



日工株式会社

2024年3月期 第1四半期決算説明会

2023年9月5日

登壇者 取締役副社長 藤井 博

トピックス	▶ P.3-4
2023年度1Q決算説明	▶ P.5-18
株主還元方針	▶ P.19
参考資料	▶ P.20-23
会社情報	▶ P.24-29

※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：それでは私から、24年3月期第1四半期の決算の概要についてご説明をさせていただきます。私が説明させていただいた後に、皆様からいつものようにたくさんご質問をいただければと思っていますので、よろしくお願いいたします。

7月6日 『株式会社松田機工』全株式取得により子会社化

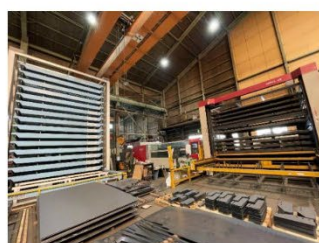
株式会社松田機工

設立 : 1987年9月
資本金 : 10百万円

事業内容 : 各種プラント、産業機械などの製造・組立

主要取引先 : 大手プラントエンジニアリング会社
環境関連機械メーカーなど

強み : レーザー切断から2次加工、製缶溶接、組立、試運転、検査まで
自社一貫製作が可能
熟練した製造技術と高い品質と検査体制
柔軟な納期対応、顧客からの高い信頼と実績



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

3

第1四半期の決算の概要の説明の前に、この1クォーターのトピックスとして、決して大きなM&Aではないですが、1件買収を行いましたので、概要についてお話をさせていただきます。

今年の7月6日付で株式会社松田機工の全株式を取得いたしました。会社の設立は1987年ということで、まだそれほど歴史のある会社ではございません。資本金は1,000万円です。事業内容としては、各種プラント、産業機械などの製造・組立の会社です。

ここには数字は入れておりませんが、同社の過去直近3カ年の平均1年間売上が6億7,000万円、営業利益が1億2,500万円で、非常に営業利益率が高い会社です。営業利益率の3カ年の平均は約18%でございます。

この会社の強みですが、レーザー切断から2次加工、製缶溶接、組立、試運転、検査まで自社で一貫した製作が可能ということで、非常に高い技術力を大手のプラントエンジニアリング会社や、あるいは環境関連機械メーカーなどから評価をいただいております。技術力に加えて柔軟な納期対応も行うことでお客様の評価が高く、高い利益率を誇っています。

目的：委託製造事業の拡大及び製造の内製率の向上



- 22年3月子会社化した『宇部興機株式会社』（主要事業：プラント向け製缶加工・組立）『日工株式会社の製造外販部門』と主要顧客が異なり相互協力が可能
- 日工、宇部興機との設備補完により、相互協力体制を構築

※宇部興機株式会社（<http://ubekohki.co.jp/>）
 事業内容：ガスホルダーの設計・製造・工事施工
 各種プラント設備・産業機械の製造・据付工事
 ソーラー関連商品の開発製造販売
 主要取引先：大手メーカー、プラントエンジニアリングなど
 強み：自社製品のガスホルダーを主体に、タンク類や大型製缶品の製作・現地工事を行う
 多くの協力会社ネットワークを持ち、日本全国に納入

われわれは、22年3月、1年半前にも、山口県にあります会社、宇部興機という会社を買収いたしました。宇部興機と今回の松田機工、ほぼ事業内容は一緒です。宇部興機はガスホルダーで自社製品を一部持っておりますけれども、基本的には両社ともプラント、あるいは産業機械の製造請負の会社でございます。

われわれが宇部興機に続いて松田機工という会社を買収した目的、意図でございますけれども、一番の目的は、日工のコア事業であるアスファルトプラント、AP、それからバッチャープラント、BPに次ぐ事業として、環境リサイクル事業をさらに進めていきたい中で、当社の保有している工場は、50年以上にわたってAP、BPを製造する工場としてライン等を組んでいる関係で、それ以外の大型のプラント設備をつくるには製造コストがどうしても高いことがございます。

ものづくりを効率的に、かつ品質の高いものをつくってくれる会社をグループ内に取り込むことによって、今後一層環境リサイクルのプラントの販売を伸ばしていきたいということが一番の目的でございます。

それに加えて、宇部興機それから松田機工ともに製造請負ということで、若干地味に皆さんの目に映るかもしれませんが、事業としては非常に安定をしており、利益率も比較的高いこと

で、この事業そのものを、独立した事業部門として考えても、日工グループの中において、きちんと毎年安定した高い収益を出してくれることも期待をして買収いたしました。

のれんがたくさんあるのではないかというご心配があるかと思いますが、のれんは約 5,000 万円で、年間の収益力から考えると、のれんの負担は大きくないとご理解いただければと思います。

2023年度 1Q事業環境



2023年度1Q実績

(単位：百万円)

第1四半期 (4-6月)	実績	対前年同期	増減率
売上高	8,446	△1,058	△11.1%
営業利益	△99	△282	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	27	△113	△80.5%

- ▶ AP事業売上高：国内製品増、メンテナンス減、海外は大幅減（輸出大幅減、中国半減、タイ減少）
- ▶ BP事業売上高：国内製品減、メンテナンス増
- ▶ 受注高は、AP微増、BP減

事業環境

AP事業

23年度1Q (4-6月)	実績 (万トン)	対前年同期比
合材製造量	738	△5.1%
新規合材	183	△8.6%
再生合材	554	△3.9%

資料出所：(一社)日本アスファルト合材協会

再生合材比率 75.1%

BP事業

23年度1Q (4-6月)	実績 (万㎡)	対前年同期比
生コンクリート出荷量	1,735	△5.0%

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

本日の本題であります、1Qの決算の内容についてお話をさせていただきます。

今期は、対前期比で見ると売上が大きく減少いたしました。約10億円前年対比でマイナスとなっております。売上の減少が大きかったことが一番の大きな要因で、営業利益が昨年よりも大幅に減少し、残念ながら、約1億円の営業赤字という結果になりました。

純利益は2,700万円で、かろうじて黒字は確保いたしましたけれども、当第1四半期に関しては、残念ながらわれわれにとってはあまり満足できる結果の数字にはならなかったということです。

ただ、今年度に関しましては、期初から上期と下期とでかなり売上が下期偏重ということは予想しておりました。第1四半期の赤字に関して、これもわれわれの予算よりは若干下振れはしているんですけれども、大きく予算と比べて下振れをしているということではございません。

今後、現在受注残高として抱えている案件、AP、BP が主体ですけれども、これを着実にこなしていけば、年間ベースでいうと期初に予想していた数字は十分に達成できると考えております。

事業環境は、3 カ月間の数字だけではございますけれども AP も BP もあまりよくございません。アスファルト合材の製造量は前年同期と比べてマイナス 5.1%、それから生コンの出荷量はマイナス 5%で、事業環境としては若干昨年より厳しい、よくない事業環境でございました。

2023年度 1Q決算ハイライト (1)



AP関連事業：国内AP本体受注高が対前年同期比+21.7%
→P.11 AP関連事業



環境及び搬送関連事業：受注高が対前年同期比+71.0%
→P.14 環境及び搬送関連事業



受注残高は高原状態を継続
→P.21 事業別受注高と受注残高の推移（累計ベース）



モバイルプラント：受注高 22年度 3台110百万円→23年度 5台 290百万円
売上高 22年度 4台144百万円→23年度 10台 498百万円と好調を維持
→P.15 その他事業



AP関連事業：国内プラント売上高が対前年同期比+40.1%となるもメンテナンスサービスが対前年同期比△22.6%減少



AP関連事業：中国が受注高△47.8%、売上高△48.4%と半減
→P.11-12 AP関連事業

第1四半期の決算のハイライトで、6項目ほどここに挙げさせていただいております。

まず、AP事業、国内のAP本体の受注高は前年同期と比べて20%以上のプラスです。それから、環境・搬送関連事業の受注高が前年と比べると大幅に増えてプラス71%となっております。

