

環境及び搬送関連事業

中計目標の達成に向けて順調に進捗。新たな領域へ展開を進め、高い収益性を維持しつつ、安定成長を実現します

産業機器統括営業部
産業機器営業部長
兼 第二販売課長

小島 陽介



2022年度の注目ポイント

- 大阪・関西万博やIR（統合型リゾート）関連案件などの大型案件の引き合いが増加しています。
- 客先が多岐にわたる搬送（コンベヤ）事業の需要環境は、比較的安定的な推移が見込まれる。

創造する価値

- 搬送（コンベヤ）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、缶・ビン選別機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、低コスト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を有しています。また、他社を凌駕する高いメンテナンスや製品ラインナップ、クレーム対応力を有し、累計出荷台数は約30万台に達します。
- 環境事業は、当社独自の4つのコア技術（混錬、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て、独自の各種試験設備を備えています。

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	廃棄物処理、土木建設業、各種製造業など
市場シェア	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75%、環境22%、サービス3%）
営業利益率	18.1%
MS売上高比率	3.4%
生産拠点	明石本社工場

MS：メンテナンス・サービス

2022年度実績	2023年度予想	2024年度数値目標
売上高 28億88百万円	売上高 30億円	売上高 27億円
営業利益 5億22百万円	営業利益 5億円	営業利益 5億50百万円
営業利益率 18.1%	営業利益率 16.7%	営業利益率 20.4%

事業戦略	■ Pコンベヤのモジュール化とカスタマイズ対応 ■ Webサービスを活用した顧客との関係強化 ■ ストリンガーコンベヤの短納期かつ低価格提供 ■ 搬送ラインのエンジニアリング提案
------	--

事業環境

コンベヤの市場規模は、当社が約6割のシェアを誇るポータブル市場が約30億円、ストリンガー市場が60～100億円です。ミニ建機の普及などからコンベヤ市場は縮小傾向にありますが、過去6年間における搬送製品売上高は約22億円（うちポータブルが約15億円）と安

- 2022年度の業績は、前年度比4.3%減収11.2%営業減益となりました。2023年度は増収に転じますが、資材高影響などが残るため、小幅な減益が続く見通し。
- 2024年度の中計目標売上高27億円、営業利益5億50百万円、営業利益率20.4%を維持しています。

定的に推移しています。今後は市場規模が大きいストリンガー市場および付加価値提案営業などでターゲット市場の拡大を目指します。環境関連市場は、大阪・関西万博やIR関連向け大型案件の商談が増加しています。案件次第で市場規模は変動しますが、環境問題・リサイクルニーズの高まりから今後の成長が期待されます。

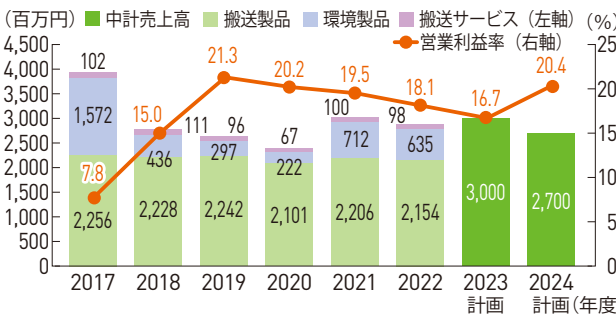
中期経営計画の実行戦略

主力のポータブルコンベヤは、顧客満足度の向上に向けたスピーディな提案営業に加え、「高価格製品の短納期化」という独自ポジションの確立を目指します。加えて、市場規模が大きく、地場の競合企業が多いストリンガーコンベヤ市場に対しては、得意とするモジュール化対応力を生かした短納期・低価格製品の投入に加え、販売代理店との顧客情報の共有を進めることで、コンベヤ+前後機械のパッケージ販売を強化します。

環境事業は、当社独自の4つのコア技術を武器に、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 製販・メンテナンス一体の事業運営 4つのコア技術を基盤とした製品開発	標準化と短納期化による市場シェアの上昇 破碎機などとのシナジー提案 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 焼成技術と人材リソース不足	製品領域の拡大 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参入 リチウム電池のリサイクルなどの新市場	モジュール化による短納期かつ低価格提案 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、ニッチ市場攻略

