

Innovation for the Earth



統合報告書2026

2026年3月期

SEKISUI

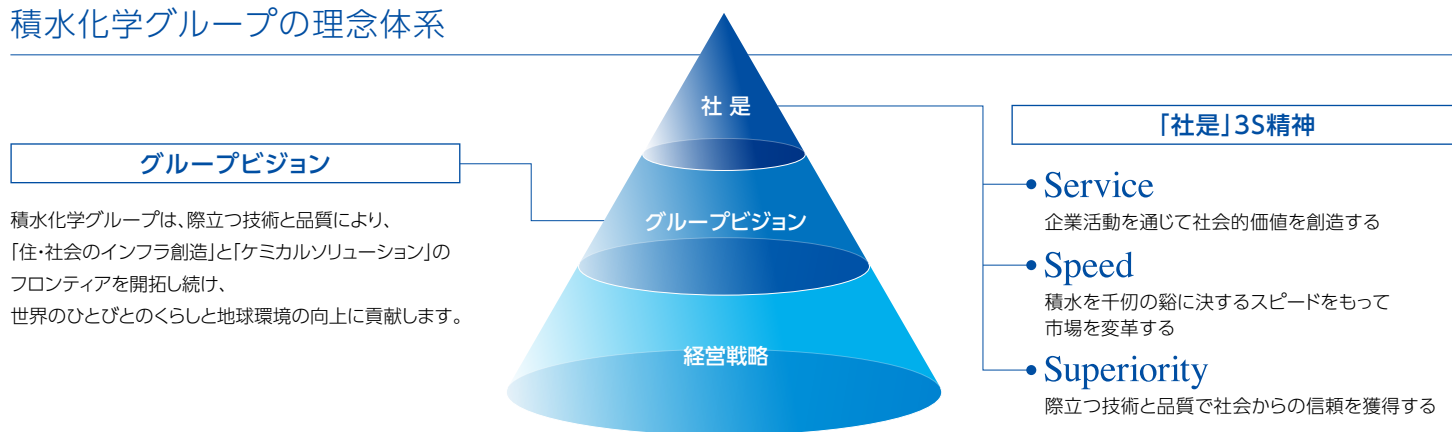
積水化学工業株式会社

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。



皆さまからの統合報告書2025への
フィードバックと
統合報告書2026のポイント

フィードバック

- ・資本コストが経営に浸透しているのかを説明して欲しい
- ・ROE達成に向けた道筋を示して欲しい
- ・社外取締役の経営関与について、事例を交えて紹介して欲しい

ポイント

- ・社長メッセージにおいて資本コストや、ROE・ROIC・WACCについての考え方や展開事例について言及しています。

P.02

- ・投資・株主還元政策を実施した結果のBSイメージを掲載することで、ROE向上に向けた考え方や施策のつながりを整理しました。

P.31

- ・社外取締役による座談会を実施しました。今までの活動事例の紹介、期待される役割、課題意識等を紹介しています。

P.64

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 | リスクと機会
- 17 | 重要課題(マテリアリティ)
- 18 | 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

- 23 | 長期ビジョン[Vision 2030]
- 24 | 成長イメージと戦略投資
- 25 | 戦略領域マップ
- 26 | 事業推移とポートフォリオ変革の歩み
- 27 | 中期経営計画の振り返りとグローバル展開
- 28 | セグメント状況(事業内容、2025年度の振り返り)
- 29 | 中期経営計画「Accelerate 2028」(FY2026-2028)
- 30 | マテリアリティとKPI
- 31 | 投資と財務戦略
- 32 | 株主還元
- 33 | ポートフォリオ経営の強化
- 34 | 事業戦略
- 40 | 新経営戦略部長メッセージ
- 43 | 環境
- 47 | 人的資本
- 50 | イノベーション
- 55 | 内部統制
- 59 | DX

ビジネスモデルを 支える基盤

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

データ

- 70 | 財務・非財務ハイライト
- 72 | 非財務データ
- 73 | 会社情報・株式情報
- 73 | 統合報告書2026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

2025年度(2025年4月1日から2026年3月31日)および2026年8月までの
開示内容を含んでいます。

参考としたガイドライン

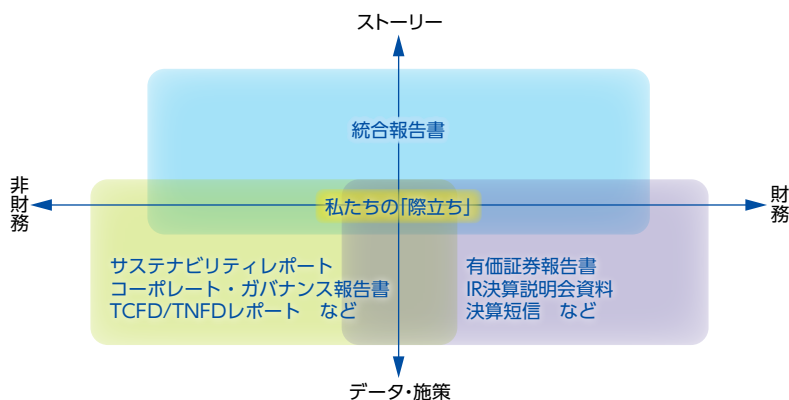
IFRS財団「国際統合報告フレームワーク」
経済産業省「価値協創ガイダンス2.0」
内閣府「知財・無形資産ガバナンスガイドライン」など



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・決算短信

<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



代表取締役社長

清水郁輔

TOP Message

1987年に入社した私は、段ボール包装用粘着テープの技術者としてキャリアをスタートし、以来、高機能プラスチックカンパニーで業務を推進してきました。転機となったのは、2006年に赴任した米国です。当時、業績が低迷していた現地子会社の社長として、「再建か撤退か」という厳しい判断を迫られました。社員と共に事業再建に向けた改革を進めた結果、10年ぶりの最高益を更新することができたことは大きな自信となりました。帰国後は、中間膜・フォーム事業の事業部長を務め、2019年からは高機能プラスチックカンパニーのプレジデントとして、SEKISUI Aerospace社の買収とPMIにも携わりました。事業再建と買収・統合を通じて得た貴重な経験は、今後の経営にも大いに活かせるものと考えています。

「Accelerate 2028」で 挑戦を成果へ結びつけ、 「Vision 2030」を実現

「Vision 2030」の折り返し、 「Accelerate 2028」始動に向けて

当社グループでは、2020年に2030年度に業容倍増を目指した「Vision 2030」を掲げ、現在、「Vision 2030」実現に向け、社員一丸となり、業務に邁進しております。前社長の加藤のもと、2020年からの5年間は成長にドライブをかけ、結果、過去最高益を更新するなど、その勢いを確かなものとしてきました。そして2026年は、「Vision 2030」のちょうど折り返し地点にあたり、また新しい中期経営計画をスタートさせる重要な節目となります。このタイミングで経営の舵取りを担うこととなり、その責任の重さを強く感じています。新中期経営計画「Accelerate 2028」は、その名のとおりに「Vision 2030」の実現に向け、成長を加速させるための3年間です。バトンを引き継いだ私の役割は、これを確実に実行していくことだと考えております。

「Accelerate 2028」で挑戦を成果へ結びつけ、「Vision 2030」でビジョン・ステートメントとして掲げた「Innovation for the Earth」を本気で実現していきます。

社長メッセージ

「Innovation for the Earth」の実現

「Innovation for the Earth」を本気で実現するために、3つの重点施策に取り組んでいきます。1つ目は「現有事業の拡大加速と仕込みの強化継続」です。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、メディカルの4つのセグメントで事業を展開しています。各セグメントの成長牽引事業と成長期待事業に経営資源を集中させ、事業拡大を加速させるとともに、その先の成長を支える新たな事業や技術への投資も着実に進めていきます。2つ目は、「フィルム型ペロブスカイト太陽電池事業の立ち上げ」です。まずは堺工場での量産化に全力で取り組み、本格事業化することで、再生可能エネルギーの普及と脱炭素社会の実現に貢献していきます。そして3つ目は、「挑戦し続ける人・集団作り」です。前社長の加藤が掲げた「活力あふれるいい会社」のマインドを引き継ぎながら、壁に直面しても挫けず挑戦し続ける人・集団をさらに育んでいきます。具体的には、戦略を描き、実行できるリーダーや高度な専門性を持つスペシャリスト人材を育てる人材育成プログラムを進めるとともに、一人ひとりが挑戦に踏み出せる環境を整えます。そして、成功失敗にかかわらず、挑戦そのものやそこから得た経験を適切に評価することで、一人ひとりが成長し続ける企業文化を醸成していきます。

「Innovation for the Earth」を本気で実現したい。その想いを一人でも多くの方々と共有し、共感いただくすべてのステークホルダーの皆さまと共に、社会課題の解決に取り組みながら、「未来につづく安心」を共創していきたいと考えています。

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課題に対して、一貫して取り組んできました。

当社のグループビジョンは、「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。」であり、そのためにも、「Innovation for the Earth」を本気で実現し、地球規模でイノベーションを起こして、様々な社会課題解決に貢献していくことが当社グループが社会に提供する価値だと考えております。

社会課題解決に貢献するために、「サステナビリティ貢献製品」[P.18](#)を継続的に創出することに注

力しています。その中でも、私が特に大きな可能性を感じている事業の一つが、フィルム型ペロブスカイト太陽電池事業です。

皆さん、是非、これが普及した世の中をイメージしてみてください。屋根や壁、街のいたる所にフィルム型ペロブスカイト太陽電池が設置され、街全体が発電所になります。森林を伐採し、太陽電池を設置する必要はありません。火力発電所を動かして、CO₂を出すこともありません。そのような街を、世界中に私たちの力で創れたら、これは、まさに地球規模での「Innovation for the Earth」だと思います。

イノベーションの源泉「先取り・加工・変革」

「先取り・加工・変革」は当社の強みです。当社は、「先取り・加工・変革」を中心に価値創造プロセスを回しイノベーションを生み出します。具体的には、まず、社会課題や市場のニーズを先んじて捉えます。そして、27の技術プラットフォーム(TPF) [P.50](#)と定義した競争力の高いコア技術を掛け合わせて加工し、独自のソリューションを創出します。これによりサステナビリティ貢献製品の創出を始めとした新たな価値を創造し、それらを社会に実装することで、社会の変革を実現していきます。

