



日工株式会社

2024年3月期 第2四半期決算説明会

2023年12月12日

イベント情報

[企業名]	日工株式会社
[証券コード]	6306
[イベント名]	2024年3月期 第2四半期決算説明会
[決算期]	2024年度 第2四半期
[日程]	2023年12月12日
[登壇者]	取締役副社長 藤井 博
[ホームページ URL]	https://www.nikko-net.co.jp/



[動画 URL]	https://www.youtube.com/watch?v=Cuj4tVv-ED0
----------	---



[統合レポート]	https://www.nikko-net.co.jp/ir/library/pdf/corporate-report-2023_p1-102_49_A3_np.pdf
----------	---



トピックス

TOPICS:
統合レポート2023のポイント ▶ P. 3-12

株主還元方針 ▶ P. 13

2024年3月期第2四半期決算説明

2024年3月期第2四半期事業環境と実績 ▶ P. 14-27

2024年3月期通期見通し ▶ P. 28-30

事業環境と経営戦略 ▶ P. 31-36

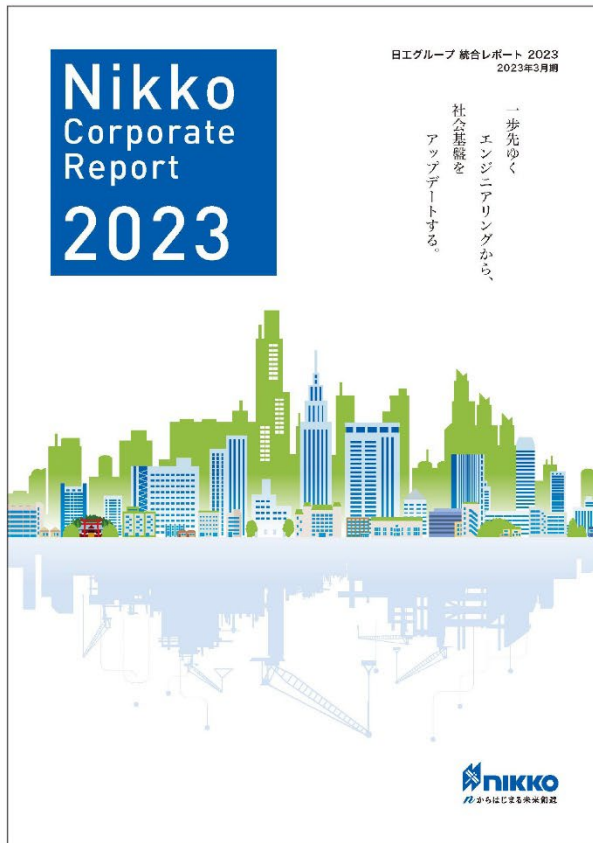
参考資料 ▶ P. 37-40

会社情報 ▶ P. 41-46

※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

藤井：皆さん、こんにちは。日工の藤井です。

それでは本日は、先般統合レポート 2023 を発表いたしましたので、統合レポートのポイントになるところと、上期の決算についてご説明をさせていただきたいと思います。



Contents

日エグループの価値観と目指す姿	1	04 サステナビリティと経営基盤	53
01 INTRODUCTION	3	サステナビリティがガバナンス	54
日エグループの2022年	4	ステークホルダーエンゲージメント	56
価値創造の軌跡	5	カーボンニュートラルの実現	58
財務・非財務ハイライト	7	資源循環型社会の確立 / 災害化災害からの早期復興 / 地域社会との共生	63
マテリアリティ2023	9	新たな顧客価値の創造	65
価値創造プロセス	11	人材育成と働きがいの向上	67
価値創造プロセスのポイント	13	社員研修	71
02 価値創造のビジョン&ストーリー	15	05 コーポレート・ガバナンス	75
トップインタビュー	16	社外取締役選任	76
中期経営計画	20	取締役会・監事会での役割	80
03 価値創造の戦略	26	コンプライアンス&リスクマネジメント	89
強みとなる経営資本	27	役員紹介	89
CFDによる財務・資本戦略	31	06 企業データ	91
セグメントハイライト	35	2022年度の財務実績と2023年度の見通し	92
事業戦略 AP関連事業	37	過去10年間の財務データ	95
BP関連事業	39	連結財務諸表	97
環境及び施設関連事業	41	株式/株主情報	100
その他事業	42	会社概要と成長一覽	101
株主総会	43	子会社一覧	102
リスクと機会	47	2030年ビジョンを実現する価値創造基盤の強靱化策	49

https://www.nikko-net.co.jp/ir/library/pdf/corporate-report-2023_p1-102_49_A3_np.pdf

左のほうに出ております、「一步先ゆくエンジニアリングから、社会基盤をアップデートする。」これは昨年2022年に定めたわれわれのミッションということで掲げております。これを統合レポートの表ページに載せさせていただいております。

- 道路舗装会社をはじめとするカーボンニュートラル(CN)に対応しなければならない使命感を持っているAPのお客様に対してのCN対応製品の開発状況



左から
 ・フォームド装置
 ・水素専焼バーナ搭載アスファルト合材製造
 テストプラント
 ・水素バーナ
 ・水素バーナ

- お客様の働き方改革や人手不足を解消させるため、お客様のプラント運営を無人化するというリクエストに対するアプローチ



合材サイロの遠隔出荷システム「SiiLO」
 本説明会資料P.10

- 中期経営計画1年目の振り返りと新規事業について

- M&Aによりグループ化した2社の事業戦略について

UBE KOHKI × **株松田機工** → 従来の製造請負
 +環境リサイクル製品製造事業へ

- サステナビリティ・トランスフォーメーションへの取り組み

カーボンニュートラル × 市場の関連業界を巻き込んだ取り組み × 人的資本経営

- ステークホルダーエンゲージメントと企業価値の向上

(P.16~22)

具体的な内容といたしまして、まずトップメッセージのポイントからご説明をいたします。

われわれが特に今力点を置いているポイントといたしまして大きく2点。一つはカーボンニュートラルへの対応です。

これは当然、日工自身として自社で発するCO2の削減、これももちろん重要ですが、よりわれわれに課されている大きな命題は、当社のアスファルトプラントから発生するCO2をいかに抑えるか。これはひいてはわれわれのお客様である道路舗装会社様にとって、大変大きな課題でございます。

この道路舗装会社様の課題をわれわれメーカーと一緒に解決をしなければならないという、非常に高い使命感の下、2050年までのロードマップを作りまして、一步一步研究開発を進め、製品化されたものは徐々に市場に投入をしていくことで今進めていっております。

現時点において具体的な製品化されたものとしましては、中温化合物を作るためのフォームド装置。これが昨年から市場に投入できております。お客様の大変高い評価をいただいております、今年1年間で約60台導入できる見込みとなっております。

それから、今後カーボンニュートラルに向けて効果があるといえますか、一番ウエートを置いているものは燃料転換になります。最終的には化石燃料から水素であったりアンモニアであったり、こういったものに燃料転換をしていくべく、着実に開発を今進めていっております。

2点目が、お客様の働き方改革や、お客様ご自身の人手不足を解消させるため、お客様のプラントの運営を無人化する。無人化は究極的なゴールになるわけですがけれども、これに対するアプローチを少しずつ進めていっているということでございます。

今年度、具体的にはアスファルトプラント工場における合材サイロの遠隔出荷システム、これを製品化したしまして、実際に納入をさせていただいております。

続きまして中期経営計画、現在3年計画の2年目に入っているわけですがけれども、簡単に1年目の振り返りと、それから新規の事業についてでございます。

昨年、中計1年目に1社買収をいたしました。宇部興機という会社。それから、今年になりまして松田機工という会社。2社の買収をいたしました。日工にとってM&A、買収は、10年以上やっておりませんでした。久しぶりに買収を行いました。

この2社でやっている事業は、基本的には製造の請負業ですがけれども、ただ単に製造の請負にとどまるだけではなくて、買収をしたもう一つの大きな目的は、今後環境リサイクル製品を次々に開発・製品化して世の中に出していきたい。残念ながら日工の工場においては、既存のコアの製品を作るための工場に特化したものになっているために、それがなかなか難しいということでこの2社の力を借りたいということで、買収をしたということでございます。

それからサステナビリティ・トランスフォーメーションへの取り組みです。カーボンニュートラルにつきましては先ほど申し上げたとおりです。それと人的資本経営、これは当社に限った話題では当然ないとは思いますが。

