

住友大阪セメントグループの事業別概況

セメント関連事業

セメント事業(営業・国際・物流)



代表取締役
取締役専務執行役員
不動産事業室、
セメント営業管理部、
国際部、物流部 各担当
大西 利彦

事業戦略

セメント事業を取り巻く事業環境は、直近の新型コロナウイルス流行拡大の影響に加えて、工事現場などでの人手不足による工期の長期化、建築工法の変化などの構造変化により国内需要は減少傾向にあります。一方で、首都圏などの都市部での再開発工事、リニア中央新幹線、北陸・北海道新幹線、福島第一原発関連、大阪・関西万博関連、国土強靱化のもと防災・減災への対応工事や、社会インフラの更新需要もあり、中長期的に底堅い需要もあると考えています。

こうした状況の中、船舶やサービスステーションなどの物流設備の維持更新を確実に実施し、輸送に関わる人員(ドライバー、船員)の人手不足対策を行い、最適な輸送体制を構築してユーザーへの安定供給を継続し、国内販売シェアを維持していきます。また、デンカ㈱との物流提携強化をはじめ、同業他社との物流提携拡大を検討していきます。

海外事業については、2019年度に実施した高知工場への大型サイロの新設により輸出の継続的な拡大を目指し、収益性確保のため輸出先の開拓を進めていきます。海外では、当社グループの技術をベースとした、現地パートナーとの協業での事業展開を目指します。

	プラス要素	マイナス要素
内部要因	<p>S (強み)</p> <ul style="list-style-type: none"> 住友ブランドを活用した営業力 エンドユーザーとの直接営業による情報収集力 サービスステーション(SS)配置がほぼ全県をカバー バランスの良い工場立地 高い自家発電比率(バイオマス発電、廃熱発電の活用) 高い廃棄物・副産物使用原単位、高い熱エネルギー代替率 全ての海上輸送を一元管理(エスオーシー物流㈱) 	<p>W (弱み)</p> <ul style="list-style-type: none"> 工場、サービスステーション設備の老朽化 特殊セメントの供給能力 臨海工場の港湾設備 需要地のサービスステーション能力不足 廃プラスチック処理能力
外部要因	<p>O (機会)</p> <ul style="list-style-type: none"> 防災減災、大型プロジェクトの需要 新興国での需要拡大 世界的な環境意識の高まり 	<p>T (脅威)</p> <ul style="list-style-type: none"> 国内セメント需要減少 CO₂排出企業への規制強化 設備老朽化・人手不足による補修費の増加 輸送に関わる人手不足(ドライバー、船員)と高齢化

セメント事業(生産・設備・環境)

事業戦略

セメント事業の生産体制において、昨年度までに全ての工場で高効率化AQC(エアークエンチングクーラー)の導入を達成しました。当設備により、セメント製造プロセスで一層の熱エネルギーの効率改善が実現できます。また、都市部での需要が高まる特殊セメント(中庸熱セメント、低熱セメント)に対して、生産供給体制の強化策を講ずるとともに、維持更新工事に計画的に取り組み、安定操業を確保していきます。

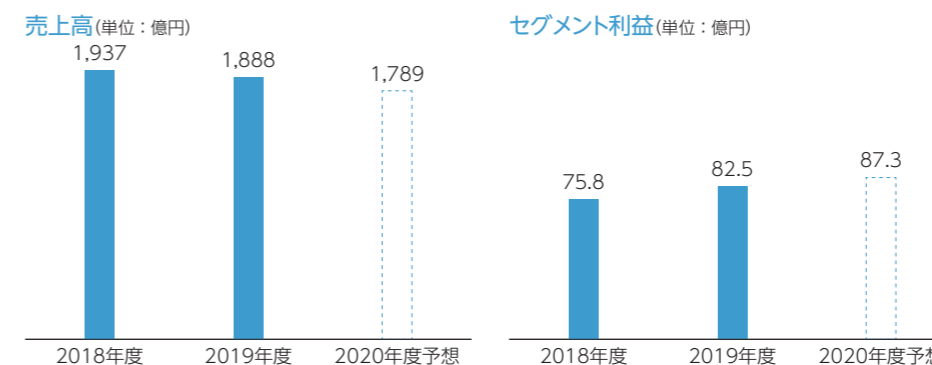
環境事業では、各工場のリサイクル関連設備を増強し、廃棄物・副産物の受け入れによるセメント再資源化の拡大を目指していきます。そのためには、脱塩・除塩能力を高める必要があり、今後も必要な設備投資を行っていきます。また、当社グループでは、環境対策として集塵装置のバグフィルター化を進めます。これによりさまざまな処理困難物の受け入れが可能となります。

