



日工株式会社

2025 年 3 月期通期決算・新中期経営計画説明会

2025 年 6 月 17 日

イベント概要

[企業名] 日工株式会社

[企業 ID] 6306

[イベント言語] JPN

[イベント種類] 決算説明会

[イベント名] 2025 年 3 月期通期決算・新中期経営計画説明会

[日程] 2025 年 6 月 17 日

[登壇者] 代表取締役 取締役社長 中山 知巳（以下、中山）
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=tiFOXUsFWtg>



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



登壇

川上：本日はご参加いただき、誠にありがとうございます。日工株式会社の川上でございます。

私から、2025年3月期の決算のご説明と、2026年3月期の業績見通しについてご説明いたします。

皆様とは初めての対話となりますので、少々緊張しておりますが、丁寧な説明を心がけてまいります。どうぞよろしくお願いいたします。

2024年度 事業環境

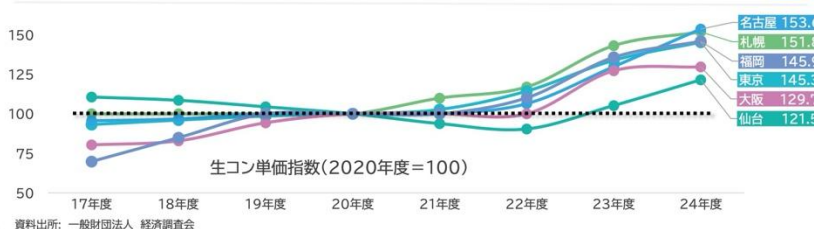
2024年度累計実績

	実績	対前年同期	対前年増減率
売上高	49,162	+5,064	+11.5%
営業利益	2,766	+797	+40.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,009	+697	+53.1%
受注高	49,617	+868	+1.8%

上場道路舗装会社(5社計)売上推移



主要都市生コン単価指数



- ◆ AP事業環境:
 - ・ 上場道路会社5社の売上は回復傾向継続。
 - ・ 利益の回復については各社ごとにばらつき。
 - ・ 海外事業は中国は底打ち感。
- ◆ BP事業環境:
 - ・ 生コンクリートの出荷量は減少継続。
 - ・ 生コンクリートの製造原価は上昇しているものの、単価は安定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. | 3

はじめに、2024年度の事業環境とその結果について概要を申し上げます。

2024年度（2025年3月期）は、前中期経営計画の最終年度でした。

当初は、売上高500億円、営業利益30億円、営業利益率6%、ROE6.2%を目標に掲げてスタートいたしました。

結果としましては、売上高・営業利益・経常利益のいずれも過去最高を更新いたしましたが、目標には若干届かず、売上高491億円、営業利益27億円、営業利益率5.6%、ROE5.8%という結果となりました。

ただし、当期純利益につきましては、4年前の株式配当という特殊要因があったこともあり、昨年度は純利益においても過去最高益を更新できたものと考えております。

2024 年度の市場環境について申し上げます。

アスファルトプラント関連事業では、大手道路舗装各社の業績が回復基調にありましたが、大型の設備投資には至らず、メンテナンスや設備リニューアルに注力し、業績拡大を図りました。

コンクリートプラント関連事業では、生コンクリートの単価が引き続き安定し、旺盛な設備需要や設備更新の動きもあったことから、堅調に受注が伸び、売上も上昇しました。

その結果、この事業では、セグメントの売上高・営業利益ともに過去最高を更新することができました。

2024年度 業績ハイライト①



AP関連事業(国内): 道路会社の原価高騰分の価格転嫁が徐々に浸透、メンテナンスが好調。部分入替の増加で受注・売上・営業利益が伸長。

▶ P.15~16 AP関連事業、AP関連事業(内訳推移)



BP関連事業: 生コン業界の好調と原価高騰分の価格転嫁が奏功し、設備投資意欲も旺盛で売上・利益とも増加。

▶ P.17 BP関連事業



製造請負関連事業: 大口特殊案件の売上により大幅に増収、増益。ベースの売上、利益も拡大中。

▶ P.19~20 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)



破碎機関連事業: 前期のODA案件の剥落、引合い案件の受注遅延により低調な推移。

▶ P.19~20 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)

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 4

先ほどもご説明いたしました、改めて業績のハイライトについてご説明いたします。アスファルトプラント（AP）、バッチャープラント（BP）につきましては、先ほどご説明した通り、市場は引き続き堅調に推移し、売上高・営業利益ともに伸長いたしました。

製造業分野では、前中期経営計画期間中に当社グループへ新たに加わった宇部興機および松田機工の2社が、大口の特殊案件を受注し、全体の業績を大きく牽引した結果、大幅な増収増益を達成しております。

一方で、破碎機関連事業は、これまで好調に推移しておりましたが、2024年度はウクライナ向けODA案件の剥落もあり、若干ながら業績が下方に転じ、目標の達成には至りませんでした。

以上が、主な業績のハイライトとなります。





AP関連事業(国内): 道路舗装会社は、設備の老朽化で維持費増が見込まれる。
補助金や脱炭素投資拡大により受注・売上・利益は堅調に推移する見通し。
▶ P.15~16 AP関連事業、AP関連事業(内訳推移)



BP関連事業: 前年度以上の受注残高で増収増益を見込む。生コン業界ではコストアップ分の価格転嫁が進み、業績は堅調。設備投資・メンテナンス意欲も旺盛で、高水準の安定需要を期待。
▶ P.17 BP関連事業



環境搬送関連事業: JR向け大型設備2件受注、1件は25年度売上。他、大型リサイクル設備、ポータブルコンベヤの需要も底堅く堅調に推移する見通し
▶ P.18 BP関連事業



破碎機関連事業: 国内市場は引き続き活況であり早期受注に注力。
新型土質改良機の引合いも増。
▶ P.19~20 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: 前期の大口案件の反動はあるものの、受注残高は高水準であり堅調に推移見込。
但し、今後の市場環境の先行きに不透明感が高まっており動向注視。
▶ P.19~20 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)

2025年度の予想についてご説明いたします。

セグメント別では、アスファルトプラント（AP）、バッチャープラント（BP）ともに多くの受注残を抱えて今期をスタートしており、引き続き好調な業績が見込まれます。

環境搬送事業においても、大型案件の受注や売上が見込まれており、底堅く推移するものと考えています。

昨年度やや低調だった破碎機関連事業については、国内市場が引き続き堅調であり、新型土質改良機「MobixEco」への引き合いも増加していることから、今期は業績の回復を目指しています。

一方、製造請負関連事業については、宇部興機・松田機工ともに受注残高は堅調で高水準を維持していますが、主要顧客である大手エンジニアリング会社の受注動向の影響を受け、前期ほどの勢いは見込めず、売上・利益ともに減少を予想しています。

2024年度 業績ハイライト②



対前年比実績

- ◆ 売上高 : AP事業+15.4億円、BP事業+23.5億円、環境・搬送事業△0.5億円、破砕機事業△9.4億円、製造請負事業+17.3億円、その他事業+4.3億円
- ◆ 営業利益 : AP事業の国内のメンテナンス、ユニット入替え増加、BP事業の堅調な状況の継続、製造請負事業の子会社の好調な状況により増加。利益率も増。
- ◆ 経常利益 : 営業利益の増加により増。
- ◆ 受注高 : AP事業+5.6億円、BP事業+9.1億円、環境・搬送事業△0.7億円、破砕機事業△17.3億円、製造請負事業+7.6億円、その他事業+4.3億円
- ◆ 受注残高 : AP事業+0.3億円、BP事業+9.7億円、環境・搬送事業+4.8億円、破砕機事業△5.8億円、製造請負事業△4.1億円、その他事業△0.2億円

(単位:百万円)	2023年度実績	2024年度予想	2024年度実績	対前年度増減額	対前年度増減率
売上高	44,097	48,000	過去最高 49,162	+ 5,065	+ 11.5 %
営業利益	1,968	2,700	過去最高 2,766	+ 798	+ 40.5 %
営業利益率	4.5 %	5.6 %	5.6 %	—	+ 1.1 pp
経常利益	2,144	2,900	過去最高 3,071	+ 927	+ 43.2 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,312	2,000	2,009	+ 697	+ 53.1 %
受注高	48,749	48,500	49,617	+ 868	+ 1.8 %
受注残高	22,371	22,871	22,826	+ 455	+ 2.0 %

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 6

2024 年度（昨年度）の業績は売上高、営業利益、経常利益のいずれも過去最高を達成することができました。

また、先ほど補足でご説明したとおり、当期純利益についても過去最高水準となり、過去最高と申し上げて差し支えない結果となりました。

2024年度 業績ハイライト③



(単位:百万円)		2023年度実績	2024年度予想	2024年度実績	対前年度増減額	対前年度増減率
A P 関 連 事 業	売上高	17,938	18,200	19,480	+ 1,542	+ 8.6 %
	営業利益	331	840	976	+ 645	+ 194.9 %
	営業利益率	1.8 %	4.6 %	5.0 %	—	+ 3.2 pp
B P 関 連 事 業	売上高	11,907	13,700	過去最高 14,266	+ 2,359	+ 19.8 %
	営業利益	1,341	1,720	過去最高 1,724	+ 383	+ 28.6 %
	営業利益率	11.3 %	12.6 %	12.1 %	—	+ 0.8 pp
環 境 及 び 搬 送 関 連 事 業	売上高	3,309	3,200	3,254	△ 55	△ 1.7 %
	営業利益	793	700	847	+ 54	+ 6.8 %
	営業利益率	24.0 %	21.9 %	26.0 %	—	+ 2.0 pp
破 砕 機 関 連 事 業	売上高	3,198	2,820	2,256	△ 942	△ 29.5 %
	営業利益	274	30	40	△ 234	△ 85.4 %
	営業利益率	8.6 %	1.1 %	1.8 %	—	△ 6.8 pp
製 造 請 負 関 連 事 業	売上高	3,072	4,640	4,802	+ 1,730	+ 56.3 %
	営業利益	270	620	645	+ 375	+ 138.9 %
	営業利益率	8.8 %	13.4 %	13.4 %	—	+ 4.6 pp
そ の 他 事 業	売上高	4,670	5,440	5,101	+ 431	+ 9.2 %
	営業利益	769	750	716	△ 53	△ 6.9 %
	営業利益率	16.5 %	13.8 %	14.0 %	—	△ 2.5 pp

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 7



2025年度の業績見通し①



(単位:百万円)	上期			下期			通期		
	24年度実績	25年度予想	対前年比	24年度実績	25年度予想	対前年比	24年度実績	25年度予想	対前年比
売上高	22,634	22,700	+ 66 + 0.3 %	26,528	28,300	+ 1,772 + 6.7 %	49,162	51,000	+ 1,838 + 3.7 %
営業利益	1,280	1,150	△ 130 △ 10.2 %	1,486	1,850	+ 364 + 24.5 %	2,766	3,000	+ 234 + 8.5 %
営業利益率	5.7%	5.1%	△ 0.6 pp	5.6%	6.5%	+ 0.9 pp	5.6%	5.9%	+ 0.3 pp
経常利益	1,468	1,250	△ 218 △ 14.9 %	1,603	1,850	+ 247 + 15.4 %	3,071	3,100	+ 29 + 0.9 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	881	700	△ 181 △ 20.5 %	1,128	1,400	+ 272 + 24.1 %	2,009	2,100	+ 91 + 4.5 %
受注高	26,889	26,600	△ 289 △ 1.1 %	22,728	26,600	+ 3,872 + 17.0 %	49,617	53,200	+ 3,583 + 7.2 %
受注残高	26,626	26,726	+ 100 + 0.4 %	22,826	25,026	+ 2,200 + 9.6 %	22,826	25,026	+ 2,200 + 9.6 %