改めて人的資本に対する投資を積極的に、この中計3年間は特に力を入れてやっていきたいということで、具体的にはまず人材を増やす取り組みをしております。中計3年間で約150名純増を目指しております。この150名の純増は約30%の人員増になります。さらには、人をただ増やすだけではなくて、いかに育成をするか、教育をするかにも今力点を置いて進めていっております。

それから3点目、ステークホルダーエンゲージメントと企業価値の向上。これはわれわれの利害関係者との対話を通じて、さまざまな課題も受け入れていきますし、あるいは社員のエンゲージメントという観点からもさらに強化して、企業価値を高めていく。こういう取り組みでございます。

✓ 日エグループの財務・資本政策、人的資本への投資

財務・資本政策の方針と2022年度のポイント
人的資本への投資を積極化へ

✓ 中期経営計画1年目の成果と課題、今後の見通し

AP関連で複合的な要因が重なり、損益が悪化
タイ現地法人の損益は2025年度に黒字化を目指す

✓ キャッシュ創出力の改善に向けた今後の財務戦略

キャッシュ創出とアロケーションの方針
B/Sからのキャッシュ創出について

✓ 事業ポートフォリオ管理と今後の方向性

✓ 企業価値向上に向けた財務・資本政策、株主とのエンゲージメント

「資本コストや株価」を意識した経営の実現に向けた対応
株主や投資家との対話・エンゲージメントの取り組み

(P.31~34)

次に財務・資本戦略の観点からのポイントをご説明いたします。

日エグループの財務・資本政策、人的資本への投資。2022年度、それから23年度、24年度に関しては、設備投資、研究開発投資、人的資本への投資。2030年ビジョンを掲げておりますけれども、そのビジョン達成のために、特にこの中計3年間はその仕込みといいたいでしょうか、将来の成長に向けて今は投資をとにかく先行してやろうということを進めております。

結果的には前年度、営業キャッシュフローがマイナスとなったわけです。本業から上がってくる利益が例年と比べて少なかったことももちろんありますけれども、投資を積極的に行ったことでキャッシュフローがマイナスに。ただ、これは一時的なものです。キャッシュフローがマイナスになったことを重大視し、方針を大きく変えるということではなく、2030年に向けての大方針は全く変えることなく、着実に進めていきたいと思っております。

財務・資本政策に関しまして大きく2022年度に変えたことはございません。前の中計期間から継続的に行っております政策投資株の売却は、引き続き行っております。

それとわれわれキャッシュフローコンバージョン、必ずしも一般の製造メーカーと比べていい数字ではございません。特にキャッシュフローコンバージョンの中で改善すべき、従来から課題に考えておりますのは、契約をいただいてから納品までに非常に時間がかかるアスファルトプラントの事業に関して、いかに契約時に前受金をいただくかについて、お客さんとの交渉が大事だということで、これを着実に進めていっております。

それから人的資本へ投資を積極化。これも繰り返しになりますけれども、人材を増やす。それから賃金に関しても、2021年度から大幅に社員の賃金を上げました。22年度も5%の賃上げを実施しております。人を増やす、それから社員の給与を増やすことについては、この2年間かなり積極的にやってきたのかなと思っておりますし、引き続き23年度、あるいは24年度に関してもこれを継続をしていくのが基本方針でございます。

それから中期経営計画1年目の成果と課題、今後の見通しです。現時点において一番の大きな課題は、タイの事業の損益の早期の黒字化になろうかと思えます。残念ながら、中計1年目のタイにおける事業の損益は、大きな赤字を出す結果となりました。当然、創業間もないので、すぐに当初から黒字化はもくろんでおりませんでしたけれども、当初の計画を残念ながら下回る結果にならざるを得ませんでした。

その改善に向けて、アセアン市場に適合した、ある程度スペックをそぎ落とし価格を下げたアスファルトプラントを、新しくこのたび開発をいたしました。これを製品化いたしまして、実際には来年度、2024年度からの販売にはなりますけれども、25年度、再来年度の事業の黒字化を目指していくというふうに考えております。

それと昨年度特徴的であったのは、国内のアスファルトプラント事業が大幅に損益悪化したことでございます。その要因をお客様に求めるのは筋が違うのかもしれませんが、原油価格の高騰、それに伴うアスファルト価格の高騰によりまして、お客様の設備投資意欲が極端に2022年度、昨年度は減ったのかなと思えます。

ただ、この点に関しましては徐々にお客様も製品価格に転嫁をされ始めておられますし、実際の数字としても、今年度の第2四半期からかなり数字が上向いてきてきたなど、実感を得ております。

3点目、キャッシュ創出力の改善に向けた今後の財務戦略です。財務上の戦略といたしますか、今後力点を置いていかなければならないのは、十分な純資産をわれわれは持っていると思っておりますが、この十分な純資産、安定的な財務基盤をもとに、いかに稼ぐ力を高めていくかだと思っております。

営業キャッシュフローが赤字になったというお話を先ほどしましたけれども、そもそも稼ぐ力が下がっているのではないかとご心配があらうかと思っておりますので、今年度の数字を若干決算の説明の前に先行してお話をいたします。

いわゆる稼ぐ力といえば粗利益率になろうかと思っております。今期の上期の粗利益率が、前年よりは3%以上改善しております。通期では3%まではいかないかなと思っておりますけれども、粗利益率は確実に改善をしております。

なぜ改善をしてきているのかに関してですけれども、原材料価格が昨年度あるいは一昨年度の後半から随分上がってきました。それに対する価格転嫁を徐々にお客さんに対して行ってまいりました。その成果が今年度になって数字として明らかに出てきているのかなと思っております。

次に事業ポートフォリオ管理と今後の方向性でございます。コア事業であるアスファルトプラントの事業、それから生コンクリート、バッチャープラントの事業、いずれも国内においては成熟事業でございます。

とはいえ、新しいプラント、新台の大幅な増は今後も正直見込めませんが、まだまだわれわれとしてお客様に対してサービス提供する部分はたくさんある。すなわち、サービスメンテナンスの売上を国内において、アスファルトも生コンもさらに増やしていけるポテンシャルは相当にあると考えております。

実際、それを実現するためにわれわれとしてまず何をせねばならないか。サービスマンの人数が根本的に足りないということで、サービスマンの人数を今後、今年、来年かけて、現状の約100名を130名体制までにというふうに思っております。

それとコンクリート、バッチャープラントのサービスメンテナンスに関しましては、ここ5年以上にかけて、毎年バッチャープラントの新しい台、新台の1年間の市場シェア、常にわれわれ、当社含めて3社あるわけですが、トップメーカーとして毎年確実にシェアを増やしていております。そもそも商売のもとになる日工製のバッチャープラントの数が全国で増えていっているのは、今後大きく期待ができるのではないかなと思っております。

最後に、企業価値向上に向けた財務・資本政策、株主とのエンゲージメントでございます。当然、資本コストや株価を意識した経営は従前から行っているわけですが、特に具体的な指標としては、当たり前のことですが、資本コストを上回るROE、エクイティスプレッドをいかにプラスにし、さらにそのプラス幅を増やしていくところに力点を置いていきたいと考えております。

さらに株主様、投資家も含めて、対話・エンゲージメントについては従来から積極的に行っております。株主数に関して話題としてお話ししますと、23年の3月末で株主数が1万4,500名と、従来日工は10年前の株主数約2,500名でした。それを考えると株主数が約5倍、隔世の感がございます。当然さまざまな施策を講じた結果ではございますけれども、投資家、株主様との対話の強化を地道にやってきた結果と考えております。

