

## BP関連事業

生コン工場のトータル管理を実行し、  
環境に優しいトップメーカーを  
目指します

上席執行役員  
事業本部産業機械統括営業部  
統括営業部長  
**岡明 森衛**



- 注目ポイント**
- 2024年度に売上高108億円、営業利益10億5千万円、営業利益率9.7%を目指します。
  - 自社開発の操作盤を基盤としたプラント運営データ分析に基づく顧客プラントの運営支援事業を強化します
  - 高い品質性能が求められるプレキャストコンクリート向け製品開発と事業展開を進めます。
  - 生コン工場数が減少する中、対応ができないエリア向けにモバイルプラントの販売を強化します。

- 創造する価値**
- 日本の国土を支えるJIS規格コンクリートのみならずプレキャスト向け特殊コンクリート、CO<sub>2</sub>吸着コンクリートにも対応した高品質製品の安定供給を行います。
  - 顧客の働き方改革およびオペレータ不足に対応した顧客プラントの安定稼働支援サービス（サブスク）や予知保全サービスの提供で、顧客の収益改善や高効率の保守メンテナンス・サービスを提供します。

- 強さの源泉**
- プラント設備の「頭脳」にあたる制御技術および操作盤を自社開発・製造しており、国内外4,000台以上の納入実績があります。プラントの遠隔監視に加えて、各種データ解析による最適稼働と予防保全を可能とします。
  - 操作盤を含めて設計から施工、メンテナンスまで一括提供できる唯一のメーカーであります。電気系統のみならずメカニカルな問題にも即時対応可能な優位性を確保しています。

- 事業環境**
- 過去の生コンクリート出荷量は、建設投資額に対して高い運動性が見られました。しかし、2014年度以降は都市部の再開発や国土強靱化策、東京オリンピックなどを背景に62兆円前後の建設投資が継続される中、生コンクリート出荷量はコンクリート使用量の少ない建物や工事が増加していることなどを背景に減少傾向にあります。稼働する生コン工場数に関しても、2014年度の3,406工場から2021年度には3,157工場へ集約が進みました。ただし、工場集約化の進展や各種コストアップなどを背景に、関西大阪万博を控える大阪、首都圏の再開発が進む東京を始め、札幌や福岡などでも生コン価格の上昇が見られています。生コン価格は、生コン業界の業績動向および設備投資の先行指標として注目しています。実際、20-30年前に建設されたプラントの旺盛な更新投資が継続されており、2021年度の総需要金額は、過去20年間で最も高い前年比3%増の259億円となりました。
  - 国内BP稼働台数に占める当社静態シェアは、緩やかな上昇傾向が続いております。メンテナンス対応力の高さなどが評価され、2021年度のシェアは前年度比+11.4pt、6年前に比べて+14.9ptの46.5%となりました。
  - 2021年度の受注高は同21%増の121億円と好調を維持する中、プラント本体の売上高は同30%増の186億円、採算の良いメンテナンス・サービス売上高も同4%増の42億円となりました。営業利益率も前年比+0.9ptの10.4%を確保しました。

SWOT分析	具体的内容	日工の対応策	PEST分析	具体的内容	日工の対応策
Strength	国内市場でトップシェアを誇る強固な自社メンテナンス体制	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	Politics	政権交代に伴う公共投資方針変更リスク	顧客プラントの運転支援サービス
	Weakness	固定費比率が相対的に高い		差別化された製品とサービスの提供	顧客との共同開発
Opportunity	建設部材のプレキャスト化の進展	高い要求水準を満たす製品開発	Economical	生コン市況改善に伴う顧客の業績改善と更新投資ニーズの高まり	顧客工場のアウトプットを向上させる価値提供
	Threat	稼働する生コン工場数の減少		顧客の環境ニーズに応える製品開発と展開	顧客の技術者不足に対応したサービスの提供
Threat	競合企業との価格競争	製販一体の圧倒的なメンテナンス体制	Society	顧客における働き方改革の推進	プレキャスト向け高機能製品の開発
			Technology	コンクリート製品の高強度化と多様化	次世代ミキサの開発

事業概要	具体的項目
取扱製品	コンクリートプラントなど
顧客	生コンクリートメーカー、建設会社など
市場シェア	国内静態シェア33%
売上構成比	売上構成比28%(国内99%、中国1%)
営業利益率	10.4%(2021年度)
MS売上高比率	39%
生産拠点	明石本社工場、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年度の生コン出荷量は前年度比3%減の7,350万m<sup>3</sup>の見通しです。渋谷や新宿などの首都圏における再開発をはじめ、コロナ禍で低迷していた民間需要が徐々に持ち直しつつありますが、4年連続で過去最低を更新するとみえています。稼働する生コン工場数に関しても、減少する見通しです。ただし、堅調な建設投資が続く中、生コン価格は全国的に高水準を維持しつつ、東京や札幌などでは2022年度に入っても上昇傾向が続いています。このため、顧客の設備投資意欲は旺盛で、プラントの保守メンテナンス要員不足を背景とした自動化ニーズ、プラントの大型化などによる生産効率の改善などを背景に、過去に納入されたプラントの更新需要の継続的な顕在化が見込まれます。
  - このような需要環境において、当社では中計数値の達成に向けて、主に3つの戦略を掲げています。1つ目は業界で唯一、操作盤を自社開発している強みを活かした事業展開です。顧客プラントの各種運営情報を蓄積、分析することで、プラントの標準化に加えて、顧客プラントの運営支援

サービスを強化します。具体的には、メンテナンスのサブスクリプションサービスなどを提供することで、お客様が保有するプラントの安定稼働や予知保全などの価値を提供します。2つ目は、生コン工場の集約化に伴う新たな需要の取り込みです。国内で稼働する生コン工場数は減少傾向にある一方、生コンは製造後90分以内に使用する必要があるため、工場からの供給範囲が限られます。当社では工場の集約化に伴って、90分以内に現場に搬入が難しくなるエリア向けに移動が容易なモバイルプラントの販売を強化します。3つ目は工場で生産されるプレキャストコンクリート建設部材向けプラントの販売強化です。建設業界における労働者不足や働き方改革などを背景に、現場ではなく天候に左右されない工場内で高品質のコンクリート部材を生産するニーズが高まっています。プレキャストは高いコンクリート品質がもたらされ、ミキサの性能が品質の鍵を握ります。ミキサの開発を強化しつつ、プレキャスト向けにモバイルプラントの拡販を進める方針です。

なお、CO<sub>2</sub>のコンクリートへの吸着ニーズに関しては、コンクリート単価が高くなることもあり、生コンおよびBP需要にはニュートラルな影響を想定しています。ただし、環境問題を背景にコンクリートの再評価が進む可能性もあるため、お客様と共同開発を継続しつつ、動向を注視しています。

- 中計期間中は、比較的好調な市場環境が続くものの、市場規模は横ばいで推移する前提です。引き続き当社の強みを活かした事業運営と、お客様の課題解決を通じた市場シェアの拡大と利益成長を目指します。

