



日工株式会社

2026年3月期 第1四半期決算説明会

2025年9月5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] 2026 年 3 月期 第 1 四半期決算説明会

[日程] 2025 年 9 月 5 日

[登壇者] 取締役 管理本部長 川上 晃一（以下、川上）

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



[動画 URL] <https://www.youtube.com/watch?v=7Q264eWDliU>



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



川上：皆さん、こんにちは。日工株式会社の川上です。本日は2026年3月期第1四半期の決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

私からは決算の内容についてご説明いたします。その後、皆さまからのご質問をできるだけ多くお受けして、意見交換させていただければと考えております。

それでは、どうぞよろしくお願いいたします。

目次

- ◆ 2025年度1Q決算説明.....p.3-15
- ◆ トピック.....p.16
- ◆ 参考資料.....p.17-23
- ◆ 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決算短信と異なる場合があります。

2

本日の流れですが、まず第1四半期の内容をご説明した後に、今回はいくつかトピックスもご用意しておりますので、そちらについてもご紹介できればと思います。

2025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	8,294	△ 1,555	△ 15.8%
営業利益	△ 54	△ 516	△ 111.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△ 61	△ 398	△ 118.1%
受注高	10,404	△ 3,635	△ 25.9%

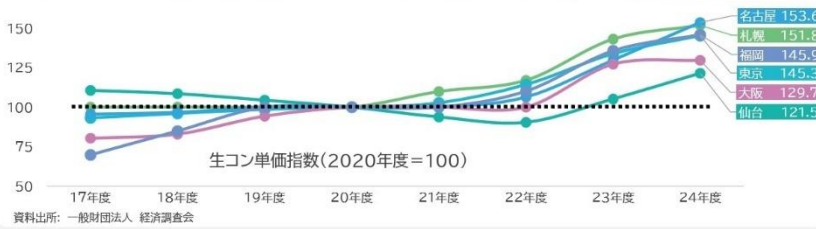
上場道路舗装会社(5社計)売上推移

AP



主要都市生コン単価指数

BP



- ◆ AP事業環境:
 - ・ 上場道路会社5社の売上は回復傾向継続。
 - ・ 利益の回復については各社ごとにばらつき。
 - ・ 海外事業は中国は底打ち感。
- ◆ BP事業環境:
 - ・ 生コンクリートの出荷量は減少継続。
 - ・ 生コンクリートの製造原価は上昇しているものの、単価もUPしており、ユーザーの設備投資意欲は旺盛な状態が継続。

それでは、第1四半期の事業環境について、まず数字の面からご説明します。

今期第1四半期の売上は82億円で、前年同期比で15億5,500万円の減少となりました。営業利益についても、残念ながらマイナス5,400万円の赤字となっております。

受注については、前期は非常に好調で例年以上に積み上がっていましたが、今期は概ね通常水準に戻ったといえる状況です。具体的には104億円で、前期比36億円の減少となりました。とはいえ引き続き100億円を超える高水準は維持できています。

次に、当社を取り巻く外部環境について申し上げます。こちらのグラフは、主要道路舗装会社5社の売上推移を示したものです。ご覧のとおり当社の業績と一定の連動性が見られます。売上の伸びだけでなく、大手道路会社では利益もおおむね確保できる状況になりつつあります。第1四半期の決算を見ても、各社とも利益が大幅に拡大したわけではありませんが、受注環境が非常に好調であり、この流れは当社にとっても期待できると見ています。

下の段は、生コンクリートの単価指数を示しています。2020年度を100とした場合に、2024年度までの推移をご覧いただいたものです。生コンクリートは使用量の多い資材であり、単価の動向は設備投資意欲にも大きく直結するため、注目しています。

ご覧のように2024年度まで堅調に上昇を続けており、これまで需要が一巡して懸念していた東北エリアでも、2020年度比で約121%と高い水準を示しています。今年度(2025年度)も引き続き堅調に推移すると見込んでおり、当社としても一定の期待を持っております。



BP関連事業：2Qへのズレがあり、1Qの受注高が減少したものの、
ユーザーの価格転嫁の効果で、プラント製品やメンテナンス需要も堅調で対前年比増。
▶P.10 BP関連事業



環境及び搬送関連事業：受注・売上とも増加。
▶P.11 環境及び搬送関連事業



AP関連事業：国内事業は受注高増加。売上高は補助金案件など2Q以降への期ズレがあり、減少。
▶P.8~9 AP関連事業



破碎機関連事業：受注・売上とも減少。
▶P.12~13 その他事業(新セグメント)

では、実際の数字をご説明します。スライドのアイコンのとおり、好調だったのはBP関連事業と、環境・搬送の各事業セグメントです。

一方で、課題が残るのがAP関連事業です。国内外ともに要因は複数ありますが、国内も力強さを欠き、海外も引き続き厳しい状況が続いています。

破碎機関連については、市場自体は活況が続いているものの、当社の売上への転化が遅れているのが第1四半期のポイントです。

- ◆ 売上高 : AP事業△6.5億円、BP事業+2.0億円、環境搬送事業+0.2億円、破砕機事業△3.6億円、製造請負事業△8.7億円、その他事業+1.0億円
- ◆ 営業利益 : APの期ズレ案件、製造請負事業の大型案件剥落などあり減少
- ◆ 受注高 : AP事業△9.6億円、BP事業△15.6億円、環境搬送+2.6億円、破砕機事業△0.5億円、製造請負事業△10.9億円、その他事業△2.0億円
- ◆ 受注残高 : AP事業△2.7億円、BP事業△7.9億円、環境搬送+7.2億円、破砕機事業△2.8億円、製造請負事業△6.4億円、その他事業△1.2億円

(単位:百万円)	1Q実績	2024年度		2025年度				
		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	9,849	22,634	49,162	8,294	△ 1,555 △ 15.8 %	16.3 %	22,700	51,000
営業利益	462	1,280	2,766	△ 54	△ 516 △ 111.7 %	△ 1.8 %	1,150	3,000
営業利益率	4.7 %	5.7 %	5.6 %	△ 0.7%	△ 5.4 pp	—	5.1 %	5.9 %
経常利益	625	1,468	3,071	68	△ 557 △ 89.1 %	2.2 %	1,250	3,100
親会社株主に帰属する 四半期純利益	337	881	2,009	△ 61	△ 398 △ 118.1 %	△ 3.1 %	800	2,000
受注高	14,039	26,889	49,617	10,404	△ 3,635 △ 25.9 %	19.6 %	26,600	53,200
受注残高	26,560	26,626	22,826	25,150	△ 1,410 △ 5.3 %	—	26,726	25,026

