

化成品事業

農業事業に次ぐ第2の柱として収益力強化へ。

成長著しい半導体分野に注力し、成長を加速させていきます。

当社グループでは、農業事業で培った高い有機合成の技術力を応用して化成品事業を行っています。化成品事業は、塩素化事業、精密化学品事業、発泡スチロール事業、産業用薬品事業の4つの小セグメントから構成されており、生活基盤を支えるさまざまな分野で幅広い事業を展開しています。安全で豊かな生活のためのインフラや先進技術などに活用される化成品の開発・供給を通じて、SDGsや循環型社会の実現に貢献しています。



常務執行役員 化学品営業本部長 漆畑 育巳

機会

- 半導体、医薬、ファインケミカルなどの先進分野での需要の高まり

強み

- 農業原体製造で培った高い有機合成技術
- 化合物の探索から新製品開発までの一貫した研究開発体制

脅威

- 原油・原材料価格の上昇や為替変動
- 地政学的リスクや米中経済摩擦など

弱み

- バリューチェーンの上流に位置し、顧客の開発動向や需要・在庫状況による影響を受ける

事業環境

塩素化事業

塩素化事業は、主として医農薬中間体であるクロロトルエン事業と半導体関連樹脂用途・医療関連用途・高機能繊維であるアラミド繊維用途であるクロロキシレン事業を中核としています。クロロトルエン事業においては、需要は底堅いものの、海外競合会社との価格競争が激化しています。クロロキシレン事業に関しては、半導体関連樹脂用途・医療関連用途に関しては堅調であるものの、アラミド繊維用途に関しては海外競合会社との激しい価格競争や各国のインフラ投資抑制による最終製品の需要回復の遅延等が発生しています。一方、両分野とも今後の需要拡大が見込まれることから、需要の取り込みに加えコスト削減等を通じた利益改善に努めています。

精密化学品事業

高速通信化や人工知能(AI)に代表されるデジタル技術が急速に進化し、自動運転の実用化が見込まれるなど生活環境も著しく変化してきています。デジタル社会を根幹から支える半導体分野の世界市場規模は2024年には前年比19%増の6,298億ドルに到達する見通しです。2025年も2桁成長が見込まれ、新たな成長フェーズが始まりつつあります。今後もDXの加速に伴う、半導体をはじめとする電子材料分野などの成長分野への事業展開を図っていきます。



事業戦略

中期経営計画期間における取り組みと今後の目標

● 2026年度売上高285億円を目指す

2017年にイハラケミカル工業と経営統合して以来、化成品事業を農業事業に次ぐ第2の柱に成長させるべく事業を進め、本中期計画初年目の2024年度は売上高250

億円(前期比11.1%増)を達成しました。最終年度となる2026年度においては売上高285億円、さらに次期中期経営計画においては売上高300億円以上を目標としています。

● 半導体分野に注力

前述の目標を達成するため、既存事業のさらなる販売拡大に加え、M&Aや資本提携も活用した新規事業の創出や成長分野への積極的な投資が不可欠であると考えています。特に、重要視しているのが半導体をはじめとする電子材料分野への事業展開です。急速にデジタル技術が進歩している現在、デジタル社会を支える半導体は間違いなくこの世界になくてはならないものであり、今後も爆発的な需要の増加が見込まれています。新たな市場やニーズを見極め、独自の技術を活かした高品質な製品やサービスを提供することで、化成品事業を農業事業に次ぐ第2の柱に成長させるとともに、安全・安心で豊かな社会の実現に貢献していきます。

アクション1

既存事業の拡大

● ビスマレイミド類(BMI類)

積層板や複合材料などに使用される樹脂に、耐熱性、強靱性を付与するために用いられるBMI類は、高速通信によるデジタル化社会の進展に伴うサーバーのほか、通信ネットワークの拡充により注目を集めている低軌道衛星(LEO)にも新たに使用されるなど、引き続き製品需要は拡大しています。2025年にはBMI類の生産も可能なマルチプラントが完成予定であり、高まる需要を取り込むとともに市場変化に対応するため新たなBMI誘導体の開発、新規顧客および用途の開拓を進め、ポートフォリオを強化していきます。

● アミン硬化剤・イソシアネート関連

ウレタン樹脂やエポキシ樹脂用のジアミン硬化剤を製造・販売し、これまで安定した成長を遂げてまいりました。昨今、需要拡大が見込まれるEHS(環境・衛生・安全)対応の製品や電子材料分野の市場が注目されており、これらの分野に対応した製品ラインナップの拡充を進めます。ポリアミドやポリイミドなどの高機能材料への活用など、より利益性の高い高付加価値製品への展開を進めます。また、イソシアネート関連では特殊性の高い誘導化製品の開発に取り組んでおり、ジアミンと共に特徴のある製品群により売上・利益の最大化に注力します。

● 塩素化事業

主力であるクロロトルエン事業およびクロロキシレン事業共に原燃料高騰による原価高と海外競合会社との激しい需要の奪い合いにさらされています。両分野とも今後とも需要の拡大こそ見込まれますが、引き続き激しい競争に

さらされることも予想されるため、徹底したコストの削減や生産性の改善を実施し、事業の改善を図ります。

一方、クロロキシレン事業の中でも半導体関連樹脂用途や医療関連用途は付加価値が高く容易に他社が参入し難い技術・設備障壁があり、安定的に収益拡大が見込まれております。今後、こうした高付加価値品をさらにブラッシュアップした開発・製品作りに注力して新規顧客の獲得および事業領域の拡大を目指します。

アクション2

化成品新規受託に向けた取り組み

化成品受託事業では、長年培った有機合成技術を活用し、化成品の研究開発・製造・販売を行ってきました。中期経営計画では、電子材料分野の中でも最も厳しいスペックを要求される半導体分野の受託テーマについても積極的に挑戦し、事業領域拡大を目指していきます。また、化成品事業を農業事業に次ぐ、第2の柱にすべく、最先端材料分野の自社オリジナル製品の開発にも取り組んでおり、早期に新製品の上市を目指していきます。



アクション3

グループ会社・新素材開発研究室との連携、非連続的な取り組み

新製品の創出に向けて、化学研究所(ShIP)に新素材開発研究室を設置し、グループ会社の研究員も協働するオープンラボとして、当社グループを横断した取り組みによって革新的な製品の開発に取り組んでいます。併せて化学品営業本部内に企画業務課を設置し、グループ化成品事業の統括機能を追加しグループ会社を含めた連携の強化により、人材や設備の効率的な活用や開発・営業の強化などの実現を目指し、グループ化成品事業の最大化と高収益化への転換を図っていきます。さらに、最先端分野において顧客の求める品質・スピードに対応すべく、グループ内での投資に加え、M&Aや資本提携なども積極的に検討していきます。非連続的な施策によって化成品事業の基盤を強化することにより、新規製品開発や新規受託製品などの獲得につなげ、中長期的な視点で事業拡大に向けて取り組んでいきます。

