
決算説明会資料

2003年5月20日

コード番号:1723

ND 日本電技株式会社



目次

- . 会社概要
- . 決算内容
- . 今後の戦略
- . その他



.会社概要

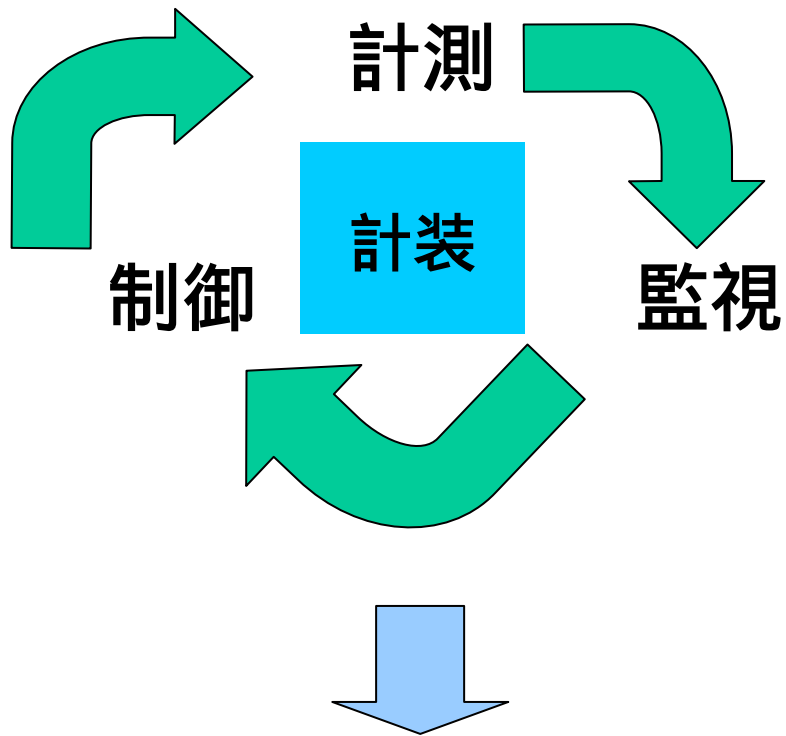


会社概要

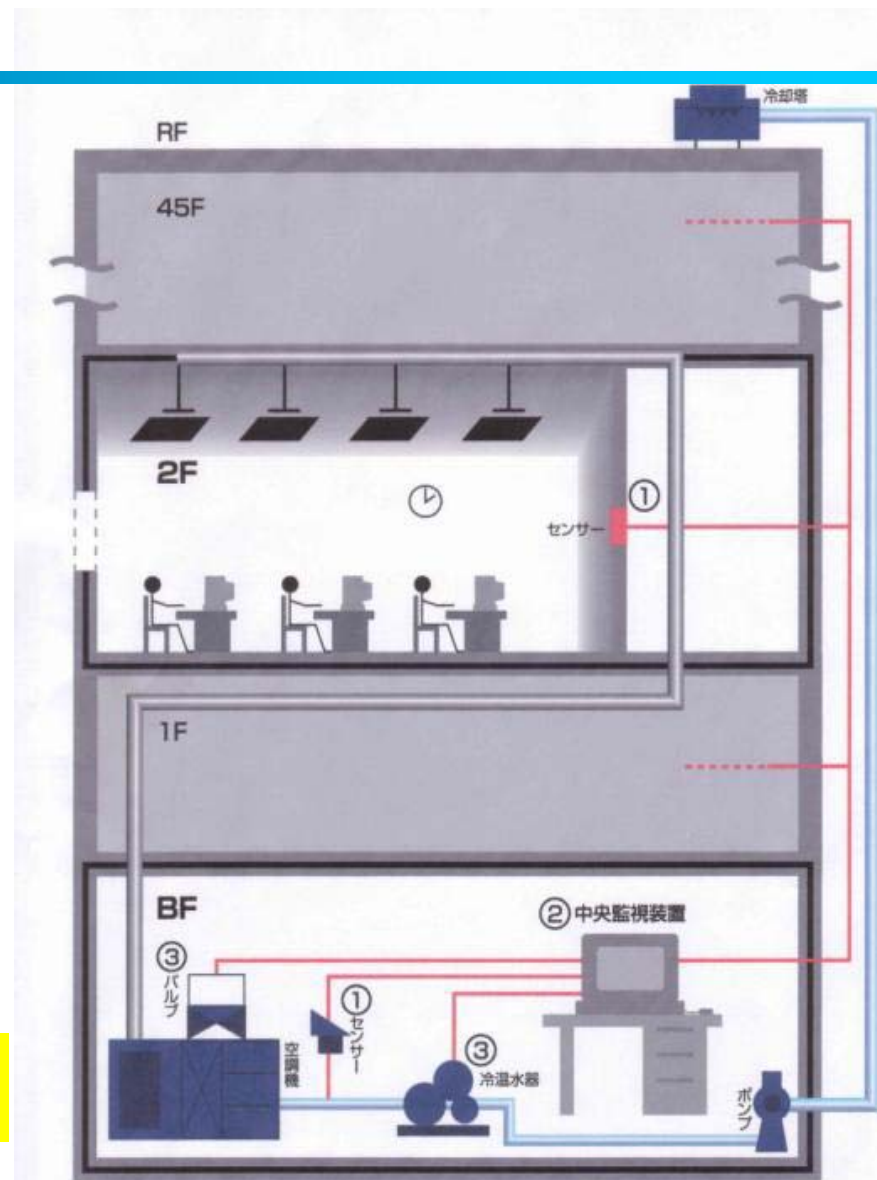
本社所在地	東京都墨田区両国
設立	昭和34年9月
代表者	代表取締役社長 島田惟一
資本金	4億7,049万円(平成15年3月末現在)
従業員数	599名(平成15年3月末現在)
提携会社	(株)山武(総合オートメ大手、東証一部上場)
拠点	東京・札幌・つくば・千葉・横浜・静岡・浜松・名古屋・大阪・岡山・広島など27拠点
事業内容	ビルディング・オートメーション、ファクトリー・オートメーションなど各種自動制御システム(=計装)の設計・施工・販売・保守