このサイクルを回す際に、「レジデンシャル」「アドバンスライフライン」「イノベティブモビリティ」「ライフサイエンス」の4つのドメインをもつ当社の独自性が生きてきます。幅広い事業領域の中から新たなニーズやシーズを探し出すことができる上に、化学メーカーとして素材を軸に生み出したソリューションを住宅やインフラといった社会基盤に直接実装できるのです。

具体例を紹介させていただきますと、気候変動で激甚化する「自然災害」という社会課題に対し、当社は災害に強い「まちづくり」を展開しています。埼玉県朝霞市の東京工場跡地に開発した「あさかりードタウン」は、豪雨や地震に対応するインフラ技術と、耐震性に優れたエネルギー自給自足型のセキスイハイムを組み合わせ、街のレジリエンス(回復力)を高めています。「電力・エネルギー問題」については、フィルム型ペロブスカイト太陽電池事業があります。フィルム型ペロブスカイト太陽電池は、高機能プラスチックカンパニーの先端技術が活用されており、柔軟性が高く、薄くて軽いことが特徴です。また、環境・ライフラインカンパニーで培ってきたエンジニア力を組み合わせながら、まずは、災害発生時の避難所となる小中学校の体育館のような耐荷重性の低い屋根などへ設置を進めていきます。将来的には住宅カンパニーの技術やネットワークを活用しながら一般住宅への導入についても検討して行きたいと考えております。この様に、「先取り・加工・変革」のプロセスを回しながら、当社にしかできない形での「Innovation for the Earth」を実現し続け、社会と共に成長していきます。

社長メッセージ

長期ビジョン「Vision 2030」のこれまでの成果と課題、達成に向けた道筋

長期ビジョン「Vision 2030」に向けた前半5年間での成果は、成長牽引事業と成長期待事業への投資と今後の成長につながる投資の意思決定や仕込みをしっかりとやってきたことです。具体的には、タイにおける中間膜新ライン増設や、半導体生産工程用テープ「SELF A」の国内生産能力増強、オランダにおけるまくらぎ工場の新設等を始め、様々な能力増強投資を推進してまいりました。また、将来の成長に大きな期待がかかるフィルム型ペロブスカイト太陽電池については、3,000億円超の設備投資計画を策定しました。2030年には売上高1,000億円規模、営業利益150～200億円の実現を目指しており、長期ビジョン達成には必要不可欠な事業となり、期待が膨らんでいます。

M&Aについては、前中期では投資枠を残しましたが、検討自体はしっかり推進してきました。これは、M&A枠の消化ありきではなく、内容をしっかり吟味し、推進してきた結果でもあり、これはこれで評価できるものと私は考えています。

課題は、成果創出のスピードだと思っています。前中期経営計画「Drive2.0」では、前述の通り成長投資の意思決定・仕込みをしっかりとやってきましたが、成果創出スピードが期待ほど得られず、結果、営業利益が目標に届かず悔しい結果となりました。

「Vision 2030」の達成には、引き続き成長分野への投資を行いながら、投資効果の顕在化をスピード感をもって行い、成長の傾きを上げていく必要があります。

そのためには、まず、成長事業に向けた投資やM&Aをやり抜くことが必要であり、新中期経営計画である、「Accelerate 2028」でも積極的な投資枠を設定しております。そして、私にとって大きな挑戦であるフィルム型ペロブスカイト太陽電池事業も立ち上げてまいります。

次に、スピードアップです。そのためには、経営基盤を強化していく必要があります。一つは、DX

の強化です。デジタル変革を通じて、生産性を向上させていきます。

当社が力を入れている、マテリアルズ・インフォマティクス(MI)も、開発効率や新製品創出への貢献が期待でき、さらに注力して行きます。

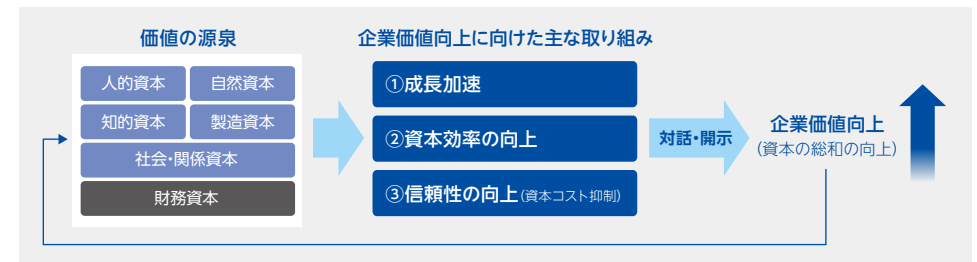
そして、何よりも人材です。「Vision2030」達成の原動力は人材です。一人一人の挑戦と成長が欠かせません。現在取り組んでいる



挑戦風土を定着化させ、挑戦を通じ社員の成長を支え、その力をグループの成長へとつなげていきます。後半5年間については、これら活動を通じて、成長を加速させ、「Vision 2030」の実現につなげていきます。

資本コストを意識した経営の実践

当社グループでは、投資判断や事業評価において資本コストを前提とすることが定着しており、ROEやROICをKPIに組み込み、従業員の評価にも反映しています。経営陣だけでなく社員の間でも資本効率への意識が高まり、ROICスプレッドの考え方も着実に浸透してきました。私自身も、以前に比べてROEやROICに対する意識が大きく高まり、投資家・株主の皆さまの期待に応えていかなければならないという思いを強くしています。企業価値の向上に向けて、当社グループは「成長加速」、「資本効率の向上」、「信頼性の向上」の3点の取り組みを進めています。



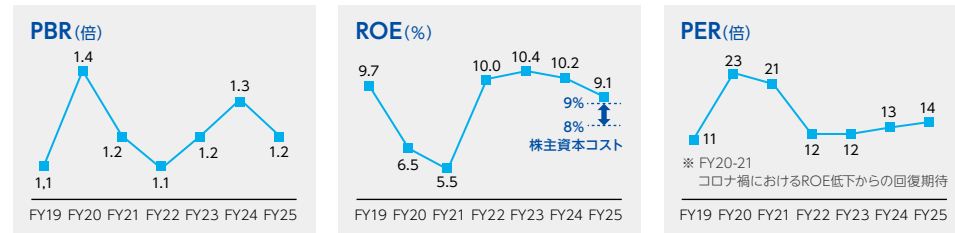
「成長加速」には、ポートフォリオマネジメントを徹底し、成長牽引事業と成長期待事業に経営資源を集中させ、引き続き稼ぐ力を強化していきます。

「資本効率の向上」については、市場環境や事業の将来性を踏まえ必要に応じて事業の縮小や撤退を判断します。株主還元方針の見直しに加え、あるべきバランスシートを意識した資本政策にも取り組んでいます。

「信頼性の向上」については、安全とコンプライアンスを経営の基盤に置き、DXも活用しながら品質やリスク管理の強化を進めています。事業リスクを低減し、安定的に成果を生み出す経営基盤を構築することは、社会や市場からの信頼を高め、資本コストの低減にもつながります。

社長メッセージ

株価の指標となるPBRは足元で約1.2倍にとどまっております、ROE、PERとも改善余地があると認識しています。



重要経営指標と位置付けるROEについては、「売上高純利益率」「総資産回転率」「財務レバレッジ」の3つの要素に分解し、それぞれの改善に取り組んでいます。

	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
ROE	9.7%	6.5%	5.5%	10.0%	10.4%	10.2%	9.1%
＝							
売上高純利益率 (%)	5.2%	3.9%	3.2%	5.6%	6.2%	6.3%	5.7%
【参考】営業利益率 (%)	7.8%	6.4%	7.7%	7.4%	7.5%	8.3%	8.1%
×							
総資産回転率 (回)	1.06	0.94	0.99	1.02	0.98	0.98	0.95
×							
財務レバレッジ (倍)	1.81	1.72	1.78	1.74	1.67	1.65	1.68

まず売上高純利益率についてですが、ベースとなる営業利益率は前中期経営計画「Drive 2.0」において高付加価値品へのシフトを進めたことで改善してきました。一方で、積極投資の反面となる部分もありますが、減損損失等もあり営業利益率に比べ売上高純利益率を十分に高めることができていません。最も重要なのは純利益を増やすことであり、成長への打ち手を確実に実行するとともに、経営基盤を一層強化し、純利益率の改善につなげていきます。

総資産回転率については、フィルム型ペロブスカイト太陽電池や高機能プラスチックカンパニーの成長率引分野などで、成長に向けた設備投資を積極的に進めてきたこと等から足元では低下しています。今後、これらの設備から売上を生み出し、投資効果を発現させることで、改善を目指していきます。財務レバレッジについては、負債を中心とした成長投資の資金調達や積極的な株主還元を実施してきましたが、為替等の評価差額により自己資本が増加し、足元では低下しました。引き続き、資本効率を意識した、適切な資金調達手段の選定と、株主還元を継続していきます。

次に、PERについては、エレクトロニクス、中間膜、管路更生、フィルム型ペロブスカイト太陽電池を始め、当社には多くの魅力的な事業があり、これらの成長性や競争優位性、投資進捗についても積極的に開示し、市場から適正な評価を得られるよう努めていきます。

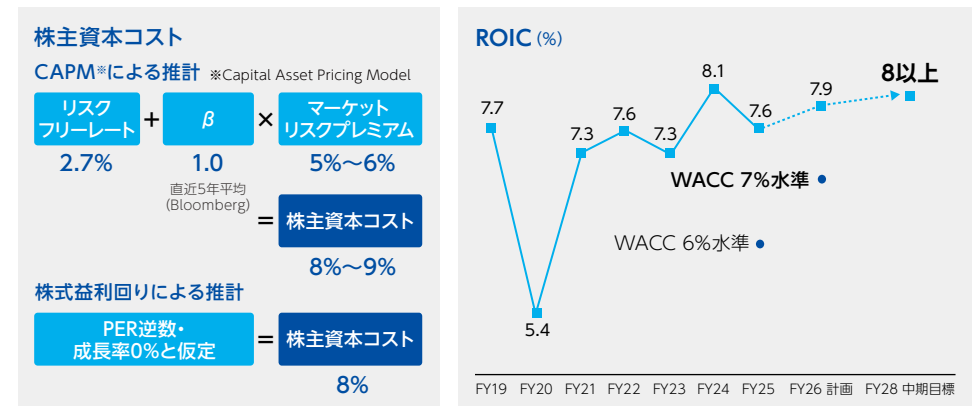
株価を直接コントロールすることはできませんが、これら企業価値向上に向けた取り組みと、丁寧な対話と開示を続けていくことで、ROEやPERは持続的に改善していくものと考えております。投資家・株主の皆さまからは、「まだ十分な成果が出ていない」と厳しいご指摘をいただくこともあります。そうした声を真摯に受け止め、市場との対話を重ね、資本効率と企業価値の向上という結果でお応えしていきたいと考えています。