ということで、受注残高は過去にないほどの高い高原状態を継続しているということです。受注残高が高い一つの要因として、調達部材の長納期化があります。われわれもお客様から注文をいただいて製造、出荷、検収、売上に至るまでの期間が少し延びていることもございまして、ここ1年半ぐらい受注残高が非常に高い高原状態が続いている状況でございます。

われわれの新たな事業として注力している事業の一つであるモバイルプラント事業、主には自走式の破碎機です。これが非常に今好調に推移をしております。わずか3カ月間ではございますけれども受注が5台、それから売上高も10台で約5億円を計上しています。今の見込みでは、モバイルプラント事業の今年度の売上は、年間を通して25億円を超える規模になると見ております。

一方でネガティブ要因としては、AP事業の中のメンテナンスサービスが、対前年同期比売上高が22.6%減少になりました。われわれのメンテナンスと、それから製品の売上高比率が、APに関して言うと大体メンテナンスが6割、製品の売上が4割で、かつメンテナンスサービスの粗利益率が製品よりもかなり高いということで、APのメンテナンスサービスの売上が減少したことは、損益にも大きなネガティブのインパクトを与えたということでございます。

それから中国、昨年は中国に関しては、昨年の年初はコロナによりまして工場を一時期ストップしたんですけれども、1年間を通じると非常に昨年は中国が好調でした。ところが今年度は中国経済、中でも不動産市況が非常に悪い、不動産市況が悪いことが、われわれの事業にも間接的に悪影響を及ぼしていると思います。

というのは、不動産市況が悪いことで、中国の地方の財政状況が土地を実質的に売ることができないので非常に厳しい、そういう状況の中ではインフラになかなか予算を回せないということになってくると、われわれのお客様が設備投資を控えられる、こういう悪循環に今はなっているかなと思います。

その結果として、第1四半期に関しては、受注高、売上とも前期比半減という状況になっております。

2023年度 1Q業績ハイライト (2)



対前年同期実績

- ▶ 売上高 : 国内AP製品増 (+3.6億円)、BP製品減 (△2.9億円)、海外減 (△10.9億円)、環境及び搬送前年並み、その他事業売上高増 (+1.9億円)
- ▶ 営業利益・四半期純利益 : 中国、APメンテナンスサービス、BP製品の売上高減少により減少
- ▶ 受注高 : AP事業 (+1.3億円)、BP事業 (△2.9億円)、環境搬送 (+4.1億円)、その他事業 (+3.2億円)
- ▶ 受注残高 : AP事業 (+15.9億円)、BP事業 (+1.2億円)、環境搬送 (△0.3億円)、その他事業 (+11.2億円)

(単位: 百万円)

	2022年度			2023年度					
	1Q実績	上期実績	通期実績	1Q実績	前年同期比	通期予想進捗率	上期予想(修正)	上期予想(当初)	通期予想
売上高	9,504	18,760	39,665	8,446	1,058 11.1%	19.2%	17,000	19,000	44,000
営業利益	183	399	1,028	99	282 —	—	50	400	1,900
営業利益率	1.9%	2.1%	2.6%	1.2%	—	—	0.3%	2.1%	4.3%
経常利益	326	548	1,255	67	259 79.4%	3.5%	190	400	1,900
親会社株主に帰属する当期純利益	140	259	1,020	27	113 △80.7%	2.3%	60	200	1,200
受注高	10,217	18,949	40,849	10,777	+560 +5.5%	25.0%	20,442	19,452	43,038
受注残高	17,202	16,660	17,656	19,987	+2,785 +16.2%	—	21,098	18,108	16,694

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

7

続きまして、今年度の第1四半期の売上、営業利益等の数字をあらためて整理をしてお話いたします。

売上高、営業利益につきましては、先ほどお話をしたとおりでございます。

今回、第1四半期の決算を踏まえて、かつ、上期のこれからの見通しをあらためて見直した結果として、上期に関して、売上高の予想の下方修正、それから営業利益の下方修正等々を行いました。

ただ、通期に関しては、この上期の売上に関して言うと、20億円の下方修正をしたわけですが、この分がほぼほぼ上期に売上予定をしていたものが下期にずれたということで、年度内の期ズレでございますので、通期予想に関しては期初予想どおり、今回変更しておりません。

もともと期初で予想をしたときに、上期の売上が190億円、下期の売上が250億円という予想で、これ自体はかなり下期偏重だったわけです。さらに20億円が上期から下期にずれたことで、今の時点では年間440億円の売上のうち上期は170億円、下期がその差額の270億円になります。ちょうど100億円上期よりも下期が、売上が多い予想をしております。

下から2行目、今期の受注高は107億7,700万円で、前年とほぼ変わらず若干の増加、5.5%の増加となっております。

それから、受注残高は199億8,700万円で、こちらは前年の同時期と比べると27億円増えていることとなります。これは第1クォーターの受注が前年より増えた一方で売上が前年より減ったことで、この6月末時点の受注残高としては約200億円、こういう水準になったということでございます。

2023年度 1Q業績ハイライト (3)



(単位：百万円)

		2022年度			2023年度					
		1Q実績	上期実績	通期実績	1Q実績	前年同期比	通期予想進捗率	上期予想(修正)	上期予想(当初)	通期予想
AP関連事業	売上高	4,982	8,652	17,341	3,796	1,186 23.8%	19.5%	7,500	9,500	19,500
	営業利益	139	132	49	92	231 166.2%	—	50	300	600
	営業利益率	2.8%	1.5%	0.3%	2.4%	—	—	0.7%	3.2%	3.1%
BP関連事業	売上高	2,381	5,314	11,111	2,313	68 2.9%	20.1%	4,500	4,500	11,500
	営業利益	211	505	1,017	169	42 19.9%	14.1%	500	500	1,200
	営業利益率	8.9%	9.5%	9.2%	7.3%	1.6pt	—	11.1%	11.1%	10.4%
環境及び搬送関連事業	売上高	640	1,222	2,888	644	+4 +0.6%	21.5%	1,350	1,350	3,000
	営業利益	147	236	522	126	21 14.3%	25.2%	200	200	500
	営業利益率	23.0%	19.3%	18.1%	19.6%	3.4pt	—	14.8%	14.8%	16.7%
その他事業	売上高	1,501	3,571	8,324	1,693	+192 +12.8%	16.9%	3,650	3,650	10,000
	営業利益	31	253	1,044	104	+73 +235.5%	8.3%	200	200	1,250
	営業利益率	2.1%	7.1%	12.5%	6.1%	+4.0pt	—	5.5%	5.5%	12.5%

- ▶ AP関連事業売上高 : 国内事業売上高 対前年同期比△3.1%、海外事業売上高 対前年同期比△53.7%
- ▶ BP関連事業売上高 : 対前年同期比△2.9%
- ▶ 環境及び搬送関連事業売上高 : 対前年同期比+0.6%
- ▶ その他事業売上高 : 対前年同期比+24.9%

続きまして、各セグメントの数字でございます。

まず、APに関しては、セグメントとして残念ながら赤字、営業利益としてマイナス9,200万円となりました。前年同期は1億3,900万円ですので、前年と比べても大幅な利益減。もちろん一番大きな要因は、売上が減少したことです。冒頭に申し上げましたように、APの国内のメンテナンスサービスの売上が大幅に減少したことによるマイナス影響が一番大きいです。

APのセグメント、マイナス9,200万円の国内外の内訳です。国内のマイナスが約1億2,500万円。それからタイでマイナス5,000万円、一方で中国は、前年より売上はかなり減らしてはいるん

ですけれども、利益的には若干の減にとどまっています、プラス約 8,000 万円、こういう内訳になっております。従いまして、国内とタイの赤字で、このセグメントとして、この第 1 四半期に関しては赤字になるということでございます。

続きまして、BP に関しては、売上はほぼ前年並み 23 億円、利益は若干落としておりまして 1 億 6,900 万円です。特に前年と比べて大きな変動要因はございません。

