



## 日工株式会社

2027 年 3 月期 第 1 四半期決算説明会

2026 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] 2027 年 3 月期 第 1 四半期決算説明会

[日程] 2026 年 9 月 9 日

[登壇者] 常務取締役 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=uuCTXnHSHAw>



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



## 登壇

---

川上：本日はご出席をいただきまして、誠にありがとうございます。日工株式会社の川上でございます。

まず、本日の説明に先立ちまして、令和 8 年熊本地震ならびに各地で発生しております大雨、水害によりお亡くなりになられた方々に謹んでお悔やみ申し上げます。また、被災された皆様に心よりお見舞い申し上げます。一日も早い復旧・復興を心よりお祈り申し上げます。

### 目次

|                |         |
|----------------|---------|
| ◆ 2026年度1Q決算説明 | p.3-16  |
| ◆ トピックス        | p.17-20 |
| ◆ 参考資料         | p.21-27 |
| ◆ 会社情報         | p.28-33 |

※ 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。  
※ 各事業セグメントの営業利益は、全社費用等を配賦しない社内管理ベースの数値です。  
連結営業利益との差額は「全社費用」として表示しています。  
なお、全社費用等控除後のセグメント別営業利益は算定しておりません。

それでは、2027 年 3 月期第 1 四半期の決算につきまして、私よりご説明させていただきます。

本日も、これまでと同様の流れでご説明させていただきます。特に第 1 四半期でございますので、会社計画との差異があるのかという点、そして今期を通じて当社がどのような考え方で事業を進めているのかという点を中心に、あまり数字に偏らないかたちでご説明させていただきます。

## 2026年度 1Q事業環境



### 2026年度1Q実績

(単位:百万円)

| 1Q(4-6月)             | 実績     | 対前年同期   | 前年同期比    |
|----------------------|--------|---------|----------|
| 売上高                  | 11,822 | + 3,528 | + 42.5 % |
| 営業利益                 | 274    | + 328   | —        |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期純利益 | 203    | + 264   | —        |
| 受注高                  | 14,005 | + 3,601 | + 34.6 % |

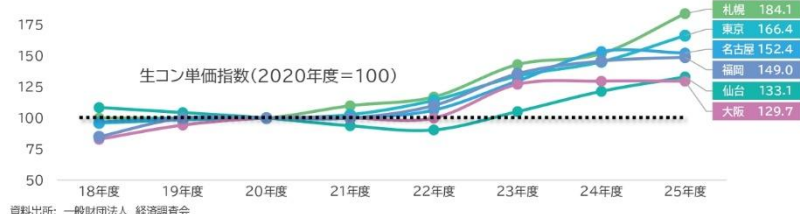
### 上場道路舗装会社(3社計)売上推移

AP



### 主要都市生コン単価指数

BP



#### AP事業環境:

- ・ 国内は補助金を活用した設備更新需要が継続。
- ・ 中国は高速道路向け需要が堅調。
- ・ 海外では価格競争が厳しい。

#### BP事業環境:

- ・ 生コン出荷量は低水準で推移。
- ・ 価格転嫁が進み、設備更新・メンテナンス需要は引き続き堅調。

© NIKKO CO., LTD. | 3

まず、事業環境と第1四半期の結果でございます。当第1四半期は、受注高が140億円、売上高が118億円となりました。また、営業利益は2億7,400万円で、前年同期比では、受注高が34.6%の増加、売上高が42.5%の増加となっております。

営業利益は前年同期の赤字から黒字に転換いたしましたが、営業利益率としては2.3%にとどまる結果となっております。

当社は公共事業および建設関連の需要を背景としており、売上高が第2四半期と第4四半期に偏る季節要因がございます。したがって、第1四半期のみで評価いただくものではございませんが、全体としては期初の計画どおりに進捗しているとお受け止めいただければと考えております。

むしろ今回の決算で注目していただきたいのは、今後の収益性改善につながる変化が、受注段階、特にアスファルトプラント、AP関連事業において見えてきているという点でございます。

AP関連事業につきましては後ほど数字でご説明いたしますが、旧価格の案件と、近年取り組んでおります適正な価格での案件とが、製品販売として当第1四半期は混在している状況でございます。この混在は、第1四半期、そしておそらく第2四半期あたりで一巡すると見込んでおります。

その意味で、第2四半期の途中から下期にかけては、AP関連事業が成果を上げていくものと当社としては期待しており、その点をご理解いただければと思います。

また、全社の通期予想につきましては、期初に掲げた売上高550億円、営業利益38億円を変更なく目標として掲げております。





BP関連事業： 前期からの期ずれ案件に加え、設備投資・メンテナンス需要が堅調で、受注高・売上高は大幅増。  
価格転嫁の浸透も寄与し、営業利益・利益率とも改善。

▶ P.11 BP関連事業



その他事業： 受注高・売上高・営業利益はいずれも前年同期比で増加。

▶ P.13～14 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)



AP関連事業： 補助金関連の設備更新や中国の高速道路向けが牽引し、受注高・売上高は増加。  
一方、旧価格案件や海外減収の影響により営業損失は拡大。

▶ P.9～10 AP関連事業



環境及び搬送関連事業： 前年の大型案件受注の反動で受注高・売上高は減少したものの、概ね計画線で推移。  
大型案件の引合・受注は堅調で、営業利益率も改善。

▶ P.12 環境及び搬送関連事業



破碎機関連事業： モバイルプラントの受注減により受注高は減少。  
一方、メンテナンス収益や定置式破碎機の中型機械販売等により売上は増加し、営業損失も縮小。

▶ P.13～14 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)



製造請負関連事業： 一部案件の進捗遅れ等により売上・営業利益は減少。  
一方、受注高は前年同期比で増加。

▶ P.13～14 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)

1Q 業績ハイライトをご覧ください。3 番目に記載の AP 関連事業は後ほどご説明いたしますので、まず好調な BP 関連事業とその他事業について申し上げます。バッチャープラント、BP 関連事業は、AP 関連事業と同様に多くの受注残高を抱えて今期をスタートしており、その結果が着実に積み上がってきております。

一部には前期からの期ずれ案件が当第 1 四半期に計上されたこともございますが、お客様の設備投資が旺盛であり、メンテナンス需要も堅調でございます。記載のとおり、今期は BP 関連事業が売上高、営業利益を先行してけん引している状況でございます。

3 番目の AP 関連事業でございます。受注状況は非常に堅調であり、受注高、受注残高ともに積み上がっておりますが、第 1 四半期と第 2 四半期で旧価格の案件が一巡してくると考えております。

環境及び搬送関連事業、破碎機関連事業、製造請負関連事業につきましては、第 1 四半期の数字のみを見ますと、表情のマークのとおり厳しい面もございますが、決して会社として想定外の状況ではございません。期初の計画をトレースしており、おおむね堅調に推移しているのご認識いただければと思います。

## 2026年度 1Q業績ハイライト②



- ◆ 売上高 : AP事業+10.4億円、BP事業+24.5億円、環境搬送事業△0.9億円、破碎機事業+0.7億円、製造請負事業△1.7億円、その他事業+2.3億円
- ◆ 営業利益 : BP関連事業の大幅増益や破碎機・その他事業の利益改善が寄与し、AP関連事業の減益等を吸収して営業利益は増加。
- ◆ 受注高 : AP事業+12.1億円、BP事業+20.7億円、環境搬送△1.9億円、破碎機事業△0.6億円、製造請負事業+1.9億円、その他事業+3.7億円
- ◆ 受注残高 : AP事業+83.8億円、BP事業+15.2億円、環境搬送△0.7億円、破碎機事業△1.4億円、製造請負事業+2.3億円、その他事業+5.3億円

| (単位:百万円)             |   | 2025年度 |        |        | 2026年度 |                      |         |        |        |
|----------------------|---|--------|--------|--------|--------|----------------------|---------|--------|--------|
|                      |   | 1Q実績   | 上期実績   | 通期実績   | 1Q実績   | 対前年同期                | 通期予想進捗率 | 上期予想   | 通期予想   |
| 売上高                  |   | 8,294  | 21,116 | 49,371 | 11,822 | + 3,528<br>+ 42.5 %  | 21.5 %  | 25,300 | 55,000 |
| 営業利益                 | △ | 54     | 768    | 3,099  | 274    | + 328<br>—           | 7.2 %   | 1,100  | 3,800  |
| 営業利益率                | △ | 0.7 %  | 3.6 %  | 6.3 %  | 2.3 %  | + 3.0 pt             | —       | 4.3 %  | 6.9 %  |
| 経常利益                 |   | 68     | 910    | 3,425  | 459    | + 391<br>+ 575.0 %   | 12.0 %  | 1,140  | 3,830  |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期純利益 | △ | 61     | 694    | 2,536  | 203    | + 264<br>—           | 7.7 %   | 800    | 2,650  |
| 受注高                  |   | 10,404 | 24,936 | 59,756 | 14,005 | + 3,601<br>+ 34.6 %  | 24.2 %  | 29,200 | 57,900 |
| 受注残高                 |   | 25,150 | 26,861 | 33,426 | 35,609 | + 10,459<br>+ 41.6 % | —       | 37,326 | 36,326 |

© NIKKO CO., LTD. | 5

具体的な数字をご説明します。第1四半期は、前年同期の赤字から黒字に転換しました。ただ、まだ十分な利益水準ではありません。ここから、通期計画の達成に向けて、着実に利益を積み上げてまいります。

