

第63期(2025年) 決算報告／ 中期経営計画2027の進捗状況

東証プライム / 証券コード : 9621

株式会社 建設技術研究所

2026年2月13日 公表



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

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

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



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

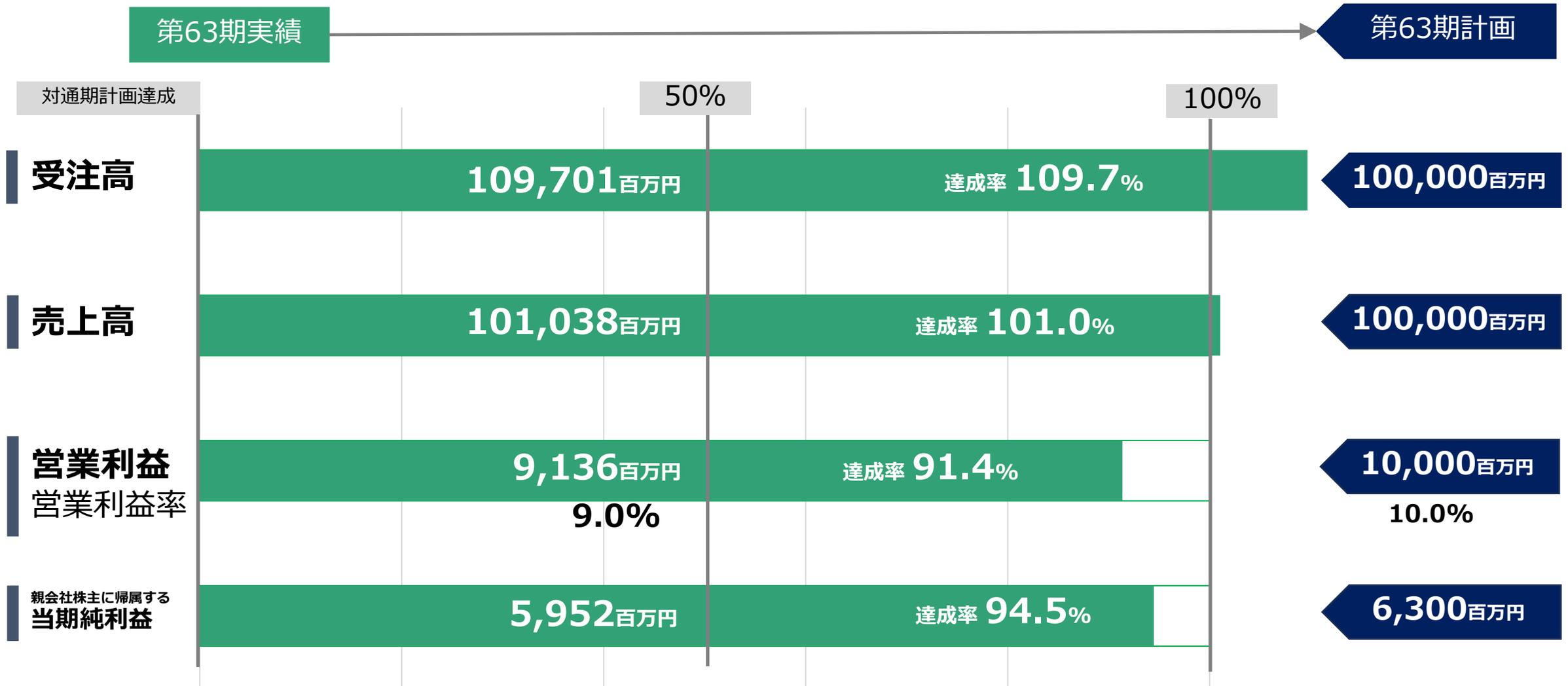
売上高

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と販管費増の影響を受け減益

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

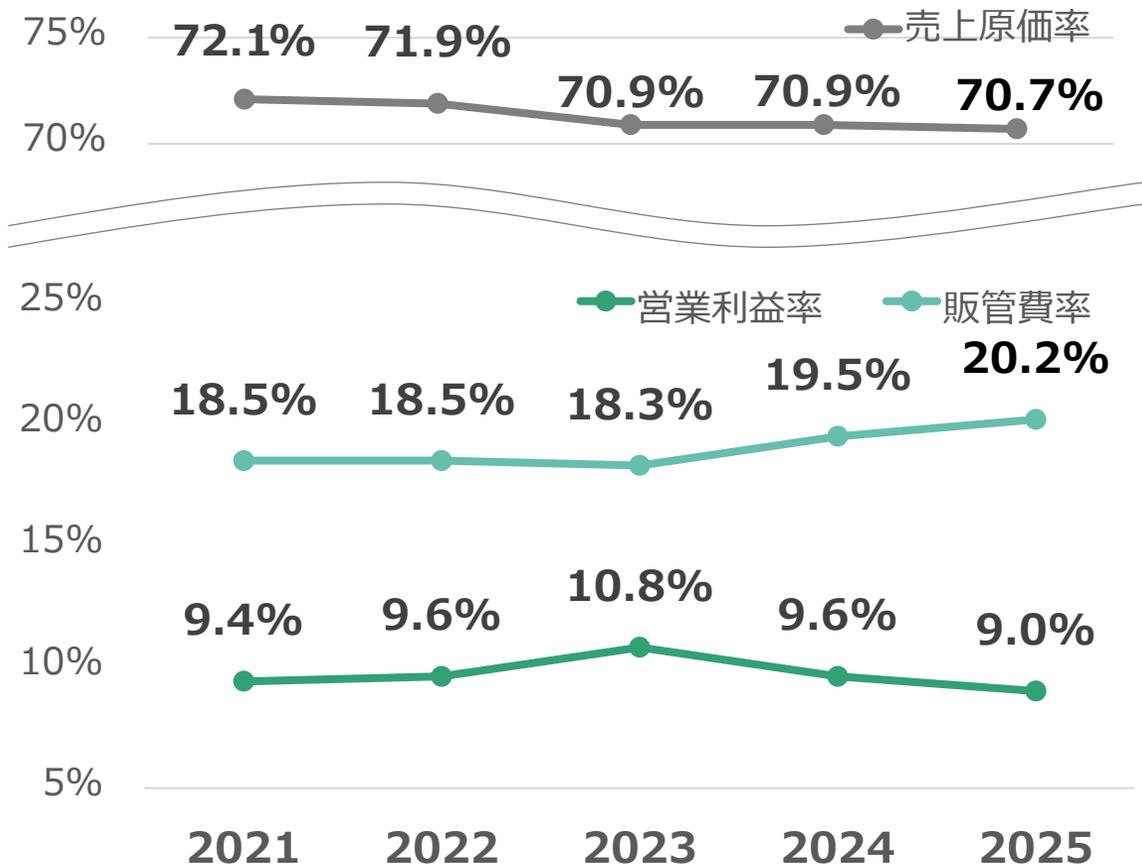


(百万円)

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	109,701	+15,301	+16.2%	100,000	109.7%
売上高	97,678	101,038	+3,359	+3.4%	100,000	101.0%
営業利益	9,396	9,136	▲260	▲2.8%	10,000	91.4%
営業利益率	9.6%	9.0%	-	▲0.6pt	10.0%	-
経常利益	9,535	9,350	▲184	▲1.9%	10,000	93.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,746	5,952	▲794	▲11.8%	6,300	94.5%

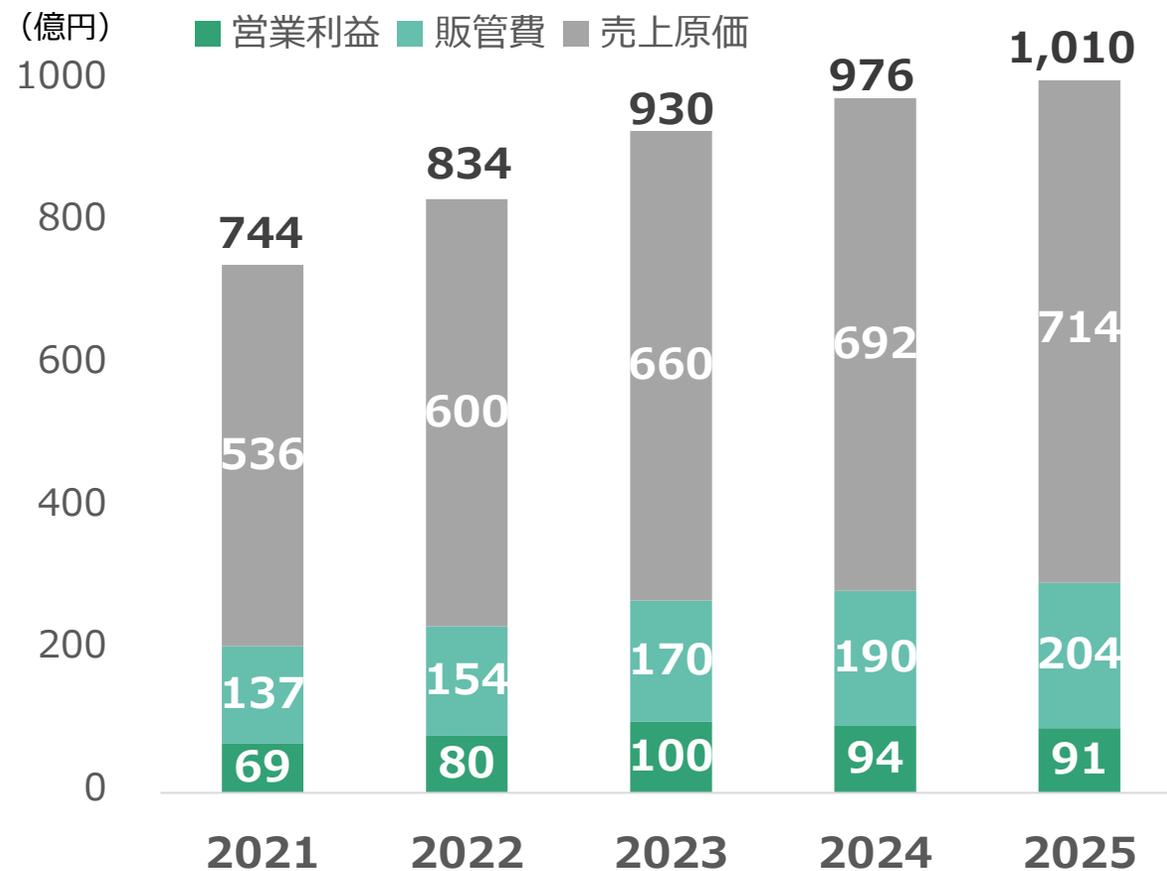
営業利益率などの5か年推移

- ・ 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%

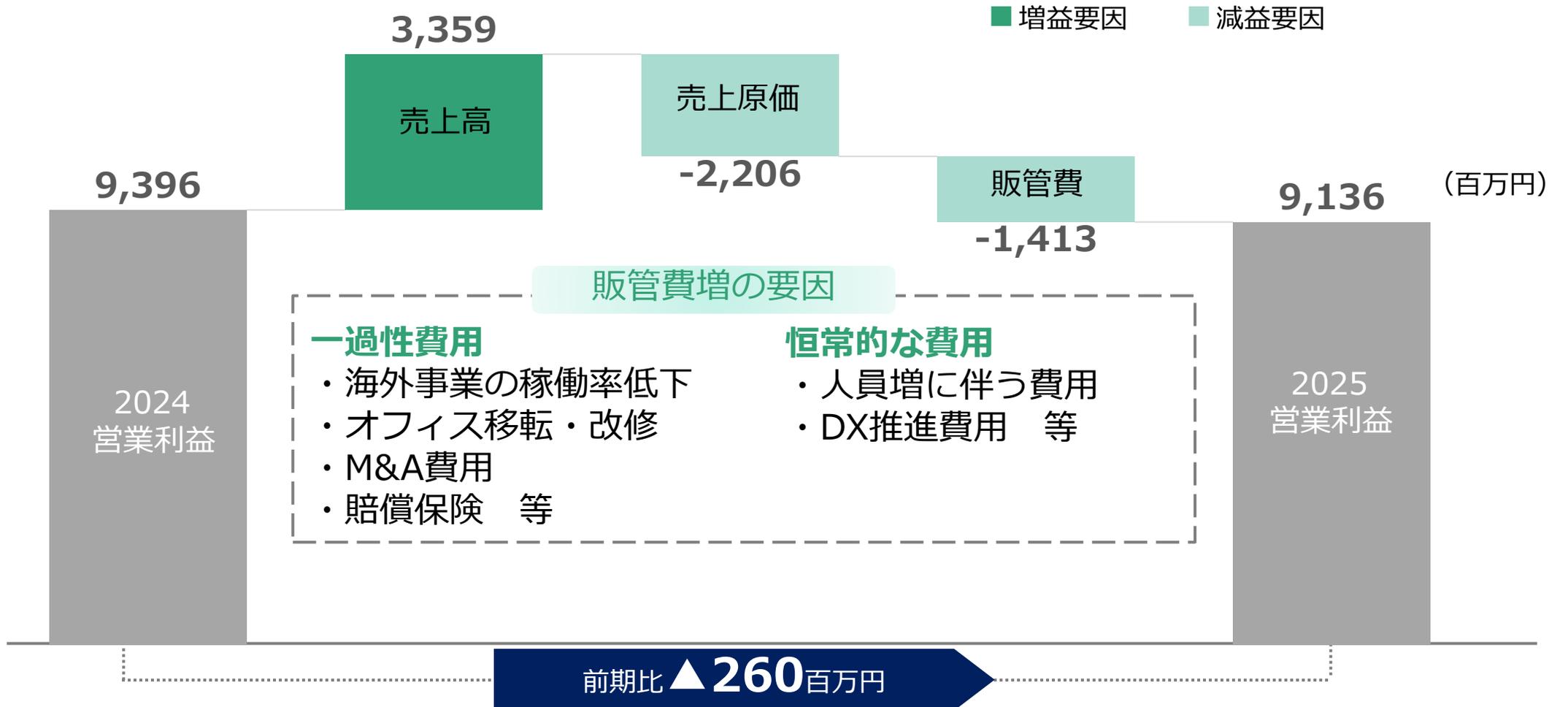


売上高構成の5か年推移

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

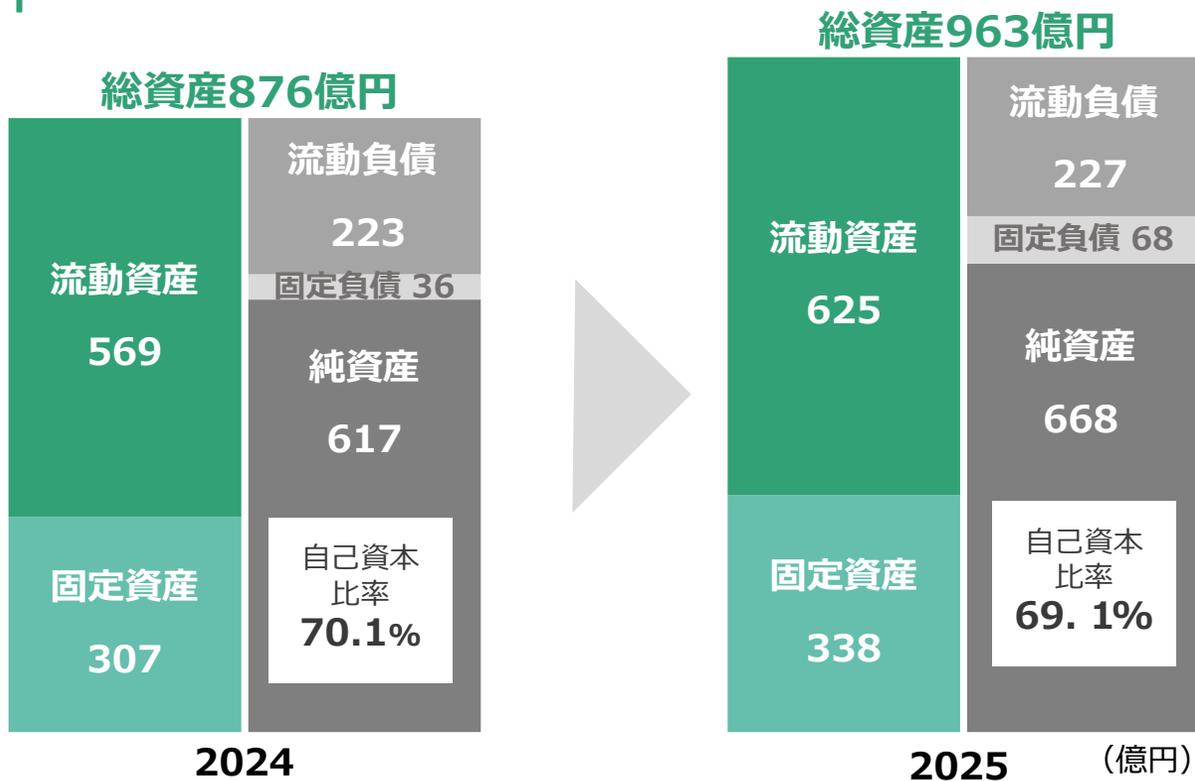


- ・ 売上原価は、売上高増加に伴い増加。売上原価率は前期比0.2pt減
- ・ 販管費は、一過性費用、恒常的費用ともに増加。販管費率は前期比0.7pt増
- ・ 営業利益は、販管費増加の影響により減少。営業利益率は前期比0.6pt減



貸借対照表

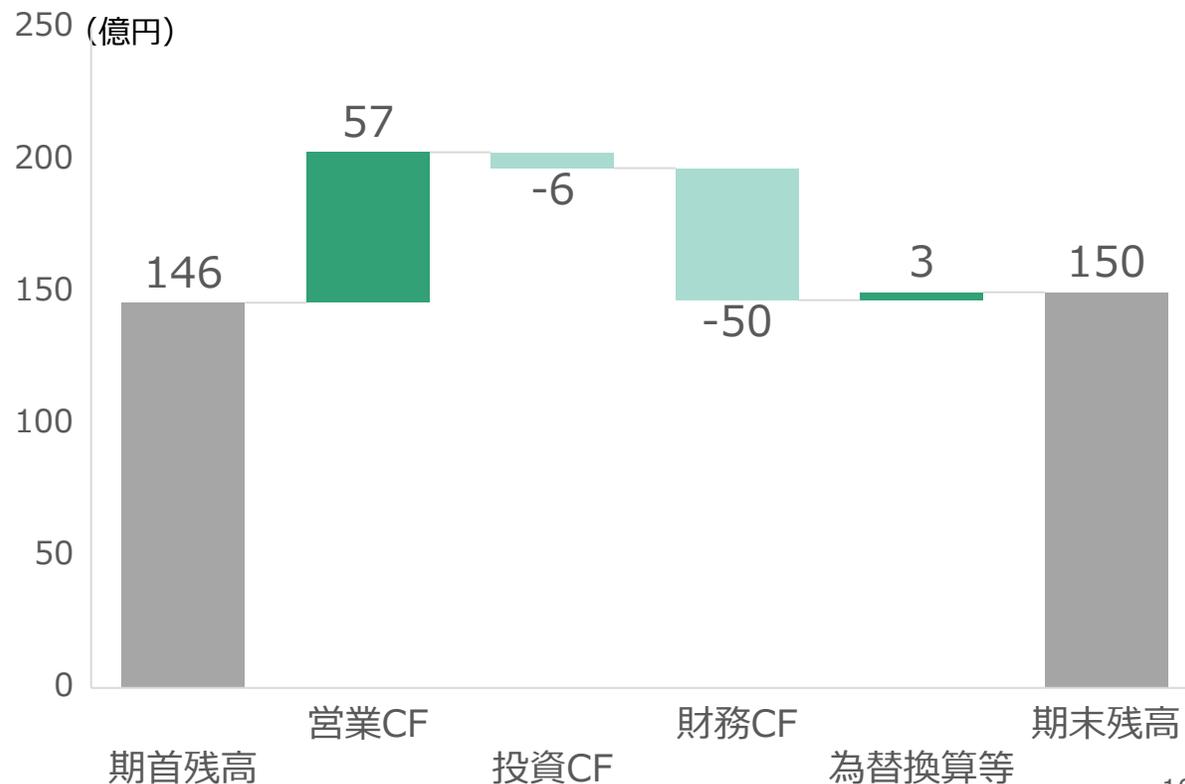
- ・ 総資産は前期比87億円増の963億円
完成業務未収入金・契約資産の増加(+41億円)、
使用権資産の増加(+17億円)等
- ・ 総負債は、前期比36億円増の295億円
短期借入金減少(▲6億円)、長期リース債務の増加(+19億円)、
資産除去債務の増加(+5億円)等
- ・ 自己資本比率は前期比1.0pt減の69.1%



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



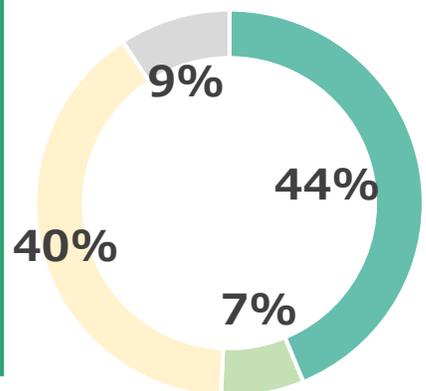
受注高・売上高は計画を上回り、営業利益は計画未達

- ・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、期末の繰越受注高残は、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	72,411	+6,687	+10.2%	67,000	108.1%
売上高	66,945	69,724	+2,779	+4.2%	69,000	101.0%
営業利益	8,610	8,611	+1	+0.0%	9,300	92.6%
営業利益率	12.9%	12.4%	-	▲0.5pt	13.5%	-

