

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ております。今後は、次世代エネルギー市場への参画とカーボンニュートラル実現に向けて、組織力・現場力のさらなる強化により既存事業の拡大を図るとともに新工法や製品開発を行い、幅広い産業を支え社会の発展に貢献していきます。



主な製品・サービス



保温保冷工事



保温機能回復工法



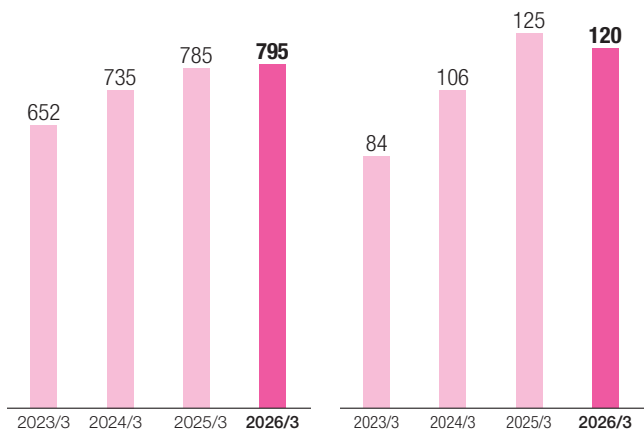
ガスケット加工用移動式
サービスカー

2025年度の振り返り

2025年度は原子力発電所の再稼働に向けた安全対策工事には一服感があり通常の定期点検が中心でしたが、電力需要の増加を背景に火力分野では定期点検が計画的に実施されたことに加えて、石油精製分野では既存設備の延命化と安定操業のための検査付帯工事が堅調に推移しました。さらにグループ会社におきましても冷蔵倉庫や製鉄関連の工事量の増加や原子力向け保温材販売が業績に寄与し、過去最高の売上を達成することができました。今後のプラント産業の市場環境はカーボンニュートラルに向けたエネルギー構造改革が加速される一方で海外情勢や設備の統廃合等で不透明感もありますが、次の需要増を見据え人員体制整備をはじめ工法開発や製品のスペックイン活動を進めてまいります。

売上高 (単位:億円)

営業利益 (単位:億円)



セグメント戦略

- ▶ 製品供給から工事施工・診断業務までのトータルサポート体制による他社との差別化
- ▶ 既存メンテナンス市場の深掘りと今後の建設案件に向けた人員体制の構築
- ▶ カーボンニュートラル案件の取り込みと次世代エネルギー市場への参入
- ▶ 次世代革新炉建設へ断熱工法の開発とフュージョンエネルギー(核融合)市場への参入

今後の取り組み

プラント産業の市場環境は、海外情勢や市況低迷による事業および設備統合などの不透明な要素はあるものの、カーボンニュートラル実現に向けた省エネ需要や生成AI関連への投資によりデータセンター、半導体工場の新設を背景とした電力需要の拡大は今後も続く見通しです。当事業本部としては、短期的には原子力発電所の再稼働に向けた火災防護工事や金属保温材交換工事などの安全対策工事の需要の増加を見据えた材料のスペックイン活動をはじめ、金属保温材の生産体制および人員体制の整備に取り組んでまいります。また、中長期的には水素社会の実現に向けて極低温の機器用シール材のスペックインに向けた取り組みを進めるとともに浜松研究所に新設されました液化水素実験設備を活用した配管保冷工法や材料開発を進めてまいります。製品供給から工事施工まで提供するトータルサポートを強みにお客さまとの信頼関係を構築し、社会のインフラを支える一翼を担う存在として持続的な成長を目指してまいります。



