

2020年3月期 決算説明資料

2020年6月

JASDAQ:3423

 株式会社 **エスイー**

目 次

1. 2020年3月期 業績報告
2. 新中期経営計画
3. 2021年3月期 業績予想

目 次

1. 2020年3月期 業績報告
2. 新中期経営計画
3. 2021年3月期 業績予想

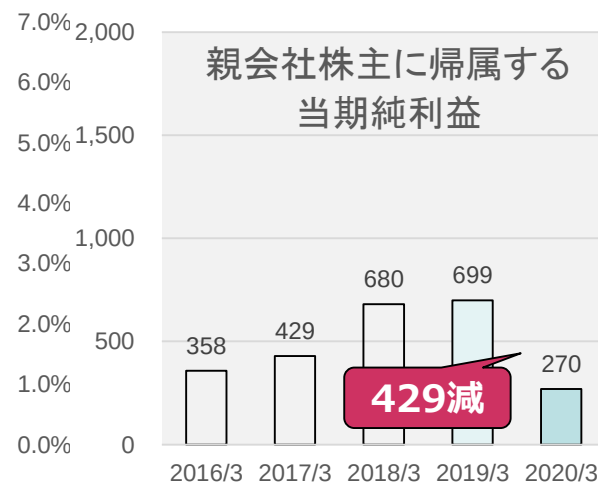
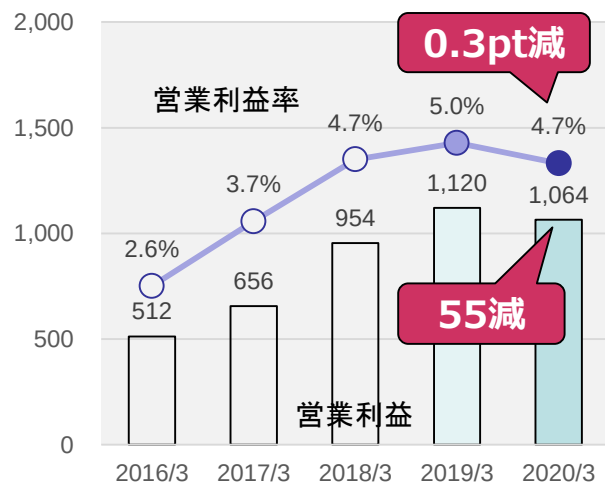
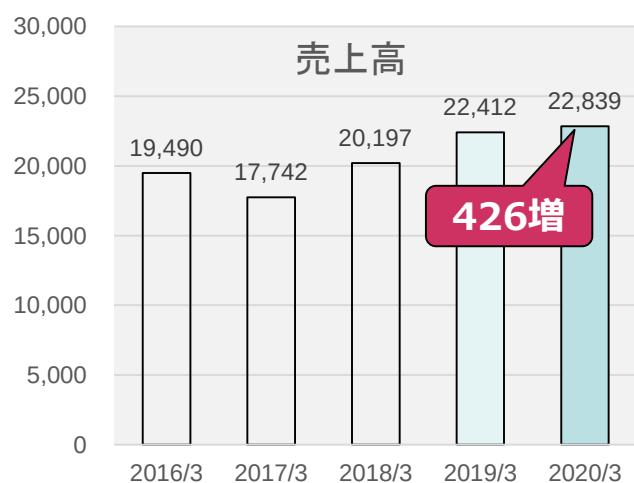
1-1 決算ハイライト (1)

ポイント

売上高過去最高、営業利益減、当期純利益大幅減

(単位：百万円、%)

	2019/3期 実績		2020/3期 実績		前期比		予想比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率	公表予想	差異
売上高	22,412	100.0	22,839	100.0	+426	+1.9%	22,800	+39
営業利益	1,120	5.0	1,064	4.7	△55	△4.9%	1,153	△88
経常利益	1,079	4.8	1,063	4.7	△15	△1.5%	1,150	△87
親会社株主に帰属する 当期純利益	699	3.1	270	1.2	△429	△61.4%	677	△407



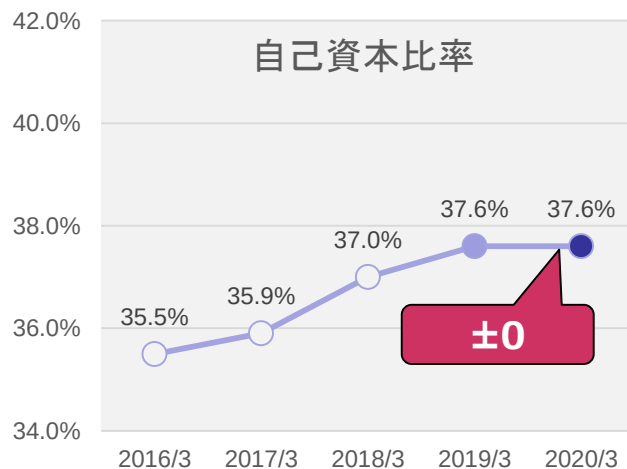
1-1 決算ハイライト (2)

ポイント

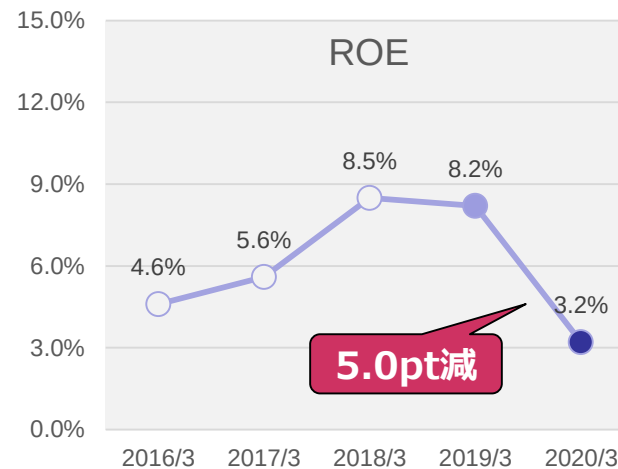
純資産減、自己資本比率は変わらず。ROE・EPS大幅減

	2016/3期	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期	前期比
有利子負債 (百万円)	5,749	6,822	6,173	5,616	5,470	△145
純資産 (百万円)	7,666	7,781	8,345	8,712	8,326	△386
自己資本比率 (%)	35.5	35.9	37.0	37.6	37.6	+0.0
FCF (百万円)	728	△522	627	615	△1,009	△1,625
ROE (%)	4.6	5.6	8.5	8.2	3.2	△5.0
EPS (円)	11.97	14.36	22.75	23.40	9.04	△14.36

