

月刊

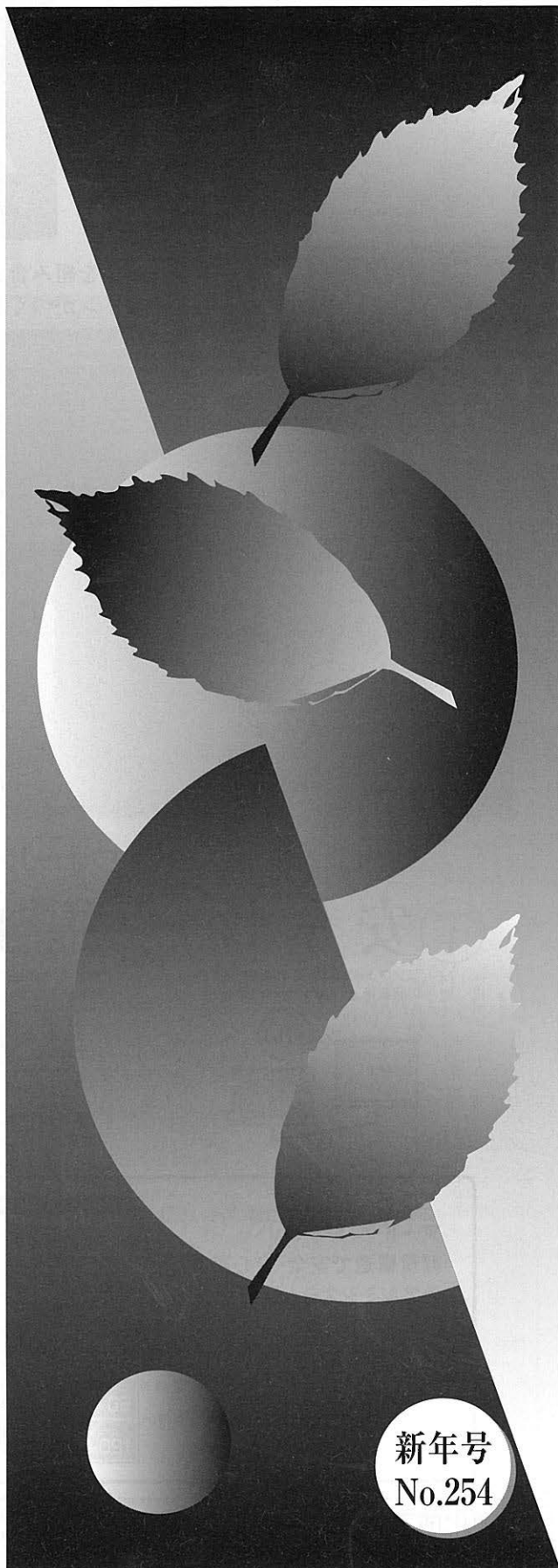
建材

ナビ

特集：新たな需要創出で拡大基調の

「空間エクステリア」／テラス・テラス
囲いを軸に成長する「ウォールEX」

二〇二〇年 年頭所感



新年号
No.254

ミルト出版会
〒182-0023 東京都調布市染地3-1-87
ト-1-407号
☎042-484-4507
FAX 042-484-4509
発行人 堤 祥行
年間購読料 30,000円(送料・税込)

建材 navi 新年号 -No.254 目次

特集 新たな需要創出で拡大基調の「空間エクステリア」/テラス・テラス囲いを軸に成長する「ウォールEX」	14
[年頭所感]	3
[環境・健康建材コーナー]	11
[新製品・新技術情報/業界の動き]	20

© Miruto Shuppankai Ltd.2020 無断転載・コピーを禁ず

建材市場動向、環境・健康・景観建材情報をお手元に!!

FAX:042-484-4509までお申し込みください

キリトリ

月刊「建材navi」購読申込書

月刊「建材navi」を2020年 <input type="text"/> 号(月号)より1年間購読します。 (年間購読料/送料・税込30,000円)			
貴社名	部署	ご芳名	印
送付先		☎	
		FAX	

年頭所感 2020年 あけましておめでとうございます (五十音順)

小松電機産業

『happy gate 門番』、『やくも水神』を悠久のブランドへ——
小松昭夫代表取締役/人間
自然科学研究所理事長

新年を迎え、皆様のご多幸を心よりお祈り申し上げます。

世界は、朝鮮民主主義人民共和国(北朝鮮)の核、繰り返されるミサイル実験とスマートフォンの爆発的な普及が重なり、3大核大国、米国・露国・中国の対立が激化、国際分業が軋み、朝鮮半島と日本列島は大転換期に入りました。

