中期経営計画

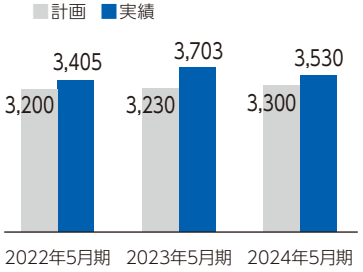
前中期経営計画(2022年5月期～2024年5月期)の振り返り

前中期経営計画では、「収益面の健全化」と「安定成長基盤の確立」を経営方針に掲げ取り組みましたが、コロナ禍や国際情勢の不安定さに伴う外部環境変化や予測を上回る地金価格などの高騰によって収益改善が図れず、利益目標に対して大幅な未達という結果となりました。

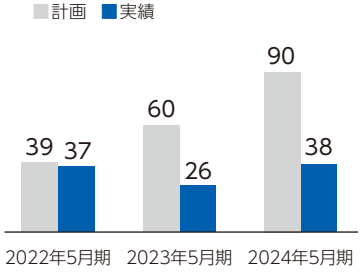
経営指標

	2024年5月期 目標	2024年5月期 実績
売上高	3,300 億円	3,530 億円
営業利益	90 億円	38 億円
ROA	1.9%	△ 0.4%
ROE	5.9%	△ 1.1%
自己資本比率	33%以上	33.2%

●売上高(億円)

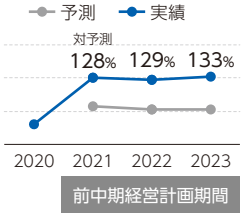


●営業利益(億円)



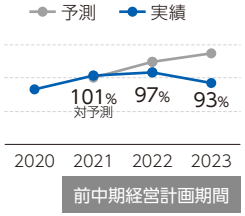
●アルミ地金 日経平均価格

3期とも予測の約3割高で推移



●エクステリア市場

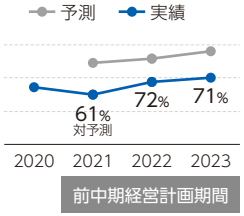
円安・物価上昇により消費者マインドが低下し予測を下回る



出典：日本エクステリア工業会

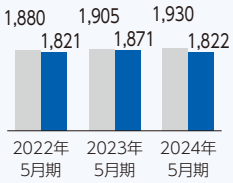
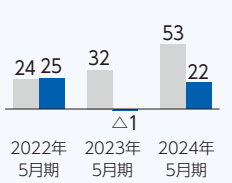
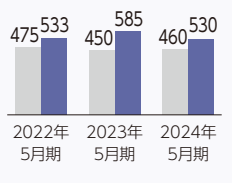
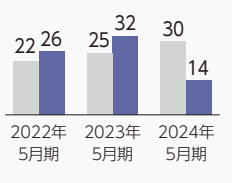
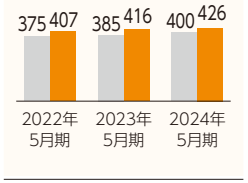
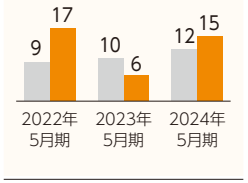
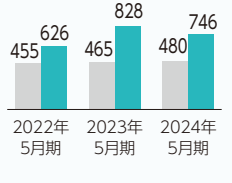
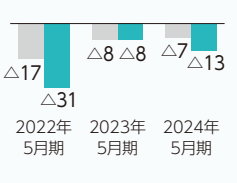
●ドイツ自動車生産台数