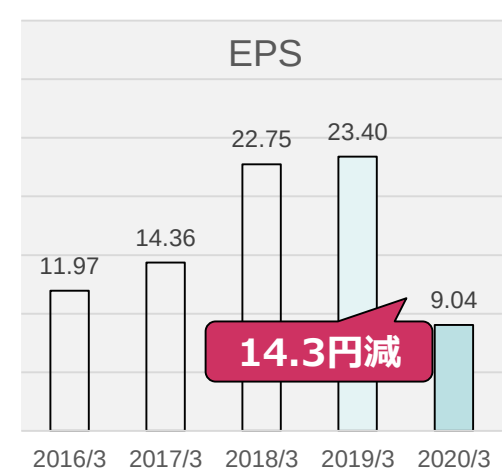
自己資本比率



ROE

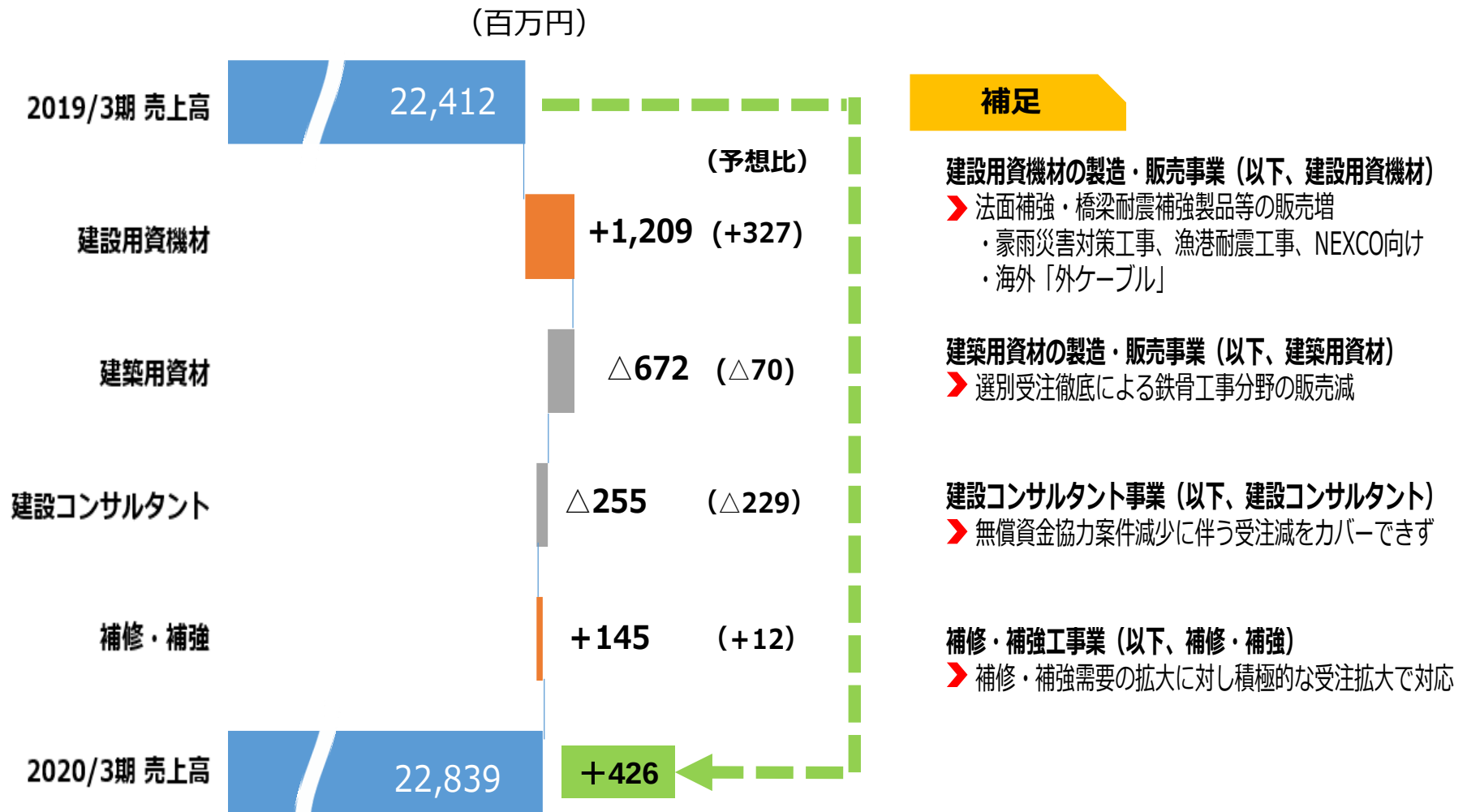


EPS



ポイント

建設用資機材の業績好調、鉄骨工事分野の選別受注も概ね予想通り

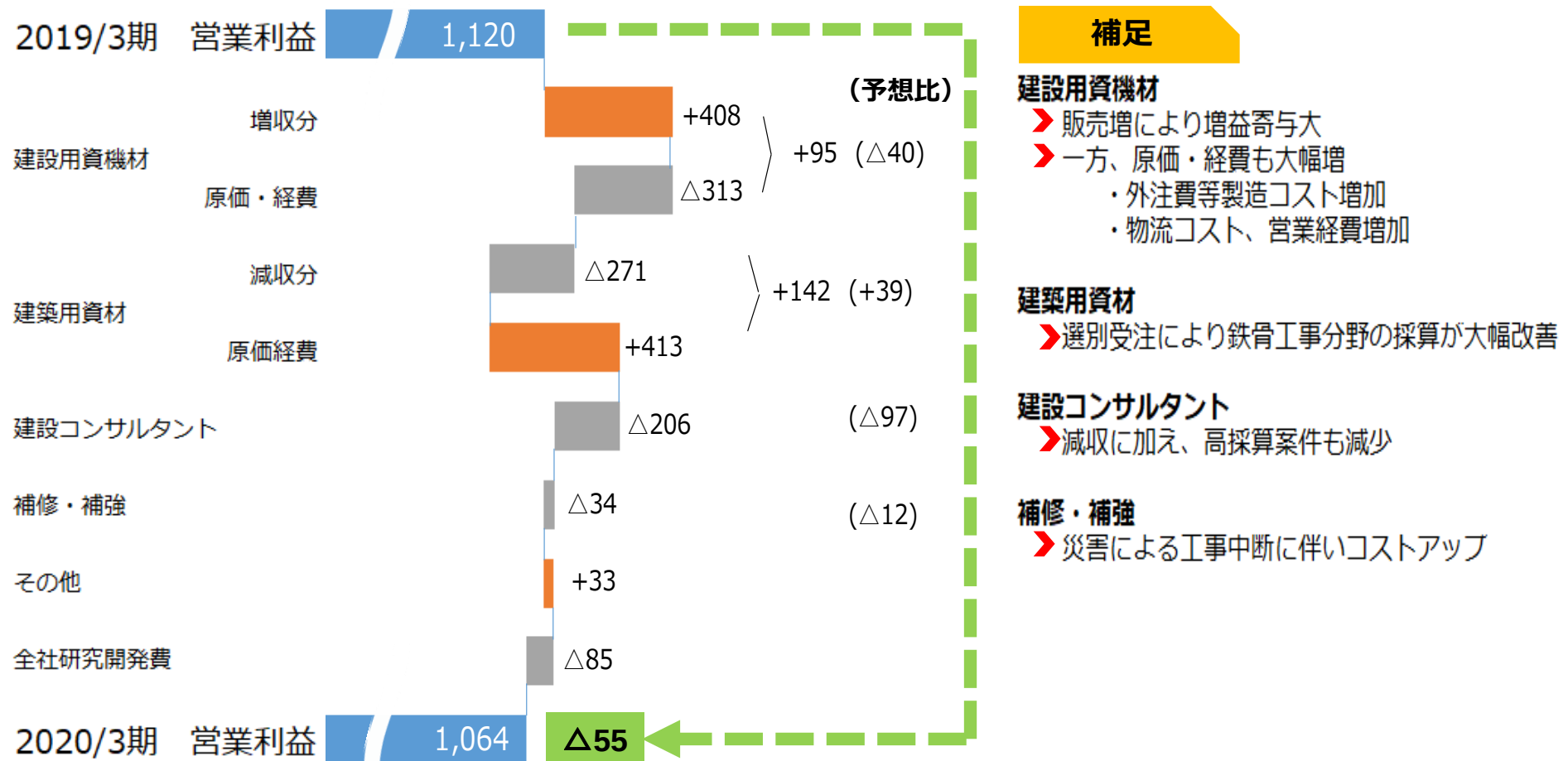


1-3 営業利益・セグメント別増減

ポイント

建設用資機材の増収効果は大きい、原価・経費も増加
選別受注により鉄骨工事分野の採算は大幅改善
建設コンサルタントは大幅減

(百万円)



1-4 バランスシートの増減

ポイント

純資産は海外関係の処理により減少、設備投資増でも借入金・社債は減少
(百万円)

資産			負債		
2019/3期	2020/3期	増減	2019/3期	2020/3期	増減
23,093	22,031	(主な内訳) △1,698 現金及び預金 +713 受取手形及び売掛金 +721 有形固定資産	14,380	13,704	(主な内訳) △350 借入金・社債 △489 支払手形及び買掛金 +204 リース債務 △675
					純資産
		△963 投資有価証券	8,712	8,326	(主な内訳) +270 親会社帰属当期純利益 +154 有価証券評価差額金 △299 株主配当金支払い △504 持分法適用会社減少
		△1,062			△386

営業利益	1,064
経常利益	1,063
特別損益	△491
うち 投資有価証券評価損	△419
税金等調整前当期純利益	572
法人税等合計	304
非支配株主帰属当期純損失	△2
親会社株主帰属当期純利益	270

(株)コリアエスイーの株式一部売却
(持分法適用会社でなくなった)

ベトナム・バックダン橋運営会社株式の減損

1-5 キャッシュフローの状況

ポイント 運転資金・設備投資の増加により、FCF大幅マイナス。手元資金で借入等圧縮。

	2019/3期	2020/3期	(百万円) 増減
営業収入 (税金等調整前当期純利益 + 非資金損益項目)	1,525	1,470	△55
運転資金 (営業活動に係る債権債務増減)	△370	△1,239	△869
利息・配当金	△32	△30	+2
税金等	△388	△356	+32
その他	39	20	△19
営業キャッシュフロー	774	△135	△909

【主な要因】

1-3月の売上増加による増加

営業キャッシュフロー（除く運転資金） 1,144 1,104 △39 (運転資金を除けば営業CFは前年並み)

定期預金	77	△13	△90
有価証券	31	△2	△34
固定資産（除く有価証券）	△287	△1,063	△779
関係会社・連結	0	206	+206
その他	19	△1	△21
投資キャッシュ・フロー	△158	△874	△716

設備投資（建物・機械等）

(株)コリアエスイーの株式
一部売却

フリーキャッシュ・フロー（FCF） 615 △1,009 △1,625

借入・社債	△591	△350	+240
配当金	△269	△299	△29
リース	△27	△50	△22
連結	△12	0	+12
財務キャッシュ・フロー	△900	△699	+200

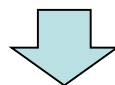
配当金の支払い

現金及び現金同等物の期末残高 4,817 3,105 △1,711

目 次

1. 2020年3月期 業績報告
2. 新中期経営計画
3. 2021年3月期 業績予想

事業環境の激しい変化に対応し、社会的使命を果たし、成長し続けるには、過去の経験からの積上げ目標ではなく、ありたい姿からの大胆な目標を設定する視点が必要。



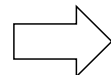
グループ長期ビジョン：「2030ビジョン／すべての人にSustainableな発展を」

〔従前〕

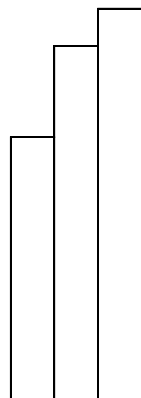
理念

成長戦略

具体化



年度毎の計画



〔今回〕

理念

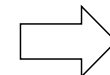
長期ビジョン

(将来のありたい姿)

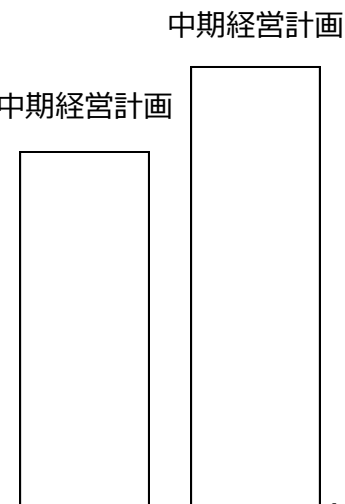
基本戦略

(ありたい姿への工程)

