

2021年6月7日

2021年3月期 決算説明会 質疑応答要旨

既存事業の状況について

- ・売上推移は中計に沿って進展しているが、営業利益が伸び悩んでいる。この背景として、AP事業で会社想定とのギャップが生じた背景をどう分析しており、どのようにギャップを縮小させようとしているのか伺いたい。

→APでは7割のシェアを持ちながら、価格のリーダーシップをとり利益が取れないのかというご質問は従来から頂いている。現在は、製品販売とメンテナンスの両方で利益を確保するという形であるが、利益の半分以上がメンテナンスになっている。

→将来のメンテナンスを確保するために、価格競争に巻き込まれるケースもある。価格競争に巻き込まれないための仕組みとして、競合先が持っていない新機種による機能差別化に注力している。ユーザーの設備更新のタイミングで新機種を導入して頂くようにアクションしているが、暫く時間がかかる見通しである。

→同時にメンテナンスの収益性を高めるため、故障を予知し予防保全により最小限のコストでプラントの稼働を担保する仕組みにビジネスモデルも変えようとしている。これにより、業務効率も上がり今後のAP収益率を高めたいと考えている。

- ・AP事業は新型プラントへの置き換えが進む条件やスピード感をどのように考えるべきか？新型プラントの収益性が改善するのかどうか伺いたい。

→新型プラントへの置き換えは、お客様のリニューアルのタイミングにより、まだ動くプラントを置き換えるというのは通常ないが、今後はカーボンニュートラルに対応していくため、まだ使えるプラントを建て替えることが出てくると想定している。その際、競合先の持っていない技術でCO2削減をおこなうことができるようにと考えている。

→新機種はコストパフォーマンスが良く、収益性が高まるかということについても新型プラントはリサイクルプラントと新素材用のプラントを一体化したユニット構造であり標準化しやすいメリットがある。この新型APを推し進めていくことが、更なるシェア向上と収益性を高めることになると考えている。

- ・説明会資料には、生コン単価が掲載されているが、アスファルトの単価の記載がない。アスファルトの単価が急上昇しており、アスファルトの単価上昇が日工の業績に対してどのような好・悪材料と考えれば良いか伺いたい。

→アスファルトの価格高騰がお客様の収益に大きな影響を与え、設備投資を縮減するということになる当社に痛手となるが、大きく設備投資を抑えるところまではまだ至っていない。しかし、お客様の設備投資動向に対しては注視していかなければと思っている。

・リモートメンテナンスの比率が高まっているが、利益への貢献があるのか伺いたい。

→リモートメンテナンスは現在 70%を超えるユーザーに加入頂いている。お客様とのコミュニケーション手段とメンテナンス効率を高めるアイテムとして利用している。これが発展して、プラントが壊れる前に察知できることになれば、お客様に対する貢献度もさらに高まり、収益性も良くなる。

→リモートメンテナンス費用は月額で頂いており、部門を賄う以上の収益は得ているが、これからはお客様に対応するリモートでなく、先行して情報を採取して判断、予知する仕組みにシステムを持っていくことにより収益率を高めていく。まだ基礎段階であり、主要な収益源になるためにアイテムを増やしていきたい。IoTの発展により把握できる情報量も多くなると考えており、そこにも注力していく。

カーボンニュートラルの取り組みについて

・説明会資料のP.10に脱炭素製品の開発ロードマップが掲載されている。ユーザーのこれらの製品に対する興味度合い、引き合い状況を伺いたい。日工にとって、脱炭素関連製品は利益を稼ぎ出す新たなドライバーになるのか教えて欲しい。

→ユーザーはカーボンニュートラルに対して非常に関心が高く、今年になってからヒアリングや説明会を何度かおこなっている。大きな設備投資になるため、今の技術でできるCO2削減は何かというようなヒアリングが多い。しかし2030年にはCO2を50%削減しなければならず、その10年間の間にユーザーの間で必要な対応がおこなわれていく。これがきっかけで業界再編が起これると考えている。

→2050年までに行われる、様々なカーボンニュートラルのための設備投資が我々にとっては、新たな需要としてプラス要素になる。2050年の状況は業界再編によりプラントの数が減るといいう危機感はあるものの、それ以上にチャンスと考えて活動していきたい。

