

## 環境及び搬送関連事業

省人化・省力化をキーワードに、DX・AIを活用した高付加価値製品の投入を通じ、他社を圧倒するポジションの確立と高収益体質の維持・強化を目指します。

産業機器統括営業部  
産業機器営業部長

小島 陽介



### ありたい姿

“標準化・モジュール化”を武器に、EC展開、取扱製品の拡大、エンジニアリング営業へ横展開を図ります。他社を圧倒するスピードとサービスで「小型の搬送＝日工」の地位を確立し、2030年に売上高40億円、営業利益10億円を目指します。

### 実現に向けた戦略

強みである「運ぶ力」を軸に、搬送物のAI選別技術の確立やPETボトル内の異物探知・選別精度の向上を図った新製品の市場投入、リチウム電池の選別除去システムの開発など、当社独自のDX・AI技術を活用した需要創造に挑戦します。また、機能を付加した製品展開に加え、設計業務の効率化、EC販売への取り組みを通じた収益力の向上を図ります。

### マテリアリティの解決に向けた貢献

リサイクル業界への貢献を通じた「資源循環型社会の確立」に加え、新機能や新製品の投入を通じた「新たな顧客価値の創造」、社内で最も適材適所を実現した働きやすい事業として「人材育成と働きがいの向上」を実現します。

### 新中計期間中の想定と施策

- 大阪・関西万博の大型案件に続き、IR案件などの新たな需要の増加を想定、収益性を重視しつつ、基幹システムの更新などによる業務効率の改善を目指します。

#### 環境及び搬送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	3,254	4,100	3,300	3,500
営業利益	847	850	730	800
営業利益率	26.0%	20.7%	22.1%	22.9%

注：営業利益は消去前営業利益

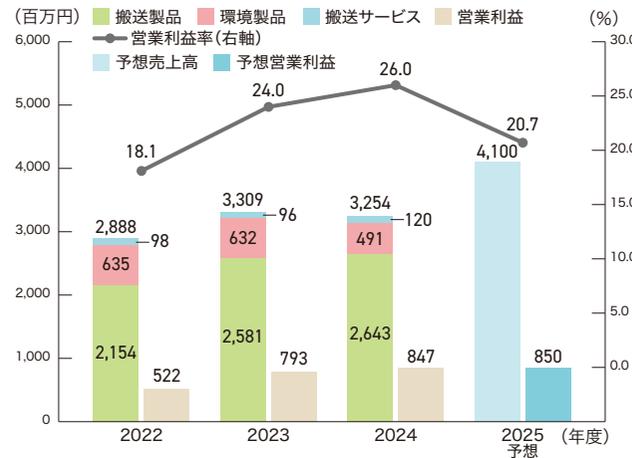
### 2024年度業績実績

2024年度の業績は、当社予想並みで着地しましたが、営業利益率は26.0%に達しました。受注及び売上高ともに、大口案件がなく、受注高は前年度比2.0%減の37億円、売上高は同1.7%減の33億円、営業利益は同6.8%増の8億47百万円となりました。高機能を付加した単価上昇や業務の効率化施策などを通じて、収益性の向上を実現しました。

### 2025年度業績予想

2025年度の業績は、受注高が同20.5%増の45億円、売上高は同26.0%増の41億円、営業利益は同0.4%増の8億5千万円(同20.7%)を予想しています。JR向け大口案件などが売上高を押し上げますが、開発案件でもあり、収益貢献は少なく、営業利益は前期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



売上高構成比 7%



セグメント利益構成比 17%



### 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
環境及び搬送関連事業	売上成長・収益性 事業の変容	業務効率の改善を通じた 高収益体制の維持を目指す

### 事業機会

- 廃プラスチックや太陽光パネル、リチウム電池などの各種リサイクル法の強化(リサイクル設備の需要増加)
- 市場規模が大きい高剛性ストリンガーコンベヤ市場への参入
- 市場シェアの上昇
- 破碎機関連事業や製造請負関連事業との販売シナジー

### 課題

- 人材リソースの不足
- 環境事業における焼成技術
- 競争の激化
- 輸送費用の高騰(ただし、価格転嫁が可能)

### 事業戦略

1 既存事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>● PCのEC販売化</li> <li>● セットメーカー、リサイクル業者へのアプローチ強化</li> <li>● コンベヤ+αのエンジニアリング営業強化</li> </ul>
2 発展領域	<ul style="list-style-type: none"> <li>● DX技術活用によるAI選別技術の確立</li> <li>● リサイクル周辺機器の拡充</li> <li>● リサイクル関連業者との連携強化</li> </ul>
3 海外展開	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 日系エンジニアリング会社へのアプローチ</li> </ul>

### 投資家からのQ&A

Q: 今後も高い収益性の維持は可能ですか？

A: 推定65%の高い市場シェアと高機能製品の販売を通じた単価上昇施策に加えて、設計などの業務効率の向上を図っています。25%程度の営業利益率がサステナブルな収益性です。