



平成28年(2016年)3月期 第2四半期
決算説明会

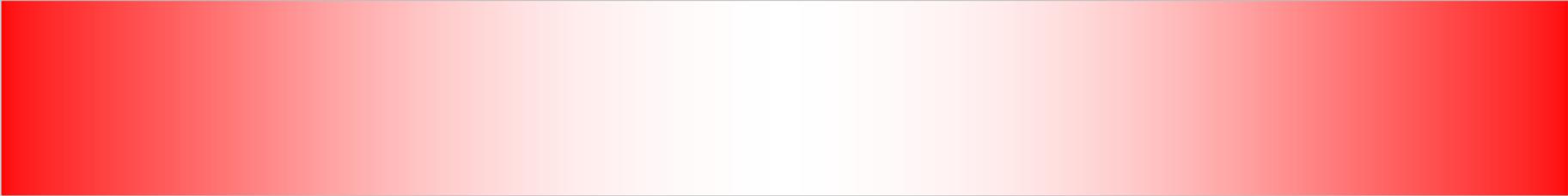
2015年11月20日

JASDAQ:3423

 株式会社 **エスイー**

目次

- I. 平成28年3月期 第2四半期業績
および平成28年3月期業績予想
- II. 平成28年3月期 第2四半期
エスイーグループ主要事業報告
- III. エスイーグループの今後の戦略



I. 平成28年3月期 第2四半期業績
および平成28年3月期業績予想

損益計算書(連結)

(単位:百万円)

	平成27年3月期 第2四半期累計実績	平成28年3月期 第2四半期累計実績	前年同四半期比	
売上高	8,746	8,626	△120	△1.4%
営業利益	119	△144	△263	-
経常利益	88	△142	△230	-
四半期純損失	△8	△152	△143	-

売上高、利益面ともに補正予算(H26年度)減少 や公共事業費予算執行の遅れによる影響

- ・法面のアンカーや橋梁の斜材等の大型案件が端境期を迎えていることや、利益率の高い工場製品の売上高減少が影響
- ・子会社化したエスイー鉄建(株)は売上、利益ともに寄与
- ・原材料価格の一層のコストダウンを継続して実施

セグメント別業績

(単位:百万円)

	平成27年3月期 第2四半期累計実績		平成28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	5,050	57.7%	4,451	51.6%	△598	△11.8%
	157	3.1%	△228	—	△386	—
建築用資材の製造・販売	2,918	33.4%	3,542	41.1%	623	21.4%
	155	5.3%	310	8.8%	154	99.8%
建設コンサルタント	200	2.3%	100	1.2%	△100	△50.1%
	△98	—	△98	—	0	—
補修・補強工事	577	6.6%	531	6.2%	△45	△7.9%
	38	6.7%	14	2.7%	△23	△62.3%
合 計	8,746	100%	8,626	100%	△120	△1.4%
	119	1.4%	△144	—	△263	—

■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。

■1Qに新たに(株)森田工産を子会社化し、当2Qには(株)森田工産とエスイー鉄建(株)の合併を実施しております。そのため、エスイー鉄建(株)における「鉄骨工事業」、「ビルトH型鋼」、「建築金物」、「建築耐震補強材」等の建築分野を「建築用資材の製造・販売事業」に含めて計上しており、前年同期比較につきましては、前年同期の数値を変更後のセグメント区分の内容に組み替えた数値で比較しております。

平成28年3月期 業績予想(連結)

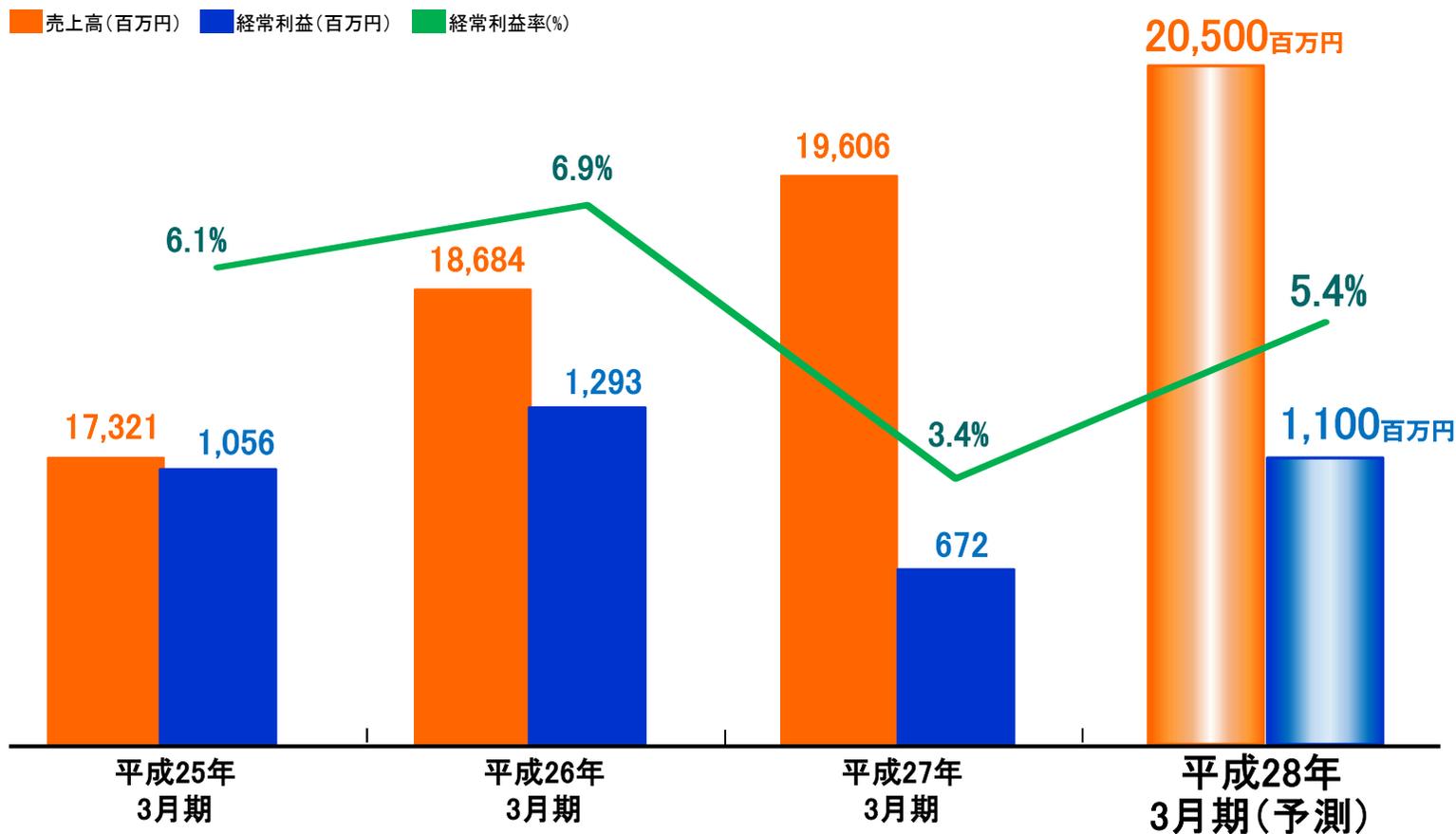
(単位:百万円)

	平成27年3月期 実績	平成28年3月期 予測	前期比	
			増減額	増減率
売上高	19,606	20,500	893	4.6%
営業利益	692	1,109	416	60.1%
経常利益	672	1,100	427	63.6%
当期純利益	349	675	325	93.0%

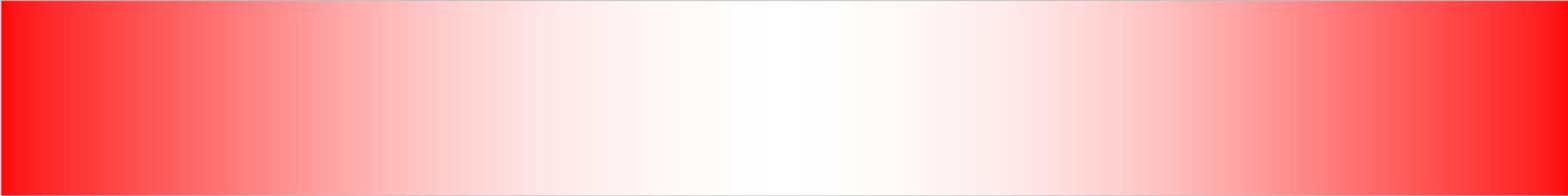
- 平成28年3月期 期末配当金 **1株当たり 22円** (予定)

