



2021年3月期 決算説明会資料

2021年6月7日

日工株式会社

証券コード 6306

代表取締役 取締役社長 辻 勝

常務取締役 管理本部長 藤井 博

- 本説明会資料において当社事業のアスファルトプラントを『AP』、コンクリートプラントを『BP』と表記致します。
- 社長の辻より中期経営計画の進捗状況とガバナンス強化等について説明し、常務取締役管理本部長の藤井より決算実績並びに今期の予想について説明致します。

2019-2021年度 中期経営計画レビューとアクションプラン	▶ P. 3-16
株主還元・ガバナンス強化・情報開示	▶ P.18-20
2020年3月期決算説明資料	
2020年度実績	▶ P.22-32
2021年度見通し	▶ P.34-36
事業環境と経営戦略	▶ P.38-49
参考資料	▶ P.51-54
会社情報	▶ P.56-59

※本資料の増減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。

将来を見据えた長期（10年）基本方針

長期基本方針	2019年度（1年目）実績	2020年度（2年目）実績
1. 国内収益基盤の強化 営業・サービス・技術・製造の全部門のレベルアップにより製品力向上で収益性向上（営業利益率10%）	国内営業利益率 18年度 4.5%→19年度 6.0% （MSマージン率 +2.1pt）	国内営業利益率 19年度 6.0%→20年度 6.5% （MSマージン率 +0.2pt）
2. 海外売上の確立 世界最高レベルの日工製品をASEANに浸透させるために、メーカーとしての新たな海外拠点の構築（海外売上高を現状の45億円から倍増の90億円に）	（タイ） 2020年2月 AP販売・メンテナンス会社 Nikko Asia (Thailand)Co., Ltd.設立	（タイ） 5月 AP製造会社設立を決定 Nikko Nilkhosol Co.,Ltd. 2020年10月 Nikko Asia (Thailand)Co., Ltd. 本格稼働 AP 2台受注
3. 新規事業（含M&A）の推進 新規事業拡大に経営資源を投入し、産業機械、建設機械分野において新たな製品の柱を育成（新規事業で売上高100億円を創出）	<ul style="list-style-type: none"> ・モバイルプラント事業 18年度 0.9億円 →19年度 5.0億円 ・防水板 18年度 2.1億円 →19年度 8.1億円 	<ul style="list-style-type: none"> ・モバイルプラント事業 19年度 5.0億円 →20年度10.7億円 ・防水板 19年度 8.1億円 →20年度 9.0億円
4. 働き方改革の実践 業務効率を改善し労働生産性の大幅な向上（事務集中化、IoT、AIの活用）	<ul style="list-style-type: none"> ・時間・場所に縛られないスピーディな情報共有を目的にweb会議システムの拡充を実施 ・テレワーク、分散型業務体制による問題点の発掘 ・製造部門の設備更新による投資で新技術の生産設備を導入し生産効率を飛躍的に向上（ファイバーレーザー等） 	<ul style="list-style-type: none"> ・19年度の取り組みは継続中 ・リモートメンテナンス契約率 20年1月末46%→8月末67%→5月末73.8% ・ウェビナー研修会など向け資料・ムービー等作成（メンテナンス部門30本動画撮影済み）（2021年度セミナー開始）
5. ROEをKPIに 時価総額500億以上、ROE8%以上を目指す また配当性向を60%以上とし株主還元も強化	時価総額 18年度末 192.5億円 →19年度末 243.6億円 ROE 18年度末 4.4%→19年度末 5.2% 19年度配当性向 97.6%	時価総額 20年度末 292.4億円 ROE 20度末 6.8% 20年度配当性向 60.5% 自社株買い 9月17日取得完了 （取得自己株式 616,700株、金額399,960,700円）

2019年に3年間の中期経営計画をスタートしました。
 2019年は100周年の年であり、長期の将来像を見据えた10年基本方針を立てた中での中期経営計画を組み、今期は最終年度となります。
 2019年度までの実績を含めてご説明申し上げます。

長期（10年）基本方針について振り返り

□1点目「国内収益基盤の強化」

10年後に営業利益率を10%とする方針としています。
 初年度2019年の実績は、2018年度の営業利益率4.5%に対して6%、2020年度は6.5%まで押し上げることができました。

□2点目「海外売上の確立」

中国で事業を20年行なっており、現在はASEANにも注力しています。
 現状45億円の海外売上を倍増の90億円にすることを目指します。
 2019年度はASEANに進出し、大きなシェアをとるために、「Nikko Asia (Thailand)Co., Ltd.」というAPの販売とメンテナンスの拠点となる会社を設立しました。しかし、新型コロナウイルスの関係で日本人スタッフが現地に渡れず、実際に日本人スタッフが現地で本格的な営業活動がスタートできたのは昨年の10月でした。現在AP2台を受注し、出荷を行っています。半年遅れのスタートでしたが、良いスタートを切れています。タイもコロナの影響で境界をまたぐ営業活動が少し停滞気味ですが、今しばらく耐えしのぐ時期かと思っています。
 また、昨年6月には製造現法「Nikko Nilkhosol Co.,Ltd.」も設立し、工場の建設をおこなっています。

□3点目「新規事業（M&Aを含んでの）推進」

新規事業の拡大に経営資源を投入して産業機械、建設機械分野において新たな製品の柱を育成します。

このジャンルで10年後に売上高100億円を目指しています。

その中で2つの項目で特筆すべき進展がありました。

1つはモバイルプラント事業です。世界的な道路関係の機器をいくつも持っているヴィルトゲングループのクレーマンというブランドの破碎機を日工は扱っています。一昨年、その前の年が1億円弱の売り上げだったものが5億円になり、2020度は10億7千万円に倍増しました。

もう1つは防水板です。昨今のゲリラ豪雨等の水害に必要な製品として脚光を浴びています。2018年度に2億円の売上規模だったものが、2019年度は8億1千万円、2020年度は9億円になり、さらに上昇基調にあります。

□4点目「働き方改革の実践」

業務の効率を上げて生産性を高めるという中で事務の集中化、IoT、AIの活用によって我々の業務効率を上げ、経済性も高めるという試みです。コロナウイルスの感染リスクを回避するアイテムとしても非常に活躍できたものです。

WEB会議はもちろんのことテレワーク、分散型業務体制などに取り組みました。また、工場設備に大幅な設備投資を行うことによって生産性を高めたことも働き方改革の一助になっている実績が出ています。

当社のセンターからお客様のプラントを管理し、メンテナンスする仕組みのリモートメンテナンスでは、20年1月には46%の加入率が、コロナの影響も後押しし、8月の末には67%、今年の5月末には74%程度の加入率となりました。

今後は更に中身を充実させ、業務をリモートで行える部分を増やしていく予定です。そして、ウェビナー研修会などに向けムービー等の教材を充実させています。それによりお客様に対する研修会の効率、我々の業務効率も上げていきます。

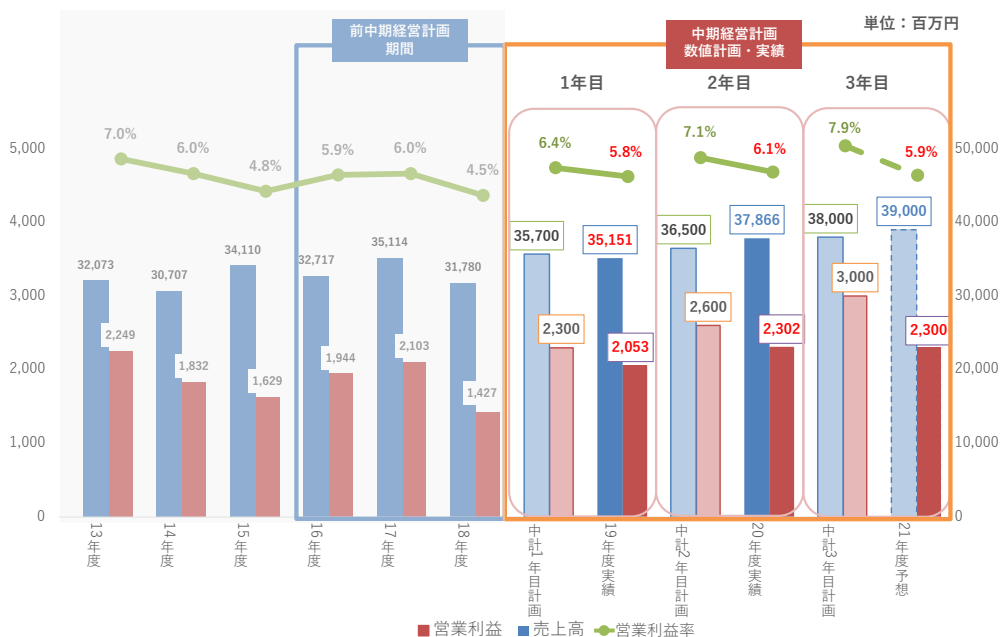
□5点目「ROEをKPIに」

10年後に時価総額500億円、ROE8%以上を目指します。もう一つは株主様に対するメッセージです。配当性向を60%以上とし株主還元も強化します。

一昨年2018年度末、時価総額が192億5千万円だったのが、2019年末には243億円、2020年度末には292億円に増やすことができました。

ROEも2018年が4%、2019年度末が5.2%、2020年度末が6.8%と一様の上昇傾向となっています。

配当性向は2019年度、100周年記念配を含んで97.6%、2020年度は60.5%といたしました。中期経営計画内は60%以上となるよう努力していきます。



□売上高に関しては一定の中計目標数字をクリアできており、コロナ禍では及第点をとれたと思いますが、営業利益に関しては少し努力不足のようです。

しかし、無策でこの結果（営業利益未達）が出ているわけではなく、事業模の拡大を重要視した面があります。設備投資も相当に実施したこともあり、このようなバランスになっています。

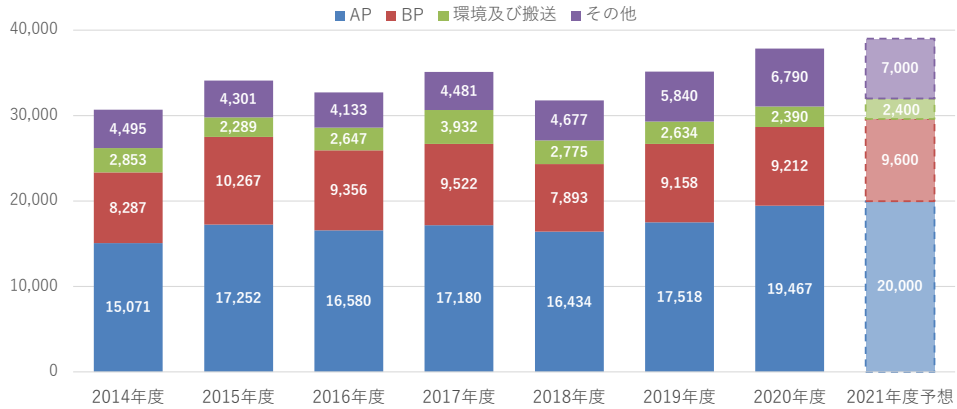
売上高推移



通期推移

(単位：百万円)

	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	対前年同期比	2021年度 予想
AP	15,071	17,252	16,580	17,180	16,434	17,518	19,467	+11.1%	20,000
BP	8,287	10,267	9,356	9,522	7,893	9,158	9,212	+0.6%	9,600
環境及び搬送	2,853	2,289	2,647	3,932	2,775	2,634	2,390	▲9.3%	2,400
その他	4,495	4,301	4,133	4,481	4,677	5,840	6,790	+16.4%	7,000
計	30,707	34,110	32,717	35,114	31,780	35,151	37,866	+7.7%	39,000



www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2021 All rights reserved.

5

□売上に関しては、右肩上がりの傾向となっており、急落するような様相は今のところ見受けられません。

今期も増加を予定しています。

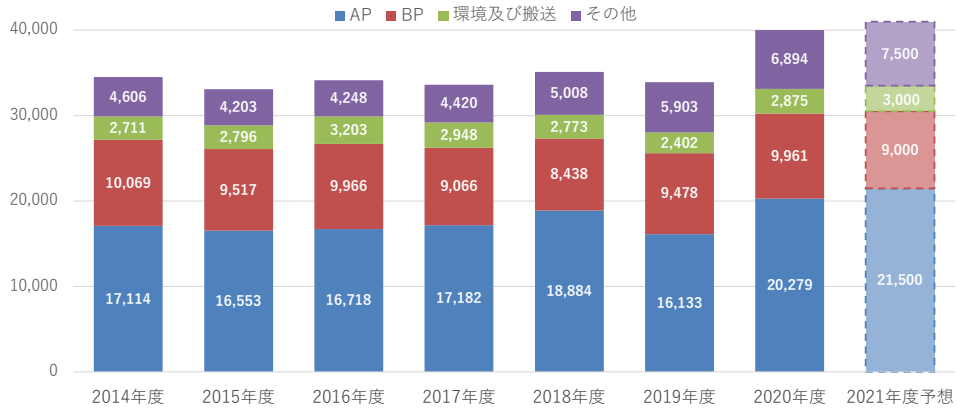
受注高推移



通期推移

(単位：百万円)

	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	対前年同期比	2021年度 予想
AP	17,114	16,553	16,718	17,182	18,884	16,133	20,279	+25.6%	21,500
BP	10,069	9,517	9,966	9,066	8,438	9,478	9,961	+5.0%	9,000
環境及び搬送	2,711	2,796	3,203	2,948	2,773	2,402	2,875	+19.6%	3,000
その他	4,606	4,203	4,248	4,420	5,008	5,903	6,894	+16.7%	7,500
計	34,501	33,069	34,134	33,617	35,104	33,916	40,009	+18.1%	41,000



www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2021 All rights reserved.