宍道湖・中海圏に位置し、東洋のベニスと呼ばれる松江市には、完成間近の世界最新鋭日本最大の島根原発3号機があります。また急速な人口減少、いじめ件数過去最多・校内での暴力行為発生率3年連続日本一等々の難問が山積し、2月22日を『竹島の日』と定めた島根県を世界が目注しています。

安重根義士の遺墨「独立の書」を、共和国・韓国・日本で、持ち回りにし、その調印式を竹島で行うことを、昨年、龍谷大学日韓会議で提案。

ズットナー(女性初ノーベル平和賞受賞者)像5体を、広島・長崎・板門店・ウィーン・ハーグ平和宮に同時建立。

中国から発表された「一体一路」と、世界の平和・環境活動を追い風に、島根、鳥取から、イマジンピースタワーを起源とする沖



縄の「平和の光柱」、2009年北京で発表した国民国連高層を進展させ「対立から共生の文化へ」の流れが始まることを念じています。

人間自然科学研究所の活動を支えた、CO₂削減、空間価値を創造するシートシャッター『happy gate 門番』、民公連携を提唱するクラウドの先駆け、総合水管理システム『やくも水神』を悠久のブランドとすべく、新たな出会いを待っています。

三協立山(株)三協アルミ

中期経営計画の達成に向けて販売拡大、収益改善——中野敬司社長

昨年を振り返ると、世界経済は米中貿易摩擦や英国のEU離脱問題に加えて、地政学リスクが高まるなど、全体として不透明感が続く一年となりました。

新元号「令和」元年となった国内経済は、続発した台風や大雨等の自然災害影響が懸念されたものの、雇用環境や個人消費が堅調であったことや消費増税前の駆け込み需要などにより底堅く推移しました。

当社が主力としている建材市場は、新設住宅着工戸数における持家や分譲住宅等で一部消費増税の影響が見受けられましたが、全体としては力強さに欠ける動きとなりました。本年は、雇用所得環境の改善継続がされるとともに、東京五輪開催による消費の活性化が見込まれますが、



一方で消費増税後の反動減や海外経済の不確実性影響が懸念されるなど、見通しにくい状況が続くと思われます。

こうした中、当社は中期経営計画(2019年5月期~2021年5月期)を達成するため、販売拡大とあわせて収益改善に努めてまいります。

住宅建材事業では、下枠フラットによるお掃除のしやすさが特長のある実樹脂複合ハイスベックサッシ「ALGEO(アルジオ)」をはじめ、ポップでカラフルな色柄と質感が特長の新シリーズをラインアップしたインテリア建材「リヴェルノ」など重点商品の拡販に努めてまいります。

ビル建材事業では、基幹サッシ「MTG-70R」をはじめ、高性能省エネサッシシステム「ARM-S」やビルアルミ樹脂複合サッシ「ALGEO-By」の市場浸透に注力してまいります。

成長領域として位置付けるエクステリア事業においては、「カーポートの三協」復権に向け、フレームと屋根の自由設計が「可能なカーポート「U.スタイルアゼスト」などの差別化商品をはじめ、快適な洗濯空間をご提案するテラス囲い「晴れもよう with」などの拡販に注力いたします。

また海外展開においては、台湾をはじめフィリピンやタイなどの拠点での販売拡大に向けた取り組みを引き続き進めてまいります。

当社は本年も、これまでと変わりなく「お得意先・地域社会・社員」の協力のもと、お客様に喜びと満足を提供する企業活動を進めてまいります。

新たな長期ビジョンを
計画する大きな節目の年
——高山俊隆 CEO



2019年は新元号「令和」が制定され、新たな時代の幕開けとなりました。大型台風など大きな自然災害が相次ぎましたが、一日も早い復旧をお祈りするとともに当社としても社会課題として今後の防災・減災への取り組みが急務であると改めて認識させられる一年でした。経済に目を向けると、住宅投資こそ弱含んだものの非住宅の建設投資は力強く推移しました。グローバルでは米中貿易摩擦やイギリスのEU離脱など先行き不透明感が残るなか、米国の住宅市場は後半から回復し、欧州は緩やかな成長を維持しました。一方、中国やアジア新興国の成長率は減速傾向にあります。

