



## 日工株式会社

2023年3月期決算説明会

2023年6月13日

登壇者 代表取締役取締役社長 辻 勝

取締役副社長 藤井 博

- 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



辻：日工株式会社の辻でございます。

まず最初に、2030年ビジョンについてお話しします。私は5年前に社長に就任し、先々期で前回の中計が終了し先期から3年間の中期経営計画を実施しました。新型コロナウイルスの影響や物価高、ウクライナ情勢などの不安定要因がありましたが、2030年ビジョンは変更せずに継続しています。その目標は売上600億円、営業利益60億円です。

現在の状況としては、海外のアスファルトプラント事業が最も注力している分野です。しかし、この事業は先期の業績を大きく下げる原因となりました。特に海外営業がコロナの影響で停滞し、アジア地域の売上が低迷しました。この問題を解決するために、今後の対策を後ほどご説明いたします。

■ 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



アスファルトプラント事業の海外展開について、新しい段階に入っていることをご報告いたします。ビジネスの項目に記載されている通り、インドネシアとベトナムにアスファルトプラントを販売するための取り組みを進めております。今年3月には、ベトナムの建機ディーラーとアスファルトプラントの販売代理店契約を締結しました。

タイでは、一昨年3月からアスファルトプラントの製造現法が稼働しておりますが、営業活動の低迷により、生産と販売のバランスが崩れております。タイだけでなくベトナムも重要な市場として捉え、タイの製造現法から高品質な製品を供給していく、その循環を1日も早く高いレベルで達成していきたいと考えております。

内部投資フェーズにおいては、先期における成果を踏まえて、さらなる投資効果を高めるための施策を実施しております。

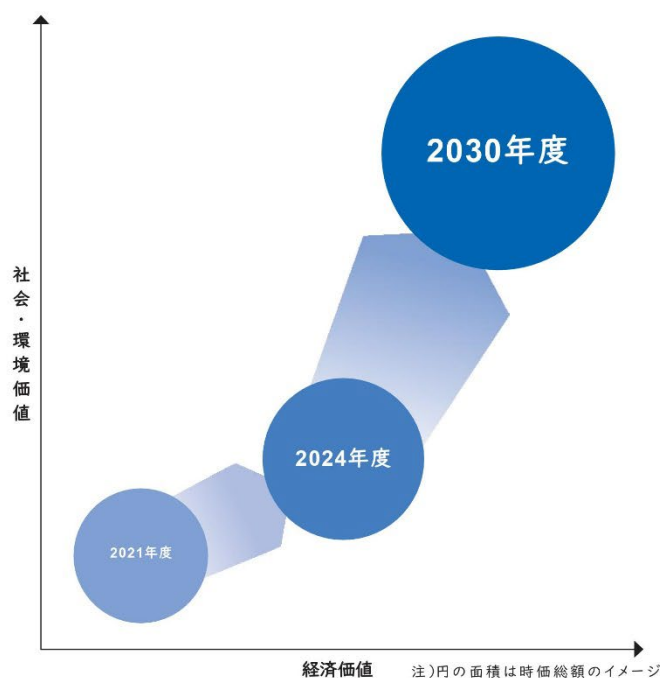
一番注力していることは、従業員の満足度を高めることです。そのために、給与や福利厚生などの処遇に関する問題を解決するために、人事制度を改革しました。また、社外に向けては、昨年11月に4年振りに社内で新製品展示会を開催しました。この展示会では、1年以上かけて準備をおこない、1,000人以上のお客様に新製品をご紹介することができました。日工株式会社の全社員の士気

を高めるとともに、今後の事業発展に向けて大きな前進を果たしたと考えております。

## 中期経営計画(2022-2024)の位置づけ(2/2)



### 2030年度に向けた企業価値向上のイメージ



#### 経済価値KPI

##### 営業利益率

2021年度	5.3%
2024年度	6.0%
2030年度	10.0%

#### 環境価値KPI

##### CN関連製品売上高

2021年度	5億円
2025年度	20億円
2028年度以降	40億円

#### 企業価値KPI

##### 時価総額

2021年度	243億円
2030年度	500億円

このグラフは、2024年度までの中期経営計画とその先の2019年に発表した2030年のビジョンに向けてのステップ毎の私たちの企業価値を高めるための目標を示したイメージ図です。

このグラフからわかるように、私たちは経済価値、環境価値、企業価値の各指標において、右肩上がりの成長を目指しています。中期経営計画の最初の1年間は、想定していた目標には届きませんでしたが、状況は徐々に好転していると考えています。私たちはこの大きな目標を変えることなく引き続き努力していきます。



- 各事業において、2030年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	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> <li>✓ 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</li> </ul>
BP	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 生コン工場のトータル管理を実行</li> <li>✓ プレキャストの高い要求水準を満たす製品開発</li> </ul>
海外AP	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> <li>✓ ASEAN市場への展開に向けた組織体制の構築</li> </ul>
搬送	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> <li>✓ 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</li> </ul>

各事業におけるビジョンですが、国内のアスファルトプラント、バッチャープラント、海外のアスファルトプラント、搬送に関して、このように掲げております。大きな方針レベルの項目でございますので、後でお目通しいただければと思っております。

- 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



**技術力とサービス力の両輪で唯一無二の存在へ！**

この資料は、国内のアスファルトプラント事業の現状と、日工株式会社のメーカーとしての強みを紹介しています。アスファルトプラントは、インフラ整備に欠かせない機械で、日工はその国内シェアの70%を占めています。また、環境問題にも対応したリサイクルプラントやバイオマス燃焼システムなどの新技術を開発しています。カーボンニュートラルや環境対策など、お客様のニーズ全体を捉えた構図となっています。

## 国内アスファルト プラント関連事業

プラントメーカーとしての 強い製品力を生かし、  
顧客の工場運営を  
支援する経営パートナー

- ✓**脱炭素化サポート**
- ✓遠隔化・自動化サポート



- 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
  - ・顧客の工場運営をこれまで以上にサポート

### 1. 脱炭素化サポート

中計目標 (22~24年度)	22年度進捗
低炭素な合材製造システムの開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>・<b>フォームド装置</b> 22年度受注 <b>40台</b> 売上 <b>19台</b> 23年度見込 受注 <b>64台</b> 売上 <b>55台</b></li> </ul>
脱炭素燃料の燃焼技術の開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>・<b>水素バーナ</b> 東京ガスと共同でAP用水素バーナを開発(水素100%専焼、都市ガスとの混焼可能) 23年4月、前田道路株式会社にてアスファルト合材を製造し試験舗装を実施</li> <li>・<b>アンモニアバーナ</b> 社内でLNGとアンモニアの燃焼テストを実施</li> </ul>
<b>バイオマス、ガス燃焼技術の提供</b>	もみ殻などバイオマスバーナ完成、微粉炭などAP以外の用途向けバーナ商談中

国内 AP 事業の、脱炭素のサポート体制およびお客様の働き方改革につながる、遠隔化・自動化サポートについての項目を記載しております。

いわゆるカーボンニュートラルへの道のりが一番大きなテーマになっています。

アスファルトプラントでは、化石燃料を使って骨材を乾燥・加熱し、アスファルトと混ぜます。このときに多くの CO<sub>2</sub> が排出されます。そこから発生する CO<sub>2</sub> をどうやって削減していくかがメーカーとしての対策義務と考えており、お客様の一番の関心となっています。

フォームド装置は、昨年の展示会に出展し、お客様からも非常に評価をいただいている装置です。2022年度の受注状況が40台、売上が19台でございました。23年度は、受注64台、売上55台を見込んでいます。私どもの供給キャパシティの問題からこの数字となっていますが、これを上回るお客様の要望が出ております。

東京都でフォームド装置などを使用して作られる中温化アスファルト混合物が承認され、お客様である道路会社さんも一気にその需要に対して反応してきたという状況でございます。ここに掲げて

いる受注、売上見込みを上回るような実績を上げられるように、早期に体制固めを進めてまいりたいと思っております。

脱炭素燃料の燃焼技術の開発として、今年の4月、前田道路株式会社と共同でアスファルト合材を製造するに当たって、純粹に水素を使ってアスファルト合材を製造し、試験施工を実現することができました。当社の現状の技術でも、ほぼ水素をもってアスファルト合材をつくることができます。アンモニアについても同様の開発を進めておりますので、アンモニア、水素などCO<sub>2</sub>を排出しない燃料で、アスファルト合材を製造する技術の骨格が確立できているということです。

代替燃料が安価に安定供給できる燃料として普及した時点で私どもの技術である水素バーナ、アンモニアバーナを遅滞なく供給できる体制を整えてまいりたいと考えております。

それ以外にも、バイオマス関連では、ガス燃焼技術として、もみ殻などを使ってアスファルトの製造に燃料として使えるような取り組みを進めております。



### 国内アスファルト プラント関連事業

プラントメーカーとしての 強い製品力を生かし、  
顧客の工場運営を  
支援する経営パートナー

- ✓脱炭素化サポート
- ✓遠隔化・自動化サポート



- 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
  - ・顧客の工場運営をこれまで以上にサポート

## 2. 遠隔化・自動化サポート

中計目標 (22~24年度)	22年度進捗
部分遠隔出荷システムの提供	サイロ遠隔出荷 4月1日~3日に、ユーザー様にて対応工事を実施し、遠隔出荷の実証実験を開始
遠隔化、自動化技術の構築	・機械装置・制御装置の両面において、遠隔化・自動化へと繋がる技術の構築中
メンテナンスサブスク契約数の拡大を基にしたプラント稼働データの蓄積	5件契約済み 更に提案進行中

遠隔・自動化サポートとは、プラントを無人化するというお客様の究極のリクエストに応えるサービスです。働き方改革の一環としても注目されています。

技術的には無人化が可能な状態ですが、安全性や運用管理などの課題が残っています。そのため、段階的に自動化を進めていく方針です。

今年4月からは、アスファルトプラントの合材サイロを遠隔操作で出荷するシステムの実験を行っています。将来的には、プラント全体を無人化・自動化することで、効率的かつ安定的なサービスを提供したいと考えています。



- 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



私どもは生コンクリートの製造設備を開発しています。この設備は機械的にはほぼ完成度の高い装置ですが、アスファルトプラントと同じく、省人化や省力化、そして無人化という要求に応える必要があります。

