



2022年3月期 決算説明会資料

2022年6月10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

専務取締役 藤井 博



2022-2024年度 中期経営計画

□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。

2022-2024年度 中期経営計画**前中期経営計画の総括** ▶ P. 3 – 7

新中期経営計画方針 ▶ P. 8 – 10

新中期経営計画の数値計画 ▶ P.11 – 15

事業戦略 ▶ P.16 – 23

2022年3月期 決算説明

2021年度実績 ▶ P.25 – 36

2022年度見通し ▶ P.37 – 40

事業環境と経営戦略 ▶ P.41 – 53

参考資料 ▶ P.54 – 61

会社情報 ▶ P.62 – 67

※本資料の増減数値は単位未満の端数処理により
未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）基本方針の前中計期間振り返り



長期基本方針	前中期経営計画期間		
	2019年度(1年目)実績	2020年度(2年目)実績	2021年度(3年目)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%	国内営業利益率 19年度6.0%→20年度 6.5%	国内営業利益率 20年度6.5%→21年度 5.3%
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)	海外売上高 43.9億円 2020年2月AP販売・メンテナンス会社 Nikko Asia(Thailand)Co.,Ltd. 設立	海外売上高 37.3億円 (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	海外売上高 47.4億円(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 タイ工場21年度完成
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)	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	モバイルプラント事業 20年度 10.7億円 防水板 20年度 9.0億円	モバイルプラント事業 21年度 14.4億円 防水板 21年度 10.1億円 M&A 3月1日 宇部興機M&A
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課題の発掘 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% →21年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) 	<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 22年3月末時点76.1% 定額制のメンテナンス契約 13件受注
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年度末 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)	時価総額 21年度末 242.8億円 ROE 21年度末 5.2% 21年度配当性向 69.5%

www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2022 All rights reserved.

4

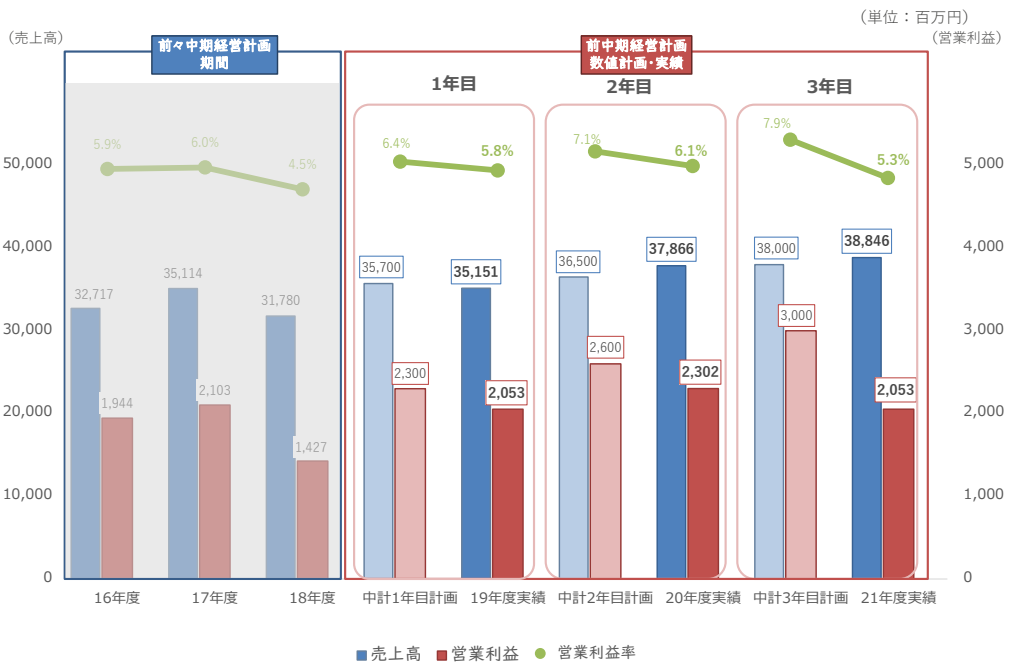
- 中期経営計画について、説明します。
10年後の長期に渡る展望を見据えた上での中期計画を作成致しました。
基本方針は、大きく5つです。
- 1点目は国内収益基盤の強化です。営業利益率を10年後には10%にする目標です。3年間を振り返りますと、1年目の2019年度：6.0%、20年度：6.5%、前期3年目は5.3%と数字を落とす内容になり、残念な結果に終わりました。その理由については後ほど説明します。
- 2点目は海外売上の確立、いわゆる成長を睨んで海外市場を確立することです。最終的には45億円から90億円へ倍増する計画でスタートしました。初年度約44億円、2年目はコロナの影響が非常に大きく出たことより37億円、3年目が47億円、3年目にコロナからの回復があったことにより若干戻したものの、これも目標に対しては不十分な数字で終わりました。
- 3点目は、新規事業を推進です。M&Aを含む内容ですが、新規事業を大きな柱と育成して行きたいという目標で、10年後に100億円の事業規模を目指してスタートしました。モバイル事業と防水板の2つの事業が大きく伸び、中計スタート前の3億円程度の売上規模が、初年度13億円、2年目に20億円、3年目に25億円と満足のいく成長ができました。
- 4点目は、働き方改革の実践実践です。我々の働き方改革とお客様の働き方改革に結びつくような事業展開を我々で試みたいということです。業務効率の改善に結びつくような事務の集中化、IoT、AIの活用などを具体的な項目として進めました。コロナの関係もあり、ウェブ会議などが当たり前のように出来るようになりました。テレワーク、分散型業務体制も定着しつつあります。コロナとは関係なく業務体制を継続推進する考えです。

この取組の中で、メンテナンスサービス領域のリモートメンテナンス事業の発展が数字としてあらわれました。当初、46%程度のリモートメンテナンスの加入率が現在は76.1%まで加入率を上げることができました。もう一つ、大きな項目としてメンテナンスサービスの業務効率アップとお客様と双方でメリットのある取組として定額制のメンテナンスを実施しております。

定額制のメンテナンス事業の骨子を決めるにあたって一年間の検討期間を設けました。製造設備であるプラントに障害が起きたときにいち早く復旧することが、お客様にとって重要なことですが、リモートメンテナンスで対応の速さを上げた以上に、これからは壊れる前、故障が起こる前に我々が対策できるような取り組みを今推進しております。プラントを止めないことを担保できる技術を構築できれば、定額制のメンテナンスとして従来よりも安価な価格帯で契約をおこない、お客様の設備が壊れて困ったときにスタートするのでなく、我々のプラント監視による判断のもと最適なタイミングでパーツを取り替えて故障に至らない対応する、そのようなメンテナンス体制をとることによって私どもの業務効率、お客様のメンテナンス費、両方とも改善できるという取り組みで、顧客数を増やしながらかその体制にシフトする段階に来ることができたと思っております。一定の実績をあげることのできた項目として認識しています。

- 最後の項目、ROEをKPIに、10年後に時価総額500億円、ROE8%の目標でスタートしております。配当性向60%以上として株主還元を強化する取り組みに関しては、初年度は100周年の記念配も加わって97.6%、2年目が60.5%、3年目は69.5%となり、一定の約束事は守ることができたと思っております。ただし、時価総額は、株主様の評価であり、もう少し頑張らないと評価をいただけないような状況であり、反省事項として捉えております。

前中期経営計画の総括（1）



www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2022 All rights reserved.

5

□ 全体的な推移は、それ以前の数字とも見比べても売上規模、事業規模は右肩上がりを見て取れると思います。事業規模である売上に関しましては、一定の実績を得られたと目標に対しての達成感を感じています。

ただし、利益に関しては目標に到達しておらず、大きな課題としてこれからの継続的な取り組みで挽回して参りたいと思います。

事業環境

国内ではアスファルト合材とコンクリートの出荷量は微減傾向が続いたが、国が2021年度から取り組む防災・減災、国土強靱化対策の15兆円の新5カ年計画によりユーザーの投資意欲は継続

APはバブル期に建て替えられたプラントの更新需要があり高原状態が継続

海外では新型コロナの大きな影響を受けたが最終年度に回復

タイに販売メンテナンス、製造現法をそれぞれ立ち上げASEAN市場へ本格展開

前中期計画振り返り

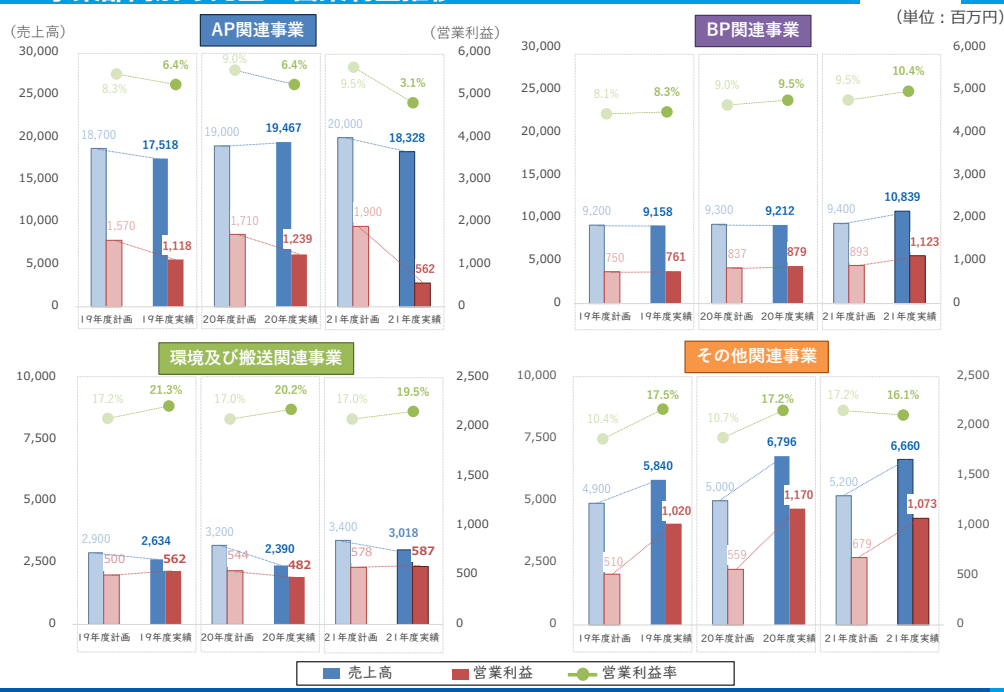
- ▶ 売上：・新型コロナの影響により、前半2年間の海外AP、ルートセールスの搬送事業が計画未達
・新規事業のモバイルプラント、防水板が大幅に伸長
- ▶ 利益：原材料費高騰、不採算案件などにより、主にAPの利益が大きく未達
BPの需要好調による計画生産、モバイルプラント、防水板でカバー
→最終年度初めより見積り金額に材料値上がり分をスライドし新規受注分より反映
- ▶ 新規事業推進：最終年度製造販売据付企業1社M&Aによりグループ化

- 事業環境はあまり、大きく変わっておりませんが、2021年、国の取組みとして防災、減災、国土強靱化対策として、15兆円の5カ年計画が進められております。我々としては追い風の状況だと認識しております。私どもの製品の中でバブル期に建てられた、AP、BP共に、老朽化により建て替え需要が継続的に進みます。

国内の事業に関しましては、新型コロナの影響は大きく受けなかったのですが、新規の領域や海外など、移動が制限される中で非常に大きな影響を受けた部分もあります。しかし中期の最終の3年目は、行動が若干なりとも取れるようになりましたので、少し挽回できるスタートが切れるようになったと思っております。前期の振り返りを下段に記載しておりますが、新型コロナによる影響は特にルートセールスの搬送事業エリアにおいて数字を下げる大きな要因となりました。

- 新規事業の自走式のモバイルプラント、破碎機を主たる事業製品として持っている領域は大きく事業を躍進することができました。防災製品の防水板もゲリラ豪雨などの対策製品が一般的に普及しつつあり大幅な伸長を見ることができました。利益に関しては、すべてに対して原材料の高騰が非常にマイナス要素として大きくなっています。値上げはともかくとして、購入品の長納期化が私どもの事業計画の中で計画しづらいマイナス要素として今抱えている問題です。当然、前向きな在庫を持つという従来にはない施策をとって対策しております。
- 他に利益を若干なりとも下げた要因の一つとして、前向きなアクションがあります。業務効率を上げるべく設備投資を旺盛におこなっています。生産性を高めるための工場に対する生産設備の投資や開発投資に旺盛に投入した要因もごさいます。新規事業推進の中でM&Aは常にパートナーを見つける趣旨で活動しておりましたが、今年の3月末に宇部興機という会社をM&Aすることができました。新規の領域、開発製品、環境リサイクル関係などの分野で、大きな役割を果たしていただけるパートナーだと思っております。

前中期経営計画の総括（3） 事業部門別の売上・営業利益推移



www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2022 All rights reserved.

