

2024年3月期 決算説明資料



2024年5月29日

東証スタンダード市場：3423

 株式会社 **エスイー**

1. 2024年3月期 業績報告
2. 中期経営計画2023-2025の進捗
3. 2025年3月期 業績予想

1. 2024年3月期 業績報告
2. 中期経営計画2023-2025の進捗
3. 2025年3月期 業績予想

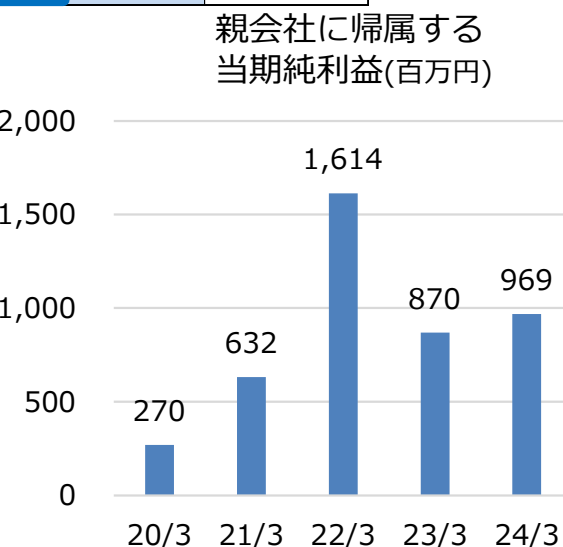
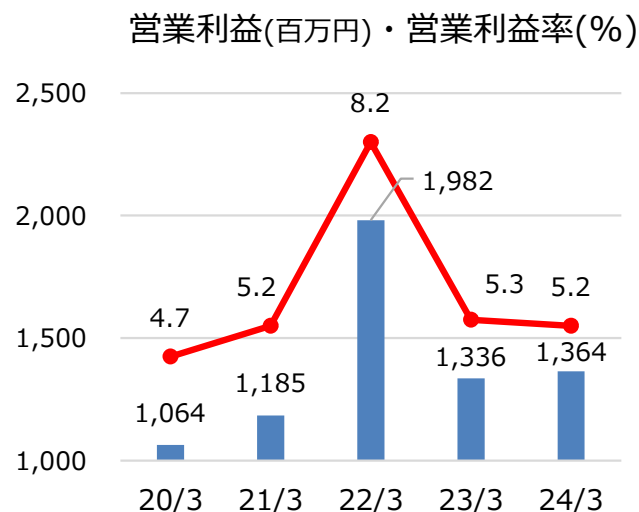
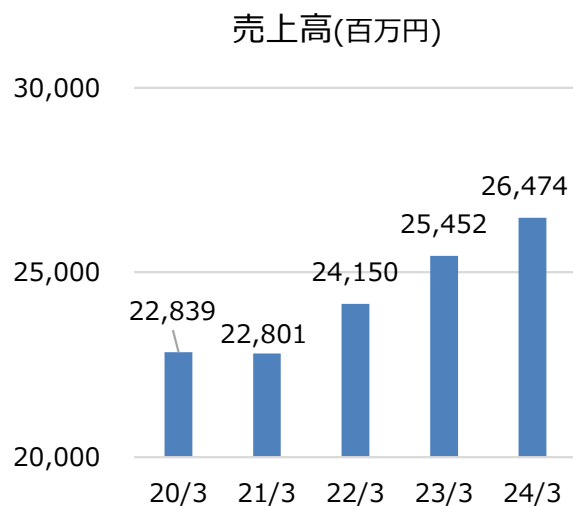
ポイント

増収、経常利益を除き増益（経常利益は為替要因で微減）

- ・売上高は、建設用資機材の製造・販売事業及び補修・補強工事業が好調、過去最高となる。売上総利益も原材料費の価格転嫁等が進み、過去最高に迫る水準。
- ・一方、将来に向けた研究開発投資等中期経営計画で掲げた戦略的資源投入を主因に人件費・経費も大幅増となり、営業利益以下の前期比増減は小幅に止まる。
- ・2024年3月期の配当は1株当たり13円を予定(33項をご参照)。

(百万円、%)

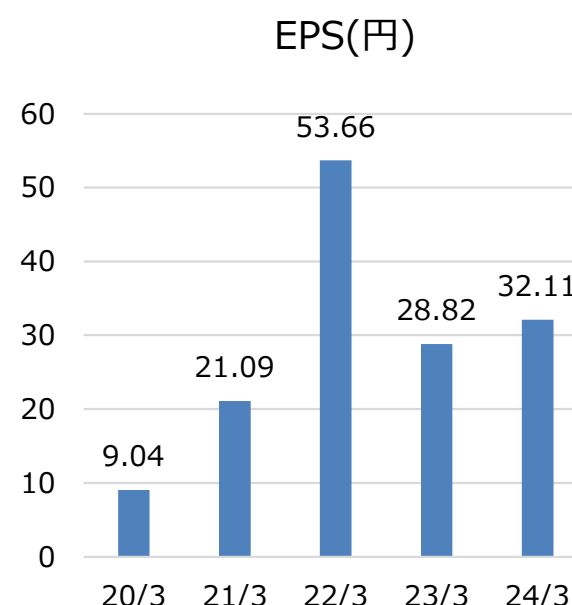
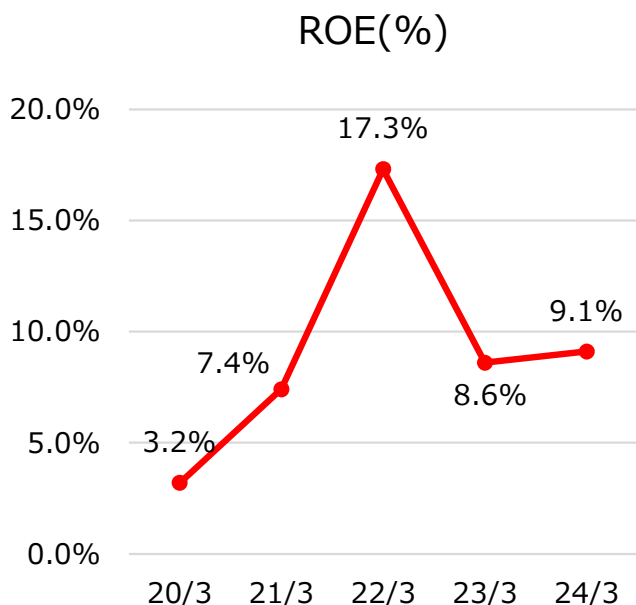
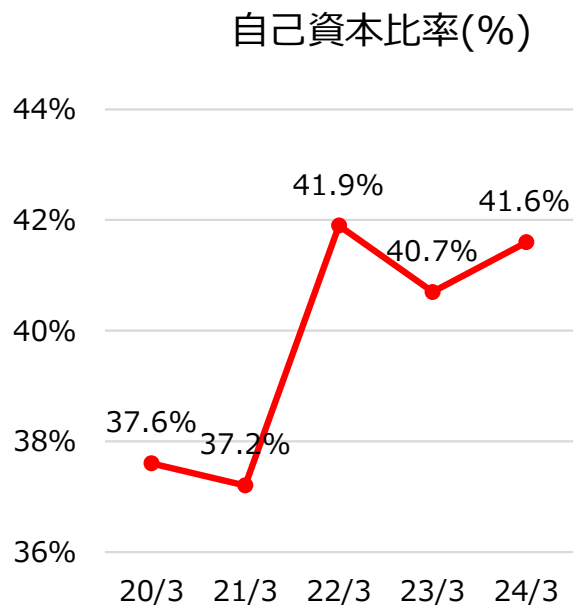
	2023/3期 実績		2024/3期 実績		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	25,452	100.0	26,474	100.0	+1,022	4.0
売上総利益	6,679	26.2	7,182	27.1	+503	7.5
営業利益	1,336	5.3	1,364	5.2	+28	2.1
経常利益	1,376	5.4	1,373	5.2	△2	-0.2
親会社株主に帰属する当期純利益	870	3.4	969	3.7	+99	11.5



ポイント

- ・ 親会社株主に帰属する当期純利益の増加により自己資本比率、ROEは微増。
- ・ FCFは運転資金需要が落ち着いたことより大幅なプラス。

		2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	前期比
有利子負債	(百万円)	5,470	5,583	4,713	5,919	6,074	+155
純資産	(百万円)	8,326	8,807	9,953	10,428	11,024	+596
自己資本比率	(%)	37.6	37.2	41.9	40.7	41.6	+0.8
FCF	(百万円)	△1,009	1,479	1,942	△1,294	968	+2,262
ROE	(%)	3.2	7.4	17.3	8.6	9.1	+0.5
EPS	(円)	9.04	21.09	53.66	28.82	32.11	+3.29



まとめ

- ・売上高は3期連続の増収。建設用資機材の製造・販売事業及び補修・補強工事業の好調が主因（8項をご参照）。
- ・売上総利益から販売数量等により変化する販売運賃・販売手数料を差し引いた利益（下表「製品販売・役務提供から得られる利益」）は、前期比341百万円の増益。建設用資機材の製造・販売事業において原材料価格上昇分の価格転嫁が順調に進んだこと及び補修・補強工事業において受注案件の中で増額が認められたことが主因。
- ・一方で、セグメントに属さない研究開発部門（発電事業等）の人件費・経費の前期比137百万円増をはじめ、人員増強・中計施策の実施に伴う経費増等を含め、販管費が313百万円増加。
- ・その結果、営業利益の増加は28百万円に止まる。

(百万円)

	2022/3期	2023/3期		2024/3期	
				前期比	前期比
売上高	24,150	25,452	+1,302	26,474	+1,022
売上総利益	7,115	6,679	-436	7,182	+503
販売運賃	-697	-682	+14	-848	-165
販売手数料	-38	-19	+19	-15	+4
製品販売・役務提供から得られる利益	6,380	5,977	-402	6,319	+341
販管費（販売運賃・販売手数料を除く）	4,397	4,640	+242	4,954	+313
人件費・経費（下記以外）	4,044	4,246	+201	4,422	+176
研究開発部門の人件費・経費（セグメントに属さない分）	353	394	+41	531	+137
営業利益	1,982	1,336	-645	1,364	+28

