



日工株式会社

2025年3月期 第1四半期決算説明会

2024年9月9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 1 四半期決算説明会

[決算期] 2025 年 3 月期 第 1 四半期

[日程] 2024 年 9 月 9 日

[登壇者] 取締役副社長 藤井 博（以下、藤井）

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



[動画 URL] <https://www.youtube.com/watch?v=mk5ngPD6chs>



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



目次

- ◆ 2024年度1Q決算説明.....p.3-16
- ◆ 株主還元方針.....p.17
- ◆ 参考資料.....p.18-21
- ◆ 会社情報.....p.22-27

※ 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

藤井：皆さん、こんにちは。日工の藤井です。本日は当社の第1四半期の決算説明会に多数の方にご参加いただきまして、本当にありがとうございます。私のほうから、最初に1Qの決算の概要、それから今期の見通しについてお話しさせていただいて、その後、なるべく多くのご質問を皆様からいただければ嬉しいなと思っております。

2024年度1Q実績

(単位:百万円)

1Q(4-6月)	実績	対前年同期	対前年増減率
売上高	9,849	+1,403	+16.6%
営業利益	462	+562	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	337	+310	+1,148.1%
受注高	14,039	+3,262	+30.2%

(売上高・受注高)

- ◆ AP関連事業 : 国内製品は減少するも、メンテナンス増により国内は増海外は減少、事業全体では微減
- ◆ BP関連事業 : 国内製品減少、メンテナンス前年並み
- ◆ 破砕機関連事業 : 高単価製品増加により前年比+15.9%
- ◆ 製造請負関連事業 : 宇部興機大型案件売上、松田機工取込により前年比+576%
- ◆ 受注高は、環境及び搬送関連事業以外全ての事業で増加

事業環境

AP事業

1Q(4-6月)	実績(万ton)	対前年増減率
合材製造量	709	△3.9%
新規合材	180	△1.6%
再生合材	529	△4.5%

再生合材比率 74.6%

資料出所:(一社)日本アスファルト合材協会

BP事業

1Q(4-6月)	実績(万㎡)	対前年増減率
生コンクリート出荷量	1,649	△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

© 2024 NIKKO CO., LTD. | 3

では早速、1Qの決算の概要についてお話をいたします。前期の第1四半期は非常に数字が悪かったので、当期の第1四半期の数字は前期比で大幅な増収増益となっております。社内予算と比べても、ほぼ計画どおりです。

もちろん売上の中で、セグメントの中では予算上、入り繰りはありますけれども、売上高は全体ではほぼ予算どおり。利益のほうは若干予算を上回ったと思っております。

誤算であったのはタイの事業です。前期末にそここの受注残高がありましたので、当第1四半期で7億円ぐらいの売上を見込んでいたのですが、結果的には検収が上がらずということで、第1四半期の売上がほぼゼロになってしまった。ここはマイナスの誤算でした。ただ、これは期ずれといえますか、2Qにその分は売上が上がりますので、今期全体で見ると大きな問題ではないと思っております。

一方で前期からセグメントとして独立させました製造請負の事業に関しましては、想定以上に好調に推移しました。一部特殊要因もありましたけれども、非常に数字が良かったと思っております。

さらに申し上げますと、この第1四半期の大きな特徴としては、計画以上に受注が活況であったことが言えると思います。今期第1四半期の受注高は約140億円となりました。もちろん年間の受注高、単純に4倍はできませんけれども、今期通期で500億円の受注予算を組んでおりますが、出だしとしては非常に好調だったと思っております。中でもBPの受注が非常に良かったと見ております。

当然、受注が活況であったがゆえに第1四半期末、受注残高が非常に増えております。265億円という受注残高になっております。これは前年より65億円増えております。

右側の事業環境についてですけれども、ここ数年、アスファルト合材の出荷量、それから生コンの出荷量ともに微減という傾向が続いております。今期におきましても、アスファルト合材の製造量に関しましては前年同期比マイナス3.9%、生コンの出荷量もマイナスの5%となっております。

2024年度 1Q業績ハイライト①



-  AP関連事業(国内): 道路舗装会社の収益改善により設備投資が回復傾向
製品販売対前年比 Δ 14.8%なるもののメンテナンスは+28.3%となり、
国内事業では+8.9%の売上高
▶ P.8~9 AP関連事業
-  BP関連事業: 製品 Δ 10.3%、
メンテナンス前年並の売上となるも部品値上げなどの浸透により、利益は対前年比増
▶ P.10 BP関連事業
-  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、メンテナンスの売上があり
売上高、利益増
▶ P.12~13 その他事業(新セグメント)
-  製造請負関連事業: 宇部興機、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が寄与
▶ P.12~13 その他事業(新セグメント)
-  海外: 中国、タイの現法とともにコストダウン、製造効率アップ、新製品投入に取組み、
ある程度の成果が上がるも経済状況に不透明感があり売上低迷
▶ P.8 AP関連事業、P.9 AP関連事業(内訳推移)

© 2024 NIKKO CO., LTD. | 4

続きまして、1Qの業績のハイライトでございます。セグメントごとに、簡単にご説明をいたします。

まずAPです。国内に関しましては道路舗装会社様の収益改善により、設備投資が回復傾向にあります。もっとも1Qだけの数字を取り出すと、国内の製品販売額は前年よりもマイナスになっていきますけれども、メンテナンスのほうはプラス28.3%となっております。

AP製品の国内の販売につきましても、1Qは前年を下回りましたけれども、通期で見れば前年並みを見込んでおります。一方で利益率のほうは大幅な改善を見込んでおりますので、国内のAPの収益に関しては、昨年と比べると大きく伸長すると思っております。

続きまして、BPです。冒頭、BPの1Qの受注がきわめて良かったと申し上げました。1Qの売上高だけを取り出すと、製品の売上は前年対比マイナス10%となっております。AP同様、BPの製品売上も2Q以降に売上が集中しております。通期ではBPの製品の売上は前年を大きく上回ると見ております。

それから、破碎機関連です。モバイルの売上台数は前年対比減少となりましたけれども、高価格製品の売上があったこと、メンテナンスの売上也も少しずつですけれども増えてきた関係で、売上高、利益とも増加しております。

それから、製造請負関連です。特殊要因と冒頭申し上げたのは、買収いたしました宇部興機で、JVを組んでやっていた長期の案件の売上が、この1Qに約10億円上がっております。それともう一つは、昨年の7月からM&Aによって日工グループに入りました松田機工の数字が今期は乗っておりますので、その分、製造請負関連のセグメントの数字が、対前年比では大幅な増収増益となっております。

一方で海外についてですが、中国、タイともに、製造面でコストダウン等々を一生懸命努力しておりますし、また海外市場で海外メーカーと競争上、優位に立つために新製品の開発を今、積極的に取り組み、市場投入を図ってっております。これらは少し時間がいずれもかかるものですが、この第1四半期の売上に関しますと残念ながら先ほど申したとおり、タイに関しては検収が上がらず、1Qの売上がほぼゼロとなっております。

