



日工株式会社

2024 年 3 月期決算説明会

2024 年 6 月 17 日

[企業名] 日工株式会社

[企業 ID] 6306

[イベント言語] JPN

[イベント種類] 決算説明会

[イベント名] 2024 年 3 月期決算説明会

[日程] 2024 年 6 月 17 日

[ページ数] 36

[登壇者] 代表取締役 取締役社長 辻 勝 (以下、辻)
取締役副社長 管理本部長 藤井 博 (以下、藤井)

[ホームページ URL] <https://www.nikko-net.co.jp/>



[動画 URL] <https://www.youtube.com/watch?v=21zfORuqpZ0>



[統合レポート] <https://www.nikko-net.co.jp/>



2022-2024年度 中期経営計画2年目進捗報告

中期経営計画の数値計画、中期経営計画の位置づけ	▶ P. 4－7
中期経営計画の成長投資(M&A)	▶ P.8
中期経営計画の内部機能強化	▶ P.9
中期経営計画株主還元	▶ P.10
2030年ビジョン、22-23年度進捗	▶ P.11－21

2024年3月期実績及び2025年3月期見通し ▶ P.22－45

事業環境と経営戦略	▶ P.46－55
参考資料	▶ P.56－61

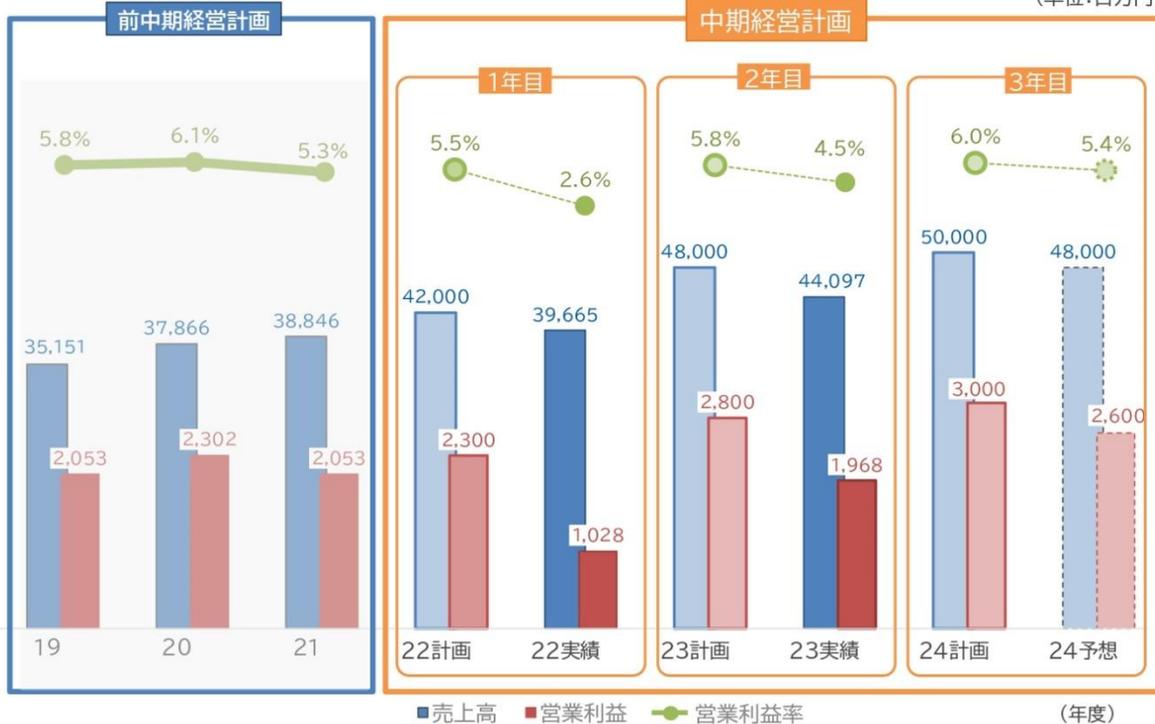
※本資料の数値は単位未満の端数処理により
末端数値が四半期報告書と異なる場合があります。

中期経営計画の数値計画 売上・営業利益計画



中期経営計画2年目の23年度は鋼材をはじめとした原材料価格の高止まり、中国経済の失速、タイ事業の立ち上がりの遅れなどにより目標未達となるものの売上は増加基調。最終年度となる今期は利益目標到達は厳しいが、売上は計画の500億円が展望できる(期初の受注残の積み上がり 前期比+47億円)

(単位:百万円)



辻：私、辻より中期経営計画の進捗の報告をさせていただきたいと思います。

中期経営計画の計画と実績をグラフにしております。

前期は、原材料の高騰、高止まりに加えて中国経済が失速したことによって、当社の中国現法、日工上海の業績が急激に悪化をしました。また、タイ事業を数年前から現地に製造現法、販売現法を立ち上げて推進しておりましたが、その立ち上がりの遅れ等が、数値的なマイナス要素として表れております。ただ足元では、受注が堅調で受注残が積み上がっており、いわゆる上昇気流であると表現できるかと思えます。

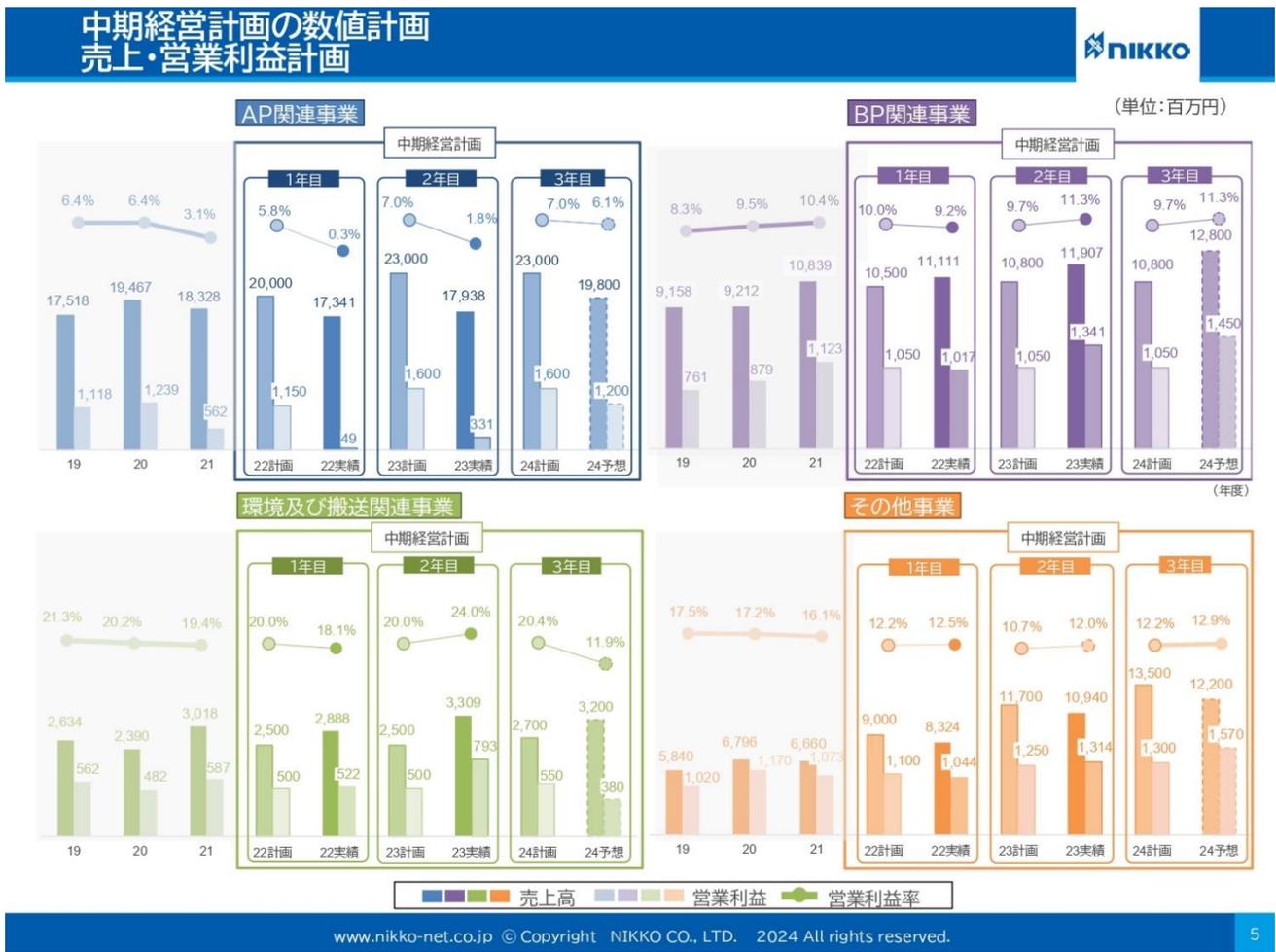
前中期経営計画の3年間では、市況環境で一番マイナスインパクトが大きかったのが、コロナの影響です。非常にアクションしづらい状況の中で、なんとか活動を進めながら、少しずつ、徐々に事業規模を拡大することができました。

