

“Create the future with *n*”



# 2022年3月期 第2四半期 決算説明会資料

証券コード 6306

**日工株式会社**

代表取締役 取締役社長 辻 勝

専務取締役 藤井 博

2021年12月2日

- 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。
- 社長の辻より長期10年計画、中期経営計画最終年の進捗状況、サステナビリティの推進取組についての説明させていただいたのち、専務取締役の藤井より決算の説明を致します。

## 中計(将来を見据えた長期(10年) 基本方針)進捗

▶ P. 3-6

情報開示

▶ P. 8-9

サステナビリティの推進

▶ P. 11-15

## 2022年3月期上期決算説明

2022年3月期上期事業環境と実績

▶ P. 17-30

2022年3月期通期見通し

▶ P. 32-34

参考資料

▶ P. 36-46

会社情報

▶ P. 48-51

※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	中期経営計画期間		
	2019年度（1年目）実績	2020年度（2年目）実績	2021年度（3年目）見通し
<b>1. 国内収益基盤の強化</b> 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%）	<b>国内営業利益率</b> 18年度4.5%→19年度 <b>6.0%</b>	<b>国内営業利益率</b> 19年度6.0%→20年度 <b>6.5%</b>	<b>国内営業利益率</b> 20年度6.5%→21年度 <b>6.0%</b> （見込）
<b>2. 海外売上上の確立</b> 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）	<b>海外売上高 43.9億円</b> 2020年2月AP販売・メンテナンス会社 Nikko Asia(Thailand)Co.,Ltd. 設立	<b>海外売上高 37.3億円</b> （コロナの影響で売上減） 2020年10月 Nikko Asia (Thailand)Co.,Ltd. 本格稼働 AP 2台受注	<b>海外売上高 49.0億円</b> （見込） タイのアスファルト販売TOPメーカー TIPCO社と代理店契約締結。 5台売上見込み タイ工場21年末完成見込（詳細P5）
<b>3. 新規事業（含M&amp;A）の推進</b> 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）	<b>モバイルプラント事業</b> 18年度0.9億円→19年度 <b>5.0億円</b> <b>防水板</b> 18年度2.1億円→19年度 <b>8.1億円</b>	<b>モバイルプラント事業</b> 20年度 <b>10.7億円</b> <b>防水板</b> 20年度 <b>9.0億円</b>	<b>モバイルプラント事業</b> 21年度 <b>16.0億円</b> （見込） <b>防水板</b> 21年度 <b>9.0億円</b> （見込）
<b>4. 働き方改革の実践</b> 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"> <li>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</li> <li>テレワーク、分散型業務体制による問題点の発掘</li> <li>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）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>19年度の取り組みは継続中</li> <li>リモートメンテナンス契約率 20年1月末46%→8月末67%→21年5月末<b>73.8%</b></li> <li>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）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>19年度の取り組みは継続中</li> <li>リモートメンテナンス契約率 21年9月末時点<b>75.3%</b></li> <li>アフターメンテナンスからピフォーメンテナスに顧客を誘導するための定額制のメンテナンス契約を導入（5件受注）</li> </ul>
<b>5. ROEをKPIに</b> 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	<b>時価総額</b> 18年度末192.5億円→19年度末 <b>243.6億円</b> <b>ROE</b> 18年度末4.4%→19年度末 <b>5.2%</b> 19年度配当性向 <b>97.6%</b>	<b>時価総額</b> 20年度末 <b>292.4億円</b> <b>ROE</b> 20度末 <b>6.8%</b> 20年度配当性向 <b>60.5%</b> 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）	<b>時価総額</b> 21年9月末 <b>266.4億円</b> <b>ROE</b> 21度末 <b>5.4%</b> （見込） 21年度配当性向 <b>67.5%</b> （見込） 2022年4月「 <b>プライム市場</b> 」へ上場（全ての基準を充足）

中期経営計画長期10年の進捗について説明いたします。

表にまとめておりますが、2019年の100周年を迎えたときに長期10年の基本方針をまとめ、その着実な進捗を図るために、中期経営計画をスタートさせ最終年3年目を迎えています。

長期（10年）基本方針についての進捗状況、今期の見通しを含め中計を振り返ります。

## □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。

今期は6.0%の見込となります。

2019年度は前年度の4.5%に比べて6%の実績、昨年20年度は6.5%、今期の見通しとしては6.0%の見込みという形になっています。様々な要因があり、後ほどご説明いたします。

## □2点目「海外売上上の確立」

私どもの技術を国内市場のみならず海外に展開するという一方で、特にASEANを中心に浸透させる取り組みを行っております。

海外売上を現状の45億円から96億円、いわゆる倍増の計画を海外で成し遂げるという目標です。

2019年度の売上高が43億90百万円、2020年度37億30百万円、今期の見通しは49億円です。コロナの影響により海外に対しての活動がまともにできなかったこと、上海工場が1ヶ月操業ができなかった影響がありました。

今期は少し体勢を持ち直しており49億円の見込みとしています。特にタイではアスファルト販売のトップメーカーのTIPCOとの代理店契約を締結し、今期5台のAPの売上を見込んでいます。タイ工場も建設中であり、12月に完成します。来年からはそこでの生産活動に邁進したいと思っています。

#### □3点目「新規事業（M&Aを含んでの）推進」

新たな項目にチャレンジし、経営資源を投入し、産業機械、建設機械の分野において、新たな製品の柱を発生するという事です。新規事業領域では売上100億を創出することを目標にしています。特にモバイル事業、防水板の事業が少し芽が出てきたということで、特筆しております。自走式破碎機をメインとしたモバイル事業は2018年度90百万円の売上でしたが、2019年度は5億円、昨年度は10億円を超え、今期の見込みは16億円と大躍進の状況です。

防水板は昨今のゲリラ豪雨水害等を防止するという製品です。18年度の2億100万円から19年度は8億円を越え昨年は9億円となり、今期も9億円という見込みで、まだまだ伸びしろが残っている事業であると考えています。

#### □4点目「働き方改革の実践」

業務効率を向上させ、生産性を向上させると言う項目で、事務の集中化や、IoT、AIの活用を進めています。

時間に縛られないスピーディーな情報共有、Webを活用した業務改善などを推進しており、コロナの関係でやらざるを得ないという状況も相まって業務の改善は大きく進みました。

特筆すべきはリモートメンテナンスです。お客様のプラントのメンテナンスをリモートで行う事業で、20年近くおこなっています。リモートメンテナンスの契約率は2020年1月末に46%だったものが8月に67%そして2021年の5月末には73.8%に向上し、今現在、75%を超えるご加入をいただいています。加入率の高まりにより、アフターメンテナンスからビフォーメンテナンス、予防保全への展開を見れる状況になっていると思っています。故障があってから動くのではなく、故障する前に予知して対策する年間報酬定額制のメンテナンスの契約を推進しています。現在、5件の受注をいただいております、この事業を拡大することでメンテナンスサービスの業務効率がさらに向上し、お客様の満足度も向上できるものと思っています。

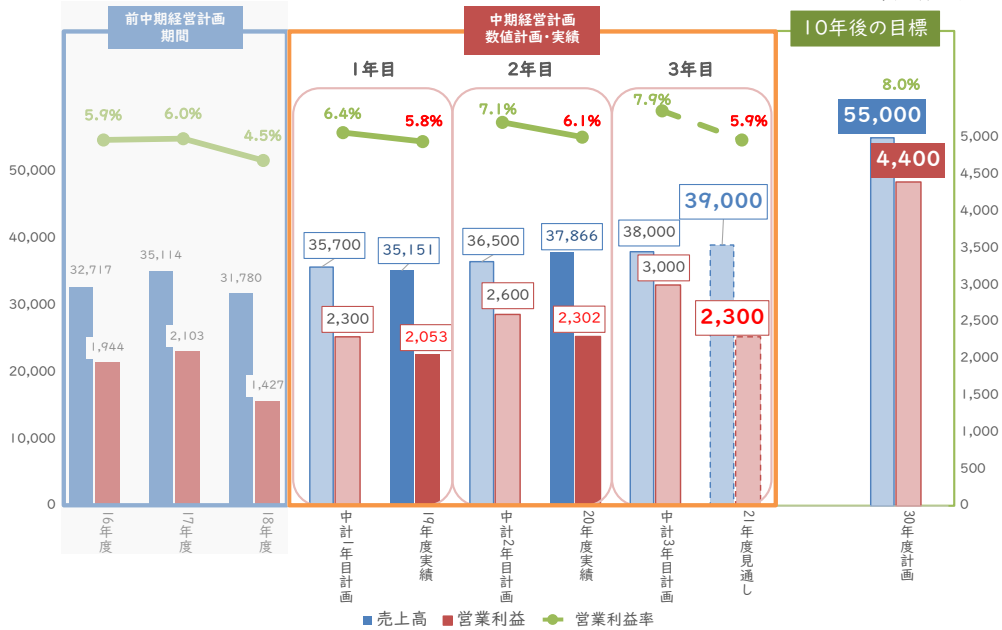
#### □5点目「ROEをKPIに」

時価総額500億円以上を目指してROE 8%以上を目指して活動しています。また、配当性向を60%以上として株主様に還元をするという取り組みです。

時価総額は18年度末は192億50百万円でしたが19年度末は243億円、20年度末には292億円になり2021年9月末現時点では266億円で推移しております。ROEに関しましては5.2%から足踏み状態となっておりますが、少し向上の傾向はみれるかと思っております。コロナの関係もあり、昨今購入品の価格高騰により思いのほか数字が伸び悩んでおりますが、対策できる余地は充分にあると考えております。

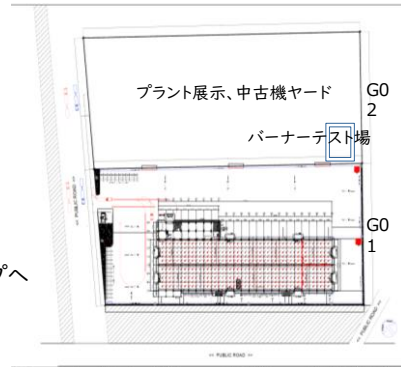
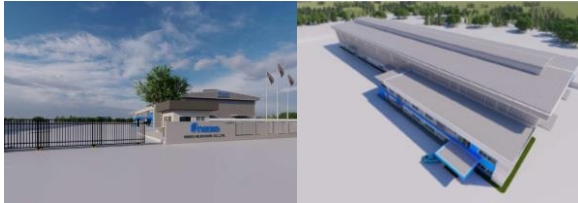
2022年の4月にプライム市場への上場に関する事については、すべての基準を充足しておりますので、プライム市場での活動に移りたいと考えております。

