

# 2023年12月期 決算説明資料

2024年3月7日

 株式会社NJS

健全な水と環境を次世代に引き継ぐ

# 目次

---

Section **1**    **2023年12月期決算概要**

Section **2**    **中期経営計画2026**



# Section **1**

---



## 2023年12月期決算概要

- 1.業績のハイライト
- 2.業績の推移
- 3.セグメント情報
- 4.貸借対照表
- 5.キャッシュフロー計算書
- 6.次期業績見通し
- 7.配当政策

# 1.業績のハイライト

- ◆ 受注高、売上高は国内業務、海外業務ともに前期比で増加し、**最高値更新**となった
- ◆ 国内業務における翌期繰越案件により営業利益は減少するも、不動産売却益等により純利益は**最高値更新**となった

## 連結業績（サマリー）

**最高値更新**

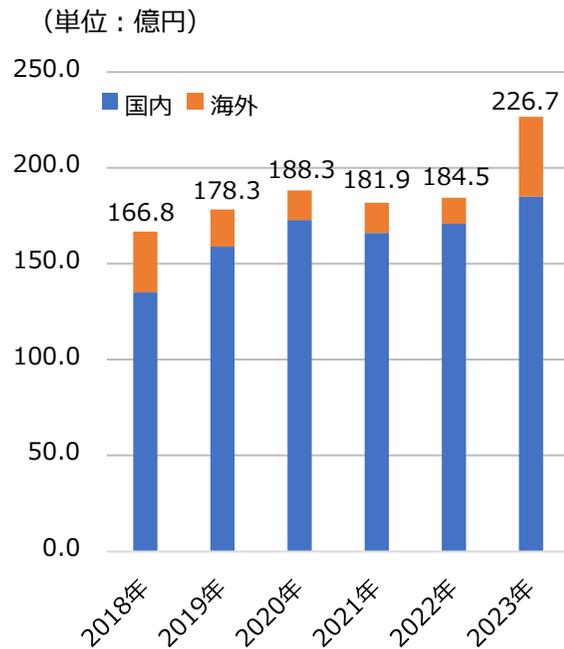
（単位：億円）

	2022年12月期 （前期）	2023年12月期					
		実績	前期比		公表済見通し比		
			増減額	増減率	公表済見通し	増減額	増減率
受注高	184.5	<b>226.7</b>	+42.2	+22.9%	—	—	—
売上高	192.3	<b>220.3</b>	+28.0	+14.5%	223.0	▲2.7	▲1.2%
営業利益	19.3	<b>16.2</b>	▲3.2	▲16.3%	21.5	▲5.3	▲24.7%
経常利益	20.1	<b>17.0</b>	▲3.1	▲15.3%	22.5	▲5.5	▲24.3%
純利益	17.3	<b>20.0</b>	+2.7	+15.7%	22.0	▲2.0	▲9.2%

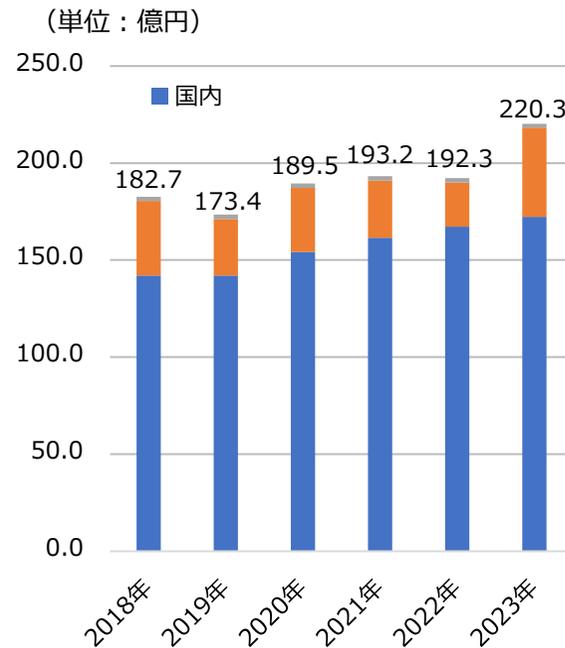
## 2.業績の推移

- ◆ 連結受注高・連結売上高は国内のマーケット拡大がけん引 M&Aによる新規連結会社の増も貢献
- ◆ 利益面では積極的な研究開発・人材開発に向けた投資を継続しつつ全体利益を確保

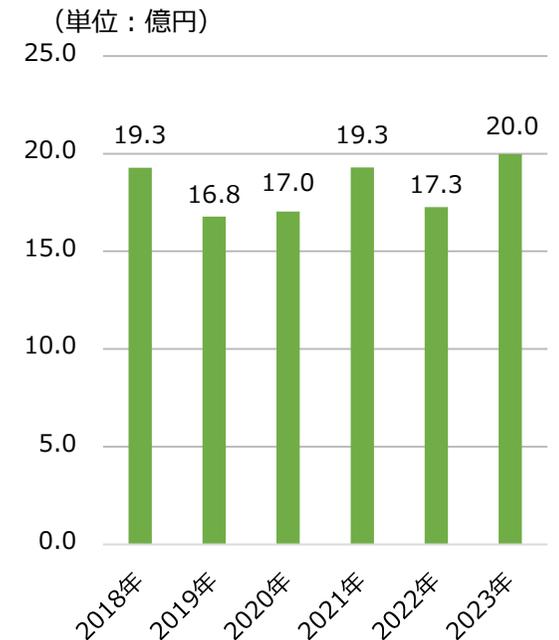
### 連結受注高



### 連結売上高



### 純利益 (親会社株主に帰属する当期純利益)



# 3.セグメント情報

## 国内業務

(単位：億円)

	2022年12月期 (前期)	2023年12月期		
		実績	前期比	
			増減額	増減率
受注高	170.9	<b>185.2</b>	+14.3	+8.4%
売上高	167.2	<b>172.3</b>	+5.1	+3.1%
利益	22.0	<b>15.2</b>	▲6.8	▲30.8%

- ◆ 受注高は改築更新、災害対策等の業務が増加
- ◆ 売上高も漸増したが、利益は減少

## 海外業務

(単位：億円)

	2022年12月期 (前期)	2023年12月期		
		実績	前期比	
			増減額	増減率
受注高	13.6	<b>41.5</b>	+27.9	+205.1%
売上高	22.8	<b>45.9</b>	+23.1	+101.1%
利益	▲3.6	<b>0.4</b>	+4.0	-