マテリアリティとKPI、ありたい姿との関連性



	マテリアリティ	ありたい姿と関連性	KPI	貢献する SDGs ゴール
社会のサステナビリティ	カーボンニュートラルの実現	日本のAPのCO2排出量(年間約130万トン)の約7割は日工製プラントからと推測されています。ここへの対応が遅れば日工に大きなリスクとなりますが、重要な社会課題でもあるため、燃料転換～電化まで様々な面でチャンスがあると考えています。	<ul style="list-style-type: none"> ● CO2排出量(スコープ1&2&3) 2030年度:50%減(2021年度比) 2050年度:実質ゼロ ● 脱・低炭素関連製品売上高 2030年度:27億円 	
	資源循環型社会の確立	世界的な資源循環型社会の到来は、アスファルト廃材の再資源化率99%で日本のAPでシェア7割を持つ日工にとって、今後に進展する中国APのリサイクル化などで恩恵があります。コンクリートスラッジの再資源化も技術開発を行っており、実用化を進めています。	<ul style="list-style-type: none"> ● アスファルト廃材の再資源化 ● 石膏ボードの再資源化 ● コンクリートスラッジの再資源化 	
日工のサステナビリティ	新たな顧客価値の創造	日工グループは2030年ビジョンで、“運用・保全サービスによる顧客の経営パートナー”を目指しています。お客様の満足度向上をDXやAIなどを使いながら追求することは勿論、メンテナンスサービスのサブスクリプション契約などを進めていく必要があります。	<ul style="list-style-type: none"> ● DXによる新たな価値創造 ● 定額制サービス受託件数 	
	人材育成と働きがいの向上	1~3のマテリアリティを解決するためには、人的資本の活用が益々、重要になります。日工が2030年ビジョンを達成するには、多様性や包括性を含む人材が必要であり、この育成やワーク・ライフ・バランスやウェルビーイングを含む働きがいの向上は重要となります。	2030年度 <ul style="list-style-type: none"> ● 女性管理職比率:7% ● 1名あたり研修時間と研修費用:10時間、5万円 ● 育児休業取得率:女性100%、男性50%(2025年度) ● 離職率:入社3年間7% 	

(P.9~10)

続きまして、マテリアリティと KPI、ありたい姿との関連性でございませう。

われわれマテリアリティとして、カーボンニュートラルの実現、資源循環型社会の確立、新たな顧客価値の創造、人材育成と働きがいの向上、この4点を挙げております。本日はわれわれのサステナビリティにもつながるカーボンニュートラルの話と、人材育成と働きがいの向上、この2点について少しお話をさせていただきたいと思ひます。

カーボンニュートラルの実現に向けて、われわれの目標としては、2030年度、2021年度対比で50%減、2050年度には実質ゼロに向けて今進めていっております。特にスコープ3、ここの削減が一番の鍵と考えております。

一方でビジネスという観点から申し上げますと、カーボンニュートラルにつながる製品の開発を進めていております。2030年度の目標として27億円という目標を掲げております。

過去の決算説明会でも何度もご説明をしております、中温化合物を作るためのフォームド装置、これについて昨年度から実際にお客様に販売をしているわけですが、今年は恐らく50台から60台ぐらい、1台当たりの単価が約2,000万ですので、約10億円ぐらいの売上には今年度なるかなと考えております。

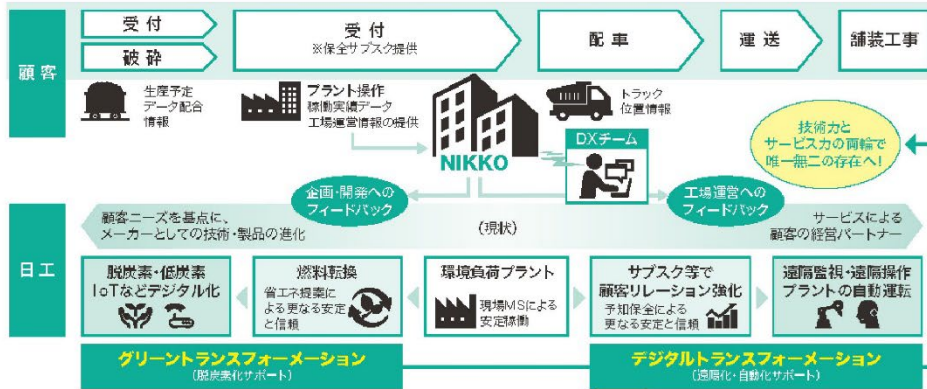
続きまして、人材の育成と働きがいの向上でございます。指標として、KPIとして2030年度の目標、女性の管理職比率を7%。足元では女性の管理職、この4月1日に1名女性の管理職が登場したことによって、やっと管理職が0から1になったというのが当社の今の実情でございます。

それから1名当たりの研修時間と研修費用で、10時間、5万円という目標を掲げております。会社が自ら行う集合研修ももちろん大事ですが、われわれが特に力点を置いておりますのは、集合研修等々で何らかの気づきを社員が得てくれて、それに対して自己学習をみんながしてくれる。その自己学習に対して会社として経済的な応援をなるべくしてあげよう、こういったところに力を入れています。

育児休業の取得率に関しましては、女性は100%。現時点でも100%ですが、それから、課題であります男性の育児休業の取得率、これを50%。50%は志として低いんじゃないかというお話もあろうかと思っておりますけれども、25年度の目標として何とか最低50%は達成したい。

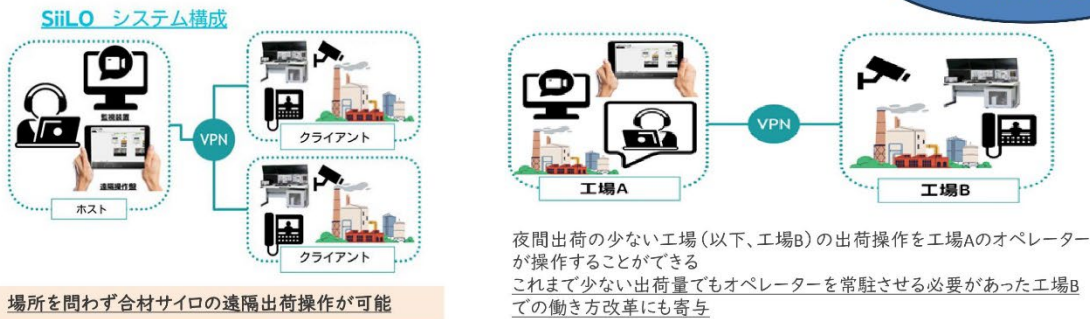
それと離職率の問題です。離職率を0%にすることが必ずしも会社としてあるべき姿とは当然思いません。ただ一方で、入社して早々に離職をされることについては、これは会社の期待と入社した社員との期待とのミスマッチもあるかと思うんですけれども、それだけではない要因で早々に離職をする。これは本人にとっても会社にとっても大きな痛手、マイナスですので、入社後3年以内に辞める人の離職率を低くしたいということで、数値を置いております。

人材育成に関しては、ここにいくつか資料を載せさせていただいておりますが、飛ばさせていただきます。



アスファルト合材の出荷業務における省人化・DXソリューションの第一弾
合材サイロの遠隔出荷システム「SiiLO」が完成し、お客様へ納入

来年度から年4工場
を目指し、まずは20
工場へ納入を目標



新たな顧客価値の創造、土木建設業界の人手不足への対応ということで、先般具体的な製品開発をし、市場導入したものがございますので、ご紹介をしたいと思います。

将来的には、お客様のプラント、われわれが受託をして自動化する、自動運営をしたいという目標を持っております。その第1弾といたしまして、アスファルトプラントにおける合材の出荷業務を遠隔で操作ができる。

従来であれば各工場に当然人が配置されて、出荷においてもその工場ですら操作をされて出荷をする。となると、夜間に出荷となった場合、夜間においても仮に少量の出荷であったとしても、必ずその工場には人が働いてなければならない。こういうことが現実として起こっております。

それを、特に道路舗装業界においては、大手さんはたくさんの工場を全国に持っておられます。そういう意味で言うと、例えば三つ、四つの工場を1カ所でオペレーションができることになると、それだけでも大幅に合理化ができる、人も少なくできることになる。その合材サイロの遠隔出荷システムを、先般発売させていただいたということでございます。



もう1点、こちらはわれわれが扱っておりますモバイルプラント事業とっておりますけれども、特にモバイルの中でもわれわれの主力製品は破碎機でございます。

この破碎機に関してですけれども、各現場においてさまざまなトラブル、あるいはお客様において操作に関する分からないこと、さまざまな問題点がこれまで発生してきました。それを少しでも迅速に解決することを目的として、このようなスマートフォンでトラブルシューティング、あるいは資料が見れる、機体の管理ができる、こういったシステムを開発したということでございます。

これはお客様ご自身が活用されることもありますし、われわれ日工社員がお客様のところに出向いていく。日工社員も機械のことを100%全て熟知しているわけでは当然ございません。従来であればその場に行って、日工社員が、どこが原因か今ひとつよく分からない場合に、また本社のほうに問い合わせるという作業工程が必要だったわけですが、その作業工程を省いて、現地現場ですぐに問題点を見つけて修理修繕につなげる。こういったことを目的にシステムを開発させていただいたということです。

