

SEKISUIKASEI[●]

人と地球の、美しい未来へ。

An aerial photograph of a beach with turquoise water and white foam waves washing onto a sandy shore. Two small figures of people are walking on the sand, leaving footprints. The image is used as a background for the lower half of the cover.

統合報告書

Integrated Report

2026

CONTENTS

3 社長メッセージ

I Who we are SEKISUI KASEIの価値創造

- 10 理念体系
- 11 SEKISUI KASEIの軌跡
- 13 SEKISUI KASEIの価値創造の源泉
- 15 価値創造モデル
- 17 収益モデル

II What we aim for 価値創造のための戦略

- 20 経営戦略
- 21 サステナビリティ推進とマテリアリティ特定プロセス
- 23 マテリアリティ（経営重要課題）
- 25 中長期経営戦略
「Target 2030」と「Going Beyond 2027 ～変革と完遂～」をつなぐ道筋
- 29 財務・非財務ハイライト
- 31 財務戦略
- 33 R&D戦略
- 35 人材戦略
- 37 事業戦略
 - 37 Industry（インダストリー分野）
 - 39 Human Life（ヒューマンライフ分野）

III Why we make it possible 価値創造を支える基盤

- 42 理念の実践を支える基盤
- 43 SEKISUI KASEIのESG
 - 43 E 環境
 - 51 S 社会
 - 55 G コーポレート・ガバナンス
- 59 取締役・監査役
- 61 社外取締役鼎談

コーポレートデータ

- 65 連結財務諸表
- 69 11年サマリー
- 70 会社情報・株式情報
- 71 グループネットワーク
- 72 統合報告書に関する責任表明

未来への挑戦、その先へ

2030年に向けた事業の方向性「Target 2030」

その実現を支える「Going Beyond 2027 ～変革と完遂～」

両者を買う戦略は、すでに動き出しています。

——変革を実行へ、そして成果へ。

未来を見据えたその一步一步が、新たな価値を形づくりま

社長メッセージ

収益構造改革で生まれた経営資源を
高収益成長事業へ投入し、
2030年に向けた企業価値向上への道筋を
確かなものにします。

代表取締役社長

古林育将



| 変革への確かな手応えを得た1年

中期経営計画「Going Beyond 2027～変革と完遂～」の初年度である2025年度を振り返って、私が最も強く感じているのは、グループの変革が着実に「計画」から「実行」に移っていることです。社長就任直後、2030年度をゴール年度とした中長期経営戦略を策定し、2025年7月に公表しました。そこでは、「収益構造改革」と「高収益事業による成長」の2本柱を掲げています。そこから約1年が経過した今、当初の思いに沿って一歩前進したと考えています。

2025年度の連結業績は、Proseat事業譲渡や低採算事業の撤退など、収益構造改革を進めた結果、前年比で減収となった一方で、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益は増益となり、ROEも4.3%まで回復しました。ただし、この結果をもって十分な収益力を取り戻したとは考えていません。2027年度にROE 6.0%以上・営業利益率 4.5%以上、2030年度にはROE 8.0%以上・営業利益率 8.0%以上を目指しています。初年度の成果はその入口にすぎず、この改善

を一過性で終わらせず、持続的な成長につなげられるかが問われています。組織面において、この1年で大きく変わったのは意思決定のスピードです。中長期経営戦略で方針を明確に示したことにより、各部門がその方針に沿って議論を深めた上で提案を上げてくる形が定着してきました。構造改革など重要な経営判断をする機会が多い1年でしたが、以前より速く決断し動けるようになったと考えています。

さらに大きな変化は、社員に「自分たちでも会社を変えられる」という自信が生まれ始めたと感じられることです。掲げた計画に対し、最初は「本当にここまで変えられるのか」と不安に感じていた社員たちも、着実に成果が出始めたことで、変革への手応えが広がってきていることをいろいろな場面で実感できています。私は、この社員の意識変化こそが数字以上に重要な初年度の成果だと考えています。

社長メッセージ

スリム化を成長への資源再配分につなげる

収益構造改革では、「スリム化」「合理化」「既存事業の収益改善」の3本柱を掲げています。

その中でも、初年度は「スリム化」を重点的に取り組み、収益構造改革が大きく前進しました。懸案だったProseat事業の譲渡を完了したほか、神戸工場の閉鎖、台湾の成形工場の売却など、国内外の低採算事業や低稼働拠点を見直し、大きな収益圧迫要因を確実に取り除くことができました。

収益構造改革は、「合理化」「既存事業の収益改善」も含めて、まだ終わったわけではありません。しかしながら、改革の方向性は明確になってきていますので、残りの2年間でしっかりと完遂させていきます。

2030年の目指す姿に向け、より重要なのは、これら収益構造改

革で生まれた経営資源を、成長領域に振り向け、中長期的なリターンにつなげることです。そのため、2026年度以降は、中長期経営戦略で掲げている「高収益事業による成長」を強く意識し、収益構造改革で創出した経営資源を高収益事業へ重点配分し、事業ポートフォリオ変革を本格的に進めていきます。

事業ポートフォリオ変革においては、市場成長性と事業収益性の観点はもちろんですが、当社に本当に必要な事業は何か、当社の強みで勝てる領域かどうか、という視点が重要です。M&Aや新規投資でも、当社のコア技術を活かせる事業か、持続的に高収益を維持できる事業か、投資効率も意識して進めていきます。

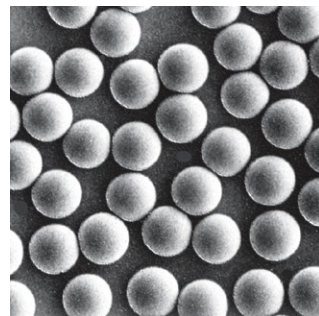
3つの成長領域で「次の利益」をつくる

「高収益事業による成長」として、ポリマー微粒子、モビリティ部材、発泡シートの3つの事業を成長ドライバーに定めています。この3つの事業は、当社のコア技術で競争優位性を生み出せる領域かつ、市場の成長が期待できる事業領域です。

最も大きな成長ポテンシャルを持つのが、ポリマー微粒子事業です。ポリマー微粒子「テクポリマー」は、当社製品の中でも高付加価値の機能性材料として高い収益性を誇ります。粒子サイズ・形状・物性などを自在に制御し、お客さまが要求するさまざまな機能を付与させる材料カスタマイズ力が当社の強みです。近年、生成AIをはじめとする高度情報処理技術の普及に伴い、サーバーや通信機器に用いられる電子材料には、高速・大容量の信号伝送を実現するため、低誘電性能が強く求められています。

この要求に対応する半導体・電子材料向けフィラー微粒子の開発を数年前から進めており、案件数も急激に増加しています。多くの開発案件のなかから採用決定案件が始め、2026年度後半から、ようやく事業として動き始めます。この領域は、当社の従来事業と比較して高い収益性が期待できるため、当社の事業収益構造そのものを大きく変える可能性を持っています。低誘電性能に優れた「中空ポリマー微粒子」に加え、回路基板の大型化に伴い発生している基板の反りや割れといった新たな課題を改善する「軟質ポリマー微粒子」など品揃えを広げ、半導体・電子材料市場における革新的な有機フィラーとして、確固たる地位を構築していきます。

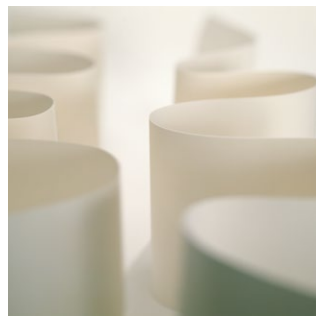
モビリティ部材事業では、軽量化とコスト競争力を両立した「ピ



テクポリマー



自動車部材



低発泡ポリスチレンシート



テクノゲル



オセラン」の高倍発泡グレードを展開し、競争優位性と収益力向上に寄与しています。また、EV化進展に伴い、バッテリー周辺部材など新規用途への展開も進んでいます。さらに、これまで日系自動車向けが中心でしたが、Proseatとのシナジーによる当社初となる欧州系自動車への採用案件でも、2026年度から量産販売を開始します。

モビリティ部材事業は、販売開始の数年前に受注先が決まるため、現時点で2027年度までの事業成長には一定の確度が得られています。

また、軽量高耐熱の発泡コア材の開発も進んでいます。発泡体をコア材として使用する複合構造部材用途で、エアロパーツやシートフレームなど、これまで当社品が使われてこなかった「目に見える部位」での採用が始まりました。この新素材開発は、モビリティ部材事業を中長期的に大きく成長させていく鍵となります。

発泡シート事業は、当社が競争優位性をもち、業界シェアトップの主力事業です。足元では、従来の非発泡プラスチック製の容器を、当社の低発泡ポリスチレンシートに置き換える動きが順調に進んでいます。従来の非発泡プラスチックシートと比べ、容器にした時のプラスチック使用量を約60%削減できるという省

資源性が評価されています。

また、紙製の容器を発泡シート製容器に置き換える技術開発を、お客さまと一緒に進めています。食品容器には、深さのある形状のものが多く存在しています。これまでは、それらが発泡シートでつくことは技術的に困難でしたが、当社のシート技術とお客さまの成形技術の進化によってこの課題を解決し、提案できる段階に入りました。

プラスチック食品容器市場に占める非発泡品の比率、食品容器市場全体に占める紙製容器の比率は発泡品に対して大きいため、このような他素材市場への進出には大きな成長余地があると考えています。

投資家をはじめとするステークホルダーの皆さまには、「高収益事業による成長」の確からしさまでは十分にお伝えできていないと受け止めています。だからこそ、投資家の皆さまへ、その進捗を定量・定性の両面から継続的に開示し、対話を通じて検証や評価をしていただきたいと考えています。

社長メッセージ



利益、資産、キャッシュの三面から資本効率を高める

2025年度末の総資産は、Proseat事業の譲渡などにより前年度末から減少した一方、自己資本比率は35.9%から41.0%へと改善しました。財務基盤は改善していますが、有利子負債は依然として高い水準にあるため、2027年度までに2024年度末比で20%削減する計画としています。また、株主還元は、従来通り配当性向30～40%を目途としています。

キャッシュアロケーションでは、2025年度から2027年度までの3年間で、260億円から280億円のキャッシュインを見込んでいます。キャッシュアウトは、財務健全性を回復させながら、成長投資と株主還元のバランスを取ることを基本的な考え方としています。このうち主要な成長投資として、エレクトロニクス領域でポリマー微粒子の新プラント建設、モビリティ領域で北米の生産能力増強、食領域で発泡シート生産能力増強などを計画しています。

「資本コストや株価を意識した経営の実現」に関する議論は、取締役会や社内経営会議の場でも確実に増えました。

資産圧縮については、この1年間の「スリム化」で進みましたが、ここについては、足元の事業環境変化も鑑み、「本当にこの事業

が必要か」という観点でもう一段進めたいと考えています。

また、財務指標としてROICとCCCの活用も進みました。ROICについては、現時点では細かな事業単位ではなく、比較的大きなモノづくりの単位での区分けに留まりますが、事業分析や投資判断指標として活用を始めています。今後は、事業判断指標としてや、現場で活かせるものにしていくことが課題です。

CCCについては、各事業部門の評価指標に組み込む運用を開始しました。継続的に改善を進め、資金の回転を速めてまいります。

資本コストを上回る価値創造に向け、収益力を高め、低稼働資産を圧縮し、資金の回転を速める。この三つを同時に進めることで、2030年度のROE 8.0%以上を実現します。

「全員経営」を、意見が行動に変わる文化へ

変革を持続させる原動力は人材にあります。当社には、創業期から大切に受け継いできた「全員経営」という文化があります。全員経営は、一人ひとりが会社の置かれた状況、目指す姿、目標を共有し、ありたい姿に向けて自ら考え、提案し、行動することで、個の力を集団の力に変えていく、という思想です。

この1年間、若手・中堅社員との直接対話の機会で、「こうした方がよい」「自分たちはこれをやりたい」という積極的な意見が多く出てくるようになりました。私は社長就任以降、「自分事として考えることが大事」と社員に言い続けてきました。会社の業績や課題を他人事として見るのではなく、「自分なら何ができるか」を考える社員が増えてきたことを肌で感じ、非常に頼もしく感じています。

2027年度の達成と2030年度の成長に責任を持つ

中期経営計画の残り2年間で、私たちがやり切るべきことは明確です。

それは、2027年度の業績目標を達成することに加え、2030年度の業績目標であるROE 8.0%以上・営業利益率 8.0%以上を必ず実現できると、説得力を持って言い切れる状態にすることです。そのために、「収益構造改革」では、もう一段の「スリム化」「合理化」を進めます。「高収益事業による成長」では、半導体・電子材料向けポリマー微粒子の量産を確実に立ち上げつつ、用途や顧客の横展開を行います。モビリティ部材事業では、北米での収益成長分を確実に取り込みつつ、新素材の市場投入を進めます。発泡シート事業では、既存市場の高シェアを維持しつつ、技術進化で新市場の獲得に結び付けます。さらに、医療・健康や防災・減災といった期待事業領域も、今後の高成長事業候補として育成していきます。

社長に就任して1年が経ち、会社で起きることの最終的な責任はすべて社長にある、と改めて実感しています。中期経営計画や2030年度に向けた中長期戦略の目標は、当社グループがステークホルダーにお約束したものです。方針や目標を掲げるだけでは十分ではありません。まずトップ自らが先頭に立って行動しなければ、組織は動きません。方針や目標を示した以上、私自身が日々どのように考え、どう行動しているのかを社員は見ています。現場の課題であっても結果が出なければ自分の

もちろん、耳の痛い意見もあります。全員経営の活動と日常業務を両立するための支援や理解が不足している、管理職の協力が十分でない、提案しても前へ進みにくい、といった指摘も受けています。しかし、私はそうした意見こそが大切だと考えています。何も言わない組織より、課題を率直に伝えられる組織の方が強い。耳の痛い意見が聞けたからこそ、私自身が「自分事」として考え、課題解決を先導するように心掛けています。現場が指示を待つ形では、変化の速い市場には対応できません。現場の情報と知恵を起点に提案が生まれ、必要な判断を速やかに行い、実行する。その循環をつくることが、私が目指す全員経営です。

責任です。現場課題であっても、私自身が「自分だったらこうする」という対話をしていくことが大事で、すべてを自分事として考え、結果責任を負うことが、社長として果たすべき役割だと考えています。

1年前、私は当社グループを「約束をやり遂げる企業集団にする」と言いました。2025年度は、約束した変革を実行に移し、「変えられる」という手応えを得た1年でした。現中期経営計画期間においては、中長期経営戦略で描いた通り、収益構造改革を完遂し、2030年に掲げた目標の実現に向けた高収益事業による成長の確度を高めてまいります。

2030年度の目標達成は、当社のコーポレートビジョン「人と地球を大切に、新たな価値を創造するニューケミカル・ソリューション・カンパニー」に到達するための重要な通過点です。安定的に高収益を創出し、それを将来の成長分野へ再投資することで、化学の力を通じて環境・社会課題の解決に貢献しながら、新たな価値を生み出し続ける企業へと進化していきます。私が先頭に立ってこのコーポレートビジョンの実現を牽引し、持続的に企業価値を高めてまいります。

代表取締役社長
Yasunobu
Furubayashi
古林 育将

Who we are

SEKISUI KASEIの価値創造

積水化成品グループは、ニューケミカル・ソリューション・カンパニーを掲げ、独自の素材技術で環境・社会課題の解決に挑んでいます。創業以来培ってきた重合技術や資源循環の取り組みを基盤に、多様な事業を通じて持続可能な社会と新たな価値の創造に貢献しています。

この章のポイント

- SEKISUI KASEIの存在意義
- 創業時からのDNA、大切にしたいカルチャー
歴史的背景
- 価値創造の源泉と、生み出された価値を
社会に還元する仕掛け

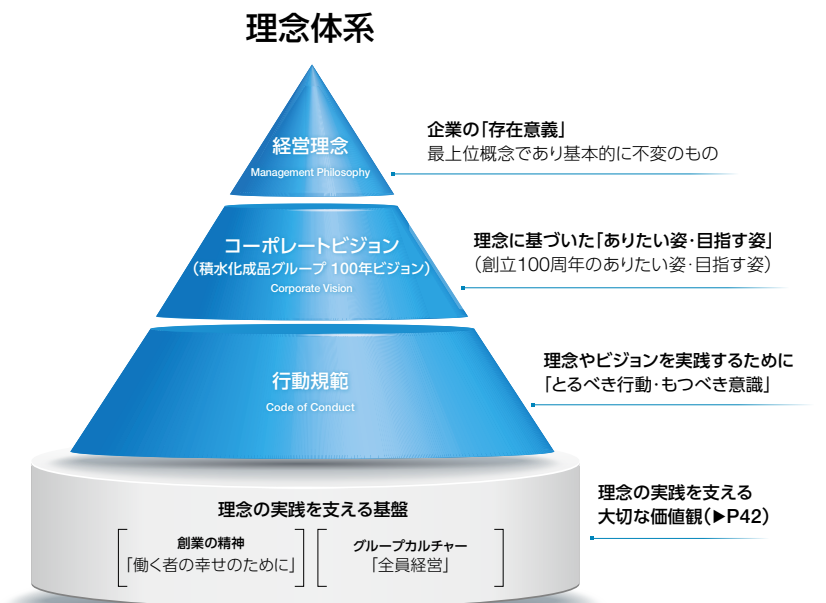
CONTENTS

理念体系	10
SEKISUI KASEIの軌跡	11
SEKISUI KASEIの価値創造の源泉	13
価値創造モデル	15
収益モデル	17

理念体系

私たちは「経営理念」「コーポレートビジョン」「行動規範」と「理念の実践を支える基盤」をもとに、理念体系を構成しています。

経営理念は、積水化成品グループが存在する理由、すなわち存在意義を明記しています。コーポレートビジョンは、経営理念に基づき、創立100年を迎える2059年に目指す姿「積水化成品グループ100年ビジョン」を表しています。また、経営理念やコーポレートビジョンを実践するために、どのような行動をとるのが良いかを一言で分かりやすく表現しているのが「行動規範」です。創業の精神「働く者の幸せのために」とグループカルチャー「全員経営」は、創業以来受け継いできた、今後も大切にしていける価値観であり、理念体系を支える基盤です。



経営理念

われわれ積水化成品グループは、
人間尊重と相互信頼を基本に全員経営を実践し、
“新しい幸せ”を目指して常にイノベーションをし続けます

私たちは、人々の多様性や相手の立場を尊重し、理解を深めることで相互信頼の絆を生むという「人間尊重と相互信頼」の思想とグループカルチャーである「全員経営」の思想を創業期から大切にしています。また、あらゆる革新に挑戦し続け、地球環境・社会・人々の暮らしに新しい価値を提供し、世界の人々を幸せにしていきます。

コーポレートビジョン

人と地球を大切に、新たな価値を創造する
ニューケミカル・ソリューション・カンパニー

創業時からのDNAである「人を大切にする精神」、従来注力してきた「地球環境への配慮」に加え「新たな価値」を創造し、「化学の力で環境・社会課題を解決する」ことで持続可能な社会の実現に挑戦し当社グループの持続的成長との好循環を生み出していくという強い意思が込められています。

行動規範

Entrepreneurship

起業家精神

革新的なビジネスモデルや素材開発など、新たな成長機会を追求する高いモチベーション、独創的な発想、創造意欲、高い独立心、リスクに対して果敢に取り組む姿勢を大切にします。

Honesty

誠実

一人ひとりが誠実であることはもちろん、法令遵守をはじめ、社会的責任の遂行と企業倫理を実践します。

Harmony

調和

人との調和、社会との調和、地球環境との調和を大切にします。

創業の精神 (▶P42)

働く者の幸せのために

グループカルチャー (▶P42)

全員経営

SEKISUI KASEIの軌跡 —価値創造を支える資本の蓄積—

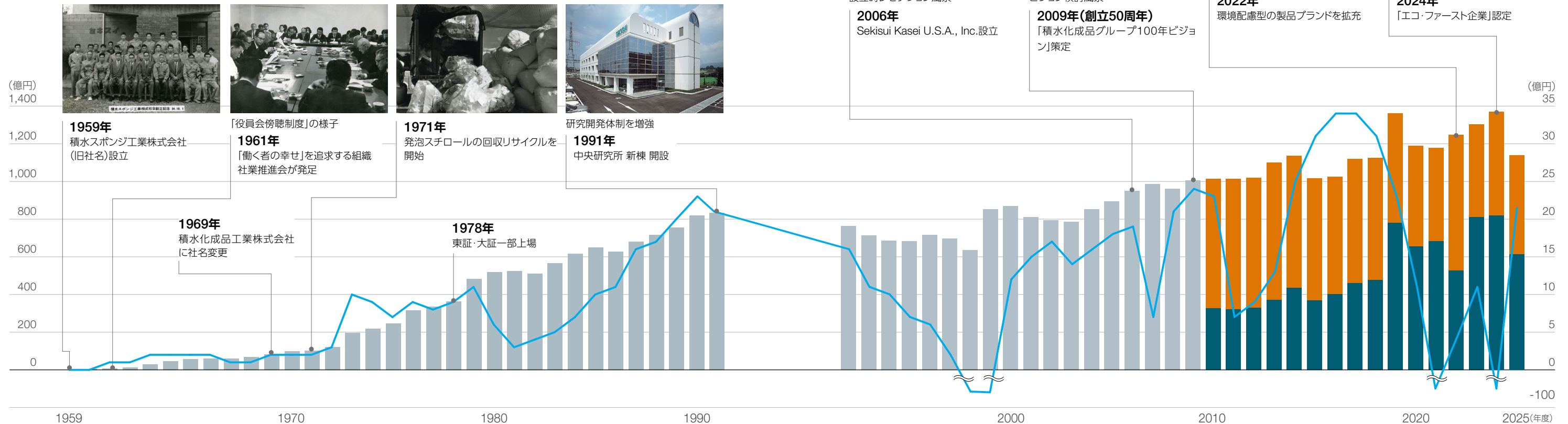
1959年の創立以来、当社は多様な事業を通じて価値創造に取り組み、時代の変化に応じて事業を進化させてきました。その過程で蓄積された技術、人材、そしてステークホルダーとの関係性は、現在の価値創造を支える重要な資本となっています。

業績の推移

売上高(左軸) ■ 全社(1959-2009) ■ インダストリー分野(2010-2025) ■ ヒューマンライフ分野(2010-2025)

当期純利益(右軸) —

※1998年度までは単体の業績、1999年度以降は連結の業績を記載しています。



1959年~ 確立

創立、日本初の国産技術による
発泡性ポリスチレンビーズの製造を開始

【時代背景】
高度経済成長期 第一次石油危機

1960年に日本初の国産技術による「エスレンビーズ」の製造・販売を開始し、1962年には発泡ポリスチレンシート「エスレンシート」を開発しました。食品容器や梱包材などに用途を拡大するとともに、1961年には社業推進会(▶P42)を発足し、積水化成の礎を築きました。

一方、事業拡大に伴い廃棄物問題が顕在化し、1970年の大阪万博を契機に発泡スチロールの排斥運動が勃発(▶P14)。当社はこの逆境を、正しい知識の啓発や普及、リサイクル活動の推進により乗り越え、1978年には東京証券取引所一部上場を果たしました。

1980年代~ 拡大

能力増強と業容拡大
景気後退に伴う選択と集中

【時代背景】
バブル景気とその崩壊

1980年代は食糧域を中心に需要拡大が続く、全国的な生産能力増強や建材用途などの業容拡大を推進しました。一方、1990年代になると日本経済は不況に突入し、当社も1998年から2期連続で連結赤字を計上するなど、収益構造の課題が顕在化しました。

当社は事業の選択と集中による再建を図るとともに、ポリマー微粒子「テクポリマー」や高機能ゲル素材「テクノゲル」など、高付加価値製品の開発・拡大に注力し、2000年に復配を実現しました。

2000年代~ 進出

グローバル事業展開

【時代背景】
グローバル経済拡大 リーマンショック

成長機会を海外へ求め、2000年にグローバル事業展開を重要戦略として掲げ、自動車部材や液晶パネル梱包材用途の「ピオセラ」を軸に事業を拡大しました。顧客の海外進出に伴い、中国・台湾・韓国・北米・欧州へと現地展開を進め、グローバルな生産・販売体制を構築しました。

創立50周年を迎えた2009年には売上高1,000億円を突破するとともに、「積水化成工業グループ100年ビジョン」を策定し、将来を見据えた成長基盤を確立しました。

2010年代~ 挑戦

グローバル事業のさらなる拡大

【時代背景】
東日本大震災 デジタル技術の進歩

2010年代は、東日本大震災の影響による一時的な業績悪化があったものの、グローバル事業のさらなる拡大を進め、事業ポートフォリオ戦略に基づき、モビリティ領域を中心に成長を牽引しました。

タイ・インドネシア・メキシコにおける生産体制の整備・増強に加え、2019年には欧州の自動車部材メーカーProseatグループを買収し、欧州OEMとの先行開発を開始。これにより、グローバルにおける事業基盤を強化し、成長の加速につなげました。

2020年代~ 再生

Proseat事業撤退、再生と再成長へ

【時代背景】
パンデミック 持続可能社会への転換

新型コロナウイルスの感染拡大を契機に、不確実性の高い事業環境に直面する中、業績の悪化を受けてProseat事業の譲渡を決定するなど、事業ポートフォリオの見直しと不採算事業の整理を進めました。

一方で、リサイクル原料を活用した製品ブランド「ReNew+」の拡販や「エコ・ファースト企業」の認定など、環境・社会課題解決型事業への転換を推進しました。

現在は、収益基盤の再構築と事業の質の向上が進み、資本効率を重視した経営への転換を図っています。

SEKISUI KASEIの価値創造の源泉

積水化成成品グループの価値創造の基盤となるのが、長年培った技術に裏打ちされた知的資本と、社会課題への対応を起点に構築してきた資源循環の仕組みです。これらは異なる事業領域において発展してきたものですが、いずれも当社の競争優位性を支える重要な基盤となっています。

コア技術が、成長事業に変わる瞬間

～高度な素材設計が、新たな市場を切り拓く～

日本初の国産技術による発泡性ポリスチレンビーズは、当社創業の原点である重合技術として確立され、現在に至るまで磨き続けられてきた重要なコア技術です。この技術を基盤として、高機能材料「テクポリマー」や「テクノゲル」が生み出されています。これらの材料は、先端半導体や次世代高速情報通信、医療・ヘルスケア分野などの成長領域で開発・評価が進み、採用も広がっています。社会や産業の高度化を支える高機能材料として新たな価値の創出に貢献しており、この知的資本は、当社の持続的な成長と価値創造を支える源泉のひとつです。

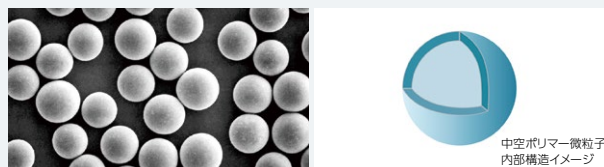
コア技術を起点とした価値創造のアプローチ



粒子制御技術で、次世代通信の性能を左右する

テクポリマー —ポリマー微粒子—

先端半導体や次世代高速通信など、通信の高速化・安定化を実現し、データ量が増大する社会インフラを支えます。粒子径や内部構造、機械特性を精緻に制御する独自技術により、用途ごとに最適な機能を設計することが可能です。粒子構造のカスタマイズ設計により、デバイスや材料の性能を高次元で引き出し、次世代通信を支えるキーマテリアルとして、さまざまな分野で価値を創出していきます。