## 2026年度 1Q業績ハイライト③



| (単位:百万円)       |       | 2025年度 |        |        | 2026年度 |                     |         |        |        |
|----------------|-------|--------|--------|--------|--------|---------------------|---------|--------|--------|
|                |       | 1Q実績   | 上期実績   | 通期実績   | 1Q実績   | 対前年同期               | 通期予想進捗率 | 上期予想   | 通期予想   |
| AP関連事業         | 売上高   | 3,087  | 7,793  | 19,327 | 4,130  | + 1,043<br>+ 33.8%  | 19.1%   | 9,400  | 21,600 |
|                | 営業利益  | △ 123  | 90     | 1,045  | △ 179  | △ 56<br>—           | —       | 430    | 1,530  |
|                | 営業利益率 | △ 4.0% | 1.2%   | 5.4%   | △ 4.3% | △ 0.3pt             | —       | 4.6%   | 7.1%   |
|                | 受注高   | 4,398  | 10,942 | 27,543 | 5,612  | + 1,214<br>+ 27.6%  | 23.7%   | 12,000 | 23,700 |
|                | 受注残高  | 10,318 | 12,156 | 17,222 | 18,704 | + 8,386<br>+ 81.3%  | —       | 19,822 | 19,322 |
| BP関連事業         | 売上高   | 2,425  | 7,090  | 14,361 | 4,879  | + 2,454<br>+ 101.2% | 30.5%   | 8,300  | 16,000 |
|                | 営業利益  | 277    | 953    | 2,003  | 676    | + 399<br>+ 144.0%   | 29.4%   | 1,100  | 2,300  |
|                | 営業利益率 | 11.4%  | 13.4%  | 13.9%  | 13.9%  | + 2.5pt             | —       | 13.3%  | 14.4%  |
|                | 受注高   | 2,736  | 7,090  | 16,267 | 4,806  | + 2,070<br>+ 75.7%  | 28.7%   | 10,000 | 16,750 |
|                | 受注残高  | 9,840  | 9,529  | 11,434 | 11,361 | + 1,521<br>+ 15.5%  | —       | 13,134 | 12,184 |
| 環境及び<br>搬送関連事業 | 売上高   | 793    | 1,752  | 4,371  | 699    | △ 94<br>△ 11.9%     | 15.2%   | 1,900  | 4,600  |
|                | 営業利益  | 211    | 322    | 1,216  | 208    | △ 3<br>△ 1.4%       | 20.0%   | 340    | 1,040  |
|                | 営業利益率 | 26.6%  | 18.4%  | 27.8%  | 29.8%  | + 3.2pt             | —       | 17.9%  | 22.6%  |
|                | 受注高   | 1,072  | 2,097  | 4,397  | 879    | △ 193<br>△ 18.0%    | 18.9%   | 1,900  | 4,650  |
|                | 受注残高  | 1,538  | 1,604  | 1,286  | 1,465  | △ 73<br>△ 4.7%      | —       | 1,286  | 1,336  |

© NIKKO CO., LTD. | 6

AP 関連事業、BP 関連事業、環境及び搬送関連事業でございます。ここでは、当社にとって最も重要であり、また皆様の関心も高い AP 関連事業について、少しかみ砕いてご説明させていただきます。

AP 関連事業は、受注高が 56 億円で前年同期比 27.6%の増加、売上高が 41 億円で前年同期比 33.8%の増加となっております。先ほど申し上げたとおり、受注は堅調な状況でございます。

一方、セグメント利益は 1 億 7,900 万円の営業損失という結果になっております。先ほどから申し上げているとおり、これにはいくつかの要因がございますが、受注状況が悪化している、あるいはお客様に価格をお認めいただけていない結果としてこうなっているということでは決してございません。現在の受注は、新たな価格できちんと積み上がっているとご理解いただきたいと思います。ただし、第 1 四半期および第 2 四半期は、売上計上において旧価格の案件とのミックスが生じますので、このような結果となっております。あわせて、国内は堅調でも海外がまだ低調でございますので、その改善の状況は第 2 四半期以降にあらためてご確認いただければと考えております。

全般的には、決して厳しいということではなく、期初の計画どおりに進捗しております。当社としては、BP 関連事業を中心に、グループ全体としてしっかりと収益を上げられる体制を、この第 1 四半期においても確認できたのではないかと考えております。その筆頭が BP 関連事業であり、環境及び搬送関連事業でございます。



# 2026年度 1Q業績ハイライト④



| (単位:百万円)     |       | 2025年度  |        |       | 2026年度 |                  |         |       |       |
|--------------|-------|---------|--------|-------|--------|------------------|---------|-------|-------|
|              |       | 1Q実績    | 上期実績   | 通期実績  | 1Q実績   | 対前年同期            | 通期予想進捗率 | 上期予想  | 通期予想  |
| 破砕機<br>関連事業  | 売上高   | 280     | 553    | 2,448 | 352    | + 72<br>+ 25.7%  | 13.0%   | 1,050 | 2,700 |
|              | 営業利益  | △ 61    | △ 55   | 69    | △ 23   | + 38<br>—        | —       | 20    | 220   |
|              | 営業利益率 | △ 21.8% | △ 9.9% | 2.8%  | △ 6.5% | + 15.3pt         | —       | 1.9%  | 8.1%  |
|              | 受注高   | 319     | 651    | 2,435 | 259    | △ 60<br>△ 18.8%  | 10.0%   | 900   | 2,600 |
|              | 受注残高  | 413     | 472    | 361   | 268    | △ 145<br>△ 35.1% | —       | 211   | 261   |
| 製造請負<br>関連事業 | 売上高   | 678     | 1,714  | 3,339 | 501    | △ 177<br>△ 26.1% | 14.5%   | 1,700 | 3,450 |
|              | 営業利益  | 99      | 251    | 543   | 86     | △ 13<br>△ 13.1%  | 17.6%   | 240   | 490   |
|              | 営業利益率 | 14.6%   | 14.6%  | 16.3% | 17.2%  | + 2.6pt          | —       | 14.1% | 14.2% |
|              | 受注高   | 776     | 1,598  | 3,202 | 968    | + 192<br>+ 24.7% | 26.5%   | 1,700 | 3,650 |
|              | 受注残高  | 2,059   | 1,845  | 1,824 | 2,291  | + 232<br>+ 11.3% | —       | 1,824 | 2,024 |
| その他事業        | 売上高   | 1,028   | 2,212  | 5,522 | 1,259  | + 231<br>+ 22.5% | 18.9%   | 2,950 | 6,650 |
|              | 営業利益  | 50      | 141    | 637   | 94     | + 44<br>+ 88.0%  | 10.8%   | 270   | 870   |
|              | 営業利益率 | 4.9%    | 6.4%   | 11.5% | 7.5%   | + 2.6pt          | —       | 9.2%  | 13.1% |
|              | 受注高   | 1,100   | 2,555  | 5,910 | 1,479  | + 379<br>+ 34.5% | 22.6%   | 2,700 | 6,550 |
|              | 受注残高  | 981     | 1,252  | 1,297 | 1,517  | + 536<br>+ 54.6% | —       | 1,047 | 1,197 |

© NIKKO CO., LTD. | 7

また、このページに記載のとおり、破砕機関連事業、製造請負関連事業、その他事業につきましても、前年同期比でマイナスであるからといって低調ということでは決してございません。前年同期の第1四半期が非常に良かったという面がございます。例えば製造請負関連事業は、前年同期に大型案件があった結果、第1四半期のみを見れば多少見劣りする部分もございますが、引き続き高い収益力を有しております。その意味で、第2四半期以降は計画どおりの流れになるものと考えております。

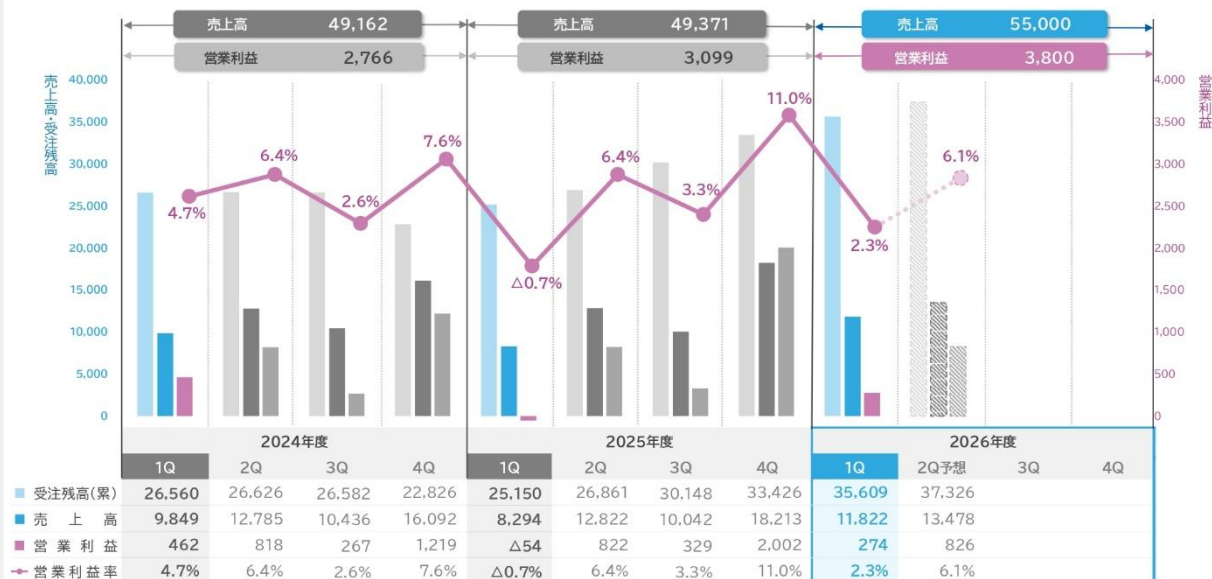


## 2026年度 四半期業績推移



### 四半期別売上高・営業利益推移

(単位:百万円)



