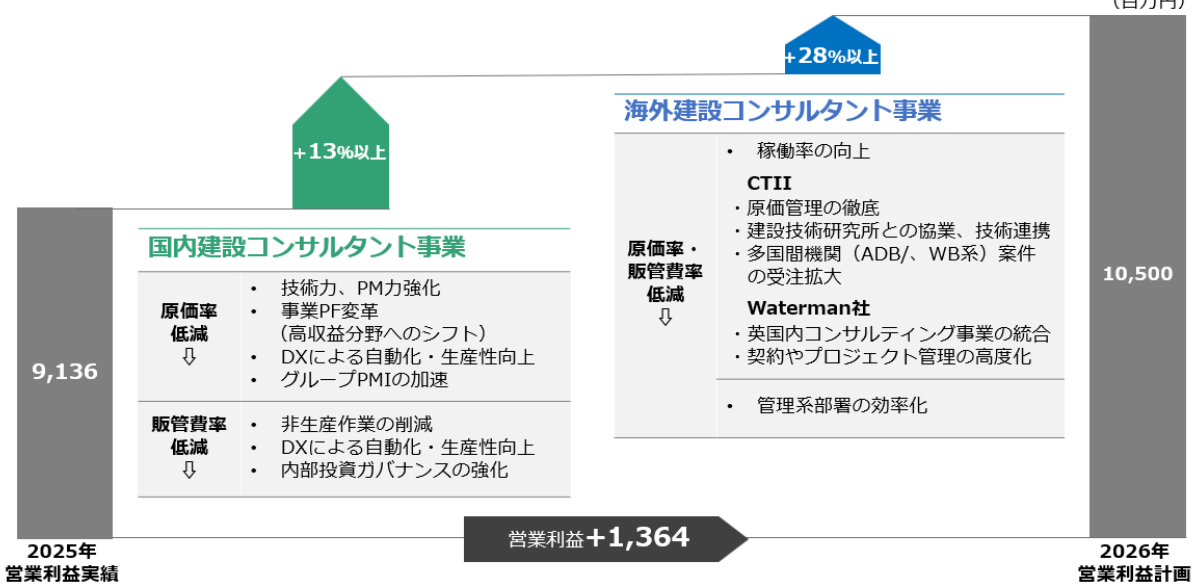
#### 資本効率向上

- ・ 投資案件や資金状況に応じ、柔軟に金融負債の活用を検討
- ・ 配当と自己株式取得の機動的活用による資本効率向上

西村：

中期経営計画でROE12%以上を目標に掲げていますので、その実現に向けて整理させていただきました。ROE12%を達成するためには、右側に書きましたように、成長投資、収益性の向上、資本効率の向上の3点が必要と考えており、こちらに記載してございます施策をしっかりと進めていきたいと思っております。

- 国内建設コンサルタント事業は、原価率及び販管費率の低減により増益を目指す。
- 海外建設コンサルタント事業は、稼働率向上・管理系部署の効率化により原価率・販管費率低減を目指す。



Copyright © 2026 CTI Engineering Co., Ltd. All Rights Reserved.

西村：

その中で営業利益増益の道筋について

国内・海外に分けて原価率の低減、それから販管費率の低減について

これらに対する対策を記載させていただいております。

特に国内建設コンサルティング事業においては、

原価率低減においては技術力、それからプロジェクトマネジメント力の強化ですとか、DXでの自動化、それから生産性向上を図っていききたい、それから販管費の低減におきましては、非生産性作業の低減ですとか、DXによる自動化等を図り、これらで13%以上を上げていききたいと考えております。

CTIIにおいては、稼働率を高めるということで、手すきの社員がいる場合は、国内の仕事に従事してもらおうとか、それから、ADB、ワールドバンクの案件をしっかりと確保していく、また、Watermanにおいては、英国内コンサルティング事業の統合化等を図っていききたいと思っております。

これらによって、海外建設コンサルティング事業においては前期比28%以上の営業利益の増大を図りたいと思います。

これらを行うことによって、2026年の営業利益を105億円にしたいと思っております。

説明は以上でございます。ご清聴ありがとうございました。