

住宅事業



当事業の強み

- ・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・台風に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



専務執行役員
住宅・エクステリア統括本部長
(兼) 住宅本部長

中村 力



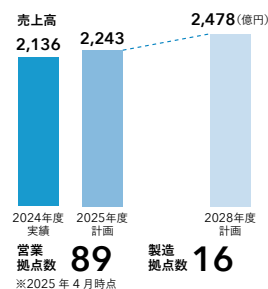
主な商品

- ◎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

トリプルガラス木製窓「APW 651」大開口スライディング
自然由来の再生可能資源である木材を活用し、脱炭素社会に貢献します。

市場環境および課題

2024年の新設住宅着工戸数は、賃貸需要の高まりによって共同住宅が増加しました。一方、戸建住宅は住宅価格の上昇や、建売住宅の在庫が増加傾向にあった影響を受けて低調に推移したため、全体で前年比微減となりました。住宅リフォーム市場においては、断熱リフォームに関連した国の補助金事業である先進的窓リノベ事業が継続されたことで、前年並みの活発な動きを維持しました。今後は住宅の省エネ化やストック住宅の再利用等、社会課題を受けた新たな商機の創出が期待されます。こうした市場変容に対応するため、商品開発や組織構築に一層注力していきます。



2024年度の業績概況

国の補助金事業の需要獲得に向けて、積極的な販売促進活動と販路の拡大に取り組みました。新築市場においては、高性能な断熱窓へのアップグレードや、開口部商品とエクステリア、インテリア建材等の同時提案により、受注単価の引き上げを図りました。しかし、軟調な市場環境が継続したため、売上高は前年度比99%となりました。

TOPICS

2024年度に住宅・エクステリア統括本部を設立し、支社組織を一本化しました。統合によるシナジーの創出を図り、住宅本部とエクステリア本部の有機的な組織連携を促進しました。また、リノベーション事業においては、国の補助金事業の継続を受けて、補助金事業の最大活用と窓リフォームの認知拡大に向けた販促活動をさらに強化しました。

今後の事業戦略

2025年度は、リノベーション事業のさらなる拡大に向けて、ホームセンターや家電量販店などの大型リテールに対応する専任部門「全国リノベ営業統括部」を新設し、営業体制の構築とエンジニアリング体制を整備していきます。20年ぶりに木質インテリア建材全体の刷新を図り、新シリーズ「スマエル」を6月から発売。さらに、7月に発売した内窓新商品「ウチリモ」によって競争優位性を高め、販売拡大を強化していきます。また、拠点の統廃合などで営業のランニングコストを削減し、営業生産性の向上や収益改善を図ります。

2030年度に向けては、新商品の投入と販売チャネルの拡大によって、リノベーション事業を新たな事業の柱に成長させていきます。また、商品力強化によるさらなる樹脂窓化の促進、木製窓の市場浸透、YKK AP製の窓付きパネルユニットの事業化により、引き続き開口部の価値向上を図ります。さらに、インテリア建材の売上拡大を推進します。今後も資材価格の高騰などが懸念される中、適正な売価と利益水準を維持していくため、状況に応じた価格改定を敢行します。また、業務改革やDX推進による合理化施策も継続的に進めていきます。

エクステリア事業

当事業の強み

- ・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
- ・高級タイプから普及タイプまでの豊富なラインアップ



常務執行役員
住宅・エクステリア統括本部
エクステリア本部長

苅谷 昭斉



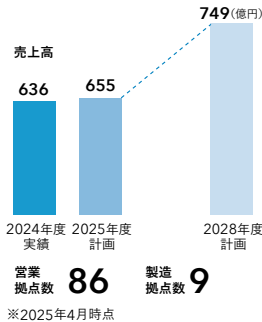
主な商品

- ◎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

アルミ屋根カーポート「ブレンルーフ」
簡単かつ確実に組み立てられる省施工設計で、施工技能者不足の解消に貢献します。

市場環境および課題

人口減少や住宅ローンの金利上昇などで新設住宅着工戸数が年々減少している一方、少人数世帯や高齢者世帯の増加などから、バルコニーがない住宅や平屋住宅が増加傾向にあります。また、住宅リフォーム市場の活性化や資材価格高騰の影響を受け、特にテラス屋根やバルコニーといった、建物に後付けしやすいウォールエクステリア市場が低迷しており、ガーデンエクステリア市場も縮小傾向にあります。



