ライフライン事業

パイプシステム事業部　安心・安全な水インフラを未来へ


ダクタイル鉄管

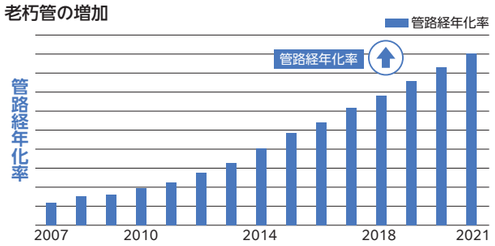
主に上下水道管路向けのダクタイル鉄管の製造・販売を通じて、社会生活に欠かせない水インフラを支えています。近年は、製品供給に加え、PPP手法(※)の一つであるDB(デザインビルド)方式を活用した更新ソリューションの提案活動を強化しつつ、脱炭素や資源循環への取り組みも積極的に推進し、持続可能な水循環とサーキュラーエコノミーの実現を目指します。

※ パブリック・プライベート・パートナーシップ＝官民連携

事業環境・業界トレンド

国内の水道インフラは、新設による水道普及を進める時代から、老朽化した施設や管路の維持管理・更新を重視する時代へ移行しています。一方、水道事業体は人口減少による収入減少や技術者不足などの課題を抱え、更新需要への十分な対応が難しくなっています。このような状況の中でも、国土交通省はアセットマネジメントの導入や耐震化など、水道事業基盤の強化を進めています。また、大規模地震や集中豪雨などの自然災害への備えとして、国は老朽管更新を国土強靭化実現の重要施策と位置づけています。さらに、2025年1月に埼玉県八潮市で発生した道路陥没事故を契機に、下水道を含む管路の調査および診断ニーズも高まっており、安全で安定した上下水道環境の維持も経済安全保障の観点から重要性を増すなど、水インフラの維持管理・更新市場は今後、中長期的に拡大が見込まれています。

老朽管の増加



「水道事業及び下水道事業の現状と課題」(総務省：令和6年9月)を基に作成

老朽化に対して更新が追いついておらず、老朽化更新は、水道事業における重要課題となっています

リスク・課題と対策

上下水道インフラの維持管理および更新分野では、水道事業体のみならず、メーカーや施工会社を含む業界全体で技術者不足が進行しており、計画的な更新が大きな課題となっています。当事業部は、長年にわたり培ってきた技術力を生かし、製品供給にとどまらないソリューション提案力強化にこれからも取り組み、水道事業者が抱える課題解決を支援していきます。

成長戦略

高品質なダクタイル鉄管の安定供給を通じ、安心・安全な水インフラを支えるとともに、水道分野で培った技術やノウハウを生かせるシステムメーカーへの進化を図っています。特に、管路DB(P19参照)方式を活用した受注拡大を重要な成長事業と位置づけており、調査および設計から施工、維持管理までを一体的にお客さまに提供することで、増加する維持管理および更新需要に対応し、水道事業者の負担軽減と事業効率化に貢献します。

生産性向上と環境負荷低減を両立する製造設備の構築にも取り組んでいます。基幹工場である加賀屋工場では、工程合理化や機能集約を通じた生産効率向上と、バイオコークスをはじめとするバイオ燃料技術の活用によるCO_2排出量削減や、掘り上げられた使用済み水道管のリサイクルを推進しています。


新設した鋳造機の運転状況

バルブシステム事業部　「バルブ」で街や産業を支える

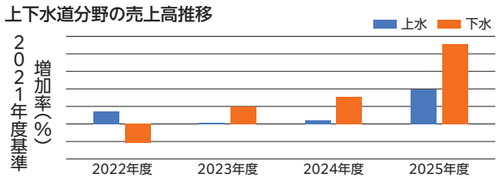

大型バルブ(北米向け)

管路・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、さらには海外まで、さまざまな分野で顧客ニーズに応じたバルブを提供。技術力や製造力を生かし、設計から施工まで最適なソリューションを提供することで、安心して暮らせる街や産業の基盤を支えています。

