



日工株式会社

2026 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会

2025 年 12 月 11 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 2 四半期決算説明会

[決算期] 2026 年度 第 2 四半期

[日程] 2025 年 12 月 11 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=CzAOUI-FMMo>



[統合レポート] https://ssl4.eir-parts.net/doc/6306/ir_material2/264364/00.pdf



登壇

川上：皆様、こんにちは。本日は、ご出席いただきまして誠にありがとうございます。日工株式会社の川上です。

私より、2026 年 3 月期第 2 四半期決算の内容ならびにトピックス、株主還元方針についてご説明させていただきます。

第 1、第 2 四半期は少々スロースタートで、皆さんもどうなっているのかと気にされているかもしれませんが、後半戦の状況等も少し交えながらご説明申し上げます。よろしくお願いします。

本日は、まずトピックスとして 4 点ご用意しています。その後に、株主還元の方針について、2025 年度第 2 四半期決算の説明をさせていただければと思います。以下、参考資料等もつけておりますので、説明の後にご覧いただければと思います。

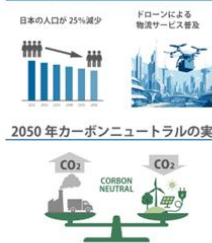
SFプロトタイピングプロジェクト



▲屋内展示スペース

未来型プラント

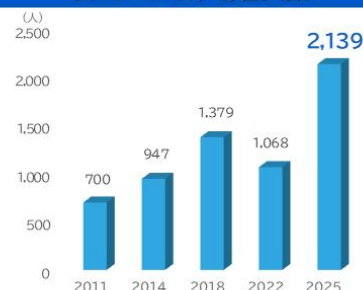
2050年の未来像



遠隔自動運転



日エメッセ来場者人数



© 2025 NIKKO CO., LTD. | 3

それでは、トピックスに入ります。2025年10月20日から31日にかけての約2週間、当社本社工場において、日エメッセ2025を開催しました。

今回は、一歩先ゆく未来社会のデザインをテーマにして、働き方改革、DX、カーボンニュートラルといった課題にお応えする、というコンセプトで開催しました。

持続可能な未来を見据えたコンセプトモデルの展示、魅力ある製品やサービスをVR体験していただきました。

今回は、この表のとおり、過去を大きく上回る2000名のVIPのご来場で大変な盛況となりました。今年下期以降の受注獲得が大いに期待できるのではないかと考えています。

展示内容について少々ご説明します。上段では、SFプロトタイピングプロジェクトにつきましてご紹介しています。SFプロトタイプの第一人者である宮本道人さんを中心に、当社ならびに当社以外の方々にも集まっていただきました。

2058年の明石を舞台とした小説「明日のアスファルト」というもので、これをまとめ上げるプロジェクトの成果展示となりました。

メッセ会期中の10月24日には、2005年出版の「TSUNAMI 津波」が東日本大震災、2010年出版の「首都感染」では、その後の新型コロナウイルス感染症で起きた事態をそれぞれ予言していたのではないかと大いに話題となった小説家の高嶋哲夫先生もお招きし、宮本道人氏とのスペシャルトークセッションなども開催しました。

現在から2030年に向けて 成長が期待される製品



具体的な展示物です。今回は少し長い目で見たということで、現在から2030年に向けて成長が期待される製品も数多く展示しています。

具体的には、左側の重油代替燃料バーナー、その下にある電動駆動も可能とした電動駆動も可能としたハイブリッド型移動式破砕機、省エネ法の適用となりましたアスファルトプラント、VP IVです。

4番目として、右下の流動化処理土製造プラント、製造設備のリキゾイル、このようなものも新たなご提案として提供しています。

当社の中で、新しくTACO-Labというテストセンターの内容、どのような実験をするのかもご紹介しています。



国道の地下で**4,739**カ所の空洞が確認
埋没リスクの高い**119**カ所では修繕がおこなわれている。

(出所:国土交通省調査)

対策



建設発生土



建設汚泥



比重調整



流し込み施工



流動処理土

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 5

その中で、少しトピックスとして深掘りしたいのが、流動化処理土製造設備、製造プラントです。どのようなものに使うのかということですが、基本的には建設発生土や建設汚泥です。

こちらをリキゾイルで適切に計量、それから練り混ぜを行い、再利用できる処理土として出荷するものです。実際には、その後、流し込み施工を行い、このような形で空洞、空隙ができた地中の土にきちんとした処理済みの材料を流し込むことにより、空洞化を除去する設備です。

流動化処理土 製造設備



※移動設置が簡単な『リキゾイル』

引合5件（リキゾイル2件）

計量・ミキサをユニット化し
設置時間を短縮

敷き鉄板上への設置
発電機での稼働が可能

瞬発製造能力が高い原材料の
個別計量方式を採用

自動制御盤で運転操作
製品管理も容易

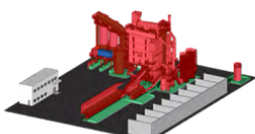
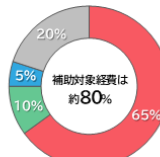
© 2025 NIKKO CO., LTD. | 6

今回の設備は可搬式です。ワンパッケージ化して車で移動し、設置用の脚部を展開することで簡単に移設できることを特徴としています。

単に簡便だけではなく、計量のシステムやミキサをユニット化して、きちんとした検証ができる制御システム、ワンマンコントロールできるワンボタン操作の自動制御盤（制御盤）等も用いた、簡便でありながら本格的なシステムとしてご好評をいただいています。

既に引き合い等も発生しており、今後の展開が期待できる製品であると考えています。

アスファルトプラント更新時 補助金活用 — 省エネルギー投資促進・需要構造転換支援事業補助金 —

(I) 工場・事業場型					補助対象経費範囲	
	①先進枠	②一般枠	③中小企業投資促進枠			
要件	事前に「先進設備・システム」への審査・採択された事業 ・ 新型アスファルトプラント「Value Pack」 ・ アスファルトプラントにおけるヒートテックシステム	オーダーメイド型設備または省エネ効果が高い電効率な設備 ・ 事業者の仕様目的や用途に合わせて設計製造する設備 ※ 既定設備と組み合わせることも可能				
省エネルギー 効果要件	○ 省エネ率 + 非化石割合増加率	30%以上	10%以上	7%以上		
	○ 省エネ量 + 非化石量	1,000kl以上	700kl以上	500kl以上		
	○ エネルギー消費原単位 改善率	15%以上	7%以上	5%以上	<p>補助対象経費①：65% 補助対象経費②：10% 補助対象経費③：5% 補助対象外経費：20%</p> <p>補助対象外経費として 「解体費用、事務所、ストックヤード」があります。 ※ 様々な要因により経費割合は変わることがありますので、あくまで参考としてご覧ください。</p>	
補助対象経費	設計費・設備費・工事費					
補助率	中小企業：2/3以内 大企業：1/2以内	1/2以内 1/3以内	1/2以内 対象外			
補助金限度額 ※(1)内は非化石等適用時	【上限額】15億円/年度(20億円/年度) 【下限額】100万円/年度(初年度を除く)	【上限額】15億円/年度 (20億円/年度) 【下限額】100万円/年度 (初年度を除く)	【上限額】15億円/年度 (20億円/年度) 【下限額】100万円/年度 (初年度を除く)			

採択実績

【アスファルトプラント】

2024年度	6件
2025年度（2次公募まで）	3件
2025年度（3次公募まで）	13件
補助金交付額	1.8億円～8.6億円



【クラッシングプラント】

定置式の中間処理施設をモバイル式へ入替
2025年度 1件



© 2025 NIKKO CO., LTD. | 7

アスファルトプラントに主にかかわる話です。経済産業省の省エネルギー投資促進・需要構造転換支援事業補助金を活用した案件が非常に増えてきているため、その状況をご紹介します。

右側の図が、どのようなところに対してどのような補助金が助成されるのかを示しています。当社のアスファルトプラント VP IV が採択を受け、プラント更新需要が非常に旺盛になっています。

下期以降も受注・売上に大きく貢献すると見込んでおり、その状況をご紹介しました。

統合レポート2025は、**2030年ビジョン**と**時価総額500億円**(現在300億円)の実現に向けて**トップインタビュー**を起点に実効性の高い**事業戦略**と**サステナビリティ活動**を6つの対談や座談会で分かりやすく紹介します。



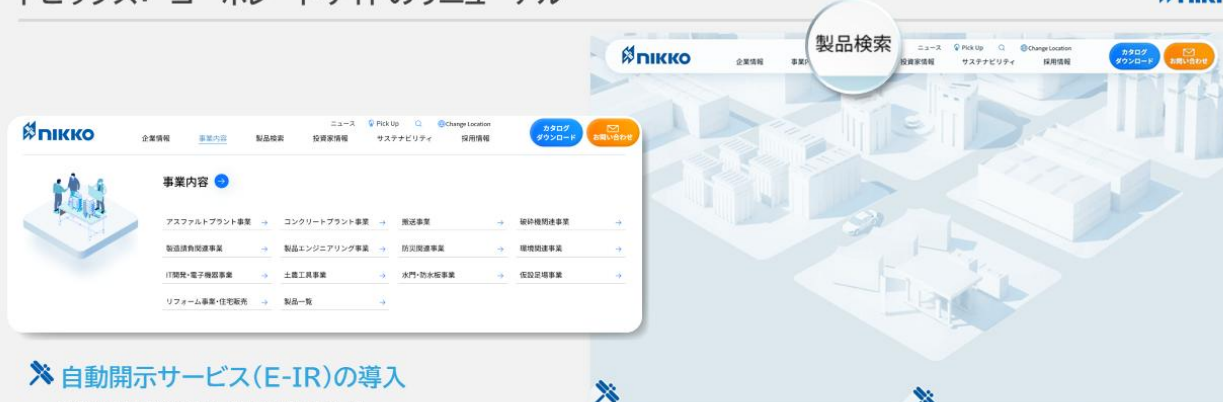
https://ssl4.eir-parts.net/doc/6306/ir_material2/264364/00.pdf

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 8

統合レポート 2025 を発行しています。統合レポート 2025 では、2030 年ビジョンと時価総額 500 億円の実現に向けたトップインタビュー、事業戦略やサステナビリティ活動も交えながら、当社の事業活動をわかりやすくご紹介しています。