そしてこの中期経営計画の1年目のロシアによるウクライナ侵攻による影響、そして前期、イスラエルにおいても同じような戦争状態に陥ったことで、いわゆる資材の高騰が高止まりする状況になったかと思っております。

その中で前期の計画では売上が480億円、それに対して実績が440億円で、到達することはできなかったのですが、当社の中では連結売上が400億円を超えることは初めての事象でして、一つの壁を打ち破ることができたのかなということによって一定の、満足とはいわないですが、当社の中でそれなりにできた達成感を味わうことができました。

いかんせん利益に関しては大きく乖離がまだございまして、一番の課題である利益の向上を、今期以降も着実に進めなければいけないと思っております。

今期の目標、一番右側の3年目に書いております。計画500億円に対して480億円、利益30億円に対して26億円で、いずれも目標を下回る予想となっております。ただ諦めているわけでもございません。頑張りによって、極力目標に到達できるように努力してまいりたいと思っております。



主要な事業項目についての売上推移をご説明申し上げます。

青いグラフ、当社の中で最も売上の多いアスファルトプラントに関しましては、大きく目標を下回る状況です。ただし、グラフから少しずつ改善が見られるのが見てとれるかと思っております。

前期の計画 230 億円の売上に対して、約 180 億円という実績で終わっております。利益も大きく下回っている状況ですが、今期は、約 200 億円の売上、12 億円の利益の予想を立てております。

一つは、道路会社様が、原料の価格高騰に対するお客様の製品への価格転嫁が立ち遅れたことで、設備投資を大幅に抑えられた影響が、少し残ったのが前期です。今期に関しては一定の回復がございまして、数字も少し上昇基調にあります。

特に利益に関して乖離が大きかったのですが、アスファルトプラント関連事業の中には、中国、ASEAN いわゆるタイにおける数字も含まれております。一番大きなマイナス要因は、中国が急減速して、売上規模が半減してしまったこと。あとはタイが事業の進捗が少し遅れてしまったことです。

国内に関しては一定の回復が見られているのですが、海外の要因が押し下げるような結果になりました。

BP 関連事業に関しましては、市況環境としてはお客様自体が、製品の原材料の高騰を製品価格に転嫁することがスムーズにでき、減速なく一定の進捗で成長を続けているかたちになってございます。売上に関しても収益に関しても、満足のいく数字。今後も 3 年目を迎える今期に関しても、増加傾向は見受けられる状況で推移しております。

環境搬送関連事業に関しましては、一定の事業規模で大きく向上する要素はございませんが、この中で特に環境関係では、われわれが今まで培った技術を新たなリサイクルというカテゴリーの中で展開しており、注力しておりますが今、もう一つ確実な成長がまだ見られてない。これに対しては、継続的に注力してまいりたいと思っております。

その他事業に関しましては、躍進しております。一番大きな押し上げ要因は自走式破碎機の事業、モバイルプラント事業と称しておりますが、その分野が大躍進しています。もう一つは、グループ会社の防水板。いわゆる豪雨とかの災害を最小限にとどめるようなアイテムなのですが、急な増水に対して止水する防水板の事業が、堅調に増加している。その二つが、大きな増加の主要因と思っております。この傾向は継続しており、今後も躍進していくことを期待しているジャンルでございます。

※()内数字は前中期経営計画

項目	投資額(3ヶ年累計)		
		22~24年度 3年間計画	22年度~23年度実績
人員強化 	日工単体 145名増員 (69名増)	<ul style="list-style-type: none"> ● AP事業領域 59名 ● BP事業領域 20名 ● 環境搬送領域 12名 ● 海外 6名 ● 開発 12名 ● モバイルプラント 11名 ● その他 25名 	<ul style="list-style-type: none"> ● AP事業領域 ● BP事業領域 ● 環境搬送領域 ● 海外 ● 開発 ● モバイルプラント ● その他 86名増員
研究開発 	25.3億円 (11.9億円)	<ul style="list-style-type: none"> ● AP事業領域 <ul style="list-style-type: none"> ■ 環境対応新製品 ■ 遠隔化・自動化サポート ● BP事業領域 <ul style="list-style-type: none"> ■ 運営支援センター ■ 製品改良 ■ システム開発 ● 環境搬送領域 <ul style="list-style-type: none"> ■ 製品開発 ■ EC他IT投資 ● 海外 <ul style="list-style-type: none"> ■ 標準モデル開発 	<ul style="list-style-type: none"> ● AP事業領域 (海外含む) ● BP事業領域 ● 環境搬送領域 ● その他事業 11.8億円
設備投資 	60億円 (63億円)	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 兵庫県内に新工場を建設 (5億円) ◆ 開発・テストセンター建設 (10億円) 	<ul style="list-style-type: none"> ● AP関連事業 (22年度上海、タイ等)機械、装置費 ● (22年度)AP,BP関連事業倉庫建設 ● (23年度)新工場建設、機械、装置 ● (22、23年度)ソフトウェアなど ● その他事業 など計45.2億円

今中期経営計画は内部投資の項目を大きく掲げ、成長投資というかたちで取り組んでおります、人員強化では、事業の拡大、および成長に関して、一番重要な経営資源である人員を増加しようということで、この中期経営計画中に 145 名の増員を計画しております。括弧書きの 69 名増は、前中期経営計画の 3 年間での増員の実績でございます。今現在 145 名の増員計画に対して、この 2 年間で 86 名の増員。新卒、キャリア採用も含めてこの目標数値に近い数字を増員していきたいと考えております。

あとは成長のエンジンであります、研究開発。目まぐるしく変わる市場環境に対して、新製品を投入していく活動でございます。前中期経営計画では 11 億 9,000 万円の実績がございます。研究開発に関してこの中期経営計画では 25 億円の投資を計画しておりますが、今現在、右側に書いてありますように 11 億 8,000 万円の投資にとどまっております。

投資は計画どおり進んでいないかたちになっておりますが、一つの要因は開発テーマ自体が単独の開発テーマも当然あるのですが、お客様である企業様、さまざまなところとの共同開発が多く含まれております。当社単独で進捗を図れない部分があり、若干遅延している事項がございます。実際

に開発したものを実装置に展開するにあたって、お客様と連携しながら進捗を早める活動を進めてまいりたいと思っております。

設備投資では、前中期経営計画も63億円の設備投資をおこない、現中期経営計画も60億円の投資を計画しており、今現在、60億円の計画に対して45億円の投資を実行済みでございます。粛々と設備投資を行い、これからの体制づくりを確固たるものに仕上げていきたいと考えております。

中期経営計画(2022-2024)の位置づけ NIKKO

- 中期経営計画(2022-2024)は、2030年に向けた体制・プロセス・制度を構築する期間



ビジネスと内部機能に対して、各テーマ、目標を表にしております。

2022年から2024年の3年間、この中期経営計画は内部投資フェーズということで進捗しておりますが、2021年の売上が388億円。これに対して前期は440億円、今期の目標が480億円という目標になってございますが、当初の目標500億円に対してまだ諦めることなく、これを進めてまいりたい。

前中期経営計画のスタート時点で当社は100周年を迎えました。そのときに10年ぐらい先の目標を掲げようということで、2030年目標を掲げました。

当時の売上目標は、2030年に500億円の売上を達成ということでしたが、現中期経営計画のスタート時点で500億円を600億円に上方修正しております。

今期の計画を500億円にしている関係からすると、この2030年に600億円の目標自体は、もう少し上の目標に修正をかける必要があると思っています。中期経営計画3年目、最終年を迎える年は、次の中期経営計画を立てる年でもございます。今まさに、次期の中期経営計画をもんでいる最中でございます。その中で2030年の目標自体は、もう少し上方修正するように検討を進めてまいりたいと思っています。

中期経営計画 成長投資(M&A)



- 22年3月 宇部興機株式会社（主要事業：プラント向け製缶加工・組立）
- 23年7月 株式会社松田機工（主要事業：各種プラント、産業機械などの製造・組立）

全株式取得により子会社化



目的：製造請負関連事業の拡大及び製造の内製率の向上

※宇部興機株式会社

事業内容：ガスホルダーの設計・製造・工事施工
各種プラント設備・産業機械の製造・据付工事
ソーラー関連商品の開発製造販売

主要取引先：大手メーカー、プラントエンジニアリングなど

強み：自社製品のガスホルダーを主体に、タンク類や大型製缶品の製作・現地工事を行う
多くの協会社ネットワークを持ち、日本全国に納入

※株式会社松田機工

事業内容：各種プラント、産業機械などの製造・組立

主要取引先：大手プラントエンジニアリング会社
環境関連機械メーカーなど

強み：レーザー切断から2次加工、製缶溶接、組立、試運転、検査まで自社一貫製作が可能
熟練した製造技術と高い品質と検査体制
柔軟な納期対応、顧客からの高い信頼と実績

