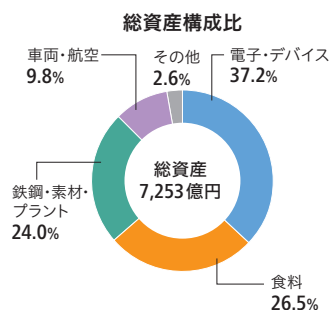
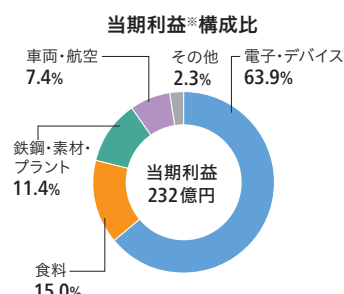
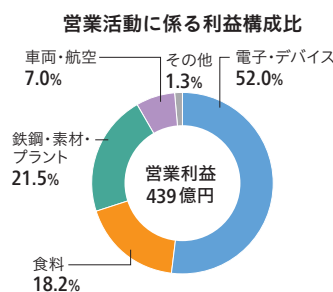
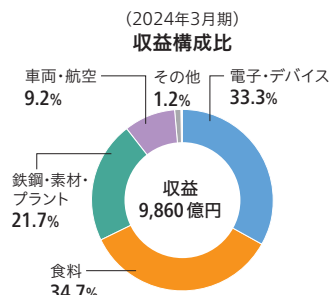


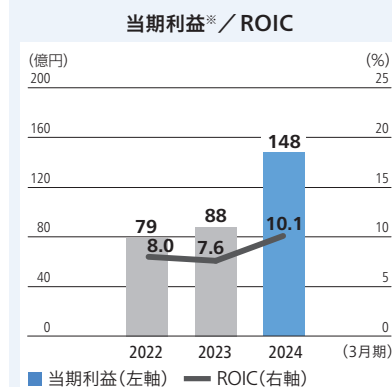
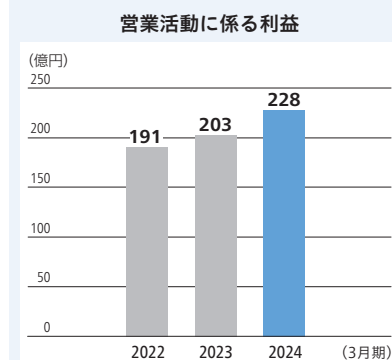
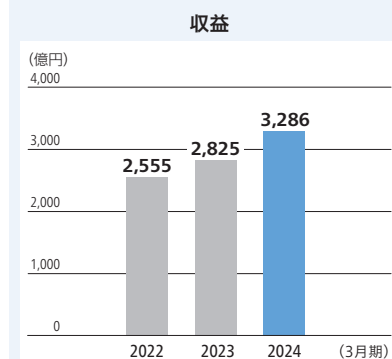
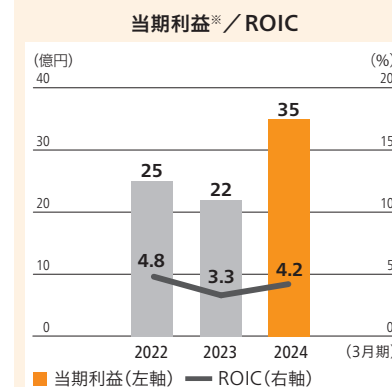
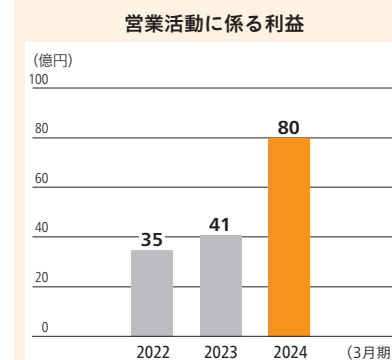
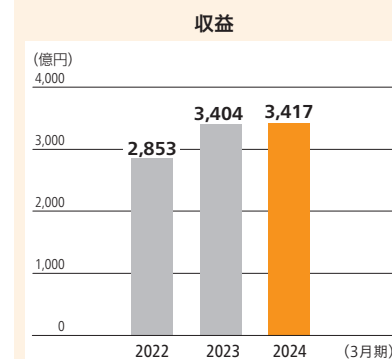
## 事業概況



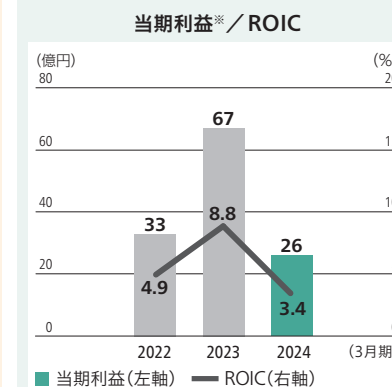
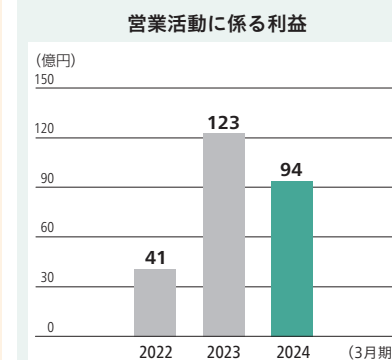
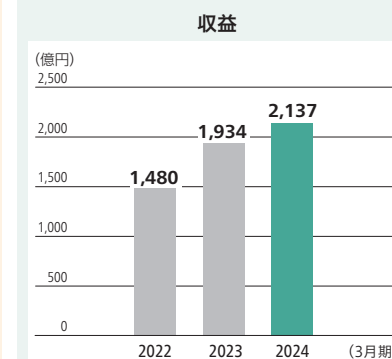
※親会社の所有者に帰属する当期利益

(注) 2025年3月期に新設されたICTソリューションセグメントは、2024年3月期までの電子・デバイス部門におけるICTソリューション事業に該当します。

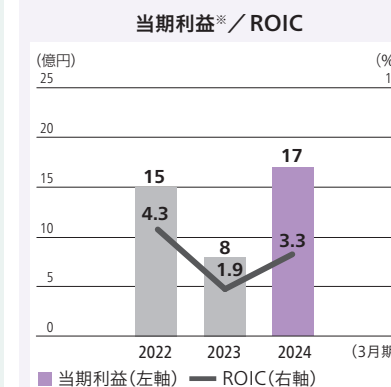
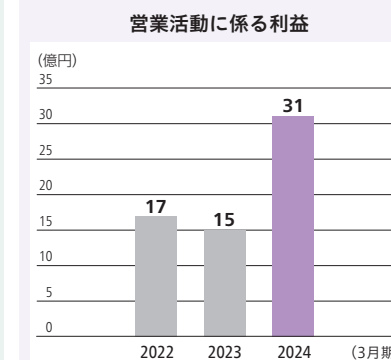
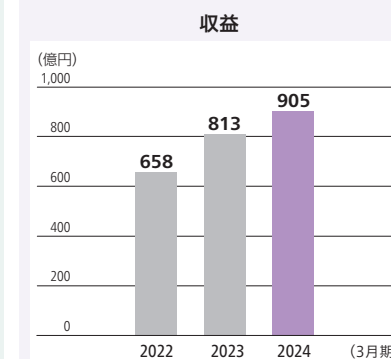
## 電子・デバイス

食料  
食品/畜産/食糧

## 鉄鋼・素材・プラント



## 車両・航空



# ICTソリューション

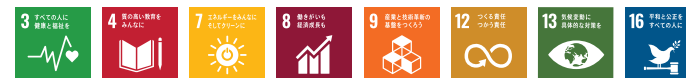


執行役員  
ICTソリューション部門長  
**渡辺 亮**

兼松エレクトロニクス株式会社 (KEL) を中心として、ICT (情報通信技術) を基盤にマルチベンダーの強みを活かしたITインフラの構築やセキュリティビジネスの展開を進めています。また、企業の情報システムに関するシステムコンサルティングを通じて、設計・構築、導入、保守・運用サービスまでワンストップで提供しています。

