

統合報告書2024

2024年3月期

SEKISUI

積水化学工業株式会社



Innovation for the Earth

Innovation for the Earth

サステナブルな社会の実現に向けて、LIFEの基盤を支え、“未来につづく安心”を創造します。

多種多様な技術が生み出すソリューションとステークホルダーとの信頼関係のもとに、
積水化学グループは社会環境の変化をもビジネスチャンスととらえ、社会課題の解決に寄与するイノベーションを起こし続けます。
そして、地球とひとびとのくらしに貢献することで、社会の持続可能性向上と共に、企業としての持続的成長をはかります。

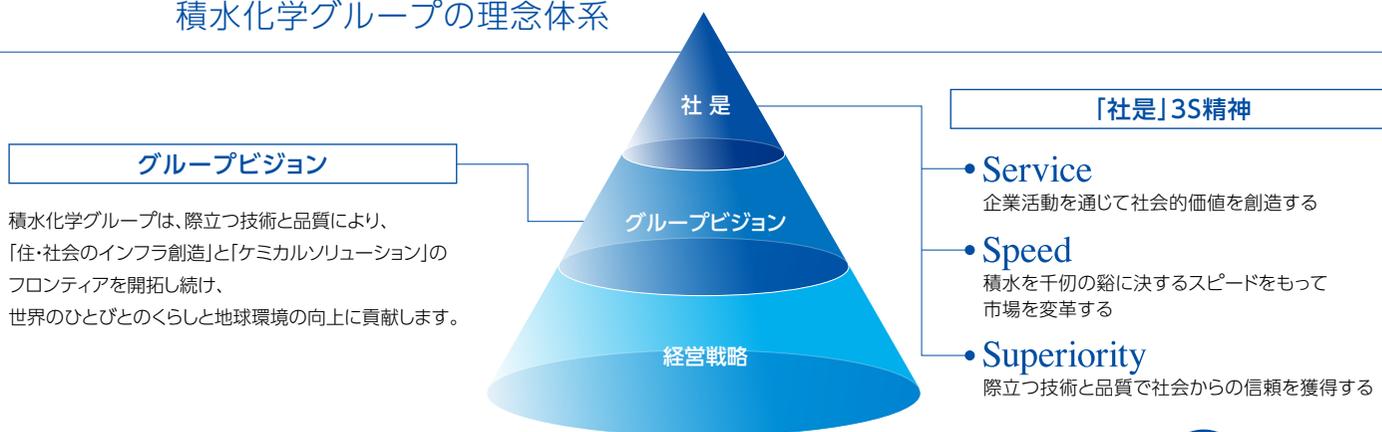
積水化学グループの理念体系

積水化学グループの理念体系は、「社是」「グループビジョン」「経営戦略」の3層で構成されています。

1947年の創立からこれまで、決して順風満帆とは言えなかった私たちが困難を克服するうえで支えとなったのが、以下の意図にもとづいて制定された社是“3S精神”でした。

“理想を掲げて生きている人間と、ただ流されて身をまかせて生きている人間とは、長い生涯の間に大きな差が生じていく。事業もまた同じである。事業経営の基本方針を打ち出して、その共通の理想のもとに従業員が集結するとき、企業ははじめて事業共同体として大きな力を発揮することができる。”

不確実性が増大する世界で、当社グループが持続的に成長するためには、従業員一人ひとりの自主自立的な参画と絶え間のない挑戦により、市場の変化に迅速に対応していくこと、そしてメガトレンドを見据えた仕込みを加速させ、社会課題解決に向けた施策を着実に実行していくことが肝要です。私たちは、今後も長期的展望をもち、社会課題解決に寄与するイノベーションを創出し続けることを目指してまいります。



積水化学グループの5つのステークホルダー お客様、株主、従業員、取引先、地域社会・地球環境

5つのステークホルダーを企業価値向上に向けたパートナーと位置づけ、その期待や要請を把握し、社会全体の課題を共に解決していくことが、当社グループにとっての大きな事業機会につながります。ステークホルダーと共存共栄の関係をつくり、持続的な成長をさらに進めていきます。



CONTENTS

積水化学グループの 価値創造

- 02 | 社長メッセージ
- 08 | 積水化学グループの軌跡
- 09 | 積水化学グループの事業領域
- 10 | 価値創造プロセス
- 16 | サステナビリティ貢献製品

中長期的な成長を 支える戦略

- 21 | 長期ビジョン「Vision 2030」
 - 22 | 成長イメージと戦略投資
 - 23 | 成長へ向けた中長期戦略
- 24 | リスクと機会
- 26 | 重要課題（マテリアリティ）
- 27 | 業績推移とポートフォリオ変革の歩み
- 28 | 中期経営計画の振り返りとグローバル展開
- 29 | 中期経営計画「Drive 2.0」(FY2023-2025)
 - 30 | 基本戦略①戦略的創造
 - 31 | Topic ~フィルム型ペロブスカイト太陽電池~
 - 32 | 基本戦略②現有事業強化
 - 33 | 注力事業の戦略
 - 37 | 収益基盤事業の戦略
 - 38 | セグメント状況
 - 39 | 基本戦略③ESG経営基盤強化
 - 40 | 投資と財務戦略
 - 41 | 株主還元
- 42 | イノベーション
 - 42 | 技術プラットフォームと推進体制
 - 44 | 新製品・新事業
 - 46 | 知的財産
- 47 | 人的資本
- 49 | 環境
- 53 | DX
- 55 | 内部統制

ビジネスモデルを 支える基盤

- 59 | コーポレート・ガバナンス
 - 59 | 社外取締役メッセージ
 - 62 | 取締役・監査役
 - 64 | 取締役・監査役の構成と
スキルマトリックス
 - 65 | コーポレート・ガバナンス体制
 - 67 | 政策保有株式
 - 68 | 役員の報酬等
- 69 | リスクマネジメント
- 70 | 人権尊重・責任ある調達

データ

- 71 | 財務・非財務ハイライト
- 74 | 財務・非財務の主なデータ
- 78 | 会社情報・株式情報
- 78 | 統合報告書2024の発行にあたって

統合報告書2024では、2030年の長期ビジョンの実現に向け、サステナビリティ貢献製品を軸とした価値創造ストーリーを整理すると共に、成長期待の醸成に向け、イノベーションに関する記述の充実に努めました。

本報告書は日本語および英語のPDF版で公開しており、下記のURLからダウンロードいただけます。

日本語

<https://www.sekisui.co.jp/ir/document/annual/>

英語

<https://www.sekisuichemical.com/ir/report/annual/>

対象組織

原則として、積水化学工業株式会社および連結子会社を対象としています。

対象期間

2023年度（2023年4月1日から2024年3月31日）および2024年8月までの開示内容を含んでいます。

編集にあたって

IFRS財団が推奨する国際統合報告フレームワークや経済産業省による価値協創ガイダンス等を参照しました。

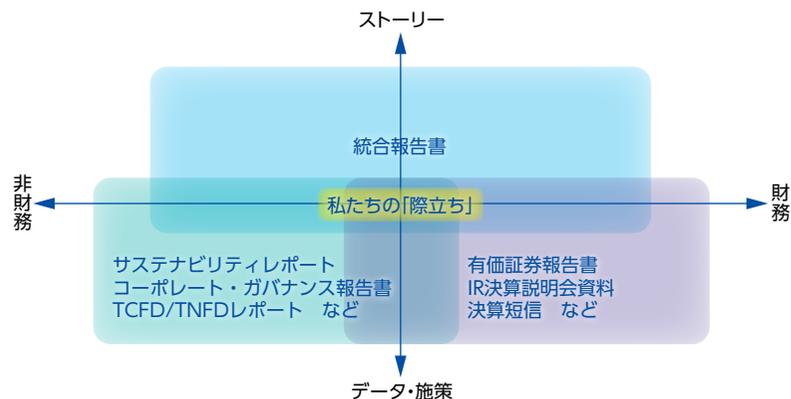


注意事項

本報告書に記載されている見込み、計画、見通しなど歴史的事実でないものは、現在入手可能な情報から得られた当社経営者の判断にもとづいて作成されています。従って、実際の業績は、様々な重要な要素の変化により大きく異なる結果になり得ることをご承知おきください。

統合報告書内の数値に関して、億円表記の数値に関しては億円未満を四捨五入、百万円表記の数値に関しては、百万円未満を切り捨てで表示しています。

積水化学グループの情報開示体系



「統合報告書」では企業価値創造に向けた経営戦略や、財務・非財務の考え方やデータ・施策を統合的に報告し、

さらに「有価証券報告書」や「IR決算説明会資料」などで財務実績や非財務も含めた経営戦略の説明資料を継続的に開示しています。

ESG経営やサステナビリティ活動に関する詳細かつ網羅的な非財務情報は「サステナビリティレポート」で開示しています。

また、投資家用参考資料『私たちの「際立ち」』では、主要事業の競争力や中長期戦略について説明しています。

Webサイトのご案内

株主・投資家向け情報

<https://www.sekisui.co.jp/ir/>

有価証券報告書

<https://www.sekisui.co.jp/ir/document/summary/>

決算説明会資料

<https://www.sekisui.co.jp/ir/event/results/>

私たちの「際立ち」(投資家用参考資料)

<https://www.sekisui.co.jp/ir/document/prominence/>

サステナビリティ

<https://www.sekisui.co.jp/sustainability/>

サステナビリティレポート

https://www.sekisui.co.jp/sustainability_report/

TCFD/TNFDレポート

https://www.sekisui.co.jp/sustainability_report/report/#tcf

社長メッセージ



CEO MESSAGE

グループ一丸となって挑戦を続け、 中期経営計画「Drive 2.0」達成にドライブをかける

「先取り」「加工」「変革」を強みとしたイノベーションの力で、

サステナビリティ貢献製品を創出し続けます。

そして、「未来につづく安心」を社会に届け、サステナブルな社会を実現していくことにより、

ステークホルダーの皆さまの期待に応えてまいります。

代表取締役社長 **加藤 敬太**

Q.01 | 積水化学グループが「社会に提供する価値」とは何でしょうか？

それは一言で表すと“未来につづく安心”です。当社グループは創業以来、世界のひとびとの安全や健康に影響を及ぼす社会課題、あるいは、気候変動や自然災害のように社会の存続に深刻な影響を与える地球環境の変化など、「くらしの根幹にある課題解決」に一貫して取り組んできました。現在、『いまある社会課題を、未来に残さない』というキャッチコピーでCMを展開していますが、それは今を生きる私たちだけでなく、次世代、そして未来にずっと安心なくらしが続いていくことを目指すというメッセージでもあります。まさに“未来につづく安心”を社会に届けていくことが、当社の社会的役割だということです。

当社の強みは「先取り」「加工」「変革」です。この強みを軸に、価値創造プロセス **P.10** を回し、ステークホルダーの皆さまと共に独自のイノベーションを生み出していきます。市場や社会課題のニーズを先んじてとらえ（先取り）、社内外の技術を掛け合わせて独自のソリューションを生み出し（加工）、新たな価値やシステムを構築して社会を変革（変革）していくのです。この一連のプロセスを具体化したものが「サステナビリティ貢献製品」**P.16** の継続的な創出です。当社は「社会課題解決力＝製品の付加価値」ととらえ、サステナビリティ貢献製品を増やすことで、安心が未来につづくサステナブルな社会の実現と企業価値向上の両立を目指し、挑戦し続けます。

