

3か年事業計画（2026年度～2028年度） 説明資料

2026年5月27日

産業を支える、未来を動かす。

 **日本コークス工業**

証券コード3315：石油・石炭製品

【経営基本方針】

従来の企業理念(*)に基づき、社会の持続的な成長への貢献と企業価値の向上を目指し、積極的に社会的責任を果たすことに努めてまいります。

(*)企業理念：人類の活動に不可欠な資源や素材と高付加価値技術を社会に供給し続けることにより、存在価値のある企業体として、より良い社会環境の構築に貢献するとともに、人類社会の持続的発展に寄与する

【3か年事業計画の位置づけ および 目指す方向】

2026～2028年度は、「回復」から「安定収益」への移行期間と位置付けます。

本計画では、コークス事業におけるスリム化と健全炉による生産体制最適化（2炉団化）等の構造転換による安定収益体質を基盤として、燃料・資源リサイクル、総合エンジニアリング等の非コークス事業においては着実な成長を堅持します。グループ全体として黒字基調への回復とその拡大を図り、盤石な事業を展開してまいります。

事業	戦略
コークス	生産体制最適化（健全2炉団体制）による収益構造の抜本的転換と安定採算確保
燃料・資源リサイクル	競争優位性の高いインフラ設備の有効活用、エネルギー政策に沿った解の提供
総合エンジニアリング	競争優位性の更なる進化と高度化・多様化する顧客ニーズへの対応

カーボンニュートラルについては、コークス事業の生産体制最適化による効率改善により、CO2排出量削減が進んでいます(**)。今後も技術開発や保有森林の活用を進め、カーボンニュートラルに向けた活動を推進してまいります。

(**)「カーボンニュートラルへの取組み(2023.6.14公表)」における2030年度CO2排出量削減自主目標を既に達成しています。

戦略：生産体制最適化（健全2炉団体制への移行）による収益構造の抜本的転換と安定採算確保

- 強み：
- ① 新鋭2A炉（2024年稼働）と実績ある1A炉による健全2炉団体制の確立
 - ② 日本製鉄との長期販売契約を基盤とした盤石な国内販売基盤
 - ③ コークス製造における長年の技術・操業ノウハウの蓄積と高品質コークスの供給実績

推進する施策：

- ① 2炉団への集約による固定費の効率化、筋肉質な収益体質への転換
- ② 生産性向上投資による増産・変動費削減
- ③ 販売先の多様化（高炉メーカー複数社・電炉向け・製鉄外用途への拡販）

業績実績と計画 （単位：億円）

	2025実	2026	2027	2028
売上高	561	635	691	698
営業利益	▲23	10	30	35

営業利益計画

- ・老朽化炉の休止完了に伴う固定費削減効果と生産効率改善により、2026年度より黒字転換。
- ・2027年度以降、営業利益**30億円の安定確保**を目指す。

施策具体例①

固定費の効率化、筋肉質な収益体質への転換

- 2炉団体制に伴う修繕費見直し・最適化
- 要員の見直し・外注工数の最適配置
- 減損処理（2025年度実施）による償却費負担の適正水準化

施策具体例②

生産性向上投資と販売先の多様化

- 原料炭事前処理設備の活用等により、増産・変動費削減
- 日本製鉄向け安定供給の継続
- 他高炉メーカー・製鉄外用途（ゴミ熔融炉等）への拡販

戦略 : 競争優位性の高い自社インフラ設備の有効活用、現実的なエネルギー政策に沿った解の提供

- 強み :
- ① プライベートバース（私有港湾）とコールセンター（広大な石炭ヤード・貯炭スペース）
 - ② 外航と内航を繋ぐ好立地（海外からの大量輸送→国内向け小口転送が可能）
 - ③ 総合資源会社として長年蓄積した上工程(燃料調達)から下工程(灰処理)への一貫対応

推進する施策 :