インフレによる景気後退で需要減速



出典：VDA MARKLINES

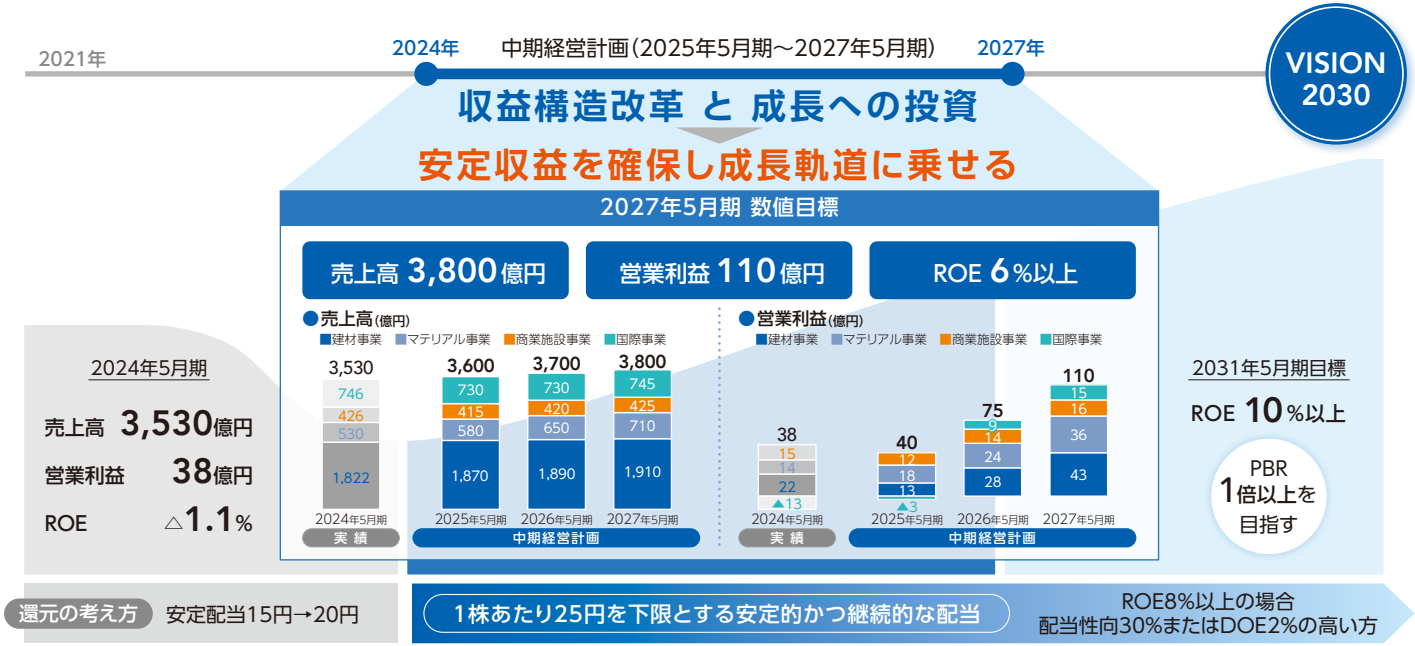
●セグメント別 計画 実績

	売上高(億円)	営業利益(億円)	概 況
建材事業			**地金・資材・エネルギー価格高騰に伴い価格改定を実施も、その効果を上回る物量減少** ● 改装・リフォームは補助金政策により需要が増加 ● 収益性の高い事業分野での販売量減少 ● 低収益事業の収益改善遅れ
マテリアル事業			**2023年5月期まで目標達成するも、需要が低迷** ● 建材分野、一般機械分野の需要が減少 ● 能登半島地震の影響に伴い受注が減少 ● EV市場に向けたアルミ押出ラインの増設着手
商業施設事業			**好調な業態の需要獲得や価格改定を実施 為替影響あるも計画達成** ● 店舗の新規出店や改装需要の取り込み ● 省人・省力化需要に対応した商材の投入
国際事業			**地金価格上昇や為替影響により売上増加 欧州EV需要の失速により利益計画未達** ● 欧州のEV販売量の減少 ● タイのアルミ押出ライン増設による生産能力増強

中期経営計画

中期経営計画(2025年5月期～2027年5月期)

中期経営計画(2025年5月期～2027年5月期)では、「VISION2030」の実現を目指し収益基盤再構築と成長投資を優先する投資フェーズと位置付け、「安定収益を確保し成長軌道に乗せる」を基本方針として、収益構造改革と成長への投資に取り組んでまいります。



成長・戦略投資 350～400億円

- 自動車事業 …… 150億円
- 海外投資 …… 100億円
- IT・デジタル …… 50億円
- CN・サステナビリティ …… 30億円
- 商品・技術開発 …… 20億円
- その他

収益基盤の再構築 150～200億円

- 生産合理化・改善 …… 150億円
- その他

維持・更新投資 100～150億円

経営指標

		2024年5月期 実績	2025年5月期 計画	2026年5月期 計画	2027年5月期 計画
実績	売上高	3,530 億円	3,600 億円	3,700 億円	3,800 億円
	営業利益／率	38 億円／1.1 %	40 億円／1.1 %	75 億円／2.0 %	110 億円／2.9 %
資本収益性	自己資本比率	33.2 %	30 %	30 %	30 %
	ROA	△ 0.4 %	0.5 %	1.3%	2.0 %
	ROE	△ 1.1 %	1.7 %	4.0 %	6.0 %
	D/Eレシオ	81.3 %	100 %	115 %	115 %
株主還元	配当	20 円	1株あたり25円を下限とする安定的かつ継続的な配当		
	配当性向	ー			

●前提条件

		2024年5月期 実績	中期期間 計画前提
アルミ地金価格(円/kg)		404	435
為替	米ドル(円/$)	144.6	150
	ユーロ(円/€)	156.7	160
	タイバーツ(円/THB)	4.1	4.0
	人民元(円/元)	20.1	21.0

中期経営計画

中期経営計画(2025年5月期～2027年5月期)

事業ポートフォリオの最適化

経営資源のシフト

成長への投資

リフォーム
非住居木造
パブリックエクステリア
新たな領域

新築／木造戸建
欧州・中国拠点

戦 略

- **隣接領域拡大**
  相互連携強化
- **資源循環ソリューション**
  既存インフラ活用と進化

差別化 ➡ 事業地位確立

再 構 築

- **商品・生産拠点の集約**
  市場縮小を見据えた供給体制
- **固定費圧縮**
  業務効率化、固定資産スリム化

最適生産体制の実現 ➡ 収益化

持続的な成長に向けた 変革

成 長

- **自動車**
  国内およびグローバル対応
- **伸長市場**
  新事業、新領域の創出

積極投資 ➡ 事業規模拡大

収 益 基 盤

- **既存事業の深化**
  強みの強化
- **収益改善**
  生産性向上、コストダウン

収益改善 ➡ 安定収益化

自動車
海外 小売業
タイ拠点

新築／非木造
外構
エクステリア
建材・機械・電機
国内 小売業

稼ぐ力の回復

TOPICS

自動車分野の強化に向けた設備投資

新湊東工場 増築イメージ

成長分野である自動車分野への対応に向けた新たな設備投資として、新湊東工場を拡張し、新たな押出ラインを増設いたします。(2024年7月着工済)また、新湊工場内に自動車分野向け専用加工ラインの整備も決定いたしました。マテリアル事業におけるEVを中心とする自動車分野への対応を加速するとともに、他のアルミ需要の拡大にも対応してまいります。

●新湊東工場 押出ライン増設／増築工事概要

工場名	三協マテリアル社 新湊東工場
所在地	富山県射水市新堀28-1
投資予定額	約120億円
建築面積	増築分 12,862m²(工場全体 26,566m²)
構造・規模	鉄骨造 地上2階
着工	2024年7月
竣工予定	2025年10月31日
製造品目	アルミニウム押出形材
生産能力	約1,000t/月
押出機	1台(5,500USt)
太陽光発電システム	増築部分の屋根上に約7,000m²のパネルを設置、パネル出力 約1MW

●新湊工場 自動車分野向け専用加工ライン整備／整備概要

工場名	三協アルミ社 新湊工場内
所在地	富山県射水市新堀23-1
投資予定額	約15億円
整備面積	4,500m²(工場全体 155,847m²)
稼働予定	2025年5月より
導入設備	NC加工機、搬送用ロボットなど

