AP関連事業（アスファルトプラント関連事業）

第1段階 Why ありたい姿

事業責任者メッセージ



岡田 徹
執行役員
事業本部
AP統括営業部長

技術とサービスで
お客様の生産性向上と
環境負荷低減を実現し、
道路インフラの未来を支えます

高い市場シェアと豊富な納入実績を強みとしながら、IoT・DXや省エネ・脱炭素技術の進化を通じて、プラントの高効率運転と安定供給、環境性能の向上を追求しています。お客様の課題に寄り添うエンジニアリングと、きめ細かなソリューション・メンテナンスで、持続可能な社会インフラ整備に貢献してまいります。

ありたい姿

環境・DXで選ばれる
グローバルソリューションプロバイダー

2027年度 中計数値目標

売上高	営業利益	営業利益率
230億円	23億5千万円	10.2%

社会に提供する価値

道路インフラの品質確保
最先端のアスファルトプラントを安定供給し、道路の長寿命化・安全性向上・国土強靱化に貢献

環境負荷の低減
省エネ・再生材利用、CO_2排出量削減で脱炭素社会に貢献

生産性向上
遠隔管理・自動化などのDXソリューションを提供し、運転効率を高め、生産性向上に貢献

お客様との価値協創
プラントのライフサイクルの視点で最適な安定稼働に貢献し、お客様の長期的な価値向上に貢献

第2段階 How 強みと成長戦略

当社の強み（競争優位性）

高い市場シェアと豊富な納入実績
国内静態シェア77.3%、長年の実績と信頼で業界をリード

高い開発力と独自の制御技術
設計・製作・施工及び制御まで一貫対応できる総合力

差別化された環境・脱炭素技術
再生材利用、中温化装置、脱炭素バーナなどの先進技術を保有

充実したサービス体制
全国ネットのサービス拠点で迅速対応、部品供給も安定

成長戦略（価値創造を実現する4つの戦略）

1 環境・省エネ製品の拡充
- 再生アスファルト混合プラントや省エネ機器の拡充
- CO_2排出削減に資するソリューションを提供

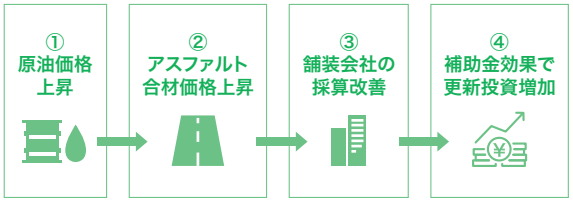
2 DX・自動化の推進
- IoTによる遠隔監視
- 予防保全の強化
- 自動運転
- データ活用で生産性を向上

