



日工株式会社

2026年3月期 第3四半期決算説明会

2026年3月13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 3 四半期決算説明会

[決算期] 2026 年度 第 3 四半期

[日程] 2026 年 3 月 13 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=FXUqhwQKBLQ>



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



目次

- ◆ 2025年度3Q決算説明.....p.3-17
- ◆ トピックス.....p.18-21
- ◆ 株主還元方針.....p.22
- ◆ 参考資料.....p.23-28
- ◆ 会社情報.....p.29-34

※ 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

川上：本日はご出席いただき、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3四半期の決算内容、ならびにトピックス、株主還元方針についてご説明いたします。

第1四半期、第2四半期はややスロースタートとなりましたが、後半に入り、ようやく業績に勢いが出てきました。期末に向けてどのような状況になるのかも踏まえながら、第3四半期の状況についてご説明します。

今回はトピックスとして、いくつかのテーマをご用意しています。まず、当社は「資本コストと株価を意識した経営の実現」という目標を掲げていますが、この目標に向けた当社の取り組みと現状についてご報告します。

また、後半に入り勢いが出ている取り組みとして、アスファルトプラントに関する「省エネルギー投資促進・需要構造転換支援事業育成補助金」について、改めてご説明します。さらに、株主還元の方針についてもご報告申し上げます。



BP関連事業：大型案件の期ズレで受注は減少。
一方、プラント製品・メンテナンス需要拡大で売上・利益は増加。
▶P.12 BP関連事業



AP関連事業：「省エネルギー投資促進・需要構造転換支援事業費補助金」や中国の高速道路案件により受注が大幅増。
4Qに向けても更に積み上がる見込み。
▶P.10~11 AP関連事業、AP関連事業(内訳推移)、
▶P.20~21 トピックス：経産省 省エネルギー投資促進・需要構造転換支援事業補助金



環境及び搬送関連事業：鉄道向け・リサイクル設備案件増で受注・売上増。
利益は概ね計画線。
▶P.13 環境及び搬送関連事業



AP関連事業：補助金案件の期ズレ(国内)、中国メーカーとの価格競争(タイ)などにより売上減少。
▶P.10~11 AP関連事業、AP関連事業(内訳推移)



破砕機関連事業：モバイル受注減と売上4Q集中で売上・利益減。
ただし部品受注・引合は増。
▶P.14~15 旧その他事業(破砕機関連+製造請負関連+その他)、その他事業(新セグメント)

まず、2025年10月に開催しました当社の社内展示会「NIKKO メッセ」についてです。多くのVIPのお客様をお招きして開催しましたが、第2四半期の説明でも申し上げたとおり、非常に盛況となりました。この展示会の効果に加え、APセグメントでは補助金の追い風もあり、現在、受注活動は非常に活発になっています。

BPセグメントについてです。大型案件の一部に期ずれがあり、第3四半期の数値だけを見るとやや見劣りする部分はありますが、全体としてはBP関連が売上および利益の両面で大きく業績を牽引しました。

AP関連については、先ほど申し上げた補助金の影響もあり、受注環境が非常に活発になっています。第3四半期時点では、売上は当初計画にまだ届いていない状況ですが、第4四半期および来期に向けて、非常に明るい見通しが見えてきています。

搬送・環境セグメントについては、引き続き主力製品が好調に推移しています。これに加え、鉄道向け設備やリサイクル関連設備など、大型の特殊案件の受注および売上が引き続き堅調に推移しています。

このように、第3四半期時点では当初想定していた水準にまだ達していない部分もありますが、受注活動の状況や、第4四半期以降の見通しについては、引き続き好調な状況をご理解いただければと思います。

2025年度 3Q事業環境



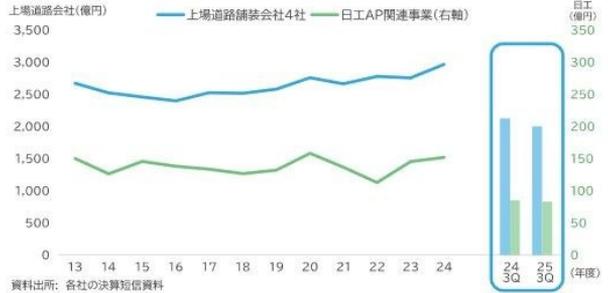
2025年度3Q累計実績

(単位:百万円)

3Q(4-12月)	実績	前年同期比	
		増減額	増減率
売上高	31,158	△ 1,912	△ 5.8%
営業利益	1,097	△ 450	△ 29.1%
親会社株主に帰属する 中間期純利益	987	△ 157	△ 13.7%
受注高	38,265	+ 984	+ 2.6%

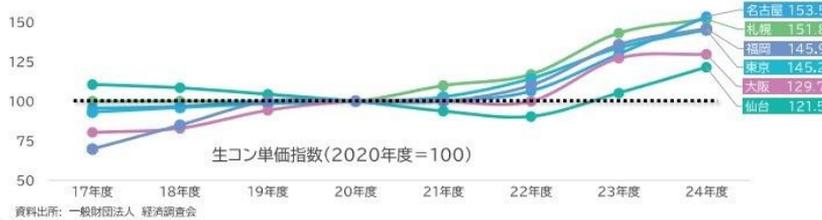
上場道路舗装会社(4社計)売上推移

AP



主要都市生コン単価指数

BP



- ◆ AP事業環境:
 - ・売上は増収企業と減収企業が混在するものの、4社合計では増収。
 - ・営業利益・経常利益は全社で前年から改善しており、回復傾向が鮮明に継続。
- ◆ 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。

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 4

続いて、第3四半期の事業環境についてご説明します。

売上高は311億円、営業利益は約11億円となりました。全体としては、スライド右側に示しているとおり、前年同期比では減少項目が並んでいる状況です。一方で、最下段の受注高は382億円となり、前年同期比で9億8,000万円の増加となりました。受注の勢いは引き続き堅調に推移しています。

右側のグラフについてです。上段は上場道路会社の売上推移、下段は生コンクリートの単価指標の推移を示しています。

足元の状況としては、アメリカおよびイスラエルによるイランへの攻撃などの影響もあり、原油価格、ならびに原油に直結するアスファルト価格の上昇がやや懸念される状況となっています。

もっとも、現在の当社の状況としては、当社が開催した「NIKKO メッセ」(展示会)の効果や補助金の影響、さらに生コンクリート業界における設備投資が旺盛な状況がこれを上回っており、今後も好調を維持できるのではないかと見ています。



2025年度 3Q業績ハイライト②



- ◆ 売上高 : AP事業△15.2億円、BP事業+12.3億円、環境搬送事業+4.0億円、破砕機事業△6.2億円、製造請負事業△16.8億円、その他事業+2.9億円
- ◆ 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+26.5億円、BP事業△13.9億円、環境搬送+6.7億円、破砕機事業+2.8億円、製造請負事業△15.4億円、その他事業+3.0億円
- ◆ 受注残高 : AP事業+42.1億円、BP事業△16.4億円、環境搬送+7.5億円、破砕機事業+3.2億円、製造請負事業△2.7億円、その他事業+2.0億円

(単位:百万円)	2024年度		2025年度				通期予想進捗率	通期予想
	3Q実績	3Q(累計)実績	3Q実績	対前年同期	3Q(累計)実績	対前年同期		
売上高	10,436	33,070	10,042	△ 394 △ 3.8%	31,158	△ 1,912 △ 5.8%	61.1%	51,000
営業利益	267	1,547	329	+ 62 + 23.2%	1,097	△ 450 △ 29.1%	36.6%	3,000
営業利益率	2.6%	4.7%	3.3%	+ 0.7pt	3.5%	△ 1.2pt	—	5.9%
経常利益	403	1,871	481	+ 78 + 19.4%	1,391	△ 480 △ 25.7%	44.9%	3,100
親会社株主に帰属する 四半期純利益	263	1,144	293	+ 30 + 11.4%	987	△ 157 △ 13.7%	47.0%	2,100
受注高	10,392	37,281	13,329	+ 2,937 + 28.3%	38,265	+ 984 + 2.6%	59.3%	64,500
受注残高	26,582	26,582	30,148	+ 3,566 + 13.4%	30,148	+ 3,566 + 13.4%	—	36,326