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 5

では次に事業別の売上の内訳をご説明します。

アスファルトプラント（AP）事業は前年同期比で 6.5 億円減、破砕機関連も 3.6 億円減となりました。

製造請負事業は 8.7 億円減と減少幅が大きく、ここが全体の押し下げ要因になっています。詳細は後ほどご説明します。

一方で、BP 事業は 2 億円の増加となりました。

環境及び搬送関連事業は 2,000 万円ながら前年同期を上回り、堅調さを維持しています。

売上と受注残高については、AP 事業が第 1 四半期は弱含みとなりました。

破砕機関連は引き続き厳しいものの、新製品の投入による挽回を図る方針です。

2025年度 1Q業績ハイライト③



(単位:百万円)		2024年度			2025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	3,746	8,979	19,480	3,087	△ 659 △ 17.6%	15.8%	8,500	19,500
	営業利益	179	498	976	△ 123	△ 302 △ 168.8%	—	500	1,000
	営業利益率	4.8%	5.5%	5.0%	△ 4.0%	△ 8.8 pp	—	5.9%	5.1%
BP関連事業	売上高	2,217	6,142	14,266	2,425	+ 208 + 9.4%	16.4%	7,500	14,800
	営業利益	241	748	1,724	277	+ 36 + 14.9%	14.6%	1,000	1,900
	営業利益率	10.9%	12.2%	12.1%	11.4%	+ 0.5 pp	—	13.3%	12.8%
環境及び搬送関連事業	売上高	772	1,433	3,254	793	+ 21 + 2.7%	19.3%	1,700	4,100
	営業利益	162	326	847	211	+ 49 + 30.3%	24.8%	350	850
	営業利益率	21.0%	22.7%	26.0%	26.6%	+ 5.6 pp	—	20.6%	20.7%
破碎機関連事業	売上高	640	1,313	2,256	280	△ 360 △ 56.3%	9.3%	900	3,000
	営業利益	54	96	40	△ 61	△ 115 △ 213.0%	—	0	150
	営業利益率	8.4%	7.3%	1.8%	△ 21.8%	△ 30.2 pp	—	0.1%	5.0%
製造請負関連事業	売上高	1,550	2,593	4,802	678	△ 872 △ 56.3%	18.8%	1,700	3,600
	営業利益	229	369	645	99	△ 130 △ 56.8%	24.8%	180	400
	営業利益率	14.8%	14.2%	13.4%	14.6%	△ 0.2 pp	—	10.6%	11.1%
その他事業	売上高	922	2,171	5,101	1,028	+ 106 + 11.5%	17.1%	2,400	6,000
	営業利益	37	226	716	50	+ 13 + 35.1%	5.6%	220	900
	営業利益率	4.0%	10.4%	14.0%	4.9%	+ 0.9 pp	—	9.2%	15.0%

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 6

まず、第1四半期の事業別のうち、製造請負関連事業の売上をスライド左側の数値でご説明します。

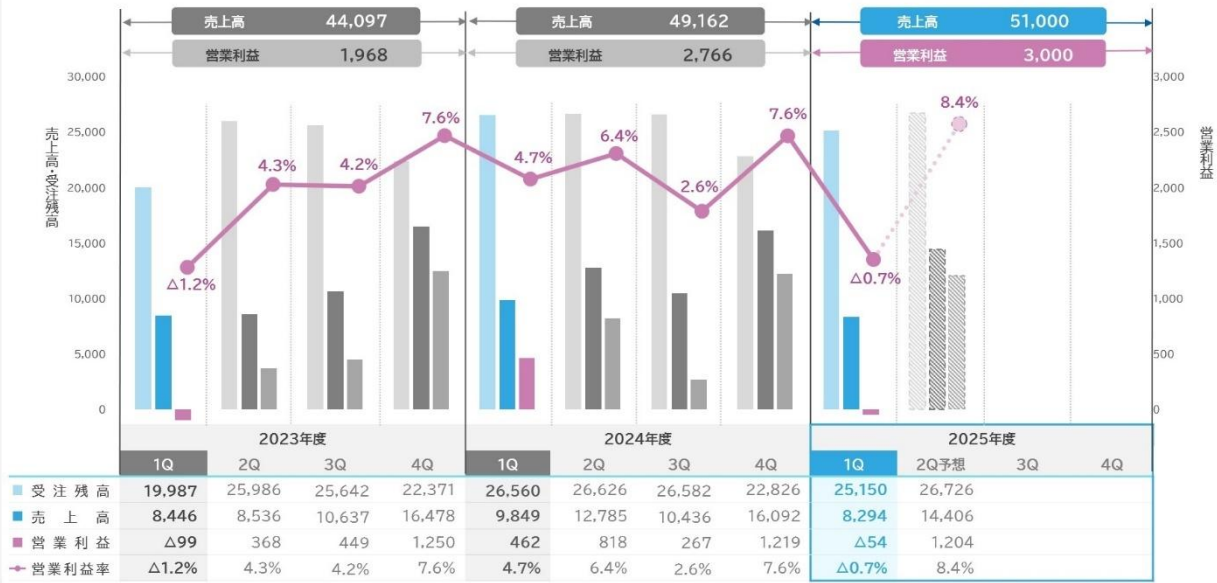
製造請負（ピンク）は前期（2024年度第1四半期）が15億5,000万円でした。

今期は6億7,800万円で、前年同期比8億7,200万円の減少となっていますが、前年は、宇部興機の一過性のJV案件が一括計上され、売上が一時的に積み上がった反動があり、当期はその要因が剥落しています。

宇部興機に加え、昨年度のM&Aでグループ入りした松田機工も受注を着実に積み上げており、現状は概ね想定線の範囲内と捉えています。

四半期別売上高・営業利益推移

(単位:百万円)



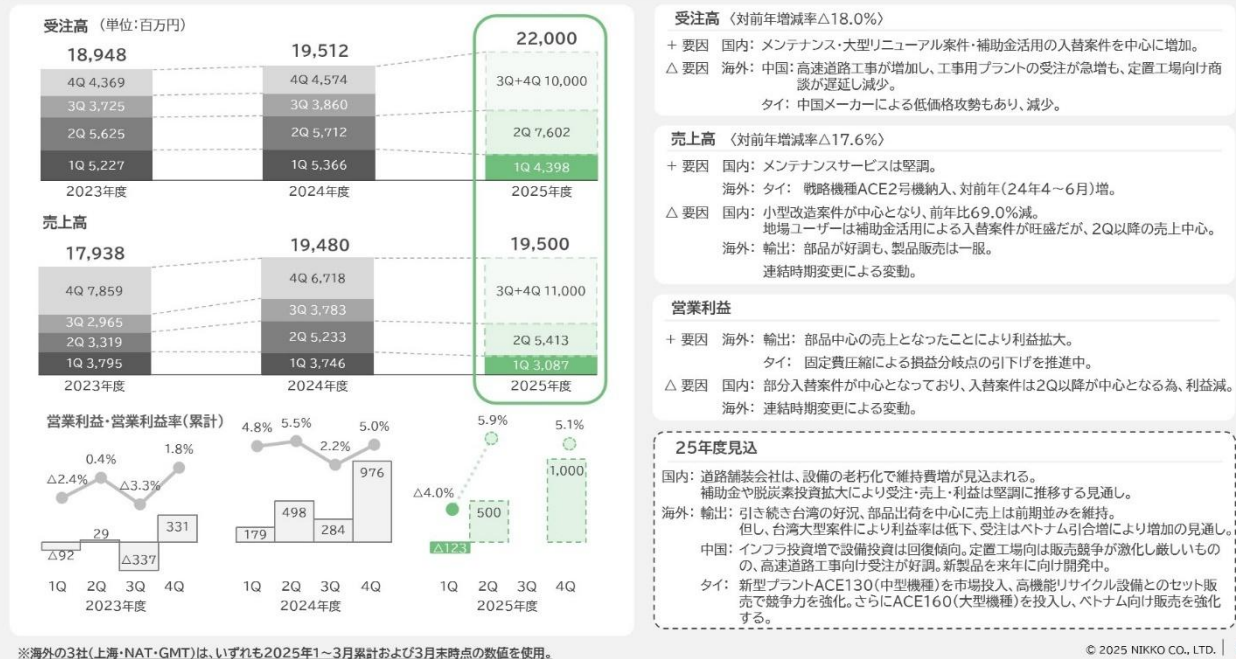
© 2025 NIKKO CO., LTD. | 7

こちらは四半期ごとのグラフになります。今期の予想値として、売上高 510 億円、営業利益 30 億円を掲げておりますが、第 1 四半期についてはご説明のとおり、やや低調なスタートとなりました。

第 2、第 3 四半期、そして通期の推移が大きなポイントとなります。当社としても、第 1 四半期の出足は想定以上に弱かったのは事実です。ただし、例年、第 1 四半期は年度末の 3 月に売上が計上され、その後、第 3、第 4 四半期で受注が活発化するという業界特有の傾向がございます。そのため、第 1 四半期はどうしても低調に始まるケースが多く見られます。