- ◆ 大型案件の契約等により受注・売上とも増加
- ◆ これに伴い利益率も改善

# 4.貸借対照表

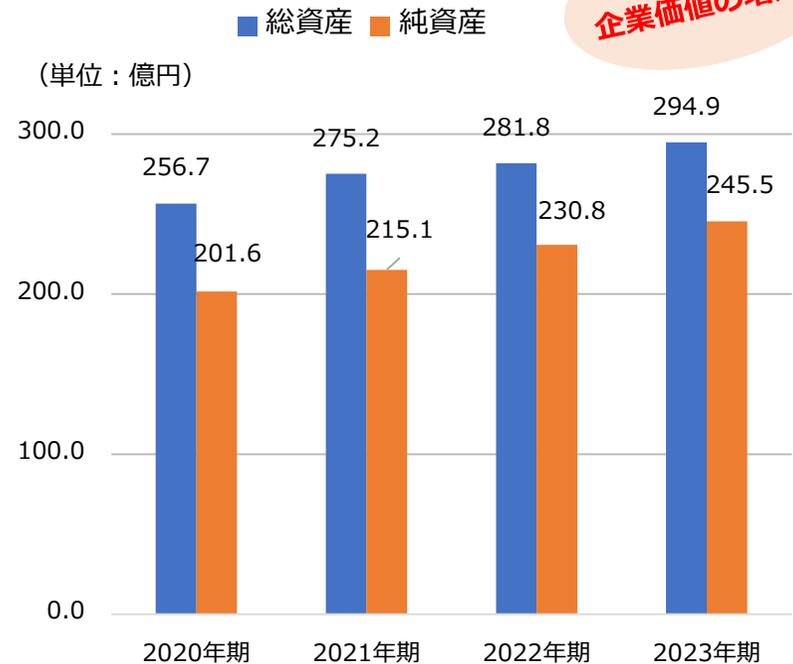
- ◆ 経営資源を水と環境の事業に集中させるため不動産を売却
- ◆ 営業利益及び賃貸不動産売却益により現預金が増加 純資産 = 企業価値も每期着実に増大

## 連結貸借対照表

(単位：億円)

		2022年12月期 前期末	2023年12月期 当期末	前期末比 増減
資産	流動資産	215.4	242.0	+26.6
	固定資産	66.4	53.0	▲13.4
	合計	281.8	<b>294.9</b>	+13.2
負債	流動負債	42.4	41.7	▲0.7
	固定負債	8.6	7.7	▲0.9
	合計	51.0	<b>49.4</b>	▲1.5
純資産	株主資本	224.8	237.1	+12.3
	包括利益累計額	5.5	7.8	+2.3
	非支配株主持分	0.5	0.6	+0.1
	合計	230.8	<b>245.5</b>	+14.7
負債・純資産合計		281.8	<b>294.9</b>	+13.2

## 財務状況の推移



# 5. キャッシュフロー計算書

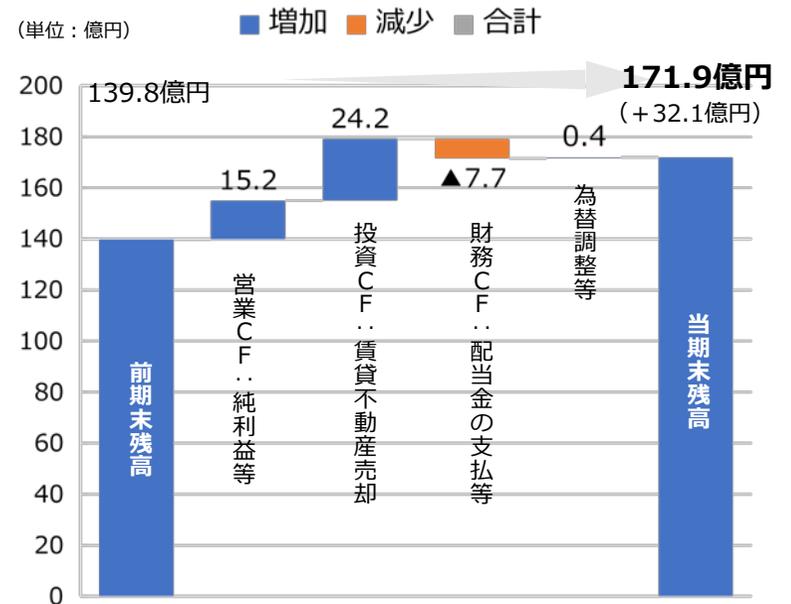
- ◆ 営業キャッシュフローは約15億円を確保、前期比では国内案件利益減により4.3億円減少
- ◆ 加えて不動産の売却収入があり、キャッシュ残高は前期比32.1億円増加

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：億円)

	2022年	2023年		
		実績	前期比	
			増減額	増減率
営業CF	19.5	<b>15.2</b>	▲4.3	▲22.0%
投資CF	▲9.5	<b>24.2</b>	+33.7	—
財務CF	▲8.7	<b>▲7.7</b>	+0.9	—
CASH残高	139.8	<b>171.9</b>	+32.1	+22.9%

## キャッシュ増減分析



# 6.次期通期業績見通し

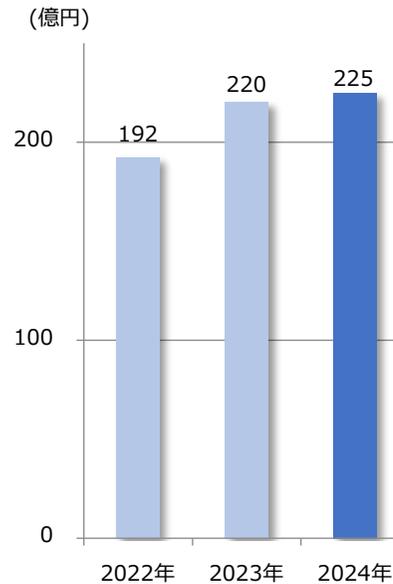
- ◆ 2024年12月期は、改築更新・災害対策・PPP案件の拡大により売上高2.1%増
- ◆ 営業利益は前期比42.1%増の23.0億円を予定

## 次期連結業績見通し

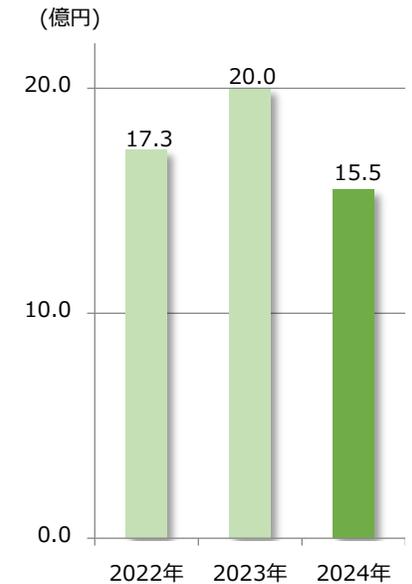
(単位：億円)

	2023年12月期 (前期)	2024年12月期通期		
		見通し	前期比	
			増減額	増減率
受注高	226.7	<b>228.0</b>	+1.3	+0.6%
売上高	220.3	<b>225.0</b>	+4.7	+2.1%
営業利益	16.2	<b>23.0</b>	+6.8	+42.1%
経常利益	17.0	<b>23.5</b>	+6.5	+37.9%
純利益	20.0	<b>15.5</b>	▲4.5	▲22.4%