3 サービス・部品事業の強化
- ライフサイクルサポートの拡充
- 部品供給体制の強化で稼働率を向上

4 海外市場の開拓
- アジアを中心に販売・サービス体制を拡大
- 現地パートナーとの協業を推進

業績回復の方向性（先行指標）

原油価格の上昇を契機としたアスファルト合材価格の上昇が舗装会社の採算改善につながり、補助金効果も加わって、受注回復の機運が高まっている。



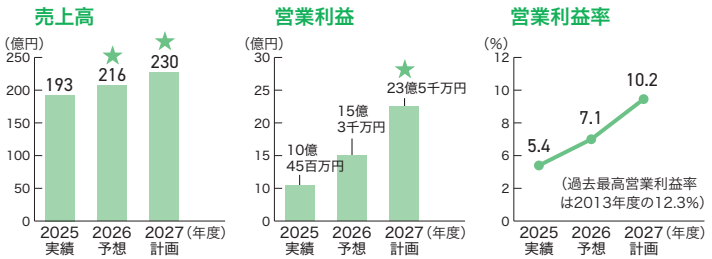
第3段階 Outcome 成果とマテリアリティ

財務目標

★マークは過去最高

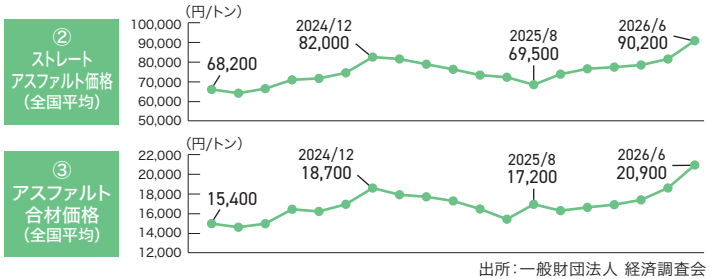
2025年度業績と2026年度見通し

2025年度の受注高は、積極的な更新投資を背景に、前年度比41.2%増の275億円と大幅に増加しました。一方、売上高は期ズレの影響などにより同0.8%減の193億円と小幅減収、営業利益はメンテナンス収入の拡大や価格改定効果などから同7.1%増の10億45百万円（営業利益率5.4%）となりました。2026年度は、受注高を前年度比14.0%減の237億円、売上高は期初の受注残高172億円の消化が進むことで、同11.8%増の216億円、営業利益は同46.4%増の15億3千万円（営業利益率7.1%）を予想しています。



注：2026年度の見通しは、2026年9月公表の2027年3月期第1四半期決算説明会資料に基づいています。

先行指標（将来の成果を支える指標）



出所：一般財団法人 経済調査会

マテリアリティとの接続

マテリアリティ	成果	KPI
カーボンニュートラルの実現	脱・低炭素製品の拡販	CO_2排出量（スコープ1&2&3）
資源循環型社会の確立	リサイクルプラントの拡販	販売件数目標など
新たな顧客価値の創造	DXを活用した遠隔操作、無人化プラントの実現に向けた開拓を継続	開発案件数、顧客サーベイなど
人材育成と働きがいの向上	エンジニア営業人材の育成強化	エンゲージメントサーベイ

1 中計1年目の成果と課題

業績評価

- 2025年度業績は中計で掲げた目標営業利益を達成
- 国内受注高は、中計社内目標対比で50億円の上振れ
- 省エネ補助金を背景に、好調な事業環境が続く

戦略評価

1 **既存事業**：補助金を追い風に、環境負荷低減を実現する混焼バーナ技術や新型アスファルトプラント「Value Pack」の拡販に成功

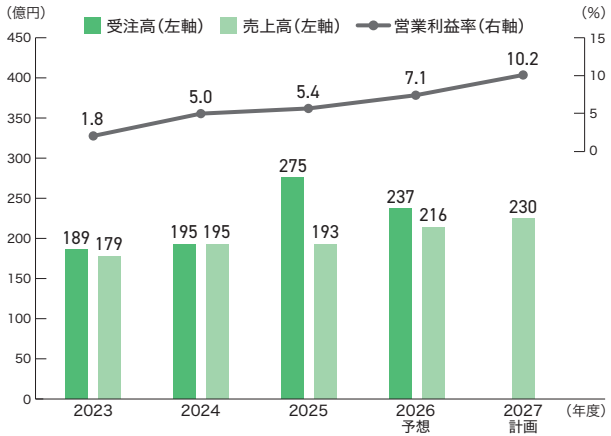
2 **成長戦略（海外）**：タイはライフサイクルコストを加味した提案営業を強化し、ベトナムは積極的な営業活動を通じて、ともに引き合い件数が着実に増加。上海は収益基盤の構築を実現