計装とは

空調分野の場合



最少エネルギーで快適な環境



主力事業

空調計装関連事業

オフィスビル、病院、ホテル、
美術館、ホール、映画館、
クリーンルーム、各種実験設備・・・

15年3月期売上比率・・・90%

うち 新設(新築建築物対象)・・・50%
既設(既設建築物対象)・・・40%



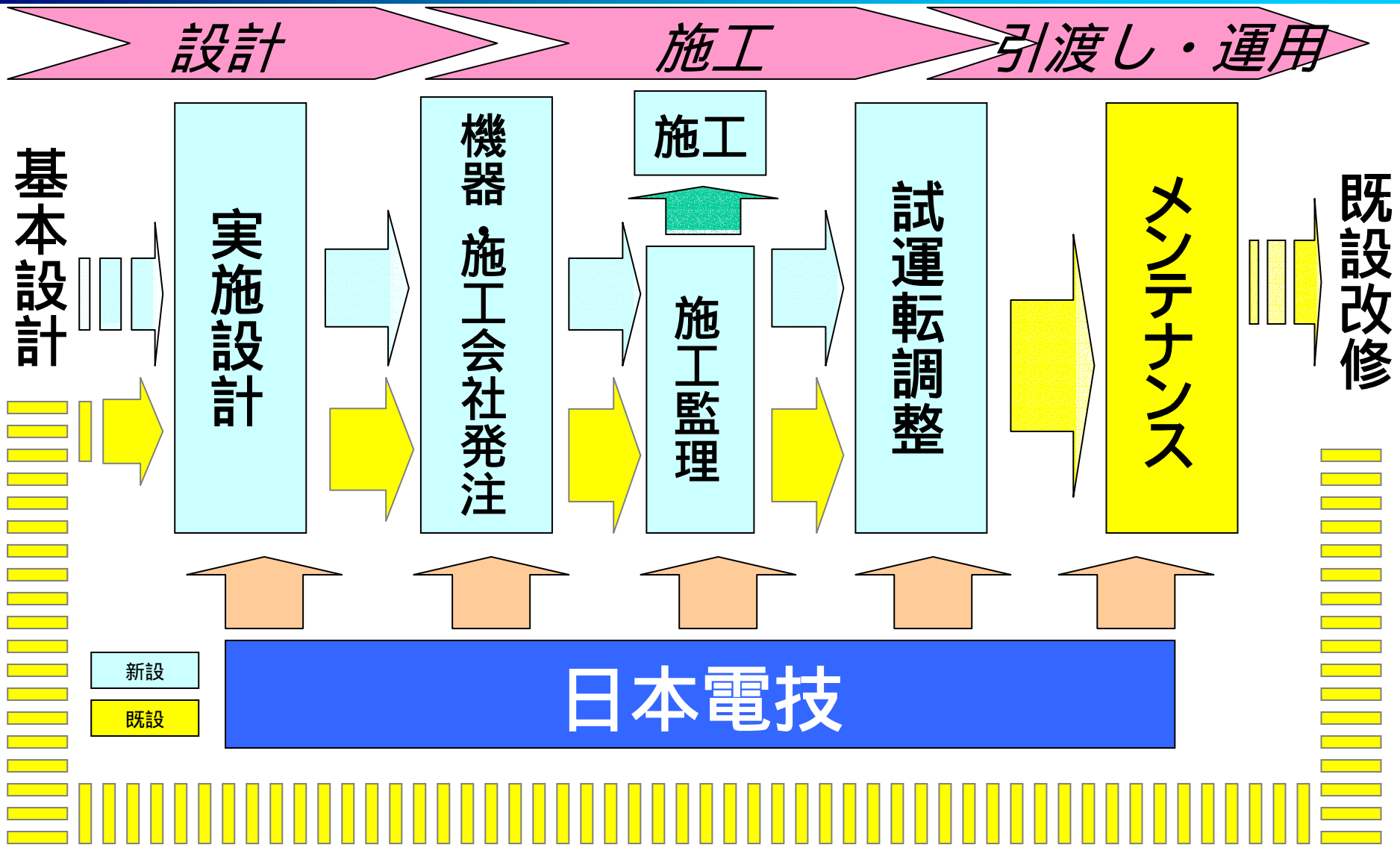
その他の計装関連事業

各種製造ライン、各種搬送ライン、その他各種設備制御

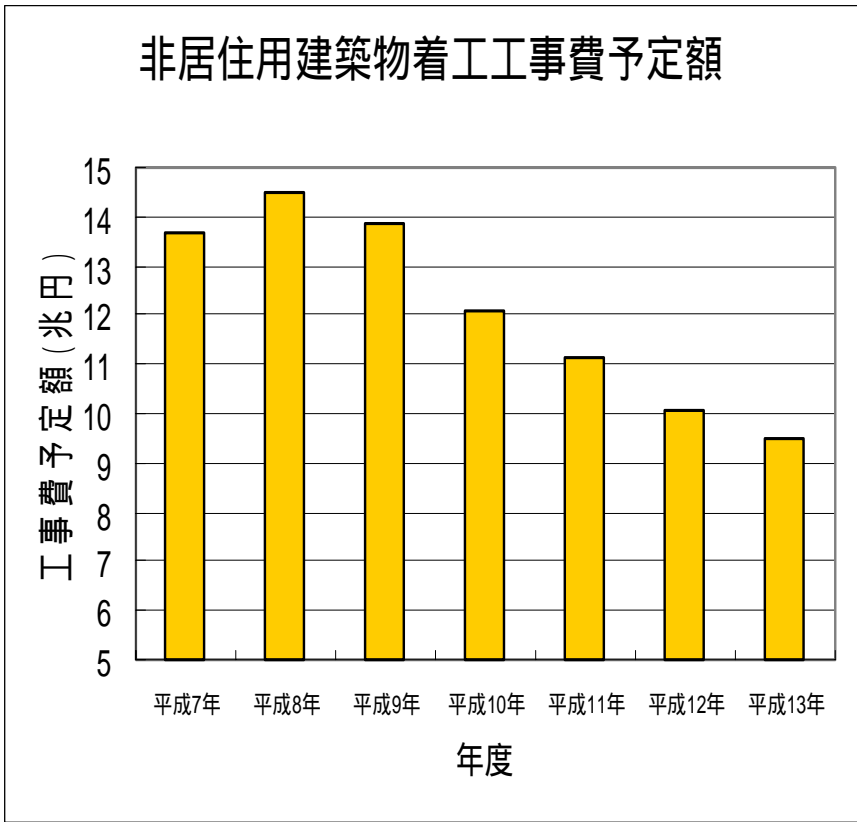
15年3月期売上比率・・・10%



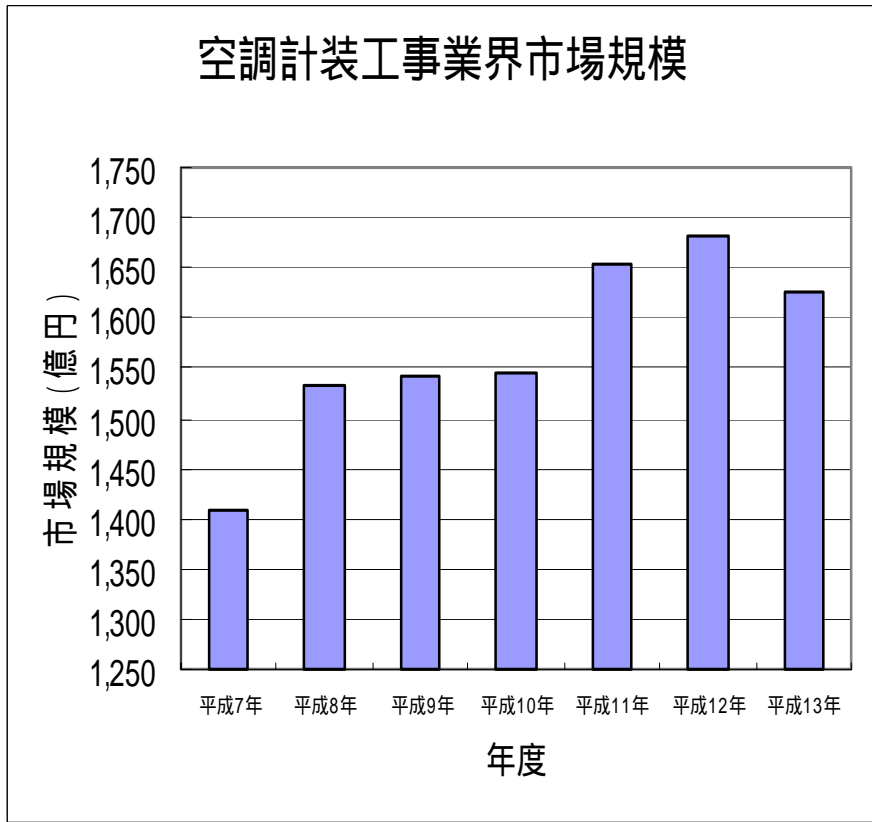
仕事の流れ



空調計装市場規模推移



国土交通省統計より



矢野経済研究所調べ

建設市場に比して堅調な市場規模推移

利益重視の経営(収益力)

規模より収益性を重視した受注方針
高収益を可能とする技術力

既設市場に強み(成長性)

当社は業界のパイオニア 豊富な既設ストック
既設市場は拡大市場

.決算内容



事業環境と当社の対応

15 / 3期の事業環境

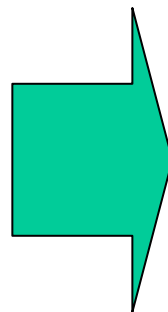
当社の対応策

市場概況

設備投資抑制(コスト低減
ニーズは大)
新築市場減少
既設市場堅調

事業別動向

空調計装・新設	減少傾向
空調計装・既設	増加傾向
その他計装	横ばい傾向



事業別戦略の徹底

空調計装・新設
選別受注の徹底
空調計装・既設
提案営業強化
その他計装
標的の明確化

決算のポイント

- **微増ながら増収**