粒子内部の空気層が、電気信号の伝送損失を抑制

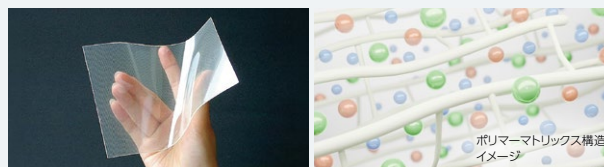


先端半導体をはじめ、データ社会の高度化に寄与

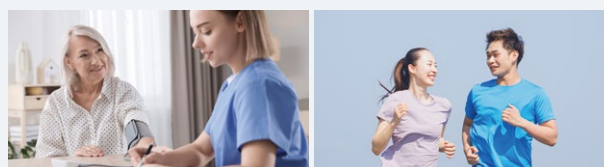
高性能な生体センシング用素材で、医療とヘルスケアの進化を支える

テクノゲル —高機能ゲル素材—

人とデバイスをつなぐインターフェイス素材です。独自のポリマーマトリックス構造により、水分保持量・導電性・柔軟性・粘着性を最適に調整し、用途に応じた特性設計を可能にしています。医療・ヘルスケア分野におけるセンサーや電極に幅広く採用され、デバイス性能の向上に貢献するとともに、次世代のセンシング技術の進化を支えています。



独自の水分保持構造をもつ高機能ゲル素材



医療・ヘルスケア領域での活用が拡大

源泉を競争力へ転換する仕組み

これらの源泉によって生み出される価値は、それぞれの事業領域において競争力として具現化され、事業の成長を支えています。その全体像は、次ページの「価値創造モデル」につながっていきます。

競争力へ進化する資源循環戦略

～省資源+リサイクルが競争優位性に～

もう一つの強みが資源循環の仕組みです。サプライチェーンや自治体などとの連携により形成された、社会・関係資本を基盤に、資源循環の高度化を進めています。プラスチック使用量削減への社会的要請が高まる中、「体積の多くが空気で構成される」という発泡プラスチックは、省資源に貢献する素材として重要性を増しています。回収から再資源化に至るプロセスの高度化や、再生原料を活用した製品ブランド「ReNew+」の展開により、資源循環は単なる環境対応を超え、競合素材と差別化された価値を生み出し、当社の競争優位性を支える戦略へと進化しています。

資源循環を通じた価値創造のアプローチ



「ReNew」は、「もう一度新しくする」という資源循環を指し、「+」には、環境対応はコストではなく、競争力の源泉として「Value Creationを追求する」思いをブランド名に込めています。

SEKISUI KASEI History

逆境を力に

1970年の大阪万博で顕在化した廃棄物処理問題や、過剰包装・環境負荷への懸念などを背景に、発泡スチロールを取り巻く環境課題への対応は、社会から幾度となく求められてきました。そうした中、当社は大手家電メーカーと連携した自主回収の開始や、小売店・食品容器メーカーとのパートナーシップによる食品トレーのリサイクル推進など、回収・再資源化の仕組みを構築してきました。これらの取り組みは資源循環の事業基盤として蓄積され、国内における使用済み発泡スチロールの有効活用を支える仕組みとして定着するとともに、発泡事業における競争力へと転換されています。



発泡スチロールに対する誤解解消に向け、関西主婦連合と座談会を開催



地域住民に協力を仰ぎ、家庭から出た発泡スチロールを各事業所で回収

価値創造モデル

積水化成品グループは、創立以来さまざまな資本を蓄積してきました。これらは現在の事業活動において相互に関連し、環境・社会課題の解決と事業成長の両立を支える価値創造へとつながっています。

これらの資本がどのように結びつき、価値創造へとつながっているのか、その全体像を「価値創造モデル」として描きます。



収益モデル

積水化成成品グループは、事業活動を通じて創出した提供価値を基盤として、収益を生み出しています。これらは製品競争力の向上や市場での評価と結びつき、持続的な収益創出の仕組みを形成しています。

提供価値がどのように収益へとつながっているのか、そのプロセスを「収益モデル」として示しています。



What we aim for

価値創造のための戦略

この章のポイント

- 外部環境認識と未来についての経営課題の選定
- 中長期における経営戦略の全体像
- 中期経営計画の振り返りと今後の見通し

CONTENTS

経営戦略	20
サステナビリティ推進とマテリアリティ特定プロセス	21
マテリアリティ（経営重要課題）	23
中長期経営戦略	25
「Target 2030」と「Going Beyond 2027～変革と完遂～」をつなぐ道筋	
財務・非財務ハイライト	29
各種戦略	31
（財務戦略／R&D戦略／人材戦略）	
事業戦略	37
（インダストリー分野／ヒューマンライフ分野）	

経営戦略

2059年の到達点を見据えた長期ビジョンのもと、2030年に向けた事業の方向性「Target 2030」を定め、その実現に向けた中長期経営戦略を描いています。

「Target 2030」で掲げた営業利益率 8.0%以上、ROE 8.0%以上の達成に向けて、中期経営計画「Going Beyond 2027～変革と完遂～」を推進し、持続的な成長と価値創出につなげていきます。

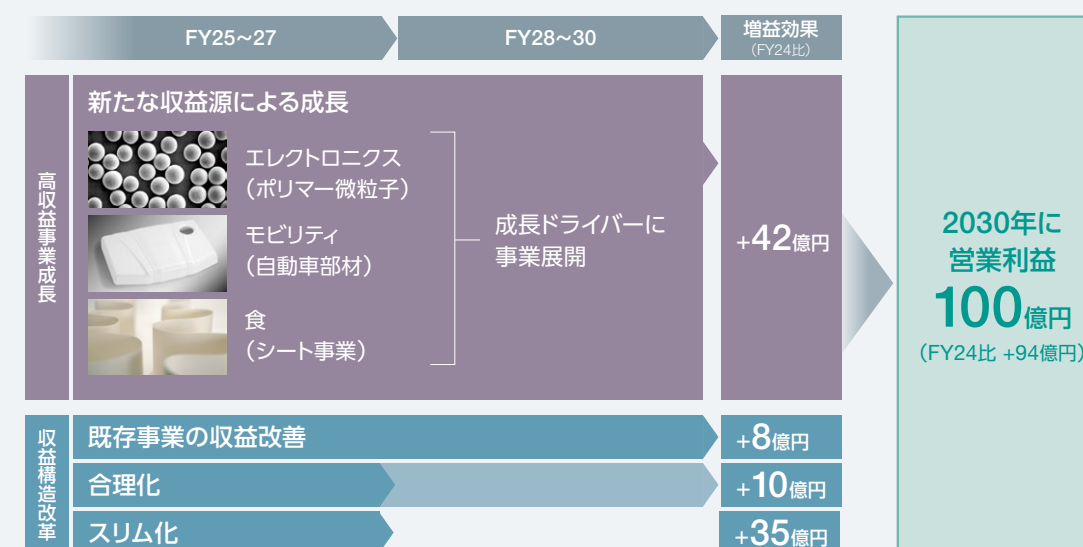


Target 2030 ▶P25



中長期経営戦略

ロードマップ ▶P26



サステナビリティ推進とマテリアリティ特定プロセス

積水化成品グループは、環境・社会・経済の調和を図りながら、「持続可能社会への貢献」と「持続的な企業価値向上」の両立を目指すサステナビリティ経営を推進しています。「Target 2030」の基本方針に基づき、これら2つのサステナビリティの好循環を実現するため、当社グループが優先的に取り組むべきマテリアリティ(経営重要課題)を特定し、着実に実行しています。

SEKISUI KASEIが目指すサステナビリティ

私たちは事業活動を通じて環境価値・社会価値を高めて経済価値を創出し、その好循環による持続的な発展を目指して、環境・社会課題解決型事業への転換を進めています。

※サステナビリティ方針および、サステナビリティ推進体制についてはこちら <https://www.sekisuikasei.com/jp/sustainability/sekisuikasei/>

サステナビリティ方針

わたしたち積水化成品グループは、経営理念の実践を通じて地球環境を含む全てのステークホルダーに対して社会的責任を果たし、グローバルに社会の持続的発展に貢献するとともに、持続的な企業価値向上につとめます。



ステークホルダーに対する責任

ステークホルダー	SEKISUI KASEIの果たすべき責任
お客さまへの責任	安全・安心な製品を供給するとともに、常に新しい機能・価値を創造し、お客さまの課題解決に役立つ素材・サービスをシステム発想で提供することにより、人々のより良い暮らしに貢献します。
グループ員への責任	人間尊重と相互信頼を大切に、働く者の幸せを追求します。そのため、特に能力開発、評価への公平性を高め、健康・安全に働ける職場環境づくりや仕事と家庭の両立に取り組みます。
地域社会への責任	地域にとって安全な事業場であることを最重要に考えます。さらに、地域社会の一員として、地域の皆さまに信頼され、親しまれる企業を目指します。
株主様への責任	企業価値の向上に努め、株主様へ還元することで期待に応えます。また、積極的な経営情報の開示、株主様との対話*を重視していきます。
取引先様への責任	誠実をモットーとし、公平・公正な取引を通じて取引先様との信頼関係を構築します。また、取引先様にとってより良きパートナーとして共存共栄を目指します。
地球環境への責任	大切な地球を守るために環境良化に積極的に取り組みます。特に、省資源素材である発泡プラスチックを中心に循環型社会の発展、低炭素化に貢献します。

※株主との対話の実施状況 <https://www.sekisuikasei.com/jp/ir/ir-library/ir-others/>

マテリアリティ(経営重要課題)特定プロセス※

サステナビリティ経営を実践するため、2030年度を見据えて中長期的に取り組むべきマテリアリティを明確化しています。また、当社グループの経営上位概念である、経営理念・コーポレートカルチャー・創業の精神に照らし、「従業員は価値創造の起点となる重要なステークホルダーである」という位置付けを、マテリアリティ特定プロセスにおける重要な視点として考慮しています。

STEP 1 外部環境認識と課題抽出

積水化成品グループの経営を取り巻く外部環境を、政治(Politics)・経済(Economics)・社会(Society)・技術(Technology)の観点で整理しました。これに加え、サステナビリティに関する国際的なガイドライン、ESG格付機関が重視する各種課題、SDGsなどをもとに、網羅的に課題を抽出しました。

参照した非財務情報開示基準他グローバル基準

- ・国際統合報告評議会(IIRC)「国際統合報告フレームワーク」
- ・国連グローバル・コンパクト
- ・日本規格協会「社会的責任に関する手引 JIS Z 26000」(ISO26000)
- ・Global Reporting Initiative「GRIスタンダード」
- ・Sustainability Accounting Standards Board「SASBスタンダード」

ESG評価指標

- ・FTSE、MSCI、DJSI

SDGs

CSR先進企業ベンチマーク

STEP 2 リスクと機会の抽出

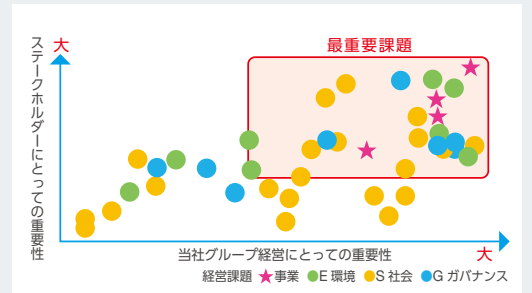
抽出した課題について、当社グループのビジネスモデルや価値創造・競争優位の源泉に影響を与えるリスクと機会を分析しました。

STEP 3 重要課題の特定

リスクと機会について、それらが起こりうる可能性および財務への正負の影響度の視点で「当社グループ経営にとっての重要性」を評価し、さらに「ステークホルダーにとっての重要性(期待値)」との2軸で重要度を総合評価しました。

抽出課題例

- ★ 新製品・新事業創出力の強化、次世代の柱となる中核製品や事業の創出、事業ポートフォリオ最適化、環境・社会課題解決型事業の創出と拡大
- 気候変動対応、資源循環、省資源・省エネ・高効率化、廃棄物・有害物質管理、水資源保全
- 人的資本経営の強化、ダイバーシティ推進、エンゲージメント・働きがい・企業風土、品質・製品の安全性、消費者課題
- 取締役会の実効性向上・有効な意思決定の仕組み、ステークホルダーとの対話と情報開示、コンプライアンス・国際法令の遵守、内部統制



STEP 4 重要課題の承認と妥当性評価

特定したマテリアリティは、関係部門とサステナビリティ委員会が協議の上、本委員会で審議後に取締役会で承認されます。マテリアリティの特定プロセスについても、取締役会や第三者への意見聴取を行い、マテリアリティの妥当性を評価しました。

マテリアリティの承認プロセス



※外部環境変化やステークホルダーからの意見を踏まえ、原則として3年に一度、外部環境分析からマテリアリティ特定に至るプロセス全体を含めて、マテリアリティの見直しを行っています。

マテリアリティ（経営重要課題）

積水化成品グループは、2030年度を見据えた中長期視点の外部環境変化が、価値創造プロセスに与える影響を基点に、マテリアリティを特定しています。外部環境の変化は、6つの資本に連鎖的に影響を及ぼし、企業価値に直接的に作用します。私たちはこれらをリスクと機会の両面から分析し、各資本への影響度を、以下のマトリックスの通りに整理しています。

その上で、中長期的な企業価値向上に資するマテリアリティを、経営資源配分や競争優位性の確立の観点から特定しています。

外部環境変化	主なリスク （時間軸）	主な機会 （時間軸）	主要資本への影響		
			正負の影響		
国際情勢の不確実性の高まり	・原材料の価格高騰や供給途絶（短） ・サプライチェーン変化による既存取引喪失（中長）	・リサイクル原料を活用した製品の需要増（短中） ・サプライチェーン変化による新規取引創出（中長）	財務	大	原材料価格高騰による収益性の低下・収益変動の拡大
			製造	大	供給網寸断による生産の停止・非効率化
気候変動とそれに対する国際意識の高まり	・使い捨てプラスチック規制強化や炭素税導入によるコスト増（短中） ・漁獲量減少や天候不順に伴う農水産向け需要の低迷（短中）	・リサイクルやバイオマス由来など環境貢献製品の需要増（短中） ・農水産物の工業化による新規需要創出（中長） ・防災・減災関連製品の需要増（短中）	社会・関係	中	取引関係の不安定化およびサプライチェーン再構築圧力の増加
			人的	中	調達・SCM領域の業務負荷増加および体制再構築の必要性の増大
先進国の経済成長鈍化と新興国の経済成長	・ヒューマンライフ分野における日本国内市場の成長鈍化（短中長）	・インダストリー分野におけるグローバル市場の成長加速（中長）	知的	大	環境対応技術の高度化および製品差別化の進展
			自然	大	環境負荷低減の進展および資源制約・規制強化による制約の増大
新たなテクノロジーの普及と社会実装	・投資負担の増加（短中） ※成長投資＋情報システム関連投資 ・テクノロジー活用遅れによる競争優位性の低下（中長）	・エレクトロニクス、モビリティ事業の高成長（中長） ※半導体、次世代ディスプレイ、EVや次世代モビリティなど ・テクノロジー活用による競争優位性の向上（中長）	財務	大	環境対応投資および炭素コスト増加による収益性の低下
			社会・関係	中	環境対応企業としての評価向上および顧客選好の変化
製品ライフサイクルの短期化	・事業ポートフォリオ改革遅れによる収益性低下（短中） ・開発スピード遅れによる成熟・衰退期の製品比率増加（中長）	・事業ポートフォリオ改革による高収益事業転換（短中） ・開発スピード向上による導入・成長期の製品比率増加（中長）	製造	中	環境対応に伴う生産プロセス変更コストの増加
			人的	中	環境対応人材の育成・活躍機会の拡大または専門人材確保競争の激化
技術の高度化・複雑化	・開発難易度の上昇（短中） ・単独企業でのイノベーション難化や成功確率の低下（中長） ・研究開発費増（中長）	・コア技術やニッチトップ技術による参入障壁の確立（短中） ・外部協創によるイノベーション創出や成功確率の向上（中長）	財務	大	収益構造の転換および地域別収益変動の拡大
			社会・関係	中	グローバル最適生産体制への移行
少子高齢化や健康寿命の延伸	・ヒューマンライフ分野の市場成長鈍化（短中長） ・労働力不足による競争力低下（中）	・医療・健康領域の事業成長（中長） ・省人化やDXによる労働生産性の向上（短中）	知的	中	新興国市場における顧客基盤の拡大
			人的	中	グローバル人材需要の増加および人材確保競争の激化
人的資本経営への意識の高まり	・人材投資負担増（短） ・人材の確保・定着が進まず、戦略遂行が停滞（中）	・従業員エンゲージメントと付加価値労働生産性の向上（中長） ・イノベーション創出機会の拡大（中長）	知的	大	コア技術の高度化および競争優位性の向上
			製造	大	生産プロセスのスマート化および生産性の向上
ガバナンス高度化への要請	・ガバナンス不備・欠欠による企業価値毀損事案の発生（中長）	・ガバナンス機能の高度化による持続的な企業価値向上（中長）	財務	大	成長投資による中長期収益拡大と短期的コスト増加
			社会・関係	中	DX人材不足による競争力低下リスクの増大

・ 主要資本への影響は、発生確率および企業価値への影響（財務インパクト、資本効率、事業継続性、競争優位性、社会的信用など）を総合的に評価し、短中期の経営資源配分への影響の大きさに応じて「大・中・小」で整理し、矢印内に示しています。また、矢印の向きにより、影響の方向性を表し、▲は機会、▼はリスクを示しています。

・ 各資本への影響は、価値創造プロセスにおけるインプットおよび事業活動への影響を基点として整理しています。

マテリアリティの運用と実効性

特定したマテリアリティは、推進項目ごとに担当役員を配置し、各部門の施策・部門目標にブレイクダウンすることで、経営と現場の共通言語として活用されています。進捗状況は、四半期ごとに取締役会でモニタリングするとともに、ステークホルダーとの対話にも活かされ、対話を通じて得られたフィードバックは、当社グループの経営に反映されることで、さらなる価値向上に寄与しています。

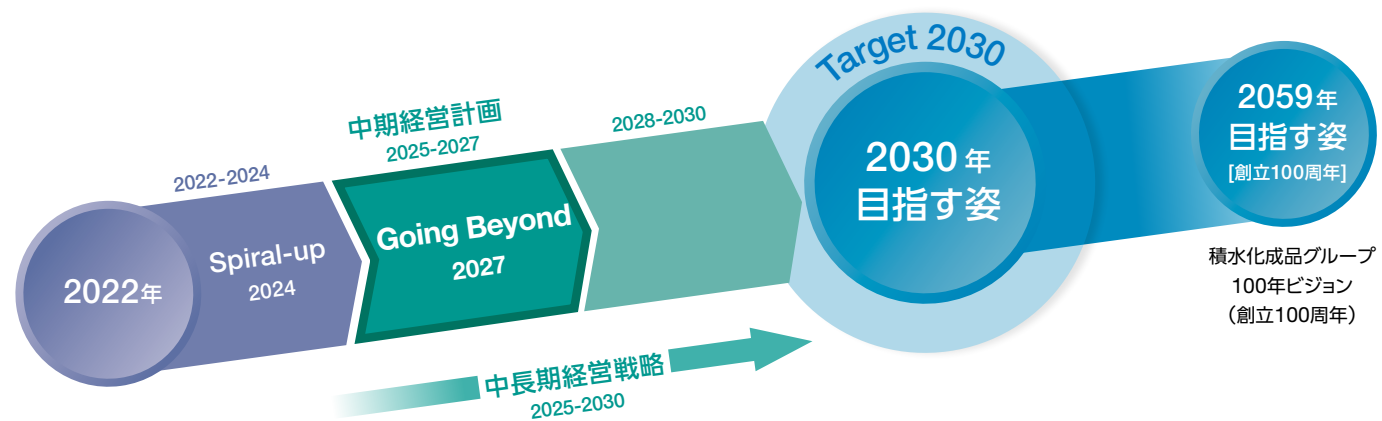
大分類	カテゴリー		マテリアリティ	推進項目		SDGs		
企業成長の持続性	新たな価値創造		新製品・新事業創出	新領域の創出 開発の早期化	P33-34	 		
	ビジネスモデル強靱化		ビジネスモデル変革	グローバル事業力の強化 環境貢献ビジネスの強化	P37-38 P39-40			
	資本効率性		資本コスト経営	事業ポートフォリオの最適化・ROIC指標の導入と浸透	P31-32			
経営基盤の持続性	E 環境		気候変動対応	GHG(CO ₂)排出量削減	P43-50	   		
			資源循環	リサイクル・バイオマス原料使用比率の拡大 資源回収～再利用までのプロセス開発				
				環境負荷低減			廃棄物、有害物質の適正管理 水資源保全	
			S 社会				人的資本経営	エンゲージメント
	ダイバーシティ	女性活躍支援充実 グローバル事業を担う人材の活躍支援充実						
		品質・保安		安心・安全の提供	品質クレームゼロ、事故・労災ゼロ	P51-53		
	G ガバナンス			コーポレートガバナンス	取締役会の実効性向上 ステークホルダーとの対話と情報開示	P55-58		 
				コンプライアンス	国内外における法令遵守の徹底			
				リスクマネジメント	リスク管理体制の強化 サプライチェーンアセスメント BCP			

中長期経営戦略 「Target 2030」と「Going Beyond 2027～変革と完遂～」をつなぐ道筋

積水化成品グループは、創立100周年となる2059年のコーポレートビジョンの実現を見据え、2030年に向けた事業の方向性「Target 2030」を、2023年1月に策定しました。2025年には中期経営計画「Going Beyond 2027～変革と完遂～」を始動するとともに、「Target 2030」へとつながる中長期経営戦略を公表し、目指す姿への道筋を明確にしました。

「Target 2030」を起点とした戦略の全体像

2059年の到達点を見据えた長期ビジョンのもと、「Target 2030」の実行フェーズとして、「Going Beyond 2027～変革と完遂～」を推進しています。長期ビジョンを起点に、中期経営計画へと連なる一連の取り組みを通じて、持続的な成長と価値創出を目指します。



「Target 2030」が描く価値創造

高収益体質への転換とESG経営の推進を軸に、収益力の強化と社会課題への対応を両輪として、企業価値のサステナブルな向上を目指し、成長と持続可能性を同時に実現していきます。2030年に向けて、収益性の向上に加え、環境負荷低減などの非財務指標も含めた定量目標を設定し、着実に達成していきます。

基本方針

「持続可能社会への貢献」と「持続的な企業価値向上」の両立を実現する

基本戦略

「Target 2030」を実現するために、2つの基本戦略を掲げて推進します。

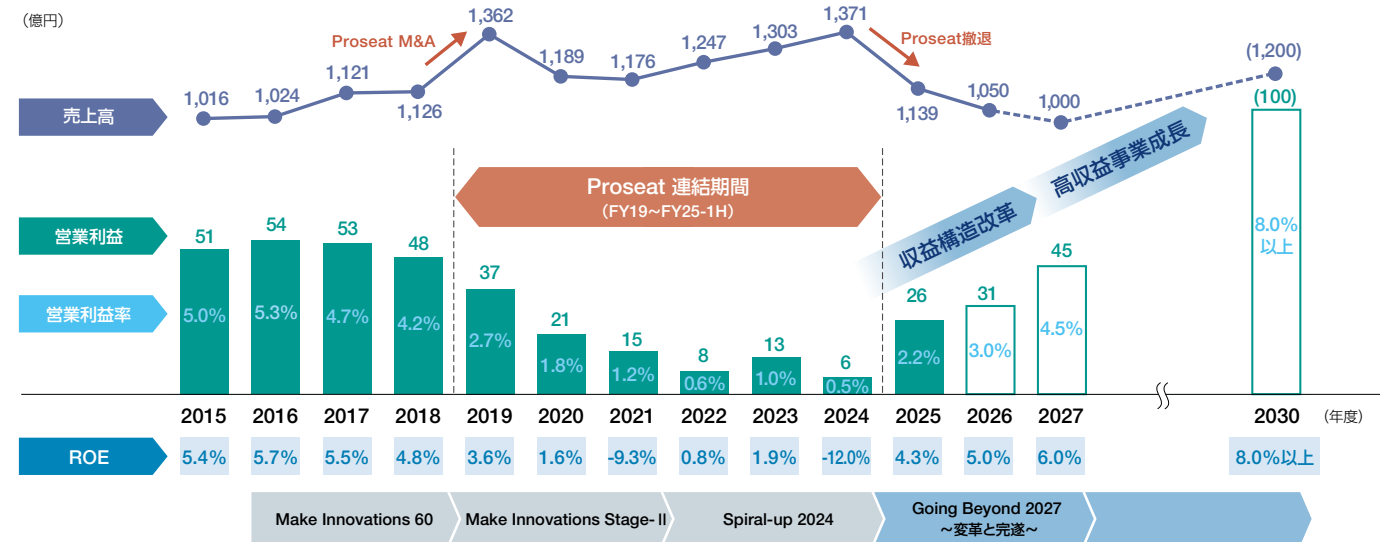
- 1 高収益体質の追求による企業価値向上
- 2 持続的成長を支えるESG経営の推進

2030年定量目標

	2030年 目標
業績目標	売上高 (1,200億円)以上
	営業利益 (100億円)以上
	営業利益率 8.0%以上
	ROE 8.0%以上
環境目標	環境貢献製品売上高比率 50%以上
	GHG(CO ₂)排出量削減率(2018年度対比) 45%以上

収益構造を転換し、成長を加速

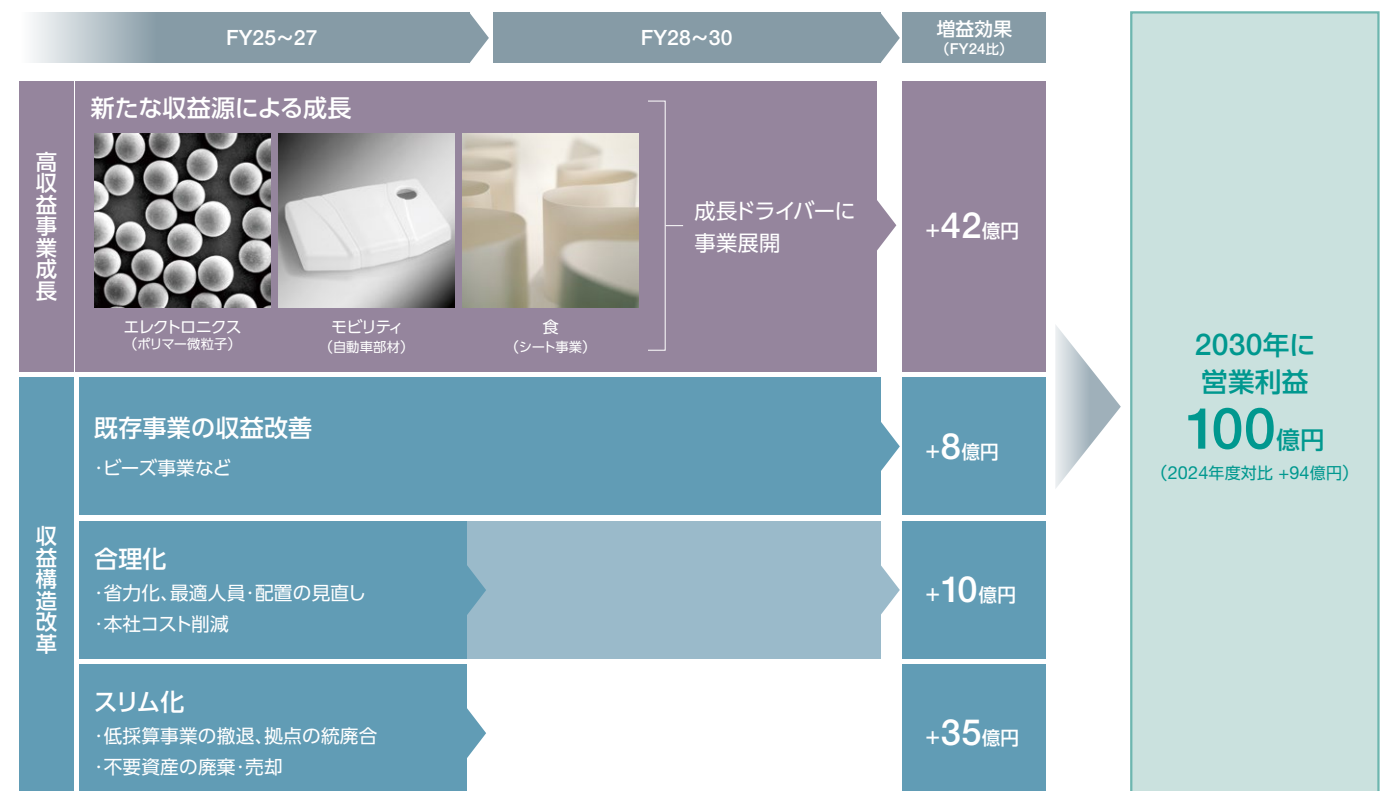
2025年から始動した中長期経営戦略を軸に、収益構造の改革と高収益事業の拡大を通じた成長への転換を進めます。営業利益率 8.0%以上、ROE 8.0%以上の実現に向けて、持続的な成長を目指します。



