

環境及び搬送関連事業

コンベヤはモジュール化を進め、新領域へ挑戦します。環境は新たな顧客価値創造と中計数値の達成を目指します。

事業本部
産業機械統括営業部
営業部長
光宗 徳弘



注目ポイント ●2024年度に売上高27億円、営業利益5億5千万円、営業利益率20.4%を目指します。

- コンベヤは売上高の約8割を占める主力のポータブルコンベヤの「更なるモジュール化による短納期化」と「価格競争力の向上」を目指します。
- 市場規模が大きく、高強度が求められるストリンガーコンベヤへモジュール化対応で参入を図ります。
- 環境は当社独自の4つのコア技術を武器に、新規市場や新規顧客の開拓を進めます。

創造する価値 ●搬送は多様な搬送物を様々な傾斜角に対応して正確かつ安全に搬送します。

- 環境は土壌浄化、リチウム電池や石膏ボードのリサイクル、バイオマス関連設備などの地球環境に優しい循環型社会の構築に貢献します。

強さの源泉 ●短納期かつ簡単な組み立てを実現したコンベヤのモジュール対応力および他社を凌駕する高いメンテナンスやクレーム対応力を有しています。

●環境は当社独自の4つのコア技術（混練、加熱、搬送、制御）を基盤に、顧客要求を満たす開発からメンテナンスまでの一貫体制に加え、各種試験設備を備えています。

事業環境 ●搬送は過去5年間の年間平均売上高が約22億円と安定的な業績が続いています。ただし、ポータブルコンベヤ市場は安定的ではありませんが、今後は現場での使用機会の減少が懸念されます。また、フレーム材、モーター類などの購入品価格の高騰対応として、製品への価格転嫁を進めています。今後も高い収益性の確保を目指します。

●環境はプロジェクト案件次第で業績が大きく変動します。ESG、SDGsの観点からも自然環境・リサイクルニーズの高まりを追い風に、引き合い件数が増加傾向にあります。

リチウム電池市場の拡大に伴うリサイクルなどの新たな需要も増加する傾向にあります。

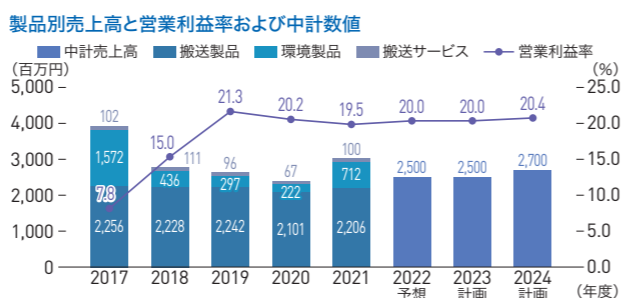
事業概要	具体的項目
取扱製品	各種コンベヤ、各種環境リサイクル装置
顧客	各種製造業、破砕機メーカー、代理店など
市場シェア	国内ポータブルコンベヤ国内シェア60%
売上構成比	売上構成比8%（搬送73%、環境24%、サービス3%）
営業利益率	19.5%（2021年度）
MS売上高比率	3%
生産拠点	明石本社工場

MS：メンテナンス・サービス

今後の事業機会と戦略 ●コンベヤは、土木建設から食品、化学、鉄鋼、産廃処理など多種多様な分野で使用され、今後も安定的な需要が見込まれます。国内シェア6割を占めるポータブルコンベヤのモジュール化とカスタマイズ対応力を強化し、製品の高付加価値化を進めます。一方、ポータブルコンベヤ市場の倍の市場規模（年間推定60億円）を有するストリンガーコンベヤ市場へ参入を目指します。ストリンガーコンベヤは高い強度が求められる高価格製品ですが、モジュール対応力を生かした短納期・低価格化対応で参入を進めます。また、破砕機などとの組み合わせによるシステム提案も強化します。

- 環境は採算性を重視しつつ、新規市場開拓と顧客ニーズを満たす事業展開を進め、中計数値の達成を目指します。

SWOT分析	具体的内容	日工の対応策
Strength	国内ポータブル(P)コンベヤでトップシェア	標準化と短納期化によるシェア上昇
	製販・メンテナンス一体の事業運営	破砕機などのシナジー提案
	4つのコア技術を基盤とした製品開発	試験設備まで保有する総合力
Weakness	Pコンベヤ市場の成長性	製品領域の拡大
	焼成技術と人材リソース不足	AP事業とのシナジー展開など
Opportunity	市場規模が大きいストリンガーコンベヤ市場への参入	モジュール化による短納期かつ低価格提案
	リチウム電池のリサイクルなどの新市場	顧客ニーズに応える製品提案
Threat	競争の激化	短納期や差別化提案



