

セグメント概況

アルミナ・化成品、
地金事業

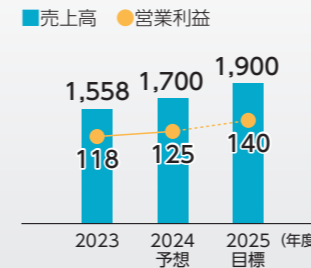
執行役員
化成品事業
グループ長
樹下 健



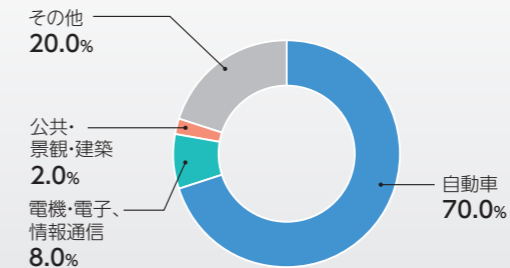
上席執行役員
メタル事業
グループ長
伊藤 嘉昭



売上高・営業利益 (億円)

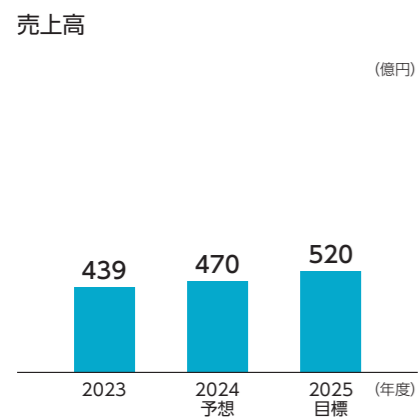


売上高構成比率 (%)



化成品事業グループ

グループ業績



現状分析(SWOT分析)

グローバル環境の変化に伴いDX・脱炭素等の社会価値への貢献が期待される一方、原材料価格高騰や老朽化製造設備への対応が課題

S...強み	W...課題
<ul style="list-style-type: none"> 幅広い商品群と多種多様な取引先との緊密な関係 水力発電を動力源とする再生可能エネルギーの利用 	<ul style="list-style-type: none"> 製造設備の老朽化 ビジネスドメイン拡大の遅れ
O...機会	T...脅威
<ul style="list-style-type: none"> 環境対応車関連部材への熱対策需要の高まり 経済安全保障の高まりに伴う高性能半導体国内需要の増加 	<ul style="list-style-type: none"> 輸入水酸化アルミニウムや燃料価格の高騰と調達不安 国内主要顧客の生産縮小

23中計 各事業方針・戦略、今後の見通し

方針	戦略
<ul style="list-style-type: none"> デジタル関連等成長分野への積極的な資源投入 地球環境分野等への事業領域の拡大 基盤事業の収益安定化 	<ul style="list-style-type: none"> xEV、二次電池、半導体製造装置向け商品の開発・拡販 環境配慮型商品の開発 継続的な設備投資による安定供給体制強化

足元の業績の振り返り

アルミナ部門では、成長分野として位置付けるxEV、二次電池、半導体製造装置などの分野での需要回復が遅れていることに加え、化学品部門でも製紙・工業薬品等で使用される無機塩化物、樹脂・医薬品分野等で使用される有機塩化物の双方で需要の鈍化傾向が見られました。厳しい状況の中、コストダウン活動や販売価格の見直しなどにより、一定の収益を確保しました。

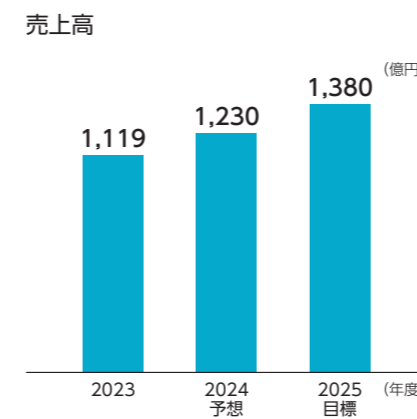
23中計における今後の取組み

アルミナ部門では、xEV向けは今後の緩やかな需要回復・伸長、二次電池・半導体製造装置向けは2025年度以降の需要拡大を見込んでおり、マーケット動向を慎重に見極めつつも、適切に設備投資等の資源投入を行い、持続的成長に向けた体制の構築を図ります。水処理や耐火物関連をはじめとするコモディティ分野においては、産業基盤を支える存在として、引き続き安定供給による収益基盤の確保に努めます。新規需要の開拓については、超微粒アルミナ (n-avance®) をはじめ、さまざまな形状の水酸化アルミニウム/アルミナの積極的な開発を進めているほか、水酸化アルミニウム/アルミナに特殊光学特性や高熱伝導性を付与した複合粒子の開発等、当社グループ内外との協業による事業領域の拡大・新規ビジネスの探索を行います。また、アルミナ部門は当社グループのスコープ1・2のCO₂排出量に占める割合が比較的高いことから、使用燃料の転換に向けた焼成試験、品質制御技術の確立に取り組み、カーボンニュートラル社会の実現に向けた活動も積極的に進めます。

