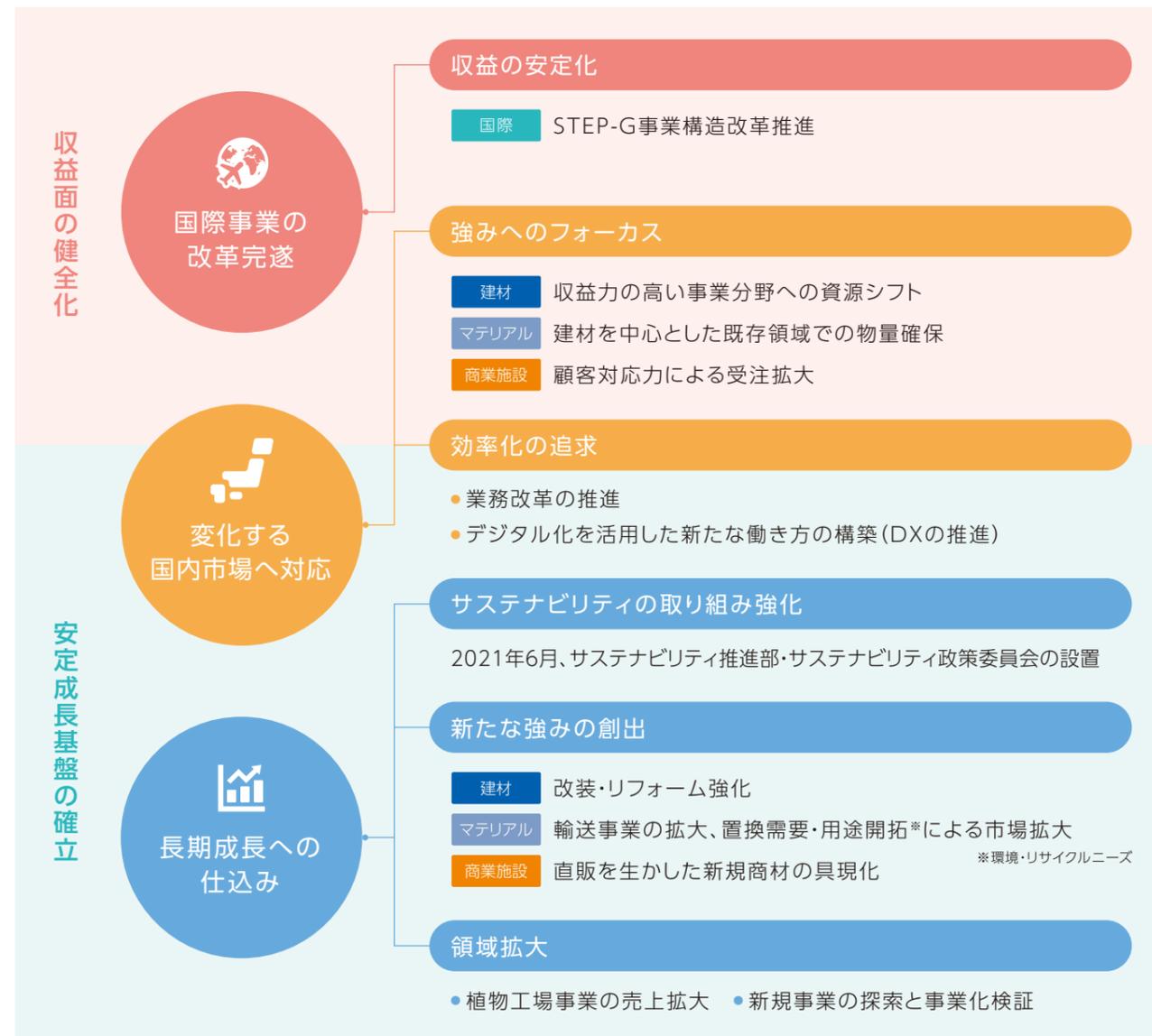


## 中期経営計画 (2022年5月期～2024年5月期)

VISION2030への第1段階として、中期経営計画では下記の方針に基づく施策を推進しています。

### 収益面での健全経営を確立し、安定的に成長する企業グループへ

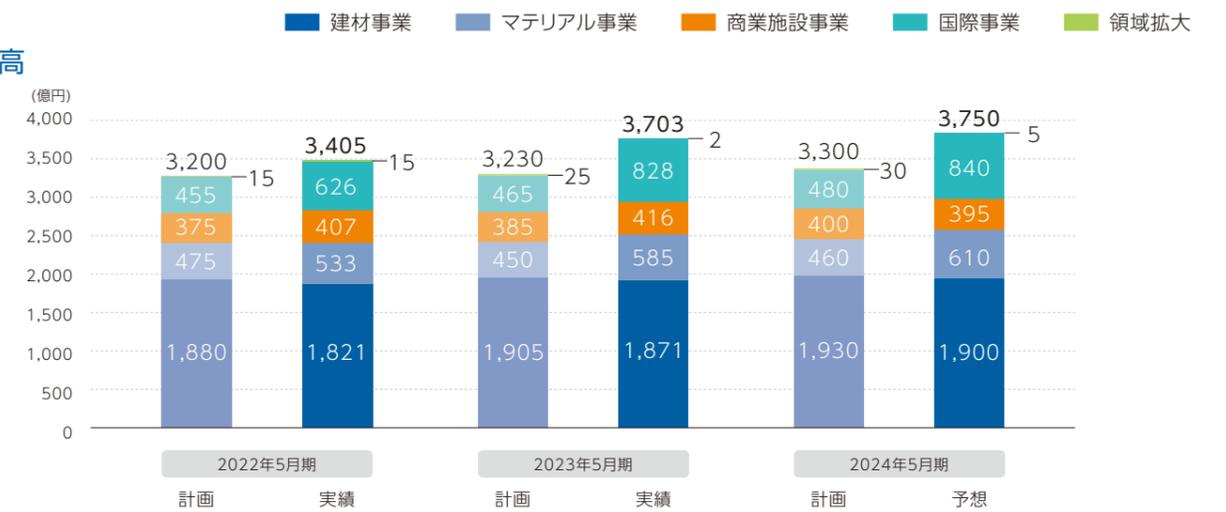


### 経営指標

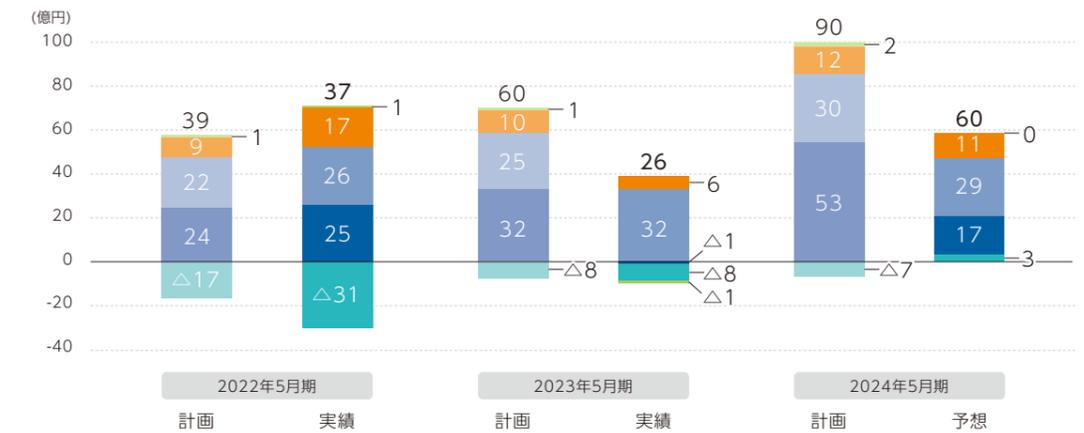
	2021年5月期 実績	2024年5月期 目標
自己資本比率	32.1%	33%以上
配当	1株当たり15円	安定配当を基本としつつ 業績・内部留保の充実を勘案
ROA (純利益ベース)	0.7%	1.9%
ROE (純利益ベース)	2.2%	5.9%

## 2023年5月期の振り返りおよび今後の見通し

### 売上高



### 営業利益



### 2023年5月期 振り返り

#### 売上高 計画比473億円増収の3,703億円

- 価格改定による売上の増加
