

# 12

---

## 2025年3月期第2四半期 決算説明会資料

---

証券コード 6306

**日工株式会社**

取締役副社長 藤井 博

2024年12月9日



# 目次

◆ トピックス	p.3-6
● 統合レポート2024のポイント	
● 資本コストと株価を意識した経営の実現に向けて	
◆ 株主還元方針	p.7
◆ 2024年度上半期決算説明	p.8-28
◆ 参考資料	p.29-32
◆ 会社情報	p.33-38

※ 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決算短信と異なる場合があります。

# トピックス 統合レポート2024のポイント



## 価値創造



## マテリアリティの解決

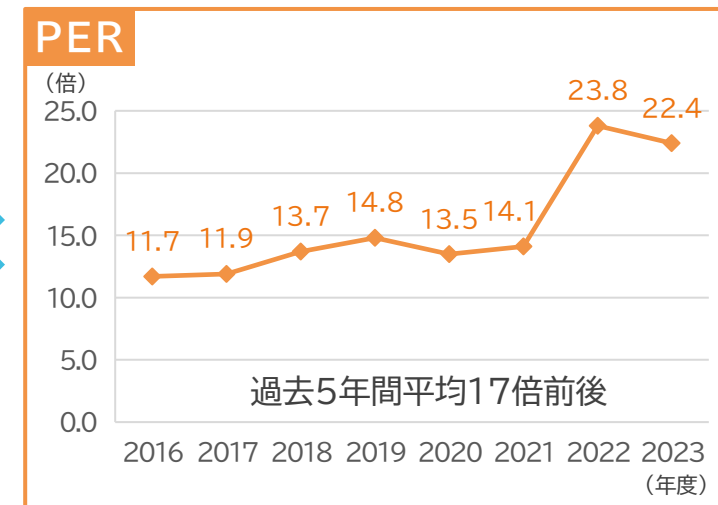
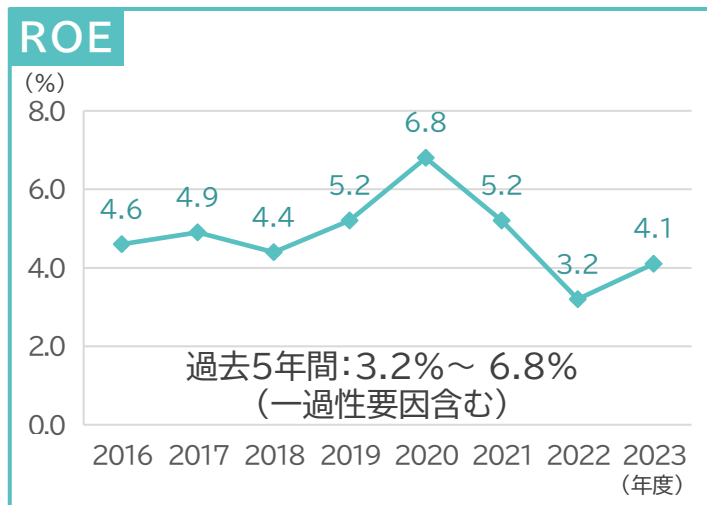
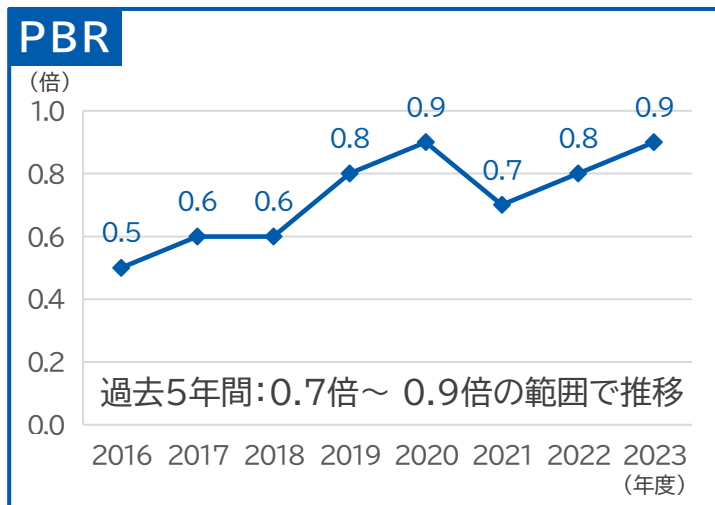
### マテリアリティ2024

近年の価値環境の変化は、目録アワードに様々な機会をもたらすと認識しています。同時に、顧客ニーズの急激な変化やサプライチェーン不安定化等の「取組-課題」分野、カーボンニュートラルや環境意識、多様な価値観の「環境-課題」分野、ダイバーシタリーとESG、デジタルトランスフォーメーション (DX) 分野、多様な価値観、社会課題とESG、人権や企業倫理の「社会課題」分野、等々の「課題」がマテリアリティ (重要課題) として認識されています。

目録アワードが掲げる2030年ビジョンを達成するためには、こうした外部環境や価値観の変化を的確に把握し、ここから求められる課題(マテリアリティ)を、ステークホルダーやサステナビリティへのインパクトも考慮しつつ解決し、我々の企業価値を最大化することが必要です。

(注) マテリアリティ (1)カーボンニュートラル (2)ダイバーシタリー (3)環境 (4)社会課題 (5)人権 (6)企業倫理 (7)ESG (8)デジタルトランスフォーメーション (9)ESG (10)ESG (11)ESG (12)ESG (13)ESG (14)ESG (15)ESG (16)ESG (17)ESG (18)ESG (19)ESG (20)ESG (21)ESG (22)ESG (23)ESG (24)ESG (25)ESG (26)ESG (27)ESG (28)ESG (29)ESG (30)ESG (31)ESG (32)ESG (33)ESG (34)ESG (35)ESG (36)ESG (37)ESG (38)ESG (39)ESG (40)ESG (41)ESG (42)ESG (43)ESG (44)ESG (45)ESG (46)ESG (47)ESG (48)ESG (49)ESG (50)ESG (51)ESG (52)ESG (53)ESG (54)ESG (55)ESG (56)ESG (57)ESG (58)ESG (59)ESG (60)ESG (61)ESG (62)ESG (63)ESG (64)ESG (65)ESG (66)ESG (67)ESG (68)ESG (69)ESG (70)ESG (71)ESG (72)ESG (73)ESG (74)ESG (75)ESG (76)ESG (77)ESG (78)ESG (79)ESG (80)ESG (81)ESG (82)ESG (83)ESG (84)ESG (85)ESG (86)ESG (87)ESG (88)ESG (89)ESG (90)ESG (91)ESG (92)ESG (93)ESG (94)ESG (95)ESG (96)ESG (97)ESG (98)ESG (99)ESG (100)ESG (101)ESG (102)ESG (103)ESG (104)ESG (105)ESG (106)ESG (107)ESG (108)ESG (109)ESG (110)ESG (111)ESG (112)ESG (113)ESG (114)ESG (115)ESG (116)ESG (117)ESG (118)ESG (119)ESG (120)ESG (121)ESG (122)ESG (123)ESG (124)ESG (125)ESG (126)ESG (127)ESG (128)ESG (129)ESG (130)ESG (131)ESG (132)ESG (133)ESG (134)ESG (135)ESG (136)ESG (137)ESG (138)ESG (139)ESG (140)ESG (141)ESG (142)ESG (143)ESG (144)ESG (145)ESG (146)ESG (147)ESG (148)ESG (149)ESG (150)ESG (151)ESG (152)ESG (153)ESG (154)ESG (155)ESG (156)ESG (157)ESG (158)ESG (159)ESG (160)ESG (161)ESG (162)ESG (163)ESG (164)ESG (165)ESG (166)ESG (167)ESG (168)ESG (169)ESG (170)ESG (171)ESG (172)ESG (173)ESG (174)ESG (175)ESG (176)ESG (177)ESG (178)ESG (179)ESG (180)ESG (181)ESG (182)ESG (183)ESG (184)ESG (185)ESG (186)ESG (187)ESG (188)ESG (189)ESG (190)ESG (191)ESG (192)ESG (193)ESG (194)ESG (195)ESG (196)ESG (197)ESG (198)ESG (199)ESG (200)ESG (201)ESG (202)ESG (203)ESG (204)ESG (205)ESG (206)ESG (207)ESG (208)ESG (209)ESG (210)ESG (211)ESG (212)ESG (213)ESG (214)ESG (215)ESG (216)ESG (217)ESG (218)ESG (219)ESG (220)ESG (221)ESG (222)ESG (223)ESG (224)ESG (225)ESG (226)ESG (227)ESG (228)ESG (229)ESG (230)ESG (231)ESG (232)ESG (233)ESG (234)ESG (235)ESG (236)ESG (237)ESG (238)ESG (239)ESG (240)ESG (241)ESG (242)ESG (243)ESG (244)ESG (245)ESG (246)ESG (247)ESG (248)ESG (249)ESG (250)ESG (251)ESG (252)ESG (253)ESG (254)ESG (255)ESG (256)ESG (257)ESG (258)ESG (259)ESG (260)ESG (261)ESG (262)ESG (263)ESG (264)ESG (265)ESG (266)ESG (267)ESG (268)ESG (269)ESG (270)ESG (271)ESG (272)ESG (273)ESG (274)ESG (275)ESG (276)ESG (277)ESG (278)ESG (279)ESG (280)ESG (281)ESG (282)ESG (283)ESG (284)ESG (285)ESG (286)ESG (287)ESG (288)ESG (289)ESG (290)ESG (291)ESG (292)ESG (293)ESG (294)ESG (295)ESG (296)ESG (297)ESG (298)ESG (299)ESG (300)ESG (301)ESG (302)ESG (303)ESG (304)ESG (305)ESG (306)ESG (307)ESG (308)ESG (309)ESG (310)ESG (311)ESG (312)ESG (313)ESG (314)ESG (315)ESG (316)ESG (317)ESG (318)ESG (319)ESG (320)ESG (321)ESG (322)ESG (323)ESG (324)ESG (325)ESG (326)ESG (327)ESG (328)ESG (329)ESG (330)ESG (331)ESG (332)ESG (333)ESG (334)ESG (335)ESG (336)ESG (337)ESG (338)ESG (339)ESG (340)ESG (341)ESG (342)ESG (343)ESG (344)ESG (345)ESG (346)ESG (347)ESG (348)ESG (349)ESG (350)ESG (351)ESG (352)ESG (353)ESG (354)ESG (355)ESG (356)ESG (357)ESG (358)ESG (359)ESG (360)ESG (361)ESG (362)ESG (363)ESG (364)ESG (365)ESG (366)ESG (367)ESG (368)ESG (369)ESG (370)ESG (371)ESG (372)ESG (373)ESG (374)ESG (375)ESG (376)ESG (377)ESG (378)ESG (379)ESG (380)ESG (381)ESG (382)ESG (383)ESG (384)ESG (385)ESG (386)ESG (387)ESG (388)ESG (389)ESG (390)ESG (391)ESG (392)ESG (393)ESG (394)ESG (395)ESG (396)ESG (397)ESG (398)ESG (399)ESG (400)ESG (401)ESG (402)ESG (403)ESG (404)ESG (405)ESG (406)ESG (407)ESG (408)ESG (409)ESG (410)ESG (411)ESG (412)ESG (413)ESG (414)ESG (415)ESG (416)ESG (417)ESG (418)ESG (419)ESG (420)ESG (421)ESG (422)ESG (423)ESG (424)ESG (425)ESG (426)ESG (427)ESG (428)ESG (429)ESG (430)ESG (431)ESG (432)ESG (433)ESG (434)ESG (435)ESG (436)ESG (437)ESG (438)ESG (439)ESG (440)ESG (441)ESG (442)ESG (443)ESG (444)ESG (445)ESG (446)ESG (447)ESG (448)ESG (449)ESG (450)ESG (451)ESG (452)ESG (453)ESG (454)ESG (455)ESG (456)ESG (457)ESG (458)ESG (459)ESG (460)ESG (461)ESG (462)ESG (463)ESG (464)ESG (465)ESG (466)ESG (467)ESG (468)ESG (469)ESG (470)ESG (471)ESG (472)ESG (473)ESG (474)ESG (475)ESG (476)ESG (477)ESG (478)ESG (479)ESG (480)ESG (481)ESG (482)ESG (483)ESG (484)ESG (485)ESG (486)ESG (487)ESG (488)ESG (489)ESG (490)ESG (491)ESG (492)ESG (493)ESG (494)ESG (495)ESG (496)ESG (497)ESG (498)ESG (499)ESG (500)ESG (501)ESG (502)ESG (503)ESG (504)ESG (505)ESG (506)ESG (507)ESG (508)ESG (509)ESG (510)ESG (511)ESG (512)ESG (513)ESG (514)ESG (515)ESG (516)ESG (517)ESG (518)ESG (519)ESG (520)ESG (521)ESG (522)ESG (523)ESG (524)ESG (525)ESG (526)ESG (527)ESG (528)ESG (529)ESG (530)ESG (531)ESG (532)ESG (533)ESG (534)ESG (535)ESG (536)ESG (537)ESG (538)ESG (539)ESG (540)ESG (541)ESG (542)ESG (543)ESG (544)ESG (545)ESG (546)ESG (547)ESG (548)ESG (549)ESG (550)ESG (551)ESG (552)ESG (553)ESG (554)ESG (555)ESG (556)ESG (557)ESG (558)ESG (559)ESG (560)ESG (561)ESG (562)ESG (563)ESG (564)ESG (565)ESG (566)ESG (567)ESG (568)ESG (569)ESG (570)ESG (571)ESG (572)ESG (573)ESG (574)ESG (575)ESG (576)ESG (577)ESG (578)ESG (579)ESG (580)ESG (581)ESG (582)ESG (583)ESG (584)ESG (585)ESG (586)ESG (587)ESG (588)ESG (589)ESG (590)ESG (591)ESG (592)ESG (593)ESG (594)ESG (595)ESG (596)ESG (597)ESG (598)ESG (599)ESG (600)ESG (601)ESG (602)ESG (603)ESG (604)ESG (605)ESG (606)ESG (607)ESG (608)ESG (609)ESG (610)ESG (611)ESG (612)ESG (613)ESG (614)ESG (615)ESG (616)ESG (617)ESG (618)ESG (619)ESG (620)ESG (621)ESG (622)ESG (623)ESG (624)ESG (625)ESG (626)ESG (627)ESG (628)ESG (629)ESG (630)ESG (631)ESG (632)ESG (633)ESG (634)ESG (635)ESG (636)ESG (637)ESG (638)ESG (639)ESG (640)ESG (641)ESG (642)ESG (643)ESG (644)ESG (645)ESG (646)ESG (647)ESG (648)ESG (649)ESG (650)ESG (651)ESG (652)ESG (653)ESG (654)ESG (655)ESG (656)ESG (657)ESG (658)ESG (659)ESG (660)ESG (661)ESG (662)ESG (663)ESG (664)ESG (665)ESG (666)ESG (667)ESG (668)ESG (669)ESG (670)ESG (671)ESG (672)ESG (673)ESG (674)ESG (675)ESG (676)ESG (677)ESG (678)ESG (679)ESG (680)ESG (681)ESG (682)ESG (683)ESG (684)ESG (685)ESG (686)ESG (687)ESG (688)ESG (689)ESG (690)ESG (691)ESG (692)ESG (693)ESG (694)ESG (695)ESG (696)ESG (697)ESG (698)ESG (699)ESG (700)ESG (701)ESG (702)ESG (703)ESG (704)ESG (705)ESG (706)ESG (707)ESG (708)ESG (709)ESG (710)ESG (711)ESG (712)ESG (713)ESG (714)ESG (715)ESG (716)ESG (717)ESG (718)ESG (719)ESG (720)ESG (721)ESG (722)ESG (723)ESG (724)ESG (725)ESG (726)ESG (727)ESG (728)ESG (729)ESG (730)ESG (731)ESG (732)ESG (733)ESG (734)ESG (735)ESG (736)ESG (737)ESG (738)ESG (739)ESG (740)ESG (741)ESG (742)ESG (743)ESG (744)ESG (745)ESG (746)ESG (747)ESG (748)ESG (749)ESG (750)ESG (751)ESG (752)ESG (753)ESG (754)ESG (755)ESG (756)ESG (757)ESG (758)ESG (759)ESG (760)ESG (761)ESG (762)ESG (763)ESG (764)ESG (765)ESG (766)ESG (767)ESG (768)ESG (769)ESG (770)ESG (771)ESG (772)ESG (773)ESG (774)ESG (775)ESG (776)ESG (777)ESG (778)ESG (779)ESG (780)ESG (781)ESG (782)ESG (783)ESG (784)ESG (785)ESG (786)ESG (787)ESG (788)ESG (789)ESG (790)ESG (791)ESG (792)ESG (793)ESG (794)ESG (795)ESG (796)ESG (797)ESG (798)ESG (799)ESG (800)ESG (801)ESG (802)ESG (803)ESG (804)ESG (805)ESG (806)ESG (807)ESG (808)ESG (809)ESG (810)ESG (811)ESG (812)ESG (813)ESG (814)ESG (815)ESG (816)ESG (817)ESG (818)ESG (819)ESG (820)ESG (821)ESG (822)ESG (823)ESG (824)ESG (825)ESG (826)ESG (827)ESG (828)ESG (829)ESG (830)ESG (831)ESG (832)ESG (833)ESG (834)ESG (835)ESG (836)ESG (837)ESG (838)ESG (839)ESG (840)ESG (841)ESG (842)ESG (843)ESG (844)ESG (845)ESG (846)ESG (847)ESG (848)ESG (849)ESG (850)ESG (851)ESG (852)ESG (853)ESG (854)ESG (855)ESG (856)ESG (857)ESG (858)ESG (859)ESG (860)ESG (861)ESG (862)ESG (863)ESG (864)ESG (865)ESG (866)ESG (867)ESG (868)ESG (869)ESG (870)ESG (871)ESG (872)ESG (873)ESG (874)ESG (875)ESG (876)ESG (877)ESG (878)ESG (879)ESG (880)ESG (881)ESG (882)ESG (883)ESG (884)ESG (885)ESG (886)ESG (887)ESG (888)ESG (889)ESG (890)ESG (891)ESG (892)ESG (893)ESG (894)ESG (895)ESG (896)ESG (897)ESG (898)ESG (899)ESG (900)ESG (901)ESG (902)ESG (903)ESG (904)ESG (905)ESG (906)ESG (907)ESG (908)ESG (909)ESG (910)ESG (911)ESG (912)ESG (913)ESG (914)ESG (915)ESG (916)ESG (917)ESG (918)ESG (919)ESG (920)ESG (921)ESG (922)ESG (923)ESG (924)ESG (925)ESG (926)ESG (927)ESG (928)ESG (929)ESG (930)ESG (931)ESG (932)ESG (933)ESG (934)ESG (935)ESG (936)ESG (937)ESG (938)ESG (939)ESG (940)ESG (941)ESG (942)ESG (943)ESG (944)ESG (945)ESG (946)ESG (947)ESG (948)ESG (949)ESG (950)ESG (951)ESG (952)ESG (953)ESG (954)ESG (955)ESG (956)ESG (957)ESG (958)ESG (959)ESG (960)ESG (961)ESG (962)ESG (963)ESG (964)ESG (965)ESG (966)ESG (967)ESG (968)ESG (969)ESG (970)ESG (971)ESG (972)ESG (973)ESG (974)ESG (975)ESG (976)ESG (977)ESG (978)ESG (979)ESG (980)ESG (981)ESG (982)ESG (983)ESG (984)ESG (985)ESG (986)ESG (987)ESG (988)ESG (989)ESG (990)ESG (991)ESG (992)ESG (993)ESG (994)ESG (995)ESG (996)ESG (997)ESG (998)ESG (999)ESG (1000)ESG (1001)ESG (1002)ESG (1003)ESG (1004)ESG (1005)ESG (1006)ESG (1007)ESG (1008)ESG (1009)ESG (1010)ESG (1011)ESG (1012)ESG (1013)ESG (1014)ESG (1015)ESG (1016)ESG (1017)ESG (1018)ESG (1019)ESG (1020)ESG (1021)ESG (1022)ESG (1023)ESG (1024)ESG (1025)ESG (1026)ESG (1027)ESG (1028)ESG (1029)ESG (1030)ESG (1031)ESG (1032)ESG (1033)ESG (1034)ESG (1035)ESG (1036)ESG (1037)ESG (1038)ESG (1039)ESG (1040)ESG (1041)ESG (1042)ESG (1043)ESG (1044)ESG (1045)ESG (1046)ESG (1047)ESG (1048)ESG (1049)ESG (1050)ESG (1051)ESG (1052)ESG (1053)ESG (1054)ESG (1055)ESG (1056)ESG (1057)ESG (1058)ESG (1059)ESG (1060)ESG (1061)ESG (1062)ESG (1063)ESG (1064)ESG (1065)ESG (1066)ESG (1067)ESG (1068)ESG (1069)ESG (1070)ESG (1071)ESG (1072)ESG (1073)ESG (1074)ESG (1075)ESG (1076)ESG (1077)ESG (1078)ESG (1079)ESG (1080)ESG (1081)ESG (1082)ESG (1083)ESG (1084)ESG (1085)ESG (1086)ESG (1087)ESG (1088)ESG (1089)ESG (1090)ESG (1091)ESG (1092)ESG (1093)ESG (1094)ESG (1095)ESG (1096)ESG (1097)ESG (1098)ESG (1099)ESG (1100)ESG (1101)ESG (1102)ESG (1103)ESG (1104)ESG (1105)ESG (1106)ESG (1107)ESG (1108)ESG (1109)ESG (1110)ESG (1111)ESG (1112)ESG (1113)ESG (1114)ESG (1115)ESG (1116)ESG (1117)ESG (1118)ESG (1119)ESG (1120)ESG (1121)ESG (1122)ESG (1123)ESG (1124)ESG (1125)ESG (1126)ESG (1127)ESG (1128)ESG (1129)ESG (1130)ESG (1131)ESG (1132)ESG (1133)ESG (1134)ESG (1135)ESG (1136)ESG (1137)ESG (1138)ESG (1139)ESG (1140)ESG (1141)ESG (1142)ESG (1143)ESG (1144)ESG (1145)ESG (1146)ESG (1147)ESG (1148)ESG (1149)ESG (1150)ESG (1151)ESG (1152)ESG (1153)ESG (1154)ESG (1155)ESG (1156)ESG (1157)ESG (1158)ESG (1159)ESG (1160)ESG (1161)ESG (1162)ESG (1163)ESG (1164)ESG (1165)ESG (1166)ESG (1167)ESG (1168)ESG (1169)ESG (1170)ESG (1171)ESG (1172)ESG (1173)ESG (1174)ESG (1175)ESG (1176)ESG (1177)ESG (1178)ESG (1179)ESG (1180)ESG (1181)ESG (1182)ESG (1183)ESG (1184)ESG (1185)ESG (1186)ESG (1187)ESG (1188)ESG (1189)ESG (1190)ESG (1191)ESG (1192)ESG (1193)ESG (1194)ESG (1195)ESG (1196)ESG (1197)ESG (1198)ESG (1199)ESG (1200)ESG (1201)ESG (1202)ESG (1203)ESG (1204)ESG (1205)ESG (1206)ESG (1207)ESG (1208)ESG (1209)ESG (1210)ESG (1211)ESG (1212)ESG (1213)ESG (1214)ESG (1215)ESG (1216)ESG (1217)ESG (1218)ESG (1219)ESG (1220)ESG (1221)ESG (1222)ESG (1223)ESG (1224)ESG (1225)ESG (1226)ESG (1227)ESG (1228)ESG (1229)ESG (1230)ESG (1231)ESG (1232)ESG (1233)ESG (1234)ESG (1235)ESG (1236)ESG (1237)ESG (1238)ESG (1239)ESG (1240)ESG (1241)ESG (1242)ESG (1243)ESG (1244)ESG (1245)ESG (1246)ESG (1247)ESG (1248)ESG (1249)ESG (1250)ESG (1251)ESG (1252)ESG (1253)ESG (1254)ESG (1255)ESG (1256)ESG (1257)ESG (1258)ESG (1259)ESG (1260)ESG (1261)ESG (1262)ESG (1263)ESG (1264)ESG (1265)ESG (1266)ESG (1267)ESG (1268)ESG (1269)ESG (1270)ESG (1271)ESG (1272)ESG (1273)ESG (1274)ESG (1275)ESG (1276)ESG (1277)ESG (1278)ESG (1279)ESG (1280)ESG (1281)ESG (1282)ESG (1283)ESG (1284)ESG (1285)ESG (1286)ESG (1287)ESG (1288)ESG (1289)ESG (1290)ESG (1291)ESG (1292)ESG (1293)ESG (1294)ESG (1295)ESG (1296)ESG (1297)ESG (1298)ESG (1299)ESG (1300)ESG (1301)ESG (1302)ESG (1303)ESG (1304)ESG (1305)ESG (1306)ESG (1307)ESG (1308)ESG (1309)ESG (1310)ESG (1311)ESG (1312)ESG (1313)ESG (1314)ESG (1315)ESG (1316)ESG (1317)ESG (1318)ESG (1319)ESG (1320)ESG (1321)ESG (1322)ESG (1323)ESG (1324)ESG (1325)ESG (1326)ESG (1327)ESG (1328)ESG (1329)ESG (1330)ESG (1331)ESG (1332)ESG (1333)ESG (1334)ESG (1335)ESG (1336)ESG (1337)ESG (1338)ESG (1339)ESG (1340)ESG (1341)ESG (1342)ESG (1343)ESG (1344)ESG (1345)ESG (1346)ESG (1347)ESG (1348)ESG (1349)ESG (1350)ESG (1351)ESG (1352)ESG (1353)ESG (1354)ESG (1355)ESG (1356)ESG (1357)ESG (1358)ESG (1359)ESG (1360)ESG (1361)ESG (1362)ESG (1363)ESG (1364)ESG (1365)ESG (1366)ESG (1367)ESG (1368)ESG (1369)ESG (1370)ESG (1371)ESG (1372)ESG (1373)ESG (1374)ESG (1375)ESG (1376)ESG (1377)ESG (1378)ESG (1379)ESG (1380)ESG (1381)ESG (1382)ESG (1383)ESG (1384)ESG (1385)ESG (1386)ESG (1387)ESG (1388)ESG (1389)ESG (1390)ESG (1391)ESG (1392)ESG (1393)ESG (1394)ESG (1395)ESG (1396)ESG (1397)ESG (1398)ESG (1399)ESG (1400)ESG (1401)ESG (1402)ESG (1403)ESG (1404)ESG (1405)ESG (1406)ESG (1407)ESG (1408)ESG (1409)ESG (1410)ESG (1411)ESG (1412)ESG (1413)ESG (1414)ESG (1415)ESG (1416)ESG (1417)ESG (1418)ESG (1419)ESG (1420)ESG (1421)ESG (1422)ESG (1423)ESG (1424)ESG (1425)ESG (1426)ESG (1427)ESG (1428)ESG (1429)ESG (1430)ESG (1431)ESG (1432)ESG (1433)ESG (1434)ESG (1435)ESG (1436)ESG (1437)ESG (1438)ESG (1439)ESG (1440)ESG (1441)ESG (1442)ESG (1443)ESG (1444)ESG (1445)ESG (1446)ESG (1447)ESG (1448)ESG (1449)ESG (1450)ESG (1451)ESG (1452)ESG (1453)ESG (1454)ESG (1455)ESG (1456)ESG (1457)ESG (1458)ESG (1459)ESG (1460)ESG (1461)ESG (1462)ESG (1463)ESG (1464)ESG (1465)ESG (1466)ESG (1467)ESG (1468)ESG (1469)ESG (1470)ESG (1471)ESG (1472)ESG (1473)ESG (1474)ESG (1475)ESG (1476)ESG (1477)ESG (1478)ESG (1479)ESG (1480)ESG (1481)ESG (1482)ESG (1483)ESG (1484)ESG (1485)ESG (1486)ESG (1487)ESG (1488)ESG (1489)ESG (1490)ESG (1491)ESG (1492)ESG (1493)ESG (1494)ESG (1495)ESG (1496)ESG (1497)ESG (1498)ESG (1499)ESG (1500)ESG (1501)ESG (1502)ESG (1503)ESG (1504)ESG (1505)ESG (1506)ESG (1507)ESG (1508)ESG (1509)ESG (1510)ESG (1511)ESG (1512)ESG (1513)ESG (1514)ESG (1515)ESG (1516)ESG (1517)ESG (1518)ESG (1519)ESG (1520)ESG (1521)ESG (1522)ESG (1523)ESG (1524)ESG (1525)ESG (1526)ESG (1527)ESG (1528)ESG (1529)ESG (1530)ESG (1531)ESG (1532)ESG (1533)ESG (1534)ESG (1535)ESG (1536)ESG (1537)ESG (1538)ESG (1539)ESG (1540)ESG (1541)ESG (1542)ESG (1543)ESG (1544)ESG (1545)ESG (1546)ESG (1547)ESG (1548)ESG (1549)ESG (1550)ESG (1551)ESG (1552)ESG (1553)ESG (1554)ESG (1555)ESG (1556)ESG (1557)ESG (1558)ESG (1559)ESG (1560)ESG (1561)ESG (1562)ESG (1563)ESG (1564)ESG (1565)ESG (1566)ESG (1567)ESG (1568)ESG (1569)ESG (1570)ESG (1571)ESG (1572)ESG (1573)ESG (1574)ESG (1575)ESG (1576)ESG (1577)ESG (1578)ESG (1579)ESG (1580)ESG (1581)ESG (1582)ESG (1583)ESG (1584)ESG (1585)ESG (1586)ESG (1587)ESG (1588)ESG (1589)ESG (1590)ESG