## 連結売上高



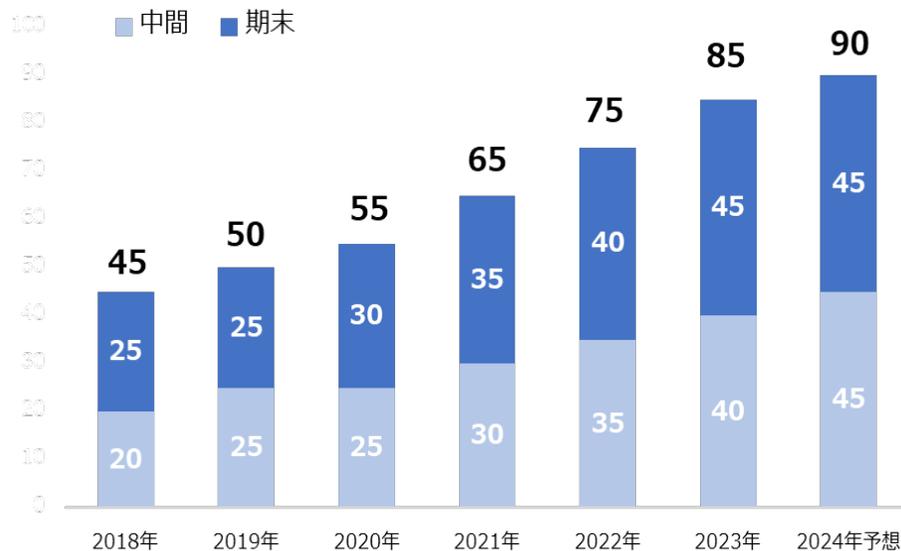
## 純利益



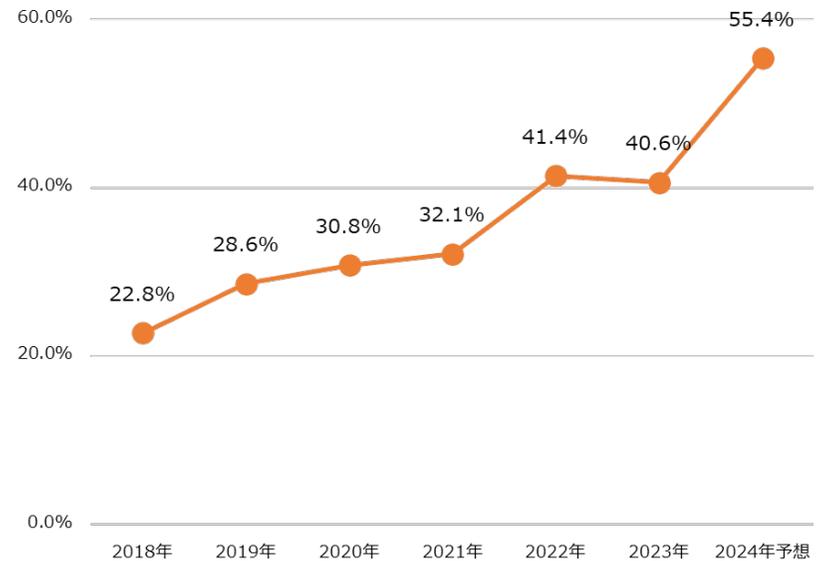
# 7. 配当政策

- ◆ 2023年12月期期末配当は45円/株（年間配当85円/株、前期比+10円/株、配当性向40.6%）
- ◆ 2024年12月期も年間で5円の増配を計画、企業成長に応じた利益還元を継続的に実施する

## 1 株あたり配当金



## 配当性向の推移（連結）



# Section 2



## 2026中期経営計画 (2024-2026)

### 1. パーパスとビジネス

### 2. 前中期経営計画の振り返り

### 3. NJSの成長戦略

- ・ 事業環境と事業課題
- ・ オペレーションカンパニーを目指す成長戦略
- ・ 中期経営計画の位置づけ

### 4. 中期経営計画

- ・ ビジネスモデルの変革
- ・ テクノロジー戦略
  - ①地球環境保全
  - ②まちづくりマネジメント
  - ③防災減災
  - ④インフラマネジメント
  - ⑤ソフトウェア
  - ⑥インスペクション
- ・ 人的資本戦略