2024年度 1Q業績ハイライト②



- ◆ 売上高 : AP事業△0.4億円、BP事業△0.9億円、環境搬送事業+1.2億円、破碎機事業:+0.8億円、製造請負事業:+13.2億円、その他事業:+0.1億円
- ◆ 営業利益 : 価格値上げの浸透により国内AP事業が増益、また松田機工のグループ入りもあり製造請負事業も増益
- ◆ 受注高 : AP事業 +1.3億円、BP事業 +17.9億円、環境搬送 △0.9億円、破碎機事業:+0.9億円、製造請負事業:+12.2億円、その他事業:+0.9億円
- ◆ 受注残高 : AP事業 +11.6億円、BP事業 +43.4億円、環境搬送 +2.7億円、破碎機事業:+2.1億円、製造請負事業:+4.5億円、その他事業:+1.1億円

(単位:百万円)	2023年度			2024年度				
	1Q実績	上半期実績	通期実績	1Q実績	対前年同期	通期予想進捗率	上半期予想	通期予想
売上高	8,446	16,982	44,097	9,849	+1,403 +16.6%	20.5%	23,000	48,000
営業利益	△99	269	1,968	462	+562 —	17.8%	1,300	2,600
営業利益率	△1.2%	1.6%	4.5%	4.7%	+5.9pt	—	5.7%	5.4%
経常利益	67	455	2,144	625	+557 +832.8%	24.0%	1,300	2,600
親会社株主に帰属する 四半期純利益	27	348	1,312	337	+309 +1,148.1%	19.8%	850	1,700
受注高	10,777	25,128	48,749	14,039	+3,262 +30.2%	28.1%	27,000	50,000
受注残高	19,987	25,986	22,371	26,560	+6,573 +32.8%	—	30,560	28,560

© 2024 NIKKO CO., LTD. | 5

続きまして1Qの業績のハイライトです。もう少し数字の詳細をご説明いたします。売上高は前年比で14億円増えております。これはほとんどが製造請負関連の売上増が要因です。

営業利益に関しても、国内のAPの事業が利益面で大きく改善しております。それから松田機工のグループ入りもありまして、製造請負のところの営業利益も対前年比で見ると大幅に増えております。



それから受注高です。前年比で 32 億円の増ということですが、大きなものは BP の事業、それから製造請負のところは特殊要因もあった関係で、数字としては大きくなってはいますが、この二つが大きく寄与しています。

それから受注残高は前年比 65 億円の増ですが、ほとんどが BP のところで、43 億円増えている状況でございます。

2024年度 1Q業績ハイライト③



(単位:百万円)		2023年度			2024年度				
		1Q実績	上半期実績	通期実績	1Q実績	対前年同期	通期予想進捗率	上半期予想	通期予想
AP関連事業	売上高	3,795	7,114	17,938	3,746	△49 △1.3%	18.7%	10,200	20,000
	営業利益	△92	29	331	179	+271	14.9%	700	1,200
	営業利益率	△2.4%	0.4%	1.8%	4.8%	+7.2pt	—	6.9%	6.0%
BP関連事業	売上高	2,313	5,049	11,907	2,217	△96 △4.2%	17.7%	6,000	12,500
	営業利益	169	504	1,341	241	+72 +42.6%	16.6%	700	1,450
	営業利益率	7.3%	10.0%	11.3%	10.9%	+3.6pt	—	11.7%	11.6%
環境及び 搬送関連事業	売上高	643	1,450	3,309	772	+129 +20.1%	24.1%	1,400	3,200
	営業利益	126	332	793	162	+36 +28.6%	36.0%	220	450
	営業利益率	19.6%	22.9%	24.0%	21.0%	+1.4pt	—	15.7%	14.1%
破砕機 関連事業	売上高	552	1,078	3,198	640	+88 +15.9%	25.6%	1,400	2,500
	営業利益	22	56	274	54	+32 +145.5%	54.0%	80	100
	営業利益率	4.0%	5.2%	8.6%	8.4%	+4.4pt	—	5.7%	4.0%
製造請負 関連事業	売上高	229	369	3,072	1,550	+1,321 +576.9%	34.4%	2,200	4,500
	営業利益	△16	△32	270	229	+245	50.9%	350	450
	営業利益率	△7.0%	△8.7%	8.8%	14.8%	+21.8pt	—	15.9%	10.0%
その他事業	売上高	911	1,919	4,670	922	+11 +1.2%	17.4%	1,800	5,300
	営業利益	98	191	769	37	△61 △62.2%	3.9%	250	950
	営業利益率	10.8%	10.0%	16.5%	4.0%	△6.8pt	—	13.9%	17.9%

© 2024 NIKKO CO., LTD. | 6

続きまして、セグメントごとの 1Q の売上高、営業利益、営業利益率の対前年との比較でお話を主にさせていただきます。

まず AP ですが、売上に関しては前年とほぼ横ばい、若干下回っております。ただ利益のほうは、前年はマイナス 9,200 万円でしたけれども、今期は 1 億 7,900 万円、営業利益率も 4.8% と。前年は赤字でしたが、大幅に良くなっております。これは国内の AP の製品、メンテナンスともに、前年と比べて大幅に改善したということでございます。

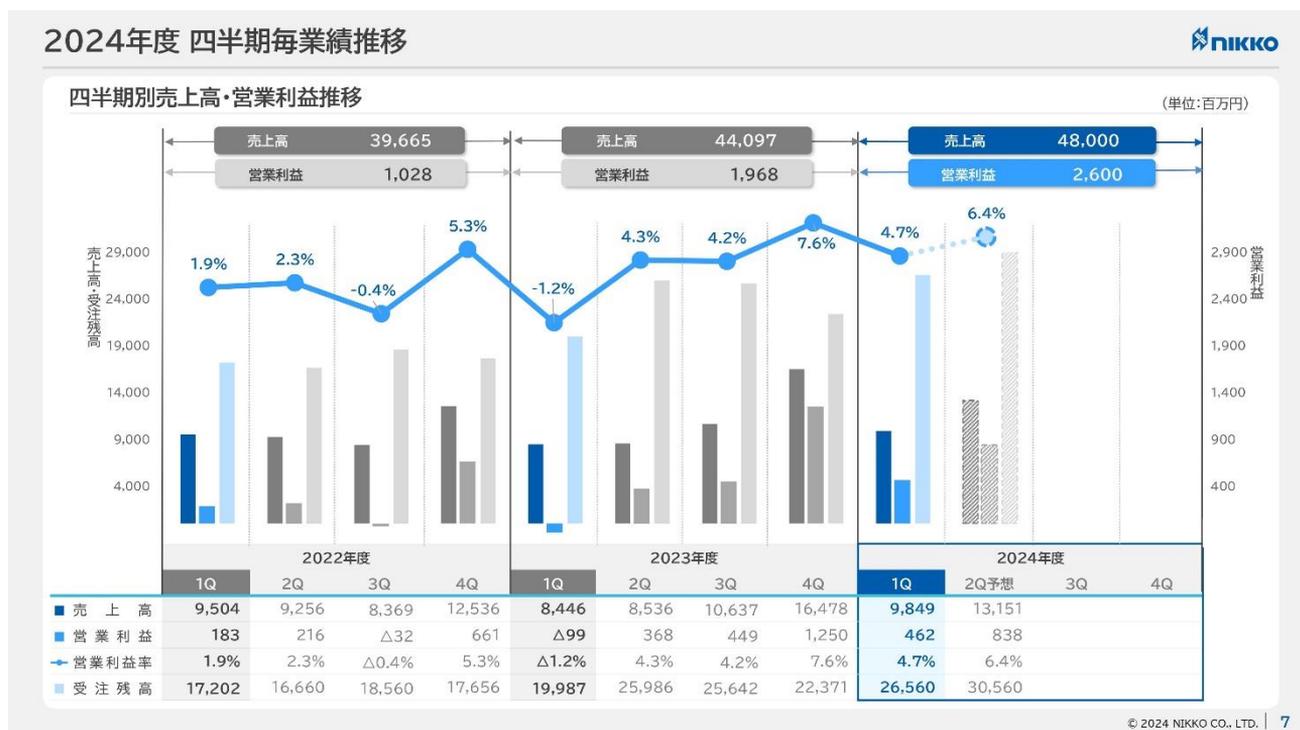
BP も売上高自体はほぼ前年並み、若干マイナスとなりましたが、営業利益は 2 億 4,100 万円、利益率も今期は 10.9% と前期をかなり上回り、減収ですが、増益となっております。