2024年度の業績概況

ウォールエクステリア商品の販売実績は前年度を下回りましたが、耐風圧や耐積雪に対応した折板屋根カーポートの需要は、非積雪地域を含めて拡大しました。平板屋根カーポートの需要も拡大したことで、ガーデンエクステリア商品の販売実績は市況を上回り、売上高は前年度比101%となりました。

TOPICS

住宅事業のルート営業・直販商流とエクステリア事業の代理店商流の連携を目的に、2024年度に住宅・エクステリア統括本部を設立しました。住宅事業とエクステリア事業の支社機能を一体化し、各本部を戦略・施策立案とその実行に特化する組織としました。施策連携・支社機能の一体化により、住宅分野でのさらなる拡販に取り組んでいきます。

今後の事業戦略

2025年度は、「商品力による提案強化と収益体質構築」を方針に掲げ、販売チャネルに対応した組織・体制を強化していきます。新築住宅・外構分野では、ビルダーを軸としたガーデンエクステリア商品、販売チャネルを軸としたウォールエクステリア商品の販売を強化・拡大します。注文住宅においては、「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提案を行います。分譲住宅においても、建物と外構による街並み統一の観点から提案を推進していきます。

2030年度に向けては、第7次中期事業方針のもと、分

譲住宅ビルダーからの外構受注に向けた商品力の強化に注力します。機能・デザイン・付加価値・新素材を兼ね備えた「ユニーク商品の開発」に焦点を当てて取り組みます。同時に、カーボンニュートラルな環境配慮型商品や、防災・減災、省施工などに対応した商品開発、さらに生産体制の整備も推進していきます。

供給体制においては、これまで特定の生産拠点に集約していた商品を、需要地に隣接する拠点にも展開を進めます。この戦略的な再配置により、製造収益構造の変革に寄与していきます。

ビル事業

当事業の強み

- ・ビル用ウインドウ、カーテンウォールの商品力による高付加価値の提供
- ・全国の販売網と経験豊富な人材による営業力と提案力
- ・高難度物件への対応を可能とする技術力と対応力



専務執行役員
ビル統括本部
ビル本部長

瀬口 裕之



常務執行役員
ビル統括本部
ビル建材第一本部長

原田 敦



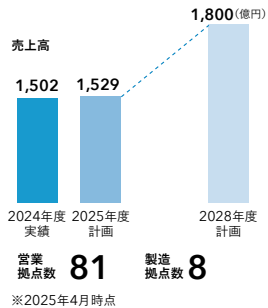
主な商品

- ◎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

「エピソード NEO-LB [GRAF 工法]」真空ガラス組込み
改装分野の高断熱化を推進し、脱炭素社会の実現に貢献します。

市場環境および課題

新築ビル分野では、少子高齢化・世帯数減による集合住宅戸数の減少に加え、資材価格の高騰や施工技能者不足の影響により市場は縮小傾向にあります。一方、改装ビル分野では、改修時期を迎えた集合住宅のストック物件が増加しており、また教育施設の長寿命化や防災対策での改修需要も高まっています。こうしたニーズに応える新たな提案により、需要の掘り起こしを進めています。



2024年度の業績概況

改装ビル分野の集合住宅では、改装専門拠点を大都市圏に増設し、国の補助金事業を積極的に活用した高断熱窓の提案を行いました。また、教育施設でも、自治体などに提案営業を実施したことにより、改装事業が大幅な増収増益となり全体をけん引しました。特に集合住宅の大規模改修の受注が後押しし、売上高は前年度比107%となりました。

今後の事業戦略

2025年度のビル事業は、「ビル本部」「ビル建材第一本部」「グローバルCW本部」を統括する「ビル統括本部」体制のもと、シェア拡大をめざします。組織改編によって施策間の有機的な連携を強化し、シナジー効果を創出することで収益基盤を構築します。現在、市場をけん引していますが、今後も改装事業の強化と、スーパーゼネコンや準大手ゼネコンへ向けた営業活動もさらに強化し、事業の拡大に取り組んでいきます。商品施策として、脱炭素社会の実現に向けてビル開口部の高断熱化を推進するため、新築・改装事業ともに中高層集合住宅向け商品の

