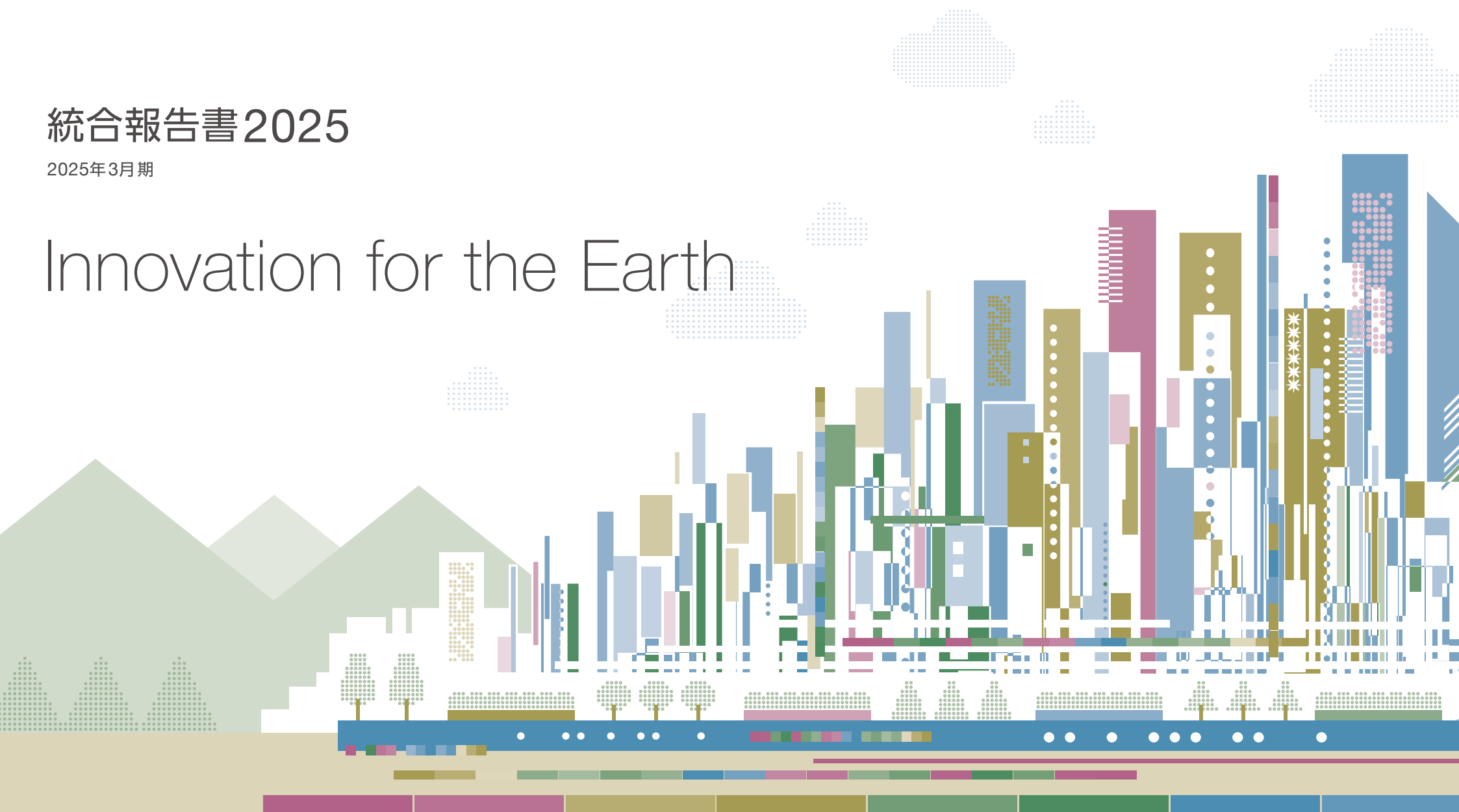


統合報告書2025

2025年3月期

Innovation for the Earth



Innovation for the Earth

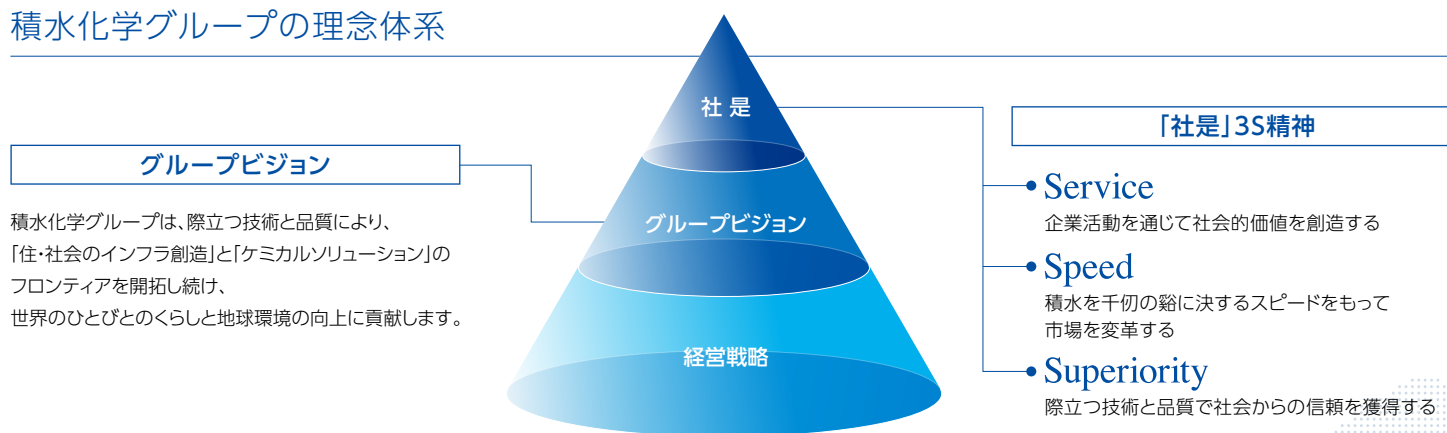
サステナブルな社会の実現に向けて、LIFEの基盤を支え、“未来につづく安心”を創造します。

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をもとに、

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、地球とひとびとの暮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



積水化学グループは、際立つ技術と品質により、「住・社会のインフラ創造」と「ケミカルソリューション」のフロンティアを開拓し続け、世界のひとびとの暮らしと地球環境の向上に貢献します。

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付け、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。



統合報告書2024へのフィードバックと 統合報告書2025でのポイント

フィードバック

- ・事業ポートフォリオ戦略について、より具体的な説明を求めたい
- ・ROEのデュポン分解についてより丁寧な説明を求めたい

ポイント

- ・社長メッセージにおいて、ROE分析・ポートフォリオマネジメントの考え方について言及しています。
P.04
- ・担当取締役によるイノベーションに係るインタビューにおいて、新事業における進捗管理と撤退を含む見極め基準について言及しています。
P.43
- ・注目の高まっているペロブスカイト太陽電池について、開発に関わる従業員インタビューを掲載しています。
P.31

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
- 14 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

- 19 長期ビジョン「Vision 2030」
- 20 成長イメージと戦略投資
- 21 成長へ向けた中長期戦略 ―戦略領域マップ―
- 22 リスクと機会
- 24 重要課題(マテリアリティ)
- 25 業績推移とポートフォリオ変革の歩み
- 26 中期経営計画の振り返りとグローバル展開
- 27 中期経営計画「Drive 2.0」(FY2023-2025)
- 28 基本戦略① 戦略的創造
- 29 TOPIC ペロブスカイト太陽電池事業
- 33 基本戦略② 現有事業強化
- 34 注力事業の戦略
- 38 収益基盤事業の戦略
- 39 セグメント状況
- 40 基本戦略③ ESG経営基盤強化
- 41 投資と財務戦略
- 42 株主還元
- 43 イノベーション
- 43 担当取締役インタビュー
- 46 技術プラットフォームと推進体制
- 48 新製品・新事業
- 49 知的財産マネジメント
- 50 人的資本
- 52 環境
- 56 DX
- 58 内部統制

ビジネスモデルを 支える基盤

- 62 コーポレート・ガバナンス
- 62 社外取締役×人事担当取締役 対談
- 65 取締役・監査役
- 67 取締役・監査役の構成とスキルマトリックス
- 68 コーポレート・ガバナンス体制
- 70 政策保有株式・役員の報酬等
- 71 リスクマネジメント
- 72 人権尊重・責任ある調達