中期経営計画

中期経営計画(2025年5月期～2027年5月期)

事業別戦略／建材事業

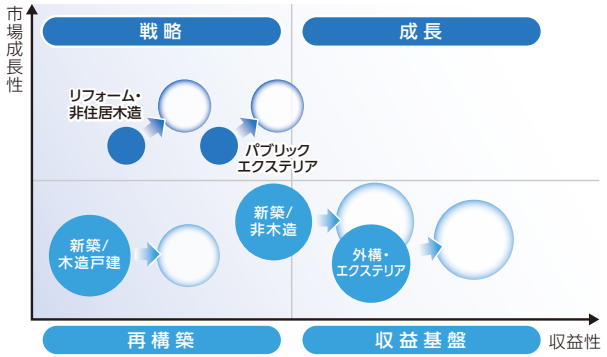
事業環境

- 人口減、高齢化による新築住宅の着工戸数減少
- カーボンニュートラルに向けた住宅の高断熱化
- 新築市場から既築市場への移行
- 気候変動・災害リスクの高まり

フォーカス Focus

- 高断熱商材の需要の高まり
- 補助金事業によるリフォーム商材の増加
- カーボンニュートラル実現のための木造化・木質化

市場縮小を見据えた抜本的な構造改革と質的変革による収益基盤の再構築、戦略領域での積極的なチャレンジによる安定した規模での収益率改善を目指す



抜本的な収益構造の変革

- 生産体制の再構築
- 新しいモノづくりの実現

基幹事業の強化

- 高断熱サッシの投入

戦略領域の育成・成長

- リフォーム、非住居木造の獲得

事業別戦略／マテリアル事業

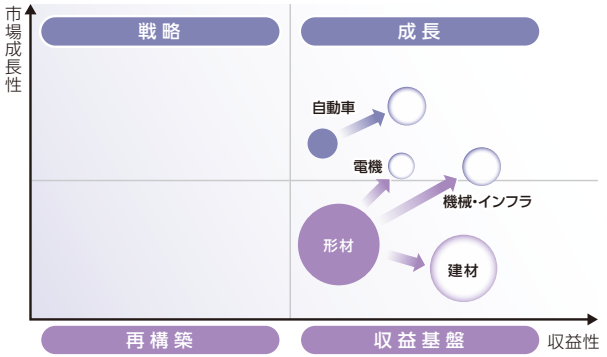
事業環境

- 半導体関連需要の回復
- 電動化、BEV化による自動車構造の大きな変化
- デジタル新技術による生産性向上や供給力改革の進化
- 建設後50年以上経過したインフラの大規模修繕

フォーカス Focus

- アルミ押出形材の需要増
- 人手不足への対策
- カーボンニュートラル対応
- アルミへの置き換え需要

既存領域での収益基盤の確立、成長に向けた自動車分野拡大のための体制構築と投資、アルミリサイクルの推進を重点課題として取り組む



既存領域の収益基盤強化

- 成長が見込まれる一般機械、インフラの需要取り込み
- 他素材からアルミへの置き換え推進

自動車分野の拡大

- EVを主とした需要の取り込み
- 大型押出機の導入着手
- 専門人材の確保と育成

アルミリサイクルの推進

- アルミリサイクル率向上に向けた体制構築
- 産学官共同による研究・実装

中期経営計画

中期経営計画(2025年5月期～2027年5月期)

事業別戦略／商業施設事業

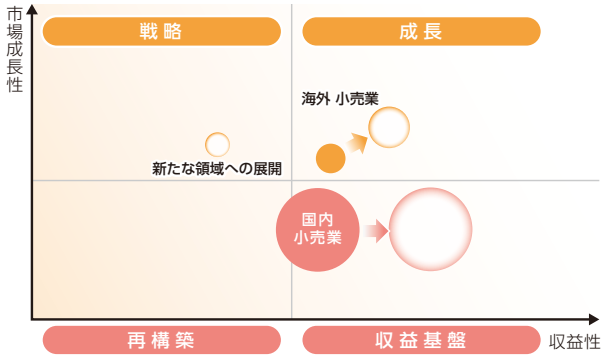
事業環境

- 物価上昇・インバウンド回復により小売業販売額堅調
- 既存店強化の改装と省人・省力化投資が継続
- ドラッグストア市場の業界再編
- 中国経済の先行き懸念とASEANの堅調な経済成長

フォーカス FOCUS

- 直販商流を生かした受注領域の拡大
- 省人化、デジタル化改装投資の取り込み
- 物流2024年問題への対応
- グローバル小売業およびASEANでの販売拡大

業界トップクラスのシェア、顧客要望を具現化できる営業対応力と商品開発力、全国一律のサービスを提供できるネットワークによって、時代と共に進化する小売業市場に対応したソリューション型事業を目指す



既存領域の深化

- 新商材の開発やサービスの展開
- 生産・物流拠点の最適化

新たな領域への展開

- 次世代技術との融合
- クラウド活用サービスへのチャレンジ

海外事業拡大

- 調達・販売のASEAN拡大
- グローバル小売業への輸出拡大

《事例》
ソーラーエネルギーと蓄電池を活用したポール看板(実証実験)

https://advance.st-grp.co.jp/news/news240401.html

事業別戦略／国際事業

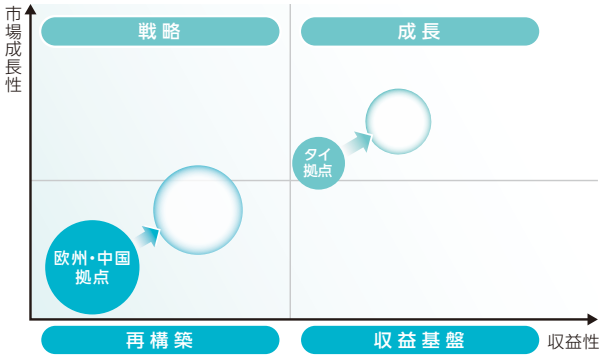
事業環境

- ドイツ・中国・タイ自動車生産台数の緩やかな増加
- 欧州のBEV需要の減速
- 鉄道・航空市場の堅調な拡大
- ASEANの堅調な経済成長
- 脱中国依存の加速