単位:百万円

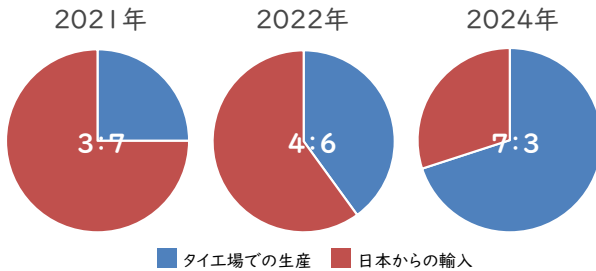


□先程の今ご説明した内容をグラフ化したものがこの内容です。  
 10年後の目標時価総額は500億円、売り上げも当初は500億円程度として進んでいましたが、そのための体制固めをしている中、また、中計3年間の推移により、10年後の目標を550億円の売り上げに上昇させる見込みです。

Nikko NilKhosol Co.,Ltd. (年内完成予定)



日本とタイの製造比率を7:3 から 3:7へシフトし利益率アップへ



タイ工場	
敷地面積	40,542㎡
工場棟面積	4,536㎡
事務所棟延床面積	640㎡
生産能力	30台/年

□タイ工場は年内完成予定で12月16日には完成式を行ないます。  
 この工場により現地の生産の比率を向上させることにより、原価を低減させ現地における競争力を強めていきたいと考えています。目論見としては2021年度は3割程度が現地生産ですが、2024年度には7割を現地生産に置き換えてコスト競争力を高めていきたいと考えています。タイの工場は、敷地面積は4万㎡で生産能力は年間30台を予定しています。この工場と現地でのアウトソーシングも含めた体制を構築して年間30台超える様にしていきたいと考えています。年間30台はタイで販売と思っているが、実績のあるインドネシア、ベトナムなどASEANの生産拠点として活動を進めていきたいと考えています。

## Nikko Asia (Thailand) Co., Ltd.

売上・納入実績

第1四半期 AP (CBD-120) 1台 売上

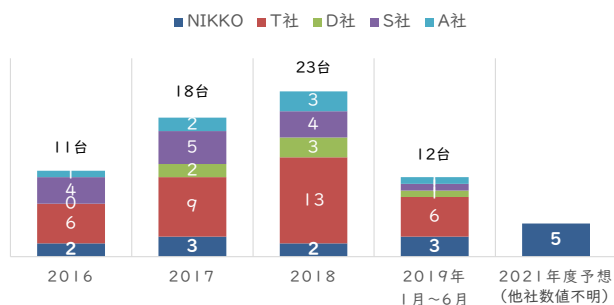
第2四半期 RU (Top $\alpha$ -45) 1台 納入中 (工事中) 第3四半期売上予定

リサイクルプラント拡販支援としてリサイクル合材

クラッシャーのレンタルサービスを開始

中古ビジネス展開を準備中 (日本より1台中古機を輸入、引き続き輸入を行う)

## タイ 新台AP輸入台数



既存プラントヘリサイクル増設

タイ国内アスファルトプラント  
年間10台以上の販売を予定

- 日エアジアタイランドの売上納入実績は1台新品のアスファルトプラントを売り上げることができました。そして第2四半期にはリサイクルユニットを1台納入し、第3四半期に売り上げで進めています。右下の写真が現状の写真です。このようなプラントをタイ全土に浸透させていきたいと考えています。タイのプラントの輸入台数と日工の実績を見ると2016年に2台、そして2019年上半期に3台という形ですが、今期は5台の納入を見込んでおります。現在、最低年間10台以上の販売実績を取れるような取り組みをスタートしております。生産台数能力が30台を見込んでいる生産拠点を置くということは従来の実績に甘んじることなくもっと浸透させる意気込みです。

中計(将来を見据えた長期(10年)  
基本方針)進捗

▶ P. 3-6

## 情報開示

▶ P. 8-9

サステナビリティの推進

▶ P. 11-15

### 2022年3月期上期決算説明

2022年3月期上期事業環境と実績

▶ P. 17-30

2022年3月期通期見通し

▶ P. 32-34

参考資料

▶ P. 36-46

会社情報

▶ P. 48-51

※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。



Nikko  
Corporate Report  
2021

日エグループ 統合レポート 2021  
2021年3月期



VISION

日エグループの企業理念	02
社会課題の変遷と歩み	03
CEOメッセージ	05
価値創造プロセス	11
数字で見る日エグループ	13

STRATEGY

中期経営計画	15
TOPIC1—メンテナンスサービス事業	17
TOPIC2—海外・新規事業	19
セグメントハイライト	21
事業戦略	
AP(アスファルトプラント)関連事業	23
BP(コンクリートプラント)関連事業	25
環境及び搬送関連事業	27
その他事業	28
CFOメッセージ	29
リスクと機会	33

SUSTAINABILITY

サステナビリティの推進	35
DXソリューションと顧客満足度の追求	39
価値共創基盤の強化に向けて	41
従業員エンゲージメントの向上	47
キャリア採用従業員座談会	49

GOVERNANCE

コーポレートガバナンス	59
新任社外取締役メッセージ	64
社外取締役によるガバナンス対談	65
役員紹介	67

CORPORATE DATA

2020年度の事業概況と2021年度の見通し	69
過去10年間の財務データ	73
過去2年間の財務諸表	75
株式・株価情報	78
会社概要と拠点一覧	79
子会社要覧	80

当社HP、投資家情報

<https://www.nikko-net.co.jp/ir/>

□日エグループの統合レポートは、ホームページ上では既に掲示しており、冊子もまもなく完成します。

- ・10月22日 TCFD (気候関連財務情報開示タスクフォース) 提言賛同表明



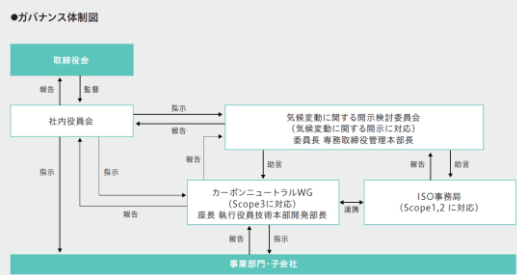
- ・10月26日 TCFDコンソーシアム入会



- ・プラント製造時に自社での排出分とともに、

**販売先の日工製プラントの排出する分までを含めてカーボンニュートラルを達成**できるようユーザー様と緊密に連携し**CO2削減に寄与**できる製品開発を進めます。

- ・TCFD提言に基づいた情報は、統合報告書、ホームページなどで開示予定



□気候変動に関する取り組みとして日工株式会社は10月22日にTCFD、機構関連財務情報開示タスクフォースの提言に賛同を表明しました。そして10月26日にTCFDコンソーシアムに入会しました。これは私どもの取り組み姿勢そのもので、気候変動に対して重きを置き注力していくという宣言でもあります。

□プラント製造時に自社で排出するCO2もですが、製品として納めたプラントの排出する部分まで含めてカーボンニュートラルの達成を目指してお客様と緊密に連携しCO2削減に寄与できる製品開発を進めていきます。TCFDの提言に基づいた情報は、統合報告書、ホームページなどで適時開示して行く予定です。

中計(将来を見据えた長期(10年)  
基本方針)進捗 ▶ P. 3-6

情報開示 ▶ P. 8-9

**サステナビリティの推進** ▶ P. 11-15

2022年3月期上期決算説明

2022年3月期上期事業環境と実績 ▶ P. 17-30

2022年3月期通期見通し ▶ P. 32-34

参考資料 ▶ P. 36-46

会社情報 ▶ P. 48-51

※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。

1 | カーボンニュートラルへの対応

化石燃料を使用する日本全国のAPから年間約130万トンの温室効果ガスが排出。プラントの低・脱炭素化は大きな課題と認識し、取り組み。



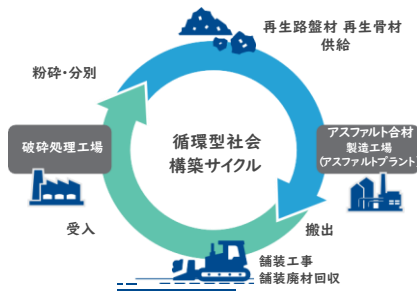
年間約130万トン



2 | 廃材の再資源化と循環型社会の確立

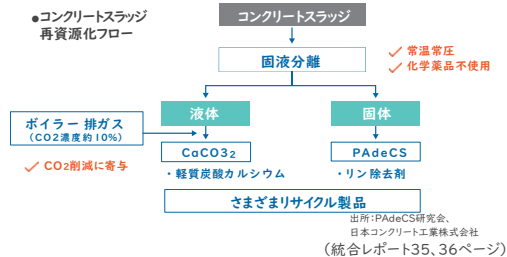
これまでの取り組み<アスファルト廃材の再資源化>

アスファルト廃材の99%は再資源化され利用。アスファルト合材の約75%が再生合材。



新たな取り組み<コンクリートスラッジの再資源化>

全国のコンクリートスラッジの年間発生量は約20万トン。コンクリートスラッジを液体と固体に分離し、液体からは軽質炭酸カルシウム(CaCO3)、固体からリン除去(PAdeCS)を抽出。



サステナビリティの推進について

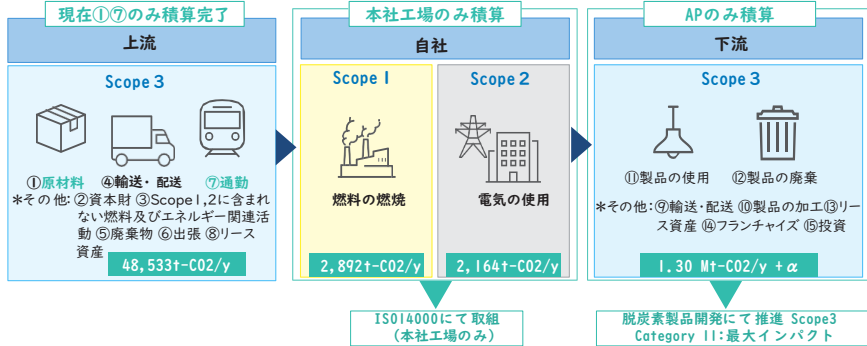
□化石燃料を使用する日本全国のAPから年間130万トンの温室効果ガスが排出されている事実があります。プラントのシェア7割であれば、90万トンのCO2が私どもの製品から排出されているという現実を捉え、プラントの低炭素化、脱炭素化を大きな課題と認識しその削減に取り組んで参りたいと考えています。