化学品部門では、基礎化学品分野を中心に、地域産業を支える存在として、安定供給を第一としつつ、マーケット動向をみながら投資を進め、需要の確実な取り込みを行います。中長期戦略としては、一部の老朽化設備をCO₂排出量削減が可能な設備へ転換・更新することで、安定供給体制の構築・地球環境保護を行うとともに、水力発電を電力源とする強みを活かし、CO₂排出負荷の低い商品を環境配慮型商品として提供します。また、新規開発分野においては、ソーダ電解で発生する水素を利用した水素キャリア (SBH) 等の商品開発により事業領域の拡大を進めます。

メタル事業グループ

グループ業績



現状分析(SWOT分析)

脱炭素の潮流を受け、循環型ビジネスモデルの構築に向けた取組みを強化するとともに、事業環境の変化への対応や新たな需要を取り込むことが課題

S...強み	W...課題
<ul style="list-style-type: none"> アルミ素材関連技術 グローバル展開力および調達力 トップシェア商品を含む幅広い商品ラインナップ 	<ul style="list-style-type: none"> 製造関連設備等の老朽化 スクラップ処理能力不足 (アルミ新地金依存度の低減) 自動車以外の分野への事業の拡大
O...機会	T...脅威
<ul style="list-style-type: none"> 環境対応車関連商品への需要拡大 低炭素材料としての再生アルミへの注目 	<ul style="list-style-type: none"> 環境対応車切替えによる内燃機関連商品に対する需要縮小 リサイクル需要増によるスクラップ不足

23中計 各事業方針・戦略、今後の見通し

方針	戦略
<ul style="list-style-type: none"> カーボンニュートラルに向けた取組みの強化 アルミ素材の有効利活用の促進 アルミ需要の取り込みと海外・新事業展開 	<ul style="list-style-type: none"> 低炭素素材の調達、リサイクル技術の確立 循環型ビジネスモデルの構築 新技術・新商品・新事業開発と海外展開の拡大

足元の業績の振り返り

押出・鍛造ピレット、電線用アルミ線などの分野は、需要が大きく落ち込んだ2022年度と比べ、素材需要の回復を受けて、2023年度は増益となりました。二次合金分野においても、販売数量としては国内外とも前年度に比較し微増にとどまったものの、好調が続く米国事業に牽引される形で増益となりました。

23中計における今後の取組み

当社グループ全体のアルミ素材の脱炭素化を推進する上で、調達・製造・販売が一体となった活動が必要であるとの判断から、こうした機能を統合した組織として、2023年に日本軽金属(株)メタル事業部が発足しました。メタル事業部は、リサイクルおよびスコープ3でのCO₂排出量削減に向けた中核的で機動的な実行組織として、グリーンアルミの調達やスクラップの利用拡大、リサイクル材の処理技術の確立を図り、循環型ビジネスモデルの構築を進めます。

メタル事業については、電線用途のアルミ線や半導体用途の高純度アルミへの需要の高まりや、自動車をはじめとするモビリティの軽量化ニーズに対応するための新事業・新商品開発を進めます。たとえば、高強度が要求されるボルトへの使用を想定したアルミ合金をボルトメーカーと共同開発し、鉄・ステンレス製のボルトからの代替が可能な「高強度アルミボルト」の商品化により、軽量化ニーズへの貢献を目指します。二次合金事業については、自動車生産の中心が環境対応車 (EV等) にシフトしつつあるなどの事業環境の変化に直面していることから、高強度等の特性が要求される合金開発により、自動車の構造材分野への拡大を図ります。また、原材料であるスクラップの安定確保に向けて、低品位スクラップの活用拡大を狙ったリサイクル技術の開発を進めるほか、国内事業の強化と海外事業の拡大に引き続き取り組みます。海外事業については、アメリカ・タイ・中国・メキシコ・インドの既存の海外拠点に加え、成長の著しいインド市場をさらに取り込むとともに、グローバル展開を進めるため、インド中西部に第三拠点 (Nikkei CMR Aluminium India社) を建設し、この春に操業を開始しました。

板、押出 製品事業

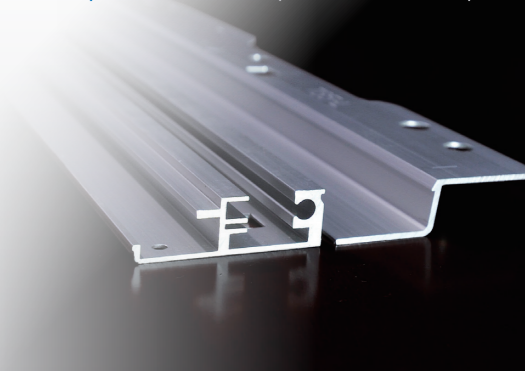
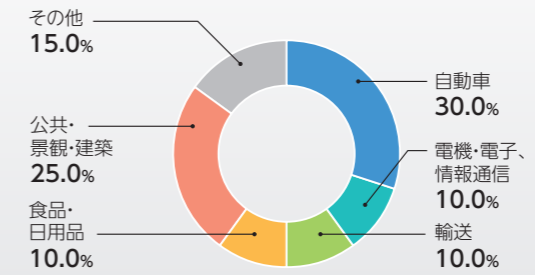
上席執行役員
軽圧事業グループ長
早乙女 雅人



売上高・営業利益 (億円)