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 5

セグメント別の状況については、後ほど個別に詳しくご説明します。

こちらの資料では、売上高、営業利益、経常利益、そして四半期純利益のいずれも前年同期比で減少となっており、やや厳しい印象を持たれるかもしれません。

一方で、その下に記載している受注高および受注残高をご覧くださいと思います。当社としては、この第3四半期に入ってから受注の勢いがようやく出てきており、足元の状況としては、今後に向けた動きが見え始めている段階にあります。

2025年度 3Q業績ハイライト③



(単位:百万円)		2024年度			2025年度				
		3Q実績	3Q(累計)実績	通期実績	3Q実績	前年同期比	3Q(累計)実績	前年同期比	通期予想
AP関連事業	売上高	3,783	12,762	19,480	3,441	△ 342 △ 9.0 %	11,234	△ 1,528 △ 12.0 %	20,500
	営業利益	△ 214	284	976	△ 85	+ 129 —	5	△ 279 △ 98.2 %	1,000
	営業利益率	△ 5.7 %	2.2 %	5.0 %	△ 2.5 %	+ 3.2 pt	0.1 %	△ 2.1 pt	4.9 %
BP関連事業	売上高	2,957	9,099	14,266	3,240	+ 283 + 9.6 %	10,330	+ 1,231 + 13.5 %	14,500
	営業利益	357	1,105	1,724	442	+ 85 + 23.8 %	1,395	+ 290 + 26.2 %	1,900
	営業利益率	12.1 %	12.1 %	12.1 %	13.6 %	+ 1.5 pt	13.5 %	+ 1.4 pt	13.1 %
環境及び 搬送関連事業	売上高	931	2,364	3,254	1,017	+ 86 + 9.2 %	2,769	+ 405 + 17.1 %	4,300
	営業利益	285	611	847	364	+ 79 + 27.7 %	686	+ 75 + 12.3 %	900
	営業利益率	30.6 %	25.8 %	26.0 %	35.8 %	+ 5.2 pt	24.8 %	△ 1.0 pt	20.9 %
破砕機 関連事業	売上高	293	1,606	2,256	425	+ 132 + 45.1 %	978	△ 628 △ 39.1 %	2,400
	営業利益	△ 92	4	40	△ 12	+ 80 —	△ 67	△ 71 —	50
	営業利益率	△ 31.4 %	0.2 %	1.8 %	△ 2.8 %	+ 28.6 pt	△ 6.9 %	△ 7.1 pt	2.1 %
製造請負 関連事業	売上高	1,300	3,893	4,802	498	△ 802 △ 61.7 %	2,212	△ 1,681 △ 43.2 %	3,150
	営業利益	241	610	645	46	△ 195 △ 80.9 %	297	△ 313 △ 51.3 %	460
	営業利益率	18.5 %	15.7 %	13.4 %	9.2 %	△ 9.3 pt	13.4 %	△ 2.3 pt	14.6 %
その他事業	売上高	1,173	3,344	5,101	1,422	+ 249 + 21.2 %	3,634	+ 290 + 8.7 %	6,150
	営業利益	166	392	716	132	△ 34 △ 20.5 %	273	△ 119 △ 30.4 %	800
	営業利益率	14.2 %	11.7 %	14.0 %	9.3 %	△ 4.9 pt	7.5 %	△ 4.2 pt	13.0 %

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 6

こちらも同様です。

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. | 7

こちらは四半期ごとの業績推移を示したものです。グラフの一番右側が現在の期で、その左側が前期、さらにその左側が前々期を示しています。

水色の部分が第3四半期を示していますが、受注については、薄いブルーで示しているとおおり、非常に堅調に伸びてきていることをご確認いただけるかと思ます。

一方、売上については、濃い青で示しているとおおり、ようやく前年水準に追いついてきました。現在積み上がっている受注が今後売上として計上されていくことを踏まえ、第4四半期に向けて期待している状況です。



受注高(累計)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. | 8

こちらの資料が、私が現在の状況について自信を持ってご説明している背景となっています。

右側から4番目のグラフに「増加」と記載していますが、これは2025年度の期初時点の想定からどのように変化しているかを示したものです。当初の想定をさらに上回る形で受注が伸びており、受注高は645億円程度になる見通しです。やや驚くような水準ではありますが、それだけ現在、商談が非常に活発化している状況です。

また、右側に示している第3四半期までの推移にもご注目ください。第3四半期の実績と、左側にある最終的な期末の数値を見比べていただくと分かる通り、通常は第3四半期から第4四半期にかけて受注が増加します。

その後、受注した案件が売上として計上されていくため、一般的には期末に向かって受注残高が減少していく傾向があります。



期末受注残高推移



※「旧その他」の区分は破砕機事業、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. | 9

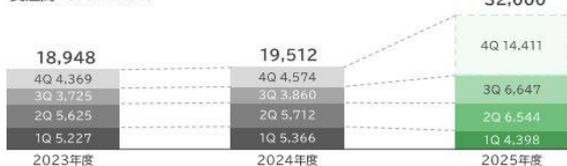
次のページでは、先ほどの内容について補足しています。

右側に第3四半期時点のグラフ、左側に期末時点のグラフをまとめています。通常の傾向としては、受注残高は期末に向かってやや減少していく動きが見られます。

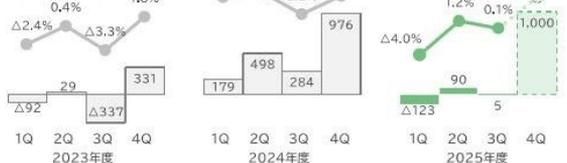
しかしながら、今期については、期末に向けてさらに受注残高が積み上がる見通しとなっています。つまり、第4四半期に売上として一定程度実現したとしても、それを上回る受注が積み上がる状況となっており、受注残高がさらに増加していく見込みです。

このような動きは、これまでにあまり見られなかった状況です。こうした受注環境を背景に、来期以降も非常に好調な状況が見込まれる状態が、第3四半期時点で実現しているのご理解いただければと思います。

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 +17.7%)

- + 要因 国内: 補助金活用の入替案件が進み、受注は増加。案件は4Qにも集中する見込み。
海外: 中国: 高速道路案件増加により工事用プラント受注が急増。
タイ: 価格競争下でも計画を上回る受注で推移。
- △ 要因 海外: 輸出: 台湾の大型案件の減少。

売上高 (前年同期比 △12.0%)

- △ 要因 国内: 大型案件が4Qに集中し、3Q時点では減少。
- 海外: 中国: 連結時期変更に伴い減少。
タイ: 中国メーカーとの価格競争の影響により売上は減少。
輸出: 台湾の大型案件の減少。

営業利益

- + 要因 海外: 輸出: 部品中心の構成となり利益が増加。
- △ 要因 国内: 部分入替案件が中心(大型入替案件は4Q中心)のため減少。
海外: 中国: 連結時期変更に伴い減少。

25年度見込・26年度向け商況(予想)