既存事業以外、近々に行った M&A についてご説明申し上げます。

2022年の3月に宇部興機という会社を M&A をしました。主要事業としてはプラント向けの製缶加工・組立であり、そういったものづくりのノウハウを持つ会社でございます。続きまして昨年の7月、同様に松田機工という会社を M&A をしました。ここも各種プラント、産業機械などの製造・組立をする会社ですが、この会社、両社とも早期に事業を継続ができ、なおかつ設備投資の計画を進めながら、事業拡大を見られるような状況に既になっております。

今後はさらに日エグループとして、日工と宇部興機、松田機工のものづくりの中で、シナジーを生むような取り組みに展開していきたいと考えています。

われわれ、今ものづくりの中で、アウトソーシングする近郊外注さん、協力会社さんはいらっしゃるのですが、どんどん世代交代の中で、事業を撤退されるところが増えております。そういった中で、われわれは、特に内作率の非常に高い会社だと自負しております。

今まさにアウトソーシング先が見つからないところが多く出てきており、競合他社のようにアウトソーシングの比率の高いところが苦慮している部分があるかと思いますが、われわれは生産体制を強化することによって、さらに競合他社に対して非常にメリットを出せるように、今、体制づくりを整えておる次第でございます。

中期経営計画 内部強化



● 22年度 日エグループCI策定

MISSION 日々果たすべき使命	一步先ゆくエンジニアリングから、 社会基盤をアップデートする。
VISION 実現したい未来	世界を、強くやさしい街に。
VALUE 提供価値	5つのバリューを策定
SPIRIT 大切にすべき精神	12のスピリットを策定

● 人的資本強化

● 人員増員とともに、**社員の生活の安定**と**エンゲージメントの向上**を目指し施策を講じています。

★3年連続の賃上げ

22年度 一律3万円の賃上げを実施

23年度 5%の賃上げを実施

24年度 5.03%の賃上げを実施

★新入社員と勤続表彰対象者、成績優秀者に自社株を付与する制度を導入

★400億円売上達成記念に全社員に100株付与(予定)

● 新人事制度

目的 ビジョンの実現を支える人材の成長と活躍を促進する

内容 職務に応じた処遇と役割に応じた処遇を明確化
従業員一人ひとりが自立的なキャリア選択ができるよう運用

内部強化についての概略をご説明申し上げます。

2022年度、日エグループのコーポレートアイデンティティの定着ということで、ミッション、ビジョン、バリュー、スピリットを新たに掲げて、社員の志を一つにまとめ上げる試みをし、これが徐々に定着しつつあります。

続いて人的資本強化では、人員の増加を常に進めており、社員に対して離職率が高まらないように、社員に会社にとどまってもらえるように、魅力を感じてもらえるように、社員の生活の安定とエンゲージメントの向上に力を入れております。

3年連続で賃上げもおこなっており、22年度には一律3万円の賃上げ、23年、24年と5%の賃上げを実施いたしました。政府主導で賃上げがおこなわれていますが、われわれとしては政府の指導に対して先んじて実行し、それを社員が、一定の評価をしてくれる状況になっているかなという感想を持っております。

それ以外に新入社員、および勤続表彰者に対して、さらに成績優秀者に対して自社株を付与する制度を導入しており、今年に関しましては400億円の壁を初めて超えて440億円の達成したことを、全社で喜びを共有するため、全社員に100株を付与する予定としております。

あとは新人事制度。いわゆる評価制度自体を実力主義、成果主義みたいなところのウエートを高めて、人事制度を大きく改めることを実行しています。1人1人が自律的なキャリア選択ができるような運用を、推進してまいりたいと考えております。

中期経営計画 株主還元



(単位:百万円)

	前中期経営計画			中期経営計画					
	2019年度実績	2020年度実績	2021年度実績	2022年度計画	2022年度実績	2023年度計画	2023年度実績	2024年度計画	2024年度予想
売上	35,151	37,866	38,846	42,000	39,665	48,000	44,097	50,000	48,000
営業利益	2,053	2,302	2,053	2,300	1,028	2,800	1,968	3,000	2,600
親会社株主に帰属する当期純利益	1,588	2,082	1,649	1,600	1,020	1,900	1,312	2,100	1,700
1株当たり配当額(単位:円)	40	33	30	30	30	30	30	35	30
配当総額	1,550	1,260	1,146	1,144	1,147	1,144	1,149	1,334	1,149
配当性向	97.6%	60.5%	69.5%	71.5%	112.5%	60.2%	87.6%	63.5%	67.6%
純資産	30,293	31,451	32,050	32,506	31,604	33,262	33,086	34,028	33,637
ROE	5.2%	6.8%	5.2%	4.9%	3.2%	5.7%	4.1%	6.2%	5.1%

配当性向60%以上



★2019年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき5株の割合で株式分割を実施しており、分割後の配当金額に統一して記載しています

株主還元についてご報告いたします。

この中期経営計画に関しましては、60%以上の配当性向をおこなうことを発表していますが、実質的にはそれが今のところ前中期経営計画から継続して、60%以上の配当性向を実施することができました。

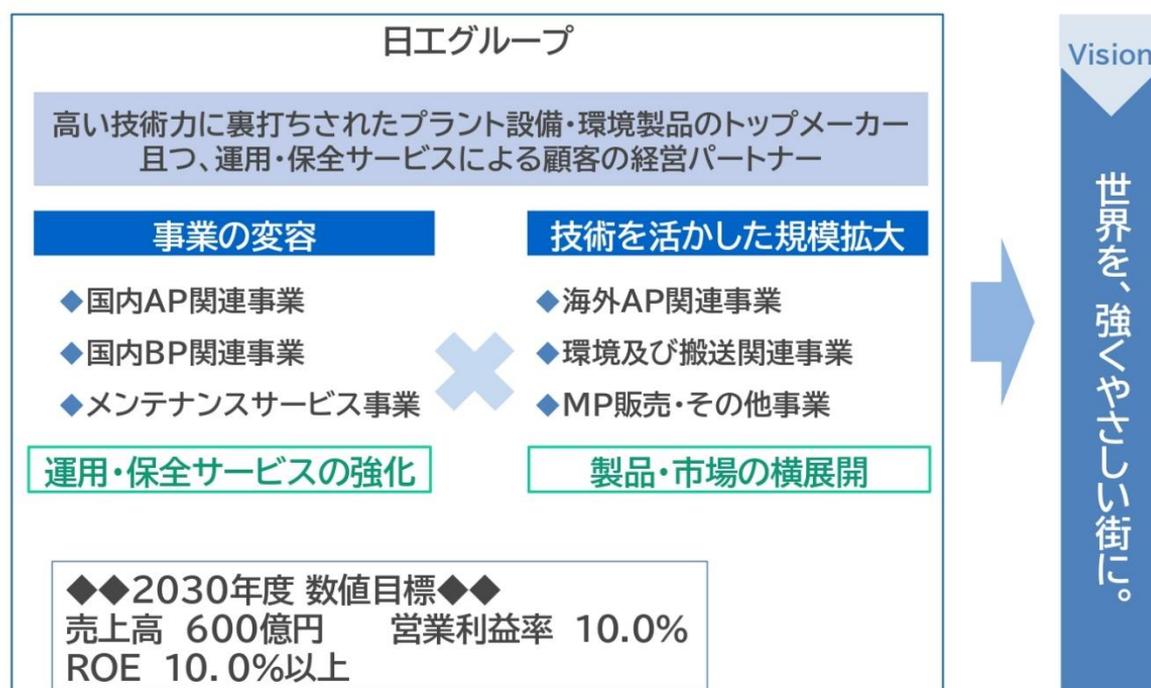
ただ利益自体が思いのほか伸び悩んでいる関係で、配当性向はおのずと上がってしまったのではないかというご指摘もあるかも知れないですけれども、30円配当を最低限実施する試みは、今期に関しても継続的に進めてまいりたいですし、配当性向60%はやっと定着してきております。今後も継続できる限り、この方向を押し進めてまいりたいと思っております。

一つ残念だったのが、中期経営計画の中で、2024年計画では18円、17円と増配をとれるような利益体質となる計画があったのですが、利益が計画を下回った関係で、今期の計画の中では30円配当とさせていただいた。できれば結果として、増配に結びつくような事業活動ができればと、今でも思っております。

2030年ビジョン



- メーカーとして技術力・製品力の日エブランドを維持・強化しつつ、サービスビジネスを拡張させ、**2030年に売上高600億円、営業利益60億円**を達成します



これからの事業規模拡大に対して、どんどん注力していった、目標をここに書いてある 2030 年の売上 600 億円、営業利益 60 億円を上方修正できるような活動に結び付けたいと思っております。

