

# セグメント概況

当社グループは、アルミニウム素材から中間製品、加工製品に至るまで、アルミニウム総合メーカーならではの高品質かつ高付加価値な商品・サービスを提供しています。これにより、幅広い分野で事業を展開し、お客さまのニーズに応じたトータルソリューションを実現しています。当社グループの各事業は、工法に応じて4つの分野(セグメント)に区分されています。

連結業績

(2025年3月期)

売上高

**5,501億80百万円**

営業利益

**217億44百万円**

営業利益率

**4.0%**

## アルミナ・化成品、地金事業 ◉ P.25

アルミナや水酸化アルミニウムをはじめとする多種多様な化学品、アルミニウム合金や高純度アルミニウムなどの「素材」や「原料」を開発・製造し、さまざまな商品の材料となっています。炭素製品部門では高炉・電炉用のカーボンなどを開発・製造しています。

## 主な会社・事業部門

日本軽金属㈱(化成品事業部、メタル事業部)／  
日軽エムシーアルミ㈱／日本電極㈱



◎ 主な商品・製品・サービス <https://www.nikkeikinholdings.co.jp/group/chemical.html>

## 板、押出製品事業 ◉ P.26

アルミニウムを圧延した「板材」、押出した「押出形材」などを開発・製造し、輸送関連分野や電機・電子分野、建築・建材分野、環境・安全分野など、幅広い分野に提供しています。また、電子材料部門ではアルミ電解コンデンサ用の化成箔を製造しています。

## 主な会社・事業部門

日本軽金属㈱(板事業部、電極箔事業部)／日軽金アクト㈱／  
理研軽金属工業㈱／日軽形材㈱



◎ 主な商品・製品・サービス <https://www.nikkeikinholdings.co.jp/group/extrusion.html>



◎ 主な商品・製品・サービス <https://www.nikkeikinholdings.co.jp/group/process.html>

## 箔、粉末製品事業 ◉ P.29

箔事業では食品や医療品の包装材から電池外装箔やエッティング回路向けのエレクトロニクス分野、自動車の外装コーティングや印刷インキ向けのアルミパウダーやペースト製品などを製造し、トップメーカーとしての地位を確立しています。

## 主な会社・事業部門

東洋アルミニウム㈱

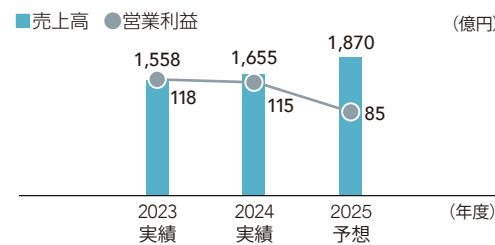


◎ 主な商品・製品・サービス <https://www.nikkeikinholdings.co.jp/group/powder.html>

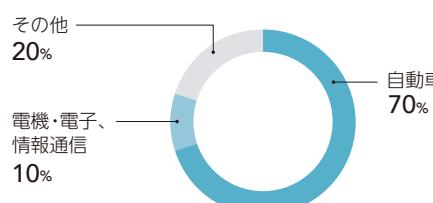
## セグメント概況

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



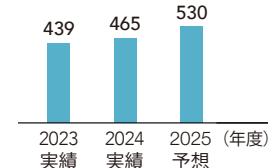
## 売上高構成比率



## 化成品事業グループ

## ■ グループ業績

売上高 (億円)



## ■ 現状分析(SWOT分析)

グローバル環境の変化でDX・脱炭素等社会価値への貢献が期待される一方、原燃料高騰や設備老朽化への対応が課題

<b>S (強み)</b>	- 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
<b>W (課題)</b>	- 製造設備の老朽化 - 人財確保・育成と技術継承
<b>O (機会)</b>	- 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およびリチウムイオン電池の国内供給網の増強
<b>T (脅威)</b>	- 輸入水酸化アルミニウムをはじめとした原料の調達不安 - 国内主要顧客の生産縮小による需要減

## ■ 23中計 各事業方針・戦略、今後の見通し

## 方針

- 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

## 戦略

- xEV、二次電池、半導体製造装置向け商品の開発・拡販・生産能力の増強
- 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

