

2025年2月14日

各 位

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 東証プライム市場)

問合せ先 取締役常務執行役員管理本部長 松岡利一
電話 03-3668-4125

中長期ビジョンの経営数値目標の見直し及び次期中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、中長期ビジョン「SPRONG2030」の経営数値目標を見直し、2027年12月期を最終年度とする3か年の経営計画「中期経営計画2027」を策定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 「SPRONG2030」の経営数値目標の見直し及び「中期経営計画2027」策定の背景

当社グループは、「SPRONG2030」で掲げた、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」として成長することを目指し、目標達成に向け取り組んでまいりました。

2022年12月期から2024年12月期を計画期間とする「中期経営計画2024」では、国の施策である防災・減災、国土強靱化のための5か年加速化対策などの良好な市場環境と、積極的な人材採用等により、計画最終年度の経営数値目標「売上高」「営業利益」「営業利益率」及び「ROE」の全てを1年前倒しで達成いたしました。

他方で、市場環境の変化に備えるための「事業ポートフォリオの変革」や、企業価値向上の基盤となる「ガバナンスの強化」などの重点施策については、引き続き取り組んでいく必要があります。

これら「中期経営計画2024」の成果を踏まえ、当社グループは持続的な企業価値の向上を図ることを目指し、「SPRONG2030」の経営数値目標を一部見直した上で、次の3か年における当社グループの道筋を示す「中期経営計画2027」を策定いたしました。

2. 「SPRONG2030」及び「中期経営計画2027」における経営数値目標

(「SPRONG2030」については、当初数値を括弧内に表記、見直し後の数値を下線表記)

経営数値目標	2024年12月期 実績	2030年12月期 「SPRONG2030」 (括弧内当初数値)	2027年12月期 中期経営計画2027
売上高	976億円	<u>1,300億円</u> (1,000億円)	1,100億円
営業利益	93億円	<u>150億円</u> (—)	120億円
営業利益率	9.6%	<u>11%以上</u> (9%)	11%
ROE	11.6%	<u>12%以上</u> (—)	12%

※ 詳細は、別紙「中長期ビジョン2030見直し及び中期経営計画2027」をご参照ください。

(注意事項)

上記の目標数値は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づいて作成したものであり、実際の業績等は、今後のさまざまな要因の変化により異なる結果となる可能性があります。

以 上

中長期ビジョン2030見直し及び 中期経営計画2027

東証プライム / 証券コード：9621

株式会社 建設技術研究所

2025年2月14日 公表



☒ 経営数値目標、従業員エンゲージメントスコアは目標達成

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

経営数値目標

連結売上高 ☒

2024年
実績 **976**億円

目標 **850**億円

- ・ 良好な市場環境
- ・ 順調な人材採用

営業利益率 ☒

2024年
実績 **9.6**%

目標 **9.0**%

- ・ コア事業の収益性向上

ROE ☒

2024年
実績 **11.6**%

目標 **10%以上**

- ・ 利益率の上昇
- ・ 自己株取得等による資本効率の改善

ステークホルダーコミット

働きがい
魅力のある職場



従業員満足度の向上
KPI : エンゲージメントスコア

目標 55以上 (BBB) 24年実績 55.3 (BBB)

クレーム



KPI : クレーム件数

目標 0件 24年実績 18件

現場事故



KPI : 現場事故件数

目標 0件 24年実績 10件

研究開発投資費



KPI : 2022~2024年累計投資額

目標 30億円 24年実績 25億円

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

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

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

内部環境

CTIグループの強み

公共セクターを
中心とした
顧客基盤

創業70年間で
培った
技術の蓄積

業務経験・
実績豊かな
技術者

優位性の
源泉

想定されるリスク

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

外部環境

国内環境

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

国際環境

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

2024年までの主な成長要因

国内の
良好な
発注環境

積極的な
人材採用

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

- 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

国内市場

- 防災・減災、国土強靱化など、安全・安心な社会の実現に貢献
- 地方自治体への対応を強化し、地方活性化に貢献
- 防衛省、環境省等への貢献拡大

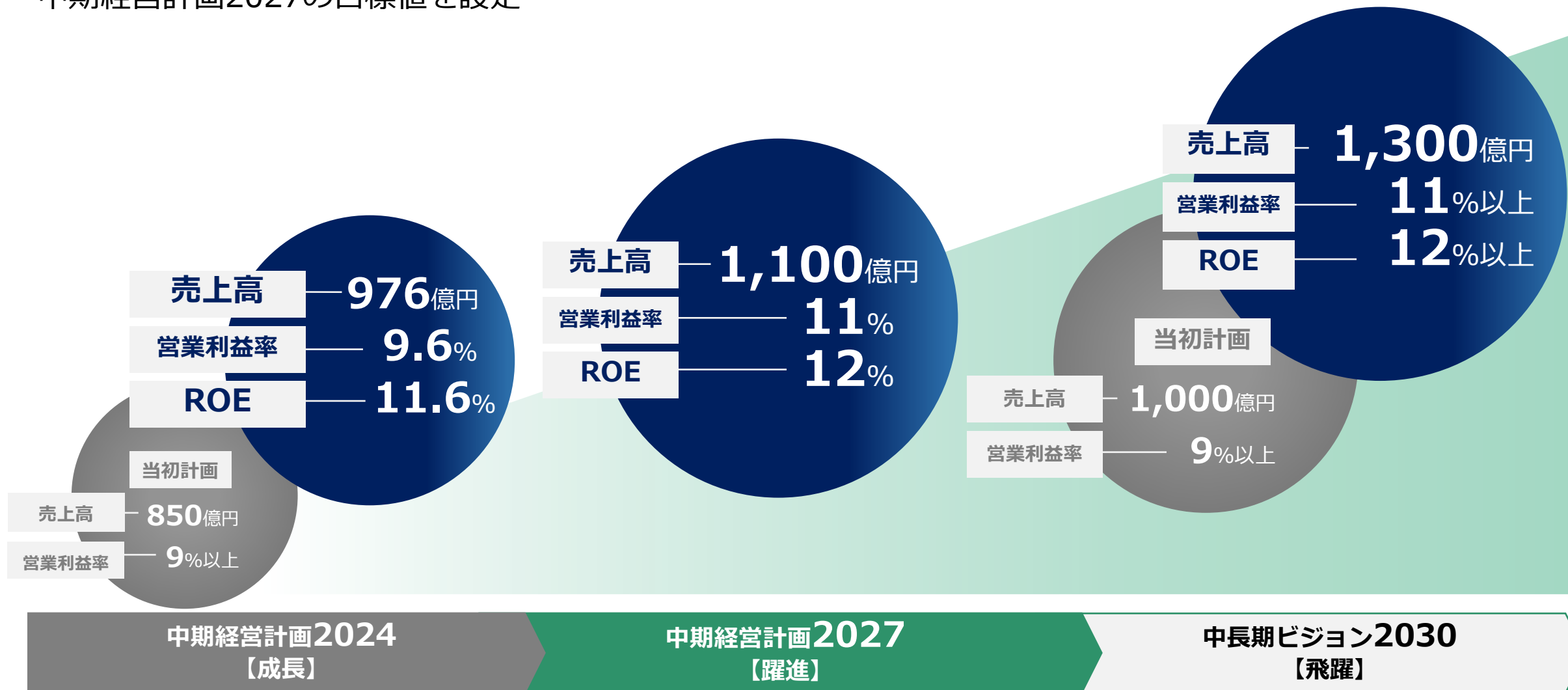
海外市場

- 中進国・発展途上国への貢献拡大
- Watermanを中心とした先進国での建築・インフラ市場の拡大

民間市場

- PPP/PFI等、民間活力を活用したインフラ整備への貢献を拡大
- 都市開発などの再開発、建築分野での貢献拡大
- 保有技術を活かしたエネルギー事業、情報サービスなどの民間事業への拡大

