

住友大阪セメントグループの事業一覧



セメント 関連事業	 <p>セメント事業</p>	<p>●主な製品とサービス</p> <p>各種セメント セメント系固化工材 リサイクル 電力の供給 生コンクリート</p>	<p>事業概要</p> <p>各種セメント、固化工材を製造・販売しています。高度な技術力と徹底した品質管理で社会のインフラ整備に貢献しています。セメント製造において原料と熱エネルギーの代替としてリサイクル品の受け入れを拡大するなど、循環型社会への貢献に積極的に取り組んでいます。</p>
	 <p>鈇産品事業</p>	<p>●主な製品とサービス</p> <p>石灰石 骨材 タンカル ドロマイト 珪石粉</p>	<p>事業概要</p> <p>国内有数の規模を誇る良質で豊富な石灰石資源を活かし、工業用原料として、鉄鋼、化学、骨材、セメント原料など幅広い分野に石灰石を供給しています。日本各地の鈇山で採掘される高純度の石灰石は需要が高く、国内はもとよりアジアへも輸出をしています。</p>
	 <p>建材事業</p>	<p>●主な製品とサービス</p> <p>コンクリート構造物の補修・補強材料 重金属汚染対策材 電気防食工法(エルガードシステム) 魚礁/藻場礁</p>	<p>事業概要</p> <p>コンクリート構造物向け補修・補強材料を製造・販売しています。セメントで培った豊富な経験と技術力を結集し、関係会社を含めた「材工一体」のサービスを提供して社会インフラの維持補修を支えています。</p>
高機能品事業	 <p>光電子事業</p>	<p>●主な製品とサービス</p> <p>光通信部品および計測機器</p>	<p>事業概要</p> <p>最先端の光通信技術を活かし、大容量の光通信システムにおける最重要部品の一つである、電気信号を光信号に変換する役割を担うLN変調器などを開発・製造・販売しています。</p>
	 <p>新材料事業</p>	<p>●主な製品とサービス</p> <p>セラミックス製品 ナノ粒子材料</p>	<p>事業概要</p> <p>独自のナノ粒子製造技術を駆使し、化粧品材料、塗料、抗菌剤などの機能性材料を開発・製造・販売しています。また、特殊な機能性粒子を使ったセラミックスは、半導体製造装置などに採用されています。</p>
	 <p>電池材料事業</p>	<p>●主な製品とサービス</p> <p>二次電池正極材料</p>	<p>事業概要</p> <p>独自のナノ粒子製造技術を応用し、リチウムイオン電池用の正極材料を開発・製造・販売しています。</p>
	 <p>その他事業</p>		<p>事業概要</p> <p>所有する遊休地を活用した不動産賃貸や情報処理サービス、電設工事などを行っています。</p>

高機能品事業の展開

1980年代に経営多角化の推進に向け、先端技術分野への事業展開に本格的に取り組んできました。当初は、他社との技術提携からはじめ、光通信技術に関連する会社の買収により技術を蓄積させ、現在の素材から生産までの一貫生産から製品の組み立てに特化して、LN変調器を主力とする光電子事業に発展しました。

また、無機材料の研究開発に取り組み、さまざまなナノマテリアルや炭素ケイ素(SiC)セラミックスをはじめとした新材料事業の基盤を確立しました。ナノマテリアルの粉体技術を応用してリン酸鉄リチウムによるリチウムイオン電池正極材料を開発し、電池材料事業となりました。

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、
建材事業部 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、工事現場などでの人手不足による工事の長期化、建築工法の変化などの構造変化に加え、新型コロナウイルスが今後与える影響も不透明であることから国内需要は厳しい状況にあります。一方で、首都圏などの都心部での再開発工事、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・関西万博関連などのプロジェクト工事に加え、国土強靱化の為に防災・減災への対策工事や、社会インフラの更新需要もあり、中長期的には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、デンカ株式会社、日鉄セメント株式会社との物流提携の強化をはじめ、今後も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年度に新設した高知工場の大型サイロを活用し輸出量の更なる拡大を目指し、アフターコロナを見据えた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(エスオーシー物流株) 	<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、大型プロジェクト工事の需要 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

セメント製造に伴う地球温暖化ガスの排出削減に取り組む為、2050年までに当社グループのCO₂排出量を実質ゼロにする事に挑戦する中長期的目標として2050年“カーボンニュートラル”ビジョン「SO-CN2050」を2020年12月に策定しました。現在、当社グループは業界唯一の石炭(化石エネルギー)代替率を達成していますが、2030年に向けては、全5工場8キルン平均で化石エネルギー代替率を50%以上(うち4キルンでは同80%以上)にする事を目指します。その目標達成に向けて、セメント製造での廃プラスチックなどの化石エネルギー代替の利用拡大や、自家発電でのバイオマス燃料の増量および、製造工程での省エネ技術の導入をさらに推進していきます。