成長と構造改革に向けたロードマップ

中長期経営戦略では、収益拡大に向けた具体的な施策を段階的に展開していきます。

2025年～2027年度は、新たな収益源の創出に加え、既存事業の収益強化、合理化、スリム化を進め、収益基盤の再構築に取り組むとともに、続く2028年～2030年度では、これらの取り組みを継続・発展させることで、高収益事業の拡大を通じた収益成長を加速させていきます。これらの施策を確実に積み上げることで収益力を高め、営業利益100億円の実現につなげていきます。

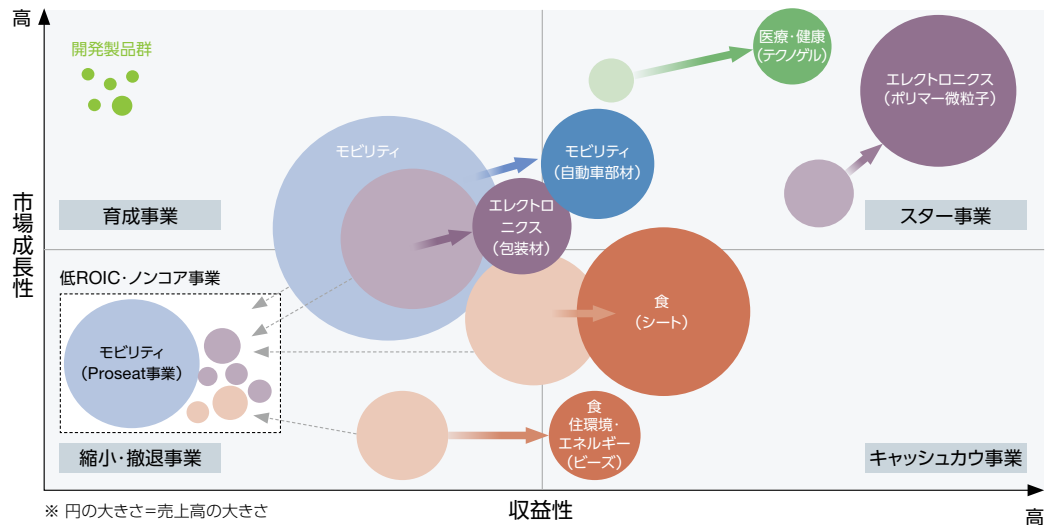


中長期経営戦略 「Target 2030」と「Going Beyond 2027 ～変革と完遂～」をつなぐ道筋

収益性の高い事業ポートフォリオへの転換

市場成長性と収益性の観点から事業の選択と集中を進め、事業ポートフォリオの転換に取り組んでいます。成長領域への投資を強化する一方で、低収益事業の見直しや再編を進めることで、事業構造の最適化を図ります。

エレクトロニクス・モビリティ・食領域を中心とした事業構成へとシフトし、成長性と収益性を両立するポートフォリオの確立を目指します。

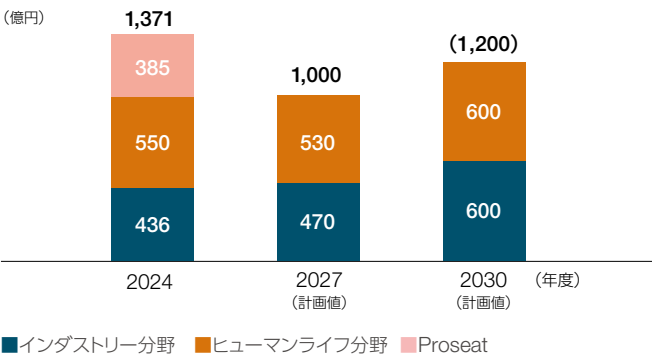


中長期経営戦略の進捗と今後の見通し

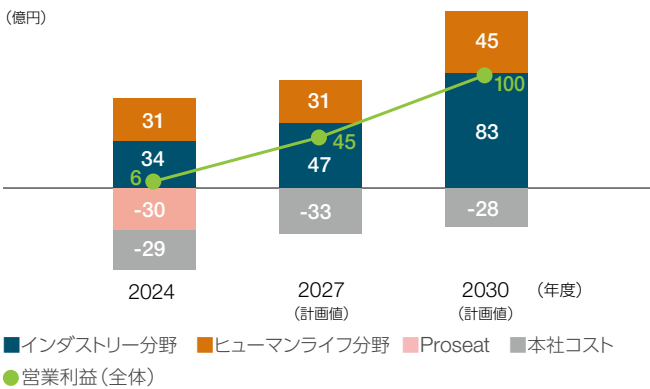
これまでの取り組みを通じて、収益構造の改善と企業体質の強化が進んでいます。2025年度の実績を踏まえ、「Going Beyond 2027～変革と完遂～」のもとで、利益水準のさらなる向上を見込んでいます。今後は、構造改革と成長事業の拡大を着実に推進して、営業利益およびROEの向上を図るとともに、2027年度に向けて、持続的な成長を支える事業基盤の強化を進めていきます。

	Spiral-up 2024	Going Beyond 2027～変革と完遂～			Target 2030
	2024年度実績	2025年度実績	2026年度計画	2027年度計画	2030年度目標
売上高	1,371億円	1,139億円	1,050億円	1,000億円	(1,200億円)
営業利益	6億円	26億円	31億円	45億円	(100億円)
営業利益率	0.5%	2.2%	3.0%	4.5%	8.0%以上
経常利益	1億円	22億円	26億円	43億円	—
当期純利益	△ 63億円	21億円	25億円	29億円	—
ROE	△ 12.0%	4.3%	5.0%	6.0%	8.0%以上

セグメント別売上高



セグメント別営業利益



中期経営計画「Going Beyond 2027～変革と完遂～」1年目の振り返り

2025年度は、売上高は減収となったものの、営業利益は大幅な増益となり、期初計画を大きく上回りました。Proseatグループの譲渡完了やスプレッドの確保、合理化施策の進展など、構造改革は着実に前進しています。一方で、販売数量の未達や高収益成長事業拡大の遅れ、新製品の市場投入の遅延など、引き続き課題も残っています。

基本方針

意識・行動変革による「収益力の強化」「経営基盤の強化」を完遂し、企業価値向上につなげる

重点課題	戦略	成果・課題	要因分析
収益力の強化	① 収益基盤の強化と収益力向上	○ インダストリー分野は、Proseat事業譲渡を含む低採算事業からの撤退と、モビリティ領域の伸長により減収・増益 △ ヒューマンライフ分野は、市況低迷に伴う数量減により減収・減益となるも、スプレッド確保は進み営業利益率は改善 △ 高収益事業成長は、エレクトロニクス領域でのスペックイン活動により実績化が進むも、事業ポートフォリオ再構築は道半ば	事業ポートフォリオの再構築に伴う、低採算事業の縮小や採算性を重視した施策により、収益性は改善傾向にある。一方で、高収益事業への転換を図るも、規模の拡大には時間を要する
	② 環境貢献ビジネスの収益力強化	○ リサイクル原料を活用した「エスレンビーズ RNW」は、食および住環境・エネルギー領域での採用進む ○ 省資源素材「低発泡PSP」は、非発泡プラスチックからの置き換え需要の取り込みを推進	環境規制の強化や環境意識の高まりに対し、顧客価値を踏まえた製品開発および提案活動が需要の取り込みに寄与
	③ 生産革新と現場力強化によるコスト競争力の強化	○ 省力化など、合理化施策は計画通り進捗 (生産省力化・効率化 0.3億円、人員・配置最適化・本社コスト削減 1.0億円)	進捗管理の徹底および責任部門の明確化により、合理化施策は概ね計画通りに進展
経営基盤の強化	④ 資本効率と資本コストを意識した経営の実践	○ 低採算事業の撤退、拠点の統廃合、不要資産の廃棄・売却によるスリム化施策を推進 (Proseat事業譲渡、積水化成品関西 神戸工場閉鎖など) ○ ステークホルダーからの信頼を得るIR活動の強化、投資家との対話の実施 (決算説明会およびIRイベント:3回、取材対応:29件)	ステークホルダーからの信頼性向上に向けて、対話型 IRへの転換が進む
	⑤ 環境・社会課題解決に向けた取り組み強化	○ GHG(CO ₂)排出量削減目標は達成(目標:26%⇒実績:29%)、CDP2025「気候変動」「水セキュリティ」の情報開示においてBスコア認定 △ リサイクル・バイオマス原料使用比率は増加するも、市況の影響を受け目標に届かず(目標:22%⇒実績:19%)	省エネルギー施策の着実な実行によりGHG排出量は削減目標を達成。一方、リサイクル・バイオマス原料使用比率は、市況や需要環境の影響を受け、目標未達
	⑥ 人的資本経営の推進とガバナンス強化	○ 積水化成品グループ16社が「健康経営優良法人2026」に認定。日経サステナブル総合調査において「スマートワーク経営編」3星、「SDGs経営編」3.5星に認定 ○ 女性活躍支援は順調に進捗。女性管理職比率・女性従業員比率・女性採用比率がそれぞれ向上 × コンプライアンス違反が発生(グループ会社における労働基準関係法令違反発生)	人的資本への投資が制度・実績・外部評価として成果に結実 労務管理の運用面に課題

重点課題と2026年度の取り組み方針

欧州事業の整理など改革を進め、収益構造は確実に改善しています。一方で、中東情勢など不透明な事業環境は、今後も継続する見通しです。こうした状況の中、安定供給を前提に価格転嫁や付加価値向上、効率化を進めるとともに、販売と生産の両面から事業基盤の強化を図り、変動環境に耐えうる収益体質の確立を目指します。

収益力の強化 ～新たな価値創造、ビジネスモデル変革を通じた事業ポートフォリオの変革～	経営基盤の強化 ～資本効率性、環境・社会課題解決、ガバナンスの強化～
① 収益基盤の強化と収益力向上 高収益成長事業への取り組み強化と経営資源投入、既存事業の収益改善	④ 資本効率と資本コストを意識した経営の実践 スリム化の推進(低採算・ノンコア事業の整理、拠点統廃合、不要資産の廃棄・売却、棚卸資産の管理強化)
② 環境貢献ビジネスの収益力強化 資源循環事業強化と新たな環境貢献ビジネスの早期確立	⑤ 環境・社会課題解決に向けた取り組み強化 GHG(CO ₂)排出量の削減、リサイクル・バイオマス原料使用比率定量目標の達成、健康経営・保安活動の推進
③ 生産革新と現場力強化によるコスト競争力の強化 合理化の推進(省力化・効率化、人員・配置最適化、本社コスト削減、投資効率向上)、品質管理の強化	⑥ コンプライアンス強化と人的資本経営の推進 コンプライアンスの取り組み強化、従業員エンゲージメントの向上、人材教育体系の見直し

財務・非財務ハイライト

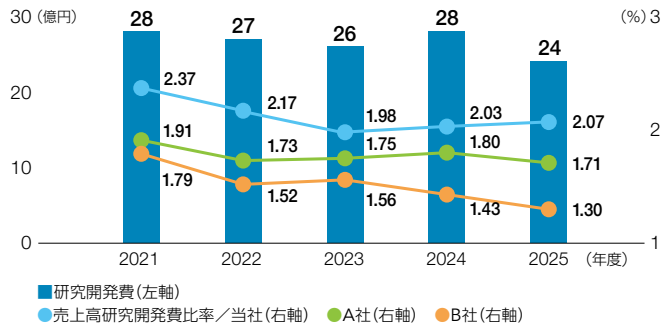
積水化成品グループは、マテリアリティ(▶P23)に基づき、2030年に向けた「Target 2030」および中期経営計画「Going Beyond 2027～変革と完遂～」と連動し、非財務と財務を両面から捉えた経営を推進しています。本ページでは、非財務の取り組みが組織力や事業基盤の強化を通じて財務成果に結びつく流れを整理し、可視化しています。

企業成長の持続性

技術開発や製品創出を通じて価値創造を加速し、収益成長につなげます

研究開発費／売上高研究開発費比率

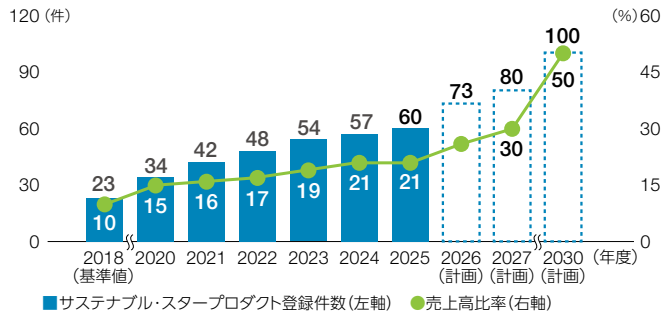
会社の成長を支える製品開発を実現するために、研究開発への継続的な投資が重要であると認識しています。2025年度の研究開発費は、事業環境や投資効率を踏まえ前年から減少しましたが、売上高研究開発費比率は向上し、同業他社を上回る水準を維持しています。今後は重点領域への選択と集中により研究開発の質を高め、競争優位性の強化を目指します。▶P33 R&D戦略



企業成長の持続性

サステナブル・スタープロダクト登録件数／売上高比率

環境・社会課題の解決に資する製品の創出を、事業成長を支える重要な取り組みと位置付けています。2025年度はサステナブル・スタープロダクト(環境貢献製品)の登録件数は着実に増加した一方、売上高比率は横ばいとなりました。今後は、製品の市場展開を加速し、環境価値と収益拡大の両立を進めていきます。▶P45 E 環境

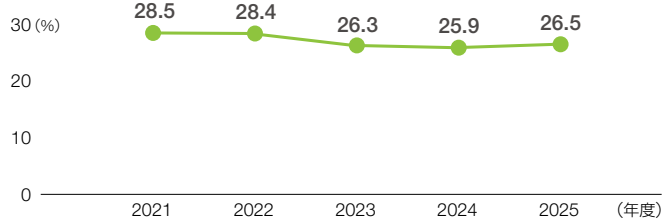


経営基盤の持続性

人材・組織基盤の強化により、継続的な価値創造を支えます

女性従業員比率*

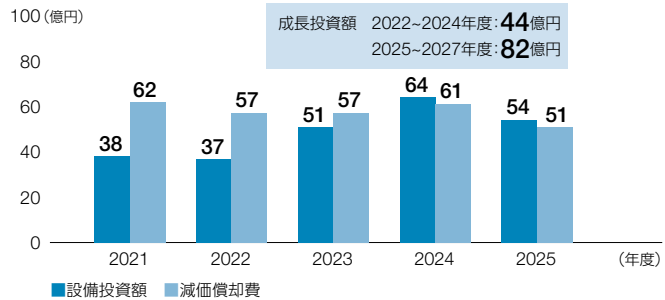
多様な人材の活躍は、積水化成品グループの価値創造を支える原動力のひとつです。グループ全体における2025年度的女性従業員比率は26.5%となり、前年度から改善しました。今後は採用・育成・登用の取り組みを強化することで女性活躍のさらなる推進を図り、多様な視点を活かした組織づくりを進めていきます。▶P36 人材戦略



※一部グループ会社を除く全社の数値です。

設備投資額／減価償却費

事業の維持・成長に向け、生産設備への計画的な投資を継続しています。2025年度の設備投資額は、事業環境や投資効率を踏まえ前年から減少し、減価償却費も低下しましたが、更新・競争力維持に必要な投資水準は確保しています。今後は成長分野への重点投資を進めることで、生産基盤の強化と資本効率の向上を図ります。▶P32 財務戦略



経営基盤の持続性

従業員エンゲージメント

従業員エンゲージメントは、働きがいのある企業風土を実現する上で重要な指標です。2025年度は3.60ptとなり、一定の水準を確保したものの、さらなる向上に向けた取り組みを継続しています。今後は施策の実効性を高めることでエンゲージメントの向上を図り、組織力の強化につなげていきます。▶P35 人材戦略

従業員総合満足度*

2025年度 3.60pt(満点5.00pt)

2026年度(目標値) 3.70pt

※積水化成品単体の数値です。

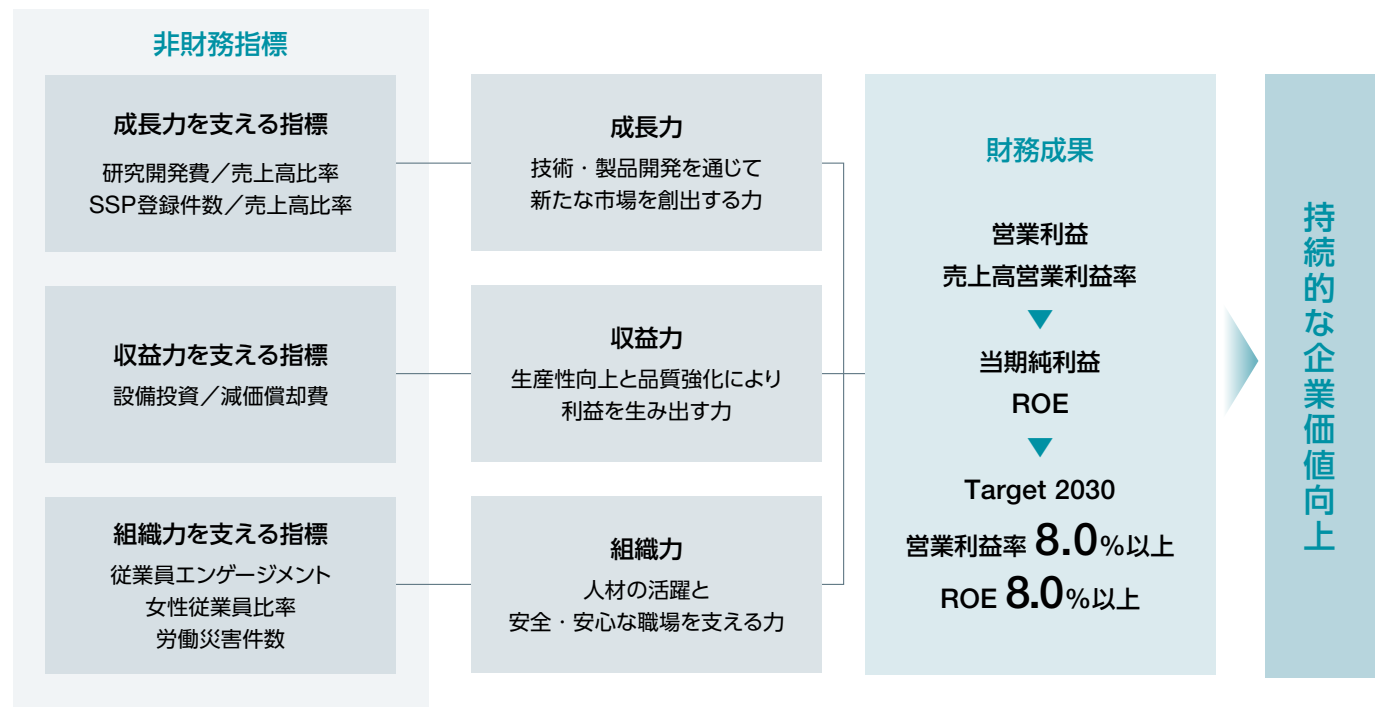
労働災害件数

労働災害の防止は、事業継続の基盤となる重要な取り組みです。2025年度の件数は、前年度から大幅に増加しましたが、主な要因として、従業員の高齢化に伴う転倒災害の増加が挙げられます。今後は、従来取り上げてこなかった潜在リスクの洗い出しを進め、情報共有しやすい風土を醸成し、安全性の向上と安定的な事業運営につなげていきます。▶P52 S 社会／安全

	事故	死亡		負傷	
		正社員	契約社員	正社員	契約社員
2025年度	0	0	0	9	5
2024年度	0	0	0	1	0
2023年度	0	0	0	2	0
2022年度	1	0	0	1	0
2021年度	1	0	0	1	1

非財務資本が生み出す競争力

当社グループは、研究開発、人材、設備、生産、安全・品質などの非財務資本への継続的な投資が、企業の持続的な成長を支える重要な基盤であると考えています。こうした投資によって培われる「成長力」「収益力」「組織力」を競争優位の源泉と捉え、その成果として営業利益の拡大と資本効率の向上を実現することで、持続的な企業価値向上を目指しています。

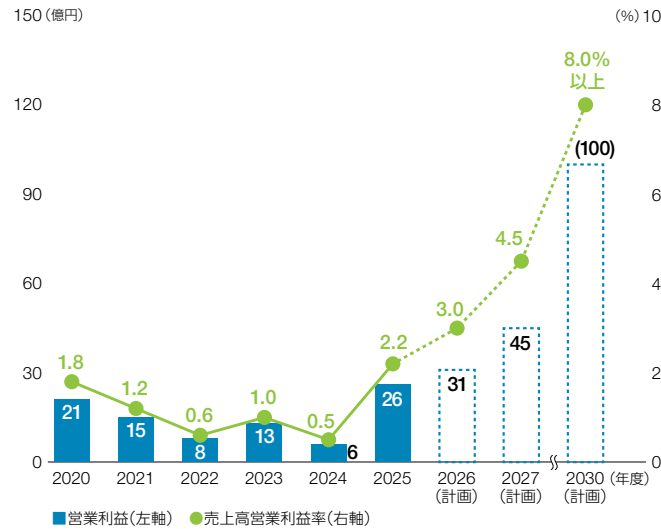


財務効果

営業利益／売上高営業利益率

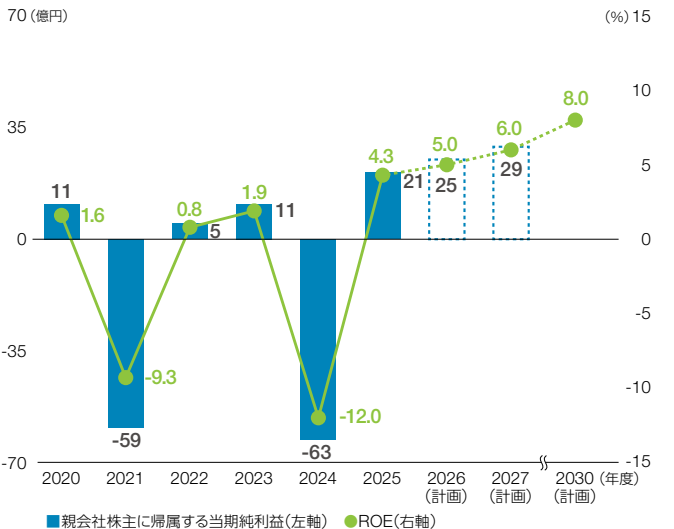
2025年度は中期経営計画「Going Beyond 2027～変革と完遂～」の初年度として、収益構造の改革に取り組みしました。Proseat事業の譲渡完了や合理化施策の進展により、営業利益および売上高営業利益率は大幅に改善しました。一方で、販売数量の未達や高収益事業の拡大には課題が残っており、引き続き収益力の強化が必要です。今後は高付加価値化や事業ポートフォリオの転換を通じて、収益基盤の強化を図り、安定的な利益創出につなげていきます。

▶P27 中長期経営戦略



親会社株主に帰属する当期純利益／ROE

当社グループは、資本の効率的な活用と企業価値の向上を測る重要な指標として、ROEを重視しています。2025年度は、親会社株主に帰属する当期純利益が黒字に転換したことにより、ROEも大幅に改善しました。一方で、資本効率の水準としては、なお改善の余地があり、引き続き収益性および資本効率の向上に取り組む必要があります。今後は収益構造改革を着実に進め、ROEのさらなる向上につなげていきます。▶P27 中長期経営戦略



財務戦略



SEKISUI KASEIは、財務規律を徹底し、収益性と資本効率の両面から企業価値の向上に取り組んでいきます。

「Target 2030」の実現に向けて、中期経営計画「Going Beyond 2027～変革と完遂～」のもと、資本コストを意識した経営判断と将来を見据えた実効性ある投資を通じて、財務パフォーマンスの継続的な改善に注力しています。

取締役専務執行役員
コーポレート戦略本部長
Katsumi Sasaki
佐々木 勝巳

PBR改善に向けた目標と取り組み

2027年度までにROE 6.0%以上の達成を目標に掲げました。収益性・成長性・資本効率の向上を通じて企業価値を高め、その成果を市場評価につなげることで、PBRの改善を目指します。

重点課題1：収益性向上

- ・ ROICを活用した事業評価と再構築
- ・ 高収益事業への資源集約と環境貢献ビジネスによる収益拡大
- ・ 生産コスト競争力の強化

重点課題2：資本効率向上

- ・ キャッシュコンバージョンサイクルの改善
- ・ 政策保有株式の縮減
- ・ 有利子負債の圧縮と低稼働資産の見直し

2027年度目標

ROE
6.0%以上

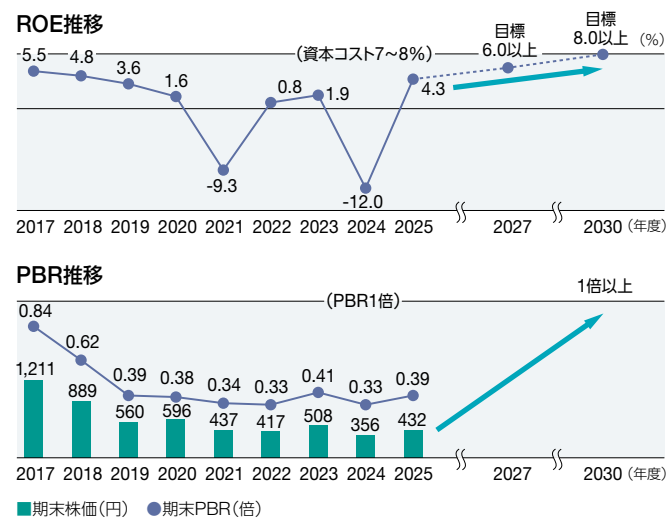
営業利益
45億円
営業利益率
4.5%

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

現状分析および課題認識

積水化成品グループは、企業の持続的成長と中長期的な価値向上を目指し、収益性と資本効率の改善に注力しています。中期経営計画「Going Beyond 2027～変革と完遂～」では、営業利益率やROEをはじめ重要な財務指標を再評価しました。2026年3月末時点でROEは4.3%、PBRは0.39倍と、前期比で改善が見られるものの、依然として低位な水準にあることから、2027年度目標に向けて収益性・資本効率の改善を迅速に実行することで、市場価値の向上に努めます。

またPER（株価収益率）にも注視し、安定的な配当による株主還元を実施するとともに、株主との対話を通じた資本政策の透明性向上に向けて、投資家の信頼に応える積極的なIR活動を実行していきます。

