

AP関連事業

脱炭素化・遠隔化・自動化技術を確立し、技術とサービス力で唯一無二のトップメーカーを目指します

事業本部AP統括営業部
営業部長
三宅 利昌



- 注目ポイント**
- 2024年度に売上高230億円、営業利益16億円、営業利益率7.0%を目指します。
 - カーボンニュートラル製品の開発と販売を強化することで、顧客の脱炭素化をサポートします。
 - プラントの遠隔化・自動化技術の構築とサービスの提供で、顧客の工場運営を従来以上に支援します。
 - 新サービスとして、メンテナンスサブスクサービスを本格的に立ち上げます。
 - タイ工場の本格稼働と戦略標準機の開発を強化するとともに新規市場参入に向けた体制整備を進めます。

- 創造する価値**
- 安心、安全、快適かつ持続的な日本の道路社会を支えるアスファルトプラントを提供します。
 - 新興国における道路インフラ整備をサポートすることで、交通事故の減少、渋滞の緩和、環境に優しい道路交通網の整備に貢献します。
 - 重油から天然ガス、水素などの燃料転換に対応したバーナーやフォームド装置の開発と販売などでお客様の脱炭素に貢献します。
 - 予知保全や遠隔・自動化サービスの提供を通じて、高稼働かつ停止しないプラントと安全で働きやすい職場環境を提供します。

- 強さの源泉**
- 当社プラントで生産されるアスファルトの高い品質が評価され、高速道路向けアスファルトプラントは国内シェア100%を誇ります。

●圧倒的な市場シェアと内製比率の高さ、リサイクル破砕プラントを含めた顧客工場全体のメンテナンス・サービスを提供します。他社に先駆けた環境貢献製品の開発と製品化力を有しています。

- 事業環境**
- 1995年度をピークに減少傾向にあった道路事業費は、民主党政権下の2012年度に底打ちした後、緩やかな回復基調にあります。しかし、橋梁やトンネルなどの老朽化対策に事業予算が重点配分されたため、アスファルト合材製造量は緩やかな減少を続け、2021年度の製造量は前年度比1.8%減の4,071万トンとなりました。稼働するAP台数も2000年度の1,652台から2021年度には1,040台まで減少が進みました。このような中、2021年度のAP総需要台数は前年度比11台減少の42台となりました。内訳は新材プラントが同2台増加の18台、リサイクルプラントが同13台減少の24台となりました。原油価格の上昇に伴うアスファルトコストの上昇が道路舗装会社の業績悪化につながり、設備投資マインドの低下や投資案件の先送りが見られたことが主因です。
 - 2021年度の国内AP稼働台数に占める当社静態シェアは、前年度比-0.3ptの77.7%となりました。
 - 2021年度の受注高は同10%減の182億円にとどまり、期末の受注残高は77億円となりました。プラント本体の売上高は同25%減の49億円、メンテナンス・サービス売上高も同6%減の88億円となりました。営業利益率は鋼材価格の高騰などが響き、前年比-3.3ptの3.1%へ低下しました。

SWOT分析	具体的内容	日工の対応策
Strength	国内市場で圧倒的なシェアと認知度	環境対応製品やサブスク・メンテナンスなどの新たな価値提供
	MSを含む顧客工場のフルサポート	
Weakness	価格競争力	ユーザーニーズの再分析とセミオーダー化を図る
Opportunity	脱炭素社会に向けた環境貢献製品の拡販	水素、アンモニア対応製品の開発
	顧客の働き方改革や遠隔化・自動化ニーズ	データ分析やDXを活用したMS提案
Threat	競合企業による類似製品の開発	製品開発力と人財の質を強化
	海外競合企業の参入	圧倒的なメンテナンス体制の維持

PEST分析	具体的内容	日工の対応策
Politics	政権交代に伴う公共投資方針変更リスク	サブスクなどの収益安定化戦略
	脱炭素に向けた環境考慮型設備ニーズの高まり	環境貢献製品の開発強化
	タイや中国でのリサイクル法の施行期待	現地ニーズを満たす製品開発
Economical	アスファルト価格高騰に伴う道路舗装会社の業績悪化と投資抑制	顧客工場の稼働率を向上させる価値提供
	顧客の働き方改革や遠隔化・自動化ニーズ	顧客ニーズを満たす差別化された製品・サービスの提供
	各種資材機器の価格高騰と調達難	製品価格の改定
Society	労働者不足に伴う省力化・遠隔化ニーズの高まり	遠隔化・自動化サポートの推進
Technology	自社開発の操作盤を活用したデータ分析	脱炭素化と遠隔・自動化サポート強化
	自社開発バーナ技術による燃料転換	

