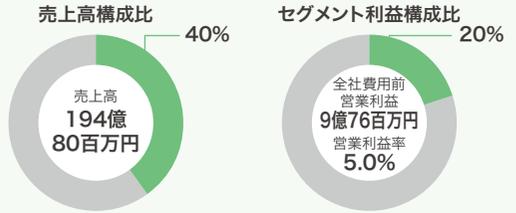


AP関連事業

8割近い市場シェアを誇る国内事業の収益性向上を図りつつ、中長期的な成長ポテンシャルが大きいASEAN地域での事業基盤の確立と収益貢献を目指します。

執行役員
事業本部 AP統括営業部長
岡田 徹



ありたい姿

アスファルトプラントのリーディングカンパニーとして、お客様が抱える課題解決を実現するとともに、独自のDXやAI技術を活用した新たな顧客価値の提案を推進します。また、タイやベトナムなどの海外市場における事業基盤構築と収益貢献を図ることで、BP関連事業並みの収益性を目指します。

実現に向けた戦略

深い顧客理解に基づき、お客様の真のニーズを把握するとともに、技術開発との連携を強化し、最適な製品提案と最適な価格設定を実行します。また、メンテナンスサービス事業を強化することで、業績の安定化と収益性の底上げを図ります。

マテリアリティの解決に向けた貢献

脱炭素化技術の提案やリサイクルプラントの提供、サブスクを活用したメンテナンスサービスや遠隔・自動化サポートなどに加え、社員の働きがい向上や価値観・目標の共有などを通じて、日工グループが掲げる4つのマテリアリティの解決に貢献します。

新中計期間中の想定と施策

- 国内は道路会社各社の業績回復を背景とした、設備投資の回復を想定。
- 補助金によるアスファルトプラントの更新需要の顕在化に期待したい。
- 増収効果に加え、海外子会社の収益改善が営業利益をけん引。

AP関連事業の中計目標数値

	2024年度 実績	2025年度 予想	2026年度 計画	2027年度 計画
売上高	19,480	19,500	21,600	23,000
営業利益	976	1,000	1,600	2,350
営業利益率	5.0%	5.1%	7.4%	10.2%

注：営業利益は全社費用前営業利益

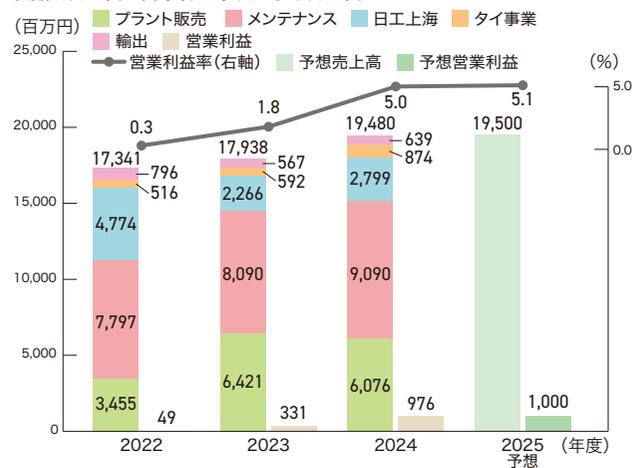
2024年度業績実績

2024年度の業績は、当社予想を上回り、大幅な営業増益を達成しました。受注高はお客様の投資意欲の改善が見られ、前年度比3.0%増の195億円と2年連続で増加しました。売上高は同8.6%増の195億円、営業利益は国内における価格転嫁やメンテナンス売上高の増加などを背景に、同194.9%増の9億76百万円(営業利益率5.0%)と伸長しました。

2025年度業績予想

2025年度の業績は、受注高が同12.8%増の220億円、売上高は前年度並みの195億円、営業利益も概ね横這いの10億円(同5.1%)を予想しています。国内道路舗装各社の業績回復に加え、補助金を活用した設備更新が期待されます。海外は台湾が好調ですが、総じて前年度並みを想定しています。

