



日工株式会社

2025年3月期 第2四半期決算説明会

2024年12月09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] 2025 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会

[決算期] 2025 年度 第 2 四半期

[日程] 2024 年 12 月 09 日

[登壇者] 取締役副社長 管理本部長 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=-h_qSN953sl



[統合レポート] <https://tinyurl.com/2dey26nh>



登壇

藤井：皆さん、こんにちは。日工株式会社の藤井です。本日は当社の2024年度第2四半期の決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。私のほうから30分ぐらい説明をさせていただきます。その後、皆様からなるべく多くのご質問をいただければ大変幸いと考えております。

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。

2

本日説明させていただく内容ですが、最初にトピックスとしまして、先般発表いたしました統合レポート2024のポイント、2点目としましてPBR1倍超に向けての施策について、この2点を最初にご説明させていただきたいと思っております。

その後、株主還元方針についてご説明し、2024年度上期の決算概要についてご説明し、最後に今年度の通期の業績見通しについてお話をさせていただきます。

トピックス 統合レポート2024のポイント



では早速、トピックスの1点目です。先般、統合レポート2024を発表させていただきました。今回、特に内容的に大きく以前と変えたわけではございませんけれども、昨年度と比較して、こういったところに力を入れたかについてお話をさせていただきます。

1点目は、2030年ビジョンの企業価値向上に向けたマテリアリティの解決、これをはじめとして、価値創造について分かりやすくビジュアルを多めに作成いたしました。2点目は、当社のサステナビリティ活動について、これまで以上にページを割いて、分かりやすく記載させていただいております。3点目は、資本コストと株価を意識した経営の実現に向けての取り組みなど、機関投資家の皆様、個人投資家の方々、さらには就活生にも読んで分かりやすい内容として、中身も充実させていただいたということでございます。



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

資料出所: 日エグループ統合報告書2024

トピックスの2点目です。資本コストと株価を意識した経営の実現に向けてということで、最初にPBR、ROE、それからPERの当社の過去数年間の数値の推移について、ご説明いたします。

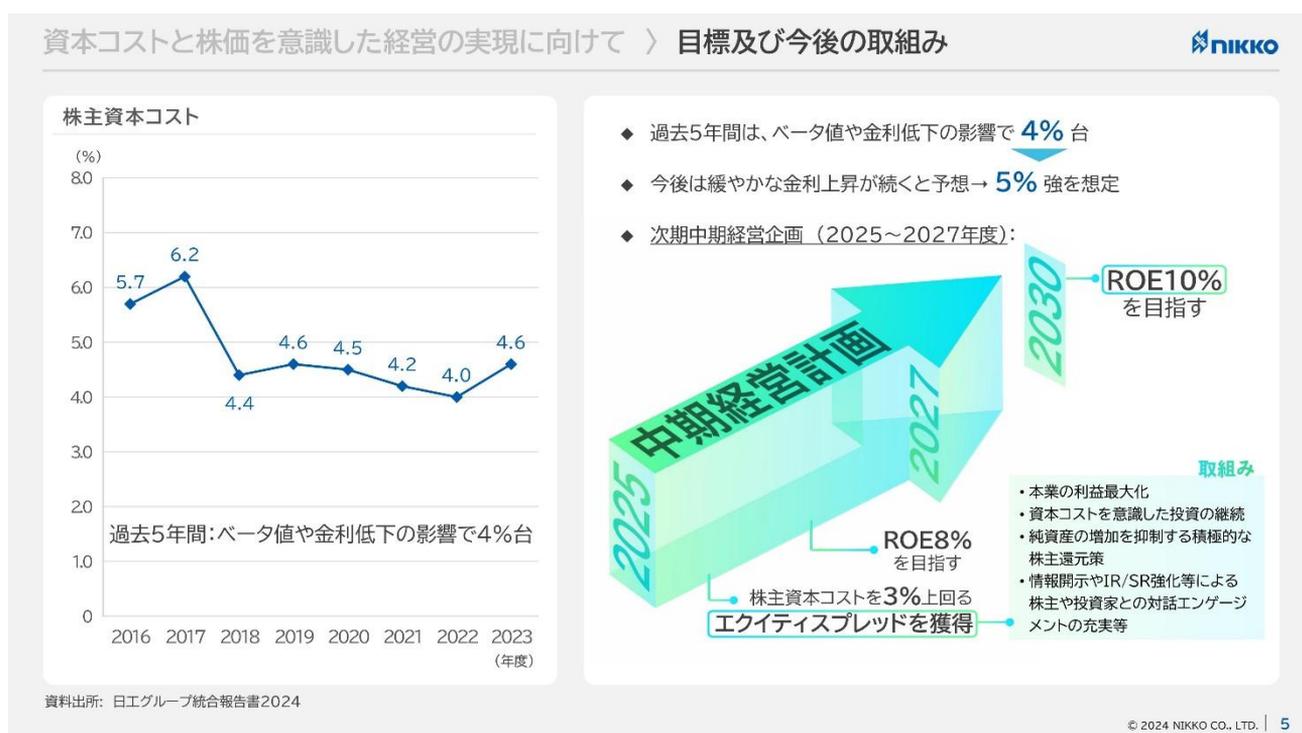
まずPBRですけれども、先週末の株価で計算いたしますと0.83倍となります。大体過去5年間の推移が0.7倍から0.9倍ですので、先週末の終値も、直近5年間のPBRとほぼ変わらない水準です。残念ながら、この1年間に大きく改善した状況でもないのが現状でございます。

右側のPERについては、22年度、23年度、PERが非常に高くなっています。これは逆に言えば少し利益水準が悪かったということです。利益水準が悪かったけれども株価はそこまで下がらなかったということなので、数字自体が高いことは非常に喜ばしいことでもありますけれども、中身を振り返ると少し利益水準が低かったということと考えております。過去5年間での平均値を出しますと、大体17倍前後になろうかと思えます。ちなみに先週末の株価で計算しますと13.7倍ということで、足元では少しPERは下がっています。