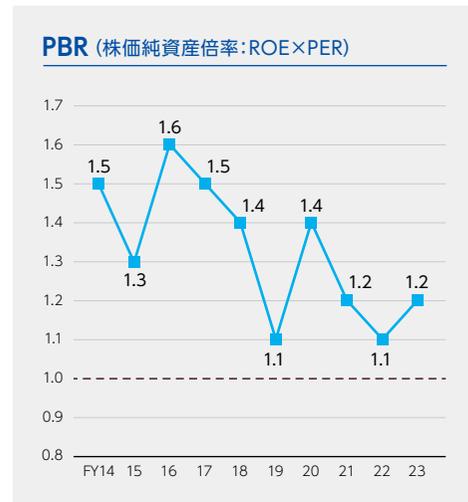
社長メッセージ

Q.02 価値創造プロセスを実装するための原動力は何でしょうか？

価値創造プロセスを実効性のあるものにする原動力は、従業員一人ひとりの「挑戦」です。一人ひとりが従来のやり方にとらわれず、自らの力を最大限に発揮し、恐れずに挑戦し続けることが大切なのです。所属する部門において、日々の仕事の質を上げるために行う改善も、それ自体が立派な「挑戦」となりますし、挑戦する人材には活躍できる場を提供します。会社全体として「挑戦風土」を醸成することを大切にしています。

Q.03 国内外の投資家から「資本コストや株価を意識した経営」を求める声が高まっています。積水化学グループの現状をどのように認識していますか？

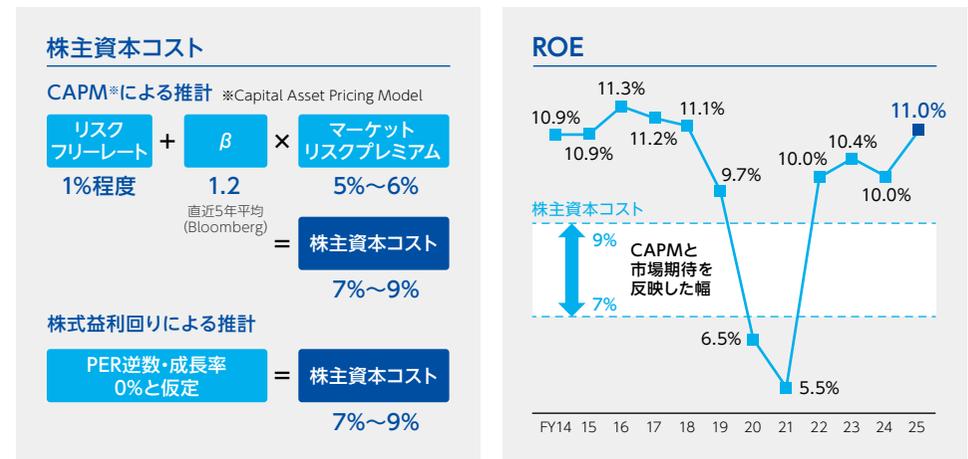
PBRは過去10年間で安定的に1倍以上を維持して推移していますが、この水準に満足はしていません。PERについては、コロナ禍の影響、Aerospace社の減損などで最終利益が減益となった2020、2021年度に急騰した時期を除き、10倍超の水準に留まっており、投資家の皆さまに中長期的な成長期待をもっていただくことが必要だと考えています。



また、ROEを分解し各要素を確認していくと、総資産回転率、財務レバレッジは一定の効率性と安全性を保っている一方、売上高純利益率の低下がROEの低下に直結していたこともわかります。今後の収益性強化のためにも、成長を加速させ、資産効率についても向上させていくことが重要な経営課題だと考えています。

	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023
ROE	11.1%	9.7%	6.5%	5.5%	10.0%	10.4%
売上高純利益率	5.8%	5.2%	3.9%	3.2%	5.6%	6.2%
総資産回転率	1.13	1.06	0.94	0.99	1.02	0.98
財務レバレッジ	1.69	1.81	1.72	1.78	1.74	1.67

また、当社の株主資本コストについては、「7～9%」と認識しています。ROEは、2020～21年のコロナ禍を除き、安定的にこの水準を上回って推移しており、中期計画では2025年で11%を目指しています。

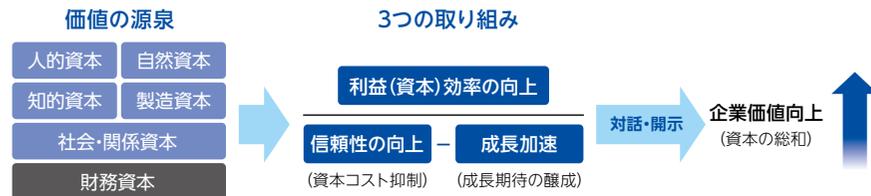


社長メッセージ

Q.04

企業価値を持続的に向上させていくために何が必要か、中期計画「Drive 2.0」[P.29](#)における考え方、取り組みを教えてください。

中期計画では、持続的な企業価値の向上に向けて、「資本効率の向上」、「信頼性の向上、すなわち資本コストの抑制」「成長加速、すなわち成長期待の醸成」の3つの取り組みを進めています。



「資本効率の向上」のために重要なことは、現有事業での成長に尽きると考えています。また「成長期待の醸成」のためには、戦略領域マップで定めている「新事業領域の創出」が鍵となり、とくに「ペロブスカイト太陽電池」[P.31](#)「バイオリファイナリー」[P.44](#)等の革新領域で事業化の目途をつける必要があります。「資本コストの抑制」については、少し広義に解釈し、一度発生してしまうと一気に企業価値を毀損してしまうような重大な不祥事等のインシデントの発生を抑えることや、「環境経営」「人的資本投資」を進化させること、さらにサプライチェーン全体での人権の尊重等が重要になってくると考えています。

広義の資本コスト抑制については、「ESG経営基盤強化」という観点で、前中期計画から「セクスイ・サステナブル・スプレッド(ROICスプレッド)」の考え方を導入し、従業員一人ひとりの意識改革にも注力しています。各部門の業績評価にも組み入れることで、ROICそのものを高めることに加え、広義の資本コストを抑制し、そのスプレッドを拡大することに取り組んでいます。

Q.05

「現有事業での成長」の観点から、事業ポートフォリオの考え方について教えてください。

事業ポートフォリオは常に変革していかなければなりません。着実な利益成長を目指し、「中期計画「Drive 2.0」の策定にあたっては、全33の事業を「収益性・ROIC・成長性」の観点で分析・評価したうえで、「成長牽引」「成長期待」「収益基盤」「体質強化」[P.32](#)の4象限に分類し、戦略上の役割を明確化しました。

資本はメリハリをつけた配分とし、「成長牽引」と「成長期待」の2つの象限の事業に全体の60%以上の資本を重点配分します。この2つの象限で、中期計画の利益増分(EBITDA)の90%以上を獲得します。一方、「収益基盤」事業においては、成長分野を中心とした投資のためのキャッシュを着実に創出し、「体質強化」においては、思い切った構造改革により収益性の改革を進めていきます。このポートフォリオは毎年見直しを行い、上位2つの象限の事業に重点的に人材、資本を配分していきます。

Q.06

多様な事業を有しているが故に、国内外の投資家からはコングロマリットディスカウントを懸念する声もありますが、この点についてどのように考えますか？

当社グループは多様な事業を有していますが、すべてに共通する基盤となる強みは「先取り」「加工」「変革」の力です。そして、事業間のシナジーによって、それぞれの事業単体では生み出すことのできない価値も生み出すことが可能になっています。事業間シナジーの象徴ともいえるのがまちづくり事業で、高品質な住宅だけでなく、「高機能プラスチック」「環境・ライフライン」カンパニーの製品・技術を結集し、災害に強いサステナブルなまちを創出しています。住宅事業について懸念している投資家の皆さまもいらっしゃいますが、安定して350億~400億円を稼ぐ事業へと復活させるべく、現在、収益性強化策を実行中で、そこで稼ぎ出すキャッシュを成長領域へ重点的に配分していきます。

当社グループは、ある事業が不調な時に違う事業がカバーできるといった、下向きの耐性が非常に強いという評価もいただいています。コングロマリットディスカウントだと言われるとするならば、それは収益性の悪い事業、カンパニーがあるからであり、まずは、期待する利益が稼げるような体質に変えることが最も重要だと考えています。

私自身が過去、中間膜事業に携わっていたときも、まだ事業規模が小さかったため、住宅事業で稼いだキャッシュを中間膜の開発のために使わせてもらった経緯がありますが、その結果、開発した高機能膜が近年の収益ドライバーへとつながっています。今後も「収益基盤」事業である住宅事業や、管材事業で稼いだキャッシュで「成長牽引」「成長期待」事業をさらに強化し、全社の利益率を向上させていくことができれば、市場からの評価も変わっていくだろうと考えています。

社長メッセージ

Q.07

「成長期待の醸成」の観点では、
 昨今「ペロブスカイト太陽電池」が注目を集めています。
 本事業の競争優位性について教えてください。

長期ビジョン達成に向けた事業戦略の羅針盤として、「戦略領域マップ」[P.23](#)を活用しています。その「戦略領域マップ」で描いた革新領域の中で、最も競争優位性が高い技術として事業化を期待しているのが「ペロブスカイト太陽電池」です。フィルム型の「ペロブスカイト太陽電池」には、当社グループがエレクトロニクス分野で強みをもつ封止技術、精密塗工等が多く活用されており、特に耐久性を高めるうえで重要なファクターである封止の技術においては、他社を大きくリードしている状況にあります。このアドバンテージを活かして早い段階での事業化を目指しているところです。

日本政府や自治体からの注目度も高く、様々な要望や働きかけをいただいています。「ペロブスカイト太陽電池」の普及が望まれているのは、再生可能エネルギーの比率を上げることが第一の目的である一方で、現在のシリコン製の太陽電池はほぼ輸入品に頼っていることから、海外に依存しない太陽電池としても大きく期待されています。経済産業省や東京都をはじめ、強力なご支援をいただける環境にあり、早期事業化の実現に努めていきます。

Q.08

中期計画では6,000億円の投資枠を設定しています。
 資本配分の考え方について教えてください。
 また、2023年度末時点では投資の進捗が遅いようにも見受けられます。
 M&Aの検討状況も含め、投資枠を消化し切らなかった場合のキャッシュの使い道についても聞かせてください。

		(億円)			
		FY23-25計画	FY23実績	営業CF	借入+政策保有株式圧縮
戦略投資		枠 4,500	220	5,000	最大4,000(借入)+α
	内 M&A等	枠 3,000	10		
	内 設備投資	1,500	210		
ESG投資 (戦略設備投資・通常投資の内数)		300	130		
通常投資		1,500	440		
投資合計		6,000	660		
研究開発費		1,400	417		

		(億円)						
		FY23-25計画	2023実績	戦略設備投資	通常設備投資	研究開発費	M&A	株主還元
Cash IN	FY23-25計画			1,500	1,500	1,400	3,000	1,100~
	2023実績		1,483	210	440	417	10	476
Cash OUT	FY23-25計画							
	2023実績							

