

財務戦略 CFOメッセージ



取締役専務執行役員
財務・グループガバナンス
(監査・関係会社)担当

新宮 良明

将来の収益拡大に向けた戦略投資と株主還元強化でPBRの向上に努める

2023年度を振り返って

前中期経営計画期間(2021~2023年)の最終年度に当たる2024年3月期は、アフターコロナで景気回復が期待されるなか為替変動、資源価格の高騰、地政学的リスク等により経済情勢は先行き不透明な状況で推移しましたが、設備投資の回復に加え、販売価格の改定やコストダウン活動等の要因により、当期の業績として、売上高1,259億円、営業利益74億円、ROE7.1%、親会社に帰属する当期純利益が54億円(過去最高益更新)で前年比、11億円の増収、6億円の増益となりました。

前中期経営計画立案時の期初計画値は、売上高1,200億円、営業利益55億円、ROE5.4%としましたが、何れも上回る結果となりました。投資計画については、投資時期の延期や価格交渉等により、発注額は計画比で減少しました。株主還元については、配当性向が3年平均で30%超の目標を達成することができました。

新中期3カ年経営計画における財務戦略

新中期経営計画期間(2024~2026年)は、「2030年にありたい姿」(将来にわたって社会に貢献できる企業グループ)に向けた「変革成長準備期間」と位置づけ、安定収益事業の収益力強化及び成長牽引事業への積極的投資で成長を推進するとともに、循環型ビジネスモデルへの転換をはかり、資本コスト(≒投資家・株主の期待)を意識した経営を実践してまいります。

主な財務戦略としては、以下に示します投資計画、キャピタル・アロケーション、株主還元策の施策となります。

投資計画(36ページ参照)について

2024年3月期の自己資本比率は54%となり、また、手元流動性は1.8ヵ月、D/Eレシオは0.2倍と、財務基盤は安定しており、事業成長に向けての活動資金は確保されています。

2023年度の振り返り

(単位:百万円)

	中期3カ年経営計画									2024年度
	2021年度			2022年度			2023年度			
	(計画)	(実績)	(差異)	(計画)	(実績)	(差異)	(計画)	(実績)	(差異)	
売上高	107,000	105,954	▲1,046	115,000	124,827	9,827	120,000	125,925	5,925	124,000
営業利益	3,500	4,172	672	4,500	6,840	2,340	5,500	7,460	1,960	7,000
売上高営業利益率	3.3%	3.9%	0.6pt	3.9%	5.5%	1.6pt	4.6%	5.9%	1.3pt	5.6%
ROE	3.6%	4.5%	0.9pt	4.8%	6.9%	2.1pt	5.4%	7.1%	1.7pt	7%以上

コストダウン・収益性向上を目指した生産合理化への投資を強化するとともに、事業ポートフォリオ分析における「成長牽引事業」へ積極的に投資(M&A投資含む)を進めてまいります。また、前中期経営計画期間から先送りとなったシステム・DX投資についても着実な実行を目指します。

新中期経営計画では、生産合理化に65億円、成長投資に30億円、情報システムに25億円など投資総額は180億円(発注ベース)と近年最大の投資を計画しています。

これらの投資計画を着実に遂行し、事業の成長をはかります。

財務基盤・成長投資の方向性

	2021年度	2022年度	2023年度
手元流動性比率(ヵ月)	2.4	2.0	1.8
自己資本比率	47.5%	49.3%	54.1%
D/Eレシオ(倍)	0.36	0.28	0.17

キャピタル・アロケーションと株主還元策(36ページ参照)について

新中期経営計画期間でのキャッシュインは、「安定収益事業」をベースとした営業キャッシュフロー(約220億円)をメインとして「政策保有株式の縮減」を目的とした株式売却、有利子負債の活用(合計で約60億円)でカバーする計画としています。