その他事業

自走式破砕機はNo.1シェア50%を目指します。防水板は豪雨被害の最小化を目指し、更なる拡販を強化します。

上席執行役員
事業本部モバイルプラント事業部
事業部長
曾根 武志



注目ポイント ●2024年度に売上高135億円、営業利益13億円、営業利益率9.6%を目指します。

- 主力の自走式破砕機（モバイル）は輸入機ビジネスなので、円安進行がネガティブに働きます。
- 買収した宇部興機は22年度に売上高20億円、24年度に23億円を織り込んでいます。
- 防水板は今後も安定的な成長が見込まれます。

創造する価値 ●モバイルは低燃費かつCO₂排出量が少なく、移動および転売が容易などの高い経済価値を提供します。

- 防水板は豪雨災害から住宅やビル、駅などを守ります。
- 仮設機材は安全・安心かつ効率の良い建設足場環境を提供します。

強さの源泉 ●モバイルは主にKLEEMANN製品を扱いますが、他社製品に対してCO₂排出量が1/5-1/2であり、高い低燃費性能を誇ります。

●防水板に関しては、設計から施工までの一貫体制と豊富な実績を有しています。

事業環境 ●モバイルは為替の円安進行がネガティブですが、世界一の低燃費・低CO₂排出量などの製品性能が評価され、定置式から自走式へ更新が進むなど、好調な事業環境が持続しています（過去2年間で売上高が約3倍）。為替対策としては、価格改定や製品ラインアップの拡充を進めています。防水板は潜在需要が大きいです。国や自治体からの補助金も増える傾向にあります。仮設機材はニッチ市場で堅調な需要環境にあります。アルミ材価格の高騰が見られていますが、製品値上げを進めています。

24年度数値目標

売上高 **135億円** 営業利益 **13億円** 営業利益率 **9.6%**

- 事業戦略**
- モバイルプラントの拡販と収益力強化
 - 製品ラインナップ強化
 - 販売体制の強化とメンテナンス事業促進
 - 宇部興機とのシナジー効果の実現

事業概要	具体的項目
取扱製品	自走式破砕機、防水板・水門、仮設機材、土農具など
顧客	砕石・鉱山、土木建設会社、レンタル会社、OEM先など
市場シェア	自走式破砕機国内シェア20%、アルミ製ミニ階段40%
売上構成比	売上構成比17%（防水板・水門24%、仮設機材23%、モバイル22%、土農具11%、開発製品9%、他11%）
営業利益率	16.1%（2021年度）
MS売上高比率	1%
生産拠点	幸手工場、福岡工場、モバイルセンター、加古川工場、東京工場、明石本社工場、国内子会社

MS：メンテナンス・サービス

今後の事業機会と戦略 ●現在、建設廃材は建設現場から中間処理施設へ輸送処理されています。しかし、日本建設機械工業会は、地球環境に優しい処理方法への見直しの観点から建設現場で処理し、再利用する協議を進めています。

- モバイルの需要増加につながる可能性があります。今後も低燃費性能などの経済優位性を武器に、新規顧客やレンタル会社向けに拡販をはかりますが、開発中の移動式土質改良機の市場投入や累計販売台数の増加に伴う消耗品などのメンテナンス需要増に対応した体制強化を進めます。
- 防水板は今後も堅調な需要環境が見込まれる中、現在の年間10億円生産体制から15億円体制の構築を進めています。新規参入の増加も懸念される中、売上高の35%を占める好採算であるスライドとドアタイプの特等品の売上比率を中計最終年度に50%へ引き上げる方針です。

SWOT分析	具体的内容	日工の対応策
Strength	主力のKLEEMANN製品は世界トップシェアを誇る豊富な経験と設計から施工までの事業力	製品ラインナップ拡充と販路の拡充
Weakness	輸入機を扱うモバイルは円安デメリット事業	取扱製品の拡充と価格改定
Opportunity	定置式から移動式への需要シフト	低燃費などの高い製品性能提案
	建設現場内での廃材をリサイクルする動き 豪雨などの災害の増加	強固なメンテナンス体制
Threat	競合企業の参入 価格競争の激化	顧客満足度の高い製品とサービスの提供 好採算である特等品へ注力