7

事業エリアの内容をグラフ化したものです。

□大きく右肩上がりとなったその他事業は、先ほど申し上げたように防水版やモバイルプラント事業が躍進した大きな要因です。

□大きく未達となったのは、一番事業領域の大きいAP事業の低迷です。売上規模が大きく下がることはなかったのですが、収益部分で多くのマイナス要素が重なりました。7割のシェアを持ってながら収益を上げられないことについての御質問を例年いただいております。大きなマイナス要因の案件を精査して、それを回避するという活動を試みていますが、それ以上に抜本的なコスト削減、業務効率の改善、お客様にコストではない性能のところで魅力を感じていただける製品開発などを粛々と進めておりますので、必ず次年度以降、改善の方向に向かうようにすすめてまいります。

2022-2024年度 中期経営計画

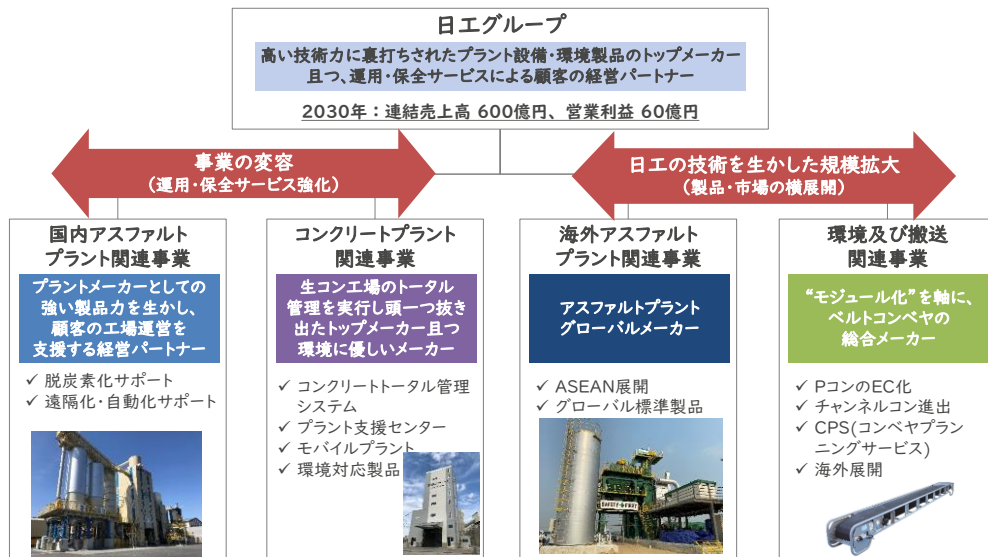
前中期経営計画の総括	▶ P. 3 – 7
新中期経営計画方針	▶ P. 8 – 10
新中期経営計画の数値計画	▶ P.11 – 15
事業戦略	▶ P.16 – 23

2022年3月期 決算説明

2021年度実績	▶ P.25 – 36
2022年度見通し	▶ P.37 – 40
事業環境と経営戦略	▶ P.41 – 53
参考資料	▶ P.54 – 61
会社情報	▶ P.62 – 67

※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。

- 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

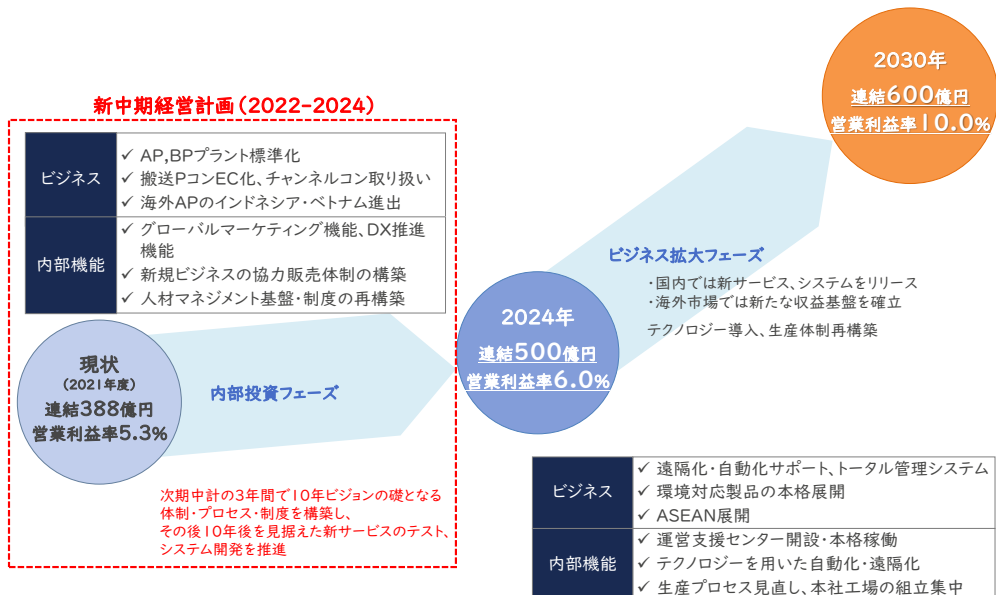


□今回改めて、10年後、2030年の目標、長期ビジョンを売上高600億円、営業利益60億円を達成する目標に上方修正しました。前中期経営計画がスタートした時には、2030年に売上高500億円、営業利益40億円の目標でした。そういった意味で前中計中に、長期ビジョンに沿った計画以上の活動ができたのではないかと考えています。

□このページにある4つの事業の中で、いまカーボンニュートラルへ向けて一番、大きく活動しなければならない事業エリアがAP領域です。化石燃料である重油を主たる燃料としており、現状国内で年間百数十万tのCO2がAPから排出されています。7割のシェアを持っている当社のAPから100万tのCO2が排出されている現実があります。これを2050年に0に持っていく活動のために開発、雇用を粛々と進めており、是非とも、それらのAPの付加価値をお客様に認めていただけるような活動に持っていきたいと思っています。

□もう一つ、遠隔化自動化サポートとありますが、最終的なお客様の要望というのは、無人化のプラントです。今のITの発展からすると物理的には現在も可能と思っておりますが、安全を確保して安定した生産を維持するのは、もう少し上のレベルの技術により実行されるものであり、なるべく早く中期で、こういった活動について表現できるようにしていきたいと思っております。それ以外では、コンクリートプラントに関しての環境対策であるとか、海外に関してはグローバル戦略機を開発して展開して行くなど、いろいろな活動を考えています。

■ 新中期経営計画は、2030年に向けた体制・プロセス・制度を構築する期間です



□新中期経営計画の位置づけとして、2030年には売上高600億円、営業利益率10.0%の長期目標に対して、2024年最終年度には連結売上高500億円、営業利益6%の目標で進めて参ります。

□前中計では売上高はクリアしましたが、利益がまだ付いていません。まずは体を大きくしてその次に内臓を強化する、その繰り返しによって、大きな体で健全な体を構築するという方向性です。

□これまでになかった部署を設立しております。CEOオフィスの中でグローバルマーケティングチーム、DXビジネスチーム、ローカーボンタスクフォース、今、これから求められるジャンルにおいて、我々の方向性を確実にするために、そういった新しい部署を立ち上げ今後一層強化したいと思います。

2022-2024年度 中期経営計画

前中期経営計画の総括	▶ P. 3 – 7
新中期経営計画方針	▶ P. 8 – 10
新中期経営計画の数値計画	▶ P.11 – 15
事業戦略	▶ P.16 – 23

2022年3月期 決算説明

2021年度実績	▶ P.25 – 36
2022年度見通し	▶ P.37 – 40
事業環境と経営戦略	▶ P.41 – 53
参考資料	▶ P.54 – 61
会社情報	▶ P.62 – 67

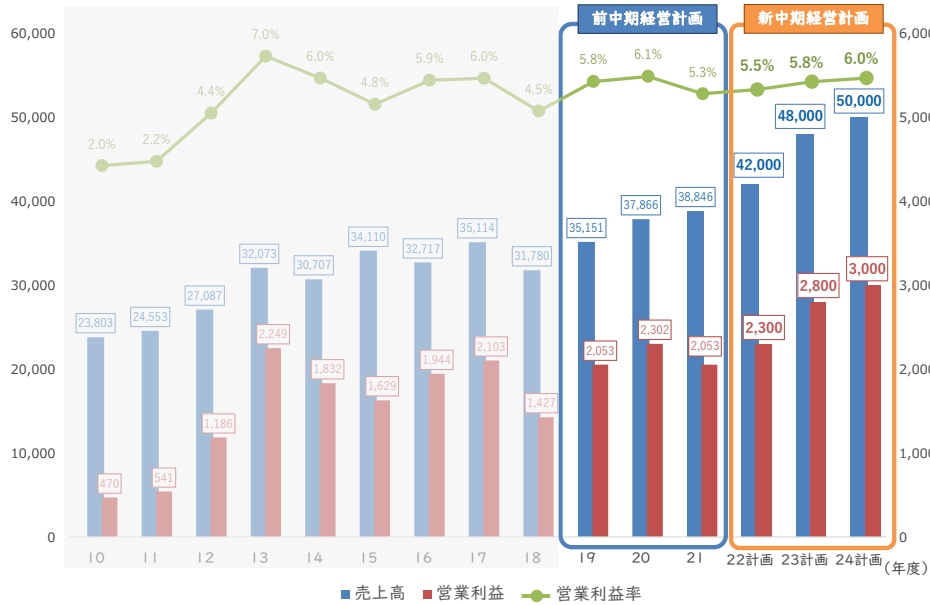
※本資料の増減数値は単位未満の端数処理により
末端数値が四半期報告書と異なる場合があります。

新中期経営計画の数値計画 売上・営業利益計画



(売上高)

(単位:百万円)
(営業利益)



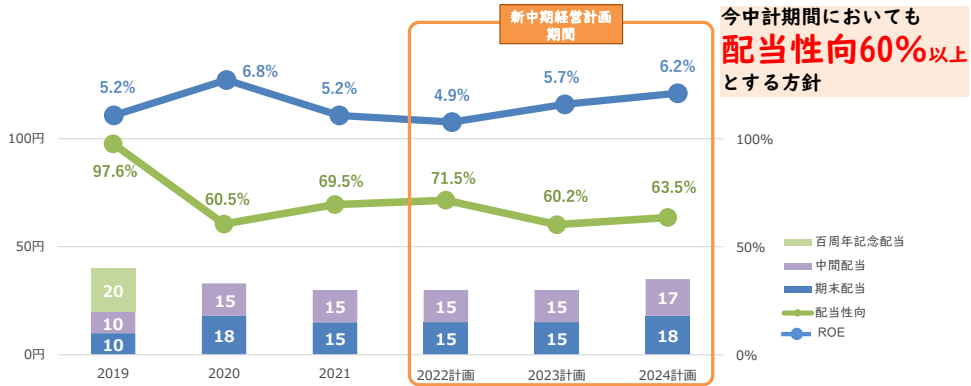
□このグラフは、全体として俯瞰的に見ていただきたいと思いますが、事業規模を着実に右肩上がり進めて、利益の方も右肩上がりを達成すべく努力していきたいと思っております。

新中期経営計画の数値計画 株主還元





(単位：百万円)

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



★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

- 新中期経営計画の数値計画と株主様への還元について、説明いたします。
前中計期間は配当性向を60%以上を確保するという目標を進めてまいりました。新中期に関しましても継続的テーマとして、配当性向60%以上を確保し、できれば現在のペースとなっている年間で30円の配当、これを上回る数字で株主様に還元できるように努力したいと思っております。

項目	投資額(3ヶ年)	
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
研究開発 	25.3億円 (11.9億円)	<ul style="list-style-type: none"> ● AP事業領域 ● BP事業領域 ● 環境搬送領域 ● 海外 ■ 環境対応新製品 ■ 遠隔化・自動化サポート ■ 運営支援センター ■ 製品改良 ■ システム開発 ■ 製品開発 ■ EC他IT投資 ■ 標準モデル開発
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)

