

中期経営計画1年目は 課題を残しつつ、 新市場の開拓に成果

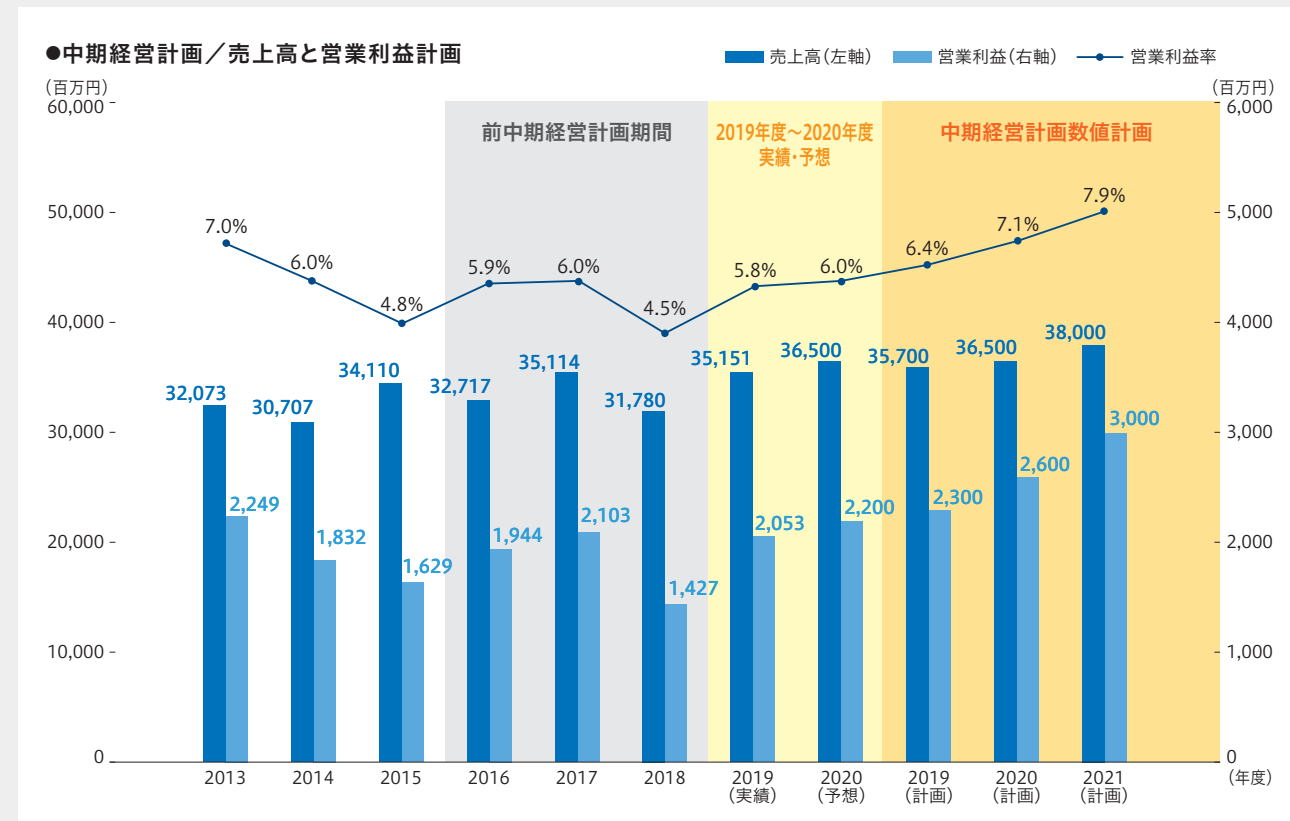
中期経営計画(2019-2021年度)の1年目である2019年度の連結業績は売上高352億円、営業利益21億円となり、目標(売上高357億円、営業利益23億円)に若干届きませんでした。AP関連事業のマージン改善などに課題を残しつつも、新規事業の自走式破碎機を中心とするモバイルプラント事業や防水板の急伸など、一定の成果が得られました。

株主様への利益還元は中期経営計画で配当性向60%以上を公約、2019年度は創業100周年の記念配20円を含み配当金40円(2018年度;12円)を実施、配当性向97.6%でした。

2020年度は新型コロナウイルス感染症の影響などマクロ環境に不透明感がありますが、当社事業への影響は軽微なこともあり、連結業績は売上高365億円(2019年度比4%増)、営業利益22億円(同7%増)の達成に向けて着実に施策を実行する予定です。

配当金は100周年の記念配20円が無くなりますが30円を確保、上限4億円(株数は上限80万株)の自社株買いと合わせて総還元性向84.2%、株主還元を続ける予定です。

