



2026 年 10 月 27 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 N J S
代表者名 代表取締役社長 村 上 雅 亮
(コード番号：2325 東証プライム市場)
問合せ先 常 務 取 締 役 蒲 谷 靖 彦
(TEL：03-6324-4355)

2030 中期経営計画策定のお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において別紙のとおり、2027 年 12 月期から 2030 年 12 月期までの 4 年間を対象とする中期経営計画を決定いたしましたのでお知らせします。

以上

2030 中期経営計画

－水ビジネスの創出を目指す－

当社は2024年2月14日に2024年12月期～2026年12月期を対象期間とする「2026 中期経営計画」を公表し、ビジネスモデルの転換、オペレーションテクノロジーの構築、人的資本増強に取り組んでまいりました。これにより2026年12月期は2026 中期経営計画の売上目標250億円に対し280億円（目標比12%増）となる見通しです。

2026 中期経営計画の3年間では、2024年1月に能登半島地震が発生し、2025年1月には埼玉県道路陥没事故が発生、そして本年2026年には令和8年熊本地震や各地で記録的豪雨災害が発生するなど、レジリエンス強化の要請が強まる等、水インフラの課題は深刻さを増しています。また、DXと生成AIの進展により働き方や産業のあり方が大きく変わりつつあります。

このような事業環境の変化を成長の機会と捉え、「水ビジネスの創出」をテーマに、「2030 中期経営計画」を策定いたしました。なお、従来の中期経営計画は3年単位で作成していましたが、既に2030年までの成長戦略を公表していることから、今回は2030年を含む4年間の計画を策定しました。

