



2022-2024年度 中期経営計画

日工株式会社

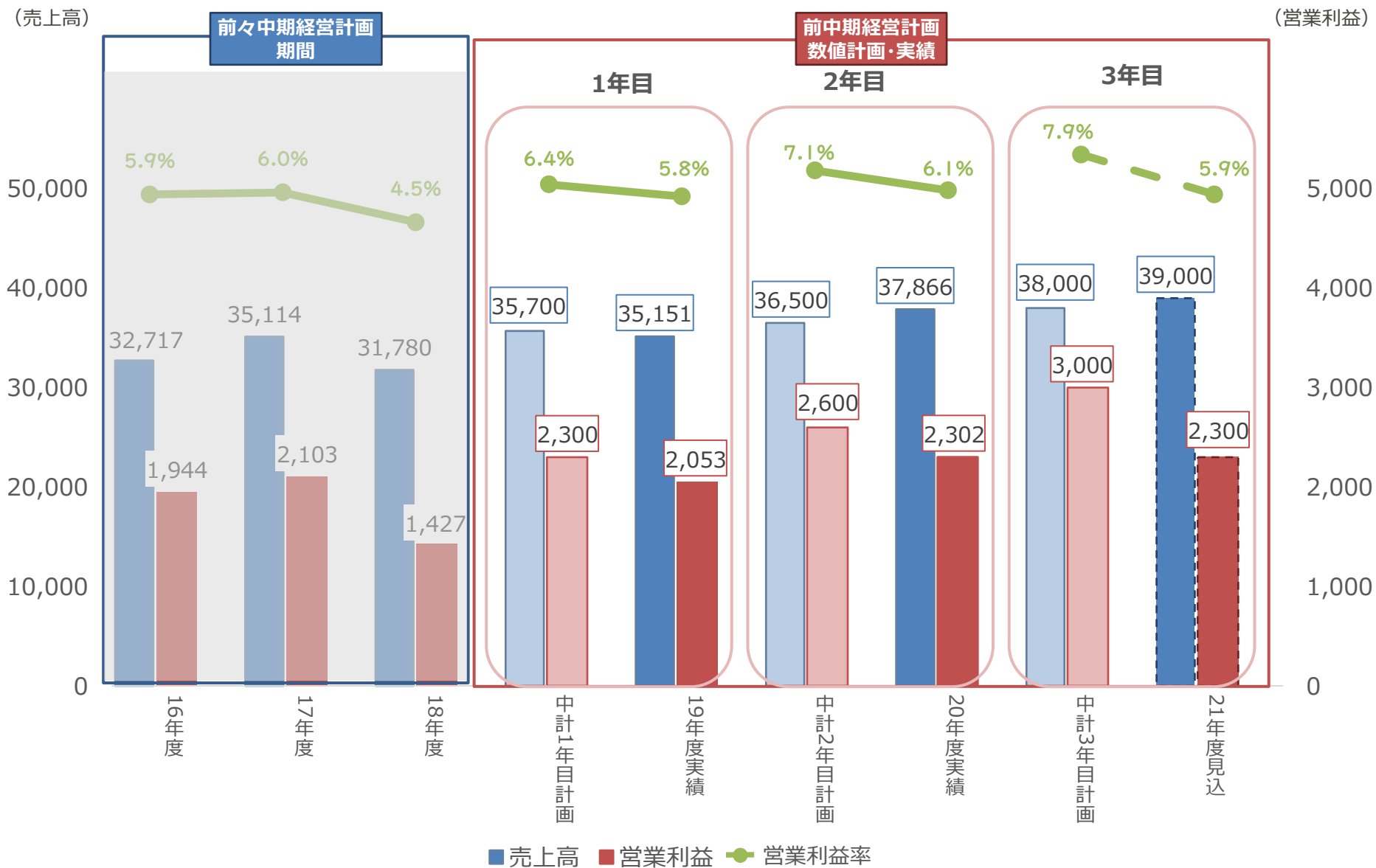
証券コード 6306

代表取締役 取締役社長 辻 勝

1. 前中期経営計画の総括 ▶ P.3-5
2. 新中期経営計画方針 ▶ P.6-9
3. 事業戦略 ▶ P.10-15
4. 新中期経営計画の数値計画 ▶ P.16-20

前中期経営計画の総括（1）

(単位：百万円)
(営業利益)



事業環境

国内ではアスファルト合材とコンクリートの出荷量は微減傾向が続いたが、国が2021年度から取り組む防災・減災、国土強靱化対策の15兆円の新5カ年計画によりユーザーの投資意欲は継続