データ

- 73 財務・非財務ハイライト
- 76 財務・非財務の主なデータ
- 80 会社情報・株式情報
- 80 統合報告書2025の発行にあたって

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

2024年度(2024年4月1日から2025年3月31日)および2025年8月までの
の開示内容を含んでいます。

参考としたガイドライン

IFRS財団「国際統合報告フレームワーク」
経済産業省「価値協創ガイダンス」
内閣府「知財・無形資産ガバナンスガイドライン」など

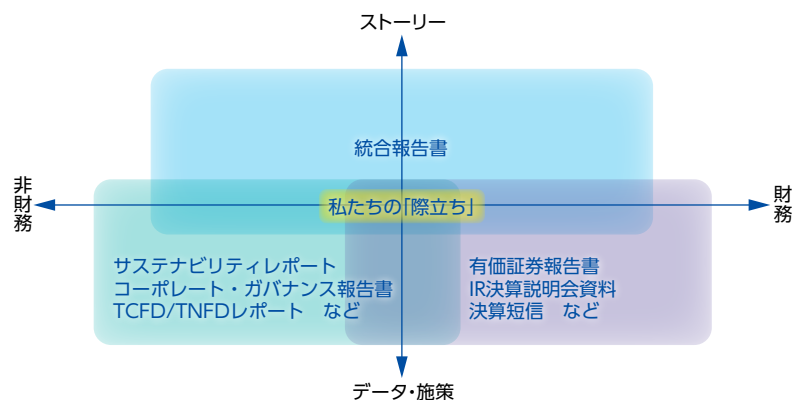


注意事項

本報告書に記載されている見込み、計画、見直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て表示しています。

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ています。

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/#tcfd

社長メッセージ

CEO MESSAGE

健全な危機感をもち続け、 さらなる挑戦力で Vision 2030達成につなげる

代表取締役社長 加藤 敬太

| 昨年度を振り返って

世界情勢が不安定化し不確実な要素が増す中、当社グループは2024年度、長年目標としてきた営業利益1,000億円超を達成しました。年度中に2度の業績予想の上方修正を行い、最終的に1,080億円という実績を記録したこの成果は、5月末から6月にかけて実施した欧州IRでも高く評価いただき、当社グループの強さや成長力への理解が一段と深まったと実感しています。今回の記録達成は、長期ビジョンを掲げ、その実現に向けて中期計画を策定し、着実に推進してきた結果だと考えています。

とくに、前中期計画「Drive 2022」期間中はコロナ禍による業績悪化に直面しましたが、慌てることなく、先行き不透明な状況が続くことを前提に構造改革を進め、高機能製品へのシフトによる利益率の向上と新規事業への開発投資を並行して進めてきました。そして、現在進行中の中期計画「Drive 2.0」は、長期ビジョン達成に向けた折り返し地点にあたる重要な局面です。改めて企業としてありたい姿を明確にし、全従業員がそれを共有し、腹落ちして理解してくれたことが成果につながったと感じています。

私自身、長期ビジョンと中期計画の方向性が正しかったという自信をもっています。従業員の挑戦を後押しするKPIも着実に向上しており、長期ビジョン発表から5年間の挑戦の結果が今回の成果につながったものと考えています。

社長メッセージ

積水化学グループが社会に提供する価値

創業以来、当社グループは、世界のひとびとの安全や健康に影響を及ぼす社会課題、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。そんな当社グループにおける価値創造プロセスの究極のアウトカムは、「未来につづく安心」です。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よう、今ある社会課題を未来に残さないことが当社の社会的役割だと思っています。

当社は多様な事業を展開していますが、「先取り」「加工」「変革」**P.10** という一貫した強みをもっていきます。挑戦を続ける人材を中心とした人的資本や、テクノロジープラットフォーム、特許などの知的資本を価値の源泉とし、これらの強みを軸に価値創造を進め、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ます。

2025年は大阪・関西万博が開催され、当社が開発したペロブスカイト太陽電池が会場に採用されていることで、国内外から大きな注目を集めています。当社グループは、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）することに挑み続けています。

一方で、当社は原料をもたず加工に特化しているため、他社より高い付加価値を生み出さなければ生き残れないという強い意識をもって開発に取り組んでいます。その具体的な成果が「サステナビリティ貢献製品」**P.14** の継続的な創出です。「社会課題解決力＝製品の付加価値」ととらえ、今後も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、挑戦を続けていきます。

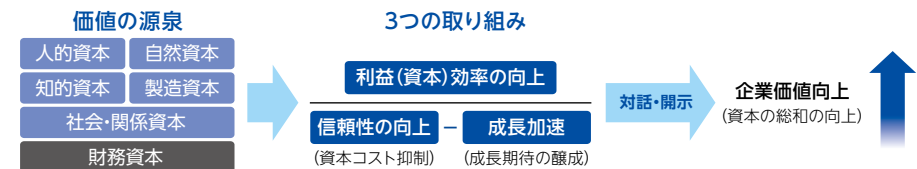
「ニーズ」と「シーズ」のマッチングによる「先取り」

当社グループにおける最大の強みは「先取り」にあります。「先取り」というと、社会課題を察知するアンテナの高さを想像するかもしれませんが、社会課題自体は他社も同様に把握しており、重要なのは課題に対してどのようなソリューションを提供するかです。当社の特徴は、「世の中のニーズ（＝社会課題）」と、「自社がもつ強いシーズ（＝コア技術）」を的確にマッチングさせることを最優先とし

ている点です。

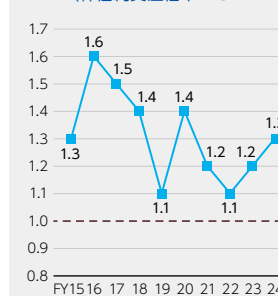
当社は、競争力のある世界レベルの技術を多数保有しており、それらを棚卸して「テクノロジープラットフォーム」として体系化しています。それらのコア技術を組み合わせ、必要に応じて他社や大学など外部技術との融合やオープンイノベーションを通じた開発等を進めています。また、知的財産の面でも大きな強みをもち、付加価値を高めて利益率を向上させるだけでなく、知財力を活かして利益を長期的に維持する取り組みにも注力しています。

資本コストや株価を意識した経営の現状

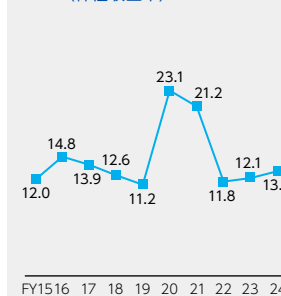


企業価値の向上に向けて、「資本効率の向上」「信頼性の向上」「成長加速」の3つの取り組みを進めています。「資本効率の向上」で最も重要となるのは、現有事業の成長です。「成長期待の醸成」については、戦略領域マップに基づく「新事業領域の創出」が鍵となり、近年注目を集めるペロブスカイト太陽電池など、革新領域で事業化の目途をつける必要があります。「資本コストの抑制」については、コーポレートガバナンスの強化に加えて、少し広義に解釈し、企業価値の毀損につながりかねない重大な不祥事の未然防止、環境経営や人的資本投資の推進、サプライチェーン全体での人権尊重を重視しています。

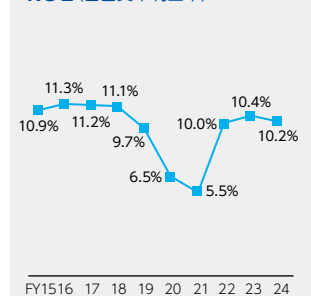
PBR (株価純資産倍率: ROE×PER)



PER (株価収益率)



ROE (自己資本利益率)



社長メッセージ

PBRIは過去10年間、安定的に1倍以上を維持し、コロナ禍の影響を受けた2020、2021年を除いてPERは10倍超、ROEも10%超と一定の成果を上げています。とくに重要な経営指標と位置付けるROEについては、株主資本コストとの差であるエクイティスプレッドを意識しており、コロナ下を除けばROEは当社の株主資本コスト(7~9%)を安定して上回っています。ただし、現状に満足せず、引き続き資本効率を意識しながら、「Vision 2030」で掲げる営業利益率10%達成に向け、収益性のさらなる向上を目指していきます。

株主資本コスト

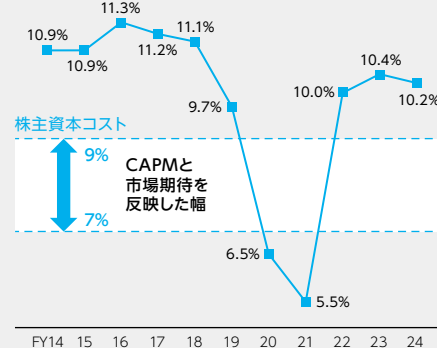
CAPM※による推計 ※Capital Asset Pricing Model

$$\begin{array}{|c|c|c|c|} \hline \text{リスク} & + & \beta & \times \\ \hline \text{フリーレート} & & 1.2 & \text{マーケット} \\ \hline 1\% \text{程度} & & \text{直近5年平均} & \text{リスクプレミアム} \\ & & \text{(Bloomberg)} & 5\% \sim 6\% \\ \hline & & = & \text{株主資本コスト} \\ & & & 7\% \sim 9\% \\ \hline \end{array}$$

