



日工株式会社

2024年3月期 第3四半期決算説明会

2024年3月5日

イベント概要

[企業名] 日工株式会社

[企業 ID] 6306

[イベント言語] JPN

[イベント種類] 決算説明会

[イベント名] 2024年3月期 第3四半期決算説明会

[決算期] 2024年度 第3四半期

[日程] 2024年3月5日

[登壇者] 取締役副社長 藤井 博（以下、藤井）

[ホームページ URL] <https://www.nikko-net.co.jp/>



[動画 URL] <https://www.youtube.com/watch?v=XzWPB2yFyZw>



[統合レポート] <https://www.nikko-net.co.jp/ir/library/corporate-report.html>



2023年度 3Q決算ハイライト	▶ P. 3-4
2023年度 3Q決算説明	▶ P. 5-19
株主還元方針、株主優待	▶ P. 20
トピックス	▶ P. 21-27
参考資料	▶ P. 28-31
会社情報	▶ P. 32-37

※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。日工株式会社の藤井です。

私から、第3四半期の決算の概要。それから能登半島地震に関する当社の事業への影響、来年度の見込みについて、これらは特に資料は用意していませんけれども、口頭で少しお話を今日はさせていただきたいと思っております。

質疑応答の時間をなるべくたくさん取りたいと思っておりますので、私のほうからの説明は20分から、長くても30分ぐらいで終わりたいと思っております。

2023年度 3Q決算ハイライト(1)



2023年度3Q累計実績

(単位:百万円)

3Q(4-12月)	実績	対前年同期	対前年増減率
売上高	27,619	+490	+1.8%
営業利益	718	+351	+95.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	594	+370	+165.0%
受注高	35,605	+6,388	+21.9%

- ▶ AP事業売上高:国内製品が大きく増加し前年同期比+24.4%、メンテナンスは△4.5%。海外売上高△63.7%
セグメント全体は△23.0%
- ▶ BP事業売上高:前年同期より製品売上、メンテナンスともに大きく増加
セグメント全体は+18.7%
- ▶ 受注高:AP事業が+14.7%、BP事業 +23.1%、環境及び搬送事業 +34.8%、破碎機事業 +70.0%、製造請負事業
+59.0%、その他事業 +1.5%と全事業で対前年同期を上回る

事業環境

AP事業

23年度3Q(4-12月)	実績(万トン)	対前年同期比
合 材 製 造 量	2,579	△5.2%
新 規 合 材	631	△9.4%
再 生 合 材	1,947	△3.8%

再生合材比率 75.5%

資料出所:(一社)日本アスファルト合材協会

BP事業

23年度3Q(4-12月)	実績(万㎡)	対前年同期比
生コンクリート出荷量	5,424	△5.1%

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

www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2024 All rights reserved.

3

第3四半期の決算のハイライトでございます。

これは対前年度の数字でございますので、前年度と比べると、特に利益が大幅増となっておりますけれども、昨年度が非常に悪い第3四半期の数字でしたので、前年対比になると大幅な増益になりました。ただ、一昨年度と比べると利益の面で見劣っているのが現状でございます。

2023年度 3Q業績ハイライト(1)



対前年同期実績

- ▶ 売上高 : AP事業 △30.0億円、BP事業 +12.4億円、環境搬送事業 +1.4億円、その他事業 +21.0億円(破碎機事業+13.7億円、製造請負事業 +5.3億円、その他 +1.9億円)
- ▶ 営業利益: AP海外部門の落ち込みもBP事業、破碎機事業、製造請負事業の増益により増益
- ▶ 受注高 : AP事業 +18.7億円、BP事業 +18.3億円、環境搬送 +6.7億円、その他事業 +20.1億円(破碎機関連 +9.4億円、製造請負関連 +10.2億円、その他 +0.5億円)
- ▶ 受注残高: AP事業 +51.5億円、BP事業 +9.4億円、環境搬送 +1.9億円、その他事業 +7.9億円(破碎機関連 △3.1億円、製造請負関連 +8.2億円、その他 +2.9億円)

	2022年度		2023年度 (単位:百万円)					
	3Q実績	3Q(累計)実績	3Q実績	前年同期比	3Q(累計)実績	対前年同期比	通期予想進捗率	通期予想
売上高	8,369	27,129	10,637	+2,268 +27.1%	27,619	+490 +1.8%	62.8%	44,000
営業利益	△ 32	367	449	+481 —	718	+351 +95.6%	37.8%	1,900
営業利益率	△0.4%	1.4%	4.2%	+4.6pt	2.6%	+1.2pt	—	4.3%
経常利益	△ 19	529	520	+539 —	975	+446 +84.3%	51.3%	1,900
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 35	224	246	+281 —	594	+370 +165.2%	49.5%	1,200
受注高	10,268	29,217	10,477	+209 +2.0%	35,605	+6,388 +21.9%	82.7%	43,038
受注残高	18,560	18,560	25,642	+7,082 +38.2%	25,642	+7,082 +38.2%	—	16,694

www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2024 All rights reserved.

5

第3四半期終わったところでの通期の予想に対する進捗率、後ほどのページにそういった資料がございますけれども、あえてここで数字をご説明いたします。

売上高が通期の予想は440億円ですので進捗率が62.7%、営業利益が19億円の予想ですので37.7%、純利益が12億円に対して49.5%、受注高が430億円に対して82.7%です。

受注高以外は4分の3終わったところで、進捗率が数字的には芳しくありませんけれども、今期にしましては期初からご説明申し上げますとおり、例年以上に第4四半期に売上が集中しております。第3四半期が終わった時点での進捗度合いとしては、ほぼ予定どおりに進捗をしているということでございます。

一方で、今期の特徴といたしまして受注が極めて好調であることです。第3四半期が終わったところで、前年対比で63億円の受注増で、率で言うと20%以上受注が好調であること、これは非常にいいことだろうと思います。

事業環境についてです。いつもアスファルト合材の製造量、あるいは生コンの出荷量を一つの指標としてお示しをしております。

今期 2023 年度に関しまして、アスファルト合材の製造量は前年対比でマイナス 5.2%、同様に生コンの出荷量もマイナス 5.1%で、われわれのお客様であります道路舗装会社様、あるいは生コン会社様にとっては決して需要が強い状態ではございません。

ただ、われわれのお客様である道路会社様に関しましては、前年度はアスファルトの価格が急騰した関係で非常に皆さん事業業績として厳しい 1 年ということがございまして、不要不急の設備投資をかなり先送りされたのが 22 年度の特徴で、その影響をわれわれはもろに受けたわけです。23 年度になりましてからは、ほぼ以前並みにお客様の投資意欲が戻ってきたのかなというのがアスファルトプラント関係です。