フォーカス FOCUS

- 自動車分野以外のアルミ需要の取り込み
- 中国リスク回避に伴うASEANでの生産拡大

国際事業セグメント全体で安定的に収益を確保できる体質に変革し、収益貢献事業へ進化する



拠点別戦略による展開

ST Extruded Products Group【STEP-G】

- 自動車、鉄道、航空分野など、付加価値領域へ注力
- 自動車依存度を抑えたポートフォリオの変革による安定化
- 固定費圧縮

Sankyo Tateyama Alloy(Thailand)【STAT】

- 1000系から7000系ビレットの製造技術による販売拡大
- 市場ニーズを見据えた省資源・リサイクル率の追求
- TMAとの連携強化による事業拡大への相乗効果

Thai Metal Aluminium【TMA】

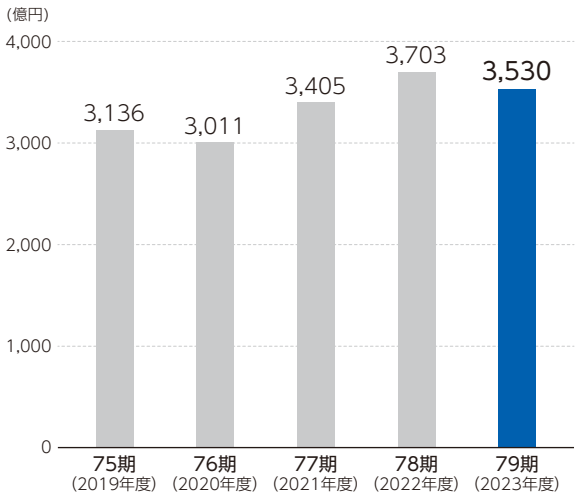
- ASEANトップクラスの技術力・品質で需要の取り込み
- 自動車、電機分野などの新規案件獲得
- 旺盛な需要に合わせた生産能力増強

Thai-Aust Aluminium【TA】

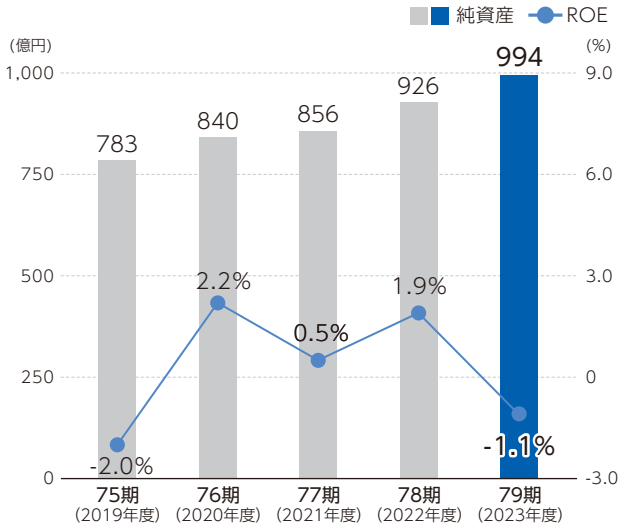
- 製造から販売、施工の一貫体制をさらに強化
- 継続的な高級・中間層への販売拡大
- 持続的な利益率向上とCF創出の継続・安定化

