

住友大阪セメントグループの事業別概況

セメント事業 (営業・国際・物流)



代表取締役
取締役執行役員副社長
不動産部、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

一 事業戦略

セメント事業を取り巻く事業環境は、資材や労務費の高騰による予算の執行率低下等で官需が減少しており、工事現場などでの人手不足による工事の長期化もあって、国内需要は引き続き厳しい状況にあります。但し、中長期的には都市部での再開発工事、リニア中央新幹線、大阪・関西万博関連等のプロジェクト工事に加え、国土強靱化対策工事や、社会インフラの更新需要もあり、底堅い需要もあると考えています。

一方で、石炭・石油価格や海上運賃は不透明な世界情勢により今後も乱高下することが予想されます。またその他の原燃料費、電力費、諸資材、人件費などのコストも上昇しております。

こうした状況の中、2023-25年度 中期経営計画で掲げている収益力回復の為、販売価格の改定を確実に実施し、適正価格の維持・確保に取り組むと同時に、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、2024年問題対応を含め輸送に関わる人員（ドライバー・船員・SS作業員）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、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、2021年に当社が出資するオーストラリアのセメントターミナルが稼働し、当社の安定的な輸出先となっております。オーストラリアでは当該ターミナルを拠点に、今後川下事業への進出に注力いたします。また、その他の海外地域においても、セメント技術力や輸出とのシナジーを活かせる海外事業拡大の基盤構築を進めてまいります。

セメント事業 (生産・設備・環境)



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、
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

一 事業戦略

当社のCO₂排出削減計画を掲げた「SOCN2050」のもとで、目下2030年目標達成の為の設備投資に集中しています。

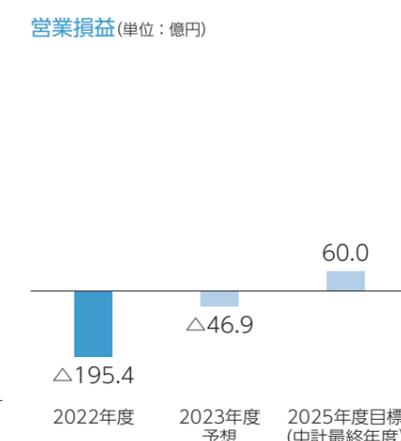
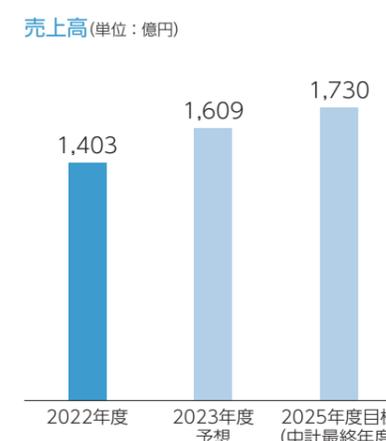
2030年に向けては、①化石エネルギー起源CO₂排出原単位の30%削減（05年度比）、②全工場8キルン平均で化石エネルギー代替率50%超を目指し、うち4キルンで同80%超の目標を掲げています。

化石エネルギー代替率目標達成の為、1tでも石炭を削減できるよう、さまざまな代替熱源の取り込み・使用に向けて、廃プラスチック処理設備の増強等を着実に推し進めています。

環境事業では、広範な廃棄物・副産物を受け入れ、セメント原料として再資源化する取り組みを強化していきます。また、環境投資として集塵装置のバグフィルター化を全工場にて進めており、これにより集塵性能強化とともに、更なる処理困難廃棄物の受け入れ拡大が可能となります。また自治体から受け入れている一般焼却灰は石灰石原料代替としてカーボンニュートラルにも寄与するものであり、この受け入れ拡大に向け2022年度末に千葉県市川市に前処理・海送拠点を設置いたしました。