ポートフォリオマネジメントについて

当社のポートフォリオマネジメントは、収益性(営業利益率)や資本効率性(ROIC)と成長性(売上高成長率)の観点から事業を分析・評価し、各事業の戦略上の役割(成長率引・成長期待・収益基盤・体質強化)を明確にしたうえで、経営資源を配分していきます。ROICスプレッドが十分に確保できない場合や、営業利益率が低迷し、期待する水準への道筋を立てるのが難しい場合等には、速やかに事業戦略を見直します。

例えば、微生物を活用して可燃性ごみから資源を生み出すバイオリファイナリー事業につきましては、非常に先進的な技術であり、期待の新事業ではありましたが、外部環境が想定と異なり、スプレッド確保が見通し難かったため、戦略を見直す意思決定を致しました。

ポートフォリオマネジメントを推進していくためには、ROICスプレッドの確保と、資本コストを下げる活動が重要となります。ESG経営の実践を通じて経営基盤を強化し、また、IR活動等もしっかりと行い、ステークホルダーの皆さまからの信頼を得ていくことが必要です。引き続き、しっかりと取り組んでまいります。



社長メッセージ

次に、全社の事業構造としてのポートフォリオマネジメントについてです。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おります。こうした事業の多様性は、コングロマリット・ディスカントを招く要因と指摘されることもありますが、むしろ私は、多様な事業ポートフォリオは当社グループの強みだと考えています。各事業が異なる市場で収益基盤を築くことで経営の安定性を高めるとともに、事業間シナジーを生み出せることが、当社グループならではの価値です。今後も、ポートフォリオマネジメントの考え方や現状等を丁寧に発信し、「コングロマリットだからこその強み」を評価いただける企業を目指していきます。

住宅事業を保有する意義

当社におけるポートフォリオの安定感において重要な役割を担うのは、住宅事業と考えています。住宅事業は、「国内主体」、「BtoC」と、当社の他の事業と抱える市場やリスクが異なるため、経営リスクの低減につながります。また、長年積み重ねてきた工場生産のノウハウがありますので、引き続き住宅市場における高いプレゼンスは確保できると考えています。いずれは、フィルム型ペロブスカイト太陽電池とのシナジーを打ち出しながら、当社ならではの価値を提供し、より一層付加価値の高い製品を提供していきます。今後も現有住宅生産設備の最大活用に向け、営業力・エンジニアリング力強化を目的としたM&Aを継続的行っていきますが、住宅事業が全社の安定感を形成する位置付けであることに変わりはありません。むしろ、安定感を形成する幹を太くすることで、より多くの挑戦をする土台が形成できると考えております。

不確実性の時代に求められる「変化対応力」

近年、外部環境はこれまで以上に不確実性を増しており、企業に求められる対応力も一段と高まっていると認識しています。直近の大きな変化としては、中東情勢の不安定化や、AIをはじめとする技術革新の加速が挙げられます。中東情勢に関しては、サプライチェーンへの影響を通じて、エネルギーや原材料の安定確保の重要性を改めて認識しました。当社は社会課題の解決に貢献する企業として、製品・サービスを安定的に供給し続ける責任があります。そのために、調達・生産体制の強靱化やリスク分散の取り組みを一層強化していきます。

また、AIを中心とした技術革新は、当社にとって大きな機会であると同時に、競争環境を大きく変える要因でもあります。当社ではマテリアルズ・インフォマティクス(MI) **P.54** をはじめとする取り組みを進めており、開発スピードや付加価値創出力の向上につなげています。今後はこれらをさらに進化させ、競争優位性を高めてまいります。外部環境の変化に振り回されるのではなく、起きている変化の中からリスクと機会を見出すことに加え、リスクについては適切に見極め、許容しながら、必要に応じて転嫁・回避しつつ、機会へと転換していくことが重要だと考えています。

不確実性が高い状況であるがゆえに、現状を肯定することなくゼロベースで見直し、そのうえで、ありたい姿を設計して、それに向かって変革を進めていくことを徹底していきます。日々の業務管理を基盤としつつ、中長期で事業を変えていくこと、また、これらの推進を通じて、一人ひとりが成長する強い組織を作りたいと考えております。

挑戦する文化を次のステージへ

挑戦行動については、失敗しても再挑戦する機会を提供し、私自身「失敗しても咎めない」というメッセージを繰り返し発信してきました。KPIとしている挑戦行動発現度も2025年度には62%となり、現場で「小さなことですが、挑戦できるようになった」と声をかけられることが増えるなど、挑戦文化は着実に浸透してきていると感じています。一方で、まだ過渡期であることも事実です。これまで「今までと違うことに挑戦する」こと自体に価値がありましたが、ここからは挑戦の質とスピードを高め、成功確率を上げていく段階に入ったと考えています。そこで重要だと考えるのが、リーダーのマネジメントです。メンバーの挑戦を促し、「こんな挑戦がしたい」という思いを受け止め、長期ビジョンの実現につながる挑戦へと導きながら、一人ひとりが力を付けていけるようなマネジメントを実践してほしいと思っています。結果として失敗しても、「そこから得た学びや経験は必ず次につながる」と長い目で支えていくことも大切です。イノベーションは、社員一人ひとりの挑戦から始まります。

当社グループには、もともと挑戦を後押しする文化があります。私自身も、技術者時代にクラフトテープの新たなプロセス設計に携わり、環境負荷の低減と品質向上、コスト削減を実現しました。このプロセス改善には高額な設備投資が必要となりましたが、やりたい気持ちをしっかり伝えることで、上司や会社が私の想いに応えてくれ、背中を押し、予算をつけてくれたからこそ実現できました。この良い社風を引き継いでいきたいと思っています。

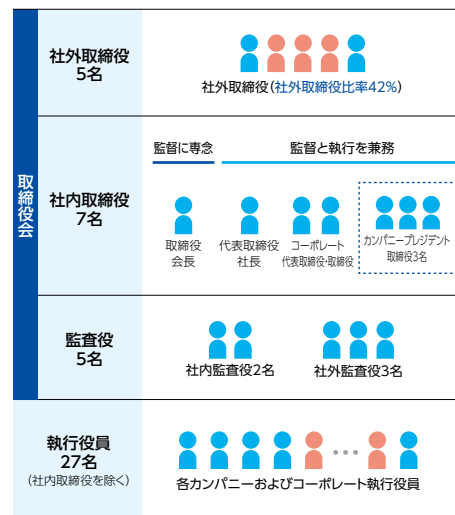
社長メッセージ

監督と執行の役割分担を明確化し、企業価値をより一層意識した経営の実践

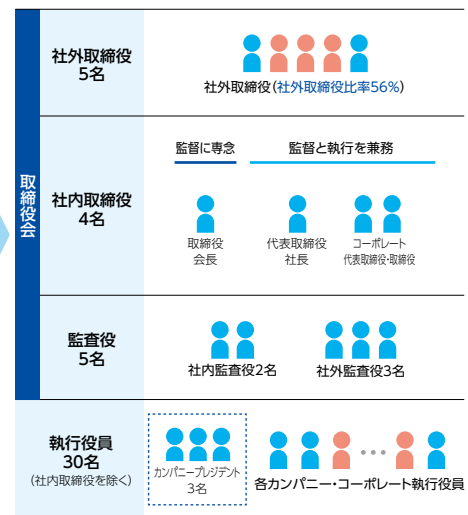
取締役会の体制は、会社の状況や目指す姿に応じて常に最適な形へ進化させていく必要があると考えています。事業のグローバル化や多様化が進む中で、取締役会には個別案件の審議だけではなく、中長期の経営戦略やESG経営基盤など、企業価値向上につながる重要テーマについてより質の高い議論を行う役割が求められています。

そこで今回、社外取締役を過半数とし、監督と執行の役割をより明確に分離するとともに、女性取締役比率も30%を超える体制へと見直しました。独立性と多様性を高めることで、より客観的で多角的な視点から経営を監督する体制を整えました。

2026年6月18日時点(株主総会決議前)



2026年8月31日現在



今後は、強化された監督機能のもとで執行への権限移譲を進めていきます。そして、取締役会では持続的な企業価値向上に向け、中長期の事業戦略やESG経営基盤に加え、ROICスプレッドやROE、WACC等の資本効率に関する議論を一層充実させていきます。

執行のパフォーマンスを引き出す監督機能を追求することで、スピード感のある経営とガバナンスの強化についても両立をさせることで、持続的に企業価値を向上させていきます。

株主・投資家との対話を、企業価値向上へ

株主・投資家の皆さまとの対話は、企業価値向上および適正な株価形成において極めて重要であると考えています。まずは情報発信を強化し、当社の現状や成長戦略、将来性について正しくご理解いただくことに努めます。そのうえで対話を通じて、当社への期待と現状とのギャップを把握し、いただいたご意見やご提言を経営に反映することで、企業価値の向上と適正な株価形成につなげていきたいと考えています。

私自身も、株主・投資家の皆さまと直接対話する機会を大切にしています。先日、欧州で投資家の皆さまとお話した際には、20年以上当社株を保有してくださっている株主の方から、「これからも頑張してほしい」という励ましの言葉をいただきました。当社の目指す方向性をご理解いただけたからこそその言葉だと受け止めており、大変心強く感じました。こうした対話を通じて相互理解を深めることの重要性を改めて実感しています。

もちろん、期待だけでなく厳しいご指摘をいただくこともありますが、それらも中長期的な成長に向けた重要な示唆と受け止めています。今後も建設的かつ率直な対話を重ね、株主・投資家の皆さまとの信頼関係をより一層深めていきます。