## PBRとROE、PERの推移

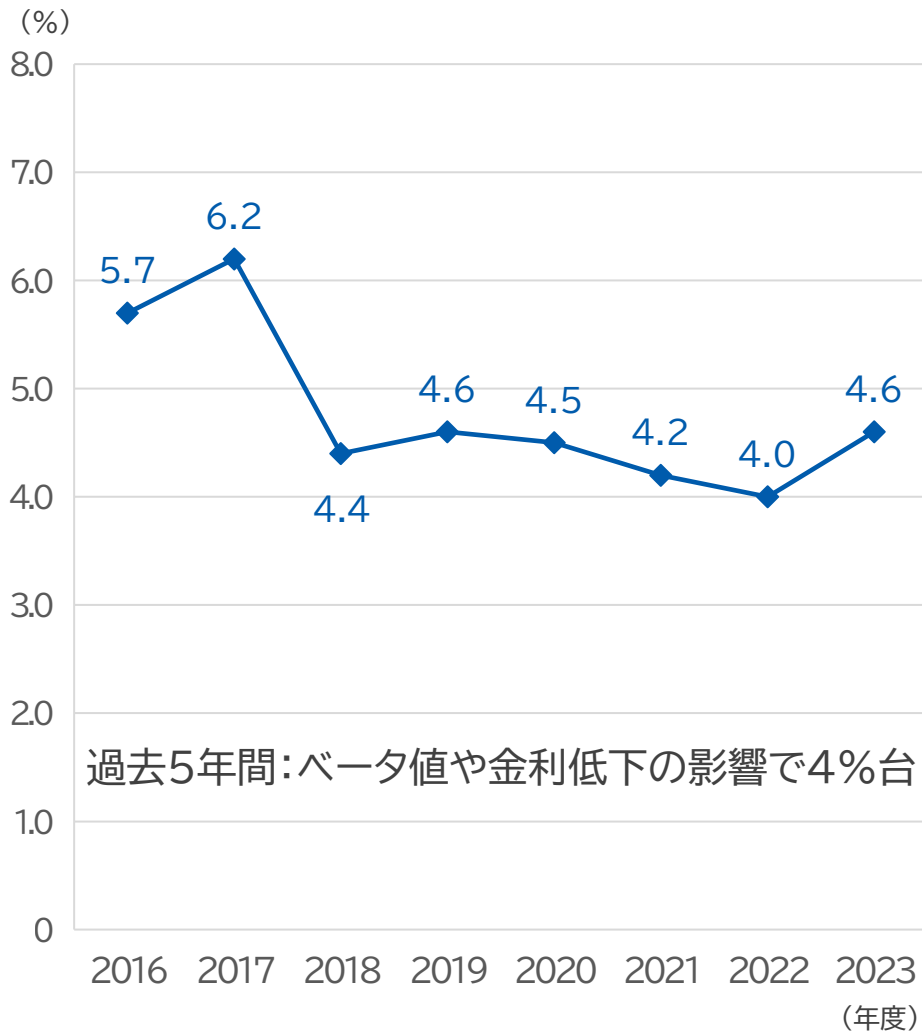


- 過去5年間の動向
- ◆ PBR(株価純資産倍率)は0.7倍～0.9倍で推移
  - ◆ PER(株価収益率)は平均17倍前後
  - ◆ ROE(自己資本利益率)は3.2%～6.8%

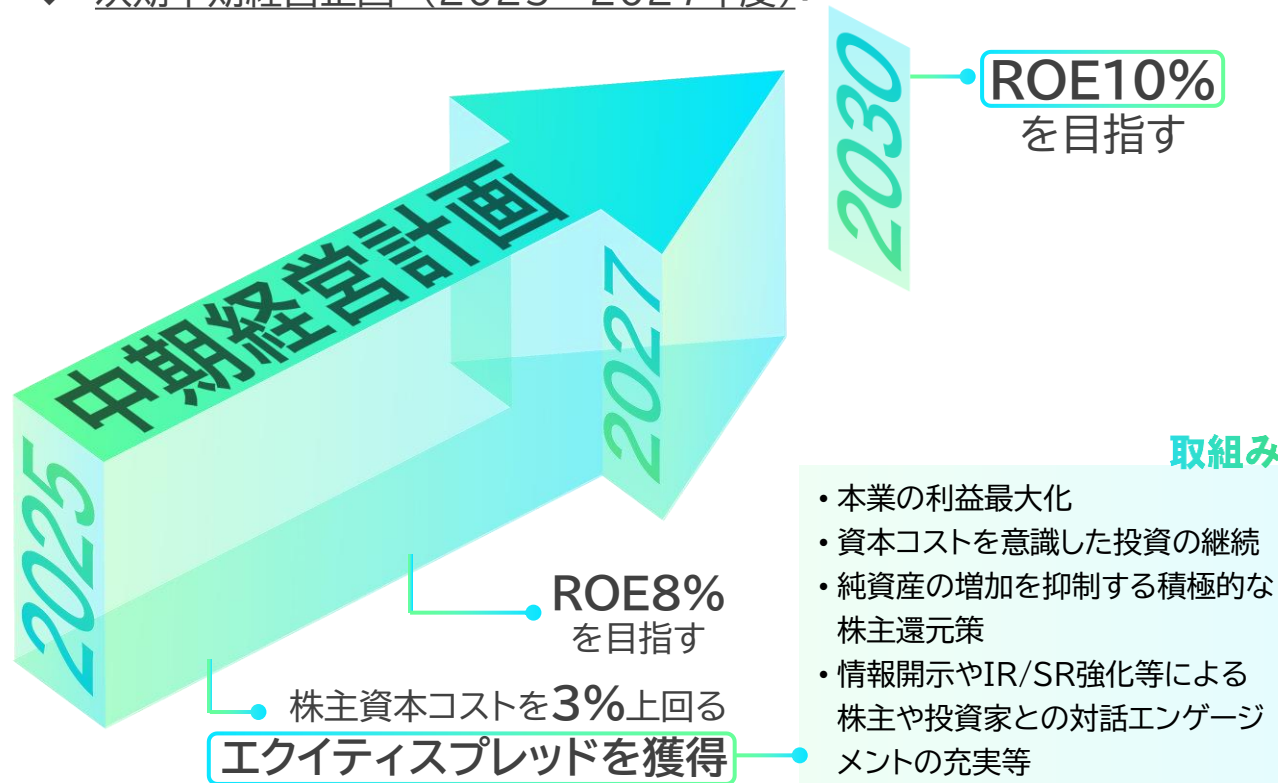
中期的にPBRを改善するためには、ROEを引き上げることが必要

PER**17**倍で、PBR**1**倍を達成するには、  
**ROE6%**以上が必要

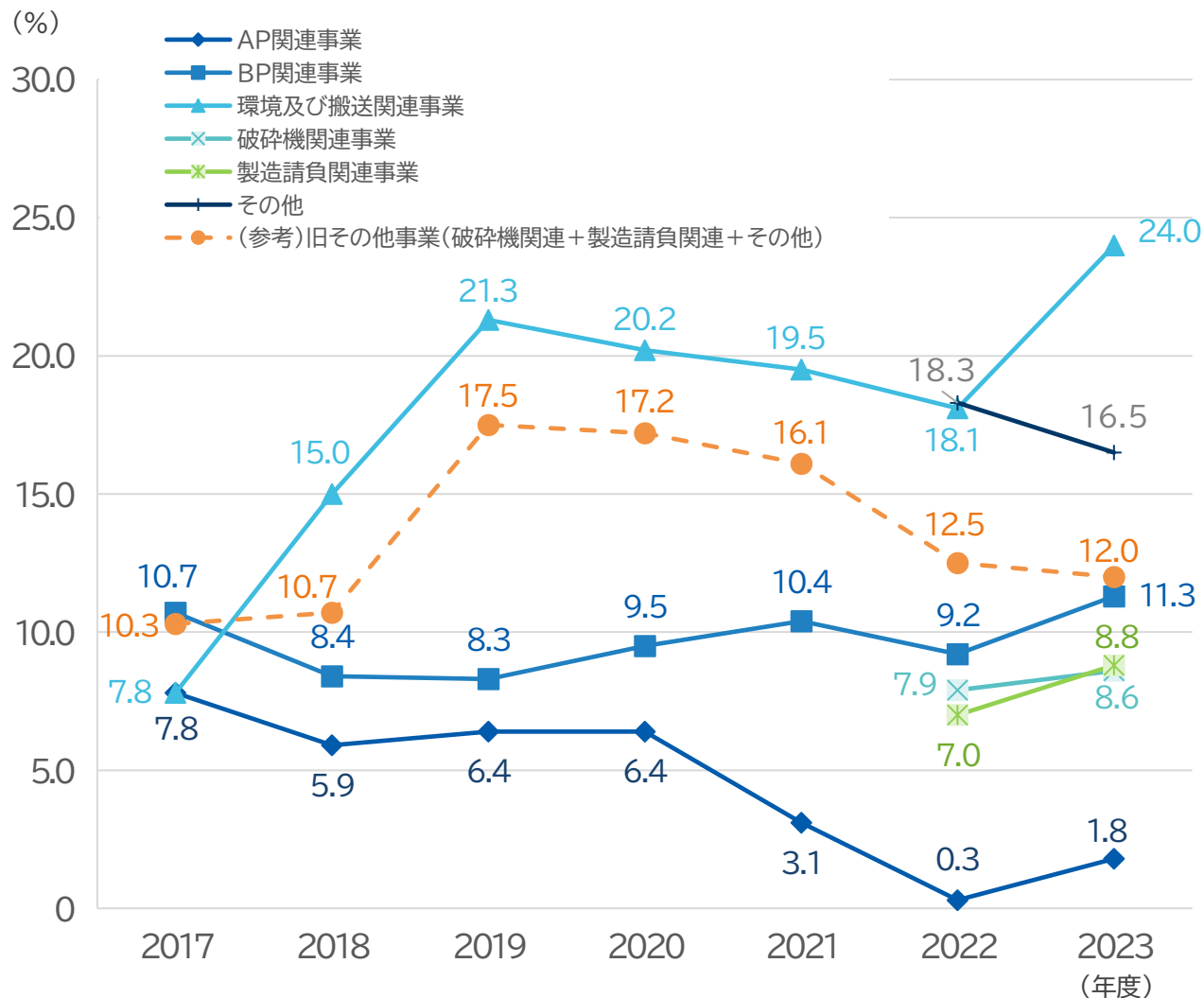
株主資本コスト



- ◆ 過去5年間は、ベータ値や金利低下の影響で **4% 台**
- ◆ 今後は緩やかな金利上昇が続くと予想 → **5% 強** を想定
- ◆ 次期中期経営企画 (2025~2027年度):



### 事業別の営業利益率推移



資料出所: 日エグループ統合報告書2024

### ① 営業利益の最大化

- AP・BP関連事業等既存事業の損益改善
- 破砕機、製造請負、その他事業の新規事業の成長
- 価格改定、アセットマネジメント事業拡大によるビジネスモデル転換
- モバイルプラント事業、新製品の拡充
- M&Aによる事業拡大
- メンテナンス事業の採算改善
- タイ事業の利益改善
- 製造請負事業の生産能力拡大
- 環境リサイクル分野への事業領域拡大