## 重点的に取り組むSDGs目標

当部門では事業活動を通じて、最先端テクノロジーを実装した社会インフラの整備を目指すとともに、クラウドやサービスの利活用による環境負荷低減やデジタル人材の育成および働き方改革を推し進めていく。また、自社で蓄積した知見をお客さまやパートナー企業にも還元し、持続可能な社会の実現に貢献する。



## 3つの提供価値創出のための中長期展望とグループ一体経営

### 戦略やイノベーションを遂行する力 (重要な資本)

|        |                                             |
|--------|---------------------------------------------|
| 知的資本   | 長年にわたって培った確かな技術力と特定のメーカーに偏らないマルチベンダーとしての対応力 |
| 人的資本   | 機動的な対応力や柔軟な案件マネジメント力を兼ね備えたデジタルサービスの専門人材     |
| 社会関係資本 | エンタープライズ企業を中心とした多種多様かつ優良な顧客基盤               |



- ・活況なICT市場に対し、ITインフラ構築やセキュリティ対策などのソリューションを提供し、デジタル化による持続可能なサプライチェーンの実現を目指す
- ・兼松グループ約2万社の幅広い顧客群や取引先へのクロスセル
- ・最先端テクノロジーの提供により環境負荷を低減し、脱炭素社会の実現に貢献
- ・広域な業種・業界の知見を有する各部門とのGX×テクノロジーのコラボレーション
- ・セキュリティファンドを通じた幅広いコミュニティの形成により、先端テクノロジーと顧客目線でのニーズを掛け合わせたセキュリティソリューションを開発・実装し、強靱な社会インフラの構築に寄与
- ・KELやグローバルセキュリティエキスパートの有するマーケット需要やテクノロジーの目利きと社内の投資ナレッジを掛け合わせた企業間連携の強化

サプライチェーンの変革／創出

## 2024年3月期の主な取組み

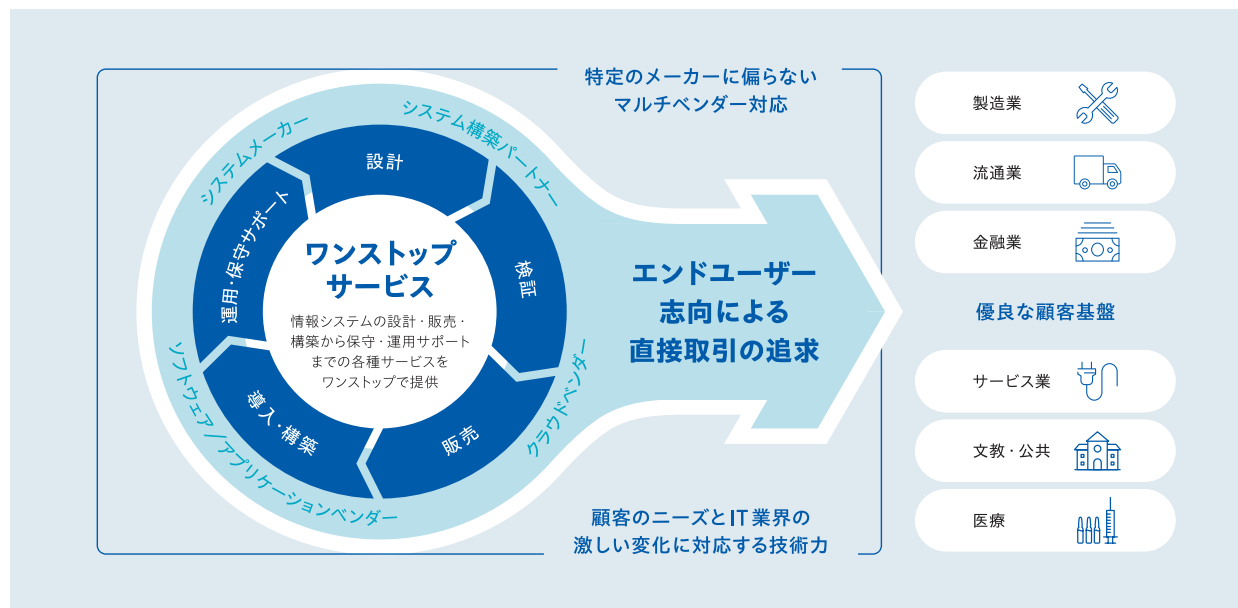
ICT市場では、事業の拡大や人手不足を補う自動化、省力化を目的とした企業のDX関連への投資意欲は継続して拡大しております。当部門ではこれまでに培ってきた技術力をベースとしたインフラ構築ビジネスの展開に加え、お客さまのIT戦略や課題を支援するソリュー

ションビジネスにも注力して参りました。また、ランサムウェアなど高度化・多様化したサイバー攻撃の急増に伴うセキュリティ対策の重要性も増しており、ゼロトラストネットワーク時代に沿ったセキュリティソリューションに加え、独自の「as a Service」を提供するサービスビ

ジネスの拡販を図り、収益の拡大を実現しました。さらに、株式会社ブロードバンドセキュリティと新たに資本業務提携を締結するなど、市場のセキュリティ関連需要に応える体制を強化しています。

## ICTソリューション

## ビジネスモデル



## 兼松グループが培ってきた実業の知見

ICTソリューション業界の幅広いバリューチェーンの全域をカバーしており、多面的かつ多角的な事業創造の視点を活かします。



## Partner's Voice

## お取引先からのコメント

JVCケンウッドグループは、長い歴史を経て現在の3事業分野体制となりました。兼松グループとは、約50年のお付き合いになり、それぞれの事業分野で取引しております。兼松グループには、弊社が取り組んできた変革に対して多大な協力をいただいております。また新しい分野への挑戦に対しても、高い技術力でITインフラの仮想環境やセキュリティ環境の構築などを支援いただきました。

最近では、サプライチェーンリスクへの対応が喫緊の課題となっている中、ITインフラに関するリスクの洗い出しから施策の検討、弊社の各国拠点に対する処置まで支援いただきました。このように弊社に寄り添い、施策の検討から実行までを一気通貫で行えることが兼松グループの魅力です。

兼松グループには、弊社事業の再編にも協力いただくなど、単なる取引先としてだけでなく、今後も戦略的パートナーとして期待しております。



株式会社JVCケンウッド  
代表取締役 社長執行役員  
最高経営責任者 (CEO)  
江口 祥一郎

## 事業環境の認識

## 機会

- テクノロジーの進歩とデジタル化の浸透に伴い、幅広い業種におけるICT投資の伸長
- オンプレミスとクラウドの使い分けの進化とサービス融合によるプラットフォームの需要拡大
- 顧客事業におけるグローバル活動の活発化

## リスク

- デジタル技術の進化による既存プラットフォームの陳腐化や技術トレンドの急激な変化
- IT人材不足の慢性化に伴う、エンジニアの維持確保における競争激化
- 巧妙化するサイバー攻撃やデータ漏洩等のセキュリティリスク増加

## アクションプラン

- 半導体業界を中心とした活況事業領域に向けた営業力強化
- 「as a Service」を中心としたマネージドサービスのラインアップ拡充
- オンプレミスとクラウドを組み合わせたハイブリッドクラウドの拡販
- グローバル進出や促進を掲げる企業に対するグローバルシームレスなプラットフォームの提供

## 対応策

- デジタル人材の育成や教育体制を強化し、エンジニアの継続的なスキル向上を促進
- 資本・業務提携を含めた外部パートナーとのアライアンス構築によるリソースの確保とサービスラインアップの拡充
- 最新のサイバーセキュリティに対する情報収集とサービス開発を推進するとともに、セキュリティエンジニアの育成やソリューションの提供拡大