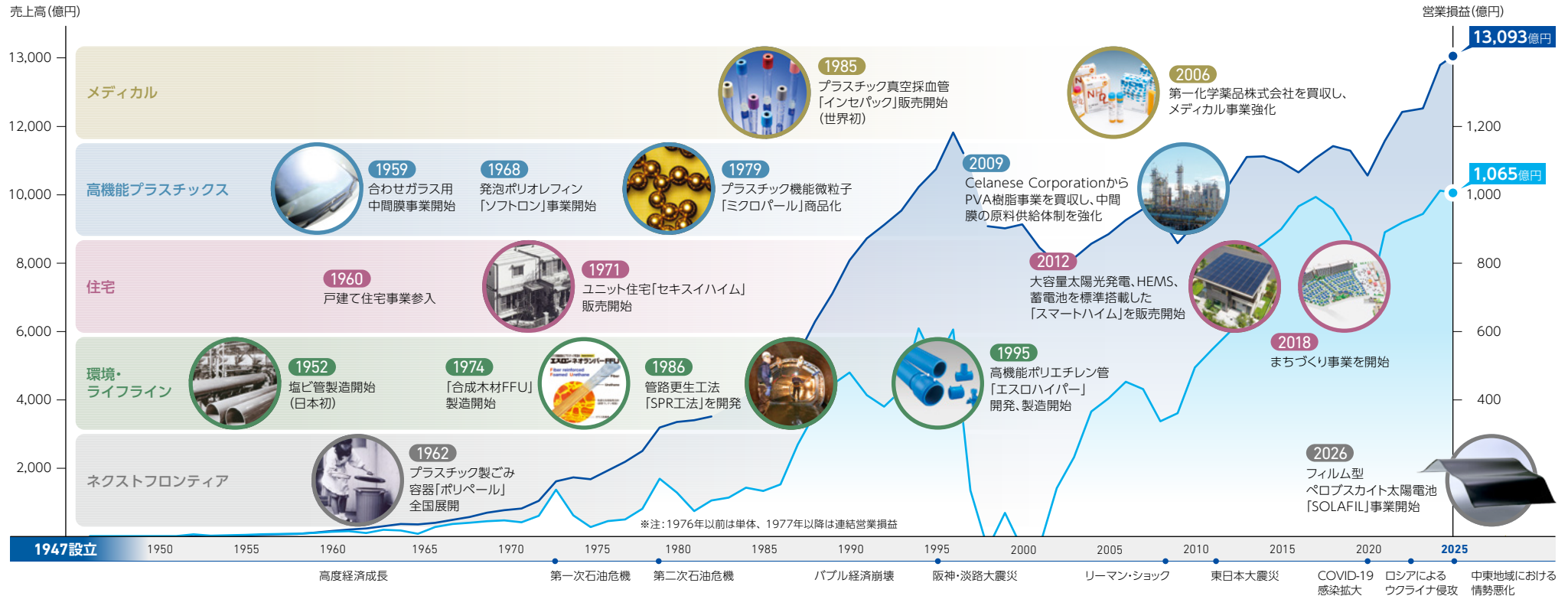
積水化学グループ社長としての挑戦

社長としての私の最大の挑戦は、人材を育てることです。一人ひとりの成長こそが事業を強くし、企業価値向上の原動力になると考えています。社員一人ひとりが挑戦し、成長できる環境を整えることが、私の最も重要な役割です。

「Vision 2030」の実現はもちろん、その先も見据えれば、世界で活躍できる次世代リーダーを今から計画的に育成していかなければなりません。そのために、人材育成には時間も投資も惜しまず取り組んでいきます。社員一人ひとりの成長が、積水化学グループの未来を切り拓く力になると信じています。

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.26](#) 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70%超の水準となっており、取り組みの成果が着実に表れています。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

解決したい社会課題

現有事業

住・社会のインフラ創造

住宅・パイプ関連事業など長い歴史のある製品・事業においては、お客様の声や時代の要請を受け、さらなる付加価値の創出により進化を続けていきます。

レジデンシャル

ひとびとの安心・安全、快適な
暮らしを支える

住宅カンパニー

住宅、リフォーム、レジデンシャル



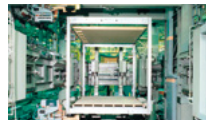
エネルギー・自給自足型を目指すスマートハウス「スマートパワーステーション」



スマート&レジリエンスなまちづくり



工業化が進んだ住宅生産工場内部



住宅生産工場（ユニット）



住宅ユニットの据え付け風景



ハイエンドフラッグシップモデル
鉄骨系戸建住宅「ELVIA（エルビア）」



改装リフォーム



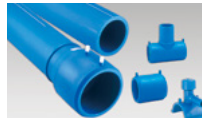
高コストパフォーマンスモデル
木質系戸建住宅「グランツーユーFR」

アドバンストライフライン

グローバルにインフラ課題を解決し
社会基盤を支える

環境・ライフラインカンパニー

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



耐震型高性能ポリエチレン管



耐腐食・耐薬品性能のプラント管材



管路更生工法「SPR工法」



大型高排水システム



鉄道向け合成まくらぎ「FFU」



熱膨張性耐火材



塩素化塩ビ樹脂 コンパウンド



雨水貯留槽「クロスウェーブ」

イノベティブモビリティ

社会・暮らしを進化させる
様々な機器の発展を支える

高性能プラスチックカンパニー

エレクトロニクス、モビリティ、
インダストリアル



ディスプレイ・電子機器向け導電性
微粒子



半導体向け実装材料



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



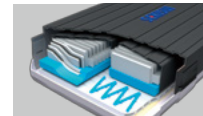
自動車バンパー向け成型品



自動車向け合わせガラス用中間膜



航空機向け部材



電気自動車向け放熱グリッド



航空機内装向けプラスチックシート

ケミカルソリューション

エレクトロニクス・モビリティ分野、メディカル事業においては、既存のお客様の要望に合わせた製品開発のみならず、新たなお客様の開拓・M&AやCVCを通じた新製品の開発にも積極的に取り組んでいきます。

ライフサイエンス

グローバルに
健康・長寿社会を支える

メディカル事業

検査、医療



コレステロールの検査薬



プラスチック製真空採血管



分析装置



感染症迅速検査キット



拡大新生児スクリーニング検査



医薬品原薬（API）



創薬支援（受託試験）



細胞培養足場材「Cegle（セグル）」

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.25

価値創造プロセス

積水化学グループは、多種多様な技術と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、6つの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(観点) ● 地球環境 ● 政治 ● 経済 ● 社会 ● 技術・デジタル

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……………8,512億円
有利子負債……………1,448億円

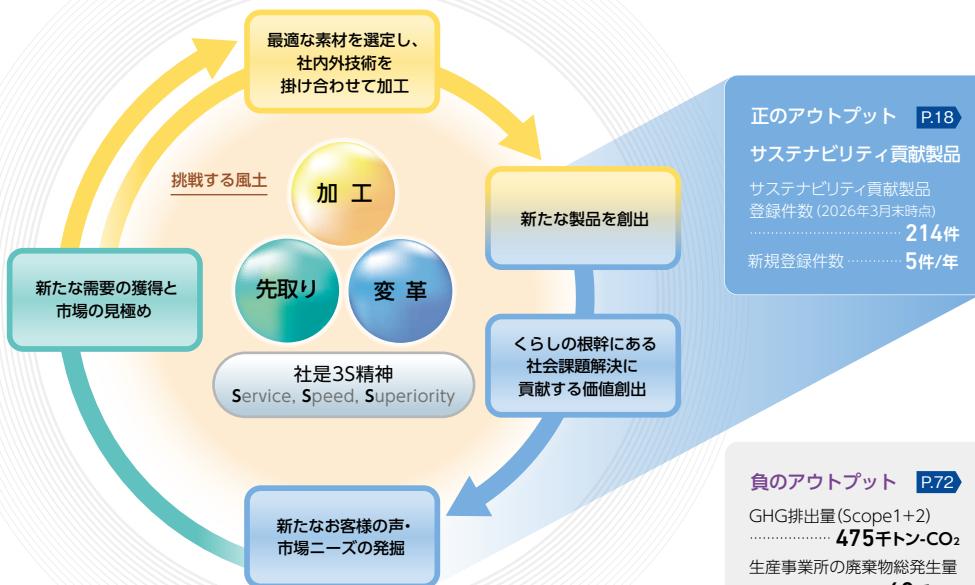
人的資本
連結従業員数……………26,752名
海外従業員比率……………26%
正社員一人当たり研修受講時間……………8.3時間

知的資本
研究開発費……………456億円
技術プラットフォーム……………P.50
特許保有件数……………11,382件
(国内6,612件/海外4,770件)

製造資本
生産拠点 国内外……………約80拠点
資本的支出……………929億円

社会・関係資本
お客様相談室への問い合わせ件数……………7,691件
投資家とのエンゲージメント回数……………65回※1
スタートアップへの出資

自然資本
主要原材料(金属・塩ビ等)使用総量……………約1,314千トン
使用エネルギー……………9,592TJ
用水量……………21,677千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.17

環境	カーボンニュートラルの高度化 サーキュラーエコノミーの実現	P.43
人的資本	際立つ人材の活躍	P.47
イノベーション	際立つ技術の創出	P.50
内部統制の強化		P.55
ポートフォリオ経営の強化		P.26

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.60
リスクマネジメント	P.68
人権尊重・責任ある調達	P.69

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力の強化、生産プロセスにおけるGHG排出量削減やマテリアルリサイクルのノウハウの蓄積、また、従業員の挑戦意欲等が向上

正のアウトプット P.18
サステナビリティ貢献製品
サステナビリティ貢献製品
登録件数(2026年3月末時点)……………214件
新規登録件数……………5件/年

負のアウトプット P.72
GHG排出量(Scope1+2)……………475千トン-CO₂
生産事業所の廃棄物総発生量……………68千トン
生産事業所の排水量……………18,885千m³

ステークホルダーとの信頼関係をもとに生み出すソリューション



未来につづく安心

Accelerate 2028 FY2028ターゲット

売上高……………16,000億円
営業利益……………1,500億円
EBITDA……………2,260億円
純利益……………1,020億円
サステナビリティ貢献製品売上高……………11,900億円
マテリアリティごとのKPI

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排出削減率……………-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の完成