このような環境下、当社は第三次中期経営計画をスタートさせ、「グローバル・メジャー」としてのトップブランドの基盤を確立する2ヵ年」と位置づけました。国内事業においては、三和シャッター工業を中心に引き続きシャッター・ドアなどの基幹事業でのポジション確立、多品種化戦略としての間仕切、エントランス、防水商品の拡販を実行し、防火設備の検査法制化をテコにしたメンテ・サービス事業を拡大してまいりました。また、新たに国内子会社4社の連結化や創業116年の歴史で培われた厚い顧客基

盤をもつ鈴木シャッターの買収により、国内グループの事業基盤強化を図りました。米国においては、代理店など主要な販売チャネルの支援強化を通じてシェア拡大に努め、開閉機事業ではIoT商品を拡充し、メキシコへ生産工場を集約化しました。欧州においては、欧州全体への販売を拡大すべく5月にRobust社を買収し、スカンジナビアへ本格進出しました。中国・アジアでは、今年度より4社を連結対象とし、将来に亘るグループ成長の鍵を握る地域として経営基盤の強化に努めました。

本年は子年ですが、十二支の始まりである「子」は種子を意味し、次のステージに向かって芽生え、成長していくための大切な時を意味します。そういう観点から夏の東京オリンピック・パラリンピックがこれからの令和の日本の飛躍を象徴するイベントとして盛大に開催されることを思うと心躍ります。そして当社においても2020年は「三和グローバルビジョン2020」を締めくくり、新たな長期ビジョンを計画する大きな節目の年になります。動く建材のグローバル・メジャーとして、さまざまな課題をグループ一丸となって乗り越え、世界中に「安全、安心、快適」を広げていけるよう今後も挑戦を重ねてまいります。

三和シャッター工業
鈴木シャッターの厚い
顧客基盤を融合し更に
成長——高山盟司社長

当社は、建材商品を通じて安全・安心・快適を提供することに

より社会に貢献する企業としてマーケットニーズを捉え、それに応えるべく全社員一丸となって取り組んでまいりました。

現在、「三和グローバルビジョン2020」の第三次中期経営計画において『スチール建材 No. 1 企業として、次の10年に繋がる強靱な収益基盤の確立』を経営方針に掲げ、シャッター・ドアなどの基幹商品の収益性確保、間仕切・エントランス・環境建材などの戦略商品の拡充を図っております。特に基幹商品では、昨年9月に三和ホールディングスがLIXIL鈴木シャッターの全株式を取得し、三和グループの一員として新たに鈴木シャッターが発足しましたので、同社の創業116年の歴史で培われた厚い顧客基盤を融合して、シナジー効果による成長を目指してまいります。昨年は大型台風15号、19号が上陸し甚大な被害を受けたことから、その復旧に全力を尽くすとともに、引き続き高耐風圧や高防水仕様の製品を通じて防災・減災への取り組みを強化してまいります。とりわけ防水シャッターでは業界初の浸水高さ3.0mに対応できる製品の供給を開始し高い評価をいただいております。またバリアフリー構造で耐震性能を兼ね備えた引戸や火災発生時に延焼を防止するとともに避難を容易にする防火戸など、顧客のニーズに応えるべく品揃えの充実を図っております。さらに、生産性の向上および製品の品質向上を図るため積極



的にソフトウェア・生産設備の新規導入を進めており、また、防火設備の検査報告制度への対応を含め工事力の強化のため、施工技術者の採用・育成に全社をあげて取り組んでいるところです。

本年も引き続き、全国の販売サービス網・施工体制に加えて業界トップレベルの製造技術力・商品開発力を結集し、安全・安心な商品とサービスをお客様に提供してまいります。2020年は大都市圏を中心に大型再開発プロジェクトが竣工を迎え転換期に差し掛かりますが、メンテナンスサービスに加え、防災・リニューアル需要が見込まれることから、グループの総合力を発揮し、全社員が一致団結して「三和グローバルビジョン2020」達成を目指して邁進する所存です。

四国化成工業
個人の嗜好に合った商品提案
で生活環境の向上、業界の発展
に寄与——田中直人 CEO

昨年は8月から10月にかけて相次ぐ台風の襲来により東日本を中心に甚大な被害をもたらすなど、自然災害の多い年となりました。被災された皆様には心よりお見舞い申し上げますとともに、一日も早い復旧、復興を祈念しております。

経済においては、米中貿易摩擦の激化や英国のEU離脱をめぐり混迷が続く欧州政治問題などの要因もあり、世界経済は踊り場を迎えています。一方で国内経



済は、昨年10月から消費増税が実施され個人消費が伸び悩むものの、堅調な企業業績などを背景に株価や景気指数が底堅く推移した1年だったように感じております。

また昨年5月は、平成から令和という近現代で初めて「退位」という形で元号が変わり、大きな「転機」となりました。新時代を迎えこれまでの常識が通用しなくなる中、私たち一人一人が新たに挑戦することが、大事なことだと考えています。

