# プラント向け工事・販売事業

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・断熱材の製品を提供し、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、高い評価を得ております。今後はカーボンニュートラル実現に向けた次世代エネルギーインフラ案件への参画に向け、既存の事業を拡大するとともに新工法や製品開発を行い、幅広い産業を支えて社会貢献に務めてまいります。

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

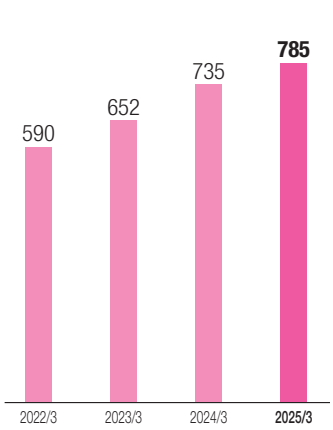
保温機能回復工法

ガスケット加工用移動式
サービスカー

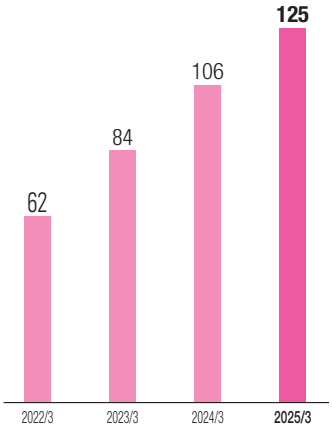
## ■ 2024年度の振り返り

2024年度はカーボンニュートラルに向けたエネルギー構造の動きが我々の想定より鈍化した1年でした。このような環境のなか、石油精製・石油化学分野では既存設備の安定操業や延命化のためのメンテナンスが堅調に推移しました。また、原子力分野では新規再稼働に向けた安全対策工事が旺盛な1年でした。原子力発電所の新規再稼働については不透明感はありますが、カーボンニュートラルの実現や今後増えていく電源を確保するために必要な存在であり、引き続き新規再稼働に向けたスペックインや工事受注に向け活動してまいります。総括としましては、売上・利益ともに堅調に推移し、過去最高の業績を達成することができました。

**売上高**（単位：億円）




**営業利益**（単位：億円）




**セグメント戦略**

- **顧客への製品の供給から工事施工まで、独自のトータルサポートサービスの提供による他社との差別化**
- **カーボンニュートラルに向け、顧客との技術連携による次世代エネルギー、インフラ案件への参画**
- **診断Lite立ち上げによる「Thermofit®」拡販と、間口の拡大による省エネ需要の取り込み**

## ■ 今後の取り組み

今後の社会はカーボンニュートラルに向けたエネルギー構造変革が加速し、さまざまな変化が予想されます。2040年に向けてデータセンターや半導体工場などの設備が増え、電源の需要が増加する見通しです。カーボンニュートラルを実現しながら増加していく電源の需要をまかなうためには、再生エネルギーとともに原子力発電所の再稼働が必要となります。安全に再稼働させるためにはさまざまな安全対策工事が必要となります。その一例として、火災防護対策工事では、発電所内で万が一火災が発生した場合に、設備や電線管が損傷しないように耐火材でラッピングします。耐震補強工事では新たに配管を支える支持材が設置されるため、支持材周りに金属保温材を取り付ける必要があります。今後は、再稼働に向けた安全対策工事の受注に向けスペックイン活動を行うとともに、製品の供給から工事施工までトータルサポートサービスで他社との差別化を図り、お客さまと信頼関係を築いてまいります。

耐火材として使用される
「パイロジェル™ XTE」

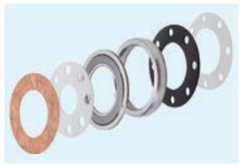
支持材周りに新たに設置される
金属保温材

# 工業製品事業

工業製品事業はシール材、断熱材、ふっ素樹脂製品、フィルター製品など、多くの製品群を保有しており、国内外の幅広い産業分野へと提供しています。全社のマザー事業として新たな事業を創出するという使命のもと、市場環境の変化や技術革新などのトレンドをグローバルな視点で捉え、「断つ・保つ」®の技術をベースとした新たな価値の創造を探求することで、産業のさらなる発展に貢献してまいります。

