

住宅事業

窓やドアから快適な暮らしを提案

窓ブランド「APW」を中心に、断熱性や安全性を高めた玄関ドアや窓まわり商品を通じ、快適な暮らしを提案しています。ハウスメーカーや住宅設備各社のニーズにも応えた高性能な開口部商品を提供し、住宅にも人にもやさしい社会の実現を目指します。

主な商品

- ◎窓
- ◎玄関ドア・引戸
- ◎室内ドア・間仕切
- ◎ウインドウシャッター
- ◎窓・玄関リフォーム
- ◎耐震改修
- ◎ハウスメーカー(プレハブ工法)向け窓・ドア・開口部関連商品
- ◎ユニットバス向け浴室出入口・窓



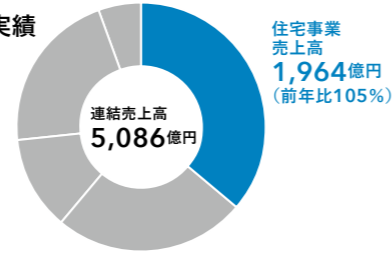
事業の強み

- 健康で快適な暮らしを実現する高断熱窓の多彩なバリエーション
- 地震・台風強い家づくりをサポートする安全・安心をキーワードとした防災・減災商品
- 戸建住宅、マンション専有部における開口部リフォーム商品の充実
- アカウントマネジメントによるお取引先ごとの商品提案

市場環境と社会課題

国内の新設住宅着工戸数は年々減少していますが、住宅性能表示制度の断熱等性能等級に上位等級が新設され、高断熱開口部商品の需要は増加しています。さらに国の補助金事業を背景に、開口部のリフォーム需要も伸びています。社会課題への対応としては、2050年のカーボンニュートラル社会の実現に向け、商品のライフサイクルを通じたCO₂排出量の削減を図り、再生産可能材料の開発、リサイクル材を活用した商品開発を進めます。また、空き家問題に対し、ストック住宅の価値向上を図ります。ハウスメーカー(プレハブ工法)分野ではZEHや安全・安心、防災意識に対するニーズの高まりに対応していきます。

2022年度実績



2022年度の状況

樹脂窓を中心とした「開口部の高断熱化」政策により、樹脂窓の売上高は前年比104%となりました。なかでも高性能トリプルガラス樹脂窓「APW 430」の販売数量は、前年比107%と高断熱化をけん引。国内戸建住宅用窓販売数における樹脂窓の割合は31%、樹脂窓とアルミ樹脂複合窓を合わせた高断熱化率は75%と、高断熱化へのシフトが進んでいます。開口部リフォームの主要3商品は前年比110~120%台で、国の補助金事業による需要増もあり好調に推移しました。ハウスメーカー(プレハブ工法)分野は、戸建住宅の契約は資材高騰の影響により減速するも、集合住宅は低金利の継続により堅調。高断熱複合窓の新規受注もあり、売上高は前年比101%となりました。ユニットバス分野は、シェア拡大とリフォーム需要に支えられ、前年比110%となりました。

今後の事業戦略

脱炭素社会の実現のために住宅の省エネ性能が一層注目され、拡大する樹脂窓の需要に対し、2023年度は高断熱化率を84%まで高めます。商品展開では「省エネ」「防災・減災」に対応した商品の強化、「M30顔認証自動ドア」のような先進的機能による価値提案や高付加価値商品の強化を図ります。また、全国の住宅事業者とともに性能向上リノベーションによるストック市場の良質な住宅づくりに貢献。多様化するニーズに応えるため、製販技の連携も推進し、商品力を強化します。ハウスメーカー(プレハブ工法)分野では、アルミ樹脂複合窓など商品の進化を図り、お取引先とお客様の満足度を向上させます。ユニットバス分野では、既存の浴室出入口商品のさらなる進化、非居住物件向け、マンションリフォーム用商品の進化も図っています。