2020年の世界経済は米国景気の流れに牽引されるものの、日本においては東京で2回目のオリンピックが開催される大きな節目となります。今年は「子年」にあたり、新しい十二支のサイクルがスタートする年でもあり、未来への大いなる可能性を感じさせます。株式市場にも「子年は繁栄」という格言があり、株価が上昇する傾向にあると言われます。オリンピック開催に伴うインフラ整備やインバウンド需要などの経済効果もあり、個人消費や企業の設備投資も堅調に推移すると予測されます。

エクステリア業界では、住宅着工減少傾向にも関わらず事業領域拡大を志向した関係者の努力によって、現在では2000億円を超える市場規模となりました。2020年もさらに次のステップへと歩みを進める年でありたいと考えております。

地球温暖化の影響により更なる気候変動も予想され、昨今増化している災害状況を鑑みますと、業界をあげて商品強度を高

めていく取り組みが進むと考えております。弊社といたしましても、これまで追求してきたデザイン性や多様性に加え、強度面では業界基準はもとより、それ以上の商品を市場に提供し続けることで、ユーザーに信頼される業界へ発展することに先鞭をつける取り組みを進めてまいります。

弊社は本年も「より良い商品を市場に提供する」ことを心がけ、メーカーとしての社会的責任を強く自覚し、健康で快適な暮らしを志向した仕上材や、過去の災害を教訓に強度面で建築基準法を超えるエクステリア商品をラインアップし、お客様からの信頼に応えられる優れた商品で、市場へ発信してまいります。さらに、個人の嗜好に合った商品提案によりエクステリアの多様性を追求し、これまで以上に生活環境の向上、業界の発展に寄与していくという強い使命感を持って取り組んでまいります。

寺岡オートドア
エントランス防災のため
に簡易的な「止水板」
を販売——吉田毅社長

2019年は新しい元号が制定され、平成から令和へ新天皇のご即位という時代の節目となりました。昭和から平成に切り替わったときは違って、祝賀ムードでの改元でした。

一方、昨年は風水害の被害に見舞われた年でもありました。温



暖化の影響なのか過去にあまり例のない大雨や大型台風の上陸で、自然脅威を改めて思い知らされることになりました。この気候変動が来年以降も続くとなると、建築物に関しても防災の見地から様々な備えが必要になりそうです。弊社でもエントランスの防災のために簡易的に扱える「止水板」の販売を始めました。

ショッキングなニュースとして、京都アニメーション放火殺人事件がありました。国際的に著名なスタジオで多数の犠牲者がでたことは衝撃でした。被疑者の動機はともかくとして、今後は無差別殺人事件の防止策が社会的に求められていくのではないのでしょうか。自動ドアメーカーの立場からは、運用も含めて建物の防犯、セキュリティ強化の需要に応じていく役目があると思います。

明るいニュースでは、渋野プロが全英オープン優勝という偉業をいとも簡単に(?)達成してしまっただけに記憶に残っています。技術とメンタルの強さに加えて自然なスマイルも素敵です。やはりパターは男らしく(?)オーバーを恐れずにガツンと打ちたいものです。

ラグビーワールドカップ日本大会では日本代表チームの活躍もあり。試合が進むにつれて素晴らしい盛り上がりとなりました。大会開催期間が長いこともあり、インバウンド効果も大きかったのではないかと思います。対戦相手に対するリスペクトを重視するというところもラグビーという競技の魅力です。余談ですが、優勝した南アフリカのチームもラグビー強国

となった経緯はアパルトヘイトの克服の歴史と深い関係にあるそうです。

さて、2019年もお陰さまで弊社の出荷はほぼ前年並みとなりました。消費税改定前の駆け込み需要も多少はあったようですが、大きな混乱はありませんでした。2020年はオリンピック、パラリンピックイヤーとなります。個人的にはチケットの抽選に漏れたのでガッカリしていますが、大会の成功を祈りたいと思います。

ナブテスコ株主環境カンパニー

「NATRUS + e」でも「奨励賞キッズデザイン協議会会長賞」を受賞——箱田大典社長



2019年を振り返りますと、国際情勢においては、米中の貿易戦争、イギリスのEU離脱問題、日韓関係の悪化、香港における反政府抗議デモの拡大など、残念ながらあまり明るいニュースがなかった1年だったように思います。今後も各国の情勢、世界経済に与える影響などが懸念されま

