環境及び搬送関連事業

第1段階 Why ありたい姿

事業責任者メッセージ



小島 陽介

事業本部
産業機械統括営業部
搬送環境営業部長

資源循環と脱炭素社会の実現を支える製品・DXソリューションを拡充し、高付加価値化と収益性向上を推進します

当事業は、国内トップシェア（約65%）を有するパイプフレームコンベヤを中核に、高付加価値製品へのシフトを進めています。競争優位性の高い新製品の拡販に加え、搬送物の軽量化・システム化に対応した設計提案により、単価向上を実現しています。また、再資源化の高度化やプラスチック資源循環など法制度の進展を追い風に、DX・AIを活用した選別・計量システムやリチウム電池リサイクルなど新たな市場を開拓しています。

ありたい姿

資源循環と環境に優しい社会を支える社会インフラパートナー

2027年度 中計数値目標

- 売上高 35億円
- 営業利益 8億円
- 営業利益率 22.9%

社会に提供する価値

資源循環の促進
廃棄物の再資源化や減容化により、循環型社会の実現に貢献

環境負荷の低減
CO_2排出抑制やエネルギー効率向上で脱炭素社会に貢献

安定操業の実現
高い信頼性とシステム提案を通じて、設備の安定稼働に貢献

地域・社会の安心
環境インフラ整備を通じて、快適で安心な暮らしを支える

第2段階 How 強みと成長戦略

当社の強み（競争優位性）

エンジニアリング力と実績
豊富な納入実績と経験に基づくプラント設計・製作・据付のトータルエンジニアリング力

環境対応技術・省エネ技術
省エネ・高効率燃焼・排ガス処理・脱臭技術など、環境性能の高い設備・システムを提供

高い信頼性と安全性
長期安定運転を支える高品質設計・製作と厳格な品質・安全管理

成長戦略（価値創造を実現する3つの戦略）

1 規制強化を背景にリサイクル関連事業が拡大
- 資源循環の実現に向けた法整備が追い風
- リチウム電池の選別など新たな市場が拡大
- アルミ価格上昇を背景にアルミ缶の回収・選別ニーズが増加

2 搬送システム事業の強化
- 水平傾斜コンベヤなどの差別化された新製品を投入
- 顧客ニーズに対応したカスタマイズに対応
- DX・AI技術を活用した高付加価値製品を展開

3 価格改定や業務効率の改善を強化
- オプション案件の図面標準化
- 業務効率の向上と短納期化を実現

業績回復の方向性（先行指標）

各種法規制を背景とした設備投資拡大を追い風に、独自の差別化戦略を展開し、安定成長と収益性向上が期待される。

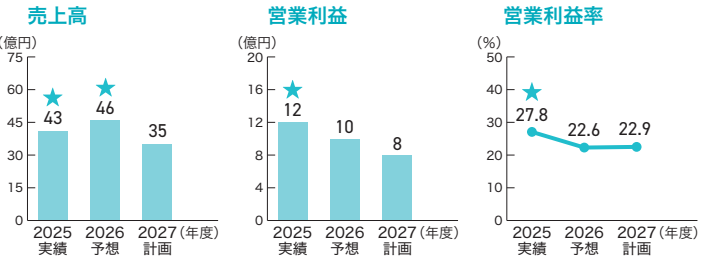
① 再資源化など各種法規制強化 → ② 関連設備投資の拡大 → ③ 製品の高付加価値化＋価格改定 → ④ 日工の受注拡大と収益性向上

第3段階 Outcome 成果とマテリアリティ

財務目標

2025年度業績と2026年度見通し ★マークは過去最高

2025年度の受注高は、堅調な需要環境を背景に、前年度比17.7%増の43億円、売上高は同34.3%増の43億円、営業利益は同43.6%増の12億16百万円（営業利益率27.8%）と、いずれも過去最高を更新しました。2026年度は、受注高を同5.8%増の46億円、売上高は同5.2%増の46億円、営業利益は大口案件の反動などから同14.5%減の10億4千万円（営業利益率22.6%）を予想しています。



中計1年目の成果と課題

業績評価
- 2025年度業績は中計数値目標を2年前倒しで実現
- 売上高、営業利益、営業利益率いずれも過去最高を更新

戦略評価
- 法整備の強化を追い風に、各種選別ニーズに応じた提案を強化
- AI選別・リチウム電池除去、粉砕・分別・搬送の一括提案を検討中

課題と追加施策
- 案件の大型化、ニーズの多様化に応じた設備、人材育成、技術対応が課題

マテリアリティとの接続

マテリアリティ	成果	KPI
資源循環型社会の確立	資源循環の高度化へ貢献	リサイクル選別装置の販売台数など
新たな顧客価値の創造	顧客の安定操業と生産性向上を実現	DX・AI搭載製品の販売台数など
人材育成と働きがいの向上	設計標準化による生産性向上	エンゲージメントサーベイなど