- マテリアル事業および国際事業におけるアルミ地金市況に連動する売上の増加

#### 営業利益 計画比33億円減益の26億円

- エネルギー価格や資材価格の上昇影響
- 建材事業における市場停滞を受けた販売物量の減少影響

### 中期経営計画3期目(2024年5月期) 業績見通し

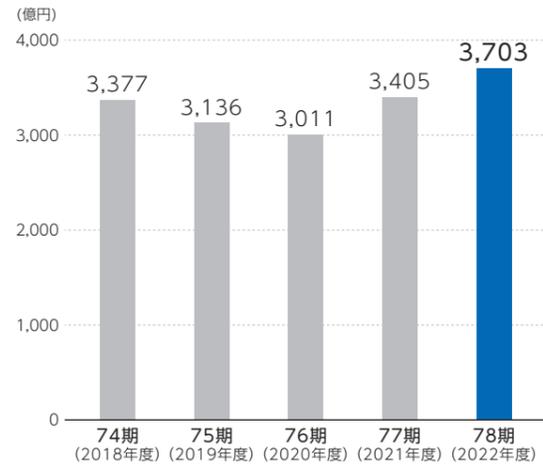
#### 売上高 計画比450億円増収の3,750億円

- アルミ地金市況に連動する売上の増加および価格改定による売上の増加
- 国際事業における自動車分野での物量増

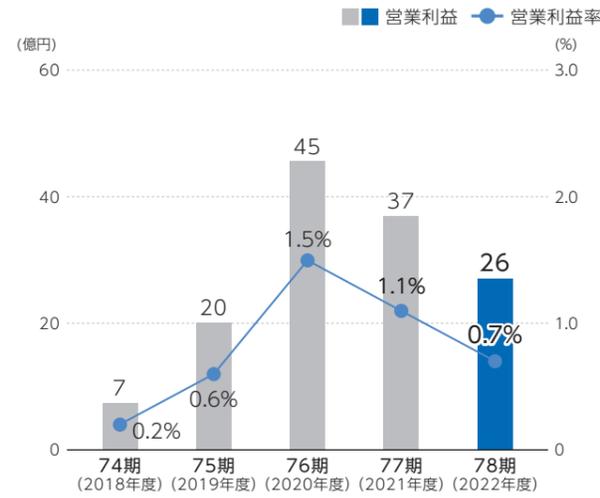
#### 営業利益 計画比30億円減益の60億円

- アルミ地金価格や各種エネルギーを含めた諸資材価格の上昇が中期経営計画を大きく上回る
- 建材事業における国内建設市場の停滞による販売物量の減少影響
- 国際事業では自動車分野での物量増やコスト削減によりセグメント黒字化の見通し