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



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

2027
経営数値
目標

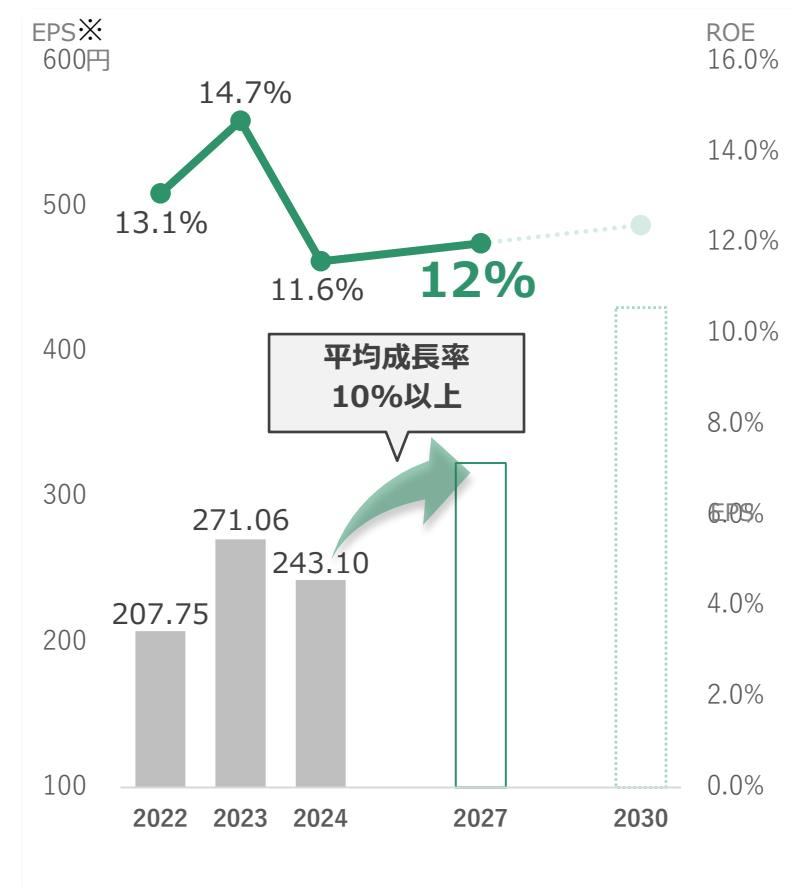
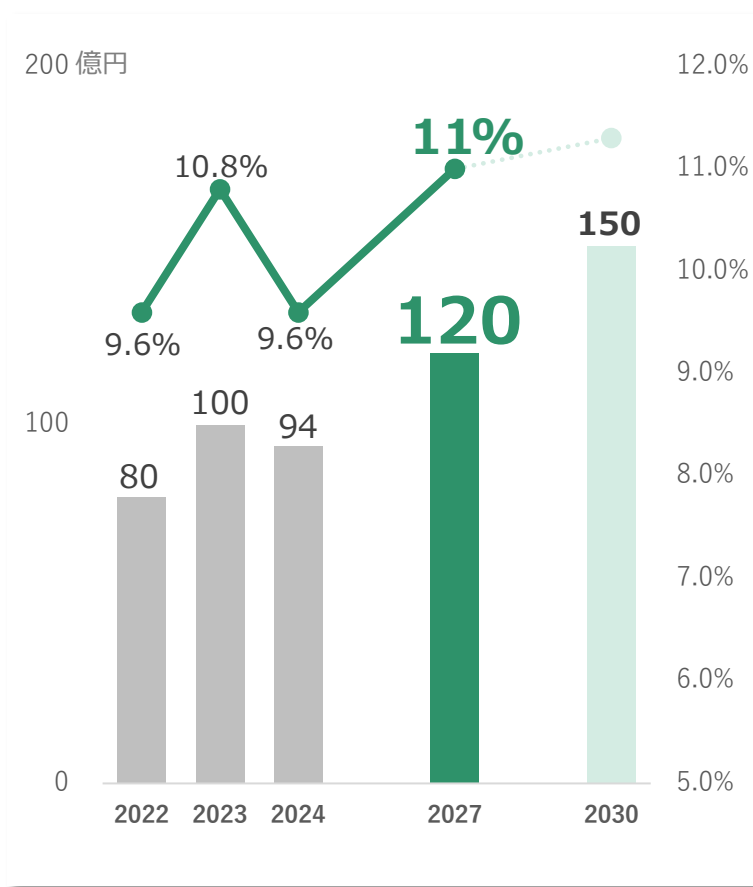
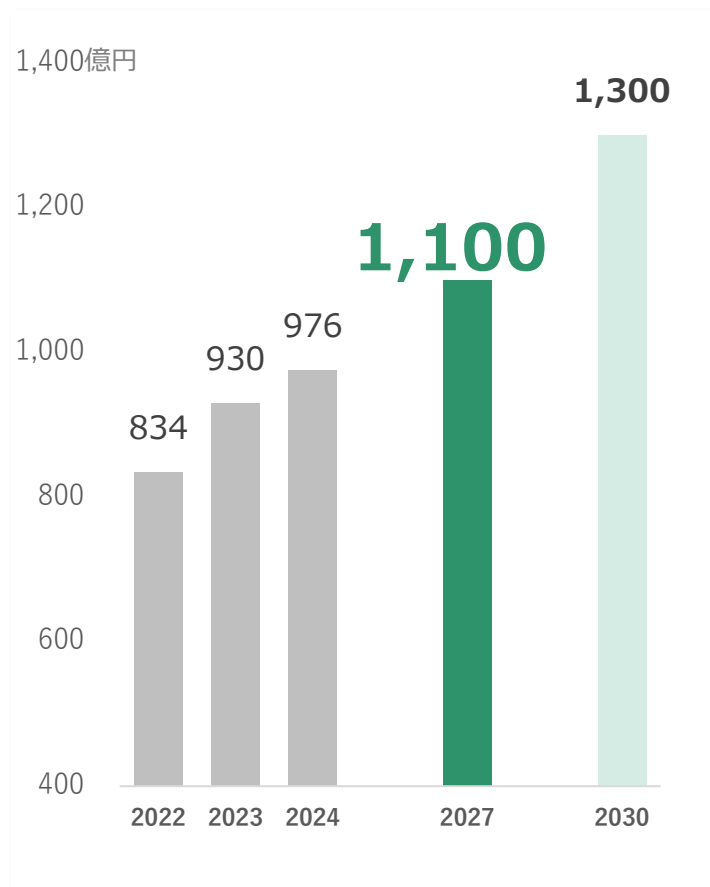
売上高
1,100億円