### ② 財務・資本政策

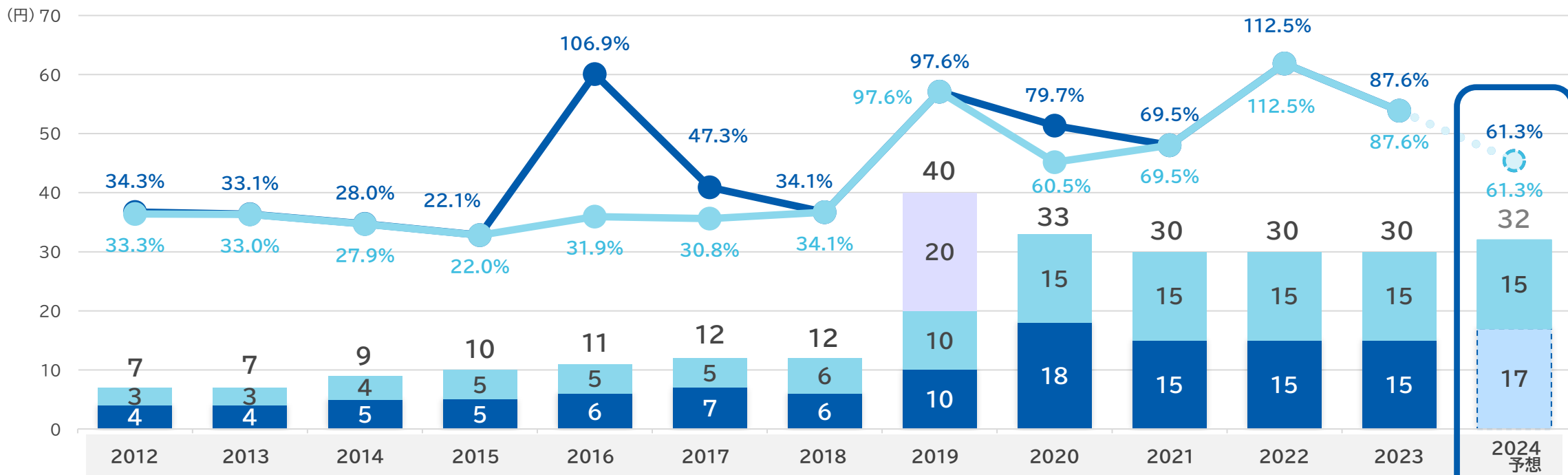
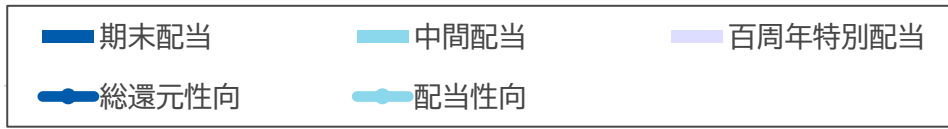
- 配当性向60%以上の継続
- 機動的な自社株買い
- 2027年度末の純資産355億円程度を予想(2023年度末:331億円)
- 自己資本比率50%以上の維持
- 政策保有株式の縮減(中期的に純資産比率10%以下へ)

### ③ 株主・投資家への対応、対話・エンゲージメント

- 年4回の決算説明会や統合レポートにおける情報開示の充実
- 個人投資家向けにもHPの充実を含めた様々な方法で対応

## ■ 2025年3月期の配当金予想32円(中間15円、期末17円、配当性向61.3%)

今中計期間においても  
**配当性向60%以上**とする方針



自社株買い	9	1	2	1	1,006	246	-	-	400	-	-	-	-
自社株消却	-	-	-	-	-	752	-	-	-	-	-	-	-
当期純利益	881	888	1,348	1,896	1,340	1,490	1,345	1,588	2,082	1,649	1,020	1,312	2,000
配当性向	33.3%	33.0%	27.9%	22.0%	31.9%	30.8%	34.1%	97.6%	60.5%	69.5%	112.5%	87.6%	61.3%
総還元性向	34.3%	33.1%	28.0%	22.1%	106.9%	47.3%	34.1%	97.6%	79.7%	69.5%	112.5%	87.6%	61.3%

★ 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



AP関連事業(国内): 道路舗装会社の収益改善は厳しい状況が継続。  
しかしメンテナンス、製品の価格転嫁が浸透しつつあること、  
部分入れ替え、メンテナンスが堅調であることより受注、売上、利益ともに増

▶ P.15~16 AP関連事業



BP関連事業: 生コンクリート業界に原材料価格高騰分の価格転嫁が浸透し、業績堅調  
旺盛な設備投資意欲が継続し、受注、売上、利益ともに増

▶ P.17 BP関連事業



製造請負関連事業: 宇部興機、ベースの売上が好調なことに加え1QにJV案件1,095百万円売上計上  
2023年7月にグループ入りした松田機工も売上、利益に寄与

▶ P.19~20 旧その他事業(破碎機関連+製造請負関連+その他)、その他事業(新セグメント)



破碎機関連事業: モバイルプラントの売上台数は減少となるも高価格製品の売上、ODA特殊案件などの売上が  
あり増。受注はODA案件の剥落、引合い案件の受注遅延により減少

▶ P.19~20 旧その他事業(破碎機関連+製造請負関連+その他)、その他事業(新セグメント)



海外: 中国は市況回復傾向、新製品の評価も良く受注高、売上高は前年同期比微増  
タイは環境問題への取組みによりリサイクルプラントの需要高まるも工期遅れの継続、競合激化など  
もあり低迷継続

▶ P.15 AP関連事業、P.16 AP関連事業(内訳推移)



## 2024年度上半期実績

(単位:百万円)

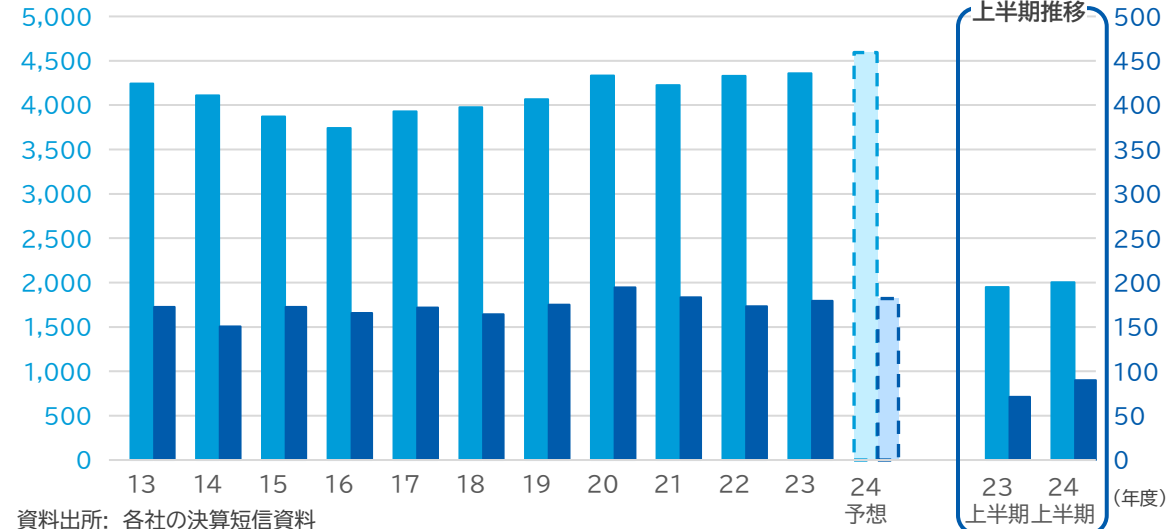
上半期(4-9月)	実績	対前年同期	対前年増減率
売上高	22,634	+5,652	+33.3%
営業利益	1,280	+1,011	+374.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	881	+533	+153.2%
受注高	26,889	+1,760	+7.0%

## 上場道路舗装会社(5社計)売上推移

AP

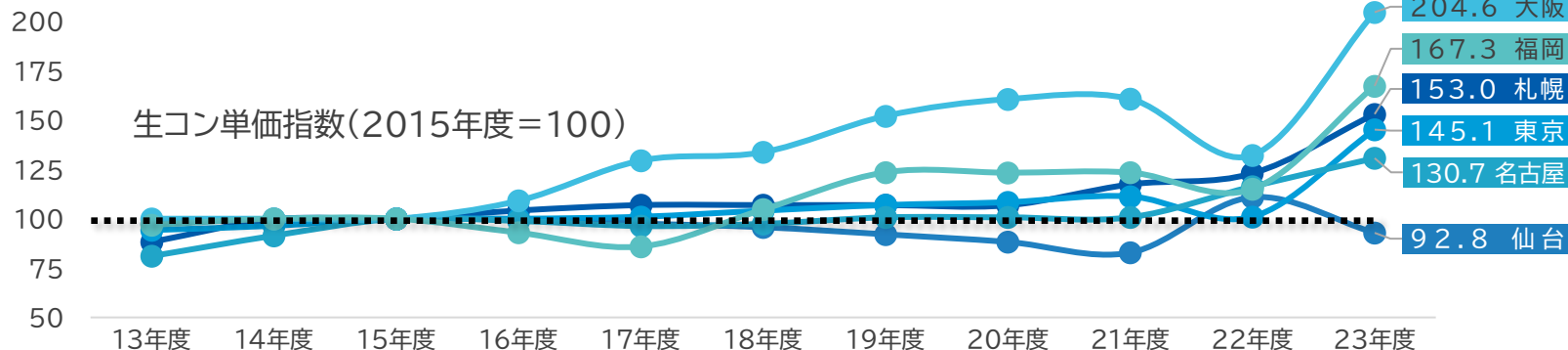
上場道路会社(億円)

■ 上場道路舗装会社5社 ■ 日工AP関連事業



## 主要都市生コン単価指数

BP



### ◆ AP事業環境:

- ・ 上場道路会社5社の収益改善は少し時間がかかる状況ながら売上は堅調に推移。
- ・ 海外事業は不安定な状況が継続。

### ◆ BP事業環境:

- ・ 生コンクリートの出荷量は減少継続
- ・ 生コンクリート単価は安定しておりユーザーの設備投資意欲は旺盛な状態が継続。

- ◆ 売上高 : AP事業+18.6億円、BP事業+10.9億円、環境・搬送事業△0.1億円、破砕機事業+2.3億円、製造請負事業+22.2億円、その他事業+2.5億
- ◆ 営業利益 : AP事業の国内事業の回復、BP事業の堅調な状況の継続、製造請負事業の子会社の好調な状況により増加。利益率も増
- ◆ 経常利益 : 営業利益の増加により増
- ◆ 受注高 : AP事業+2.2億円、BP事業+17.0億円、環境・搬送△1.8億円、破砕機事業△9.3億円、製造請負事業+11.0億円、その他事業△1.4億円
- ◆ 受注残高 : AP事業△5.9億円、BP事業+28.5億円、環境・搬送+3.3億円、破砕機事業△9.6億円、製造請負事業△5.7億円、その他事業△4.2億円

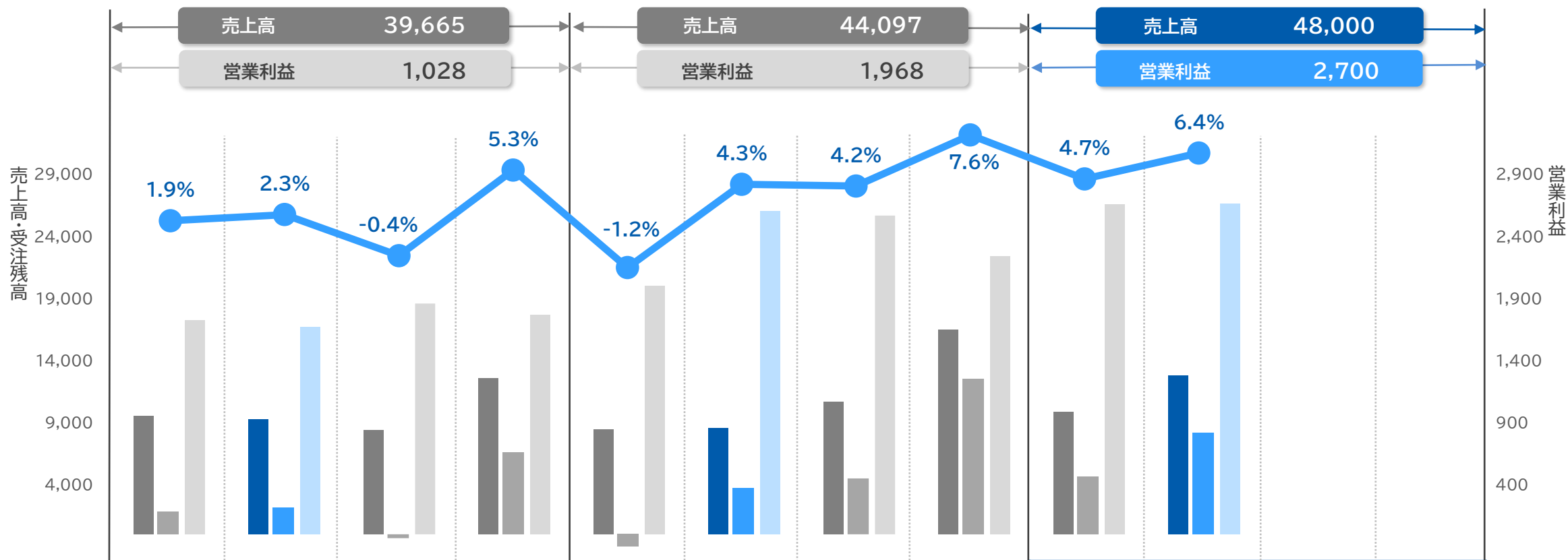
(単位:百万円)	2023年度		2024年度					
	上半期実績	通期実績	上半期実績	対前年同期	通期予想進捗率	上半期予想	通期予想(修正)	通期予想(期初)
売上高	16,982	44,097	22,634	5,652 33.3%	47.2%	23,000	48,000	48,000
営業利益	269	1,968	1,280	1,011 374.9%	47.4%	1,300	<span style="border: 1px solid red; padding: 2px;">過去最高 2,700</span>	2,600
営業利益率	1.6%	4.5%	5.7%	4.1pt	—	5.7%	5.6%	5.4%
経常利益	455	2,144	1,468	1,013 222.4%	50.6%	1,300	2,900	2,600
親会社株主に帰属する 四半期純利益	348	1,312	881	533 153.2%	44.1%	850	2,000	1,700
受注高	25,128	48,749	26,889	1,760 7.0%	55.4%	27,000	48,500	45,250
受注残高	25,986	22,371	26,626	640 2.5%	—	26,371	22,871	24,371

# 2024年度 上半期業績ハイライト③

(単位:百万円)		2023年度		2024年度					
		上半期実績	通期実績	上半期実績	対前年同期	通期予想進捗率	上半期予想	通期予想(修正)	通期予想(期初)
AP関連事業	売上高	7,114	17,938	8,979	+1,865 +26.2%	49.3%	10,200	18,200	20,000
	営業利益	29	331	498	+469 +1,617.2%	51.3%	700	970	1,200
	営業利益率	0.4%	1.8%	5.5%	+5.1pt	—	6.9%	5.3%	6.0%
BP関連事業	売上高	5,049	11,907	6,142	+1,093 +21.6%	44.8%	6,000	13,700	12,500
	営業利益	504	1,341	748	+244 +48.4%	43.5%	700	1,720	1,450
	営業利益率	10.0%	11.3%	12.2%	+2.2pt	—	11.7%	12.6%	11.6%
環境及び 搬送関連事業	売上高	1,450	3,309	1,433	△17 △1.2%	44.8%	1,400	3,200	3,200
	営業利益	332	793	326	△6 △1.8%	54.3%	220	600	450
	営業利益率	22.9%	24.0%	22.7%	△0.2pt	—	15.7%	18.8%	14.1%
破碎機 関連事業	売上高	1,078	3,198	1,313	+235 +21.8%	46.6%	1,400	2,820	2,500
	営業利益	56	274	96	+40 +71.4%	87.3%	80	110	100
	営業利益率	5.2%	8.6%	7.3%	+2.1pt	—	5.7%	3.9%	4.0%
製造請負 関連事業	売上高	369	3,072	2,593	+2,224 +602.7%	55.9%	2,200	4,640	4,500
	営業利益	△32	270	369	+401 —	72.4%	350	510	450
	営業利益率	△8.7%	8.8%	14.2%	+22.9pt	—	15.9%	11.0%	10.0%
その他事業	売上高	1,919	4,670	2,171	+252 +13.1%	39.9%	1,800	5,440	5,300
	営業利益	191	769	226	+35 +18.3%	30.1%	250	750	950
	営業利益率	10.0%	16.5%	10.4%	+0.4%	—	13.9%	13.8%	17.9%

## 四半期別売上高・営業利益推移

(単位:百万円)

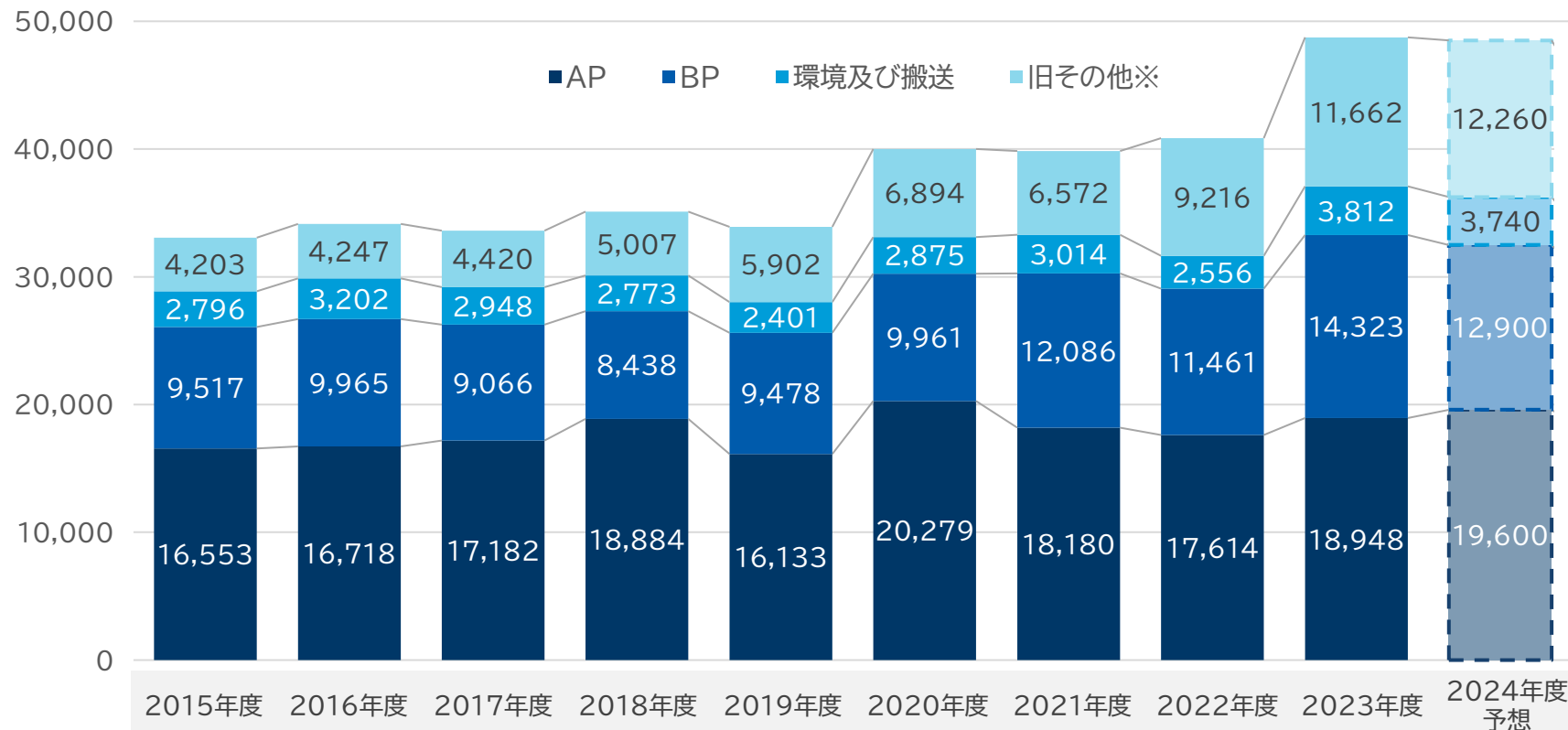


	2022年度				2023年度				2024年度			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
■ 売上高	9,504	9,256	8,369	12,536	8,446	8,536	10,637	16,478	9,849	12,785		
■ 営業利益	183	216	△32	661	△99	368	449	1,250	462	818		
● 営業利益率	1.9%	2.3%	△0.4%	5.3%	△1.2%	4.3%	4.2%	7.6%	4.7%	6.4%		
■ 受注残高	17,202	16,660	18,560	17,656	19,987	25,986	25,642	22,371	26,560	26,626		