日本政府のウクライナに対する「緊急復旧計画」を通じ、ウクライナ援助の製品提供
モバイルプラント 『KLEEMANN社製破碎機・スクリーン』

Phase I 提供機種

- ◇ジョークラッシャ MC110i EVO2、MR110ZSi EVO2 2台 (2022年度3月売上済み)
- ◇スクリーン MSC953i EVO 1台 (5月売上済み)

Phase2提供機種 (11~12月出荷予定)

- ◇ジョークラッシャ MC120 Pro 2台
- ◇インパクトクラッシャ MR130 EVO2 2台
- ◇スクリーン MSC953 EVO 2台

※ジョークラッシャ : 固定された歯板と動く歯板の間で原料を挟み込んで破碎。一次破碎向け。
インパクトクラッシャ:ハンマーで叩き、打撃板(鉄板)にぶつけて破碎。二次破碎向け。



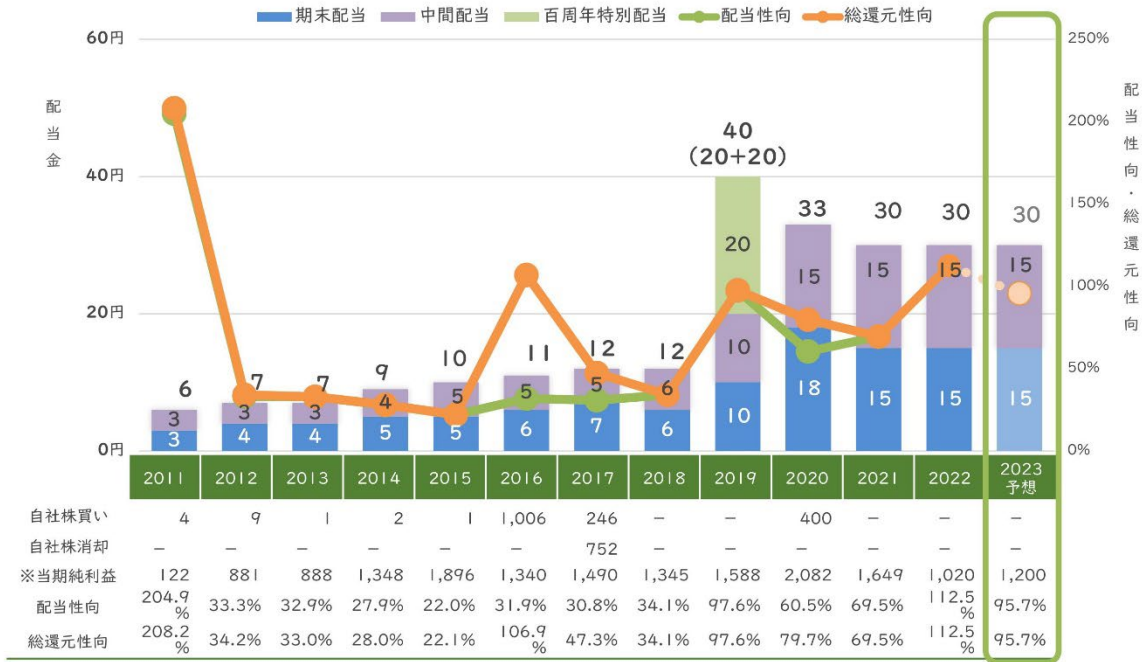
参考:KLEEMANN社製破碎機

次の話題をご紹介します。これはわれわれが扱っております自走式、モバイルの破碎機ですけれども、日本政府のウクライナに対する支援の一環としてこの製品が選ばれました。2022年度の3月期にジョークラッシャ2台。それからスクリーンが今年の5月に1台出荷されております。

第2弾としてフェーズ2で、さらにジョークラッシャ、インパクトクラッシャ、スクリーン、各2台ずつ合計6台。この6台の金額がどれぐらいか、当然皆さんご興味あるかと思えますけれども、10億円弱の金額になるものをウクライナ向けに出荷できたというご紹介でございます。

2024年3月期の配当金予想30円（中間15円、期末15円、配当性向95.7%）

中期経営計画において配当性向60%以上とする方針



★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）

次は株主還元方針です。

今の中計中においては、配当性向60%を目標に掲げて進めております。今年度に関しましても当然配当性向60%以上というのは、期初から発表させていただいております。

23年度の純利益の見込みが今のところ12億です。配当に関しては、2020年度から30円、基本的に30円配当を続けております。その前の年は100周年で、100周年配当が20円入っておりますけれども、それなりに高い水準の配当を続けております。

今年度に関しましても、配当性向60%の近辺ではなくて、前年度と同じ30円という方向で今のところ予定をしておるといふご紹介です。



・AP関連事業：国内道路会社の利益回復基調により設備投資意欲に回復の兆し
AP事業の受注高、前年同期比+33.7%、受注残高+62.3%
プラント販売は、売上高+52.4%、
→P.19 受注高(累計)推移、P.20 期末受注残高推移、P.22 AP関連事業(内訳推移)



・BP関連事業：メンテナンスサービス事業の売上高が増加し、前年同期比+24.0%
→P.23 BP関連事業



・モバイルプラント事業：好調を継続
受注高 前年同期 16台 7.9億円→今上期22台 17.5億円へ増
売上高 前年同期 17台 8.1億円→今上期20台 9.4億円へ増
→P.25 その他事業



・海外AP事業(タイ)：プロモーションにより受注好調。
受注高 前年同期 0台 0.3億円→今上期6台 8.4億円へ増
→P.21 AP関連事業、P.22 AP関連事業(内訳推移)



・APのメンテナンスサービスは、上期では対前年比減収となるも、第2Q(7~9月)は前年同期を上回る
→P.15 2023年度 上半期事業環境、P.16~17 上期業績ハイライト



・中国の売上高が大幅減
→P.21~22 AP関連事業、P.33 AP詳細と今後の戦略(2)

続きまして、ここからは決算についてお話をさせていただきます。

今年度第1四半期、非常にスタートが悪うございました。第2四半期も決していい数字では終わっておりません。ただ、通期で見通せば、今年度は昨年度と比べると大幅な増収増益を見込んでおります。上期下期それほど売上・利益が変わらないのを理想としておるんですが、今期に関しては特に上・下の売上・利益の差、圧倒的に下期に偏重した通期になる見込みである状況です。

上期の決算におけるハイライトとして、比較的良かったこと、それから課題を、4点、2点、分けてここにご紹介しております。

まずAPの国内の事業に関して、非常に受注が好調です。前年同期比30%以上の受注が取れております。

それからBPに関して、これはメンテナンスの売上が非常に増えております。前年同期比24%プラスです。ここには書いておりませんが、新台、プラントに関しても、上期こそ前年と比べると受注高はほぼ横ばいでしたけれども、下期は非常に増えるの見込んでおります。

それからモバイルプラント事業です。これに関してはウクライナ向けもございましたけれども、非常に好調に推移をしております。

それから、最大の経営課題と先ほど申し上げました、タイの事業をいかに早期に黒字化するかにもつながるんですけども。前年度は受注がゼロでした。これに対して今期は6台を受注しております。今後タイの事業に関しては着実に、先ほども話しましたけども、製品のそもそも原価を下げて価格競争力を付けて、まずはタイ市場において圧倒的なトップメーカーとしてのステータスを取りに行く。その次には、アセアンの他の国に広げていくということで、既にもうベトナムではスタートしておりますけれども、その次にはインドネシアを考えておる状況です。

一方で課題です。数字としての課題ですけども、APのメンテナンスサービスは、特に1Q、第1四半期が不調でした。そのため、2Qでは前年同期を上回ったんですけども、上期通期で見るとメンテナンスサービスの売上が前年を下回ったということです。

もう一つ、中国の売上が大幅減という状況になっております。中国の市場に関しては、半年前はここまで中国の市況が冷え込むとは正直予想しておりませんでした。今期の中国における売上・利益の期初の予算は昨年並みぐらいで見込んでおったんですけども、3カ月、あるいは6カ月経過した時点で、これは明らかに不動産不況から派生し、インフラへの投資がかなり細っています。そのため、われわれのお客様もプラントの買い控えが今起こっている状況で、中国の売上高がこの上期において、前年と比べて大幅に減少した。

それから今後の展望に関しても、しばらく中国事業に関しては少し厳しい状況が続くのかなと見込んでおります。

2024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	16,982	△1,778	△9.5%
営業利益	269	△130	△32.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	348	+88	+33.9%
受注高	25,128	+6,179	+32.6%

