



Keep the Lifeline.

ライフラインを、支える。

2022年3月期第2四半期 決算のご報告



株式会社協和日成

1.	決算のご報告		2
----	--------	-------	---

2.	ご参考資料		
----	-------	--	--

①	当社について		11
---	--------	-------	----

②	中期経営計画「エボリューションプラン21」		27
---	-----------------------	-------	----

1.決算のご報告

Keep the Lifeline.

直近の業績のポイント

事業環境

新築建物の給排水衛生設備工事が前期に大型案件の完成が集中したこと等により、期初の手持工事が前期から253百万円下回ってスタート。

売上高のポイント

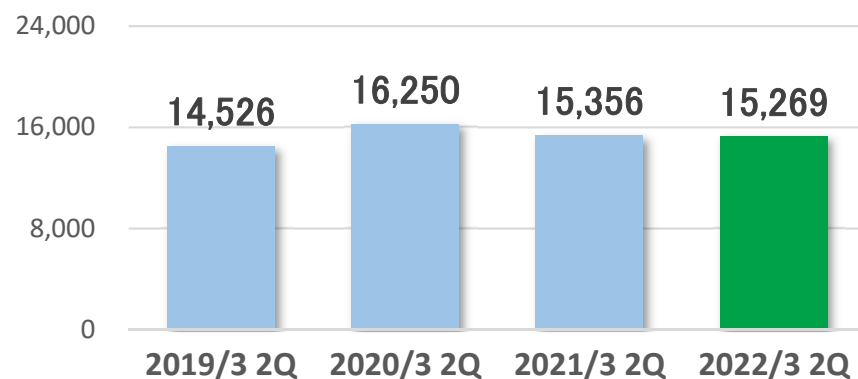
ガス・電気事業者の設備投資計画による受注が堅調に推移。前年度コロナ禍において影響を受けたリノベーション工事（排水管ライニング工事を含めた改修工事）、イリゲーション工事（緑化散水設備工事）が大きく改善したものの、その他の工事で第3四半期以降の完成となる案件も多く、売上高は前年同期比0.6%減の15,269百万円。

利益のポイント

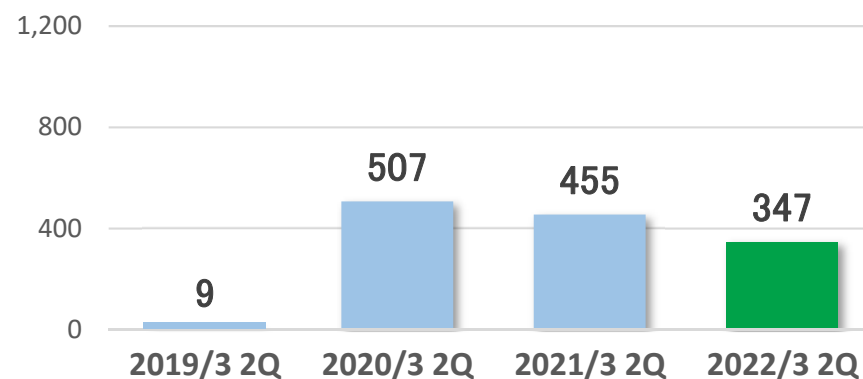
原価率の高い案件の完成が多かったことにより、営業利益は前年同期比23.7%減の347百万円。経常利益は同23.0%減の409百万円。前年度、ガス導管維持管理事業移管に伴う事業譲渡益894百万円を特別利益に計上したため、四半期純利益は同57.4%減の443百万円。

主要な経営指標の推移 ①P/L関連

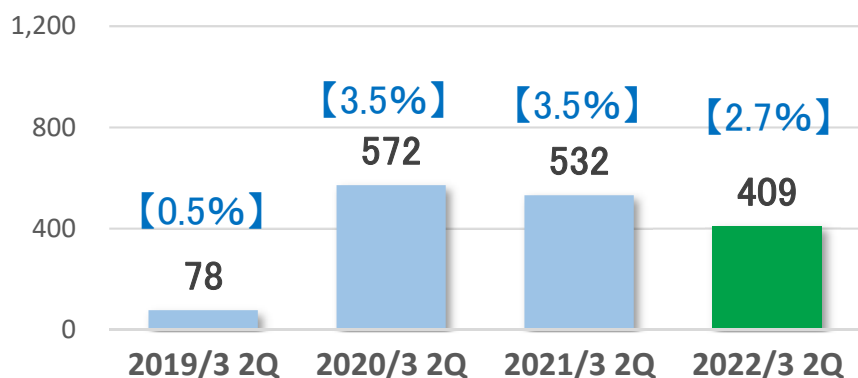
売上高 (百万円)



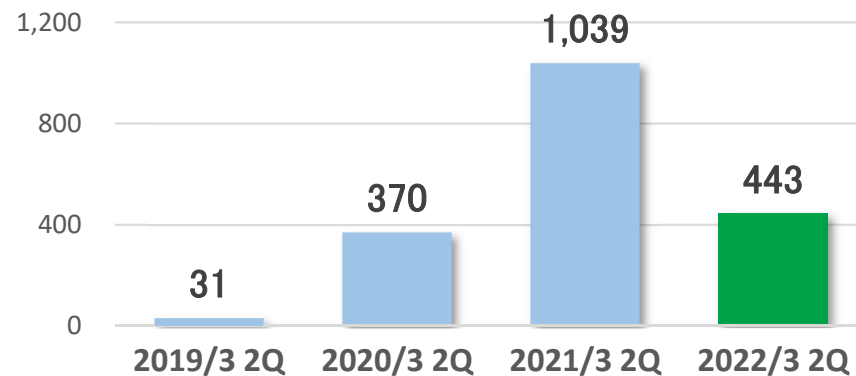
営業利益 (百万円)



経常利益 (百万円)



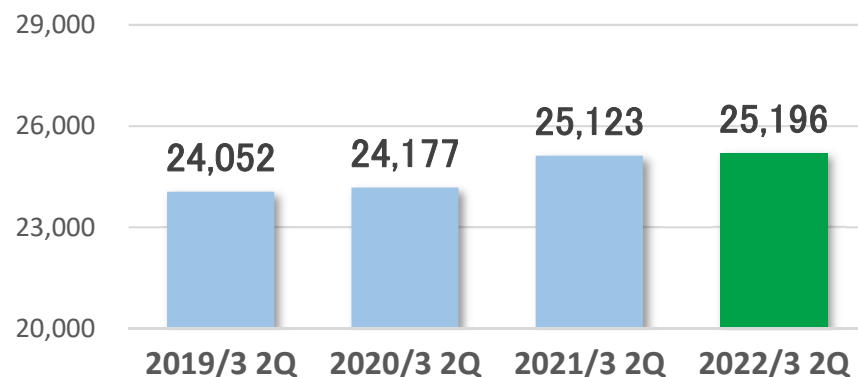
四半期純利益 (百万円)