APは、バブル期に建て替えられたプラントの更新需要があり高原状態が継続

海外では、新型コロナの大きな影響を受けたが最終年度に回復

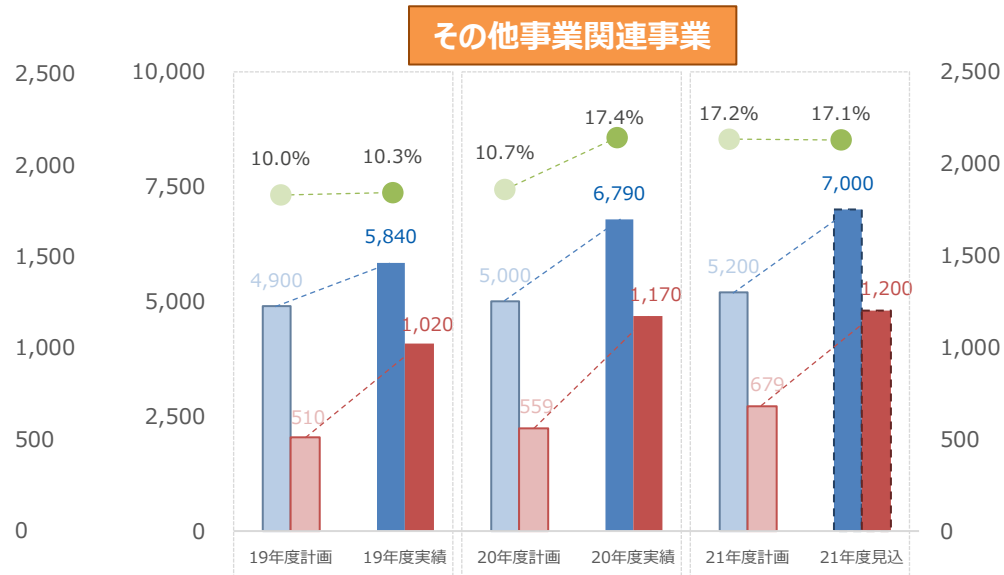
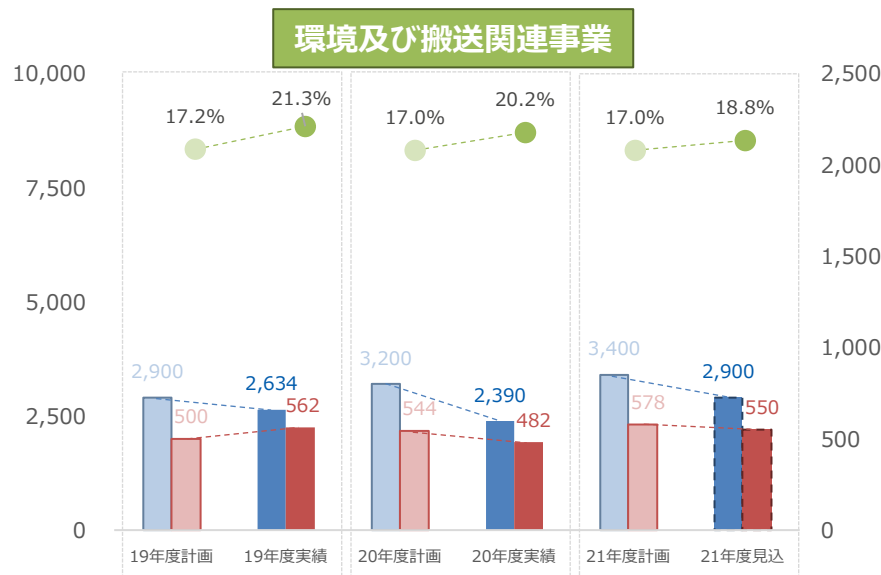
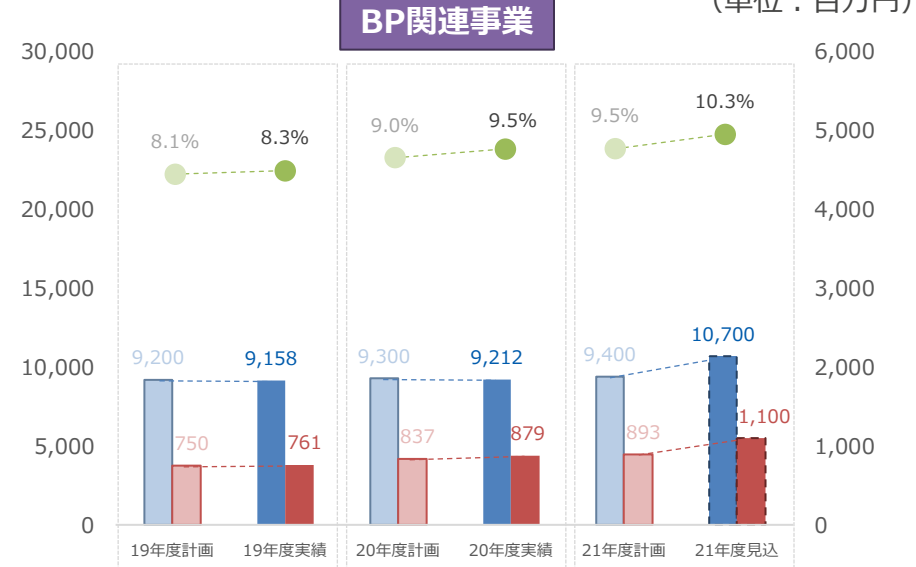
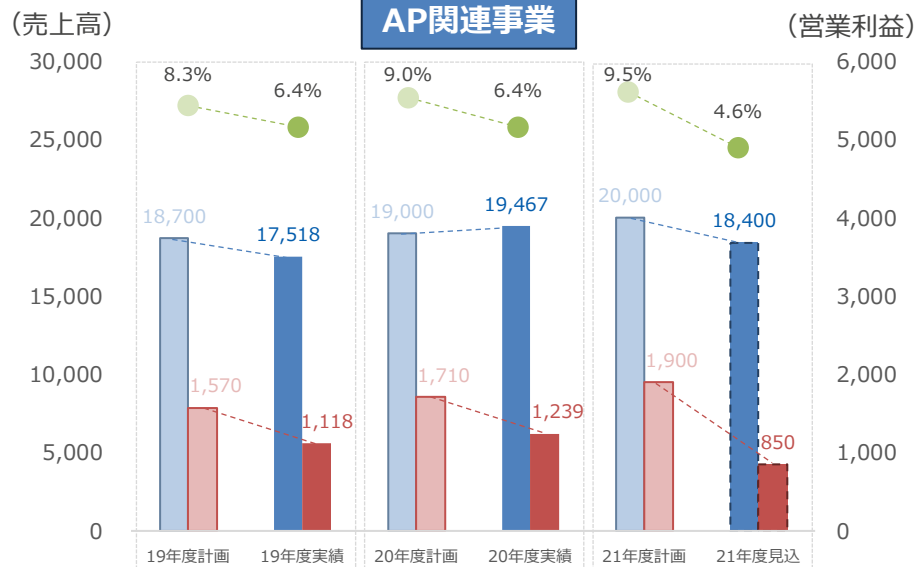
タイに販売メンテナンス、製造現法をそれぞれ立ち上げASEAN市場へ本格展開

前中期計画振り返り

- ▶ 売上：
 - ・新型コロナの影響により、前半2年間の海外AP、ルートセールスの搬送事業が計画未達
 - ・新規事業のモバイルプラント、防水板が大幅に伸長
- ▶ 利益：原材料費高騰により、主にAPの利益大きく未達
BPの需要好調による計画生産、モバイルプラント、防水板でカバー
→最終年度初めより見積り金額に材料値上がり分をスライドし新規受注分より反映
- ▶ 新規事業推進：最終年度、製造販売据付企業1社M&Aによりグループ化