続きまして、環境および搬送関連事業です。売上は前期を 20% ぐらい上回る、7 億 7,000 万円となりました。利益のほうも堅調に推移しております。利益率も前年を若干上回っている状況でございます。

続いて、破碎機です。破碎機は、売上も前年を若干上回っておりますが、利益のほうは倍増ということで、利益率も 8.4%となっております。

それから製造請負です。これは前年の売上が 2 億 2,900 万円、赤字の 1,600 万円でしたけれども、今期はこれが大きく伸長しております。

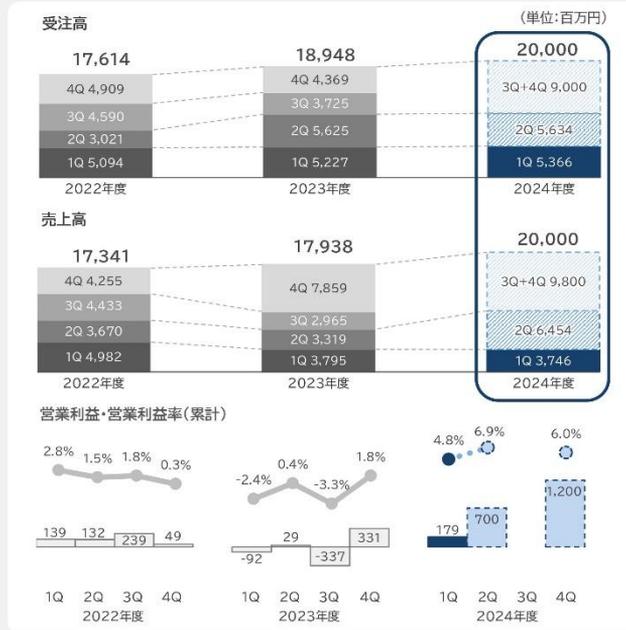
それからその他の事業、こちらは前年と比べると、売上はほぼ同水準です。利益のほうは微減となっております。



四半期ごとの業績の推移です。当社の場合、第 4 四半期に売上が集中することが過去からずっと傾向として続いております。1Q のスタートが非常に悪い、それから年によっては 3Q の数字も悪いのが特徴で、2Q は比較的、4Q に続いて良いという傾向なんですけれども、今期 2024 年度は、上期、下期であり大きな振れ幅はない見込みです。

ちなみに 1Q のこの 98 億円、営業利益 4 億 6,000 万円は、ここには過去 2 期分しか入れておりませんが、その前と比較しても、スタートとしては非常に良い数字であると思います。

それから今期の特徴として、2Q も非常に数字が積み上がります。これは国内の AP と BP の製品の売上が 2Q に集中している。これが一番大きな要因なんですけれども、2Q の売上が 131 億円で見えております。当然、利益のほうも大きく積み上がる見込みです。



受注高

- ・対前年増減率 +2.6%
- ・+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
- 海外：タイ：リサイクル需要増加による受注増加
- 中国：政府の経済対策等で市場は回復傾向。新型機種拡販で受注増

売上高

- ・+要因 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+8.9%
- △要因 海外：中国：納期遅延により売上減
- タイ：政治不安定化で建設及び道路工事の工期遅れが発生

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：コスト削減に努めるも売上減により赤字となる
- タイ：予定していた売上があがらず、赤字となる
- 工場設備投資・人材増強・組織改編により生産能力前年比1.6倍達成(月産100t)は、計画通り

24年度見込

- ・国内：道路舗装会社の収益改善による設備投資・維持費の回復と脱炭素関連投資拡大により売上高、利益とも昨年度を大きく上回る見込み
- ・中国：政府の経済対策により底打ち感がでてきたものの先行き不透明感は根強く市場回復には時間が掛かる模様で昨年度からの大幅な改善は期待できず
- ・タイ：リサイクルプラントの需要拡大で大幅売上増を見込むが黒字化までは困難

ここから先はセグメントごとに、もう少し詳しくお話をさせていただきたいと思っております。まず AP の受注、売上に関してです。

受注に関しては前年比プラスの 2.6% で、それほど大きな増にはなっておりません。海外に関してはタイについて、われわれが進出した当初想定していた以上にリサイクルの需要が早期に出てきて、こちらは受注増加。

それから中国に関してですけれども、前期 23 年度は非常に不動産不況から、中国の各地方政府の公共投資予算が絞られたこともあって、道路予算がどうしても少なくなった関係が大きく、われわれの中国の現地法人も、受注に関しては苦戦いたしました。

まだ 22 年度以前には完全にはもちろん戻っておりませんが、前年度と比べると足元の事業環境は回復傾向にあります。それから中国での新型機種も非常にお客様からの好評を得ており、受注額で見ると、1Q だけを取り出せば前年を上回って推移している状況です。

売上高は、国内は特にメンテナンスが 1Q は好調でした。2Q も今のところ、メンテナンスに関しては非常に堅調に推移していると思っております。一方で海外のほうはちょっと苦戦した状況です。

それから、営業利益です。国内の利益に関しては、製品のほうも利益幅は改善しております。それからメンテナンスが好調であったことで、国内の営業利益は前年と比べるとかなり増加いたしました。