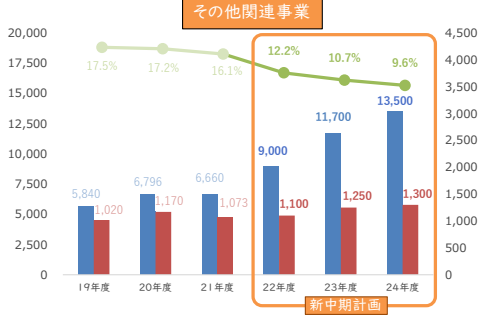
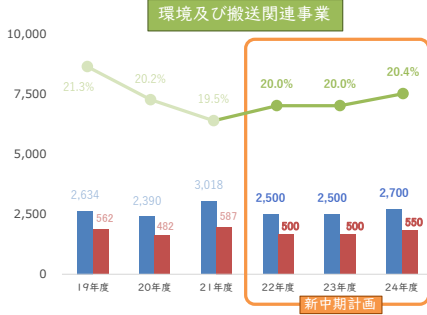
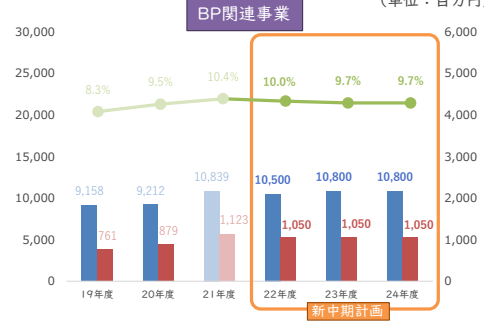
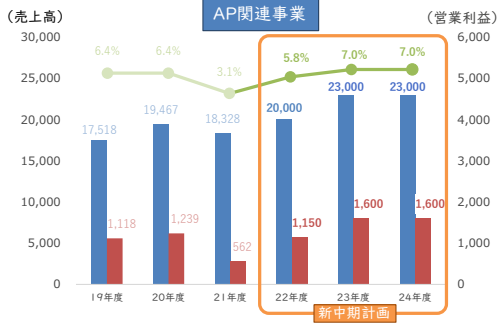
※ ()内数字は前中期経営計画

- 長期目標、中期計画達成に向けて、大きな項目として成長投資について説明します。
- 人の強化に関しては前中期の69名増員の実績に対し、今回の中期計画3年の中では145名の増員を考えております。
- 研究開発費も同様に増額し、設備投資も継続的に投資を進めていく計画です。各部門で一年以上かけてワークし、新中期経営計画をたて、達成に必要な経営成長投資はこういったものであるという、数字を上げるために必須事項、必要条件と思っておりますので、この部分も指標として報告できればと思っております。

新中期経営計画の数値計画 事業別の売上・営業利益計画



(単位：百万円)



■ 売上高 ■ 営業利益 ● 営業利益率

2022-2024年度 中期経営計画

前中期経営計画の総括	▶ P. 3 – 7
新中期経営計画方針	▶ P. 8 – 10
新中期経営計画の数値計画	▶ P.11 – 15
事業戦略	▶ P.16 – 23

2022年3月期 決算説明

2021年度実績	▶ P.25 – 36
2022年度見通し	▶ P.37 – 40
事業環境と経営戦略	▶ P.41 – 53
参考資料	▶ P.54 – 61
会社情報	▶ P.62 – 67

※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。

■ 各事業において、2030年の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
- ✓ プレキャストの高い要求水準を満たす製品開発

海外AP

- ✓ 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

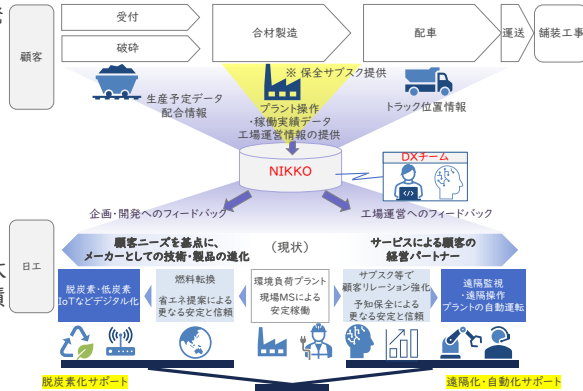
■ トップメーカーとしての高い技術力を生かし、脱炭素化・遠隔化・自動化技術を確立させ、顧客の工場運営をこれまで以上にサポートする

1. 脱炭素化サポート

- 低炭素な合材製造システムの開発
- 脱炭素燃料の燃焼技術の開発
- バイオマス、ガス燃焼技術の提供

2. 遠隔化・自動化サポート

- 部分遠隔出荷システムの提供
- 遠隔化、自動化技術の構築
- メンテナンスサブスク契約数の拡大
基にしたプラント稼働データの蓄積



技術力とサービスの両輪で唯一無二の存在へ!

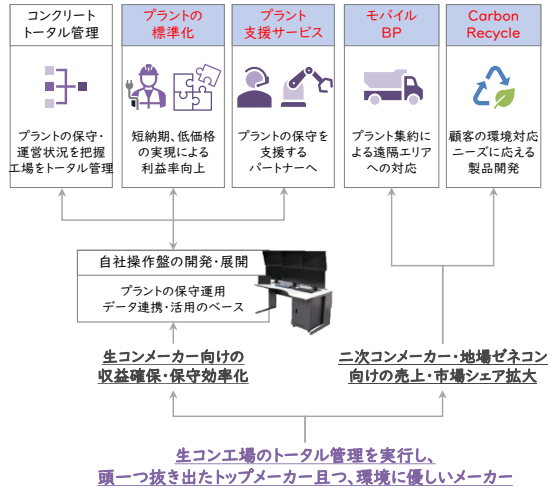
■ 生コン工場のトータル管理、プレキャストの高い品質期待に応える製品開発により
トップメーカー且つ環境に優しいメーカーを目指す

1. 自社操作盤の開発・展開

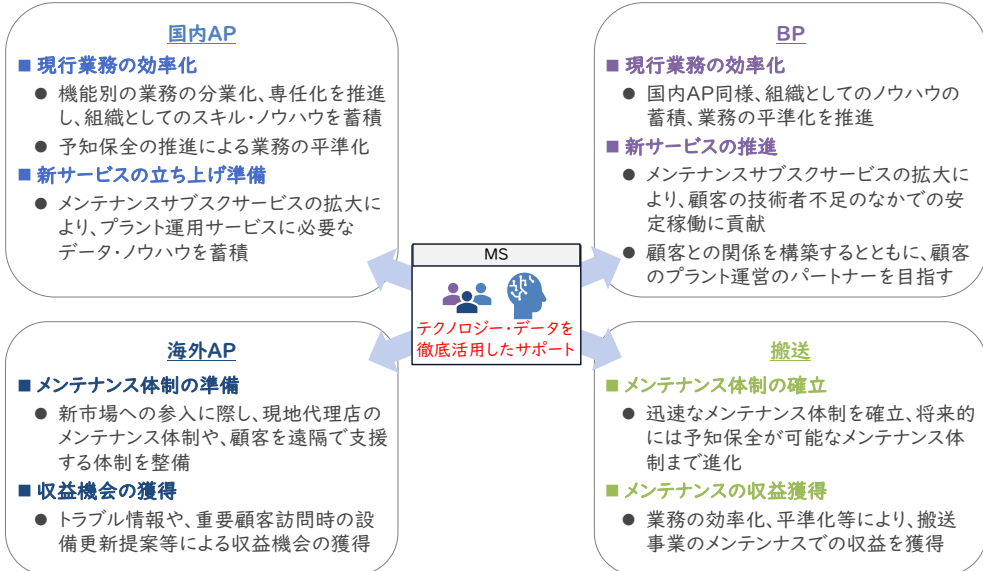
- 自社開発の操作盤を展開し、顧客のプラント運営情報を蓄積することにより、プラントの標準化を推進
- 顧客プラントの運営支援サービスの導入

2. 発展領域への展開

- 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
- 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



■ テクノロジー・データを活用した既存業務の効率化や顧客のプラント運営をサポートすることで、プラント運営に欠かせない顧客の経営パートナーになることを目指す。



■ タイ生産拠点の早期立上げ及び、インドネシア・ベトナムでの営業体制を構築

1. 海外向け標準プラントの設計

- 各国におけるニーズを把握するマーケティングチームを立ち上げ
- 購入品等の導入により、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

2. 新規市場参入のための体制整備

- 新中計期間では、新たにインドネシアとベトナム市場へ参入
- ASEAN全域をカバーするため、中国及びタイでの生産能力を増強
- 現地販売代理店との連携体制の構築



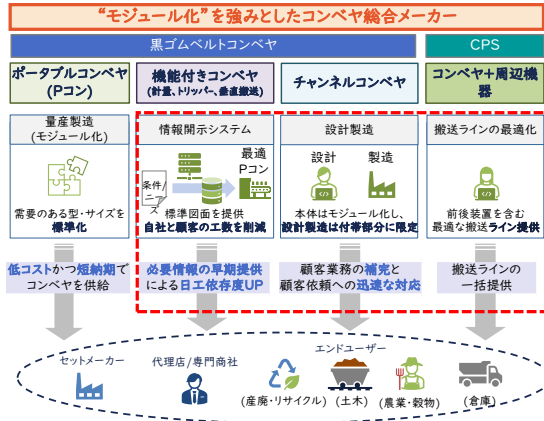
■ モジュール化による短納期・低価格を実現しつつ、搬送ラインを一括で提供できる設計製造メーカーとなる

1. ポータブルコンベヤのモジュール化

- モジュール化とカスタマイズ要求に応える設計製造により、「高価格製品の短納期化」という独自ポジションを確立
- webサービスを活用した顧客とのリレーション強化

2. 搬送ラインの一括提供

- モジュール化したチャンネルコンベヤを短納期かつ低価格にて提供
- 搬送システム周りのエンジニアリングによるユーザーの利便性・効率性に寄与



■ 販売シェアNO.1奪取し、収益力を強化

モバイルプラント=自走式 破碎機・ベルトコンベア・土質改良機

メリット:設置が簡単・すぐ使える・使いたい場所へ容易に移動・中古転売時の販路

1. 事業の安定化へ

- 販売ネットワークの構築、レンタルの確立、促進
- メンテナンスビジネスの促進

2. 新製品開発、提案商品の開発

- 市場、顧客ニーズのリサーチ
- 自社製品開発による国内、海外販売の促進

新たなヒット商品を創出

輸入機器		自社製品
モバイル破碎機・スクリーン	自走式ベルトコンベア	自走式土質改良機



自走式 破碎機・スクリーン・土質改良機市場

199台 (一社)日本建設機械工業会データ

➡ 24年度 シェア50%販売シェアNO.1へ

性能、技術提案力、メンテサポート力を強化

➡ 収益力増大



2022年3月期 決算説明

2022-2024年度 中期経営計画

前中期経営計画の総括	▶ P. 3 – 7
新中期経営計画方針	▶ P. 8 – 10
新中期経営計画の数値計画	▶ P.11 – 15
事業戦略	▶ P.16 – 23

2022年3月期 決算説明

2021年度実績	▶ P.25 – 36
2022年度見通し	▶ P.37 – 40
事業環境と経営戦略	▶ P.41 – 53
参考資料	▶ P.54 – 61
会社情報	▶ P.62 – 67

※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 前年比+2.6%となり、過去最高を更新

→P.27 2021年度業績ハイライト(1)

→P.61 主要財務データの推移



・受注残高 前年比+14.8% (宇部興機の受注残高1,484百万円を除くと、+4.4%)

→P.27 2021年度業績ハイライト(1)

→P.56 事業別受注高と受注残高の推移(累計ベース)



・海外事業 (AP+BP) 売上高 前年比+27.3%、海外売上比率 前年比+2.3%

→P.45 AP詳細と今後の戦略(3)



・AP事業 国内APの売上高の減少及び鋼材、購入品の価格高騰の影響を吸収し切れず、
また中国でも原材料の高騰、人件費の上昇により、営業利益 対前年比△54.6%

→P.28 2021年度業績ハイライト(2)

→P.30 AP関連事業

→P.31 AP関連事業(内訳推移)



・国内AP事業、お客様の組織、体制変更による商談一時停止、アスファルトなど原料高騰による
お客様の利益圧迫により、売上高 対前年比△5.9%

→P.28 2021年度 業績ハイライト(2)

2021年度の決算についてです。

- APは苦戦をしました。一方でBPは非常に好調に推移致しました。売上高は、過去最高の数字となりました。これまでは1993年が最高売上でしたので約30年ぶりに過去最高の売上高を更新することができました。営業利益は、過去最高が1990年の27億円ですので、21年度と比べますと、まだ約7億円届いていません。
- 21年度決算においては鋼材をはじめとした、原材料費の値上がり分が期初に想定した計画より上がったという認識です。値上がりによる損益のマイナス影響は3億36百万円ありました。
- 受注残高は前年比で+14.8%となりました。この中には3月1日付でグループに入りました宇部興機の受注残高が約15億円が入っておりますが、それを除いても4.4%のプラスということです。前期、過去最高の売上を達成しましたが、今期のスタート時点においてもさらに上が目指せるだけの受注残高を抱えてのスタートとなります。
- 海外事業に関しては、20年度がコロナの影響で少し落ち込んだということもありましたが21年度は47億円の売上となり、海外事業として過去最高の売上になりました。伸びたのは中国と台湾向けの輸出です。21年度にはタイも稼働をし、売上が若干ですがありました。一方で低調に終わったのが国内AP事業でここに書いてある通りです。

2021年度業績ハイライト (1)



- ▶ 売上 :国内AP製品 (△15.7億円)、BP製品 (+14.4億円)、中国 (+3.1億円)、輸出 (+5.1億円)、タイ (+1.8億円)、環境 (+4.9億円)、搬送 (+1.3億円)、その他事業売上 (△1.3億円)、メンテナンスサービス (△3.6億円)
- ▶ 営業利益 :タイ現地法人の事業立上げの費用負担、研究開発費を始めとした一般販売管理費の増加により減益
- ▶ 経常利益 :前田道路㈱の特別配当金 (+3.4億円) 剥落により減益
- ▶ 受注高 :AP事業 (△21.0億円)、BP事業 (+21.2億円)、環境搬送 (+1.3億円)、その他事業 (△3.2億円)、合計 (△1.5億円)
- ▶ 受注残高 :AP事業 (△5.1億円)、BP事業 (+12.4億円)、環境搬送 (前期並み)、その他事業 (+13.9億円)、合計 (+21.2億円)

(単位:百万円)

	2020年度実績	2021年度実績	対前年増減額	対前年増減率	2021年度予想
売上高	37,866	38,846	+980	+2.6%	39,000
営業利益	2,302	2,053	△249	△10.8%	2,300
営業利益率	6.0%	5.3%	-	△0.7pt	5.9%
経常利益	2,973	2,274	△699	△23.5%	2,500
親会社株主に帰属する当期純利益	2,082	1,649	△433	△20.8%	1,700
受注高	40,009	39,852	△157	△0.0%	38,800
受注残高	14,361	16,490	+2,129	+14.8%	14,161

www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2022 All rights reserved.