3 **MS拡大**：メンテナンス売上高は、組織力向上や運用・保全サービスの強化を通じて、前年度比3.0%増の93億6千万円（社内計画をクリア）を確保

課題と追加施策

- 国内：省エネ補助金終了後の受注獲得が期待される次世代製品の開発、プラントの遠隔化、省人化などのソリューションビジネスの進化

受注高、売上高及び営業利益率の推移



注：2026年度の見通しは、2026年9月公表の2027年3月期第1四半期決算説明会資料に基づいています。

2 海外事業の成果と課題

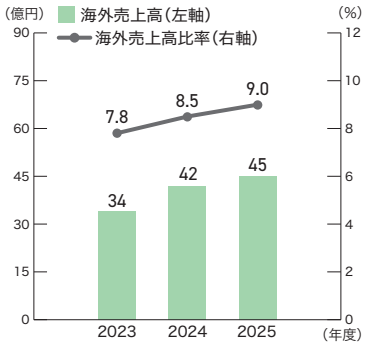
成果

- タイ市場では販売・受注活動が順調に推移し、有力代理店との協業を通じて営業基盤を強化
- 上海では大型・ハイエンドモデルを武器に価格競争を回避し、海外市場での競争力を維持
- ベトナム・台湾向けに上海生産機の展開を進め、海外拠点間の供給体制を構築
- タイの製販子会社を統合し、海外事業全体の効率化と成長基盤の整備が進展

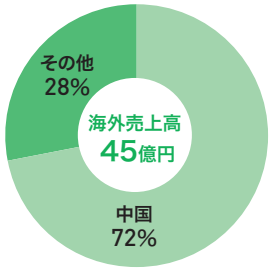
課題

- タイ事業は、固定費負担が重く、現地生産・外注活用によるコストダウンと収益改善が急務
- 上海事業は営業利益率が低下しており、メンテナンス事業拡大により2030年度に5%への回復を目指す
- ベトナムでは市場認知度や販売体制が十分でなく、販売チャネルの強化と積極的なPRが必要
- 海外各拠点で現地生産・サービス体制を強化し、2030年度海外売上高75億円の達成に向けた収益基盤の確立が課題

海外売上高と海外売上高比率（全社・顧客所在地別）



地域別売上構成（2025年度実績）



注力する海外市場動向

- **タイ**：道路投資が堅調で、更新・メンテナンス需要が拡大
- **上海（中国）**：新設需要は成熟し、更新・保守需要へ移行
- **ベトナム**：インフラ投資拡大で市場成長が続く
- **台湾**：大型案件を中心に高性能設備への需要が拡大

3 投資家からのFAQ

財務目標

Q1. 市場環境をどのように見ていますか。

A. 国内のアスファルト合材市場は、減少傾向にありますが、道路インフラの老朽化対応や国土強靭化需要などを背景に、年間3,500万トン程度で底打ちすると見ています。
アスファルト合材は、製造から施工現場まで2時間以内での供給が求められるため、アスファルト合材工場の集約には限界があります。また、集約化に伴い、既存プラントの稼働率向上によるメンテナンス需要の拡大にも期待しています。

Q2. 受注回復の継続性について教えてください。

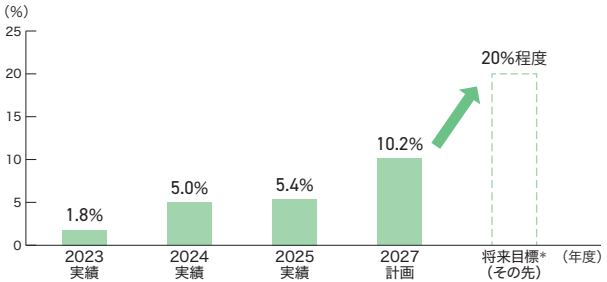
A. 現在の受注けん引役である地方の舗装会社の設備投資は、2027年度あたりまで続き、2028年度からは大手舗装会社の設備投資の回復が見込まれることから、当面は良好な受注環境が続きそうです。

～2024年度	2025～2027年度	2028年度～
受注低迷期	地域の舗装会社の設備投資がけん引	大手舗装会社の設備投資が回復へ

Q3. 営業利益率の改善余地はどのくらいありますか。

A. 価格改定効果に加えて、メンテナンス収入の安定的な拡大、さらに製品ミックスの改善が見込まれ、中計最終年度の2027年度計画に掲げている営業利益率10.2%の前倒しに加え、その先には20%程度を目指しています。

AP事業　営業利益率の目標イメージ



＊将来目標はイメージ