主な取り組み

高断熱窓化を推進し、樹脂窓生産能力をさらに強化

住宅性能表示制度における断熱等性能等級の基準が見直され、2022年度から上位等級として等級5・6・7が新設されました。これを受け、より一層住宅の省エネルギー性が求められることを踏まえ、高断熱窓化の推進とともに樹脂窓の生産体制を強化しています。2022年8月には、滑川製造所(富山県滑川市)に樹脂窓「APW 330」非防火ラインを、同9月には東北製造所窓工場(宮城県大崎市)に樹脂窓「APW 430」非防火ラインを増設。エリアの需要に合わせた供給体制を踏まえ、樹脂窓の生産能力のさらなる強化を図っています。



生産ラインを増強させた滑川製造所(上)、東北製造所(下)

「樹脂窓で高性能な家づくりに取り組む地域工務店の会」を発足

「APW」樹脂窓シリーズを採用し、断熱等性能等級5・6・7に対応した高性能住宅を建築する全国各地の地域工務店による「樹脂窓で高性能な家づくりに取り組む地域工務店の会」を2022年8月に発足しました。ご入会いただいた地域工務店を「APW 樹脂窓シリーズ取扱地域工務店」としてYKK AP公式ウェブサイト内で発信し、新設上位等級への対応状況を開示。「APW」樹脂窓シリーズを標準採用している高断熱志向のビルダー検索に、役立てていただいています。



3省連携補助事業に対応し、内窓生産能力を強化。販路、施工者の拡充も

2050年カーボンニュートラル実現を支援する国土交通省、経済産業省、環境省3省連携の補助事業「住宅省エネ2023キャンペーン」による窓リフォーム需要に対応するため、内窓生産能力の強化に取り組んでいます。交代勤務シフトの変更、人員や設備能力の増強などのライン強化を進め、生産能力を3倍に伸ばしました。また、各拠点に国策を推進する専任営業者を置き、啓発や販路の拡大につなげています。建材流通店の施工者拡大・育成に取り組むとともに、異業種や大工などにすそ野を広げ、施工研修のパッケージ化による「施工者づくり」も進めています。



「マドリモ 内窓 プラマードU」

ビル事業

美しく機能的な都市空間の創造

オフィスビルやマンションなどの外装デザインや、脱炭素に寄与する高断熱化・高付加価値化に応え、都市景観を形成しています。また、各国／地域に合わせたビジネスモデルによる事業展開で、用途やニーズに応じた最適なファサードシステムも提供しています。

主な商品

- ◎ビル用ウインドウ
- ◎カーテンウォール
(オーダー・レギュラー)
- ◎ビル用エントランス
- ◎集合住宅用窓・ドア
- ◎改装商品



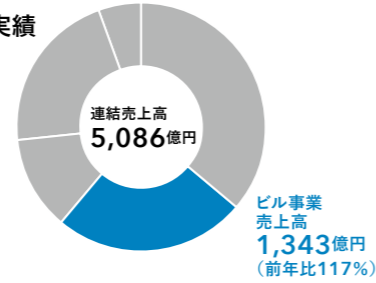
事業の強み

- 長くユーザーに認められる高い商品力
- 全国の販売網による営業力と、高難度なファサードを具現化する提案力
- 高難度物件への対応を可能とし、建築外装における課題を状況に応じて解決する技術対応力
- グローバル製造拠点によるフレキシブルな生産体制

市場環境と社会課題

新築分野では、集合住宅は少子高齢化による減少が予測され、非居住物件はコロナ禍から回復したものの、今後は微減の見通しです。一方、改装分野では、集合住宅は改修の時期を迎えた築35年超のストック物件が増加、非居住の教育施設も学校の長寿命化により今後10年でピークを迎え、改装市場は堅調に推移すると想定されます。大型高難度のファサード分野は、日本を含む先進国では建物壁面を緑化する「グリーンファサード」やリノベーション需要が高まり、新興国でも都市化の進展により新築需要が拡大する予想です。社会課題としては、資材高騰の影響によるマーケットの急激な変化、技能労働者の高齢化による人手不足、カーボンニュートラルや脱炭素化への対応が挙げられます。課題解決に向け、工期短縮や生産性向上、省人化、建築物のライフサイクル全体を通したCO₂排出量削減に取り組めます。