具体化



中期経営計画



変化と新しい価値の創造

顧客に満足される新しい機能の創造

社会、自然環境との調和

社員の個性尊重 – 意欲と能力の発揮による各人の豊かさの実現 –

Making Changes, Creation of New Values for the Next Stage

日常生活に身近な社会資本も常に人々の新しい要求に対し変化させなければなりません。また、社会資本は今現在だけでなく、10年、50年、100年と使い続けていくものであり、常に次の世代、一歩先を見据えて社会資本を整備しなければなりません。私たち株式会社エスイーはコアテクノロジーをもとに長年培ってきた経験を活かし、これからも変化を先取りしながら新しい価値を創造し提供すること、それが私たちの理念なのです。

株式会社エスイー 経営理念（2001年4月1日）抜粋

・従来より、社会的課題の解決を成長戦略における注力分野としてきた。

～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

1. 強靱で快適な地域と暮らしの実現

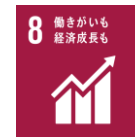
- ① 防災・減災、国土強靱化
- ② 社会インフラの老朽化対策

事業を通じて貢献する
主なSDGsの目標



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

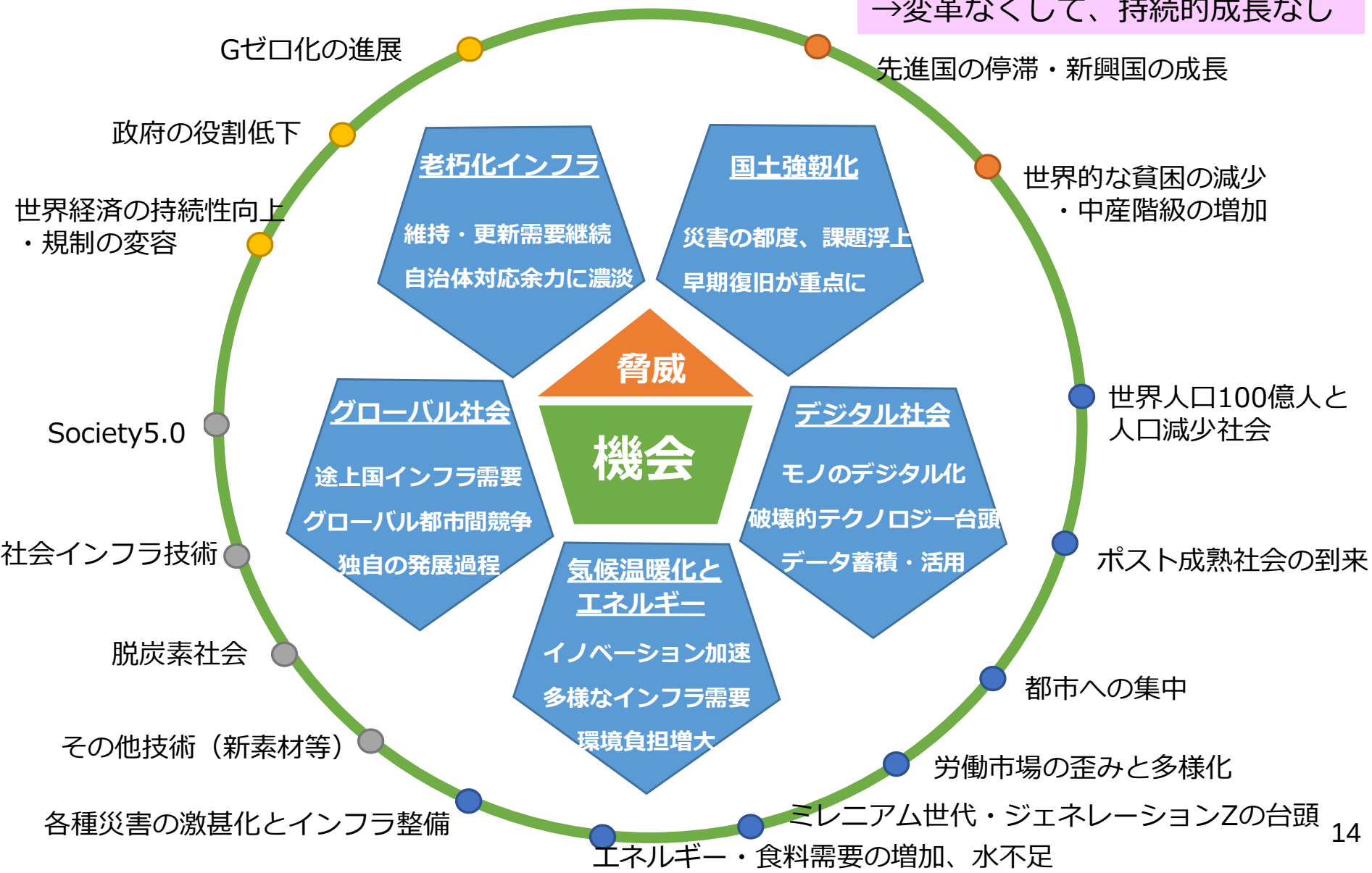


4. 途上国の持続可能な成長への支援



10~15年後を見据えたエスイーグループを取り囲むメガトレンド

→変革なくして、持続的成長なし



未来の機会領域

	機会・脅威（例）
老朽化インフラ	・ 補修・補強マーケットの拡大 ・ 地方自治体への技術支援 ・ 市場が両極端化し、競争激化
国土強靱化	・ 事前保全に一定の需要 ・ 早期復旧支援
気候温暖化とエネルギー	・ 新たな発電設備本体・送電設備資材 ・ 温室効果ガス関連規制強化 ・ カーボンプライシング
デジタル社会	・ データを活かしたビジネス ・ シェアリングビジネス ・ 資材企業のマージナル化（低収益化） ・ データ・ICT対応遅延（失注） ・ 工場効率化の遅れ

建築・土木業界
の変容

生産人口減少・
IT化の進展により
現状の垂直統合型
の構造は、水平・
分散型の機能提供
に変容

エスイーグループのポテンシャル

- ・ ケーブル製品をはじめ、Sustain（支える・守る・つなぐ）な技術で社会インフラ充実に貢献してきた実績
- ・ 社会インフラ整備の各プロセス（計画・設計・調達・施工等）でノウハウ・知見を保有
- ・ 新しい技術・工法・素材を提案する「開発型企业」であること

2030ビジョン

目指す将来像

提供価値

【エスイーグループが2030年に目指す姿】

すべての人々に、Sustainableな発展をー
人々の豊かさへの希求に応える社会資本グローバル・リーディング・カンパニー

エスイーグループは、
Sustain（支える・守る・つなぐ）ために培ってきた経験・技術を拡張・進化させ、
深刻化する社会問題に新しいSustain（支える・守る・つなぐ）により解決し、
Sustainableな社会の発展に貢献し、
自らもSustainableな発展を遂げ、全てのステークホルダーの満足を追求し続けます。

