

2020年3月期 第2四半期 決算説明会

2019年11月22日

JASDAQ:3423

 株式会社 **エスイー**

目 次

- I . 2020年3月期 第2四半期連結業績
および 2020年3月期連結業績予想
- II . セグメントの状況
- III . エスイーグループの今後の戦略

I. 2020年3月期 第2四半期業績
および 2020年3月期業績予想

セグメント	区 分	主な事業内容・製品等	会社名
建設用資機材の製造・販売事業	ケーブル製品分野	「アンカー」、「落橋防止装置」、「PC用ケーブル」、「外ケーブル」、「斜材」、「控索」等のケーブル製品(付属品)の製造・販売 建設用機材のレンタル	(株)エスイー (株)コリアエスイー (株)アースデザインエンジニアリング
	鉄鋼製品分野	「KIT受圧板」、「変位制限装置」等 建設用鉄鋼製品の製造・販売 建設商材の販売	(株)エスイー エスイー鉄建(株)
	コンクリート製品分野	コンクリート二次製品の製造・販売 ESCON材料、二次製品の製造・販売	(株)エスイー A&Kホンシュウ(株) (株)北都運輸
建築用資材の製造・販売事業	建築金物分野	「セパレーター」、「吊りボルト」等の建築用資材の製造・販売	A&Kホンシュウ(株)
	建築鉄骨分野	鉄骨工事および建築部材・建築耐震金物等の製造・販売	エスイー鉄建(株)
建設コンサルタント事業	—	国内建設コンサルタント事業 海外での建設コンサルタントサービス	(株)アンジェロセック (有)日越建設コンサルタント(VJEC)
補修・補強工事業	—	補修・補強工事(橋梁構造物・トンネル等)の施工および 点検・調査業務	エスイーリペア(株) (株)ランドプラン

連結損益計算書

(単位:百万円)

	2019年 3月期 第2四半期 累計実績	2020年 3月期 第2四半期 累計実績	増減 (増加率)	主な要因
売上高	9,859	10,798	+938 (+9.5%)	+490 法面補強・橋梁耐震補強製品等 建設資材の販売増 +170 手持ち工事の順調な完工等 補修・補強工事業の 売上増(豪雨災害案件を除く) +108 大型工事等の進捗に伴う建築資材の販売増
営業利益	239	379	+140 (+58.4%)	+214 大型鉄骨工事の不採算案件の減少による増加 △135 輸送コストの増加・人員増強・研究開発強化による 販管費の増加
経常利益	228	367	+139 (+61.0%)	
親会社株主に 帰属する 当期純利益	98	143	+45 (+45.7%)	

連結貸借対照表

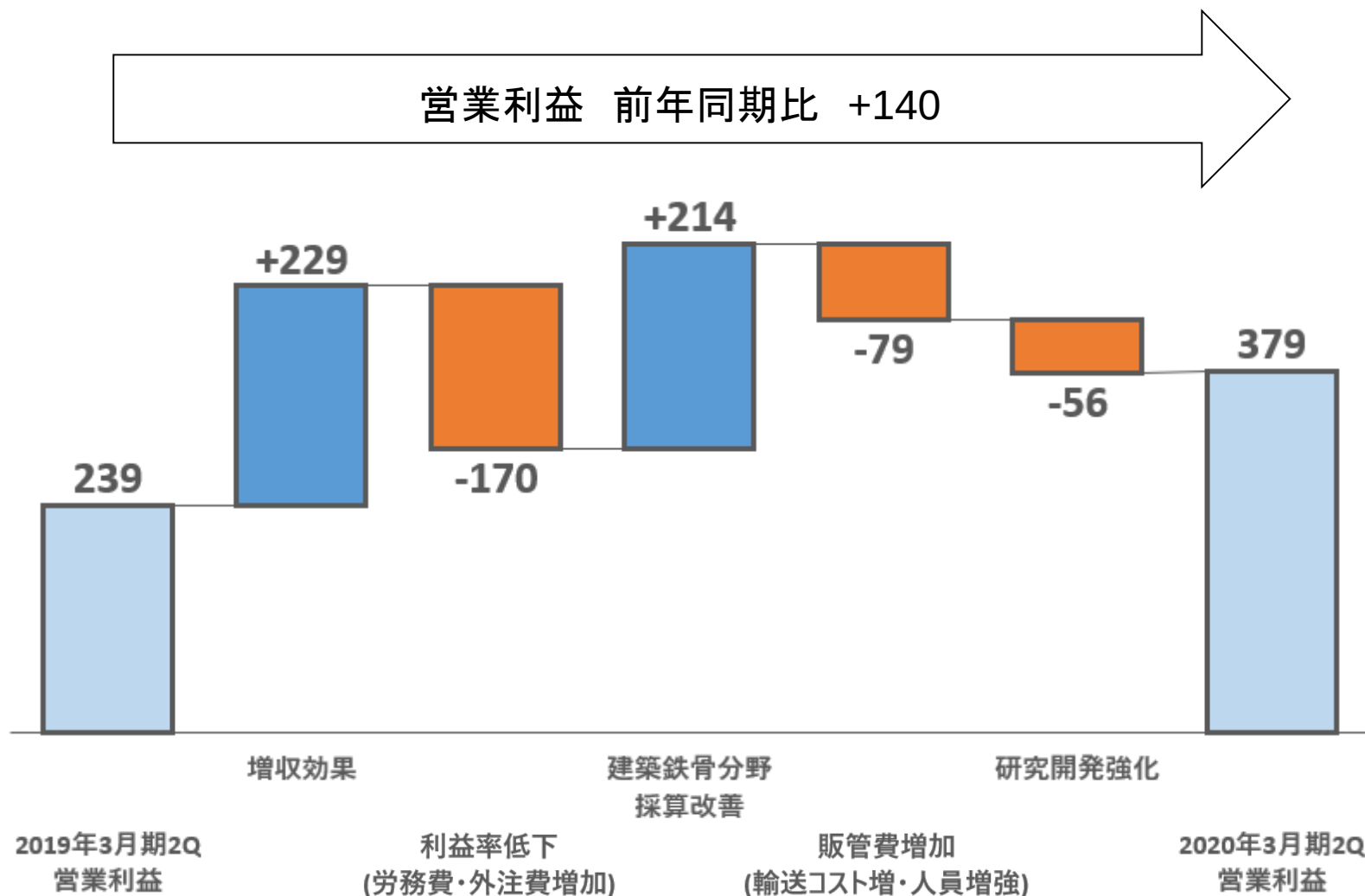
(単位:百万円)