ぜひ皆様も、お時間があるところでご覧いただければと思います。よろしくお願いいたします。

トピックス：コーポレートサイトのリニューアル



✂ 自動開示サービス(E-IR)の導入

決算情報などを誤りなく即時配信するため、
東証開示と同時に自動開示されるサービスを導入しました！

✂ 日エグループ製品を日エHPに追加

事業紹介ページなどにグループ会社の製品を追加。
日エユーザーにグループ会社の製品も見てもらえるサイトを作成！

※英語版については後日リニューアルします。



✂ 製品カテゴリーの整理

✂ 製品検索ページの追加

ユーザーが対象の製品・サービスを検索しやすいよう
検索ページを新たに追加しました！

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 9

次が、コーポレートサイトのリニューアルです。先ほどご説明した統合レポート 2025 もこちらのサイトに掲載しています。

それ以外に刷新したポイントとしては、画面を見やすくして製品ごと・事業ごとの情報にできる限り早くアクセスできるよう改善したほか、投資家の皆さんに対しては自動開示サービスを導入しています。

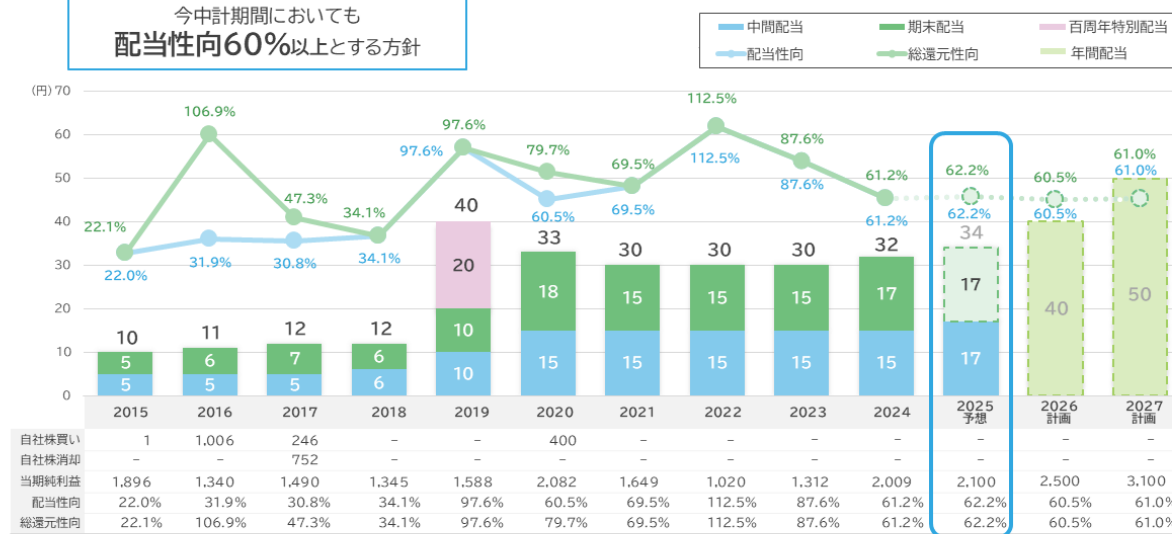
また、日エグループ製品が今まで当社のホームページに集約されていなかったということで、日エグループ全体が見渡せる構成とするなど工夫しています。

こちらも、ぜひご活用くださいますようお願い申し上げます。



■ 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%)

今中計期間においても
配当性向60%以上とする方針



★ 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

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 10

株主還元の方針です。既に今期、この上期に17円の配当を実施しています。後ほどご説明するように、通期での業績見通しに変更はありません。

この状況で、下期も17円配当、来期、再来期もさらに業績を向上させて、株主還元に努めてまいり所存です。皆様、何卒よろしくお願いいたします。



BP関連事業：BP事業は大型商談の期ずれで受注は減少する。
一方、設備投資需要とメンテナンス需要の拡大で売上・営業利益が大きく伸長。
▶P.20 BP関連事業



環境及び搬送関連事業：鉄道向けやりサイクル設備の案件増で受注・売上とも大きく伸長する。
一方、利益は概ね計画線上の推移。
▶P.21 環境及び搬送関連事業



AP関連事業：顧客側の基礎工事の遅れや補助金採択までの期間が予想以上に長くなり受注、売上ともに計画より減少。
▶P.18～19 AP関連事業



破碎機関連事業：モバイルプラントの受注の減少と下期の期ずれの影響で、受注・売上・利益とも前年割れ。
引き合いは増加。
▶P.22～23 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)

中期経営計画に向けた下期の成長ステップ



AP関連事業：補助金効果による高確率引合、内示案件が23件発生しており順次受注売上予定。
▶P.18 AP関連事業

ここからは業績についてご説明します

まず、2025年第2四半期、上半期の業績ハイライトです。堅調だったものと伸び悩んでいるもの等があります。全体的には、予算、予定を下回っているというのが総括ですが、個々さまざまありますので、ご説明をお聞きいただければと思います。

まず、BP、バッチャープラント関連、生コンクリート関連の事業です。引き続き需要は旺盛で、堅調な推移を見せていますが、売上に関しては、大型案件の期ずれ等がありました。売上が若干伸び悩むこと、受注も長納期化し、予定どおりの受注に届いていないという第2四半期の結果にはなっていますが、おおむね堅調な推移で好調の印として示しています。

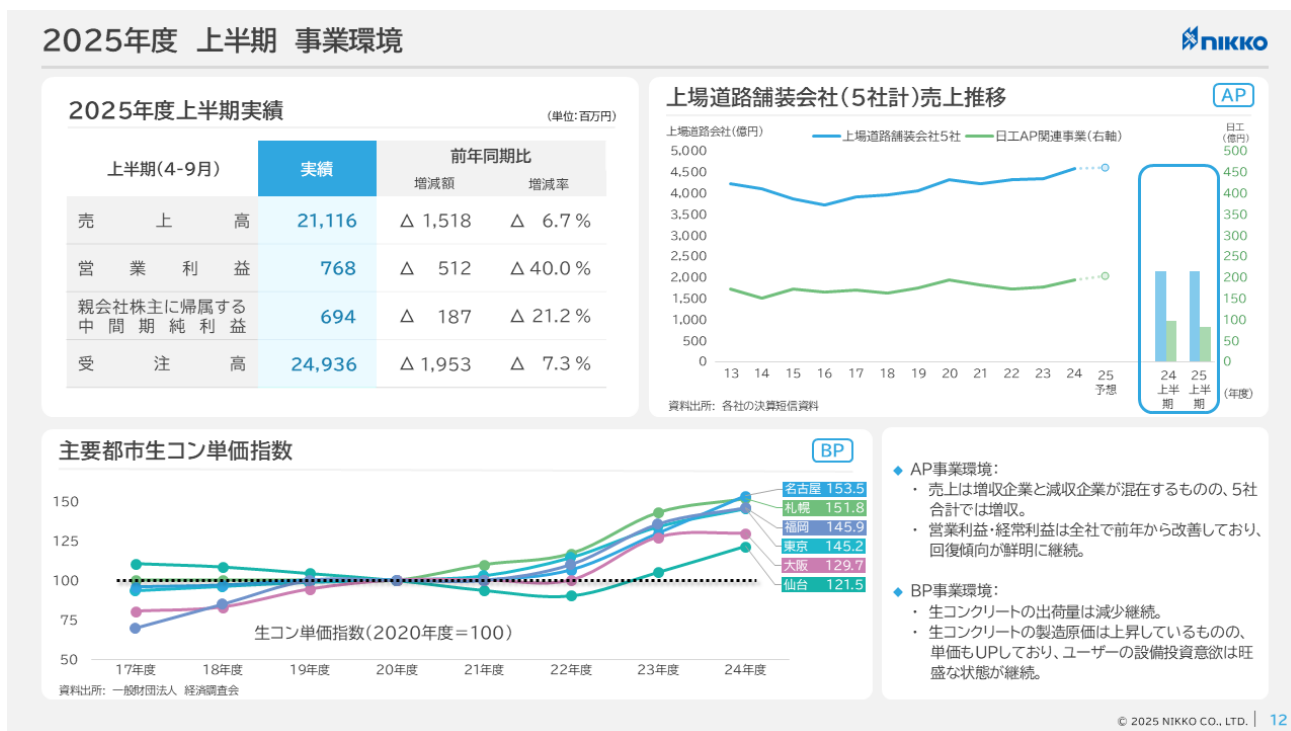
環境及び搬送関連事業に関しては、鉄道向けやりサイクル設備等の大型案件の受注・売上等があり、堅調に推移しています。プラス、主力のポータブルコンベアもおおむね前年を上回る売上で推移しています。こちらも、明るい好調の印として示しています。

逆に課題が見られるのが、AP関連事業でした。上半期においては、受注の状況も引き合い数から鑑みて成長しつつあります。ですが、残念ながら、今期は、顧客側の基礎工事の進捗が遅いとか補助金の採択が案件の中心になっていて、補助金の申請から採択までの期間が長期化しており、この第2クォーターではいい結果をお見せすることができません。

破碎機関連事業は、モバイルプラントです。特にモバイルプラントは厳しい状況が続いていましたが、残念ながらこの上半期も業界全体として受注が伸び悩んでいる結果が出ています。当社も、その中で上期は厳しい状況にありました。ただ、下期以降は上期の期ずれの案件や市場全体が持ち直してきていることを受けて、下期の反転を期待しています。

最後に、下段に、特段アスファルトプラント事業に関して強調したいポイントとして記載しています。中期経営計画の実現に向けた下期の成長ステップとして、当社の主力事業であるアスファルトプラントは、補助金効果によって非常に高確率な受注が見込まれる案件の引き合いや内示が増えてきています。

当社としては、この下期以降も同様の傾向が続くと見込んでいます。



具体的な数値です。売上高は、残念ながら、前年同期比で15億1,800万円減少の211億1,600万円、営業利益は、売上減の影響等もあり、前年比5億1,200万円減少の7億6,800万円になりました。

受注高に関しても、先ほどのような非常に高確率の案件が増えていて、実際の受注成約としては前年が非常によかったこともあります。19億5,300万円減少の249億3,600万円が上期の状況です。