中期経営計画(2022-2024)基本方針



- 各事業において、2030年ビジョンで掲げる事業構造変革に向けた新製品・新サービスのローンチとそれに必要な組織能力の強化に積極投資します

国内AP

- ✓ トップメーカーが持つ開発力を生かした環境製品開発を実行
- ✓ ソリューションパートナーとして顧客の工場運営をサポート

BP

- ✓ 生コン工場のトータル管理を実行
- ✓ プレキャスト業界の高い要求水準を満たす製品開発

海外AP

- ✓ 海外市場で競争力のある標準モデル製品の設計・ローンチ
- ✓ ASEAN市場への展開に向けた組織体制の構築

搬送

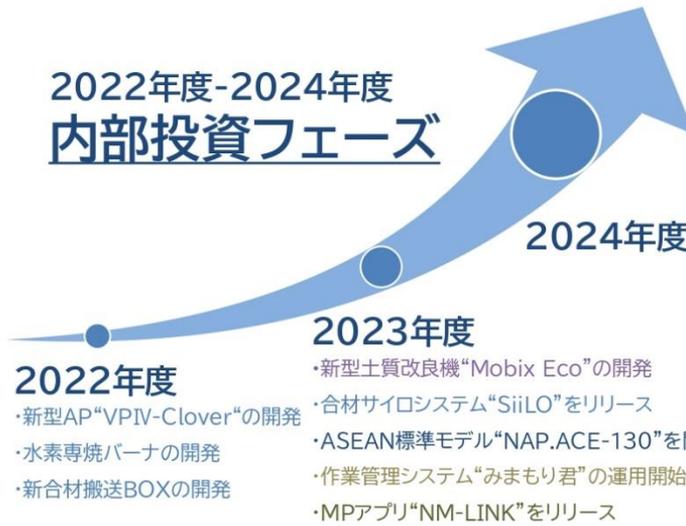
- ✓ 更なるモジュール化による短納期、低価格を実現しつつ、搬送ラインのエンジニアリングによるメーカーの枠を超えた利便性・効率性の提供
- ✓ Webサービスや設計体制を整備し、新製品・サービスを届ける基盤づくり

中期経営計画の基本方針を書いております。

後で目を通していただければと思っております。

◆中期経営計画の実施・達成項目

2025年度～の 力強いビジネス拡大フェーズへ



■2022年度・2023年度の主な実施項目

2022年度	2023年度
●経営理念の策定	●新人事制度開始
●ASEAN事業戦略室の設置	●松田機工の日エグループ入り
	●サービス部門のセールスフォース移行開始

2022年度・2023年度 共通

- 事業拡大に向けた大幅な人員増
※日工の従業員数
2021年4月861人→2024年3月1,117人
- 課題解決などに向けた大幅な組織変更
- プラント設計の標準化率アップ
(例)VPシリーズ採用の場合
標準化率30%以下→標準化率70%を達成(23年度)

国内AP事業 BP事業 海外AP事業 モバイル事業 MS事業 成長投資・内部機能強化

ここも同じようなグラフになっています。内部投資フェーズを今回達成して、力強いビジネス拡大フェーズへ移行していきたいという内容をグラフにしております。

経営理念を策定して、それが着実に定着しつつある。復唱になりますが、新人事制度を開始して、これを確実に定着させて、新しくグループに参入した企業をさらにシナジーを生む活動に持っていきたい。今、収益の根源である、一番大きな要素であるサービス部門を強化して、事業の効率を上げて、収益を高めるような活動に持っていきたいと思っております。

この下のところに、事業拡大に向けた大幅な人員増を具体的に表記しております。2021年4月に連結で861名の社員が、2024年3月時点で1,117名と増員することができました。さらなる増員計画を推進中ですが、増員した社員、当然教育をおこない早く戦力に組み込めるよう、努力してまいりたいと思っております。

あとは特筆していますが、これは技術的な面ですが、プラント設計の標準化率アップであります。VPシリーズ、これはアスファルトプラントの新しいプラントのシリーズですが、標準化率、いわゆる標準図面を再利用できる比率が、もともと30%以下だったものが今現在、70%を超えるような状況まで達成できている。

標準化を行うことで、品質が向上し、クレームが減少するという基盤が築かれます。これにより、質の高い改善へと進むことができ、その結果は明確な数値として現れ始めています。今後さらに拍車をかけて、こういったところに注力していきたいと思っております。

中期経営計画 22-23年度進捗 国内AP事業(1)



国内アスファルト プラント関連事業

プラントメーカーとしての強い製品力を生かし、顧客の工場運営を支援する経営パートナー

- ✓脱炭素化サポート
- ✓遠隔化・自動化サポート



- トップメーカーとしての高い技術力を生かし
 - ・脱炭素化・遠隔化・自動化技術を確立
 - ・顧客の工場運営をこれまで以上にサポート

1. 脱炭素化サポート

中計目標 (22~24年度)	22~23年度進捗	計画 進捗度
低炭素な合材製造システムの開発	・フォームド装置	◎
	22年度 受注 40台 売上 19台 23年度 受注 44台 売上 55台	
脱炭素燃料の燃焼技術の開発	・新型AP“VPIV-Clover“の開発(22年度)	◎
	22年度 合材製造試験運転完了 水素100%専焼、都市ガスとの混焼可能	◎
バイオマス、ガス燃焼技術の提供	・アンモニアバーナ	○
	22~23年度 社内でLNGとアンモニアの燃焼テストを実施 APIに利用する問題点も浮かび上がり、対応の検討に入る	
	23年度 再生油バーナー販売 25年度 微粉炭バーナー納入予定 その他燃料についても開発進捗中	◎

アスファルトプラントについて、脱炭素について書いております。

フォームド装置というのがあります。22年度、受注が40台で売上が19台。23年度は売上が55台に躍進している。これは脱炭素にかかわるレトロフィットの付属装置です。微量の水を混入させながら発泡させて、泡、フォームド状にしてベアリング効果を高めて、一定の温度低下においても施工しやすいような性状を保つ装置になります。脱炭素における活動の中の一つのスタート装置として、売上に貢献できる装置になりました。

今、重油が主流である燃料ですけれども、バーナ燃料で水素とかアンモニアとか、再生油とか、微粉炭を利用するとか、各種いろんな脱炭素にかかわる、代替燃料に対応するような装置を展開しております。

国内アスファルト プラント関連事業

プラントメーカーとしての強い製品力を生かし、
顧客の工場運営を支援する経営パートナー

- ✓脱炭素化サポート
- ✓遠隔化・自動化サポート



- トップメーカーとしての高い技術力を生かし
 - ・脱炭素化・遠隔化・自動化技術を確立
 - ・顧客の工場運営をこれまで以上にサポート

1. 脱炭素化サポート

中計目標 (22~24年度)	22~23年度進捗	計画 進捗度
その他	23年度 VPシリーズが経産省補助金 先進設備に採択(※) 令和5年度補正予算「省エネルギー投資促進・需要構造転換支援事業費補助金」に新型アスファルトプラント「Value Pack」が採択 VPシリーズ導入で最大15億円の補助を受けることが可能に 「VPシリーズ」を導入の際、設計費・設備費・工事費に対して、中小企業では最大で2/3、大企業では最大で1/2の補助率が適用されます。*1 https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000045.000081441.html	

*1 100万円/年度~15億円/年度(非化石燃料時は20億円/年度)の範囲

「VPシリーズ」は、再生アスファルト合材の流通量が増加した背景より、それまで別々の設備であったアスファルトプラントとリサイクル設備を1つに融合したプラントシリーズです。コンパクト設計によりエネルギー消費量を抑えられるほか、安全性や環境性も向上した次世代型プラントです。

同じくアスファルトプラントにおけるものですが、今、脱炭素に対して補助金で施工されているケースが多くございます。新しく導入した装置に対して、経産省の補助金、先進設備に対する採択を、省エネルギー投資促進・需要構造転換支援事業費補助金というかたちで受けております。

お客様からすると投資に対して補助金が活用できで、今後さらに設備投資に対する起爆剤になると考えております。

国内アスファルト
プラント関連事業

プラントメーカーとしての強い製品力を生かし、顧客の工場運営を支援する経営パートナー

- ✓脱炭素化サポート
- ✓**遠隔化・自動化サポート**



- トップメーカーとしての高い技術力を生かし
 - ・脱炭素化・遠隔化・自動化技術を確立
 - ・顧客の工場運営をこれまで以上にサポート

2. 遠隔化・自動化サポート

中計目標 (22~24年度)	22~23年度進捗		計画 進捗度
部分遠隔出荷 システムの提供	23年度	合材サイロ遠隔出荷システム“SiiLO” をリリース	◎
	納入ユーザーからの改善要望を基にブラッシュアップ、 標準組み込みを検討中		
プラント運用の 遠隔化・自動化 サポート	22~ 23年度	課題、リスクを洗い出し、自動運転に必要な 設備、機器をほぼ(95%程度)リスト アップ完了。	○
		SB(建て替え)時のサブスク契約、プラント 運用経験社などが必要なこともあり、運 用センターの設置なども含め次期中計で のスタートを目指す	△
メンテナンスサ ブスク契約数の 拡大を基にした プラント稼働 データの蓄積	23年度 まで	9件契約済み 更に提案進行中	△

続きまして、遠隔化・自動化サポートです。

お客様の人手不足に対するアクションとして、合材サイロという出荷、貯蔵するサイロがあるのですが、これを遠隔で数工場制御できるようなシステムが、実地の中で実績が上がってきております。

