

中期経営計画の概要と進捗

2030年ビジョンの実現に向けた「内部投資フェーズ」の位置づけ

2022年度から始まった3ヶ年中期経営計画（2023年3月～2025年3月）は、2030年のありたい姿を示した「2030年ビジョン：連結売上高目標600億円、営業利益60億円」の実現に向けた体制・プロセス・制度を構築する「内部投資フェーズ」と位置づけています。その後の2025～2030年は、脱炭素に向けた環境貢献製品の本格展開や

ASEAN地域へ事業拡大、自動化・遠隔化などの技術導入効果の顕在化、生産プロセスの見直しなどを通じた利益率の改善を伴う「ビジネス拡大フェーズ」と位置づけています。2030年ビジョンでは、数値目標に加えて、時価総額500億円以上、公約配当性向60%以上を目標に掲げています。

	前中期経営経営計画			新中期経営計画				
	2019年度実績	2020年度実績	2021年度実績	2022年度計画	2022年度実績	2023年度計画	2023年度予想	2024年度計画
売上	35,151	37,866	38,846	42,000	39,665	48,000	44,000	50,000
営業利益	2,053	2,302	2,053	2,300	1,028	2,800	1,900	3,000
親会社株主に帰属する当期純利益	1,588	2,082	1,649	1,600	1,020	1,900	1,200	2,100
1株当たり配当額(単位:円)	40	33	30	30	30	30	30	35
配当総額	1,550	1,260	1,146	1,144	1,147	1,144	1,147	1,334
配当性向	97.6%	60.5%	69.5%	71.5%	112.5%	60.2%	95.7%	63.5%
純資産	30,293	31,451	32,050	32,506	31,604	33,262	31,657	34,028
ROE	5.2%	6.8%	5.2%	4.9%	3.2%	5.7%	3.8%	6.2%

(単位：百万円)

セグメント別の中計数値目標と進捗

アスファルトプラント(AP)関連事業：～営業利益率の向上を目指す～

- 24年度目標売上高230億円、同営業利益16億円（営業利益率7.0%）。
- 環境対応製品の伸長、海外子会社の利益回復などを通じて、営業利益率を7%台へ戻す計画。
- 22年度実績は、売上高、営業利益ともに計画に対して大幅な未達。

環境及び搬送関連事業：～20%水準の営業利益率を維持する方針～

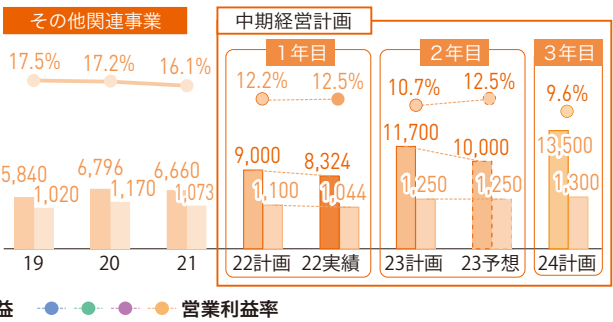
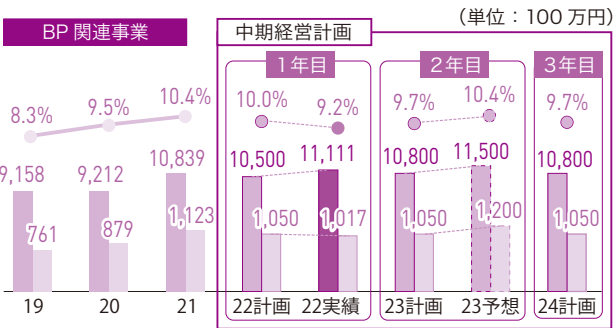
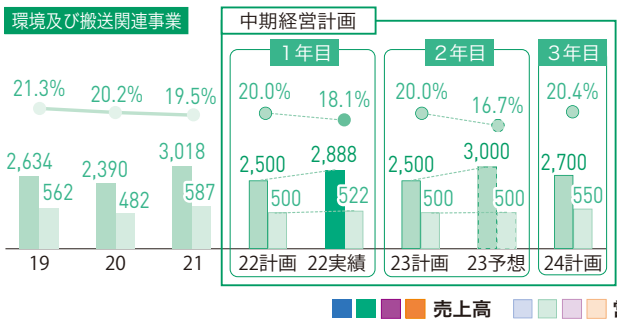
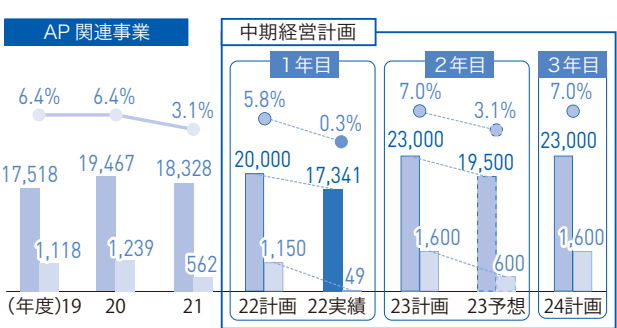
- 24年度目標売上高27億円、営業利益5億58百万円（営業利益率20.4%）。
- 売上高、営業利益ともに概ね横ばいを想定しつつも、高い収益性の確保を優先する。
- 22年度実績は、売上高、営業利益ともに計画をクリア。