真ん中のROEです。われわれとしてはなるべく早期に8%達成をしたいという目標で日々経営をしておりますけれども、現状の数値を申し上げますと、過去5年間、3.2%から6.8%の範囲内の推移ということで、今年度24年度に関しては、現状の見通しでは5.8%程度となる見込みです。

2020年度の6.8%には及びませんが、それに次ぐ数字で今期は着地するのではと思っております。中期的にPBRを改善するためには、ひとえにROEを上げる。これが必要不可欠と考えております。

仮に PER を 17 倍で PBR1 倍を達成するためには、これは単純な計算式になりますけれども、最低でも ROE6%以上が必要となってくるかと思えます。ただ、足元の PER が 17 倍を現状、大きく下回っております。また 17 倍という数字は少し高めだと思えます。そう考えると、13 倍ぐらいを一つの PER 目安として考えると ROE は 8%。これが必要不可欠と考えております。そういう意味では、ROE6%を最低水準として早期に達成をしたいと思えますけれども、やはり 8%という水準が必要不可欠と考えております。



続きまして、株主資本コストについて少しお話をさせていただきます。2016 年度から数字を入れております。足元では、特に過去 5 年間はベータ値や金利低下の影響で、総じて 4%台と比較的低い水準で推移してきております。ただ、今後は緩やかな金利上昇が続くことが予想されておりますので、最低でも 5%には達するのではないかと想定しております。

現在、次期中期経営計画を策定中でございます。来年度 2025 年度からの 3 カ年の中期経営計画を発表することを予定しておりますけれども、この中計期間中、ROE8%を目指したいと考えております。したがって、株主資本コストを最低でも 3%を上回るエクイティスプレッドを確実にとって、株価の上昇につなげていきたいと考えております。

そのための取り組みといたしまして、1 にも 2 にも本業の利益をどう増やすかというところかなとは思いますが、それ以外にも資本コストを意識した投資の継続、それから純資産の増加を抑制する積極的な株主還元。さらには情報開示や IR/SR 強化等による、株主や投資家との対話エンゲージメントの充実を、今以上に図っていききたいと考えております。

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

次に、左側の折れ線グラフは少し線がたくさんあって見辛いのですが、当社の現在のセグメントごとの営業利益率を入れています。

昨年度からセグメント数を増やしましたので、それ以前の2021年度までの表が少し整合性、連続性がないのですが、今のセグメントに基づいて直近の23年度の数字をまずは見ていただき、一番上の優等生、セグメントとして一番利益率が高いのは、環境搬送のセグメントが24%ということになっております。

その次の16.5%がその他のセグメントとなります。その下に12.0という数字がありますけれども、これはオレンジの折れ線グラフで、旧その他の数字、参考までにとということで入れております。その下の11.3%がコンクリート関連事業、BPの利益率です。その次の8.8%が、M&Aで買収した会社が主に行っている事業ですが、製造請負、その下の8.6%が、破砕機関連のセグメントです。

最もわれわれが利益率を改善せねばならないのは、一目瞭然で一番下のアスファルトプラント関連事業、これが1.8%という数字になっております。後ほど今年度24年度の数字の見込みをご説明しますが、今年度は大幅に改善する見込みです。ただそれでも全てのセグメントの中でAPが一番低い、利益率が一番低い状況は、今年度も変わらない見込みでございます。

各セグメントの営業利益の最大化に向けてということで、特に力を入れたい施策について、そこに列挙しております。繰り返しますけれども、われわれの一番の売上、コア事業であります、アスファルトプラントの事業の利益率を改善することが、最重要の施策と考えております。

その内容についてですが、大きく言うと3点あると思っております。第1点目は、下から三つ目に入れておりますけれども、タイ事業の利益、改善です。タイ事業に関しましては、立ち上げてからまだ黒字化しておりません。23年度の年間の赤字額が5億円を超えております。

今年度も期初予想では若干の赤字見込みでスタートしたのですが、上期が終わったところで1億円以上の赤字が出ている状況で、通年では今年度も1億円以上、場合によっては2億円程度の、今のところは赤字見込みという状況です。とにかく早期にタイ事業、タイ1国に限った話ではなくてASEANということですが、早期に黒字化に持っていくことです。

2点目が、APのメンテナンス事業の絶対的な利益額を増やすことです。これはメンテナンス売上の額を増やすことと、利益率を改善させるというこの2点です。これはアスファルトプラントに限られませんけれども、APもBPもメンテナンス分野のまだまだ売上増の余地は十分にあると考えております。ですから絶対額を増やすことと、粗利益率の改善も、まだまだ余地があると思っております。

3点目、これが一番難しいところですが、国内のアスファルトプラントの新台、新しいプラントの販売の採算をどうやって引き上げるか、ここをさらに取り組んでいかなければならないと思っております。

APに関しましてはASEAN事業の早期の黒字化、メンテナンス事業の絶対収益額の増加、3点目がAPの新台の採算性向上を含めた国内の事業採算の改善。この3点を今後注力していきたいと思っております。

今、APに関して営業利益の最大化に向けての施策をご説明いたしましたが、それ以外にもセグメントとして新たに独立させた成長分野であります破碎機、製造請負、あるいはその他の新規事業の成長。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ということで、ここも現中計スタート時から、かなり力を入れて進めている施策であります。次期中計ではさらにブラッシュアップしていきたいと思っております。

直近3年間でM&Aによる事業買収を3社行いましたけれども、さらにM&Aによる事業拡大も、チャンスがあればやっていきたいと思っております。製造請負事業の生産能力の拡大ということで、買収しました2社、宇部興機、松田機工ともに、早速製造キャパシティの増加に向けて、第2工場の建設に着手いたしました。それから、環境リサイクル分野への事業領域の拡大も図っていききたいと思っております。