□廃材の再資源化、循環型社会の確立として、これまでに主力の事業であるAPで製造されるアスファルトに関しては、99%が道路に戻るという再資源化がなされており、リサイクルにおける最優等生と言う状況です。アスファルト合材の75%はリサイクル材で構成されています。この形が崩れることの無いよう、再資源化に対して当社製品が役立てるように開発を進めたいと思っています。

□新たな取り組みとしては生コンクリート製造するプラントも私どもの主力事業ですがコンクリートはセメントの製造過程でCO2を多分に排出しています。出来上がったコンクリートや製造過程で出てくるスラッジなどにCO2を吸着するという特性を使い、コンクリートスラッジを用いてCO2を吸着させるという取り組みを、日本コンクリート工業と共に進めています。日本コンクリート工業のホームページに詳細がありますが、スラッジに含まれるカルシウムに対してCO2を反応させて炭酸カルシウムを作る。目で見える形でCO2を吸着させる技術を日本コンクリート工業と私共および東京大学とともに進めてきた技術です。まさに今、脚光を浴びる内容になってるかと思えます。この技術だけではなく、コンクリート製造に関する過程でCO2を吸着させるという取り組みをこれからも注力してまいりたいと考えています。



日エグループのCO2排出量 (Scope 1, 2/2020年度積算, Scope 3/2019年度積算)



自社 (本社工場)  
Scope 1, 2のCO2排出量  
5,056t-CO2/y

アスファルト合材製造プラント  
CO2排出量 1.30Mt-CO2/y  
(日本アスファルト合材協会積算)

日エ製プラントより排出される年間CO2排出量は**90万**トン程度と推定 (APシェアより)

脱炭素に向けた製品開発は喫緊の社会的要請

(統合レポート51, 52ページ)

カーボンニュートラルへの対応について

□日エグループのCO2の排出量をScope 1、2、3と言う形で積算して現状の姿を明らかにし、その削減に邁進する取り組みです。

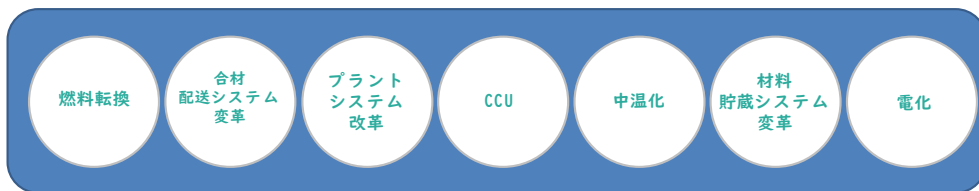
□自社工場の製造過程で排出するCO2の量は年間約5,000トンですが、APからは年間130万トンのCO2が排出されている状況です。70%のシェアがある我々は年間90万トン日エのプラントからCO2が排出されているということを重く認識し、そのニュートラル化に向けて注力していく考えです。脱炭素に向けた製品開発を1番重要な項目として捉えています。

カーボンニュートラルに向けた4つのステップ



合材工場のエネルギー消費量は、水分除去と骨材（再生材）加熱に約8割のエネルギーが消費  
 ▶水分量を減らす▶乾燥・加熱プロセスでのエネルギー消費量の削減に有効  
 実証データに基づいて「排出を減らす」取り組みとして7つのアプローチから脱炭素に向けた製品開発に着手

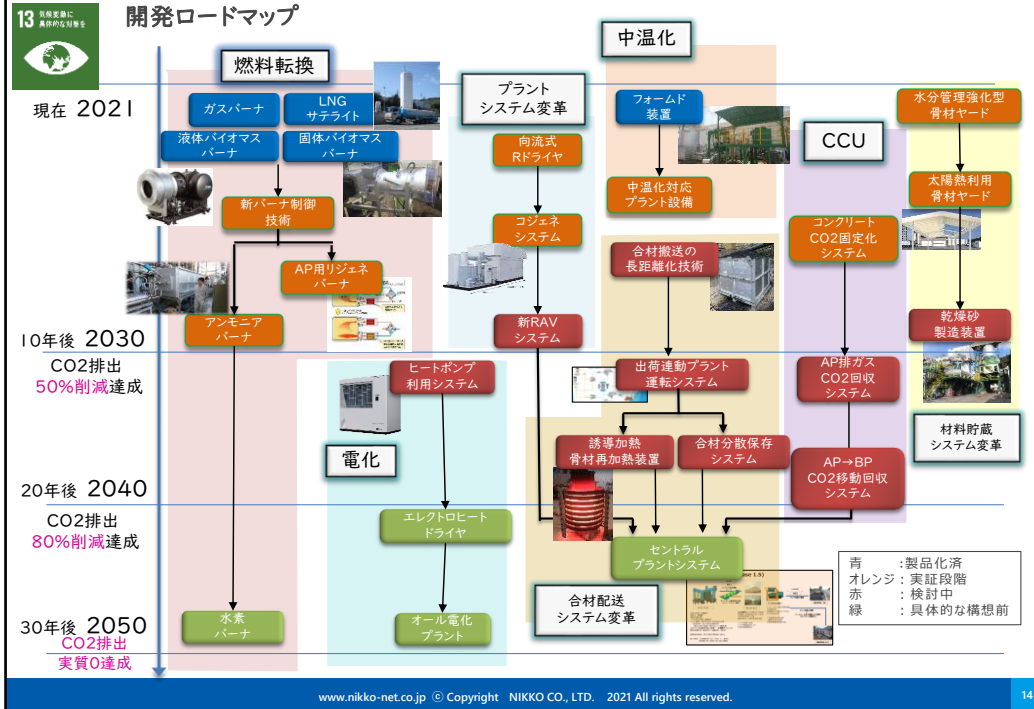
カーボンニュートラルに向けた製品開発7つのアプローチ



(統合レポート52ページ)

- カーボンニュートラルへの戦略としては、まず排出量を把握し、減らして回収して相殺するという段階でおこないます。  
 取り組みの7つのアプローチとして燃料転換、合材配送システム変革、プラントシステム改革、2酸化炭素を吸着させる固定化させる技術のCCU、アスファルト合材の出来上がり温度が低くても品質を保てる中温化、水分を除去できるような貯蔵システムを使う材料貯蔵システムの変革、乾燥加熱システムの中で電化、そういったものも取り組みをやっていきたいと考えています。

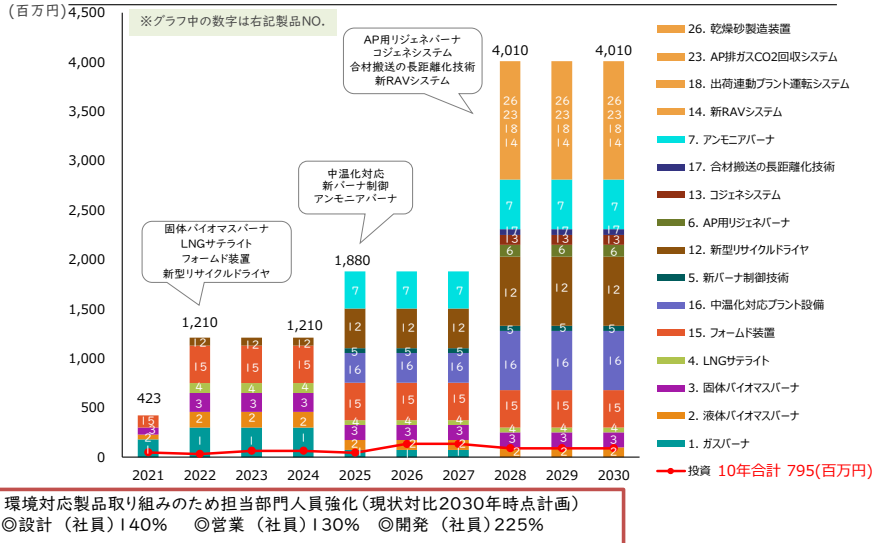
# サステナビリティの推進 (脱炭素に向けた製品開発取り組み)



□製品の取り組みを時系列的に表にまとめました。色分けしています。既に完成しているものが青で製品化されています。実証段階にあるものはオレンジ、検討中のものは赤、具体的な構想前になっているものが緑にしています。2030年には私どもの製品から出る排出量を50%削減できる技術を達成したい。2040年には80%、そして2050年には実質排出量0とするカーボンニュートラルに持っていきける製品を提供できるように開発に取り組んでいます。

- 2030年のCO<sub>2</sub>削減目標50%に合わせ、プラント本体を含め大型製品投入を予定。
- 2040年の削減目標80%に向けて環境対応製品リリースが続く見込みです。

環境対応製品の売上高・投資額推移



□脱炭素の取り組みが当社の事業に対してどれだけの影響を見込んでいるのかということの説明です。

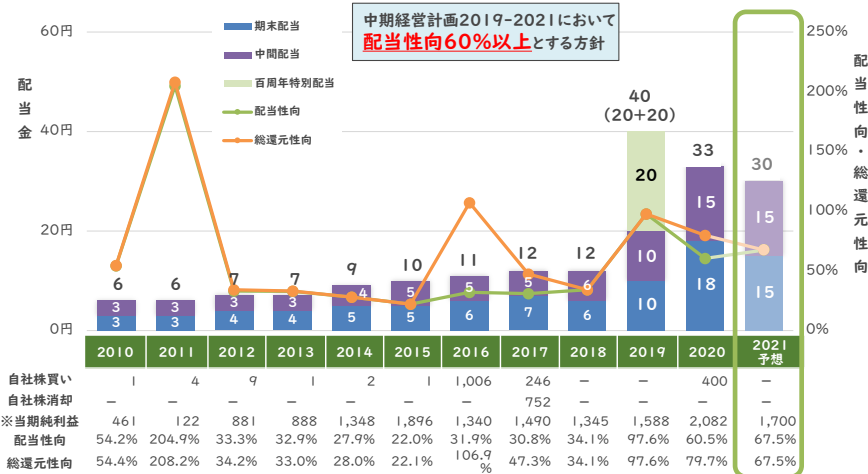
2030年、2040年に50%、80%のCO<sub>2</sub>を削減できるような製品を投入して行きます。それによって私どもの事業としては、2030年には約40億円の売上に貢献できるような製品が生まれているというような内容です。