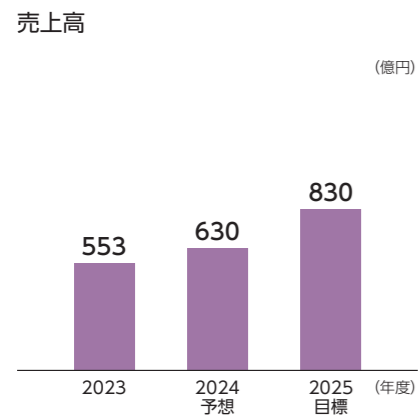


売上高構成比率 (%)



軽圧事業グループ (板部門)

グループ業績 (板部門)



現状分析 (SWOT分析)

半導体製造装置向け厚板の需要回復および今後の拡大が期待できる環境対応車向け電池材に対する合金開発力が強み

S ・強み	<ul style="list-style-type: none"> 高付加価値分野への合金開発力 多品種・小ロット・短納期によるお客様利便性 	W ・課題	<ul style="list-style-type: none"> 加工事業拡大に向けた生産体制の構築の遅れ 海外事業における収益性の不足
O ・機会	<ul style="list-style-type: none"> 半導体製造装置向け厚板需要の回復 環境対応車向け電池関連需要の拡大 	T ・脅威	<ul style="list-style-type: none"> 原材料の急激な価格変動 環境対応車向け電池の全固体電池等へのパラダイムシフト

23中計 各事業方針・戦略、今後の見通し

方針	<ul style="list-style-type: none"> 成長分野に向けた高付加価値商品の開発・提供 加工事業へのビジネス領域拡大 カーボンニュートラル対応の促進 	戦略	<ul style="list-style-type: none"> 半導体製造装置向け厚板・車載電池材の拡販 グループ連携による新規加工商品開発 水平リサイクルの推進、低炭素商品の開発
-----------	--	-----------	--

足元の業績の振り返り

2023年度は半導体製造装置向け厚板や建材などの分野に関しては非常に厳しい環境が続きましたが、自動車やトラック架装等における需要は前年に比べ回復しました。また、原燃料コスト高騰への価格改定に関しても、引き続きお客様へのご理解をいただけるよう対応を進めた結果として、損益面では前年度と比較して改善しました。

23中計における今後の取組み

板事業部門では、半導体製造装置向け厚板、車載用の電池材料を成長分野として位置付けています。半導体製造装置向け厚板においては2024年度下期以降に需要の回復が見込まれ、その需要を取り込むべく生産能力の増強に向けた投資を進めるとともに、当社材の表面処理性における強みを基に採用部位の拡大を図ります。得意分野とする電池材においても海外向けを含む市場の拡大が見込まれることから、生産能力の積極的な増強を行うとともに、新モデル向け新規開発合金の採用拡大にも取り組みます。

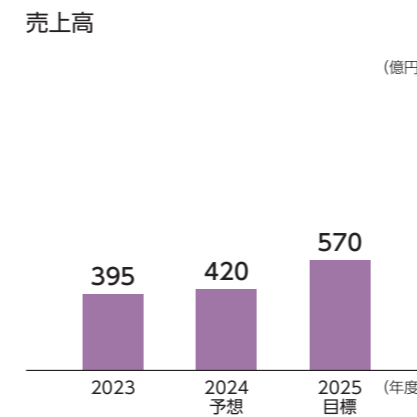
また、収益性のさらなる向上のため、当社独自の特殊技術をベースにした加工品事業にも注力し、商品の高付加価値化や事業領域の拡大を進めます。足下では当社特殊接合技術を用いた半導体製造装置向けの部材や、バスバー（大容量の電流を導電するための導体）、樹脂成型用の金型部材といった商品の拡販に加え、営業部門・技術部門をまたぐグループ連携による市場探索活動を続けることで、さらなる新規加工品の上市を目指しています。

海外展開においては、タイの生産拠点、中国の販売拠点との連携による日本を含めた三極体制を構築しています。特に電池材に関しては、市場規模の大きい中国・北米に加え、東南アジアでの電気自動車・電池メーカーの現地生産が進んでいることから、各国で増大する電池材需要の取り込みに向け、グローバルな視点での供給体制を強化します。

カーボンニュートラル対応では、生産工程での燃料転換やグリーン地金調達先の拡大を進めながら、取引先との協働によるスクラップ回収、再生利用可能な材料開発などによる水平リサイクルを推進し、脱炭素社会への貢献を目指します。

軽圧事業グループ (押出部門)

グループ業績 (押出部門)



現状分析 (SWOT分析)

さまざまな産業分野での社会課題の解決に向けた新商品の創出、カーボンニュートラルへの取組みの加速、原材料市況等へのリスク対応が課題

S ・強み	<ul style="list-style-type: none"> グループ連携での開発、製造、販売への取組み 大型・長尺押出材での押出技術、素材から加工までの一貫生産ライン 	W ・課題	<ul style="list-style-type: none"> 新たな成長分野、新規ビジネスの創出 汎用品を中心とした事業の低収益性
O ・機会	<ul style="list-style-type: none"> 社会課題の解決や環境対応車対応での新たなニーズの創出 水平リサイクルの推進によるお客様との関係強化 	T ・脅威	<ul style="list-style-type: none"> 原材料市況の大幅な変動や労務費等固定費の上昇 国内市場の縮小