建設用資機材の製造・販売事業において原材料価格上昇分の価格転嫁が順調に進捗

補修・補強工事業において受注案件の中で増額が認められた

人員増強・中計施策の実施に伴う経費増等

セグメントに属さない研究開発部門の人件費・経費（発電事業・ESCON事業等）

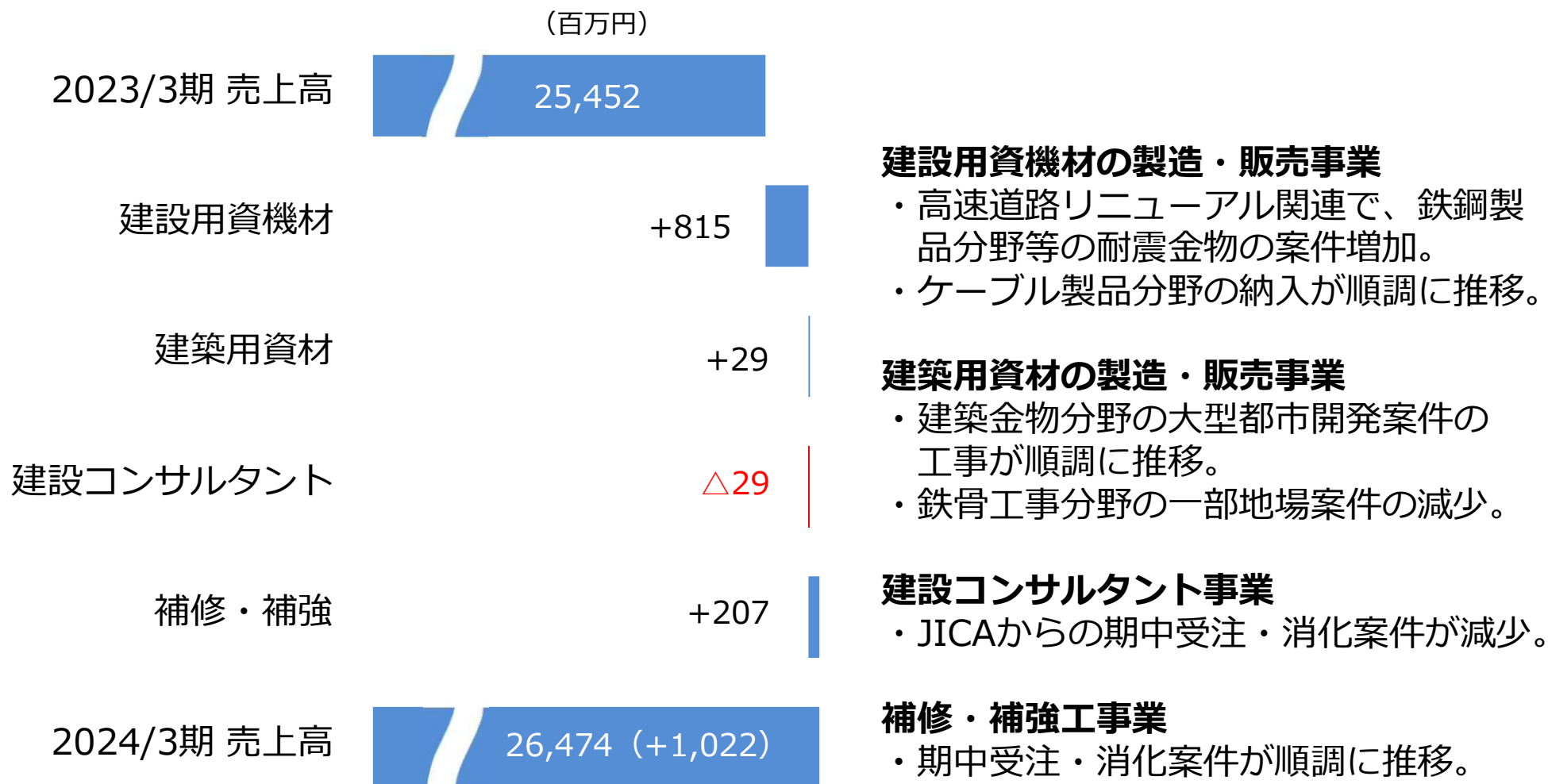
まとめ

- ・当初予想（2023年5月12日公表）では、中期経営計画における戦略的な先行投資を実施するため、2023年3月期比販管費（販売運賃・販売手数料を除く）が607百万円増加を見込む、営業利益779百万円の大幅な減益を見込んでいた。
- ・しかしながら、売上総利益が大幅に上振れる一方で、人材の調達が予定通りに進まなかったことや建設用資機材において予定していた大口の経費支出の時期が来期以降になるなど、予定していた人件費・経費を投入できなかったことより、販管費（販売運賃・販売手数料を除く）は294百万円の未達。
- ・その結果、営業利益は当初予想比585百万円の大幅増加となった。予想比大幅増益とは言え、将来を見据えた先行投資の面では課題を残す結果となった。

							(百万円)
		2023/3期 実績 A	増減計画 B	2024/3期 当初予想 C=A+B	増減実績 D	2024/3期 実績 E=A+D	増減予実差 F=E-C
売上高		25,452	+560	26,013	+1,022	26,474	+461
売上総利益		6,679	+322	7,001	+503	7,182	+180
販売運賃		-682	-261	-943	-165	-848	+95
販売手数料		-19	-10	-30	+4	-15	+14
製品販売・役務提供から得られる利益		5,977	+50	6,027	+341	6,319	+291
販管費（販売運賃・販売手数料を除く）		4,640	+607	5,248	+313	4,954	-294
人件費・経費（下記以外）		4,246	+364	4,610	+176	4,422	-187
研究開発部門の人件費・経費（セグメントに属さない分）		394	+243	637	+137	531	-106
営業利益		1,336	-557	779	+28	1,364	+585

ポイント

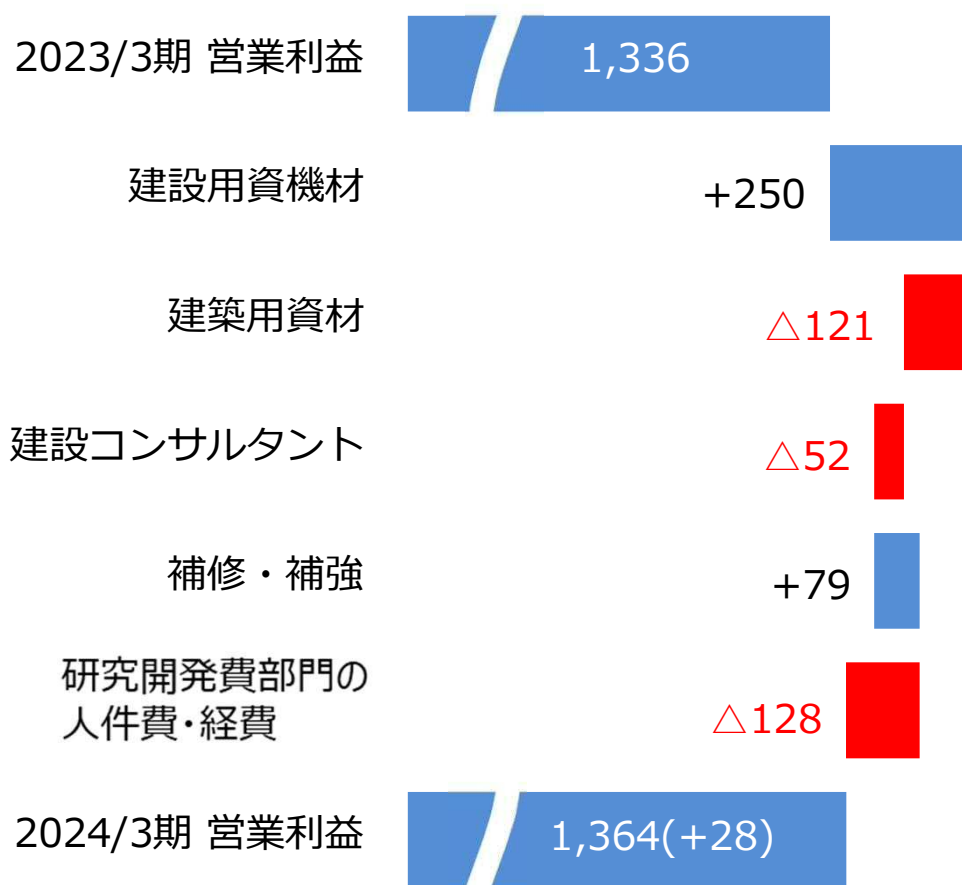
- ・増収の主因は、建設用資機材分野において、高速道路リニューアル関連の鉄鋼製品分野等の耐震金物の案件増加とケーブル製品分野の納入が順調に推移したこと及び補修・補強工事業において期中に受注・消化した案件が増加したこと。



ポイント

- ・建設用資機材の製造・販売事業及び補修・補強工事業で増益となったが、他の事業での販管費の増加及びセグメントに属さない研究開発部門の人件費・経費の増加をカバーするにとどまり、営業利益は微増。

(百万円)



建設用資機材の製造・販売事業

- ・人件費・経費の販管費等が増加した一方で、原材料価格上昇分の価格転嫁が順調に進んだことにより、増益。

建築用資材の製造・販売事業

- ・案件の採算が改善するも、販管費の増加分をカバーできず、減益。

建設コンサルタント事業

- ・設計原価にかかる外注費及び販管費の増加があり、減益。

補修・補強工事業

- ・工事の増額が認められたこと等による利益率の改善により、増益。

ポイント

- ・ 運転資金はほぼ横ばい、有形固定資産の増加は純資産の増加に見合う。
- ・ 有利子負債の増減、自己資本比率・D/Eレシオの変化も僅か。

(単位：百万円)

資産		負債	
2023年 3月末	2024年 3月末	2023年 3月末	2024年 3月末
25,493	26,432	(主な内訳) +720 現金及び預金 △174 未収入金を主とした其他流動資産 +493 電子記録債権 △69 商品及び製品 △91 仕掛品 △214 原材料及び貯蔵品 △314 受取手形、売掛金及び契約資産 △195 +373 建物及び構築物-純額 +329 機械装置及び運搬具-純額 △87 建設仮勘定 +615 +938	(主な内訳) +230 借入金 +179 其他流動負債 △143 電子記録債務 △20 支払手形及び買掛金 △163 +342 純資産 2023年 3月末 2024年 3月末 10,428 11,024 (主な内訳) +969 親会社株主帰属当期純利益 △392 株主配当金支払い +596
		15,065	15,408

	2023/3期	2024/3期	増減
運転資本 (百万円)	5,789	5,757	△32
有利子負債 (百万円)	5,919	6,074	+155
純資産 (百万円)	10,428	11,024	+596
自己資本比率 (%)	40.7	41.6	+0.8
D/Eレシオ (倍)	0.57	0.55	△0.02

ポイント

- ・ FCFは運転資金需要が落ち着いたことより968百万円の大幅なプラス。
- ・ 現金及び現金同等物の期末残高は前期比720百万円増加。

	(百万円)		
	23/3期	24/3期	増減
営業収入 (税金等調整前当期純利益 + 非資金損益項目)	2,055	2,227	+171
運転資金 (営業活動に係る債権債務増減)	△1,443	△29	+1,413
利息・配当金・保険金	△20	△24	△3
税金等	△967	△394	+572
その他	△262	336	+598
営業キャッシュフロー	△637	2,114	+2,752
営業キャッシュフロー (除く運転資金)	805	2,144	+1,339
定期預金	2	-	△2
有価証券	279	-	△279
固定資産 (除く有価証券)	△926	△1,157	△231
その他	△11	11	+22
投資キャッシュ・フロー	△656	△1,145	△489
フリーキャッシュ・フロー (FCF)	△1,294	968	+2,262
借入・社債	1,266	230	△1,035
株式	△420	△390	+30
リース	△96	△94	+2
財務キャッシュ・フロー	749	△254	△1,003
現金及び現金同等物の期末残高	4,395	5,116	+720

主な要因

未払消費税等の増加
及び未収入金の減少等

工場リニューアル・
設備増強

配当金の支払い

1. 2024年3月期 業績報告
2. 中期経営計画2023-2025の進捗
3. 2025年3月期 業績予想

ポイント

- ・ 2023年度の実績を踏まえ、2024年度・2025年度の計画のローリングを実施。
- ・ 建設用資機材の製造・販売事業において、海外輸出の減少・新規製品の開発遅延等により2024年度・2025年度共、売上・営業利益を下方修正。
- ・ 戦略・施策についての大きな変更はない。

(百万円)

	24/3期実績		25/3期 (今回見直し後)			26/3期 (今回見直し後)		
	A	計画比	B	24/3実績比 (B-A)	前計画比	C	25/3計画比 (C-B)	前計画比
建設用資機材	12,883	-83	13,362	479	-60	14,368	1,005	-277
建築、建設コンサル、補修・補強	13,591	545	13,072	-518	-164	13,587	514	-268
連結売上高	26,474	461	26,435	-39	-224	27,955	1,519	-545
建設用資機材	1,155	372	565	-590	-300	965	400	-165
建築、建設コンサル、補修・補強	777	67	834	57	92	834	0	62
(調整額)	-567	144	-716	-149	-9	-796	-79	-79
連結営業利益	1,364	585	683	-681	-217	1,003	320	-181
売上高営業利益率	5.2%	2.2%	2.6%	-2.6%	-0.8%	3.6%	1.0%	-0.6%
連結経常利益	1,373	573	685	-688	-234	1,010	325	-194
親会社株主に帰属する当期純利益	969	509	301	-668	-240	546	244	-197

