

事業セグメント別戦略

What's Next

ライフサイエンス事業

表面改質技術のスピノフにより
人々のQOL※の向上に貢献

※Quality of Life：生活の質



CHIDORI®

電気メスの刃先の特定箇所に塗装することにより、炭化物付着抑制および温度上昇制御の新たな機能を付与しました。



RAIKIRI®

長時間の手術でも手が疲れにくい形状とし、手術中に保持しやすいように、すべり止め加工を行っています。



医療機器向け表面処理加工

医療機器に対して薬剤を塗布・乾燥させることにより表面にコーティングを形成。金属、ガラス、セラミックス、樹脂など幅広い素材に適用可能です。

2018年、当社グループは、従来の事業領域から離れ、ライフサイエンス事業を立ち上げました。私たちの持つ鉄鋼や自動車で育まれた技術は、新たな事業領域において、表面改質技術の「新たな価値の創造」をもたらすと考えたからです。当初は、焦げ付き防止という機能の活用から治療系医療機器製品を生み出したライフサイエンス事業ですが、現在は市場領域を拡大し、医療機器と機能性薬剤がその柱となっています。当社は、表面改質技術のリーディングカンパニーとして、ライフサイエンス事業の成長を通して新たな地平を切りひらいていきます。

医療機器分野

当社のコア技術を生かし、医療機器分野で「人々の生活と健康に貢献する」をコンセプトに、私たちがこれまで培ってきた表面改質技術というコア技術を医療機器に応用していき、幸せな社会作りに貢献していくことを目指しています。当社の表面処理技術を使用し、医療機器を通じて患者さんには「より負担を軽減する」、医師には「より機能ある」製品を提供します。

電気メスCHIDORI®、RAIKIRI®は宇都宮製造所の第1クリーンルームで製造しており、月間の生産能力は10万本です。

第2クリーンルームでは、カテーテル部品へのPTFEコーティングなど受託塗装を行っています。

機能材料分野

私たちは「日々の暮らしをより快適に」というコンセプトのもと、当社技術を活用し、布、樹脂、木材など、さまざまな素材の表面に機能性を付与しています。一般消費者向け

商品の開発や販売、また、企業の技術開発への協力、開発段階での課題解決などに取り組んでいます。

Hot Topic: タイ王立外科医学会
第48回年次学術大会の企業展示会に出展

2023年7月27日から29日まで、チョンブリ県パタヤのロイヤルクリフホテルグループで、「外科治療の品質向上の方法」をテーマに開催されました。

この学術大会は、外科のあらゆる分野の科学的知識と進歩を普及することを目的としています。

大会には講演、グループ討論、学術論文発表および製薬展示会などが含まれています。多くの資格を持った講演者が発表しアイデアを交換します。この展示会にタイパー・カラライジングが参加し、日本パー・カラライジングも出展をサポートしました。

Hot Topic: 暮らしを支える技術

小林製薬株式会社(以下、小林製薬)が販売する持続性抗菌剤「KOBAGUARD N」(コバガード エヌ)が、国立研究開発法人宇宙航空研究開発機構(以下、JAXA)が推進するブランドロゴマーク「JAXA LABEL COLLAB」の付与を受けました。小林製薬と日本パー・カラライジングは、2020年3月～2023年3月までJAXAと宇宙船内を抗菌加工する技術の共同研究に取り組み、本共同研究において「KOBAGUARD N」が使用され、その使用実績により今回の「JAXA LABEL COLLAB」の付与に至っています。

今後、将来の宇宙での暮らしを支える技術開発を継続するとともに、これらの技術を地上でも活用することによって、宇宙と地上での微生物による感染症等の問題の解決にさらに貢献しています。

画像提供：JAXA



事業セグメント別戦略

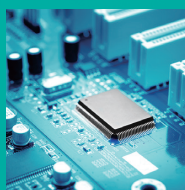
Chemicals

薬品事業

あらゆる産業分野に向けた表面処理剤の供給と最新のノウハウ、技術サポートを提供

主な事業内容

- 塗装下地
- 金属防錆
- 潤滑皮膜
- 圧延油
- 防錆油
- 無電解Niめっき液
- その他機能性皮膜薬剤



電子



航空/宇宙



非鉄



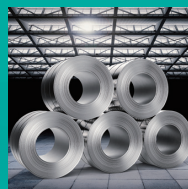
輸送/機器



建材



金属/加工/防錆



鉄鋼(シート)

事業概況

2023年度の業績は、売上高は562億69百万円(前期比6.3%増)となり、営業利益は100億62百万円(同31.1%増)となりました。当事業部門は、あらゆる産業分野における素材の洗浄、防錆、塗装下地、潤滑、意匠などを目的とした表面処理剤の製造・販売と、これに伴う最新のノウハウ、技術サポートを提供しています。

国内では主要顧客の生産回復に伴い、緩やかな回復基調で推移しました。また、国内外での販売価格上昇やインド、インドネシアでの販売拡大も寄与し、薬品事業全体では増収となりました。利益面では、原材料価格は高値圏での推移