本年5月11日に発表した
「平成28年3月期連結業績予想」および
「平成28年3月期期末配当金」に変更ありません

売上高・経常利益推移

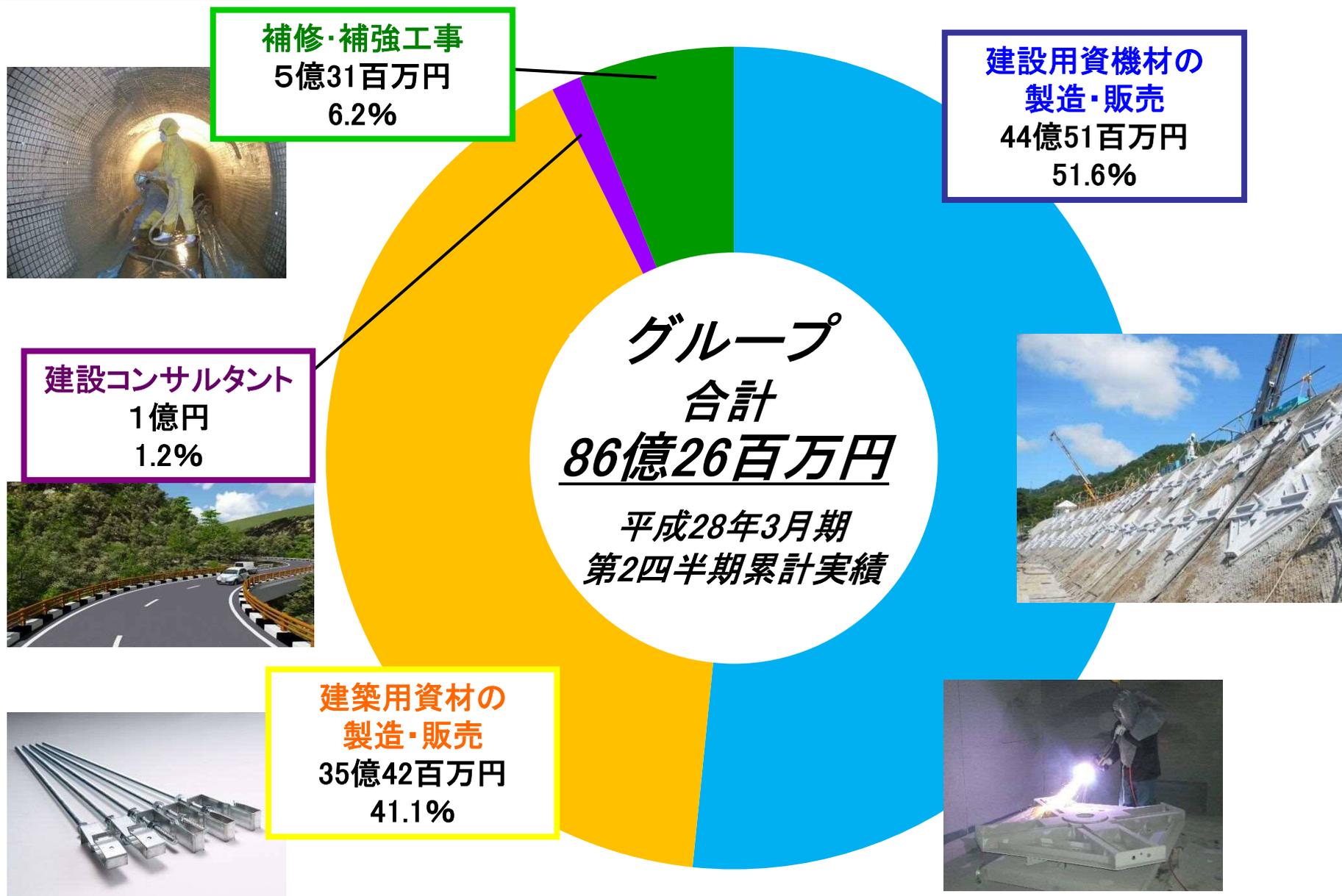


	平成25年3月期	平成26年3月期	平成27年3月期	平成28年3月期(予測)
売上高(百万円)	17,321	18,684	19,606	20,500
経常利益(百万円)	1,056	1,293	672	1,100
経常利益率(%)	6.1	6.9	3.4	5.4



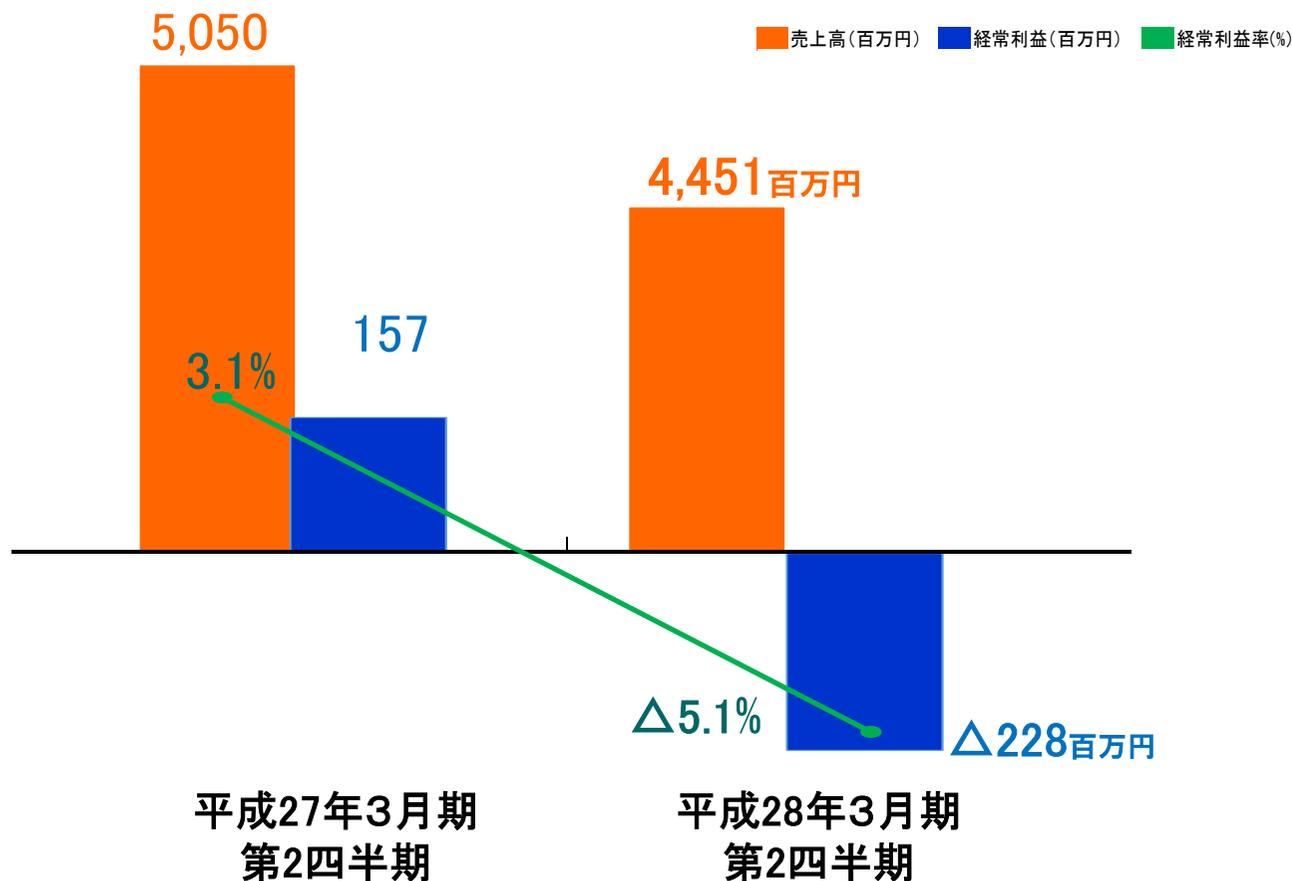
II. 平成28年3月期 第2四半期
エスイーグループ主要事業報告

エスイーグループ事業セグメント別売上構成



建設用資機材の製造・販売事業

((株)エスイー、エスイー鉄建(株))