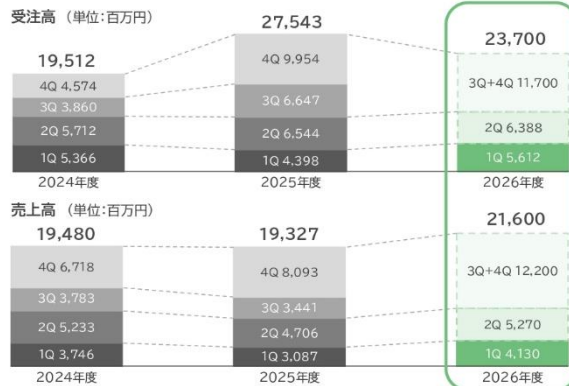
© 2025 NIKKO CO., LTD. | 8

四半期業績の推移でございます。第1四半期は、ご覧のとおり、受注残高、売上高、営業利益のいずれも前年同期比でプラスとなっております。また、第2四半期の予想につきましても、前年同期比でいずれもプラスを見込んでおります。

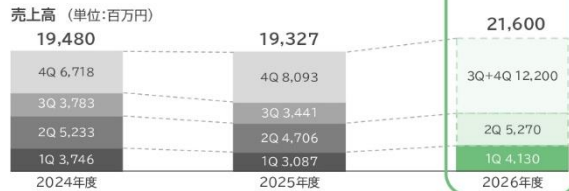
ただし、先ほど申し上げたとおり、AP関連事業がようやく改善してくるというタイミングでございますので、全体の営業利益はまだ途上という状況にございますが、第3四半期、第4四半期に向けて着実に営業利益率を高めていけると考えております。



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) (単位:百万円)



受注高 (前年同期比 +27.6%)

- + 要因 国内: 補助金の設備更新案件が進み増加。前期からの期ずれもあり。  
海外: 中国: 高速道路向けプラントの受注が伸び、前年同期比30%増加。  
タイ: 厳しい価格競争下でも計画を上回る受注を達成。
- △ 要因 国内: 期初のアスファルト価格高騰もあり、大手道路会社で設備投資凍結等。  
海外: 輸出: 台湾・ベトナムは引合増も、中国企業の進出で価格競争は厳しい。

売上高 (前年同期比 +33.8%)

- + 要因 国内: 補助金の設備更新案件が進み、製品・メンテナンスとも増収。  
海外: 輸出: 台湾の小型案件は安定して納入継続。
- △ 要因 国内: ナフサ影響の生産調整に加え、利益率の高い小型案件も期ずれ。  
海外: 中国: 前年同期と同数の1物件ながら、安価な案件のため売上は10%減少。  
タイ: プラント新設案件がなく大幅減収。部品販売は増加傾向。  
輸出: 大型案件は台湾・ベトナムで受注中心のため売上停滞。

営業利益 (前年同期差 △56百万円 (前年同期 △123百万円))

- + 要因 国内: 前期からの期ずれもあり増収。  
海外: 輸出: 部品中心のため営業利益率は前年同期比で改善。
- △ 要因 国内: 旧価格案件(資材価格上昇前の受注)の売上計上が進み、増収でも営業損失が拡大。  
国内は3Q以降の売上が中心で1Qは前年同期比マイナス。  
海外: 中国: 製品減収と営業費用増により、前年同期比で赤字拡大。  
輸出: 前年同期比で売上減のため、営業利益額マイナス。

26年度見込

- 国内: 補助金関連案件は引き続き活況、期ずれもあり受注高・売上高とも前年同期比増。  
旧価格案件は2Qに完了見込みで3Q以降は収益性が改善。
- 海外: 中国: 原油高で道路工事の採算悪化・需要減。上半期は順調も下半期は厳しい見込み。  
タイ: 受注高・売上高とも増加見込み。固定費圧縮で収益体質を改善。  
輸出: ベトナム・台湾は来年度以降売上の案件が中心で前年同期比減。

AP 関連事業でございます。先ほどから繰り返し申し上げている内容でございますが、一番右の2026年度、2027年3月期をご覧ください。第1四半期の受注高、売上高は、いわゆるトップラインとしては決して悪い数字ではございません。

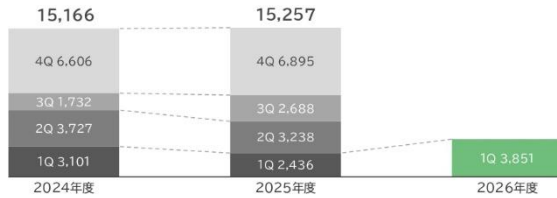
一方、その下の営業利益の計上でございますが、第1四半期は残念ながら前年同期よりもマイナスが拡大いたしました。

ただし、その隣の営業利益につきましては、第2四半期以降、少しずつ回復してくるという計画としております。早く第2四半期の結果をお示しできることを期待しております。

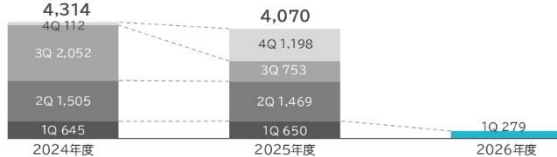
## AP関連事業(内訳推移)



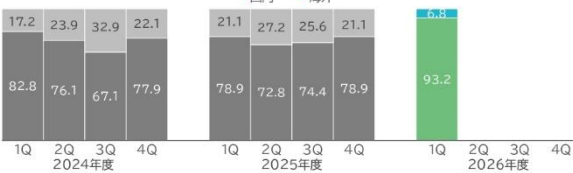
国内売上高 (単位:百万円)



海外売上高 (単位:百万円)



国内・海外売上比率推移(累計)



国内売上高 (前年同期比+58.1%)

【プラント製品】: 前年同期比 + 356.8%  
【メンテナンス】: 前年同期比 + 9.6%

海外売上高 (前年同期比△57.1%)

- 中国: 前年同期比 △ 10.0% (272百万円 → 244百万円)  
前年同期と同数の1物件ながら、安価な案件のため売上は減少。  
受注は高速道路向けプラントが伸長し30%増。
- タイ: 前年同期比 △ 83.5% (154百万円 → 25百万円)  
プラント新設案件がなく大幅減収。  
部品販売は増加傾向。  
販売・製造会社の統合による固定費圧縮で損益分岐点の引下げを推進中。
- 輸出: 前年同期比 △ 95.1% (222百万円 → 10百万円)  
大型案件は今期受注活動が中心のため売上は停滞。

海外受注高・受注残高

|                    | 受注高               | 受注残高               |
|--------------------|-------------------|--------------------|
| 中国(日工上海)           | 8.7億円<br>(+30.1%) | 34.3億円<br>(+35.7%) |
| タイ                 | 0.8億円<br>(△15.8%) | 4.7億円<br>(+251.1%) |
| 輸出                 | 1.5億円<br>(+87.5%) | 1.7億円<br>(△39.3%)  |
| (※外販金額:台湾、ベトナム、部品) |                   |                    |

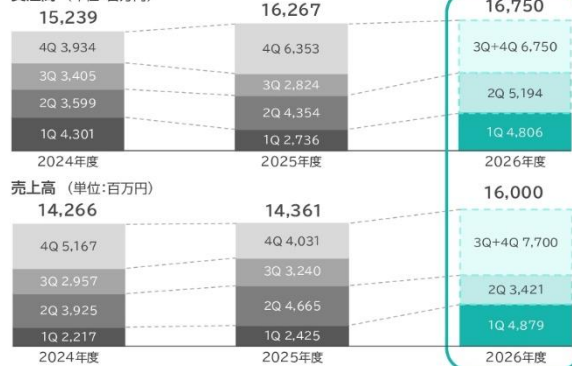
© NIKKO CO., LTD. | 10

こちらは国内、そして海外の状況でございます。正念場はやはり海外であり、その一つがタイ事業でございます。従来から申し上げているとおり、タイでは中国勢による熾烈な価格競争を受けております。当社としては、とにかく早く在庫を消化し、一日も早く、新たなコストダウンと機能向上を実現した戦略的な新型モデルを市場に投入したいと考えており、この対応が今期で完了することを目指してタイ事業を見ているところでございます。

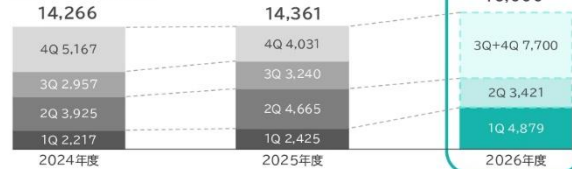
中国につきましては、当第1四半期に反映されているのは、中国現地の2026年1月から3月の数字でございます。ちょうど春節期間を挟むため毎年低調となりますが、今期もあまりぱっとしない数字となっております。ただし、それ以降は政府の固定資産投資もあり、状況としては改善傾向にございます。