概要

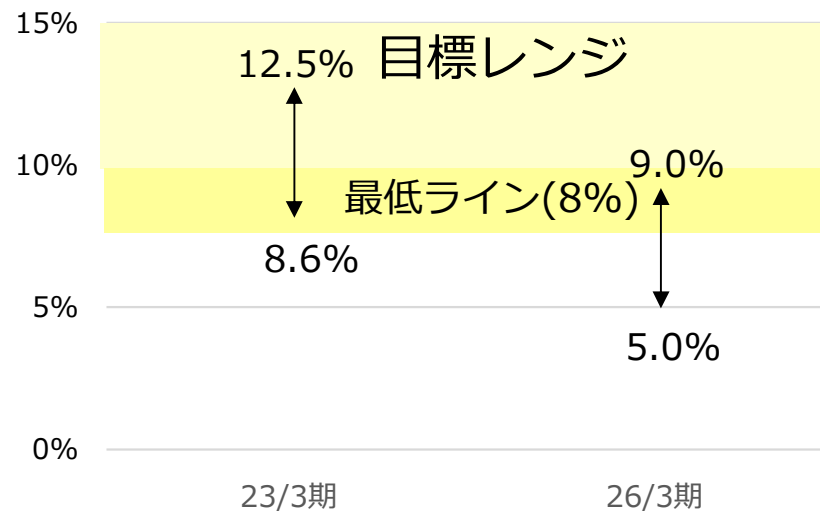
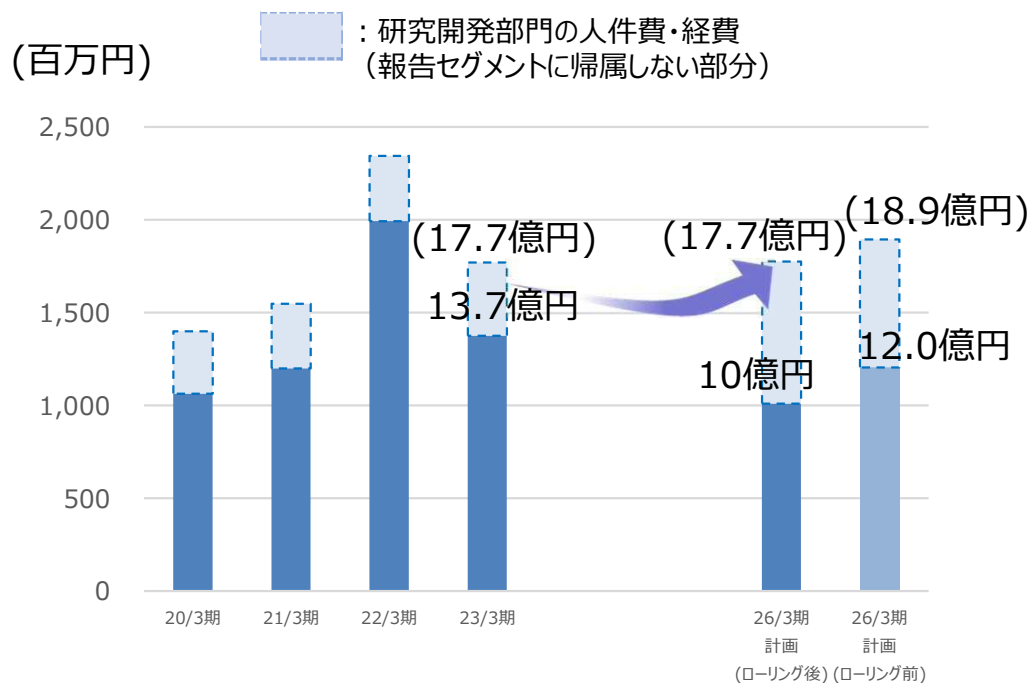
- ・ 既存事業の事業基盤を盤石にするための投資と、将来の成長とその事業ポートフォリオを見据えた戦略的資源投入をより強化する。
- ・ 既存事業の収益構造に大きな変更はないため、新製品・新事業以外は質的变化を重視。
- ・ よって、連結ベースの表面上の経常利益は2022年度比で減少するが、戦略的資源投入の増加分を勘案すれば横ばいとなる。

目標①

2025年度連結売上高 279億円
 連結経常利益 10億円

目標②

2025年度のROE5%以上
 (戦略的資源投入分を除いたベース)では9%



2-3 重要な経営指標（ローリング後）

ポイント

- ・ローリング後の売上高や収益性は減少するが、配当政策に変更なし。
- ・ローリング後の2026年3月期のROE(研究開発部門の人件費経費を除く分)は9.0%。

	2023/3期 実績	2026/3期 当初計画	2026/3期 ローリング後	当初計画比
売上高	25,452	28,500	27,955	-545
経常利益	1,376	1,205	1,010	-194
除く「研究開発部門の人件費・経費等(報告セグメントに帰属しない部分)」	1,770	1,893	1,777	-115
「研究開発部門の人件費・経費等(報告セグメントに帰属しない部分)」	394	688	766	77
親会社に帰属する当期純利益	870	743	546	-197

(%)

営業利益率	5.3	4.2	3.6	-0.6
ROE	8.6	7.0	5.0	-2.0
除く「研究開発部門の人件費・経費等(報告セグメントに帰属しない部分)」	12.5	10.0	9.0	-1.0
「研究開発部門の人件費・経費等(報告セグメントに帰属しない部分)」	-	-	-	-

(%)

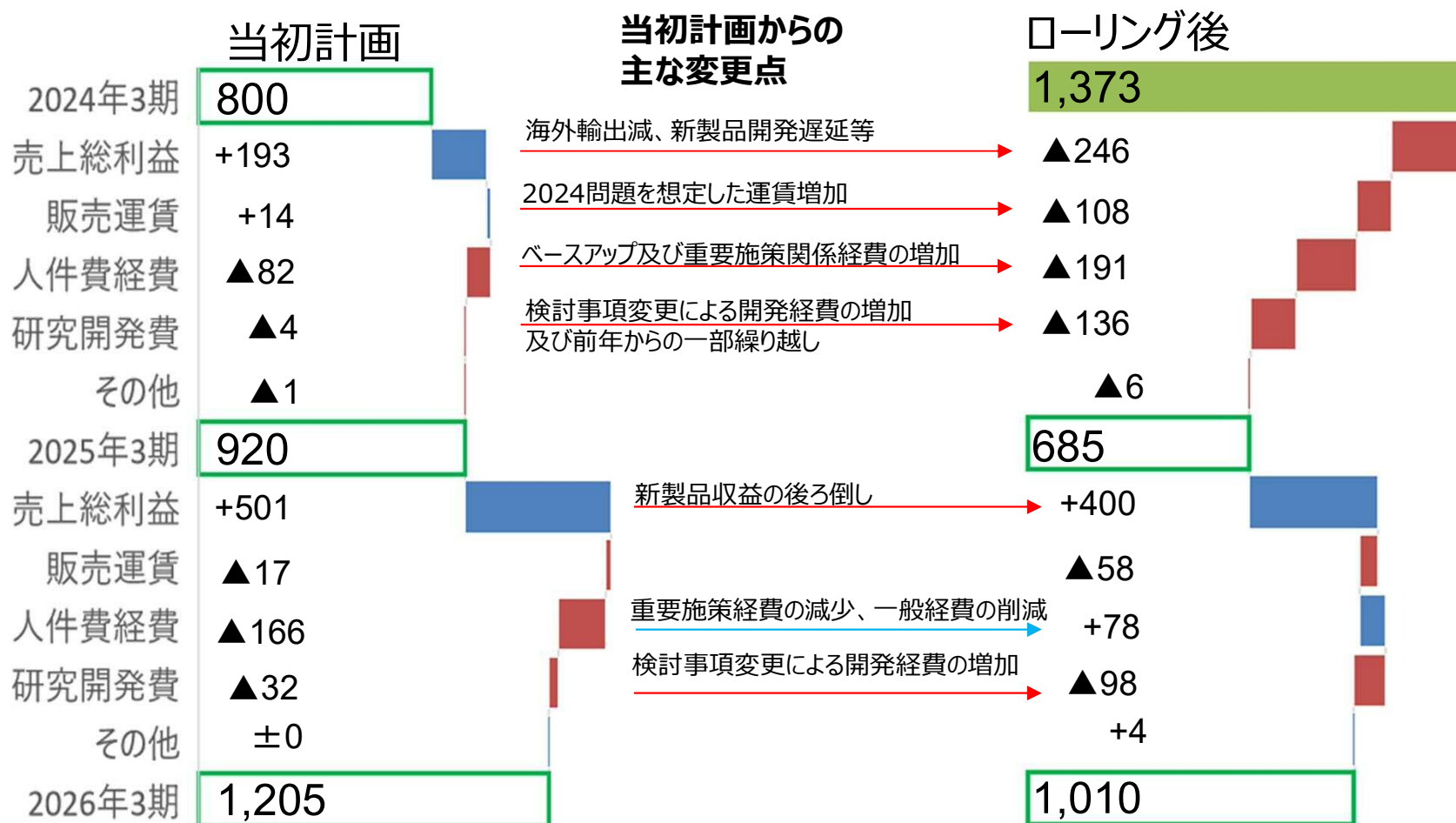
株主資本配当率 (DOE)	3.8	3.5以上	3.5以上	不変
---------------	-----	-------	-------	----

ポイント

- ・ 25年3月期は大型案件の端境期等により一時的な利益面の苦戦を予想。
- ・ 販売運賃の増加は、物流の2024年問題の影響を織り込み。
- ・ 24年3月期に予定していた研究開発費の一部を25年3月期に繰り越し。
- ・ 26年3月期は、能登半島震災の復旧工事等が段階的に進捗すると予想。

ローリング後の経常利益

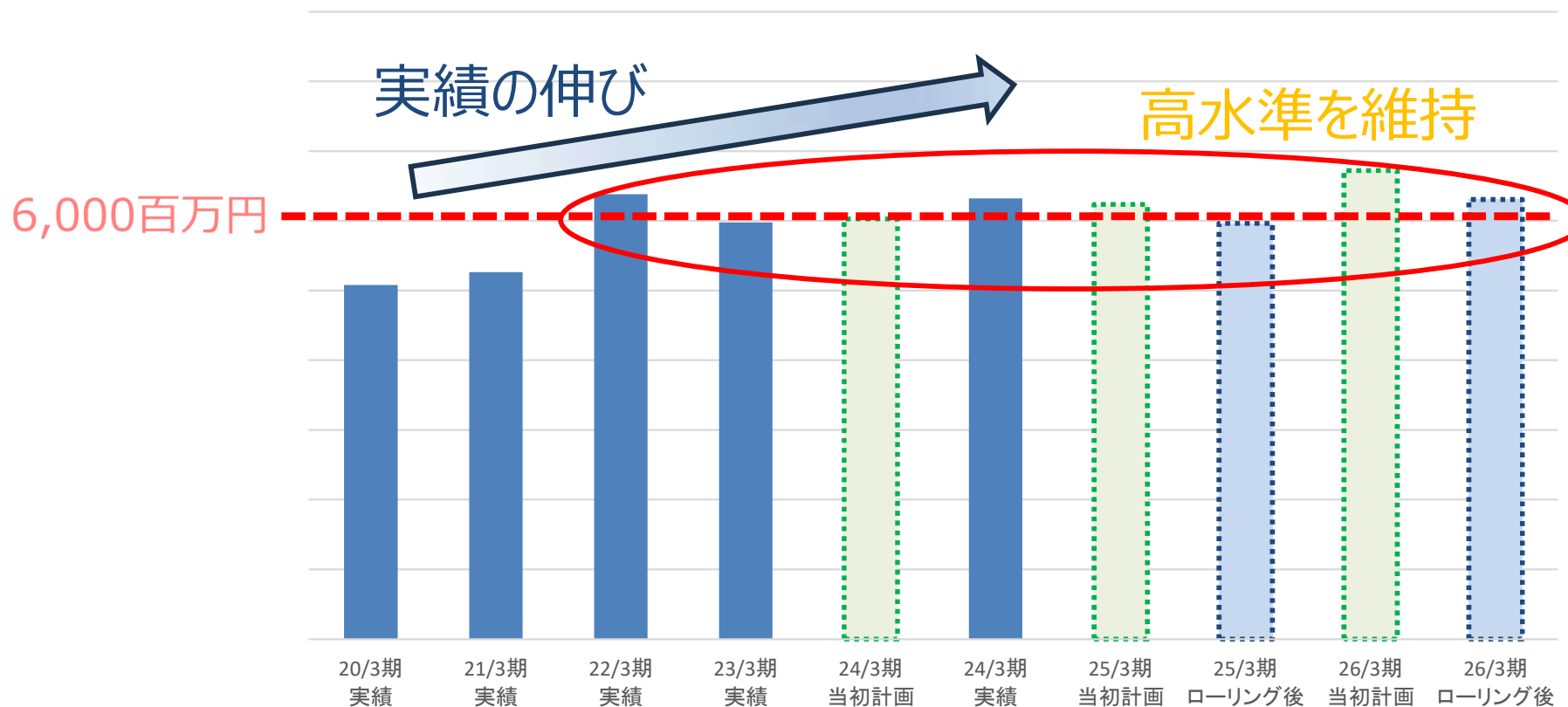
(百万円)