# 電子・デバイス



常務執行役員  
電子・デバイス部門長  
**原田 雅弘**

モバイル、データ・AI・SaaS、電子関連の素材から部品・機器・装置にわたるバリューチェーンを展開し幅広い分野で独自の付加価値を提供しています。エレクトロニクスに関する確かな技術と豊富なノウハウで、今までにない新たな価値を創造し、デジタル社会の実現と発展に貢献して参ります。

モバイル、データ・AI・SaaS、半導体装置、電子部品・材料、電子機器(プリンター)、半導体・デバイス

## 重点的に取り組むSDGs目標

当部門では、日々進化するデジタル技術で新ビジネスに取り組むことにより、産業と技術革新の基盤づくりに貢献する。また、リチウムイオン電池および全固体電池など次世代電池に係るビジネスを拡大することにより気候変動への対策に寄与していく。伝統産業のIT化、DXに関わることで、有機的なパートナーシップを構築し、産業全体の効率・付加価値を高め、SDGsの様々な目的を達成したい。



## 3つの提供価値創出のための中長期展望とグループ一体経営

| 戦略やイノベーションを遂行する力<br>(重要な資本) |                                           |
|-----------------------------|-------------------------------------------|
| 知的資本                        | 50年の歴史を有する電子・デバイス事業の知見                    |
| 人的資本                        | 電子・デバイスの生産・販売などの実務経験を有し、事業を創造&マネージできる専門人材 |
| 社会関係資本                      | 専門人材が継承し続けている、ビジネスパートナーからの信頼と長い付き合い       |



- ・Beyond 5G(6G)を見据えたハードウェアおよびソフトウェアのポートフォリオ拡大
- ・モバイルICT端末やモバイルICTサービス、SaaS、AIの普及拡大により、兼松グループの顧客やビジネスパートナーのDX促進を支援
- ・無機物が50%以上含まれる「LIMEX Sheet」を使用したラベルを販売し、プラスチックや合成紙、紙の代替を促進。石油資源の使用量削減、温室効果ガス排出抑制、水資源の使用量大幅削減を目指す
- ・ビジネスマッチングのためのプラットフォームを開設・運営
- ・兼松グループ各社へDX商材および協働型ロボット、自動機器などを提供することにより、顧客業務の効率化、省人化を促進。同時にデータ、SaaS、AI活用型のビジネスツールの提案により、顧客の収益アップに貢献するWin-Win関係を構築

サプライチェーンの変革／創出

## 2024年3月期の主な取組み

モバイル事業では、関西エリアを拠点とする通信事業者の一次代理店や二次代理店のグループ会社化を進めるとともに、店舗ごとの運営効率化を図りました。

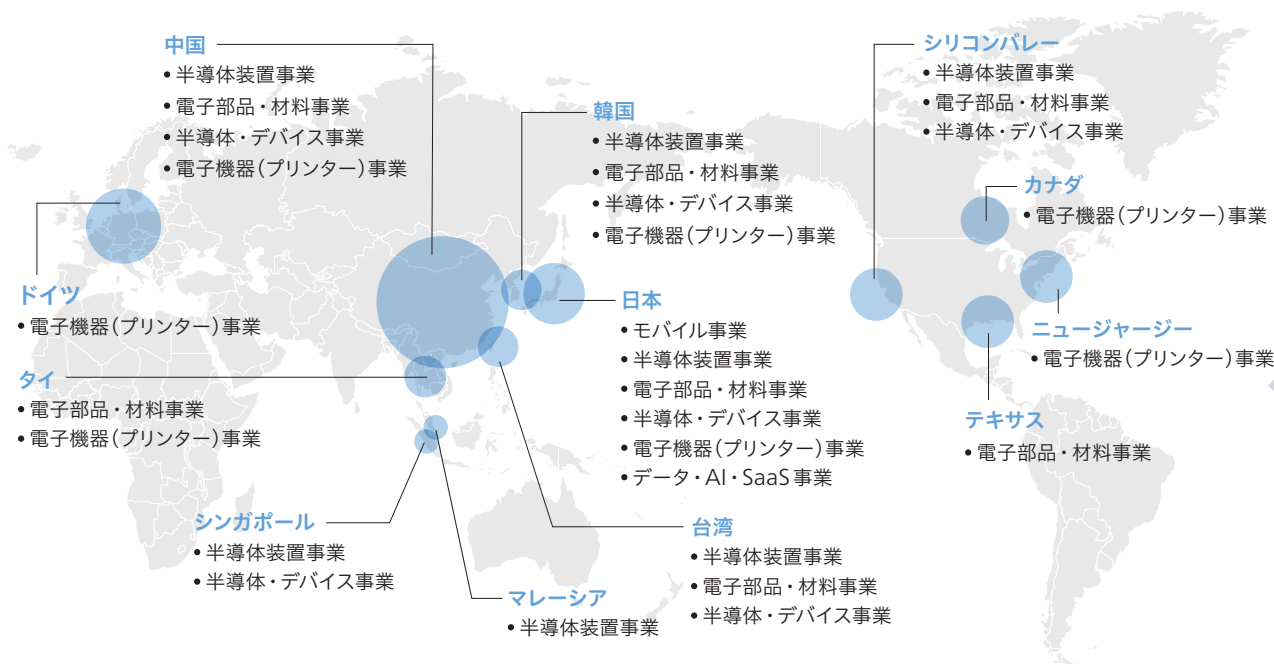
半導体部品・装置事業では半導体製造装置向けサポートサービスを行うエンジニアリング企業をグループ会社化しました。  
前年度に引き続き、それぞれの事業分野において中期ビジョン

「future 135」の重点施策である事業投資による規模の拡大、付加価値の獲得を推進し、2024年3月期を最終年度とする中期ビジョンの目標達成に寄与しました。



## 電子・デバイス

## 主要事業と拠点



## 事業環境の認識

## 機会

- リモートワーク、Web会議、ペーパーレスの常態化
- AI・IoT、ロボティクスおよび5G普及による関連技術・サービス市場の創出・拡大
- 国内企業によるDX・GXの取組みが加速

## リスク

- 情報セキュリティの高度化・複雑化や専門性を有する人材の不足、規制強化
- 業界再編・基軸技術が及ぼす影響、技術革新
- 国際情勢の変化・地政学的リスクによるサプライチェーンの分断と景気の後退

## アクションプラン

- モバイル事業では関連ソリューションを、また、半導体装置事業、電子部品・材料事業や電子機器(プリンター)事業では関連商材を取り扱い、新たな価値提供による収益機会の拡大を図る
- ベンチャー企業を含むソリューション提供企業との協業、イノベーション投資、M&Aを促進し既存ビジネスとのシナジーによる収益拡大を図る

## 対応策

- 専門技術を有する国内外企業との資本提携やパートナーシップ構築に基づくソリューション基盤の獲得・拡大
- 企業・事業買収による規模の拡大、イノベーション投資による新商材・ソリューションの獲得・展開
- 海外拠点機能拡大によるサプライチェーンの最適化と先進技術を活かしたポートフォリオの多様化

## 兼松グループが培ってきた実業の知見

電子・デバイス業界の幅広いバリューチェーンをカバーしており、多面的かつ多角的な事業創造の視点を活かします。

開発 → 製造 → 加工 → 物流 → 販売 → 保守

兼松グループの実業

Partner's  
Voice

## お取引先からのコメント

当社は1917年創業、電気制御技術をコアに、半導体搬送装置から宇宙ロケット用の電装品、小型モーターや電磁クラッチ、プリンターまで、多彩な分野で活躍する12事業の製品を提供しています。兼松とのお付き合いは2000年頃、デジタルカメラの写真をプリントする米国メーカーの写真キオスク端末に、当社プリンターを搭載するビジネスが始まりました。以降私を含め、英語が苦手な技術者に同行いただき、顧客との技術打ち合わせやビジネス面で様々なサポートを貰ったことで、多くのプロジェクトを成立させることができました。