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.18	
環境インパクト会計……………P.45	
FY2025実績	
サステナビリティ貢献製品売上高……………9,651億円※3	ROE……………9.1%
内プレミアム売上高……………5,460億円	ROIC……………7.6%
営業利益(営業利益率)……………1,065億円(8.1%)	TSR……………+8.5%(過去10年年率)
EBITDA(EBITDAマージン)……………1,646億円(12.6%)	配当総額(配当性向)……………328億円(43.6%)
純利益……………752億円	納税額……………277億円 (法人税・住民税・事業税)
環境	イノベーション
GHG排出量削減率……………-45.2%(Scope1+2 FY2019比)	特許資産価値(ΣTR値※4)成長率(CY2015比)……………115%
廃プラマテリアルリサイクル率……………国内70.0% 海外68.6%	ΣTR値:8,037 成長率(CY2025)……………115%
人的資本	オープンイノベーション件数……………135件
挑戦行動発現度……………62.0%	S職(スペシャリティ職)人数……………43名
エンゲージメントスコア……………138(FY2019を100)	内部統制 重大インシデント発生件数……………0件※5

※3 連結財務諸表とのつながりを重視したサステナビリティ貢献製品の売上高算定方法へと見直し、FY26より算定対象範囲に持分法適用関連会社の売上高を含めない、FY25についても新基準で算出
※4 LexisNexisの特許分析ツールPatentSight®を用いて、当社が算出した関連指標。特許資産価値を示す、Patent Asset Index™の構成要素のうち、被引用件数を元に算出される、TR(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(ΣTR)」としています。
※5 現在の内部統制に取組があり、かつ対外公表した事案

※1 社長および担当役員が投資家と対話した回数
※2 数値は特別な記載がある場合を除き、すべてFY2025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、自然環境および社会環境の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、財務・非財務資本を増強し、持続的な企業価値向上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



- 当社グループは、自社原材料をほとんど持たないため、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.50, 51

- 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しています。P.69

従業員の挑戦



- 経営層と従業員の対話の機会「トップと語ろう」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.48

先取りを可能にするイニシアティブ活動



- 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、フィルム型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チ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



- 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.53

- 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

自然環境および社会環境の課題解決を通じた貢献インパクトの創出



- 当社グループは、環境・社会課題解決への貢献度が高い製品について、社外アドバイザリーボードの助言を受けてサステナビリティ貢献製品として登録しています。登録製品の売上と、登録製品の環境・社会インパクトの拡大をはかっています。P.18
- 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.21
- 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.27

ステークホルダーへの価値配分

https://www.sekisui.co.jp/sustainability_report/pdf/report_2026/sustainability_report2026.pdf?20260730#page=127

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

事業間シナジーの具体例(フィルム型ペロブスカイト太陽電池)

積水化学グループの強みは、「先取り」「加工」「変革」です。

既存事業領域を横断したシナジー効果を創出し、社会・環境課題を解決する製品サービスを生み出しています。

フィルム型ペロブスカイト太陽電池供給は、「先取り」「加工」「変革」のプロセスを3つの事業領域をまたぎながら発展しています。

先取り

市場の変化や社会のニーズを先じてとらえ、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

挑戦する風土/イノベーション

- 積水の名(勝者の戦は、積水を千仞の谿に決するがごときは、形なり)にふさわしい、十分な準備と分析を行って、勢いをもって進めていく。
- 社内起業制度「C.O.B.U アクセラレーター」の推進
- 挑戦行動発現度をKPIとして可視化



社会情勢の先取り

- 環境メガトレンドを事業機会へ転換
- カーボンニュートラルの実現



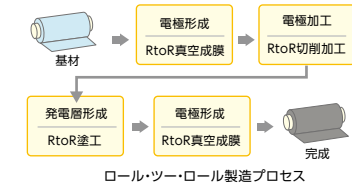
市場ニーズの拡大

- 設置場所の拡大(ビル壁面等)
- 戸建住宅への設置を検討(住宅カンパニー共同)



新たな製品を創出

- 3カンパニーの総合力で開発
- 素材やロール・ツー・ロールのプロセス技術:高性能プラスチックの封止
- 設置・施工における構造計算:住宅カンパニーのシリコン型太陽電池の取り扱い実績に基づく知見
- 建材開発で培った知見:環境・ライフラインカンパニー



大阪・関西万博内バスターミナルに設置されたフィルム型ペロブスカイト太陽電池



フィルム型ペロブスカイト太陽電池のロール・ツー・ロール生産

社会実装

- 省庁や自治体へのアプローチにおいて、環境・ライフラインカンパニーのマーケティング力が活躍



解説 価値創造プロセス

事例(PVB材料)

先取り 加工 変革

PVB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。

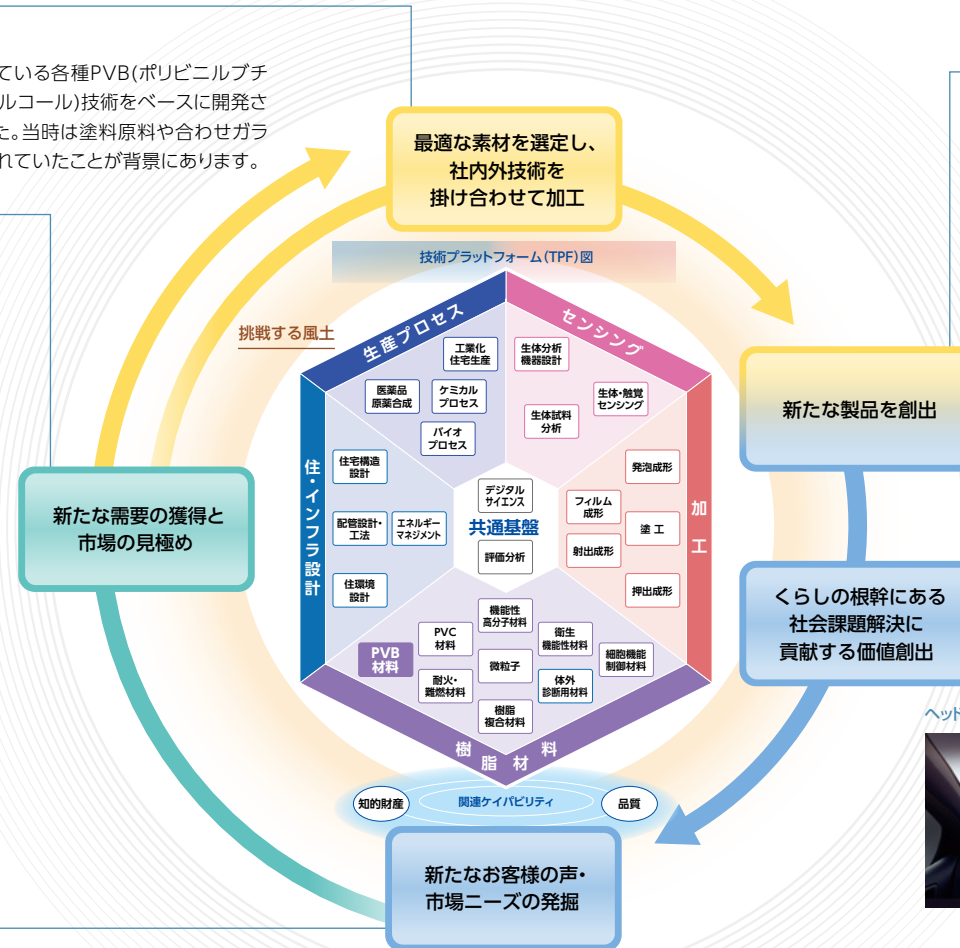
■ ライフサイエンス分野での用途展開

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



■ 新製品の誕生

1958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

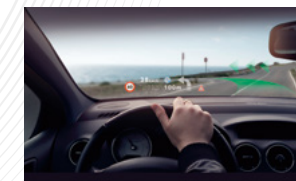
自動車用の中間膜は、1975年頃から、輸出自動車の生産量増加に伴い、需要が大きく伸長していきました。また、1987年には国内で安全ガラスの法制化が決まり、需要はさらに増加の一途をたどりました。積水化学グループではお客様の要望に応じるべく、品質向上と独自の生産技術開発に取り組んできました。



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

ヘッドアップディスプレイ用膜



カラー/デザイン膜

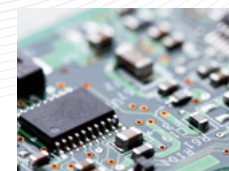


■ エレクトロニクス分野での用途展開

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。

* 積層セラミックコンデンサ

MLCC用バインダー樹脂



インク・染料用分散剤



リスクと機会

通常リスク

積水化学グループでは、全社でのリスクを短期/中長期視点でそれぞれ適切にコントロールし、機会をとらえて成長に向けたリスクテイクの環境を構築することが重要と考えています。投資の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項をリスクとしてのみ捉えるのではなく、機会となり得るものとして認識し、リスクと機会の両面から戦略的に捉えています。このような認識のもと、各種リスクおよび機会の発生の可能性を把握し、迅速かつ的確な対応が可能となるよう、体制の整備およびその運用に努めています。下記、通常リスクについては、取締役会、サステナビリティ委員会、四半期ごとの予算編成会議、領域別の各分科会、リスク検討部会等を通して対応策の議論や意思決定をおこなっています。

	主な内容	リスクと機会	当社グループの主な対応
通常リスク（業務リスクや市況変化への対応等）	原材料の市況変動および調達	● 経済環境や需給バランスの変動、通商政策による原材料調達の困難化 ● 上記に起因する生産コスト上昇や製品供給が不能となる可能性	● 原材料調達ソースの多様化や継続的な原価低減施策の実施 ● 販売価格と原料価格の「スプレッドの維持」
	為替・金利・保有資産価格の変動	● 円の価値変動による円換算額への影響 ● 金利変動による受取・支払利息の増減 ● 市場環境・経営環境の変化に伴う保有資産変動	● 外貨建て取引における社内為替レートの定期的な見直し（実勢との乖離回避）
	経済動向および製品市況の動向	● 各事業領域における市場の成長減速や縮小	● 高付加価値製品の市場投入による競争力強化 ● 需要に合わせたポートフォリオ変革・コスト削減
	安全・衛生・産業事故	● 産業事故の発生 ● 上記に起因する社会的信用の失墜や補償等を含む対応費用の発生	● 未然防止に向けたリスク抽出や定期的な実地監査・防災監査による是正指導
	製品・品質	● 重大な製品事故、安全性や各規制対応への不足、知的財産に係る紛争 ● 上記に起因する社会的信用の失墜や補償等を含む対応費用の発生	● 開発段階での事前レビュー実施による品質問題の発生の未然防止
	コンプライアンス	● 予期しない法規制の導入等に起因した違反事案 ● 不正等の重大なコンプライアンス違反事案の発生とその対応に要するコストと顧客からの信頼喪失	● 社内および外部からの通報制度の構築と活用 ● テーマ別コンプライアンス研修の継続的提供
	情報管理	● サイバー攻撃やソフトウェアの障害・欠陥等に起因した事業中断や損害賠償の発生、情報漏洩	● システムによるインシデント発生有無の常時監視 ● データセンターの分散設置、重要業務システムの完全二重化
	第三者との提携や合併・買収およびR&D活動	● 新事業領域における新たなリスクの発現 ● 開発および事業立ち上げの遅れ	● 事前調査および実行後モニタリングの強化 ● 社内外技術融合による開発スピードアップ ● ビジネスレビュー、デザインレビューの効果的運用