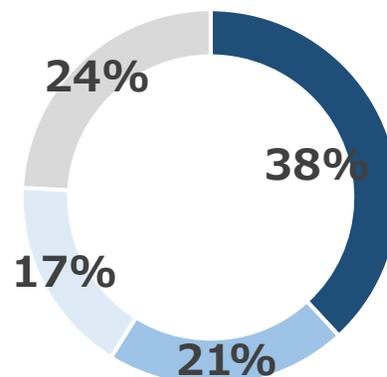
発注者別受注高



- 事業ポートフォリオ変革は着実に進行
- 国は前期比5%増で**堅調**
- 地方自治体、民間ともに前期比16%増で**好調**

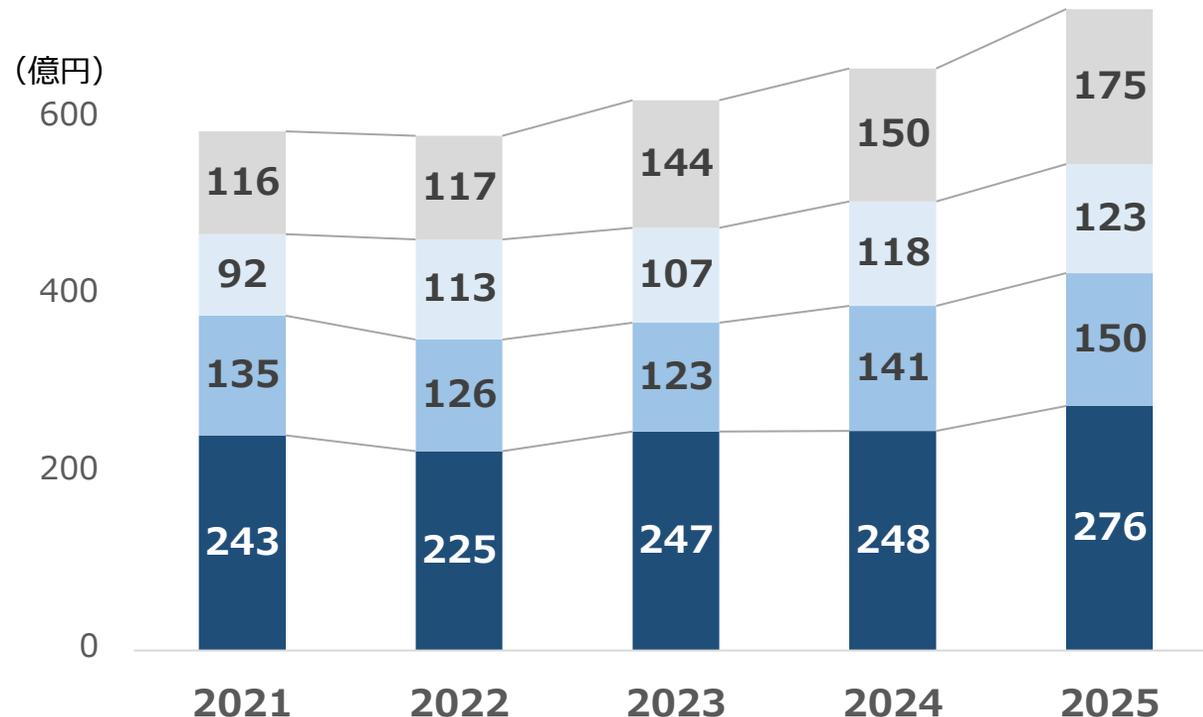
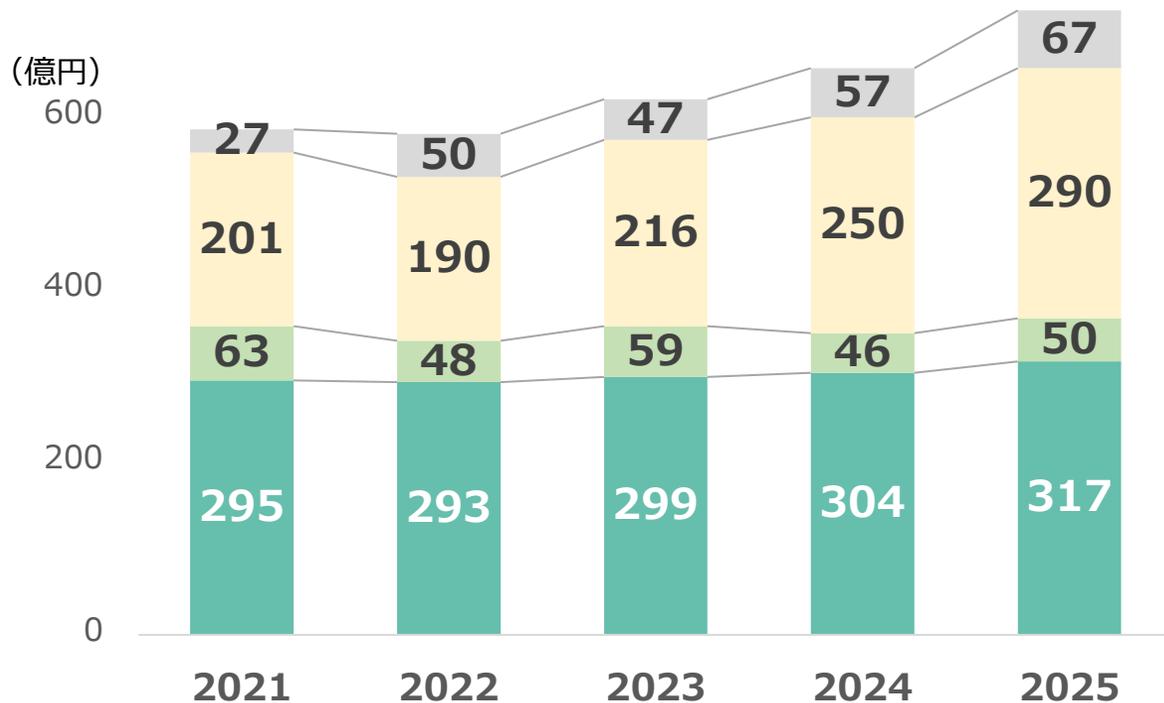
■ 国 ■ 旧公団・財団 ■ 地方自治体 ■ 民間等

契約方式別受注高



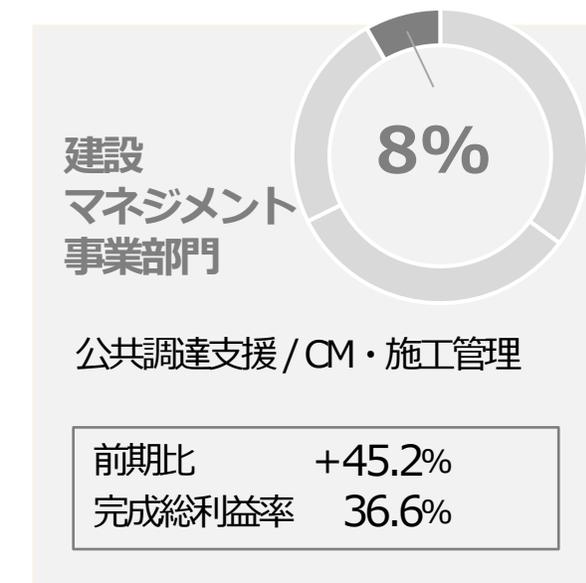
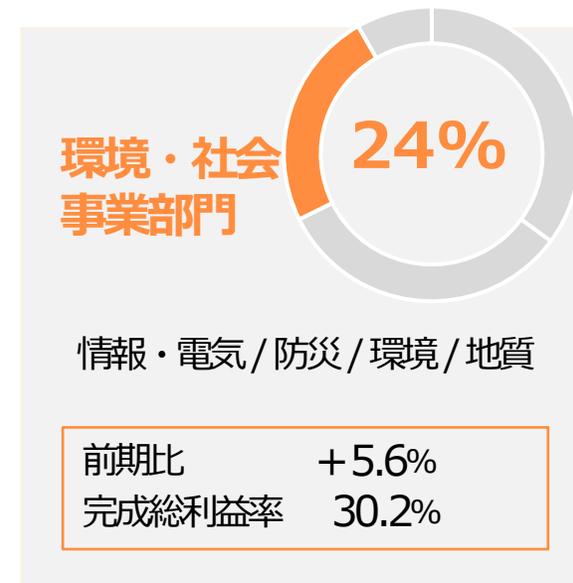
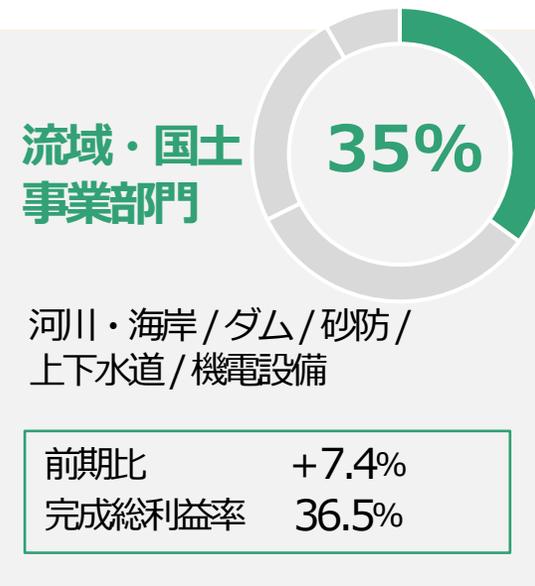
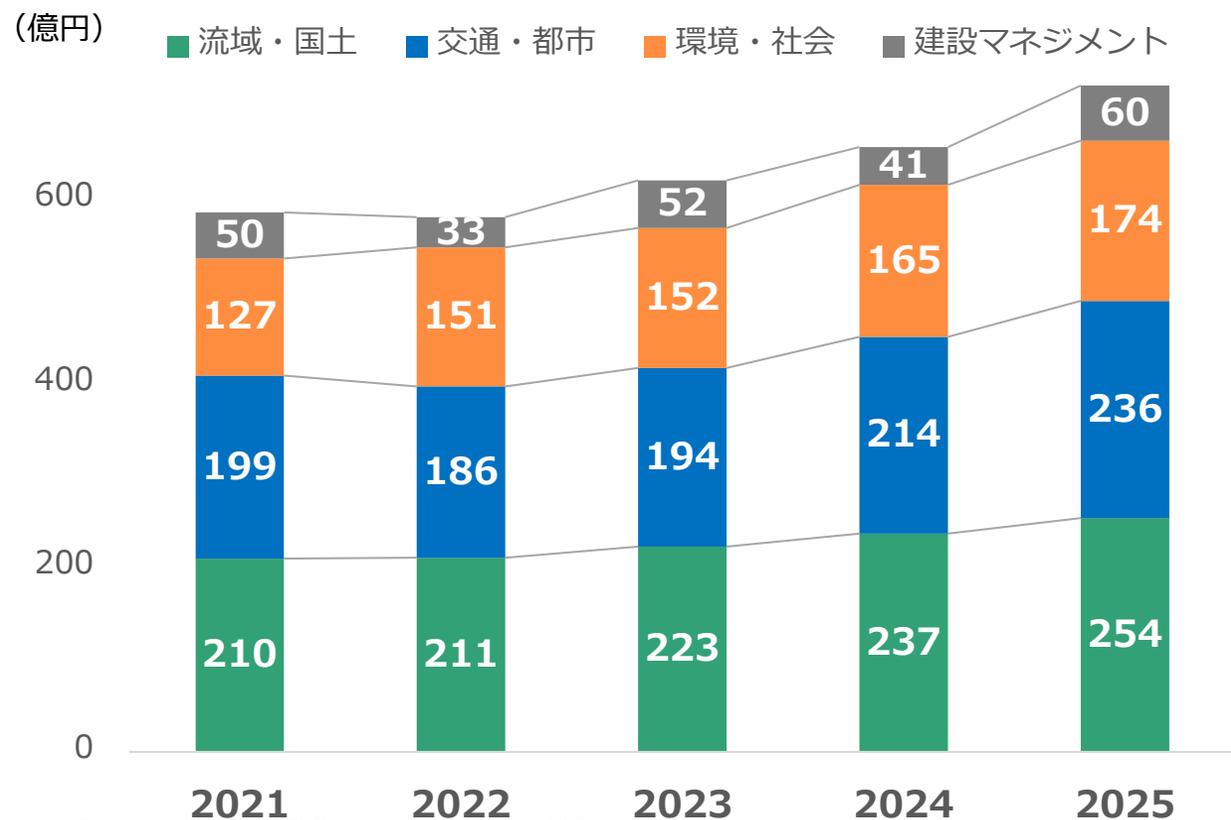
- 事業ポートフォリオ変革が進む中、**収益性の高い技術競争**（プロポーザル、総合評価）の比率は、**前期比で変わらず**

■ プロポーザル ■ 総合評価 ■ 特命随意契約 ■ 価格競争



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



「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

「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)

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

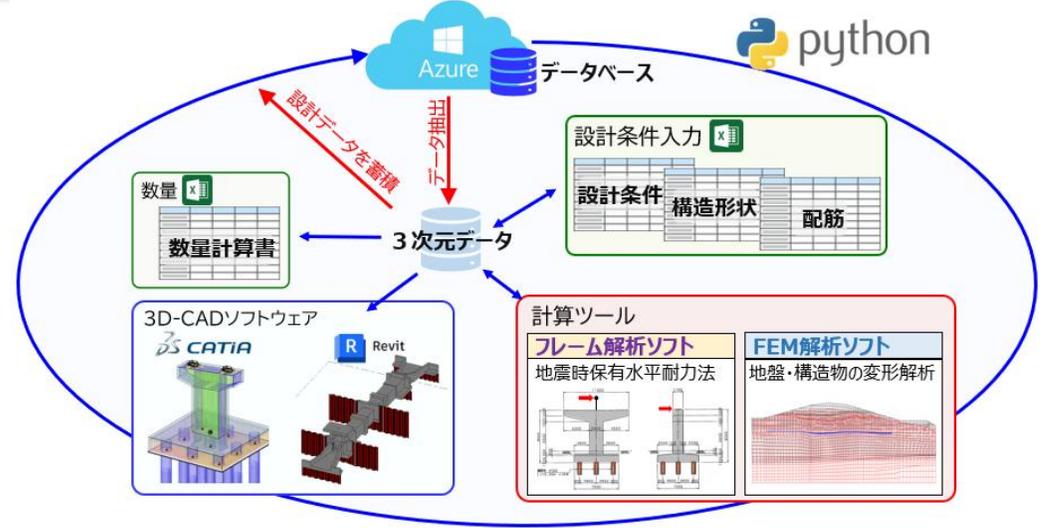
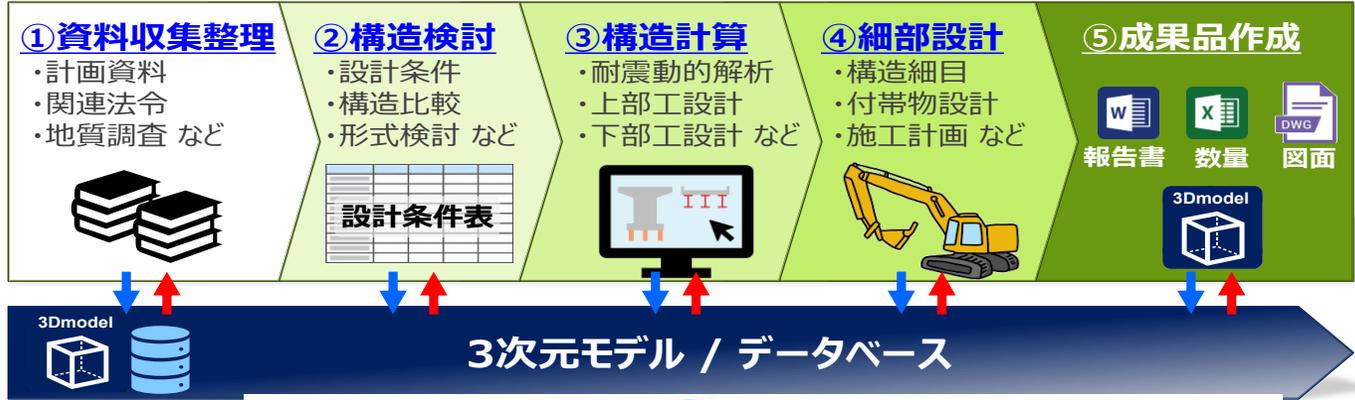
本システムにより

- ・ 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



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)

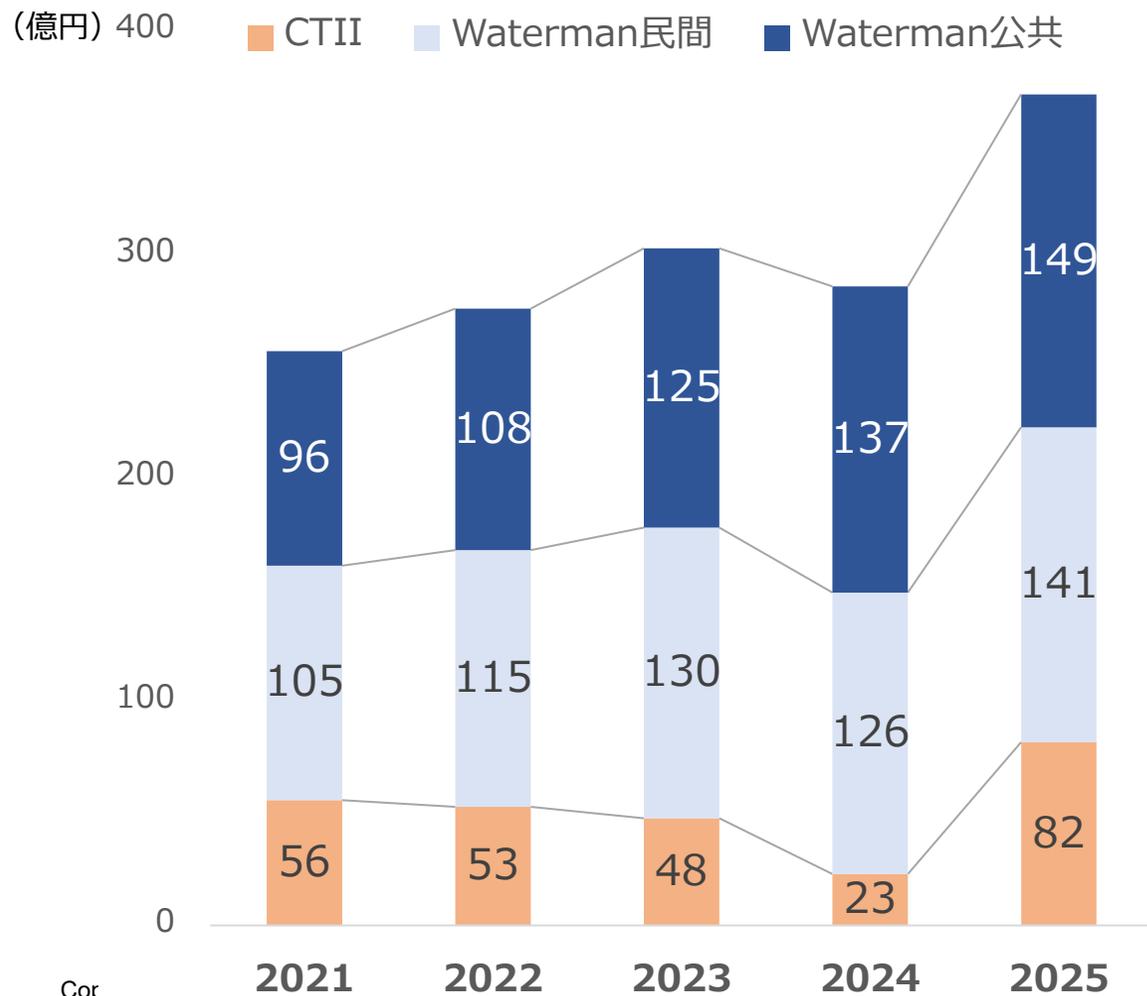
項目	第62期 (2024年)	第63期 (2025年)			第63期 (2025年) 計画	
			増減額	前期比		対計画達成率
受注高	28,676	37,290	8,613	+30.0% (+31.9%)	33,000	113.0%
売上高	30,733	31,313	580	+1.9% (+0.3%)	31,000	101.0%
営業利益	773	543	▲229	▲29.7% (▲30.8%)	700	77.7%
営業利益率	2.5%	1.7%	-	▲0.8pt	2.3%	-

※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。

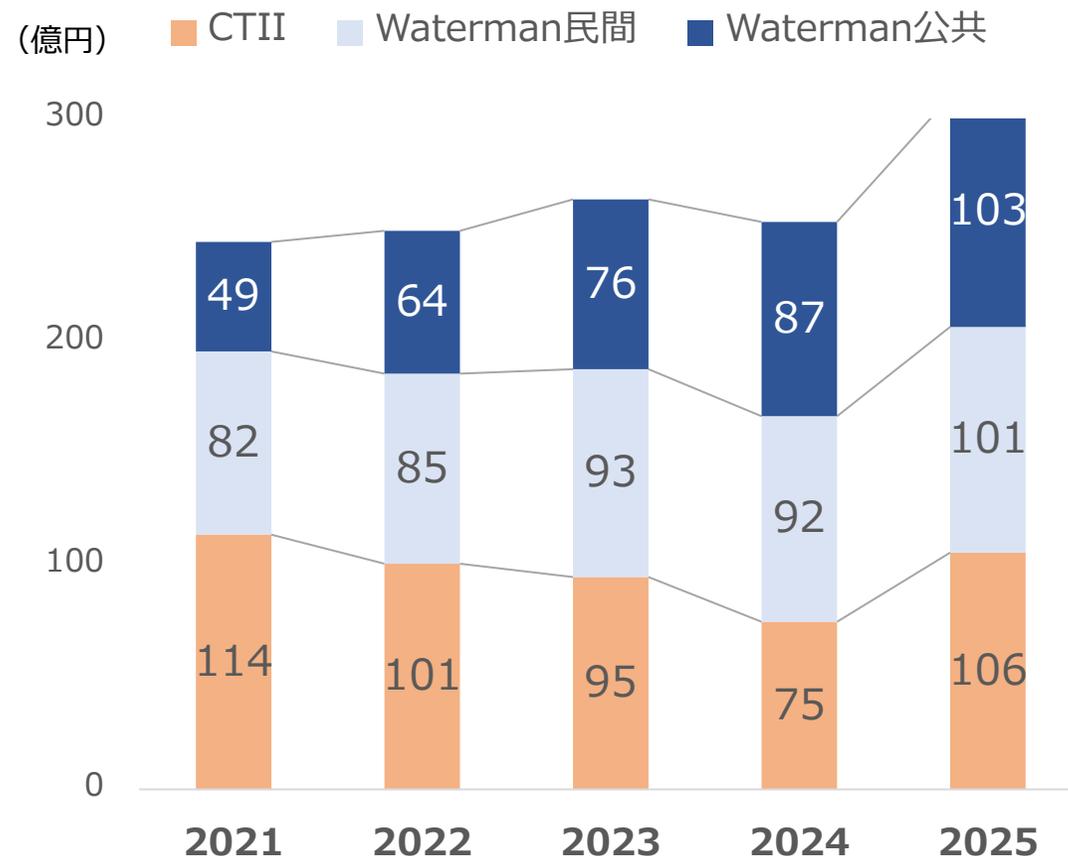
増減率のカッコ内には、海外子会社の為替評価による増減額を除いた増減率を記載しております。