27

□業績のハイライトで売上から利益、一番下には受注残高の数字を入れております。重複しますので、詳しくご説明しませんが、売上については伸びました。利益は原材料費の値上がりの影響が大きく、減益になりました。期中の受注高は若干のマイナスですが、ほぼ前年並みの受注高でした。受注残高は、期初の発射台は前の年よりも、高い水準でスタートができるということです。

2021年度 業績ハイライト (2)



対前年実績

(単位:百万円)

		2020年度実績	2021年度実績	対前年増減額	対前年増減率	2021年度予想
AP関連事業	売上高	19,467	18,328	△1,139	△5.9%	19,000
	営業利益	1,239	562	△677	△54.6%	1,250
	営業利益率	6.4%	3.1%	△3.3pt	-	6.6%
BP関連事業	売上高	9,212	10,839	+1,627	+17.7%	9,200
	営業利益	879	1,123	+244	+27.8%	850
	営業利益率	9.5%	10.4%	+0.9pt	-	8.7%
環境及び搬送 関連事業	売上高	2,390	3,018	+628	+26.3%	2,200
	営業利益	482	588	+105	+21.7%	400
	営業利益率	20.2%	19.5%	△0.7pt	-	18.2%
その他事業	売上高	6,796	6,660	△136	△2.0%	6,100
	営業利益	1,170	1,073	△97	△8.3%	1,000
	営業利益率	17.2%	16.1%	△1.1pt	-	16.3%
全社費用		△1,469	△1,293	△176	△12.0%	△1,300

- ▶ AP関連事業売上高 : 国内製品売上高、対前年比△24.5%。メンテナンスサービス売上高△6.0%
海外売上高、輸出+235.3%、中国+9.1%、タイ+4,405.9%(+187百万円)
- ▶ BP関連事業売上高 : 製品売上高、対前年比+29.5%。メンテナンスサービス売上高+4.8%
- ▶ 環境及び搬送関連事業 : 環境製品売上高、対前年比+219.3%
搬送事業売上高、対前年比+6.3%
- ▶ その他事業 : モバイルプラント製品売上高、対前年比+35.3%(1,070百万円→1,448百万円)
防水板製品売上高+12.0%(903百万→1,011百万円)
仮設機材製品売上高、△12.0%。破碎機製品売上高、△3.9%。土農工具製品売上高、+7.8%

www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2022 All rights reserved.

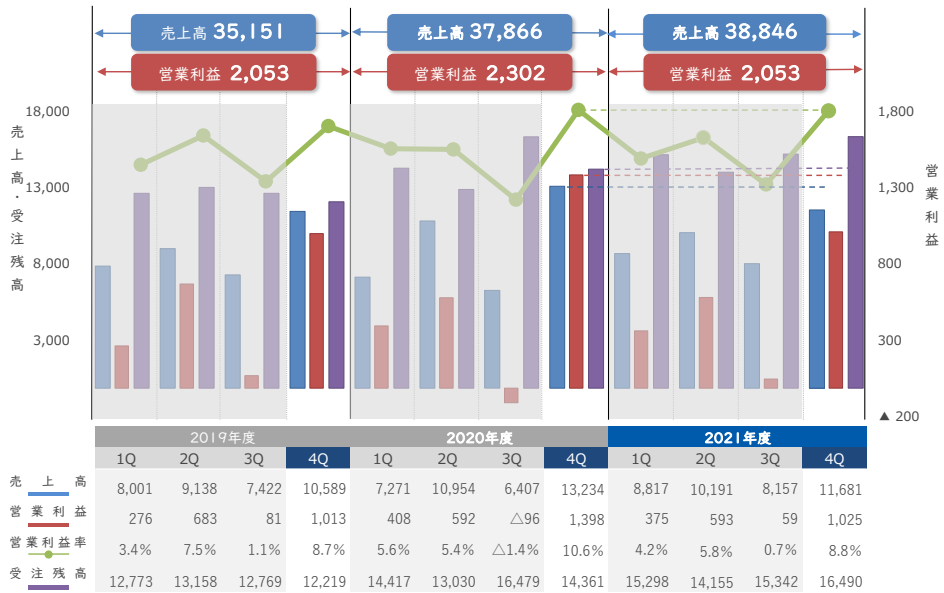
28

□セグメントについて説明します。

□APの21年度の売上実績が前年よりも11億円減になりました。営業利益は約半減になりました。一方でBPに関しては売上が16億円増え、利益も2億40百万円増え非常に好調に推移しました。環境・搬送関連事業は、久しぶりに30億円の大きさに乗りました。要因としては、搬送の売上げも伸びましたが、環境関連の売上も21年度はそこそこありました。その他の事業に関しては、成長事業のモバイルプラント、防水板は比較的予定通りに成長しましたが、一方で21年度に関しては、足場、仮設機材が売上をかなり落としました。それと若干ですが破碎機の売上も前年より減少しました。

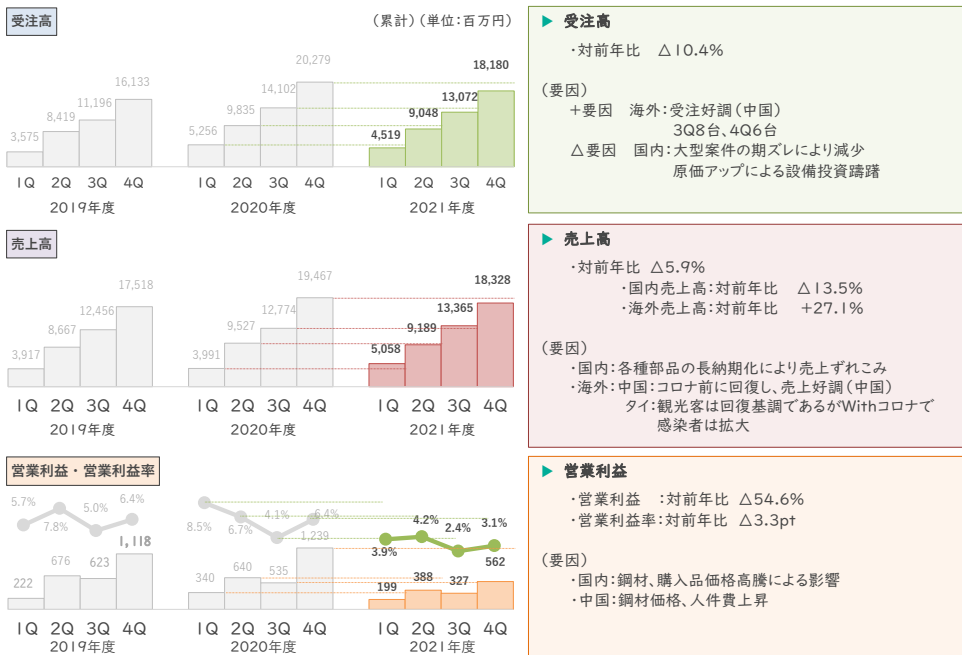
四半期別売上高・営業利益推移

(単位:百万円)



□この棒グラフは21年度を含めた3年間の四半期ごとの売上と営業利益の推移です。20年度は第3四半期が赤字でしたが、21年度に関しましては全ての四半期で営業利益段階で赤字になることはなく黒字となりました。

一方で20年度は第4四半期に好調な売上・利益を計上しましたが、21年度は例年並みの売上と利益でした。



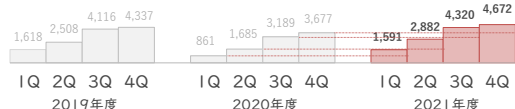
- APは受注高が前年比 $\Delta 10\%$ となりました。海外が増えましたが、国内が減少しました。原油価格の上昇によるアスファルトの価格が高騰していることによりユーザーである国内の道路舗装会社様の決算がかなり厳しい状況になっております。この影響も少しはあると思います。設備投資の予定が少し先送りされるということが21年度においていくつか出て来たと思います。今年度も引き続き原油価格に関しては高止まりの状況ですので、我々のユーザーである道路舗装会社様の設備投資に多少なりとも影響が出てくる可能性があるかと見ています。
- 売上高は前年比 $\Delta 5.9\%$ となりました。受注と同じように国内がマイナス、海外がプラスとなりました。特に中国に関してはコロナ前の水準に回復を致しました。営業利益に関してですが、前年比 $\Delta 54.6\%$ と大幅に落ち込みました。繰り返しになりますが、国内、中国いずれも原材料費の高騰が損益に相当マイナスインパクトを与えるということです。

国内売上高

(累計) (単位:百万円)



海外売上高



海外比率

国内 海外 (単位:%)



国内

- ・プラント製品、対前年比 Δ 24.5%
- ・メンテナンス、対前年比 Δ 6.0%

海外

- ・対前年比 +27.1%
- ・輸出:対前年比 +235.3%
- ・中国:対前年比 +9.1%
- ・タイ :対前年比 +4,405.9% (+187百万円)

※中国

売上は大型プラント需要増により前年比増収
利益は銅材価格等の原材料費の高騰、人件費の上昇により大幅減益

※タイ

上期1台下期1台売上
来期向け3台注残
製造現地法人工場 3月開所式を実施し稼働

※輸出(台湾、海外業務)

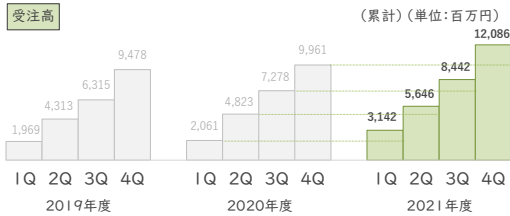
コロナ前に戻りつつあり、台湾・タイ・メンテナンス部品が好調

海外受注高・受注残高

	受注	受注残高
中国(日工上海)	42.7億円 (+10.5%)	31.4億円 (+11.1%)
タイ販売会社(NAT)	2.6億円	2.4億円
タイ製造現法(NIC)	0.2億円	0億円
輸出	6.5億円	2.7億円

□国内のプラント製品の売上は前年比 Δ 24.5%、メンテナンスも前年の Δ 6%となりました。海外については前年比+27.1%、輸出が235%の増となっていますが、その前の年がほぼなかった関係で、大きな数字になっています。記載しておりませんが、ロシアに関しては現在、我々はビジネスを止めております。昨年度のロシア向けは部品の売り上げが年間で23百万円です。ビジネスを止めたインパクトはほぼありません。

受注高



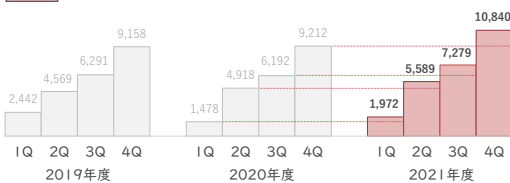
▶ 受注高

・対前年比 +21.3%

(要因)

災害復旧工事の終息や新型コロナウイルス感染症などの影響による工事の遅れなどで、生コン出荷数量は減少するものの、市況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