リスクと機会

メガトレンド

通常リスクに加え、当社グループの事業に影響を及ぼすと考えられる不可逆な外部環境変化(以下、メガトレンド)をふまえ、各々のシナリオを基に中長期視点で発生頻度や経営への影響度を測り、当社グループにとって重要なリスクおよび機会を新たに整理、特定しています。

現時点では以下の12のメガトレンドが当社グループにとって重要であると捉え、中期経営計画の戦略へ反映しています。今後は、環境変化を掴みながら内容を見直す仕組みについて、さらに構築、運用していく予定です。

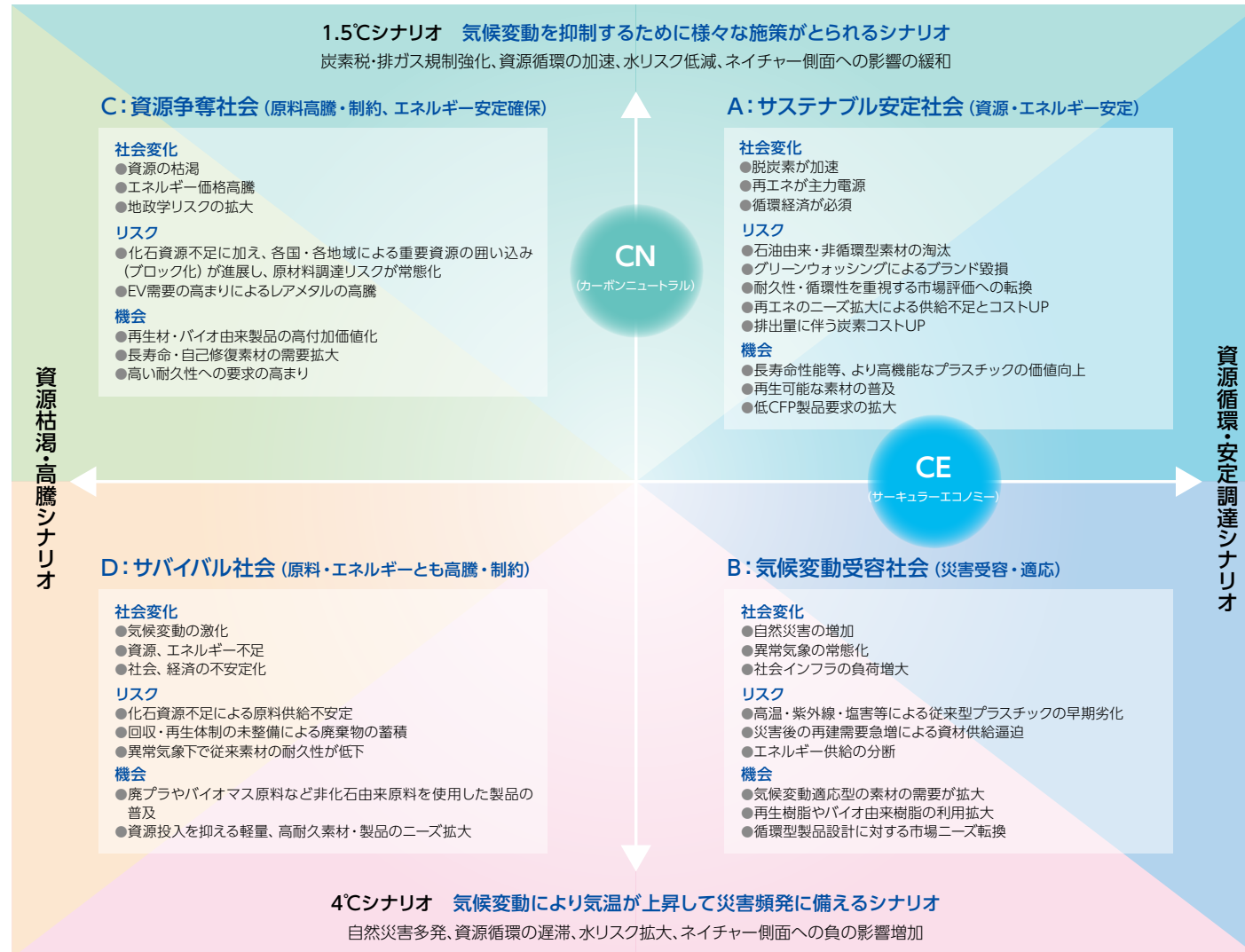
		主な内容		リスクと機会	当社グループの主な対応
12のメガトレンドおよびリスクと機会のシナリオ	地球環境に関するもの	気候変動・異常気象	リスク	●政策や規制への対応の遅れによる、エネルギー調達コスト上昇やレピュテーション低下	●政策や規制への迅速対応、脱炭素社会の実現に向けた環境中期計画の推進
			機会	●持続可能なエネルギーや災害対策関連製品の需要増加	●持続可能なエネルギーや災害対策関連の製品や事業の創出と拡大
		大規模災害の増加	リスク	●事業活動の中断等やそれに伴う機会損失、顧客に対する補償等の発生	●未然防止に向けたリスク抽出や定期的な実地監査・防災監査による是正指導
			機会	●持続可能なエネルギーや災害対策関連製品の需要増加	●持続可能なエネルギーや災害対策関連の製品や事業の創出と拡大
		生物多様性の喪失	リスク	●原材料の調達の困難化および原材料価格の上昇、企業活動に対する要請の高度化	●原材料調達ソースの多様化や継続的な原価低減施策の実施
			機会	●規制対応を前提とした新素材や新技術に対する需要増加	●規制対応型の新素材や新技術の開発加速
		天然資源の枯渇	リスク	●原材料の調達の困難化および原材料価格の上昇、企業活動に対する要請の高度化	●原材料調達ソースの多様化や継続的な原価低減施策の実施
			機会	●資源効率の高い技術や持続可能エネルギーへの需要増加	●非化石由来および再生材料の使用拡大や廃棄物の再資源化 ●資源効率の高い技術の開発加速や持続可能エネルギー関連製品や事業の創出と拡大
	政治・経済・社会に関するもの	ステークホルダーの多様化と要求高度化	リスク	●品質水準や法規制への対応のコスト増加や対応不十分による社会的信頼喪失	●関係部門間の連携強化による開示内容の整合性確保
			機会	●効率的な経営の推進による企業価値の向上	●全社横断の体制構築やシステム活用による標準化、高度化、効率化への継続的取り組み ●ポートフォリオ経営の強化
		地政学リスクの高まり	リスク	●政治的混乱、関税、政策・法律・規制の変更、税制改正、不買運動等による原材料価格の高騰等	●各地域統括会社を通じた経済、社会、政治的状況や市場動向についての情報収集
			機会	●保護主義の進行による新たな経済圏、事業機会の創出	●グループ会社、地域統括会社および日本本社の専門部門の連携 ●事業の多角化や展開地域のグローバル化等によるリスク分散
		都市への集中、地方の過疎化進行	リスク	●地方部を中心とした労働力不足	●多様な人材の活躍推進や、健康で安心して働ける環境整備
			機会	●インフラ老朽化やコンパクトシティ化に伴う事業機会の創出	●インフラ老朽化やコンパクトシティ化に対応する製品や事業の創出と拡大
	技術・デジタルに関するもの	少子高齢化の進行	リスク	●人材確保の困難性の高まりや労働力構成の偏在	●挑戦風土の磨き上げ、適所適材の深化、攻めのダイバーシティ (人材公募制度などの挑戦機会の提供、リーダー候補者の早期育成と抜擢等)
			機会	●ヘルスケア、ウェルネス市場やスマート領域の市場拡大	●ヘルスケア、ウェルネス市場やスマート領域に関する製品や事業の創出と拡大
		AI技術の台頭	リスク	●情報流出や誤情報の利用による意思決定の誤り	●ガイドラインの策定と遵守徹底および情報のセキュリティレベル毎の管理
			機会	●生産性や開発スピードの向上、付加価値の増大	●各現場、各業務における活用推進 ●生成AI活用による有望市場発掘やパートナー候補探索
		次世代通信の普及	リスク	●ITシステムの依存度上昇 ●サイバー攻撃やソフトウェアの障害・欠陥等に起因した事業中断や損害賠償の発生、情報漏洩	●システムによるインシデント発生有無の常時監視 ●データセンターの分散設置、重要業務システムの完全二重化
			機会	●通信、自動運転関連やモニタリング市場の拡大	●通信、自動運転関連やモニタリング市場関連の製品や事業の創出と拡大
		高度医療技術の進歩	リスク	●技術開発に伴うコスト増加および競争激化	●対象領域を明確化した研究開発の推進
			機会	●ライフサイエンス領域の市場拡大	●ライフサイエンス領域の製品や事業の創出と拡大
		航空・宇宙ビジネス拡充	リスク	●自動車関連事業への需要構造変化による影響	●自動車関連事業以外の成長分野の特定と市場注視
			機会	●航空宇宙ビジネスの市場拡大	●航空宇宙ビジネスに関連した製品や事業の創出と拡大

リスクと機会

TCFDのシナリオ分析によるリスクと機会(メガトレンド・気候変動)

気候変動は短期から長期にわたり経営に大きなインパクトを与え、また当社事業に対するリスクおよび機会になることを認識し、2050年からバックキャストして、環境中期計画を策定しています。【P.43 環境】
そのリスクと機会の把握にあたり、カーボンニュートラル社会への移行が進むか否か、また循環型社会への移行が進むか否かという二軸により、4つの社会シナリオを想定し、いずれのシナリオにおいても戦略の妥当性を検証しながら、カーボンニュートラル社会および循環型社会の実現に向けてマイルストーンを設定し、取り組みを加速するよう戦略を策定しています。【詳細はTCFD/TNFDレポートをご覧ください。】