近年は写真需要の低迷により、写真ビジネスは規模が小さくなりましたが、それに代わる新規事業も共に開発し、今に至るまで長いお付き合いが続いています。今後も、社会の発展に貢献できる新たなビジネスに向かい頑張って参りますので、引き続きご支援、ご協力よろしくお願いします。



シンフォニアテクノロジー株式会社  
電子精機本部  
制御・情報機器事業担当  
執行役員

稲垣 努

# 食品

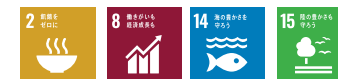


執行役員  
食品部門長  
西村 浩一

「食の安全・安心」をテーマに、メーカーポジションに立った視点で原料の調達から製品加工までの一貫供給体制を構築しています。農産物、水産物、コーヒー、飲料・酒類、調理食品など幅広い商品ラインアップで市場の多様なニーズに対応いたします。

## 重点的に取り組むSDGs目標

当部門では、レインフォレストアライアンス認証のコーヒーやMSC/ASC※認証の水産物など、地球環境や持続可能性に配慮した農水産品の取扱いを通じ、安定的な食資源の確保と地域社会に貢献する。また、消費者のSDGsへの意識の高まりに対応し、サプライチェーンのGHG（温室効果ガス）削減対策や、兼松グループ人権方針に基づく労働環境の改善を取引先パートナーと協力して推進することで、持続可能な社会の実現に貢献する。



※ MSC: Marine Stewardship Council (海洋管理協議会) ASC: Aquaculture Stewardship Council (水産養殖管理協議会)

食品原料および製品（農産・水産・飲料・酒類）、  
調理加工食品、農産加工品

## 3つの提供価値創出のための中長期展望とグループ体経営

### 戦略やイノベーションを遂行する力 （重要な資本）

|        |                                    |
|--------|------------------------------------|
| 知的資本   | 食品流通・製造販売、品質管理の知見                  |
| 人的資本   | 食品の加工・物流の実務経験を有し、事業を創造&マネージできる専門人材 |
| 社会関係資本 | 国内外のビジネスパートナーとの長く・深く・良好な信頼関係       |



・KELのITセキュリティやKCS商材を活用して取引先やサプライチェーンのDXを促進することで、経営課題の解決をサポート

・兼松のネットワークを活かし、インドネシアをはじめとする海外顧客へ、グループ会社の太陽光発電や、鉄鋼・素材・プラント部門が扱う木質ペレット等を提案。工場のCO<sub>2</sub>排出削減によって、事業のサステナビリティを強化、市場の脱炭素への要請に応える

・冷凍技術や賞味期限延長など、新たな食品技術の発掘や、タンパク質危機に対応すべく、ゲノム編集等の新技術による新たな食品原料や機能性食品の開発

サプライチェーンの変革／創出

## 2024年3月期の主な取組み

食品部門では、世界各国のサプライヤーへの出資や独占契約、設備貸与を通じ、良質な海外産原料の調達力を強化しております。日本の消費者の高い品質要求を満たすため、専門家による製造・品質管理体制を強化し、安全・安心な食品の安定供給に努めています。内食・中食需要に応えるため、国内外の食品メーカーと協業して冷凍食品、アルコール飲料、コーヒー等リテール市場向けの商品開発をさらに強

化しました。一方で、地政学リスクや気候変動による供給不安、さらには世界的インフレと円安による輸入コスト上昇に対応するため、各種輸入原料につき、価格優位性があり、かつ安定供給が可能な代替産地の開拓を進めました。

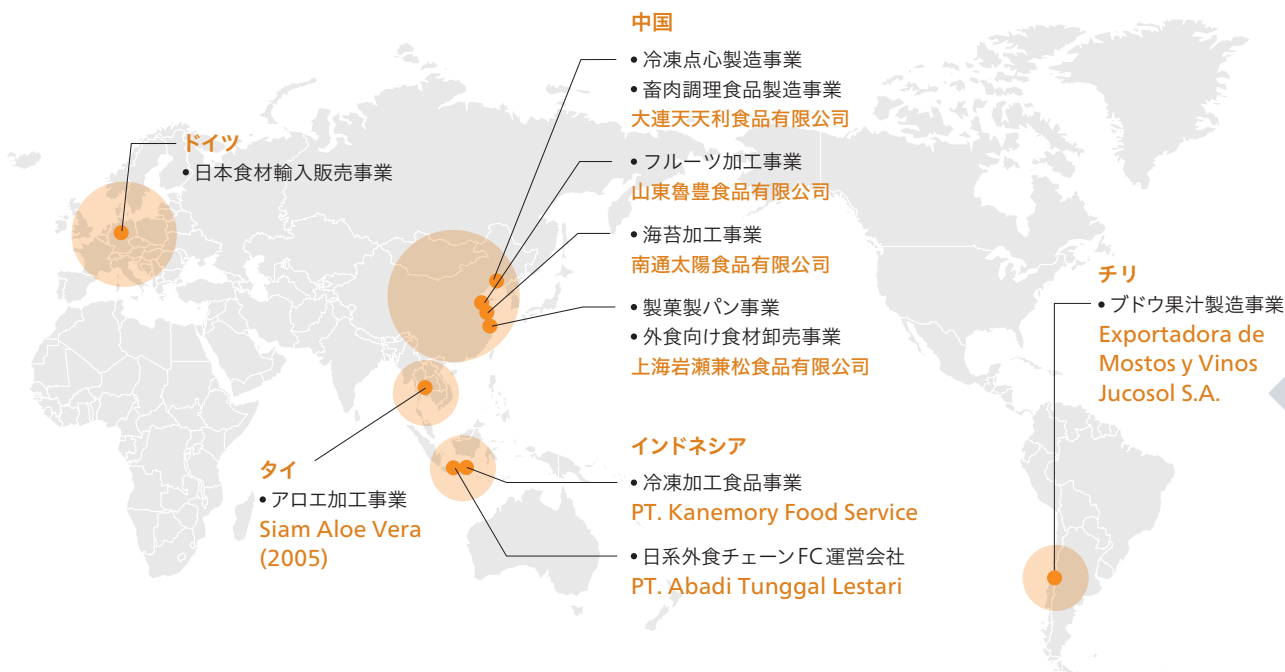
また、消費者のSDGsへの意識の高まりに対応し、サステナブルな原料の販売を加速すべく、コーヒー事業における①TCFD提言に基づ

く情報開示（気候変動）、②TNFD提言に基づく情報開示（自然資本・生物多様性）、③人権デューデリジェンスを行いました。

海外市場においては、長年の現地パートナーと連携し、現地ニーズにあった新たな商品開発の強化や販路開拓を促進しました。

## 食品

## 主要事業と拠点



## 兼松グループが培ってきた実業の知見

食品業界の幅広いバリューチェーンをカバーしており、多面的かつ多角的な事業創造の視点を活かします。



## Partner's Voice

## お取引先からのコメント

1978年に日本を初訪問してから、この素晴らしい国と取り組むことが私の夢となりましたが、20年以上パートナーシップを組んでいる兼松がそれを実現してくれました。我々のサステナブルで特別なコーヒーが、多くの素晴らしいパートナーと出会う機会をつくってくれたのです。

兼松チームは私たちの農園や保護地を何度も訪れ、日本で唯一の販売代理店として尽力してくれました。私たちのコーヒーが日本市場でこれほど高く評価され、市場でのプレゼンスを拡大できたのは兼松のおかげです。

