

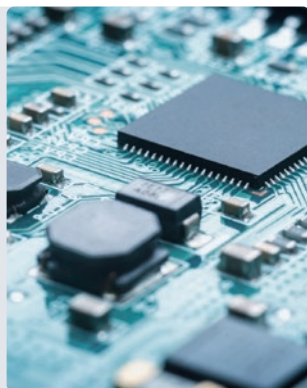
価値創造の手段(事業)

事業戦略



電子材料 | エレクトロニクス

確かな技術力で  
市場を上回る成長スピードを  
実現する



市場の成長性

電子材料事業では、積層セラミックコンデンサ(MLCC)向けの誘電体・誘電体材料を製造、販売しています。MLCCの市場は、デジタル化、自動車のEV化、生成AIの進展などにより、大幅な拡大が予想されており、今後は年率8%程度の成長を見込んでいます。(当社推計) 2023年に経済産業省が公表した「半導体・デジタル産業戦略」においても、MLCCは「日本企業が高い競争力を有する産業政策上、重要な分野」とされており、国策として事業環境が整備されることが期待されます。当社が製造、販売する誘電体・誘電体材料の市場も、MLCC市場の拡大に合わせて成長すると予想しています。

市場環境

誘電体・誘電体材料の市場は、顧客、競合企業とも参加者が比較的少数です。顧客となるMLCCメーカーは上位数社で世界シェアの8割以上を占める巨大企業ばかりで、堺化学グループは大きな購買力のプレッシャーに晒されています。一方で、MLCCメーカーには日本企業が多く、普段から顧客と頻繁に会って対話することができるという利点もあります。

誘電体・誘電体材料では競合企業はそれぞれ数社ありますが、誘電体需要の高まりにより需給は今後引き締まることが予想されており、現時点では大きな脅威ではありません。また、技術力や顧客との関係性の面で、堺化学グループになお優位性があります。

競争優位性

電子材料事業の競争優位性は、「製品開発の柔軟性・迅速性」「調達・製造・販売の一貫通貫対応(サプライチェーン上の強み)」「長年培ってきた顧客との良好な関係性」です。

製品開発の柔軟性・迅速性

近年、電子機器の高性能化により使用される素材の微細化・高純度化・高均質化のニーズが一層高まっています。堺化学グループは、長年蓄積してきた粉体プロセッシング技術により、柔軟かつ迅速に顧客の求める素材を開発することができます。

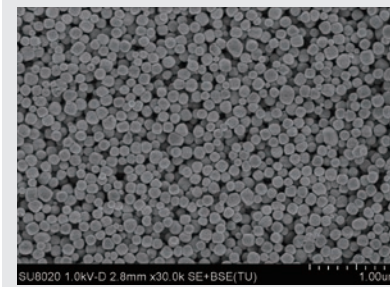
調達・製造・販売の一貫通貫対応(サプライチェーン上の強み)

誘電体・誘電体材料の主な原料は塩化バリウムです。塩化バリウムは海外からの輸入に頼らざるを得ませんが、堺化学工業(株)は、原料の安定調達を目指して多様な調達ルートを開拓してきました。さらに、2023年の堺商事(株)の完全子会社化を機に調達先の多様化を加速させ、優位性の高い、強固で柔軟なサプライチェーンを構築しています。

長年培ってきた顧客との良好な関係性

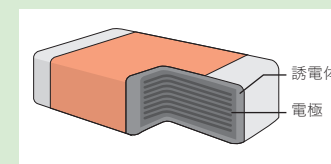
長年にわたりお客さまに寄り添い、強い信頼関係を育んできたことが、技術力やサプライチェーンの強みも相まって、困った時に最初に頼っていただける存在となっています。

微細・高純度・高均質の素材開発



積層セラミックコンデンサ(MLCC)と誘電体

誘電体(チタン酸バリウム)はMLCCの主な材料です。誘電体は電気をたくさん貯める性質を持ちます。堺化学グループは、微細で形が均一に揃った球状の誘電体を開発し、MLCCの性能向上に貢献しています。誘電体材料として高純度炭酸バリウムも生産しています。



