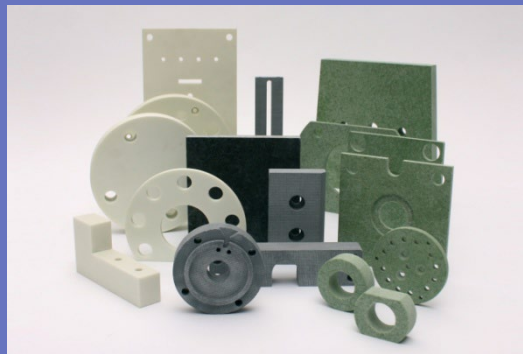




- 本社所在地：大阪市北区
- 事業概要：樹脂材料、不燃材料の開発
・製造・販売及びディスプレイ医療器の設計・製造
- 常時使用する従業員：114名
(24年6月期)
- 現在の売上高：28.9億円(24年6月度)
- 法人番号：6120001068523
- Web：https://www.nikkokasei.co.jp

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
利倉 一彰

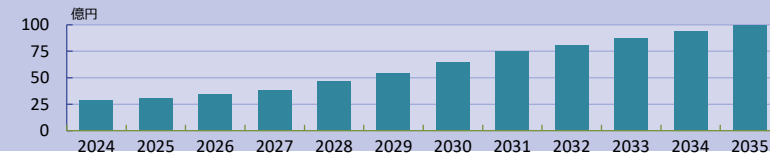
「CO₂削減」をテーマにカーボンニュートラル社会の実現に貢献する

「CO₂削減」は2050年に日本政府が掲げた目標であり、日本の企業として実利的にも社会的責任においても必要不可欠なテーマです。当社でもモノづくりの新しいベクトルとして「CO₂削減」を全社で掲げ、当補助金を通して4つのCO₂削減に寄与する素材（4プロダクト戦略）の量産化を迅速に行い、売上100億企業への布石としたいと考えています。また当補助事業で投資する新たな当社工場自体も脱臭排熱回収システムなどの設備を採用しCO₂削減に貢献します。他部門でも「CO₂削減」のプロジェクトを同時並行で実施しており、どのプロジェクトが実現しても全社員に還元し、賃上げ目標の実現により社員の生活向上につなげ、より魅力ある企業へと成長していきたいと考えています。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2035年の売上高達成に向け、CO₂削減に寄与する絶縁材20.5億、CO₂削減に寄与する断熱材41億を達成し、自社製品販売で年率11.3%を目指す。



課題

現在試作段階にある4プロダクトを迅速に試作レベルから量産レベルに移行させることが必要と考えます。

- ① 風力発電の絶縁材として、需要増にあわせて量産化とコスト競争力が必要です。
- ②-1 CO₂削減を目指す一般の工場は非常に多く、効率のよい営業が求められます。
- ②-2 食品業界ではグローバル企業が多く、コンタクトを取るのに工夫が必要です。
- ②-3 材料に認証試験が必要で認証を受けた材料のみ供給ができるためその対応が重要です。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

生産性を向上させたプラントの導入と供給量、納期に合わせた生産体制の確立が必要（商品開発センターから、生産部門への生産体制の移行）

- ① 価格競争に対応する生産性アップ（40%アップを目標）、供給量の確保（2勤体制）
- ②-1 全国5拠点、及び全国代理店網を利用したユーザー企業の開発
- ②-2 海外リストアップ先へのコンタクト及び英語人材の確保
- ②-3 材料の認証試験の綿密な準備と専属部門の設置

その他、大阪でのCO₂削減事業の推進、大阪、滋賀両研究所での長期開発テーマの実現を目指します。

実施体制

量産化に必要なプラントの建設のための建屋設計、プラントの設計、及び周辺設備の発注新プラントに適応する人員の教育、生産マニュアルの確立

- ① 材料仕入先との綿密な計画、発注量を開示した信頼関係の構築
- ②-1 CO₂削減を実現した企業をモデルにした販売資料の作成と情報共有
- ②-2 グローバル企業と直接コンタクト、海外代理店の確立
- ②-3 材料認証後の供給体制の整備

その他、大阪商品開発センターの設置（2028年迄）、大阪研究所では次のステップへのコンソーシアム研究へ移行、滋賀研究所では3年間の研究成果をもとに試作・販売レベルへの移行を目指します。