



事業戦略

プレス・樹脂製品事業

事業概要

自動車ボディ骨格向けに、軽量化と高強度化を両立させる超ハイテン材プレス製品や、防音技術・加飾技術など多彩な分野にまたがる樹脂製品を製造しています。

成長戦略

お客様から常に必要とされる技術とコスト競争力を磨き、自動車業界の大変革をチャンスと捉え、果敢に事業拡充を進めます。



取締役専務執行役員
プレス・樹脂事業本部 本部長

野田 照実

マイバース

事業収益の最大化で、従業員・家族を守り地域・社会に貢献します

私たちは、お客様から常に必要とされる技術とコスト競争力を併せ持つサプライヤーであり続けることを目標としています。

主力のプレス事業は、年々ニーズが高まる車両の電動化、軽量化、脱炭素化に貢献する超ハイテン成形技術をベースに、ボディ構造解析技術と低コスト化を両立させる構造提案を積極的に進め、収益力を向上させます。

樹脂事業は、強みであるウレタン材の特性を活かした防音技術、空力向上と軽量化に貢献する加飾技術を活かし、コンプレッサーカバーなど電動車向けの新製品開発と、自動車分野に捉われない新事業領域を開拓していきます。こうしたコア技術をさらに進化させるため、2025年竣工予定の開発センターで、サーキュラーエコミーを見据えた樹脂材料開発、性能評価、試作開発、工法開発を一貫して行う体制を整えます。

グローバルマザー工場として2023年に完成した東大垣工場は、生産設備の自動化、製品搬送の自動化、DXを活用したスマートファクトリー化を順次進めています。生産技術と製造が一体となって、生産効率追求によるコスト競争力強化を図り、その手法を国内外他拠点に横展開し、グローバルでの拡販と収益力向上に取り組んでいきます。

電動化の進展を見据え、世界の自動車業界の大変革をチャンスと捉え、今後もプレス・樹脂事業の既存拠点拡充、新拠点化を果敢に進めていきます。

プレス

- ・脱炭素時代に勝ち残るべく、「提案型技術集団」となり高付加価値を創造
- ・生産技術革新&スマートファクトリー化で、他社を凌駕するコスト競争力を確立
- ・防音・加飾技術を応用し新市場の創出
- ・サーキュラーエコミーへの転換

2030年のめざす姿

樹脂



2024年3月期の概要

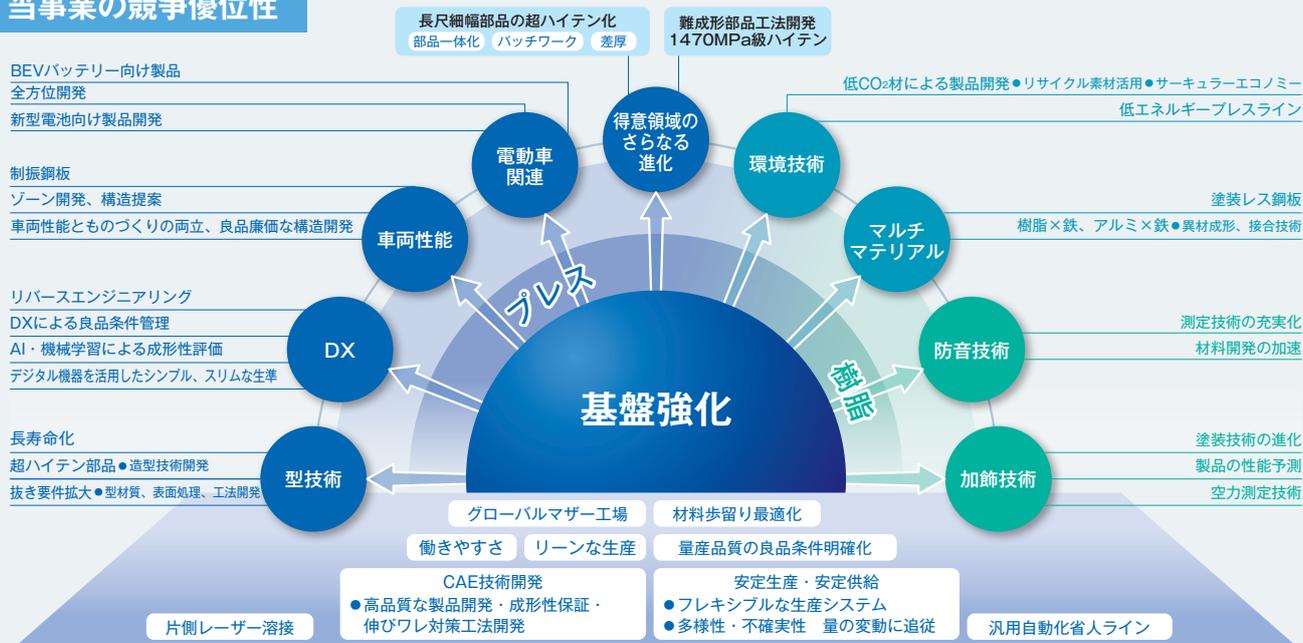
当事業全体の売上高は、販売物量の増加や円安による為替換算の影響が大きく、1,499億52百万円(前期比9.6%増)となりました。利益面では、販売物量の増加や原価改善などの効果により、営業利益は103億93百万円(前期比108.8%増)となりました。