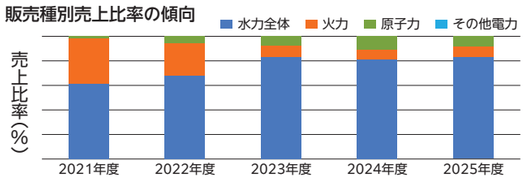
事業環境・業界トレンド

当事業部は水道、電力、製鉄などの分野に多様なサイズ・機能のバルブを供給しています。社会インフラの老朽化対策や国土強靭化、脱炭素化の進展を背景に、各市場で更新や設備への投資が活発化しています。官需の水道分野では、上下水道設備の更新・改修需要が継続的に見込まれています。民需の電力分野では、治水機能の強化と再生可能エネルギー由来の発電能力増強を両立するハイブリッドダムへの取り組みが本格化しています。製鉄分野では脱炭素に向けた設備投資が活発化し、水素還元技術や電炉化などの技術開発が進んでいます。こうした市場環境の変化を背景に、高付加価値なソリューションへの需要が拡大しています。

上下水道分野の売上高推移



販売種別売上比率の傾向



リスク・課題と対策

構造的な事業リスクとして、大型案件の有無により売上・利益が大きく左右されるという課題があります。2030年に向けた目標売上を安定的に達成するには、現在の事業領域を守りつつ、診断・修理・更新提案からメンテナンスまでを含めた高付加価値ソリューションの拡充が不可欠です。今後は浄水場・下水処理場の老朽化に対する現地診断を起点に、更新需要に対応するソリューションを拡充し、継続的に選ばれる収益基盤の構築を図ってまいります。また、新たな市場の拡大も重要な取り組みの柱です。なかでも海外では、インフラ更新需要やエネルギー関連設備向け需要の拡大が見込まれており、北米、オセアニア、インドを中心に営業を強化しています。展示会への参加や現地企業とのパートナーシップ構築を通じて、新たな需要の取り込みを図ってまいります。

成長戦略

更新需要や脱炭素需要の拡大を成長機会ととらえ、バルブ製品の販売だけでなく、高付加価値なソリューション提供を主とした事業部への転換を進めています。その実現に向けて、競争優位性を持つニッチ市場での提案力を強化するとともに、営業拠点や工事対応人員の拡充による元請受注の拡大、大型製品から量産製品までを安定供給できる生産体制の最適化を進めています。今後は、オーダーメイドからアフターメンテナンスまで一貫して対応できる体制を構築し、営業・技術・製造・メンテナンス機能を強化することで、顧客課題を総合的に解決できるソリューション提供力の向上を目指します。こうした取り組みを通じて、収益基盤の安定化と顧客価値の向上を実現し、顧客に選ばれる総合バルブメーカーを目指します。

総合バルブメーカーに向けた「5本の柱」



機械システム事業

機械システム事業部　モノづくりの現場に高い付加価値

モノづくりを支える産業設備の提供を通じて、脱炭素や省力化、人手不足といった現場の課題解決に貢献。設備の設計・製作から工事、メンテナンス、改造までを一貫して担い、設備の導入から更新まで長期にわたり付加価値を提供する体制づくりを進めています。

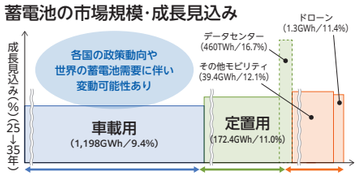


産業ガス貯蔵用大型タンク製造用ベンディングロールおよび付帯設備

事業環境・業界トレンド

当事業部は、電池・半導体・高機能樹脂生産設備、金属加工設備、環境・エネルギー設備の3領域で事業を展開。近年は、AI・データセンターの拡大や再生可能エネルギーの普及、製造現場の人手不足、脱炭素への対応などを背景に、市場環境が大きく変化しています。電池・半導体関連分野では、EV市場の成長が一服する一方、AIデータセンター向けUPS(無停電電源装置)・ESS(定置用蓄電池)や半導体関連市場が拡大しています。金属加工設備分野では、納入から長期間が経過した設備のメンテナンス・更新需要が高まっています。環境・エネルギー分野では、資源循環やCO_2削減への対応を目的とした設備需要が拡大しています。このような変化の中、設備の供給だけでなく、設計・工事・保守まで含めた高付加価値なソリューションへの期待が高まっています。

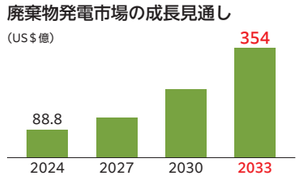
蓄電池の市場規模・成長見込み



海外メンテナンス事業数



廃棄物発電市場の成長見通し



経済産業省「蓄電池産業戦略推進会議 資料3」(2026年4月17日)を基に作成

Modor Intelligence資料を基に作成

リスク・課題と対策

リスクは、需要変動や価格競争の影響を受けやすいことです。近年はEV化への投資が減速。特定の市場に依存しすぎた反省を踏まえ、AIデータセンター向けUPS・ESS、再エネ向け蓄電池、半導体向け封止材(EMC)など多分野への事業展開を図り、北米、欧州、アジアなど事業地域の分散も進めています。