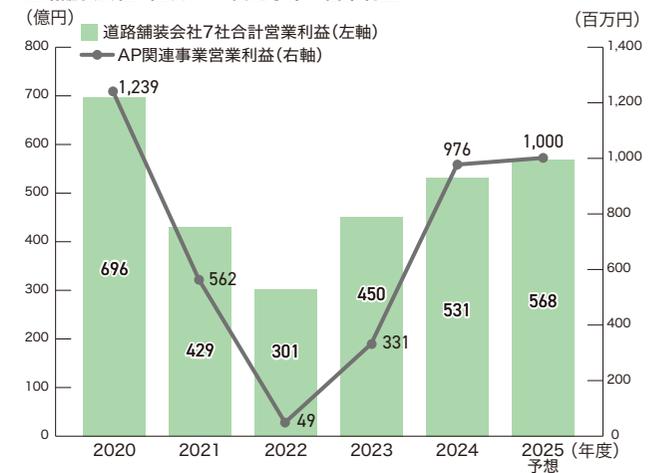
製品別売上高と営業利益率及び予想売上高



業績先行指標(道路舗装会社の業績動向)

業績の先行指標として、道路舗装会社大手7社の業績動向に注目しています。道路舗装会社7社の業績は、2022年度に底打ちし、2024年度は売上高、営業利益ともに2年連続で増収2桁営業増益を確保しました。2025年度も前年度比1.1%増収、7.0%営業増益(営業利益率5.6%)と堅調な業績推移が予想されています。道路舗装各社の業績悪化要因となっていたアスファルト価格の高騰については、アスファルト価格指数(2020年=100)が2022年7月の237.4をピークに、2025年6月には166.3へ低下しています。また、2026年度から始まる国土強靱化の次期5ヶ年計画では、老朽化したインフラの整備が進むうえ、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なども追い風に、国内AP関連事業は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



中期経営計画の実行戦略

セグメント	課題・目標	目指す方向性
AP関連事業	収益性	国内需要の回復が見込まれる中、収益性の改善を重視
	事業の変容	

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
- サブスクなどの新たな顧客ニーズの台頭

課題

- 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

事業戦略

1 既存事業(国内)	<ul style="list-style-type: none"> ● 補助金によるプラント建替提案の推進 ● 脱炭素製品・DX関連製品の高度化と早期市場投入 ● プラント周辺設備の取り込み
2 成長戦略(海外)	<ul style="list-style-type: none"> ● ASEAN向け機種(ACEシリーズ)の拡販 ● ASEANにおける日本のリサイクル技術の浸透強化 ● ASEAN周辺国への営業範囲拡大
3 MS拡大	<ul style="list-style-type: none"> ● 組織力向上と分業による効率アップ ● 運用・保全サービスの強化

投資家からのQ&A

Q: 業績回復の持続性について教えてください。

A: 省エネ補助金を活用してアスファルトプラントの更新を進めるお客様が増加傾向にあります。老朽化したインフラ対応工事の増加やアスファルト価格の低下を通じたお客様の業績回復もあり、2027年度辺りまで設備更新の動きは続きそうです。

Q: 営業利益率はどこまで改善しますか？

A: BP関連事業の営業利益率が12%へ達しています。増収効果に加えて、価格転嫁の実施、MS事業の強化、海外事業の収益改善などからBP関連事業並みの収益性を目指したいです。

Q: 海外事業の黒字化はいつですか？

A: 海外事業座談会でも述べていますが、市場に左右されない当社独自の施策も実施することで、2027年度には収支均衡、できれば黒字転換を図りたいです。

トピックス

経済産業省が進める「省エネルギー投資促進・需要構造転換支援事業」の予算は、2025年度が300億円、2026年度は760億円が見込まれています。工場・事業場型では補助上限が15億円(非化石設備は20億円)、電化・脱炭素燃焼型は上限3億円、電化設備は5億円まで補助が受けられます。

TOPICS新製品

省エネ補助金対象
アスファルトプラント
VPIV(川口アスコン)

