

プラスチックのパイオニア
◆住友ベークライト株式会社

〒140-0002
東京都品川区東品川二丁目5番8号
天王洲パークサイドビル

お問い合わせ先
総務本部 コーポレート・コミュニケーション部
TEL : 03-5462-4111
URL : <https://www.sumibe.co.jp/>

住友ベークライト株式会社 統合報告書2023

プラスチックのパイオニア
◆住友ベークライト株式会社

統合報告書 2023



情報開示体系



※法定開示・制度開示書類

編集方針

住友ベークライトグループは、事業戦略やESG経営に関する情報を一体のものとしてお伝えするツールとして、「統合報告書」を発行しており、価値創造や中期的な経営目標、各事業セグメントの業績や戦略、サステナビリティに関する方針や取り組み、データなどを統合的に報告しています。

本報告書の編集にあたっては、2023年版の作成方針、掲載内容を統合報告書作成担当部門で議論し、2023年3月の「サステナビリティ推進委員会」で編集方針が承認されました。さまざまなステークホルダーの皆さまにわかりやすく読んでいただけるよう、各種ガイドラインを参照するとともに、

- ① ガイドラインを参考にした情報開示をし、各活動の考え方や目標・実績などの詳細をまとめた「Webフルレポート版」(ページ数:112ページ)
- ② ステークホルダーの皆さまに特に知っていただきたい住友ベークライトグループの活動の報告やメッセージを中心とし、読みやすさを追求した「ダイジェスト冊子版」(ページ数:60ページ)を作成しました。

● 参照したガイドライン

- ・国際統合報告評議会(IIRC)の「国際統合報告フレームワーク」を参照しています。
- ・「Webフルレポート版」は、「Global Sustainability Standards Board(GSSB)」の「GRIサステナビリティ・レポートング・スタンダード」(GRIスタンダード)を参照しています。

見直しに関する注意事項

本報告書には、過去または現在の実事だけでなく、住友ベークライトグループの将来に対する予測・予想・計画なども記載しています。これらは現時点で入手可能な情報に基づく仮定・判断であり、将来の事業環境の変化など、さまざまな要因の影響を受ける可能性があります。

● 対象期間

原則として2022年度(2022年4月～2023年3月)です。対象期間が異なる場合、個別に記載しています。

● 発行

2023年9月(前回2022年9月、次回予定2024年9月)

● 対象組織

原則として住友ベークライトおよび会計上の連結子会社を対象としています。環境と労働安全衛生については製造事業所を中心に下記の範囲で集計しています。

【国内】 住友ベークライト本社および営業所など*、尼崎工場、鹿沼工場、宇都宮工場、静岡工場、神戸事業所、秋田住友ベーク、住ベテクノプラスチック、北海大洋プラスチック、山六化成工業、九州住友ベークライト、住ベシート防水、筒中興産、住ベリサーチ(大阪センター)、西部樹脂、ソフテック*、SBカワスミ

【海外】 Sumitomo Bakelite Singapore Pte. Ltd.、Sumidurez Singapore Pte. Ltd.、SNC Industrial Laminates Sdn. Bhd.、P.T. Indopherin Jaya、P.T. SBP Indonesia、Kawasumi Laboratories (Thailand) Co., Ltd.、蘇州住友電木有限公司、東莞住友電木有限公司、上海住友電木有限公司、住友倍克澳門有限公司、南通住友電木有限公司、台湾住友培科股份有限公司、威派塑胶模具(東莞)有限公司、Durez Corporation、Durez Canada Co., Ltd.、Sumitomo Bakelite North America Inc.、Promerus LLC、Sumitomo Bakelite Europe NV、Sumitomo Bakelite Europe (Barcelona) S.L.U.、Vyncolit NV、Vaupell Industrial Plastics, Inc.、Vaupell Molding & Tooling, Inc.、Russell Plastics Technology Company, Inc.

※ 環境データのうちエネルギー使用量およびCO₂排出量が集計されています。

(注) この報告書では、住友ベークライト株式会社およびグループ会社の法人格の名称を省略して表記したか所があります。また、報告書掲載の数値データは原則、四捨五入しています。そのため、内訳の合計が総数に合わない場合があります。

CONTENTS - 目次 -

004 パーパス・ビジョン

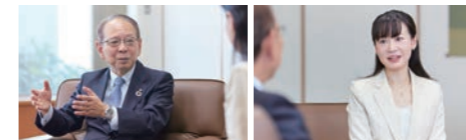
006 トップメッセージ

010 価値創造の歴史

012 住友ベークライトの事業領域

014 価値創造のプロセス

016 特別インタビュー



020 社外取締役インタビュー



022 中期経営計画の解説

024 中期経営計画 注力施策特集
副社長インタビュー



028 財務経理役員メッセージ

030 リスクと機会への対応

032 セグメント別事業概況

032 半導体関連材料

034 高機能プラスチック

036 クオリティオブライフ関連製品

038 研究開発・知的財産

040 ESGの取り組み

040 社会課題解決に貢献する事業推進

042 Environment

046 Social

050 Governance

053 サステナビリティ推進活動

054 2022年度
サステナビリティ活動ハイライト

056 データ集

056 財務・非財務ハイライト

057 コーポレートデータ/事業拠点

058 財務データ

社会が求める新しい価値の創出を、

日本ではじめてプラスチックが生産されてから100年あまり。プラスチックは、多様な製品の素材として幅広い産業を支え、毎日の暮らしを豊かにしています。私たちは「プラスチックのパイオニア」として、お客さまの声に耳をかたむけながら、社会の課題に挑み続けてきました。世界が共通のゴールとするSDGsは、住友ベークライトが創立時より大切にしてきた「基本方針(経営理念)」とも深く響き合うものです。

Purpose

プラスチックの可能性を広げることで、
持続可能な社会を実現する

Vision

お客様の価値創造を通じて、
「未来に夢を提供する会社」を目指す

ありたい姿

1. 社会課題の解決に貢献し、持続的に成長・進化する会社
2. お客様をはじめとするステークホルダーと共に歩む会社
3. 社員が生き生きと活躍できる会社

未来のために、お客さまとともに。

パーパスとして掲げた「プラスチックの可能性を広げることで、持続可能な社会を実現する」ことを、すべての事業活動の根幹としています。時代に求められる機能を持った、私たちにしかつくりえないプラスチックの新しい価値を生みだし、サステナブルな社会の構築に貢献してまいります。変化の先へ、より多くの人々の近くへ。ビジョンである「未来に夢を提供する会社」を胸に、これからも歩み続けます。

■ 住友ベークライトグループの「基本方針(経営理念)」

我が社は、信用を重んじ確実を旨とし、
事業を通じて社会の進運及び民生の向上に貢献することを期する。

【住友の事業精神】

住友ベークライトグループは、約400年前から住友家の事業に受け継がれてきた「住友の事業精神」を事業経営の支えとしています。この事業精神の源流となったのが、住友家初代・住友政友が書いた「文殊院旨意書」です。約400年前、政友(文殊院)が家人に宛てた商売上の心得を説いた書状で、冒頭には根本精神として「商売はいうまでもなく、すべてのことについて心を込めて励みなさい」と説かれています。

人間の努力や誠実さを求め、人格形成を促す「旨意書」は、今日でも住友グループ共有の理念であり続けており、住友ベークライトグループの基本方針の原点にもなっています。



文殊院旨意書

■ 住友ベークライトグループの「私たちの行動指針」

1. 私たちは、持続可能な社会の実現に貢献し、お客様が満足する製品・サービスを提供します。
2. 私たちは、法令および企業倫理に則って、公正で透明な事業活動を行います。
3. 私たちは、安全な職場環境の実現、健康の保持増進に取り組みます。
4. 私たちは、地球環境保全への取り組みを積極的に進めます。
5. 私たちは、当社グループの事業に関わる全ての人々の人権を尊重します。



変化を飛躍のチャンスにあくなく挑戦で希望あふれる未来を拓く

代表取締役社長

藤原一彦

—— 2022年度の業績について

売上収益と当期利益で3年連続の増収増益 成長分野を突破口にさらなる高みを目指す

2022年度は、円安を追い風に、原材料やエネルギー費の上昇分を価格改定で補完できたことなどもあり、過去最高の売上収益を確保することができました。事業利益は、スマートフォンなどの民生機器需要の停滞や、ウクライナ情勢、半導体不足による自動車の減産などの影響で、半導体関連材料や高機能プラスチックの販売数量が落ち込み、前年度を下回る結果に終わりました。当期利益は、受取利息や受取配当金の増加などで過去最高となり、結果的に売上収益と当期利益において3年連続で増収増益となりました。