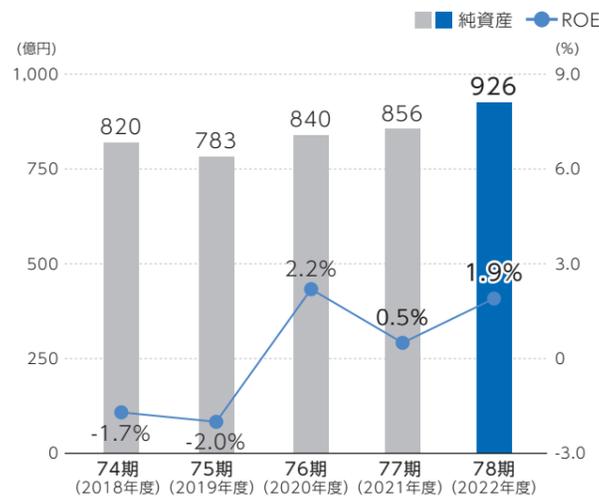
売上高



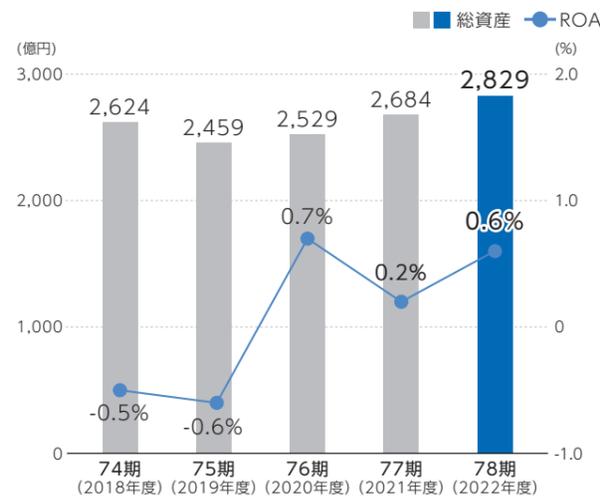
営業利益 / 営業利益率



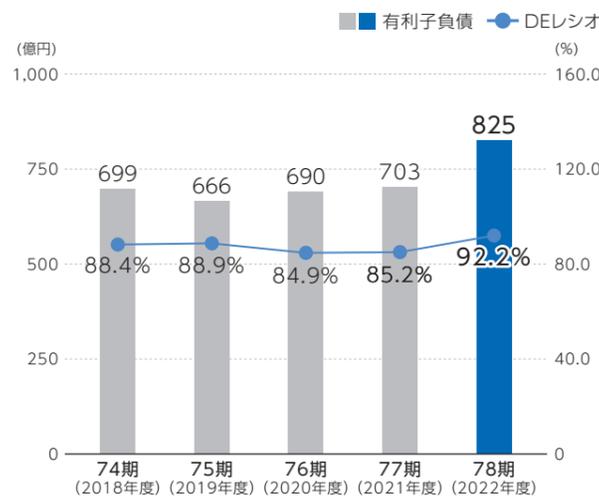
純資産 / ROE



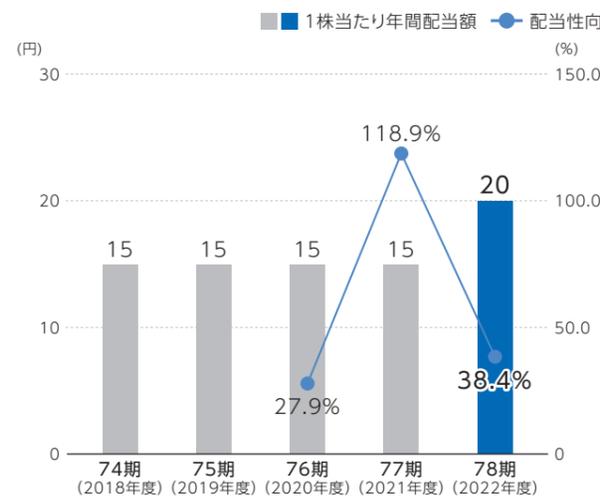
総資産 / ROA



有利子負債 / DEレシオ

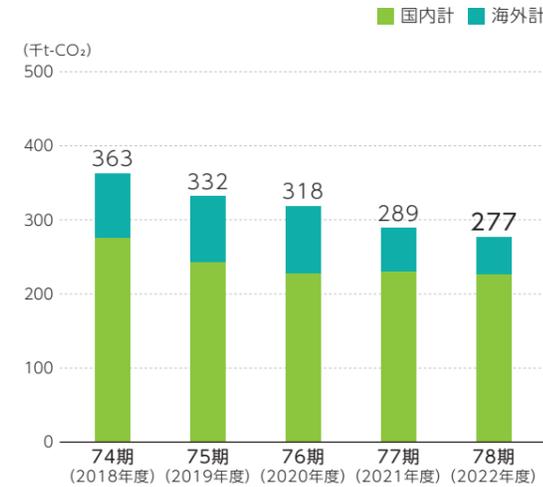


1株当たり年間配当額 / 配当性向

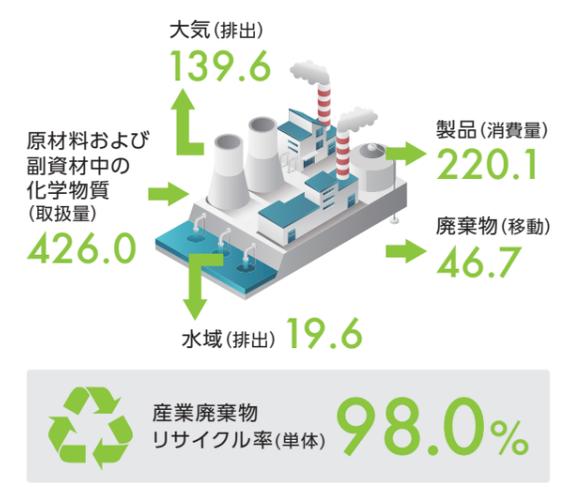


E Environment 環境

温室効果ガス(GHG)排出量推移 国内 / 海外

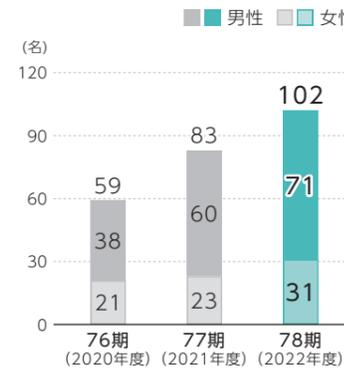


全社PRTR対象物質マテリアルバランス(国内) (単位:t)

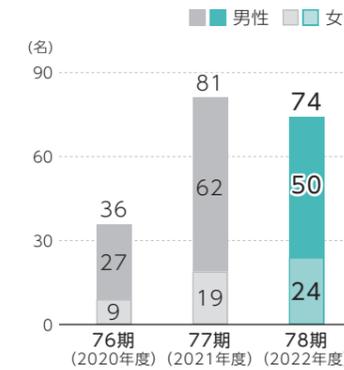


S Social 社会

新卒採用人数(単体)



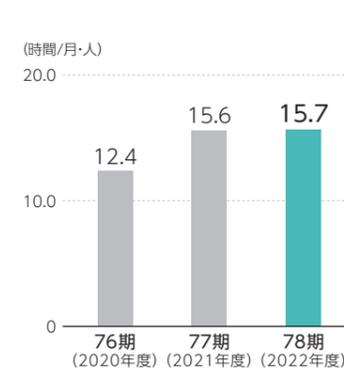
キャリア採用人数(単体)



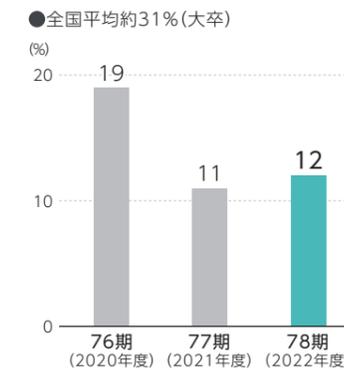
平均勤続年数(単体)



時間外労働時間(単体)



新規学卒採用者3年未満離職率(単体)



育児休業制度取得率(単体)