4つの将来シナリオ



当社グループの主な対応

- 車両・航空機の機能性を支える高性能、新機能の材料提供 (HUD用中間膜「S-LEC」、[KYDEX]シート、CFRTP)
- ICTのレベルアップを促進する素材開発 (放熱材、LED・有機EL向け材料)
- 住宅事業におけるZEH仕様標準化、持続可能なまちづくり事業の推進
- 水インフラ基盤の強靱化 (SPR工法)
- 医薬品原薬の受託製造体制の強化
- フィルム型ペロブスカイト太陽電池、CCU技術、iPS細胞培養の足場材などのイノベーション創出

アウトプット

サステナビリティ貢献製品の創出および拡大

【P.10 価値創造プロセス】 【P.18 サステナビリティ貢献製品】

重要課題(マテリアリティ)

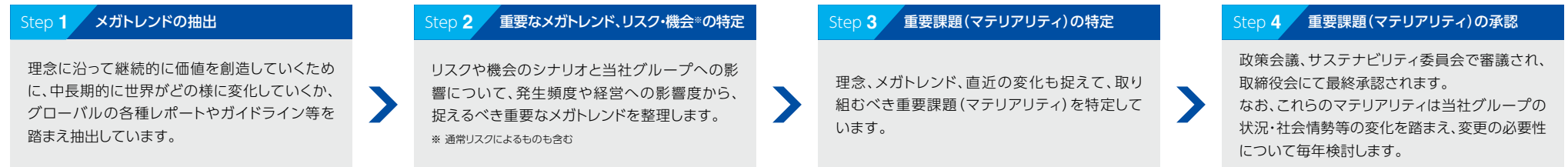
積水化学グループは、持続的成長を見据え、優先的に取り組むべき重要課題(マテリアリティ)を8項目特定し、取り組みを推進しております。

これらのマテリアリティのうち、「価値創造フィールド」に位置付けられる領域への取り組みは、サステナビリティ貢献製品の創出・拡大を通じて成長機会の獲得に寄与し、特に収益性の高いプレミアム枠の創出が中長期的なROICの向上に効くものと認識しています。また、「価値創造ドライバー」に関するマテリアリティへの取り組みは、事業基盤の強化やリスク低減を通じて、広義の資本コスト*の上昇抑制に資するものと捉えています。

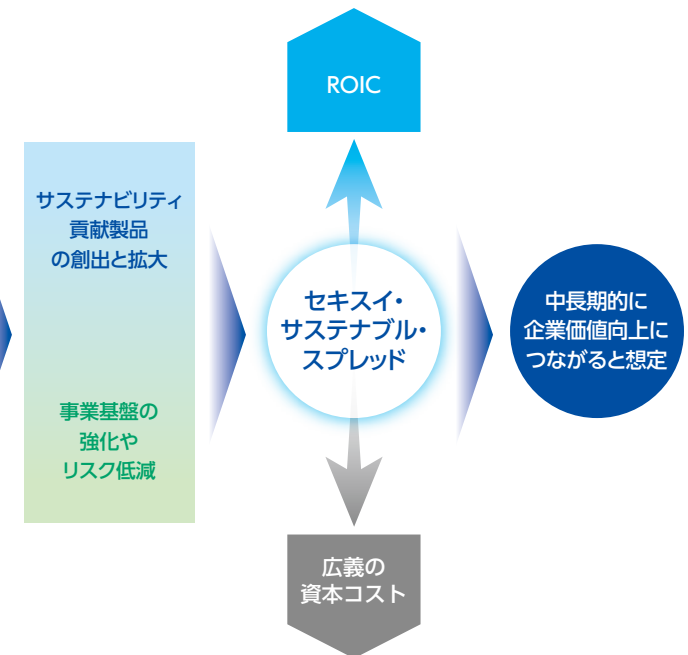
即ち、マテリアリティへの取り組みは、ROICと広義の資本コストの差であるセクスイ・サステナブル・スプレッドの拡大に寄与し、その結果として中長期的な企業価値の向上につながるものと考えています。

※ 広義の資本コスト：一般的なROICスプレッドに使われる「資本コスト」からさらに踏み込み、長期的な企業価値に影響を与え得る非財務KPIを新たに組み込んだもの

特定プロセス



	マテリアリティ	関連する主なメガトレンド	目指す姿	
価値創造 フィールド 価値創造 していく領域	カーボンニュートラル社会の実現	● 気候変動・異常気象 ● 大規模災害の増加	社会の脱炭素を支える次世代ソリューションの開発と社会実装の実現	
	サーキュラーエコノミーの実現	● 天然資源の枯渇 ● 生物多様性の喪失	資源循環の社会実装の実現	サステナビリティ 貢献製品 P.18
	安心・快適社会の実現	● 大規模災害の増加 ● 都市への集中、地方の過疎化進行 ● 航空宇宙ビジネスの拡充	持続可能な生活・インフラを社会へ実装し、暮らしと社会基盤を支えることに貢献する	環境 P.43
	健康・福祉社会の実現	● 少子高齢化の進行 ● 高度医療技術の進歩	ひとびとのより良い健康と豊かな生活の実現に貢献する	
	DX推進			DX P.59
価値創造 ドライバー 価値創造を 加速させるもの	際立つ人材の活躍	● 少子高齢化の進行 ● ステークホルダーの多様化と要求高度化	成長機会を提供し、従業員と社会から“選ばれ続ける企業体”へ	人的資本 P.47
	際立つ技術の創出	● 次世代通信の普及 ● AI技術の台頭	高い技術力で、社会に貢献する次世代事業を継続的に創出	イノベーション P.50
	内部統制の強化	● ステークホルダーの多様化と要求高度化 ● 地政学リスクの高まり	グローバル企業としての、内部統制の弛まぬ強化	内部統制 P.55
	ポートフォリオ経営の強化	● ステークホルダーの多様化と要求高度化	限られた資本を有効に活用し、獲得リターンを最大化	ポートフォリオ P.26



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。

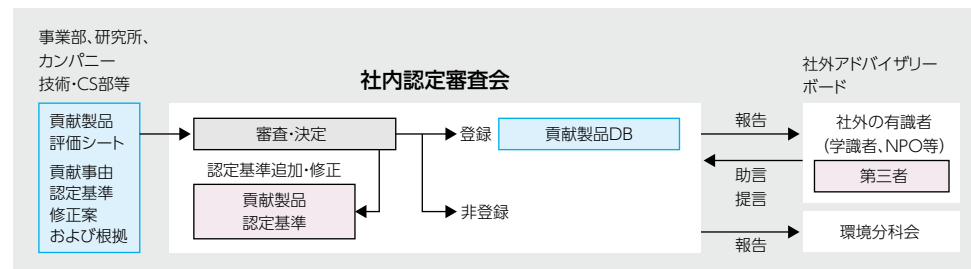
製品評価制度の進化

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.19](#)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。社外アドバイザリーボードにおいて、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

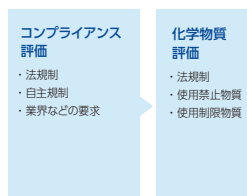


社内認定審査会：ESG経営推進部長を委員長として、コーポレート関連部署およびカンパニーの技術、事業の責任者で構成

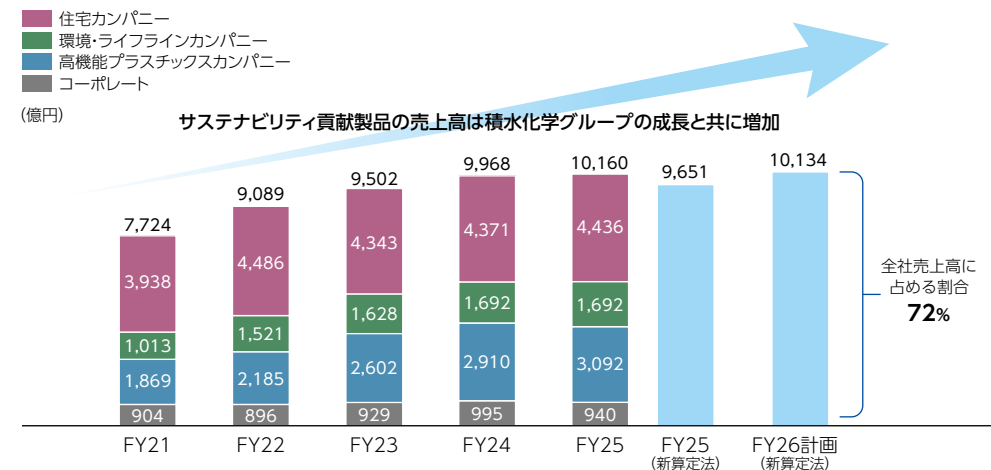
製品開発方法

当社グループでは、製品プロセスの開発時・変更時に、DR*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。

※ Design Review（デザインレビュー）。新規開発テーマ創出に関する社内審査

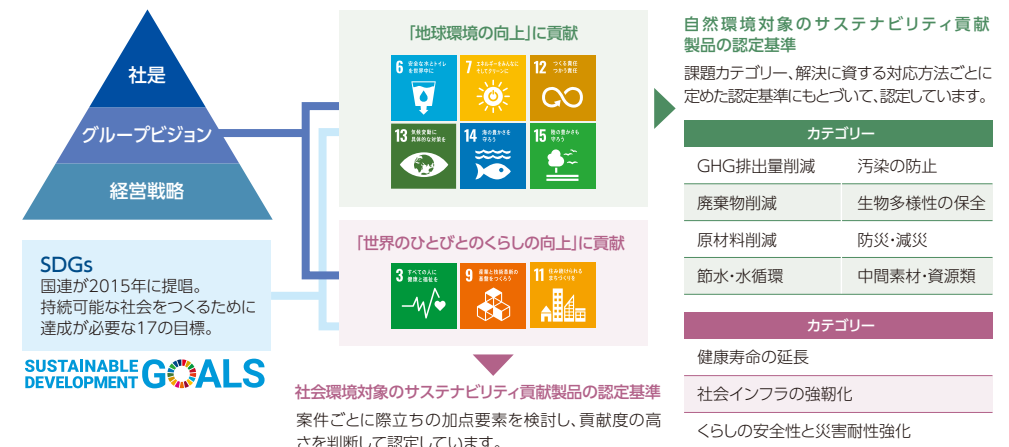


サステナビリティ貢献製品の売上高



※1 メディカル事業はコーポレートに含む。

※2 2025年度までのサステナビリティ貢献製品の売上高には、持分法適用関連会社の売上高を含めています。2026年度からは、連結財務諸表との整合性を重視した算定方法（以下、新算定方法）への見直しを行い、サステナビリティ貢献製品の売上高の対象範囲を連結財務諸表上の連結の範囲と一致させるため、持分法適用関連会社の売上高は含めていません。この変更による2025年度の新算定方法でのサステナビリティ貢献製品の売上高は9,651億円です。



