

AP関連事業

お客様である道路舗装会社の業績回復が見込まれる中、他社に先行する独自技術とサービス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
統括営業部長
三宅 利昌



2022年度の注目ポイント

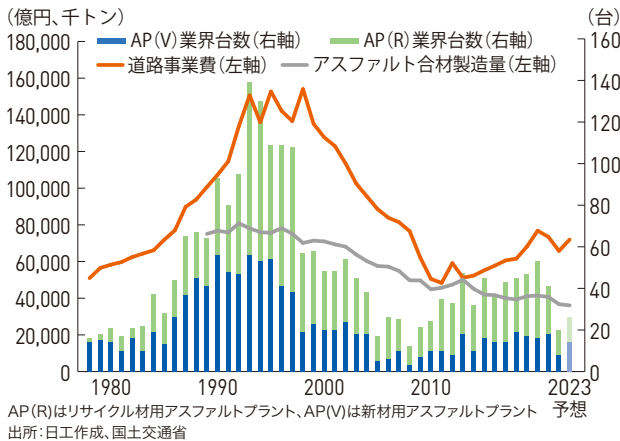
- お客様である道路舗装各社は、原材料価格の高騰などから2022年度は厳しい業績環境を余儀なくされた。2023年度は各社ともに増益に転換する見通し。
- 2022年度の業績は、大幅な減益となりましたが、2023年度は増益転換の見通し。
- 2022年度のメンテナンスサービス売上高は、前年度比11.4%減となりましたが、2023年度は回復機運が高まっています。
- 2024年度の中計目標売上高230億円、営業利益16億

道路投資とAP市場概況

国土交通省発表の道路投資は、2011年度の4兆8,330億円をボトムに回復傾向にあり、2020年度には7兆円台へ達したと見られます。その後は一般道路および高速道路事業ともに投資額が減少に転じています。2023年度に関しては、概算要求を見る限り、3年ぶりに増加に転じる可能性が高そうです。

アスファルトプラント（AP）市場に関しては、基本的に道路投資に連動する傾向が高いですが、80～90年代に建設されたプラントが稼働から30～40年を経て、更新需要期を迎えています。日本の道路舗装率は約80%に達しており、アスファルト合材の製造量は、年々減少傾向にあります。しかし、アスファルト工場から建設現場まで1時間半以内で搬送する必要があるため、今後のAP市場は年間30～40台程度の比較的安定した推移が見込まれます。

AP業界出荷台数と道路事業費



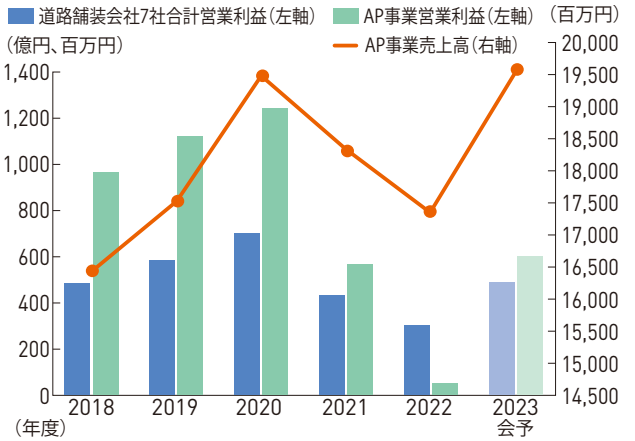
円、営業利益率7.0%に変更はありません。

- タイ工場の立ち上げが遅れていますが、ASEAN市場を狙ったグローバル戦略機の開発が着実に進んでいます。
- ASEAN市場の開拓に向けて、ベトナムの建設機械ディーラーと代理店契約を締結しました。
- 中温化（フォームド）装置の販売は、2022年度が19台、2023年度は55台へ伸長する見通し。
- 環境貢献製品の開発および製品化は2050年に向けたロードマップに則って計画通りに進行しています。
- メンテナンスサブスク契約は既に5件契約を締結。

道路舗装会社の業績動向

AP関連事業のお客様であります道路舗装会社7社の2022年度業績は、7社合計売上高が前年度比横這いの9,382億円ながらも、同営業利益は原材料価格の高騰などを背景に、2期連続の減益となる同29.8%減の301億円となりました。2023年度業績は、7社合計売上高が同2.7%増の9,637億円、同営業利益は増収効果や製品値上げ効果などから同61%増の485億円が予想されています。2022年度は業績悪化を背景に、設備投資の抑制や先送りに加え、メンテナンス投資までも抑制する動きが見られましたが、2023年7月辺りからメンテナンス投資を再開する動きが見られ始めています。脱炭素に向けた環境投資の増加に加え、2024年4月に適用される建設業界の働き方改革法案を受けた公共工事の積算価格および省力化・省人化投資の動向に注目が集まります。

