

環境及び搬送関連事業

高いマージンの維持に加え、
新製品の拡販を目指します

事業本部
産業機械営業部長
光宗 徳弘

注目ポイント

- コンベヤの国内シェアは60%。製販一体の事業運営を実現
- 燃焼や乾燥技術を応用した土壌浄化や各種リサイクルプラントの提供が可能
- 自社内に各種試験設備を保有

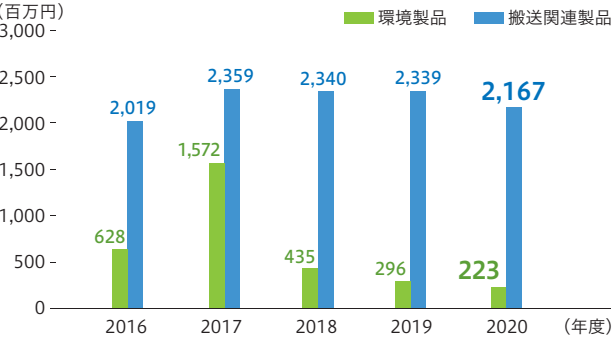
事業機会とリスク

2020年度売上高の87.9%を占める搬送製品(コンベヤ)は、小型軽量モジューラタイプのベルトコンベヤ(Pコン)をターゲットに国内シェア60%(市場規模推定60億円)を確保しております。市場規模が大きいチャンネルコンベヤも潜在的なターゲット市場です。環境プラント事業では、土壌浄化や石膏ボードリサイクルに加えて、今後は電気自動車の普及に伴い、リチウム二次電池のリサイクルプラント(実績1件)などの市場が有望視されます。リスクは材料価格の上昇やコロナ禍での設備投資の延期・縮小の長期化などが考えられます。

2020年度の実績

2020年度の業績は、売上高が2019年度比9%減の23.9億円、営業利益は同14%減の4.82億円(営業利益率は20.2%)と減収2桁減益に転じました。売上高計画22億円、営業利益計画4億円(同18.2%)をクリアしましたが、4セグメントで唯一、前年度実績を下回りました。中期経営計画で掲げた売上計画32億円、営業利益計画5.44億円(同17.0%)に対しても未達となりました。売上高の88%を占める搬送事業の売上高が同7%減(うちPコン販売台数は10%減)となったうえ、環境製品売上高も同25%減、搬送サービスも同32%減と大幅に落ち

●環境製品と搬送関連製品の売上高



込みました。コロナ禍において代理店やお客様への対面営業ができなかったこと、設備稼働率低下に伴う更新需要の先送りやメンテナンス部品の減少が要因です。また、大型プラント案件の売上計上に伴うマージン率の低下も見られました。

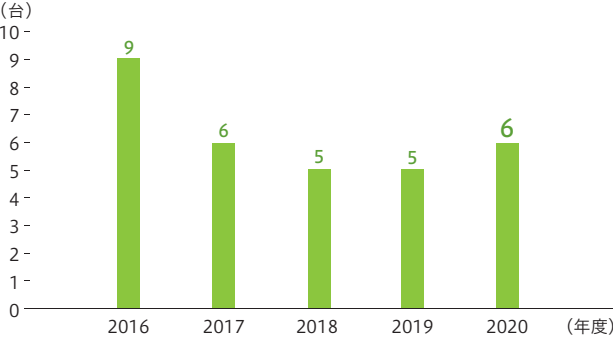
2021年度の見通し

2021年度の業績は、売上高が2020年度比横ばいの24億円、営業利益は同7%減の4.5億円(営業利益率18.8%)の見通しです。中期経営計画の売上計画34億円、営業利益計画5.78億円(営業利益率17.0%)に対して、営業利益率は計画を上回りますが、売上高および営業利益は計画を下回る見通しです。昨年度に引き続いて、新型コロナウイルスの悪影響が懸念されます。Pコンの販売台数は、付属品を含む標準・低コスト、短納期化した主力製品のモデルチェンジで、昨年度の2,599台から2,700台へ拡販を目指しています。