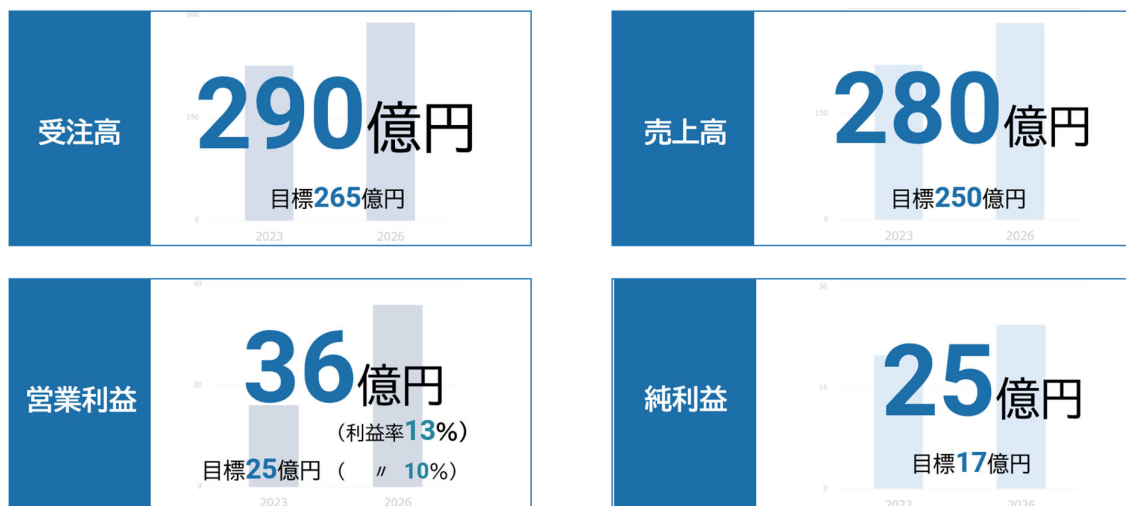
1. 2026 中期経営計画の振り返り

① 数値目標の達成状況

国内コンサルティング事業とカスタマーサービスが伸長し目標を達成した。

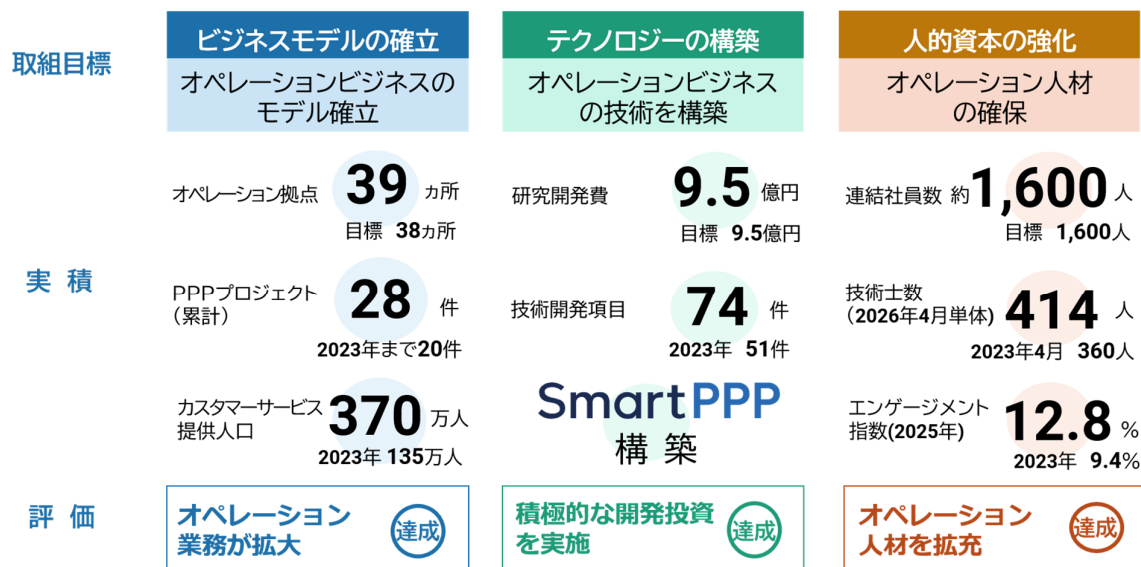
2026 年 12 月期見通し

（2026 中期経営計画：数値目標との比較）



② 取組目標の進捗

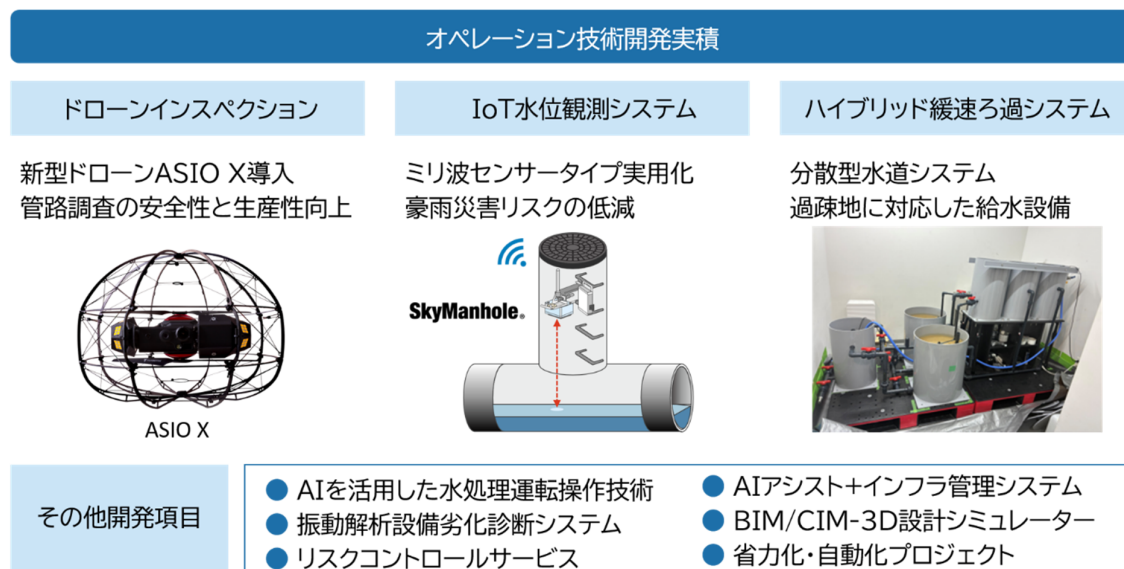
オペレーションカンパニーに向けたビジネスモデルの確立、テクノロジーの構築、人的資本の強化の各分野で、取組目標を達成した。