	平成27年3月期 第2四半期	平成28年3月期 第2四半期	前年同四半期比	
売上高(百万円)	5,050	4,451	△598	△11.8%
営業利益(百万円)	157	△228	△386	—
営業利益率(%)	3.1	△5.1	△8.2	

建設用資機材の製造・販売事業

((株)エスイー、エスイー鉄建(株))

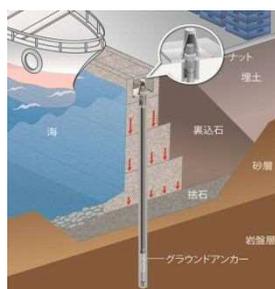


上期は前年度補正予算がほとんど無く、公共事業の出件が遅れたため全般に低調。下期回復の見込み

- ・災害関連や斜材等の大型案件が端境期を迎え、工場稼働率が低下。売上総利益率の減少の原因となる
- ・水産庁外郭団体から当社のアンカーが漁港の耐震機能強化工法として認定
- ・従来の落橋防止装置の他、耐震補強デバイスの販売がエスイー鉄建との相乗効果もあり製造販売が軌道に乗り始める
- ・ナイル架橋やJR関連の大型案件の設計折込も進み始める

環境防災分野

- ◆アンカー
- ◆KIT受圧板



■アンカーによる港湾の岸壁補強

- ◆落橋防止装置
- ◆控索 等



■橋桁の落下を防ぐ落橋防止装置

橋梁構造分野

- ◆斜材
- ◆外ケーブル



■PC用ケーブル(FUT)および落橋防止装置を採用

- ◆PC用ケーブル
- 等

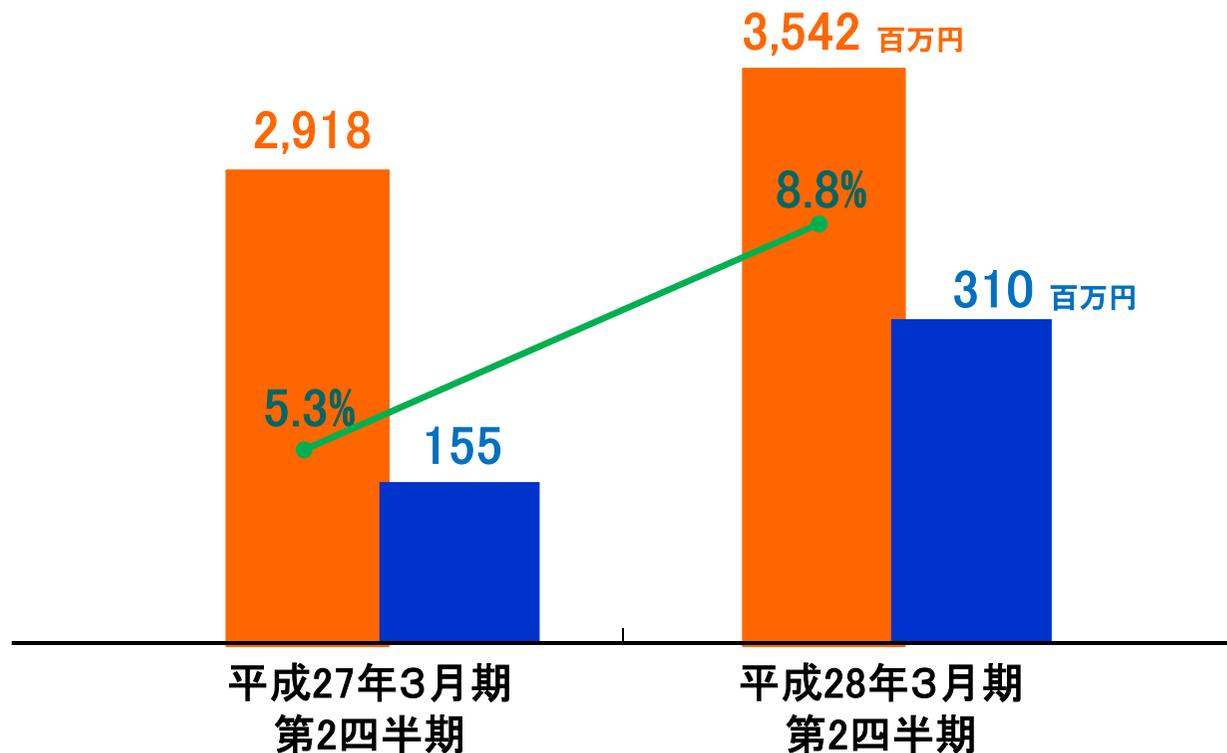


■首都高の補修・補強(外ケーブル、SEリミッター、落橋防止装置)

建築用資材の製造・販売事業 (エスイーA&K(株))(エスイー鉄建(株))



■売上高(百万円) ■経常利益(百万円) ■経常利益率(%)



	平成27年3月期 第2四半期	平成28年3月期 第2四半期	前年同四半期比	
			増減額	増減率
売上高(百万円)	2,918	3,542	623	21.4%
営業利益(百万円)	155	310	154	99.8%
営業利益率(%)	5.3	8.8	3.5	

建築用資材の製造・販売事業 (エスイーA&K(株))(エスイー鉄建(株))



M&Aによりグループ化した森田工産(鉄骨工事等)の 好業績が貢献(今後とも建築部門のシェアを拡大) 首都圏市場における大型再開発物件などの資材販売が順調

- ・東北市場では、震災復興関連の建築工事は一段落
- ・利益面では一層のコストダウンが奏効
(特に中国からの輸入鋼材価格低下のメリットを享受)
- ・新規商材の取り込みも順調

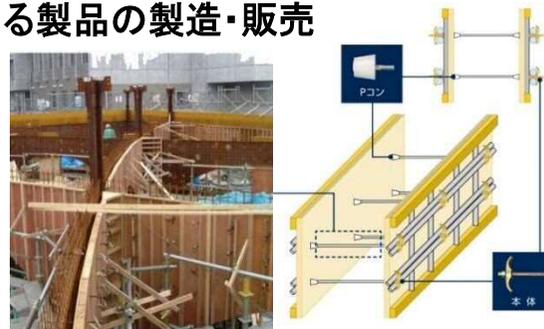
鉄骨工事業

鉄骨製作工事および建築耐震金物の製作



仮設建材事業

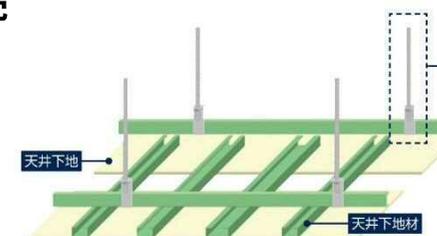
コンクリートを流し込むための型枠(建物の土台部分)を仮設する際に使用する製品の製造・販売