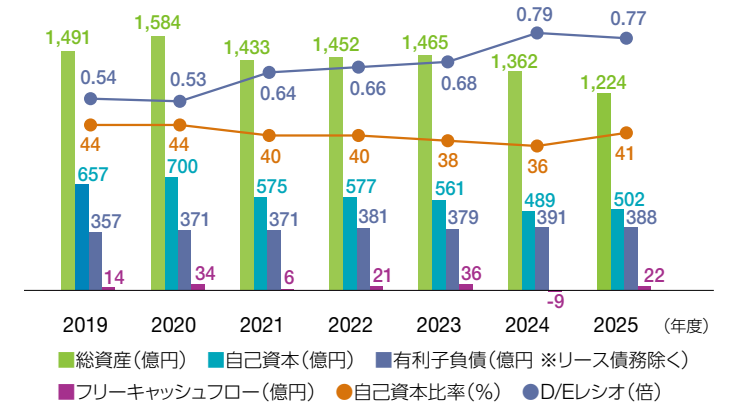


財務健全性に向けた取り組みと戦略

現在、有利子負債は388億円、自己資本比率は41%となり、一定の改善が見られます。一方で、課題も残る水準であることから、中期経営計画の最終年度である2027年度末に向け、有利子負債の20%削減を目標に、資本効率向上と財務リスクの適切な管理の両立を通じて、健全な財務体質の確立を目指します。

- ▶ 2027年度目標：有利子負債 20%削減(2024年度実績対比)
- ▶ 2025年度実績：有利子負債 388億円(社債含む)
自己資本比率 41%

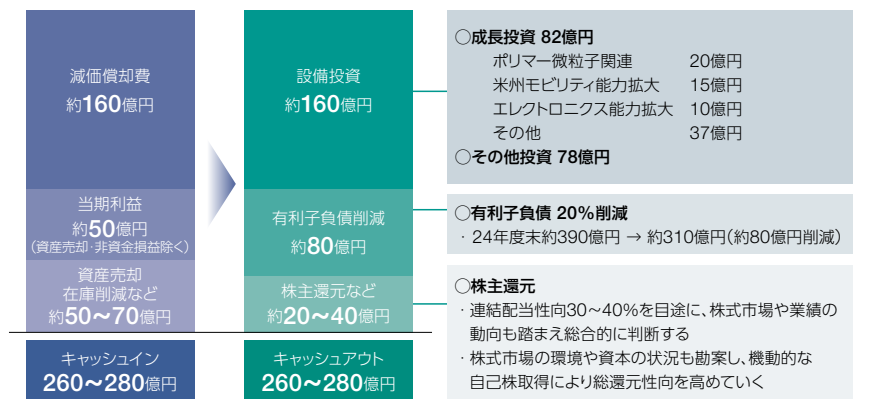
財務健全性における主要指標の推移



キャッシュアロケーション

当社グループは、中期経営計画(2025～2027年度)期間において、営業・投資キャッシュフローのバランスを重視し、260～280億円のキャッシュを戦略的に配分していきます。有利子負債は、資金調達や資産の見直しなどにより、2027年度末に80億円を圧縮する見通しです。株主還元については、配当性向30～40%を目安に安定配当を継続し、財務健全性と持続的な企業価値の向上を目指します。

2025～2027年度



マテリアリティへの取り組み

1) 「収益性向上」への取り組み

スリム化と既存事業の再構築

2025年度は、欧州Proseat事業の譲渡完了、台湾積水化成品苗栗工場の売却決定などを進め、事業の再編を継続しています。2026年度以降も、ROICの視点も活用し、事業の収益力向上や投資判断、事業継続の可否判断に取り組めます。具体的には、事業のランク付けを通じて、資源配分の最適化を図るとともに、高付加価値分野への経営資源の重点配分を進め、収益力の強化につなげていきます。

2) 「資本効率性向上」への取り組み

DX活用と資産の最適化

2024年度に導入したDXによる生産効率の向上を通じて、生産拠点の最適化を図るとともに、他拠点への展開を進め、グループ全体での在庫管理の高度化を推進しています。2026年度以降は、外部倉庫費用の削減や省人化プロセスで、さらなる合理化を進め、キャッシュフローの改善を図っていきます。また、資産の選択と集中を進める一環として、政策保有株式の縮減にも取り組んでいます。(▶P57 G コーポレート・ガバナンス)

設備投資

設備投資については、中期経営計画(2025～2027年度)期間において総額213億円(申請ベース)を計画し、そのうち成長投資として82億円を高収益事業に重点的に配分していきます。加えて、物流等の合理化や環境対応に向けた設備投資なども実施し、

事業基盤の強化と社会的責任への対応の両立に努めます。今後も、資本コストとともに投資の質と効果を評価し、戦略的かつ選択的な投資を推進していきます。

R&D戦略



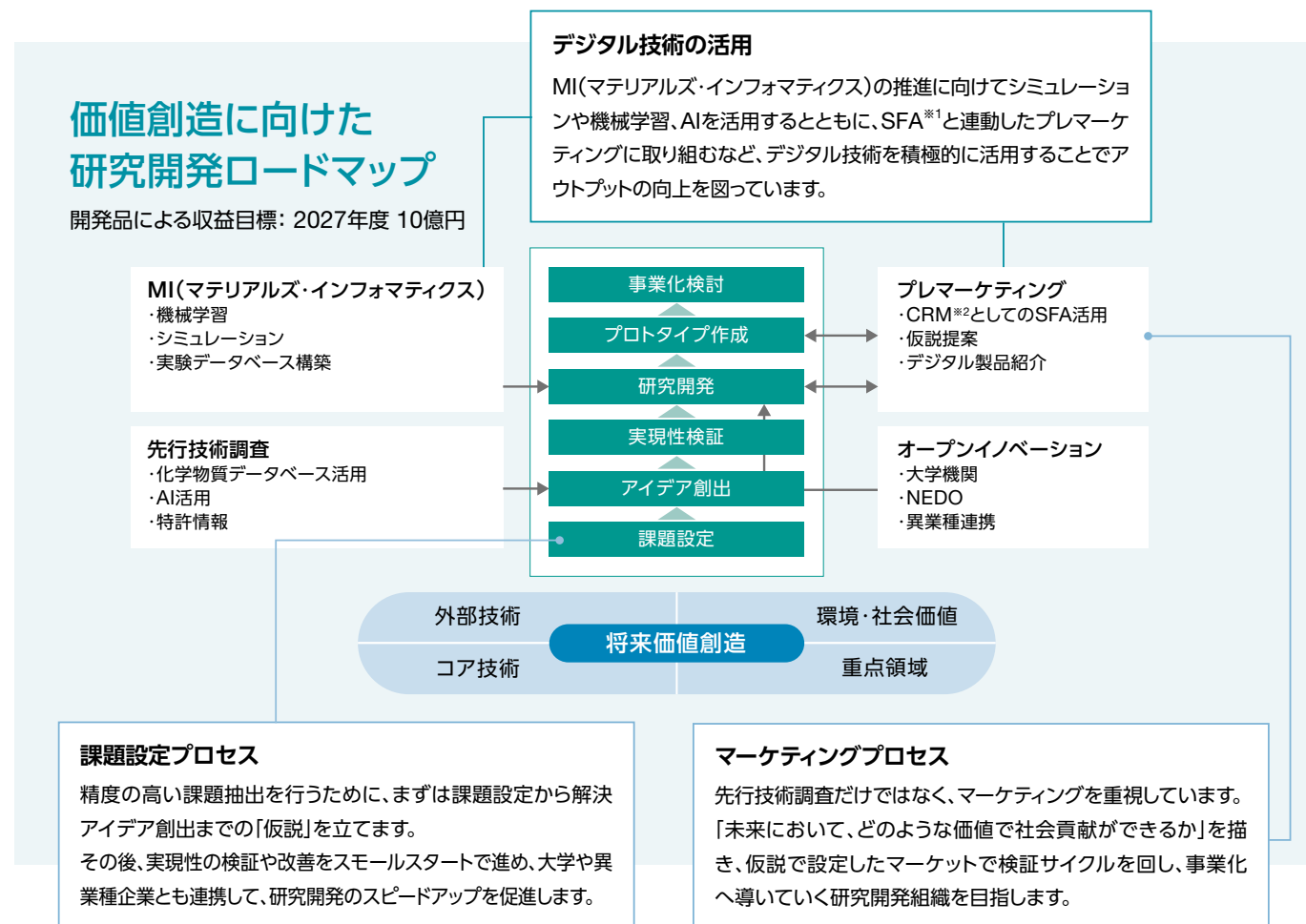
技術中心のR&Dから、テクニカルとマーケティングの両輪を備えたR&Dに変革します。

新製品開発や技術革新だけでなく、「顧客に広く求められるには何が必要か」を常に考えながら、仮説立案から提案、検証までを一貫して実行しています。また、産学官連携によるオープンイノベーションを通じて、外部の知見や技術を積極的に取り入れるとともに、環境・社会への貢献と経済価値の両立を目指し、当社独自の取り組みであるSKG-5Rを軸に、世の中になくてはならない製品を生み出し続けていきます。

執行役員
研究開発センター長、基礎研究所長
Shinji Ishida
石田 真司

SEKISUI KASEIのR&Dプロセス

不確実性の高い現在、予測困難なことが多く、マイナス面に気を取られがちです。その一方で、これまでの常識が覆され、新しいビジネスやサービスが生まれる可能性に溢れているとも言えます。変化の速度が増す中、研究開発をいち早く実用化につなげる道筋を立てるため、コア技術の進化だけでなく、仮説ニーズの検証やマーケティング、デジタル技術の活用も重視した取り組みを進めています。



※1 Sales Force Automation

※2 Customer Relationship Management

研究開発方針

会社の成長に貢献する新製品開発

マーケティング思考を磨き、将来を見据えた仮説ニーズに基づく研究開発を、社外技術も積極的に活用して推進する

既存事業の強化・拡大を導く技術開発

「経済価値」「社会価値」「環境価値」の3つの観点から、既存事業の強化につながるソリューション開発と技術革新を推進する

事業を考え・試す、創造型人材の育成

自らが思いを持ち、成し遂げたい目標に向かって主体的な行動を実践する

R&D推進体制の強化

R&D推進において、基礎研究所では、発想力・実行力・考察力でグローバルに響く新製品の創出や新技術の開発に向け、MI技術の活用やオープンイノベーションなどで外部技術を積極的に取り入れ、開発のスピード化を図っています。また、開発部では、基礎研究所で開発した新製品の量産化と、新たな製造技術の開発に取り組みます。

研究開発企画部では、潜在顧客に向けた、儲けるマーケティングの実

践と、全社横断で開発テーマを審議する体制を整備し、環境・社会課題解決を起点にしたアイデアを新たなビジネスへつなげています。知的財産部では、AIを活用した先行技術調査や知財DXの推進により、無形資産を新たな研究開発へと展開する取り組みを強化しています。これらの研究開発活動を原動力に、環境・社会課題の解決と経済価値を両立するソリューションの創出を加速させていきます。

TOPICS

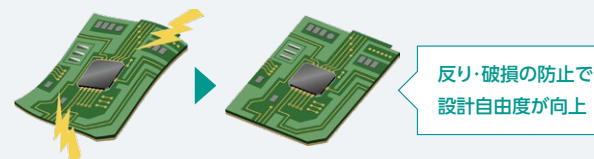
半導体・電子材料向け微粒子で、新たな成長ドライバーを創出

高速通信や高周波技術の進展により、電子機器の高性能化が進み、電子材料には「絶縁性」「低誘電性」「高耐熱性」といった高度な性能が求められています。一方で、従来の無機系低誘電材料は脆く、曲げや積層などの加工工程において割れが生じやすく、信頼性確保や設計自由度の制約が課題となっていました。こうした課題に対し、当社は独自の重合技術を基盤に、軟質低誘電ポリマー微粒子を開発し、従来では難しかった低誘電性と柔軟性を両立しました。本材料は優れた電気特性と耐熱性を備え、半導体パッケージ

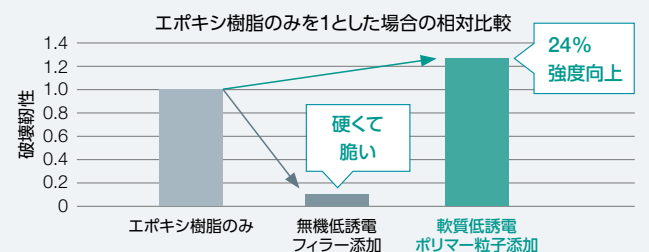
や高周波基板において、通信品質の安定化と小型・高密度化に貢献します。さらに、樹脂に添加することで応力を分散でき、反りや破損を抑制し、製造時の歩留まり向上と製品信頼性の確保に寄与しています。当社は、本技術を半導体・電子分野の成長を支える中核と位置付け、顧客評価や用途開発を通じた事業化を推進しています。こうした取り組みにより、環境・社会課題の解決に資する製品開発と経済価値創出の両立を図り、持続的な成長ドライバーの創出を加速していきます。

反り・破損防止効果

軟質低誘電ポリマー微粒子は、変形しやすく外力を吸収する能力が高いため、添加することで応力が分散され、反り・破損防止につながります。



曲げ試験での破壊靱性(エポキシ樹脂に10%添加)



人材戦略



SEKISUI KASEIは「全員経営」のグループカルチャーを大切にし、持続的な企業価値向上に向けて、グループ員一人ひとりの成長・育成と会社の成長を両立する人的資本経営を推進します。

グループ員一人ひとりが持つ可能性を、かけがえない資本と捉え、その能力を発揮し活躍できる機会と環境を創出し続ける人的資本経営を推進します。創立以来受け継がれてきたグループカルチャーである全員経営(▶P42 理念の実践を支える基盤)の実践を、経営戦略推進の原動力とし、新たな価値創造を目指します。

常務執行役員
管理本部長
Akihiko Yamafuku
山福 昭彦

SEKISUI KASEIの人的資本経営

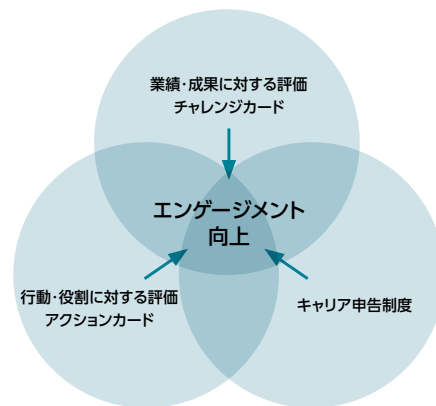
積水化成品グループは、中期経営計画「Going Beyond 2027～変革と完遂～」において、経営基盤の強化を成し遂げるため、人的資本経営を推進するとともに、エンゲージメントとダイバーシティをマテリアリティに掲げ、持続的な人と会社の成長を目指していきます。

積水化成品の人事制度

当社の人事制度では、役割等級の定義と要件を明確化し、業績・成果と行動・役割に対する評価を可視化することでインセンティブにメリハリをつけ、報酬と昇進昇格それぞれに反映させています。また、「キャリア申告制度」によって、上司部下間のコミュニケーションの活性化と、相互にキャリアパスを共有することで、エンゲージメント向上と従業員のキャリア形成および自己実現を促進します。

人材育成のための人事評価・キャリア形成支援

- ・ **チャレンジカード／成果と組織への貢献を評価**
期初にチャレンジ目標と定常目標からなる貢献目標を設定し、その達成度合いとプロセスを公正に評価しています。
- ・ **アクションカード／行動と役割を明確化し成長を促進**
役割等級別に求められる行動定義と要件を明確化し、それに沿った行動ができているかどうかを評価するとともに、イノベーション人材の創出につなげています。
- ・ **キャリア申告／自律的なキャリア形成支援**
各自のキャリアの振り返りを行い、今後のキャリアプランを上司に申告することで、上司部下間の対話を促進し、自律的な成長を支えています。



健康経営の推進

当社グループは、すべての従業員の健康維持・増進を図るとともに、いきいきと働ける職場環境の構築に向けた健康経営を推進しています。経営トップによる健康経営宣言を行い、グループ員の心身の健康を支援する各種取り組みを実践することで、経済産業省および日本健康会議主催の「健康経営優良法人2026」(大規模法人部門、中小規模法人部門)に、積水化成品グループ16社が認定されました。



【取り組みの一例】

- ・ EAPカウンセリングの導入(家族も利用可能)
- ・ ウォーキングイベントの実施
- ・ メンタルヘルスマネジメント検定の受検奨励
- ・ 野菜摂取チャレンジ

人事方針

多様な人材がその力を最大限に発揮できる組織の実現を目指し、従業員一人ひとりの成長と育成を支援するとともに、誰もが働きやすく働きがいを感じられる職場環境の整備に取り組む姿勢を、6つの方針として明確にしています。

人材育成	自律的キャリア形成を支援し、人と会社の成長を実現します
健康経営	心身ともに健康でいきいきと働ける職場環境整備に取り組みます
評価・処遇、採用・配置	公正な評価と処遇を行い、適所適材の人員採用・配置を実践します
エンゲージメント向上	自発的な貢献意欲が持てるように、働きがいのある職場と成長機会を提供します
ダイバーシティ	一人ひとりの多様性を尊重し、活躍できる機会と環境を創出します
働き方改革	生産性の高い働き方、柔軟な働き方を追求します

多様な人材の活躍／ダイバーシティ&インクルージョンの取り組み

当社グループでは、持続可能な成長の基盤として、多様な人材がいきいきと活躍できる体制づくりにグループ全体で取り組んでいます。積水化成品単体では「女性活躍推進・次世代育成支援行動計画(2025-2027)」を策定し、女性の積極的な採用や女性管理職候補層の育成、働きやすい職場環境の整備を推進しています。また、次世代育成支援の一環として人事諸制度の整備を進めるとともに、男性社員の育児休業取得に対する職場の理解促進に努めています。障がい者雇用については、2025年度のグループ全体の実績として1.92%となりました。

今後も、従業員のワークライフバランスの実現と、多様な人材

がいきいきと働けるインクルーシブな職場環境の整備を通じて、持続可能な企業成長と従業員の幸せの両立を目指していきます。

	2023年度	2024年度	2025年度	2027年度 (3ヵ年計画)
女性管理職比率	5.5%	5.6%	6.6%	8.0%以上
女性従業員比率	16.5%	16.9%	18.3%	19.0%以上
女性採用比率	29.4%	25.8%	26.3%	28.0%以上
男性育児休業取得率	88.9%	87.5%	100.0%	100.0%

※積水化成品単体の計画および実績です。

TOPICS

全員経営の実践例／全員経営チーム発案による「ブラッシュアップ研修」

入社後半年の新入社員・キャリア採用者を対象に、ブラッシュアップ研修を開催しました。本研修は、全員経営チーム*の活動の一環として若手社員の発案により実現したものです。「当社へのより深い理解」や「他部署との交流」を目的に、部門・部署ごとのプレゼンテーションや質疑応答、交流タイムなどを設け、オンライン参加も含めて80人を超える社員が参加しました。若手社員の主体的な提案や発想、各部門への協力要請など、当社のグループカルチャーである全員経営の実践に結びついた事例です。世代にとらわれず、企業価値向上に向けて、全員経営を推進していきます。

※全員経営チーム: 全員経営を実感できる組織づくりを目指して、グループ内でのボトムアップにより発足しました。年齢や職種を問わない多様なメンバーが、所属の枠を超えて協働しています。



事業戦略: Industry (インダストリー分野)



取締役常務執行役員
第2事業本部長
Yasutaka Imanishi
今西 康貴

事業ポートフォリオ変革を通じ、高収益・高成長を実現します

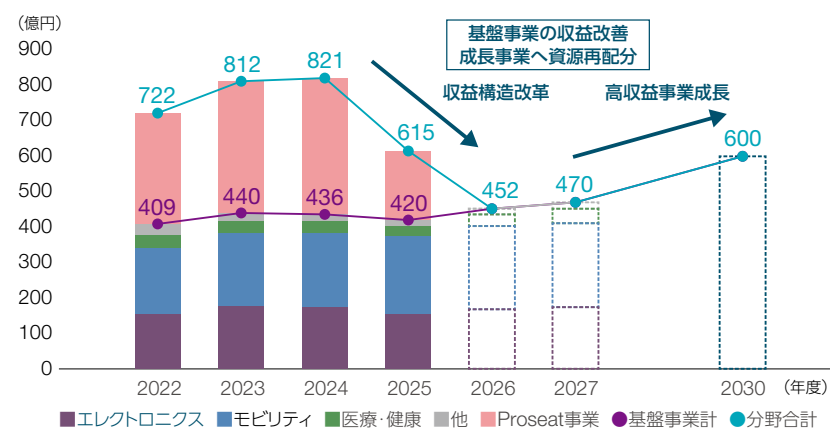
新たなテクノロジーの普及や社会実装の進展により、エレクトロニクス・モビリティ市場では高機能材料への需要拡大が続く一方で、技術革新の加速や製品ライフサイクルの短期化への対応が求められています。当社はこうした環境変化を成長機会と捉え、AI・半導体材料用途のポリマー微粒子や、自動車の軽量化・高機能化に貢献する高機能発泡素材を中心に、重合・発泡などのコア技術を活かした高付加価値製品の拡大を進めています。インダストリー分野は、販売規模の大きい基盤事業と、高い競争優位性と収益性を有する高付加価値事業で構成されています。現中期経営計画では、基盤事業の収益力向上と高付加価値事業の成長を両立させ、事業ポートフォリオの高収益化を推進します。特にポリマー微粒子とモビリティ部材を成長ドライバーと位置付け、事業規模と収益貢献の拡大を図ります。

また、グローバル供給体制の最適化により競争力を高めるとともに、将来の市場変化を見据えた高付加価値製品への転換を加速し、資本効率と収益性の向上を通じて、インダストリー分野を「Target 2030」における中核事業へ進化させます。

実績と計画

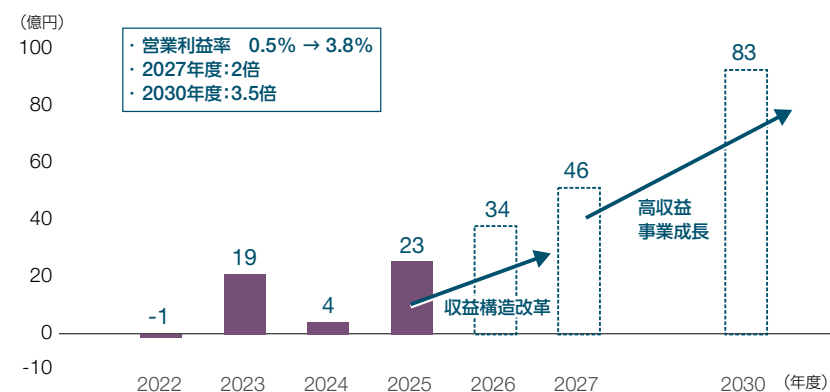
売上高

2025年度は、欧州Proseat事業の譲渡に伴い、前年比で約206億円の減収となりました。（うちProseat事業分は190億円）
現中期経営計画期間においては、事業ポートフォリオの見直しと収益構造改革の進展により一時的に減収となる局面を想定していますが、次期中期経営計画に向けては、高収益事業の拡大を通じて、持続的な増収基盤の確立を図ります。



営業利益

2025年度は、欧州Proseat事業の譲渡により収益構造が改善し、前年比約20億円の大幅増益となりました。（うちProseat事業分は19億円）
営業利益率も改善し、中期経営計画初年度の目標を達成しました。今後は成長ドライバー事業への資源配分を強化するとともに、高付加価値製品の拡大を通じて収益性の向上を図り、2027年度に営業利益を2025年度比で2倍、2030年度には約3.5倍まで拡大することを目指します。



2つの成長ドライバー事業で高収益化を牽引

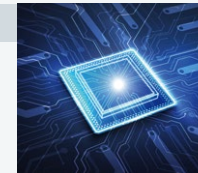
市場成長を取り込み、高付加価値領域へのシフトで、収益性を飛躍的に高めます。

成長ドライバー1 エレクトロニクス「ポリマー微粒子事業」

どんなモノ?

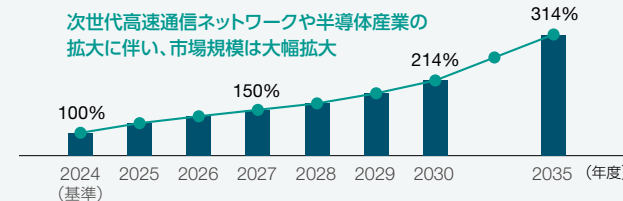
低誘電ポリマー微粒子

- ▶ AI・半導体回路基板の伝送損失を低減させる「低誘電化フィラー」として使用



市場成長性

低誘電樹脂材料市場拡大比率(金額ベース)



競争優位性

従来の無機フィラーに比べ、低誘電化性能(DK値)に優れ、電子回路の伝送損失を低減

（用途ごとに最適化できる粒子カスタマイズ力が、競合に対する参入障壁となる）

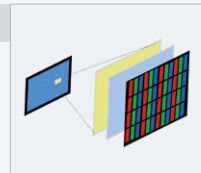
実現する未来

低誘電材料で通信性能の限界を突破し、AI社会を支える超高速・大容量通信の実現に貢献する

どんなモノ?

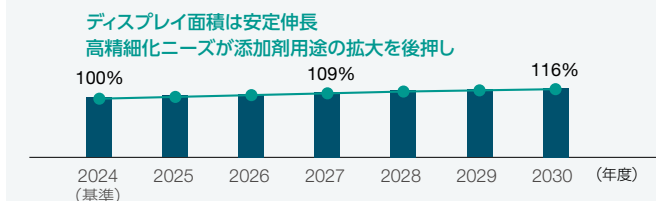
中空ナノ粒子

- ▶ 次世代ディスプレイの高精細化を実現する「透明・低屈折フィラー」として使用



市場成長性

LED/OLEDディスプレイ市場拡大比率(面積ベース)



競争優位性

ディスプレイ・塗料・化粧品など、幅広い用途やニーズへの対応で培った、豊富な粒子カスタマイズ対応力(粒子制御技術)

実現する未来

8K・16K時代に向け、より鮮明で美しい映像表現を実現する次世代ディスプレイの技術革新に貢献する

成長ドライバー2 モビリティ「自動車部材事業」

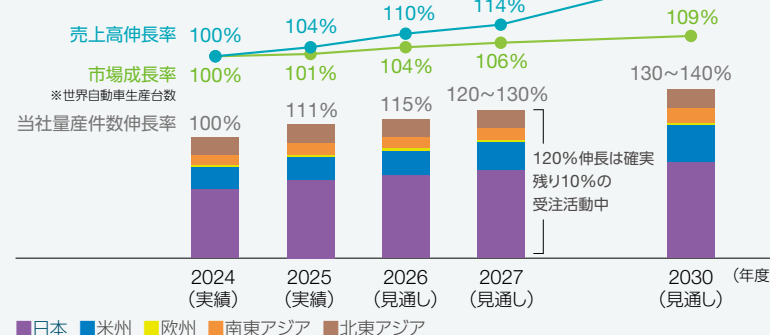
どんなモノ?