もっとも、中国は現在、非常に厳しい経済状況にございますので、政府の固定資産投資の動向によって、日工上海の状況も多少前後する可能性がございます。この点は、中国事業において慎重に事業運営をしてまいりたいと考えております。

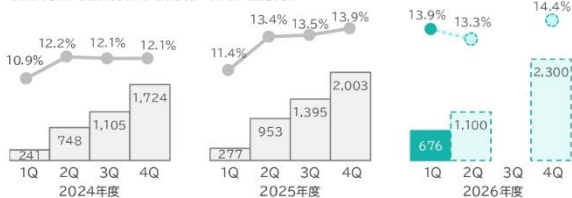
受注高 (単位:百万円)



売上高 (単位:百万円)



営業利益・営業利益率(累計) (単位:百万円)



受注高 (前年同期比+75.7%)

+ 要因: 前年度からの期ずれ発生により大幅増。設備投資・メンテナンス需要はともに堅調。

売上高 (前年同期比+101.2%)

【プラント製品】: 前年同期比 + 219.2%

【メンテナンス】: 前年同期比 + 14.8%

+ 要因: 1Qは期ずれ製品と受注残の大型製品を計画通り計上し大幅増。メンテナンス需要も堅調。

営業利益

・ 営業利益: 前年同期比 + 144.0%

・ 営業利益率: 前年同期比 + 2.5pt

+ 要因: 期ずれによる1Q製品売上増と価格高騰部品への価格転嫁浸透により営業利益率も上昇。

26年度見込

通期予想は売上高16,000/営業利益2,300百万円 (上期進捗率61.5%)。

受注残高は高水準を維持。

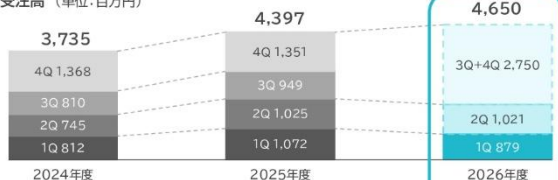
計画的な納入とメンテナンス需要の獲得で増収増益を見込む。

生コン業界では原材料高騰分の価格転嫁が進展。設備更新投資・メンテナンス需要は堅調で、当面安定した需要が継続する見通し。

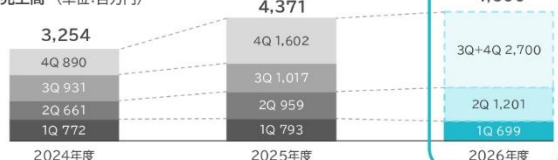
BP 関連事業は、ご覧のとおり非常に堅調な状況が続けており、市場、お客様の動向につきましても堅調と見ているところでございます。

これは、生コンクリートの出荷量が増加しているということではなく、生コンクリートにおいても価格転嫁がきちんと進み、それによって老朽化したプラントの設備投資、設備更新を行えるお客様が一定数いらっしゃるということでございます。当社はその需要を競争力で受注し、売上につなげており、この流れがうまく回っているのが BP 関連事業でございます。

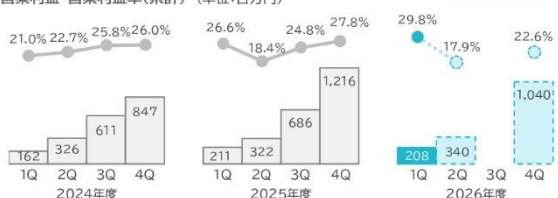
受注高 (単位:百万円)



売上高 (単位:百万円)



営業利益・営業利益率(累計) (単位:百万円)



受注高 (前年同期比△18.0%)

環境: 1Qから2Qへのずれはあるもののほぼ計画通り進捗。  
前年同期は鉄道向けバラスト交換設備等の大型案件受注で高水準(1,072百万円)だった反動により減少。  
搬送: 大型案件を中心に引合・受注が堅調に推移。

売上高 (前年同期比△11.9%)

環境: 計画通りに進捗。2Q以降、段階的に売上が積み上がる見込み。  
搬送: ほぼ予定通りに推移。

営業利益

- ・ 営業利益: 前年同期比 △ 1.4%
- ・ 営業利益率: 前年同期比 + 3.2pt

環境: ほぼ予定通りに推移。  
2Q以降の売上増加に伴い、利益貢献を見込む。  
搬送: 仕入品価格上昇による利益圧迫には留意。

26年度見込

通期予想は売上高4,600/営業利益1,040百万円 (上期進捗率61.2%)。

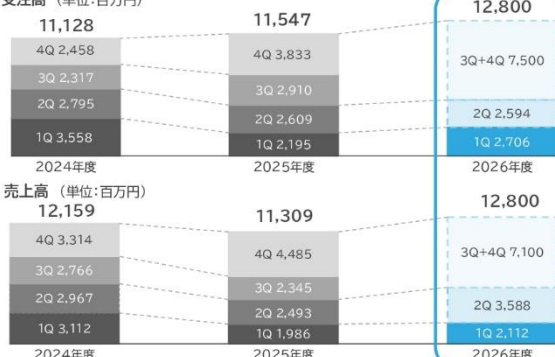
環境: ・ 前期の高収益の反動で減益。  
(開発) ・ SL塗布装置関連・リサイクル案件の寄与により売上は大幅増の見込み(約5.5億円→約10億円)。  
・ 受注・引合件数は増加傾向。灰処理設備、汚泥処理設備の引合も増加。  
搬送: 環境・リサイクル関連投資を背景に需要は引き続き堅調。

環境及び搬送関連事業も、前年にあった大型案件の反動などにより数字は動いておりますが、主力であるポータブルコンベヤは堅調に推移しております。案件単位で受注する環境プラントや大型の搬送コンベヤは、売上計上が四半期ごとにずれる、あるいはばらつきが生じますが、事業全体としては期初の計画どおりに推移した第1四半期でございます。また、利益率も高い水準を維持しておりますので、キャッシュを稼ぐ重要な事業として当社としても受け止めております。

## 旧その他事業(破碎機関連+製造請負関連+その他)



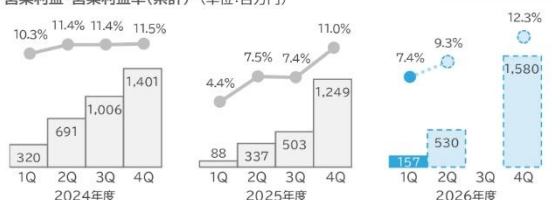
受注高 (単位:百万円)



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 | △ 18.8 % |
| ・製造請負関連事業: | 前年同期比 | + 24.7 % |
| ・その他事業:    | 前年同期比 | + 34.5 % |

売上高

|            |       |          |
|------------|-------|----------|
| ・破碎機関連事業:  | 前年同期比 | + 25.7 % |
| ・製造請負関連事業: | 前年同期比 | △ 26.1 % |
| ・その他事業:    | 前年同期比 | + 22.5 % |

営業利益

|            |       |                        |
|------------|-------|------------------------|
| ・破碎機関連事業:  | 前年同期差 | + 38 百万円 (前年同期 △61百万円) |
| ・製造請負関連事業: | 前年同期比 | △ 13.1 %               |
| ・その他事業:    | 前年同期比 | + 88.0 %               |

26年度見込

- ・破碎機関連事業: 国内需要は好調で自走式土質改良機の引合は増加傾向も、販売力とメンテナンス体制を強化し、受注に注力する必要あり。  
定置式破碎機は部品受注が増加し、堅調に推移。
- ・製造請負関連事業: 宇部:一部案件の遅れにより売上が2Qに偏るものの、堅調に推移。  
材料価格・外注費の上昇下で収益確保に注力。  
松田:厳しい事業環境が続く中、受注高・売上高は前期並みを維持する見込。  
材料価格・外注費の上昇により、利益率は若干低下する見通し。
- ・その他事業: アルミオリジナル製品は前年同期比増の受注を確保も、物価高騰で購入意欲は鈍い。レンタルは大型定期修繕案件で一定の仕事量を確保。

© NIKKO CO., LTD. | 13

その他事業、主に破碎機関連事業と製造請負関連事業でございます。特に破碎機関連事業は、近年、ユーロ高、円安により輸入機の価格が直接的に上昇する影響を受けてまいりました。これに対し、国内の技術で開発した製品を市場に投入していくという方針であり、今期はその製品投入を開始できるのではないかと見込んでおります。これにより、売上、そして利益の確保につながる流れを期待しております。

また、製造請負関連事業につきましては、前年同期ほど大型の案件は多くございませんが、中規模、小規模の案件が着実に積み上がっておりますので、こちらも期初に計画した流れで第4四半期まで進むものと受け止めております。

## その他事業(新セグメント)



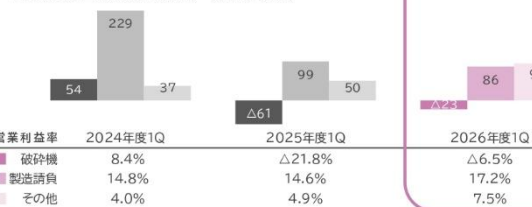
受注高 (単位:百万円)



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

- 破砕機関連事業: 前年同期差 △60百万円  
【モバイルプラント】前期: 5台 264百万円 → 当期: 2台 108百万円  
※受注台数・受注高ともに減少。2Qへ受注のずれ込みあり。
- 【定置式破砕機】 前期: 5台 81百万円 → 当期: 5台 109百万円
- 製造請負関連事業: 前年同期差 +192百万円  
【宇部興機】 前年同期差 +270百万円  
【松田機工】 前年同期差 +52百万円