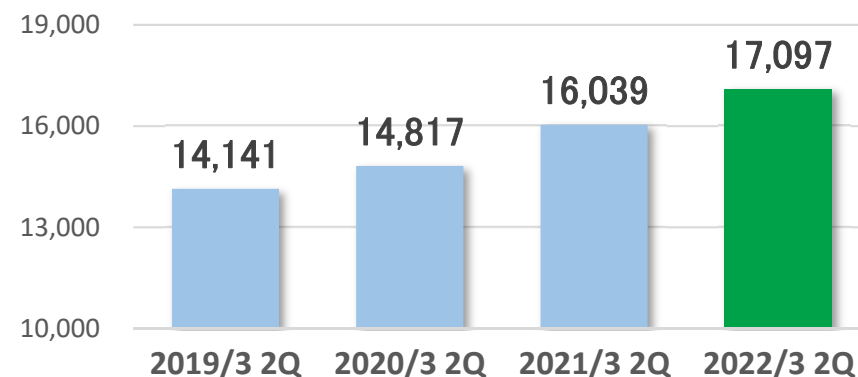
※ 【】内は経常利益率

主要な経営指標の推移 ②B/S関連 他

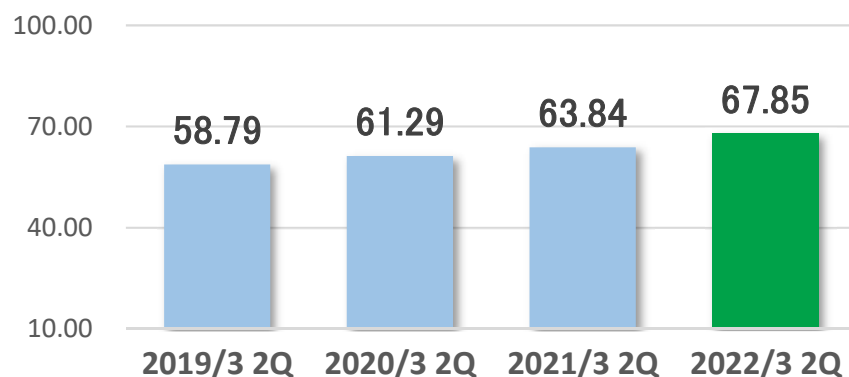
総資産 (百万円)



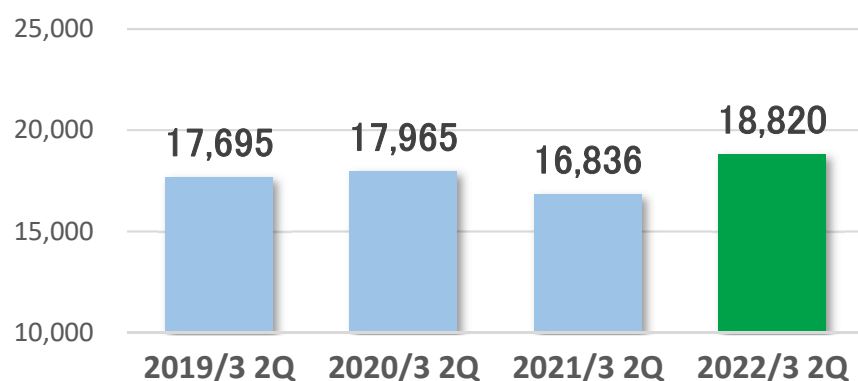
純資産 (百万円)



自己資本比率 (%)



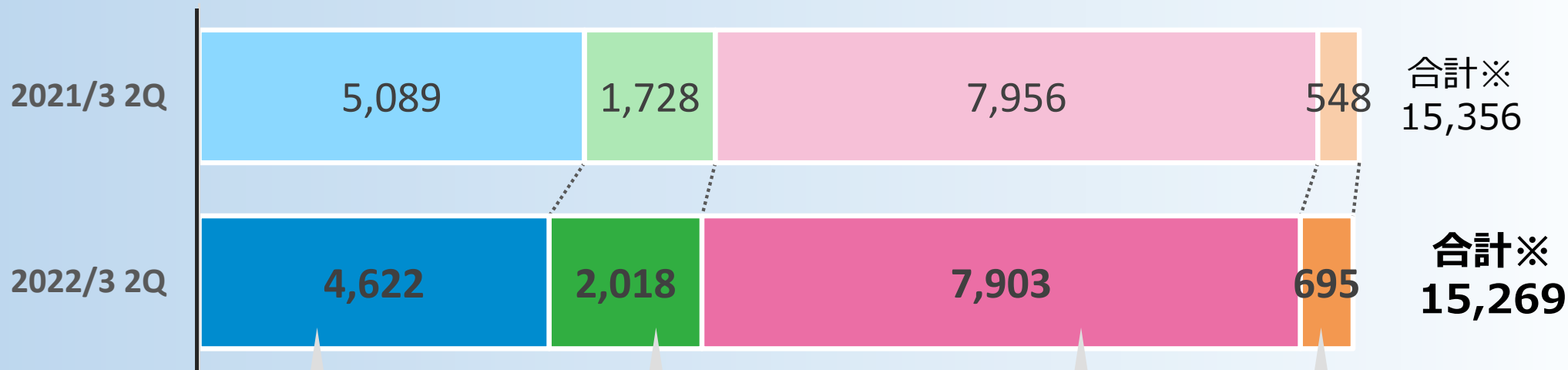
受注高 (百万円)



セグメント情報

●売上高の推移（百万円）

※合計は外部顧客に対する売上高の調整額を含む



主要因（百万円）

ガス設備事業

- 機器工事：+49
- 戸建住宅の給排水衛生設備工事：+38
- 戸建住宅のガス設備新設工事やTES工事の多くが第3四半期以降の完成：▲244
- GHP工事：▲287

建築設備事業

- 集合住宅のTES工事：+97
- リノベーション工事：+94
- GHP工事：+455
- 集合住宅の給排水衛生設備工事：▲279

ガス導管事業

- 東京ガス(株)をはじめとするガス事業者の設備投資計画による工事：+93
- 静岡ガス(株)の案件の多くが第3四半期以降の完成：▲136

電設・土木事業

- イリゲーション：+140
- 管路工事や民間土木工事で大型案件完成：+138
- 水道局関連工事の多くが第3四半期以降の完成：▲108

※ 第1四半期会計期間より、報告セグメント区分の変更をしております。前年同期比較については、変更後の区分にて組替えた数値で比較しております。

損益計算書（要約）

（百万円）	2021/3 2Q	2022/3 2Q	増減額
売上高	15,356	15,269	▲87
売上原価	13,651	13,742	91
売上総利益	1,704	1,526	▲178
販売費および一般管理費	1,248	1,178	▲70
営業利益又は営業損失	455	347	▲108
営業外収益	89	101	12
営業外費用	12	39	27
経常利益	532	409	▲123
特別利益	894	74	▲820
特別損失	2	0	▲2
税引前四半期純利益	1,423	484	▲939
法人税等合計	384	41	▲343
四半期純利益	1,039	443	▲596