今期も一番左のグラフの 2023 年度に近い形でのスタートとなっております。ただ、大きく違うのは受注残です。受注残については着実に増加しております。一見すると 2024 年度第 1 四半期よりは減少しているように見えるかもしれませんが、実際には 2023 年度後半からの堅調な受注を背景に、2024 年度は非常に好調に推移しており、その結果として受注残が積み上がってきております。

この点は先ほどご説明したマーケット環境とも整合しており、今後に十分な期待が持てる状況です。ただし、受注の計上時期にはどうしてもずれが生じますので、そうした前提を踏まえ、現時点では比較的高い受注残を維持しているのご理解いただければと考えております。



※海外の3社(上海・NAT・GMT)は、いずれも2025年1~3月累計および3月末時点の数値を使用。

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 8

ではセグメント毎の詳細についてご説明いたします。まず当社の主力部門である AP 関連事業です。

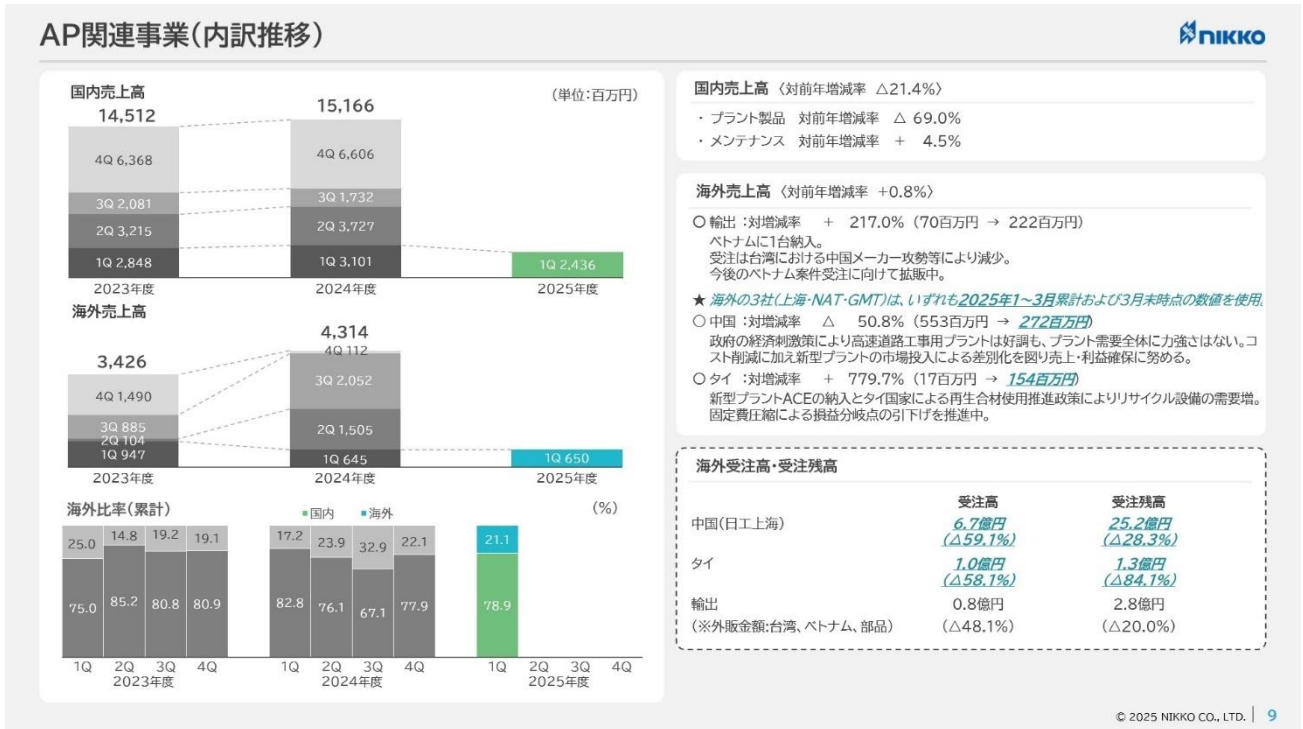
AP 事業は、大きく分けて国内事業（プラント販売・メンテナンス）と、中国およびアセアン地域の海外事業に区分されます。

まず国内のプラント販売ですが、引き合いは活発で将来的な期待は大きいものの、現状での受注の進捗はまだ思わしくなく、売上にも期ずれの影響が出た結果、十分な成果を残すことはできませんでした。一方で、メンテナンス需要は市場全体の動きどおり、堅調に推移しております。対象はアスファルトプラントに限らず、バッチャープラント（BP）も同様で、メンテナンスの売上は順調に進んでおります。したがって、今後はプラント販売の回復がこの堅調な基盤に追いつくことを期待しております。

次に海外です。中国については、足元で底打ちの兆しが見え始めています。ただし数値については、海外事業の連結時期を昨年から変更した影響もあり、当社の 4-6 月に計上されたのは実際には中国・タイともに 2025 年 1-3 月期の結果です。中国では春節期を挟む 1-3 月は特に受注が落ち込みやすく、タイは中国メーカーの攻勢を受け受注環境が厳しい状況が続いております。そのため今回、海外事業の寄与は限定的となりました。

もっとも、中国では政府による景気刺激策の影響もあり、高速道路工事が堅調で、当社の高速道路向け、いわゆるプロジェクト用アスファルトプラントは回復基調にあります。ただし、工場向けの定置式プラントについては価格競争が依然厳しい状況です。それでも市況全体は昨年・一昨年のような低水準からは脱しつつあると見ており、引き続き売上アップとコストダウンに取り組んでおります。

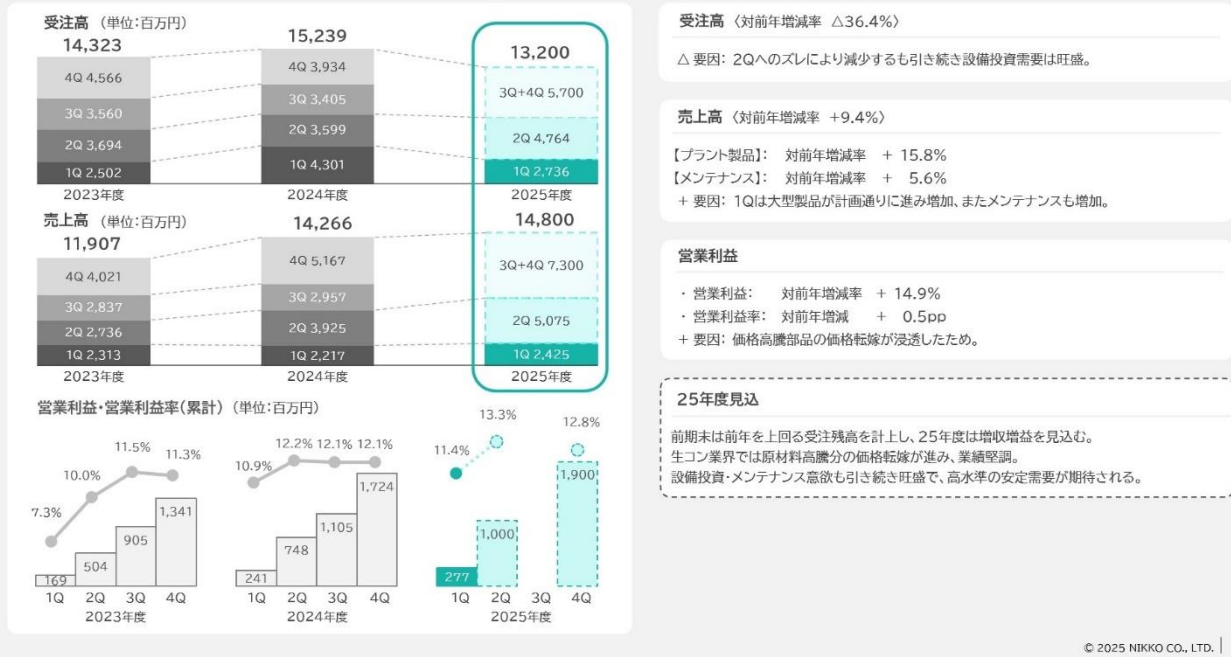
タイについては、公共案件全体が停滞気味ですが、当社としては新型プラントシリーズ「ACE」を市場投入いたしました。ACEはコストダウンと機能を両立させた戦略機種であり、すでに一定の評価をいただいております。今後はさらに普及を図り、巻き返しを図ってまいります。また、より大型のACEはタイの大手ユーザー向け、加えてベトナム市場向けとして開発しております。特にベトナムでは160型を主力機種と位置づけており、採用拡大に注力する方針です。