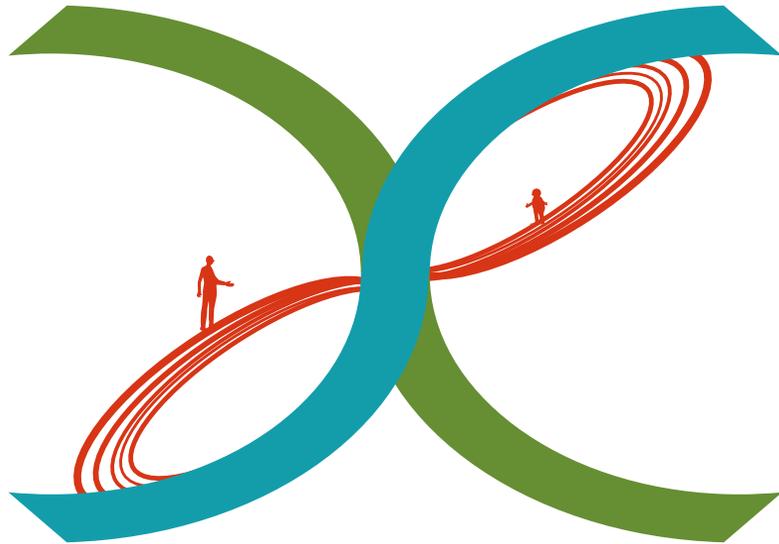
### 5. 2026年の数値目標

- ・ 業績目標
- ・ 取り組み目標

# 1. パーパスとビジネス

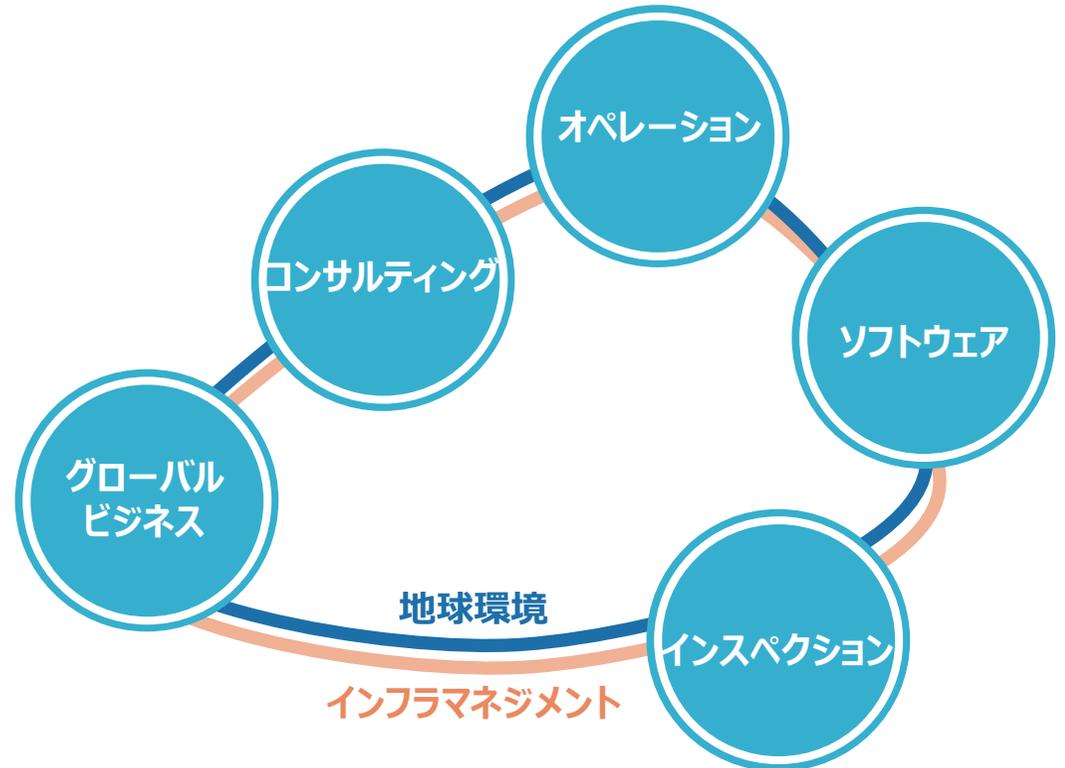
## *Purpose*

健全な水と環境を  
次世代に引き継ぐ



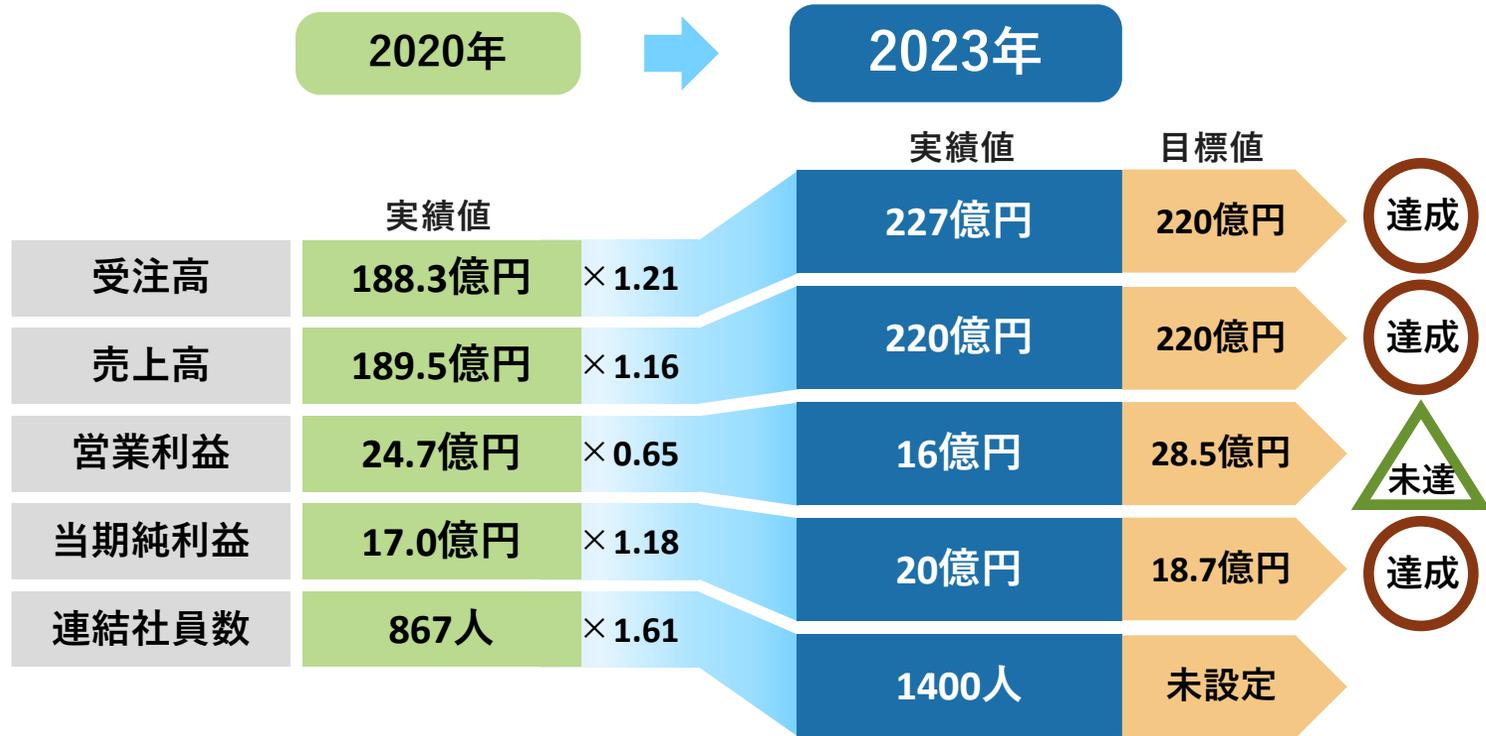
## *Business*

水と環境のオペレーションカンパニー



## 2.前中期経営計画の振り返り

### <業績成果>



#### 達成要因

- 新型コロナパンデミックのなかで業績は伸長した
- 拡大業務はインフラ老朽化対策、災害対策
  - 海外大型案件の進展も業績に寄与
  - 純利益増額は不動産売却益による
  - 連結社員数は1.6倍の1400人に

#### 未達要因

- 営業利益は減少し計画未達となる
- アフターコロナに伴う活動費の増加
  - 多様な人材の確保と育成への投資
  - 事業環境の変化に対応した研究開発投資
  - 原価率の高い海外案件の増加

## 2.前中期経営計画の振り返り

### <取り組み成果>

#### 環境先進企業を目指す

- NJSパーパス「**健全な水と環境を次世代に引き継ぐ**」を設定
- **地域・エネルギー開発部**を設置、再生可能エネルギー業務を開拓
- 豪雨災害の頻発化に対して浸水シミュレーション業務拡大
- トンガ火山噴火、ケニア浸水災害などの海外災害対応に貢献
- 下水サーベイランスによる感染症対策を推進



再生可能エネルギー

#### ソリューション機能の強化

- 統合クラウドシステムSkyScraperの機能拡充（AI活用など）
- インспекション機器の開発と投入  
**水上走行ドローン、水中ドローン、キャタピラ式テレビカメラ車**
- マンホール情報発信システムSkyManholeによる水位観測サービスの展開