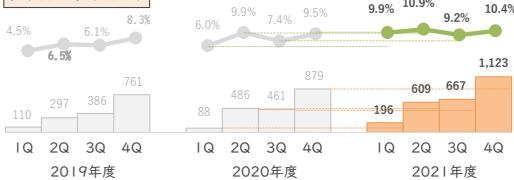
・対前年比 +17.7%

- ・プラント製品:対前年比 +29.5%
- ・メンテナンス:対前年比 +4.8%

(要因)

・4Qの正月工事においても物件の増加が継続

営業利益・営業利益率



▶ 営業利益

- ・営業利益 :対前年比 +27.8%
- ・営業利益率:対前年比 +0.9pt

(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はAPと比較すると、前期は非常に好調に推移しました。受注高は前年比+21.3%です。お客様、業界全体が比較的設備投資意欲が旺盛であったことありますが、前期においては市場占有率をさらに高めたことで受注高が大幅に伸び、売上に関しても+17.7%になりました。当然、営業利益の方も前期比+27.8%ということになりました。

受注高

(累計) (単位:百万円)



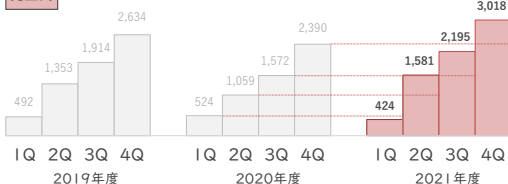
受注高

対前年比 +4.8%

(要因)

JR西日本 新幹線バラスト循環コンベヤ 64百万円
製鉄用コークス乾燥設備 228百万円

売上高



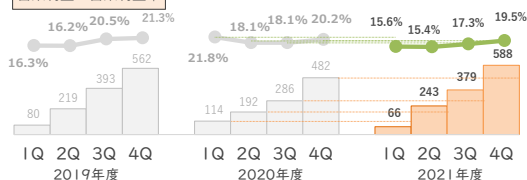
売上高

対前年比 +26.3%

(要因)

JR西日本 新幹線バラスト循環コンベヤ 64百万円
ガラス製造タービンミキサー 28百万円
飲料容器銭別圧縮装置 4台
破袋機 2台

営業利益・営業利益率



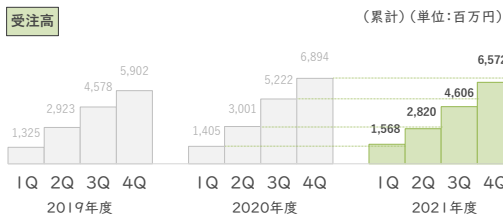
営業利益

・営業利益、対前年比 +21.7%
・営業利益率 対前年比 Δ0.7pt

(要因)

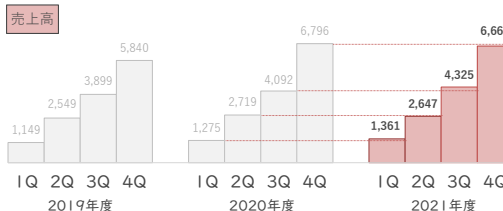
・売上増による増益
・搬送事業3Qからの値上げ効果

□ 環境及び搬送関連事業です。前年対比約5%のプラスになりました。搬送も環境も共にプラスとなり、特に環境関連が好調に推移いたしました。売上高も、前年比+26.3%です。営業利益に関しては、売上が増えた関係で+21.7%となりました。



▶ **受注高**

- ・セグメント全体対前年比 $\Delta 4.7\%$
- ・モバイルプラント(MP)事業 順調に拡大
2020年度 1,110百万円(35台)
2021年度 1,890百万円(44台)

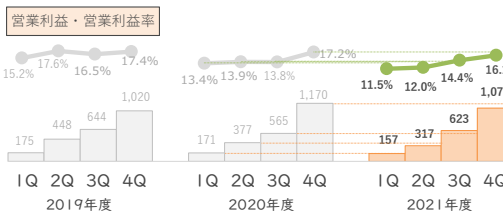


▶ **売上高**

対前年比 $\Delta 2.0\%$

+要因: ・MP製品前年実績 1,070百万円(34台)
→1,448百万円(37台)
・防水板前年比 +108百万円

Δ 要因: ・仮設機材: $\Delta 12.0\%$
鋼材の高騰により仮設レンタル会社等の購買意欲が減少



▶ **営業利益**

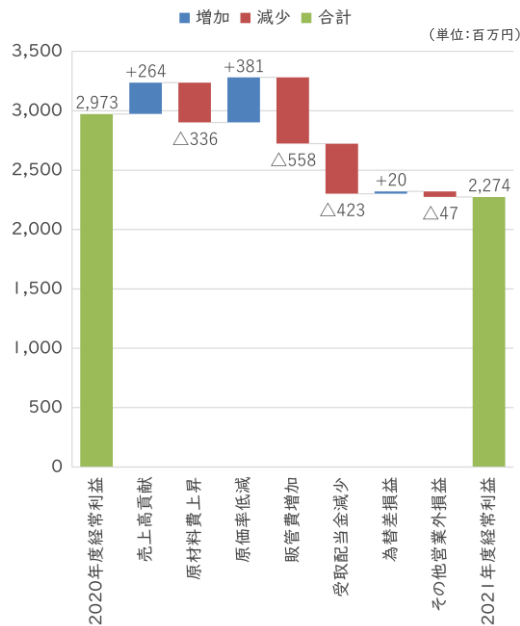
- ・営業利益、前年比 $\Delta 8.3\%$
- ・営業利益率、前年比 $\Delta 1.1pt$

★その他事業の売上構成(21年度)

仮設機材 22.9%、防水板・水門 24.1%、
土農工具 10.9%、モバイル21.7%、破砕機 5.1%、
開発製品 10.9%、他 4.2%

□ その他のセグメントです。セグメント全体では、受注高は前年比 $\Delta 4.7\%$ になりました。売上高も前年比 $\Delta 2.0\%$ になりました。今期からその他のセグメントに宇部興機が加わり、年間の売上約20億円程度、営業利益1億円を見込んでいます。

2021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
売上高貢献	+264	売上高の増加 +979
原材料費上昇	△336	鋼材 +251 銅線 +57 購入品 +28
原価率低減	+381	原材料費上昇分を除く原価率の低減 73.09% → 72.10%
販管費増加	△558	人件費増+143 M&A関連+76 試験研究費増+57
受取配当金	△423	特別配当金 △344剥落

www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2022 All rights reserved.

35

□ 経常利益の増減要因分析です。

□ 20年度の経常利益は29億73百万円、21年度が22億73百万円でした。利益増につながる要因は青色で表記しております。一方でマイナスの方に働いた要因は赤色で表記をしています。

□ 売上が約10億円増えたことによる利益貢献が+2億64百万円、原材料費の高騰によるマイナス影響が△3億36百万円、外注費を主体として原価率を改善をし、この効果が+3億81百万円、販管費の増加による影響が△5億58百万円です。受取配当金の減少による影響が△4億23百万円あります。これは20年度に前田道路様からの特別配当金という特殊要因があった関係で減少しております。為替関係は前年と比べると+20百万円。その他の営業外損益が△47百万円となりました。

バランスシートの推移



(単位：百万円)

		2020年度	2021年度	増減	増減の主な要因
資産	流動資産	32,381	34,127	1,746	増加：棚卸資産 +2,230百万円 原材料及び貯蔵品 +225百万円 電子記録債権 +116百万円 減少：受取手形及び売掛金 △1,092百万円
	有形固定資産	9,183	10,669	+1,485	増加：建物及び構築物 +1,387百万円 機械装置及び運搬具 +177百万円 土地 +371百万円 減少：建設仮勘定 △484百万円 投資有価証券 △192百万円
	無形固定資産	660	1,036	+375	
	投資その他	6,472	6,246	△225	
総資産合計		48,697	52,079	+3,381	
負債	流動負債	14,418	15,774	+1,355	増加：支払手形及び買掛金 +540百万円 契約負債 +4,405百万円 減少：電子記録債務 △146百万円 未払金 △100百万円 前受金 △2,932百万円
	固定負債	2,827	4,254	+1,427	
純資産合計		31,451	32,050	+598	増加：利益剰余金 +388百万円 為替換算調整勘定 +296百万円 減少：その他有価証券評価差額金 △139百万円
1株当たり純資産（円 銭）		823.01	837.22	+14.21	

www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2022 All rights reserved.

36

□ バランスシートの推移です。

□ 3月1日付で宇部興機を買収した関係で21年度末のBSには、宇部興機のBSを連結上取り込んでおります。その影響もあり純資産が13億円増えております。純資産が98百万円の増になっております。

2022-2024年度 中期経営計画

前中期経営計画の総括	▶ P. 3 – 7
新中期経営計画方針	▶ P. 8 – 10
新中期経営計画の数値計画	▶ P.11 – 15
事業戦略	▶ P.16 – 23

2022年3月期 決算説明

2021年度実績	▶ P.25 – 36
2022年度見通し	▶ P.37 – 40
事業環境と経営戦略	▶ P.41 – 53
参考資料	▶ P.54 – 61
会社情報	▶ P.62 – 67

※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。

2022年度の業績見通し（1）



（単位：百万円）

	2021年度実績			2022年度予想			
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	前年比
売上高	19,008	19,838	38,846	20,000	22,000	42,000	+3,154 +8.1%
営業利益	968	1,085	2,053	1,000	1,300	2,300	+247 +12.0%
営業利益率	5.1%	6.0%	5.3%	5.0%	6.0%	5.5%	0.2pt
経常利益	1,105	1,168	2,273	1,150	1,350	2,500	+227 +10.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	867	782	1,649	700	900	1,600	△49 △3.0%
受注高	18,802	22,198	41,337	23,000	23,000	46,000	+4,663 +11.3%
受注残高	14,155	16,361	16,490	19,361	20,361	20,361	+3,871 +23.5%

- ▶ APIは、国内製品売上国内製品で売上減、中国・輸出など海外事業により売上増
- ▶ メンテナンスサービスは、前期並み
- ▶ 研究開発費、減価償却費負担増加(+342百万円)

www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2022 All rights reserved.

38

□今22年度の連結業績見通しです。

□売上高は通期420億円となり、31億円の増収計画にしています。宇部興機の貢献が20億円、既存の日工部分が11億円です。営業利益23億円、経常利益25億円、当期純利益が16億円。期中の受注高は460億円という計画で、受注残高は203億円と予想しております。

2022年度の業績見通し（2）



（単位：百万円）

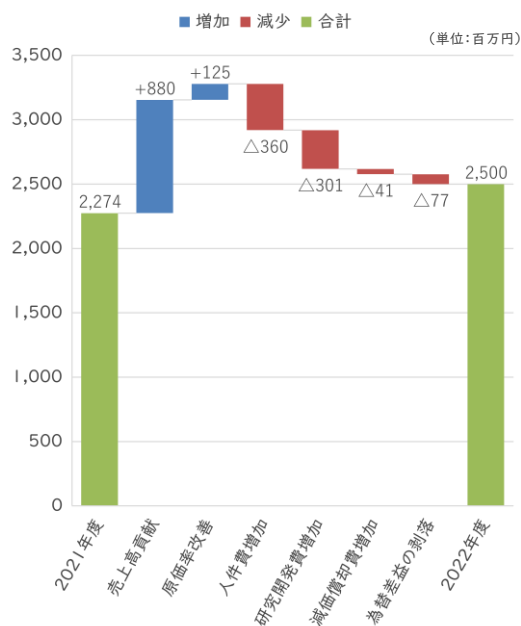
		2020年度実績			2021年度実績			2022年度予想			
		上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期	前年比
AP関連事業	売上高	9,527	9,940	19,467	9,189	9,139	18,328	9,520	10,480	20,000	+1,672 +9.1%
	営業利益	640	599	1,239	388	174	562	500	650	1,150	+588 +104.6%
	営業利益率	6.7%	6.0%	6.4%	4.2%	1.9%	3.1%	5.3%	6.2%	5.8%	+2.7pt
BP関連事業	売上高	4,918	4,294	9,212	5,589	5,251	10,840	5,000	5,500	10,500	△340 △3.1%
	営業利益	486	393	879	609	514	1,123	460	590	1,050	△73 △6.5%
	営業利益率	9.9%	9.1%	9.5%	10.9%	9.8%	10.4%	9.2%	10.7%	10.0%	△0.4pt
環境及び搬送 関連事業	売上高	1,059	1,331	2,390	1,581	1,437	3,018	1,190	1,310	2,500	△518 △17.2%
	営業利益	192	290	482	243	345	588	220	280	500	△88 △15.0%
	営業利益率	18.1%	21.7%	20.2%	15.4%	24.0%	19.5%	18.5%	21.4%	20.0%	+0.5pt
その他事業	売上高	2,719	4,071	6,790	2,647	4,013	6,660	4,280	4,720	9,000	+2,340 +35.1%
	営業利益	377	793	1,170	317	756	1,073	480	620	1,100	+27 +2.5%
	営業利益率	13.9%	19.4%	17.2%	12.0%	18.8%	16.1%	11.2%	13.1%	12.2%	△3.9pt
全社費用		△696	△773	△1,469	△589	△704	△1,293	△650	△850	△1,500	+16.0%

www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2022 All rights reserved.