あとメンテナンスに関してはサブスク化、アセットマネジメント化。年間保守契約的な内容で、われわれ主導でメンテナンスをさせていただきながら、保守費用を下げていくようなことも実績として出てきております。これは必ずや、メンテナンスサービスに携わる要員の、効率的な業務に結びつく業務改革であると思っております。

コンクリートプラント 関連事業

生コン工場のトータル管理を実行し、
頭一つ抜き出たトップメーカー
且つ、環境に優しいメーカー

- ✓コンクリートトータル管理システム
- ✓プラント支援センター
- ✓モバイルプラント
- ✓環境対応製品



- 生コン工場のトータル管理、プレキャストの高い品質期待に応える製品開発によりトップメーカー且つ環境に優しいメーカーを目指す

1. 自社操作盤の開発・展開

中計目標 (22~24年度)	22~23年度進捗		計画 進捗度
自社開発の操作盤を展開し、顧客のプラント運営情報を蓄積することにより、プラントの標準化を推進	23年度	コンクリート製造に関する全データをトータル管理するオープンプラットフォーム『日工 OPEN PLATFORM構想』を作成 DX工場管理システムの構築 プロトタイプ 排水処理パッケージの完成 →2024年より拡販開始 25年度 操作盤マイナーチェンジに向け始動 プラント標準化の具体化取組み	○
顧客プラントの運営支援サービスの導入	23年度 まで累計	サブスク契約28件締結済み	○
	24年度	DX工場管理の機能拡張(材料管理、工場全体監視)に取り組む、DX設備台帳機能の製作	○

コンクリートプラント関連です。

同様にいろんなお客様に役立つようなシステムを展開し、こちらメンテナンスサービスに対するサブスク契約。これは28件の締結の実績があって、今後、全案件をサブスク化、年間保守契約とする目標があり、徐々にこの比率を高めて、メンテナンス効率を高める活動に結びつけたいと考えております。

コンクリートプラント 関連事業

生コン工場のトータル管理を実行し、
頭一つ抜き出たトップメーカー
且つ、環境に優しいメーカー

- ✓コンクリートトータル管理システム
- ✓プラント支援センター
- ✓モバイルプラント
- ✓環境対応製品



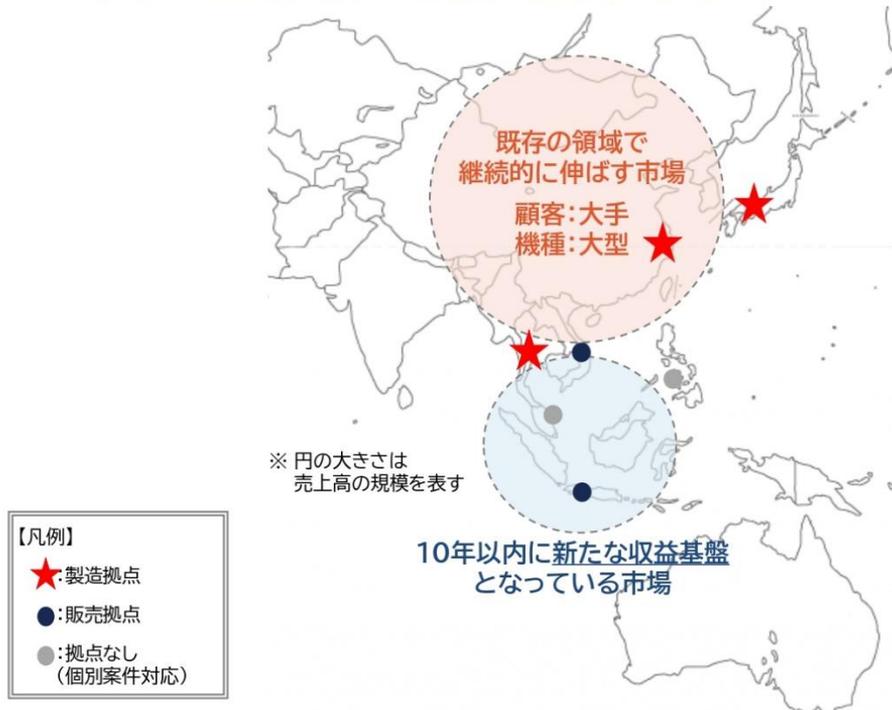
- 生コン工場のトータル管理、プレキャストの高い品質期待に応える製品開発によりトップメーカー且つ環境に優しいメーカーを目指す

中計目標 (22~24年度)	22~23年度進捗		計画 進捗度
プラントの集約に伴いリーチできなかったエリアへのモバイルプラントの展開	22年度	プロジェクト向けプレキャストユーザーに納入 災害復旧、特殊コンクリート需要に向け引合獲得中 24年度 1台予算化 更なる拡販に向け、用途に応じた設計、ミキサ形状、付帯装置など検討開始	△
CO2削減等、顧客の環境対応ニーズに応える製品開発及び展開	22年度	GI基金事業/CO ₂ を用いたコンクリート等製造技術開発プロジェクトに参画し実証プラントを建設、コンクリート製造時の消費電力削減手法の研究に着手	○
	22~23年度	プレキャストユーザーにエコタンカルなど製造設備を提案 2案件納入、12案件引合獲得	◎
	22~23年度	Carbon Cure(カナダ) 技術導入に向け三菱商事との協力体制確立 生コン1工場、プレキャスト1工場契約複数の引き合い獲得	○

あとはBPのモバイルプラント。プラント数がどんどん減ってきて届けられない、コンクリートが供給できないエリアが出てきたときに、こういったモバイルプラントが活用され、いろんなところである程度フィットしてきている製品でございます。

それ以外に、コンクリート関係はCO₂をコンクリートで吸着する技術がございまして、当社15年ぐらい前からこういう研究をお客様と、ユーザー様と一緒に活動してきて、これが実際のプラントとして展開できる段階にきておりますので、今後楽しみでございます。

- 海外市場でも競争力のある標準モデル製品の設計・ローンチ
- ASEAN市場への展開に向けた販売・生産体制の構築



これからの発展領域、事業拡大領域です。

中国のみならず、ブルーの ASEAN 地域を注力して、収益基盤として成り立つよう頑張っていきたいと思います。

海外アスファルト プラント関連事業

アスファルトプラント
グローバルメーカー

- ✓ASEAN展開
- ✓グローバル標準製品



- ・タイ生産拠点の早期立上げ
・インドネシア・ベトナムでの営業体制を構築

1. 新規市場参入のための体制整備

中計目標 (22~24年度)	22~23年度進捗		計画 進捗度
新たにインドネシアとベトナム市場へ参入	23年度	ベトナムの建設機械ディーラー1社(VITRAC)と代理店契約	○
	23年度	中国製AP1台販売(ベトナム) タイ製AP1台商談中(ベトナム)	△
	インドネシアの代理店はASEANの市場動向を見ながら判断		
現地販売代理店との連携体制の構築	23年度	タイ代理店と販売プロモーションをおこない 22年度4台受注→23年度10台受注 24年度もプロモーションを継続 【24年度見込】 予定売上 : 1,771百万円 受注予定台数 : 17台 販売予定台数 : 21台 期末注残予定台数 : 4台	◎

タイの事業です。

前期も前々期もコロナ等で進捗が遅れていたのですけれども、収益構造に徐々に移行しつつあります。22年度は4台受注、23年度は10台受注と受注もどんどん増えて、今期の見込みは受注が17台、販売台数21台で、急にエンジンがかかってきたと思っております。

今現在、工場を立上げてから2年強経ちますが、生産が間に合わない状況で今、製造体制の強化を全社で取り組んでいる最中でございます。この大きく伸びてきた需要に対して、生産体制を整えて収益に転ずれば、アスファルトプラントの収益に関して大きなインパクトを与える、プラスの影響を与える要素になろうかと思っております。

海外アスファルト プラント関連事業

アスファルトプラント
グローバルメーカー

- ✓ASEAN展開
- ✓グローバル標準製品



- ・タイ生産拠点の早期立上げ
・インドネシア・ベトナムでの営業体制を構築

2.海外向け標準プラントの設計

中計目標 (22~24年度)	22~23年度進捗		計画 進捗度
現地購入品の導入等も含め、ニーズに合った海外市場で価格競争力のある標準プラントを設計	23年度	ASEAN標準モデル“NAP.ACE-130”を開発し受注 ▶24年度納入予定	◎

ASEAN標準モデル“NAP.ACE-130”について

日本の設計基準からグローバル基準への見直しを実施し、耐震基準を見直すことにより、フレームの新設計を行い使用部材ダウンによるコストダウンを実現させたモデル。プラントレイアウトに関し、現地ロケーションを考慮し、これからのリサイクル需要にも対応したコンパクトなレイアウトが可能となった。
また、購入品はローカルメーカーを多く採用し、現地調達を可能とした。