す。国内においては、5月に新元号である「令和」を迎えました。10月の即位の礼とともに11月に祝賀パレードや大嘗祭が執り行われ、新天皇即位による新たな時代の幕開けに期待感の高まる1年となりました。また、ラグビーワールドカップが日本で開催され、「ONE TEAM」をスローガンとした日本代表の大躍進に日本中が

盛り上がりました。改めて日々の努力の積み重ねとチームとしての結束力が大きな結果を生み出すことを教えられ、ナブコグループの事業にも通じるものがあると感じました。

一方、残念ながら一昨年に続き、地震や台風・豪雨などの自然災害が多発した1年でもありました。特に9月の台風15号、10月の台風19号は、大型で勢力を維持したまま本州に上陸し、関東地方を中心に、大きな河川の氾濫など、これまでの「台風」の認識では想定し難い甚大な被害をもたらしました。被災された皆様にご心痛をお見舞い申し上げますとともに、一日も早い復興を心よりお祈り致します。

さて、自動ドア市況に目を転じますと、今夏の東京五輪に向けた競技場の関連施設、観光関連施設は竣工に向け佳境を迎え、首都圏での大規模再開発などの需要も堅調に伸びてきています。全国各地での中規模ビル建て替えや建物リニューアル需要の高まりにも期待したいところです。また、2022年以降に竣工予定の大型案件、2025年の大阪万博関連、福岡の天神ビックバン、札幌での大規模再開発など、期待の持てる開発計画も動き出します。

ナブコグループでは、今年度も、主軸商品である「NATRUS」および「NATRUS + e」の拡販、および自動ドア安全規格「JIS A 4722」の周知活動に注力してまいります。一昨年10月に発売した「NATRUS + e」は「NATRUS」の安全性に加え、室内環境の改善・省エネ・バリアフリーといった

付加価値を提供する商品であり、従来品である「インテリジェント eco ドアシステム」に対し3倍以上の販売実績と、皆様に高い評価を頂くことができました。そのコンセプトと実績が認められ、昨年9月の第13回キッズデザイン賞において、前年の「NATRUS」に続き、「奨励賞キッズデザイン協議会会長賞」を受賞することができました。「NATRUS + e」は、ブランドビジョンである「さあ、これからの“だれでもドア”をつくろう。未来のあたりまえを、NABCOのドアから」の実現に向けた強力なアイテムとなります。

今後ナブコグループは、お客様のニーズにあった質の高い商品・サービスをタイムリーに提供し、お客様との密接な関係を大切にすると共に、成長や進化のために変化することを厭わない企業を目指して、グループ一丸となって日々邁進してまいります。

不二サッシ

外装全てのトータルリ
ニューアル工事施工体
制確立——吉田勉社長



去年は平成から令和に元号が変わり、時代の区切りを迎えました。平成の時代をひとことで言い表すのは容易ではありませんが、大きな流れとしては、ネットワークの広がりとともにグローバル化が一気に進んだ時代と言えると思います。国や地域の垣根を越えて情報、人、物、金が行き交うグローバル社会は、技

術革新のスピードを速め、多様化が図られ、産業構造の変革をもたらしました。ビジネスにおけるネットワークの重要性は格段に高まり、自社技術やリソースだけで事業を考えるのではなく、その枠を取り外すことで新たな商品やサービスの提供が可能となりました。

平成の時代におけるこうした革新の一方で、自然災害の脅威にも直面させられました。阪神大震災や東日本大震災などの未曾有の巨大地震をはじめ、熊本や北海道の地震も記憶に新しく、近年では大型台風による暴風、豪雨の被害がもはや毎年のごととなっています。昨年、台風が連続して上陸し、多くの河川の氾濫により甚大な被害をもたらしました。災害発生リスクは年々増してきていると感じます。

一方、国内経済に目を向けますと、景気の緩やかな回復基調にやや陰りが見え始めてきました。米中貿易摩擦の激化、長期化を背景にした世界経済の減速を受け、輸出関連の低迷が続き、製造業においてもその調整圧力から力強さを欠く状況です。

建設業界におきましては、首都圏の再開発工事が活況を帯びており、深刻な労務不足が続いている中、今年度の新設住宅着工戸数は、前年度比マイナスが見込まれるなど、今後については減速感が高まり、先行きの工事確保に向けて、当社を取り巻く事業環境は厳しさが増えています。