株式売却は、政策保有株式の30~40%の保有額縮減を、中長期的には政策保有株式/純資産比10%未満を目指します。

キャッシュアウトについては「成長牽引事業」への拡大投資やM&A、DX投資も含む「設備投資」(支出ベース約185億

円)で資本効率の最適化を目指すとともに適切な株主還元(約95億円)の実施を計画しております。

当社は、安定かつ継続的な配当を意識し、成長投資とのバランスを鑑みつつ市場の期待に応える株主還元を実施しており、前中期経営計画期間の目標「配当性向3年平均30%超」を達成しておりますが、新中期経営計画期間においては、株主様への還元をより強化する方針を打ち出し、「各年度の配当性向を50%以上」を目標としました(2024年度の年間配当額208円予定)。

また、自社株買いつきましても資本構成・効率やキャッシュフローを考慮しつつ適宜、機動的に実施する方針であります。

企業価値向上の取り組みとして上述の「成長牽引事業への注力」に加え、「資本収益性の改善」と「資本コストの低減」を図り、新中期経営期間における経営効率目標としてROE7%以上の確実な継続と早期にROE8%以上の実現を目指すことによって、PBRの向上に努めてまいります。

新中期3カ年経営計画期間におけるキャピタル・アロケーション方針



新中期3ヵ年経営計画 2024～2026

クリモトグループは、2030年にありたい姿である「将来にわたって社会へ貢献できる企業グループ」を目指し、資本コスト経営とサステナビリティ経営の推進を図るため、2024年度を初年度とする新中期3ヵ年経営計画を策定しました。

「新中期3ヵ年経営計画 2024～2026」のテーマと考え方

ありたい姿からバックキャスト	<ul style="list-style-type: none"> 従来フォアキャスト型の計画策定を廃し、「2030年にありたい姿」からバックキャスト視点で計画を策定
資本コスト経営の推進	<ul style="list-style-type: none"> 資本コスト(≒投資家・株主の期待)を意識した経営計画の策定 資本収益性向上を目指した事業部門、コーポレート部門の取り組みの推進
サステナビリティ経営の推進	<ul style="list-style-type: none"> 「四方よし」(≒ステークホルダーの期待)を意識した経営計画策定 特に、メガトレンドとしての脱炭素(ESG)に対応した事業展開 事業構造の抜本的改革遂行を支えるガバナンス体制の構築

新中期3ヵ年経営方針

新中期3ヵ年経営計画期間(2024年度～2026年度)を2030年にありたい姿に向けた変革成長準備期間と位置づけ、①安定収益事業の収益力強化と成長牽引事業への積極的投資で「成長」を推進するとともに、②資本コストや株価を意識した経営の実現に向け積極的な対応を図り、③ESG経営を継続して進めます。

2030年に向けた成長イメージ

事業安定化と収益機会の拡大
 「安定収益事業」をベースに「成長牽引事業」へ投資し「成長」を推進
 「社会課題の解決システムを提供するトータルソリューション企業」へ変革

売上高: 1,259億円
 営業利益: 74億円
 ROE: 7.1%

売上高: 1,300億円
 営業利益: 80億円
 ROE: 継続して7%以上

売上高: 1,500億円超
 営業利益: 100億円超
 ROE: 8%以上

- ～2023年
- ソリューションビジネスへ注力「製品販売」から「システム販売」へ
 - 新事業分野への投資
 - 経営基盤の強化

- 2024年～2026年
- 成長牽引事業への投資拡大
 - 循環型ビジネスモデルへの転換(新たな価値創造モデルの探求)
 - 資本コストを意識した経営の実現(変革成長に向け事業PFの見直し検討)

- 2030年
- 社会要請に合わせた顧客価値の提供
 - 産業構造の変化を捉えた成長事業の創出

事業の方向性(事業別成長戦略)