【主なポイント】

- 原価率の高い案件が多く完成し、
原価率が90.0%（前年同期比1.1ポイント上昇）

貸借対照表（要約）

（百万円）	2021/3	2022/3 2Q	増減額
資産の部			
流動資産	17,417	16,089	▲1,328
固定資産	8,688	9,107	418
有形固定資産	5,585	5,534	▲51
無形固定資産	27	27	-
投資その他の資産	3,076	3,546	470
資産合計	26,106	25,196	▲910
負債の部			
流動負債	8,462	7,636	▲826
固定負債	749	463	▲286
負債合計	9,212	8,099	▲1,112
純資産の部			
株主資本	16,403	16,498	95
評価・換算差額等	490	598	108
純資産合計	16,894	17,097	202
負債純資産合計	26,106	25,196	▲910

【主なポイント】

- 流動資産
 - 未成工事支出金 +1,159百万円
 - 仮払金 +311百万円
 - 完成工事未収入金
 - 及び契約資産 ▲1,710百万円
 - 現金預金 ▲629百万円
 - 有価証券 ▲201百万円
- 固定資産
 - 投資有価証券 +325百万円
 - 関係会社株式 +222百万円
- 流動負債
 - 未成工事受入金 +555百万円
 - 工事未払金 ▲799百万円
 - 未払法人税等 ▲453百万円
 - 未払費用 ▲129百万円
- 固定負債
 - 役員退職慰労引当金 ▲201百万円
 - 借入金 ▲84百万円
- 純資産
 - 有価証券評価差額金 +107百万円
 - 利益剰余金 ▲345百万円

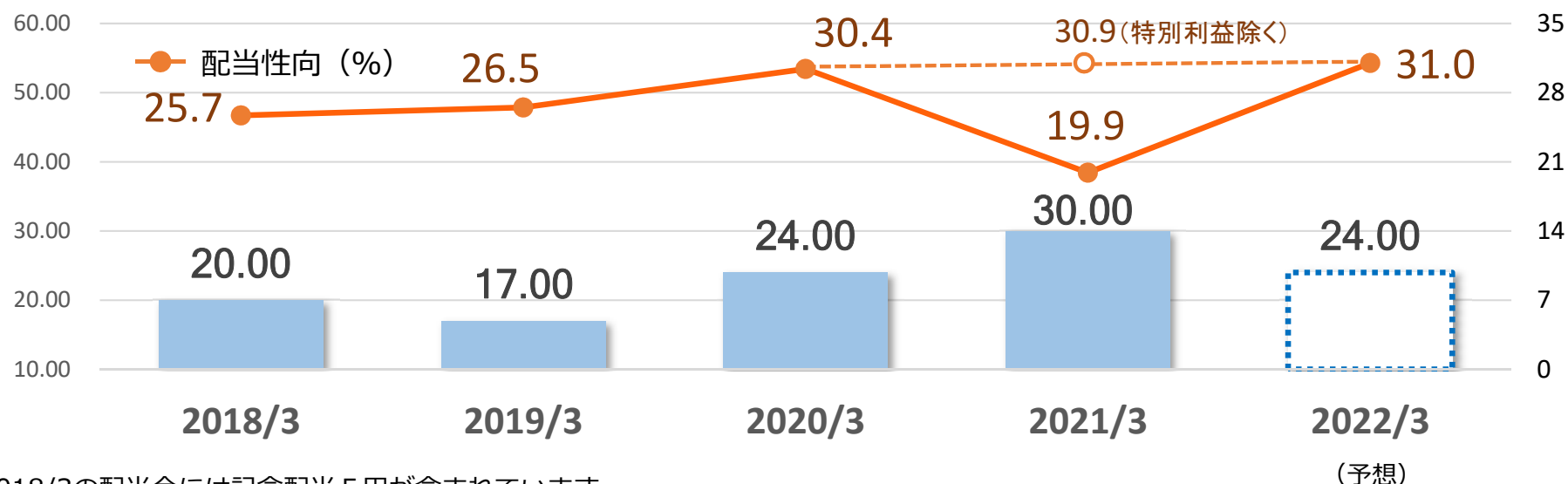
22年3月期 業績見通し

(百万円)	2021/3	2022/3 業績予想	前期比	
			(金額)	(%)
売上高	34,485	34,670	185	0.5
営業利益	1,407	1,140	▲267	▲19.0
経常利益	1,588	1,280	▲308	▲19.4
当期純利益	1,739	890	▲849	▲48.8
【参考】 期初手持工事高	16,431	16,178	▲253	▲1.5

- コロナ禍の影響の緩和に伴い、売上高は微増。
- デジタル関連機材の取得を予定しており、今年度は一時的に利益が落ち込む見通し。

株主還元

【1株当たり配当金】 (円)



※ 2018/3の配当金には記念配当 5 円が含まれています。

2021/3には、当期純利益の増益分に特別利益894百万円（ガス導管維持管理業務移管に伴う対価）が含まれます。特別利益を除いた場合の配当性向は30.9%です。

配当方針 (2019年12月に見直し)

- 経営基盤の強化に留意しつつ、当期の業績ならびに経営環境や今後の事業展開に備えるための内部留保の充実などを総合的に勘案し、長期的かつ安定的な配当を維持・向上することを基本とする。
- 業績に応じた配当を検討する上で、**配当性向30%**を目標とする。
- 非日常的な特殊要因により当期純利益が大きく変動する場合は、その影響を除いて配当金額を決定することがある。

3. ご参考資料

① 当社について

Keep the Lifeline.

会社概要

商 号	株式会社協和日成
設 立	1948年（昭和23年）9月15日
所 在 地	〒104-0042 東京都中央区入船3-8-5
資 本 金	5億9千万円
株 式	東京証券取引所 J A S D A Q（スタンダード）＜コード:1981＞
代 表 者	代表取締役社長 川野 茂
従 業 員 数	768名（2021年3月31日現在）
売 上 高	344億円（2021年3月期）
グ ル ー プ 会 社	3社（2021年4月1日現在）