が継続しておりますが、増収により営業利益は増益となりました。

私たちの薬剤がその力を発揮するのは、ナノ～サブナノメートルレベルの超薄膜な世界。錆や腐食から守る、すべりやすくする、水となじみやすくするなど、表面に多くの機能を付与し、素材の特性を高めます。

また、「地球レベルでの環境保全への積極的な取り組み」を経営最重要課題として捉え、環境対応型製品を積極的に開発しています。

今後の見通し

脱炭素社会の実現に向け、LCA(ライフサイクルアセスメント)の視点を考慮した環境対応型薬剤の開発を積極的に進め、幅広い製品を顧客に提供して行きます。

強みとリスク

1 強み

- ・表面にさまざまな機能を付与する多彩な製品群
- ・お客さまのニーズや課題に迅速に対応できる顧客密着型のサービス体制
- ・最先端の設備を備えた研究開発体制と自社技術を生かした独自の技術開発
- ・お客さまが求める高い品質の製品を安定的に供給
- ・幅広いグローバルネットワークでお客さまの海外展開をサポート

- ・りん酸をはじめとした原料価格の上昇
- ・化学物質規制や環境規制の強化
- ・自然災害や国際紛争などによるサプライチェーンの混乱

3 対応策

- ・摺動性の向上や絶縁性の付加など、EV化を見据えた製品開発
- ・新規市場開拓
- ・研究開発の強化による高付加価値製品の開発
- ・有害物質を含まない環境対応製品の開発
- ・原料価格上昇分の製品価格への転嫁とコスト削減による適正マージンの確保
- ・カントリーリスクなどの情報収集およびBCPの整備・強化

2 リスク

- ・EV化による自動車および鉄鋼産業の構造変化
- ・製品のコモディティ化による価格競争の激化

Vision2030実現に向けた成長戦略

表面処理剤販売の分野において、世界市場売り上げシェアNo.1を目指します

脱炭素社会に貢献する薬剤やクロムフリーなどの環境負荷を低減する薬剤の開発・製造・販売によって環境課題解決に貢献し、自動車・鉄鋼・電気・電子・非鉄・ライフサイエンスなどさまざまな分野で新規開拓をグローバルに推進!

注力Point

■ 自動車のEV化を見据えた製品開発

→ 耐久・摺動・絶縁などによるエネルギー効率の向上や高機能化

■ 新規市場開拓

→ 電気・電子・非鉄・ライフサイエンス、ほか

■ 環境対応製品の拡販

→ クロムフリー・りんフリー・CO₂排出量削減・スラッジ削減・廃液処理負荷低減など

■ 金属防錆以外の多様な機能性皮膜開発・製造・販売

■ 海外における事業拡大

事業セグメント別戦略

Jobbing
加工事業

環境負荷低減に貢献できる多様な機能を付与する
受託加工サービスを提供

主な事業内容

- 化成処理
- 塩浴軟窒化
- ガス浸炭・浸炭窒化
- ガス軟窒化
- 無電解Niめっき
- 固体潤滑
- その他熱処理・表面処理

摺動 耐熱 耐摩耗 絶縁
耐食 潤滑 放熱 撥水
硬化 粘着 異材接合 防眩



高効率 省エネ 省資源 高機能



事業概況

2023年度の業績は、売上高は468億22百万円（前期比0.2%増）、営業利益は57億24百万円（前期比5.9%減）となりました。国内では主要取引先である自動車部品メーカーの生産回復に伴い、期前半は販売が回復基調で推移しましたが、期後半は伸び悩み横ばい推移となりました。海外で

はメキシコ、インドネシア、インドで回復したほか、為替レートが円安に進んだこと等から、売上高は増収となりました。一方で、中国、タイ、台湾では販売が伸び悩んだことに加えて、国内外ともに原材料費・光熱費の上昇により収益性が低下し、営業利益は減益となりました。

今後の見通し

世界的な物価上昇は当事業部門の収益圧迫要因となっていますが、一定程度の価格転嫁と自動化、ロボット化およびDX化などによる生産性の向上を推進していきます。中でも日系依存度が高い地域では苦戦を強いられているものの、海外全体では顧客開拓の成果が徐々に出ています。

強みとリスク

1 強み

- ・化成処理、熱処理（浸炭、窒化）、無電解めっきなど多様な技術
- ・お客さまのニーズや課題に迅速に対応できる顧客密着型のサービス体制
- ・創業から90年を越える歴史の中で培った独自の技術とノウハウ
- ・お客さまが満足する表面改質処理を迅速に提案・提供
- ・幅広いグローバルネットワークでお客さまの海外展開をサポート

- ・顧客による表面改質処理の内製化および顧客の海外移転
- ・化学物質規制や環境規制の強化
- ・自然災害や国際紛争などによるサプライチェーンの混乱

3 対応策

- ・耐熱性や耐摩耗性の向上、異材接合など新市場を見据えた新技術や差別化技術の開発
- ・メガサプライヤーとの連携強化
- ・海外事業の強化、非日系顧客の開拓
- ・CO₂や有害物質の排出削減に貢献する新たな加工技術の開発
- ・カントリーリスクなどの情報収集およびBCPの整備・強化