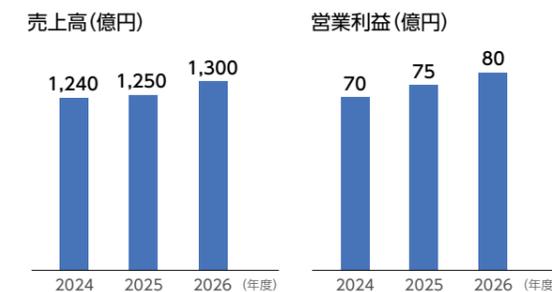
「安定収益事業」の収益力強化と「成長牽引事業」への積極的投資で「成長」するため、事業別重点施策を進めます。

新中期3ヵ年経営計画期間における事業別重点施策

ライフラインセグメント	パイプシステム	DBM(デザインビルドメンテナンス)要員の育成、強化および更なる収益力向上に向けた戦略的構造改革
	バルブシステム	国内市場のマーケティング見直しや海外市場の開拓に加え、生産性向上に向けた生産ラインの見直しやデジタル情報の有効活用
機械システムセグメント	機械システム	二次電池連続製造プロセスでエッセンシャルメーカーとなるため、粉体混練機の高性能化と大型化、グローバルな大規模生産体制の構築
	素形材エンジニアリング	事業ポートフォリオの再構築による収益基盤固めのため、石炭火力発電所向け事業をはじめとした既存事業の見直しと再生可能エネルギーやリサイクル市場などの新市場の開拓
産業建設資材セグメント	建材	新規事業領域での事業化推進および収益性の改善に向けたDXによる生産性向上と収益性に応じたリソース再配分
	化成品	FRP検査路やFSグリッドなどの成長分野への積極投資やCFRP・GFRPなどの新製品の展開を通じた売上拡大と高利益体質の実現

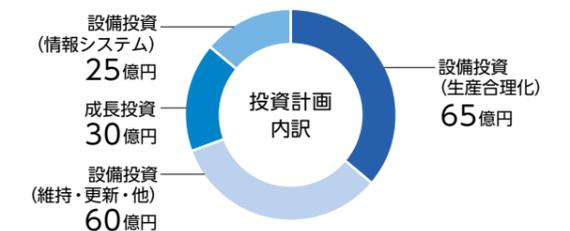
業績目標

2030年に売上高1,500億円、営業利益100億円、ROE 8%以上の達成に向け、変革成長準備期間である新中期経営計画期間においては、3年間継続してROE 7%以上を目指します。各年度の定量目標値は以下のとおりです。



投資計画

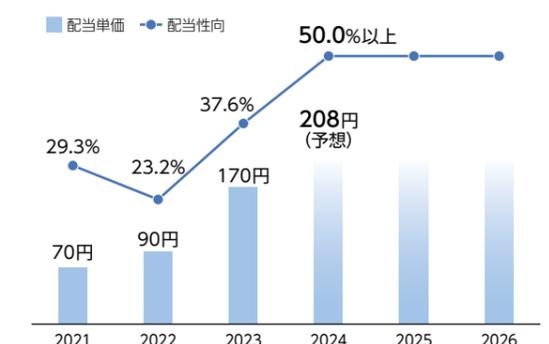
営業キャッシュフローを元に、3ヵ年で180億円規模の投資を計画しています。「成長牽引事業」への成長投資として30億円、システム・DX戦略実現に向けて25億円の投資を計画しています。



株主還元策

前中期経営計画期間では「配当性向3年平均30%超」を達成。新中期経営計画期間は、成長投資とのバランスを鑑みつつ市場の期待に応える更なる株主還元を目指し、「配当性向50%以上」を目標としています。

また、自社株買いにつきましても資本構成・効率を考慮しながら、適宜実施する方針としています。



ライフライン事業

激甚化する災害に対し国土強靱化が求められるライフライン分野で、創業より培ったモノづくりのノウハウを継承し、安心できる街や生活、産業の基盤をしっかり支え、人々の豊かな暮らしに貢献します。

