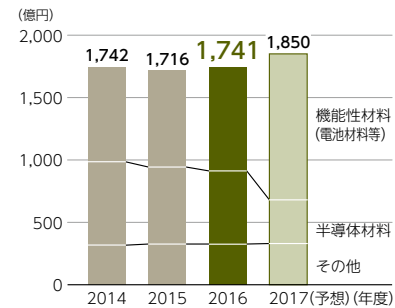


材料事業

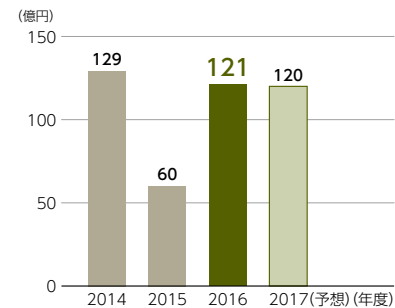
Materials Business

〔売上高〕



電池材料および結晶材料の増産投資により、2016年度の生産量および販売量は前年度を上回りました。2017年度は、リードフレーム撤退による減少があるものの、電池材料の増販や粉体材料の市況回復などにより売上高の増加を予想しています。

〔セグメント利益〕



電池材料および結晶材料の増産投資の効果などによりセグメント利益は前年度を上回りました。

当社では、資源・製錬事業の強みを活かし

1960年代から材料事業を展開しています。

近年では、機能性材料分野を中心とする

事業構造改革を推進し、電池材料、結晶材料という

新たな事業の柱が育っています。

今後は安定的な収益基盤の実現に注力していきます。

事業環境および15中計の重点施策

2016年度の電子材料業界を取り巻く環境は、概ね堅調に推移しました。当社が注力する車載用電池の部材は、電気自動車（EV）の広がりとともに需要が拡大しました。一方、スマートフォン向けのSAWフィルターについては、通信の多バンド化・高速化に伴い需要が拡大するものの、中国などでのスマートフォンの減産を受けて市場にも影響が及びました。また、パソコンや液晶テレビ向けなどの部材は需要が低迷しました。

今後の事業環境については、電池材料は将来にわたって需要の拡大が続くと見込んでいます。SAWフィルター向けの結晶材料は需要の拡大が基調となりますが、変動する要因も見られ、市場の動きを注視しながら速やかに対応できる生産体制を整えていきます。

なお、材料事業では、15中計の重点施策として、電池材料および結晶材料の増産による収益貢献、持続的な次世代商品の創出・移行を掲げています。

2016年度の取り組み

電池材料では、需要の拡大に対応して磯浦工場および播磨事業所において増産投資を行ない、月産1,850トン体制を構築しました。結晶材料においても同様に増産投資を実施し、月産30万枚体制を実現しています。一方、パッケージ材料は、需要低迷から販売量は減少しました。また、市

場の成長性等を見据えた構造改革をさらに推進し、リードフレーム事業からの撤退を決定しました。これらの取り組みの結果、材料セグメントの売上高は1,741億円（2015年度比1.5%増）、利益は121億円（同102%増）となりました。

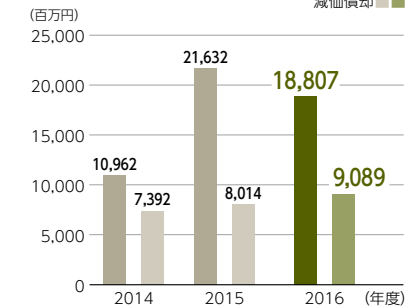
2017年度の重点施策と今後の見通し

電池材料では、月産1,850トンのフル生産体制を維持して収益に貢献する体制の実現をめざします。一方で増産投資を継続し、2018年度に向け月産4,550トン体制の構築を計画しています。結晶材料については月産30万枚体制を充実させるとともに、市場の動きを注視しながら、次のステップである月産40万枚体制の構築を検討していきます。また、電池材料、結晶材料ともに、効率化やコスト低減など生産体制の全体最適化を推進していきます。15中計の重点施策として掲げる持続的な次世代商品の創出・移行については、マーケティング活動の強化、および技術本部と連携した研究開発の推進という両面から取り組みを強化します。

なお、リードフレーム事業からの撤退については、2017年3月の長華電材股份有限公司（台湾）、2017年6月の界霖科技股份有限公司（台湾）への売却によって海外での事業譲渡を完了しています。

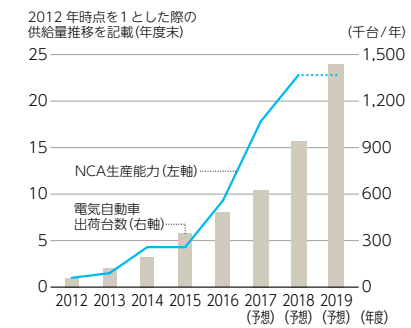
2017年度のセグメント業績は、リードフレーム事業撤退などに伴う減益分を、電池材料の増強で補い、売上高1,850億円（2016年度比6%増）、利益120億円（同1%減）を見込んでいます。