営業利益
120億円

営業利益率
11%

ROE
12%

CAGR
24-27年平均
EPS成長率
10%以上



中期経営計画2027の2本柱

01

事業ポートフォリオの変革

01-1 コア事業領域の深化

01-2 成長分野の加速

01-3 新規事業の探索

01-4 海外事業の拡大

02

成長基盤の再構築

02-1 人的資本への投資強化

02-2 DX/生産システム改革

02-3 サステナブルチャレンジ

02-4 グループガバナンス強化

02-5 資本コストや株価を意識した経営

01

事業ポートフォリオの変革

01-1

コア事業領域の深化

主力の事業分野は品質と収益性の向上により
持続的成長を目指す

01-2

成長分野の加速

重点的な投資による有望な成長分野の加速

01-3

新規事業の探索

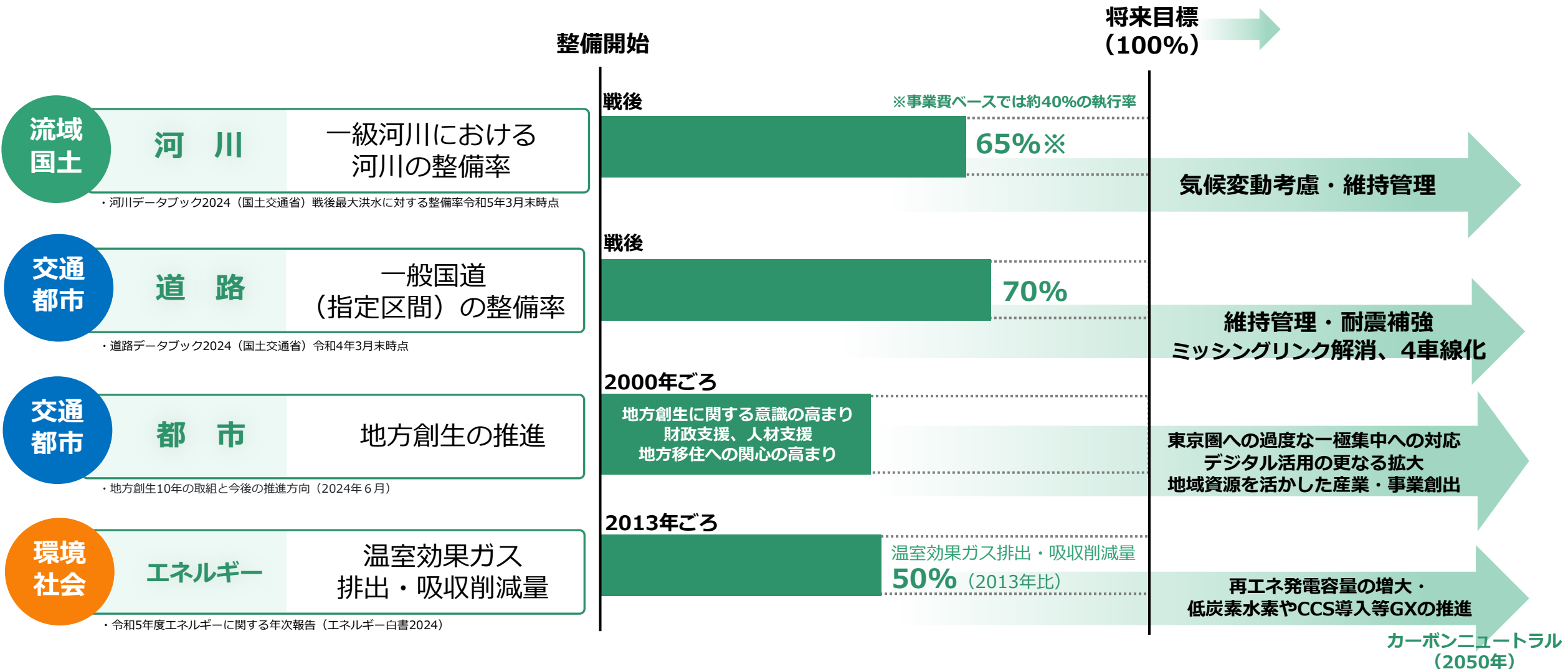
将来的な可能性がある分野を広く探索

01-4

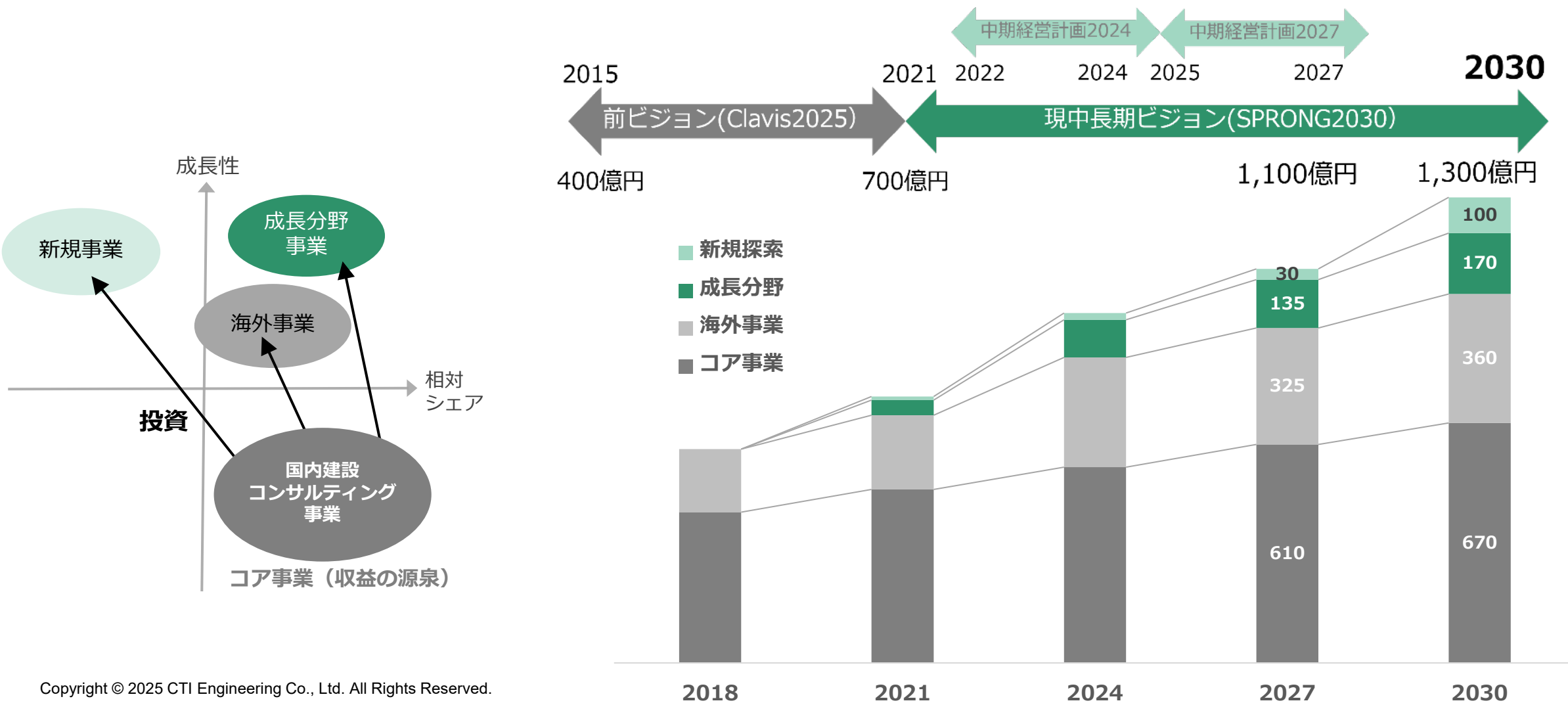
海外事業の拡大

拠点国の収益性向上と新規拠点国の拡大

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



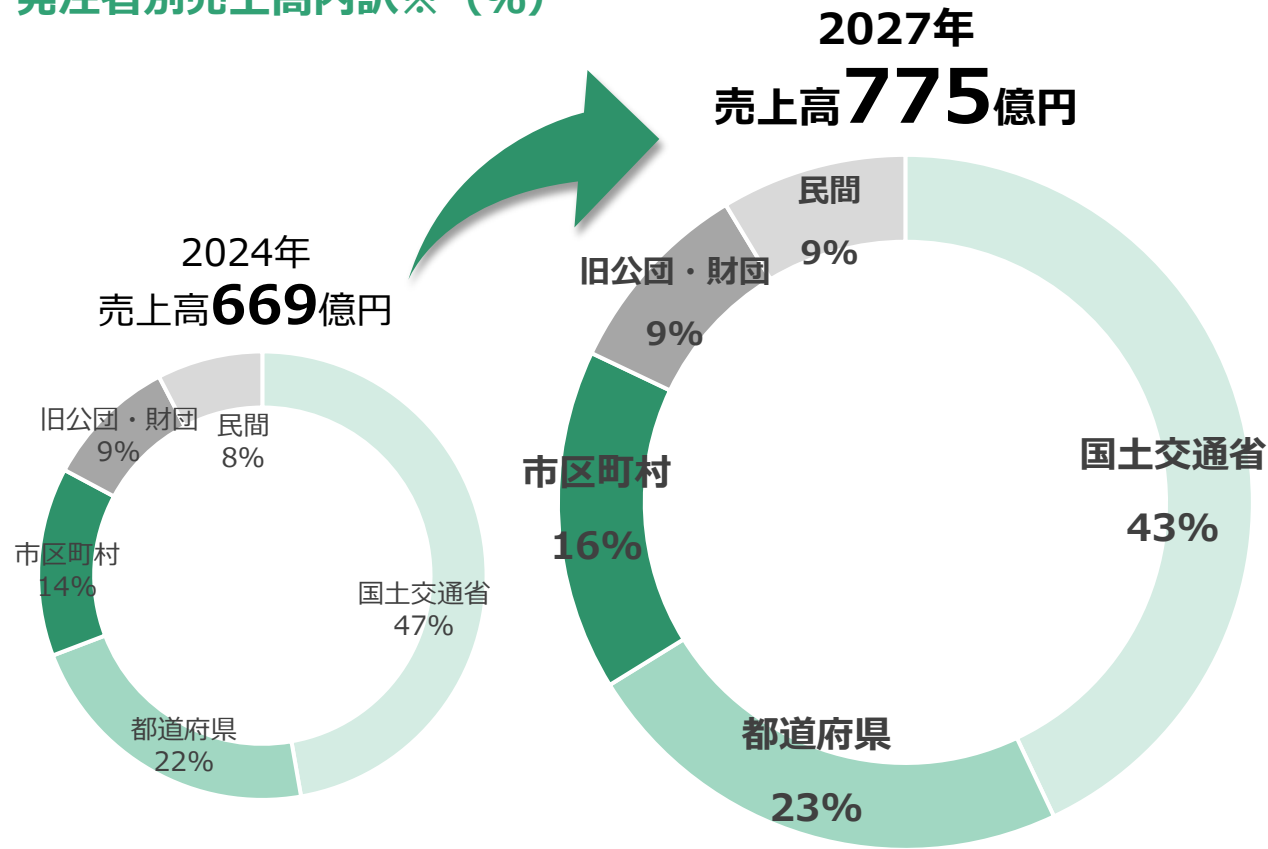
- 主力事業の社会・経済基盤整備での企画・調査・計画・施工管理等のコア事業の収益構造を強固なものとするとともに有望な成長分野に重点的な投資を行い、**事業環境変化に対応可能なバランスの取れた事業ポートフォリオを構築**
- コア事業の堅実な成長とともに、エネルギー・情報システム・CM/PMなどの成長分野が牽引し、新規事業の可能性を探索



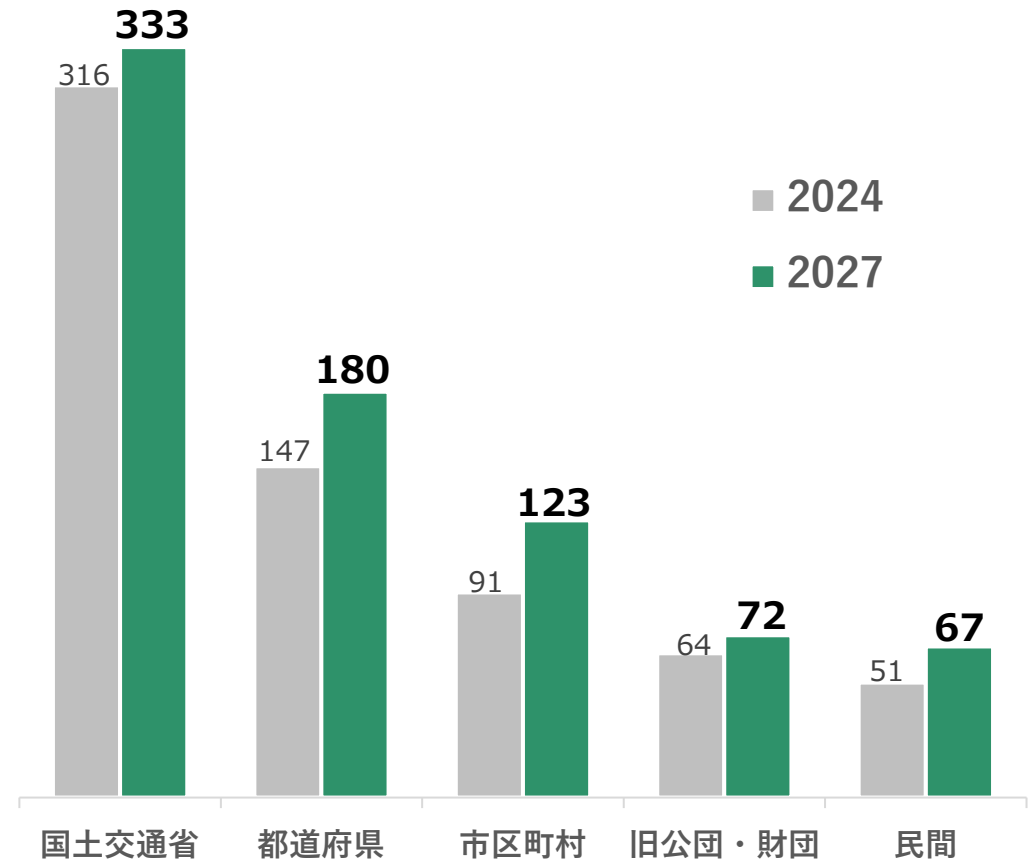
- 発注者ポートフォリオ変革のイメージ
※売上高数値は国内セグメント全体の数値



発注者別売上高内訳※ (%)