国内の状況についてご説明いたします。数字の通り、全体では21%のマイナスとなっておりますが、メンテナンス事業は堅調にプラスで推移しており、しばらくはこの傾向が続くと見込んでおります。

プラント事業につきましては、昨年からご説明しております通り、省エネルギーや機械化促進に向けた補助金の後押しがございます。その効果により、需要や受注は増加する見通しではありますが、この第1四半期に関しては、まだ十分に数字に反映されず、残念ながら対前年で約70%の減少となっております。

ただし、プラントに関しては今後回復局面に入ってくると考えておりますので、一過性のものと捉えていただければと存じます。



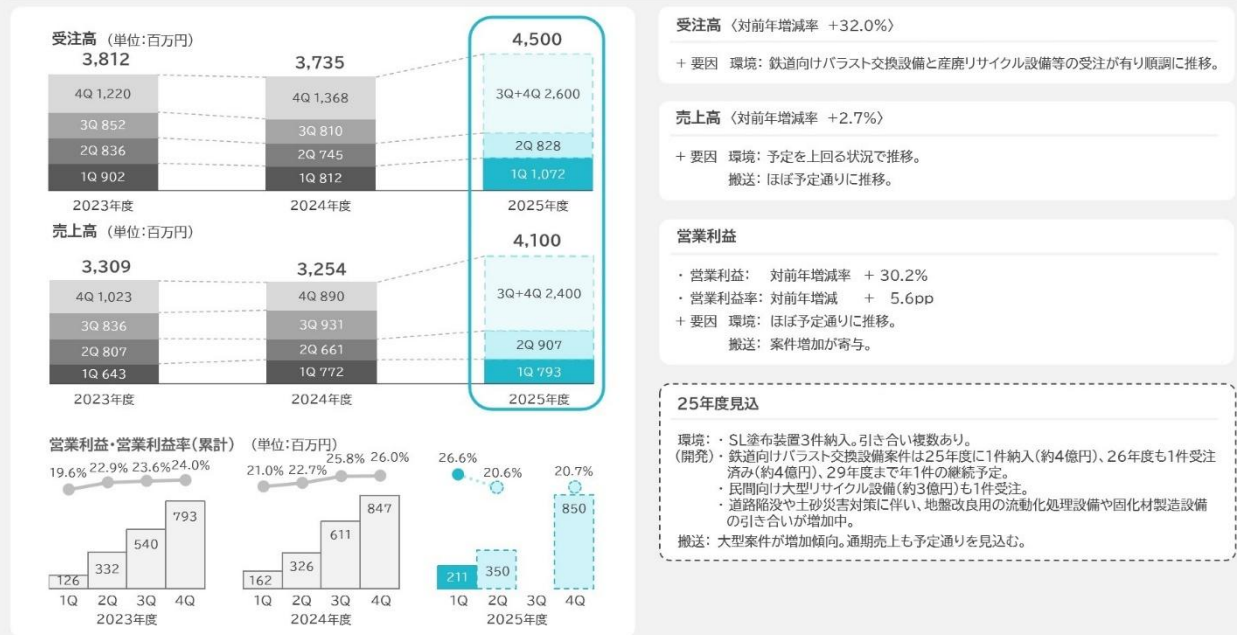
続きまして、BPの関連事業についてご説明いたします。こちらは先ほど申し上げたとおり、生コンクリートの単価が堅調に上昇しております。一方で、資材コストも上昇しているため、その分がすべて業界の利益になるわけではございませんが価格転嫁は比較的円滑に進んでおります。2025年度も価格交渉が行われていると聞いており、こうした動きは需要の拡大にもつながると考えております。

1Qにつきましては、前年度が受注好調だったこともあり、それと比較するとやや減少しているように見えますがこちらに示している2023年度の水準と比べても、おおむね例年どおりの推移を維持しており、期末にかけて受注が積み上がってくると見込んでおります。

一方で、堅調なだけで十分かというところ、そうではないところのご懸念もあるかと思っておりますので、リスク要因についても触れさせていただきます。AP、BPどちらの事業においても、プラントを設置する際には基礎工事が必要になり、大規模な土木工事を伴います。通常これはお客様のご負担となり、当社からは図面を提供し、その上でお客様が土木業者に依頼される形で工事が進みます。

ところが、この基礎工事についてお客様の手配が難航したり、工期が大幅に遅れたりするケースがあります。今回の期ずれも、まさにそうした影響によるものです。当社のプラント自体は兵庫県明石の本社工場で一貫して製作しておりますので、自社工程での遅延リスクは限定的です。しかし基礎工事は外部業者に依頼する必要があり、天候不順など様々な要因で遅延が発生いたします。結果として、受注高が積み上がっていても当期に売上を計上できず、翌期以降に繰り越される可能性がございます。この点は当期の売上見通しにも影響し得ると考えております。

したがって、当社としてはアスファルトプラントおよびバッチャープラントに関して、工程全体の管理を徹底し、スケジュールの入替えやお客様との調整を通じて前倒し納入を図るなど、売上確保と業績の安定に努めている状況でございます。



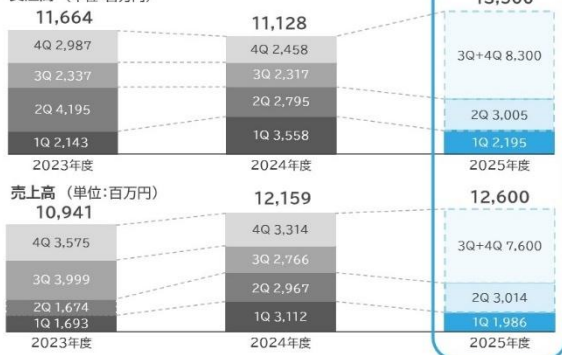
環境および搬送の事業については、先ほどご説明したとおり、堅調に推移しております。下段に記載のある SL 塗布装置についてご説明いたします。これはコンクリート杭などにアスファルトを塗布することで、地中での摩擦力を低減し、耐震性や地盤沈下への耐性を高めるものです。当社は従来からアスファルトの取り扱いに強みを持っており、その技術を応用した設備でございます。現在、この装置への引き合いは堅調に推移しており、当社の事業にプラスに寄与しております。

一方、搬送関連では鉄道分野向けのバラスト交換設備がございます。バラストとは線路の枕木の周囲に敷き詰める砂利のことで、長年の使用により摩耗し角が取れるため、大量に交換が必要となります。当社の設備は大型コンベヤとスクレーパーを活用し、使用済みのバラストを効率的に回収すると同時に、新しいバラストを供給する車両型のベルトコンベヤです。

この大型設備については、2025年、26年、29年と複数の案件が続いており、25年度も新規受注および売上の計上が見込まれるなど、好調な業績を示しております。それに伴い、利益の積み上がりについても期待できる状況です。

旧その他事業(破碎機関連+製造請負関連+その他)