39

- APの今期の売上は200億円と前期より16億円の増収を計画をしています。日工上海、中国での売り上げが+6億円。本格的に立ち上がりましたタイは、前年より+6億円。海外で計+12億円を見込んでいます。差分が国内の売上増です。営業利益は11億50百万円、営業利益率5.8%ということで、20年度の営業利益率の6.4%にはまだ届かない予想数値にとどめております。今年度に関しては、21年度は中国は材料費の高騰に見合うだけの価格転嫁ができず利益で苦戦を致しました。21年度中に受注した案件に関しては、今年度の売上になりますが、確実に値上げをして受注をしています。今年度は中国の事業で前年度より利益が2億円改善する計画を立てています。国内AP製品の21年度における損益は、戦略上厳しい採算の案件が集中いたしました。22年度はそのようなものがほぼ無く国内の損益の改善も見込んでいます。タイに関しては今年度も2億70百万円の赤字を見込んでおります。21年度のタイにおける赤字額も2億50百万円程度、まだ立ち上げ期であり、もう2年程度損益的には赤字が続くことを想定しています。
- BPに関しては売上100億円、営業利益10億50百万円、利益率10%としています。22年度も好調で、期初の受注残高も非常に高い水準であり21年度並の数字は行くと思っています。
- 環境及び搬送関連事業は、前年より売上を減らした形で予算を組んでいます。環境関連の大きな受注残高が期初に無い分を落としています。
- その他事業は、売上90億円、営業利益18億円と売上が前年より+23億円の予想としています。繰り返しになりますが、宇部興機の売上20億円と宇部興機の営業利益1億円を見込んでおります。

2022年度通期 経常利益 増減要因分析（予想）



項目	影響額	内容
売上高貢献	+880	売上高の増加 +3,154
原価率改善	+125	原価率の低減 0.29%改善
人件費増加	△360	賃金アップ △200 人員増加 △160
研究開発費	△301	
減価償却費	△41	
為替差益の剥落	△77	ユーロ△67

www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2022 All rights reserved.

40

□22年度の経常利益の増減要因分析の予想です。

□経常利益見込み25億円を予想しております。21年度に22億74百万円でしたので、約2億50百万円程度の増益となります。内容は売上高の増加が31億円と+8億80百万円の影響、原価率の改善により1億25百万円です。一方で人件費増加の影響が△3億60百万円となります。賃金アップで△2億円、人員増加による人件費増の影響が△1億60百万円です。研究開発費用が+約3億円増加します。減価償却費の増加額の影響が41百万円。前年度の為替差益の剥落を77百万円見込んでいます。

2022-2024年度 中期経営計画

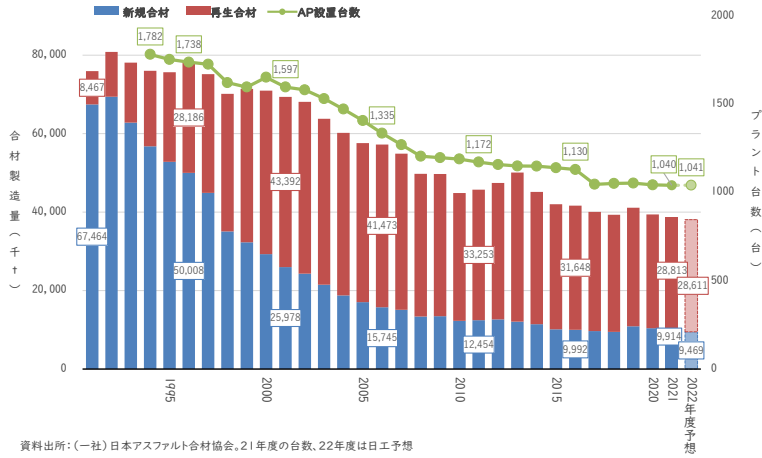
前中期経営計画の総括	▶ P. 3 – 7
新中期経営計画方針	▶ P. 8 – 10
新中期経営計画の数値計画	▶ P.11 – 15
事業戦略	▶ P.16 – 23

2022年3月期 決算説明

2021年度実績	▶ P.25 – 36
2022年度見通し	▶ P.37 – 40
事業環境と経営戦略	▶ P.41 – 53
参考資料	▶ P.54 – 61
会社情報	▶ P.62 – 67

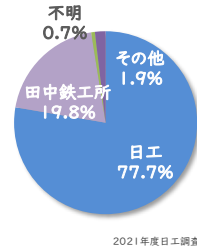
※本資料の増減数値は単位未満の端数処理により
末端数値が四半期報告書と異なる場合があります。

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。21年度の台数、22年度は日工予想

AP静態シェア

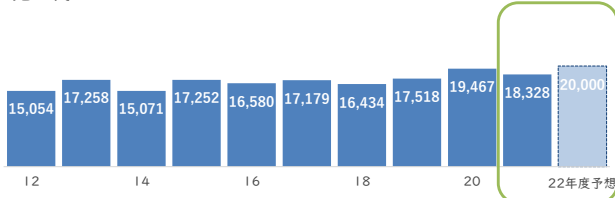


2021年度日工調査

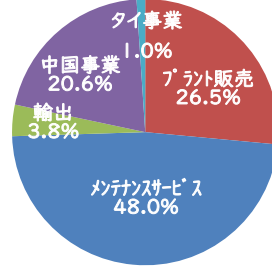
- ▶ 昨今の原油価格高騰により材料のアスファルト価格や燃料の重油価格も高騰し、業界全体的に減益傾向。設備投資意欲の低下を懸念
- ▶ 2025年万博に向けて 大阪エリアでの合材出荷量上昇を予想
- ▶ 脱炭素関連製品の伸長に期待

売上高

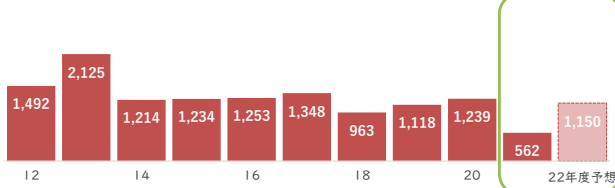
(単位:百万円)



AP事業売上比率



営業利益

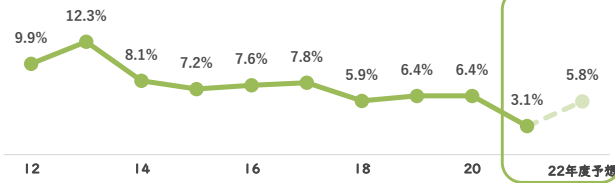


対前年度売上高 伸長率

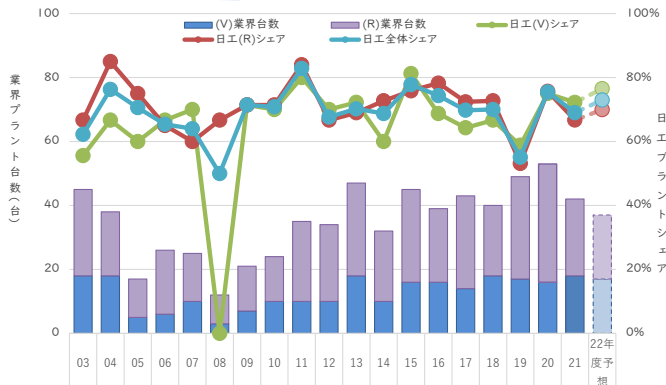
2020→2021年度実績

プラント販売	△24.5%
メンテサービス	△6.0%
中国事業	+9.1%
輸出	+235.3%
タイ事業	+4,306.9%

営業利益率



AP需要と日工のシェア



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

V: 新材(virgin)
R: リサイクル材(recycled)

資料出所: 日工にて作成

AP事業新製品実績

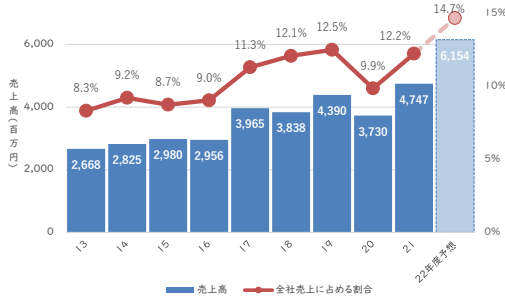
(単位:台)

	16	17	18	19	20	21 年度
新型AP台数 (VP・MBD)	2	3	3	5	2	3
日工(V)台数	0	1	0	2	2	1
脱炭素関連製品 台数	0	0	3	2	2	9

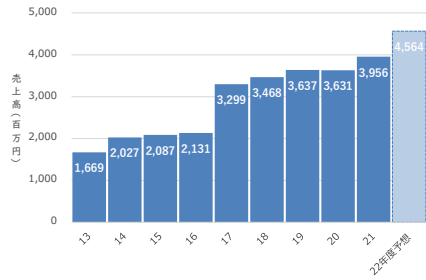
★脱炭素関連製品
(フォームド装置、バイオマスバーナ等)

- ▶ 大型機種VP-IIのブラッシュアップを行ったVP-IVを2022年度中にリリース、利益改善を図る
- ▶ CO2 2030年50%→2050年0%を目指し、脱炭素関連製品の強化を行う

日工の海外売上高・海外売上比率



日工上海 売上高 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）】

2021年は回復傾向にあった新型コロナウイルス感染が3月より各地で拡大需要は多いものの上海のロックダウン長期化により事業停滞。売上減の懸念

【タイ】

既存道路のメンテナンス工事及び既存道路の拡幅工事に予算が集中する見込み。大型工事は再来年以降に持ち越され、2023年以降は大型工事数が増える可能性あり

合材ボリュームは北部及び北東部が多いと推定、来年以降のメインターゲット3月より新工場にて生産開始

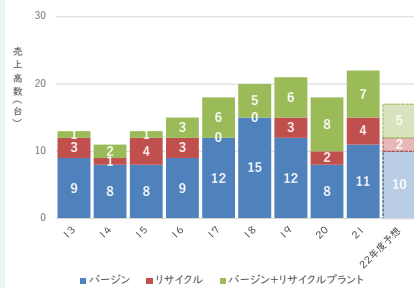
【台湾】

駐在員赴任し営業開始。改造、メンテナンス、本体受注

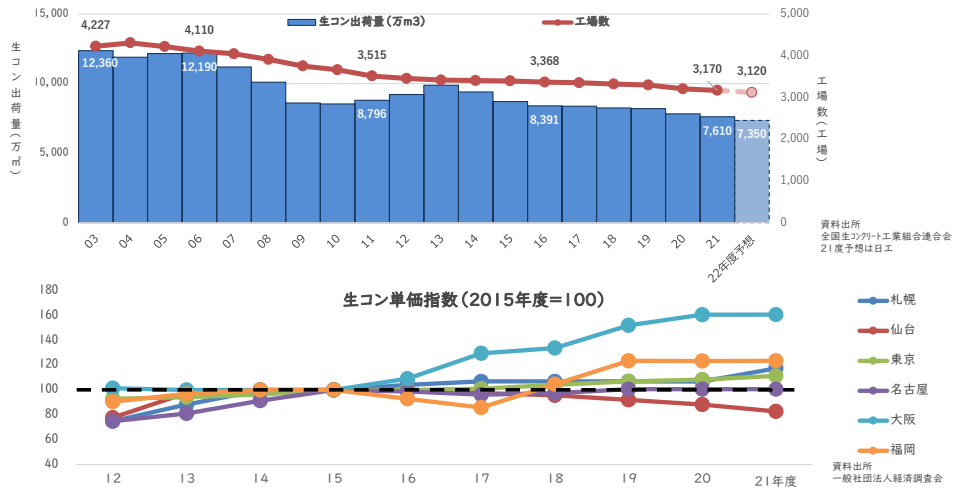
【ロシア】

商談・部品供給もストップ

日工上海 AP 売上台数 推移



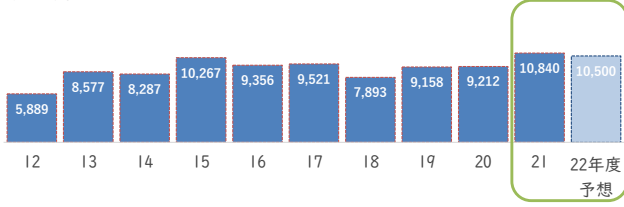
生コン出荷量・生コン単価・工場数推移



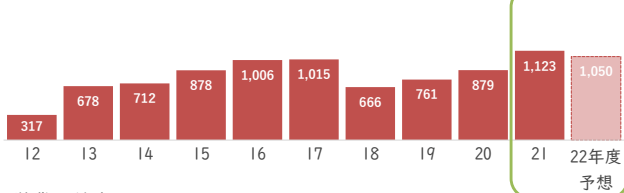
▶ 2021年度の全国生コンクリート出荷量は7,610万m³となり、1990年度のピーク時以降最低となった前年度実績を、2.7%下回る一部の地域では五輪開催や新幹線・高速道路の整備に伴う特需、大型災害復旧などがあったものの全体として新型コロナ等の影響もあり不調を脱しきれない状況。但し、コロナで大きく抑えられてきた民需は全国的に復調の気配