このためには、当然事業を固めていくというのが1番必要な条件、大きな要因であるという分析をしています。環境対応製品取り組みに向けて担当部門の人員強化、2030年時点で現状の人員と比較して設計部門で140%、営業部門で130%、開発部門では225%の人員が必要だということで人材確保においても注力して行きたいと考えています。



● 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）

□株主還元の強化ということで、2022年3月期の配当金は、中間15円、期末15円の年間30円、配当性向としては67.5%予定しております。中期経営計画の中で配当性向60%以上という方針を掲げています。これにおいては必ず達成できるように進めて参りたいと思っています。2019年からスタートしています10年の計画においても、軌道修正は上方はあっても下方は無い事業運営を目標にしている関係もあり、現状では来期から始まる新たな中期経営計画においても配当性向に関しては数字を継続できるように努力していきたいと考えています。

中計(将来を見据えた長期(10年)  
基本方針)進捗 ▶ P. 3-6

情報開示 ▶ P. 8-9

サステナビリティの推進 ▶ P. 11-15

## 2022年3月期上期決算説明

**2022年3月期上期事業環境と実績** ▶ P. 17-30

2022年3月期通期見通し ▶ P. 32-34

参考資料 ▶ P. 36-46

会社情報 ▶ P. 48-51

※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 前年同期比増。前年2Q末との比較で受注残高増  
→P.20 上期業績ハイライト(1)



・新規事業、モバイルプラント  
前年同期 11台 3.7億円 →13台5.1億円へ増



・海外事業:コロナ前の状況へ回復  
・タイ事業、現地のアスファルト販売TOPのTIPCO Asphalt社と代理店契約を締結。5台受注し、1台は上期に売上済み。4台は下期に売上予定  
・台湾現地担当者赴任し受注増



・国内AP事業 2物件期ずれにより製品が前年同期比大幅減。メンテナンス微減



・鋼材をはじめとする材料、購入品の値上がりにより利益減少

上期の決算のハイライトです。

□増収減益になりました。

減益の要因としては期初からある程度、鋼材をはじめとする原材料費の値上がりは見込んでいましたが、予想以上のピッチで原材料費が上がりました。その影響が想定以上に出たことになり予想数値よりも営業利益の水準を下回った実態となりました。

## 2022年3月期 上期実績

(単位:百万円)

上期(4-9月)	実績	対前年同期	対前年増減率
売上高	19,008	+783	+4.3%
営業利益	968	△31	△3.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	867	△231	△21.0%
受注高	18,802	△234	△1.2%

- ▶ AP事業売上: 国内プラント販売大幅減、メンテナンス微減。海外事業大幅増となるも対前年同期比 △3.5%
- ▶ BP事業売上: 国内製品販売増、メンテナンス増により対前年同期比 +13.6%

## 事業環境

## AP事業

21年度上期(4-9月)	実績(万トン)	対前年同期比
合材製造量	1,723	100.3%
新規合材	454	101.7%
再生合材	1,269	99.8%

再生合材比率 73.6%

## BP事業

21年度上期(4-9月)	実績(万m <sup>3</sup> )	対前年同期比
生コンクリート出荷量	3,760	97.9%

資料出所: (一社)日本アスファルト合材協会

資料出所: 全国生コンクリート工業組合連合会・全国生コンクリート協同組合連合会

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

19

主だった数字の説明をいたします。

- 今期の売り上げは190億8百万円になりました。前年同期+4.3%です。しかしながら営業利益が昨年度と比べると減益になりました。投資家の皆様が目されているのは、多分足元の受注状況だと思います。受注高に関しましてはほぼ横ばいです。残念ながら前年の上期と比べると若干マイナスになりましたが特に事業環境が良くない、悪くなっているというようなことは決してございません。
- 事業環境として、APの合材の出荷量、BPは生コンの出荷量を記載しています。アスファルト合材は、昨年対比100.3%ということで微増です。生コンは微減の97.9%ということになりました。

## 対前年同期実績

- ▶ 売上 : 国内AP製品(△12.8億円)、BP製品(+4.7億円)、日工上海(+5.5億円)、輸出(+5.9億円)、タイ(+0.7億円) 搬送(△1.0億円)その他事業売上(△0.7億円)
- ▶ 営業利益 : 鋼材費、購入品値上がり(約1億円)により営業利益減
- ▶ 経常利益 : 前年の前田道路㈱の特別配当金(3.4億円)剥落、
- ▶ 受注 : AP事業(△7.8億円)、BP事業(+8.2億円)、環境搬送(△0.8億円)、その他事業(△1.8億円)
- ▶ 受注残 : AP事業(+3.6億円)、BP事業(+9.0億円)、環境搬送(△1.2億円)、その他事業(△0.1億円)

(単位:百万円)

	2020年度		2021年度				
	上期実績	通期実績	上期実績	前年同期比	通期予想 進捗率	上期予想	通期予想
売上高	18,225	37,866	19,008	+783 +4.3%	48.7%	19,000	39,000
営業利益	1,000	2,302	968	△31 △3.1%	42.1%	1,100	2,300
営業利益率	5.5%	6.0%	5.1%	△0.4pt	86.4%	5.7%	5.9%
経常利益	1,588	2,973	1,105	△483 △30.4%	44.2%	1,300	2,500
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,099	2,082	867	△231 △21.0%	51.1%	850	1,700
受注高	19,036	40,009	18,802	△234 △1.2%	45.9%	20,500	41,000
受注残高	13,030	14,361	14,155	+1,125 +8.6%	86.5%	15,861	16,361

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

20

もう少し上期の数字を細かく説明いたします。

□売上は当初予想190億円としており、ほぼ予想どおりの190億8百万円でした。

□利益は、11億円の予想に対し9億68百万円で着地しました。  
1番大きな要因は鋼材を含めた原材料費の値上がりです。約1億円位の影響がありました。このことで営業利益がマイナスになったと計算されます。営業利益率は5.1%です。仮定の話ですが、原材料費のマイナス1億円を差し戻すと営業利益率に関しては、予定の5.7%に近い5.6%程度ということになります。

□経常利益について、営業利益が前年比△31百万円に対して経常利益が△4億83百万円になったことについて疑問を持たれるかと思えます。昨年は、前田道路の特別配当金という特殊要因があり、この約3億40百万円が前年上期に入っています。その影響で対前年比のマイナス幅が大きくなっています。

□受注高は、先ほど申しあげましたとおり、去年と比べて若干減となりました。200億円を超える予想をしていますが、188億円になりました。受注残高も141億55百万円とこちらも予想を下回りましたが前年同期が130億30百万円なので、一年前と比べると10億円以上受注残高の水準は高くなったということです。

## 2021年度 上期業績ハイライト(2)



(単位:百万円)

	2020年度		2021年度					
	上期実績	通期実績	上期実績	前年同期比	通期予想 進捗率	上期予想	通期予想	
AP関連 事業	売上高	9,527	19,467	9,189	△338 △3.5%	45.9%	10,100	20,000
	営業利益	640	1,239	388	△252 △39.4%	31.0%	680	1,250
	営業利益率	6.7%	6.4%	4.2%	△2.5pt	—	6.7%	6.3%
BP関連 事業	売上高	4,918	9,212	5,589	+671 +13.6%	58.2%	5,170	9,600
	営業利益	486	879	609	+123 +25.3%	71.6%	490	850
	営業利益率	9.9%	9.5%	10.9%	+1.0pt	—	9.5%	8.9%
環境及び 搬送関連 事業	売上高	1,059	2,390	1,581	+522 +49.3%	65.9%	1,190	2,400
	営業利益	192	482	243	+51 +26.6%	54.0%	220	450
	営業利益率	18.1%	20.2%	15.4%	△2.7pt	—	18.5%	18.8%
その他 事業	売上高	2,719	6,790	2,647	△72 △2.7%	37.8%	2,980	7,000
	営業利益	377	1,170	317	△60 △15.9%	27.6%	590	1,150
	営業利益率	13.9%	17.2%	12.0%	△1.9pt	—	19.8%	16.4%
全社費用	△696	△1,469	△589	+107		△700	△1,400	

- ▶ AP関連事業売上高 : 国内製品売上高:対前年同期比△38.3%、海外売上高:+71.1%
- ▶ BP関連事業売上高 : プラント製品売上高:対前年同期比 +16.8%、メンテナンスサービス:+10.0%
- ▶ 環境及び搬送関連事業売上高 : 環境製品対前年同期比大幅増、搬送製品:+10.6%
- ▶ その他事業売上高 : モバイルプラント:対前年同期比+37.8%、防水板:△19.1%、仮設機材:△14.9%、破碎機:△34.7%

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

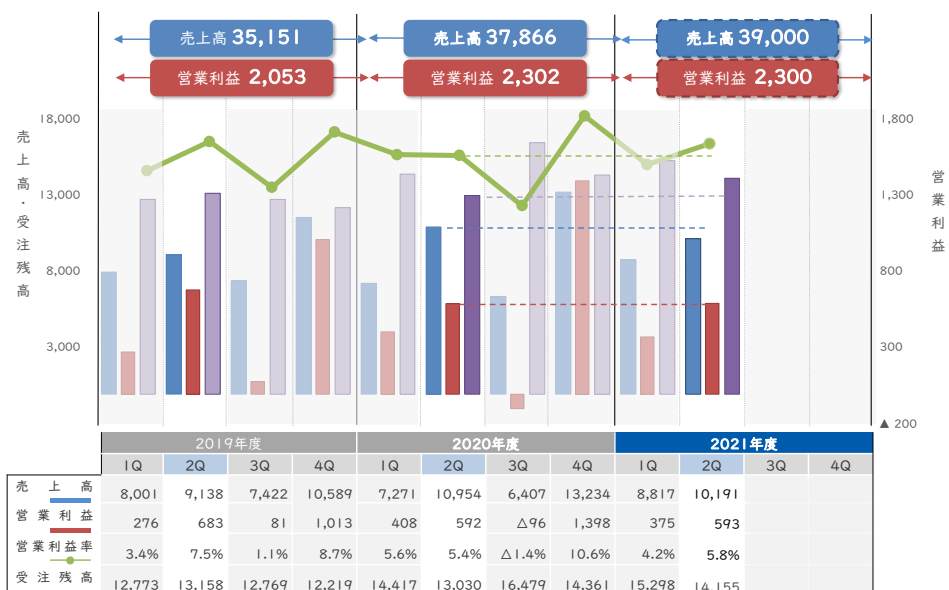
21

セグメントに関してです。

□上期に関しては少しAPが数値的には芳しくなかった。一方BPに関しては昨年と比べても良く、期初に立てた予想よりさらに上回る結果になりました。環境搬送も昨年度はコロナの影響で営業活動がほとんどできなかったということもあり、上期はかなり落ち込んだんですが戻ったということです。その他事業に関しては若干伸び悩みの部分があります。特に防水板、仮設機材、破碎機などが少し目標に届かなかったという結果となりました。