金属加工設備市場では、海外を中心に地場メーカーが台頭。価格競争が激しさを増すとともに、顧客サイドでは技術者不足や技能伝承などの課題が顕在化しています。こうした状況を受け、設備単体の販売から、設備・エンジニアリング・保守を組み合わせた「ターンキービジネス」への転換を図り、価格競争に依存しない付加価値の創出を目指します。

成長戦略

2030年に向けて「環境・エネルギー・生産プロセスの課題を解決する事業部」への進化を目指します。電池・半導体・高機能樹脂領域では、長年蓄積してきた混練・粉砕プロセスの知見やデータを基に(株)クボタとの前工程を含めたシステム提案や(株)日立ハイテクとのプロセスインフォマティクス技術などの協業を通し、高い付加価値を提供できる体制づくりを進めます。金属加工領域では、鍛造プレスやベンディングロールを中心に、設備・エンジニアリング・保守を一体で提供する「ターンキービジネス」を展開し、グローバル保守を含むストック型収益を成長の柱に据えます。環境・エネルギー領域では、中規模産廃焼却発電設備の実績拡大に加え、CO_2回収や廃プラスチックのケミカルリサイクル技術の商材化を推進。資源循環・脱炭素分野での事業拡大を目指します。このように3事業領域いずれにおいても、ライフサイクル全体で付加価値を生み出す事業ポートフォリオの構築を図ってまいります。



素形材エンジニアリング事業部　産業界のユーティリティープレーヤー

骨材資源や鉄鋼をはじめとする産業分野に破砕機器、耐熱・耐摩耗鋳物製品、鉄道用ブレーキディスク、大型水中ポンプなどの製品や、プラントの設計・施工といった周辺サービスを提供。事業環境の変化を見据え、AIによる自動化や省人化への対応も進めています。

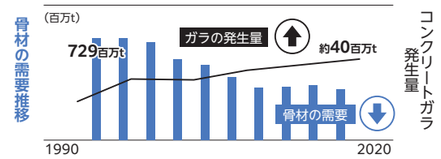


自動調節機能を搭載した「プレージコーンクラッシャー」

事業環境・業界トレンド

製鉄分野では粗鋼生産量の減少に伴う設備合理化が進む一方で、カーボンニュートラルに向けた高効率設備や新製鉄プロセスへの投資が進展。セメント分野でも公共投資の縮小により、市場が縮小傾向にあります。砕石分野では公共事業減少に伴う骨材需要の伸び悩みに加え、採石場の人手不足が深刻化。建設発生土や廃棄物を現場内で処理・再利用でき、省人化や作業効率化にも寄与する移動式破砕機へのニーズが高まっています。電力分野では、新設火力発電所向け需要は減少。一方で既存設備の長寿命化や更新、再エネ関連設備という新たな需要が生まれています。このように、当事業部が事業を展開するいずれの分野においても、従来の生産活動を支える設備の需要から設備更新や資源循環、脱炭素対応に応える設備需要へと傾向が移行しています。

骨材需要とコンクリートガラ(瓦礫)の発生量



経済産業省資料を基に作成

リスク・課題と対策

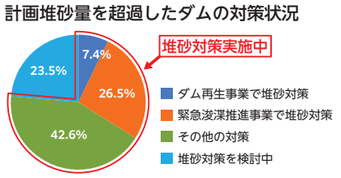
需要変化の背景には、公共投資の減少や人口減少、人手不足など複合的かつ長期的な要因があり、従来の設備・消耗部材需要のみに依存した成長はもはや困難です。そこで「設備更新、省人化・自動化、資源循環」を新たな成長機会に位置づけました。砕石分野では画像解析やAIを活用した運転支援技術を開発し、省人化ニーズへ対応。さらに資源循環事業の拡充に向け、三協機械(株)と事業統合を行いました。同社はアスファルト・コンクリート破砕プラントを中心に、リサイクル事業を展開。当事業部が持つ各種技術力とのシナジー効果により事業ポートフォリオを拡大し、既存顧客への提案力向上と新規市場開拓の両面から収益力強化を図ってまいります。