前中期経営計画の総括（3） 事業部門別の売上・営業利益推移

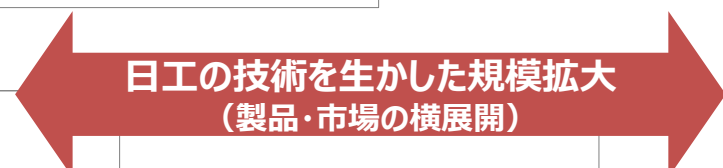
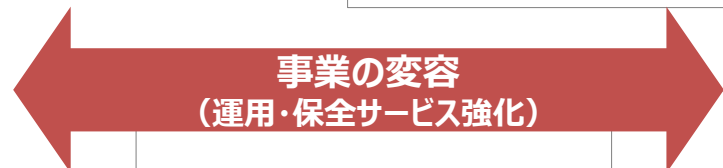
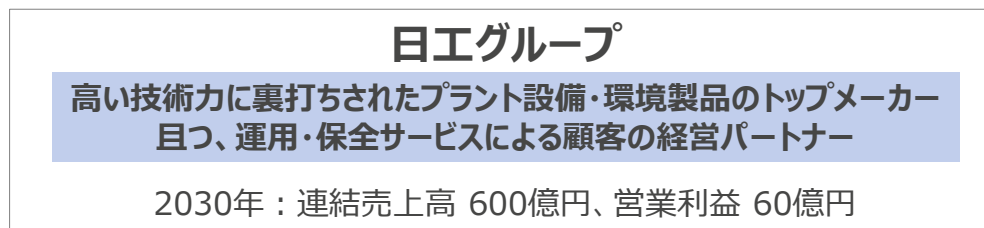
(単位：百万円)



■ 売上高 ■ 営業利益 ● 営業利益率

1. 前中期経営計画の総括 ▶ P.3-5
2. **新中期経営計画方針** ▶ **P.6-9**
3. 事業戦略 ▶ P.10-15
4. 新中期経営計画の数値計画 ▶ P.16-20

- メーカーとして技術力・製品力の日工ブランドを維持・強化しつつ、サービスビジネスを拡張させ、2030年に売上高600億円、営業利益60億円を達成します



国内アスファルトプラント関連事業

プラントメーカーとしての強い製品力を生かし、顧客の工場運営を支援する経営パートナー

- ✓ 脱炭素化サポート
- ✓ 遠隔化・自動化サポート



コンクリートプラント関連事業

生コン工場のトータル管理を実行し頭一つ抜けたトップメーカー目つ環境に優しいメーカー

- ✓ コンクリートトータル管理システム
- ✓ プラント支援センター
- ✓ モバイルプラント
- ✓ 環境対応製品



海外アスファルトプラント関連事業

アスファルトプラントグローバルメーカー


- ✓ ASEAN展開
- ✓ グローバル標準製品



環境及び搬送関連事業

“モジュール化”を軸に、ベルトコンベヤの総合メーカー

- ✓ PコンのEC化
- ✓ チャンネルコン進出
- ✓ CPS(コンベヤプログラミングサービス)
- ✓ 海外展開



■ 新中期経営計画は、2030年に向けた体制・プロセス・制度を構築する期間です

新中期経営計画（2022-2024）

ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> ✓ AP, BPプラント標準化 ✓ 搬送Pコネク化、チャンネルコン取り扱い ✓ 海外APのインドネシア・ベトナム進出
内部機能	<ul style="list-style-type: none"> ✓ グローバルマーケティング機能、DX推進機能 ✓ 新規ビジネスの協力販売体制の構築 ✓ 人材マネジメント基盤・制度の再構築

現状
(2021年度見込)
連結390億円
営業利益率5.8%

内部投資フェーズ

次期中計の3年間で10年ビジョンの礎となる体制・プロセス・制度を構築し、その後10年後を見据えた新サービスのテスト、システム開発を推進

2024年
連結500億円
営業利益率6.0%

ビジネス拡大フェーズ

国内では新サービス、システムをリリースし、海外市場での新たな収益基盤を確立
テクノロジー導入、生産体制再構築

ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 遠隔化・自動化サポート、トータル管理システム ✓ 環境対応製品の本格展開 ✓ ASEAN展開
内部機能	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 運営支援センター開設・本格稼働 ✓ テクノロジーを用いた自動化・遠隔化 ✓ 生産プロセス見直し、本社工場の組立集中

2030年
連結600億円
営業利益率10.0%

- 各事業において、2030年のビジョンで掲げる事業構造変革に向けた新製品・新サービスのローンチとそれに必要な組織能力の強化に積極投資します

国内AP

- ✓ トップメーカーが持つ開発力を生かした環境製品開発を実行
- ✓ ソリューションパートナーとして顧客の工場運営をサポート

BP

- ✓ 生コン工場のトータル管理を実行
- ✓ プレキャストの高い要求水準を満たす製品開発

海外AP

- ✓ 海外市場でも競争力のある標準モデル製品の設計・ローンチ
- ✓ ASEAN市場への展開に向けた組織体制の構築

搬送

- ✓ 更なるモジュール化による短納期、低価格を実現しつつ、搬送ラインのエンジニアリングによるメーカーの枠を超えた利便性・効率性の提供
- ✓ webサービスや設計体制を整備し、新製品・サービスを届ける基盤づくり

1. 前中期経営計画の総括 ▶ P.3-5
2. 新中期経営計画方針 ▶ P.6-9
3. **事業戦略** ▶ **P.10-15**
4. 新中期経営計画の数値計画 ▶ P.16-20

