

AP関連事業

市場環境が回復に向かう中、お客様の課題解決につながるDXを活用した省人化プラントや差別化された脱炭素製品の拡販等を図りつつ、収益性の改善とASEAN市場の開拓を進めます。

執行役員 事業本部AP統括営業部長 兼
台北支店長
CEOオフィスローカーボン・タスクフォース
リーダー



三宅 利昌

創出する価値

- 安全、快適かつ持続的な日本の道路網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のサポートを通じて、交通事故の減少、渋滞の緩和、環境に優しい道路交通網の構築に貢献します。
- 脱炭素燃料に対応したバーナや中温化(フォームド)装置等の環境貢献製品の拡販に加え、予知保全や遠隔・自動化サービスの提供を通じて、お客様の脱炭素化と労働力不足に対応します。

価値創造の技術基盤

- 高品質アスファルト製造技術が評価され、高速道路向けAPの国内市場シェアは100%を占めています。
- プラント本体とソフトウェアを含む制御装置を自社開発し、一貫生産体制を誇ります。
- 他社に先行した脱炭素貢献製品、DXを活用したサブスク等のメンテナンスサービスを提供します。

AP事業の概況(2023年度)

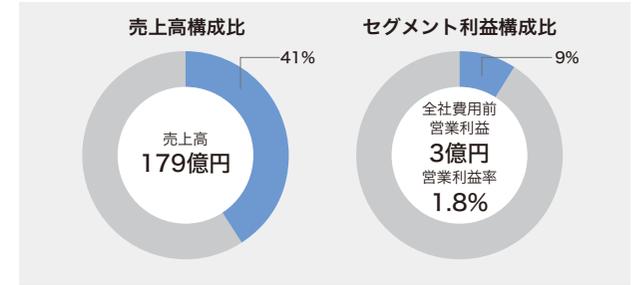
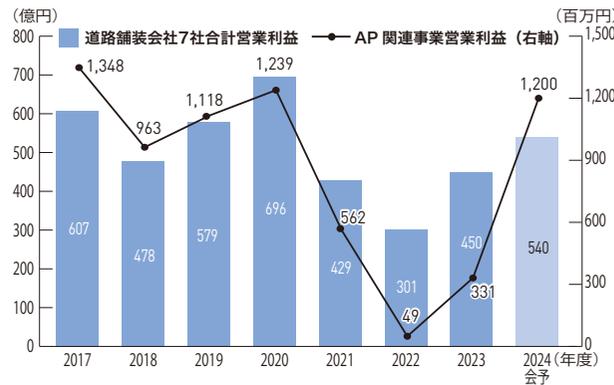
事業概要	具体的項目
取扱製品	アスファルト及びリサイクルプラント等
顧客	建設会社、道路舗装会社等
市場シェア	国内静態シェア 77.5%
売上・地域構成比	売上構成比 41% (国内 84%、タイ 3%、中国 13%)
営業利益率	1.8%：コロナ前の2019年度は6.4%
MS 売上高比率	45.1%
生産拠点	明石本社工場、タイ、中国上海

MS：メンテナンス・サービス

道路舗装会社の業績動向

2023年度における当社のお客様であります道路舗装会社7社の業績は、7社合計売上高が前年度比1.4%増の9,518億円、営業利益は同49.5%増の450億円と、3期ぶりに増収増益に転じました。アスファルトの原料である原油価格の高騰等が継続する中、増収効果と費用削減効果等で吸収した模様です。2024年度に関しては、同5.3%増収20.0%営業増益が見込まれています。一方、2023年度の当社AP関連事業の業績も3期ぶりに増収増益に転じました。2024年度のAP関連事業の業績は、道路舗装会社の業績回復に加え、経済産業省が主導する省エネルギー投資促進・需要構造転換支援事業費約1,600億円の後押し等を背景に、国内事業を中心に回復基調が継続する見通しです。

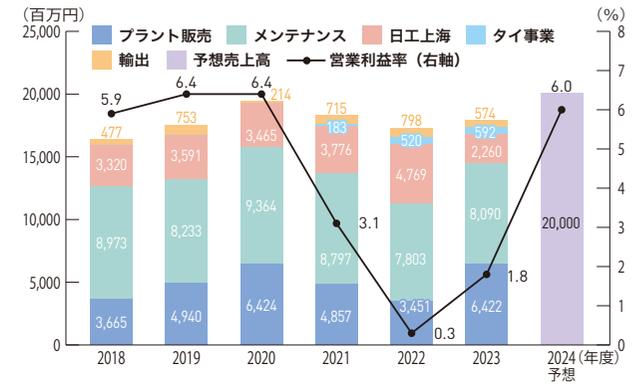
道路舗装会社7社及びAP関連事業の営業利益



AP関連事業の業績動向

2023年度におけるAP関連事業の業績は、受注高が前年度比7.6%増の189億48百万円、売上高が同3.4%増の179億38百万円、営業利益は同約6.3倍の3億31百万円(営業利益率1.8%)となりました。道路舗装会社が設備投資を再開する動きを強め始めていることが背景にあります。営業利益に関しては、景気低迷を背景に、タイや中国事業が期間損失を計上しましたが、増収効果に加え、フォームド装置等の脱炭素貢献製品の拡販効果で吸収しました。2024年度の業績は、国内事業を中心に堅調な業績推移が見込まれるうえ、タイと中国事業も赤字幅の縮小が予想され、売上高を同11.5%増の200億円、営業利益を同約3.6倍の12億円(営業利益率6.0%)と予想しています。