主な事業部門

パイプシステム事業部

上下水道管を中心としたダクタイル鉄管の製造販売をはじめ、管路の設計支援や施工監理業務および管路調査業務などにも貢献しています。

バルブシステム事業部

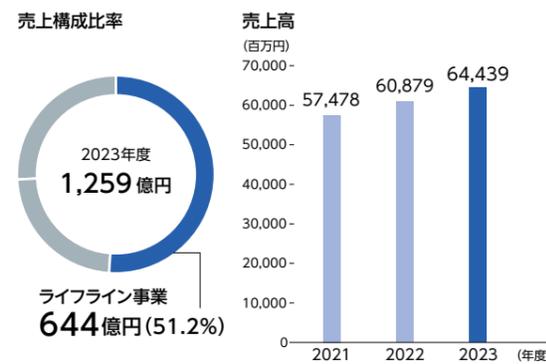
浄水場・下水処理場などの官需分野から、発電所・製鉄所・プラントなどの民需分野、海外向けのバルブを幅広く取り扱っています。



2023年の事業概況

「ライフライン事業」の売上高につきましては、パイプシステム部門にて上下水道を中心としたダクタイル鉄管などの売上が堅調に推移しました。バルブ部門においても大型案件の売上高が増加したことなどにより、前連結会計年度比3,560百万円増収の64,439百万円となりました。

営業損益につきましては、増収に加え、原価改善も進んだことにより、前連結会計年度比815百万円増益の4,494百万円の利益となりました。



強み	リスク	機会
<ul style="list-style-type: none"> 近代水道創設期から国内上下水道市場を支え続けてきた豊富な実績と信頼 過去の大災害でも水を途絶えることなく供給し続ける強靱な製品化力 官民のバランスが良く、好不況の波に強い事業基盤 小口径から大口径まで高品質の製品を安定して供給できる技術力と製造ノウハウ 	<ul style="list-style-type: none"> CN 施策に伴うエネルギーや原材料の高騰 CO₂排出量の多い既存電力市場の需要低迷 人口減少に伴う労働力の減少や技能伝承機会の損失 ライフラインに係る官民技術者の不足に伴う業務停滞と水供給のリスク 	<ul style="list-style-type: none"> 安定して水を供給するための老朽管の更新需要増加 国土強靱化や防災・減災の取り組みによるライフライン市場の需要増加 水力、小水力発電などの再生可能エネルギー需要の増加 市場の労働力不足に伴う官民連携事業の増加

中期3カ年経営計画における取り組み

パイプシステム事業部

日本の水道管路の多くは耐用年数を迎え、老朽化による漏水や、地震・気候変動といった自然災害による断水リスクに備える必要があります。災害に強い水道管路の構築を目指しダクタイル鉄管の生産体制の最適化や設計・施工・維持管理までをソリューションとして国内外問わず提供してきました。また、水道業界では労働人口減少に伴い、「官民ともに技術者人材不足」の課題を抱えており、官と民の連携をさらに進化させて人材不足の中でも効率的な管路更新が実現できるための取り組みを進めています。

バルブシステム事業部

ライフラインを支える浄水場・下水処理場といった官需分野に加え、電力、製鉄関連の民需分野に設計から施工まで最適なソリューションを提供してきました。脱炭素社会の要請が高まる中、火力発電分野、製鉄分野の市場変化を見据え臨機応変に対応すると同時に、再生可能エネルギー市場への拡販および海外への販売力強化など事業ポートフォリオの見直しに取り組んでいます。今後、脱炭素社会の課題解決に貢献する製品の上市を進めていきます。