- ▶ AP事業売上: 国内プラント販売大幅増、メンテナンス減。海外事業、大幅減。セグメント計対前年比△17.8%
- ▶ BP事業売上: 国内製品販売減、メンテナンス前年並み。セグメント計対前年同期比 △5.0%

事業環境

AP事業

23年度上期(4-9月)	実績(万トン)	対前年同期比
合材製造量	1,582	△5.1%
新規合材	389	△8.6%
再生合材	1,193	△3.9%

再生合材比率 75.4%

資料出所:(一社)日本アスファルト合材協会

BP事業

23年度上期(4-9月)	実績(万㎡)	対前年同期比
生コンクリート出荷量	3,526	△4.7%

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

数字の総括をいたしますと、この上期、売上、営業利益は、残念ながら前年対比大幅なマイナスになっております。純利益は昨年より微増しております。

それと何より今注目をしていただきたいのは受注高です。受注高が前年よりも30%以上増えている状況です。これは下期の受注を上期に先食いしたということではなくて、APが非常に好調、BPも非常に好調。その他の事業に関しても、もちろんM&Aで取得した企業の受注も当然全てがプラスで乗っかってはきているんですけども、総じて海外以外は、国内は非常に今順調に来ていると言えると思います。

それから事業環境です。こちらのほうは、アスファルト合材も生コンクリートの出荷量も、前年対比マイナスという現状でございます。

2023年度 上期業績ハイライト(1)



対前年同期実績

- ▶ 売上高 : AP関連事業△15.3億円、BP関連事業 △2.6億円、環境及び搬送関連事業 +2.2億円
 その他事業 △2.0億円
- ▶ 営業利益: 中国の景気減速に伴う売上減少、研究開発費及び人的資本投資の増加により減益
- ▶ 経常利益: 営業利益の減少により減益
- ▶ 受注高 : AP事業 +27.3億円、BP事業 +10.9億円、環境搬送 +6.2億円、その他事業 +17.2億円
- ▶ 受注残高: AP事業 +44.7億円、BP事業 +19.1億円、環境搬送△0.3億円、その他事業 +29.7億円

(単位:百万円)

	2022年度		2023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	18,760	39,665	16,982	1,778 9.5%	38.6%	17,000	44,000
営業利益	399	1,028	269	129 32.5%	14.2%	50	1,900
営業利益率	2.1%	2.6%	1.6%	△ 0.5pt	—	0.3%	4.3%
経常利益	548	1,255	455	92 16.9%	24.0%	190	1,900
親会社株主に帰属 する当期純利益	259	1,020	348	+88 +33.9%	29.0%	60	1,200
受注高	18,949	40,849	25,128	+6,179 +32.6%	58.4%	20,442	43,038
受注残高	16,660	17,656	25,986	+9,325 +56.0%	—	21,098	16,694

上期の業績のハイライトについては、受注高まで含めて先ほどお話をいたしました。

通期のところを見ていただきたいですが、売上高は440億、営業利益は19億、それから純利益は12億。受注高に関しましては、上期250億、下期180億、430億という数字で予想を出しておりますが、足元の状況を見ていると、通期の受注高に関してはもう少し上振れしそうと見ております。実際、昨年度も上期が190億、下期が約210億でしたので、今の状況からすると通期の受注高はもう少しいかなと見ております。

上期9月末における受注残高が約260億となっております。前年が166億ですので、ほぼ100億、受注残高が増えている状況です。当然この9月末の受注残高が全て今期の売上になるものばかりではなく、来期売上になるものもありますので、単純に去年より売上が100億下期増えますとはならないわけですが、受注残高を見ていただければ、下期の数字が相当積み上がることは明らかだと思います。

2023年度 上期業績ハイライト(2)



(単位:百万円)

		2022年度		2023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	8,652	17,341	7,114	1,538 17.8%	39.5%	7,500	18,000
	営業利益	132	49	29	103 78.0%	5.8%	50	500
	営業利益率	1.5%	0.3%	0.4%	1.1pt	—	0.7%	2.8%
BP関連事業	売上高	5,314	11,111	5,049	265 5.0%	41.4%	4,500	12,200
	営業利益	505	1,017	504	1 0.2%	38.8%	500	1,300
	営業利益率	9.5%	9.2%	10.0%	+0.5pt	—	11.1%	10.7%
環境及び搬送 関連事業	売上高	1,222	2,888	1,450	+228 +18.7%	46.8%	1,350	3,100
	営業利益	236	522	332	+96 +40.7%	51.1%	200	650
	営業利益率	19.3%	18.1%	22.9%	+3.6pt	—	14.8%	21.0%
その他事業	売上高	3,571	8,324	3,367	204 5.7%	31.5%	3,650	10,700
	営業利益	253	1,044	215	38 15.0%	19.5%	200	1,100
	営業利益率	7.1%	12.5%	6.4%	0.7pt	—	5.5%	10.3%

- ▶ AP関連事業売上高 : 国内製品売上高:対前年同期比+52.4%、メンテナンスサービス:△7.5%、海外売上高:△66.6%
- ▶ BP関連事業売上高 : プラント販売売上高:対前年同期比△24.6%、メンテナンスサービス:+24.0%
- ▶ 環境及び搬送関連事業 : 環境製品:+24.3%、搬送製品:+17.9%
- ▶ その他事業売上高 : モバイルプラント:対前年同期比+17.3%、防水板:+80.9%、仮設機材:△1.7%、破碎機:△33.3%
土農工具:+3.3%、宇部興機:△65.2%

セグメント別です。

APに関して、上期の数字は前年よりも売上也利益も減っています。ただ通期に関しては国内の盛り返しがありますので、昨年を大幅に上回る予想にしております。

BPに関しては、上期はほぼ前年並みでした。ただ、通期で見ると、昨年よりもBPは売上・利益とも相当増えると見ております。

環境、搬送関連事業に関して、上期は前年と比べて好調に推移しました。通期で見ても前年よりも大幅な増と見ております。

その他の事業、上期の数字はぱっとしないんですけども、通期は大幅に増えます。売上が107億。ただ、利益のところは11億と、若干売上が増えている割には利益伸びてないねと思われるかもしれませんが、こういう見込みです。

次のページは飛ばさせていただきます。四半期ごとの売上と営業利益の3年間の推移です。その次、これは2014年度から約10年間の受注高の毎年の推移を示したものです。ここも説明は飛ばさせていただきます。

期末受注残高推移

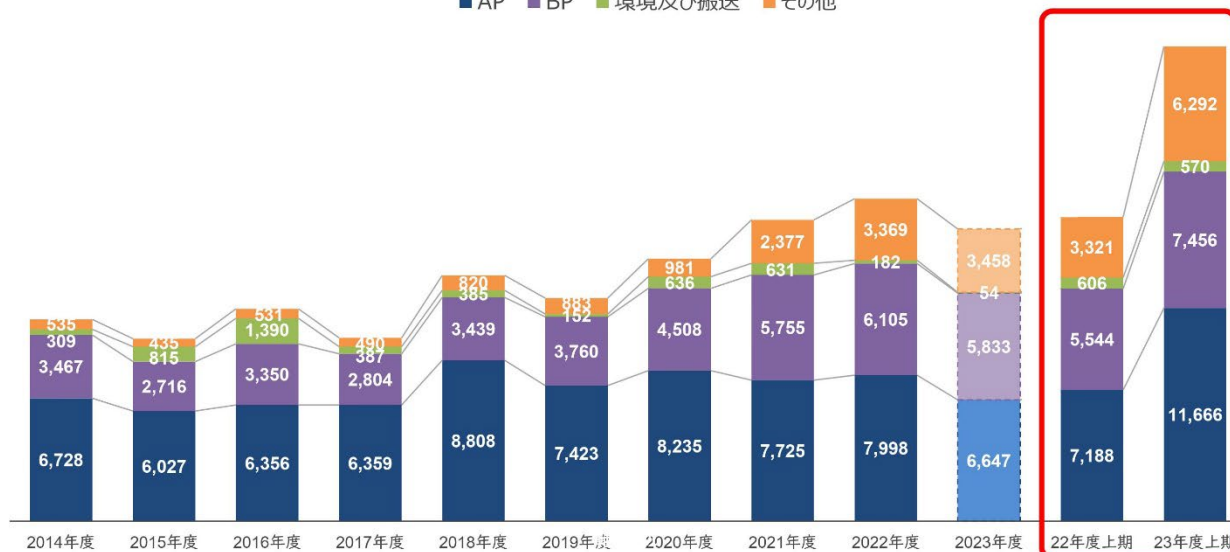


(単位:百万円)