ASEAN、タイのみならずベトナムやインドネシアなど、次の展開を試みている最中ですが、ASEAN 地域に合ったプラントを開発し、これを展開する段階に入ってきております。いわゆるグローバル標準製品で、新しい技術を導入してまいりたいと思います。

事業は成長しており、利益を上げるための新しい取り組みが進行中です。現在、収益がマイナスの部分を改善し、黒字に変える段階に来ています。

今後、力を緩めることなく、さらに拡大を進めながら、事業の拡大、収益の拡大にまい進してまいりたいと思いますので、どうぞよろしくお願いたします。

私からは以上でございます。



過去最高売上高見込

⇒ P.30 2024年度の業績見通し(1)、 P.61 主要財務データの推移



AP関連事業(国内): 道路舗装会社の収益改善により、停滞していた設備投資、設備維持費回復見込。脱炭素関連投資も拡大見込で売上、営業利益が回復見込

⇒ P.31-32 2024年度の業績見通し(2)、P.37 AP関連事業



BP関連事業: 前期比プラスの受注残。生コン市場にコストアップ分を適正に反映しており、市況の安定により安定した需要が継続見込み

⇒ P.31-32 2024年度の業績見通し(2)、P.39 BP関連事業



破砕機関連事業: ウクライナ特需剥落し、モバイル事業は売上、利益とも減少予想ただし、国内設備の老朽化に伴う更新、増設、既納客へのメンテナンスなどにより売上ベースは拡大見込

⇒ P.31-32 2024年度の業績見通し(2)、P.41 その他事業



製造請負関連事業: 前期受注好調、期初注残高水準で売上・利益増の見通し先送りされていた各種プラント案件の実施により、受注高は高水準だった前期比微増、売上高、営業利益は伸長を見込む

⇒ P.31-32 2024年度の業績見通し(2)、P.41 その他事業

藤井: 私からは24年度、今期の見通しを中心にお話をさせていただきたいと思います。

今期売上規模で480億円、営業利益で26億円という業績見通しを出させていただいております。これは期初の受注残高がほぼ、前期と比べて50億円ぐらい増えておりますので、注残を確実にこなしていけば、この見通しの数字はまず間違いなく達成できる。できれば売上も500億円、営業利益も30億円に届くところまで積み上げていきたい。十分その可能性はあるのではないかなと、現時点では見ております。

この背景になっておりますのは、全てのセグメントで今期において、前期を下回るような悪材料はほぼないということであります。

APに関していいますと、国内のわれわれの事業環境、道路舗装会社さんの収益もかなり改善してまいりまして、一時期停滞していた設備投資が徐々に出てきております。これは受注残高にも既に期初の時点で表れております。国内の収益が今期はかなり、全体を持ち上げてくれるのではないかなと思っております。

一方で不安材料といえますか、見えていないところはやはり中国だと思っております。中国に関しては前年度、前々年度と比べると売上も利益も大幅に悪くなりました。今年度に関しては若干持ち直しの前提で予想を組んでいます。こちら昨年度よりは今期が若干、上回るのではないかとこのところですが、中国の場合はなかなか先が読めないところがありますので、あえていえばこちらが若干の不安要因かなと思っております。

BP に関しては、われわれとしては本当に高い売上、それから毎期の受注が続いております。今期についても期初の受注残高を確実にこなしていけば、予算どおりの数字が達成できると思っております。

破碎機は、前年度はウクライナ関係の特需がありました。それが今期は剥落しますので、その分売上で8億円から9億円ぐらいは減少するのですが、国内の事業基盤がそれなりに強化できておりますので、ウクライナの特需がなくなったとしても、十分国内でその分を取り戻せるのではないかと考えております。それから徐々に販売台数が増えておりますので、今後はメンテナンスの部分での売上、利益を期待したいと思っております。

製造請負関連事業に関して、2社 M&A でグループ化したわけですが、立ち上がりも順調に進んでおりますし、さらに今期も前期を上回る売上、利益が十分見込めることで、このセグメントに関しても今期に関しては増収増益を期待しております。

2024年度の業績見通し(1)



(単位:百万円)

	上期			下期			通期		
	23年度 実績	24年度 予想	対前年比	23年度 実績	24年度 予想	対前年比	23年度 実績	24年度 予想	対前年比
売上高	16,982	23,000	+6,018 +35.4%	27,115	25,000	△2,115 △7.8%	44,097	48,000	+3,903 +8.9%
営業利益	269	1,300	+1,031 +383.3%	1,699	1,300	△399 △23.5%	1,968	2,600	+632 +32.1%
営業利益率	1.6%	5.7%	+4.1pt	6.3%	5.2%	△1.1pt	4.5%	5.4%	+0.9pt
経常利益	455	1,300	+845 +185.7%	1,689	1,300	△389 △23.0%	2,144	2,600	+456 +21.3%
親会社株主に帰属 する当期純利益	348	850	+502 +144.3%	964	850	△114 △11.8%	1,312	1,700	+388 +29.6%
受注高	25,128	21,500	△3,628 △14.4%	23,621	23,750	+129 +0.5%	48,749	45,250	△3,499 △7.1%
受注残高	25,986	24,008	△1,978 △7.6%	22,371	20,500	△1,871 △8.3%	22,371	20,500	△1,871 △8.4%

www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2024 All rights reserved.

30

今年度の数字の見通しについて説明します。

改めて、右から2列目が通期の見通しです。23年度は、上期と下期で売上で100億円以上の差がありました。24年度は、売上480億円で、上下の差はあまりない見込みです。上期が230億円、下期が250億円を予想しております。売上が平準化されることで、営業利益、経常利益も上期、下期、同金額で予想しております。

下から2列目の受注高です。今期に関して前年よりも35億円の減で一応、予想はしておりますけれども、ここは若干保守的に見ている部分がございます。大きくこの分野の受注が減ることではなくて、前年度、非常に受注が好調であったので、若干ここは控えめな数字にしております。

2024年度の業績見通し(2)



(単位:百万円)

		上期			下期			通期		
		23年度実績	24年度予想	対前年比	23年度実績	24年度予想	対前年比	23年度実績	24年度予想	対前年比
AP関連事業	売上高	7,114	10,000	+2,886 +40.6%	10,824	9,800	△1,024 △9.5%	17,938	19,800	+1,862 +10.4%
	営業利益	29	880	+851 +2,934.5%	302	320	+18 +6.0%	331	1,200	+869 +262.5%
	営業利益率	0.4%	8.8%	+8.4pt	2.8%	3.3%	+0.5pt	1.8%	6.1%	+4.3pt
BP関連事業	売上高	5,049	6,300	+1,251 +24.8%	6,858	6,500	△358 △5.2%	11,907	12,800	+893 +7.5%
	営業利益	504	750	+246 +48.8%	837	700	△137 △16.4%	1,341	1,450	+109 +8.1%
	営業利益率	10.0%	11.9%	+1.9pt	12.2%	10.8%	△1.4pt	11.3%	11.3%	+0.0pt
環境及び 搬送関連事業	売上高	1,450	1,400	△50 △3.4%	1,859	1,800	△59 △3.2%	3,309	3,200	△109 △3.3%
	営業利益	332	140	△192 △57.8%	461	240	△221 △47.9%	793	380	△413 △52.1%
	営業利益率	22.9%	10.0%	△12.9pt	24.8%	13.3%	△11.5pt	24.0%	11.9%	△12.1pt
その他事業 (内訳は次ページ)	売上高	3,367	5,300	+1,933 +57.4%	7,573	6,900	△673 △8.9%	10,940	12,200	+1,260 +11.5%
	営業利益	215	530	+315 +146.5%	1,098	1,040	△58 △5.3%	1,314	1,570	+256 +19.5%
	営業利益率	6.4%	10.0%	+3.6pt	14.5%	15.1%	+0.6pt	12.0%	12.9%	+0.4pt

▶ AP関連事業 : 道路舗装会社の収益改善による設備投資・維持費の回復、脱炭素関連投資拡大により売上高、利益回復予想

▶ BP関連事業 : 生コン価格の値上げの浸透により市況は安定し売上・利益増の見通し

▶ 環境搬送関連事業 : 搬送は堅調な売上継続により増収
環境は万博向け案件終了により売上、利益ともに一段落

www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2024 All rights reserved.