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 8

2025年度の業績見通しについて、詳細をご説明いたします。

まず、AP 関連事業（アスファルトプラント関連）については、国内市場が回復基調にあることに加え、省エネ補助金を活用したプラントの更新需要も見込まれるため、製品・サービスともに前年度比で増加を見込んでおります。

海外市場に目を向けますと、中国では景気刺激策の影響により底打ち感が見られるものの、依然として本格的な回復には至っておらず、今後も慎重に状況を注視してまいります。タイ市場においては、高機能・環境対応型リサイクル設備の更新需要や新設需要が当初の見込みよりもやや遅れて推移しているほか、昨年から続く中国メーカーの価格攻勢の影響もあり、今期も厳しい事業環境が続くものと考えております。

こうした状況の中、損益分岐点の引き下げを目指し、固定費削減をはじめとしたコスト構造改革に積極的に取り組み、事業の黒字化を一日も早く実現できるよう努めております。

その他のセグメントについては、先にご説明したとおり、2025年度の目標として売上高 510 億円、営業利益 30 億円、営業利益率 5.9%、ROE6%の達成を目指して取り組んでおります。



2025年度の業績見通し②



(単位:百万円)		上期			下期			通期		
		24年度実績	25年度予想	対前年比	24年度実績	25年度予想	対前年比	24年度実績	25年度予想	対前年比
AP関連事業	売上高	8,979	8,500	△ 479 △ 5.3 %	10,501	11,000	+ 499 + 4.8 %	19,480	19,500	+ 20 + 0.1 %
	営業利益	498	500	+ 2 + 0.4 %	478	500	+ 22 + 4.6 %	976	1,000	+ 24 + 2.5 %
	営業利益率	5.5 %	5.9 %	+ 0.4 pp	4.6 %	4.5 %	△ 0.1 pp	5.0 %	5.1 %	+ 0.1 pp
BP関連事業	売上高	6,142	7,500	+ 1,358 + 22.1 %	8,124	7,300	△ 824 △ 10.1 %	14,266	14,800	+ 534 + 3.7 %
	営業利益	748	1,000	+ 252 + 33.7 %	976	900	△ 76 △ 7.8 %	1,724	1,900	+ 176 + 10.2 %
	営業利益率	12.2 %	13.3 %	+ 1.1 pp	12.0 %	12.3 %	+ 0.3 pp	12.1 %	12.8 %	+ 0.7 pp
環境及び搬送関連事業	売上高	1,433	1,700	+ 267 + 18.6 %	1,821	2,400	+ 579 + 31.8 %	3,254	4,100	+ 846 + 26.0 %
	営業利益	326	350	+ 24 + 7.4 %	521	500	△ 21 △ 4.0 %	847	850	+ 3 + 0.4 %
	営業利益率	22.7 %	20.6 %	△ 2.1 pp	28.6 %	20.8 %	△ 7.8 pp	26.0 %	20.7 %	△ 5.3 pp
破碎機関連事業	売上高	1,313	900	△ 413 △ 31.5 %	943	2,100	+ 1,157 + 122.7 %	2,256	3,000	+ 744 + 33.0 %
	営業利益	96	0	△ 96 △ 99.9 %	△ 56	150	+ 206 —	40	150	+ 110 + 275.0 %
	営業利益率	7.3 %	0.1 %	△ 7.2 pp	△ 5.9 %	7.1 %	+ 13 pp	1.8 %	5.0 %	+ 3.2 pp
製造請負関連事業	売上高	2,593	1,700	△ 893 △ 34.4 %	2,209	1,900	△ 309 △ 14.0 %	4,802	3,600	△ 1,202 △ 25.0 %
	営業利益	369	180	△ 189 △ 51.2 %	276	220	△ 56 △ 20.3 %	645	400	△ 245 △ 38.0 %
	営業利益率	14.2 %	10.6 %	△ 3.6 pp	12.5 %	11.6 %	△ 0.9 pp	13.4 %	11.1 %	△ 2.3 pp
その他事業	売上高	2,171	2,400	+ 229 + 10.5 %	2,930	3,600	+ 670 + 22.9 %	5,101	6,000	+ 899 + 17.6 %
	営業利益	226	220	△ 6 △ 2.7 %	490	680	+ 190 + 38.8 %	716	900	+ 184 + 25.7 %
	営業利益率	10.4 %	9.2 %	△ 1.2 pp	16.7 %	18.9 %	+ 2.2 pp	14.0 %	15.0 %	+ 1.0 pp

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 9

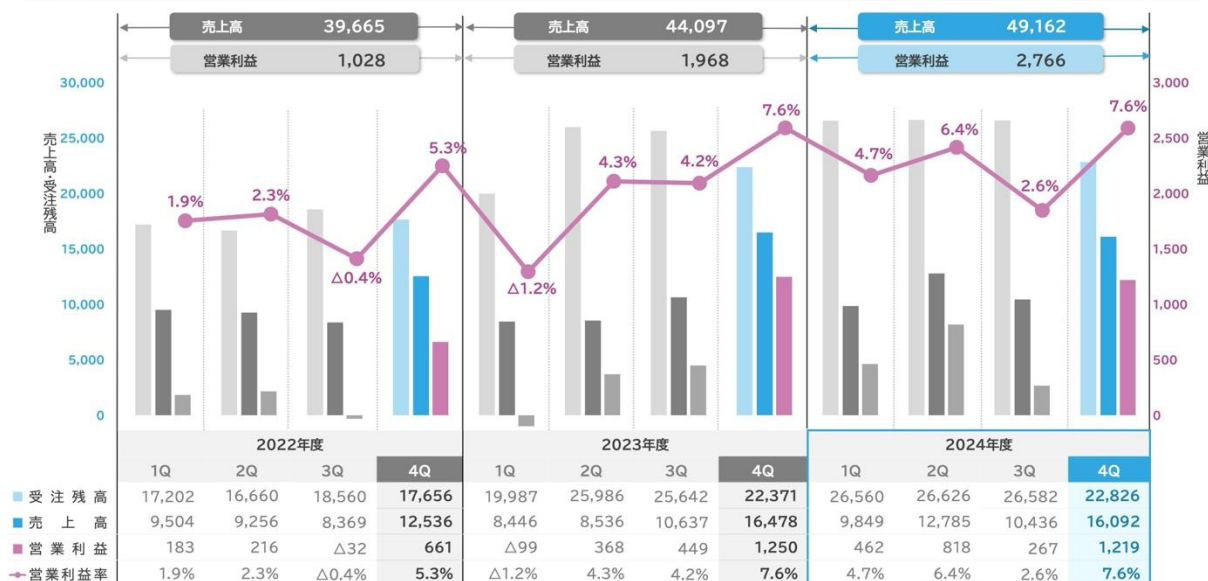
そして、上下期の業績バランスについては、例年どおり下期に業績が大きく伸びる傾向が続くものと見込んでおります。受注状況についても、引き続き堅調に推移するものと考えております。

2024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)



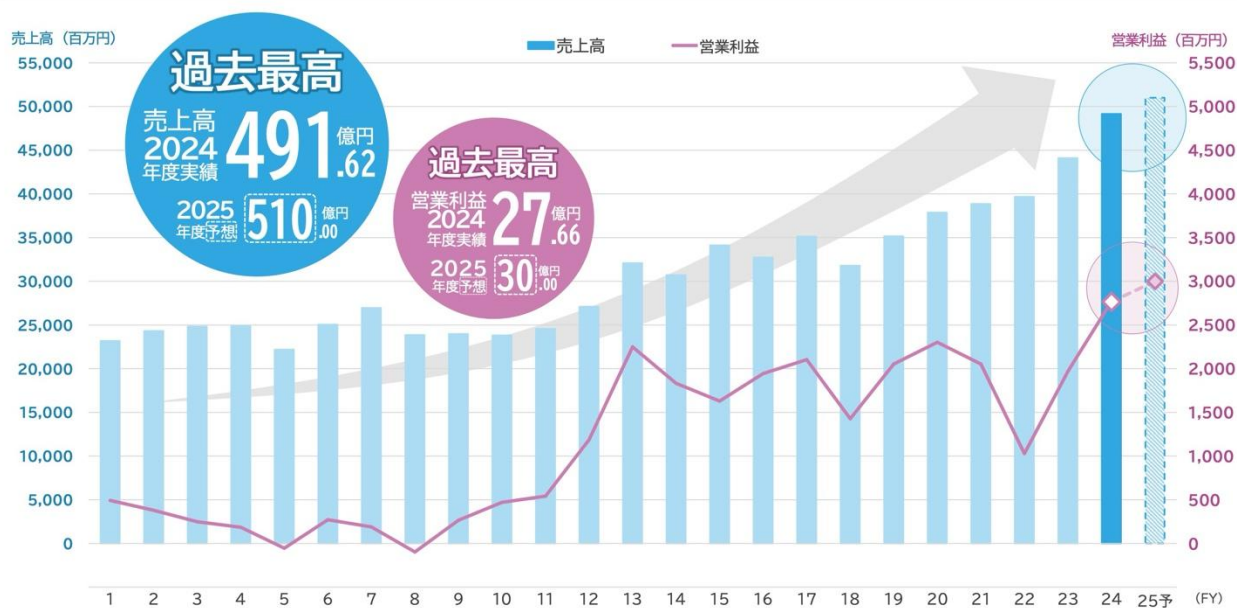
© 2025 NIKKO CO., LTD. | 10

2024年度においては、全ての四半期（クォーター）で受注残高が比較的安定して推移しましたが、売上高については下期に大きく計上される傾向が見られました[#]。この結果、売上高および営業利益は下期に集中し、業績の大部分を下期で稼ぎ出す形となりました。