右側の図が、いつも出している上場道路舗装会社様の売上推移です。収益もこのようなグラフになっていますが、2021年以降、緩やかに堅調な上昇が続いています。

非常に連動性の高い当社のアスファルトプラント事業、国内においては同じような推移をたどっています。決して市場環境が悪いということではありませんので、当社も成約を高めていきたいと考えています。

下の図は、生コンクリートの単価状況です。引き続き堅調な推移を見せており、この堅調な単価推移が、当社のプラント更新需要に結びついています。そういう意味で、当社事業のファンダメンタルは、引き続き非常に期待の持てる状況です。

2025年度 上半期業績ハイライト②



- ◆ 売上高 : AP事業△11.8億円、BP事業+9.4億円、環境搬送事業+3.1億円、破砕機事業△7.6億円、製造請負事業△8.7億円、その他事業+0.4億円
- ◆ 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△1.3億円、BP事業△8.1億円、環境搬送+5.4億円、破砕機事業△2.9億円、製造請負事業△12.4億円、その他事業△0.1億円
- ◆ 受注残高 : AP事業+10.8億円、BP事業△7.8億円、環境搬送+7.0億円、破砕機事業△1.2億円、製造請負事業△7.7億円、その他事業+1.3億円

(単位:百万円)	2024年度		2025年度						
	上半期実績	通期実績	上半期実績	前年同期比	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	22,634	49,162	21,116	△ 1,518 △ 6.7 %	41.4 %	22,700	51,000	51,000	
営業利益	1,280	2,766	768	△ 512 △ 40.0 %	25.6 %	1,150	3,000	3,000	
営業利益率	5.7 %	5.6 %	3.6 %	△ 2.1 pt	—	5.1 %	5.9 %	5.9 %	
経常利益	1,468	3,071	910	△ 558 △ 38.0 %	29.4 %	1,250	3,100	3,100	
親会社株主に帰属する 中間期純利益	881	2,009	694	△ 187 △ 21.2 %	33.0 %	700	2,100	2,100	
受注高	26,889	49,617	24,936	△ 1,953 △ 7.3 %	42.6 %	26,600	58,500	53,200	
受注残高	26,626	22,826	26,861	+ 235 + 0.9 %	—	26,726	30,541	25,026	

上半期業績ハイライトの2です。BP事業、環境及び搬送事業は、堅調な推移を示しています。ただし、先ほどからご説明のとおり、アスファルトプラントの事業と破砕の関連事業が、残念ながら、第2クォーターとしては低調な結果に終わっています。

ただし、下半期はアスファルトプラント事業が省エネ補助金の後押し等もあって挽回を見込んでおり、通期業績としては当初の予定を達成できるものと考えています。



2025年度 上半期業績ハイライト③



(単位:百万円)		2024年度		2025年度					
		上半期実績	通期実績	上半期実績	前年同期比	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	8,979	19,480	7,793	△ 1,186 △ 13.2 %	38.0 %	8,500	20,500	19,500
	営業利益	498	976	90	△ 408 △ 81.9 %	9.0 %	500	1,000	1,000
	営業利益率	5.5 %	5.0 %	1.2 %	△ 4.3 pt	—	5.9 %	4.9 %	5.1 %
BP関連事業	売上高	6,142	14,266	7,090	+ 948 + 15.4 %	48.9 %	7,500	14,500	14,800
	営業利益	748	1,724	953	+ 205 + 27.4 %	50.2 %	1,000	1,900	1,900
	営業利益率	12.2 %	12.1 %	13.4 %	+ 1.2 pt	—	13.3 %	13.1 %	12.8 %
環境及び搬送関連事業	売上高	1,433	3,254	1,752	+ 319 + 22.3 %	40.7 %	1,700	4,300	4,100
	営業利益	326	847	322	△ 4 △ 1.2 %	35.8 %	350	900	850
	営業利益率	22.7 %	26.0 %	18.4 %	△ 4.3 pt	—	20.6 %	20.9 %	20.7 %
破砕機関連事業	売上高	1,313	2,256	553	△ 760 △ 57.9 %	23.0 %	900	2,400	3,000
	営業利益	96	40	△ 55	△ 151 △ 157.3 %	△ 110.0 %	0	50	150
	営業利益率	7.3 %	1.8 %	△ 9.9 %	△ 17.2 pt	—	0.1 %	2.1 %	5.0 %
製造請負関連事業	売上高	2,593	4,802	1,714	△ 879 △ 33.9 %	54.4 %	1,700	3,150	3,600
	営業利益	369	645	251	△ 118 △ 32.2 %	54.6 %	180	460	400
	営業利益率	14.2 %	13.4 %	14.6 %	+ 0.4 pt	—	10.6 %	14.6 %	11.1 %
その他事業	売上高	2,171	5,101	2,212	+ 41 + 1.9 %	36.0 %	2,400	6,150	6,000
	営業利益	226	716	141	△ 85 △ 37.6 %	17.6 %	220	800	900
	営業利益率	10.4 %	14.0 %	6.4 %	△ 4.0 pt	—	9.2 %	13.0 %	15.0 %

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 14

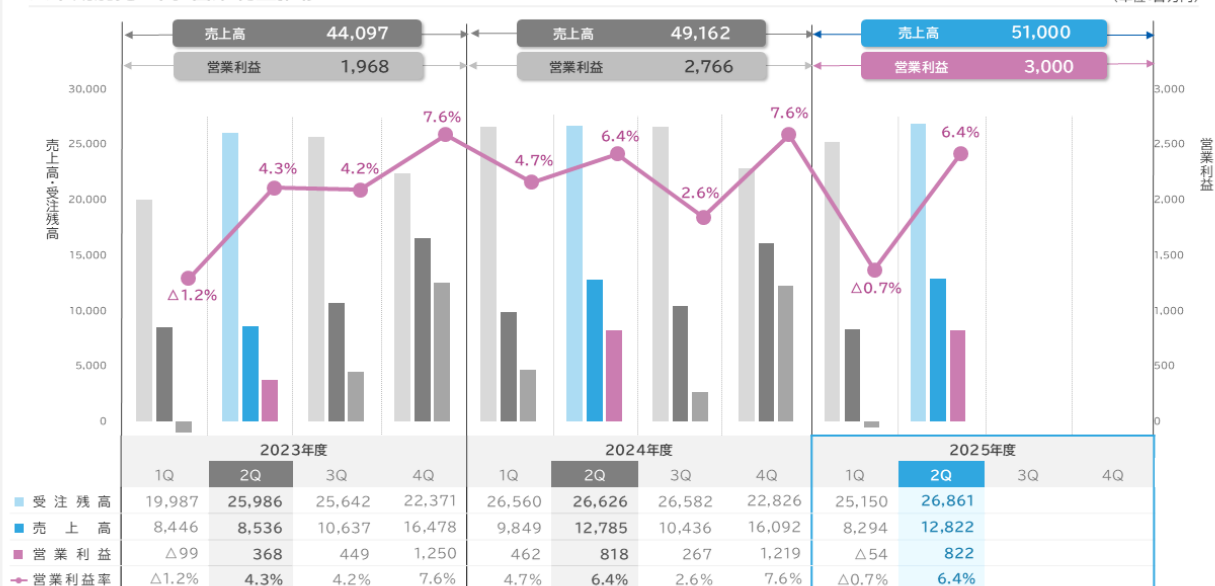
個々のセグメントの状況です。セグメント別で業績にばらつきがあります。トータルとしては、予算に到達していないというのが実情ですが、下期以降、非常に期待のできる状況にあることをご報告させていただければと思います。

2025年度 四半期業績推移



四半期別売上高・営業利益推移

(単位:百万円)



© 2025 NIKKO CO., LTD. | 15

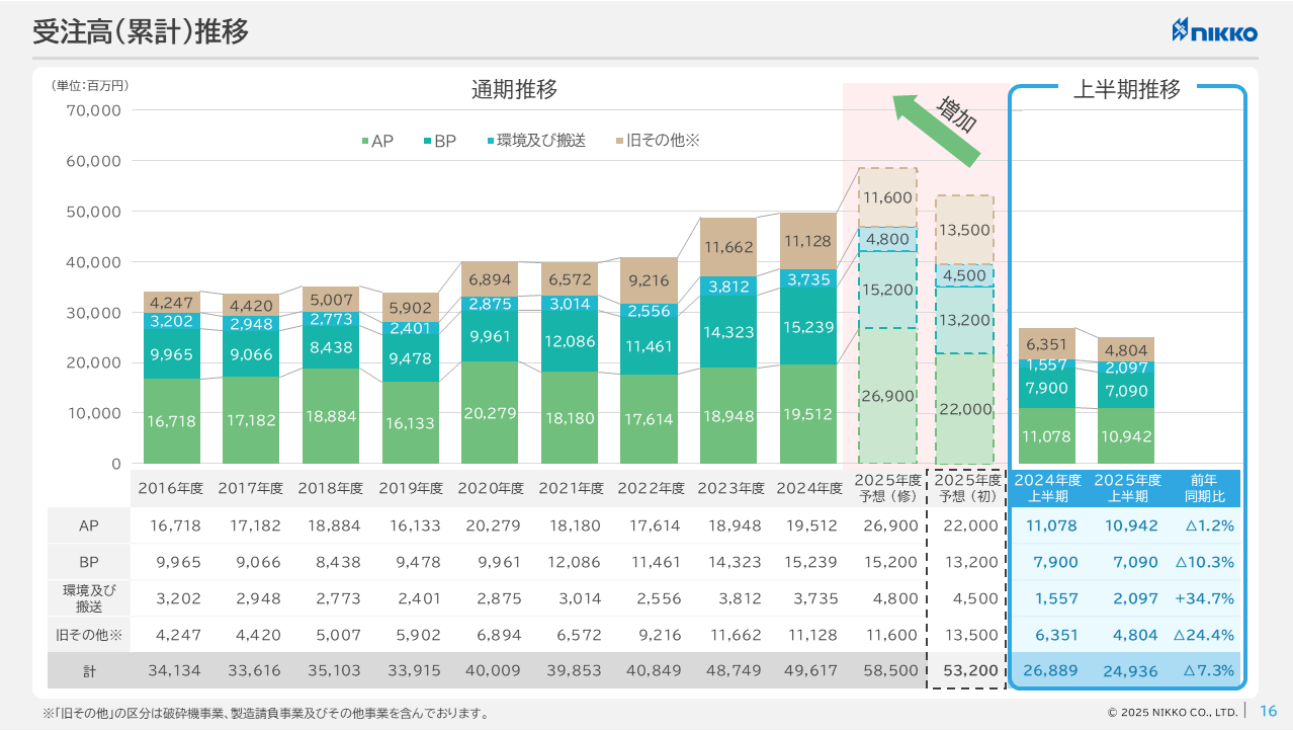
四半期業績を個々で見たものをご説明しています。右側の第2四半期のところ、売上高 128 億 2,200 万円という数字は、中央にある 2024 年度の第2クォーターと見比べても特に遜色がない、