長く続く強いパートナーシップをさらに発展させたTree\_lionプロジェクト(気候変動対策となるダテラ農園主催の植樹事業)という新たな夢を共に進められることは非常に光栄ですし、2社間の関係性がさらに強化されることを願っております。



Daterra Atividades Rurais Ltda.  
President/Founder  
**Luis Norberto Paschoal**

## 事業環境の認識

## 機会

- 消費者の高齢化と健康志向の高まり
- 食品業界における人材不足と人件費増加
- アジアにおける食品需要拡大と量から質への転換

## リスク

- 地球温暖化・異常気象などによる農産物栽培の被害、加工製造拠点や物流への影響
- 食品への異物混入などによる消費者の健康被害
- 世界人口増加と食料資源枯渇

## アクションプラン

- 安全・安心で新鮮な農産物の産地開発
- 簡便で美味しく調理可能な加工食品を世界の適所で開発・商品化
- DXを活用した選別・加工の省力化と品質改善
- 日本ならではの高品質、安全・安心な食品を供給する仕組みづくりと地産地消ビジネスの拡大

## 対応策

- 海外生産拠点の分散によるリスクヘッジ。水源確保や新技術を活用した栽培推進
- ISO22000、FSSC22000をベースとした食品安全管理システムの強化
- 持続可能で第三者認定された農産物や水産物の取扱い。循環型商品の推進



# 畜産



執行役員  
畜産部門長  
橋本 徹

業界トップクラスの畜産事業における長年のノウハウを活かし、原料供給源の確保から加工・販売までの畜産バリューチェーン構築により、お客さまのニーズに合った安全・安心で付加価値の高い商品の安定的な供給を提案しています。

## 重点的に取り組むSDGs目標

環境負担の少ないウルグアイビーフなどの新たな産地開拓や、「持続可能な食肉生産への取り組み」を掲げる Danish Crown 社との戦略的パートナーシップ合意、代替肉をはじめとする食の新技術への積極的な取り組みを通じ、持続可能な食資源の確保に貢献する。



畜肉原料(牛・豚・鶏等)、畜産加工品

## 3つの提供価値創出のための中長期展望とグループ一体経営

| 戦略やイノベーションを遂行する力<br>(重要な資本) |                                                |
|-----------------------------|------------------------------------------------|
| 知的資本                        | 業界トップクラスの市場シェアを有する畜産業界のバイオニアとして得た、長年の知見の蓄積と商品群 |
| 人的資本                        | 畜産の生産・加工・物流の実務経験を有し、事業を創造&マネージできる専門人材          |
| 社会関係資本                      | 長年にわたり築き上げてきた、国内外のビジネスパートナーとの信頼関係              |



- ・KELのITセキュリティやKCS 商材を活用して取引先やサプライチェーンのDXを促進
- ・畜産取引のWebプラットフォーム「どこでもビーフ」を活用することで注文・在庫管理を電子化し、グループ会社や顧客のDXに貢献 [▶P25](#)
- ・地球環境やアニマルウェルフェアに配慮した持続可能な食肉の取扱い範囲を、豚肉から牛肉・鶏肉にも拡大。グループ会社を含むサプライチェーン全体への浸透を促し、日本市場における持続可能な食肉製品の普及拡大に繋げる
- ・代替肉や培養肉といった新技術を推進し、タンパク質危機の解決に寄与

サプライチェーンの変革／創出

## 2024年3月期の主な取り組み

畜産業界のリーディングカンパニーとして業界を牽引するべく、顧客のニーズに合った安全・安心で付加価値の高い商品の安定的な供給体制確立に向けて、バリューチェーンの構築を引き続き進めております。地政学リスクやサプライチェーンの分断、主要産地の価格高騰といったリスクに対応するため、新たな産地やサプライヤーの開拓を進めました。また、既存サプライヤーへの資本参加・業務提携を通じ

た関係強化も進め、畜肉原料の安定供給体制構築を一層推進しました。さらに、中国・インドネシアにおいて、外食企業への出資や合併企業の設立を通じ、バリューチェーンの拡充を実現しました。

DXにおいては、畜産取引のWebプラットフォームの構築など、デジタル技術を活用し事業の生産性を向上しました。

GXにおいては、パートナーである北欧のDanish Crown社との

連携により、顧客企業と共に持続可能な食肉のサプライチェーン構築を促進しました。また牛肉事業においてTCFD提言に基づく情報開示(気候変動)に引き続き、TNFD提言に基づく情報開示(自然資本・生物多様性)を行い、日本における消費者のサステナビリティ志向の高まりに応える体制を整えました。



## 畜産

## 主要事業と拠点



## 事業環境の認識

## 機会

- TPP11、日欧EPA、日米TAGなどによる輸入関税率引下げを受けた畜産物の輸入量拡大
- アジア市場における畜産物に対する需要の拡大
- 安全・安心に対する消費者意識の高まり

## リスク

- 紛争、パンデミック、家畜伝染病の発生等による供給不足
- 原料相場の変動
- アジア市場における畜産物需要拡大による日本向け供給量減少
- 将来的な世界的人口増加によるタンパク質供給不足

## アクションプラン

- 国内販売力強化のため、畜産グループ内の機能強化に向けた事業投資やM&Aの推進
- アジア市場での畜産事業拡大に向け、日本におけるビジネスモデルの横展開
- 既存サプライヤーとの取組み深化および新産地開拓による安全・安心で付加価値の高い、安定供給可能な商品開発の推進

## 対応策

- 産地の多様化による仕入れ先の分散
- 販売先の多様化および加工事業拡大による相場リスクの軽減
- サプライヤーとの取組み深化による原料調達力強化
- 代替肉市場参入

## 兼松グループが培ってきた実業の知見

畜産業界の幅広いバリューチェーンをカバーしており、多面的かつ多角的な事業創造の視点を活かします。



## Partner's Voice

## お取引先からのコメント

兼松とDanish Crownと一緒にビジネスを始めて、40年以上になります。兼松と仕事することは常に光栄なことであり、私たちにとって、日本市場における重要な役割を担っています。彼らは当社の日本市場への進出当時から、ナビゲーションをしてくれました。

2024年2月、当社と兼松が締結した「サステナブルな豚肉製品の日本市場への普及拡大に関する新しいパートナーシップ契約」によって、私たちの関係はさらに深まり、日本の皆さまにとって有益になると確信しています。サステナビリティを事業運営に取り入れるという兼松のコミットメントは、食品産業における持続可能な未来のために、私たちが共通のビジョンを有している証です。今後、共に持続可能な食肉のサプライチェーン体制を構築し、日本における消費者のサステナビリティ志向の高まりに応える態勢を整えます。

これからも、私たちは兼松と共に、食の安全に対する探究を続けながらサステナブルな製品を提供することで、さらにお客さまの満足度を高め、幸せにします。



Danish Crown A/S  
Senior Vice President,  
Fresh Meat, Sales  
**Mads Stougaard**

# 食糧



執行役員  
食糧部門長  
中嶋 潤

多種多様な食品生産の基礎となる各種穀物、油糧種子、生産資材などを世界中から安定確保し、日本やアジアの食品メーカーに供給しています。世界人口増加に伴うタンパク質需要の増加は著しく、主食たる穀物・タンパク質の生産資材たる飼料原料の需要は、世界的な伸長が続いています。気候変動や地政学的リスクが高まる中、環境に配慮した原料を、安定品質・安定供給にてお届けすべく、日々努力をしています。さらに人々の心豊かな暮らしを支えるべく、ペット関連事業にも力を入れています。

穀物・食品大豆・油糧種子、飼料原料、配合飼料

## 重点的に取り組むSDGs目標

気候変動と食糧需要増大により、世界の食糧生産と供給に注意を払う必要性が高まっている中、持続可能で管理された生産に基づく食糧の供給確保を行い、人々の健康で豊かな食生活を支援していく。また、水産業の持続可能性や、新技術の導入による生産効率の向上を支援していく。