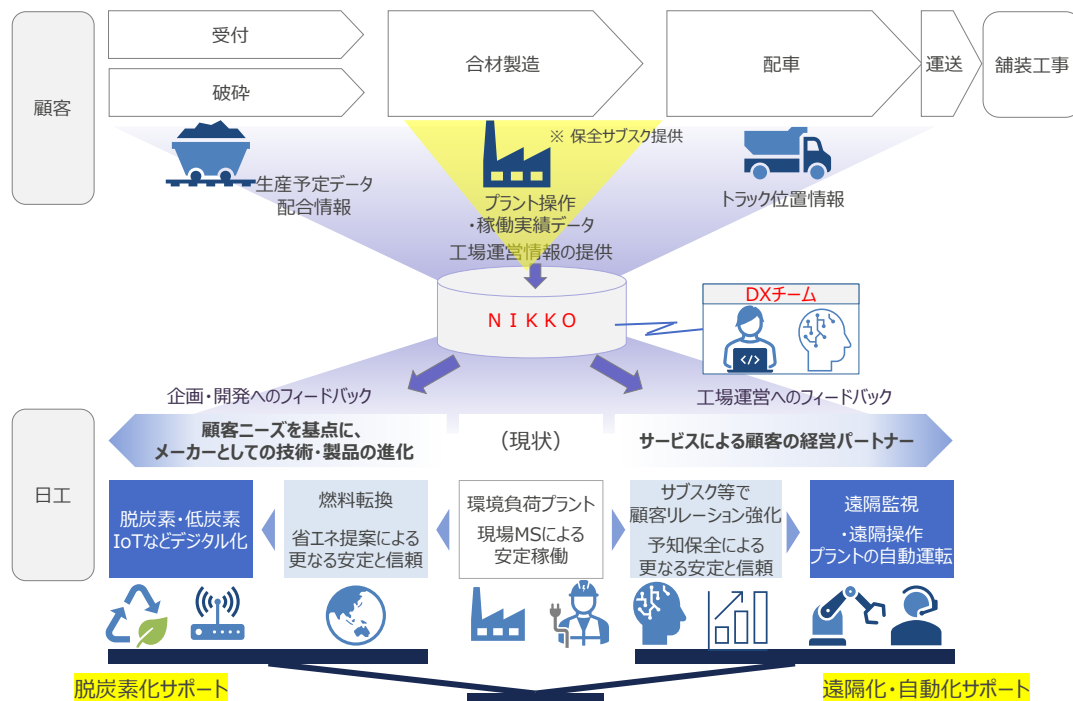
■ トップメーカーとしての高い技術力を生かし、脱炭素化・遠隔化・自動化技術を確立させ、顧客の工場運営をこれまで以上にサポートする

1. 脱炭素化サポート

- 低炭素な合材製造システムの開発
- 脱炭素燃料の燃焼技術の開発
- バイオマス、ガス燃焼技術の提供

2. 遠隔化・自動化サポート

- 部分遠隔出荷システムの提供
- 遠隔化、自動化技術の構築
- メンテナンスサブスク契約数の拡大を基にしたプラント稼働データの蓄積



技術力とサービス力の両輪で唯一無二の存在へ！

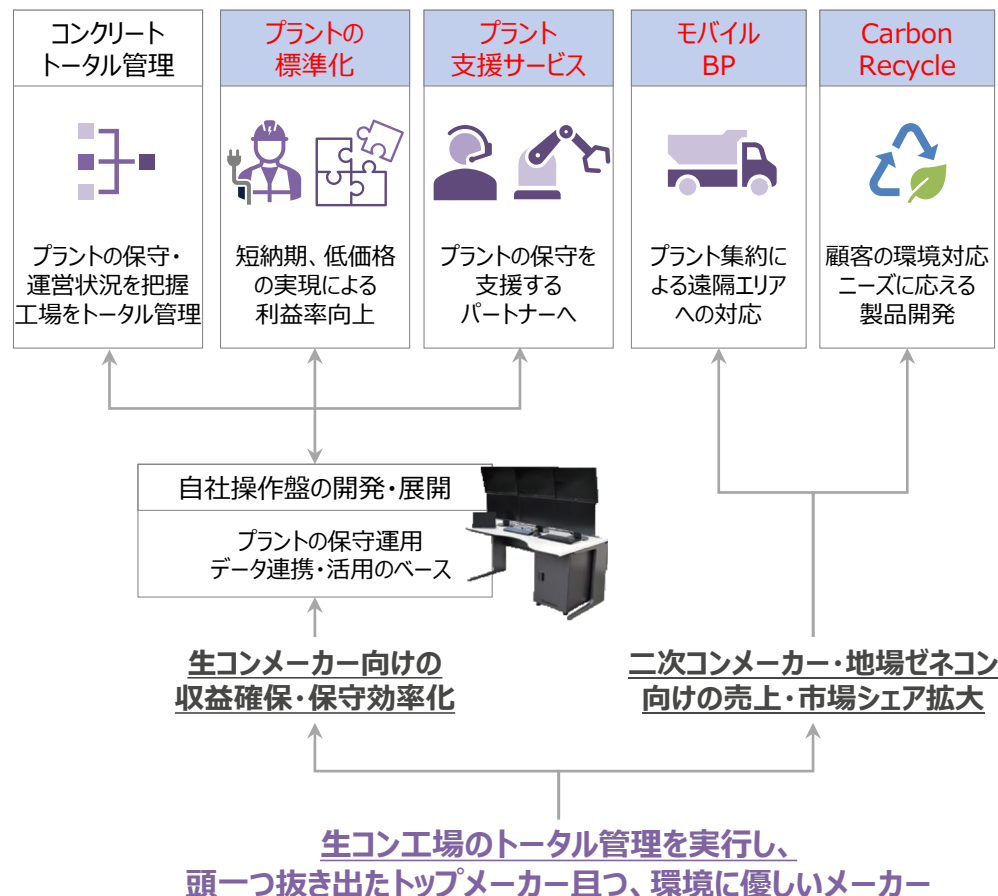
■ 生コン工場のトータル管理、プレキャストの高い品質期待に応える製品開発により
トップメーカー且つ環境に優しいメーカーを目指す