2020年が幕を明けましたが、不二サッシグループは中期経営計画の三年目2019年度の仕上げの時を迎えます。グループ一丸と

なって計画達成に向けて邁進してまいります。また、中期経営計画最終年度である2020年度事業計画のメインテーマは『生産性向上』と『営業強化』とします。「生産性向上」は「働き方改革」と対で推進していかなければなりません。労働生産性を向上させるやり方や仕組みそのものを改革していくことが重要です。

昨年新たに、日本防水工業グループが不二サッシグループの仲間入りをしました。ここに、当社グループが有する窓改修の工事力と融合することで、外装全てを網羅するトータルリニューアル工事の施工体制が確立できました。今後は、提案営業を強化することで潜在需要を喚起し、リニューアル事業拡大に向けた新たなビジネスモデルを構築したいと考えています。

不二サッシグループが見据える100年企業への基盤作りはまだ途上です。厳しい事業環境ではありますが、全社一丸となって成し遂げていきます。

文化シヤッター

「施工力」をグループの
もう一つの強みとして
発揮——潮崎敏彦社長



昨年を振り返りますと、九州北部を中心とした大雨被害、また東日本を中心に大きな被害をもたらした台風が上陸するなど、残念ながら昨年も全国各地で自然災害が多発した年となりました。未だ避難生活を送られてい

る皆さまをはじめ、被災された皆さまには一日も早くに日常生活に戻れますことを、心よりお祈り申し上げますとともに、当社グループにおいても被災地の復旧に向けて全力で取り組んでまいります。

さて、昨年の国内経済は、企業業績や雇用環境の改善などを背景に景気は緩やかな回復基調が続く一方で、台風などによる自然災害や日韓関係悪化の影響により、一時的に景況感は悪化しました。また、世界経済においては米中貿易摩擦の影響や中東情勢の緊張の高まり、欧州における英国のEU離脱問題など国際情勢は不確実性が増しており、依然として先行き不透明な状況が続きました。

当業界を取り巻く建設市場環境は、いよいよ今年開催される東京オリンピック・パラリンピック関連施設の完成をはじめ、都市圏における再開発プロジェクト、EC事業の拡大に伴う大型物流倉庫など、旺盛な建設需要を背景に、今後も非住宅分野を中心に底堅く推移するものと見えています。

このような環境の中、当社は創業以来、「技術力」を強みとして事業を継続しておりますが、さらに全国に展開する「施工力」を、当社グループのもう一つの強みとして発揮できるよう、時代に則した環境や働く人にやさしい工法の開発に取り組んでまいりました。その成果として、昨年より対応を開始しましたスチールドアの無溶接工法「スマートアンカー」は、建設現場での火災リスクの低減はもちろん作業時間の大幅な短

縮を実現した新しい工法です。今年にはより多くの現場での採用をいただけるようにご提案してまいります。

今年、2016年よりスタートした中期経営計画の最終年度を迎えます。当社グループは「基幹事業」である「シャッター関連製品事業」とドア・パーティションを中心とした「建材関連製品事業」のさらなる拡大に向けて、お客様の様々なご要望を的確に解決できるよう全社員が実践してまいります。そのためにも生産体制や施工体制を更に改革していかなくてはならないと思っております。

この基幹事業の拡大と併せて、中期経営計画では今後を見据えた成長戦略として、「エコ」と「防災」を「キーワードとしたものづくり」と新たな事業を展開する“注力事業”の強化および拡充に取り組んでおります。とりわけ防災事業では、ここ数年の気候変動による台風の大型化、多発するゲリラ豪雨などの対策として、昨年は建物への浸水対策商品「止水マスターシリーズ」を全15種類に拡充しました。今後も浸水被害を少しでも軽減できるよう“簡単かつスピード設置”の開発コンセプトのもと、「止水マスターシリーズ」のさらなるラインナップの拡充に努めてまいります。

海外事業では、オセアニアの中心拠点であるオーストラリアにおいて、昨年6月にBX BUNKA AUSTRALIAが産業・商業施設向けのシャッターを製造・販売するARCO(QLD)をグループに加えより一層のオーストラリアでの事業拡充を図ってまいります。

ベトナムを中心としたASEANおよびオーストラリア市場での基盤を固め、さらなるグローバル化を推進してまいります。

当社グループには、「人々が快適で安心して暮らせるには何を果たして貢献できるか」という企業文化があり、これは世界で取り組みが広がる「持続可能な開発目標(SDGs)」の考えにも自然とマッチするものです。その代表的な取り組みが「エコ&防災事業」であり、当社グループのESGへの取り組みと関連付け、今後も一層持続可能な社会実現のために貢献してまいります。