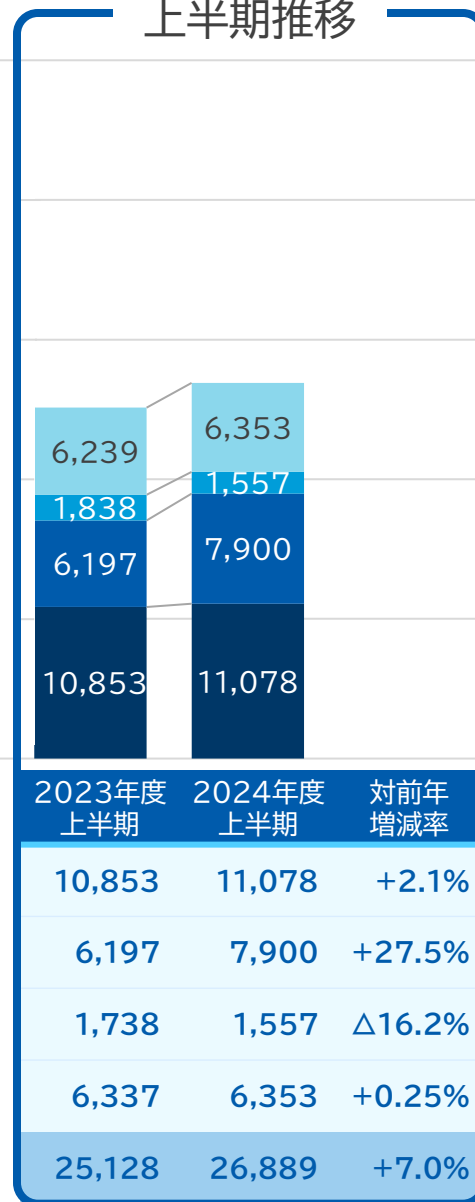
# 受注高(累計)推移

(単位:百万円)

## 通期推移



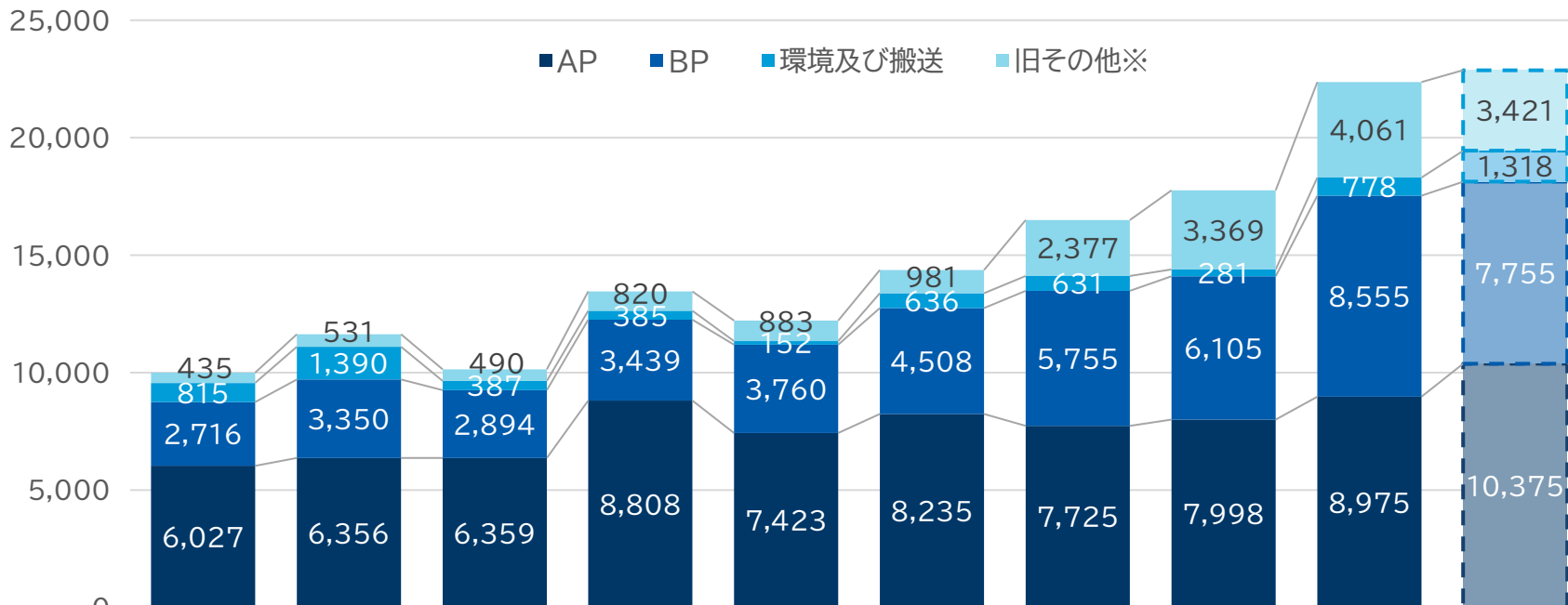
## 上半期推移



※「旧その他」の区分は破碎機事業、製造請負事業及びその他事業を含んでおります。

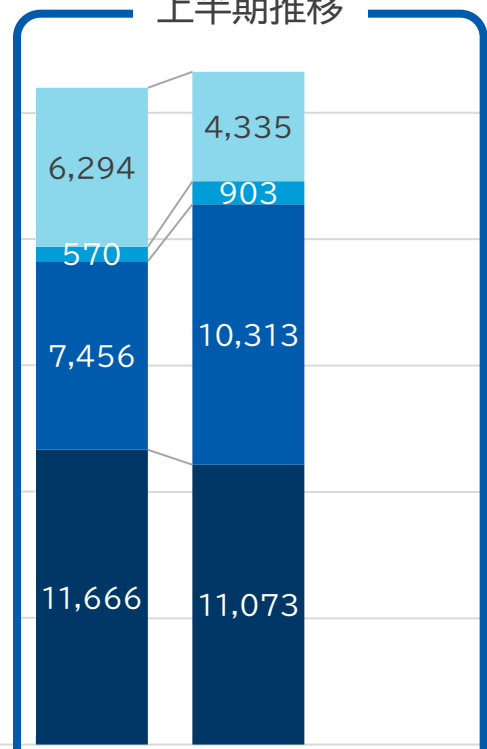
## 通期推移

(単位:百万円)



	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	2024年度 予想
AP	6,027	6,356	6,359	8,808	7,423	8,235	7,725	7,998	8,975	10,375
BP	2,716	3,350	2,894	3,439	3,760	4,508	5,755	6,105	8,555	7,755
環境及び搬送	815	1,390	387	385	152	636	631	281	778	1,318
旧その他※	435	531	490	820	883	981	2,377	3,269	4,061	3,421
計	9,997	11,629	10,132	13,454	12,219	14,361	16,490	17,656	22,371	22,871

## 上半期推移

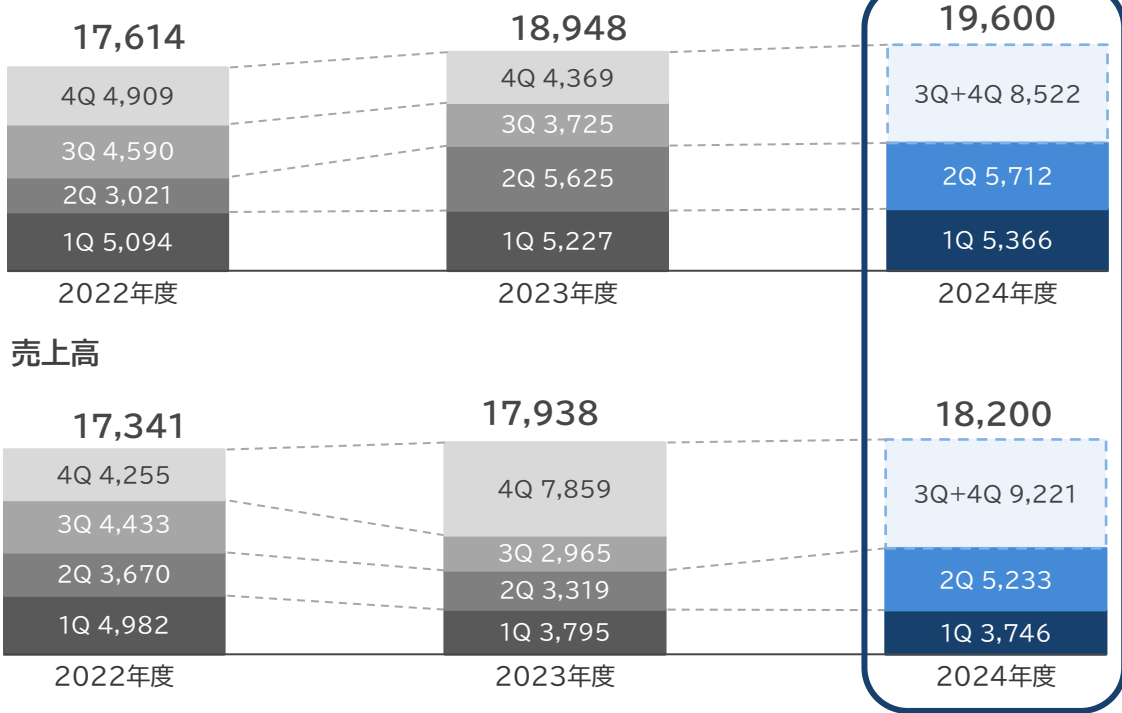


	2023年度 上半期	2024年度 上半期	対前年 増減率
AP	11,666	11,073	△5.1%
BP	7,456	10,313	+38.3%
環境及び搬送	570	903	+58.4%
旧その他※	6,294	4,335	△31.1%
計	25,986	26,626	+2.5%

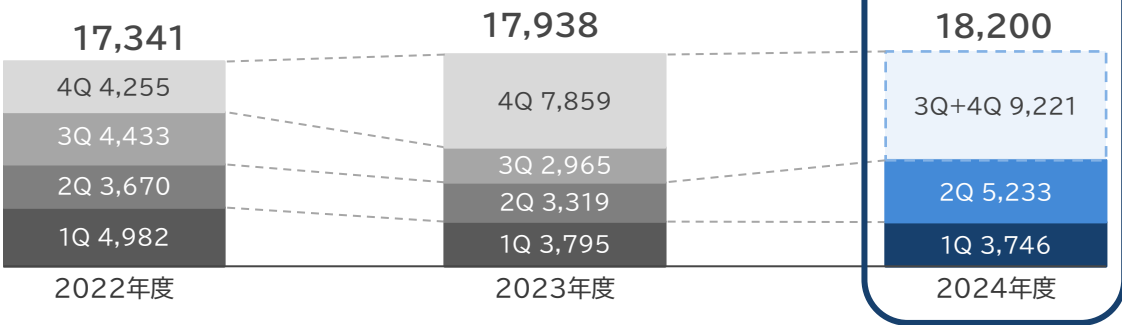
※「旧その他」の区分は破碎機事業、製造請負事業及びその他事業を含んでおります。

(単位:百万円)

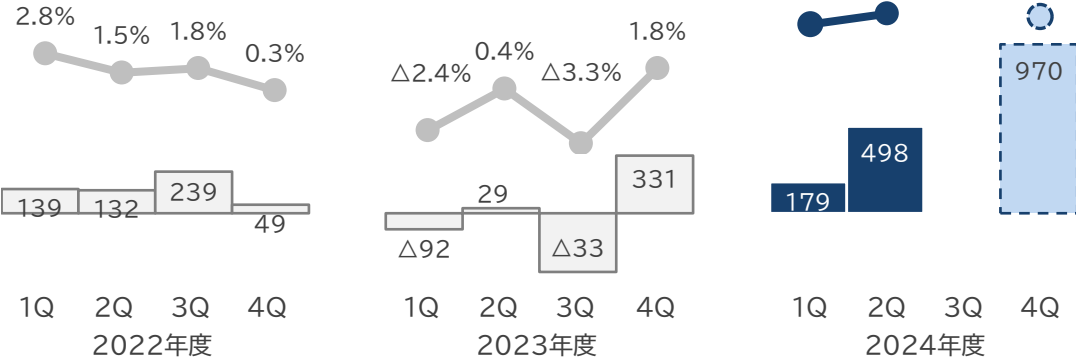
## 受注高



## 売上高



## 営業利益・営業利益率(累計)



## 受注高

- ・対前年増減率 +2.1%
- +要因 国内:メンテナンス・部分入替を中心に、前年並みの受注を手堅く確保(前年比+10.4%)  
海外:中国:8月頃より高速道路工事用プラントの受注が増加。また、政府の経済対策等及び新型AP拡販で受注増。3Qに売上予定。
- ★国内では大型案件の期ズレが発生。顧客の製品原価アップによる設備投資躊躇の状況は継続中であるものの補助金による設備投資が進み、対前年同期比+8.2%増

## 売上高

- +要因 国内:国内:メンテナンスが好調、販売では部分入替が堅調であり、前年比+16.1%
- △要因 海外:商談が一段落し販売台数は伸び悩むも、販売単価増により前期比増となるも、タイは政治不安定による建設及び道路工事の工期遅れが継続、また、中国メーカーとの価格競争が激化

## 営業利益

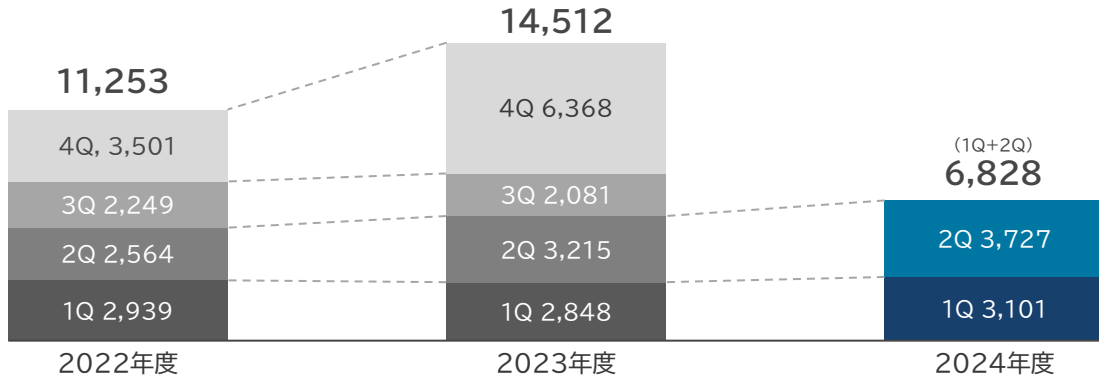
- +要因 国内:原価高騰分の価格転嫁が浸透しつつあり、また、メンテナンスが好調であり営業利益を押し上げ
- △要因 海外:中国:コスト削減は順調に進めるも、売上予定物件が遅延し上半期赤字。  
タイ:工場設備改善投資及びコストダウン対策進捗途中

## 24年度見込

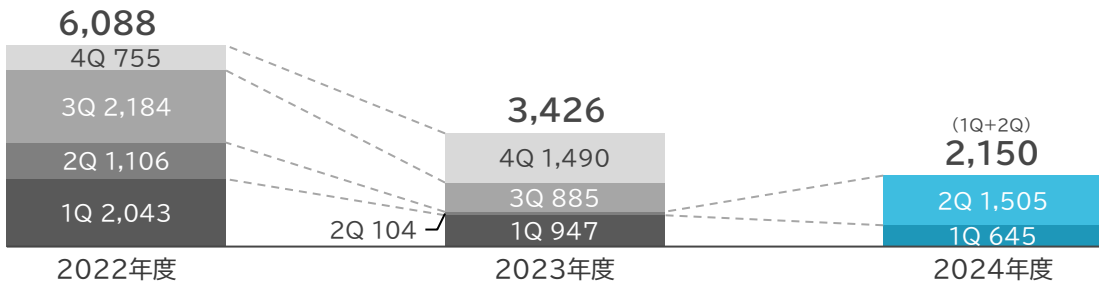
- 国内:道路舗装会社の収益改善は厳しい状況ではあるものの老朽化による維持費は拡大と予想。脱炭素関連投資拡大により、売上高・利益ともに手堅く推移すると予想
- 中国:工事規模縮小による低価格化で販売競争は厳しいが、政府の経済政策等で設備投資は回復傾向。新型プラントは高い評価を得ており、拡販中。
- タイ:ASEANニーズを取入れた新型プラントをローンチしリサイクルプラントの需要拡大と併せ営業利益率アップを見込む

## 国内売上高

(単位:百万円)



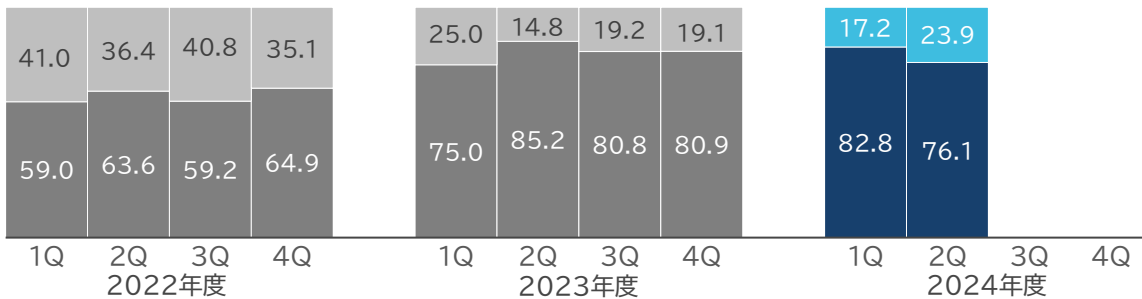
## 海外売上高



## 海外比率(累計)

■国内 ■海外 (%)

(%)



## 国内

- ・プラント製品、対前年増減率 +7.5%
- ・メンテナンス、対前年増減率 +16.1%

## 海外

- ・対前年増減率 +104.5%
- ・輸出:対増減率 +542.1%
- ・中国:対増減率 +16.9%
- ・タイ:対増減率 +2,182.6% (23百万円→525百万円)

### ○ 中国

道路工事の減少及び先行き不透明感から商談が一時減少。現在、新規高速道路工事の発注、政府の経済対策等により需要は回復傾向。コスト低減の取組み、新型のリサイクル+AP及び大型リサイクル設備等による差別化による拡販を進捗