- 国内: 受注: 4Q集中により通期で増加見込み。
26年度は補助金関連案件が複数進行中(高確率引合一内示案件が30件弱程度)。
売上: 大型案件が4Qに集中しており、期末に向けて増加見込み。
- 海外: 中国: 高速道路向けは受注が増加。一部売上は来期計上の見通し。
定置工場向けは販売競争が厳しく、業績は上期並みを見込む。
差別化に向け、新型機を開発中。
タイ: 受注は堅調に増加、売上も増加見込み。
固定費圧縮を進め、収益体質の改善に取組中。
- 輸出: 25年度は部品中心の構成により減少。
26年度はベトナム・台湾の大型案件増加により改善見込み。

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 10

それでは、各セグメントについてご説明します。

まず AP セグメントです。AP セグメントは、日本国内事業、日本からの輸出事業、そして海外事業で構成されています。海外事業としては、中国の上海現地法人とタイの現地法人があります。

国内については、先ほど申し上げたとおり、社内展示会「NIKKO メッセ」による効果に加え、助成金・補助金の影響もあり、現在は受注活動が非常に活発化しています。全体として追い風の状況となっています。

中国については、上半期、7月頃までは政府による固定資産投資が活発に行われ、景気刺激策の影響もあって、受注および売上ともに非常に好調でした。一方で後半に入ると、政府投資の動きが鈍化したことに伴い、受注および売上も一時的に落ち込む状況となりました。

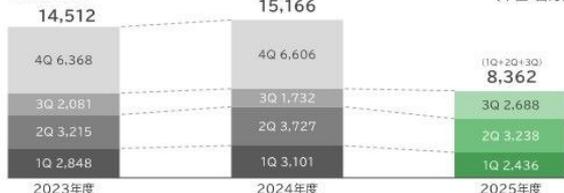
ただし、今後は政府投資が再び予定されていることから、現在は上海において引き合いが増えてきています。通年で見れば、おおむね堅調で、当初の想定どおりの状況と考えています。

タイの現地法人については、引き続き中国メーカーとの価格競争の影響を強く受けており、当初の計画と比べるとやや弱含みの状況となっています。ただし、そのような環境の中でも営業活動を強化した結果、受注は徐々に増えてきています。懸念していた在庫についても、減少傾向が見え始めており、第3四半期時点では一定の改善が見られる状況です。来期に向けて巻き返しが期待できるのではないかと考えています。

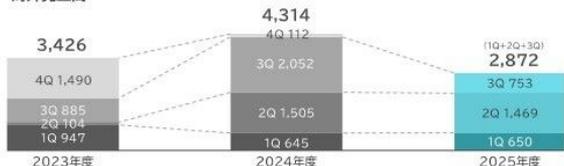
AP関連事業(内訳推移)



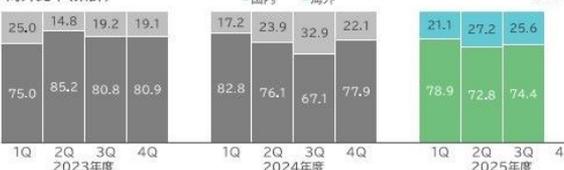
国内売上高 (単位:百万円)



海外売上高



海外比率(累計)



国内売上高 (前年同期比 Δ 2.3%)

- ・プラント製品 前年同期比 Δ 21.2%
- ・メンテナンス 前年同期比 + 7.2%

海外売上高 (前年同期比 Δ 31.7%)

- 輸出: 前年同期比 Δ 51.0% (551百万円 \rightarrow 270百万円)
ベトナムに1台納入。
台湾では中国メーカーの攻勢により競争が激化し、減収・減益。
ベトナム・台湾向けの案件受注に向け拡販を推進。
- 中国: 前年同期比 Δ 15.9% (2,775百万円 \rightarrow 2,333百万円)
高速道路工事前プラントは堅調。
一方、プラント需要全体は弱く、商談は遅延傾向。売上は来期計上の見通し。
コスト削減およびシステム販売強化により収益確保を推進。
- タイ: 前年同期比 Δ 70.0% (866百万円 \rightarrow 260百万円)
中国メーカーとの価格競争の影響により売上は減少。
固定費圧縮を進め、収益体質の改善に取り組中。
新型プラント「ACE」の納入および再生骨材製造プラント向け設備需要が増加。

海外受注高・受注残高

	受注高	受注残高
中国(日工上海)	28.1億円 (+11.7%)	26.1億円 (+20.9%)
タイ	5.5億円 (+29.5%)	4.8億円 (+157.4%)
輸出 (※外販金額:台湾、ベトナム、部品)	3.5億円 (Δ 42.9%)	4.0億円 (+29.0%)

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 11

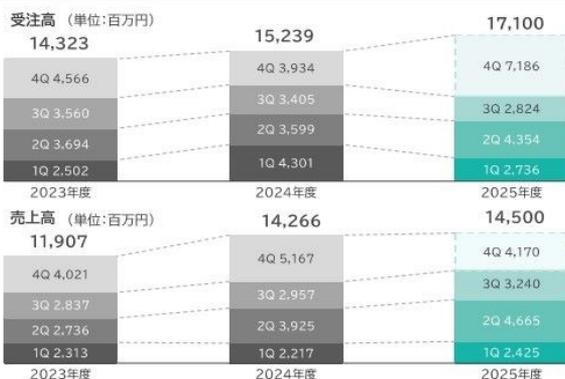
こちらの資料は、先ほどご説明した内容を改めて整理して示したものです。

第3四半期だけを見ると、国内の売上高はまだ前年水準に届いていない状況です。ただし、受注環境は非常に活発であり、今後に向けて大きな期待が持てる状況となっています。

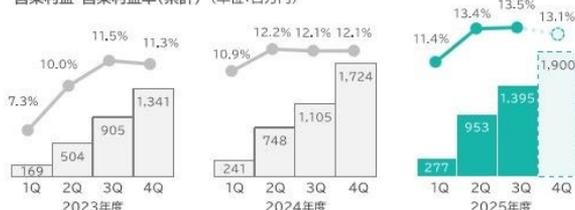
海外の売上については、現時点で大きく伸びているという状況ではありませんが、特にタイにおいては、一時の非常に厳しい状況からは脱しつつあると見ています。当社としても、競合メーカーとの厳しい競争環境の中で苦労しながら対応を進めていますが、徐々に状況を乗り越えていける兆しが見えてきていると考えています。



BP関連事業



営業利益・営業利益率(累計) (単位:百万円)



受注高 (前年同期比 Δ 12.3%)

△ 要因: 商談時期のズレにより受注は減少。

売上高 (前年同期比 +13.5%)

【プラント製品】: 前年同期比 + 18.3%
【メンテナンス】: 前年同期比 + 8.7%

+ 要因: 大型案件の計上時期にズレがあるものの、プラント製品は増加。メンテナンス需要も堅調に増加。

営業利益

・ 営業利益: 前年同期比 + 26.2%

・ 営業利益率: 前年同期比 + 1.4pt

+ 要因: 価格高騰部品の価格転嫁が浸透し、利益が増加。

25年度見込・26年度向け商況(予想)

受注残高: 高水準を維持。

業績目標: 上半期は商談の期ズレにより減少したものの、確実な納入を進め、2025年度は増収増益を目指す。

市場環境: 生コン業界では原材料高騰分の価格転嫁が進展。設備更新投資およびメンテナンス需要は堅調。安定した需要が継続する見通し。

続いてBP関連事業についてご説明します。生コンクリート関連の事業ですが、売上は非常に好調に推移しており、第3四半期も高い売上水準となりました。営業利益についても、しっかりと利益を確保し、良好な数字となっています。

一方で、第3四半期単独で見ると、受注はやや減少しています。また、契約済み案件が売上として計上されたことにより、受注残高も若干減少しています。

ただし、生コンクリート業界における設備投資意欲は引き続き非常に旺盛です。第4四半期に向けて受注活動も活発化していることから、期末に向けて受注の盛り上がりが見込まれると当社では考えています。