既設市場へのシフトによる積極的な営業展開が奏効
短工期の工事受注増に伴う期末近くの売上増
- **3期連続の増益**
拡大市場である既設市場シフトの結果
- **増配及び記念配当**
15円(上場時) 17円 + 記念配5円 = 22円(予定)

決算ハイライト

(百万円、円、%)

	14 / 3期		15 / 3期			増減額	増減率
		百分比	中間期	通期	百分比		
売上高	22,204	100.0	7,716	22,413	100.0	209	0.9
営業利益	1,155	5.2	227	1,279	5.7	123	10.7
経常利益	1,089	4.9	212	1,173	5.2	84	7.7
当期純利益	585	2.6	154	608	2.7	23	4.0
総資本	16,887		15,077	17,540		653	3.9
株主資本	8,099		7,806	8,824		724	9.0
1株あたり当期純利益	70.55			72.00		1.45	
1株あたり株主資本	1,079.43			1,067.89		11.54	

損益の状況

(百万円、%)

	14 / 3期		15 / 3期		増減額	増減率
		構成比		構成比		
売上高	22,204	100.0	22,413	100.0	209	0.9
売上原価	17,330	78.1	17,605	78.5	274	1.6
売上総利益	4,873	21.9	4,808	21.5	65	1.3
販売費及び一般管理費	3,717	16.7	3,529	15.8	188	5.1
営業利益	1,155	5.2	1,279	5.7	123	10.7
営業外収益	28	0.1	26	0.1	2	7.5