株式益利回りによる推計

$$\begin{array}{|c|c|} \hline \text{PER逆数} \cdot \text{成長率} & \\ \hline 0\% \text{と仮定} & = \text{株主資本コスト} \\ \hline & 7\% \sim 9\% \\ \hline \end{array}$$

ROE



	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024
ROE	9.7%	6.5%	5.5%	10.0%	10.4%	10.2%
Ⅱ						
売上高純利益率	5.2%	3.9%	3.2%	5.6%	6.2%	6.3%
×						
総資産回転率	1.06	0.94	0.99	1.02	0.98	0.98
×						
財務レバレッジ	1.81	1.72	1.78	1.74	1.67	1.65

ROEを分解していくと課題も見えてきます。

総資産回転率は1を下回って推移していますが、これはまちづくりや建売販売に伴う土地仕入れ、成長率引事業やペロブスカイト太陽電池をはじめとした新事業への成長投資による一時的な影響です。これらの投資を成果につなげ、総資産回転率の改善をはかっていきます。なお、必要以上の資産の増加を防ぐため、投資案件は事前審査や継続的な効果検証を行い、土地や建物は回転率を重要なKPIとして厳格にモニタリングしています。財務レバレッジは一定の効率性と安全性を保っています。また、過去のトレンドを見ると、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だと考えています。

ステークホルダーの皆さまには、今後も中長期的にROE10%超を安定的に維持し、さらに向上のトレンドにあるかに着目していただきたいと考えています。

ポートフォリオマネジメントについて

当社グループは、住宅・環境・ライフライン、高機能プラスチックの3つのカンパニーとメディカル事業で構成されています。大まかには、高機能プラスチックが成長を牽引し、住宅と環境・ライフラインにて安定した収益を稼ぎ、メディカルは将来の成長が期待される事業として、それぞれ着実に業績を伸ばしています。

ポートフォリオマネジメントは、各カンパニーとメディカル事業の全33事業を対象とし、「収益効率(ROIC)・成長性」の観点から「成長牽引」「成長期待」「収益基盤」「体質強化」P.33の4象限に分類し、事業ごとの戦略を策定しています。そのうえで、持続的な成長のためにはメリハリをつけた資本配分が必要との考えのもと、中期計画では「成長牽引」と「成長期待」の2つの象限の事業に全体の6割以上の資本を配分し、2025年までの創出キャッシュ増分(EBITDA)の9割以上をこの2象限から獲得していく計画としています。

また、これら成長を支えていくためにも、「収益基盤」事業が既存の強みを活かして着実にキャッシュを創出し、文字通り収益の基盤として経営の安定を支えます。「体質強化」に位置付けられる事業については、思い切った構造改革により収益性の改革をはかっていきます。

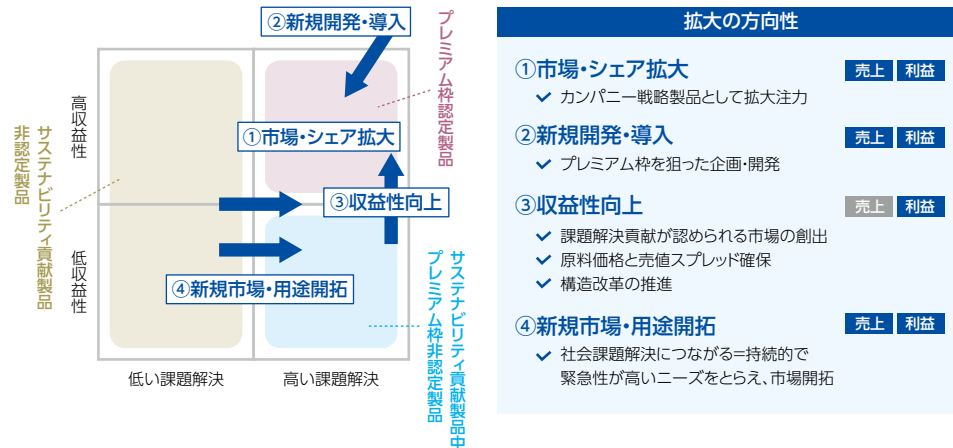


社長メッセージ

これら各ステージにおける事業の役割をしっかりと果たすことで、ROEの向上と共にROICスプレッドを拡大させ、企業価値の向上を目指していきます。なお、当社のWACCは6~8%程度を想定しており、既存事業の見極めや投資へのハードルレートとして活用しております。

また当社の成長に必要不可欠なのが、サステナビリティ貢献製品です。各事業部門では特にプレミアム枠を増やすことに注力しており、製品ごとに「社会貢献・収益性」を評価の軸としたプロダクトポートフォリオも重視しています。社会課題の解決に貢献する新たな市場を創出することで、サステナビリティ貢献製品の収益性を高め、プレミアム枠への押し上げを進めていきます。

プレミアム枠拡大戦略(イメージ図)



住宅事業を保有する意義

当社グループの住宅は高品質・高付加価値を強みとし、とくに「災害に強い家」として高い評価を得ていることから、その品質レベルには大きな自信をもっています。住宅単体にとどまらず、環境・ライフラインの配管やユニットバス、クロスウェーブ、無電柱化といったまちづくり事業全体とのシナジーも発揮しており、ひとびとの暮らしに貢献するという長期ビジョン実現において重要な役割を果たしています。

また、住宅事業で培った技術は当社の新事業創出にも貢献しています。例えば、ペロブスカイト太陽電池 [P.29](#) の屋根施工技術の開発には住宅事業の技術者の知見が活かされていますし、将来的

には住宅屋根への展開も想定しており、住宅事業を保有していることがペロブスカイト事業の強みにもつながっていきます。

さらに、一定の投資や工夫は必要ですが、大規模な追加設備投資を伴わずに安定的にキャッシュを生み続け、グループの経営安定性やAA-という高い外部格付けの維持にも貢献しています。この安定性は、今後のペロブスカイト太陽電池への投資のための借入等にもプラスに働き、有利子負債の積極活用、資本効率を意識した経営へとつながっていくと考えています。

住宅事業はROICが高く、WACCを大幅に上回る高収益事業であり、企業価値向上にも大きく寄与しています。市況は厳しいものの、工場生産比率の高さから、大工不足や建設労務費高騰といった外部環境の変化による影響を受けにくく、今後も成長が期待できる事業です。投資家を始めとするステークホルダーの皆さまにも着実な成長を実感していただけるよう、引き続き尽力していきます。

成長加速の鍵となる新事業の創出

当社グループでは、事業戦略の羅針盤として戦略領域マップ [P.21](#) を作成し、現有事業からの延長で拡大する領域を「強化領域」、将来トレンドを踏まえ新たなイノベーションを創出する領域を「革新領域」と定めています。特に「革新領域」については、コア技術をベースに社内外連携やM&A等を活用し、事業化フェーズへの進行を加速させていきます。例えばペロブスカイト太陽電池については2025年1月に新会社を設立し、まずは100MW規模の生産ラインの立ち上げを進めているほか、6月にはiPS細胞など幹細胞の培養に用いる細胞接着ポリマー [P.13](#) の発売が始まるなど、開拓が順調に進捗しています。

投資については、高機能プラスチックにおける生産能力増強、ペロブスカイト太陽電池の量産ライン立ち上げに向けた設備投資など成長投資案件が増加し、戦略設備投資は中期計画で設定した予算枠を超過する見通しです。M&Aについても引き続き、「革新領域」を中心に幅広く検討していきます。一方、新製品を効率よく生み出していくには開発現場のDXが欠かせないことから、当社グループではマテリアルズ・インフォマティクス(MI) [P.57](#) を活用した研究開発のスピード向上に注力しています。これは、機械学習などの情報科学を活用し、材料開発の効率を飛躍的に高める取り組みで、たとえばフィルム製品の配合検討では、従来は配合設計までに5か月かかっていたものが4時間に、電子材料用テープの接着剤開発において、1か月かかっていた工程が16時間にまで短縮されるなど、大きな成果が現れ始めています。

社長メッセージ

資本コスト抑制を意識したガバナンスの強化

信頼性の向上には、コーポレートガバナンスの強化が最も重要だと考えています。経営の透明性・公正性を高め、迅速な意思決定を追求していくことで、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上をはかることが基本です。

リスクマネジメントの観点では、気候変動をはじめ、都市集中や高齢化の進行、AI技術の台頭など、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をサステナビリティ委員会 **P.69** で抽出しています。