企業スローガン/企業理念/企業ビジョン

企業スローガン

私たちは常に進化する強い意志を持ち、
心一つにして一流に向かい羽ばたき続けます。

企業理念

存在意義

豊かな暮らしのために

経営姿勢

お客様から選ばれ
続けるために

行動規範

羽ばたき続けるために

企業ビジョン

たゆまぬ研鑽を行い、優れた人間力と高い現場力でサービスを
提供する**真の総合設備工事会社**を目指します。

クオリティマネジメント

「ライフラインを支える」という使命のもと、品質、安全、環境、コンプライアンスを守ることを何よりも優先し、お客さまの信頼を築いていきたいと考えています。

品質管理

お客さまの満足が、私たちの喜びです。

安心・安全

安全第一主義で安心をお届けします。

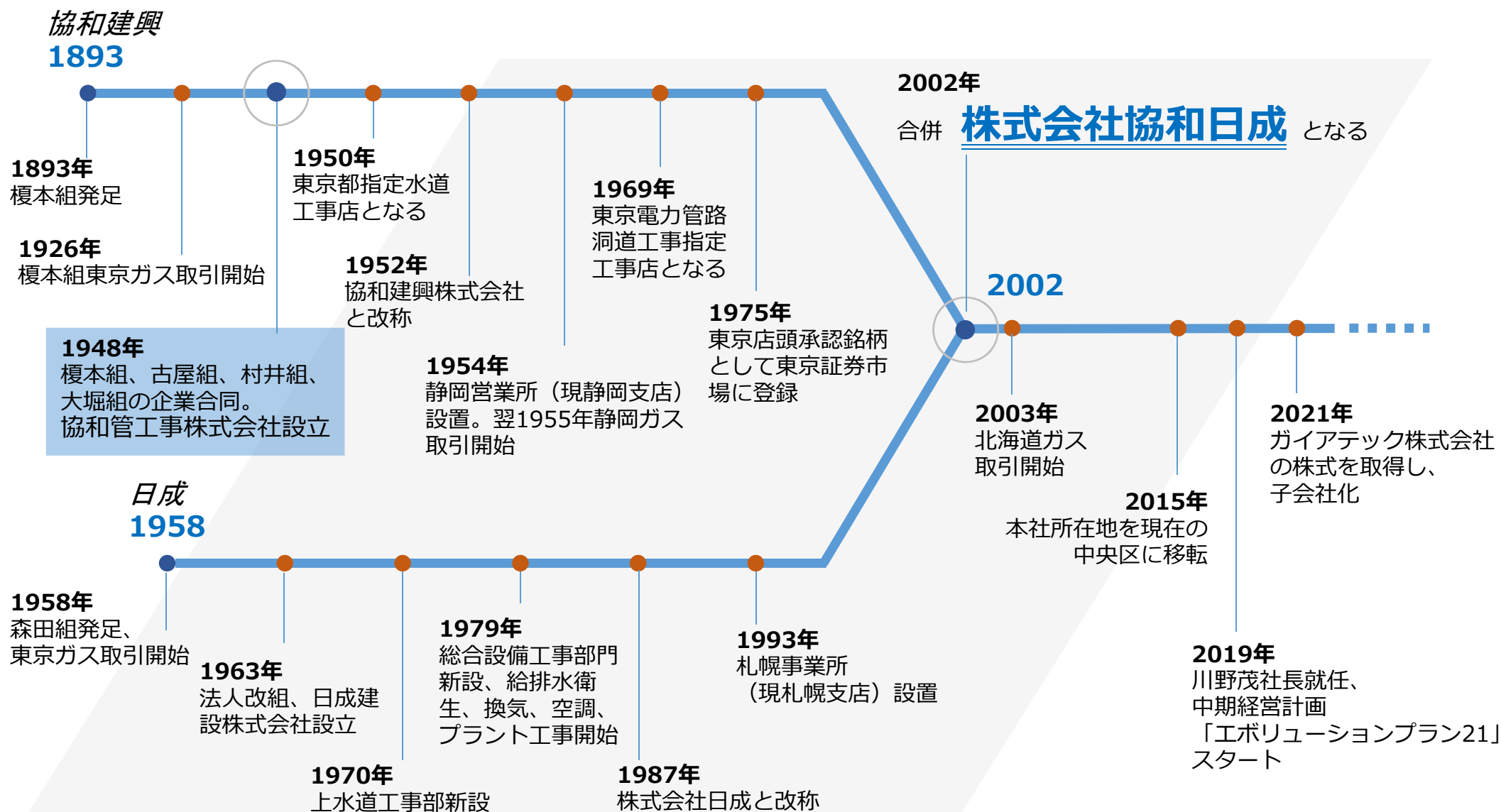
環境への取組み

人に地球に、もっと優しく。

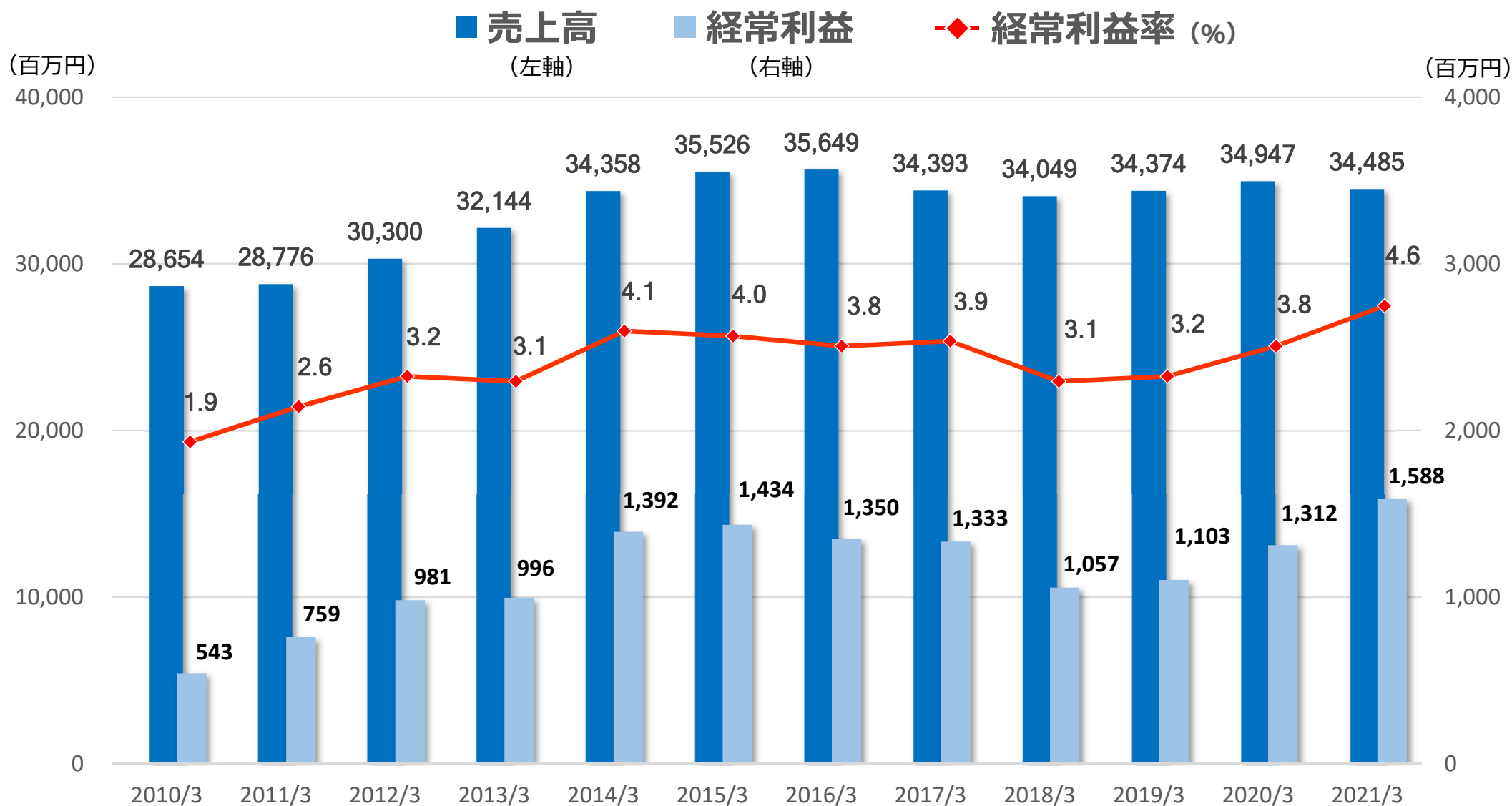
コンプライアンス

誠実で、風通しのよい企業に。

当社のあゆみ ～沿革～