TOPICS

2024年9月にお客様やお取引先を対象に、YKK APの商品力、技術力を紹介するイベント「YKK APフェア」を開催しました。ビル事業では労働者不足、業務の効率化、環境配慮といった課題への対応策として、窓施工ロボット、AI積算システム、建材一体型太陽光発電などを紹介。大きな反響を受けて、今後の実用化を進めていきます。

ラインアップを充実させます。

2030年度に向けては、縮小する市場と資材価格の高騰に対応するため、「収益構造の変革」に取り組めます。高付加価値化による新築分野の体質改善と改装分野の強化を進めていきます。加えて、提案力の強化によりビル事業の強固な収益基盤を構築していきます。また、「技術革新による価値創造」にも注力し、共通化、自動化・省人化、デジタル技術の活用を通して商品・サービスの開発、業務プロセスを進化させ、脱炭素・循環型社会の実現をめざします。

グローバルカーテンウォール事業

当事業の強み

- ・高難度なファサードを具現化する提案力
- ・建築外装の様々な課題を解決する技術対応力
- ・大型プロジェクトを遂行する工程管理力
- ・グローバル4製造拠点（北米・中国・タイ・日本）によるフレキシブルな生産体制



専務執行役員
ビル統括本部
グローバル CW 本部長
北野 和浩



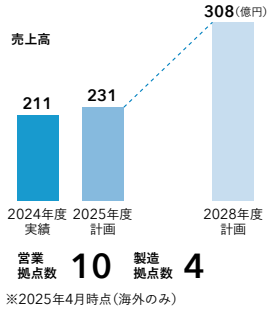
主な商品

◎カーテンウォール(CW)を中心としたビル外装商品
(オーダー・セミオーダー)

施工例：臺北南山廣場
工場完成品のユニタイズドCWにより、高品質かつ省施工の実現に貢献します。

市場環境および課題

近年、先進国を中心とした大都市圏において、グリーンファサードやリノベーション需要が高まっています。新興国では、都市化の進展によって新築物件に対する需要が拡大しています。また、アジア地域では複雑化・高難度化した外装ファサードが増加傾向にあります。地域差はあるものの、当事業領域の市場は全体的な拡大が見込まれています。一方、米国の関税政策の不透明さによるグローバルサプライチェーンへの影響は避けられない状況にあります。



2024年度の業績概況

2023年度に株式取得したタイのYHSインターナショナル社、サイアムメタル社と物件管理手法の共有・最適化を進め、計画を上回る利益を達成しました。供給においては、製造拠点間で連携し、水平展開を図ることで、各拠点で課題解決スピードが上がるなど相乗効果を創出しました。市場の動きに合わせたグローバルな事業運営を強化した結果、海外売上高は前年度比109%となり、受注高も前年度を上回りました。

今後の事業戦略

2025年度は、物件管理手法やリソースの最適化により、グローバルな事業基盤を引き続き強化していきます。グローバル供給体制を構築するため、YHSインターナショナル社を基軸とし、北米のエリーAP社、中国のYKK AP蘇州社、日本の滑川製造所の4つのCW製造拠点が連携することで、プロジェクトの実行力強化を図ります。また、各市場の参入戦略を計画・実行し、それぞれの市場ニーズに合わせた商品・サプライチェーンを構築することで、持続的な成長をめざします。

TOPICS

設計、プロジェクトマネジメントなどのエンジニアリング人材をグローバル規模で最適配置することで、好調な台湾市場での受注拡大を実現しました。また、YHSインターナショナル社では、物件管理手法の改善や生産技術・設備技術を投入することで、技術力の向上と製造・施工現場の効率化を図り、経営体制を強化しました。

2030年度に向けては、外部委託製造からYKK APグループ内での供給体制への転換を図り、フレキシブルでレジリエントなグローバル製造・供給体制を確立することで、受注競争力を高めます。また、製販技の連携による収益モデルの深化や、デジタル化の推進を通じたコスト削減により、プロジェクトオペレーションを進化させます。さらに、エンジニアリング力を強化し、エリアの特性や要求仕様に合わせたビジネスモデルを確立することで、新規市場での実績を積み重ね、事業の成長を加速させます。