原子力発電所で使用される金属保温材



浜松研究所に新設された液化水素実験棟

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索することで、産業のさらなる発展に貢献してまいります。

主な製品



ガスケット



ロックウールMG製品



ふっ素樹脂製品

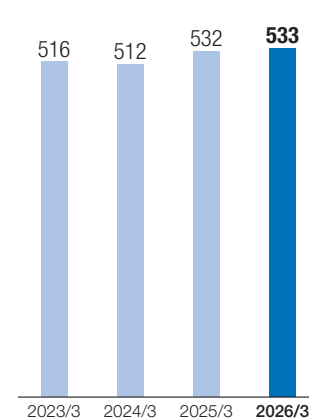
2025年度の振り返り

2025年度は、半導体向けふっ素樹脂製品の需要回復が想定より遅れる中、海外向けロックウールの拡販が進んだことにより、売上高は2024年度と同水準を維持しました。

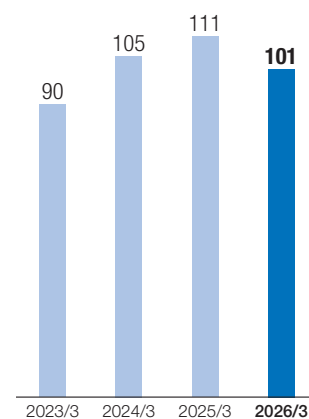
一方で、営業利益は半導体市場の需要回復遅れに加え、高純度薬液製造設備向けのふっ素樹脂製配管材料の需要減少により、減益となりました。

しかしながら、2025年度末にかけては半導体向けふっ素樹脂製品において需要回復の兆しが見られております。加えて、フィルター製品においては定置用蓄電池市場の需要拡大も見込まれることから、安定供給体制の強化を通じて機会損失の最小化に努めてまいります。

売上高 (単位: 億円)



営業利益 (単位: 億円)



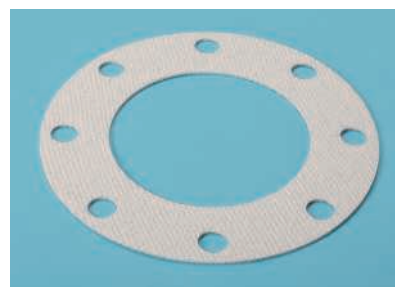
セグメント戦略

- ▶ 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

工業製品事業では、これまでアジアを中心とした事業展開を進めてきましたが、足元では成長分野へのシフトとグローバルでの最適配置を一層加速しています。昨年度には環境配慮型マンホールガスケットを開発するなど、環境対応分野で培った技術・知見を蓄積してまいりました。今後は、EV用次世代電池や半導体関連など中長期的な需要拡大が見込まれる分野に対し、フィルター製品やふっ素樹脂製品を中心に、顧客ニーズに迅速に対応できる供給体制の構築を進めながら、需要地に合った戦略的な設備投資を推進していきます。

あわせて、市場環境や地政学的リスクの変化を踏まえ、生産拠点の分散と機能強化を進めることで、品質の安定確保と供給信頼性の向上を図ります。これにより、成長市場への確実な対応と収益性の向上を両立し、持続的な企業価値の向上と事業基盤のさらなる強化を実現してまいります。



環境配慮型マンホールガスケット



産業除湿機向け除湿ローター

高機能製品事業

成長が続く半導体市場を主要ターゲットとし、ふっ素樹脂、無機断熱材、ゴムの各分野において、差別化された製品・技術・サービスの提供を通じて、事業価値の最大化を図っていきます。私たちは、長年にわたり培ってきた材料開発力、確かな評価技術、そして高度な加工技術を中核的な強みとし、現場に根ざした密着対応によってお客さまの課題と真摯に向き合い、その本質を捉えた最適なソリューションの創出を最優先に取り組んでいきます。今後も差別化戦略を一層強化し、お客さまの期待を超える新たな価値を提供し続けることで、持続的かつ確かな成長の実現を目指します。