今後の方針、戦略

パイプシステム事業部

国内の上水道管路を維持し続けるとともに、農水や下水、工業用水などの民間市場、防衛といった分野に加え、海外での市場創造により事業の成長へとつなげていきます。また、ダクタイル鉄管製造時に発生するCO₂排出量を削減するため、化石燃料を植物由来の非化石燃料化へ変換する取り組みや、寿命を迎えた水道管の再資源化、AI技術による生産の効率化と合理化を推進し、脱炭素社会・循環社会の実現に取り組みます。さらに、老朽化した社会インフラや労働人口減少などの社会課題に対し、官民連携により水道管路の設計・施工・メンテナンスといったソリューションを拡大し、サステナブルなライフラインの構築に貢献します。

バルブシステム事業部

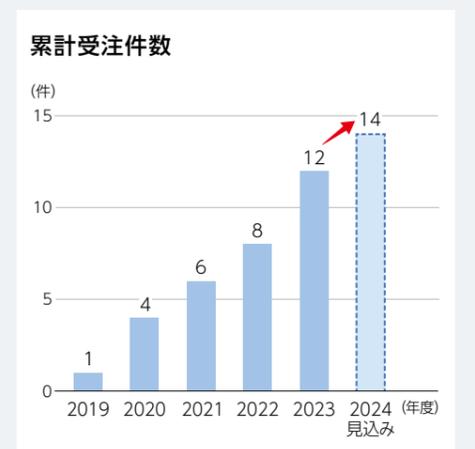
外部環境変化に柔軟に対応できる国内の官・民需要および海外需要に対応できる事業構造で安定した基盤を維持しつつ、事業拡大に向けた取り組みを強化していきます。国内官需では、管路弁の効率的な生産計画と生産ラインの再構築による更なるコストダウンに取り組み、浄水場などの大規模更新に対応できるよう工事・メンテナンス対応力の強化を推進します。民需、海外需要においては、当社独自の高い技術力や製造力を活かし、大型特殊弁を中心に市場シェアの拡大を目指してまいります。

TOPICS

官民連携による設計・施工一括発注方式「管路DB」の実績拡大

上下水道市場では、社会課題として注目される地震や気候変動による自然災害の増加、少子高齢化による労働人口の減少といった課題に対応し、持続可能な水ライフラインを構築しなければなりません。この課題を解決するソリューションとして管路DB(Design Build)方式が注目されており、従来の「設計」「施工」の分離発注を一括化することで受発注者双方の業務を効率化することができます。当社グループでは、2019年から着実に実績を重ね、これまでに12件受注(内3件完工)しており、調査・設計・施工ノウハウを一層蓄積し、幅広いソリューションを提案できるよう継続して取り組んでまいります。

また、管路DB方式は、当社だけで完工するものではありません。事業体様・地域の施工業者様などの共創を推進し、持続可能な水ライフラインの未来を目指していきます。



機械システム事業

さらなる高機能化が求められるモノづくりの現場において、脱炭素や省人化に寄与する産業設備を提供することで、カーボンニュートラルやサーキュラーエコノミーの実現に貢献します。

主な事業部門

■ 機械システム事業部

各種産業界への生産機械・設備の提供をはじめ、生産ラインの設計・製作・据付け工事および納入後のメンテナンス、改造工事に至るまで、顧客の要望にトータルで応えます。

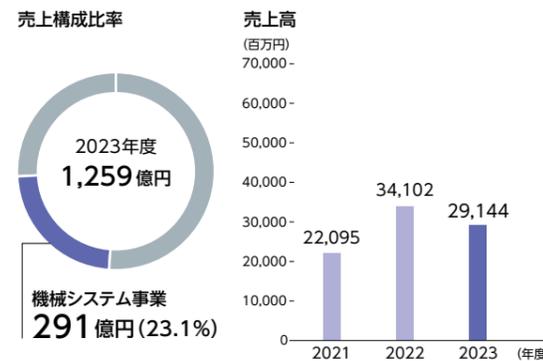
■ 素形材エンジニアリング事業部

鋳物材料技術と破砕技術を活かした耐熱・耐摩耗鋳物、破砕機器・浚渫用ポンプ、鉄道用ブレーキディスクとそれらに関連するエンジニアリングを提供しています。



2023年の事業概況

「機械システム事業」の売上高につきましては、素形材部門において定置式・自走式破砕機及び耐摩耗部品が堅調に推移しましたが、機械部門において、前連結会計年度に売上高が集中した反動でプレス機器、プラント案件などの売上高が減少したことなどにより、前連結会計年度比4,957百万円減収の29,144百万円となりました。営業損益につきましては、機械部門が減収となった影響などにより、前連結会計年度比717百万円減益の1,491百万円の利益となりました。