・アンモニア、水素などの脱炭素バーナ開発費用をどの程度計上予定なのか伺いたい。

→脱炭素バーナは、技術的には現在でも様々な燃料に対応したバーナを持っており、実績もあるのでそう難しいテーマではない。その延長であり、そう大きな開発費用がかかるとは考えていない。アンモニアや水素が安価に供給できるようになる時に、技術的に間に合わないようなテーマではない。その他の様々なCO2削減、カーボンニュートラルの仕組

み、技術など全体の予算として継続的に投入していく。

- ・フォームド装置は前期 10 台程度の納入実績かと思うが、今期はどれくらいの受注が見込めるのか。フォームド装置は既存 AP にも装着可能という説明があったが、現状、新規中心なのか伺いたい。

→フォームド装置については実績、効果も出ているということで引き合いも増えている。前期までに 8 台の実績、今期 14 台の予定の予定である。フォームドなど新たな製品は基本的に標準化して本体に付属していくことを考えている。レトロフィットすることを大前提に作った装置であり、既存の装置向けにも販売していく。大手道路会社のユーザーでは 1 工場や 2 工場つけて効果が見られれば、横展開していくので増加傾向をたどることが多い。

プラントの大きさなどによりバリエーションを広げる開発を継続している。

- ・今期は研究開発費が 3 億円増の予定だが、来期以降の研究開発費はさらに増加するのか、あるいは高原状態なのか伺いたい。

→これまで、もう少し研究開発費を使っておこないたかったが人的リソースの問題などで叶わなかった。この度、2050 年のカーボンニュートラルに向け待ったなしの状態になっており、今年度は研究開発に注力して 7 億円程度の研究開発費を見込んでいる。今後もこれくらいの水準で進めていきたい。

海外事業（タイ）について

- ・今期のタイ事業は黒字転換可能なのか。どのように、今期の業績予想に織り込まれているのかを伺いたい。

→すでに受注している AP 案件が 2 件で内 1 件はすでに設置・稼働している。受注確度が高いものが 4 件ある。当期受注、当期売上のメンテナンス案件もあり、これで今期の予算を作っている。営業利益に関しては 1 億円以上の赤字見込みであり、今年度の黒字転換は見えていない。今の予定では、実質的に会社を創業してから 3 年後に黒字転換する計画であり、来年度はマイナスでも 0 に近いところを持っていきたいと考えている。

→今年度に関しては、積極的に商談を獲得し、タイにおける日工のブランドを高めたい。販売会社の立ち上げが先行し、製造会社の立ち上げが年明け以降となるため、今年度の AP 製品は日本である程度作って、輸出せざるを得ない。そのことによる損益面に与えるマイナス分も業績予想に入っている。

今期の業績予想について

- ・前回 3Q 決算説明会では、好調な受注環境と高水準の受注残から、22/3 期業績に増収は大丈夫とコメントがあった。今期売上は増収予想であるが、増収額が少なく、営業減益予想になっている。400 億円近い売上高はいけそうに思えるが、何かボトルネックでもあるのか。限界利益率も少し低下するように見える。

→売上高予想を 400 億円でなく 390 億円に抑えているのではないかという質問だと思うが、率直に現在想定しているのは 390 億円を少し超える程度なので 390 億円と予想している。受注残高だけを単純に前年同期と比較すると 20 億円多いが、受注残以外の特にメンテナンスの期中受注期中売上が昨年より 4~5 億円程度は減少する見込み。

→利益予想に関しては、営業利益 23 億円であるが、研究開発費 3 億円増やした分を戻すと 26 億円となり、今期の営業利益が下がるボトルネックがある訳ではない。研究開発費と減価償却費の増加によるものである。

その他

- ・新型コロナウイルスのワクチンについて、企業での職場接種についての考え方、現在の取り組み、準備などがあれば伺いたい。

→当社の従業員で現状ワクチンを接種できているものは殆どいない。状況が変わり、企業接種に関してオファーがあれば是非とも積極的に行いたい。従業員及び従業員の家族となるが、従業員規模の大きなところからであろうが、当社が該当するようなことになれば、是非とも対応していきたい。従業員に関しても、接種する日は休日として接種できるような環境づくりも対応していきたい。

(注)本質疑応答要旨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。

日工株式会社 財務部 IR 担当