

## プラント向け工事・販売事業

基幹産業事業では石油化学、発電所などの幅広いプラント産業向けに保温保冷・耐火・防音工事や各種シール材・断熱材製品を提供し、建設からメンテナンスまで、お客さまと長期にわたる信頼関係を構築しています。今後もカーボンニュートラルにともなう製品やサービスの商用化に向けて工事部門・製品部門の強みを活かし、工法・製品の開発および工事施工・製品提供によるトータルサポートサービスを実施し、幅広い産業を支え社会の発展に貢献していきます。



基幹産業事業本部 本部長  
鳥塚 幹夫

### 主な製品・サービス



保温保冷工事



保温機能回復工法

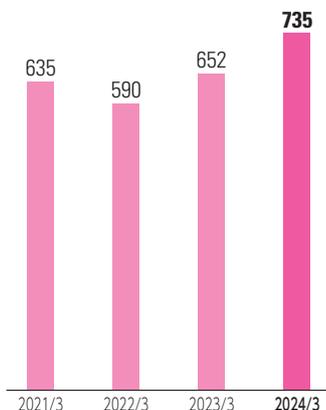


ガスケット加工用移動式サービスカー

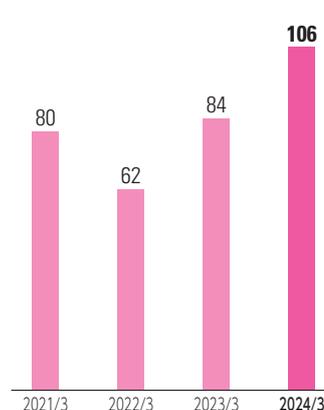
### 2023年度の振り返り

2023年度の連結売上高は前年度に対し12.7%増の735億18百万円、営業利益は25.6%増の105億80百万円で増収・増益となり、過去最高の業績を達成しました。特に原子力発電所の再稼働に向けた安全対策工事や、石油精製・石油化学向けのメンテナンス、および冷蔵冷凍倉庫向けの需要が増加したことが追い風となりました。2024年度も引き続き、プラント向けの市場環境は堅調に推移する見通しです。また、各プラント分野のお客さまがカーボンニュートラルへの対応で事業構造転換を進めるなかで、当事業の課題としている次世代エネルギーインフラ案件への参画に向けた活動についても、順調に進捗しています。

売上高 (単位:億円)



営業利益 (単位:億円)



### セグメント戦略

- 新工法・製品の開発および工事施工・製品の提供による独自のトータルサポートサービスを提供
- 省エネ診断システムなど差別化されたエンジニアリングサービスで顧客の環境負荷低減へ貢献
- カーボンニュートラルに向けた次世代エネルギーインフラ案件への参画と新工法・製品開発を推進

### 今後の取り組み

既存設備の省エネ・メンテナンス需要に対して、熱ロスの発見から対策・効果確認までワンストップで対応し顧客のCO<sub>2</sub>排出量削減に貢献する省エネ診断システム「Themofit®」や、フランジ締結作業者を育成しプラント設備の安全・安定操業に貢献するフランジ締結技量判定システム「BT Master™」など、差別化されたエンジニアリングサービスを駆使した工事・製品を提供します。

カーボンニュートラル実現に向けてお客さまが進めている、水素・アンモニアなどへの燃料転換に向けた新設備へ対応した新工法・製品開発に取り組みます。

長期にわたり構築してきたお客さまとの信頼関係を大切にするとともに、働き方改革実現に向けた課題に取り組み、当事業の関係者が明るく・楽しく仕事ができるしくみを構築して、長期にわたり継続的な成長を目指します。



省エネ診断システム (Themofitの一例)



フランジ締結技量判定システム  
BT Master

## 工業製品事業

工業製品事業を司る工業製品事業本部は全社のマザー事業本部という位置づけであり、最大の特徴はシール材、断熱材、フッ素樹脂製品、フィルター製品など、多くの製品群を保有していることと、非常に幅広い産業分野に対して製品を提供していることです。既存事業の充実に加えて、環境変化や技術革新などの市場の変化に対してアンテナを張り、有望成長産業へと参入し、新たな事業を創出するという使命を果たすべく事業運営を行ってまいります。