23中計 各事業方針・戦略、今後の見通し

方針	<ul style="list-style-type: none"> 既存ビジネス周辺での新商品開発、新規顧客開拓 新領域ビジネスの創出 カーボンニュートラル対応の促進 	戦略	<ul style="list-style-type: none"> 事業グループ内連携による新規開発 新領域開拓に向けた組織体制の構築 水平リサイクルの適用範囲拡大
-----------	---	-----------	--

足元の業績の振り返り

2023年度は下期から全般的には需要は回復傾向にありましたが、分野ごとに状況は異なりました。トラック架装向けは顧客の部品、部材供給不安が無くなり需要が回復しましたが、半導体関連は市場の低迷が続き需要回復に遅れが出ました。購買品価格の高騰については価格改定やサーチャージの導入により一定の吸収はできました。

23中計における今後の取組み

既存領域での周辺事業領域への展開、新領域ビジネスの創出を基本方針とし、成長を加速させるための施策に注力していきます。既存領域の中でも、原子力分野では国内原発の稼働に伴い中性子吸収材の需要増大が期待されます。産業機器分野では自動車の自動運転やEV・FCVの需要拡大に伴い、当社開発合金を活かした押出材の拡販へ注力していきます。さらに今まで手掛けていなかった新領域のビジネスや新商品の開発に向け、人的リソースの注入による探索活動の強化、そのための組織体制の構築を行います。組織再編により一つに括られた軽圧事業グループ内での連携を強化し、これまで共有していなかった顧客層や加工技術・製造拠点を活かすことで、社会環境の変化により生まれる新規ニーズを探索し新商品の開発につなげます。

また、労務費の上昇や更なる購買品価格の高騰が予想されるため、DX推進による自動化、省人化等でコスト改善を図るとともに、必要に応じた販売価格改定も実施していきます。事業の収益性の改善に向け、商品ライフサイクルの衰退期を迎えた商品や構造的に収益性の低い商品については終売も視野に入れ、成長分野にリソースをシフトします。

カーボンニュートラル対応としては、お客様との連携により水平リサイクルへの取組みを加速します。昨年実現した新幹線車体の水平リサイクルでの適用部位の拡大を目指すとともに、トラック部材や二輪向けといった分野も視野に入れていきます。工場でのCO₂削減への取組みとしては、主原料のビレットをアルミニウム新地金からスクラップ由来の原料に転換する取組み、生産プロセスにおける高効率機器の導入や燃料転換等を積極的に推進していきます。

加工製品、 関連事業

執行役員
エンジニアリング事業
グループ長
柳本 利夫



上席執行役員
輸送機器事業
グループ長
田中 俊和



売上高・営業利益 (億円)

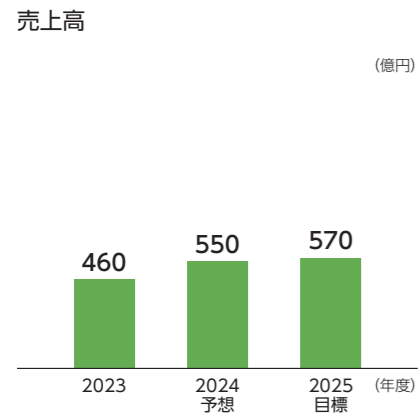


売上高構成比率 (%)



エンジニアリング事業グループ

グループ業績



現状分析(SWOT分析)

断熱パネルは省エネ対策として脱炭素社会を支える重要な役割を担う一方、原料価格の高止まり、建設・物流業界の人手不足がリスク要因

S (強み)	W (課題)
<ul style="list-style-type: none"> 国内業界におけるトップシェア 営業、設計～生産、施工の一气通貫による対応力 	<ul style="list-style-type: none"> 人材育成と業務の効率化 エンドユーザーとの直接的接点の少なさ
O (機会)	T (脅威)
<ul style="list-style-type: none"> 半導体関連市場の拡大 断熱不燃パネル需要の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 原料価格の高止まりと建設計画見直しの増加 建設業界や物流業界の人手不足

23中計 各事業方針・戦略、今後の見通し

方針	戦略
<ul style="list-style-type: none"> ESG経営を基本とした事業活動 事業継続性を強固にする生産体制の再構築 海外事業の安定化とさらなる優位性の向上 	<ul style="list-style-type: none"> 内部統制と監査機能の強化 攻めのモノづくりへの確固たる変換 国内での経験や技術を活かした付加価値の提供

今後の見通し

足元の業績の振り返り

2023年度は社会インフラのデジタル化を背景とした半導体関連の材料・部品・製造装置メーカー向けクリーンルームの需要が牽引し、前年比で増収増益となりました。その一方で、建設業界が全体として活況にあることによる人手不足が起因となり、建設工事の工期見直し等の影響が出始めました。