注) 数値は特記のない限り 2026 年期末の見通し。

③ テクノロジー構築の概要

多岐にわたるオペレーション技術の開発に取り組み、SmartPPP 構築への道筋をつけた。



2. 事業環境

当社の事業領域である、水インフラ事業は次のような社会課題に直面しています。

- ① 人口減少、施設の老朽化、災害の激甚化などへの対応
- ② 広域化、官民連携、市民との共創といった事業改革
- ③ デジタル技術と AI の進展への対応

水インフラ事業をとりまく環境



3. ミッション

NJS は「健全な水と環境を次世代に引き継ぐ」を Purpose に掲げ、5 つの Values (価値観) を重視して事業を推進します。

Vision (目指す姿) は「水のオペレーションカンパニー」です。

これらの理念のもと、NJS が Corporate Message として「アクアスマイル」を設定し、地域に水と笑顔を届けることを目指します。

アクアスマイルに基づいた取組テーマ (ミッション) は次のとおりです。

- ① 統合的な管理を通じた事業の最適化
- ② 地域における水インフラの事業価値の向上
- ③ ナレッジベースを活用した業務プロセス改革

4. NJS の中核的能力 (コアコンピタンス)

NJS の中核的能力は、次の 3 つに整理できます。

- ① 水と環境の技術 : 計画・設計のエンジニアリング技術、アセットマネジメント、防災・減災技術
- ② 自治体との信頼関係 : コンサルタントとしての豊富な業務実績、地域をまもる地域事務所体制、カスタマーサービス事業の展開
- ③ DX 技術 : ソフトウェア、インスペクション、SmartPPP による水ビジネスプラットフォームの展開