製品別売上高と営業利益率及び予想売上高



事業戦略

国内市場ではトップメーカーとしての高い技術力を活かし、脱炭素化・遠隔化・自動化技術を確立しつつ、お客様の工場運営をこれまで以上にサポートいたします。一方、海外市場では、タイ生産拠点の早期立ち上げに加え、戦略標準プラントの拡販、インドネシア・ベトナムにおける営業体制の構築を進めることで、中長期的な成長・収益機会の獲得を目指します。

2023年度の取り組みと成果

国内 AP関連事業	中計目標 (22～24年度)	22～23年度成果	対計画進捗度
脱炭素サポート	低炭素の合材製造システムの開発	フォームド装置 (22年度：受注40台、売上19台) (23年度：受注44台、売上55台) 新型AP"VPIV-Clover"を開発 (22年度)	◎ ◎
	脱炭素燃料の燃焼技術の開発	水素バーナの開発 (22年度：合材製造試験運転完了) (水素100%専焼、都市ガス混焼可能) アンモニアバーナの開発 (22～23年度：社内でLNGとアンモニアの燃焼テストを実施。課題解決に向けた対応を検討)	◎ ○
	バイオマス、ガス燃焼技術の提供	再生油バーナを販売 (23年度) 微粉炭バーナを納入予定 (25年度) その他燃料の開発が進行中	◎
	その他	VPシリーズが経産省補助金先進設備に採択 (23年度) (VPシリーズを導入する際、費用(設計+設備+工事)の2/3を補助金で賄うことが可能。上限最大40億円)	—

国内 AP関連事業	中計目標 (22～24年度)	22～23年度成果	対計画進捗度
遠隔化・自動化サポート	部分遠隔出荷システムの提供	23年度 合材サイロ遠隔出荷システム"SiILO"をリリース (納入ユーザーからの改善要望に基づきブラッシュアップ、追加機能の組み込みを検討中)	◎
	プラント運用の遠隔化・自動化サポート	22～23年度 課題、リスクを洗い出し、自動運転に必要な設備・機器の約95%をリストアップ完了 スクラップ&ビルド時のサブスク契約、プラント運用経験者等が必要であるため、運用センターの設置を含めて次期中計での展開を検討	○ △
	メンテナンスサブスク契約数の拡大によるプラント稼働データの蓄積	～23年度 累計9件が契約完了 追加案件で提案が進行中	△

海外 AP関連事業	中計目標 (22～24年度)	22～23年度成果	対計画進捗度
ASEAN 展開	新たにインドネシアとベトナム市場に参入	23年度 ベトナムの建設機械ディーラー1社 (VITRACと代理店契約) 中国製AP1台をベトナムで販売 タイ製AP1台がベトナムで商談中 インドネシアの代理店はASEAN市場の動向を見ながら判断する方針	○ △ —
	現地販売代理店との連携体制の構築	23年度 タイ代理店と販売プロモーションを実施 (22年度受注4台、23年度受注10台) 24年度見通し (予定売上高1,771百万円) (予定受注台数17台) (予定販売台数21台) (期末予定受注残台数4台)	◎
グローバル標準製品	現地購入品の導入等を含め、海外市場のニーズにあった価格競争力のある標準プラントを設計・開発	23年度 ASEAN標準モデル"NAP ACE-130"を開発し、受注に成功 (24年度に納入予定)	◎

事業環境の動向

事業機会

- お客様の脱炭素化に貢献する差別化製品の需要拡大
- 人手不足・働き方改革に向けた遠隔・自動化プラントの需要増加
- 補助金を活用した省エネニーズを追い風とした更新需要の顕在化
- ASEAN 市場の道路整備とリサイクルニーズの高まりに伴う需要増加
- サブスク等の新たな顧客ニーズの台頭

リスク

- 国内市場の縮小
- サプライチェーンを含む人材不足
- 海外競合企業の参入
- 競合他社による類似製品の市場投入

中計の事業戦略

事業戦略

- ① 脱炭素化サポート
- ② 遠隔・自動化サポート
- ③ 競争力を有する海外標準モデルの開発
- ④ ASEAN 市場展開に向けた組織体制の構築

中計の数値目標

	22年度	23年度	24年度予想	24年度中計
売上高	173億円	179億円	200億円	230億円
営業利益	0.4億円	3.3億円	12.0億円	16.0億円
営業利益率	0.3%	1.8%	6.0%	7.0%