<マンション、住宅など建設時の土台部分>

内装建材事業

コンクリートのビル等に使用される、軽量の天井下地を吊り下げるための吊りボルト・セットボルトやその他建材の製造・販売

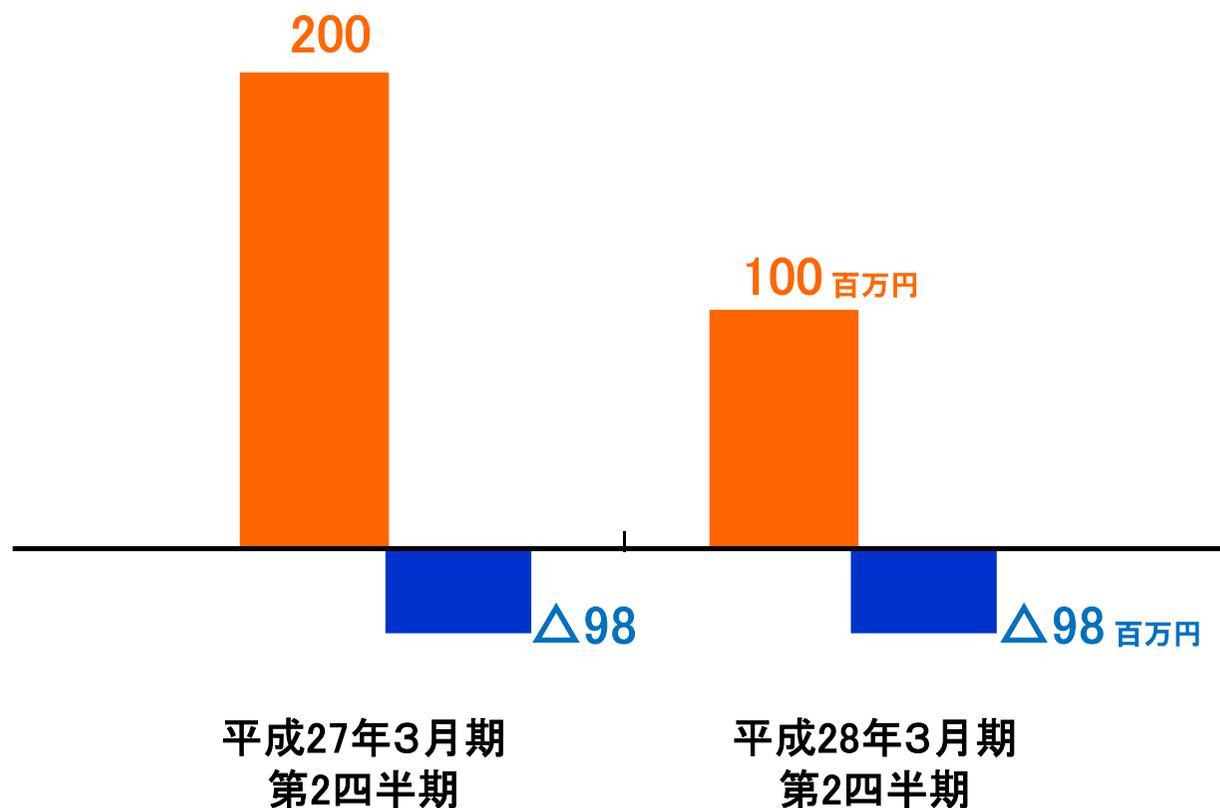


<オフィス、商業ビルなどの軽天用吊材>

建設コンサルタント事業 (株)アンジェロセック



■売上高(百万円) ■経常利益(百万円) ■経常利益率(%)



	平成27年3月期 第2四半期	平成28年3月期 第2四半期	前年同四半期比	
売上高(百万円)	200	100	△100	△50.1%
営業利益(百万円)	△98	△98	0	—
営業利益率(%)	—	—	—	—

発注の遅れていたタンザニア、コンゴ共和国の 詳細設計、施工監理案件に見通し JICA案件についても、受注は昨年より増加の見込み

- ・下期は外注費の抑制や固定費削減で収支は改善が見込まれる
- ・環境分野での新たな取り組み
- ・仏アンジェロップ社との協力により世界銀行、アジア開発銀行案件の受注を計っていく

パキスタン国インダス・ハイウェイ建設事業にかかる事業実施促進業務

現地ミーティング



現地施工指導



ブータン国道1号線橋梁架け替え計画準備調査



チュゾムサ橋完成イメージ

橋梁形式:PC単純箱桁橋
橋長:47.5m



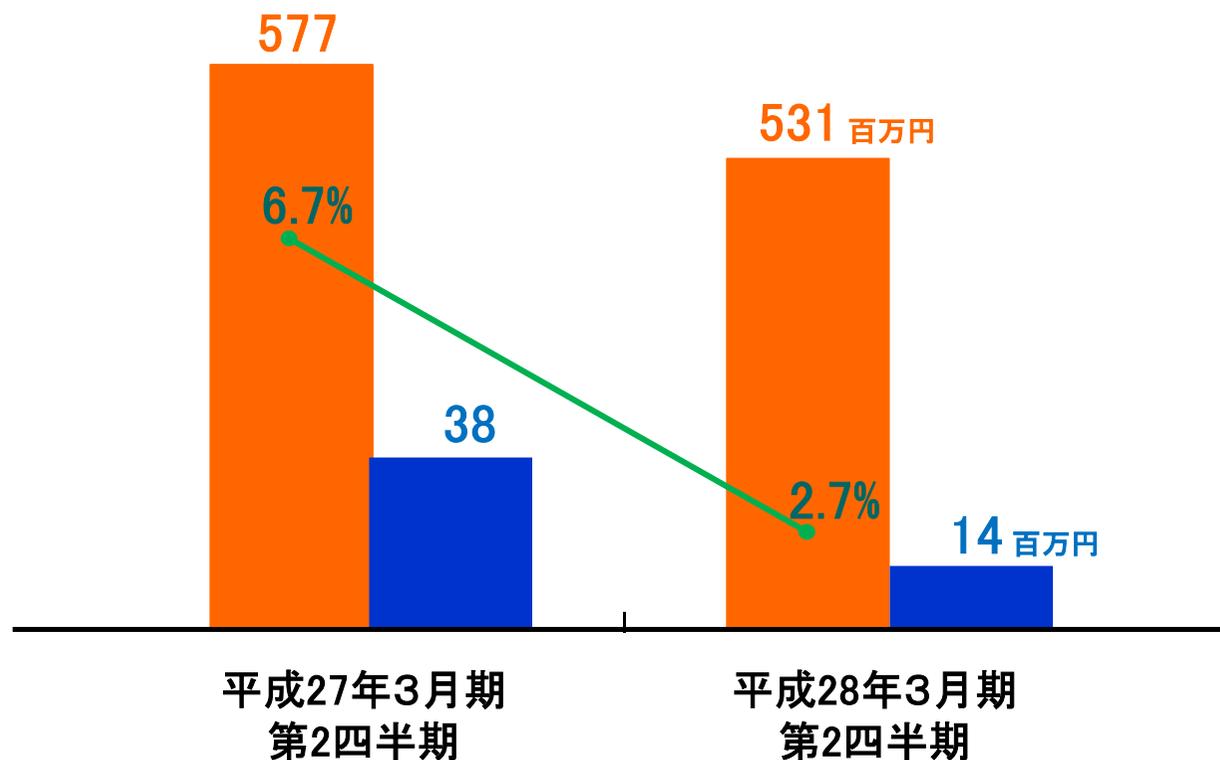
ニカチュ橋完成イメージ

橋梁形式:PC単純箱桁橋
橋長:45.0m

補修・補強工事業 (エスイーリペア(株)、(株)ランドプラン)



■売上高(百万円) ■経常利益(百万円) ■経常利益率(%)



	平成27年3月期 第2四半期	平成28年3月期 第2四半期	前年同四半期比	
売上高(百万円)	577	531	△45	△7.9%
営業利益(百万円)	38	14	△23	△62.3%
営業利益率(%)	6.7	2.7	△4.0	

補修・補強工事業 (エスイーリペア(株)、(株)ランドプラン)

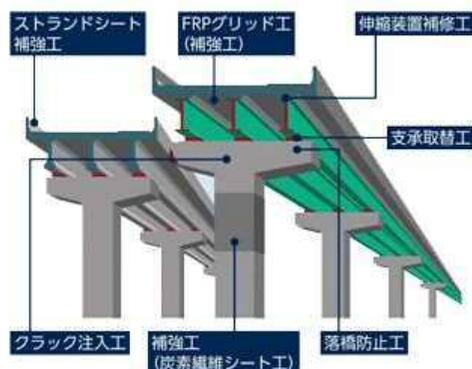


「国土強靱化法」にそった補修・補強工事が推進中

- ・自治体の抱える橋梁70万橋、トンネル1万箇所との5年ごとの点検が本年度から本格化
- ・調査点検が先行、補修・補強工事の発注は出遅れ → 調査・設計部門は繁忙（物件のストックへ）
- ・第3四半期以降の受注は順調に推移する見込み