営業外費用	95	0.4	132	0.6	36	38.7
経常利益	1,089	4.9	1,173	5.2	84	7.7
特別利益	15	0.1	24	0.1	9	63.3
特別損失	9	0.1	45	0.2	35	383.0
当期純利益	585	2.6	608	2.7	23	4.0

増減要因

営業利益・・・売上総利益は前期比減少となったが、販管費の減少により増益となった

経常利益・・・株式公開費用等による営業外費用の増加は販管費の減少によりカバーし、増益となった

当期純利益・・・静岡支店の改築により損失は増加となったが、最終当期純利益は増益となった

貸借対照表の主な増減科目

(百万円、%)

	14 / 3期		15 / 3期		増減額
		構成比		構成比	
資産合計	16,887	100.0	17,540	100.0	653
流動資産	14,450	85.6	14,744	84.1	293
受取手形	4,048	24.0	3,641	20.8	406
完成工事未収入金	2,935	17.4	4,766	27.2	1,831
未成工事支出金	4,620	27.4	2,866	16.3	1,754
固定資産	2,437	14.4	2,796	15.9	359
負債合計	8,788	52.0	8,716	49.7	71
流動負債	8,203	48.6	8,116	46.3	87
支払手形	2,657	15.7	2,687	15.3	30
未成工事受入金	2,222	13.2	1,742	9.9	479
固定負債	584	3.5	600	3.4	15
退職給付引当金	440	2.6	464	2.7	24
資本合計	8,099	48.0	8,824	50.3	724