そのためには、全てのデータを活用してトータル管理を実行することが重要です。私どもの究極の目標は無人化のプラントを作ることです。これはアスファルトプラントだけでなく、バッチャープラントに関しても大きなテーマです。

また、国内ではプラントの台数が減少しており、コンクリートを供給できないエリアが増えています。これは大きな課題です。私どもはこの課題に対応するために、モバイルBPというプラントを開発しました。これはモバイルで現地に持っていけるプラントで、従来と同様の高品位の生コンクリートを製造できます。このプラントは少しずつ台数実績が出てきています。

図の右側にカーボンリサイクルがございませう。

カーボンニュートラルへの取り組みは、お客様の要求事項であり、アスファルトだけでなく、生コンクリートの業界でも重要な課題です。

コンクリートの構成要素であるカルシウム、これによってCO2を固定化する、吸着するという取り組みを進めております。この技術を利用したプラントの需要が高まっており、今後の発展に向けて大きなテーマとなっています。

中期経営計画  
22年度進捗 BP事業(1)



コンクリートプラント  
関連事業

生コン工場のトータル管理を実行し  
頭一つ抜き出たトップメーカー  
且つ環境に優しいメーカー

✓コンクリートトータル管理  
システム

✓プラント支援センター

- ✓モバイルプラント
- ✓環境対応製品



- 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

中計目標 (22~24年度)	22年度進捗
<p>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</p>	<p>・自社操作盤の拡販に伴う、他社奪取の推進。(市場シェア向上) <b>2022年度操作盤納入実績シェア43%</b> プラントビッグデータの収集・設備台帳機能の充実による、モバイル機器を使ったプラントの見える化、工場のトータル管理を実証中 また他システムとの連携により、より高品質な生コンの製造に取組中</p>
<p>顧客プラントの運営支援サービスの導入</p>	<p>・DX工場管理をテーマに予知保全・ピフォアメンテナンスの為にハード・ソフト両面でのプロトタイプ開発 画像処理・各種センサを使ったプラント保全に着手</p>

私たちはコンクリートプラントの自動化に取り組むにあたり、従来の機能にさらに多くのセンサーからの情報を受け取り、無人化につながる操作盤やコントローラーの開発に力を入れています。

操作盤はプラントのDX化の中核を担っています。当社は国内で43%のシェアを獲得しています。私たちは、50%のシェアを目指して開発を進めています。



### コンクリートプラント 関連事業

生コン工場のトータル管理を実行し  
頭一つ抜き出たトップメーカー  
且つ環境に優しいメーカー

- ✓コンクリートトータル管理システム
- ✓プラント支援センター
- ✓モバイルプラント
- ✓環境対応製品



- 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

中計目標 (22~24年度)	22年度進捗
プラントの集約に伴いリーチできなくなったエリアへのモバイルプラントの展開	<ul style="list-style-type: none"> <li>・<u>プロジェクト向けプレキャストユーザーに納入</u> 災害復旧、特殊コンクリート需要に向け引合獲得中</li> <li>・<u>GI基金事業/CO<sub>2</sub>を用いたコンクリート等製造技術開発プロジェクトに参画し実証プラントを受注</u> プレキャストユーザーにエコタンカル製造設備を納入。引き続き引合獲得中</li> </ul>
CO <sub>2</sub> 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	

モバイルプラントについては、生コンを供給できないエリアをなくす、災害復旧に関して迅速に対応できる、離島などでも十分に活躍できるプラントとして展開を進めています。

環境対応製品の取り組みでは、経産省のGI基金がございまして、2050年に温室効果ガスの排出量をゼロにすることを目指しています。

その中で、CO<sub>2</sub>を用いたコンクリート等の製造技術プロジェクトに参画し、工場内でコンクリート製品をつかって供給する二次製品工場で、CO<sub>2</sub>を固定化して、新たなコンクリートを製造する、なおかつコンクリートの残渣（スラッジ類）にCO<sub>2</sub>を固定化して、エコタンカルという新たな製造材料をつくり、違った業界の建設材料に転用するといった試みが進んでおります。

エコタンカル製造設備として、プラントを全国に展開する中の装置を私どもが担当しており、CO<sub>2</sub>の固定化に貢献できる状況になってきたと思っております。

- 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



海外については、今 ASEAN に一番力を入れているところです。

タイに製造現法をつくり、タイのみならずインドネシアであるとか、ベトナムなどに注力し、ASEAN 全土を新しい市場として伸ばしていくという活動でございます。

中国・上海に関しましては、20 年前から独自で現法を持っておりまして、中国ではトップブランドをいただいております。コロナ等で先期も 1 カ月半、約 2 カ月近く、工場がロックダウンによって停止する時期がありましたが、解除されてからの回復も目まぐるしいものがございまして、中国の実績としましては、売上収益に関しても非常に伸ばすことができたという頑張りがありました。



**海外アスファルト  
プラント関連事業**

アスファルトプラント  
グローバルメーカー

✓ASEAN展開  
✓グローバル標準製品



- ・タイ生産拠点の早期立上げ  
・インドネシア・ベトナムでの営業体制を構築

### I. 新規市場参入のための体制整備

中計目標 (22~24年度)	22年度進捗
新たにインドネシアとベトナム市場へ参入	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ベトナムの建設機械ディーラー社と代理店契約</li> <li>・インドネシアの代理店は現地の需要を見ながら判断</li> </ul>
ASEAN全域をカバーするため、タイでの生産能力を増強	<ul style="list-style-type: none"> <li>・タイ工場は積極的に設備投資を実施</li> <li>23年度出荷予定の製品よりタイでの製作範囲を現状の <b>日エ:NIC(※)=8:2から2:8へ拡大</b>することを計画</li> </ul>
現地販売代理店との連携体制の構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>・タイ代理店との間でシナジーを生みだせるシステムを検討</li> <li>・ベトナム代理店へのプラント教育推進</li> </ul>

※:NIC:日エニルコンサル(タイ現地製造現法)

海外でのプラントに関してですが、ベトナムの Vitrac という建設機械ディーラーと代理店契約をして、これからベトナム市場に対して注力していきたいと考えております。

海外の戦略の一番大きな要素が、コストです。日本で作って持っていくとコスト的に、競合他社に比べて合わない場合があります。従来の生産キャパにより 2 割方現地で作る程度であったものを、今現在、8 割を現地で作って、日本製は 2 割ぐらいにするというのを近々の目標にし、原価を落として、競争力をもって ASEAN の市場を獲っていききたいという活動を進めております。



**海外アスファルト  
プラント関連事業**

アスファルトプラント  
グローバルメーカー

✓ASEAN展開  
✓グローバル標準製品



- ・タイ生産拠点の早期立上げ  
・インドネシア・ベトナムでの営業体制を構築

## 2.海外向け標準プラントの設計

中計目標 (22~24年度)	22年度進捗
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	<u>ASEAN事業全体を包括的に検討し、膨大な推進すべき施策の実行スピードUPさせるべく『ASEAN事業戦略室』を立上げ</u>
現地購入品の導入等も含め、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	<u>コンセプト決定</u> <u>23年度末に完成を目指す</u> また、23年度出荷予定の製品よりタイでの現地調達範囲を現状の日エ:NIC=8:2から2:8へ拡大することを計画

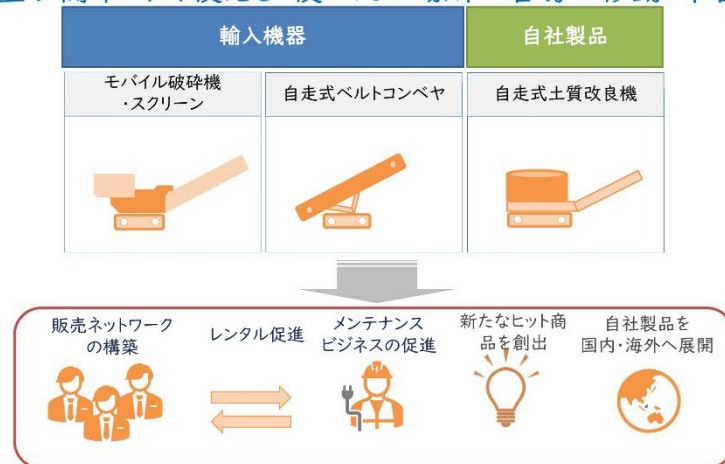
特にコロナでの営業活動が停滞した時期を挽回すべく、ASEAN 事業戦略室というプロジェクト活動を今年の1月1日より発足して、全社を挙げての活動で、短期にASEAN 市場を獲得できるべく活動を進めている最中でございます。

もう一つは、タイに適合した、あるいはASEAN に適合した戦略機種を見極めて、常に機種変更、標準変更を重ねながら、地域に合ったプラントを供給していくという活動を進めていきたいと思っております。

■ 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



性能、技術提案力、メンテサポート力を強化

24年度 シェア50%販売シェアNo. 1へ

収益力増大

今回の報告の中では数少ないですけど、いい報告です。モバイルプラント、自走式の破碎、自走式のベルトコンベアおよび自走式の土質改良機、これをモバイルプラント事業部というところで手掛けており、非常に躍進しております。

特にモバイルの破碎機は国内市場の中でも割と意識されるぐらいの市場シェアをいただけるようになりました。累計で150台近く、大小の機種織り交ぜてですけれども実績が出ております。

## モバイルプラント事業

24年度 シェア50%販売シェアNo.1へ  
※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

### ✓事業の安定化

✓新製品開発、提案商品の開発



■ 販売シェアNo.1 奪取し、収益力を強化

### 1. 事業の安定化へ

中計目標 (22~24年度)	22年度進捗
販売ネットワークの構築、レンタルの確立、促進	<ul style="list-style-type: none"> <li>・日工代理店会のモバイル分科会(12社)に加え</li> <li><b>新規販売店</b></li> <li><b>2019~22年度で全国販売店66社体制となる</b></li> <li>さらに新規販売店を増やす活動を継続</li> <li>・モバイル機を有しない</li> <li><b>破碎機メーカー、建機メーカー系販売会社8社との販売体制確立</b></li> </ul>
メンテナンスビジネスの促進	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>メンテナンス人数5名→8名へ増員</b></li> <li>市場にある台数の増加により、</li> <li><b>メンテナンス売上高、21年度より+103%の伸び</b></li> </ul>

