

住友大阪セメントグループの事業別概況

セメント事業

主な製品とサービス

- 各種セメント
- セメント系固化材
- リサイクル
- 電力の供給
- 生コンクリート

強み

- 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)が全国にバランスよく立地
- 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))

課題

- 工場、SS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SS能力不足

セメント事業(生産・設備・環境)

「SOC Vision2035」達成に向けた事業戦略

中長期ビジョン「SOC Vision2035」にて「脱石炭への挑戦」を掲げ、CO₂排出量削減計画「SOCN2050」の2030年度目標達成に向け設備投資を積極的に進めています。

- 2030年度目標
- ▶ エネルギー起源CO₂排出原単位を30%削減(2005年度比)
 - ▶ 全5工場8キルン平均で化石エネルギー代替率平均50%以上(うち4キルン平均:80%超)

別で掲げるGXリーグのCO₂排出量目標も「SOCN2050」を基本として定めています。2024年度は主として廃油タンクや、廃プラスチック燃料化設備を完成させました。廃プラスチック設備は今後の収集物の多様化を考慮した仕様としました。大都市圏に近い工場のロケーション、特に関西で唯一のセメント工場を持つ利や海送受け入れが可能な利を活かし、発生元のお客様の信頼やご協力のもと、化石エネルギー代替物の利用拡大を更に進めてまいります。

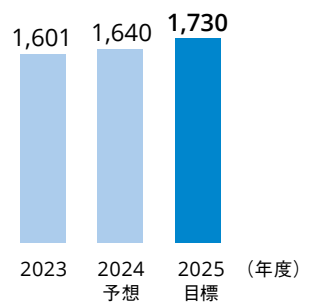
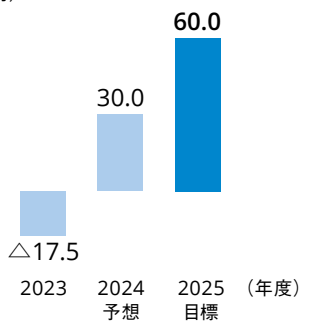
一方、関東の自治体より発生する一般ごみ焼却灰を市川事業所で一括前処理し、工場へ海送する広域利用を2023年から開始しました。自治体によっては何百kmも離れた他県へ灰を搬送しており、多くの自治体は最終処分場の延命や確保に困窮しています。セメント原料化はまさに環境解決の一つであるものと考えます。近年頻発する自然災害による災害廃棄物については工場で受け入れることにより被災地の早期復旧・復興にできる限り協力しています。その円滑な処理を目的として協力協定を複数の自治体と締結しました。今後も各自自治体の課題に寄り添いながらさまざまな形で地域貢献に努めてまいります。

セメント事業(営業・物流)

「SOC Vision2035」達成に向けた事業戦略

セメント事業を取り巻く事業環境は、諸資材・労務費・輸送費の高騰による工事量の減少や、工事現場などでの人手不足による工事の長期化もあり、国内需要は引き続き厳しい状況にあります。ただし、中長期的には都市部での再開発工事、リニア中央新幹線、大阪統合型リゾート関連などのプロジェクト工事に加え、半導体関連投資や防衛関係工事、社会インフラの更新など、底堅い需要もあると考えています。

こうした需要環境の中、当社としては「2023-25年度中期経営計画」で掲げている収益力回復の為、販売価格の改定に向けた交渉を確実に進め、適正価格の維持・確保に取り組むと同時に、船舶やSS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の拡大を検討していきます。

売上高
(億円)営業損益
(億円)

セメント事業(国際)

「SOC Vision2035」達成に向けた事業戦略

当社が出資する豪州・シドニーのセメントターミナルが2021年に稼働しました。事業立ち上げ期間中は、コロナ禍や海上運賃高騰などの影響を受け苦戦しましたが、現在は状況も改善し、安定した収益を生むとともに、当社の主要なセメントの輸出先となっています。現中期経営計画では、このセメントターミナルを起点として、生コンを含めた川下事業を展開し、収益拡大を図っていくことが、重要な取り組み項目の一つとなっています。

また、新たな海外セメント事業として、今後も安定的な成長が見込めるアジア地域を中心に投資先の模索・選定を進めており、早期事業化に向けて注力しています。

日本からのセメント輸出については、国内需要の低迷が続いており、操業維持の観点からも数量の拡大を図っています。幸いなことに当社は投資先や長年取引を継続している優良顧客を持っており、質・量の拡大に努力いたします。