- 「ピオセラン 2.0」 ▶ 自動車の軽量化(航続距離延長)や、歩行者や乗員の安全性を守る部材として使用
- 「ST-Eleveat」 ▶ 次世代モビリティやドローンなどの軽量x高強度構造部材のフォームコア材として使用



市場成長率と当社事業の成長率

欧米系OEMへの展開や新製品投入で、市場成長を上回る事業成長を実現



競争環境と成長戦略

ビーズ発泡体は、自動車の軽量化や衝突安全性の向上を目的に幅広く採用され、中でも発泡ポリプロピレン(EPP)が広く使われている。当社は、「ピオセラン 2.0」の優れた軽量性と衝撃吸収性を強みにEPPとの差別化を図り、高付加価値領域での競争力強化を進めている。さらに、バッテリー周辺部材などの新用途開拓やフォームコア材をはじめとする新素材開発を推進し、持続的な成長につなげる。



軽量性・衝突安全性



新用途・新素材

実現する未来

軽量化技術で、クルマの走行性能・電動化・安全性の進化を支えるとともに、新たなフォームコア材で、次世代モビリティの構造を軽く、強く、進化させる

事業戦略: Human Life (ヒューマンライフ分野)



取締役常務執行役員
第1事業本部長
Yasumasa Asano
浅野 泰正

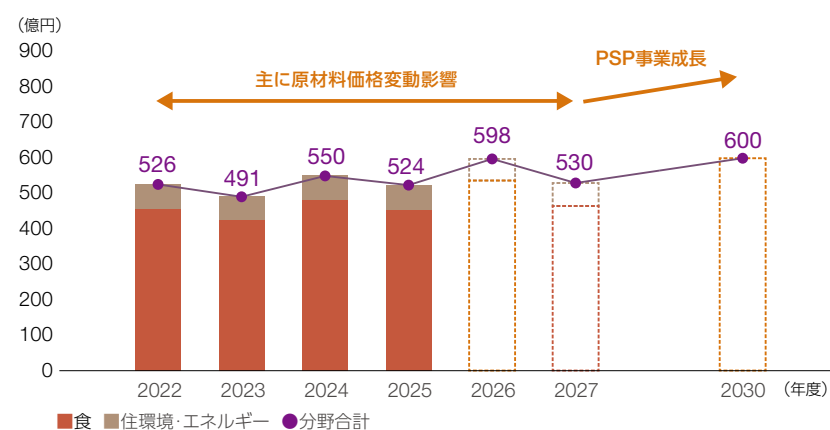
安定収益と財務基盤を支える基幹事業として、 資源循環と機能性素材の開発を通じて持続的成長を実現します

ヒューマンライフ分野は、発泡ポリスチレンシート(PSP)および発泡性ポリスチレンビーズ(EPS)を主軸に、人々の暮らしと社会インフラを支える基幹事業です。国内市場の成長鈍化が見込まれる一方で、気候変動への対応や資源循環への社会的要請は一層高まっています。こうした中、当分野は、グループの安定収益と財務基盤を支える基幹事業として、環境価値と経済価値の両立を図りながら、持続的な成長の実現に取り組んでいます。リサイクル材やバイオマス原料の活用を拡大するとともに、使用済み製品の回収から再資源化までを含めた循環型ビジネスモデルを構築し、競争優位性を強化します。また、生産・物流合理化や低収益事業の見直しを進め、収益力と資本効率を向上させます。中長期経営戦略では、シート事業を中長期的な成長ドライバーと位置付け、省資源性やリサイクル性を強みに、非発泡プラスチックや紙など他素材からの置き換えを展開します。ビーズ事業では、リサイクル製品の拡販を通じて市場シェアの拡大を図ります。これらの取り組みにより、ヒューマンライフ分野を「Target 2030」の価値創造を支える事業基盤としてさらに強化するとともに、環境価値と経済価値の好循環を通じて、持続的な企業価値向上を実現します。

実績と計画

売上高

2025年度は、原材料価格の下落に伴う販売価格の低下により、前年比約26億円の減収となりました。本事業は安定需要に支えられる一方、市況変動の影響を受けやすい構造です。2026年度は中東情勢の変化に伴う価格転嫁により、一時的な増収を見込んでいます。現中期経営計画期間では、スリム化・合理化などの収益構造改革により、増収は限定的ですが、今後はシート事業や環境貢献製品の拡大を通じて持続的な増収基盤の確立を図ります。



営業利益

2025年度は、原材料価格の下落局面にありましたが、価格改定の進展により前年度並みの水準となりました。2026年度は、中東情勢の変化に伴うコスト上昇に対する価格転嫁の遅れを織り込み、減益を見込んでいます。今後は、スリム化・合理化の深化に加え、リサイクル製品群「ReNew+」をはじめとする高付加価値製品の拡大を通じて収益性の向上を図り、安定的なキャッシュ創出力と資本効率の向上を実現します。



資源循環型ビジネスと新市場進出で成長を実現

圧倒的シェアを基盤に、容器メーカーとの共創で他素材市場へ展開します。

成長ドライバー 食「発泡シート事業(PSP)」

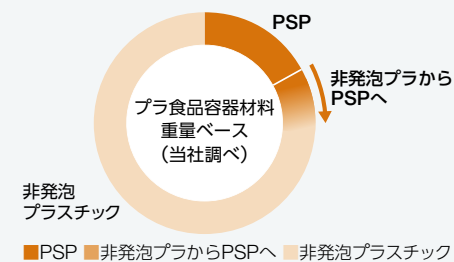
どんなモノ？

低発泡PSP

▶ 非発泡HIPS容器と比べ、プラスチック使用量を約60%削減できる低発泡ポリスチレンシート



対象市場と競合品



実現する未来

省資源性とリサイクル性を両立し、食品包装の石油依存度を低減させる

どんなモノ？

発泡シート容器向けPSP(紙容器代替)

▶ 紙製カップ容器からの代替をターゲットに、カップ形状に成形できる発泡ポリスチレンシート



対象市場と競合品



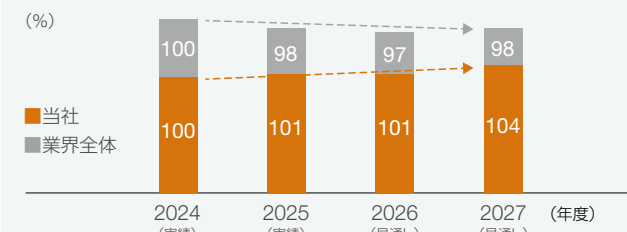
実現する未来

紙カップに代わる選択肢として、手に持っても熱くない使いやすさと資源循環性を両立させる

市場・競合・成長戦略

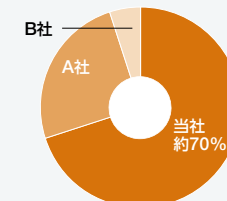
市場成長率と当社事業の成長率(シート)

シート数量伸長率 (FY24比)



競争環境と成長戦略

発泡ポリスチレンシート(PSP)業界シェア

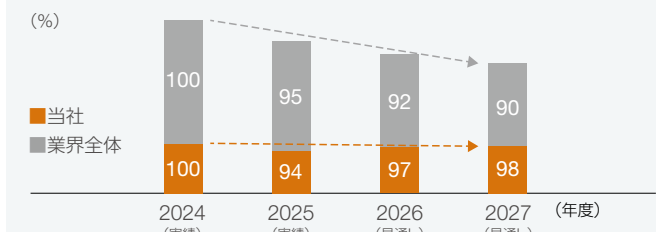


事業と素材の強みを活かし、新市場へ展開

発泡ポリスチレンシート(PSP)は、業界3社のなか当社が約7割の圧倒的シェアを保有。包装容器メーカーの高度なニーズに応える技術対応力と、業界最大規模の生産・供給体制を背景に、スケールメリットによる高いコスト競争力を確立する。PSP市場の高シェアを維持しつつ、他素材市場(非発泡プラや紙容器市場)へ進出し、事業を成長させる。

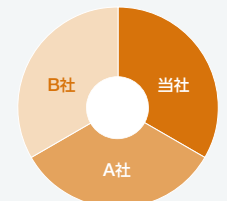
市場成長率と当社事業の成長率(ビーズ)

ビーズ数量伸長率 (FY24比)



競争環境と成長戦略

発泡性ポリスチレンビーズ(EPS)業界シェア



循環型モデルにより、新たな付加価値を創出

発泡性ポリスチレンビーズ(EPS)は、業界3社でシェアが拮抗。需要減退が見込まれるなか、当社はリサイクル製品群「ReNew+」ブランドを核に、回収・再資源化までを包含した循環型ビジネスモデルを構築する。環境対応とコスト競争力を両立することで、競争優位性の向上とシェア拡大を推進し、業界全体の需要減少による販売縮小に歯止めをかける戦略を推進する。

Why we make it possible

価値創造を支える基盤

この章のポイント

- 経営理念の実践を支える基盤
- 中長期的な戦略を実現するための経営基盤をESGの観点から紹介
- 健全な経営のためのコーポレートガバナンス

CONTENTS

理念の実践を支える基盤	42
SEKISUI KASEIのESG	43
取締役・監査役	59
社外取締役鼎談	61

理念の実践を支える基盤

創業の精神「働く者の幸せのために」とグループカルチャー「全員経営」は、創業以来受け継いできた、今後も大切にしていきたい価値観であり、理念体系を支える基盤です。

創業の精神 働く者の幸せのために

私たちが生み出す価値が、自分自身や家族・お客さま・関係者など、社会のすべてを幸せにし、それが「働く者の幸せ」につながっていきます。

社業推進会(社推会) ―「働く者の幸せ」を追求する組織―

社推会は、経営陣を含むグループ員すべてが参加する会として、1961年に発足しました。相手の立場を尊重して徹底的に話し合いをすることで相互理解が深まり、信頼の絆が生まれてくるという「人間尊重」と「相互信頼」の考え方を基本に、仕事を通じて社会に役立つことを目指しています。現在でもその理念を受け継ぎ、働く者の幸せに基づく、より良い職場づくりと社会貢献に向けて活動を続けています。



グループカルチャー 全員経営

一人ひとりがグループの目指す姿を認識して、個性や個人の強みを活かしつつ、チームとして結集し協働することで、グループ全体の目標を達成します。

全員経営の始まり ―三代目社長 福本正雄の言葉―

1959年の設立当時から実質的な事業責任者として奮闘した福本正雄は、「企業とは、自ら働き、自らの手で勝ち得た対価によって、人間としての幸せを追求する神聖な場である」と語り、従業員一人ひとりが経営に主体的に関与する「全員参加経営(後の全員経営)」の思想を提唱しました。



今につながる全員経営の取り組み SKG※改善活動

従業員一人ひとりが職場の改善テーマを選定し、実践するグループ改善活動は、1968年にスタートしました。自らの知恵を絞り、行動に移すことで「自分が改善した」という達成感や、全員経営に参画しているという実感を生み出しました。

この取り組みは、現在「SKG改善活動」として受け継がれ、互いに切磋琢磨しながら成長する活動として定着しています。2026年度には、グローバルを含めグループ全体で180チームがエントリーし、各拠点での予選を通過した10チームが全社大会に参集しました。



SEKISUI KASEIのESG: E 環境

環境と共生するモノづくりを原点に

積水化成成品グループは、創立以来培ってきた重合技術や発泡技術を進化させるとともに、低炭素・循環型社会の実現を目指し、省エネルギーやリサイクルなど、環境と共生するモノづくりを展開しています。

現在、サステナビリティ経営の実現に向けて、特定したマテリア

リティ(▶P23)に「気候変動対応」「資源循環」「環境負荷低減」を掲げ、SKG-5Rの推進や、事業活動のさまざまな局面で生じる大気・水など自然環境への影響、廃棄物・有害物質などの適正なマネジメントを行っています。

環境方針

基本方針

積水化成成品グループは、事業活動を通じて、人と地球環境が調和し続ける持続可能な社会の実現に貢献します。

1 気候変動対応

事業活動ならびに製品やサービスのライフサイクル全体で、エネルギー使用量の削減と資源の有効活用を行い、カーボンニュートラルを目指します。

2 資源循環

資源循環型社会の構築を目指し、Reduce・Reuse・Recycleと、当社独自のReplace・Re-createにつながるイノベーションを追求します。

3 生態系保全

使用する化学物質や廃棄物の確実な管理・処理・再利用に努め、豊かな生態系の保全に貢献します。

4 法令遵守と情報開示

法令や条例・国際ルールを遵守するとともに、環境に関わる情報を適時開示し、社会とのコミュニケーションや相互理解に努めます。

5 教育と啓発

継続的な教育や啓発を通じて知識向上に努め、全員経営を実践して環境負荷低減の取り組みを推進します。

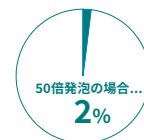
発泡製品の特長

発泡製品は、省資源・省エネルギー・資源循環などの特長があり、これらを活かして幅広い分野で使われています。

例えば、自動車に部材として搭載した場合、発泡製品が持つ軽量性を活かして、車体の軽量化が図れます。結果として、燃料消費が抑えられ、地球温暖化につながるGHG(CO₂)排出量が削減されます。

省資源 原料わずか2%

発泡製品は石油由来の原料ビーズを何十倍にも膨らませてつくります。製品体積のほとんどが空気であり、省資源な素材です。



省エネルギー 断熱&軽量化

断熱効果が高く、少ないエネルギーでの温度管理が可能です。鮮度を保つ食品コンテナや自動車の軽量化部材として使われています。



資源循環 有効利用率92.1%*

私たちは1971年からリサイクルに取り組んでいます。使用済みの発泡スチロールはさまざまな方法で再利用されています。

※出典: JEPSA(発泡スチロール協会)



SKG-5Rと3つの環境目標

私たちは、2030年までに達成する3つの目標「サステナブル・スタープロダクト(環境貢献製品)の創出と事業拡大」、「リサイクル・バイオマス原料使用比率」、「GHG(CO₂)排出量削減」を設定しています。人と地球環境が調和し続ける持続可能な社会の実現を目指して、3R(Reduce、Reuse、

Recycle)に、積水化成成品グループの独自技術による2R(Replace、Re-create)を加えたSKG-5R*を実行し、地球規模の環境・社会課題の解決に向けて積極的に取り組んでいます。

*SEKISUI KASEI Group-5Rの略

コーポレートビジョン

人と地球を大切に、新たな価値を創造する
ニューケミカル・ソリューション・カンパニー

2030年に目指す事業の方向性

Target 2030

基本方針「持続可能社会への貢献」と「持続的な企業価値向上」の両立を実現する

SKG-5R

循環型社会の実現に向けた3R

積水化成成品グループの独自技術による2R

Reduce

資源・エネルギー使用量の削減

主な施策

高発泡化・軽量化・薄肉化による原料使用量削減
生産・物流の省エネ推進
(GHG(CO₂)排出量削減)

Reuse

使用材料・エネルギーの再利用

主な施策

繰り返し使用可能な製品拡大
物流資材の再利用

Recycle

再生技術・システム開発による再資源化

主な施策

再生原料を使用した製品の上市・拡販
リサイクル技術開発
(マテリアル・ケミカル)

Replace

持続可能な素材・エネルギーに置き換え

主な施策

石油由来からバイオマス・生分解への転換
再生可能エネルギーへの転換

Re-create

新たな価値や機能の再創造による
環境良化への貢献

主な施策

環境良化に資する新たな価値・機能をもつ次世代製品やビジネスモデルの創出

2030年度目標

目標

I

サステナブル・スタープロダクト(環境貢献製品)の創出と事業拡大 実績▶P45

登録(累計)100件 売上高比率 50%



目標

II

リサイクル・バイオマス原料使用比率 実績▶P46

50%以上

ReNew+ BIOCellular

目標

III

GHG(CO₂)排出量削減 実績▶P47

Scope1+2 -45%
(2018年度対比)

2050年目標 カーボンニュートラル実現



環境課題への対応を、新たな事業機会の創出と持続的な成長を実現するための重要なマテリアリティと位置付け、各種施策を推進します。

「Target 2030」では、「持続可能社会への貢献」と「持続的な企業価値向上」の両立を2030年に目指す姿として掲げています。その実現に向け、サーキュラーエコノミーを軸とした事業構造への転換や2050年カーボンニュートラルの実現に向けた取り組みを推進しています。また、現中期経営計画「Going Beyond 2027～変革と完遂～」においては、「環境貢献ビジネスの収益力強化」と「環境・社会課題解決に向けた取り組み強化」を両輪として施策を展開し、環境価値と経済価値の双方を高めることで、事業成長と企業価値向上の実現に取り組んでいます。

取締役常務執行役員
環境・安全・品質保証センター長
Hideyuki Asada
浅田 英志

E 環境

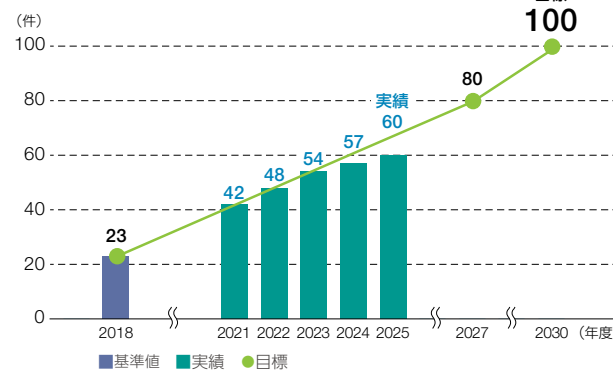
2025年度実績

目標
I

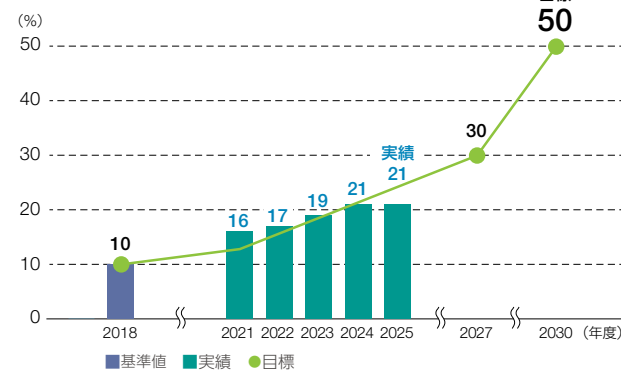
サステナブル・スタープロダクト(環境貢献製品)の創出と事業拡大

SKG-5Rでは、2030年度までにサステナブル・スタープロダクトの累計登録件数を100件、売上高比率を50%に、また、中期経営計画「Going Beyond 2027～変革と完遂～」の最終年度である2027年度までの目標として、累計登録件

登録件数の目標と実績



売上高比率の目標と実績



サステナブル・スタープロダクト(環境貢献製品)

私たちは、原料調達から使用段階、廃棄・リサイクルに至るまでのライフサイクル全体で、限りある資源や環境負荷に配慮した製品の開発・設計を行っています。SKG-5Rでは、特に環境への貢献度が高い製品をサステナブル・スタープロダクトとして認定し、その創出と事業拡大を指標化して推進します。

また、サステナブル・スタープロダクトの登録にあたっては、担当事業部から申請を受けた後に環境委員会で審査を行います。審査の結果、基準をクリアしたものが経営会議による承認を経て、認定・登録されています。

サステナブル・スタープロダクト (環境貢献製品)

サステナブル・プロダクトの中でも、特に環境貢献において優れた効果を発揮する製品・商品・システム

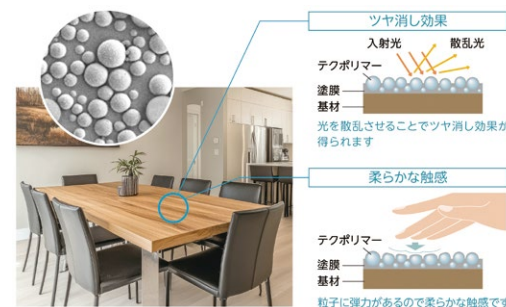


サステナブル・プロダクト (環境対応製品)

発泡プラスチックをはじめとする、人々の暮らしに役立ち、環境にやさしい製品・商品・システム

環境性能と意匠性を両立した高機能材料
— テクポリマー AFXシリーズ —

「テクポリマー AFXシリーズ」は、水との親和性に優れた軟質微粒子であり、水性塗料用の添加剤として活用されています。VOC（揮発性有機化合物）の排出が課題となる油性塗料に代わり、水性塗料への適用が可能で、環境負荷の低減に貢献します。塗料に配合することで、ツヤ消し効果に加え、柔らかな質感と自然な風合いを実現し、環境性能と意匠性を両立した価値を提供します。



テクポリマー AFXシリーズ 塗料用軟質微粒子

目標
II

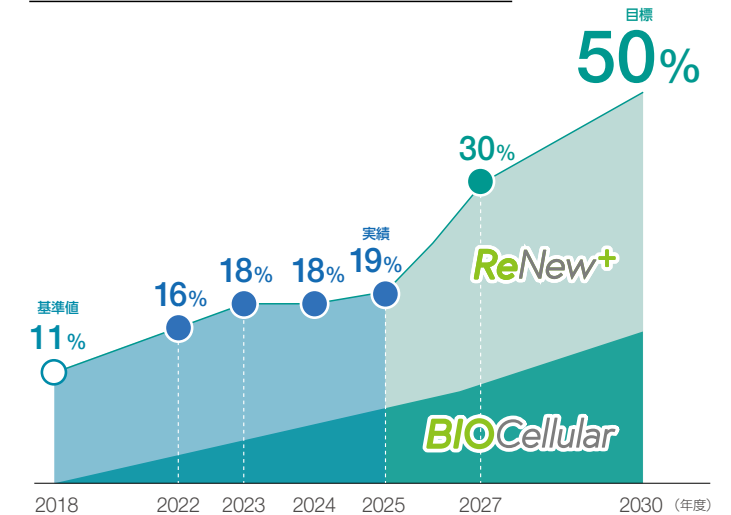
リサイクル・バイオマス原料使用比率

サステナブル・スタープロダクトの創出と事業拡大を実現するため、積水化成成品グループが生産するすべての製品について、2030年度までに、使用原料の50%をバージン原料からリサイクル原料または生分解性・バイオマス由来のものに置き換えるという目標を掲げています。

目標達成に向けて、カテゴリーブランド「ReNew+」と「BIO Cellular」のラインアップ拡充に取り組み、環境・社会課題解決型事業への転換を推進しています。

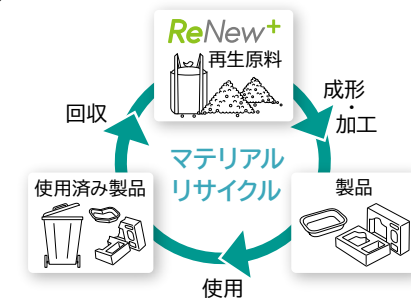
2025年度の実績は19%で、未達(目標:22%)となりましたが、各製品への再生材料の使用比率増に注力し、改善を進めています。

総生産量に対する使用原料比率の目標と実績

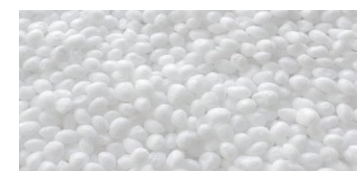


ReNew+ (リニュープラス)

使用済み製品や生産工程から出る端材などを回収し、利用しやすいように再生処理を行い、新しい製品の原料として使用しています。リサイクル原料を使用する素材の開発は、従来品と同等の性能を保持するために、さまざまな技術的課題を解決する必要がありますが、廃棄物削減の視点において重要な取り組みの一つです。



プラスチック循環促進による環境負荷低減を図ることができます。

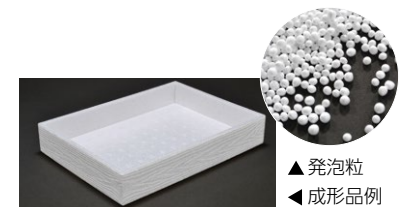
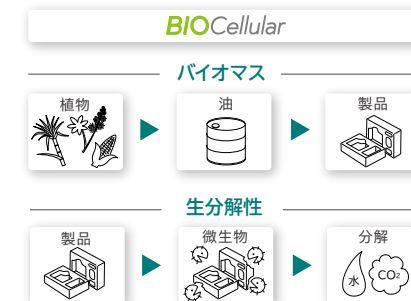


エスレンビーズ RNW

廃家電*に使われていたポリスチレン(PS)部材や発泡ポリスチレン成形品を、独自のリサイクルシステムで回収・原料化したリサイクル発泡性ポリスチレンビーズです。バージン原料の発泡性ポリスチレンビーズに比べ、GHG(CO₂)排出量を削減できます。
※廃家電: 廃棄されたテレビや冷蔵庫などの家電製品

BIO Cellular (バイオセルラー)

バイオプラスチックは「バイオマスプラスチック」と「生分解性プラスチック」の総称です。「バイオマスプラスチック」は、植物など再生可能な有機物質を原料とし、「生分解性プラスチック」は、微生物などの働きによって最終的にCO₂と水に分解されます。



RETONA FOAM BIO 海洋生分解性ビーズ

酢酸セルロースを主原料とする、海洋生分解性のビーズ発泡体です。微生物が存在する環境下で生分解されるため、意図せず海洋中に流出した場合でも、マイクロプラスチックとして残留しにくい素材です。

E 環境

目標
IIIGHG(CO₂)排出量削減

私たちの事業活動におけるGHG (CO₂)排出量(Scope1+2)^{※1}について、SBT^{※2}イニシアティブの基準を参考に、2030年度までに45%削減するという目標を設定しました。さらに2030年を通過点と捉え、2050年までに、GHG (CO₂)排出量実質ゼロを目指しています(2018年度対比)。

2025年度は、GHG (CO₂)排出量削減ロードマップを策定

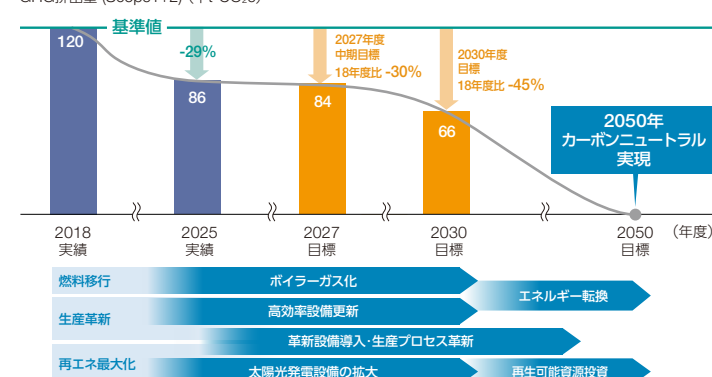
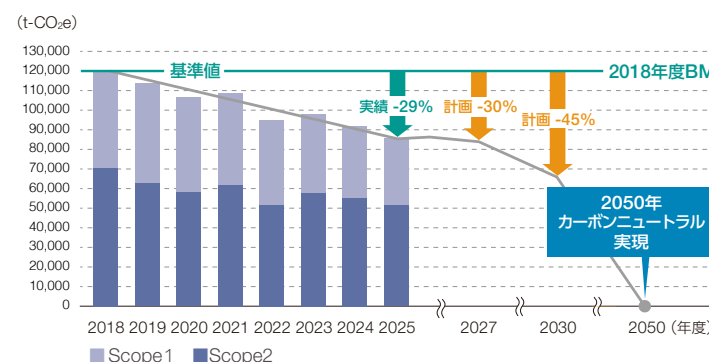
しました。今後、このマップの実行計画に沿って、まずは、燃料移行(ボイラーガス化)、生産革新(高効率設備更新)、再エネ最大化(太陽光発電設備の拡大)に注力しています。

また、2025年度実績から排出量に関して第三者保証^{※3}を実施しています。

TCFD提言に基づく情報開示

GHG(CO₂)排出量(Scope1+2)削減ロードマップ

GHG排出量 (Scope1+2) (千t-CO₂e)

GHG(CO₂)排出量(Scope1+2)削減目標と実績

カテゴリー	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Scope1	49	51	49	47	43	40	37	34
Scope2	70	63	58	62	52	58	55	51
Scope1+2	120	114	107	109	95	98	92	86



積水化成製品グループ全体で太陽光発電システム導入を推進
写真は積水化成製品天理(岡山)

※1 GHG(CO₂)排出量は、排出量の時系列比較の一貫性を確保するため、2025年に売却したProseatグループの排出量を基準年および実績値から除外して算定しています。
なお、Proseatグループ(基準年から2025年8月まで)を含めた場合の2025年度の削減率は37%となります。
※2 SBT (Science Based Targets) : 科学的根拠に基づいた目標設定
※3 GHG(CO₂)排出量に関する第三者保証報告書およびScope3排出量実績は、当社ホームページで開示しています。
https://www.sekisui-kasei.com/jp/sustainability/esg/environment/climate_change/