発注者別売上高※ (億円)



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

- 4つの**事業部門**（流域・国土、交通・都市、環境・社会、建設マネジメント）

×

顧客（国、都道府県、市区町村、旧公団・財団、民間等）ごとに拡大方策を展開

流域
国土

交通
都市

環境
社会

建設
Mgmt

コア事業領域深化 3つのポイント



稼げる市場拡大

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

▶▶▶ **トップライン拡大**
バランスの取れた顧客構造への変革



グループの特性を活かす

各グループ会社の特性に応じて
展開すべき分野に強弱をつける

▶▶▶ **グループの強みを活かし**
効率的に業務を受注

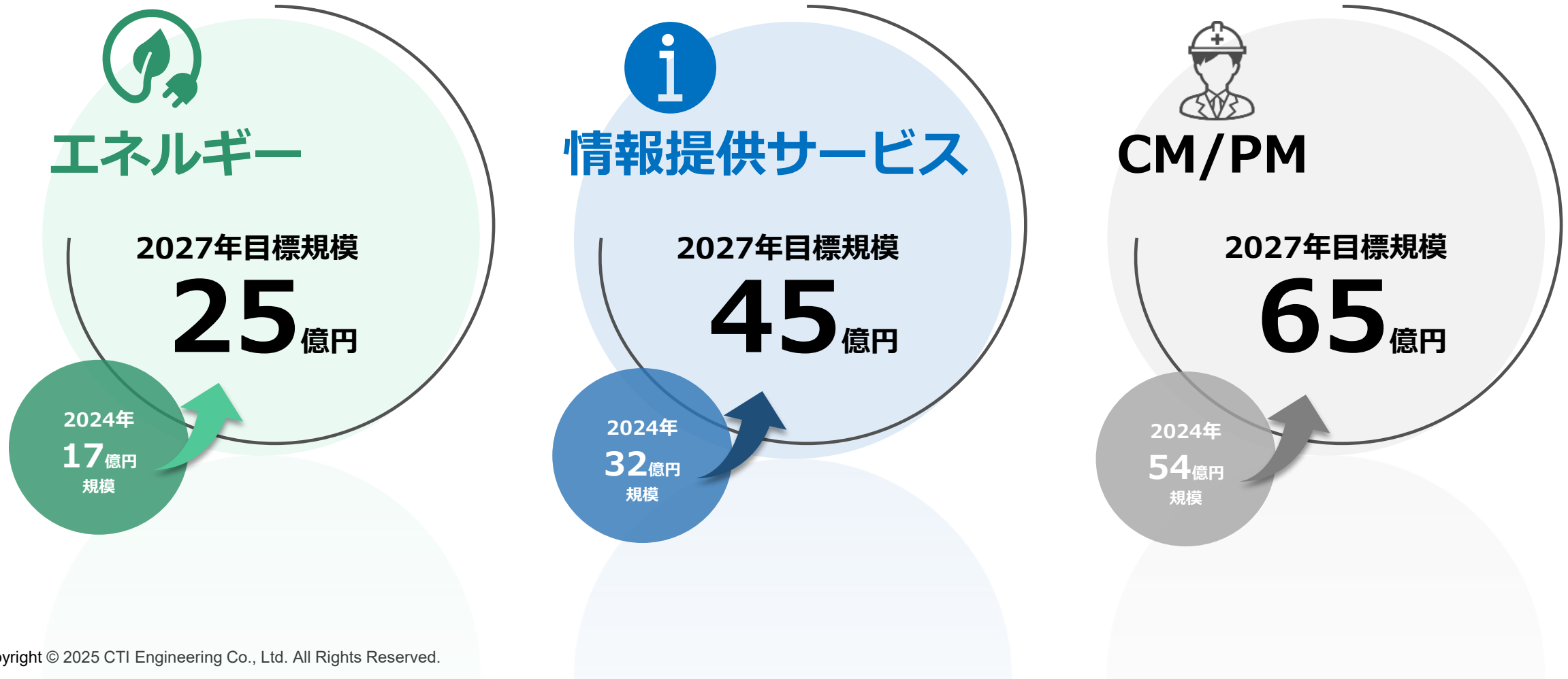


勝てる技術者を育てる

技術競争で勝てる技術者を育成

▶▶▶ **収益性の高い**
技術競争市場での優位性構築

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





エネルギー事業

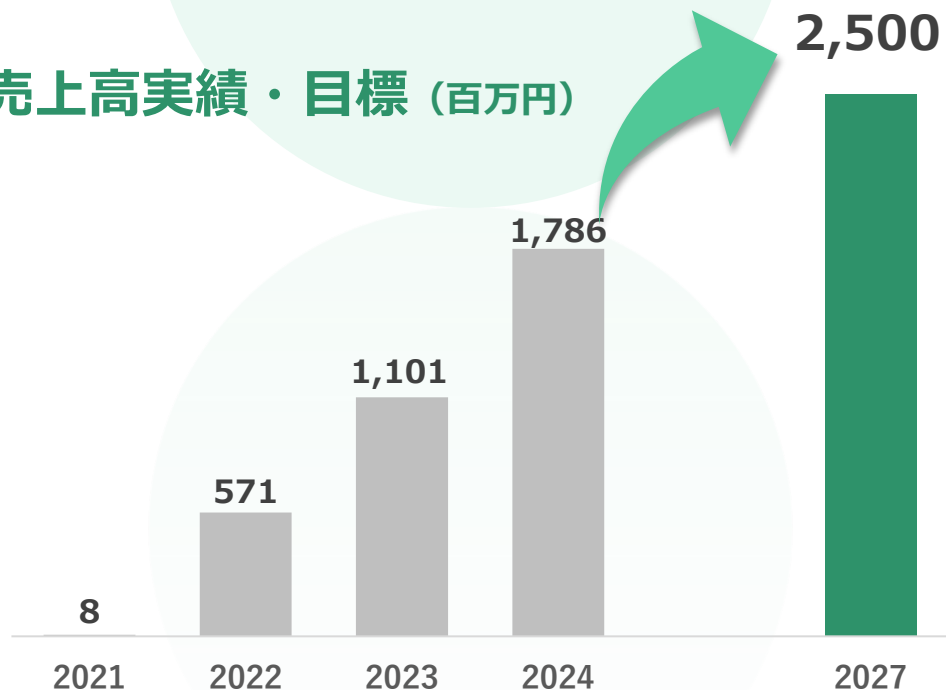
2030年30億円受注を目標に、参入市場を明確化し、技術力、生産体制を整備して、CTIグループの成長分野の加速を牽引する

環境
社会

事業内容

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

売上高実績・目標（百万円）



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



洋上風力発電事業におけるアセス・事業支援



太陽光発電事業
(釜石檜ノ木平太陽発電設備)



情報提供サービス事業

進展著しいインフラDXへ積極的に関わり、
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

流域
国土

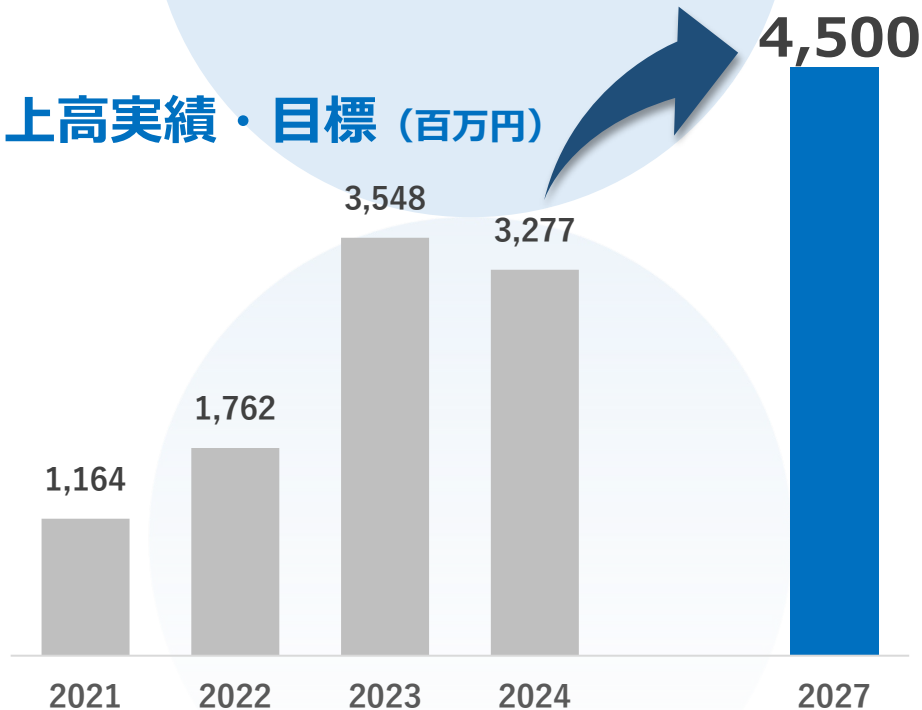
交通
都市

環境
社会

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

売上高実績・目標 (百万円)