さらに 2023 年度の第 2 クォーター 85 億円と見比べていただければ、状況がわかるのではないかと思います。

予算には残念ながらという結果ではありますが、市場そのものと当社の製品力ともに堅調だということをおこの 2Q で見ていただければと思います。

受注残高は 268 億円で、1Q、2Q で多少期ずれ等の案件があったことで、受注残高、この 2Q でも高い数字を持っていますが、3Q、4Q は先ほどのように AP の受注が増えてくることで大きく伸びてくる期待を持っています。

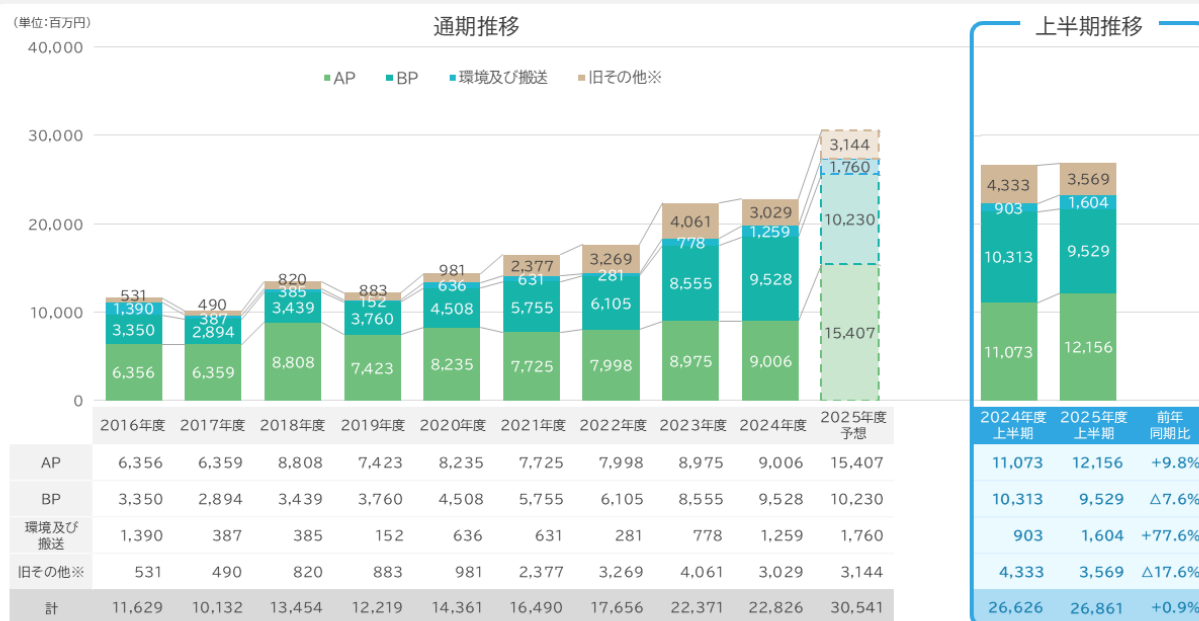


こちらが、その図です。右側の上半期推移はこの状況を示しています。

その左側、増加と書いてあるグラフです。期初が 2025 年度予想ということで、AP220 億円、BP132 億円で受注高の累計を見込んでいたのですが、修正側として、この調子でいけば AP が 269 億円まで伸びてきます。

BP に関しても 152 億円まで伸びてくるという市場の状況にあり、また当社の営業からの報告を受けています。この下期以降、力強い成長を期待していただければと思っています。

期末受注残高推移



※「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。

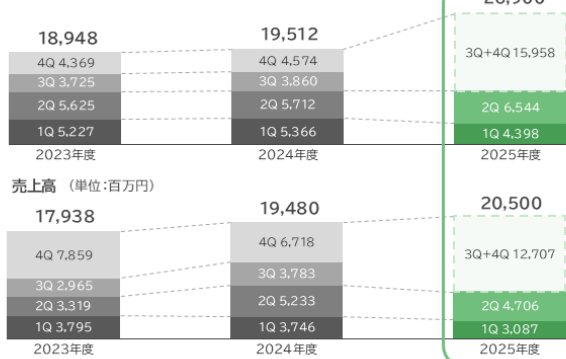
© 2025 NIKKO CO., LTD. | 17

実際に、2025年度の最終的な期末の受注残高においても、アスファルトプラントが当初の予想から大きく伸びてくるということで、対前年を見てもおわかりかと思いますが、90億円の受注残高が150億円まで達する見通しです。

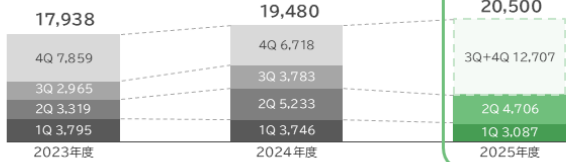
来期にすべて売り上がればさらにいいのですが、当然案件として長いものもあります。これが2026年、2027年、2028年へという形になって、非常にトップレベルの高い業績に寄与してもらえと考えています。



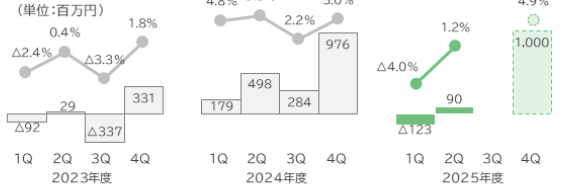
受注高 (単位:百万円)



売上高 (単位:百万円)



営業利益・営業利益率(累計)



受注高 (前年同期比 Δ1.2%)

- + 要因 国内: 補助金活用入替案件の採択遅れにより上期は減少、通期では予想以上の受注見込み。
海外: 中国: 道路工事は減少傾向も、高速道路工事増加に伴い工事用プラント受注が急増。
- △ 要因 海外: タイ: 中国メーカーによる低価格攻勢を受け減少。

売上高 (前年同期比 Δ13.2%)

- + 要因 海外: 輸出: 部品販売は好調に推移するも、製品販売は一服。
中国: 連結時期変更に伴う増加。
- △ 要因 国内: 顧客範囲の基礎工事遅れにより、3Q以降への期ズレ発生。
海外: タイ: 低価格競争による1Q受注難航が影響し減少。

営業利益

- + 要因 海外: 輸出: 部品中心の売上構成となったことによる利益拡大。
タイ: 固定費圧縮による損益分岐点の引き下げを推進中。
中国: 連結時期変更に伴う増加。
- △ 要因 国内: 部分入替案件が中心(入替案件は2Q以降中心)のため減益。

25年度下半期見通し、方針

- 国内: 受注: 2Qからの期ズレ含め大幅増の見込み。来年以降の納期整理を行いつつ、確実な受注完了へ注力(高稼働引合、内示案件が23件発生中)。
売上: 現状大きな期ズレは見込まず、確実な完工に向け引き続き注力。
- 海外: 輸出: 部品出荷中心に売上は前期並みを維持。
台湾大型案件により利益率低下、受注はベトナム引合い増により増加見通し。
中国: 高速道路向け需要は当面継続の見通し。
定置工場向けは販売競争激しく、業績は上期並み見込み。
差別化に向け、新型機を開発中。
タイ: 受注は堅調に推移、売上増の見込み。

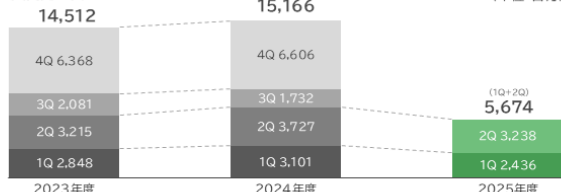
具体的に、アスファルトプラント関連事業を掘り下げた状況です。受注・売上・営業利益と、この第2クォーターでは残念ながら、期ずれ等が大きく発生して予算を達成できなかったことで、利益に関しても当然ながら厳しい状況にありました。

1Qのマイナスは克服していますが、2Qとしても当初見込んでいたところまでは届かない状況ではありました。

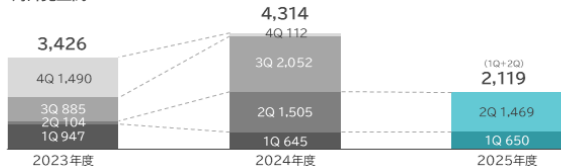
AP関連事業(内訳推移)



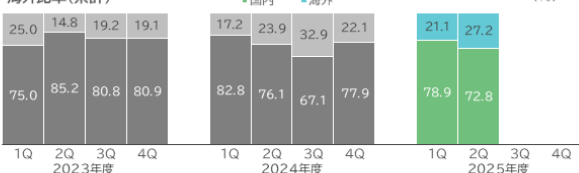
国内売上高 (単位:百万円)



海外売上高



海外比率(累計)



国内売上高 (前年同期比 △16.9%)

- ・ プラント製品 前年同期比 △ 51.7%
- ・ メンテナンス 前年同期比 + 5.3%

海外売上高 (前年同期比 △1.5%)

- 輸出 :前年同期比 △ 53.3% (517百万円 → 241百万円)
ベトナムに1台納入。
台湾における中国メーカー攻勢等により受注減。
今後のベトナム案件受注に向け拡販を推進。
- 中国 :前年同期比 + 55.0% (1,107百万円 → 1,716百万円)
政府経済刺激策により高速道路工事用プラントは好調。プラント需要全体には力強さなく売上高は伸び悩み。コスト削減およびシステム販売等により売上・利益確保を推進。
- タイ :前年同期比 △ 69.4% (519百万円 → 158百万円)
新型プラント「ACE」の納入。再生素材使用推進政策に伴うリサイクル設備需要の増加。
固定費圧縮による損益分岐点の引き下げを推進中。

