

## 価値創造プロセスのポイント

### 価値創造と関連する経営資本

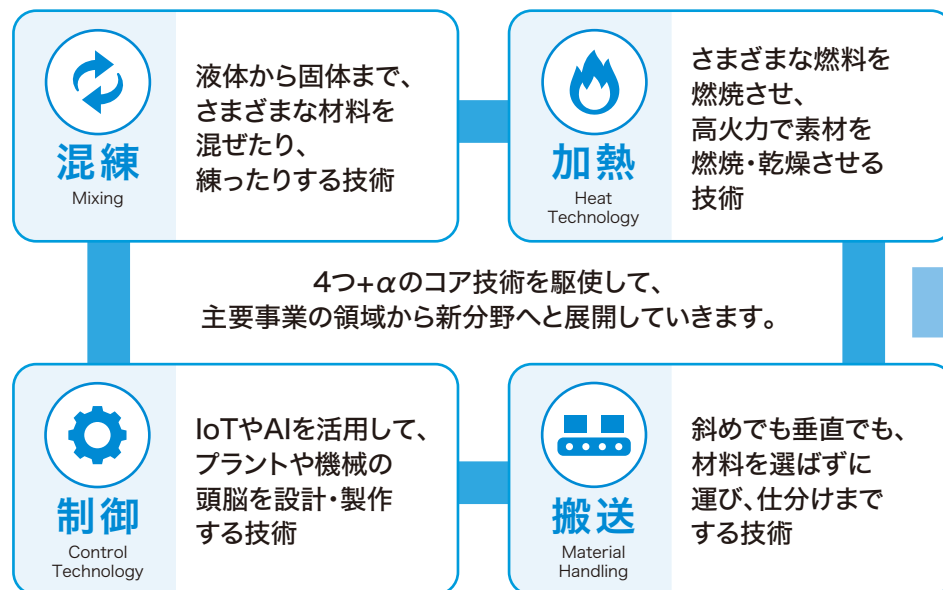
|                                                                                            | INPUT項目<br>(2024年度)                      | 主に関連する<br>マテリアリティ               | OUTCOME項目<br>(2024年度)                                               | ステークホルダーとの<br>価値協創 | 2030年ビジョンで<br>目指す姿                                           | 参照<br>ページ |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|---------------------------------|---------------------------------------------------------------------|--------------------|--------------------------------------------------------------|-----------|
|  財務資本     | ●総資産637億円、<br>自己資本比率54.2%、<br>有利子負債102億円 | ●カーボンニュートラルの実現、<br>人材育成と働きがいの向上 | ●ROE5.9%(エクイティ<br>スプレッド1.1pt)、<br>配当性向61.2%                         | ●株主・投資家<br>●従業員    | ●売上高700億円、<br>営業利益率10%、ROE10%<br>●時価総額500億円                  | ▶P33      |
|  製造資本     | ●設備投資30億円、総資産に<br>占める有形固定資産24.0%         | ●新たな顧客価値の創造、<br>人材育成と働きがいの向上    | ●有形固定資産153億円<br>(+21億円)                                             | ●従業員<br>●お客様       | ●高水準な設備投資の継続、<br>業務平準化やグループ会社<br>との協働による能力増                  | ▶P36      |
|  人的資本     | ●連結従業員数1,133名<br>(うち外国人従業員197名)          | ●新たな顧客価値の創造、<br>人材育成と働きがいの向上    | ●女性管理職比率1.0%、<br>離職率(3年以内)15.6%                                     | ●従業員<br>●地域社会・未来世代 | ●DE&I進展による組織風土の<br>変革と収益への貢献<br>●女性管理職比率7.0%                 | ▶P35      |
|  知的資本    | ●研究開発費7億円、<br>特許保有件数193件                 | ●新たな顧客価値の創造、<br>カーボンニュートラルの実現   | ●特許登録件数9件(+2件)、<br>意匠登録件数14件(+12件)                                  | ●従業員<br>●お客様       | ●脱炭素化、資源循環社会の<br>確立に向けたトップメーカー<br>としての具体的な提案                 | ▶P35      |
|  社会関係資本 | ●トンボ会(販売店)122社、<br>アキツ会(協力工事店)206社       | ●新たな顧客価値の創造                     | ●取引先様との高い信頼関係、<br>地域社会への貢献                                          | ●取引先<br>●地域社会・未来世代 | ●サプライヤーとの協働による<br>技術・技能の継承、地域社会<br>との共存共栄                    | ▶P36      |
|  自然資本   | ●電力使用量(単体)<br>356.5kWh                   | ●カーボンニュートラルの実現、<br>資源循環型社会の確立   | ●CO <sub>2</sub> 排出量(スコープ1&2&<br>3):43%減(2013年度比)<br>●脱・低炭素製品売上高8億円 | ●地域社会・未来世代         | ●2030年度のスコープ<br>1&2&3を約50%削減<br>(2021年度比)<br>●脱・低炭素製品売上高32億円 | ▶P36      |

## 事業活動とバリューチェーンのポイント

日エグループの事業は主にBtoBであり、主要なお客様は道路舗装会社、インフラ関連企業、建設関連企業です。事業区分は、(1)AP(アスファルトプラント)関連、(2)BP(コンクリートプラント)関連、(3)環境・搬送関連、(4)破碎機関連、(5)製造請負関連、(6)その他の事業で構成されています。海外売上は中国・ASEANを中心に全体の8.5%を占めています。

各事業部には生産、販売、技術の機能があり、受注方法にはお客様からの直接受注と代理店を通じた受注の2つがあります。特に多くを占めるのは、お客様との打ち合わせを経て受注する案件です。これらは、見積りの提示から契約締結へと進み、その後、設計・生産・調達・施工・納品・代金回収・メンテナンスサービスに至るまで、一連のビジネスバリューチェーンを形成しています。日エのバリューチェーンには、安全安心、品質、コンプライアンスなどが基準として組み込まれており、これらに独自の事業活動を組み合わせることで、お客様へ価値の提供を行います。

## コア技術の内容



## 2030年に目指すべき姿



研究・開発

- 低炭素化製品・環境対応製品の本格実装
- AI、IoT技術を活用した自動化製品の実装
- 製品開発行為のグループ会社全体への貢献
- 新製品売上高比率10%



営業・コンサルテーション

- 次世代グリーンソリューションの提供
- デジタル革新によるテレオペレーションシステム化
- ASEAN市場プラント業界のトップランナー
- エンジニアリングソリューション企業



企画・設計

- プラントのソリューションプロバイダ
- お客様と社会の双方に価値を生む企画提案
- 遠隔、自動、省人化のトータルサポート
- グローバル標準製品の海外展開



調達

- 安定調達とコスト適正化の両立
- 調達先との情報共有、良好な信頼関係
- 日エグループ各社との購買コミュニケーションの充実と相乗効果の創出



製造

- 生産性10%UP
- 柔軟な多品種短納期対応の推進
- 品質向上と製造原価低減の両立
- タイ現地法人の生産性向上
- 日エグループとの製造連携、相乗効果



施工

- 施工技術者60名(従来比+10名)へ
- 現場管理技術者、主任技術者を増強し、あらゆるプラント設置工事を担う
- 工事計画、安全書類などをデジタル化し誰もが対応できる体制
- エリアを本社から東西へ広げる(2025年以降)



メンテナンス

- アセットマネジメントによるプラント管理運用サービス開始
- カスタマーサポートのグローバル対応

価値創造基盤の強靱化による収益性の向上！