強み 01

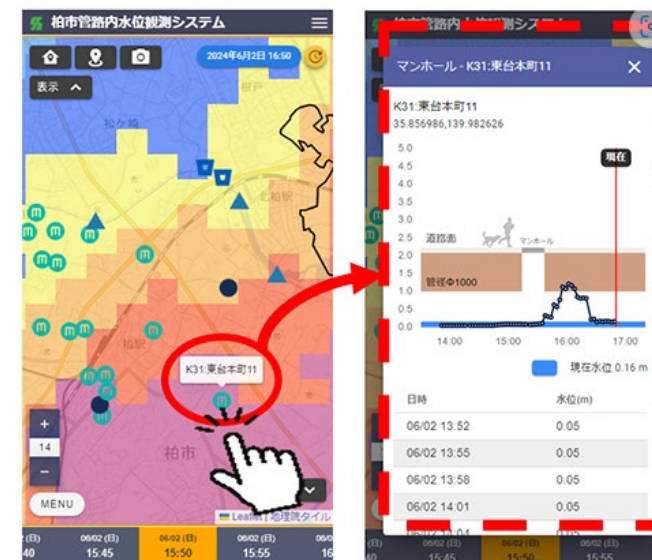
河川、道路、環境等、インフラ分野の工学的知見

強み 02

国・自治体におけるシステム開発実績

強み 03

専門組織によるAI・システム開発体制



柏市管路内
水位観測システム



CM/PM事業

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

建設
Mgmt

事業内容

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

強み 01 建コン全21部門に登録する多様な技術人材

強み 02 東日本大震災復興CM等で培った豊富な経験

強み 03 総合コンサルタントとして設計指導、
関係機関協議などの対応力

売上高実績・目標（百万円）



日本国際博覧会会場他
駐車場等建設工事に伴うCM



堤防一体型の道路工事に伴うCM

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

新規事業

2027年
売上高
目標 **30** 億円

成長分野事業

環境
社会

環境DNA
DNA解析技術全般

環境
社会

CCS・地層処分

CO₂

先端AI・IoTの活用

エネルギー

情報提供
サービス

CM
PM

コア事業

流域
国土

交通
都市

PPP

交通
都市

モビリティ

交通
都市

都市開発

- 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

新拠点候補 ▶

新拠点候補 ▼

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

2027年
海外売上高

目標

325億円

2024年

実績

307
億円

+α

新拠点国で
の地域拡大

02-1

人的資本への投資強化

人材の確保・自律的成長・活性化を目指す

02-2

DX/生産システム改革

AI・デジタルによる生産性向上と品質・安全確保

02-3

サステナブルチャレンジ

脱酸素・循環型社会と生態系保全への貢献

02-4

グループガバナンス強化

コンプライアンス意識の徹底と内部統制のプロセス化

02-5

資本コストと株価を意識した経営

資本効率性の向上による企業価値向上

02

成長基盤の再構築

基本方針

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



KGI (2027年目標)

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

多様な正社員制度利用比率※ **20%**
女性管理職比率 **6%**

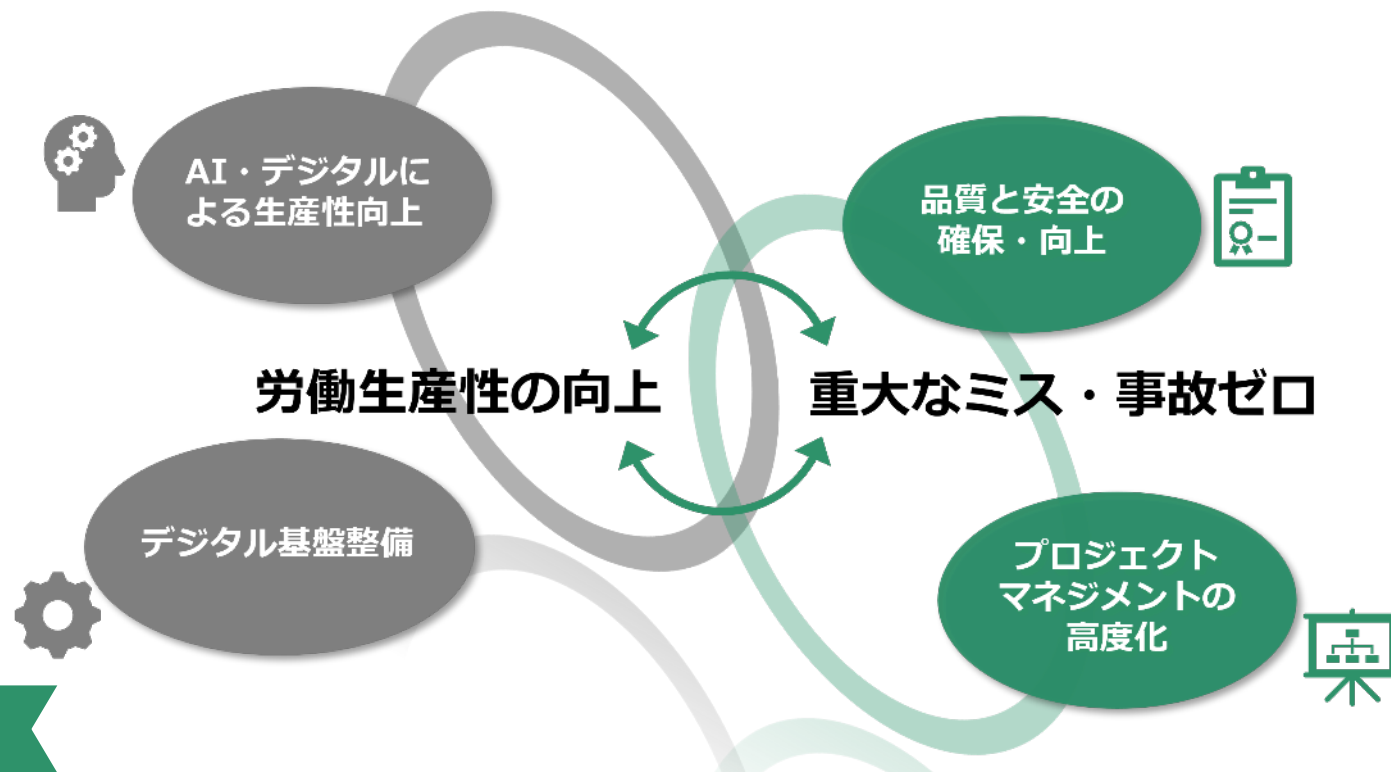
エンゲージメントスコア
Aランク (総合)
離職率 **3%未満**

施策の方向性		目標	
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	KGI（2027年目標）	KPI
		技術者数 4,300人 CTIE 1,940人 グループ会社 2,360人	技術者数 年間研修受講時間 個人表彰保有者数
多様な正社員制度利用比率 ※ 20% 女性管理職比率 6%		社員純増数 育休取得率 女性採用者数	
多様な人材の確保		- 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	異動・出向実績数 人材交流比率
多様な人材の活性化	エンゲージメントスコア A ランク（総合） 離職率 3 %未満		残業時間 エンゲージメントスコア 健康優良法人順位
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		