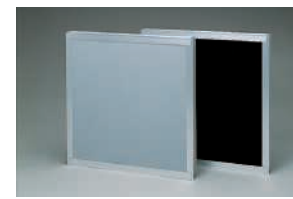
主な製品



薬液搬送用PFAチューブ



配管ヒーター



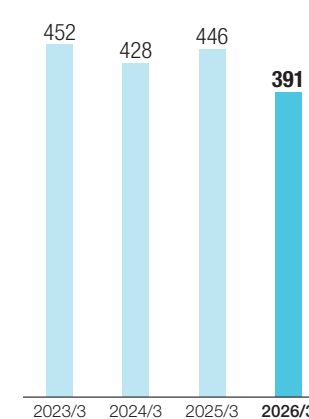
ケミカルフィルター

2025年度の振り返り

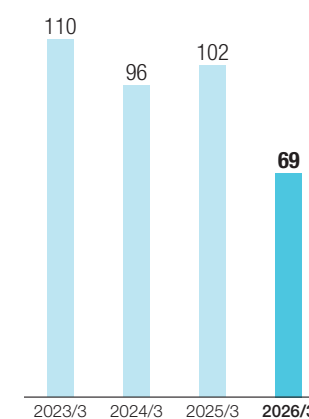
2025年度の半導体市場は、スマートフォン、PC、車載用パワーデバイスなどの分野が総じて低調に推移し、需要の力強さを欠く結果となりました。一方、AI関連投資は堅調に推移したものの、AI以外の分野における需要回復が想定よりも遅れたことに加え、顧客の在庫調整が長期化した影響により、連結売上高は前年度比12%減の391億円、営業利益は同30%減の69億円となりました。

2026年度は、メモリを中心としたAI関連投資が急速に拡大し、市場全体が大きく成長する局面に入ると見込んでおり、売上高および利益についても、前期比で大幅な伸長を期待しております。

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
- ▶ 開発基盤を強化し、差別化製品の創出、迅速な開発体制を実現する
- ▶ 市況の変動に追従できる生産体制構築(増強、自動化推進)による機会損失の回避

今後の取り組み

中長期的に成長が見込まれる半導体市場において、当社はお客さまにとってこれまで以上に必要不可欠な存在となることを目指し、以下の5点を重点施策として取り組んでまいります。

①トータルソリューションの提供を通じた顧客との信頼関係の構築、②差別化された製品の開発および環境に配慮した技術開発の推進、③先を見据えた事業投資に加え、自動化導入による安定的な生産体制の構築、④生産拠点の分散や安定調達を目的としたサプライチェーン構築を通じたBCP対応の強化、⑤新たな顧客および用途の創出を目指す「探索」活動の推進



クリーン性や耐薬品透過性に優れたチューブ



省エネ性に優れた配管ヒーター

自動車部品事業

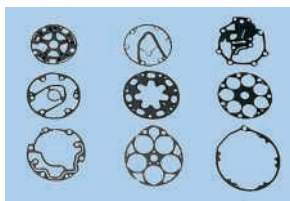
自動車部品事業は、エンジン周りの気体や液体など流体の流れを「断つ」シール材、エンジンからの熱を「断つ」防熱部品、ブレーキや車載部品の音・振動を「断つ」防音・制振部品を事業の柱として国内外の自動車メーカーに展開しています。材料開発から設計・評価・製造・品質保証までの一貫体制を構築することで、お客さまの多様なニーズに対応し、これまで高い評価・信頼を得ております。

自動車産業が移動の提供から価値体験の提供に進化する中で、環境に配慮した新製品開発への取り組みを通じて、次世代モビリティ社会の発展に貢献してまいります。

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

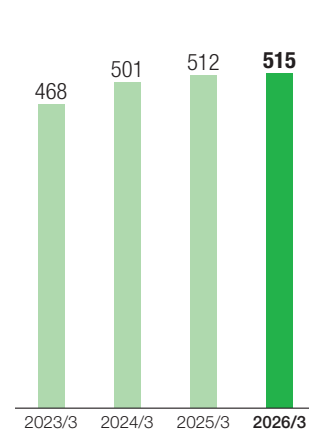
2025年度の振り返り

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、足元では、各国の環境政策の後退等からハイブリッドの需要が高まっています。

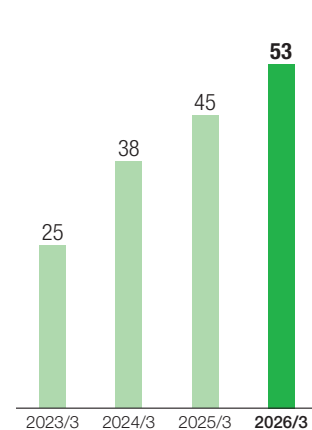
2025年度の日系自動車メーカー生産台数は、北米は好調な需要が続きましたが、中国での需要は低調となり、グローバルでの生産台数は前年に比べ減少となりました。