	2019年3月末	2019年9月末	増減	主な要因
流動資産	15,195	13,578	△1,616	現金及び預金 △1,031 受取手形及び売掛金 △891
固定資産	7,897	8,215	+318	
資産合計	23,093	21,794	△1,298	
流動負債	9,319	8,672	△647	支払手形及び買掛金 △588 社債・長期借入金 △467
固定負債	5,060	4,624	△436	
負債合計	14,380	13,297	△1,083	
純資産合計	8,712	8,497	△215	利益剰余金 △155
負債純資産計	23,093	21,794	△1,298	

自己資本比率	37.6%	38.8%	+1.2%	
ROE	8.2%	—	—	

営業利益差異分析(前年同期比)

(単位: 百万円)



セグメント別業績

(単位: 百万円)

	2019年3月期 第2四半期累計実績		2020年3月期 第2四半期累計実績		前年同四半期比	
	売上高	構成比	売上高	構成比		
	営業利益	利益率	営業利益	利益率		
建設用資機材の 製造・販売	4,239	43.0%	4,856	45.0%	616	14.5%
	290	6.9%	298	6.2%	8	2.8%
建築用資材の 製造・販売	4,568	46.3%	4,676	43.3%	108	2.4%
	52	1.1%	221	4.7%	169	325.3%
建設コンサルタント	245	2.5%	290	2.7%	45	18.4%
	△23	—	11	4.0%	35	—
補修・補強工事	806	8.2%	975	9.0%	168	20.9%
	68	8.5%	29	3.0%	△39	△57.1%
合 計	9,859	100.0%	10,798	100.0%	938	9.5%
	239	2.4%	379	3.5%	140	58.4%

■各事業の売上高はセグメント間の内部取引を除き、また営業利益の合計では内部取引および全社費用、のれんの償却額を控除した上、端数調整した数字を記載しております。

2020年3月期 連結業績予想

	2019年3月期 実績	2020年3月期 予測	前期比	
売上高	22,412	22,800	387	1.7%
営業利益	1,120	1,153	33	3.0%
経常利益	1,079	1,150	71	6.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	699	677	△22	△3.2%

2020年3月期 期末配当金 **1株当たり 10円（予定）**

【ご参考：1株当たり当期純利益・配当金及び配当性向の推移（連結）】

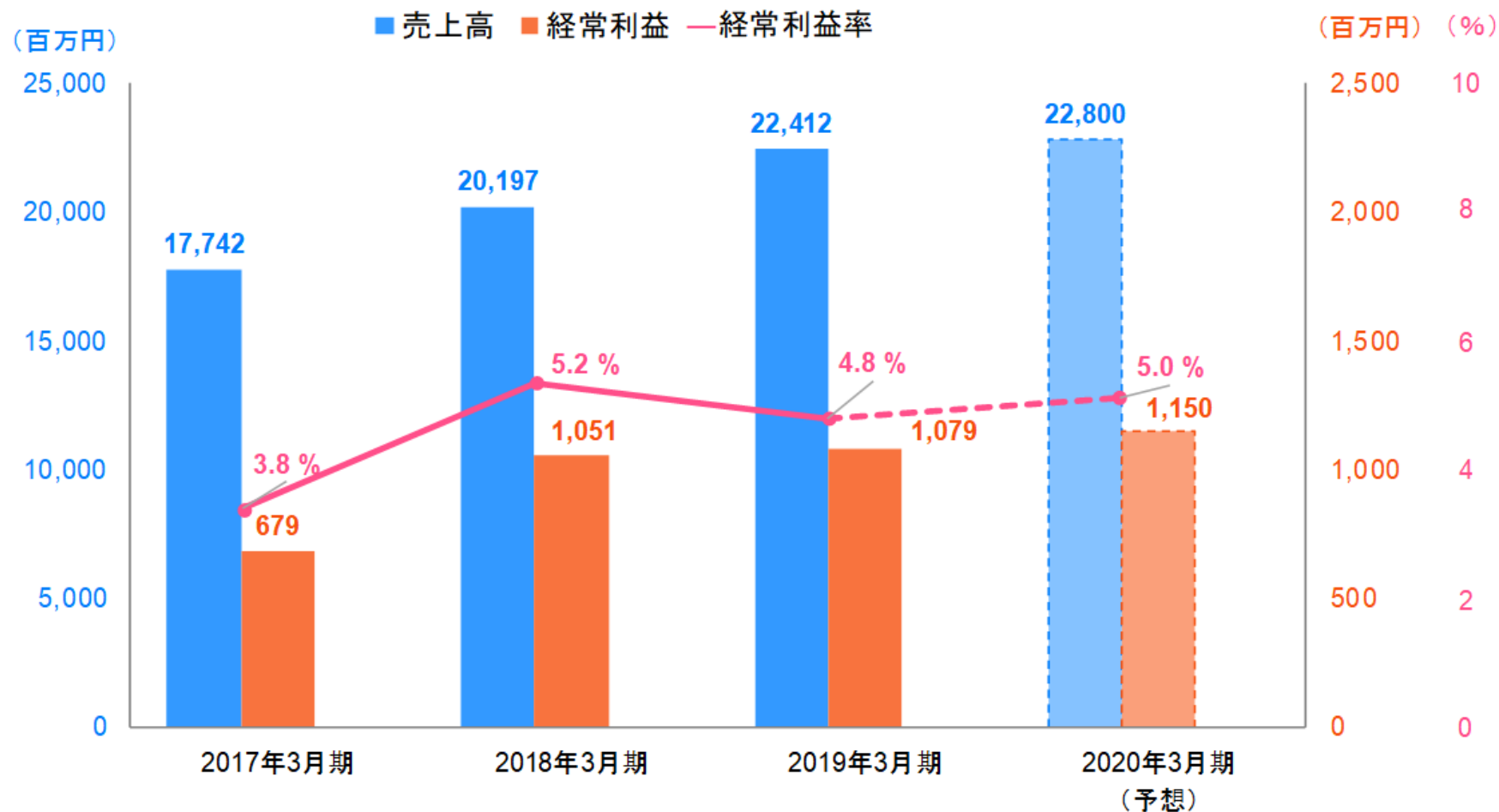
	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期 （予想）
1株当たり当期純利益（円）	23	23	23
1株当たり配当金（円）	18	10	10
配当性向（%）	40	43	44