### ○ タイ

環境問題の取組みが活発となりリサイクル設備の需要増加  
生産能力アップとコストダウン邁進中

### ○ 輸出(台湾、部品など)

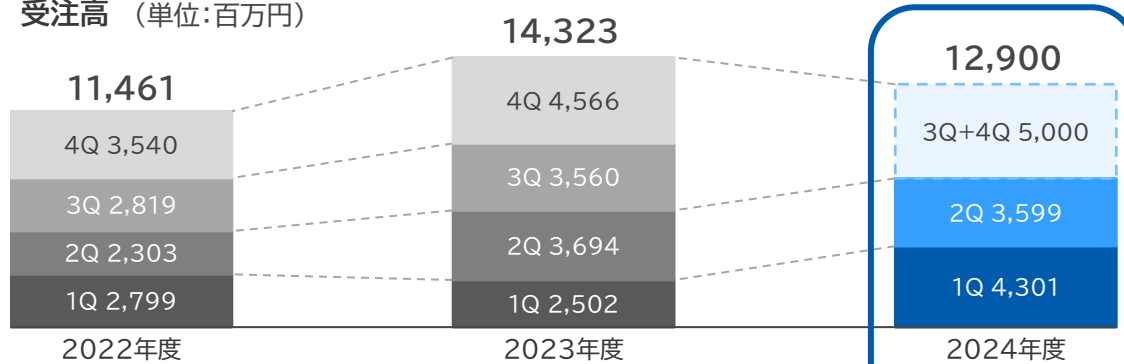
台湾は堅調、部品が前年比+87%

## 海外受注高・受注残高

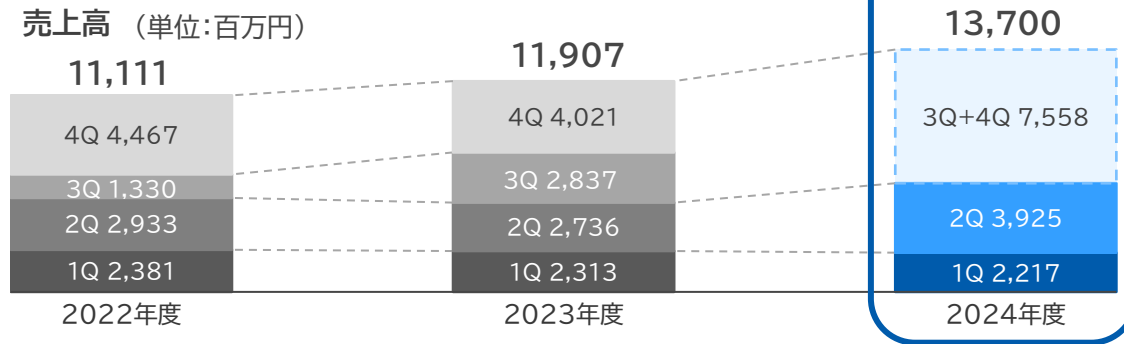
	受注高	受注残高
中国(日工上海)	18.0億円 (±0%)	31.2億円 (+42.5%)
タイ	2.4億円 (△71.4%)	3.4億円 (△60.9%)
輸出	2.2億円 (△61.4%)	0.7億円 (△90.0%)



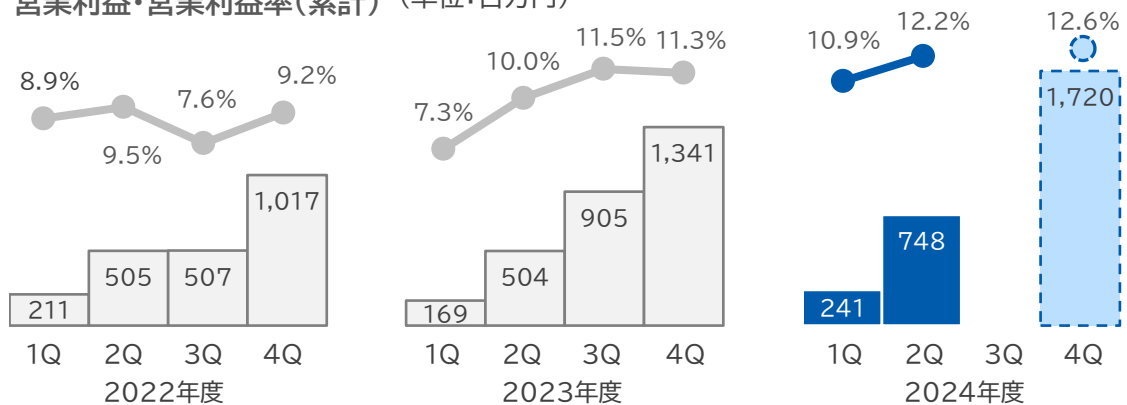
## 受注高 (単位:百万円)



## 売上高 (単位:百万円)



## 営業利益・営業利益率(累計) (単位:百万円)



## 受注高

- ・対前年増減率 +27.5%
- +要因: ユーザーの設備投資、メンテナンスともに好調な状況が継続

## 売上高

- ・対前年増減率 +21.6%
- 【プラント製品】:対前年増減率 +42.0%
- 【メンテナンス】:対前年増減率 +6.2%
- +要因: 2Q以降に集中していた設備投資のうち、2Qはほぼ予定通りに進捗し売上大幅増。メンテナンスも同様。

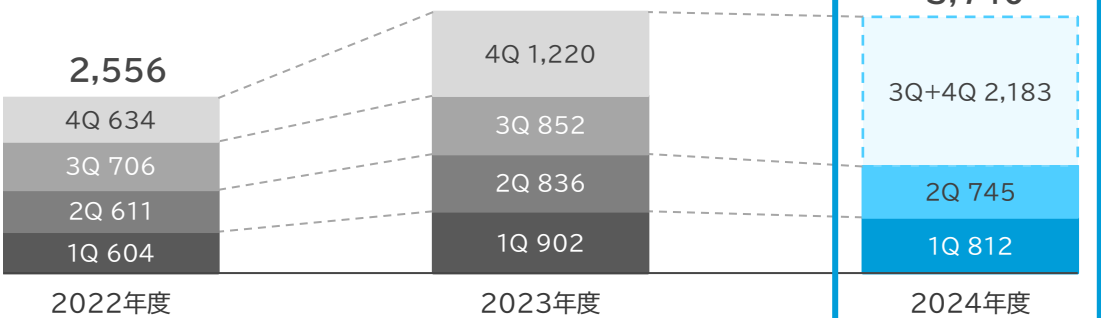
## 営業利益

- ・営業利益 対前年増減率 +48.4%
- ・営業利益率 対前年増減率 +2.2pt
- +要因: 価格高騰部品等の価格転嫁浸透による

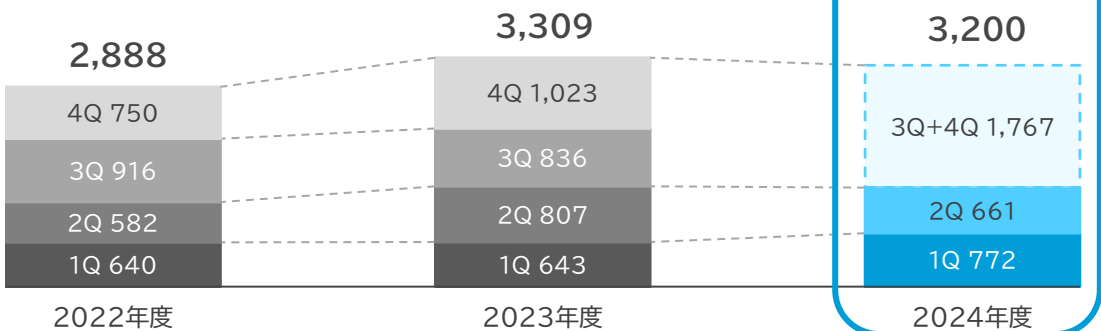
## 24年度見込

23年度末よりプラスの受注残高を持ってのスタートで増収増益を見込む。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の価格転嫁が進み、生コン各社の業績は堅調となり設備投資・メンテナンスへの意欲は旺盛。これを背景に高水準の安定した需要継続を見込む。

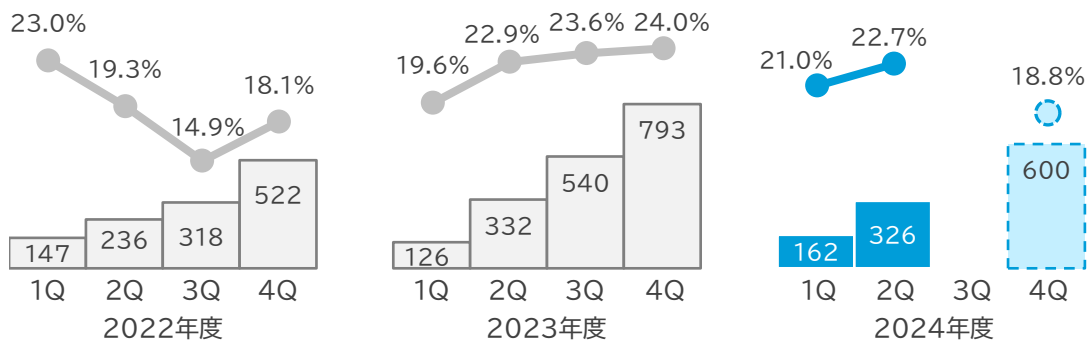
## 受注高 (単位:百万円)



## 売上高 (単位:百万円)



## 営業利益・営業利益率(累計) (単位:百万円)



## 受注高

対前年増減率  $\Delta 10.4\%$  (1,738百万 $\rightarrow$ 1,557百万)  
 $\Delta$ 要因: 環境: 電子部品大手に特殊ミキサ13百万円受注など新規領域への受注広がるも前年同期にあった大型案件なし  
 搬送: 大型案件は堅調であったが小口の受注減少

## 売上高

対前年増減率  $\Delta 1.2\%$  (1,450百万円 $\rightarrow$ 1,433百万円)  
 $\Delta$ 要因: 環境: 大口案件は予定通り、小口が伸びず  
 搬送: 大型案件売上がなし

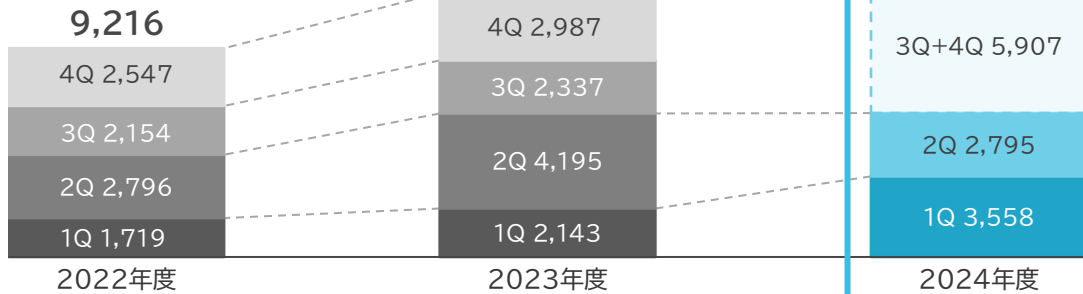
## 営業利益

・営業利益 対前年増減率  $\Delta 1.9\%$  (332百万 $\rightarrow$ 326百万)  
 ・営業利益率 対前年増減率  $\Delta 0.2\text{pt}$  (22.9% $\rightarrow$ 22.7%)  
 $+$ 要因: 搬送: 大口案件が寄与  
 $\Delta$ 要因: 環境: 高マージンの案件多くあるも売上減少により利益減少

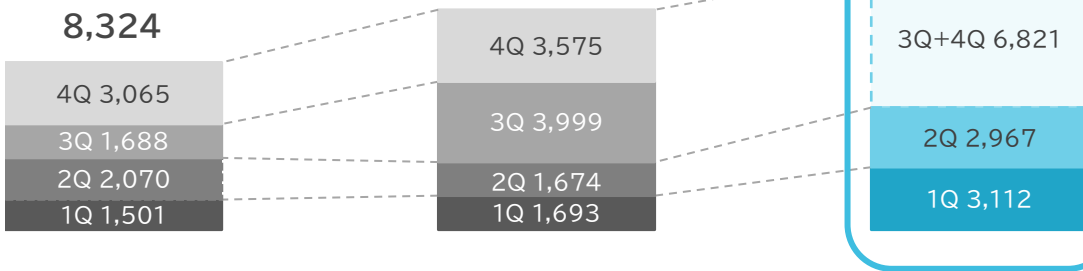
## 24年度下半期商況

環境: 万博向け案件終了により今期は減収減益を見込む  
 統合型リゾート(IR)関連のSL塗布装置(杭の特殊加工装置)、残土処理関係、残土流動化処理プラントに注力  
 搬送: 受注は堅調推移、売上通期も予定通りを見込む

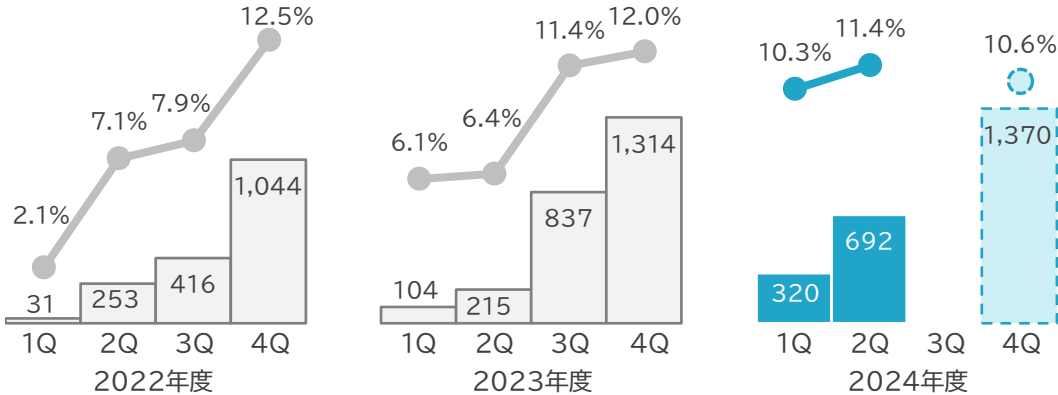
## 受注高 (単位:百万円)



## 売上高 (単位:百万円)



## 営業利益・営業利益率(累計) (単位:百万円)



## 受注高

・ 破碎機関連事業	対前年増減率	△49.8%
・ 製造請負関連事業	対前年増減率	+63.3%
・ その他事業	対前年増減率	△5.5%

## 売上高

・ 破碎機関連事業	対前年増減率	+21.8%
・ 製造請負関連事業	対前年増減率	+602.7%
・ その他事業	対前年増減率	+13.1%

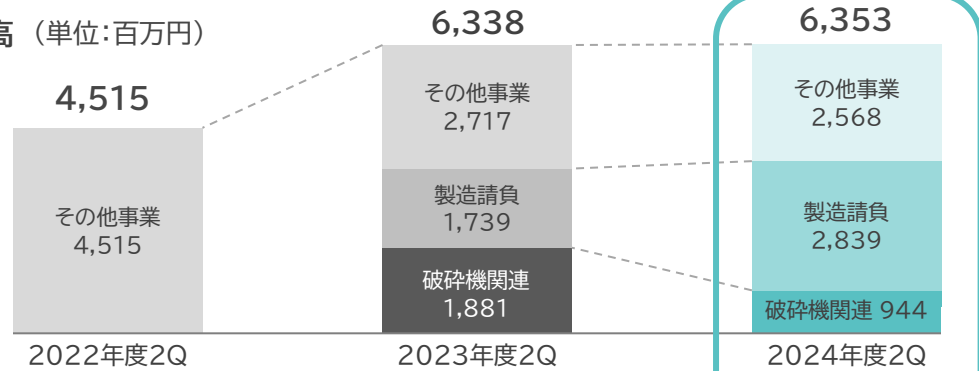
## 営業利益

・ 破碎機関連事業	対前年増減率	+71.4%
・ 製造請負関連事業	対前年増減率	—
・ その他事業	対前年増減率	+18.3%

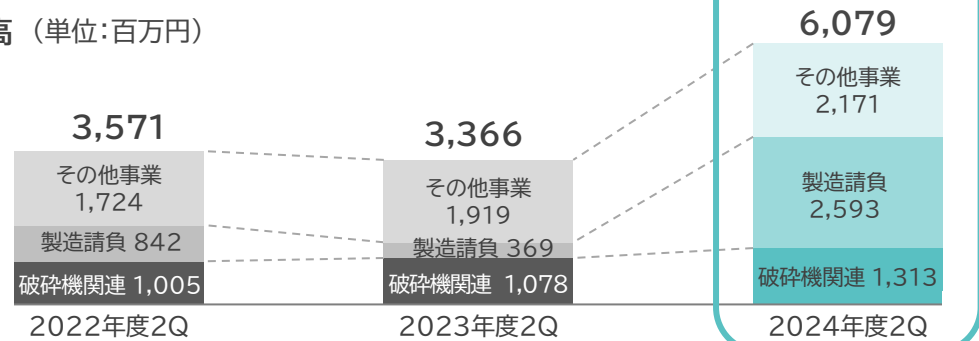
## 24年度下半期商況

- ・ 破碎機関連事業 : 需要は活発な状況が継続、新製品の販売も開始しており引き合い増加。(モバイル) 早期受注に注力
- ・ 製造請負関連事業: 受注に関して、市場環境が減速傾向な中、得意分野の強みを生かし、堅調を維持する見込み  
売上及び営業利益は、順調に注残をこなし高水準の見込み
- ・ その他事業 : 仮設機材は人手不足を背景にレンタル市場単価の値上げが徐々に浸透してきており購入意欲も増となる見通し  
防水板需要は緩やかに回復、水門、道路白線の材料溶装置搭載車も手堅く推移する見込み

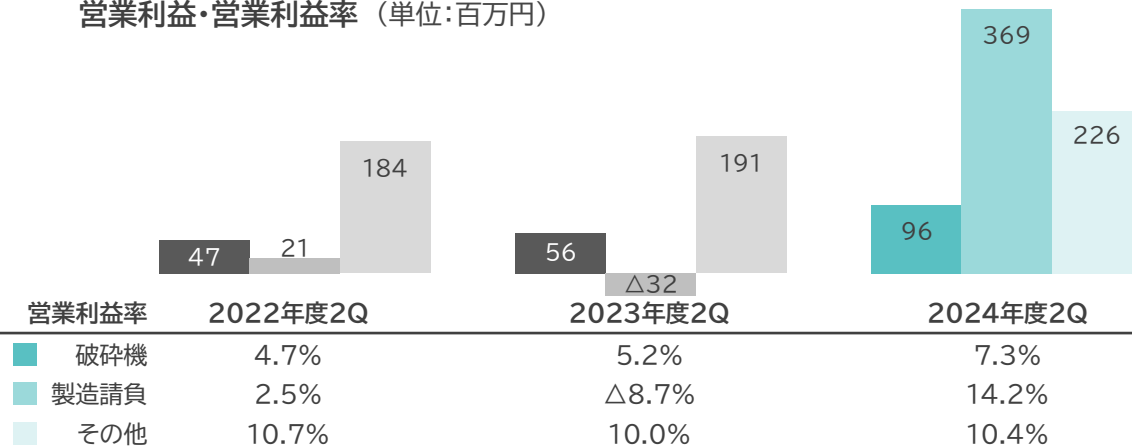
受注高 (単位:百万円)



売上高 (単位:百万円)



営業利益・営業利益率 (単位:百万円)



## 受注高

- ・ 破碎機関連事業 : 前年同期 Δ936百万円  
【モバイルプラント】前年同期 22台 1,721百万円 → 12台 745百万円  
※ODA特需案件の剥落、引合案件の受注遅れもあり減少  
【定置式破碎機】前年同期 9台 161百万円 → 14台 210百万円  
※引き合い好調、および設備一式での受注もあり増加
- ・ 製造請負関連事業 : 前年同期 +1,100百万円  
【宇部興機】前年同期比 +742百万円  
【松田機工】前期9月より連結組入 +444百万円