取締役常務執行役員
不動産部、セメント営業管理部、
物流部、建材事業部 各担当

福嶋 達雄

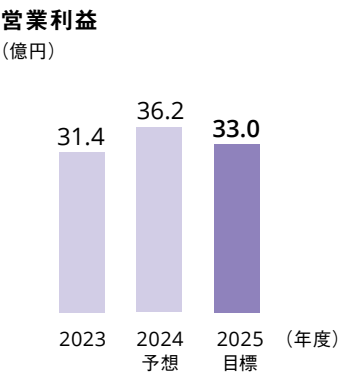
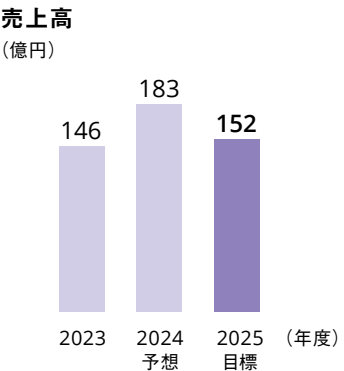
執行役員
国際部担当 国際部長

眞鍋 良彦



常務執行役員
総務部、人事部、鉱産品事業部 各担当
人事部長

橋本 康太郎



鉱産品事業

主な製品とサービス

- 石灰石
- 骨材
- タンカル
- ドロマイト
- 珪石粉

強み

- 高純度で鉱量豊富な石灰石鉱山
- 秋芳鉱山のコスト競争力と輸出好立地
- 石灰石骨材需要の高まり
- セメント工場とのシナジー効果(操業・副産物処理)

課題

- カーボンニュートラル、労働力不足を背景とした需要変動リスク
- エネルギー・資材コストの更なる上昇による損益影響

「SOC Vision2035達成に向けた事業戦略」

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・化学原料向けおよび骨材・粉体製品を製造し、外部に販売しています。

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います。

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。

「2023-25年度中期経営計画」では以下の取り組みを進めていきます。

- ▶ 石灰石資源の高付加価値化
- ▶ 需要エリアでの増産投資による事業拡大
- ▶ 事業持続の為に資源確保

建材事業

主な製品とサービス

- コンクリート構造物の補修・補強材料
- 電気防食工法(エルガードシステム)
- 地盤改良工事／補修工事
- 重金属汚染対策材
- 魚礁／藻場礁
- PC製品の製造販売

強み

- 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

課題

- 販売経路
- 製造拠点

「SOC Vision2035達成に向けた事業戦略」

建材事業は、コンクリート構造物の補修・補強材料を主体に、建材製品を幅広く展開しています。近年、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に併せて、適正価格の維持・確保に取り組んできました。

こうした状況の中、「環境に配慮した商品開発、ICT活用による新たな施工技術により建設業界に再生・延命、省力化・省人化などの環境負荷低減を提供する企業」を目指し、新たな商品開発やニーズへの対応、都市部インフラ整備工事への参入、生産性を向上させた工法の開発などを進める為に、「2023-25年度中期経営計画」で掲げている各重点戦略に注力しています。

具体的には、塩害対策商品として複合型ケイ酸塩系鉄筋防錆材「リフレ防錆コートZN」の販売を開始、インフラ設備におけるコンクリート構造物の維持補修・長寿命化への技術として高耐久を目的とした材料を提供していきます。

地盤改良工事を主力とする㈱エステックおよび㈱野間産業ではGNSS*などの施工位置誘導技術の本格導入により施工効率・品質の改善を図るとともに、大口径高圧噴射工法の技術開発を加速させて、輻輳する都市部の地下空間におけるインフラの再構築などでの受注拡大を図っていきます。

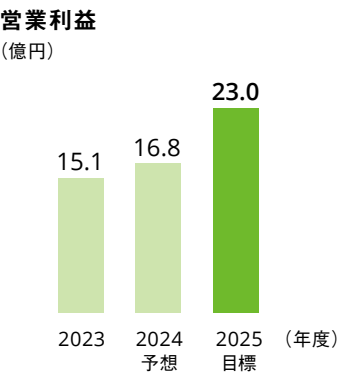
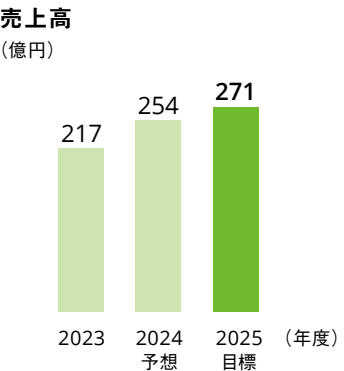
PC製品製造を手掛ける㈱SNCおよび㈱クリコンにおいては、次の主力事業と位置づけるPC製品の開発・製造技術の確立を進めるとともに、補修工事業業の拡大を図っていきます。