今期、2025年度、2026年3月期においてもこの傾向のまま推移すると見込んでいます。



売上高と営業利益の推移



© 2025 NIKKO CO., LTD. | 11

こちらのグラフは、売上高と営業利益の推移を示しています。「過去最高」と大きく記載している通り、2025年3月期は非常に良い決算となったと考えています。

一方で、目標にはわずかに届かなかったため、営業利益率の改善を含め、当社の課題に取り組み、今期はさらなる成長を目指したいと考えています。

受注高(累計)推移



※「旧その他」の区分は破碎機関連事業、製造請関連事業及びその他事業を含んでおります。

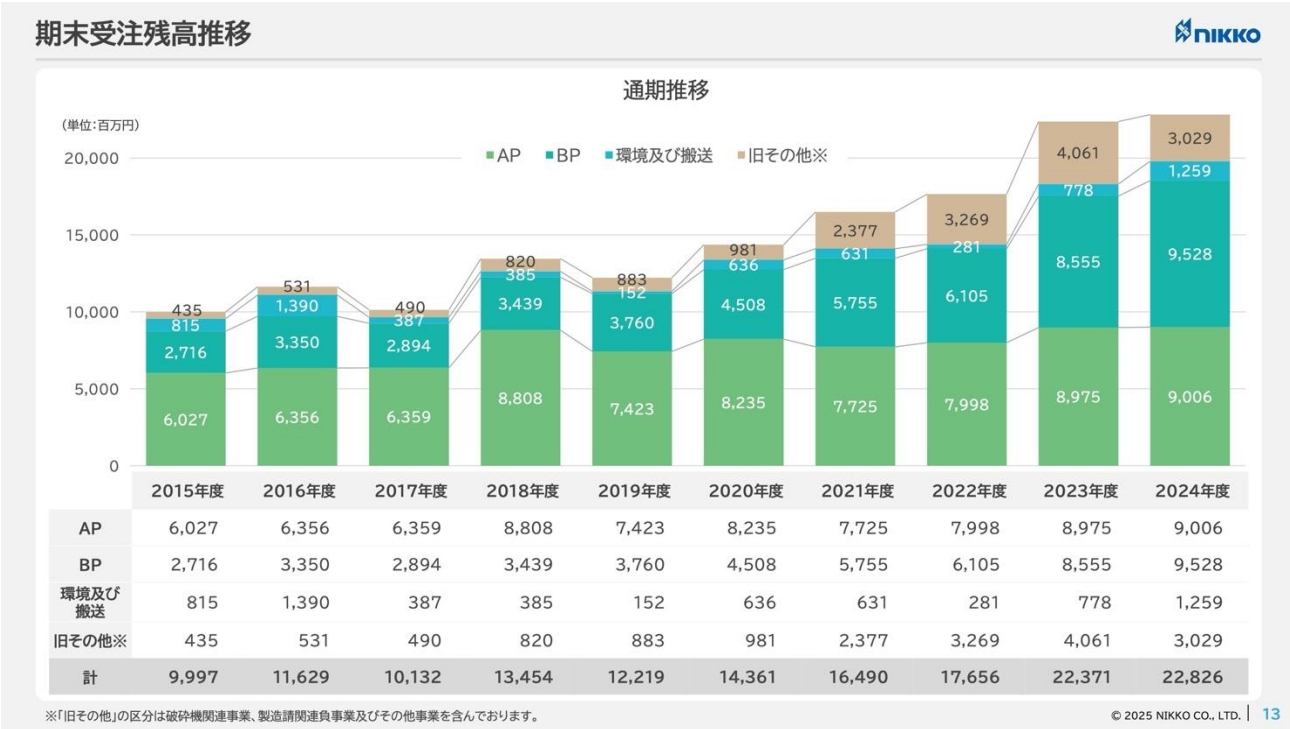
© 2025 NIKKO CO., LTD. | 12



受注高についてご報告します。受注高および期末の受注残高は、いずれも比較的堅調に推移しています。

まず、アスファルトプラント関連では、道路舗装各社の業績が回復基調にあることから、受注も堅調に推移しています。

また、近年の生コンクリート単価の安定を背景に、バッチャープラント関連事業の受注も拡大しており、今期の期末残高も引き続き良好な傾向で推移すると見込んでいます。

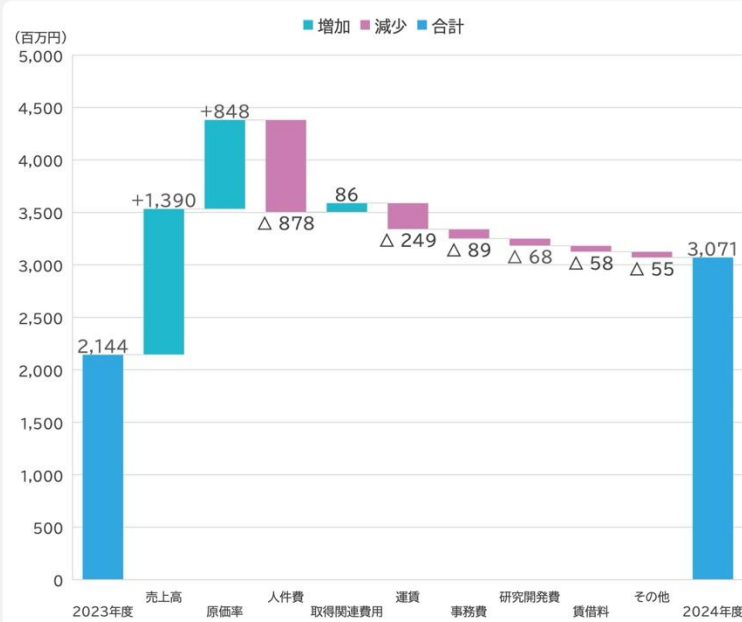


期末受注残高についてご説明いたします。2023年度以降、期末受注残高は200億円を超える非常に安定した高い水準を維持しています。

今期および本中期経営計画期間中も、この水準を維持できるよう努めてまいります。

なお、14ページから20ページのセグメント別の詳細につきましては、先ほどご説明した数字を各分野ごとに示したものとなりますので、本日は割愛させていただきます。

2024年度通期 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・原価率	+2,238	売上高の増加・原価率改善 (人件費除く)
人件費	△878	人員増、ベースアップ 業績好調による賞与増
取得関連費用	+86	松田機工+54 西日本不動産+32
運賃	△249	売上増に伴う増加
事務費	△89	システム利用料増
研究開発費	△68	開発費用の増加
賃借料	△58	人員増、家賃更新料増加
その他	△55	減価償却費△54 旅費交通費△50 受取配当金+41 など

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 21

次に、2024 年度（昨年度）の経常利益の増減要因についてご説明いたします。

まず、2023 年度（2024 年 3 月期）の経常利益は 21 億 4,400 万円からのスタートとなりました。

これに対し、売上高の増加によるプラス要因が 13 億 9,000 万円、原価率低減の効果が約 8 億 5,000 万円ありました。一方で、人件費の増加（人数増加および人件費単価の上昇）により、約 8 億 8,000 万円のキャッシュアウトが発生しています。

M&A の取得効果については、前年度（2023 年度）に松田機工および西日本不動産をグループに迎え入れた際の費用と資産取得がありました。今期はこれらの費用がなくなったことで、8,600 万円のプラス効果となっています。

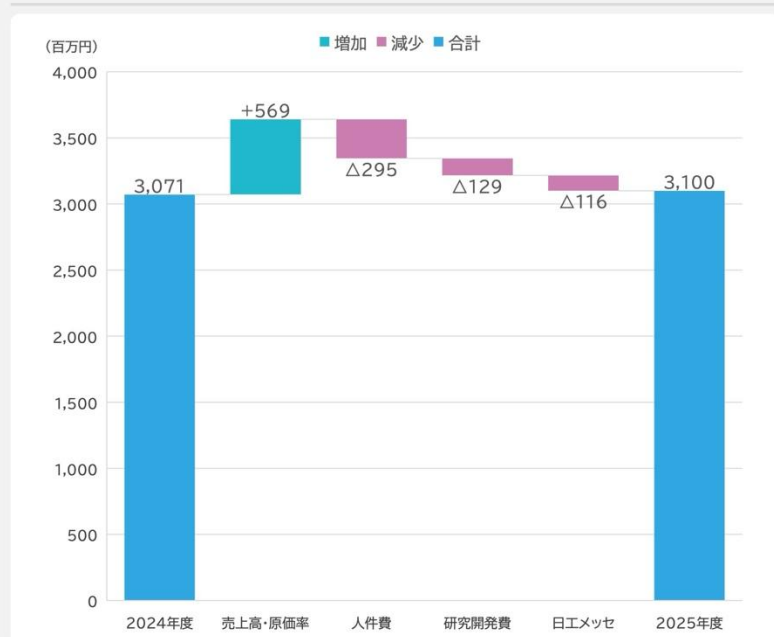
マイナス要因としては、プラントの納入先が北海道から沖縄まで全国に広がっているため、運賃が約 2 億 5,000 万円増加しました。これは売上増加の影響によるものです。

また、事務費、研究開発費、賃借料などの諸経費についても、特に研究開発費が予算を上回り、追加の投資を行ったため、マイナス要因となりました。

最終的に、2024 年度の経常利益は 30 億 7,100 万円となりました。以上、ご報告いたします。



2025年度通期 経常利益 増減要因分析(予想)



(単位:百万円)

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

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 22

2025 年度（今期）は、昨年度の経常利益 30 億 7,100 万円からのスタートとなります。今期も売上高の増加および売上増による原価率の低減などを見込んでおり、これによる増益効果は約 5 億 7,000 万円と予想しています。

人件費については、引き続き採用増や定期昇給、ベースアップ等の費用を見込んでおり、約 3 億円のキャッシュアウトを予定しています。また、継続的な研究開発活動により、前年対比で約 1 億 3,000 万円のキャッシュアウトを見込んでいます。

トピックスとして「日エメッセ」についてご紹介します。当社では社内展示会「日エメッセ」を定期的に開催しています。2000 年以降、日本国内では建設機械の展示会がほとんど開催されなくなっている状況の中、当社グループの製品はカタログや図面だけではお客様に十分なイメージをお伝えしにくいいため、兵庫県明石市の本社工場敷地内にプラントを建設し、新型製品や将来を見据えた製品カテゴリーを展示しています。

この展示会は、製品商談会としてだけでなく、お客様に当社の未来像をご覧いただく機会として、3 年から 5 年ごとに開催しています。「メッセ」はドイツ語で「見本市」を意味し、当社では「日エメッセ」と称しています。

今年は新しい中期経営計画のスタートの年にあたるため、この「日エメッセ」を 10 月末頃に開催する予定であり、そのための費用として約 1 億 2,000 万円を計上しています。



バランスシートの推移



(単位:百万円)		2023年度末	2024年度末	増減	増減の主な要因
資 産	流 動 資 産	41,033	40,126	△ 907	増加: 売掛金 +1,177百万円 仕掛品 +720百万円 減少: 現金及び預金 △ 1,512百万円 受取手形 △505百万円 商品及び製品 △411百万円
	有 形 固 定 資 産	13,247	15,305	+ 2,058	増加: 建物及び構築物 +2,104百万円 土地 +423百万円
	無 形 固 定 資 産	1,208	1,198	△ 10	機械装置及び運搬具 +375百万円
	投資その他の資産	6,740	7,094	+ 354	減少: 建設仮勘定 △943百万円
資 産 合 計		62,229	63,725	+ 1,496	
負 債	流 動 負 債	21,743	21,515	△ 228	増加: 契約負債 +466百万円 未払金 +261百万円 長期借入金 +210百万円 減少: 短期借入金 △676百万円 支払手形及び買掛金 △323百万円
	固 定 負 債	7,399	7,649	+ 250	
純 資 産 合 計		33,086	34,560	+ 1,474	増加: 利益剰余金 +856百万円 為替換算調整勘定 +287百万円 その他有価証券評価差額金 +274百万円
1株当たり純資産 (円 銭)		861.74	897.73	+ 35.99	

© 2025 NIKKO CO., LTD. | 23

バランスシートについてご説明いたします。当社は、前中期経営計画から引き続き「成長」と「健全性」の両立に取り組んでまいりました。最終年度となる本年度も、純資産合計をできる限り抑えつつ、株主還元を努めるとともに、成長投資にも積極的に資金を活用する方針を維持することができました。

その結果、2024 年末時点の 1 株当たり純資産は 897 円 73 銭となり、前年末比で 35 円 99 銭増加いたしました。

なお、バランスシートの詳細につきましては、今回のご説明では割愛させていただきます。



■ 2025年3月期の配当金予想32円(中間15円、期末17円、配当性向61.2%)

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. | 28

最後に、株主還元についてご説明いたします。株主還元につきましては、既に配当予想としてご案内しております通り、6月25日に開催予定の定時株主総会において、期末配当を17円とする議案を上程いたします。

また、新中期経営計画におきましても、引き続き配当性向60%以上の維持に努めてまいりますので、何卒よろしくお願い申し上げます。

以上、私から2025年3月期の決算および今期の業績見通しについてご説明いたしました。

続きまして、当社新社長の中山より、新中期経営計画についてご説明いたします。

中山社長の自己紹介とご挨拶

2030年ビジョンへの想い

2025年4月1日に代表取締役社長に就任した中山知己です。日工は2019年8月に創業100周年を迎えて以来、積極的な設備投資や人的資本の強化を通じて、この6年間で売上高を約1.5倍に成長させることができました。その間、連結従業員数も約1.5倍に増加し、外国人従業員比率も20%強にまで上昇するなど、次なる飛躍に向けた足場づくりを進めてきました。

また、2022年3月には、日エグループのありたい姿を示した2030年ビジョン「高い技術に裏打ちされたプラント設備・環境製品のトップメーカー且つ、運用・保全サービスによる顧客の経営パートナー」を打ち出しました。ここでは、ミッションを「一歩先ゆくエンジニアリングから、社会基盤をアップデートする。」とし、実現したい未来を「世界を、強くやさしい街に。」と掲げており、従業員への浸透も進んでいると実感しています。