【エスイーグループが提供する価値】

自然と社会のレジリエンスの向上に貢献し、グローバルな経済の発展と地球環境の両立した社会を実現します。

①進化した Sustain（守る）

防災技術・製品のI C T化により、グローバルで激甚化する災害からインフラを守り、復旧力を向上させます。

- （例） ■ 製品 I C タグの展開
■ AIを活用した被災箇所の予測

②拡張したSustain（守る）

Sustain の分野を拡大し、途上国のインフラ整備、エネルギー分野のインフラ整備等を進展させます。

- （例） ■ クリーン・エネルギー供給体制の構築
■ 自社工場のスマートファクトリー化

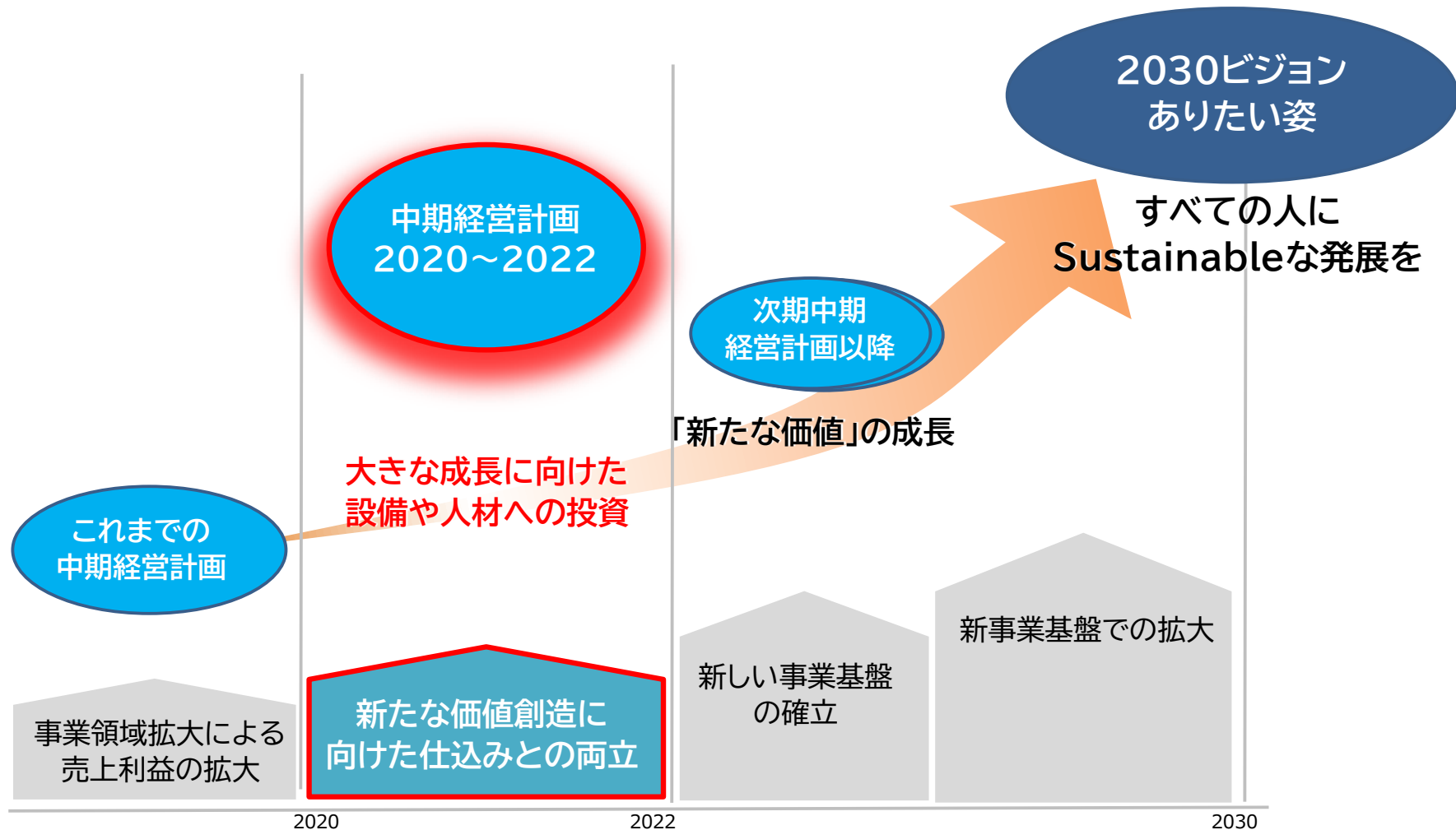
人々が住まう土地にあった社会インフラ構築に貢献し、全ての人々の自律的な生活を実現します。

③進化・拡張した Sustain（支える・つなぐ）

各地域のインフラ整備を支援し、それぞれの地方の実情にあったインフラを実現します。

- （例） ■ 地方自治体技術者不足への支援
■ 地産地消の小規模電源設備提案

- ・ 本中期経営計画期間は、「新たな価値創造」に向けた投資と既存事業の「収益体質強化」の両立期

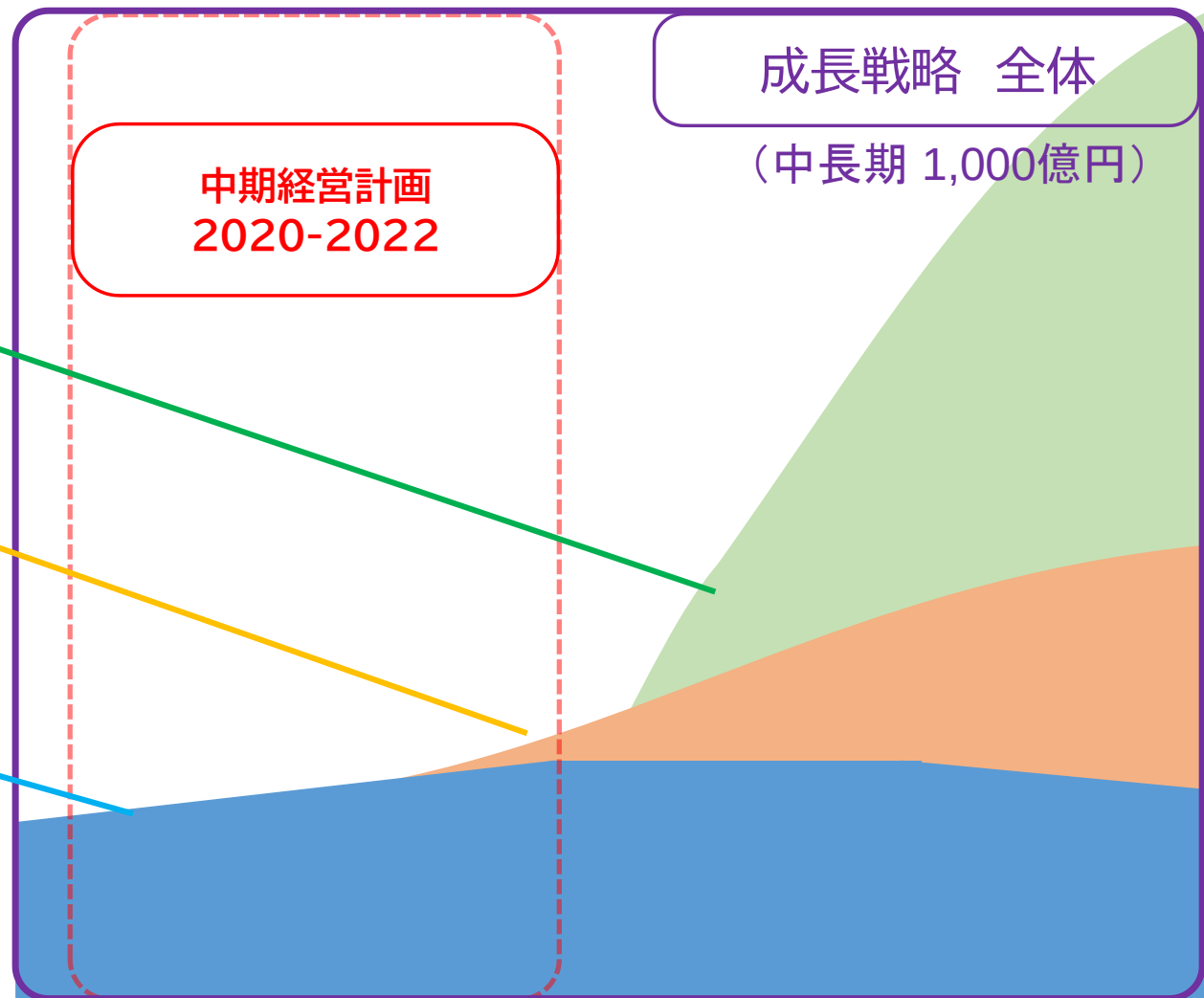


2-2 中期経営計画(2020-2022) (2) 売上高イメージ 株式会社 エスイー

- ・ 本中期経営計画期間終了後、先行投資の収益化を加速させ、売上高1,000億円の早期実現を目指す。

2019年 —————▶ 2022年 -----▶ (速やかに)

売上高
↑



2-3 これまでの振返り (1) 売上・利益

- ・過去3ヶ年（2016年度対比）で売上高は、51億円増加。M&A効果の他、国土強靱化等公共予算の増加、東京オリンピック等建築需要への対応が功を奏した。
- ・2017年5月公表の3ヶ年計画対比では、3年目（2019年度）の利益項目が大幅未達。2017年度に（株）エスイーの支店事務改革等で利益率は改善したものの、その後は目立った改善なし。

[連結]

(百万円、%)

	2017/3期	2018/3期			2019/3期			2020/3期			3ヶ年増減 (2020/3 -2017/3)
	実績	計画 (2017/5公表)	実績	計画比	計画 (2017/5公表)	実績	計画比	計画 (2017/5公表)	実績	計画比	
売上高	17,742	19,500	20,197	+697	21,000	22,412	+1,412	23,000	22,839	△160	+5,097
経常利益	679	750	1,051	+301	1,000	1,079	+79	1,600	1,063	△536	+384
売上高 経常利益率	3.8	3.8	5.2	+1.4	4.8	4.8	+0.1	7.0	4.7	△2.3	+0.8

特記事項	2016年7月	→	(丸互 売上高 年度貢献)		
	丸互「鉄骨事業」承継		2018年1月ホンシュウ 株式取得	→	(ホンシュウ 売上高 年度貢献)

[セグメント別]

(百万円、%)

		2017/3期	2018/3期	前期比	2019/3期	前期比	2020/3期	前期比	3ヶ年増減
売上高	建設用資機材	7,845	8,676	+830	9,594	+917	10,803	+1,209	+2,957
	建築用資材	7,465	8,724	+1,258	9,896	+1,172	9,223	△672	+1,757
	建設コンサルタント	710	678	△31	875	+196	620	△255	△89
	補修・補強	1,720	2,117	+397	2,046	△71	2,191	+145	+471
営業利益	建設用資機材	202	559	+356	739	+179	834	+95	+631
	建築用資材	451	426	△25	291	△134	433	+142	△17
	建設コンサルタント	59	45	△14	184	+138	△22	△206	△82
	補修・補強	170	255	+85	235	△20	200	△34	+30

1. 既存事業の安定成長

- | | |
|---------|--|
| ・建設用資機材 | ○ M&Aによる業容・業域拡大（㈱ホンシュウの株式取得）
○ 国土強靱化・老朽化対策等の取り込み
△ マーケット拡大に対し、収益性の改善は頭打ち |
| ・建築用資材 | ○ M&Aによる業容拡大（丸互「鉄骨事業」承継）
○ 東京オリンピック等旺盛な建築需要取り込み
△ 既存設備での拡大・収益性向上には限界 |