ポイント

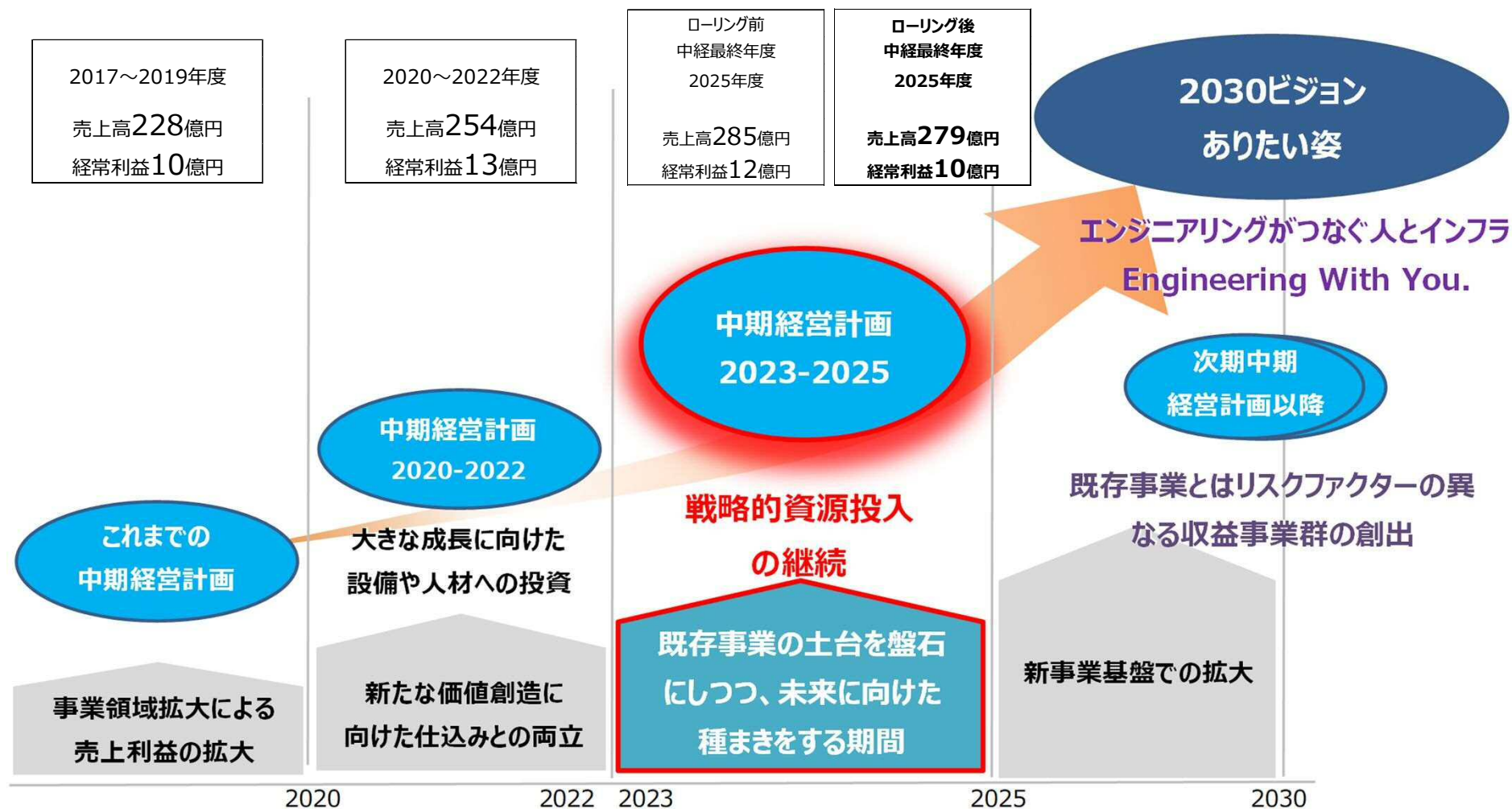
- ・販売運賃及び販売手数料控除後の売上総利益は、2022年3月期以降、高水準を維持。
- ・原材料価格の高騰等のコストアップ分の価格転嫁が良好に推移。
- ・ストック案件の確実な取り込みと設備増強による受注案件の消化体制が確立。
- ・建設用資機材の製造・販売事業においてはグループ間シナジーも向上。

売上総利益推移のイメージ



位置付け

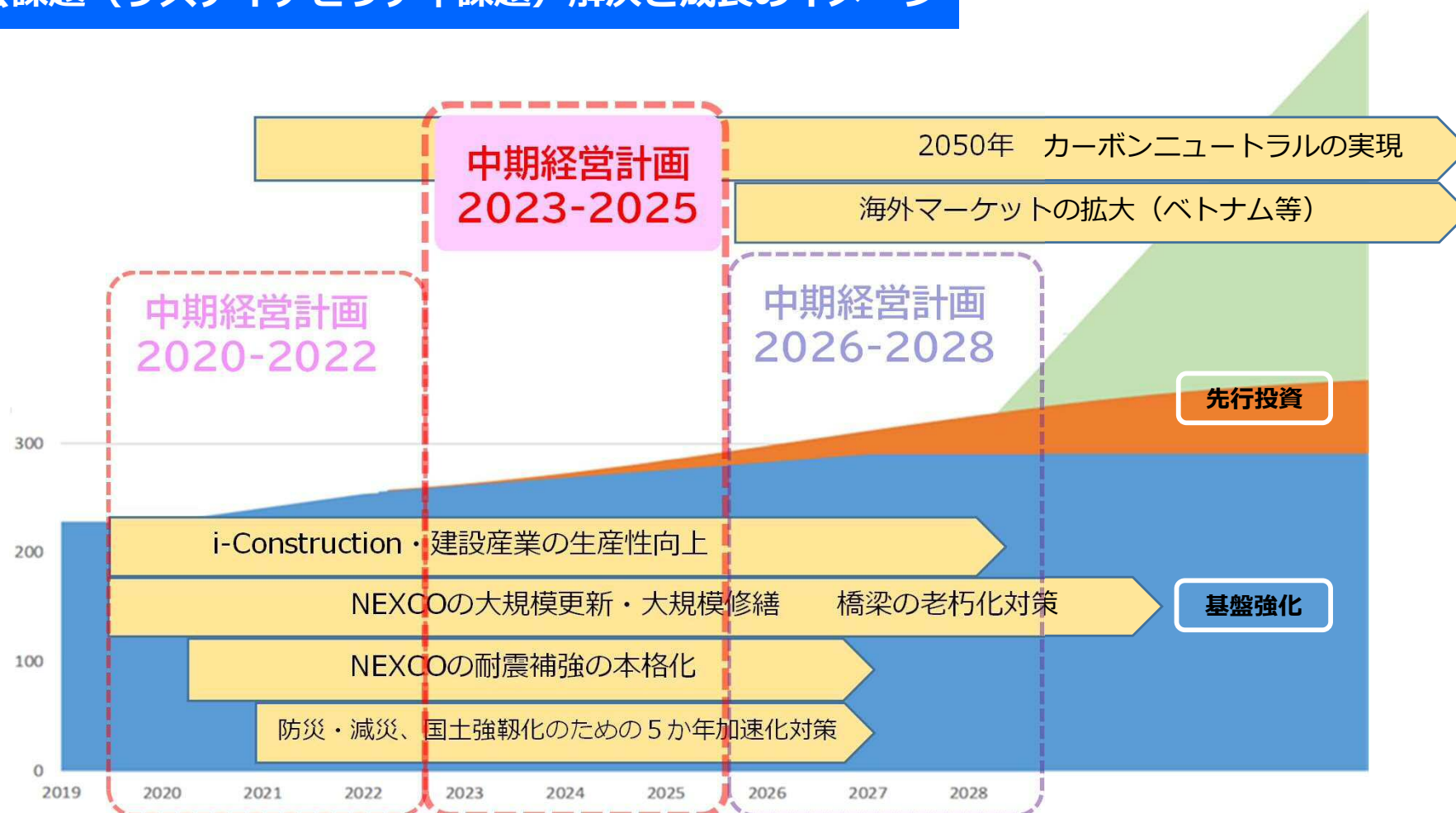
- 「2030ビジョン」のありたい姿実現に向けて、「既存事業の土台を盤石にしつつ、未来に向けた種まきをする期間」と位置づける。



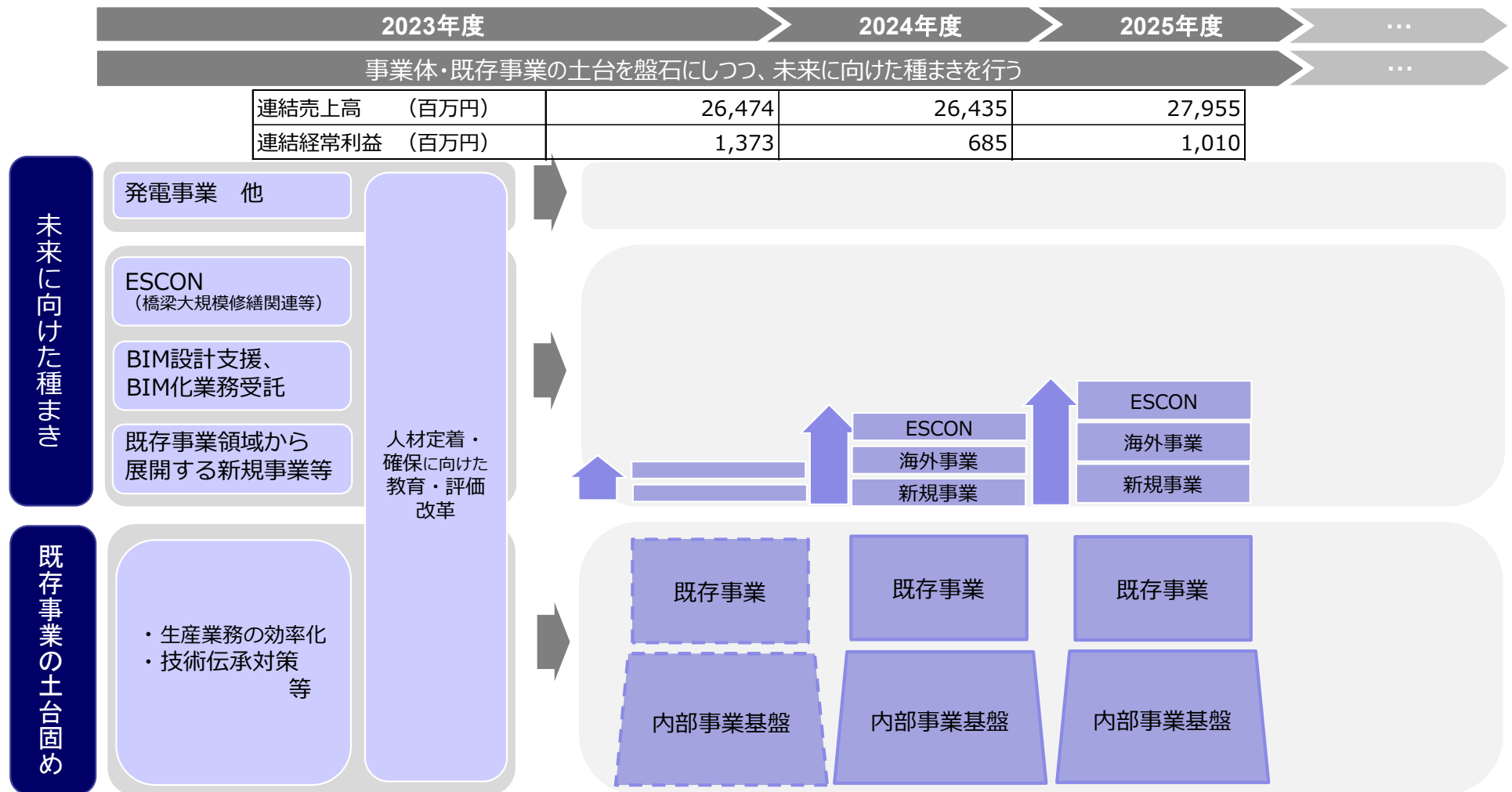
概要

- ・前中期経営計画と同様、既存事業の基盤強化により、社会課題解決に貢献し続けることにより、サステナブルな成長を図る。
- ・一方、戦略的資源投入の中心となっている発電事業による成長のジャンプアップは次期中期経営計画後の速やかな実現を目指す。