中期経営計画2025-2027の作成にあたって

私たちがお客様である建設業界では、人手不足が深刻な課題となっており、プラント運営や現場作業の効率化が求められています。日工は、プラントの遠隔操作や自動化といった省人化につながるソリューションを提案し、インフラ網の維持・発展に貢献することが求められています。あわせて、CO₂排出量の削減も重要な社会課題と捉えています。日本のアスファルト合材工場から排出されるCO₂の約7割が日工製プラントに由来すると推測されるためです。また、前2024年度は過去最高の決算となりましたが、前中期経営計画（2022～2024年度）で掲げた売上高500億円、営業利益30億円という数値目標に対して若干の未達となり、時価総額の増加も+13%にとどまりました。

新中期経営計画（2025～2027年度）は、「収益力の向上を目指す！」を基本方針とし、稼ぐ力を高めて企業価値を向上させることを目指しています。2027年度における売上高600億円、営業利益率8%以上、時価総額400億円（株価1,000円）の実現に向けて、株主や投資家の皆さまにご理解をいただけるよう、対話に努めてまいりますので、よろしくお願いいたします。



代表取締役 取締役社長 中山知己

略歴

1982年4月	日工入社	2019年4月	事業本部長
	北海道・東北・	2019年6月	取締役
	東京・九州の	2022年6月	常務取締役
	事業所で勤務	2024年6月	専務取締役
2006年4月	AP営業部 課長	2025年4月	代表取締役
2011年1月	中部支店長		取締役社長
2013年7月	AP統括営業部長		
2015年6月	執行役員		

中山：おはようございます。今年4月より代表取締役社長に就任いたしました中山知己でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

私は入社以来、営業畑を歩み、北海道から九州まで各事業所に勤務してまいりました。長年にわたり、お客様に最も近い現場でコミュニケーションを重ね、営業部門を担当してまいりました。2006年からはアスファルトプラントの営業部門を主に担当し、2019年より事業本部長を務めております。

当社は2019年に創立100周年を迎え、その後、積極的な設備投資やM&Aを実施することで、売上高を約1.5倍にまで成長させることができました。先ほどの報告にもありました通り、前期の業績は過去最高を更新することができました。

また、100周年を機に、2022年には2030年に目指すべき姿を「世界を、強くやさしい街に。」というビジョンとして掲げ、取り組みを進めております。

今年度から始まる新たな中期経営計画では、収益力の向上を基本方針とし、2027年の最終年度には連結売上高600億円、営業利益率8%以上、ROE8%、株主還元の強化を通じて時価総額400億円、すなわち株価1,000円の達成を目指してまいります。

皆様にご理解いただけますよう、今後も積極的な対話に努めてまいりますので、何卒よろしくお願い申し上げます。

お伝えしたい内容

（前中計の評価）

数値目標は外部環境の悪化で若干未達となったが、
2030年ビジョンの実現に向けた成長施策と積極的な株主還元を実施。

（新中計の目標）

収益力の向上をテーマに、連結売上高600億円、営業利益率8%以上、ROE8%、時価総額400億円（＝株価1,000円）を目指す。

（新中計の位置付け）

前中計は「内部投資フェーズ」と位置付け、2030年ビジョンの礎となる人財投資を中心とした体制・プロセス・制度の構築を実施した。新中計は「力強いビジネス拡大フェーズ」と位置付け、前期から続く過去最高決算の連続更新と、投資回収と収益力の向上、さらには目指す事業ポートフォリオの構築を実現する3ヵ年とする。

（株価および株主還元）

中計最終年度のROE8%以上を実現し、前期実績のPER13倍を当てはめた期待PBR1倍（株価1,000円）の実現を目指す。配当性向は60%以上を継続するとともに、25年度の1株当たり配当金は前年度比2円増配の34円、26年度は40円、27年度は50円（6月9日終値ベース配当利回り7.2%）を計画している。

この中期経営計画をご説明する中で、お伝えしたい内容について触れさせていただきます。

前中計は、内部投資のフェーズと位置付けていました。積極的な人的投資を進めてまいりました。残念ながら、海外、中国、タイなどの経済低迷があり、数値目標には若干未達となりましたが、先ほども、くどいようですが過去最高の決算を更新することができました。

また、PBRの1倍割れという状況が続いており、そこを考慮し、積極的に株主還元を実施したのが前中期であったと考えています。

今年度から始まる新中期では、力強いビジネスを拡大するフェーズと捉えています。過去、前決算から引き続き最高益をマークできるように進めていきたいと思っています。

くどいようですが、2027年、この中期の最終年の目標としては600億円を目指す、時価総額400億円、株価1,000円を強く目指しています。

また、最終配当は、株主の皆様への配当性向は60%を維持してまいりたいと思っています。今年度は1株当たり34円の配当、来年度、26年度には40円、最終年の27年度には50円の配当を計画しています。何とぞ、株主様の価値を最大限にしていけることを目指しています。

前中期経営計画（2022-2024年度）の振り返り：定量面

前中計業績数値は計画を下回ったものの、過去最高の売上高および営業利益を確保し、積極的な株主還元を実施

業績数値

(百万円)

	2022年度実績	2023年度実績	2024年度実績①	2024年度 中期経営計画②	計画対比 ①-②	評 価	振り返り
受 注 高	40,849	48,749	49,617	—	—	☁	受注および売上高ともに着実な成長を見せたが、アジア市場の減速、国内AP事業の回復遅れが響き、計画を若干下回った。営業利益は、販売価格の改定に努めたが、積極的な人財投資費用、アジア子会社の業績不振などが影響した。
売 上 高	39,665	44,097	49,162	50,000	-838	☁	
営 業 利 益	1,028	1,968	2,766	3,000	-234	☁	
営 業 利 益 率	2.6%	4.5%	5.6%	6.0%	-0.4pt	☁	
当 期 純 利 益	1,020	1,312	2,009	2,100	-91	☁	

資本戦略/株主還元

R O E	3.2%	4.0%	5.8%	6.2%	-0.4pt	☁	ROEは僅かに目標に届かなかったが、株主還元に関しては、3ヵ年平均配当性向が87%と目標に掲げた配当性向60%以上をクリアした。
自 己 資 本 比 率	60.7%	53.1%	54.2%	—	—	☀	
D E レ シ オ	0.18倍	0.32倍	0.30倍	—	—	☁	
配 当 性 向	112.6%	87.6%	61.3%	63.5%	-0.4pt	☀	
総 還 元 性 向	112.6%	87.6%	61.3%	63.5%	-0.4pt	☀	
自 己 株 式 取 得	0	0	0	—	—	☁	
政策保有株の売却	4	13	130	—	—	☁	

https://www.nikko-net.co.jp © NIKKO Co., Ltd. 2025 All Rights Reserved.

4

中期経営計画の定量的な振り返りについてご報告いたします。ご覧のとおり、計画目標には届かなかったものの、各指標は右肩上がりの傾向を示し、最終的には過去最高の決算を達成することができました。この成果を今期以降にもつなげていきたいと考えています。

前中期経営計画（2022-2024年度）の振り返り：定性面

2030年に向けた長期方針		前中計期間中（内部投資フェーズ）における実行施策			
国内収益基盤の強化		・メンテナンスサービス業務移管 フロント業務国内9拠点導入済み(2025年4月) ・人員増強(日工単体純増123名) ・SFAの運用領域拡大(サービス・品質管理) ・設備導入と工場設備の再配置(2025年度も継続) ・品質部門の増強(設計品質管理課)			
海外売上高の確立		・台湾における沖縄支店との協業（AP,BP） ・ASEAN事業戦略室の設置 ・中国市場に新型APを投入 ・ASEAN市場に向けた新型APの開発			
新規事業の推進（モバイル）		・モバイルプラント事業メンテナンスサービス確立 ・土壌改良機Mobix Ecoのモデルチェンジ ・モバイルプラント情報統合アプリ（NM-LINK）リリース			
働き方改革		・時間単位での年次休暇の取得と時差出勤制度の導入 ・新人事制度の導入 ・4年連続の賃上げ			
＊新規成長領域への参入	2件のM＆Aを実施（松田機工、西日本不動産）				

前中計期間振り返り					(百万円)
主要項目	2022年度	2023年度	2024年度		
1.国内収益基盤の強化 （国内営業利益率）	2.6%	4.5%	5.6%		
2.海外売上高の確立 （海外売上高の拡大）	6,154	3,467	4,326		
3.新規事業（含M&A）の推進 （モバイルプラント事業）	1,795	2,907	1,896		
4.2030年目標時価総額 （500億円以上）	24,280	25,360	27,440		
2024年度目標ROE（6.2％）	3.2％	4.1％	5.9％		

M&Aを通じた新規事業領域への参入				
（百万円）	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
M&A実績	宇部興機 （製造請負）		松田機工 （製造請負）	西日本不動産 （不動産）

（百万円）	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	
製造請負	売上高	-	2,216	3,072	4,802
	営業利益	-	156	270	645
破砕機関連	売上高	-	2,217	3,198	2,256
	営業利益	-	175	274	40
その他	売上高	6,660	3,891	4,862	5,101
	営業利益	1,073	711	769	716
合計	売上高	6,660	8,324	11,132	12,339
	営業利益	1,073	1,042	1,313	1,401

https://www.nikko-net.co.jp © NIKKO Co., Ltd. 2025 All Rights Reserved.

5

定性的な側面についてご説明します。五つの長期方針に基づき、さまざまな施策を実施してまいりました。

また、2023 年度には松田機工、2024 年度には西日本不動産の M&A を実施しました。これらの M&A を通じて収益性やシナジー効果を追求し、成長に向けた施策を推進しています。

日工株式会社 中期経営計画

6

nikko

前中期経営計画（2022-2024年度）のセグメント実績

(百万円)

		2024年度実績①	2024年度 中期経営計画②	計画対比 ①-②	評 価	振 返 り
AP関連事業	売 上 高	19,480	23,000	-3,520	☔	国内はMS事業が安定的に推移したものの、原材料価格高騰を背景とした道路舗装会社各社の設備投資抑制が響いた。中国は需要に底打ち感が見られ、2024年度は増収黒字化を達成。タイは売上高が回復基調にあるが、赤字体質からの脱却が遅れている。
	営 業 利 益	977	1,600	-623	☔	
	営 業 利 益 率	5.0%	7.0%	-2.0pt	☔	
BP関連事業	売 上 高	14,266	10,800	3,466	☀	お客様である生コン業界において、原材料価格などの負担増に対する販売価格への転嫁が進み、業績好転を背景に設備投資を活発化する動きが見られた。
	営 業 利 益	1,724	1,050	674	☀	
	営 業 利 益 率	12.1%	9.7%	+2.4pt	☀	
環境及び搬送関連事業	売 上 高	3,254	2,700	554	☀	廃プラスチックに対するリサイクル法の強化などを背景としてリサイクル業者向けコンベヤの需要が大きく伸長した。大阪・関西万博向けなどの大口案件の獲得に加え、製品価格の引き上げなどが奏功した。
	営 業 利 益	847	550	297	☀	
	営 業 利 益 率	26.0%	20.4%	+5.6pt	☀	
その他事業	売 上 高	12,159	13,500	-1,341	☔	2024年度からその他事業を破砕機関連事業、製造請負関連事業、その他事業の3つに分割し、事業の見える化を図りました。
	営 業 利 益	1,402	1,300	102	☔	
	営 業 利 益 率	11.5%	9.6%	+1.9pt	☔	
(破砕機関連事業)	売 上 高	2,256	—	—	☔	為替の円安に伴い輸入機の仕入コスト増が響くが、国内新規顧客や新規分野への開拓に加え、納入台数の増加を基盤としたメンテナンスサービス分野への注力を進め、収益力の強化を図った。ウクライナの復興に向けた受注獲得にも注力。
	営 業 利 益	40	—	—	☔	
	営 業 利 益 率	1.8%	—	—	☔	
(製造請負関連事業)	売 上 高	4,802	—	—	☔	M&Aを通じて日エグループ入りした宇部興機株式会社、株式会社松田機工が事業拡大に貢献。今後は日工を加えた3社による連携強化を図り、収益性の更なる向上と安定成長を見込む。
	営 業 利 益	646	—	—	☔	
	営 業 利 益 率	13.5%	—	—	☔	
(その他事業)	売 上 高	5,101	—	—	☔	防水板・水門、仮設機材、賃貸・リフォームの各事業において着実な事業成長が継続している。引き続き防災・減災分野を強化することで、各事業の収益力強化と安定成長を目指す。
	営 業 利 益	716	—	—	☔	
	営 業 利 益 率	14.0%	—	—	☔	

https://www.nikko-net.co.jp © NIKKO Co., Ltd. 2025 All Rights Reserved.