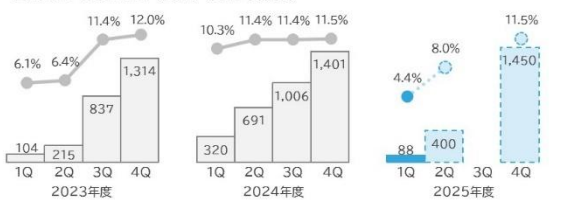
受注高 (単位:百万円)



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	△ 15.6%
・ 製造請負関連事業:	対前年増減率	△ 58.6%
・ その他事業:	対前年増減率	△ 15.7%

売上高

・ 破碎機関連事業:	対前年増減率	△ 56.3%
・ 製造請負関連事業:	対前年増減率	△ 56.3%
・ その他事業:	対前年増減率	+ 11.5%

営業利益

・ 破碎機関連事業:	対前年増減率	△ 213.0%
・ 製造請負関連事業:	対前年増減率	△ 56.8%
・ その他事業:	対前年増減率	+ 35.1%

25年度見込

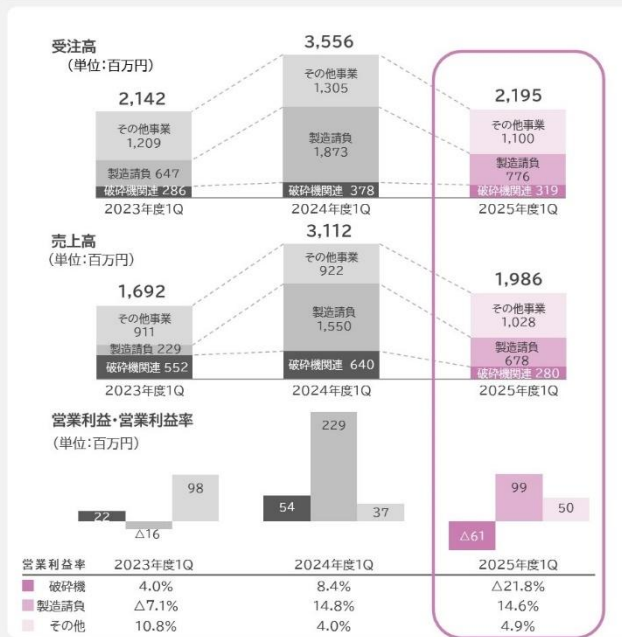
- ・ 破碎機関連事業: (モバイル) 国内需要は好調で、販売力とメンテナンス体制を強化し、早期受注に注力。新型移動式土質改良機の引き合い増加。
- ・ 製造請負関連事業: 受注、売上ともに前期の大口案件の反動により減少見込みで、一昨年度と比べ若干増の見込み。市況は低調な雰囲気であるが、特殊、短納期など小規模案件は多く、収益率は維持/伸長の見込み。
- ・ その他事業: 人手不足や建設資材高騰により、着工遅れが目立つが、公共投資は底堅く推移し、建設用仮設機材レンタル市場に価格UPが浸透し、購入意欲は徐々に回復傾向。又、仮設機材センター向けの省人化・省力化設備への引合も増加傾向。

次に、セグメント別では「旧その他事業」という区分がありますが、分かりにくい部分かもしれませんので補足いたします。ここは、旧その他事業をさらに細分化し、破碎機関連や製造請負を個別に切り出しております。このようなセグメントとしたのは昨年度からであるため、過去との数値の比較に若干の違いが生じております。今回の説明資料では、その新しい区分に基づいてご説明させていただきます。ご覧のとおり、破碎機、製造請負、そしてその下枠に示している「その他」という形で整理しております。

全体的にはマイナスの数字が目立ちますが、破碎機については先ほど申し上げたとおりです。製造請負につきましても、先ほど触れましたが、昨年度は大型JV案件の影響で一時的に売上が積み上がっておりました。その反動が今期に表れているため減少していますが、特段の懸念ではなく、例年どおりおおむね堅調に受注が進んでおります。その意味で、全体としてはほぼ予算どおりの進捗と捉えております。

受注・売上ともに結果としてはマイナスに見える状況ですが、製造請負については予定どおりの水準で推移しております。一方、破碎機についてはもう少し底上げが必要であると考えておりますので、現在営業活動を強化している状況です。

その他事業(新セグメント)



受注高

- 破砕機関連事業: 前年同期 △59百万円
- 【モバイルプラント】 前年同期 3台 223百万円 → 5台 264百万円
- 【定置式破砕機】 前年同期 9台 144百万円 → 5台 81百万円
- ※今期1Qで想定していた海外向け複数台案件の方針変更による受注遅れもあり減少
- 製造請負関連事業: 前年同期 △1,097百万円
- 【宇部興機】 前年同期 △1,259百万円
- 【松田機工】 前年同期 +18百万円

売上高

- 破砕機関連事業: 前年同期 △360百万円
- 【モバイルプラント】 前年同期 8台 560百万円 → 4台 206百万円
- ※引合案件の受注遅れにて減少
- 【定置式破砕機】 前年同期 5台 85百万円 → 5台 84百万円
- ※前期のような大型機の売上がなかったが、部品売上増加によりカバー。
- 製造請負関連事業: 前年同期 △872百万円
- 【宇部興機】 前年同期 △950百万円
- 【松田機工】 前年同期 △38百万円
- 前期の大型案件剥落により売上高減となったが、ベース売上は堅調。
- その他事業
- 【仮設機材】
- 自社オリジナルアルミ製品の販売が減少(省力化機材): 前年同期比 △111百万円
- レンタル需要の増加: 前年同期比 +9百万円
- 省人化省力化機械の需要が増加: 前年同期比 +2百万円

★その他事業の売上構成

- 仮設機材 14.6%
- 防水板・水門 7.6%
- 土農工具 9.4%
- 開発・外販 13.4%
- 他 55.1%

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 13

新しいセグメントの区分についてですが、破砕機と製造請負に分けて集計しております。内訳をさらに詳しくご説明いたします。

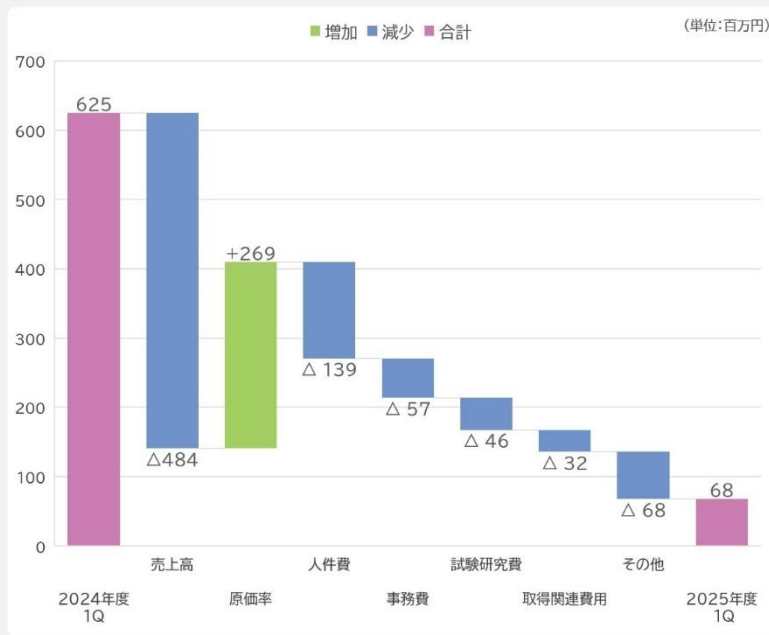
まず破砕機についてです。モバイルプラントは主にドイツのKLEEMANN社製を輸入しており、移動式の破砕機を取り扱っています。一方の定置式破砕機は、前川工業様にて主に非常に硬度の高いレアメタルなどを対象にした特殊な機械で、当社ではこの二つを区分して管理しています。