MLCCのイメージ

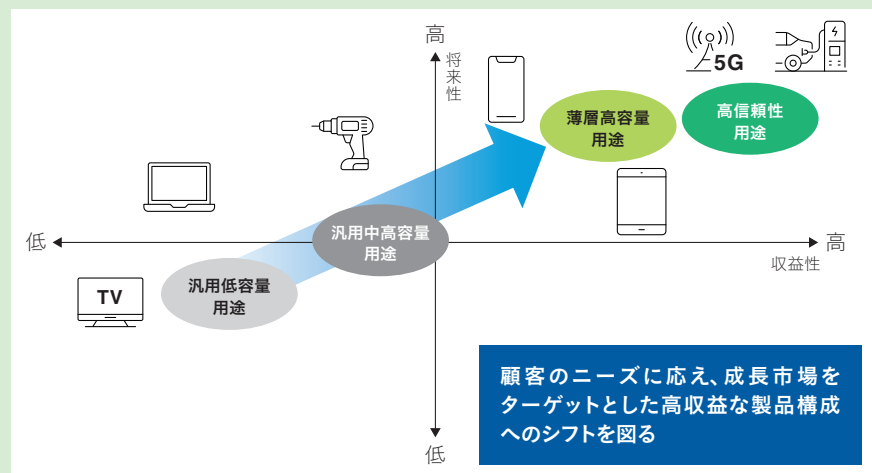
### 事業戦略

高付加価値品へのシフトに注力し、市場成長を上回るスピードで事業を成長させていきます。

### 販売戦略

単純な既存品販売数量の拡大を目指すのではなく、セールスマックスを変えることに注力します。顧客へのハイエンドの製品群の提案機会を増やし、高付加価値品の採用に結び付けていきます。既存品は適正価格へシフトし収益基盤を固めます。

### 電子材料事業ビジョン(誘電体・誘電体材料)



### 開発戦略

堺化学工業(株)では、「水熱合成法」と呼ばれるユニークな方法で誘電体を製造しています。「水熱合成法」は、他社が採用する製法よりも、粒子の均一性と結晶性の高さの点で優位性があり、微細化とも相性の良い製法です。このユニークな特徴に磨きをかけ、今後も微細化・高純度化・高均質化のニーズの高まりに応じていきます。特にハイエンド

の製品ラインナップの充実に注力し、セールスマックスの改善に向けた取り組みを強く進めていきます。

また、新たな技術・ノウハウを獲得するため、大学・学術機関との共同研究や、研究開発人材の経験者採用強化などあらゆる手段を講じていきます。他社との協業やM&Aについても普段から調査を行っており、好機を逃さないよう努めています。

中長期的には、半導体関連材料への進出を目指し、開発を進めています。シリカや有機化学品など、まずは私たちが得意とする技術分野の応用製品から、半導体関連などMLCC向け以外の市場への参入を目指しています。



### 調達・在庫管理

誘電体・誘電体材料の原料となる塩化バリウムの原産地はカントリーリスクが比較的大きい地域が多く、突発的な原料価格の高騰や供給の逼迫、遅延などのリスクがあります。これらのリスクに備え、子会社の堺商事(株)とともに複数国の調達先の確保を進めています。在庫量の管理についても仕入の難易度、必要期間を考慮し、余裕を持った運用を実施しています。

堺化学工業株式会社  
取締役執行役員  
電子材料事業担当

**岡本 康寛**



価値創造の手段(事業)