次に、財務・資本政策についてです。配当性向に関しましては前中計から今中計にかけて、配当性向60%を継続しております。次期中計に関しての配当性向については、まだ決めておりません。

れども、大きくこの配当性向の率を上下させることは、おそらくないのかなと思っております。それから機動的な自社株買いも、場合によっては行いたいと思います。

2027年度末の純資産に関してです。次期中計の最終年度、純資産に関して、大体355億円程度を予想しております。23年度末の純資産が333億円です。ですから22億円の増で、これは配当性向を高い水準で維持することを前提に、純資産を大きく増やすことはないことをお示ししているものということでございます。

一方で安定的な財務体質、安全性を最低限確保する必要がありますので、一つの基準といたしまして自己資本比率50%は維持したいと思っております。

それから政策保有株式の縮減です。コーポレートガバナンスコードが入りまして、第1弾としての政策保有株式の縮減は、かなり行ってきたわけではあるのですが、ただそうはいつでも足元の政策保有株式の純資産に占める比率は、現状15%を少し超えております。

もちろん株価が上がったこともあるのですが、さらに一層、政策保有株式の縮減、中期的に純資産比率10%以下とここに書いておりますが、中期的というよりは早期に、まずは10%以下に持っていき、政策保有株式に関しては中期的にはゼロという方向で考えております。

株主・投資家への対応ということですが、年4回の決算説明会は継続して行ってまいります。また統合レポートにおける情報開示の充実も、一層図っていきたいと思っております。

さらには個人投資家向けにも、ホームページの充実を含めたさまざまな方法で対応していきたいと考えております。

■ 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%)



株主還元方針についてです。今年度 2025 年 3 月期の配当金の予想に関しまして、先般の第 2 四半期の決算発表時に、期末の予想配当を従来予想の 15 円から 2 円増やして 17 円にするという発表をさせていただきました。

この 2 円増配にする理由、根拠ですけれども、期初に予定していた利益見通しを少し上回る見通しになってきた関係で、株主の皆様にお約束しています配当性向 60%以上という数字を維持するために、配当金額を年間 32 円にし、配当性向 61.3%とするというものでございます。

2012 年度以降の当社の配当額の推移を入れさせていただいております。2019 年度は、会社 100 周年ということで、年間 20 円の特別配当をしたために突出して配当額が多くなっております。

前中計から、配当性向 60%以上を行うことを決めて、現在の中計、最終年度ですけれども、今年度に関しても 61.3%の配当性向の見通しだということでございます。



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)

ここから先は今年度、特に上期の業績、結果についてポイントをお話しさせていただきたいと思えます。良かった点、ニュートラル、それから少し改善が必要な点というかたちで、分けてハイライトとしてお示ししております。

良かった点に関して、APの国内関連事業は、お客様である道路舗装会社様の収益状況が、今年度大きく改善している状況ではありません。しかし、昨年度のかなり落ち込んだメンテナンス売上が少し反転してきていると思います。それから完全な新台への入替えということではありませんけれども、部分的な入替えも今年度かなり堅調に推移していると思います。

BPに関しては、ここ数年非常に堅調に推移しており、上期におきましても非常に売上、受注、利益ともに好調に推移しております。この背景には生コン価格が、非常に上がっているということで、お客様である生コン業者様の、設備投資に対する高い意欲が継続しているということでございます。

3点目、製造請負関連事業もこの上期、かなり売上、利益に貢献してくれております。ベースの売上、利益ももちろん好調だったのですが、宇部興機におきましてこの上期、一過性のものではありませんけれども、JV案件で約10億円の売上の計上があったことも、結果としてグループ全体の売上、利益に貢献してくれました。

それから、われわれの成長分野である破碎機関連。特にモバイルですけれども、モバイルプラントの売上台数はこの上期、若干減少しましたが、比較的価格の高い製品の売上、あるいは前年度からのODAの特殊案件などの売上がありました。こういった関係があって、前年度と比べると増加して

おります。ただ受注に関しては、ODA 案件の剥落、それから引合い案件の受注の遅延により、少し減少しているということでございます。

現状の大きな課題は、海外かと思えます。中国について少しお話をさせていただきます。中国に関しましては、昨年度、一昨年度と比べて大幅に売上が減り、ほぼ売上が半減いたしました。久しぶりに中国事業が前年度赤字となりました。今年度も期初の予想では、大きな回復は望めないであろうという前提の下に期初の予算を策定いたしました。

上期終わったところで若干の赤字は出ておりますけれども、期初に想定していたよりは少し良くなっております。中でも足元の受注状況が、昨年度と比べると受注が増えている状況です。現時点では中国の今年度の利益に関しては、前年度は赤字でしたけれども、今年度は黒字に戻る見込みです。

中国に関しては、一昨年度までの順調に右肩上がりで成長というところから、中国全体の経済低迷により、われわれの関連分野においてもかなり投資が減っております。これが今年度以降、大きく回復することも当面見込めないとおもわれます。しかし、中国の事業に関しては、特にリサイクルの需要が非常に増えてきており、ここにわれわれの強みを発揮して、なんとか年間を通して赤字にはならない、安定的に黒字体質を継続することに、当面は注力したいと考えております。

タイについてです。タイもわれわれが進出したときに、これほど早くリサイクルの需要が出てくるとは思わずに進出したわけなのですが、そういう意味でいうとプラスの面での想定外が起きております。リサイクルプラントの需要が高まっていることは、タイ国内において、特に激しくなっている中国メーカーとの競合において、われわれの競争優位が出せると思っております。

ただ上期の実績を見ますと、予定どおりに設置工事が進まないことがあった関係で、タイに関しては期初の上期の売上見込みに対して実績は半分以下にとどまっている状況です。さらに安値を中国メーカーが提示してきている関係で、少し受注状況も足踏み状態であるのが現状でございます。