2. 成長事業の拡大

- | | |
|------------|--|
| ・建設コンサルタント | × 無償資金協力案件の減少により拡大に至らず |
| ・補修・補強 | ○ 施工品質の向上、営業力強化により、売上20億円・利益2億円を安定的に計上
△ 要員ひっ迫、エンジニアの調達難で更なる成長には限界感 |

3. 新規事業の創造

- | | |
|--------|--|
| ESCON | × 高付加価値製品としてのマーケット開拓に至らず、収益貢献にはなお時間を要する |
| 海外事業展開 | ○ 海外向け建設資材の販売は大幅増加
× ベトナム市場開拓は進まず。バックダン橋運営会社株式の減損処理実施 |

2-3 これまでの振返り (3) 資産効率性・株価 SEC 株式会社 エスイー

- 資産効率性指標 (ROE, ROIC, ROA) は、2017・2018年度改善傾向にあったが、2019年度には資本コスト(*)を下回るレベルまで低下。資産効率 (投資効率) の改善が必要。
- 株価は2016年度より趨勢としては横ばい。PBR (株価純資産倍率) も1前後で推移。中長期的な企業価値の持続的向上には至らず。

	2015/3期	2016/3期	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期
自己資本比率 (%)	37.7	35.5	35.9	37.0	37.6	37.6
D/Eレシオ (倍)	0.66	0.75	0.88	0.74	0.65	0.66
ROE (%)	4.5	4.6	5.6	8.5	8.2	3.2
ROIC (**) (%)	4.2	3.9	4.9	6.7	7.8	5.7
ROA (***) (%)	3.5	2.5	3.2	4.4	5.0	4.8



(*) 2014年8月6日付経済産業省「持続的成長への競争力とインセンティブ～企業と投資家の望ましい関係構築～」プロジェクト「最終報告書」において要請された8%を前提

(**) 一定の前提を基に「非事業用資産」を算定した試算値 (NOPLAT ÷ 事業用投下資産)

(***) 事業利益 (営業利益 + 受取金利等) ÷ 総資産

外部環境	マクロ環境	[国内] 人口減少、超高齢化社会、労働人口減少、低成長、脱炭素化 [グローバル] 米中覇権対立、新興国の成長、地球環境
	業界・顧客	国土強靱化・耐震化、インフラ老朽化対応は当面続く 建築需要は不透明感を増す 労働集約的な面の見直しが進展
	技術	SDG s 等課題解決に資する技術の進展 AI活用、IoTの一般化等企業内外でのITが一層進展

主な課題	本中期経営計画終了後の飛躍的成長の基盤固めのために ・環境面で追い風のある建設用資機材セグメントにおける、着実な業容拡大と利益体質の強化 ・成長を牽引する新事業・新製品・新サービスの創造 ・海外関連事業の再構築 ・企業価値向上のための資産効率の向上と経営基盤の強化	基本方針	・思い切った経営資源の戦略的投入 →既存事業の収益体質を強化 →新たな価値創造にも重点的に配分
	・建築用資材セグメントでの利益体質の強化 ・建設コンサルタント事業の新たな収益の柱の育成 ・補修・補強工事業の抜本的な拡大策の展開		・将来の事業拡大に耐えうる経営基盤の強化を実施。持続的な企業価値向上のための資源配分・資産効率を改善 ・建設用資機材以外のセグメントでは、利益体質の強化、収益拡大策を模索

2030 ビジョン実現への戦略・施策

1. 経営資源の戦略的投入
2. 既存事業基盤再構築と新たな価値創造
3. 持続的な企業価値の向上のための経営基盤の強化

[計画概要]

(単位：百万円、%)

	2020/3期 (実績)		2021/3期 計画 (計画)		2022/3期 計画 (計画)		2023/3期 計画 (計画)		3ヶ年増減 (対2020/3)	
	金額	対売上高比	金額	対売上高比	金額	対売上高比	金額	対売上高比	金額	対売上高比
売上高	22,839	100.0	23,000	100.0	24,000	100.0	26,000	100.0	+3,160	-
経常利益	1,063	4.7	700	3.0	970	4.0	1,600	6.2	+536	+1.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	270	1.2	400	1.7	588	2.5	1,023	3.9	+752	+2.8

[セグメント概要]

		2020/3期 (実績)		2021/3期 (計画)		2022/3期 (計画)		2023/3期 (計画)		3ヶ年増減 (対2020/3)	
		金額	利益率	金額	利益率	金額	利益率	金額	利益率	金額	利益率
建設用資機材	売上高	10,803		10,991		11,910		13,650		+2,846	
	営業利益	834	7.7%	536	4.9%	985	8.3%	1,496	11.0%	+661	+3.2
建築、建設コンサル 補修・補強	売上高	12,035		12,009		12,090		12,350		+314	
	営業利益	612	5.1%	669	5.6%	694	5.7%	714	5.8%	+101	+0.7

※営業利益は連結消去前の数値

2-6 重要な経営指標

[基本財務目標]

(百万円)	2020/3期	2023/3期
売上高	22,839	26,000
経常利益	1,063	1,600
親会社株主に帰属する 当期純利益	270	1,023

[収益性・配当]

(%)	2020/3期	2023/3期
営業利益率	4.7	6.2
ROE	3.2	10%超

(%)	2020/3期	2023/3期
株主資本配当率 (DOE)	3.7	3.5%目安

重点注力分野 [建設用資機材セグメント]

(百万円、%)	2020/3期	2023/3期
売上高	10,803	13,650
営業利益	834	1,496
営業利益率	7.7	11.0

- ・中期経営計画前半に事業環境が良好な㈱エスイーにおいて戦略的な資源投入を実施し、既存事業基盤再構築と新たな価値創造のスピードアップを図る。
- ・戦略的資源投入により、2021/3期の経常利益は2020/3期比△3.6億円となるが、最終年度には投資効果により、売上高260億円（2020/3期比+32億円）、経常利益16億円（同+5.4億円）、経常利益率6.2%（同+1.5%）と、収益体質強化を図る。
- ・一方、海外事業・プラズマ発電事業等は、2023年度以降に収益化を図る。

[illegible]

戦略的資源の投入による事業再構築

資源投入の内容（営業・生産部門）

人員増加(設計・調達)

新規設備投資(自動化)

営業支援システムの改修

目的

設計及び仕入れ体制の増強

自動化による製造原価低減

新商品、新サービス開発の加速

営業の効率化及び管理のシステム化、
生産本部との情報共有、連携

施策

設計手法の教育、設計
コンサル対応の継承

新規仕入先の発掘や
適正在庫管理

開発会議（新設）による
進捗管理の徹底

自動化IT化の早期検討、早期実現

SFA改修による効率的な管理
及び情報共有ツールの確立

期待する結果

設計折込件数の増加

調達部門の人員拡充により
仕入価格の低減

新製品、新サービスの市場投入

製造人員削減
人員不足部門へ割り当て

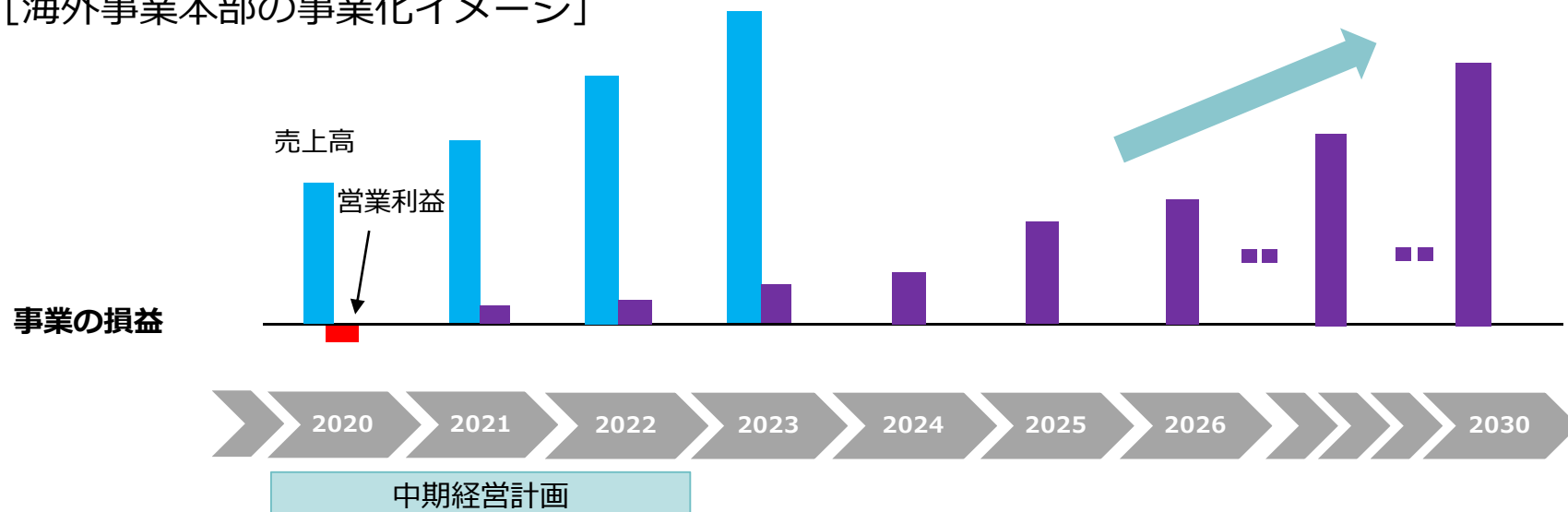
効率的な製造による
時間外労働の減少

営業事務処理時間の短縮

2-7 戦略的資源投入 (3) 海外事業

- ・ (株)エスイー内の各部署に点在していた海外関連の機能を、海外事業本部を新設し、集中。
- ・ エスイーグループ製品の更なるグローバル展開に軸足を移し、海外建材市場を積極的に開拓。
- ・ 但し、今中期計画期間中は従来の日系案件の海外向け建設資材ビジネスが中心。更に組織整備のための経費負担もあり、損益面での飛躍は2023年度以降。
- ・ 市場性調査を実施し、中長期的には現地生産や新規ビジネスも検討。