事業戦略



**化粧品材料** | ライフサイエンス・ヘルスケア

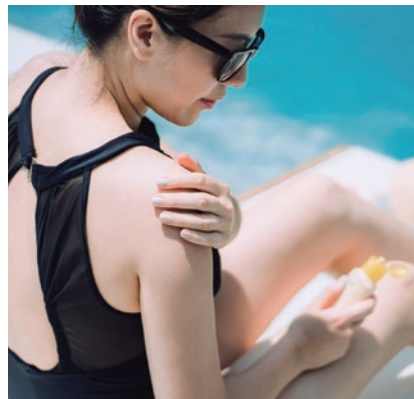
ユニークな化粧品材料創りで、  
世界に美と健康と心の豊かさを



市場の成長性

化粧品市場は2030年に向けて世界全体で年率5%の成長率が見込まれています。日本国内では、これまでインバウンド需要に支えられて化粧品需要が拡大してきましたが、コロナ禍の影響で大幅な市場の伸びは困難になっています。一方、海外では日焼け防止、ブライティング、アンチエイジングなど、スキンケアへの関心が高まっており、市場の成長が予想されています。さらに、女性だけでなく男性も化粧品を使用し始めたことで需要が増加し、市場の伸びが加速すると期待されています。

また環境に対する意識の高まりによって、サンスクリーン剤では有機系紫外線吸収剤が、メイク製品ではマイクロプラスチックビーズ(MPB)が問題視されるようになりました。今後は有機系紫外線吸収剤から無機フィラー、MPBから生態系への影響が少ない材料への置き換えが進んでいくと予想され、堺化学工業(株)の製品においても市場成長率以上の伸長が期待できます。



競争優位性

堺化学工業(株)の化粧品材料において、競争力の源泉となるのは、「粉体プロセッシング技術を用いたユニークな化粧品材料の創出」「高水準の製造管理、品質管理体制」の2つです。

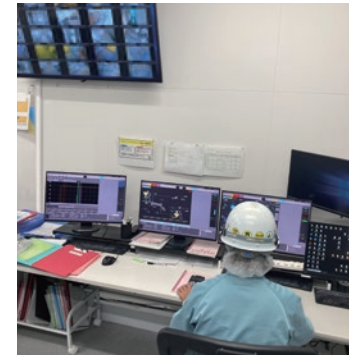
ユニークな化粧品材料

サンスクリーン用材料の酸化亜鉛と酸化チタンには、「微粒子化技術」「表面処理技術」「易分散技術」を施しています。微粒子粉体は取り扱いが難しい素材ですが、これらの技術により、サンスクリーン剤で使用する際のハンドリング性が向上します。また、酸化亜鉛はサンスクリーン剤の高透明化にも貢献しています。

メイク製品用材料では、各種フィラーに「形状コントロール」を施すことによって、球状化や板状化だけでなく、板状を集積させた球状品などの特異な形状のフィラーを作ることができ、メイク製品へのさまざまな機能付与を可能にしています。

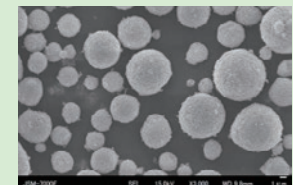
高水準の製造管理、品質管理体制

微粒子の酸化亜鉛製品や酸化チタン製品をGMP管理体制下で生産、検査しており、米国FDAの査察もクリアしています。



MPB代替品「ばりまる」「かるまる」

堺化学工業(株)では、硫酸バリウムを球状化した「ばりまる」と炭酸カルシウムを球状化した「かるまる」をラインナップしています。生態系への悪影響が懸念されるMPBの代替品として提供でき、環境負荷低減に対する貢献も目指しています。



球状硫酸バリウム複合粉体「ばりまる」



## 事業戦略

堺化学グループは、化粧品材料を成長事業と位置付け、市場成長を超える事業の成長とさらなる収益の拡大を目指しています。

その実現のために、開発と販売を一つにした新たな組織体制を構築しました。その新体制を機能させ、サンスクリーン用材料を一層深化させると同時に、メイク製品用材料の拡販に努めていきます。日本と海外で化粧品材料メーカーとしての新たなポジションを構築し、ブランド力を上げていきます。