6

各セグメントごとの状況についてご説明いたします。ご覧のとおり、業績には明確な差が見られました。中でも、AP 関連、すなわちアスファルトプラント関連事業の不振が最も大きく、非常に残念な結果となりました。

しかしながら、逆に申し上げますと、このアスファルトプラント部門が今後回復基調に転じれば、今中期経営計画において大きな成長の原動力となると考えています。

2030年ビジョンとは


<https://www.nikko-net.co.jp> © NIKKO Co., Ltd. 2025 All Rights Reserved.

7

2030年のビジョンについてご説明します。2022年にこのビジョンを掲げました。2030年には売上高 700 億円、営業利益率 10%、時価総額 500 億円、株価 1250 円を目指してまいります。

新中期経営計画（2025-2027年度）の位置付け


<https://www.nikko-net.co.jp> © NIKKO Co., Ltd. 2025 All Rights Reserved.

8

現在は中期経営計画の期間に入っています。前回の中期経営計画では内部投資を強化するフェーズであり、守りの姿勢から積極的な内部投資に転じ、2030年の売上高 700 億円という目標に向けて取り組んできました。今回は、その流れを受けて、拡大フェーズに移行したいと考えています。

2027 年度の目標としては、売上高 600 億円、営業利益率 8%、時価総額 400 億円の達成を目指してまいります。

日工株式会社 中期経営計画

サステナビリティ経営

■マテリアリティとサステナビリティの関係、KPIと貢献するSDGs

	マテリアリティ	貢献するSDGs	ありたい姿と関連性	KPI	2022-2024中計期間における実績
社会のサステナビリティ	カーボンニュートラルの実現	7 再生可能エネルギー 13 気候変動	日本のアスファルト合材工場からのCO2排出量（年間約115万トン）の約7割は日工製プラントからと推測されている。日本全体のCO2排出量（約10億トン）に占める割合は小さいが、アスファルト合材工場からのCO2排出量削減は当社の使命と考え、CO2排出量実質ゼロを目標としている。	●CO2排出量（スコープ1&2&3） 2030年度：650,000t (2013年度比50%減) 2050年度：実質ゼロ ●脱・低炭素関連製品売上高 2030年度：27億円	●CO2排出量:763,885t (2013年度比：42%減) ●脱・低炭素関連製品売上高：12億円 (2023年度) ●中道合材製造装置の拡販 ●水素燃料バーナーの開発と一般産業領域への拡大 ●アソシエイトからオンサイト変換した水素利用の実証試験成功
	資源循環型社会の確立	12 持続可能な消費と生産	日工グループの保有する4つのコア技術は、循環型社会の確立に必須の技術である。99%リサイクルされているアスファルト舗装材料に続き、廃コンクリートの循環利用の拡大、石膏・都市鉱山等産業廃棄物再資源化プラントの更なる展開を通じ、地球環境の保全に努めていく。	●石膏ボード再資源化設備の市場拡充 ●コンクリートスラッジ再資源化設備の市場拡充	●廃石膏の再資源化プラントの納入 ●コンクリートスラッジ再資源化プラントの納入 ●自走式土質改良機の改良・実装
日工のサステナビリティ	新たな顧客価値の創造	9 産業・インフラの革新 12 持続可能な消費と生産	日工グループは2030年ビジョンで、「運用・保全サービスによる顧客の経営パートナーを目標としている。DXやAI等を駆使したプラントの省人化・自動化を達成し、安全で安定したプラントの運用をお客様に提供する。	●DXによる新たな価値創造 ●アセットマネジメントによるプラント管理サービスの展開	●コンクリート製造DXトータル管理プラットフォームの展開 ●定額制サービスの展開 ●画像AI識別機の開発・実装 ●モバイルプラント情報統合アプリ(NM-LINK) リリース
	人材育成と働きがいの向上	5 性別平等 8 働きがい	日工グループは、サステナビリティ経営の最重要項目は人間的資本であると認識している。日工が2030年ビジョンを達成するには、多様性や包括性を含む人材が必要であり、この育成やワーク・ライフ・バランスやウェルビーイングを含む働きがいの向上が重要となる。	2030年度 ●女性管理職比率：7% ●1名当たり研修時間と研修費用： 10時間、5万円 ●育児休業取得率：女性100%、男性75% ●離職率：入社3年間7%	●女性管理職比率：1% (2024年度) ●1名当たり研修時間と研修費用：15.3時間、8.8万円 ●育児休業取得率：女性100%、男性61.9% (2024年度) ●離職率：入社3年間15.6%

https://www.nikko-net.co.jp

© NIKKO Co., Ltd. 2025 All Rights Reserved.

9

サステナビリティ経営においては、4つのマテリアリティと、それぞれの課題解決に向けた KPI を設定しています。今後もこれらの KPI の実効性を高めてまいります。

詳細につきましては、統合報告書等をご参照いただけますと幸いです。

日工株式会社 中期経営計画

nikko

新中期経営計画の基本方針

中期経営計画のテーマ

収益力の向上！

稼ぐ力を向上し、企業価値の最大化を図る

これらの先に 収益向上・売上向上がある

『創意工夫改善に努め適正利潤をあげる』

1 品質の向上

2 技術の向上

3 サービスの向上

4 人材パフォーマンスの最大化を目指す！

<https://www.nikko-net.co.jp> © NIKKO Co., Ltd. 2025 All Rights Reserved. 10

本中期経営計画の最大のテーマは、収益力の向上に尽きると考えています。前年度に続き、セグメント別の営業成績を確認すると、6つのセグメントのうち4つはすでに営業利益率10%を超えています。残る2つのセグメントの収益改善に注力することで、現中期経営計画、さらには2030年の目標達成に向けて着実に進んでいけると考えています。

収益力向上のために重要なのは、品質の向上、技術力の強化、サービス品質の向上です。これらの取り組みを推進することで、さらなる収益拡大を目指してまいります。

新中期経営計画で掲げる6つの骨子

新中計では6つの骨子を掲げ、各セグメントにおける事業戦略と財務・非財務インパクトと結びついた戦略を実行。

6つの骨子	実行に向けた戦略	関連セグメント	期待される財務・非財務インパクト
1. 持続的な収益体質の確立	・価格政策と高付加価値製品の提案強化による利益率向上 ・サブスクリプション型サービスの拡大による予防保全の推進と安定収益の確保 ・製造・販売の効率化を通じた全社的な原価改善	AP関連 BP関連	売上高の拡大、収益性の向上
2. 環境・リサイクル社会への貢献	・AI選別機やリチウム電池除去装置など革新的環境製品の開発 ・廃棄物の再資源化に向けた搬送・破碎・分別システムの高度化 ・自治体・民間企業と連携した環境事業の社会実装	環境及び搬送関連 製造請負関連	売上高の拡大
3. ASEANを中心としたグローバル展開の加速	・ASEAN・中国・台湾を中心としたグローバル拠点の充実 ・各国市場ニーズに応じた製品供給・技術サポート・サービス体制の構築 ・グローバル企業としての責任ある調達・品質基準の確立	AP関連	売上高の拡大
4. 製品の進化と品質向上	・自動化・省人化・遠隔対応を軸にした製品開発 ・品質マニュアルやトラブルデータベースの活用による品質改善 ・お客様の安全・安心・満足を支える製品・サービスの提供	全社	収益性の向上
5. 人材育成・パートナーとの共創によるサービス品質の向上	・若手人材の採用・育成と技能伝承プログラムの強化 ・協力会社との共育・安全支援を通じたサプライチェーンの安定化 ・多様な働き方を支援する職場環境の整備	全社	働きやすさ、働きがいの向上
6. 経営の透明性とガバナンス強化	・ERP等の活用による情報の可視化と迅速な経営判断 ・グループ会社との連携による全体最適の追求 ・サステナビリティを重視した経営基盤の構築	全社	サステナビリティの向上

新中期計画では、6つの骨子を掲げています。まず、技術面における収益体制の確立を目指します。次に、環境やリサイクル社会への貢献にも積極的に取り組みます。また、ASEANを中心としたグローバル展開の加速も重要な柱としています。さらに、製品の進化と品質の向上を追求し、人材育成やパートナーとの共創を通じてサービス品質の向上を図ります。最後に、経営の透明性とガバナンスの強化にも注力してまいります。

3 カ年中計業績予想

- ・前中期経営計画の最終年（FY2024）は、過去最高の売上高・営業利益・経常利益を達成。
- ・2030年ビジョン（売上高700億円 時価総額500億円）の達成に向けて、**新中期経営計画の最終年度（FY2027）に、売上高600億円 営業利益52億円（営業利益率8%以上）、ROE8% 時価総額400億円（株価1,000円）を目指す。**



<https://www.nikko-net.co.jp> © NIKKO Co., Ltd. 2025 All Rights Reserved.

12

新中期経営計画3カ年の業績予想について、グラフで示しています。繰り返しとなりますが、前24年度には過去最高記録を達成しました。

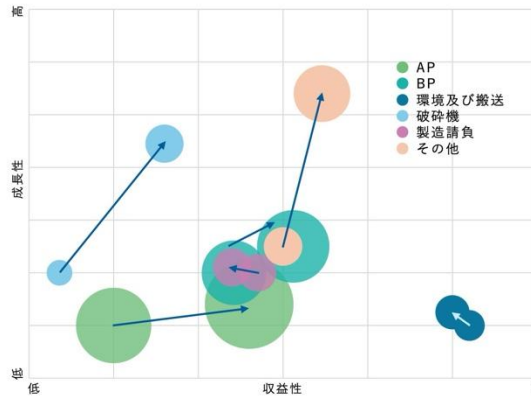
この流れを維持し、25年度においても連続して最高益を更新したいと考えています。また、中期経営計画の最終年である27年度には、売上高500億円を突破し、600億円の達成を目標としています。

営業利益については、最も注力している項目です。この中期経営計画では、今期は営業利益30億円、最終年には52億円の達成を目指しています。

目指す事業ポートフォリオと戦略

新中計で掲げた数値目標および2030年に売上高700億円、営業利益70億円の実現に向けて、既存事業（国内AP、BP、環境及び搬送）事業では事業内容の変容を通じた売上拡大と収益性の向上を目指すとともに、海外AP、破碎機、製造請負、その他事業では、日エグループの差別化された技術を活かした規模の拡大を目指す。さらに、M&Aや提携を通じた新たな成長領域の模索を継続。

■2030年における目指す事業ポートフォリオ



■セグメント別の課題/目標と方向性

セグメント	課題/目標	目指す方向性
AP関連事業	収益性 事業の変容	国内需要の回復が見込まれる中、営業利益率2024年度比2倍を目指す
BP関連事業	売上成長 事業の変容	好調な事業環境が続く中、差別化を進めシェア拡大と収益性の向上を図る
環境及び搬送関連事業	売上成長・収益性 事業の変容	業務効率の改善を通じた高収益体制の維持を目指す
破碎機関連事業	売上成長 製品市場の横展開	収益性の向上を伴うトップラインの成長戦略を強化
製造請負関連事業	売上成長 製品市場の横展開	安定成長と2桁営業利益率の確保を目指す
その他事業	売上成長 製品市場の横展開	高い収益性の維持を伴う売上成長を図る
メンテナンスサービス	運用保全サービス 事業の変容	遠隔管理・省人化サービスの提供による顧客満足度の更なる向上を図る 運用・保全サービスなど、新たな価値提供を目指す
新たな成長領域	M&A 提携	新たな成長領域の模索

<https://www.nikko-net.co.jp> © NIKKO Co., Ltd. 2025 All Rights Reserved.