2022年度実績



2022年度の状況

新築分野では開発営業体制の強化による顧客接点強化を図り、改装分野では特に非居住の教育施設で長寿命化改修への提案を強化しました。その展示・提案の場として「AZ five TOKYO」、「PROPOSAL 8th」でのリアル提案に加え、LIVEプレゼン、360度VR、WEB展示会といったリモート提案の充実を図りました。これらの取り組みの結果、受注は好調に推移し、ビル事業全体で売上高は前年比117%となりました。

今後の事業戦略

首都圏強化と改装強化に注力します。首都圏強化策としては、2023年7月に稼働した埼玉工場 新建屋で、首都圏の製造供給体制を再編。生産性向上、リードタイムの一層の短縮で、サービス向上に努めます。営業施策としては、さらに開発営業体制と顧客接点を強化。商品施策においては、ビルの高断熱化に向け、アルミ樹脂複合窓を2024年9月に投入、順次拡充します。また、高付加価値化として「中層建築物向けユニタイズドCW」を開発し、品質や省人化などを訴求して、市場創造・普及・拡大に取り組めます。改装分野の強化策としては、各種補助事業を活用し、集合住宅大規模改修の市場創造を推進します。さらに、大型高難度なファサードを安全・確実に提供してきた実績と技術対応力をベースに、「超高層建築物向けユニタイズドCW」を軸とした国内外の事業を強化し、人材と製造拠点を拡充。第6次中期経営計画後半では、アジアでのCW供給強化を皮切りに、グローバルなサプライチェーン体制構築と基盤整備を推進します。

主な取り組み

埼玉工場 新建屋での操業を開始し、製造供給体制を再編

ビル用アルミ建材商品の製造拠点として、埼玉工場(埼玉県美里町)に隣接する用地を取得し、新建屋を建設。2022年6月に起工式、2023年5月に竣工式を行い、同7月より操業を開始しました。そして、ビル事業の基幹工場として首都圏をはじめとする東日本エリアでの競争力を高めるため、製造供給体制を再編しました。新工場では、工機技術部による合理化設備での集約生産、自動化工程の拡大、データと連動したラインづくりにより、製造コストを従来より25%削減。また、ユニットロード化などのロジスティクス改革も含め、発注から納品までのリードタイムを6~11日短縮します。

建物は「働きがいのある工場」をコンセプトに、高断熱外皮や断熱性・換気性に優れた窓、調光照明、高効率空調を採用することで、CO₂排出量を30%削減

します。さらに、太陽光発電と再生可能エネルギー調達によりCO₂排出実質ゼロを実現します。雨水の利用も行い、地球環境や働く人にやさしい工場を目指します。また、用地の一部に休憩所などを設け、近隣住民の憩いの場として開放しています。



埼玉工場 新建屋

「グローバルCW本部」を設立し、コスト競争力の強化と販売を拡大

工場ガラスやボードを組み込みユニット化した「ユニタイズドCW」を軸に、国内外のカーテンウォール事業を強化することを目的に2023年4月、グローバルCW本部を新設しました。製販技の専門性を高めることで事業発展を加速させ、社員のグローバルな活躍機会の創出や技術者のCDPにつなげることを目指しています。連携のノウハウを水平展開することでオペレーションを強化するとともに、人的資源や製造拠点の拡充と最適化により、事業の成長を目指します。

役割は、日本市場に対応するビル建材第一事業部および海外会社におけるユニタイズドCWのコスト競争力強化と販売拡大です。CW事業で培ったノウハウ

の水平展開によりオペレーションを強化するとともに、人的資源や製造拠点、サプライヤー等のリソースの拡充と最適化を図ります。中期的には北米や欧州での展開も視野に入れ、まずは日本・アジアにおけるオペレーション強化と事業の成長に注力していきます。



ユニタイズドCWの施工の様子

ビル改装市場の拡大に向け、提案力や訴求力、対象商品を強化

ビル改装市場は、改修の時期を迎えた築35年超の集合住宅のストック増に対する窓・玄関ドアの提案強化と各種補助事業の積極活用により、大規模改修の需要を創造します。一方、非居住の教育施設においても長寿命化改修への提案を継続・強化していきます。