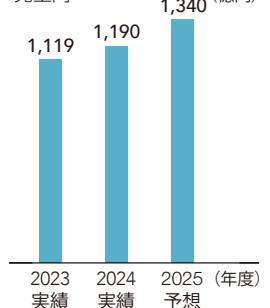
## 今後の見通し

化成品・アルミナ部門は、xEV・二次電池・半導体製造装置等の需要拡大を見据えた資源投入を行っていくと共に、水処理・耐火物を中心とするコモディティ分野でも引き続き安定供給による収益基盤の確保に努めます。化学品部門は、基礎化学品分野を中心に安定供給を第一としつつマーケット動向を見据えながら設備投資を進め、需要の確実な取り込みを図ります。炭素製品部門は、主力の高炉用カーボンブロックの受注量が回復し、業績は順調に推移する見通しです。また下期からはリチウムイオン電池用負極材向け熱処理事業が本稼働することで、2026年度以降着実な収益化を見込みます。

## メタル事業グループ

## ■ グループ業績

売上高 (億円)



## ■ 現状分析(SWOT分析)

脱炭素の潮流を受けた循環型ビジネスモデル構築の取組み強化、事業環境変化への対応や新需要の取り込みが課題

<b>S (強み)</b>	- アルミ素材関連技術 - グローバル展開力および調達力 - トップシェアを含む幅広い商品ラインナップ
<b>W (課題)</b>	- 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
<b>O (機会)</b>	- 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
<b>T (脅威)</b>	- 環境対応車切替えによる内燃機関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

- 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

## 戦略

- 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

## 今後の見通し

メタル事業は2025年にインドの再生アルミ事業を行うCMR Eco Aluminium社に資本参加しました。再生アルミニウムビレットの供給体制を構築し、脱炭素社会実現に向けた貢献と持続可能な価値提供の取組みを加速させます。二次合金事業は、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るとともに、リサイクル技術の開発で原材料であるスクラップの安定確保を進めます。海外事業は既存拠点における事業展開に加え、インド中西部において当社主導で設立したインド第三拠点(Nikkei CMR Aluminium India社)の収益拡大を図ります。

## セグメント概況

## 板、押出製品事業

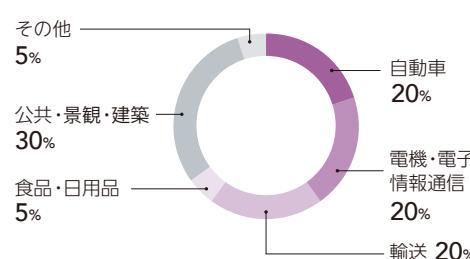


上席執行役員  
軽圧事業グループ長  
早乙女 雅人

## 売上高・営業利益



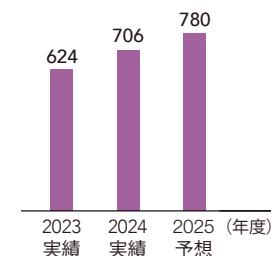
## 売上高構成比率



## 軽圧事業グループ(板部門)

## ■ グループ業績

売上高 (億円)



## ■ 現状分析(SWOT分析)

環境対応車向け電池材等の合金開発力でお客様利便性・脱炭素価値向上。半導体製造装置向け厚板需要は回復遅れ

- S (強み)** - 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)** - 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)** - 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)** - 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

## 軽圧事業グループ(押出部門)

## ■ グループ業績

売上高 (億円)



## ■ 現状分析(SWOT分析)

産業分野での社会課題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加速により国内押出市場縮小に対応

- S (強み)** - 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)** - 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)** - 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)** - 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

- ・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

- ・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

## 今後の見通し

2024年度は、半導体製造装置向けは緩やかな回復基調が継続したことで販売量が増加し、リチウムイオン電池ケース向け板材も好調でした。また、アルミニウム地金市況を反映した販売価格上昇と加工賃の改定効果により、売上高、営業利益ともに前期を大きく上回りました。直近では、期待される半導体製造装置向け厚板の拡大回復が遅れていますが、リチウムイオン電池向け板材は特に中国向けを中心に数量が増加し、販売量を維持しています。今後は既存ビジネスに加え、現在進めている独自・特殊技術をベースにした新規加工商品開発を進め、板部門の売上高・利益拡大を図ります。