2023年度は、前期を上回る業績を目指しています。主力の半導

体関連材料は、民生関連の動きは鈍いものの回復の兆しが見えています。市場が全般的に回復傾向にある自動車関連製品を糸口に、半導体関連材料と高機能プラスチックの業績アップを図りたいと考えています。クオリティオブライフ関連製品のフィルム・シートとヘルスケアは、今期も堅調に推移する見通しです。産業機能性材料事業や防水関連事業にも期待がかかります。先行き不透明な国際情勢が続く中、コスト抑制などをはじめとする不測の事態に備えた施策を緻密に練り上げ、確実に遂行していきます。「新製品」「新用途」「新顧客」の開発を着実に進めながら、さらなる成長を期してまいります。

■ 業績ハイライト

	2021年度実績	2022年度実績	増減
売上収益	2,631億円	2,849億円	8.3%
事業利益	265億円	254億円	-3.9%
営業利益	249億円	248億円	-0.3%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	183億円	203億円	10.9%
ROE	8.5%	8.4%	—

Q 中期経営計画の最終年度となる2023年度への意気込みと次期中期経営計画への
1. 展望を視野に入れた目標達成に向けての取り組みをお聞かせください。

A 新しいビジネスモデルの創出で、社会の発展を支え続ける

ワールドワイドな総合力で目標達成に挑む

中期経営計画の最終年度となる2023年度は、盤石な未来への布石を打つ1年にしたいと考えています。2023年5月に発表した2023年度の業績予想は、売上収益2,950億円、事業利益285億円ですが、中期経営計画の最終年度の数値目標として掲げた売上収益3,000億円、事業利益300億円の達成を目指し全社一丸となって臨んでまいります。

目標達成には、新しいビジネスモデルの創出が欠かせません。組織横断型での事業展開の活性化を促す「One Sumibe活動」を軸に、需要拡大に力を注いでいきたいと考えています。

「One Sumibe活動」の推進により、事業セグメントの垣根を越え、社会が抱える課題やお客さまのご要望にきめ細かく寄り添った製品開発が可能になりました。すでに、樹脂化e-Axle、放熱材、

光導波路、電子調光といった新規プロジェクトを立ち上げています。このうち、事業化の目途が立った放熱材は、2023年4月に事業開発部を発足しました。各プロジェクトリーダーには、事業化への強い意欲を持つ若い人材を登用することで、従来の縦割り組織では難しかった人材育成の流れも出てきています。

オープンな企業風土の醸成といった視点でも、「One Sumibe活動」は大きな効果を発揮しています。自発的なコミュニケーションの場がボトムアップで創出されるようになりました。社内ネットワークが強化されたことでグループ内の情報共有が進み、お客さまへの提案力アップが図れるようになるなど、社内の随所で活動の成果が実を結びはじめています。

「One Sumibe活動」の浸透をさらに図り、当社グループのワールドワイドな総合力強化につなげていきます。

事業進展に不可欠なDXの推進を加速

DXの推進については、当社グループの重要な成長戦略として位置付け、「研究開発」「モノづくり」「業務全般」という3つの分野を中心に改革を進めてきました。

「研究開発」では、データ基盤を整備し、MI※1の活用を各研究所で進めています。新しい分野に挑戦するデータサイエンティストの育成にも力を入れています。技能の習得を志す人材を支援し褒賞を与える制度も設けました。高度な知識を身に付けたデータサイエンティストの活躍により、データを生かした新製品の誕生や開発スピードの短縮などが実現しています。

「モノづくり」では、AI、IoTを駆使した、人の手を介さないオートパイロット制御による生産ラインの構築を着々と進めています。すでに導入が進んでいる国内に加え、海外にもすそ野を広げ、適用製品を徐々に拡大しています。歩留まりなどの格段の向上で、人生産性の大幅な改善を目指しています。

「業務全般」では、業務変革ワーキンググループを立ち上げ、業務プロセスを見直すとともに、RPA※2の積極的な導入で営業・事務の効率化を図っています。従業員のエンゲージメント向上を常に念頭に置きながら、さらにやりがいを感じられる業務への移行や、心身にわたる健康をもたらすゆとりを生みだすことに努め、弾

力性に富んだ働き方改革にもつなげていきたいと考えています。

- ※1 MI(マテリアルズ・インフォマティクス):機械学習などの情報処理技術を用いて、材料開発を進めること。
- ※2 RPA(ロボティック・プロセス・オートメーション):ロボットにより業務の自動化を図ること。

スペックでは表せない満足度を追求

CS(顧客満足)を根幹とする事業姿勢は、当社グループが長い歴史の中で育んできた企業文化の一つとも言えるものです。付加価値の高い製品を納期どおりに納めるのは当然のこととして、お客さまに喜びや感動といった価値も提供することが、当社グループにおけるビジネスの在り方だと考えています。お客さまの声に耳を傾け、悩みを共有し、ともに課題解決を目指していくことの重要性を、お客さまと接する機会が多い営業やマーケティング、研究に携わる従業員を中心に繰り返し伝えていきます。毎年開催しているCS討論会では、現場の最前線で活躍する従業員の代表が活動の成果を報告し合い、活発な議論を展開しています。最も優れた顧客体験は共創から生まれることを銘記し、お客さまとの信頼の絆を深めていきます。

中期経営計画の主要施策

新しいビジネスモデルへの挑戦	組織カルチャーの進化
<p>経営基盤</p> <p>「One Sumibe 活動」による組織横断</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 研究開発 ● マーケティング機能 ● モノづくり基盤
<p>×</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 挑戦する文化の醸成 ● 人事制度見直し ● 働き方改革 	
<p>重点施策</p> <p>1. 成長領域への積極投資 2. 環境分野への布石 3. 低迷事業の改善 4. BCP対応</p>	

Q 2. ありたい姿を「社会課題の解決に貢献し、持続的に成長・進化する会社」と定めています。サステナビリティ活動についての現状と今後のビジョンをお聞かせください。

A SDGsをすべての指標に、先見の技術力で心を動かす価値をつくる

事業活動の判断基準は「社会貢献」

SDGsの理念は、当社グループの「基本方針(経営理念)」とも軌を一にするものです。SDGsをあらゆる活動の起点とし、社会貢献の指標としながら製品開発をはじめとする事業を展開して

います。特に人類共通の喫緊の課題である環境への取り組みでは、2035年までの環境対応材料の開発ロードマップを作成しました。資源、創・省エネルギー、長寿命、3R※1などといったキーワードを切り口に環境配慮型製品の技術開発をスピードアップしています。現在、食料と競合することのない非可食性バイオマスから

得られるリグニンを活用した樹脂や、低温硬化材などの環境対応製品の開発を精力的に行っています。

当社グループでは独自にSDGs貢献製品の認定を進めていますが、2022年度における該当製品は、売上収益比で54.5%になりました。認定には、SDGs推進委員会の審査を経て承認されることが必要ですが、順調に推移しており、2023年度の目標に掲げていた売上収益比率50%以上を前倒しで達成しています。2030年度の目標は、売上収益比率70%以上です。開発中の製品の早期市場投入による販売拡大に注力していきます。

また、環境保全や温暖化対策などの環境価値、人的資本や人権などの社会価値の向上に向けた取り組みを強化するためにサステナビリティ推進部を設置しました。効果的に全社の取り組みを進め、外部への発信も強化します。

人的資本にかかわる取り組みでは、さらにDE&I※2推進室を設置し、相互の理解と尊重のもと、一人ひとりの状況に応じた公正な機会が提供される職場づくりを進めています。さらに、従業員が生き生きと活躍できる企業を目指し、人事制度の一部を刷新し、チャレンジに重きを置いた評価制度へと変更しました。失敗を恐れず、誰もががのびのびと個性を発揮し、持てる能力を最大に高め合える多様な人材群の構築で、変化をしなやかに吸収できる持続可能な企業へと成長を続けてまいります。

- ※1 3R:Reduce(リデュース)、Reuse(リユース)、Recycle(リサイクル)。
- ※2 DE&I:Diversity(多様性)、Equity(公正性)、Inclusion(包括性)。