[海外事業本部の事業化イメージ]



海外向け建材

日系ゼネコン海外案件取引の更なる拡大

体制構築



ベトナム

取扱製品の棚卸・再確認、現地パートナー発掘

現地生産推進

東南アジア・マーケット、更に他市場

VJEC

建設資材内販モデルでの活用

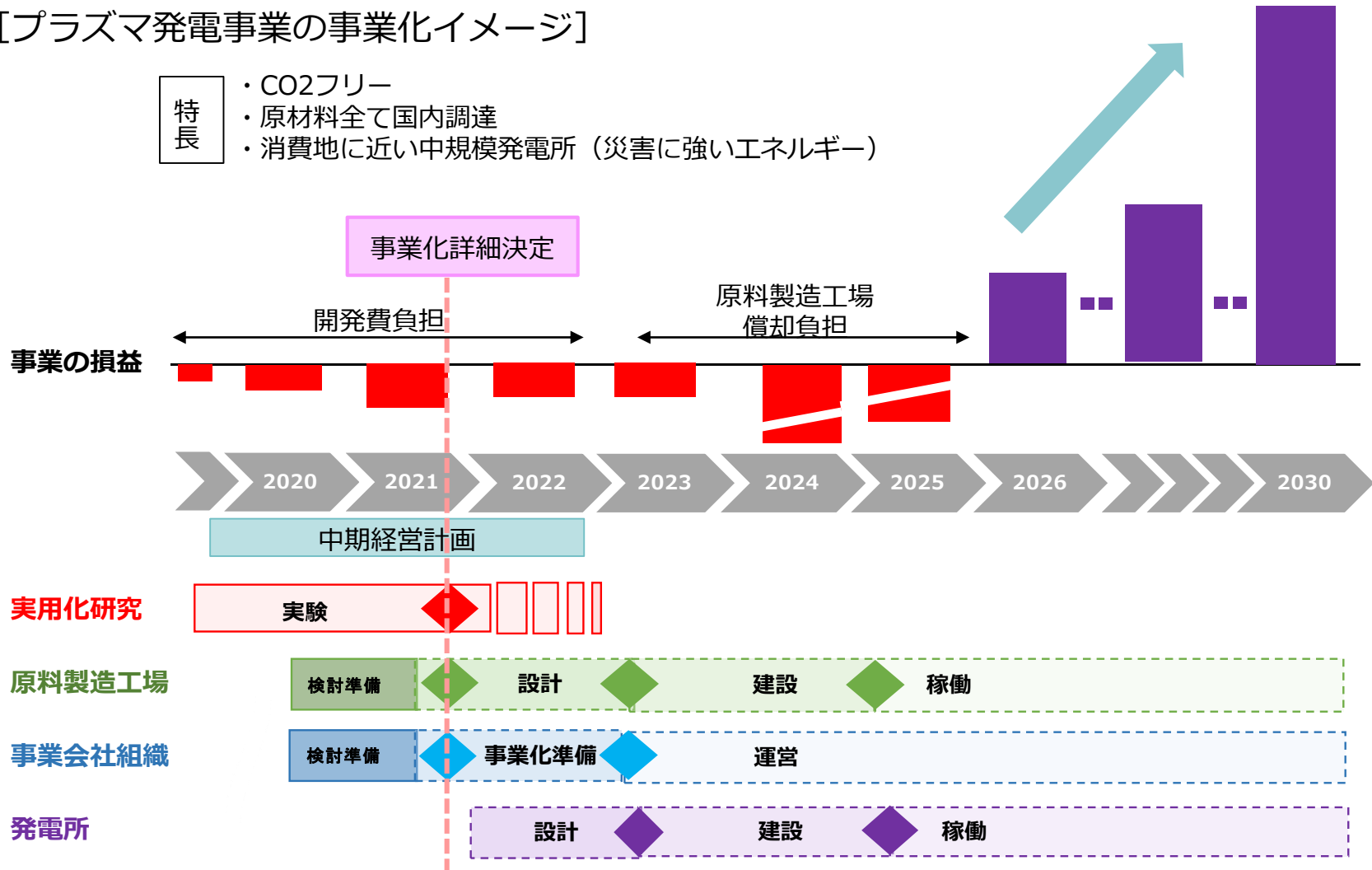
新規ビジネスの発掘

収益化

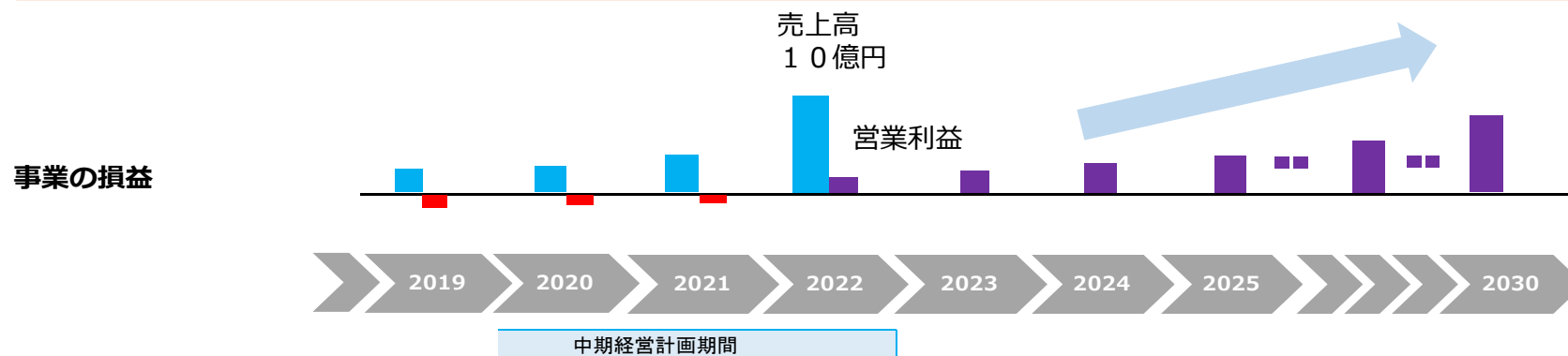
2-7 戦略的資源投入（４）プラズマ発電事業 株式会社 エスイー

- ・プラズマ発電事業は、実用化研究を経て、2021年から2022年にかけて事業化の詳細を決定する予定。発電所の稼働は2025年以降となる。
- ・事業パートナーとの協働、プロジェクト・ファイナンス等によりリスク分散・資金負担軽減を図りつつ高収益化を追求していく。

[プラズマ発電事業の事業化イメージ]



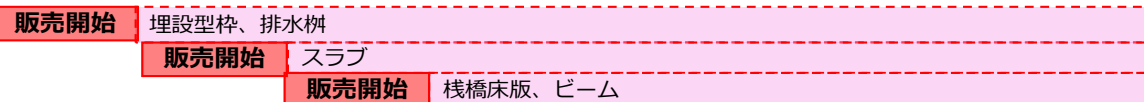
- ・ 二次製品開発、協会員との共同研究を継続しつつ、ESCON材エンドユーザーへの拡販に努める。
- ・ 新製品としては埋設型枠、排水柵を2020年度に投入。床版取替需要への対応は2021年度～。



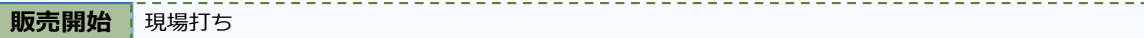
①プレキャスト製品

既存サプライチェーンの中での開発・販売（プロダクトアウト）

（新製品）



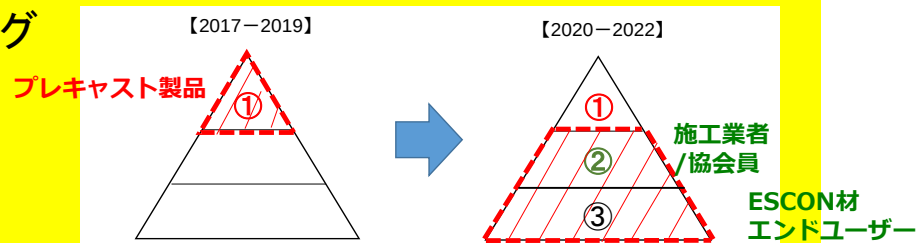
②施工業者/協会員



③ESCON材 エンドユーザー



ターゲティング



- ・本計画中の基礎営業キャッシュフロー(*)は45億円超を見込み、成長投資に優先的に配分。
- ・株主還元は、長期安定配当を基本とし、株主資本配当率（DOE）を目安に決定。
- ・財務体質の強化と合わせ、3つのバランスのもと、資本構成の適正化を推進。

(*) 基礎営業キャッシュフロー：
営業活動のキャッシュフローから主に運転資本
の増減に係るキャッシュフローを除いたもの

基礎営業キャッシュフロー(*) 創出

(研究開発関連を除く)