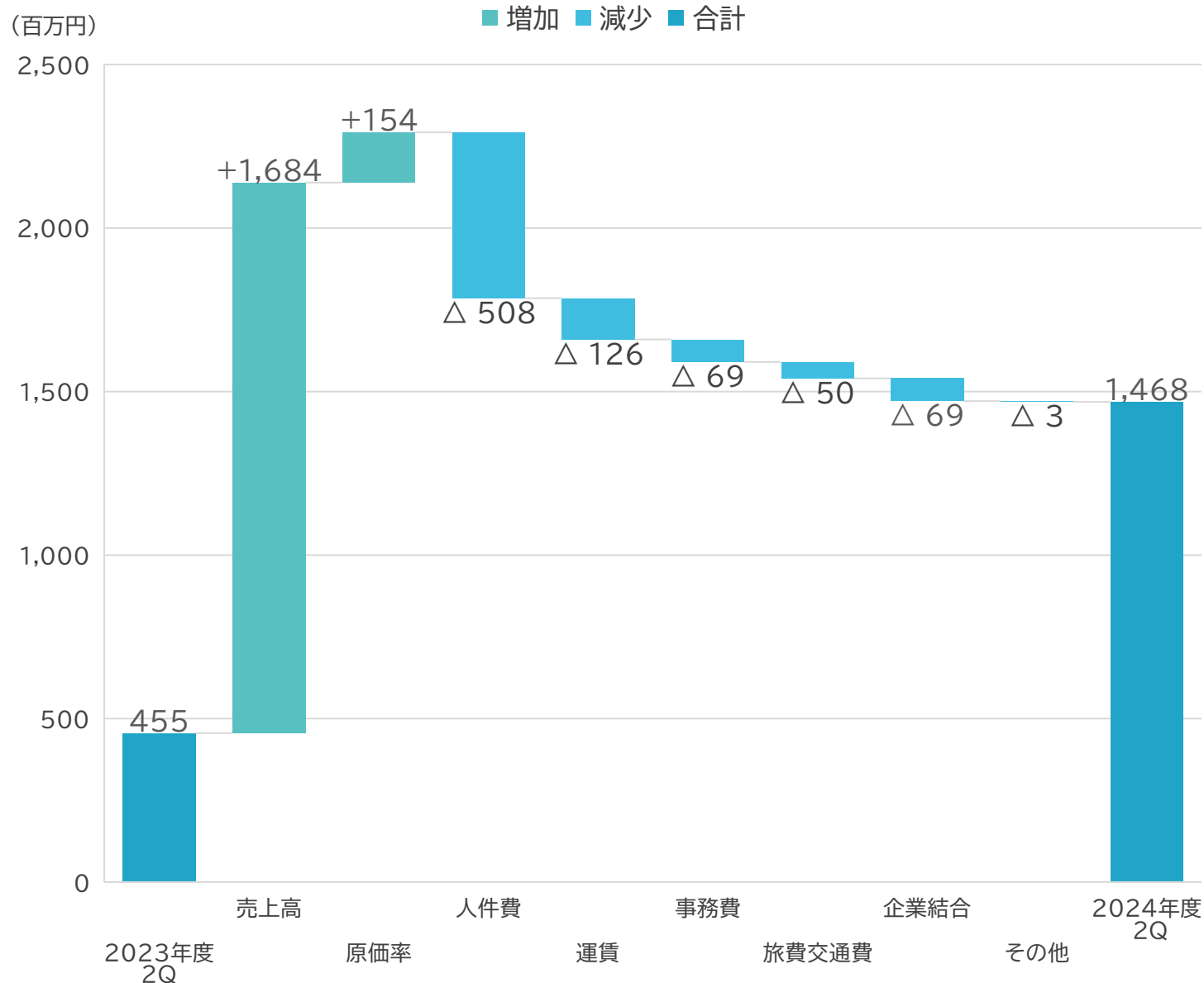
## 売上高

- ・ 破碎機関連事業 : 前年同期 +235百万円  
【モバイルプラント】前年同期 20台 945百万円 → 15台 1,116百万円  
※ 単価の大きい製品の売上増加  
累計販売台数が200台を超えメンテナンス売上増加  
【定置式破碎機】前年同期 6台 55百万円 → 5台 145百万円  
※ 売上台数増による売上増加
- ・ 製造請負関連事業 : 前年同期 +2,224百万円  
【宇部興機】前年同期比 +1,086百万円  
【松田機工】前期9月より連結組入 +278百万円  
※ 期初注残が多かったことにより売上も前年同期比増
- ・ その他事業  
【仮設機材】アルミ製品の売上が増加  
【水門・防水板】防水板は前年同期減となるものの水門が受注残売上により増

### ★その他事業の売上構成

仮設機材 38.3%、防水板・水門 21.1%、  
土農工具 15.8%、開発・外販 0.8%、他 24.0%

# 2024年度 上半期 経常利益 増減要因分析



(単位:百万円)

項目	影響額	内容
売上高	+1,684	売上高の増加 5,652百万円
原価率	+154	原価率上昇 70.2%→70.5% ※労務費を除く原価率は改善
人件費	△508	人員増、ベースアップ 業績好調による賞与増
運賃	△126	売上増に伴う増加
事務費	△69	システム利用料増、 派遣費用の増加
旅費交通費	△50	出張の増加
企業結合	△69	松田機工 (2023年度下期よりP/L 取込) 西日本不動産 (2024年度よりP/L取込)
その他	△3	取得関連費用 +54 賃借料 △39 等

# バランスシートの推移

(単位:百万円)		2023年度末	2024年度2Q	増減	増減の主な要因
資 産	流 動 資 産	41,033	41,132	+ 98	増加: 仕掛品 +1,483百万円 商品及び製品 +696百万円 現金及び預金 +284百万円 減少: 売掛金 Δ2,342百万円 電子記録債権 Δ143百万円
	有 形 固 定 資 産	13,247	14,880	+ 1,632	増加: 建物及び構築物 +1,815百万円 土地 +358百万円 機械装置及び運搬 +119百万円 ソフトウェア仮勘定 +69百万円 減少: 建設仮勘定 Δ730百万円 投資有価証券 Δ47百万円
	無 形 固 定 資 産	1,208	1,206	Δ 1	
	投資その他の資産	6,740	6,776	+ 36	
資 産 合 計		62,229	63,995	+ 1,766	
負 債	流 動 負 債	21,743	22,714	+ 971	増加: 契約負債 +2,247百万円 長期借入金 +368百万円 減少: 未払法人税等 Δ318百万円 支払手形及び買掛金 Δ280百万円 電子記録債務 Δ183百万円 未払金 Δ161百万円
	固 定 負 債	7,399	7,892	+ 493	
純 資 産 合 計		33,086	33,388	+ 301	増加: 利益剰余金 +306百万円 減少: 非支配株主持分 Δ57百万円
1株当たり純資産 (円 銭)		861.74	867.47	+ 5.73	

# 2024年度 通期業績予想①

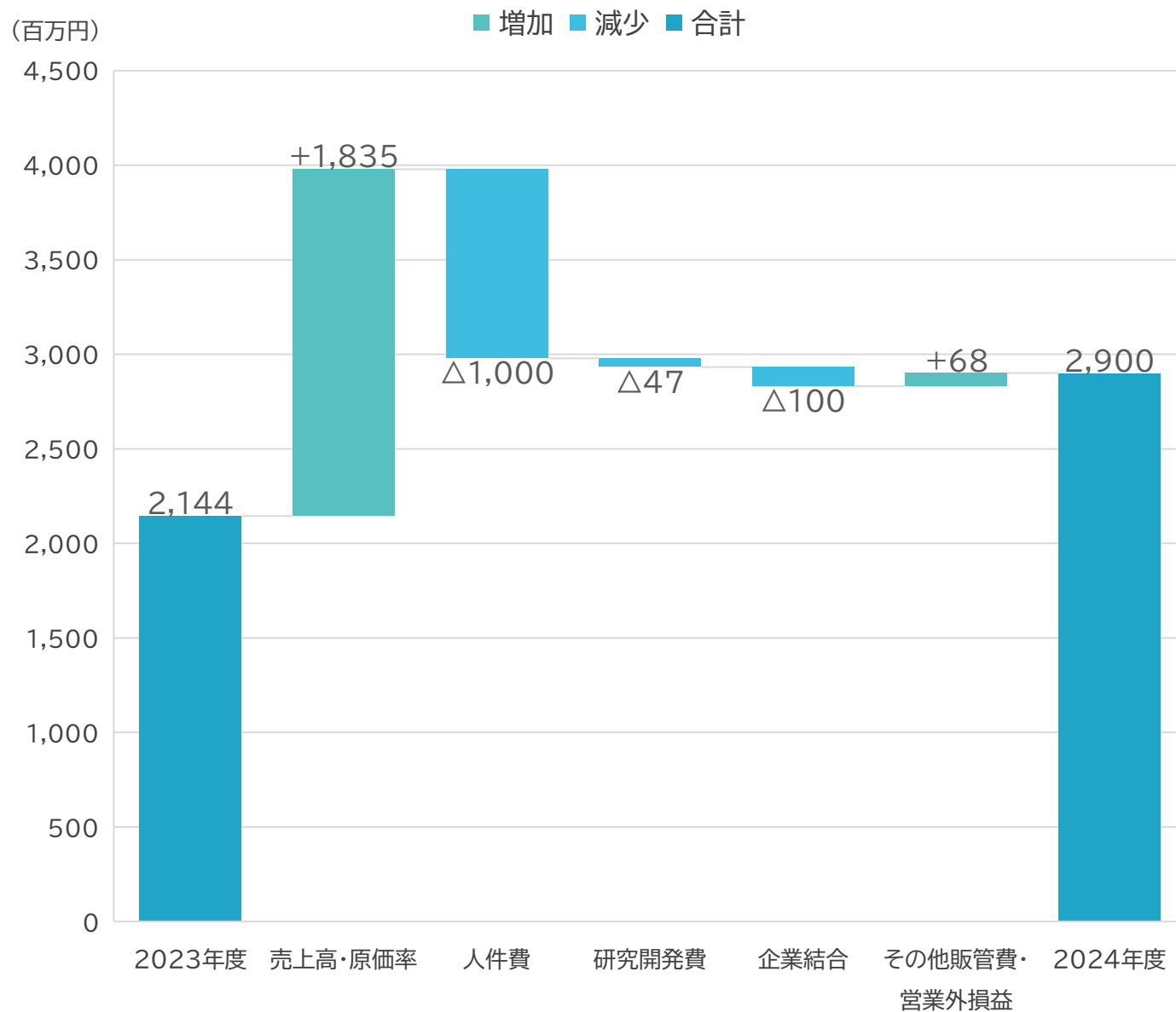
(単位:百万円)	2023年度			2024年度			通期予想 (期初)
	上半期実績	下半期実績	通期実績	上半期実績	下半期予想	通期予想 (修正)	
売上高	16,982	27,115	44,097	22,634	25,366	48,000	48,000
営業利益	269	1,699	1,968	1,280	1,420	2,700	2,600
営業利益率	1.6%	6.3%	4.5%	5.7%	5.6%	5.6%	5.4%
経常利益	455	1,689	2,144	1,468	1,432	2,900	2,600
親会社株主に帰属する 四半期純利益	348	964	1,312	881	1,119	2,000	1,700
受注高	25,128	23,621	48,749	26,889	21,611	48,500	45,250
受注残高	25,986	22,371	22,371	26,626	22,871	22,871	24,371

# 2024年度 通期業績予想②

(単位:百万円)		2023年度			2024年度				
		上半期実績	下半期実績	通期実績	上半期実績	通期予想進捗率	下半期予想	通期予想(修正)	通期予想(期初)
AP関連事業	売上高	7,114	10,824	17,938	8,979	49.3%	9,221	18,200	20,000
	営業利益	29	302	331	498	51.3%	472	970	1,200
	営業利益率	0.4%	2.8%	1.8%	5.5%	—	5.1%	5.3%	6.0%
BP関連事業	売上高	5,049	6,858	11,907	6,142	44.8%	7,558	13,700	12,500
	営業利益	504	837	1,341	748	43.5%	972	1,720	1,450
	営業利益率	10.0%	12.2%	11.3%	12.2%	—	12.9%	12.6%	11.6%
環境及び 搬送関連事業	売上高	1,450	1,859	3,309	1,433	44.8%	1,767	3,200	3,200
	営業利益	332	461	793	326	54.3%	274	600	450
	営業利益率	22.9%	24.8%	24.0%	22.7%	—	15.5%	18.8%	14.1%
破碎機 関連事業	売上高	1,078	2,120	3,198	1,313	46.6%	1,507	2,820	2,500
	営業利益	56	218	274	96	87.3%	13	110	100
	営業利益率	5.2%	10.3%	8.6%	7.3%	—	0.9%	3.9%	4.0%
製造請負 関連事業	売上高	369	2,703	3,072	2,593	55.9%	2,046	4,640	4,500
	営業利益	△32	302	270	369	72.4%	140	510	450
	営業利益率	△8.7%	11.2%	8.8%	14.2%	—	6.8%	11.0%	10.0%
その他事業	売上高	1,919	2,751	4,670	2,171	39.9%	3,268	5,440	5,300
	営業利益	191	578	769	226	30.1%	524	750	950
	営業利益率	10.0%	21.0%	16.5%	10.4%	—	16.0%	13.8%	17.9%
全社費用		△812	△999	△1,811	△985	—	△975	△1,960	△2,000



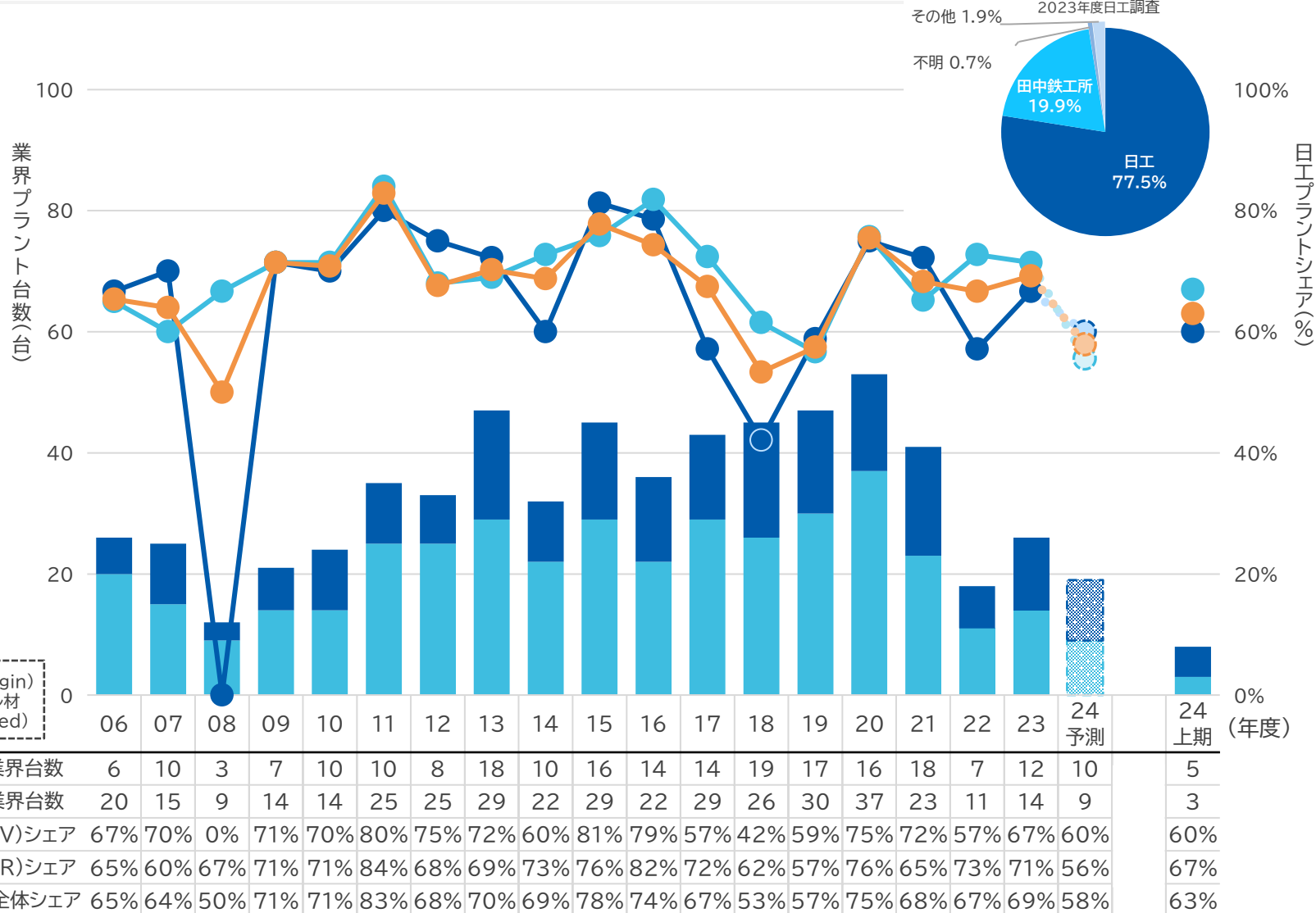
# 2024年度 通期 経常利益 増減要因分析(予想)



(単位:百万円)

項目	影響額	内容
売上高・原価率	+1,835	売上高の増加・原価率改善 (労務費除く)
人件費	△1,000	賃金・賞与アップ △660 人員増加 △300 売上400億RS △40
研究開発費	△47	開発費用の増加
企業結合	△100	松田機工 (2023年度下期よりP/L 取込) 西日本不動産 (2024年度よりP/L取込)
その他販管費・営業外損益	+68	取得関連費用 +86 等

## AP需要と日工のシェア



V: 新材 (virgin)  
R: リサイクル材 (recycled)

資料出所: 日工にて作成

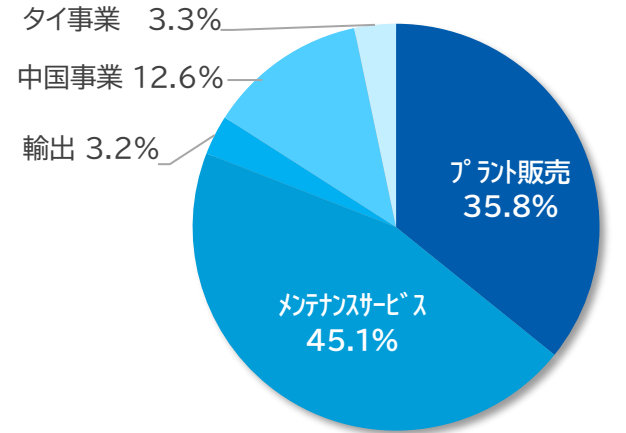
## AP事業新製品実績

(単位: 台)

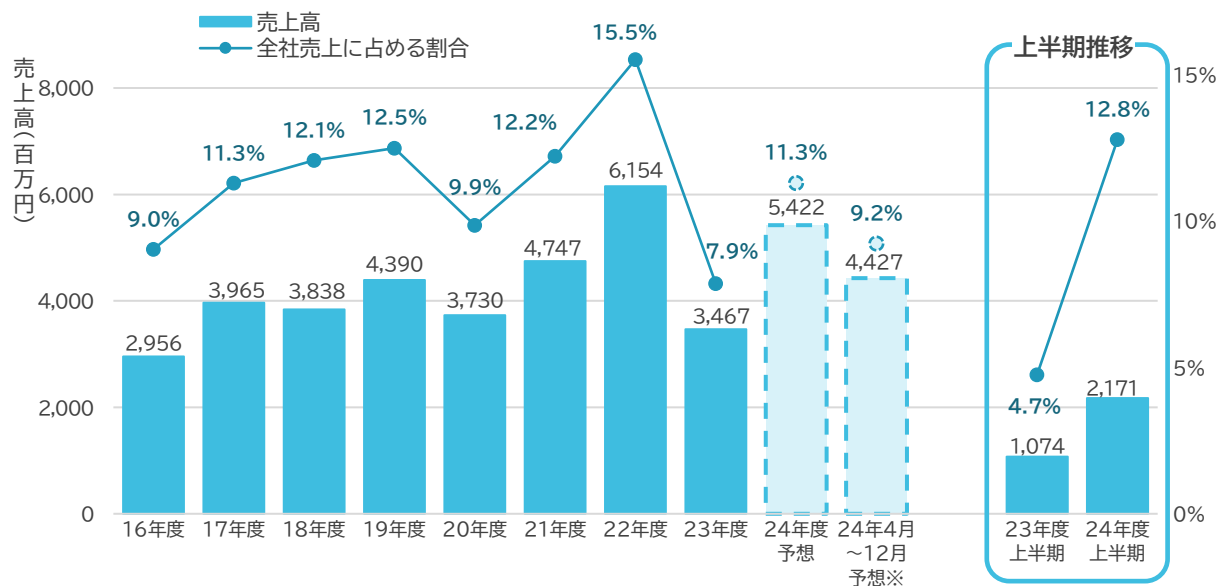
年度	19	20	21	22	23	24 (上)
新型AP台数 (VP・MBD)	5	2	3	2	5	0
破碎プラント台数	2	2	1	1	1	0
脱炭素関連製品台数	2	2	9	19	55	12

★ 脱炭素関連製品 (フォームド装置、バイオマスバーナ等)