水中ドローン

#### 新事業の創出

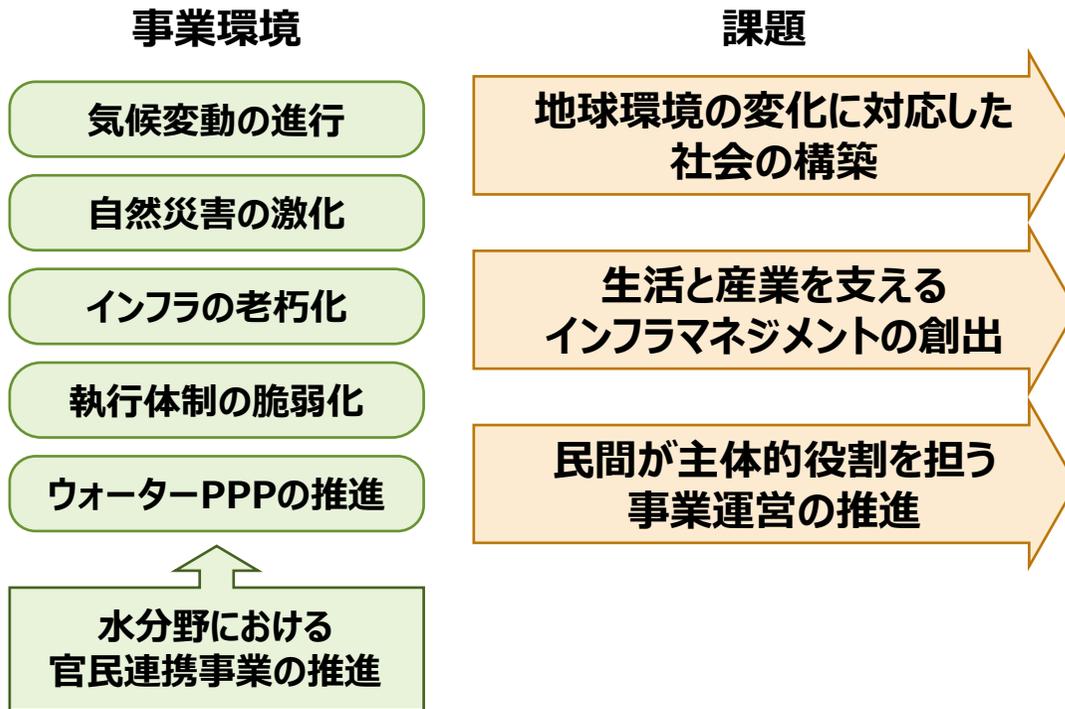
- インспекションビジネスの拠点として**NX羽田ビル**を完成
- (株) **FINDi**設立
- (株) **his**設立
- **富洋設計(株)**のグループ化
- (株) **水道アセットサービス**のグループ化



