

BP関連事業

堅調な市場環境のもと、差別化技術を生かした市場シェアの上昇と収益性の向上にこだわり、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



2022年度の注目ポイント

- 事業環境の先行指標である生コンクリート(生コン)価格指数は上昇傾向にあり、2023年は一段高の様相にあります。
- 2022年度業績は、一時的な不採算案件が響き、増収減益となりました。2023年度は増収2桁営業増益の見通し。
- 2022年度の生コン出荷量は、前年比2.2%減の7,445㎡となりましたが、メンテナンスサービス売上高は同4.8%増となりました。
- 2024年度の中計目標売上高108億円、営業利益10億5

千万円、営業利益率9.7%を維持していますが、2023年度業績予想は中計目標を1年前倒しでクリアしています。

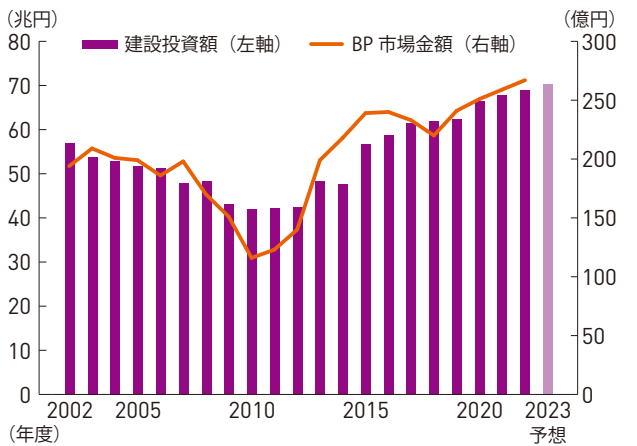
- 2022年度のBPプラント市場の静態シェアは、過去最高の33%に達し、過去5年間で3.4pt上昇しています。
- 自社製制御盤の外販も強化しており、2022年度における制御盤の動態シェアは43%を確保しました。
- GI基金のCO₂を用いたコンクリート等製造技術開発プロジェクトに参画し、実証プラントを受注。
- 高い品質性能が求められるプレキャストコンクリートユーザー向けにモバイルプラントを納入。

建設投資とBP需要の動向

建設投資は、2010年度に42兆円へ落ち込みましたが、その後は回復傾向を続け、2022年度は68兆7,900億円へ達する見込みです。堅調な民間建設投資に加えて、今後は「国土強靱化のための5ヶ年加速化対策」などが動き始めるとみられます。既に東京都は、2023年から10年間で6兆円を投じる「TOKYO強靱化プロジェクト」を始動させています。

2018年度以降の生コン出荷量は、4年連続で減少し、2022年度は7,445万㎡となりました。2023年度も7,200万㎡程度へ減少する見通しです。しかしながら、コンクリートプラント(BP)の市場金額は、建設投資との連動性が高く、生コン会社の業績拡大も追い風に、堅調な市場推移が継続しています。生コン業界の集約化にともない、プラントの大型化と単価上昇(3年前に比べて約15%上昇)も見られています。

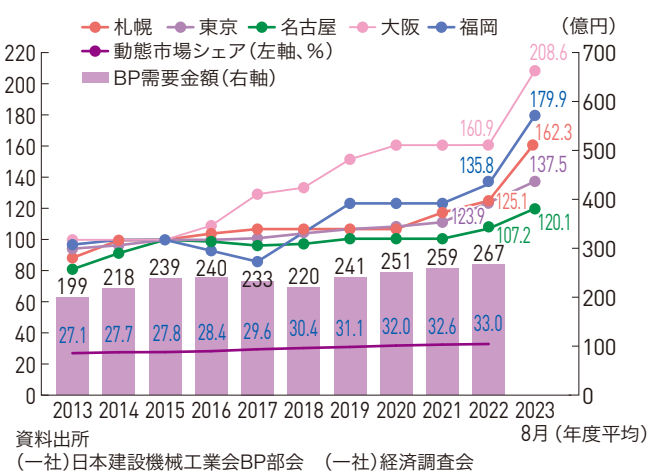
名目建設投資とBP市場の動向



先行指標(生コン価格)の動向

2000年辺りから生コンの原料であるセメントや砂利の価格が上昇を始め、日工グループのお客様である生コン業者もゼネコンなどの顧客に向けて、生コンの販売価格の引き上げに動いてきました。最も価格の上昇幅が大きい大阪では、2015年度を100とする価格指数を見ると、2022年度は160.9、2023年8月には208.6へ伸長しています。東京でも同様に、2022年度は123.9、2023年8月には137.5へ上昇しています。特に、2023年は各地域共に急伸しています。今回の生コン価格の上昇は、全国へと拡がりを見せています。(※(一社)経済調査会 建設資材価格指数より) 生コン各社の業績は、生コン価格の上昇を背景に、堅調に推移しているとみられ、根強い設備投資意欲が継続しています。今後は更新需要の顕在化に加え、プラントの運営支援サービスなどへ需要の裾野が広がりそうです。

