BP関連事業（コンクリー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



技術革新とソリューション提案を通じて、お客様の課題解決と持続可能なコンクリート供給を支えます。

市場シェアの拡大などを通じた規模の拡大に加え、新製品の投入やDXを活用したソリューションの高度化などを通じた収益性の継続的向上を目指します。また、高い信頼性とサポート力でお客様の安定操業を支え、社会インフラの整備、災害復興などを通じて、レジリエントな街づくりに貢献してまいります。

竹波 勝正
執行役員
事業本部
産業機械統括営業部長

ありたい姿

生コンクリート業界の発展に貢献する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 153億円
- 営業利益 20億円
- 営業利益率 13.1%

社会に提供する価値

安全・安心な社会インフラの構築
高品質なコンクリートの安定供給を支えます

災害に強い街づくり
社会インフラの早期復旧に貢献

生産性の向上
プラントの自動化・省人化・品質安定化に貢献

環境負荷の低減
省エネ・再資源化など脱炭素と循環社会の構築に貢献

第2段階 How 強みと成長戦略

当社の強み（競争優位性）

国内トップクラスのシェアと実績
国内動態シェア46%。長年の実績と信頼で業界をリード

高い技術力と製品品質
高精度な計量・制御・混練技術で、高品質な生コンクリートの安定生産を実現

スマート・環境・省エネ対応力
DXを活用したソリューション提案や資源循環対応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と遠隔サポートで安心のアフターサポートを提供

成長戦略（価値創造を実現する4つの戦略）

1 **高付加価値製品の拡充**
- 標準化された高品質プラントの拡充
- 新型ミキサなどの新製品を投入

2 **DX・自動化の推進**
- 遠隔監視
- 予防保全の強化
- 自動運転
- データ活用と生産性向上

3 **サービス・ソリューション強化**
- ライフサイクルサポートの拡充
- 部品供給体制の強化

4 **海外市場の模索**
- 台湾を中心とした地震国への展開
- 現地ニーズの調査を実施

業績回復の方向性（先行指標）

生コン価格の継続的上昇を通じた生コン業者の業績回復と更新投資の拡大を背景に、好調な受注環境が継続しています。

① 建設業界の業績回復 → ② 生コン価格の上昇 → ③ 生コン業者の業績回復と更新投資の拡大 → ④ NIKKOの受注拡大と業績回復

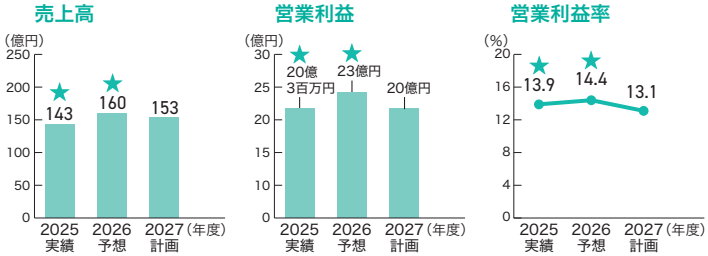
第3段階 Outcome 成果とマテリアリティ

財務目標

★マークは過去最高

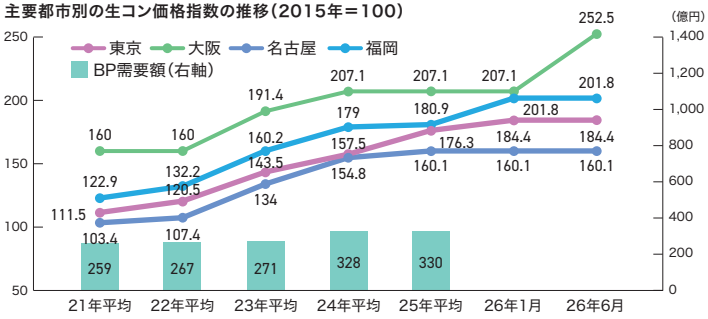
2025年度業績と2026年度見通し

2025年度の受注高は、好調な受注環境を追い風に、前年度比6.7%増の162億円、売上高は同0.7%増の143億円、営業利益はメンテナンス収入の拡大などから同16.2%増の20億3百万円（営業利益率13.9%）となりました。各項目ともに過去最高を更新しました。2026年度は、受注高を前年度比3.0%増の167億円、売上高は期初の受注残高114億円の消化が進むことで、同11.4%増の160億円、営業利益は増収効果などから同14.8%増の23億円（営業利益率14.4%）を予想しています。



先行指標（将来の成果を支える指標）

主要都市別の生コン価格指数の推移（2015年＝100）



出所：一般財団法人 経済調査会（生コン価格指数）、一般社団法人 日本建設機械工業会BP部会（BP需要金額。需要金額はメンテナンス・サービスを含む）

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	炭酸カルシウム製造装置の拡販	CO_2排出量（スコープ1&2&3）
新たな顧客価値の創造	DXを活用した遠隔操作案件の社会実装	販売件数、顧客サーベイなど
人材育成と働きがいの向上	販売・サービス人材の育成強化	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年度業績は利益面で中計で掲げた数値目標をクリア
- 受注高、売上高、営業利益、営業利益率ともに過去最高を更新
- 生コン価格の上昇を背景に、好調な受注環境が続く