そういった中でもタイの製造工場に関しては予定以上に、現地製造の体制が整いました。立ち上げた当時は、ほぼ全てを日本で作り、それをタイに輸出しており、タイでの製造比率は非常に低い状況でした。

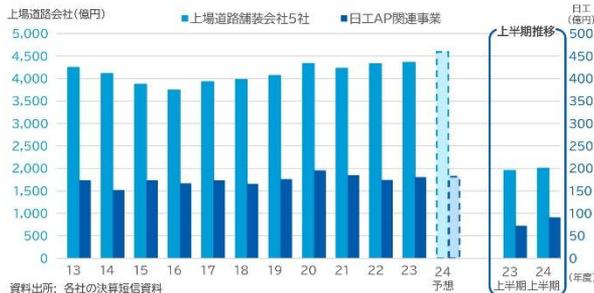
最初の数年間は3割ぐらいがタイでの製造比率で、早く現地製造比率を7割、8割に持っていくことに努めてきましたが、ほぼ今年度で目処は立ったと思っております。製造面での課題は今年度クリアしたので、後はいかに受注を取っていくかと思っております。

2024年度上半期実績

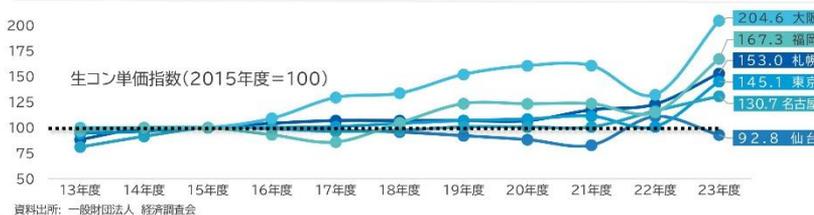
(単位:百万円)

| 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



主要都市生コン単価指数



- ◆ 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。

事業環境についてです。まず右上の上場道路舗装会社5社の売上推移、それと日工のAP関連の売上推移、棒グラフで示しております。大きく売上が上下はしていません。ただ一方で、国内の上場道路会社様の売上が右肩上がりになっていく状況ではないので、われわれのAPに関しても、ほぼそれと平行で推移している状況でございます。

BPについては、生コンの単価の指数をとっておりまして、2015年度の単価を100と置いた場合の、23年度の単価、主要な6都市、大阪、福岡、札幌、東京、名古屋、仙台となっています。大阪が一番価格は上がっているのですが、2倍以上になっています。仙台は唯一、13年当時よりも若干下がっているということであるのですが、いずれにしても全般的に生コン単価が大きく上がっていることが、われわれのお客様の投資意欲が非常に高まっている背景にあらうかと思っております。

2024年度 上半期業績ハイライト②



- ◆ 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+2.5億円
- ◆ 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 | 過去最高 2,700 | 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 NIKKO CO., LTD. | 10

上期の業績のハイライトです。真ん中辺にブルーで表記しておりますのが、上期の実績です。右から3列目に期初に発表しました上期の予想数値を入れておりますので、それと対比して見ていただきたいのですが、売上、営業利益は予想数値を若干下回りましたが、ほぼ予定どおりということです。営業利益率も予定どおりの5.7%となっております。経常利益に関しては若干予想を上回り、14億6,800万円となっております。

受注高に関しては、これもほぼ期初に立てた予想どおり、270億円に対して268億円となっております。したがって受注残高も、ほぼ期初の予想どおりということで、この上期末の受注残が266億円という金額となっております。

今回、通期の業績に関しまして、若干見直しをいたしました。売上に関しては変えておりません。営業利益以下に関しては少し上方修正いたしました。これによりまして配当見通しも増えたということがございます。



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% |

© 2024 NIKKO CO., LTD. | 11

上期のセグメントごとの実績についてです。まず AP です。売上に関しては右から 3 列目の上期予想 102 億円に対して、実績は 89 億円ということで、13 億円程度予想数値を下回る結果です。主要因は、タイと中国です。中国は、ほぼ利益の面で予想どおりだったのですが、売上に関しては少しずれの関係があり、期初の予想 20 億円に対して実績は 12 億円でした。タイに関しても、12 億円の売上見込みに対して 5 億円ということで、海外の売上見込みが計画値に届かなかったことが、予想数値を下回る要因になっております。

当然、売上が下回ったことによりまして、営業利益に関しても期初の 7 億円の見込みに対して、結果が約 5 億円となっております。

通期の予想数値ですけれども、上期の実績も踏まえまして、期初予想を下方修正しております。売上を 182 億円、営業利益を 9 億 7,000 万円、利益率 5.3% です。ただこの表の左側に 23 年度の数字を入れておりますけれども、前年度の売上、特に利益ですね。前年度の通期の利益が 3 億 3,000 万円でしたけれども、今期は国内が好調ということもありまして、大幅に利益は戻る見込みです。

BP に関しては、上期は期初の予想数字を売上、利益とも、多少ですけれども上回りました。さらに通期の業績見通しに関しては、かなり上方修正いたしました。これは上期の受注が、予想をかなり上回っていることが背景にございます。

次に、環境及び搬送関連事業です。こちらは売上が期初予想どおりですけれども、利益のほうは予想をかなり上回って推移しております。特に搬送関連の利益率は、昨年度から価格改定をかなり進めております。それが徐々に浸透してきた結果であろうと思っております。したがって通期の業績見