工業製品事業本部 本部長
藤井　章平

**主な製品**



ガスケット

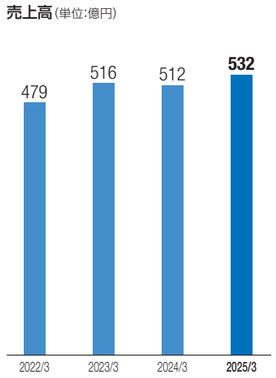
ロックウールMG製品

配管ライニング

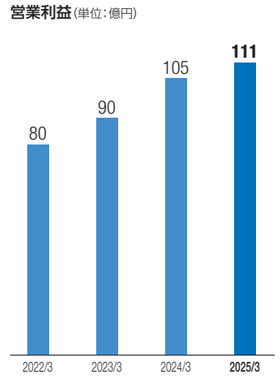
## ■ 2024年度の振り返り

2024年度は国内のインフラ向けシール材や医療機器、食品機械などの分野が引き続き堅調に推移するなか、AI関連の投資に牽引される形で高純度薬液製造設備や半導体ファシリティ向けのふっ素樹脂製配管材料が好調に推移し、また、電子部品製造分野では一部で投資再開の動きが見られたこともあり、事業本部として過去最高の業績を達成しました。自動車のEV化減速やPC・スマートフォン需要の低迷により、フィルター製品やふっ素樹脂素材では厳しい市場環境が続いていますが、いずれも中長期的な成長が見込まれる市場と予想しますので、次の需要増を見据えて製品開発や生産能力の確保を進めています。

**売上高**（単位：億円）




**営業利益**（単位：億円）




**セグメント戦略**

- 市場別事業戦略の策定と有望成長市場への積極投資
- 新規事業開拓に向けたマーケティング体制の強化
- 原価低減活動推進によるコスト競争力の向上
- 環境に配慮した製品開発とものづくりの推進
- 原材料調達複線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

工業製品事業は長きにわたり東アジア・東南アジアを中心に海外事業を展開しており、近年では有望成長市場向け製品について、製造拠点の多元化と地産地消モデルの構築に取り組んでいます。昨年度は蘇州霓佳斯工業製品有限公司（中国）の第3工場において、高機能ゴムOリング「ブレイザー®」シリーズの製造を開始しました。

米中貿易摩擦など世界経済の動向が不透明な部分もありますが、今後に向けてEV用の次世代電池関連投資に対応するフィルター製品、日系企業が技術的優位性を持つ半導体材料製造分野向けのふっ素樹脂製品など、将来需要や需要地に対応した設備投資を検討しています。

工業製品事業では市場の成長性、品質・価格面での製品の競争力、地政学的リスクなどを考慮しながら、グローバルでの最適な生産・供給体制の構築を継続してまいります。

蘇州霓佳斯工業製品有限公司
第3工場（2024年竣工）

産業除湿機向け
除湿ローター

# 高機能製品事業

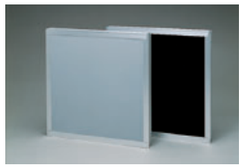
高機能製品事業は半導体市場向けに、ふっ素樹脂、無機断熱材、ゴム分野で差別化された製品・技術・サービスを提供しています。それぞれの分野において材料開発、評価技術、高度な加工技術を強みとしながら、お客さまのご要望をしっかり受け止める密着対応により、最適なソリューションを提供することを第一に考えています。これからも差別化戦略を推進し、お客さまに新たな価値を提供しつづけることで、持続的な成長を目指します。