社会を豊かにするための機能を磨く

当社グループでは、「プラスチックの可能性を広げることで、持続可能な社会を実現する」をパーパスに制定しています。製品が

Q 3. ステークホルダーの皆さまへのメッセージをお願いします。

A 求められる価値を実装したプラスチックの開発で次代を切り拓いていく

「新製品」「新用途」「新顧客」と「シェアアップ」、そして「人生産性の向上」。従業員に伝えているキーワードはどれもシンプルなものですが、いつの時代の企業経営にも通じる大切な基本であると考えています。時代は常に新しい価値を求めています。自らが変化し続けなければ、持続的な成長は望めません。

2022年度は、売上収益、当期利益において3年連続で増収増益を達成することができました。ステークホルダーの皆さまに支えられ、従業員をはじめとする関係各位が団結して難局に立ち向かった結果であることより感謝申し上げます。

2023年度は中期経営計画の最終年度です。数値目標にこだわり、過去最高を更新する結果を持って、次の中期経営計画のスタートダッシュが切れるよう、重点施策に取り組んでまいります。投資については、人生産性を高めるためのDXの推進や、カー

持つ高強度や耐久性などの性能の進化を図りながら、環境へのダメージを最小化した製品開発を実現することで、産業を支え社会の進展に貢献してきました。

また、中期経営計画の基本方針として、「SDGsに即し、機能性化学分野で『ニッチ&トップシェア』を実現」を掲げています。当社グループは多様な製品ジャンルにおいて、シェアを確保することで地歩を固め、たゆまぬ技術革新で業界をリードしてきました。ほかのものでは代替がきかない無二の機能を備えたプラスチックを開発することこそが、当社グループに課せられた真の存在意義であると考えています。

たとえば「P-プラス®」は、野菜や果物といった青果物の鮮度を長持ちさせる包装材として国内トップシェアを誇るブランドであり、フードロスの削減に貢献しています。さらに、鮮度を保持しながら牛肉などのうま味を熟成させることでおいしさまで長持ちさせる包装材として注目を集めているのがスキンパックです。消費期限の延長、プラスチック使用量の削減、包装効率の向上など、多岐にわたる効果を発揮しています。

自動車関連では、金属部品の樹脂化を進めてきました。金属をプラスチックに置き換えることで軽量化を実現し、燃費の向上、CO₂削減を可能にしています。非可食植物からプラスチックをつくる研究も進んでおり多くの成果をあげています。

化石燃料を使うプラスチックに対するネガティブなイメージを払拭することは容易ではありませんが、安全や安心、快適性を追求しながら、当社グループのプラスチックでなければ実現できない機能という揺るぎない価値で、社会課題を解決していく使命はますます大きくなっていると感じています。

脈打つモノづくりの力を結集した新製品・新技術の開発を通して、社会を豊かに潤す価値を提供し続けてまいります。

ボンニュートラルにつながる太陽光発電設備などを優先に進めていく方針です。また、M&Aによる事業拡大のチャンスは見逃すことなく果敢に挑戦していきたいと考えています。サステナブルな社会の実現に貢献し続けていくために必要な投資を確実に行いながら企業価値の向上に努めてまいります。

当社グループのビジョンは、「未来に夢を提供する会社」です。長年にわたる製品開発などで培ってきた「らしさ」を研ぎ澄ませ、社会から共感され選ばれる価値を創出することで、たくさんの夢をステークホルダーの皆さまにも提供していける会社を目指してまいります。数十年後の未来は、今の延長線上ではない新しい夢を、従業員とともに実現している会社でありたいと願っています。引き続きご支援のほどよろしくお願いいたします。

住友ベークライトの企業としての歩み。それは、日本のプラスチックの価値創造の歴史でもあります。

日本におけるプラスチック製造のパイオニアとして事業をスタートして以来、時代とともに変化する社会課題の解決に取り組み、新たな価値を創造し続けてきました。これからも、プラスチックの活躍のフィールドと可能性をさらに広げながら、持続的な成長を目指して進化の歴史を歩んでいきます。

1907-1955 1956-1981 1982-2020 2021~

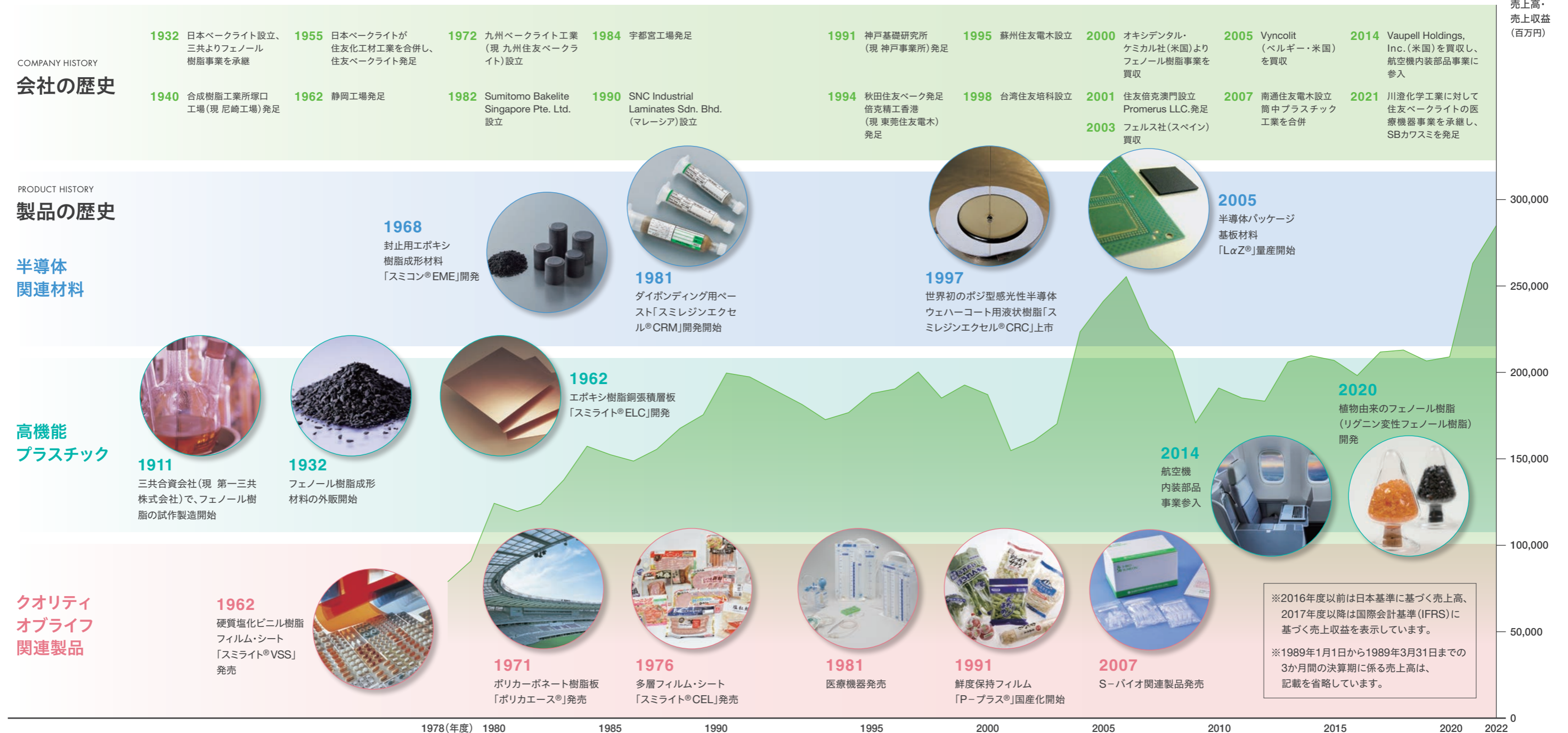
1907年、ベークランド博士が「フェノール樹脂」を開発。
1911年、日本でフェノール樹脂の製造がスタート。
1955年、住友ベークライトが発足。