13

具体的な取り組みとして、目指す事業のポートフォリオをバブルチャートで示しています。バブルチャートをご覧いただくと、大きく飛躍が期待できる分野と、現状を維持しながら着実な成長を目指す分野が明確になっています。

特に、その他の領域については M&A など視野に入れ、事業内容を精査した上で成長性を見込んでいます。

セグメント別業績数字目標

各セグメントともに収益力の向上を図り、過去最高業績の連続更新を目指す。

(百万円)

		2024年度実績	2025年度計画	2026年度計画	2027年度計画	新中期期間中の想定と施策
AP関連事業	売上高	19,480	19,500	21,600	23,000	・国内は道路会社各社の業績回復を背景とした、設備投資の回復を想定。 ・省エネ補助金等に活用によるアスファルトプラントの更新需要の顕在化に期待。 ・増収効果に加え、海外子会社の収益改善が営業利益をけん引。
	営業利益	976	1,000	1,600	2,350	
	営業利益率	5.0%	5.1%	7.4%	10.2%	
BP関連事業	売上高	14,266	14,800	15,300	15,300	・生コン価格は高水準を維持すると想定、お客様の更新投資が継続する見通し。高水準の売上高および営業利益が続く見通し。
	営業利益	1,724	1,900	2,000	2,000	
	営業利益率	12.1%	12.8%	13.1%	13.1%	
環境及び搬送関連事業	売上高	3,254	4,100	3,300	3,500	・大阪関西万博案件に続き、IR案件による新たな需要を想定。収益性の重視と基幹システムの更新などによる業務効率の改善を目指す。
	営業利益	847	850	730	800	
	営業利益率	26.0%	20.7%	22.1%	22.9%	
破碎機関連事業	売上高	2,256	3,000	3,700	4,300	・販路の拡大を通じた事業の拡大を展開。 ・自社開発製品のラインナップ強化を図る。 ・メンテナンスサービス売上高の拡大による収益性の向上を目指す。
	営業利益	40	150	220	300	
	営業利益率	1.8%	5.0%	5.9%	7.0%	
製造請負関連事業	売上高	4,802	3,600	3,800	4,200	・新規顧客の開拓に加え、人員増強、設備能力の増強を通じた収益性の維持・向上を図る。
	営業利益	645	400	450	500	
	営業利益率	13.5%	11.1%	11.8%	11.9%	
その他事業	売上高	5,101	6,000	7,300	9,700	・販路の拡大や生産・販売拠点の拡充を図りつつ、防災・減災をテーマに、増収・増益基調が続く見通し。
	営業利益	716	900	1,100	1,650	
	営業利益率	14.0%	15.0%	15.1%	17.0%	
	(調整額)	-2,183	-2,200	-2,300	-2,400	
連結売上高		49,162	51,000	55,000	60,000	・過去最高連結売上高および営業利益の連続更新を目指す。
連結営業利益		2,766	3,000	3,800	5,200	
営業利益率		5.6%	5.9%	6.9%	8.7%	

<https://www.nikko-net.co.jp> © NIKKO Co., Ltd. 2025 All Rights Reserved.

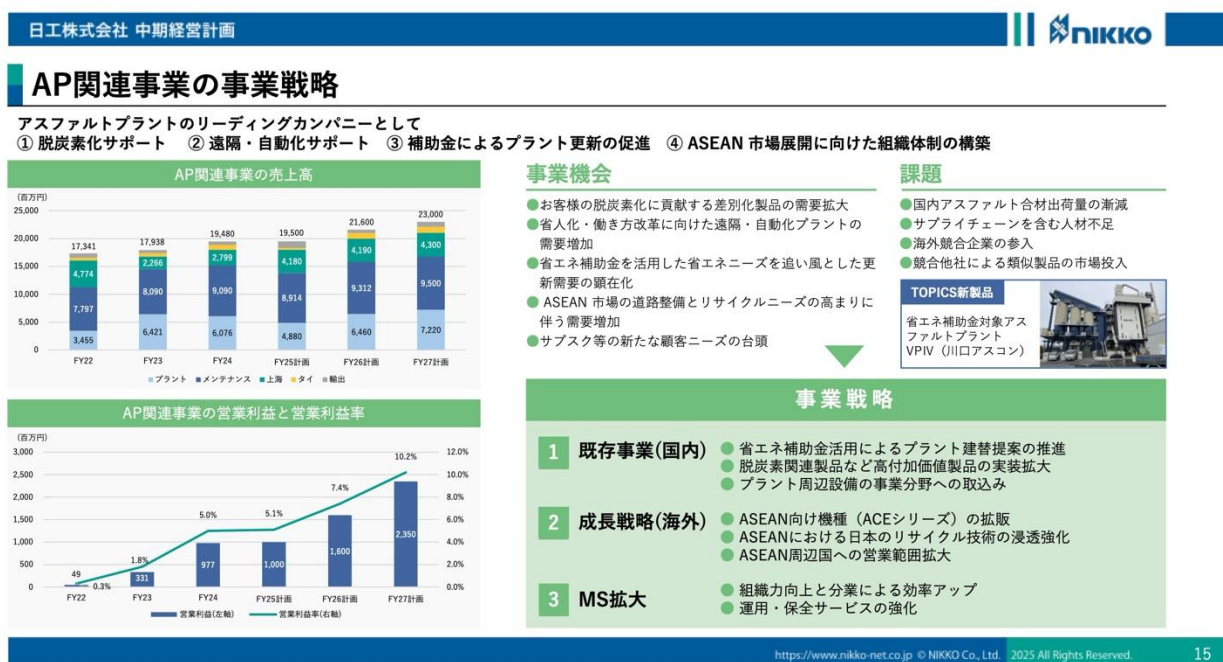
14

セグメント別の業績目標についてご説明します。細かい点ではありますが、現在アスファルトプラント事業には非常に強い追い風が吹いています。大手舗装業者様の収益が改善していることにより、設備投資意欲がやや高まっているほか、省エネルギーに関する補助金という大きな支援も受けています。

こうした追い風に乗り、収益の向上と売上・受注の確保を目指していきたくと考えています。

ただし、この部門内ではアスファルトプラントおよび破碎関連事業の収益向上には依然として課題があります。特に破碎事業については、為替の影響を大きく受けやすい状況です。

今後は、自社製品の比率を高めることで、収益の改善を図っていきたくと計画しています。

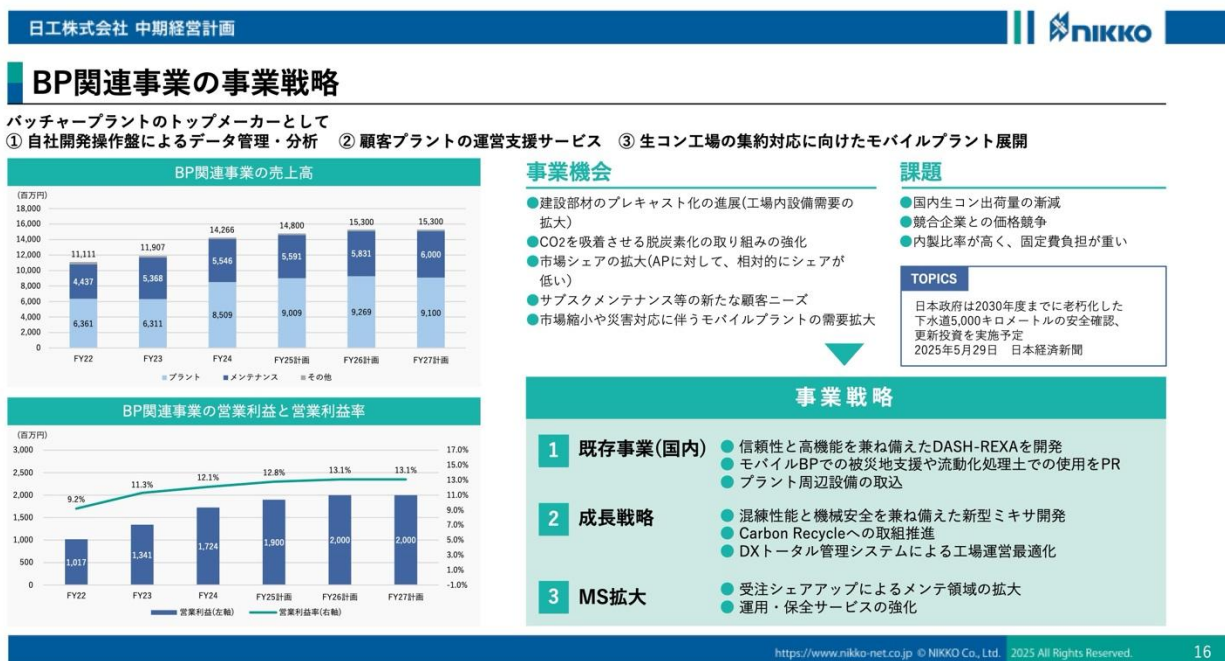


事業セグメントごとにご説明します。AP 関連、特にアスファルトプラント事業については、「脱炭素化」をはじめとする 4 つの基本テーマを掲げています。

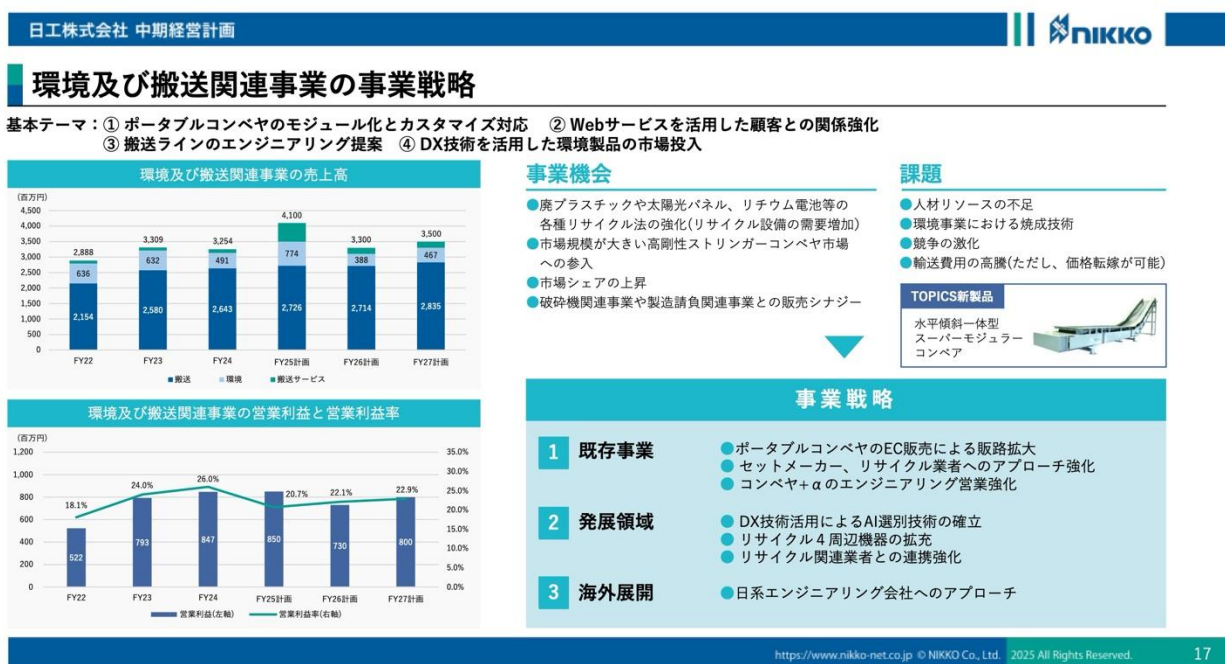
中でも最大のテーマは、先ほども申し上げたとおり、省エネに対する補助金という大きな追い風がある点です。これにより、製品販売の分野では 2027 年度にかけて大きな成長が見込まれています。