- ・ 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

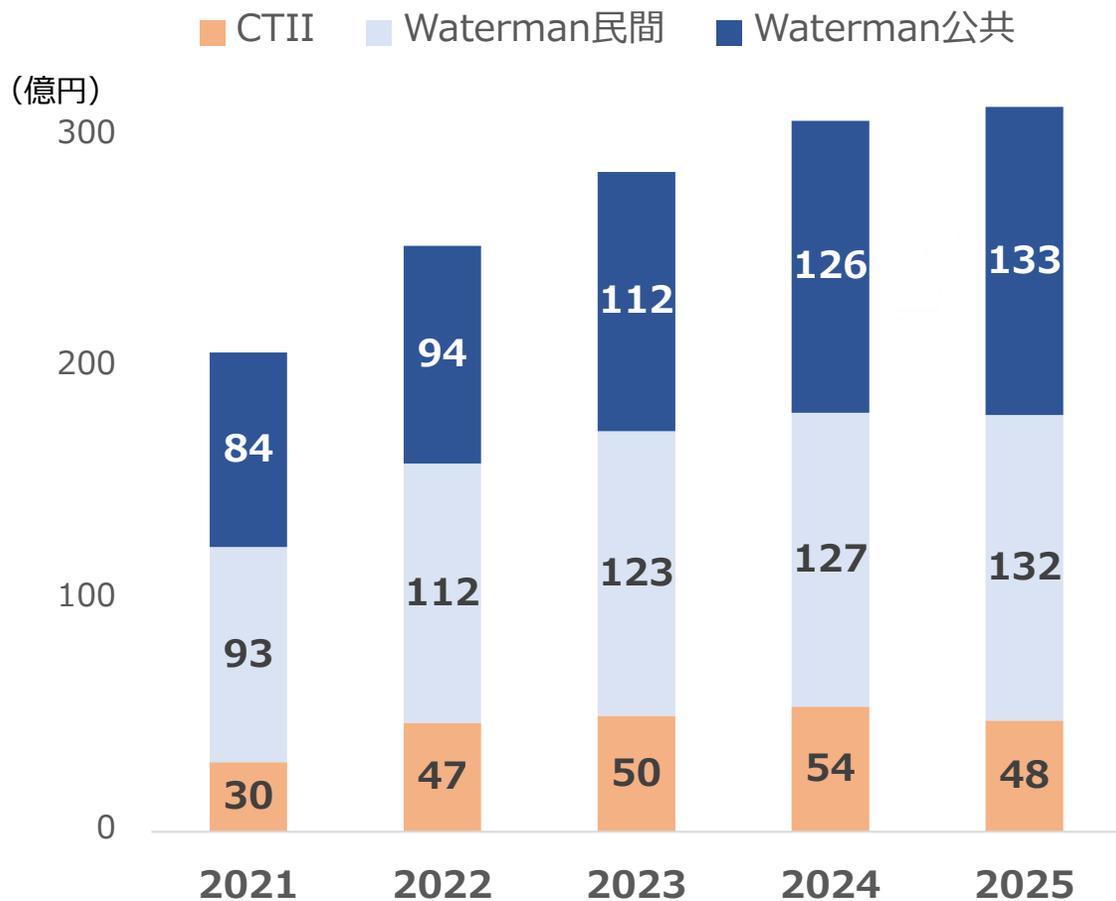


受注残推移

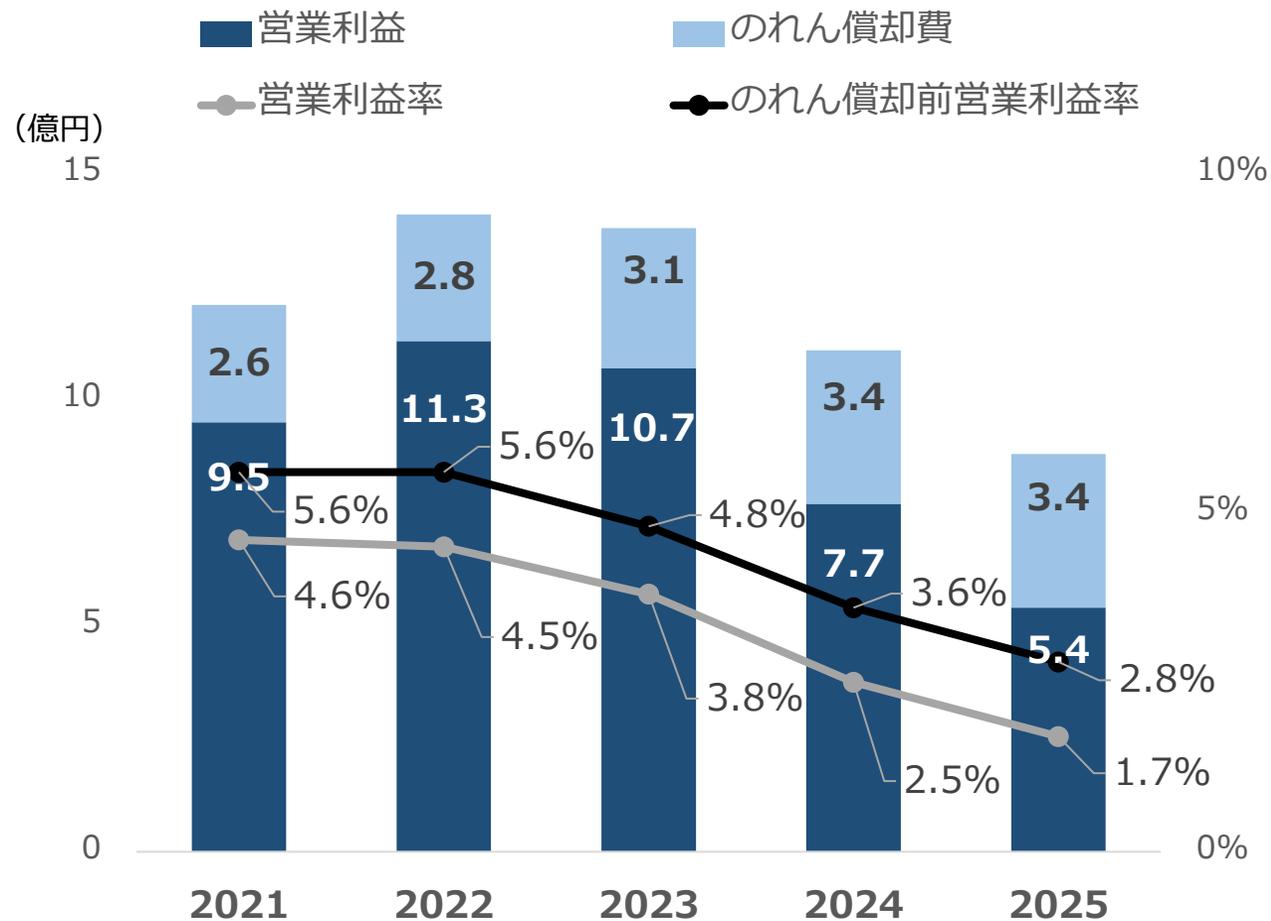


- ・売上高は計画を達成したが、営業利益は稼働率低下と販管費増の影響で減益

売上高推移



営業利益・同利益率の推移



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」

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

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**%

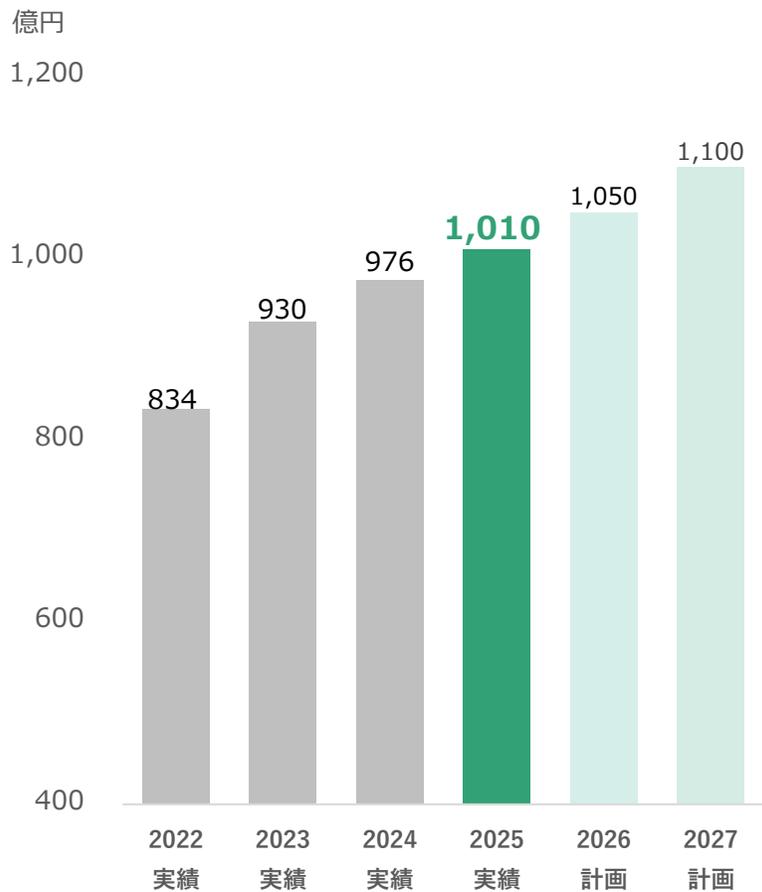
重点テーマ

- 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

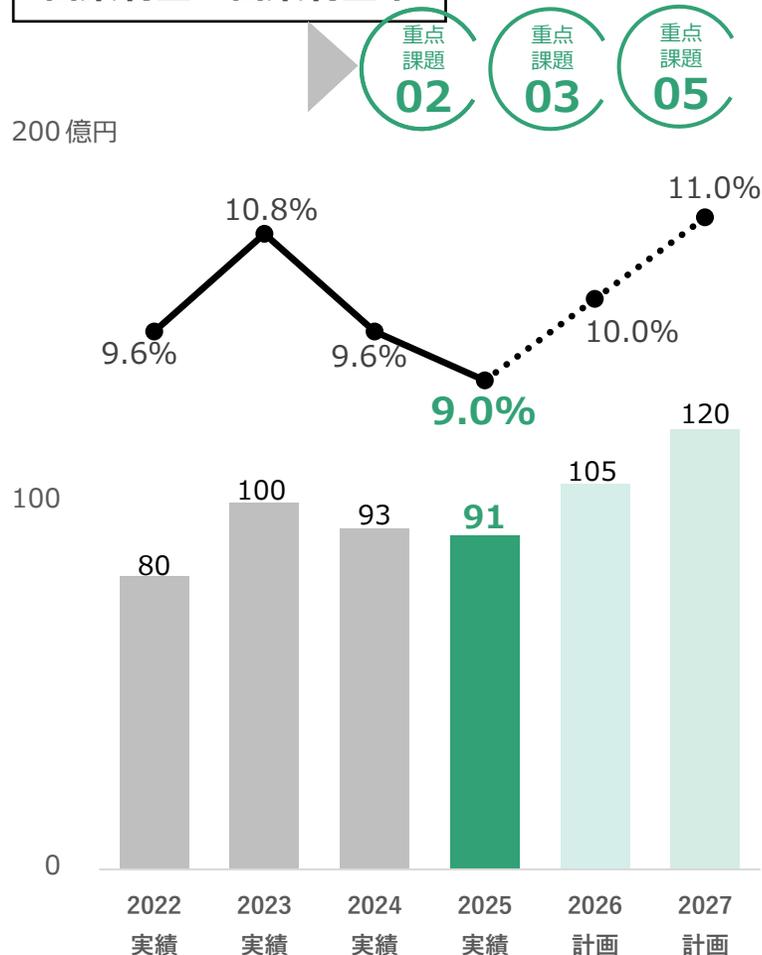
中期経営計画2027 1年目の総括：経営数値目標

- 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。

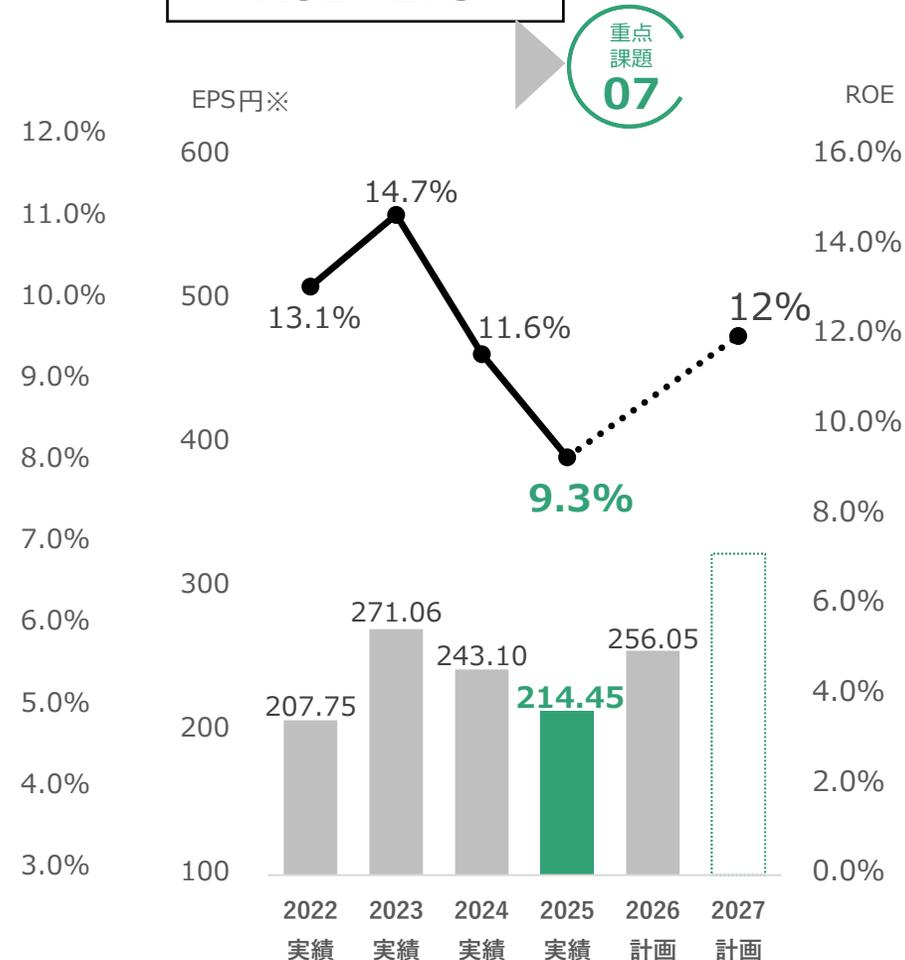
売上高



営業利益・営業利益率



ROE・EPS



- 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。

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。
- 発注件数は減少傾向にあり、技術競争は激化。

前期売上高547億円
→554億円
 完成総利益率 **32%**

重点課題 **01** 技術競争力の強化

P25ご参照



成長分野



- CM/PM事業が急速に拡大。
- 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。
- エネルギー事業は水力発電関係の大型受注実績作りに成功。

前期売上高105億円
→123億円
 完成総利益率 **35%**

P26ご参照



新規事業



- 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。

前期売上高19億円
→20億円
 完成総利益率 **34%**

P27ご参照



海外事業



- 売上高は計画達成も、稼働率低下と販管費増で減益。
- 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、稼働率が低下。
- 英国経済の低迷やインフレの懸念も続く。

前期売上高307億円
→313億円
 完成総利益率 **22%**

重点課題 **02** 海外事業の収益性向上

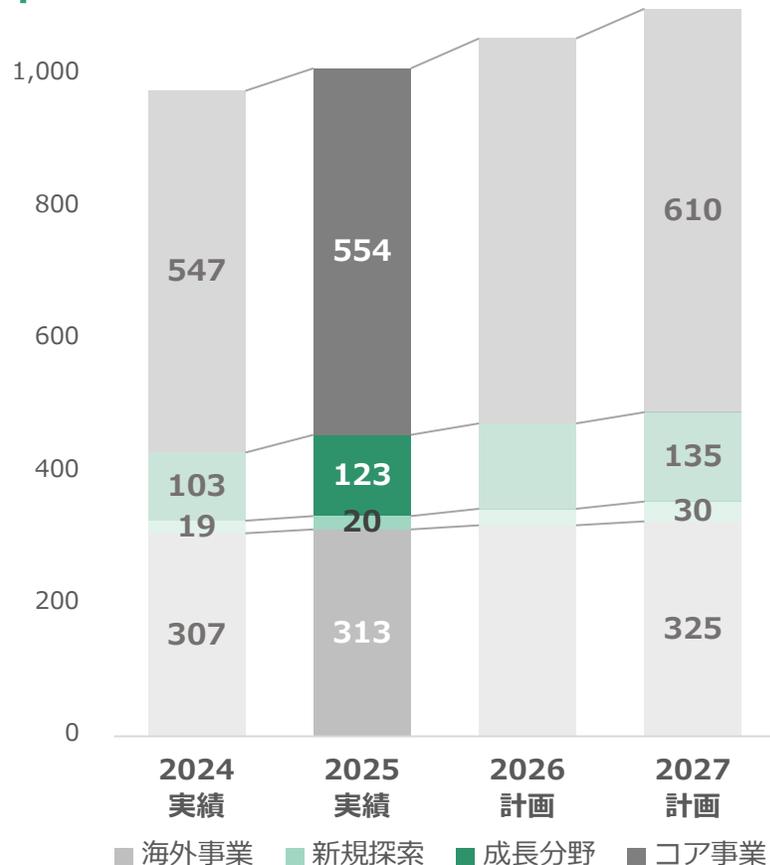
P17~19ご参照



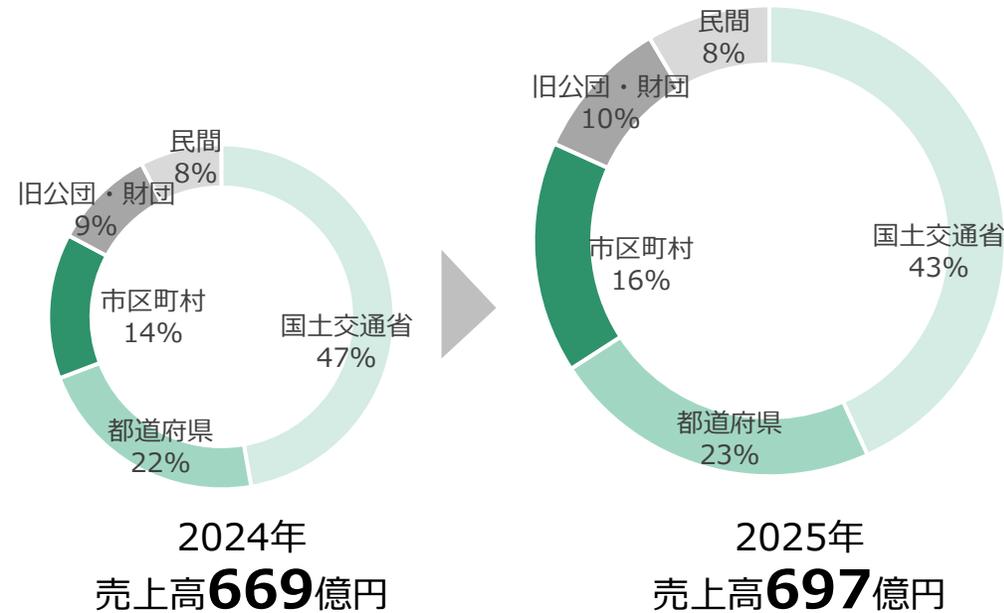
- 国内建設コンサルティングの売上高は堅調。原価管理の徹底により安定した収益性を確保。
- 建設コンサルタント業務の発注件数は減少傾向。技術競争力の強化が今後の課題。

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

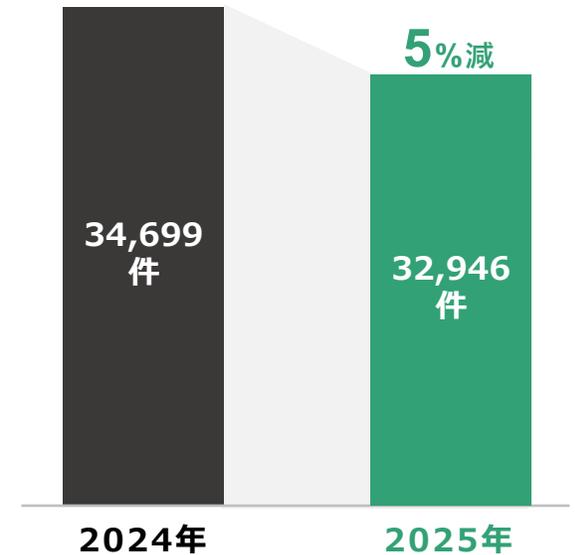
ポートフォリオ別売上高内訳（億円）



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

- 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。

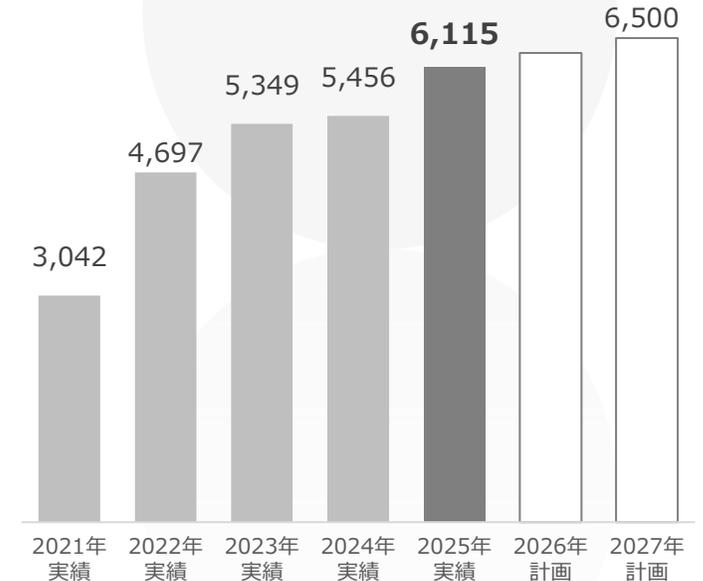
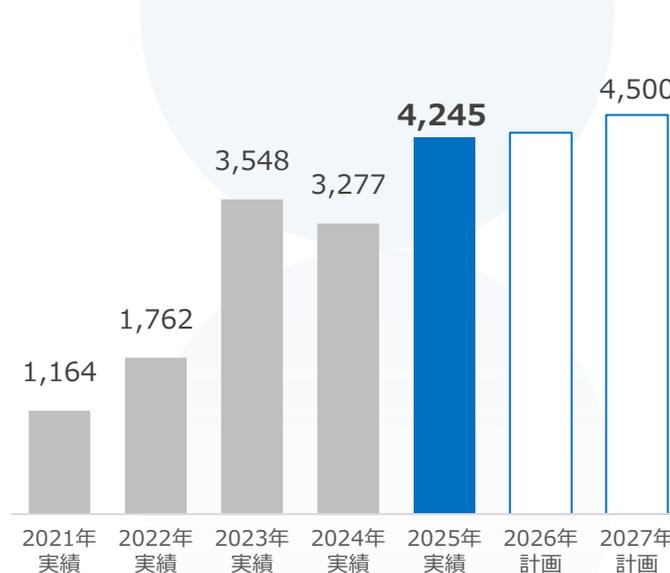
情報提供サービス事業