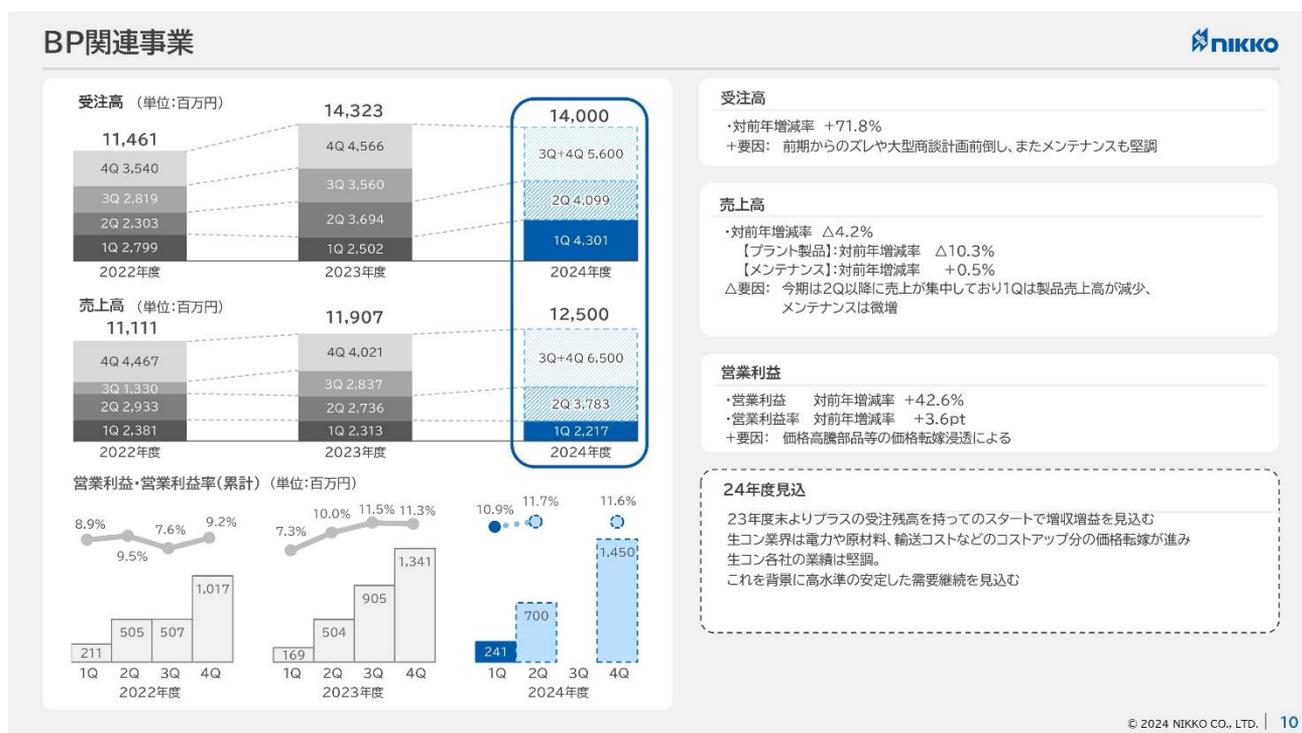
海外は繰り返しになりますけれども、タイのほうで予定していた売上が上がらず、赤字が想定以上に膨らんだということです。一方でタイに関しましては工場への設備投資、それから人の増強、それからさまざまな組織の改編によりまして、生産能力をとにかく上げようと。具体的に言うとアスファルトプラントを1カ月に2台つくる体制を早くつくろうということで、進めてきておりますが、計画どおりに順調に推移してきている状況です。

今年度通期の見込みとしてですけれども、国内は23年度と比べると道路舗装会社様の収益改善の影響もありまして、メンテナンスの売上が大きく出る。それから製品の利益に関しても、売上額自体が大きく増えるわけではないんですが、利益率は改善していると思っております。

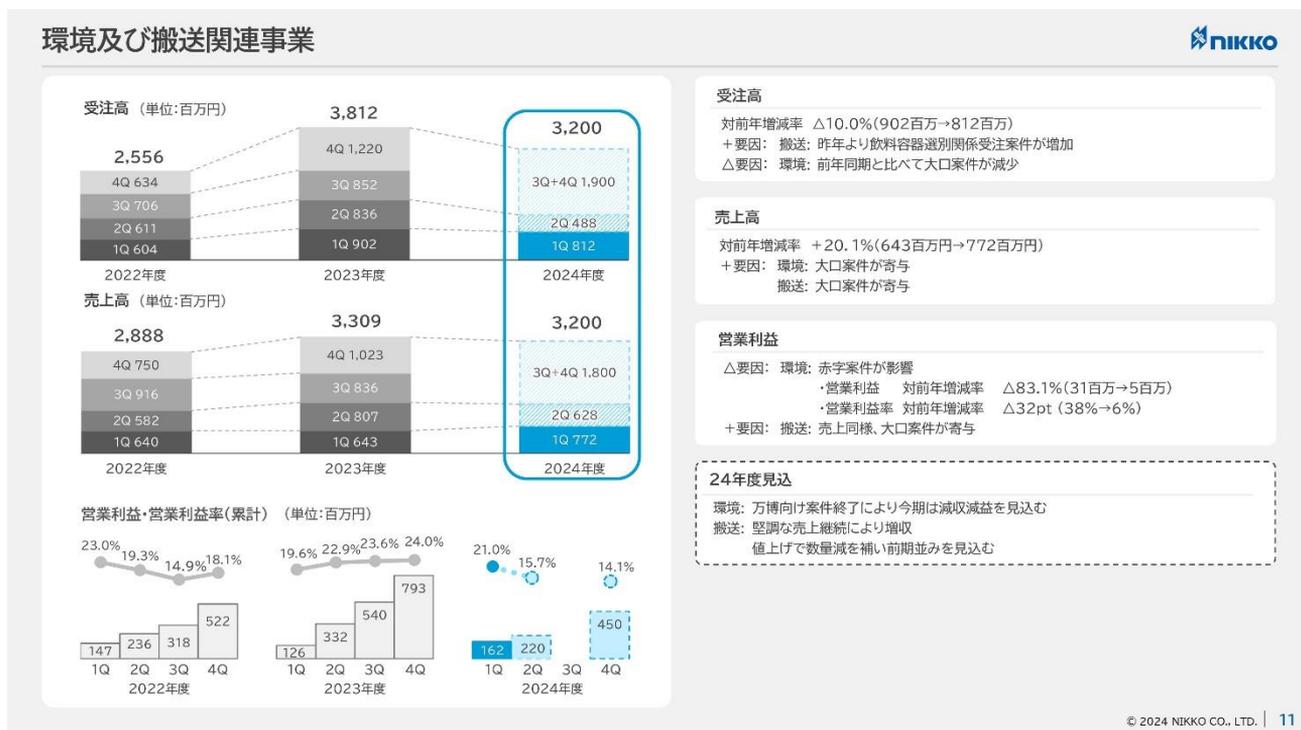
それから中国ですけれども、中国に関してはあまり楽観的には見ておりません。ですので、予算上では23年度並みに見ておりますが、1Qの受注状況を見ると、少し今期のほうが前年度よりは良い数字になるのかなと今、思っております。