また、内部統制をマテリアリティとして設定し、企業価値を大きく毀損しかねない重大な不祥事等の発生を抑えることも重要だと考えています。「安全、品質、法務・倫理、会計、情報管理」の5つの重点領域におけるインシデントの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。とくに「品質」については、測定から出荷判定まで人手を介さないDX化を加速させています。さらに、資本コストの抑制に向けた意識改革を進めており、基幹職の人事評価に広義の資本コスト **P.24** の意識を反映し、財務・非財務の双方の観点から評価を行っています。非財務領域では、インシデント発生時の影響を数値化し、資本コストへの影響度として評価に反映させ、ボーナスにも連動させる仕組みを整備しています。

高い目標に挑む環境への取り組み

当社グループは、化学メーカーとして世界で初めてSBT認証を取得し、GHG排出量の削減率目標をさらに引き上げたSBT認証を再取得するなど、環境への取り組みにおいて業界を牽引する存在であると自負しています。これは、自社の生産プロセスにおけるGHG排出量を抑えるアプローチだけでなく、サステナビリティ貢献製品の開発・普及を通じて、Scope3を意識した環境負荷抑制にアプローチしている成果であると考えています。いずれも、当社が重要課題として設定している気候変動、資源循環の取り組みと密接に関わっています。

気候変動について、自社のGHG排出量削減については、2030年に19年度比で50%の削減目標に対し2024年実績は37.9%削減と、順調に推移しています。中でも購入電力の再エネ比率については、2030年までに100%にするという目標でSBT認証を取得しています。一方、生産時のGHG

排出量の内訳の多くを占めるのはガス・蒸気など燃料由来のものです。燃料由来のGHG排出削減については、2050年のネットゼロに向け、蒸留工程の見直しなどの生産革新と水素・イーメタンなどの次世代炭素燃料の活用を検討を進めています。

資源循環は、Scope3のGHG排出量削減に寄与するテーマです。再生原料を使用した製品の拡販や、廃プラスチックのマテリアルへの再資源化に積極的に取り組んでおり、サステナビリティ貢献製品の認定基準になっているほか、評価指標にも入れて運用しています。2030年に再資源化率100%という高い目標に向かって、新たな技術の活用も視野に取り組みを進めています。

挑戦人材を育む人的資本戦略

「従業員は社会からお預かりしている財産である」という理念のもと、当社グループは「挑戦する人材」を重要視しており、誰もが挑戦したくなる活力ある組織を目指しています。長期ビジョン策定時から人事制度改革に着手し、挑戦を後押しする制度を整備すると共に、人的資本の予算枠を確保し、リスクリングなどへの投資も積極的に進めています。

また、社員一人ひとりが職場で「改善・改革・創造」のいずれかに挑戦し続けることを後押しするため、KPIに挑戦行動の発現度を盛り込み、挑戦人材を積極的に登用する制度も整えるなど、投資と仕組みの両面で人的資本を重視しています。こうした取り組みの積み重ねが、営業利益1,000億円超を支える原動力となっており、従業員一人ひとりの挑戦が成果につながっていると感じています。

人材確保においては、「安定志向で入社する会社」ではなく、挑戦を通じて自分の成長を実感できる会社であることを打ち出しています。「面白そうなことに挑戦できる、成長を実感できる会社」であることを伝えるための採用向けCMも用意し、「いまある社会課題を、未来に残さない。」というメッセージを発信しました。第2弾では具体例としてペロブスカイト太陽電池の開発を取り上げたことで、とくに理系学生の就職意向度が向上し、着実に効果も出てきています。

今後も、社会課題解決を通じて成長する企業姿勢やリアルな取り組みを積極的に発信し、挑戦意欲の高い優秀な人材の確保、育成に努めてまいります。

社長メッセージ

「共に挑戦するリーダー」が理想のリーダー像

当社グループの長期ビジョンの策定に際して、チームで徹底的に議論を重ねて作り上げたように、最終的な決断はリーダーが下すとしても、その過程でメンバー全員が腹落ちし、自分たちの目指すべき姿を共有することが極めて重要だと思っています。共有できれば、一人ひとりが自発的に挑戦します。自分たちの組織の「ありたい姿」をメンバーと共に明確にし、実現に向けて挑戦する過程で、メンバー自身も成長していきます。その成長を後押しすることこそが、リーダーの役割です。「言われた通りにやれ」と押し付けるだけでは、主体的な挑戦は生まれません。メンバーが自ら挑戦し、成長できる環境を整え、共に挑戦するリーダーこそ、理想的な存在だと考えています。

グローバル経営の責務としての人権尊重

当社グループはグローバルに事業を展開しており、とくに高機能プラスチックを中心に原材料の調達も一層グローバル化が加速していることから、事業活動に関わる全てのひとびとの人権を尊重することが重要な責務だと考えています。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、従業員だけでなくビジネスパートナーを含むサプライチェーン全体で取り組みを進めています。さらに、人権侵害は企業価値を大きく毀損するリスクも伴うため、重大な問題を未然に防ぐという強い意思をもち、取り組みを一層強化しています。

こうした意識のもと、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内に「人権分科会」を新設し、人権に関する全社方針の策定を担っています。人権分科会に設置した4つのワーキンググループでは、グループ内および取引先における人権デューデリジェンスの仕組みを整え、課題の抽出と是正を進めています。また、人権教育の推進に加え、外国人従業員も含めたより幅広いステークホルダーが利用できる通報・相談窓口を設置しています。

株主との対話が導く企業価値向上

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は、非常に重要だと考えています。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くださっている株主の皆さまから、成長戦略や資本政策、事業ポートフォリオ、ESG経営といった観点での課題に関するご質問やご意見を多くいただいています。持続的な企業価値向上には、当社グループのファンになってくださる株主を増やすことが何よりも重要だと考えています。ガバナンスの効いた健全な経営を基本とし、着実に業績を積み上げると共に、適切な情報開示を行い、今後も株主・投資家の皆さまとの対話を大切にまいります。対話の中では、ときに厳しいご意見をいただくこともありますが、中長期的な企業価値の向上を目指すうえでは将来の改善につながるヒントになることも多く、忌憚のない率直なご意見こそ大切にすべきだと考えています。

積水化学グループの現在と社長としての挑戦

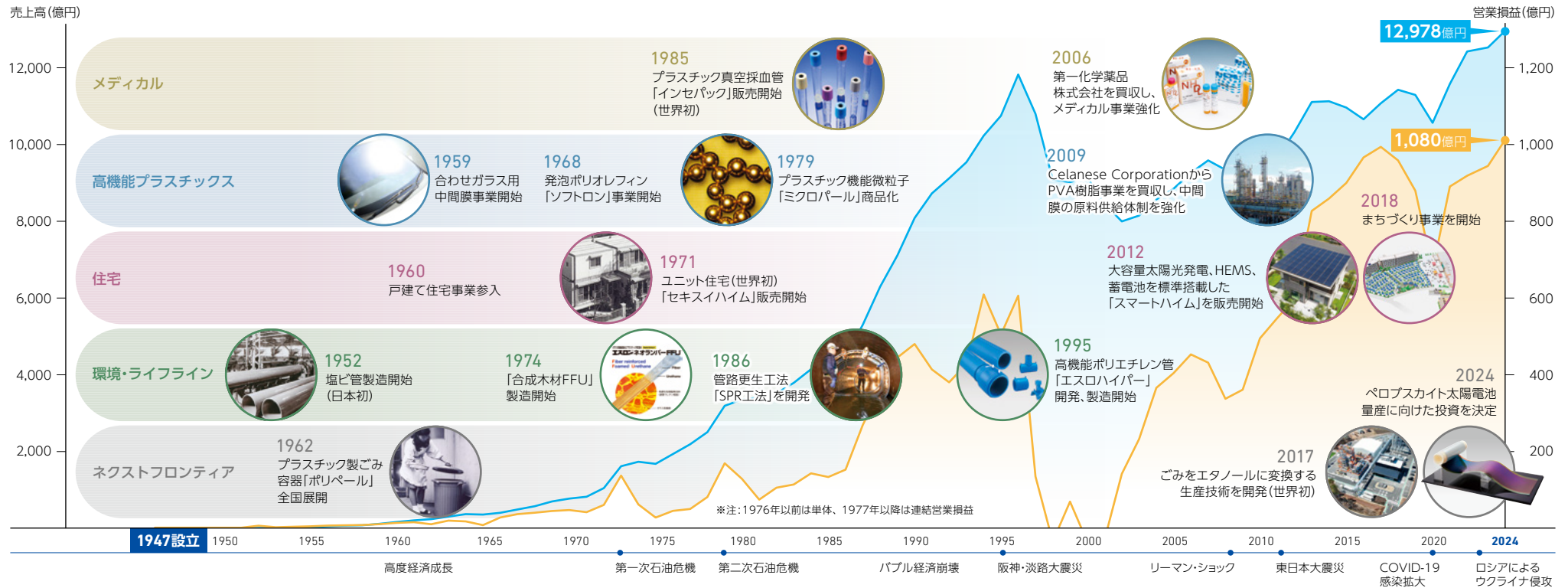
「健全な危機感」を持ち続けられるかどうか。これが、当社グループの現在の課題だと考えています。2024年度は過去最高の業績を達成しましたが、好調なときほど気が緩みがちです。「これで十分だ」と考えた瞬間こそ陥落の始まりで、ひとたび業績が悪化し始めると、守りに入って縮小均衡に陥ります。それは、持続的な成長を目指す企業にとって最も避けるべき状況です。むしろ、好調なときこそ緊張感をもって、次の仕込みに臨む必要があります。