（注）2018年3月期期末配当金の内訳：普通配当16円00銭 50周年記念配当 2円00銭

2018年3月期の『1株当たり当期純利益』は、2018年10月1日に実施した株式分割に基づき算出した理論値です。

2019年3月期配当金は、株式分割（1：2）を考慮した配当金額を記載しています。

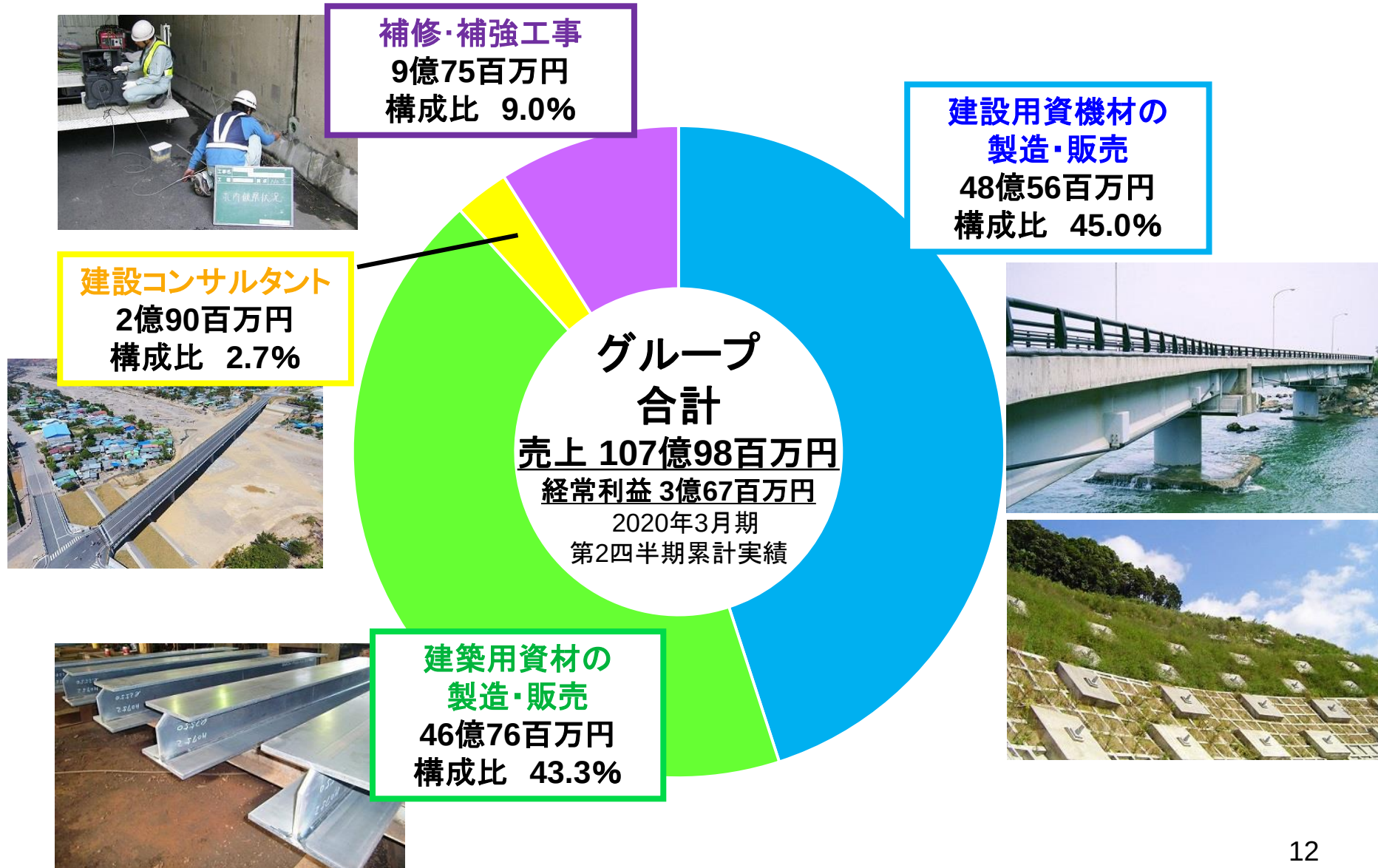
売上高・経常利益推移





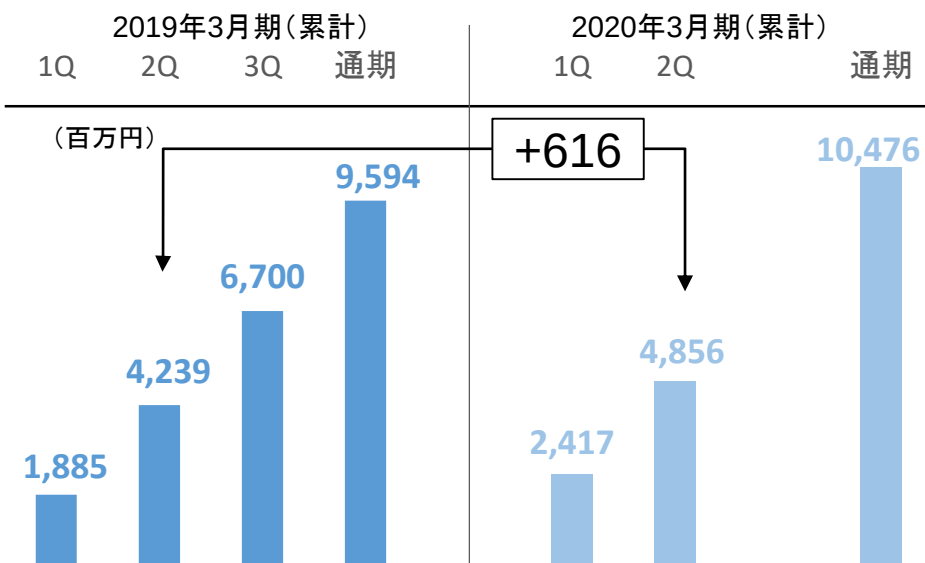
Ⅱ．セグメントの状況

エスイーグループ セグメント別売上高・構成比

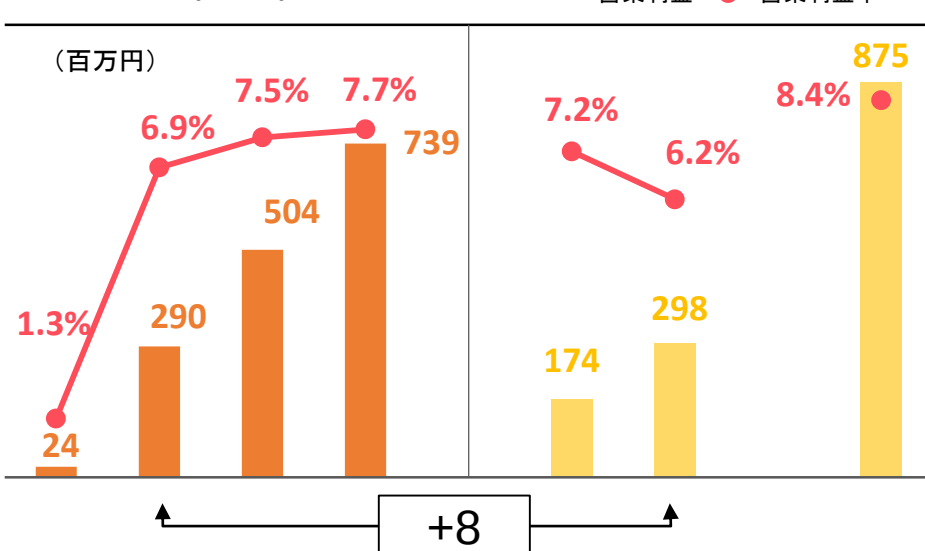


建設用資機材の製造・販売事業

[売上高(累計)]