TOPICS

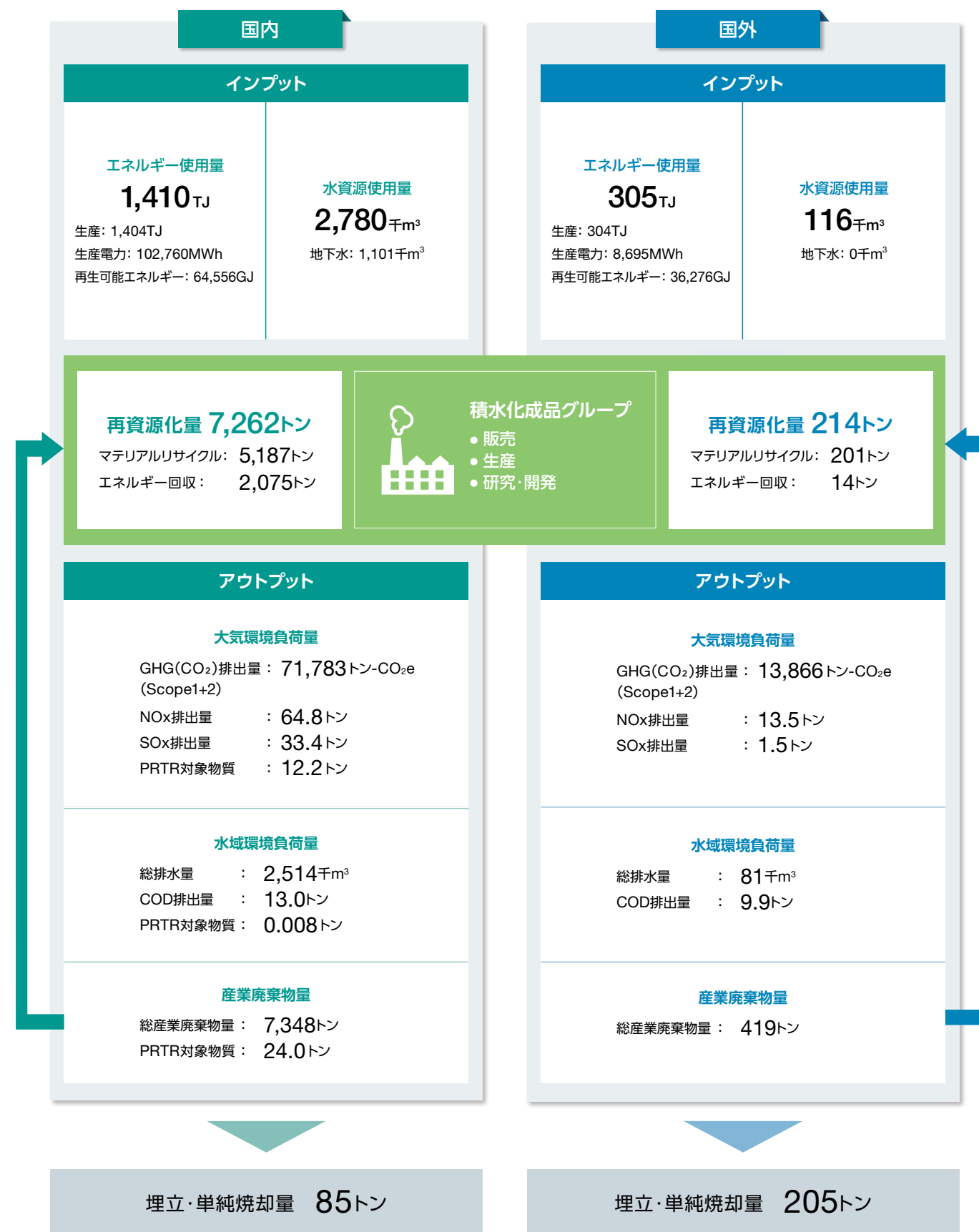
CDP2025「気候変動」「水セキュリティ」においてBスコアに認定

CDPIは、世界の機関投資家と協働し、企業や自治体などに気候変動対策・水資源保護・森林保全に関する情報開示を求め、2025年度は、積水化成製品グループの気候変動および水資源保護への取り組みが「自社の環境リスクや影響について把握し、行動している」と認められ、両プログラムでBスコアの評価を受けました。

プレスリリース: <https://www.sekisui-kasei.com/jp/a.php?id=811>



I インプット・アウトプット(2025年度実績)



E 環境

I インプット・アウトプット(2025年度実績)

会計年度		2021	2022	2023	2024	2025	
生産事業所数							
国内		38	37	37	37	33	
国外		12	12	12	12	11	
INPUT(国内)							
エネルギー使用量(TJ)		1,877	1,727	1,515	1,477	1,410	
原単位ベース(GJ／売上百万円)		26.4	22.9	20.3	19.0	18.4	
水使用量(千m³)		3,303	3,069	2,926	2,805	2,780	
原単位ベース(千m³／売上百万円)		46.4	40.8	39.2	36.0	36.3	
OUTPUT(国内)							
GHG(CO₂)排出量(国内)(トン-CO₂e)							
Scope 1*		36,319	32,958	30,108	27,246	24,776	
Scope 2* マーケット基準		56,106	46,637	53,136	50,347	47,007	
合計(上下流)		1,034,202	949,672	890,404	914,793	892,965	
Scope 3	上流	カテゴリ1 購入した製品・サービス	433,529	397,147	365,102	373,482	367,406
		カテゴリ2 資本財	11,868	10,003	14,717	23,231	15,715
		カテゴリ3 Scope1、2に含まれない燃料およびエネルギー関連活動	20,521	18,824	17,922	17,432	16,630
		カテゴリ4 輸送、配送(上流)	33,518	32,708	30,641	31,228	29,798
		カテゴリ5 事業から出る廃棄物	4,510	7,136	5,571	5,311	5,967
		カテゴリ6 出張	536	843	1,052	1,190	1,070
		カテゴリ7 従業員の通勤	963	952	918	914	870
		カテゴリ8 リース資産(上流)	19	19	19	19	19
	下流	カテゴリ10 販売した製品の加工	116,214	109,577	103,727	104,541	110,735
		カテゴリ12 販売した製品の廃棄	412,524	372,463	350,735	357,445	344,755
その他 OUTPUT(国内)							
排水量(千m³)		3,040	2,745	2,654	2,533	2,514	
原単位ベース(千m³／売上百万円)		42.7	36.5	35.5	32.6	32.8	
COD排出量(トン)		12.8	13.2	12.5	12.5	13.0	
産業廃棄物量(トン)		10,139	9,668	7,838	7,183	7,348	
再資源化率(%)		96.2	96.9	96.2	97.6	98.8	
INPUT(国外)							
エネルギー使用量(TJ)		340	330	314	308	305	
原単位ベース(GJ／売上百万円)		19.2	18.2	17.0	14.9	17.1	
水使用量(千m³)		143	151	164	135	116	
原単位ベース(千m³／売上百万円)		8.0	8.3	8.9	6.5	6.5	
OUTPUT(国外)							
GHG(CO₂)排出量(国外)(トン-CO₂e)							
Scope 1*		9,978	10,378	9,984	9,318	9,402	
Scope 2* マーケット基準		5,358	5,002	4,547	4,969	4,463	
合計(上下流)		49,128	38,640	40,037	42,873	36,740	
Scope 3	上流	カテゴリ1 購入した製品・サービス	30,036	22,517	23,655	27,684	21,671
		カテゴリ2 資本財	663	495	974	1,117	1,505
		カテゴリ3 Scope1、2に含まれない燃料およびエネルギー関連活動	8,380	7,481	7,282	7,303	6,059
		カテゴリ4 輸送、配送(上流)	1,660	1,339	1,382	1,514	1,330
		カテゴリ5 事業から出る廃棄物	244	199	129	111	92
		カテゴリ6 出張	122	115	188	201	169
		カテゴリ7 従業員の通勤	280	290	288	277	279
		カテゴリ8 リース資産(上流)	20	24	26	27	28
	下流	カテゴリ10 販売した製品の加工	1,660	1,660	1,660	1,442	1,625
		カテゴリ12 販売した製品の廃棄	6,063	4,520	4,453	3,197	3,982
その他 OUTPUT(国外)							
排水量(千m³)		105	113	116	104	81	
原単位ベース(千m³／売上百万円)		5.9	6.2	6.3	5.0	4.5	
COD排出量(トン)		6.0	10.1	10.7	11.6	9.9	
産業廃棄物量(トン)		244	259	518	441	419	
再資源化率(%)		58.4	60.1	74.0	67.9	51.1	

* GHG(CO₂)排出量は、排出量の時系列比較の一貫性を確保するため、2025年に売却したProseatグループの排出量を基準年および実績値から除外して算定しています。
なお、Proseatグループ(基準年から2025年8月まで)を含めた場合の2025年度の削減率は37%となります。
GHG(CO₂)排出量に関する第三者保証報告書およびScope3排出量実績は、当社ホームページで開示しています。
https://www.sekisuikasei.com/jp/sustainability/esg/environment/climate_change/

I 環境会計(日本国内)

(単位: 百万円)

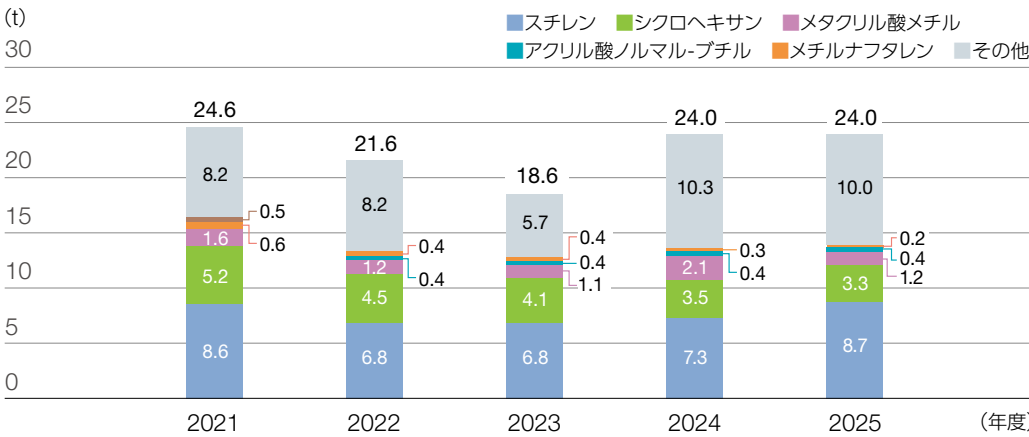
分 類	主な取り組みの内容	2023年度		2024年度		2025年度	
		投資額	費用額	投資額	費用額	投資額	費用額
環境保全コスト							
1) 事業エリア内コスト	公害防止コスト・地球環境コスト・資源循環コスト	243	353	224	246	107	736
2) 上・下流コスト	製品のリサイクル	0	78	0	13	0	57
3) 管理活動コスト	環境マネジメントシステム構築環境対応部署費用	1	72	4	35	2	64
4) 研究開発コスト	環境保全に資する製品の研究開発	0	52	0	14	0	54
5) 社会活動コスト	緑化、社会的支援	0	0	0	2	0	1
6) 環境損傷対応コスト	自然修復	0	1	0	0	0	0
合 計		244	556	228	310	12	913
		2023年度		2024年度		2025年度	
環境保全効果							
1) 上・下流コストに対応する効果							
発泡ポリスチレンリサイクル量(トン)		207		219		236	
環境保全対策に伴う経済効果							
1) 省エネルギー活動による費用削減		20		11		15	
2) リサイクルにより得られた収入		201		83		37	
合 計		221		94		52	
環境保全活動の費用対効果							
費用対効果(%)		39.7		15.5		5.7	

※投資額は、対象期間内での完工金額です。費用額には、減価償却費を含みません。

I 化学物質の排出・移動量の推移

「特定化学物質の環境への排出量の把握等及び管理の改善の促進に関する法律」(化管法)のPRTR*制度に基づき、改善を進めています。
* PRTR (Pollutant Release and Transfer Register、環境汚染物質 排出移動登録) : 有害化学物質の排出量・移動量を事業者が把握し、国へ届け出る制度

化学物質の排出・移動量の推移(PRTR法)/国内



指 標	化学物質 排出・移動量
算 出 方 法	PRTR法対象物質の排出・移動量 排出量=大気への排出量+公共水域への排出量+場内土壌への排出量+場内埋立量 移動量=下水への移動量+廃棄物としての移動量 国内生産事業所・研究所を対象

SEKISUI KASEIのESG: S 社会

I 安全

積水化成成品グループはコーポレートビジョン(▶P10)に基づき、安全方針を制定しています。事業活動のすべてにおいて、安全と健康を優先することを徹底し、保安マネジメント体制を構築して、保安活動を推進することで、無事故・無災害に努めます。

安全方針

基本方針

積水化成成品グループは、安全と健康をすべてに優先し、保安活動を推進して無事故・無災害に努め、従業員および社会から信頼される安全・安心な企業を目指します。

1 安全・安心な職場づくり

働く人すべてが心身ともに健全で、働きやすく働きがいのある職場環境づくりを推進します。

2 法令遵守

安全衛生・保安防災に関する法令や条例を遵守し、社会から信頼される企業を目指します。

3 保安活動の進化

職場環境の危険性や有害性を調査し、現状にとらわれない新たな視点でリスク低減を図り、保安活動を進化させます。

4 社会とのコミュニケーション

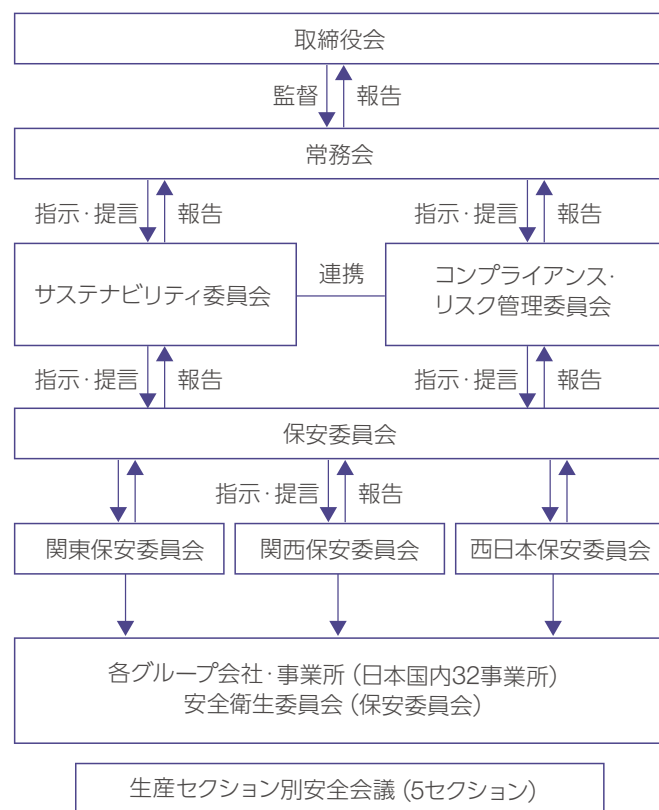
行政や地域社会とのコミュニケーションを図るとともに、適切な情報開示を行います。

5 教育と啓発

教育や啓発活動を充実して安全や健康に対する意識向上に努め、一人ひとりのレベルアップに取り組みます。

これからも働く人すべてが心身ともに健全で、働きがいのある職場環境を目指して継続的な改善を行うとともに、適切な情報公開を行い、地域や社会から理解と信頼を得られる企業を目指していきます。

保安マネジメント体制



当社グループは、「Target 2030」において、「安心・安全の提供」をマテリアリティ(▶P24)の一つに特定し、社会および従業員に対して安心・安全を提供すべく取り組んでいます。2025年度は「ハード、ソフト、ヒューマン面を意識した、全員参加のゼロ災害活動を進める」を保安活動方針に掲げ、下記の3点に注力しました。

- 1)「安全の基本活動」の再徹底により、個々の危険感受性(ヒューマン面)の強化を図る
- 2)残留高リスクの「本質・工学的対策」を進め、ハード面(設備)、ソフト面(方法)で事故・労災ワースト3の重大事故を防止する
- 3)大規模自然災害等に備え、「初動対応計画」の再確認、従業員への周知徹底、防災避難訓練等を進める

2025年度は残留高リスクに対する本質的・工学的対策は継続した上で、ヒューマン面での「まずは自分を守る、相手を守る」ことを意識付けしました。引き続き、2026年度も日々の業務で抽出したヒヤリハットを重要視し、潜在リスクおよび見えない(見えにくい)リスクを洗い出し、グループ全体で情報を共有することで重大災害の防止につなげます。経営理念に掲げる“新しい幸せ”を目指して、無事故・無災害に向けた活動に努めていきます。

取締役常務執行役員 環境・安全・品質保証センター長
Hideyuki Asada

浅田 英志

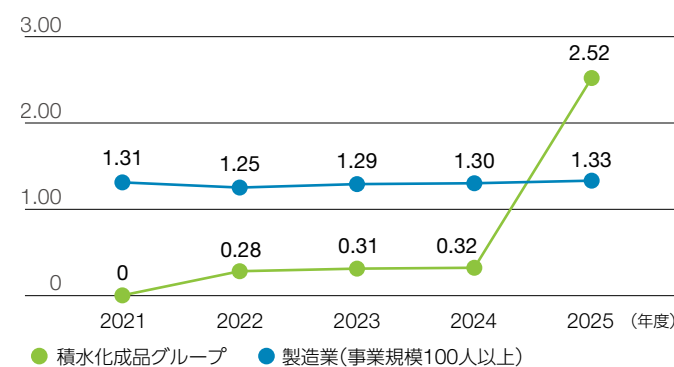
労働災害

2025年度は、休業度数率2.52、強度率0.102となり、安全活動の強化が改めて課題となりました。従業員の高齢化などの要因も重なり、転倒が増加したことが影響しました。

これまで、本質的・工学的対策として残留高リスクを低減する活動をグループ全体で行ってきましたが、直近の労働災害ではこれまでリスクと認識していなかった作業によるものが増え、見えない(見えにくい)リスクへの対応が重要と考えています。今後は、エイジフレンドリー指針も踏まえ、全ての従業員が安全で安心して働ける職場づくりに向け、全員参加のゼロ災害活動を行います。

なお、事故や労働災害が発生した際には、法令に沿った社外対

休業度数率*



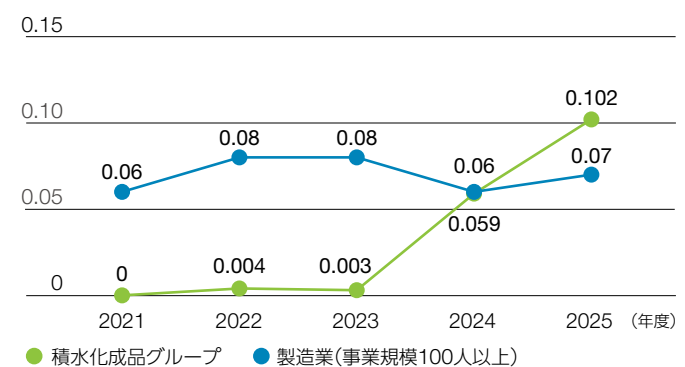
※休業度数率：100万労働時間あたりの労働災害による休業者数

製造業(事業規模100人以上)の休業度数率：厚生労働省「労働災害動向調査」の統計を引用

応を実施した上で要因調査を行い、原因を特定し、ハード・ソフト両面にヒューマン(心／身体)を加えた3つの視点で恒久的な安全対策を推進しています。

	事故	死亡		負傷	
		正社員	契約社員	正社員	契約社員
2025年度	0	0	0	9	5
2024年度	0	0	0	1	0
2023年度	0	0	0	2	0
2022年度	1	0	0	1	0
2021年度	1	0	0	1	1

強度率*



※強度率：1,000労働時間あたりの労働損失日数

製造業(事業規模100人以上)の強度率：厚生労働省「労働災害動向調査」の統計を引用

TOPICS

SKG安全大会を開催

各事業所が独自に実施している保安活動の水平展開を図るため、グループ全体で共有する機会を定期的に設けており、多くの従業員が参加できるよう、リモートの活用や開催時間の工夫にも取り組んでいます。2025年度は、外部講師による「危険感受性を高め、危険敢行性を低減する」のテーマで講演を実施したほか、グループの過去の災害傾向を踏まえた留意点の共有や、各社の保安・防災の取り組みに関する情報共有を行いました。今後も、こうした会合を通じて組織全体の安全意識の向上を図っていきます。

Web KYT(危険予知トレーニング)の実施

一人ひとりの安全意識を磨くため、2カ月に1回、Web KYTを実施しています。毎回テーマを決めて危険性や対策などについてのアンケートを行い、後日、回答をフィードバックすることで、気づきにもつながっています。



2026年2月12日、SKG安全大会の様様

S 社会

品質

積水化成品グループは、お客さま視点に立った品質を追求し、経営理念や品質方針に則って、品質管理活動を推進しています。製品やサービスの品質管理に関しては、R&Dのフェーズから製品の仕様を明確化して、開発段階から品質のつくり込みに注力し、その特性に応じた品質保証体制を構築しています。

品質方針

基本方針

積水化成品グループは、お客さま視点に立った品質を追求し、お客さまと社会に満足していただける価値のある製品やサービスを提供します。

1 満足品質の提供

お客さまの要望に応える品質をつくり込み、お客さまに満足していただける安全・安心な製品やサービスを提供します。

2 品質管理の徹底

原材料調達から納品まで品質管理を徹底し、不良発生の未然防止や再発防止にグループを挙げて取り組み、より良い品質のモノづくりを追求します。

3 品質保証の実行

お客さまの意見や評価は真摯に受け止めて改善に活かし、苦情や改善要求に対しては、お客さま視点に立った適切な情報開示と迅速な解決に努めます。

4 法令遵守

品質に関する法令や規制を遵守し、品質マネジメントの徹底と向上に取り組みます。

5 教育と啓発

教育や啓発を継続的に実施することを通じて、品質への意識の向上やマネジメント力強化を推進します。

万一の製品事故が発生した場合に備えて社内規則を整備し、それに基づいて担当部署が中心となって迅速に対応します。必要に応じて関係部署とも連携し、お客さまの視点に立って解決にあたります。特に重大な製品事故の場合は、速やかに経営トップに状況を報告し、迅速かつ適切な処置を取っています。

TOPICS

化学物質への取り組み

お客さまへ迅速に情報を提供するため、ChemSHERPA(日本国内における標準伝達スキーム)を活用して、製品の化学物質に関する管理運営を行っています。また、原材料に関して、当社グループのグリーン調達基準を定め、法令遵守の徹底だけでなく、環境・安全・健康に配慮した製品開発に努めています。

食品衛生法改正への対応

食品衛生法の一部改正に伴い、食品用器具・容器包装について、ポジティブリスト制度が導入されました。当社グループでは、該当製造事業所において届出を行い、食品用器具・容器包装に該当するすべての製品に対して、食品衛生法改正に適合した製品を提供しています。

品質教育・啓発

グループ全体で品質管理活動のe-ラーニングおよびWebHYT(品質危険予知トレーニング)を実施し、品質に対する意識のさらなる醸成を図りました。また、定期的に社内品質意識調査を実施しており、従業員の品質に対する価値観や現場の実態を可視化し、品質不正の未然防止や組織風土の改革、顧客満足度の向上を目指しています。

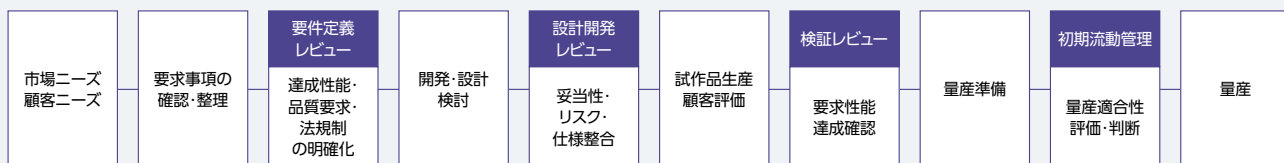
品質保証の基本的な考え方

当社グループは、お客さまに満足していただける製品とサービスを提供するために、経営理念や品質方針に則り、品質管理活動を推進しています。

製品の品質管理に関しては、事業特性に応じた品質保証体系を

製品ごとに構築しています。特に、新製品開発のステージにおいて、お客さまのニーズから要求品質を明確化し、各種レビューを行うことで、「開発段階での品質のつくり込み」を徹底しています。

開発段階での品質のつくり込み



人権

積水化成品グループは、私たちが大切にする価値観として、経営理念の中で「人間尊重と相互信頼」を掲げています。すべての人々が出生、国籍、人種、民族、信条、宗教、性別、年齢などにより差別を受けることのないよう、常に誠実さをもって人に接し、行動していくことが社会からの信頼向上につながり、ひいては会社の存続につながると考えます。

人権方針(抜粋)

われわれ積水化成品グループは、「人間尊重と相互信頼を基本に全員経営を実践し、“新しい幸せ”を目指して常にイノベーションを続けます。」との経営理念を掲げ、「人と地球を大切に、新たな価値を創造するニューケミカル・ソリューション・カンパニー」を目指しています。私たちは、積水化成品グループが持続可能な社会の実現に真に貢献していく

人権方針: <https://www.sekisuishasei.com/jp/sustainability/esg/society/human-rights/>

人権方針に基づき、コンプライアンス・マニュアルやハンドブックでの人権尊重への言及を通じ、グループ全体での知識・理解の向上を図っています。さらに、ハラスメント研修や労働関係法令に関する研修をはじめ、各種コンプライアンス研修を定期的を実施することで、ハラスメントや法令違反等の人権侵害の未然防止に取り組んでいます。また、人権方針の理念に鑑み、グローバルに事業を展開する中で、各地域コミュニティの持続可能な発展につながるような現地雇用・現地調達が重要と考えて、各拠点で現地人材の採用などを積極的に行っています。

TOPICS

人権デューデリジェンスの実施

当社グループでは、サプライヤー調達のための施策として、取引先の皆さまにも人権方針の理解と遵守を求め、児童労働・強制労働・差別の禁止、結社の自由、適正な労働時間や賃金の確保など、関連法令の遵守を推進しています。また、新規取引先を含むアンケートや現地訪問によるインタビューを通じて、遵守状況を把握するエンゲージメント活動を実施しています。2025年度は主要取引先50社を対象に調査を実施し、当社

そこで、当社グループは、すべてのステークホルダーに対する責任を果たすため、国際人権章典(International Bill of Human Rights)を含む国際人権関連文書を参照し、国連の「ビジネスと人権に関する指導原則(The UN Guiding Principles on Business and Human Rights)」や、同原則に基づく「子どもの権利とビジネス原則」に則って、人権方針を策定しています。

ために、グループの事業活動から影響を受けるすべての人々の人権が尊重されなければならないことを理解しています。そのため、人権尊重の取り組みの推進を目的として、2011年6月に国連人権理事会で採択された「ビジネスと人権に関する指導原則」に基づき、取締役会の承認の下、「積水化成品グループ人権方針」をここに定めます。

万が一、ハラスメントや労働関係法令違反などの人権侵害事案やその疑いが生じた場合には、守秘義務が担保された相談窓口として、内部通報窓口「SKGクリーン・ネットワーク」を設置し、社内事務局と社外法律事務所のそれぞれで受付・対応しています。さらに、コンプライアンス・リスク管理分科会の下部組織として、複数組織で構成する人権部会を設置しています。同部会が中心となって、人権方針に基づいて外部専門家の助言を受けながら、サプライチェーン全体を含めた人権デューデリジェンスを実施しています。