2 リスク

- ・EV化による自動車部品産業の構造変化
- ・技術のコモディティ化による価格競争の激化

Vision2030実現に向けた成長戦略

全世界で認知され、お客さまより最も信頼されるパートナーとなることを目指します

需要の増加が見込まれる自動車電動化（BEV・HEV・PHEV・FCEV）の主力部品をターゲットに、メガサプライヤーとの連携を強化、国内外のグループ会社との営業連携をさらに強化することで既存分野の掘り起こしと新規分野の開拓をグローバルに推進し、事業基盤を強化！

注力Point

- 次世代自動車ニーズへの対応
- 自動車電動化（BEV・HEV・PHEV・FCEV）の主力部品の受注（摺動性、絶縁、耐摩耗）
- その他次世代自動車技術への用途開発（防眩、放熱、異材接合）
- 自動車以外の新規分野開拓（建機、建設、ロボット、宇宙）
- 海外主力拠点（中国、インド・ASEAN、北米）の営業強化、非日系市場の開拓
- 環境負荷低減に貢献するサービスの拡充（低温処理など）
- 既存受注品のグローバル展開による市場拡大と顧客内製処理品の外注化による受注

事業セグメント別戦略

Equipment

装置事業

設備規模や産業分野を問わず、表面改質・塗装に必要なプラント一式をフルターンキーで提供

主な事業内容

- 前処理装置
- 電着装置
- 排水処理装置
- 塗装装置・ロボット
- 塗装ブース・空調設備
- 粉体塗装機
- コンベヤシステム
- 乾燥炉
- IoTシステム
- プレートコイル



前処理



電着塗装



塗装機器ロボット



塗装ブース空調設備



粉体塗装機



コンベヤシステム



乾燥炉

規格品ブース、
フィルター

IoTシステム



プレートコイル

事業概況

2023年度の業績は、売上高は191億49百万円(前期比14.0%増)となり、営業利益は5億27百万円(前期は8百万円の営業損失)となりました。当事業部門は、輸送機器業界を中心に前処理設備、塗装設備および粉体塗装設備などを製造・販売しております。

前期計上した大型案件の影響がなくなったタイなど東南アジアでは販売が伸び悩みましたが、企業の設備投資が持ち直している国内や北米では回復基調となり、装置事業全体では増収となり、利益面では前期の営業損失から営業利益へと転換しました。

今後の見通し

世界的な物価高騰、さらなる円安の進展によって多種多様なコスト増が収益を圧迫しているものの、十分な受注残を抱えており、明るい兆しが見えております。

特に国内においては前期以前から繰り延べとなった大型

案件が着工、売上計上となるため、大きく売上が拡大することが見込まれます。また、世界市場では、新興市場、特にインドにおいて日系自動車メーカーに限らない新たな投資の増加が見込まれ、成長が期待できます。

強みとリスク

1 強み

- ・あらゆる設備規模・産業分野のお客さまに対応
- ・自動車および鉄鋼産業から先端産業まで、幅広い産業分野における豊富な納入実績
- ・表面処理・塗装に関するすべてのラインの設計からアフターフォローまでに対応
- ・塗装品質のカギを握る新しい表面処理と最先端の塗装プロセスを開発・提案
- ・お客さまのグローバル戦略を確かな実績でサポート

- ・技術開発の遅れによる受注機会の損失
- ・人身や施工物などに関わる重大な事故災害の発生

3 対応策

- ・保守点検などのアフターサービスや消耗品の販売拡大による収益の安定化
- ・設計から施工管理に至る工事原価管理の徹底
- ・海外事業展開の強化
- ・CO₂排出量低減などにつながる低環境低負荷設備の開発
- ・IoT設備管理システム(生産、品質、コスト、環境などの情報を数値化して一括管理するツール)を取り入れた生産性の高い設備の開発・販売
- ・事故災害ゼロ実現に向けた安全衛生管理の徹底

2 リスク

- ・景気後退などに伴う設備投資需要の大幅な減少
- ・資材価格の高騰、設計や施工の手直しに伴う追加コストの発生

Vision2030実現に向けた成長戦略

総合エンジニアリングメーカーとして、薬品事業との連携により、自動車産業から一般産業まで、幅広い顧客の課題解決に貢献します

成長を続ける市場である海外市場での事業拡大を推進、IoT設備管理システムや環境対応製品の開発などにより、他社との差別化を図ることで収益力を高め、持続的成長の基盤づくりに取り組む！

注力Point

- 装置と薬剤の一体販売による付加価値向上(パーカーケミカルコントローラー)
- IoT設備管理システムの販売(PARKER LEAPS)
- 環境対応製品の開発と販売(DRYCUBE: 捕集効率&補足量の高いフィルター)
- 付加価値の高い製品などの拡販(アイオニクス粉体塗装機器)
- 設備メンテナンス事業の強化
- 海外成長市場における事業拡大