## 四半期別売上高・営業利益推移

(単位:百万円)



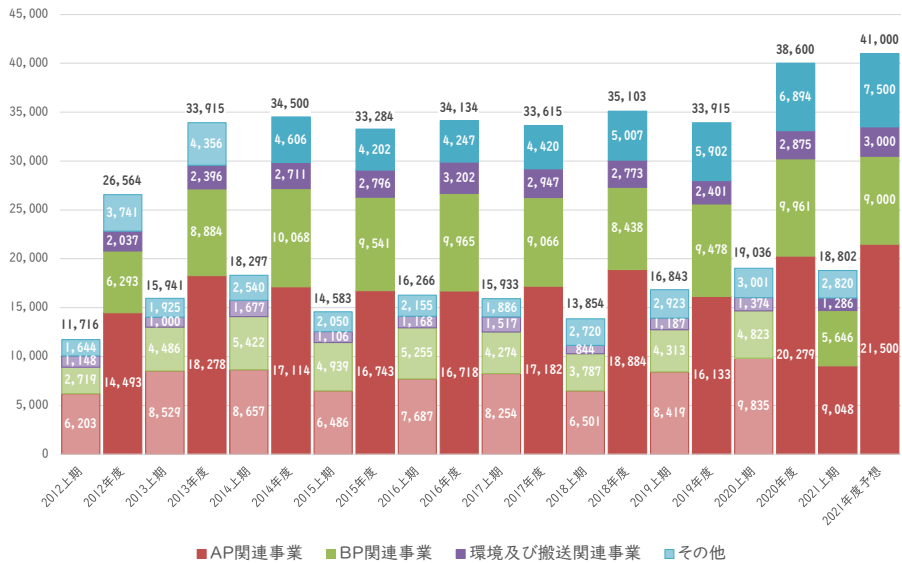
www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2021 All rights reserved.

22

四半期ごとの売上と営業利益を表したものです。

□ 当社の売上はクォーター毎にかなり数字にばらつきがあります。

例年、第2四半期と第4四半期に売り上げ利益が集中し、第1四半期、第3四半期が低いと言う事が起こっております。今年度2021年度に関しても第1四半期は比較的売り上げは例年に比べて多かったが利益はそこまでもなく、第2四半期はほぼ例年並みの売り上げ100億円になりました。通期に関しては、予定時期を見ると例年同様、第3四半期に関しては少し数字的には落ちるかと思っております。一方で第4四半期にはかなり集中しております。後ほどもう少し詳しく説明をしますが、今のところ通期予定の変更は無しとしています。

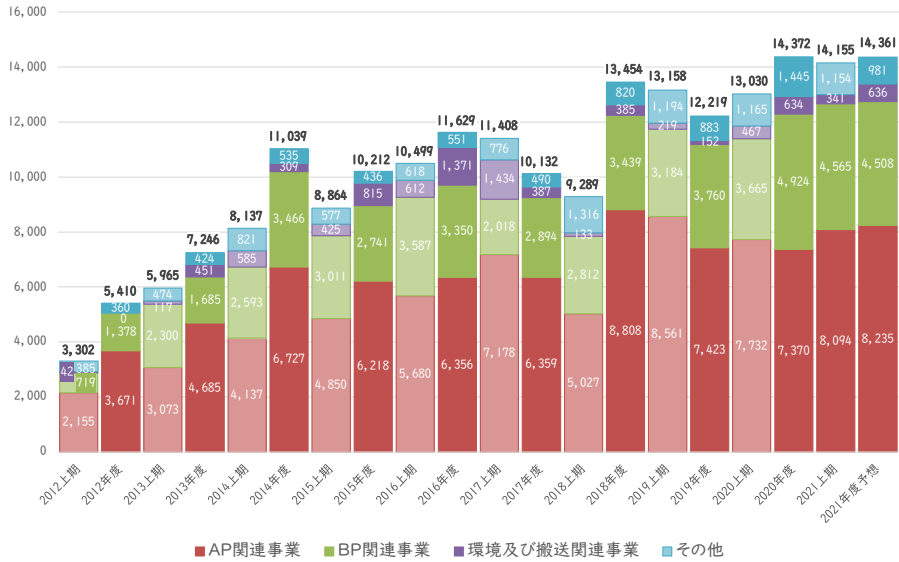


▶ 国内BPの需要が堅調に推移したことに加え、海外が順調に回復  
▶ モバイルプラント新規事業も好調に推移

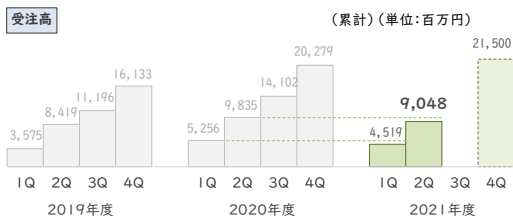
10年間の受注高の推移です。

□ 多少のバラつきがあるものの基本的には右肩上がりが増えてきているというのをご理解いただけたと思います。今年度の188億円は昨年より少し悪いが、10年間で2番目の数字です。セグメント毎では、海外の売上げが少しずつ増えている関係で傾向としてはAPがやはり順調に伸びているということ、BPに関しては、2014年から16年あたりが結構、高い数字で推移しその後少し数字が下がりましたが昨年度からまた良くなり今年度も非常に良い形で進んでいます。搬送環境はほぼ横ばいで推移し、その他事業は新規事業も含めてですので着実に10年間でほぼ倍に成長してきているということです。





同様に受注残高の推移ですが、10年間の数字を入れさせていただいております。受注が増えておりますから、当然受注残高も右肩上がりが増えていくということです。

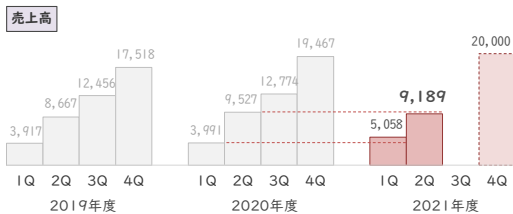


**▶ 受注高**

- ・受注高 :  $\Delta 8.0\%$

(要因)

- + 要因 国内:コロナによる業界の直接的要因は無し  
海外:コロナ影響による落ち込みから回復(中国、タイ、台湾)
- △要因 国内:原油価格高騰により業界内が全体的に減益傾向

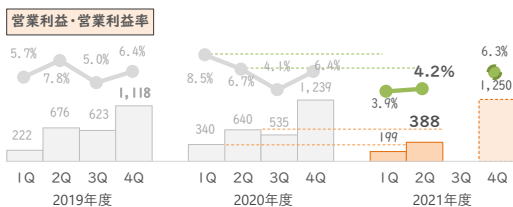


**▶ 売上高**

- ・対前年同期比  $\Delta 3.5\%$
- ・国内売上高:対前年同期比  $\Delta 19.6\%$
- ・海外売上高:対前年同期比  $+71.1\%$

(要因)

- ・国内:下半期への案件のずれ込みにより減収
- ・海外:中国、コロナ前に回復  
台湾、大規模改造・メンテナンス案件3台売上  
インドネシア向けAP1台、リサイクル1台売上



**▶ 営業利益**

- ・営業利益 :対前年同期比  $\Delta 39.4\%$
- ・営業利益率:対前年同期比  $\Delta 2.5\text{pt}$

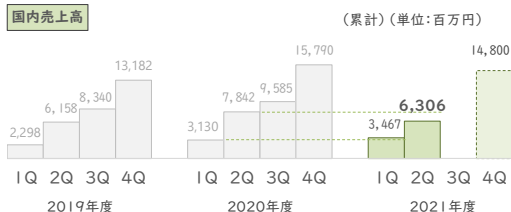
(要因)

- ・国内:鋼材価格高騰による影響、及び開発費の増加  
赤字案件2件売上
- ・中国:鋼材価格、人件費上昇

セグメントごとに、もう少し詳しくご説明をいたします。

□APは売上も減り受注も減っています。お客様である道路舗装会社が原油高の影響で各社とも利益面では少し減益傾向にあります。  
 これが今後の投資行動に多少マイナスのインパクトがあるかもしれませんが、今のところは明らかに投資が減って来そうな兆候はありません。前年と比べて受注高8%減っていることに関しては、上期予定したものが期ずれで少し下期にずれたということで特にこれが減少傾向としておこったということではありません。  
 利益は残念ながら対前年比で約40%の減益ということになりました。

国内売上高

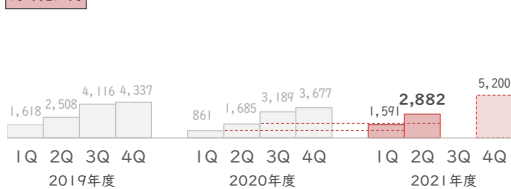


国内

- ・プラント製品、対前年同期比  $\Delta$ 38.3%
- ・メンテナンス、対前年同期比  $\Delta$ 5.6%

※ 3Q・4Qへ各1件ずれ込み 計4.7億円

海外売上高



海外

コロナ前の商況へ回復

- ・対前年同期比 +71.1%
- ・輸出、対前年同期比 +1622.6%
- ・中国:対前年同期比 +33.4%
- ・タイ :75百万円売上
- ・インドネシア向け売上、ロシア向け引き合い

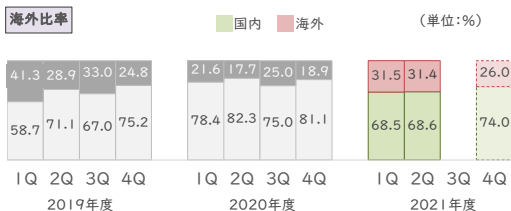
※日工上海

売上は予算通りの進捗も、利益は鋼材価格等の原材料費の高騰に利益は未達

※ NIKKO ASIA (THAILAND)