気候変動への対策については、当社グループは現在、業界随一の石炭(化石エネルギー)代替率を達成していますが、今後は、廃プラスチックの受け入れ強化を図り、一層のCO₂排出削減を目指していきます。また、石炭灰、建設発生土に加え、社会的に処理要請の高い一般焼却灰の受け入れ拡大も進めていきます。

多発する自然災害については、昨年度は平成30年7月豪雨(西日本豪雨)や令和元年東日本台風(台風19号)に由来する災害廃棄物を受け入れております。



取締役専務執行役員
生産技術部、設備部、
鉱産品事業部、環境事業部、
セメント・コンクリート研究所
各担当
土井 良治



住友大阪セメントグループの事業別概況

セメント関連事業

鉱産品事業



取締役専務執行役員
生産技術部、設備部、
鉱産品事業部、環境事業部、
セメント・コンクリート研究所
各担当

土井 良治

事業戦略

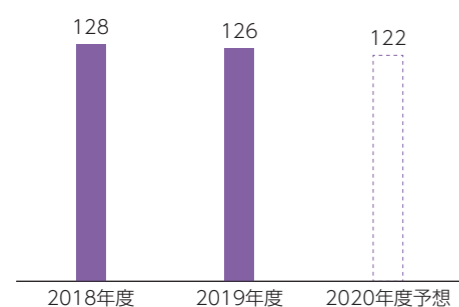
鉱産品事業は、全国で保有する8つの鉱山から採掘した石灰石などを自社のセメント原料向けに供給するほか、鉄鋼・化学原料および骨材・粉体向けの製品を製造し外部販売しています。

主力の秋芳鉱山（山口県美祢市）では、高品位な石灰石が産出される利点と立地を生かして、近隣のアジア諸国への輸出を含めた高付加価値品の生産に努めています。仙崎港の船積に関し、全品種24時間出荷可能な体制を構築し、主に輸出の鉄鋼向け高品位石灰石の販売拡大を目指します。小倉鉱山（福岡県北九州市）での、三菱マテリアル(株)との共同事業は、開始から8年が経過し出鉱量も順調に拡大しています。唐沢鉱山（栃木県佐野市）では、関東圏での石灰石骨材需要の高まりを受け、鉱区が隣接する2社との協調採掘を進めるとともに、骨材プラントも増強します。伊吹鉱山（滋賀県米原市）では、周辺鉱山の資源枯渇が進行しており、その供給を肩代わりするべく骨材プラントの増強を実施しました。

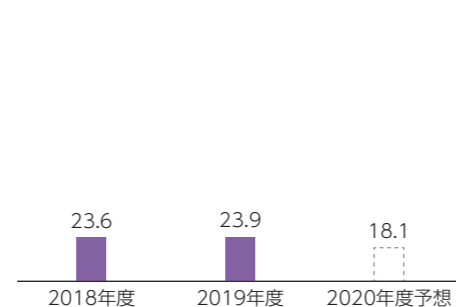
各鉱山では、ドローンをはじめIoTの活用を進め、採掘コストを改善して利益の上積みを図っていきます。また、長期的な資源安定確保のため、既存鉱山の新規鉱区の開発計画を策定していきます。

	プラス要素	マイナス要素
内部要因	S (強み) <ul style="list-style-type: none"> 豊富な鉱量と高純度の石灰石鉱山を所有 秋芳鉱山のコスト競争力 セメント工場とのシナジー効果 (操業・副産物処理) 	W (弱み) <ul style="list-style-type: none"> 秋芳鉱山の出荷バース混雑による出荷余力
外部要因	O (機会) <ul style="list-style-type: none"> 石灰石骨材需要の高まり 近隣鉱山などの鉱量枯渇による販売機会増加 	T (脅威) <ul style="list-style-type: none"> セメント・コンクリートの国内需要減少 温室効果ガス排出量削減による石炭発電所向け炭カル需要減少

売上高(単位: 億円)



セグメント利益(単位: 億円)



セメント関連事業

建材事業

事業戦略

建材事業は、コンクリート構造物の補修・補強材を主体に、建材製品を幅広く展開しています。道路、トンネル、線路、橋梁、上下水道、建築物などのさまざまな社会インフラ老朽化に対して維持補修の必要性が増しており、事業の成長機会を見込んでいます。一方で、原材料や副資材の高騰、輸送費・燃料費・労務費単価の上昇が見込まれる中、生産と輸送の効率化を図ります。

今後は高利益、拡大ができる市場に注力し、主要製品の拡販を目指していきます。具体的には、新幹線工事でのトンネル掘削工事で発生する土壌への対策として需要が見込める重金属汚染対策材（マジカルフィクス）の拡販を目指します。また、工事現場の労働力不足に対応して、乾式吹付け工法（リフレドライショット工法）など、省人化・省力化に対応した製品、工法の開発を目指します。