### 主な製品



ガスケット



ロックウールMG製品



配管ライニング



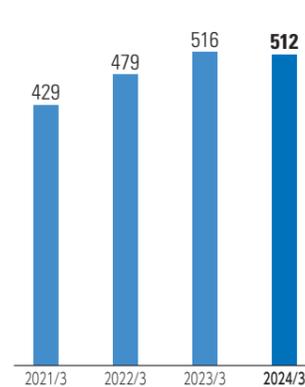
工業製品事業本部 本部長  
浅田 啓起

### 2023年度の振り返り

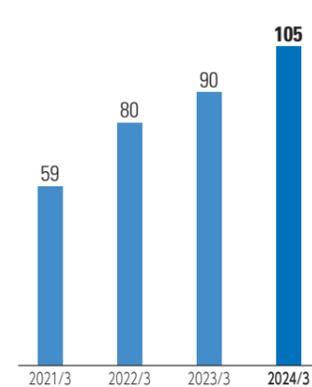
2023年度は国内のインフラ向けシール材やロックウールMG製品、医療機器、食品機械などの分野は堅調に推移しましたが、スマートフォンやPC向けの需要減により半導体や電子部品市場は低調な状態が続き、また、中国経済停滞の影響もあったことから、フッ素樹脂素材製品やフィルター製品などは厳しい市場環境となりました。一方で半導体市場の川上にあたる半導体向け材料、中でも高純度薬液製造設備関連は市場の中長期的な成長を見据えた投資が旺盛であり、フッ素樹脂の配管ライニング製品は好調に推移いたしました。

年度後半には自動車、半導体、電子部品など裾野の広い市場で回復の兆しが見えてきましたので、今後の機会損失を最小化すべく準備を進めています。

売上高(単位:億円)



営業利益(単位:億円)



### セグメント戦略

- プロダクトミックス戦略による販売機会の最大化
- 市場別事業戦略の策定と有望成長市場への積極投資
- 原価低減活動推進によるコスト競争力の強化
- 原材料調達複数化と製造拠点多元化による製品安定供給

### 今後の取り組み

工業製品事業ではこれまで中国をメインターゲットとしてフィルター事業を拡大してまいりましたが、EVに関する欧米諸国の自国産業保護政策により、車載用リチウムイオン電池への新規投資は中国から欧米へとシフトしつつあります。この分野では産業用除湿機向けにハニカム製品(除湿ローター)の需要が見込まれることから、今後は欧米へと拡販活動の軸足を移してまいります。

また、カーボンニュートラルの実現に向けた燃料転換やグリーン水素製造などの分野においては、さまざまな装置・機器の開発や実証が行われています。セラミックスに熱源を埋め込んだパネルヒーター[RFモールドPH]は電気加熱により排気ガスを出さずにクリーンに加熱することが可能な製品であり、脱炭素化の動きのなかで注目が高まっています。このような製品を中心に工業製品事業の豊富な製品ラインアップを活用し、有望成長産業に対して断熱材、シール材、フッ素樹脂などの製品を複合的に提案することで新たな価値を創造してまいります。



除湿ローター



RFモールド® PH

## 高機能製品事業

高機能製品事業は半導体市場向けに差別化された製品・技術・サービスを提供していきます。同時に、持続可能な社会を実現するためにお客さまに省エネルギーに結びつく提案を行い、リサイクル・リユースにも積極的に取り組んでいきます。お客さまのご要望をしっかりと受け止め、最適なソリューションを提供することを第一に考え、信頼関係を構築し、お客さま、そして半導体業界にとってなくてはならない存在になることを目指しています。