一方で生コンに関しましては、確かに出荷量は前年比で落ちてはいるんですけども、ここずっと生コン価格が安定をしている。安定している以上に価格はさらに上がっていつている状況で、われわれのお客様の生コン業者様の設備投資意欲は、今年度 23 年度も昨年度以上に非常に旺盛なものがあると感じております。

これは国内の事業環境です。一方で、これは数字にそのまま表れているんですけども、中国は急激に、23 年度に入りましてスローダウンをしたこと。それと、われわれはタイに進出をして 4 年が経過しているわけですけども、このタイの事業に関しましてはまだ操業赤字が続いていること。今期の決算に関しましては、国内についてはまずまず。ただ、海外が期初に予想していた以上に数字が悪いのが現状でございます。



AP事業:海外部門の受注、売上ともに対前年比減となるも国内では顧客の収益が回復傾向にあり、設備投資が少しずつ実行される
売上は対前年同期比△23%となったものの、受注は国内販売、メンテナンスともに前年を上回り、AP事業全体で+14.7%となる
→P.11 AP関連事業



BP事業:生コン市場の安定が継続しており受注、製品売上ともに増加が継続
シェア拡大によりメンテナンス売上も増加
→P.13 BP関連事業



破碎機事業:モバイルプラントは国内からの引き合いの増加とウクライナ向けODA案件により、対前年同期比 受注7割増、売上倍増
→P.16 その他事業(新セグメント分け)



製造請負事業:9月よりグループ入した松田機工、昨年グループ入した宇部興機の受注が急伸
売上高増、利益は大幅増
→ P.16 その他事業(新セグメント分け)



環境及び搬送事業:環境は受注が前年同期並み、売上は減
搬送は、値上げの浸透、大型案件の受注2物件(1物件は来期売上)により事業全体では受注、売上、利益ともに増
→P.14 環境及び搬送関連事業



海外事業:中国の景気対策により需要急減に底打ち感が出てきたものの先行き不透明
→P.11 AP関連事業、P.12 AP関連事業(内訳推移)

先程、かなりお話を既にいたしましたが決算ハイライトになります。

AP に関しては、国内はまずまず。ただ、海外が想定以上に悪かった状況です。

BP に関しましては、おかげさまで毎年われわれは市場シェアを拡大していております。この効果で、メンテナンスの売上が毎年順調に伸びております。

今回、第3四半期の決算から、その他事業を二つほど、個別セグメントとして切り出しました。まず、一つが破碎機の事業です。破碎機の事業は、自走式のモバイルプラント事業と定置式の破碎機の事業に分かれます。

自走式モバイルプラントに関しまして今期はウクライナ戦争の、戦争がれきを処理するための破碎機の特需がございました。これにより大幅に売上が増えております。この特需だけではなく、国内での市場シェアも毎年確実に増やしていております。破碎機の中のモバイルに関しては、非常に今期はいい状況。定置式も安定的に推移しております。

それから製造請負事業、こういうセグメント名にいたしました。有り体に言いますと、これは製缶事業でございます。過去2年間、われわれは松田機工という会社と宇部興機という会社を2社買収いたしました。この2社がこの事業セグメントに該当いたします。

特に今期からグループに入った松田機工に関しては非常に利益率も高く、このセグメントの数字に大きく貢献してくれていることで、2社、2年間で買収したわけですがけれども、今のところ買収前に想定していた以上の数字が上がっているのかなと思っております。

環境及び搬送関連事業です。こちらは特に搬送に関しては、数量自体は伸びていません。ただ、値上げの効果が出ておまして、売上も伸びておりますけれども、利益が特に好調に今期は推移をしております。

先ほど申し上げましたように、海外に関しては中国が22年度に比べると3分の1ぐらいの売上に、要は3分の2がなくなった状況が、今年度の23年度の現状です。

もっとも足元の景況感に関しまして言いますと、アスファルトプラントに対する引き合いは底打ち感が少し出てきたのかなと手応えを感じております。中国の事業は23年度、今期は非常に厳しい1年になりましたけれども、来期は盛り返してくれるのではないかなと今のところ見ております。

今期の話題といたしまして、能登半島地震に関するわれわれの事業への影響です。

日工のアスファルトプラントは、石川県七尾市以北で3台お客様に使っていただいております。3台のうち2台が被災をいたしました。地震発生後は、この2台については稼働できなかったですが、その後、修復をいたしまして、現在は新材の出荷が可能となっております。当然のことながら需要はかなり増えているものと思われまます。

それから、生コンプラントに関して、七尾市以北に日工のプラントが7台ございます。このうち2台が被災をいたしました。現時点でも、この2台のうちの1台は修復が難しいということで、今の予定では今後、全面的な建て替えを予定されているということですが、被災をされたもう1台に関しましては、現時点では修復済みになります。残りの5台については、当然部分的には少し傷んだところがありましたけれども、既に修復をして元の状態に戻っているということでございます。

比較的今回の被災地におけるわれわれのプラントの台数は少なかったことで、影響度はあまりないです。アスファルトプラントに関しては、既に3台とも稼働していて一から立て直しという需要は出てきません。コンクリートに関しては、1台が全面的な建て替えを計画されているそうですので、これが来期以降、われわれの事業に影響が出てくるかなと思っております。

もっとも復興に関しまして、アスファルト合材、それから生コンともに相当の出荷量が見込めますので、今後、来期以降、われわれのメンテナンスサービスの売上にそこが寄与してくるのかなと思っております。

それから、24年度の見込みについてです。今の時点ではまだ細かい数字まで策定できておりませんので、大まかな見込みについてお話をしたいと思います。

23年度、非常に厳しかった海外に関して、中国は恐らく今年度、通期で1億円ぐらいの赤字になる見込みですけれども、足元の受注状況から来期は黒字に転換をするであろうというのが今の見込みです。

それから、タイの事業、今期は恐らく通年で約5億円ぐらいの赤字が出る見込みですけれども、来期に関しましては、うまくいけば操業赤字を脱出し、黒字に転換できるのではないかとこのところまで、ここに来て非常に受注が好調に推移をしております。

ということで、仮に中国とタイの事業、私が申し上げましたとおり、来期は黒字ないしは収支トントンまで持っていけば、今期と比較をすると少なくとも6億円ぐらいは利益面で、来期はプラスになるのかなと見込んでおります。

あと国内に関して、今期の受注状況が非常に活発というか好調です。これは当然来期の期初の受注残高が高い水準でスタートすることができますので、国内の事業に関して、今期と比較をして特に大きなマイナス要因はないかなと考えております。