いずれの分野においても案件が全くないわけではありませんが、昨年・一昨年は特にモバイルプラントが好調だった反動もあり、足元ではやや落ち着いた印象となっています。ただし受注件数については前年の3台から5台に増えており、着実な拡大が見られます。

売上については残念ながら第1四半期は全体として低調に推移しましたが、第2、第3四半期にかけて受注とともに売上の回復を見込んでおります。



2025年度 1Q 経常利益 増減要因分析



項目	影響額	内容
売上高	△484	売上高の減少 △1,555百万円
原価率	+269	原価率改善(労務費除く) 57.8%→52.4%
人件費	△139	人員増、ベースアップ
事務費	△57	システム利用料増
試験研究費	△46	開発費用の増加
取得関連費用	△32	日工藤原電機の買収
その他	△68	減価償却費の増加 △17 賃借料 △10 旅費交通費 △10 など

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 14

経常利益の要因を示した棒グラフをご覧ください。

まず昨年の1Qは非常に好調なスタートで、最終的にも過去最高の売上と営業利益を記録しました。一方、今期1Qは売上の減少に伴い、利益も減少しております。

ただし、コストダウンや販売価格の上昇により原価率は改善しており、この効果で約2億6,900万円のプラス要因となりました。

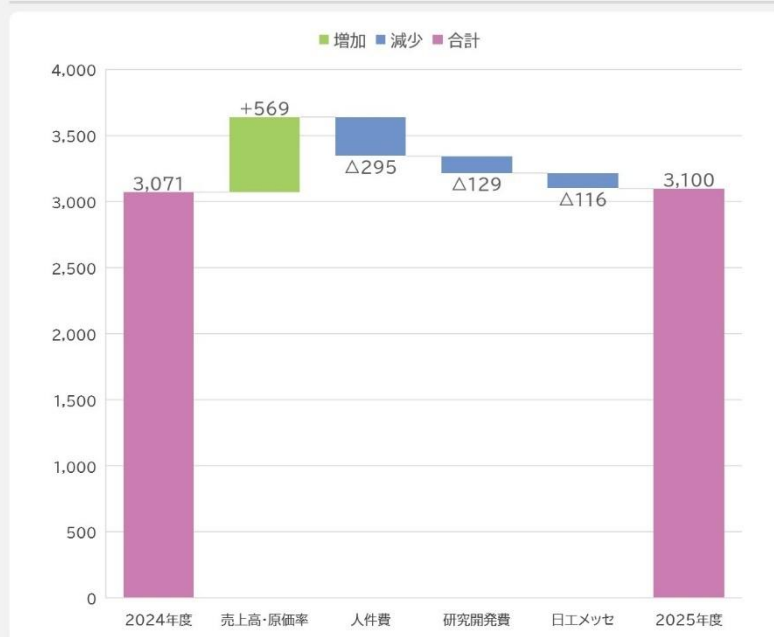
一方で、人件費はベースアップや人員増により、約1億3,900万円のマイナス要因となっています。その他、事務関連費用や継続中の新製品開発費用、さらには昨年度M&Aを実施した藤原電機（現・日工藤原電機社）の取得関連費用、加えて減価償却費の増加などがマイナスに影響しました。

これらを総合した結果、1Qの経常利益は6,800万円にとどまり、前年同期比では約10分の1の水準となっています。

一方で、原価率の改善については販売価格への反映が通年で効いてくる見込みであり、今後に期待しているところです。



2025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	+569	売上高の増加・原価率改善 (労務費除く)
人件費	△295	賃金・賞与アップ
研究開発費	△129	開発費用の増加
日エッセ	△116	展示会開催

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 15

通期での経常利益の増減要因についてまとめます。先ほどは第1四半期のご説明でしたが、通期ベースでも最終的にはおおよそ31億円に到達できると見込んでおります。

売上原価率については、第1四半期では売上減少の影響もあり、一時的にマイナス要因となりました。ただ、価格改善やコスト削減の効果が通期を通して出てくることで、最終的にはプラスに寄与すると考えております。

以上が第1四半期の概要となります。

www.nikko-net.co.jp

INFORMATION

会期
2025.10.20 MON - 10.31 FRI
※本展示会への参加は、担当営業までお問い合わせください。

会場
日工株式会社 本社工場
〒674-9585 兵庫県明石市大久保町江井島1013-1
TEL: 078-947-3131 (代) FAX: 078-947-3638

NIKKO GROUP
NEW PRODUCTS EXHIBITION
2025
10.20 MON. - 10.31 FRI.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

コンセプト:NIKKO EXPO 2025
～一歩先行く未来社会のデザイン～

開催日程 :10月20日(月) ~ 10月31日(金)

開催場所 :日工明石本社工場

AP・BP コンセプトモデル & モバイルプラント



新型ミキサ、各種バーナーの開発製品などの実機

脱炭素・DX取り組みなどを展示



© 2025 NIKKO CO., LTD. | 16

ここで少し話題を変えて、当社の新製品展示会についてご紹介いたします。

当社は「日工メッセ 2025」を、本年 10 月 20 日（月）から 31 日（金）まで開催する予定でございます。

日工メッセでは、単に一般的な展示品をご覧いただくのではなく、コンセプトモデルや新型の商品を実際にご紹介し、重要なお客様には実機を通じて最新技術をご覧いただきながら、商談にもつなげていく場として位置づけております。加えて、当社が 5 年、10 年先を見据えてどのような将来像を描いているのか、DX や AI を活用した次世代の取り組みをご体感いただける展示会でもあります。

かつては幕張メッセや晴海で建設機械の展示会が活況を呈していた時期もございましたが、2000 年以降は大型展示会が少なくなってまいりました。当社のアスファルトプラントやバッチャープラントは規模が大きく、多大な基礎工事を要するため、一般的な展示会場に設置することは困難です。そのため、当社では工場敷地内に会場を設け、特定のお客様をお招きして、最新の機能や技術をご覧いただく展示会を 3～4 年に一度の頻度で開催しております。

今年は 2025 年にあたり、この日工メッセを開催する年となります。これは今期の売上はもちろんのこと、中期経営計画の期間全体を通じて需要喚起や受注拡大につなげていくことを狙ったものであり、ぜひご期待いただければと思います。

こちらに概要をまとめておりますが、実際にお客様へお配りしているパンフレットを基に今回の資料も作成しております。展示内容としては、アスファルトプラントや生コンプラントのコンセプトモデル、新技術を用いたプラントをご覧いただくほか、大型機械となるモバイルプラントについて