海外受注高・受注残高

	受注高	受注残高
中国(日工上海)	18.8億円 (+4.6%)	23.4億円 (△25.1%)
タイ	2.8億円 (+18.6%)	3.1億円 (△9.5%)
輸出 (※外販金額:台湾、ベトナム、部品)	0.88億円 (△77.1%)	4.6億円 (+25.7%)

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 19

次の深掘りとしては内訳です。製品、メンテナンス、海外、このあたりの内訳についてご説明します。

プラント製品、メンテナンスの国内需要に関しては、先のご説明のとおりで、プラント製品は前年同期比で半減という状況です。メンテナンスに関しては、対前年をクリア、また予算比でもプラスで成長しています。安定した収益基盤に変化はありません。

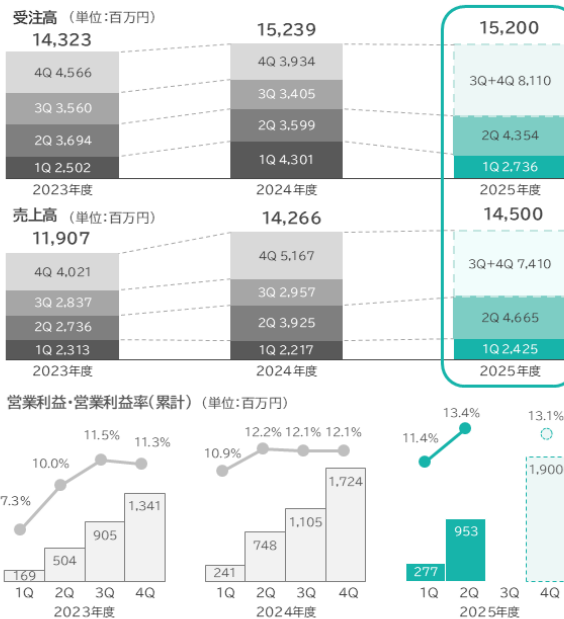
また、海外売上は、輸出は一つの案件がずれてしまうとマイナスが大きくなります。中国、タイに関してもう少しご説明します。

中国に関しては、政府の経済刺激策、固定資産投資が堅調に推移し、それに合わせてアスファルトプラントの受注も伸びてきた状況にあります。ただし、懸念材料もあり、国家统计局では7月以降、多少固定資産投資が減少している数値も出ていることから、案件として必ずしも諸手を挙げて底を脱出したといい切れない状況にはあるかもわかりません。

おかげさまで、上海の現地法人は、その中でも受注を積み上げていっています。今期においては、上海は堅調に推移すると見えています。

タイは、現在は在庫の一掃に取り組んでいます。残念ながら、第2クォーターまではいい結果が出ていませんが、在庫一掃の次に新型プラントを投入していく流れに変更はありません。業績に関しても、2027年度には黒字化するところに着実に前進していっている状況です。





受注高 (前年同期比 Δ 10.3%)

△ 要因: 全体的に商談予定にズレ発生あるものの、設備投資需要は引き続き旺盛。

売上高 (前年同期比 +15.4%)

【プラント製品】: 前年同期比 + 30.7%

【メンテナンス】: 前年同期比 + 0.4%

+ 要因: 大型商談の基礎工事遅れ等により下期へのズレ発生あるものの、前年同期比比大増。メンテナンス需要も継続して増加。

営業利益

・ 営業利益: 前年同期比 + 27.4%

・ 営業利益率: 前年同期比 + 1.2pt

+ 要因: 価格高騰部品の価格転嫁が浸透。

25年度下半期商況

受注残高: 前期末より下回るも、依然として高位を維持。

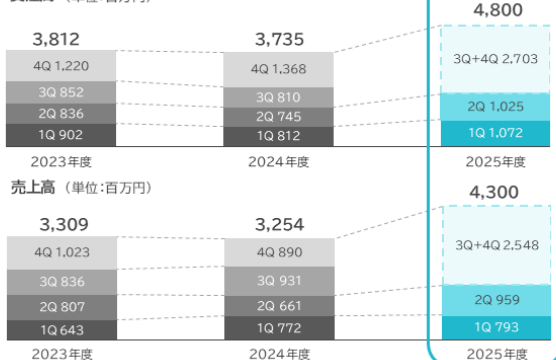
業績目標: 下半期も予定通りの確実な納入を実行、2025年度決算での増収増益を目指す。

市場環境: 生コン業界では原材料高騰分の価格転嫁が進み、業績堅調設備投資・メンテナンス意欲も引き続き旺盛、高水準の安定需要に期待。

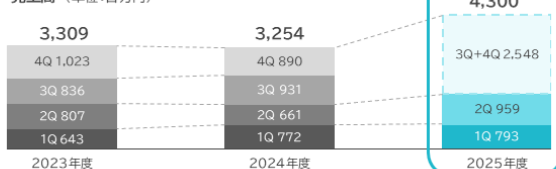
バッチャープラント、生コンクリートの状況です。数値以前に、堅調なマーケットであることをご説明、ご理解いただければと思っています。

案件により、受注・売上に期ずれ等もしくは前倒し等があり、多少ばらつきはありますが、ストック量として多くを見込んでいることで、このまま堅調な状況で推移してくれるのではないかという見立てに変更はありません。

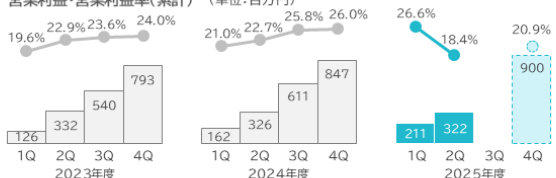
受注高 (単位:百万円)



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 (前年同期比 +34.7%)

+ 要因 環境: 鉄道向けバラスト交換設備および産廃リサイクル設備等の受注があり、順調に推移。

売上高 (前年同期比 +22.3%)

+ 要因 環境: 予定を上回る状況で推移。
搬送: 概ね計画通りに推移。

営業利益

- ・ 営業利益: 前年同期比 Δ 1.2%
- ・ 営業利益率: 前年同期比 Δ 4.3pt

25年度下半期商況

環境: ・ SL塗布設備新規引合2件(計約3億円)あり。
(開発): 鉄道向けバラスト交換設備: 26年度分1件受注済み(約4億円)
・ 民間向け大型リサイクル設備(約3億円)納入開始(売上は26年度)
・ 流動化処理設備引合5件(計約4億円)あり。
・ 石膏系固化材製造設備引合1件(約2億円)あり。

搬送: ・ 大型案件が増加傾向。
・ 通期売上も計画通りを見込む。

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 21

上半期ならびに通期としても堅調が予想される、環境及び搬送関連事業です。上からあるように、受注高も前年比プラス 30%超え、売上も 20%超えで、堅調な推移を見せています。

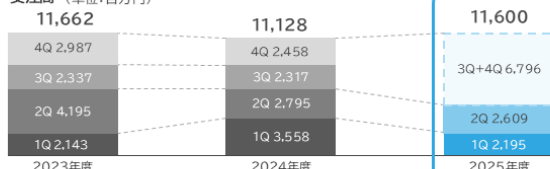
大型案件ということで、主力のポータブルコンベアほどの営業利益はなかなか見込めないということで、若干営業利益に関してはこれまでより下がっているように見受けられると思います。

ポータブルコンベアに関しては、引き続き受注、利益ともに堅調な推移で、大型案件をうまく利益につなげていけるかという課題をクリアできれば、当社全体の利益水準アップにも貢献してもらえると感じています。

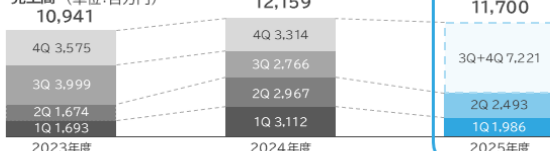
旧その他事業(破碎機関連+製造請負関連+その他)



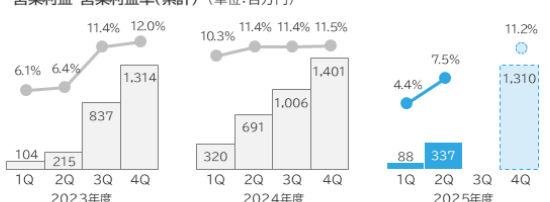
受注高 (単位:百万円)



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:	前年同期比	△ 31.0%
・ 製造請負関連事業:	前年同期比	△ 43.7%
・ その他事業:	前年同期比	△ 0.5%

売上高

・ 破碎機関連事業:	前年同期比	△ 57.9%
・ 製造請負関連事業:	前年同期比	△ 33.9%
・ その他事業:	前年同期比	+ 1.9%

営業利益

・ 破碎機関連事業:	前年同期比	△ 157.3%
・ 製造請負関連事業:	前年同期比	△ 32.0%
・ その他事業:	前年同期比	+ 37.6%

25年度下半期商況

- ・ 破碎機関連事業: 25年度下期は引合が増加。
(モバイル) 新型移動式土質改良機の引合も増え、下期は前年度比で堅調見込み。
- ・ 製造請負関連事業: 売上は前期大型案件の反動で減少見込みだが、一昨年度比では微増。
利益率は維持または改善の見込み。
- ・ その他事業: インフラ老朽化対策や設備投資は回復傾向だが、購入からレンタルへの流れが続く。省人化設備の引合は増加。