- 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。

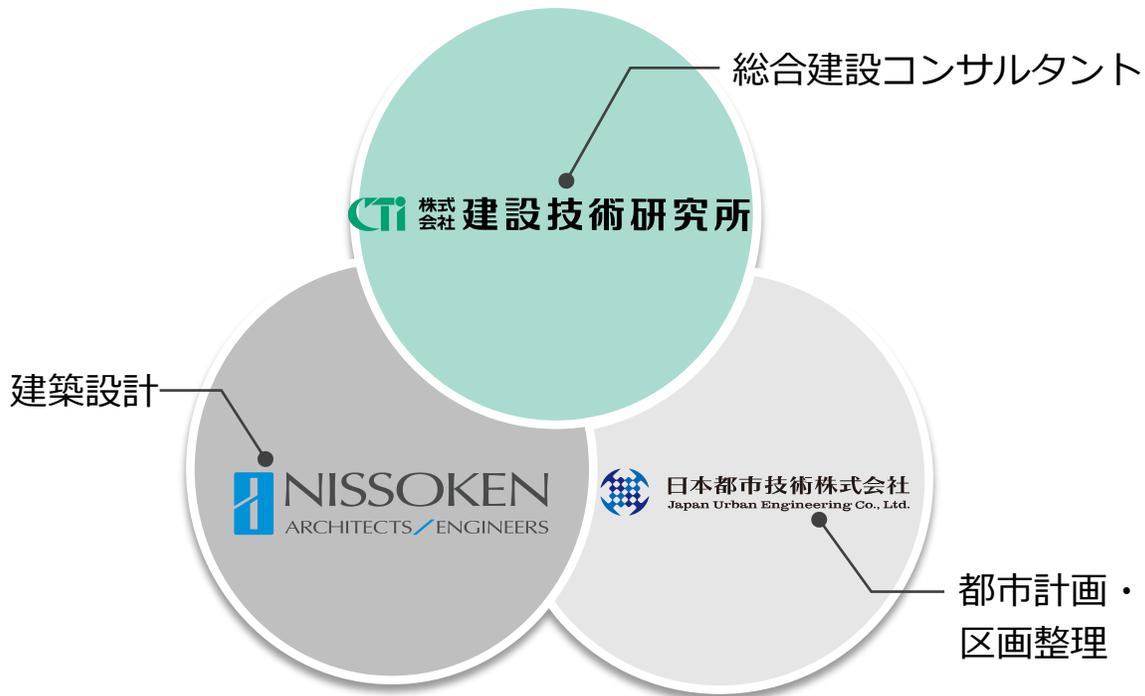
成長分野別売上高実績・目標（百万円）



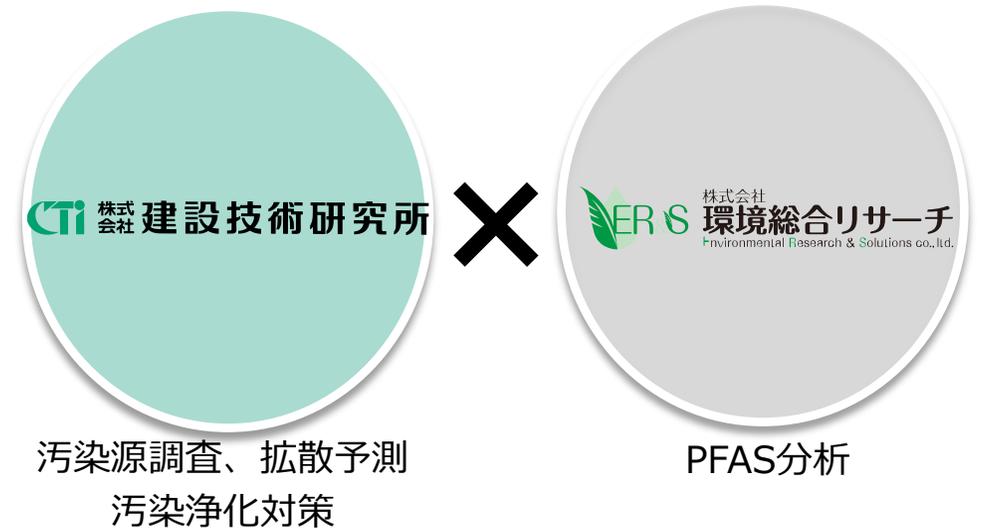
- 官民連携のPPP/PFI事業が好調。
- 都市インフラ・建築系市場も活況で、関連事業でグループ連携が拡大。
- 環境分野では、PFAS汚染調査などの新規テーマに参入。

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。

1 人的資本の投資強化

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%）

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



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
5.7 %増	2,105 時間	2.6 %向上	3.4 pt	8.1 %削減	2 件	68 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。

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

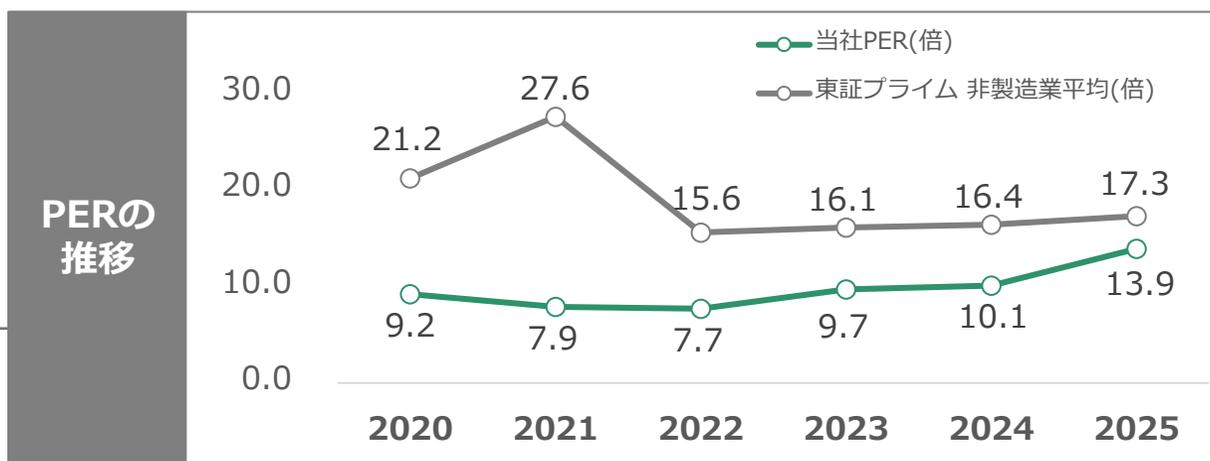
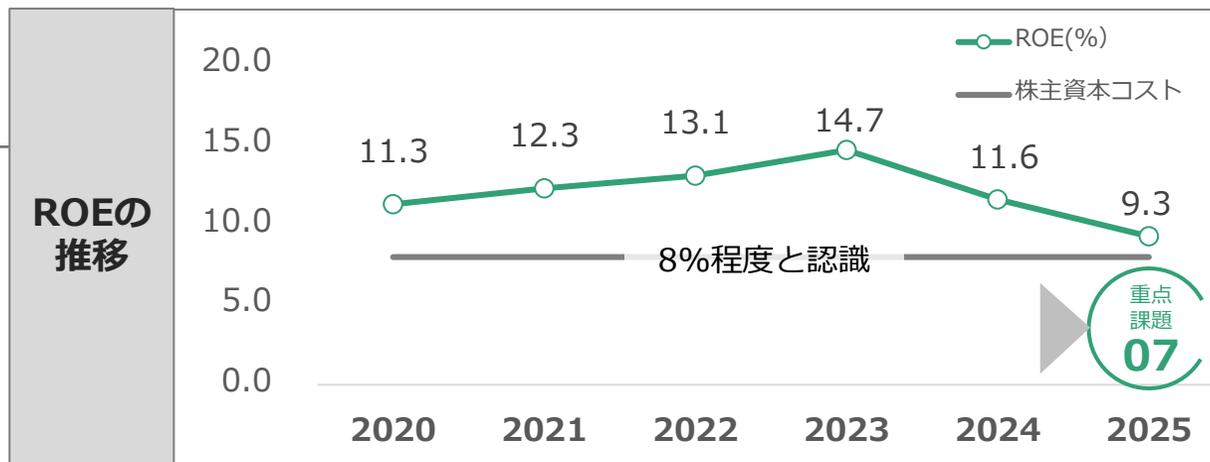
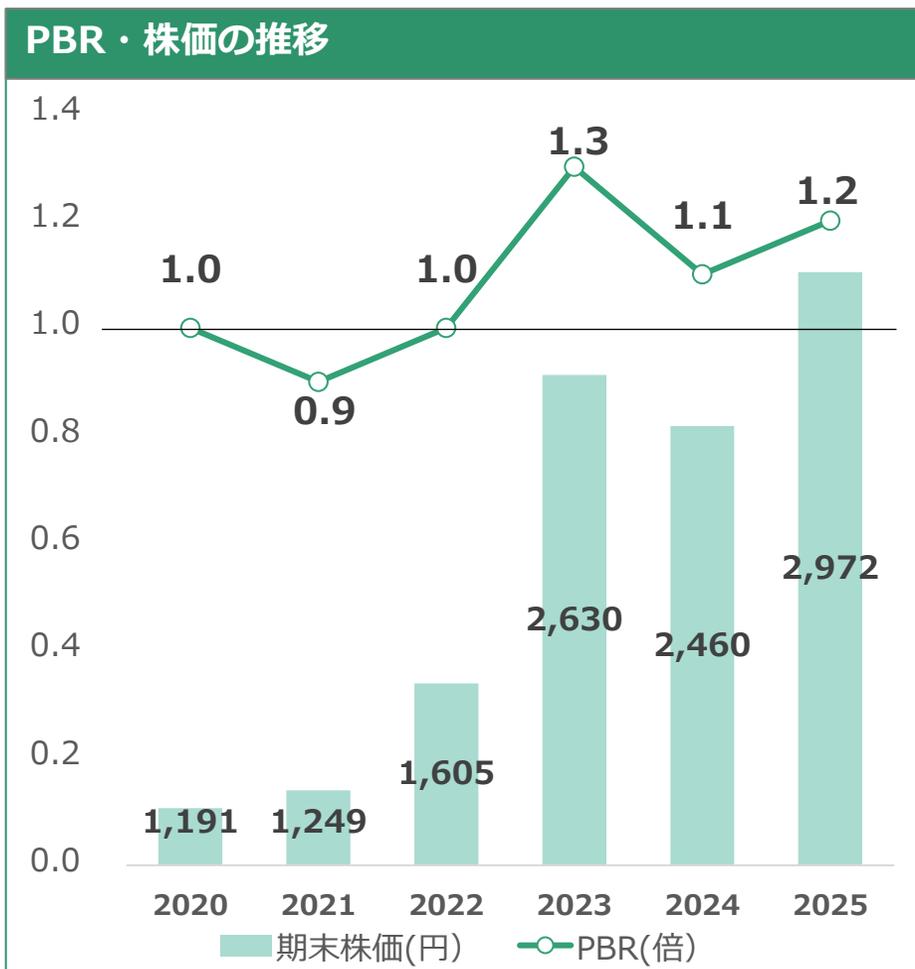
重点課題
06

攻めと守りのグループガバナンス強化

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

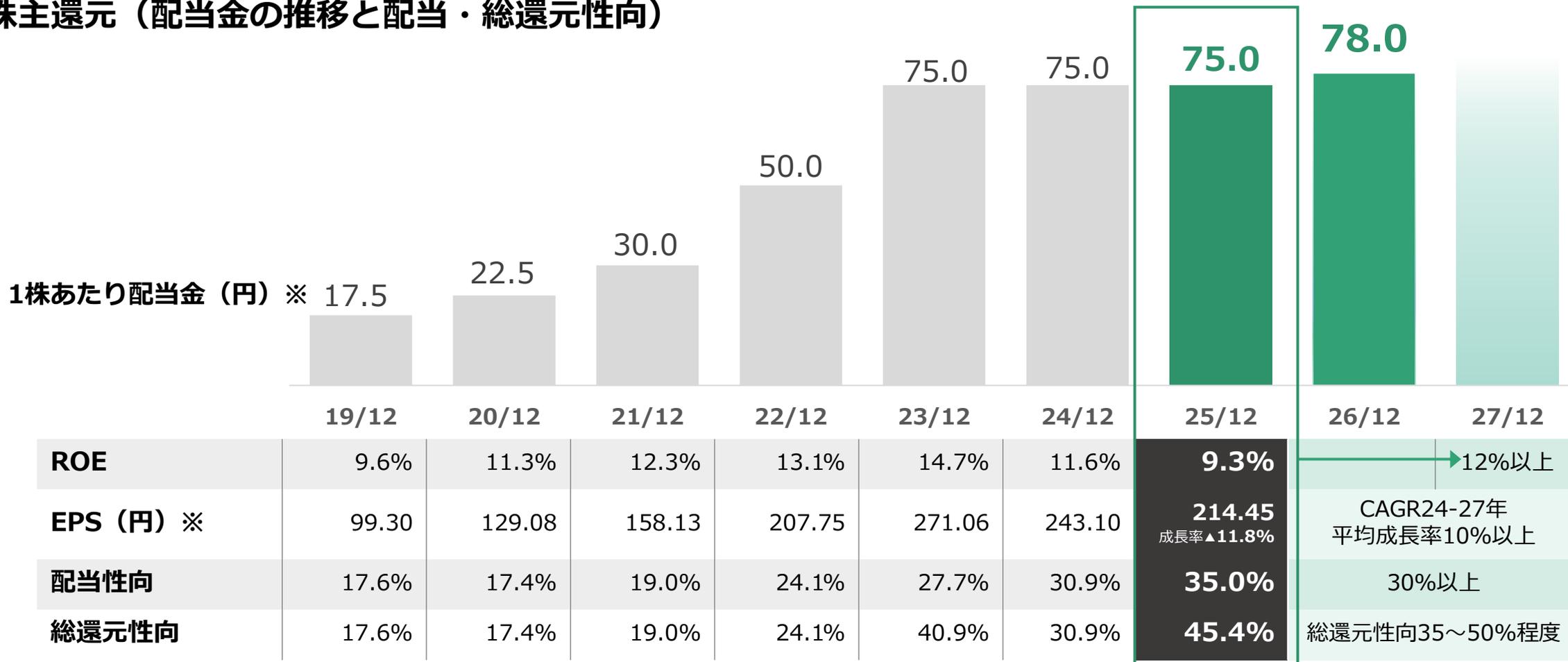


- 当社の株主資本コストは、8%程度と認識
- ROEは、株主資本コストを超えているものの、利益率の低下と特別損失の影響により前期より低下。
- PERは、25/12期 13.9に上昇。中期経営計画の公表や中長期ビジョンの上方修正による成長期待、株主還元や株主・投資家とのコミュニケーションの充実等による成果であると認識。ただし、東証プライム平均と比較すると劣後している状況は継続。
- PBRは現状1.2倍程度、更なる企業価値向上を実現していくためには資本効率化と成長戦略の着実な実行が重要。



- 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）



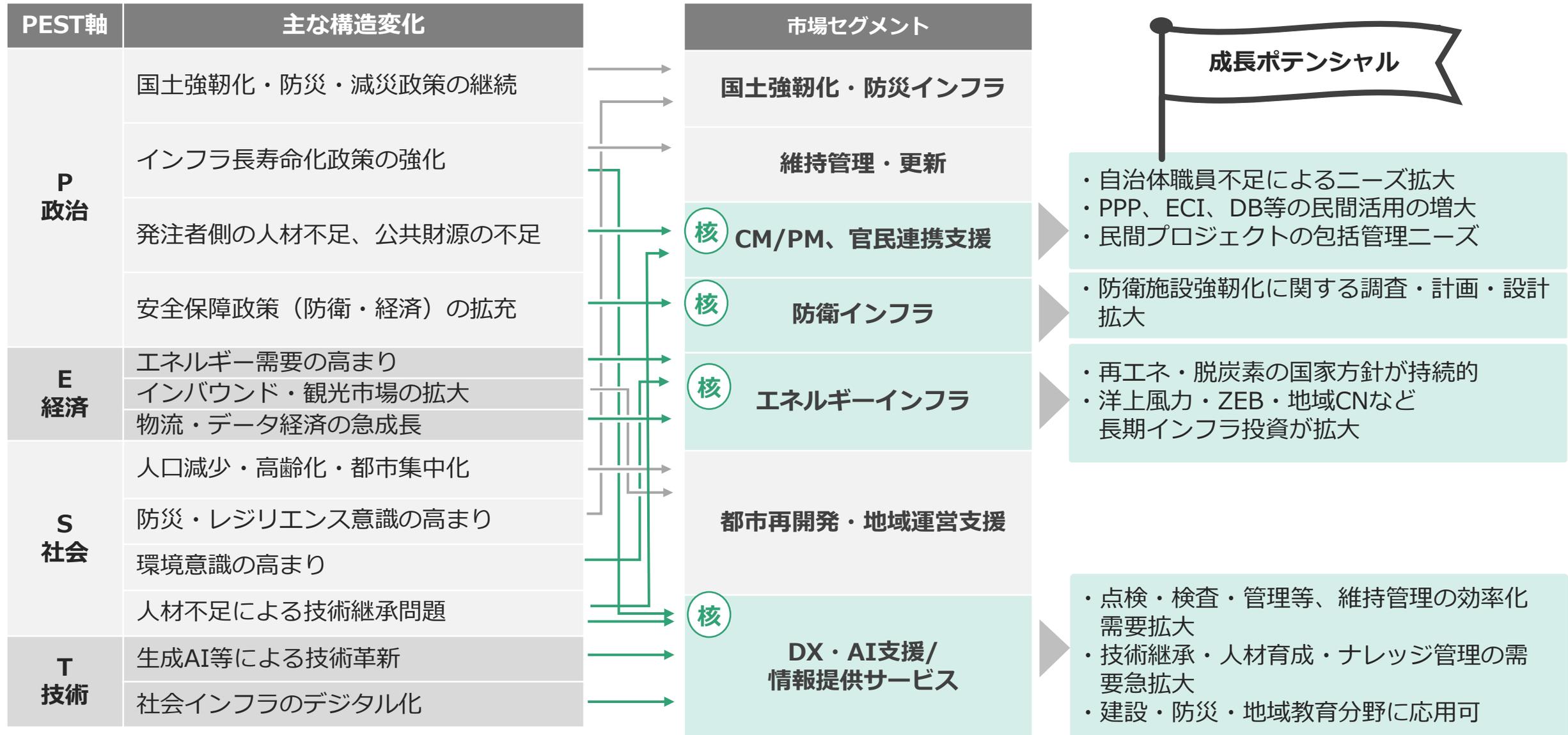
※2025年1月1日付けで普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施。
各年期首に株式分割が行われたと仮定して、1株あたり配当金・EPSを算定。

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

- 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。



- 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。

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

● 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	105,000	▲4.3%	-
	売上高	101,038	105,000	+3.9%	110,000
	営業利益	9,136	10,500	+14.9%	12,000
	営業利益率	9.0%	10.0%	+1.0pt	11%
	経常利益	9,350	10,500	+12.3%	-
	親会社株主に帰属する 当期純利益	5,952	7,000	+17.6%	-
	1株あたり当期純利益	214.45円	256.05円	-	-
	配当（配当性向）	75円(35.0%)	78円(30.5%)	-	- (30%以上)
個別	受注高	62,760	62,000	▲1.2%	-
	売上高	60,969	62,000	+1.7%	-
	経常利益	8,947	9,600	+7.3%	-
	当期純利益	5,908	6,700	+13.4%	-

- 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	72,000	▲0.6%
売上高	69,724	72,000	+3.3%
営業利益	8,611	9,800	+13.8%
営業利益率	12.4%	13.6%	+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	33,000	▲11.5%
売上高	31,313	33,000	+5.4%
営業利益	543	700	+28.7%
営業利益率	1.7%	2.1%	+0.4pt

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

重点課題
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

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

重点課題
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

重点課題
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

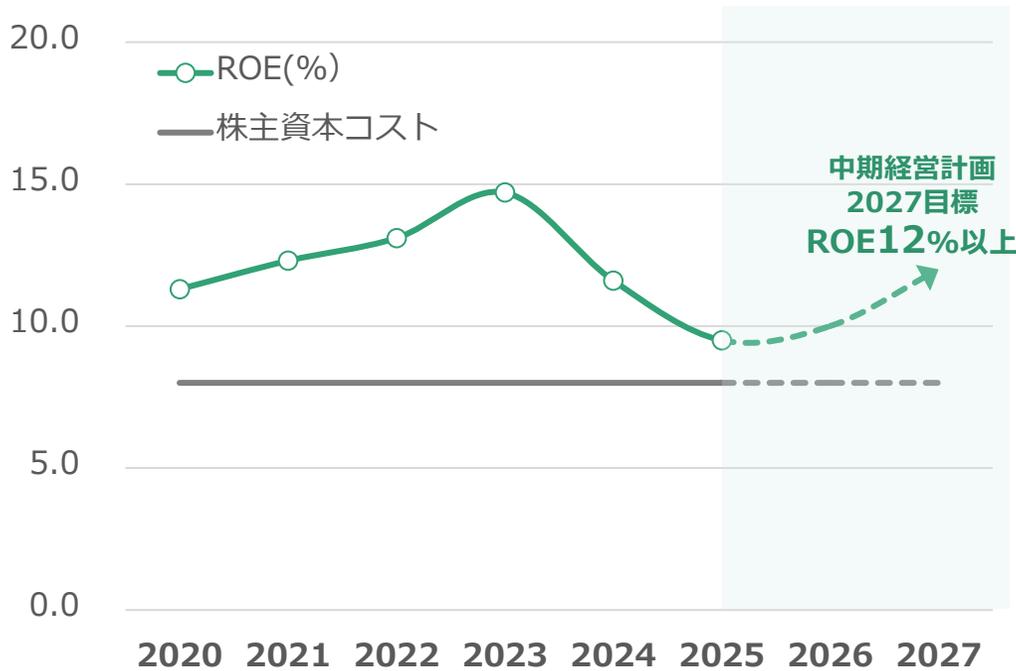
重点課題
06

重点課題
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

- 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バ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