増減要因

完成工事未収入金

期末近くの完工増加に伴い増加
(3月売上高 前期71億、当期97億)

未成工事支出金、未成工事受入金

既設工事へのシフトにより、工期が短期化し、これに伴い受注残高が減少したことにより減少

固定資産

資産運用、投信割引国債、静岡支店建物、情報システム構築費用などにより増加

キャッシュフローの状況

(百万円)

	14 / 3期	15 / 3期	差額
営業活動によるキャッシュフロー	1,254	1,061	193
投資活動によるキャッシュフロー	73	468	395
財務活動によるキャッシュフロー	74	27	47
現金及び現金同等物の期末残高	2,240	2,806	566

各キャッシュフローの増減要因

営業活動によるキャッシュフロー・・・対前期比 193

未成工事支出金減少や法人税等の支払減少及び仕入債務の増加があったものの
売上債権の増加により前期比減少となった

投資活動によるキャッシュフロー・・・対前期比 395

資金運用による投資有価証券の取得及び支店事務所改築など有形固定資産の取得により
前期比減少となった

財務活動によるキャッシュフロー・・・対前期比 47

短期借入金の返済はあったものの、公募増資による増加により前期比微増

事業別受注高、受注残高

(百万円、%)

	14 / 3期				15 / 3期			
	受注高	構成比	受注残高	構成比	受注高	構成比	受注残高	構成比
空調計装関連事業	17,607	89.0	11,315	94.1	18,031	89.6	9,174	94.3
空調計装工事	17,188	86.9	11,315	94.1	17,583	87.4	9,174	94.3
新設工事	10,368	52.4	9,010	75.0	8,500	42.2	6,680	68.7
既設工事	6,819	34.5	2,304	19.2	9,082	45.1	2,494	25.6
制御機器販売	418	2.1			448	2.2		
その他の計装関連事業	2,174	11.0	703	5.9	2,092	10.4	554	5.7
その他の計装工事	1,652	8.4	703	5.9	1,623	8.1	554	5.7
制御機器販売	522	2.6			468	2.3		
合計	19,782	100.0	12,018	100.0	20,124	100.0	9,729	100.0

工期が短い既設工事の営業強化、工期が長い新設工事の選別受注促進に伴い、受注残高は減少傾向

事業別売上高

(百万円、%)

	14 / 3期売上高		15 / 3期売上高	
		構成比		構成比
空調計装関連事業	20,144	90.7	20,172	90.0
空調計装工事	19,726	88.8	19,723	88.0
新設工事	12,363	55.7	10,831	48.3
既設工事	7,362	33.2	8,892	39.7
制御機器販売	418	1.9	448	2.0
その他の計装関連事業	2,059	9.3	2,240	10.0
その他の計装工事	1,537	6.9	1,772	7.9
制御機器販売	522	2.4	468	2.1
合計	22,204	100.0	22,413	100.0

新設工事減収
既設工事増収

市場低迷と選別受注促進
提案物件注力が奏効

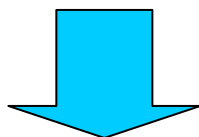
・今後の戦略



業績見通しの前提

● 事業環境

- ・新設市場減少、既設市場増加基調変わらず
- ・省エネルギー化ニーズ強い



● 事業戦略

既設市場への省エネルギー提案ビジネスを核に
各事業に明確なミッションを

- ・新設 収益性改善、既設ストック確保
- ・既設 省エネ提案を核に積極的拡大
- ・その他 対象顧客、設備を絞り、提案ビジネス展開
- ・新規 実績づくりと新規顧客開拓の突破口として

16 / 3期業績見通し

(百万円、円、%)

	15 / 3期		16 / 3期予想			増減額	増減率
		百分比	中間期	通期	百分比		
売上高	22,413	100.0	8,180	22,550	100.0	137	0.6
営業利益	1,279	5.7	460	1,350	6.0	71	5.6
経常利益	1,173	5.2	450	1,380	6.1	207	17.6
当期純利益	608	2.7	280	760	3.4	152	25.0
総資本	17,540			17,270		270	1.5
株主資本	8,824			9,290		466	5.3
1株あたり当期純利益	72.00			85.39		13.39	
1株あたり株主資本	1,067.89			1,125.95		58.06	