パッチャープラント(BP)関連事業：～堅調な業績推移を想定～

- 24年度目標売上高108億円、同営業利益10億50百万円（営業利益率9.7%）。
- 市場の高止まりを想定、市場シェアを維持しつつ、脱炭素製品開発などの成長投資を重視する。
- 22年度実績は、売上高は計画をクリアしたが、営業利益は若干の未達。

その他関連事業：～安定的な営業利益の確保を目指す～

- 24年度目標売上高135億円、営業利益13億円（営業利益率9.6%）。
- 円安デメリットを拡販効果などで吸収し、安定的な営業利益の確保を目指す。
- 22年度実績は、売上高および営業利益ともに計画未達。



中期経営計画の進捗と課題

～外部環境の悪化と積極的な投資負担が重く、初年度は計画を下回って着地～

中期経営計画の初年度である2022年度（2023年3月期）業績は、連結売上高が396億円、営業利益は10億円（営業利益率2.6%）にとどまり、計画売上高420億円、同営業利益23億円（同5.5%）に対して未達に終わりました。セグメント別では、AP関連事業を除く3事業は概ね計画をクリアしましたが、AP関連事業が計画を大きく下回りました。た

だし、成長投資に関しては、3月末の従業員数が同26名増加の1,064名（中計期間中に145名の増員を計画）、設備投資は前年度比3億円増の22億円（同60億円）、研究開発費は同1億27百万円増の5億76百万円（同25億30百万円）と、中期計画の達成に必要な項目を吟味しつつ、着実に実行しています。

セグメント別の中期経営計画における基本方針

- 各事業において2030年ビジョンで掲げる事業構造変革に向けた新製品・新サービスのローンチとそれに必要な組

織能力の強化に積極投資します

	基本方針	重点テーマ	2022年度進捗
国内AP	●トップメーカーが持つ開発力を生かした環境製品開発を実行 ●ソリューションパートナーとして顧客の工場運営をサポート	●脱炭素化サポート ●遠隔化・自動化サポート	○ ○
BP	●生コン工場のトータル管理を実行 ●プレキャストの高い要求水準を満たす製品開発	●トータル管理とプラント支援センター ●モバイルプラントと環境対応製品	○ ○
海外AP	●海外市場でも競争力のある標準モデル製品の設計・ローンチ ●ASEAN市場への展開に向けた組織体制の構築	●グローバル標準機 ●ASEAN展開	△ △
搬送	●更なるモジュール化による短納期、低価格を実現しつつ、搬送ラインのエンジニアリングによるメーカーの枠を超えた利便性・効率性の提供 ●webサービスや設計体制を整備し、新製品・サービスを届ける基盤づくり	●ポータブルコンベヤの更なるモジュール化 ●搬送ラインの一括提供(ストリンガーコンベヤ市場への本格参入)	○ ○
モバイルプラント(その他事業)	●販売ネットワークの構築、レンタル向け販売促進、メンテナンス事業の推進 ●自社製品開発による、国内、海外販売の促進(市場・顧客ニーズの調査)	●モバイルプラント事業の安定化と収益力強化 ●新製品開発、提案商品の開発(→24年度にシェア50%、販売シェアNo.1へ)	○ ○

セグメント別の進捗と課題

国内アスファルトプラント(AP)関連事業

- 脱炭素化・遠隔化・自動化技術を確立
- 顧客の工場運営をこれまで以上にサポート

課題：顧客における事業環境の悪化に伴う設備投資の低迷

(1)脱炭素化サポート

中計目標(22～24年度)	2022年度進捗
低炭素な合材製造システムの開発	● <u>中温化(フォームド)装置</u> 22年度受注 <u>40台</u> 売上 <u>19台</u> 23年度見込受注 <u>64台</u> 売上 <u>55台</u>
脱炭素燃料の燃焼技術の開発	● <u>水素バーナ</u> <u>東京ガスと共同でAP用水素バーナを開発(水素100%専焼、都市ガスとの混焼可能)</u> 23年4月、前田道路株式会社にてアスファルト合材を製造し試験舗装を実施 ●アンモニアバーナ 社内でLNGとアンモニアの燃焼テストを実施
バイオマス、ガス燃焼技術の提供	●もみ殻などバイオマスバーナ完成、微粉炭などAP以外の用途向けバーナ商談中

(2)遠隔化・自動化サポート

中計目標(22～24年度)	2022年度進捗
部分遠隔出荷システムの提供	●サイロ遠隔出荷 4月1日～3日に、ユーザー様にて対応工事を実施し、遠隔出荷の実証実験を開始
遠隔化、自動化技術の構築	●機械装置・制御装置の両面において、遠隔化・自動化へと繋がる技術を構築中
メンテナンスサブスク契約数の拡大を基にしたプラント稼働データの蓄積	●5件契約済み 更に提案進行中