強み	リスク	機会
<ul style="list-style-type: none"> 客先ニーズを的確に把握し、当社独自製品、独自技術で最適解を導く提案力 充実したメンテナンス体制で、緊急時も迅速に対応し、お客様の安定操業をサポート 二次電池生産プロセスで、環境負荷の低減とコスト優位を実現するソリューションの提案 幅広い領域で社会および産業インフラを支える豊富な実績と産業界からの厚い信頼を保持し、様々な課題に挑戦する豊富な人的資本 	<ul style="list-style-type: none"> 自動車業界のEVシフトによるエンジン車部品等の市場が縮小し、鍛造プレス機器の需要が減少 地政学的なリスクによる高機能樹脂生産設備計画の中止又は延期による粉体・混練機器の需要減少 原材料価格の高止まり、円安の継続、エネルギーおよび物流コストの上昇 CO₂排出量削減施策による省エネ機械製品要求の高まり 	<ul style="list-style-type: none"> EVシフトの加速による二次電池需要の増加に伴う連続製造プロセス関連機器の需要増加 軽量化ニーズEV関連部品、非鉄部品に適したプレス機の需要増加 脱炭素化による循環型ニーズの高まりからリサイクル分野への需要が増加 労働時間の短縮や労働人口の減少に伴う、省人・省力化に向けた製造設備の需要増加

中期3カ年経営計画における取り組み

■ 機械システム事業部

自動車のEVシフト、軽量化ニーズにお応えする鍛造プレス機器ラインアップ拡充、海外市場への販売展開に取り組んでおり、アルミ用鍛造プレスの実績の拡大、EVシフトに適する鍛造プレス機器の開発を推進しています。

また、高機能樹脂や二次電池分野で混練・反応・脱溶剤プロセスシステム機器でトータルソリューションを提供してきました。二次電池分野では連続式二軸混練機システムを構築し拡販しています。さらに、再生可能エネルギー市場の拡大により原料貯留搬送装置と燃焼プラントの拡販につなげています。

■ 素形材エンジニアリング事業部

既存事業をベースに、気候変動、労働人口の減少、資源の枯渇、社会インフラの老朽化といった様々な社会課題に対し応え続けるユーティリティプレイヤーを目指しています。特に気候変動対策に関わる電力・製鉄分野の市場変化を鋭敏に察知し、事業ポートフォリオの再構築に着手しました。

また、破砕事業では、破砕機器にIoT、AI技術などを導入し高付加価値化することでお客様の操作性や省力化に努めています。CO₂排出量削減につながる循環型社会への加速を視野にリサイクル分野に新製品を投入していきます。