以上、総合して申し上げますと、来期に関しましては、今期大変苦戦した海外事業がなんとか収支トントン、ないしは若干の黒字まで持っていけるのではないかとこのところまで来ると、今期と比較をいたしますと増収増益が期待できるのではないかなと考えております。

2023年度 3Q業績ハイライト(2)



(単位:百万円)

		2022年度					2023年度		通期予想
		3Q実績	3Q(累計)実績	通期実績	3Q実績	前年同期比	3Q(累計)実績	前年同期比	
AP関連事業	売上高	4,433	13,085	17,341	2,965	△1,468 △33.1%	10,080	△3,005 △23.0%	18,000
	営業利益	107	239	49	△366	△473	△337	△576	150
	営業利益率	2.4%	1.8%	0.3%	—	—	—	—	0.8%
BP関連事業	売上高	1,330	6,644	11,111	2,837	+1,507 +113.3%	7,886	+1,242 +18.7%	12,200
	営業利益	2	507	1017	401	+399 +19950.0%	905	+398 +78.5%	1,350
	営業利益率	0.2%	7.6%	9.2%	14.1%	+14.0pt	11.5%	+3.8pt	11.1%
環境及び搬送関連事業	売上高	916	2,138	2,888	836	△80 △8.7%	2,286	+148 +6.9%	3,100
	営業利益	82	318	522	208	+126 +153.7%	540	+222 +69.8%	700
	営業利益率	9.0%	14.9%	18.1%	24.9%	+15.9pt	23.6%	+8.7pt	22.6%
その他事業 (内訳は次ページ)	売上高	1,688	5,259	8,325	3,999	+2,311 +136.9%	7,366	+2,107 +40.1%	10,700
	営業利益	163	416	1042	622	+459 +281.6%	837	+421 +101.2%	1,350
	営業利益率	9.7%	7.9%	12.5%	15.6%	+5.9pt	11.4%	+3.5pt	12.6%

- ▶ AP関連事業売上高 : 国内製品売上高:対前年同期比+24.4%、メンテナンスサービス:△4.5%、海外売上高:△63.7%
- ▶ BP関連事業売上高 : プラント製品売上高:対前年同期比+20.7%、メンテナンスサービス:+20.5%
- ▶ 環境及び搬送関連事業 : 環境製品:△25.8%、搬送製品:+16.1%
- ▶ その他事業売上高 : 対前年同期比+40.1%(次ページにセグメント)

www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2024 All rights reserved.

6

続きまして、今期 3Q の決算のセグメントです。第 3 四半期終わった時点の数字です。

特徴的なのは、残念ながらわれわれの主力事業のアスファルトプラント関連事業で、第 3 四半期だけで 3 億 6,600 万円の赤字が出ており、3Q 累計で 3 億 3,700 万円の赤字という結果です。3Q までの累計の 3 億 3,700 万円の内訳ですけれども、中国事業で約 5,000 万円の赤字、タイで約 4 億円の赤字。海外の赤字を国内の利益でカバーができなかった。国内も第 4 四半期に今期は非常に売上が集中している関係で、第 3 四半期までの国内での利益でカバーできずに赤字になっております。

通期の見込みといたしましても、営業利益でアスファルトプラント関連は 1 億 5,000 万円という利益の見通しです。ですから、3Q 累計と通期予想との差額を計算していただくと、第 4 四半期だけで売上が約 80 億円を見込んでおります。利益が約 5 億円という見込みでございます。

BP 関連事業は、今期期初から非常に好調に推移をしております。3Q 終わった時点で売上が前年よりも約 20% 増えております。それから利益に関しては 9 億 500 万円で、倍増に近いぐらいの利益増です。これは営業利益率が前年と比べると 2 ポイント以上良くなって、売上也増えている。売上が増えて利益率も良くなって、BP に関しましては、今期は非常にいい進捗状況です。通期の見込みといたしましても、利益は 13 億 5,000 万円を見込んでおります。

環境及び搬送関連事業は、特に搬送に関しましては、ほぼ例年売上は足元では横ばいで推移をしており、今期第3四半期終わったところでの売上が22億8,600万円で、前年と比べると1億4,000万円の売上増。これに対して利益が5億4,000万円で、前年より約70%利益が増えております。このセグメントは環境と搬送を二つ合わせたもので、この利益増の一番の要因は、搬送関係の値上げによる効果です。通期の利益見通しも今のところ7億円です。

その他の事業に関しましては73億6,600万円で、売上自体も昨年と比べると21億円増えております。それから利益も8億3,700万円で、倍増となっております。通期の見込みといたしまして、売上107億円、13億5,000万円の営業利益という見込みです。

2023年度 3Q業績ハイライト(★その他事業内訳)



(単位:百万円)

	3Q実績	2022年度		3Q実績	前年同期比	2023年度		通期予想	
		3Q(累計)実績	通期実績			3Q(累計)実績	前年同期比		
破砕機事業	売上高	366	1,371	2,217	1,667	+1,301 +355.5%	2,745	+1,374 +100.2%	3,550
	営業利益	△12	35	175	244	+256 —	300	+265 +757.1%	350
	営業利益率	△3.3%	2.6%	7.9%	14.6%	+17.9pt	10.9%	+8.4pt	9.9%
製造請負事業	売上高	286	1,128	2,216	1,297	+1,011 +353.5%	1,667	+539 +47.8%	3,000
	営業利益	△11	10	156	239	+250 —	207	+197 +1970.0%	300
	営業利益率	△3.8%	0.9%	7.0%	18.4%	+22.3pt	12.4%	+11.5pt	10.0%
その他	売上高	1,035	2,760	3,892	1,034	△1 △0.1%	2,953	+193 +7.0%	4,150
	営業利益	186	370	711	138	△48 △25.8%	329	△41 △11.1%	700
	営業利益率	18.0%	13.4%	18.3%	13.3%	△4.6pt	11.1%	△2.3pt	16.9%

- ▶ 破砕機事業売上高 : 対前年同期比+100.2%(モバイルプラント事業:+103.4%、前川工業所:△10.9%)
- ▶ 製造請負事業売上高 : 対前年同期比 +47.8%
- ▶ その他 : 対前年同期比 +7.0%

先ほど申し上げましたとおり、今回第3四半期から、その他事業の中で二つの事業を切り出しております。これがその数字です。

破砕機に関しまして、今期の売上27億円、営業利益は3億円です。前年の数字が22億円で利益が1億7,500万円ですから、昨年と比べて売上、利益とも順調に伸びております。