[営業利益(累計)]



2020年3月期第2四半期実績(前年同期比)

(売上)	(営業利益)
+616	+8
(+14.5%)	(+2.8%)

[売上]:

KIT受圧板・海外向け製品・橋梁補修部材が増加したことで増収

[営業利益]:

労務費・外注費の高騰により微増

2020年3月期見通し

[売上]:

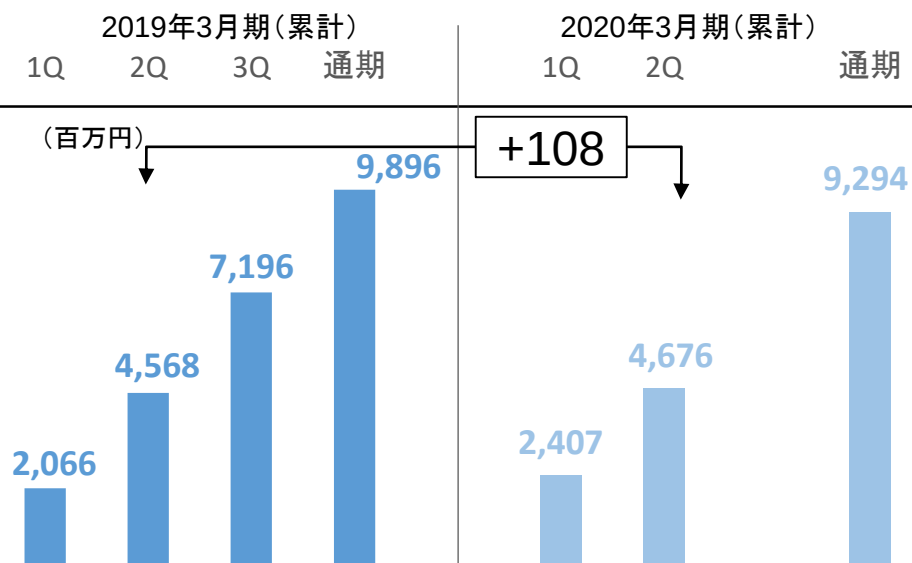
受注環境は引続き良好だが、上期末出荷増を勘案し、売上は当初見込みを据置き

[営業利益]:

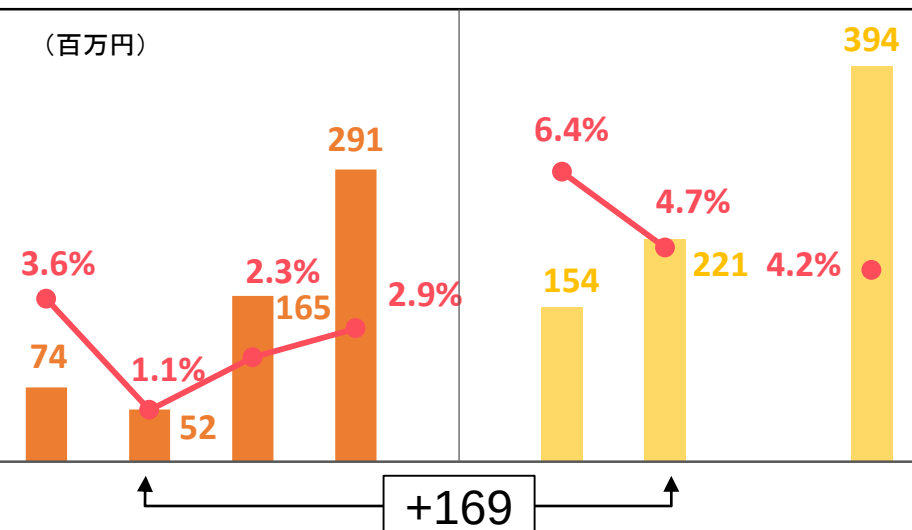
製販・グループ各社等の組織連携強化
+ 案件採算向上で収益力を強化

建築用資材の製造・販売事業

[売上高(累計)]



[営業利益(累計)]