近年、多発する自然災害による災害廃棄物の受け入れについては、行政手続きの円滑化、災害時の資材調達、環境保全等での協力を目的とした協力協定を多数の関係自治体と締結しています。今後も被災地の早期復旧とともに地域の循環型社会の形成に貢献してまいります。

| | 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"> 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 |
| 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 廃プラスチック、バイオマス燃料等代替熱エネルギーの不足 輸送に関わる人手不足(ドライバー・船員・SS作業員)と高齢化 世界的な物流の混乱および海上運賃の高騰 エネルギー価格の高騰 為替の急激な変動 |



住友大阪セメントグループの事業別概況

鉱産品事業



常務執行役員
鉱産品事業部、光電子事業部、
新材料事業部
各担当

小野 昭彦

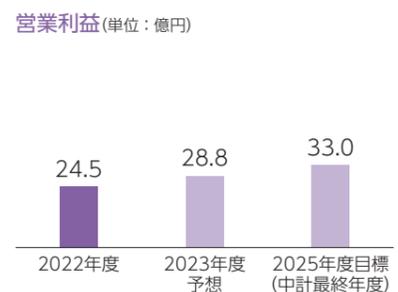
一 事業戦略

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。秋芳鉱山の出荷港である仙崎港（山口県長門市）の出荷は24時間積込可能な体制を構築しており、基盤整備として船積バース延伸工事を開始しております。小倉鉱山（福岡県北九州市）での、UBE三菱セメント株式会社との共同事業は、安定操業と効率生産に努め順調な生産を継続しています。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、骨材の高付加価値化と拡販に努めています。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、その供給の肩代わりをするべく骨材の増産と拡販に取り組んでいます。

各鉱山では、ドローンをはじめIoTの活用を進めていくとともに、採掘コストを改善して収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>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>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>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>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 |



建材事業



代表取締役
取締役執行役員副社長
不動産部、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

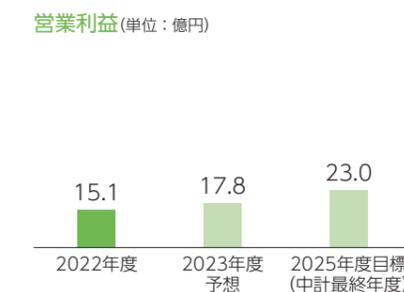
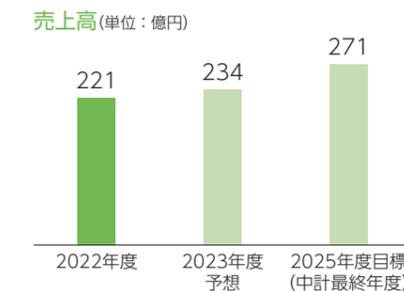
一 事業戦略

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、鉄道、橋梁、上下水道、港湾施設、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、鉄道・道路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、乾式吹き付け工法（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、(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ことでシナジー強化を図り、材料の製造から現場施工までを請け負う「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。

| | プラス要素 | マイナス要素 |
|------|--|---|
| 内部要因 | <p>強み</p> <ul style="list-style-type: none"> 豊富な製品ラインアップ 材工一体のサービス 省人化・省力化に対応した工法の保有 | <p>弱み</p> <ul style="list-style-type: none"> 販売経路 製造拠点 |
| 外部要因 | <p>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>脅威</p> <ul style="list-style-type: none"> 建設現場の労働力不足 原材料や副資材の高騰 |



住友大阪セメントグループの事業別概況

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

一 事業戦略

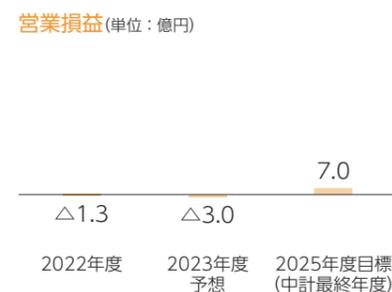
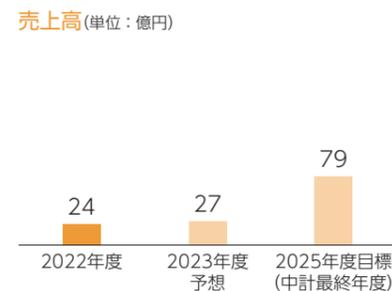
光電子事業の主力製品である光通信用部品のLN（リチウムナイオベート）変調器は、中長距離の通信に優れており、主にデータ通信の幹線系で使用されています。世界では、昨今のテレワーク推奨の影響などによりインターネットのトラフィック（データ通信量）が更に増加しており、市場の拡大が見込まれています。また、次世代情報通信基盤であるBeyond 5G/6Gに必要とされる光変調器には高付加価値が求められると予測しています。