まず、「成長を志向し、必要に応じて負債も活用し、積極的に成長投資を拡大する」という戦略は不変です。事業による営業キャッシュフローの拡大に加えて、政策保有株式の縮減を進めていくと共に、必要に応じて借入も行い必要なキャッシュを確保していきます。現状のR&Iの格付けはAA-ですが、現在の格付け維持を目標とはしておらず、最大4,000億円借り入れたとしてもD/ELシオは「0.5以下」になると試算しています。一方、資本の配分にはメリハリをつけ、確保したキャッシュの内、3,000億円をM&Aの枠とし、残りの「設備投資」「研究開発費」4,400億円については、市場の成長が見込まれる高機能プラスチックカンパニーやメディカル事業の成長牽引・成長期待事業のほか新事業へ、全体の70%以上という規模で重点的に配分します。

設備投資については、2023年度の市場環境により一部の案件が後ろ倒しになっていますが、ようやく、半導体や自動車市況が戻りつつあり、滋賀水口工場のポリビニルアセタール樹脂の生産能力増強のほか、先端半導体製造用工程材料である高接着易剥離UVテープ「SELF A」や高機能中間膜のタイ工場での生産能力増強 [P.40](#) も意思決定しました。2024年度末には、ほぼオンラインに戻る見通しです。

株主還元についても、安定的かつ積極的という方針に変わりはありません。株主の皆さまへの還元は強化してきており、現中期計画で配当性向を40%以上に引き上げ、コミットしていますので、そこは安心していただいていると思っています。一方で、前中期最終年度はM&A投資枠を使い切らなかったことから、22年度下期に追加で700万株の自己株を取得しました。現中期計画の終了時点で結果として投資枠を使い切らなかった場合には、その時点でのキャッシュポジションや株価水準等の状況にもよりますが、追加的な株主還元も含めて機動的に検討していきます。



社長メッセージ

Q.09

「資本コストの抑制」という観点で、
重大なインシデント抑制について言及がありましたが、
具体的にどのようにリスクを管理していくのでしょうか？

サステナビリティ委員会において、将来当社グループが直面する可能性のあるリスクや機会の抽出、全社方針やKPIの決定、全社実行計画の策定を行い、「安全、品質、法務・倫理、会計、情報管理」の5つの領域を重大インシデントとして定義し、未然防止力と、早期発見・早期対応力の向上に取り組んでいます。個別の対策立案や有効性の確認等は、委員会の中にある各分科会で実施し、KPIの進捗管理等を行いながら改善を進めています。また、取締役会では、委員会で審議された方針・戦略や全社リスクの報告を受け、審議、最終決定すると共に、執行側の取り組みを監督しています。「品質」については、昨今、自動車、医薬品業界等で話題となっている品質管理の問題をとくに重く受け止めており、測定から出荷判定までいっさい人の手を介さないDX化について、これまで以上に強い危機感をもって進めています。また「情報管理」においては、前中期計画から重点的にDX化に取り組んでいるところですが、技術情報の漏洩防止にはさらに注力していきます。

Q.10

同じく「資本コストの抑制」の観点で、
人的資本についても言及がありましたが、
人的資本への投資についての考え方を教えてください。

私は会社の成長とは、従業員一人ひとりの成長だと考えています。長期ビジョン実現のために人的資本への投資は不可欠であり、当社グループの中長期的な成長のいわば原動力です。人材の流動性が高まっている中では、優秀な人材に長く働き続けてもらうための組織づくりも重要となります。事業の成長スピードや変化に対応する人材を育成し、適所適材を実現するのはもちろん、失敗しても咎めない風土づくりを行い、「挑戦」した人にはより大きな仕事を与え活躍してもらうことが大切なのです。会社全体で「挑戦」を後押しするような環境を整備して、「全員が挑戦したくなる活力のある会社」を目指していきます。また、採用においては、できるだけ多くの優秀な学生の皆さんに認知してもらおうと、これまでとは異なるイメージ戦略でCMを企画し、認知度アップにつながる新たな取り組みを進めています。「従業員は社会からお預かりした貴重な財産である」という従来からの考えのもと、研修やリスキリングへの投資、従業員の生産性を向上させるDX投資等を積極的に行っていきます。また2024年度は昨年に引き続き4~5%程度の賃上げを継続しました。

Q.11

企業スポーツへの協賛も、広くとらえれば
人的資本投資の一部と解釈できると思います。
2023年度、アメリカンフットボールチームのSEKISUIチャレンジャーズへの
出資を決めています。これに込めた社長の想いを聞かせてください。

長期ビジョンの実現、中期計画の達成には、「全員が挑戦したくなる活力のある会社」を実現しなくてはなりません。キーワードである「挑戦」とは何か?と考えるとき、「挑戦」が凝縮された最もわかりやすい例がスポーツであると思っています。「SEKISUIチャレンジャーズ」はクラブチームですから、選手は本業を別にもちながら個々に練習に励み、チームとして強くなるための「挑戦」を続けています。試合の結果だけに注目するのではなく、去年と比較して個人がどう成長して、その結果チームがどう強くなったかを見て欲しいと思っています。昨年見事日本一を果たした女子駅伝も、個々の「挑戦」の結果としての日本一であったはずで、「挑戦」と聞くと難しいことをしなくてはと考えるがちですが、決してそうではありません。企業スポーツへの協賛は、ステークホルダーの皆さまはもちろん、当社グループの従業員に彼らの「挑戦」を目の当たりにして共感してもらいたいという想いが強くあります。

Q.12

環境への取り組みについて教えてください。
また、欧州では法的拘束力のあるCSRDが適用されますが、
どのように対応していくのでしょうか？

当社グループは早くから「環境経営」を推進しており、環境への取り組みにおいては日本の企業の中でトップランナーであると自負しています。CSRDについても専門部署を設置し、サステナビリティ委員会で協議するなど対応を進めています。深刻化する「気候変動」対策では、化学メーカーとして世界で最初にSBT認証を取得した実績をもち、2030年に向けて、GHG排出量の削減率目標をさらに引き上げSBT認証を再取得しています。目標達成に向けて、購入電力の再エネ化をはじめ、燃料使用設備の電化、低炭素燃料への転換を進めると共に、Scope3の削減も進めています。また、資源循環、資源転換に資する製品の売上の拡大、廃棄物の再資源化などの取り組みも強化しています。これら「環境経営」の先進性は、海外を中心としたESG投資家の皆さまからも一定の評価をいただいているものと認識しています。

社長メッセージ

Q.13

国内外で人権に関する法制化・ルール化が進み、人権問題に対する社会からの注目が高まっています。人権尊重を経営の基盤に据えている背景や理由、また具体的な取り組みを教えてください。

グローバルに事業を展開する当社グループは、原材料の調達においてもグローバル化が加速していることから、自らの事業活動において影響を受けるすべてのひとびとの人権を尊重することが責務です。持続可能な経営基盤を強化するため、人権尊重を経営の基盤ととらえ、当社グループの従業員に限らず、ビジネスパートナーを含むサプライチェーン全体の人権尊重に取り組む必要があると考えています。これまで以上に危機感をもって取り組むため、2022年度には、私が委員長を務めるサステナビリティ委員会の中に新たに「人権部会」を発足させ、人権に関する全社的な方針策定の役割を担っています。

また、人権部会に紐づく4つのワーキンググループでは、当社グループ内の人権デューデリジェンス、取引先の人権デューデリジェンスの両面で仕組みを整え、課題の抽出と是正を進めています。さらに、人権教育の実施に加えて、より幅広いステークホルダーがアクセス可能な通報・相談窓口の仕組みを整備すべく、社内通報窓口の多言語化、外国籍従業員、海外取引先の通報窓口の設置等に取り組んでいます。

Q.14

2030年の長期ビジョンまで残り6年となりました。現状の認識と、ビジョン達成に向けて取り組まなければならない経営課題について教えてください。

長期ビジョン「Vision 2030」で掲げる、売上2兆円、営業利益率10%以上の達成には、現有事業の成長に加えて、M&Aと新規事業の創出が不可欠です。前中期計画において実行できなかったM&Aは、円安なども相まって引き続き厳しい競争環境下にあると認識していますが、現有事業の強化は着実に進捗しており、オーガニックで一定程度の成長を見込めるようになってきていることに加え、「ペロブスカイト太陽電池」「バイオリファイナリー」をはじめとした新規事業の事業化を確実に実現することにより、目標の達成は十分可能です。折り返し地点となる2025年度の実績と共に、今中期計画で仕込む新事業の展開状況およびその先の可能性を示すことで、「Vision 2030」の実現可能性を感じていただけるものと考えています。

Q.15

最後に株主との対話について、社長のお考えをお聞かせください。

株主・投資家の皆さまをはじめとするステークホルダーとの対話を通じていただいたご意見、ご提言は真摯に受け止め、これまでと同様、経営にも活かしているところです。最近では、とくに長期保有して下さっている株主の皆さまから、当社グループの取り組みをご理解いただいたうえで、今後当社の企業価値向上のためにさらに重要になってくる成長戦略、資本政策、事業ポートフォリオ、ESG経営といった観点での課題について、ご質問やご意見も多くいただいています。

今後も、対話の場でいただくご意見、ご提言に耳を傾け、企業価値向上に向けた取り組みにつなげてまいります。

Topic

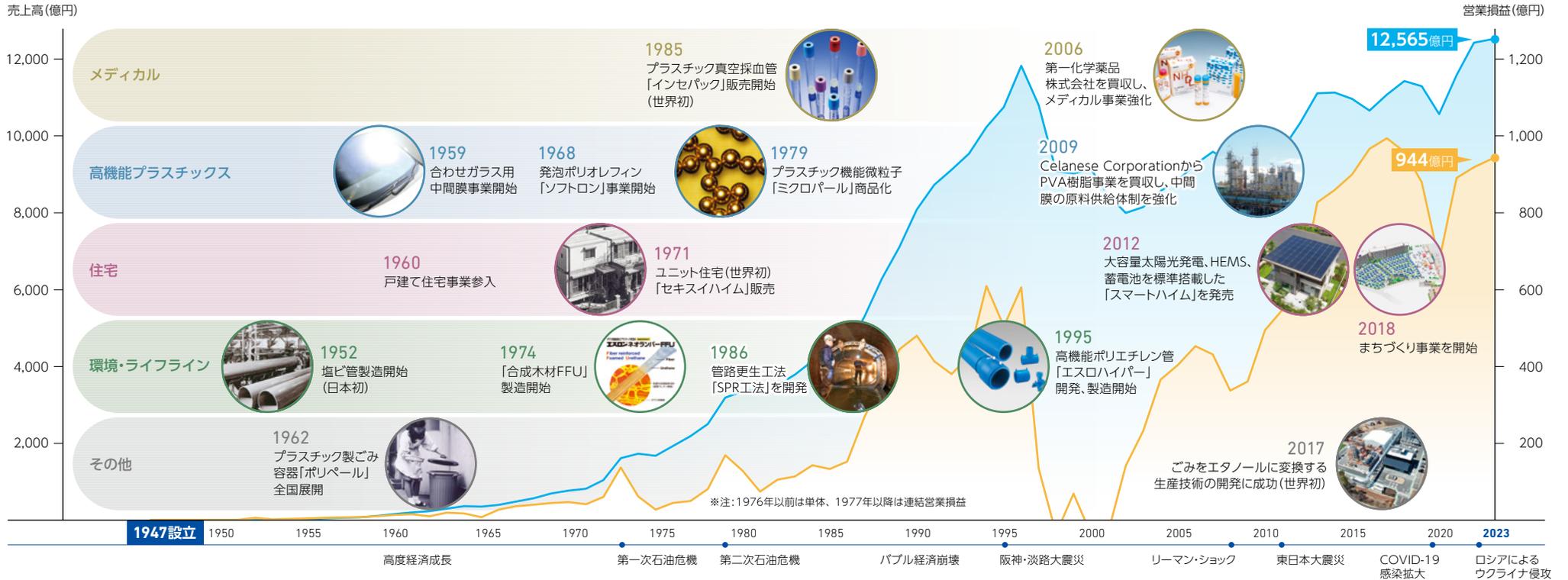
投資家との直接対話による企業価値向上

持続的な成長に向け、株主や投資家の皆さまとの建設的な対話は極めて重要だと考えています。「投資家と経営層の積極的なエンゲージメント」を重要課題の一つとして掲げ、社長および経営戦略部担当取締役を中心に、四半期ごとの決算説明会や株主・機関投資家の方々との直接対話を積極的に行い、企業価値向上のための経営戦略に活かしています。