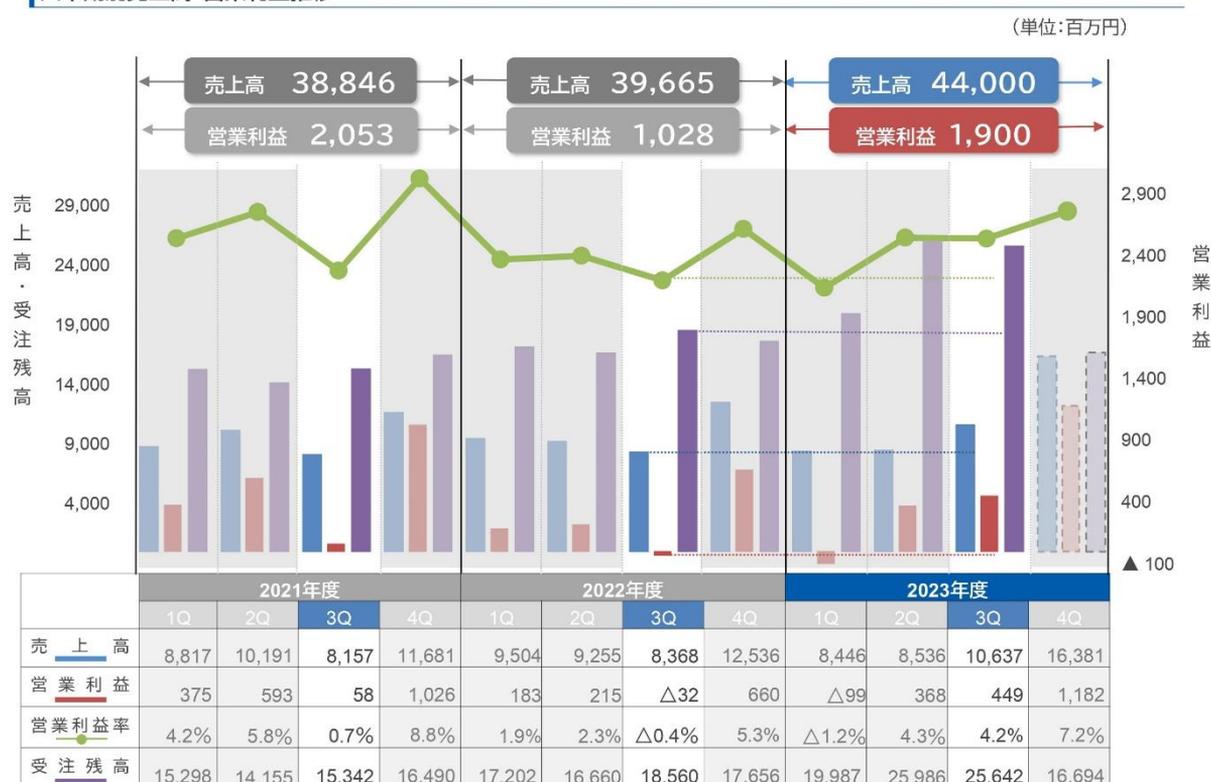
製造請負事業は、今期 16 億 6,700 万円ですので、利益が 2 億 700 万円、昨年と比べると今期から松田機工が連結に加わったこともありまして、特に利益で大きく貢献をしている状況です。

これら二つを切り出した後のその他の数字が、今期売上 29 億円、営業利益 3 億 2,900 万円、前年が 27 億 6,000 万円の売上で利益が 3 億 7,000 万円でしたので、売上は微増ですけれども、利益が若干落ちている状況です。

2023年度 四半期毎業績推移



四半期別売上高・営業利益推移



続きまして、これが四半期ごとの業績推移です。

第3四半期が終わったところの通期予想に対する進捗率は芳しくない。ただ、通期で大丈夫ですよと申しあげましたけれども、例年の数字を見ていただければということで、こういう資料を作っております。

第4四半期です。今期は特に売上 163 億円で、昨年が 125 億円、その前が 116 億円と比較いたしましても大幅な売上増を見込んでおります。特に国内の AP、BP の売上が第4四半期に相当伸びる見込みです。

利益は11億8,200万円で、昨年と比べるとほぼ倍増という見込みです。ただ、一昨年と比べると全体での利益率は若干下がって7.2%、一昨年は8.8%、という見込みでございます。

3Q受注高（累計）推移



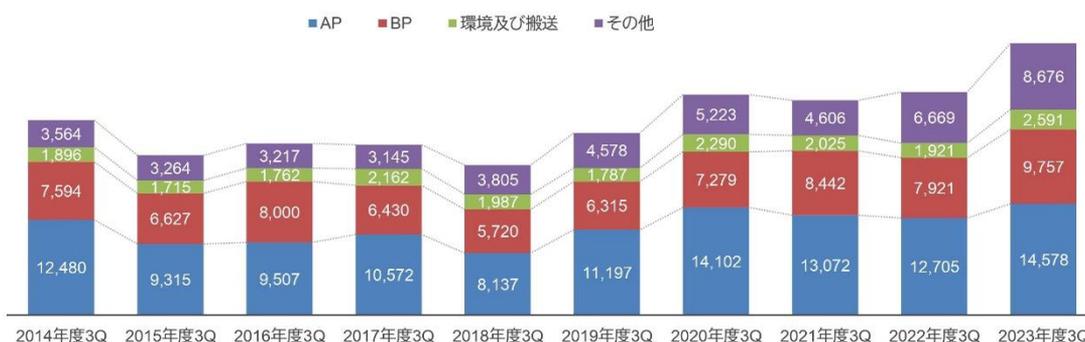
3Q推移(累計)

(単位:百万円)

	2014年度 3Q	2015年度 3Q	2016年度 3Q	2017年度 3Q	2018年度 3Q	2019年度 3Q	2020年度 3Q	2021年度 3Q	2022年度 3Q	2023年度 3Q	対前年同期比
AP	12,480	9,315	9,507	10,572	8,137	11,197	14,102	13,072	12,705	14,578	+14.7%
BP	7,594	6,627	8,000	6,430	5,720	6,315	7,279	8,442	7,921	9,757	+23.2%
環境及び搬送	1,896	1,715	1,762	2,162	1,987	1,787	2,290	2,025	1,921	2,591	+34.9%
その他	3,564	3,264	3,217	3,145	3,805	4,578	5,223	4,606	6,669	8,676	+30.1%
計	25,533	20,920	22,486	22,309	19,650	23,877	28,894	28,146	29,217	35,602	+21.9%

