

営業力の“再起動”を図り、国内シェアNo.1の獲得を目指すとともに、メンテナンス販売の強化と技術提案営業を通じた収益性の向上を実現します。

取締役
事業本部副本部長
兼 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



ありたい姿

2030年に売上高50億円、営業利益8億円の達成に向けて、早期に国内シェアNo.1の実現に向けた事業戦略を着実に遂行します。さらにその先には、海外市場への本格展開を見据え、「世界のNIKKO」として確固たる地位の獲得を目指します。

実現に向けた戦略

当社製品が誇る「世界No.1の低燃費」、「卓越した破碎能力」と「優れた環境性能」などの強みを基盤に、人員増強を含む営業体制の再構築と販売ネットワークの拡充を図り、シェア拡大に向けた攻めの拡販を推進します。また、自社開発製品「Mobix」の販売強化とAP・BP関連事業との連携による新規顧客開拓、そしてメンテナンス販売の強化を通じて、業績の安定化と収益性の向上を実現します。

マテリアリティの解決に向けた貢献

解体現場のコンクリート廃材、製鉄会社のスラグや汚泥のリサイクルなどに加え、土と伐根の選別などへの貢献を通じて、「資源循環型社会の確立」を実現します。

新中計期間中の想定と施策

- 販路の開拓を通じた事業拡大を展開。
- 自社開発製品のラインナップ強化を図る。
- MS売上高の拡大を通じた収益性向上を目指す。

破碎機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	2,256	3,000	3,700	4,300
営業利益	40	150	220	300
営業利益率	1.8%	5.0%	5.9%	7.0%

注：営業利益は全社費用前営業利益

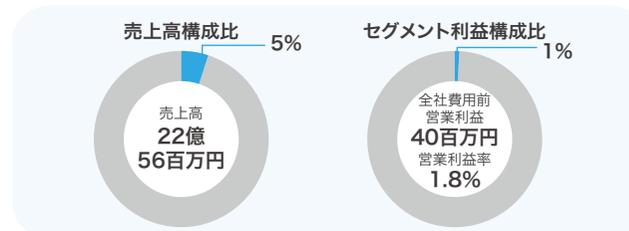
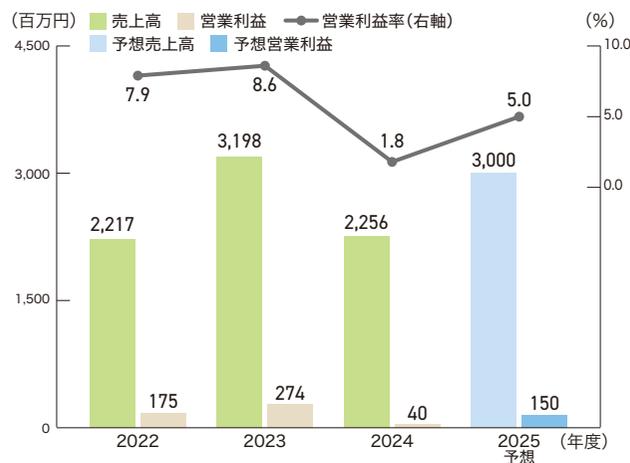
2024年度業績実績

2024年度の業績は、概ね当社予想並みでしたが、大幅な減収減益となりました。受注高は前年度比51.0%減の17億円、売上高は同29.5%減の23億円、営業利益は同85.4%減の40百万円（営業利益率1.8%）となりました。前年度のODA案件の剥落や引合案件の発注遅れ、競合他社の販売攻勢に伴う市場シェアの低下などが要因です。

2025年度業績予想

2025年度の業績は、受注高が同139.8%増の40億円、売上高は同33.0%増の30億円、営業利益は同275.0%増の1億5千万円（同5.0%）を予想しています。営業体制の強化を通じた自社開発製品や好採算製品の拡販、メンテナンス売上高の伸長などの効果を見込んでいます。

破碎機関連事業の業績動向



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
破碎機関連事業	売上成長 製品市場の横展開	収益性の向上を伴うトップラインの成長戦略を強化

事業機会

- 定置式から自走式破碎機への切り替え需要の増加
- 市場規模が大きい製鉄所内などでの採用拡大
- ウクライナ向け輸出を契機とした海外市場の開拓
- 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

課題

- ドイツからの輸入製品が中心であり、円安進行はネガティブ
- 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

事業戦略	
1 既存事業	● 販売力と販売協力会社の強化 ● APユーザー・鉱山・製鉄業界への営業強化 ● レンタル促進
2 成長事業	● 自走式土質改良機Mobix Ecoの販売拡大 ● 定期点検、保守契約ビジネスの確立
3 MS事業	● 在庫パーツ拡充 ● メンテナンスアプリ「NM-LINK」の活用

投資家からのQ&A

Q: 今後の売上成長及び営業利益率の改善余地について教えてください。
A: 輸入製品が多いため、1ユーロ160円を超える円安は収益的に厳しいです。しかし、成長余地は依然として大きく、8~10%程度の営業利益率を視野に入れた事業戦略を実行しています。