環境事業の強化として、廃棄物・副産物の受入れによるセメント再資源化の一層の拡大を図ります。その為には、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。この能力向上により、石炭灰や建設発生土に加え、一般焼却灰の受入れも拡大していく事で社会の高い処理要請にも応えていきます。また、環境投資として集塵装置のバグフィルター化を各工場で推進しており、これにより更なる処理困難廃棄物・副産物の受入れ拡大が期待されます。

セメント生産体制においては、都市部での需要が高まる特殊セメント(中庸熟セメントなど)に対して、的確な供給を確保するとともに、セメント工場の維持更新工事に計画的に取り組み、安定操業の確保を継続していきます。



代表取締役
取締役専務執行役員
生産技術部、設備部、
サステナビリティ推進室、
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

2021年度の計画

2021年度の内需見通しは再開発などの民需の増加が見込まれ、官公需は前年並みで推移する事が見込まれることから、昨年度から微増し、3,900万tと予想しています。また、当社グループの売上高は、会計基準の変更などに伴い、前年度に比べ減収となります。営業利益については石炭・石油価格の高騰や償却費の増加による減益を見込んでいます。

コスト改善策としては、化石エネルギーの使用を極力減らす為、省エネルギーへの一層の取り組みと代替エネルギーの利用拡大を図ります。また、カーボンニュートラルの観点からも今中期経営計画では積極的な投資を計画しています。

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



代表取締役
取締役専務執行役員
生産技術部、設備部、
サステナビリティ推進室、
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等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活かして、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、三菱マテリアル株式会社との共同事業は、開始から9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した。伊吹鉱山（滋賀県米原市）では、周辺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為、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	<p>S (強み)</p> <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) 	<p>W (弱み)</p> <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	<p>O (機会)</p> <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 	<p>T (脅威)</p> <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

2021年度の計画

鉱産品事業の2021年度計画は、売上高は収益認識会計基準適用により減収となりますが、営業利益は増益を見込んでいます。石灰石は新型コロナウイルスの影響より需要の戻った、国内鉄鋼・輸出鉄鋼向けの拡販に取り組みます。骨材も石灰石骨材の優位性のアピールを引き続き行い、増強したプラントを活用して販売数量の拡大に努めてまいります。

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。近年、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、更なる事業の成長機会が見込まれています。一方で、原材料や副資材の高騰、輸送費・燃料費・労務費単価は上昇基調にあり、生産と輸送の効率化によるコスト削減対策を行います。

今後は高利益、販売拡大が期待できる市場に注力し、主要製品の拡販を進めていきます。具体的には、新幹線工事など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（マジカルフィックス）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、工法の改良を進め、更なる採用拡大を目指します。

(株)エステック、(株)SNC、(株)フリコン（2021年4月社名変更）、2021年4月に連結子会社となった(株)野間産業と調査・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会社との連携により調査・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」のグループ一貫体制でのサービスを拡充していきます。



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、
建材事業部 各担当
大西 利彦

	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"> 豊富な製品ラインナップ 材工一体のサービス 乾式吹付け工法(省人化)の開発 	<p>W (弱み)</p> <ul style="list-style-type: none"> 販売経路 製造拠点
外部要因	<p>O (機会)</p> <ul style="list-style-type: none"> 老朽インフラの補強・補修市場拡大 ESG投資加速による環境配慮型製品の要請 国土強靱化対策での需要拡大 	<p>T (脅威)</p> <ul style="list-style-type: none"> 輸送力の低下 原材料や副資材の高騰

2021年度の計画

地盤改良工事や橋梁の災害復旧工事の増加に加え、連結子会社の増加により、売上高、営業利益ともに増加となる見通しです。

政府の「防災・減災、国土強靱化の為の5ヵ年加速化対策」を受け、老朽化する社会インフラの維持補修に貢献できるよう、グループ一丸で取り組みます。

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



取締役専務執行役員
知的財産部、光電子事業部、
新材料事業部、
新規技術研究所、
船橋事務所 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（リチウムナイオベート）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ています。世界では、昨今のテレワーク推奨の影響などによりインターネットのトラフィック（データ通信量）がさらに増加しており、市場の拡大が見込まれています。また、5G通信への世代交代もさらに進み、よりトラフィックが増大していく中で、今後、光変調器には高付加価値が求められると予測しています。

