

事業別戦略 | 加工品事業

環境変化を機会に、現場力と市場起点で収益構造を転換

執行役員
営業部門
加工品営業本部長
石垣 竜一



外部環境は大きく変化しています。原材料価格や物流コストの変動に加え、環境規制の強化や市場構造の変化が同時に進み、従来の延長線上では収益確保が難しい局面にあると認識しています。一方で、水資源や防災、食料といった社会基盤に関わる分野では、当社の技術が果たすべき役割は着実に高まっており、社会からの期待の大きさを改めて実感しています。

加工品事業は、ネトロン®、一軸延伸フィルム、土木資材、農業資材といった製品群を通じて、水処理、防災・減災、農業生産等の分野で社会インフラと生活基盤を支える役割を担っています。

こうした認識のもと、2025年度は構造改革と強みの再定義に軸足を置き、事業の足腰を見直してきました。ネトロン®では採算性を重視した製品・用途の選別と生産体制の見直しを進めるとともに、金型技術の高度化にも取り組みました。一軸延伸フィルムでは高付加価値品へのシフトを進め、収益構造の改善を図っています。土木資材では設計から施工指導までの一貫体制を強みとして、防災・減災需要を着実に取り込みました。農業資材においても高機能製品の拡販と品質改良を通じて収益性を高めています。これらの取り組みを通じ、自社の強みを発揮すべき領域をより明確にすることができました。

更に、事業のあり方そのものも見直しています。従来の製品起点の発想から転換し、市場や顧客課題を起点に価値を設計することで、水処理、防災、省エネルギーといった成長領域に対し、よ

り実効性の高いソリューションを提供する体制へと進化させています。各セグメントの技術や顧客接点を横断的に活用し、単なる製品供給にとどまらない価値創出を目指してきました。

2026年度は、これまで積み上げてきた改革の成果を確実に収益へと結び付ける段階に入ります。最適生産体制の確立や銘柄統廃合による効率化、販売網の再整備を着実に進めるとともに、現場力の向上や人材育成を通じた基盤強化にも力を入れます。加えて、サステナブル製品対応の拡充や新市場開拓を加速し、収益性と社会価値の両立をより高い水準で実現していきます。

加工品事業は、社会インフラや生活基盤を支える重要な役割を担っています。同時に、当社パーパスの「守る」を、機能部材として確実に形にしていける領域でもあります。情報や価値を正確に伝達し、製品品質や信頼性として具現化する——その役割を担っていると認識しています。

環境変化を単なる制約としてではなく、新たな価値創出の機会と捉え、現場に根差した変革を着実に積み重ねてきました。こうした取り組みを通じて、当社が競争力を発揮できる領域はより明確になってきたと実感しています。

今後は、そうした強みを更に磨き込みながら、用途特化型の製品開発と技術の高度化を進め、特定領域において確かな競争優位を確立していきます。その積み重ねこそが、社会の持続的発展に貢献し続ける事業の姿につながると考えています。



長期戦略に対する2025年度の取り組み

● ネトロン® 工材	水処理用資材を軸とした収益性改善と生産体制最適化による事業基盤の強化
● ネトロン® 包材	採算性重視の製品選別と価格正銘柄の統廃合による収益構造の改善
● 一軸延伸フィルム	高付加価値品比率の向上と産業用途展開による利益改善および新規市場開拓
● 土木資材	ジオセル工法の展開強化による防災・減災需要の取り込みと事業成長の加速
● 農業資材	エナジーシリーズの拡販と高機能製品展開による省資源化対応と収益拡大