### サンスクリーン用材料

化粧品材料の軸であるサンスクリーン用材料については、海外への展開を加速させて深化させていきます。そのために海外大手顧客と共同開発できる関係を構築していきます。顧客へ新たな提案を行うにあたって、例えばハンドリングに困っている際は超微粒子酸化亜鉛の易分散タイプ、粉体で使用できない際は分散体での供給を提案するなど、ビジネスの構築に課題を抱える顧客への展開を図っていきます。



当社材料を使用して実際に化粧品を作製中

### メイク製品用材料

化粧品材料の新たな軸として、メイク製品用材料を伸ばしていきます。当社では、形状コントロール技術によって差別化ができる板状フィラーや球状フィラーなどを提供しているほか、工業用途向けで培ったノウハウを応用して誕生した化粧品用無機蛍光体などもラインナップしています。これら多数のユニークな材料を拡販し、事業規模を拡大させていくために、生産増強も同時に図っていきます。2026年2月には、化粧品マルチプラントが竣工予定です。

このメイク製品戦略によって、サンスクリーン用途に加え、メイク製品用途でも多種多様かつユニークな提案を増やしていきます。これまで以上に顧客との関係性を深めていくことで、化粧品材料全体の収益拡大につなげていく計画です。

### 成長を支える組織体制

2023年に組織体制を見直し、営業、開発を統合したコスメティックイノベーション部を立ち上げました。その目的は、営業と開発のつながりをより強固なものにし、市場情報、顧客情報、開発状況の集約、共有をより効率的に行い、顧客目線に立ってスピーディーに価値ある材料提案を行える体制を整えることです。

過去には、海外顧客から製品問い合わせがあった際、指定された製品の性能評価が不調となった場合は、それ以上の対応ができずに顧客と関係構築ができなかったことがありました。また当社の製品認知度が低いゆえに、「こんな酸化亜鉛があったのか」と驚かれたという反省すべき経験もありました。


しかし組織体制を見直したことで、戦略的で能動的な提案を持続し、顧客へ常に強い印象を残し続けていく土台が構築できました。これまで以上にマーケティング活動や高機能素材の開発、能動的な素材提案に力を入れることはもちろん、処方にも踏み込んだ提案も行い、ブランディングにも注力していきます。

堺化学工業株式会社  
取締役執行役員  
コスメティックイノベーション担当

真柄 光一郎



事業戦略



**有機化学品** | エレクトロニクス  
ライフサイエンス・ヘルスケア

積極的な投資をもって  
有機分野の拡大戦略を  
実現させる

市場の成長性

堺化学グループの有機化学品事業には、代表的なイオウ化合物であるチオール製品と医薬品原薬・中間体が含まれています。

堺化学工業(株)(2024年3月31日まではSC有機化学(株))が製造するチオール製品は、主にメガネレンズやコンクリートの原料として使用されています。メガネレンズ用途では年率3%程度の成長が見込まれており、その中でも、主な用途である高屈折タイプについてはさらに高い成長が期待されています。今後の需要に応えるため、増産体制の検討を進めています。

医薬品原薬・中間体は(株)片山製薬所で製造しており、主要顧客は新薬の製薬会社です。GMP管理体制のもとで製造し、製薬会社を通じて患者さまに安全で高品質な医薬品を提供しています。この分野も年率6%程度の成長を続けており、市場成長率を上回る成長が見込まれるため、今後さらに注力する分野と位置付けています。