戦略評価

1 **既存事業**：プラントの標準化を進めるとともに、生産能力の増強と納期対応が可能な施策を策定。

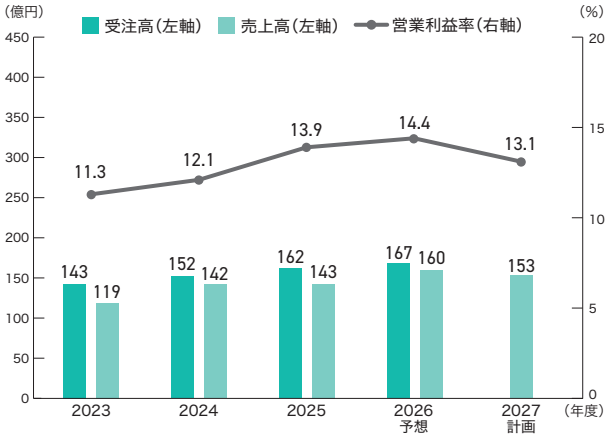
2 **成長戦略**：省人化・無人化の実現に向けたDX戦略と社会実装を加速（設備の遠隔管理、運転支援など）。

3 **MS拡大**：メンテナンス売上高は、前年度比8.1%増の60億円（社内計画をクリア）を確保。人員拡充によるメンテナンス案件の獲得と顧客満足度の向上に取り組む方針。

課題と追加施策

- 建設工事の工期遅延（期ズレ）に対する社内情報の共有化と適切な製作順序の徹底（適正なタイミングで生産し、納入する）を図る

受注高、売上高及び営業利益率の推移



2 成長に向けた3つの戦略

脱炭素化社会の実現に向けた取り組み

当社の取り組み

当社は、CCU材料である炭酸カルシウムの製造装置を供給しています。コンクリート二次製品の製造過程で発生するカルシウムを含んだ高アルカリ排水と排ガス中のCO_2を反応させて、炭酸カルシウムを生産する装置です。脱炭素化の効果としては、(1)排ガス中のCO_2の固定化、(2)セメントや道路用石粉（石材）の代替材料として利用、(3)アルカリ排水やスラッジの資源化、などがあげられます。

成果

年に1～2台の需要があるものの、費用対効果の面で課題があり、本格的な普及には一定の時間を要すると考えられます。



CO_2を原料とする環境に優しい軽質炭酸カルシウム

海外市場の開拓

当社の取り組み

これまで、当社ではODA案件以外でのバッチャープラントの輸出に消極的でした。しかし、世界有数の地震国であり、土地制約の大きい島国である台湾において、高品質・高強度のコンクリートを供給可能であり、省スペース化が実現可能である日本式のバッチャープラントのニーズがあると考え、調査を開始しています。

成果

台湾現地のお客様から引き合い・受注が増加しています。現在、台湾では約800工場が稼働しています。今後の更新需要のポテンシャル、採算性、現地生産やメンテナンス需要の取り込みを含めた検討を開始しています。

プレキャスト化への対応

当社の取り組み

工場内で成形・養生したコンクリート製品（プレキャスト）を用いる工法は、天候に左右されず、品質の安定性や工期短縮に優れることから注目されています。関連設備投資に関しては、継続的かつ安定的な成長が期待されています。

成果

上下水道の更新投資の拡大を背景に、下水道のヒューム管、コンクリートパイル（杭）など向けに引き合いが増える傾向にあります。

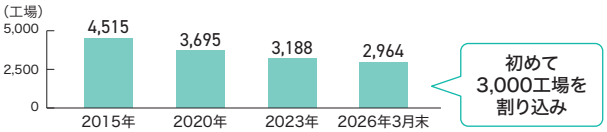


3 投資家からのFAQ

Q1. 需要環境をどのように見ていますか。

A.生コン需要は減少傾向にありますが、生コン各社は経営の維持を目的に製品値上げを推進しています。また、2026年3月末時点の生コン工場数は、2,964工場と初めて3,000工場を割り込みました。今後も生コン需要に比例して減少していくと考えています。ただし生コン各社は、競争力の強化に向けた健全な設備投資を継続しており、継続的な更新需要やメンテナンス及びソリューション需要が期待できると考えています。

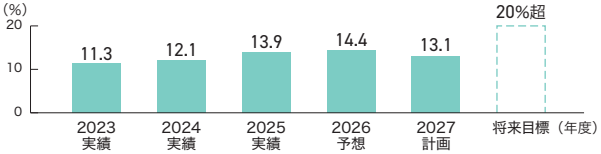
生コン工場数の推移



Q2. 高い営業利益率の継続性についてどのようにお考えですか。

A.2025年度の営業利益率は、旺盛な需要環境の中、増収効果に加え、メンテナンス収入の拡大を実現することで、過去最高の13.9%に達しました。市場シェアの拡大、価格の改定効果、さらにはソリューション提案を通じたメンテナンス収入の拡大を通じて、中長期的には20%を超える水準の実現を目指しています。

営業利益率の推移と目標



Q3. さらなる成長に向けた戦略を教えてください。

A.日工グループ各社との製造連携を通じた生産能力の拡大と短納期化を実現することで、市場シェアの向上に加え、メンテナンス収入の拡大を図ります。また、海外市場開拓の模索を継続的に行ってまいります。

戦略の方向性

生産能力の拡大	短納期対応の強化	市場シェアの向上
グループ各社の活用や新規設備投資により、生産能力を拡大	生産ラインの最適化と部品供給体制の強化で納期短縮を実現	製品・サービスの強化と営業体制の拡充でトップシェアを目指す