

当社は事業活動において、今後重要な影響を及ぼすリスクを抽出し、その把握と管理に取り組み、危機に強い企業体質づくりを進めています。

現時点で経営者が連結会社の財政状態や経営成績、及びキャッシュ・フローの状況に重要な影響を与える可能性があることを認識している、主要リスクは以下の通りです。これらのリスクを認識した上で、事態の発生回避や発生した場合の対応に努める必要があると考えています。

関連するリスクと機会		リスクと機会の内容
①国内アスファルトプラント(AP)関連事業に関するリスク	競合相手との差別化が十分にできないリスク	<p><b>リスク</b> 国内のAP市場は当社と他1社でほぼ100%の市場シェアを占める寡占市場です。当社の市場シェアは70%以上あり、トップメーカーとしての位置づけは永年にわたって変わっておりません。しかしながら、十分な製品開発ができない場合や、他社が当社と遜色のないきめ細かなメンテナンス体制を整備してきた場合、顧客に対して差別化の訴求力が弱まる可能性があります。</p> <p><b>機会</b> 当社としては、圧倒的なトップメーカーの地位を将来にわたって維持するために、カーボンニュートラル・CO<sub>2</sub>削減に貢献できる新製品開発や、メンテナンス事業のビジネスモデル変革を進めることで差別化を図っています。</p>
	海外メーカーの日本市場への参入リスク	<p><b>リスク</b> 近年は国内AP市場へ海外メーカーの参入はありませんが、中国・韓国メーカーは徐々に技術力をつけてきており、日本市場参入を計画している可能性があります。海外メーカーが国内市場に参入してきた場合はメーカー間で競争が激化する可能性があります。</p> <p><b>機会</b> 十分なメンテナンス体制がない中で海外メーカーの日本市場参入は容易ではありません。従って、仮に海外メーカー製品を購入したお客様が、アフターサービスの高さを認識すれば、当社への評価が高まることが期待できます。</p>
	道路舗装業界再編による市場縮小のリスク	<p><b>リスク</b> 大手道路会社の組織再編が活発になっており、今後、道路舗装業界の再編に発展する可能性があります。業界再編でAP工場の集約化が進めば、市場が縮小する可能性があります。</p> <p><b>機会</b> 集約化で1工場あたりの出荷量が増加すれば、設備投資にふり向ける金額が全体では増加することが期待されます。</p>
②環境負荷低減への取り組みに当社の技術革新が間に合わないことに関するリスク		<p><b>リスク</b> APでは主に化石燃料をエネルギー源として使用しています。アスファルト合材製造のため、国内で年間約150万トンのCO<sub>2</sub>が排出されていると推計され、市場シェアからそのうち7割は当社製プラントからの排出と考えられます。今後、世界の環境負荷低減の動きが想定を上回る速さで進んだ場合、当社の技術革新が間に合わない可能性があります。</p> <p><b>機会</b> 当社としては、お客様である道路舗装会社と緊密に連携しながら、APの燃焼効率向上や熱源の転換（カーボンニュートラル燃料、エレクトロヒート技術等）、合材の搬送方法の革新による輸送効率向上、APで排出されたCO<sub>2</sub>の回収、生コンへの吸着技術などにより、早い時期での社会実装を目指して取り組んでいます。</p>
③海外事業に関するリスク	中国のAPハイエンド市場が競争激化するリスク	<p><b>リスク</b> 中国のAP市場で当社はハイエンド機種のカテゴリーですすでに一定のポジションを確保し、毎年、安定的に売上・利益を計上しております。しかしながら最近、中国企業が全般的に技術力をつけており、将来的にはハイエンド市場においても多くの中国メーカーが参入し、激しい競争が繰り広げられる可能性があります。</p> <p><b>機会</b> これまでのところ、ハイエンド市場の競合相手はヨーロッパ企業2社と中国のトップ1、2社であり、激しい競争環境にはありません。ハイエンド市場の競合相手が増加することで、全体としてハイエンド市場自体が拡大することが期待できます。</p>

