

2018年3月期 決算説明会 質疑応答要旨

日工株式会社(東証コード 6306)

・ APマーケットの見方について

今後3年間程度でAPマーケットを会社はどのように見ているか教えて欲しい

→アスファルト合材の全国の総出荷量は減少傾向が続くとみている。補修等の予算は毎年組まれているが、優先度の関係で先送りとなっている工事も多い。今後、人口が減少する地域では道路予算が減少し、アスファルト合材の出荷量の減少が予想される。このような市場環境ではあるが、道路会社の設備投資意欲は先送りされてきた更新需要が現状旺盛であり、大きく落ち込むことはないとしている。

・ 鋼材等が値上がりしている中で今期に原価率が改善するとしている理由は？

→鋼材価格などの調達価格は弊社も他社と同様に上昇している。プラント製品は受注から売上に時間が掛かるので直ぐに売価は上がらないが、サービスは価格転嫁が進んでいる。この4月より材料費等上昇分は見積りに上乗せして、お客様へ提出している。もう1つは集中購買等による原価低減である。

・ メンテナンスサービスの売上高が13年度→18年度に減少しているのは何故か？

→新しいプラントが入ればメンテナンス(修理、改造)は少し減ることとなる。この間、新しいプラントの販売が好調であった。加えて、13~15年度でメンテサービスの大きな主力工場の改造工事が一巡して、減少したことも要因としてあげられる。現在は比較的小さな工事、部品などの提案改造工事が主体となっている。

・ AP事業がBP事業よりメンテナンス割合が多い(=AP48%、BP40%)にも関わらず、利益率が低いのは何故か？

→APはシェア7割と高いものの、プラント本体をお客様(道路会社)毎に伴って作ってきたという経緯があり、コストもある程度合意されているのでイニシャル(プラント本体)での利益が少ない。APはサービスで稼ぐ構造となっている。一方、BPは当社独自のものであり、他社で行っていない制御盤まで自社で内製しており、利益を比較的取れる構造となっている。これが利益率の違いとして大きい。

・ 中国APの利益率、中国以外のターゲット国があれば教えて欲しい

→中国は減価償却の期間が3年と短く、メンテナンス需要がほとんどない。

プラント本体の粗利益率は12~13%程度であり、日本と比べてむしろ利益が取れている。また、近年は環境規制の高まりから当社の環境配慮型プラントへの引き合いが

非常に増えている。また、リサイクル合材の使用率が高まってきたことで当社のリサイクルプラントへの需要も高まってきている。これらは当社にとって中国地場企業との差別化を図れる絶好の機会と捉えている。

その他の国では、タイ、インドネシア、台湾を重点国として営業活動を行っている。

・インドへは注力しないのか？

→3年前に現地メーカーと代理店契約を結んだが実績はゼロであった。背景には道路予算の25%程度しか実行されなかったということがあった。インドの道路建設はスピードが遅く、現在はターゲット国として考えていない。

・米国ではライフサイクルコストを考慮してコンクリート舗装がメインであるが、日本がその様になったときの対応を考えているか？

→コンクリート舗装になるかは様々な業界の思惑もあり分からない。しかし、コンクリート舗装の難点は施工して直ぐに使用できないことが最大のネックであり、新設が少ない日本になじまないのではないかと考えている。また、道路下に様々なインフラ設備があり、そのメンテナンスを考慮しても公共道路でコンクリート舗装には問題が多いと考えている。そのような問題のない工場内等では進んでいくことも考えられる。なお、コンクリート舗装用生コンは現在のBP等当社の技術で十分対応可能である。

以上

*上記のQ&Aは決算説明会に参加されなかった方へ情報提供を目的として、日工株式会社で作成させて頂いております。ただ内容を全て正確に書き起こしたのではなく、弊社で簡略化・加筆するなど一部加工していることをご承知おき下さい。