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

基本方針

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



KGI（2027年目標）

管理技術者数
5 %/年増加

年間労働時間
2,000時間
時間あたりの内部生産高
10%向上

IT環境満足度
3.5以上 ※

業務表彰数 **80件/年**
重大なミス・事故
ゼロ

基本方針

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

CTIグループ・サステナブルチャレンジ推進計画

CTIグループは、
持続可能な地域・社会を構築する

地域や社会の構成員として、
自らの活動をカーボンニュートラルに

施策の方向性

CTIグループのカーボンニュートラルの実現

- 企業活動において、環境負荷軽減に取り組む

KGI（2027年目標）

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

グループの技術を
サステナブルな地域・社会構築に用いる

施策の方向性

地域社会のサステナビリティへの貢献

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

KGI（2027年目標）

気候変動対応に関する
業務売上高 **280**億円以上

基本方針

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

リスク・
コンプライアンス
意識の徹底

×

内部統制
プロセスの強化

=

グループ
ガバナンス
強化

- コンプライアンス基本方針のもと、法令・倫理・社会規範を順守し、行動

- 全従業員がリスクに対する課題意識を共有し、リスクマネジメントを徹底

- グループ会社を含めて、3線管理による内部統制システムを徹底

- 内部統制システムが機能するための体制や支援するIT環境を整備

KGI（2027年目標）

重大な不正事案

ゼロ

現状分析

●株主資本コスト

当社の認識する株主資本コストは**8%**程度

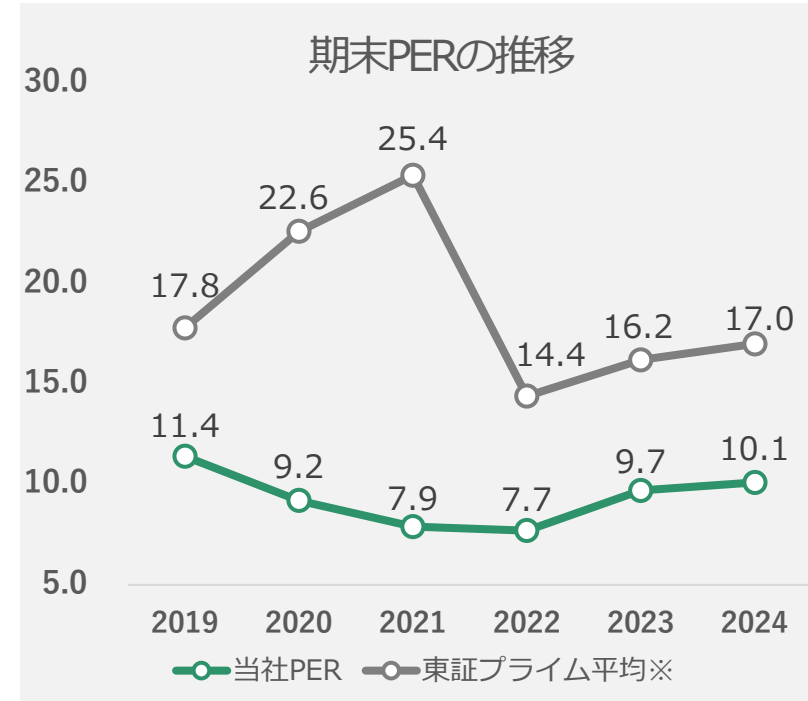
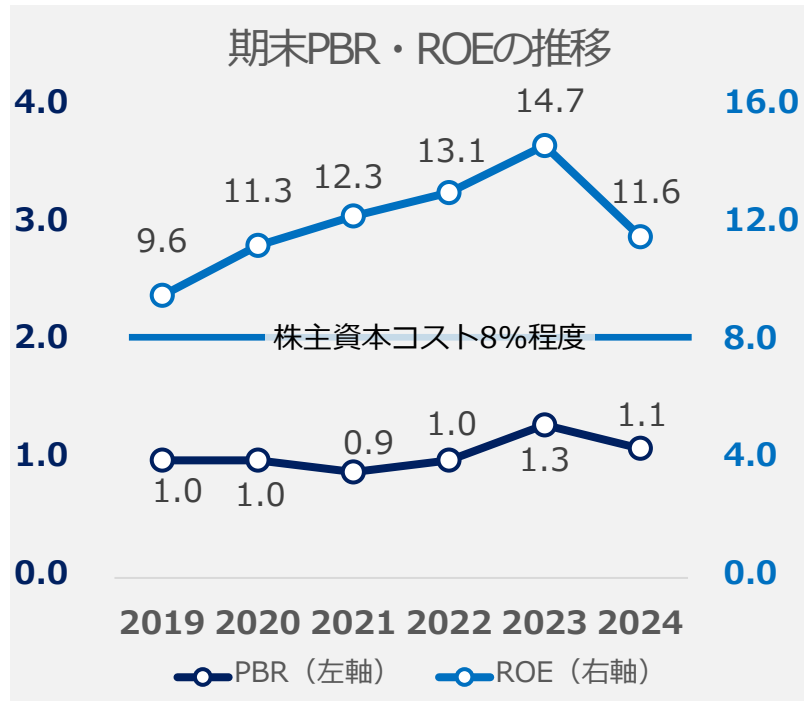
●ROE