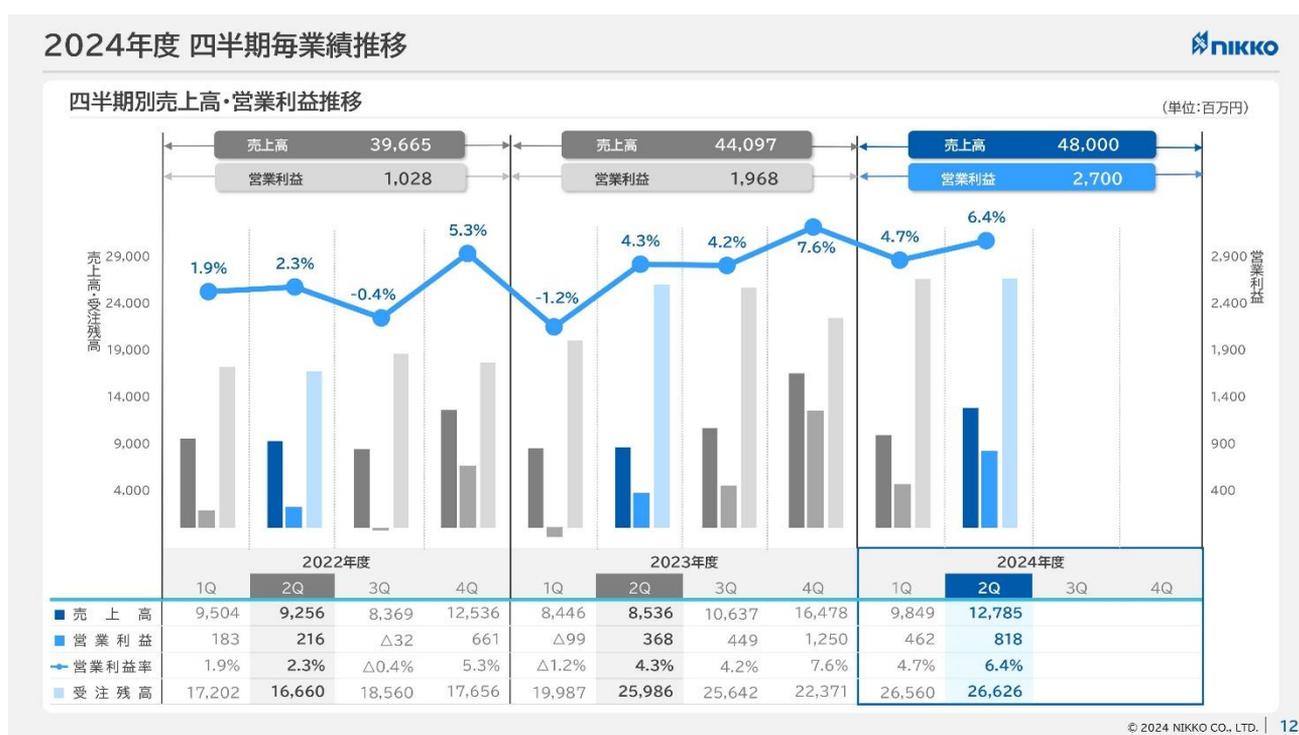


通しは、売上は変えておりませんが、利益を4億5,000万円から6億円に上方修正しております。

次に、破碎機関連事業です。上期に関しては売上が14億円に対して13億円ということで、若干未達でしたが、利益のほうは少し計画を上回っております。通期に関しては、上期の受注状況等を踏まえまして、通期の売上は3億円以上、上方修正いたしました。ただ、利益のほうは若干の増でとどめております。

次に、製造請負関連事業です。上期は売上が約26億円ということで、利益のほうも計画を若干上回っております。通期に関しては、若干の上方修正をしております。

その他の事業です。上期に関しては18億円の売上見込みに対して、結果が21億円。利益のほうは2億5,000万円の見込みに対して、少し未達の2億2,000万円となりました。これらも踏まえまして、通期見込みを売上は若干増やしておりますけれども、利益のほうは少し下方修正しております。



四半期ごとの業績推移の棒グラフです。22年度、23年度と比較して今期がどうかということですが、昨年度を見ていただければ、第4四半期に売上、利益が集中いたしました。今年度も第4四半期にかなり売上、利益が集中するのですが、昨年度と比べると今期は少し上下のばらつきが少なくなっております。一昨年と比べても、今期上期は好調に推移したと思っております。

受注高(累計)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。

© 2024 NIKKO CO., LTD. | 13

受注高の推移です。今期 24 年度の通期の予想は、全体で 485 億円、セグメントごとの内訳はここに入れておけるとおりですけれども、特に上期、BP の受注が非常に好調で、79 億円という受注額になっております。129 億円の見通しとなると、下期の受注額は 50 億円となるわけですが、もう少し受注が伸びると見込んでおりますが、まだ数字があまり定まっていないので、今回は 129 億円と発表させていただいております。

AP に関しては通期で 196 億円ということで、上期で 110 億円です。単純に下期は 85 億円程度ですから、あまり無理な数字にはなっていないのかと思っております。

環境・搬送のところは、通期で 37 億円。それからその他、これは製造請負や破碎機も含めてですけれども、通期の受注見込みが 122 億 6,000 万円で、前年より少し増加の見込みにしております。