それから、環境及び搬送関連事業です。こちらもほぼ前年並みです。売上が 6 億 4,400 万円で微増、利益は若干減って 1 億 2,600 万円となっております。

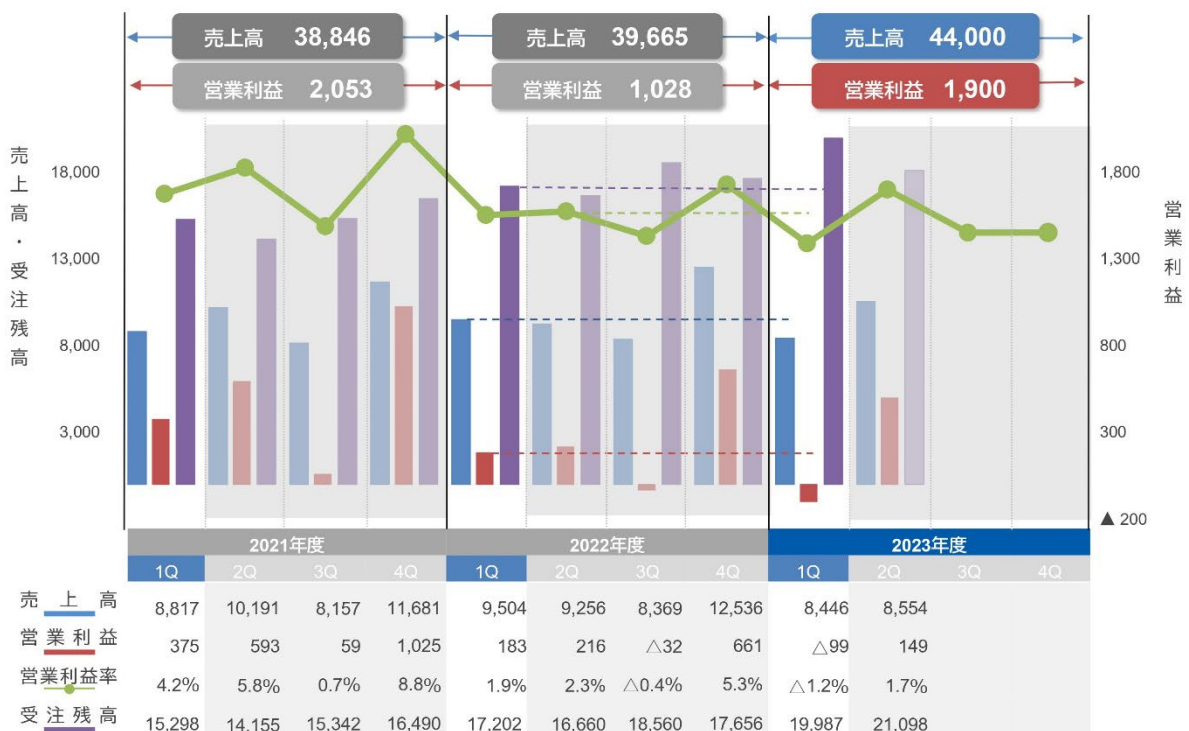
その他の事業に関しましては、モバイルの事業により好調であったことが一番大きな要因ですが、前年より売上が約 2 億円増えております。これに伴いまして、利益も大幅に増加したということになっております。

2023年度 四半期毎業績推移



四半期別売上高・営業利益推移

(単位：百万円)



続きまして、四半期ごとの売上高と営業利益を、今年度、それから昨年度、一昨年度を棒グラフにしたものがございます。下に実数字を入れております。

今年度に関しまして、1Qの売上高が84億4,600万円。これは昨年と比べると大幅減ですが、一昨年と比べると微減といったところです。ただ、一昨年は営業利益が3億7,500万円あった。売上がそれほど減っていないにもかかわらず、一昨年と比べると大きく利益が減ったことになっているわけです。一つには、タイの事業が一昨年度はほぼ損益面には影響がなかったのが、今期はあるということがあります。

今、われわれ中期経営計画の3カ年の2年目に突入をしております。この3カ年の期間は、次の中計期間あるいは2030年の売上高600億円、営業利益率10%という目標を達成するためには、今の中計期間は投資の期間であるという考えであります。投資というのは設備投資、それから、研究開発投資、中でもCO2削減に向けた研究開発投資、それから人的資本への投資、この3本柱を掲げています。

ということで、昨年度もそうだったんですけども、今年度も、これら投資がかなり増えております。そういった影響で減価償却費であったり、研究開発費であったり、人件費が増えている関係で、一昨年度と比べて売上がそれほど減少していませんけれども、利益としては大きく下がったということです。

われわれが今投資をしているものが早く果実を生み出さないことには、この投資が意味をなさなくなるのはその通りですが、研究開発それから人的資本への投資は、その結果、成果が出るまでには少し時間がかかります。

あとは受注残高、この1Q末の199億8,700万円、2Q末の210億円と予想しておりますけれども、過去の数字、一昨年度と比べると50億円以上高い水準と見ていただければと思います。

23年度商況

- フォームド装置（中温化合材製造装置）の売上堅調
- プラントの受注済案件の納入・売上計上
- 道路業界の工事費値上げに拠る収益改善に伴い、下期以降、昨年抑制されていたプラントメンテナンス需要回復
- BPは市況の安定が継続しており高い需要が継続
- 環境・搬送は大阪万博、IR関連の案件の受注～売上を見込む

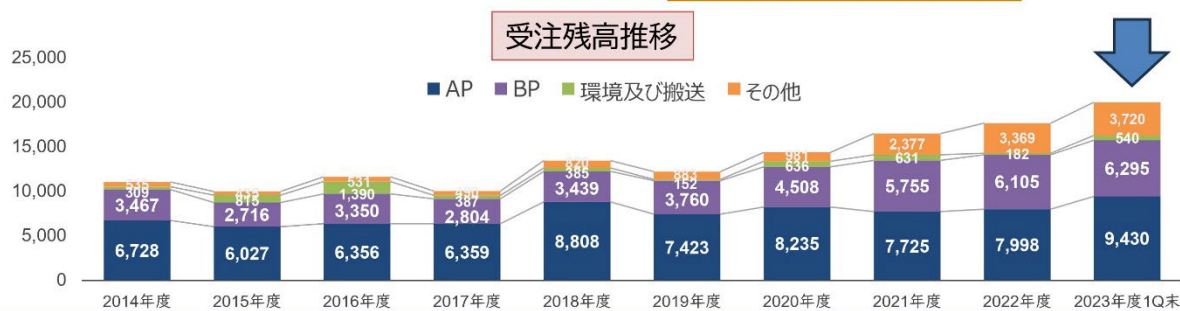
23年度の業績見込み（当初）

売上高	上期	190億円	（前年同期比 +2.4億円）
	通期	440億円	（前年同期比 +43.3億円）
営業利益	上期	4億円	（前年同期比 +0.0億円）
	通期	19億円	（前年同期比 +8.7億円）

23年度の業績見込み（修正）

売上高	上期	170億円	（前年同期比 △17.6億円）
	通期	440億円	（前年同期比 +43.3億円）
営業利益	上期	0.5億円	（前年同期比 △3.4億円）
	通期	19億円	（前年同期比 +8.7億円）

★通期見込み変更なし



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

10

今年度、23年度、通期の業績の現時点での見通しでございます。

非常に明るい話題としては、CO2削減の環境対応製品とわれわれは呼んでおりますが、中温化合材を製造するための処置、フォームド装置の売上が堅調に推移をしております。

今年度は、今の予定では60台、フォームド装置を販売する予定です。1台当たり大体1,500万円から2,000万円、1件当たりの金額はそれほど大きくはないですけれども、60台販売予定をしておりますので、売上で言うと約10億円という数字を見込んでおります。