30台ぐらい年間で売れるような、そういう体制が整っております。

2024年度、国内シェアが50%でシェアNo.1の企業を目指している、そういった意気込みで進めている、進めることができている事業の中の一つでございます。

**モバイルプラント事業**

**24年度 シェア50%販売シェアNo.1へ**  
※自走式 破砕機・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

✓事業の安定化  
✓**新製品開発、提案商品の開発**




■ 販売シェアNo.1奪取し、収益力を強化

## 2. 新製品開発、提案商品の開発

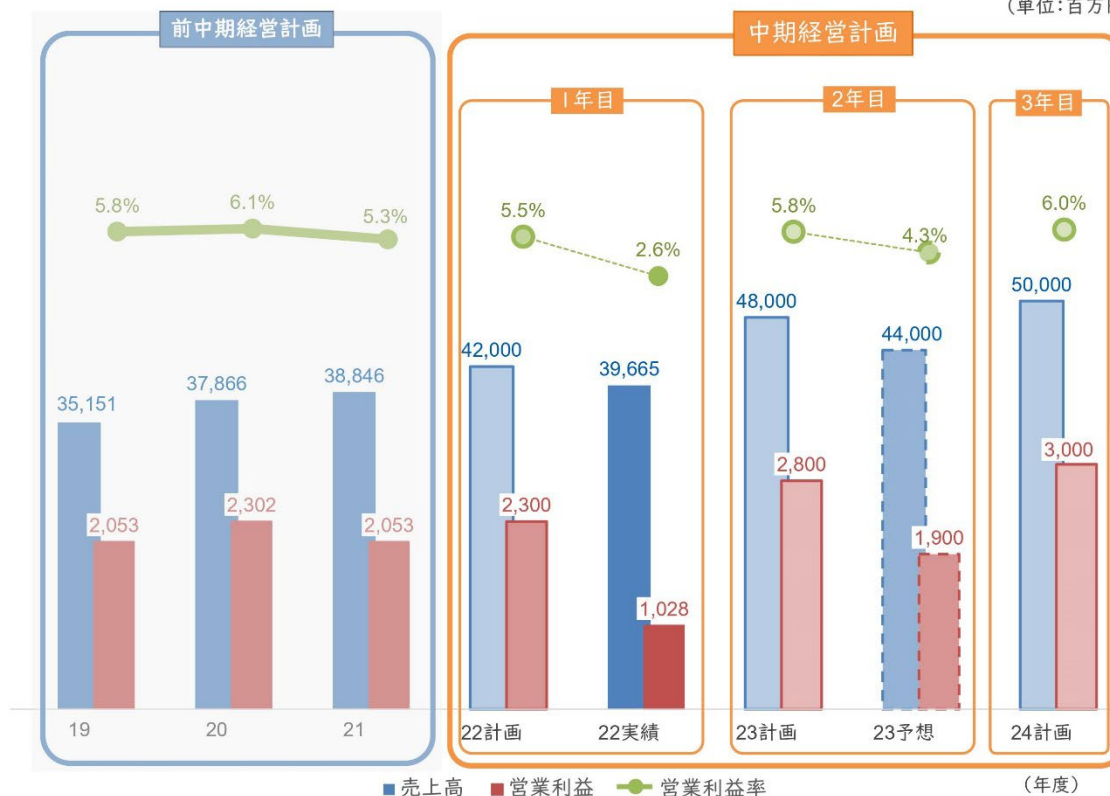
中計目標 (22~24年度)	22年度進捗
市場、顧客ニーズのリサーチ	新製品、取扱製品のバリエーションを増やし拡販していくために継続して取組
自社製品開発による国内、海外販売の促進	<ul style="list-style-type: none"> <li>・砕石、鉱山、製鉄、APリサイクルの<b>各業界の影響力の大きいユーザーへの納入増加</b></li> <li>・<b>ODAによるウクライナ向け</b> (3台受注、2台売上)</li> <li>・業界紙への記事、広告掲載</li> </ul>
新たなヒット商品を創出	移動式土質改良機Mobixの改良版の製品化、23年度発売

写真がございますが、こういった機種も大小各種ございします。中間機種、大きな機種、さらに大きな機種があります。ジョークラッシャー、インパクトクラッシャー、コーンクラッシャーなどのバリエーションも国内実績の中で多く取れるようになっております。

従来の定置式の破砕システム、破砕工場が国内には多くございしますが、これからほぼ全てがこういった自走式の破砕機の連携で代替わりしていく時代が来るという感覚を持っています。これからさらに伸びる事業として、進めてまいりたいと思っております。



(単位:百万円)



中期の数値計画でございます。前中期が左の青い枠組みです。

徐々にではありますが、事業規模を大きくしてきて、収益に関してもある一定レベルを確保できていましたが、新たな中期経営計画に入り先期の実績が大きく目標を下回っております。売上高が400億円を切り396億6,500万円。目標が420億円ですので、大幅な未達に終わりました。その前の期に比べるとこの数字は、若干増収ではあったんですが、いかんせん収益のところが大幅減益ということで不本意な数字に終わってしまいました。

戦略のタイミングがずれてしまった海外のAPの状況と、国内APのお客様が急激な原油高が継続したことによって、業績が芳しくなかったことによって設備投資を急に抑えられたことによるものが一番の要因でございます。

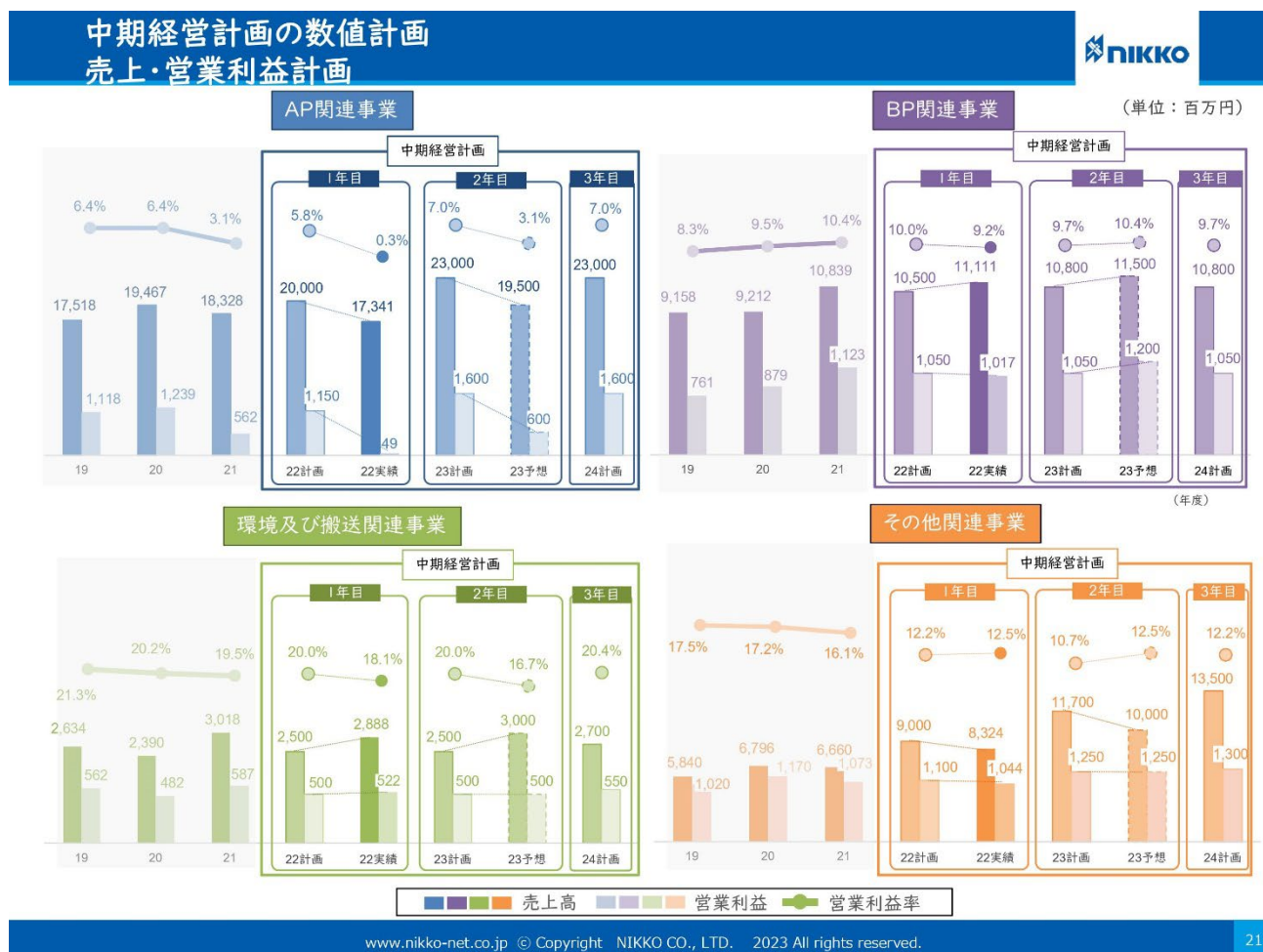
この傾向はアスファルト合材の価格転嫁も含めて、少しずつ改善しつつあります。

特に抑えられたメンテナンスに関しては、長きにわたってメンテナンスを控えるということのリスクをお客様も十分ご存じでございまして、改善傾向が見えており、今期の目標は、売上440億円、利益が19億円と、中期経営計画の480億円、28億円に対して少し下回った数字ではござい



ますが、持ち直しの傾向があるということをご見て取れるかと思ひます。

3年目の目標、中期の最終年、これは当初の目標数字を今掲げておひります。必ずやこの目標に向かつて達成できるように努力してまいりたいと思ひておひります。



これが各事業部門の経年のグラフでございます。左上のアスファルトプラント事業、ここに尽きるかと思ひます。目標に対して大きく下回った1年目の実績、2年目、今期今は230億円に対して195億円という目標になってございます。3年目、これは中期目標そのままに置いておひりますが、決して3年目の目標、到底無理だねというようなそういう状況でもなく、今の状況からすると、アスファルトプラントもはじめ、全体的に受注も旺盛に進んでおひります。