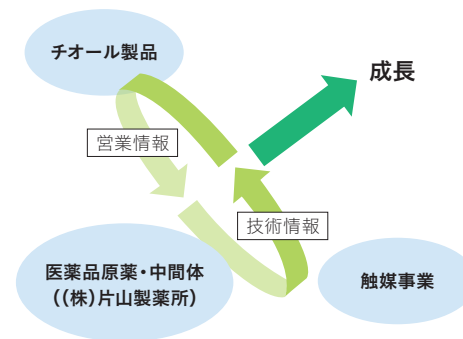


競争優位性

チオール製品の競争優位性は、その独自性にあります。世界的に見ても製造会社は少なく、特にβ-メルカプトプロピオン酸は日本国内で唯一のメーカーです。この強みを活かし、顧客の要求を満たす製品を提供し続けることで、確固たる地位を築いています。一方で、β-メルカプトプロピオン酸への依存度が高いことは課題であり、今後は、投資戦略の最適化を図りつつ、独自性の高い新規製品の開発に注力します。

堺化学グループ間のシナジー

チオール製品と医薬品原薬・中間体を同じセグメントとして扱うことで、分散している技術や営業情報の統合を強化しています。この統合により、新たな価値提案を促進していきます。両研究部隊のコミュニケーションもすでに始めており、共に成長していく姿を描いています。また、有機合成には触媒が欠かせないため、堺化学工業(株)の触媒事業とも連携し、新たな反応を効率的に制御する技術開発も行っています。



チオール製品は接着剤の原料に使用

主力製品であるβ-メルカプトプロピオン酸を材料とした各種チオール製品は、高い反応性を利用し、接着剤硬化時の低エネルギー化に貢献しています。



## チオール製品の事業戦略

### 拡大戦略

チオール製品の今後の成長は、取引コストと投資戦略の最適化にかかっています。現在、マーケティングをはじめ、有機事業の将来像を描きながら、さまざまな検討を進めています。

### 開発戦略

堺化学工業(株)の特徴的な開発品に「Multhiol」という材料があります。既存のチオール製品は耐水性に課題がありますが、「Multhiol」は化学構造の見直しによって、耐水・耐衝撃性を付与しました。この新たな機能により、電子デバイス用接着剤などに新しい価値を提案できると考えています。

### 事業課題

2024年4月1日に堺化学工業(株)がSC有機化学(株)を吸収合併したこともあり、当面は組織体制の効率化・合理化に注力します。また品質保証体制の強化も迅速に実行していきます。

## 医薬品原薬・中間体の事業戦略

(株)片山製薬所は100年を超える歴史において、一貫して有機合成によるモノづくりを行っています。1980年代からは有機合成技術を生かして医薬品原薬・中間体の受託製造を手掛けています。

この分野における事業拡大戦略の柱は、CDMO(Contract Development and Manufacturing Organization)化です。従来の治験原薬や、承認後の医薬品生産に加え、医薬品の開発初期段階の合成ルート開発から、工業化を見据えたスケールアップまで、製薬企業の開発プロセスを幅広くサポートすることができます。こうした特徴を知っていただくために、多くの製薬企業関係者が来場する展示会などにも積極的に出展して

アピールしています。

2024年夏には、技術開発の中心となる研究所を枚方工場内の新棟に移設し、CDMOとしての機能をさらに強化します。並行して、今後の受託案件の増加に対応するため、工場の生産能力を向上させる設備投資や倉庫の新設も進めています。

技術面ではさらに、医薬品原薬・中間体の新しい製造技術として注目されている連続生産技術の習得に注力しています。この技術は、従来の技術では困難な生産を可能にするだけでなく、生産効率化、省エネルギー化、省人化に加え、工場で働く従業員の負荷も軽減できます。こうした新技術にも積極的にチャレンジすることで、今後も、「くすりづくり」のベストパートナーとして、世界中の人々の健やかな暮らしと健康に貢献していきます。



枚方工場内の研究所が入る新棟



堺化学工業株式会社  
執行役員  
有機化学品事業担当

田畑 啓一



事業戦略



触媒 | 環境・エネルギー

## 製造部門の効率化に 焦点を絞る

### ニッケル触媒

#### 市場環境

ニッケル触媒は、有機化合物の水素化反応に用いられ、樹脂に水素を添加する工程や食品（チョコレートなど）の加工などに幅広く利用されています。市場の成長率は緩やかで、顧客も競合企業の数もそれほど多くありません。また、販売には顧客ごとに一定の適応化が必要で、短期間での事業拡大は困難です。しかし、参入障壁が高いため、ひとたび大口顧客との関係構築に成功すれば、比較的安定した収益が得られます。