それから、プラントの受注済み案件については、今の時点では年度を越えて納入、あるいは予定を超えることは見込んでおりませんので、期初の予定どおり進んでいくということでございます。

それからもう一つ、非常に明るい話題として、われわれのAPの主要なお客様、道路業界が、昨年度は原油価格の高騰と、それに伴うアスファルト価格の高騰、一方で、アスファルト合材の値上げはなかなかまだできなかったことで、設備投資、中でもメンテナンスについては、非常に緊急性の高いものを除いて先送りをされた状況が昨年のわれわれにとっては2Qの決算以降、今年度の1Q

の決算にまさに効いてきているわけですが、道路業界の事業環境の改善に伴い、我々へのメンテナンス工事の依頼が増えてきていることが挙げられます。

プラントのメンテナンスは、多少の時期の先送りは可能ですが、長期間にわたって先送りすることはできません。従いまして、これからわれわれとしては過去1年間、非常に少なかった受注が特需的に出てくるのかなとは思っております。

今年の7月単月ではありますけれども、アスファルトプラントのメンテナンスサービスの売上が久しぶりに対前年比でプラスに転じました。8月の数字はまだまとまっておりませんが、8月も前年よりもかなり増える見込みになっております。

BPに関しては、引き続き市況は安定をしております。1Qの数字は前年と比べるとよくはなかったんですけども、通年では高い需要が継続して、われわれの売上、利益もいい水準になるのではないかと見込んでいます。

それから、環境・搬送、特に環境関連ですけれども、大阪万博、それからIRの関連の案件がいくつか出てきております。こういったものの受注、それから売上を見込んでおります。

23年度の業績見込みは、ここに記載のとおりです。上期の見込みを下方修正いたしまして、通期は変えずということでございます。

受注高

(単位：百万円)



▶ 受注高

- ・対前年同期比 +2.6%
- (要因)
- +要因 タイ：プロモーション販売戦略による受注増加
- △要因 中国：中国経済の減速により需要急減

★国内では大型案件の期ズレが発生。メンテナンスサービスでは顧客の原価アップによる設備投資躊躇が継続するも、対前年同期比+10.4%増

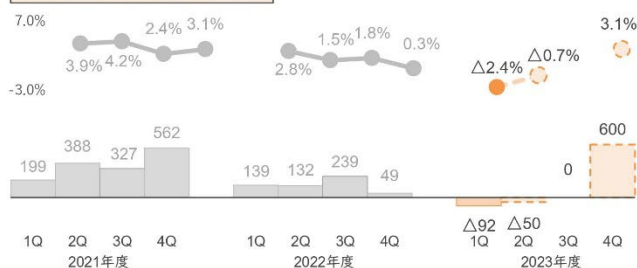
売上高



▶ 売上高

- +要因
- ・国内：国内：アスファルトプラントのCO2排出量を抑制するフォームド装置の拡販が順調（11台）
- △要因
- ・海外：中国：高速道路の大型工事が一服。新規工事用プラントは需要減。定置プラントは申請等で納期遅延
- タイ：政治改革に伴う工事発注停滞により減少

営業利益・営業利益率（累計）



▶ 営業利益

- △要因
- ・国内：鋼材、購入品価格高騰による影響
業界業績悪化により高騰原価の価格転嫁が遅延し、メンテナンスサービスの売上減少が継続
- ・中国：鋼材、購入品価格は安定も、売上減で大幅ダウン
- ・タイ：工場設備改善投資及びコストダウン対策進捗途中

ここからは、各セグメントにつきまして概略をご説明いたします。

まず、APです。タイと中国について少しお話をさせていただきます。

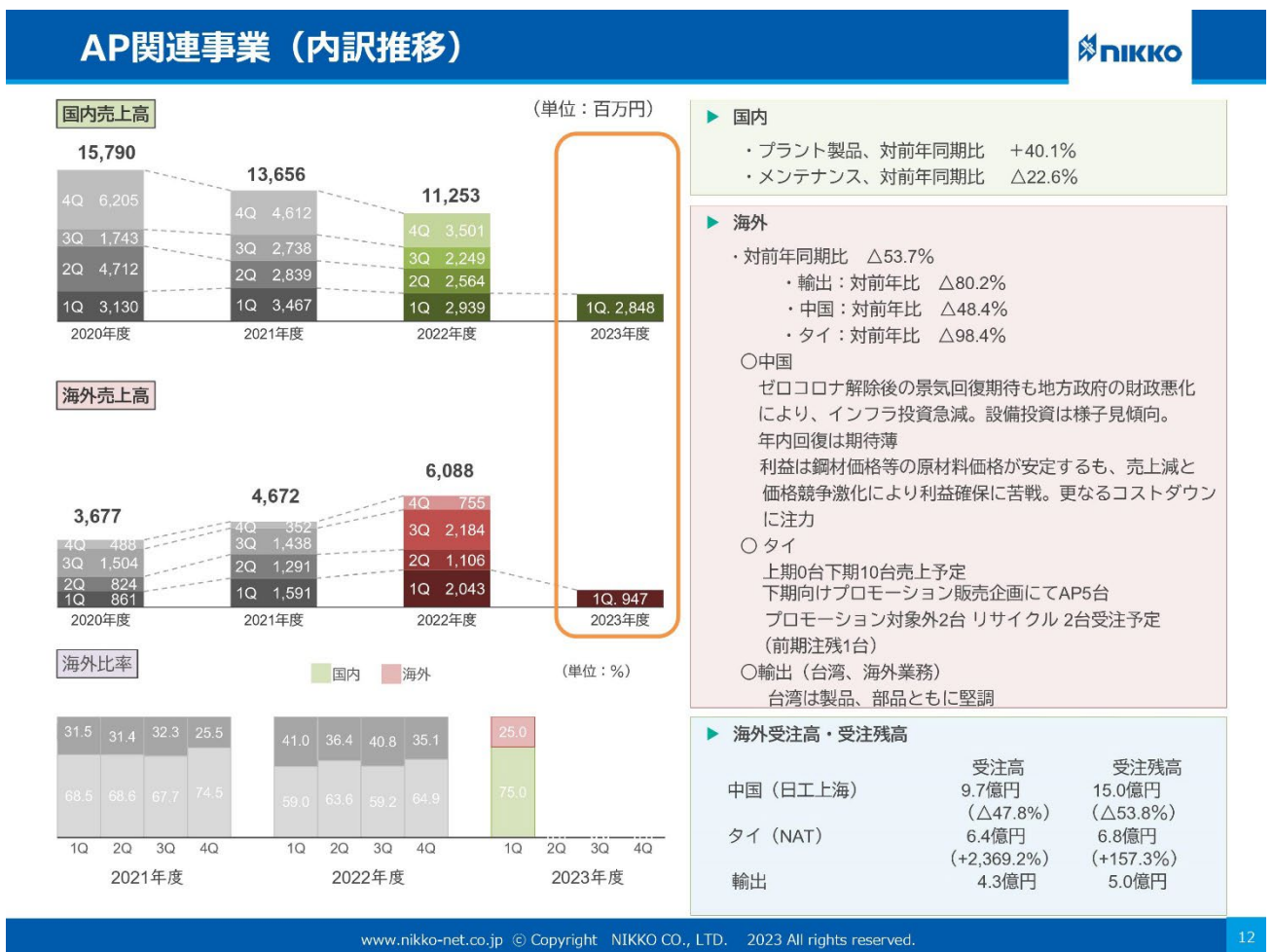
タイに関しましては、昨年の後半から今年前半にかけて受注活動が非常に低調でした。特に競合相手である中国メーカーとの競争の中で、なかなか厳しい戦いを強いられたことがございまして、もう少し数字としては上がるのではないかと進出当初はもくろんでいましたが、結果としては非常に厳しかったです。

そういった中で、プロモーションという表現をしておりますけれども、販売価格も競合相手との競争上、それでも競合相手よりは高い価格ではあるんですけれども、若干下げました。一方で、ある程度在庫を抱えておりましたので、その在庫を売上につなげる目的もありまして、活動した結果として、かなりの受注を取ることができました。この6月末時点では受注残高としては約7億円となっております。