6

□受注は当社の製品が営業、製造とも長い期間かかるの製品のため、今後を見るうえで非常に大きなファクターになります。

受注予算は右肩上がりとなっており、事業規模も右肩上がりの傾向が続くと予想しています。

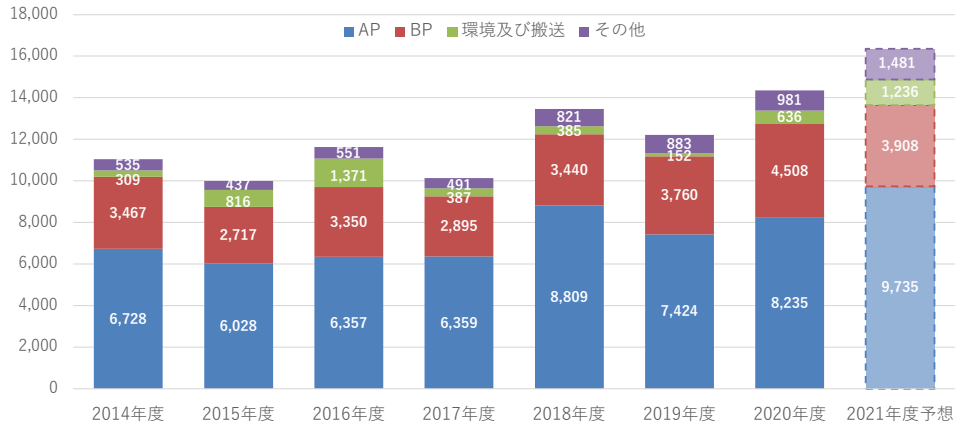
受注残高推移



通期推移

(単位：百万円)

	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	対前年同期比	2021年度 予想
AP	6,728	6,028	6,357	6,359	8,809	7,424	8,235	+10.9%	9,735
BP	3,467	2,717	3,350	2,895	3,440	3,760	4,508	+19.9%	3,908
環境及び搬送	309	816	1,371	387	385	152	636	+318.4%	1,236
その他	535	437	551	491	821	883	981	+11.1%	1,481
計	11,039	9,997	11,629	10,132	13,455	12,219	14,361	+17.5%	16,360

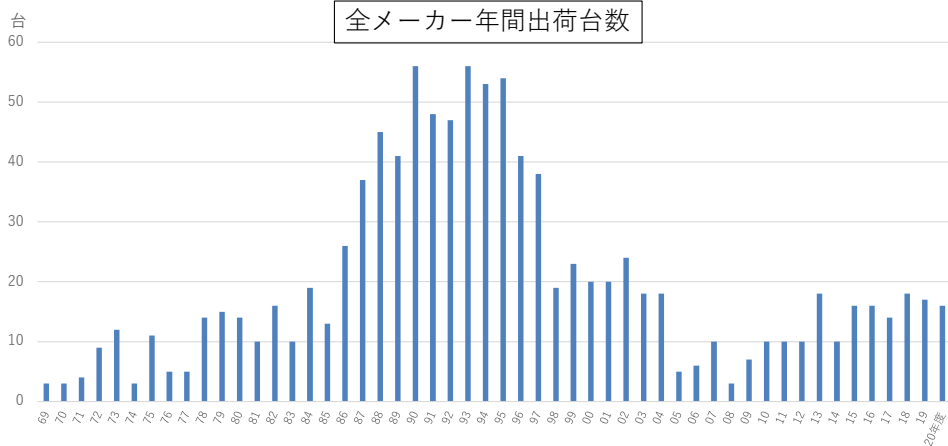


www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2021 All rights reserved.

7

□売上の傾向は、ほぼ受注残の状況で予想が出来ます。

前期も多くなりましたが、今期の期末注残もさらに上向くのではないかと予想しています。



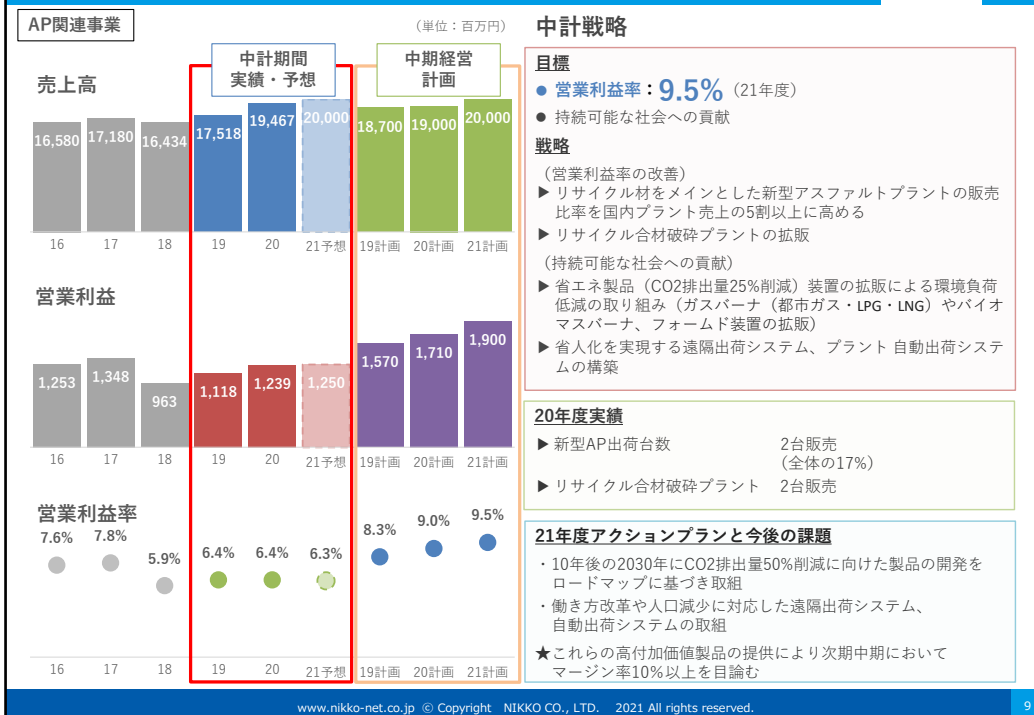
★日工調べ (休止、解体プラント除く)

	SBされたプラントの旧プラント設置年度											
	1968-70	71-75	76-80	81-85	86-90	91-95	96-00	01-05	06-10	11-15	16-20	不明
2017年出荷分	1	2	0	2	4	4	0	1	0	0	0	2
2018年出荷分	0	3	2	1	2	4	2	3	0	0	0	1
2019年出荷分	1	1	1	1	2	2	0	1	0	0	0	2
2020年出荷分	1	1	1	2	6	4	1	0	0	0	0	0

□APの出荷台数はピークからすると少ない状況ですが、ある一定のレベルをキープした状況がここ数年続いています。

APに関しては、製品以上にメンテナンスの方が売上が多くなっています。売上の6割がメンテナンスという状況からすると、これだけの規模ですがシェア7割を持っており、一定の売上レベルを維持しているため、我々としては良好な数字と判断しています。

AP関連事業 新型APの販売比率を5割以上に高める



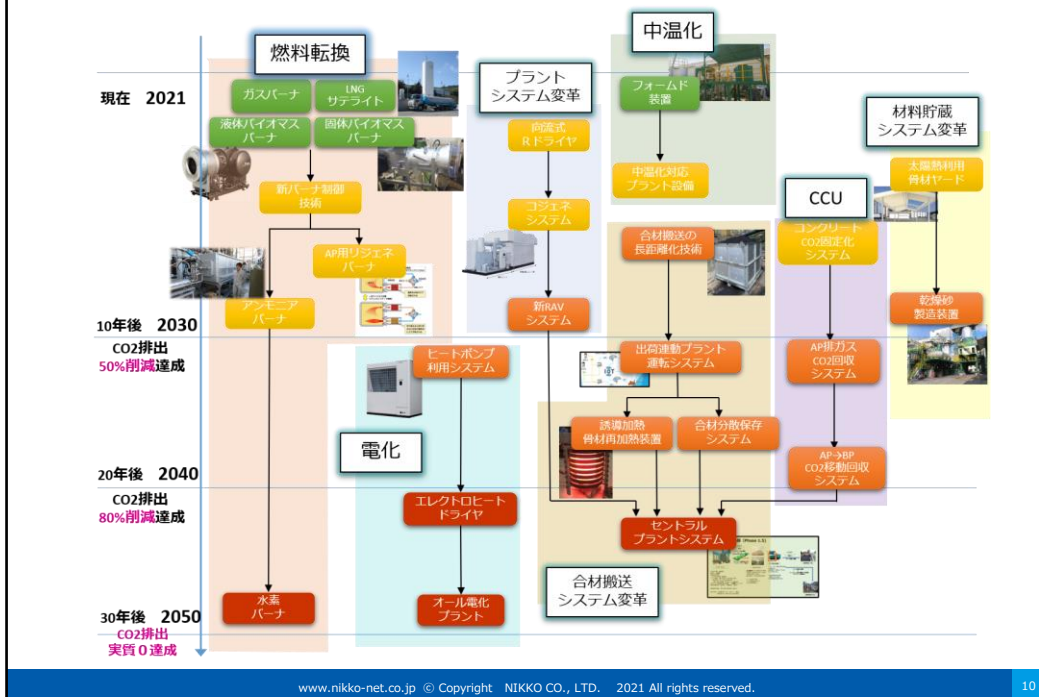
□AP事業では、営業利益率の相対的な低さを懸念事項としており、それを上げるための活動をおこなっています。目標は営業利益率を9.5%です。

□戦略

リサイクル材をメインとした新型アスファルトプラントを販売しており、従来の機種から早く新型に置き換えたいと考えています。

新型APは、お客様の利便性を重視し、日工の生産性も重視した最新の市場にマッチしたプラントであり、競合先に対して我々が優位に立てるプラントです。早く置き換えることが我々の利益の向上に結び付きます。

それ以外に、リサイクル合材を破砕するプラントへの取り組みもおこなっています。道路のアスファルトはほぼ100%道路に戻るというリサイクル材料の中では優等生です。そのため、リサイクル重視のプラントとともにリサイクルの破砕に関して事業を進めていきたいと考えています。



□ 「脱炭素製品の開発ロードマップ」

世界的なカーボンニュートラルの動きに対して我々も省エネレベルによるCO2削減では話にならないということで、抜本的な開発取り組みによりカーボンニュートラルに対して、できれば先んじて進めるように活動しています。

燃料を変え最終的には水素であるとか、アンモニアであるとかそういったもので燃焼するということもあります。

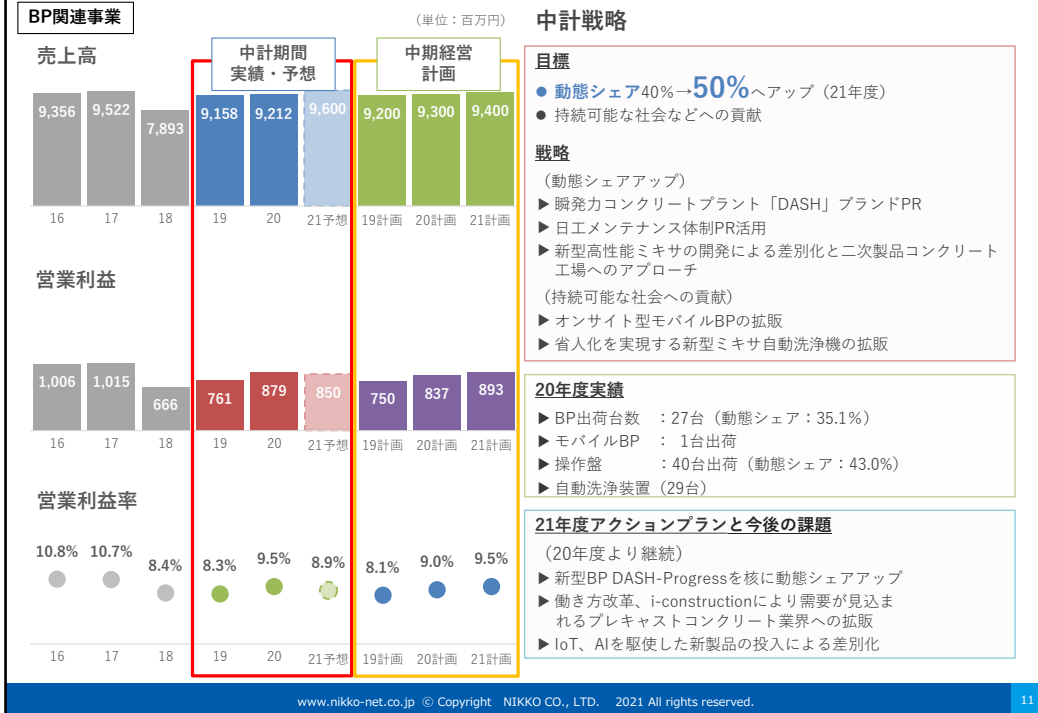
今現在、バイオマスバーナーやLNGのサテライトシステムなどのアイテムを持ち、アンモニアバーナーの開発を進めています。

水素バーナーもそんなに難しいテーマではないと思います。水素が安価になりカーボンニュートラルという形で出来上がるころには開発は十分に合うと考えています。

当然、電気を使うエレクトロヒートなど、各種検討しています。複合的な技術を織り交ぜてカーボンニュートラルを進めます。

目標として、2030年には我々のお客様であるアスファルトプラントの工場から排出されるCO2を50%削減、2040年には80%削減、2050年には0に向かっての技術的背景を私どもは持ち得ています。