23中計における今後の取組み

低温空間分野では、物流の中継拠点や老朽化した物件の改装といった低温倉庫向け、省エネのための断熱対策といった店舗・厨房向けなどで一定の需要は見込まれるものの、原材料価格や光熱費の上昇、物流・建設業の人手不足などの影響による中・大型物件を中心とした投資計画の遅れが課題となっています。そのため、引き合い物件の進捗確認のために顧客への訪問を強化し、工期短縮を可能とするパネル工法の強みを活かすことのできる物件を新たに掘り起こすことで、受注量の維持・拡大を図ります。

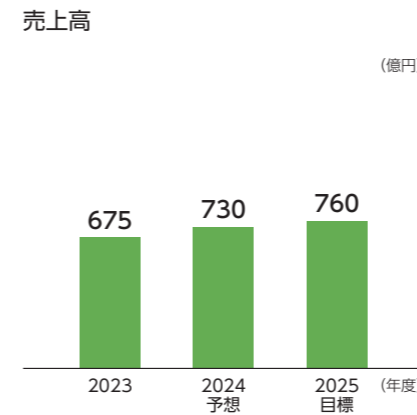
清浄空間分野では、足下では半導体関連を中心としたクリーンルームなどで大型物件の工期見直しや計画の延期があるものの、中長期的には需要の増加が見込まれています。本格稼働した下関第二工場の活用に加え、設計施工体制も併せて強化するなどの生販一体となった取組みにより、受注量のさらなる拡大を目指します。

海外事業においては、タイ・ベトナムを中心とした東南アジア地域における食の安全やフードロス削減に貢献するコールドチェーンの普及に向け、グループ間で連携し当社の強みである設計から生産・施工まで一气通貫のサービスを提供していきます。また、国内で培った経験や技術を活かし現地ニーズに合致した周辺工事や関連商品、サービスを提供していきます。

2024年問題への対応としては、施工部門では、研究開発施設Tec Lab (テックラボ) に設置した「施工道場」を活用し、工事協力会社とともに現場の安全意識への教育・作業環境の改善・現場作業の効率化を推進していきます。物流においても、生産体制の見直しによるドライバーの待機時間の削減や、遠方のパネル施工現場へは中継基地を設けるなど、輸送の効率化を進めます。

輸送機器事業グループ

グループ業績



現状分析(SWOT分析)

トラックボデーの低炭素化、トラック荷役時の安全性向上や作業負荷軽減、トラック電動化など持続可能な物流へのニーズが高まる

S (強み)	W (課題)
<ul style="list-style-type: none"> 日軽グループやいすゞグループとの連携による商品開発力 国内市場 (台数) トップシェア 	<ul style="list-style-type: none"> 材料・部品価格の高止まりに対する販売価格対応の継続 海外市場での事業拡大の遅れ
O (機会)	T (脅威)
<ul style="list-style-type: none"> 物流の多様化によるサービスビジネスの拡大 グループ連携による脱炭素・コールドチェーンへの対応 	<ul style="list-style-type: none"> 商用車EVの海外・異業種からの市場参入 国内市場の長期的な縮小

23中計 各事業方針・戦略、今後の見通し

方針	戦略
<ul style="list-style-type: none"> 「持続可能な物流」に向けた差別化商品の開発 低CO₂化推進による付加価値の提供 国内市場で認められた技術の海外展開 	<ul style="list-style-type: none"> 物流2024年問題などの社会課題を解決する商品の提供 低CO₂材料の採用やリサイクルの推進 現地ニーズに対応した付加価値商品の提供

今後の見通し

足元の業績の振り返り

2023年度は購入材料の価格が高騰したことから経常損失となりましたが、コストダウンを進めるとともに材料高騰分を販売価格に反映することで、2022年度と比較して大幅に業績を改善しました。2024年度はさらなるコストダウンと販売価格の改定により黒字化を見込める状況となっています。

23中計における今後の取組み

中長期的には、物流を取り巻く環境の変化を機会と捉え、「持続可能な物流」を実現するための差別化商品の開発に積極的に取り組んでいきます。人口減少によるドライバー不足が見込まれる一方で物流量は増加しており、社会インフラとしての持続可能な物流の責任は日々高まっています。このような状況のなか、トラックによる物流を止めないようトラックボデーの予防保全を行うメンテナンスパックが好評を得ており、今後もさらなる需要の増加が見込まれています。また、今まで困難だったトレーラの位置を把握する「フルハーブコネク」による車両管理業務の効率化に貢献するとともに、車両管理者に異常気象情報を配信するなど、ドライバーや積み荷の危険回避に向けたサービスの提供を拡大します。

物流業界の脱炭素ニーズへの対応としては、当社グループとしての強みを活かし、提供する商品のライフサイクルベースでのCO₂排出量削減にも貢献します。持続可能なトラックボデーを実現するため、アルミニウム部材の水平リサイクルによる大型ウィングボデーの製造に成功し、アルミニウム新塊からの製造に比較してCO₂排出量を約8割削減することを可能にしました。今後もグループ間で協力し、量産化やさらなる低炭素化に取り組めます。

海外においては、脱炭素ニーズへの対応に加え、フードロス削減に貢献するコールドチェーンの普及に向け、国内で培った技術・経験を活かして国際的な規格作りに参画し、現地ニーズに合致した商品をいち早く提供します。タイでは現地メーカーに先んじて当社が強みとする日本品質の庫内温度管理車が日系企業を中心に採用されはじめており、今後のコールドチェーンの普及に貢献していきます。