期末受注残高推移



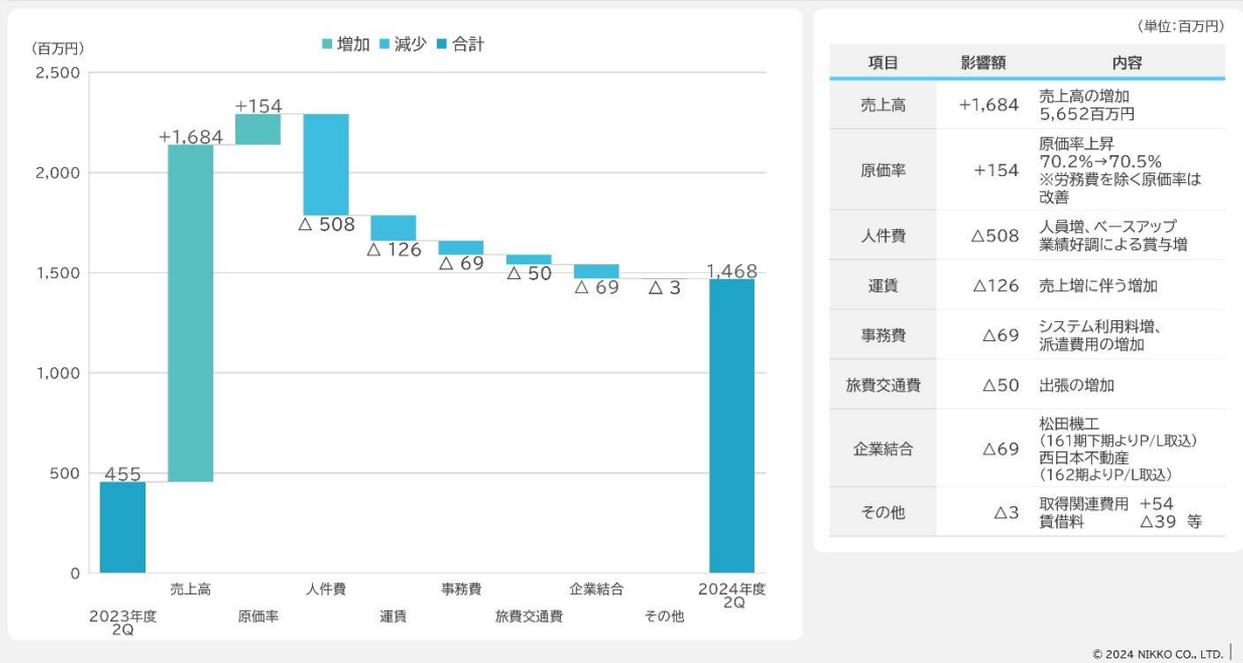
期末時点の受注残高の推移です。25年の3月末時点の予想数値を先にお話ししますと、全体では228億円を見込んでおります。23年度末が223億円ですので、約5億円程度増えるということです。過去と見比べていただくと、受注残高が非常に高い状態で来期もスタートできることが見てとれると思います。

ちなみに、この9月末時点の注残が右から二つ目の列、266億円ということでしたので、第3四半期、第4四半期でかなり売上が上がる関係上、この9月末と比べると来年の3月末の注残は40億円以上、減ると見込んでおります。

時間の関係で、15ページから20ページまでのセグメントごとの詳細説明は割愛させていただきます。



2024年度 上半期 経常利益 増減要因分析



上期終わったところでの、利益の増減要因分析です。経常利益段階の利益を比べています。昨年度は4億5,500万円、今年度が14億6,800万円ということで、10億1,300万円利益が増えたということです。

利益が増加した要因で一番大きいのは売上高の大幅な増加です。売上高が前年より56億円増えました。この影響額が16億円の利益増になっています。それから原価率、原価額の絶対的な金額の改善ということで、これが1億5,400万円、利益に貢献しております。

一方で人件費は人員増、ベースアップ、賞与の増等ございまして、約5億円、前年よりも増えております。運賃、事務費、旅費交通費は、事業活動が旺盛であったことに伴います。特殊要因としまして、企業結合です。松田機工、西日本不動産の販管費は前年上期にはありませんでしたので、その影響が6,900万円ということでございます。

次に22ページがバランスシートの推移ということですが、こちらも時間の関係で割愛させていただきます。

2024年度 通期業績予想①

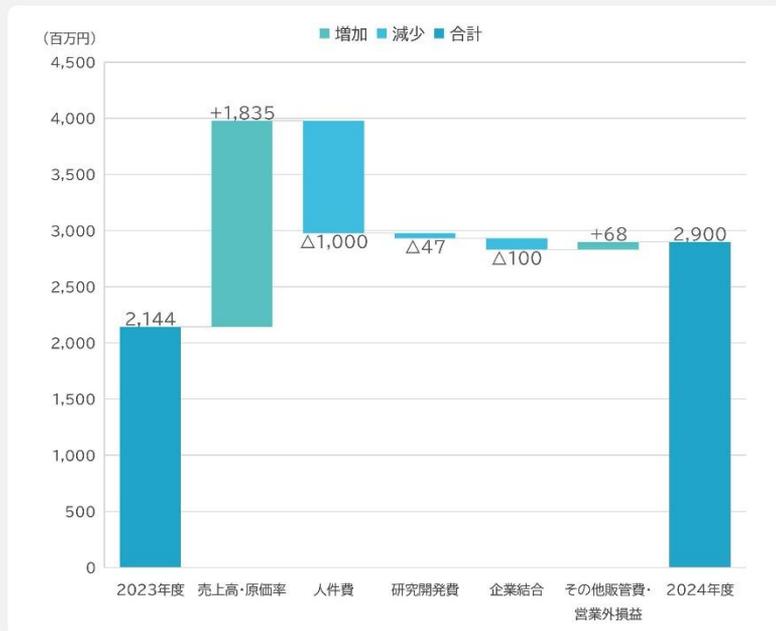
| (単位:百万円) | 2023年度 | | | 2024年度 | | | 通期予想 (期初) |
|----------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------------|--------------|
| | 上半期実績 | 下半期実績 | 通期実績 | 上半期実績 | 下半期予想 | 通期予想 (修正) | |
| 売上高 | 16,982 | 27,115 | 44,097 | 22,634 | 25,366 | 48,000 | 48,000 |
| 営業利益 | 269 | 1,699 | 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 |

通期の業績予想についてです。ある程度、繰り返しになりますので数字をざっとお話いたします。通期の数字ですけれども、右から2列目、売上高480億円、営業利益が27億円、営業利益率5.6%ということで、利益率も前年が4.5%でしたが、今期は1%以上改善するということです。経常利益も29億円、四半期純利益が20億円。

受注高が485億円、注残が228億円ということで、昨年度と比較していただくと、かなり数字がアップしていることが分かるかと思います。

24ページはセグメントごとの通期の業績予想ですが、こちらも時間の関係で割愛させていただきます。

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 | 賞与・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 (161期下期よりP/L取込) 西日本不動産 (162期よりP/L取込) |
| その他販管費 営業外損益 | +68 | 取得関連費用 +86 等 |