それから中国に関しては、不動産市況の低迷によるわれわれのお客様の設備投資控えが起こっております。一方で中国に関しては、この1年間、資材の調達をかなり見直しいたしまして、物によっ

ては原価を50%下げることができているものもございまして、従来と比べると粗利益率がかなり改善してきている。それから、中国もかなり環境に対して厳しくなっており、競合メーカーと比べると一日の長がある環境対応のプラント、あるいはリサイクルのプラントの売上が伸びていることは我々の強みを発揮できる分野ですので、今後、更に期待できるとみています。

ということで、全般的には市況は良くはないですけれども、この市況のよくない状況が一時的なものであれば、中長期的に見れば中国市場におけるわれわれの競争優位性を今後発揮でき更に成長できるのではないかと考えております。

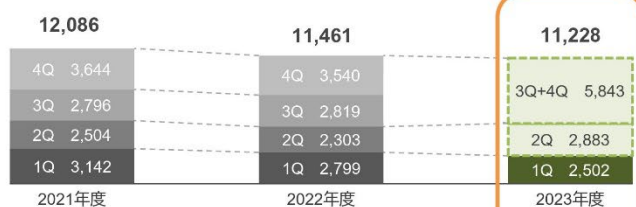


引き続き AP の国内売上高、海外売上高、海外比率ということで、ここに数字を入れております。一番下に、中国それからタイ、輸出の受注高と受注残高を入れております。

中国の受注高は半減、受注残高も半減という状況。タイに関しては、6億8,000万円、約7億円の受注残高に今なっています。輸出も、約5億円の受注残高があるということで、絶対額としては大きくはないですけれども、今期は今のところ順調に受注が取れている状況です。

受注高

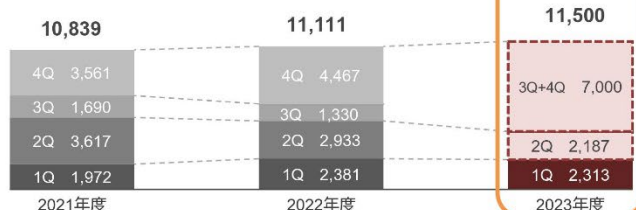
(単位：百万円)



▶ 受注高

・対前年同期比 Δ 10.6%
 (要因)
 Δ 要因：大型案件の減少により受注高が減少

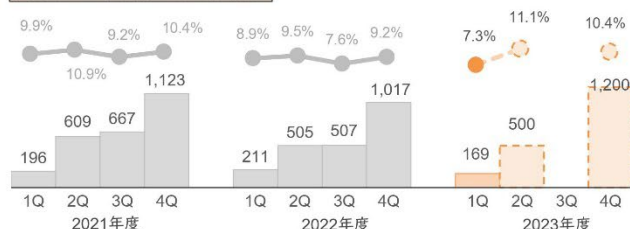
売上高



▶ 売上高

・対前年同期比 Δ 2.9%
 ・プラント製品：対前年同期比 Δ 22.8%
 ・メンテナンス：対前年同期比 +24.6%
 (要因)
 Δ 要因：大型案件、5月GW工事の減少によりプラント製品売上高が減少

営業利益・営業利益率（累計）



▶ 営業利益

・営業利益 : 対前年同期比 Δ 14.3%
 ・営業利益率 : 対前年同期比 Δ 1.6pt
 (要因)
 Δ 要因：ユニット商品の中に原材料価格高騰による低マージン案件があり利益減少

23年度見込

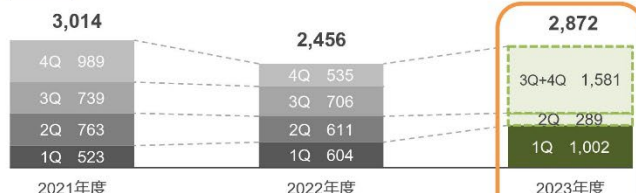
22年度末よりプラスの受注残高を持ってのスタート
 ・生コン業界は電力や原材料、輸送コストなどのコストアップ分を適正に価格転嫁し物価資料の掲載価格などにも反映されたことにより市況が安定
 安定した需要が継続見込み

続きましてBPに関してです。

BPに関しては、この3~4年でしょうか、非常に安定的かつ高い水準で推移をしている状況は今年度も変わっておりません。

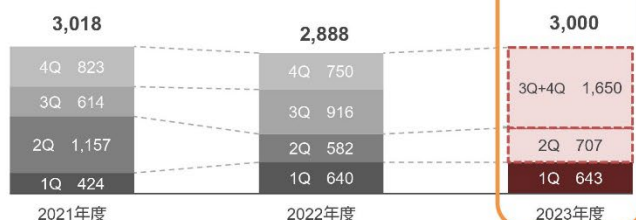
第1四半期の受注高は、昨年度あるいは一昨年度と比べると若干少なかったですが、通期で見ると、ほぼ昨年並みの112億円の受注を見込んでおります。売上高は、通期では昨年を若干上回る見込みで見えております。若干利益は増になります。

受注高 (単位：百万円)



▶ 受注高
対前年同期比 +71.0%
(要因)
+要因：環境部門残土処理用大型案件が2件受注となり
対前年同期比+199%

売上高



▶ 売上高
対前年同期比 +0.6%
(環境 △5.0%、搬送 +1.6%)

▶ 営業利益
・営業利益 対前年同期比 △14.3%
・営業利益率 対前年同期比 △3.4pt
(要因)
△要因：環境物件で昨年あった高マージン案件分が剥落

営業利益・営業利益率 (累計)



23年度見込
環境事業：大阪万博、IR関連に絡む案件など、大型案件の商談多数有り増収見込。残土処理案件多い。残土処理関係の商談増加に伴い、石膏関係の固化材製造装置の商談も増加傾向
搬送事業：コロナ禍明けで訪問件数増加により売上高増

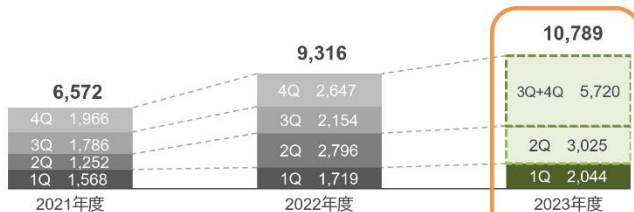
続きまして、環境及び搬送関連事業です。

こちらは、搬送の事業につきましてはあまり大きなぶれはございません。環境関連のプラント、製品が、この第1四半期は比較的受注が好調に取れたことで、前年対比で言うとプラス199%。具体的には環境関連、残土の処理用の大型案件が2件受注になったということがございます。

今のところ、通期では売上高30億円を見込んでおります。利益は若干利益率が低い環境対応製品もある関係で、昨年より微減、5億円を見込んでいます。

受注高

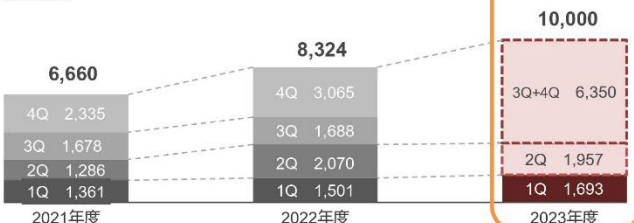
(単位：百万円)



▶ 受注高

- ・セグメント全体対前年同期比 +18.9%
- ・宇部興機 対前年同期比 +183百万円
- ・モバイルプラント(MP)事業 第1四半期は、前年比増で推移
2022年度 110百万円 (3台)
2023年度 290百万円 (5台)