〔設備投資／減価償却〕



電池材料の生産設備増強を当社及び住鉱エナジーマテリアル㈱において実施しました。また、住鉱国富電子㈱ではSAWフィルター向けタンタル酸リチウム基板等の生産設備増強を実施しました。

〔NCA生産能力と電気自動車出荷台数〕



電気自動車出荷台数 出典：B3レポート

電気自動車の需要は今後大きく伸びることが見込まれています。当社は需要の伸びに応え正極材であるNCAの増産を進めています。

電気自動車の需要拡大を受け、電池材料増産の生産体制を整備

電池材料事業では、需要の急増を受け、増産を進めてきました。主に電気自動車（EV）向け電池の正極材に使用されるニッケル酸リチウム（NCA）では、2014年に生産体制を月産850トンから月産1,850トンに増加させることを決定。新たな拠点として福島県双葉郡楢葉町に住鉱エナジーマテリアル株式会社楢葉工場を稼働させ、2016年には月産1,850トン体制を完成させました。

これに続いて、2016年10月には月産3,550トン体制への増産を決定し、現在播磨事業所において、上工程となるプリカーサー工程の設置を進めています。播磨事業所では原料と

なる硫酸ニッケルの増産も進めており、同一地で工程を設置することにより技術面での連携、物流面でのコストなどさまざまなメリットが生まれてきます。現在、2018年初旬の完成に向け設備工事を進めています。

さらに2017年7月には、月産4,550トン体制への増産を決定しました。磯浦工場での能力増強が中心で、2018年半ばの完成を予定しています。

現在、EVの需要は急増していますが、普及の鍵となるのが一度の充電で走ることのできる距離を伸ばすことといわれており、正極材はそのなかで重要な役割を占めています。今後もさらなる技術開発を進め、高い性能の製品を提供することで、地球環境にやさしい車への貢献を行なっていきます。



播磨事業所の全景。新たに電池材料のプリカーサー製造プラントが建設されている

取締役
専務執行役員
材料事業本部長

黒川 晴正

材料事業の強みと成長性を支える活動

強み① コア技術を活かした製品展開

当社のコア技術を活かした収益力のある製品ポートフォリオを構築しており、需要が高まる環境・エネルギー関連、情報通信分野の製品に注力しています。戦略策定においては、個々の製品ごとに材料事業全体における戦略上の位置づけを考慮して、事業ドメイン単位での意思決定を行ないます。

強み② 市場をリードする顧客との関係

顧客からの情報を製品の品質改善に反映し、より優れた製品づくりにつなげています。顧客の研究開発部門との協働や当社の製錬事業との連携などにより、顧客ニーズに適う製品の安定供給が可能となっています。

強み③ 地域社会との共存

材料事業の収益力確保とのバランスにより、各拠点内でも成長する製品へのシフトや新規事業等の導入などにより事業のリストラクチャリングを推進し、雇用の維持に努めています。

顔の見える顧客との良好な関係が製品の安定供給を可能にし、次世代製品の開発につながる

顧客の求める素材は何かを的確に捉える

材料事業の製品は、主に電子部品業界のお客様に納入され、部品へと加工された後にスマートフォンなどの電子機器や電気自動車などの形としてお客様となる消費者や事業者へ届けられます。最終製品はスマートフォンの高機能化や電気自動車の高性能化に代表されるように、日々進化を遂げていますが、最終製品とのつながりを持っているのは当社ではなく、当社のお客様となります。このため、事業を進めていくうえではお客様と密接なコミュニケーションを取り、今後最終製品がどのように変わっていくのか、そしてそこに求められる機能・素材は何か、といったことを的確に捉え、次世代の製品を開発していくことが必要となります。

一例として電池材料事業では、当社の営業担当者のみではなく、生産関係の技術者、電池研究所の研究者と、お客様の生産技術者、研究者との間で頻繁なディスカッションが行なわれています。お客様のもとにお伺いするだけでは



なく、お越しいただいて当社の工程を見ていただき、一緒に検討することもあります。

定期的に顔を合わせ、話をするにより、次世代製品に向けて求められるスペックや必要とされる時期など、さまざまな情報を交換することができるようになります。また一方で、お客様の目から見て、当社の作業の効率化について提案をいただくこともあります。

材料事業ではこのように、お客様と密接な関係を構築することにより、製品の安定した販売と次世代製品への対応を行なっています。



NCAの生産拠点の一つである住鉱エナジーマテリアル（上）と、電池材料に関する基盤技術の研究開発を行なう電池研究所（下）

〔暮らしのなかにあるSMMの製品〕