今年度のアクションプランと次期中計に向けた戦略

当社では環境事業を「持続可能な社会への貢献事業」と位置付け、新製品の投入と更新需要の掘り起こしを通じて強化する方針です。主力事業である搬送事業では、主力製品の低コスト化と短納期戦略で拡販を目指します。既存顧客のみならず、販売業種の絞り込み(養鶏・木材チップ・環境分野など)を行います。また、コンベヤの前後にホッパーなどを取り付けるなどのエンジニアリング営業を強化する方針です。環境プラントでは、リチウム電池のリサイクルプラントなどの時代ニーズに合致したビジネス展開を行う考えです。

●環境製品の年度別販売台数



その他事業

自走式破碎機は市場シェアの向上を目指し、
防水板事業は拡販を強化します

執行役員 事業本部
モバイルプラント
事業部長
曽根 武志

注目ポイント

- 中期経営計画の売上高および営業利益を大幅にクリア
- 自走式破碎機はレンタル市場の成長などから市場シェアが上昇
- サービスメンテナンス収益構造の構築に注力
- 防水板は今後も安定的な需要拡大が見込まれる

事業機会とリスク

自走式破碎機の国内市場は更新需要に加えて、機械の大型化やレンタル市場の拡大が加わるなどから今後も安定成長が見込まれます。防水板に関しては、国土交通省が経済産業省と連携して、電気設備の浸水対策ガイドラインを2020年に策定しました。2-3年前までは公民館などが主要顧客でしたが、近年は警察署や銀行、医療機関、地下に電源設備室を設けているタワーマンション向けなどの商談が増加しています。将来的には火災保険などと連携が進む可能性も考えられます。今後も堅調な需要推移が見込まれます。リスクは新規参入企業の台頭や補助金の減少などが挙げられます。

2020年度の実績

その他事業の2020年度業績は、売上高が2019年度比16%増の67.9億円、営業利益は同15%増の11.7億円(営業利益率は17.2%)となりました。中期経営計画で掲げた売上計画50億円、同営業利益計画5.59億円(同11.1%)に対しても大きく上回りました。モバイルプラント製品の売上高が同2.1倍の10.7億円(販売台数は16台→34台)へ急伸したうえ、防水板製品の売上高も同11%増の9億円へ伸長しま

した。特にパネルタイプの防水板売上高が5億円から6億円へ伸長しました。また、電力会社向け木材チップ貯蔵供給設備の売上計上4億円も売上高を押し上げました。営業利益に関しましては、増収効果が貢献しました。

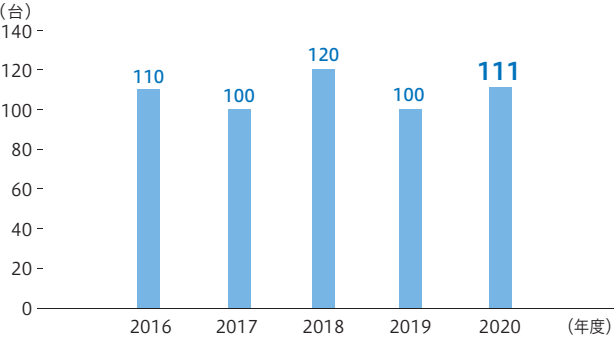
2021年度の見通し

2021年度の業績は売上高が前年度比3%増の70億円、営業利益は同2%減の11.5億円(営業利益率16.4%)の見通しです。2021年度を最終年度とする中期経営計画の目標売上高52億円、営業利益6.79億円(営業利益率13.0%)を大きく上回る計画です。製品別ではモバイル製品および防水板ともに増収を予想しています。破碎機の販売台数に関しては、前年度比1.5倍の51台(2020年度34台)の予想です。防水板は堅調な需要に加え、明石工場の生産能力増強効果も加わり、増収基調が続く見通しです。

今年度のアクションプランと次期中計に向けた戦略

自走式破碎機は、設置が簡単で移動ができ、外部電源が不要かつ中古機の転売も容易などのメリットがあります。このため、定置型の大型破碎機から自走式の大型機への需要の掘り起こしを進めています。大手レンタル会社への販売も始まり、納入台数が増加してきたため、サービス陣容を強化し、メンテナンス収益を創造可能な仕組みづくりを行う方針です。国土交通省は水害対策として、防水板や防水扉を設置するよう設計者やビル管理者に求めています。当社では明石工場の能力増強に伴い、10億円程度の生産能力を確保しています。

●自走式破碎機の需要台数



●防水板の売上高