G Governance ガバナンス

取締役の人数(単体)	12名	社外取締役の人数(単体)	4名	監査等委員の人数(単体)	5名 (うち社外3名)	情報セキュリティ研修(単体)	12回	コンプライアンス研修(国内)	10回
取締役会開催回数(単体)	18回	取締役・監査等委員の取締役会への出席率(単体)	98.7%	重大な情報セキュリティ事故件数(単体)	0件	コンプライアンス通報・相談案件(国内)	6件		

# 建材事業

三協アルミ社



三協アルミ社  
社長  
西 孝博

## INTERVIEW

建材事業は、ビル建材、住宅建材およびエクステリア建材の開発・製造・販売を行っています。

2023年5月期の建材事業を取り巻く市場環境は、住宅・エクステリア事業に大きな影響を与える持家着工数が前年度比約88%と大きく落ち込みました。また、ビル事業の指標となる非木造着工床面積は、合計では前年度並みでしたが、サッシの少ない工場建設が増加するなど全体としては弱い動きとなりました。さらに、アルミ地金価格は高止まりの状況が続き、諸資材やエネルギー価格も想定以上に上昇しました。このような厳しい環境のもと、商品の価格改定やリフォーム商材などの販売を促進するとともに、経費の抑制や、適正な利益水準の確保に努めてまいりました。

今後は経済活動の正常化が進む一方、国内の建設市場はさらに厳しさが増すことが予測されます。そのような中でも引き続き三協立山の中核事業としての責任を果たすべく、事業の安定黒字化に向けて尽力いたします。まずは足元において、ビル建材事業では「中低層向け基幹サッシの拡販と改装リフォームの強化」、住宅建材事業では「収益改善と省エネ・リフォーム需要への対応強化」、エクステリア建材事業では「新商品投入による売上拡大と事業領域拡大に向けた対応強化」を進めます。また、サステナビリティの取り組みにつきましても、CO<sub>2</sub>排出量削減に向けての各施策に加え、環境に配慮した商品の開発・販売も強化してまいります。

先行き不透明な事業環境が続きますが、“明るく、楽しく、前向きに”を合言葉に、社員一人ひとりがコンプライアンスを遵守し、お客様へのサービス向上に努めてまいります。

### ビル建材

サッシ、ドア、カーテンウォール、改装、フロント、手すり、内外装建材、環境商品、その他

### 住宅建材

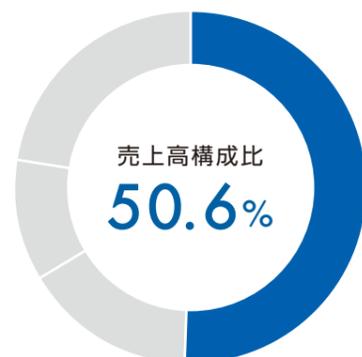
玄関ドア、窓、防犯配慮商品、インテリア建材、窓まわり商品、その他

### エクステリア建材

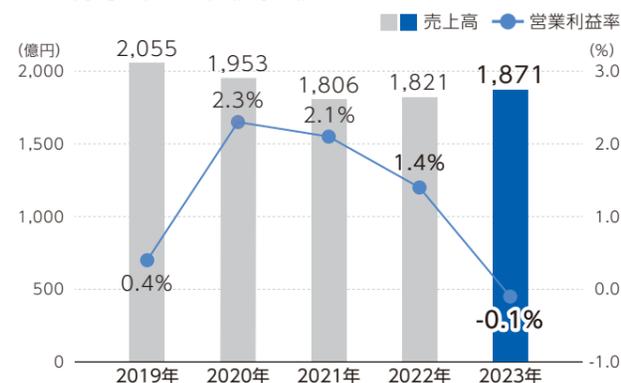
門扉、フェンス、カーポート、テラス、ガーデンルーム、サイクルポート、通路シェルター、その他



### セグメント別売上高比率



### 建材事業の業績推移



## ビル建材事業

### 事業環境

- 都市部の再開発事業の堅調な推移
- 住居改修補助事業などによる高断熱リフォーム需要の拡大
- カーボンニュートラルに向けたZEB/ZEHの取り組み加速

### 課題とリスク

- 新築市場の縮小
- 建設資材高騰、人手不足・技能労働者減少など建設コストの上昇
- 同業他社との価格競争激化
- エネルギーや諸資材価格の上昇影響への対応

### 事業の強み

- 営業力と部材組立機能を有する代理店販売網
- 施工店様との強いパートナーシップ
- パイオニアとしての自然換気商品
- 業界トップシェアを誇る手すりの商品ブランド力

### リスクへの対応

- リフォーム市場への提案、販売体制の強化
- 代理店様の機能を生かすバックアップ体制構築、対応商品の拡充
- 省人化、自動化への設備導入によるコストダウン、多能工化推進
- 価格改定のさらなる浸透

### 注カテーマ

## 新たな市場領域への挑戦とカーボンニュートラル貢献商品・サービスの拡充

エンボディードカーボン<sup>\*1</sup> / オペレーショナルカーボン<sup>\*2</sup>削減に寄与する商品の開発・投入

三協BIZ<sup>\*3</sup>を活用したCRM<sup>\*4</sup>強化

ビル用防火戸サッシの差別化商品の拡充

販売、商品両面からの代理店様強化策の推進

\*1 エンボディードカーボン:製品の生産にかかる環境負荷(建物の建設から解体・廃棄までにかかるCO<sub>2</sub>総排出量) \*2 オペレーショナルカーボン:製品の使用中に発生する環境負荷(建物の運用に関連するCO<sub>2</sub>排出量) \*3 三協BIZ:代理店・販社向けビル事業部公開サイト \*4 CRM:Customer Relationship Management、顧客関係管理

## TOPICS

### 国土交通大臣認定防火設備(個別認定)ビル用サッシ「防火型MTG-70R」仕様拡充



遮音性  
**T-3**

2019年4月からビル用防火設備は通則的認定から個別認定へと運用が変更され、それに伴い、国土交通大臣認定防火設備ビル用サッシ「防火型MTG-70R」を発売いたしました。

当初は使用可能なガラスが網入りのみであったため、集合住宅などでは眺望性を損ねてしまうという課題がありましたが、今回視界を遮らない耐熱強化ガラス仕様の認定も取得。また、複層ガラスの押えにガスケット仕様を追加し、遮音性能T-3も実現(引違い窓)。エンドユーザーの皆様へさらに快適な空間の提供が可能となりました。一方、開発時には枠材の共通化など生産面でも配慮いたしました。