産業製品事業

当事業の強み

- ・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
- ・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)の大型押出機による高い生産能力



産業製品事業部長
寺木 武志



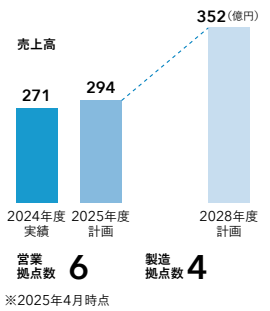
主な商品

- ◎機械・設備用部品
- ◎自動車用部品
- ◎建築用部材
- ◎環境製品分野

電動自動車用部品の開発
電動自動車向けの部品開発を進め、省エネに貢献していきます。

市場環境および課題

ポリウムゾーンの建設分野では、新設住宅着工戸数の低迷などの影響を受けて需要が伸び悩んだため、厳しい状況となりました。また、非建築用部材分野では、乗用車の電動化が進むものの、自動車・トラックメーカーの認証試験不正問題の影響によって生産や出荷停止が相次ぎ、輸送分野の需要が落ち込みました。一方で、電機・機械分野の需要は半導体関連や自動化・省人化を目的とした設備投資にけん引され、持ち直しが見られました。



2024年度の業績概況

新設住宅着工戸数低迷の影響を受けて、建設分野向けの販売量が前年度を下回ったものの、乗用車向けの新規アイテムの量産開始や、マテリアルハンドリング関連部材の増販などにより、販売量は前年度比101%となりました。価格改定に加え、年間を通したアルミ地金の市場価格の高騰による増収効果があり、売上高は前年度比110%となりました。

今後の事業戦略

2025年度も価格改定を継続し、高付加価値商材の積極的な提案で収益改善を図ります。第7次中期においても、さらなる価格改定と顧客ニーズに適した高付加価値化の追求で、市況に左右されにくい収益基盤を構築します。また、リサイクルアルミを用いた型材のブランド確立、乗用車の電動化に対応する高度な部品の受注獲得など、新たな技術分野による事業領域の拡大をめざします。

ランドスケープ事業

事業紹介と今後の事業戦略

YKK APは、都市緑化を担うランドスケープ事業を本格的に推進します。2024年7月にテラヤマ社をYKK APグループに迎え、2025年4月にはYKK AP LANDSCAPEを設立しました。LANDSCAPE社はYKK APの「モノづくり」の知見と既存事業との連携を生かし、公共公園事業、指定管理事業、緑化資材事業、商業緑化事業、街並み緑化事業の5つの領域で事業を展開。「自然と共生する都市」の実現に向け、国内外の専門家との協業や人材育成にも注力し、質の高い緑化空間の創出と持続可能な社会の実現に貢献していきます。



海外AP事業

当事業の強み

- ・北米、中国、アジア、欧州を中心に12カ国／地域でのグローバルな事業展開
- ・各国／地域の気候や風土、その土地の文化に合わせた商品の開発と現地製造・販売体制
- ・日本からの技術・製造支援体制



専務執行役員
国際事業本部長

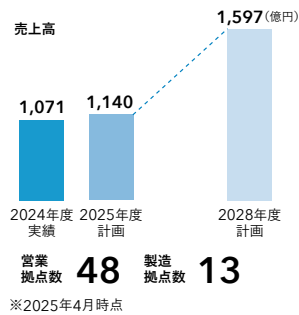
小野寺 哲也

市場環境と事業戦略

北米ではビル建材市場において、金利の高止まりや金融機関における融資基準厳格化の影響により、商業ビル市場が低迷しました。一方で、住宅市場の新設着工戸数は前年並みでした。中国では住宅購入への支援策が打ち出されたものの、市場は縮小傾向でしたが、台湾では新設住宅着工戸数が増加しました。インドネシアでは住宅購入への税制優遇などの景気刺激策が推進されましたが、効果は限定的でした。

このような市場環境の中、北米のビル・住宅事業、中級住宅市場の拡販に成功した中国をはじめ、既存受注物件の施工が順調に進んだ台湾、中級住宅市場向け商品がけん引したインドネシアはいずれも、前年度を上回る売上高を達成しました。