企業価値向上の軌跡 ～12か年業績推移



事業内容 ①ガス設備事業について 1/2

ガス設備事業

主な施工場所

戸建住宅

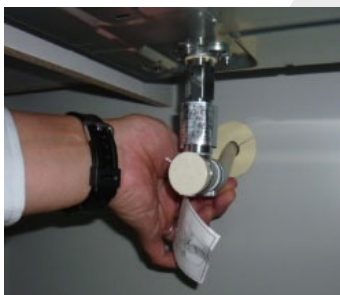
集合住宅

学校・福祉施設

商業施設

ガス設備工事

コンロ下（ガス栓）

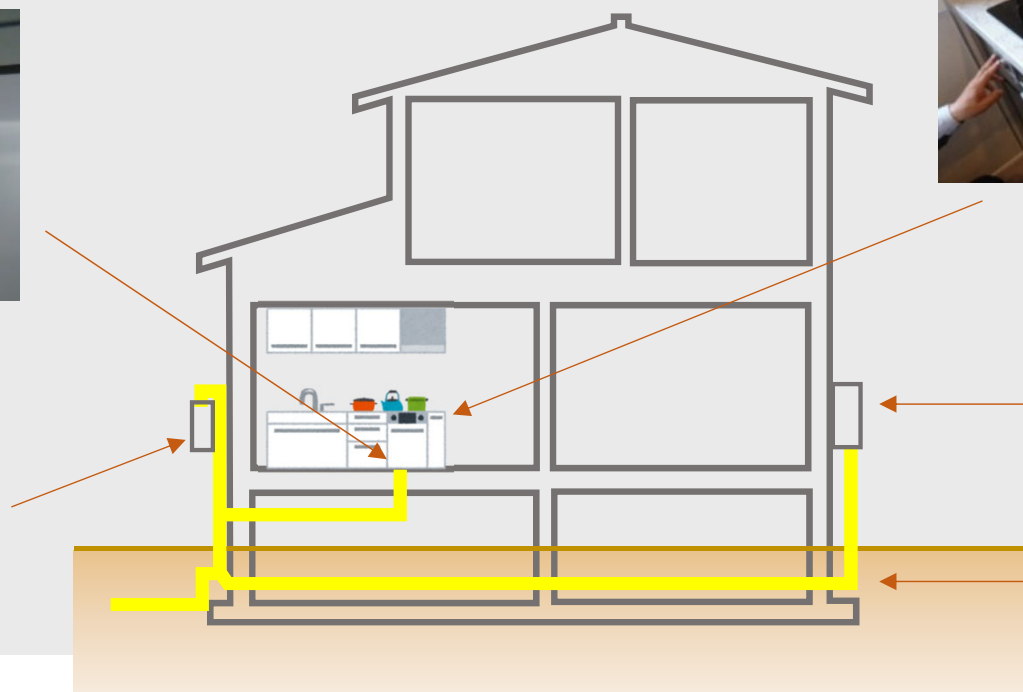


ガスメーター取り付け後
漏洩試験



<戸建イメージ>

— = ガスの配管



コンロ 点火試験



給湯器



ガス管土中埋設配管



事業内容 ①ガス設備事業について 2/2

ガス設備事業

主な施工場所

戸建住宅

集合住宅

学校・福祉施設

商業施設

暖房給湯・空調設備工事

戸建住宅から超高層住宅TES(TOKYO GAS ECO SYSTEM/ガス給湯暖房)工事。
GHP（ガスヒートポンプエアコン）をはじめとした空調設備工事。

エネファーム (家庭用燃料電池コージェネレーションシステム)



【エネファームのシステムイメージ】



床暖房 (TES)



乾太くん (ガス衣類乾燥機)