現地のアスファルト販売TOPのTIPCO Asphalt社と代理店契約を締結。5台受注し、1台は上期に売上済み。4台は下期に売上予定

海外比率



AP国内、海外についてです。

□国内は先ほど申し上げた通りですが、海外はコロナ前の状況にほぼ回復したように思います。

数字では、対前年同期比で売上高は+71%ということになっています。輸出が1,600%というのは、ほぼ去年が0だったからです。中国も33%増となり、タイも今年実質的に立ち上がりですけれども、75百万円の売上を計上しています。昨年度は0のインドネシア、台湾向けの売上も今季は立っているということです

## 受注高

(累計) (単位:百万円)



## ▶ 受注高

・対前年同期比 +17.0%

## (要因)

「防災・減災、国土強靱化のための5か年加速化対策」の決定、生コン単価の安定によりユーザーの高い投資意欲が継続

## 売上高



## ▶ 売上高

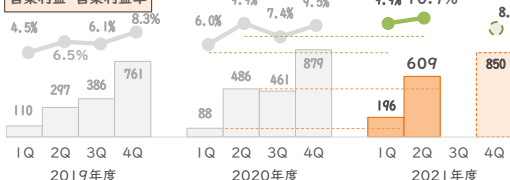
・対前年同期比 +13.6%

- ・プラント製品、対前年同期比 +16.8%
- ・メンテナンス、対前年同期比 +10.0%

## (要因)

・8月お盆工事物件の増加により、売上高が増加

## 営業利益・営業利益率



## ▶ 営業利益

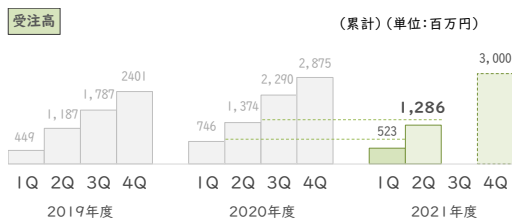
- ・営業利益、対前年同期比 +25.3%
- ・営業利益率、対前年同期比 +1.0pt

## (要因)

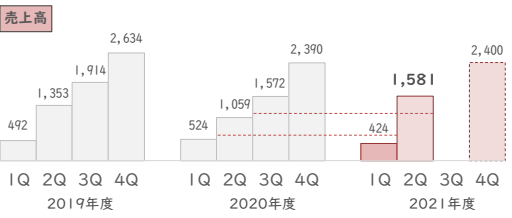
- ・売上高の増加にともなう営業利益の増加
- ・計画生産によりコストダウンを図ることができ利益率が向上

BPについてです。

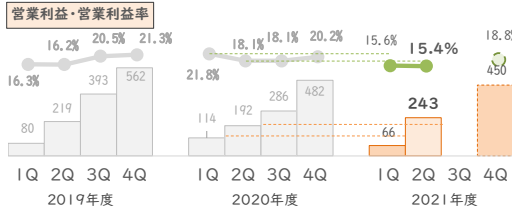
□BPは繰り返しになりますが非常に足元は好調に推移をしています。  
 国土強靱化、5カ年計画の影響もあるとは思いますが、生コンの単価が安定して推移をしていることによりお客様の設備投資意欲が旺盛である状況が変わっていないということです。



▶ **受注高**  
 対前年同期比  $\Delta$ 6.4%  
 (要因)  
 環境、搬送の大型物件受注減少



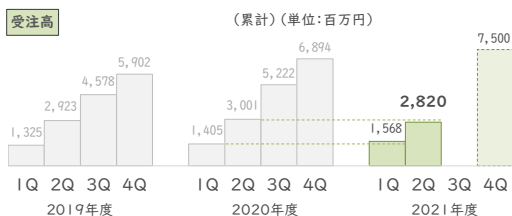
▶ **売上高**  
 対前年同期比 +49.3%  
 (要因)  
 ・搬送:コロナの影響により延期された案件の再開  
 環境:先期受注の大型案件売上  
 JR/バラストサイロ 256百万円  
 固化材製造装置 152百万円など



▶ **営業利益**  
 ・営業利益、対前年同期比 +26.5%  
 ・営業利益率、対前年同期比  $\Delta$ 2.7pt  
 (要因)  
 ・売上増に伴い利益増

環境搬送に関してです。

□受注高は前年同期比 $\Delta$ 6.4%でしたけれども、売り上げは前年同期比+49%ということになっています。売上が増えた関係で営業利益も+26%ということになりました。

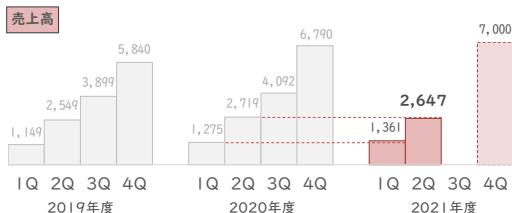


**▶ 受注高**

- ・セグメント全体対前年同期比  $\Delta 6.1\%$

新規事業

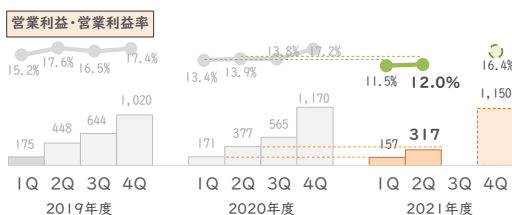
- ・モバイルプラント製品前年同期 450百万円 (13台)  $\rightarrow$  610百万円 (17台)



**▶ 売上高**

対前年同期比  $\Delta 2.7\%$

- +要因: ・MP製品前年同期 370百万円 (11台)  $\rightarrow$  510百万円 (13台)
- $\Delta$ 要因: ・防水板:  $\Delta 19.1\%$ 、仮設機材:  $\Delta 14.9\%$ 、破碎機:  $\Delta 34.7\%$
- ※防水板は前年同期の特殊品分が剥落 需要は変わらず旺盛



**▶ 営業利益**

- ・営業利益、前年同期比  $\Delta 16.0\%$
- ・営業利益率、前年同期比  $\Delta 1.9pt$

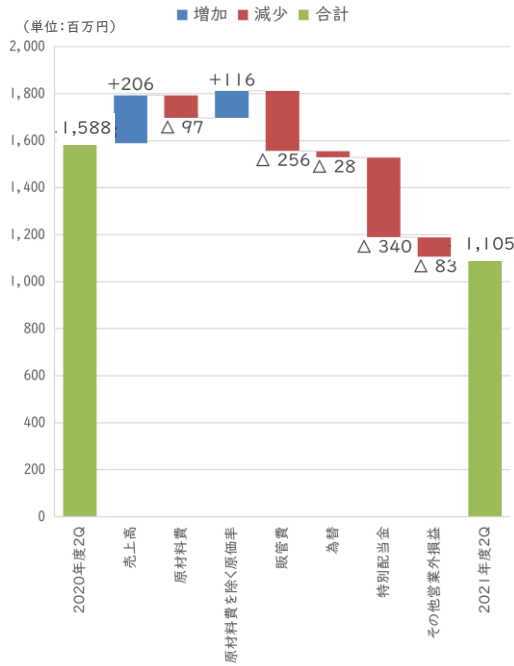
★その他事業の売上構成 (21年度上期)

- 仮設機材 26.1%、防水板・水門 16.6%、土農工具 12.3%、モバイル17.2%、破碎機 5.5%、開発製品 16.6%、他 5.5%

その他事業です。

□受注高は前年対比 $\Delta 6.1\%$ です。特に力を入れているモバイルに関して順調に受注が増えており、今期は前年同期の4億50百万円から6億10百万円に増えています。売上高は全体では $\Delta 2.7\%$ です。マイナスの事業として防水板、仮設機材、破碎機などが前年同期と比較するとマイナスになっています。

## 2021年度上期 経常利益 増減要因分析



項目	影響額	内容
売上高	+206	売上 (+783百万円)
原材料費	△97	
原材料費を除く原価率	+116	原価率の改善 73.8%→73.6%
販管費	△256	うち、人件費の増85 研究開発費の増48
為替	△28	
特別配当金	△340	昨年の特別配当金 剥落
その他営業外	△83	

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

30

経常利益の増減要因分析です。

□21年度第2四半期の経常利益は11億5百万円と前年同期4億円以上の減益になっています。売り上げが約8億増えており、売り上げ増による利益増の貢献が約2億円です。原材料費の高騰によるマイナスが△97百万円。一方で原材料費を除いたところの原価率は改善しておりまして、+1億16百万円の利益増になっています。販管費は全体で2億56百万円増えています。大きく増えているものとしては人件費、研究開発費です。先ほどご説明しましたように特別配当金として前田道路配当金が前年は3億40百万円あったということです。

## バランスシートの推移



(単位：百万円)

		2020年度2Q	2021年度2Q	増減	増減の主な要因
資 産	流動資産	30,569	32,082	+1,512	増加：現金及び預金 +1,742百万円 商品及び製品 +889百万円 仕掛品 +405百万円 その他 +200百万円 減少：受取手形及び売掛金 Δ1,078百万円 電子記録債権 Δ686百万円
	有形固定資産	8,295	9,770	+1,475	増加：建物及び構築物 +692百万円 機械装置及び運搬具 +128百万円 土地 +226百万円 のれん +113百万円 その他 +224百万円
	無形固定資産	471	809	+338	減少：投資有価証券 Δ312百万円 繰延税金資産 Δ123百万円
	投資その他	6,549	6,099	Δ449	
総 資 産 合 計		45,885	48,762	+2,876	
負 債	流動負債	12,533	14,285	+1,752	増加：支払手形及び買掛金 +140百万円 ファクタリング未払金 +133百万円 短期借入金 +677百万円 未払金 +1,119百万円 前受金 +2,345百万円 減少：電子記録債務 Δ415百万円 その他 Δ1,034百万円
	固定負債	2,939	2,801	Δ138	
純 資 産 合 計		30,413	31,674	1,261	増加：利益剰余金 +591百万円 為替換算調整勘定 +202百万円 その他有価証券評価差額金 +267百万円 退職給付に係る調整累計額 +115百万円
1株当たり純資産 (円銭)		795.75	824.88	+29.13	

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

31

バランスシートの前年9月末と今年の9月末の比較です。

□積極的に投資をしている関係で有形固定資産が約15億円増えています。  
 総資産は、28億円増えています。純資産は12億円増となっておりますが、全体的には積極的な投資活動をした結果として、一年前と比べると総資産が約30億円、7%程度が増えたことになります。



中計(将来を見据えた長期(10年) 基本方針)進捗	▶ P. 3-6
情報開示	▶ P. 8-9
サステナビリティの推進	▶ P. 11-15
<b>2022年3月期上期決算説明</b>	
2022年3月期上期事業環境と実績	▶ P. 17-30
<b>2022年3月期通期見通し</b>	<b>▶ P. 32-34</b>
参考資料	▶ P. 36-46
<hr/>	
会社情報	▶ P. 48-51