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 22

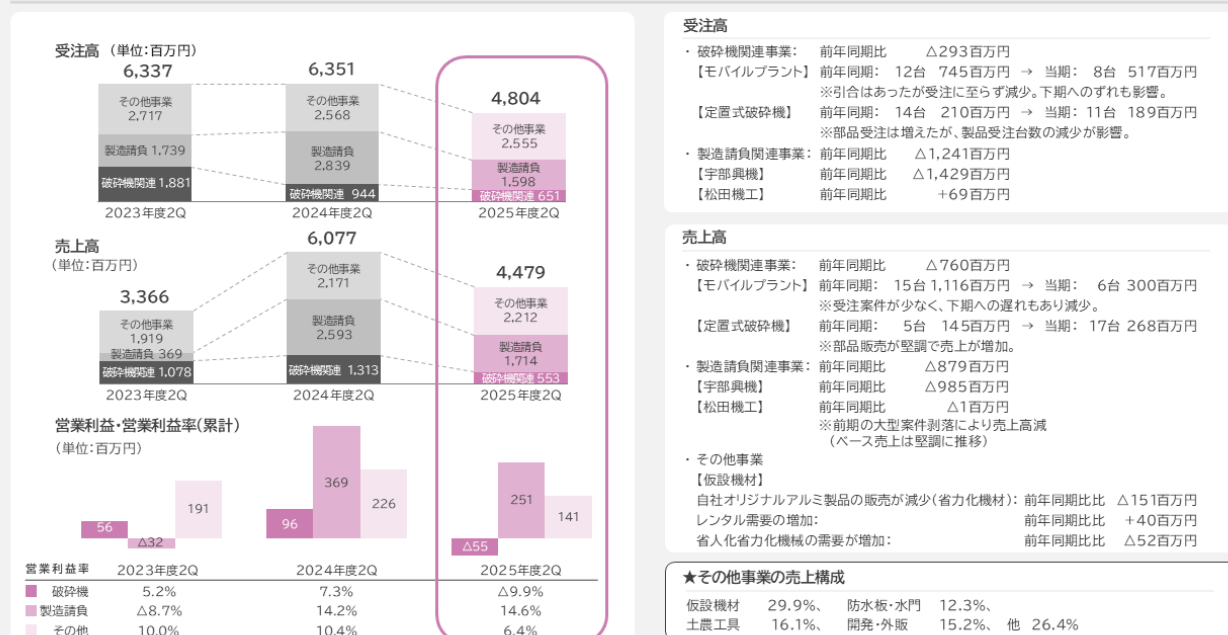
その他事業、こちらは旧区分での説明です。

先ほどからご説明しているとおりで、破碎機関連に関しては、この上期、多少出足が重い状況が昨年度から引き続いていました。ようやく、この下期からは改善の見通しが見えてきた状況にあり、通期で挽回できるのではないかと考えています。

製造請負の事業に関しては、特にグループ会社の宇部興機で、昨年 JV の大型案件、11 億円のものがありません。これがなくなっていることで、見かけ上マイナスになっていますが、この 11 億円を外せば、おおむね堅調な推移を遂げています。

また、通期に関しても、この剥落分を除けば当初の予定どおり、予算どおりに推移していると考えています。

その他事業(新セグメント)



© 2025 NIKKO CO., LTD. | 23

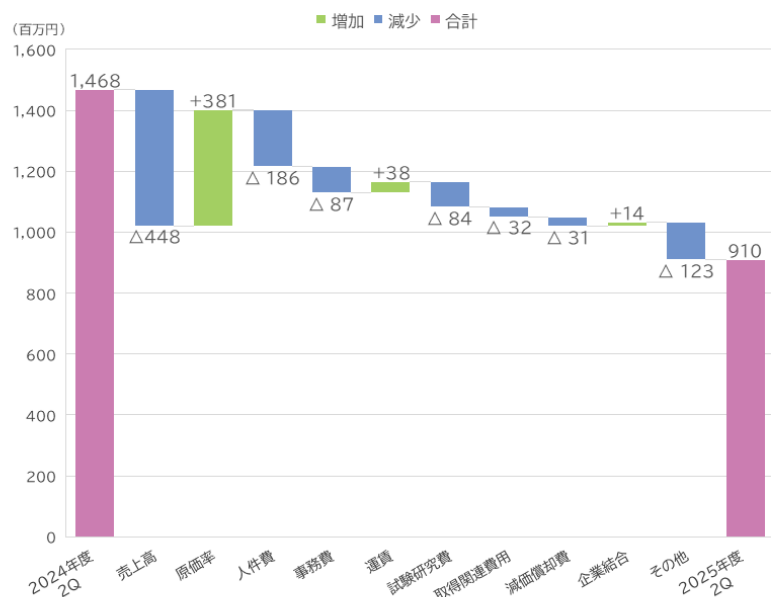
新セグメントも同じような状況です。個々に会社等が書いてあります。中ほどにある宇部興機、松田機工の受注が下がっているように見えますが、もともとの11億円が剥落していることで、若干第2クォーターに関しては下回っていて、特に懸念すべき状況ではありません。

逆に、松田機工は昨年好調だったのですが、今期も好調を持続していただいていますので、受注に関しても、売上に関しても、当初の予定、当初の予算から大きく齟齬が出ることはないのではないかと考えています。

モバイルプラントは、先ほどからのご説明のとおり、上期までマーケット全体としても非常に低調な状況でしたが、ようやく回復の兆しが見えており、現在対応を進めています。



2025年度 2Q 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	△448	売上高の減少 △1,518百万円
原価率	+381	原価率改善(労務費除く) 60.11%→57.56%
人件費	△186	人員増、ベースアップ
事務費	△87	システム利用料増、 派遣費用の増加
運賃	+38	出荷減少
試験研究費	△84	開発費用の増加
取得関連費用	△32	日工藤原電機の買収
減価償却費	△31	設備投資の増加
企業結合	+14	日工藤原電機 (163期上期よりP/L取込)
その他	△123	販売手数料 △25 租税公課 △24 賃借料 △20 旅費交通費 △13 など

© 2024 NIKKO CO., LTD. | 24

2Qの経常利益の増減要因分析グラフで詳細をご説明します。2024年2Q、経常利益14億6,800万円から、売上が減少したことで、売上減少によるマイナス分が4億4,000万円です。

次に、原価率です。原価率がプラス3億8,100万円、当然ながら每期行ってきた省人化、省力化の生産効率向上のための設備投資が貢献していることありますが、全社を挙げて資材価格高騰の分をお客様に理解していただいて価格転嫁する活動がようやく実りつつあると考えています。

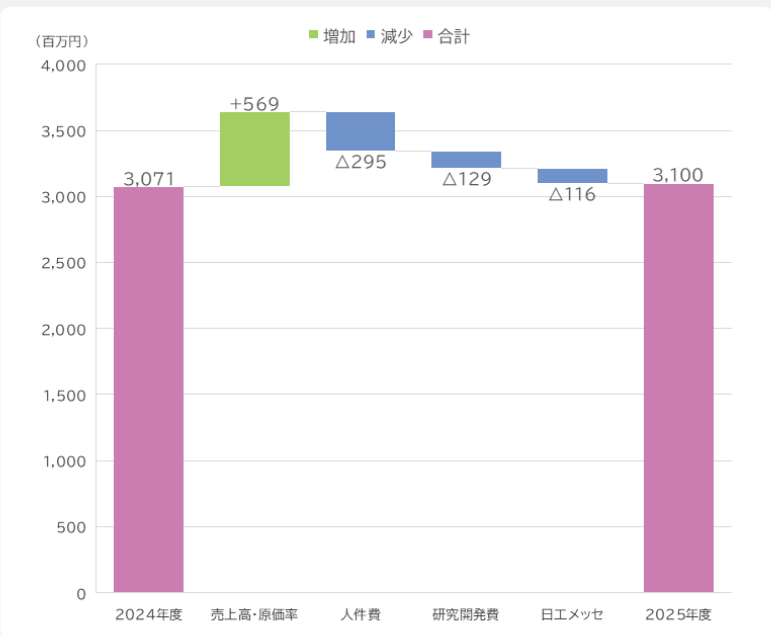
現実的に、売上に対する原価が相対的に低下している好循環につながっていると感じています。引き続き努力を続けて、2027年の中期経営計画最終年も高い営業利益を達成するように努力してまいりたいと存じます。

プラント事業において、原価率といいますか、営業の状況、案件が1年から2年ぐらいのスパンでかかり、今価格を上げて、結果として出てくるのはどうしても1年から2年かかるので、なかなか短期的に見えないところではありますが、引き続き努力してまいりたいと思っています。

人件費やいろいろなことを考えた結果として、この第2クォーターでは9億1,000万円で着地しました。



2025年度通期 経常利益 増減要因分析(予想)

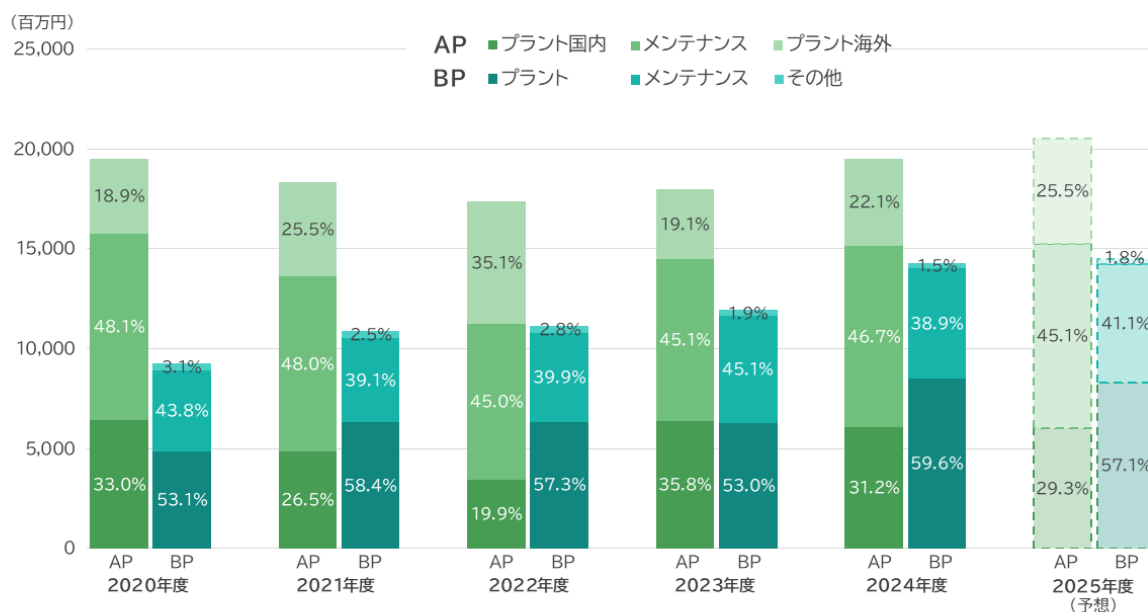


(単位:百万円)