株主資本コストを上回り、2024年は**11.6%**

●PBR

1.0を超えており、2024年は**1.1**程度

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



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

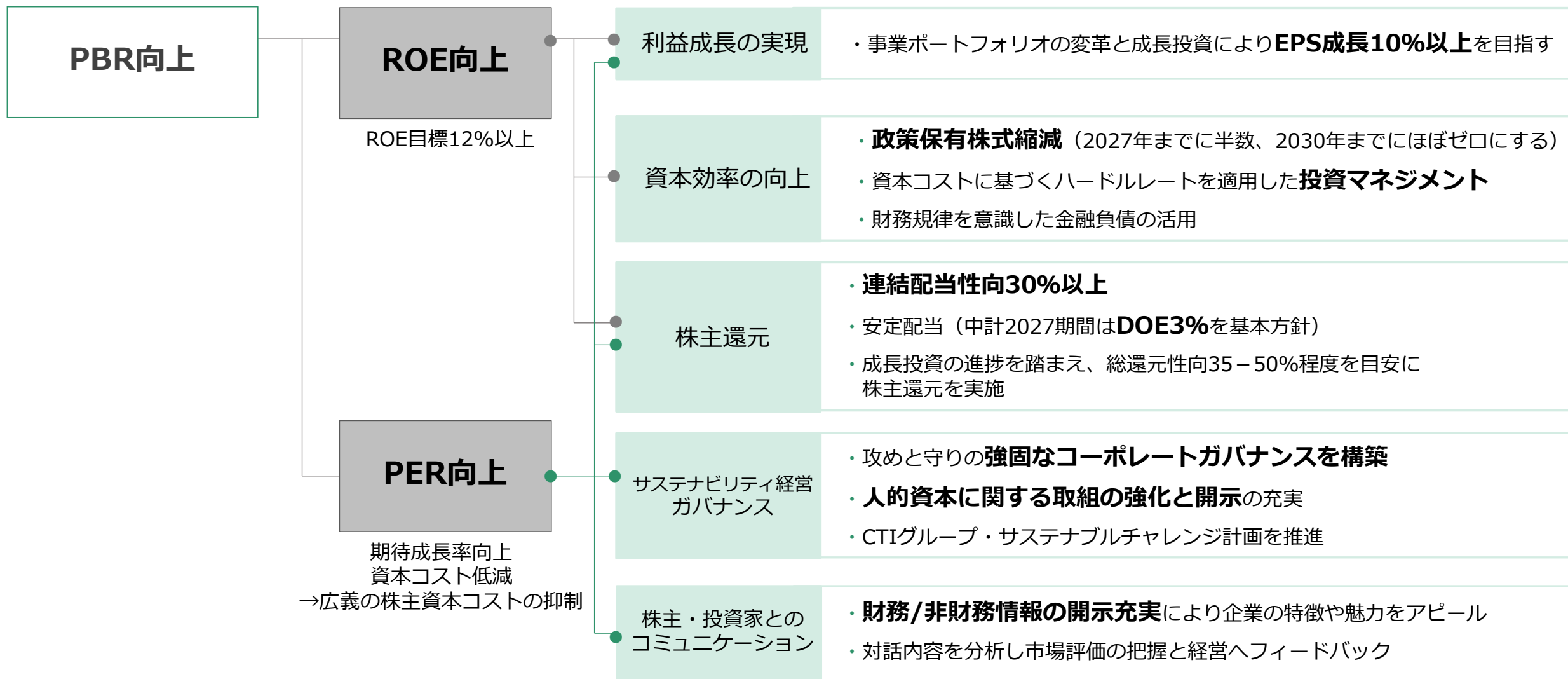
課題

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

方針

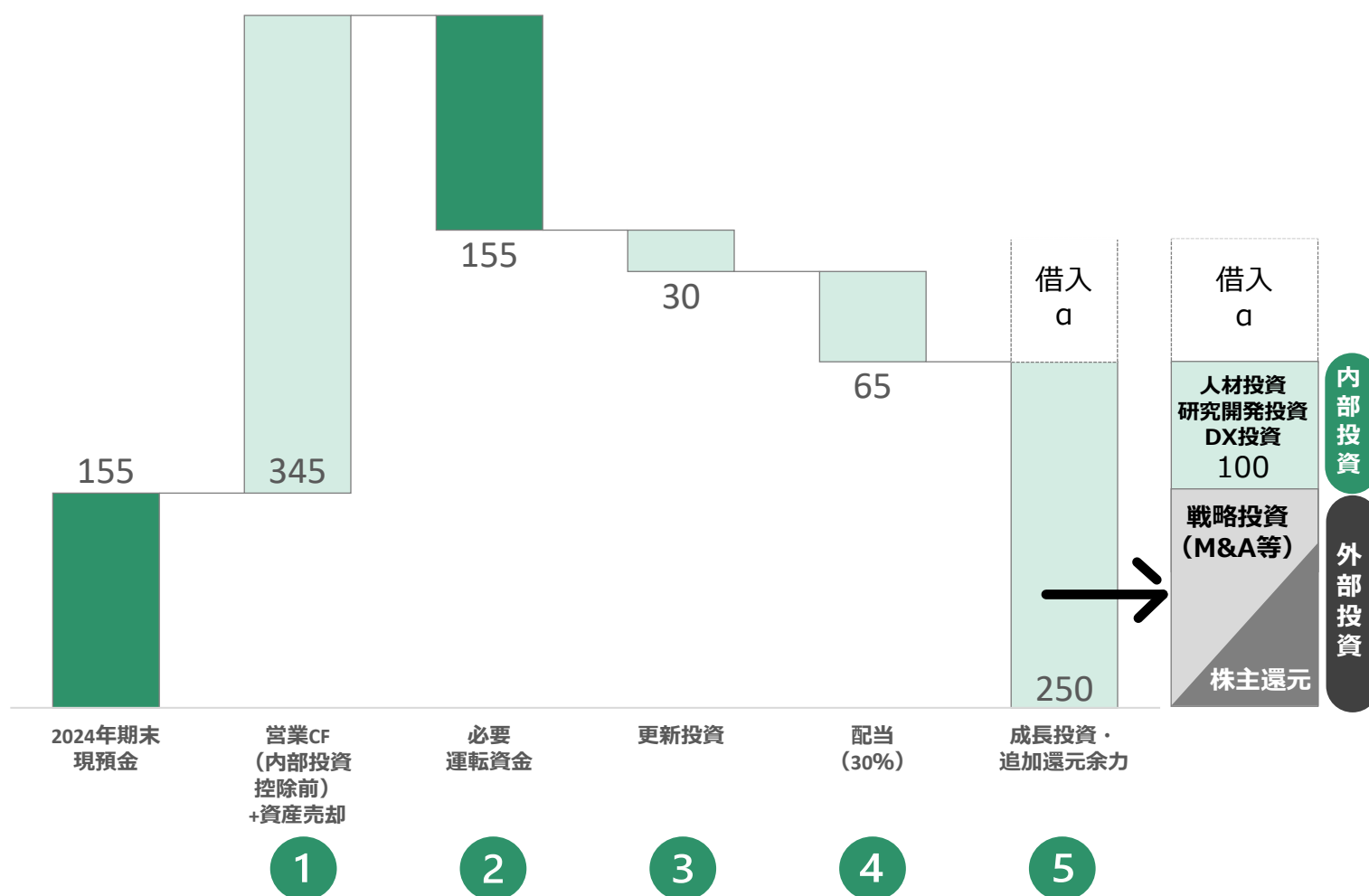
- ① 事業ポートフォリオの変革と成長投資による**着実な利益成長の実現**
- ② 資本効率と財務健全性に基づく**成長投資の推進**
- ③ キャピタルアロケーションに基づく**成長と還元の両立**
- ④ 強固なガバナンスとサステナビリティ経営の推進
- ⑤ **非財務資本の充実**と積極的な投資家エンゲージメントの向上

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



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

中期経営計画2027中のキャピタルアロケーションの基本方針



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

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

投資方針



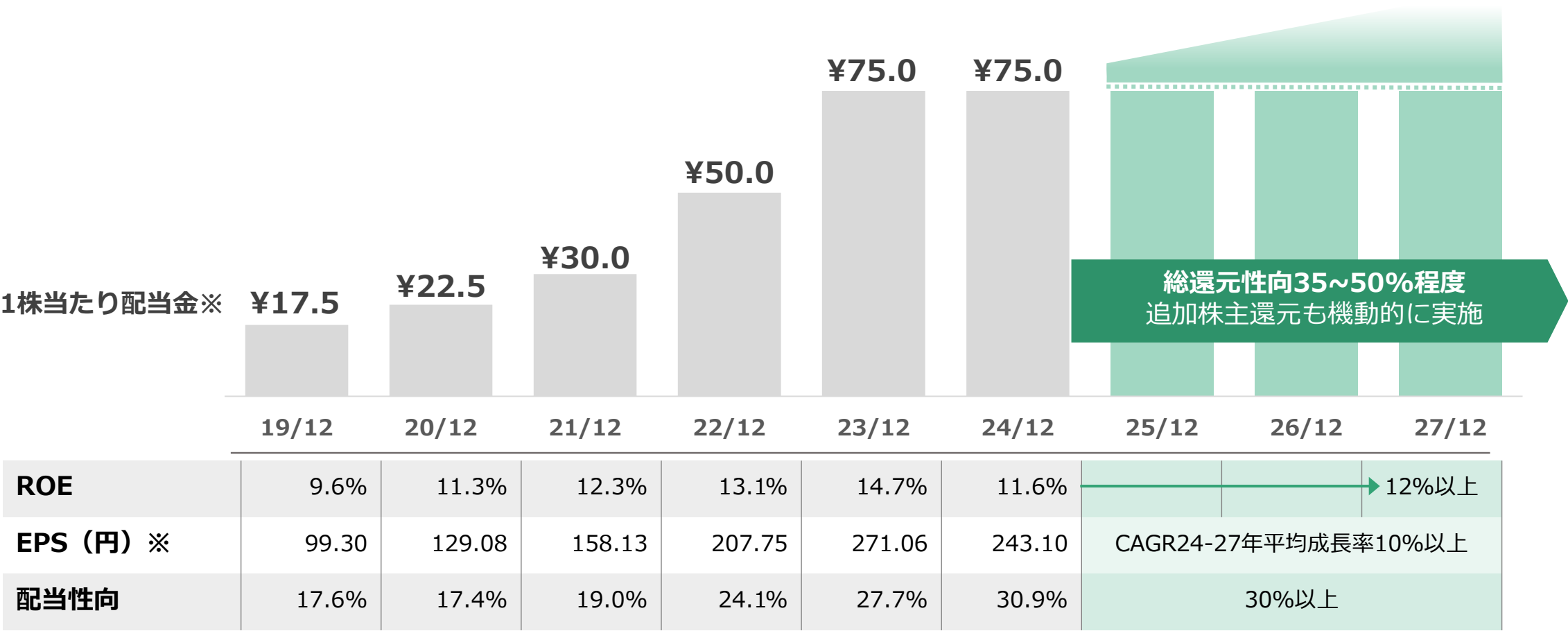
- 以下のターゲットを対象にM&Aを実施。必要に応じて借入金も活用したM&Aを検討
- 限られた資本を有効に活用するために、投資の規模や期待するリターン等、判断基準を明確にして機動的な投資を実施