タイに関しては、今年度もまだ赤字からは脱却できない前提で期初予算を組んでおります。1Qの売上予定が2Qにずれたことは、通期で見れば影響はないんですけれども、少し受注活動のほうが予定よりも遅れている状況があります。24年度通期で見たときのタイの事業赤字について、期初の予定より若干増えるかなと見ておりますが、何かここにきて大きなマイナス要因が出てきたということではなく、少し遅れ気味という状況でございます。

次のAP関連の国内外の説明の箇所は重複いたしますので、ここは飛ばさせていただきます。



BP に関しては受注がきわめて好調です。それから売上高は 1Q は特に期初から予定していた案件を売上へ上げているので、もともと 1Q の売上が少ないと見込んでおりましたので、特に懸念材料はございません。足元の受注が非常に好調なので、2Q 以降、あるいは 25 年度にかけても BP 関連事業に関しては、売上、利益ともさらに伸長、大きく貢献してくれると見ております。



それから、環境および搬送関連事業です。受注に関してはこのセグメントは前年より 1 億円ぐらい、率でいうと 10% ぐらいの減少となっております。搬送関係は増加しているんですけども、環境関連の案件が前期は大口案件があったこともあり、減少しております。

売上高に関しては前年より、こちら 1 億円強、売上高は増えております。それから営業利益に関しては、環境関連の赤字案件があったこともあって、環境のほうは少しマイナスになっておりますが、搬送のほうは非常に利益率もさらに改善して、良かったということです。

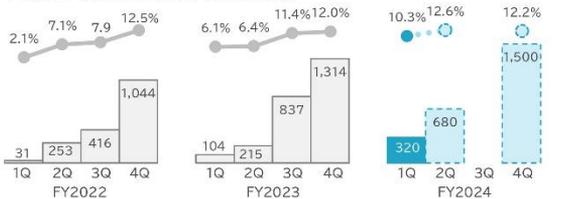
今年度、24 年度通期の見込みです。環境に関しては万博向けの案件がほぼ一巡、終了しましたので、今年度は前期と比べると減収減益を見込んでおります。搬送に関してはそれほど大きく毎年ぶれるものではないんですけども、堅調な売上継続、それから値上げの効果で、若干の数量減はあると思うんですけども、前期並みを見込んでおります。

その他事業(新セグメント)①

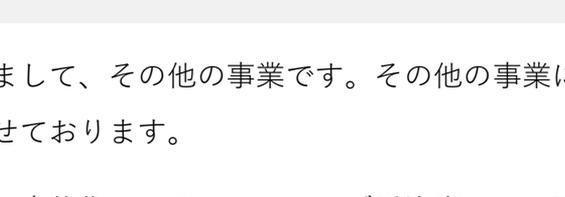
受注高 (単位:百万円)



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	+32.2%
・ 製造請負関連事業	対前年増減率	+189.5%
・ その他事業	対前年増減率	+7.9%

売上高

・ 破碎機関連事業	対前年増減率	+15.9%
・ 製造請負関連事業	対前年増減率	+576.9%
・ その他事業	対前年増減率	+1.2%

営業利益

・ 破碎機関連事業	対前年増減率	+145.5%
・ 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	△62.2%

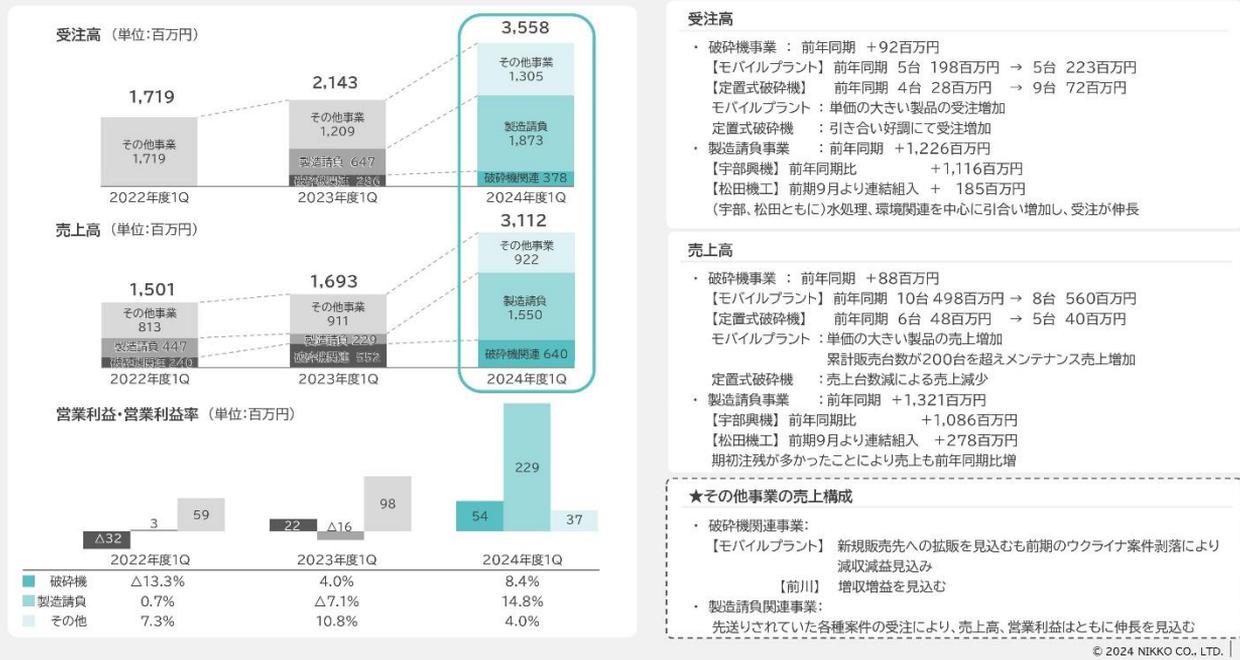
続きまして、その他の事業です。その他の事業に関しましては、前年度から二つのセグメントを独立させております。

最初に全体像ということで、まず受注高です。破碎機、製造請負は個別に数字を出しております。その他のところは従来のその他から、この二つの独立したセグメントを除いたものをその他と表記しております。受注高に関しては、破碎機は前年比プラス32%、製造請負は189%、これは大きな数字になっております。