財務ハイライト

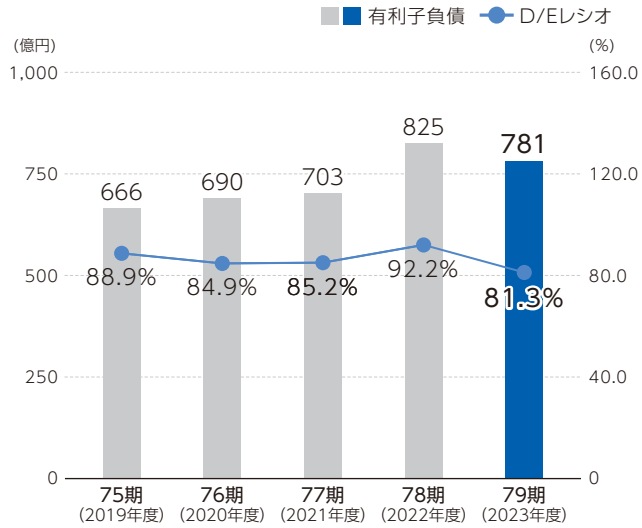
●売上高



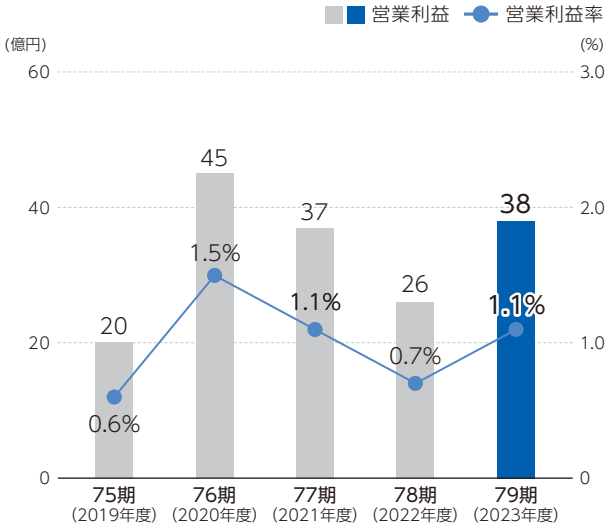
●純資産／ROE



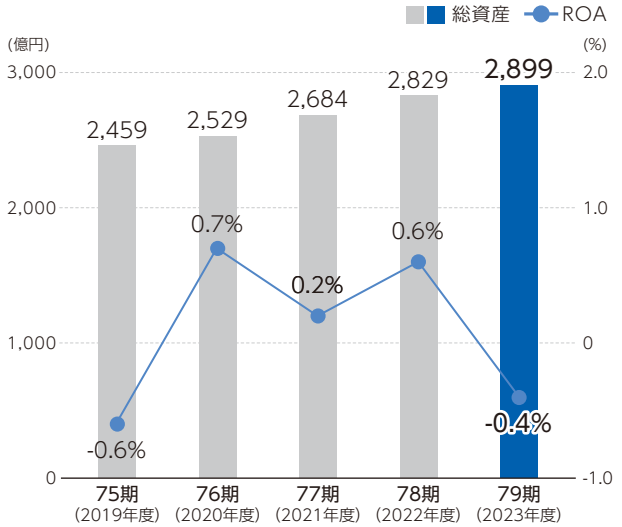
●有利子負債／D/Eレシオ



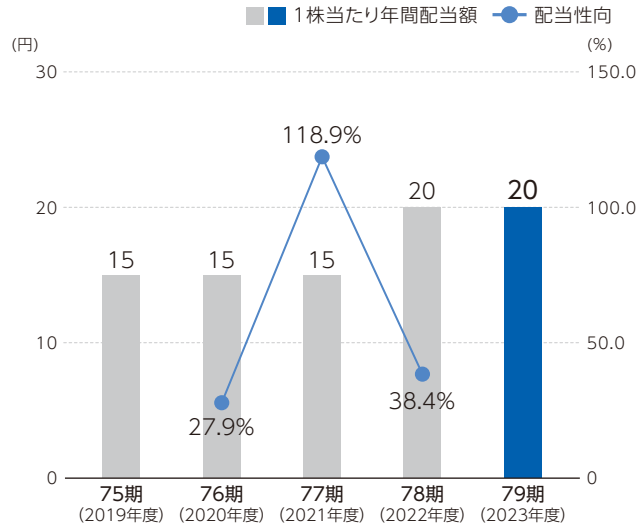
●営業利益／営業利益率



●総資産／ROA



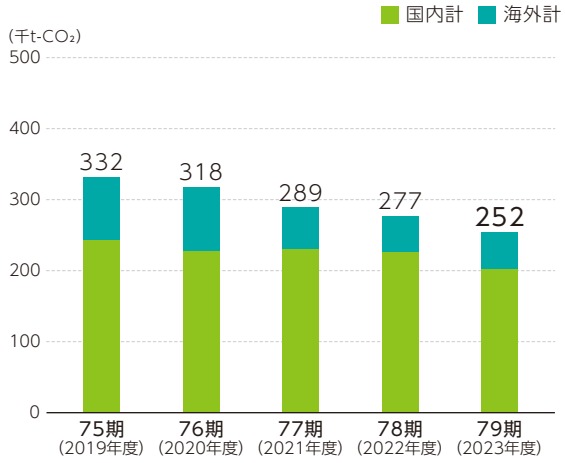
●1株当たり年間配当額／配当性向



非財務ハイライト

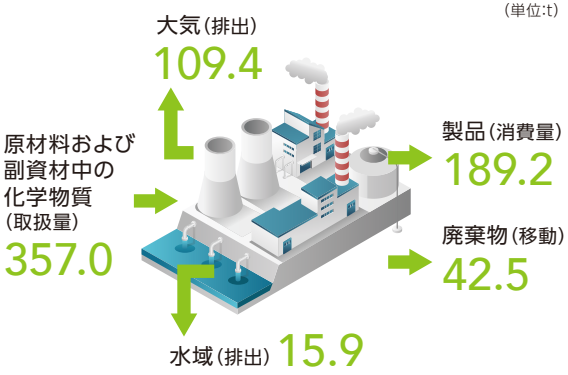
E Environment 環境

●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)

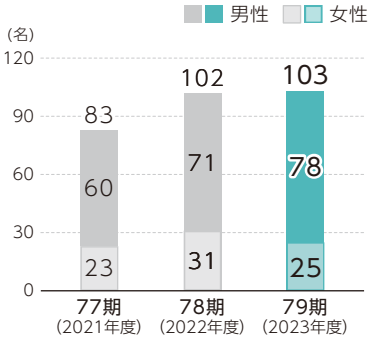
(単位:t)



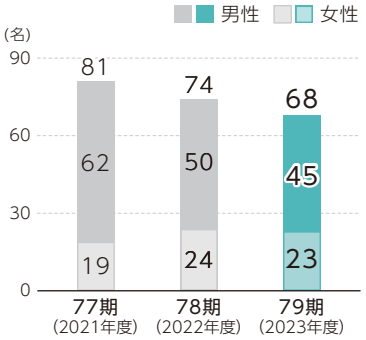
産業廃棄物リサイクル率(単体) **97.6%**

S Social 社会

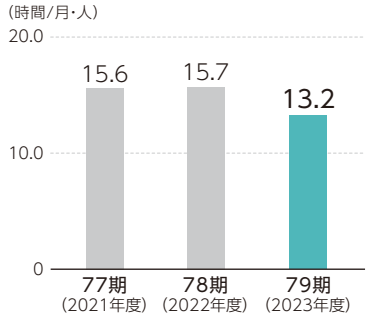
●新卒採用人数(単体)



●キャリア採用人数(単体)

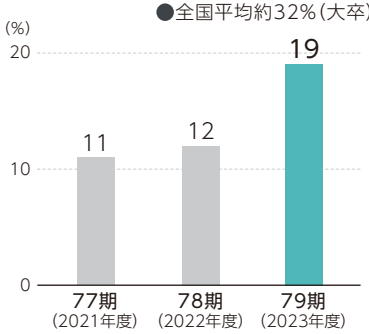


●時間外労働時間(単体)



●新規学卒採用者3年未満離職率(単体)

●全国平均約32%(大卒)



平均勤続年数(単体)

男性 **23.4年**

女性 **19.6年**

育児休業制度取得率(単体)