2020年3月期第2四半期実績(前年同期比)

(売上)	(営業利益)
+108	+169
(+2.4%)	(+325.3%)

[売上]:

建築金物・鉄骨ともに、大型需要に的確に対応し増収

[営業利益]:

建築鉄骨分野の採算管理を徹底し、利益率が大幅に回復し増益

2020年3月期見通し

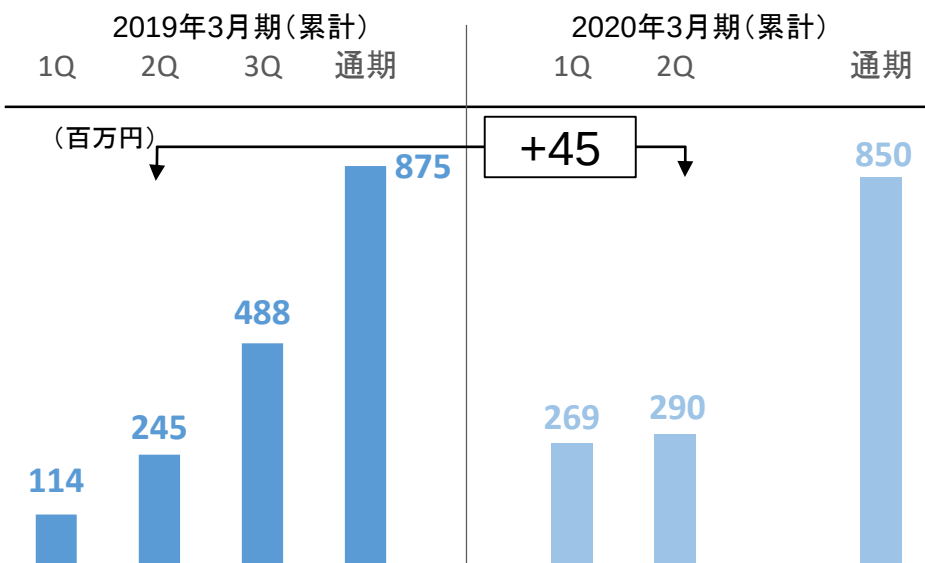
[売上]:

東北地方の落ち込みを首都圏にてカバー、当初見通しを維持できる見込み

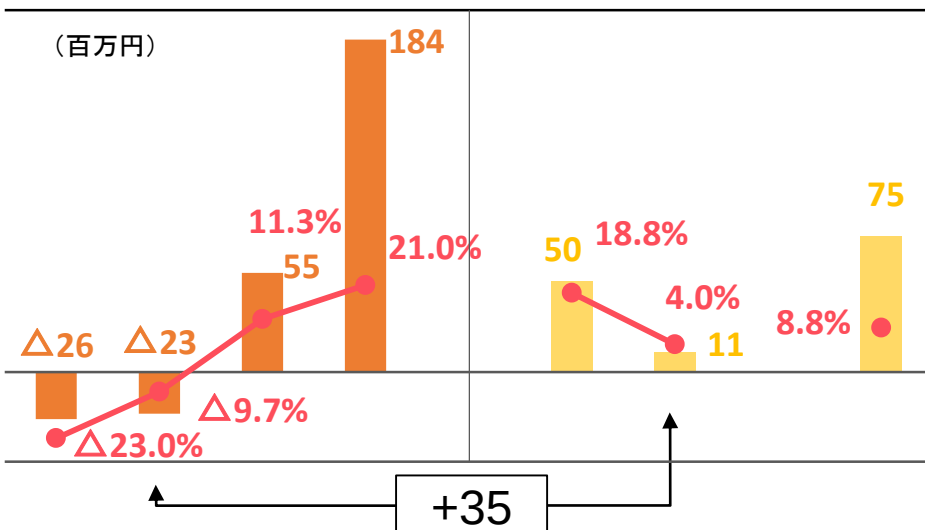
[営業利益]:

引続き採算管理を徹底し、輸送コストの増加は高付加価値品でカバー、当初見通しを維持できる見込み

[売上高(累計)]



[営業利益(累計)]



2020年3月期第2四半期実績(前年同期比)

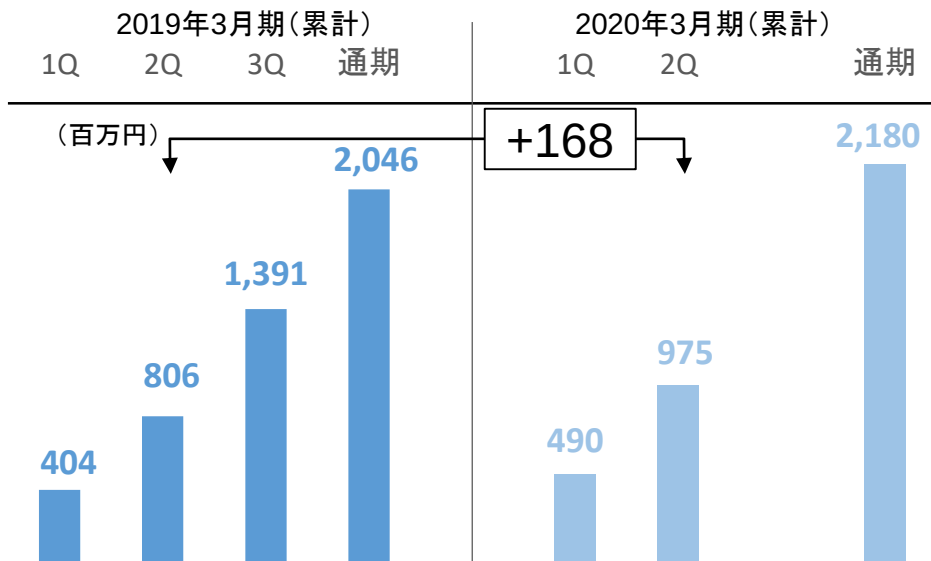
(売上) (営業利益)
 +45 +35
 (+18.4%)