収益のグラフは 2022 年から始まっており、底を打った後に V 字回復しているように見えますが、売上やメンテナンスは堅調に推移しています。加えて、製品の売上拡大によって利益率の向上も目

指しています。



バッチャープラント、BP 関連は、非常に堅調な、また手堅い部分です。マーケットも安定しており、お客様の収益も安定している中で、計画的な設備投資が見込まれる部分です。



環境搬送事業についてご説明します。本セグメントは大きな成長は見込みにくいものの、市場自体は非常に堅調に推移しています。収益面でも底堅さがあり、安定した状況が続いています。

中期経営計画においては、控えめな利益計画を立てており、こうした保守的な見通しも踏まえて、大きく計画が変動することはないと考えています。

破碎機関連事業の事業戦略

基本テーマ：① モバイルプラントの拡販と収益力強化 ② 製品ラインナップ強化 ③ 販売体制の強化とメンテナンス事業の促進

破碎機関連事業の売上高



破碎機関連事業の営業利益と営業利益率



事業機会

- 定置式から自走式破碎機への切り替え需要の増加
- 市場規模が大きい製鉄所内等での採用拡大
- ウクライナ向け輸出を契機とした海外市場の開拓
- 円高進行に伴う価格競争力の向上
- レンタル業界が自走式破碎機の取り扱いを拡大
- AP及びBP顧客への拡販(シナジー効果)
- 累計販売台数の増加に伴うメンテナンス需要の獲得
- 自社開発製品のラインナップ拡充による収益成長
- 市場シェアの拡大

課題

- KLEEMANN製品はドイツからの輸入製品なので円安進行はネガティブ
- 市場拡大に伴う競争の激化
- メンテナンス対応人材の育成

TOPICS新製品

電気・油圧
ハイブリット駆
動自走式土質改
良機Mobix・
Eco



事業戦略

1 既存事業

- 販売力と販売協力会社の強化
- APユーザー・鉱山・製鉄業界への営業強化
- レンタル促進

2 成長事業

- 自走式土質改良機Mobix・Ecoの販売拡大
- 定期点検、保守契約ビジネスの確立

3 MS事業

- 在庫パーツ拡充
- モバイルプラント情報統合「NM-LINK」の活用

破碎機関連事業では、ドイツからの輸入製品が大きな割合を占めていますが、今般、自社開発の土質改良機を新たにラインナップに加えました。この土質改良機は日工独自のオリジナル製品であり、今後はこの製品群の拡充を図ることで、為替変動リスクの軽減につなげたいと考えています。

製造請負関連事業の事業戦略

基本テーマ：① 日工・宇部興機・松田機工 相互シナジーの創出 ② 請負企業から脱皮し高い成長性と収益性を追求



事業機会

- 競合企業の縮小に伴う事業機会の増加
- 日工グループ内での製品及び開発シナジーによる新規案件の獲得
- 水素やアンモニア等の受入基地の建設や関連設備投資の需要拡大

強み

- 各社、品質・コスト・納期の高い総合力を有する
- 宇部興機は、全国規模で事業展開を行い、製造請負にとどまらず、ガスホルダーやソーラー照明等の自社製品を有し、中国大連には提携工場を持つ。
- 松田機工は高い製缶・溶接技術を有し、短納期対応能力を有する

事業戦略

- 1 宇部興機**
 - 人員強化と工場設備投資
- 2 松田機工**
 - 設備投資とシステムDX化
- 3 シナジー効果**
 - 日工外販部門を中心に連携強化

<https://www.nikko-net.co.jp> © NIKKO Co., Ltd. 2025 All Rights Reserved.

19

製造請負事業についてご説明します。主に、M&A によってグループ入りした宇部興機および松田機工の2社が中心となっており、非常に堅調かつ安定した部門です。今後も現状の業績を維持できるものと見込んでいます。

その他事業の事業戦略～防水板・水門・仮設機材・土農工具など発展事業領域～

基本テーマ：① ニッチ市場での高い市場シェアと差別化技術 ② 独自製品の開発力 ③ 安定成長と高い収益性の確保



事業機会

- 増加する自然災害向け防水板・仮設機材の需要拡大
- 道路補修用白線材の溶解装置のガス吹きから電気釜への代替需要（推定需要60～70億円）
- 国土強靱化政策による水門補修・更新の需要が増大
- 人手不足を背景とした仮設機材の整備業務の自動化設備（選別装置等）ニーズの拡大
- 建設現場の人手不足を背景とした施工性の高い仮設機材の需要増

強み

- 高い製品開発力と市場シェアを誇り、過去5年平均営業利益率は13.5%を確保
- 独自技術で差別化された、アスファルトニーダー（捏和機 ねっかき）。
- 施工性の高さと高評価の仮設機材。
- 仮設機材の検収装置、クリーニング装置（ケレン機）や積重ね装置（パレタイザ）も自社で設計・製造。

事業戦略

- 1 防水板・水門**
 - 新規販売チャンネルの開拓
- 2 仮設機材**
 - 西日本エリアに新たな製造出荷工場建設、レンタル事業の拡充
 - 足場関連システム商品の拡大
- 3 M&A**
 - 関連分野への積極的なM&A

<https://www.nikko-net.co.jp> © NIKKO Co., Ltd. 2025 All Rights Reserved.

20

その他事業についてご説明します。主に、防水板や水門、仮設機材などの事業を展開しています。近年は自然災害の激甚化により、防水板や仮設機材への注目が高まっています。

こうした背景から、当該分野の業績も堅調に推移すると見込んでいます。なお、2027 年度には M&A 案件も見込んでおり、今後さらなる事業拡大を目指します。

人財戦略

「世界を、強くやさしい街に。」というビジョンの実現に向けて、日工グループが定義する「将来に向けて改革する人財」、「失敗を恐れず挑戦する人財」、「多様な仲間を尊重し協働する人財」、なかでも、一人ひとりが自律的に改革・挑戦を行うプロアクティブな人財育成に向けて、重点テーマと施策を掲げつつ、KGI・KPIを設定し、取り組み。

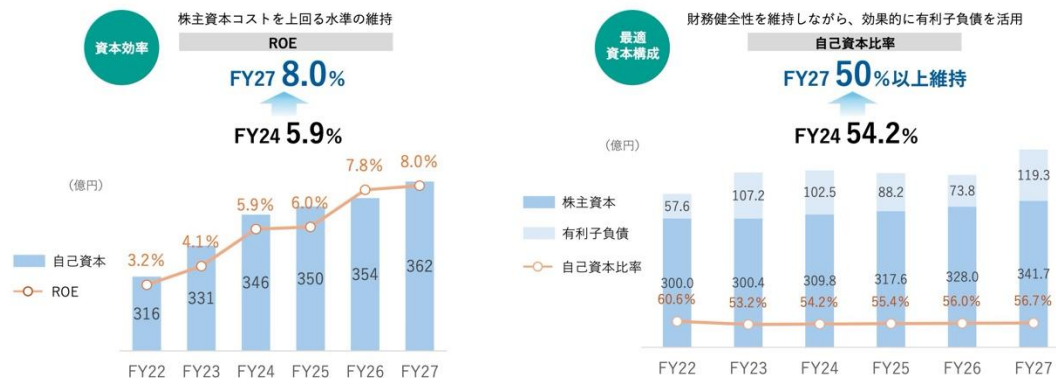
	重点テーマ	重点施策	KGI	KPI
人財採用の強化	全部門で人財採用を強化、ビジョン実現に必要な人財プールが充足している状態	●属性別の採用計画の策定（年度別採用人数：新卒・中途） ●理系人材、女性等属性に応じた応募者数増加に向けた対応策の実行	●2030年度までの採用者数（全体及び属性別）	●応募者数 ●最終面接到達率 ●最終面接受検者数 ●内定者数 ●採用者数
自律的な人財の育成	組織に貢献するために何をすべきかを考えて、主体的に行動できる人材が増え、各部署の牽引役となっている状態	●「革新行動」「外部ネットワーク行動」「キャリア開発行動」の中で経営ビジョン実現において特に重要な要素を抽出し、社員の具体的な行動を促進するための施策の検討・実施	●プロアクティブ人材スコア	●成功事例の共有件数 ●外部交流会（研修）への参加 ●ジョブローテーション案件数
グローバル人材の育成	海外事業の成長の牽引役となるグローバル人材の育成を強化し、海外の各拠点に安定的に人材を配置できている状態	●グローバル人材に関する採用・育成プログラムの構築・実行 ●キャリア形成をグローバルで考える組織風土の醸成	●グローバル人材の人数	●外国人の採用人数 ●グローバルでキャリアを形成したいと考える従業員比率 ●海外トレーニングの派遣人数、海外勤務経験者人数 ●グローバル人材育成プログラムの受講者数
DE & Iの推進	従業員一人ひとりが多様性を受け入れ、お互いに認め合い、ビジョン実現に向けて多様な能力を発揮することを通して、組織・人材が進化している状態	●女性社員の採用促進・育成・定着に向けた施策の検討・実行 ●外国人採用ルートの再構築及び採用後の受け入れ体制の強化 ●障がい者一人ひとりが多様な能力を発揮し、得意分野で活躍できる組織基盤の構築	●女性社員比率、女性管理職比率 ●管理職層における外国人比率 ●障がい者雇用率	●管理職向け女性社員育成研修受講率 ●女性管理職育成に向けた社内セミナー受講率 ●「機会があれば管理職になりたい」と考える人の比率 ●女性採用比率、管理職候補者における女性比率 ●外国人従業員同士のコミュニケーション機会の創出 ●新入社員研修での異文化理解関連テーマ実施率 ●外国人従業員入社3年後定着率 ●障害のある従業員を対象とした聞き取り調査実施率 ●上司向け勉強会の実施回数

人財戦略についてご説明します。これらの取り組みを推進していく上で、最も重要な要素が人財であると考えています。

今後は、重要なテーマや具体的な施策、さらに KGI（重要目標達成指標）や KPI（重要業績評価指標）を適切に組み合わせながら、着実に人財戦略を推進してまいります。

B/S戦略

- ・中期経営計画の最終年度（FY2027）における目標ROEを8%に設定。
- ・政策保有株式は中期的に純資産比率10%以下へ圧縮を予定。
- ・中期経営計画の最終年度（FY2027）の純資産を360億円（FY2024実績：345億円）と想定し、自己資本比率50%以上の財務安定性を維持しつつ、効率的なバランスシートマネジメントを実行。



バランスシートについてご説明します。財務体質については規律を重視し、自己資本比率を 50% 以上に維持する方針です。

収益性の向上と政策保有株式の圧縮をバランスよく進めることで、目標とする ROE8%の達成を目指します。

キャッシュアロケーション

新中計3ヵ年累計のキャッシュインを約160億円と想定
キャッシュアウトとして、収益力強化を目的とする設備投資に60億円、M&Aに50億円を配分、株主還元は配当性向60%以上を継続し、前中期経営計画3ヵ年累計配当総額35億円から14億円増額の49億円を計画