マテリアリティ

- ・モビリティの安全性向上
- ・環境配慮製品の開発

当事業の競争優位性



プレス事業における競争力は、得意領域である超ハイテン部品の成形技術開発を進化させることで優位性を高めてきました。プレス成形時に発生する応力を制御することで超ハイテン材の課題である寸法精度不良対策に成功し、2021年レクサスNXのルーフセンターリンフォースにて1470MPa材がトヨタで初採用、それ以降の車種でも受注を継続しトヨタ、レクサス車の軽量化に大きく貢献しています。

現在、成形が難しいボディ骨格部品に幅広く超ハイテン材を提案し、量産時に安定生産、安定供給できるよう基盤強化に取り組んでいます。なかでも最も力をいれているのが成形CAE解析技術のレベルアップで、量産実績のフィードバックと金型の調整履歴をリバースエンジニアリングすることでCAEの精度を検証し、技術を一つずつ進化させています。金型の製作着手前にCAEを駆使した成形性保証、精度保証に取り組み、バーチャルで対策案を検討することで初品の品質を画期的に向上させることに挑戦していきます。

車両構造もギガキャストやアルミ押し出し材、マルチマテリアル(異種材料)といった大規模な変革も予想されます。そうした新規構造でも拡販できるよう、これまで取り組んできた衝突CAE解析を活用し、冷間超ハイテン加工技術と合わせて車両性能と軽量化、低コストを両立可能な構造を車両骨格、バッテリー骨格の両方に提案していきます。

樹脂事業における競争力は、高吸音率のウレタン材料を特徴とした防音技術、空力向上と軽量化を通じて燃費・電費向上に貢献する加飾技術、高強度なGFRP・GMTを使用したシートスタンピング技術で、金属部品を樹脂部品へ置換し部品軽量化を図っていきます。防音技術では、従来のエンジン放射音から、電動化に伴い新たな発音源となる電動コンプレッサーとeアクスルに着目。それらの発生する周波数に合わせた吸音特性を持つ防音カバーを開発、製品化します。加飾技術では、デザインから生産までの社内一貫体制を構築、採用拡大傾向の大径アルミホイールの軽量化・空力改善と意匠性にこだわったホイール加飾製品の開発、製品化を進めます。シートスタンピングは空力アンダーカバー類のほか、車両のマルチマテリアル化技術の一つとして開発を進めます。2025年竣工予定の開発センターでは、樹脂製品の材料開発、性能評価、試作開発、工法開発を一貫して行う体制を整えます。

応力：力を加えた時に対象物に発生する力
 ルーフセンターリンフォース：車のルーフパネル(屋根)の中央に横向きに使われる細長い骨格部品
 CAE解析技術(Computer Aided Engineering)：コンピュータを用いたシミュレーションや解析のこと
 リバースエンジニアリング：高度な技能により品質のよい製品を加工できるように調整されたプレス型を分析し、詳細なノウハウを取得、蓄積する手法
 初品：型を製作し最初に加工された製品
 ギガキャスト：複数のプレス部品を大型のアルミ鋳造の一体成形に置き換える工法・構造
 押し出し材：型から押し出して作られた金属材料
 GFRP(Glass-Fiber-Reinforced Plastics)：ガラス繊維強化プラスチック
 GMT(Glass-MAT reinforced Thermoplastics)：ガラス繊維マットで強化した、強度と成形性のバランスに優れた樹脂材料