## 3つの提供価値創出のための中長期展望とグループ一体経営

| 戦略やイノベーションを遂行する力<br>(重要な資本) |                                                             |
|-----------------------------|-------------------------------------------------------------|
| 知的資本                        | グループ内のDX関連分野とのシナジーを得た、主要穀物・油糧種子・その他原料素材の安定供給ネットワークや品質管理ノウハウ |
| 人的資本                        | 兼松が得意とするDX関連の知見を併せ持つ各商品の専門家集団                               |
| 社会関係資本                      | 長年の実績に裏付けされたビジネスパートナーとの信頼関係                                 |



- ・コンテナ物流におけるサプライチェーンのDX推進、省力化、可視化、データ化を行うことによる、効率的な安定供給サービスの顧客への提供
- ・KELのITセキュリティやKCS素材のクロスセルを促し、サプライチェーンのDXを促進
- ・環境配慮米や低環境負荷の大豆などの低環境負荷原料の開発
- ・バイオ炭等を活用した高機能土壌の開発によるアップサイクル+低環境負荷農業を通じた、お取引先への付加価値提案
- ・タンパク質危機の回避と食の安定供給に向けて、グループ会社のKanematsu USA, Inc.やKG Agri Products, Inc.と連携し、米、麦、トウモロコシ・大豆など、食の基礎となる素材の高タンパク・生産の安定化を可能とする種子を開発

サプライチェーンの変革／創出

## 2024年3月期の主な取組み

コメ事業は、日本における輸入米のシェアはトップクラスで推移、東南アジアや欧州向けなど海外取引も拡大しました。ベトナムでの無洗米や有機米、環境配慮米の取扱い開始など、高付加価値米を強化しました。

小麦事業は、海外事業拡大のため、北米の日本式ラーメンの大手製麺企業に資本参加しました。今後、ラーメン周辺商品にも取扱いを広げてシナジーを高め、投資先企業とともにラーメンの海外市場拡大に

寄与します。

食品大豆・油糧種子事業は、北米での自社選別工場や協力工場等の供給網を活用し日本市場でトップクラスの輸入実績を継続しました。さらにゲノム編集やAI解析技術を活用した種子の品種改良、代替肉用の大豆原料、持続可能な大豆耕作および社会的責任を保証したRTRS認証を取得した大豆原料など、付加価値を提供しています。

国内飼料事業は、地政学リスクの高まりや円安により厳しい環境でしたが、畜水産酪農分野における生産資材の飼料原料をフルラインで継続的に安定供給できました。

海外飼料事業は、水産資源保護への意識の高まりによる養殖生産の増加を背景に、主にASEAN地域の販売が拡大、一方、中国の養豚酪農向けは不調推移でしたが、総じて海外の販売が拡大できました。

## 食糧

## 主要事業と拠点



## 事業環境の認識

## 機会

- 異常気象の常態化
- 世界需要の増大
- 品質への要望の高まり
- SDGs / DX / GX / 新技術への需要増加

## リスク

- 相場変動リスク
- 異常気象や地政学リスクによる供給リスク
- 品質リスク

## アクションプラン

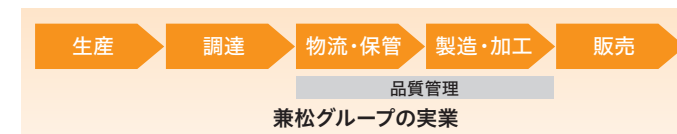
- グローバルネットワークを活かした供給地域の多様化
- 需要が増大するアジア・北米市場の取り込み
- 取扱商品の品質向上
- IoT技術、ゲノム編集技術、各種認証取得などによる取引先の生産効率向上に寄与

## 対応策

- CME(シカゴ・マーカントイル取引所)などの先物市場を活用しヘッジを実施
- 供給元の多産地化により安定供給を確保
- 川上での生産・集荷事業を通じた品質管理能力の向上

## 兼松グループが培ってきた実業の知見

食糧業界の幅広いバリューチェーンをカバーしており、多面的かつ多角的な事業創造の視点を活かします。



## Partner's Voice

## お取引先(現グループ会社)からのコメント

兼松グループには、長年にわたり弊社の主要原料を調達していただき、北米で本物の日本のラーメン食材を提供しています。現在北米で日本食といえば寿司、ラーメン、てんぷら、照り焼きとなり、ラーメンの地位は格段に向上しています。その中でも、世界中の人が誰でも食べることができるラーメンには、更なる市場拡大の可能性を日々感じています。

日本には、世界で未だ認知されていない素晴らしい食材がたくさんあります。今後は、兼松グループのパートナー企業とチームジャパンとして連携を図り、総力を挙げて日本の食文化の北米市場開拓を一気に加速させて参ります。どのご家庭でも、どのジャンルのレストランに行っても、ラーメンなどの日本食が食べられる世界を実現し、北米より全世界へ、日本食の素晴らしさを発信して行きたいと考えております。



Nippon Trends Food Service Inc.  
President  
山下 英幸



# 鉄鋼・素材・プラント



専務執行役員  
鉄鋼・素材・プラント部門長  
**菅 栄治**

普通鋼・特殊鋼製品全般、エネルギーソリューション、化学品、産業プラント・インフラ設備、船舶、ジオテック、木材加工、CCTVシステムなど、幅広い分野において、高い専門知識を備えたスタッフが、付加価値の高い商品の提供・開発に取り組んでいます。

鉄鋼、鋼管、化学品、エネルギー、プラント・船舶、ジオテック・木材加工、CCTVシステム

## 重点的に取り組むSDGs目標

当部門は、太陽光発電、風力発電、バイオマス燃料など再生可能エネルギーの推進や、環境に優しい素材の有効利用を通して、持続可能な環境の整備に貢献する。



## 3つの提供価値創出のための中長期展望とグループ一体経営

| 戦略やイノベーションを遂行する力<br>(重要な資本) |                                        |
|-----------------------------|----------------------------------------|
| 知的資本                        | 海外拠点やビジネスパートナーとの関係を通じたグローバルバリューチェーンの知見 |
| 人的資本                        | 各業界のバリューチェーンに関する専門知識と事業創造力を備えた人材       |
| 社会関係資本                      | 各業界の有力ビジネスパートナーからの信頼と長い付き合い            |



- ・KELのICT商材を活用したクロスセルにより、取引先およびサプライチェーンのDX促進に貢献
- ・兼松グループの顧客基盤を活かし、グループ会社や取引先へ太陽光発電によるコーポレートPPA（電力販売契約）の締結を提案。導入先の光熱費削減、温室効果ガスの削減に貢献
- ・兼松ベトロ（株）が取り扱う、生物由来のバイオ燃料「高純度バイオディーゼル燃料」の普及・利用拡大に向け、兼松グループの幅広いネットワークを活かした販売促進活動
- ・豪Samsara Eco社の酵素リサイクル技術を活用したプラスチックリサイクル事業の確立。兼松グループのネットワークを活かし、日本・アジアでのプラスチック回収から、リサイクル樹脂の製造、供給までのサプライチェーンを構築
- ・Spiber（株）が製造する、バイオマスを利用した構造タンパク質素材「Brewed Protein™（ブリュード・プロテイン™）」の用途開発。グループに蓄積された様々な経営資源・無形資産を活用

サプライチェーンの変革／創出

## 2024年3月期の主な取組み

化学品事業では、機能性化学品、ライフサイエンス、ヘルスケア等既存の注力事業に加え、プラスチックリサイクルや人工構造タンパク質に関する新技術への投資など、積極的な事業拡大に努めています。