第7次中期事業方針では「市場領域拡大による海外事業の更なる成長と収益力の向上」を掲げ、商品力強化による販売セグメントの拡大と販売チャネルの拡充を図ります。2025年4月に設立したYKK APヨーロッパ社をはじめとする新規領域の開拓も進め、ASEANでの事業モデルも再構築していきます。



北米

商業ビル向けアルミ建材や住宅向け樹脂窓を中心とした建材の設計・製造・販売により事業を展開



2024年度の業績概況と今後の事業戦略

2024年度、北米のビル市場は商業ビル着工件数が前年比で減少するなど厳しい環境の中、YKK APアメリカ社のビル事業の売上高は、前年度並みを維持しました。2024年4月にはロサンゼルス支店・工場を設立し、西部エリアのお客様へのサービス提供を開始しました。

住宅事業では新設住宅着工戸数が堅調に推移する中、一貫生産拠点であるメーコン工場が本格稼働し、米国南部6州での販売増加への対応力を強化しました。エリーAP社では、材料調達に若干の遅れがあり、売上高は前年度並みにとどまりましたが、継続的な効率改善と為替の影響により利益は増加しました。

第7次中期事業方針では「Evolution 2030に向けた次世代事業基盤の構築と成長加速」を掲げました。ビル事業においては、顧客サービスの強化や新商品の投入により、米国東部エリアでの売上拡大をめざします。また、ロサンゼルス支店や地域製造拠点を活用し、米国西部エリアでのプレゼンス拡大を図ることで、北米全域での事業展開を推進します。住宅事業においては、メーコン工場を活用し、米国南部6州における未開拓地域での販売を強化するとともに、ハリケーン対応商品の投入により売上拡大をめざします。

取り扱い分野：
窓・サッシ、カーテンウォール、ドア



ProTek®

ハリケーン・防爆対応により、室内環境への被害を低減します。

中国

中国国内向け窓・サッシ商品の設計・製造・販売、
日本向け樹脂形材の製造、部品・CW・窓商品のグローバル製造供給、
材料や部材のグローバル調達など複数拠点で事業を展開



2024年度の業績概況と今後の事業戦略

2024年度、中国の新設住宅着工戸数は、着工・販売ともに前年度を大きく下回りました。2024年9月に打ち出された各種規制緩和と政策により、市況は徐々に回復の兆しを見せつつありますが、依然として不透明な状況が続いています。このような状況下で中国国内事業は、中級住宅市場向けの商品や改装事業の拡販により、増収増益となりました。また、グローバル事業の拡大に向けた調達力の強化をめざし、2024年7月にYKK AP上海国際貿易社を設立しました。中国の最先端技術や多様なサプライチェーンを活用し、中国国内で材料や部品・部材を調達します。これを中国およびアジア圏、日本の製造拠点へ供給することで、商品力やコスト競争力の強化を図ります。また、「採用したい建材ブランド表彰」に10年以上連続して選出されるなど、中国国内でもYKK APブランドが高く評価されています。

第7次中期事業方針では、「内需事業拡大と収益体制の確立」を掲げました。重点施策として、2024年9月に設立したアルミ形材製造拠点のYKK AP江蘇社によるコスト競争力を生かし、内需事業に対応します。中級住宅市場では、アルマイト商品の販売拡大や新規顧客の開拓、改装事業での販売拡大に取り組み、同時にCW市場の開拓にも着手します。

取り扱い分野：
窓・サッシ、カーテンウォール



LDシリーズ

省エネ基準をクリアする断熱性能を有し、
環境に配慮した住環境の向上に貢献します。

インドネシア

インドネシアおよびアジア地域に向けた
アルミ形材、アルミサッシを中心とする
設計・製造・販売により事業を展開



2024年度の業績概況と今後の事業戦略

2024年度は、政策金利の高止まりなどによる新設住宅着工戸数の減少により、高級住宅市場の需要が鈍化しました。そうした中、高級市場向けの基幹商品「NEXSTA」のみならず、中級上位市場向けノックダウン商品「MADELA」の拡販により、中級住宅市場の開拓を図ることができました。また、2024年3月にアルミ製カーポート「GRANROOF」、2024年5月には工場生産による高品質な木材とアルミのハイブリッド玄関ドア「FRONTERRA」の製造・販売を開始するなど、中級上位市場から高級住宅市場を対象とした新規事業の拡大を図りました。アルミバー材販売における新規チャネルを開拓したことも相まって、売上高は前年度を上回りました。