三協アルミ社  
ビル事業部  
ビル商品部  
ビル商品開発一課  
石原 典継



[参考URL]  
[https://buildingsash.net/products/bouka/bouka\\_sash/mtg70r/](https://buildingsash.net/products/bouka/bouka_sash/mtg70r/)

# 建材事業

三協アルミ社

## 住宅建材事業

### 事業環境

- 新設住宅着工戸数の減少
- リフォームおよび非住宅木造建築市場の伸長
- 省エネ基準強化と省エネ商品需要の高まり

### 課題とリスク

- 新築市場の縮小
- カーボンニュートラル実現に向けた省エネ基準の強化
- 同業他社との価格競争激化
- エネルギーや諸資材価格の上昇影響への対応

### 事業の強み

- 代理店様・販売会社様による全国の流通販売体制
- 「安心・安全・快適」な商品づくり
- サッシ、玄関ドア、インテリアなどによる統合商品と特注品対応力
- 最新技術の導入による省人化生産

### リスクへの対応

- リフォーム市場への対応強化
- 高断熱化商品の開発や提案強化
- 省人化、自動化への設備導入によるコストダウン
- 価格改定のさらなる浸透

### 注カテーマ

## カーボンニュートラル社会に貢献する「安心・安全・快適」な商品の開発

省エネ対応商品のさらなる開発強化

需要拡大が見込まれるリフォーム、非住宅木造建築物向け商品の開発

エンドユーザーへのプロモーション強化

代理店様・工務店様サポートの推進

### TOPICS

## インテリア建材「LiVERNO(リヴェルノ)」リニューアル

LiVERNO  
ちょっといい、ちょうどいい。

ソフト  
クローズ  
機構

Yレール  
仕様

上吊り仕様・アウトセット仕様

インテリア業界ではトレンドの周期が速まっており、コロナ禍を経て、エンドユーザーが住空間に求める質がさらに高まっています。

急速に変化する環境の中、エンドユーザーの皆様が快適な住空間をご提供すべく「ちょっといい、ちょうどいい」をコンセプトに「LiVERNO(リヴェルノ)」の新シリーズを開発いたしました。落ち着いたカラーや抗菌・抗ウィルス加工を施したハンドルを追加し、多様化するインテリアニーズに対応。またソフトクローズ機構は部品をユニット化し簡易施工を実現させ、施工面にも配慮した商品開発を心掛けました。

[参考URL]  
<https://alumi.st-grp.co.jp/news/2023news/hk20230222.html>



三協アルミ社  
住宅事業部  
住宅商品部  
住宅商品企画課

吉野 寿美枝  
※所属は2023年8月現在



## エクステリア建材事業

### 事業環境

- 新設住宅着工戸数の減少
- エンドユーザーのライフスタイルの多様化
- 社会インフラの老朽化
- カタログなどのデジタル化加速

### 課題とリスク

- 頻繁に発生する自然災害
- 技能労働者の減少と高齢化
- エネルギーや諸資材価格の上昇影響への対応

### 事業の強み

- 強固なパートナーシップを有する代理店販売網
- 強み分野(カーポート)を持つオリジナリティの高い商品開発

### リスクへの対応

- レジリエンス(柔軟でしなやか、高強度)の商品開発
- 技能労働者の施工能力向上と省施工商品の開発
- 省人化、自動化への設備導入によるコストダウン
- 価格改定のさらなる浸透

### 注カテーマ

## サステナビリティ起点でのビジネス機会創出による事業領域拡大

セミパブリック、カーボンニュートラル視点での商品開発

デジタルマーケティングを駆使した販売プロモーション

バックオフィス体制構築による業務効率化とお客様満足度の向上

生産ライン構築(省人化、生産能力増強)による安心安定供給の実現

### TOPICS

## ファサード&ガーデン「X.style(クロススタイル)」シリーズ

クロススタイル  
X.style



近年の外構デザインに求められるものは、住宅外観との調和や、カーブスペース、アプローチ、庭空間など各ゾーン間のつながりです。また、お施主様やプランナー様からの多岐にわたるご要望の実現には、商品構成の自由度や優れた敷地対応力が必要です。

「X.style(クロススタイル)」は、ルーフ、スクリーン、ガーデンルームなどの様々なアイテムの自在な組み合わせを可能としながら、シンプルで統一感のあるデザインにこだわった商品です。街並みの価値を高めるエクステリアとして、戸建て住宅だけでなく、集合住宅や公共施設など様々なシーンへ提案領域を広げます。

[参考URL]  
<https://alumi.st-grp.co.jp/products/xstyle/>



三協アルミ社  
エクステリア事業部  
エクステリア商品部  
エクステリア商品企画課

横井 亮祐



# マテリアル事業

三協マテリアル社



三協マテリアル社  
社長  
平能 正三

## INTERVIEW

マテリアル事業は、アルミニウムやマグネシウムのビレットや型材を製造販売しています。建材をはじめ産業機械や自動車・鉄道車両など様々な分野のお客様に、ご採用いただいております。

2023年5月期は、コロナ禍からの社会経済活動の正常化が進む一方で、エネルギーや諸資材価格の上昇などが発生し、収益を圧迫する厳しい経営環境となりました。この環境下、「物量と利益確保」「さらなる成長」に向け、建材を中心とした既存領域の拡大や輸送分野などの将来につながる案件の獲得、加工品案件の取り組みを進めてまいりました。

売上面では、上期は、半導体関連の活況な設備投資を中心とした需要が牽引し、アルミ地金市況に連動する売上の増加などにより増収となりました。利益面では、エネルギーや諸資材価格の原材料価格高騰の影響を受けましたが、収益改善施策の実施により増益となりました。

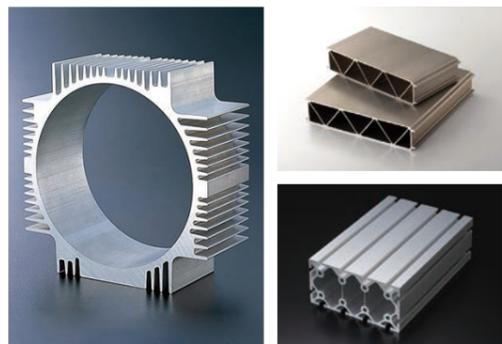
アルミニウム押出型材市場は、短期的には、半導体設備関連が減少するものの、自動車分野の需要が回復傾向となり前年並み、長期的には、建築市場が縮小するものの、自動車、土木インフラ、半導体市場の需要増が見込まれ、市場全体では増加すると想定しています。