最後に、今年の干支である「子(ねずみ)」は、「増える」を意味する「孳(し)」が由来で、植物が子孫を増やそうと成長をはじめめる種子を表すと言います。当社グループとしてもお客様に必要とされ、信頼される企業となり、より一層のお客様を増やす努力をする一年としたいと思っております。

LIXILグループ

国内事業の活性化に向けて、新たな全社プログラム「変わらないと、LIXIL」をスタート——
瀬戸欣哉取締役 社長兼CEO

LIXILグループは昨年6月に発足した新たな経営体制の下、チーム一丸となって企業価値の向上に取り組んでまいりました。当社は、事業のさらなる発展を通じて、世界中の誰もが願う豊かで快適な住まいの夢の実現に貢献するとともに、



長期にわたって持続可能な成長につなげることを目指しています。経営陣と従業員が同じ方向を目指し、One LIXILとなって力を結集させることで、これを達成していく所存です。

2019年は消費増税前のリフォーム需要の高まりや、1月～3月における新設住宅着工戸数の増加といったプラス要素がありましたが、これらは一過性のものであると認識しています。今後の国内市場は、長期的には少子高齢化に伴い新設住宅着工件数の減少が見込まれ、さらに住宅をはじめ建設業界を支えてきた職人や技術者の減少も深刻化することが予想されています。気候変動や地政学リスクもビジネスに影響を及ぼす要因となります。持続的な成長を実現するためには、こうした外部環境の変化に左右されず、むしろ変化の波をチャンスに変えることができるような力が求められます。

こうした中、LIXILグループでは、お客さまやエンドユーザーがまだ気付いていない潜在ニーズを探り、課題の解決策を提供できるような、真に顧客志向の企業となることで、競争力を高めていきます。当社では既に、多様なエンドユーザーの声に耳を傾け、生活者の視点や好みを徹底的に調査・分析し、最新のテクノロジーと生活者の視点に立ったデザインを組み合わせた商品やサービスの開発を進めていきます。

このような取り組みが実を結び、国際的なデザインアワードである「グッドデザイン賞」、「レッド・ドット賞」、「iFデザイン賞」において、国内外で展開する当社

の複数ブランドの商品が高く評価され、2019年だけで合わせて計57ものアワードを受賞しました。また、水まわりから窓・ドア、インテリア、エクステリアまで、住まいに関するあらゆる商品を幅広い価格帯で提供できる当社の独自の強みを活かし、多彩な商品やサービスを組み合わせる空間提案も強化していきます。エンドユーザーが重視する健康と快適さを実現できる空間ソリューションを、全国のショールーム等を通じて積極的に提案していきます。

一方、顧客志向を徹底するためには、従業員自身が顧客志向を体現し、組織全体が変わらなければなりません。昨秋、国内事業の活性化に向けて、新たな全社プログラム「変わらないと、LIXIL」をスタートさせました。このプログラムは、すべての仕事に顧客志向を徹底することに加え、あらゆる世代のキャリア開発と育成を強化しつつ、実力主義への転換を加速していくこと、さらに、働き方改革の3つの重点テーマとして設定し、国内組織の変革を強力に進めていきます。国内市場は当社の売上収益の7割を占めており、さらに日本で開発された技術や高付加価値の商品を、海外に展開することでシナジー効果の最大化につながることから、国内組織を変革することは、大きな意義があります。

さらに、LIXILグループでは、社会的課題に対応し、より健康で快適な暮らしを実現するために、従来にはなかった新しい発想に基づくイノベーションの創出に取り組んでまいります。近年、

日本は多くの自然災害に見舞われ、ライフラインの途絶が社会に大きな影響を与えました。これに対し、水まわり製品を扱うメーカーとして、誰もが安心して利用できるトイレ環境を整備し、避難所生活のストレス軽減につなげることができるよう、災害時・断水時にも平常時と同様に水洗トイレとして使用できる「レジリエンストイレ」を開発しました。

また、ネット通販の普及による宅配便の増加や、再配達による労働生産性の低下、二酸化炭素排出量の増加といった物流を取り巻く問題に注目が集まる中、業界初となるIoT宅配ポスト「スマート宅配」を発売し、高い利便性と新たな価値を提供しています。さらに、高齢化に対応する技術の一つとして、高齢者施設の入居者の排便管理をAI技術でサポートするスマートトイレの実証実験も進めています。