硬質塩化ビニル樹脂フィルム・シート「スミライト®VSS」、
封止用エポキシ樹脂成形材料「スミコン®EME」など、
さまざまな分野の製品の生産・販売を開始。

シンガポールでの会社設立をはじめ、
アジア、北米、欧州など世界各国へ事業展開。
国内外での企業買収により、事業規模の拡大、新領域への参入を加速。

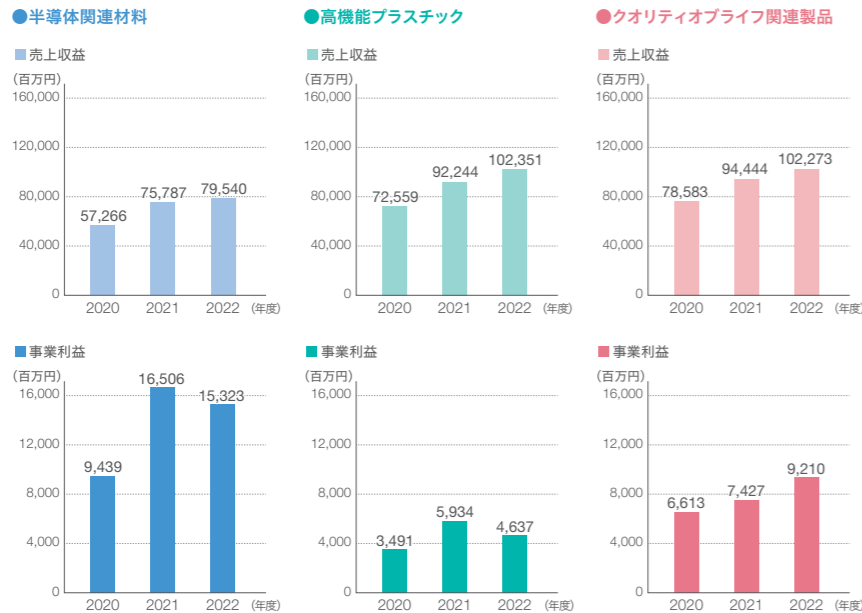
機能性化学分野での「ニッチ&トップシェア」の
実現とともに、事業規模のさらなる拡大。
未来に夢を提供する会社へ。

会社と製品の歩み



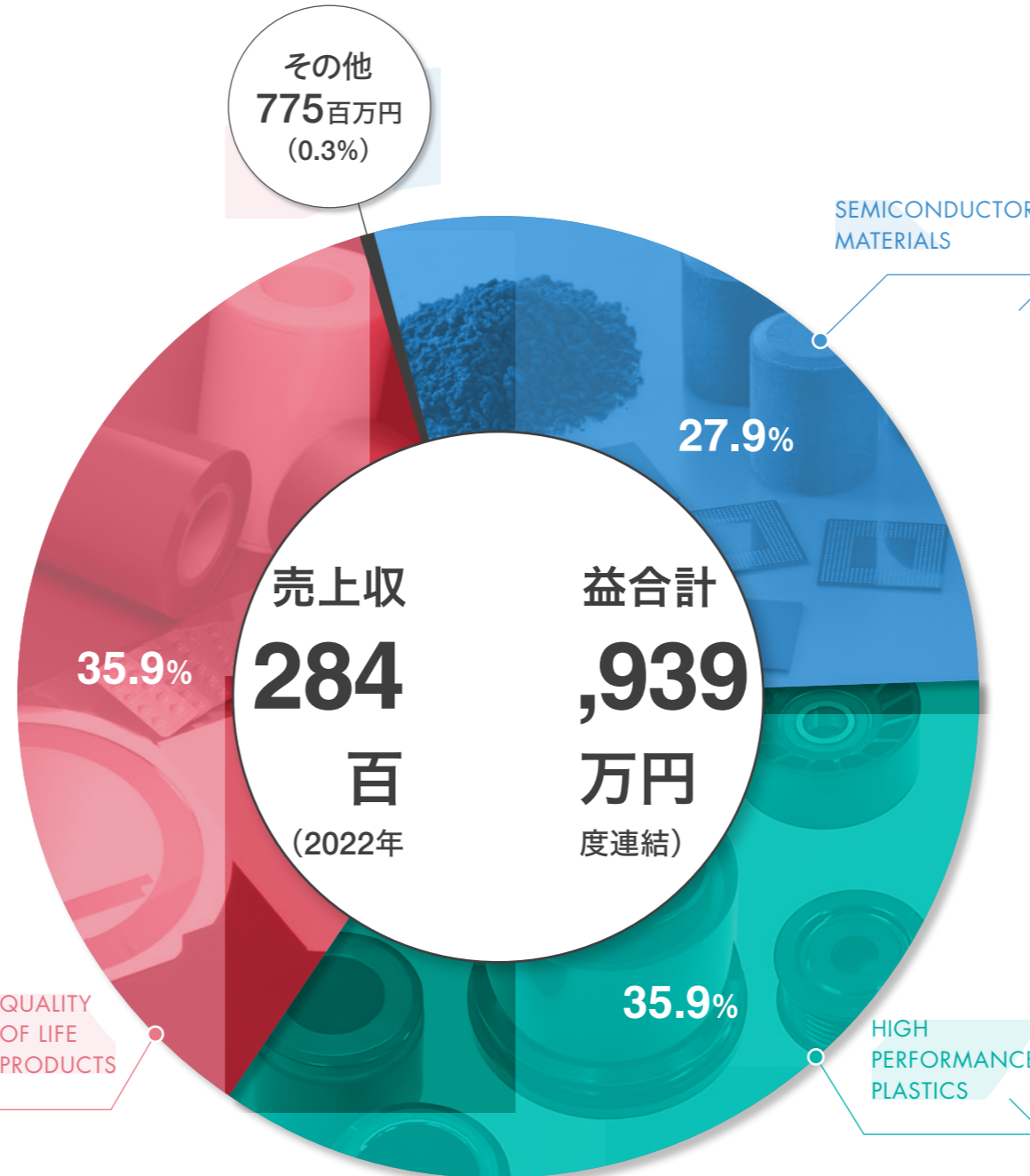
革新的なプラスチック技術を駆使した多彩な製品開発で、 社会のあらゆるシーンを支えています。

■ セグメント別売上収益・事業利益の推移



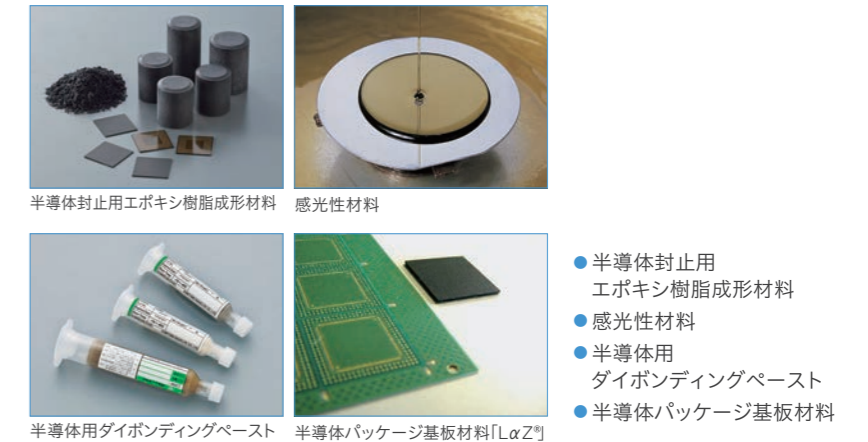
クオリティオブライフ関連製品 102,273百万円

食品包装用フィルムや医薬品パッケージ、医療機器などにも、プラスチックが持つさまざまな特性が生かされています。培った技術力を駆使して、暮らしや産業の中で求められるさまざまな機能やデザイン性を実現した独創的な製品を世の中に送り出しています。社会の多様なニーズを的確に捉えた幅広い製品を提供することで、豊かで快適な暮らしの実現に貢献しています。



半導体関連材料 79,540百万円

住友ベークライトは、半導体材料のリーディング・カンパニーとして、国内外で高い評価と実績を誇っています。デリケートな半導体を湿気や衝撃から保護する「半導体封止用エポキシ樹脂成形材料」の製造をはじめ、世界で初めてポジ型感光性ポリイミドの量産をスタートさせるなど、高度な技術力を最大限に生かした最先端のソリューションで着々とマーケットを拡大してきました。ワールドワイドな生産体制で、全世界へのスムーズな供給を可能にしています。