マテリアル事業では、「安定的収益確保」と「成長事業拡大による持続的成長」を基本方針と定め、競争優位性の向上や付加価値提案へ向けた取り組みの推進、カーボンニュートラルの実現に向けた対応としてリサイクル性の高いアルミニウム・マグネシウムの可能性追求による用途拡大・技術構築を進めてまいります。また、当社「サステナビリティビジョン2050」に掲げている「循環アルミの使用を促進」に対して当社の主力であるアルミリサイクルの高度化に取り組んでまいります。また、国際事業との連携によりグローバルでのシナジー効果創出を図ります。

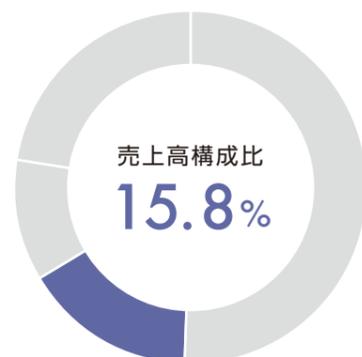
将来成長に向けた基盤の構築を進め、環境変化をチャンスと捉え、さらなる革新と成長に取り組んでまいります。

### アルミニウム・マグネシウムのビレット・押出型材

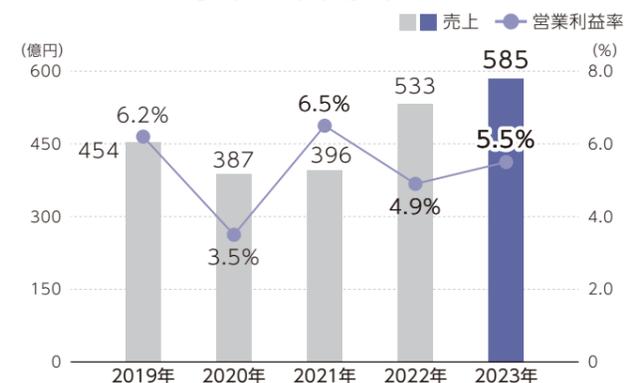
採用分野:自動車、鉄道、産業機械、建材、電気機器、その他



### セグメント別売上高比率



### マテリアル事業の業績推移



### 事業環境

- エネルギーや諸資材価格の上昇傾向
- 地政学的な不確実性による経済減速や調達リスク
- サステナビリティ対応の流れ加速

### 課題とリスク

- 人材確保と育成
- 原材料・エネルギー価格・諸資材価格高騰などコストアップへの対応
- 調達リスクへの対応
- 設備老朽化対応
- カーボンニュートラルなど社会的課題への対応

### 事業の強み

- 国内最大級の生産能力を持つ合金鋳造・型材押出・加工の一貫体制
- 多様なニーズに対応可能な合金・形状・構造などの提案力
- 国際事業とのコラボレーション、日本・欧州・タイ・中国のグローバルな拠点

### リスクへの対応

- 省人化・自動化によるヒト作業の効率化
- 原材料・エネルギー価格・諸資材価格高騰の影響を反映した販売価格の設定
- カーボンニュートラルの実現に向けた対応
- 生産／調達リスクを想定したサプライチェーンの強化
- 将来の成長に向けた事業基盤の構築
- 組織と人材活用による働き方改革とDXの推進

### 注カテーマ

## 将来の成長に向けた事業基盤の構築とグループに対する収益貢献

既存領域でのシェア拡大

自動車事業の拡大

アルミリサイクルの促進

### TOPICS

#### 難燃性マグネシウム合金による新幹線台車カバーの開発



新幹線試験車両 ALFA-X



新幹線台車カバー

撮影:WAC様

NEDO\*1プロジェクトで構築したマグネシウム合金の押出加工技術を活用し、難燃性マグネシウム合金製新幹線台車カバーの試作開発に取り組んでいます。現在は新幹線試験車両(ALFA-X)に開発品を実装し、走行試験を実施中です。

マグネシウムは実用金属の中で最も軽いという長所がある一方で、アルミに比べて押出加工が難しいといった短所があります。高精度で大型の押出型材の作製が要求される今回の開発を通じて、これら課題を克服すべく果敢にチャレンジし、実用化の達成につなげてまいります。

\*1 NEDO:国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構



三協マテリアル社  
技術開発統括室  
技術革新推進部  
マグネシウム技術課

蟹谷 駿

# 商業施設事業

タテヤマアドバンス社



タテヤマアドバンス社  
社長  
池田 一仁

商業施設事業は、店舗用陳列什器やレジ周りのカウンター、サイン・看板などの製造・販売・施工および各種メンテナンスサービスを行っております。全国のネットワークを活用し、多店舗展開を行う小売業様を中心に、幅広い業態からの様々なニーズにお応えしております。

2023年5月期は、長かったコロナ禍にもようやく出口が見え始め、インバウンド需要を含む個人消費が回復傾向にあるなど、小売業のお得意先様にも明るい材料がありました。一方で度重なる商品値上げや慢性的な人手不足、光熱費高騰などへの対策に苦慮されたことと思います。タテヤマアドバンス社も多くのご愛顧により売上高は順調に推移しましたが、利益面では諸資材価格の高騰や為替影響を大きく受けました。その中で、市場環境の変化に合わせて工場や物流拠点の再編などを進めました。

今後も物価高や物流の2024年問題など、小売市場を取り巻く環境は厳しさを増すものと思われます。三協立山グループが「サステナビリティビジョン2050」として掲げる「CO<sub>2</sub>削減」や「資源の循環」の取り組みが、お得意先様の付加価値向上にもつながるように努めます。また、ご協力いただいている価格改定に関しましては、次世代への設備投資や商品開発、人材育成にも活用し、社会に還元できるように尽力いたします。

タテヤマアドバンス社は、これからもお困りごとをともに考え行動することで常に進化し、市場変化をいち早く捉えた商品とサービスの提供により、魅力的な商空間づくりのご提案に取り組んでまいります。