対話の中でいただいたご意見やご質問は可能な限り統合報告書をはじめとする各種IR資料に反映するよう努めると共に、フェアディスクロージャーを意識し、Webサイトでの情報発信を強化しています。長期ビジョン実現に向けた取り組みについてご理解いただくため、2023年度にはセルサイドアナリスト向け「社長スモールミーティング」を開催し、その内容をWebサイトで公開すると共に、「水口・栗東工場見学会」や「欧州工場見学会」等のIRイベントも実施しました。

積水化学グループの軌跡

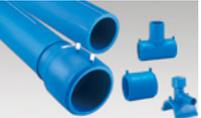
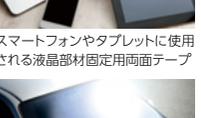
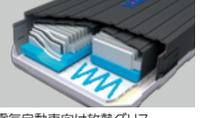
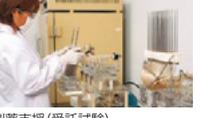
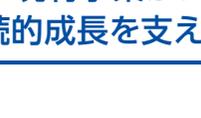
積水化学グループは野口遵氏が設立した日本窒素肥料を祖とし、その当時、夢の新素材であったプラスチックの総合的事業化を目指す7人の若手によって、1947年に設立されました。以来、プラスチックに関連する技術・製品を中心に、3S精神 (Service, Speed, Superiority) で新事業・フロンティア開拓に果敢に挑戦して、新時代を切り開いてきました。



1947年～ 創業期	1966年～ 育成期	1980年～ 拡大期	1999年～ 再生期	2008年～ 変革期
<p>プラスチックのパイオニアとして加工業を確立</p> <p>国産射出成型機を活用し日本初のプラスチック加工事業に挑戦。日用品、テープ・フィルム、塩ビ管、ポリペールなどのプラスチック製品で、暮らしに新しい変化をもたらし、日本の戦後復興に貢献。1960年には住宅分野に参入後、分社化(現:積水ハウス株式会社)。1963年には製造業で日本初となる米国進出を果たすなど積極経営を展開。</p>	<p>経営体質整備と次世代事業の育成</p> <p>高度経済成長期が終焉を迎える中、構造改革と共に従業員・取引先尊重やプラスチックを通じて社会に貢献するという基本思想で経営体質を改善。次なる成長事業として、住宅をユニット化して工場生産する「セキスイハイム」、メディカル事業などをスタート。全社TQC*活動推進で1979年に品質管理の最高栄誉賞デミング賞を受賞。 *TQC: Total Quality Control</p>	<p>高機能製品の登場と住宅事業の伸長</p> <p>1970年代後半から取り組んできた次世代製品の事業化が進み、社会インフラ関連や住宅、メディカル分野などが成長。顧客ニーズ対応力を高める組織改正を実施。高度化する顧客ニーズと社会課題に応える新素材・技術・製品を市場に投入。住宅はアフターサービスを充実化。住宅事業が大きく伸長し、業績を牽引。1997年に太陽光発電搭載住宅を業界に先駆けスタート。</p>	<p>3カンパニー制へ移行、CSR経営の導入と推進</p> <p>バブル経済崩壊後の経営危機脱却のため、7事業本部を3カンパニーへ再編 P.27 し、事業の選択と集中、グローバル化を推進。同時にエコノミーとエコロジーを両立させ持続的な成長を目指す「環境」、CS(顧客満足)向上と品質強化を一体化した「CS品質」、従業員のもち味を活かすためその成長を支援する「人材」の3つを「際立ち」としたCSR経営を推進。</p>	<p>積極的な戦略投資、CSR経営はESG経営へと進化</p> <p>戦略分野を明確化した投資戦略と体質強化で、規模拡大と共に収益性を向上。高機能品拡大により、高機能プラスチックが大きく伸長。2020年に新たな長期ビジョンを策定。事業と一体となったCSR経営は、環境や社会の課題をより戦略的にとらえて、社会と企業のサステナビリティ実現を目指すESG経営へと進化。</p>

積水化学グループの事業領域

積水化学グループは、「住・社会のインフラ創造」と「ケミカルソリューション」を事業領域とし、「レジデンシャル」「アドバンストライフライン」「イノベティブモビリティ」「ライフサイエンス」という4つのドメインで事業を展開しています。自然環境・社会環境課題解決への貢献度が高いサステナビリティ貢献製品を多く生み出しており、その売上高の全社売上高に占める比率は70%超の水準まで向上してきています。なお、現有事業は住宅カンパニー、環境・ライフラインカンパニー、高性能プラスチックカンパニーの3カンパニーとメディカル事業の4セグメントで構成されています。

事業領域	住・社会のインフラ創造			ケミカルソリューション					
解決したい社会課題	<p>レジデンシャル</p> <p>ひとびとの安心・安全、快適な暮らしを支える</p> <p>住宅カンパニー</p> <p>住宅、リフォーム、不動産、まちづくり、住生活、海外</p>			<p>アドバンストライフライン</p> <p>グローバルにインフラ課題を解決し社会基盤を支える</p> <p>環境・ライフラインカンパニー</p> <p>パイプ・システムズ、住・インフラ複合材、インフラリニューアル</p>		<p>イノベティブモビリティ</p> <p>社会・暮らしを進化させる様々な機器の発展を支える</p> <p>高性能プラスチックカンパニー</p> <p>エレクトロニクス、モビリティ、インダストリアル</p>		<p>ライフサイエンス</p> <p>グローバルに健康・長寿社会を支える</p> <p>メディカル事業(コーポレート)</p> <p>検査、医療</p>	
現有事業	<p>レジデンシャル</p> <p>住宅、リフォーム、不動産、まちづくり、住生活、海外</p>			<p>アドバンストライフライン</p> <p>パイプ・システムズ、住・インフラ複合材、インフラリニューアル</p>		<p>イノベティブモビリティ</p> <p>エレクトロニクス、モビリティ、インダストリアル</p>		<p>ライフサイエンス</p> <p>検査、医療</p>	
	 <p>エネルギー自給自足を目指せるスマートハウス[スマートパワーステーション]</p>		 <p>耐震型高性能ポリエチレン管</p>		 <p>ディスプレイ・電子機器向け導電性微粒子</p>		 <p>コレステロールの検査薬</p>		
	 <p>スマート&レジデンスなまちづくり</p>		 <p>耐腐食・耐薬品性能のプラント管材</p>		 <p>半導体向け実装材料</p>		 <p>プラスチック製真空採血管</p>		
	 <p>工業化が進んだ住宅生産工場内部</p>		 <p>管路更生工法[SPR工法]</p>		 <p>スマートフォンやタブレットに使用される液晶部材固定用両面テープ</p>		 <p>分析装置</p>		
	 <p>住宅生産工場(ユニット)</p>		 <p>大型高排水システム</p>		 <p>自動車パンパー向け成型品</p>		 <p>感染症迅速検査キット</p>		
	 <p>住宅ユニットの据え付け風景</p>		 <p>鉄道向け合成まくらぎ[FFU]</p>		 <p>自動車向け合わせガラス用中間膜</p>		 <p>※研究用試薬 拡大新生児スクリーニング検査</p>		
	 <p>省スペースに収まる蓄電池システム</p>		 <p>熱膨張性耐火材</p>		 <p>航空機内装向け部材</p>		 <p>医薬品原薬(API)</p>		
	 <p>改装リフォーム</p>		 <p>塩素化塩ビ樹脂 コンパウンド</p>		 <p>電気自動車向け放熱ガラス</p>		 <p>航空機内装向けプラスチックシート</p>		
	 <p>買取再販[Beハイム]</p>		 <p>雨水貯留槽[クロスウェーブ]</p>		 <p>航空機内装向けプラスチックシート</p>		 <p>創薬支援(受託試験)</p>		
	 <p>塩素化塩ビ樹脂 コンパウンド</p>		 <p>雨水貯留槽[クロスウェーブ]</p>		 <p>航空機内装向けプラスチックシート</p>		 <p>バイオ医薬品原料</p>		