31

セグメント別です。

APは今期ほぼ200億円の売上です。営業利益も12億円で、前年よりも大幅な増収増益。特に国内が良い。タイの事業について、23年度は5億円以上の赤字が出ています。今期は若干の赤字の見込みではありますが、大幅に損益が改善していく見込みです。

BPは期初の受注残高をこなせば、この数字になるということです。

環境、搬送関連は、若干今年度は昨年と比べると利益率を低く見ております。

その他事業、従来のくくりでいきますと122億円の売上、営業利益15億7,000万円です。

2024年度の業績見通し(2)



(単位:百万円)

		上期			下期			通期		
		23年度実績	24年度予想	対前年比	23年度実績	24年度予想	対前年比	23年度実績	24年度予想	対前年比
破砕機 関連事業	売上高	1,078	1,800	+722 +67.0%	2,120	1,100	△1,020 △48.1%	3,198	2,900	△298 △9.3%
	営業利益	56	180	+124 +221.4%	218	20	△198 △90.8%	274	200	△74 △27.0%
	営業利益率	5.2%	10.0%	+4.8pt	10.3%	1.8%	△8.5pt	8.6%	6.9%	△1.7pt
製造請負 関連事業	売上高	369	1,000	+631 +171.0%	2,703	2,300	△403 △14.9%	3,072	3,300	+228 +7.4%
	営業利益	△32	60	+92 +287.5%	302	220	△82 △27.2%	270	280	+10 +3.7%
	営業利益率	△8.7%	6.0%	+14.7pt	11.2%	9.6%	△1.6pt	8.8%	8.5%	△0.3pt
その他事業	売上高	1,919	2,500	+581 +30.3%	2,751	3,500	+749 +27.2%	4,670	6,000	+1,330 +28.5%
	営業利益	191	290	+99 +51.8%	578	800	+222 +38.4%	769	1,090	+321 +41.7%
	営業利益率	10.0%	11.6%	+1.6pt	21.0%	22.9%	+1.9pt	16.5%	18.2%	+1.7pt

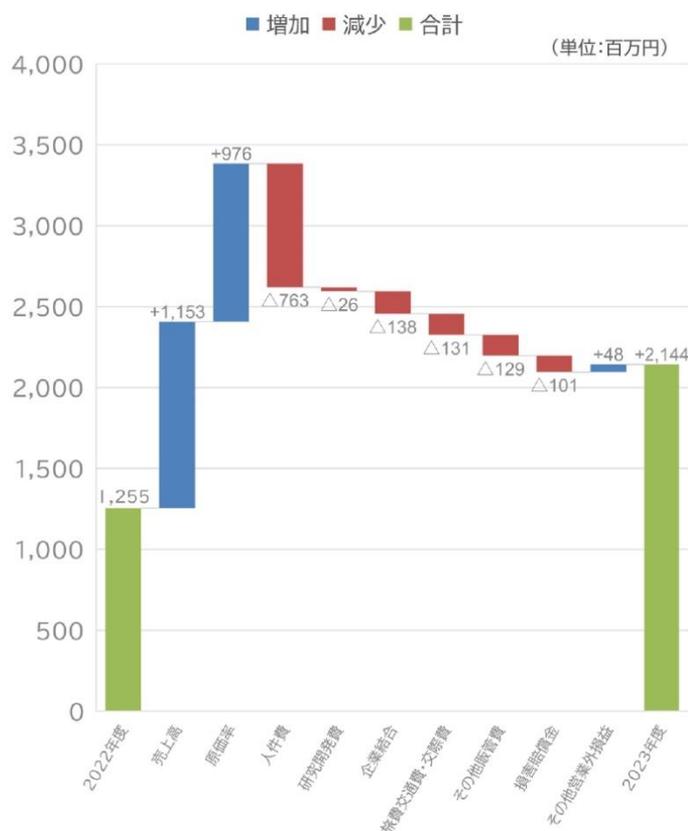
▶ 破砕機関連事業:

【モバイルプラント】輸出特需がひと段落にて減収減益の見通し。引き続き、国内需要は設備の老朽化に伴う更新、増設など、堅調推移
【前川】リサイクル関係を中心に受注好調にて増収増益の見通し

▶ 製造請負関連事業: 高い製造技術を背景に前期受注好調、期末受注残高が高水準で売上・利益増の見通し

前期からその他の中で、破砕機と製造請負を新たなセグメントにしております。この二つのセグメントに関しても、今期についても良い数字を見込んでいるところでございます。

2023年度通期 経常利益 増減要因分析



(単位:百万円)

項目	影響額	内容
売上高	+1,153	売上高の増加 4,432百万円
原価率	+976	原価率の改善 (労務費除く) 74.0%→72.5%
人件費	△763	人員増、 ベースアップ
研究開発費	△26	開発費用の増加
企業結合	△138	松田機工の販管費、 株式取得関連費用
旅費交通費・ 交際費	△131	コロナ終息、 出張・接待交際の増加
その他 販管費	△129	事務費等増加
損害賠償金	△101	損害賠償金の増加
その他 営業外損益	+48	

終わった期、23年度の経常利益の増減要因分析です。

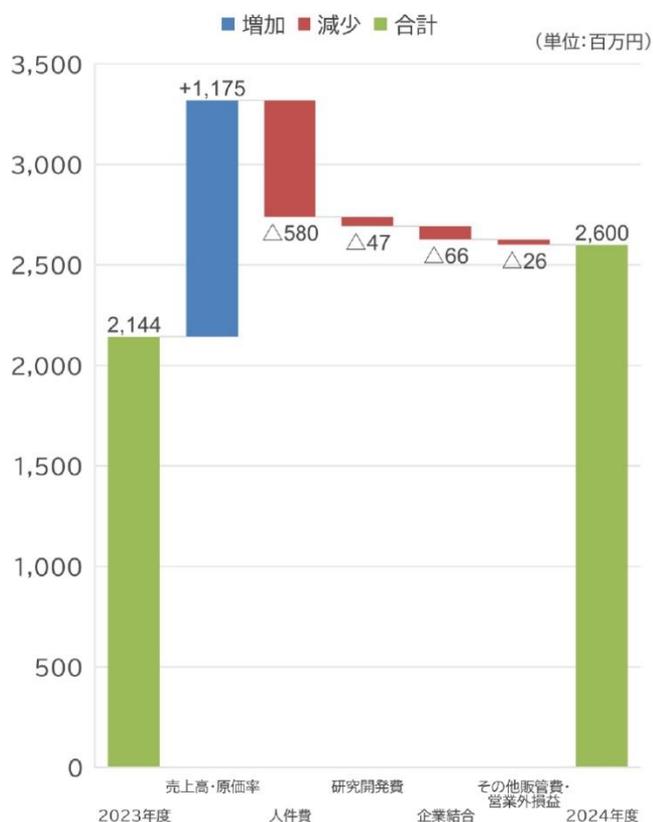
23年度の経常利益が21億4,400万円です。前年と比べると8億8,900万円、約9億円増益となります。この増益の要因分析です。

これは非常にはっきりしています。売上高が44億円増えたこと。原価率が大幅に改善した。この二つで、20億円以上の増益をもたらすことができました。

他方で、戦略的に今、人員を増やしています。賃金もアップしております。この影響で、7億6,000万円ほど人件費が前年より増えております。それ以外にも研究開発費、新たに連結子会社に加わった松田機工の販管費、株式取得関連費用、あるいはコロナが収束いたしまして、営業活動が活発になったことによるさまざまな販管費の増が、23年度は発生しました。

全体では経常利益の増益は約9億円程度でしたけれども、基本的に稼ぐ力は、売上が大きく増え、労務費を除いた原価率も改善しております。これは生産効率の改善だけではなくて、軒並み値上げをさせていただいている。その部分の原価率の改善でございます。

2024年度通期 経常利益 増減要因分析(予想)



(単位:百万円)

項目	影響額	内容
売上高・原価率	+1,175	売上高の増加 3,903百万円
人件費	△580	賃金アップ △240 人員増加 △300 売上400億RS △40
研究開発費	△47	開発費用の増加
企業結合	△66	西日本不動産 162期よりP/L取込
その他販管費 営業外損益	△26	

今年度、24年度の経常利益の増減要因分析です。

今期に関しては、26億円の通期の経常利益を見込んでおります。これは前年比4億5,600万円のプラスとなります。この増減の要因分析です。

売上高の増加に関して40億円を見込んでおりますので、ここで11億7,500万円の利益増が見込まれます。原価率は、現時点では昨年度並みで見えておりますので、この部分のプラスマイナスが見ておりません。

人件費に関しては、今期も賃金のアップ、それから人員増がございますので、約6億円前年よりも人件費が増える。それから研究開発費、企業結合による影響で、これらをトータルして、前年よりも4億5,600万円の経常利益の増益で見えておりますが、今期も売上が大幅に増えますので、その部分の増益が確実に期待できると考えています。

私からの説明は以上とさせていただきます。

質疑応答

司会 [M]：それでは、これより質疑応答に移らせていただきます。

質問者 [Q]：タイの受注回復の背景と今後の継続性、収益性に関しても、時系列でご解説をお願いします。

辻 [A]：概要をご説明しますと、タイの工場が一応稼働して、本格稼働して丸2年ちょっとです。受注活動が、コロナで営業活動が停滞していて進まなかったのもあるのですが、少しずつわれわれ自体も納入実績が増えて、納入実績が増えるとそれが看板となって、良いうわさが伝わって、それが伝播して新たな商談に結びつく。これが一番、基本にあるかと思います。

もう一つ、タイにおける状況が大きく変化しております。昨年からリサイクル、日本ではアスファルトプラント、アスファルト合材は道路で剥がされたものが100%道路に戻っているのですが、タイにおいてはそのケースがほぼなかった。剥がしたアスファルトが道路に戻っていなかったのですが、ここにきて国策で、リサイクルをしなきゃいけないということで、リサイクル設備を持つ企業に、その道路工事が発注される形態が実施されるようになりました。