- ① コークス事業の生産体制最適化を踏まえた余剰スペースの創出、荷捌き能力の増強
- ② 日本のエネルギー事情動向に即応した顧客ニーズの発掘と支援
- ③ エネルギー転換ニーズに応じた取扱品目の多様化、取扱価格の適正化

業績実績と計画 (単位：億円)

	2025実	2026	2027	2028
売上高	233	243	285	310
営業利益	23	22	23	24

(三美鉱業を含まず)

営業利益計画

・顧客の燃料転換に応じて、新たな品目を取扱い開始。石炭関連取扱い減少分をカバー。

・上記により、新たな顧客も取込、徐々に収益水準を切り上げる。

推進する施策具体例①（設備関連）

- ・コークス事業と連携し、生産体制スリム化による余剰石炭ヤード再配分
- ・取扱品目に応じたロジ・保管設備を拡張し、分別管理、倉庫・タンク新設等による多品目対応と付加価値提供

推進する施策具体例②（販売営業関連）

- ・近隣石炭ヤードのバッファー補完機能取込
- ・バイオマス燃料を始め、多品目に亘る集荷営業の展開
- ・多様な仕入先との連携深化による競争力発揮

戦略：ニッチ分野における競争優位性の更なる進化と高度化・多様化する顧客ニーズへの対応

- 強み：
- ① 粉体技術に対する深い知見（業界上位の位置づけ） [化工機事業]
 - ② 顧客ニーズに応じたテーラード的な機器の設計・製作 [化工機事業、有明機電]
 - ③ グループ企業によるメンテナンス・アフターサービスを一気通貫で提供出来る体制 [化工機事業、有明機電]

推進する施策：

- ①ニッチ分野でのドミナント戦略（手掛けられていなかった地域、新規顧客の開拓） [化工機事業、有明機電]
- ②商品力強化に向けた取組推進（顧客の生産工程に品質モニタリングを提供） [化工機事業]
- ③アフターサービス（下流）に加えて、機器製作工程（上流）も内製化、利益のグループ内取込を図る。 [化工機事業、有明機電]

業績実績と計画 （単位：億円）

	2025実	2026	2027	2028
売上高	79	97	102	106
営業利益 <small>< > は有明機電</small>	14<2>	16<4>	18<5>	19<6>

営業利益計画

・将来の更なる利益拡大を視野に各種施策を推進する。
2028年度には同19億円の計画（実績比+36%）

・幅広い業種の顧客ポートフォリオをベースに、安定的且つ、着実な成長を実現してゆく。

推進する施策具体例①（グループ会社活用） [化工機事業、有明機電]

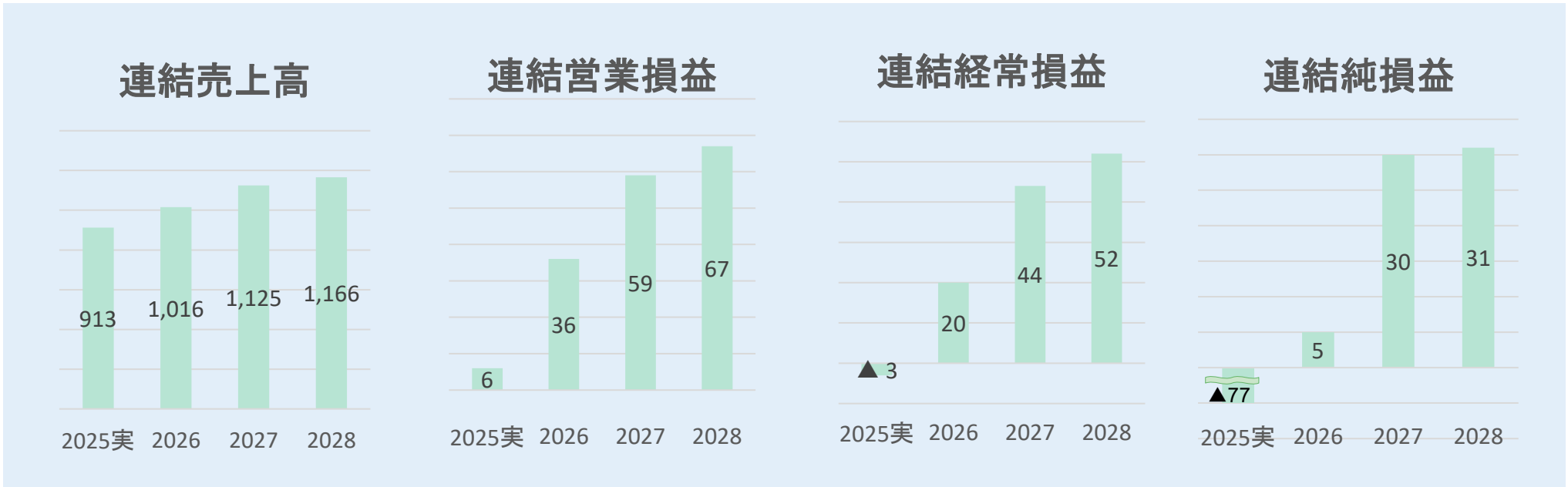
- ・機器製作外注を連結子会社（有明機電等）に内製化。
- ・既に技術交流を開始済。販売拠点設置も検討。