1. 自社操作盤の開発・展開

- 自社開発の操作盤を展開し、顧客のプラント運営情報を蓄積することにより、プラントの標準化を推進
- 顧客プラントの運営支援サービスの導入

2. 発展領域への展開

- プラントの集約に伴いリーチできなくなったエリアへのモバイルプラントの展開
- CO2削減等、顧客の環境対応ニーズに応える製品開発及び展開



■ テクノロジー・データを活用した既存業務の効率化や顧客のプラント運営をサポートすることで、プラント運営に欠かせない顧客の経営パートナーになることを目指す

国内AP

■ 現行業務の効率化

- 機能別の業務の分業化、専任化を推進し、組織としてのスキル・ノウハウを蓄積
- 予知保全の推進による業務の平準化

■ 新サービスの立ち上げ準備

- メンテナンスサブスクサービスの拡大により、プラント運用サービスに必要なデータ・ノウハウを蓄積

BP

■ 現行業務の効率化

- 国内AP同様、組織としてのノウハウの蓄積、業務の平準化を推進

■ 新サービスの推進

- メンテナンスサブスクサービスの拡大により、顧客の技術者不足のなかでの安定稼働に貢献
- 顧客との関係を構築するとともに、顧客のプラント運営のパートナーを目指す

MS



テクノロジー・データを
徹底活用したサポート

海外AP

■ メンテナンス体制の準備

- 新市場への参入に際し、現地代理店のメンテナンス体制や、顧客を遠隔で支援する体制を整備

■ 収益機会の獲得

- トラブル情報や、重要顧客訪問時の設備更新提案等による収益機会の獲得

搬送

■ メンテナンス体制の確立

- 迅速なメンテナンス体制を確立、将来的には予知保全が可能なメンテナンス体制まで進化

■ メンテナンスの収益獲得

- 業務の効率化、平準化等により、搬送事業のメンテナンスでの収益を獲得

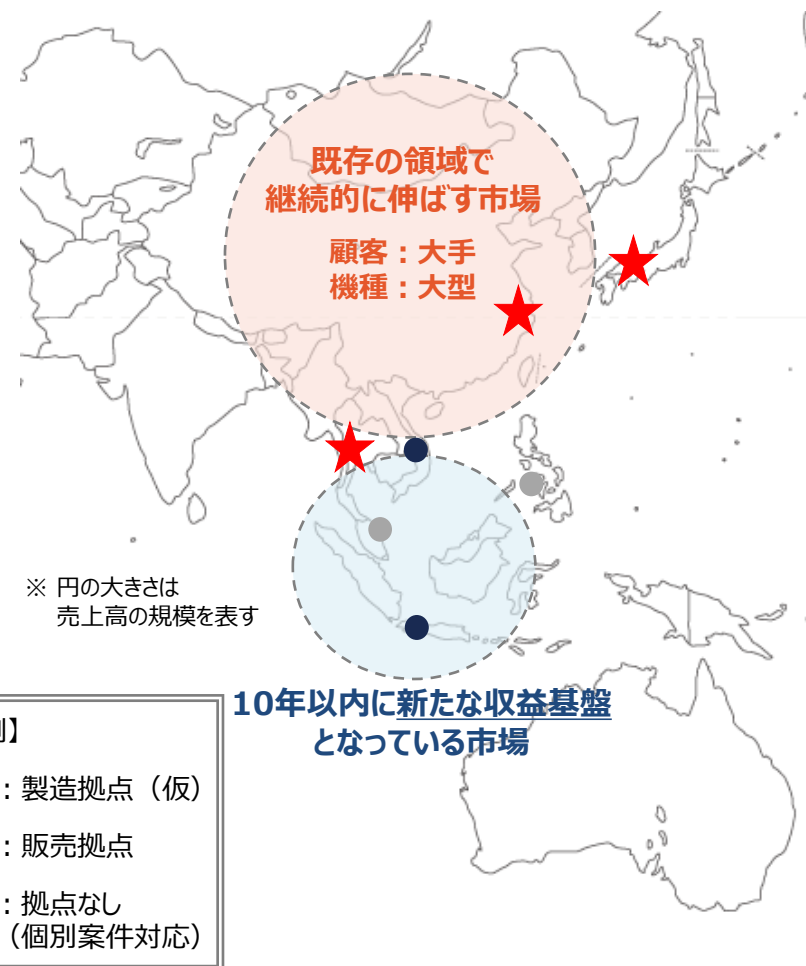
■ タイ生産拠点の早期立上げ及び、インドネシア・ベトナムでの営業体制を構築

1. 海外向け標準プラントの設計

- 各国におけるニーズを把握するマーケティングチームを立ち上げ
- 購入品等の導入により、ニーズに合った海外市場で価格競争力のある標準プラントを設計

2. 新規市場参入のための体制整備

- 新中計期間では、新たにインドネシアとベトナム市場へ参入
- ASEAN全域をカバーするため、中国及びタイでの生産能力を増強
- 現地販売代理店との連携体制の構築



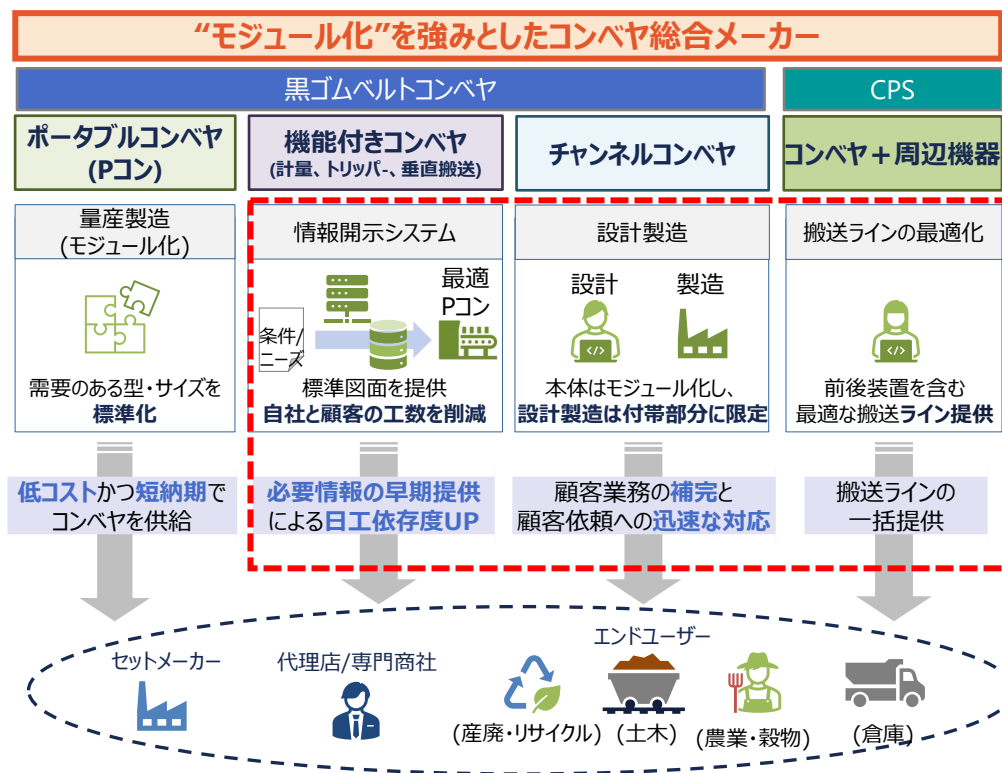
■ モジュール化による短納期・低価格を実現しつつ、搬送ラインを一括で提供できる設計製造メーカーとなる