#### 競争優位性

ニッケル触媒事業では、競争力のある製品を擁する顧客との間で、長年にわたって良好な関係を構築してきました。ニッケル触媒事業は参入障壁が高いため、顧客との長期的な関係性が、簡単には競合製品に置き換えられないという強みにつながっています。

#### 事業戦略

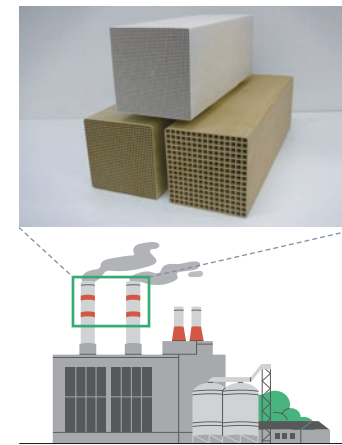
短期的には製造部門の効率化を徹底し、コストを削減して利益を確保します。ニッケル触媒については、生産拠点の集約によって生産能力を最適化し、工場の稼働率を上げることで単位当たりの製造コストを低減します。脱硝触媒については、現有設備を最大限に活用して生産効率を上げ、固定費の低減を図ります。

販売面では、ニッケル触媒については、優良顧客への適応度を一層高め、売上と利益の向上を目指します。脱硝触媒については、アジアを中心とした海外展開や製品に付随するサービスの拡充によって売上を伸ばします。これらの施策を着実に実行することで、触媒事業を早期に「効率化検討事業」から「安定事業」へ移行させます。

### 脱硝触媒

#### 市場環境

脱硝触媒は、発電やごみ焼却によって発生する窒素酸化物の還元、除去に用いられます。国内では人口減少に伴い発電所やごみ焼却施設での需要が減少している一方、ASEANなど経済成長が著しい国・地域では需要が旺盛です。公共工事に係る規制や特殊な商慣行などがリスクとなる場合もありますが、海外では市場の成長が見込まれます。堺化学工業(株)は、海外市場に活路を求めて事業を展開していきます。



#### 競争優位性

脱硝触媒の主原料には自社製特注グレードの酸化チタンを採用し、その他原料との最適な配合条件でハニカム成形します。堺化学グループの強みは、その技術とノウハウがあることです。また、海外への事業展開では、「技術力の高い日本企業」としての堺化学ブランドが現地官公庁からの信頼につながっており、現地競合企業に対して競争上の優位性を発揮しています。

中長期的には、触媒事業は環境分野に特化した製品を軸に「成長事業」へと変貌を遂げます。2024年1月に開発に成功した環境調和型触媒「Ir/ENETIA」をはじめ、水素社会やカーボンニュートラルに貢献する製品の開発に注力していきます。

ただし、いずれの開発も事業化するまでにはしばらく時間がかかります。そこで、環境分野に特化した新製品群が育つまでの間、既存のニッケル触媒・脱硝触媒に対する投資基準を厳格化してこれまで以上にキャッシュを捻出します。同時に、将来に向けた触媒製品の開発投資に大胆に資源を投じていきます。

事業戦略



樹脂添加剤

技術継承によって  
海外シェア拡大へ

市場環境

国内は住宅着工件数の下落などにより塩化ビニル需要は減少傾向にあります。ベトナム市場では同需要が100万トン／年に迫り、近い将来に日本市場を追い抜くと予想されています。