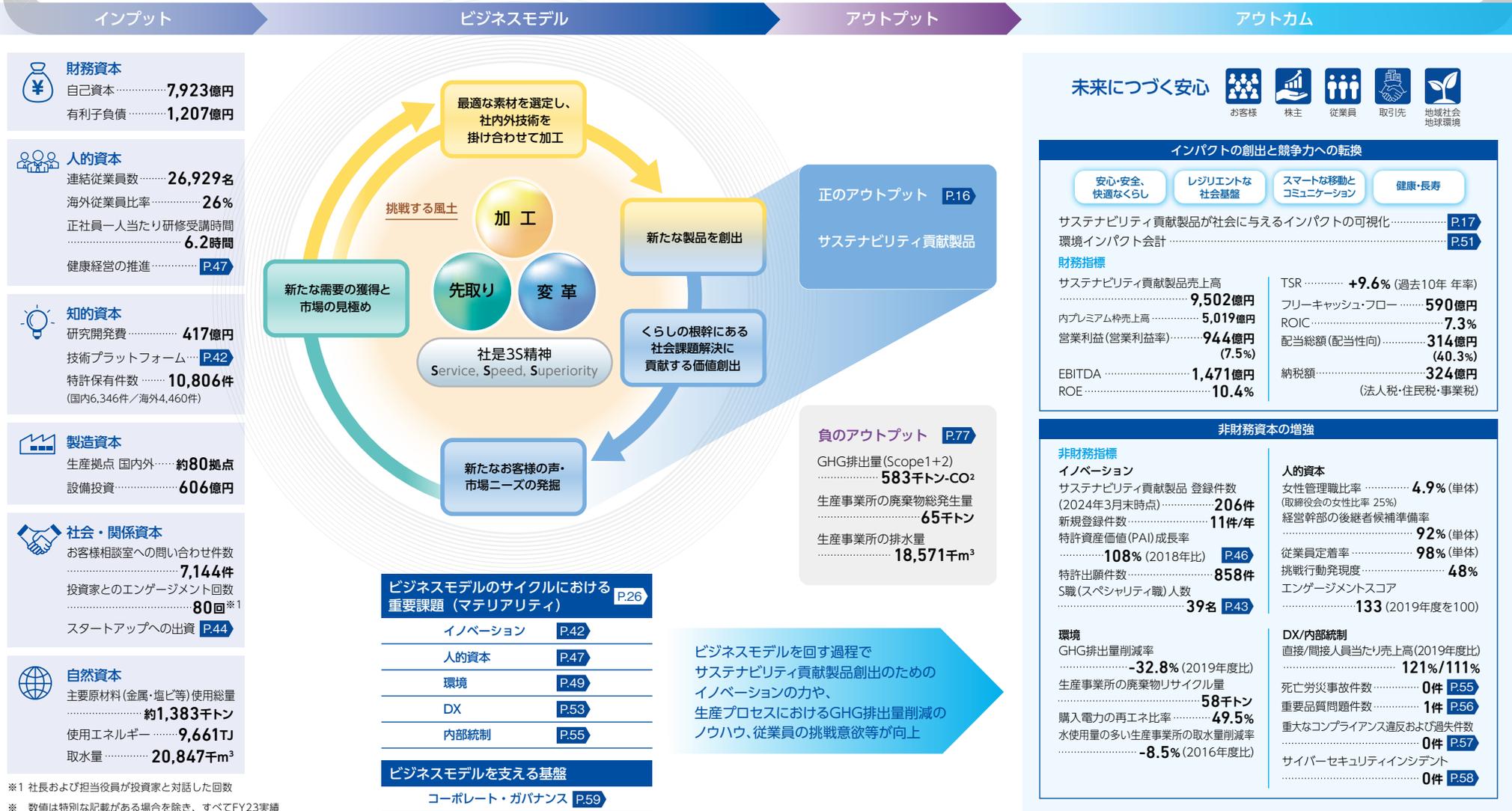
現有事業がシナジーを生みながら、4つのドメインにおいて
企業と社会の持続的成長を支えるサステナビリティ貢献製品の継続的創出を目指していきます。

P.23 戦略領域マップ

価値創造プロセス

積水化学グループは、多種多様な技術・ステークホルダーとの信頼関係をもとに、社会課題を戦略的にとらえ、イノベーションを通じて、世界のひとびとの暮らしと地球環境の向上に貢献する製品・サービスであるサステナビリティ貢献製品を提供しています。6つの資本を有効的に活用し、ビジネスモデルの実践を通じて、サステナビリティ貢献製品を創出しそのインパクトを競争力へと転換すると共に、非財務資本を増強していくことで、社会の持続可能性向上と共に、企業としての持続的成長を実現していきます。「ひとびとの暮らしに対する安心が、今を生きる私たちだけでなく、次世代、そして未来にずっと続いていく」という「未来につづく安心」を社会に届け、サステナブルな社会の実現に向けて挑み続けていきます。

想定マクロトレンド ● 気候変動 ● 資源・エネルギー枯渇 ● 人口動態の変化 ● テクノロジーの変化 ● 世界の分断化



※1 社長および担当役員が投資家と対話した回数
 ※ 数値は特別な記載がある場合を除き、すべてFY23実績

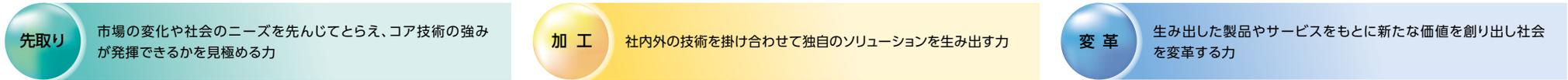
【解説】 価値創造プロセス ビジネスモデルを通じたステークホルダーとの価値協創

積水化学グループの強みは、「先取り」「加工」「変革」です。この3つを中心としたビジネスモデルは、多種多様なステークホルダーとの連携を通じて実践され、環境・社会課題解決に貢献する製品・サービスを生み出しています。

このサイクルを通じて、環境・社会にポジティブなインパクトを創出し、それを競争力に転換すると共に、非財務資本を増強し、持続的な企業価値向上と株主価値の最大化をはかっていきます。

ステークホルダーへの価値配分

https://www.sekisui.co.jp/sustainability_report/pdf/report_2024/sustainability_report2024_06.pdf#page=51
 積水化学グループでは、GRIスタンダードなどを参考に、財務諸表に基づきステークホルダー別に、その配分状況を算出しています。



先取り 市場の変化や社会のニーズを先んじてとらえ、コア技術の強みが発揮できるかを見極める力

加工 社内外の技術を掛け合わせて独自のソリューションを生み出す力

変革 生み出した製品やサービスをもとに新たな価値を創り出し社会を変革する力

最適な素材を選定し、技術創出の融合により加工



- 積水化学グループは、自社原材料をほとんどもたないため、お客様の要望に合わせた最適な素材を選定することが可能です。また、競争力のある技術を「技術プラットフォーム」(TPF)として定め、継続的に技術強化に取り組むと共に、複数のTPFを融合し、社会環境の変化を先取りした製品の開発を行っています。またTPFにもとづき、社内外で通用するスペシャリな専門性をもつ従業員をスペシャリティ職(S職)として任命し、処遇しています(P.42, 43)
- すべての取引は、「持続可能な調達」の基本方針やガイドラインにもとづいて実施しています。サプライチェーン全体でより適切な調達を実現するため、1次お取引先を通じて、2次・3次サプライヤーに対しても社会的に責任ある状況を実現・維持するよう働きかけています(P.70)

従業員の挑戦

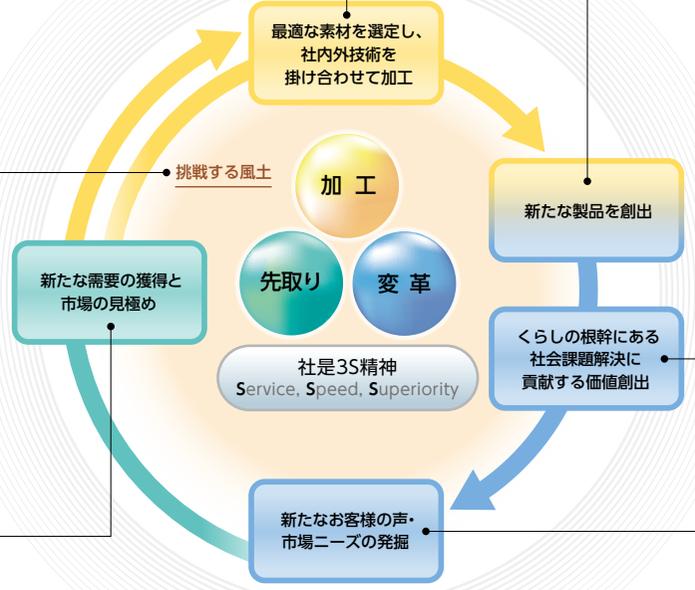


- 経営層と従業員の対話の機会「ビジョンキャラバン」(P.46)を通じて、従業員が経営理念・ビジョンに共感し、自ら行動変容することを促しています。
- 長期ビジョンの達成に向けた従業員の挑戦行動を適切に評価するため2021年度より新たな人事制度を整備しています。(P.47)
- 創出したサステナビリティ貢献製品を事業化するための素養を身に着ける社内起業家育成プログラムを始動させています。(P.43)

新たな需要の獲得と市場の見極め



- お客様相談室を設置し、1年で約1万件のお問い合わせ、ご意見などをいただいています。問い合わせをされるに至ったお客様の動機を独自に分析することで、お客様の「見えないニーズ」発掘を目指しています。
- 産・官・学の共同研究を通じ、地域社会や地方自治体が抱える課題解決に貢献できる新たな製品の開発を進めています。(P.14 エスロハイパー、P.31 ペロプスカイト太陽電池)
- 積水化学グループは、事業ドメインをまたいだ交流、積極的なスタートアップ企業との技術交流や他企業との協業を通じて、社内外の融合とオープンイノベーションの加速に取り組んでいます。(P.44)
- 戦略領域マップ上の革新領域(P.23)を中心に、2023年度も目標を上回る連携数を達成しています。



サステナビリティ貢献製品の創出



- 積水化学グループでは、知的財産を重要な経営資源ととらえ、知的財産情報や市場・競合情報等による競争環境分析を起点とした戦略構築や、知的財産のポートフォリオマネジメントなど、戦略的な知的財産活動を推進しています。(P.46)
- 品質コンプライアンスの遵守を重視し、特に品質不正やデータの改ざんについては、発生の根本原因を断つため品質マネジメントシステムを構築すると共に、サプライヤーからの購入品に関しても品質保証体制を構築し、品質を確保する活動を行っています。(P.56)

社会・環境課題解決への貢献インパクトの創出



- 積水化学グループは、環境的・社会的インパクトが基準を満たしている製品について、社外アドバイザリーボードの助言・提言を受け、サステナビリティ貢献製品として認定し、売上の拡大をはかっています。(P.16)
- カーボンニュートラルやサーキュラーエコノミーのような長期ゴールを目指すために必要な技術や開発、市場変革を見据えて、課題ごとに新規技術、先行事例の勉強会を行っています。有望なテーマについてはタスクフォース化して活動を推進しています。

インパクトを競争力へ転換し新たな需要獲得へつなげる



- お客様に気候変動の緩和に資する低炭素、脱炭素製品の価値を伝えるため、炭素のライフサイクルアセスメントによる製品のカーボンフットプリントを算出しています。低炭素価値の高まりが緩やかな事業分野においては、先手を打つことでビジネスにおける差別化となり、リスクをチャンスに転換できます。(P.19)
- 投資により、お客様に近いモノづくり体制を築くことは、お客様の要望へのタイムリーな対応を可能とし、お客様の信頼の獲得と新たな需要獲得の基盤となっています。(P.12)

解説 価値創造プロセス ビジネスモデル:事例



自動車用中間膜

自動車業界のトレンドCASE*+α(環境対応)の発展に貢献

※ CASE : 「C(Connected)」、「A(Autonomous)」、「S(Shared/Service)」、「E(Electric)」

■ 新たなニーズの顕在化(カラー/デザイン膜)

大型バッテリーを座席の下面に搭載するEV・PHV車では、ルーフと頭の距離が近くなる(ヘッドスペースが狭くなる)ため、開放感を確保するための panoramaluft ガラスが求められます。豊富なカラーバリエーションへの対応と、遮熱・遮音などの機能との組み合わせで、ドライバーの快適性に貢献します。



EV化への流れ

CO₂排出量を抑制(ZEV規制など)

エネルギー安全保障上石油への依存度を低減

カーボンニュートラル実現

■ 販売地域における生産拠点の確立

	米州	欧州	アジア	日本
中間膜製造工場	2拠点	1拠点	2拠点	1拠点
PVA樹脂工場	1拠点	1拠点	-	-
PVB樹脂工場	-	1拠点	-	1拠点

自動車用中間膜は、事業規模の拡大に伴い、先行して積極的な設備投資を実施し、グローバルな生産・供給体制を構築してきました。お客様の要望にスピーディに対応できるサービスが、お客様との信頼関係を強固にし、新たな要望の素早い獲得につながっています。