5. NJS 水ビジネスの創出

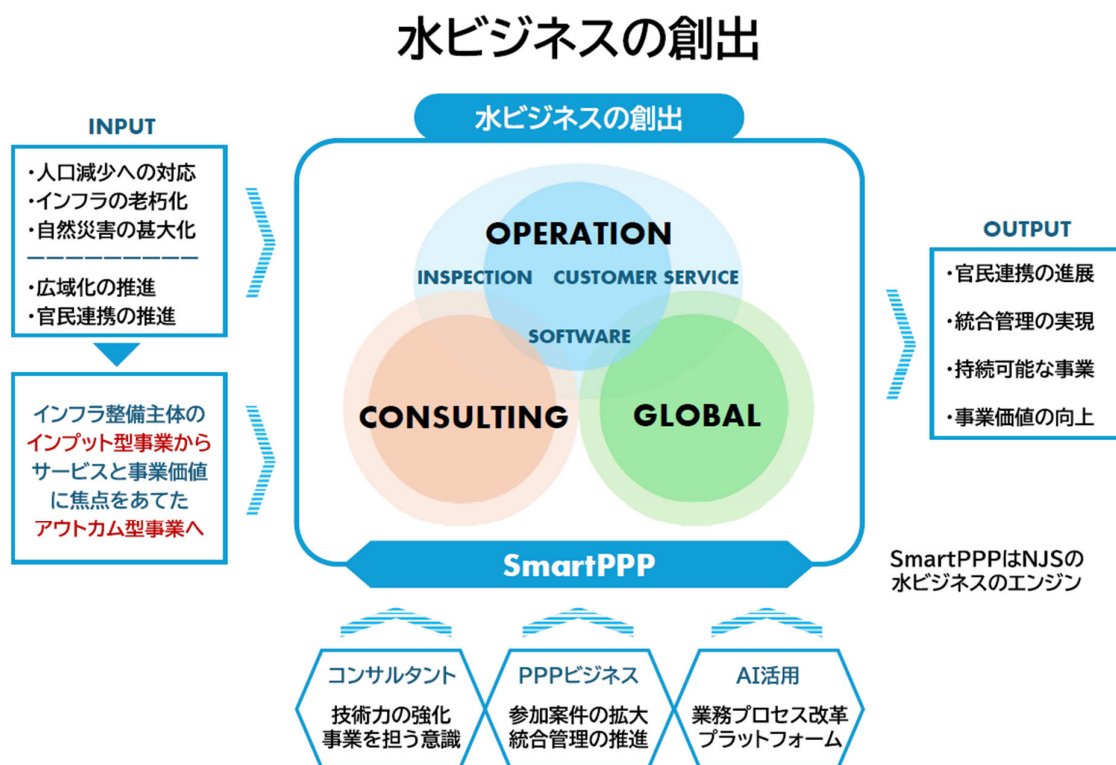
1) 3つのビジネス領域でコアコンピタンス展開

NJSの水ビジネスはCONSULTING、OPERATION、GLOBALの3つの領域で構成され、その成長を支えるエンジンが「SmartPPP」です。

インフラ整備主体のインプット型事業から、サービスや社会的効果といった事業のアウトカムを重視したビジネスへの転換を図ります。

水ビジネスを推進するキーとなる取り組みは、次のとおりです。

- ① コンサルタントとしての技術力の強化と事業を主体的に担う意識の醸成
- ② PPPビジネスの案件拡大と統合管理の実現
- ③ AI活用による業務プロセス改革と水ビジネスを支える SmartPPP の構築