研究開発では、LN変調器の強みである高品質伝送や低消費電力の特徴を活かし、更なる素子の小型化や高集積化実装などの要素技術開発によって、顧客の超小型化・高性能化のニーズに応えるとともに、新たな半自動・省力化技術を取り入れた効率的な製造プロセスを構築する事で競争優位性を確保していきます。

事業では、主力製品の100G（ギガ）LN変調器需要に加え高速、大容量化に対応した、200G、400GのLN変調器需要を確実に取り込み、生産体制の適正化とコスト低減により安定的な収益基盤の確保を進めていきます。また、次世代向け超小型800G変調器では、2022年度中の生産体制確立を目指します。

その他、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、通信分野以外でも光デバイス技術を応用、発展させた新規製品開発にも取り組んでまいります。

	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"> 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、ものづくり力 	<p>W (弱み)</p> <ul style="list-style-type: none"> 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	<p>O (機会)</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>T (脅威)</p> <ul style="list-style-type: none"> 半導体デバイスや集積型デバイスとの高付加価値化競争の激化 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

2021年度の計画

米中貿易摩擦にて米中市場が分断され、中国では米国リスクを排除したサプライチェーンの再構築が加速している状況です。2021年度は、この影響を受け中国向けLN変調器の出荷が大幅に減少する見込みです。

この為、LN変調器事業におきましては、既存製品の出荷量に合わせた生産体制の適正化とコストの圧縮化を図るとともに、国内、欧米向け需要の取り込みを確実に進めてまいります。

また、次世代向け超小型800G変調器のサンプル供給を開始し、LN材料由来の高品質伝送や低消費電力などの性能優位性を市場で認知していただき、2022年度からの製造販売を目指し、量産体制の構築を進めてまいります。

新材料事業

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、当社が開発したSiCナノ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や、紫外線遮蔽などの光学機能を応用した化粧品材料などを製造・販売しています。

近年、5G通信の普及やDXの進展により情報通信量/保存量が増大し、データセンターやモバイル端末に使用されるメモリ、ロジックともに半導体市場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静電チャックは、吸着力と耐電圧に優れたナノ複合化セラミックスを強みとし、最近ではプラズマエッチング時のウエハ最外周部も含めた表面温度均一性向上の取り組みにおいても大きな成果が得られていることから、その性能・品質は顧客より高い評価を得ています。

静電チャックへの性能要求レベルは新規モデルごとに高く複雑になっています。また、市場成長に伴う顧客からの増産要請に確実に応える為、技術開発のスピードアップならびに生産性改善も含めた能力増強を目的とした投資を、効率的かつ効果的に進める計画です。

今後は半導体製造装置分野において当社が強みとする材料特性を活かした新製品を提案する事で、更なる事業展開を図ってまいります。



取締役専務執行役員
知的財産部、光電子事業部、
新材料事業部、
新規技術研究所、
船橋事務所 各担当

小西 幹郎

	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"> 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 	<p>W (弱み)</p> <ul style="list-style-type: none"> 年々高まる要求品質に応える為、設計開発・生産技術の人材確保、育成が課題
外部要因	<p>O (機会)</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>T (脅威)</p> <ul style="list-style-type: none"> 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

2021年度の計画

次世代新規静電チャックなどの開発を加速する為R&D体制の整備を進めるとともに、今後一層拡大する静電チャック需要にも対応できる生産能力の増強を図ってまいります。併せて高機能性と安全性を兼ね備えた化粧品材料をグローバル市場へ拡販し、新材料事業拡大を着実に進める計画です。

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事により、結晶が強固で熱安定性が高く、過充電や高温に対する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為、2017年にはベトナム工場（ファンイエン省）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事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	<p>S (強み)</p> <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 	<p>W (弱み)</p> <ul style="list-style-type: none"> 材料特性による用途の制約
外部要因	<p>O (機会)</p> <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 	<p>T (脅威)</p> <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

2021年度の計画

新型コロナウイルスの影響で減少した前期の販売数量回復と更なる受注拡大を目指し、当社LFPの特性を活かせる市場（EVバス・12V系・定置式）をターゲットとした技術営業に取り組みます。生産面では、ベトナム国のコロナ禍においても工場稼働を継続し、出荷数量を確保できるように勤務体制の見直しなど柔軟な対応に努めます。また、品質優位性の進化を図るとともに、コスト削減を継続して推進します。