最適な素材を選定し、社内外技術を掛け合わせて加工

安全性向上、車体軽量化、デザイン性向上、快適性向上



自動車合わせガラス用中間膜

1960年「エスレックフィルム」製造開始
1987年 安全ガラス装置が国内で法制化

新たな製品を創出

くらしの根幹にある社会課題解決に貢献する価値創出

新たな需要の獲得と市場の見極め

新たなお客様の声・市場ニーズの発掘



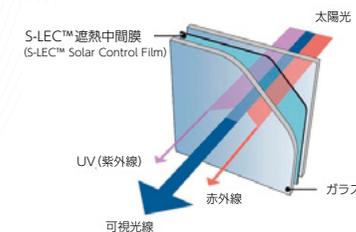
ヘッドアップディスプレイ用高機能中間膜



遮熱・遮音用高機能中間膜

■ 特許を活用した開発

従来の中間膜は紫外線を99%以上カットするものの、熱線は殆ど透過していました。遮熱中間膜は紫外線に加えて熱線も大幅にカットします。これは積水化学グループ独自の「微粒子分散技術」により遮熱微粒子を通常膜層に分散することで実現しています。微粒子をコーティングしている分散剤と分散安定剤の技術で多くの特許を取得しています。



解説 価値創造プロセス ビジネスモデル:事例



住宅関連事業

高度成長期のひとびとの生活を支えた「家」づくりから、ひとびとの快適な生活を守る、安心・安全な「まちづくり」へ

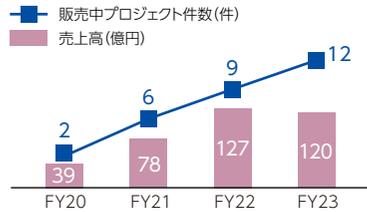
■ 安心して住み続けられるまちの創造

災害に強い積水化学グループの際立つインフラ技術を集結した、積水化学グループならではのまちづくりを日本全国へ展開しています。サステナブルなまちの創出で、他社との差別化をはかります。



災害に強いスマート&レジリエンスなまちづくり

まちづくり事業売上高・プロジェクト件数

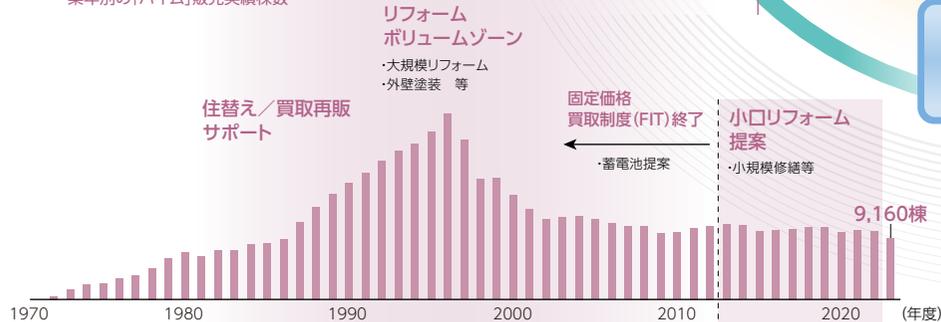


頻発化・激甚化する自然災害への対応や
空き家の増大など
住社会の新たな課題へ対応

■ 豊富なハイムストックを活かした循環型事業の拡大

工場生産ならではの顧客データベースを活用し、約65万件の「ハイム」オーナー向けにリフォームの提案を強化しています。特に当社独自のユニット構造には、大規模リフォームでの他社参入が困難という強みがあります。また、住替えを検討されるお客様をサポートする不動産流通(買取再販)にも注力していきます。

築年別の「ハイム」販売実績棟数



最適な素材を選定し、社内外技術を掛け合わせて加工



1971年 工業化ユニット住宅「セキスイハイム」発売(世界初)

■ 高品質な工業化住宅

積水化学グループの工業化住宅セキスイハイムの特徴は、家づくりの全工程の大半を工場で生産するユニット工法です。ユニット工法は大工不足・建設労務費の高騰という課題解決に貢献すると共に、設計通りの安定した品質を確保することができます。現在はさらなる工場生産化比率上昇を目指し、生産工場の自動化投資を進めています。

住宅需要の変化をとらえ、高品質・高性能の住宅を提供



国内初の軽量鉄骨住宅「セキスイハウスA型」を発売

1960年 戸建て住宅事業参入

新たな製品を創出

SMART & RESILIENCE シリーズ



くらしの根幹にある社会課題解決に貢献する価値創出

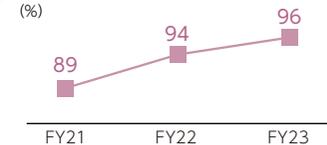
新大容量蓄電池 [e-Pocket GREEN]



■ スマートの強化

大容量ソーラーと蓄電池を備えたセキスイハイムは、CO₂の削減に貢献します。また、自然災害等によるライフライン途絶時にも生活の維持が可能となり、ひとびとの安心・安全な暮らしを支えています。

スマートハウスZEH比率* (%)



*戸建受注中の搭載比率(北海道を除く)

解説 価値創造プロセス ビジネスモデル:事例



インフラ保全関連事業

インフラ課題を解決し、社会基盤を支え、ひとびとの生活を守る

国内の成功事例を海外へ

2023年度下期に合成まくらぎFFUの欧州工場の稼働が開始しました。環境配慮から高品質木材の調達が困難化していることに加え、EUにおいて、木材防腐剤として使用されるクレオソート油の使用制限が進み、海外でも木製枕木代替需要が高まっています。また国内同様、下水道管路の更生需要は海外でも顕在化しており、北米・インド等での需要が拡大しています。



インフラ保全・災害激甚化対応技術の海外拡大

従来配管(金属管)代替ニーズへの対応

水道配水用として開発された「エスロハイパー」は、集合住宅や病院、教育施設等の建物の給水管にも展開し、採用が広がっています。高性能ポリエチレンを使用しているため、錆びることがなく耐久性に優れている他、地震にも強く、金属管に比べて柔軟で軽量なことから、省施工・省人化に貢献します。また、昨今では低炭素製品を求める声も高まってきていることから、こうした樹脂管などを中心に、ライフサイクルアセスメントによるカーボンフットプリント算出結果をお客様に説明する資料を整備し、営業担当者を対象にした研修も実施しています。



1995年 日本初・水道配水用ポリエチレン管「エスロハイパー」を開発
地震や地盤沈下による破損、漏水を防ぐ

最適な素材を選定し、社内外技術を掛け合わせて加工



1975年 強化プラスチック複合管「エスロンRCP」の製造を開始

強みを活かした用途拡大

FRPとモルタルの多層構造により、高強度と軽量化の両立を実現。腐食にも強いことから耐久性にも優れ、その性能と経済性の両面から主要空港の雨水排水管や水力・小水力発電所における導水管等、幅広い分野・用途で採用が進みました。



1986年 管路更生工法「SPR工法」を開発
下水管の老朽化問題に対し、道路を掘り起こすことなく、大幅な工期短縮と土砂などの産業廃棄物の大幅削減を実現

「亜鉛メッキ鋼管」における衛生・品質面(錆による赤水など)の社会課題



「エスロンパイプ」の製造を開始

1952年 日本初・硬質塩化ビニル管

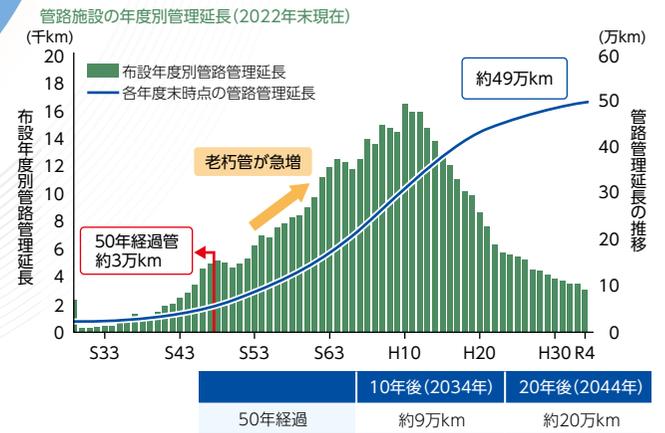
新たな製品を創出

くらしの根幹にある社会課題解決に貢献する価値創出

日本のインフラ老朽化問題解決に貢献

従来展開してきたSPR工法の技術をベースに、強度を高め、更生管だけで必要な耐力を満たす設計を開発しました。これにより、劣化が激しい、あるいは一部崩落しているような、従来のSPR工法では対応できない箇所にも対応できるようになりました。

新たなお客様の声・市場ニーズの発掘



※出典:国土交通省ホームページ https://www.mlit.go.jp/mizukokudo/sewerage/crd_sewerage_tk_000135.html

解説 価値創造プロセス ビジネスモデル:事例

先取り 加工 変革

メディカル事業

当社グループ保有技術をベースに、M&Aにより事業領域・エリアを拡大。新たな技術による製品創出で、さらなる領域拡大へ

遺伝子検査 (MDx) 開発センター
自社製品開発により
遺伝子POC領域本格参入



海外における自社製品投入による
「領域・エリア拡大」

■ 検査領域の拡大

エーディア社を買収 2015年
がん領域を含む検査領域拡大、新技術獲得

■ 海外展開加速

Genzyme社検査部門を買収 2011年
米国と英国に検査薬新会社を設立



サステナビリティ貢献製品

基本的な考え方

積水化学グループは、サステナビリティ貢献製品を、私たちが目指す「サステナブルな社会の実現と当社グループの持続的な成長の“両立”」を最も表すものと位置づけています。サステナビリティ貢献製品の創出と拡大を通じ、SDGsをはじめとする社会課題解決への貢献を高め、企業としての成長を目指しています。

製品評価制度の進化

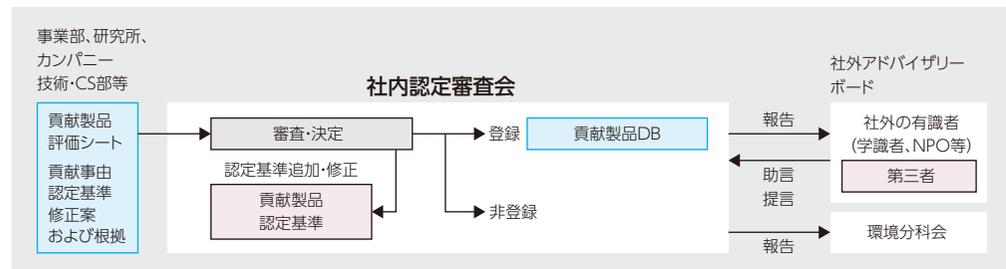
2006年に開始した積水化学グループ独自の評価・認定による「環境貢献製品」制度において、2017年には自然環境に加え社会環境における課題の解決に寄与する製品を対象を拡大しました。2020年度には「サステナビリティ貢献製品」と名称を改め、社会課題解決に貢献する製品を戦略的に拡大していくため「プレミアム枠 P.17」を設けました。