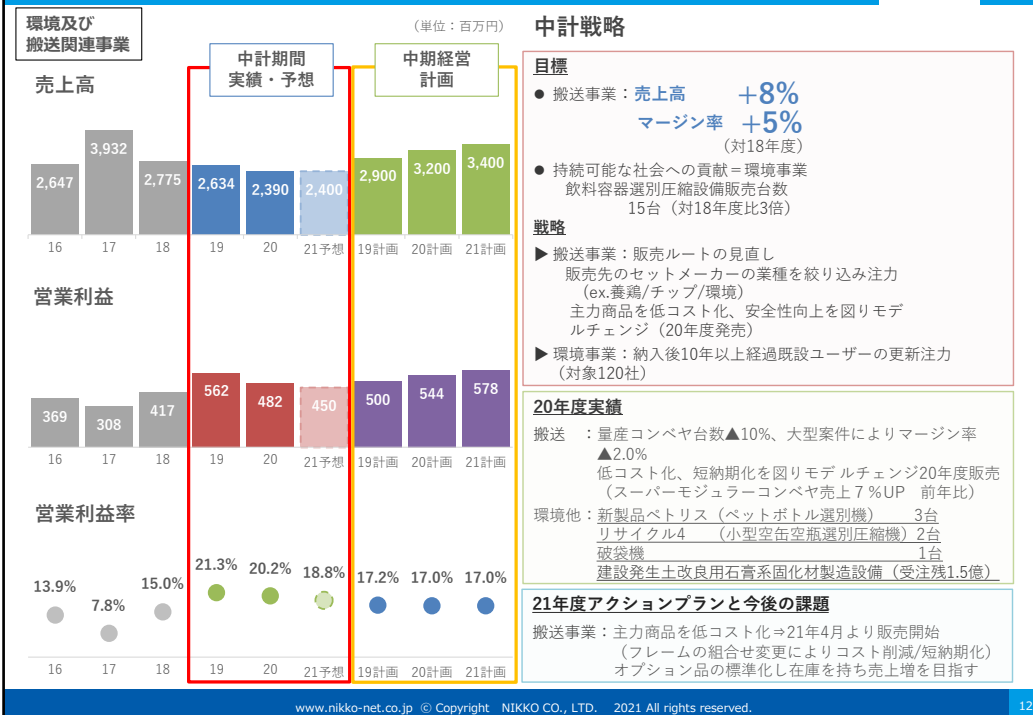
随時、世の中に出していきたいと考えています。



□BPは3社で三等分するようなシェアをとっています。

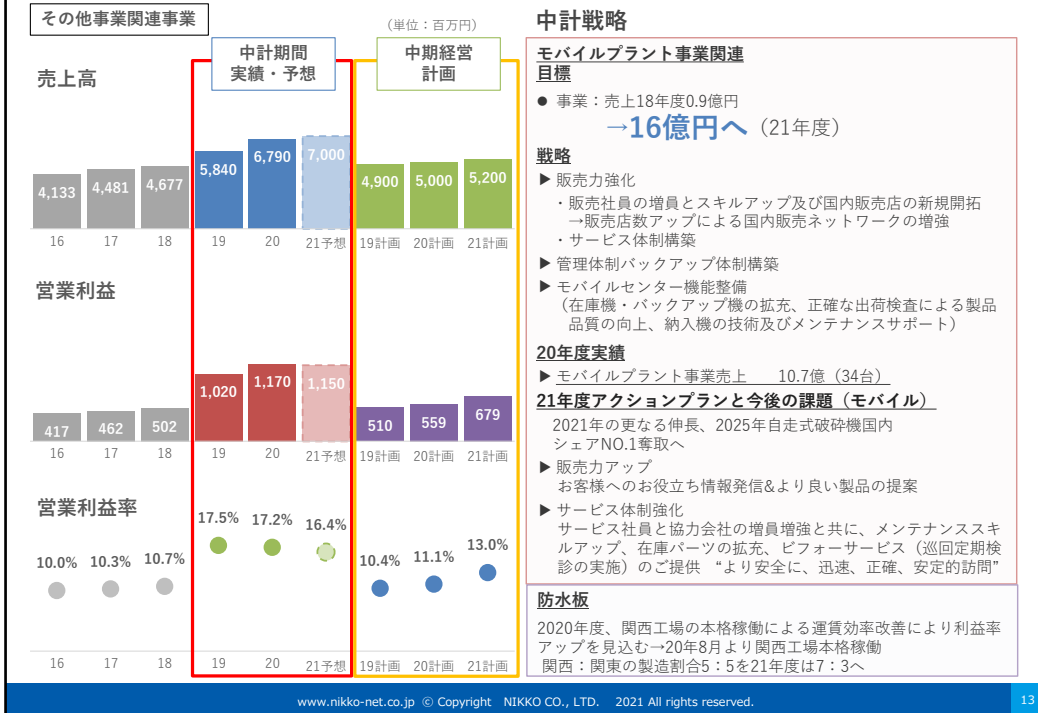
現在の動態シェア40%を50%にアップさせ、ある一定の仕事量を確保したうえでメーカーとしてリードをとれるように進めていきたいと思えます。

環境及び搬送関連事業 更なるマージン率の改善を目指す



□搬送関係は小型の機械が多いので、コロナの影響で営業活動が停止し、少し伸び悩んだ部分があります。

早急に増加傾向・上昇傾向に持っていきたいと思っています。

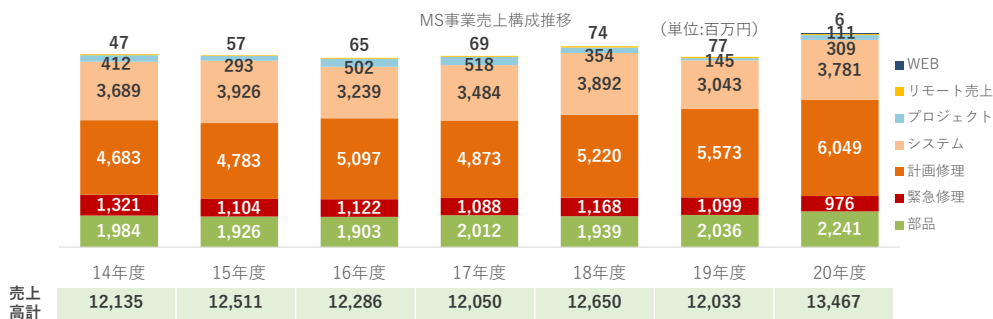


□その他事業の中計では、モバイルプラントや防水板を挙げています。

モバイルプラントは、前期は10億の売上高が達成できました。今期は16億の目標で進んでいます。

体制も整えながら、メンテナンス体制も充実させながら、要員も増やしながらの走りながらの活動ではありますが、最終的には業界の中で日本のトップを狙うことを目標にしています。

中期経営計画取り組み	19年度末進捗実績	20年度末進捗実績
● 省人化、省メンテナンス製品の入替促進	クレーム管理システム、検診システム、ユーザーとのチャットツールの運用準備（21年度2Q中に開始予定）	プラント検診内容を標準化し検診結果の電子カルテ化を実現。情報の共有化により、労働生産性が改善。 （検診に関する仕事量の30%削減）
● ウェアラブル、センサー等、IoTを用いた点検手法の改革	ウェアラブルの利用頻度向上に向け21年度1Qに技術部門、MSにて実施検証	検診ツールの標準化を完了 （振動計、ファイバースコープ、板厚計、騒音計、リークテスターなど）
● NIKKOコンテンツサービスを進化させたクラウドシステムの構築	—	日工とユーザーとのコミュニティーサイトの充実に向け、ウェビナー、会員サイト向け研修動画30本撮影済み
● プラント研修センター、技術講習会の開催を拡大し「日エファン」を拡大	・18年度 AP2回（42人）、BP1回（7人） （研修所移転の為、年後半無し） ・19年度 AP5回（86人）、BP1回（19人）	新型コロナウイルスの影響を受け技術講習会は中止 プラント納入前の操作盤研修は実施
● カスタマーサポートセンター（CSC）によるバックアップ体制の強化	2020年2月に、中途社員2名追加。 引き続き、人員増強を推進	3名増員し計画通り10名体制完成 今後、負荷により対応



□メンテナンス事業は一番の主力製品といっても過言ではありません。

国内の建機売上の半分以上がメンテナンスであり、ストックビジネスになっています。業務効率（＝収益）を高めるべく、故障を予知して最小限の労力でメンテナンスをおこなうことに取り組んでいます。

これは、お客様にとっても我々にとってもメリットがあります。事前予知、予防保全を組み込むことによって大きな故障に結びつかないような形で業務効率を上げ、収益を高める活動に取り組んでいます。

海外（中国）事業部門

中期経営計画取り組み	19年度未進捗実績	20年度未進捗実績
● 新規開発案件を順次市場へ投入： ミキサ6t/B、RU大型化 他	ミッドシップ型APをBauma China 2020に 展示予定。市場投入は2021年以降予定	● ミッドシップ型APを4台受注済み (2021年5月10日現在) ● ミキサ6t/B、RU大型化 は2021年度に完成 させ、2022年度から市場投入予定
● 新たな環境対策装置の投入による差別化	煙、粉塵等除去装置は、競合先より 廉価で高性能なものを採用し対応	←
● 出荷量、経年数、支払い能力を基準にユー ザーを選定し、メンテナンス事業を本格化 (大型定置式プラントをターゲット)	—	● 2020年はコロナウイルスの影響で客先訪問 回数が落ち込み、2021年以降に持ち越し
● プラントの機能向上	プラントの機能・安全性・メンテナンス性な ど、機能面をユーザーからの意見を中心に改 善を継続	←
● プラントの安全性やメンテナンス性の向上		
● 遠隔監視システムへの取り組み (リモートメンテナンス対応) リモートメンテナンス開始に向け新型操作 盤50台納入に 取組	リモートメンテナンス対応の新型操作盤Arvo 1台納入	2020年度新型操作盤納入なし

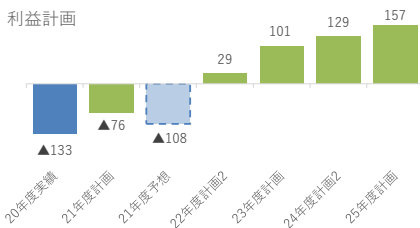
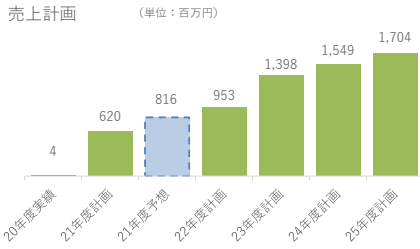
□海外事業（中国）

中国は昨年、コロナの影響で2ヶ月間工場を停止せざるを得ない状況になりましたが、いち早く立ち直り、現在はコロナ以前以上の勢いで仕事をいただける市況になっています。

これからの環境対策や中国市場におけるニーズをつかみ、さらにシェアを伸ばして売上規模も上げていくという活動をおこなっています。

海外（ASEAN）事業部門

中期経営計画取り組み	19年度進捗実績	20年度進捗実績
● 新品事業の販売強化と併せ、ターゲット・ニーズに合わせた中古品・部品・メンテナンスの事業参入を目指す	タイに販売、メンテナンス会社設立	2020年10月 Nikko Asia (Thailand) Co., Ltd.本格稼働 AP 2台受注。 AP製造会社 日工ニルソル工場建設開始



海外（ASEAN）事業

- 5つの事業方針
- ① 新品プラント販売の拡大
 - ② 中古品プラント事業の立ち上げ
 - ③ プラントリニューアル事業の立ち上げ
 - ④ 部品販売事業の拡大
 - ⑤ メンテナンス事業の立ち上げ

2021年度の当初計画と予想

販売代理店も決まり受注は順調
しかし、製造工場の立ち上げが遅れ当面日本からの輸出
で対応のため赤字額が計画より膨らむ見込み

進捗

20年度 新型コロナウイルス感染症の影響により本格稼働が5ヶ月遅れ (2台 43.5M THB受注)
21年度 6月7月で 4台 308百万円受注予定

□海外事業（ASEAN）

事業計画を立て、スタートを切って進めています。

現地法人をつくり、優位に動いたのは情報量が多くなったことと、生産拠点を持つことによりタイを中心にタイのみならずASEAN全土を目指すという目標が定まってきたことです。

現地における販売代理店の構築も進めています。営業効率も数段上がり、事業規模も大きく前に進めるのではないかと状況です。

2019-2021年度
中期経営計画レビューとアクションプラン ▶ P. 3-16

株主還元・ガバナンス強化・情報開示 ▶ P.18-20

2020年3月期決算説明資料

2020年度実績 ▶ P.22-32

2021年度見通し ▶ P.34-36

事業環境と経営戦略 ▶ P.38-49

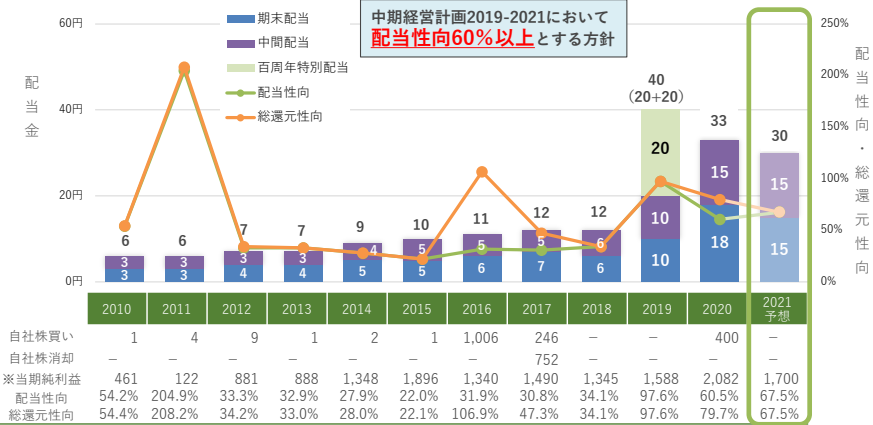
参考資料 ▶ P.51-54

会社情報 ▶ P.56-59

※本資料の増減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。

● 株主還元の強化

2022年3月期の配当金30円（中間15円、期末15円）
（配当性向67.5%）予定



★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
※当期純利益＝親会社株主に帰属する当期純利益（百万円）