今後、既存市場だけでなく、持続可能な社会の実現に向けた環境配慮型のビジネスへの展開を図ります。

今後の方針、戦略

■ 機械システム事業部

カーボンニュートラルに向けたEV関連、非鉄部品製造プレスラインの拡充及びLCAに配慮したメンテナンス提案を推進します。

また、二次電池生産プロセスでエッセンシャルメーカーの地位確立に向けた混練機及び周辺機器の技術開発を進め脱炭素社会の課題解決に向けた取り組みを推進します。

さらに、産業廃棄物処理技術の更なる深耕および環境負荷の低減に寄与するリサイクルビジネスを展開し廃棄物削減・有効活用でクリーンな地球環境保全に貢献していきます。

■ 素形材エンジニアリング事業部

様々な社会的な要求の高まりから事業ポートフォリオを再構築し収益基盤を強化するため、既存事業の見直しと新規市場の開拓に取り組みます。

具体的には、破砕機のプレージコンクラッシャとTEREXブランド機を拡販するとともにリサイクル市場へ参入します。

既存市場の製鉄、電力、セメント分野でのカーボンニュートラルに伴う市場変化に対応するため破砕機器の用途開発や新材料の開発に取り組みます。

また、取り組みを推進するためにチャレンジングな組織風土を醸成し、未来志向・改革志向ができる人材を育成します。

TOPICS

循環型社会のアスファルト・コンクリートの再生循環を目指す三協機械株式会社の取得(子会社化)について

国内のアスファルトやコンクリート骨材の需要は、人口減少によるインフラ需要の減少やインフラのストックマネジメント化への移行により、1990年代頃をピークに漸減しています。一方、高度経済成長期に建設されたコンクリート構造物は老朽化が進み、大都市部を中心に解体量は増加の一途を辿りコンクリート廃材の大量発生が社会問題化しています。そのため、今後、コンクリート骨材にコンクリート系建設廃棄物を活用する動きが加速すると考えられます。

三協機械株式会社はアスファルト・コンクリートリサイクルプラントおよび関連設備機器をはじめ循環型社会の実現に欠くことができない「再生骨材分野」に必要な要素技術を保有しています。

長年にわたり砕石骨材を中心とした破砕エンジニアリング事業を展開している当社との親和性が高いことから、両社の強みを活かして共創による相乗効果を生み出せると考えています。

また、再生骨材分野への事業領域拡大により、これまで砕石分野に偏重していた事業ポートフォリオの転換、破砕機事業のさらなる事業基盤の強化が期待できることから、当社グループの企業価値向上につながると考えています。

今後、リサイクル事業の推進によりCO₂排出量の削減に貢献してまいります。



産業建設資材事業

産業建設資材事業は、建材と化成品を取り扱い、社会インフラ・産業設備の両方にアプローチするセグメントです。これまでに培ったノウハウで人の住む・働く環境に寄り添う製品とサービスの提供を通じて、豊かで安全な社会基盤づくりに貢献しています。

主な事業部門

■ 建材事業部

オフィスビル等の空調利用スパイラルダクトをはじめとする空調用製品、コンクリート構造物の建設時に用いられる土木用製品、広い居室空間、高い遮音性能を実現する中空スラブ工法に用いられる建築製品をはじめ、道路騒音ならびに工場施設にて発生する騒音源に対し、測定～設計～製作～施工～確認の一連のソリューションを提供しています。

■ 化成品事業部

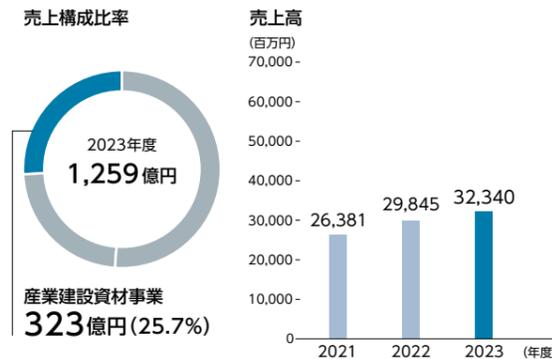
「電力」、「小水力」、「農下水」、「コンバーティング」、「鉄道」、「橋梁補修」など、幅広い分野におけるFRP製品をはじめ、地球環境の保全と循環型生産活動を実現させるためのFRPリサイクルシステムの開発を目指しています。



2023年の事業概況

「産業建設資材事業」の売上高は、建材部門において消音製品の売上高が増加したことに加え、大型工場物件の完工により空調製品の売上高も増加しました。また、化成品部門においては、電力向け及び小水力発電向けの製品の売上高が増加したことなどにより、前連結会計年度比2,495百万円増収の32,340百万円となりました。