太陽電池・燃料電池・蓄電池システム工事

省エネ機器、発電、蓄電およびシステム制御。住宅、小規模施設の発電、蓄電池等のシステム設計。災害時の停電対策に関する設備の提案・設計・施工・メンテナンスまで。



エネイース：
太陽光発電 + 蓄電池



事業内容 ② 建築設備事業について

建築設備事業

主な施工場所

集合住宅

工場

学校・福祉施設

商業施設

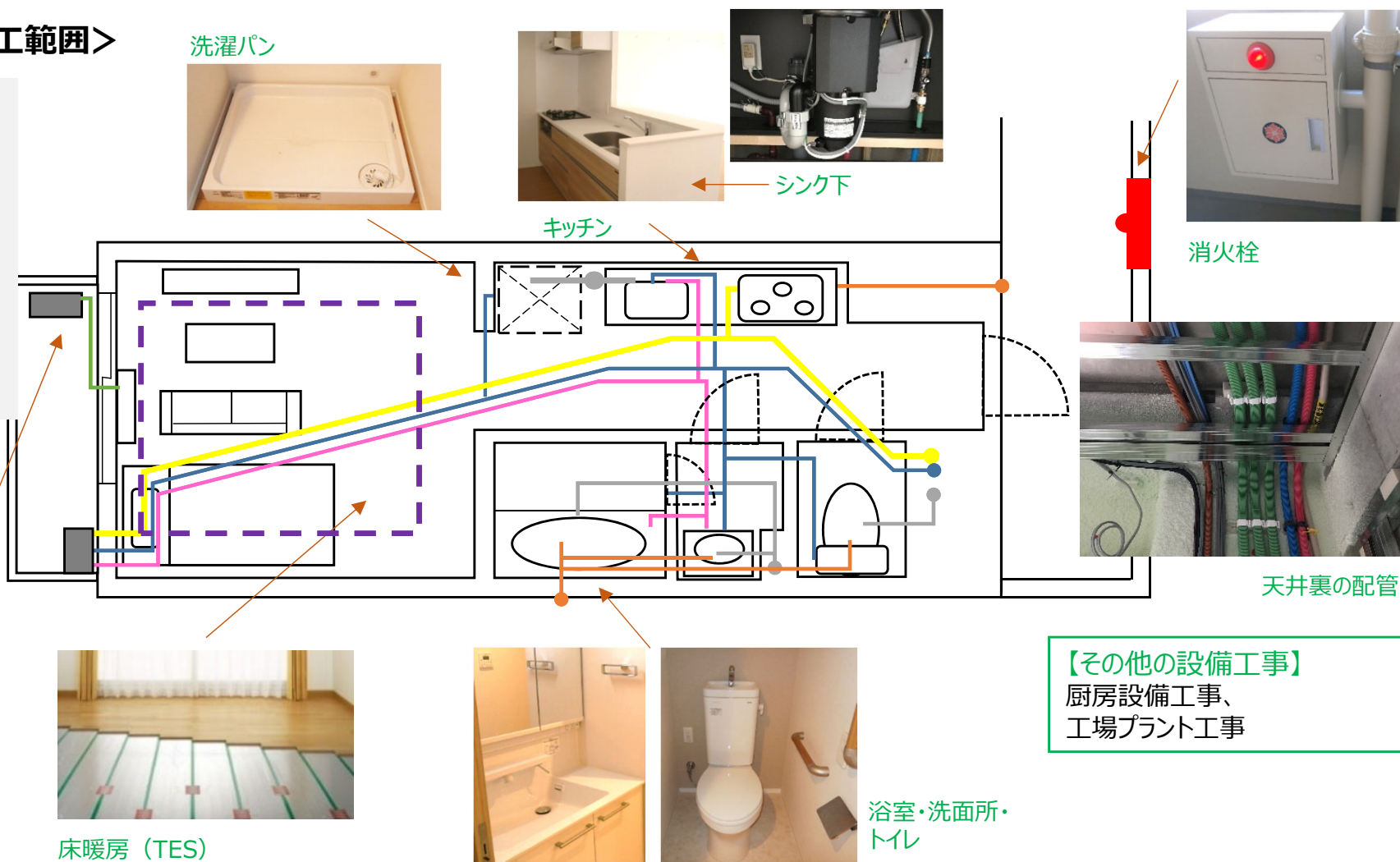
<集合住宅における施工範囲>

水回り・換気・空調など設備 工事全般

給水		———
給湯		———
排水		———
空調		———
換気		———
消防		———
ガス設備		———
(当社ガス設備部が施工)		