認定方法

サステナビリティ貢献製品は、自然環境および社会環境の課題解決に対する貢献度が高い製品であり、社内基準をもとに認定登録を行っています。その基準および考え方やその結果の妥当性に関して、産官学の様々なバックグラウンドをもつ社外アドバイザーよりご意見、アドバイスをいただくことで基準の高さや透明性を担保しています。新規登録製品の自然環境・社会環境貢献に対する意義や表現方法に加え、EUタクソノミーでも求められる複数課題への配慮の充足性の確認などをベースとした製品制度の進化や方向性についてもアドバイスをいただいています。

2023年度には登録時に、複数の環境課題に対してネガティブなインパクトを及ぼしていないか、あるいは及ぼさないためにどのような策を検討しているかを確認するためのネガティブチェックを導入しました。

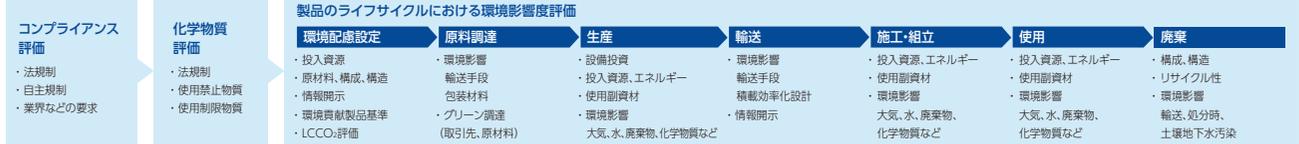
サステナビリティ貢献製品制度の運用・設定方法



社内認定審査会: ESG経営推進部長を委員長として、コーポレート関連部署およびカンパニーの技術、事業の責任者で構成

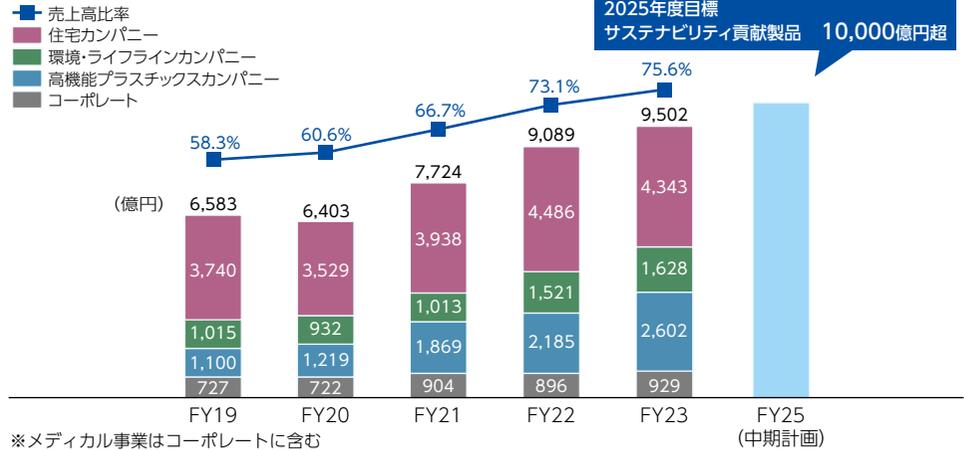
製品開発方法

積水化学グループでは、製品の企画・開発時に、製品のライフサイクルすべての段階で、環境影響評価を実施しています。製品の上市後、サステナビリティ貢献製品の認定時には、この環境影響評価を前提として、社内基準をもとに社会課題解決への貢献度を判断しています。

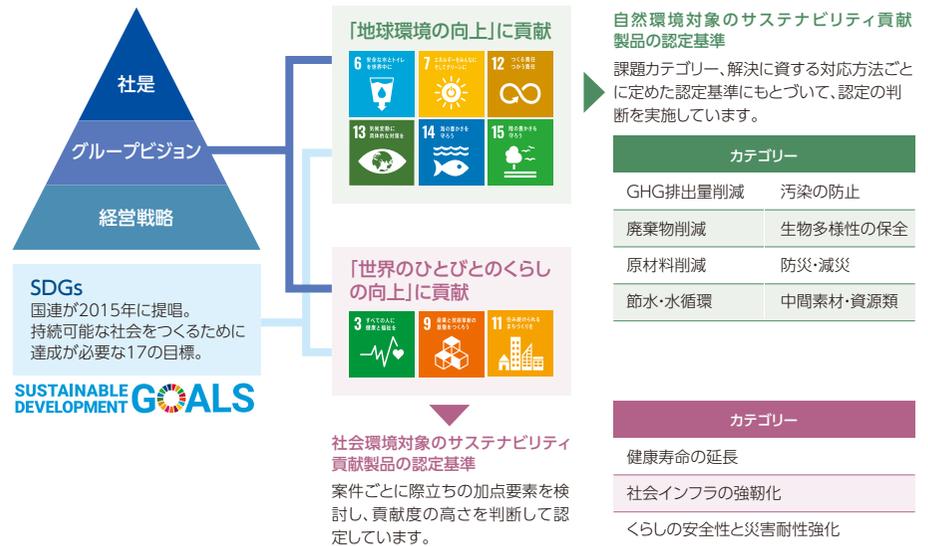


サステナビリティ貢献製品の売上高

サステナビリティ貢献製品の売上高・売上高比率



※メディカル事業はコーポレートに含む



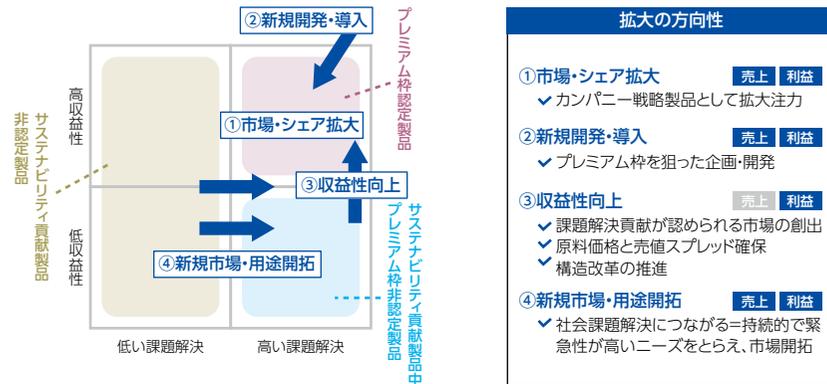
サステナビリティ貢献製品

プレミアム枠について

社会課題解決と収益性を両立する戦略枠がプレミアム枠です。

プレミアム枠には、各カンパニーを牽引する製品が認定されており、プレミアム枠の売上高は、安定したキャッシュ創出を目指す住宅事業(収益基盤)分を除くと、約8割が「成長牽引」「成長期待」に位置する事業の製品で構成されています。**P.32**
「成長牽引」「成長期待」事業に積極的に資本を配分することで、プレミアム枠の拡大を加速させます。

プレミアム枠拡大戦略(イメージ図)



サステナビリティ貢献製品およびプレミアム枠の戦略を図式化したものが上記のプレミアム枠拡大戦略です。

第一段階は右の領域「サステナビリティ貢献製品」を伸ばし、第二段階で右上の領域「プレミアム枠」を伸ばしていきます。

製品の環境インパクト評価

サステナビリティ貢献製品に認定された製品の社会インパクトの定量化・開示を目指し、環境インパクトを右記の観点から評価しています。

登録されているサステナビリティ貢献製品の総売上高の約6割以上の製品に「LIME2」(LCA評価*)の手法を活用し、定量的に環境・社会的インパクトを評価しています。このインパクト評価の結果については、製品ごとの公開は実施していませんが、全社製品のネガティブなインパクトとポジティブなインパクトの比率として把握し、「SEKISUI環境サステナブルインデックス」**P.49**を算出し開示しています。これにより、ネガティブなインパクトを減らし、ポジティブなインパクトを増加するような活動を推進していきます。

*2023年度からは、LCAデータベースIDEAの最新版を活用して「SEKISUI環境サステナブルインデックス」を算出しています。IDEAver3.1を搭載したLCA計算システム「MilCAver3.1」は、生物多様性に対する影響についてさらに明らかになった知見を反映しています。これを活用し新たにベンチマークとすることで、生物多様性へのインパクトの正確な把握を目指します。

中期計画における事業ポートフォリオマネジメント **P.32**



プレミアム枠の収益性

- プレミアム枠粗限界利益率
- プレミアム枠非認定製品粗限界利益率
- プレミアム枠売上高(億円)
- プレミアム枠粗限界利益額(億円)

(1)内は全社売上高/粗限界利益額に占めるプレミアム枠売上高/粗限界利益率



2023年度のプレミアム枠の売上高は5,019億円で、全社売上高に対する割合は40%となった一方、プレミアム枠の粗限界利益の全社粗限界利益に対する割合は45%となりました。また、同年度のプレミアム枠認定製品の粗限界利益率は、プレミアム枠認定外の製品より約10%高く、高い収益性を有しています。

製品が貢献する環境領域の評価

サステナビリティ製品が様々な環境分野へ貢献していることを客観的に評価するため、LIME2*の手法を活用しています。

これは、CO₂などの環境負荷物質(インベントリ)が影響を及ぼす領域(大気汚染等)から具体的に影響を受けるカテゴリエンドポイント(呼吸器系疾患等)を4つの保護すべき対象に分け、インパクトを算出するものです。

【4つの保護すべき対象】

- ① 生物多様性 : 生物の絶滅種増加予想数...どれほどの絶滅種増に相当か
- ② 一次生産 : 生態系・植物成長の目安...植物が1年間に生成するバイオマス量にどれほど相当か
- ③ 社会資産 : 農水産物・土地・資源への影響額...いくらの毀損額と回復に必要な額に相当するか
- ④ 人間健康 : 健康に影響する損失余命...損失余命何年分に相当か ※GHG排出削減量も測定可

いわゆるESGウォッシュを防ぎ、エビデンスにもとづく本手法を用いて、サステナビリティ貢献製品のそれぞれが貢献する環境領域についての可視化をはかり、製品の特徴をわかりやすくしていきます。

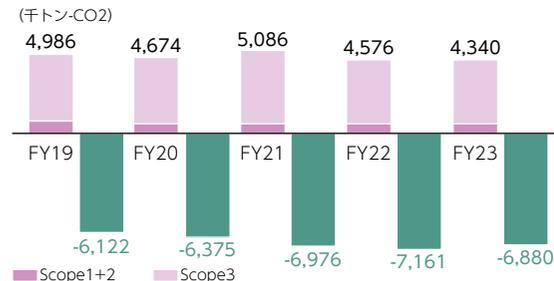
*LIME2:被害算定型影響評価手法による4領域(エンドポイント)へのインパクト
Life-cycle Impact Assessment Method based on Endpoint Modeling

サステナビリティ貢献製品の環境インパクト事例

気候変動の緩和に資するGHG排出量の削減をはじめ、環境に貢献する製品・サービス



企業活動のGHG排出量とサステナビリティ貢献製品によるGHG排出削減貢献量



2023年度分野別GHG排出削減貢献量

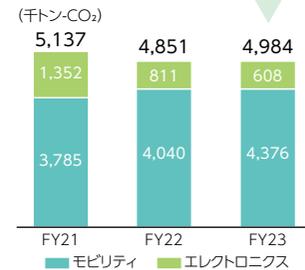
事業分野	CO ₂ 削減貢献量 (千t-CO ₂)
エレクトロニクス	608
モビリティ	4,376
住宅	1,163
インフラ	535
その他	198
合計	6,880