そのうえで、私が今まさに挑戦すべきことは、グループ全体にさらなる「挑戦する風土」を醸成、浸透させることです。2024年度に「挑戦した」と回答した従業員の割合は、前年比8ポイント上昇したとはいえ、まだ50%台に留まっています。これが70%、80%まで高まれば、当社は圧倒的な成長力をもつ企業へ進化できると確信しています。

挑戦し続ける文化を浸透させることが、私の最大のチャレンジです。当社グループの持続的な成長と従業員の成長に向けて、引き続き全力で取り組んでまいります。

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

プラスチックのパイオニアとして加工業を確立

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、ポリパ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。

1966年～ 育成期

経営体質整備と次世代事業の育成

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

1980年～ 拡大期

高機能製品の登場と住宅事業の伸長

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。

1999年～ 再生期

3カンパニー制へ移行、CSR経営の導入と推進

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.25](#) 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」、従業員のモチベーションを高めるための成長を支える「人材」の3つを「際立ち」としたCSR経営を推進。

2008年～ 変革期

積極的な戦略投資、CSR経営はESG経営へと進化

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。高機能製品拡大により、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。

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80%近い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。



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.21

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、

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てそのインパクトを競争力へと転換しつつ、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。

想定メガトレンド ● 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

インプット

ビジネスモデル

アウトプット

アウトカム

財務資本
自己資本……………8,073億円
有利子負債……………1,108億円

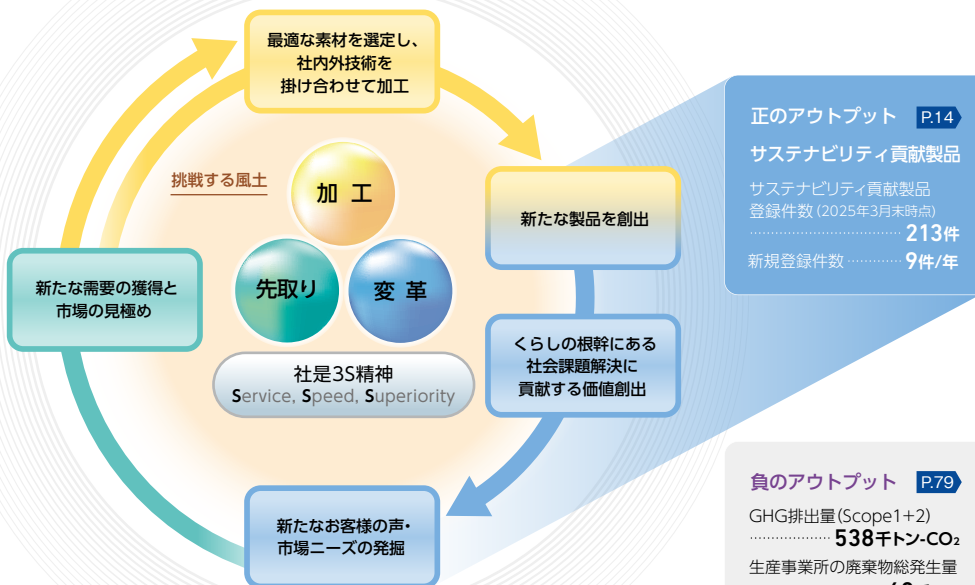
人的資本
連結従業員数……………26,918名
海外従業員比率……………26%
正社員一人当たり研修受講時間……………6.8時間

知的資本
研究開発費……………442億円
技術プラットフォーム……………P.46
特許保有件数……………11,005件
(国内6,529件／海外4,476件)

製造資本
生産拠点 国内外……………約80拠点
資本的支出……………703億円

社会・関係資本
お客様相談室への問い合わせ件数……………7,888件
投資家とのエンゲージメント回数……………73回※1
スタートアップへの出資

自然資本
主要原材料(金属・塩び等)使用総量……………約1,357千トン
使用エネルギー……………10,128TJ
取水量……………21,537千m³



ビジネスモデルのサイクルにおける重要課題（マテリアリティ） P.24

イノベーション	P.43
人的資本	P.50
環境	P.52
DX	P.56
内部統制	P.58

ビジネスモデルを支える基盤

コーポレート・ガバナンス P.62

ビジネスモデルを回す過程でサステナビリティ貢献製品創出のためのイノベーションの力や、生産プロセスにおけるGHG排出量削減のノウハウ、従業員の挑戦意欲等が向上

未来につづく安心



Vision 2030

財務指標

売上高……………2兆円

営業利益率……………10%以上

非財務指標

環境 GHG排出削減量……………-50% (FY2019比)

人的資本

多様なリーダー・専門人材が各事業を牽引

役割型マネジメントへ完全移行

Drive 2.0 FY2023～FY2025

財務指標

売上高……………14,100億円 ROIC……………8.5%

営業利益……………1,150億円 ROE……………11.0%

サステナビリティ貢献製品売上高 10,000億円超

非財務指標

マテリアリティごとのKPI

インパクトの創出と競争力への転換

サステナビリティ貢献製品が社会に与えるインパクトの可視化……………P.14

環境インパクト会計……………P.54

財務指標(FY2024実績)

サステナビリティ貢献製品売上高……………9,968億円

内プレミアム枠売上高……………5,019億円

営業利益(営業利益率)……………1,080億円(8.3%)

EBITDA……………1,471億円

ROE……………10.2%

ROIC……………8.1%

TSR……………+6.9% (過去10年 年率)

フリーキャッシュ・フロー……………248億円

配当総額(配当性向)……………331億円(40.4%)

納税額……………359億円

(法人税・住民税・事業税)

非財務資本の増強

非財務指標(FY2024実績)

イノベーション

特許資産価値(ΣTR値*)成長率……………7,369 ファミリー件数 8,421

特許出願件数……………869件

S職(スペシャリティ職)人数……………38名

人的資本

挑戦行動の発現度……………56%

エンゲージメントスコア……………129 (FY2019を100)

環境

GHG排出量削減率……………-37.9% (FY2019比)

水使用量の多い生産事業所の取水削減率……………-8.8% (FY2016比)

生産事業所の廃棄物リサイクル率……………61千トン

DX/内部統制

直接/間接人員当たり売上高……………126%/115% (FY2019比)

重大なコンプライアンス違反および過失件数……………0件

重要品質問題件数……………0件

※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FY2024実績

※ LexisNexisの特許分析ツール PatentSight® を用いて、当社が買出した関連指標。特許資産価値を示す、Patent Asset Index TMI の構成要素のうち、被引用件数を元に算出される、TRI (Technology Relevance) 指標を合計した値を、当社全ポートフォリオの技術的な価値(ΣTRI)としています。

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。

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



お客様 従業員 取引先

- 当社グループは、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ル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.46, 47](#)
- 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次サプライヤーを通じて、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.72](#)

従業員の挑戦



従業員

- 経営層と従業員の対話の機会「ビジョンキャラバン」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.50](#)
- 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つける社内起業家育成プログラムを始動させています。[P.44](#)

先取りを可能にするイニシアティブ活動



お客様 従業員 地域社会 地球環境

- 当社グループは、経済産業省が公表する『多角的なルール形成活動の取組が高く評価された企業』として2年連続で紹介されました。また足下では、ペロブスカイト太陽電池の規格整備、環境(気候変動や資源循環等)分野での各種イニシアティブへの参画やルールメイキングへの関与にも積極的に取り組んでいます。業界ルール形成においてリーダーシップを発揮し、規格の策定や標準化に携わることが、他社に先駆けて需要を創出し、その後の競争力を高めることにつながっています。

経済産業省「多角的なルール形成活動の取組が高く評価された企業」

<https://www.eslontimes.com/news/detail/1697/>

サステナビリティ貢献製品の創出



地域社会 取引先 株主

- 当社グループでは、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.49](#)
- 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.59](#)