通期推移

	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	2023年度 予想	2022年度 上期	2023年度 上期	対前年 同期比
AP	6,728	6,027	6,356	6,359	8,808	7,423	8,235	7,725	7,998	6,647	7,188	11,666	+62.3%
BP	3,467	2,716	3,350	2,894	3,439	3,760	4,508	5,755	6,105	5,833	5,544	7,456	+34.5%
環境及び搬送	309	815	1,390	387	385	152	636	631	182	54	606	570	5.9%
その他	535	435	531	490	820	883	981	2,377	3,369	3,458	3,321	6,292	+89.5%
計	11,039	9,997	11,629	10,132	13,454	12,219	14,361	16,490	17,656	15,992	16,660	25,986	+56.0%

■ AP ■ BP ■ 環境及び搬送 ■ その他



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

20

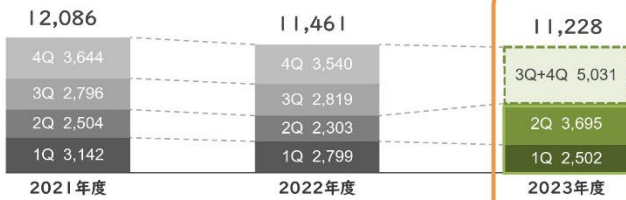
それから期末の受注残高の推移です。

見ていただければ分かるように、順調に右肩上がりで少しずつ増えてきていたわけですが、この2023年度の上期に関しては大幅に、極端に受注残高が増えている、こういう状況がよく分かりますと思います。

AP 関連事業についてはある程度ご説明をいたしましたので、説明は飛ばさせていただきます。海外、中国とタイ、ここが今経営課題と認識をしているところです。

受注高

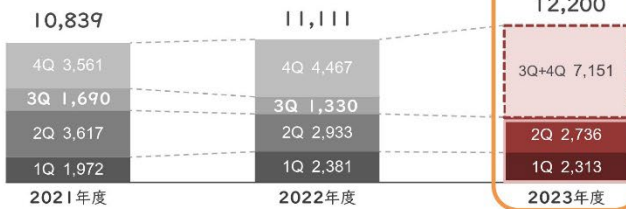
(単位:百万円)



▶ 受注高

・対前年同期比 +21.4%
+要因: 市況の安定化により受注高が増加

売上高



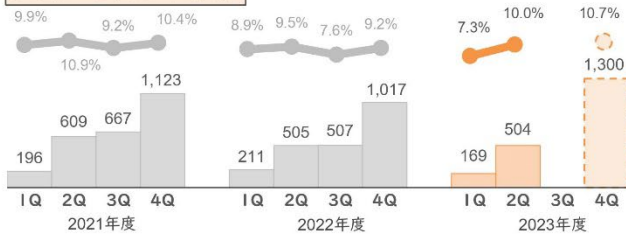
▶ 売上高

・対前年同期比 Δ 4.9%
・プラント製品: 対前年同期比 Δ 24.6%
・メンテナンス: 対前年同期比 +24.0%
 Δ 要因: 大型案件の納入が下期に延期になった事で売上高が減少

▶ 営業利益

・営業利益 : 対前年同期比 Δ 0.2%
・営業利益率 : 対前年同期比 +0.5pt
 Δ 要因: 売上高の減少により営業利益も減少

営業利益・営業利益率(累計)



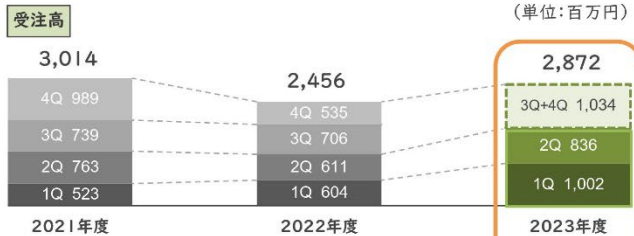
23年度見込

22年度末よりプラスの受注残高を持つスタート
・生コン業界は電力や原材料、輸送コストなどのコストアップ分を適正に価格転嫁し物価資料の掲載価格などにも反映されたことにより市況が安定。
安定した需要が継続見込み

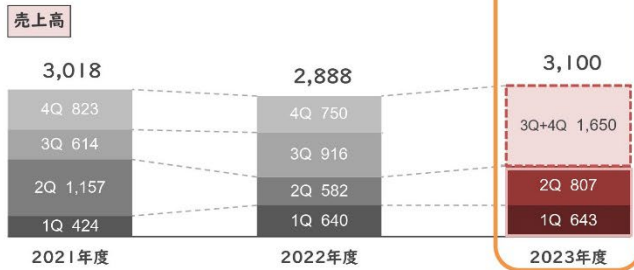
続きまして BP 関連事業です。

BP に関しては受注高、今期も 21% 増えております。通期でいっても本当に堅調に BP に関しては推移をしているのかな。その背景にはお客様、非常に設備投資余力がある。生コン価格が安定、あるいは生コン価格がさらに上がっていることが背景にございます。

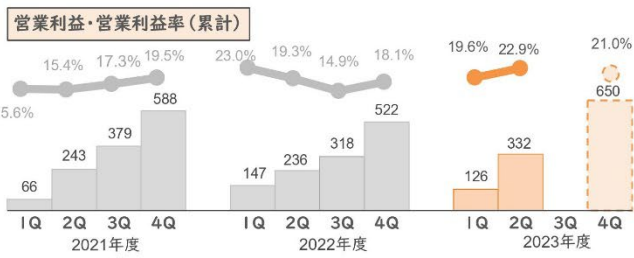
(単位:百万円)



▶ **受注高**
 対前年同期比 +51.3%
 +要因:搬送部門値上げにより受注高増



▶ **売上高**
 対前年同期比 +18.7%
 (環境 +24.3%、搬送 +17.8%)
 +要因:環境部門の大坂万博、IR向け残土処理装置1台売上
 :搬送部門の値上げが浸透



▶ **営業利益**
 ・営業利益 対前年同期比 +40.7%
 ・営業利益率 対前年同期比 +3.6pt
 +要因:昨年10月に行った値上げが浸透し増益に寄与

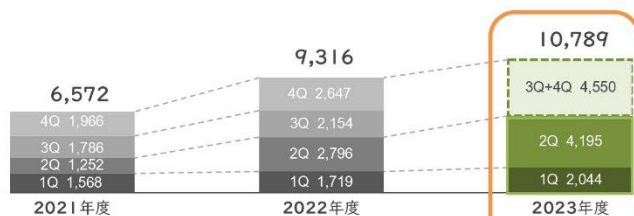
23年度見込
 環境事業:大阪万博、IR向けの発生残土処理装置や、ゼネコン向けの特殊機械の商談が増えており、そのうちの1台は今期受注予定
 搬送事業:大型案件の受注獲得を背景に、売上高は堅調

それから環境、搬送関連事業についてです。

こちら搬送に関しては値上げの効果がかなり大きいです。台数自体はほぼ横ばいですが、値上げの効果が顕著に表れております。

受注高

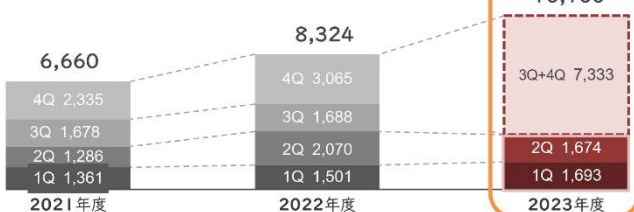
(単位:百万円)



▶ 受注高

- ・セグメント全体対前年同期比 +38.2%
- ・宇部興機 対前年同期比 +685百万円
- ・モバイルプラント(MP)事業 上期は、前年比増で推移
2022年度 790百万円(16台)
2023年度 1,750百万円(22台)

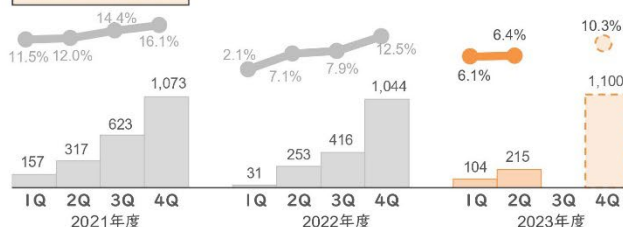
売上高



▶ 売上高

- 対前年同期比 Δ 5.7%
- +要因:・MP製品前年実績 806百万円(17台)
→945百万円(20台)
砕石・リサイクル向けが堅調に加え、ODAウクライナ復興支援
案件も加わり、前年比増で進捗
- ・防水板 対前年同期 +59.5%
- Δ 要因:宇部興機上期案件の下期へのずれにより
対前年同期比 Δ 65.2%