売上高

- 破砕機関連事業: 前年同期差 +72百万円  
【モバイルプラント】前期: 4台 206百万円 → 当期: 2台 218百万円  
※売上台数は減少も売上高は増加。  
MR110インパクト納入でメンテ収益増を見込む。
- 【定置式破砕機】 前期: 5台 84百万円 → 当期: 4台 89百万円  
※中型機械が多く製品売上額が増加。
- 製造請負関連事業: 前年同期差 △177百万円  
【宇部興機】 前年同期差 △58百万円  
※現地の工事進捗により一部売上が2Qへ期ずれ。
- 【松田機工】 前年同期差 △7百万円  
※受注堅調で、前期並みの水準を維持できる見通し。
- その他事業:  
【仮設機材】  
自社オリジナルアルミ製品: 前年同期差 +55百万円  
レンタル需要の増加: 前年同期差 +31百万円  
省人化省力化機械: 前年同期差 △1百万円

★その他事業の売上構成

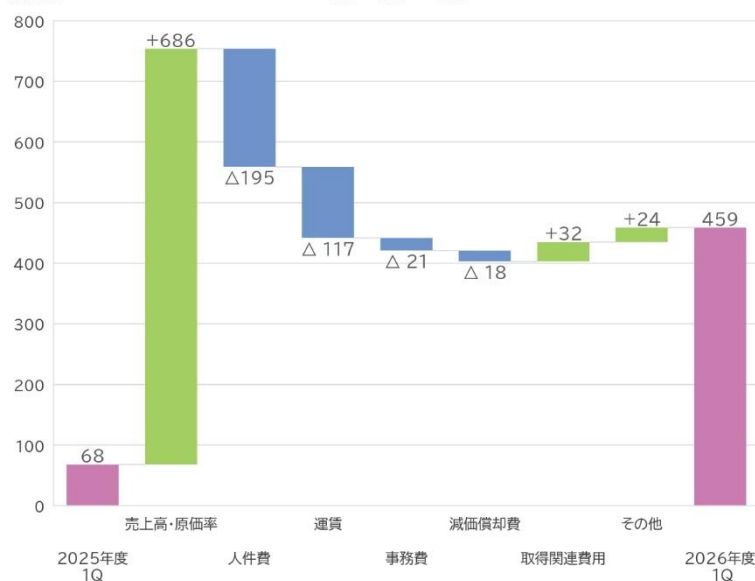
|      |       |        |       |
|------|-------|--------|-------|
| 仮設機材 | 18.7% | 防水板・水門 | 8.6%  |
| 土農工具 | 8.4%  | 開発・外販  | 0.6%  |
|      |       | 他      | 63.7% |

© NIKKO CO., LTD. | 14

先ほどの区分を新セグメントで分け直したものでございます。ここでは、先ほど申し上げていなかった仮設機材や土農工具の部分について申し上げます。営業利益としては第1四半期に厳しい面もございますが、全般としては期初の計画どおりの流れでございますので、ここで大きな問題が生じなければ、セグメント全体としても期初の計画を実現できるのではないかと考えております。

## 2026年度 1Q経常利益増減要因分析

(百万円) 増加 減少 合計



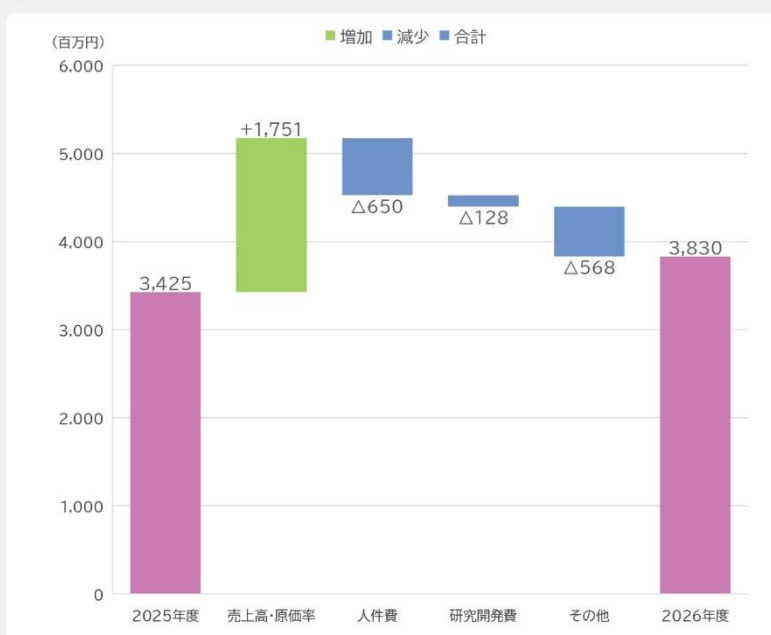
| 項目      | 影響額  | 内容                                          |
|---------|------|---------------------------------------------|
| 売上高・原価率 | +686 | 売上増+3,528百万<br>原価率高(労務費除く)<br>52.53%→60.89% |
| 人件費     | △195 | ベースアップ、賞与増                                  |
| 運賃      | △117 | 売上増、出荷増                                     |
| 事務費     | △21  | システム利用料増、<br>派遣費用の増                         |
| 減価償却費   | △18  | システム関連投資増                                   |
| 取得関連費用  | +32  | 前期日工藤原電機の買収<br>当期なし                         |
| その他     | +24  | 受取配当金 +28<br>旅費交通費 +20<br>租税公課 △15 など       |

© NIKKO CO., LTD. | 15

経常利益の増減要因分析でございます。ここでご覧いただきたいのは、売上高と原価率を一つの項目として記載している部分でございます。売上高は増加している一方で原価率も上昇している、これは一体どういうことかという点に、皆様は着目されるのではないかと考えております。

ここは、先ほどから申し上げておるとおり、アスファルトプラントの売上のうち、旧価格の案件の部分が原価率の上昇に影響しております。また、全体として海外も競争が厳しい状況にあり、利益率、いわゆる採算が圧迫されている状況を、この第1四半期は映しております。売上は増加したものの、当社として喜んでいる状況ではないと申し上げたとおりで、原価に対して十分な利幅が取れていない点を課題と認識しております。

## 2026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 | +1,751 | 売上高の増加、原価率改善(労務費除く)                                            |
| 人件費     | △650   | 人員増、賃金・賞与アップ                                                   |
| 研究開発費   | △128   | 開発費用の増加                                                        |
| その他     | △568   | 販管費では、事業基盤・管理体制整備費用等が増加。<br>営業外費用では、為替差損・支払利息等の増加可能性を保守的に織り込み。 |

© NIKKO CO., LTD. | 16

第2四半期以降、何度も繰り返し申し上げているとおり、この数字がどのように改善していくのか、改善できるのかが、当社の最終的な業績が期初予想、期初目標を達成できるかにつながってまいります。通期につきましては、受注状況、および受注に含まれる採算性により売上高、原価率が適正な水準に戻り、最終的に2026年度、すなわち2027年3月期として、期初予想の営業利益38億円を達成できるという計画としております。

## スポンサードリサーチレポートの活用を開始

- ◆ 当社では、決算発表後、事業環境や今後の見通し等をより詳しくお伝えするため決算説明会を開催。
- ◆ 今回、決算発表から説明会までの期間についても情報発信を充実させるため、新たにスポンサードリサーチレポートを活用。

約45日

約1週間

約3週間

## 決算期末

決算数値の集計・確認

## 決算短信

決算数値・業績見通しを開示

スポンサードリサーチ  
レポート

NEW

決算の要点・注目を早期に  
発信決算説明会資料・  
説明会事業環境や今後の見通しを  
詳しく説明

- ◆ 決算短信の発表からおおよそ1週間でレポートを開示し、決算内容の要点・注目を早い段階からお伝えしていく。

※ 本レポートは、当社が費用を負担し、第三者調査機関が公表済みの情報に基づき作成するものです。TDnetおよび当社ウェブサイト等で公開しています。

© NIKKO CO., LTD. | 17

## 決算短信と決算説明会資料の間を補い、要点を早期にお伝えします

## 決算短信

公式数値を開示

決算数値、業績見通し、主要な増減要因を正式  
に開示。

## スポンサードリサーチレポート

要点を早期に発信

決算のポイントや注目を、説明会に先行して  
分かりやすく整理。

## 決算説明会資料・説明会

詳細に説明

事業環境、各事業の状況、今後の見通しなどを  
より詳しく説明。

## 期待される効果

## 1 早期理解

決算発表後の早い段階で、業績の概要と注目  
点をご確認いただけます。

## 2 接点の拡大

個人投資家を含む幅広い皆様に、TDnetや  
当社サイトを通じてお届けします。

## 3 段階的な発信

短信・レポート・説明会と順に情報を重ね、  
継続的な理解促進につなげます。

※ スポンサードリサーチレポートは決算説明会資料の代替ではなく、決算発表後の早期理解を促す補完的な情報発信です。

© NIKKO CO., LTD. | 18

ここまで、決算の内容と、第1四半期の段階で第2四半期をどのように見ているのかについてご説明させていただきました。続いて、トピックスとして今回は2点申し上げます。

一つ目は、スポンサードリサーチレポートの活用でございます。これは、決算発表後の情報発信を強化したいという当社の取り組みでございます。決算を発表し、決算短信を開示し、そして本日の