※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。

## 2021年度 通期業績予想(1)



## 通期予想変更なし

(単位:百万円)

	2020年度		2021年度		
	下期実績	通期実績	下期予想 (今回)	下期 (期初)	通期予想 (期初)
売上高	19,641	37,866	19,992	20,000	39,000
営業利益	1,302	2,302	1,332	1,200	2,300
営業利益率	6.6%	6.0%	6.7%	6.0%	5.9%
経常利益	1,385	2,973	1,395	1,200	2,500
親会社株主に帰属する当期純利益	983	2,082	833	850	1,700
受注高	20,973	40,009	22,198	20,500	41,000
受注残高	14,361	14,361	16,361	16,361	16,361

最後に通期の見通しです。  
全体の通期の見通しは今回変更しておりません。

## 部門別予想を見直し

(単位:百万円)

		2020年度		2021年度				
		下期実績	通期実績	上期実績	下期予想 (今回)	通期予想 (今回)	下期予想 (期初)	通期予想 (期初)
AP関連事業	売上高	9,940	19,467	9,189	10,000	19,189	9,900	20,000
	営業利益	599	1,239	388	608	996	570	1,250
	営業利益率	6.0%	6.4%	4.2%	6.1%	5.2%	5.8%	6.3%
BP関連事業	売上高	4,294	9,212	5,589	5,000	10,589	4,430	9,600
	営業利益	393	879	609	500	1,109	360	850
	営業利益率	9.1%	9.5%	10.9%	10.0%	10.5%	8.1%	8.9%
環境及び搬送 関連事業	売上高	1,331	2,390	1,581	1,300	2,881	1,210	2,400
	営業利益	290	482	243	221	464	230	450
	営業利益率	21.70%	20.20%	15.4%	17.0%	16.1%	19.0%	18.8%
その他事業	売上高	4,071	6,790	2,647	3,692	6,339	4,020	7,000
	営業利益	793	1,170	317	683	1,000	560	1,150
	営業利益率	19.0%	17.2%	12.0%	18.5%	15.8%	13.9%	16.4%
全社費用		△773	△1,469	△589	△680	△1,269	△730	△1,400

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

34

セグメント毎の数字に関しては、今回多少見直しをしました。

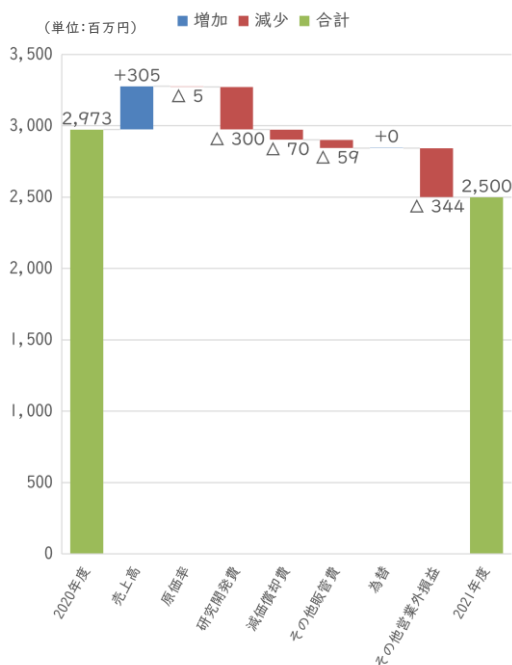
□APに関して、下期の売上見込みは100億円にしました。期初の予想は92億円でしたのでAPの下期の売上見込みは期初とほぼ変わらず。営業利益もほぼ変わらずの6億8百万円です。上期が不振だった分を下期で取り返すと言うことにはならず、その分はBPとほかのセグメントでAPの期初に予定をしていた未達部分をカバーをする計画になっております。

□BPは下期の売上見込み、利益見込みともに期初よりも大幅に上方修正をしています。

□環境搬送に関しては売上を期初より約1億積み上げていますが、利益は微減と言う計画にしています。

□その他の事業も期初は下期40億円の売上見込みにしていましたが36億円としました。営業利益は、利益率の高い例えば破碎機や、防水板などが下期に集中的に寄与するので5億60百万円から6億83百万円に見直しました。

## 2021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	+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

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

35

これは通期の増減要因の分析です。

□見えない部分もありますが、現時点で通期で言えることは売上増となり、それによる利益増が期待できます。一方で期初に研究開発費を通期で3億円増と予測していたが今のところそこまではいかないかなと思いますが人件費等の伸びがあります。現時点ではですね、APが期初思ったほど数字が積み上がってない部分をBPが充分カバーをされるので期初に出しました予想数値は変更なしということで考えています。

中計(将来を見据えた長期(10年)  
基本方針)進捗

▶ P. 3-6

情報開示

▶ P. 8-9

サステナビリティの推進

▶ P. 11-15

#### 2022年3月期上期決算説明

2022年3月期上期事業環境と実績

▶ P. 17-30

2022年3月期通期見通し

▶ P. 32-34

#### 参考資料

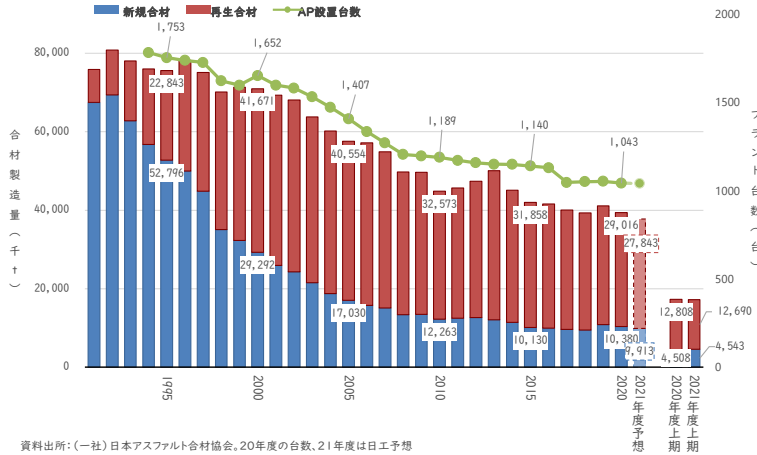
▶ P. 36-46

会社情報

▶ P. 48-51

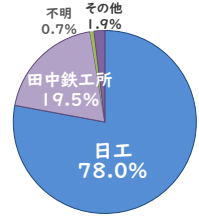
※本資料の増減数値は単位未満の端数処理により  
末端数値が四半期報告書と異なる場合があります。

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年度は日エ予想

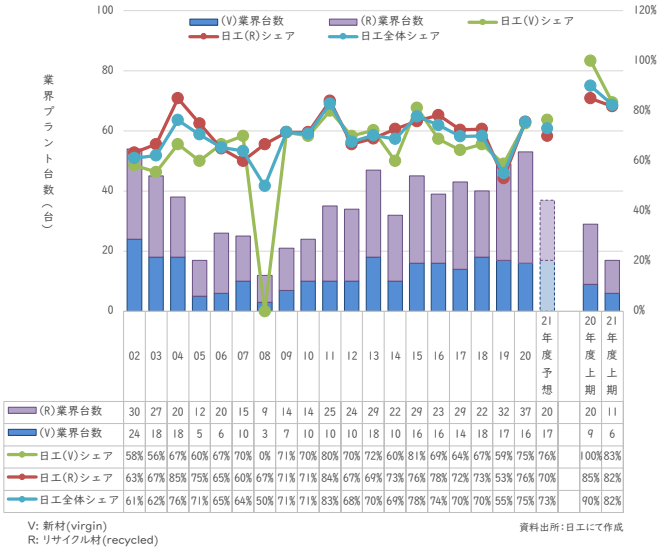
AP静態シェア



2020年度日工調査

- ▶ 昨今の原油価格高騰により材料のアスファルト価格や燃料の重油価格も高騰し、業界全体的に減益傾向。設備投資意欲の低下を懸念
- ▶ 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

## AP需要と日工のシェア



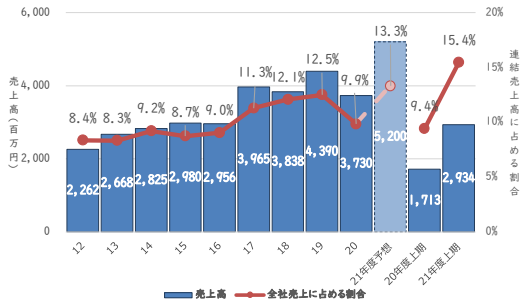
## AP事業新製品実績

(単位:台)

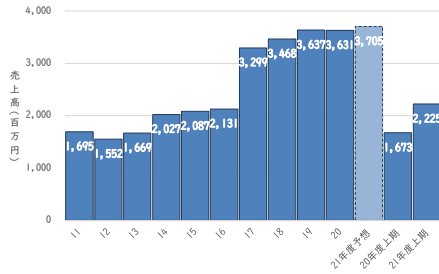
	15	16	17	18	19	20	21年度予想	21年度上期
VP台数	0	1	2	2	4	2	4	1
ミッドシップ台数	2	1	1	1	1	0	1	1
破砕プラント台数	1	0	1	0	2	2	3	0

- ▶ 大型機種VP-IIのブラッシュアップを行ったVP-IVの2022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、積極的に取組