売上高も同様で、破碎機、製造請負、前年よりも増加。その他のところも微増ではありますが、1.2%となっております。

一方で、営業利益はその他の事業のところ、前年より少し数字が悪くなっているところがあります。

その他事業(新セグメント)②

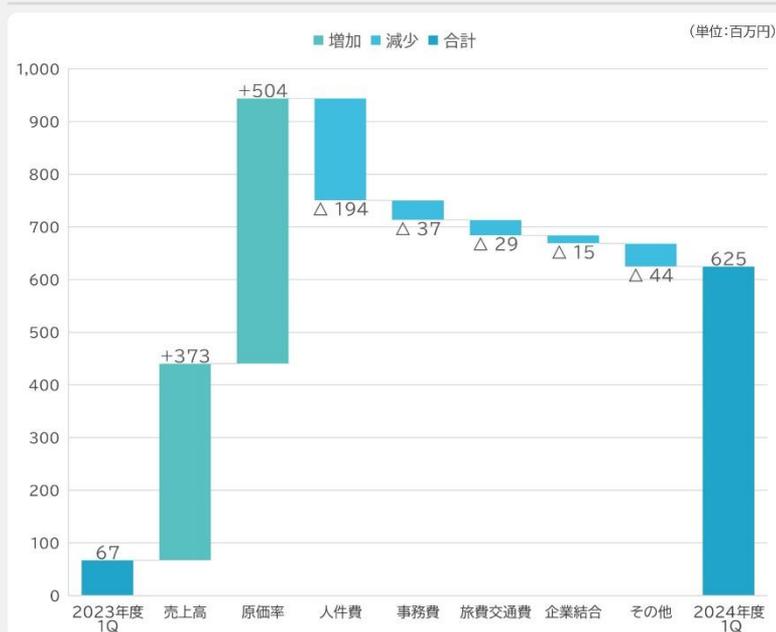


続きまして、従来、22年度までその他の事業と呼んでいた、その他の事業の中に入っていた破砕機と製造請負についてです。ここは何度も言うておりますけれども、破砕機に関しては前年よりも受注高 9,200 万円の増で、これは順調に事業も拡大していっているかなと思っております。自走式、モバイルプラントも受注高が増えておりますが、定置式の破砕機も前期よりも受注額が増えております。

それから製造請負、こちらは宇部興機の JV の一過性の受注、それから松田機工の連結組入れという特殊要因がありましたけれども、それ以外も順調に推移しているということです。

それから売上高、破砕機に関しては前年よりも 8,800 万円の増加、それから製造請負は 13 億円の増加となっております。

2024年度 1Q 経常利益 増減要因分析



項目	影響額	内容
売上高	+373	売上高の増加 1,403百万円
原価率	+504	原価率改善(労務費除く) 73.4%→68.8%
人件費	Δ194	人員増、ベースアップ
事務費	Δ37	システム利用料増、 派遣費用の増加
旅費交通費	Δ29	出張の増加
企業結合	Δ15	西日本不動産 161期よりP/L取込
その他	Δ44	賃借料の増加 +23 受取配当金の増加 +18 為替差益の減少 Δ19

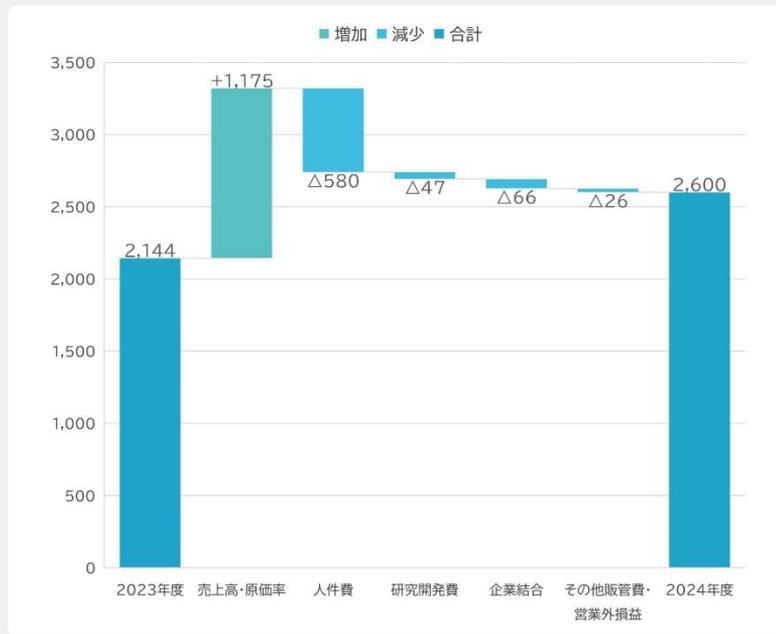
© 2024 NIKKO CO., LTD. | 14

次のページ、今期の第1四半期の経常利益と、前期23年度、赤字だったわけですが、経常利益の増減要因分析をしております。前年の経常利益との差分を、ここにプラスで効いたもの、それからマイナス方向に効いたものに分けております。

顕著にプラスに効いたものは、売上高の増加、それから原価率の改善。一方で人件費、事務費、旅費交通費、それから西日本不動産という会社を買収したことによる、新たな販管費の増加。それからあとはその他という項目に入れておりますけれども、プラスで効いているのが売上高、14億円売上が増えていることによる利益影響が3億7,300万円、それから原価率の改善、約5%改善しておりますが、これによる影響が5億円ということです。

この中計期間中、今年度が最終年度にあたるわけですが、この期間中にかなりの人員増をもとと計画しておりました。予定より若干、人員増のスピードが遅いんですけども、人員の増加、それから賃金アップも今年度含めて、3年継続してやっております。この影響も2億円ぐらい、影響が出ております。

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	+1,175	売上高の増加 3,903百万円
人件費	△580	賃金アップ △240 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	△66	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	△26	

© 2024 NIKKO CO., LTD. | 15

その次が、通期の経常利益の増減要因分析ということです。こちらに関しては売上高と原価率のところ、これは合わせて表記しておりますけれども、11億7,500万円のプラス影響を見ております。それから人件費、研究開発費、企業結合による影響、それからその他の販管費のマイナス影響で、全体では21億4,400万円が26億円ということで、約5億円の増加と見ております。

バランスシートの推移



(単位:百万円)

		2023年度末	2024年度1Q	増減	増減の主な要因
資 産	流 動 資 産	41,033	42,656	+ 1,623	増加: 現金及び預金 +890百万円 電子記録債権 +545百万円 商品及び製品 +479百万円 仕掛品 +2,427百万円 その他 +198百万円 減少: 受取手形 △190百万円 売掛金 △2,726百万円
	有 形 固 定 資 産	13,247	13,828	+ 581	増加: 建物及び構築物 +118百万円 機械装置及び運搬具 +134百万円 土地 +24百万円 建設仮勘定 +289百万円 投資有価証券 +219百万円
	無 形 固 定 資 産	1,208	1,189	△ 19	
	投資その他の資産	6,740	7,019	+ 279	
	資 産 合 計	62,229	64,693	+ 2,464	
負 債	流 動 負 債	21,743	24,114	+ 2,371	増加: 支払手形及び買掛金 +357百万円 未払金 +759百万円 契約負債 +2,837百万円 減少: 未払法人税等 △521百万円 賞与引当金 △421百万円 その他 △539百万円
	固 定 負 債	7,399	7,383	△ 16	
純 資 産 合 計		33,086	33,194	+ 108	増加: その他有価証券評価差額金 +152百万円 為替換算調整勘定 +227百万円 減少: 利益剰余金 △237百万円
1株当たり純資産(円 銭)		861.74	865.93	+ 4.19	