成長戦略

2030年に向けて、社会や顧客が抱える多様な課題に応える「ユーティリティープレイヤー」への転換を目指します。引き続き耐熱・耐摩耗鋳物や破砕関連製品を基盤事業とし、新たな成長領域である廃棄物処理や資源リサイクル事業などを拡充してまいります。1960～70年代に整備されたインフラの更新が進むなか、コンクリート廃材の増加が見込まれます。当事業部はNEDO 事業に参画し、廃材から高品質な再生骨材をつくる技術の実用化に取り組んでいます。国内のダムでは、流入した土砂が湖底に堆積することで貯水能力や治水機能が低下。そこで、長年培った大型水中ポンプ技術と破砕・搬送技術を組み合わせたダム堆砂浚渫システムの実証実験を進めており、将来的にはダム維持管理のソリューションとして展開を目指します。こうした取り組みから、社会課題の解決を通して持続的な事業成長を目指します。



計画堆砂量を超過したダムの対策状況

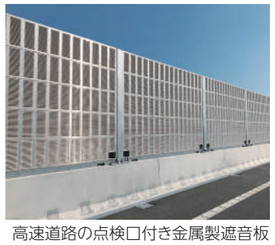


国土交通省資料を基に作成

産業建設資材事業

建材事業部　変革する建設現場の課題に応える

建設現場におけるさまざまなニーズをカタチにし、工場設備から巨大な構造物の建設まで、幅広い事業を通して社会資本の形成に貢献してきました。今後は更新や脱炭素という新たな需要に適応し、現場の課題をトータルに解決できる事業部への転換を目指します。

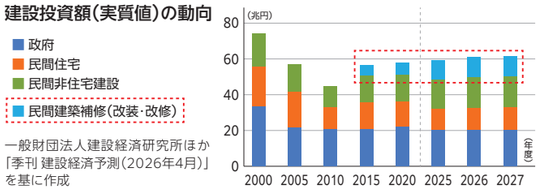


高速道路の点検口付き金属製遮音板

事業環境・業界トレンド

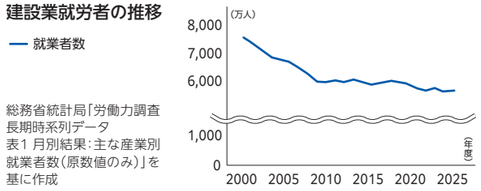
建設業界においては、短期的にはコロナ禍で停滞していた需要の回復が見られる一方で、中長期的には市場の縮小が見込まれています。その背景には、人口動態の変化に加え、就労者数の減少や労働環境の制約による需要構造の変化があります。こうした状況のなか、今後数年の間に従来のような数量拡大による売上成長には限界が訪れると考えています。その一方で、建設投資に占める維持修繕工事の比率は上昇傾向にあり、高速道路のリニューアル案件の増加といった新しいトレンドが生まれています。これは1960～70年代につくられたインフラが一斉に更新時期を迎えているためで、改装・改修分野は今後も継続的に一定の市場規模が見込まれています。

建設投資額(実質値)の動向



一般財団法人建設経済研究所ほか「季刊 建設経済予測(2026年4月)」を基に作成

建設業就労者の推移



総務省統計局「労働力調査長期時系列データ
表1 月別結果:主な産業別就業者数(原数値のみ)」を基に作成

リスク・課題と対策

建設業界における主なリスクとして、新設案件の減少、原材料費・物流費の高騰、人手不足による工期遅延などが挙げられます。価格・納期・効率や、脱炭素などの環境対応について、顧客から求められるレベルも高度化しています。

こうした変化を事業上の制約ではなく「顧客課題を解決する新たな機会」ととらえ、収益構造の変化や事業ポートフォリオの最適化を進め、より高い付加価値の提供を可能にする体制を構築します。その基盤となるのが、当事業部が長年にわたって培ってきた顧客基盤や、幅広い製品・サービスを提供してきた実績です。これらを他者との差別化ポイントとし、顧客ごとの課題に応じた提案型ビジネスの強化に取り組んでまいります。

成長戦略

事業環境の変化を踏まえ、「建材を販売する事業部」から「課題解決を提案する事業部」への転換を進めています。目指すのは、建設現場に最適な価値を持続的に提供する「提案型ソリューション企業」です。