エアコン・室外機



【その他の設備工事】

厨房設備工事、
工場プラント工事

事業内容 ③ガス導管事業について

ガス導管事業

主な施工場所

地中

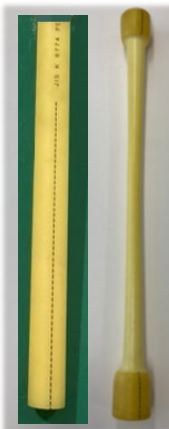
ガス導管工事

ガス管の漏洩防止と耐震化：

土中の水分で腐食せず、地震に強い柔軟性のある**ポリエチレン管**に入れ替える工事

ポリエチレン管は
ひっぱり強く、地震に強い

※ガス導管が届いていないお客様の敷地まで導管を埋設する工事である**“ガス管の延伸”**もおこなう。



メンテナンス

【ガス導管修理工事】

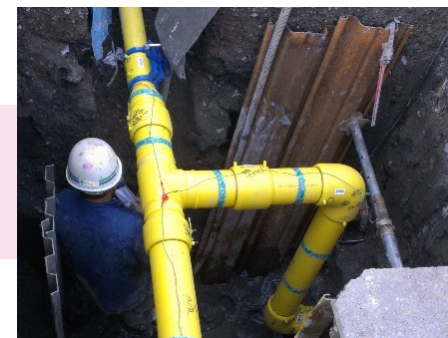
ガスの本管・支管に関わる修理工事

【ガス漏れ緊急出動】

ガスの本管・支管に発生するガス漏れに関わる緊急調査・修理。24時間365日、出動に備えて待機しています。

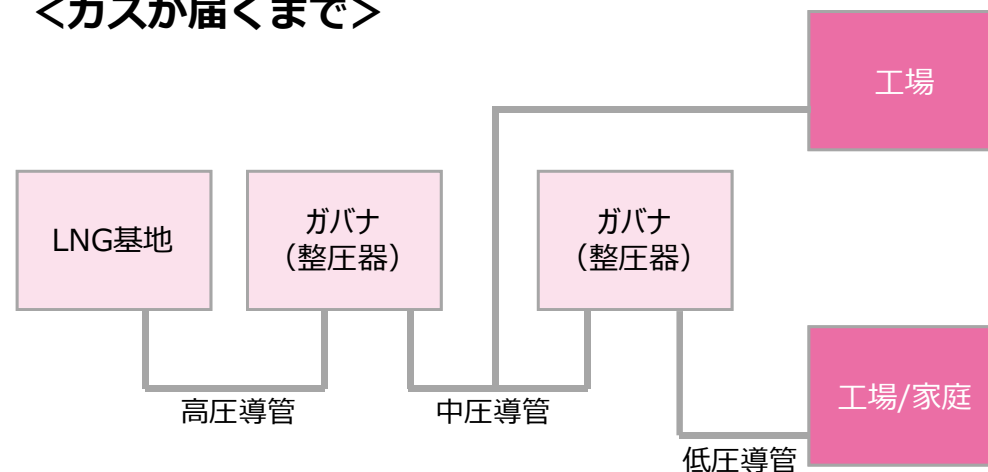


大口径導管溶接工事



導管分岐部工事

<ガスが届くまで>



事業内容 ④電設・土木事業について

電設・土木事業

主な施工場所

地中

ゴルフ場

電設工事・メンテナンス

地中送電線（ケーブル）を通すための管路埋設工事、およびマンホールの地中建設工事、点検・補修工事。



マンホール
地中建設工事

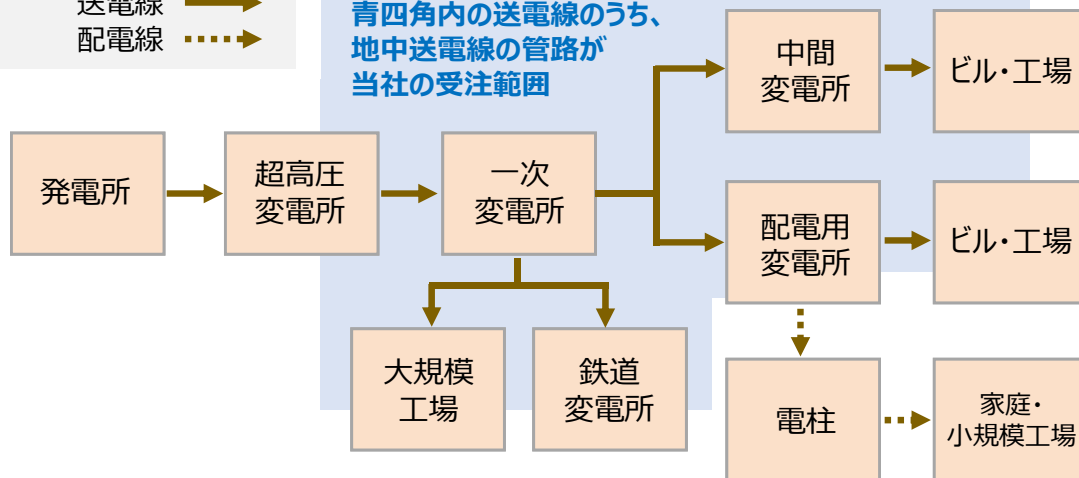


管路地中
埋設工事

<電気が届くまで>

送電線 ———→
配電線→

青四角内の送電線のうち、
地中送電線の管路が
当社の受注範囲



一般土木工事

上水道工事、
道路舗装工事 など



上水道入替工事



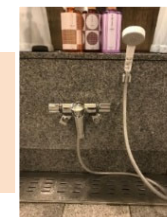
道路舗装工事

イリゲーション工事

ゴルフ場の散水設備、
クラブハウスの設備工事



ゴルフ場コース スプリンクラー取替工事



クラブハウス浴室
シャワー水栓取替工事

当社の強み ①確かな技術力 1/2

建物内のガス設備工事

都市の地中に張り巡らされたガス導管工事

70年以上の歴史の中で培われた技術力

あらゆる視点から人々の生活を支える多機能的な事業を展開

空調設備
工事

給排水
衛生設備
工事

電路洞道
工事

水道工事

これからもさらに機能を拡充し、
真の総合設備工事会社を目指して研鑽を続けます

当社の強み ①確かな技術力 2/2

さらなる技術力を育むために・・・

協力会社との連携強化

- ヒアリングや技術力の評価等の実施

協力会加入数

233社[※]

施工班数

405班

作業員数

1,554名

※協力会加入数：2021年2月9日現在

各種講習の実施

- 大和研修センターでの研修
- 通信教育講座での教育機会



大和研修センター



ポリエチレン
管融着



鋳鉄管穿孔

公的資格の取得推奨

- 資格取得奨励金制度
＜公的資格取得者数＞

2020/3末

382名

10名増

2021/3末

392名

※公的資格には管工事施工管理技士、
土木施工管理技士、建築施工管理技士 等を含む

当社の強み ②様々なガス会社からの高い信頼

北海道ガス

需要家件数：約589千件 (2020年度)

静岡ガス

需要家件数：約320千件 (2020年度)

東京ガス

需要家件数：約11,950千件 (2019年度)

京葉ガス

需要家件数：約1,016千件 (2020年度)

武州ガス

需要家件数：約222千件 (2019年度)

小田原ガス

需要家件数：約36千件 (2019年度)

昭島ガス

需要家件数：約33千件 (2020年度)

など

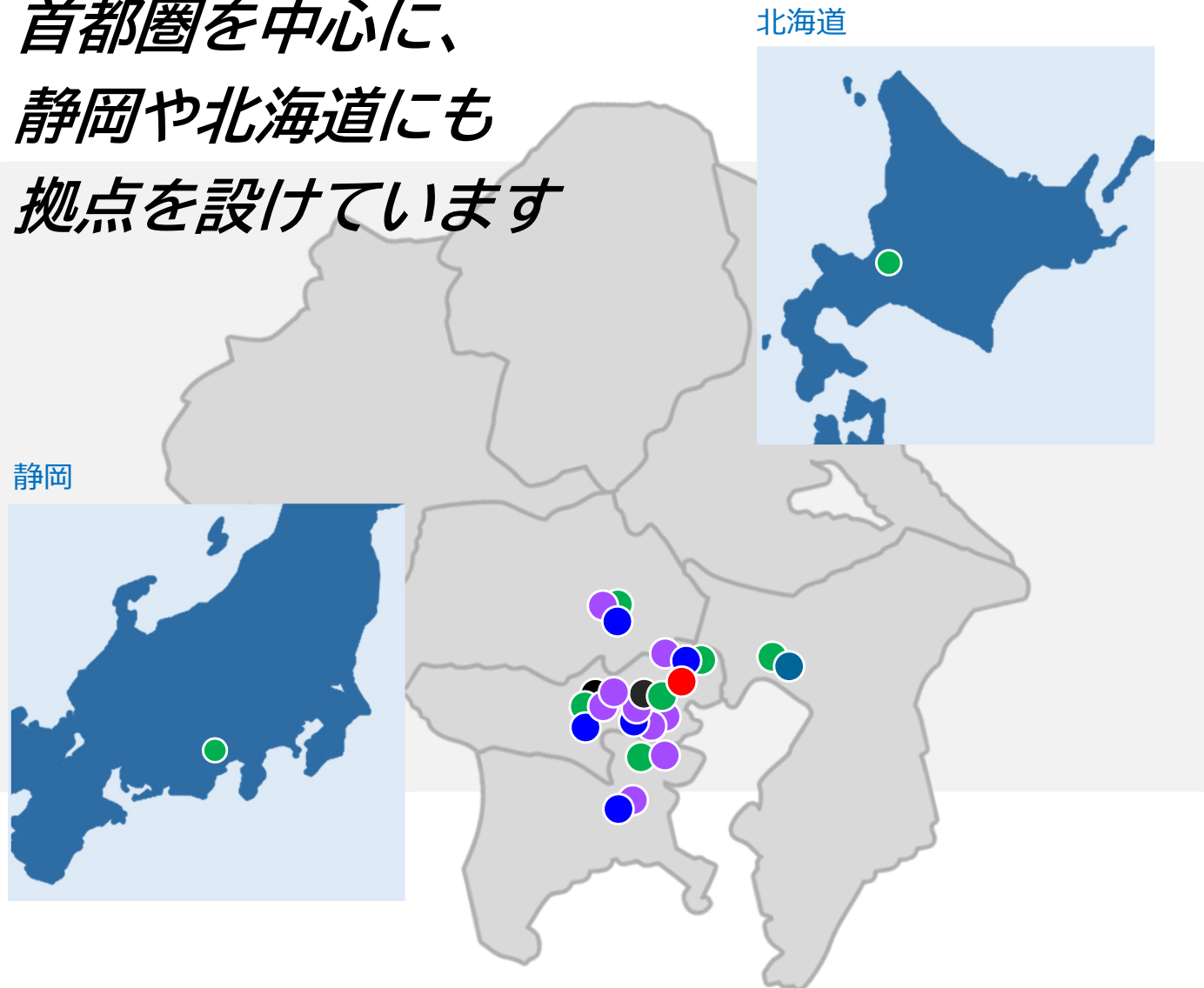
※需要家件数：ガスメーターの取付件数（出典：各社ウェブサイト）

当社の強み ③幅広い顧客チャネル



現在の事業所体制

首都圏を中心に、
静岡や北海道にも
拠点を設けています



● 本社	1
● 支店	8
● 営業所	9
● 出張所	1
● 事業所	5
● 工材センター ● GHPメンテセンター	2

3.ご参考資料

② 中期経営計画「エボリューションプラン21」

<2019年度～2021年度>

Keep the Lifeline.