M & A 基本方針

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

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

株主還元（配当金の推移と配当・総還元性向）



※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。

経営理念

世界に誇れる技術と英知で

安全で潤いのある

豊かな社会づくりに貢献する



未来につづく
安全・安心を

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

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

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

 株式会社 **建設技術研究所**

東京都中央区日本橋浜町三丁目21番1号（9621 東証プライム）

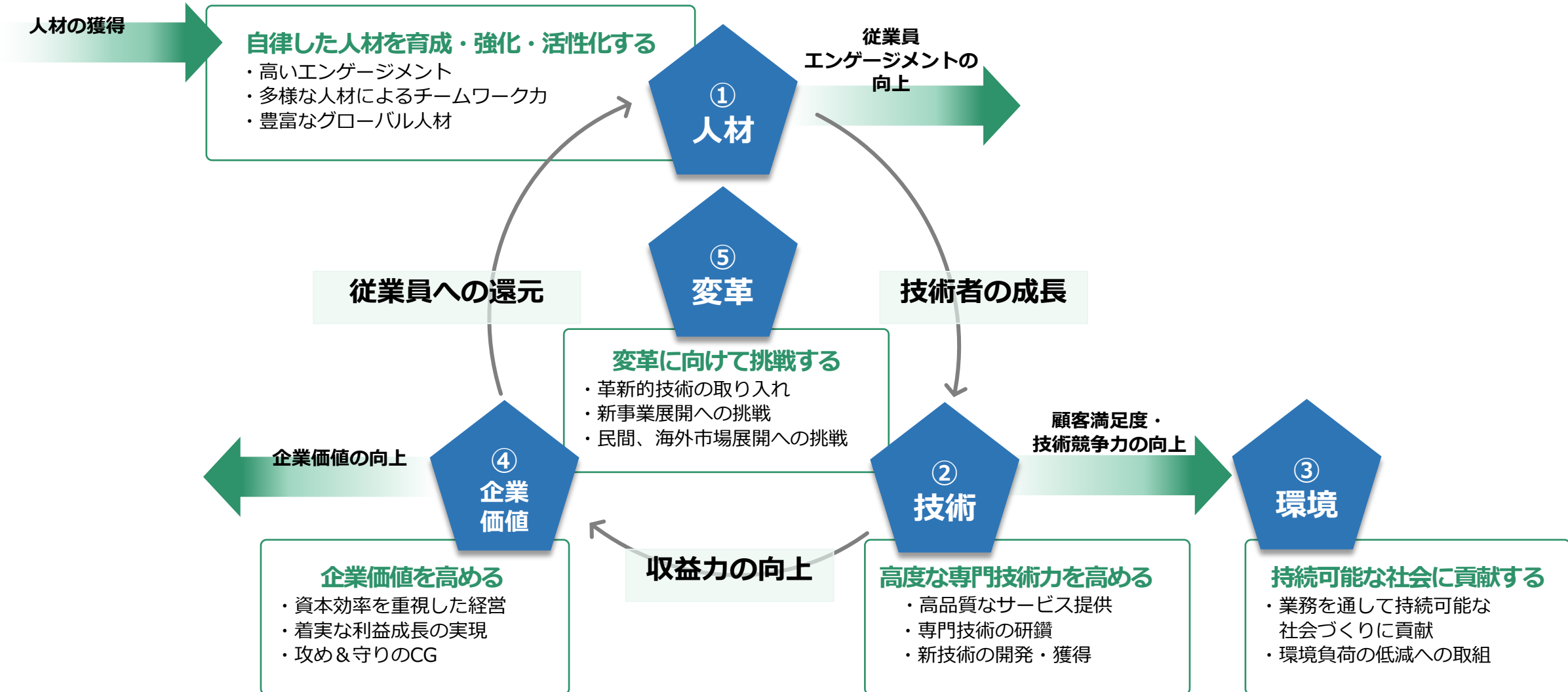
代表取締役社長執行役員 西村 達也

問合先 取締役常務執行役員 管理本部長 松岡 利一

電話 03-3668-4125

Appendix

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



● 2027年の重要な経営数値

売上高	引き続き毎年5%程度の伸び率で人員強化を継続し、売上高1,100億円以上を目指す (中長期ビジョンSPRONG2030を前倒しで達成)
営業利益	中長期にわたる持続的な利益成長を目指し、営業利益120億円以上を目指す
ROE	事業展開、生産性向上及び適切な株主還元等により、自己資本利益率（ROE）は12%以上を確保する
労働生産性	DX推進による効率化、プロジェクトマネジメントPM高度化により、労働生産性を現在より10%以上アップさせる。 (時間あたり内部生産高10%向上)

● 計画設定のポイント

収益計画

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

受注計画

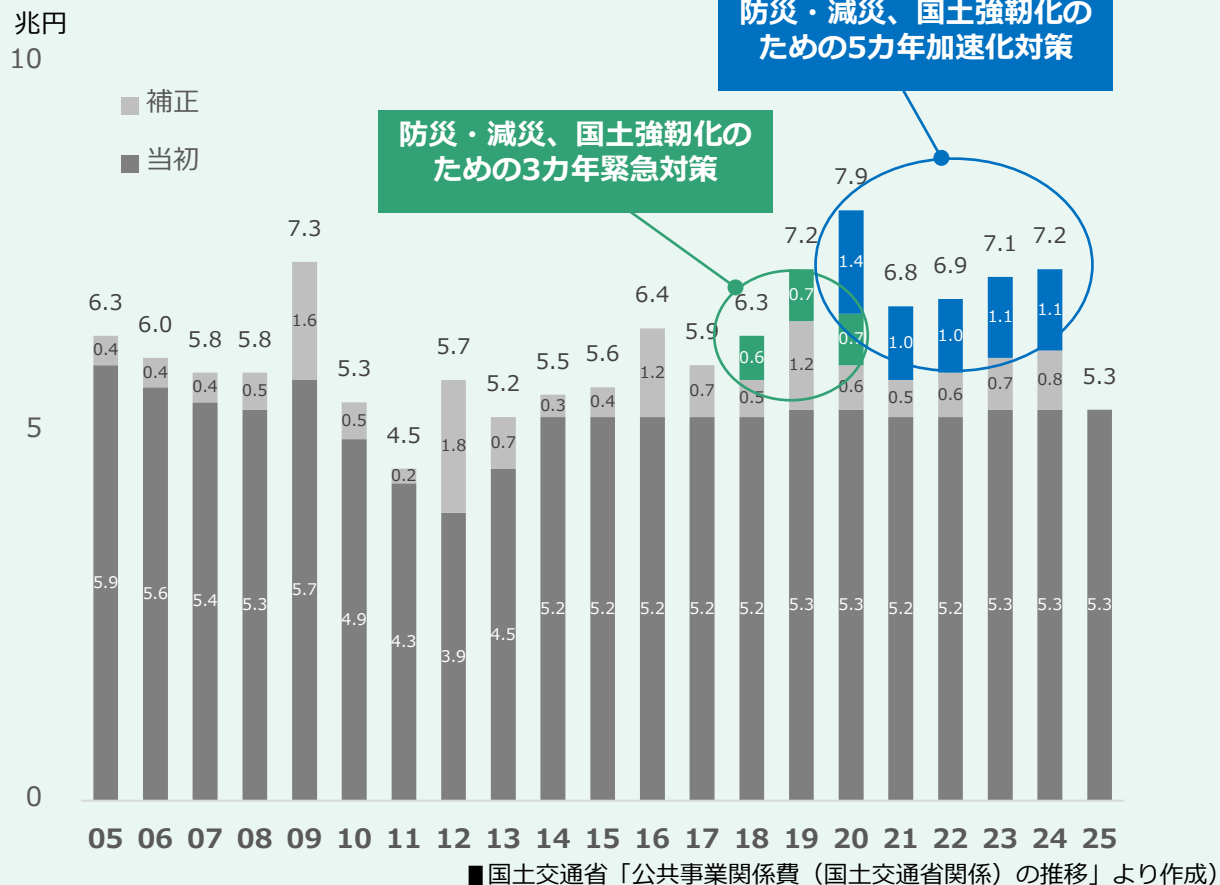
- ・国土交通省の受注を堅持しつつ自治体、民間とバランスの取れた顧客構造の実現
- ・コア事業領域による持続的な成長と、成長分野の拡大M&A等外部成長で目標達成

財務計画

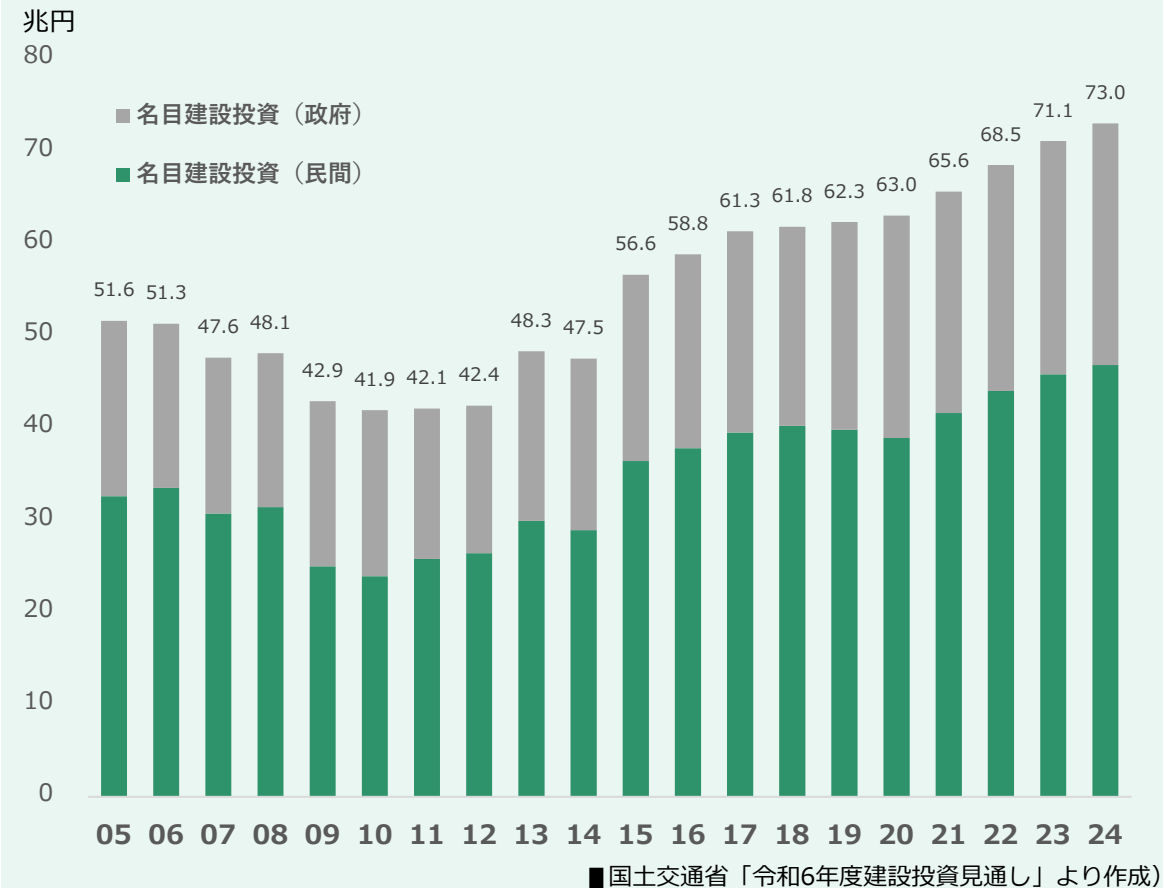
- ・営業利益の堅実な拡大、配当の機動的な株主還元、M&A等の外部成長を組み合わせにより、ROE・EPSを向上

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

公共事業関係費の堅調な推移



建設投資の増加



- **設計技術者単価**とは：国土交通省が発注する設計業務委託等（設計・測量・地質等）の積算に用いる全国一律の単価
毎年実施する給与実態調査に基づいて、単価を設定
- 2025（R7）年度は、最近の賃上げ等の実態が反映され、全職種の単純平均が49,570円となり、対前年度比では+ 5.7%

設計技術者単価の上昇

