

ビジネスモデル

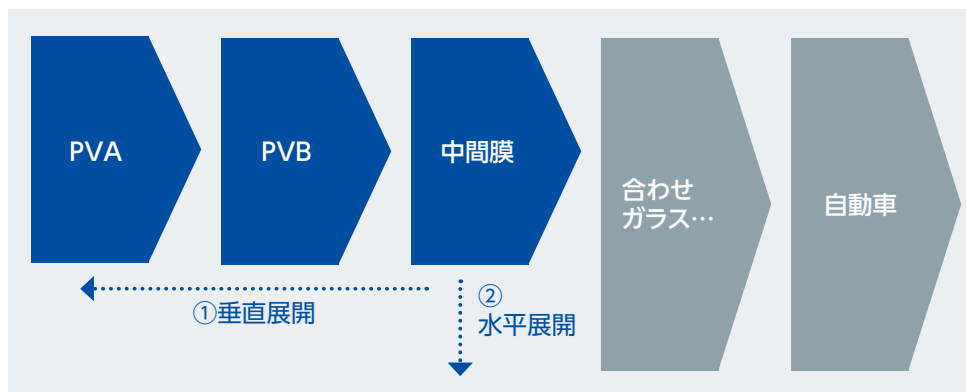
積水化学グループは、大きいものでは住宅、小さいものでは液晶向けの材料までさまざまな事業を行っており、そのビジネスモデルは一つに集約できるものではありません。ここでは、主力となる2つの事業のビジネスモデルについて説明します。

中間膜事業における「サプライチェーン型ビジネスモデル」

当社グループの製品は、その競争力の源泉を際立つ技術にしています。中間膜事業においても、樹脂設計などの素材技術が他社との差別化の要因となっています。この競争力を維持していくために、垂直展開と水平展開を積極化してより一層の競争力強化を図り、成長を持続させています。

具体的には、垂直展開では、中間膜の出発原料となるPVA樹脂の事業を買収しています。一方で、水平展開では、グローバルに需要が広がっているマーケット特性に対応するため、日本、米国、欧州、アジアと主要地域での生産網を構築し、最適な生産のためのアロケーションを常時検討しています。中間膜事業では、製品そのものに新たな性能を加えていく高付加価値化とともに、この垂直展開、水平展開を迅速かつ適切に進め、サプライチェーンに穴のない体制を築いていることが、事業の強みとなっています。

サプライチェーン型ビジネスモデル(中間膜事業)のケース

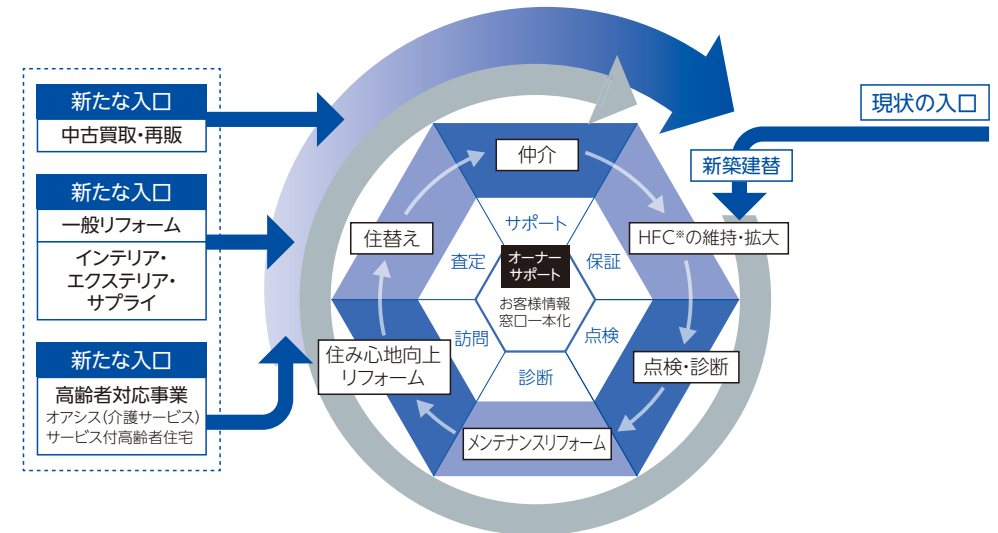


住宅・住環境(住宅リフォーム)事業における「循環型ビジネスモデル」

当社の「ユニット」住宅は、気密性や断熱性といった高い基本性能を設計どおりにすべての住まいで実現できることに優位性を持つ高度工業化住宅(工場生産化率80%)です。ユニット工法は、スケルトン(構造躯体)とインフィル(内装・設備等)とを分離した工法であり、耐用年数の長い堅固な構造躯体「ユニット」をベースとしての、内装の可変性・交換性が高いことが大きな特長の一つです。また、使用部材など数万点に及ぶ家の情報を、1邸ごとにデータ管理・保管できるのも工場生産ならではのポイントです。

このような特長をベースに、新築住宅事業を起点とし、居住者に60年以上安心・快適にお住まいいただくために、建物の築年数や家族環境の変化に応じたハード、サービス(リフォーム、中古流通など)をクローズループの中で提供する「循環型ビジネスモデル」を確立しています。

循環型ビジネスモデル(住宅事業・住環境事業)のケース



※HFC: ハイム・ファミリー・サークル。当社住宅の購入者