最後に通期の経常利益の増減要因分析ということで、23年度との比較を入れております。売上高と原価率の改善によりまして、約18億円利益が増えるということです。一方で人件費、年間を通して約10億円。研究開発費4,700万円、企業結合による影響が約1億円。

こういったことで、21億4,400万円の23年度の実績が、24年度は29億円になる見込みになるということでございます。

質疑応答

質問者 [Q]：BP の今下期受注高が 50 億円と、大幅に減る理由をお願いします。

藤井 [A]：13 ページを出してください。先ほども少し触れましたけれども、上期の受注が 79 億円で、下期の受注が約 50 億円ということで、30 億円ぐらい上下で差があるということです。

これは上期の、そもそも 79 億円という受注額が、非常に過去と比べて高い水準です。年間の受注額を 2015 年度以降見ていただければ、2020 年度まで年間 100 億円に届いていない、90 億円台が主でした。ですから約 80 億円の受注、ほぼ 1 年間の過去の受注をこの上期に取ったということで、この 80 億円の上期の受注実績が、非常に高い水準であったということはあろうかと思いません。

2020 年度までを見ていただければ、上下年間約 50 億円ずつで、今年度に関して一応、今の時点では下期で 50 億円と置いているわけですが、特にお客様の投資意欲が極端に下がっているわけではないので、もう少しある程度、今年度の受注の数字が見えてくれば、場合によってはこの数字で修正はあろうかと思いますが、80 億円という上期の数字が非常に高かった点は、ご理解いただきたいと思えます。以上です。

質問者 [Q]：2025 年において、期待されるポジティブな事業機会とリスクを、各事業別にご説明いただけますでしょうか。特に来期は BP がリスクかと思っています。BP の来期業績をどのように見ておられますか。

藤井 [A]：セグメントごとの話は後でさせていただくとして、特にご関心の高い、BP が来期はリスクではないかというご指摘に対して、先に回答させていただくとするならば、BP の今期の受注高、非常に積み上がっています。当然、来期の期初スタート時点において、非常に高い水準でスタートしますので、そういう意味でいうと来期における BP の売上や利益は、おそらく今期を上回ると思っております。

期中の受注が今期並みに来期あるかどうかは、確かにリスクかもしれませんが、決算に表れる売上、利益に関して、来期 BP が大きく足を引っ張ることはなく、今期以上の数字が多分、来期見込めるのではないかと考えております。

事業環境について来期の BP が、少し陰りが出てくるのではないかという、もしご懸念をお持ちだとするならば、多分それはないであろうと考えております。その背景にありますのは、AP と違っ

てBPのお客様、ここ3~4年はかなり設備投資を積極的にされ、それがわれわれメーカーにとって大きく受注が増え、売上が増えてというかたちで反映されてきているわけです。

その前の20年、あるいは30年にかけて、非常に生コンの価格が低く、各生コン会社さんとも、なかなか思ったほど利益が上がらず、古くなった設備を更新する投資余力がなかった状況が、長く続いておりました。

これらの20年間以上にわたっての投資を極端に皆さんされなかった反動、これが今年も含めたところの3年間ぐらいで、全ての更新投資が行われるとはとても思えません。ですから引き続き、この生コン価格が維持されるのであるならば、投資は旺盛に出てくるのではないかと考えております。

次に、BP以外の事業領域における機会とリスクに関してですが、まずAPに関しては特に来期国内で特筆する何か大きな期待できますというものがあるわけではないですけれども、中長期的にはCO2削減、カーボンニュートラルに向けてのさまざまなわれわれの製品、あるいは仕組み、対応に対して、少しずつわれわれの事業に数字として表れることは期待できるかと思えます。

APの海外、ASEANと中国は、中国に関しては大きく落ち込むことはないと思えますけれども、先ほども言いましたとおり、最低限、黒字を維持したいと思えます。

それからASEANに関しては、タイに工場を、ベトナム、インドネシアといった、タイも含めた3カ国を主要な市場にという目的でつくりました。徐々にベトナムでの受注が出てきております。これは来期以降の明るい材料かと思っております。

国内のAPのサービスでは、お客様が、自社でメンテナンスをされるケースが減ってきております。このメンテナンス対応のお客様からの期待が年々増えていっているわけですが、われわれのキャパの問題で、なかなか対応できない。あるいは仕組み的にも、労働集約的に対応していくのでは限界があります。

これをキャパ的にいうと人員はかなり増やしています。仕事のやり方についても、かなり工夫してやってきていますので、国内のAPのサービスに関していうと、昨年度はずっと右肩上がりが増えてきていたものが少し減りましたが、今年度以降、国内のAPサービスに関しては非常に明るいとと思っています。

AP、BP以外に関しては来期以降、特に今のところ、少なくともリスクと考える大きな要因はないと思っております。機会についてはそれぞれのセグメントごとに、いろいろと新しい分野に挑戦していることで、新たな領域での売上、利益を増やしていければということです。特筆すべき、来期

こういうものがありますということは、この場ではございません、というご説明にさせていただきます。

質問者 [Q]：6 ページ目のスライドで、政策保有株式は中期でゼロを目指すといわれていましたが、政策保有株式の売却益は、株主還元で反映されると考えてもいいのでしょうか。

藤井 [A]：明確に何年度末までにゼロにするという方針を出しているわけではございませんけれども、中長期的にはゼロに持っていきたい、そこで政策投資株を売却して出てくる利益に関して、当然最終の利益を引き上げることになりますので、次期中計で配当性向を仮に 60%以上と据え置いた場合に関していうと、その最終の利益かける 60%は配当に回るということです。