具体的には、メンテナンスの効率化により点検・維持管理の負担やコストの低減を図るサービス、工期短縮や施工品質、安全性向上を実現する施工支援、人手不足が深刻化する現場を支援するソリューションなど、これまで提供してきた製品やサービスのノウハウにデジタルをはじめとする技術を組み合わせ、現場ごとの課題にきめ細かく対応できる体制づくりに注力します。

こうして従来の量を追う拡大による成長から「質の追求と変革による成長」へのシフトを図り、顧客ニーズに応じた提案やサービスの提供を強化。各プロセスにおける付加価値を高めることで、収益性の向上を図ります。

課題解決を提案する事業部へ

建設就業者数の減少・高齢化	→ 省力化・省人化工法、自動化、DX化
数量拡大型需要の限界	→ 高付加価値提案・リニューアル・改修領域
建築補修・改修投資	→ メンテナンス、施工支援、課題解決型提案

化成品事業部　FRPを軸にストックマネジメント事業へ

FRP(繊維強化プラスチック)をコア技術とする化成品を、電力、農下水、建設などの幅広い分野に供給。今後は老朽化したインフラの更新や長寿命化という新たな社会課題にワンストップで対応できる、ストックマネジメント型事業部への転換を目指します。

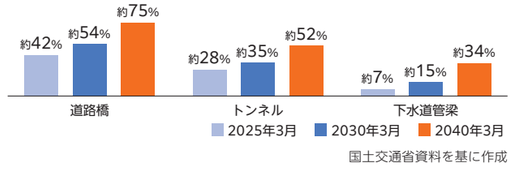


道路の延命工事の効率化に貢献する「FSグリッド」

事業環境・業界トレンド

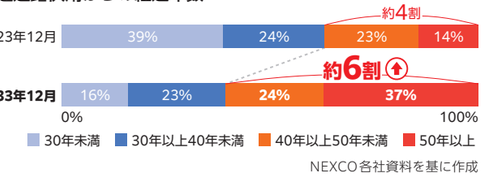
日本の社会インフラは、1960～70年代に集中的に整備された施設が一斉に老朽化。新設中心から「維持管理・更新中心の時代」への転換が生じています。下水道管路は全国49万kmのうち耐用年数50年を経過した管路が約3万km、20年後には20万km(40%)に。高速道路橋については供用後40年以上が約40%、10年後には約60%に。農業水利施設では、7700ある基幹的施設のうち58%が標準耐用年数を超過。国はストックマネジメント推進事業を拡充し、診断技術の高度化や高リスクパイプラインの緊急調査に乗り出しています。これらの維持管理を担う自治体や事業者の人手不足も慢性化しており、従来とは異なる点検・補修体制への転換が求められています。

建設後50年以上の社会資本の割合



国土交通省資料を基に作成

高速道路供用からの経過年数



NEXCO各社資料を基に作成

リスク・課題と対策

インフラ市場は成熟期へ移行しており、新設中心から更生・更新・維持管理を軸とした事業への転換を図ってまいります。FRP製品の需要拡大が期待される分野として、電力インフラ市場に注力しています。半導体工場やデータセンターの建設拡大に伴い、日本の電力需要は20年ぶりの増加局面を迎えています。当社は長年にわたりケーブル保護管を供給してきた実績を有しており、既存顧客との関係や知見を生かしながら、電力分野におけるFRP製品のラインナップ拡充と販売拡大を進めてまいります。

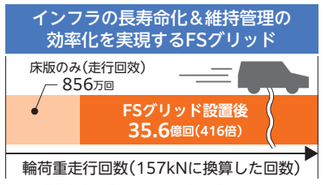
経営リスクとしては、FRPの原材料である石油化学製品の価格上昇や調達不安定化があります。これについてはリサイクルなどの資源循環や脱炭素に向けた技術開発や仕組みづくりを進め、競争力を高めてまいります。

成長戦略

2012年の笹子トンネル天井崩落事故を契機に、国は道路橋やトンネルなどのインフラ構造物の定期点検・近接目視点検を義務化。全国で点検需要が発生する一方で、点検要員の不足が社会課題となっています。

そこで、軽量・高耐食・高耐久というFRPの特徴を生かしたソリューションの提供により、課題解決と事業成長の両立を図っています。その一つが「FRP検査路」で、点検作業者の安全なアクセスを確保するとともに橋梁の長寿命化に貢献します。