商品強化策としては、改修専用「GRAF工法」の低階層向けアルミ樹脂複合窓「エピソードNEO-LB」を2023年9月に拡充し、2024年度以降、中高層に対応できる新アルミ樹脂複合窓を発売することで、改装分野においてもビルの高断熱化を推進、強化します。

エクステリア事業

暮らし心地の良くなる空間提案

「家」と「庭」を一体で考えた商品展開で、新しい価値を創出します。お客様のライフスタイルに合わせ、敷地内をトータルコーディネートできる外構商品を提供しています。

主な商品

- ◎バルコニーまわり ◎カーポート
- ◎門扉・フェンス ◎テラスまわり ◎外装材

事業の強み

- 建物と外構のトータルコーディネート提案力
- 外構、建物での快適性、庭空間の提案型商品による市場創造
- 高級・中級・普及タイプへの商品体系整備による選びやすさ

市場環境と社会課題

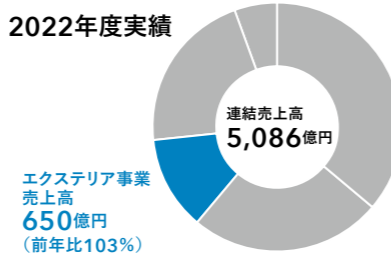
新設住宅着工戸数の減少や資材高騰に伴う建築コスト上昇により、特にウォールエクステリア市場は低迷し、資材高騰の影響が物価高騰、外構予算の削減などにも及んでいます。社会課題への対応としては、カーボンニュートラル社会に向けた商品開発・生産体制、防災減災・省施工対応の商品開発、持続的な商品品質確保が求められています。

主な取り組み

エクステリア展示場を新たに開設

エクステリア展示場「YKK AP Exterior Exhibition Hall」を、2022年8月、YKK60ビル（東京都墨田区）内に開設しました。エクステリア販店などのプロユーザーに対し、実物のエクステリア商品を見ていただきながら、構造や機能など商品の訴求ポイントをお伝えするため、実物大の建物に門扉やフェンス、カーポートなどのエクステリア商品をコーディネートして常設展示。プロユーザーへの提案拠点としての活用を推進しています。

2022年度実績



2022年度の状況と今後の事業戦略

2022年度は、新設住宅着工戸数の減少、経済活動の活発化と市場回復による資材の高騰・円安・物価上昇の影響で、ウォールエクステリア市場は落ち込みました。しかし、開口部とのトータルコーディネート提案の強化、分譲住宅を中心とした街並み提案の強化により、門扉・フェンス等の外構商品の販売は好調に推移。また、耐風圧・耐積雪に対応した折板屋根カーポートの需要が非積雪地域を含めて拡大したことにより、売上高は市況を上回り前年比103%となりました。

引き続き「建物と外構のトータルコーディネート提案による販売強化」を方針として、今後は販売チャネルに対応した組織・体制をさらに強化していきます。新築・外構・リフォーム分野においては既存の販売チャネルの整備を徹底し、販売の拡大を図ります。また、注文住宅は“建物外構まるごとデザイン”による建物と外構の付加価値の提案を、分譲住宅は建物と外構の街並み統一の提案を推進します。供給体制・生産拠点体制もさらに強化し、事業拡大に取り組みます。



YKK AP Exterior Exhibition Hall

産業製品事業

アルミ材で産業分野を支える

素材の知識、型材設計、押出成形・表面処理・加工など、アルミ建材の製造工程で培った高い技術力をベースに、高品質なアルミ型材を提供しています。

主な商品

- ◎機械・設備用部品 ◎自動車用部品
- ◎建築用部材 ◎環境製品分野

事業の強み

- 国内4製造拠点での鋳造、押出、表面処理までの一貫生産
- 14インチ(6,500トン)、10インチ(4,000トン)の大型押出機を保有

市場環境と社会課題

建設分野の需要は、新設住宅着工戸数の伸び悩みの影響が大きく、厳しい状況が続く予測です。自動車分野の需要は、世界情勢の影響を受けやすく不透明感がありますが、半導体不足が解消傾向にあることから、回復に向かう見込みです。社会課題としては、2050年のカーボンニュートラル社会の実現に向けたアルミ製造、原材料調達における温室効果ガスの低減、そして価格や供給面で世界情勢の影響を大きく受ける海外資源への高い依存度への対応が求められています。