[売上・営業利益]:
 期初手持ち案件が順調に消化できたため
 増収増益

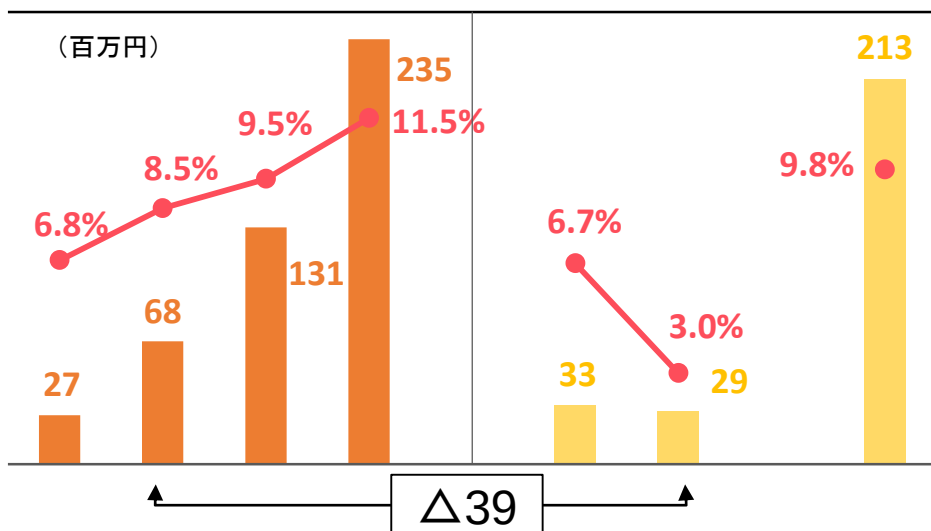
2020年3月期見通し

[売上・営業利益]:
 受注環境は厳しくなっているが、今期は引き続き
 完工物件の積み上げに注力し、売上・営業
 利益とも当初見通しと同水準を目指す

[売上高(累計)]



[営業利益(累計)]



2020年3月期第2四半期実績(前年同期比)

(売上) (営業利益)
 + 168 Δ39
 (+ 20.9%)

[売上]:

前期から繰り越している大型案件を順調に消化できたため増収(豪雨災害案件を除く)

[営業利益]:

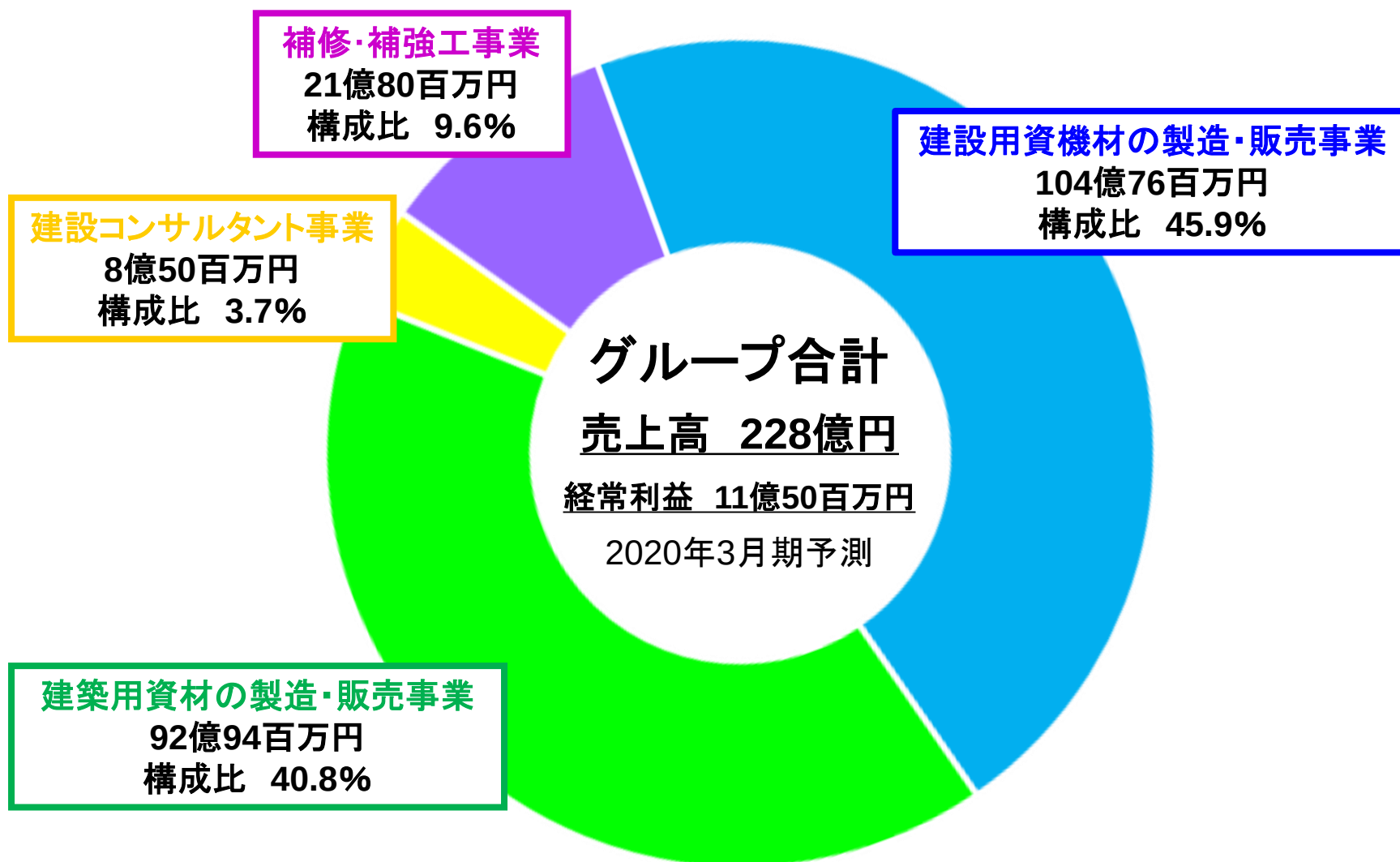
大型案件・元請け案件で、労務費等の増加および豪雨災害の影響により減益

2020年3月期見通し

[売上・営業利益]:

豪雨災害による工期延長対応で要員の逼迫リスクはあるものの、営業工事一体で選別受注で対応し、売上・営業利益とも当初見通し並みを見込む

セグメント別売上高・構成比(予想)