自己株式取得
2020年9月17日取得完了
（取得自己株式 616,700株、金額 399,960,700円）

今回の決算に関しては利益の方が上回ることができたため、60%の配当性向を維持すべく3円増配し、トータルで33円としています。

今期の予想は（中間配当が）15円、（期末配当が）15円としています。当然利益が高まれば15円にとどまらず、フレキシブルに対応していきたいと考えています。

加速度的に変化する事業環境において、迅速かつ果敢な意思決定を行っていく強力な経営リーダーシップを構築するため、コーポレート・ガバナンスを強化します

2021年2月12日 指名報酬委員会設置

2021年6月定時株主総会において取締役の員数の上限変更並びに、社外取締役を増員することを諮ります

氏名	独立性 (社外のみ)	会社経営 事業運営	業界 知識	財務 会計	法務 コンプライ アンス	国際 経験	営業 経験	ICT	技術 経験	行政 経験
西川 貴久		◎	◎						◎	
辻 勝		◎	◎				◎	◎	◎	
藤井 博		◎		◎	◎	◎				
中山 知巳		◎	◎				◎			
○ 田中 実		◎	◎				◎		◎	
永原 憲章	●				◎					
湯浅 勉	●	◎		◎				◎		
○ 石井 正文	●				◎	◎				◎
○ 佐伯 里香	●	◎						◎		

○印は、新任取締役候補者となります

□ガバナンスの強化

経営陣のスキルマトリックスをもって経営陣のバランスを見れるようしました。

これから世代交代も考え、経営の継続性を保てるように体制を組んでいきたいと考えています。

我々独自のではなく、世の中に認められるガバナンスを構築すべくスキルマトリックスをもってバランスをとっていきたいと考えております。

日エグループ統合レポート2021（計画）

【Vision】

- 日エグループの存在意義（パーパス）
- 日エグループの企業理念
- 日エグループの源流とDNA
- CEOメッセージ（企業理念と長期ビジョン）
- 社会的課題への取組みと1世紀の歩み
- 日エグループの価値創造プロセス
- CFOメッセージ（資本政策と資本生産性向上）
- リスクと機会
- 数字で見る日エグループ（主要財務・非財務指標）

【Strategy】

- 中期経営計画－最終年度を迎えるに当たっての進捗と課題
- TOPIC 1；新たなビジネスモデルを目指すメンテナンスサービス事業
- TOPIC 2；中長期成長を牽引する海外と新規事業
- セグメントハイライト
- 持続的な成長に向けて①国内AP事業
- 持続的な成長に向けて②国内BP事業
- 持続的な成長に向けて③環境及び搬送関連機器事業
- 持続的な成長に向けて④その他事業

【Sustainability】

- サステナビリティの推進（マテリアリティの考え方）
- 激甚災害への対応、循環型社会の確立、地域社会との共生
- DXソリューションと顧客満足の実現
- 顧客への価値提供基盤（バリューチェーン）「研究開発・設計・調達・製造・施工・保守メンテナンス・営業」

- バリューチェーンと現場力（マネージャーの声）
- お客様のフィードバック
- 人材戦略と生産性の向上
- 中途入社従業員による座談会（多様性と生産性）

【Carbon Neutral】

- 気候変動が事業・戦略・財務に及ぼす影響とその評価
- 気候変動によって新たに生じる需要と市場
- 脱炭素製品開発のロードマップ

【Governance】

- コーポレートガバナンス（体制、取締役会、監査役会、指名・報酬委員会、スキルマトリクス、リスク管理、内部統制、取締役会の実効性、政策保有株）
- 社外取締役インタビュー（ガバナンス強化に向けた取組みと課題）
- 新任社外取締役メッセージ
- 役員紹介

【Data】

- 2020年度の事業概況と2021年度の見通し
- 過去10年間の財務指標
- 過去2年間の連結貸借対照表、連結損益計算書、連結包括利益計算書、連結キャッシュフロー計算書
- 株式・株価情報
- 会社概要と拠点一覧
- 子会社要覧

□統合レポートの制作について

今年度版の統合レポートでは、カーボンニュートラルを大きく項目として設けます。企業として一番重要な項目の一つであるカーボンニュートラルの取り組みをご説明できるような冊子に仕上げたいと思います。

カーボンニュートラルへの取り組みをおこなうことによって、多くの業界で業界再編が行われます。

再編されたのちに我々がその状況から退場命令にならないように、できればその中で先頭を切ってリーダーシップをとれるような業態に持っていくようにしたいと考えております。

2019-2021年度
中期経営計画レビューとアクションプラン ▶ P. 3-16

株主還元・ガバナンス強化・情報開示 ▶ P.18-20

2020年3月期決算説明資料

2020年度実績 ▶ P.22-32

2021年度見通し ▶ P.34-36

事業環境と経営戦略 ▶ P.38-49

参考資料 ▶ P.51-54

会社情報 ▶ P.56-59

※本資料の増減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。



・受注高 前年比+18.1%、受注残高 前年比+17.5%
(全事業部門、前年比増)

→P.6-7 国内収益基盤の強化
→P.23 2020年度 業績ハイライト (1)



・売上高 前年比+7.7%、営業利益 前年比+12.1%

→P.21 2020年度 業績ハイライト (1)



・新規事業モバイルプラント製品前年度505百万円（16台） →1,070百万円（34台）
へ倍増

→P.30 その他事業



・メンテナンスサービス売上、前年度120億円→134億円へ（+11%）

→P.45 メンテナンスサービス事業の売上高と構成比推移



・新型コロナウイルスの影響による海外事業売上減少

→タイ・・・入国5ヶ月遅れ（10月）のスタート
計画の進捗に遅れ

□2020年度決算は良好なことが多かったです。

海外事業が新型コロナウイルスの影響で営業活動ができなかったことにより、予定していたものができなかったことが唯一できなかったことだと思っております。

□ポイントは以下の4点です。

①受注高・受注残高が良好、②売上・営業利益が堅調、③新規事業としてモバイルプラントの製品が大幅に増えたこと、④メンテナンス事業が良好の4点です。

メンテナンス事業に関しては中々130億円の売上をオーバーすることができませんでしたが2020年度は134億円という売上になり、対前年比11%の増になりました。

対前年実績

- ▶ 売上 : 国内AP・BP製品売上増(+13.4億円)、AP・BPメンテナンスサービス売上増(13.7億円)、輸出(▲4.7億円)、搬送(▲3.4億円) その他事業売上(+1.9億円)
- ▶ 営業利益 : 今期よりタイ現地法人販管費発生、環境搬送売上減少、その他事業破碎機売上減少などの要因あり+2.4億円の増益にとどまる
- ▶ 経常利益 : 前田道路(株)の特別配当金(+3.4億円)、開発補助金(0.5億円)
- ▶ 受注 : AP事業(+41.4億円)、BP事業(+4.8億円)、環境搬送(+4.7億円)、その他事業(+9.9億円)、合計(+60.9億円)
- ▶ 受注残 : AP事業(+8.1億円)、BP事業(+7.4億円)、環境搬送(+4.8億円)、その他事業(+0.9億円)、合計(+21.4億円)

(単位:百万円)

	2019年度実績	2020年度実績	対前年増減額	対前年増減率	2020年度予想
売上高	35,151	37,866	+2,715	+7.7%	36,500
営業利益	2,053	2,302	+249	+12.1%	2,200
営業利益率	5.8%	6.0%	+0.2pt	-	6.0%
経常利益	2,142	2,973	+831	+38.8%	2,700
親会社株主に帰属する当期純利益	1,558	2,082	+524	+31.1%	1,850
受注高	33,915	40,009	+6,094	+18.1%	38,600
受注残高	12,219	14,361	+2,142	+17.5%	14,318
					(単位:円)
為替レート (EUR)	121.73	124.06	-	-	121.18
為替レート (RMB)	15.76	15.66	-	-	15.66

www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2021 All rights reserved.

23

2020年度の業績です。

□2020年度の実績を前年度と比較すると項目はすべて前年度よりもプラスでした。売上高、営業利益、営業利益率、経常利益、純利益、それから大きく増えたのは受注高です。そして受注残高ともにすべて前年をクリアしました。

□一番右端に当社の予想の数値を入れてあります。すべての項目が対前年度と比較してのプラスに加えて予想数値も全て上回ることができました。

もちろん細かな点は色々ありましたが、全体的には非常にいい数字であったのではないかと思います。

2020年度 業績ハイライト (2)



対前年実績

(単位：百万円)

		2019年度実績	2020年度実績	対前年増減額	対前年増減率	2020年度予想
AP関連事業	売上高	17,518	19,467	+1,949	+11.1%	19,000
	営業利益	1,118	1,239	+121	+10.8%	1,250
	営業利益率	6.4%	6.4%	—	±0pt	6.6%
BP関連事業	売上高	9,158	9,212	+54	+0.6%	9,200
	営業利益	761	879	+118	+15.5%	850
	営業利益率	8.3%	9.5%	—	+1.2pt	8.7%
環境及び搬送 関連事業	売上高	2,634	2,390	▲244	▲9.3%	2,200
	営業利益	562	482	▲80	▲14.2%	400
	営業利益率	21.3%	20.2%	—	▲1.1pt	18.2%
その他事業	売上高	5,840	6,790	+950	+16.3%	6,100
	営業利益	1,020	1,170	+150	+14.7%	1,000
	営業利益率	17.5%	17.2%	—	▲0.3pt	16.3%
全社費用		▲1,409	▲1,469	▲60	+4.3%	▲1,300

- ▶ AP関連事業売上高 : 国内では製品売上高、対前年比+30.1%。メンテナンスサービス売上高+13.6%
海外売上高は輸出が▲72.0%、中国が▲3.5%
- ▶ BP関連事業売上高 : 製品売上高、対前年比▲2.8%。メンテナンスサービス売上高+6.5%
- ▶ 環境及び搬送関連事業 : 環境製品売上高、対前年比▲24.5%
搬送事業売上高、対前年比▲7.3%
- ▶ その他事業 : モバイルプラント製品売上高、対前年比+111.8% (505百万→1,070百万円)
防水板製品売上高+6.2% (850百万→903百万円)
仮設機材製品売上高、+2.6%。破砕機製品売上高、▲23.4%。土農工具製品売上高、+2.9%

www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2021 All rights reserved.

24

□セグメントでは唯一、搬送環境事業が前年より下回り、停滞感がありました。
しかしAP、BP、その他の事業とも前年を上振れし、予算も上回りました。

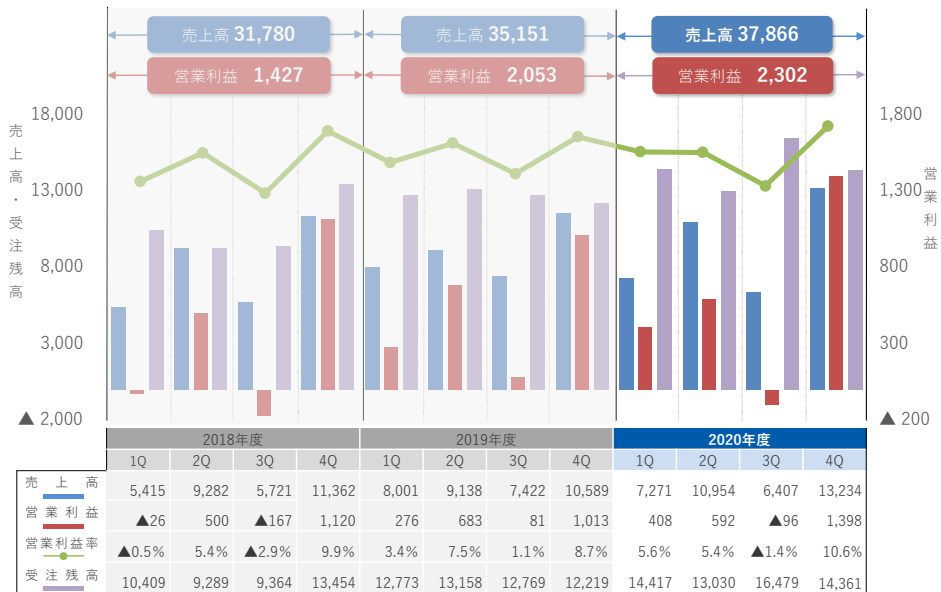
□APに関しては、特に国内が非常に好調で製品の売上高は前年よりも30%増加しました。同様にメンテナンスの売上も前年よりも13.6%増加しました。

BPに関しては、製品の売上はほぼ横ばいでしたが、メンテナンスの売上が6.5%増加しました。

環境及び搬送関連事業は、残念ながら環境製品の売上は前年よりも24%マイナス、搬送も前年よりも7%マイナスになりました。

四半期別売上高・営業利益推移

(単位：百万円)

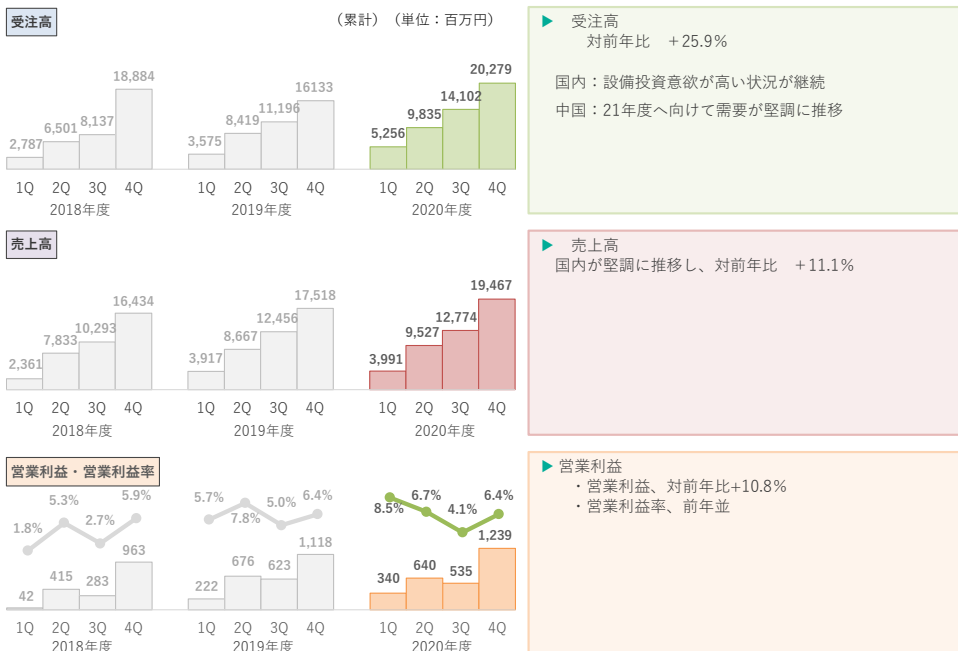


四半期ごとの業績の推移について説明します。
売上高と営業利益と営業利益率を表記しています。

- 2020年度の特徴は4Qに営業利益が大きく伸びたということです。
- 経営課題の一つとして認識しているのが、四半期ごとに売上あるいは利益の大きなブレがあることです。