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 通期予想	対前年通期比
AP	17,114	16,553	16,718	17,182	18,884	16,133	20,279	18,180	17,614	18,149	+3.0%
BP	10,069	9,517	9,966	9,066	8,438	9,478	9,961	12,086	11,461	11,228	△2.0%
環境及び搬送	2,711	2,796	3,203	2,948	2,773	2,402	2,875	3,014	2,556	2,872	+12.4%
その他	4,606	4,203	4,248	4,420	5,008	5,903	6,894	8,056	9,216	10,789	+17.1%
計	34,501	33,069	34,134	33,617	35,104	33,916	40,009	41,337	40,847	43,038	+5.4%



これは受注高の推移です。

今期3Qまでの数字が上、下が通期、今期に関しましては見込みです。十年前と比べると100億円ぐらい増えているのを見ていただけるのかなと思います。中でも、その他が大きく増えているのがわかりいただけるのかなと思います。

3Q末受注残高推移



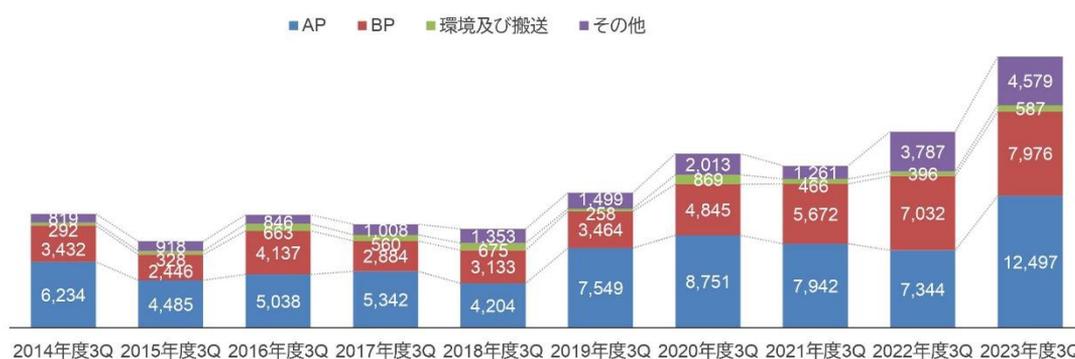
3Q末推移

(単位:百万円)

	2014年度 3Q	2015年度 3Q	2016年度 3Q	2017年度 3Q	2018年度 3Q	2019年度 3Q	2020年度 3Q	2021年度 3Q	2022年度 3Q	2023年度 3Q	対前年同期比
AP	6,234	4,485	5,038	5,342	4,204	7,549	8,751	7,942	7,344	12,497	+70.2%
BP	3,432	2,446	4,137	2,884	3,133	3,464	4,845	5,672	7,032	7,976	+13.4%
環境及び搬送	292	328	663	560	675	258	869	466	396	587	+48.2%
その他	819	918	846	1,008	1,353	1,499	2,013	1,261	3,787	4,579	+20.9%
計	10,777	8,177	10,684	9,793	9,364	12,770	16,479	15,342	18,560	25,639	+38.1%

通期末推移

	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
AP	6,728	6,218	6,357	6,359	8,809	7,424	8,235	7,725	7,998
BP	3,467	2,741	3,350	2,895	3,440	3,760	4,508	5,755	6,105
環境及び搬送	309	815	1,371	387	385	152	636	631	182
その他	535	436	551	491	821	883	981	2,377	3,369
計	11,039	10,212	11,629	10,132	13,455	12,219	14,361	16,490	17,656



2014年度3Q 2015年度3Q 2016年度3Q 2017年度3Q 2018年度3Q 2019年度3Q 2020年度3Q 2021年度3Q 2022年度3Q 2023年度3Q

www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2024 All rights reserved.

10

続きまして、受注残高の推移です。

今年度に関しましては、期末の見込み数字は入れておりませんが、3Q時点の注残 256 億円と非常に高い水準になっております。前年が 185 億円ですので、70 億円ぐらい受注残高が多いという、それだけ注残が多いということは、昨年よりも第 4 四半期の売上が大きく伸びることがここから読み取れると思います。

2023年度3Q 経常利益 増減要因分析



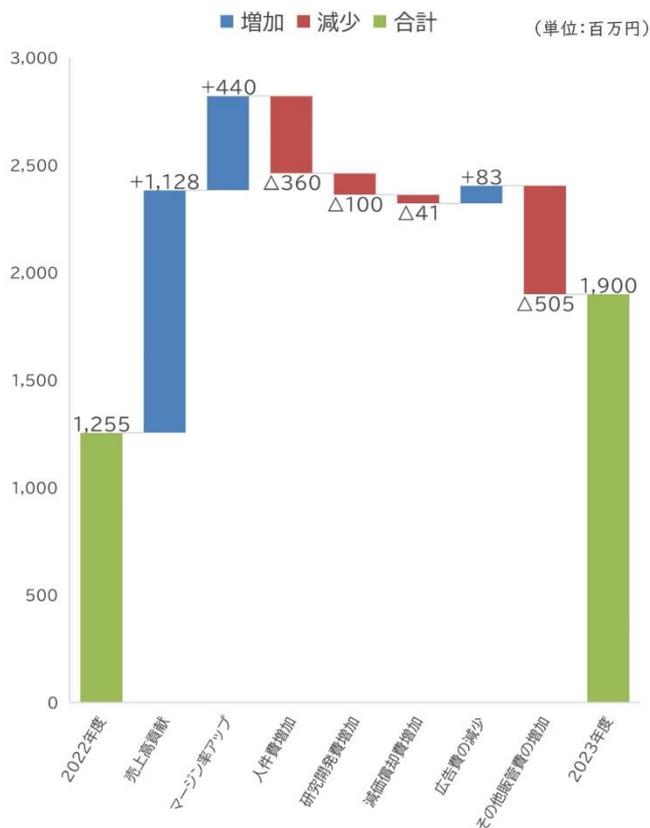
項目	影響額	内容
売上高貢献	+130	売上高の増加 490百万円
原価率	+686	原価率改善 73.4%→71.0%
人件費	△263	人員増、 ベースアップ
研究開発費	△25	開発費用の増加
旅費交通費・ 交際費	△103	コロナ終息、 出張・接待交際の増加
取得費用	△54	松田機工 株式取得関連費用
販売手数料	+75	上海販売手数料減少 △93百万円
その他	△0	受取配当金の増加+36 支払利息の増加△28

ここから先は、各セグメントについての説明資料です。細かい説明は既に概要でお話をいたしましたので、11ページから割愛させていただいて、17ページ、経常利益の増減要因分析です。これは昨年度と今年度の9カ月間、第3四半期累計の数字を比較したものです。

昨年の同時期の経常利益が5億2,900万円、今期は9億7,500万円で、倍増近く増えているわけですが、要因といたしまして、売上増による影響が1億3,000万円、一番大きいのは原価率で、2.4%ほど原価率が改善しております。