売上高

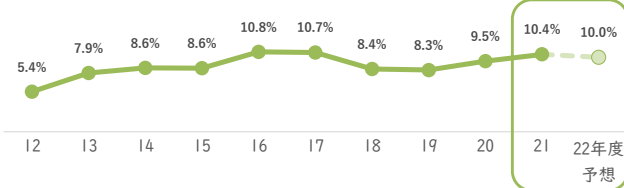
(単位:百万円)



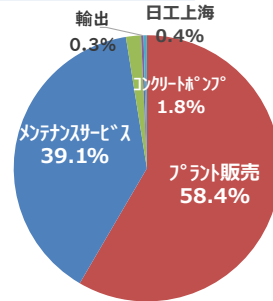
営業利益



営業利益率



BP事業売上比率

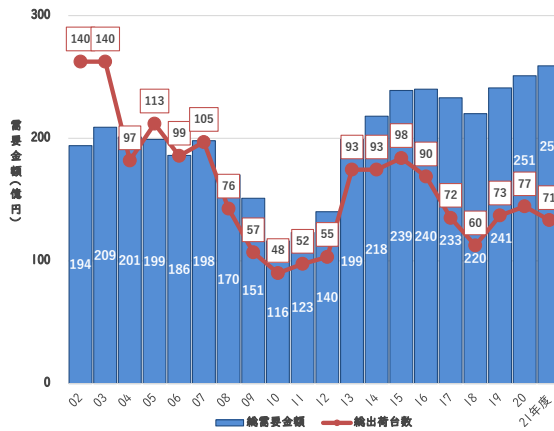


対前年度売上高 伸長率

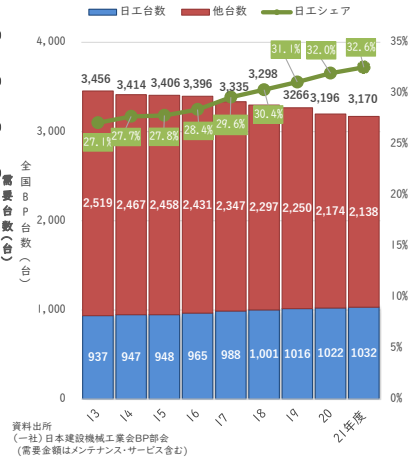
2020→2021年度実績

プラント販売	+29.5%
メンテナンス	+4.8%
コンクリートポンプ	△14.5%
日工上海	△3.9%
輸出	+355.6%

BP総需要（金額・台数）

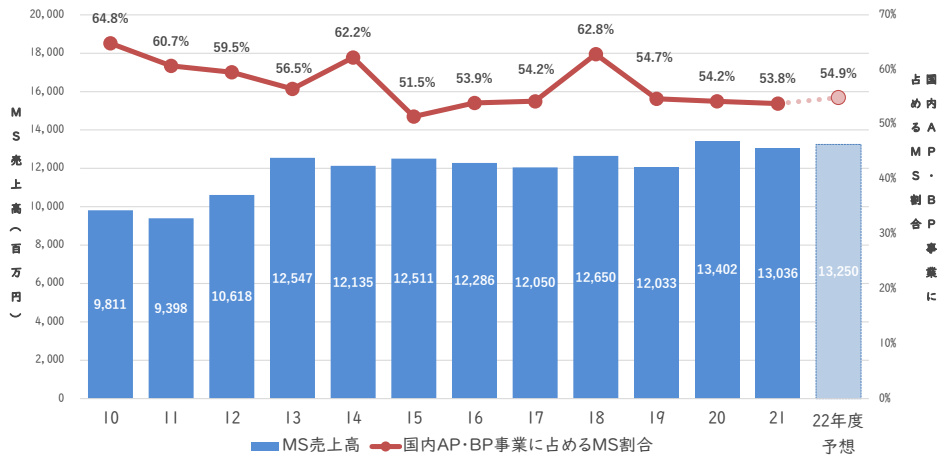


BP静態シェア推移



- ▶ 2022年度の生コン出荷量は7,350万m³の見通し。首都圏の再開発をはじめ、民需が徐々に持ち直しつつあるものの、4年連続で過去最低を更新する。原材料、人件費、輸送費がコストアップしており各地区生コン協組は組合員各社の将来の事業継続に向け、過去にない値上げを実施していくと予想。
- ▶ 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ぼす

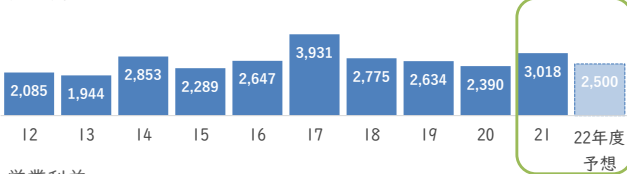
AP・BPメンテナンスサービスの売上・構成比推移



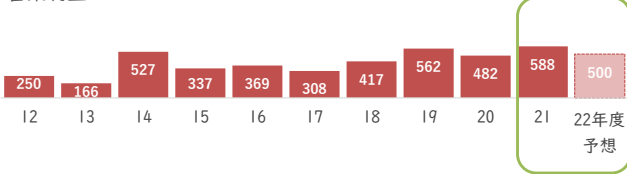
▶ 定額制メンテナンスなど新たな施策によるさらなる効率化、顧客プラントの安定稼働に取り組む

売上高

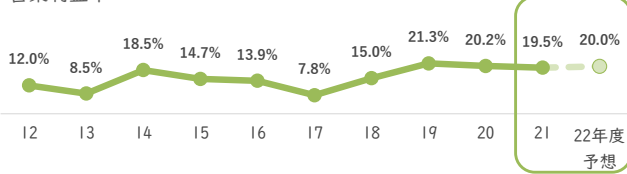
(単位:百万円)



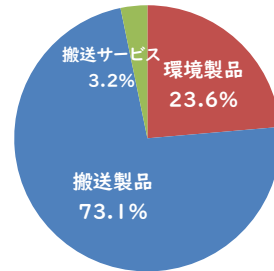
営業利益



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

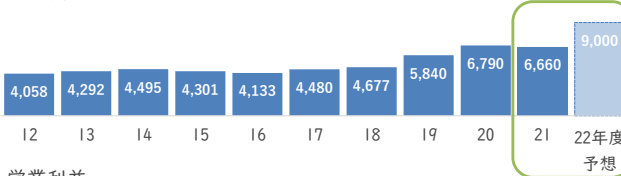
2020→2021年度実績

環境製品	+219.4%
搬送製品	+5.0%
搬送サービス	+50.1%

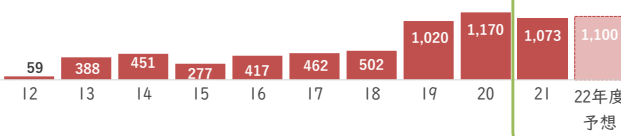
- ▶ 今年度は、新型コロナウイルスの影響と制御関係の長納期化にて工場設備投資の延期を予想
- ▶ 搬送事業では製品の短納期化、新製品の投入等で客先ニーズに対応し業績アップを計画

売上高

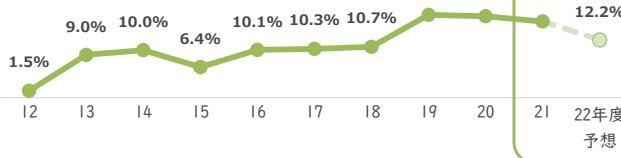
(単位:百万円)



営業利益

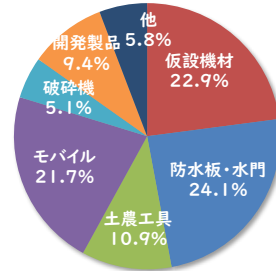


営業利益率



▶ 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

2020→2021年度実績

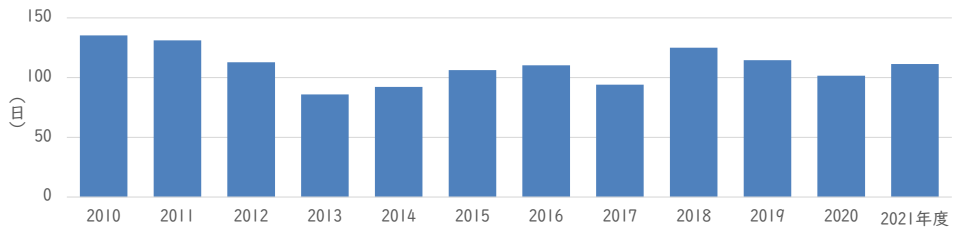
仮設機材	△26.2%
防水板・水門	△0.3%
土農工具	+7.8%
モバイル	+35.3%
破碎機	△3.9%
開発製品	+11.6%
他	△44.7%

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~21年度売却額実績 19億円

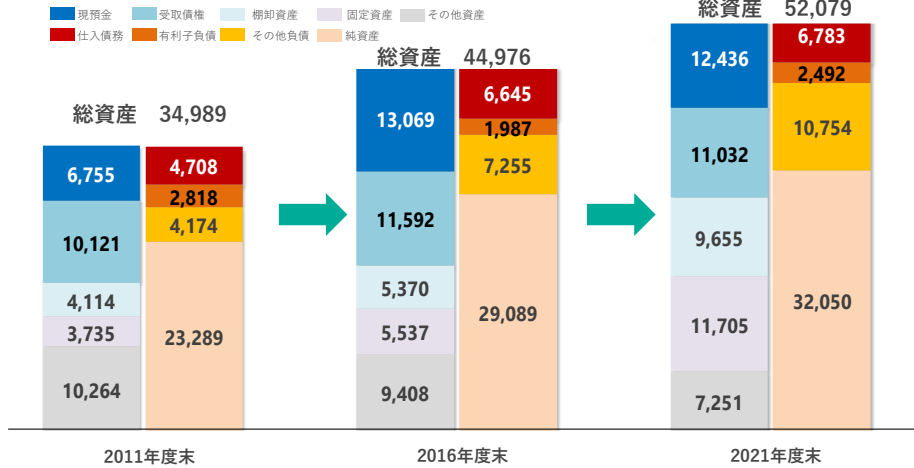
政策保有株縮減状況(金額:百万円)						
	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
売切銘柄数	5	7	6	6	6	4
売却額	193	405	194	720	506	691
簿価	132	221	106	272	468	376
売却益	61	184	88	448	37	314

②CCC改善 約30億円 ⇨ 21年度改善実績 14億円



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%以上を今中計期間継続）

2022-2024年度 中期経営計画

前中期経営計画の総括	▶ P. 3 – 7
新中期経営計画方針	▶ P. 8 – 10
新中期経営計画の数値計画	▶ P.11 – 15
事業戦略	▶ P.16 – 23

2022年3月期 決算説明

2021年度実績	▶ P.25 – 36
2022年度見通し	▶ P.37 – 40
事業環境と経営戦略	▶ P.41 – 53
参考資料	▶ P.54 – 61
会社情報	▶ P.62 – 67

※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)

	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	8,157	11,681
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	4,176	4,963
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	1,690	3,561
環境及び搬送関連事業	492	861	561	720	524	535	513	818	424	1,157	614	823
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	1,678	2,335
営業利益	276	683	81	1,013	408	592	△96	1,398	375	593	59	1,026
AP関連事業	222	454	△53	495	340	300	△105	704	199	189	△61	235
BP関連事業	110	187	89	375	88	398	△25	418	196	413	58	456
環境及び搬送関連事業	80	139	174	169	114	78	94	196	66	177	136	209
その他事業	175	273	196	376	171	206	188	605	157	160	306	450
全社費用	△313	△370	△322	△404	△305	△391	△248	△525	△244	△345	△382	△322
経常利益	361	673	129	979	979	609	△89	1,474	519	586	89	1,079
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	838	△59

営業CF	3,809				2,784				2,224			
投資CF	△609				△1,867				△2,165			
配当金総額	229	—	775	—	775	—	572	—	683	—	573	—
自社株取得額	0				400				0			

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	13,072	18,180
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	8,442	12,086
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	2,025	3,014
その他	1,325	2,923	4,578	5,902	1,405	3,001	5,222	6,894	1,568	2,820	4,606	6,572
合計	7,320	16,843	23,877	33,915	9,469	19,036	28,893	40,009	9,753	18,802	28,146	39,852