企業が社会にいかにも有益な影響を及ぼすかは、いまあらゆるステークホルダーの関心事となっています。ESG(環境・社会・ガバナンス)がますます重視される状況において、企業の存在意義は、企業の持続可能性を反映するものです。また、事業活動を通じて社会に貢献することは従業員の誇りを醸成し、それがひいては長期的な競争力につながるものと考えています。

LIXILグループは、事業活動と特に関連性の高い「グローバルな衛生課題の解決」、「水の保全と環境保護」、「多様性の尊重」の3つの分野に焦点を当て、コーポレート・レスポンスビリティ(CR)活

動を国内外で推進しています。世界では、安全で衛生的なトイレのない生活を送っている人びとが20億人にのぼります。当社は水まわり分野の技術や知見を生かして、衛生環境の改善に取り組んできた実績があります。国内においても、一体型シャワートイレの売上の一部を、安全で衛生的なトイレの設置や衛生教育などのためにユニセフ(国連児童基金)へ寄付する「世界の衛生環境を改善しよう!みんなにトイレをプロジェクト」を2019年6月~11月まで実施し、多くの皆さまにご賛同をいただきました。

今年、いよいよ東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会が開催されます。当社は東京2020ゴールドパートナー(住宅設備部材&水回り備品)として、「おもしろい、おもてなしで、未来を変えよう。」をスローガンに、誰もが暮らしやすい社会を目指してさまざまな活動を展開しています。さらに、東京2020プレゼンティングパートナーとして、パラリンピック聖火リレートーチの「素材の製造」も担当し、東日本大震災の被災地の仮設住宅の窓などを再利用することで、たくさんの想いを形にして残し、未来へとつないでいきます。

YKK AP

創業30年の節目を迎え「省エネ、防災、耐震、省施工」をキーワードに事業を進る
——堀秀充社長

——2020年に向けて——

2020年は、国内では建築市

場の伸び悩みが推測されます。中長期的にも人口減少等の要因により新設住宅着工数の減少が見込まれる一方、リノベーション市場は微増傾向が続く見通しです。海外では米中貿易摩擦など、引き続き不透明な見通しが予想されます。

このような事業環境のもと、1990年に創業した「YKK AP」は30年という節目の年を迎え、国内においては「省エネ、防災、耐震、省施工」をキーワードとし事業を進めてまいります。

「省エネ」においては、世界的に脱炭素化や温室効果ガス削減の流れが加速し、建物の中でも最も熱損失の大きい部位である開口部の重要性がますます高まる中、住宅用・ビル用いずれにおいてもさらなる窓の高断熱化を図ります。

「防災」においては、近年勢力の強い台風が接近、上陸している状況を踏まえ、昨年発売した高水密・高耐風圧・高断熱性能を有する木造住宅用アルミ樹脂複合窓「エピソードNEO-R」の拡販に加え、耐風圧性能を高めたシャッターの新築及び改修分野での展開を強化いたします。

「耐震」においては、新築中心であった住宅市場においてリノベーションにも注目が集まる中、全国各地のリノベーション事業者と連携し、弊社商品を活用して中古戸建住宅の性能向上を実証する「戸建性能向上リノベーション実証プロジェクト」を通じて、



開口部耐震商品「FRAME II」などにより「耐震」の性能向上に対する提案を進めてまいります。

「省施工」においては、人手不足が深刻化し省力化や省人化への対応が急務とされる中、エクステリアやリフォーム商品を中心に施工性を向上させた商品の開発や治具の拡充を推進いたします。また、深刻化が続くトラック運転者不足に対しては、国土交通省・経済産業省・農林水産省が推進する「ホワイト物流」推進運動に賛同し、持続可能な物流の実現に向けて取り組んでまいります。

海外では、引き続き商品技術力をベースに各国/地域の気候・風土に合わせた商品開発を行なっています。米国ではビル建材のサッシおよびユニットカーテンウォールの高断熱化とハリケーン対応の付加価値提案商品を拡充します。中国では省エネ基準や仕様規定など市場環境変化をリードできる商品力・提案力の構築に努めます。台湾では高級市場における提案営業によりシェア拡大に努め、インドネシアでは基幹商品である「NEXSTA」により集合住宅とともに戸建住宅への販売を拡大、インドでは専用商品「IWIN-S」の販売展開を加速し、事業基盤を構築してまいります。

YKK APは、モノづくりと品質にこだわって事業を進めてまいりました。これからも品質にこだわり、お届けする商品を通じて健康で快適な暮らしをご提案し、より豊かな社会づくりに貢献していきたいと考えております。