加工製品、 関連事業

執行役員
自動車部品事業
グループ長
畑本 敏治



執行役員
インフラ事業
グループ長
敷根 功



売上高・営業利益 (億円)



売上高構成比率 (%)

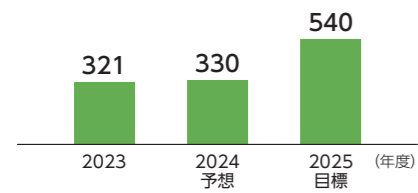


自動車部品事業グループ

グループ業績

売上高

(億円)



現状分析(SWOT分析)

自動車の電動化に必要な商品・技術を強みとするが、経営資源の確保、グローバル供給体制、環境負荷低減への迅速な取組みが課題

S (強み)	W (課題)
<ul style="list-style-type: none"> ● 素材・工法・加工技術・開発のワンストップでの供給体制 ● 自動車の電動化に要求される幅広い商品と技術力 	<ul style="list-style-type: none"> ● グローバルベースでの基盤と供給力の不足 ● 成長戦略を担う人材数の不足
O (機会)	T (脅威)
<ul style="list-style-type: none"> ● 開発・品質保証などに関するサプライヤーへの期待度の高まり ● 自動車の電動化による「軽量化」と「熱対策」ニーズの拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ● グローバル供給体制の必要性の高まり ● 商談規模の大型化、短期納化

23中計 各事業方針・戦略、今後の見通し

方針	戦略
<ul style="list-style-type: none"> ● 新商品開発によるビジネス価値向上 ● 自動車業界の潮流を捉えた技術開発 ● 各国で伸長する電動車向け需要の捕捉 	<ul style="list-style-type: none"> ● 複合的な技術を詰め込んだ新商品開発 ● 多様な人材の確保と、強みとする技術の水平展開 ● 日・米・中・タイでのグローバル体制の充実

今後の見通し

足元の業績の振り返り

2023年度は、国内では自動車生産台数の回復を背景とした販売増に加え、ブレーキ関連新商品の投入により好調に推移しました。一方で、中国における販売減などにより、売上高はほぼ前期並みとなりました。採算面では、中国での販売減に加え、米国新工場の量産操業安定化に時間を要していることから、営業損益は前期を下回りました。

23中計における今後の取組み

自動車業界は、各国政府による環境政策等を背景に電動化へのシフトが進み、新しい機能を有する部品などへの開発ニーズや、環境負荷軽減の取組みが可能な部品サプライヤーの重要性、グローバル供給体制の必要性、開発・設計から製造までの一貫通体制の重要性が増しています。このような市場環境のもと、マーケット・お客様のニーズに応えるべく、当社グループの自動車部品事業を括り、2023年10月に日軽金ALMOを発足しました。工法にこだわらない供給体制の構築により、お客様への総合提案力を強化することで、ビジネスの価値を高めていきます。また、複雑化する自動車部品ニーズに対し、要素技術開発機能や品質機能などを集約し、効率的な人的資源の配分を行うことで、顧客要求対応への高度化・迅速化を図ります。

2024年度は日軽金ALMOの実質的なスタートとなります。経営資源を有効活用すべく強靱な経営基盤の整備に努め、早期にシナジー効果を発現させ、複合的な技術を詰め込んだ新商品開発を推進することで当社の商品・サービスの価値を高めます。

海外事業においては、米国新工場の早期量産安定化および新商品の開発に取り組むとともに、国内で培った技術力の海外生産拠点への展開に加え、営業や開発部門の国内外での連携の強化により、日・米・中・タイのグローバル体制を充実させ、各国で伸長する電動車向けビジネスを中心に拡大を図ります。

また、カーボンニュートラル対応としては、省エネ炉への切り替えを図るなど、生産過程でのCO₂の削減に取り組むとともに、お客様との連携による水平リサイクルへの取組みを加速させます。

インフラ事業グループ・その他

インフラ事業グループ・その他は、当社グループの各拠点における事業支援や管理・間接機能を含む地域別課題への対応、物流機能や情報システム機能など、グループ支援型の役割を担っています。地域性や各機能に特化した組織の存在が、当社グループ全体の円滑な事業活動に留まらず、事業競争力の強化や中長期的な成長にも寄与しています。

物流部門

物流部門では、当社グループで取り扱うアルミニウムの原料から加工製品に至るまでの幅広い製品の物流機能を担っています。当社グループの事業特性を深く理解し、各部門のニーズに合った車両の企画・開発・導入を行うことに加え、取り扱う商品ごとの最適な輸送方法・ルートを選択等、常にグループとして最良のスキームを考え行動できる物流部門を持つことが、当社グループの強みとなっています。

2024年問題を始めとして、近年、物流業界を取り巻く環境は大きく変化しています。23中計ではその変化をチャンスと捉え、物流事業を社会的にも魅力あるものとするため、2024年問題への対応ともなる働き方改革に積極的に取り組み、労働環境や労働条件の充実・改善を行っていきます。すべての従業員が健康的で安心して働け、誇りを持てる部門の実現が、持続可能な輸送・保管能力の向上につながると考えています。