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

通期予想においても原価率の効果を見込んでおり、プラス 5 億 6,000 万円です。また、日エッセ、今回 10 月から開催した分の費用でマイナス 1 億 1,600 万円を計上して、通期としても予想変更なく 31 億円を掲げています。

AP及びBPの売上高構成



© 2025 NIKKO CO., LTD. | 26

アスファルトプラントおよびバッチャープランツの売上高構成です。全体として、アスファルトプラントも対前年で伸びていきます。

バッチャープラントに関しては、引き続き堅調な状態が続いていることで、国内の販売、メンテナンス、BP では海外も堅調に推移してくれるものと見込んでいます。バッチャープラントにおいては、引き続きプラント販売、メンテナンスともに堅調さが続いているとご理解いただければと思います。

バランスシートの推移



(単位:百万円)		2024年度末	2025年度2Q	増減	増減の主な要因
資 産	流 動 資 産	40,126	37,019	△ 3,107	増加: 商品及び製品 +1,342百万円 仕掛品 +1,284百万円 その他流動資産 +36百万円 減少: 売掛金 △3,208百万円 現金及び預金 △1,918百万円 受取手形 △543百万円
	有 形 固 定 資 産	15,305	15,742	+ 437	
	無 形 固 定 資 産	1,198	1,215	+ 17	
	投資その他の資産	7,094	8,818	+ 1,724	増加: 投資有価証券 +1,720百万円 有形固定資産 +436百万円 減少: その他無形固定資産 △17百万円
	資 産 合 計	63,725	62,795	△ 930	
負 債	流 動 負 債	21,515	19,202	△ 2,313	増加: 契約負債 +1,150百万円 長期繰延税金負債 +539百万円 受注損失引当金 +115百万円 減少: 短期借入金 △1,739百万円 未払金 △360百万円 ファクタリング未払金 △291百万円
	固 定 負 債	7,649	8,067	+ 418	
純 資 産 合 計		34,560	35,525	+ 965	増加: その他有価証券評価差額金 +1,180百万円 減少: 為替換算調整勘定 △339百万円
1株当たり純資産 (円 銭)		897.73	921.19	+ 23.46	

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 27

バランスシートの推移です。2Q ですので、事細かな説明は割愛させていただこうと思います。

一部、2Q において売上の減少に伴い数値変動が起こっていることが主な要因ですが、現預金が減少しているところがあります。期ずれ案件が棚卸資産に計上されて、日工による短期借入金の返済等もあり、現預金にその数値が表れている結果になっています。

特に、それ以上のこととしてご説明させていただくものはないと思っています。

2025年度 通期業績予想①



(単位:百万円)	2024年度			上半期実績	2025年度		通期予想 (期初)
	上半期実績	下半期実績	通期実績		下半期予想	通期予想 (修正)	
売上高	22,634	26,528	49,162	21,116	29,884	51,000	51,000
営業利益	1,280	1,486	2,766	768	2,232	3,000	3,000
営業利益率	5.7%	5.6%	5.6%	3.6%	7.5%	5.9%	5.9%
経常利益	1,468	1,603	3,071	910	2,190	3,100	3,100
親会社株主に帰属する 中間期純利益	881	1,128	2,009	694	1,406	2,100	2,100
受注高	26,889	22,728	49,617	24,936	33,564	58,500	53,200
受注残高	26,626	22,826	22,826	26,861	30,541	30,541	25,026

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 28

最後に、通期の業績予想としても、これまでのご説明のとおり、売上高 510 億円、営業利益 30 億円、経常利益 31 億円、最終の受注残高が 300 億円を超えるのではないかと考えています。

特に、右側の通期予想と期初予想を見比べていただければ、受注残高が 50 億円程度伸びてくることで、当社としても大いに期待しているところです。

2025年度 通期業績予想②



(単位:百万円)		2024年度			2025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	通期予想進捗率	下半期予想	通期予想(修正)	
AP関連事業	売上高	8,979	10,501	19,480	7,793	38.0%	12,707	20,500	19,500
	営業利益	498	478	976	90	9.0%	910	1,000	1,000
	営業利益率	5.5%	4.6%	5.0%	1.2%	—	7.2%	4.9%	5.1%
BP関連事業	売上高	6,142	8,124	14,266	7,090	48.9%	7,410	14,500	14,800
	営業利益	748	976	1,724	953	50.2%	947	1,900	1,900
	営業利益率	12.2%	12.0%	12.1%	13.4%	—	12.8%	13.1%	12.8%
環境及び搬送関連事業	売上高	1,433	1,821	3,254	1,752	40.7%	2,548	4,300	4,100
	営業利益	326	521	847	322	35.8%	578	900	850
	営業利益率	22.7%	28.6%	26.0%	18.4%	—	22.7%	20.9%	20.7%
破碎機関連事業	売上高	1,313	943	2,256	553	23.0%	1,847	2,400	3,000
	営業利益	96	△56	40	△55	△110.0%	105	50	150
	営業利益率	7.3%	△5.9%	1.8%	△9.9%	—	5.7%	2.1%	5.0%
製造請負関連事業	売上高	2,593	2,209	4,802	1,714	54.4%	1,436	3,150	3,600
	営業利益	369	276	645	251	54.6%	209	460	400
	営業利益率	14.2%	12.5%	13.4%	14.6%	—	14.6%	14.6%	11.1%
その他事業	売上高	2,171	2,930	5,101	2,212	36.0%	3,938	6,150	6,000
	営業利益	226	490	716	141	17.6%	659	800	900
	営業利益率	10.4%	16.7%	14.0%	6.4%	—	16.7%	13.0%	13.0%
全社費用		△985	△1,198	△2,183	△936	—	△1,175	△2,111	△2,200

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 29

各セグメントについてもご説明を省かせていただきますが、AP、BPともに堅調な推移を遂げています。今期においては、搬送及び環境のところも非常に力強い成長を見せていただけるのではないかと考えています。

以上、2026年3月期上半期の決算の説明ならびにトピックス、そして株主還元についての方針に変更はございませんという説明をさせていただきました。

ありがとうございます。

質疑応答

質問者 [Q] : AP、BP の受注トレンドについて、今期は下期偏重ながらも前年同期比で大幅に受注が伸びる計画とのことですが、どのような顧客需要が旺盛で、御社の受注につながる見込みなのか、背景をご教示ください。

また、来期、再来期に向けても高い受注の伸び率を維持できますか。イエスでもノーでも、その背景を顧客カラーなどを交えてご教示ください。

川上 [A] : ご質問ありがとうございます。いいジャンルに対してのご質問は本当にありがたいことですので、私も元気よくお答えできるかと思います。

まず、アスファルトプラントです。特に、助成金はいわゆる大手様は多少辛くて、いわゆる地方の雄といわれている道路舗装会社様の効果が非常にてきめんに表れています。

全国展開している大手舗装会社様は、助成率も多少落ちることがあり、ジョイントベンチャーを通じたいろいろな更新がありますが、地方の雄のユーザーさんのメインとなるような工場の更新、これを機に積極的に更新に向かっていこうという動きがだんだん顕著に表れてきています。

この数値を見ていただいたとおり、当初 220 億円から 269 億円までアスファルトプラント事業の受注高が伸びるという、このすべてとは申しませんが、かなりの部分を助成金が後押ししているのが 2025 年度の予想になります。

単年度なのかということですが、助成金のお話ですので、未来永劫続くことは当然考えていません。ある一定の期間になろうかと思いますが、2025 年で終わり、2026 年で終わるというようなことではなく、ある程度この業界の構造転換も図った助成金の仕組みになっています。

また、案件そのものも、金額が非常に張る助成金で、審査、実績の報告、非常に足の長いきちんとした対応をしないといけないことから、案件そのものも 2 年から 3 年は、こういう案件がずっと引き続いていくのではないかと、ただ、アスファルトプラントは受注から納入まで 2 年ぐらいのスパンを要する案件ですので、この高い受注が来期に全部売上が上がるところには至らないです。

また、来年は来年で受注し、269 億円まで積み上がったうちの割合として、来期に売上として実行されることを繰り返していきながら、この中計期間はアスファルトプラントの国内販売には非常に追い風が吹いていると感じています。

生コンクリートの事業に関しては、基本的に生コンクリートの需要そのものが少しずつ減少傾向にあります。インフラの老朽化や地盤の沈下、いろいろなことがいわれていますが、全体的な労働力不足、特に土木分野には顕著に表れており、すぐに生コンクリートが打設できる環境にはなかなか至っていないということで、政府の計画も若干後ろ倒しになりつつ、生コンクリートの需要そのものも、急激に伸びるというよりは、このような状況が続いていくと感じています。

ただし、このような状況の中で、生コンクリート業界は少しずつでもインフレに合わせた価格、資材価格の高騰を彼らの生コンクリート価格に転嫁していつている状況が続いています。そういう意味からしても、出荷量が多少減少しても、単価を上げていくことで彼らの収益基盤が揺るぎないものになっています。

その結果、おおむね 2000 年ぐらい、バブルの後、いわゆる設備投資が止まっていましたが、2000 年頃に建てたプラントの更新需要はまだまだ引き続きあると見立てていますので、アスファルトプラント、生コンクリートともに堅調な状況が続くと感じています。

質問者 [Q]：AP 事業の補助金内示案件が 23 件とのことですが、受注金額に換算するといくらくらいになりますか。また、収益性はどのように考えればよろしいでしょうか。

川上 [A]：この質問も大変ありがたいご質問です。ありがとうございます。

具体的な数字のところまで、案件ごとで違うことがあるので一概にいけないのですが、プラントの助成金によって、本当の意味でリニューアルから一式、もう古くなったものを更新しようという案件も出てきています。

こうなると、1 案件で 10 億円を超える案件もあり、通常でいけば 4 億円から 5 億円ぐらいの設備になります。これが入り混じっている状況です。そう考えていただければ、先ほど底上げされた 50 億円もおおむね想定がついてくるのではないかと思います。

次に、収益です。助成金を出すということで、いくらでも出したらいいのではないかと、いくらでも高い見積もりを出して受注できるのではないかとと思われるかも知れないですが、残念ながら、アスファルトプラントも競合メーカーさんがあります。

必ずしもうれしい話ばかりではないのですが、当社も先ほどから申し上げているとおり、非常に長いスパンの案件ということで、2 年先に資材価格が高騰する分に関しては、ある程度お客様に認めてもらいつつ、プラントの受注につないでいつています。