私どもは長いインターバルでの商談が多ございます。その中で受注活動および受注残というパラメーターが、それ以降の売上高を見る大きな数字ですけれども、その数字の改善も過去にないぐらいいい数字が出てきておひりますので、ぜひとも3年目の目標に向かつて各事業部門を進めてまいりたいと思ひておひります。

# 中期経営計画の数値計画 成長投資



※ ( ) 内数字は前中期経営計画

項目	投資額(3ヶ年累計)		
<b>人員強化</b> 	<b>日工単体 145名増員 (69名増)</b>	<b>22~24年度 3年間計画</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● AP事業領域 59名</li> <li>● BP事業領域 20名</li> <li>● 環境搬送領域 12名</li> <li>● 海外 6名</li> <li>● 開発 12名</li> <li>● モバイルプラント 11名</li> <li>● その他 25名</li> </ul>	<b>22年度実績</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● AP事業領域 17名</li> <li>● BP事業領域 15名</li> <li>● 環境搬送領域 1名</li> <li>● 海外 0名</li> <li>● 開発 4名</li> <li>● モバイルプラント 1名</li> <li>● その他 15名</li> </ul> 合計 53名
<b>研究開発</b> 	<b>25.3億円 (11.9億円)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● AP事業領域               <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 環境対応新製品</li> <li>■ 遠隔化・自動化サポート</li> </ul> </li> <li>● BP事業領域               <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 運営支援センター</li> <li>■ 製品改良</li> <li>■ システム開発</li> </ul> </li> <li>● 環境搬送領域               <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 製品開発</li> <li>■ EC他IT投資</li> </ul> </li> <li>● 海外               <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 標準モデル開発</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● AP事業領域 (海外含む) 2.4億円</li> <li>● BP事業領域 2.2億円</li> <li>● 環境搬送領域 0.55億円</li> <li>● その他事業 0.54億円</li> </ul>
<b>設備投資</b>	<b>60億円 (63億円)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 兵庫県内に新工場を建設 (5億円)</li> <li>◆ 開発・テストセンター建設 (10億円)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● AP関連事業(上海、タイ等) 機械、装置費 2.5億円</li> <li>● AP, BP関連事業倉庫建設 1.1億円</li> </ul> 他ソフトウェア3.5億円など 計22.1億円

内部投資に関してですけれども、人員強化、研究開発、設備投資、2024年までの3年間でやるべき内容を掲げております。

要約だけ申し上げますと、人員に関しては前中期計画3年間で69名の増員の実績でございますが、この中期経営計画3年間で145名の増員を目指しております。

研究開発費に関しましても、前中期では11億9,000万円という投資金額でしたが、この中期経営計画、新中期経営計画では25億3,000万円と、今以上の投資をもくろんでおります。

設備投資に関しましては、従来と同様に相応の設備投資を継続してまいり所存でございます。

「世界を、強くやさしい街に。」という当社のビジョン実現に向け、日工の高い技術力を活かして、新たな市場・製品・サービスの開発に取り組む人材として以下の3つの人材像を定義しています。

- ・将来に向けて改革する人材
- ・失敗を恐れず挑戦する人材
- ・多様な仲間を尊重し協働する人材

これらをふまえ、人材育成方針及び社内環境整備方針を定め、社内外に発信しています。

### <人材育成方針>

「世界を、強くやさしい街に。」という当社のビジョン実現に向けては、日工の高い技術力を活かして、新たな市場・製品・サービスの開発に取り組む人材が必要です。なかでも、従業員一人ひとりが自律的に改革・挑戦を行うこと、社内外の多様な仲間を尊重し協働することは、従業員自身のさらなる成長や当社のビジョン実現に向けて重要な要素であると考えています。そのためにも、自律的な人材の育成、社内外の多様な仲間とのつながりを生み出す仕組みづくり、新たな改革・挑戦に向けた協働を支援する仕組みづくりに取り組めます。

上記方針を踏まえた具体的な取り組みとして「ビジョン浸透に向けた対話機会の創出」や「研修体系の整備」、「組織としての人材育成のあり方の定着・浸透」などに取り組めます。

### <社内環境整備方針>

当社のビジョン実現に向けた人材育成に取り組む前提として、社内外の多様な仲間を尊重すること、仲間から尊重されていると感じること、またその結果としてイキイキと安心して協働ができる環境を整えることが重要であると考えています。そのためにも、従業員一人ひとりが多様な仲間の価値観を尊重する風土づくりや、従業員自身及び家族や仲間の安全とウェルビーイングの実感・働きがいの向上に向けて取り組みます。

上記方針を踏まえた具体的な取り組みとして「多様な人材の受け入れ促進」や「挑戦や協働を評価する仕組みの整備」、「労働時間の適正化に向けた業務改善」などに取り組めます。

人的資本経営については、われわれのビジョン「世界を、強くやさしい街に。」、こういう目標に向かって、全社一丸となって取り組んでまいり所存でございます。

区分	指標	実績 (2022.4~2023.3)	目標 (特に記載がない場合は2030年度)
人材育成方針	女性管理職比率	0%	7%
	研修時間	1名あたり8.5時間 (延べ5,086時間)	1名あたり10時間
	研修費用	1名あたり49,586円 (延べ29,751千円)	1名あたり50,000円
社内環境整備方針	育児休業取得率	女性:100% 男性:33.3%	女性:100% 男性:50%(2025年)
	女性比率	女性比率14.5% ※役員を含む	女性比率22.5%
	離職率	離職率:3.7% 入社後1年間離職率:3.1% 入社後3年間離職率:7.7%	離職率:3.0% 入社後1年間離職率:3.0% 入社後3年間離職率:7.0%
	労働災害発生件数	休業災害:1件 不休災害:7件	休業災害:0件 不休災害:3件以下
	労働災害による死亡者数	0件	ゼロ災
	健康・労働安全に関する研修	・中央安全研修会 ・中央衛生研修会 ・健康教室	同左(継続的に開催)

人材育成方針であるとか、社内環境整備の方針であるとか、できるだけ具体的な数値目標を掲げております。

女性管理職の比率、育児休暇の取得率、目標数字を各このように掲げて、できればさらに上の数字が実績として上がるように活動してまいりたいと思っております。

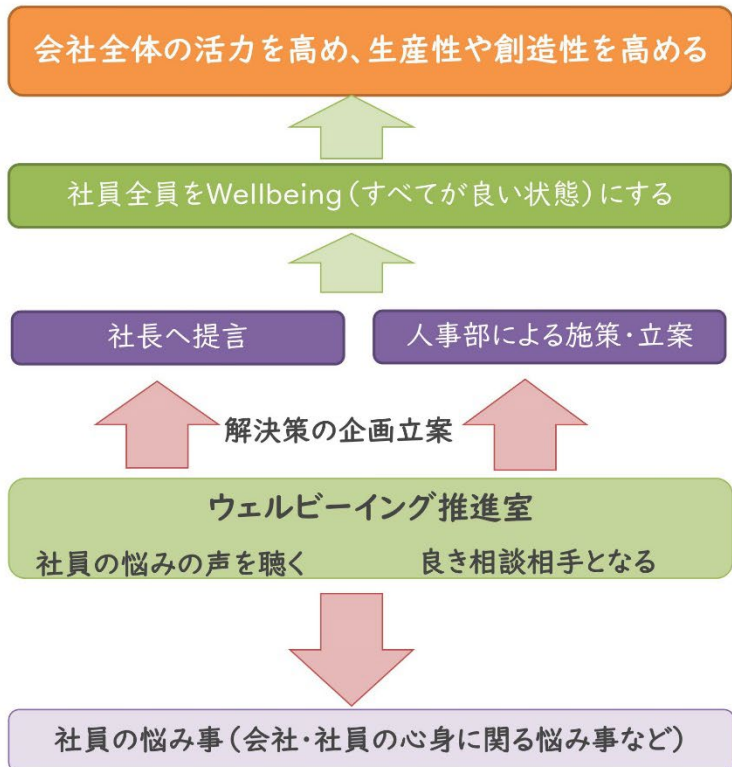


【ウェルビーイング推進室の設置】

社員の心と体の健康を会社が責任をもって進めるウェルビーイング経営をおこない、多くの社員と話し合いをおこなうことで

「誰一人脱落者を出さない会社」

を目指し活動を行っていきます



何かあったときの為に通報窓口等は設置してはいましたが、そういうところでは見えない、従業員に寄り添った形でのケアをできるように、新たな組織として、ウェルビーイング推進室を設けることとしました。

まだ模索中という形で、各こういう実績がありますよという形ではないんですけれども、効果のある組織として伸ばしていこうと思っております。



2023年06月1日

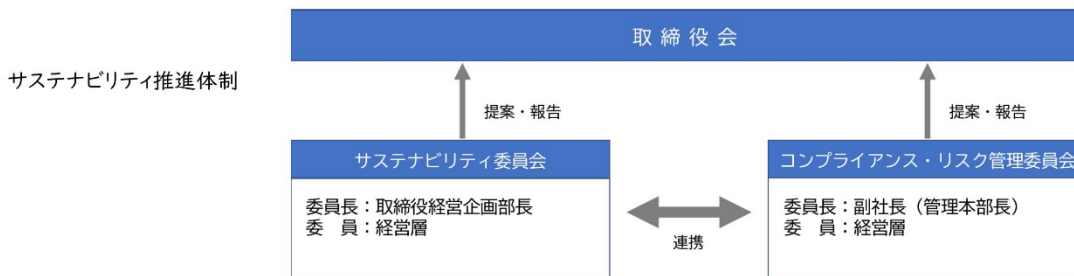
サステナビリティ委員会設置

役割

- 1 長期ビジョンの実現に向けたマテリアリティの特定
- 2 マテリアリティのリスク・機会の特定、進捗管理方法(指標と目標)の明示
- 3 長期ビジョンからバックキャストした中計の叩き台づくり
- 4 ステークホルダーへの価値提供に向けた体制整備
- 5 コンプライアンス・リスク管理委員会との連携

機能

- 1 サステナビリティ基本方針の策定
- 2 人権方針の策定、人権DDの実施
- 3 腐敗防止(企業倫理)方針の策定
- 4 方針に基づいた啓発活動の推進
- 5 環境方針(脱炭素・資源循環・水資源・生物多様性保全)の策定
- 6 サプライチェーンへの適用(調達ガイドラインの策定)
- 7 人的資本の拡充(エンゲージメント・多様性・ライフサポート・健康と安全衛生)
- 8 ステークホルダーとの対話