※サステナビリティ貢献製品によるGHG排出削減貢献量の算出については、比較対象となる汎用製品を設定し、LIME2の考え方を活用した計算システム「MILCA」によって対象製品との差分を削減貢献量として算出。

Scope1+2+3の算出方法の詳細は [サステナビリティレポート](#) をご参照ください。

モビリティ分野、エレクトロニクス分野のGHG削減貢献量は全体の約70%

高性能プラスチックカンパニーのエレクトロニクス分野、モビリティ分野のGHG削減貢献量は、全体の約70%を占めています。生産工場での使用電力の再生エネルギー化推進、原材料の資源転換でさらに貢献を拡大していきます。



エレクトロニクス分野

お客様の製品の製造段階や製品使用段階でGHG排出量削減に寄与します。

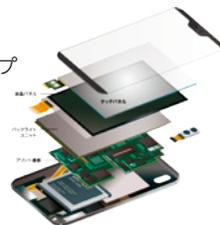
省エネ型製品の性能実現に寄与し、CO₂削減

- ミクロパール
- 導電性微粒子
- UVシール材
- 放熱材など



製品の耐久性を向上させ、ライフサイクルにおけるCO₂削減

- フォームテープ
- LCD部材固定用両面テープなど



モビリティ分野

お客様の製品の製造段階や製品使用段階でGHG排出量削減に寄与します。

車輻軽量化や遮熱性能で燃費削減し、CO₂削減

- 遮音・遮熱中間膜
- 車輻用床材 Alveosoft など



【製品事例】自動車用中間膜

- 1960年代“割れても飛び散らない”フロントガラス化により、自動車の安全性を圧倒的に高める
- 2000年代遮熱・遮音性能を付加することにより、省エネ性・快適性に貢献する
- 2010年代フロントガラスに情報を映し出すことにより、視点の移動を減らし安全性向上に寄与

1960年代: 合わせガラス用中間膜 (安全性)

2000年代: 遮熱・遮音用中間膜 (省エネ性)

2010年代: HUD用楔形中間膜 (運転安全性)

中間膜とは: 合わせガラス用中間膜 S-LEC™フィルム (ガラス)

軽量化、エアコン効率化 → 燃費削減

4つの環境領域 P.17 への貢献

① 人間健康への貢献(GHG排出削減)

ガラスの薄化で車両が軽量化
→ 燃費向上で温暖化抑止

② 社会資産への貢献

燃費向上で温暖化抑止
→ 農水産物の保護に貢献
遮熱性能で車両エアコン効率向上
→ エネルギー使用量削減に貢献

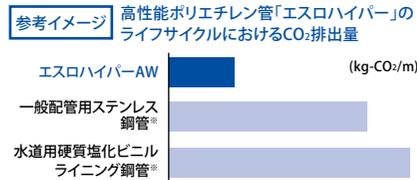
サステナビリティ貢献製品の環境インパクト事例

気候変動の緩和に資するGHG排出量の削減をはじめ、環境に貢献する製品・サービス



インフラ

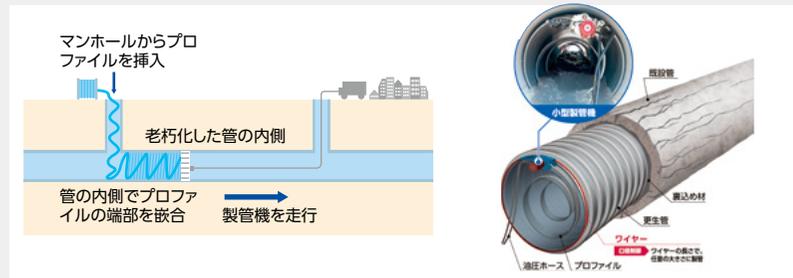
オール樹脂化により原料から生産時までのライフサイクルにおけるCO₂削減や道路の非開削工事を実現する管路更生SPR工法などによる廃棄物削減などで環境負荷低減に貢献しています。



*金属管については、公開されている情報から類推した参考値であり製造プロセスのデータ収集は行っていません。
*材質・製品別のCO₂発生量は産業技術総合研究所、サステナブル経営推進機構「IDEA v2」の影響評価値 (GHG排出原単位) 引用

【製品事例】 SPR工法(管路更生)

- 道路を掘削せずに、通水しながら、老朽下水管を新管以上に更生
- より安全・低騒音・短工期で施工可能
- 「SPR-NX」を2019年に上市。製管機の小型化で、流下阻害はほぼゼロ



4つの環境領域 P.17 への貢献

- ① 人間健康への貢献 (GHG排出削減)**
原料と廃棄物の輸送が不要
工期が短く渋滞緩和がはかれる
➔ 燃費削減で温暖化抑止
- ② 生物多様性への貢献**
土地を掘削しない
➔ 生物の生育場所を壊さない
- ③ 一次生産への貢献**
廃棄物を埋め立てない
新しい土砂が不要
➔ 植物の生育環境を乱さない

ライフサイクルアセスメントによるカーボンフットプリント算出を活かした営業

環境・ライフラインカンパニー 建築システム事業部 給排水システム営業部 東日本グループ **山崎 恵一**

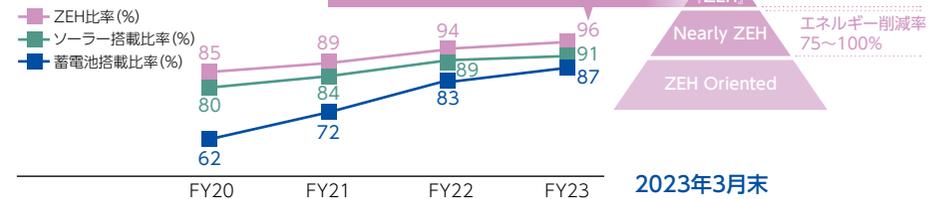


2021年10月に地球温暖化対策計画が閣議決定されたことを契機とし、GHG排出量を削減できる樹脂管へのお問い合わせは年々増加してきております。こうした潮流に先んじて、当社は製品のカーボンフットプリント算出に取り組み、営業資料を整備していたこともあり、それがお客様の要望に合致しました。変化する市場の中でお客様の声やトレンドを先回りしてとらえ、売上の拡大へつなげられるような仕組み作りを積極的に取り組んでいきたいと考えています。

住宅

いち早く環境問題に取り組み、1997年に太陽光発電(ソーラー)搭載住宅の発売を開始。2012年には太陽光発電、HEMS (Home energy management system)、蓄電池搭載住宅で、「創・省・蓄」エネで貢献。大容量蓄電池と大容量ソーラーで、できるだけ電気を買わない、先進の暮らしを提案しています。

スマートハウス関連指標*1



*1 戸建受注における搭載比率 (ZEH・ソーラーは北海道除く)

<参考>(当社調べ)	FY20	FY21	FY22	FY23
パネル設置面積	360,000m ²	400,000m ²	428,000m ²	367,000m ²
パネル設置容量合計*2	50MW	60MW	60MW	55MW

*2 パネル設置容量は累計で1,300MW以上となり、これによる年間総発電量は人口50万人規模の都市での年間電気エネルギー消費量に相当

詳細 <https://www.sekisuiheim.com/info/press/20240423.html>

2023年3月末
ソーラー搭載住宅販売
累計約24万棟



【製品事例】 セキスイハイム「ZEH」

4つの環境領域 P.17 への貢献

- ① 人間健康への貢献 (GHG排出削減)**
太陽光/蓄電池搭載&高断熱住宅 ➔ クリーンエネルギー自給自足、冷暖房効率化で温暖化抑止
- ② 人間健康への貢献** 屋内空気質の向上、温度差の低減 ➔ 疾病罹患の抑止
- ③ 社会資産への貢献** 太陽光による自家発電 ➔ クリーンエネルギーの創出

サステナビリティ貢献製品の例

災害に強いインフラ・都市・居住環境や通信環境の提供



社会インフラ強靱化と安心・安全なライフラインの普及促進

上下水道、農業、電気など社会インフラにおいて、老朽化や防災、減災、労働力不足対策等の社会課題解決に貢献する製品や工法を展開しています。また航空・鉄道など輸送インフラ分野においても、軽量、高耐久、高強度な資材を提供し、安心・安全なライフラインの構築に貢献します。



耐震性能の給水用ポリエチレン管



下水道などインフラ老朽化に貢献するSPR工法



雨水貯留管としても活躍する強化プラスチック複合管



豪雨対策に貢献する雨水貯留槽



耐水性・耐久性に優れた鉄道向け合成まくらぎ

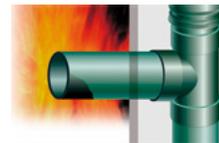
水関連事業売上高推移



※2022年度より水関連事業を再定義



集中豪雨対策などに貢献する大型高排水システム



建物用耐火性硬質塩ビ管



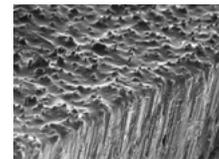
飲料水貯留システム



不燃材料認定ウレタン系現場発泡断熱材

情報インフラ強靱化

5G 発展に伴って重要視されている関連部品の耐久性、機能向上に寄与する製品で、ICTの高度化に貢献します。



高熱伝導放熱シートMANION
高速通信・高密度半導体の性能発揮に貢献



半導体工程材料セルフア
高密度・極薄ウェハの実現に貢献

スマート&レジリエンスな住環境の提供とまちづくり



高度に工業化されたユニット工法で高い耐久性と災害に強い構造をもつセキスイハイム



新大容量蓄電池「e-PocketGREEN」
大容量でコンパクト、室内設置が可能な蓄電池

全邸蓄電池搭載のZEH仕様住宅「セキスイハイム」に加え、豪雨対策に貢献する雨水貯留システムや断水時にも数日分の飲料を確保できる飲料水貯留システムなど、災害に強い積水化学グループのインフラ資材を結集したスマート&レジリエンスな「まちづくり」を日本全国へ展開しています。

当社グループのインフラ技術を活用



健康・長寿社会を支える

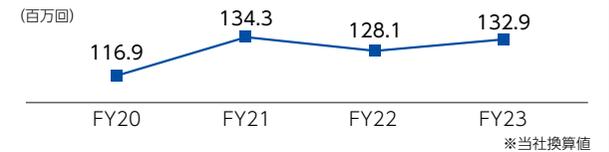


病気の早期発見に貢献

糖尿病・感染症等の各種臨床検査薬や分析装置、プラスチック採血管などの製品群で疾病や感染症を早期に発見し、健康的な生活をサポートします。



参考 生化学(HDL,LDL)、糖尿病、POCT領域の当社検査薬によるテスト回数*



介護対象者、介助者の負担を軽減



自立支援介護設備大型ユニットバス



見守りセンサー「アンシエル」

暖差リスクの少ない暮らしを提案 ニューノーマルに対応



住宅用換気・空調システム 快適エアリー



ウイルス除去効果が約1か月持続するウイルス除菌スプレー