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	7,942	7,725
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	5,672	5,755
環境及び搬送 関連事業	342	219	258	152	373	467	869	636	734	341	466	631
その他	997	1,194	1,498	883	1,013	1,165	1,553	981	1,187	1,154	1,261	2,377
合計	12,773	13,158	12,769	12,219	14,417	13,030	16,479	14,361	15,298	14,155	15,342	16,490

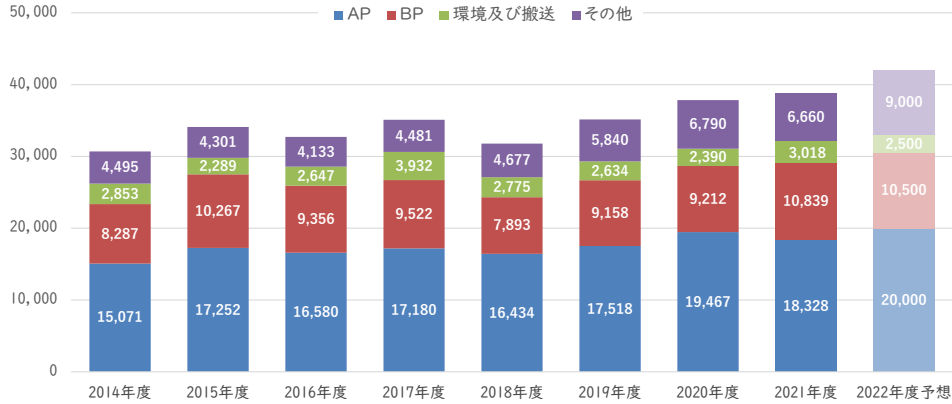
売上高推移



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	2021年度	2022年度 予想	対前年度比
AP	15,071	17,252	16,580	17,180	16,434	17,518	19,467	18,328	20,000	+9.1%
BP	8,287	10,267	9,356	9,522	7,893	9,158	9,212	10,839	10,500	△3.1%
環境及び搬送	2,853	2,289	2,647	3,932	2,775	2,634	2,390	3,018	2,500	△17.2%
その他	4,495	4,301	4,133	4,481	4,677	5,840	6,790	6,660	9,000	+35.1%
計	30,707	34,110	32,717	35,114	31,780	35,151	37,866	38,846	42,000	+8.1%



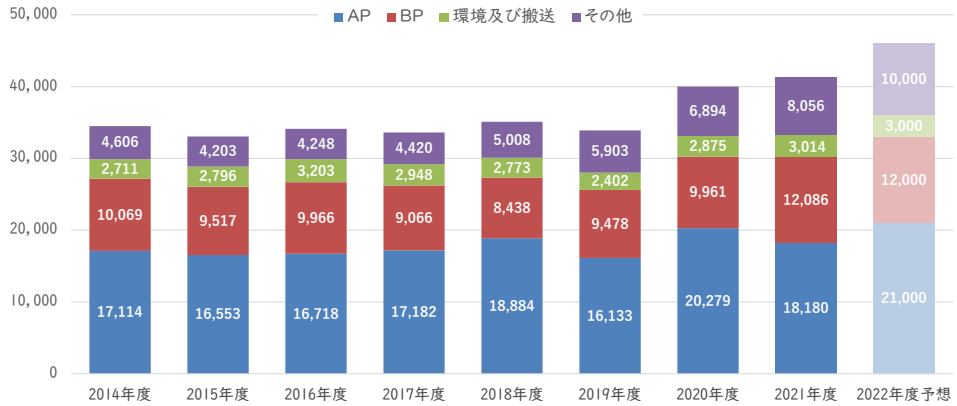
受注高推移



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	2021年度	2022年度 予想	対前年度比
AP	17,114	16,553	16,718	17,182	18,884	16,133	20,279	18,180	21,000	+15.5%
BP	10,069	9,517	9,966	9,066	8,438	9,478	9,961	12,086	12,000	△0.7%
環境及び搬送	2,711	2,796	3,203	2,948	2,773	2,402	2,875	3,014	3,000	△0.5%
その他	4,606	4,203	4,248	4,420	5,008	5,903	6,894	6,572	10,000	+24.1%
計	34,501	33,069	34,134	33,617	35,104	33,916	40,009	39,852	46,000	+11.3%



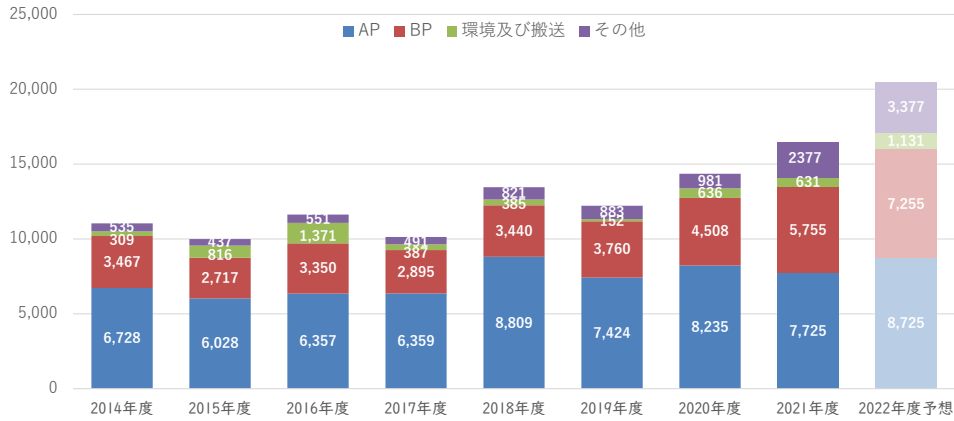
受注残高推移



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	2021年度	2022年度 予想	対前年度比
AP	6,728	6,028	6,357	6,359	8,809	7,424	8,235	7,725	8,725	+12.9%
BP	3,467	2,717	3,350	2,895	3,440	3,760	4,508	5,755	7,255	+26.1%
環境及び搬送	309	816	1,371	387	385	152	636	631	1,131	+79.2%
その他	535	437	551	491	821	883	981	2,377	3,377	+42.1%
計	11,039	9,997	11,629	10,132	13,455	12,219	14,361	16,490	20,488	+24.3%



(単位:百万円)

	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	2021年度
設備投資	335	844	815	877	1,261	550	1,889	1,483	2,748	1,907
減価償却費	389	395	422	487	482	472	508	611	677	759
研究開発費	256	295	276	227	271	291	211	379	392	449

(単位:人、歳、年)

連結従業員数	763	767	796	803	797	807	799	838	861	1,038
従業員平均年齢(単体)	44.7	43.3	43.1	42.2	42.3	42.2	40.9	41.1	41.1	40.8
平均勤続年数(単体)	21.2	20	19.3	18.2	18.5	18.3	16.0	15.8	15.4	15.3
女性社員数(単体)	31	31	33	39	42	42	45	51	55	59
新卒採用者数(単体)	15	21	21	30	17	19	15	14	29	32
新卒女性社員採用数(単体)	0	1	3	1	2	0	0	0	3	6
女性社員採用割合(単体)	0%	4.7%	14.2%	3.3%	11.7%	0%	0%	0%	10.3%	18.8%
外国人採用数(単体)	0	6	0	0	0	1	1	0	1	0
外国人従業員数(単体)	2	8	6	6	6	7	8	5	5	6
外国人従業員(連結)	90	91	95	94	93	101	98	116	116	194
海外従業員数(連結)	90	91	95	92	91	101	98	123	121	197

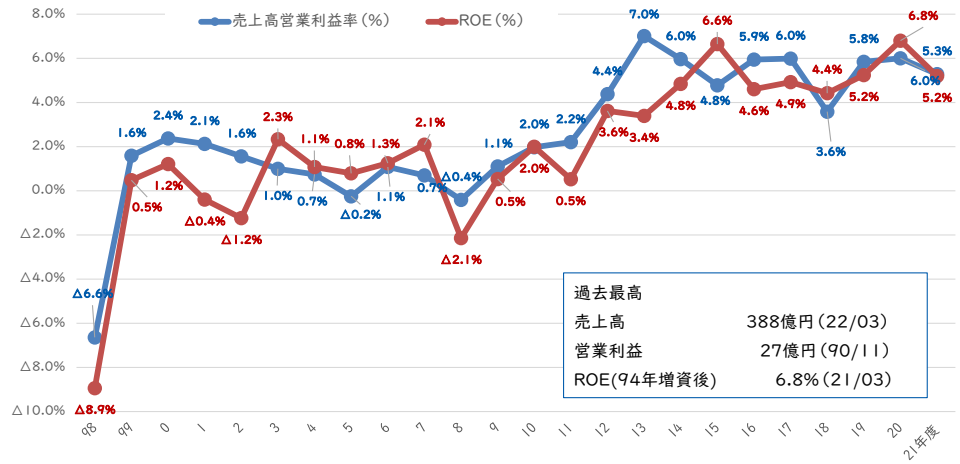
環境負荷軽減新製品

	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2022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】	—	【フォームドAS製造装置】	【粉体燃焼バーナ】
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	・粉体バイオマス燃料の燃焼を目的 ・バーナ燃焼時の低炭素化

主要財務データの推移



営業利益率・ROE



過去最高
 売上高 388億円 (22/03)
 営業利益 27億円 (90/11)
 ROE(94年増資後) 6.8% (21/03)

	99	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21年度
売上高	22,157	22,695	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	38,846
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	2,053
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	2,274
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	1,649

2022-2024年度 中期経営計画

前中期経営計画の総括	▶ P. 3 – 7
新中期経営計画方針	▶ P. 8 – 10
新中期経営計画の数値計画	▶ P.11 – 15
事業戦略	▶ P.16 – 23

2022年3月期 決算説明

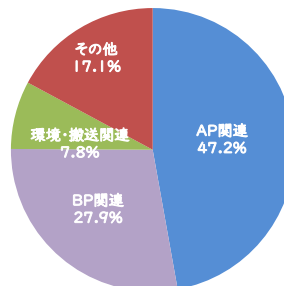
2021年度実績	▶ P.25 – 36
2022年度見通し	▶ P.37 – 40
事業環境と経営戦略	▶ P.41 – 53
参考資料	▶ P.54 – 61

会社情報	▶ P.62 – 67
-------------	--------------------

※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	(2022年3月末)
連結売上高	388億46百万円	(2022年3月期)
連結営業利益	20億53百万円	(2022年3月期)
海外売上高比率	12.2%	(2022年3月期)
子会社数	12社	(2022年3月期)
連結従業員数	1,038名	(2022年3月末)
企業統治体制	監査役会設置会社 取締役9名(うち社外4名) 監査役4名(うち社外3名)(2022年3月末)	

事業別売上構成比率(2021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

事業セグメント



AP関連事業



主要製品: ●アスファルトプラント ●リサイクルプラント ●破砕プラント ●合材サイロ
●電子制御機器、工場管理システム



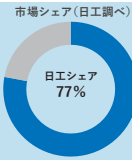
アスファルトプラント (MBD)



新型アスファルトプラント (VP II)



破砕プラント



BP関連事業



主要製品: ●コンクリートプラント ●コンパクトコンクリートプラント ●コンクリートポンプ
●電子制御機器、工場管理システム ●コンクリート製品生産用工場設備等



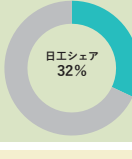
顕発力ミキサ (DASH-Hyper)



BP統合マネジメントシステム (Cyber Advance)



バッチャープラントDASH-H275RAV-TRIU



環境及び搬送関連事業



主要製品: ●ベルトコンベヤ、設備用コンベヤ、缶・ビン選別機
●油污染土壌浄化プラント、プラスチックリサイクルプラント



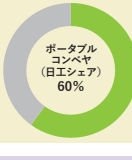
モジュールベルトコンベヤ



スーパーモジュールコンベヤ



コンパクト破砕機 (チョイ割るのジョー)



その他事業



主要製品: ●パイプ枠組足場、鋼製造板、パイプサポート ●アルミ製仮設昇降階段 ●ショベル、スコップ、モルタルミキサ
●水門、防水板、破砕機 ●不動産賃貸、建設機械製品リース ●住宅リフォームの販売等



自走式破砕機



ロールブレーカー



防水板



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 独ニココーパウマシーネン	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	2020 日エアジア(タイ)	1994 トンボ工業(設立)
1962 パイプサポート	2004 上海嘉定工場	2020 日エニルコンサル(タイ)	1995 日エセック(設立)
1963 パイプ足場	2014 加古川工場		2002 新潟鉄工所(事業譲受)
1966 コンベア・搬送システム	2016 福岡工場		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			2022 宇部興機(M&A)
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のみには依拠することは、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。