ような場で細かな内容をご説明するとともに、投資家の皆様からのご質問を承るという双方向の情報交換の機会を設けておりますが、短信の発表から説明会までには一定の期間が空いてしまいます。とはいえ、フェア・ディスクロージャーの観点から、その期間に、一部の方にのみ個別に細かなご説明を行うことはできません。

そこで、あくまで想定を含む調査機関の予想値ではございますが、日工の意見が通らない、すなわち当社の意向が反映されない相手先様を選定し、スポンサードリサーチを行っていただいた結果を開示していただくことといたしました。これにより、決算短信の発表から本日の説明会までの間に、決算の要点や注目点を株主、投資家の皆様に少しでも早くお届けしたいという思いでございます。この取り組みにより、決算説明会では厳しいご質問をいただくことになるかもしれませんが、それはそれとして、このような取り組みを始めました。

レポートの位置づけはこちらのとおりでございます。このような形で接点を拡大し、当社としてもきちんとしたご説明とコミュニケーションを図ってまいりたいと考えております。

## トピックス：方針の新設と株主優待制度の変更 ① 配当方針



### 1株当たり年間配当金の下限を42円に設定

#### 決議事項

2026年7月24日開催の取締役会において、株主還元方針の新設および株主優待制度の変更を決議した。株主の皆様への安定的な利益還元と、中長期的な配当の予見可能性の向上を図る。

#### 1株当たり年間配当金



#### 方針のポイント

- 2事業年度の下限を設定**  
2027年3月期および2028年3月期について、1株当たり年間配当金の下限を42円とする。
- 業績不振局面でも維持**  
業績が下振れした場合においても、42円の水準を下回らないことを企図している。
- 2027年3月期中計目標を上回る水準**  
下限42円は、中期経営計画の2027年3月期目標40円を上回る水準。2028年3月期の目標50円の達成に努める。

※ 下限42円は、2026年5月公表の決算短信における2027年3月期の1株当たり年間配当予想額である。各事業年度の配当金額は、本方針を踏まえ、業績及び財政状態等を勘案のうえ決定。

© NIKKO CO., LTD. | 19

二つ目は、株主還元方針の新設でございます。こちらもちょうどトピックスとしてご紹介させていただきます。

1株当たり年間配当金の下限を、中期経営計画の期間のうち今年度と来年度の2事業年度について定めており、この下限を42円に設定しております。すなわち、今年度、2027年3月期は、もとの中期経営計画では配当目標を40円としておりましたが、今期に入り年間配当予想を42円

としております。下限を同額の 42 円とすることで、業績が下振れした場合においても、42 円を下回る配当は行わないということをお示しするものでございます。

そして 2028 年 3 月期は、中期経営計画の目標として 50 円を掲げておりますが、これはあくまでも目標値でございますので、会社業績によっては下振れするのではないかとのご質問も当然いただきます。こうしたご質問に対しまして、業績によることは当然でございますが、2028 年 3 月期についても下限として 42 円を設定しており、業績が下振れした場合においても、42 円の配当を下回することは行いません。このような考え方に基づいて、配当の方針を定めさせていただいております。

### トピックス：方針の新設と株主優待制度の変更

#### ② 株主優待制度

株主優待制度

500株以上を対象とする制度へ再設計

対象株主

変更前 100株以上

↓

500株以上

保有株式数の区分

変更前 3段階

↓

7段階

長期保有優遇

変更前 一部区分のみ

↓

対象全区分に設定

 100株以上500株未満を保有される株主様は、変更後は株主優待の対象外となる。

- ◆ 1,000株以上では、保有株式数に応じた区分を細分化し、優待ポイントを拡充。
- ◆ 変更後の制度は、2027年3月31日現在の株主名簿を基準とする株主優待から適用。

※ 各保有株式数に応じた優待ポイント等の詳細は、2026年7月24日公表の「株主優待制度の変更及び株主還元方針の新設に関するお知らせ」をご参照ください。

© NIKKO CO., LTD. | 20

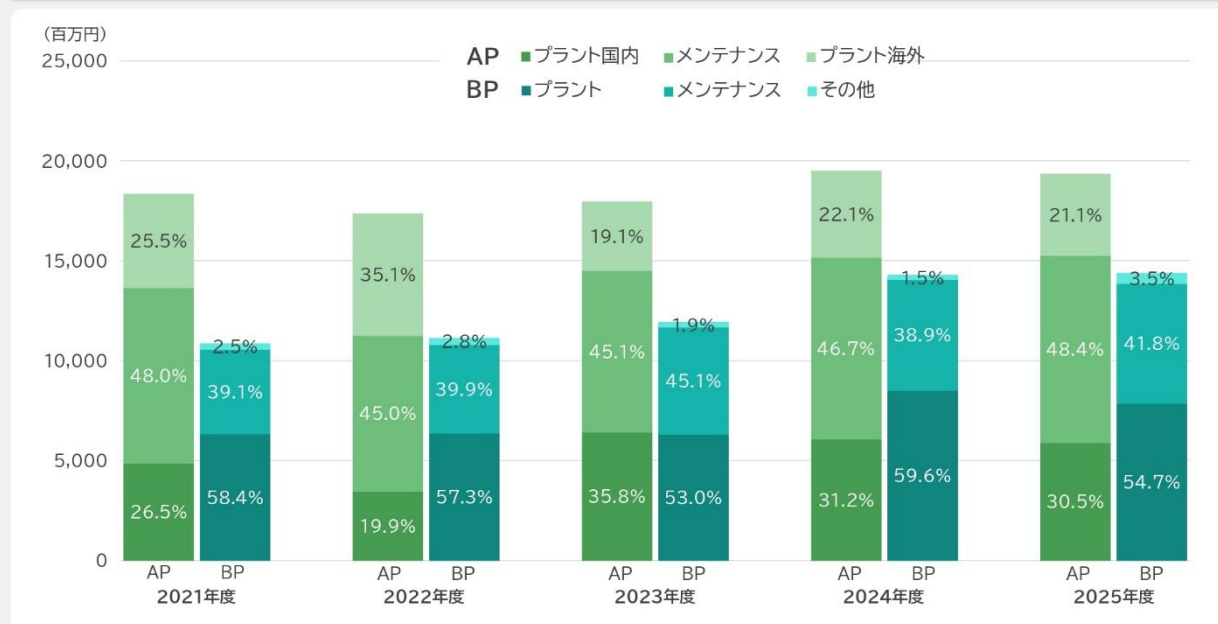
そして、それにあわせて株主優待制度も再設計いたしました。今回の変更は、結果として対象となる株主様と対象とならない株主様が生じる面はございますが、より多く、より長く保有いただいている株主様に対して、より細やかに設計するという考え方でございます。保有株式数の区分を、変更前の 3 段階から 7 段階とし、優待の厚みを増していくという形で充実を図るものでございます。

決して特定の施策に偏るということではなく、株主還元全体のバランスも踏まえたうえで、先ほど申し上げた、多く保有いただいている、長く保有いただいている方々への細やかな優待を実現したいという考えから、先ほどの配当の下限設定とあわせて優待制度の変更をさせていただきました。当社の成長を見守っていただける方々を多く増やしてまいりたいという思いでございますので、この制度を株主の皆様にも前向きに受け止めていただければと考えております。



©NIKKO CO., LTD. All Rights Reserved | 19

## AP及びBPの売上高構成



© NIKKO CO., LTD. | 21

トピックスまで終わりました。大きな流れとしては、このような考え方でおります。

ここからは参考資料として、AP 関連事業、BP 関連事業の 2025 年度、2026 年 3 月期を終えた時点の状況を記載しております。この流れは、おおむね 2026 年度も引き続いております。

## バランスシートの推移



| (単位:百万円)       |             | 2025年度末 | 2026年度1Q | 増減      | 増減の主な要因                                                                      |
|----------------|-------------|---------|----------|---------|------------------------------------------------------------------------------|
| 資 産            | 流 動 資 産     | 38,927  | 39,607   | + 680   | 増加: 現金及び預金 +2,686百万円<br>仕掛品 +1,283百万円<br>電子記録債権 +445百万円<br>減少: 売掛金 △3,116百万円 |
|                | 有 形 固 定 資 産 | 16,107  | 16,423   | + 316   | 増加: 投資有価証券 +379百万円<br>建設仮勘定 +257百万円                                          |
|                | 無 形 固 定 資 産 | 1,090   | 1,031    | △ 59    | 減少: 無形固定資産 △59百万円                                                            |
|                | 投資その他の資産    | 8,317   | 8,589    | + 272   |                                                                              |
|                | 資 産 合 計     | 64,443  | 65,653   | + 1,210 |                                                                              |
| 負 債            | 流 動 負 債     | 20,609  | 22,385   | + 1,776 | 増加: 契約負債 +2,723百万円<br>未払金 +571百万円                                            |
|                | 固 定 負 債     | 6,424   | 6,237    | △ 187   | 減少: 未払法人税等 △599百万円<br>賞与引当金 △564百万円                                          |
| 純 資 産 合 計      |             | 37,409  | 37,030   | △ 379   | 増加: その他有価証券評価差額金 +269百万円<br>為替換算調整勘定 +45百万円<br>減少: 利益剰余金 △683百万円             |
| 1株当たり純資産 (円 銭) |             | 970.51  | 960.62   | △ 9.89  |                                                                              |