道路舗装7社合計営業利益とAP事業の業績推移



SWOT分析	具体的内容	日工の対応策
Strength	国内市場で圧倒的な市場シェアと信頼性	他社に先行した環境貢献製品やメンテナンスなどの新たなソリューション提案
	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展開
Opportunity	脱炭素社会に向けた環境貢献製品の拡販	水素、アンモニア対応バーナの開発
	人手不足・働き方改革対応の遠隔・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市場投入	製品開発力および人材投資を強化
	海外競合企業の参入	プラントの運転支援にまで踏み込んだ提案

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・地域構成比	売上構成比44%(国内69%、タイ3%、中国28%)
営業利益率	0.3%:コロナ前の2019年度は6.4%
MS売上高比率	45.0%
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

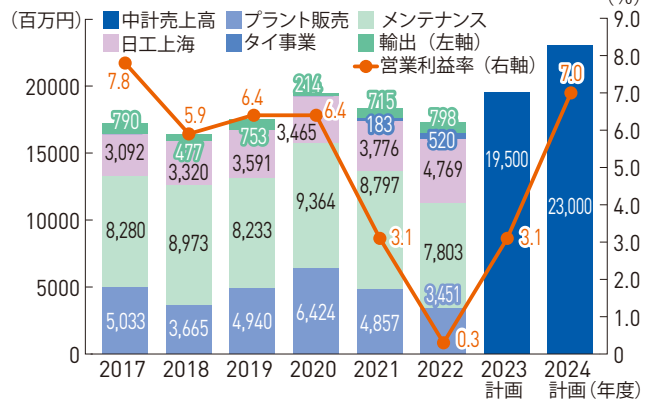
創造する価値

- 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。
- ASEAN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、アンモニア、水素などの燃料転換に対応したバーナや中温化（フォームド）装置などの環境貢献製品の拡販を通じて、脱炭素社会へ貢献します。
- 人手不足に対応した予知保全や遠隔・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

- 高いアスファルト品質が評価され、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。
- 機械と制御（電気）を扱う機電一体かつ自社一貫生産体制を誇り、圧倒的な市場シェアと高い信頼を獲得。
- 他社に先行した環境貢献製品およびメンテナンスサービスを提供。

製品別売上高と営業利益率および中計数値目標



今後の事業機会

国内市場における事業機会としては、独自の差別化されたコア技術を活用した中温化（フォームド）装置やバイオマス、アンモニア、水素などの各種脱炭素化バーナ、新たなプラントシステムの提案などによる更新需要の掘り起こしが期待されます。加えて、お客様の抱える人手不足や働き方改革に向けた自動化・遠隔化ニーズの高まりが見込まれます。実際、複数のアスファルトプラントを保有される関西のお客様において遠隔出荷の実証を始めています。安全性の確保などでクリアすべき課題が残りますが、今後は深刻な人手不足と働き方改革を背景に、需要の高まりが期待されます。一方、タイを中心としたASEAN市場は、道路舗装率も低く、潜在的なポテンシャルは大きく、2030年に向けて注力する方針です。

中期経営計画の実行戦略

国内市場における戦略としては、トップメカとして保有する開発力を生かした他社に先行する環境貢献製品の市場投入と機械のみならず制御までも手掛ける総合力を生かしたプラントの遠隔操作・監視や自動化、更には工場運営をサポートすることで、市場シェアの上昇と収益力の強化を進めます。中温化（フォームド）装置の受注台数は2022年度が40台、2023年度は64台を見込んでいます。水素バーナは東京ガスと共同開発を始めました。一方、海外市場における戦略としては、海外競合に負けない品質・価格競争力を有するグローバル戦略標準機の早期市場投入と現地生産の推進およびベトナム、インドネシアなどのASEAN市場の開拓に向けた代理店の開拓や組織体制の構築を進めます。収益化が遅れているタイ事業は2025年度に黒字転換を目指しています。

2022年度実績			2023年度予想			2024年度数値目標		
売上高	173億円		売上高	195億円		売上高	230億円	
営業利益	49百万円		営業利益	6億円		営業利益	16億円	
営業利益率	0.3%		営業利益率	3.1%		営業利益率	7.0%	

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	