コンクリートプラント(BP)関連事業

- 生コン工場のトータル管理とプレキャストの高い品質期待に応える製品開発を実行
- トップメーカー且つ環境に優しいメーカーを目指す

(3)トータル管理システムとプラント支援センター

中計目標(22～24年度)	2022年度進捗
自社開発の操作盤を展開し、顧客のプラント運営情報を蓄積することにより、プラントの標準化を推進	● 自社操作盤の拡販に伴う、他社奪取の推進。(市場シェア向上) 2022年度納入実績シェア42% プラントビッグデータの収集・設備台帳機能の充実による、モバイル機器を使ったプラントの見える化、工場のトータル管理を実証中また他システムとの連携により、より高品質な生コンの製造に取組中
顧客プラントの運営支援サービスの導入	● DX工場管理をテーマに予知保全・ビフォアメンテナンスの為のハード・ソフト両面でのプロトタイプ開発画像処理・各種センサを使ったプラント保全に着手

(4)モバイルプラントと環境対応製品の強化

中計目標(22～24年度)	2022年度進捗
プラントの集約に伴いリーチできなかったエリアへのモバイルプラントの展開	● プロジェクト向けプレキャストユーザーに納入 災害復旧、特殊コンクリート需要に向け引合獲得中
CO ₂ 削減等、顧客の環境対応ニーズに応える製品開発及び展開	● GI基金事業/CO₂を用いたコンクリート等製造技術開発プロジェクトに参画し実証プラントを受注 プレキャストユーザーにエコタナカル製造設備を納入。引き続き引合獲得中

海外アスファルトプラント(AP)関連事業

- ASEAN市場への展開に向けた組織体制の構築
(タイ生産拠点の早期立ち上げ、インドネシア・ベトナムでの営業体制の構築)
- グローバル標準製品の開発
課題：タイ事業の収益化時期の遅れ

(5)ASEAN展開

中計目標(22～24年度)	2022年度進捗
新たにインドネシアとベトナム市場へ参入	● ベトナムの建設機械ディーラーと代理店契約 ● インドネシアの代理店は現地の需要を見ながら判断
ASEAN全域をカバーするため、タイでの生産能力を増強	● タイ工場は積極的に設備投資を実施 23年度出荷予定の製品よりタイでの製作範囲を現状の 日工:NIC(※)=8:2から2:8へ拡大 することを計画
現地販売代理店との連携体制の構築	● タイ代理店との間でシナジーを生みだせるシステムを検討 ● ベトナム代理店へのプラント教育推進

(6)グローバル標準プラントの開発

中計目標(22～24年度)	2022年度進捗
各国におけるニーズを把握するマーケティングチームを立ち上げ	● ASEAN事業全体を包括的に検討し、膨大な推進すべき施策の実行スピードUPさせるべく『ASEAN事業戦略室』を立上げ
現地購入品の導入等も含め、ニーズに合った海外市場で価格競争力のある標準プラントを設計	● コンセプト決定 23年度末に完成を目指す また、23年度出荷予定の製品よりタイでの現地調達範囲を現状の日工:NIC=8:2から2:8へ拡大することを計画

※：NIC：日エニルコソル（タイ現地製造現法）

モバイルプラント(その他事業):24年度に販売台数シェア50%を目指す

- 事業の安定化と収益力の強化を目指す
- 新製品および提案商品の開発を強化

(7)事業の安定化

中計目標(22～24年度)	2022年度進捗
販売ネットワークの構築、レンタルの確立、促進	● 日工代理店会のモバイル分科会(12社)に加え、 新規販売店を増加させ、2019～22年度で全国販売店66社体制を構築 さらに新規販売店を増やす活動を継続中 ● モバイル機を有しない 破碎機メーカー、建機メーカー系販売会社8社との販売体制の確立
メンテナンスビジネスの促進	● メンテナンス人数5名→8名へ増員 市場にある台数の増加により、 メンテナンス売上高、21年度より+103%の伸び

(8)自社開発製品および提案商品の開発

中計目標(22～24年度)	2022年度進捗
市場、顧客ニーズのリサーチ	● 新製品、取扱製品のバリエーションを増やし拡販していくために継続して取り組む
自社製品開発による国内、海外販売の促進	● 碎石、鉱山、製鉄、APリサイクルの お客様など各業界に影響力の大きいユーザーへ納入増加 ● ODAによるウクライナ向け (3台受注、2台売上) ● 業界紙への記事、広告掲載
新たなヒット商品を創出	● 移動式土質改良機Mobixの改良版の製品化、23年度発売

価値創造の戦略



Creating robust, people-friendly cities around the world.

03

強みとなる経営資本	27
CFOによる財務・資本戦略	31
セグメントハイライト	35
事業戦略 AP関連事業	37
BP関連事業	39
環境及び搬送関連事業	41
その他事業	42
技術座談会	43
リスクと機会	47
2030年ビジョンを実現する 価値協創基盤の強靱化策	49