女性 **100%**

男性※ **77.6%**

※育児休暇または配偶者出産休暇取得

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) **5名**

監査等委員の人数(単体) **5名**
うち社外4名

取締役会開催回数(単体) **17回**

取締役・監査等委員の取締役会への出席率(単体) **99.0%**

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・相談案件件数(国内) **27件**

事業戦略

建材事業

三協アルミ社

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

三協アルミ社
社長
豊岡 史郎

INTERVIEW

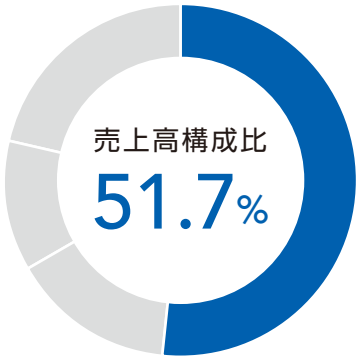
建材事業は、ビル建材、住宅建材およびエクステリア建材の開発・製造・販売を行っています。

2024年5月期で終了した前中期経営計画ではコロナ禍からの市場回復の中、アルミ地金やエネルギー、諸資材価格の上昇、物価高騰が消費マインドを押し下げ、新築需要が大きく落ち込むなど市場環境が激しく変化しました。このような厳しい環境のもと、商品の価格改定や窓リノベ事業など国の補助金を活用したリフォーム商材の販売促進、経費の抑制などで適正な利益水準の確保に努めてまいりました。

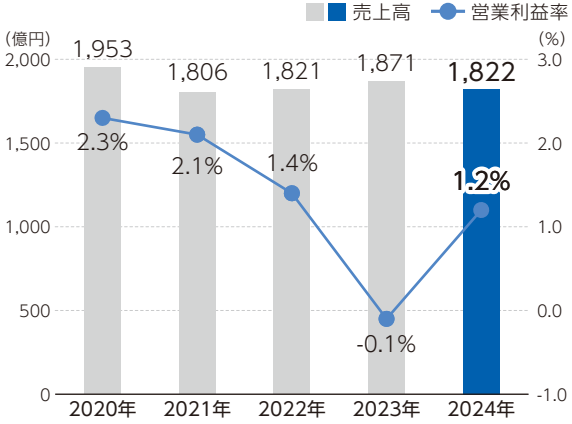
今年度から始まる新中期経営計画では、厳しい事業環境の中でもVISION2030の実現に向けて収益構造の変革による事業強化と、新規領域・成長分野の開拓に事業間の垣根を超えてチャレンジしてまいります。まずは足元において、各事業の販売網を強化するとともに、ビル建材事業では「より強固な収益基盤の確立と改修事業の拡大」、住宅建材事業では「収益改善とリフォーム、非住居木造物件対応など成長事業の育成」、エクステリア建材事業では「基幹商品のシェアアップやパブリックエクステリア強化、事業領域拡大への対応強化」を進めてまいります。

先行き不透明かつ不確実な事業環境が続きますが、『Retry&Grit!!～挑戦しつづけやり遂げる～』をスローガンに、社員一人ひとりが何事にも挑戦する集団に変わるとともに、CO_2排出量の削減やアルミリサイクルなどサステナビリティ施策の推進と、環境に配慮した商品の開発・販売を通じて、安心で快適な暮らしの実現とお客様サービスの向上に努めてまいります。

●セグメント別売上高比率



●建材事業の業績推移



2023年度受賞実績

● 第17回キッズデザイン賞

【受賞部門】
子どもたちを産み育てやすいデザイン部門

人工木デッキ「ヴィラウッド」

● 2023年度グッドデザイン賞

カーポート「FⅡ(エフツー)」

事業戦略

ビル建材事業

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
- 業界トップシェアを誇るアルミ手すりとパイオニアとしての自然換気商品

2024年度 注力テーマ

- カーボンニュートラル、サーキュラーエコノミー視点での商品開発・投入とサービスの提供
- 販売、商品両面からの改修事業強化・拡大
- エリア特性に応じた代理店/販売店様強化策の推進

DI窓

換気しながら高断熱を実現する「DI窓」がクリニックの病室に採用
（所在地：福岡県大牟田市）

住宅建材事業

事業の強み

- 代理店/販売店様による全国の流通販売体制
- 安心・安全・快適、そしてレジリエンス※な商品づくり
- サッシ、玄関ドア、インテリアなどによるトータル販売

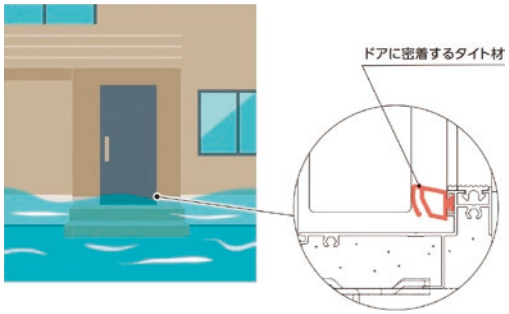
※レジリエンス：強靭な、しなやかな

2024年度 注力テーマ

- エリア戦略による販売店様、工務店様との関係強化
- 抜本的な構造変革による収益力強化
- リフォーム、非住居木造建築市場での需要獲得強化

FANOVA 2

玄関ドア「ファノーバ2」
住まいを守るレジリエンス機能と上質な心地良さを兼ね備えた玄関ドアにモデルチェンジ



エクステリア建材事業

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
- 市場にインパクトを与える商品力・開発力

2024年度 注力テーマ

- エリア戦略による代理店網の拡充とビルダー営業強化、販工店販売管理強化
- パブリック強化による土木系代理店および太陽光発電事業の拡充
- セミパブリックおよび非住居分野への既存商品提案と対応商品拡大

カーポート「FII」（両側支持タイプ）

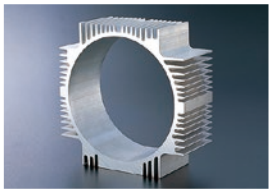
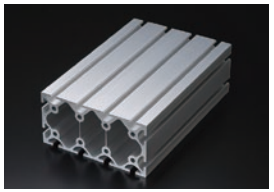
2024エクステリア展示会の様子