III. エスイーグループの今後の成長戦略 (4つの社会的課題の解決)

人間と地球にとって包摂的、持続可能、かつ強靱な未来の構築

事業を通じて貢献する
主なSDGsの目標

1. 強靱で快適な地域と暮らしの実現

- ① 防災・減災、国土強靱化
- ② 社会インフラの老朽化対策



2. 超高齢化、少子化でも持続可能な社会の実現

- 労働人口減少への対応



3. 持続可能で地球環境に配慮した社会の実現

- エネルギー安保



4. 途上国の持続可能な成長への支援



[課題]

①防災・減災、国土強靱化

■ 災害大国としての備え(地震、集中豪雨、異常気象への対策)

- 近年、災害の頻発、激甚化
(昨年だけでも7月豪雨、台風21号、北海道胆振東部地震で甚大な被害)
- 「防災・減災、国土強靱化のための3か年緊急対策」
(平成30年12月閣議決定、概ね7兆円程度の事業規模)

[これまでの取組み]

■ 主力製品 → マーケット・リーダー

- 斜面の地滑り対策(グラウンドアンカー、KIT/ESCON受圧板)
- 橋梁の耐震装置(落橋防止装置)

[課題]

②社会インフラの老朽化対策

■ 高度経済成長期に建設された社会インフラの維持管理・更新

- 建設後50年以上経過する施設の割合

2018年3月時点：17～32%（道路橋：25%）

2033年3月時点：42～63%（道路橋：63%）（2019年9月14日付 日本経済新聞）

[これまでの取組み]

■ 主力製品に加え、補修・補強工事業を強化

- NEXCO等道路橋への耐震装置（落橋防止装置）
- 補修・補強工事業をM&Aで強化
- 一般社団法人 日本構造物診断技術協会（NSI）の運営

[今後の具体的な戦略]

■ エスイーグループの強みを活かした既存事業の受注拡大

- ①アンカー工法の応用分野拡大：砂防堰堤、海岸堤防、嵩上げ
- ②土木分野における耐震金物の受注拡大
- ③インフラの大規模更新、補修・補強工事の獲得

■ 補修・補強工事業の更なる強化

- ①ESCONを利用した補修・補強の独自工法の開発と提案
(凍害・塩害・道路橋の経年疲労対策等)
- ②営業力強化、安定顧客層の形成による受注力向上
- ③施工力の強化と施工品質の向上
- ④事業エリアの拡大とエンジニアの積極的採用

[課題]

労働人口減少への対応

■ 建設業就業人口の減少

- 建設分野の就労者は、1992年の約750万人から2025年には250万人へ減少（総務省推計）
- 熟練工の高齢化と若手入職者の減少、人材不足、労務費高騰

[これまでの取組み]

■ ESCONの開発・展開

- 普通コンクリートの1/2の工期に短縮、1/3の人手に省力化可能なESCON（超高強度合成繊維補強コンクリート）の開発
- ESCON協会（会員企業37社）の活動による共創プロジェクト体制を構築

[これまでの取組み](続き)

■ ESCONの特長

超高強度

圧縮強度：普通コンクリートの**6倍以上**

曲げ引張強度：普通コンクリートの**7倍以上**

高耐久性

水も空気も通さず、**塩害に強い**

→社会インフラの長寿命化(100年以上の耐用年数)

→軽く薄いことによる耐震構造物の創出

[今後の具体的な戦略]

■ ESCONの拡販

- ①ESCON協会員企業との共同化で、10プロジェクトが具体化
- ②製品化ならびに製品ラインナップの拡充
- ③ESCON協会員企業37社と共同でマーケティング
- ④ESCON協会による新分野・新応用技術の開発
(土木、建築、一般分野)



[今後の具体的な戦略](続き)

■ ESCON製品の用途

橋梁構造分野



ESCONスラブ
(道路橋用床版)



中・小規模橋梁
への適用



柱部材への
適用

環境防災分野



ESCON保護ブロック
(耐磨耗パネル)



ESCON受圧板
(グラウンドアンカー用)



ESCONパネル
(ロックボルト用)

その他分野



ESCONデッキ(覆工板)



ESCONカバープレート
(漁港岸壁アンカー用)

[課題]

クリーンエネルギーとエネルギー安保

■ CO₂、放射線が発生しない新しいクリーンエネルギー

- 日本政府のゼロエミッション電源(*)比率の2030年度目標は44%(2016年度の実績は16%)

(*)発電時にCO₂を排出しない再生可能エネルギーと原子力

- 原子力は期待できず、クリーンエネルギーの拡大が必須

■ エネルギー安全保障

- 日本のエネルギー自給率は9.6%と極めて低水準

[これまでの取組み]

■ 「プラズマ発電」の事業化

- 基礎研究開発に成功、実用化研究開発中

[今後の具体的な戦略]

■ 「プラズマ発電」の事業化

- 国の指導・協力を取り付け、国家プロジェクトとして事業推進を目指す
- エネルギー消費地で中規模発電所を建設し、送電線が不要で災害に強いエネルギーの開発
- エネルギー安保政策上、原材料の国内調達は不可欠

[課題]

■ 途上国の持続可能な成長を日本のベスト・プラクティス (知見・技術)を発信・共有し、支援

- 日本政府は、アフリカ及び東南アジアを重点地域として、国際社会にベスト・プラクティスを共有・展開する方針

[これまでの取組み]

■ 海外での事業拡大

- グループ会社の(株)アンジェロセックは、アフリカフランス語圏での建設コンサルティングのリーディングカンパニー
- ベトナムでは建設コンサルタント事業の合併会社VJEC (Vietnam Japan Engineering Consultants)が創立13年目

[これまでの取組み](続き)

■ ベトナム・バクダン橋の完成(2018年9月)

- (株)エスイーを含む日越8社によるBOT事業
- (株)エスイーが提案し、(株)アンジェロセックが設計を担当
- 橋長5km、幅員27m、3主塔の4径間連続PC斜張橋(スパン240m)



バクダン橋・ハイフォンーハロン間高速道路

[これまでの取組み](続き)