は、明石工場の実機を展示予定です。さらに、ミキシング装置やアスファルトプラント用バーナーの新製品開発もご紹介いたします。

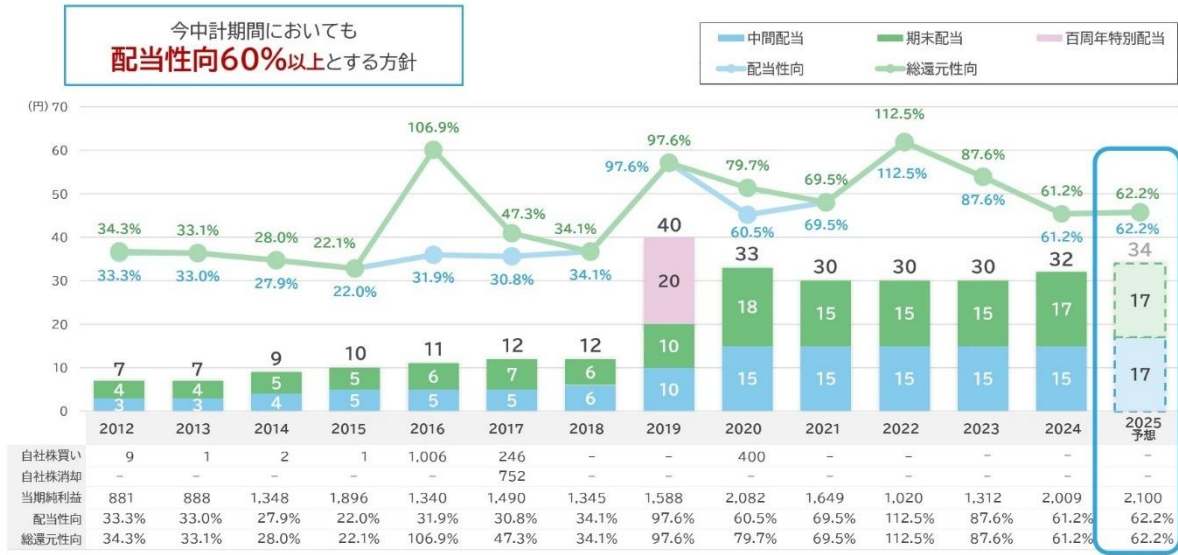
また、DXの取り組みやAIによる異物除去機能なども、カタログ上の説明にとどまらず、実際の動作をご体感いただけるよう準備を進めております。こうした展示会を、当社にとって次の成長の起点としたいと考えております。

決して希望的観測を申し上げているわけではございません。足元では1Qの結果がやや低調であることは、私自身も認識しております。ただし、通期を通して同様の状況が続くわけではなく、当社としては改善のための具体策を進めております。本日はそのご説明の一助として、補足資料も添付しておりますので、併せてご覧いただければと存じます。

株主還元方針



■ 2026年3月期の配当金予想34円(中間17円、期末17円、配当性向62.2%)



★ 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

最後に、株主還元について申し上げます。

中期経営計画で掲げております株主還元方針、すなわち配当につきましては、現時点でも当初の方針を堅持しております。2025年度の配当予想は、中間17円、期末17円、通期で34円を予定しており、当期の収益に基づいて確実に株主の皆様へお返ししてまいります。

第2四半期以降の業績動向とあわせて、引き続きご期待いただければ幸いです。

以上が、私からのご説明となります。



質疑応答

質問者 [Q]：営業赤字の1Q決算にもかかわらず、株価は上昇基調です。どのように分析されていますか。投資家層や質問内容の変化はありますか。

川上 [A]：株価の堅調な推移は大変ありがたく、日頃のご支援の賜物と受け止めております。

まず、当社の業績季節性をご理解いただいている投資家が一定程度いらっしゃると思っています。例年、第1四半期は立ち上がりが緩やかで、通期計画との対比で第2～第4四半期に収益が積み上がる構造を踏まえた評価が広がっていると理解しています。

次に、インフラ老朽化対応など社会的ニーズの高まりを背景に、インフラ関連銘柄への関心が強く、当社も関連分野で事業を展開していることから、セクター需給の追い風の影響を受けている面があると考えています。

投資家層については、従来からの長期志向の国内機関投資家に加え、テーマ性を重視する投資家の接点がやや増えている印象です。ご質問も、短期収益より「中計の実行度」「受注の質と見通し」「ROEの改善ドライバー」など、資本効率と持続的成長に関する内容が増えています。

一方で、当社の課題は明確です。中期経営計画で掲げる約束した施策の確実な実行によるROEの着実な引き上げ、まずは足元の第2・第3四半期以降に受注・収益の積み上げをしっかりと示すことです。これらを確実に実現することが、株価の評価をさらに高めていくための鍵になると考えています。

質問者 [Q]：BP事業で、金額ベースではどの程度の期ずれが発生しましたか。

川上 [A]：BP事業における期ずれの金額規模についてご質問をいただきましたが、具体的な数値については差し控えさせていただきます。

プラント案件ベースで申し上げますと、2～3件の更新案件で期ずれが発生しております。これは先ほど申し上げたとおり、全体工事の進行が遅れている要因に加え、弊社の工事進捗が想定よりも遅れた部分があったためです。結果として、2～3件の更新案件が翌期以降にずれ込む形となった点をご理解いただければと存じます。

質問者 [Q]：第1四半期の実績と、会社計画との差異はありますか。

川上 [A]：率直に申し上げますと、当社としては順調なスタートとは言い難い状況であると考えております。具体的にご説明いたします。

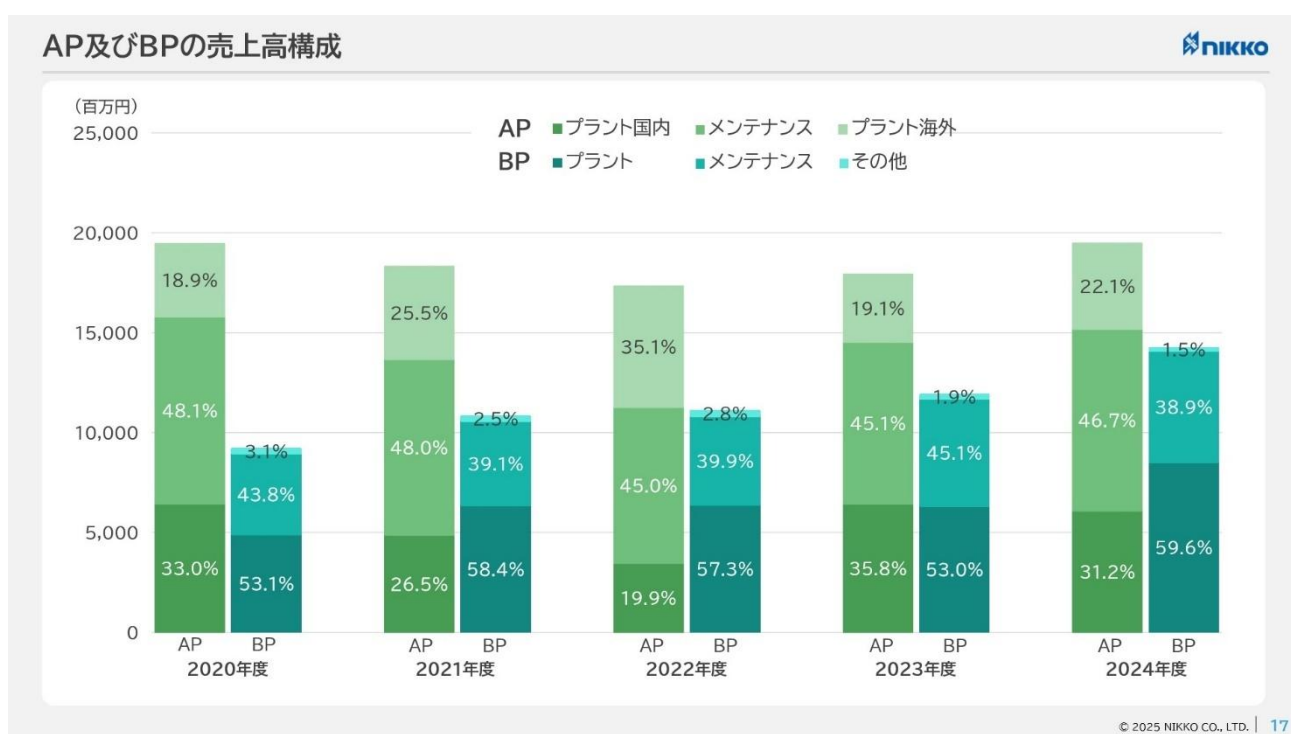
当社の主力事業であり、中期経営計画の中でも収益力強化の最重要領域と位置づけておりますアスファルトプラントに関しては、プラント製品販売、メンテナンス、そして海外事業（中国とASEAN）の領域がございます。このうち、メンテナンスについては堅調に推移し計画を上回っておりますが、国内プラント販売および海外事業においては予算に届かない結果となっております。