売上や利益というのは結果なわけですが、その前提としてはメーカーとして製造が必ずしも平準化されていないという問題があります。当社の場合には特に1Qと3Qの数字が低く、2Qと4Qに売上が集中するという傾向があります。

今後一気に平準化することは難しいですが、全社をあげて四半期毎に大きく差が出ないように取り組んでいきたいと思っております。



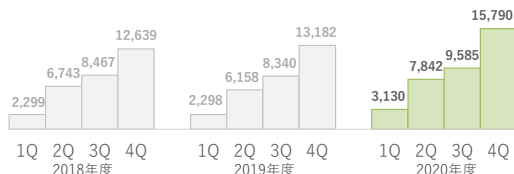
続きまして、各事業ごとに振り返ってきたいと思います。

- APは売上自体も大きく増えていますが、受注高が前年より25%増えました。
- 営業利益率に関しては前年と同じ6.4%でした。ただ20年度に関してはタイの新規事業の立ち上げの関係で1億円以上の営業損失が出ております。

タイの事業のマイナス分を考慮しますと、若干ではありますが前年より利益率が改善したということになります。

国内売上高

(累計) (単位:百万円)



国内

- ・プラント製品、対前年比 +30.1%
- ・メンテナンス、対前年比 +13.6%

(要因)

- ・大手道路舗装会社の業績が好調であり、設備投資意欲が高い状況が継続

海外売上高



海外

- ・対前年同期比▲15.2%
- ・輸出、対前年同期比▲72.0%
- ・中国：新型コロナウイルスの影響で対前年同期比▲3.5%

★新型コロナウイルスの影響下により活動が大幅に制限される中、現地拠点のあるタイ・台湾受注有り

- ・タイ 越県禁止、在宅勤務要請により営業活動が停滞する中20年度2台受注（受注残）
- ・台湾 依然コロナ禍にあるものの、商談継続し2台受注

海外比率

国内 海外 (単位:%)



引き続きAPに関して、国内と海外の売上について説明をおこないます。

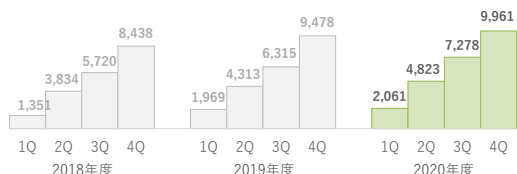
□ 2020年度は特に国内の売上高が好調でした。

□ 海外に関しては、中国はそれほど影響はありませんでした。しかし輸出に関して は営業がほぼできなかったということで前年よりも大幅な減となりました。

参考までにですが、海外の売上比率が2019年度は24.8%でしたが、2020年度は18.9%ということになっております。

受注高

(累計) (単位: 百万円)



▶ 受注高
対前年比、+5.0%

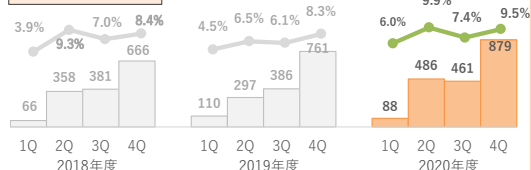
(要因)
生コン市場価格の上昇により老朽化設備の更新需要が増え受注増

売上高



▶ 売上高
対前年比 +0.6%
・プラント製品、対前年同期比 ▲2.8%
・メンテナンス、対前年比 +6.5%

営業利益・営業利益率



▶ 営業利益
・営業利益、対前年比 +15.5%
・営業利益率、対前年比 +1.2ポイント

www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2021 All rights reserved.

28

続きましてBPに関して説明をおこないます。

□受注も売上高も前年に比べて微増ではありますが、ともに伸びております。

引き続き生コン市場価格が堅調もしくは、さらにアップして我々のお客様の業績がよくなり、それにもなって設備投資を積極的にされているという事業環境の結果であろうと思っております。

□営業利益率に関しては2020年度は9.5%ということで2年前と比較しても1%以上の改善となっています。

受注高

(累計) (単位:百万円)



▶ 受注高
対前年比 +19.7%

(要因)
搬送: JR関係 3.2億 (うち2.5億、受注残)
(バラストストックヤード、新幹線用バラスト
入替え車両用コンベヤ)
環境: 石膏系固化材製造設備 1.5億 (土質)
など特殊案件受注 (受注残)

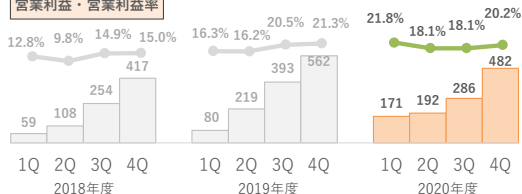
売上高



▶ 売上高
対前年比 ▲9.3%

(要因)
・新型コロナウイルスの影響により代理店の営業活動
減少
・ユーザーの設備稼働率減少により入替え工事の延期、
中止、メンテ部品の減少

営業利益・営業利益率

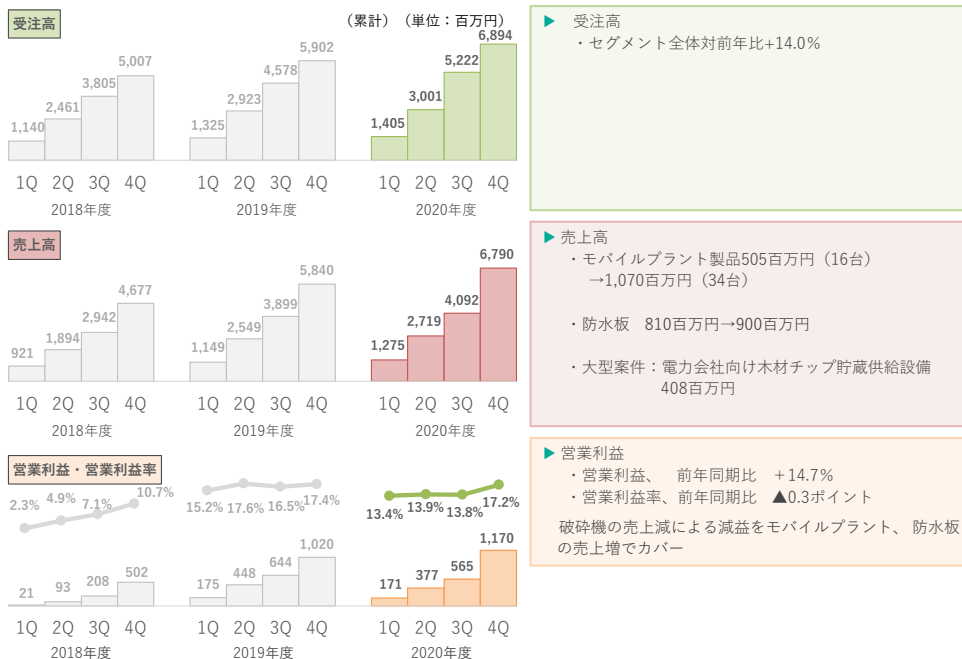


▶ 営業利益
・営業利益、前年同期比▲27.2%
・営業利益率、前年同期比▲2.4ポイント

(要因)
売上高減少の影響

環境及び搬送関連事業について説明をおこないます。

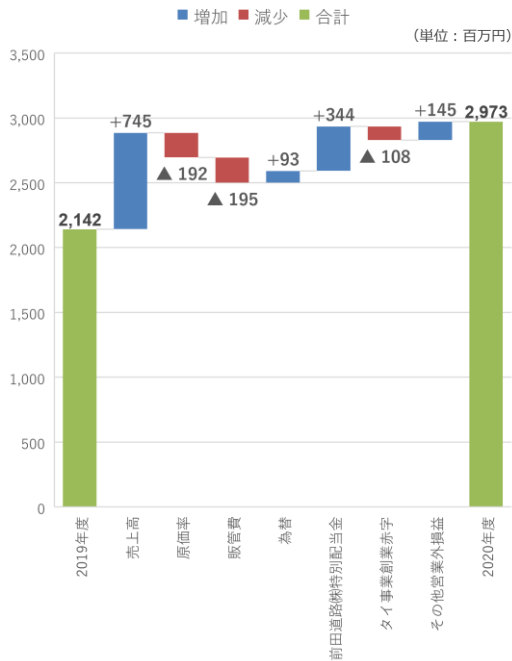
- 受注は28億75百万円と前年よりも増えています。受注残高として残るのが結構あり、売上高は残念ながら前の年を下回る23億90百万円ということになりました。
- 営業利益率は2019年度に搬送関係を値上げした影響があり、大きく利益率が改善しました。2020年度も20.2%ということで前の年と比べると若干のマイナスではありますが、20%以上の利益率を確保できました。



その他の事業について説明をおこないます。

- モバイルと防水板に牽引されて受注は好調に推移をしました。売上高も大きく増えております。
- 利益率も売上が増えたことにより、利益率が犠牲になっているということもなく、17.2%と高い利益率を維持できております。

2020年度通期 経常利益 増減要因分析



項目	影響額	内容
売上高	+745	売上 +2,715
原価率	▲192	外注加工費及び材料費の増加
販管費	▲195	
為替	+93	為替差損が為替差益に転じたため
前田道路(株)特別配当金	+344	
タイ事業創業赤字	▲108	
その他営業外	+145	

www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2021 All rights reserved.

31

2020年度の対前年との経常利益の増減要因分析です。

- 2019年度の21億42百万円に対して、29億73百万円に8億円以上経常利益が増えました。プラスに効いているものは青で、マイナス側は赤で表示しております。
- 売上高が27億円増えたことによる利益の貢献が一番大きく、7億45百万円です。
- 原価率に関しては、外注加工費あるいは鋼材を含めた材料費が上がっている関係で少し悪化しております。
- 売上高が増えているので、販管費の実額も約2億円増えています。
- 為替はプラスの93百万円です。
- 2020年度の決算で特筆すべきこととして、約3億50百万円の前田道路の特別配当金がありました。
- タイでは創業赤字が発生しました。

バランスシートの推移



(単位：百万円)

		2019年度	2020年度	増減	増減の主な要因
資産	流動資産	31,426	32,381	+954	増加：受取手形及び売掛金 +628百万円 棚卸資産 +322百万円 原材料及び貯蔵品 +233百万円 減少：現金及び預金 ▲131百万円 電子記録債権 ▲232百万円
	有形固定資産	7,362	9,183	+1,820	増加：建物及び構築物 +343百万円 機械装置及び運搬具 +261百万円 土地 +733百万円 建設仮勘定 +466百万円 投資有価証券 +187百万円 減少：繰延税金資産 ▲161百万円
	無形固定資産	431	660	+229	
	投資その他	6,456	6,472	+16	
総資産合計		45,677	48,697	+3,020	
負債	流動負債	12,545	14,418	+1,873	増加：短期借入金 +639百万円 未払金 +226百万円 前受金 +1,349百万円 賞与引当金 +116百万円 減少：ファクタリング未払金 ▲621百万円
	固定負債	2,838	2,827	▲11	
純資産合計		30,293	31,451	+1,158	増加：利益剰余金 +734百万円 其他有価証券評価差額金 +473百万円 為替換算調整勘定 +209百万円 退職給付に係る調整累計額 +120百万円 減少：自己株式の取得 ▲385百万円
1株当たり純資産（円 銭）		780.68	823.01	+42.33	

www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2021 All rights reserved.

32

続いてBSについてです。

当社の場合、BSの変動はあまり過去にありませんでした。

□2020年度に関しては2019年度と比較すると大きく資産を増やしました。

これは積極的に設備投資をした結果です。

流動資産も若干増えておりますが、有形固定資産及び無形固定資産が両方合わせると20億円以上増えております。

□一番大きな投資はタイの工場への投資です。それ以外にも機械設備への投資等々、かなり積極的に行いました。総資産としては前年よりも30億円増えています。

□負債及び純資産では、負債は資産が増えている関係で18億円増えております。

我々のAP、BPはともに受注生産です。受注をいただいてから実際にお客様から代金を回収させていただくまで、相当の期間があります。

なるべくキャッシュが我々サイドで見える、資金負担が発生しないようにということで特に最近大型化しているAPの案件でなるべく前受金で1/3をいただくという活動をしております。その効果もあり、前受金が前年度より13億円増えました。

□純資産に関しては11億円の増加になりました。

2020年度には自社株買いを行いましたので、その分純資産としてはマイナスの方に入っているということでございます。

2019-2021年度 中期経営計画レビューとアクションプラン	▶ P. 3-16
株主還元・ガバナンス強化・情報開示	▶ P.18-20
2020年3月期決算説明資料	
2020年度実績	▶ P.22-32
2021年度見通し	▶ P.34-36
事業環境と経営戦略	▶ P.38-49
参考資料	▶ P.51-54
会社情報	▶ P.56-59

※本資料の増減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。

続きまして、2021年度の見通しについてお話をさせていただきます。

2021年度の業績見通し（1）



（単位：百万円）

	2020年度実績			2021年度予想			
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	前年比
売上高	18,225	19,641	37,866	19,000	20,000	39,000	+1,134 +3.0%
営業利益	1,000	1,302	2,302	1,100	1,200	2,300	▲2 ▲0.1%
営業利益率	5.5%	6.6%	6.0%	5.7%	6.0%	5.9%	▲0.1pt
経常利益	1,588	1,385	2,973	1,300	1,200	2,500	▲473 ▲15.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,099	983	2,082	850	850	1,700	▲382 ▲18.3%
受注高	19,036	20,973	40,009	20,500	20,500	41,000	+991 +2.5%
受注残高	13,030	14,361	14,361	15,861	16,361	16,361	+2,000 +13.9%
（単位：円）							
為替レート（EUR）	121.65	126.48	124.06	-	-	135.00	-
為替レート（RMB）	15.19	16.12	15.66	-	-	16.00	-

- ▶ AP、BPともに国内製品で売上増。海外事業も中国及び輸出で売上増。
- ▶ メンテナンスサービスは、AP・BPともに微減
- ▶ 研究開発費、減価償却費負担増加（370百万円）

www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2021 All rights reserved.