戦略の方向性

事業環境

収益減少要因

- 電力・ガス小売自由化による競争激化
- 新設住宅着工戸数の減少

経営課題

真の総合設備工事会社
への早期転換
(全社的多機能化)

課題解決に向けたポイント

顧客基盤を拡大し、特定顧客への過度の依存体質を脱却

- 機能縦割り組織から顧客軸を中心の多機能化
- ワンストップ体制の構築
- 周辺事業（IoT対応含む）やストック事業の創出

中期経営計画
「エボリューション
プラン21」

<2019年度～2021年度>

目標

諸々の環境変化による収益減少を打ち返しつつ、
真の総合設備工事会社としての体制・基盤を作り
上げる。

当社の目指す「真の総合設備工事会社」とは

設備工事は、機能ごとに別会社に発注されることが多い

▶▶ **ガス工事ができる強み**を生かし、設備工事の一括受注・施工を目指す

真の総合設備会社として目指す姿・・・



一括受注・施工のメリット

- 顧客メリット：発注先における1社あたりの管理コスト（購買管理、現場管理など）を低減
- 当社メリット：複数工事受注による戸当たり単価の上昇
当社社員（営業要員、現場管理要員）の多機能化による効率化
協力会社（配管工事）の多能工化による効率化

中期経営計画（成長戦略）の概要

◆主な取り組み

1 総合設備一括受注体制と施工体制の確立

2 新規事業領域への参入可能性・実現性調査

3 既存事業領域における受注拡大/
ストック事業への参入と施工体制の整備

中期経営計画（成長戦略）の進捗 1/3

主な取り組み

1

総合設備一括受注体制と施工体制の確立

STEP1

既存顧客からの 総合的な受注

ガス工事

TES工事

給排水衛生設備工事

【集合住宅】

- 集合住宅のTES工事をガス設備事業から建築設備事業に移管

【戸建住宅】

- 神奈川エリアにおける監督教育、協力会社の多能工化
- ガス＋給排水衛生設備の神奈川エリア以外でのニーズ調査を実施

【一括受注実績】

2019/3
610百万円

2021/3
1,075百万円

【給排水売上実績（神奈川エリア）】

2019/3
250百万円

2021/3
312百万円

STEP2

不足する機能の充足

電気工事

外構工事

【集合住宅】

- 資格、施工実績がボトルネック ▶ 戸建住宅での電気工事の実績を重ね、集合住宅へ展開

【戸建住宅】

- 電気工事の受注に目途
- 外構工事への参入

2021年度は

- ・ 集合住宅の施工体制整備、人材育成の加速化
- ・ 戸建における、“給排水衛生受注拡大”、“電気工事の確実な推進”

中期経営計画（成長戦略）の進捗 2/3

主な取り組み

2

新規事業領域への参入可能性・実現性調査

環境商材×HEMS（IoT事業）

【受注実績】

2020/3

参入

2021/3

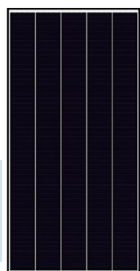
11件
17百万円

創エネ設備

エネイース

太陽光発電 + 蓄電池

- ・再生エネルギーの利用
- ・太陽光発電量の見える化



エネイース / All-in-One
eneEase

省エネ設備



※当社従来取扱品



エネファーム

（家庭用燃料電池
コージェネレーションシステム）



エコジョーズ （ガス給湯）



ハイブリッド給湯・暖房システム
ECO ONE



エコワン

（TES“暖房給湯”）

電気 + ガスの
ハイブリッド給湯

快適設備

ミルエコmini

PC、タブレット、スマホで売買電力量、太陽光発電量、蓄電池の電気の「見える化」、電化製品や照明塔の宅外からの制御が可能

ミルエコmini



中期経営計画（成長戦略）の進捗 3/3

主な取り組み

3

既存事業領域における受注拡大/ ストック事業への参入と施工体制の整備

他エリアにおけるガス設備工
事、集合住宅給湯・暖房工事の
受注拡大

- 京葉ガス関連、武州ガスからの受注が拡大
- 小田原ガス、厚木ガスからの受注が堅調

【受注実績】

2019/3
145百万円

2021/3
305百万円

GHPメンテナンス事業

GHPメンテナンス事業の取り組みとは・・・

東京ガスと交渉して国立市、国分寺市等のエリアの移管を計画

メンテナンスエリアを獲得することで、
その顧客へのリピート営業が可能になる

移管後のリピート営業に大きな成果が期待

2019/10～

参入

2021/3

メンテナンス
獲得台数 5,150台

メンテ売上 102百万円

リピート売上 450百万円※

※2019/3期比+33百万円

2022年3月期 主な施策

成長戦略

総合設備一括受注体制と 施工体制の確立

- 戸建住宅における総合設備一括受注の拡大
 - ・ガス+給排水衛生設備工事の拡大
 - ・電気工事の推進

2022/3目標

▶ 給排水工事売上 610百万円

新規事業領域への 参入可能性・実現性調査

- 環境商材（エネイース、蓄電池）の友好顧客への更なる拡販

▶ エネイース受注件数 60件

既存事業領域における 受注拡大・ストック事業への 参入と施工体制の整備

- GHPメンテ対象顧客のリピート案件の受注拡大
- 他エリアのガス事業者とのガス設備工事、給湯・暖房工事の受注拡大

▶ メンテ台数 9,000台
メンテ売上 200百万円
リピート売上 600百万円
▶ 受注 600百万円

経営基盤強化

デジタル技術の活用

- ウェアラブルカメラ等デジタル技術の活用による監督負荷軽減と生産性向上

筋肉質な企業体質作り

ローコストオペレーション

- 適正利潤確保のための予算統制強化

ご注意事項

本説明資料に記載されている将来の業績に関する見通しは、当社が現時点で入手可能な情報に基づいており、この中には潜在的なリスクや不確定要素も含まれております。

従いまして、実際の業績は、事業を取り巻く経済環境、需要動向等により、本資料における業績見通しと大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

本資料に関するお問い合わせ先

株式会社協和日成 企画室

電話 : 03-6328-5662

メール : ir@kyowa-nissei.co.jp