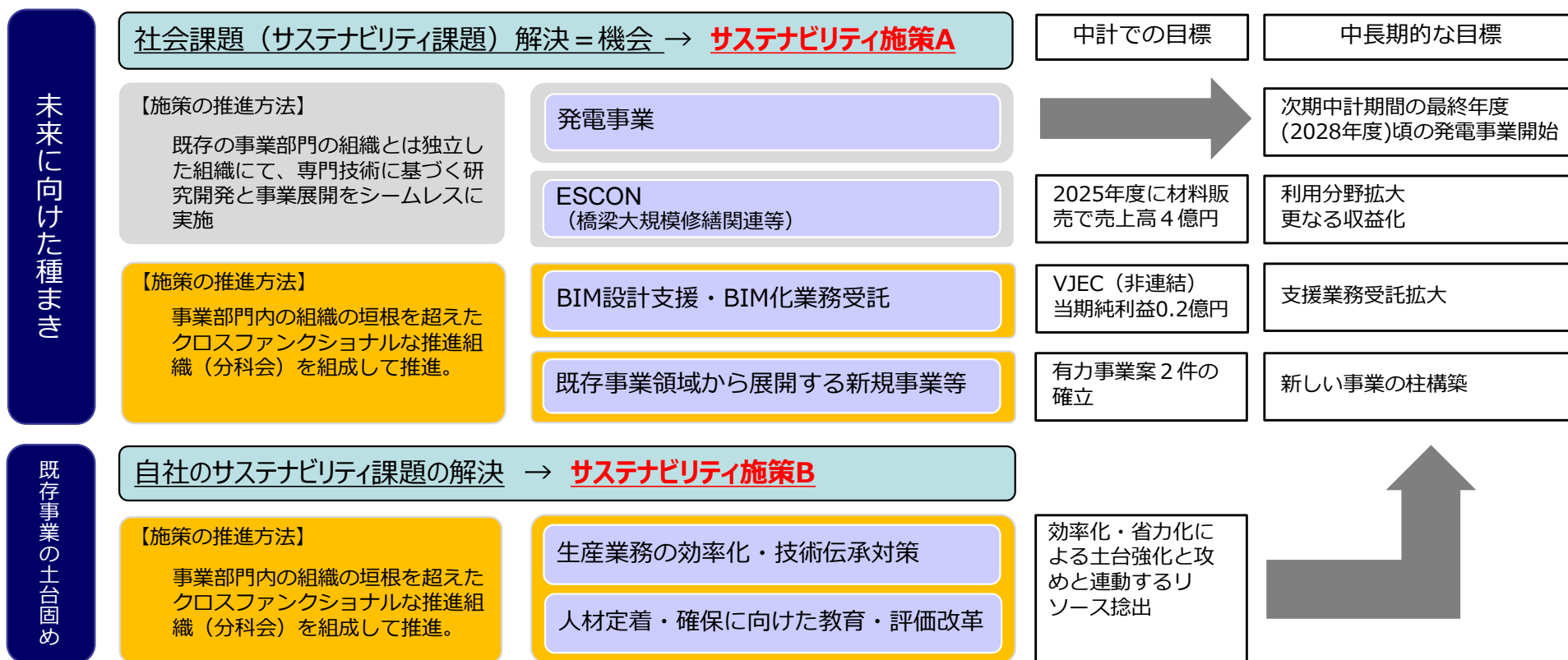
社会課題（サステナビリティ課題）解決と成長のイメージ



- ローリング後も基本的な構造は変わらず。建設資機材は、国土強靱化やインフラ老朽化対応等事業環境は良好だが、施工現場の工事のキャパシティや進捗状況に依存するため、売上高の急拡大は見込めず「未来に向けた種蒔き」の一部の収益化を見込む。



- 主要な施策は、中期経営計画の位置づけに沿って、「未来に向けた種まき」と「既存事業の土台固め」に大別。「未来に向けた種まき」は社会課題（サステナビリティ課題）の解決の機会と捉え、「既存事業の土台固め」は自社のサステナビリティを意識した施策。
- また、「発電事業」「ESCON事業」は専門技術に基づく研究開発と事業展開をシームレスに実施する体制とし、それ以外は事業部門内の組織の垣根を超えたクロスファンクショナルな推進組織（分科会）を組成して推進。



- ・ 構造材や添加材として利用されている金属を発電燃料とし、クリーンな発電を実施する事業（既存の火力発電施設が活用できれば、早期発電実施と同時に火力発電所の燃料転換にも貢献）。
- ・ 専門技術を有する企業と連携して、中計期間中は実証実験を継続しつつ、事業モデル構築を本格化。次期中計期間中に国や自治体との折衝、パートナー企業との共同事業化に向けた検討を進め、2028年度頃の発電事業開始を目指す。

特長

- ①CO2フリー かつ（中性子を含む）放射線を出さない
- ②原材料全て国内生産
- ③消費地に近い中規模発電所（災害に強いエネルギー）

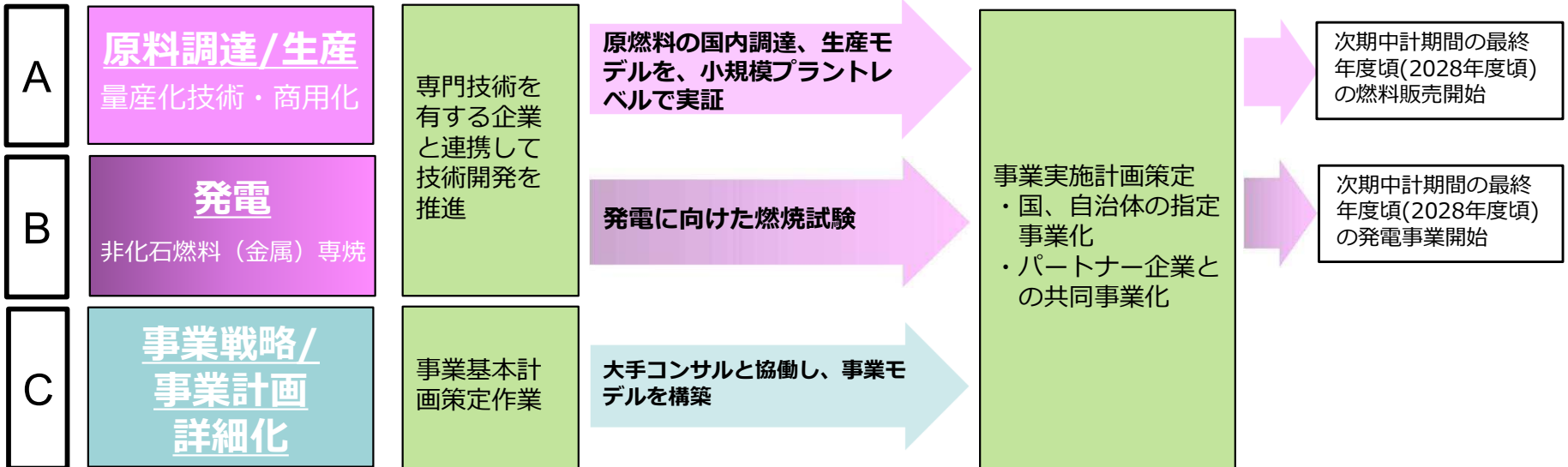
2022年度

中期経営計画（2023-2025）

次期中期経営計画（2026-2028）

...

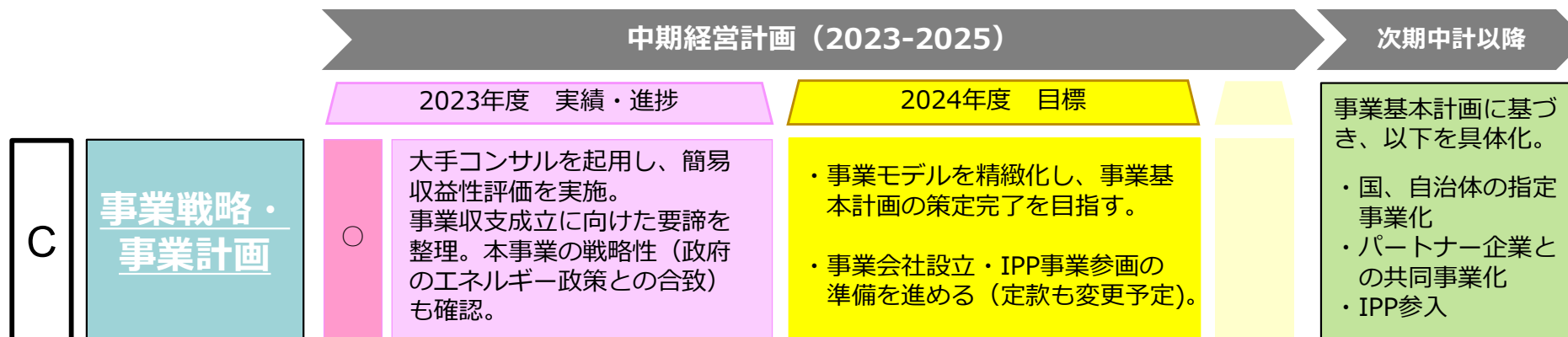
「ロードマップ」



・原燃料の量産化、非化石燃料の燃焼とも2023年度中のベンチプラントの設計完了を目指していたが、2024年度にずれ込む。但し、2024年度中に原燃料の生産（A）及び燃焼（B）双方のベンチプラントの稼働を目指す。

		中期経営計画（2023-2025）		次期中計以降
		2023年度 実績・進捗	2024年度 目標	
A	原料調達/ 生産	△	<p>専門技術を有する企業と連携し、ラボ機ベースでの実験を推進。世界でも前例がないベンチプラントであるため、ベンチプラントの設計完了には至らず。</p>	<p>実証実験データに基づき、以下を具体化。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・国、自治体の指定事業化 ・パートナー企業との共同事業化
B	発電	○	<p>大手電力コンサルの協力を得て、燃焼試験を繰り返し、ベンチプラントとなる小型ボイラの発注手前まで進捗。ベンチプラントの設営地も選定。</p>	

・事業モデル構築については、大手コンサルの協力を得て、簡易収益性評価を実施。原燃料の量産化・非化石燃料の燃焼の技術確立が前提ながら、事業収支成立に向けた要諦を整理。2024年度は事業基本計画の策定を目指す。



【日本政府の国家戦略との整合性】

[エネルギーの基本国策]

エネルギーの基本国策：3E+S を同時達成する電源拡大を目指す

E：経済性	発電コストの低減で経済性充足を図る
E：安定供給	○発電原料を製造でき、安定自給可能
E：環境	○カーボンニュートラルで製造可能
S：安全性	○核汚染の危険性はない