事業戦略

バルブ製品事業

事業概要

複数の世界トップシェア製品をもつバルブ製品、世界各国で装着が法規化されているTPMS(タイヤ空気圧監視システム)、鍛圧製品などで構成されています。また、航空機、産業機械、エネルギー産業向けバルブも製造しています。



取締役専務執行役員
バルブ・TPMS事業本部 本部長

粥川 久

マイバース

合知合力で、いいごと(機能・品質)を提供する

成長戦略

開発型事業革新をミッションとし、
熱マネジメント分野を中心に成長軌道を描きます

気候変動を背景に、電動車・BEV市場が拡大しています。この動向に即した技術と製品をタイムリーに提供することが、企業競争力と信頼感を向上するためには必須です。

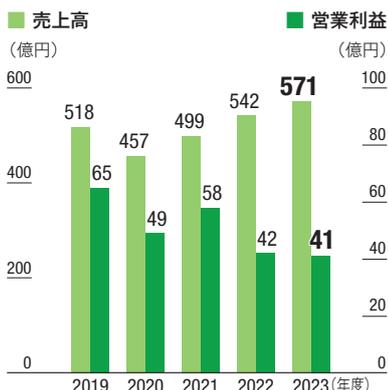
当社は、電動化に不可欠な熱マネジメントシステム向け製品分野の開発に注力しており、エネルギー効率の向上を実現しカーボンニュートラルの達成に貢献します。特にヒートポンプシステムに不可欠な電子膨張弁分野では、小型・最軽量の技術を確立し性能・コストの両立を実現、量産化を実現しました。これを機会に新工場の建設に着手、今後成長事業へと発展させていく方針です。また、電子技術分野では、TPMSで培った車載電子部品の開発量産技術を活かしバルブの最適制御技術を確認、熱マネジメント分野のキーデバイスである高機能バルブと融合させることで、当社の強みを生かした独自機能をモジュール化し新たな商品価値を提供していきます。

熱マネジメント用バルブ類の開発は電子膨張弁に加え、流体切換弁、逆止弁など、さまざまなバルブへのニーズがあります。この分野は次の事業の柱として位置づけ、既存事業の収益を確保しつつ、新たな技術や製品ラインナップを提供、事業の成長、多角化を図っていきます。

一方、既存事業の基盤強化、競争力強化の一環で、既存事業のスリム化と効率化を中心にネットシェイプとAIを用いた検査の自動化などデジタル化を進め、ロスの極小化および省人にこだわった活動を推進してきました。チーム活動を通し、知恵と工夫により仕事の進め方に対する目的・価値観を抜本的に改革し、効率化および自動化を進めます。これにより、創出されたリソースを新規製品分野に振り向け、競争力強化と新技術開発の両輪で持続的な成長をめざしていきます。

