

国内生コンクリート工場は集約化により減少が進むと予想されますが、新型BP DASH-Progressを核に動態シェアを2021年度に台数シェア5割へ引き上げる予定です。働き方改革、i-constructionにより需要が見込まれるプレキャストコンクリート業界への拡販、IoT、AIを駆使した新製品の投入による差別化、新CSCの効果など総力を合わせてまいります。

また、環境対策として深刻化する戻りコンやスラッジ水処理などの課題にも対応を進めます。

執行役員 事業本部
産業機械統括営業部長 岡明 森衛



BP関連事業の SWOT

S trength 強み 製販一体化、 自社メンテナンス体制	W eakness 弱み 固定費比率が 相対的に高い	O ppportunity 機会 建築部材における プレキャスト化の進展	T hreat 脅威 稼働生コン工場の 減少と集約化
---	---	---	---

BP関連事業を見る上で重要なマクロ指標

名目建設投資

セメント出荷量

生コン工場数と出荷量

事業発展と今後の見通し

コア技術となるコンクリートミキサの開発は1951年に開始、1980年には二軸式ミキサSF型を発表しました。1998年に投入したDSFミキサが市場拡大の契機になりましたが、それまでのミキサ能力60回/時をDSFミキサは100回/時に高めました。その後、高強度コンクリートの製造や簡易メンテナンスにBPのユーザーニーズが代わるなか、2014年はこれらを網羅したDASH-Hyperミキサの開発に繋がりました。BP代表製品として、これに加えてDASH-Progress、Cyber Advanceが現在あります。

BPの最終顧客は建設会社が大半です。しかし、最近では徐々にコンクリート二次製品（建築部材、セグメント、パイ

ルなど）のプレキャストコンクリート(PC)向け比率が高まっており(=2018年度実績13.6%)、この傾向は中長期的に続くと予想されます。

一方、日本の生コンクリート工場数は2018年度末で3,298カ所でしたが、2012年度末の3,456カ所から漸減傾向が続いており、東京オリンピックなど大型プロジェクト一巡後は減少と集約化に拍車がかかる可能性も考えられます。