### 主な製品



薬液搬送用PFAチューブ



配管ヒーター



ケミカルフィルター

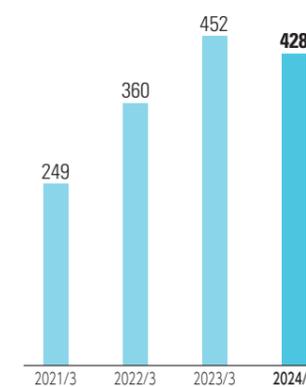


高機能製品事業本部 本部長  
龍光 幸徳

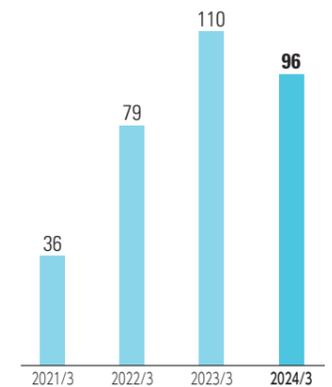
### 2023年度の振り返り

2023年度の半導体市場はデータセンター向けサーバーやPC・スマホ需要の低迷より、特にメモリー市場が大きく落ち込みましたが、中国市場における成熟世代への旺盛な投資が下支えとなり、想定した落ち込みは見られませんでした。市況の落ち込みは見られたものの、次の需要増に備えた生産能力の拡大(設備投資や、生産拠点の最適化など)、自動化などによる生産性改善を進めることができました。また将来の売上につながる製品開発(省エネ製品など)を進捗させることができました。2024年度はAI関連の投資が牽引する形で、特に下期以降に市況は大きく回復することが予想され、前期比で売上・利益の拡大も見込んでおります。

売上高(単位:億円)



営業利益(単位:億円)



### セグメント戦略

- 徹底した顧客密着型営業による顧客との信頼関係構築
- ニーズに応じ先取りした技術開発により差別化製品の創出
- 市況の変動に追従できる生産体制構築による機会損失の回避

### 今後の取り組み

中長期的に成長する半導体市場において、お客さまにとってこれまで以上に必要不可欠な存在になることを目指して、以下4点を重点に取り組みます。①トータルソリューションによる顧客との信頼関係構築 ②差別化された製品および環境へ配慮した開発 ③先読みした事業投資に加えて自動化導入による安定した生産体制構築 ④生産拠点の分散や安定調達を目指したサプライチェーン構築によるBCP対応への強化。



フッ素樹脂加工品の生産増強およびBCPの目的で王寺工場を活用(王寺工場新1号棟)



無機断熱材製品の生産増強として福島ニチアスの生産エリアを増築(株)福島ニチアス第8工場)

## 自動車部品事業

エンジン周りの気体や液体など流体の漏れを「断つ」シール材、エンジンからの熱を「断つ」防熱部品、ブレーキや車載部品の音・振動を「断つ」防音・制振部品を事業の柱として国内外の自動車メーカーに展開しています。材料開発から設計・評価・製造・品質保証までの一貫体制を構築することで、お客さまの多様なニーズに対応し、これまで高い評価・信頼を得ております。自動車の電動化が加速するなか、多様化する自動車メーカーのニーズを先取りした製品開発、CO<sub>2</sub>排出削減等の取り組みを進めてまいります。

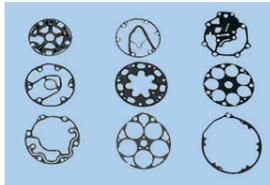


自動車部品事業本部 本部長  
今中 博信

### 主な製品



ブレーキシム



コンプレッサー用ガスケット

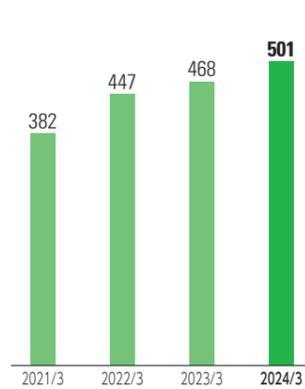


自動車用樹脂部品

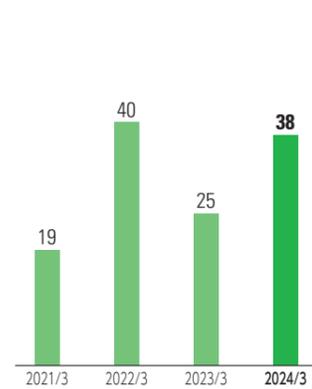
### 2023年度の振り返り

自動車業界は、車載用半導体不足の解消にとまない国内需要を中心に持ち直しの動きが見られ、自動車メーカー各社の生産台数が回復基調となりました。最大市場である中国では電気自動車の需要拡大により、内燃機関車の生産台数は減少しました。このような市場環境のなか、グローバルで生産台数が増加したことにより、売上高は前年度に対し、7.2%増の501億円となりました。営業利益は、売上増や円安効果に加え、原材料やエネルギー高騰分の価格転嫁が進んだため、52%増の38億円となりました。

売上高(単位:億円)



営業利益(単位:億円)