一方で、これはわれわれ先行投資ということで人への投資、それから研究開発投資、それからここには個別に入れておりませんが設備投資、減価償却費、こういったものは昨年と比べると大幅に増になっておりますので、利益面ではマイナスに効いているということでございます。

2023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	+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 日エメッセ分剥落
その他販管費の増加	△505	

これは通期の増減要因分析です。

第3四半期が終わった時点では、利益率の改善による影響度合いが6億8,600万円とお示しをしておりましたが、通期では、少し第4四半期で国内のアスファルトプラントの大型案件の低マージンの物件がある関係で、通期ベースではマージン率の改善による粗利益の改善は4億4,000万円にとどまる。一方で売上が、前年と比べると利益的には10億円以上効いてくると見ております。

人件費の増加、研究開発費の増加、減価償却費の増加、こういったものがマイナスで効いてくるといってございます。

バランスシートの推移



(単位：百万円)

		2022年度末	2023年度3Q	増減	増減の主な要因
資 産	流動資産	33,723	38,883	+5,159	増加：現金及び預金 +3,173百万円 商品及び製品 +1,111百万円 仕掛品 +2,764百万円 減少：受取手形及び売掛金 △1,478百万円 その他 △277百万円
	有形固定資産	11,839	13,230	+1,391	増加：建物及び構築物 +125百万円 工具、器具及び備品 +102百万円 土地 +319百万円 建設仮勘定 +959百万円 ソフトウェア仮勘定 +168百万円 投資有価証券 +1,350百万円
	無形固定資産	1,020	1,193	+173	減少：機械装置及び運搬具 △108百万円 繰延税金資産 △425百万円 その他 △235百万円
	投資その他	5,544	6,332	+788	
	総資産合計	52,127	59,640	+7,513	
負 債	流動負債	15,338	19,886	+4,547	増加：支払手形及び買掛金 +565百万円 電子記録債務 +393百万円 ファクタリング未払金 +362百万円 短期借入金 +740百万円 契約負債 +2,521百万円 その他 +266百万円 長期借入金 +2,414百万円 繰延税金負債 +126百万円 減少：賞与引当金 △240百万円
	固定負債	5,184	7,717	+2,532	
	純資産合計	31,604	32,036	+432	増加：その他有価証券評価差額金 +955百万円 減少：利益剰余金 △554百万円
1株当たり純資産 (円 銭)		826.73			

www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2024 All rights reserved.

19

続きまして、バランスシートについて簡単にご説明をいたします。

前期末と比較をいたしますと、総資産が75億円増えております。内訳は細かいことは特にお話をいたしませんけれども、バランスシートがかなり大きくなっております。これに対して純資産が4億3,000万円の増加にとどまっておりますので、自己資本比率が前期末と比べると少し減った状況でございます。

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



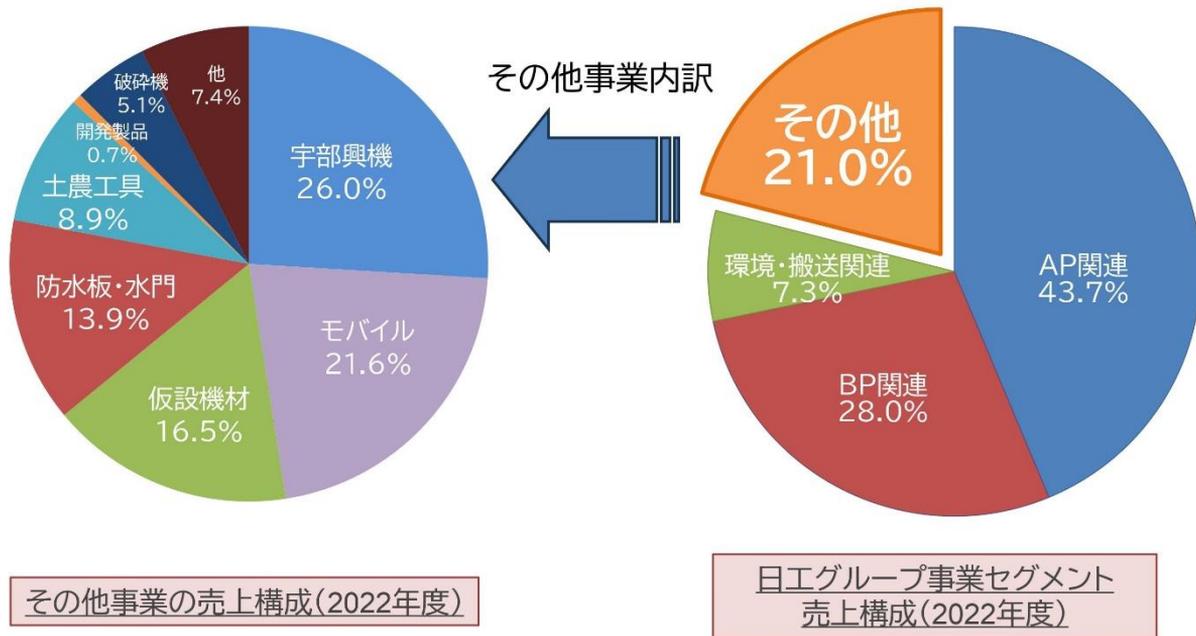
★2019年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき5株の割合で株式分割を実施しており、分割後の配当金額に統一して記載しています
 ※当期純利益＝親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)

続きまして、株主還元に関してです。

現在の中期経営計画期間、今年度2年目で、来期が最終年度の3年目にあたるわけですが、この3年間に关しましては配当性向60%以上とする方針をお示ししております。

昨年度、22年度は利益が配当金額を下回る結果になりまして、配当性向が100%を超えました。今期も今のところ最終の利益が12億円という見込みで、それに対して30円の配当予定をしておりますから、配当性向としては90%を超える見込み、こういう状況ですが、配当額に关しましては、期初に発表しました通期の30円を今のところ予定しているということでございます。

日工では、3つの事業セグメント以外の事業=その他事業を成長領域と位置付け将来の主力事業とするべく注力



それから、トピックスということで、その他の事業に関してです。

右側が全体を表したもので、従来は日工の場合にはAPの事業が大体50%ぐらい、BPが25%ぐらい、残りの25%が搬送・環境、その他だったんですけども、徐々にその他の比率が高くなってきました。これが高くなってきたのと、それからBPも順調にシェアを拡大していつている関係で、30%に近い、全体に占める比率が高まってきております。その分AP関連の売上の比率が50%程度から、今期に関しては43%になっております。

その他の21%を分解したものが左側でございます。この中で、特に買収いたしました宇部興機それからモバイルの破碎機、こういったものがその前と比べるとかなり増えて、かなりというか宇部興機はそもそも買収で新しく入ったということで、比較をすると増えていることとなります。

トピックス（１）：その他事業（成長領域）（事業内訳）



破碎機関連事業

モバイルプラント 日工(株)



破碎機 KLEEMANN



自走式土質改良機 Mobix

破碎機
(株)前川工業所



製造請負関連事業

製缶加工品
宇部興機(株)、松田機工(株)、
日工(株)



開発製品 日工(株)



石膏系固化材製造設備等

防水板・水門
日工マシナリー(株)



土農工具
トンボ工業(株)



仮設機材
日工セック(株)



こちらが成長領域の、どんな事業かというものを目で見ていただいて、ぱっと分かるようにということでお示しをしたものでございます。

トピックス（１）：その他事業（全セグメント別売上推移）



www.nikko-net.co.jp © Copyright NIKKO CO., LTD. 2024 All rights reserved.