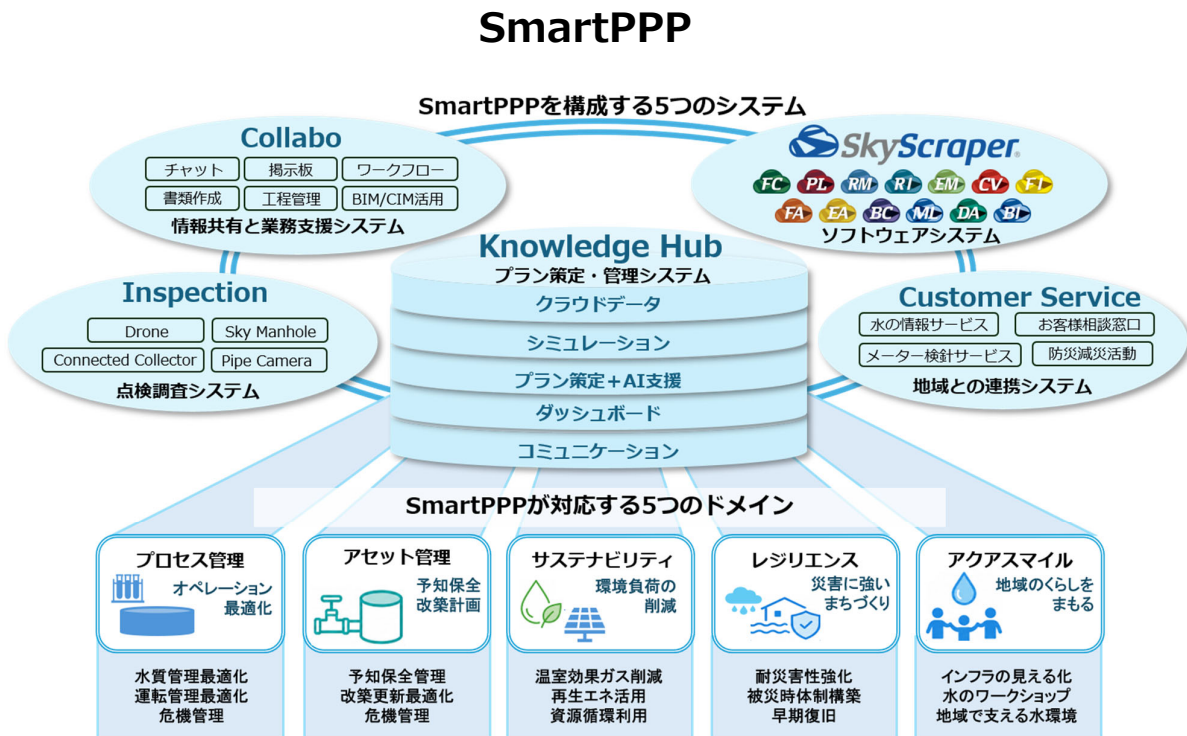


2) SmartPPP によるナレッジ基盤の構築

SmartPPP は、情報共有とコミュニケーション促進（Collabo）、水ビジネスに必要なソフトウェアの構築と運用（Skyscraper）、水インフラの管理高度化と予防保全の推進（Inspection）、サービスの向上と地域との協働推進（Customer Service）、学習と改善のループを実現するナレッジ基盤（Knowledge Hub）の5つのシステムで構成されます。

Knowledge Hub は、デジタル技術と AI により、業務の見える化、知識の共有、ノウハウの蓄積を実現し、業務の高度化と効率化を実現します。さらに人による判断や対話を通じて人材と組織の成長を促します。

水ビジネスに展開する SmartPPP のドメインは、プロセス管理、アセット管理、サステナビリティ、レジリエンス、アクアスマイルの5分野で構成されます。



6. 数値目標

SmartPPP の展開を通じて、次の3つの事業領域の事業拡大に取り組み、2030 年に売上高 400 億円（公表済み目標 350 億円に対し 50 億円増）の達成を目指します。

- コンサルティング事業の強化
- オペレーション事業の確立
- グローバル事業の拡大

① 業績指標

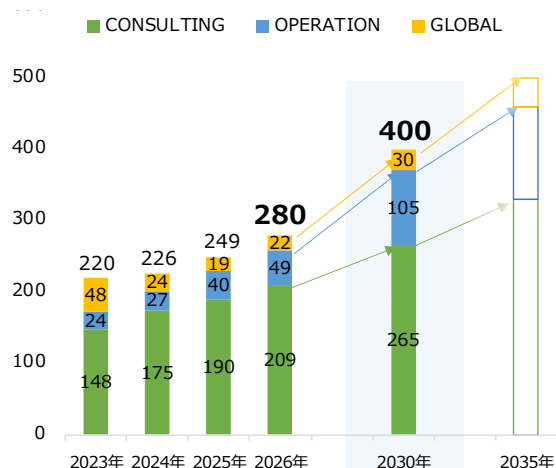
2030 年数値目標

（単位：億円）

		2023年	2024年	2025年	2026年	2030年
売上高	CONSULTING	148	175	190	209	265
	OPERATION	24	27	40	49	105
	GLOBAL	48	24	19	22	30
	計	220	226	249	280	400
営業利益		16	30	33	36	50
利益率		(7%)	(13%)	(13%)	(13%)	(13%)
純利益		20	21	22	25	35

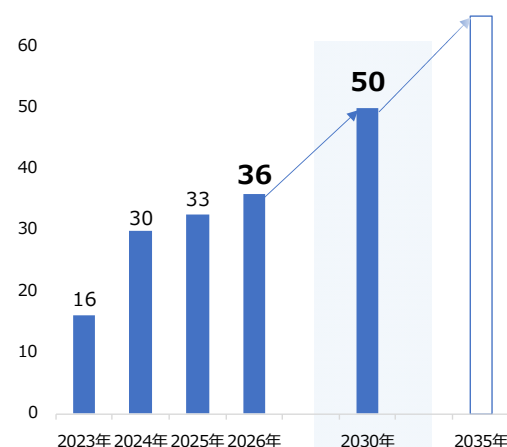
売上高目標

（単位：億円）



営業利益目標

（単位：億円）



② 事業 KPI 等

事業 KPI については、オペレーション事業の確立に向け下表の数値目標達成を目指します。また、技術開発投資、人材投資を拡充し将来の成長の基盤を確立するとともに、資本効率の向上を図ります。