事業別売上高見通し

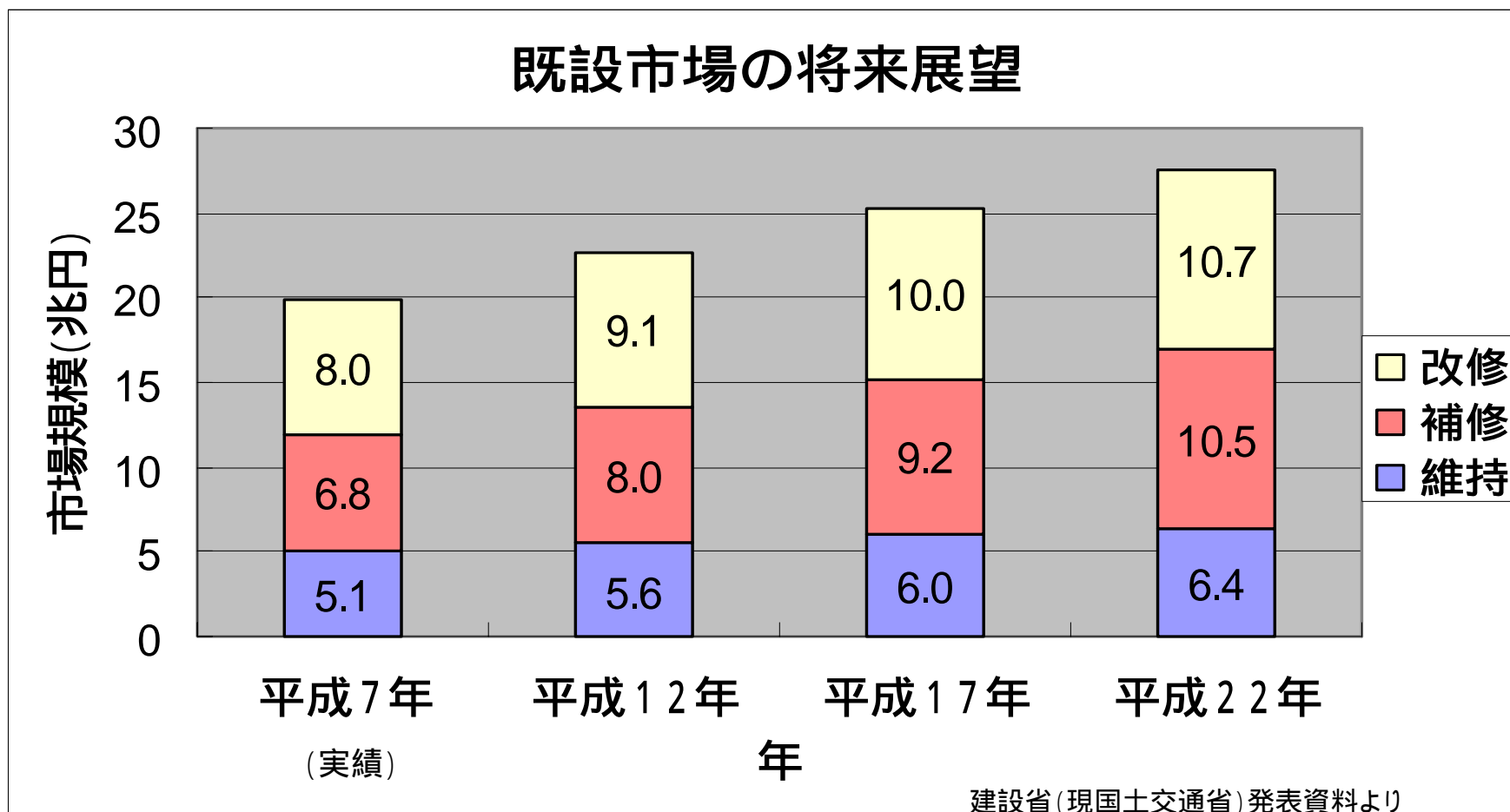
(百万円、%)

	15 / 3期		16 / 3期予想	
	売上高	構成比	売上高	構成比
空調計装関連事業	20,172	90.0	20,270	89.9
新設	11,072	49.4	9,640	42.8
既設	9,100	40.6	10,630	47.1
その他の計装関連事業	2,240	10.0	2,280	10.1
合 計	22,413	100.0	22,550	100.0

制御機器販売含む

事業環境(その1・既設市場)

既設市場は今後とも有望市場



事業環境(その2・省エネ関連市場)