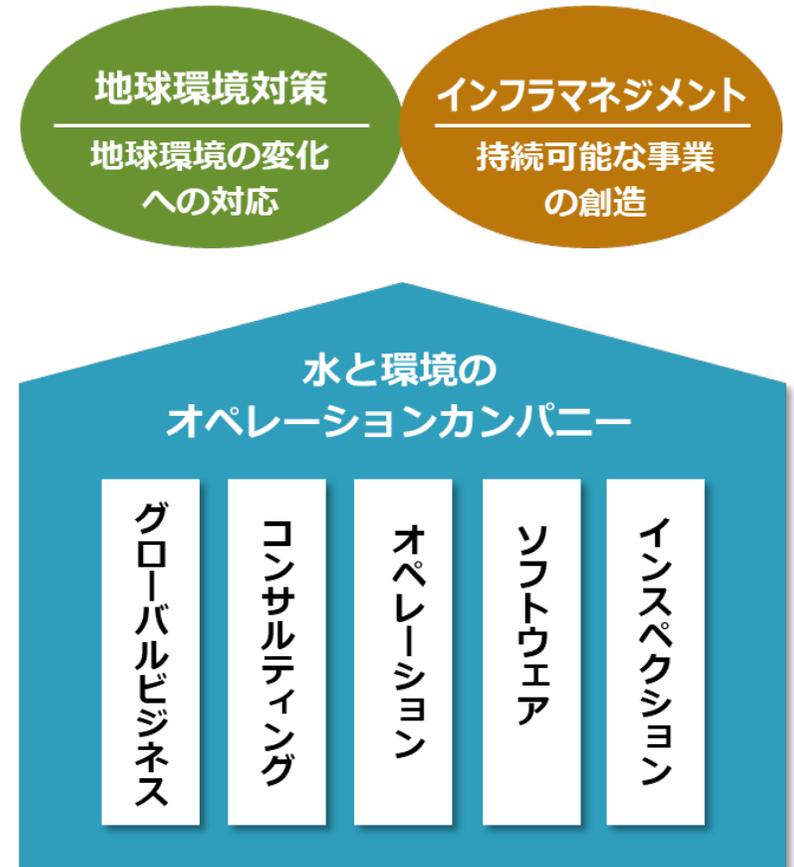
NX羽田ビル

# 3.NJSの成長戦略

## <事業環境と成長戦略>



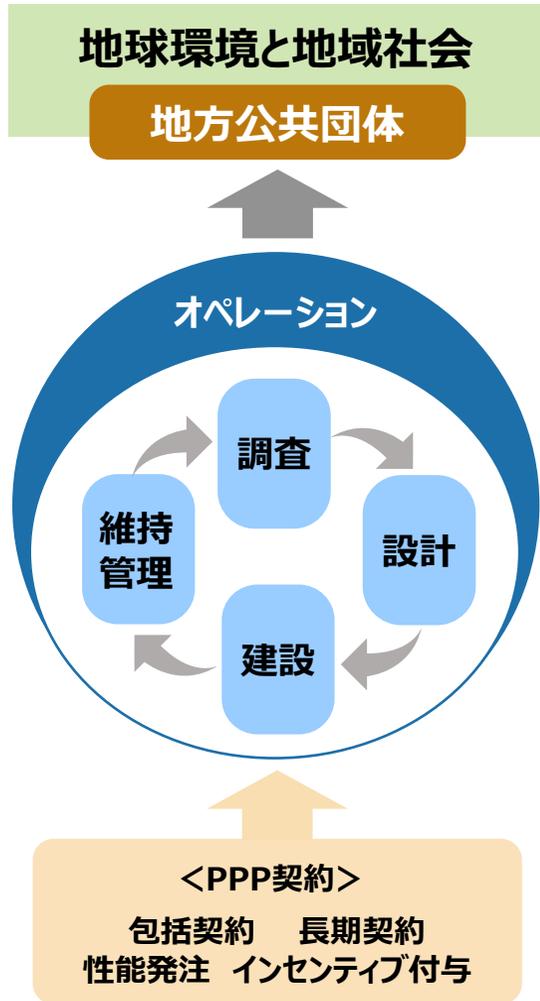
### オペレーションカンパニーを目指す成長戦略



NJSの技術とビジネスをオペレーションカンパニーとして再編・強化し、地球環境対策とインフラマネジメントを推進する

# 3.NJSの成長戦略

## ＜オペレーションカンパニーのビジネス目標＞



### ビジネス目標

ビジネスの拡大

ソリューションの強化

イノベーションの促進

人的資本強化

ビジネスパートナー

オペレーションカンパニーへの変革を通じて事業運営だけでなく、ビジネス全体の強化と拡大を実現する。

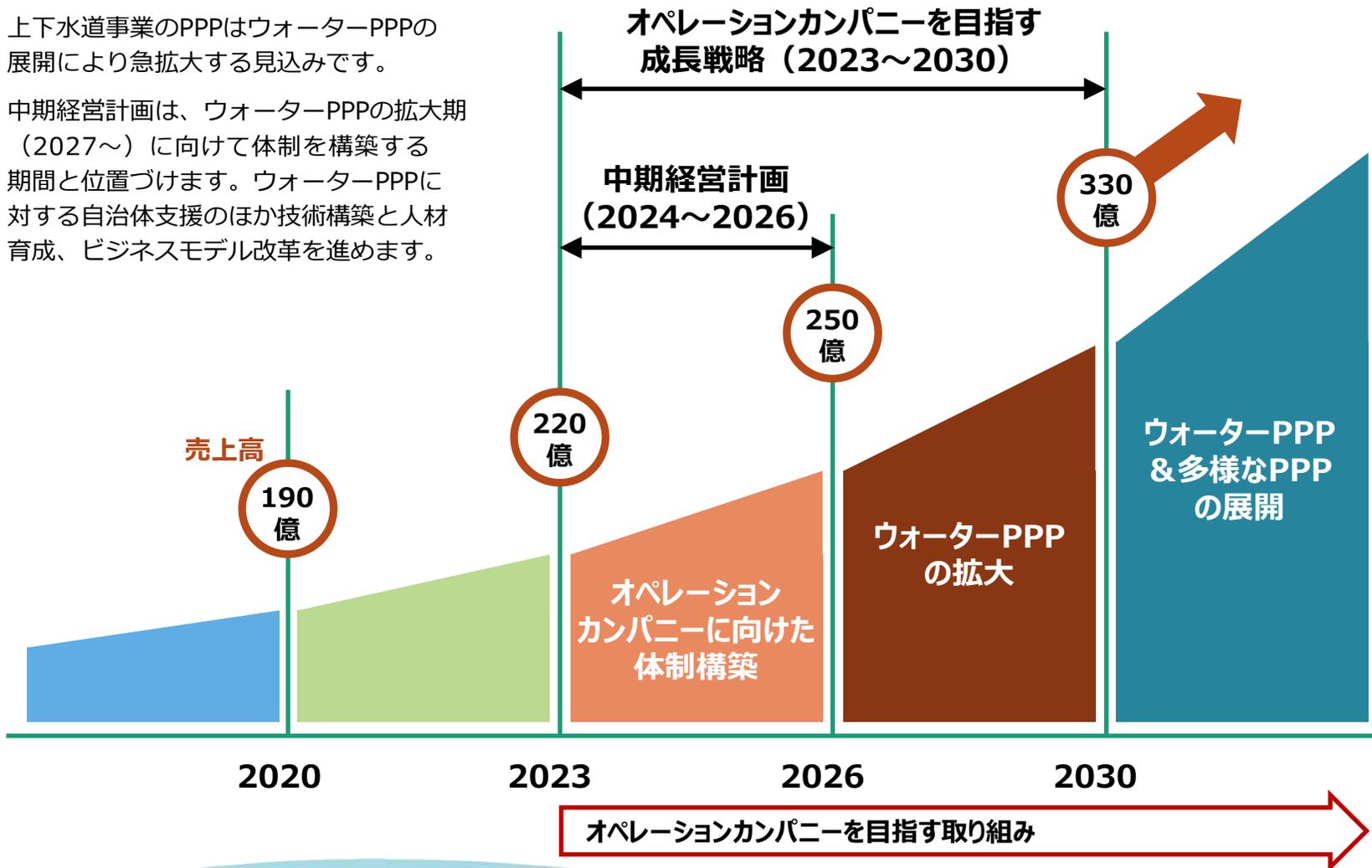
- ①ビジネスの拡大：オペレーションを通じて、コンサルティング、ソフトウェア、インスペクションの強化と拡大を図る
- ②ソリューションの強化：責任とリスクの増大に対して、ソリューション（課題解決能力）の強化を図る
- ③イノベーションの促進：事業運営に必要な課題解決、サービスの向上、事業効率化に関するイノベーションを促進する
- ④人的資本強化：幅広い専門人材、マネジメント人材確保のほか、社員の意識改革と能力開発を進める
- ⑤ビジネスパートナー：異業種、地域企業、NPO、大学などとの協働と共創を進める

# 3.NJSの成長戦略

## <中期経営計画の位置づけ>

上下水道事業のPPPはウォーターPPPの展開により急拡大する見込みです。

中期経営計画は、ウォーターPPPの拡大期（2027～）に向けて体制を構築する期間と位置づけます。ウォーターPPPに対する自治体支援のほか技術構築と人材育成、ビジネスモデル改革を進めます。



# 4.中期経営計画

## <ビジネスモデル変革>

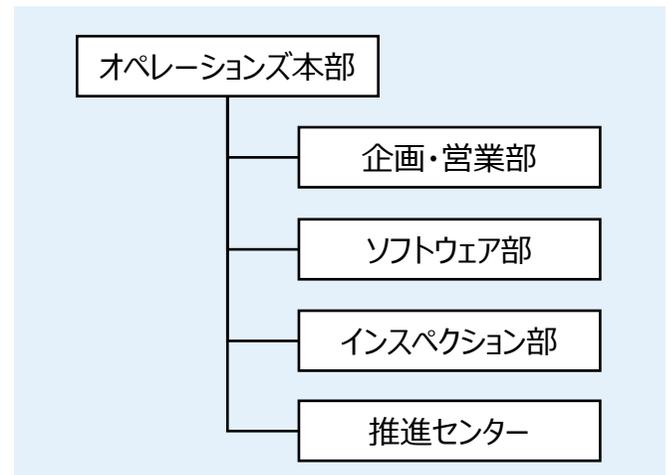
	コンサルタント	オペレーションカンパニー
役割	提案者・事業のサポート 	オペレーションの担い手 
契約方式	単一業務、単年度 仕様書発注	包括業務、長期契約 性能発注
責任と リスク	コンサルタント業務に限定	オペレーション全般に 責任とリスクを負う
評価	PPPが拡大する中で 成長が期待できない プロジェクトにおける 主導権が発揮できない	業務領域が拡大し 成長が期待できる コンサルタント業務も 実務により強化できる

