

2023年12月期 第3 四半期連結決算概要

2023年11月14日

2023年12月半期 第3四半期連結決算概要

	2022年3Q	2023年3Q		2023年通期	
	実績	実績	前期比	予想	進捗
売上高	290.5億円	312.4億円	+7.5%	400.0億円	78.1%
営業利益	5.9億円	3.6億円	△39.0%	5.7億円	63.2%
経常利益	8.6億円	5.1億円	△40.6%	6.6億円	77.9%

2023年3Qの状況

- 原材料の高騰、販管費の増加に伴う営業利益の減少
 - ベースアップの実施（2022/4に定期昇給と合計して約6%上昇、本年も4月より定期昇給と合計して約5%の上昇率にて実施）
 - 生産性向上を目的としたITツールの導入（Slackおよびkintoneの導入）
 - 海外事業への投資（新工場稼働時の教育実施に伴う渡航費用、新工場稼働開始に伴う現地スタッフの採用）
 - M&Aによる成長分野への投資（再生可能エネルギー関連事業、住宅機器関連事業の強化）
 - 取締役会の機能向上を目的とした外部機関による取締役会実効性評価の実施

2023年12月期3Q セグメント別概要

 環境機器関連事業	2022年3Q	2023年3Q		2023年通期	
		実績	前期比	予想	進捗
売上高	150.8億円	155.1億円	+2.9%	200.3億円	77.5%
セグメント利益(営業利益)	10.9億円	9.1億円	△15.7%	13.2億円	69.6%
参考：経常利益	11.9億円	10.3億円	△13.6%		

2023年3Qの状況

- 国内売上：設備投資需要の回復に伴う修繕工事の受注増加、新たなサービスの展開
- 海外売上：インドにおける引き合いの増加によって売上は増加しているものの、前年のイラク案件のような超大型案件がないことから減少
- スtock売上：堅調に推移

参考情報

- 海外の状況【グループ決算への取り込みは3ヶ月遅れであり、2023/3Qに取り込んでいる海外数値は2022年10月～2023年6月】
 - ースリランカ：小型浄化槽の組立工場が2022年10月に完成し、出荷開始。大統領の逃亡によって経済活動停滞による影響は生じたものの開発案件は動き始めており、引き合い増加
 - ーインド：インド国内の浄化槽需要の増加およびタイムリーに対応することを目的とする現地生産強化のための新工場建設。予定より遅延して2023年2月に初出荷。
現状では、製造人員の育成に時間を要しており、供給が需要に追いついていない状況。
- 仕入価格の上昇に伴う販売価格への転嫁
 - ー小型浄化槽：国による認定品であることから価格での競争は難しく、営業戦略の一つとして価格は据え置き
 - ー中型・大型浄化槽、産業排水処理システム：取決価格の交渉・積算時の見積もり時点での反映を実施しているものの、タイムリーな転嫁は出来ていない状況
- 海外輸送費はコロナ前の水準へ回復

2023年12月期3Q セグメント別概要

住宅機器関連事業	2022年3Q	2023年3Q		2023年通期	
		実績	前期比	予想	進捗
売上高	119.2億円	132.8億円	+11.4%	175.0億円	75.9%
セグメント利益(営業利益)	2.3億円	2.0億円	△13.3%	3.9億円	52.3%
参考：経常利益	3.1億円	2.7億円	△13.2%		

2023年3Qの状況

- 売上(卸売)：主力商品については供給が正常化したことにより売上が増加するも、特需商材については案件の完成が少なく、建設関連業者向けの売上は微増
- 売上(工事)：ホームセンターの店舗建築工事が当期は無かったものの、外壁工事が好調であったこと、子会社の取得による空調設備工事の増加によって工事売上は大きく増加
- 利益：仕入価格の高騰を販売価格に転嫁出来ていない状況であり、利益率低下

参考情報

- 新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う各メーカーの出荷制限に伴う商品供給の遅延は解消
- 各種商品の仕入価格値上げは2023年にも実施される見込み
販売価格への転嫁については、タイムリーかつ全ての売上への転嫁は難しい状況。取引量の多い本社主導による仕入価格交渉を強化して対応を進める

2023年12月期3Q セグメント別概要

再生可能エネルギー 関連事業	2022年3Q	2023年3Q		2023年通期	
		実績	前期比	予想	進捗
売上高	15.6億円	19.8億円	+26.7%	18.5億円	107.2%
セグメント利益(営業利益)	1.9億円	2.5億円	+31.8%	3.1億円	81.3%
参考：経常利益	1.8億円	2.5億円	+34.7%		


2023年3Qの状況

- 太陽光：施設売却から自社保有による売電(FIT活用またはPPAモデル)に注力しているものの、施設販売案件があったことやFIT・PPA案件の増加によって売上は増加
- 小形風力：FITによる売電施設は現在24サイト稼働中。当期の環境省の実証事業による売上は減少
- BDF：軽油に当社製品を5%混合したB5軽油の契約数増加

参考情報

- 太陽光：買収した子会社を中心としたPPAモデルへの展開。
 FIT施設：商業施設店舗屋根置きFIT施設129サイトをベースに、全187サイトが稼働中
 PPA施設：大口の電力需要家向けに自社所有の施設からの売電を3月より開始、現在は11サイト稼働中
- 小形風力：FITによる売電施設について、2025年までに70サイト稼働に向けて推進。環境省の実証事業に参画し、純国産の50kW風力発電機の開発・普及へと取組
- BDF：製造プラントのある愛媛だけでなく、需要の多い関東地方での事業展開が進捗中。また、他社と連携し、トーイングトラクターや路線バスへの給油の実証実験を開始

2023年12月期3Q セグメント別概要

 その他の事業	2022年3Q	2023年3Q		2023年通期	
		実績	前期比	予想	進捗
売上高	4.8億円	4.6億円	△4.2%	6.2億円	75.1%
セグメント利益(営業利益)	0.4億円	0.2億円	△29.0%	0.4億円	62.2%
参考：経常利益	0.2億円	0.1億円	△29.9%		

2023年3Qの状況

- ボトルウォーターの契約数は減少、水道直結型のウォーターサーバーの契約数は増加
- 水道直結型のウォーターサーバーの契約数増加に対応するために専門の人員を先行投資していることから利益率は減少しているが、今後の売上増加に伴って正常化

参考情報

- 営業活動については、いずれも愛媛・広島地区にて実施
- 廃プラスチックの問題等によって、ボトル型ウォーターサーバーから水道直結型ウォーターサーバーへの移行を展開中。
- 水道直結型がサブスクモデルであることからボトル型ウォーターサーバーと比較すると利益率は低いものの、ストックビジネスとして企業基盤の強化に貢献