[資源戦略との合致]

- ・国はカーボンニュートラルに資する重要金属の自給率向上を検討
- ・当該金属は、構造材としても重要金属の対象

- ・ ESCON（超高強度合成繊維補強コンクリート）の特性（超高強度→軽量化、高耐久性→長寿命化、高流動→複雑な形状対応、劣化抑制→優れた防食性）を活かせる大規模更新3分野（床版本体、継手、上面補修）の現場実装にむけ開発を推進。
- ・ 2023年度は床版上面増厚を除き、販売に必要なデータを整備が完了。道路橋床版は施行案件の発注がずれ込み、2024年度施工となった。
- ・ 2025年度には3用途で売上高4億円（当初計画5億円から下方修正）を目指す。

2022年度

中期経営計画（2023-2025）

	2023年度 実績・進捗	2024年度 目標
道路橋床版	△ 性能確認試験により100年以上の耐久性能を確認。各種技術的検討が終了し、顧客に販売開始できるデータが整った。国土交通省発注の試行工事案件が年末に発注となり次年度納入となった。	試行工事の支援を行うとともに、既存顧客への営業を開始し採用を目指す。
床版継手部適用	○ ESCON協会員（施工技術）との共同開発各種技術的検討が終了し、顧客に販売開始できるデータが整った。	ESCON協会員が受注した案件に対し提案営業を開始、年度内の現場採用を目指す。
床版上面増厚	△ ESCON協会員（施工技術）との共同開発。配合・施工方法の検討を重ねるも、確立には至らず。	試験施工を継続実施し配合および工法の確立を目指す。

道路橋床版の販売開始が遅れたことにより▲1億円の下方修正

2025年度に材料販売で売上高4億円を目指す

- ・政府の方針として、日本国内ではBIM設計が義務化される方向。施工業者や地場・中小コンサル・メーカーでは技術者不足により多数の企業が対応できない可能性あり。このような企業へBIM/CIM設計支援を実施する事業に参入。
- ・エスイーグループでは、グループ企業の日越建設コンサルタント（VJEC）の在越のBIM化人材を活用できるのが強み。
- ・2023年度は営業人員の増強に遅れが生じたが、顧客の反応は良好であり、2025年度にVJEC（非連結）において当期純利益0.2億円を目指す（事業開始の遅れによる計画の期ずれの発生と為替の影響があり、当初計画0.8億円から下方修正）。

2022年度

中期経営計画（2023-2025）

BIM設計支援

2023年度 実績・進捗

- ・ BIM受注営業の開始。期中に営業人員を増加。
- ・ 新規顧客への営業実績は90件。顧客の反応は良好、受注増加の手ごたえあり。
- ・ VJECのBIM技術者を増加していく。

2024年度 目標

- ・ 営業活動を継続。
- ・ 当社内にもBIM成果品の照査（チェック）可能な人材教育強化を実施。
- ・ 営業件数100件/月、受注2件/月の活動を指標とし、当期純利益0.2億円を目指す。

営業人員増強に遅れが生じたこと及び為替影響により▲0.6億円の下方修正

VJEC（非連結）
当期純利益0.2億円

- ・新製品と新事業の開発プロセスを分離・整備。外部コンサルを入れて新規事業開発プロジェクトを開始。
- ・「2030ビジョン」のありたい姿である「幅広い貢献を担う企業」のイメージの解像度を上げるべく、業界、顧客のニーズについて、有識者へのヒアリング等を繰り返し、10～20年後の姿を構想（「未来構想」）。
- ・「未来構想」を基に、100件以上の事業案を量産化し、絞り込みを開始。
- ・2025年度には、有力な事業案の事業試作・プレマーケティングを実施。事業案の見極めと磨き込みを実施。

2022年度

中期経営計画（2023-2025）

2023年度 実績・進捗

- ・新規事業開発プロジェクトにて、2月までに外部情報の積極的収集・分析→未来を構想を実施。
- ・3月より事業案の量産→厳選に着手。
- ・これまでの業界や顧客にとらわれない事業案100件以上をリスト化。

2024年度 目標

- ・リストより事業案の具体化を進める。
- ・有力な事業案の事業試作・プレマーケティングを実施。
- ・最終的に事業案を数件単位まで絞り込む。その一環として、提携や買収も検討。
- ・事業推進体制の検討。
- ・プレマーケティングまでコンサル支援を受ける予定。

コンサルの支援により、有力事業の件数を目標に追加

有力事業案2件の確立
新規事業開発体制確立・稼働

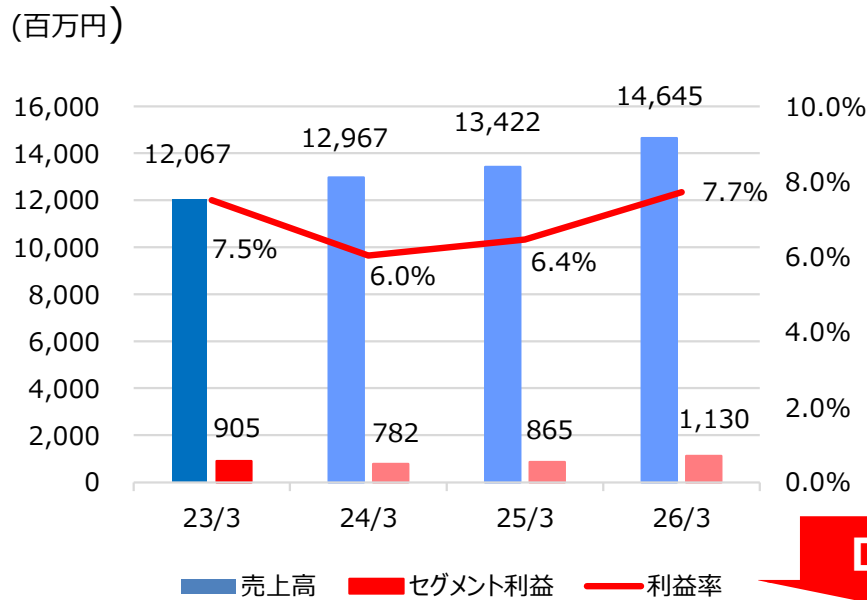
新規事業の創出

- ・中期経営計画では、既存事業の持続可能性を高めるために、複数の施策を実施。主な施策として「生産業務の効率化・技術伝承対策」「人材定着・確保に向けた教育・評価改革」を推進。
- ・製造管理部門の課題は、手作業のプロセスが多く、属人化・業務負荷の集中・非効率化を招いている。その結果、重要課題の解決や新たな製品開発に時間を割けない。若手への技術伝承にもハードルとなっている。
- ・人材定着・確保に向けた教育・評価改革では、社会・環境の変化に適応した態勢への改変等に取り組み、2030年の姿として、すべての社員が心身ともに健康で生き活きと働いている「明日居たい会社」を目指す。



建設用資機材の製造・販売事業

24/3期-26/3期



[事業環境]

国土強靱化、高速道路リニューアルなど好環境

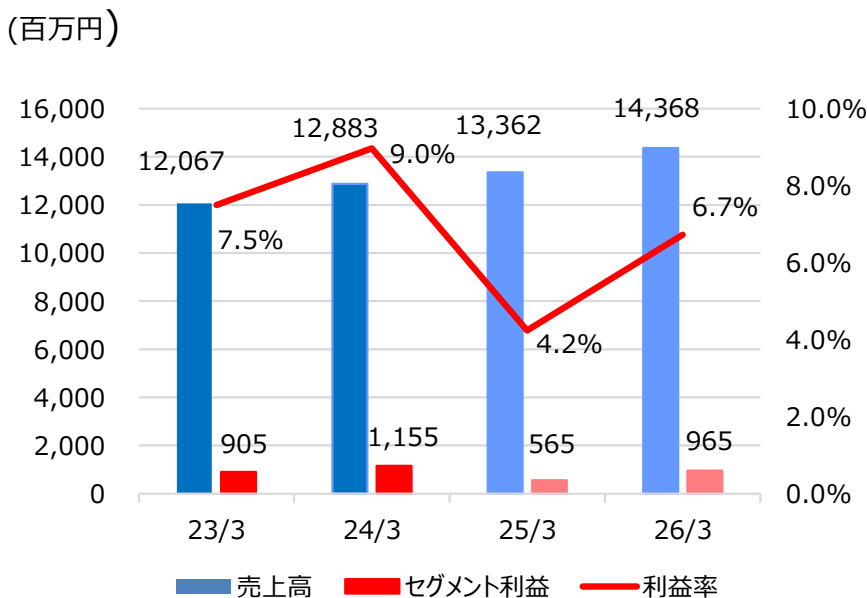
[主な施策]

- スペック案件の確実な取り込み
- 研究開発等への戦略的資源投入の継続
- 効率化・省力化による業務の負担減
- 工場等設備投資による設備稼働の効率化

[24/3期実績]

- ・ 鉄鋼製品分野の耐震金物の案件増加
- ・ ケーブル製品分野の納入が順調に推移
- ・ 販管費の増加
- ・ 価格転嫁が進捗

ローリング後



25/3期-26/3期

[事業環境]

大きな変化なし

[計画の主な変更点]

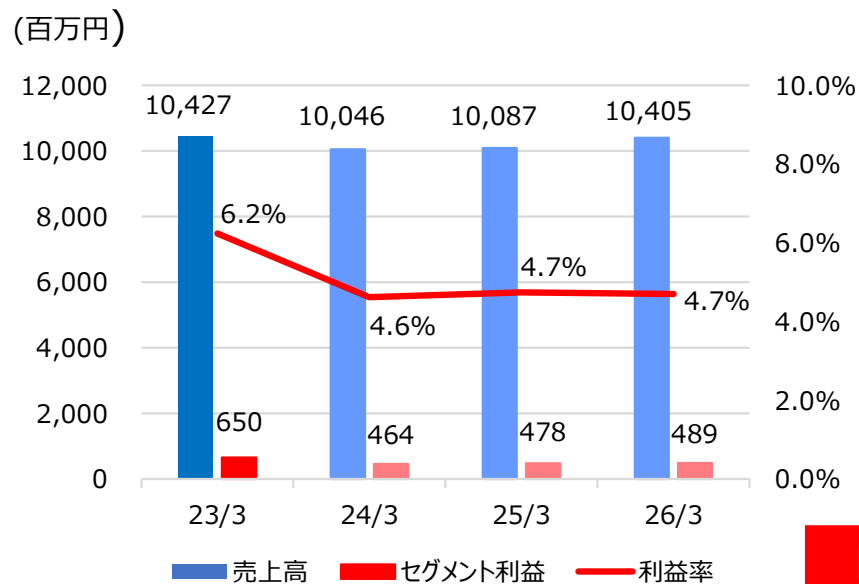
- ・ 海外輸出の減少、新規製品の開発遅延を反映
- ・ 販管費の期ズレ分を適用 (25/3期)

[主な施策]

- 上記に加え
- 能登半島地震の対応

[26/3期] 売上利益ともに下方修正

建築用資材の製造・販売事業



24/3期-26/3期

[事業環境]

首都圏エリアの大型都市再開発

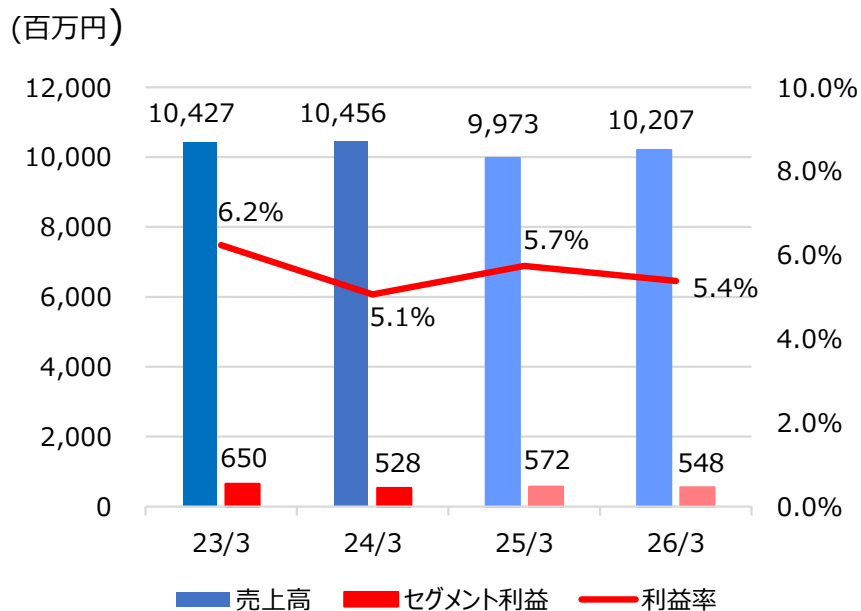
[主な施策]