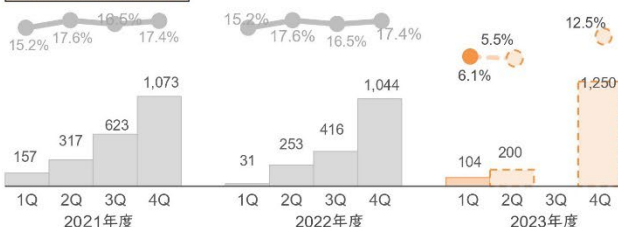
売上高



▶ 売上高

- 対前年同期比 +12.8%
- +要因：MP製品前年実績 144百万円 (4台)
→498百万円 (10台)
砕石・リサイクル向けが堅調に加え、ODAウクライナ復興支援案件も加わり、前年比増で進捗
- △要因：宇部興機 対前年同期比 △60.6%
他土農工具 (ショベル・スコップ)、破碎機などの売上高が対前年同期マイナス

営業利益・営業利益率



▶ 営業利益

- ・営業利益 対前年同期比 +235.5%
- ・営業利益率 対前年同期比 +4.0pt

★その他事業の売上構成

- 仮設機材 20.3%、防水板・水門 10.1%、土農工具 10.8%、モバイル29.5%、破碎機 3.2%、開発・外販7.9%、宇部興機 10.3%、他 7.8%

続きまして、その他の事業です。

その他の事業は、非常にここ数年右肩上がり、かつ増加率も非常に高いことになっております。もちろん M&A で新たに連結対象になった宇部興機の要因もありますけれども、22 年度は既に宇部興機は連結対象になっております。

1Q の受注高としては 20 億円で、昨年の 17 億円と比べて 3 億円の増ということで、通期で 107 億円、昨年と比べると 14 億円程度の増加を見込んでおります。

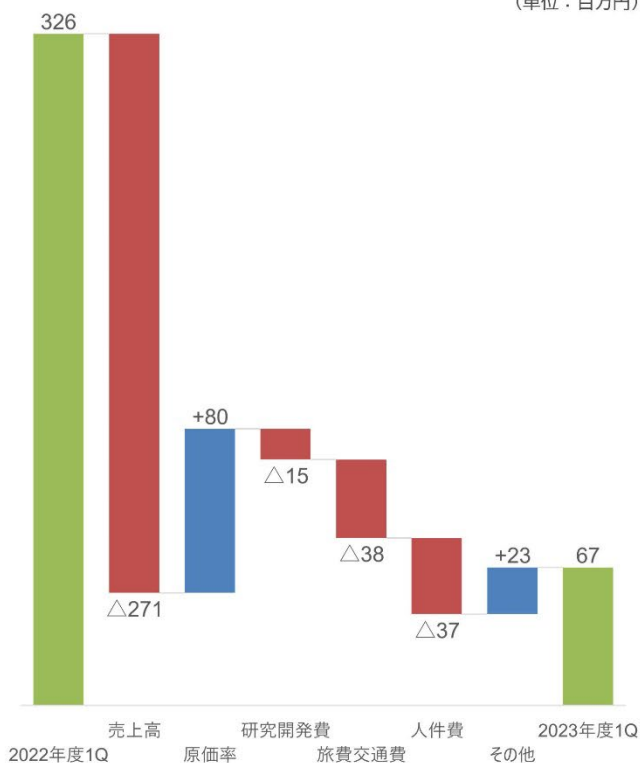
冒頭にお話ししました、今回新たにグループに入った松田機工に関しては、売上規模が 6 億円程度で、かつ半期の影響しかございませんので、業績見込みの中には含めておりません。

その他の事業の 1Q の売上高ですけれども、昨年よりも 10%程度増えた状況になっております。これに伴いまして、利益も堅調に推移をしていることで、今のところ年間では 12 億 5,000 万円のその他事業の利益を見込んでいます。

2023年度1Q 経常利益 増減要因分析

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計

(単位：百万円)



項目	影響額	内容
売上高貢献	△271	売上高の減少 1,059百万円
原価率	+80	原価率改善 74.4%→73.4%
研究開発費	△15	開発費用の増加
旅費交通費	△38	COVID-19が収束 出張の増加
人件費	△37	人員増、 ベースアップ
その他	+23	受取配当金の増加 24百万円

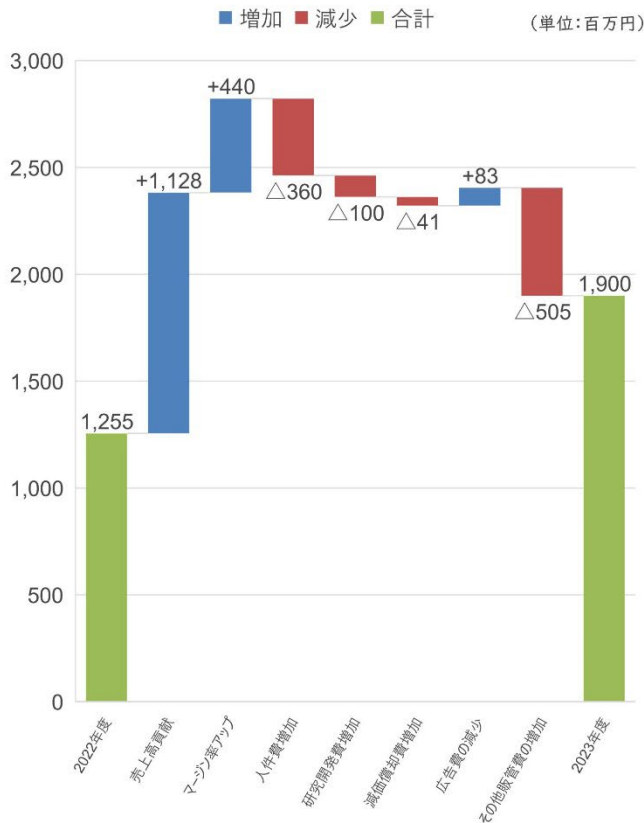
続きまして、1Qにおける経常利益、前年同期との増減要因分析です。

昨年の第1四半期の経常利益3億2,600万円、今期が6,700万円ですので、2億5,900万円減益になっております。

一番大きいのは売上高の減少によるマイナスです。原価率に関しては1%ほど低減できております。一方で、研究開発費あるいは旅費交通費あるいは人件費、こういった経費が増えている状況でございます。

今期に関しては、APのサービスを中心とした売上高の減少が、利益面では一番大きなマイナスインパクトを与えた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）



(単位:百万円)

項目	影響額	内容
売上高貢献	+1,128	売上高の増加 +3,154
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 日エッセ分剥落
その他販管費の増加	△505	

続きまして、今年度、23年度の通期の経常利益の前年通期との比較でございます。

昨年の年間の経常利益が12億5,500万円、今期が19億円で、6億5,000万円の増益を見込んでおります。

一番大きな要因は、売上高の増加、1Qに関しては売上高の減少だったのですが、通期に関しては売上高の大幅増を見込んでおります。それから値上げによるマージン率のアップで、約4億4,000万円。一方で、人件費、研究開発費、減価償却費は大幅増を見込んでおります。

22年度の単年度の特異要因であった展示会、3~4年に一度、大きな展示会をやっておりますが、これに関わる費用が約1億円発生しています。広告費等の減少が、今期は効いてくることとなります。一方でそれ以外の販管費の増加を約5億円見込んでおります。

バランスシートの推移



(単位：百万円)

		2022年度末	2023年度1Q	増減	増減の主な要因
資 産	流動資産	33,723	33,209	△513	増加：現金及び預金 +1,480百万円 仕掛品 +1,079百万円 減少：受取手形及び売掛金 △2,320百万円 電子記録債権 △144百万円 その他 △639百万円
	有形固定資産	11,839	12,384	+544	増加：土地 +161百万円
	無形固定資産	1,020	994	△25	建設仮勘定 +539百万円 投資有価証券 +912百万円
	投資その他	5,544	6,223	+679	減少：機械装置及び運搬具 △171百万円 繰延税金資産 △233百万円
総 資 産 合 計		52,127	52,812	+684	
負 債	流動負債	15,338	15,147	△191	増加：未払金 +380百万円 契約負債 +614百万円 その他 +115百万円 長期借入金 +736百万円 減少：支払手形及び買掛金 △746百万円
	固定負債	5,184	5,897	+712	未払法人税等 △190百万円 賞与引当金 △261百万円 受注損失引当金 △104百万円
純 資 産 合 計		31,604	31,766	+162	増加：その他有価証券評価差額金 +631百万円 減少：利益剰余金 △546百万円
1 株 当 たり 純 資 産 (円 銭)		826.73	831.51	+4.78	