高機能プラスチック 102,351百万円

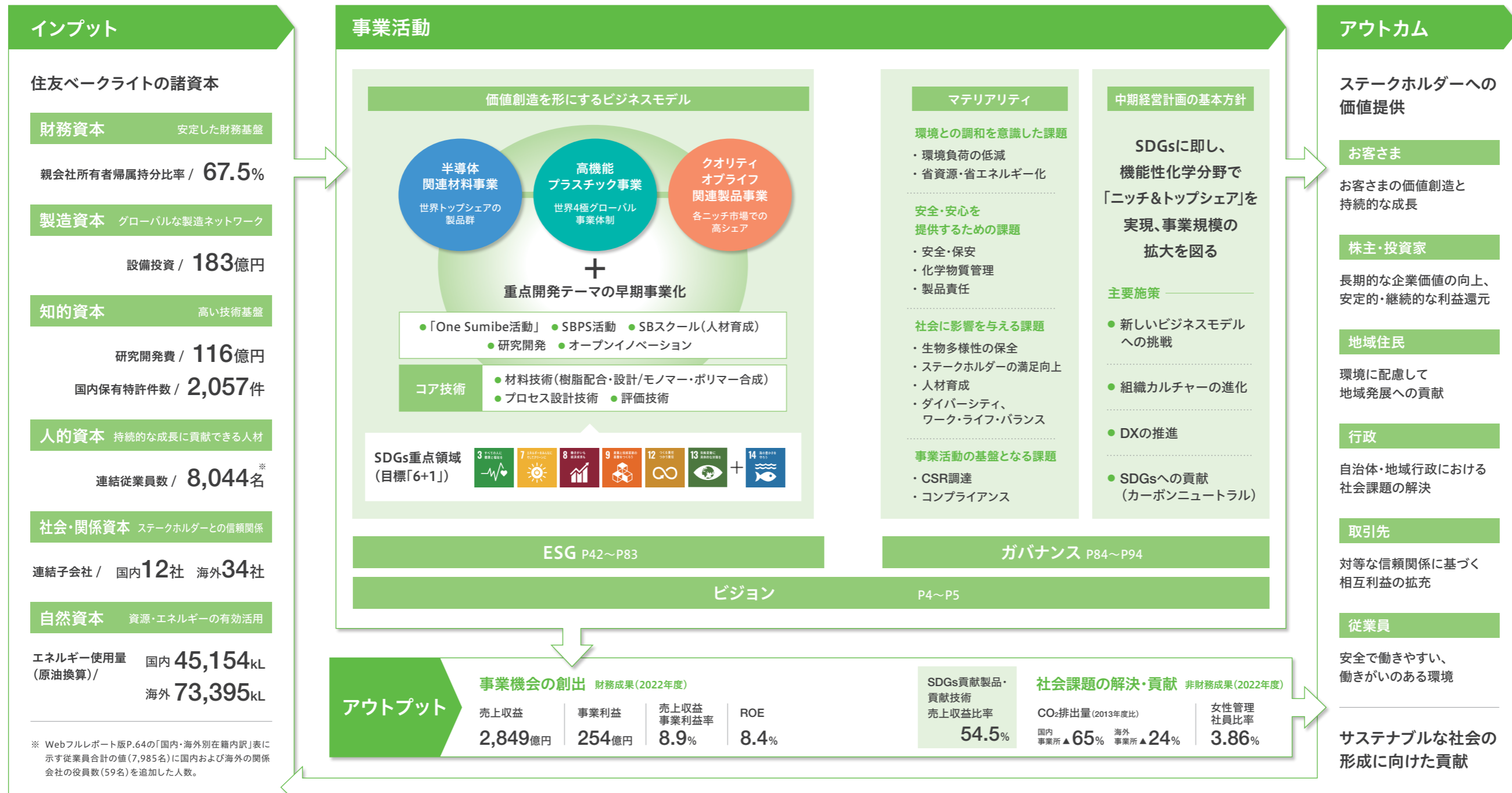
「フェノール樹脂」の優れた特性は、誕生してから1世紀以上を経た今も色あせることはありません。自動車用の摩擦材などに使用されるフェノール樹脂をはじめ、耐熱性、寸法安定性、電気特性、機械特性、耐摩耗性などをバランスよく兼ね備えた、ハイスpekなプラスチック製品を次々と世に送り出しています。国際化する需要に応え、日本、米国、欧州、アジアを生産拠点に、さらなる飛躍を目指しています。



住友ベークライトは価値創造プロセスを通じて持続可能な社会の実現を目指していきます。

競争優位性と社会課題の解決を両立させたプラスチックの新たな価値を創出し、より豊かな未来社会の実現へ。持続可能な社会を目指した価値創造プロセスを好循環させながら、すべてのステークホルダーの皆さまの発展に貢献していきます。

パーパス **プラスチックの可能性を広げる** **ことで、持続可能な社会を実現する**



持続可能な社会の実現へ

住友の事業精神を受け継ぐ 住友ベークライトの基本方針(経営理念) 「基本方針(経営理念)」はSDGs達成への取り組みと一致 **SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS**



住友ベークライト株式会社
代表取締役社長
藤原 一彦

フリーアナウンサー
コミュニケーション・スペシャリスト
倉林 知子

人材こそサステナビリティの要。
誰もが自分らしく輝ける「人間力」を育み
目指す未来との距離を縮める。

教育にも高い見識をお持ちのフリーアナウンサー・倉林知子さんをインタビュアーに迎え、「人材」をテーマに、藤原社長の従業員への想いや、人材育成を通して描く未来について語っていただきました。

一 企画力とチーム力の両輪で、 新事業創出へギアを上げていく

倉林:住友ベークライトの製品が、産業や生活のさまざまな分野で活躍していることを知って、驚きました。広範な領域にわたる新規事業の創出に向けて、必要としている人材像をお聞かせいただけますか。

藤原:当社グループでは、人材を最も重要な資産と位置付けています。高い専門性も必要ですが、それとともに、これからは企画力のある人が求められると思います。

従業員には常に、提案をすることを促しています。立派なものである必要はまったくありません。会社の指示を待つだけでなく、自らの意思で企画し、責任感を持って取り組んだ経験は人を大きく成長させます。こうした人材への投資は惜しみなく行っています。

倉林:確かに、新しい事業の創出に企画力は欠かせませんね。そのほかに、人材について重視されている点はございますか。

藤原:企画したものを製品化し、市場に投入するまでには数えきれないほどのプロセスがあります。研究者、製造、マーケティングといった各分野に精通した人材を効果的に配置したチーム力が重要になります。ここで求められるのは、①新知識・新技能の習得に意欲的な成長志向型、②常にスキルアップを目指す変革志向型、③周囲との調和が図れるチーム型、④優れた知識と技能を持ち国内・外で成果を生むプロフェッショナル人材などです。

倉林:育成にはどのような取り組みをされているのですか。

藤原:2007年に、全従業員を対象にした社内教育機関、SBスクールを開校しました。階層や業務内容に合わせて能力を高められるよう、体系的なプログラムを用意しています。新入社員や入社2年目の従業員を対象にした教育など、ステージに応じた成長機会を

きめ細かく設けています。

さらに、最近では従業員が自発的に部署間交流会など、社内ネットワークを強化する活動を進めてくれるようになりました。

このほか、海外グループ会社で2年程度の経験を積む海外トレーニング制度があります。当社グループは現在、海外売上収益比率が約6割になっています。海外でのビジネスに挑戦したいという熱意ある人材の育成にも力を注いでいます。

一 枠にはまらない横断型組織で 「人間力」に磨きをかける

倉林:藤原社長は常々、「人間力」の向上が大切だとおっしゃっています。「人間力」とはどのようなものなのでしょうか。

藤原:私が考える「人間力」とは、「やる気」×「能力」×「人格・人柄」です。やはり、仕事に対する「やる気」は大切です。「能力」については、もともと当社グループの従業員の潜在能力は高いと思っています。

「人格・人柄」という点で大事なのは自分らしさです。生まれ育った環境や価値観の違いが色濃く反映されるものですよね。仕事を進める上で、ときには自分を律する必要が生じることがあると思いますが、自分らしさを失ってはいけません。個性はとても大切なものです。それを磨いてほしいと願っています。画一的になってしまえば仕事に面白みがなくなってしまいます。こうした「人間力」の向上が、事業の強靱化につながると考えています。

倉林:自分を認めてもらえる、「らしさ」を発揮できるというのは、とても素敵なことだと思います。会社として「人間力」の向上をサポートする取り組みなどはあるのでしょうか。

藤原:現在、グローバルに展開中の「One Sumibe活動」が、「人間力」の向上にもプラスになっていると感じています。従来の縦割りの枠を取り払い、横断型の組織による事業展開の実現を目指した





住友ベークライト株式会社 代表取締役社長

PROFILE
藤原 一彦

1980年住友ベークライト入社。
2003年バイオ製品開発プロジェクトチームリーダー、
2007年S-バイオ開発部長、2009年S-バイオ事業部長、
執行役員、2013年常務執行役員、2014年取締役、2016年
専務執行役員、2018年代表取締役社長に就任。