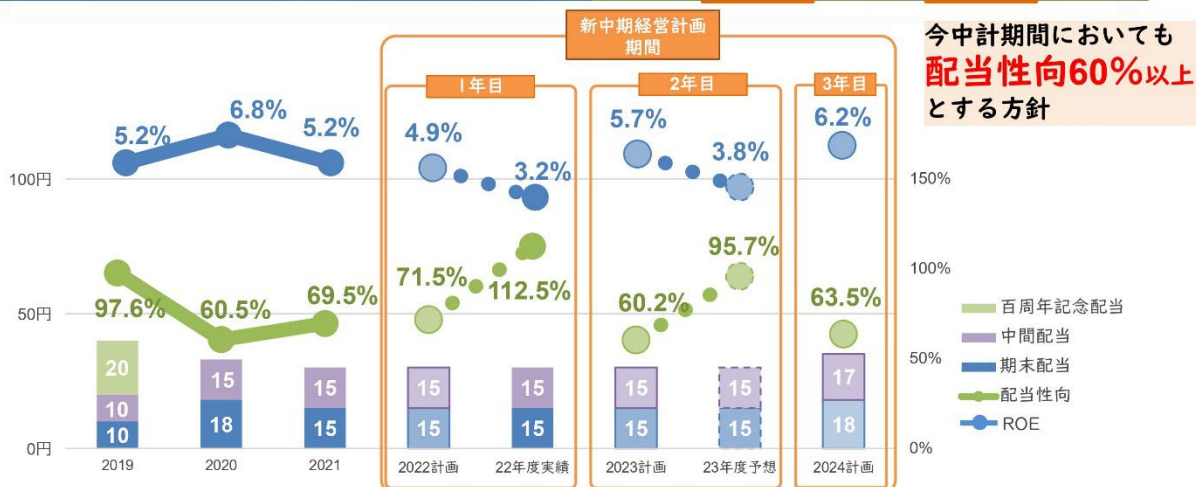
同様に、サステナビリティ委員会を設置してまいりました。これからの企業経営において重要な委員会活動であると思っておりますので、この部分も推し進めてまいりたいと思っております。

# 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	2022年度実績	2023年度計画	2023年度予想	2024年度計画
売上	35,151	37,866	38,846	42,000	39,665	48,000	44,000	50,000
営業利益	2,053	2,302	2,053	2,300	1,028	2,800	1,900	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	1,020	1,900	1,200	2,100
1株当たり配当額(単位:円)	40	33	30	30	30	30	30	35
配当総額	1,550	1,260	1,146	1,144	1,147	1,144	1,147	1,334
配当性向	97.6%	60.5%	69.5%	71.5%	112.5%	60.2%	95.7%	63.5%
純資産	30,293	31,451	32,050	32,506	31,604	33,262	31,657	34,028
ROE	5.2%	6.8%	5.2%	4.9%	3.2%	5.7%	3.8%	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

www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2023 All rights reserved.

28

株主様に対する還元内容の説明をさせていただきます。2022年度の実績ということで、オレンジ色で挙げております。

配当性向が100%を超えてしまいました。112.5%。利益を出すことができなかったということでございます。これでいいのかと思われる方もいらっしゃると思うんですが、今後収益面は十分に改善できて、また現状十分な資本力を備えているということで、今回は配当性向112.5%、1株当たりの配当も年間で30円という形を死守したという結果でございます。今期も頑張って、間違いなく30円配当は実施したいということでございますし、利益を押し上げて、100%を超えるようなことのないような配当性向で終わるように努力してまいります所存でございます。

## 2022年度実績

(単位:百万円)

	実績	対前年同期	対前年増減率
売上高	39,665	+818	+2.1%
営業利益	1,028	△1,025	△49.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,020	△629	△38.1%
受注高	40,849	+996	+2.5%

- ▶ AP事業売上高:国内プラント販売大幅減、メンテナンス減。海外事業増となるも対前年同期比 △5.4%
- ▶ BP事業売上高:国内製品販売前年並み、メンテナンス増となり対前年同期比 +2.5%

## 事業環境

## AP事業

22年度(22年4月-23年3月)	実績(万トン)	対前年同期比
合材製造量	3,672	△5.2%
新規合材	916	△7.6%
再生合材	2,756	△4.3%

再生合材比率 75.1%

資料出所:(一社)日本アスファルト合材協会

## BP事業

22年度(22年4月-23年3月)	実績(万㎡)	対前年同期比
生コンクリート出荷量	7,445	△2.2%

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

藤井: 私から、終わった期の決算と進行期の見通しについてご説明をさせていただきます。

22年度の数字です。

増収こそ達成できましたけれども大幅な減益になりました。減益の要因、期初のもくろみと狂った大きな要因は3点です。先ほど社長も申し上げておりましたので繰り返しのようになりますけれども、一つは、原材料費の高騰が止まらなかった。2点目が、道路会社さんが設備投資を急激に減らされた関係で、特にわれわれのAP関係のサービスの売上が大幅に減りました。それから、タイの事業の立ち上げが遅れたことによる、タイでの赤字が拡大をした。この3点にまとまるかなと思っております。

事業環境として、APに関して言いますと、22年度は合材の出荷量が対前年比でかなり減りました。5.2%減となっております。今のところ、23年度もこれが増える予想ではなく、今年度も1%強のマイナスの予想が出ております。それから、生コンの出荷量も2.2%、22年度は減少しております。

ただ、生コンに関しては価格が上がってきておりますので、われわれのお客様である生コン会社様は非常に積極的な設備投資を今行われている状況が続いております。

## 2022年度 決算ハイライト(2)



AP関連事業(中国):日工上海、新型コロナにより停滞していた工事が再開  
高速道路工事用の大型プラント売上などで前年比+26.3%  
→P.42 AP関連事業



その他事業:グループ入した宇部興機分取り込みなどにより対前年比+25.0%  
モバイル事業の単価アップなどによりモバイル事業は対前年比+24.0%  
→P.46 その他事業



受注、受注残高は高原状態を継続  
→P.39 受注高(累計)推移、P.40 期末受注残高推移



AP関連事業:国内:アスファルトの値上がりにより道路会社が全般に設備投資を抑制  
プラント本体、メンテナンスともに売上高が大幅に減少  
タイ:売上、受注高とも予算対比マイナス  
→P.42 AP関連事業、P.43 AP関連事業(内訳推移)



防水板売上高は 建設資材高騰による建設工事延期・遅延により減少  
前年 6.6億円→3.0億円  
→P.46 その他事業

続きまして、22年度の決算のハイライトをまとめます。

中国の事業については、コロナで工場は1カ月半止まりましたけれども、結果的には過去最高の売上、過去最高の利益を達成することができました。

それから、その他の事業に関しては、M&A、買収によりましてグループに入りました宇部興機の取り込みなどもありました関係で大幅な増収ということになりました。また、この宇部興機に関しましても、われわれのグループに入って初年度の決算、当初われわれが思っていた以上の売上、利益を達成しております。さらには、モバイル事業の単価アップなどによりまして、モバイルの事業は順調に伸びております。

それから、受注および受注残高ですけれども、これについても引き続き非常に高い水準を維持しております。



一方で、AP に関しては国内、特にプラントの本体もそうですけれども、メンテナンスの売上が大幅に減少しております。それからタイの事業が予算対比マイナスということになりました。

ここ数年急激に伸ばしてきました防水板の事業ですけれども、これも建設資材高騰によりまして建設工事の延期等が多かった関係で、22 年度に関しては売上が 3 億円、前の年の半分以下となってしまいました。

## 2023年度 決算予想(1)



受注高、売上ともに過去最高見込  
P.39 受注高(累計)推移、 P67 主要財務データの推移



AP関連事業:国内アスファルト合材単価の値上げ浸透による設備投資回復、  
フォームド装置の拡販により売上高、営業利益を上積み  
→P.37 2023年度の業績見通し(2)



BP関連事業:市況の安定により安定した需要が継続見込み  
→P.37 2023年度の業績見通し(2)



環境搬送関連事業:大阪万博、IR関連に絡む案件など、大型案件の引き合い多数有り  
→P.37 2023年度の業績見通し(2)



モバイル事業:新規販売先への拡販及び土質改良機など製品ラインナップの拡充による  
売上高増  
メンテナンスサービスによる収益拡大を予想  
→P.37 2023年度の業績見通し(2)



防水板事業:先送りされていた建築案件の施工+今期分の売上げにより一昨年並を  
予想  
→P.37 2023年度の業績見通し(2)

続きまして、23 年度の決算の予想に関してトピックスをご説明いたします。

まず受注高、売上ともに過去最高を見込んでおります。受注高に関しては、今期は前期の 408 億円から 430 億円、22 億円の受注増を見込んでおります。それから売上も、前期の 396 億円から今期は 440 億円と、44 億円の売上増を見ております。

22 年度、大変苦戦をいたしました国内の AP の関連事業ですけれども、道路会社さんも徐々に合材単価の値上げが進んできているという状況の中で、設備投資の回復を今期はわれわれとして見込んでおります。それから、フォームド装置の拡販によりまして、売上高、営業利益をさらに国内では上積みができるのではないかと見ております。

BP に関しては、ここ数年非常に好調に推移をしております。今年度に関しても、昨年度以上の売上、利益を見込んでおります。

それから、環境搬送関連事業ですけれども、必ずしも 23 年度に全てが反映されてくるわけではございませんが、大阪万博、IR 関連に絡む案件が非常にたくさん出てきております。これは 23 年度および 24 年度、25 年度に今後実現してくるものであろうと思っております。

モバイルに関しては、新たに土質改良機をラインナップに加えました。それから、販売台数が 150 台に到達したことによりまして、メンテナンスサービスが今後本格的に、この事業部門の収益を牽引していただけるのではないかと考えております。

防水板の事業も、22 年度は大変苦戦をいたしましたけれども、今年度は一昨年並みを見込んでおります。

## 2023年度 決算予想(2)



AP関連事業全体では、前期末よりプラスの受注残を持ってのスタートとなるも、中国APは受注残が前期末より△54.4%でのスタート  
→P.40 期末受注残高推移、P.43 AP関連事業(内訳推移)