社会・環境課題解決への貢献インパクトの創出



お客様 地域社会 地球環境

- 当社グループは、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.14](#)
- 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、課題ごとにスタートアップの探索や新規技術、先行事例の勉強会を行っています。さらに、社会課題に根付いた解決すべき問題に対して、解決策を組織横断で議論する場として創発座談会を開催しています。

インパクトを競争力へ転換し新たなニーズ獲得へつなげる



お客様 取引先 地域社会 地球環境

- 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、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。低炭素価値の高まる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.17](#)
- 設備投資により、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.26](#)

ステークホルダーへの価値配分

https://www.sekisui.co.jp/sustainability_report/pdf/report_2025/sustainability_report2025.pdf?20250801f#page=135

当社グループでは、GRIスタンダードなどを参考にして、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。

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

微粒子技術

粒径制御や機能化により、特長ある微粒子を提供します

■ 新事業の探索

1970年代、石油危機による事業環境悪化の中、中央研究所では新規事業の開拓を模索しており、1977年、大きなテーマとしてエレクトロニクスとメディカルの2つの方向性を打ち出しました。

■ 技術を支える人材

微粒子技術は、高度専門職（スペシャリティ職[※]）^{P.47}により強化・継承されています。これまで微粒子化できなかった材料を微粒子化したり、ユニークな形状や構造にすることで、新たな機能を生み出すことが可能となり、時代によって変化するお客様のニーズへ対応していくことができます。

※スペシャリティ職（S職）：当社の競争力の源泉となる各技術において、深度化及び後進の育成に取り組む社内外で通用する高い専門性をもつ人材。専門性の高さ、事業への貢献、技術強化の牽引力、対外発信力などを加味し、任命。

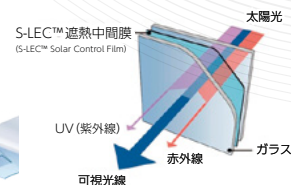
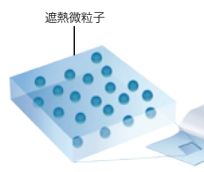
EV化への流れ

CO₂排出量を抑制（ZEV規制など）

カーボンニュートラル実現

■ 技術を応用した開発

遮熱中間膜には、遮熱機能をもった微粒子を中間膜樹脂に均一に分散させる積水化学グループ独自の「微粒子分散技術」が用いられており、この技術はグループの保有特許をベースとして確立されています。これにより、紫外線だけではなく、赤外線も大幅にカットすることで、車内の快適性の向上に貢献しています。

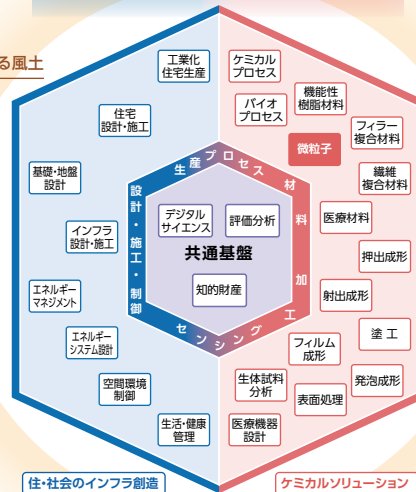


最適な素材を選定し、
社内外技術を
掛け合わせて加工

技術プラットフォーム図

挑戦する風土

新たな需要の獲得と
市場の見極め

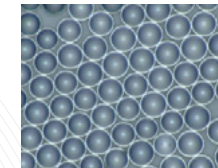


新たな製品を創出

くらしの根幹にある
社会課題解決に
貢献する価値創出

新たなお客様の声・
市場ニーズの発掘

■ コア技術を活用した新製品開発



1979年「マイクロパール」商品化

独自技術が可能にした、均一な粒径をもつプラスチック微粒子です。液晶ディスプレイの高画質化に貢献します。



検査用診断薬のラテックスとして抗原をキャッチ

表面に「抗体」を生やした微粒子が体内に侵入してきた異物「抗原」に対し、いち早く反応。複数の抗体で1つの抗原をキャッチすることで微粒子は凝集して沈み、その度合い（濁り度合）で病気の診断を実施します。病気の早期発見に貢献します。

■ 特許の活用による高付加価値化

市場トレンドの変化によって、金属配線の材質が変わったことにより、絶縁層の貫通が必要となりました。従来の微粒子では、絶縁層を確実に貫通することができず、導通不良が発生していましたが、この微粒子に突起を形成することにより、絶縁層の確実な貫通と上下導通が可能となりました。この突起形成技術は特許によって保護されています。

導電性微粒子



発明内容

本発明品

芯材を使用して突起形成



※微粒子径：3～5μm、芯材突起径：0.1μm

微粒子

芯材突起

特徴1

A) 微粒子表面に突起が多かつ均一に配置
→ 絶縁層に確実に突起が接触し貫通可能

特徴2

B) 微粒子表面の突起が大きかつ高強度
→ 絶縁層が厚くても確実に貫通可能

本発明品と上下導通



絶縁層を確実に貫通でき
上下導通可能

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

機能性樹脂材料

樹脂設計や変性、配合などで高性能な各種プラスチックを提供します。

■ 新技術の開発

現在多くの主力製品の原料となっている各種PVB(ポリビニルブチラール)樹脂は、PVA(ポリビニルアルコール)技術をベースに開発され、1952年から生産が始まりました。当時は塗料原料や合わせガラス用中間膜への用途拡大を見込まれていたことが背景にあります。

■ ライフサイエンス分野での用途展開

2025年 再生医療産業化に向けた再生細胞培養資材「Ceglu」発売

再生医療はこれまで手の施しようのなかった疾病も治療できる可能性を秘めた将来的に期待がもてる医療です。細胞を治療の目的に合わせて加工・培養し、細胞そのものや細胞製品を移植することで、失われた体の機能を回復させたり、病気を治療できる可能性があります。この細胞の培養工程では、細胞を培養容器の表面に接着させる「足場材」が必要となりますが、これまで用いられてきたタンパク質足場材は、産業化にあたり、生産プロセスにおける低い再現性や、動物由来の原料ゆえの品質のばらつきなど、複数の課題がありました。積水化学グループは、得意とする樹脂加工技術やPVBの樹脂技術を活かし、化学合成による産業化に適した細胞培養足場材を実現しています。



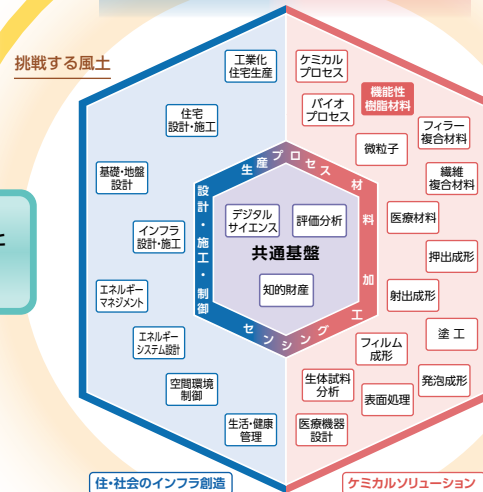
高齢化が進行する社会における 健康的生活実現の重要性の高まり

■ エレクトロニクス分野での用途展開

1970年代後半になると、磁気記録材料やIC基板セラミックスなどの先端産業ニーズの高まりと共に、材料の高機能化が求められるようになり、そうしたお客様の要望へ対応していくことにより、当社の樹脂材料も発展を遂げました。現在では、MLCCを中心とした各種セラミックスのバインダー、顔料やカーボン材料等の分散剤、接着剤等、幅広い用途に用いられています。特徴である強靱性、接着性、分散性といった機能がバランスよく発現することで、各種用途の製品および製造プロセス上において、理想的な物性や取扱い性を実現します。

最適な素材を選定し、
社内外技術を
掛け合わせて加工

技術プラットフォーム図



新たな需要の獲得と
市場の見極め

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

新たなお客様の声・
市場ニーズの発掘

■ 新製品の誕生

1960年 自動車合わせガラス用中間膜「エスレックフィルム」製造開始

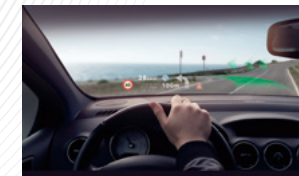
自動車用の中間膜は、1975年頃から、輸出自動車の生産量増加に伴い、需要が大きく伸長していきました。また、1987年には国内で安全ガラスの法制化が決まり、需要はさらに増加の一途をたどりました。積水化学グループではお客様の要望に応じるべく、品質向上と独自の生産技術開発に取り組んできました。