## AP事業売上比率(23年度)

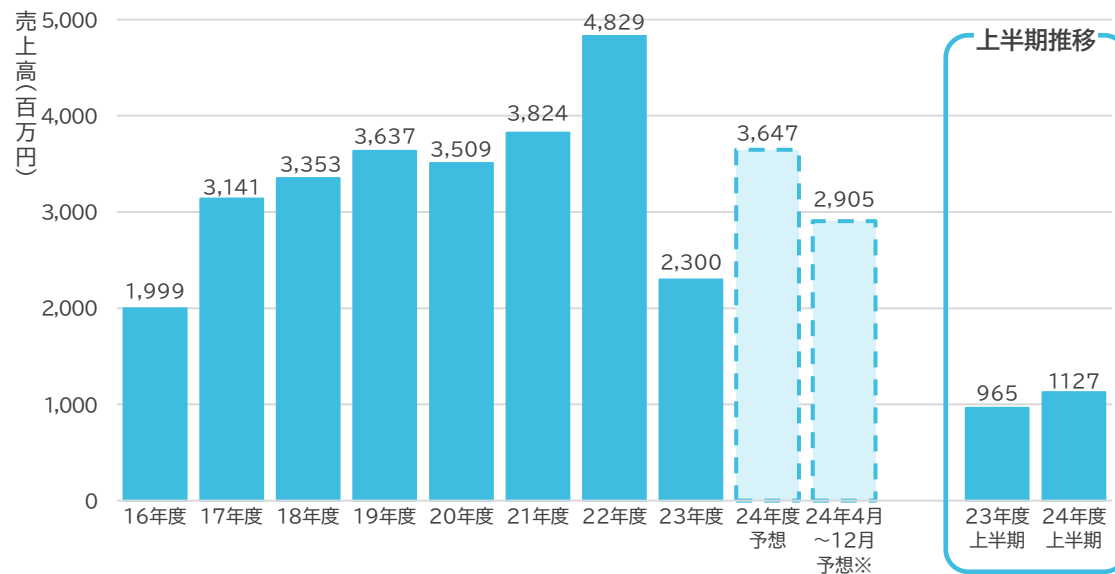


## 日工の海外売上高・海外売上比率



※ 2024年11月13日開催の取締役会において、海外子会社の4社の連結決算への取込期間を毎年1月1日から12月31日までに変更

## 日工上海 売上高推移



※ 2024年11月13日開催の取締役会において、海外子会社の4社の連結決算への取込期間を毎年1月1日から12月31日までに変更

▶ 海外部門、輸出については、円安が購買動機につながっていると予想

### 【中国(日工上海)】

設備投資の需要は回復しているが、道路建設工事は減少すると予想される。中国国産メーカーとの競争が激化しており、今後数年間は厳しい競争が続く見込み。その中で、コスト削減や新型APの拡販とともに新製品の開発を進め、売上と利益を確保することを目指す。

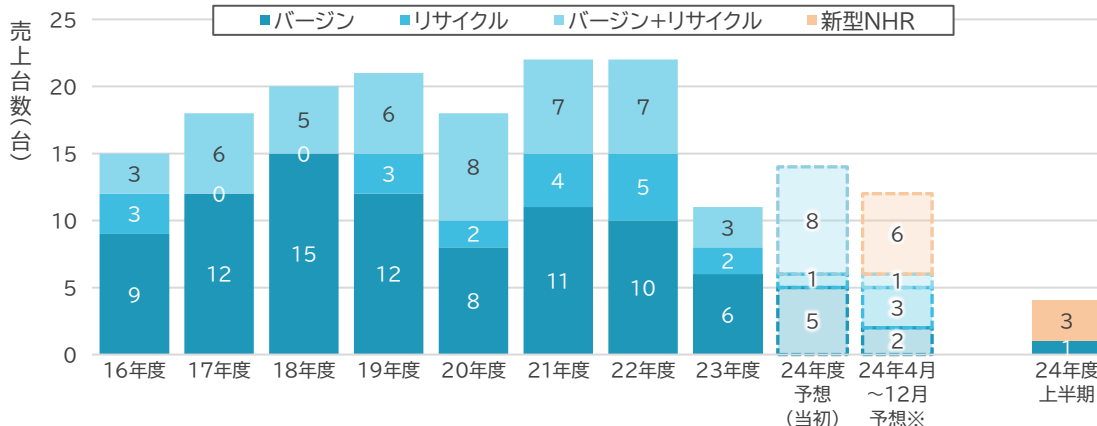
### 【タイ】

既存道路のメンテナンス工事及び既存道路、空港等の拡幅工事に予算が集中する見込み。タイ道路局(DOH)よりリサイクル合材のプラント仕様が発表され主要合材工場はリサイクル合材の先駆者になるべく多くの引き合いが増加。合材ボリュームは東北部と東部が多く、来期以降も東北部に加え南部の需要が増加すると予想。

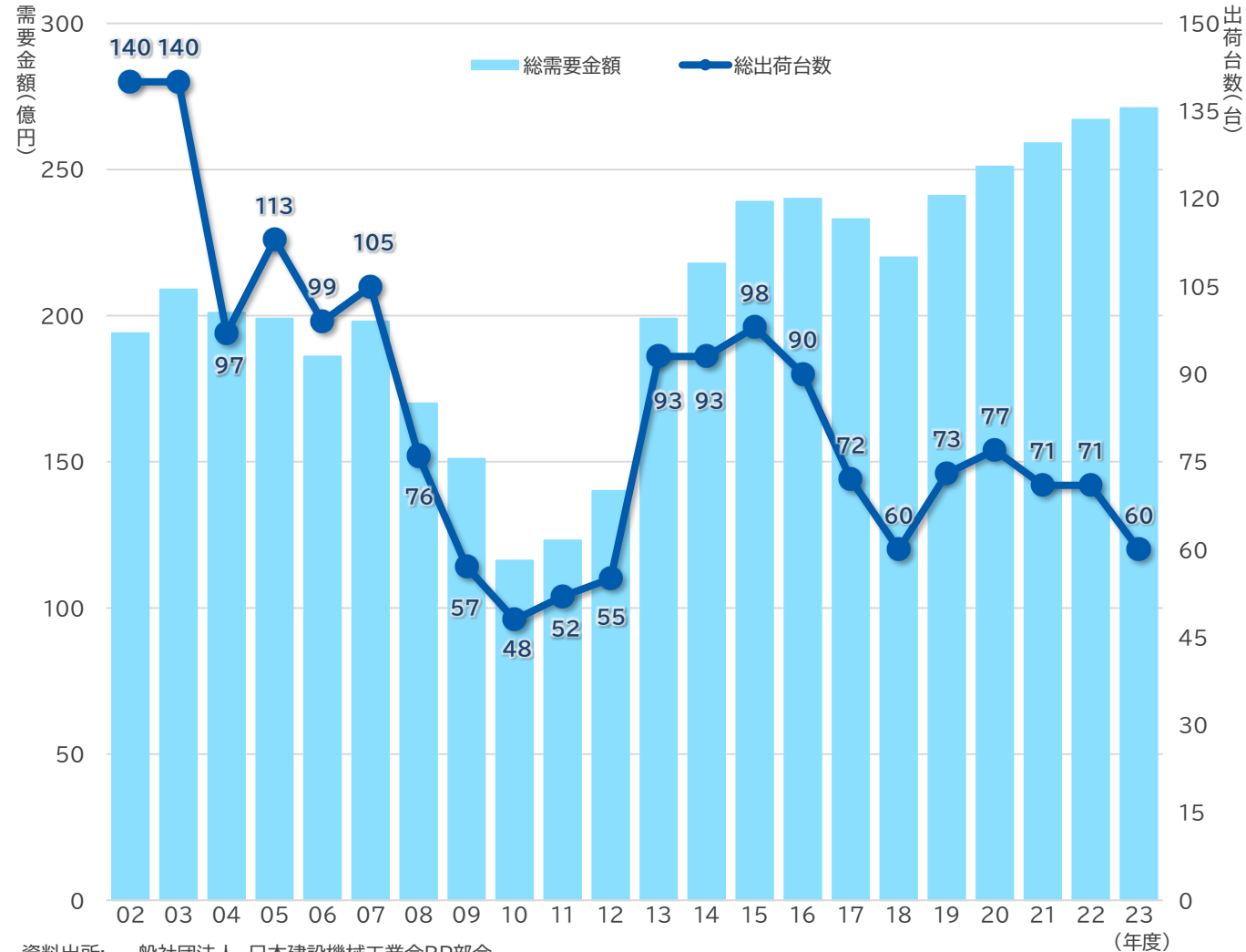
### 【台湾・輸出】

台湾では、部品・部分入替商談が継続する見込み、MS体制強化を図る。

## 日工上海 AP売上台数推移

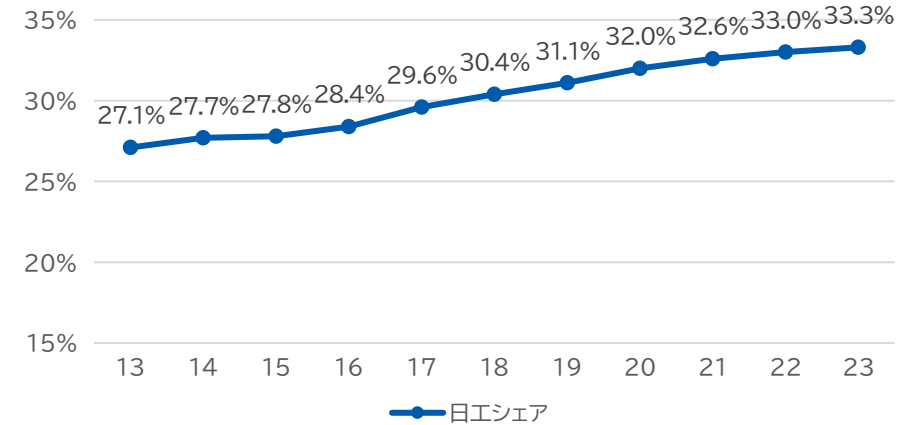


## BP総需要金額・総出荷台数)

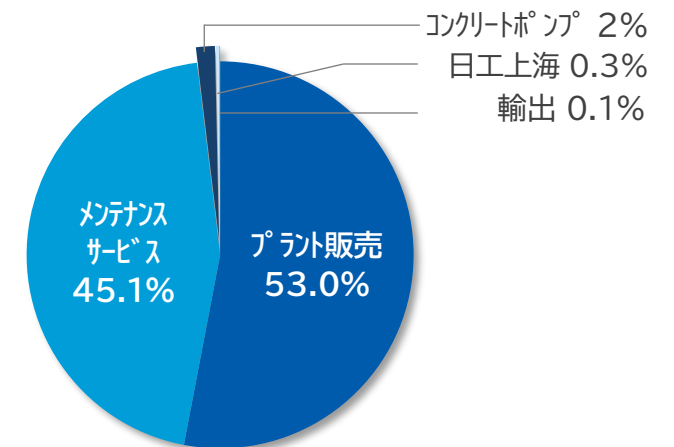


資料出所: 一般社団法人 日本建設機械工業会BP部会  
(需要金額はメンテナンス・サービス含む)

## BP静態シェア推移



## BP事業売上比率(2023年度)



# 売上高・利益・キャッシュフロー等の推移

(単位:百万円)	2022年度				2023年度				2024年度			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	9,504	9,256	8,369	12,536	8,446	8,536	10,637	16,478	9,849	12,785		
AP関連事業	4,982	3,670	4,433	4,256	3,795	3,319	2,965	7,859	3,746	5,233		
BP関連事業	2,381	2,933	1,330	4,467	2,313	2,736	2,837	4,021	2,217	3,925		
環境及び搬送関連事業	640	582	916	750	643	807	836	1,023	772	661		
破碎関連事業	240	765	366	846	552	526	1,667	453	640	673		
製造請負関連事業	447	395	286	1,088	229	140	1,297	1,406	1,550	1,043		
その他事業	813	911	1,035	1,132	911	1,008	1,034	1,717	922	1,249		
営業利益	183	216	△32	661	△99	368	449	1,250	462	818		
AP関連事業	139	△7	107	△190	△92	121	△366	668	179	319		
BP関連事業	211	294	2	510	169	335	401	436	241	507		
環境及び搬送関連事業	147	89	82	204	126	206	208	253	162	164		
破碎関連事業	△32	79	△12	140	22	34	244	△26	54	42		
製造請負関連事業	3	18	△11	146	△16	△16	239	63	229	140		
その他事業	59	125	186	341	98	93	138	440	37	189		
全社費用	△345	△382	△388	△490	△407	△405	△415	△584	△442	△543		
経常利益	326	222	△19	726	67	388	520	1,169	625	843		
親会社株主に帰属する当期純利益	140	119	△35	796	27	321	246	718	337	544		
営業	C	F	△1,644				4,332				—	
投資	C	F	△1,226				△2,333				—	
配当	金	総	573	—	574	—	574	—	574	—	574	—
自社株	取得	額	0				—				—	

# 事業別受注高と受注残高の推移(累計ベース)

受注高(累計ベース) (単位:百万円)	2022年度				2023年度				2024年度			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
A P 関連事業	5,094	8,115	12,705	17,614	5,227	10,853	14,578	18,948	5,366	11,078		
B P 関連事業	2,799	5,102	7,921	11,461	2,502	6,267	9,757	14,323	4,301	7,900		
環境及び搬送関連事業	604	1,215	1,921	2,456	902	1,739	2,591	3,812	812	1,557		
破 碎 関 連 事 業			1,338	2,342	286	1,881	2,275	3,403	378	944		
製造請負関連事業			1,721	2,550	647	1,739	2,737	3,625	1,873	2,839		
そ の 他 事 業	(☆)1,719	(☆)4,515	3,609	4,324	1,209	2,717	3,664	4,634	1,305	2,568		
合 計	10,217	18,949	29,217	40,849	10,777	25,197	35,602	48,749	14,039	26,889		

(☆) 破砕機関連事業・製造請負関連事業・その他事業の計

期末受注残高 (単位:百万円)	2022年度				2023年度				2024年度			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
A P 関連事業	7,837	7,188	7,344	7,998	9,430	11,666	12,497	8,975	10,595	11,073		
B P 関連事業	6,173	5,544	7,032	6,105	6,295	7,456	7,976	8,555	10,639	10,313		
環境及び搬送関連事業	596	606	396	182	540	570	587	778	818	903		
破 碎 関 連 事 業	626	690	599	758	491	1,561	287	962	701	593		
製造請負関連事業	1,450	1,621	2,077	1,822	2,241	3,194	2,892	2,375	2,699	2,621		
そ の 他 事 業	519	1,009	1,110	689	987	1,539	1,400	722	1,106	1,119		
合 計	17,202	16,660	18,560	17,656	19,987	25,986	25,642	22,371	26,560	26,626		

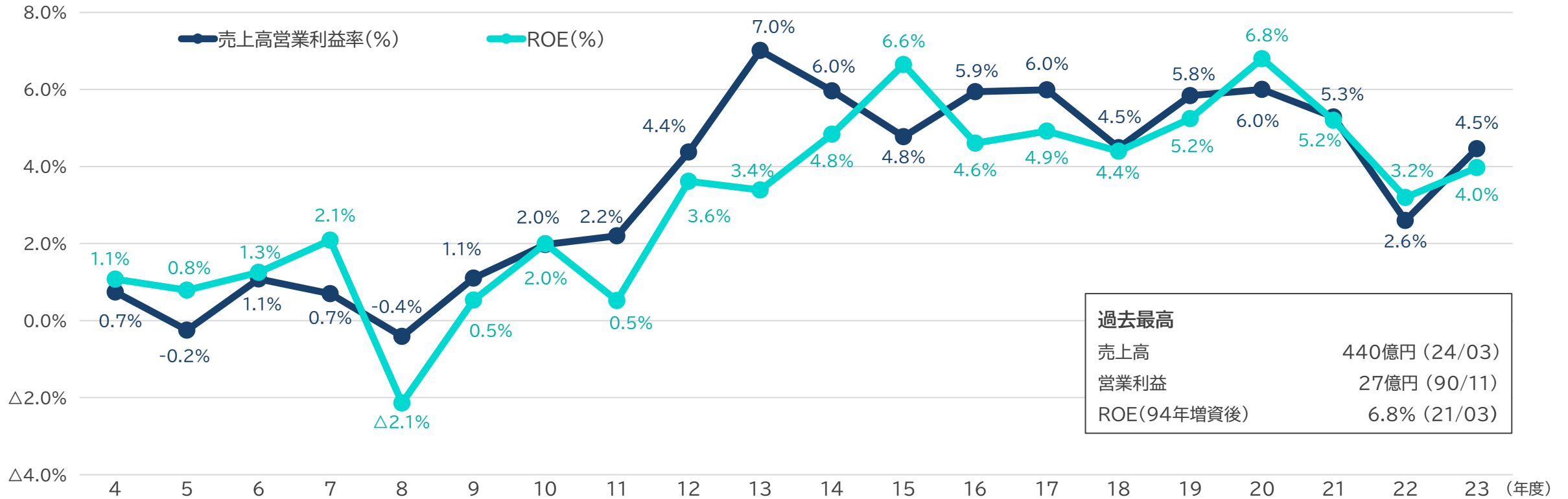
# 設備投資、減価償却費、研究開発費、非財務データの推移

(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	2023年度
設備投資	815	877	1,261	550	1,889	1,483	2,748	1,907	2,214	2,308
減価償却費	422	487	482	472	508	611	677	759	990	1,023
研究開発費	276	227	271	291	211	379	392	449	576	603
(単位:人、歳、年)										
連結従業員数	796	803	797	807	799	838	861	1,038	1,064	1,117
従業員平均年齢(単体)	43.1	42.2	42.3	42.2	40.9	41.1	41.1	40.8	40.3	39.7
平均勤続年数(単体)	19.3	18.2	18.5	18.3	16.0	15.8	15.4	15.3	14.7	14.0
女性社員数(単体)	33	39	42	42	45	51	55	59	69	79
新卒採用者数(単体)	21	30	17	19	15	14	13	29	32	32
新卒女性社員採用数(単体)	3	1	2	0	0	0	0	3	6	6
女性社員採用割合(単体)	14.2%	3.3%	11.7%	0%	0%	0%	0%	10.3%	18.8%	18.8%
外国人採用数(単体)	0	0	0	1	1	0	1	0	2	2
外国人従業員数(単体)	6	6	6	7	8	5	5	6	7	14
外国人従業員(連結)	95	94	93	101	98	116	116	194	205	225
海外従業員数(連結)	95	92	91	101	98	123	121	197	214	212

## 環境負荷軽減新製品

	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2018年度	2022年度	2023年度
新製品名	【砂専用乾燥装置】 【高温予熱バーナ】	【NTB-IIバーナ】	【新型バグフィルタ】	【VPシリーズAP】	【フォームドAS製造装置】	【粉体燃焼バーナ】	【アンモニアバーナ】
環境負荷軽減項目	<ul style="list-style-type: none"> <li>プラント生産効率UP</li> <li>省エネルギー</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>省エネルギー</li> <li>燃焼領域での燃焼効率UP</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>省スペース</li> <li>省エネルギー</li> <li>排ガス量低減</li> <li>低騒音</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>再生材の臭気ガス拡散防止</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>中温化合物の製造対応</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>粉体バイオマス燃料の燃焼を目的</li> <li>バーナ燃焼時の低炭素化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>バーナ燃焼時の低炭素化</li> </ul>

## 営業利益率・ROE



(単位:百万円)	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23年度
売上高	24,864	22,175	25,035	26,942	23,856	23,971	23,803	24,553	27,087	32,073	30,707	34,110	32,717	35,114	31,780	35,151	37,866	38,846	39,665	44,097
営業損益	185	△55	271	189	△98	265	470	541	1,186	2,249	1,832	1,629	1,944	2,103	1,427	2,053	2,302	2,053	1,028	1,968
経常利益	537	350	699	545	482	899	812	621	1,108	1,982	1,582	1,648	1,993	2,239	1,576	2,142	2,973	2,274	1,255	2,144
当期純損益	265	203	315	513	△499	124	461	122	881	888	1,348	1,896	1,340	1,490	1,345	1,588	2,082	1,649	1,020	1,312