生コンクリート都市別価格指数(2015年度=100)



SWOT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	高品質なプラント・機器提供のみならず予知保全などの他社にない差別化商品を展開
	強固なメンテナンス体制と機電一体の製品提供	
Weakness	固定費比率が相対的に高い	継続的な価格改定やメンテナンス収入の拡大戦略
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
	コンクリートへのCO ₂ 吸着ニーズ	顧客の環境ニーズに応える製品開発と社会実装
	市場シェアの上昇	自社製制御盤の外販強化やソリューション提案
Threat	稼働する生コン工場数の減少	モバイルプラントの販売強化
	競合企業との価格競争	差別化された製品やサービスの提供

PEST分析	具体的内容	日工の対応策
Politics	政権交代に伴う公共投資方針の変更リスク	市場シェアの拡大やメンテナンス需要の取込み
	CO ₂ 吸着に伴うコンクリートの再評価	顧客などとの共同開発
Economy	生コン市況改善に伴う顧客の投資意欲の向上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
	各種資材機器の価格高騰と調達難	顧客のオペレータ不足に対応したサービスの提供
Society	顧客における働き方改革の推進	プラントの運営支援サービスなどの強化
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・地域構成比	売上構成比28%(国内99%、中国1%)
営業利益率	10.4%
MS売上高比率	39.9%
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

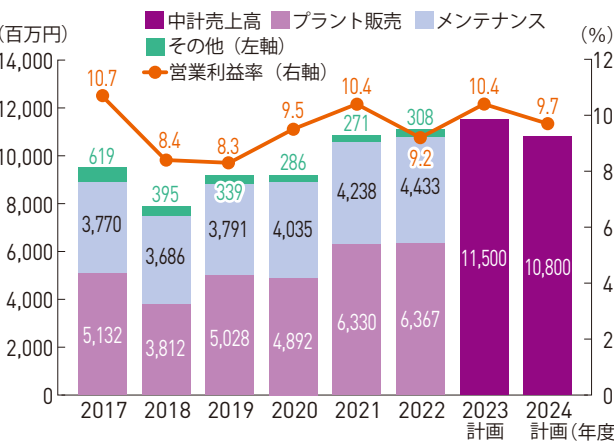
創造する価値

- 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、CO₂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。
- 建設業界の働き方改革および人手不足に対応した顧客プラントの安定稼働支援サービスや予知保全、ピフォアメンテナンスなどの顧客の収益改善や高効率な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制御盤を自社開発・製造しており、AP製品を含めて国内外4,000台以上の納入実績があります。生コン工場の遠隔監視・操作に加えて、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。
- 強固な営業体制と顧客基盤に加えて、高い技術提案力、施工からメンテナンスまで一括提供できる唯一のメーカーです。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カスタマーサポート体制を確保しています。

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

建設工期の短縮化を目指したビルの鉄骨化や建設現場での生コン使用から工場でのプレキャスト化が進み、生コン出荷量は減少傾向にあります。このため、全国が生コン工場数は、2012年度の3,456箇所から10年後の2022年度には3,061箇所へ395箇所減少しています。しかし、同期間における新規のBP需要台数は、55台から71台へ増加するとともに、単価も2.5億円から3.8億円へ上昇しています。集約化に伴うプラントの大型化や付属装置の増加、製品値上げ効果などが背景にあると推測されます。今後も更新需要を中心に、年間70台前後の市場が見込まれるうえ、オペレータの人手不足や働き方改革法案の適用を契機に、プラントの運営支援ニーズの高まりが予想されます。

中期経営計画の実行戦略

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、顧客プラントの予知保全などを含む運営支援サービスを強化します。また、生コン工場の集約化に伴う新たな需要の取り込みを通じた市場シェアの上昇を目指します。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。更に、工場で生産される高品質の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も進めます。プレキャストコンクリートは、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。

2022年度実績	2023年度予想	2024年度数値目標
売上高 111億円	売上高 115億円	売上高 108億円
営業利益 10億円	営業利益 12億円	営業利益 10億5千万円
営業利益率 9.2%	営業利益率 10.4%	営業利益率 9.7%

事業戦略
■ 自社開発操作盤によるデータ管理・分析 ■ 顧客プラントの運営支援サービス ■ 生コン工場集約対応のモバイルプラント展開 ■ 顧客の環境対応ニーズに応える製品開発