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

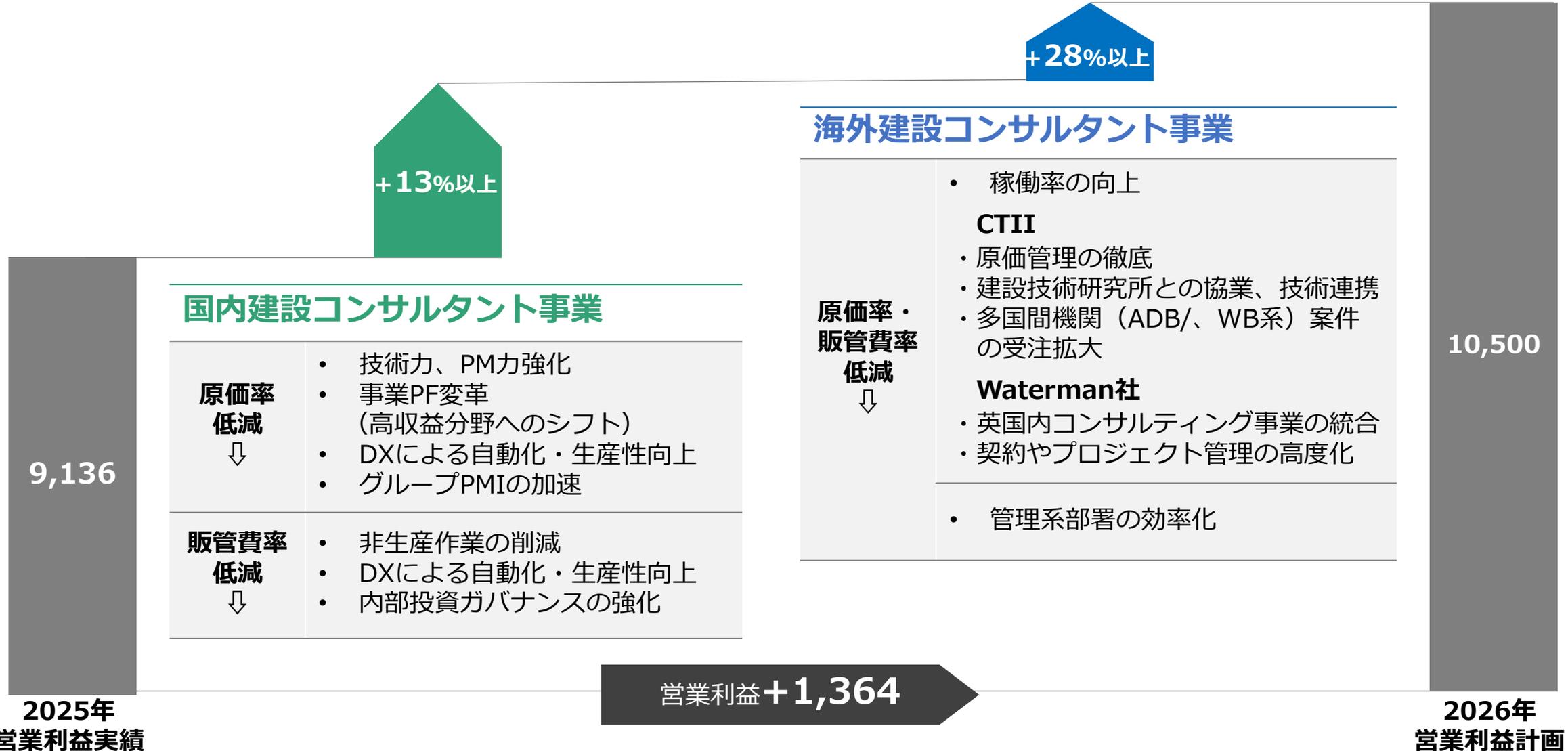
- ・ 成長分野を中心とした高付加価値事業の拡大
- ・ DX推進による業務効率化と生産性向上
- ・ 販管費率の低減（2024年並みを目指す）

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

- 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。

(百万円)



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挑戦する



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

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**

当社は、前身である財団法人建設技術研究所が1945年に創立されて以来、「人」と「技術」を大切にし、高い技術力を有することで発展してきた「日本で最初の建設コンサルタント会社」です。

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挑戦する

行動憲章

1. Sustainability

持続可能な社会の
形成への貢献

2. People First

人を大切にする
企業活動の推進と
企業文化の醸成

3. Social Commitment

社会的課題の解決

4. Trust

ステークホルダーとの
信頼関係の構築

5. Integrity and Fairness

誠実で公正な責任ある
企業活動の推進

6. Risk Management

リスク管理の徹底

社名 株式会社建設技術研究所

創業 1945年8月（財団法人）

設立 1963年4月

本社 東京都中央区日本橋浜町3-21-1

資本金 3,025百万円

決算期 12月31日

売上高 101,038百万円(2025年12月期)

従業員数 連結 4,087名/個別 2,263名(2025年12月期)

上場市場 東京証券取引所プライム市場

発行済株式総数 28,318,172株

人々の生活に不可欠な「インフラ」整備は、主に①国・地方自治体、②建設コンサルタント、③建設会社の三者で行われます
事業決定・企画立案を行う「国・地方自治体」に対して、
そのパートナーとして具体的な調査、計画、設計などのコンサルティングを担うのが私たち「建設コンサルタント」の役割です

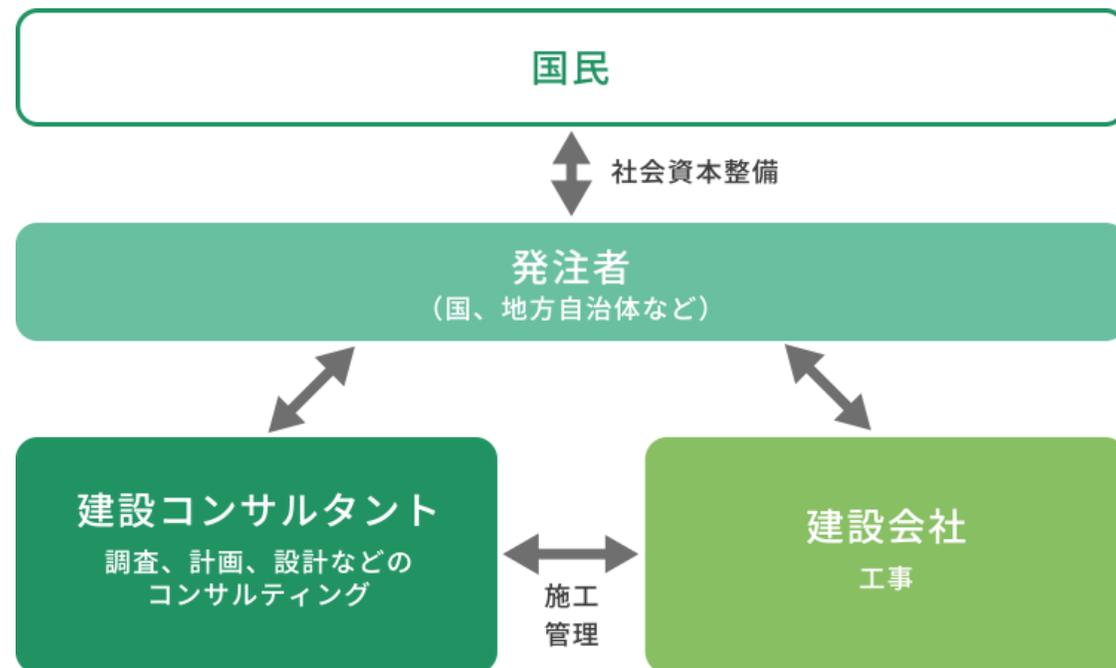
建設コンサルタントとは、インフラ整備の専門家

一例として「橋を建設する」としたら、橋のタイプやデザイン、橋の長さ・幅、予算、対岸の地質や環境、災害時の対応にいたるまで、橋にまつわるあらゆる事象を考慮する必要があります

建設コンサルタントは国民が「安心・安全」して生活するためのインフラ整備のプロジェクトの始まりから終わりまでをトータルでコーディネートする、社会資本整備のプロフェッショナルです



インフラ整備を行うのは三者

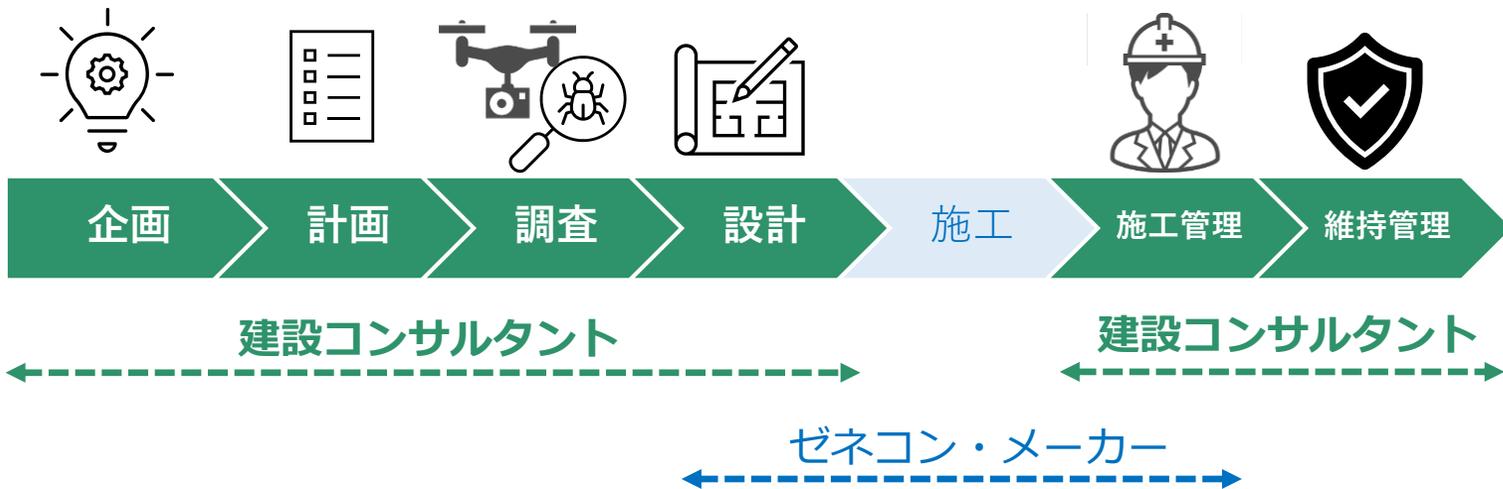


事業決定・企画立案を行う「国・地方自治体」に対して、そのパートナーとして具体的な調査、計画、設計などのコンサルティングを担うのが私たち「建設コンサルタント」の役割です

建設コンサルタントは、ほぼ全てのフローを請け負いますが、「設計・施工分離の原則」により、施工部分に関しては建設会社が行います

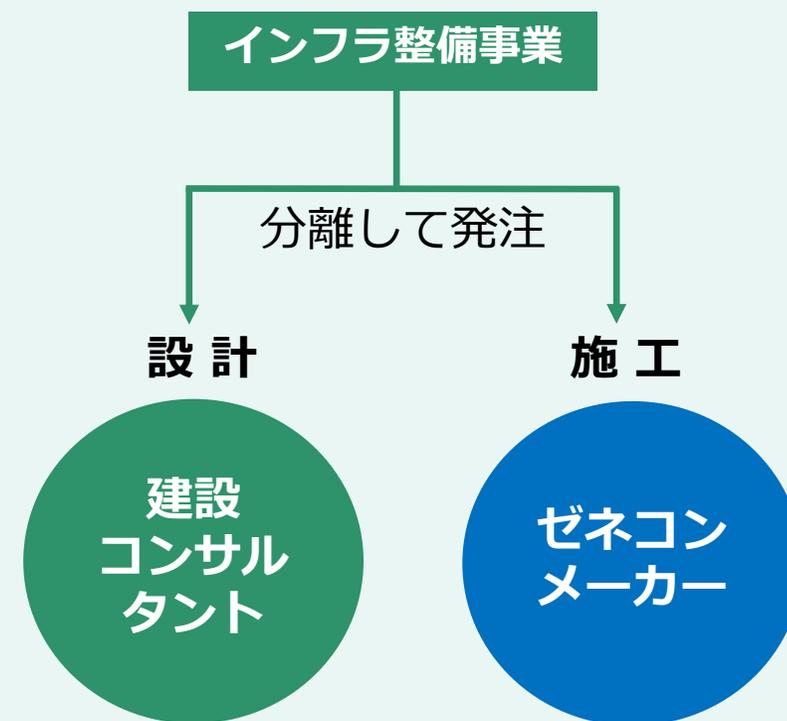
インフラ整備の流れ

建設コンサルタントは、国・地方自治体が企画立案を行う当初から携わり、その後の計画、設計、施工管理、そして完成後の維持管理に至るまで、すべての段階においてプロジェクトのプレーンとして関わります



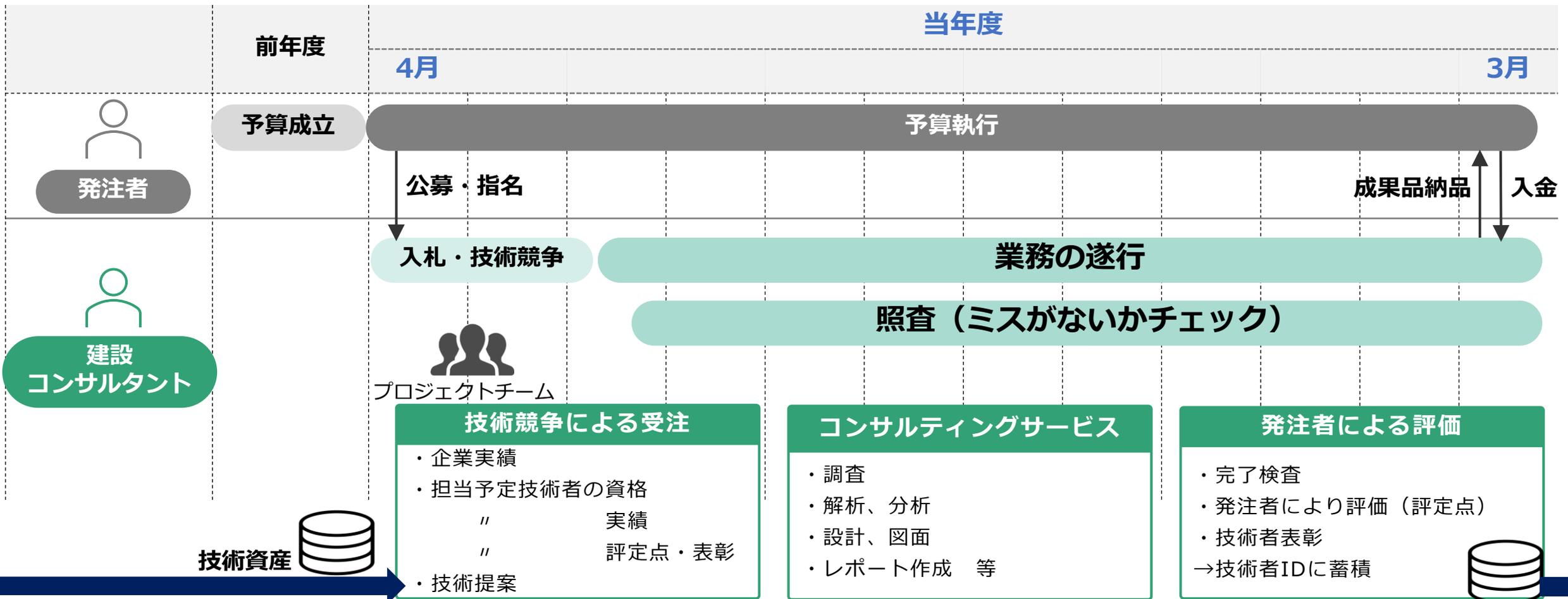
設計・施工分離の原則

戦後の高度成長期に建設省(現国交省)が「原則として設計業務を行う者に、施工は行わせない」と明確化



基本的な建設コンサルタント業務の流れ

- 案件の規模 : 数千万円が中心。近年億単位の大規模案件増加中
- 案件数 : 数千件/年度
- 業務期間 : 1年間が基本。近年複数年の大規模案件増加傾向。工期は年度末（3月）に集中する傾向にある
- 業務遂行体制 : 5～6名のチームで構成。リーダーに技術士の資格保有者が必要



インフラ整備

企画

計画

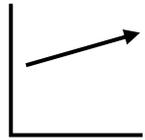
調査

設計

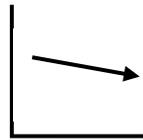
施工
管理

限られた予算・人員の中での
効率的・効果的なインフラ整備の必要性

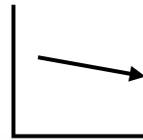
国交省予算
横ばい/微増



地方自治体予算
減少傾向



公務員技術系職員
減少傾向



- ✓ インフラ整備そのものの効率化・高度化の**需要増加**傾向
- ✓ 民間への委託増の可能性



ますます建設コンサルタントの
高度な技術が求められる

八潮市道路
陥没事故

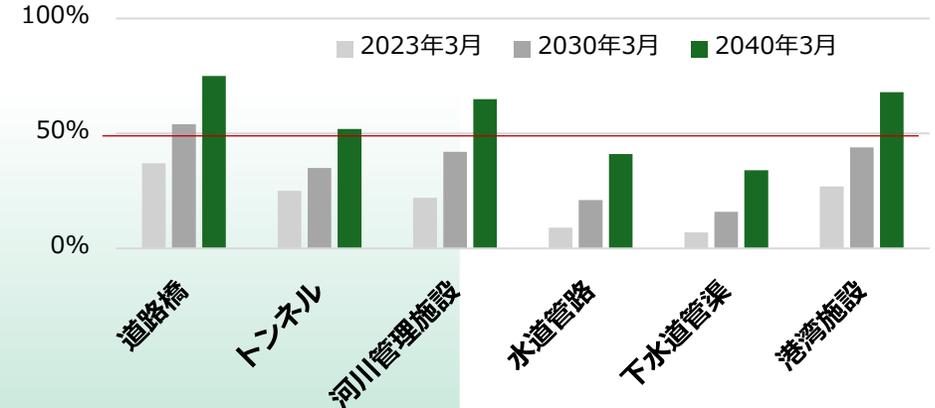
インフラ維持管理

維持管理

老朽化したインフラに対する
点検・評価・優先付けの重要性の高まり

2040年には上下水道以外は過半数の構造物が建設後50年以上経過

＜建設後50年以上経過する社会資本の割合＞



(参考) 四半期ごとの売上高・営業利益推移 (連結)

当社グループが行うコンサルタント業務は公共事業が多く、業務の進捗が年度末に集中することから、売上高及び営業利益は第1四半期連結会計期間（2022年の収益認識基準適用以降）に偏る傾向にある



敗戦と共に
歩んだ
創業期

当社の前身である財団法人建設技術研究所の歴史は、
第2次世界大戦の敗色濃い1944（昭和19）年12月から始まります

当時、飛行場建設において「米国に負けない建設機械の開発」を目的とする財団法人
の設立提案が承認されました

◆ 1945年8月1日 **財団法人 建設技術研究所 創業**



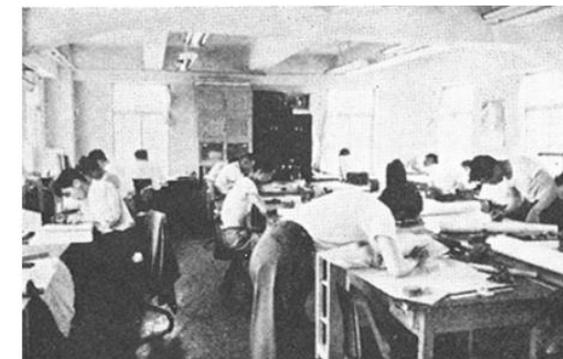
設立当時の事務所

“水”分野に
進出した
成長期

朝鮮戦争の特需で沸いた1950（昭和25）年以降、建設コンサルタント業務
の受託は年々急増

財団は**水力発電とそれに関わるダム建設**にいち早く注目します
これが、今日まで続く、当社の水分野での強みにつながっています

◆ 1963年4月4日 **株式会社 建設技術研究所 設立**



ダム建設の需要増加で設計に追われる所員（昭和35年）

時代の変化
に呼応する
変革期

1960年代、当時は高額だった電子計算機をどこよりも早く導入します
このことが**河川計画分野の発展**の決定的な要素となり、1968（昭和43）年には河川計画部門の受注高で業
界トップとなりました

その後、順調に業績を伸ばし、1994（平成6）年6月に店頭公開、
続いて、1996（平成8）年10月に東証二部上場、1999（平成11）年6月に東証一部上場

人材増強や
M&Aにより
持続的な
業績拡大を
実現



大阪市淀川大堰プロジェクト
(1971年～1980年)



マンガハン放水路（フィリピン）
(1977年)
当社初の単独海外業務



女川駅前シンボル/
女川町震災復興事業
(2013年～2016年)

社員数4,087名
売上高1,010億円

w waterman
2017年
Waterman Plc
グループ入り

2013年「強くしなやかな
国民生活の実現を図るた
めの防災・減災等に資する
国土強靱化基本法」施行

2007年「公共工事の品質
確保の促進に関する法
律」施行により、本格的
な技術競争の時代へ突入

社員数104名
売上高1.2億

1963年(株式会社設立)

