破砕機関連事業

第1段階 Why ありたい姿

事業責任者メッセージ



石田 卓也
事業本部
モバイルプラント部長

資源循環型社会の実現に向けて、高品質な破砕ソリューションで、持続的な顧客価値を創出します。

当事業は、建設廃材やコンクリート廃材などの再資源化ニーズが高まる中、世界トップレベルの燃費性能と高い破砕性能を有する製品・サービスの提供を通じて、資源循環と環境負荷低減に貢献します。為替の円安進行は逆風ですが、日工グループの事業間シナジーの最大化に加え、製品ラインナップの拡充、メンテナンス事業の強化、人材育成などを通じて、市場シェアの拡大、収益性の向上を実現し、中計目標値の達成を目指します。

ありたい姿

資源循環を支える環境に優しい破砕ソリューション企業

2027年度 中計数値目標

売上高	営業利益	営業利益率
43億円	3億円	7.0%

社会に提供する価値

資源循環の促進
建設廃材などの再資源化を通じて、資源の有効活用を推進

環境負荷の低減
世界トップレベルの燃費性能と低騒音性能により環境負荷低減を実現

産業インフラの安定化
移動式の利点を活かし、省スペース化と安定稼働を後押し

お客様の生産性向上
効率的かつ高品質な破砕と選別でコスト削減と生産性向上に貢献

第2段階 How 強みと成長戦略

当社の強み(競争優位性)

高い破砕性能と信頼性
独自の破砕技術と堅牢な構造を有する移動式破砕機

豊富な納入実績とノウハウ
豊富な納入実績とDXを活用した専用アプリ

環境・省エネ対応力
世界トップレベルの燃費性能と低騒音性を実現

トータルサポート体制
販売からメンテナンスまでを一貫対応

成長戦略

1 **日工グループの事業間連携の強化**
- AP関連事業のお客様において定置式から移動式破砕機への代替ニーズが増加

2 **DX・AIツールの戦略的活用**
- 独自のAI解析アプリを活用した故障予知やモニタリング、データ分析による顧客の利便性向上とメンテナンス収益の拡大

3 **メンテナンス事業の強化**
- 累計販売台数の増加に伴い、ストックビジネスの拡大で、収益性向上と収益基盤の安定化を図る

4 **販売代理店の拡充**
- 特約店や代理店網の拡充を通じた拡販を実現

業績回復の方向性(先行指標)

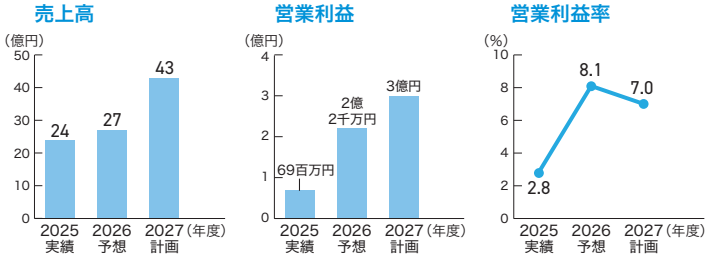
高水準の需要環境
↓
販売網強化 + ラインナップ拡大 + 価格改定 + メンテナンス拡大
↓
日工の受注増加と業績回復

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、前年度比46.0%増の24億円、売上高は同8.5%増の24億円、営業利益は増収効果などから同72.5%増の69百万円(営業利益率2.8%)となりました。2026年度は、受注高が同6.8%増の26億円、売上高は同10.3%増の27億円、営業利益はメンテナンス収益の拡大、価格改定効果などから同218.8%増の2億2千万円(営業利益率8.1%)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下回って着地
- 輸入機販売のビジネスモデルでは為替の円安進行が痛手

戦略評価
- 環境配慮型モデル(MR100)及び自社開発Mobix Ecoの拡販策を強化
- メンテナンス支援ツールの強化を通じて、能動的な保守管理機能を拡充

課題と追加施策
- 新規領域(製鉄会社など)の開拓強化などから、収益性の改善を目指す

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	低燃費機種の拡販	環境配慮モデルの販売台数など
新たな顧客価値の創造	DX・AI支援ツールの進化	支援ツールの普及率など
人材育成と働きがいの向上	営業人材の採用と育成	エンゲージメントサーベイなど