コンサルタントからオペレーションカンパニーに  
ビジネスモデルを変革します。

課題は、PPP案件の開拓、獲得、遂行で、  
そのための技術構築と人材育成が必要で  
す。責任とリスクの増大に対して意識改革と  
リスク管理体制の強化です。

これらの牽引役としてオペレーションズ本部を  
設置します。

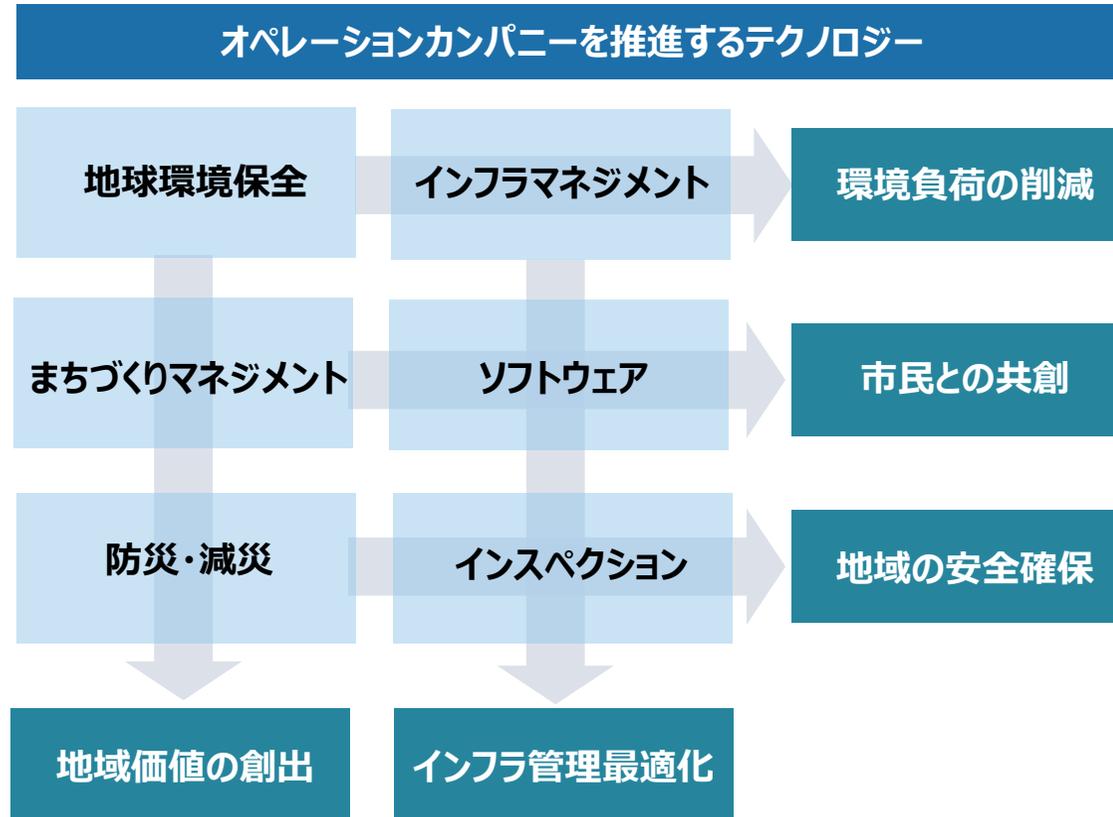
### オペレーションズ本部体制



# 4.中期経営計画

## <テクノロジー戦略>

オペレーションカンパニーを推進する次のテクノロジーを推進します。



- ①地球環境保全：地球環境の変化に対応した社会構築に向けて、調査、環境保全、マネジメントの技術
- ②まちづくりマネジメント：まちづくりと一体となった地域の価値創出の事業手法の確立
- ③防災・減災：豪雨災害、地震災害に対する防災技術、減災技術
- ④インフラマネジメント：インフラが生み出すサービスに焦点を当てたインフラ管理最適化の構築技術
- ⑤ソフトウェア：DXによるオペレーションの高度化と効率化に向けて、システム開発とプラットフォームの構築
- ⑥インスペクション：インフラ管理の効率化を目的とした点検・調査・診断技術

# ①地球環境保全



地球規模の環境変化に対してレジリエントな社会の構築を推進

### グリーンインフラ による防災減災

自然がもつ防災・減災機能をいかす  
自然そのものをグリーンインフラとして活用する

### 自然環境による 地域価値の創出

自然がもたらしている価値を再認識する  
自然の活用を地域再生の切り札にする  
観光、地域産業、健康、文化など

### 気候変動に対応した 社会の構築

水と環境の技術を核として気候変動に対応した社会構築を推進する

- 気温上昇→水需要の拡大への対応
- 水不足→水源管理、水循環システム
- 大雨→浸水対策、土砂対策
- 水温上昇→水質水温モニタリング  
感染症等の流行監視
- 海面上昇→インフラ再構築

### 気候変動の抑制

- 再生可能エネルギーシステム
- 省資源・省エネルギーシステム
- サーキュラーエコノミーの推進

### 持続可能な マネジメント推進

- 地域に立脚した活動の創出
- 市民参画の促進
- 官民連携事業の推進

# ②まちづくりマネジメント



地域の自然、歴史、文化をいかした、地域と一体となったまちづくりを推進

### 地域価値の 発見と創出

- 自然、景観、レクリエーションの価値
- 歴史、文化、食材、体験による価値
- 良好な生活環境、暮らしやすさ価値

### 地域創生プラン の構築と推進

- 創生プランを地域と一体で構築
- 創生パートナーの育成
- 創生プランの実施支援

### 地域インフラ マネジメント

地域における生活と生業（なりわい）を支えているインフラを一体的に管理し、サービスの向上と効率化を図る



### ③防災減災



地球規模の環境変化のなかで災害に対する社会のレジリエンスを高める

#### シミュレーション によるリスク管理

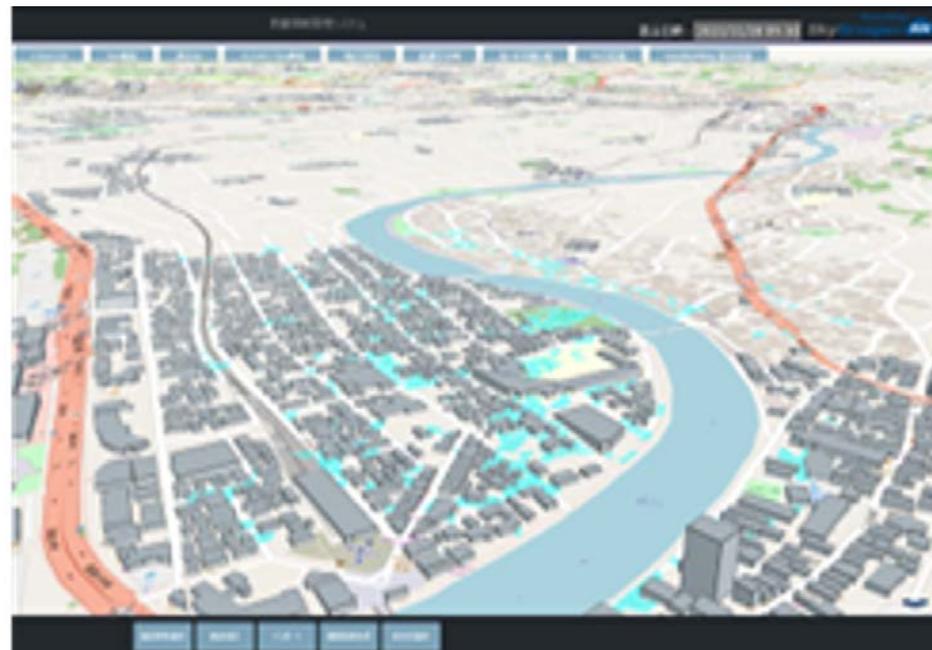
- 集中豪雨に対する浸水リスクの分析
- 地震発生時における被害想定
- 避難の計画とシミュレーション