橋梁補修・補強

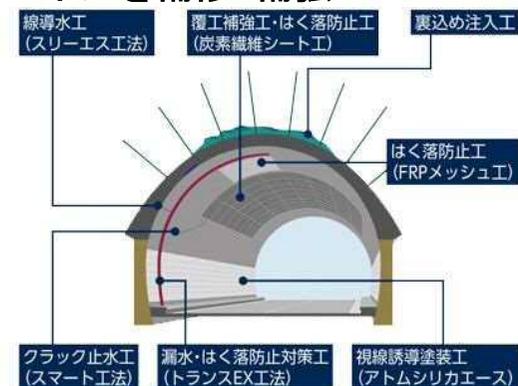
補修・補強工事における長年の実績とノウハウから、
様々な工法で橋梁を補修・補強



横変位拘束構造・水平力分担構造 (SEリミッター)と落橋防止装置 (F-TD型)による耐震補強工

トンネル補修・補強

NETIS登録された工法等から、様々な工法を用いて
老朽化したトンネルを補修・補強





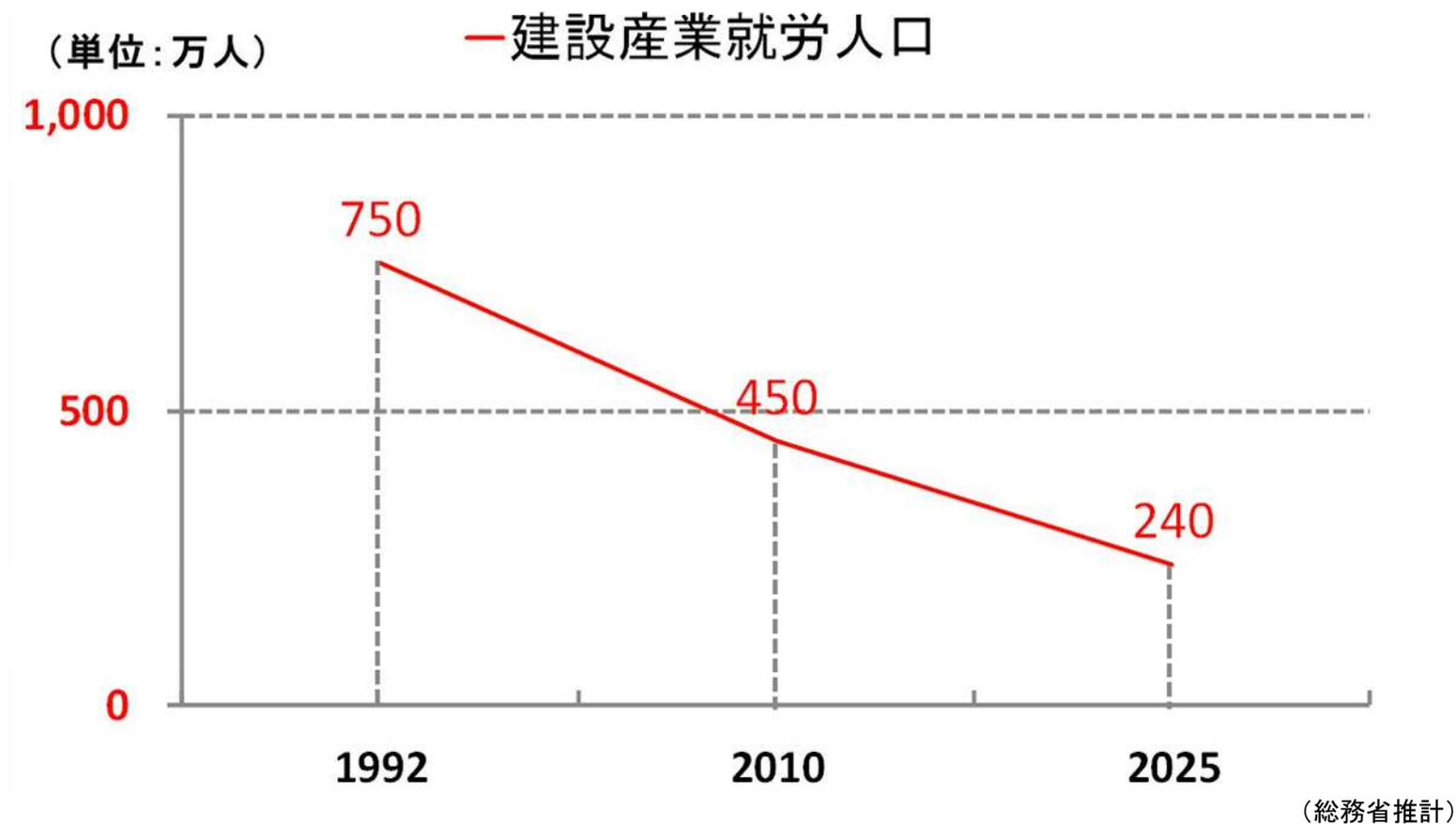
III. エスイーグループの今後の戦略

建設・建築業界をとりまく市場環境



短期 (継続)	<ul style="list-style-type: none">・今年度、公共事業関連予算は、横ばいもしくは微増(工事数量は減少)・中国経済の減速による景気後退感(直近2期連続GDPマイナス成長)・熟練工の高齢化と若手入職者の減少(求人は急増):人材不足、労務費高騰 →建設分野の就労者は、1992年の約750万人から2010年には450万人へ減少・政府建設投資の大幅な減少(大型補正予算が組まれない見通し)・2020年東京オリンピックに向けた首都圏の民間建設投資の増加と大都市への集中投資による地方投資の減少。・インバウンド政策による観光客増加に伴う宿泊施設の建設
中・長期	<ul style="list-style-type: none">・1970年代に整備された橋梁、トンネル、道路等の更新時期到来:老朽化対策・2020年東京オリンピック後の政府建設投資・民間建設投資の不透明感・三大都市圏における設備投資、リニューアル(ビル・施設・病院などの建替え需要)・国債発行残高の増加:国や地方自治体の財政圧迫(公共事業の縮小傾向) 平成27年度末公債残高 約 807兆円 見込み →平成35年度末公債残高 約1,014兆円 見込み (財務省発表より)・少子高齢化と労働人口の減少:国内市場の縮小傾向・公共事業関連予算の逡減と社会保障費の増大

●建設産業就労人口の推移



① 緊急性の高い課題への対応:

既存事業の安定成長/成長事業の拡大

- ・社会インフラの老朽化対策
- ・地震や異常気象などに対する、防災・減災対策

② 中長期的な課題への対応:

3つの成長戦略

1. 市場環境の著しい変化

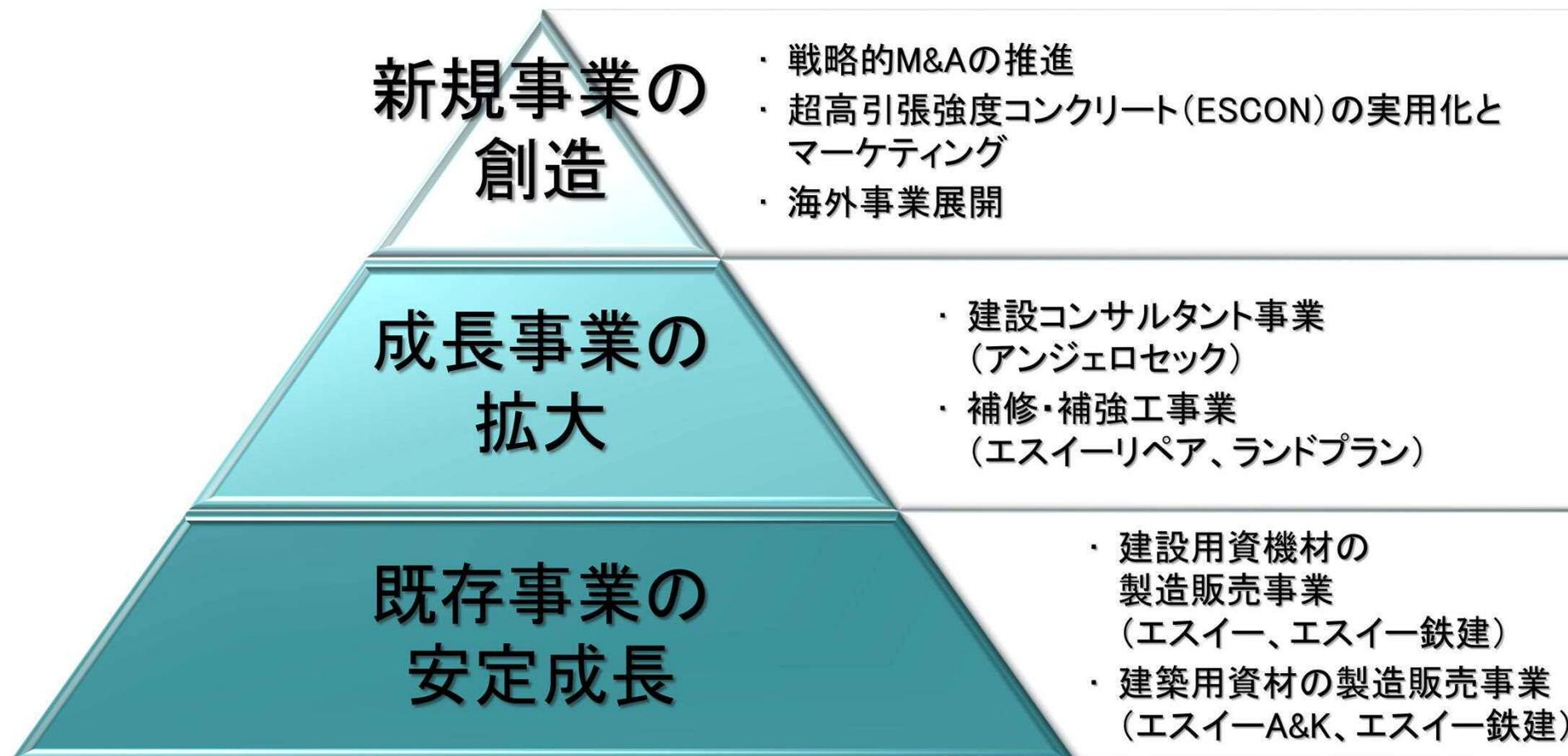
→ スピード感を持ったM&Aによる事業拡大

2. 長寿命化社会インフラの建設・維持管理

→ 熟練工・労務者不足に対応した、新しい材料・工法の開発
(省力化、省人化、工期短縮)→ESCON®の開発理念

3. 人口減少(少子高齢化)や地方過疎化による財政圧迫
地方創生等の財政問題による公共事業の縮小

→ 海外市場への展開 × PPP(公民連携)の推進



エスイーグループでは、
既存事業の安定成長/成長事業の拡大と
さらなる発展のため、3つの成長戦略に挑戦

既存事業の 安定成長

- ・ 建設用資機材の製造販売事業
(エスイー、エスイー鉄建)
- ・ 建築用資材の製造販売事業
(エスイーA&K、エスイー鉄建)

建設用資機材の製造販売事業(エスイー、エスイー鉄建)

- ・ 既存の技術/製品/工法の更なる改良、応用分野の拡大に注力
- ・ 未対応の分野/地域/発注者への積極的展開
- ・ 耐震補強分野への事業拡大

建築用資材の製造販売事業(エスイーA&K、エスイー鉄建)

- ・ 首都圏を中心とした民間住宅/非住宅投資の、安定的な建設需要取込
- ・ 東北地区における復興再生需要の取込
- ・ 建築物の耐震補強需要取込
- ・ 鉄骨・梁加工製作等の鉄骨工事

成長事業の 拡大

- ・ 建設コンサルタント事業
(アンジェロセック)
- ・ 補修・補強工事業
(エスイーリペア、ランドプラン)

建設コンサルタント事業(アンジェロセック)

- ・ エスイーと共同で環境分野(太陽光発電、廃棄物処理等)へエンジニアリング領域を拡大
- ・ 利益率の向上を目指したプロジェクト展開、組織体制構築
- ・ 提案能力/事業推進力の向上による、受注競争力の強化
- ・ 仏アンジェロップ社による、技術力向上と更なる国際化推進
- ・ ベトナムVJEC、アンジェロップ社とアジア諸国で共同提案

補修・補強工事業(エスイーリペア、ランドプラン)

- ・ 営業力強化、安定顧客層の形成による、受注力の向上
- ・ 設計部門の強化による新規補修分野への進出
- ・ 技術者獲得と教育を推進し、施工力を強化
- ・ 事業エリア拡大および新工法/新材料の取込

新規事業の創造

- ・ 戦略的M&Aの推進
- ・ 超高引張強度コンクリート(ESCON)の実用化とマーケティング
- ・ 海外事業展開

戦略的M&Aの推進

- ・ 業際分野におけるM&Aを通じた、経営基盤の強化/事業拡大/スピードアップ

超高引張強度コンクリート(ESCON)の実用化とマーケティング

- ・ 製品化ならびに製品ラインナップの拡充推進、販売とマーケティングの促進
- ・ ESCONを応用した新規分野への拡大

海外事業展開とPPP(公民連携)

- ・ ベトナム進出している日本企業とVJECの協業化。ベトナム現地企業との業務提携
- ・ 神奈川県三浦市の下水処理案件を東洋大学と共同で可能性調査を受託

●エスイーグループにおけるM&A実績

平成21年4月 朝日興業株式会社(現・エスイーA&K株式会社)の株式取得

平成22年1月 株式会社キョウエイ(現・エスイーA&K株式会社)の株式取得

平成24年5月 株式会社仲田建設(現・エスイーリペア株式会社)の株式取得

平成26年4月 鉄建工業株式会社(現・エスイー鉄建株式会社)の株式取得

平成27年4月 有限会社森田工産(現・エスイー鉄建株式会社)の株式取得

- ・ より一層の業際分野におけるM&Aを通じた、経営基盤の強化・拡大
- ・ 建設と交通インフラ分野を中心に、他領域の事業へも市場拡大
- ・ 経営管理能力のある人材の育成と技術経営 → スピード重視の成長戦略

ESCON(超高引張強度コンクリート) 実用化とマーケティング

● コンクリート構造物の劣化原因

凍害



< RC 橋脚 >

道路橋の経年疲労

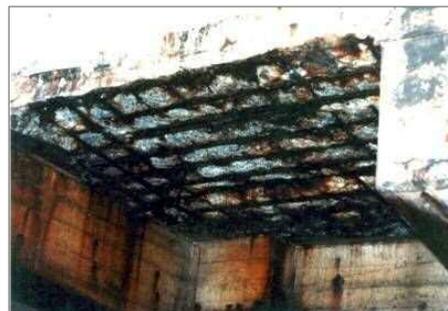


塩害



< PC 桁 >

< RC 桁 >



< RC 床版 >



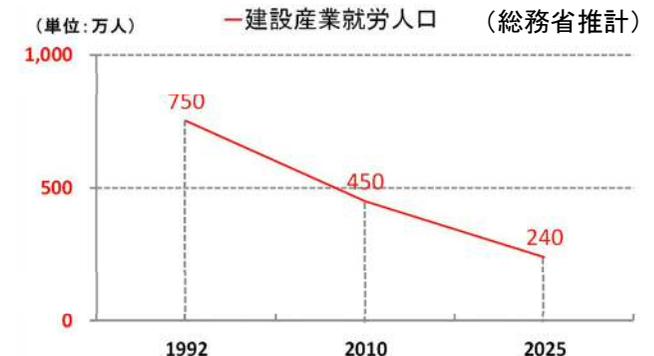
ESCON(超高引張強度コンクリート) 実用化とマーケティング

● 「ESCON」とは

- ・超高引張強度コンクリートExtra-High Tensile Strength Concreteの略称
- ・圧縮強度、曲げ引張強度が一般的なコンクリートより高い
- ・鋼材を使用しないため腐食せず、また高い靱性からひび割れにも強く、コンクリート系構造物の長寿命化が図れる

● 開発の背景

- ・**労務者の人材不足、熟練工の激減**
⇒ 省力化、省人化、工期短縮
- ・南海トラフや首都直下型などの発生リスク
: 大規模地震に対する構造物の耐震化対策が急務
⇒ **財政状況の逼迫による耐震化対策費の低減に対応**