- コスト上昇分の価格転嫁
- 首都圏を中心とした再開発・大型案件の確実な受注
- 選別受注による利益増加

[24/3期実績]

- ・ 建築金物分野における大型都市開発の案件が順調に推移
- ・ 一部の地場案件が減少

ローリング後



25/3期-26/3期

[事業環境]

大きな変化なし

[計画の主な変更点]

- ・ 鉄骨工事の減少

[主な施策]

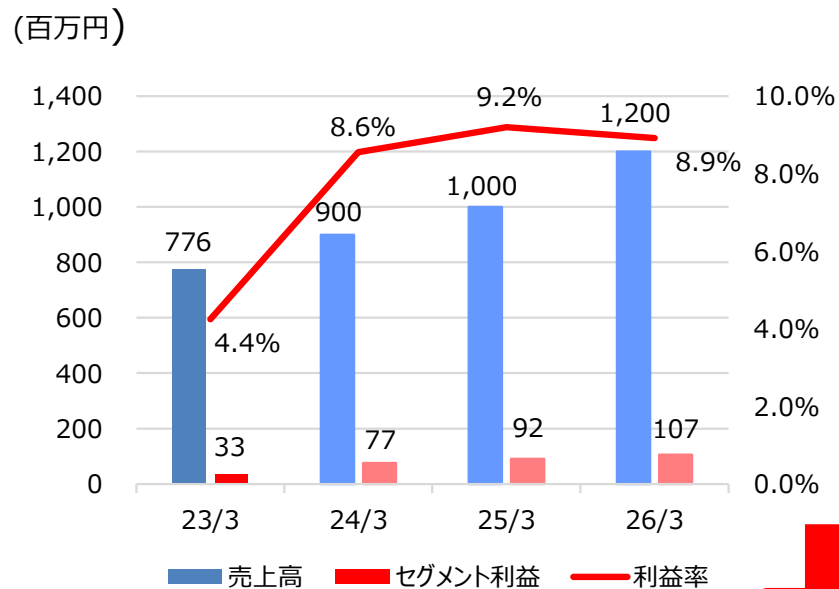
上記に加え

- 新規ジャンル等への販路拡張
- グループ間での新たな協業の確立

[26/3期] 利益は上方修正

建設コンサルタント事業

24/3期-26/3期



[事業環境]

世界情勢は不安定もODA案件の予算規模は安定

[主な施策]

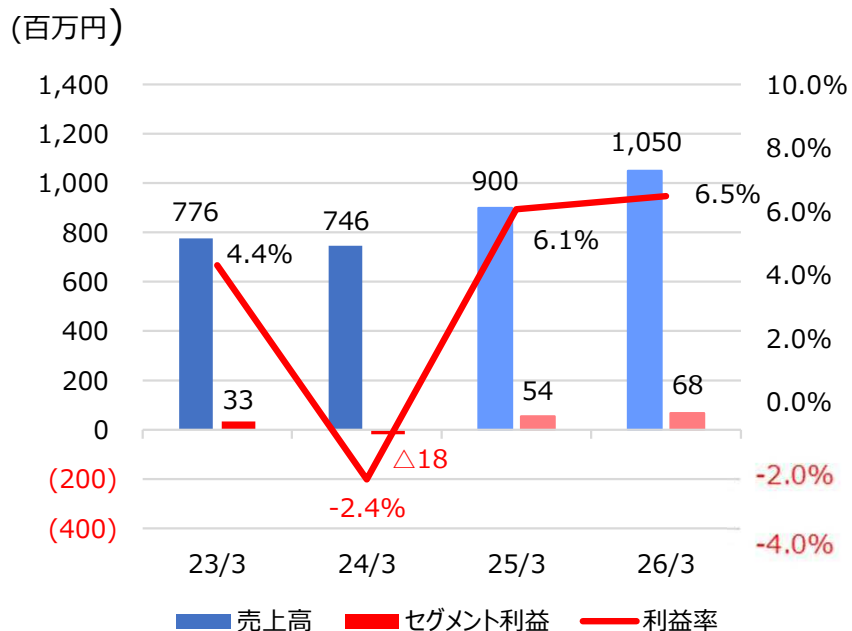
- JICAを中心としたODA案件に引き続き注力
- 海外のコンサルタント会社（フランス、インド）との連携による案件獲得を目指す
- VJECと協働のBIM/CIM新規事業の発展
- 継続的な人員確保と人材育成の強化

[24/3期実績]

- ・ JICAからの受注が減少
- ・ 設計原価にかかる外注費の増加
- ・ 販管費の増加

ローリング後

25/3期-26/3期



[事業環境]

大きな変化なし

[計画の主な変更点]

- ・ 受注の減少

[主な施策]

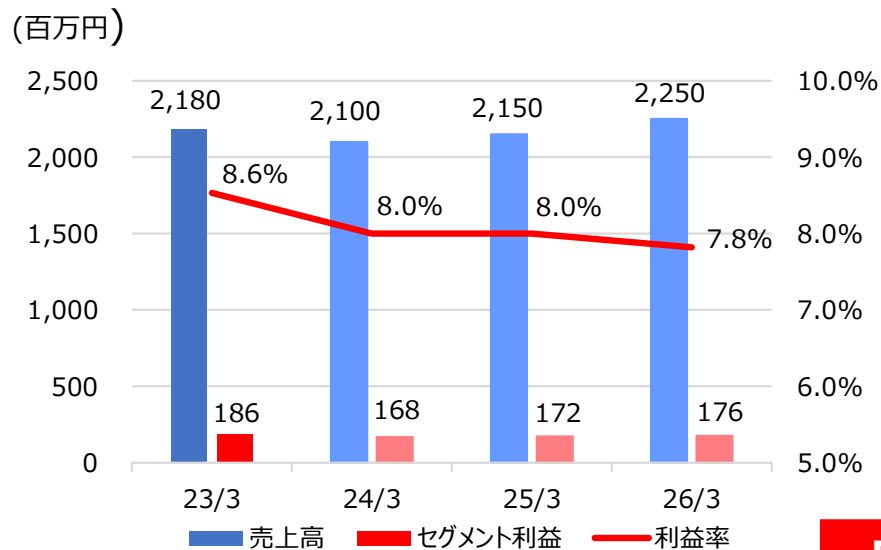
上記に加え

- ODA以外の案件受注の増加

[26/3期] 売上利益ともに下方修正

補修・補強工事業

24/3期-26/3期



[事業環境]

国土強靱化、高速道路リニューアルなど好環境

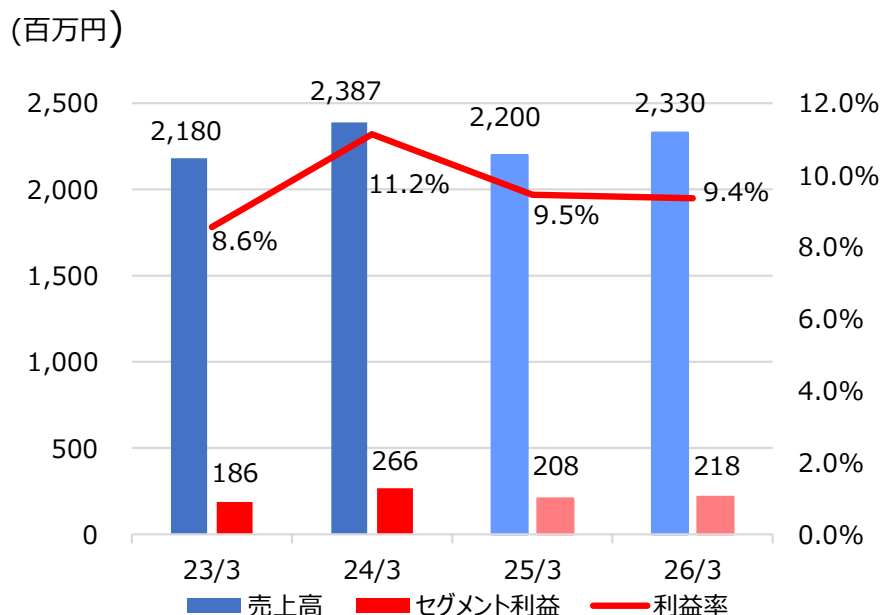
[主な施策]

- 採用活動の強化
- 工事職員のスキルアップにより、案件消化体制の強化を図る
- 新技術の導入および独自工法の開発

[24/3期実績]

- ・ 期中受注・消化した案件が増加
- ・ 進捗している工事の中での増額

ローリング後



25/3期-26/3期

[事業環境]

大きな変化なし

[計画の主な変更点]

- ・ 利益率の改善

[主な施策]

上記に加え

- 地場企業への営業強化と元請受注の拡充

[26/3期] 売上利益ともに上方修正

株主還元の基本方針は、先行投資分が収益化するまで時間がかかるため、長期安定配当を基本とした前中期経営計画の方針より変更なし。

- ・直接的な利益還元（配当）と成長投資による中長期的な株価上昇によるトータルリターンを目指す。
- ・配当金については、長期安定配当を基本とし、株主資本配当率（DOE）3.5%以上を目安とする。

【中期経営計画での株主還元の方針に基づく試算】

	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期 (計画)	2026/3期 (計画)
親会社株主に帰属する当期純利益（百万円）	270	632	1,614	870	969	301	546
(注) 2024/3期の配当金は、2024/6月の株主総会で決定 $\text{株主資本配当率} = \text{配当金総額} \div \text{期末株主資本（新株式払込金を除く）} \times 100$							
株主資本（百万円）	8,072	8,433	9,839	10,320	10,897	10,806	10,959
1株当たり配当金（円）	10	10	14	13	13	13	13
配当金総額（百万円）	299	300	421	392	392	392	392
配当性向（%）	110.6	47.4	26.1	45.1	40.5	130.4	71.9
株主資本配当率（%）	3.70	3.56	4.28	3.80	3.60	3.63	3.58

当期純利益(計画)より単純試算
(他の条件不変の前提)

- ・本中期経営計画では、中長期の成長に向けた投資を優先し、株主配当は長期に亘る成長を確実に還元する方針。
- ・配当性向では当該期の短期の業績に左右されるが、株主資本配当率では、株主が直接払い込んだ資金と本来株主に帰属する利益を再投資している内部留保の合算である株主資本という「元手」に対して年間どれだけの配当金としての還元をするかをみる指標となる。
- ・成長投資が収益化し、株主資本が増加していけば、配当金は成長に合わせ増加していくことが予想される。中長期に亘って株価も上昇することになる。

[前年度の方針]

当社グループの中心事業である建設用資機材の事業は、現時点での事業としての資本収益性は低くなく、また、急激に資本収益性を改善させるのも難しい。一方で事業構造転換のためには先行投資をしていく必要がある。

中期経営計画では、先行投資分を差し引いた事業のROEを10%以上にすることを目標としている。また、市場の信頼獲得のため、IR施策を改善していくことに注力していく。

[前年度のIR対応実績]