また、破碎機、特にモバイルプラントについては、市場自体が縮小しているわけではなく堅調に推移しております。ただ、当社がここ数年急速に成長してきた反動もあり、現在は一時的に踊り場の局面にあると考えております。従来はドイツ製品や当社のサポートに強い関心をお持ちのお客様にご評価いただき成果を上げることができましたが、今後は当社をまだ十分ご存じないお客様や、輸入機を慎重に見極める市場において、いかに信頼を得ていくかが課題となってまいります。

また、先行する競合他社も存在する中で、当社としては製品そのものの品質やメンテナンス体制を積極的に発信し、差別化を図ることが極めて重要であると認識しております。これが現在の大きな課題であると受け止めております。

以上が、第1四半期の状況についての実感に基づいたご説明となります。

質問者 [Q]：現在のメンテナンスの売上比率はどの程度でしょうか。



川上 [A]：こちらのグラフをご覧くださいと思います。2024年のデータで下段から順にご説明しますと、プラント製品の国内販売が31.2%、その上にあるメンテナンスが46.7%、さらに22.1%が海外での販売状況となっております。

一方で、バッチャープラントやコンクリートプラントについては製品比率が比較的高く、製品が59.6%、メンテナンスが38.9%という構成になっております。

概ね6割前後が、国内のアスファルトプラントおよびバッチャープラントにおけるメンテナンス売上の割合となっております。

質問者 [Q]：日エッセ開催にあたって、お客様が発注を先送りしている可能性はありますか。過去の事例と併せてご説明いただけますか。

川上 [A]：ご質問ありがとうございます。大規模な展示会を控えると「展示会を見てから契約しよ

う」とされるお客様もいらっしゃいます。一方で、展示会を待たずにご発注いただけるよう営業活動を行うケースもあり、常にその両面のバランスを取りながら対応しております。

営業担当者もその点で迷いはありますが、どちらかといえば「展示会にお客様をお招きし、実機をご覧いただいたうえで契約につなげる」方向で活動を進めているのが実態です。

そのため「展示会までは発注が伸びるのではないか」との懸念も一部にはあります。ただ、当社の製品はプラントのように現物を見ていただくものばかりではありません。小規模な改修案件やその他の製品もあり、そうした案件については展示会とは別に営業活動やPRを展開しております。2Q、3Qについても展示会以外の分野でしっかりと営業を進めているとご理解いただければと思います。

質問者 [Q]：経常利益の増減分析において、1Qの原価率には売価改定が含まれてプラス2.7億円とのご説明がありました。一方で、通期ではプラス5.7億円にとどまっています。季節性を考慮すると、プラス13億円程度は期待できそうにも思いますが、どのような前提を織り込まれているのでしょうか。

川上 [A]：まず、売上高が減少した場合には、コストダウンや原価低減についても一定の限界がございます。

価格改定の効果については、主力のアスファルトプラントやバッチャープラントではなく、ポータブルコンベヤや輸入破碎機など、多様な製品を合わせた数値がここに反映されています。

また、特にアスファルトプラントでは、商談が2年越しになるケースもあり、受注から1年数カ月後に納入となる場合がございます。その場合には、その時点の価格条件が反映される形になります。したがって、今期受注し今期納入するものは価格改定の効果が直接出ますが、長期案件については、インフレ基調の影響もあり、一部でマイナスを見込まずにはいられない案件もございます。これらを試算した結果、通期での効果はご指摘の規模には至らず、足元の5.7億円程度という予測になっております。

もちろん、納入予定や案件の組み合わせが変わればプラス寄与が大きくなる可能性もございますし、売上目標を計画通りに達成できた場合には、マイナス方向に振れるリスクは小さいと考えております。むしろ、プラス方向に上振れる可能性があると思っております。

質問者 [Q]：メンテナンスのところでは、年度によって偏りはないのでしょうか。

川上 [A]：ご質問ありがとうございます。メンテナンスにつきましては、アスファルトプラントとバッチャープラントで内容に違いがあり、その結果として年度ごとに偏りが生じることもあります。

当社の場合、メンテナンスには単なる故障時の修理だけでなく、省エネや省力化を目的とした対応、さらには装置を構成する小さなユニットの交換まで幅広い内容が含まれます。そのため、金額も数十万円規模の小工事から、場合によっては1,000万円規模に至る大型工事までさまざまです。

結果として、ある年は大規模で時間を要する案件が中心になることもあれば、部品交換や小修理の積み重ねが中心となる場合もございます。

アスファルトプラントの場合は、熱を扱う設備であることや公害対策の観点から、更新には一定の規模を持って慎重に投資が行われます。一方、コンクリートプラント（バッチャープラント）の場合は、消耗品交換や省エネルギー・省力化の取り組みが中心となるため、収益性は比較的高いのですが、売上規模としてはアスファルトプラントのメンテナンスに比べると小さくなる傾向があります。

したがって年度によって多少の変動はありますが、全体としては安定的に増収増益を続けております。今後についても、人手不足への対応やバブル期に建設されたプラントの更新需要、大型修繕などの案件が引き続き見込まれる環境にあると考えております。

質問者 [Q]：AP の補助金について、どのようなスケジュールで御社の業績に寄与すると考えればよいでしょうか。

川上 [A]：概ね一昨年頃から受注面でプラスの効果が出始めております。補助金の影響は一昨年、今年、来年と、それぞれの受注増につながっていくと見ております。

実際の売上、すなわちプラント納入への反映は主に来期以降になる見込みです。一昨年に受注した案件は、まず申請手続の承認を経て、その後に基礎工事、そして最終的な納入へと進みます。そうした流れを踏まえると、一昨年分の案件は本年後半から来年にかけて、今年分は来年の中盤以降から再来年にかけて業績に寄与していく、というスケジュール感でご理解いただければと考えております。

質問者 [Q]：ちなみに、売価改定効果は1Q でいくらだったのでしょうか。年間ではいくらを織り込んでいますか。

川上 [A]：具体的な数字は、申し訳ありませんが手元に資料がなく即答できません。ただし、価格改定については、インフレの影響に加えて、当社の人件費やベースアップ、採用増による人件費負担を織り込んでおります。また、製造やメンテナンスなどを担っていただいている協力会社各社の人件費上昇分も考慮した上で価格に反映しています。

その結果として、決して過大な利益を追求しているわけではなく、適切にコストを反映した水準として、概ね5%から10%の範囲で価格を引き上げております。反映のタイミングについては、事業やサービスの性質によって時期が異なると考えております。

質問者 [Q]：メッセは投資家、マスコミなどの見学はできるのでしょうか。

川上 [A]：安全確保の問題がありますが、機関投資家の方、マスコミの方で見学ご希望の方はメールにてお問い合わせをお願いします。

質問者 [Q]：アンモニアからの変換の水素を燃料とするバーナ搭載の、アスファルトの開発の進捗について教えてください。

川上 [A]：大変専門的なご質問をいただき、ありがとうございます。

水素を直接燃料として活用することは、環境対応の観点から理想的な手段の一つですが、ご承知のとおり、水素は流通や貯蔵の面で課題があります。特に液化するための温度が非常に低く、取り扱いが難しい点がございます。

これに対してアンモニアは、クラッカーと呼ばれる設備を用いて分解し、そこから得られる水素をバーナに供給する仕組みを検証しています。現在は小規模な試験を繰り返しながら進めており、今後はお客様とも連携しつつ、まずは実験プラントでの搭載を進め、その後、商用プラントへの展開を目指してまいります。

進捗については、特段遅れているわけではなく、計画どおり順調に進めている状況とお考えいただければ幸いです。

司会 [M]：どなたか、ご質問はございますか。まだお時間はございますが、ほかにご質問がないようですので、以上で質疑応答を終了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、2026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。

川上 [M]：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す