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

18

次に、簡単にバランスシートの推移をご説明いたします。3カ月前の22年度末とこの6月末の比較でございます。

流動資産は、受取債権の大幅減少があった関係で5億円以上の減少となっております。有形固定資産に関しては5億円増えております。それから、投資その他が6億円以上増えております。特に投資有価証券が増えているわけですが、これは保有をしております株の時価評価の関係で、株価が一般的に上がったためです。

負債に関しては、特に大きな変動はないですが、われわれが特にキャッシュフローコンバージョンの観点から重要視をしている契約負債、分かりやすく言えば、お客様から契約時にいただく前受金ですが、この前受金を基本的には契約時になるべく3分の1いただくということを、ずっとここ数年続けておりますが、これが順調に増加していることは良い傾向です。

当然、受注残高の総額が増えているので前年より増えているのもありますけれども、前受金の受取比率も若干改善をしているということでございます。

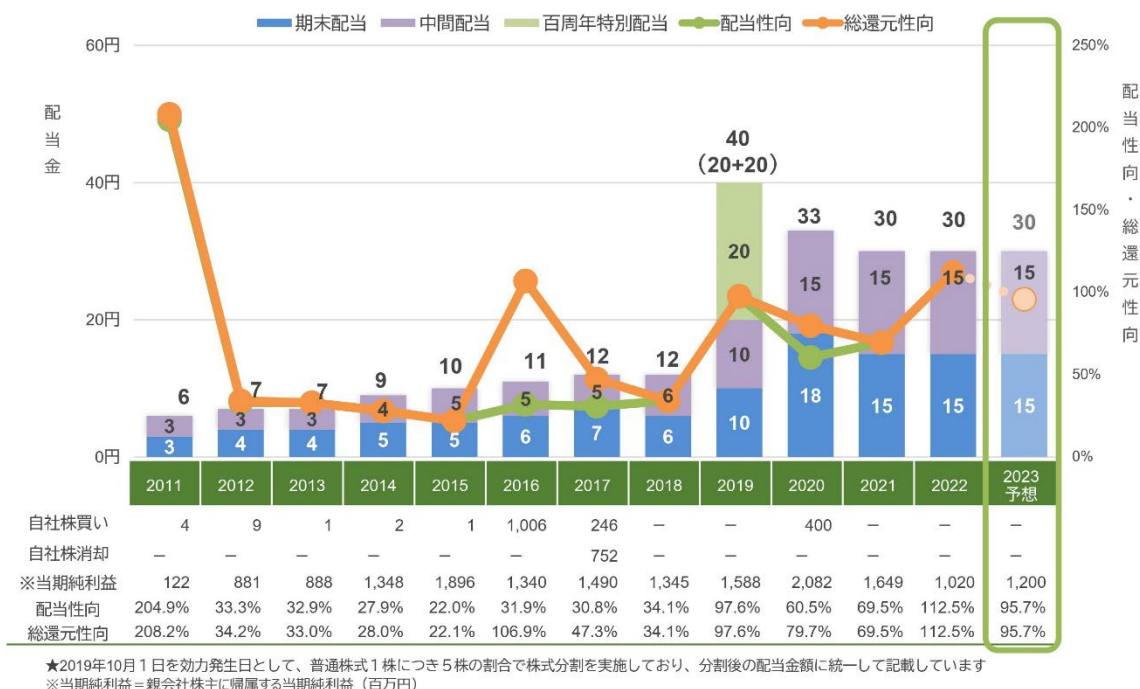
純資産に関しては、昨年度末と比べると1億6,200万円の増となっております。1株当たりの純資産が831円になります。

株主還元方針



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



最後に株主還元方針について説明します。

今年度に関しましては、年間を通しまして30円の予想配当を発表させていただいております。この中計期間内の配当性向は60%以上をうたっております。

今期の予想当期純利益は12億円ですので、年間30円の配当になりますと、配当性向95.7%です。22年度は当初のもくろみよりも最終的な利益が大幅に減ったこともありまして、配当性向が100%を超えてしまいました。今期に関しては、確かに上期については少し進捗状況が芳しくありませんけれども、下期に今の受注残高をこなしていけば、期初に発表させていただいた数字は十分に達成ができると考えております。

私からの説明は以上でございます。

質疑応答

質問者 [Q]：BP のメンテナンスが 1Q に大きく増えた理由をお願いします。2Q 以降の持続性はいかがでしょうか。また、1Q にメンテナンスが増えたにもかかわらず、営業減益の理由は何でしょうか。

藤井 [A]：BP に関して、メンテナンスの売上は、ここ 2 年ぐらいずっと右肩上がりが増えていています。それは、われわれの各年度における BP のプラントの市場シェアがどんどん上がっていることに起因をしております。

もう少し分かりやすくご説明をいたしますと、今、日本全国で三千数百台のバッチャープラントがありますが、このうち日工製のプラントは 3 社の中で一番シェアが低くて、30%程度です。それに対しまして、単年度のわれわれの販売シェアが、ここ数年ずっと 40%を超えております。

競合 2 社よりも常に上にいることで、他社のプラントを日工製に今置き換えられているという状況です。

当然メンテナンスはストックビジネスですので、プラントが日工製に変わっていくものが増えてきている関係で、メンテナンスの需要が増えているということです。ですから、2Q 以降の持続性は問題なく、引き続き BP のメンテナンスの売上は前年対比で増えていくと見込んでおります。

メンテナンスが増えたにもかかわらず営業減益の理由は何かですけれども、それは製品の利益率が昨年と比べると悪かったことです。3 カ月間だけですので、これは別に傾向的なものではなくて、3 カ月間に売上計上した昨年のもので今年計上したものと、利益率は昨年と比べると悪かったということです。

質問者 [Q]：AP の上期売上高 20 億円が下期にずれた理由を教えてください。国内、海外、どちらでしょうか。

藤井 [A]：海外の、中国の売上が伸びたのが 10 億円弱あったと思います。残りが国内です。中国に関しては受注のタイミングが少しずれたことで、売上が下期にずれたということでございます。

質問者 [Q]：製品値上げの浸透は進んでいますでしょうか。1Qの業績影響、通期の影響など、定量的な説明をいただけますか。

藤井 [A]：製品値上げに関しては、APにしるBPにしる、全て同じ製品を、統一的な製品をお客様に販売しているわけではないので、なかなかその値上げが浸透しているのかどうかについての回答としては難しいです。

まずは、昨年度あるいは一昨年度、特に鋼材価格をはじめとした原材料費の値上げがわれわれの決算に大きく悪影響を与えました。

それは、お客様と契約した時点での、例えば鋼材価格であれば、その時点のトン当たりいくらであるかに基づいてお客様と製品価格を契約しているわけですが、それが実際に、われわれが材料購入をして、製造して販売するまで、1年あるいは2年、場合によっては2年以上かかるものもございませう。その原材料費の上昇局面においては、お客様に価格転嫁ができないので、われわれとしてはその分が非常に損益にはマイナス影響を与えたということです。

ただ、昨年4月からは新たな契約物件については、全てその時点における鋼材価格、あるいはさまざまな材料についても、大幅な価格見直しをした上でお客様と契約をさせていただいております。

昨年度は、多少期初と期末と比べると、まだ値段は上がっていましたが、今年度4月以降に関しては、特に鋼材価格については、ほぼ値段は天井感を付けて今、上がっておりません。むしろ少し下がり気味の基調にあるので、そこの部分の価格の見直しはできていると思います。