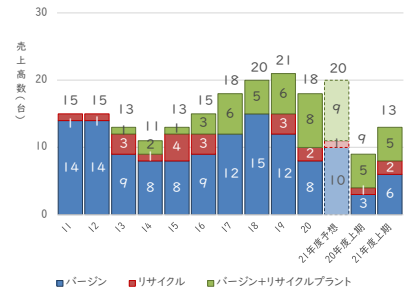
## 日工の海外売上高・海外売上比率



## 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より回復傾向

**【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、パーজন+リサイクルプラントの出荷台数がパーজনプラントの出荷台数と並ぶ

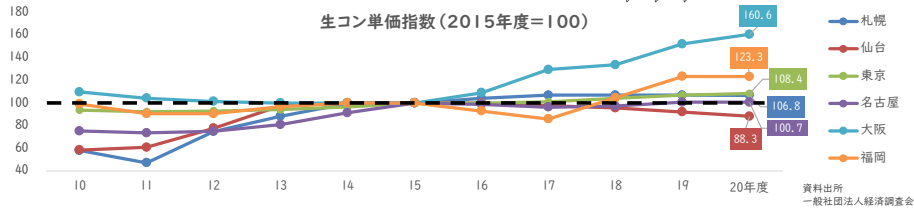
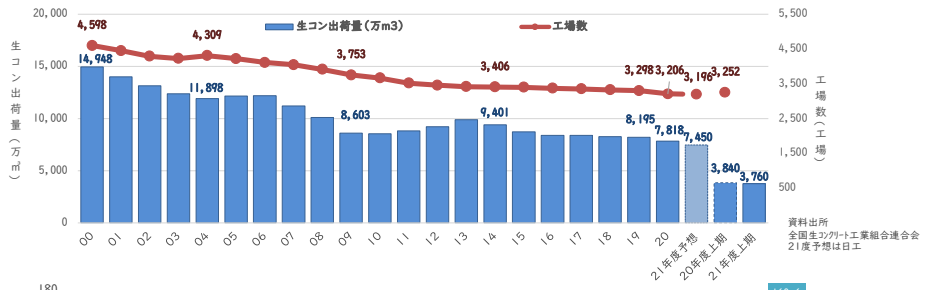
**【タイ】**  
 アスファルト販売最大手 (Tipco Asphalt) と代理店契約  
 10台商談中  
 1月より新工場にて生産開始

**【台湾】**  
 駐在員赴任し営業開始。改造、メンテナンス、本体受注

**【ロシア】**  
 来期にむけ商談増加

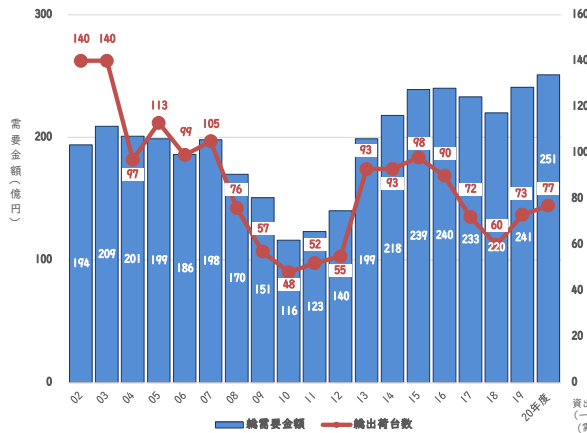


生コン出荷量・生コン単価・工場数推移

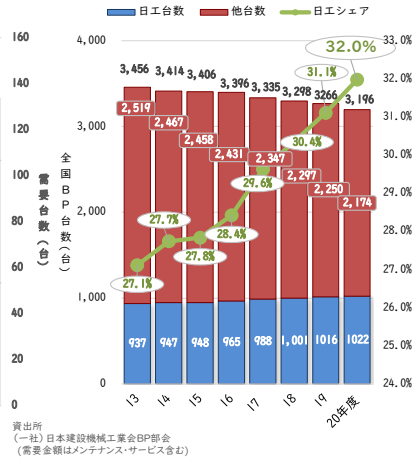


▶ 2021年度上期の生コン出荷量は前年同期比2.1%減の3760.7万m<sup>3</sup>となり、上期としては4年連続のマイナスで、過去最低を更新。人手不足や新型コロナウイルス禍の影響で民間投資が減退や工期遅れ、7月の長雨などが影響。都心部では荷動きが徐々に活発化してきたこと、民間需要の先行指標が好転していることから、下期以降は需要回復基調が高まる可能性がある。

### BP総需要 (金額・台数)

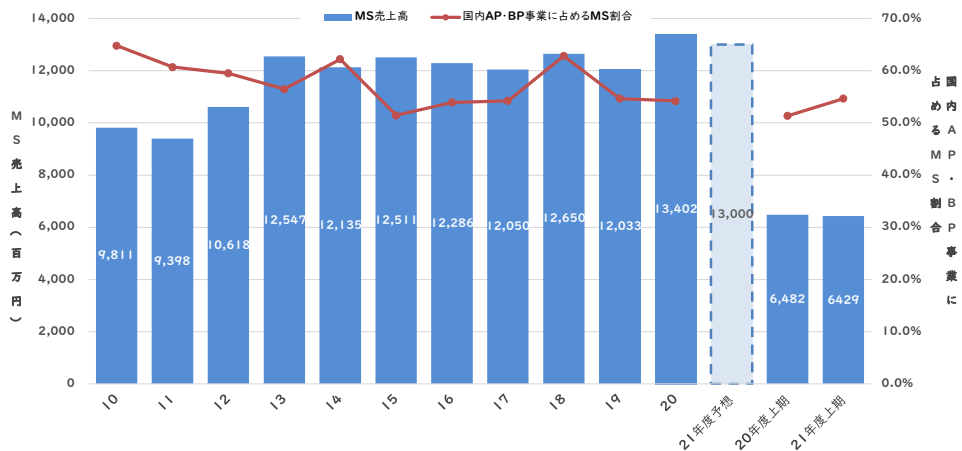


### BP静態シェア推移



- ▶ 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・利益・キャッシュフロー等の推移



(単位:百万円)

	19年度				20年度				21年度			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	8,001	9,139	7,422	10,589	7,271	10,954	6,407	13,234	8,817	10,191		
AP関連事業	3,917	4,750	3,789	5,062	3,991	5,536	3,247	6,693	5,058	4,131		
BP関連事業	2,442	2,127	1,722	2,867	1,478	3,440	1,274	3,020	1,972	3,617		
環境及び搬送関連事業	492	861	561	720	524	535	513	818	424	1,157		
その他事業	1,149	1,400	1,350	1,941	1,275	1,444	1,373	2,698	1,361	1,286		
営業利益	276	683	81	1,013	408	592	▲96	1,398	375	593		
AP関連事業	222	454	▲53	495	340	300	▲105	704	199	189		
BP関連事業	110	187	89	375	88	398	▲25	418	196	413		
環境及び搬送関連事業	80	139	174	169	114	78	94	196	66	177		
その他事業	175	273	196	376	171	206	188	605	157	160		
全社費用	▲313	▲370	▲322	-404	▲305	▲391	▲248	▲525	▲244	-345		
経常利益	361	673	129	979	979	609	▲89	1,474	519	586		
親会社株主に帰属する当期純利益	270	733	▲33	618	746	353	▲133	1,116	378	489		

営業CF	3,809				2,784							
投資CF	▲609				▲1,867							
配当金総額	229	—	775	—	775	—	572	—				
自社株取得額	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)	19年度				20年度				21年度			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
AP関連事業	3,575	8,419	11,196	16,133	5,256	9,835	14,102	20,279	4,519	9,048		
BP関連事業	1,969	4,313	6,315	9,478	2,061	4,823	7,278	9,961	3,142	5,646		
環境及び搬送関連事業	449	1,187	1,787	2,401	746	1,374	2,290	2,875	523	1,286		
その他	1,325	2,923	4,578	5,902	1,405	3,001	5,222	6,894	1,568	2,820		
合計	7,320	16,843	23,877	33,915	9,469	19,036	28,893	40,009	9,753	18,802		

期末受注残高	19年度				20年度				21年度			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
AP関連事業	8,466	8,561	7,548	7,424	8,688	7,732	8,751	8,235	7,696	8,094		
BP関連事業	2,967	3,184	3,464	3,760	4,342	3,665	4,845	4,508	5,678	4,565		
環境及び搬送関連事業	342	219	258	152	373	467	869	636	734	341		
その他	997	1,194	1,498	883	1,013	1,165	1,553	981	1,187	1,154		
合計	12,773	13,158	12,769	12,219	14,417	13,030	16,479	14,361	15,298	14,155		

# 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

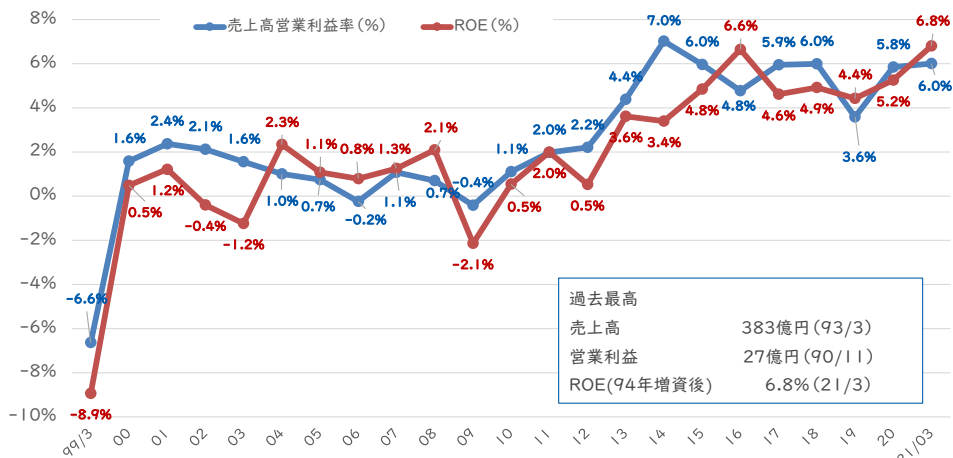
(単位:人、歳、年)

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AS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	—	・中温化材の製造対応

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

中計(将来を見据えた長期(10年)  
基本方針)進捗 ▶ P. 3-6

情報開示 ▶ P. 8-9

サステナビリティの推進 ▶ P. 11-15

## 2022年3月期上期決算説明

2022年3月期上期事業環境と実績 ▶ P. 17-30

2022年3月期通期見通し ▶ P. 32-34

参考資料 ▶ P. 36-46

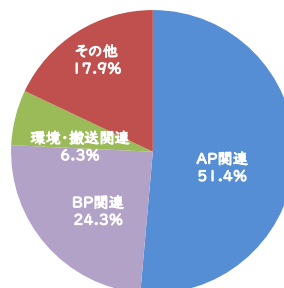
**会社情報** ▶ P. 48-51

※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	9.9%	(2021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

日エグループは、「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	1994 独ニッコーパーママーシーネン	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	1997 台湾台北	1971 日エ電子工業 (設立)
1956 生コンプラント	1968 東京工場	2001 日エ (上海) 工程機械	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	2010 山推礎天工程機械	1994 トンボ工業 (設立)
1962 パイプサポート	2004 上海嘉定工場	2020 日エアジア (タイ)	1995 日エセック (設立)
1963 パイプ足場	2014 加古川工場	2020 日エニルコソル (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		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





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  
(オンラインミーティング、東京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にのみを依拠することは、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。