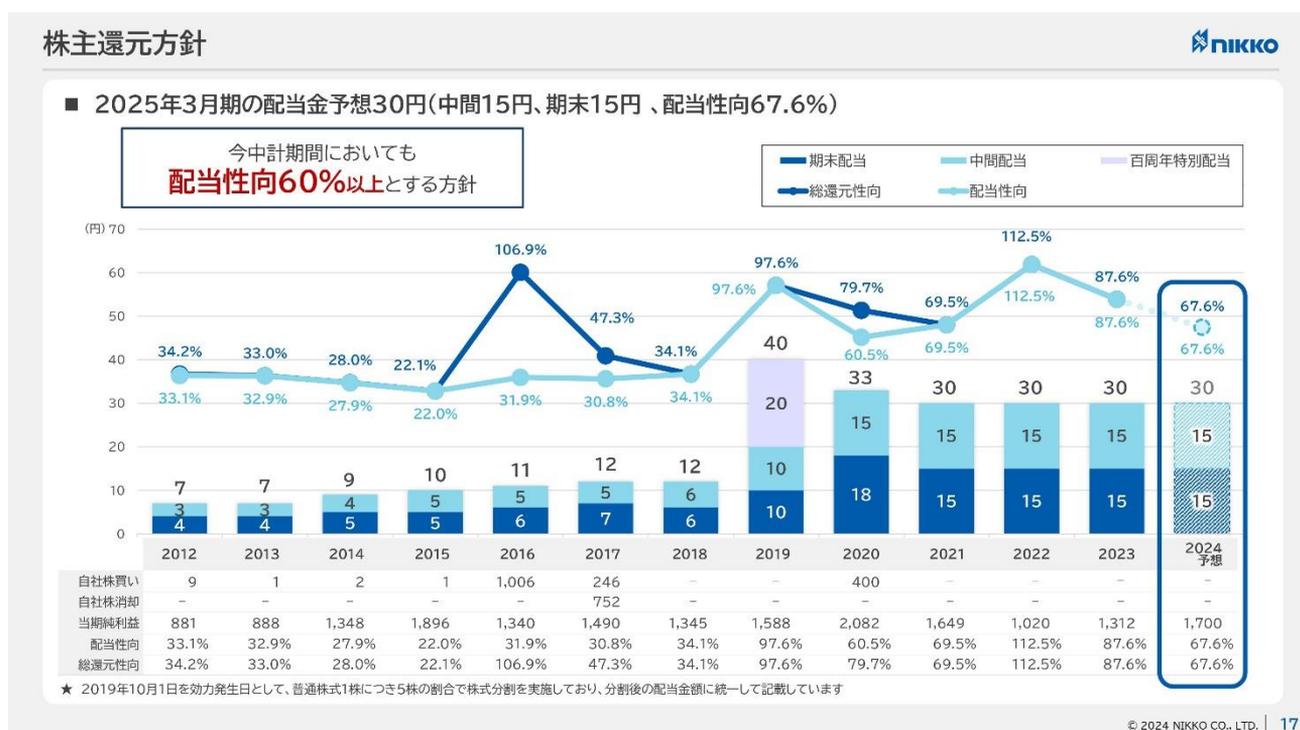
© 2024 NIKKO CO., LTD. | 16



次に、バランスシートについてです。23年度末、3カ月前との比較です。総資産が646億円で、約25億円、3カ月間で増えております。流動資産が16億円、有形固定資産が5億8,000万円、これが大きく増加しております。

右側に科目も入れております。非常に受注が好調ということで、仕掛品、製品が、二つ合わせると30億円ぐらい増えております。それから現預金が9億円ぐらい増えておりますけれども、負債のところを見ていただければ分かるように、契約負債、契約時にお客様から前受金というかたちでいただく、これが28億円増えております。ですから受注が好調で受注残高が増えて、契約時に前受金をいただいた部分で、その分が若干ですけれども現預金の増加につながっております。

純資産に関しては1億800万円の増加で、331億9,400万円です。それから1株当たりの純資産が865円93銭となっております。



最後に、株主還元方針について触れさせていただきます。今中計期間、配当性向について60%以上とすることを発表させていただいております。過去2年間の実績に関しては、22年度が利益水準が低かった関係で、結果的には配当性向は112%になりました。前年度23年度は87.6%となりました。

今期に関して、通期の純利益17億円で予想をしております。これに対しての配当、1株当たり30円となりますと配当性向は67.6%でとなります。この30円の配当額自身は過去3年据え置きということで、今期予定をしておるということでございます。

次のページ以降も、基本的なデータを付けさせていただいております。ここは今日の説明会では、個別の説明は控えさせていただきたいと思います。

私からの説明は以上でございます。

質疑応答

質問者 [Q]：BP 事業の 2Q 営業利益率は 6.9%へ改善するものの、下期は 5.1%に低下する予想になっています。値上げ効果や海外事業の底打ちを考えると、少なくとも上期並みの営業利益率は維持可能と思います。低下する理由のご説明をお願いいたします。

藤井 [A]：上期の利益率が下期を下回っていることについてなんですけれども、これは製品の販売に関しては個々に利益率、全部分かっていますので、それを積み上げた上で予想の利益率をつくって、発表しております。

特に国内の製品の利益率に関しては、従来からも同じ説明をしているんですけれども、どうしても戦略的に赤字でも取る物件もあります。そういった関係で、下期に関して採算があまり良くない案件が入っていることで、上期と比べると利益率が少し低下する予想になっております。

少しずつ値上げをさせていただいている効果であったり、あるいは 22 年度が非常に顕著でしたけれども、鋼材を含めた原材料費の価格上昇についても、ある程度一服感が出てきております。

現時点では下期の予想利益率 5.1%に置いておりますけれども、場合によっては利益率の見直しもして、もう少し高い水準になれば、その前提に基づいた業績の見込みとさせていただきたいと思えます。今の時点では値上げ効果であったり、あるいは調達コストの低減までは織り込んでおりませんので一応、下期には上期の 6.9 から 5.1%に低下する予想にしているということでございます。

質問者 [Q]：製造請負の受注高、売上高が急増しています。特殊要因があったとのことですが、その要因と 2Q 以降の継続性について教えてください。営業利益率も約 15%と高いですが、こちらはサステナブルな利益率と考えてよろしいでしょうか。

藤井 [A]：特殊要因に関しましては、宇部興機における JV、5～6 年間やっていた事業の工事の完了と同時に、この 1Q に売上を計上しているものが約 10 億円あります。これに対する利益も 5,000 万円ぐらい計上しております。

利益率だけを見ると、10 億円で利益 5,000 万円ですから 5%で、この JV の特殊要因によって、売上はかさ上げされていますけれども、利益は特にかさ上げされているということではないです。

利益率に関しては、通期ではわれわれとしては 10%で見えております。第 1 四半期の実績の 15%は、宇部興機も良かったですし、もっと顕著なのは松田機工のほうが非常に好採算の案件が集中し

ていたことで、15%程度の利益率になっていますけれども、通期では10%で今期予想をつくっております。

製造請負という仕事が2桁の利益率を稼げることについて、そんなにもうかるのというご質問はあろうかと思うんですけれども、宇部興機も、松田機工もそれぞれ特色を持っております。もちろん技術力が高いということで、お客様に評価していただいていることも大きいんですけれども、短納期で対応できるとかいう特徴もあります。