2020～2022年 累計

45億円超

成長投資の推進

先行投資やM&A等、成長投資を積極化

2020～2022年 成長投資 累計

25億円超

ROE

2023/3期

10%以上

長期安定的な株主還元

長期に亘る成長を確実に配当還元

2020～2022年 配当金 累計

9億円

DOE

(株主資本配当率)

3.5%目安

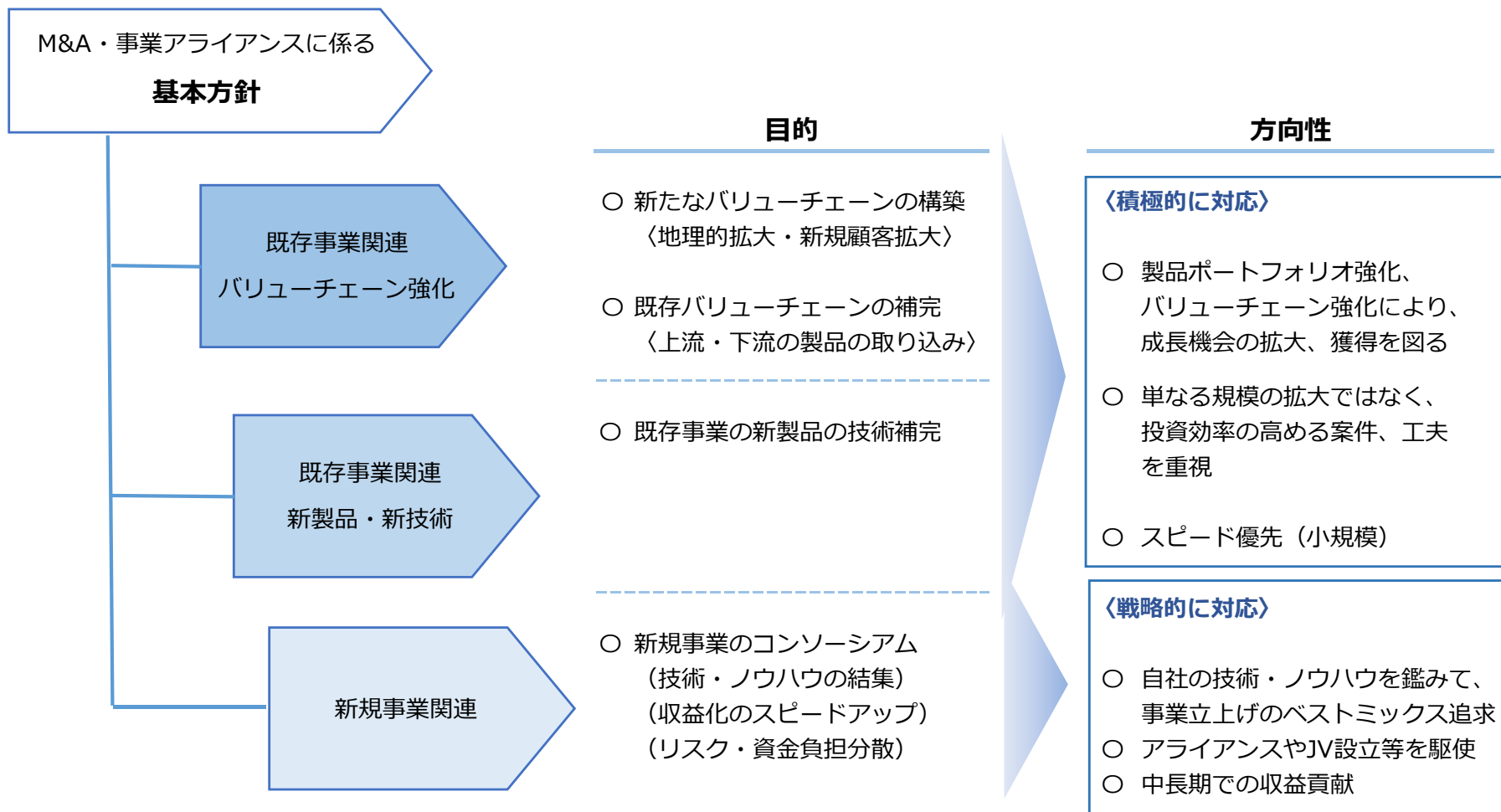
財務体質の強化

- ・事業拡大に向けて財務余力の確保
- ・効率性と健全性のバランスの維持
- ・自己資本比率改善、D/Eレシオ維持

運転資金等バランスシートのスリム化

2019年度 運転資金 12億円

- ・ M&A・アライアンスには、戦略に応じて積極的に対応（事案に応じて対応するため、売上・利益計画に計上せず）



2-10 株主還元の基本方針等

- ・直接的な利益還元（配当）と成長投資による中長期的な株価上昇によるトータルリターンを目指す。
- ・配当金については、長期安定配当を基本とし、株主資本配当率 3.5%以上を目安とする。

	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期 (予想)
親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)	429	680	699	270	400
株主資本 (百万円)	7,746	8,187	8,605	8,072	8,173
1株当たり配当金 (円)	16	18	10	10	10
配当金総額 (百万円)	239	269	299	299	299
配当性向 (%)	55.72	39.56	42.73	110.64	74.71
株主資本配当率 (%)	3.09	3.29	3.48	3.70	3.65

(注) 2018年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施
 2020/3期の配当金は、2020/6月の株主総会で決定
 株主資本配当率=配当金総額÷期末株主資本（新株式払込金を除く）×100

- ・本中期経営計画では、中長期の成長に向けた投資を優先し、株主配当は長期に亘る成長を確実に還元する方針。
- ・配当性向では当該期の短期の業績に左右されるが、株主資本配当率では、株主が直接払い込んだ資金と本来株主に帰属する利益を再投資している内部留保の合算である株主資本という「元手」に対して年間どれだけの配当金としての還元をするかをみる指標となる。
- ・成長投資が収益化し、株主資本が増加していけば、配当金は成長に合わせ増加していくことが予想される。中長期に亘って株価も上昇することになる。

- ・ 持続的な企業価値の向上を図るため、人材の強化、経営基盤の強化にも注力。
- ・ 本中期経営計画期間中に、「全てのアクションは持続的な企業価値の向上に繋がる」体系を構築していく。

持続的な企業価値の向上

企業価値

事業戦略の推進

人材の強化

経営基盤の強化

$$V = (B \times P)^M$$

B: 既述

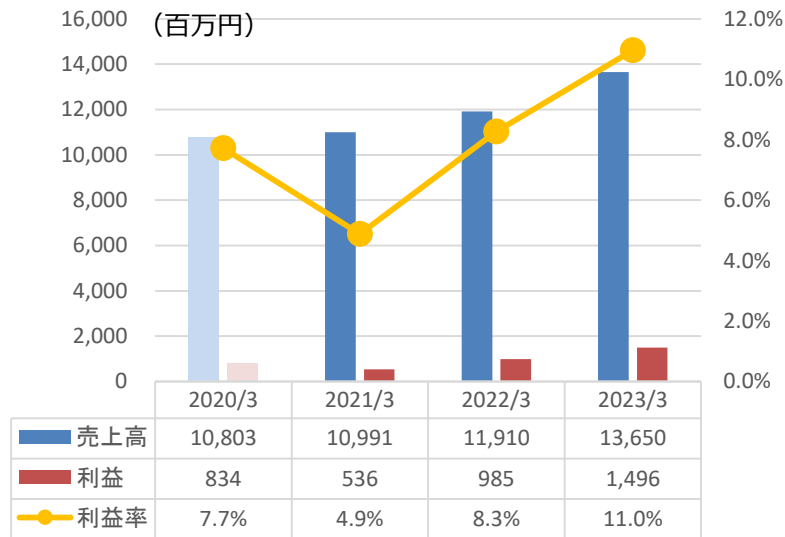
P: 人材採用力の強化
多様な人材の能力向上
働き甲斐の向上
(会社と従業員の成長同期感向上)
働き方改革