高機能製品事業本部 本部長
龍光　幸徳

**主な製品**

薬液搬送用PFAチューブ

配管ヒーター

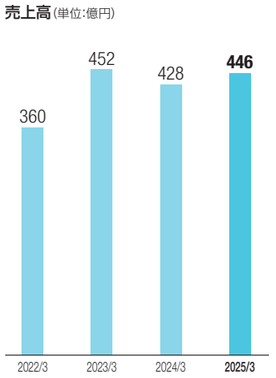


ケミカルフィルター

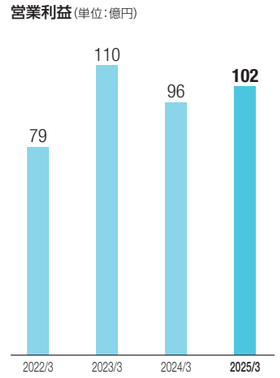
## ■ 2024年度の振り返り

2024年度の半導体市況はスマートフォン、PC、車載用パワーデバイスなどは低調に推移し、需要に力強さが欠けましたが、生成AIの普及にともない、AI向け半導体およびデータセンター投資が市場を牽引しました。このような市場環境のなかで、昨年度に対して連結売上高は4%増の446億円、営業利益5%増の102億円となりました。2025年度上期は引き続きAI以外の需要が低調に推移し、本格的な回復は下期以降を見込んでいることから、通期では前期を若干上回る市場成長を予想しています。ただし、一部お客さまの在庫調整が入るため、今期は売上・利益ともに前期並みを見込んでいます。

**売上高**（単位：億円）




**営業利益**（単位：億円）




**セグメント戦略**

- 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る差別化製品の創出
- 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、以下4点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製品開発、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対応への強化に重点的に取り組むことで、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ます。

クリーン性や耐薬品透過性に
優れたチューブ

架橋構造を自社で設計・開発した
ゴム製品

# 自動車部品事業

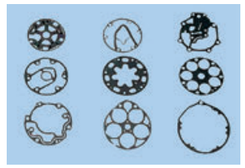
自動車部品事業は、エンジン周りの気体や液体など流体の流れを「断つ」シール材、エンジンからの熱を「断つ」防熱部品、ブレーキや車載部品の音・振動を「断つ」防音・制振部品を事業の柱として国内外の自動車メーカーに展開しています。材料開発から設計・評価・製造・品質保証までの一貫体制を構築することで、お客さまの多様なニーズに対応し、これまで高い評価・信頼を得ております。

多様化するニーズを先取りした新製品開発、環境に配慮した商品提供・技術的取り組みにより、自動車産業の発展に貢献してまいります。

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

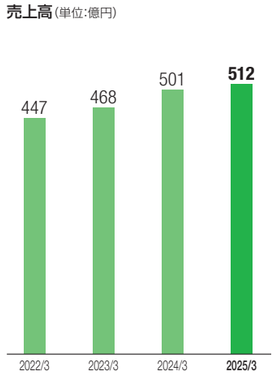
## ■ 2024年度の振り返り

自動車業界は、長期的な電動化、EVシフトである見方に変わりはありませんが、欧米などではこれまでの急速な変化に対する揺り戻しの兆しが見られております。

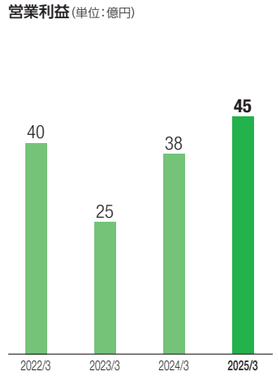
2024年度の日系自動車メーカー生産台数は、北米は好調な需要が続きましたが、中国・東南アジアでの需要は低調となり、グローバルでの生産台数は前年に比べ減少となりました。

当事業では、市場低迷による影響はありましたが、為替相場の円安進行、原材料やエネルギー高騰分の価格転嫁が進んだことにより、売上高は前年度に対し2%増の512億円、営業利益は20%増の45億円で増収増益となりました。

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。インド市場に関しては今後も内燃機関車の拡大により成長が期待できるため、設計・評価体制整備による開発能力の強化と、生産能力増強に向けた工場拡張投資を進めてまいります。