タイ事業は、前年度並みの赤字見込み

AP 関連事業全体では前期末よりプラスの受注残をもってのスタートとなるんですけれども、中国は受注残が前期末より半減をしているという状況です。ただ、中国の市況が急激に悪化したとは思っておりません、商談は非常にたくさんあります。そういう意味で言うと受注残高は少ない形で

のスタートにはなっておりますけれども、市況の悪化とは見ておりません。ただ、これを踏まえて、売上としては中国の売上は前期が50億円、今期は43億円で見込んでおります。

タイの事業に関しては、今、日工本社から全面的にバックアップする形で、早く損益がプラスに転じるべく応援をしておりますけれども、もう少し時間がかかります。そういう意味で、今年度も前年度並みの赤字を見込んでいるという状況です。

## 2022年度 業績ハイライト(2)



(単位:百万円)

		2021年度実績	2022年度予想	2022年度実績	対前年増減額	対前年増減率
AP関連事業	売上高	18,328	20,000	17,341	987	5.4%
	営業利益	562	550	49	513	91.3%
	営業利益率	3.1%	2.8%	0.3%	2.8pt	—
BP関連事業	売上高	10,839	10,500	11,111	+272	+2.5%
	営業利益	1,123	1,050	1,017	106	9.4%
	営業利益率	10.4%	10.0%	9.2%	1.2pt	—
環境及び搬送 関連事業	売上高	3,018	2,500	2,888	130	4.3%
	営業利益	588	500	522	66	11.2%
	営業利益率	19.5%	20.0%	18.1%	1.4pt	—
その他事業	売上高	6,660	9,000	8,324	+1,664	+25.0%
	営業利益	1,073	1,100	1,044	29	2.7%
	営業利益率	16.1%	12.2%	12.5%	3.6pt	—

- ▶ AP関連事業売上高 : 国内製品売上高:対前年比△28.8%、メンテナンスサービス:△11.4%、海外売上高:+30.3%
- ▶ BP関連事業売上高 : プラント製品売上高:対前年比+0.5%、メンテナンスサービス:+4.8%
- ▶ 環境及び搬送関連事業 : 環境製品売上高:対前年比△10.8%、搬送製品:△2.3%
- ▶ その他事業売上高 : モバイルプラント:対前年同期比+24.0%、防水板:△43.3%、仮設機材:△10.0%、破碎機:+24.9%  
土農工具:+2.1%、宇部興機:新規21.6億円取り込み

22年度の業績ハイライトについても繰り返しになりますので、ここは飛ばさせていただきます。

次のセグメントについても簡単にご説明いたします。APに関しては、利益が4,900万円と、本当に22年度に関しては残念な結果になりました。それ以外のセグメントについては、ほぼ計画どおりに推移したのかなと思っております。

## 2023年度の業績見通し(1)



(単位：百万円)

	上期			下期			通期		
	22年度実績	23年度予想	対前年比	22年度実績	23年度予想	対前年比	22年度実績	23年度予想	対前年比
売上高	18,760	19,000	240 +1.3%	20,905	25,000	4,095 +19.6%	39,665	44,000	4,335 +10.9%
営業利益	399	400	1 +0.3%	629	1,500	871 +138.5%	1,028	1,900	872 +84.8%
営業利益率	2.1%	2.1%	0.0pt	3.0%	6.0%	+3.0pt	2.6%	4.3%	+1.7pt
経常利益	548	400	-148 27.0%	707	1,500	793 +112.2%	1,255	1,900	645 +51.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	259	200	59 22.8%	761	1,000	+239 +31.4%	1,020	1,200	+180 +17.6%
受注高	18,949	19,452	+503 +2.7%	21,900	23,586	+1,686 +7.7%	40,849	43,038	+2,189 +5.4%
受注残高	16,660	18,108	+1,448 +8.7%	17,656	16,694	962 5.4%	17,656	16,694	962 5.4%

www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2023 All rights reserved.

36

23年度の見通しです。一番右端が通期の見込みです。

今期に関しましては、売上 440 億円、営業利益 19 億円を見込んでおります。営業利益の 19 億円に関しましても、少し保守的に見ております。思った以上に国内の事業環境の回復が見込まれそうですので、場合によっては国内の AP の数字はもう少し良くなるかなと考えております。

今期に関しては、上期と下期で大きくばらつきがございます。この一番大きな要因は BP の事業で、下期に売上が集中しているということ、それとその他の事業は、これも例年ですけれども、下期、特に第 4 四半期、3 月に売上が集中するという性格上、こういう数字になっております。



## 2023年度の業績見通し(2)



(単位:百万円)

		上期			下期			通期		
		22年度実績	23年度予想	対前年比	22年度実績	23年度予想	対前年比	22年度実績	23年度予想	対前年比
AP関連事業	売上高	8,652	9,500	+848 +9.8%	8,689	10,000	+1,311 +15.1%	17,341	19,500	+2,159 +12.5%
	営業利益	132	300	+168 +127.3%	83	300	+383 —	49	600	+551 +1124.5%
	営業利益率	1.5%	3.2%	+1.7pt	—	3.0%	—	0.3%	3.1%	+2.8pt
BP関連事業	売上高	5,314	4,500	-814 -15.3%	5,797	7,000	+1,203 +20.8%	11,111	11,500	+389 +3.5%
	営業利益	505	500	-5 -1.0%	512	700	+188 +36.7%	1,017	1,200	+183 +18.0%
	営業利益率	9.5%	11.1%	+1.6pt	8.8%	10.0%	+1.2pt	9.2%	10.4%	+1.2pt
環境及び搬送関連事業	売上高	1,222	1,350	+128 +10.5%	1,666	1,650	-16 -1.0%	2,888	3,000	+112 +3.9%
	営業利益	236	200	-36 -15.3%	286	300	+14 +4.9%	522	500	-22 -4.2%
	営業利益率	19.3%	14.8%	-4.5pt	17.2%	18.2%	+1.0pt	18.1%	16.7%	-1.4pt
その他事業	売上高	3,571	3,650	+79 +2.2%	4,753	6,350	+1,597 +33.6%	8,324	10,000	+1,676 +20.1%
	営業利益	253	200	-53 -20.9%	791	1,050	+259 +32.7%	1,044	1,250	+206 +19.7%
	営業利益率	7.1%	5.5%	-1.6pt	16.6%	16.5%	-0.1pt	12.5%	12.5%	+0.0pt

▶ AP関連事業 : 国内アスファルト単価の値上げ浸透による設備投資回復、フォームド装置の拡販により売上高、利益回復予想  
 ▶ BP関連事業 : 生コン価格の値上げの浸透により市況は安定し売上・利益増の見通し  
 ▶ 環境搬送関連事業 : 大阪万博、IR関連に絡む案件、流動化処理プラントなど、大型案件多数有り。受注、売上、利益等回復の見込み。搬送 案件の受注も堅調推移  
 ▶ その他事業 : モバイル事業:新規販売先への拡販及び土質改良機など製品ラインアップの拡充による売上高増  
 拡販による市場既納製品のメンテナンスサービスによる収益拡大を予想  
 防水板事業 : 先送りされていた建築案件の施工+今期分の売上げにより一昨年並を予想

www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2023 All rights reserved.

37

続きまして、この23年度のセグメントごとの見通しです。

まず、APに関して、回復は見込んでいますけれども、タイの事業が引き続き赤字ということと、中国の事業は昨年ほどはいかないであろうということで、営業利益に関しては6億円という予想にしております。

BPに関しては、これは受注残高も非常に高い水準にあります。この水準、売上利益はほぼ達成できるものと見込んでおります。

同様に環境搬送も売上、利益ともに達成は十分可能な数字と見込んでおります。

その他の事業です。ここに関しては、モバイルと防水板の復活を見込んで前年よりも増収、それから増益の計画にしております。

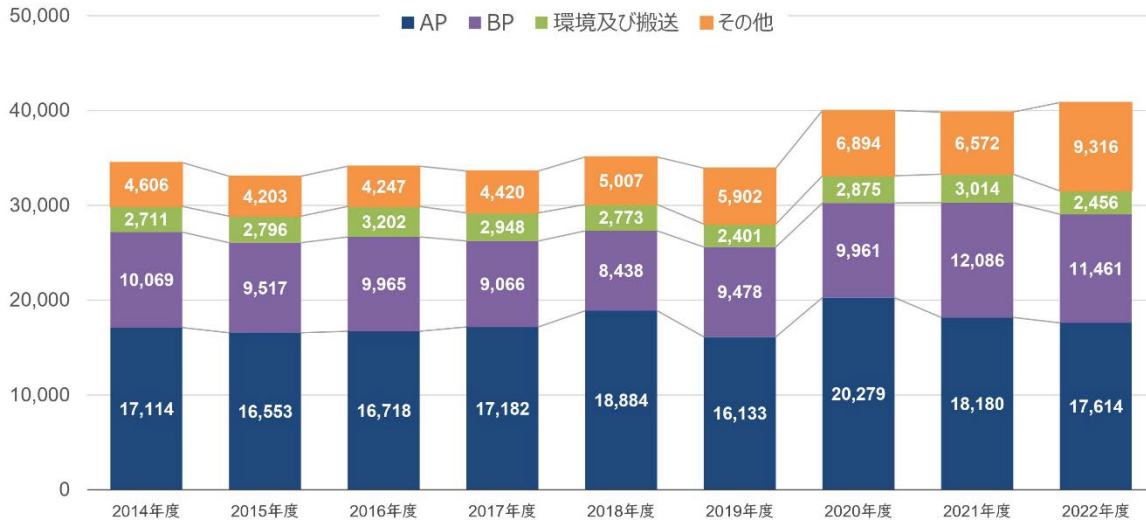
# 受注高(累計)推移



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	対前年比
AP	17,114	16,553	16,718	17,182	18,884	16,133	20,279	18,180	17,614	3.1%
BP	10,069	9,517	9,965	9,066	8,438	9,478	9,961	12,086	11,461	5.2%
環境及び搬送	2,711	2,796	3,202	2,948	2,773	2,401	2,875	3,014	2,456	18.5%
その他	4,606	4,203	4,247	4,420	5,007	5,902	6,894	6,572	9,316	+41.8%
計	34,501	33,069	34,134	33,616	35,103	33,915	40,009	39,853	40,849	+2.5%



www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2023 All rights reserved.