#### インフラの レジリエンス向上

- 浸透・貯留を含む浸水耐性の強化
- 耐震化、制振化、免振化の推進
- 災害に強い自立分散型システム

#### 災害発生時の 調査と復旧

- 迅速かつ効率的な被災調査システム
- 被災時における代替機能の確保
- 迅速な応急復旧システム



# ④インフラマネジメント



ライフサイクルを通じたインフラマネジメント実現とパフォーマンス向上

### インフラ情報のデータベース構築

- 建設情報
- 維持管理情報
- 改築・修繕情報

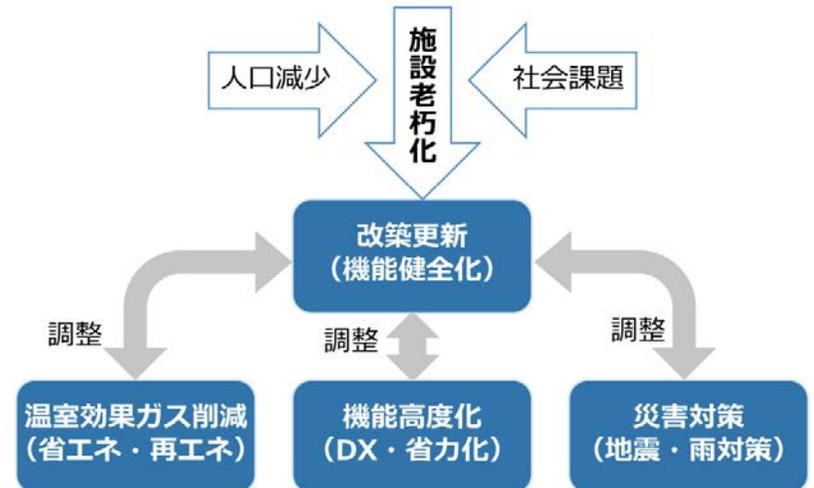
### プラットフォームの構築と運用

- コスト・リスクシミュレーション
- 改築更新の最適化支援
- 維持管理の最適化支援

### パフォーマンスの管理と向上

- 温室効果ガス削減（省エネ・再エネ）
- 機能高度化（DX・省力化）
- 災害対策（地震・雨対策）

維持管理・更新一体型のインフラマネジメント



## 2.中期経営計画

テクノロジー戦略

# ⑤ソフトウェア



オペレーションの高度化・効率化に対応したシステムとプラットフォームの構築

### インフラ情報の 運用環境の拡充

- 運用管理デバイスの多様化
- 運転管理情報との連携
- 点検管理情報との連携

### プラットフォーム によるノウハウ管理

- システムの共通化とクラウド化促進
- プラットフォームによるノウハウ管理
- センサーシステムとの情報連携

### AI・生成AIの 活用環境構築

- AIによる画像診断
- AIによる浸水シミュレーション
- 生成AIによるオペレーション支援



# ⑥インスペクション



インフラ管理の高度化・効率化・省力化を実現する点検・調査・診断システム

### 多様な調査環境 への適用

- 閉鎖性空間、狭隘箇所の調査
- 水上、水中、流水状態の調査
- 急傾斜管路、腐食性環境での調査

### 調査の効率化と 調査精度の向上

- 調査スピードと省人化
- センサー精度の向上
- 調査データ電送システムの効率化

### データに基づく 診断精度の向上

- AIによる画像解析
- 3次元モデリングによる変形解析
- 診断データ蓄積による精度向上

## NJSのインフラ点検システム

### Air Slider<sup>®</sup>



世界初  
管内飛行式ドローン

### Water Slider<sup>®</sup>



水上走行式ドローン

### WATERi



水中ドローン

### 管診鏡



管路点検用カメラ

### SkyManhole



IoT水位観測システム

### Connected Collector<sup>®</sup>



IoT機能診断システム

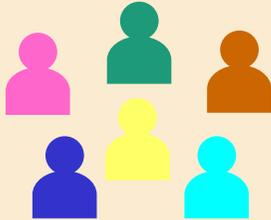
# 4.中期経営計画

## ＜人的資本戦略＞

### オペレーションカンパニーに必要な人的資本構築

#### ダイバーシティ

多様な人材の確保と育成



#### プロアクティブ

主体的に思考し行動する



#### 働き方改革

働きやすい職場づくり



#### 人事制度改革

事業環境の変化に対応



オペレーションカンパニーの実現に向けてダイバーシティ、プロアクティブ、働き方改革、人事制度改革を推進します。

- ①ダイバーシティ：幅広い分野の専門人材の確保と育成
- ②プロアクティブ：発注仕様や指示に基づいて仕事をする思考から、主体的に思考し行動する仕事のやり方への転換
- ③働き方改革：多様な人材が能力をいかして働けるように、心理的安全性の確保と場所と時間にとらわれない働き方の実現
- ④人事制度改革：事業環境やニーズの変化、働き方改革の推進に向けた人事制度改革

# 5.2026年の数値目標

## <業績目標>

	2023年 実績	2026年 中計目標	2030年 成長戦略
受注高	226.7億円	265億円	330億円
売上高	220.3億円	250億円	330億円
営業利益	16.2億円	25億円	40億円
営業利益率	7.2%	10%	12%
当期純利益	20.0億円	17億円	28億円

成長戦略の売上高330億円に向けて、2026年の売上目標は250億円とする。

ウォーターPPPの本格的展開は2027年となることから、中期経営計画はその準備期間と位置づけ、技術や人材に対する投資を優先する。この間の営業利益率は10%を目標とする。

# 5.2026年の数値目標

## <取り組み目標>

### ビジネスモデルの確立

オペレーションカンパニーの  
ビジネスモデルを確立する

- マーケティング
- プロモーション
- ポジショニング
- コストモデル
- ビジネスパートナー

オペレーション拠点数  
36箇所  
(2023年 26箇所)

### テクノロジーの構築

オペレーションビジネスの  
テクノロジーを構築する

- 地球環境保全
- まちづくりマネジメント
- 災害対策
- インフラマネジメント
- ソフトウェア
- インспекション

研究開発投資額  
9.5億円  
(2023年 7.9億円)

### 人的資本の強化

オペレーションカンパニーの  
推進に必要な人的資本を  
構築する

- ダイバーシティ（人材確保）
- プロアクティブへの転換
- 働き方改革の実現
- 人事制度改革の推進

連結従業員数  
1600人  
(2023年 1400人)



## 免責事項

本資料に記載されている将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

## お問い合わせ先

株式会社NJS 企画広報室  
〒105-0023 東京都港区芝浦1-1-1  
電話：03-6324-4341  
Email：[njs\\_corporate@njs.co.jp](mailto:njs_corporate@njs.co.jp)