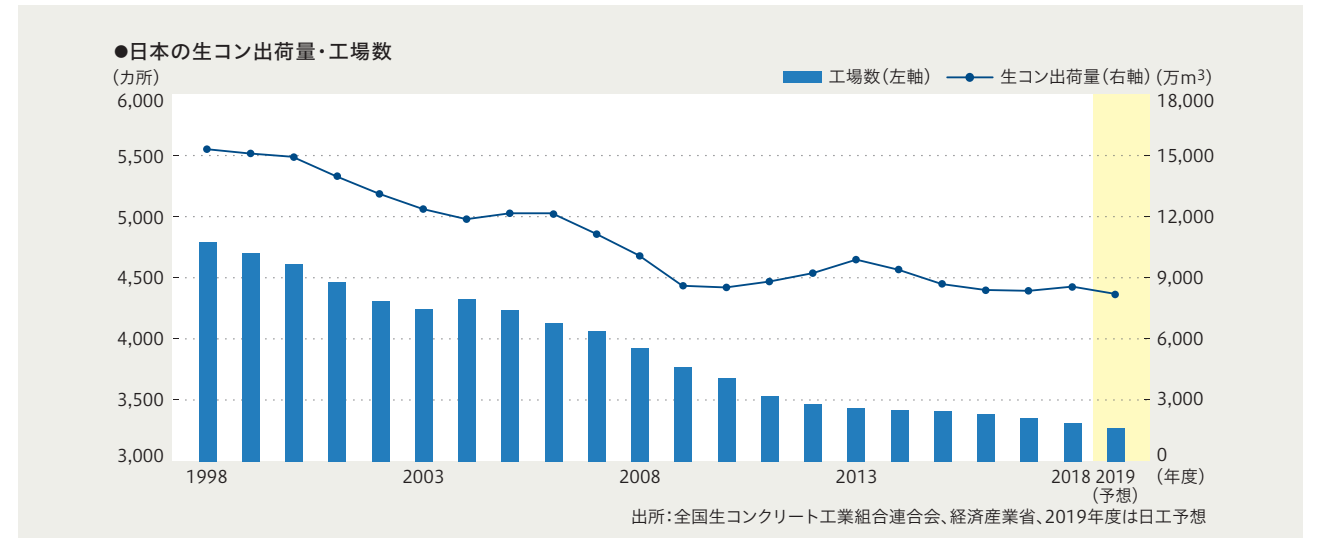
DASH-Progress
メンテナンス性の向上を図った新型BP



DASH-Hyperミキサ
メンテナンス性を高めた超高強度コンクリート向ミキサ



Cyber Advance
タブレットで操作可能な新型操作盤



BP強みの源泉

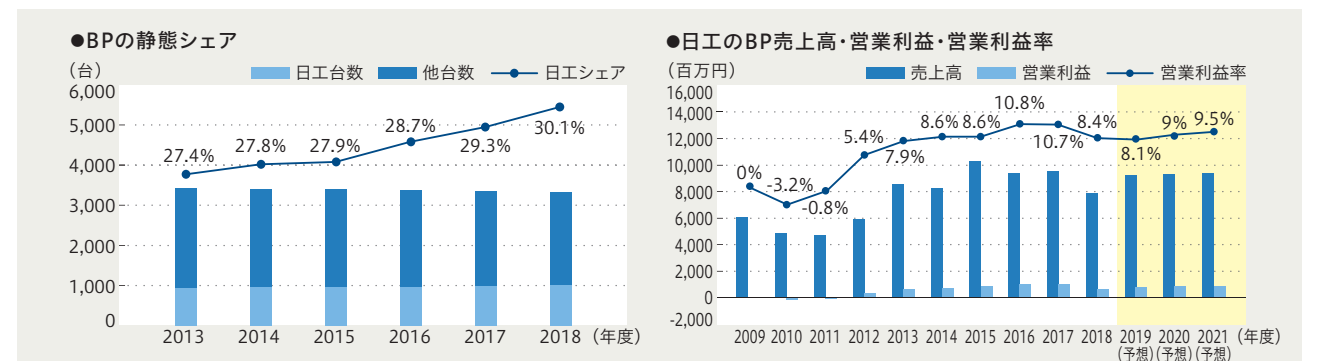
BP強みの源泉はMSのCSC(カスタマーサポートセンター)にあり、リモートメンテナンスによる遠隔監視を増やして、ユーザーのプラント稼働時間の低減を図れることです。自社で

操作盤を内製化している強みから、他社製の操作盤を入れ替えて将来のBP更新需要に繋がります。直近の制御盤シェアは5割を超えており、4割強のBP本体を上回っています。

新中期経営計画と実効策

新中期経営計画の最終2021年度でBP関連の売上高94億円(2018年度実績;79億円)を見込んでいます。(一社)日本建設機械工業会でBP出荷金額(メンテナンス含む)は2018年度実績220億円から2021年度;200億円へ減少を見込みますが、業界シェアを2018年度;35%⇒2021年度;47%へ高める予想です。BP事業のKPIとしては、2021年度に台数シェア50%以上を目指します。

シェアを伸ばすための実効策として(1)リピート需要の確実な取り込み、(2)コンクリート二次製品工場向けの強化、等が重要です。リピート獲得は新CSC効果、他社操作盤の入れ替え促進を強化、拠点集約化の中で生き残りを図ります。働き方改革、i-constructionが進む建設現場では、コンクリートのプレキャスト化が求められます。セグメント、建築部材、パイル、防災製品業界に注力する考えです。



BP事業の課題

BP事業の課題は自社で製販、MSを持つこともあって、固定費負担が相対的に高めなことです。中長期では発展事業領域分野の拡大も重要になります。具体的に粉体事業の拡大、モバイル事業(破砕機や土質改良機)との連携を目

指します。また、生コン業界の環境対策として要らなくなった生コンの“戻りコン”破砕やコンクリートミキサ車から発生するスラッジ水処理などの対策もJIS改正を睨みながら、進めていきます。