2030年のめざす姿

- 市場ニーズを先取りした、スピード感ある開発型事業展開の実現
- 電動車用熱マネジメントシステム向け製品で、新たな事業の柱を確立



2024年3月期の概要

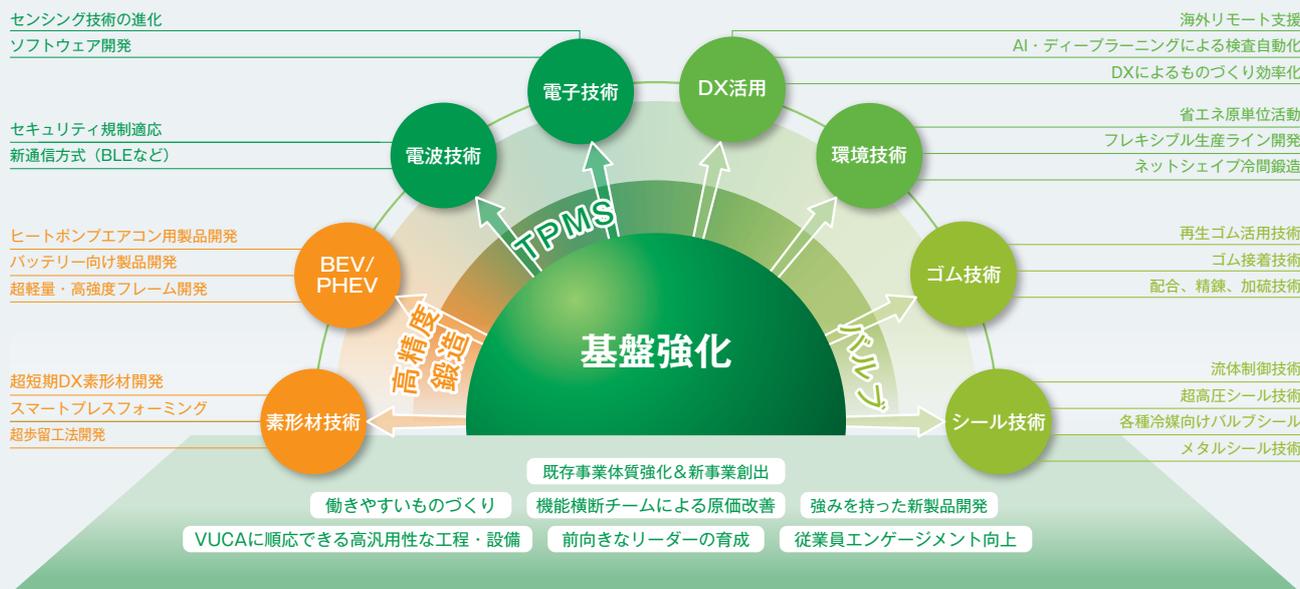
当事業全体の売上高は、円安による為替換算の影響により、571億50百万円(前期比5.4%増)となりました。利益面では、円安による海外からの部品調達価格の上昇や材料価格高騰のマイナス影響を、為替差益や収益改善、価格転嫁などでカバーし、営業利益は前年並みの41億18百万円(前期比3.3%減)となりました。



マテリアリティ

- ・モビリティの安全性向上
- ・環境配慮製品の開発

当事業の競争優位性



バルブ事業の競争力は「シール技術」「ゴム技術」といった技術蓄積にあります。当社はゴム配合技術開発を自社で実施し、工法を確立してきた強みがあり、タイヤバルブでは高速化ニーズに応えた新製品を開発しています。また、カーエアコン分野では自動車市場の拡大に対して、熱マネジメントシステム向け電子膨張弁を開発し、小型軽量化を実現し生産開始しました。2025年には新工場も本格稼働します。さらに、TPMSで培った電子技術を利用し、車載ネットワーク通信(LIN)仕様の電子膨張弁も開発し、エアコン用部品のモジュール化を顧客に提案しています。生産面では冷間鍛造技術で材料使用を最小化し、AIによる自動検査技術で省人しつつ、生産の効率化を進めています。今後も高品質とコスト競争力を両立させます。

TPMS事業における競争力は、過酷なタイヤ内環境を熟知した当社が保有する「センシング技術」「無線通信技術」にあります。圧力・温度・加速度のセンシングには、TPMS専用開発された高信頼性IOを搭載しています。タイヤ内からの無線通信は、ハイパワー送信と低消費電力化技術によりコイン電池一個で約7年の長寿命動作を実現し、世界各国の電波法にも適合しています。自動組立ラインで生産し、全数検査は固有IDで管理することでトレーサビリティを確保、国内外の生産拠点

でppm単位の品質管理に役立てています。中期的には、コスト競争力の高いHタイプへの置き換え推進が重要になりますが、長期的にはグローバルの動向をいち早く取り入れ、データビジネスも視野に、社会課題解決の観点も踏まえ商品力を強化し、事業拡大をめざします。

鍛圧事業の競争力は、さまざまな金属材料の板厚を自由にコントロールできる板金と鍛造の複合成形にあります。部品概形を板金成形し、そこに鍛造を複合することで高歩留、軽量、高強度、高精度な工法をニーズに合わせて提案することが可能です。素形材成形では、多彩な提案力で、環境に配慮しつつ精度の高いトータルで安価な部品提供を進めています。ICEの減速機内蔵部品でお客様の評価を高め、BEV向けの新規部品提案を行っています。精度の高い成形解析から構造解析により後戻りのない開発の短期化とデジタル化による費用低減、そしてスムーズな量産化を提供します。