- 2023年8月 日経IRフェア・オンライン出展（ブース来場者数第2位）
→ 従来の認知度向上のための既存事業・成長戦略・株主還元の説明に加え、**既存事業の資本収益性の高さ**と**成長投資負担の資本収益性に与える影響**を説明。
- 2023年11月 ログミーファイナンスを通じ**19の媒体にIR記事を配信**、情報が行き渡る範囲を拡大。第2四半期の決算説明資料より、ホームページの開示のみからTD-netによる開示も追加。個人投資家に人気の高い情報サイトにもタイムリーに情報開示が可能に。
- 2023年12月 日興アイ・アール「2023年度 全上場企業ホームページ充実度ランキング」のスタンダード市場部門 優良サイトに選出（2年連続）
- 2023年12月 業績予想の修正を開示（業績予想修正開示の早期化）
- 2024年1月 野村IR資産運用フェア2024オンライン出展

[IR以外の対応]

- 2024年1月 「最適資本構成」を維持するための財務指標と目線を取締役会で決定。
- 2024年2月 連結ベースの資本コスト・中期経営計画でのROIC、事業別（子会社別）の資本コスト・中期経営計画でのROIC、それらを踏まえた市場での企業価値の見え方を、役員間で共有。

[実績及び分析]

[実績]2024年1-3月にPBRは1倍を超えていたが、それ以降はPBRの1倍割れに逆戻り

[分析]

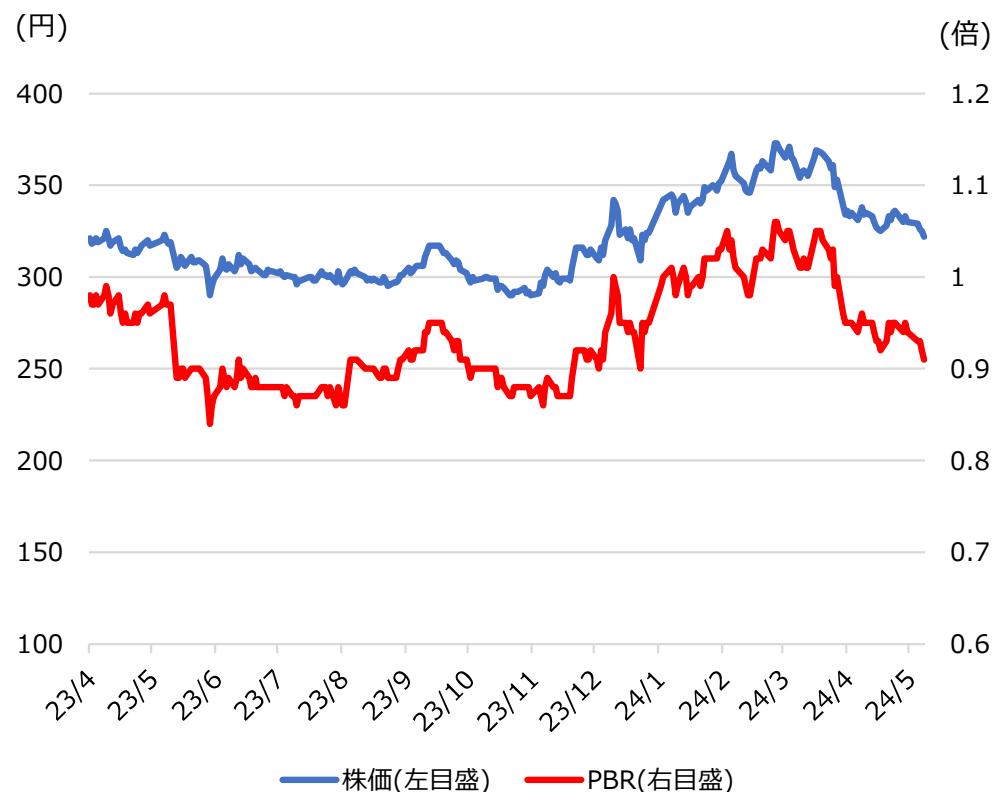
①資本コストを上回る資本収益性を達成できているか？

2024年3月期のROE及びROICは、資本コストを大きく上回る水準ではないと分析。

②PBR1倍を割るなど、十分な市場評価を得られているか？

資本効率性の問題以前に、日々の売買高が極めて低水準であることが問題との認識。2023年度は、日々の売買代金の平均値が11月までは低下するなか、5百万円/日の水準となる。11月から増加傾向を示し10百万円/日と増加傾向となり、株価の上昇傾向となった。

エスイーの株価とPBR(株価純資産倍率)の推移



[実績及び分析]

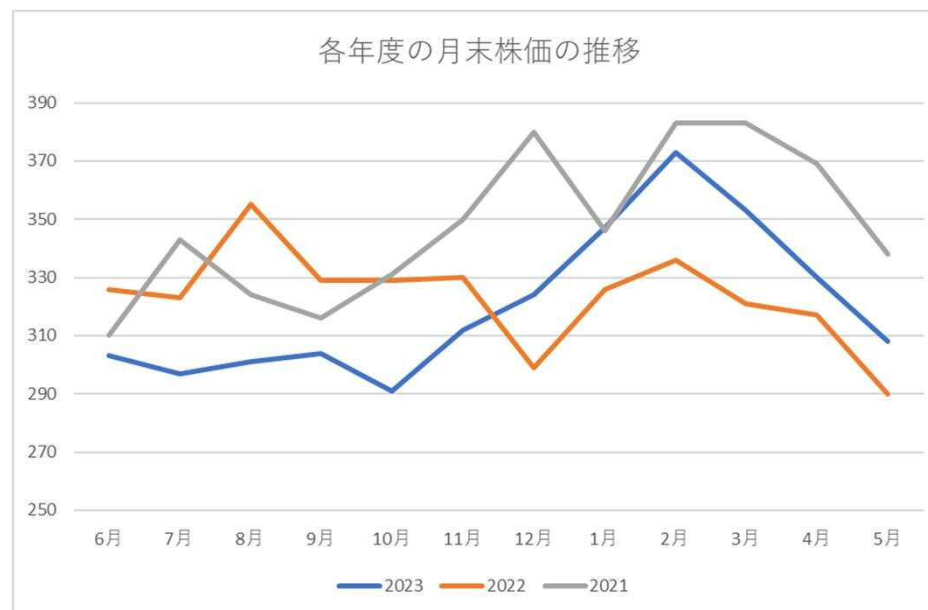
[分析]

②PBR1倍を割るなど、十分な市場評価を得られているか？

ここ3ヶ年の株価と売買高を年度毎に分析すると、決算の開示時に高くなり、1～3月に業績期待が膨らみ高くなり、5月に業績予想が公表されると下落する傾向が見受けられる。年度の業績予想は、中期経営計画の毎年増加する先行投資を折り込んだ予想値となるため、前年度の利益実績を大幅に下回る水準とならざるを得ず、株価は一旦下落するが、決算が発表になるにつれ、先行投資が未達の傾向を示すことにより、業績予想を上回る実績に業績期待が膨らむことが繰り返されている。

つまり、事業リスク、財務リスク、株式流動性リスク、成長性への説明や開示姿勢について、マーケットから信頼が得られていない可能性が高い。

エスイーの株価の年度別月次推移（6月～5月）



[今後の方針]

中期経営計画期間中に、将来の持続的成長のための先行投資を重視する方針は不変。従って、基本的には前年度の方針を踏襲。

当社グループの中心事業である建設用資機材の事業は、現時点での事業としての資本収益性は低くなく、また、急激に資本収益性を改善させるのも難しい。一方で事業構造転換のためには先行投資をしていく必要がある。先行投資部分の進捗や収益性については、技術的な要素が強く守秘性が戦略に大きく影響するため開示に困難が伴うが、先行投資分を差し引いた事業のROEの水準は遜色ない水準を確保していく。

中期経営計画の建付けについての理解を得、市場の信頼獲得のため、IR施策を改善していくことに注力していく。

IR活動予定

2024年8月 ・日経IRフェア・会社説明会参加

2025年1月 ・野村IR資産運用フェア2025オンライン出展

2024年度（時期未定）

- ・SBI証券・日本証券新聞・ログミーファイナンス主催の個人向け投資家説明会参加
- ・機関投資家との1on1のIR面談実施

1. 2024年3月期 業績報告
2. 中期経営計画2023-2025の進捗
3. 2025年3月期 業績予想

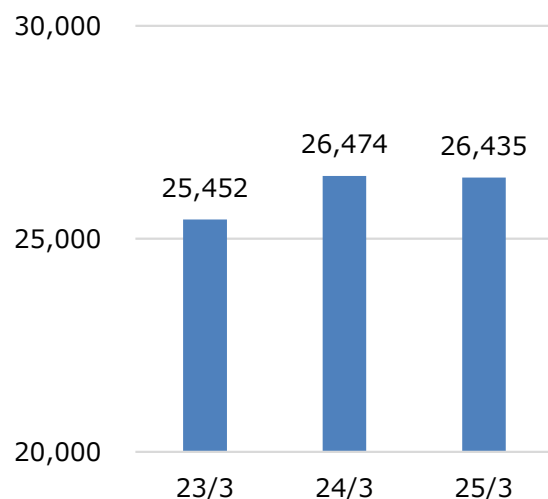
ポイント

- ・売上高は微減を予想。
- ・利益面では、営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益は大幅減を予想(16頁をご参照)。

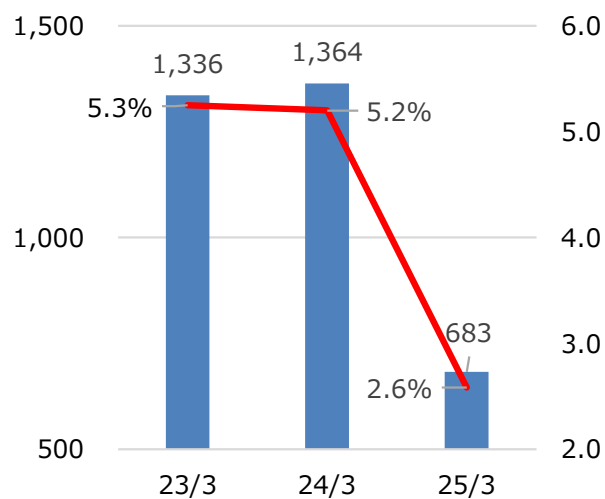
(百万円、%)

	2023/3期 実績		2024/3期 実績		2025/3期 予想		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	25,452	100.0	26,474	100.0	26,435	100.0	△39	△0.2
営業利益	1,336	5.3	1,364	5.2	683	2.6	△681	△49.9
経常利益	1,376	5.4	1,373	5.2	685	2.6	△688	△50.1
親会社株主に帰属する当期純利益	870	3.4	969	3.7	301	1.1	△668	△68.9

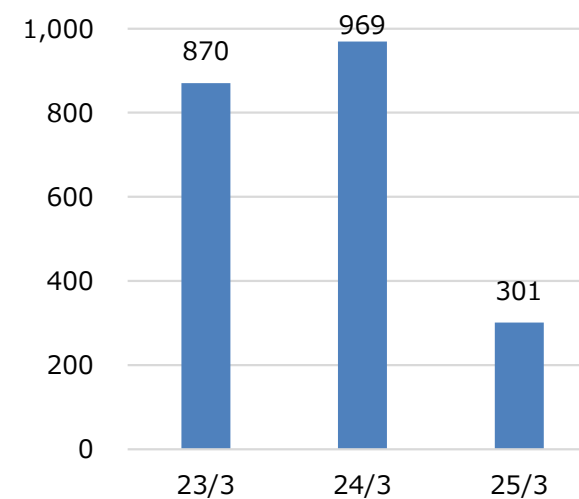
売上高(百万円)



営業利益(百万円)・営業利益率(%)



親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)



将来見通しに関する記述についての詳細〔ご参考〕

当資料は、あくまで株式会社エスイーをより深く理解していただくためのものであり、当資料に記載されたいかなる 情報も、当社株式の購入や売却を勧誘するものではなく、またこれらに関する投資アドバイス目的で作成されたものでもありません。

本資料に記載されている当社の業績見通し、計画、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に係る見通しであります。これらは現時点で入手可能な情報に基づき株式会社エスイーの経営者が判断したものであり、リスクや不確実性を含んでいます。従いまして、これらの業績見通しのみを依拠して投資判断を下すことは控えるようお願いいたします。

International Engineering Maker