事業戦略

マテリアル事業

三協マテリアル社

アルミニウム・マグネシウムのビレット・押出形材
採用分野:自動車、鉄道、産業機械、建材、電気機器、その他

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、形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。

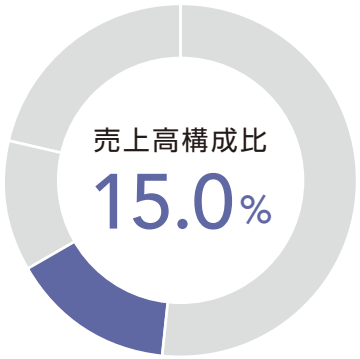
2024年5月期は、「物量と利益確保」に向け、建材を中心とした既存領域の拡大や加工品案件の取り組みを進めてまいりましたが、建材分野、一般機械分野での需要減少やエネルギー・諸資材価格の高止まり、令和6年能登半島地震の影響により、厳しい事業環境となりました。

この環境下、将来の成長への事業基盤の構築として、中長期で成長が見込まれる自動車分野への販売力強化と生産能力増強に向け、新湊東工場を拡張するとともに新たな押出ラインを増設、新湊工場内に専用加工ラインの整備を決定いたしました。またカーボンニュートラルの実現に向けたアルミリサイクル促進への取り組みにも注力いたしました。

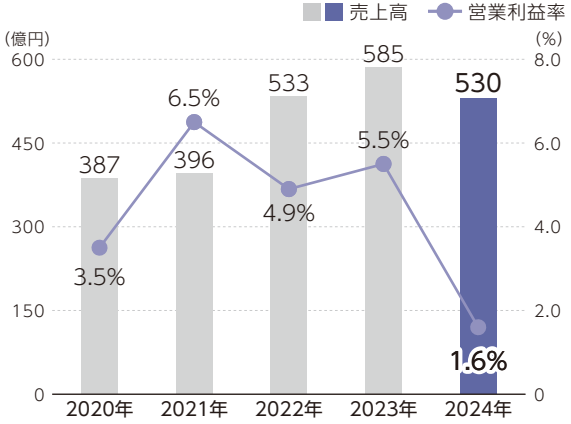
アルミ押出形材市場は、約半数を占める建築市場の縮小傾向が続いておりますが、自動車や一般機械、インフラ関連の需要増、軽量でリサイクルに適したアルミへの置き換え需要などにより長期的には増加すると想定しています。

そのような事業環境の中、建材、一般機械分野など主力である既存領域での収益基盤を確立するとともに、将来の成長に向けた自動車分野拡大のための体制構築と積極的な投資を実行し、収益力を高めながら事業拡大を図ってまいります。

●セグメント別売上高比率



●マテリアル事業の業績推移



事業の強み

- 国内最大級の生産能力を持つ合金鋳造・形材押出・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
- アルミ循環技術

2024年度 注力テーマ

- **既存領域の収益基盤強化**
  成長が見込まれる一般機械、インフラの需要取り込み
- **自動車分野の拡大**
  EVを主とした需要の取り込み、大型押出機の導入着手、専門人材の確保と育成
- **アルミリサイクルの推進**
  アルミリサイクル率向上に向けた体制構築、産学官共同による研究開発

事業戦略

商業施設事業

タテヤマアドバンス社

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

INTERVIEW

タテヤマアドバンス社
社長
東 一郎

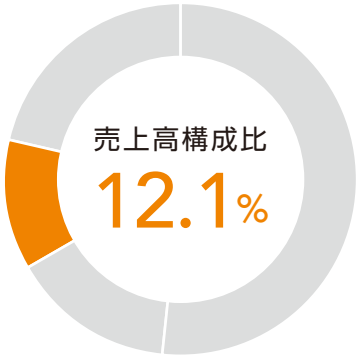
商業施設事業は、小売業のお客様を中心に、店舗用陳列什器やレジ周りのカウンター、サインなどの製造・販売・施工および各種メンテナンスサービスを行っております。全国のネットワークを活用し、幅広い業態からの様々なニーズにお応えしております。

2024年5月期は、インバウンド消費の回復や物価上昇もあり、小売業販売額は増加傾向が続きました。このような環境下で商業施設事業は、コロナ明け以降活発化した小売各社からの需要取り込みやお客様にご理解いただいた上で進めている販売価格の改定、2024年問題対応も含めた物流拠点再編などの施策により、売上高・営業利益ともに前中期経営計画最終年度の目標値を達成することができました。

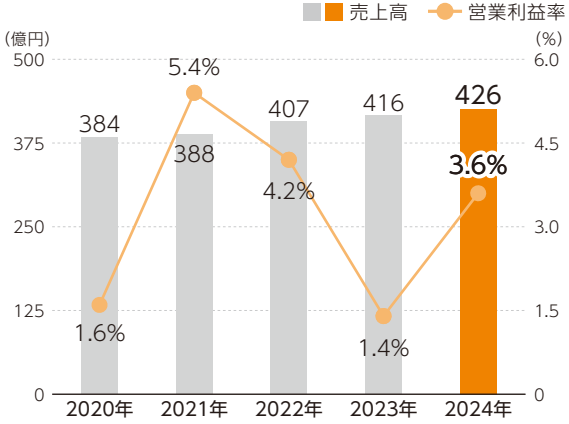
小売市場を取り巻く環境は人手不足や諸資材価格の高騰、システム投資の増加などにより、今後も厳しさを増すものと思われます。三協立山グループが「サステナビリティビジョン2050」で掲げる資源循環の取り組みに加え、より安定した商品供給を行うための新規海外調達先の開拓や人材育成などにより、さらに満足いただける商品とサービスの提供に尽力いたします。

また、今年度からスタートした新中期経営計画においては、今後変化していく消費者の生活スタイルに合わせた様々なニーズに対応すべく、新たな領域への展開にも積極的に取り組んでまいります。