ものです。他部署の製品を知り、接点のなかった人との交流が生まれる機会が飛躍的に増えました。自己研鑽にもなり、従業員同士のコミュニティも広がっています。一例として、若手の従業員数名から、自由なコミュニケーションに使えるスペースの設置を求める企画書が私に提出されました。もちろん即座に採用しました。すぐに設置に取り掛かり、完成させました。こうしたアイデアの提案が、ボトムアップで出てきたことをとてもうれしく思っています。

倉林: 楽しそうですね。「One Sumibe活動」の成果が、思いがけない形ですでに表れているのですね。

藤原: 「One Sumibe活動」では、年に一度、成果報告会を開催しています。そこでは、お世話になった他部署の人への感謝のメッセージを伝える機会があり、「感謝の手紙」として社内報にも掲載するようになりました。本来の業務以外で、誰かの手助けをすることは素晴らしいことです。お互いをたたえ感謝し合うという習慣が定着しつつあるのも、「One Sumibe活動」のたまものだと思います。

倉林: 縦割りの組織では、ほかの部署が何をやっているのかも知らないケースがよくあります。まずは知ることで、組織の枠を超えた新しい企画も生まれそうですね。

— 失敗は次につながる挑戦の証
チャレンジを促す人事評価制度

倉林: 2021年に人事評価制度を見直したとお聞きしました。変更のポイントや新しく取り入れたことなどを教えてください。

藤原: 今回、見直した人事評価制度のポイントは、年齢にとらわれ

ない実力成果主義に変えたことです。

人事制度を変更する上で留意したのは、失敗は挑戦した証として捉え、何もしない人より評価しようという点です。また、報酬などの処遇についても、経過年数より職責や行動・実績が優先されるようにしました。

倉林: 業績評価の基準として、藤原社長が特に重視されたのはどのような点ですか。

藤原: 特にこだわったのは、評価要素に「チャレンジ」を加えたことです。大きな目標に挑戦した人が高い評価を得られるようにしました。

倉林: こうした人事評価制度なら、入社年数が浅い人でも失敗を恐れずに挑戦したいと思えそうですね。若手のモチベーションアップにつながったのではないのでしょうか。実際に社内で、新しい変化が生まれてきたと感じることはありますか。

藤原: 意見交換が活発になってきたように思います。社会の変化のスピードは一段と速くなっています。対応するには自分が変わるしかありません。当社グループの昔ながらの良さは残しつつ、時代にふさわしくないものは思い切って変えていくことが必要です。人事評価制度もその一つです。

— 多様性あふれるオープンな環境で
幸せを感じられる会社に

倉林: DE&Iは、今や企業理念に欠かせない概念になっています。住友ベークライトではどのような姿勢でのぞまれているのでしょうか。

藤原: 2023年4月にDE&I推進室を設置しました。女性をはじめとして、外国人やハンディキャップを持つ方など、性別、年齢などの属性を問わず、多様な人材が「人間力」を最大に発揮できる職場づくりを目指しています。女性の活躍を後押しするために男性の育休取得も推進しています。現在、当社グループの女性従業員比率は約10%程度ですが、ライフイベントとキャリアの両立を支える取り組みを強化しています。

倉林: 働く女性として、会社が女性のライフイベントとキャリアアップを後押ししてくれるのはとてもうれしいことです。こんな会社に入りたい、長く働きたいという安心感につながります。

藤原: 女性の就職希望者も徐々に増えてきたと聞いています。またこのほど、女性の執行役員が2名誕生しました。

倉林: 就職活動では、先輩社員の働き方を参考にする人が多いと思います。女性役員の存在は大きな励みになるはずです。社会環境の変化に対応し、この数年の間に制度変革などを積極的に進められたことがよくわかりました。

— 一人ひとりの幸福感を高めながら
モノづくりの最先端に挑み続けたい

藤原: 当社グループのすべての活動は、「プラスチックの可能性を広げることで、持続可能な社会を実現する」というパーパスに基づくものです。

今、プラスチックは逆風にさらされていますが、原料を石油系から植物由来に置き換える研究も進んでいます。CO₂排出量の少ない自動車部品を開発するなど、プラスチックでなければ実現できない機能を高めることで社会に貢献しています。

倉林: 基本方針に基づき事業を進めていく上で、今後、どのような知識を身に付けた人材が必要だと思いますか。特に注力したい分野などがあればお聞かせください。

藤原: 分野としては、化学や機械、電気などの専門性に加えて、新しいことにも積極的に挑戦できる人材を採用していきたいと考えています。今、社内で注力しているのはデータサイエンティストの育成です。データの活用がこれまで以上に求められるようになり、AIを駆使して、研究開発のスピードを高めていくことが必要です。モノづくりの心を兼ね備えた当社グループならではのデータサイエンティストを育てています。

倉林: 藤原社長が考える従業員の幸せとはどのようなものでしょうか。そのためにはどのようなことが必要だとお考えですか。

藤原: 朝、目覚めたときに「今日は会社でこんなことに挑戦しよう」と思えたら、毎日が楽しくなりますよね。不安を感じることなく張り合いを持って仕事ができることが基本ですが、誰も孤立させないための工夫も必要です。

仕事には、ストレスやプレッシャーがつきものですが、一人で抱えずに、悩みがあつたらすぐに相談できるオープンな雰囲気が何よりも大切だと思っています。ともにサポートし合いながら、心地良い緊張感の中でチャレンジできる、心理的安全性の高い会社を目指しています。

倉林: 住友ベークライトを、どのような会社にしていきたいとお考えですか。

藤原: 働きがいがあり、利益も上げている。新しいものに挑戦するための原資が豊富なことは重要です。発展の可能性にあふれた会社で成長する鍵を握っているのは、やはり「人」だと思います。入って良かったと思われる会社になりたいですね。

フリーアナウンサー、
コミュニケーションスペシャリスト

PROFILE
倉林 知子

高校を卒業後に単身渡英。エセックス大学経済学部を卒業後、東北地方のテレビ局でアナウンサーに。政治・経済・国際担当の記者業も兼務。退社後はフリーアナウンサーとしてテレビ・ラジオでニュースキャスターや経済キャスター、スポーツキャスター、プロ野球やマラソンなどの中継リポーターを歴任。2020年からは国連機関でコミュニケーションの専門家・広報としてもキャリアを築き始める。



社外取締役 インタビュー

プラスチックの機能を高め、
社会に価値を、次世代に夢を

社外取締役

阿部 博之



1977年10月
東北大学工学部教授
1993年4月
東北大学工学部長・工学研究科長
1996年4月
日本機械学会会長
1996年11月
東北大学総長
2002年11月
東北大学名誉教授(現任)

2003年1月
総合科学技術会議議員
2007年1月
科学技術振興機構顧問
2007年6月
当社監査役
2015年6月
当社取締役(現任)
2016年5月
日本工学会アカデミー会長

社外取締役

松田 和雄



1971年4月
株式会社富士銀行
(現みずほ銀行株式会社) 入行
2000年4月
富士証券株式会社
(現みずほ証券株式会社) 専務執行役員
2000年10月
みずほ証券株式会社 常務執行役員
2009年6月
日本精工株式会社 取締役代表執行役専務

2011年6月
日本精工株式会社 特別顧問
NSKフーナー株式会社
常勤監査役
大同メタル工業株式会社
監査役(現任)
2015年6月
当社監査役
2016年6月
当社取締役(現任)

社外取締役

永島 恵津子



1978年10月
等松・青木監査法人
(現有限責任監査法人トーマツ) 入所
1980年7月
公認会計士附柴会計事務所 入所
1982年10月
公認会計士登録
1988年6月
公認会計士永島会計事務所
開設 代表(現任)

2008年4月
監査法人ベリタス代表社員
2016年6月
ブルドックス株式会社
取締役(監査等委員)(現任)
2019年6月
当社監査役
2021年6月
当社取締役(現任)

1 ご専門分野を生かして、この一年間、 住友ベークライトの経営にどのようにかかわってこられましたか。 また、経営の変化などでお気づきになられたことはありますか。

阿部：私は長年にわたって大学で研究教育にたずさわり、政府委員として科学技術政策に助言するなどの活動をしてきました。こうした経験を生かし、住友ベークライトのお役に立てるよう引き続き尽力していきたいと思っています。ウクライナ情勢をはじめとする緊迫した国際情勢の変化により、日本の製造業はさまざまな影響を受けました。住友ベークライトも例外ではありません。今後も難しいリスクが発生すると思いますが、柔軟に対応していくことを期待します。