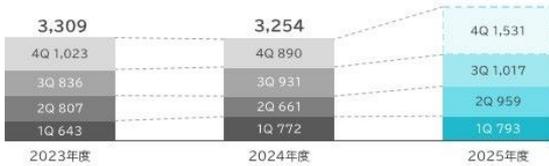
環境及び搬送関連事業



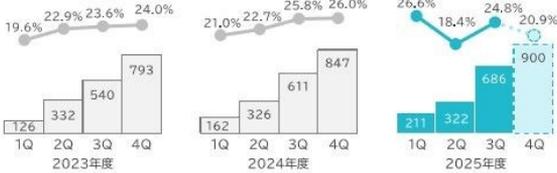
受注高 (単位:百万円)



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 +28.7%)

+ 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の受注が増加し、堅調に推移。
搬送: 大型案件の引合・受注が増加。

売上高 (前年同期比 +17.1%)

+ 要因 環境: 計画を上回る。
搬送: 計画水準で推移。

営業利益

・営業利益: 前年同期比 +12.3%
・営業利益率: 前年同期比 Δ 1.0pt
+ 要因 搬送: 概ね計画通りに推移

25年度見込・26年度向け高況(予想)

環境: ・ SL塗布設備: 新規引合2件(計約3億円)。
(開発) ・ 鉄道向けバラスト交換設備: 26年度分1件受注済(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)。
・ 石膏系固化材製造設備: 引合1件(約2億円)。
搬送: ・ 大型案件の引合が増加。
・ 通期売上は計画どおりを見込む。

続いて、環境および搬送セグメントについてご説明します。

こちらのセグメントについても、BP 関連事業と同様に、ポータブルコンベヤを中心とした主力製品が引き続き堅調に推移しており、売上は着実に伸びています。

さらに今期は、それに加えて大型の特殊案件の受注および売上が計上されたこともあり、全体として増加傾向となっています。当社としても、非常に心強い状況となっています。

旧その他事業(破碎機関連+製造請負関連+その他)



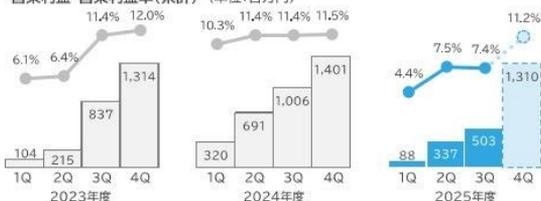
受注高 (単位:百万円)



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	+ 24.6%
・製造請負関連事業:	前年同期比	△ 41.4%
・その他事業:	前年同期比	+ 8.0%

売上高

・破碎機関連事業:	前年同期比	△ 39.1%
・製造請負関連事業:	前年同期比	△ 43.2%
・その他事業:	前年同期比	+ 8.7%

営業利益

・破碎機関連事業:	前年同期比	—
・製造請負関連事業:	前年同期比	△ 51.3%
・その他事業:	前年同期比	△ 30.4%

25年度見込・26年度向け商況(予想)

- ・破碎機関連事業: 売上は4Qに集中。通期では前年比で増加見込み。(モバイル) 商談引合は増加。自走式土質改良機の引合が拡大。
- ・製造請負関連事業: 売上は前期大型案件の反動により減少見込み。ただし一昨年度比では増加。利益率は維持または改善見込み。
- ・その他事業: インフラ老朽化対策や設備投資は回復傾向。一方、購入からレンタルへの流れが継続。省人化設備の引合は増加。

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 14

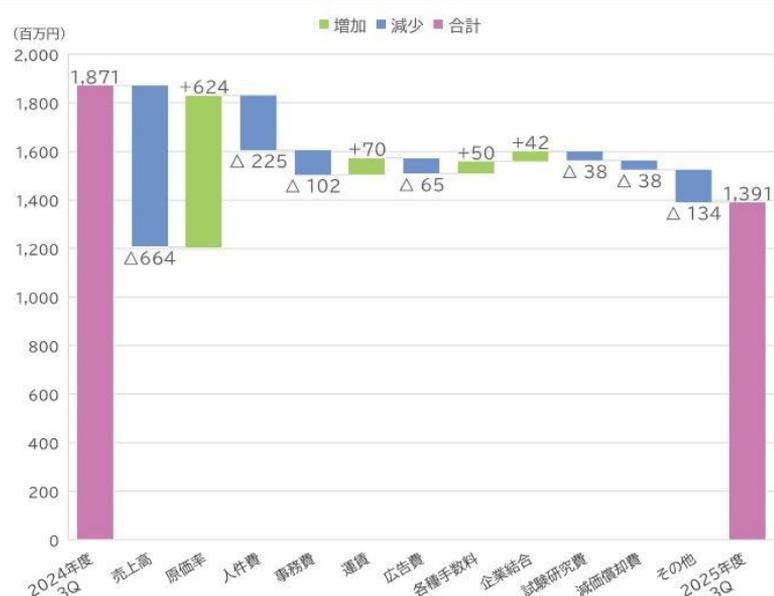
続いて、その他の事業セグメントについてご説明します。

このセグメントについては、事業ごとにさまざまな動きがあり、一概に全体を同じ傾向として説明することは難しい状況です。カテゴリごとの状況について申し上げます。

まずモバイル関連事業についてです。第1四半期、第2四半期は厳しい状況が続いていましたが、足元では受注が徐々に活況となってきています。この影響により、第3四半期から第4四半期にかけて挽回できるのではないかと考えています。ただし、為替の影響などもあり、輸入コストについては引き続き負担が大きい状況が続いています。

一方、製造請負事業については、前期に大型案件があったことから、その反動で今期は売上が減少しています。ただし、その大型案件の剥落分を除けば、おおむね計画どおりに推移しています。事業としては底堅く推移しており、このまま第4四半期を迎え、期末目標の達成につながるのではないかと考えています。

2025年度 3Q 経常利益 増減要因分析



項目	影響	内容
売上高	△664	売上高の減少 △2,225百万円
原価率	+624	原価率改善(労務費除く) 59.34%→56.98%
人件費	△225	人員増、ベースアップ
事務費	△102	システム利用料増
運賃	+70	売上減、出荷減
広告費	△65	日エッセ
各種手数料	+50	コンサルティング料減
企業結合	+42	日工藤原電機 (163期7月よりP/L取込)
試験研究費	△38	開発費用の増加
減価償却費	△38	設備投資の増加
その他	△134	受取配当金 +48 租税公課 △34 取得関連費用△32 為替差益 △33 固定資産処分△29 賃借料 △24 など

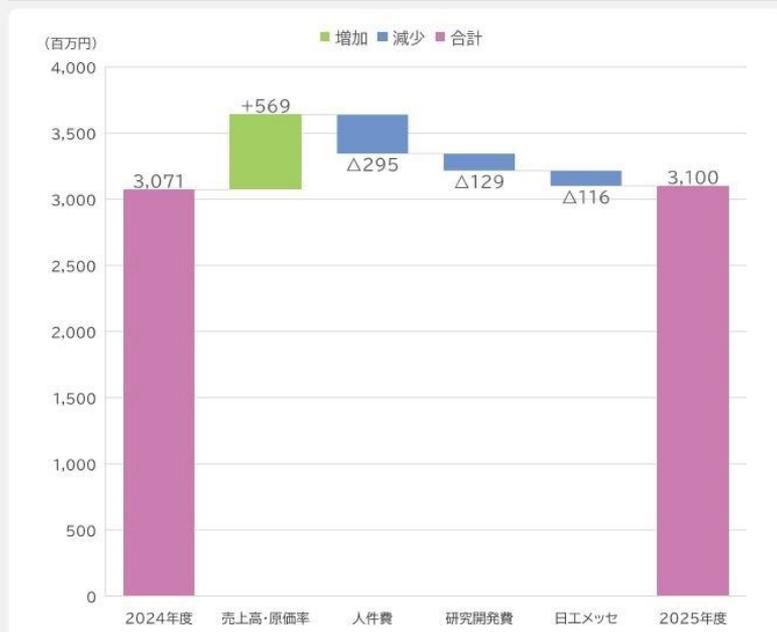
続いて、業績要因の分析についてご説明します。こちらは第3四半期の経常利益の増減要因を示したものです。