## ■ 23中計 各事業方針・戦略、今後の見通し

## 方針

- ・既存ビジネス周辺、新領域での新商品開発、新規顧客開拓
- ・DXによる業務変革の推進
- ・カーボンニュートラル対応の促進

## 戦略

- ・事業グループ内連携による新規開発
- ・新領域開拓やDX推進に向けた組織体制の構築
- ・グリーンビレットや水平リサイクルの適用範囲拡大

## 今後の見通し

2024年度の押出部門は、トラック架装向けが前期を上回る販売となり、半導体製造装置向けは緩やかに回復傾向であることに加え、アルミニウム地金市況を反映した販売価格上昇と加工賃の改定効果により、売上高、営業利益ともに前期を上回りました。足元については、半導体製造装置向け市場が悪化し回復が遅れていますが、トラック架装や鉄道、その他の分野は概ね堅調に推移しています。全体では地金下落の影響もあり前年比では利益が下回る見込みです。不採算商品の改善や組織のスリム化等で収益向上を目指し、中期的には新商品開発への注力を進めていきます。

## セグメント概況

## 加工製品、関連事業

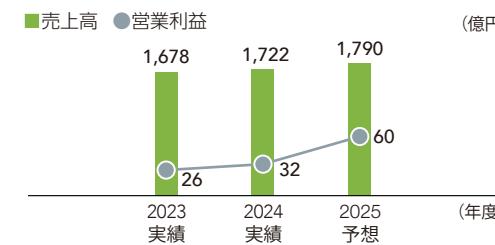


執行役員  
エンジニアリング事業グループ長  
柳本 利夫

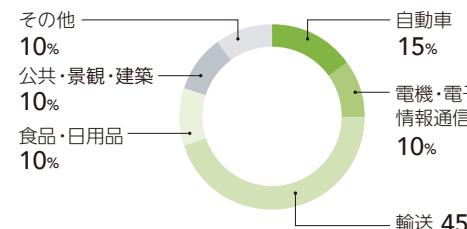


上席執行役員  
輸送機器事業グループ長  
田中 俊和

## 売上高・営業利益



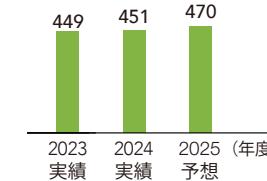
## 売上高構成比率



## エンジニアリング事業グループ

## ■ グループ業績

売上高 (億円)



## ■ 現状分析(SWOT分析)

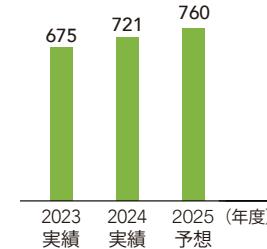
断熱パネルは省エネ対策として脱炭素社会を支える一方、原料の高止まりや建設・物流業の人手不足がリスク要因

<b>S (強み)</b>	国内業界におけるトップシェア 営業、設計～生産、施工の一気通貫による対応力
<b>W (課題)</b>	人財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
<b>O (機会)</b>	低温流通倉庫や食品工場の増設および老朽化に伴う建替え需要 断熱不燃パネル需要の拡大
<b>T (脅威)</b>	原料価格の高止まりと建設設計見直しの増加 建設業界や物流業界の人手不足

## 輸送機器事業グループ

## ■ グループ業績

売上高 (億円)



## ■ 現状分析(SWOT分析)

トラックボディーの低炭素化、荷役時の安全性向上や負荷軽減、トラック電動化など持続可能な物流ニーズが高まる

<b>S (強み)</b>	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
<b>W (課題)</b>	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
<b>O (機会)</b>	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
<b>T (脅威)</b>	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

- 求められる空間の具現化
- 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

## 戦略

- 受注競争力向上のための社内体制構築による物件対応力の強化
- 攻めのモノづくりへの確固たる転換
- 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

パネルシステム部門では低温流通倉庫や食品工場向けの物流拠点増設や老朽化に伴う建替え需要が続き、店舗・厨房向け中小型物件も好調なインバウンド需要を受け堅調推移の見通しです。クリーンルーム分野ではAI向け半導体関連の大型投資が継続する一方、EV市場減速や米国の関税政策等を受けて設備投資は慎重化が見られます。今期は引合い案件のフォローを強化し販売戦略見直しとエンジニアリング機能強化を通じた差別化で物件の掘り起こしやコスト削減に注力します。景観エンジニアリング部門では市場が停滞する中でもインフラ整備を背景に道路・橋梁向け点検用足場製品の堅調推移が見込まれます。

## ■ 23中計 各事業方針・戦略、今後の見通し

## 方針

- 「持続可能な物流」に向けた差別化商品の開発
- 低CO<sub>2</sub>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

## 戦略

- カーボンニュートラルなどの社会課題を解決する商品の提供
- 低CO<sub>2</sub>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