当事業では、市場低迷や米国関税措置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0.6%増の515億円、営業利益は17%増の53億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、電動化の流れの中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、インド工場の拡張、技術サービス能力の向上として、現地に設計・試作・評価体制を整備いたします。

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。



インド工場拡張 生産規模拡大



J2Kプロジェクトの展開

建材事業

建材事業では、長年培ってきた耐火・断熱技術を基盤に、安全・安心な建築空間に資する製品を提供することで、社会インフラに貢献してまいりました。あわせて、建設業界のさまざまなお客さまとの関係構築を進めております。

今後は環境配慮型製品の開発を一層加速させるとともに、新たな価値創出に挑戦してまいります。さらに、作業員不足などの課題に対応すべく、省人化を目指した施工技術の開発にも注力してまいります。

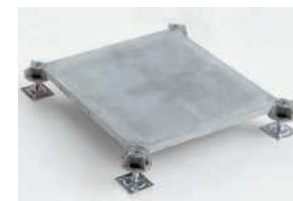
主な製品



内装不燃材



巻付け耐火被覆材

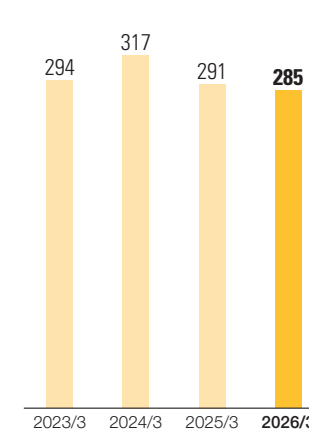


フリーアクセスフロア

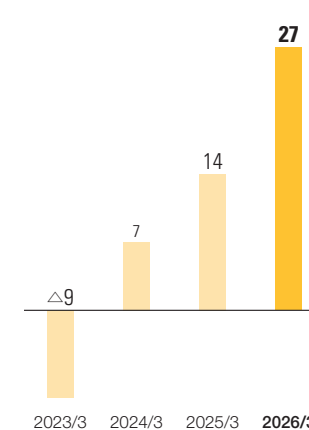
2025年度の振り返り

2025年の国内建築市場は、住宅市場において主に貸家住宅の供給が堅調に推移し、耐火分野では一定の需要が見られました。一方で、都内の大型再開発では、作業員不足や働き方改革の影響による工程遅延が常態化し、加えて円安の長期化に伴う資材・物流コストの上昇が、事業運営に影響を及ぼしました。こうした厳しい環境下ではありましたが、当事業では人員の適正配置および在庫の圧縮を進め、運転資産の効率を改善しました。また、一部製品において生産効率が向上したことにより、2025年度は、前期比で減収となったものの、営業利益は前期比92%増の27億円と、大幅な増益を達成しました。

売上高 (単位:億円)



営業利益 (単位:億円)



セグメント戦略

- ▶ 耐火・断熱分野の深化と収益基盤事業におけるプロセスイノベーションの推進
- ▶ 環境配慮型製品、高付加価値製品の開発強化
- ▶ 事業環境の変化に対応した適切な生産体制の再構築
- ▶ 持続的成長を実現する高度イノベティブ人材の育成と組織体制の構築

今後の取り組み

東京都内では大型再開発案件が進行しており、これに対応すべく、フロア材の供給体制を強化いたしました。また、2028年の施行が見込まれる建築物ライフサイクルカーボン算定制度への対応として、主要製品におけるSuMPO EPDの取得を進めているほか、お客さまを中心とした外部企業との協業により、一部製品についてマテリアルリサイクルのスキームを確立するなど、将来の環境規制や市場動向を見据えた取り組みを進めています。これらの施策を通じて、環境規制や市場ニーズの変化を成長機会と捉え、環境配慮型製品の開発および市場投入のスピードを高めています。

現中期で取り組んできた構造改革により、収益性は大きく改善しました。今後は、この成果を安定的に維持するとともに、お客さまからの要望を的確に捉えながらも、当社自らも価値提案を行う先進的な環境対応を推進し、市場での新たな価値創出を可能にする仕組みづくりに努めてまいります。



さらなる進化を続ける
・新たな耐火認定を取得
・表面材カラーをリニューアル

特設WEBサイトを開設