1. ポータブルコンベヤのモジュール化

- モジュール化とカスタマイズ要求に応える設計製造により、「高価格製品の短納期化」という独自ポジションを確立
- webサービスを活用した顧客とのリレーション強化

2. 搬送ラインの一括提供

- モジュール化したチャンネルコンベヤを短納期かつ低価格にて提供
- 搬送システム周りのエンジニアリングによるユーザーの利便性・効率性に寄与

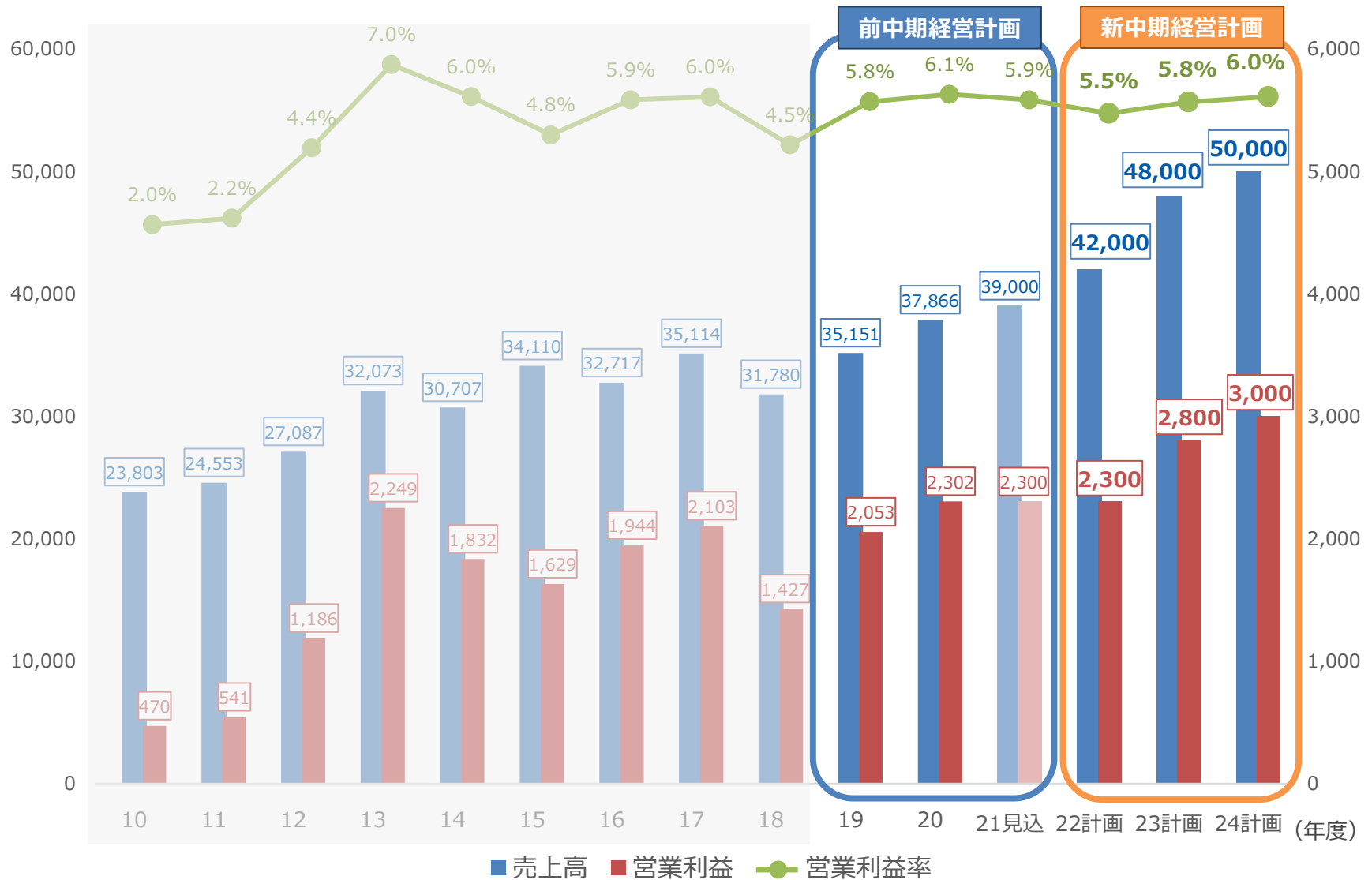


1. 前中期経営計画の総括 ▶ P.3-5
2. 新中期経営計画方針 ▶ P.6-9
3. 事業戦略 ▶ P.10-15
- 4. 新中期経営計画の数値計画 ▶ P.16-20**

新中期経営計画の数値計画 売上・営業利益計画

(単位：百万円)
(営業利益)