また、「FSグリッド」はコンポジットプロジェクト室と(株)IHIインフラスクエアの共同開発品で、大規模な交通規制を行わずに補強対策の実施が可能です。従来の床版取替工事と比較して工期・CO_2排出量ともに約50%削減します。今後はFSグリッドを単なる補修材料でなく「インフラの長寿命化と維持管理の効率化を実現するソリューション」と位置づけ、事業拡大を目指します。



「第13回道路橋床板シンポジウム論文報告集」を基に作成

新任事業部長3名が綴る「マイパーパス」

6事業部のうち3事業部で、新たな事業部長が着任しました。それぞれの事業領域において、3人はどのような使命感を持ち、未来への展望を描いているのか。新たな価値創造と成長に向けた考えを紹介します。

マイ パーパス 「信頼」という土台の上に成長の種をまく



バルブシステム事業部長
中川 康司

バルブは水やエネルギー、各種プラントの稼働を支える重要な機器です。バルブシステム事業部の存在意義は「社会や産業を支えながら時代の変化に合わせて価値を広げ続けること」にあります。そのためには販売、開発、生産、工事、サービスといった各機能の拡大や関係事業体との連携を強化し、既存事業で着実に稼ぎながら次の成長の「種をまく」ことが必要です。私はキャリアのほぼすべてが工場勤務でしたが、事業は信頼の積み重ねの上に成り立っており、信頼は日々の行動の積み重ねでしか得られないと感じています。だからこそ、一人ひとりが力を発揮し主体的に挑戦できる環境をつくりつつも、その前提として品質や納期などの約束を必ず守る姿勢の徹底を図っていきたいと考えています。こうして、社会に必要とされる総合バルブ事業を皆と一緒に築いていくことが、私に課された使命でありパーパスです。

マイ パーパス 「つなぐ」ことで成長に向けた価値の創造へ



機械システム事業部長
山崎 晃史

機械システム事業部の存在意義は「顧客課題を解決し、必要とされ続ける機械メーカーとして産業インフラの革新を支え、社会の持続的な発展に貢献すること」にあります。私たちは「コア技術の深化×新技術への挑戦」を軸に、事業に取り組んできました。今後も現場の困りごとを解決し、顧客の競争力や事業運営を支える存在であり続けたいと願っています。そこで私が大切にしているのが、3つの「つなぐ」価値観です。一つ目が「現在と未来とつなぐ」、すなわち未来のあるべき姿を起点に、新たな価値を創造し事業成長を図ること。二つ目が「人をつなぐ」(人材育成と組織の継承)、三つ目が「部門内外をつなぐ」(顧客や他部門との協働)という価値観です。これらの「つながり」を力に変え、持続的な成長を実現するため、一人ひとりが安心して挑戦できる組織環境を着実につくることが私のパーパスです。

マイ パーパス 培ってきた価値を発展させ新たな課題の解決へ



建材事業部長
阿部 隆

建材事業部の存在意義は「建設・土木のあらゆる分野を支えること」にあります。営業畑が長かった私は入社以来、「栗本さんで良かった」という言葉を幾度となくいただきました。製品や工法の提供にとどまらず、課題解決型の提案を続けてきたことが信頼につながったのだと思います。この伝統的な営業手法を次世代に引き継ぐことが、私の使命です。特に近年は、建設に携わった建造物の多くが寿命を迎えようとしています。この課題に対応すべく、新築・新設で培ったノウハウを生かし、リニューアルを軸にした新たな事業を展開してまいります。そこで大切にしたいのが「常に建設的であること」です。いくら素質や能力があっても、熱意と前向きな姿勢がなければ成果は得られません。社会に貢献することで人と組織が成長する。そのような好循環を建材事業部からつくり出し、次世代へとつなぐことが私のパーパスです。

技術資本(知的資本)で未来を切り拓く | 社会課題の解決を起点に価値を創造

クリモトグループは、研究開発、人材、知的財産を技術資本(知的資本)に位置づけています。技術資本(知的資本)は、社会課題の解決を通じて持続的な成長を実現するための重要な経営基盤です。インフラ老朽化への対応やカーボンニュートラルの実現、省人化・省力化など、社会課題が高度化・複雑化するなか、当社ではこれらの課題を起点に技術開発テーマを設定し、新製品・新サービスの創出や事業化を推進しています。技術資本(知的資本)は単なる研究開発成果ではなく、社会価値と経済価値の両立を実現し、将来の事業機会を創出する価値創造の源泉です。当社は技術資本(知的資本)を未来の成長に向けた重要な資本として活用し、持続的な企業価値向上を目指しています。