長期基本方針に添った“経営改革”も順調と見ています。国内収益基盤の強化を目指して営業・サービス・技術・製造で全部署のレベルアップを進めており、海外もタイに販売・サービスの現地法人を2020年2月、製造会社を6月に設立致しました。



2019年度の業績総括～AP関連事業に課題が残ったが新規分野が好調

数値目標の未達はAP関連事業によります。AP関連事業の営業利益11.2億円で会社計画15.7億円に届きませんでした。売上高の内訳はプラント販売が2018年度末受注残高の増加で34.5%増と大幅に伸びましたが、好採算のメンテナンス・サービスが同8.1%減でした。新型のリサイクル材をメインにしたVPシリーズとMBD合計が出荷台数に占める割合は50%となり、新規分野のリサイクル破碎プラントも2台売上計上しました。

2019年度に業績に貢献したのはその他事業です。営業利益は期初の会社計画5.1億円を上回る10.2億円でした。新分野のモバイルプラント製品の売上高が2018年度比449%増となり、防水板も同305%増でした。仮設機材も好採算のレンタル向けが好調で同12%増、子会社である前川工業所の破碎機も同5%増と堅調でした。その他事業の営業利益率は10.7%から17.5%へ大幅な改善が果たせました。

またBP関連事業、環境及び搬送関連事業も営業利益で会社計画を若干上回りました。

2020年度の業績予想～AP関連でマージン改善の施策を予定

2020年度の連結業績は売上高365億円(2019年度比4%増)、営業利益22億円(同7%増)の見込みです。中期経営計画2年目との数値比較で売上高は計画通りですが、営業利益は4億円の未達です。営業利益の未達はAP関連事業(=中期経営計画比5.4億円未達)によりますが、付加価値が高いVPシリーズのバージョンアップ、破碎プラントのブラッシュアップを行うなど採算改善に努めて参ります。中期経営計画の営業利益と比較すれば、BP関連は若干未達、環境及び搬送関連事業はほぼ計画並み、その他事業は大幅増です。

海外事業～2019年度は日工上海の業績堅調、その他海外も伸長

2019年度の海外売上高は44億円(2018年度比14%増)、売上比率12.5%でした。なお海外子会社の決算期を12月末から3月末に変更しましたが、影響額は軽微です。

日工上海の2019年度は売上高36億円(同4%増)、その他海外7.5億円(同103%増)でした。日工上海はAPで22物件、特徴はNBD400がNBD320を上回るなど大型化が進展したこと、リサイクル機が9台(2018年度5台)に増えたことです。販売地域は沿岸部が77%と圧倒的に多く、中部14%、西部9%でした。

2020年度は中国AP需要はインフラ投資の回復で好調ですが、新型コロナウイルスによる日工上海の工場操業停止などの影響があり、当初予算に対して未達も予想されます。

新規事業～モバイルプラント事業と防水板が大きく伸びて貢献

2019年度の新規事業は自走式破碎機を中心とするモバイルプラント事業の売上高が5億円(2018年度;0.9億円)、防水板が8.3億円(同2.1億円)など中期経営計画想定以上の成果を収めました。自走式破碎機の業界シェアは13%に向上し、子会社の日工マシナリーが手掛ける防水板もここ数年の気候変動による災害発生もあり需要が急増しています。

2020年度のモバイルプラント事業は売上高8.3億円と中期経営計画の7億円を上方修正します。自走式破碎機はシェア20%を想定、新たに自走式スクリーンも始めます。

防水板は2019年度に3億円弱の特需があり、標準品の防水板は売上高4億円でしたが、2020年度は標準品のみで6億円の予想です。関西新工場の生産も軌道に乗りつつあり、今後も更なる成長を目指します。

TOPIC 1

ASEAN全土への事業拡大を目指し、
タイに現地法人を設立

長期基本計画で海外売上高は2029年度に90億円(2019年度;44億円)を目指しています。中国(日工上海)に加えて、中古APでトップシェアのタイの現地法人を核としてASEAN全土へビジネス拡大を図る考えです。市場のポテンシャルが大きいタイは2月に販売とサービスの現地法人、6月に製造の現地法人を設立しました。

「日エニルコソル」の概要について

タイの現地法人は「日エニルコソル(Nikko NilKhosol Co.,Ltd)」で資本金120百万バーツ、このうち70%が日工、30%がニルコソルの出資比率になります。合弁相手のニルコソルは約5年前からAPを輸出している際の現地生産委託先です。現地法人の位置はバンコクから東南にあるチョンブリ工業団地内で新工場を建設します。