関連するリスクと機会		リスクと機会の内容
③海外事業に関するリスク	ASEAN市場で計画どおりの販売計画が達成できないリスク	<p><b>リスク</b> 当社の成長戦略として、2020年度、タイに製造現法を設立し、10億円を超える工場への投資をしておりますが、タイ及びASEAN諸国で毎年、安定的に当社のAPが販売できることがこの投資の前提となっております。しかしながら計画に反して当社のプラントがタイを始めとするASEAN諸国の顧客の支持を十分に得られず、計画台数を販売できなかった場合には工場が赤字となり、工場の減損リスクが生じます。</p> <p><b>機会</b> ASEAN市場は、当社の競合相手であるヨーロッパ企業2社にとって、リソースを投入するほどの市場規模ではまだないために、ヨーロッパメーカーとの競合は激しくなく、早期に市場を押さえることが期待できます。</p>
④公共投資予算削減に関するリスク		<p><b>リスク</b> 過去、自民党政権から民主党政権に代わった際に「コンクリートから人へ」がスローガンになり、その当時、当社の多くの顧客は、設備投資を抑制する動きに出ました。その結果、当社の売上は大きく減少しました。将来、公共投資抑制策をかける政権に代わった場合、前回の民主党政権交代時と同様、顧客に投資抑制の動きが出る可能性があります。</p> <p><b>機会</b> 国土強靱化予算が5年で15兆円ついたことで、お客様が投資抑制に走る可能性は少なく、むしろ投資拡大が期待できます。</p>
⑤現場作業従事者の人材確保に関するリスク		<p><b>リスク</b> 当社の事業モデルでは、プラント製造から現場での据付工事、更にはメンテナンスサービス提供を自社で行っております。近年、メンテナンスサービス要員、工事施工要員などの現場作業従事者の採用が、人手不足の中で難しくなっております。これら現場作業従事者の採用が必要人数に満たない場合、競争優位性のある当社事業モデルを維持することが難しくなる可能性があります。</p> <p><b>機会</b> メンテナンスサービスにおいては、IoTの活用等によるメンテナンス業務のシステム化を通じた省人化を進めることで、人材確保の問題を解決することが可能です。</p>
⑥新型コロナウイルス感染拡大に関するリスク		<p><b>リスク</b> 社員に感染者や濃厚接触者が出た場合、社員が一時的に業務から離れざるを得ません。当社の製品は、受注製品ごとに設計を行い、それからモノづくりを行うという流れであるため、特に技術部門で感染者が出た場合、一定期間、設計作業が止まることになり、顧客への納期対応で大きな支障が出る可能性があります。また、海外事業において現地での新型コロナウイルスの感染拡大により、社会活動が制限されるなどした場合に営業活動が困難となる可能性があります。特に当グループが拠点を置く中国、タイ、台湾で感染拡大となった場合には、直接的影響を受ける可能性があります。</p> <p><b>機会</b> 新型コロナウイルス感染拡大について、国内の建設業界全般については、あまり直接的な影響を受けることなく堅調に推移し、今後についても影響度は少ないものと予想しています。</p>
⑦材料等の価格上昇に関するリスク		<p><b>リスク</b> 世界経済が新型コロナウイルスの世界的な流行から回復に向かおうとするなかで、供給制約、物流逼迫等による物価上昇がひろがりつつあった中、ロシア・ウクライナ情勢により原油や天然ガスといった燃料価格が大幅に上昇し、物価上昇に拍車がかかっています。当社が購入する材料等の価格も上昇を続けており、今後もこの状況が続く場合は収益性が悪化する可能性があります。</p> <p><b>機会</b> 材料等の価格上昇に対しては、AP・BPはお客様への見積もり時に価格に反映しており、今後の収益影響は薄まると考えています。代理店販売のモジュールコンベヤも値上げを行っており、概ねお客様に浸透しています。</p>
⑧ロシア・ウクライナ情勢に関するリスク		<p><b>リスク</b> 当社はロシア向けの取引を停止しています。最近のロシア向けの取引は年間数千円程度の部品取引しかありませんでしたので取引停止による影響は軽微です。しかし、ロシア・ウクライナ情勢の影響による原油等の価格上昇や世界経済の変調により、当社顧客の設備投資計画等が影響を受ける可能性があります。</p> <p><b>機会</b> 原油等の価格上昇や世界経済の変調でお客様の投資計画等が影響を受けても、安定的なサービスメンテナンスの売上高がAPとBP売上高の6割以上を占めており、大幅な売上減にはならないものと考えています。</p>

注)⑦と⑧は2022年3月期に新たに加えたもの