M: ① ガバナンス強化
譲渡制限付報酬制度導入
東証市場改革対応

② 財務戦略強化
既述

③ 経営管理の仕組の刷新
ビジョン体系整理
全体最適の追求

建設用資機材の製造・販売事業

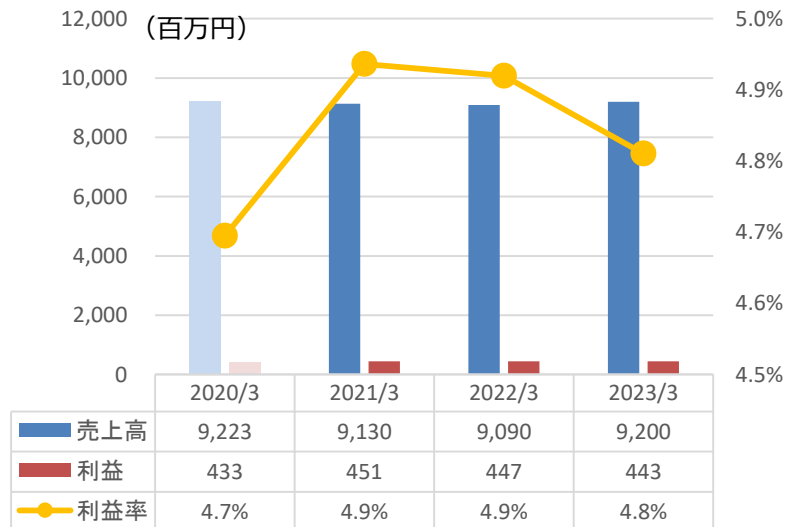


国土強靱化、耐震化など好環境が継続

- ・設計対応件数の増加
- ・工事発注の増加による製品製造数量の増加
- ・販売製品点数の多様化

- 技術者、製造部門等の増員による対応拡充
- 工場等設備投資による業務効率化
- 新技術・新サービスの市場投入、収益化

建築用資材の製造・販売事業

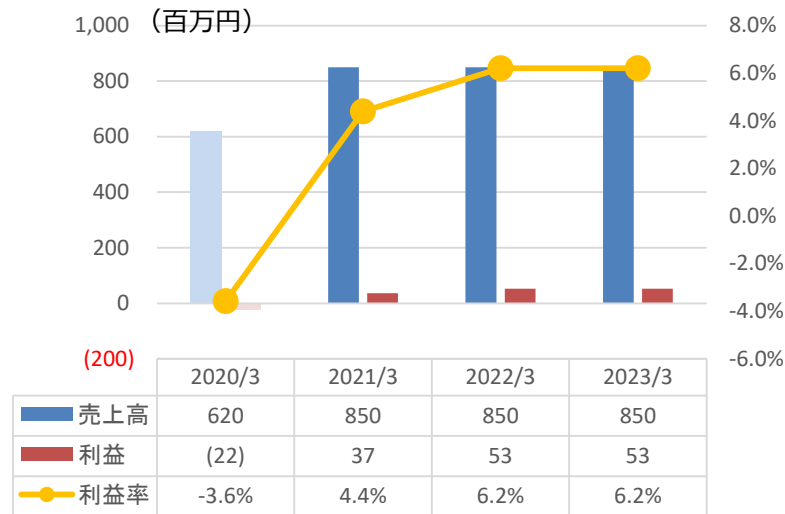


東京オリンピック関連建設事業が終息、首都圏エリアの大型都市再開発が継続

- ・需要の確実な取り込み
- ・利益率の向上

- 選別受注による利益増加
- 工場の増築・改修による生産性向上
- 資材調達におけるグループ企業との連携による原価低減

建設コンサルタント事業

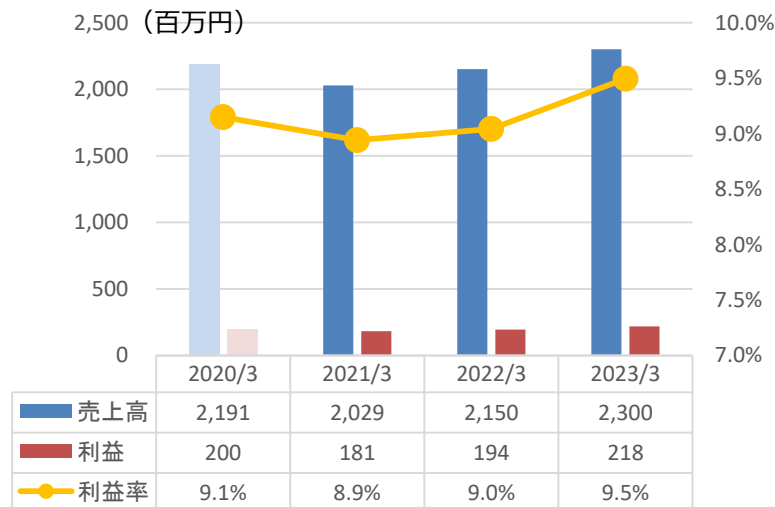


JICA予算規模は前期と同等

- ・ JICA無償事業への依存脱却
- ・ アフリカフランス語圏に頼りすぎない事業運営

- JICA有償事業への切り替え
- アフリカ東側諸国の案件受注
- BIM/CIM研究所を設置、国内BIM/CIM事業の受注を図る

補修・補強工事業



建設用資機材分野と同様に、国土強靱化、耐震化など好環境が継続

- ・ 元請け工事の割合が低い（2019 0.5%）
- ・ 技術職員の高齢化および人材不足

- 工事職員のスキルアップにより、対応工種の多様化と価格競争力の向上を図る
- 社内体制の再構築、消化体制の確立
- M&Aによる規模拡大

目 次

1. 2020年3月期 業績報告
2. 新中期経営計画
3. 2021年3月期 業績予想

3-1 2021年3月期 連結業績予想

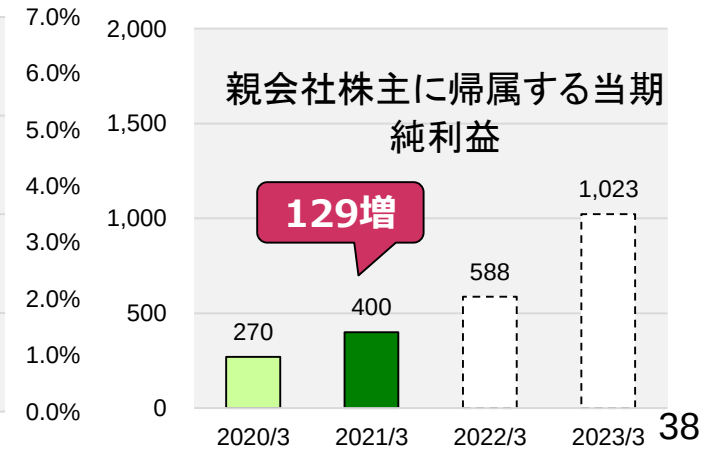
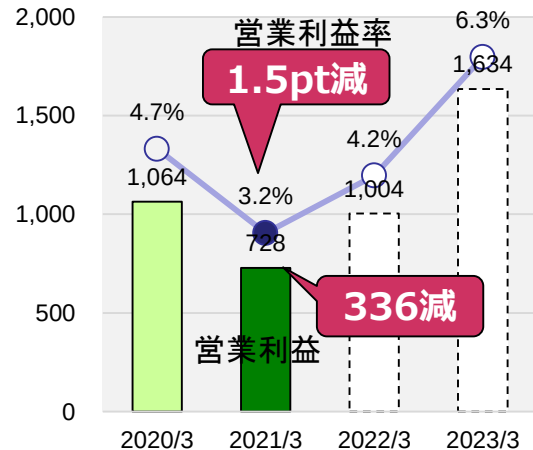
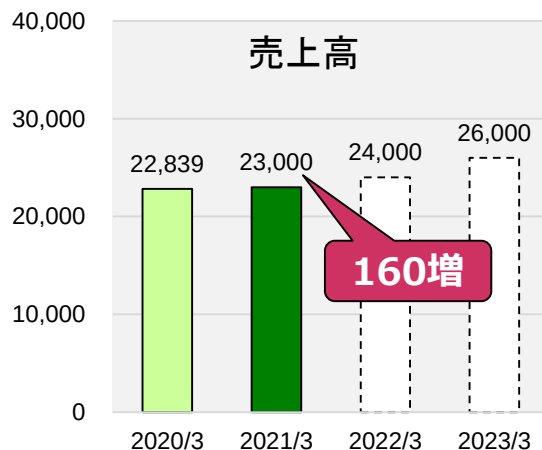
ポイント

- ・国土強靱化等の継続により売上高過去最高の前期並
- ・長期成長を見据えた投資により営業利益減
- ・前期に特別損失があったため当期純利益は増加

(単位：百万円、%)

	2020/3期 実績	2021/3期 予想	前期比	
	金額	金額	金額	増減率
売上高	22,839	23,000	+160	+0.7%
営業利益	1,064	728	△336	△31.5%
経常利益	1,063	700	△362	△34.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	270	400	+129	+48.1%

ROE	3.2%	4.8%
DOE	3.7%	3.5%



ポイント

- ・建設資機材：好市況と設備投資により売上前年並、利益減
- ・建築資材：需要減少と選別受注により売上前年並、利益増
- ・コンサル：確実な受注の消化により売上、利益とも増加
- ・補修補強：人員逼迫要因により売上、利益とも減

(単位：百万円、%)

		2020/3期	2021/3期	前期比	増減率
建設用資機材の 製造・販売事業	売上高	10,803	10,991	+188	+1.7%
	営業利益	834	536	△298	△35.7%
	営業利益率	7.7%	4.9%	△2.8	△36.4%
建築用資材の 製造・販売事業	売上高	9,223	9,130	△93	△1.0%
	営業利益	433	451	+18	+4.2%
	営業利益率	4.7%	4.9%	+0.2	+4.3%
建設コンサルタント 事業	売上高	620	850	+230	+37.1%
	営業利益	△22	37	+59	-
	営業利益率	△3.6%	4.4%	+8.0	△222.2%
補修・補強工事業	売上高	2,191	2,029	△162	△7.4%
	営業利益	200	181	△19	△9.5%
	営業利益率	9.1%	8.9%	△0.2	△2.2%

- ・中期経営計画における新型コロナウイルスの影響については、合理的な数値を提示することが困難と判断し、業績予想に未反映。
- ・現況については下記記載の通り。
工事の一部中断による工程の遅れが発生しているが、年度内に入るか、期ずれになるか等の見通しは現状不明。

2020年5月時点

セグメント	影響		現況
	2020年度	2021年度 /2022年度	
建設用資機材	限定的な影響	不明	工事の一時中断による納入遅れが発生 コロナ影響の財政負担による予算削減については不明
建築用資材	マイナス影響もありうる	不明	首都圏エリアでの売上減少もありうるが現時点での見込み算出は難しい
建設コンサルタント	マイナス影響もありうる	不明	工事中断、強制帰国によるマイナス影響の可能性あり 渡航再開未定
補修・補強	限定的な影響	不明	1ヶ月程度の工程遅れ コロナ影響の財政負担による予算削減については不明

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。従いまして、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

