

2022年8月31日

## 2023年3月期第1四半期決算説明会 質疑応答要旨

### 1Q業績進捗、見通しとの対比について

- ・今1Q決算は弱めに見えます。社内計面对比での進捗に関して伺いたい。

→営業利益が上期予想の10億円に対して、第1四半期の進捗率18%になったことが社内予算と比較してどうかというご質問と思います。社内予算との比較では、売上高、営業利益ともに若干悪い数字になりましたが、大きな乖離ではありません。もともと第1四半期は弱い数字が出ると見込んでおり、社内予算との計画比でこの第1四半期の数字が、大きく劣ったと考えていません。

- ・2Q業績予想達成に向けた施策と達成の確度、ならびに下期業績予想に対する達成の確からしさの説明を伺いたい。何が業績の牽引役になりますか。

→新たな収益改善施策を、こういう形で取るというものはございません。我々の場合は年が始まる、あるいは期が始まる時に大体その3カ月間、あるいは1年間の売上と利益は受注残高からほぼ予想がつきます。今のところ第2四半期に関しては、今の足元の受注残を確実にこなしていけば予想数値を達成すると見ています。牽引役という意味では、中国が結構強い数字が出るとしていることと、BPが第1四半期は売上も利益もそこまで強い数字でなかったのですが、この第2四半期にかなり売上が集中する予定ですので、BPが全体の数字に貢献をしてくれると思っています。それから、モバイル、防水板、仮設機材も第1四半期は芳しくなかったですが、第2四半期には挽回する予定となっており、十分に期初に立てた計画は達成できると考えています。

→期初予算、計画の中に入れてなかったものとして、AP環境対応製品の中温化合物を作るための設備、フォームド装置の受注が非常に増えています。東京都が中温化合物を今後採用することを発表した影響が一番大きいと思います。特に、大手道路舗装会社様もCO2削減に向けては非常に積極的あるいは危機感を持っておられ、CO2削減につながる、いわゆる化石燃料を多く消費しなくて済むものに対する需要、ニーズが非常に強い状況の中で、フォームド装置へ非常に多くの引き合いがあるという状況です。これは第1四半期にはほとんど数字に表れていませんが、第2四半期、あるいは下期及び来年度以降には、かなり数字に表れてくると考えています。

- ・今1Qおよび足元までの事業環境の中で、新たなポジティブな事業機会、逆に新たなリスク要因などを伺いたい。例えば、価格改定が予想以上に進捗している、逆に部材調達問題が予想以上に深刻であるなどです。

→新たなポジティブな事業機会という意味では、環境対応製品（フォームド装置）への受注が増えているということと、中国です。中国に関しては、当然楽観的に見てはいませんが我々の事業環境、道路整備に関して非常に積極的な投資が行われています。特に、内陸部の道路予算がかなりついています。中国でもかなり再生合材比率が高くなってきたこと、或いは環境意識の高まりから都市型のプラントがかなり求められてくるようになってきたと思います。我々は従来から、ハイエンドの市場のみを対象に販売してきていますが、これまで地道に取り組んできたものが、ここで花開くかと思っております。

→原材料価格の上昇と製品への価格転嫁についてです。これに関しては、お客様への価格転嫁は、お客様が価格転嫁を受けてくれないことではありません。昨年4月から見積もり金額をアップした形で価格交渉し、お客様は鋼材価格の値上がりについても充分理解されているため、新たに受注をしているものはその時点での原材料価格に基づいた価格で受注ができています。ただ、鋼材の値段が上がる前に受注したものに関しては残念ながら途中で価格を上げる、逆に原材料価格が下がった場合に価格を下げて売るといった商慣習がないため、今のように右肩上がり原材料価格が上がる上昇局面においては、どうしても損益にマイナスインパクトが出てきます。昨年の1年間の原材料価格の上昇率は非常に急であり、足元も鋼材はまだ上がっていますが、去年と比べて上昇率はそこまでにはならないかと考えています。原材料の値段が上がることへの影響もありますが、特に電子部品関係などの納期が相当長くかかっており、値上がり以上に問題と考えています。納期がかかるものについては、可能な限り在庫をするようにしています。

#### 日工メッセ 2022 について

- ・日工メッセ 2022 の案内が決算説明会資料の18ページにありますが、メッセでどの程度の受注額が期待できるのか伺いたい。

→日工メッセの期間中に、その場で商談が成立して、例えば「5億円、10億円受注しました」というようなことはこれまでもありません。当然、メッセでの商談成立がゼロとは言いませんが、メッセ自体は商談の場というよりは新製品のお披露目の場という位置づけです。まずは我々が新たに開発した製品をお客様に見ていただいて、それから製品の素晴らしさを理解していただいて、メッセが終わった後に商談を実際に進め

ていくやり方を取っております。当然、メッセを開催する経費、メッセで展示する製品開発など、それなりにお金をかけておこないますので、当然ある程度の受注の目処、見込みは立てた上で開催します。現時点で受注の見込み額を数字としてまとめられていませんが、メッセが終わった後の1年間、あるいは2年間、あるいは4~5年かけて新製品を売っていくことをご理解いただければと思います。

#### 東京都の AP 環境対応製品フォームド装置、中温化合物材について

- ・東京都が中温化材を購入すると決めたことですが、もう少し詳細な説明と東京都以外に広がる可能性について伺いたい。

→アスファルト合材は現場搬入時に温度が低いと、工事現場で固まってしまいます。そのため施工性を考えると、温度を下げるのが従来技術ではできませんでした。合材工場で高温まで乾燥加熱するため、多くの燃料を使わざるを得ません。CO2削減にはアスファルト合材工場で消費する化石燃料を減らすことが、一番効果があります。中温化合物材は従来比20°Cから30°Cぐらい低い合材であり、道路舗装工事の施工性も充分保たれています。温度をあげるのに必要な化石燃料の量も減るため、お客様にとってはコスト的にもメリットがあり、CO2削減につながります。これが東京都以外に広がる可能性に関しては、東京都以外にも全国に広がる可能性が高いとみています。道路舗装合材として、製品に問題がないことが確認できたので東京都は採用を決めたことから、他の道府県が受けないことはないと考えます。中温化合物材を使うことによりCO2削減につながるため、この流れは全国に広がると思っています。

#### タイ事業の業績見通しについて

- ・タイ現地法人の赤字が1Qに拡大したと説明があったが、黒字化の目処はいつになるか、期初予想と比べてどうかを伺いたい。

→タイに現地法人を立ち上げた時から当初3年間は赤字が続くと見込んでおり、現時点において下方修正となっているわけではありません。我々が20年前に中国に進出した時も、黒字化に7年ぐらいかかったと思いますが、かなり苦労をしました。海外進出で、そう簡単に黒字化にならない前提で出ております。我々の場合、海外に進出する際には一切お客様がいない状態で進出をします。自動車部品メーカーのように、進出した先の日系企業に売れるというビジネスモデルではありません。100%現地企業に売っており、一から顧客開拓をしなければならず、現時点において予想通りと見ています。今後の顧客開拓が思ったようにならない場合には、赤字が3年間ではなく、もう少し続く可能性もありますが、現時点で特に大きなマイナス要因があるわけであ

りません。むしろ、タイに関しては非常に強力な代理店を見つけることができました。アスファルトをタイ国内で作る、タイのアスファルト合材工場に売っているトップメーカーです。タイのアスファルト合材工場の50%以上をお客様とするところが代理店になってくれましたので、販売ルートを比較的一気に広げることが可能なのではないかと考えています。

(注)本質疑応答要旨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。

日工株式会社 財務部 IR 担当