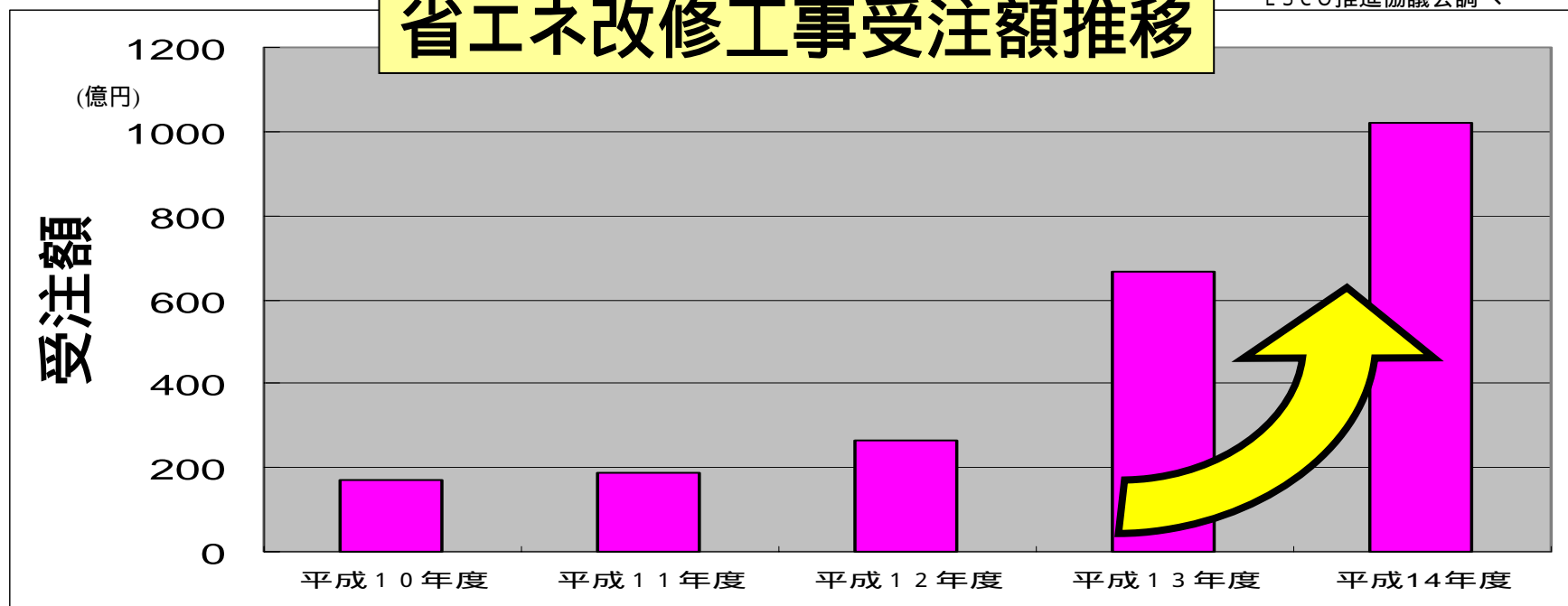
省エネルギー提案営業型既設事業の拡大

省エネルギー事業環境は追い風

- ・新改正省エネ法 平成15年4月
- ・省エネルギーの取組は経営コスト削減の具体策

省エネ改修工事受注額推移

ESCO推進協議会調べ



事業環境 (その3・新改正省エネルギー法)