34

2021年度は、増収ですが利益に関しては横ばいの予想になります。一方で、経常利益及び純利益に関しましては2020年度の特種要因が剥落する関係で減益と予想しています。

- 売上高は、前年の378億円から390億円の計画としています。期初の受注残高は前の年よりも20億円多く、あと10億円増やして400億円という数字も見えないわけではないですが、今期に関しては期中受注、期中売上が少し減少する予想をしています。その要因としてはメンテナンスサービスの売上が前年よりは少し減少すると見ているためです。そのため、受注残高の20億円ほどは売り上げは伸びないという予想としております。
- 営業利益は、本来ならば売上が11億円増えるので、3億円程度は営業利益段階で増益ということが自然な形だと思うのですが、利益が増えない一番大きな要因に研究開発費の大幅な増加があります。研究開発費を前年よりも約3億円増やす予定にしております。これはCO2削減向けの研究開発のみにとどまらず、我々の成長戦略に沿った研究開発を比較的決算が好調な時に前向きに投資をしていくという戦略のもとおこなうためです。

減価償却費も70百万円程度増えます。3点目の要因としては人件費もかなり増えます。そういった点で売上は増えますが、営業利益は前年と横ばいとなります。

従いまして、営業利益率としては若干のマイナスと予想しております。

- 今年度も受注環境は好調だと予想しています。受注高に関しては前年よりもさらに10億円多い410億円という見通しです。この結果、期末時点の

受注残高は20億円増の163億円と予想しております。

2021年度の業績見通し（2）



（単位：百万円）

		2019年度実績			2020年度実績			2021年度計画			
		上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期	前年比
AP関連事業	売上高	8,667	8,851	17,518	9,527	9,940	19,467	10,100	9,900	20,000	+533 +2.7%
	営業利益	676	442	1,118	640	599	1,239	680	570	1,250	+11 +0.1%
	営業利益率	7.8%	5.0%	6.4%	6.7%	6.0%	6.4%	6.7%	5.8%	6.3%	▲0.1pt
BP関連事業	売上高	4,569	4,589	9,158	4,918	4,294	9,212	5,170	4,430	9,600	+388 +4.2%
	営業利益	297	464	761	486	393	879	490	360	850	▲29 ▲3.3%
	営業利益率	6.5%	10.1%	8.3%	9.9%	9.1%	9.5%	9.5%	8.1%	8.9%	▲0.6pt
環境及び搬送 関連事業	売上高	1,353	1,281	2,634	1,059	1,331	2,390	1,190	1,210	2,400	+10 +0.0%
	営業利益	219	343	562	192	290	482	220	230	450	▲32 ▲6.6%
	営業利益率	16.2%	26.8%	21.3%	18.1%	21.7%	20.2%	18.5%	19.0%	18.8%	▲1.4pt
その他事業	売上高	2,549	3,291	5,840	2,719	4,071	6,790	2,980	4,020	7,000	+210 +3.0%
	営業利益	448	572	1,020	377	793	1,170	590	560	1,150	▲20 ▲1.7%
	営業利益率	17.6%	17.4%	17.5%	13.9%	19.4%	17.2%	19.8%	13.9%	16.4%	▲0.8pt
全社費用		▲683	▲726	▲1,409	▲696	▲773	▲1,469	▲670	▲730	▲1,400	▲69

www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2021 All rights reserved.

35

セグメントごとの業績の見通しです。

- 2021年度に関して、特に特徴的なことはございません。
 ほぼすべてのセグメントで2020年度を上回る売上になる予想です。利益
 に関しては横ばい、ないしは微増という計画です。

特にセグメントの中で、前年と比較して大きく増減するセグメントは今期
 に関してはないかなと見ております。



(単位：百万円)

項目	影響額	内容
売上高	+305	売上高の増加 +1,134
原価率	▲5	原価率の上昇 73.09%→73.10%
研究開発費	▲300	
減価償却費	▲70	
その他販管費	▲63	
その他営業外 (配当金収入)	▲344	特別配当金344剥落

続きまして、今年度の経常利益の2020年度対比の増減要因分析です。

- 経常利益段階では2020年度の29億73百万円から25億円ということで約5億円の減益を見ております。
- この中で一番大きな要因は、前期の特殊要因であります前田道路の特別配当金の剥落ということです。

先ほど述べました研究開発費、減価償却費こういったものが増えるということと、売上増・人員増に伴う販管費の増を見ております。

2019-2021年度
中期経営計画レビューとアクションプラン ▶ P. 3-16

株主還元・ガバナンス強化・情報開示 ▶ P.18-20

2020年3月期決算説明資料

2020年度実績 ▶ P.22-32

2021年度見通し ▶ P.34-36

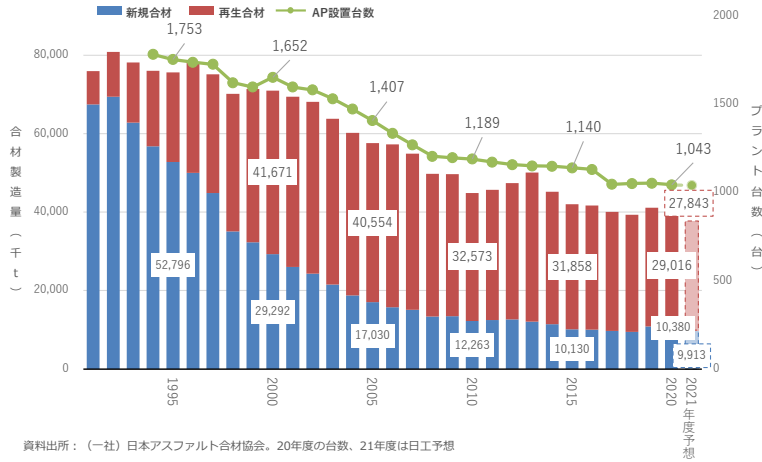
事業環境と経営戦略 ▶ P.38-49

参考資料 ▶ P.51-54

会社情報 ▶ P.56-59

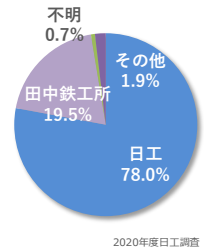
※本資料の増減数値は単位未満の端数処理により
末端数値が四半期報告書と異なる場合があります。

アスファルト合材製造量・AP設置台数推移



資料出所：（一社）日本アスファルト合材協会。20年度の台数、21年度は日工予想

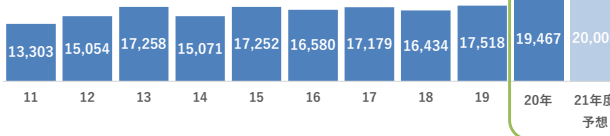
AP静態シェア



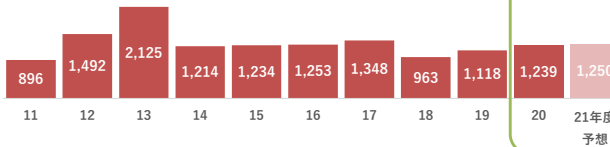
2020年度日工調査

- ▶ 今後数年は新型コロナウイルスの影響による公共工事・民間工事削の落ち込み懸念
- ▶ 道路会社各社の投資意欲は依然高く、また前年度繰越案件の影響もあり、納入台数は前年比増を予想
- ▶ 2025年万博に向けて 大阪エリアでの合材出荷量上昇を予想

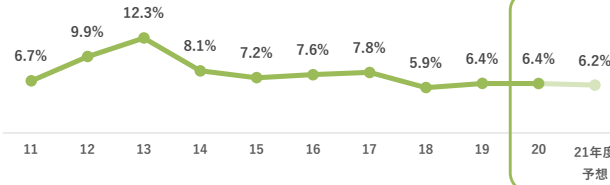
売上高（単位：百万円）



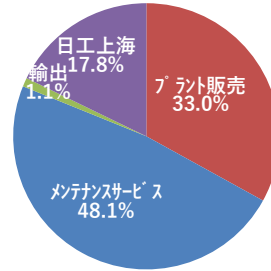
営業利益



営業利益率



AP事業売上比率

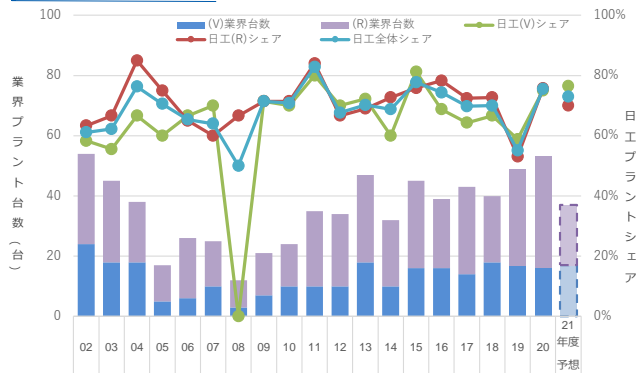


対前年度売上高 伸長率

2019→2020年度実績

プラント販売	+ 30.1%
メンテサービス	+ 13.6%
日工上海	▲ 3.5%
輸出	▲ 72.0%

AP需要と日工のシェア



(R)業界台数	30	27	20	12	20	15	9	14	14	25	24	29	22	29	23	29	22	32	37	20
(V)業界台数	24	18	18	5	6	10	3	7	10	10	18	10	10	16	16	14	18	17	16	17
日工(V)シェア	58%	56%	67%	60%	67%	70%	0%	71%	70%	80%	72%	60%	81%	69%	64%	67%	59%	75%	76%	
日工(R)シェア	63%	67%	85%	75%	65%	60%	67%	71%	71%	84%	67%	69%	73%	76%	78%	72%	73%	53%	76%	70%
日工全体シェア	61%	62%	76%	71%	65%	64%	50%	71%	71%	83%	68%	70%	69%	78%	74%	70%	70%	55%	75%	73%

V: 新材(virgin)
R: リサイクル材(recycled)

資料出所：日工にて作成

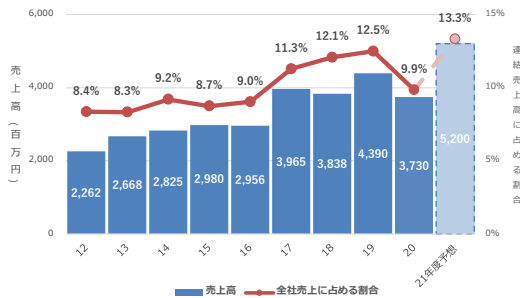
- ▶ 大型機種VP-IIのブラッシュアップを行ったVP-IVの2021年度中の完成を目指し、利益改善を図る
- ▶ CO2 2030年50%→2050年0%を目指し、積極的取組を行う

AP事業新製品実績

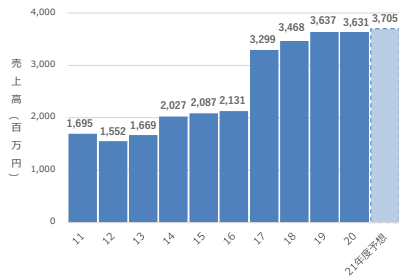
(単位：台)

	15	16	17	18	19	20	21年度予想
VP台数	0	1	2	2	4	2	4
ミッドシップ台数	2	1	1	1	1	0	1
破碎プラント台数	1	0	1	0	2	2	3

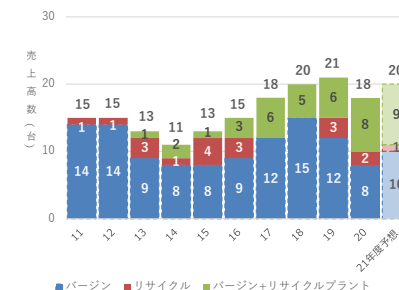
日工の海外売上高・海外売上比率



日工上海 売上高 推移



日工上海 AP売上台数 推移



海外部門、輸出については新型コロナウイルスの影響あり活動が大幅に制限される

【中国（日工上海）】

新型コロナウイルスの影響も収まり順調に回復
今期、バージン+リサイクルプラントの出荷台数がバージンの出荷台数と並ぶ

【タイ】

新型コロナウイルスが拡大しタイ全土で制限がかかるが、21年度4台以上受注予定
アスファルト販売大手（Tipco Asphalt）と代理店契約
新工場にて新型プラント展示会を開催予定

【台湾】

依然コロナ禍にあるものの、商談継続し2台受注

最後に少し説明資料の中からピックアップしてご説明します。
海外のことに关しましてもう少しご説明します。

日工の海外売上高です。

- 2021年度今期の予想は、52億円という予想にしております。
右側に日工上海の数字を入れています。日工上海の今期の売上見込みは37億円ということで前年よりも微増ですが大きく変わらないという見込みです。なぜ増えるのかということですが、2つ要因があります。一つはタイです。