鉄鋼事業では、韓国やベトナムで出資する鋼材加工事業が成長を続け、工物件を手掛けるグループ企業とのシナジーも生まれています。

特殊鋼事業では、排煙脱硫装置や冷暖房機器、EV、水素・アンモニ

ア製造装置といった環境関連ビジネスが伸長し、取扱いも従来の汎用ステンレスから、チタン、ニッケル、高合金といった高付加価値商品へと範囲を拡大しています。

鋼管事業では、世界的なエネルギー需要の高まりの中、原油の掘削需要が堅調に推移し、北米ネジ加工会社のテクニカルセンターでは、CO<sub>2</sub>地下注入用鋼管向けネジの開発など環境関連への対応にも注力

しています。

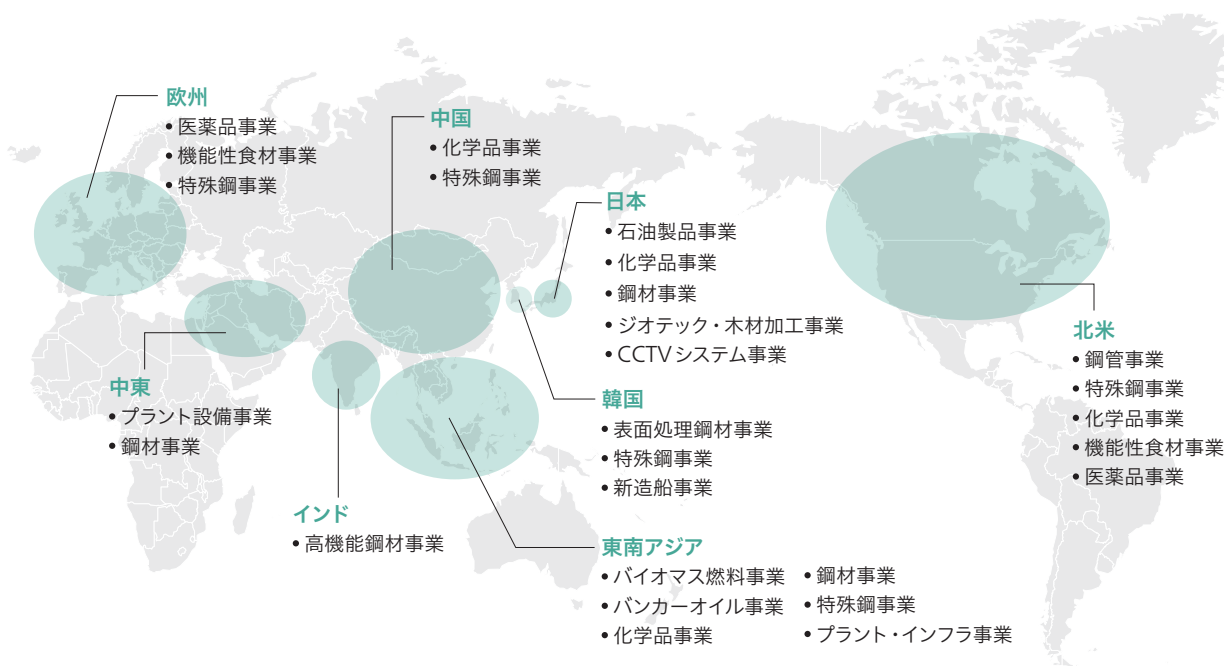
エネルギー事業は、バイオマス燃料事業が順調に拡大を続け、様々なエネルギー需要に対応するための体制づくりを行っています。

プラント・船舶事業では、新造船ビジネスに加えて、太陽光発電事業、国内風力発電事業の取組み深化など、地球環境への貢献と事業成長の両立を実現しています。



## 鉄鋼・素材・プラント

## 主要事業と拠点



## 事業環境の認識

## 機会

- 化石エネルギーの需要減少など世界的なエネルギー市場構造の変化
- GX、SDGsに代表される世界的な環境問題への意識の高まり
- 消費者のニーズや行動パターンの多様化

## リスク

- 通商問題の激化による更なる市場構造の変化、地政学リスクの顕在化
- 事業投資の加速化による一時的な人材不足
- 国際的な低炭素社会への移行に伴う、環境規制強化等によるビジネス環境の変化

## アクションプラン

- 再生可能エネルギービジネスへの取り組み加速化
- より環境に配慮した高付加価値な商品群の展開拡大
- GX推進により、顧客満足度向上による顧客との関係強化と新たなビジネス環境への対応を両立

## 対応策

- 新たな市場、商材、取引先の開拓による、商権散逸リスクの軽減
- 通商問題リスク軽減のための高機能商材、独自規格商品の取扱い拡大
- 国内外関係会社との人的交流を軸とした社員教育、経験の機会提供
- CO<sub>2</sub>削減をはじめとした環境保全に寄与する新規ビジネスの創出

## 兼松グループが培ってきた実業の知見

各業界の幅広いバリューチェーンをカバーしており、多面的かつ多角的な事業創造の視点を活かします。



## Partner's Voice

## グループ会社からのコメント

Benoitには、長い歴史の上に築かれたエネルギーと情熱があり、私は「80歳のスタートアップ」と表現しています。当社はこれまで、米国・メキシコ湾におけるエネルギー生産用鋼管のネジの領域で独自の地位を築いてきました。海洋および陸上で使用する鋼管ビジネスの継続的な成功は、お客さまの信頼を反映していると言えます。

現在は、陸上用途の革新的な製品開発、製造プロセス改善、そして強力なチーム構築に取り組んでいます。2024年には、既存の油井における再破碎作業のリスクを低減する「BEN-HSF-IIネジ」を含む新製品の供給を開始し、今後既存の油井の生産量回復を支えていきます。また、新規設備やソフトウェアの導入で、製造効率の向上・オペレーション改善も実現しました。こうした成長とイノベーションは、兼松のこれまでの努力と投資、そして支援があってこそ実現したものです。これからも、共に市場の変化に柔軟に適応し、成長を続けていきます。



Benoit Premium Threading, LLC.  
Vice President of Sales & Marketing  
**Jacob Heisten**

## 車両・航空



常務執行役員  
車両・航空部門長  
**城所 僚一**

オートバイ・自動車用部品、完成車両を取り扱う車両・車載部品ビジネスと、航空機機体・部品、宇宙・防衛関連取引を行う航空宇宙ビジネスに、工作機械・産業機械ビジネスを加えた幅広い分野で、高い専門知識と豊富な情報量を駆使した世界規模の事業展開を行っています。

車両・車載部品、航空宇宙、工作機械・産業機械

### 重点的に取り組むSDGs目標

安全で快適な移動手段(モビリティ)を提供することによる社会への貢献を目指す。また、次世代モビリティを通じ、環境に配慮した持続可能で事故のない生活環境をつくり上げることを目標とする。



### 3つの提供価値創出のための中長期展望とグループ一体経営

#### 戦略やイノベーションを遂行する力 (重要な資本)

|        |                                                                                                                               |
|--------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 知的資本   | <ul style="list-style-type: none"> <li>モビリティ×デジタルの知見</li> <li>海外拠点やグループ会社を通じたグローバルネットワークを駆使したサプライチェーンマネジメントの知見</li> </ul>     |
| 人的資本   | <ul style="list-style-type: none"> <li>専門知識を豊富に備えた人材</li> <li>国内外を網羅する拠点で活躍する営業人材</li> </ul>                                  |
| 社会関係資本 | <ul style="list-style-type: none"> <li>全世界の業界を代表するビジネスパートナーからの信頼と長いお付き合い</li> <li>国内外の新技術、新ビジネスモデルを発掘する世界規模のネットワーク</li> </ul> |