このような努力を続けている結果、収益率は次第に従来のプラント案件からすれば、高まっていつている状況が実際に見てとれています。単に受注だけではなく、売上だけではなく、利益にも非常に貢献してもらえなものだと受け止めています。

質問者 [Q]：ご説明ありがとうございました。

資料 4 ページの、2030 年に向けて成長が期待される製品の売上高イメージ、採算性の考え方を教えてください。

川上 [A]：2030 年ビジョンの代表選手は、なくてはならないもの（2030 年ビジョン達成のためには全てなくてはならないもの？）だと当社としては考えています。ただし、この分が上乘せされるというよりも、どちらかというと、リキゾイルの純増を期待しています。

左上の、重油代替燃料バーナーに関しては、従来重油を燃料にして加熱、乾燥を行っていたのですが、いわゆる CO2 削減のことから、こちらの設備がアンモニアや水素、代替食用油のリサイクル、またバイオマスに代表される木質のものに置き代わってくることを想定しています。当社が、これにより売上が倍増するよりも、当社の主力が移行してくると感じているものです。

ドイツ製ハイブリッド移動式破碎機は、いわゆる電動化の技術のものです。従来はディーゼルですので、軽油を主にした燃料源にしていますが、こちらでも CO2 削減もしくはトンネルや非常に狭い場所で CO2 がなかなか出しにくい、もしくは出せないところに対して、今後このようなものが代替で需要されるのではないかと感じています。

当面は両睨みで売れていくと期待を持っていますが、最終的には次第にハイブリッド型もしくは電動化の道へ進んでいくのではないかと感じています。

VP IVは、ユニットタイプの省エネタイプ、製品を明石本社でつくって完成したもの、完成度を上げたものをお客様に届けるものです。こちらは、省エネ法も適用され、いろいろなユニットを組み合わせさせてエネルギーを従来よりも削減するモデルなので、助成金以外でも老朽化したプラントを更新する基盤になろうかと思っています。

道路業界そのものが、非常に古いプラントを皆さんお使いになっている状況ですので、今回の助成金のように、何か弾みがあれば更新需要につながっていくことで、こちらは業績を押し上げてくれると期待しているものです。

質問者 [Q]：AP の海外で、今期の中国、タイの営業利益はどの程度となりますか。また、上期の営業利益実績を教えてください。

川上 [A]：ずばりいえば、おおむねトントンではないかと、このような前提に立っています。上海も最悪期を脱したとはいえなかなか読めない、当然ながら、中国ほどアスファルトプラントの台数が出ているマーケットは世界にありません。ワールドプレーヤーならびに中国の国内勢総力で、この案件を取りに来ている状況に変わりがないわけです。

その中でも、当社は特に高級機のセグメント、環境対応のセグメントに対して優位性を持っているとはいえ、価格に関して厳しい状況が続いているということで、何とか中国は黒字で今期は折り返せるのではないかと感じています。

タイに関しては、過年度分の在庫をとにかく一掃して身軽になった上で、新モデルを投入していく戦略をとっています。こちらに関しては、赤字を容認しているわけではありませんが、プラントそのものの販売では利益をあまり見込んでいません。固定費を何とか圧縮しつつ、赤字幅を縮めていくことが、今期、来期の半ばぐらいまでは続くのではないかと感じています。

海外事業に関しては、中国で大きな変動がなければ、おおむね中国、上海とタイで何とかトントンベースで乗り切ってもらえるように進めています。

質問者 [Q]：来期、再来期の1株当たり配当金が明示されていますが、これはお約束との理解でよろしいのでしょうか。

川上 [A]：ありがとうございます。

新中期経営計画策定のときに、中山社長をはじめ役員が集まって、これくらいの高い数字を掲げ、株主の皆さんに当社を知っていただいて、さらに応援もしてもらえるようにと、決して甘い数字ではないのですが、何とか歯を食いしばって頑張っていこうと、そのために数値も掲げようということです。

現段階において、お約束という言葉を使えないのですが、当然この旗は下ろしていません。何とかこれを実現できるように、全社挙げて取り組んでいます。ただし、さらに配当プラスにできればなおよいですが、業績等もありますので、何とか実現できるように努めてまいることはお約束できると思います。

質問者 [Q]：川上様にうかがうのはおかしな質問かもしれませんが、社長が交代されて、社内の雰囲気や社員のモチベーション、お客様からのフィードバック、株価への意識など、何か変化を感じていることがあればご紹介いただけないでしょうか。

川上 [A]：告げ口ではないという前提でお聞きいただければと思います。

前任の辻勝社長、現会長ですが、辻会長は非常に大胆な構想を掲げ、挑戦を重視するタイプの社長でした。

中山社長は、そういう部分は当然ありますが、物事を整理し、自ら納得したうえで丁寧に共有するタイプの方ではないかと思っています。決して物静かとか、暗めということではなく、自身で反芻しつつ、それを皆さんにというタイプで、物事を進めているのではないかと感じます。

社内の雰囲気として、決して変わることもなく、当社は非常に朗らかな会社で、今も私の周りにいろいろスタッフがいますが、今、この回答をしゃべっている姿を見ながら笑っています。その雰囲気は、社長交代で云々ということはまったくありません。

お客様との接点からいえば、中山社長は入社して以来ずっと営業畑、特にアスファルトプラントの業界に関しては、東京勤務や名古屋、仙台、九州など主要な支店経験をお持ちです。従来からのお客様とのつながり、またトップとも強い関係性を築いています。

道路会社はじめ皆様、中山社長を歓迎していただいている状況です。この中期経営計画、当社が成長するにあたり、新たなジャンルはもちろん大切にしないといけないのですが、収益基盤としての従来事業、AP、BPの強化には中山社長は欠かせないと私も感じています。

質問者 [Q]：ROEが低く、PBRは1倍割れが続いています。利益成長は鋭意行うとして、資本の削減は検討されていますか。社内で資本効率の改善についてどのような議論をされているか教えてください。配当性向は60%でよいのでしょうか。

川上 [A]：ありがとうございます。おそらく激励と、プラス厳しいご質問ではないかと思っています。

まず、資本効率です。決して今がよしと考えているわけではありません。従来、当社はお客様の期待に応え、それをやり抜くことを社員一同徹底して実践してきました。それで現在の規模、シェアを獲得してきたと痛感しています。

21 世紀になり、皆様からご指摘があるように、そこだけではなくて会社自身も変わっていかないといけないと、今まで特段に営業利益率、ROE という議論は社内でもありませんでした。当然ながら、資本の話も社内であまり議論されることはなかったのですが、今は社外取締役を踏まえ、効率のこと、いわゆる日工として持っている資本を有効に活かしていない、当然筆頭としては、現預金は毎回、毎回、議論の対象になっています。

ROE が低い、PBR1 倍割れは役員一同、また社員も何とかしないと日夜努力しているところではあります。残念ながら、この上半期に至ってはあまり結果を出せていないのが実情です。

中期経営計画を見ていただいたとおりで、何とかこの数値を高めていくと、配当性向 60%でいいのかも踏まえて、当然ながら配当を高めていって、その結果として得られるお金は当社の中にも蓄積されていきます。また、次の成長の種にして伸びていく、それを株主とともに享受していく姿勢で、中期経営計画を進めてまいり所存です。

60%の配当性向に関しては、一応そのとおり据え置いて、さらに利益を積み上げて、結果として PBR1 倍割れもクリアすることを想定しています。

質問者 [Q]：AP 補助金の案件について、マージンへの考え方をお願いします。比較的中小規模の業者とのことですが、大手舗装業者に比べてマージンは高いと見ていいのでしょうか。

川上 [A]：いわゆる粗利は、特段大手道路会社様、中小の会社様で差をつけていることではありません。

ただし、助成金に対しては、申請してから採択されるまでの期間が非常にかかるというのが、お客様と当社の共通認識になっています。当然ながら、物価が上がっていくと当社の購入品も上がります。納入するまでのことを考えれば不確定要素もあります。

いろいろな意味で、ここで見積もりを出した金額がネゴをして決まりということではなく、ある程度の含み予算を持っておいていただかないと、後に補助金以外のところで追加の価格交渉をしないといけませんと、営業側が徹底してお客様にご理解いただく活動をしています。

その結果、ある程度のネゴ、プラス物価上昇や仕様変更が今後 1～2 年で起こり得ます。そういうことも見込んだ金額での妥結が続いてきています。結果として、当社の粗利の向上にもつながっている状況です。

ただし、難しいのは、今後のインフレはあてるわけにはいかない話なので、当社もそういうことを見込んだ結果、粗利が上がってはいますが、実際に今後の物価上昇がとんでもないことになってしまえば、当然リスクとなる要因も抱えています。

決着するまではなかなか見通せないのが実情ではありますが、現在の受注を見る限りは、非常に営業サイドが頑張った結果を残してくれているのではないかと見ています。

質問者 [Q]：今後の投資計画をご教示ください。

川上 [A]：中期経営計画でおおむね記載していますが、基本的には生産効率、もしくは生産基盤にかかわる投資は一巡しつつあります。

まだ一部、グループ会社を含めて生産設備、生産敷地等にいくらかの投資をすることはありますが、おおむね一巡してきている中で、今後はさらに効率、もしくはグループ会社全体としてさらに何か打ち手がないのかというところへの投資を中心に考えていきたいと感じています。

実際に M&A に対する予算も一応取っており、主には水平、それと関連するところを中心に考えていますが、別にそこに歯止めをかけているのではなく、当社の事業拡大、事業成長につながる案件に関しては M&A も積極的に実施すると考えています。

質問者 [Q]：御社の事業内容は大変興味深いのですが、機関投資家からの問い合わせは増えていますか。

川上 [A]：ありがとうございます。ご興味いただき本当に感謝申し上げます。

ここ数年来、IR、SR ともに注力しており、いろいろな情報を発信し続けています。もともとニッチ企業で、あまり知名度がなかったのですが、少しずつ機関投資家さんからもお問い合わせいただき、面談機会の申し入れ等も出てくるようになりました。

非常にうれしく思っており、引き続き IR に関しては充実させて、適時こちらから、いいものばかりではなくて、会社の状況についてご説明、ご報告する機会を今後も増やしていきたいと思えます。

[了]