2022年度の状況と今後の事業戦略

アルミ押出市場は、新設住宅着工戸数の低調、および自動車産業などにおいて部品調達が困難な状況が続いたため、通年で前年を下回る厳しい状況が続きました。このような環境のもと、販売シェア拡大が奏功し、主力の建設分野を中心に前年以上の増販につなげることができました。アルミ地金価格の上昇による影響もある中で、売上高は前年比122%となりました。

今後、基盤となる建設需要は大きな伸びが期待できない中で、お取引先の持続的成長につながる提案を通して、選ばれるメーカーとしての事業拡大を目指します。自動車分野については、今後の電気自動車需要の高まりに伴う大きな伸びを予測しています。高い技術力が求められる分野でもあるため、専門性の高い技術者、製造スタッフとともに確実にお客様のニーズに応え、さらなる成長を目指します。また、これらの成長戦略の実現に向け、お取引先や社会に価値を提供できる人材の育成も進めていきます。

海外AP事業

各国、地域に根差した事業展開

窓やドア、カーテンウォールなどの建築用プロダクツに求められるものは、国や地域の気候や文化により異なります。1976年にシンガポールで初の海外会社を設立して以来、11カ国／地域で事業を展開し、現地に根差した事業運営を行い、各地のニーズに応じています。

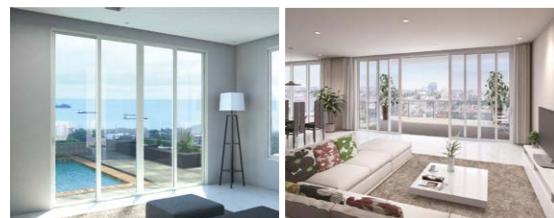
事業の強み

- 北米、中国、アジアを中心に11カ国／地域でのグローバルな事業展開
- 進出国／地域の気候・風土・文化に合わせた商品開発と現地製造・販売体制
- 日本からの技術・製造支援体制

市場環境と社会課題

北米のビル市場は成長が鈍化しているものの、新設住宅着工は政策金利引き上げ等により軟化の傾向が続いています。一方、中国の不動産市場(高級市場)は長引く住宅不況の打開策となる規制緩和により回復傾向にあります。台湾の住宅市場は縮小傾向で、インドネシアの住宅市場は堅調に推移しています。

社会課題への対応としては、米国「StyleView®」、中国「LDシリーズ」といった高断熱商品により、CO₂排出量の削減に貢献します。また、台湾「YRBシリーズ」、インドネシア「NEXSTA」、インド「IWIN-S」などの高水密または防災・減災商品により、風水害被害に対して減災を図ります。そのほか、省施工商品による労働人口減少への対応、換気通風商品による健康で快適な居住空間の実現に貢献します。

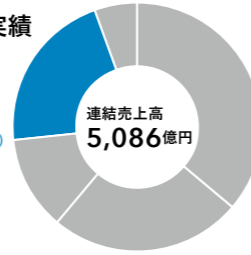


「NEXSTA」

「IWIN-S」

2022年度実績

海外AP事業
売上高
1,158億円
(前年比145%)



2022年度の状況

米国のビル建材は東海岸の販売が好調に推移し、中西部・西部ではサービス強化に取り組みました。住宅建材では販売増加を支えるため、一貫生産体制の新工場の建設に着手し、2024年1月からの稼働を予定しています。中国内需では、中級住宅市場商品の投入による新規顧客の開拓と、改装チャンネルの拡大により販売が増加しました。台湾では高級住宅市場において販売が好調に推移するとともに、中南部地域の開拓にも取り組みました。インドネシアでは新規チャンネル開拓と新商品投入により販売が増加しました。インドでも、型材の供給体制強化により販売が大幅に増加し、過去最高を達成することができました。これらの結果、海外AP事業全体で増収増益となり、海外売上高比率も14%から17%にまで伸長しました。