■新中計3ヵ年累計キャッシュアロケーション



キャッシュアロケーションについてご説明します。今後 3 年間で、総額 159 億円のキャッシュインを見込んでいます。

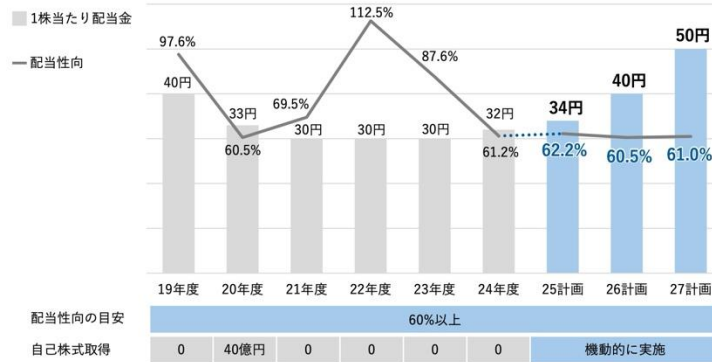
キャッシュアウトの内訳は、設備投資に 60 億円、M&A 関連コストに 50 億円、株主還元に 49 億円を計画しています。

効率性と収益性をより重視した資金運用を目指し、特に M&A については収益性の向上とシナジー効果の創出を念頭に、積極的に展開していく方針です。

また、配当金については前中期経営計画の 35 億円から、49 億円へと 14 億円の増額を予定しています。

株主還元方針：2027年度の1株当たり配当金50円を計画

- ・ 配当性向60%以上を継続
- ・ 資本効率の改善を見据えた自社株買いも視野に株主還元に努める
- ・ 新中計3ヵ年累計配当総額を49億円（前中計3ヵ年累計35億円）
- ・ 2025年度の1株当たり配当金は前年度比2円増配の34円（＝配当総額13億円）、2026年度は同40円、2027年度は同50円を計画



株主還元方針についてご説明します。引き続き、配当性向 60%以上を目標とし、安定的かつ積極的な株主還元を推進してまいります。

今年度は、1株当たり2円増配の34円を計画しており、現在の株価を基準とすると配当利回りは約5%となる見込みです。

来年度は1株当たり40円、さらに2027年度には50円への増配を計画しています。現行株価で試算した場合、配当利回りは7%を超える水準となります。

また、2027年度には時価総額400億円、株価1,000円を目標に掲げており、利益成長と積極的な株主還元を通じて、株主価値の最大化を目指してまいります。

目標時価総額の実現に向けたストーリー

PBR1倍を継続的に上回るために、営業利益の最大化を通じた収益性の向上とともに、資本コスト（資本コストは5%と認識）を意識した成長投資、配当性向60%以上、資本効率の向上を目指した機動的な自社株買いを行うことで、最終年度（FY2027）における目標時価総額400億円（株価1,000円）、目標ROE8%の達成を目指す。

資本コストと株価を意識した経営の実現に向けて 現状分析と見通し

PBRとROE、PERの推移



資料出所：日エグループ統合報告書2024

過去5年間の動向 ◆ PBR（株価純資産倍率）は0.7倍～0.9倍で推移
 ◆ PER（株価収益率）は平均17倍程度
 ◆ ROE（自己資本利益率）は3.2%～6.8%

中期的にPBRを改善するためには、ROEを引き上げることが必要

PER¹³倍でPBR¹倍を達成するには、

約8%のROEが必要

2024年度ROE（実績）5.8%

最後に、目標時価総額に向けたストーリーについてご説明します。今後は「稼ぐ力」と「株価」を強く意識した経営を推進し、中期経営計画で掲げた目標数値の達成を目指します。

具体的には、時価総額 400 億円、株価約 1,000 円の実現に向けて、着実な収益力の強化と株主価値の向上に取り組んでまいります。

拙い説明ではありましたが、以上で中期経営計画に関する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]：中山社長、4月に社長になられたばかりで大変恐縮ですが、社長として見える会社の景色は以前と違うと思います。あらためて認識された日工グループの強みや課題、そしてこの会社をどうしたいかお考えを教えてください。

また、業績は過去最高を更新していますが、株価は過去最高を下回った状況にあります。その辺りに関しても、何が足りないのかコメントをお願いします。

中山 [A]：現在、まだご挨拶回りをさせていただいている段階で、全体像を十分に把握できていない中でのご返答となることをご容赦ください。

現時点での認識としては、日工本体は非常に堅実に事業を進めており、お客様からの信頼を着実に得ていると感じています。

一方で、グループ全体として見ると、グループ会社間や日工本体とのシナジー、協業が十分に発揮できていないのではないかと感じています。

そのため、日工本体での開発活動は着実に進行していますが、今後はグループ各社における開発活動にもより一層注力し、新製品の開発を各グループ会社でも推進していただきたいと考えています。日工の技術力とグループ会社の知見を連携させることで、新たな製品開発を目指したい所存です。

また、株価は依然として過去最高値を下回る状況にあります。より魅力的な企業となるためには、現状では収益性が十分でないと認識しています。今後は企業としての実力や収益性をさらに高め、収益性の高い会社であると広く認知していただくことで、株価にもその価値を反映させていきたいと考えています。

質問者 [Q]：不振のタイ事業について、今後どのように立て直す計画ですか。

中山 [A]：非常にタイの事業は、当初の滑り出しからの思惑と大きくずれてしまいました。具体的には、リサイクル事業が一気に呵成に伸びていくと見込んでいたものの、思いのほか進展していない状況です。

今後の立て直しについては、タイにおける日工ブランドの信頼性が非常に高いポジションにあるため、これを有効に活用し、リニューアル事業に注力していきたいと考えています。現在、タイ国内では200台から300台程度の日工ブランドの機械が稼働しており、それらのリニューアル事業に力を入れていく方針です。

質問者 [Q]：新中計で AP 事業の収益性が大きく改善する中身を教えてください。

中山 [A]：アスファルトプラント事業は、当社全体の中でも大きな割合を占めており、現在は製品販売およびメンテナンスの収益性改善が重要なポイントとなっています。

海外事業については、中国およびタイの収益性向上が課題です。中国市場は徐々に回復傾向が見られるものの、タイについては、工場の稼働率向上や新製品投入を通じて、事業の活性化を図りたいと考えています。

国内においては、省エネ補助金の追い風を受け、長期的な設備投資計画が進行中です。現在、27 年度に更新を予定している案件など、多数の商談が進んでいます。

私たち自身が主導して補助金のアドバイスをを行い、お客様の設備投資計画を積極的にサポートすることで、従来の価格競争型の見積もりから脱却し、日工が主体となって投資計画を牽引できる体制が整いつつあります。

このような取り組みにより、収益性のさらなる改善を目指し、お客様にとっても補助金を有効活用できる最適な提案を行ってまいります。

質問者 [Q]：今後、米国とウクライナの天然資源協定が進展する場合には、ODA 案件等としての御社の関与は見込まれますか。

中山 [A]：既にウクライナで ODA（政府開発援助）に関するお話を一部いただいておりますが、現時点では本格的な復興のスタートラインに立てる状況には至っていません。

今後、米国が関与することで、この戦争が早期に終結した暁には、ウクライナへの支援がさらに拡大すると見込まれます。既に第 1 弾として破砕機の導入が進んでいますが、今後はアスファルトプラントやバッチャープラントといったインフラ整備分野においても、当社が活躍できる場が広がると考えています。

質問者 [Q]：日本全国 5,000 キロの下水管の安全確認と更新が始まります。アスファルトの需要にもプラスで、プレキャスト需要の喚起にもつながると思います。中計業績予想にはどのように織り込んでいますか。

中山 [A]：先般の八潮市で発生した陥没事故を受け、上下水道インフラの大幅な見直しが発表されています。その中で、下水道管のリニューアルや点検作業を行う際には、既存の舗装を一度剥がし、再度舗装し直す必要があります。

このため、今後は現状の舗装を剥がして仮復旧し、工事完了後に本復旧を行う、つまり2度の舗装作業が発生するケースが増加すると見込まれます。したがって、この分野におけるアスファルト需要は一定程度増加するものと予想されます。

一方で、アスファルト業界全体では、年間の生産量が現在約3,500万トンとされており、近年は年3%程度減少傾向が続いています。下水道関連工事によるプラス効果があったとしても、業界全体としては現状維持からわずかな増加にとどまるとの見方を、道路舗装大手様からお話をきいています。

そのため、下水道工事需要が直ちに大規模な設備投資につながるとは考えていませんが、既存のアスファルトプラントの稼働維持やメンテナンス面ではプラスに働くと見ています。現時点では、この需要増加分を大きく業績計画に織り込むことは想定していません。

質問者 [Q]：前期のタイと中国の営業損失はいくらで、今期業績予想にはいくらで織り込んでいますか。

川上 [A]：ご質問が厳しい内容であり、お答えするのも恐縮ですがご説明いたします。

まず、中国事業については、前々期は実際に営業損失を計上しました。前期はコストダウンの徹底や営業努力による受注・売上の確保により、ほぼ損益ゼロまで回復し、営業赤字からは脱却しています。

一方、タイ事業については、製造・販売を合算した結果、前期はおおよそ2億円から2億5,000万円程度の営業損失を計上しています。

なお、今期の業績見通しについては、中国・タイともにさまざまな施策を講じておりますが、業績予想としてはおおむね前期並みと見込んでおり、この数値を業績計画に織り込んでいます。

質問者 [Q]：株価上昇への熱意を感じる積極的な配当予想ありがとうございます。

キャッシュアロケーションでは、自社株取得の枠が見当たらず、M&Aで50億円とあります。仮にM&Aに50億円使われなかった場合、その用途はどうなりますか。自社株買いに使われる可能性はありますか。

川上 [A]：味気ないお話で、数字のみのご説明となりますが、まずM&Aについては、全く候補がないわけではありません。現在も、当社の事業基盤をさらに強化するため、水平・垂直の両面からさまざまなご縁やネットワークを活用し、候補先の検討を進めております。

ただし、ご指摘のとおり、最終的にはご縁やタイミングの問題もありますので、結果的に M&A 資金が使用されないケースも考えられます。この場合、全額が未使用となるわけではないと思われますが、基本的には新たな投資や自社株買いも選択肢として検討していく方針です。

質問者 [Q]：その他事業の M&A について、ご説明とご計画の数字から、27 年度から貢献開始ということです。具体的に、現段階でお話いただける内容、業種などがあればご教示ください。また、その他セグメント以外で M&A の可能性はありますか。

中山 [A]：申し訳ありませんが、現時点で具体的にお話しできる段階には至っておりません。業種で申し上げますと、現在は主に環境分野で数社とコンタクトを取っている状況です。自社からあまりにも遠い分野への進出は考えておらず、当社と関連性のある業界、特に環境分野を中心に検討しています。

当社の主力事業はアスファルトプラントやバッチャープラントといった建設関連ですが、今後は搬送部門や環境部門、特に環境リサイクル分野にも注目しています。この分野は建設業界とはやや距離があるものの、将来的な可能性が見込めると考えており、現在模索中です。

質問者 [Q]：22 ページの 27 年度 ROE が 8% 予想ですが、営業利益 52 億円に対して低い感じがします。特損などは予定されていますか。

川上 [A]：特別損失などを特に見込んでいるわけではありませんが、M&A を通じて固定資産やその他の資産が増加する場合、プラスマイナスの損失が発生する可能性もあるため、基本的には堅実な数値で見積もっています。

実際のところ、このまま順調に推移すれば、ROE は 8.2% や 8.3% といった数値を示すべきではないかというご指摘かと存じますが、その点については、多少の不確実性を伴う M&A 案件を考慮した上での予想値であることをご理解いただければと考えております。

中山 [M]：ありがとうございました。

川上 [M]：ありがとうございました。

[了]

(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。