1980年

2000年

2025年

■ 連結社員
■ 個別社員
— 連結売上

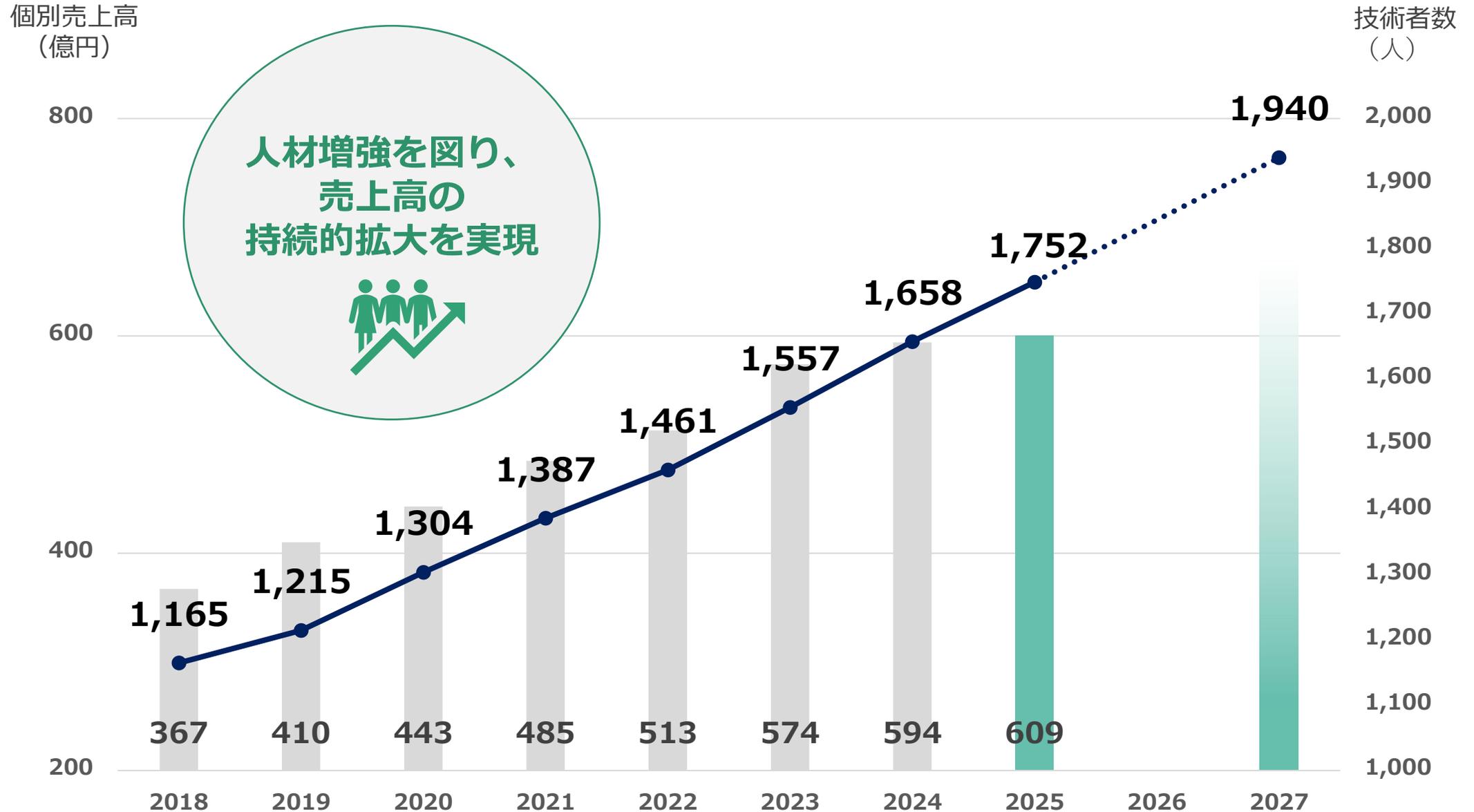
戦後復興 公害問題
高度経済成長

量から質へ

地球環境問題

震災復興
国土強靱化

売上高/技術者数の推移（個別）



日本都市技術株式会社

事業内容

都市開発・都市計画・まちづくり、土地区画整理事業・市街地再開発事業、土木設計・開発許可、補償調査、測量、災害復興、不動産コンサルティングなど

交通都市

株式会社地圏総合コンサルタント

事業内容

地質調査・解析および地下水・土壌汚染調査、道路・河川・地下利用施設の計画・設計、砂防防災の計画・設計、斜面防災・地すべり対策の調査・設計など

環境社会

株式会社日総建

事業内容

建築・建築設備に関する設計・監理・調査・計画、建築事業全般に関するPM・CM業務、建築物の調査鑑定解析、長寿命化・修繕計画作成など

交通都市

株式会社環境総合リサーチ

事業内容

環境コンサルティング（土壌汚染対策、水処理、環境アセス）、環境調査分析（水質、廃棄物、排ガス、ダイオキシン類、PCB、アスベスト、PFAS）、作業環境測定、飲料水検査、遺伝子解析（環境DNA）など

環境社会

広建コンサルタンツ株式会社

事業内容

インフラ整備事業（土木設計、開発設計、農業土木、建設環境、各種点検、測量、補償調査、地質調査など）および廃棄物関連事業、店舗・造成事業、土壌調査、ICT事業（3D測量・3D設計など）

流域国土

交通都市

環境社会

売上高業界第3位、当期利益業界第1位(2024年度実績)

単位：百万円

	社名	建設コンサル部門 売上高	当期 利益
1	日本工営（非上場）※1	64,208	6,329
2	パシフィックコンサルタンツ(PCKK)（非上場）	57,718	3,867
3	建設技術研究所(CTIE)	56,249	6,532
4	オリエンタルコンサルタンツ(オリコン)	33,447	1,089
5	オリコングローバル	29,995	783
6	大日本ダイヤコンサルタント ※2	28,173	1,656
7	八千代エンジニアリング（八千代エンジ）（非上場）	25,559	639
8	エイト日本技術開発（エイト日技）	23,402	1,596
9	パスコ	23,037	4,354
10	いであ	22,448	2,316

出典：「日経コンストラクション」2025年4月号 建設コンサルタント決算ランキング2025より、上位10社を抜粋
 （当社の「建設コンサル部門売上高」は、売上高総額から、「建設コンサル部門」以外の測量および地質調査業務の売上高を除いた金額）

※1：2023年7月に持株会社（ID&E）傘下に日本工営や日本工営都市空間などを配置する体制へ組織再編。2025年2月に東京海上HDによるID&E HDのTOBが成立、ID&E HDは東京海上HDの連結子会社となり、2025年5月に上場廃止。

※2：2023年7月に大日本コンサルタントとダイヤコンサルタントが合併して発足。

日本で
最初の
建設
コンサルタント

公共セクターを
中心とした
顧客基盤

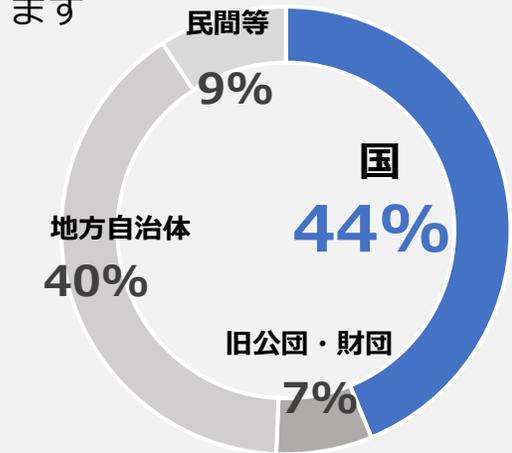
河川分野
業界1位
の受注実績

業務経験・
実績豊かな
技術者

1945年に前身である財団法人が創設されて以来、リーディングカンパニーとして、長年業界をけん引してきました

創業70年間で培った技術の蓄積の武器に、国内市場売上ではトップを争う、総合建設コンサルタントです

発注元は国や地方自治体等の公共セクターが約9割を占め、安定した収益構造となっています

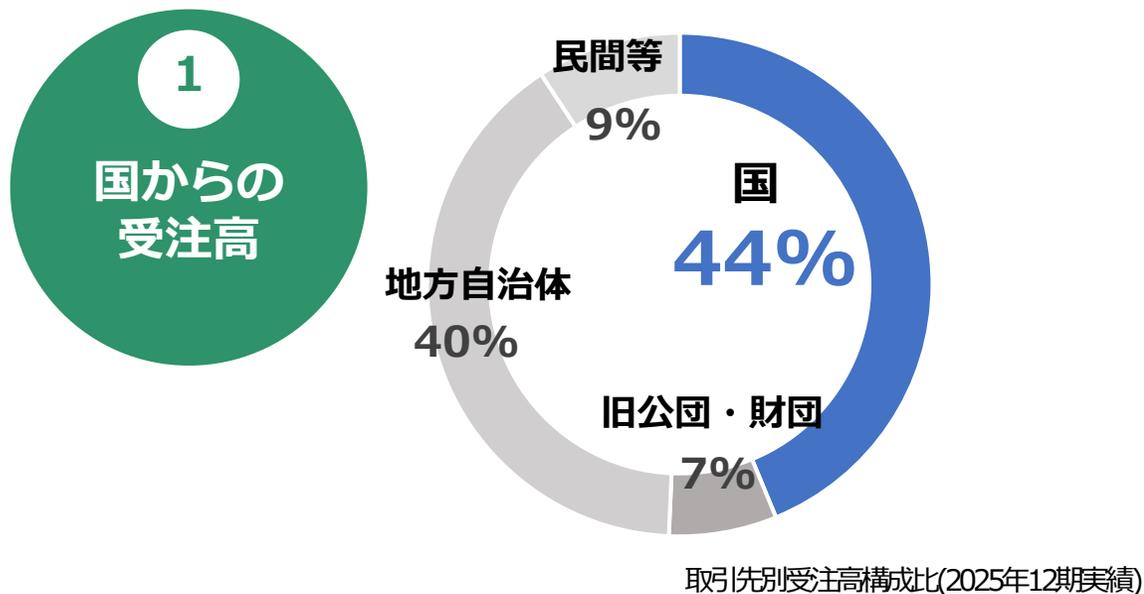


取引先別受注高構成比(2025年12期実績)

全国の河川整備を支えてきた実績を生かし、長年にわたり洪水や渇水などに対する防災・減災対策の立案、水環境・水循環の保全や改善など、流域全体の総合的なマネジメントに貢献しています

当社は、国家資格「技術士」保有者をグループ1,600人以上、個別1,400人以上を擁する技術者集団です

「人材」は最大の経営資本と考え、技術士資格サポート制度や社会人大学院など人材の育成にも積極的な投資を行っています

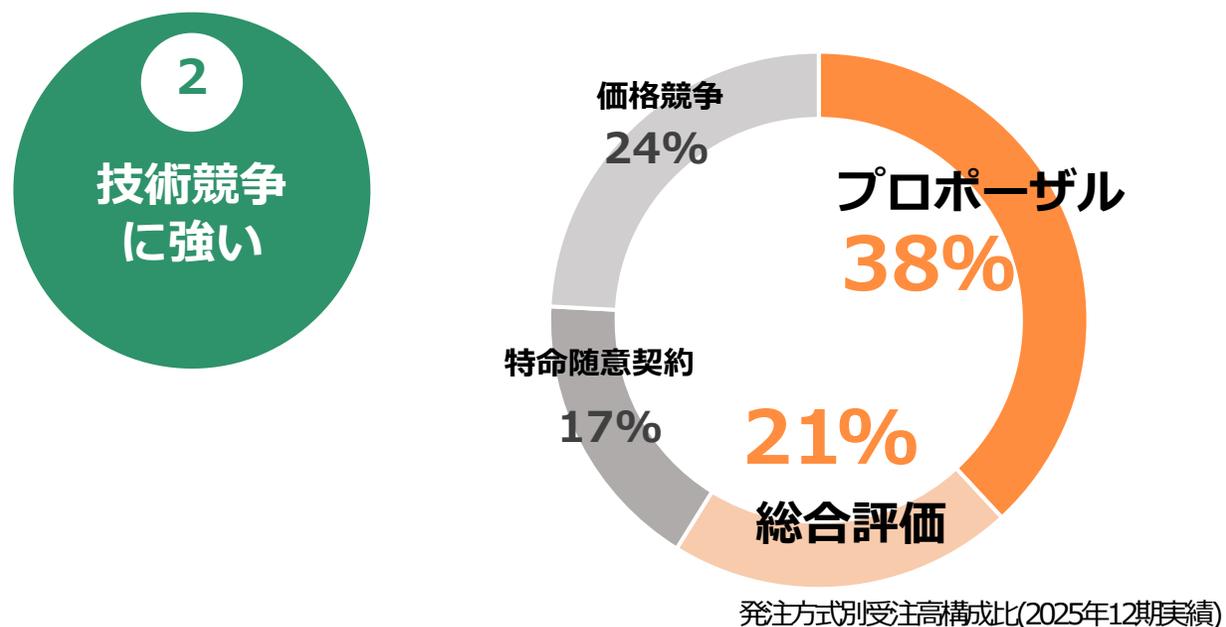


受注高全体のうち、約半数を国からの受注が占めています

国のプロジェクトは、安定的で高収益である一方で、高度な技術力が求められます

国からの受注が多い当社は、収益性を確保すると同時に、プロジェクトの実施を通じて技術者実績は積むことができ、また次の年度の受注へとつながっていきます
このサイクルは、当社の技術優位性を支える結果となっています

今後は、国交省売上高は堅持しつつ、都道府県・市区町村・一次官庁等の売上高を拡大させ、トップラインの拡大とともにバランスの取れた顧客構造への変革を目指します



受注高全体のうち、技術力が評価対象になる「プロポーザル方式」「総合評価方式」での受注が約6割を占めており、当社の技術競争力の高さを示しています

プロポーザル：完全なる技術提案力での競争(価格競争なし)
提案内容、会社だけでなく技術者の実績等での点数評価制

総合評価落札：技術提案力+価格での競争

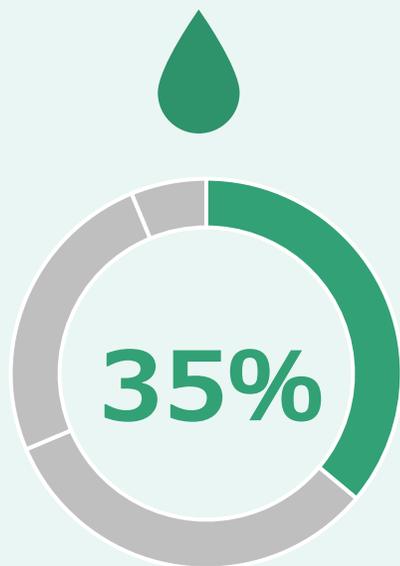
価格競争：完全なる価格競争

特命随意契約：発注者都合により特定の事業者を指定し契約締結
業務例：災害復旧、特殊業務等

国内建設コンサルティング事業においては、以下の4事業部門から成っています。

■第63期（2025年）受注高構成比（国内）

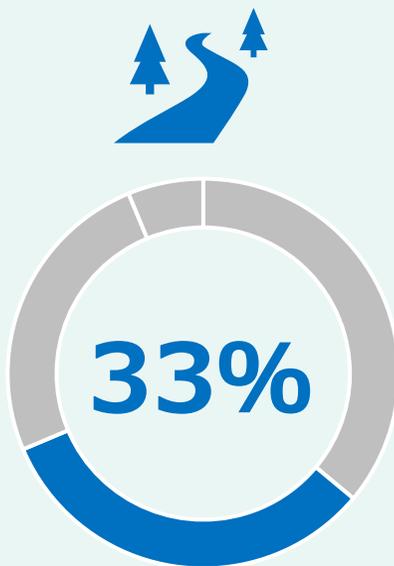
流域・国土事業



河川・海岸 / ダム / 砂防 /
上下水道 / 機電設備

陸地に降った雨は、川を流れて海に至ります。平常時には恵みをもたらす、ときには災害をもたらす「水」をとりまく技術分野です

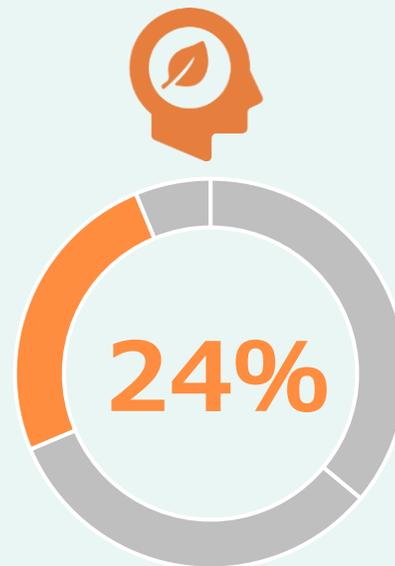
交通・都市事業



道路・交通 / 都市・建築

人間は、「まち」にあるインフラを利用し、建築物の中で暮らしや仕事を行います。人間だけでなくモノも交通機関で移動します。人間の活動を直接支える技術分野です

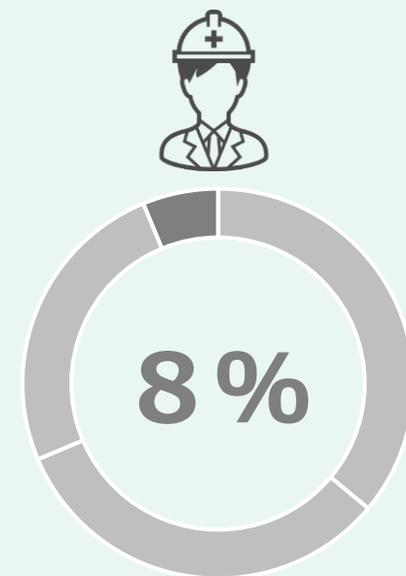
環境・社会事業



情報・電気 / 防災 / 環境 / 地質

河川・海岸・道路・都市などのさまざまな土木のフィールドに共通する技術分野です

建設マネジメント



公共調達支援 / CM・施工管理

建設プロジェクトの遂行には、契約のルールづくり、予算の基準づくり、進行管理などが欠かせません。プロジェクトの頼れるコーディネーターとして事業者を支える技術分野です

建設コンサルタント業界での当社(個別)の位置づけ(2024年実績)

河川部門に強みを発揮

単位：百万円

当社 事業部門	流域・国土事業部門			交通・都市事業部門			
	河川、砂防、海岸・海洋	下水道	機械	道路	都市計画、地方計画	鋼構造および コンクリート	トンネル
売上高順位							
1	 CTIE 21,866	NJS 13,781	PCKK 790	PCKK 8,829	オオバ 7,965	大日本ダイヤ コンサルタント 10,631	PCKK 2,610
2	日本工営 13,229	日水コン 11,588	 CTIE 651	オリコン 7,917	NK都市空間 6,577	PCKK 7,101	オリコン 2,395
3	PCKK 8,281	日本水工設計 6,905	JR東日本 コンサルタンツ 572	 CTIE 7,508	日建設計 6,093	長大 7,003	応用地質 1,697
4	八千代エンジ	オリジナル設計	東京建設コンサル	日本工営	パスコ	オリコン	大日本ダイヤコンサル タント
5	東京建設コンサル	東京設計事務所	八千代エンジ	大日本ダイヤコンサル	PCKK	 CTIE 5,016	日本シビックコンサル タント
6	日本振興	三水コンサルタント		日本振興	オリコン	エイト日技	エイト日技
7	ドーコン	中日本建設コンサル		長大	日本工営	東電設計	東電設計
8	オリコン	PCKK		パスコ	国際航業	千代田 コンサルタント	 CTIE 1,057
9	三井共同建設コンサル	日本工営		オリコングローバル	昭和	日本工営	サンコーコンサル タント
10	いであ	 13位 CTIE 1,804		福山コンサル	 CTIE 2,690	中央コンサルタンツ	中央復建コンサル タント

出典：「日経コンストラクション」2025年4月号 建設コンサルタント決算ランキング2024

建設コンサルタント業界での当社(個別)の位置づけ(2024年実績)

建設マネジメント部門が前期比5割増

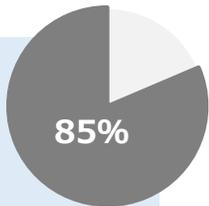
単位：百万円

当社 事業部門	環境・社会事業部門				建設マネジメント 事業部門
売上高順位	建設環境	電気・電子	廃棄物	地質	施工計画、施工設備
1	いであ 12,719	 CTIE 3,938	PCKK 2,549	大日本ダイヤ コンサルタント 3,047	ティーネットジャパン 4,759
2	建設環境研究所 5,402	日本工営 2,153	エイト日技 2,203	応用地質 2,754	 CTIE 3,880
3	日本工営 4,672	中電技術コンサルタント 1,640	応用地質 1,876	日本工営 2,424	大成インテック 3,193
4	PCKK	電気技術開発	八千エンジ	 CTIE 1,732	横浜コンサルティングセン ター
5	 CTIE 3,520	応用地質	 CTIE 1,029	基礎地盤コンサルタンツ	オリコン
6	エヌエス環境			中央開発	計画エンジニアリング
7	アジア航測			川崎地質	日本振興
8	応用地質			国土防災技術	アジア共同設計コンサルタン ト
9	オリコン			西日本技術開発	PCKK
10	長大			ドーコン	パシコン技術管理

出典：「日経コンストラクション」2025年4月号 建設コンサルタント決算ランキング2024

Waterman と CTIインターナショナル の2つの子会社を軸としてグローバル展開しています

第63期
海外セグメント
売上高構成



Waterman Group

沿革

2017年6月 当社グループ入り

事業概要

主に民間企業向け

➡(建築系)構造設計、設備設計

主に公共事業向け

➡(土木分野)

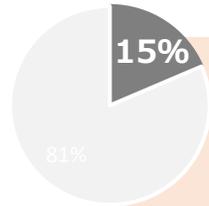
- ・建設コンサルタント
- ・技術者派遣

事業地域

イギリス、アイルランド、オーストラリア



第63期
海外セグメント
売上高構成



建設技研インターナショナル

沿革

1999年3月当社の海外事業部門が独立し、当社100%子会社として設立

事業概要

中進国・発展途上国のODAを主体とした建設コンサルタント事業

主な取引先

独立行政法人国際協力機構（JICA）、世界銀行、アジア開発銀行、各国政府等

事業地域

拠点は日本、フィリピン、ミャンマー
事業対象は、アジア、アフリカ、中東、南米等



当社買収後のWaterman Group Plc 売上高の推移

- Watermanは2017年6月の当社買収後、売上高は堅調に推移
- 当社買収後、公共分野の拡大により売上を押し上げた

Waterman Group

沿革

2017年6月 当社グループ入り

事業概要

主に民間企業向け

➡(建築系)構造設計、設備設計

主に公共事業向け

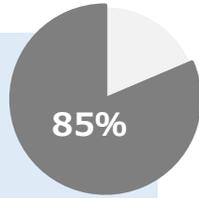
➡(土木分野)