第7次中期事業方針では「市場創造と成長戦略の実現に向けた新たな挑戦と再構築」を掲げました。窓加工品事業では「NEXSTA」の商品バリエーションを拡充し、ノックダウン商品のターゲットセグメント拡大による市場への浸透を図ります。また、アルミ製カーポートなどの新商品の拡販やノックダウン商品を含めた住宅1棟のセット提案の強化により、売上の拡大を図りながら付加価値向上を実現していきます。同時に、工場の耐震化や効率化など製造基盤の整備を進め、生産性向上を推進していきます。

取り扱い分野：
窓・サッシ、玄関ドア、エクステリア、
カーテンウォール



NEXSTA

基準以上の性能を持ち、室内環境の質の向上や
衛生的な暮らしの形成に貢献します。

台湾

超高層物件のオーダーCW、中古住宅市場向けの
改装専用商品の設計・製造・施工により事業を展開



2024年度の業績概況と今後の事業戦略

2024年度は、高意匠商品をリニューアルした「R'sNEO」を2024年4月に発売。高付加価値商品を軸に高級住宅市場でシェアを拡大するとともに、中南部地域の開拓や大型プロジェクト物件の受注により、売上高は前年度を上回りました。また、基幹商品「YRB-A」のコストダウン、生産体制の合理化による増産と製造コストを削減したことで、受注、販売、営業利益ともに前年度・計画を上回りました。

第7次中期事業方針では、「市場創造による長期的な競争優位性の構築／絶対的なTOPブランドとして台湾社会を幸せにする」を掲げました。台湾におけるさらなる成長に向けた需要の創出、商品領域の拡大、超高層商業ビル物件への対応力強化などにより事業規模を拡大していきます。また、新商品の開発や生産ラインのさらなる合理化と生産体制の強化により、増産を進めます。

取り扱い分野：

窓・サッシ、カーテンウォール



YRB-A

台風などの自然災害による雨水の浸入を防ぎ、建物や室内の被害を低減します。

インド

主要事業であるアルミ型材の押出・販売および
アルミ窓商品の製造・販売により事業を展開



2024年度の業績概況と今後の事業戦略

2024年度、型材事業では主要顧客へのサービスを強化。アルミ窓商品を製造・販売するシステム販売事業では、高水密商品の投入により大型物件を受注し、南インドでの影響力を高めた結果、売上高は前年度を大幅に上回りました。

第7次中期事業方針では、「押出型材からシステム商品まで多様な付加価値を提供する企業への進化」を掲げました。型材事業ではターゲットエリアの拡大と顧客への付加価値提案で増販を図り、製造面では基幹設備の更新と構内物流の流れを整備することで、コストダウンと生産能力を拡大します。システム販売事業では、基幹商品のバリエーション拡充、物件対応力の強化、大都市市場への進出を通して、さらなる住生活環境の向上に貢献していきます。

取り扱い分野：

窓・サッシ、カーテンウォール、産業製品



IWIN-S

眺望性だけでなく、操作性や水密・気密性などの優れた性能によって、住環境の向上に貢献します。

シンガポール

超高層・高難度建築のファサードデザイン・エンジニアリング・
調達・施工を含むプロジェクトマネジメントをトータルで実現



2024年度の業績概況と今後の事業戦略

新興中国系CWメーカーからの価格攻勢もあり、厳しい事業環境を強いられています。一方で、2024年度に完工を迎えた新築オフィスビルの「Singapore Central Boulevard Development」、改装物件の「Singapore Land Tower」などの大型物件においては、高い品質管理や工期遵守によって、お取引先から高評価を得ています。

第7次中期事業方針では、「シンガポールビジネスの安定化／新規市場への進出」を掲げ、グリーンビルディングの提案と改装物件や大型新築物件への営業強化を図ります。また、デジタル技術を活用して物件管理の精度向上や効率化を進める他、持続的な成長を支える人材開発にも注力していきます。

取り扱い分野：カーテンウォール



施工例：CapitaSpring

ビルの外周を緑化することで、環境改善や景観向上に貢献します。
Photo: CapitaLand