サステナビリティ貢献製品

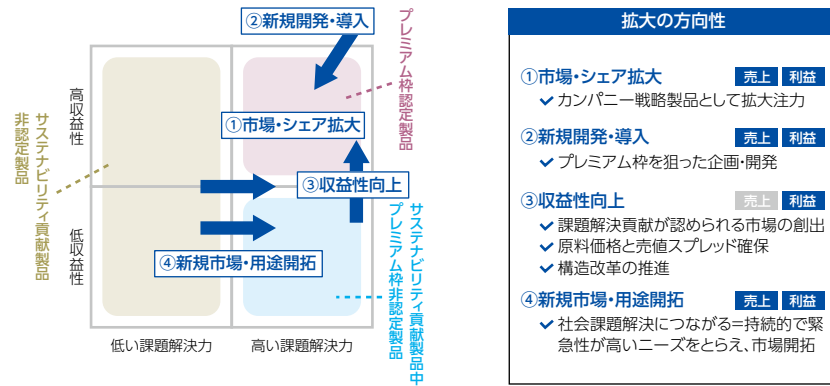
プレミアム枠について

自然環境および社会環境の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、各カンパニーの成長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、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。右の領域「サステナビリティ貢献製品」を伸ばし、そして右上の領域「プレミアム枠」を伸ばしていきます。

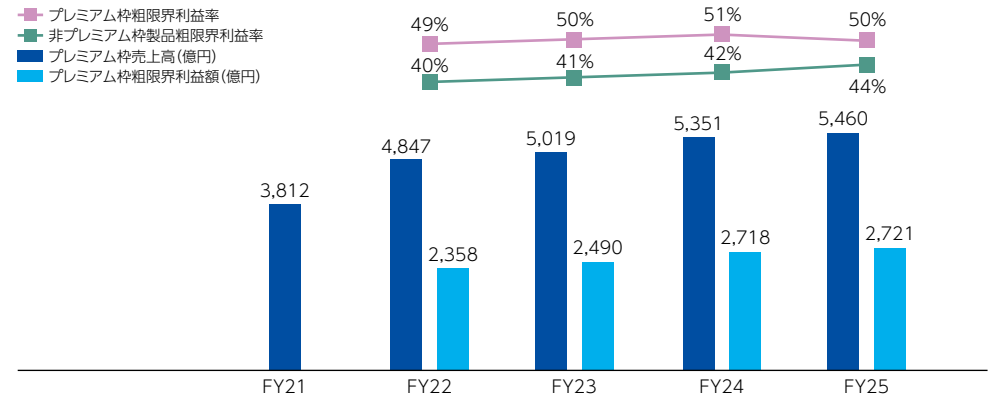
製品の環境インパクト評価

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」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。P.43

※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。AIST-IDEA ver.3.1を搭載したLCA計算システム「MILCA ver.3.1」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。

プレミアム枠の収益性



2025年度のプレミアム枠の売上高は5,460億円となりました。また同年度のプレミアム枠認定製品の粗限利益率は50%となり、非プレミアム枠製品よりも約6%高い水準を維持するなど、優れた収益性を示しています。

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

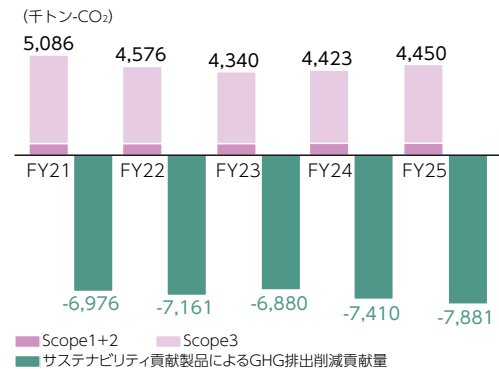
製品の環境価値の訴求

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で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。

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75%

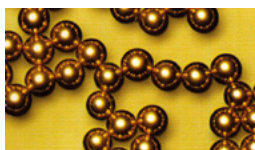
高性能プラスチックカンパニーのエレクトロニクス分野、モビリティ分野のGHG削減貢献量は、全体の約75%を占めています。生産工場での使用電力の再エネ化推進、原材料の資源転換でさらに貢献を拡大していきます。

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。

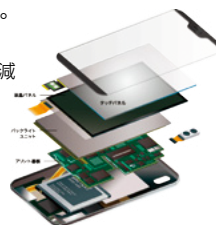
省エネ型製品の性能実現に寄与し、CO₂削減

- 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 (2025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	728
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	5,152
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	1,237
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、渋滞の低減による走行の燃費を向上	490
その他	—	275
TOTAL	—	7,881

モビリティ分野

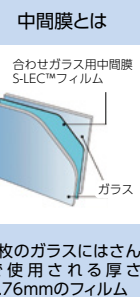
お客様の製品の製造段階や製品使用段階でGHG排出量削減に寄与します。

- 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.19 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

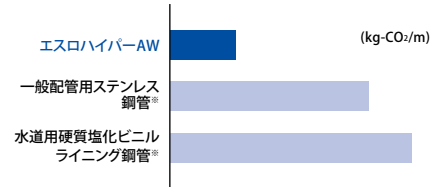


気候変動の緩和に資するGHG排出量の削減をはじめ、環境に貢献する製品・サービス

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。

参考 高性能ポリエチレン管「エスロハイパー」のライフサイクルにおけるCO₂排出量



※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」の影響評価数（GHG排出原単位）引用

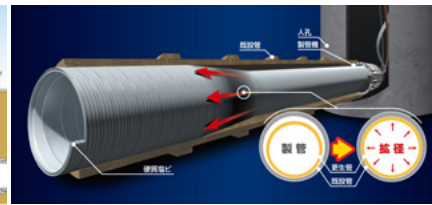
【製品事例】SPR工法(管路更生)

- 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
- さらに、2022年には「SPR-SE工法エキスパンダタイプ」を新たに上市。
従来のSPR工法は既設管の残存強度を利用して複合管として更生するのに対して、「SPR-SE工法エキスパンダタイプ」は、更生管だけで自立強度を確保。
更生管を拡張(エキスパンダ)することで既設管と密着し、モルタル注入や浮上防止工が不要、スピーディーに強靱な自立管を構築

【SPR工法】



【SPR-SE工法エキスパンダタイプ】



4つの環境領域 P.19 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 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(CFP)を活用し、製品の低炭素価値を訴求する販売活動

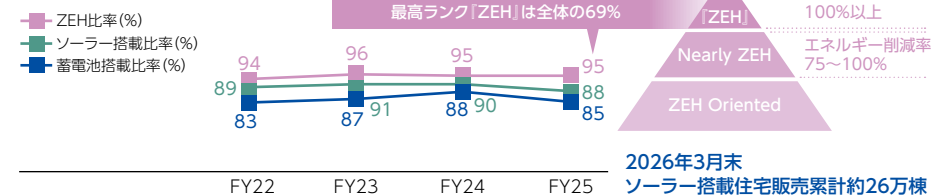
環境・ライフラインカンパニーでは、低炭素価値を訴求するCFP算定結果の提示を2021年度から継続しています。この取り組みを広げるため、高機能プラスチックカンパニーのテープ関連製品でも2025年12月に「SuMPOの第三者認証※」を取得しました。今後はCFP算定の推進に加え、結果の信頼性を高める内部検証の仕組み作りにも積極的に取り組みます。

※ 第三者認証型カーボンフットプリント包括算定制度とは、自社の製品・サービスに関するCFPを高い信頼性を担保しつつ計画的かつ効率的に算定結果の公開を可能とするためにSuMPOが運用している制度。

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」エネに貢献。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(ソーラーとFY24までのZEHは北海道除く)

<参考>(当社調べ)	FY22	FY23	FY24	FY25
パネル設置面積	428,000m ²	367,000m ²	390,000m ²	328,000m ²
パネル設置容量合計※2	60MW	55MW	55MW	45MW

※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



【製品事例】セキスイハイム「ZEH」

4つの環境領域 P.19 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 → エネルギー自給自足型*、冷暖房効率化で温暖化抑止

② 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

※すべての電力を賄えるわけではありません。電力会社から電力を購入する必要があります。

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、電気などの領域において、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・鉄道などの領域においても、軽量、高耐久、高強度な資材を提供しております。これら活動を通じて、社会インフラ強化や安心・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

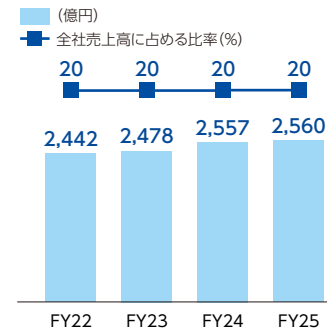


豪雨対策に貢献する雨水貯留槽

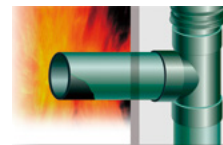


耐水性・耐久性に優れた鉄道向け合成まくらぎ

水関連事業売上高推移



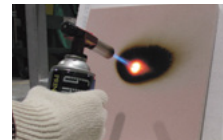
集中豪雨対策などに貢献する大型高排水システム



建物用耐火性硬質塩ビ管



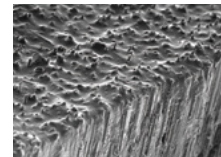
飲料水貯留システム



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[SELFA]
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

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」を日本各地へ展開しています。



災害に強い「安心・安全」のまち、あさかリードタウン

当社グループのインフラ技術を活用

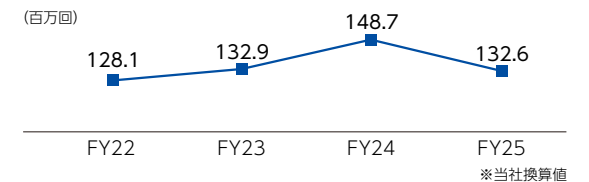
健康・長寿社会を支える

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「ANSIEL」

寒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スプレー ナウケア