- 建設コンサルタント
- 技術者派遣

事業地域

イギリス、アイルランド、オーストラリア

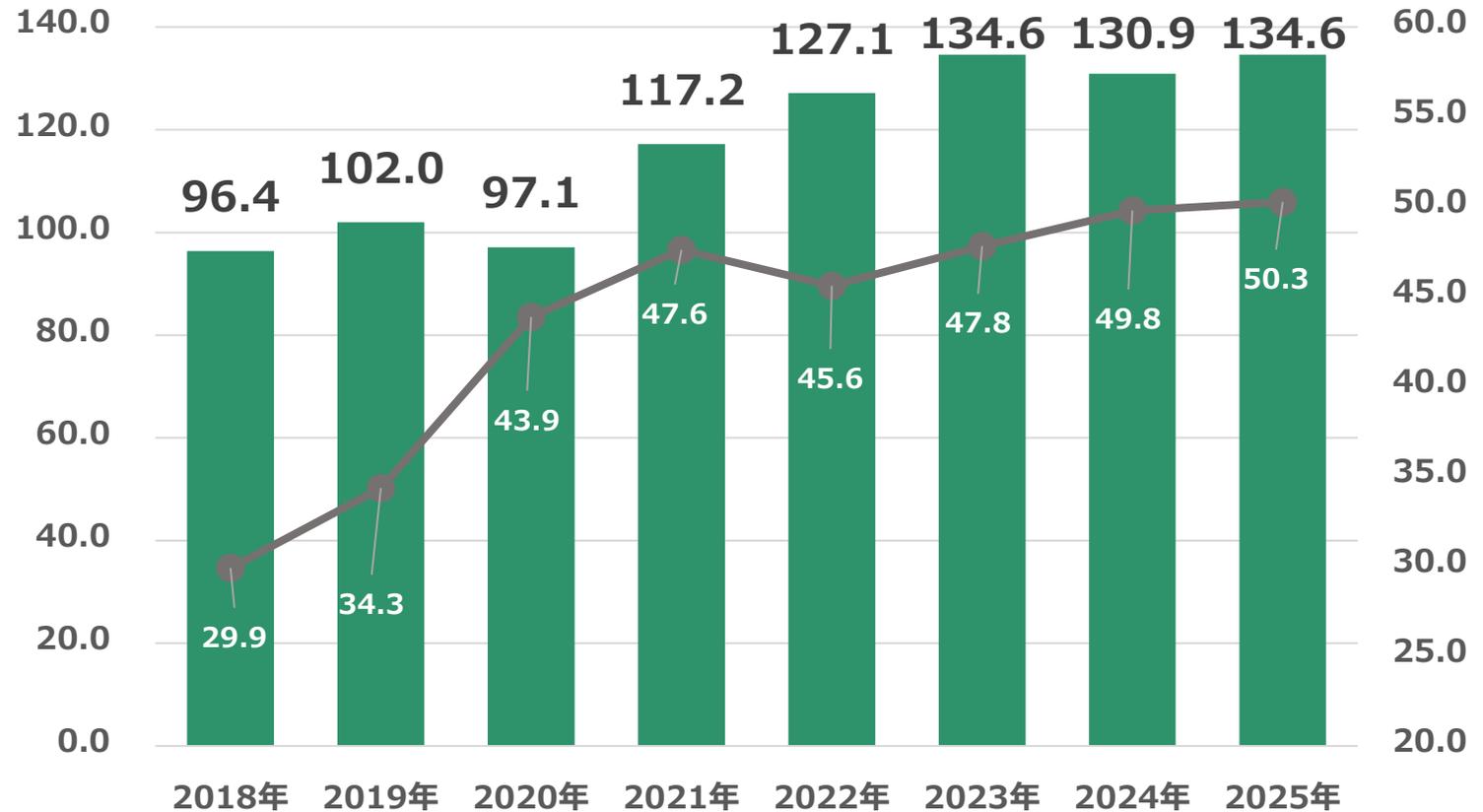
第62期
海外セグメント
売上高構成



売上高推移(ポンド建て)

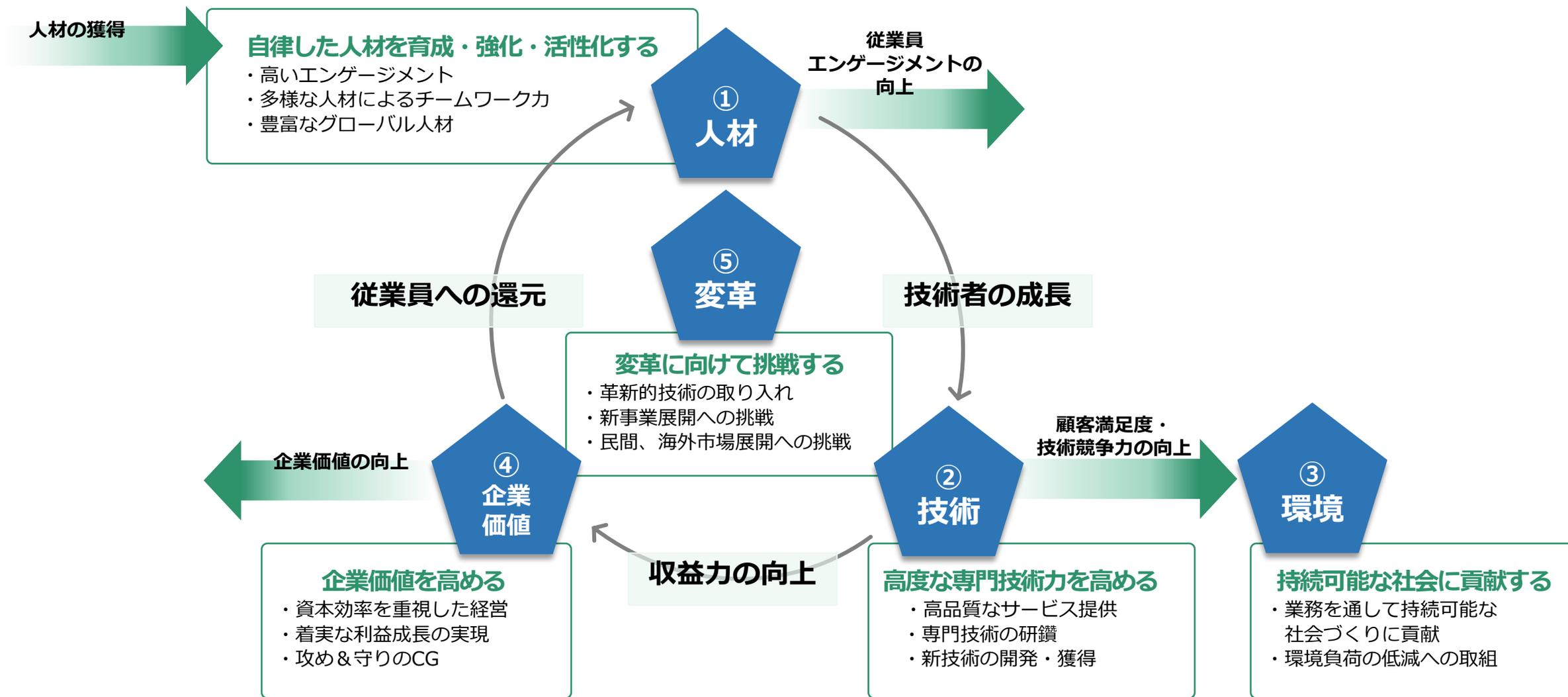
(単位：百万£)

(単位：%)



■ 民間・公共合計 ● 全体に占める公共の比率

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202中に実施する施策を「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。

● 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

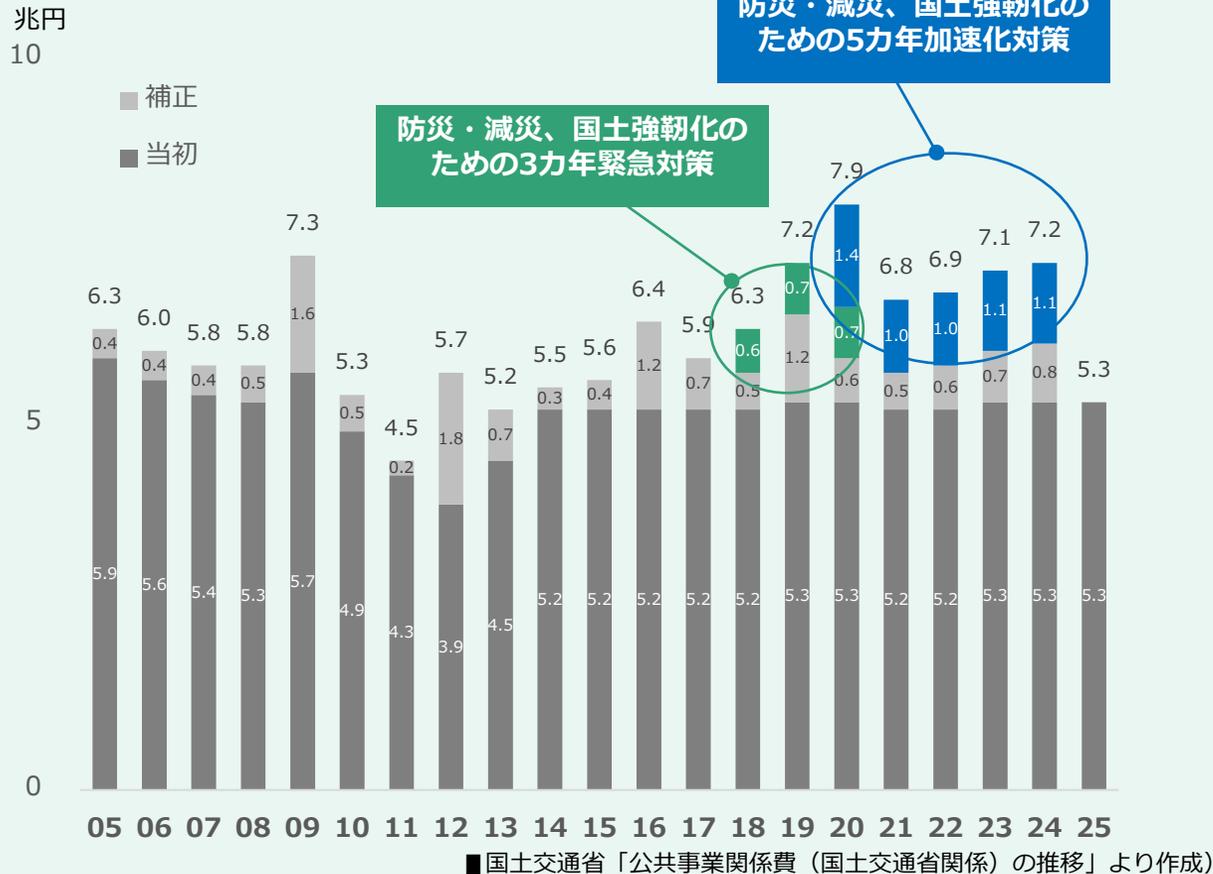
- 国土交通省の受注を堅持しつつ自治体、民間とバランスの取れた顧客構造の実現
- コア事業領域による持続的な成長と、成長分野の拡大M&A等外部成長で目標達成

財務計画

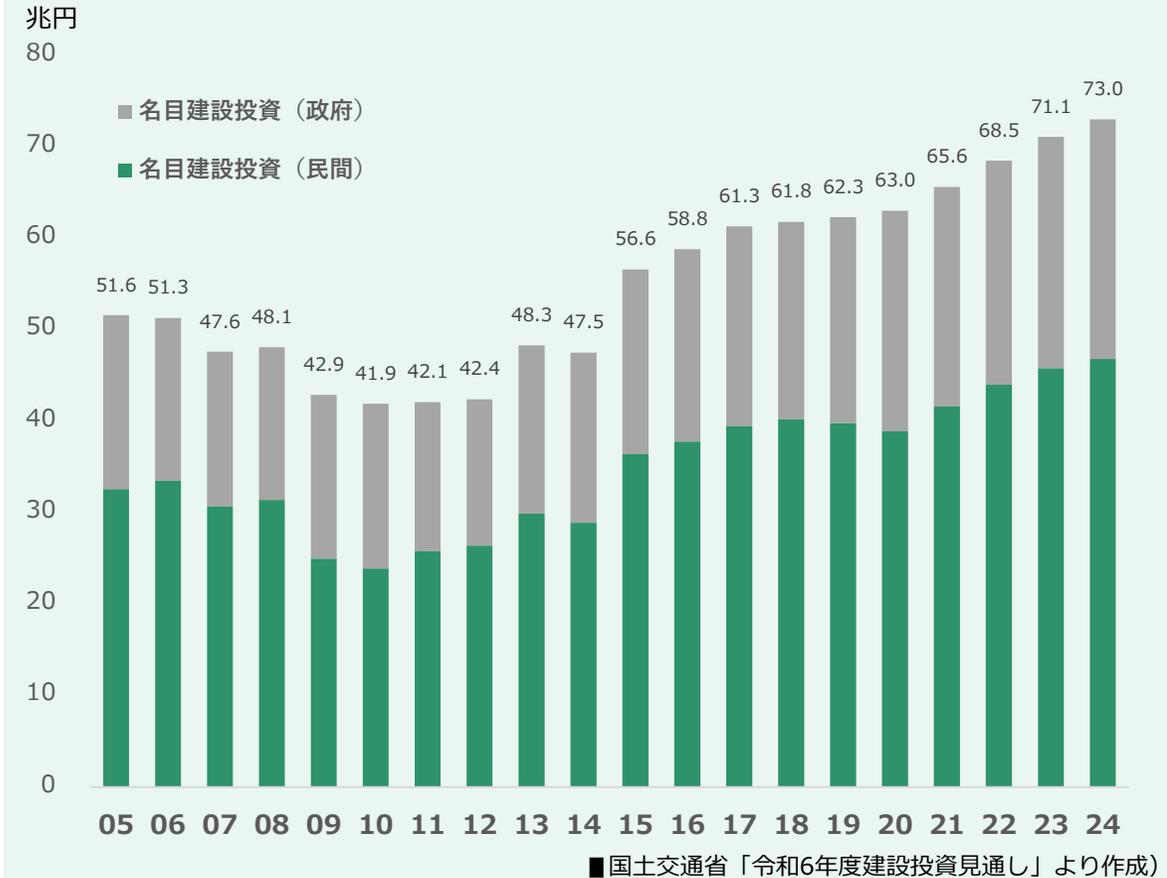
- 営業利益の堅実な拡大、配当の機動的な株主還元、M&A等の外部成長を組み合わせにより、ROE・EPSを向上

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、2025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
 今後も政府および民間の建設投資は一定程度安定すると予測され、未整備のインフラの状況から潜在市場も大きい

公共事業関係費の堅調な推移



建設投資の増加



政府は2025年6月に「第1次国土強靱化実施中期計画」を閣議決定した

この計画は、**2026年度から2030年度の5年間を対象**とし、**総額約20兆円規模**の予算が投入される見込み
(2025年度までの国土強靱化のための5カ年加速化対策では最終的に15.6兆円確保)

策定の背景：

南海トラフ**巨大地震**の被害想定
気候変動による豪雨災害の激甚化・頻発化
老朽化したインフラに起因する道路陥没事故などの発生

計画の内容・事業規模(一例)：

防災インフラの整備・管理 (概ね5.8兆円)：水災害リスク情報の充実・活用、流域治水対策など
ライフラインの強靱化 (概ね10.6兆円)：道路施設、上下水道施設の老朽化対策、橋梁等の耐震機能強化
など
デジタル等新技術の活用 (概ね0.3兆円)：自動施工技術を活用した建設現場の省人化対策など
官民連携強化 (概ね1.8兆円)：住宅・建築物の耐震化、災害に強い市街地形成に関する対策など
地域防災力の強化 (概ね1.8兆円)：避難所の環境整備、災害資機材の充実 など

内閣官房「第1次国土強靱化実施中期計画」をもとに作成

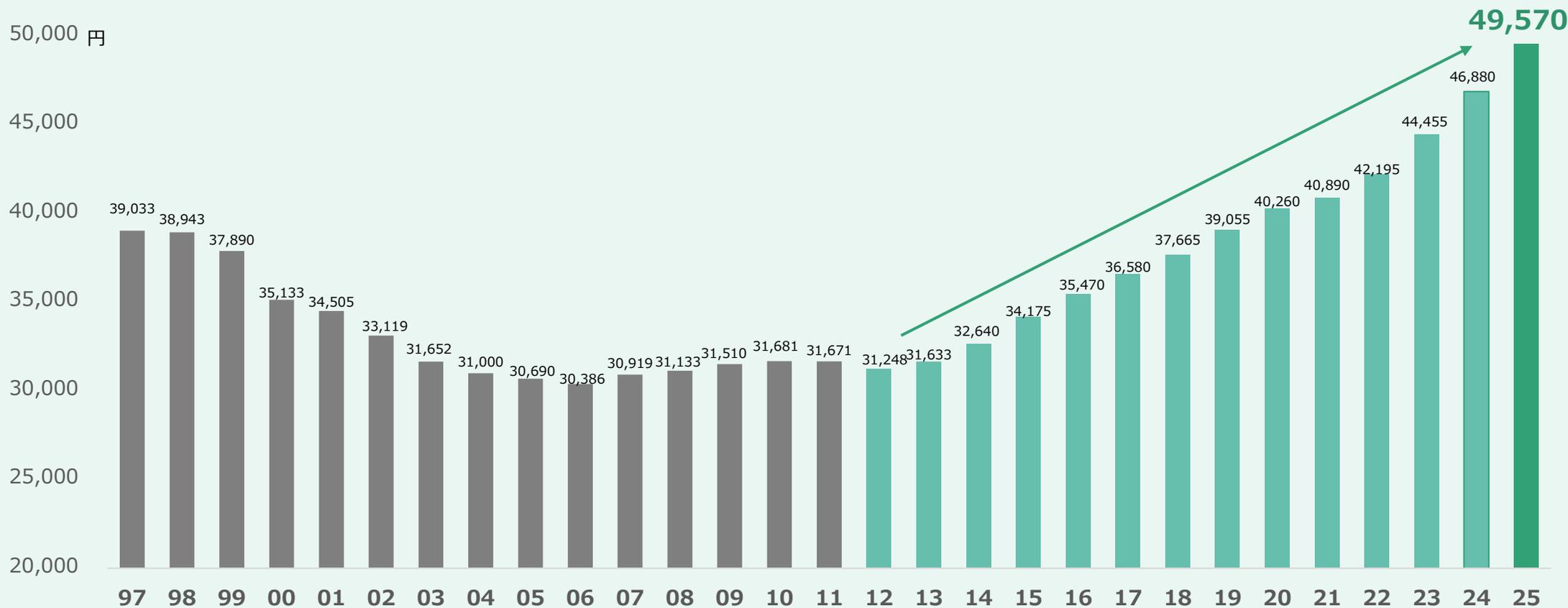
2025年度補正予算：

国交省分 **2.1兆円** (前年度から9.1%増)
そのうち、第一次国土強靱化実施中期計画の初年度分 **1.2兆円**

2025年11月28日閣議決定

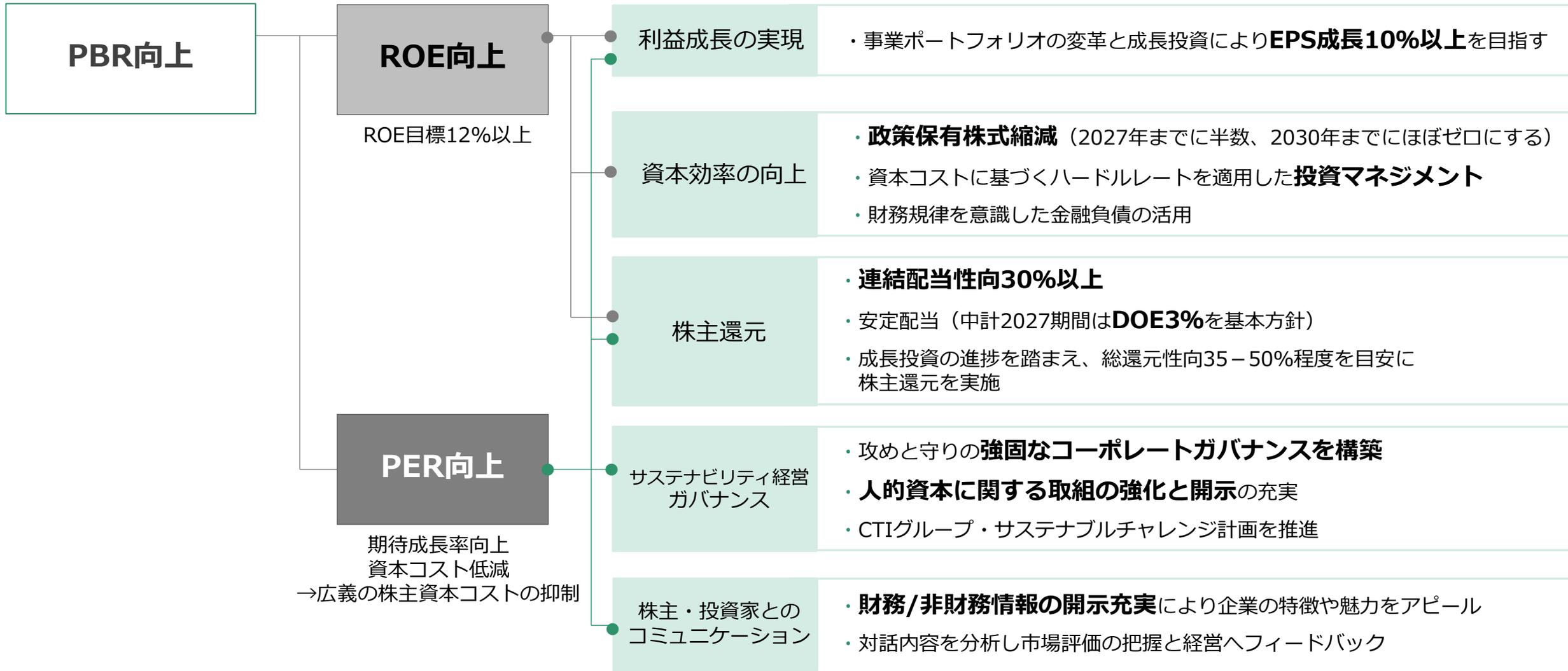
- **設計技術者単価**とは：国土交通省が発注する設計業務委託等（設計・測量・地質等）の積算に用いる全国一律の単価
毎年実施する給与実態調査に基づいて、単価を設定
- 2025（R7）年度は、全職種の単純平均が49,570円となり、前年度比では+5.7%

設計技術者単価の上昇



■ 国土交通省「令和6年3月から適用する設計業務委託等技術者単価について」より作成)

- 中期経営計画2027策定時点の現状を踏まえ、PBR向上のための打ち手を分析。
- 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の向上を目指すとした。



資本コストと株価を意識した経営に向けた対応：2025年中の進捗

- ROEとPER向上に向けた具体的な成果と今後の方向性は以下のとおり。
- 2026年はROE目標の実現 + PER改善→PBRの向上に向けて、取り組みをさらに加速させていく。