* GNSS: Global Navigation Satellite System(全球測位衛星システム)



取締役常務執行役員
不動産部、セメント営業管理部、
物流部、建材事業部 各担当

福嶋 達雄

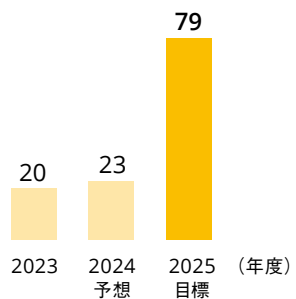




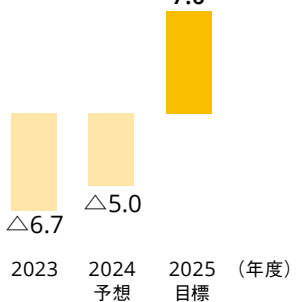
取締役常務執行役員
光電子事業部、新材料事業部、
新規技術研究所、船橋事務所 各担当

小野 昭彦

売上高 (億円)



営業損益 (億円)



光電子事業

主な製品とサービス

- 光通信部品および計測機器

強み

- LN材料デバイス技術による高品質な伝送特性と省電力性能

課題

- 進化し続ける光通信市場に適応した設計、開発および集積化
- 通信用途以外への応用展開

「SOC Vision2035達成に向けた事業戦略」

DXやAIなどの普及により、データ中心社会への移行が加速しています。この結果、光通信市場は急速に成長しており、我々の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)変調器への重要性が高まっています。

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ています。急成長する光通信市場では、光通信システムの高速化、省電力化、小型化などが課題となっており、この課題に対応する為、LN変調器の強みである高速大容量伝送や低消費電力の特徴を活かし、素子の小型化や集積化実装技術により、1T(テラ)以上の高速大容量化に対応した小型集積型のプロトタイプ変調器を開発しました。市場の厳しい要求に応える為の改良を加え、量産販売を2025年度から計画しています。

生産においては、新たな省力化技術からなる効果的な製造プロセスを導入し、競争優位性を確保します。また、販売では、光通信市場で先端を行く北米を中心に世界的な営業活動を展開します。更に、グローバル市場への生産、販売体制を整え、事業を拡大していきます。

今後、IoT、AI の進化や自動運転などの実現による莫大なデータ量を取り扱う社会において、光通信は更なる高速大容量化が求められており、低消費電力や高速性に優れた我々のLN変調器はその重要性を増しています。

「SOC Vision2035」達成に向けて、市場のニーズを的確に捉え、小型集積型変調器の開発とその応用製品の市場展開により事業を成長させ、更に、我々の低消費電力などの技術で超スマート社会の実現に向け貢献していきます。

新材料事業

主な製品とサービス

- セラミックス製品
- ナノ粒子材料

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

課題

- 設計開発・生産技術の人財確保、育成

「SOC Vision2035達成に向けた事業戦略」

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更なる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部品を柱として、中長期ビジョン「SOC Vision2035」に掲げた非セメント事業以外の売上50%を担う中核事業を目指します。

今後、DXや生成AI、Beyond 5G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ヘ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化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の異方性エッチング性能を向上し、シリコンウェハ外周部までエッチング歩留まりを改善することができました。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技術に加え、技術開発スピードの加速により、顧客の要求に応えていきます。

2024年度は、半導体の在庫調整局面が継続している一方で、半導体メモリ価格の下げ止まりや、生成AI用HBM(広帯域メモリ)の需要急増など、明るい兆しが見え始めており、静電チャックの需要に関しても、回復基調が見込まれます。

半導体需要は、一旦上昇基調を迎えると、その後は急増する傾向があることから、遅滞なく対応できるよう、前年度より、千葉県市川市に新製造棟の建設を含む生産能力増強投資を進めており、2025年度後半には生産開始の予定です。

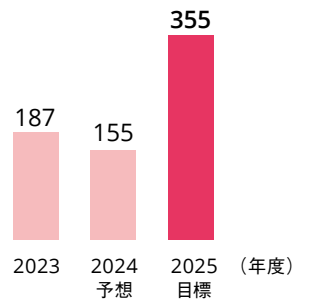
この他にも紫外線遮蔽などの光学機能を付与した化粧品材料や機能性塗料なども製造・販売しています。当社のコアコンピタンスである、ナノ技術を活用した製品の拡販に加え、クリーンエネルギー向け材料の開発に取り組み、安定した収益を確保するだけでなくサステナブルな社会に貢献していきます。



取締役常務執行役員
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

小野 昭彦

売上高 (億円)



営業利益 (億円)