の人権方針に基づいて即時対応が必要とされる問題は確認されませんでした。しかし、潜在的リスクとして国内の外国籍従業員に関する人権課題を特定し、注視していることから、該当の従業員にインタビューを実施し、問題がないことを確認しました。今後も人権デューデリジェンスを継続的に実施し、顕著な人権課題の特定とリスクの未然防止・軽減に努めていきます。

SEKISUI KASEIのESG: G コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方

積水化成品グループは、すべてのステークホルダーに対して社会的責任を果たすため、コーポレート・ガバナンスを有効に機能させ、経営の透明性を確保します。また経営環境の変化に即応できる経営体制の確立を目指し、その実現に向け、常に最良のコーポレート・ガバナンスを追求しています。

持続的な成長および長期的な企業価値の向上を図る観点か

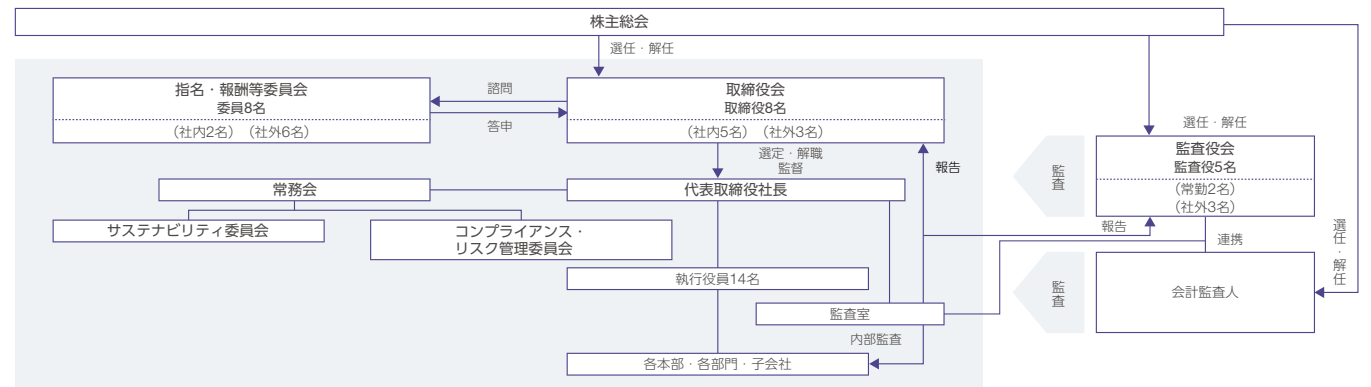
コーポレート・ガバナンス体制

当社は、監査役制度を採用しており、取締役会および監査役会により、業務執行の監督・監査を行っています。

取締役は8名のうち3名が社外取締役であり、客観的な観点からの経営監督機能を担うとともに、取締役会の意思決定の妥当性と透明性を確保しています。

監査役5名のうち3名が社外監査役であり、監査役または監査役会への適時適切な重要事項の報告体制を整備することにより、監査機能

コーポレート・ガバナンスの体制図(2026年6月23日現在)



取締役会
8名の取締役(うち3名は社外取締役)で構成され、議長は社長が務めています。取締役会には、社外監査役3名を含む監査役5名全員が出席し、適宜意見を述べています。取締役の経営責任を明確にするため、その任期を1年とするとともに、経営環境の変化に迅速に対応できる経営体制の構築に向けて、執行役員制度を導入しています。(2025年度:17回開催)

常務会
社長の諮問機関として、常勤の社内取締役5名全員および執行役員9名(取締役を兼務する執行役員を除く)をもって構成され、また、常勤監査役2名が出席し、必要があると認めたときには、適宜意見を述べています。意思決定の迅速化と業務運営の効率化を図り、重要な業務執行へ対応するため、経営基本政策および経営方針に係る事項の審議ならびに各部門の重要な執行案件について審議しています。(2025年度:16回開催)

サステナビリティ委員会
常務会の下部委員会として、社長を委員長とし、各本部長およびセンター長などから構成され、グループ全般におけるサステナビリティ関連業務の執行に関する重要課題ならびにその対応に

ら、意思決定の透明性・公正性を確保すると同時に、保有する経営資源を十分かつ効果的に活用し、迅速・果断な意思決定により経営の活力を増大させることがコーポレート・ガバナンスの要諦であると考え、その充実に継続的に取り組んでいます。

コーポレートガバナンス基本方針
https://www.sekisuikasei.com/jp/assets/images/company/pdf/corpgovernance_basicpolicy.pdf

を強化し、経営判断の合理性・透明性・公正性を高めています。

また、過半数の委員を独立社外役員とする「指名・報酬等委員会」において、社長の後継候補者や取締役候補者、取締役報酬等を審議しています。

こうした現状の体制にて、経営判断の合理性・透明性・公正性の確保と、客観的・中立的な視点での経営監督機能の両面で、十分に機能する体制が整っていると判断しています。

取締役のスキル・マトリックス

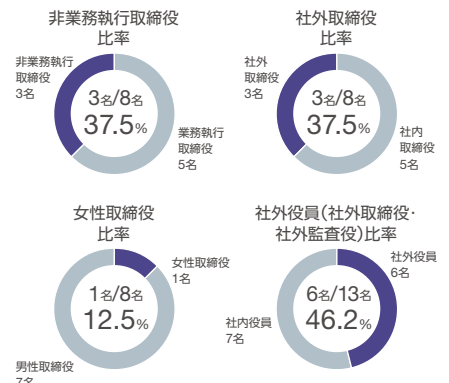
取締役会においては、経営状況を的確に判断して適切な意思決定を行うため、取締役には広範な知識と経験を有する人材をバランス良く配し、取締役会の役割・責務を実効的に果たす方針としています。

取締役候補者の選定方針および具体的な候補者の選定案については、「指名・報酬等委員会」にて作成した、各取締役の知識・経験・能力などに関するスキル・マトリックスを踏まえて、各機能と各事業を

氏名	当社における地位	性別	企業経営 経営戦略	財務会計	法務 ガバナンス	人事労務 人材開発	国際性 海外事業	営業 マーケティング	研究 生産・品質	環境 エネルギー	DX システム開発	他業種 知見
古林 育将	代表取締役社長 社長執行役員	男性	○	○	○	○	○	○				
佐々木 勝己	取締役 専務執行役員	男性	○	○	○	○						
浅田 英志	取締役 常務執行役員	男性	○				○		○	○	○	
浅野 泰正	取締役 常務執行役員	男性	○					○	○	○	○	
今西 康貴	取締役 常務執行役員	男性	○	○			○	○				
若林 市郎	独立社外取締役	男性	○	○	○		○	○				○
小椋 悟	独立社外取締役	男性	○		○	○	○		○			○
其田 真理	独立社外取締役	女性		○	○	○					○	○

※ 上記の「○」は、各取締役の有するすべての知見を表すものではありません。

取締役会の構成



取締役会の実効性評価

取締役会全体の実効性について分析・評価を行うため、すべての取締役および監査役を対象に、外部第三者機関のアドバイスを参考に作成したアンケートを実施し、その結果をもとに取締役会において議論しました。

2025年度アクションプラン振り返り

- 1 中長期視点でのモニタリング機能の強化**
 - 中期経営計画「Going Beyond 2027～変革と完遂～」の着実な遂行に向けた事業計画進捗のモニタリングとともに、研究開発の方向性や生産に関する取り組みなどについて討議
 - マテリアリティの計画、進捗状況についての議論を実施
- 2 取締役会メンバー間での情報共有の拡充**
 - オフサイトミーティングの開催
新任社外役員向け会社概要、主要事業・製商品説明
Proseat関連の振り返りなど
 - コミュニケーション機会の充実
社外取締役に対し、生産拠点・グループ会社や環境展示施設など、現場視察機会を提供
- 3 執行役員研修会の実施**
 - 外部講師による勉強会と執行役員間での議論
 - 1) 株主総会・株主との対話の在り方
 - 2) 2030年に向けた中長期成長戦略の進捗
 - 3) 従業員エンゲージメントサーベイの課題と対応
 - 4) 次期経営計画(Going Beyond 2027-2nd)策定に向けた討議

<課題>
・中長期視点での議論の充実
・各本部・センターの活動などについて意見交換をする機会の提供
・事業・現場に関する理解の促進と役員間コミュニケーション機会の提供
・経営者に必要な知識の拡充とレベルアップ

カバーできるバランス、適材適所の観点や多様性の確保、ならびに独立社外取締役については他社での経営経験なども総合的に審議して、取締役会に答申しています。また、取締役会では同答申を尊重して決定しています。

スキル・マトリックスの項目については、経営環境などに合わせて今後も見直しを行います。

2026年度アクションプラン

- 1 中長期視点でのモニタリング機能の強化（継続）**
 - 中長期的な企業価値向上に向けた重要経営課題に関する報告や審議の機会を継続強化
 - 1) 状況報告・今後の方向性の議論
 - インダストリー、ヒューマンライフ分野の取り組み
 - グローバル事業展開や環境課題に関する取り組み
 - 2) マテリアリティの推進や中期計画の進捗状況の継続的なモニタリング、株主・投資家との対話状況の報告と検証
- 2 社外役員との情報共有機会の拡充（強化）**
 - 1) オフサイトミーティングの活用・充実化
 - 本部・センターの取り組み状況報告などを行い、意見交換を活性化
 - 執行役員や幹部社員の参加で、社外役員とのコミュニケーション機会を拡充
 - 2) 生産会社・グループ会社現場視察の機会提供
 - 現場視察や事業・製品説明など当社概要の理解促進
- 3 役員研修会の実施（継続）**
 - 外部講師による勉強会と執行役員間での議論

G コーポレート・ガバナンス

取締役会の実効性向上

社外取締役・社外監査役に対する情報伝達体制として、取締役会の審議事項などについて、取締役会事務局から事前に資料を配付し説明するとともに、特に重要な議案については社内取締役により十分な説明を行っています。

役員報酬

報酬の額またはその算定方法の決定方針

当社は、取締役会において「指名・報酬等委員会」の答申を踏まえ、取締役の個人別報酬等の内容に関する決定方針を以下の

コーポレート・ガバナンスの一層の強化に向け、取締役会の意思決定の有効性などを担保するため、取締役会の実効性に関する評価を毎年実施し、翌年以降の運営改善につなげています。

通り決議しています。

方針(抜粋)

1. 基本方針

当社の取締役の報酬は、中長期的な業績向上と企業価値増大に貢献すべく、当社の株主価値との連動性をより明確にし、株主と一層の価値共有を進めたものとする。また、目標に対する達成度や業績に対する貢献度等を総合的に評価して決定する部分の割合を重視したものである。具体的には、業務執行を担う取締役の報酬は、基

本報酬、業績連動報酬および株式報酬により構成し、監督機能を担う社外取締役の報酬は、基本報酬のみとする。なお、取締役の報酬の決定に関する方針は、委員の過半数を独立社外役員が構成する「指名・報酬等委員会」における議論を踏まえたものとする。

コーポレート・ガバナンス報告書: <https://www.sekisuikeisei.com/jp/assets/images/company/pdf/cgreport.pdf>

取締役報酬関係

2025年度の役員報酬の状況

2025年度に係る役員区分ごとの報酬等の総額 (百万円)

区分	対象人数	基本報酬	業績連動報酬	譲渡制限付株式報酬	計
取締役(社外取締役を除く)	7名	71	18	21	112
監査役(社外監査役を除く)	3名	43	—	—	43
社外役員	8名	47	—	—	47

(注) 1. 上表には、2025年6月24日開催の第81回定時株主総会終結の時をもって退任した取締役3名(うち社外取締役1名)および監査役2名(うち社外監査役1名)を含んでおります。
2. 取締役の報酬等の額には、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まれておりません。
3. 業績連動報酬等として、社外取締役を除く取締役に対して賞与を支給することとしております。

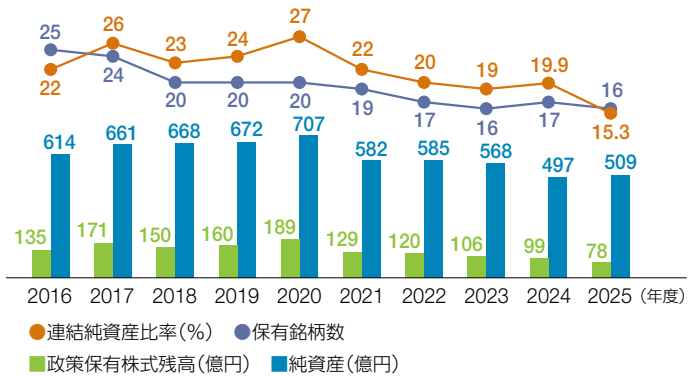
政策保有株式

i)政策保有に関する方針

当社は、重要取引先・パートナーとして、保有先の企業価値向上と当社の中長期的な企業価値向上の最大化を図る場合において、有益かつ重要と判断する上場株式を、限定的かつ戦略的に保有します。

ii)政策保有株式の縮減

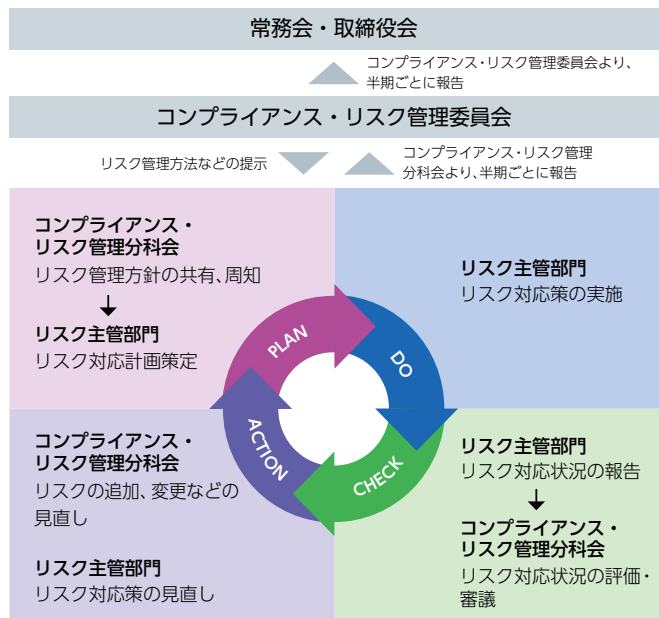
資本効率性の向上に向けて、政策保有株式の縮減を積極的に進めています。2025年度末の連結純資産に占める比率は15.3%となりました。(みなし保有を除く)
今後も定期的に保有意義を確認し、適切に縮減を進めていきます。



リスクマネジメント体制

積水化成品グループでは、リスク全般を管理する「コンプライアンス・リスク管理委員会」の下部組織として、同委員会の業務執行をサポートする「コンプライアンス・リスク管理分科会」を設置しています。委員会で策定されたリスク管理に関する基本方針は、同分科会を通じて各リスクを管轄する主管部門や主管委員会に伝達され、それを踏まえて各組織がリスクへの対応計画を策定し、具体的な対応策を講じています。

また、「コンプライアンス・リスク管理分科会」では、現状で想定されるリスクの重大度に応じてマトリックス化し、各リスクの主管部門からの報告をもとに、対応状況を評価・審議しています。その内容は同委員会にも共有され、評価・審議された結果に基づき、リスクへの対応策を見直すことで、PDCAサイクルを継続的に運用する体制を構築しています。なお、各リスクの管理状況は定期的に取り締り会や常務会に報告され、共有化を図っています。



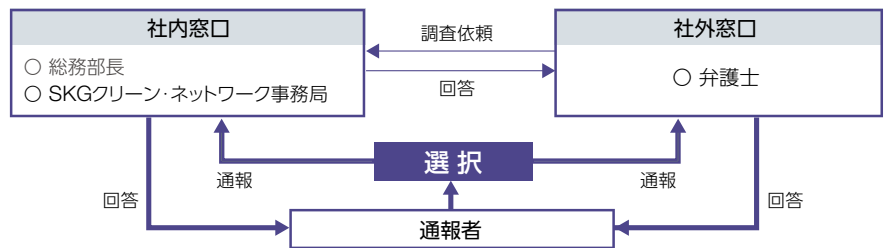
コンプライアンスの推進

当社グループは、コンプライアンスを「法令遵守はもとより、グループ内における各種規則等を遵守することにより、業務の適正性を確保するとともに、社会人として求められる価値観、倫理観や企業倫理に基づき誠実に行動すること」であるとされており、企業人としていかに行動すべきかを「コンプライアンス方針」で定め、社会との良好な関係を促進しています。グループ全体のコンプライアンス強化と促進を図るため「コンプライアンス・リスク管理委員会」および同委員会の業務執行をサポートする「コンプライアンス・リスク管理分科会」を設置し、法令遵守を維持する体制を整えています。「コンプライアンス・

リスク管理委員会」は、原則として半年に1回開催し、当社グループにおけるコンプライアンス問題などを審議し、必要事項を常務会に答申、報告しています。また、グループ会社にも規模に応じてコンプライアンス委員会またはコンプライアンス責任者を置き、グループの連携を図っています。当社グループでは、2025年度にグループ会社において労働基準関係法令違反事案が発生しました。当社は本事案を重く受け止め、再発防止策の徹底に取り組んでいます。なお、事業継続に重大な影響を及ぼすコンプライアンス事案は発生しておりません。

SKGクリーン・ネットワーク

当社グループは、企業の社会的責任を遂行するために社内通報制度「SKGクリーン・ネットワーク」を設け、公正で活力ある組織の構築に努めています。



SKGクリーン・ネットワーク通報件数

年度	件数
2025	14
2024	16
2023	17
2022	19
2021	18

取締役・監査役



社外監査役 高坂 敬三

1970年 弁護士登録、色川法律事務所入所
2001年 同所代表
2009年 住友ゴム工業株式会社 社外取締役
2012年 当社社外監査役(現)
2016年 株式会社テクノアソシエ 社外監査役
2020年 弁護士法人色川法律事務所代表(現)
セーレン株式会社 社外監査役(現)

社外取締役 小椋 悟

※プロフィール詳細はP64

取締役常務執行役員 浅田 英志

環境・安全・品質保証センター長、生産・研究・
環境管掌
1989年 当社入社
2020年 当社取締役 常務執行役員(現)

取締役専務執行役員 佐々木 勝已

コーポレート戦略本部長、管理管掌
1983年 当社入社
2021年 当社取締役 専務執行役員(現)

社外取締役 若林 市廊

※プロフィール詳細はP64

監査役 木間塚 誠

1986年 当社入社
2025年 当社監査役(現)

社外監査役 吉井 英雄

1981年 プライスウォーターハウス*入所
1987年 公認会計士登録
1999年 米国公認会計士合格
2000年 公認会計士吉井英雄事務所開設
同所代表(現)
2006年 税理士登録
2009年 コタ株式会社 社外監査役
2015年 株式会社テクノアソシエ 社外監査役
2025年 当社社外監査役(現)
※現、PricewaterhouseCoopers

監査役 藤原 敬彦

1986年 当社入社
2024年 当社監査役(現)

取締役常務執行役員 今西 康貴

第2事業本部長
1993年 当社入社
2025年 当社取締役 常務執行役員(現)

代表取締役社長 古林 育将

1992年 当社入社
2025年 当社代表取締役 社長執行役員(現)

取締役常務執行役員 浅野 泰正

第1事業本部長
1987年 当社入社
2025年 当社取締役 常務執行役員(現)

社外取締役 其田 真理

※プロフィール詳細はP64

社外監査役 近藤 総一

1983年 第一生命保険相互会社入社
2004年 同社収益管理部長
2010年 第一生命保険株式会社 財務部長
2012年 同社常任監査役
2016年 第一生命ホールディングス株式会社*
取締役(常勤監査等委員)
2020年 アイダエンジニアリング株式会社
社外監査役(現)
2025年 当社社外監査役(現)
※現、株式会社第一ライフグループ

社外取締役鼎談



社外取締役
小椋 悟

社外取締役
其田 真理

社外取締役
若林 市郎

変革の成果を問い、 次の成長を見定める

積水化成品グループの2025年度は、中期経営計画「Going Beyond 2027～変革と完遂～」の初年度として、Proseat事業撤退後の再成長に向けた歩みが始まりました。社外取締役の若林氏、小椋氏、其田氏が、この1年の進捗評価をはじめ、当社のマテリアリティのうち成長戦略・資本効率向上・取締役会の実効性などについて議論し、企業価値向上に向けた課題と期待を語ります。

中期経営計画「Going Beyond 2027～変革と完遂～」 1年目の評価

若林 古林社長体制となり、新中期経営計画が始まって1年が経ちましたが、会社全体の雰囲気が大きく変わってきたと感じています。長らく経営課題であったProseat事業に一定の区切りがつき、次に向かおうという空気が現場にも出ています。数字も当初の見通しを上回る形でついてきており、良い方向に進んでいると見ています。

一方で、これから重要になるのは成長に向けた投資案件をいかに具体化していくかです。国内市場の成長には限界がある中、海外に伸び代を求めていく必要があります。取締役会では、北米やアジアなど案件ごとに議論に挙がっていますが、ここからどれだけ具体的な投資を実行し、成長を実現できるかが問われる局面に入っていると考えています。

小椋 現在の中期経営計画は、「Target 2030」の実現に向けた基盤整備・拡充の計画という位置付けです。2030年度に営業利益100億円、ROE 8.0%以上を目標に掲げ、その実現には、「新たな収益源による成長」「スリム化」「合理化」「既存事業の収益改善」を着実に積み上げる必要があります。Proseat事業譲渡、神戸工場、台湾の成形加工工場の整理など、スリム化については大きく前進しており、残る施策も2027年度には一定の完了が見込まれると考えています。

新たな収益源による成長では、特にポリマー微粒子に注目しています。低誘電性に着目した電子材料分野では既に複数案件の受注につながっており、具体的な成果が見え始めています。電気信号の高速化・安定化に寄与することから、AIの社会実装が進む中で需要拡大が期待できるとともに、既存材料に対する材料特性上の競争優位性もあり、今後のさらなる案件積み増しにも期待しています。執行サイドでは人材投入や開発対応など進めていますが、社外取締役としては、資源投入の不足や遅延など、収益化の阻害要因をきちんと潰しているかを見ていくことが大事だと考えています。

其田 私がこの1年で強く感じたのは、Proseat事業の譲渡

手続きを最後まで妥協することなく、着実に成し遂げた経営陣と社員の姿勢です。また、2025年度の収益計画を達成できたことは、経営陣にとっても、一人ひとりの社員にとっても大きな自信につながったと感じています。次の焦点は、「Target 2030」をどう着実に達成するかです。ROE 8.0%以上の目標達成には、高収益事業や成長ドライバーが必要であり、投資家の皆さまも、どこで、どのように稼いでいくのかに注目されていると思います。

企業価値向上に向けて優先的に解決すべき課題は何か

小椋 収益力や資本効率の向上は当然重要なことですが、より中長期的に見たときに、今から取り組まなければならない重要な課題は人材です。多くの日本企業が直面している課題と同様ですが、年齢構成の偏りは、これまで培ってきた知見の継承や適切な管理者層の形成に対して大きな影響を及ぼす可能性があります。中高年社員が意欲と活力を維持しながら働き続けられる環境づくり、若手社員の成長を促し、適性ある人材を早期に登用していく仕組みづくりが必要です。この課題は、処遇制度や研修制度を変えるだけでは解決することはできず、職場風土や仕事の配置も含めた総合的な人事施策として、早期に取り組むべき課題です。

若林 私は事業ポートフォリオ変革を挙げます。当社は発泡業界のリーディングカンパニーであり、そこにはもともとの強さがあります。その強みをさらに磨くと同時に、電子材料や半導体といった新しい分野へ、保有するコア技術をどう展開していくかが重要です。研究開発機能に加え、それを市場につなげるマーケティング力が不可欠で、最後はやはり人材の力が問われます。

また、Proseat事業撤退の経験を学びとし、その経験を理由に守りに入るのではなく、再び挑戦に転じることが重要です。特に、グローバル事業戦略で次の一手を打つことが重要だと考えています。既に進出しているエリア、これからのエリアともに、縮小と拡大の攻守両面で、エリアごとの戦略を素早く実行していくことが求められます。いきなり大きな投資に踏み切るので

社外取締役鼎談

はなく、まずは現地に出て、マーケティングを行い、工場を建てるのか、ジョイントベンチャーを組むのか、現場で得た情報をもとに判断していく。そのような、軽いアセットで挑戦の機会を増やす発想も必要だと思います。

其田 喫緊の課題は収益力の向上です。当社にはポテンシャルの高い技術が多くありますが、それをビジネスにつなげる力をさらに高める必要があります。技術とビジネスの橋渡しを担う人材や機能に、より着目すべきだと考えています。また、モノづくりの会社として、AIや機械に任せられることは任せ、人にしかできない仕事に力を注いでいくためにも、投資資金を確保しながら、人材の確保・育成を進める必要があります。選ばれる会社であり続けることは、今すぐ取り組むべき重要課題です。

資本効率を意識した経営の実現について

小椋 「Target 2030」にある2030年度にROE 8.0%以上という目標達成に向けては、ROICが資本コストを上回る事業はさらに伸ばす。一方、下回る事業は改善策を講じ、それでも改



善が見込めない場合には撤退も含めて判断する。これに強い覚悟で、全社的に取り組むべきだと考えています。

また、資本効率を高めていく上では、従来のやり方や常識にとられない発想や取り組みが重要になってくると考えています。例えば3直操業を2直にできないか、思い切った品種統合ができないかなど、既存の前提を揺さぶるような課題を提起してブレークスルーを促しているところです。このような議論を重ねていくことが会社をより強くさせるはずで、今後も活発な議論が行われることを期待しています。

取締役会の実効性評価、社外取締役としての役割

其田 この1年で印象に残っているのは、社外取締役の意見が実際の施策に反映されていることです。社外視点から「もう少しこうした方がよいのではないか」と意見を出した際に、社長以下執行側とその場ですぐに前向きな議論が始まり、具体的な意思決定や次の行動を決めるといった場面が多く見られました。監督機能としての側面のみならず、外部の意見を積極的に取り入れようとする前向きな姿勢が強く感じられます。また、グループ会社のガバナンスは非常に難しいテーマです。

地政学や経済環境、技術進歩が大きく速く変化する中、当社が横串で情報を共有し、必要な部分を適切に統制していくことが重要です。その意味では、社長が現場を積極的に回り、本社と現場双方の課題把握に努めていることを評価しています。その上で、良いことも悪いことも、重要な情報を迅速に共有するとともに、その意義をグループ各社に浸透させるということが、まず初めに取り組むべき課題だと考えています。

小椋 社内出身の取締役は、事業や間接部門を幅広く経験し、当社のことを非常によく理解しています。このことは、素早く適切な判断を導くことができるという強みである反面、過去の知見に基づく保守的な判断に傾くリスクにもなり得ると考えています。そのため、社外取締役が、社内の常識に囚われない視点で助言を行い、社長がリーダーシップを発揮して変革を先導していくことが重要だと考えています。

若林 私は、社内出身の取締役の一人ひとりが、経営に対する責任と自覚を強く持ち、取締役会でも以前に増して意見が出てくるようになったと感じています。私自身の役割としては、事業ポートフォリオ変革やグローバル事業戦略に関する助言を通じ、次の成長を加速させていくことと認識しています。活発な



議論を通じて「新たな収益源による成長」の蓋然性を高め、持続的な成長と資本効率向上の両立を実現していくことを期待しています。

プロフィール

Ichiro Wakabayashi
若林 市廊

1981年 4月 長瀬産業株式会社入社
2010年 4月 同社 執行役員
2015年 6月 同社 取締役 執行役員
2016年 4月 同社 取締役 常務執行役員
2019年 4月 同社 代表取締役 常務執行役員
2021年 6月 同社 顧問
2023年 6月 当社 取締役(現)
大日精化工業株式会社
社外監査役
2025年 6月 同社 社外取締役(監査等委員) (現)