23

こちらがセグメント別の売上の推移でございます。一番下のブルーがAP、その上がBP、その上が環境・搬送、一番上がその他になります。

その他が今期は100億円を超える見込みになってきております。2018年度、5年前と比べても、全てのセグメントで売上が増えている状況で、バランスよく成長してきていると思います。

日エグループ長期経営ビジョン”2030ビジョン”

2030年に売上高600億円 営業利益率10%、ROE8%、時価総額500億円を達成

中期経営計画(2022-2024)は、内部投資フェーズとして2030年に向けた体制・プロセスを構築する期間として位置付け

人員増強とともに、社員の生活の安定とエンゲージメントの向上を目指し施策を講じています

・3年連続の賃上げ

22年度 一律3万円の賃上げを実施

23年度 平均5%の賃上げを実施

24年度 月額基本給と定期昇給含め5.03%の賃上げ実施を決定

・新入社員と勤続表彰対象者、成績優秀者に自社株を付与する制度を導入

・2023年4月から新人事制度を導入

実力次第で若手であっても管理職登用が可能となる新しい人事評価制度を導入

最後に、賃上げについてお話を少しさせていただきます。

当社は、22年度から賃上げを行っております、22年度は一律3万円のベースアップを実施いたしました。大体10%ぐらいの賃上げをしました。今期23年度は5%の賃上げを実施しております。それから来期に関しましても月額基本給と定期昇給分を合わせまして5.03%の賃上げ。5%のうちの3%がベースアップということでございます。

それから、ここ2~3年前から全ての社員に自社株を付与する制度を導入しております。入社と同時に自社株を付与、それから勤続表彰、10年目とか20年目とか、こういった勤続表彰者に対しても自社株を付与。それから成績優秀者、これは社長賞という名で、現金ではなく自社株を報奨として渡す制度を導入しております。

全ての社員に日工の株主になってもらって、株主様の皆様と同じ目線で経営を考えてもらいたいという趣旨です。みんなに株価に敏感になってもらいたいという趣旨で自社株をさまざまな形で活用していくということです。

それから、昨年の4月、今年度から人事制度も大幅に改めました。他社と比較して特別なものではございませんけれども、従来は、ともすれば年功序列的な色彩が強かったものを大幅に改めました。ということで、人事制度に関しましても大幅に改め、社員のエンゲージメントを高めようと、こういった努力をしてきているところでございます。

思っていた以上に説明の時間が長くなってしまいましたが、ここからご質問をお受けしたいと思います。

質疑応答

質問者 [Q]：タイの受注が好調とのことですが、回復の背景と継続性、受注採算に関して教えてください。

藤井 [A]：売上で23年度は残念ながら結果は出ていないんですけれども受注はここに来て順調に増加しています。回復というよりは、タイに関しましては、進出をいたしまして、やっとお客様に日工という名前と、それから当社の製品への価値を認識していただき始めたのかなということで、市場開拓がやっとここに来て成果が出てきているということです。

もともとタイに関しましては、進出する前から日工の中古のプラントがわれわれを通してではないんですけれども、タイ国内ではかなり使われております。もともとタイ国内における日工のブランドは、ある程度通っていたと思うんですけれども、タイ国内に製造工場をつくって、今後、われわれがタイ国内で本格的に事業展開をしていくことをお客さまに知っていただく活動を、この2~3年かけて地道にやってきました。その結果として、足元徐々に受注が積み上がってきているのかなと思います。

それと、若干想定外だったのは、リサイクルに関するプラントの需要はまだ当面出てこないと思っていたのですが、リサイクルプラントに対する需要が想像以上に早く出てきていることです。リサイクルプラントの需要に関しては、われわれの予想を大きく上回っています。

これが今後とも継続していくのかについて、当然年によってある程度の浮き沈みはあろうかと思いますが、まずタイ国内において今、来年度、プラントの台数で言うと15台から20台ぐらい販売が見込め、15台から20台という数字は今後も続けていきたいと思っています。継続性に関しては、徐々にわれわれ日工のブランドがタイ国内で浸透していけば、当然継続性にはつながるでしょう。

さらに申し上げますと、タイに会社をつくり、タイに工場をつくったのは、もともと進出する時からタイ国内だけではなく、将来的にはベトナム、インドネシア、少なくともASEAN3カ国はカバーしようということで進出をしております。

ベトナムとインドネシアに関しては、ベトナムは今期も実績が出てはきておりますけれども、まだまだ思ったほどではない。それからインドネシアに関しては、残念ながらまだゼロという状況です。今後はタイ以外の2カ国での市場開拓ができれば、さらにASEANでの売上、利益を増やせるかなと思います。

それから受注採算に関して、今年度に関しましては、正直申し上げまして、まずは日工ブランドを浸透させる目的で、ある程度利益を犠牲にして販売をいたしました。ただ、この今期末に受注残として残るもの、来期に売上があがるものに関しましては。これは大体おおむね 10%から 20%ぐらいの粗利益率を確保した形での販売になっておりますので、決して赤字で赤字受注をどんどんしているということでは当然ながらございませんということです。

質問者 [Q] : 国内 AP の受注が堅調ですが、受注時営業利益率をどのように見ておられますか。

藤井 [A] : 受注時の営業利益率をどのようにというのは、長年にわたって国内の営業利益率をもっと取れるのではないかと、皆様からご指摘いただいていることに絡めての質問かなと思います。

受注時の利益率に関しては、特に大きくここに来て営業利益率が高くなっていることはございません。これはわれわれにとっては、今後とも課題として、ある程度原材料費の値上がりによる価格アップ、あるいはプラントの標準化を進めることによるコストダウン、さらにはお客様にさらなるプラントでの価値提供、こういったものをしていくことでわれわれの利益率を改善していかねばならないと思っております。