まず、売上については前期から減少しており、この部分がマイナス要因となっています。一方で、販売価格の見直しや原価低減の取り組みにより、約6億円程度の改善効果があり、この減少分を一定程度補う形となっています。

人件費についてはマイナス要因となっていますが、これは人的資本への投資によるものです。当社では新卒採用およびキャリア採用の双方で積極的な採用を進めているほか、ベースアップなどを含めた従業員への還元も実施しており、こうした先行投資が約2億円のマイナス要因となっています。

このほか、さまざまなプラス要因とマイナス要因が重なっていますが、展示会の効果などもあり、一定の成果が見られました。結果として、売上減少の影響を完全に補うまでには至っていないものの、第3四半期の経常利益は13億9,100万円となりました。

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

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 17

先ほどご説明した各要因も踏まえ、第4四半期にかけて売上の伸長を見込んでいます。その結果として、売上の増加に加え、販売価格の改善や効率化などの取り組みの効果もあり、最終的には前年を上回る結果を残せるのではないかと考えています。

以上が、第3四半期決算の概要です。概括すると、第3四半期は受注が非常に好調である一方、売上については第1四半期・第2四半期のスロースタートの影響もあり、現時点ではまだ当初目標には届いていない状況です。

- ◆ 中計は「収益力の向上」で、2027年度の売上600億円・営業利益率8%以上・ROE8%・時価総額400億円、PBR1倍(株価1,000円)を狙う → 2月27日現在、株価877円(時価総額350億円)
- ◆ AP関連とその他事業を成長軸に、更新需要取り込み・高付加価値化・メンテ強化、電動化ニーズやM&Aで非連続成長を追求 → 2025年度のAP受注高320億円(前年同期比64%増)に上方修正へ
- ◆ 配当性向60%以上継続、2027年度配当50円、自社株買い機動実施、政策保有株10%以下へ縮減し資本効率を引き上げ → 計画通りに進捗



資料出所：日エグループ統合報告書2025

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 18

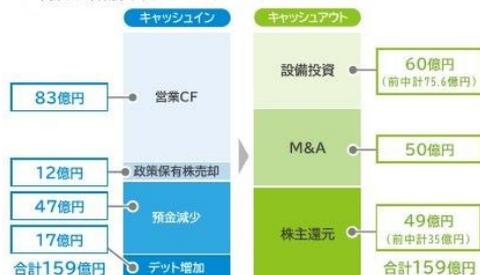
続いて、「資本コストと株価を意識した経営の実現」に向けた取り組みについて、改めてご報告します。

当社の新たな中期経営計画は、今年度が初年度となります。計画では収益力の向上を掲げており、3年目にあたる2027年度には、売上高600億円、営業利益率8%以上、ROE8%、時価総額400億円の達成を目標としています。また、株価については1株当たり1,000円水準を目指し、PBR1倍の実現を目標としています。

第3四半期以降の株価の状況としては、2月時点で株価は877円となり、時価総額も350億円程度まで回復してきており、目標に近づく動きが見られました。一方で、足元では国際情勢の影響などもあり、株価は800円前後まで下がる場面も見られています。当社としては、今後の業績の進展とともに、株価も回復していくのではないかと考えています。

株主還元については、配当性向60%以上を継続する方針です。2027年度には配当金50円を目標としており、あわせて自己株式取得も実施しながら、さまざまな施策に取り組んでいきます。これらを通じて資本効率の向上を図り、株主の皆さまのご期待に応えられるよう努めていきたいと考えています。

◆ 中計3ヶ年累計キャッシュアロケーション



- ◆ 成長に向けた資源配分の下地として、営業CFはAP事業の収益性改善、メンテナンスサービス事業の拡大で前中計を大幅に上回る83億円を予想。
 - ◆ 営業CF拡大に政策保有株や現預金残減少などから、159億円のキャッシュインをM&Aを含めた投資110億円に配分することで、2030年度の成長、時価総額500億円に向けた足がかりとする。
 - ◆ 成長と同時に、株主還元も強化し、前中計を4割上回る金額へ。
- ➔ 資本コスト想定は2027年度が5%強、2030年度が6%程度とし、ROEとのエクイティスプレッドは2027年度に3%弱へ拡大を予想

PBRとROE、PERの推移



資料出所： 日エグループ統合報告書2025

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 19

こちらの資料は、当社がどのようにキャッシュを創出し、それをどのように活用していくかを示したものです。この考え方を明確にしたことが、今回の中期経営計画の出発点となっています。

まずは収益力の向上にこだわり、営業キャッシュフローの拡大を図ります。そのうえで、創出したキャッシュフローを株主還元に加え、M&A、生産設備、人的資本などへの投資に振り向けていく方針です。これらを合わせて110億円規模の投資を計画しており、2030年度に掲げる「NIKKO VISION」の達成に向けた原資として活用していく考えです。現在もこの方針に沿って取り組みを進めています。

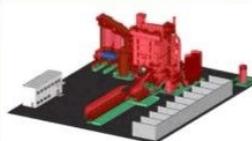
次に資本コストの想定についてです。この中期経営計画を策定した当初は、当社の資本コストを概ね4%台と試算していました。しかし、足元ではインフレなどの影響もあり、2027年度には5%を超え、2030年度には6%を超える水準になる可能性があると考えています。

こうした環境を踏まえつつも、中期経営計画の最終年度である2027年度においては、ROEと資本コストとの差であるエクイティスプレッドを約3%確保することを目標に、計画の実行を進めています。

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				
	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 + 非化石割合増加倍率	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
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	1/2 以内	1/2 以内	
	大企業 : 1/2 以内	1/3 以内	対象外	
補助金限度額 ※(1)内は非化石申請 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)	

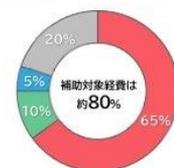
補助対象経費範囲



- 補助対象経費①: アスファルトプラント (設計, 工事費も含む)
- 補助対象経費②: アスファルトプラント基礎 (設計, 工事費も含む)
- 補助対象経費③: キュービクル (設計, 工事費も含む)
- 補助対象外経費: 事務所, ストックヤードなど

補助金対象外

- ※1: プラント以外の目的でキュービクルを使用する場合は、補助の対象にはなりません。
- ※2: 事務所やストックヤードは補助の対象になりません。
- ※3: 解体工事は補助の対象になりません。
- ※4: 監視カメラや照明等は補助の対象になりません。



- 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%

補助金対象外

- ※ 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。
- ※ 様々な要因によって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。

資料出所: 一般社団法人環境共創イニシアチブ「令和6年度補正予算 省エネ・非化石転換補助金」

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 20

こちらは、前回の第2四半期説明会でもご説明しましたが、現在アスファルトプラントセグメントの需要を大きくけん引している、経済産業省の省エネルギー補助金について改めてご説明します。

対象となっているのは、当社のアスファルトプラント「Value Pack」シリーズです。加えて、アッセンブリ部分として、省エネルギー型バーナーと集塵設備を組み合わせた「ヒートテックシステム」も対象となっています。このヒートテックシステムは、補助金制度における先進枠の対象として認定されています。