二つ目が輸出で、前年度末の受注残高で大型案件で台湾向けに2件受注しており、その分を見て増えると予想しております。

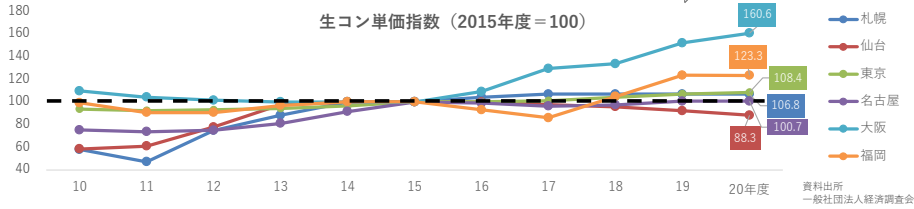
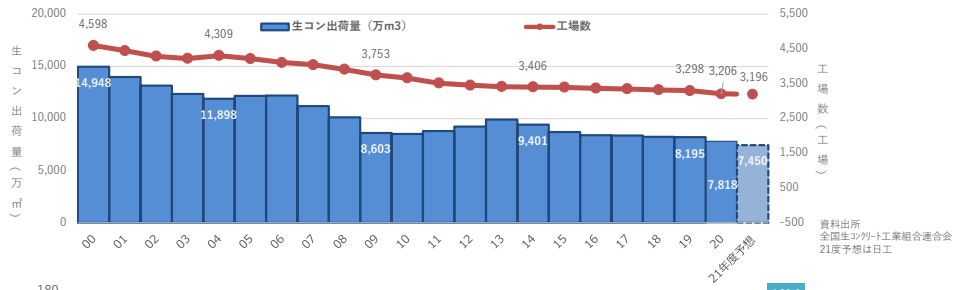
- この表の右下に中国でのリサイクルのプラントがここにきてかなり出てきていることが見て取れます。

2011年当時は、全体15台出荷したプラントのうち、リサイクルはわずか1台しかございませんでした。

それが2021年度はバージンとリサイクル両方のプラントが9台、リサイクルだけが1台ということで、全体20台のうちの半分がリサイクルにかわってきています。

中国においてリサイクルの比率が高まるということは、地場のメーカーとの差別化の観点から当社にとって非常にいい事業環境といえると思います。

生コン出荷量・生コン単価・工場数推移

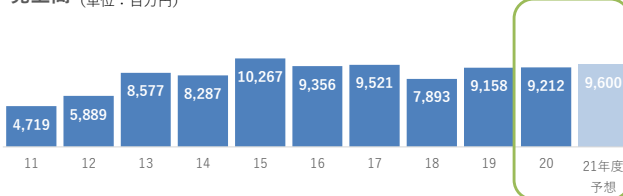


▶ 2019年度は、北陸新幹線需要、災害復興需要があるものの東京五輪・パラリンピック関連工事が終息、台風災害、人手不足による工期遅れ等で昨年度より減少
 2020年度は、延期となったが東京オリ・パラ予定期間の東京を中心に設備投資の大幅な減少等から2019年度より減少。

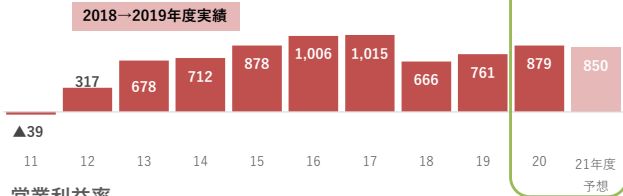
BP詳細と今後の戦略（1）



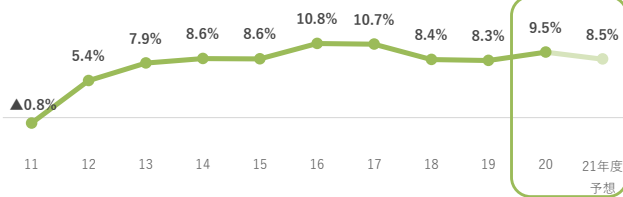
売上高 (単位：百万円)



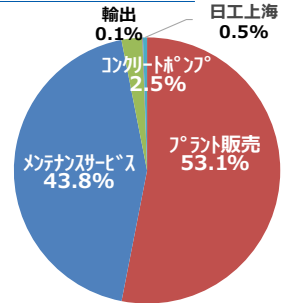
営業利益



営業利益率



BP事業売上比率

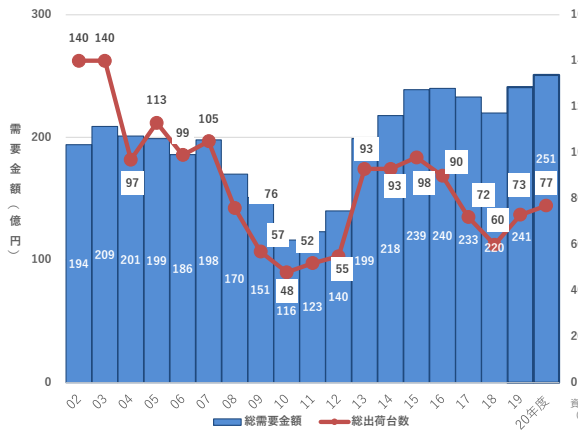


対前年度売上高 伸長率

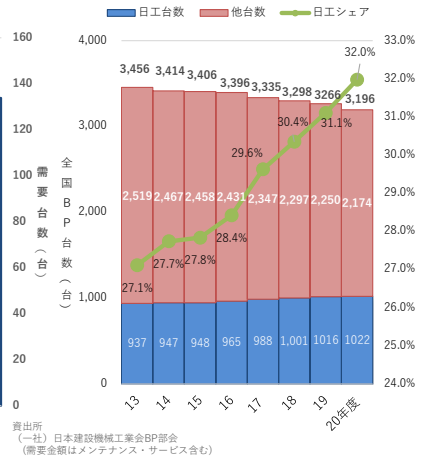
2019→2020年度実績

プラント販売	▲2.8%
メンテサービス	+6.5%
コンクリートポンプ	▲17.2%
日工上海	▲6.7%
輸出	▲1.4%

BP総需要（金額・台数）

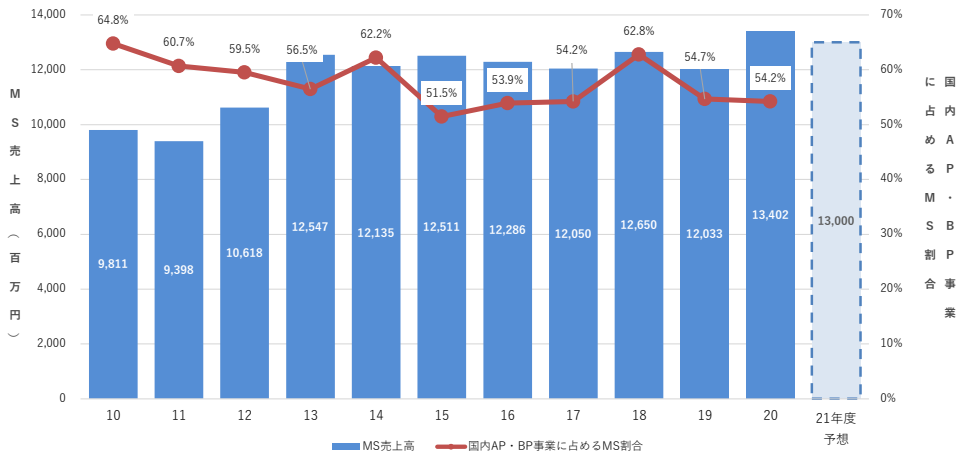


BP静態シェア推移



- ▶2021年の生コン需要は、特需の終息で数量減を強いられる地域がある一方、20年12月に閣議決定した防災・減災、国土強靱化対策の5年延長などもあり、災害対策関連向けは引き続き堅調と予想。新型コロナウイルスの影響も懸念される中、需要減少や輸送・原材料費のさらなる上昇などを受け、全国各地の生コン協同組合は、市況対策を一段と強化していくと予想
- ▶継続し需要が伸びているプレキャスト業界への拡販、生コン業界の集約化に伴う新たな需要に対して新製品の投入による差別化を武器に市場占有率をのばす

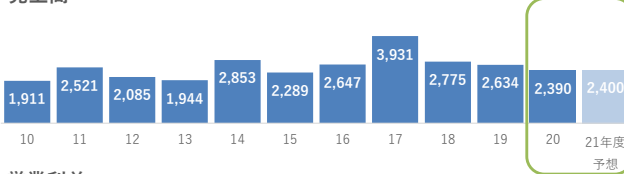
AP・BPメンテナンスサービスの売上・構成比推移



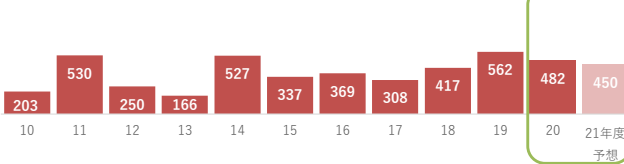
▶ メンテナンス業務の効率化を進め、収益率を更に高める

売上高

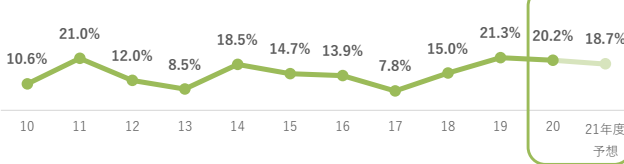
(単位：百万円)



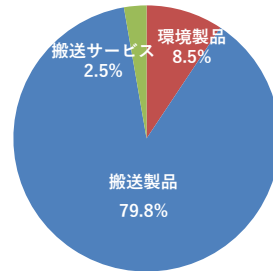
営業利益



営業利益率



環境・搬送関連事業 売上比率



対前年度売上高 伸長率

2019→2020年度実績

- 環境製品 ▲24.6%
- 搬送製品 ▲6.3%
- 搬送サービス ▲32.2%

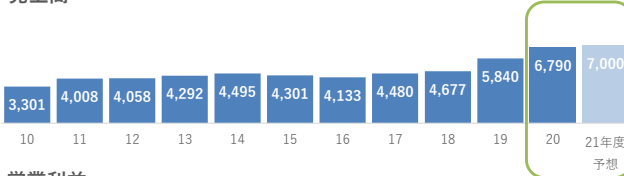
- ▶ 今年度も新型コロナウイルスの影響にて工場設備投資の延期及び縮小を予想
- ▶ 製品の短納期化、即納体制の構築にて客先ニーズに対応し売上/利益アップを目指す

その他事業の見通しと戦略

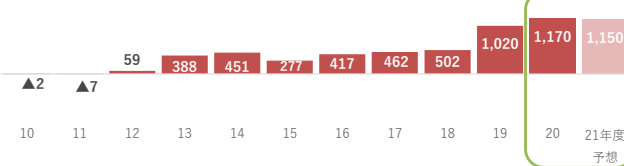


売上高

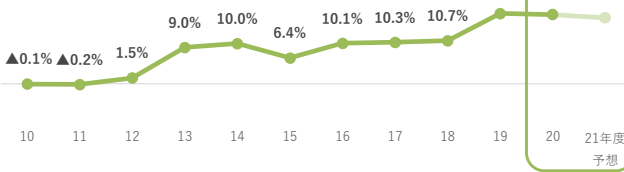
(単位：百万円)



営業利益

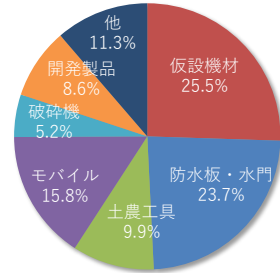


営業利益率



▶ 前期に続き、モバイルプラント事業と防水板の伸びを見込む

その他事業 売上



対前年度売上高 伸長率

2019→2020年度実績

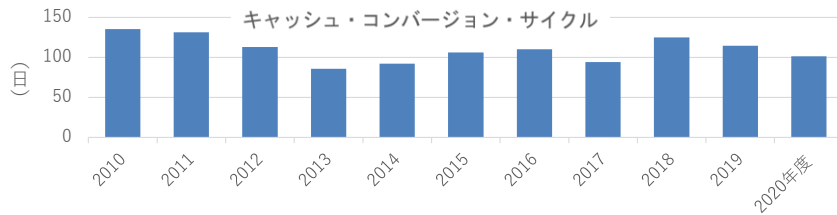
仮設機材	+2.6%
防水板・水門	+20.1%
土農工具	+2.9%
モバイル	+70.8%
破碎機	▲23.5%
開発製品	+141.0%
他	▲6.7%

B/Sに眠っている資産、約50億円（2018年度末を基準として）をキャッシュ化へ

①政策投資株の売却 約20億円 ⇨ 2019年度+20年度売却額実績 12億円

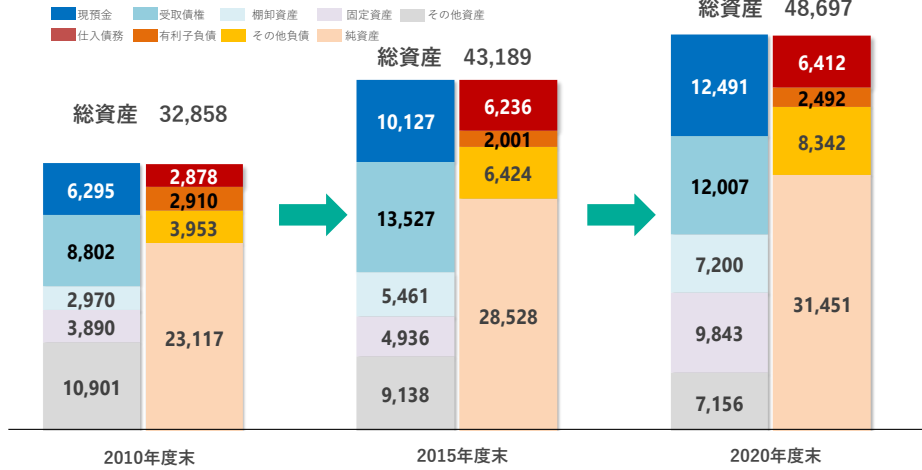
政策保有株縮減状況（金額：百万円）					
	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
銘柄数	5	7	6	6	6
売却額	193	405	194	720	506
簿価	132	221	106	272	468
売却益	61	184	88	448	37

②CCC改善 約30億円 ⇨ 20年度改善実績 23億円



バランスシート推移

(単位：百万円)



- ▶ 政策投資株の売却は、継続的に取り組む
- ▶ 株主還元強化の方針（配当性向60%以上、自社株買い）

2019-2021年度
中期経営計画レビューとアクションプラン ▶ P. 3-16

株主還元・ガバナンス強化・情報開示 ▶ P.18-20

2020年3月期決算説明資料

2020年度実績 ▶ P.22-32

2021年度見通し ▶ P.34-36

事業環境と経営戦略 ▶ P.38-49

参考資料 ▶ P.51-54

会社情報 ▶ P.56-59

※本資料の増減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。

売上高・利益・キャッシュフロー等の推移



(単位：百万円)