足元の 23 年度の受注は非常に堅調ですけれども、この堅調な受注が過去と比べて利益率が大きく改善をしていることはございませんで、過去並みでございます。

質問者 [Q] : 今回、その他事業を 3Q 決算時に分けられた理由を教えてください。また、御社の理想とする最適ポートフォリオをどのように考えていて、それぞれの事業を通じた横軸のシナジー効果がありましたら教えてください。

藤井 [A] : 3Q の決算から、その他事業を二つほど切り出した理由。数字的に、この二つの事業の利益が全体の利益の 10%を超えることで、投資家の皆様により分かりやすくという観点で切り出したということです。

それと、その他の事業の全体の売上がここ数年ものすごい勢いで増えている。セグメント別で言うと、その他事業が一番大きな売上、一番大きな利益を稼ぐ形になってきてしまうと、何となくその中身がもう少し開示されないとよく分からないということもあろうかと思ひまして、この二つの事業を切り出したということです。

最適なポートフォリオをどう考えているかですが、ポートフォリオという観点で言うと、AP に関しては国内の利益はもっと増やしたいですが、売上そのものが今後大きく増える可能性はあまりない。AP に関しては海外の売上、特に ASEAN の売上を今後さらに拡大をしていきたいと思っております。

他のセグメントが増えることによって、従来は50%程度あったAPの全体に占める売上が、将来的には40%ぐらいになっていくのかなと思います。ただ、AP全体としての売上は今200億円に届きませんが、早く200億円には持っていきたいと思っています。

BPについては、当社を含めて3社の寡占市場の中で競争しているわけですが、なんとか毎年市場シェアを少しずつ増やしている状況です。この勢いをそのまま継続をしていって、かつては25%程度の比率だったものを、今は28%ぐらいですが、将来的に30%ぐらいに持っていったらなと思います。

搬送及び環境関連に関して。搬送事業については、これは残念ながら成長はあまり見込めません。環境に関しては、長年にわたって、われわれは国内で次の事業の柱と考えているわけですが、こちらもなかなか大きく、今のところ伸びてはきていないですが、戦略的にはこの環境関連プラントは力を入れていきたい。ですからこのセグメントは増やしていきたいと思っています。

その他に関して。その他は破碎機の事業と、それから製缶を主体とした製造請負の事業に関しては、安定的に今後も売上、利益はかせいでくれると思いますけれども、大きく伸びる事業ではないのかなと思っています。経営資源を特にここに集中的に投下をして伸ばすことはないのかなと思っています。

それから、事業間のシナジー。まず、モバイルの自走式の破碎機に関して言うと、こちらはわれわれの、特にバッチャープラントの、一部はAPのお客さまも、お客さまが使っていただける意味で言うと、碎石工場で使うケースが非常に多いです。既存のお客さまにわれわれの新しい事業であるところの、自走式の破碎機が入っていけるシナジーがあるのかなと思います。

製造請負の、特に買収をした宇部興機と松田機工に関しましては、これは単純に日工以外のお客さまの事業の請負を今後とも積極的にやっていくことを主目的に買収したのではなくて、われわれ日工の製缶を主体とした製造の事業構造は、アスファルトプラントやバッチャープラントをつくるための工場、製造のしつらえになっておりまして。新しい環境関連のプラントをつくるにはなかなか難しいということで、そういったものを得意とする会社である、この2社を買収しました。

一方で、われわれがまだまだ環境関連のプラントに関する受注が十分取れていない状況下であると、買収の一番の目的はまだ実現できていないのかなと思います。

ただ、日工も一部他社の製造請負をやっております。製造請負事業は、日工を含めて3社の中で、どこでつくるのが最も効率的に安くできるか、あるいは工場の繁閑の問題もあるので、そういった中で融通し合えるシナジーはあろうかなと思います。

質問者 [Q]：賃上げ、新人事制度の導入などを通じて、どのような成果、財務インパクトやモチベーションなどが得られていますか。課題もあれば教えてください。

藤井 [A]：賃上げに関しては、間違いなく 100%の社員がこれによってモチベーションは上がっていると思います。それが財務的にどの程度のインパクトがあるかと言われると、これはなかなか数値化するのはいまの時点ではできていないです。

賃上げだけが人への投資では当然ないと思っておりますので、賃上げ以外の人材育成の投資も今、積極的にやっております。そういった観点から、社員個々の力を上げていく上において、賃上げ、あるいは人材育成、教育制度、こういったものを今後も地道に継続してやっていく必要があろうかなと思っております。ですから、モチベーションのところは間違いなく上がっていると思います。これが財務的なインパクトでどうかと言われると、まだ何とも言えません。

新人事制度は、われわれもジャパニーズ・トラディショナル・カンパニーの一社として、どうしても年功的な要素が過去の制度には非常にあったかなと思います。新しい制度では、成果を上げた人が公正に評価をされ、ある意味年齢に関係なく昇格をしていく制度にいたしました。まだ導入して 1 年目ということで、成果という意味で十分に見える形では出てはいないですけども、社員にいろいろインタビューをしてみる限りにおいては、頑張った結果が評価をされる公正な、公平な制度については社員から前向きな意見が寄せられているかなと思っております。

課題があればというご質問に関して、今のところ特にこれといった課題は聞こえてきていないということでございます。

質問者 [Q]：来期の営業利益イメージについて、海外 AP で今期比プラス 6 億円とすれば、全体でも営業利益 25 億円が見えてきますが、90 年 11 月期の最高益 27 億円更新は難しいでしょうか。

藤井 [A]：おっしゃるとおり、今期の予想が 19 億円ですので、これに単純に海外の利益、今期との差を 6 億円加えれば 25 億円になります。国内に関しても、特に今のところマイナスの要因が見えない状況ですので、過去の最高益は、来期に関して言うとも見えてくるかなとは思っております。

ただ、懸念点といいますか、見通せないのが、中国についてある程度底打ち感が見えてきたと申し上げましたけれども、これが本当に数字として現れてくるのかについて、まだその反転というところまでは来ていません。

タイに関して言うと、受注は好調です。問題は製造を予定どおりに納期を守ってできるかについては課題があろうかと思えます。タイに関して受注をきちんとこなしていけるかという、要は期ズレが生じないかという問題はあろうかと思えますけれども、そもそも新しい市場を開拓していく上

で、まずはお客様から受注をいただけないことには市場開拓できない。比較的この半年から1年ぐ
らいで、かなりタイの市場攻略が見えてきている今の状況かなと思います。

司会 [M]：それではこれもちまして、日工株式会社、2024年3月期第3四半期決算説明会を終
了いたします。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]：どうも本日はありがとうございました。

[了]