39

受注高の2014年度から22年度までの数字の推移です。

2014年度当時、年間の受注額は340億円ぐらいでしたが現状400億円です。セグメントで見ただくと、AP、BP、環境搬送では、あまり大きく変わっていません。その他のところがほぼ倍増しているというところが、セグメントで見ると大きな変動ということになります。

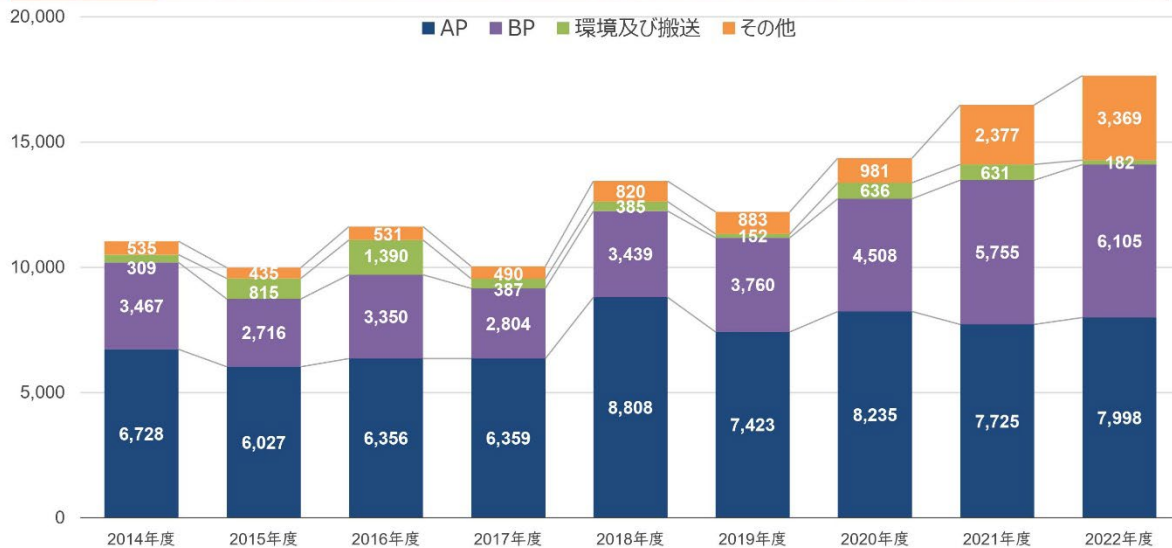
## 期末受注残高推移



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	対前年比
AP	6,728	6,027	6,356	6,359	8,808	7,423	8,235	7,725	7,998	+3.5%
BP	3,467	2,716	3,350	2,894	3,439	3,760	4,508	5,755	6,105	+6.1%
環境及び搬送	309	815	1,390	387	385	152	636	631	182	71.2%
その他	535	435	531	490	820	883	981	2,377	3,369	+41.7%
計	11,039	9,997	11,629	10,132	13,454	12,219	14,361	16,490	17,656	+7.1%



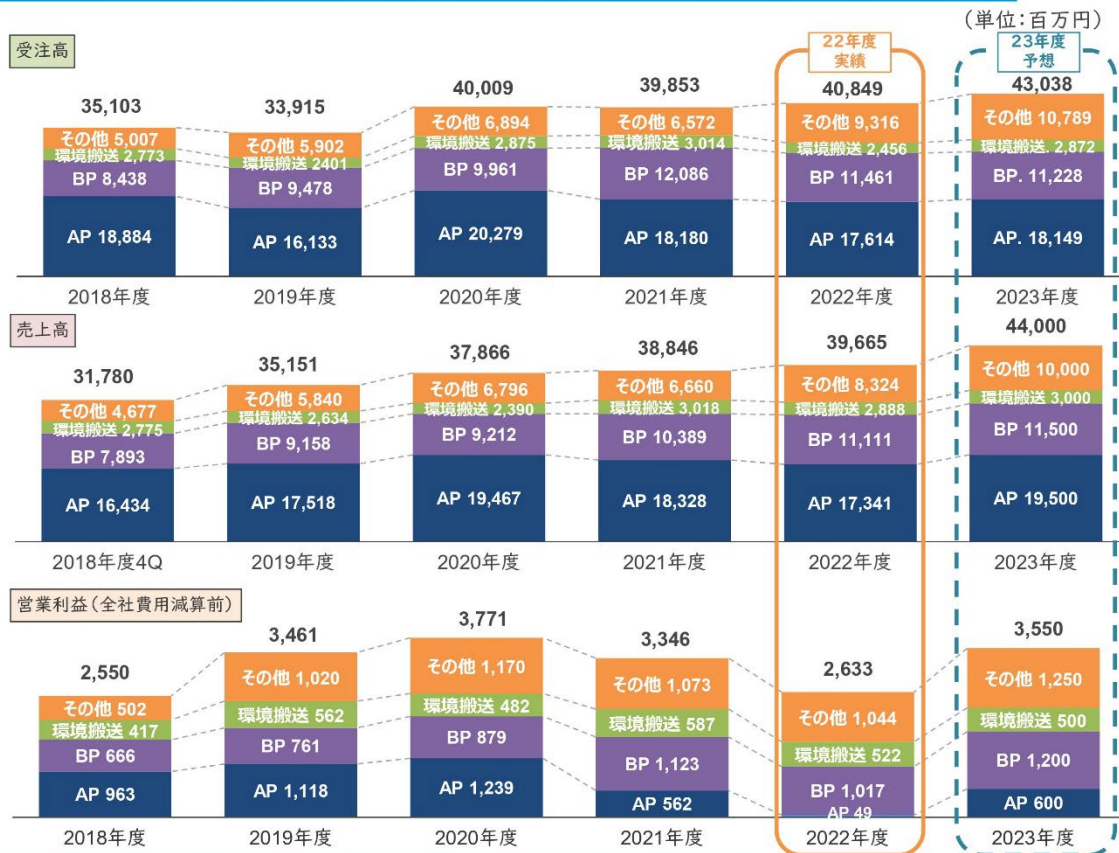
www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2023 All rights reserved.

40

期末時点の受注残高の推移です。

受注残高の推移は、これもこの21年度以降、過去と比べると非常に高い水準、レンジで推移をしております。今年度、23年度のスタートにおいても、前年よりも12億円ほど全体で受注残が多いという形でスタートを切っております。

# セグメント毎 受注・売上・営業利益推移



www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2023 All rights reserved.

41

セグメントごとの受注、売上、営業利益の2018年度からの推移をまとめたものでございます。

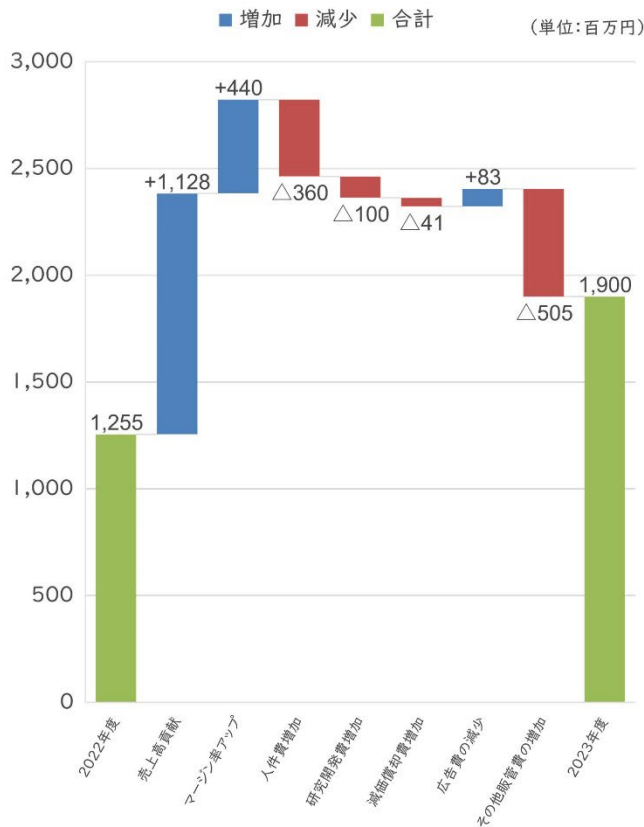
受注に関して言うと、今年度23年度、APの受注181億円を見込んでおります。これは2018年度以降の推移を見ていただくと、それほど今期が突出して高い数字ではございません。一方で、今期に関しましてはBPが引き続き高い水準、それからその他のところの受注が伸びる。

売上に関しては、前年度は非常に苦戦した国内のAPが回復をする、それからその他のところが伸びる、BPに関しては引き続き高い水準。

それから営業利益に関しては、今期に関してはBP、その他が好調に推移するであろうと予想をしております。



## 2023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
売上高貢献	+1,128	売上高の増加 +3,154
マージン率アップ	+440	値上げによる 1%の改善
人件費増加	△360	賃金アップ △200 人員増加 △160
研究開発費	△100	
減価償却費	△41	
広告費減少	+83	22年度にあった 日エッセ分割落
その他販管費の増加	△505	

www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2023 All rights reserved.