営業利益・営業利益率



▶ 営業利益

- 宇部興機、破碎機の売上減少により
- ・営業利益 対前年同期比 Δ 15.0%
- ・営業利益率 対前年同期比 Δ 0.7pt

★その他事業の売上構成

- 仮設機材 20.2%、防水板・水門 11.6%、
- 土農工具 10.6%、モバイル28.1%、破碎機 3.9%、
- 開発・外販3.9%、宇部興機 8.5%、他 13.2%

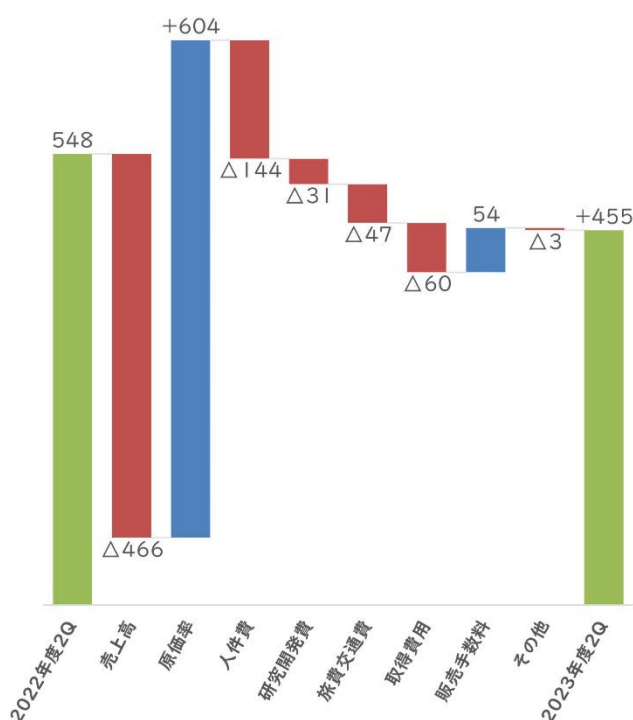
続きましてその他の事業です。

その他の事業のところに M&A で買収した二つの会社を入れておりますので、その他のセグメントの数字が今期、前期と比べてかなり増える見込みになっております。

2023年度2Q 経常利益 増減要因分析

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計

(単位:百万円)



項目	影響額	内容
売上高貢献	△466	売上高の減少 1,778百万円
原価率	+604	原価率改善 73.8%→70.2%
人件費	△144	人員増、 ベースアップ
研究開発費	△31	開発費用の増加
旅費交通費	△47	出張の増加
取得費用	△60	松田機工 株式取得関連費用
販売手数料	+54	上海販売手数料減少 △44百万円
その他	△3	受取配当金の増加+26 支払利息の増加△23他

続きまして、上期における経常利益の増減の要因分析です。

前年同期が5億4,800万、今期が4億5,500万になったわけですが、マイナスで一番効いているのは売上高のマイナスです。ただ、一方で粗利益率、原価率は大幅に改善をしている。それから、前向きな投資である人件費、研究開発費は、前年よりもかなり増えている状況です。

バランスシートの推移



(単位：百万円)

		2022年度末	2023年度2Q	増減	増減の主な要因
資 産	流動資産	33,723	36,762	+3,039	増加：現金及び預金 +2,995百万円 商品び製品 +153百万円 仕掛品 +2,455百万円 減少：受取手形及び売掛金 △1,992百万円 電子記録債権 △212百万円 その他 △345百万円
	有形固定資産	11,839	12,733	+894	増加：建物及び構築物 +200百万円 土地 +329百万円 建設仮勘定 +390百万円 ソフトウェア仮勘定 +147百万円 投資有価証券 +1,196百万円
	無形固定資産	1,020	1,182	+161	減少：機械装置及び運搬具 △106百万円 繰延税金資産 △393百万円
	投資その他	5,544	6,447	+903	
	総 資 産 合 計	52,127	57,127	+4,999	
負 債	流動負債	15,338	17,061	+1,723	増加：電子記録債務 +268百万円 短期借入金 +284百万円 契約負債 +1,691百万円 長期借入金 +2,503百万円 減少：支払手形及び買掛金 △203百万円 ファクタリング未払金 △106百万円 未払金 △141百万円
	固定負債	5,184	7,693	+2,508	
純 資 産 合 計		31,604	32,372	+768	増加：その他有価証券評価差額金 +852百万円 為替換算調整勘定 +101百万円
1株当たり純資産 (円 銭)		826.73	846.50	+19.77	減少：株主資本 利益剰余金 △225百万円

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

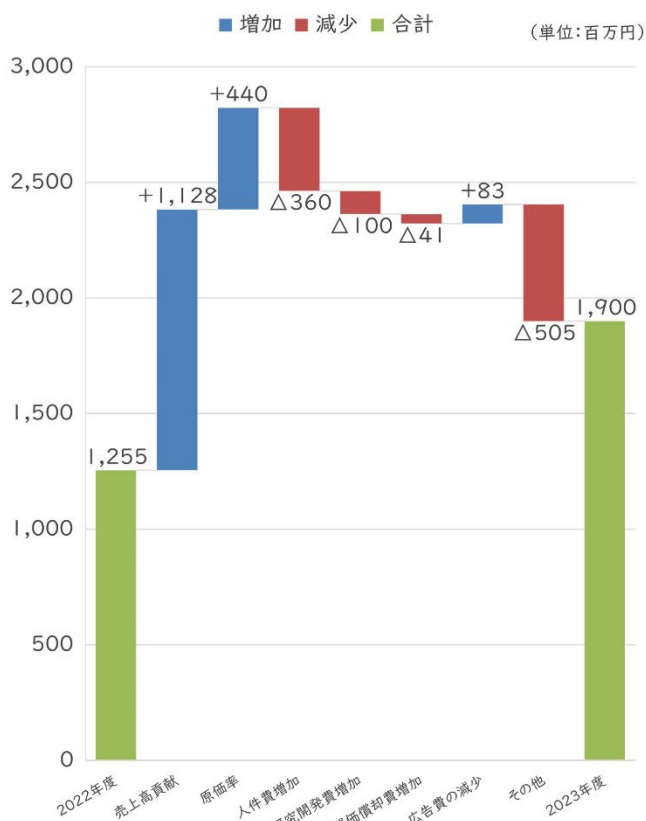
27

バランスシートの推移です。

全体の総資産としては、6カ月前と比べると約50億増えております。少し9月末時点において現金が積み上がっている特殊要因はありますけれども、買収をしたこともあります。それから受注が非常に好調で、仕掛品が非常に増えていることが大きな特徴でございます。

通期の予想、先ほど通期の数字も読み上げましたので、ここは飛ばさせていただきます。セグメントについても、先ほどご説明をいたしましたので飛ばします。

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
原価率	+440	原価率改善 73.9%→72.9%
人件費	△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	+83	22年度にあった 日エッセ分割落
その他	△505	

年間を通した、通期の経常利益の前年度との比較でございます。

前年の経常利益が非常に悪い数字、12億5,500万という数字でした。今期の予想は19億で見えております。繰り返します。上期の数字からして、これがいくのかなとお思いいただけるかもしれませんが、受注残高が前年より100億多いところもございます。下期で確実に利益は伸びていきます。

利益の増加要因として、売上高の貢献。上期は前年より売上高減少しておりましたけれども、下期は大幅に売上が増えます。それから原価率に関して、上期だけを取り出すと3ポイントの改善でしたけれど、通期では1ポイント程度の改善と読んでおります。一方で、人件費、研究開発費、減価償却費、こういった投資関係は確実に増えるということで、マイナスとしております。

というところで、私、説明30分ぐらいと思っていたんですが、少し説明時間が長くなってしまいました。この後ご質問を時間のある限りお答えをしたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

質疑応答

司会 [M]：それでは、これより質疑応答に移らせていただきます。

質問者 [Q]：値上げ効果も含まれていると思いますが、好調な受注の背景を教えてください。受注採算も十分確保できているのか教えてください。

藤井 [A]：おっしゃるとおり、値上げ効果も当然入ってはいますけれども、値上げ効果よりも数量効果のほうが圧倒的に多いです。

好調な受注の背景ですが、BP に関しては先ほど申し上げました。ここ数年生コン価格が安定をしている、あるいはむしろ上がっている中で、お客様の投資余力が付いている。裏返せば、その前の約 20 年間、非常に BP に関しては生コン価格が低かった関係で、お客様の設備が更新投資されていませんでした。設備がかなり古くなっている。その反動で BP に関しては非常に受注が好調であるということです。