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技術により今後必要となる1T（テラ）以上の大容量化に対応したLN集積型変調器の開発によって、顧客の超小型化・高性能化のニーズに応えるとともに、新たな省力化技術から成る効果的な製造プロセスを導入することで競争優位性を確保していきます。

次期主力製品になる小型集積型変調器につきましては、北米を中心に世界的な営業活動を展開し、グローバル市場への生産、販売体制を整え、事業を拡大してまいります。

また、従来製品につきましては、長年培ってきた光デバイス技術を応用し、一部改造を加え、衛星通信や高周波無線領域など通信分野以外に発展させて新規製品開発に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 |



一 事業戦略

社会のデジタル化進展と更なる半導体の高性能化に伴い、半導体製造装置市場はますますの成長が期待されています。新材料事業部は半導体製造装置向け電子材料を柱として、中長期経営ビジョン「SOC Vision2035」に掲げた非セメント事業以外の売り上げ50%を担う中核事業を目指します。

今後、5G、DXやAIなどの普及に伴い、データ取扱量は飛躍的に増大します。その中で半導体や製造装置市場も拡大し、2035年までには現在の倍以上の規模に成長することを見込んでいます。我々はこの成長分野へリソースを集中的に投入し、確実に事業を発展させていきます。

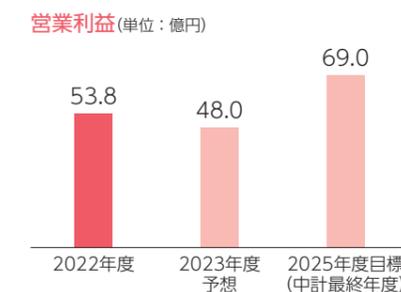
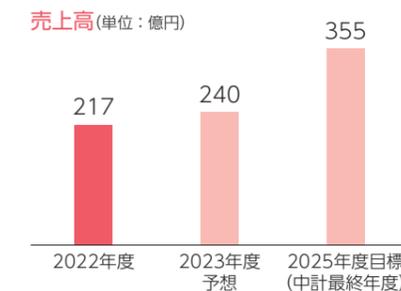
SiCナノ粒子を用いた当社の静電チャックは、吸着力と耐電圧に優れたナノ複合セラミックスを特長とし、最先端のドライエッチング微細加工プロセスで要求されるシリコンウェハ最外周部までの均熱性や、プラズマ制御性を向上させております。今後ますます静電チャックに求められる性能が高まる中、当社の強みとする材料特性に加え技術開発スピードを加速させることで、顧客の要求に応えていきます。

今年度は2023-25年度 中期経営計画がスタートとなります。現在は半導体の在庫調整が続く各半導体メーカーは減産を余儀なくされていますが、5G通信の普及やDXの進展による通信量の増加の流れは変わらず、データセンターやモバイル端末に使用されるメモリやロジックなどの半導体や半導体製造装置の需要は2024年度に回復し、その後の急増が見込まれております。

静電チャック需要急増に遅滞なく対応できるよう積極的に投資を行い、製造能力の増強に着手する計画です。

この他にも紫外線（UV）遮蔽等の光学機能を付与した化粧品材料や機能性塗料なども製造・販売しております。当社のコアコンピタンスである、ナノ技術を活用した製品の拡販に加え、クリーンエネルギー向け材料の開発に取り組み、安定した収益を確保するだけでなくサステナブルな社会に貢献していきます。

| | 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"> 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こと 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ことが課題 |



新材料事業



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