

破碎機関連事業

国内外の販路拡大に加え、自社開発製品のラインナップ強化を図りつつ、営業のスキルアップを通じたメンテナンス販売の強化を進めます。「事業の再起動」をテーマに、さらなる飛躍に向けて挑戦を続けます。

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



創出する価値

- 建設現場や製鉄所内で発生する発生土やスラグの再利用が可能であり、効率的かつ経済性が高い。
- 自走式であるため、使いたい場所へ容易に移動が可能（定置式からの置き換えが進む）。
- 油圧ショベルと同様、転売が容易であり、中古価格が高く、投資回収が早い。
- 高い燃費性能を有しており、お客様の脱炭素化をサポートします。

価値創造の技術基盤

- KLEEMANN製品は世界No.1の低燃費性能を誇る。
- 受電設備や電源が不要であるうえ、設置工期が1~2日と短い。
- 自社開発土質改良機は、電気と油圧のハイブリッド（低燃費）、高い環境性能を誇る。
- 当社独自のコア技術（高い混練技術）を活かした差別化された製品開発を展開。

破碎機関連事業の概況(2023年度)

事業概要	具体的項目
取扱製品	自走式破碎機、自走式選別スクリーン、自走式土質改良機 自走式ベルトコンベヤ
顧客	砕石・鉱山、土木建設会社、製鉄業界、レンタル会社 解体リサイクル、災害復興等
市場シェア	自走式破碎機国内シェア 27%、スクリーン国内シェア 29%
売上・地域構成比	売上構成比 7% (2022年度 6%)
営業利益率	8.6% (2022年度 7.9%)
MS 売上高比率	4%
生産拠点	東京営業部、東京モバイルセンター、北海道支店 大阪支店、九州支店

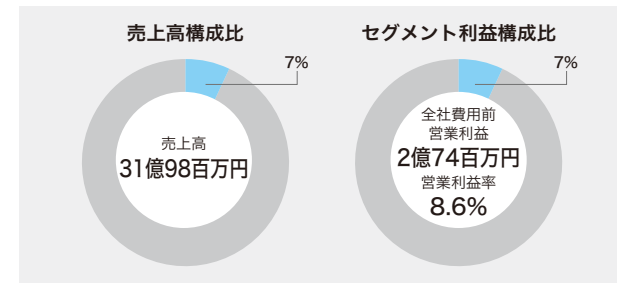
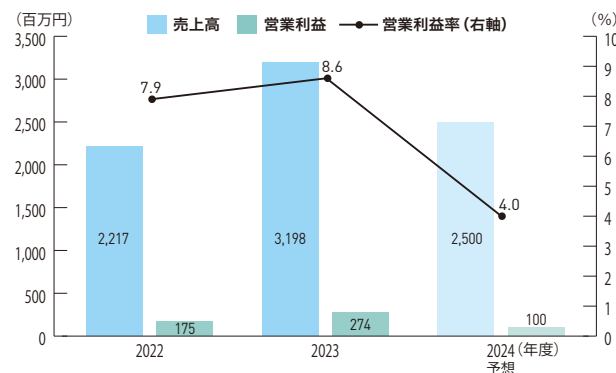
MS：メンテナンス・サービス

市場及び業績動向

定置式破碎機から自走式破碎機への更新・切り替えが継続している上、レンタル業界や製鉄所、セメント業界向け等で新規需要の顕在化が見込まれています。累計稼働台数の増加に伴い、メンテナンス需要の成長期待が高まっています。

2023年度の受注高は、前年度比45.3%増の34億3百万円、売上高は同44.2%増の31億98百万円、営業利益は同56.6%増の2億74百万円（営業利益率8.6%）となりました。ウクライナ向け復興特需案件に加え、市場シェアの上昇を伴う顧客層の拡大効果が見られました。2024年度は国内における好調な需要環境の継続が見込まれますが、ウクライナ向け特需案件の消滅に伴い、売上高が同21.8%減の25億円、営業利益は同63.5%減の1億円（同4.0%）を予想しています。

破碎機関連事業の業績動向



市場環境の動向

事業機会

- 定置式から自走式破碎機への切り替え
- 市場規模が大きい製鉄所内等での採用拡大
- ウクライナ向け輸出を契機とした海外市場の開拓
- 円高進行に伴う価格競争力の向上
- アクティオを中心にレンタル業界が自走式破碎機の取り扱いを拡大
- AP及びBP顧客への拡販（シナジー効果）
- 累計販売台数の増加に伴うメンテナンス需要の獲得
- 自社開発製品のラインナップ拡充による収益成長
- 市場シェアの拡大

リスクと課題

- KLEEMANN製品はドイツからの輸入製品なので円安進行はネガティブ
- KLEEMANN社の生産能力は、2025年度までの生産枠を確保
- 市場拡大に伴う競争の激化
- メンテナンス対応人材の育成

中計の事業戦略

- ①モバイルプラントの拡販と収益力強化
- ②製品ラインナップ強化
- ③販売体制の強化とメンテナンス事業の促進

中計の数値目標

	22年度	23年度	24年度予想
売上高	22億円	31億円	25億円
営業利益	1.7億円	2.7億円	1.0億円
営業利益率	7.9%	8.6%	4.0%