○高強度コンクリートの使用により構造部材の軽量化が可能

○腐食劣化しないコンクリートの使用により耐久性が向上し、
構造物の長寿命化および維持管理費・更新費の大幅な削減が可能

ESCON(超高引張強度コンクリート) 実用化とマーケティング

● ESCONの特徴

- 圧縮強度が極めて高い: 150N/mm^2 以上 (普通コンクリートの約4~5倍)
- 曲げ引張強度が極めて高い: 20N/mm^2 以上 (普通コンクリートの約7~10倍)
- 凍害抵抗性が極めて高い ⇒ 寒冷地の構造物への適用に有効
- 塩分浸透性が極めて低く、ほとんどゼロである
⇒ 沿岸地域、凍結防止材散布地域の構造物への適用に有効
- 透水性が極めて低く、ほとんどゼロである ⇒ 水理構造物に有効
- 極めて中性化しにくく、透気性がほとんどゼロである
⇒ 二酸化炭素濃度の高い環境にある構造物への適用に有効
- 流動性が高く、自己充填性を有する ⇒ 薄い部材や複雑な形状への適用に有効
- 耐摩耗性・耐衝撃性が高い ⇒ 滑走路や水理構造物への適用に有効

上記の特徴を活かした
製品化ならびに製品ラインナップの拡充を推進

ESCON(超高引張強度コンクリート) 実用化とマーケティング

● ESCON: 製品化ならびに製品ラインナップ拡充を推進

橋梁構造分野



ESCONスラブ
(道路橋用床版)



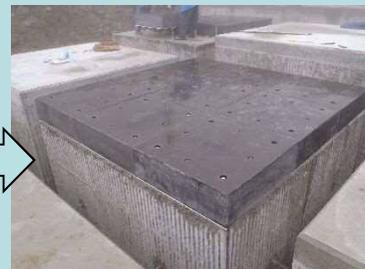
中・小規模
橋梁への適用



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
(アンカー用)



ESCONパネル
(ロックボルト用受圧板)



その他分野

ESCONデッキ(覆工板)



漁港岸壁アンカー
切欠き部用蓋部材



上記の他、海洋構造物や建築分野、放射線遮断容器等、
応用分野への用途拡大を検討

→ 販売活動とマーケティング(拡販)に注力

ESCON(超高引張強度コンクリート) 実用化とマーケティング

●ESCON γ Nite[®] (ガンマ線遮蔽材料)を開発中

◇ γ Nite(ガンマナイト)とは

γ Niteは、ガンマ線を遮蔽する厚さ8cmのESCONを用いた合成コンクリート材です。ガンマ線の遮蔽材料として代表的な鉛は高い遮蔽能力を有しますが、価格が高く、使用する上では、環境汚染や鉛中毒などの深刻な健康被害に留意する必要があります。また、鉄は鉛に次いで遮蔽能力が高いですが、腐食に対する懸念があります。ESCON γ Niteは、鉄に近い遮蔽能力を有し、耐久性の高い超高強度コンクリートを使用しており、遮蔽能力、耐久性、価格等のバランスが取れた優れた遮蔽材料といえます。

◇ESCON γ Niteの応用例

ESCON γ NiteBox(放射性廃棄物保管容器)

γ Niteを用いた、放射性遮蔽容器 γ NiteBOXは普通コンクリート製の容器と比べその厚みを薄くすることができます。 γ NiteBOXは、ESCONを使用しているため、水に対する耐浸透性や耐凍結融解性、耐薬品性に優れ廃棄物の長期保存に適します。

ESCON γ Niteパネル

ESCON γ Niteをパネル上にすることで医療機関のCT室の壁面の構築や更新あるいは、ガンマ線を用いた非破壊検査の被爆防止用パネルへの応用が考えられます。

放射能汚染物質の中間貯蔵箱
ESCON γ Nite BOX



フレコンバッグ

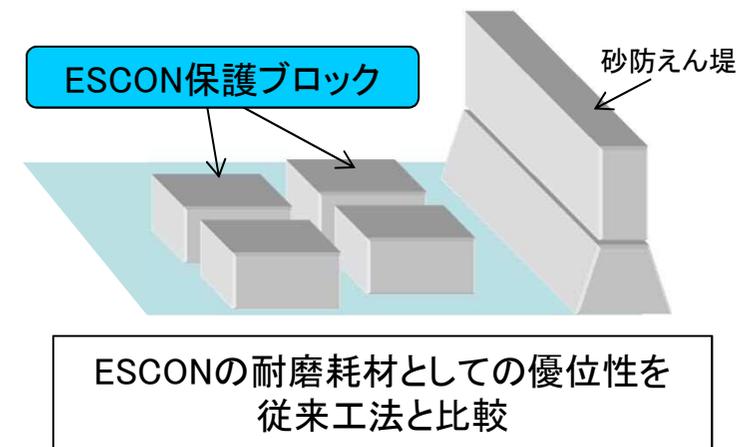
ESCON(超高引張強度コンクリート) 実用化とマーケティング

- 試験施工の実施: ESCON保護ブロックを砂防えん堤に設置
定期的に性能計測



砂防えん堤(試験施工現場)

国交省管内の砂防えん堤護床工にて
現場実証試験を実施(期間:5年)
現在実施中。



試験データを蓄積し、
早期の製品実用化および技術的な認証取得を推進

ESCON(超高引張強度コンクリート) 実用化とマーケティング

●採用事例

ESCONパネル(ロックボルト用受圧板)



