

2021年12月2日

## 2022年3月期 第2四半期決算説明会 質疑応答要旨

### 次期中期経営計画について

- ・来期から3カ年の新中期経営計画が始まると思うが、数値目標以外でどのような中計にしたいか、目指す姿などのイメージについて伺いたい。

→新中期経営計画は、基本的に現在の10年長期方針のもと「成長を目指す事業計画」としたい。数値的にも、10年計画オンラインで計画を考えている。

- ・10年後の売上高を500億円から550億円に+50億円としたが、この内容、事業別などを教えて欲しい。カーボンニュートラル達成に向けて、固定費を増やす予定の中で営業利益率8%に改善させる戦略を伺いたい。

→新中期経営計画は一年間を掛けて全社で検討をおこなっている。積極投資を行う方針のもと、事業を分析し、可能な限りの数値を積み上げたのが10年後の売上高550億円である。カーボンニュートラル達成に向けての固定費増に関しては、1番大きく重要な要素であるが、それを上回る事業拡大をこの投資によって成し遂げたいと考えている。事業項目としてのウエイトは、既存領域における業務改善という意味でサービス事業の効率化、アセットマネジメント化への投資であり、それ以外は海外及び新規の事業領域などで数字を多く積み上げている。

- ・次期中期経営計画で株主還元方針について、現中期経営計画と変化があるのか話せる範囲で伺いたい。

→現中期経営計画の中で10年の長期計画に対して収益率の部分がやや厳しい部分はあるものの、大きく外れることなく推移しており、次期中期に関しても、そのオンラインで進める予定である。株主還元に関しても確定はできないものの、今の配当性向などの方針を変えることなく、継続したいと考えている。

→設備投資について、今後さらに海外事業や国内で新たな新規事業により会社の成長路線を進めていくため相当な金額をしたいと考えている。現状においてバランスシート上、十分な投資余力があり、キャッシュフローを設備投資に相当程度持つていく必然性が当社の場合ないので、十分な株主還元を同時にできるのではないかと考えている。

#### カーボンニュートラルの取り組みについて

- ・ゼネコン各社がコンクリートガラの CO2 吸着の開発を積極化させている。御社との共同開発などのアップデートを伺いたい。

→ゼネコン各社の CO2 吸着の取り組みについては理解しているが、個別にどこと一緒にやりたいなどの説明することは今の段階では控えさせて頂きたい。あらゆる取り組みに関して、アクションをしている。ゼネコン全社に対して参入できるように取り組んでいきたいが、現状は具体的な話はない。

#### AP 事業について

- ・AP 事業の市場シェアの高さに反して、利益率の低さが気になる。次期中計に向けて何が課題であるのか、改善のための戦略、あるべき利益率などを伺いたい。

→当社は AP 事業で競争力イコール製品力、開発力と考えており、技術的にコンペティターに対して劣る部分はないと考えている。お客様が一番注目しているカーボンニュートラルの対応において技術力を発揮し、コンペティターに対して優位に立ち、適正な利益を獲得することを目指している。

→AP 事業の売上の 6 割近くを占めているメンテナンス事業は、メンテナンスサービスからアセットマネジメントへの展開を現在は試みており、IT を駆使して業務効率を上げて対応することで、AP 事業の収益率を高める取り組みを行っていく。

- ・以前、リサイクル機能を強化した「バリューパック」を大きく伸ばすと話されていたと思うが、2019 年度以降は伸び悩んでいる。この理由について伺いたい。

→「バリューパック」は現在のリサイクルを中心としたアスファルト合材製造のために最適化したプラントである。この製品はプラント本体であり、入れ替え時に置き換えを行うことを考えているが、想定よりも本体更新の需要が少ない。その理由として、カーボンニュートラルに関して大きなリニューアルをお客様が考えられているからと推察している。カーボンニュートラルに対する技術展開と現在の市場環境にあったリサイクルをメインにしたプラント構成の有効性を強く PR していく考えである。

#### 原材料価格高騰について

- ・原材料価格が 1 億円増加したと説明があったが、どの事業で影響が大きかったのか？これを踏まえて、製品値上げを行うのかも教えて欲しい。

- 当社は原材料で特に鋼材のウエイトが大きい業態であり、鋼材の値上がりはプラント事業だけでなく産業機械事業に関しても影響が出ている。輸入品に関してもプラントと同じような部品構成が多くあり、原材料全般が上がっている。国内だけではなく中国の日工上海でも、値上がりのマイナス影響が大きく出ている。
- これを踏まえて、値上げは随時行っている。しかし、商談の発生から納期までが非常に長い期間かかる製品であり、値上げを反映できない案件も多くこなしている。その部分が解消できるような値上げの願いをお客様にしており、逐次進めていく。

(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