LIN(Local Interconnect Network):主に車載ネットワークに採用される通信規格の1つ
 冷間鍛造技術:常温で金属を大きな圧力で加工する技術
 ppm(parts per million):100万回に何回起こるかという単位
 素形材:素材に熱や力を加え、最終製品に近い形状に加工した製品
 ICE(Internal Combustion Engine):内燃機関

事業戦略 新事業

事業概要

新事業は、モビリティ以外の分野で長期的に当社の事業の柱を作っていくために、コア技術を活用し、さまざまな挑戦を続けています。

成長戦略

**根付いてきた自由闊達な風土を大切に、
思いを成果・実績につなげていく。**

成長し続ける企業として、新たな事業の柱を生み出すことが事業開発センターの役割です。ヒントはさまざまな社会課題の中にあり、解決に向けたアイデア次第で当社の存在価値を一層高めていけると 생각합니다。

これまでの成果としては、牛体調をモニターする「カプセルセンス」、物流品質の向上に寄与する「e-WAVES」などを開発、販売しています。2024年5月には、エネルギー使用量を常時測定し、CO₂排出量の把握や削減に役立つ「エネグラフ」を開発し販売を開始しました。販売済みの各製品は、継続して機能の追加や改善を進めます。上市したそれぞれの分野でメジャーな製品となれるよう、製品の良さを伝え認知度を上げるための多様な拡販活動を展開していきます。

また、従来にない製品やサービスを生み出すために、自由な発想でアイデアを生み出し事業にしていける仕組みとして、社内公募型のアイデアコンテストである「Ωプロジェクト」を進めています。このプロジェクトでは幅広くアイデアを募集、段階ごとに評価・検証し、提供価値の高いものを具現化していきます。さらに新たな取り組みとして、オープンイノベーション推進室を新設しました。このチームは、事業開発のスピードアップ、他社の知識・技術の獲得や当社との協創、短納期・低コスト開発などを目的としており、外部企業とコミュニケーションを深め、さまざまな成長の可能性を探り、成果につなげていくことをミッションとしています。

新しい価値を創造し育てていく強い思いを持ち、こうした活動を進めていくことで、将来に向けての成果拡大を確信しています。

事業開発センター センター長
コーポレート企画センター 副センター長

竹下 功

マイバース

太平洋工業グループが力強く発展していくために、今を大切に、未来への種をたくさんまく

防災マット「MATOMAT」販売開始

当社は、エンジンカバーなど防音製品の生産工程で出るウレタン端材をアップサイクルした防災マット「MATOMAT」の販売を開始しました。普段は学校の椅子のクッションとして、災害時は複数枚を連結して防災マットとして活用できます。開発時には岐阜県大垣市の教育委員会と協定を結び、ニーズ検証や学校での実証実験を行いました。製作は地元のパートナー企業・福祉事業所と協力しており、官民・地域とのパートナーシップにより生み出された製品です。

当社では、端材・廃材を活用したアップサイクル製品を、オリジナルブランド「Lycyl(エルサイクル)」として展開しており、循環型社会の実現へ貢献していきます。



新規事業創出「Ωプロジェクト」、2年目に突入

当社は2023年度から社内公募型の新規事業創出プロジェクト「Ωプロジェクト」を立ち上げました。社員から集まった多くのアイデアを、市場性・成長性・社会貢献度などの観点から評価し、審査を通過したアイデアの事業化をめざしています。昨年度1次審査を通過した7件の事業アイデアは、2次審査で2件に絞られ、現在はビジネスモデルの仮説検証段階にあります。

2024年度は、70名以上の参加者から集まった82件のアイデアのうち、4件のプロジェクトが1次審査を通過しており、具体的なビジネスモデルの仮説構築に進みます。

このプロジェクトを毎年開催することにより、「新しい挑戦を続ける風土」を定着させるとともに、新事業案を発掘し、新しい価値を生み出せる企業体制を構築していきます。

