

日エマシナリー株式会社



激甚化する自然災害からインフラや資産を保全する役割を担いつつ、高い収益性の維持と継続的な事業拡大を目指します。

代表取締役社長 片岡 昭生

ありたい姿

防水板、水門、建機（AP・BP事業向け設計・製造）、TP（テクニカルプランニング）事業の最適なバランスを追求し、安定成長の実現を図ります。併せて、営業利益率10%超の水準を維持・向上させることを目指します。

実現に向けた戦略

防水板は、量産型の新製品投入に加え、水害被害の増加に伴う前向きな防災需要が引き続き堅調です。水門は、残存者メリットによる選別受注を背景に、高い収益性の維持が可能です。TP事業は当社独占の電気釜搭載サーモメーターなどの戦略製品の拡販を強化します。

マテリアリティの解決に向けた貢献

防水板は、マンションなどにおける資産価値の向上に寄与する採用事例が見られているほか、防災ニーズに応じた特注品や「簡易土嚢」の開発も進めています。また、TP事業でも白線施工機などの新製品開発に着手しており、「新たな顧客価値の創造」に貢献します。

事業機会

- 増加する自然災害向け防水板・仮設機材の需要拡大
- 道路補修用白線材の溶解装置のガス炊きから電気釜への代替需要（推定需要60～70億円）
- 国土強靱化政策による水門補修・更新の需要が増大
- 人手不足を背景とした仮設機材の整備業務の自動化設備（選別装置など）ニーズの拡大
- 建設現場の人手不足を背景とした施工性の高い仮設機材の需要増

新中計期間中の想定と施策

- 販路の拡大や生産・販売拠点の拡充、新製品開発の強化を図りつつ、防災・減災をテーマに、増収・増益基調が続く見通し。

その他事業の中計目標数値

(百万円)

	2024年度 実績	2025年度 予想	2026年度 計画	2027年度 計画
売上高	5,101	6,000	7,300	9,700
営業利益	716	900	1,100	1,650
営業利益率	14.0%	15.0%	15.1%	17.0%

注：営業利益は全社費用前営業利益

日エセック株式会社



お客様の要望に応じた機材販売・レンタルの強化に加え、機材センター向け合理化機械の拡販を通じて、安定成長を実現します。

代表取締役社長 鎌田 孝一

ありたい姿

建設現場や災害地域において、安全性と施工性に優れた機材を提供するとともに、機材センターにおける各種課題の解決にも貢献することで、安定的な売上成長を図りつつ、営業利益率を現状の約12%から15%程度へ引き上げる方針です。

実現に向けた戦略

土木・建築向けだけでなく、自然災害への即納対応を強化するとともに、日工本体の開発部門と協創することで、技術力の向上を図り、現場ニーズに応じた建設機材や次世代仮設機材向け選別装置などの新製品開発を進めます。

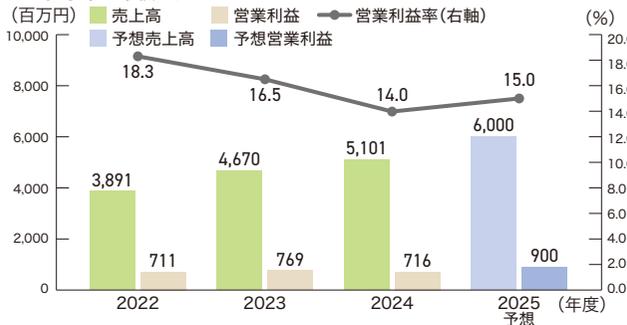
マテリアリティの解決に向けた貢献

お客様の建設機材センターにおける人手不足を背景とした自動化・省力化ニーズを追い風に、機材の選別システムや洗浄システム、検収システムなどを強化・提供することで、「新たな顧客価値の創造」に貢献します。

強み

- 高い製品開発力と市場シェアを誇り、過去5年平均営業利益率は13.5%を確保
- 独自技術で差別化された、アスファルトニーダー（捏和機）
- 仮設機材は施工性の高さが高評価されている
- 仮設機材の検収装置、クリーニング装置（ケレン機）や積み重ね装置（パレタイザ）も自社で設計・製造

その他事業の業績動向



事業戦略

1 防水板・水門	● 新規販売チャンネルの開拓、新製品の市場投入
2 仮設機材	● 西日本エリアに新たな製造出荷工場建設、レンタル事業の拡充 ● 足場関連システム商品の拡大
3 M&A	● 関連分野への積極的なM&A

売上高構成比



セグメント利益構成比