Satoru Ogura
小椋 悟

1982年 4月 住友電気工業株式会社入社
2009年 6月 同社 執行役員
2015年 6月 同社 常勤監査役
2022年 6月 同社 顧問
2023年 6月 株式会社テクノアソシエ 監査役(現)
2024年 6月 当社 取締役(現)

Mari Sonoda
其田 真理

1982年 4月 大蔵省(現、財務省)入省
2010年 7月 財務省理財局国有財産業務課長
2012年 7月 国家公務員共済組合連合会総務部長
2014年 1月 特定個人情報保護委員会
事務局事務局長
2016年 1月 個人情報保護委員会事務局事務局長
2021年 3月 住友ゴム工業株式会社 社外取締役(現)
2023年 9月 デジタル庁参与(現)
2025年 6月 当社 取締役(現)

連結財務諸表

連結貸借対照表

(百万円)

	前連結会計年度 (2025年3月31日)	当連結会計年度 (2026年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	9,587	9,554
受取手形	1,325	432
売掛金	23,834	19,066
契約資産	1,015	—
電子記録債権	8,539	8,695
商品及び製品	8,700	7,513
仕掛品	1,496	406
原材料及び貯蔵品	5,153	3,865
その他	3,966	1,824
貸倒引当金	(26)	(24)
流動資産合計	63,592	51,334
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	49,680	50,305
減価償却累計額	(35,953)	(37,038)
建物及び構築物(純額)	13,727	13,267
機械装置及び運搬具	95,540	84,019
減価償却累計額	(84,202)	(73,148)
機械装置及び運搬具(純額)	11,337	10,871
土地	21,113	20,697
建設仮勘定	1,639	2,145
その他	21,108	14,719
減価償却累計額	(19,559)	(12,949)
その他(純額)	1,549	1,769
有形固定資産合計	49,367	48,751
無形固定資産		
ソフトウェア	1,370	1,159
その他	477	454
無形固定資産合計	1,847	1,614
投資その他の資産		
投資有価証券	12,579	10,555
繰延税金資産	886	2,374
退職給付に係る資産	7,154	7,156
その他	888	639
貸倒引当金	(77)	(69)
投資その他の資産合計	21,431	20,655
固定資産合計	72,646	71,021
資産合計	136,238	122,355

(百万円)

	前連結会計年度 (2025年3月31日)	当連結会計年度 (2026年3月31日)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	16,026	10,919
電子記録債務	7,848	6,857
短期借入金	22,429	6,970
1年内償還予定の社債	—	7,000
未払費用	3,230	2,178
未払法人税等	1,188	1,203
契約負債	402	—
未払消費税等	289	693
賞与引当金	1,116	1,182
役員賞与引当金	6	31
設備関係支払手形	102	11
営業外電子記録債務	607	783
事業整理損失引当金	1,061	379
その他	2,530	1,488
流動負債合計	56,839	39,699
固定負債		
社債	7,000	—
長期借入金	9,649	24,783
繰延税金負債	4,180	914
再評価に係る繰延税金負債	1,653	1,544
製品補償引当金	57	56
退職給付に係る負債	4,174	4,146
その他	3,012	265
固定負債合計	29,728	31,710
負債合計	86,567	71,409
純資産の部		
株主資本		
資本金	16,533	16,533
資本剰余金	16,377	16,311
利益剰余金	10,270	12,398
自己株式	(1,230)	(1,121)
株主資本合計	41,950	44,122
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	6,520	5,308
土地再評価差額金	1,421	1,550
為替換算調整勘定	(926)	(620)
退職給付に係る調整累計額	(54)	(177)
その他の包括利益累計額合計	6,960	6,060
非支配株主持分	759	763
純資産合計	49,670	50,945
負債純資産合計	136,238	122,355

連結損益計算書

(百万円)

	前連結会計年度 (自 2024年4月 1日 至 2025年3月31日)	当連結会計年度 (自 2025年4月 1日 至 2026年3月31日)
売上高	137,072	113,935
売上原価	109,739	87,343
売上総利益	27,333	26,591
販売費及び一般管理費	26,691	24,039
営業利益	641	2,552
営業外収益		
受取利息	32	32
受取配当金	340	377
受取保険金	28	9
受取補償金	86	—
助成金収入	11	179
その他	273	459
営業外収益合計	773	1,058
営業外費用		
支払利息	888	789
為替差損	117	110
固定資産除売却損	98	122
支払手数料	—	181
その他	208	158
営業外費用合計	1,312	1,361
経常利益	102	2,249
特別利益		
固定資産売却益	329	713
投資有価証券売却益	589	709
特別利益合計	919	1,423
特別損失		
固定資産売却損	64	—
減損損失	4,072	368
事業整理損	1,110	15
事業譲渡損	324	3,504
特別損失合計	5,571	3,888
税金等調整前当期純損失	(4,549)	(215)
法人税、住民税及び事業税	1,446	1,766
過年度法人税等	406	—
法人税等調整額	(121)	(4,135)
法人税等合計	1,732	(2,368)
当期純利益又は当期純損失	(6,281)	2,152
非支配株主に帰属する当期純利益	0	4
親会社株主に帰属する当期純利益又は親会社株主に帰属する当期純損失	(6,282)	2,147

連結包括利益計算書

(百万円)

	前連結会計年度 (自 2024年4月 1日 至 2025年3月31日)	当連結会計年度 (自 2025年4月 1日 至 2026年3月31日)
当期純利益又は当期純損失	(6,281)	2,152
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	(360)	(1,212)
為替換算調整勘定	(148)	306
土地再評価差額金	(57)	129
退職給付に係る調整額	249	(123)
その他の包括利益合計	(316)	(899)
包括利益 (内訳)	(6,598)	(1,252)
親会社株主に係る包括利益	(6,599)	1,247
非支配株主に係る包括利益	0	4

連結財務諸表

連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度(自 2024年4月1日 至 2025年3月31日) (百万円)

	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	16,533	16,408	17,142	(1,301)	48,783
当期変動額					
剰余金の配当			(590)		(590)
親会社株主に帰属する当期純損失			(6,282)		(6,282)
自己株式の取得				(0)	(0)
自己株式の処分		(31)		71	40
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)					
当期変動額合計	－	(31)	(6,872)	71	(6,832)
当期末残高	16,533	16,377	10,270	(1,230)	41,950

	その他の包括利益累計額					非支配株主持分	純資産合計
	その他有価証券 評価差額金	土地再評価 差額金	為替換算 調整勘定	退職給付に係る 調整累計額	その他の包括 利益累計額合計		
当期首残高	6,880	1,479	(778)	(304)	7,277	760	56,821
当期変動額							
剰余金の配当							(590)
親会社株主に帰属する当期純損失							(6,282)
自己株式の取得							(0)
自己株式の処分							40
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	(360)	(57)	(148)	249	(316)	(1)	(317)
当期変動額合計	(360)	(57)	(148)	249	(316)	(1)	(7,150)
当期末残高	6,520	1,421	(926)	(54)	6,960	759	49,670

当連結会計年度(自 2025年4月1日 至 2026年3月31日) (百万円)

	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	16,533	16,377	10,270	(1,230)	41,950
当期変動額					
親会社株主に帰属する当期純利益			2,147		2,147
自己株式の取得				(0)	(0)
自己株式の処分		(65)		109	43
土地再評価差額金の取崩			(19)		(19)
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)					
当期変動額合計	－	(65)	2,128	109	2,171
当期末残高	16,533	16,311	12,398	(1,121)	44,122

	その他の包括利益累計額					非支配株主持分	純資産合計
	その他有価証券 評価差額金	土地再評価 差額金	為替換算 調整勘定	退職給付に係る 調整累計額	その他の包括 利益累計額合計		
当期首残高	6,520	1,421	(926)	(54)	6,960	759	49,670
当期変動額							
親会社株主に帰属する当期純利益							2,147
自己株式の取得							(0)
自己株式の処分							43
土地再評価差額金の取崩							(19)
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	(1,212)	129	306	(123)	(899)	3	(896)
当期変動額合計	(1,212)	129	306	(123)	(899)	3	1,275
当期末残高	5,308	1,550	(620)	(177)	6,060	763	50,945

連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

	前連結会計年度 (自 2024年4月 1日 至 2025年3月31日)	当連結会計年度 (自 2025年4月 1日 至 2026年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純損失	(4,549)	(215)
減価償却費	6,077	5,061
減損損失	4,072	368
貸倒引当金の増減額	(6)	(11)
受取利息及び受取配当金	(373)	(410)
支払利息	888	789
賞与引当金の増減額	35	63
製品補償引当金の増減額	(0)	(0)
退職給付に係る資産負債の増減額	155	(27)
事業譲渡損益	324	3,504
投資有価証券売却損益	(589)	(709)
固定資産除売却損益	(179)	(619)
事業整理損失引当金の増減額	937	(739)
売上債権の増減額	3,590	1,153
棚卸資産の増減額	1,011	819
仕入債務の増減額	(3,113)	(1,391)
その他	(1,186)	2,321
小計	7,093	9,955
利息及び配当金の受取額	373	410
利息の支払額	(928)	(780)
損害保険金の受取額	28	9
法人税等の支払額又は還付額	(1,488)	(1,376)
その他	(324)	(1,562)
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,753	6,654
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	(440)	(180)
定期預金の払戻による収入	－	489
有形固定資産の取得による支出	(6,146)	(4,215)
有形固定資産の売却による収入	590	1,348
投資有価証券の取得による支出	(4)	(4)
投資有価証券の売却による収入	667	968
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による支出	－	(2,723)
貸付けによる支出	(4)	(14)
貸付金の回収による収入	12	5
その他	(368)	(117)
投資活動によるキャッシュ・フロー	(5,694)	(4,444)
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額	5,036	(11,465)
長期借入れによる収入	2,200	25,600
長期借入金の返済による支出	(6,240)	(15,418)
配当金の支払額	(590)	(0)
非支配株主への配当金の支払額	(1)	(1)
その他	(1,021)	(798)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(618)	(2,084)
現金及び現金同等物に係る換算差額	(180)	97
現金及び現金同等物の増減額	(1,738)	223
現金及び現金同等物の期首残高	10,867	9,128
現金及び現金同等物の期末残高	9,128	9,352

11年サマリー

会計年度	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2025
	百万円											千米ドル ^{※1}
売上高	¥ 101,559	¥ 102,398	¥ 112,101	¥ 112,593	¥ 136,155	¥ 118,851	¥ 117,567	¥ 124,683	¥ 130,265	¥ 137,072	¥ 113,935	\$ 712,628
海外売上高比率(%)	15.0	16.7	17.3	18.1	36.3	33.9	39.4	39.7	42.6	43.2	32.8	32.8
営業利益	5,118	5,401	5,284	4,784	3,725	2,091	1,463	793	1,261	641	2,552	15,961
経常利益	4,862	5,049	5,154	4,776	3,391	1,956	1,401	704	2,733	102	2,249	14,066
親会社株主に 帰属する当期純利益	3,147	3,404	3,448	3,129	2,323	1,126	△5,917	452	1,083	△6,282	2,147	13,428
設備投資額	4,424	5,836	7,762	7,368	5,261	5,377	3,825	3,682	5,062	6,429	5,415	33,869
減価償却費	3,937	3,591	4,087	4,517	6,071	6,217	6,176	5,650	5,716	6,077	5,061	31,654
研究開発費	1,856	1,916	2,104	2,145	2,769	2,655	2,784	2,707	2,578	2,789	2,363	14,779

会計年度末												
総資産	¥ 114,892	¥ 119,670	¥ 131,774	¥ 152,845	¥ 149,103	¥ 158,439	¥ 143,308	¥ 145,175	¥ 146,473	¥ 136,238	¥ 122,355	\$ 765,292
純資産	58,800	61,363	66,145	66,771	67,217	70,657	58,242	58,464	56,821	49,670	50,945	318,645
有利子負債	18,274	18,424	19,096	35,229	39,583	41,704	41,588	42,390	42,196	42,887	39,017	244,039

一株当たり情報 ^{※2}												円	米ドル ^{※1}									
当期純利益	¥	67.34	¥	73.03	¥	75.33	¥	69.09	¥	51.29	¥	24.86	¥△130.99	¥	10.00	¥	23.90	¥△138.28	¥ 47.15	\$ 0.29		
純資産		1,243.30		1,322.14		1,444.28		1,439.43		1,450.32		1,549.84		1,272.86		1,275.00		1,235.52		1,075.86	1,100.56	6.88
配当金		24.00		24.00		27.00		30.00		30.00		21.00		12.00		12.00		13.00		3.00	15.00	0.09

その他の指標(財務)											
売上高営業利益率(%)	5.0	5.3	4.7	4.2	2.7	1.8	1.2	0.6	1.0	0.5	2.2
自己資本当期純利益率(ROE)(%)	5.4	5.7	5.5	4.8	3.6	1.6	△9.3	0.8	1.9	△12.0	4.3
総資産経常利益率(ROA)(%)	4.2	4.3	4.1	3.4	2.2	1.3	0.9	0.5	1.9	0.1	1.7
自己資本比率(%)	50.6	50.7	49.6	42.7	44.1	44.2	40.1	39.8	38.3	35.9	41.0

その他の指標(非財務)											
従業員数(人)	1,895	2,011	2,101	3,881	3,855	3,808	3,658	3,505	3,460	3,294	2,106
国内従業員数(人)	1,545	1,633	1,680	1,723	1,695	1,676	1,726	1,653	1,652	1,638	1,620
国外従業員数(人)	350	378	421	2,158	2,160	2,132	1,932	1,852	1,808	1,656	486
女性従業員比率(%) ^{※3} (非公開の欧米子会社を除く)	16.9	18.1	18.9	20.7	19.9	26.9	28.5	28.4	26.3	25.9	26.5
有給休暇取得日数(日) ^{※4}	—	8.3	8.2	8.7	10.6	10.5	9.8	10.6	13.5	12.3	12.7

※1 2026年3月31日現在の東京外国為替市場での円相場1米ドル=159.88円で換算しています。

※2 2016年10月1日を効力発生日として、当社普通株式2株につき1株の割合で株式併合を実施しています。

※3 一部グループ会社を除く全社

※4 2015年度は未集計のため、数値がありません。

会社情報・株式情報

会社情報 (2026年3月31日時点)

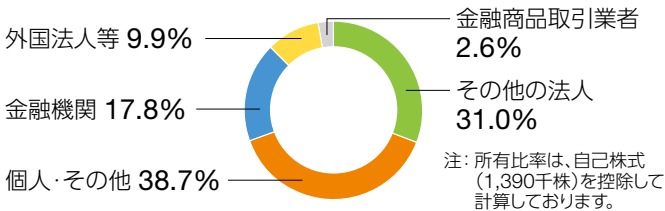
社 名	積水化成製品工業株式会社 (SEKISUI KASEI CO., LTD.)
本 社	大阪市北区西天満2丁目4番4号
東京本部	東京都新宿区西新宿2丁目7番1号
設 立	1959年10月1日
資本金	165億3,347万6,176円
代表取締役社長	古林 育将
従業員数	437名(単独) 2,106名(連結)
連結子会社	(国内) 16社 (国外) 14社
持分法適用関連会社	0社
事業年度	4月1日から翌年3月31日まで

株式情報 (2026年3月31日時点)

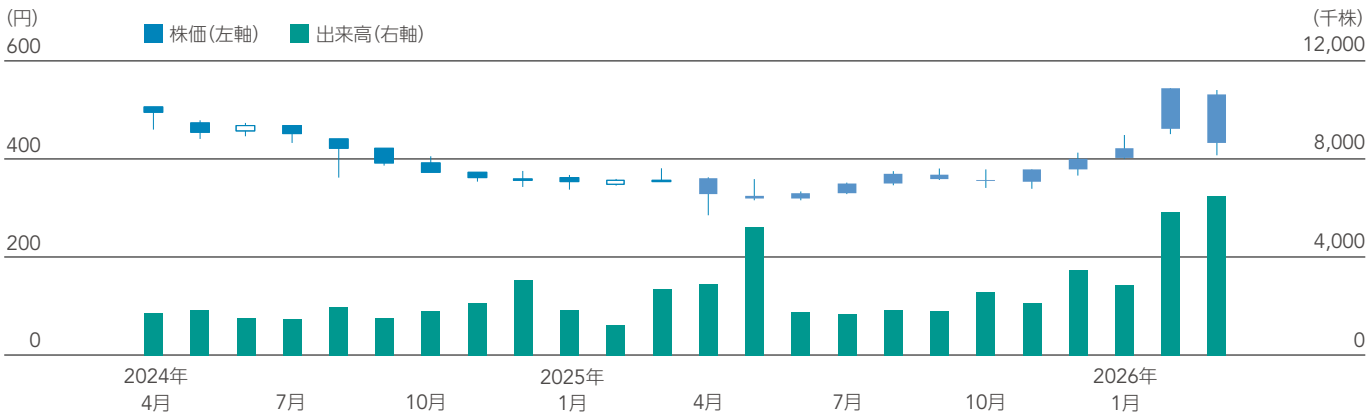
株式・株主の状況

定時株主総会	毎年6月	
基準日	定時株主総会	毎年3月31日
	期末配当	毎年3月31日
	中間配当	毎年9月30日
上場市場	東京証券取引所プライム市場	
証券コード	4228	
発行済株式総数	46,988,109株	
株主総数	11,595名	
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社	
会計監査法人	EY新日本有限責任監査法人	

所有者別の株式分布状況



株価および出来高の推移



営業品目 **<セグメント別>**

インダストリー分野	
市場・用途	自動車部材、車輛部品梱包材、産業部材、産業包装材、電子部品材料、医療・健康用材料
主な製品・商品	ピオセラン、ライトロン、ネオミクロレン、テクポリマー、テクノゲル、テクヒーター、エラストイル、フォーマック、ST-LAYER、ST-Eleveat、これら成形加工品など

ヒューマンライフ分野	
市場・用途	農水産資材、食品包装材、流通資材、建築資材、土木資材
主な 製品・商品	エスレンビーズ、エスレンシート、エスレンウッド、 インターフォーム、セルパット、 これら成形加工品 ESダンマット、エスレンブロックなど

大株主の状況

株主名	所有株式数 (千株)	所有比率 (%)
積水化学工業株式会社	9,855	21.61
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,741	8.21
積水化成成品従業員持株会	2,005	4.40
積水樹脂株式会社	1,419	3.11
株式会社エフピコ	1,348	2.96
株式会社三菱UFJ銀行	1,327	2.91
積水化成成品取引先持株会	1,189	2.61
第一生命保険株式会社	985	2.16
日本カストディ銀行(信託口)	974	2.14
INTERACTIVE BROKERS LLC	888	1.95

注：当社は自己株式を1,390千株保有しておりますが、上記株主構成からは除外しています。

グループネットワーク (2026年3月31日時点)



海外グループ会社 15社

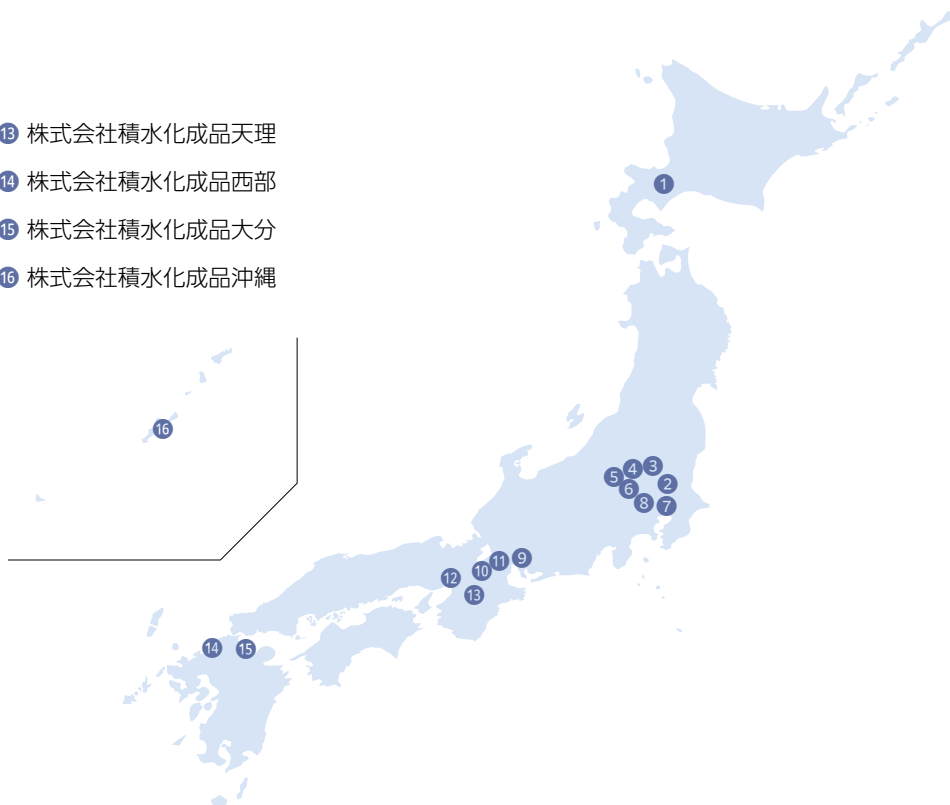
- | | | |
|---------------------------------|--------------------------------------|--|
| ① Sekisui Kasei Korea Co., Ltd. | ⑥ 積水化成品(香港)有限公司 | ⑪ Sekisui Kasei Europe B.V. |
| ② 台湾積水化成品股份有限公司 | ⑦ PT. Sekisui Kasei Indonesia | ⑫ SKP Germany GmbH |
| ③ 天津積水化成品有限公司 | ⑧ Sekisui Kasei (Thailand) Co., Ltd. | ⑬ SKGP UK LLP ^{※1} |
| ④ 積水化成品(蘇州)科技有限公司 | ⑨ Sekisui Kasei U.S.A., Inc. | ⑭ SKP France SAS ^{※1} |
| ⑤ 積水化成品(上海)国際貿易有限公司 | ⑩ Sekisui Kasei Mexico S.A. de C.V. | ⑮ Sekisui Kasei Deutschland GmbH ^{※2} |

※1 ⑬(SKGP UK LLP)は2026年6月に清算を完了し、⑭(SKP France SAS)は清算手続き中です。

※2 ⑮(Sekisui Kasei Deutschland GmbH)は非連結子会社です。

国内グループ会社 16社

- | | |
|------------------|---------------|
| ① 株式会社積水化成品北海道 | ⑬ 株式会社積水化成品天理 |
| ② 株式会社積水化成品東部 | ⑭ 株式会社積水化成品西部 |
| ③ 株式会社積水化成品ウレタン | ⑮ 株式会社積水化成品大分 |
| ④ 株式会社積水化成品関東 | ⑯ 株式会社積水化成品沖縄 |
| ⑤ 株式会社積水化成品群馬 | |
| ⑥ 株式会社積水化成品埼玉 | |
| ⑦ 湘南積水工業株式会社 | |
| ⑧ 株式会社積水化成品ヤマキユウ | |
| ⑨ 株式会社積水化成品中部 | |
| ⑩ 株式会社積水化成品近江 | |
| ⑪ 株式会社積水化成品滋賀 | |
| ⑫ 株式会社積水化成品関西 | |



統合報告書に関する責任表明

ステークホルダーの皆さまにおかれましては、統合報告書への貴重なご意見を賜り、厚く御礼申し上げます。

積水化成品グループは、ニューケミカル・ソリューション・カンパニーを掲げ、独自の素材技術で環境・社会課題の解決に挑んでいます。創立以来培ってきた素材開発力や加工技術を活かし、エレクトロニクスやモビリティ、医療・健康から食や住環境・エネルギーまで、幅広い分野で新たな価値の創造に取り組んでいます。

2025年度は、中東情勢の変化に伴う原燃料価格の上昇など不透明な事業環境の中、収益構造改革と成長に向けた取り組みを着実に推進しました。2025年7月には、「Target 2030」を起点とする中長期経営戦略を公表し、長期ビジョンから中期経営計画「Going Beyond 2027～変革と完遂～」へと連なる戦略の全体像を明確化しています。本報告書では、その戦略と価値創造の道筋を、主な読者である株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆さまに分かりやすくお伝えすることを目指しました。

また、本年度は「SEKISUI KASEIの価値創造の源泉」を新設し、長年培ってきた技術や資源循環の取り組みがどのように競争優位性につながっているかを整理するとともに、事業戦略では市場環境や競争構造を踏まえた事業ポートフォリオ変革の方向性を示しています。

本報告書の制作にあたっては、取締役会によるマテリアリティや中長期経営戦略に関する議論・承認内容を反映しながら、取締役会、常務会および執行側各部門が連携して内容を検討しています。編集の各段階において、経営方針との整合性や記載内容の妥当性を確認するとともに、最終責任者を含む経営陣によるレビューを実施し、重要な誤りや偏りがなかったことを確認した上で発行しています。

今後もステークホルダーの皆さまとの対話を大切にし、ご意見やご提言を経営および報告内容の改善に活かしながら、より充実した統合報告書を目指してまいります。引き続き、忌憚のないご意見を賜りますようお願い申し上げます。

取締役執行役員一同

古林 育将 佐々木 勝巳 浅田 英志 浅野 泰正 今西 康貴

編集方針

ステークホルダーをはじめとする読者の皆さまに、SEKISUI KASEIの持続的成長性をお伝えするため、中長期的な価値創造を中心に企業情報を紹介します。

報告対象範囲

対象期間： 2025年4月1日から2026年3月31日まで(一部に2026年4月以降の活動内容を含みます)

対象組織： 積水化成品工業株式会社、連結子会社30社、非連結子会社1社をあわせた積水化成品グループ32社
(2026年3月31日現在)

参照としたガイドライン

- ・国際統合報告評議会(IIRC)「国際統合報告フレームワーク」
- ・経済産業省「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス2.0」
- ・環境省「環境報告ガイドライン(2018年版)」
- ・日本規格協会「社会的責任に関する手引 JIS Z 26000」(ISO26000)

将来見通しに関する注意事項

この資料に記載されている当社または当社グループの業績見通し、計画、経営戦略、事実の認識・評価等といった将来に関する記述は、現在入手可能な情報に基づき当社の経営者が合理的と判断したものです。実際には、さまざまな要因によってこれらの記述とは大きく異なる結果が生じる可能性がありますことをご了承ください。また、新たな出来事、状況もしくは環境を反映し、将来の見通しを更新して公表する義務を負うものではありません。

企業情報や株主・投資家情報をはじめ、
積水化成品グループの詳しい製品紹介や
環境良化への取り組みなど、
最新の情報はウェブサイトに掲載しています。
ぜひご覧ください。

<https://www.sekisui-kasei.com>

積水化成品工業株式会社

お問い合わせ先
コーポレート戦略本部 コーポレートコミュニケーション部
東京都新宿区西新宿2-7-1 〒163-0727
Tel. 03-3347-9711 Fax. 03-3344-2335

統合報告書2026 2026年10月発行



この製品は、FSC®認証材および
管理原材料から作られています。



石油系溶剤を1%未満に抑えた植物性イン
キを使用し、VOCの発生を最小限に減ら
すことで大気汚染を防ぎます。



この印刷物は、グリーン基準に適合した印刷
資材を使用して、グリーンプリンティング認
定工場が印刷した環境配慮製品です。



現像液や湿し水を使わず、有害な廃液が出な
い「水なし印刷」を採用。さらに製造工程で排出
されたCO₂排出量を見る化し、同等量以上の
排出権を購入・オフセット(相殺)する「カーボン
オフセット」でCO₂を削減し、地球温暖化防止に
貢献しています。

CO₂削減に貢献しています!

— カーボンオフセット —

この印刷物は、環境省等が運用する「J-クレジット制度」を活用して
おり、国内のCO₂削減事業を支援しています。



見やすいユニバーサルデザインフォントを
採用しています。