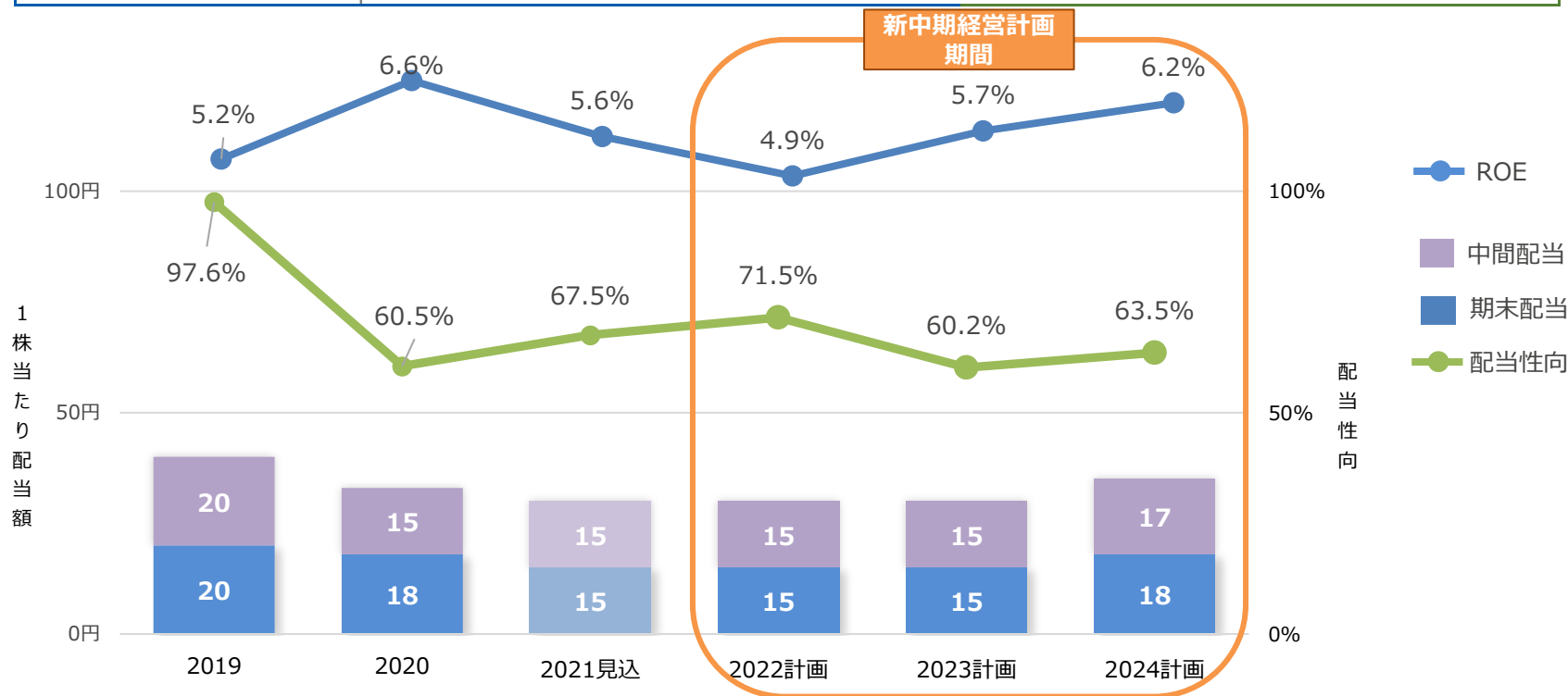
(売上高)



新中期経営計画の数値計画 株主還元

(単位：百万円)

	2019年度実績	2020年度実績	2021年度見込	2022年度計画	2023年度計画	2024年度計画
売上	35,151	37,866	39,000	42,000	48,000	50,000
営業利益	2,053	2,302	2,300	2,300	2,800	3,000
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,588	2,082	1,700	1,600	1,900	2,100
1株当たり配当額(単位:円)	40	33	30	30	30	35
配当総額	1,550	1,259	1,144	1,144	1,144	1,334
配当性向	97.6%	60.4%	67.2%	71.5%	60.2%	63.5%
純資産	30,293	31,427	31,983	32,439	33,195	33,961
ROE	5.2%	6.6%	5.3%	4.9%	5.7%	6.2%