48

今年度の経常利益は19億円で見込んでおります。昨年度12億5,500万円でしたので、6億円強利益が増える予想をしております。

一番大きいのは売上高が大幅に増えることによる利益増、それからマージン率アップ、これは各製品の値上げを進めております。1%の値上げを見込んで4億4,000万円という数字を置いております。一方で、成長投資ということで人件費、研究開発費、減価償却費、こういったものは増えていく。

昨年度の特異要因でありました日エッセ、展示会で1億円ぐらいの経費を使っておりますが今年度はありません。その他、販管費の増加として5億円を見ておりますが、この5億円の増加は若干保守的に見ております。マージン率のアップ4億4,000万円が実現できなくても吸収できる範囲と見ております。

## バランスシートの推移



(単位：百万円)

		2021年度末	2022年度末	増減	増減の主な要因
資 産	流動資産	34,127	33,723	△404	増加：受取手形 +194百万円 電子記録債権 +639百万円 商品及び製品 +804百万円 仕掛品 +453百万円 その他 +276百万円 減少：現金及び預金 △2,118百万円 売掛金 △630百万円
	有形固定資産	10,669	11,839	+1,170	増加：建物及び構築物 +717百万円
	無形固定資産	1,036	1,020	△15	土地 +301百万円
	投資その他	6,246	5,544	△702	建設仮勘定 +101百万円 繰延税金資産 +116百万円 その他無形固定資産 +219百万円
	総資産合計	52,079	52,127	+48	減少：のれん △135百万円 投資有価証券 △848百万円
負 債	流動負債	15,774	15,338	△436	増加：短期借入金 +1,083百万円 受注損失引当金 +136百万円 長期借入金 +865百万円 減少：支払手形及び買掛金 △119百万円 ファクタリング未払金 △428百万円 未払法人税等 △253百万円 契約負債 △691百万円 その他有価証券評価差額金 △275百万円
	固定負債	4,254	5,184	+930	
純資産合計		32,050	31,604	△446	
1株当たり純資産 (円 銭)		837.22	826.73	△10.49	減少：利益剰余金 △127百万円

www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2023 All rights reserved.

49

22年度末のバランスシートです。

特徴は2点です。一つは、受注残高が非常に増えている関係で、棚卸資産が、12億円ぐらい増えております。それと配当性向100%以上ということもございまして、純資産が4億4,000万円減少しております。ということで、22年度末の1株当たりの純資産が826円73銭となっております。

私からの説明は以上とさせていただきます。

## 質疑応答

---

**質問者 [Q]**：タイの赤字額についてのご質問です。おおよそ4億円程度の赤字が出ております。今期も横ばいです。合理化などはされていませんか。

**藤井 [A]**：われわれが今取り組まなければならないことは、タイ市場でわれわれが存在感を出すために、売上を伸ばしていくということです。2年前に工場を立ち上げてまだ間もない状況、コロナの影響があって十分日本からサポートができなくて立ち上がりが今遅れているという状況ですので、今の合理化というよりは、トップライン、売上を伸ばす、それと現地での製造比率を高める。そういう意味で言うと、工場の生産性は当然高めなければなりませんけれども、例えば人員を減らすとか、そういったことは現状においては全くやっておりません。以上でございます。

**質問者 [Q]**：辻社長から、エコタンカルの装置を手掛けているとのお話がありました。今後の受注、売上ポテンシャルをどのようにお考えですか。

**辻 [A]**：エコタンカルの受注関係は、これから、今はテスト装置、テストプラントを納める段階になっております。その結果をもって、どれぐらい市況が広がるかというのが決定するかと思えます。

目的用途としましては、コンクリートスラッジ類、コンクリートの残渣、それにCO<sub>2</sub>を固定化して、エコタンカルをつくります。

基本的には1台、2台ではなくて、それは全国に普及するということを希望しておりますが、これからのことになりますので具体的数字にはちょっとまだ触れられないんですけれども、当面数台は出るのではないかと考えております。

**質問者 [Q]**：東証からPBR1倍割れ企業に対する指針が発表されております。ROIC、投下資本利益率の開示予定はございますでしょうか。

**藤井 [A]**：われわれのPBRは今、大体0.75ぐらいだと思います。1倍割れが長年にわたって続いております。株主還元に関しては、かなり積極的にやってきたつもりではありますが、やはりわれわれの最大の課題は収益力を高めるということに尽きると考えております。

収益力、収益率の改善、そういう観点で投下資本利益率、ROICの開示は当然投資家の皆さんの関心事項でございますので検討しております。

**質問者 [Q]**：東南アジアでの受注引き合いに変化が出てきたようですが、その要因はなぜでしょうか。中国の市場環境について、1、コロナ禍からの回復、2、建設投資の動向、3、環境意識の高さなどの観点から、中国での受注見通しについてコメントをください。

**辻 [A]**：東南アジアでの受注引き合いの変化ということですが、まだ傾向として確固たるものはないですけれども、日本国内の道路会社さんは東南アジアへの進出も、アクションが増えてきております。

というのが、一つは環境対策ということも含めて、リサイクルの装置、道路が施工されて、しばらくたつとその道路の劣化とともにそれを剥がして新しいものに敷き直すということが繰り返されます。要は古いアスファルトをまた道路に戻すというようなりサイクルプラントが構成上必要になってくるのですが、やっとなんかタイに関してベトナムに関して、そういう状況が目の前に差し掛かっている。特にタイに関してはその状況がもう目の前に来ているということで、引き合いも増えてきている状況です。

われわれとしては、シンプルな、いわゆるバージン材料、新しい材料だけでものをつくるという装置ではなくて、リサイクル材料もともに製造材料として投入し、環境対策も制限事項が増えてくるなどハードルが高ければ高いほど競争力を増してくると思っています。

現状、中国メーカー等に押されている市況の中で、いわゆる環境対策、リサイクルといった技術レベルの高いものでわれわれが評価を勝ち取れる大きなチャンスが来ているので、それを推し進めていきたいと考えています。

中国の市況に関しては、国内の建設投資はおそらく中国の中では大きな要素でありますので、仕事量的には大きくある。ただ、商談の決定のタイミングがコロナの影響でずれているということで、今ちょっと読みづらい状況とっております。

中国は、ASEAN に比べて環境対策等、先んじて取り組んでいる国でございますので、そういう意味で先ほど申し上げたのと同様に、中国に関してハードルが上がれば上がるほど、私どもが優位に対抗できると考えております。

**質問者 [Q]**：AP 事業における脱炭素、遠隔化技術の他社比での優位性と、その継続性、収益貢献をどのようにお考えでしょうか。

**藤井 [A]**：現時点における、AP 事業における脱炭素のビジネスという意味で言いますと、これはフォームド装置がわれわれとしては売上、利益に貢献してくれているということです。



全国の日工のプラント、全てに付けられるとは思いませんけれども、今後も毎年 50 台から 70 台ぐらいは出ていくのかなと思っております。大体 1 台当たり 1,500 万円から 2,000 万円ぐらいの単価ですので、これによる売上が年間 10 億円前後、それから利益面でも貢献することになります。

それから、遠隔化技術の他社比での優位性、これに関して言うと、われわれの競合メーカーは日本で 1 社しかありません。競合メーカーではこの分野に関しての研究開発については 99%取り組まれていないと、そういう意味で言うと、当然われわれに圧倒的な優位性があると考えております。

脱炭素に関する収益貢献、フォームド装置に次ぐものについて、これはいくつもわれわれとして今、研究開発からもう既に実証化まで進んでいるものもあります。将来的には、水素バーナであったり、アンモニアバーナというものがわれわれのかなり大きな事業への、収益への貢献ということにつながるんでしょうけれども、まだもう少し先かなとそこは見ております。

**質問者 [Q]**：モバイルプラントは 24 年度シェア 50%を目指しますが、国内シェアでしょうか。また、現状のシェアは。シェア拡大に向けた施策も教えてください。

**藤井 [A]**：モバイルプラントのシェアに関しては、これは国内でのシェアです。大体年間の国内での出荷台数が、今は 200 台ぐらいだと思います。ですから 50%を取るということは 100 台を目指さねばならないということです。

22 年度のわれわれの販売実績が 37 台でしたので、そういう意味で言うと、現状のシェアは、まだ 20%に届いていないというところですよ。

シェア拡大に向けた施策ですけれども、そもそも当社がこの分野に参入をしたのは 5~6 年前ということです。自社製品というよりは、海外、ドイツメーカーであったり、イギリスメーカーのものを販売しているわけですけれども、製品力に関して言うと、他社と比べて圧倒的に優れていると思います。

その観点からすると、お客様における認知度がアップしたことによって、確実に営業力を強化していけば、徐々にシェアの拡大は図っていけると思います。

われわれの課題は、この分野にどれだけ人的リソースを割けるかということですが、伸びる分野には人を割こうということで、この分野の営業マンのみならず、サービスマンテナンスの人間も育成し、増やしていただいております。

**質問者 [Q]**：原材料アップについて、前期と今期の利益影響を教えてください。値上げとの絡みも含めて、営業利益への影響をお願いいたします。

**藤井 [A]**：原材料アップが22年度、前期の決算に与えた影響は約4億円と計算しております。今期の利益影響額は1億円未満と見ております。

一番大きな要因は、昨年度、22年の4月から、われわれは特に鋼材の値上げを反映した形での価格提示をしております。そういう意味で言うと、その前の年、21年度までに受注したものが引き続き今期も利益に悪影響を及ぼすわけですけれども、鋼材の価格に関しては、もうほぼ上げ止まっています。

加えて、21年度以前に受注したものの注残、これはもうほぼ残っていないという状況で、ただ鋼材の値上がりは止まっていますけれども、それ以外の調達部品に関しては引き続き値上がりしているものもありますので、もう一切値上げの影響はないということではなくて、今年度に関しては最大で1億円ぐらいと見ております。

値上げに関してですけれども、一応APもBPも搬送、環境、全てにおいて、われわれは社内的には今年度、前年度対比で5%はわれわれの利幅を拡大しようというような取り組みをしております。

先ほど、今年度の、昨年度と比較したところの利益増減要因分析でご説明をいたしました。5%も反映はしておりません。売上の1%利益率アップということで、4億4,000万円ほどを一応見ているということがございます。

**司会 [M]**：他にもたくさんのご質問をいただいておりますが、お時間がまいりましたので、お答えできなかったご質問に関しましては、質疑応答要旨としてホームページに開示させていただきます。

#### ★時間外質問応答要旨

**[Q]**：脱炭素化サポートの分野で水素、アンモニアを燃料とした合材製造に取り組まれているとの事ですが、脱炭素の観点からアスファルト、コンクリート自体の代替素材開発には取り組まれるご予定はありますでしょうか。

**[A]**：私たちのお客様が研究されており当社として現在のところ、代替素材の研究・開発の予定はございません。

**[Q]**：藤井副社長から環境搬送において、大阪万博やIRの商談が増えているとのお話がありました。具体的にどの製品で、引き合いの規模、時間軸に関してお話頂けますか。

[A]：今年度中～2年間くらいにかけて1億円程度の案件が受注～売上される。相手先との関係もあり、案件内容など詳細は開示できない。

[了]