技術資本(知的資本)が生み出す価値創造

社会課題
- インフラ老朽化
- 防災・減災
- GX・資源循環
- 環境規制対応
- 省人化・効率化

技術資本(知的資本)
- 技術・ノウハウ
- 技術人材
- 知的財産
- 実証データ
- 共創ネットワーク(大学・研究機関・企業など)

研究開発・事業化
- 耐震管GX形ダクタイル鉄管
- ハイブリッドシステム工法・DSW工法
- 再生骨材製造システム
- 鉛フリー銅合金
- マグネシウム合金
- 微細気泡技術(HydroSpear™)
- 磁気粘性流体(SoftMRF®)
- など

創出する価値

社会価値
- インフラレジリエンス向上
- CO_2排出削減
- 資源循環促進
- 環境負荷低減
- 生産性向上

経済価値
- 新製品創出
- 新事業創出
- 市場拡大
- 競争優位の確立
- 企業価値向上

技術・知財・事業をつなぐ開発委員会

開発委員会を中心に、新技術・新製品開発や知的財産に関する情報共有と施策検討を行い、全社横断での連携を推進しています。研究開発テーマごとに技術部門と知財部門が連携し、事業化を見据えた開発活動を推進しています。
また、産学官連携やオープンイノベーションを活用しながら、新たな技術創出と社会課題解決に取り組んでいます。

開発委員会

担当取締役
執行役員 技術開発室長

「技術立社」の具現化に向けた横断的活動
- 技術課題および技術経営資源に関する情報共有
- 技術関連行事の企画立案・運営支援
- 技術関連規程の維持管理
- クリモト技報(技術文集)の発行

研究開発予算の配分、進捗状況の管理

6事業部	グループ会社	技術開発室	知的財産部	コンポジットPJ室
事業領域に特化した開発		事業部連携、新規事業創造		FRPに特化した新事業の確立

技術・人材・知財をつなぐ仕組み

技術情報の蓄積・共有・継承
全社技術システム構築委員会を中心に技術ライブラリやeラーニング基盤の整備を進め、技術情報の蓄積・共有・継承を強化。技術者のスキル向上と技術資本(知的資本)の高度化を図っています。

技術人材の育成
専門性の高い人材の採用・育成に加え、研修・OJT・資格取得支援などを通じて、次世代を担う技術人材の育成と組織力の強化に取り組んでいます。

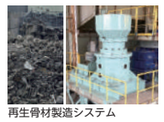
知的財産戦略
知的財産基本方針に基づき、独自技術の権利化と活用を推進し、競争優位の確立と事業価値の向上につなげています。事業部門・技術部門・知財部門が密接に連携し、事業戦略に貢献し得る知財活動を展開しています。

社会課題を起点とした技術開発



耐震管GX形ダクタイル鉄管

インフラ老朽化・防災への対応
耐震管GX形ダクタイル鉄管のラインナップ拡充やハイブリッドシステム工法・DSW工法の展開により、管路更新の効率化と耐震化を推進。安全・安心な社会インフラの維持とレジリエンス向上に貢献します。



再生骨材製造システム

GX・資源循環への対応
撤去管の再資源化、FRPリサイクル技術、再生骨材製造システムの開発を推進。バイオコークスや循環型バイオ燃料の活用も進め、循環型社会の実現とCO_2排出削減に貢献します。



鉛フリー銅合金(クリカシリーズ)　マグネシウム合金(KEHMA®シリーズ)　微細気泡技術(HydroSpear™)　磁気粘性流体(SoftMRF®)

環境規制対応・新市場創出
RoHS指令対応の鉛フリー銅合金や軽量化に貢献する難燃耐熱マグネシウム合金に加え、微細気泡技術「HydroSpear™」や磁気粘性流体技術「SoftMRF®」などの先端技術開発を推進しています。環境負荷低減や作業環境改善に貢献するとともに、将来の新市場・新事業創出につながる技術資本として育成を進めています。

技術資本(知的資本)KPI (2025年度実績)

研究開発投資額(単体)	研究開発費率(単体)	研究開発投資額(連結)
15.9億円	1.9%	20.1億円

特許公開件数	特許保有件数
71件	668件