© NIKKO CO., LTD. | 22

バランスシートでございます。管理を担当する私の立場から、この部分について具体的にご説明を加えさせていただきます。

当第1四半期末は、2025年度末と比較して流動資産が6億8,000万円増加しております。内訳としては、現金及び預金が26億8,600万円増加しておりますが、これは単純にキャッシュが増えたということではなく、いわゆる契約負債、前受金の増加と相対の関係にございます。したがって、単にキャッシュリッチになっているのではなく、次の売上増につながるための資金を手元に準備している、このような状況でございます。

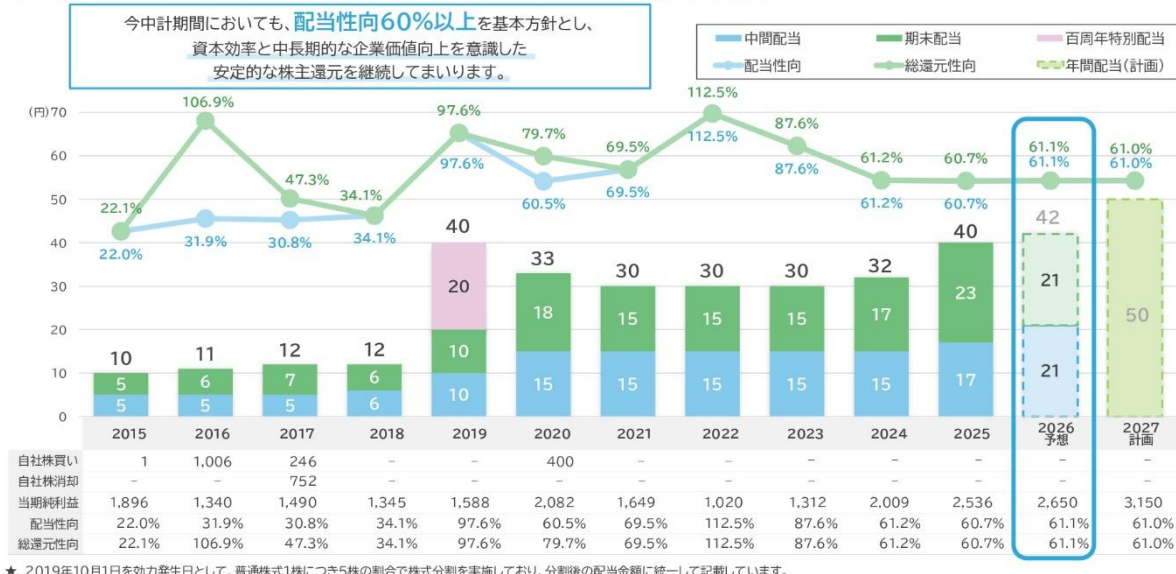
当社としては、すでに中期経営計画の追補でもご説明しておりますが、キャッシュ・コンバージョン・サイクルをきちんと見て、必要な現預金を手元に残し、それ以外につきましては必要な投資ならびに株主還元に充てるという考え方でございますので、この部分もその流れの中でご理解いただければと考えております。

一方で、現在、受注が大きく増えていることは大変ありがたいことではございますが、一点、反省すべき点として棚卸資産の増加がございます。これは、いわゆる資金が寝ることにもつながります。特に財務を担当する立場としては、適切な棚卸と在庫の管理、そして次につながる売上を重視しており、受注残高が積み上がっているためにたくさんの在庫と引当を積み、その結果として資金が固定化することのないよう、注意した財務運営をしまいたいと考えております。



## ■ 2027年3月期の配当金予想42円(中間21円、期末21円、配当性向61.1%)

今中計期間においても、**配当性向60%以上**を基本方針とし、  
資本効率と中長期的な企業価値向上を意識した、  
安定的な株主還元を継続してまいります。



株主還元でございます。こちらも先ほど申し上げたとおりでございます。

最後に、株主還元と ROE の向上、そして資本政策についてご説明させていただきます。中期経営計画は、現在のところ順調に進んでいるとお受け止めいただければと思います。

当社は 2026 年 7 月 24 日、株主還元方針を新設し、2027 年 3 月期および 2028 年 3 月期において、先ほど申し上げた年間配当金の下限を設定いたしました。そして、中期経営計画の最終年度となる 2028 年 3 月期には、1 株当たり 50 円の配当を目標として掲げております。

ただし、ここで申し上げておかなければならないことは、株主還元そのものが目的では決してございません。私どもが目指しているのは、事業でしっかりと成長し、その利益から、配当だけでなく、将来の成長のための設備投資、人的資本への投資、そして機動的な M&A も含めて実行し、そのうえで株主の皆様へ、成長の果実としての配当をお届けするというところでございます。これを有言実行で成し遂げることが、結果として ROE を向上させ、それがまた株価の上昇につながっていくと考えながら、事業運営をさせていただいております。

今後も引き続き、日工株式会社への興味、ご関心とご支援を賜りたく存じます。以上をもちまして、第 1 四半期の決算のご説明を終わらせていただきます。ありがとうございました。

## 質疑応答

---

**質問者 [Q] :** AP 関連で旧価格の比率は、1Q 実績、2Q 予想、下期はどう考えていますか。

**川上 [A] :** 先ほども一部申し上げましたが、これからの受注もございますので、すべてを申し上げるわけにはまいりません。当社としては、おおむね第 2 四半期あたりで一巡するのではないかと考えております。納期の都合もございますので確定的なことは申し上げられず、一部に期ずれが生じることもございますが、会社の計画としては、おおむね第 2 四半期で一巡し、第 2 四半期の途中から第 3 四半期、第 4 四半期にかけて、新たな価格での受注が売上に計上されてくることを期待しております。

**質問者 [Q] :** AP 関連の海外の営業利益は、1Q、今期はどのように予想していますか。

**川上 [A] :** 痛いところでございます。海外事業は、将来の成長とポジショニングという点で重要でございます。従来の競合であるヨーロッパ勢との競争の中で、さらに新たな競合として中国勢が現れており、この動向は日々注視しているところでございます。今期の状況で申し上げますと、第 1 四半期は上海、タイともにマイナスで着地しております。

海外事業につきましては、上海とタイで収支が均衡することを期待しておりましたが、残念ながら、タイは在庫の消化という厳しい課題を抱えておりますので、この対応を今期で終わらせるための努力を続けてまいります。

中国は、先ほど申し上げましたとおり、第 1 四半期はマイナスでスタートしております。ただし、第 2 四半期以降は、現時点では引合いも順調に増えてきております。もっとも、政府支出、固定資産投資に依存している面は正直否めませんので、中国の状況次第で海外全体の状況は多少動く可能性がございます。

一方、国内は堅調に推移しておりますので、こちらできちんと対応していくことが当初からの見通しでございます。したがって、AP 関連事業の第 4 四半期までの見通しにつきましては、画面に記載のとおり、数値に変更はございません。

**質問者 [Q] :** AP 関連で、旧価格と適正価格のマージンはどの程度異なると考えていますか。旧価格プラントは赤字でしょうか。

**川上 [A] :** 数字につきましては、残念ながら申し上げるわけにはまいりません。一つは未公表の情報に当たるということ、もう一つは案件ごとに状況が異なるということがございます。特定の案件を取り上げることも、平均を申し上げることも、実態とは異なってまいります。大型の案件でなか

なか利益が取れないものもございますし、大型でも十分な利益を確保できている案件もございます。ある案件はマイナスだが、別の案件は黒字といった、そのような単純なものではございません。

では、ご質問に全くお答えしないのかということであれば、決してそうではございません。以前から申し上げているとおり、アスファルトプラントは、引合いから最終的な受注、そして売上まで、おおむね2年、最近では2年半程度のスパンとなっております。

まず概算の予算書、お見積りをお示しし、お客様が計画を進めるかどうかを判断されますが、その時点からインフレの影響だけでも価格は上昇してまいります。さらに、競合がゼロということではございませんので、競合もある中で価格競争と提案の競争を行い、受注を獲得してまいります。したがって、最初にお出ししたお見積りから、特にこの1年、2年は急激なコストプッシュインフレにより、いわゆる購入品、それこそ鉄板の値段そのものが上昇している状況にございます。実際に製作を始め、各種の調達を行う段階で、当初考えていたものよりも、物によっては非常に高い購入品を使わざるを得ない、また外注費用、協力会社にお支払いする費用も、過去の価格ではなく各種のコスト上昇を反映した金額になるということが、往々にしてございました。

デフレの時代は価格が変わらないことが前提でございましたので、皆がそのイメージでスタートしておりました。中期経営計画の開始の少し前、いわば3年ほど前から、それではいけないということで、営業担当、そしてメンテナンスサービスの担当も含め、価格についてお客様にご理解いただくための活動を行ってまいりました。その結果、現在受注している案件は、お客様のご理解を得て、物価インフレ、さらには例えばこの4月、5月にありましたようなナフサ不足による塗料、シンナー、油脂類の価格上昇についても、最終的な契約段階で価格に反映するという契約形態に変えてきております。これにより、原価が売上を上回ってしまうような案件は、ほぼなくなっているとご理解いただければと思っております。

**質問者 [Q]：**レポートでも拝見しましたが、AP事業の受注採算の改善効果が下期以降に本格化しそうですが、来期、2028年3月期におけるAP事業の営業利益率はどのくらいの水準が視野に入っているのでしょうか。また、何か懸念すべきリスクがあれば教えてください。