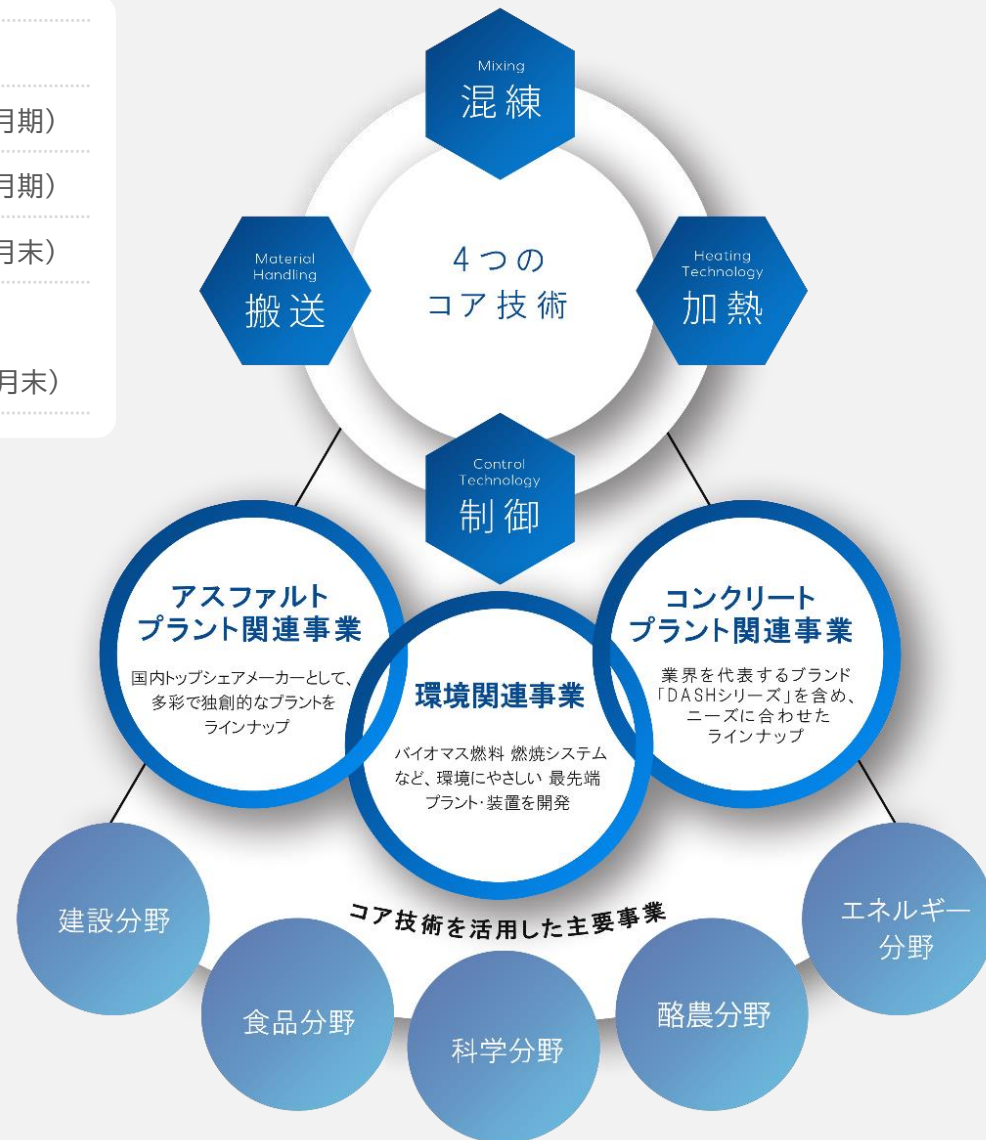
会社名	日工株式会社 (Nikko Co., Ltd.)			
本社住所	兵庫県明石市大久保町江井島1013-1	海外売上高比率	7.9%	(2024年3月期)
創立	1919年(大正8年)8月13日	子会社数	13社	(2024年3月期)
資本金	9,197 百万円 (2024年3月末)	連結従業員数	1,117人	(2024年3月末)
連結売上高	44,097 百万円 (2024年3月期)	企業統治体制	監査役会設置会社	
連結営業利益	1,968 百万円 (2024年3月期)		取締役9名(うち社外3名) 監査役4名(うち社外3名) (2024年3月末)	

## nからはじまる未来創造



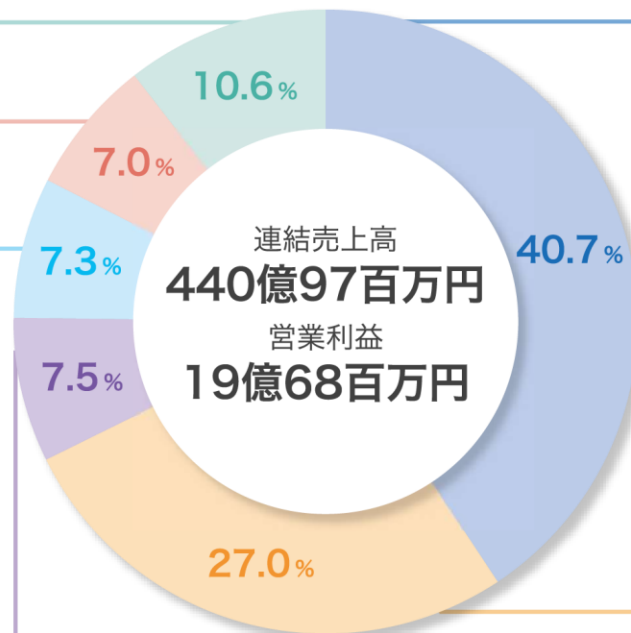
アスファルト・バッチャープラントのリーディングカンパニーであり続けます。海外事業を拡大しアジアマーケットにおけるNo.1メーカーを目指します。当社のコア技術「加熱」「混練」「搬送」「制御」をブラッシュアップし事業拡大を行います。社会貢献できる未来創造企業であり続けます。

取締役社長 **辻 勝**



従来、当社グループは、AP（アスファルトプラント）関連事業、BP（コンクリートプラント）関連事業、環境及び搬送関連事業、その他事業の4つの事業セグメントに分類していました。しかし、2023年度（2024年3月期）から、その他事業を破碎機関連事業、製造請負関連事業、その他事業の3つに分類し、事業セグメントをAP関連事業、BP関連事業、環境及び搬送関連事業、破碎機関連事業、製造請負関連事業、その他事業の6つの事業セグメントに変更しました。

事業セグメント別売上構成比  
(2023年度)



**その他事業：**

事業紹介 P. 52

パイプ枠組足場やアルミ製仮設昇降階段、水門や防水板等の製造・販売を中心に、不動産賃貸等も手掛ける。

売上高	46億70百万円
営業利益	7億69百万円
営業利益率	16.5%



**製造請負関連事業：**

事業紹介 P. 52

グループ化した宇部興機と松田機工を中核に、各種プラントや産業機械等の設計から製造、製缶加工や組立、据付工事等を手掛ける。

売上高	30億72百万円
営業利益	2億70百万円
営業利益率	8.8%



**破碎機関連事業：**

事業紹介 P. 50

移動式モバイルプラント等の輸入販売を手掛け、自社開発の土質改良機を製品化。自走式破碎機&スクリーンの国内市場シェアは27.3%。

売上高	31億98百万円
営業利益	2億74百万円
営業利益率	8.6%



**環境及び搬送関連事業：**

事業紹介 P. 49

各種リサイクルプラントやベルトコンベヤ等の製造販売を手掛ける。ポータブルコンベヤの国内市場シェアは64.0%。

売上高	33億9百万円
営業利益	7億93百万円
営業利益率	24.0%



**AP (アスファルトプラント) 関連事業：**

事業紹介 P. 45

アスファルトプラントを中心とした製造・販売を行い、国内静態シェアは77.5%。アジア市場を中心に海外展開を強化。

売上高	179億38百万円
営業利益	3億31百万円
営業利益率	1.8%



**BP (コンクリートプラント) 関連事業：**

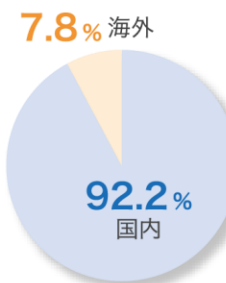
事業紹介 P. 47

国内市場向けにコンクリートプラントを中心とした製造・販売を行い、国内静態シェアは33.3%。

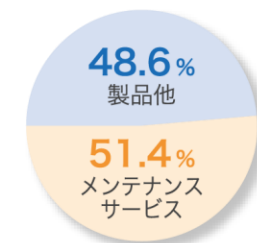
売上高	119億7百万円
営業利益	13億41百万円
営業利益率	11.3%



海外売上高比率(%)



AP・BP関連事業のメンテナンスサービス売上高比率(%)



注：各事業の営業利益及び営業利益率は、全社費用控除前営業利益です。



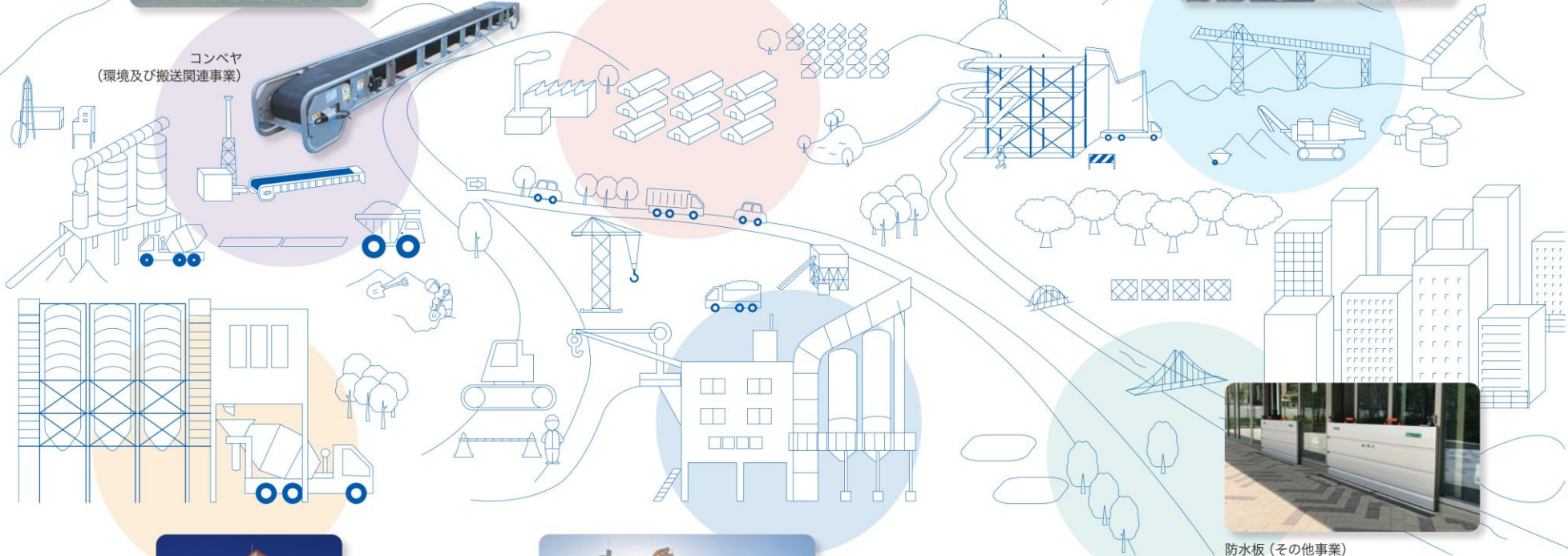
土壌浄化プラント  
(環境及び搬送関連事業)



プラント機器の製缶加工 (製造請負関連事業)



自走式破砕機  
(破砕機関連事業)



コンベヤ  
(環境及び搬送関連事業)



コンクリートプラント  
(BP関連事業)



アスファルトプラント (AP関連事業)



仮設機材 (その他事業)

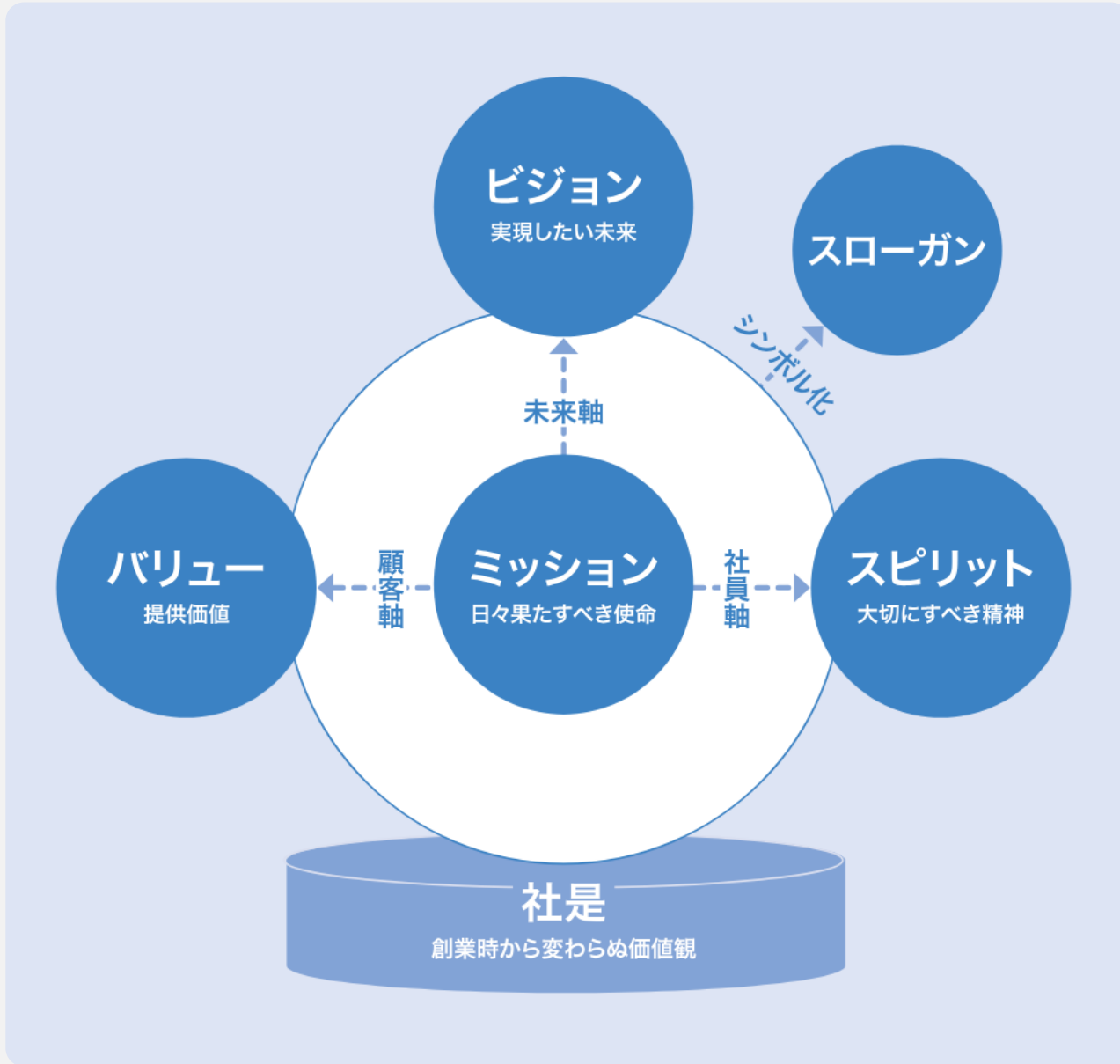


防水板 (その他事業)



水門 (その他事業)

製品展開	生産拠点展開	海外展開	国内グループ展開 (買収・譲渡含む)
1919 創立 トンボ印の農土木工具	1919 本社工場	1994 独ニッコーバウマーシーネン	1968 市石工業所(M&A)
1951 コンクリートミキサー ・ウィンチ	1938 産機工場	1997 台湾台北	1971 日工電子工業(設立)
1956 生コンプラント	1968 東京工場	2001 日工(上海)工程機械	1983 日エマシナリー(設立)
1958 アスファルトプラント	1994 幸手工場	2020 Nikko Asia (Thailand) Co., Ltd.	1994 トンボ工業(設立)
1962 パイプサポート	2004 上海嘉定工場	2020 Nikko Global Manufacturing (Thailand) Co., Ltd.	1995 日エセック(設立)
1963 パイプ足場	2014 加古川工場		2002 新潟鉄工所(事業譲受)
1966 コンベア・搬送システム	2016 福崎工場		2006 三菱重工業(事業譲受)
1983 水門			2008 前川工業所(M&A)
2000 油汚染土壌浄化システム			2022 宇部興機(M&A)
2001 廃プラスチック処理システム			2023 松田機工(M&A)
2007 コンクリートポンプ			2024 西日本不動産(M&A)
2010 防水板			
2015 移動式破碎機(輸入販売)			



## 社是

- 一、企業を通じて社会に奉仕する。
- 一、誠実と責任感を持って繁栄に邁進する。
- 一、創意工夫改善に努め適正利潤をあげる。

## スローガン(合言葉)

**N**からはじまる未来創造

## ミッション(日々果たすべき使命)

一歩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。

## ビジョン(実現したい未来)

世界を、強くやさしい街に。

## バリュー(提供価値)

1. 全ての製品サービスで、安全安心を追求します。
2. お客様視点で、真の課題を捉え提案します。
3. 社会や時代の先を見すえ、技術を磨き続けます。
4. お客様に寄り添い、未来までサポートします。
5. エンジニアリング力を結集、期待を超えます。

## スピリット(大切にすべき精神)

- |                |                 |
|----------------|-----------------|
| 1. 仕事をおもしろくする。 | 7. 相手を想い対話する。   |
| 2. 目的を意識する。    | 8. 仲間を助け高め合う。   |
| 3. アイデアを出す。    | 9. 内外から幅広く学ぶ。   |
| 4. 恐れず挑戦する。    | 10. 嘘なく真摯に取り組む。 |
| 5. 最後までやりとげる。  | 11. 心身のゆとりを持つ。  |
| 6. 時間を大切にする。   | 12. 安全を最優先させる。  |

### 社会課題と業界変化 (リスクと機会)

- ◆ カーボンニュートラルへの対応
- ◆ 廃材の再資源化と循環型社会の確立
- ◆ デジタル化の加速
- ◆ 災害の激化と早期復興
- ◆ 少子高齢化／労働人口の減少
- ◆ ESG に対する意識の高まり

### INPUT (事業基盤)

- 財務資本**  
強固な財務基盤と潤沢なキャッシュ
- 製造資本**  
2030年ビジョンを見据えた設備投資
- 人的資本**  
人員増に加えて、多様性／働き方の改革
- 知的資本**  
コア技術を活かしたビジネスモデル変革
- 社会関係資本**  
ソリューションパートナーとしての信頼
- 自然資本**  
エネルギーと水資源などの有効活用

### 事業活動 (ビジネスプロセス)

中期経営計画(2022~2024)

バリューチェーン

サステナビリティ経営

マテリアリティ	<b>社会のサステナビリティ</b> ◆カーボンニュートラルの実現 ◆資源循環型社会の確立	<b>日工のサステナビリティ</b> ◆新たな顧客価値の創造 ◆人材育成と働きがいの向上
	◆ 経営理念	◆ コーポレートアイデンティティ ◆ コーポレートガバナンス

日工グループのミッション(存在意義) 一歩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。

OUTPUT (事業価値)	OUTCOME (社会的価値創造)
<b>事業の変容</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 国内AP関連事業</li> <li>◆ BP関連事業</li> <li>◆ メンテナンスサービス事業</li> </ul> 運用・保全サービスの強化	<b>貢献する社会・環境価値</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 環境に配慮した循環型社会の確立</li> <li>◆ 脱炭素社会実現への貢献</li> <li>◆ 防災減災への貢献</li> <li>◆ 2030年ビジョンの実現を支える人材の「成長」と「活躍」</li> </ul>
×	<b>創出する経済価値</b>
<b>技術を活かした規模拡大</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 海外AP関連事業</li> <li>◆ 環境及び搬送関連事業</li> <li>◆ その他事業</li> </ul> 製品・市場の横展開	2024年度財務目標 <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 売上高 500億円</li> <li>◆ 営業利益 30億円 (営業利益率 6%)</li> <li>◆ ROE 6.0%</li> <li>◆ 配当性向 60%以上継続</li> </ul>
	2030年度財務目標 <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 売上高 700億円</li> <li>◆ 営業利益率 10.0%</li> <li>◆ ROE 10.0%</li> <li>◆ 時価総額 500億円</li> </ul>

実現したい未来  
世界を、強くやっつけよう。



一歩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。

ミーティングのご希望などございましたら、お気軽に以下宛ご連絡ください

 078-947-3141

 [IR-nikko@nikko-net.co.jp](mailto:IR-nikko@nikko-net.co.jp)

日工株式会社 財務部 IR課 八軒(はちけん)宛

- 
- 当資料に記載されている将来の見通しなどについては、現時点で入手可能な情報に基づいて作成されたものです。
  - 当社を取り巻く内外の経済情勢、業界動向、商品需給、新技術の進展などにより、今後において業績見通しの変動するなどのリスクや不確実性を含んでおります。従いまして、投資判断を決定する場合には、当資料の将来の見通しのみには依拠することは、お控えくださるようお願い申し上げます。
  - また、当資料の将来の見通しに関する記述につきましては、法律上その手続きが必要となる場合を除き、事前予告なく変更する事もありますので、ご了承ください。