輸送機器事業グループのトラック架装は、トラック全需の回復に伴う販売台数増や、販売価格改定の効果もあり、売上高は前期を上回りました。採算面では材料費高止まりの影響があるものの、販売価格改定効果により、営業損益は前期と比べ大きく改善しました。今後は引き続き販売価格の適切な改定に取り組むとともに、リードタイムの短縮、生産性向上等のコストダウン、業務のDXに取り組みます。また、お客様のカーボンニュートラルに貢献できる商品・サービスの開発の取組みを進めています。

## セグメント概況

## 加工製品、関連事業

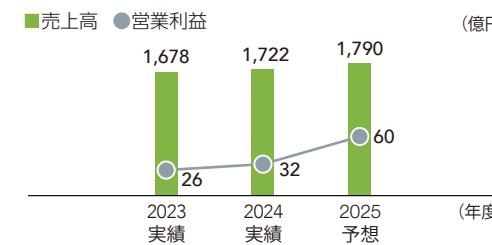


執行役員  
自動車部品事業グループ長  
畠本 敏治

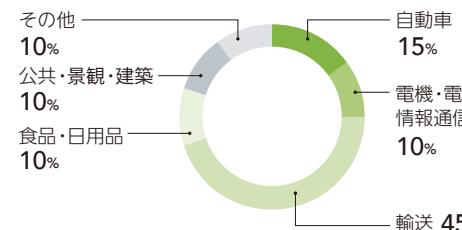


執行役員  
インフラ事業グループ長  
敷根 功

## 売上高・営業利益



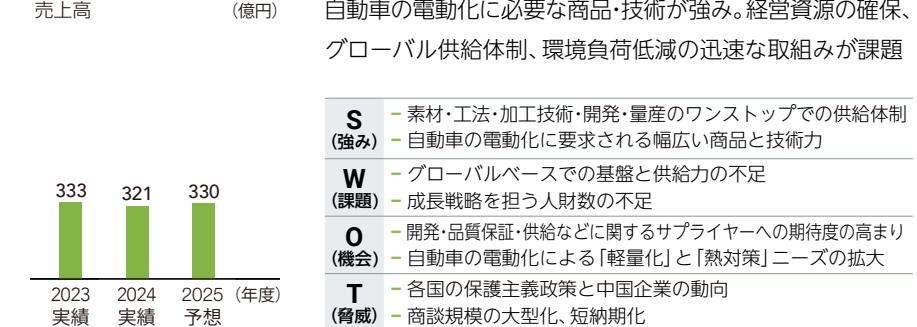
## 売上高構成比率



## 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・技術が強み。経営資源の確保、グローバル供給体制、環境負荷低減の迅速な取組みが課題

<b>S (強み)</b>	- 素材・工法・加工技術・開発・量産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
<b>W (課題)</b>	- グローバルベースでの基盤と供給力の不足 - 成長戦略を担う人財数の不足
<b>O (機会)</b>	- 開発・品質保証・供給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
<b>T (脅威)</b>	- 各国の保護政策と中国企業の動向 - 商談規模の大型化、短納期化

## ■ 23中計 各事業方針・戦略、今後の見通し

## 方針

- 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とらえた技術開発
- 各国で伸長する電動車向け需要の捕捉

## 戦略

- 複合的な技術を詰め込んだ新商品開発
- 多様な人財の確保と、強みとする技術の水平展開
- 経済・関税政策の変化に即した日・米・中・タイでのグローバル体制へ再構築

## 今後の見通し

自動車部品事業を集約した日輕金ALMOは、工法にこだわらない供給体制の構築により総合提案力を高め、事業価値を向上させます。また、複雑化する部品ニーズに対し、各種機能の統合と人的資源の効率配分で高度化・迅速化を図ります。2025年度も強靭な経営基盤の整備に努め、シナジーの早期創出と複合的技術を詰め込んだ商品開発を推進します。海外では、米国新工場での開発・拡販に加え、国内技術を他拠点へ展開と、営業・開発の連携を強化することで、電動車向け事業を中心に拡大を目指します。加えて、省エネ炉の導入や顧客との連携によるリサイクルを通じたCO<sub>2</sub>排出削減を進めています。

## 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処、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まで、幅広い製品を全国の22拠点・15倉庫を活用して安定供給する機能を担っています。物流関連2法や下請法の改正に伴い、グループ荷主と連携して荷待ちや荷役時間の短縮、積載効率の向上を図り、待機時間2時間超の車両削減にも成果を上げています。