**川上 [A]：**画面に記載のとおりでございますが、まず今期について申し上げますと、第4四半期時点、すなわち通期では、営業利益率7%まできちんと改善できるという見立てをしております。なお、来期の営業利益率につきましては、現時点で具体的な数値を公表しておりません。

先ほど申し上げたとおり、ご理解いただくのが難しい面もございますが、決まったものを先に製作しておいて、それをお客様にお買い求めいただくという流れではなく、エンジニアリングを行い、お客様ごとのカスタマイズも一部入る中で、いかに標準化を進め、適正な条件で仕入を行い、それ

をお客様にご理解いただいて価格に反映していただくか、このような活動の一つ一つの積み重ねとご理解いただければと思います。

**質問者 [Q]：**ご説明ありがとうございます。以前、防水板の話を説明会でしていたと記憶していますが、ここの受注状況はどうでしょうか。昨今の豪雨でニーズは出ませんか。よろしくお願いします。

**川上 [A]：**実は、防水板は非常に期待しているところでございます。第1四半期の状況を申し上げますと、あまり芳しくはございませんでした。

これは、一つには当社の営業活動に反省すべき点もございますが、実際には工事が遅れ、売上計上が後ろにずれていることが大きな要因でございます。人手不足でなかなか工事が予定どおり進んでいないという状況は、この防水板だけではなく、ビル建設そのもの、倉庫建設そのものにも影響が出ております。防水板は一番最後に取り付けられるものですから、その影響を受けて売上がずれてまいります。売上がずれると、当然ながら次のゼネコンとの商談も後ろにずれてまいりますので、第1四半期は非常にやきもきしながら防水板事業を見ておりました。

ただし、決して水害を喜んでいるということでも、水害によって商談が増えるという話でもございません。水害による人的被害、それから施設へのダメージを食い止めるためにも、当社グループの防水板をぜひご活用いただきたいと考えております。その意味では、第2四半期以降、商談がまた活発になることを期待しております。

**質問者 [Q]：**タイ工場からの日本向けの輸出や本社新棟の竣工、標準化率の向上、外注の活用等、プラント製造キャパシティの向上に向けた施策が着実に進んでいらっしゃいますが、これらによりAP補助金案件の豊富な受注に耐えられるキャパシティは、おおむね確保できている状況でしょうか。

**川上 [A]：**こちらに関しましては、これで終わりということではございません。グループに加わっていただいた宇部興機、それから松田機工、そして関東エリアでいうと日工マシナリー、こちらと生産連携を取りつつ、また海外につきましても上海、タイに製造拠点がございますので、これらをさらにシナジーが出るような形で一体化していくことに今期も取り組んでおります。来期以降も、受注残高の増加に対応できる体制づくりに引き続き取り組んでいくという会社の考え方でございます。

**質問者 [Q]：**株価は最近順調で、中計のターゲットであるPBR1倍を超えてきたと思います。最近、機関投資家からの問い合わせはどの程度増えていますか。

**川上 [A]**：皆様のご支援等もいただきまして、一時は 1,000 円を超えておりました。ここ数日は 1,000 円を割り込んでおり、私としては安い水準だと考えておりますので、残念に思っているところでございます。ただし、PBR につきましては引き続き 1 倍を維持しており、この水準を何とか維持してまいりたいと考えております。

そのためには、先ほどから申し上げているとおり、シェアが高いのになぜ利益が低いのかという、大きな、しかし着実にクリアしなければならない課題に、きちんと一つずつ対応してまいります。そのうえで、シェアも高く、製品力もあり、きちんと成長していく会社であるにご評価いただき、ご支援いただける流れをきちんと維持できるようにと考えているところでございます。ぜひよろしくお願いいたします。

また、機関投資家の皆様からも、昨年より倍増とまでは申しませんが、着実に面談のお申し入れをいただいております。当社としても、すべてに丁寧に対応できるよう、体制強化も含めて進めているところでございます。

**質問者 [Q]**：先ほどの AP 事業の営業利益率の来期の水準を知りたかったです。

**川上 [A]**：画面に記載の数字以上の水準を、当社としても考えているところでございます。国内につきましては、記載のとおり、きちんと改善、回復してきております。

課題は、先ほど申し上げているとおり海外事業でございます。海外は、各国政府の施策とも密接に連動しておりますので、当社としてはベストシナリオ、ワーストシナリオ、そしてその中間のシナリオという見立てをしております。これが実現できるという見立てのもとで、7%以上の営業利益率を達成できると見ております。ただし、来期の業績予想として公表しているものではございませんので、その点をご留意いただければと存じます。

**質問者 [Q]**：堅調に社員数が増加しており、特にここ数年、プラント関係の人材が充実していらっしゃると思いますが、今後もさらにプラント関係の人員を増強していく方針でしょうか。

**川上 [A]**：まず、当社としては人材への投資を第一に掲げており、前中期経営計画から現在の中期経営計画に至るまで、引き続き取り組んでいるところでございます。やはり人が企業をつくり、その人材によって事業の成果も変わってまいりますので、きちんとした人的投資は継続したいと考えております。

ただし、人件費はいくらでも上がればよいというものでは当然ございません。特に昨今は AI の高機能化が著しいところもございます。従来、人が行っていた単純な業務、ただし非常に手間も時間もかかる業務については、きちんと AI を活用してまいります。一方で、人でしかできない部分もございます。分かりやすい例で申し上げますと、何かが故障してしまったときに、AI に直し方を

教えてもらっても、最後に作業を行うのは人であり、機械を操作するのも人でございます。製品づくりも同様で、いくら高性能な工作機械を導入しても、その判断と調整を行うのは人でございます。従来と異なる部分は一部ございますが、それでも AI の活用と人的資本への投資は、あわせてきちんと今後も整えてまいり所存でございます。

**質問者 [Q]：**ざくっとした質問ですみませんが、今一番の課題は何と考えていますか。これをどのように解決する考えですか。

**川上 [A]：**難しいご質問でございます。プライベートのことではなく、会社の話ということでよろしいでしょうか。

先ほどから申し上げているとおり、「人」でございます。当社の事業はプラントを中心としたものになっており、環境、搬送の事業といえども、単に物を売って終わりという事業ではございません。つまり、人の成長が、お客様にエンジニアリングをお届けするための最大の武器であり、また日工が市場からご評価をいただいている最大の要因であると考えております。

タイの事業、それから中国の事業においても、当社は現在、LTV、ライフタイムバリューを営業戦略の第一に掲げております。単に価格や燃費といった点だけではなく、日工の製品を使い続けていただくことによるお客様のトータルのメリットを打ち出しておりますが、これもやはり人でなければ最終的に実現することができないと考えております。

ただし、将来的なことを考えれば、人の数は、特に日本では減ってきております。これは中国でも同様で、労働人口は減少しております。また ASEAN 諸国においても、成長の過程にございますので、人材の獲得競争になってまいります。こうしたことから考えても、やはり人、それから人、そして人、ここが一番の課題であり、また当社の伸びしろであるとも考えております。

**質問者 [Q]：**中温アスファルトプラントに関する御社レポートを拝見しました。取引先の動向など、最近の動きを教えてください。

**川上 [A]：**中温アスファルトプラントにつきましても、堅調にお客様からご評価をいただき、導入が進んでおります。特にアスファルト合材につきましても、なかなか出荷量が伸びないということで、お客様におかれましても、例えば北陸のエリアや、北海道の道東のエリアなど、アスファルト合材だけでは採算が取りにくいエリアになりつつあるという状況がございます。

一方で、公共事業として道路幹線はきちんと維持していかなければなりません。お客様も板挟みの状況にあり、その打開策の一つが中温化施工でございます。中温化施工ができるようになりますと、当然、CO<sub>2</sub>の削減といったメリットもございますが、それ以上に大きいのは、低い温度でも従来の品質に劣らない施工ができるという点でございます。これはすなわち、運搬距離を少しずつ伸

ばしていくことができ、それでも従来と変わらない品質で施工できるということであり、実は非常に大きな利点でございます。特にアスファルトプラントをお持ちのお客様からすれば、積極的に導入したい設備の一つになっているのではないかと考えております。

**質問者 [Q]：**現預金の増加は契約負債の増加によるとの説明でしたが、運転資金の余剰が発生しているのであれば、返済する運転資金借入はございませんか。

**川上 [A]：**ご心配いただきまして、誠にありがとうございます。当社は、財務の健全性、そして特にキャッシュにつきましては、持ちすぎてもよくありませんし、だからといって足りなければ大変なことになるという考え方でおります。特殊なことを行うのではなく、きちんとした流れで運営してまいります。また、皆様からの、なぜこれだけのキャッシュを持っているのかという、最も答えにくいご質問にも真摯に向き合ってまいります。

第1四半期といった期間だけで見るのは難しいところもございますが、当社としては、きちんとした規律をもって財務運営を行ってまいります。今後の成長に向けて大型の資金需要が生じる場合には、社債発行という手段もございますが、おおむねは銀行団の皆様からの借入等、さまざまな施策を講じることになります。このバランスの中で、銀行とのお付き合いを継続しつつ、社内ではできるだけ無駄な支出を抑えてまいりたいと考えております。

また、借入につきましても、安易に頼るのではなく、当然ながら、必要な資金を確保しながら借入金を返済することもあれば、機動的、流動的に資金を借り入れることもございます。このバランスで運営しておりますので、その点につきましては、厳しいご質問も含め、ご安心いただければと考えております。

[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。