次世代車向け事業は、J2K（次世代事業開拓）プロジェクトを軸とした活動により、当社の「断つ・保つ」® の技術を活用し、新たな市場に展開しています。

強みである「断つ・保つ」の技術を活かし、新規事業創出に向けた取り組みを一層強化してまいります。

インド工場の拡張検討

J2Kプロジェクトの展開

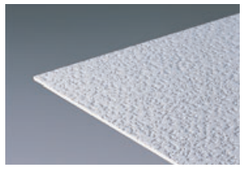


# 建材事業

建材事業は、当社グループがこれまでに培った「断つ・保つ」® の技術で、みなさまの日々の居住空間において活躍できる、耐火・不燃・断熱・防音性能に優れた製品を開発し、製造・販売、そして一部の製品においては施工も行っております。また現在は既存製品の使用用途を広げる開発にも注力しており、これをより多くのお客さまに安心してお使いいただけるよう、機会の拡大に尽力してまいります。

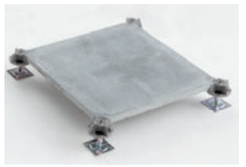
建材事業本部　本部長
冨松　博幸

主な製品



内装不燃材

巻付け耐火被覆材

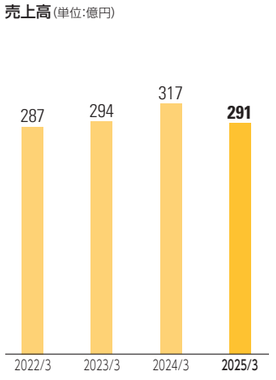


フリーアクセスフロア

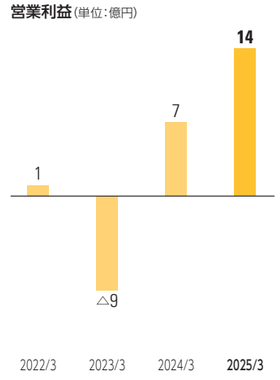
## ■ 2024年度の振り返り

建設市場は、前年から続く円安・賃金上昇・資材高騰により建設コストが上がり、さらに、都心では一部建設資材の供給不足に起因する大型再開発物件の工期の遅れが発生しております。これにより、計画していた製品の納入が進まなかったという、ネガティブな環境要因があった一方で、昨年に不採算事業であったロックウール断熱材事業から撤退した効果と、けい酸カルシウム製品の生産集約による効率化が功を奏し、2024年度の業績は、前年度比では減収ながら増益となりました。

売上高（単位：億円）




営業利益（単位：億円）




**セグメント戦略**

- 需要変動に、機敏に対応できる生産体制の構築と収益モデルの変革
- ユーザーの個別ニーズに応じた製品開発とそれを可能にする生産体制のしくみづくり
- 東南アジアを主体に海外市場での開拓を図る

## ■ 今後の取り組み

建材事業の主軸製品の一つである巻付け耐火被覆材「マキベエ®」は、これまで主にオフィスビルや倉庫などの耐火被覆用途として多くの物件でご採用いただいてきました。今後は建物のより多くの部位でご使用いただけるように、いくつかのテーマを設けて開発を進めております。またOAフロア市場で高いシェアを誇る「ニチアス オメガフロア®」ですが、2025年度より増産体制を構築し、供給能力を増強します。都市部のランドマークとなるような大型再開発物件の受注を積極的に進めると同時に、業績の安定化を図るため、工期遅延などの急な需要変動にも対応できるよう、販売網・営業体制の見直しを検討します。また、本部内に事業開発チームを立ち上げ、若手を中心に開発業務の推進に取り組んでおります。この活動をより活発にし、次世代のポートフォリオの一角を占める新規事業の創出を実現してまいります。

「マキベエ」は、令和5年4月1日の建築基準法一部改正にともない、新たに梁1.5時間・2.5時間の耐火認定を取得