また、長距離輸送においては、厚木、栃木、九州の各営業所を中継拠点として活用しています。今後は、法令対応の継続に加え、デジタル技術の活用による業務効率化、環境負荷の低減、物流品質のさらなる向上を目指します。荷主との協力体制を強化し、持続可能な物流体制の構築を実現していきます。

## ■ 情報システム部門

情報システム部門は、安全対策、品質向上、カーボンニュートラル対応といった社会的要請に応えるとともに、労働力不足や業務のデジタル化の遅れといった課題に対応するため、2024年に発足した業務改革プロジェクトに参画しています。生成AIをはじめとする先端技術を積極的に活用し、業務の効率化と高度化を推進し、現場の負担軽減や意思決定の迅速化を図るとともに、グループ全体の変革をリードしていくべく活動をしています。また、情報システム基盤の安定運用や統制、情報セキュリティ対策にも注力し、持続可能な成長を支えるIT戦略の中核としての役割を担っています。



## セグメント概況

## 箔、粉末製品事業

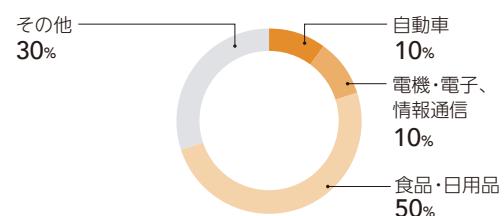


上席執行役員  
箔事業グループ長  
楠本 薫

## 売上高・営業利益



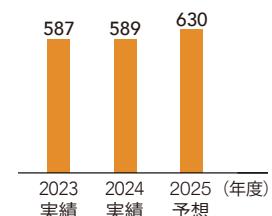
## 売上高構成比率



## 箔事業グループ(箔部門)

## ■ グループ業績

売上高 (億円)



## ■ 現状分析(SWOT分析)

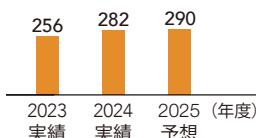
EV市場の拡大に期待がかかるが、足元は伸び悩む。国内市場を堅守しつつ、インド医薬品包材市場での成長を狙う

<b>S (強み)</b>	- アルミ箔の国内トップシェア - 生産技術力の高さ
<b>W (課題)</b>	- 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
<b>O (機会)</b>	- 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材市場の拡大
<b>T (脅威)</b>	- 海外製アルミ箔の流入 - 人口減少による国内市場の縮小

## 箔事業グループ(粉末部門)

## ■ グループ業績

売上高 (億円)



## ■ 現状分析(SWOT分析)

自動車塗料用途は環境配慮型商品の需要増が商機となる。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

<b>S (強み)</b>	- 自動車塗料用アルミペーストの世界シェアNo.2 - 商品開発力の高さ
<b>W (課題)</b>	- 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
<b>O (機会)</b>	- 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
<b>T (脅威)</b>	- 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

- 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
- インド医薬品包材市場の成長取り込み

## 戦略

- 需要の見極めとコストダウン施策継続
- 顧客対応および安定供給による数量維持
- SVAM TOYALへのさらなる成長投資

## 今後の見通し

リチウムイオン電池外装用箔は車載用での調整局面が続き、医薬品包材向け加工箔の販売は前期をやや下回りました。2024年度は、アルミニウム地金市況を反映した販売価格上昇により売上高は前期並みながら、営業利益は前期を下回りました。リチウムイオン電池外装用箔は需要回復の兆しが見られるものの先行きは依然不透明です。お客様の要求数量に応じた生産体制の確立およびコストダウンに継続して取り組みます。インド医薬品包材市場の成長の取り込みにも、引き続き注力します。SVAM TOYAL社を起点とし、インド国内のみならず、中東、アフリカ、南米などインド国外の成長市場への進出も図ります。

## ■ 23中計 各事業方針・戦略、今後の見通し

## 方針

- 自動車塗料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

## 戦略

- 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

## 今後の見通し

パウダー製品は放熱用途の電子材アルミパウダーや窒化アルミの需要回復が継続し、ペースト製品は主力の自動車塗料向けの販売が海外で好調であり、2024年度は部門全体で売上高、営業利益ともに前期を上回りました。今後は、パウダー製品については放熱用途の需要が引き続き旺盛でとりわけフィラー用途の窒化アルミについて成長が期待されることから、生産能力の増強も含めた積極的な対応を進めます。ペースト製品については、環境配慮型商品として欧州や中国を中心に需要が高まっているシリカ処理品に注力します。また、着色アルミその他のエフェクト顔料の拡販と開発にも取り組みます。