当社グループは製造業ではありますが、「モノを作って売る」だけではなく、お客様に「届ける」ことが使命であると考えています。長年にわたり培ってきた物流ノウハウを活かし、常に「品質」と「安全」を第一に掲げ、物流サービスの向上と効率化にも挑戦し続けます。



日軽物流(株) 自社トラック (ウィング車)

情報システム部門

情報システム部門は、グループの業務システム開発・運営に関して、上流から下流工程、さらには稼働後の維持管理までを一貫して行っています。また、国内外に広がる当社グループの各拠点を網羅した大規模な情報ネットワークの設計・管理・運営や、サーバー等のハードウェア全般の導入業務、情報セキュリティ対策にも取り組んでいます。

自社内に情報システム部門を持つ大きな利点は、グループの業務に関する深い知識と最新技術を組み合わせ、使い勝手の良いシステムと情報基盤を構築できることです。これにより、各事業のニーズに合わせた最適なシステムを構築し、他社との競争力を高めることが可能となります。自社内の情報システム部門の存在は、より効率的かつ効果的な業務プロセスの実現に貢献します。

23中計では、業務のデジタル化推進として、AIなどの新しい技術の検証を実施し、業務の変革やレガシーシステムの近代化、製造現場の安全対策に取り組んでいます。2024年6月に開設した「DX掲示板」では、社内の新システム導入事例を全社に公開し、グループ各社への展開を推進しています。また、情報基盤の強化策として、社内のセキュリティ対策チーム「NLM-CSIRT」を中心にセキュリティインシデント対応のさらなる強化や、社内業務システムの運用管理基盤として構築した「IT統制システム」の展開によるITガバナンスの強化を進めています。



VR活用 (安全対策)

箔、粉末 製品事業

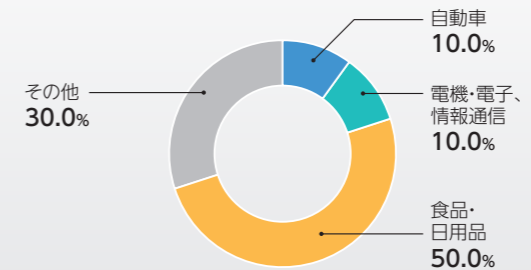
上席執行役員
箔事業グループ長
楠本 薫



売上高・営業利益 (億円)

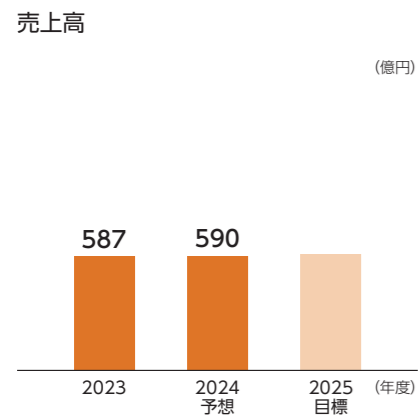


売上高構成比率 (%)



箔事業グループ (箔部門)

グループ業績 (箔部門)



現状分析 (SWOT分析)

EV市場の拡大に期待がかかるが、足元は停滞が長引く
国内市場を堅守しつつ、インド医薬品包装材市場での成長を狙う

S (強み)	W (課題)
<ul style="list-style-type: none"> アルミ箔の国内トップシェア 生産技術力の高さ 	<ul style="list-style-type: none"> 生産設備の老朽化 海外製アルミ箔に対するコスト競争力の低さ
O (機会)	T (脅威)
<ul style="list-style-type: none"> EV市場の拡大に伴うLiB需要の増大 インドを中心とした医薬品包装材市場の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 海外製アルミ箔の流入 人口減少による国内市場の縮小

23中計 各事業方針・戦略、今後の見通し

方針	戦略
<ul style="list-style-type: none"> リチウムイオン電池の需要増への対応 一般プレーン箔および一般加工品の継続 インド医薬品包装材市場の成長取り込み 	<ul style="list-style-type: none"> 需要の見極めとコストダウン施策継続 顧客対応及び安定供給による数量維持 SVAM TOYALへのさらなる成長投資

足元の業績の振り返り

2023年度の業績については、2022年度と比較して増収増益となりました。リチウムイオン電池外装材用アルミ箔については在庫調整による影響も含めて足踏みが続き、一般プレーン箔や食品・医薬品包装材についても苦戦が続きましたが、諸資材高騰分の転嫁を中心とした価格改定に積極的に取り組み、粗利率の是正を図りました。また、SVAM TOYAL社を通じて、インド医薬品包装材市場の伸長を捕捉、業績の改善に大きく貢献しました。