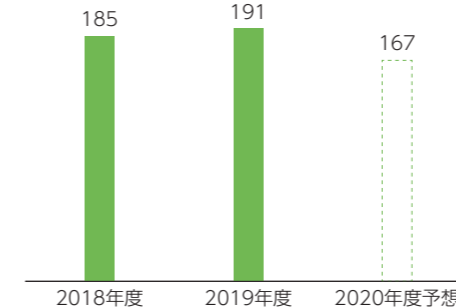
(株)エステック、(株)SNC、栗本コンクリート工業(株)とコンクリート構造物の調査・診断事業を行っている(株)中研コンサルタントといった当社グループの工事会社との連携強化により、調査・設計・施工ビジネスを組み合わせるシナジー強化を図り「材工一体」のサービスを拡充していきます。



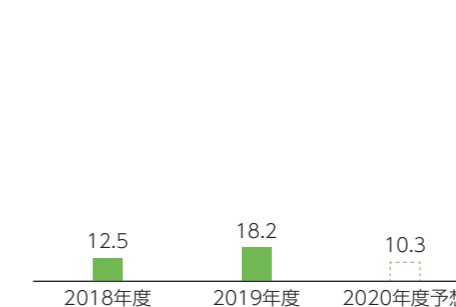
取締役常務執行役員
人事部、企画部、管理部、
建材事業部 各担当
諸橋 央典

	プラス要素	マイナス要素
内部要因	S (強み) <ul style="list-style-type: none"> 豊富な製品ラインナップ 材工一体のサービス 顧客のニーズに合わせた商品開発力 	W (弱み) <ul style="list-style-type: none"> 販売経路 製造拠点
外部要因	O (機会) <ul style="list-style-type: none"> 老朽インフラの補強・補修市場拡大 地盤改良の需要拡大(固化材、不溶化材) 国土強靱化対策での需要拡大 	T (脅威) <ul style="list-style-type: none"> 建設現場の労働力不足 輸送力の低下

売上高(単位: 億円)



セグメント利益(単位: 億円)



住友大阪セメントグループの事業別概況

高機能品事業

光電子事業



取締役常務執行役員
知的財産部、光電子事業部、
新材料事業部、
新規技術研究所 各担当
小西 幹郎

事業戦略

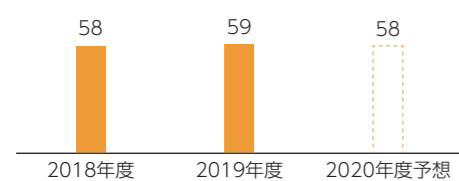
光電子事業の主力製品である光通信用部品のLN変調器は、中長距離の通信に優れており、主にデータ通信の幹線系で使用されます。世界ではインターネットのトラフィック（データ通信量）が増加しており、特に中国では情報通信分野への積極投資により市場の拡大が見込まれています。今後、5G通信への世代交代が進み、よりトラフィックが増大していき、高付加価値品が求められると予測しています。

当社グループは、需要地である中国の製造会社、東莞住創光電子技術有限公司（広東省東莞市）において設備増設工事を完了しており、100Gbps LN変調器を中心とした高付加価値品の製造を行っています。当事業では、強みであるLN変調器技術が持つ高品質伝送や低消費電力の特徴を生かし、機能集積など新たな技術開発によって、顧客の超小型化・高性能化のニーズに応えるとともに、段階的な新製品の量産体制構築により競争優位性を確保していきます。さらに、既存製品の高速、大容量化に対応して、200Gbps、400Gbps LN変調器需要を取り込み、2022年度中に800Gbps生産体制確立を目指します。

また、中長距離通信市場で半導体変調器との競合による将来的なLN変調器市場の縮小も見据えて、次世代を担う製品開発にも注力していきます。

	プラス要素	マイナス要素
内部要因	S (強み) ・LN材料デバイス技術による高品質な伝送特性、高い省電力性能 それら性能を、進化する通信技術へ適用する設計技術、もの造り力	W (弱み) ・単一製品ポートフォリオによる、通信事業者向け周辺デバイスを含めた技術開発力、製品展開力
外部要因	O (機会) ・IoT、5G、クラウド化による継続的なデータトラフィック需要の増大 ・AI、自動運転など新たな市場における用途の拡大	T (脅威) ・半導体デバイスや集積型デバイスとの高付加価値競争の激化 ・インフラ製品としての地政学的な制約の存在とその顕在化

売上高(単位:億円)



セグメント利益(単位:億円)