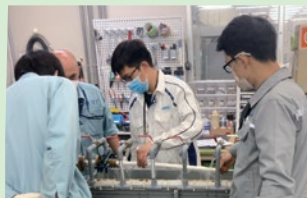
今後もASEAN地区では、塩化ビニル向け安定剤の販売伸長が期待できる環境です。

競争優位性

堺化学グループの強みは、長年の経験で培ってきた非鉛系安定剤の技術・ノウハウです。非鉛化が進むベトナムとタイに生産拠点があるSAKAI CHEMICAL (VIETNAM) CO.,LTD.とSIAM STABILIZERS AND CHEMICALS CO.,LTD.とのグループ内協業により、強みを最大限に発揮していきます。

事業戦略

海外市場へのシフトを加速させ、樹脂添加剤事業を安定事業へと転換します。日本市場では、鉛系安定剤から撤退し、樹脂添加剤用途にこだわらず高収益製品の拡販を進めます。海外市場では、安定剤の開発・改良ノウハウを活かして、ASEAN地区での顧客数を増やします。そのために、SAKAI CHEMICAL (VIETNAM) CO.,LTD.とSIAM STABILIZERS AND CHEMICALS CO.,LTD.のスタッフへ技術を継承し、開発力を強化します。



安定剤開発に関する合同研修の様子



衛生材料

オムツ向け衛生材料の  
世界的展開

市場環境

海外で普及が進む子ども用オムツや、国内の高齢化に伴い需要が拡大する大人用オムツ向けの資材を販売しています。また、オムツの主原材料である高吸水性樹脂を海外向けに販売しています。オムツ市場は、海外では年間5.7%の成長が見込まれています。

競争優位性

30年にわたる資材販売の経験から、サプライヤーと共同開発できる体制が整っています。商品クレーム対応への高い経験値や、商社機能を持ち合わせていることが信頼につながり、顧客から頼れるサプライヤーと認められています。

事業戦略

国内では、高齢化に伴う大人用オムツの需要やペットシートの需要が伸びています。世界全体で見ると、紙オムツの普及率は50%で、特に東南アジアや北アフリカでの成長が期待されます。こうした背景から、2012年に堺商事(株)とPT. Multi Spunindo Jayaとの合併で、通気性フィルム製造会社PT. S&S Hygiene Solutionを設立しました。近年、確実に技術力を高めており、生産能力の向上や多色印刷対応の製品開発を進めています。



PT. S&S Hygiene Solution



PT. S&S Hygiene Solution  
の従業員・家族



事業戦略



受託加工

スピード感と技術力で  
顧客の信頼をつかむ

市場環境

受託加工事業は景気の影響を受けやすく、近年では原燃料価格の高騰が逆風となっています。一方、扱う技術や設備により、市場では一定程度の棲み分けがなされています。ユニークな地位を確立した企業は、受託ビジネスでも成長することができます。

競争優位性

レジノカラー工業(株)は、顔料の知識・経験と分散技術の高さでユニークさを発揮しています。また、日本カラー工業(株)は、スプレードライヤーを中心に設備のラインナップが充実しており、幅広いニーズに対応できる点で優位性があります。

事業戦略

レジノカラー工業(株)と日本カラー工業(株)の小回りが利く事業規模とユニークな技術を活かして、設備の回転率を最大限に高めることで利益を確保します。

レジノカラー工業(株)は、大手にはないスピード感と確かな技術力で継続的な受注を獲得しています。今後はさらに能動的な営業活動で、海外企業を含めた顧客開拓を目指します。

日本カラー工業(株)はホームページの拡充やYouTubeの活用で技術力をアピールしてビジネス機会を拡大します。また、単一工程のみならず、複数工程を一括して受託することにより、顧客の開発～事業化に貢献することを目指します。



亜鉛

豊富な粒子径で多様な  
分野への展開が可能

市場環境

酸化亜鉛は、主に自動車タイヤなどのゴム製品の加硫促進助剤として使用されています。この用途では多くの競合企業が存在し、価格競争が激化しています。一方、放熱特性や抗菌・抗ウイルス作用など高付加価値な機能を持っており、ゴム用途以外の市場で伸びが期待されています。