### セグメント戦略

- 拡大する次世代車市場に対して、ニーズを先取りした差別化製品を創出
- 事業環境動向の変化に適応した生産体制の構築
- カーボンニュートラルを目指した製品開発および生産改善への取り組みを推進

### 今後の取り組み

内燃機関向け事業は、電動化の流れのなかで需要減少が見込まれますが、国や地域のエネルギー事情、車両の用途により、電動化の進捗が異なるため、需要に見合った生産体制の構築を図ります。

次世代車向け事業は、これまで培ってきた技術や製品、またお客さまからの信頼を基盤に電気自動車、燃料電池車などに対して、当社の「断つ・保つ」の技術を活用し、カーボンニュートラルを目指した製品開発に取り組みます。これからも自動車産業の発展に向けて貢献してまいります。



最適化の一例:北米領域での生産集約  
(NAX MFG,S.A. DE C.V.)



次世代事業開拓プロジェクトの展開

## 建材事業

建材事業では、不燃、断熱、耐火、防音などの機能を備えた建材製品を、さまざまな建物の特徴に合わせ開発、製造、販売し、施工も行っております。これまでの長い歴史のなかで築きあげた「断つ・保つ」の技術で提供できる価値を、建設産業においても探求し続け、より多くのお客さまから信頼を得られるよう努めてまいります。今後は、脱炭素社会で求められる環境配慮型の製品開発に尽力していきます。



建材事業本部 本部長  
富松 博幸

### 主な製品



内装不燃材



巻付け耐火被覆材

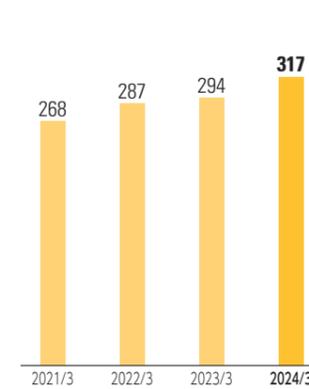


フリーアクセスフロア

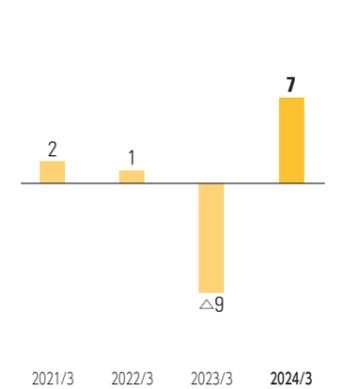
### 2023年度の振り返り

2023年度の建築業界は、為替変動や資材の高騰、人手不足が深刻化し、コストの上昇圧力となったことから、全体として厳しい経営環境となりました。このような情勢のなか、当事業では、主軸の巻付け耐火被覆事業が堅調に推移したこと、また原材料価格の上昇にともなう製品価格の上昇により、売上高は前年度に対し増加しました。損益面では、「事業の選択と集中」の方針により、不採算事業であったロックウール断熱材事業から撤退、加えて、前述のとおり製品値上げが順調に進捗したことにより、前年度に比べ営業利益が増加し収益が大幅に改良されました。

売上高(単位:億円)



営業利益(単位:億円)



### セグメント戦略

- 既存製品の新たな用途開発による市場機会の拡大と社内外とのシナジー効果による新規事業の創出
- 需要が高まる海外市場への拡販に向けた技術対応リソースの強化と効率的な販売体制の構築
- 脱炭素社会の実現に向けた環境配慮型製品の戦略的な展開と市場への積極的なアプローチ

### 今後の取り組み

巻付け耐火被覆材は、これまで高い水準の需要が続いていた大型物流施設で多くご採用いただきました。現在この建設が一段落しており、新用途の開発や海外市場への展開をより戦略的に進め、市場機会を獲得してまいります。またフリーアクセスフロア事業においては、2023年に上市した環境配慮型製品である「ニチアス NOAフロア®」を、脱炭素社会の実現に向けた戦略商品として位置づけ、環境負荷低減が求められる市場への積極的な参入を図ってまいります。次世代の事業ポートフォリオの拡大に向けて、多角的な視点や専門性を持った若手人材を登用する機会を増やして基盤強化に取り組むほか、今年度新設した事業開発部門を中心に、オープンイノベーションを活用し、外部機関・企業との連携を推進して新製品・サービスの開発に注力してまいります。