- ◇製品化完了
- ◇昨年度に金沢(兼六園法面)
他現場への納入実績
- ◇NETIS登録申請中



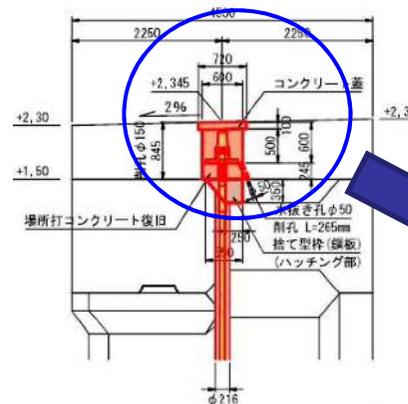
兼六園法面納入状況



漁港用ESCONカバープレート



- ◇強度試験実施済み
(100kN対応)
- ◇茨城県波崎漁港にて昨年度末約50枚
納入
- ◇本年度も同数程度
の納入を予定

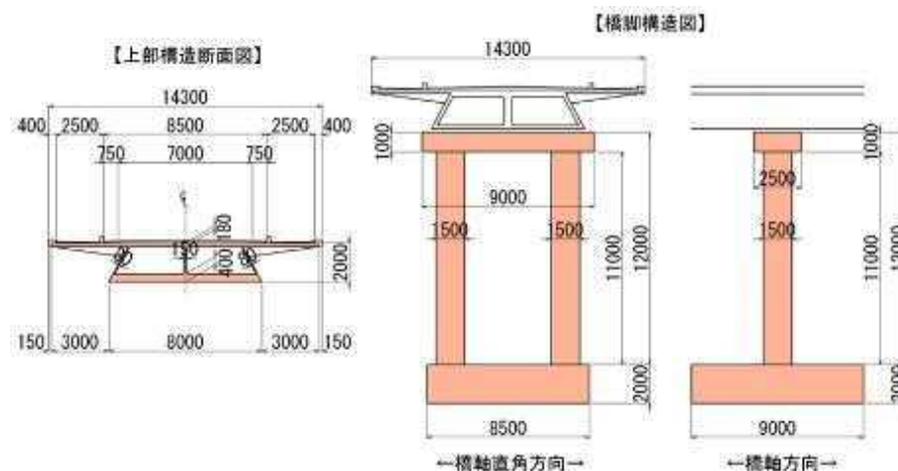


● 将来構想: ESCONを用いた道路橋の試設計の結果

【従来の橋梁: PC箱桁】



【ESCON仕様橋梁】



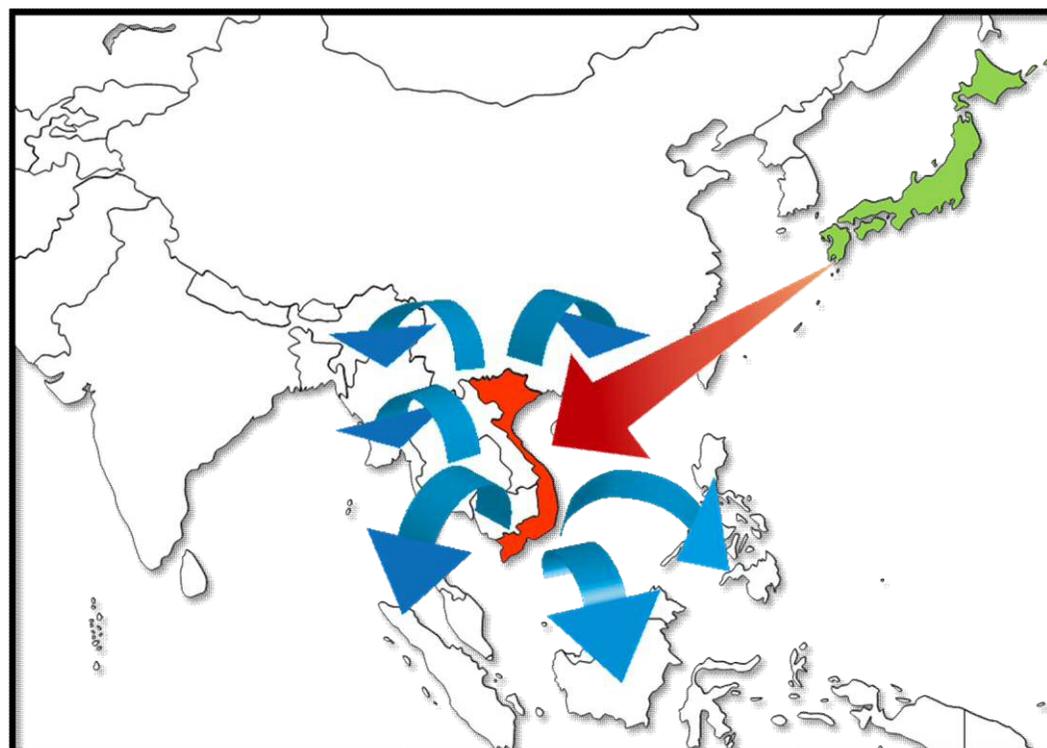
上・下部工の総重量: 約40%低減
上・下部工の工事費: 約20%低減
施工期間: 約50%低減

●海外事業展開(ベトナム)への積極的な取組

- 2007年 ベトナムでの事業展開を目的として、ベトナム国立建設大学(NUCE)附属機関と(有)日越建設コンサルタント(VJEC)設立
- 2010年 ベトナムにおける大規模国策事業である、ハノイーハイフォン間高速道路(全長105キロ)施工監理業務を受注
- 2012年 ハイフォンーハロン間バックダン橋プロジェクトをPPP(公民連携)にてベトナム・クアンニン省に提案、その事業化を推進中
- 2014年 JICA(独立行政法人国際協力機構)より、「道路法面災害対策(グラウンドアンカー工法)の技術普及案件化調査」を受注
- 2015年 バックダン橋プロジェクト投資許可受領。事業開始

引き続き、ベトナム市場の開発、
新規プロジェクト創出と具体化を推進

●ベトナムから近隣諸国への拡大



当社製品の啓蒙活動

技術移転/人材交流

将来的な生産/販売拠点設置

現地企業とのタイアップ



事業可能性を模索

ベトナムでの事業展開に加え、中・長期戦略として、
その他東南アジア地域等における事業展開を創出

ナイル架橋建設工事プロジェクト

● 日本政府の円借款(有償資金協力)によるウガンダ共和国 ジンジャ県における「ナイル架橋建設工事」への斜材ケーブル業務を受注

資材供給、スーパーバイザー派遣、機材リースを通じて当社の技術を総合的提供

ナイル架橋建設事業は、ビクトリア湖から流れるナイル川の源流付近に東アフリカ初の斜張橋を建設するものであり、本斜張橋の整備により、東アフリカ地域各国の農業・産業振興や貿易・投資の拡大が期待されるとともに、ウガンダ北部回廊の輸送能力増強、安全な渡河ルート確保にも貢献することができます。

● FUT-H型斜材ケーブルを提供

斜材ケーブルは現場組立型であり、それに伴う施工計画から架設指導、品質管理において本プロジェクトに参加(当社参加期間(予定): 2016年冬~2018年春)



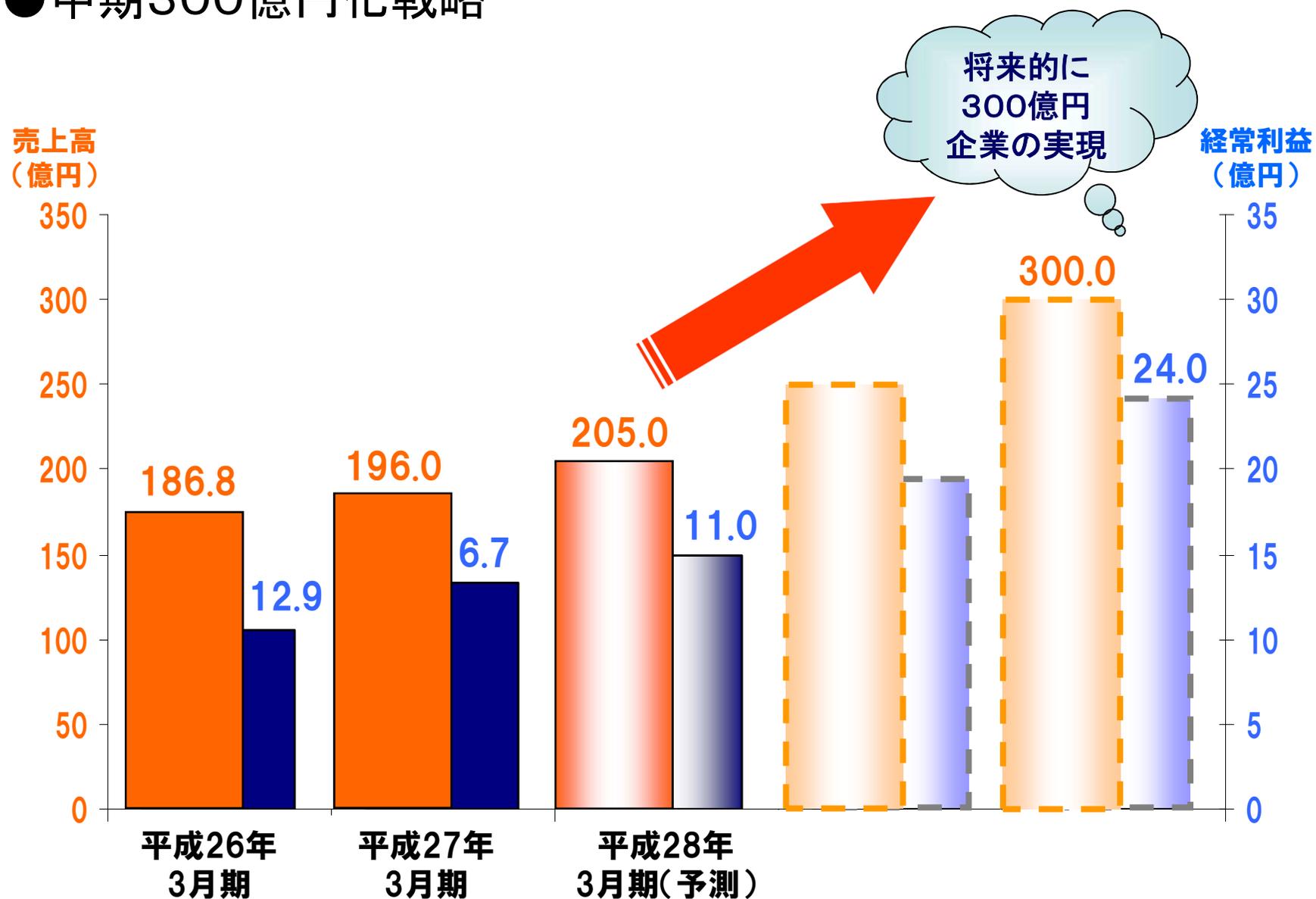
一般財団法人土木研究センター建設技術審査証明取得(建技審証第0906号)



発注者	ウガンダ国家道路公社 Uganda National Roads Authority
工事名称	ナイル架橋建設事業(ジンジャ) Construction of a New Bridge Across River Nile at Jinja
所在地	ウガンダ共和国ジンジャ県
工期(予定)	2014年1月~2017年12月(約4年)
設計監理	株式会社オリエンタルコンサルタンツ・株式会社エイト日本技術開発・PEC JV
施工	銭高組・現代建設JV

エスイーグループ売上／利益目標

●中期300億円化戦略



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を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。

Globality Engineering Maker

 株式会社 エスイー