競争優位性

堺化学グループの強みは、超微粒子から大粒子までの、豊富な粒子径のラインナップを有していることです。これは、堺化学工業(株)が長年培ってきた粉体プロセッシング技術を応用したものです。豊富なラインナップにより多くの分野への展開が可能です。

事業戦略

亜鉛事業については、強みである粒子径の豊富さを活かし、高付加価値品の販売比率を高めていきます。具体的には、エレクトロニクス分野で需要が高まっていく「放熱材用途」と、ライフサイエンス・ヘルスケア分野で人々の意識が高まっている「サンスクリーン用途」や、「抗菌・抗ウイルス用途」に注力していきます。



事業戦略



医療

ライフサイエンス・ヘルスケア

## クオリティカルチャーの醸成を最優先に

### 重要課題

2023年12月、カイゲンファーマ(株)は「医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律」に基づく行政処分(業務停止命令および業務改善命令)を受けました。堺化学グループはこれを厳粛に受け止め、法令遵守と確かな品質の製品供給に努め、ステークホルダーの皆さまからの信頼回復を目指します。(詳細はP.55「リスクマネジメント」参照)

一連の取り組みの中で、とりわけ重要な改革は「クオリティカルチャーの醸成」です。経営トップが先頭に立ち、「品質」を最優先に考える文化(=クオリティカルチャー)を社内に定着させていきます。組織文化の変革は一朝一夕に成しえないことを自覚し、経営陣を中心に覚悟を持って不断の努力で改革をやり遂げます。

### 市場環境

カイゲンファーマ(株)の主力製品であるX線造影剤や消化器系治療薬「アルロイドG」は、医療用医薬品の公定価格である薬価の影響を受けます。また、近年は原燃料価格の高騰がコストを押し上げる要因となっています。

一方、主力製品の市場では新規参入企業は見られず、競争環境は安定しています。マクロ環境では国内人口の減少や集団検診のあり方に変化はあるものの、「品質」を最優先に考え、高利益率製品を増やして安定的なキャッシュフローの創出を目指します。



内視鏡用洗浄消毒器 KD-1「SAKURA」

### 競争優位性

医療事業における堺化学グループの競争優位性は、強固な販路と「改源」ブランドです。

長年にわたり、X線造影剤の国内シェアの約半分を獲得し続けており、健診施設とのつながりも強固です。一般用医薬品では、「風神さん」で親しまれているかぜ薬「改源」を擁します。「改源」は特に関西地区での認知度が高く、ブランド力を生かした販売活動を展開しています。さらに美容領域での新たなブランドも芽生えつつあります。

### 事業戦略

まずは、クオリティカルチャーの醸成に全力を挙げ、皆さまに安心して使用していただける、品質・有効性・安全性を確保した製品を安定的に供給することで、信頼回復とシェア維持を目指します。

また、健診領域・消化器領域・美容領域を新しい事業基盤と位置付け、既存製品で獲得したキャッシュを投じて、次の世代を見据えたライフサイエンス・ヘルスケア領域でのテーマ探索を継続し、事業および商品の企画・開発に挑戦していきます。具体的には、医療機器の改良と拡販、「リフタルK」のような化学物質で構成される医療機器「ケミカルデバイス」の開発、美容領域を中心とした事業に注力していきます。医療機器については、2023年6月にこれまでのKD-1(内視鏡用洗浄消毒器)をリニューアルした「SAKURA」を上市しました。また、これまでの消化器系領域に加え、耳鼻咽喉領域へも環境にやさしい電解酸性水を活用した内視鏡洗浄消毒器の普及を目指します。美容領域については、医療クリニックや美容医療機関に特化した販売を展開することによりブランドイメージを守っています。「透明感あふれる自分へ」をコンセプトとし、現在販売が好調な「飲む紫外線対策サプリメント『ソルプロ』」を軸に芽生えたブランドのさらなる育成と売上の拡大を目指します。