推進する施策具体例②（商品競争力強化） [化工機事業]

- ・顧客から評価の高い技術を機器に搭載すべく、海外事業者と技術導入について交渉中。

推進する施策具体例③（販売営業） [化工機事業、有明機電]

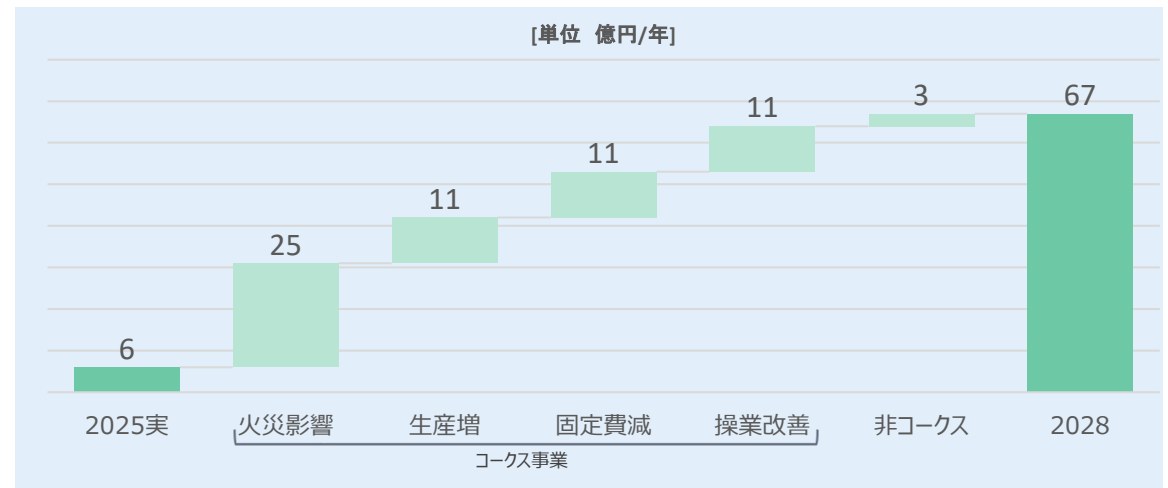
- ・幅広い顧客ポートフォリオの活用 → 産業動向見極めによる伸びる（旬な）分野の選別



事業別 営業損益

	2025実	2028
連結売上高 (億円)	913	1,166
連結営業損益 (億円)	6	67
コークス	▲23	35
燃料・資源リサイクル	23	24
総合エンジニアリング	14	19
その他	9	7
全社共通費用	▲17	▲18

2028年度までの営業損益変動 (対2025年度)



本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その情報の正確性、完全性を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は、様々な要因により大きく異なる可能性がありますことをあらかじめご承知おきください。

産業を支える、未来を動かす。

 **日本コークス工業**