■ 東アフリカ初のPC斜張橋 ナイル架橋が完工

- 日本政府の有償資金協力によるODAプロジェクト
- ウガンダ共和国ジンジャ県のナイル川源流付近におけるアフリカ全土で最大級のPC斜張橋(橋長525m)
- SEEE/FUT-H型斜材ケーブルが採用
- (株)エスイーから資材供給、架設機材リース、スーパーバイザー派遣、エンジニアリングを提供



[今後の具体的な戦略]

■ ベトナム事業の拡大

- ESCON工場の合併事業等、VJECを中心に合併事業拡大
- BIM(Building Information Modeling)の連動による建築市場の開発・事業化
(対象: 学校、病院、マンション、オフィスビル、工場等)
- ベトナム進出の背景:
 - ①GDPが毎年6%以上成長
 - ②5年後には総人口が1億人突破
 - ③中国から「ベトナムシフト」する外資系企業が増加

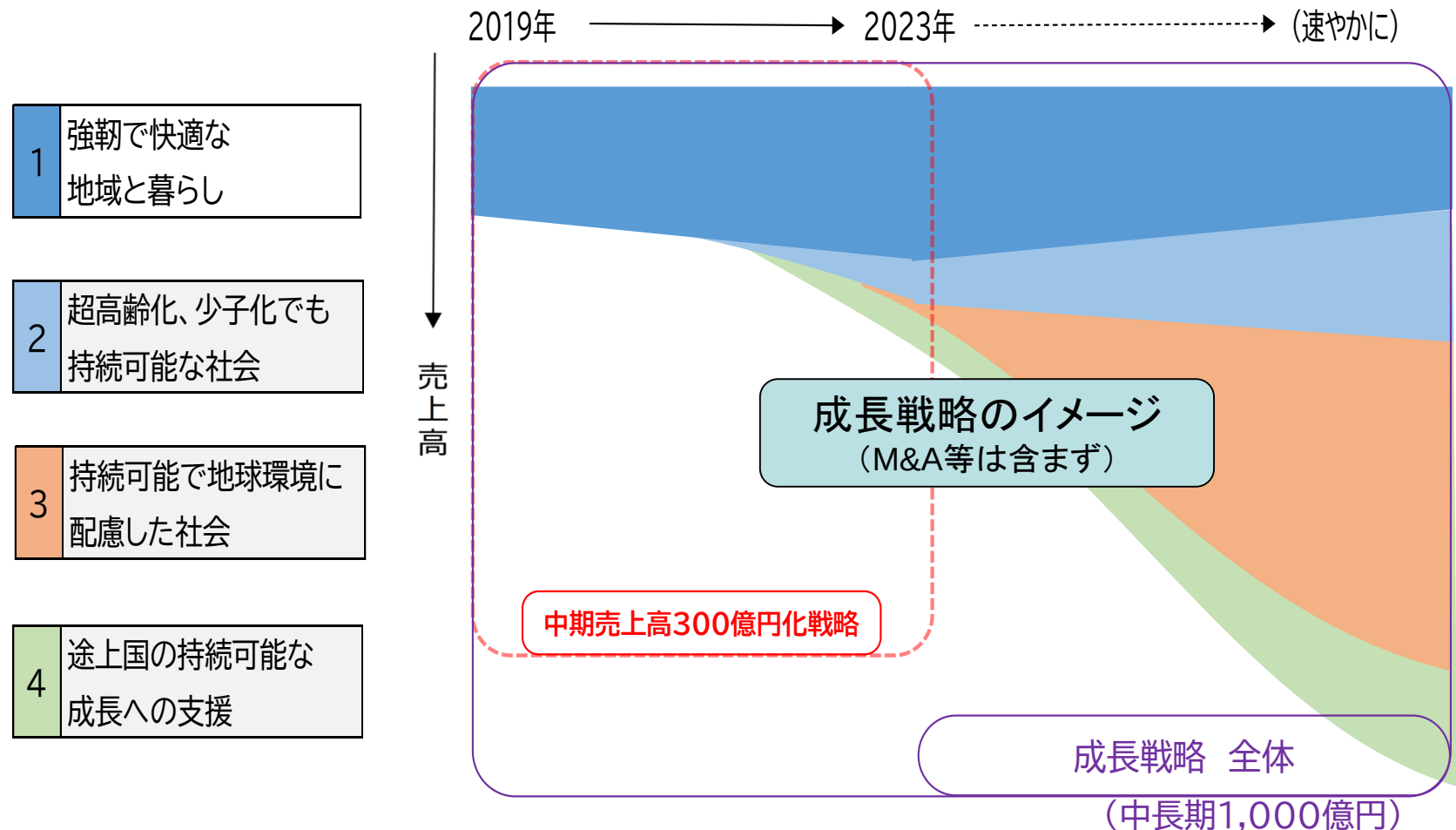
[今後の具体的な戦略](続き)

■ (株)アンジェロセックとフランスINGEROP社との連携強化

- フランス、イギリス、ドイツ、日本による世界的な建設エンジニアリング&コンサルティング・ネットワークを強化
- 情報共有や人材交流を通じて事業推進を更に強化
- インフラ先進国のフランスから、先端技術BIM(Building Information Modeling)を積極的に導入
- (株)アンジェロセックは、アフリカ・フランス語圏の他、東南アジア、ユーラシア大陸でのエンジニアリングを目指す

4つの領域(社会的課題)と成長戦略

- 成長戦略では、社会的課題解決に貢献する結果として、エスイーグループも飛躍
- 課題1で安定的に成長しつつ、研究開発・共創プロジェクトを加速化、機動的なM&Aも実施し、早期実現を目指す



将来見通しに関する記述についての詳細〔ご参考〕

当資料は、あくまで株式会社エスイーをより深く理解していただくためのものであり、当資料に記載されたいかなる情報も、当社株式の購入や売却を勧誘するものではなく、またこれらに関する投資アドバイス目的で作成されたものでもありません。

本資料に記載されている当社の業績見通し、計画、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に係る見通しであります。これらは現時点で入手可能な情報に基づき株式会社エスイーの経営者が判断したものであり、リスクや不確実性を含んでいます。したがって、これらの業績見通しのみに依拠して投資判断を下すことは控えるようお願いいたします。

International Engineering Maker