2030 年 KPI の設定

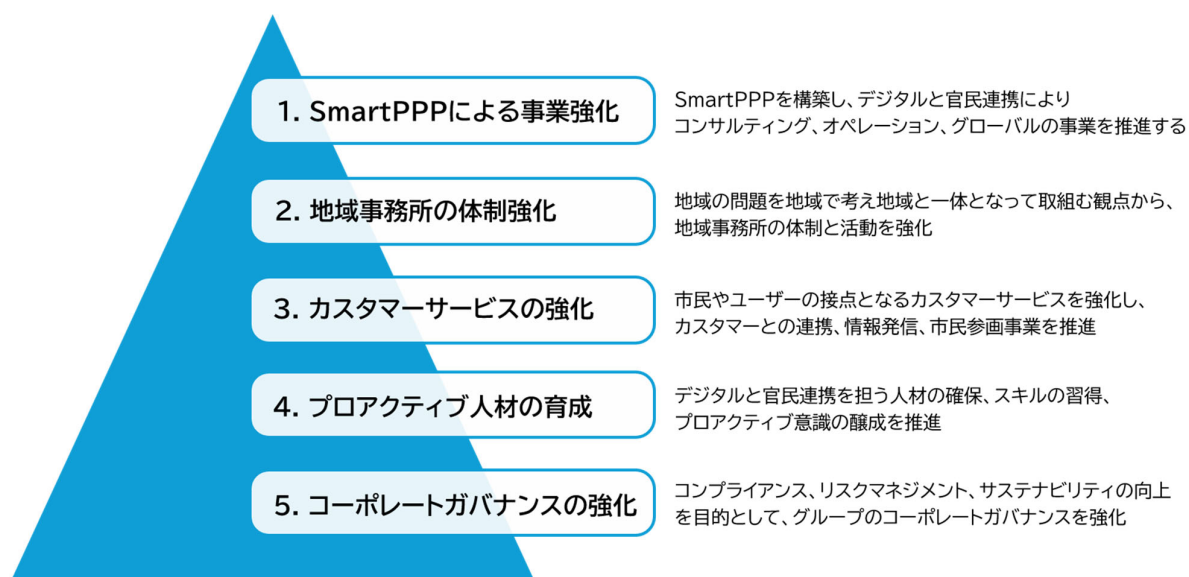
		2025年 実績	2026年 見通し	2030年 目標	
事業KPI	官民連携支援団体数(累計)	239団体	255団体	300団体	(関連事業) CONSULTING
	官民連携事業参画数	24件	30件	50件	OPERATION
	カスタマーサービス提供人口	370万人	370万人	450万人	OPERATION
	海外業務実績(累計)	96ヶ国	96ヶ国	100ヶ国	GLOBAL
投資戦略	技術開発投資	9.2億円	9.5億円	15億円	
	人材投資	2.9億円	6.6億円	8億円	
	(連結社員数)	1,471人	1,600人	2,000人	
	(技術士数:単体)	414人	440人	500人	
資本効率	ROE	8.0%	8.5%	9.5%	
	ROIC(投下資本利益率)	7.8%	8.4%	9.5%	
	配当性向	40%-50%			

7. 事業方針

次の取組により水ビジネスの創出を推進し、事業の成長と企業価値の向上を目指してまいります。

- ①SmartPPP による事業強化
- ②地域事務所の強化
- ③カスタマーサービスの強化
- ④プロアクティブ人材の育成
- ⑤コーポレートガバナンスの強化

NJS の成長のエンジンとして SmartPPP を推進し 水ビジネスの創出を目指す



以上