新改正省エネ法(15年4月～)の概要

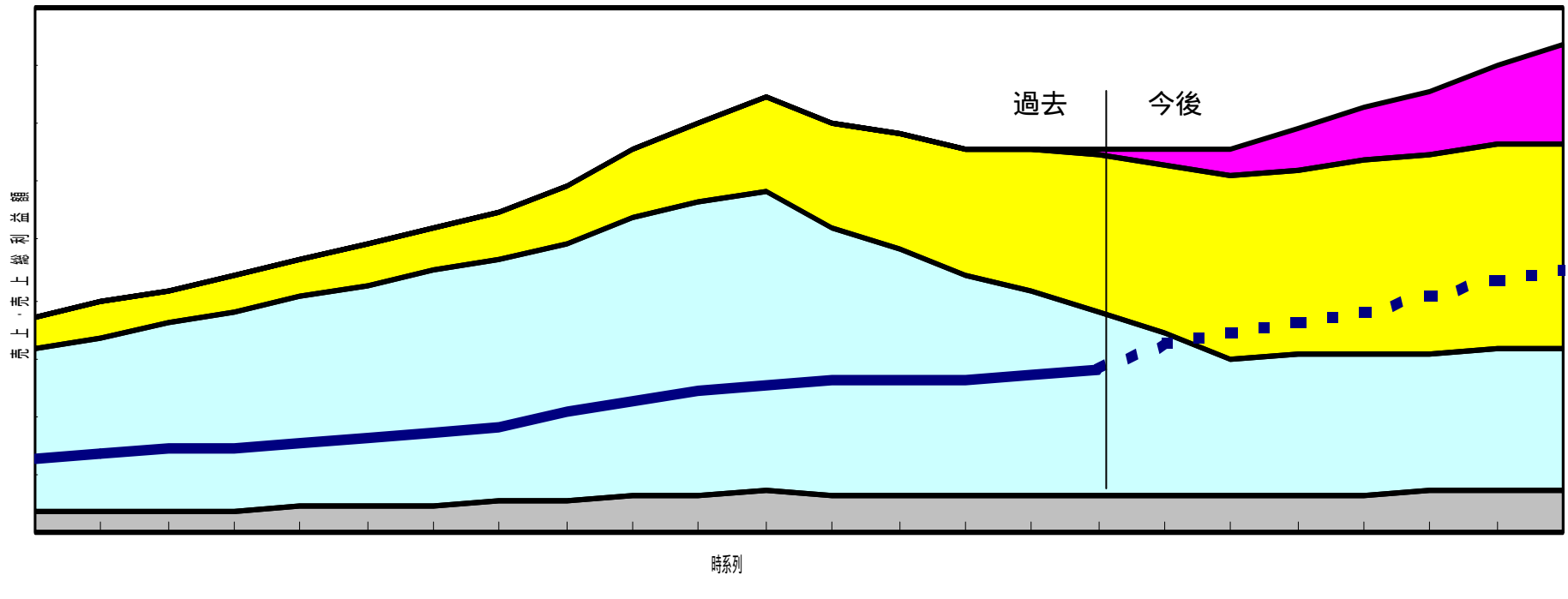
年間エネルギー使用量		工場・事業場の設置者	
燃料(熱)	電気	以下の5業種 製造業 鉱業 電気供給業 ガス供給業 熱供給業	左記を除く全ての業種 (例えばオフィスビル、 デパート、ホテル、学校、 病院、官公庁など) 左記5業種の本社ビル 等の事務所
3,000kl	1,200万kWh	第一種特定事業者	第一種指定事業者
1,500kl	600万kWh	第二種特定事業者	

民生部門の強化
エネルギー管理
士の選任
中長期計画の作
成・提出
中長期計画作成
の際のエネルギー
管理士の参画
定期報告

エネルギー管理
士の選任
(記録に代え)定
期報告

エネルギー管理士の選任(エネルギー管理士の資格が必要)
中長期計画の作成、提出、定期報告

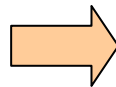
成長戦略 (今後の成長戦略イメージ図)



既設提案 既設 新設 その他計装 売上総利益

コアとなる戦略

既設市場における
提案営業拡大



省エネルギー関連市場へ
の積極的事業展開

事業別戦略(その1)

新設事業

既設事業に繋がるストックの確保 選別受注
収益率の改善 技術力向上による施工効率アップ

既設事業(従来型)

当社施工新設物件におけるメンテナンス完全確保
当社施工新設物件における監視装置更新需要完全確保
メンテナンスメニューの拡大とスポットサービスの重視

その他の計装関連事業

規模より収益重視 “より広く”から“より深い”営業展開
対象設備を絞った営業展開
新規事業 実績づくりと新規顧客開拓
計装以外の省エネ分野からのアプローチ

事業別戦略(その2)

既設事業(省エネ提案型)

～ 1 5 / 3 月期

顧客開拓期

コスト削減ニーズ(設備投資削減傾向)を捉えた
事業展開

- ・顧客が投資しやすい規模の物件を数多く収穫
「量」より「数」

～ 1 6 / 3 月期

顧客囲い込み期

主要顧客(ビル、病院など)は「エネルギーのプロ」
が不足している状態

- ・当社が省エネルギーに関するコンサルタント
として顧客に密着

～ 1 7 / 3 月期

1ランク上の
省エネプロ集団へ

ギャランティード・セイビング・ビジネスも視野に
・省エネ知識(技術)、費用低減のための会計、法
務知識等を兼ね備えたセールスエンジニア集団へ

.その他



想定されるリスクについて

1. 株式会社山武との関係
(仕入依存度が高いことについて)
2. 既設市場における競争激化について
3. 省エネルギービジネス展開上のネックについて

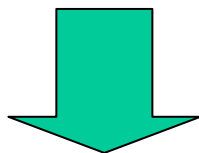
ビジョンについて

環境問題 省エネルギー

既設建物への投資拡大



「計装」の活躍フィールドは今後も広がっていく



将来ビジョン

「『計装』の可能性を追求します」



本日の説明会ならびに、IRに関するお問い合わせ等
ございましたら、経営企画室までご連絡ください。

03 - 5624 - 1011

<http://www.nihondengi.co.jp/>
ndkeiki@nihondengi.co.jp

当資料に記載されている日本電技の現在の計画、見通し、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、
これらは、現在入手可能な情報から得られた日本電技の経営者の判断に基づいています。
実際の業績は、さまざまな重要な要素により、これら業績見通しとは大きく異なる結果となりうることをご承知おきください。