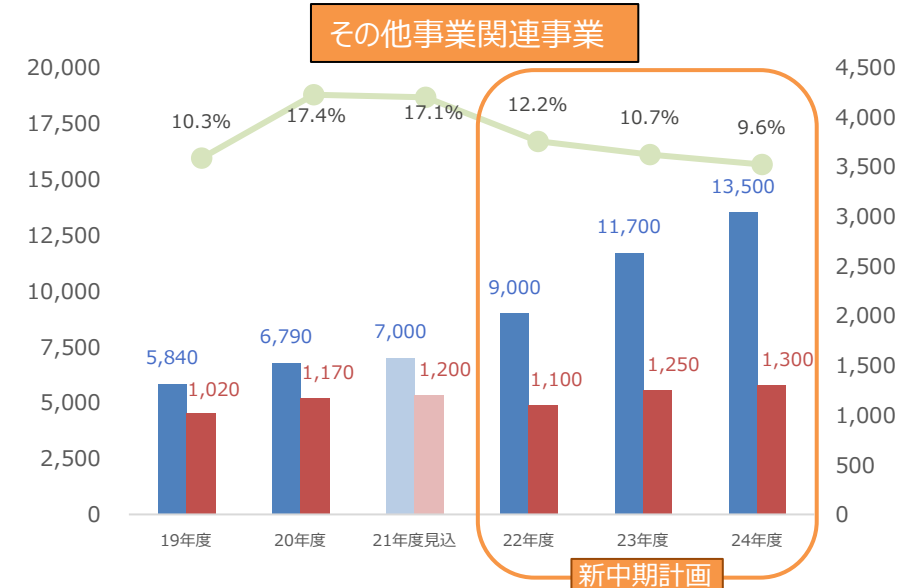
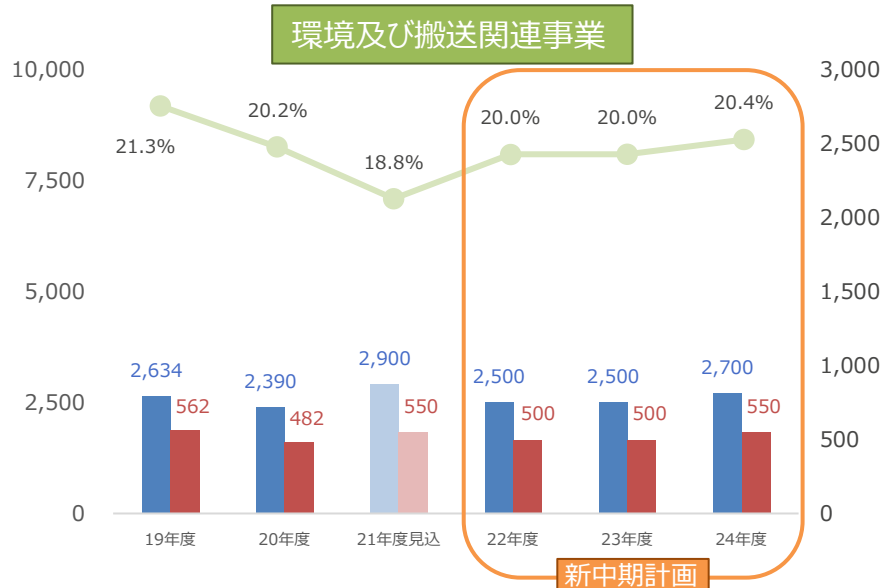
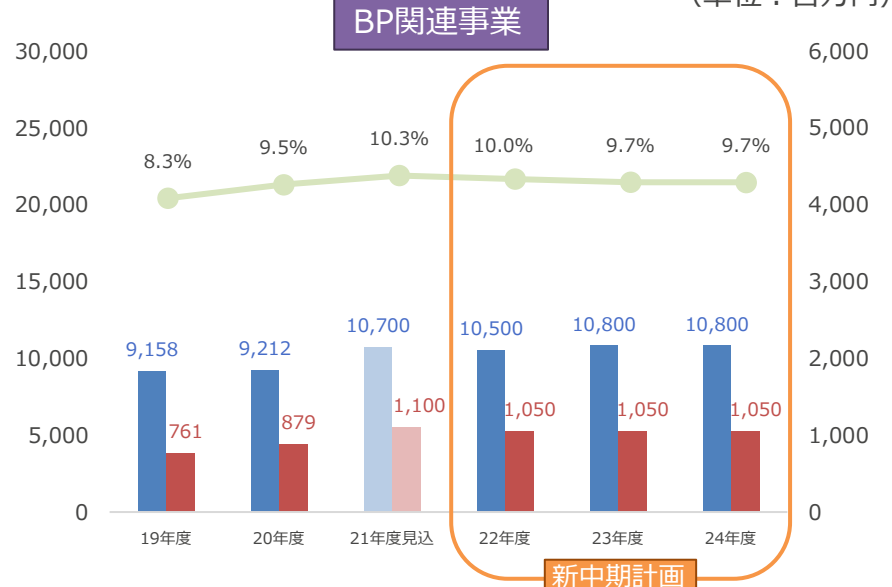
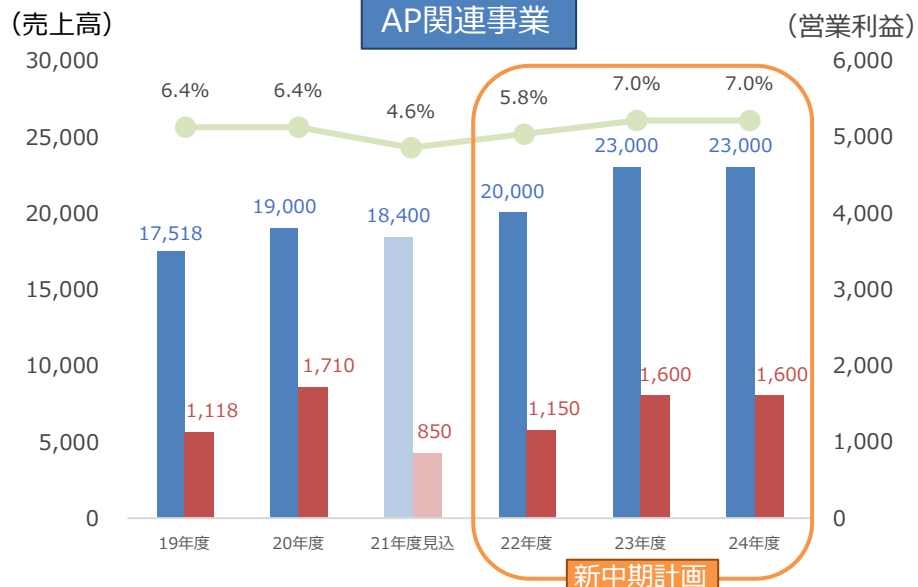


項目	投資額（3ヶ年）	
<p>人員強化</p>	<p>日工単体 145名増員 (69名増)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● AP事業領域 59名 ● BP事業領域 20名 ● 環境搬送領域 12名 ● 海外 6名 ● 開発 12名 ● モバイルプラント 11名 ● その他 25名
<p>研究開発</p>	<p>25.3億円 (11.9億円)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● AP事業領域 ● BP事業領域 ● 環境搬送領域 ● 海外 ■ 環境対応新製品 ■ 遠隔化・自動化サポート ■ 運営支援センター ■ 製品改良 ■ システム開発 ■ 製品開発 ■ EC他IT投資 ■ 標準モデル開発
<p>設備投資</p>	<p>60億円 (63億円)</p>	

※ () 内数字は前中期経営計画

新中期経営計画の数値計画 事業別の売上・営業利益計画

(単位：百万円)



■ 売上高 ■ 営業利益 ● 営業利益率



ミーティングのご希望などございましたら、お気軽に以下宛ご連絡ください

TEL 078-947-3141 IR-nikko@nikko-net.co.jp

日工株式会社 財務部 八軒（はちけん）宛

-
- 当資料に記載されている将来の見通しなどについては、現時点で入手可能な情報に基づいて作成されたものです。
 - 当社を取り巻く内外の経済情勢、業界動向、商品需給、新技術の進展などにより、今後において業績見通しの変動するなどのリスクや不確実性を含んでおります。従いまして、投資判断を決定する場合には、当資料の将来の見通しのみには依拠することは、お控えくださるようお願い申し上げます。
 - また、当資料の将来の見通しに関する記述につきましては、法律上その手続きが必要となる場合を除き、事前予告なく変更する事もありますので、ご了承ください。