●セグメント別売上高比率



●商業施設事業の業績推移



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
- お客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年の実績と現地スタッフ

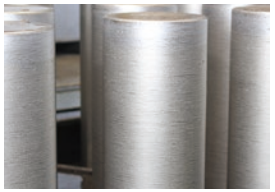
2024年度 注力テーマ

- 常に顧客視点に立ち満足いただける商品とサービスの提供
- 新たな販路の開拓と新領域へのチャレンジ
- 海外事業拡大に向けた販売・調達基盤の強化

事業戦略

国際事業

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



INTERVIEW

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。

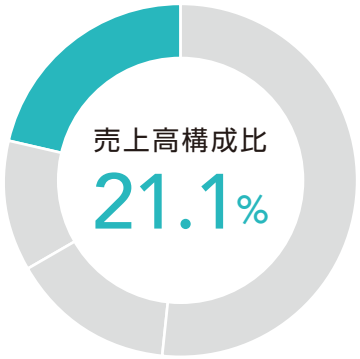
2024年5月期は、欧州ではインフレにより経済の低迷が続き、自動車市場では各国の補助金削減・終了もあり、EV(電気自動車)の成長鈍化がみられました。エネルギー価格などの上昇により増加したコストの価格転嫁や販売構成の改善を推進しましたが、EV向けを中心に販売量が減少し、利益計画を達成することができませんでした。今後も引き続き、欧州事業の収益改善に取り組んでまいります。

新中期経営計画では、主要分野である自動車・EV市場は、足元は需要鈍化がみられるものの、脱炭素社会実現に向けて成長が続くものと見込んでおります。欧州では案件の継続獲得や需要減少に備えた柔軟な体制構築に注力してまいります。タイではEVの普及が加速、中国メーカーなどの進出・生産拡大が見込まれ、需要拡大に備えた押出形材供給能力の増強の検討、事業拡大を図ります。自動車のグローバル供給体制の構築に向け、欧州で培ったノウハウ・技術を日本やタイにおいても活用し、グループ一丸となりグローバル需要の取り込みを進めてまいります。

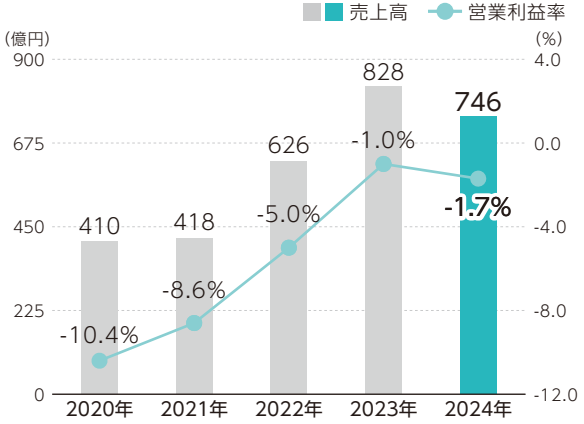
また、ポートフォリオの最適化に向けて、欧州では堅調な成長が予測される鉄道、航空分野への供給を拡大、タイでは多元化するサプライチェーン、中国からASEANへの生産シフト・拡大が見込まれる中、産業機械分野での需要への対応力を強化いたします。

国際事業では、欧州事業の黒字化達成に注力し、セグメント全体で安定的に収益を確保できる体質に改革し、収益貢献事業へ進化させてまいります。

●セグメント別売上高比率



●国際事業の業績推移



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)分野での自動化アルミ形材加工技術

2024年度 注力テーマ

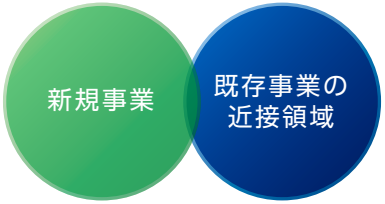
- 欧州事業の収益化達成
- タイでの押出形材供給能力増強の検討
- 事業ポートフォリオの最適化

事業戦略

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

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

三協立山グループの持続的な成長に向けて新しいビジネスモデルを構築すべく、社会的課題をテーマに取り組んでおります。
2031年5月期における売上構成比率5%を目指します。

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

既存事業にとらわれることなく、新たな領域や分野に挑戦する【創造性】と、あらゆる可能性を模索し新しい視点から物事を見通せる【発想力】を磨きながら自社の技術とこれまでとは違った分野の技術・アイデアを掛け合わせた様々な取り組みを行っています。

今後もさらに対外活動を強化し、新たな収益の柱となる新規事業の早期実現に向けてチャレンジしていきます。

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、人工光型植物工場の製品開発と栽培技術のコンサルティングを特長に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、技術開発に取り組み、お客様に安心してご利用いただける安全な製品を提供し、事業化に取り組んでいきます。

2023年度の振り返りや2024年度の取り組みなど

昨今、建築費・電力費の高騰などの影響から大型植物工場の新設計画は先延ばし傾向にあります。一方、既存植物工場の生産改善へのご要望や障がい者雇用向け設備などの導入についてお問い合わせが増えています。そのような市場ニーズから2023年度は栽培技術を生かした顧客開拓を積極的に進めるとともに、栽培改善コンサルティングや設備改善を提供するなど、事業の幅を拡大してきました。また、IT技術を活用したブランディング活動にも力を入れています。2023年度に設備投資した植物工場の技術研究施設では省力化・省エネ化の検証、新たな栽培品種にも取り組み、多くのお客様にご来場いただきました。

2024年度は提携先の大和ハウス工業様との連携強化により大型植物工場案件の獲得を図るとともに、引き続き生産改善・障がい者雇用向けなどのご要望にお応えし、顧客満足度向上に努めていきます。技術・製品開発におきましては、環境負荷の抑制に取り組み、お客様に安心してお使いいただける植物工場製品の提供と、栽培技術の向上を通じて植物工場業界の発展にも貢献していきたいと考えています。