今後の事業戦略

今後は事業のさらなる拡大に向け、既存事業では新商品の投入による商品力と製造供給体制の双方を強化します。それに伴って販売チャンネル／エリアの拡充も行うことで、安定的な成長を目指します。加えて、新規事業や新規市場の開拓も積極的・機動的に展開していきます。また、海外AP事業全体として事業を支える人材育成とサステナビリティへの対応強化を進めます。国内関連部門と海外会社間の連携もさらに強化し、「販売」「商品」「製造・供給」「管理」において、各国／地域に見合ったビジネスモデルの進化に取り組みます。国内外を問わずあらゆる部門の知恵を結集し、スピードを上げて事業を遂行することにより、海外AP事業を当社の中核事業へと成長させていきます。

主な取り組み

米国に住宅用樹脂窓新工場を建設。生産性を212%に

YKK APアメリカ社はジョージア州メーコン・ビブ郡に取得した敷地に、新たな住宅用樹脂窓工場を建設しています。販売エリアである米国南部6州の住宅用樹脂窓増販に向け、製造供給能力強化と市場競争力のある製造供給体制構築が目的で、樹脂素材から組立までの一貫生産体制を構築。日本の樹脂窓製造ライン「APWライン」で採用している自動化技術を展開し、生産性を212%とする計画です。また、建屋は自然採光や屋根・壁の断熱化により省エネ性能を高めることでCO₂排出量を削減。さらに、カーボンニュートラル実現に向けて、創エネ技術の段階的な導入も検討しています。また、製造ライン内や倉庫・出荷工程に

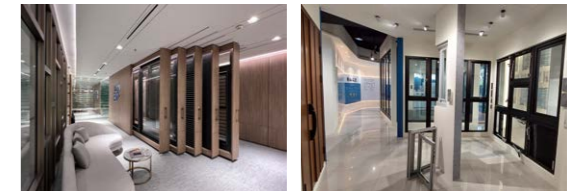
おける重量物作業の自動化・省人化を図り、作業者にとって働きやすい環境を構築していきます。2024年1月の稼働後、現在2カ所に分散するメーコン工場の製造機能を移管予定です。



YKK APアメリカ社の新工場完成予想図

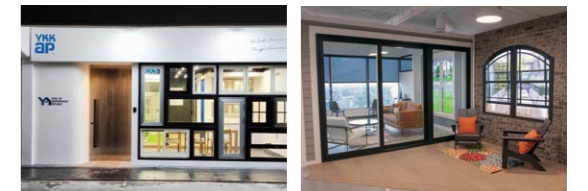
各地でのショールーム展開を強化し、ビジネス機会を創出

商品をより多くの方々に知っていただくための拠点として、海外各地のショールーム展開を強化しています。2022年度はバンコク(タイ)、高雄(台湾)、ジャカルタ(インドネシア)、2023年度はアトランタ(米国)のショールームをリニューアルしました。インドネシアでは、ジャカルタ中心部に移転したジャカルタ営業所に併設するかたちで、主に注文住宅オーナーを対象としたエンドユーザー向けのショールーム「YKK AP Experience Studio」を2022年12月に開設。水密性能の体感エリアなど6つの展示スペースを備えています。さらなるビジネス機会の創出で、各地の建物価値向上に貢献します。



バンコク

高雄



ジャカルタ

アトランタ

シンガポールの超高層施設「CapitaSpring」が竣工

YKK AP FACADE社が外装を手掛けた、シンガポール中心部の超高層大規模複合施設「CapitaSpring」が2022年2月に竣工しました。高さ280m、地上51階建てで、直線的で無機質な外表面に、有機的なカーブ形状と植栽によるグリーンを織り込むことで、ファサードを印象づけています。また、建物全体での緑化空間の実現により、シンガポール国内で最もメジャーな建築物環境性能指標「BCA Green Mark」

の最上位である「Platinum」を取得しています。建設時は新型コロナウイルス感染症拡大期で、現場の人員不足や政府の定める安全管理措置を受けた対応が必要となる中、設計・調達・施工および品質管理に取り組んだプロジェクトです。