松田：私自身のこれまでの事業会社での経験などを生かし、中長期的なテーマについて深掘りの議論ができるよう努めてきました。たとえば、半導体関連材料部門の中国への大型投資案件では、中長期的な市場動向、地政学的なリスク、アフターコロナなどを見据えた戦略的な観点から、執行側と徹底した議論を行い、数年先の住友ベークライトの全体的な生産能力までを見極めた上で、投資の判断を行いました。目先の需要だけでなく、中長期的な視野に立って検討を重ねていくことは、経営において非常に重要です。経営の進め方に大きな変化を感じた一年でした。

永島：取締役会で発言を求められる機会も増え、開かれた雰囲気になってきていると感じています。私自身も、疑問に感じた点は付度なしに率直にうかがうように心がけ、一つひとつ丁寧に対応していただいています。取締役会後に開催される役員連絡会では、執行役員から、それぞれ担当業務に関する工夫を凝らしたプレゼンテーションが行われており、興味深うかがっています。執行役員の方々の中から、将来の社長や取締役が選出される可能性もありますので、指名・報酬委員会の委員として、皆さまの才能や見識に触れる良い機会と捉えています。

2 住友ベークライトは、中期経営計画においてSDGsへの貢献を掲げ、 車の燃費の向上やフードロスの改善、環境負荷の少ない製品の開発など、 プラスチックに機能を与え、社会的価値を追求した事業の取り組みを行っています。 このような取り組みをさらに加速する上で、強化すべきことは何だと思われますか。

松田：プラスチックと環境は、^{ほこ} ^{たて} 矛と盾のような関係だといえるかもしれませんが、それでも、プラスチックが世の中からなくなることはないことを確信しています。この矛盾を解決する方法を、住友ベークライトは「プラスチックに機能を与える」という極めてわかりやすい言葉で表現しました。取引先や従業員は、この言葉の意味をよく理解していると思います。一方、顧客や株主・投資家、地域住民に対しては、そのメリットを、もっと目線を下げて、わかりやすくアピールしていく必要があると考えています。プラスチック業界をリードする企業として、こうした観点からも業界を牽引していただきたいと思います。

永島：石油系物質を主原料とするプラスチック製品には、環境面でのマイナスイメージがありますが、プラスチックの可能性を広げ、価値ある製品を生み出していくことで、環境問題と向き合いながら、社会に貢献することは可能であると考えています。特に、住友ベークライトのSDGsへの取り組みは、他社に比べても非常に進んでいると実感しています。今できることに着実に取り組み、SDGsの観点から研究開発を進めていくことで、社会に貢献できる製品を生み出していけると感じています。SDGsの考え方を隅々まで浸透させ、従業員一人ひとりの意識を変え、貢献意欲を高めていくことで今後の活動が加速していくと思っています。

阿部：日本では大企業を中心に、環境問題への取り組みが熱心です。特に、住友ベークライトは環境問題に多面的かつ熱心に取り組んできました。諸外国の環境政策には温度差がありますが、住友ベークライトのプラスチックは植物由来の原料にシフトするなど、環境との共存を図る研究を重ねています。住友ベークライトには、海外に多数のお客さまがいますが、各国の政策はさらに複雑化することが懸念されますので、今まで以上に情報収集に努め、世界の多様性に弾力的に対応していくことが求められると考えています。

3 住友ベークライトは、「未来に夢を提供する会社」をビジョンに掲げています。 その実現のために何が重要だと思えますか、またそのために、 社外取締役としてどのように貢献していきたいとお考えでしょうか。

永島：住友ベークライトのセグメントは、半導体関連材料、高機能プラスチック、クオリティオブライフ関連製品の3つであり、一見まったく異なる分野の製品を扱っているように思えますが、製品の特徴や性質、顧客などで類似する部分もあります。「One Sumibe活動」は、セグメントの垣根を越えて、住友ベークライトの多彩な製品をアピールできる非常に良い取り組みだと思います。この活動をグローバルに推進し、中期計画の主要施策である「新しいビジネスモデルへの挑戦」につなげていくことがビジョンの実現に必要なと考えており、社外取締役として積極的に評価・応援していきたいと思っています。

阿部：「未来に夢を提供する会社」というビジョンは、閉塞感の強い日本社会、特に未来を担う若者にとって魅力的かつ大切であり、その意義は大きいと感じています。また、このビジョンが社内に浸透し、従業員も夢を提供しているという実感が持てるようになることを期待しています。未来を担う若者に住友ベークライトという会社を知ってもらい、このビジョンが認知されれば、日本の明るい未来にもつながりますので、社外取締役としても住友ベークライトの活動を後押ししていきたいと考えています。

松田：ビジョンの実現に向けて、「次世代」というテーマで取り組むことが大切だと思います。さらに高齢化が進み、未来を担う子どもたちに企業としてどんな夢を与えることができるのか。静岡工場では小学生向けのイベントを展開していますが、さらに奨学財団の創設や業界を超えた「化学教室」のようなプロジェクトなど、子どもたちの豊かな感性を触発し育むことができれば、世界に羽ばたくモノづくりのリーダーが誕生するかもしれません。住友ベークライトの存在感を発揮した次世代への取り組みに期待します。

機能性化学分野において社会課題の解決につながる新たな価値を創造し、 「未来に夢を提供する会社」を目指す

住友ベークライトグループは、社会課題の変化を成長機会に結びつけることで将来につながるサステナブルな経営を推進するべく、2021年度を初年度とする3か年の中期経営計画をスタートさせました。策定時に掲げた最終年度の数値目標は、初年度に達成することができたことから、2022年度には新たな数値目標を設定しました。機能性化学分野で「ニッチ&トップシェア」を実現し、「未来に夢を提供する会社」を目指します。

中期経営計画におけるビジョン

ビジョン お客様の価値創造を通じて、
「未来に夢を提供する会社」を目指す

- ありたい姿**
- 01 社会課題の解決に貢献し、持続的に成長・進化する会社
 - 02 お客様をはじめとするステークホルダーと共に歩む会社
 - 03 社員が生き生きと活躍できる会社

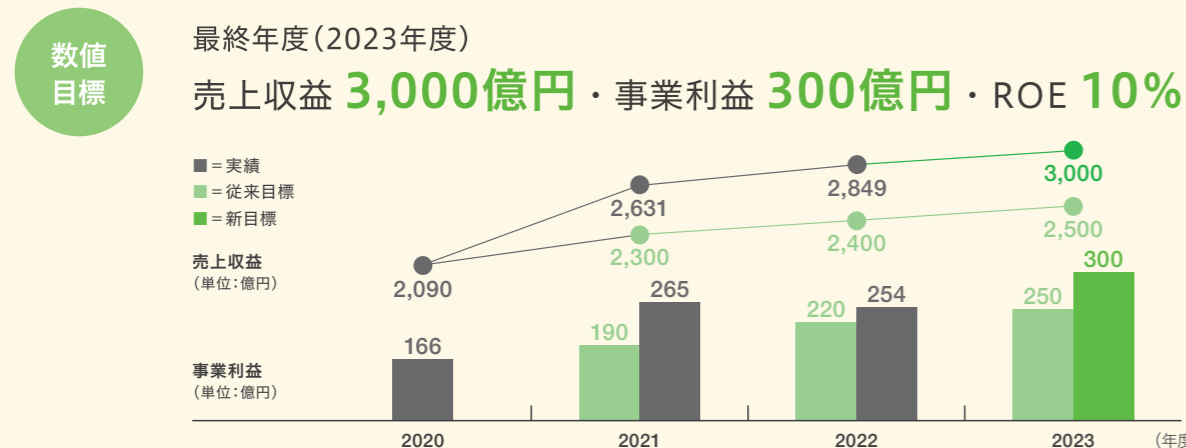
中期経営計画の基本方針と基本戦略

基本方針 SDGsに即し、機能性化学分野で
「ニッチ&トップシェア」を実現、事業規模の拡大を図る

- 基本戦略**
- 01 競争優位性のある新製品の開発、早期戦力化
 - 02 既存製品の収益力強化、新規顧客・用途・地域の拡大
 - 03 成長領域における積極的な戦略投資(M&A、DX等)