AP に関しては、決して合材の数量が伸びているわけではないです。ただ、われわれのお客様、昨年度非常に業績が皆さん厳しい状況でした。それに対して、今年度になって上期の各社さんの数字を見ると、明らかに採算と申しますか、利益は大きく改善をしておられます。特にメンテナンスに関して言うと、アスファルトプラントのメンテナンスをずっと先送りにすることはできません。メンテナンスの受注が増えているのは、昨年止まっていた投資が戻ったことが一つ。

メンテナンスの受注だけが増えているわけではなくて、新台のほうの受注も増えていることですが、新台のほうに関しては、もともと予定をされていた投資計画に基づいてのわれわれへの発注ですので、特に業績がどうのこうののではなくて、非常に受注が集中しているということがあります。

それから受注採算が確保できているかですが、受注に関しては決して無理をして取りには行っておりません。採算については、これは特に 2021 年度から鋼材の価格、あるいは鋼材にとどまりません。その他の部材の価格も相当上がりましたので、その時点からわれわれは値上げをお願いしてきたということです。値上げについても徐々に浸透してきておりますので、昨年よりもあるいは一昨年よりも、受注採算については改善をしてくれていると思っております。

質問者 [Q]：今期の受注について、コメントに、下期の受注前倒しはないとお話しされていましたが、下期の受注が上期を超えることはないのでしょうか。

藤井 [A]：そうですね。今予算上では、上期の受注を下期が上回ることはないなどは予想といえますか、予算を組んでおります。つっけんどんな回答になってしまいました。

下期の受注が上期を超えることはないかと問われると、上期が非常に高い水準でした。昨年の下期の受注額が約 210 億です。今期に関しては、それとほぼ同水準ぐらいかなというのが今の見込みです。確かに資料からするともう少し少ない受注の数字になっているんですけども、上・下で比較したときに、今期に関しては上期非常に受注が好調でしたので、比較をすると下期のほうが上期を下回るかな。ただ前年と比べると、前年の下期並みかなというぐらいに見ております。

ただ、1 点マイナス要因としてあるのは、昨年好調だった中国の受注、ここは明らかに昨年と比べると減るかなと見ております。これは上期においても中国は昨年と比べては減っております。

質問者 [Q]：少し気が早いのですが、来年 25 年度 3 月期の売上高、営業利益をどのように見られておりますか。

藤井 [A]：まだ現時点では数字の精査はできていませんし、不確定要因もたくさんあるので何とも言えないんですけども、今期売上が 440 億、営業利益が 19 億という見込みです。営業利益の 19 億はもう少し上を目指したいなと思っておるんですけども、中計の最終年度である 25 年 3 月期に関しては、売上高に関しては 500 億に近いところを目指したいと思っておりますし、当然利益についても 25 億から 30 億を目指したいとは考えております。

受注残高が昨年と比べて 9 月末時点で 100 億多いと申し上げました。100 億の中の 20 億から 30 億ぐらいは、来期の売上予定のものだったと思います。この 9 月末時点における来期の受注残もそれなりにありますし、これから下期にかけて、先ほどご質問もいただきました、特に下期、前年と比べて多く減る要因はないかなと思っております。

何とか 25 年 3 月期、中計の最終年度、もともと中計を発表した時点の予想数値である売上高 500 億、営業利益 30 億、それに近いところに持っていったらなと思っております。その中で、中計を発表した時点では確定をしていなかった M&A を 2 件行ったことが一つ、売上増それから利益増にも大きく貢献はしてくれているかなと思っております。

あとは、タイは 25 年度の黒字化を今見込んでおりますので、来年度に関しても若干の赤字は免れないかなと思っておりますけれども、タイに関してもやっと受注が取れるようになってきております。赤字の幅は今年度と比べると来年度は確実に減るであろうという明るい見通しになります。

あとは、中国の市場が今以上に落ち込まないことになればというところは、大きな懸念といえますか、材料かなと考えております。

質問者 [Q]：上期の宇部興機と松田機工の業績と通期の見通しを教えてください。来期はどのようにイメージされていますか。あと、防水板が資料によれば大きく増えていますが、下期と来期はどうでしょうか。今期その他の業績予想は堅めではないでしょうか。

藤井 [A]：宇部興機の上期の数字に関しては、売上は約3億で、赤字が5,000万ぐらい出ております。ただ、宇部興機も毎年第4四半期に売上・利益が集中しますので、通期では今のところ宇部興機で売上22億、営業利益で約1億を見込んでおります。

松田機工に関しては、買収、グループ入りしたタイミングの関係で、上期の数字は連結には取り込んでおりません。通期の見込みとしては、松田機工に関しては売上3億で、営業利益が約5,000万と見込んでおります。

宇部興機に関しては期初の予想との大きな乖離はございません。松田機工に関しては、今申し上げた売上3億、営業利益5,000万程度、これ半年分ですけれども、これはかなり堅い数字と見込んでおります。

来期に関しても、宇部興機の足元の受注が非常に好調です。ですから、今期と来期と比べれば、宇部興機は増収増益が見込めるかな。松田機工に関しては、会社の規模が大体売上5～6億の規模の会社です。利益率は非常に高いですけれども、来期に関しても売上年間で6億ぐらい、営業利益1億ぐらいかなと見ております。

防水板が大きく増えていますが、下期と来期はどうでしょうかというご質問に関しては、特に防水板に関して言うと、前期が非常に不調でした。それが前々期の水準に今期は戻るところかなと思っております。それが下期。来期に関しても特に大きなマイナス要因、それから逆に大きなプラス要因も今のところ見えておりませんので、来期に関しては今期並みかなというところです。

今期その他の業績予想は堅めではないでしょうかというご質問に対しては、若干堅めに見ています。先ほど数字を申し上げました宇部興機と松田機工という会社に関して、買収前の数字は当然われわれのほうで認識はしておりますけれども、初年度ということで、そこは先ほど申し上げた数字よりも、全体的に見たときには少し控えめに見ているといったところは正直ございます。その他のところは少し控えめといいますか、堅めとご理解いただいて間違いございません。

質問者 [Q]：株価に関してどのようにお考えになっていますでしょうか。

藤井 [A]：株価に関して、足元の利益水準からすると株価が決して低過ぎるということにはならないと思います。PERは今20倍を超えている状況ですので。

現状の受注状況、あるいは受注残高、それから買収をした先の業績もある程度堅調に見込める等々を考えると、もう少し投資家の皆様、あるいは一般の個人も含めて株主の皆様にご評価をいただいてもいいのかな。ただ、そのためには数字という結果を出さなければならないのかな。もちろん受注残高や受注高は、先行指標としてご評価をいただけるとは思うんですけども、それがどのタイミングで売上になり、じゃあ利益として幾らになるのかは、実際には決算で初めてつまびらかになるわけです。

現在の株価は、直近の利益水準からすると決して低い水準では一般論としてはいいのかなと思います。でも、今の受注状況からすると、もうちょっと期待をいただいてもいい足元の状況ではないかなとは考えております。

質問者 [Q]：フォームド装置の今期販売台数は 60 台とお話しされていましたが、受注はどのように見えていますか。来期も引き続き伸びますでしょうか。

藤井 [A]：まだ来期の受注見込みと申しますか、全体的な予算は作成している状況ではないんですが、60 台を下回ることは多分ないだろうな、来期も伸びるだろうなとは見ております。ただ、当然のことながらこれは既存の設備に付ける装置ですので、一巡すればいったんそれで需要はなくなるので、ずっと増え続けていくものではないということです。

昨年からは販売を始めましたが昨年の販売台数はわずかでしたので今年が実質的に数字の面では初年度と言えらると思います。今年 60 台、来年これにプラス 10 とか 20 とかは少なくとも見込んでいけるのではないかと。その翌年も横ばいぐらいでは推移するかなと思っておりますが、ある程度それぐらいの水準でいって飽和状態と申しますか、需要に対する供給は一巡することになるのかなと思っております。

司会 [M]：それでは、お時間になりましたので、日工株式会社 2024 年 3 月期第 2 四半期決算説明会を終了させていただきます。本日はご参加いただきまして誠にありがとうございました。

藤井 [M]：どうも皆さん、ありがとうございました。

[了]