## 店舗什器

陳列什器、カウンター、ショーケース、レジ筐体、内装工事

## サイン・看板

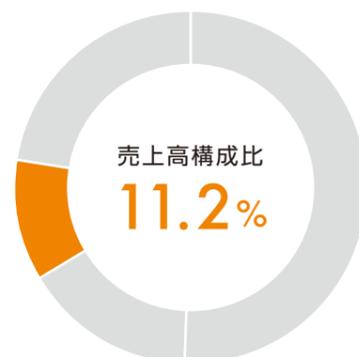
外照式サイン、スタンドサイン、ファサードサイン、突出しサイン、掲示板

## 店舗メンテナンス

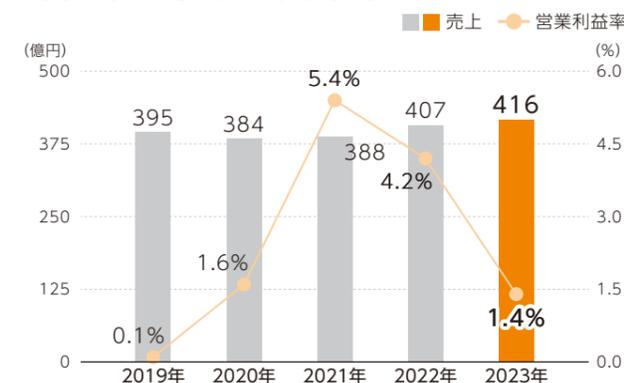
緊急メンテナンス、定期メンテナンス、コールセンター受付代行



## セグメント別売上高比率



## 商業施設事業の業績推移



## 事業環境

- 店舗着工棟数は減少傾向にあるが好調業態は積極出店を維持
- 既存店強化のための改装および省力化・省人化投資が継続
- インバウンド需要を含む個人消費が回復傾向
- 環境配慮型店舗の取り組みが本格化

## 課題とリスク

- 物価高や慢性的な人手不足に伴う出店の減少
- 諸資材価格高騰や為替影響
- 物流2024年問題
- 変化の激しい小売市場への対応遅れによる機会損失
- DX活用による法改正対応や業務効率化

## 事業の強み

- 店舗用什器・サインともに業界トップクラスのシェア
- お得意先様の要望を具現化できる営業対応力と商品開発力
- 全国一律サービスを提供するネットワーク
- 市場のニーズに合わせた柔軟な生産・調達体制
- 24時間365日対応の店舗メンテナンスサービス
- 中国上海における20年近くの実績と現地スタッフ

## リスクへの対応

- 諸資材価格・諸経費高騰を受けた販売価格の改定
- 市場変化に対応した生産調達・物流拠点の最適化
- 法改正やサステナビリティへの取り組み推進
- 中国拠点を活用した海外販売の強化

## 注力テーマ

# 変化の激しい市場環境への柔軟な対応と顧客要望に素早く応える総合力の強化

新たな受注領域と商材へのチャレンジ

外部環境変化に対応するさらなる生産調達・物流改革

DX推進による業務負荷低減・効率化向上

海外事業拡大に向けた基盤構築

## TOPICS

### 内照式「小型片面サイン」



内照式「小型片面サイン」は、内部光源にエネルギー効率が高く長寿命のLEDを使うことでCO<sub>2</sub>の排出を抑え、サステナビリティ社会へ貢献できる商品です。また、低消費電力でありながら光を広範囲に広げることができるT-LED\*1の採用とあわせてアクリル成型板を使用することにより、ボリュームを持たせつつ光ムラが少なく均一に近い発光ができるため、効果的に看板を見せることが可能です。フレーム部分にはアルミ押出型材を使用しております。グループ内のアルミ押出や曲げの高い技術により、細部まで綺麗な仕上がりになっております。

\*1 T-LED:タテヤマアドバンス社の標準LED。従来の蛍光灯器具に近似したLED照明で、点灯時の表示面発光と安全性に配慮した設計により、効率の良い配灯となっています。

[参考URL]  
<https://advance.st-grp.co.jp/products/sign/oneside/>



タテヤマアドバンス社  
開発統括室  
サイン開発部  
サイン開発課  
森 貴規



# 国際事業



国際事業  
代表  
松田 秀樹

国際事業は、欧州(ドイツ・ベルギー)、タイ、中国にある海外子会社において、アルミビレット鋳造、形材押出、加工を行い、主に自動車、鉄道、エンジニアリング、建材分野のお客様に製品を提供しています。

2023年5月期は、ロシアによるウクライナ侵攻により生じた世界的なエネルギーや資材価格の高騰、インフレが継続し、欧州を中心に経済成長が減速、先行き不透明な状況が続きました。主要分野である自動車市場は半導体不足などのサプライチェーン問題が緩和され、緩やかな回復傾向にあり、またEV(電気自動車)においては市場の拡大が継続しております。

このような事業環境下、主要子会社であるSTEP-Gの改革・収益化を最重要課題とし、自動車需要の確実な取り込みや製品ミックス改善など各施策を進めてまいりました。利益面では、エネルギー価格などの上昇影響はあったものの、コスト改善施策や販売価格改定により前期比で大幅な改善となりました。また、タイメタル、三協立山アロイタイランドにおいては輸送分野を中心とした製品の拡販を実施しました。今後も、全社での収益改善施策の遂行やさらなる伸長が期待されるEV需要への対応強化など、収益化に向けた取り組みに注力いたします。

また、サステナビリティ関連の活動として、温室効果ガス排出量(Scope1+2)2030年度50%削減に向け、海外子会社においてもCO<sub>2</sub>フリー電力や太陽光発電の導入などを実施し、グループを挙げたカーボンニュートラル対策に取り組みます。

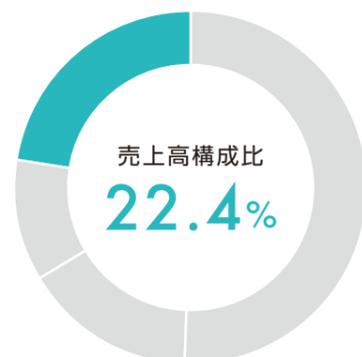
国際事業では、各拠点での改善施策の確実な遂行による収益体質への変革を進めるとともに、三協立山グループが掲げる「サステナビリティビジョン2050」の実現に貢献してまいります。