23中計における今後の取組み

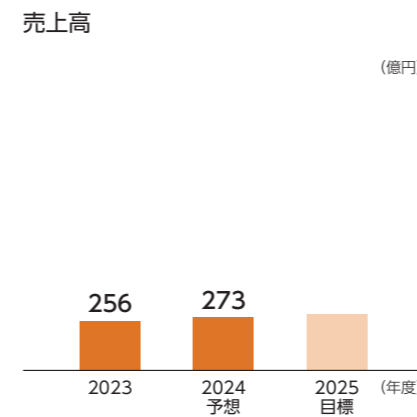
リチウムイオン電池外装材用アルミ箔については、今後の需要の動向を慎重に見極めながら対応していきます。かねてから成長が期待されているリチウムイオン電池ですが、その需要については、民生用が堅調に推移したものの、車載用において足踏み状態が長引いています。EV市場の今後の動向次第であるものの、各国の政策に左右される面も大きいと見られ、その伸長は当初の想定より後ろ倒しとなる見込みです。外装材用アルミ箔の数量が思うように伸びておらず、足元の市況は停滞が続きますが、来るべき需要の拡大を見据え、引き続きお客様の要求数量に応じた供給能力、生産体制の確立に取り組むとともに、生産効率の向上を中心としたコストダウンに継続して取り組んでいきます。

一般プレーン箔については、物価高による食品需要減に伴って、主な用途である食品包装材としてのアルミ箔需要も苦戦が続いています。引き続き適切な価格転嫁に取り組みながら、国内への安定供給等を通じて数量維持に努めるとともに、既存品の減少分を補うべく、新技術の開発、新市場の開拓に注力し、当社のコア技術を活かしたアルミ箔の新用途探索を継続します。

SVAM TOYAL社においては、引き続き、両面にアルミ箔を使う医薬品包装材、いわゆるアルアル包装の市場拡大を捕捉すべく、新工場設立を含めて、積極的に対応していきます。今後、競合の参入が進み、価格競争による利益率の低下が懸念されますが、インド国外の成長市場への進出も含めたセールスマックスの改善により対応していきます。

箔事業グループ (粉末部門)

グループ業績 (粉末部門)



現状分析 (SWOT分析)

自動車塗装用途は、環境配慮型商品の需要増への対応が商機となる
放熱部材や積層造形用途向けの需要増にも期待がかかる

S (強み)	W (課題)
<ul style="list-style-type: none"> 自動車塗装用アルミペーストの世界シェアNo.2 商品開発力の高さ 	<ul style="list-style-type: none"> 自動車市場に大きく左右される収益構造 海外子会社の利益体質の弱さ
O (機会)	T (脅威)
<ul style="list-style-type: none"> 環境配慮への意識の高まりと規制強化 5G通信普及等による放熱材需要の増加 	<ul style="list-style-type: none"> 自動車カラートレンドの変化 競合他社による価格競争圧力

23中計 各事業方針・戦略、今後の見通し

方針	戦略
<ul style="list-style-type: none"> 自動車塗装用アルミペーストのさらなる拡販 放熱部材用窒化アルミの拡販 積層造形用アルミ合金粉の開発と拡販 	<ul style="list-style-type: none"> 環境配慮型商品であるシリカ処理品への注力 需要の見極めと必要に応じた設備投資 アライアンスの構築を通じた生産能力確保

足元の業績の振り返り

2023年度の業績については、2022年度と比較して増収増益となりました。アルミペーストについては、自動車向け塗料用の需要が回復基調にあり、そのなかでも環境配慮型商品であるシリカ処理品が好調でした。アルミパウダーについては、放熱用途の需要が伸びており、積層造形用も海外向けの受注が進みました。また、諸資材高騰分の価格転嫁等による粗利率の是正や、円安による輸出や海外子会社売上の上昇によるプラス影響も、収益の改善に大きく寄与しました。

23中計における今後の取組み

アルミペーストについては、環境配慮型商品であるシリカ処理品に引き続き注力します。アルミペーストの主要用途である自動車向け塗料用については、自動車生産台数のみならず、カラートレンドにも大きく左右され、アルミペーストを最も多く使用するシルバー色のトレンドは近年低位で推移しています。一方で、欧州や中国を中心に、環境への意識の高まりから、有機溶剤を使用しない水性塗料への切り替えが進み、水性塗料に適したシリカ処理品の需要が高まっています。当面は日仏中3拠点の生産能力を活用していくとともに、需要の動向を慎重に見極めながら、供給能力の増強を含めて検討していきます。

アルミパウダーについては、放熱用途の需要増大に照準を合わせて、さらなるビジネスの拡大を図ります。5G通信機器、EVや生成AIの普及、電子機器ニーズの増加等に伴って、より高い放熱性が求められるようになるなかで、放熱部材としてのアルミナや窒化アルミの需要が伸びています。このうち窒化アルミは、フィラー用途について成長が見込まれることから、引き続き国内のシェアを維持しつつ、海外への拡販を通じて市場の成長以上の伸びを目指します。

また、積層造形用のアルミ合金パウダーについても、主に海外を中心に引き続き需要の拡大が予想されています。この需要拡大を確実に取り込んでいくためには、さらなるコストダウンと生産性の改善が必要となりますが、引き続き、積層造形に適した合金粉末の開発を進めるとともに、アライアンスの構築も含めた生産能力の確保に向けて対応を進めていきます。

* 東洋アルミニウム(株)をはじめとする箔、粉末製品セグメントを構成する会社群は、株式譲渡による連結範囲からの除外が予定されていましたが、株式の譲渡は実行されず、当社の連結子会社として引き続き「箔事業グループ」を構成することとなりました。
<https://www.nikkeihinholdings.co.jp/news/news/common/pdf/p2024103101hd.pdf>