現在、受注約20台受注すれば、そのうちの半分がリサイクル設備で、新たな装置としては、技術を保有するわれわれにとって、非常に優位なかたちで進行している。

リサイクルに関しては、日本のリサイクル技術は世界一だと思っています。そこで実績を踏んだわれわれの技術は、これからどんどん認められることになりますので、これが継続的に進んで、タイの市場を今、短期的にはトップシェアをいただいているのですけれども、今後も継続的にそのかたちを進めてまいりたいと思っております。

質問者 [Q]：8ページで、宇部興機、松田機工とのシナジー創出で、どのようなものを考えていますか。

辻 [A]：松田機工、宇部興機、ともにものづくりに対して、われわれの持っていない高度なレベルのノウハウを持っております。われわれとしてはその技術をさらに確固たるものにして、単独の今までの事業の中でも拡大できる要素が、まだまだある。それに関しては設備投資、いわゆる工場を増設する等を、宇部興機に対しても松田機工に対しても計画、進行中でございます。

さらにシナジーでいうと、ものづくりの中で当社の日工の製品、アスファルトプラント、バッチャープラント、搬送関係のものづくりの中で、もっと効率を追求しようと思ったときに、われわれの

工場で効率の良いものづくりをしようと思うと、一部を外部に持っていったほうが、管理的にも効率的にも良くなっているところがございます。

できればあるタイミングで、松田機工、宇部興機に対して日工製品のものづくりの一部を組み込んでもらいたい。これはこの二つの会社だけではなくて、もっとグローバルに考えれば日工の上海工場、日工のタイ工場、そこにおいてのものづくりを相互にシナジーを生むようなものづくり体制を構築できれば、さらに生産効率、収益向上に結びつくような生産体制が構築できると考えておりますし、これを粛々と進めてまいりたいと考えております。

質問者 [Q]：資料 5 ページ、環境および搬送関連事業が、減収減益計画になっている要因を教えてください。

藤井 [A]：今年度に関して、売上も若干前年度より減少する計画ではあるのですが、一番大きな要因は、このセグメントの中の環境関連の製品の利益率が良くない。実は赤字の物件が含まれておりまして、そちらがこのセグメントの利益見通しを、今期は少し押し下げているところがございます。逆にいうと、前期は大阪の万博関連の、土壌処理の関連の製品が結構出まして、こちらで稼いでいた反動という面がございます。

質問者 [Q]：AP 事業の今上期の予想営業利益の、達成の確からしさをご説明お願いします。逆に BP 事業の今下期予想営業利益は、保守的にも見えます。こちらもご解説お願いします。

辻 [A]：アスファルトプラントの事業、収益の拡大が見られる要素としては、タイ事業が軌道に乗ってきていることで、今まで赤字が多く発生していたタイの事業が、赤字が解消されて、できれば黒字に転換していきたい段階にきていることから、マイナス要素がそこで大きく減りました。

あと中国が昨年、急減速したものが、一定の落ち着きの中で事業規模の確保をできるような状況が見えてきたこと、この二つが多いです。

特に国内の道路関係に関しましては、お客様が原材料の高騰を価格転嫁を一定のレベルで進んでいる関係で、設備投資の減速感がなくなってきて、さらに先ほどご説明にもありましたように、補助金等の政策の関係で、買い求めされる、プラントをやり変えられる動機付けみたいなものも付随されてくる。

あとはカーボンニュートラルに対する取り組みの中で、2030 年を最初のハードルとして、CO2 削減、排出量半減という項目を、お客様が掲げていらっしゃるところが多い。それに対する投資も少なからず増えていくことで、国内に関して、われわれも要員確保、お客様自体も人員が確保できな

い状況で、痛みを共有できる部分が出てきております。大幅な値下げをせずに、収益を確保できるような営業活動も定着してきているので、利益を確保できるのではないかと踏んでおります。

BP に関しましては、継続的に市況環境が非常に良く、お客様自体が収益向上をとっていらっしゃる。当然その収益に対して設備投資が旺盛な状況は経年で、継続的に進んでいる。この傾向が、減速感が見られない状況でございますので、バッチャープラントに関しても収益を十分確保でき、事業拡大が増える状況になるのかなと思っております。

質問者 [Q]：PBR1 倍割れへの対応のため、自己株式取得、自己株式消却、増配といった株主還元のお考えをお伺いできますでしょうか。

藤井 [A]：やはり当社の場合、PBR1 倍割れに、なんとか 1 倍以上にするために一番われわれがせねばならないことは、絶対的な利益額を増やすところと思っております。

23 年度、前年度も売上は増えました。ただ利益率は、まだまだ足りない部分があります。一方で自力そのものはかなり付いてきていまして、今年度、24 年度は、利益率も前年と比べるとかなり改善する見込みです。この背景には、これまで着実に進めてきた設備投資、あるいは人への投資、あるいは M&A の成果が表れてきているのだらうと思います。

一方で分母になる純資産について、純資産を今の水準のまま維持するのか、あるいは自己株式取得、自己株式消却によって少し落として、ROE を改善する考えはないのかについてです。

今中計の期間中は、とにかく成長投資を積極的にやっというということで、臨んでまいりました。ただある程度、この成長投資についても、一巡感が次の中計以降に出てきた場合、資本効率や ROE の改善に向けた 1 つの手段として検討したいと思っております。

それから増配は、繰り返しますが、今年度までのこの中計期間中は 60%以上の株主還元できております。今期の業績予想から逆算して、今期について増配せず、前年同様の 30 円という配当予想を出していますけれども、これが期の途中でもう少し利益が積み上がりそうだとということになれば、当然 60%以上の還元率を計算したときに、配当額 30 円が例えば 32 円、あるいは 35 円ということは、可能性としては十分あると思っております。

利益が予想より上振れた場合には、公約配当性向に応じた還元を考えたいと思っております。次期中計においてはこの 3 年間、今 30 円の年間配当で進めておりますけれども、ここはぜひ増配で、次期中計は進めていきたいと考えております。

質問者 [Q]：バランスシートについて、聞かせてください。45 ページに現預金と有利子負債をほぼ同額、前期に増やしました。その反面、総資産が 100 億円強増えています。この意味を教えてください。

藤井 [A]：3 月末時点で切ったバランスシートで、確かに前年と比較すると少しいびつなバランスシート、すなわち借金が増えた分が同額、そのまま現金として残っているオペレーションになっているのではないかと感じています。

これは今、売上が随分増えてきております。当然、増加運転資金が発生している。設備投資の予定もある。それから税金の支払や賞与の支払も前提に、期末の時点で借入残高を増やしたことであって、この 4 月以降、期末時点で残っている現預金の増えた部分については少しずつ減少していく前提です。

3 月末時点では、少し表現が適切ではないかもしれませんが、少し贅肉が付いたかたちで、それによって総資産が増えてしまう。100 億円増えているうちの 50 億円は、借入と現預金が同額で残ったかたちで増えておりますけれども、ここは徐々に設備投資、固定資産に振り替わっていったり、あるいは増加運転資金に振り替わっていったりで、4 月以降は解消していくと考えております。

質問者 [Q]：今期、予想営業利益は 30 億円あるかとのコメントがありました。どの辺りにアップサイド要因をお感じになられていますか。

藤井 [A]：まず海外の事業について、今期のタイの事業について、実は赤字予算を組んでおります。その背景として、工場の立ち上がりがあったかと思っておりますが、逆にこれだけ一気に受注がくる前提で工場の稼働を進めてこなかったために、現地での生産コストが思ったほど下がらない前提での予算を立てている。これが好転すれば、プラントを 20 台売って、できれば損益トントン。今のところ 1 億円ぐらいの赤字で見えています。そこがプラスとしてある程度見られないか。

2 点目は中国です。中国はマイナスに振れる可能性もあるのですが、もちろんその一方で期初の注残は、前期より全然多い水準です。中国の今期の営業利益、ほぼ収支トントンで見えています。前年よりは売上は 10 数億増える見込みですけれども、若干中国の不確実要因を織り込んだ上で、損益はトントンに置いているところ

それから先ほどご質問もいただきました、環境、搬送セグメント。私は環境製品の損益の前年と今期との差分と申し上げましたが、それは当然大きい要因ではあるのですが、こちらにも特に搬送は値上げを順次進めていっております。前提条件としては、値上げについては一定のところまで来た前提で、今期の予算を組んでおります。ある程度値上げが全てのお客様に浸透すれば、こちらでももう少し利益が上振れる要因はあるのではないかと感じています。

主に申し上げました3点で、26億円の営業利益の予想に対して、もう少しアップサイドの可能性もあるのではないかということで、ご説明させていただいた次第です。

本日はご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

[了]

(注)本スクリプトは決算説明会に参加されなかった方への情報提供も含めておこなっていますが、その内容につきましては理解し易いように一部で加筆・修正していますことをご承知おき下さい。