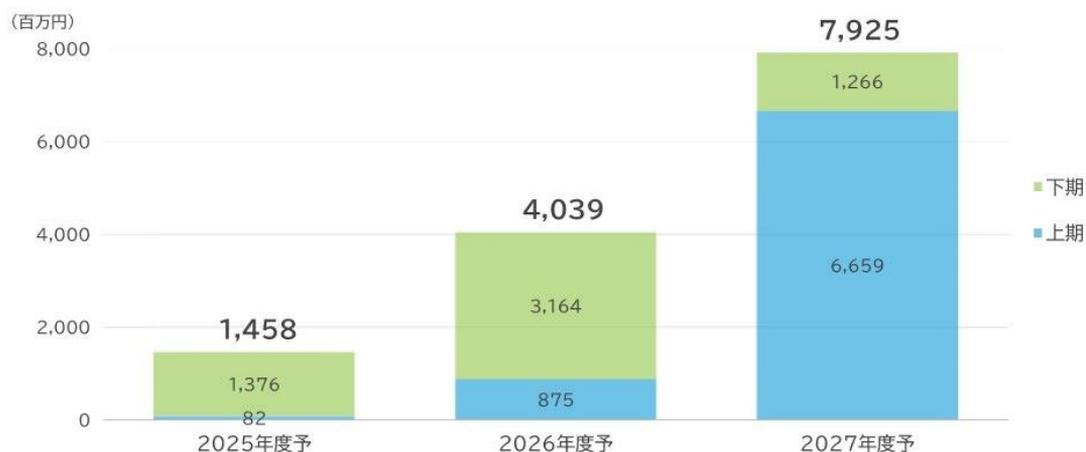
その結果、下段に記載しているとおり、中小企業の場合は最大で3分の2、大企業の場合でも2分の1の補助金が支給されます。これにより、老朽化設備の更新に対する後押しが強くなっています。

また、この補助金の対象範囲については、右側の図に示しています。当社のアスファルトプラントの主要部分は図の赤色部分で示されており、この部分については100%補助対象となります。

さらに、土木工事や大型機械設備など、既存設備の更新や改造が必要となる関連部分についても補助対象となる範囲が設けられています。このため、舗装会社にとっては、この制度を活用して設備更新を進めようとする意欲が非常に高まっている状況です。

加えて、何度か申し上げているとおり、10月に開催した展示会「NIKKO メッセ」において実機をご覧いただいたことも、現在の活発な受注状況につながっているのではないかと考えています。

補助金対象案件の売上計上見込み(2025~2027年度)



※プラント本体のほか、補助金採択による改造案件等を含む。

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 21

こちらは、第3四半期時点の状況ではありますが、省エネルギー補助金による売上寄与がどの程度見込まれるのかという点について、ご質問があることを想定し、現時点の見通しとして整理した資料です。

この省エネルギー補助金について、2025年度（当期）においては、売上として約14億円程度が見込まれています。なお、現在も受注活動は継続しており、今後さらに積み上がる可能性があります。

また、2026年度および2027年度については、現時点の想定値ではありますが、2026年度はすでに約40億円、2027年度においても約80億円規模に達する見込みとなっています。

当社としては、今後さらに受注が増加していく可能性があると考えています。こうした追い風を受けながら、当期の業績見通しの達成、ならびに来期以降の中期経営計画の達成に向けて取り組みを進めていきたいと考えています。

■ 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%)



★ 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

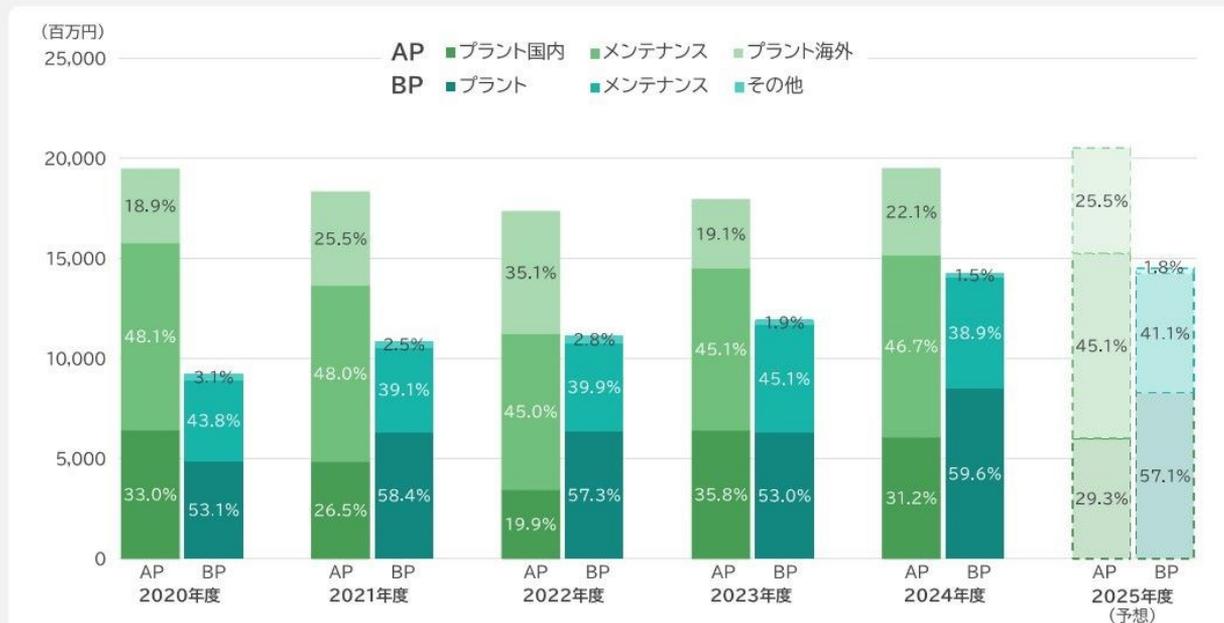
最後に、トピックスの一つとして株主還元方針についてご説明します。

今期については、中間配当としてすでに1株当たり17円を実施しています。期末配当についても同様に17円を予定しており、年間配当は34円となる見込みです。

また、2026年度および2027年度についても、資料に記載している水準の配当を計画しています。こうした株主還元を着実に実現できるよう、先ほど申し上げた追い風となる事業環境も活かしながら、中期経営計画の達成に向けて取り組んでいきます。

今後、皆さまに中期経営計画の達成をご報告できるよう、引き続き努力していきたいと考えています。

AP及びBPの売上高構成



こちらは参考資料です。右側の薄い色で示している部分が、今期のアスファルトプラントセグメントおよびバッチャープラントセグメントの売上状況を示しています。

内訳として、アスファルトプラントでは国内事業と海外事業に加え、現在の重要な収益源となっているメンテナンス事業の売上をAPの部分として示しています。また、同様にBPの部分についてもメンテナンス事業の売上を含めて表示しています。