それと、基本的に利益率といいますか、粗利益率に関してはシビアに1軒1軒やっいていこうということで、APもBPも、あるいは搬送関係も、従来よりはお客様に対して値上げという形で、ご負担をお願いした形で進めていっております。製品の値上げがデフレ下においてはなかなかお客様に受け入れていただけなかったものが、徐々にではありますけれども受け入れてきていただけているのかなと思います。

これを業績影響でどの程度定量的に説明できるかというご質問については、申し訳ないですが、なかなか定量的に今説明をするのは難しいので、回答は控えさせていただきたいと思っております。

質問者 [Q]：松田機工の今期業績貢献はどの程度になりますか。これは期初計画に含めていなかった理解でよろしいでしょうか。宇部興機と比べて、松田機工のマーヅンが高い理由は何になりますでしょうか。

藤井 [A]：松田機工の今期の業績貢献は、半期、6 カ月分の数字になりますけれども、これは期初計画には含めておりませんでした。今回、上期の業績の下方修正をしたときに、通期は変更していないのですが、通期を変更しなかった要因の一つに、松田機工の数字を入れたわけではございません。予想の中には入っておりません。

松田機工の数字ですけれども、今期は売上としては半期ですので2億5,000万円から3億円ぐらい。利益率は、過去3カ年の利益率と比べると今期はちょっと厳しいかなとは見ております。それでも、半期で5,000万円以上は貢献をしてくれるのかなと考えております。

宇部興機と比べて松田機工のマージンが非常に高い理由は何かですけれども、高い技術力と柔軟な納期対応にあると考えています。他社と価格競争にならない中で受注をしていることが高いマージン率につながっていると思います。

お客様からすると非常に短期間の間に、しかも品質の高いものを納めてくれる会社として、松田機工という会社が協力会社として位置付けられているのだと思います。

質問者 [Q]：経常利益増減分析のその他販管費ですが、Q1はプラス効果でしたが、通期は5億円のマイナスとなっています。ここまで費用は使われますか。

藤井 [A]：表現としてあまりよろしくなかったのが誤解を招いたのかもしれませんが。第1四半期のその他は、受取配当金の増加によるプラス効果が非常に大きくて、その他の販管費の増加部分はそれなりに発生をしております。ですから、1Qは、その他の販管費が前年と比べて減少したということではございません。

それと、年間を通しての販管費の増加5億円は、少し多めに見ているのは正直なところがありますが、ただ、人を積極的に増やしている関連での費用の増加は否めないと思っております。

質問者 [Q]：設備投資の予算計画は、中期経営計画での内容と不変でしょうか。

藤井 [A]：今の中計期間内の設備投資の計画は、3カ年で60億円という予定にしております。1年目で21億～22億円だったと思います。年間大体20億円ずつぐらいの設備投資を計画しております。今年度と来年度に関しても、どちらかが多くてどちらかが多少少なくなるかもしれませんが、この2年間で大体40億円ぐらいを計画しています。

年間 20 億円の設備投資で、今の年間の減価償却費が約 10 億円ですので、10 億円のキャッシュ・フロー上のギャップが発生をしているということですが、繰り返しますが、この 3 年間は積極的な投資の期間である中で、この 60 億円の中計、期初に立てた計画については、予定どおり進める考えで変わっておりません。

質問者 [Q]：環境及び搬送で、大阪万博や IR 関連の商談多数とありますが、今期のこれら売上高見込みはどの程度でしょうか。ここは、マージンはどの程度でしょうか。

藤井 [A]：今期の関連の売上に関しては、先ほどご説明をしました、第 1 四半期に受注がありましたものは、これは確実に今年度売上として上がります。

残土処理で 2 物件で 2 億円弱となります。

マージンにつきましては、商売上の関係で控えさせていただきたいと思います。

質問者 [Q]：タイの AP について、環境が想定より厳しいようですが、黒字化の時期がずれ込む見通しでしょうか。

藤井 [A]：タイの AP に関して、立ち上がりが遅れている一番大きな要因は、コロナの時期に、ちょうど工場を立ち上げたことで、日本からの応援が全くできなかった、1 年半から 2 年間ぐらいは、当初の見込みよりそこはロスをしてしまったのかなとは思っております。

今の見込みですと、1 年間で大体台数として 15 台から 16 台ぐらいが損益分岐点かなと見ております。受注残高で、この 6 月末で約 7 億円あると申し上げましたけれども、これの台数が 7 台だったと思います。

年間を通して 15 台に対して、この 1Q で、もちろんプロモーションをかけたこともあるんですけども、プロモーションとの関係は必ずしもなく、われわれが今後 ASEAN 市場、あるいは中国の市場でも競争優位に立てるものは、リサイクルのプラント、あるいは環境負荷の低いプラントであろうと考えておりますがそういった観点で、リサイクルのプラントも 3 台ほど受注ができておりますがこれは今後期待ができる兆候だと見ています。リサイクルは、採算はきちんと取れており、これが今後伸びれば収益面で期待ができます。

では、黒字化の時期は今、いつ頃を見込んでいるかについての答えですけれども、今年度は赤字を見込んでいます。来年度も厳しいと思っています。

その次の年、25年度を一つの目途としてやっていきたいと考えておりますが、まだまだわれわれとしては、タイでの生産の比率を高めること、それから調達をさらに見直して、安いものを調達して、低コストでつくる、それから、今タイで販売をしている機種は、従来から海外で販売をしている機種でございまして、さらにスペックダウンをしたものを、年内に設計を完了させて、来年から新しいタイプのプラントを中心に売っていききたい、そうするとさらに製造コストが下がることで、損益的には改善が進むことを考えております。

質問者 [Q]：PBR の改善に関して、どのようにお考えですか。御社は PER が高く、純資産も増えないので、ネット利益さえ増加すれば、ROE の上昇を通じて PBR1 倍は容易に達成可能だと認識しています。ROE が 5% あれば、PBR は 1 倍に達します。どのぐらいの時間軸で達成可能でしょうか。

藤井 [A]：おっしゃられるとおりで、われわれの PBR の改善に関しては、決して分母のエクイティ、純資産を下げる必要はないと考えておりますし、それから配当性向は 60% で、大きく純資産が今後増えていくこともない、そう考えると、分子をどれだけ早く数字を上げるのか、ここに、ひとえに尽きると思っております。

2～3 年ぐらい前までは、自己資本比率は少しでも高いほうがいだろう、60 数パーセントの自己資本比率をある程度維持しようということ、投資も毎年そこまで積極的にはしてこなかった、ただ、大きく今かじを切っておりまして、自己資本比率の 60 数パーセントが少し低下をしてでも、将来利益を生むところへの積極的な投資を進めていっているところです。

ですから、将来的には自己資本比率 50% ぐらいは一つの下限のめどには考えたいと思いますけれども、十分アセットはまだ積み増すと考えております。そのアセットがきちんと利益を生んでくれれば、おっしゃるとおり ROE 5%、例えば売上高が 500 億円であれば十分 ROE の 5% も達成できるかなと思っています。

500 億円の売上、営業利益率 6%、営業利益は 30 億円、税引後の利益が 17 億～18 億円ぐらいという水準になれば十分可能かなと思っております。

この時間軸、先ほどのタイの事業の黒字化とも絡むのですけれども、一つの目安として、26 年 3 月期、ですから次の次の年度を一つのめどに考えたいと思っております。

藤井 [M]：本日も本当にたくさんのいい質問といいましょうか、厳しい質問をたくさんいただきまして、ありがとうございました。

投資家の皆様のご期待に応えられるように、特にこの下期、われわれが計画をしているものをきちんと達成することが皆様の期待に応える形になると思いますので、私を含め、経営陣一同頑張っていきたいと思います。引き続きよろしくお願ひしたいと思います。

本日は、どうもありがとうございました。

[了]