安全性向上、環境性能向上、
デザイン性向上、快適性向上

■ 新たなニーズの顕在化と製品への機能付与

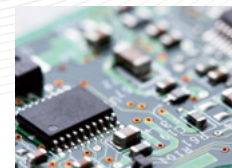
新たなニーズの顕在化と 製品への機能付与



カラー／デザイン膜



MLCC用バインダー樹脂



インク・染料用分散材



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”」を最もよく表すものと位置付けています。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。

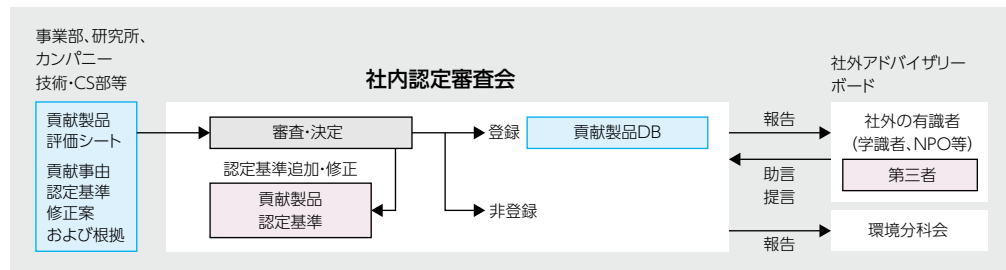
製品評価制度の進化

2006年に開始した当社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.15](#) 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。社外アドバイザーボードにおいて、社外委員の皆さまからは新規登録製品が自然環境や社会環境にもたらす貢献の意義や、その表現方法、今後への期待について、ご意見やアドバイスをいただいています。2023年度からは登録時に、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。

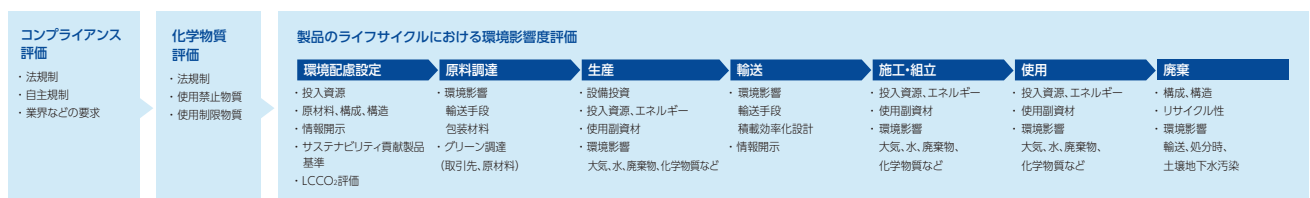
サステナビリティ貢献製品制度の運用・設定方法



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

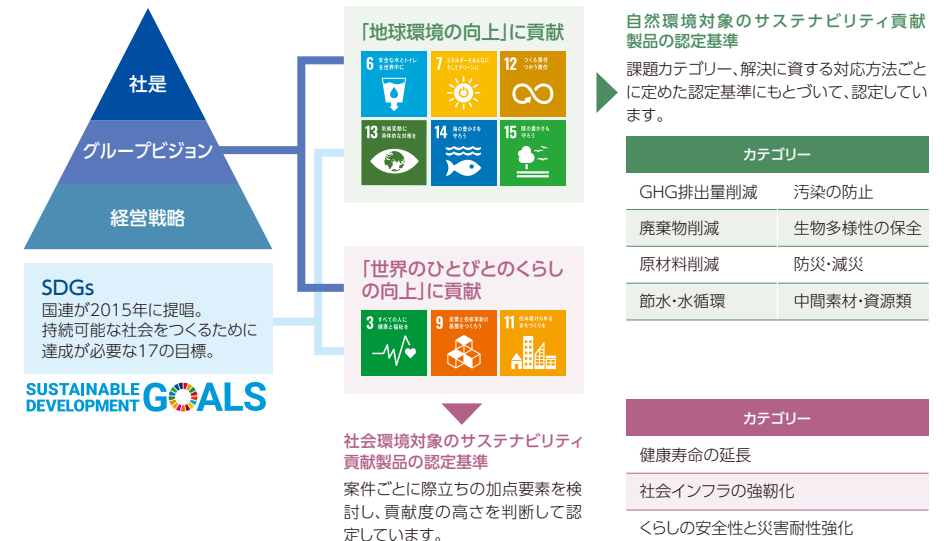
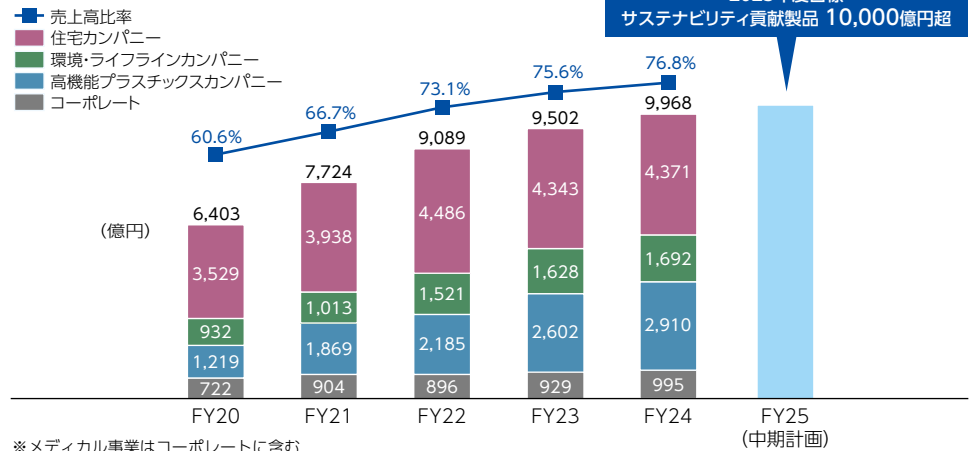
製品開発方法

当社グループでは、製品プロセスの開発時・変更時に、デザイン・レビューを実施していますが、その際に、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。



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



サステナビリティ貢献製品

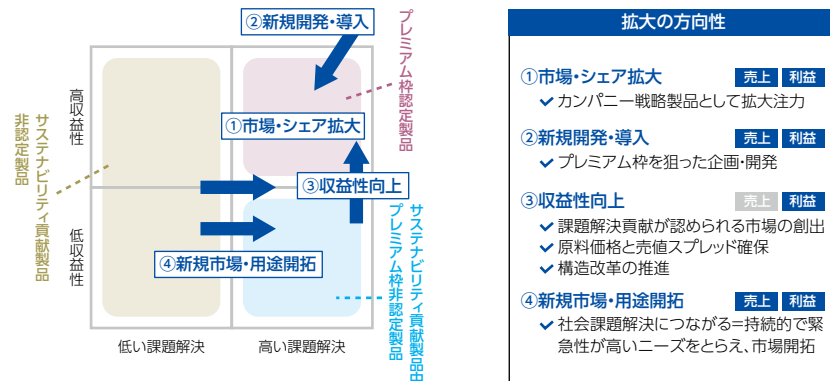
プレミアム枠について

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7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。

「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通り評価しています。

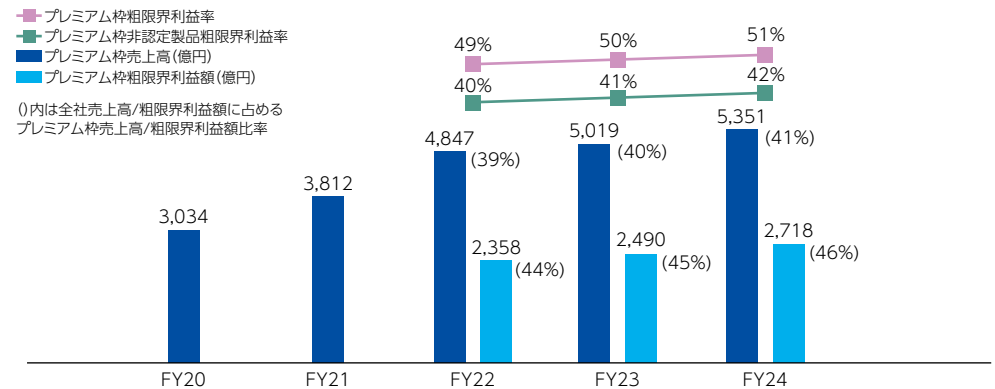
登録されているサステナビリティ貢献製品の総売上高の約5割以上の製品に「LIME2」(LCA評価※)の手法を活用し、定量的に環境・社会的インパクトを評価しています。本インパクト評価の結果は、製品ごとには公開していませんが、全社製品のネガティブなインパクトとポジティブなインパクトの比率として把握し「SEKISUI環境サステナブルインデックス」P52を算出し開示しています。これにより、ネガティブなインパクトを減らし、ポジティブなインパクトを増加するような活動を推進していきます。