ここ 3 年間ぐらい、あまり株の売却益は発生していなかったと思うのですが、それは今後、売却を進めれば、当然最終の利益には反映される。その株の売却益は配当とは関係ないですよという考え方は持っておりませんので、反映されると理解していただければいいと思います。

質問者 [Q]：来期から新中計が始まると思います。今期、営業利益は過去最高に達しますし、冒頭に営業利益の最大化に向けたご説明をいただきました。お話しいただける範囲で、次期中計に向けた思いや実効性、目指す水準など、お話をいただけますでしょうか。

藤井 [A]：まず今の中計期間においては、日工および日工グループ全体の、企業規模を大きくしよう、売上を大きくしようということに特に取り組んでまいりました。

そのためには人を増やさなくてはいけないということで、3 年間で 20%に近い純増になろうかと思いますが、かなり人を増やしてきました。ただ単に人を採用してということではなく、人材強化、教育等にもかなり投資をして、スタートさせたといったほうが正しいかもしれません。そういう意味で現中計期間中は事業規模の拡大、人的資本の強化に特に力を入れてきたということです。

一方で利益率をないがしろにしたとまではいいませんが、最初に規模を大きくしないことには、なかなか利益の絶対額は増えない、当然利益率も上がらないということで進めてきたわけです。ベースのところがこの中計期間でかなり整ってきたと思いますので、次期中計においては、やはり利益の絶対額、利益率をどうやって増やしていくかにも、力を入れていきたいと思っております。

一方で課題といたしますか、思ったほどなかなか進捗しないというのは、海外の事業展開であろうかと思っております。中国に関していうと、これは全般的な経済低迷ということです。われわれの強みであるリサイクル分野、ここで新製品を出し、お客様の評価も非常に高いので、ここはいけると思っておりますので、やはり ASEAN かと思っております。

ASEAN に関していうと、ものづくりのところは、やはり日本でつくって輸出したのでは海外勢との価格競争に勝てないので、いかに安くつくるかという大きな課題を持ってスタートしたわけですが、そこはある程度の目処がついています。後はいかにタイ、ベトナム、3カ国目のインドネシア市場に入っていくかという事かと思えます。

次期中計における海外事業、特に ASEAN は今、足元ではまだまだ赤字ですけれども、少なくとも黒字転換。それから 2030 年に向けてある程度、海外が、特に ASEAN がまだまだ伸びて、ASEAN で全体の利益にある程度、貢献できる目処が立つというところに持っていきたいと思っております。

価格競争が非常に激しいのは事実ですけれども、そういった価格競争に打ち勝つための、ASEAN 向けのスペックをダウンした新しい機種も出しておりますし、われわれが ASEAN に進出したときに想定していた以上に、環境問題、特にアスファルト合材のリサイクルに対する需要が早く出てきています。

ここは中国もそうですけれども、ASEAN においてもわれわれが強みを生かせる部分だと思えますので、なんとかしっかりと、他社よりは多少高いプラントでもというところで、お客様の評価を得ていきたいと思っております。

実効性や目指す水準に関してですが、実効性に関していうと大きなリスク、課題は ASEAN、海外かと思っておりますが、国内に目を転じますと、われわれの主力である AP、BP ともに大きなネガティブな、あるいはリスク要因はないと思っております。

特に、メンテナンスサービスの領域はまだまだ伸ばせる。こちらの体制さえ組めれば増やせると思えます。そういった下地はこの中計期間中にある程度、作れたと思っております。

目指す水準についてですが、今考えておりますのは、2030 年の売上。今期 500 億円には届かないかもしれませんが、ほぼ売上 500 億円が見えるところにきましたので、2030 年には 700 億円はやりたいというのが、今われわれの共通認識です。

当然、その通過点として次期中計があるわけですから、その真ん中の 600 億円の売上、それから利益率 8%。したがって営業利益で、50 億円に近い水準まで持っていければということです。今と比べると 2 倍とはいきませんが、1.5 倍以上の営業利益の水準は目指したいと考えております。

司会 [M]：次のご質問を、最後とさせていただきます。

質問者 [Q]：今期の AP で営業利益が 9.7 億円と、期初の 12 億円から減る中身は、タイ、中国、国内でどのようになりますか。また来期のタイ、中国の損益はどのようなイメージですか。

藤井 [A]：期初と比べる 2 億円ほど営業利益が減ると、今の時点で予想をしているわけですが、中国に関してはあまり変わっておりません。ただタイに関しては、2 億円に近い利益減を見込んでおります。ですから、ほぼ利益減の要因は ASEAN といいますか、タイの事業です。国内に関しては、ほぼ期初の予想どおりで推移すると思っております。

来期のタイと中国の損益については、中国に関してはおそらく来期も今期並み、ないしは若干改善するかという程度で、一昨年度の水準まで戻るとは見ておりません。

一方でタイ、およびタイも含めたところの ASEAN ですが、昨年度まではほぼ売上がなかったベトナムで、今年 2 台、3 台ぐらいの売상을予定しております。少しずつではありますけれども、ベトナムでの売上が期待できると。タイに関しても、リサイクルの比率は今後ますます高まると思っていますので、そこをわれわれの強みとしてアピールして、しっかりと利益が出るころまで持っていきたいと思っております。今の見込みだとタイを含めた ASEAN のところ、来期単年度損益トントンに持っていければいいところかと今は見ております。以上です。

藤井 [M]：本日は皆様お忙しい中、多数ご参加いただきましてありがとうございます。またご質問もたくさんいただきまして、ありがとうございました。

投資家の皆様の期待に沿えるように、今年度はもちろんですが来期以降も、頑張っていきたいと思っておりますので、ぜひ皆様のお力添えをいただければと思います。本日は誠にどうもありがとうございました。

[了]

(注)本スクリプトは決算説明会に参加されなかった方への情報提供も含めておこなっていますが、その内容につきましては理解し易いように一部で加筆・修正してありますことをご承知おき下さい。

—