- ・KELのOTソリューション、ITセキュリティ等の商材を、(株)兼松ケージーケイをはじめとするグループ各社やその取引先へ展開
- ・(株)データ・テックが扱うクラウド活用サービスを用いて、「物流の2024年問題(トラックドライバーの時間管理)」に対応
- ・データ・テックの安全運転診断を広め、事故軽減、燃費向上によるCO<sub>2</sub>削減に貢献
- ・(株)カーボンフライ・パートナー企業と共同で、CO<sub>2</sub>からカーボンナノチューブ(CNT)を生成する技術開発やカーボンリサイクルの枠組み等の環境配慮活動を推進
- ・カネヨウ(株)(サンムダウンファクトリー)の羽毛リサイクルによる環境負荷低減
- ・兼松ケージーケイによるJCM(二国間クレジット制度)を活用した途上国への再エネ・省エネ設備の導入によるCO<sub>2</sub>削減
- ・宇宙(商用宇宙ステーション、宇宙往還機)および空飛ぶクルマの離発着場に関連した、兼松グループ全社による新たな商売の創造と価値の提供
- ・新規素材CNTの兼松グループを挙げた用途開発
- ・球状歯車の用途検討による、兼松グループの幅広い業態・ネットワークを活かした、新たなビジネス創出

サプライチェーンの変革／創出

### 2024年3月期の主な取組み

航空・防衛事業は地政学的リスクの高まりを背景に、取引が伸長しました。民間ビジネスにおいても、空飛ぶクルマを活用したサービスの社会実装を目指し、英Skyports社との協業で自治体との連携による実証実験を推進しております。宇宙ビジネスでは、米Sierra Space社と資本業務提携し、地球低軌道での商用宇宙ステーション活用に向け

てネットワークを拡充しております。

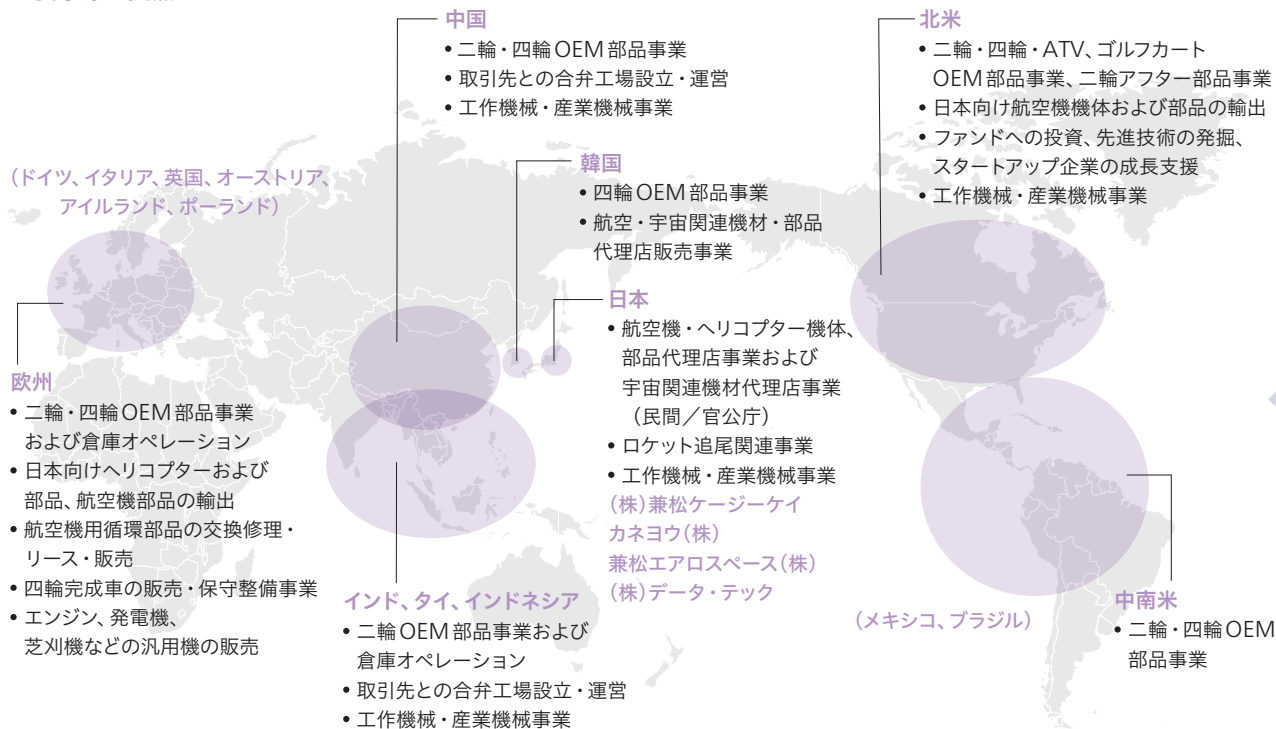
二輪・四輪事業は、市場の回復に伴い堅調に推移しました。また、二輪部品事業において、TCFD提言に基づく情報開示(気候変動)を行いました。低炭素社会への貢献も視野に入れ、新たな事業にも挑戦いたします。

Kanematsu Ventures社や、ウェルインベストメント株式会社を通じたビジネス開発も加速させ、データ利活用やOTソリューション事業への取組みを進めております。

「環境」「安全」「快適」をテーマに、部門横断で次世代モビリティ事業を創造、推進して参ります。

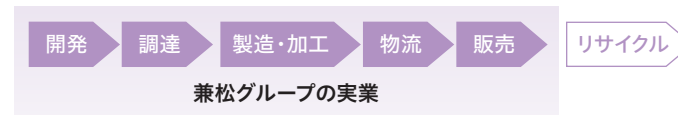
## 車両・航空

## 主要事業と拠点



## 兼松グループが培ってきた実業の知見

車両・航空業界の幅広いバリューチェーンをカバーしており、多面的かつ多角的な事業創造の視点を活かします。



## Partner's Voice

## お取引先からのコメント

兼松グループとのお付き合いは、海外大手二輪車メーカーとの取引が始まった1983年に端を発します。かれこれ40年に及ぶ長い歴史の中で、顧客開拓や新規製品提案など、共に汗をかきながら販路を拡大してきました。また、欧州やアジアにおいて合併工場の設立、運営に参画いただくなど、苦楽を共にし、不況や競合相手といった様々な外部環境の変化にも耐え抜きながら、パートナーシップを強固なものにしてきました。

2022年には、新興カーボンナノチューブメーカーへの両社共同出資を行うこととなり、新たな事業領域にも共に挑戦していけることを喜ばしく感じております。兼松グループのもつ幅広いチャネルや知見を本案件にも活かしていただけるよう、期待しております。



株式会社エフ・シー・シー  
常務執行役員  
営業統括 購買統括  
澁上 禎史

## 事業環境の認識

## 機会

- ・環境・安全に対する意識の高まり
- ・技術革新、DX推進の加速に伴うモビリティの多様化
- ・先進国での移動手段の捉え方に対する変化
- ・防衛・商用の観点から重要性を増す宇宙開発への期待

## アクションプラン

- ・データを活用し、環境負荷や事故を低減する新たな事業の創出
- ・北米シリコンバレーの投資拠点を核にスタートアップとの協業推進、新規ビジネス開拓
- ・空飛ぶクルマ社会の実現に向け、社会受容性を高める活動の推進とインフラ事業への取組み強化
- ・宇宙安全保障分野の強化と地球低軌道領域での事業創出

## リスク

- ・環境規制、貿易摩擦などによる需要変動や国際情勢、地政学リスクに伴う物流の混乱
- ・既存バリューチェーン、ビジネスモデルの枠を超越する消費者意識や業界構造の急速な変化

## 対応策

- ・価値の創造を基軸にした次世代ビジネスモデルの構築や物流ネットワークの再強化
- ・イノベーション投資により新たな技術、ビジネスモデルを取り込み、ハード・ソフト両面でのビジネス展開を推進