事業概要	具体的項目
取扱製品	アスファルトおよびリサイクルプラントなど
顧客	建設会社、道路舗装会社など
市場シェア	国内静態シェア78%
売上構成比	売上構成比47%(国内78%、タイ21%、中国1%)
営業利益率	3.1%(2021年度)
MS売上高比率	48%
生産拠点	明石本社工場、タイ、中国上海

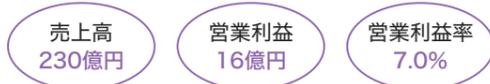
MS：メンテナンス・サービス

- 今後の事業機会と戦略**
- 2022年度のアスファルト合材製造量は前年度比2.0%減の3,990万トンと引き続き減少を予想、AP需要台数も同5台減の37台の見通しです。道路舗装8社の業績は回復傾向の予算となっており、原料費高騰や円安の影響も懸念されますが、今後も稼働する工場の集約化とバブル経済時代に納入されたプラントの更新需要を中心に底堅い市場が見込まれます。
 - 当社では中計および長期ビジョンの達成に向けて3つの戦略を掲げています。1つ目は、業界トップの高い技術力を生かした脱炭素化サポート製品の開発と拡販です。2021年度のアスファルト関連製品の販売台数は同7台増加の9台(約4億円)となりました。2025年以降は重油バーナーから天然ガスやバイオマスバーナーへの変更やアスファルトの中温化装置(フォームド装置)の需要増加が期待されます。2025年以降はアンモニアバーナーや新型ドライヤー、排熱再利用システムなどの売上貢献が見込まれ、2028年度以降には売上高40億円程度を目指します。2つ目は、豊富な納入実績と内製する操作盤を通じたプ

ラントの稼働データ解析およびDXを活用したプラントの遠隔・自動化サポートです。お客様が抱える技術者不足、働き方改革、生産効率の向上などの課題を解決する次世代メンテナンス・サービスの提供で、収益性の改善と同時に、唯一無二の存在を目指します。3つ目は、本格稼働を始めたタイの製造拠点を活用したASEAN攻略です。タイでは稼働するプラント約700台のうち日工グループのプラントが約240台稼働しています。日本の道路舗装率100%に対して、タイは約80%です。道路舗装工事は引き続き安定的な成長が見込まれるうえ、2023年以降は大型工事も控えています。当社はアスファルト販売最大手のTIPCO ASPHALTとアスファルトプラントの販売代理店契約を結んでおります。ハイエンド顧客を中心に更新需要の開拓を進めつつ、開発中の戦略標準モデルを現地生産することで、拡販に加えて、価格競争力を高める方針です。また、2030年長期ビジョンの達成に向けて、ベトナムやインドネシアなどの海外からの輸入中古機が中心である未開拓市場への進出を本格検討します。インドネシアやベトナムの道路舗装率は推定60%と低く、潜在的な成長余地は魅力的です。タイでの成功モデルを横展開しつつ、現地での代理店開拓などを進め、タイの生産拠点から戦略標準モデルを供給することで、ASEAN市場での事業基盤の確立を目指します。

- 新中計では今後の差別化戦略のコアとなる環境貢献製品の開発と拡販に注力しつつ、前中計からの課題であります収益性の改善に全力で取り組む方針です。

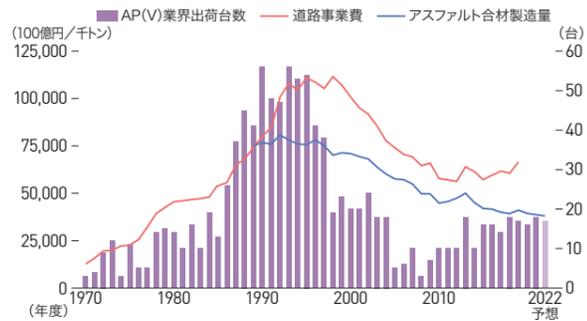
24年度数値目標



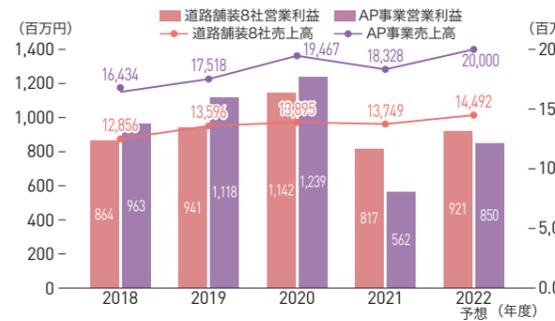
事業戦略

- 脱炭素化サポート
- 遠隔化・自動化サポート
- 競争力を有する海外標準モデルの開発
- ASEAN市場展開に向けた組織体制の構築

AP(V)業界出荷台数と道路事業費



道路舗装8社合計とAP事業の業績推移



製品別売上高と営業利益率および中計数値