取り組み項目・方向性	2025年中の進捗	今後の対応
<p data-bbox="104 415 499 546">利益成長の実現</p> <ul data-bbox="550 465 1207 536" style="list-style-type: none"> ・ 事業ポートフォリオの変革と成長投資により EPS成長10%以上を目指す 	<ul data-bbox="1268 372 1862 629" style="list-style-type: none"> ・ 中計2027に従って、事業ポートフォリオの変革、売上高成長を実現 ・ M&Aの検討を進めたが投資基準への適合審査の結果、今期は投資実行に至らず ・ EPSは今期マイナス成長 	<ul data-bbox="1923 372 2453 665" style="list-style-type: none"> ・ 成長戦略を通じて着実な利益成長を実現する ・ 事業環境の更なる精査を行い、事業ポートフォリオ変革とDX推進を加速させ収益性を改善 ・ 販管費率低減
	<ul data-bbox="1268 729 1666 765" style="list-style-type: none"> ・ 計画に従い、約20%縮減 	<ul data-bbox="1923 715 2453 779" style="list-style-type: none"> ・ 2027年までに半数の縮減を目指し、引き続き縮減を進める
<p data-bbox="104 933 499 1065">資本効率の向上</p> <ul data-bbox="550 943 1110 1015" style="list-style-type: none"> ・ 資本コストに基づくハードルレートを活用した投資マネジメント 	<ul data-bbox="1268 829 1811 1122" style="list-style-type: none"> ・ M&Aや事業投資等の投資判断基準やマネジメントルールの基本方針の策定 ・ 投資目的ごとの目標リターンを設定 ・ 成長投資の実施がなかったため、自己株式の取得を決定 	<ul data-bbox="1923 943 2435 1008" style="list-style-type: none"> ・ 基本方針に従い、投資活動を実施、モニタリング
<ul data-bbox="550 1193 1080 1229" style="list-style-type: none"> ・ 財務規律を意識した金融負債の活用 	<ul data-bbox="1268 1193 1832 1229" style="list-style-type: none"> ・ 金融機関と密接なコミュニケーション 	<ul data-bbox="1923 1179 2390 1243" style="list-style-type: none"> ・ 投資案件、資金状況等に応じ弾力的な金融負債の活用を検討

取り組み項目・方向性	2025年中の進捗	今後の対応
<p>株主還元</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 連結配当性向30%以上 ・ 安定配当 (中計2027期間はDOE3%を基本方針) ・ 成長投資の進捗を踏まえ、 総還元性向35-50%程度を目安に 株主還元を実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 1株あたり配当金：75円 配当性向：35.0% ・ DOE：3.2% ・ 総還元性向：45.4% ・ 総額15億円、70万株を上限とする 自己株式取得を実施中 (取得期間：2025年11月～2026年4月) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 引き続き、連結配当性向30%以上を 最低水準として株主還元を実施 ・ EPSのCAGR24-27年平均成長率 10%以上目標を目指し、 追加株主還元も機動的に実施
<p>サステナビリティ経営 ガバナンス</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 攻めと守りの 強固なコーポレートガバナンスを構築 ・ 人的資本に関する取組の強化と開示の充実 ・ CTIグループ・サステナブルチャレンジ計画 を推進 	<ul style="list-style-type: none"> ・ ガバナンスの実働組織（監査室、 法務・コンプライアンス部）を社長 直轄組織へ改組 ・ 取締役会の実効性向上のため、コー ポレートガバナンス委員会を設置 ・ 統合報告書2025の開示を充実 ・ 気候変動対応業務売上高 364億円達成 ・ GHG排出量は集計中 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 重大な不正事案ゼロを目指し、 リスク、コンプライアンス意識の 徹底 ・ グループ会社を含めた内部統制シス テムを徹底 ・ 他社の好事例を参照し、更なる開示 の充実を図る ・ 2027年までに45%削減達成
<p>株主・投資家との コミュニケーション</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 財務/非財務情報の開示充実により 企業の特徴や魅力をアピール ・ 対話内容を分析し市場評価の把握と 経営へフィードバック 	<ul style="list-style-type: none"> ・ IR・SR活動の強化 <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;"> 取り組み内容については 次頁ご参照 </div> 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 投資家との対話機会のさらなる充実 ・ 継続的に経営へのフィードバック

- 下記のように、機関投資家、個人投資家に積極的にアプローチを実施。
- 投資家との対話で得られた意見については取締役会で定期的に報告・対応策を検討し、IR活動に反映。

投資家・株主との対話状況（年間延べ数）

機関投資家・アナリスト **57**回（前期58回）
 個人投資家との対話機会 3月：個人投資家説明会
 (株主総会を除く) 9月：日経・東証IRフェア

主な対応者

機関投資家面談	代表取締役社長、IR担当役員
決算説明会	代表取締役社長
個人投資家向け説明会	IR担当役員
IRイベント	代表取締役社長、IR担当役員
社内向け決算説明会	代表取締役社長
SR面談	IR担当役員、IR・SR担当者

経営陣へのフィードバック

年2～4回、IR・SR活動結果を取締役会へ報告、投資家・株主からの意見への対応策を協議・検討し、できる限り対応

主なテーマや株主の関心事項

- ・ 中期経営計画2027の詳細
- ・ 建設コンサルタント業界、市場環境
- ・ 当社ビジネスモデル、強み、事業ポートフォリオ
- ・ 海外事業戦略
- ・ M&A方針
- ・ キャピタルアロケーション
- ・ 配当政策
- ・ 上下水道関連、防衛省関連の業務受注状況

機関投資家・株主との対話の成果例

開示	<ul style="list-style-type: none"> ・ 決算説明会の書き起こし、質疑応答概要(日・英)の開示 ・ 統合報告書(日・英)の発行 ・ 開示書類の英文同日開示対応 ・ 東証TDnetのPR情報を活用した情報発信 等
資本政策	<ul style="list-style-type: none"> ・ キャピタルアロケーションの開示 ・ 投資方針の開示
株式	<ul style="list-style-type: none"> ・ 株式分割の実施（普通株式1株→2株に分割）

指数構成銘柄への組入れ

- ・ JPX中小型株指数銘柄に選出(2025年8月～1年間)



未来につづく
安全・安心を

株式会社 建設技術研究所

2 0 2 5 年 1 2 月 期 決 算

〔補 足 資 料〕

株式会社建設技術研究所

1. 受注の状況（個別）

(1) 月別受注高

(単位：百万円未満切捨、%)

項目 月別	当 社						建設コンサルタント (50社) (注1)					
	2023年		2024年		2025年		2023年		2024年		2025年	
	金 額	前期比	金 額	前期比	金 額	前期比	金 額	前期比	金 額	前期比	金 額	前期比
1月	2,468	△ 5.1	2,725	10.4	2,281	△ 16.3	22,746	△ 0.9	26,720	17.5	25,926	△ 3.0
2月	3,166	△ 9.3	2,977	△ 6.0	2,645	△ 11.2	38,771	18.8	38,410	△ 0.9	37,297	△ 2.9
3月	11,106	14.8	9,046	△ 18.5	10,156	12.3	81,481	7.7	94,586	16.1	90,119	△ 4.7
4月	9,851	10.3	9,230	△ 6.3	10,888	18.0	89,173	2.7	95,812	7.4	108,100	12.8
5月	4,571	△ 7.2	4,985	9.1	4,812	△ 3.5	54,842	10.5	56,577	3.2	58,288	3.0
6月	5,562	8.7	5,010	△ 9.9	6,242	24.6	77,547	4.1	81,440	5.0	86,964	6.8
7月	4,279	△ 0.2	6,170	44.2	7,310	18.5	70,025	10.4	81,564	16.5	86,235	5.7
8月	3,615	4.0	4,795	32.6	3,716	△ 22.5	62,736	22.7	59,303	△ 5.5	50,175	△ 15.4
9月	3,603	24.6	4,567	26.7	5,317	16.4	54,777	3.6	60,394	10.3	62,378	3.3
10月	3,431	74.1	4,143	20.7	3,534	△ 14.7	46,626	15.9	48,248	3.5	46,760	△ 3.1
11月	1,823	11.7	1,986	9.0	3,174	59.8	33,962	6.9	33,303	△ 1.9	37,855	13.7
12月	1,451	△ 34.7	2,310	59.2	2,680	16.0	36,562	2.5	34,013	△ 7.0	35,018	3.0

(注1) 資料：「国土交通省総合政策局 建設経済統計調査室」公表の「建設関連業等の動態調査報告」
2025年12月、第2表 建設関連業等動態調査（建設コンサルタント50社）

(2) 累計受注高

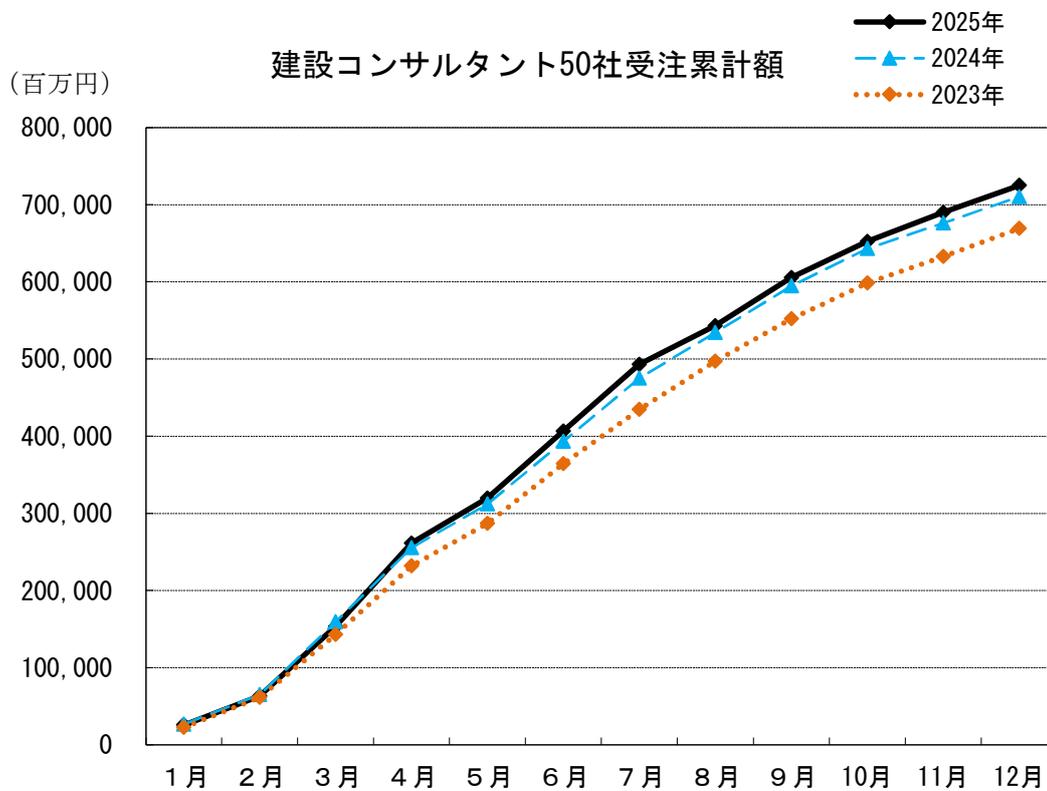
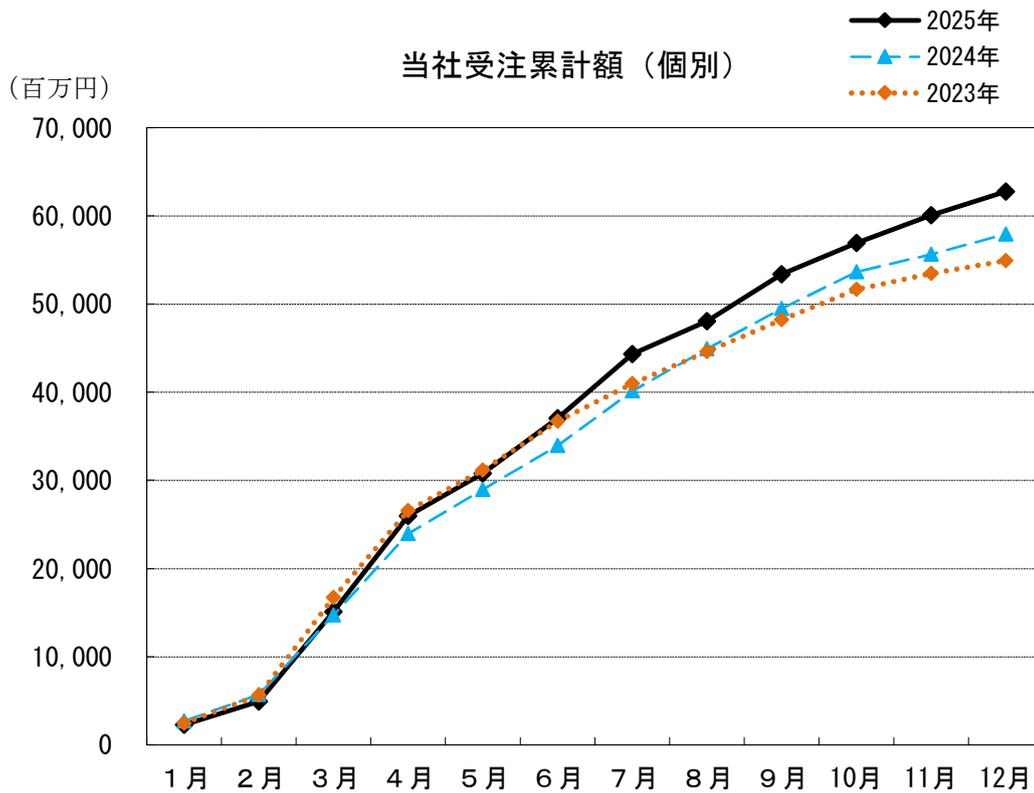
(単位：百万円未満切捨、%)

項目 月別	当 社						建設コンサルタント (50社) (注1)					
	2023年		2024年		2025年		2023年		2024年		2025年	
	金 額	前期比	金 額	前期比	金 額	前期比	金 額	前期比	金 額	前期比	金 額	前期比
1月	2,468	△ 5.1	2,725	10.4	2,281	△ 16.3	22,746	△ 0.9	26,720	17.5	25,926	△ 3.0
2月	5,635	△ 7.5	5,702	1.2	4,926	△ 13.6	61,517	10.7	65,130	5.9	63,223	△ 2.9
3月	16,741	6.2	14,749	△ 11.9	15,083	2.3	142,998	9.0	159,716	11.7	153,342	△ 4.0
4月	26,592	7.7	23,980	△ 9.8	25,971	8.3	232,171	6.5	255,528	10.1	261,442	2.3
5月	31,164	5.2	28,965	△ 7.1	30,783	6.3	287,013	7.2	312,105	8.7	319,730	2.4
6月	36,726	5.7	33,975	△ 7.5	37,026	9.0	364,560	6.5	393,545	8.0	406,694	3.3
7月	41,005	5.1	40,146	△ 2.1	44,336	10.4	434,585	7.1	475,109	9.3	492,929	3.8
8月	44,621	5.0	44,942	0.7	48,052	6.9	497,321	8.9	534,412	7.5	543,104	1.6
9月	48,224	6.2	49,509	2.7	53,370	7.8	552,098	8.3	594,806	7.7	605,482	1.8
10月	51,656	9.0	53,652	3.9	56,905	6.1	598,724	8.9	643,054	7.4	652,242	1.4
11月	53,479	9.1	55,639	4.0	60,079	8.0	632,686	8.8	676,357	6.9	690,097	2.0
12月	54,930	7.2	57,949	5.5	62,760	8.3	669,248	8.4	710,370	6.1	725,115	2.1

※参考データ 連結受注高

(単位：百万円未満切捨、%)

	2023年		2024年		2025年	
	金 額	前期比	金 額	前期比	金 額	前期比
通期（1～12月）	92,473	7.7	94,400	2.1	109,701	16.2

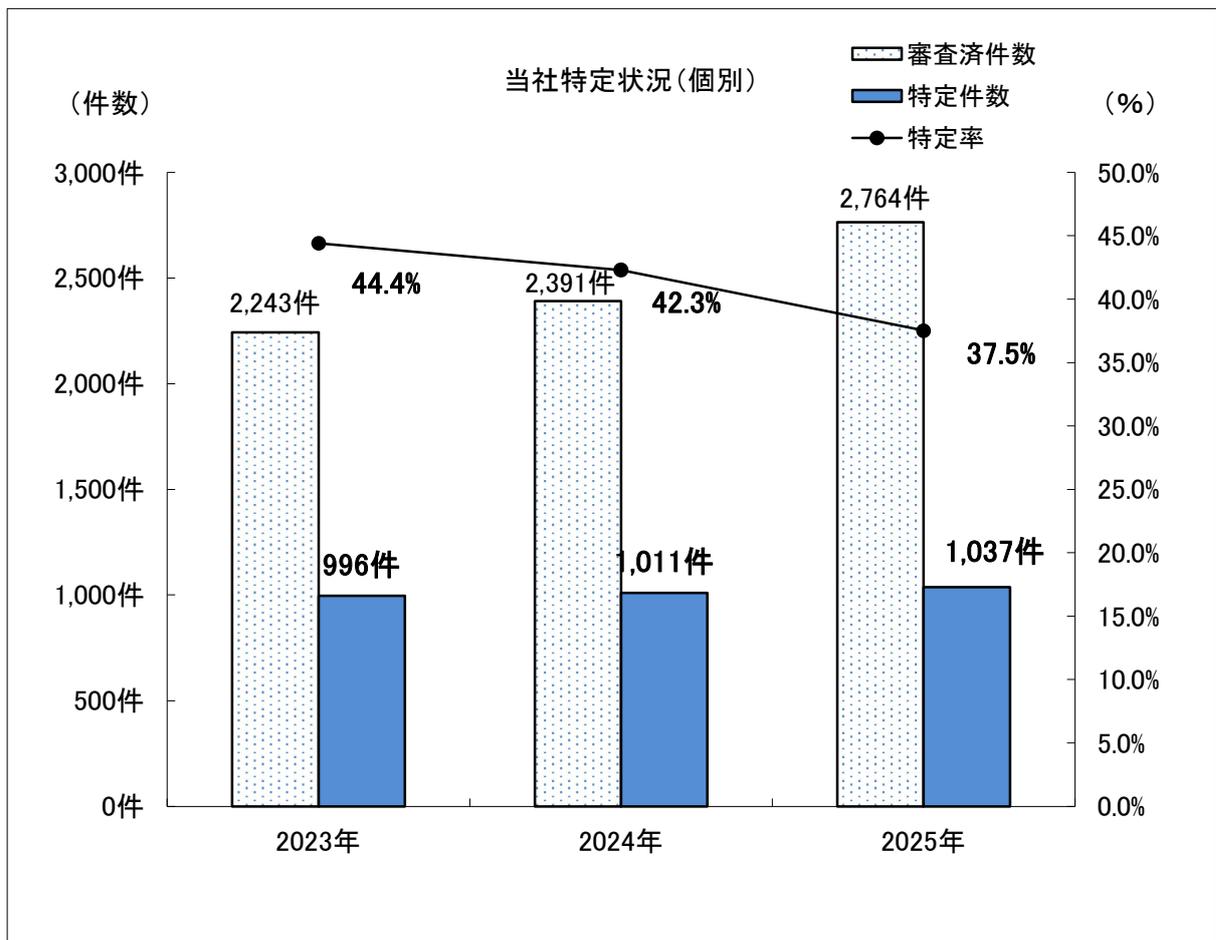


資料：「国土交通省総合政策局 建設経済統計調査室」公表の「建設関連業等の動態調査報告」
 2025年12月、第2表 建設関連業等動態調査（建設コンサルタント50社）

(3) プロポーザル及び総合評価方式の受注状況（個別）

(単位：件、%)

	2023年 (2023.1~12)	2024年 (2024.1~12)	2025年 (2025.1~12)
審査済件数	2,243件	2,391件	2,764件
特定件数	996件	1,011件	1,037件
特定率	44.4%	42.3%	37.5%



2. 連結・事業部門別状況

(実績)

(単位：百万円未満切捨)

部 門		期首繰越 受注残高	受注高	前期比 %	売上高	構成比 %	前期比 %	売上 総利益	売上総 利益率%	繰越 受注残高
2023年	流域・国土事業部門	15,169	22,323	5.8	23,544	25.3	16.4	8,995	38.2	14,644
	交通・都市事業部門	13,675	19,427	4.2	19,976	21.6	4.4	5,297	26.5	13,568
	環境・社会事業部門	8,608	15,244	1.0	16,229	17.4	11.3	4,932	30.4	7,689
	建設マネジメント事業部門	2,274	5,165	54.1	4,723	5.0	12.2	1,855	39.3	2,953
	海外事業部門	25,034	30,312	9.4	28,583	30.7	12.9	5,979	20.9	26,497
	合 計	64,761	92,473	7.7	93,057	100.0	11.5	27,060	29.1	65,353
2024年	流域・国土事業部門	14,644	23,691	6.1	24,919	25.6	5.8	9,598	38.5	13,579
	交通・都市事業部門	13,568	21,417	10.2	21,001	21.5	5.1	5,586	26.6	13,614
	環境・社会事業部門	7,689	16,472	8.1	16,361	16.7	0.8	4,941	30.2	7,672
	建設マネジメント事業部門	2,953	4,142	△ 19.8	4,662	4.7	△ 1.3	1,645	35.3	2,341
	海外事業部門	26,497	28,676	△ 5.4	30,733	31.5	7.5	6,656	21.7	25,419
	合 計	65,353	94,400	2.1	97,678	100.0	5.0	28,427	29.1	62,626
2025年	流域・国土事業部門	13,905	25,441	7.4	25,542	25.3	2.5	9,312	36.5	13,979
	交通・都市事業部門	13,940	23,561	10.0	22,158	21.9	5.5	6,295	28.4	15,554
	環境・社会事業部門	7,835	17,391	5.6	16,850	16.7	3.0	5,081	30.2	8,562
	建設マネジメント事業部門	2,341	6,015	45.2	5,173	5.1	10.9	1,891	36.6	3,104
	海外事業部門	25,419	37,290	30.0	31,313	31.0	1.9	7,000	22.4	31,031
	合 計	63,442	109,701	16.2	101,038	100.0	3.4	29,580	29.3	72,231

(次期計画)

(単位：百万円未満切捨)

部 門		期首繰越 受注残高	受注高	前期比 %	売上高	構成比 %	前期比 %	売上 総利益	売上総 利益率%	次期繰越 受注残高
2026年	流域・国土事業部門	13,979	25,600	0.6	25,100	24.0	△ 1.7	9,200	36.7	14,479
	交通・都市事業部門	15,554	23,600	0.2	23,500	22.4	6.1	7,200	30.6	15,654
	環境・社会事業部門	8,562	18,100	4.1	17,900	17.0	6.2	5,600	31.3	8,762
	建設マネジメント事業部門	3,104	4,700	△ 21.9	5,500	5.2	6.3	2,000	36.4	2,304
	海外事業部門	31,031	33,000	△ 11.5	33,000	31.4	5.4	7,000	21.2	31,031
	合 計	72,231	105,000	△ 4.3	105,000	100.0	3.9	31,000	29.5	72,231

[本資料取り扱い上の留意点]

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。