新工場の敷地面積40,542m²は日工上海の約3万m²を上回る規模であり、生産能力はAPで30台(日工上海は20~25台)、産業機械も年900トン进行計画しています。総投資額は12億円であり、2021年10月に工場稼働予定です。タイは2024年度に売上高17億円(2019年度;3億円)を計画、2021年度に黒字化を目指します。

タイの事業展開、競合状況と日工の強みや課題

タイでは5つの事業を展開する予定です。既存の新品プラントに加えて、中古品プラント、プラントリニューアル、部品販売、メンテナンスを行います。

タイの新品AP市場は欧州系、中国系、韓国系の競合企業が存在します。現地の販売価格は日工製が競合より3割程度高くなりますが、品質(安定稼働)やランニングコストの総合的な安さから一定のシェアは取れるものと見ています。タイに営業や製造拠点があり、メンテナンス体制の強化で部品供給もスピーディーに行えます。半面、タイの新品市場は規模が大きくないため、ASEANへの拡大が重要です。

タイの現地法人概要

会社概要

- 設立年月日 2020年6月25日
- 名称 Nikko NilKhosol Co.,Ltd.
- 資本金 120百万 THB
- 設立拠点 タイ王国 チョンブリ ピントン4工業団地内
- 事業内容 アスファルトプラント及び産業機械の製造及び販売
- 出資比率 当社 70%、NilKhosol 30%

工場概要

- 敷地面積 40,542m²
- 工場面積 5,078m²
- 投資総額 約350百万THB(約12億円)
- 生産能力 アスファルトプラント30台/年及び産業機械900ton/年
- 着工予定 2020年9月



CEO MD President 山本 寛介



Nikko NilKhosol Co.,Ltd. 新工場外観

TOPIC 2

様々な側面から展開する
破碎関連事業

2019年度の破碎関連事業は売上高が合計12億円弱となり、2018年度から倍増しました。「破碎」は他社と差別化の観点からコア技術に現時点で至りませんが、様々な側面からのアプローチを進めており、日エグループの新規領域として期待されます。

中でも、破碎プラントは注力ユーザーがトップシェアAPと同じ道路舗装会社である上、メンテナンス・サービスも同時に出来るなどシナジー効果が大きいと見ています。

拡大余地が大きい破碎関連事業

“破碎”は固体を細かくする機械的分離操作の一種ですが、破碎する固体の種類や大きさ、自走式や定置式などによって使われる用途や種類が異なります。今迄、子会社前川工業所が主に定置式破碎機を手掛けてきましたが、売上の少ないものでした。

今後は新規分野のモバイルプラント事業で自走式破碎機(その他事業)を始めとして、AP関連事業の破碎プラント、製品化が終了した環境及び搬送関連事業の小型ユニット式破碎機など様々な領域・ユーザーに破碎関連事業を伸ばしていきます。2019年度の内訳は破碎プラント2.3億円、定置式破碎機(前川工業所)4.6億円、自走式破碎機5億円でした。



破碎プラント



定置式破碎機



自走式破碎機



小型ユニット式破碎機

モバイルプラント事業は2021年度の売上13億円を計画

2020年度は破碎プラント4.7億円、定置式破碎機(前川工業所)3.2億円、自走式破碎機(モバイルプラント事業)8.3億円、小型ユニット式破碎機は0.2億円程度です。

モバイルプラント事業で自走式破碎機の中心は高い破碎性能とハイブリッド駆動による低燃費、スタイリッシュなデザインが特徴であるKLEEMANN製品です。ジョークラッシャーが売れ筋製品ですが、2019年度にインパクトクラッシャーの導入実績も出来ており、今後はインパクトクラッシャー、コーンクラッシャー、自走式スクリーンなど製品メニューを増やして販売促進をします。

販売先は中心となる碎石関連、解体リサイクル関連へ営業活動を強化するのに加えて、当社独自の新たな販売先へ営業活動や営業手法を付加して、事業の伸長を進めます。

納入済ユーザーへパーツ販売、メンテナンス工事の増注活動も開始する考えです。また2021年度以降の成長を睨んで、納入製品の安定稼働をサポート可能な在庫パーツの拡充、メンテナンス・サービス体制の強化も計っていきます。

破碎機関連の収益性は前川工業所を除いて現状は厳しい状況ですが、モバイルプラント事業は2021年度の黒字化に目途が付きつつあり、破碎プラントはメンテナンスサービスの売上増、競合がない小型ユニット式破碎機の拡販など今後に改善が期待できます。