## アルミニウムのビレット・押出形材および建材 (欧州・タイ・中国)

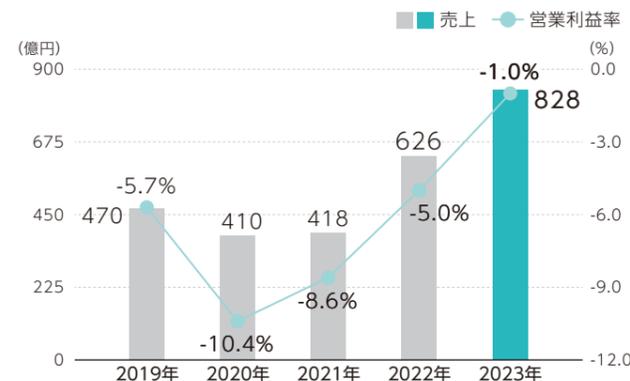
採用分野:自動車、鉄道、航空機、産業機械、建材、その他



## セグメント別売上高比率



## 国際事業の業績推移



### 事業環境

- エネルギーや諸資材価格の高止まり
- 半導体不足などサプライチェーン問題の緩和
- EV需要の拡大

### 課題とリスク

- STEP-Gを中心とした国際事業の収益力向上
- エネルギー、原材料価格高騰リスクの最小化
- カーボンニュートラルなど社会的課題への対応

### 事業の強み

- 日本・欧州・タイ・中国のグローバルな拠点
- 合金鋳造・形材押出・加工の一貫生産体制
- 各地域で同一製品を同一品質で供給できる体制
- 自動車(EV)分野での先進的な自動化アルミ形材加工技術

### リスクへの対応

- 需要増加を見込むEV・自動車分野の安定した製品供給・量産体制の確立
- エネルギー、諸資材価格高騰影響を反映した販売価格の設定
- サステナビリティ、カーボンニュートラル実現に向けた取り組みの推進

### 注力テーマ

## 収益体質への変革とグループに対する収益貢献の実現

STEP-G大型EV案件の量産体制確立、安定収益確保

自動車など主要分野向け製品の付加価値化、高難度対応強化

差別化領域のさらなる拡大

## TOPICS

### 国連経済社会理事会議長がタイメタルのUNIDO共同プロジェクトを視察

2022年5月22日、国連経済社会理事会 Collen Vixen Kelapile 議長がタイメタルを訪問、国際連合工業開発機構(UNIDO)と共同で進めているビレット鋳造時の大気中へのガス排出量および燃料費削減を目的とした「リジェネイティブパーナードプロジェクト」を視察されました。Supat社長が押出工程などを案内、エネルギー消費と操業による環境負担低減の取り組みを紹介しました。



視察の様子

左から Dr. Edgar Sisa, Minister Counselor (大使館参事官)、Supat社長、Mr. Stein Hansen, UNIDO Regional Director and Representative(UNIDO地域代表)、H.E. Collen Vixen Kelapile, President of UN ECOSOC (国連経済社会理事会議長)、Mr. Suchart Trisangrujira, Advisor to the Minister of Industry(タイ工業省顧問)、Ms. Gita Sabharwal, UN Resident Coordinator in Thailand(在タイ国連調整官)

# 領域拡大

## 事業開発推進部

事業領域拡大に関する調査、企画立案、事業性検証、および事業開発の実行

## 植物工場事業

アグリ・エンジニアリング部  
植物工場プラントシステムの物件販売



持続的な成長に向けて  
新しいビジネスモデルを構築

## 事業開発推進部

VISION2030における次なる事業領域の開拓に向けて、社会的課題・成長分野をターゲットに【自社の強み×共創】により新規事業を発掘する必要があります。

事業開発推進部では、さらなる事業機会の創出を目的にオープンイノベーションの取り組みを強化し、より多くの異業種と連携を図ることで企業価値向上につながる新たなビジネスモデルの構築を目指します。

## 取り組み内容

### 【インキュベーションの活用】

大手企業や特異な技術を持つスタートアップ企業が集まるインキュベーション施設で日々多くの異業種の企業と交流を図り、新規事業を担う部署とダイレクトにつながることで確度の高い事業テーマを探索しています。

また、自社リソースに活用できる情報は社内展開し、新たな領域拡大につなげる取り組みも行っています。



### 【小型植物栽培ユニットの開発】

自社リソースの活用例として、栽培技術を生かした小型植物栽培ユニットの開発を進めています。



## 植物工場事業

## アグリ・エンジニアリング部

独自に開発した栽培技術や自社工場にて培った工場運用ノウハウを基盤とし、植物工場プラントメーカーとして植物工場向けの製品開発やプラント設備の建設を手掛けています。

業務提携先の大和ハウス工業様と共同開発した植物工場システム「agri-cube ID」を2019年10月より販売開始し、その栽培設備の性能においては国内トップとの市場評価をいただいています。

引き続き営業、設計、施工および技術開発の体制を強化し、事業化に取り組んでいきます。

## 市場環境

植物工場野菜の主要販路である業務用野菜の市場では、大雨・高温など頻繁に起きる異常気象により、レタス類をはじめとする野菜の供給が不安定化しています。食品加工業や外食産業では食材の安定調達は至上命題であり、課題解決のために植物工場からの調達を本格化しています。

このような市場を背景に野菜を供給する植物工場業界では、旺盛な需要を満たすべく新たな植物工場を建設する動きが活発化しています。

三協立山は植物工場プラントメーカーとして、大和ハウス工業様とともに、新たな市場を切り開き、これらの需要に応えられる植物工場を建設していきます。



## この1年の振り返り

昨今、電力費の高騰などにより「植物工場は儲からない」とささやかれることが増えていますが、既存の植物工場では、これらを克服して積極的に収益改善に取り組む事例が増えています。

その中で、当社の技術力を評価いただいた植物工場から、生産改善コンサルティングや設備改善の受注をいただきました。これらご発注をいただいたお客様からは、三協立山の技術力をもって収支改善が見通せるようになったことを、高く評価いただいています。

あわせて、本年、三協立山ではさらなる技術の向上を目指し、植物工場の技術研究施設を建設・稼働しました。今後も持ち前の技術力を発揮し、植物工場の新築・生産改善を通じて、植物工場業界の発展に寄与できるよう、取り組んでいきたいと考えています。



## VOICE 社員の声

私たちは、「植物工場が建設された後、正しい栽培技術を用いて稼働すること」が最も大切であると考えています。その中で最も重要なのが栽培サポートであり、工場の稼働初期段階から栽培の仕方、運営の仕方を丁寧にお伝えしてきました。お客様からは、新しい品種の追加や、さらなる運用の効率化のご要望をいただくなど忙しい1年を過ごしましたが、私たちを信頼いただき、お客様とともに歩んでくることができました。今後は、新しい研究施設でさらに技術力に磨きををかけていきたいと思っております。

【参考URL】<https://www.st-grp.co.jp/products/agri/>



事業開発統括室  
アグリ・エンジニアリング部  
技術開発課  
宮島 千春