	18年度				19年度				20年度			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	5,415	9,282	5,721	11,362	8,001	9,139	7,422	10,589	7,271	10,954	6,407	13,234
AP関連事業	2,361	5,472	2,460	6,140	3,917	4,750	3,789	5,062	3,991	5,536	3,247	6,693
BP関連事業	1,671	2,199	1,612	2,410	2,442	2,127	1,722	2,867	1,478	3,440	1,274	3,020
環境及び搬送関連事業	462	636	601	1,075	492	861	561	720	524	535	513	818
その他事業	921	973	1,048	1,734	1,149	1,400	1,350	1,941	1,275	1,444	1,373	2,698
営業利益	▲26	500	▲167	1,120	276	683	81	1,013	408	592	▲96	1,398
AP関連事業	42	373	▲132	680	222	454	▲53	495	340	300	▲105	704
BP関連事業	66	292	23	285	110	187	89	375	88	398	▲25	418
環境及び搬送関連事業	59	49	146	163	80	139	174	169	114	78	94	196
その他事業	21	72	115	294	175	273	196	376	171	206	188	605
全社費用	▲216	▲286	▲318	▲302	▲313	▲370	▲322	-404	▲305	▲391	▲248	-525
経常利益	87	508	▲142	1,123	361	673	129	979	979	609	▲89	1,474
親会社株主に帰属する当期純利益	130	434	▲2	783	270	733	▲33	618	746	353	▲133	1,116

営業CF	▲218				3,809				2,784			
投資CF	▲1,021				▲609				▲1,867			
配当金総額	267	—	229	—	229	—	775	—	775	—	572	—
自社株取得額	0				0				400			

事業別受注高と受注残高の推移（累計ベース）



(単位：百万円)

受注高（累計）	18年度				19年度				20年度			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
AP関連事業	2,787	6,501	8,137	18,884	3,575	8,419	11,196	16,133	5,256	9,835	14,102	20,279
BP関連事業	1,351	3,834	5,720	8,438	1,969	4,313	6,315	9,478	2,061	4,823	7,278	9,961
環境及び搬送関連事業	413	1,056	1,987	2,773	449	1,187	1,787	2,401	746	1,374	2,290	2,875
その他	1,140	2,461	3,805	5,007	1,325	2,923	4,578	5,902	1,405	3,001	5,222	6,894
合計	5,693	13,854	19,650	35,103	7,320	16,843	23,877	33,915	9,469	19,036	28,893	40,009

期末受注残高	18年度				19年度				20年度			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
AP関連事業	6,784	5,027	4,203	8,809	8,466	8,561	7,548	7,424	8,688	7,732	8,751	8,235
BP関連事業	2,575	2,858	3,132	3,440	2,967	3,184	3,464	3,760	4,342	3,665	4,845	4,508
環境及び搬送関連事業	338	345	675	385	342	219	258	152	373	467	869	636
その他	710	1,058	1,352	821	997	1,194	1,498	883	1,013	1,165	1,553	981
合計	10,409	9,289	9,364	13,455	12,773	13,158	12,769	12,219	14,417	13,030	16,479	14,361

設備投資、減価償却費、研究開発費、非財務データの推移



(単位：百万円)

	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
設備投資	292	335	844	815	877	1,261	550	1,889	1,483	2,748
減価償却費	432	389	395	422	487	482	472	508	611	677
研究開発費	239	256	295	276	227	271	291	211	379	392

(単位：人、歳、年)

連結従業員数	775	763	767	796	803	797	807	799	838	861
従業員平均年齢(単体)	44.2	44.7	43.3	43.1	42.2	42.3	42.2	40.9	41.1	41.1
平均勤続年数(単体)	21.5	21.2	20	19.3	18.2	18.5	18.3	16.0	15.8	15.4
女性社員数(単体)	28	31	31	33	39	42	42	45	51	55
新卒採用者数(単体)	13	15	21	21	30	17	19	15	14	29
新卒女性社員採用数(単体)	1	0	1	3	1	2	0	0	0	3
女性社員採用割合(単体)	7.6%	0%	4.7%	14.2%	3.3%	11.7%	0%	0%	0%	10.3
外国人採用数(単体)	1	0	6	0	0	0	1	1	0	1
外国人従業員数(単体)	2	2	8	6	6	6	7	8	5	5
外国人従業員(連結)	92	90	91	95	94	93	101	98	116	116
海外従業員数(連結)	92	90	91	95	92	91	101	98	123	121

環境負荷軽減新製品

	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
新製品名	【砂専用乾燥装置】 【高温予熱バーナ】	【NTB-Ⅱバーナ】	【新型バグフィルタ】	【VPシリーズAP】	—	【フォームFAS製造装置】
環境負荷軽減項目	・プラント生産効率UP ・省エネルギー	・省エネルギー ・燃焼領域での燃焼効率UP	・省スペース ・省エネルギー ・排ガス量低減 ・低騒音	・再生材の臭気ガス拡散防止	—	・中温化合物の製造対応

www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2021 All rights reserved.

53

最後に設備投資を増やしているということで数字をご説明します。

- 2020年度の設備投資は27億4800万ということで、18年度と19年度もそれなりの投資を行ってきましたがさらに20年度は大きな投資をいたしました。

今年度の設備投資額は一気に減ることはありませんが、20年度よりは少なめの約20億程度の予定をしております。

- これに伴い、減価償却費が年々数千万ずつ増えてきております。21年度に関しては20年度よりもさらに7000万ほど増える見通しです。

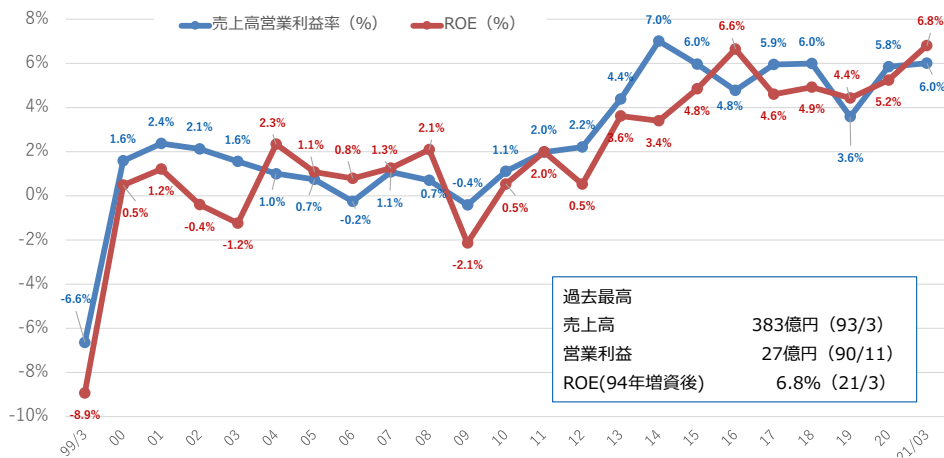
- 研究開発費も19年度以降は3億円台の後半で、年々増えております。今年度はこれにさらに3億程度上積みをする予定です。

その下には連結の従業員数や女性の社員数の数字を入れております。

主要財務データの推移



営業利益率・ROE



過去最高
 売上高 383億円 (93/3)
 営業利益 27億円 (90/11)
 ROE(94年増資後) 6.8% (21/3)

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20/03	21/03
売上高	22,157	22,595	23,170	24,307	24,812	24,864	22,175	25,035	26,942	23,856	23,971	23,803	24,553	27,087	32,073	30,707	34,110	32,717	35,114	31,780	35,151	37,866
営業利益 (損失)	352	536	492	379	248	185	▲ 55	271	189	▲ 98	265	470	541	1,186	2,249	1,832	1,629	1,944	2,103	1,427	2,053	2,302
経常利益	201	846	664	688	492	537	350	699	545	482	899	812	621	1,108	1,982	1,582	1,648	1,993	2,239	1,576	2,142	2,973
当期純利益 (損失)	121	298	▲ 93	▲ 284	567	265	203	315	513	▲ 499	124	461	122	881	888	1,348	1,896	1,340	1,490	1,345	1,588	2,082

2019-2021年度
中期経営計画レビューとアクションプラン ▶ P. 3-16

株主還元・ガバナンス強化・情報開示 ▶ P.18-20

2020年3月期決算説明資料

2020年度実績 ▶ P.22-32

2021年度見通し ▶ P.34-36

事業環境と経営戦略 ▶ P.38-49

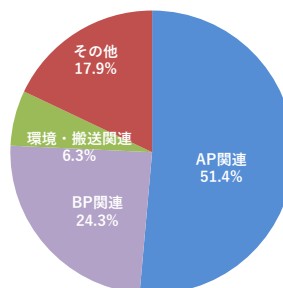
参考資料 ▶ P.51-54

会社情報 ▶ P.56-59

※本資料の増減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。

会社名	日工株式会社 (Nikko Co., Ltd)	
本社住所	兵庫県明石市大久保町江井ヶ島1013-1	
創立	1919年 (大正8年) 8月13日	
資本金	91億97百万円	(2021年3月末)
連結売上高	378億66百万円	(2021年3月期)
連結営業利益	23億02百万円	(2021年3月期)
海外売上高比率	13.4%	(2020年3月期)
子会社数	10社	(2021年3月期)
連結従業員数	861名	(2021年3月末)
企業統治体制	監査役会設置会社 取締役7名 (うち社外2名) 監査役4名 (うち社外3名) (2021年3月末)	

事業別売上構成比率 (2020年度)



※AP=アスファルトプラント
BP=パッチャープラント(コンクリート)



経営理念

日工グループは、「お客様第一主義」を経営理念とし、お客様に真に満足いただける製品とサービスを提供するとともに、広く社会から信頼され、お客様と共に発展する“ソリューションパートナー”となることを使命に、自己変革してまいります。

取締役社長 辻 勝

製品展開	生産拠点展開	海外展開	国内グループ展開 (買収・譲渡含む)
1919 創立 トンボ印の農土木工具	1919 本社工場	1993 独ベニングホーヘン資本出資	1968 市石工業所 (M&A)
1951 コンクリートミキサー ・ウィンチ	1938 産機工場	1994 独ニッコーパーマシーネン	1971 日工電子工業 (設立)
1956 生コンプラント	1968 東京工場	1997 台湾台北	1983 日エマシナリー (設立)
1958 アスファルトプラント	1994 幸手工場	2001 日工 (上海) 工程機械	1994 トンボ工業 (設立)
1962 パイプサポート	2004 上海嘉定工場	2010 山推礎天工程機械	1995 日工セック (設立)
1963 パイプ足場	2014 加古川工場	2020 日エアジア (タイ)	2002 新潟鉄工所 (事業譲受)
1966 コンベア・搬送システム	2016 福崎工場	2020 日エニルコンサル (タイ)	2006 三菱重工業 (事業譲受)
1983 水門			2008 前川工業所 (M&A)
2000 油汚染土壌浄化システム			
2001 廃プラスチック処理システム			
2007 コンクリートポンプ			
2015 破砕機 (輸入販売)			



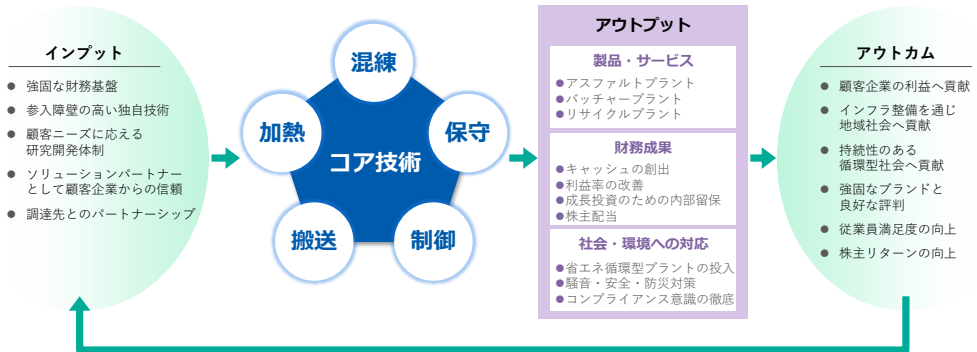
日エグループ経営ビジョン

*n*からはじまる未来創造

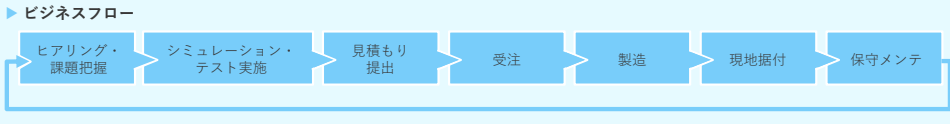
アスファルト・バッチャープラントのリーディングカンパニーであり続けます。
 海外事業を拡大しアジアマーケットにおけるNo.1メーカーを目指します。
 当社のコア技術「加熱」「混練」「搬送」「制御」をブラッシュアップし事業拡大を行います。
 社会貢献できる未来創造企業であり続けます。

代表取締役社長 辻 勝

“街をつくるキカイ”を提供して1世紀。循環型社会の構築に貢献



2021年度予想 売上高 390億円 営業利益率 5.9%





ミーティングのご希望などございましたら、お気軽に以下宛ご連絡ください

(東京、WEBでのミーティングも可能です)

TEL 078-947-3141 IR-nikko@nikko-net.co.jp

日工株式会社 財務本部 八軒（はちけん）宛

- 当資料に記載されている将来の見通しなどについては、現時点で入手可能な情報に基づいて作成されたものです。
- 当社を取り巻く内外の経済情勢、業界動向、商品需給、新技術の進展などにより、今後において業績見通しが変動するなどのリスクや不確実性を含んでおります。従いまして、投資判断を決定する場合には、当資料の将来の見通しのみに依拠することは、お控えくださるようお願い申し上げます。
- また、当資料の将来の見通しに関する記述につきましては、法律上その手続きが必要となる場合を除き、事前予告なく変更する事もありますので、ご了承ください。