全体として見ると、BPについては概ね前年並みの着地となる見込みです。一方、APについては全体として前年を上回る水準で期末を迎えられるのではないかと考えています。

バランスシートの推移



(単位:百万円)		2024年度末	2025年度3Q	増減	増減の主な要因
資 産	流 動 資 産	40,126	36,440	△ 3,686	増加: 商品及び製品 +2,664百万円 仕掛品 +2,308百万円 その他流動資産 +735百万円 減少: 現金及び預金 △4,691百万円 売掛金 △4,384百万円 受取手形 △383百万円
	有 形 固 定 資 産	15,305	15,963	+ 657	
	無 形 固 定 資 産	1,198	1,197	△ 1	増加: 投資有価証券 +2,240百万円 有形固定資産 + 657百万円
	投資その他の資産	7,094	9,267	+ 2,173	
資 産 合 計		63,725	62,868	△ 857	
負 債	流 動 負 債	21,515	19,086	△ 2,429	増加: 契約負債 +1,443百万円 繰延税金負債 +804百万円 受注損失引当金 +134百万円 減少: 短期借入金 △1,793百万円 ファクタリング未払金 △765百万円 未払法人税等 △640百万円
	固 定 負 債	7,649	8,158	+ 509	
純 資 産 合 計		34,560	35,623	+ 1,063	増加: その他有価証券評価差額金 +1,532百万円 減少: 利益剰余金 △321百万円 為替換算調整勘定 △225百万円
1株当たり純資産 (円 銭)		897.73	924.15	+ 26.42	

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 24

バランスシートについては、右側に増減要因も含めて整理していますので、後ほどご確認いただければと思います。

売上の進捗に伴って減少している項目や、来期以降の案件に関連するもの、また第4四半期に売上計上予定の案件に対応して仕掛品が増加している部分などがありますが、全体として大きな変動はなく、概ね計画どおりの状況となっています。

以上で、私から決算状況についての説明を終わります。ご清聴ありがとうございました。

質疑応答

質問者 [Q]：補助金効果はいつまで続く見通しですか。

川上 [A]：ご質問ありがとうございます。気になるところだと思います。私も大変気になっていません。

当社の見立てとしては、2027年までは間違いなく効果が続くと考えています。加えて、この補助金には、いつまでという明確な区切りがあるわけではありません。一定の枠と政府予算に応じて終了するのではないかと考えていますが、受注いただいてから納入まで、おおむね1年半から2年ぐらいのスパンになると見えています。そのため、この中期経営計画はもちろん、その次の中期経営計画に関しても、アスファルトプラントのセグメントにおいては、追い風が吹いていくのではないかと感じています。

それだけ、ここ数十年にわたって、アスファルトプラントの更新がなかなか進んでいなかったという業界事情も表れているのではないかと思います。決して悲観的に見るのではなく、ようやく更新に踏み切る動きが出てきて、業界そのものが省エネルギーや省コストの方向へ舵を切り始めたのではないかと感じています。

質問者 [Q]：APの受注は非常に好調だと思います。売上への貢献についてはご説明がりましたが、どの程度の営業利益率が見込める案件を獲得されているのでしょうか。

川上 [A]：ご質問ありがとうございます。おそらく皆さまにとっても、最も気になっている点の一つかと思います。

懸念材料としては、コストプッシュ型のインフレがどの程度進むのかという点があると考えています。ただし、非常にスパンの長い案件であるため、現時点で正確に想定することはなかなか難しい状況です。

そのような中で、当社としても社長を筆頭に、価格の見直しを進めています。適正な価格についてお客様にしっかり説明し、その内容を製品価値としてご理解いただいたうえで契約することを徹底して進めています。

今期については、前年およびその前年に受注した契約案件の納入が中心となっているため、利益率がまだ十分に上がっていないのではないかとこの見方もあるかと思います。一方で、メンテナンスサービスについては、物価上昇や当社の取り組みをご理解いただき、APセグメントの利益率を押し上げる形で寄与してきています。

来期以降は、新しい契約条件で受注した案件の納入が進むことに加え、メンテナンスサービスにおける利益率向上の取り組みも成果として表れてくると見えています。その結果、利益率についても相当程度の改善が進むのではないかと考えています。

理想的には、第3四半期におけるBPの営業利益を一つの目標としています。ただし、同じセグメントの中には海外事業としてタイや中国も含まれているため、単純に比較してご理解いただくには少し時間がかかるかもしれません。

そうした点も踏まえながら、最終的にはAPセグメントの利益率がBPに追いついていく水準を目標として取り組んでいます。

質問者 [Q]： APでは、来期から再来期にかけて省エネ補助金の影響により売上高が大きく増加する見通しですが、利益についてはどのように見えていますか。

川上 [A]： こちらについては、先ほどもご説明したとおりですが、改めて申し上げますと、目標としては第3四半期におけるBPの営業利益水準を想定しています。

ただし、セグメント全体で見ると、中国の厳しい経済状況や、タイ事業の苦戦がどの程度マイナス要因として作用するかによって、一定程度押し下げられる可能性があります。

その点を踏まえると、2027年度については、利益面でも期待できるのではないかと考えています。

質問者 [Q]： 2027年までの補助金を踏まえると、業界全体ではどの程度のプラントが更新されるとお考えでしょうか。

川上 [A]： 現在、稼働しているアスファルトプラントは、全国でおおむね800台から900台程度あります。その中で、実際に補助金の対象となっている案件は、現状では年間で10台あるかないかという状況です。

一方で、更新が必要なプラントがまだ多く残っていることも事実です。

都市部のプラントに加えて、人口の少ない地域でも、公共投資として道路舗装は必要になります。そのため、こうした地域で役割を担っている舗装会社、いわゆる合材工場も存在していますが、これらの工場では、現時点でもプラントの更新が進んでいないケースがあります。

今後は、こうした工場も含めて、対象となる約800の工場が順次更新されていくことを期待しています。

質問者 [Q]：タイ工場の長期計画について教えてください。利益を黒字化する計画はありますか。

川上 [A]：厳しいご質問をありがとうございます。もちろん、黒字化に向けた計画はあります。

今期 2026 年 3 月期の期初からご説明していますが、2025 年度においては、前年に需要を一部見誤ったことにより過剰在庫が発生しました。これに加えて、中国国内の景気悪化の影響を受け、中国南部のメーカーを中心に、中国国内メーカーがアセアン地域へ一斉に進出してきました。これらの要因が重なり、タイ現地法人は 2025 年度のスタート時点で非常に厳しい状況となりました。

この点については、需要判断において経営判断の誤りがあった部分もありますが、現在は当社製品の優位性を生かしながら対応を進めています。当社製品は高品質であり、出荷能力も高いレベルで維持できており、環境性能にも優れています。課題は価格面であるため、価格については一定の譲歩も行いながら、中国メーカーに対抗できるようコストダウンを進め、営業努力によって在庫の販売を進めている状況です。

2025 年度においては一定の効果が出てきていますが、まだ一部在庫が残っている状況です。来期には在庫を一掃できる見通しを持っています。

その後は、さらなるコストダウンに加え、戦略的な機能を持たせた新型機の投入を予定しています。すでに設計は完了しており、テストプラントの建設も進めています。これらを市場に投入していく計画です。

このような状況を踏まえると、2026 年度が一つの大きな山場になると考えています。これは期初からご説明している内容と変わっていません。2027 年には、皆さまに良いご報告ができるよう、来期を正念場として取り組んでいます。

質問者 [Q]：補助金制度はあるものの、2022 年にも原油高があったと思います。原油価格の上昇は御社のビジネスにどのような影響がありますでしょうか。例えば、納入の先延ばしなどの影響があるのか、具体的に教えてください。

川上 [A]：この点については、現時点で当社として具体的な事例はまだ発生していません。そのため、明確な想定をお示しすることは難しいのですが、過去の事例から申し上げますと、契約が後になって反故になるほどの景気悪化につながる可能性は高くないのではないかと考えています。

また、この助成金制度は政府としても比較的幅広い対象を想定しています。従来にくらべて 3 分の 1、あるいは半額程度の自己負担で設備更新が可能になるため、設備更新の大きな機会として受け止められています。

さらに、展示会で発表した当社のプラントについても、将来にわたってメンテナンスコストを低減する機能や、管理コスト全体を下げる機能を搭載しています。そのため、このタイミングが大きくずれる可能性は高くないのではないかと見ています。