※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.33



プレミアム枠の収益性



2024年度のプレミアム枠の売上高は5,351億円で、全社売上高に対する割合は41%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46%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ウオッシュを防ぎ、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

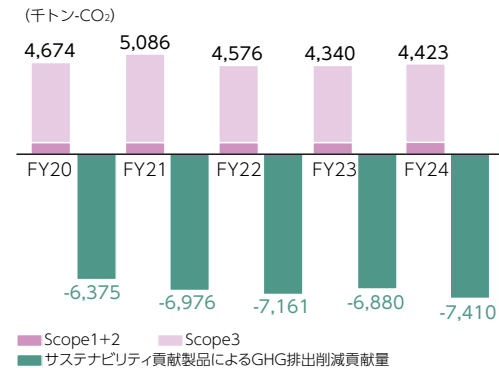
製品の環境価値の訴求

積水化学グループは社会やお客様からの要請を受けて、またはそれに先駆けて、気候変動課題の緩和に資する低炭素、脱炭素製品の価値を訴求しています。お客様に低炭素、脱炭素製品の価値を伝えるために、炭素のライフサイクルアセスメント(C-LCA)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。目的や製品に応じて、バウンダリを設定して算出を行っています。原料については、現段階では、公開されている平均的なGHG排出量の係数を有するデータベース(IDEA)を活用して算出しています。原料メーカーでの取り組みやサプライチェーンとの連携が進むことで、各社の企業努力による低炭素価値も活用できるようになると考えています。原料の使用量や、生産時における使用エネルギー等は、生産工場における実測データを活用して算出しています。



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



※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。

Scope 1+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。

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%

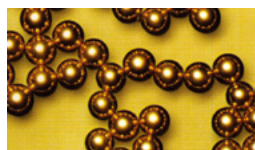
高性能プラスチックカンパニーのエレクトロニクス分野、モビリティ分野のGHG削減貢献量は、全体の約70%を占めています。生産工場での使用電力の再エネ化推進、原材料の資源転換でさらに貢献を拡大していきます。

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。

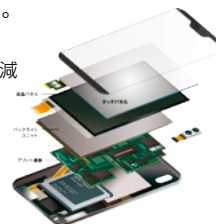
省エネ型製品の性能実現に寄与し、CO₂削減

- 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



製品による温室効果ガス削減貢献量の開示 (2024年度)

分野	貢献の事由	CO ₂ 削減量 (千トン-CO ₂)
エレクトロニクス	省エネ性であるLEDの性能発現に寄与する中間素材など	688
モビリティ	車輻のフロントガラスに使用される合わせガラス用中間膜。遮熱、遮音を有する高機能膜は車輻の軽量化やカーエアコンの効率を向上させるなど燃費削減に貢献	4,755
住宅	ソーラーパネル、HEMS、蓄電池設置により、創エネ、省エネ、蓄エネの観点からエネルギー問題を解決	1,349
インフラ	老朽化した管を更新する非開削工法では、資源・廃棄物の削減に加え、施工の際に車輻通行を止める距離を短縮できるため、渋滞緩和の低減により走行の燃費を向上	418
その他	—	200
TOTAL	—	7,410

モビリティ分野

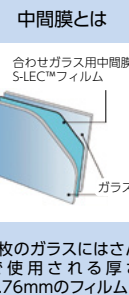
お客様の製品の製造段階や製品使用段階でGHG排出量削減に寄与します。

- 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



4つの環境領域 P.15 への貢献

① 人間健康への貢献(GHG排出削減)

ガラスの薄型化による車輻の軽量化
→ 燃費向上による温暖化抑制

② 社会資産への貢献

遮熱性能により車輻のエアコン効率向上
→ エネルギー使用量削減に貢献
燃費向上による温暖化抑制
→ 農水産物の保護に貢献

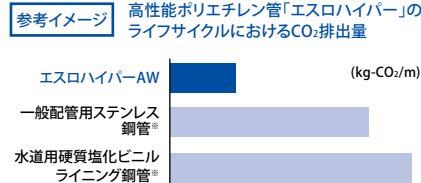
サステナビリティ貢献製品の環境インパクト事例



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

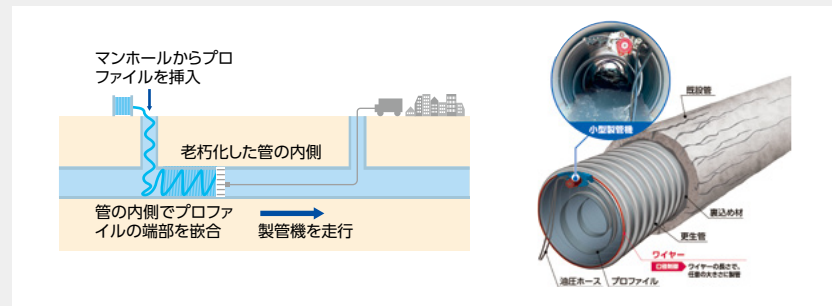
オール樹脂化により原料から生産時までのライフサイクルにおけるCO₂削減や道路の非開削工事を実現する管路更生SPR工法などによる廃棄物削減などで環境負荷低減に貢献しています。



※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.15 への貢献

- ① 気候変動の緩和への貢献**
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
→ 燃費削減によって温暖化を抑制
- 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

Topic カーボンフットプリントを活用し、製品の低炭素価値を訴求する販売活動

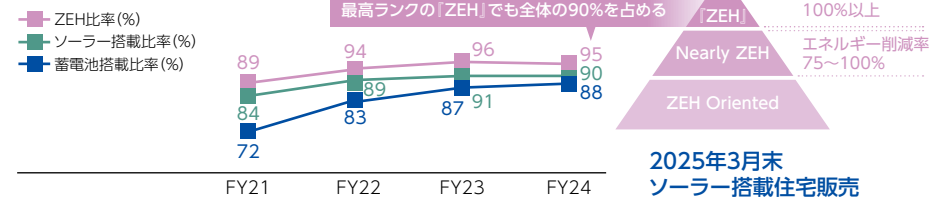
樹脂製のインフラ製品を多く取り扱う環境・ライフラインカンパニーでは、樹脂管等を中心に、算出した価値をお客様に説明する資料を整備し、営業担当者を対象にした研修も実施しています。研修を受けた500名以上の従業員が低炭素の価値を訴求する販売活動を2021年度から継続して行っています。これらの活動を受け、環境・ライフラインカンパニーではお客様から要望をいただいた場合には、都度提示する準備が整っています。

WEB プレスリリース 環境・ライフラインカンパニー製品のLCAデータ(CFPデータ)の提示開始 https://www.sekisui.co.jp/news/2025/1433652_41954.html

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



2025年3月末 ソーラー搭載住宅販売 累計約25万棟



<参考>(当社調べ)	FY21	FY22	FY23	FY24
パネル設置面積	400,000m ²	428,000m ²	367,000m ²	390,000m ²
パネル設置容量合計*2	60MW	60MW	55MW	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>

【製品事例】 セキスイハイム『ZEH』

4つの環境領域 P.15 への貢献

- ① 気候変動の緩和への貢献**
太陽光パネル/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



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



下水管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

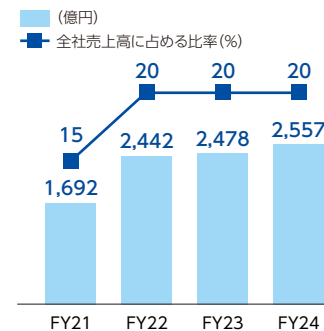


豪雨対策に貢献する雨水貯留槽



耐水性・耐久性に優れた鉄道向け合成まくらぎ

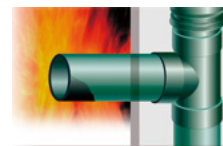
水関連事業売上高推移



※2022年度より水関連事業を再定義



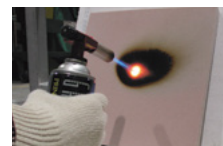
集中豪雨対策などに貢献する大型高排水システム



建物用耐火性硬質塩ビ管



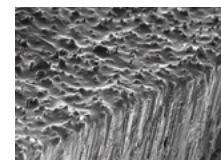
飲料水貯留システム



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パ
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

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

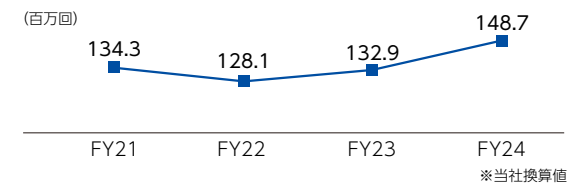


病気の早期発見に貢献

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くらしを提案 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