営業損益につきましては、増収に加え、高付加価値製品の売上比率の増加などにより、前連結会計年度比851百万円増益の2,255百万円の利益となりました。



強み

- 建築、下水道、電力、鉄道など多様なターゲット市場を保有
- 全国に7つの生産拠点を保有し、地域に密着した製品供給体制と製造負荷を相互補完できる体制を構築
- 国土強靱化によりニーズが高まるメンテナンス市場に適用可能な製品ラインアップとその生産技術を保有
- 資材や設備の製造・販売に加えて、設計・施工・メンテナンスなどのサービスでソリューションを提供

リスク

- 原材料である鋼板やプラスチック原料の高騰
- 労働人口の減少にともなう工事の担い手不足による工期の遅れ
- 物流の2024年問題による配送遅延、運賃の増加、荷待時間や荷役時間の制限
- 循環型社会の高まりによる繊維強化プラスチック製品・廃材の規制強化

機会

- 国土強靱化によるメンテナンス需要の増加
- 軽量のFRP、CFRP製品による脱炭素社会への貢献
- ZEB(ゼロエミッションビルディング)の市場拡大による需要の増加

中期3ヵ年経営計画における取り組み(2021~2023年の三か年の取り組みに書き換え)

■ 建材事業部

災害に強い国土強靱化に向け道路インフラ市場のメンテナンス需要にお応えする建設・土木製品の事業基盤強化と新分野として産業プラント市場における大型工場物件向けに空調製品の実績を拡大してきました。

建設資材事業の収益性を高めつつ、人材育成を通じて事業の変革を進めていきます。

■ 化成品事業部

電力・農下水市場などの既存分野における事業基盤強化と、今後、市場成長が見込める道路・橋梁インフラ市場、コンポジット関連市場を新分野・新事業として位置づけ収益力の向上を目指しています。特に道路・橋梁のメンテナンス需要にお応えするFRP検査路の実績が拡大しており、FRPの特色を活かした新しい製品・サービスの提供を目指して取り組んでいます。

今後の方針、戦略

■ 建材事業部

既存事業を軸足とした事業領域を拡大するとともに、道路インフラ市場のメンテナンス需要拡大におけるコンクリート土木インフラ構造物関連分野を強化しトータルソリューションの提供を推進していきます。また、産業プラント分野では工場施設配管等の新市場創造に取り組みます。

また、労働人口減少の対策として、DX、IoT技術を推進し、生産技術力の向上、業務プロセスの標準化・効率化に取り組むとともに、新市場創造に向けて提案型による製品の高付加価値化を推進していきます。

■ 化成品事業部

2030年ビジョンである「顧客・社会の満足を通じ、化成品ビジネスの持続的成長を実現する」を念頭に、お客様にご満足いただける製品・サービスの提供を全部門あげて、第一にすることを方針としています。

農下水・電力といった既存分野・既存製品の満足度を上げることはもちろんのこと、道路インフラ分野の維持メンテナンスの需要にお応えするFRP検査路の拡充や新素材開発による新分野・新製品をお客様と価値創造し持続的な成長を図ってまいります。

TOPICS

橋梁向けFRP検査路

国土交通省は道路橋などの橋梁に5年に1度、従来より高い頻度で近接目視による点検を義務化しました。検査の頻度と項目が増えたことで既設の橋梁に検査路を増設する機会が増加しています。

化成品事業部では従来の鉄素材で構成された検査路ではなく、FRP素材で構成された「FRP検査路」を提供しております。重量制限により増設が困難である場合や沿岸部や凍結防止剤による検査路の腐食などの課題を解決できます。

今後も施工性能向上に向けた研究開発を継続して実施しており、お客様にご満足いただけるよう注力し、安全で安心な道路環境の維持に努めてまいります。