製品別売上高と営業利益率および中計数値目標



その他事業

モバイルプラントはシェア50%と収益性向上を目指します。子会社化した企業と相互シナジーの創出を実現します

取締役
事業本部サービス 企画部長
兼 モバイルプラント事業部長

曾根 武志



2022年度の注目ポイント

- ウクライナの復興に向けてモバイルプラントを3台受注しました。追加の受注も見込まれます。
- 新規販売先への拡販や自社開発の土質改良機などの製品ラインナップ拡充による増収が継続しています。
- 2022年度は円安進行などから前年度比25.0%増収

創造する価値

- モバイルプラント（自走式破碎機）は、世界一の低燃費かつ高い破碎能力を有し、設置や移動に加えて、転売が容易などの高い導入メリットを提供します。
- 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

- 高い品質性能を誇るドイツKLEEMANN製のモバイルプラントを主に扱いつつ、自社製土質改良機も投入しています。高い営業・サービス力と既存事業のネットワークが活かされています。
- 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。

事業概要	具体的項目
取扱製品	自走式破碎機、防水板・水門、仮設機材、土農工具など
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	自走式破碎機国内シェア20%、アルミ製ミニ階段40%
売上構成比	売上構成比21%（宇部興機26%、モバイル22%、仮設機材17%、防水板・水門14%、その他21%）
営業利益率	12.5%
MS売上高比率	20.0%
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。宇部興機

モバイル＝自走式破碎機

2022年度実績	2023年度予想	2024年度数値目標
売上高 83億24百万円	売上高 100億円	売上高 135億円
営業利益 10億44百万円	営業利益 12億50百万円	営業利益 13億円
営業利益率 12.5%	営業利益率 12.5%	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
------	--

事業環境

自走式破碎機の国内市場は年間100～120台、自走式土質改良機は同40～50台、自動式スクリーンは同60台前後で安定的に推移しています。今後は定置式から自走式へのシフト、顧客の労働時間短縮に向けた機械の高出力化ニーズの高まり、製鉄

- 2.7%営業減益となりました。2023年度は増収増益の見通し。
- 子会社化した宇部興機、松田機工の相互シナジーの創出に加え、環境リサイクル事業を強化します。
- 2024年度の中計目標売上高135億円、営業利益13億円、営業利益率9.6%を維持しています。

所での採用拡大などから安定的な市場拡大が見込まれます。防水板は潜在需要が大きいものの、資材不足に伴う建設工事の延期などで納期の遅延が見られています。ただし、国土強靱化のための5か年加速化対策が動き始めており、需要の増加が期待されます。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に対しては、製品値上げが進んでいます。

中期経営計画の実行戦略

モバイルプラント事業は、製品ラインナップの拡充（コア事業を活用した自社開発土質改良機Mobix投入）に加え、営業人員の増強、技術&メンテナンスサービス体制の強化、販売ネットワークの拡充などを通じ、既存市場の深耕と新規市場（鉱山、製鉄所）の開拓に挑戦します。増販効果とメンテナンスサービス売上高の拡充によって、販売シェア50%（No.1）と収益性の向上を目指します。子会社化した宇部興機と松田機工は、製造請負を主に手掛ける高収益企業です。今後は環境リサイクル事業の強化に向けて、相互シナジー効果の最大化を目指します。

SWOT分析	具体的内容	日工の対応策
Strength	世界一の低燃費性能と高い破碎能力	製品ラインナップ拡充と販路の拡充を強化
Weakness	豊富な経験と設計から施工までの事業力	製品の自社開発力を有する
Opportunity	輸入機を扱うモバイルは円安デメリット事業	高導入メリットを提案 高出力製品の提供による作業時間の短縮化提案
Threat	豪雨などの災害の増加 製鉄所などの新規市場開拓	即納体制の確保 販売体制の強化と人材育成

製品別売上高と営業利益率および中計数値目標