同業他社さん、特に中小規模のところの後継者の方がいらっしゃることで、いわば供給サイドが少しずつ減っていった状況の中で、むしろわれわれはここに力を入れてやっていることで、そういう意味では高い利益率は稼げているのかなと思います。

15%という利益率を今後とも継続できるかという意味合いのご質問でしょうけれども、15%はちょっと高いかもしれませんけれども、2桁の10%は十分継続可能なのではないかなと思っております。

質問者 [Q]：経常利益の増減分析において、原価率の改善効果がプラス5億円と大きいです。値上げ、材料価格、コスト削減など、項目に分けてご説明をお願いいたします。2Q以降の継続性に関してもお願いします。

藤井 [A]：これは、原価率の改善をご質問いただいている項目ごとに分けて、値上げの寄与度がいくらで材料価格の値下がりといいますか、思っていた以上に上がらなかったのがどれぐらいで、あるいはコスト削減がどれぐらいでというのは、なかなか難しいのと。

あとは原価率の改善というかたちで表示せざるを得ないんですけれども、われわれの場合、製品の販売とメンテナンスの売上とを分けて利益率を出しているわけではなくて、合わせての当然利益率の開示しかしていませんので。

メンテナンスサービスの粗利益率が25%から30%ぐらい、それに対して製品の利益率は10%内外で、結果的にメンテナンスサービスの売上比率が高くなってくると、原価率、粗利益率が、原価率が下がって、粗利益率がアップしたように見えるところがあります。

1Qに関していうと、APもBPも製品の売上が減って、メンテナンスの売上が増えております。そういう意味で言うと、その部分の利益率の改善もございます。

ということで、この値上げによる効果がいくらか、材料価格、コスト削減がいくらかは、われわれも今後の課題としては、そういった分析もきちんとはいけませんけれども、今の時点で具体的に、これによる効果がいくらとはご説明はできません、というのがお答えです。

2Q以降の継続性に関してですけれども、最後にご説明したメンテナンスサービスの売上比率が高い低いで変わってきます。2Q以降にAPもBPも、製品の売上額がぐっと増えてきます。その分は結果的には原価率を押し上げるというか、粗利益率が少し下がることになるかと思えますけれども、ただ通期で見てもこれが前年よりも逆転することはない。原価率としては改善すると今、見ております。

質問者 [Q]：1Q決算は受注高を含めて、社内予算に対して進捗はいかがでしたか。また、セグメント毎に強弱があれば教えてください。

藤井 [A]：1Qの決算に関しては、社内予算に対してほぼ予定どおりの進捗でした。タイの事業で7億円ぐらいの売上を見込んでいた部分が、ほぼゼロになったマイナスはありましたけれども、製造請負のところがそれをカバーするだけの売上、利益を稼げているのかなと思います。

それからそれ以外のAP、BP、環境搬送のところは、ほぼ予算どおりであったと思っております。

質問者 [Q]：APの海外で質問があります。受注高で、中国の伸びが高くなりました。中国のインフラ投資は低迷している感がありますが、この理由をお願いします。また、AP海外の営業利益はどの程度でしょうか。

藤井 [A]：中国のインフラ投資が低迷している感があることについてなんですけれども、われわれ中国の営業部隊の感覚としては、23年度と比べると24年度については少し道路予算が付いて、23年度と比べると改善している感を持っております。

中国の全体的な経済環境、特に不動産部門の事業環境はなかなか改善していない状況は変わっておりませんので、道路予算が22年度並み、あるいはそれより前にすぐに戻るとは見てはいないんですけれども、多少は今年度は予算が付いてきているのかなと思います。

それと中国の、われわれのプラントを使っていただくお客様の環境に対する意識、あるいはリサイクルプラントに対する需要の高まりは、競合相手と比較したときに、われわれは比較的優位にあると思っております。ですから全体のパイが変わらない、ないしは多少の増加程度であっても、逆に他社が低迷している中で、われわれは少しシェアを取っているところはあろうかなと思います。

もう一つのご質問の、AP海外の営業利益がどの程度かということなんですけれども、今年度2024年度1Qの推移としては、タイの赤字が8,000万円ぐらい、それから中国も若干の赤字が出ているということで、海外での赤字が1億円ぐらい出ている状況です。

質問者 [Q]：1Qはメンテナンスの売上高が伸びましたが、その持続性についての考え方をお願いします。また、現状でメンテナンスの営業利益率はどの程度でしょうか。

藤井 [A]：1Q のメンテナンスの売上増の持続性について前期との比較で言うと、特に前期の第 1 四半期までは、道路舗装会社様の設備投資、特にメンテナンスに対する先送りが顕著に見られた。それがわれわれにとっての売上減になっていたんですけれども、23 年の 7 月から、月次ベースで追っていくと対前年比でプラスになってきておりました。それが 24 年度に入っても続いているということだと思います。ですから、一時期の低迷から以前並み、あるいは以前以上に今、増えてきている状況かなと思います。

メンテナンスサービスに関しては、国内での新しいプラントの需要が将来的になかなか増える状況ではないので、われわれとしては今後ともメンテナンスの売上依存度は高め、ここでしっかり利益を稼いでいこうという戦略の中で進めています。

事業環境として、われわれがいくらメンテナンスを増やそうと思っても、お客様のニーズがなければ増えないわけなのですが、お客様もメンテナンスを従来は機械担当の方がいらっしゃっていて、自社でメンテナンスはするから機械メーカーに頼まないというのが、最近では徐々にメンテナンスをするための人員を社内に抱えるよりは、それをメーカーのほうに頼もうという流れです。ですから今後とも、われわれにとってこの需要は継続的に増えていくであろうと思っております。

一方でわれわれのメンテナンスサービスのサービスマンの陣容が、全体の需要をカバーできるだけそろえられているかということ、そういうことではないので、ここの部分の人員増を今、急速に進めているところです。ただ、採用したからといって一人前の仕事がすぐにできるわけではないので、やはり数年間は少し人材育成期間が必要になってくる。数字が結果として出てくるのは、数年後からと思っています。

それからもう一つの質問のメンテナンスの営業利益率というご質問ですけれども、大体営業利益率で計算すると 10%程度です。粗利益率が 25 から 30%、それに対して営業利益率は大体 10%程度が、今現状の利益率です。

質問者 [Q]：値上げで、AP の利益率はどの程度まで改善されてきたのか教えてください。

藤井 [A]：すみません。これも同じ趣旨のご質問だと思います。値上げの影響度というものを特に数字として出しておりませんので、回答はできないということでとどめさせていただきます。

それではこれをもちまして、日工株式会社、2025 年 3 月期、第 1 四半期決算説明会を終了いたします。本日はご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

藤井 [M]：どうもありがとうございました。

【文書回答質問】

質問者 [Q]：環境及び搬送事業について、万博向け案件は前期いくらの受注高、売上高、営業利益が計上され今期はそれぞれどのようなようになるのでしょうか

【回答】 前期通期で、受注 2 物件 1.8 億円、売上 2 物件 1.8 億円でした。土壌改良案件のため今年度商談ありません。

[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・修正していますことをご承知おき下さい。