むしろ今後の焦点は、原油高がどこまで続くのかという点です。原油価格が上昇すれば、そこから生成されるアスファルトの価格も当然影響を受けます。

例えば、BP ではセメント価格の上昇が同様の要因となりますが、これらは非常に重要なコスト要因です。一方で、公共事業の場合には、明確にコストが上昇している場合、その分の価格上昇は政府側から認められる仕組みがあります。

ただし、民間需要については、発注側にも予算制約がありますので、価格交渉には苦勞する場面も出てくるのではないかと考えています。

もっとも、そうした状況があったとしても、当社のプラント需要や既存契約が反故になったり、納入がキャンセルされるような事態にまで至る可能性は高くないのではないかと、現時点では考えています。

質問者 [Q]：来期の業績イメージについて教えてください。連結売上高および連結営業利益のイメージ、また中期経営計画の数値目標を上回る可能性があるのかについてもお聞かせください。

川上 [A]：現段階ではまだ正式な発表を控えていますので、来期については中期経営計画で想定している水準どおりとお考えいただければと思います。

ただし、内容面、とりわけ当社が社長以下で強くこだわっている収益力の向上については、何とか中期経営計画の目標を上回りたいと考えています。

現在、第4四半期のタイミングで来期予算の策定を進めているところですが、収益力については中期経営計画の目標を超えていくことを目指して取り組んでいます。

質問者 [Q]：今期は上期業績が低迷しましたが、来期の上期はいかがでしょうか。今期上期の営業利益水準を下回って推移する可能性はありますか。

川上 [A]：ご心配いただきありがとうございます。

特に第1四半期、第2四半期についてはスロースタートとなりました。会社全体ではなく、ファイナンスを担当している立場として、私自身も非常に心配していました。そのため、皆さまへのご説明も、どちらかというと過度に期待を高めないような内容になっていたのではないかと反省しています。

しかし、第3四半期以降は受注活動、売上ともに堅調に進んできています。現時点では、数値面について悲観的な見通しは立てていません。

ただし、すべてが順調かという点、私の立場としては懸念している点もあります。

一つは期ずれです。人手不足や労働力の問題が解決したわけではありません。当社としては、案件のずれを早期に把握し、納入時期を調整できる案件については、生産工程や工事の段取りを入れ替えることで売上への影響をできるだけ抑える対応を進めています。ただし、この期ずれの問題はどうしても避けられない側面があります。

もう一つは、現在の地政学的なリスクです。世界各地で紛争が拡大する可能性があり、その場合、企業が設備投資を控える状況になれば、日本国内の投資環境にも影響が出る可能性があります。

こうした点は懸念材料としてありますが、現時点では事業は堅調に推移していますので、来期以降についても期待していただければと思います。

質問者 [Q]：細かい質問ですが、省エネ補助金では中小企業と大企業で補助率が異なります。中小企業の方が利益を取りやすいのでしょうか。また、補助金案件における中小企業の受注比率についても教えてください。

川上 [A]：ご指摘のとおり、中小企業の場合は3分の2の助成金が出るため、有利ではないかと思われるかもしれませんが、ただし、実際のお客様はそこまで甘い状況ではありません。当社としては、適正な価格で契約できるよう、丁寧に説明を行いながら契約につなげる努力を続けています。

一方で、昨今はインフレ基調となり、さまざまなコストが上昇しています。人件費も上がっていますが、それを上回る効率の高い設備を当社は実現しています。展示会などでその内容をご覧いただいたこともあり、価格に対する下押し圧力は以前より弱まってきているのではないかと感じています。

そのため、現時点では中小企業と大手企業のどちらが特に有利という状況ではなく、厳しい価格交渉を受けながらも、当社の強みをご理解いただき契約につながっている状況です。

また、受注構成については、大手企業と中小企業の比率はおおむね半々程度ではないかと見ています。もちろんタイミングによって多少の差は出ます。例えば、都市部の大型プラントの更新案件は大手企業が保有しているケースが多く、首都圏などで出荷量の多いプラントの更新案件が出ると、その分だけ大手企業の比率が高くなることがあります。

そうした案件がない場合には、おおむね同程度の契約規模になっているとご理解いただければと思います。

質問者 [Q]：御社は ESG 経営を強化されていますが、社内の雰囲気や現場の働きやすさ、環境対応、ガバナンスなどについて、最近の変化があれば教えてください。

川上 [A]：ご質問ありがとうございます。このようなご質問をいただけること自体、当社に興味や関心をお持ちいただいているものと感じており、大変ありがたく思います。

当社として最も重視しているのは、人的資本への投資です。これは日工の事業の根幹を支えるものと位置付けており、人への投資を最優先で取り組んできました。今後もこの姿勢は変えることなく継続していきたいと考えています。

その取り組みの一つとして、現在は外国人材の採用も積極的に進めています。将来的なさらなるグローバル化を見据えると、日本人社員に英語を学んでもらうことももちろん重要ですが、それに加えて、ネイティブとして直接コミュニケーションができる人材を迎え入れることも重要だと考えています。

日本に留学している方や、日本企業で働きたい、さらには日工で働きたいという意欲を持つ方を採用することで、高い専門性に加えてグローバルな意識を社内に取り込むことができます。また、一人で新しい環境に挑戦する意欲や精神も当社にとって重要な価値だと考えています。こうした背景から、外国人社員の比率は年々高まっており、非常に良い傾向だと受け止めています。

一方で懸念点としては、ESG と直接の関係があるかは別として、仕事量の増加に伴い労働災害が増えてきている点があります。これは当社社員だけでなく、プラント設置工事の際に協力していただいている協力会社の方々にも関わる問題です。当社では、プラント建設の際に協力業者と一体となって、アスファルトプラントや生コンクリートプラント、バッチャープラントの建設を行っています。

しかしながら、ここでも人手不足の影響が出ています。経験者が減少していることに加え、経験豊富な方々の高齢化も進んでいます。その結果、本来であれば起こりにくいような場面で事故が発生してしまうケースも見られます。

このため、当社としては事故防止対策を最優先課題として位置付け、対策の強化や組織体制の整備を進めています。

それ以外の点では、業務が多忙なこともあり、社員の中には少し疲れた表情の者もいるかもしれませんが、全体としては皆元気に働いていると感じています。今後も日工の良い社風を次の世代に引き継いでいけるよう、経営陣としても努力していきたいと考えています。

質問者 [Q]：AP は補助金の追い風により当面好調とのお話でしたが、BP についての見通しはいかがでしょうか。設備更新需要は来期以降も続く見込みでしょうか。

川上 [A]：ありがとうございます。重要な BP についてもご説明します。BP についても、現在は非常に堅調な状況が続いています。

先ほどアスファルトプラント（AP）については、全国でおおむね 800 台から 900 台程度が稼働しているとご説明しましたが、バッチャープラント（BP）は全国で約 3,500 台から 3,800 台程度が稼働しています。

これは AP と BP の違いというよりも、需要構造の違いによるものです。両者とも民間需要と公共インフラ需要がありますが、生コンクリートとアスファルトには運搬可能な距離の制約があります。一般的には、おおむね 90 分程度が運搬可能な範囲とされています。

その中で、生コンクリートは 90 分で運べる範囲での需要が多く、ビル建設、道路補修、橋梁など、さまざまな用途で使用されます。この総需要量の違いから、生コンクリートプラントは 3,500 台から 3,800 台程度存在しています。

設備投資や設備更新の需要は非常に旺盛であり、バブル期に建設されたプラントの更新もまだ続いています。そのため、現在の単価水準と需要環境が続く限り、生コンクリートプラントの更新需要は当面継続していくのではないかと見ています。

[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やす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。