高機能品事業

新材料事業



取締役常務執行役員
知的財産部、光電子事業部、
新材料事業部、
新規技術研究所 各担当
小西 幹郎

事業戦略

新材料事業は、さまざまな機能性材料を駆使した商品により事業を展開しており、特殊な機能性粒子を使ったセラミックスによる半導体製造装置用部品の電子材料（静電チャック）や、ナノ粒子材料による化粧品材料などを製造・販売しています。

近年、5G通信の普及、拡大によりトラフィック（データ通信量）の増大が見込まれ、データセンターや携帯端末に使用されるメモリ向け・ロジック向けとともに半導体需要は継続した成長が予想されており、半導体製造装置の需要も拡大する見通しです。

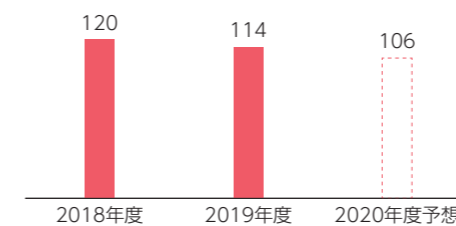
当事業の主力製品である電子材料は、この半導体製造装置の重要部品で、自社で生産するユニークなSiC超微粒子を原料とし、吸着力と耐電圧に優れた素材特性を有しており、その性能・品質は顧客より高い評価を得ています。

一方で、顧客の技術要求は新規モデルごとに高く複雑になっています。このような状況で、顧客の増産要請にも確実に応え、中期経営計画期間において生産効率の改善を行い、生産体制を整え、効率的かつ効果的な投資を行う計画です。

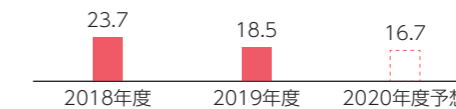
また、今後は粒子合成技術を応用し、半導体製造装置周辺分野において新製品を提案することで、さらなる事業拡大を図っていきます。

	プラス要素	マイナス要素
内部要因	S (強み) ・独自のナノ粒子合成技術をベースとした製品展開 ・半導体製造装置からUV遮蔽材（化粧品材料）まで適用される製品群	W (弱み) ・年々高まる要求品質に応えるため、設計開発・生産技術の人材確保、育成が課題
外部要因	O (機会) ・半導体市場：5G、AI、自動運転など継続的に拡大 ・UV遮蔽材（化粧品材料）：安全性、環境保護の観点から無機材料需要増	T (脅威) ・技術革新の早い半導体市場に同期する事 ・素材や生産プラットフォームの改善／開発をタイムリーに実行する事が課題

売上高(単位:億円)



セグメント利益(単位:億円)



住友大阪セメントグループの事業別概況

高機能品事業

電池材料事業



執行役員
電池材料事業部担当、
電池材料事業部長
元木 徹

事業戦略

電池材料事業では、リチウムイオン電池（LIB）用正極材料としてリン酸鉄リチウム（LFP）の製造・販売を進めています。当社のLFPは水熱合成法を用いた独自のナノ粒子合成技術・表面修飾技術を駆使して製造することにより、結晶が強固で熱安定性が高く、過充電や高温に対しての抜群の安全性と耐久性を有しています。その優れた特性に加えて品質安定性が評価され、当社のLFPは国内外で車載および定置式のLIBに採用されています。

各国の環境および燃費規制強化、再生可能エネルギーの導入加速、自然災害の増加などを背景としたLIBの需要拡大に対応するため、2017年にはベトナム工場（フンイエン省）の生産設備について生産能力を2倍とする能力増強投資を行いました。

現在、年間2,000tの生産体制において、安定的に黒字を確保できる事業基盤の構築を目指しています。安全性・耐久性・鉛蓄電池との電圧互換性といったLFPの特性を活かせる用途、具体的に車載ではEVバス・12V系、定置式では住宅・大型電力貯蔵にターゲットを絞って販売数量を拡大し、早期にベトナム工場の稼働率を高めることに取り組んでいます。また、特性および品質安定性における当社LFPの優位性の維持向上を図りながら、コスト削減も推進しています。

	プラス要素	マイナス要素
内部要因	S (強み) <ul style="list-style-type: none"> 優れた材料特性 (安全性、耐久性、鉛蓄電池との電圧互換性) 品質安定性およびカスタマイズ対応力 	W (弱み) <ul style="list-style-type: none"> 材料特性による用途の制約
外部要因	O (機会) <ul style="list-style-type: none"> 環境・エネルギー・災害対策関連の蓄電池市場拡大 LFPの安全性再評価 	T (脅威) <ul style="list-style-type: none"> 海外LFPメーカーとの競争激化 新規二次電池システムの台頭によるLIB市場縮小

売上高(単位：億円)



セグメント利益(単位：億円)