中期経営計画における数値目標

中期経営計画の最終年度(2023年度)の数値目標を初年度(2021年度)に達成、新たな数値目標を設定。



中期経営計画における主要施策・進捗

ビジョン 「未来に夢を提供する会社」

中期基本方針 機能性化学分野で「ニッチ&トップシェア」の実現

主要施策

新しいビジネスモデルへの挑戦

組織カルチャーの進化

経営基盤 「One Sumibe 活動」による組織横断 ● 研究開発 ● マーケティング機能 ● モノづくり基盤

×

● 挑戦する文化の醸成 ● 人事制度見直し ● 働き方改革

重点施策 1. 成長領域への積極投資 2. 環境分野への布石 3. 低迷事業の改善 4. BCP対応

DXの推進

● ビジネスモデルへの展開 ● DX人材育成・DX風土の醸成

研究開発

データ基盤を整備、MI(マテリアルズ・インフォマティクス)の展開とデータサイエンティスト育成を強化

モノづくり

オートパイロット制御をワールドワイドに展開し、適用製品を拡大。ロボティクスを導入

業務全般

ITを生かした営業・事務の変革、人生産性向上と働き方改革を推進

SDGsへの貢献(カーボンニュートラル)

● SDGs貢献製品・貢献技術売上収益比率目標

2020年度(実績) 37%

2021年度(実績) 48%

2022年度(実績) 54.5%

2030年度 70%以上

● カーボンニュートラルへの挑戦
2022年度CO₂削減実績(Scope1,2):2013年度比40%削減(国内65%削減、海外24%削減)
再生可能エネルギー由来の電力の拡大、太陽光発電増設、新技術の検討を推進

● 全社環境開発ロードマップを活用し、技術開発をスピードアップ

● LCA(Life Cycle Assessment)、2024年度中に全製品適用へ



SDGsへのさらなる貢献を目指し、 鍵となるDXの推進を強化 企業としての使命と責任を果たす

代表取締役 副社長執行役員
サステナビリティ推進委員会 副委員長
SDGs推進委員会 委員長 **稲垣 昌幸**

事業を通じて社会に貢献することを目指す当社グループでは、SDGsへの貢献をあらゆる活動の指標にしています。カーボンニュートラルへの挑戦や人に頼らない生産システムの構築など、時代が求める改革を先駆的に成し遂げ、これからの社会に最適な価値を創出していくためには、AIやIoTをはじめとするDXの推進が欠かせません。DXの推進とSDGsについての当社グループの取り組みを紹介します。

DXの推進

DXの推進で、社会課題の解決に向けた価値創出に弾みをつける

データ駆動型の研究開発(MI「マテリアルズ・インフォマティクス」)へ

DXの推進による最も大きな変革は、データ駆動型の研究開発へと転換を図ったことです。貴重な情報が社内に散逸することを防ぐとともに、製品開発に最大限に活用できるデータ基盤の構築に着手しました。研究者が手元のタブレットから入力した実験結果のデータを、即時に全社でシェアすることが可能になりました。2023年度中に正式運用を開始する予定です。

さらに、高度なデータ解析を容易に実行できるウェブアプリケーション群を全研究所に配布し、研究・開発の支援ツールとして利用されています。

また併せて、材料データの検索などを行う機械学習といった高度な分析を一般の研究者が自身で行えるよう、社内データ活用ツールを整備しました。社会ニーズは加速度的に進化しており、従来の常識に反するような判断が求められることもあります。その際、判断の根拠となるのが「データ」です。データ基盤の重要性を社内に浸透させるとともに、活用のすそ野を広げるMI人材の育成を進めています。

すでに多くの成果をあげており、高放熱特性を持つ原料や、しなやかで高い強度と信頼性を併せ持つ半導体封止材料の処方など、従来の実験結果を上回る高機能材料の開発につながっています。開発現場では、既存製品の特性値を変えることなく、材料の置き換えやプロセス条件の最適化により、大幅なコスト削減を達成した事例もあります。各研究所では、MIを用いた実験回数の削減にも取り組んでいます。実験条件の予測モデルをスクリーニングに活用することで約4倍の能率向上を達成したケースがあるなど、大きな手応えを感じています。

予測不能な現代に求められているのは課題解決能力の高い製品の迅速な開発です。従来の試行錯誤型の開発スタイルを改め、社内外の膨大なデータに基づく科学的なアプローチに変えることで、スピードが決め手となる材料開発を劇的に進化させることは間違いありません。データ起点の研究開発で、次世代素材に求められる高機能と環境対応の両立や、それらの製品化段階における実験効率アップを図り、市場シェアの早期獲得につなげてまいります。

モノづくりの未来像へ確かな道筋、スマート・ファクトリーを本格化

モノづくりでは、人に頼らない生産システムの構築を目指し、①データ収集/蓄積、②見える化、③オートパイロット制御の3つを柱にDXの推進を図ってきました。現在、国内5事業所、海外5拠点に導入し、計画は順調に進んでいます。

生産ラインでは、温度、圧力、流量や振動などの値を各種センサーを用いてデジタルデータ化。このデータを蓄積し、アプリケーションツールで見える化を実現しています。異常検知などを知らせる自動監視とオートパイロット制御と連動させ、品番ごとに品質管理を行っています。人に頼らないスマート・ファクトリーのさらなる進化を目指しています。

製造業では、少子化による採用人数の減少、熟練作業者の退職

による技能の損失などが、先送りできない課題となっています。気候変動による自然災害の発生などをはじめ、不測の事態への備えも必要です。海外拠点を網羅した生産情報の一元化などによる、世界規模のモノづくり体制で社会活動を支えていきたいと考えています。

また、ロボティクス技術を積極的に活用し、横持ち移動など付加価値を生まない作業を自動化していく考えです。準備段階を終え、今期中の導入を見込んでいます。今後は、M&Aなどにより子会社化した海外の生産拠点にも順次展開していく方針です。異なる文化や価値観への配慮を忘れず、適切に導入をしていきます。

DX	研究開発 [MI(マテリアルズ・インフォマティクス)]	狙い: R&D効率化、新製品創出力アップ 方策: データ駆動型開発への転換(データ基盤構築、データサイエンティストの育成)
	モノづくり [生産技術デジタル化]	狙い: 人に頼らない生産システムの構築 方策: オートパイロット制御の推進、ロボティクスの活用
	業務全般 [ITで業務プロセス見直し]	狙い: 業務効率化、働き方改革 方策: 業務プロセスの見直し、RPAの導入、業務変革ワーキンググループの設置

業務全般をIT化。プロセスを刷新し効率化と働き方改革を両立

業務改革ではRPAを、DXの推進の主要手段と位置付け、部門ごとに開発人材の育成を図りながら効果拡大を目指してきました。2022年12月末時点で、ロボットは260体、年間削減工数は12,000時間を超える成果をあげています。また、ペーパーレス化に加え、前期よりAI-OCR※1の全社導入を開始しました。RPAと連携した業務の自動化を進めた結果、2022年12月末時点で年間2,000時間の削減効果が出ています。

デジタル化がもたらす効果は、単に工数削減や効率化だけにとどまりません。ミスが許されない業務での過度な緊張からの解放によるストレス軽減など、働き方改革を促す好循環をつくりだしていると実感しています。

また、特別な知識やプログラミングを必要とせず、アプリケーションが開発できるノーコードツールを、現在、全社に展開していま

す。システム部門に依頼することなく、各部門での簡易なシステム構築を可能にするものです。DX人材を発掘、育成する有効な手段としても注目しており、活用の拡大を図っています。

さらに並行して、自らが業務改革の主体者としての意識を持つことを促す取り組みを行っています。ワーキンググループを設置し、部門ごとに目指す姿を策定し、プロセスを見直すことで、そこから浮かびあがったテーマをもとに、効率化したい業務をどのデジタル技術に置き換えることが最適か自分たちで検討するというものです。業務効率化に対し会社が設定した目標の遂行と同時に、従業員が自らの意思で改善に取り組む姿勢こそが重要だと考えています。

※1 AI-OCR: AI技術を取り入れた光学式文字認識機能。

モノづくりのマインドを継承したデータサイエンティストの育成に全力

データ起点の製品開発を目指し、研究所に限定せず社内の広範な部署へのデータサイエンティストの配置を計画しています。一年におよぶ社内教育を、通算で3期、累計50名超の従業員を対象に実施しました。2023年度中にデータサイエンティスト社内認定制度を設置し、2025年度末には技術系従業員の2割を認定者とするを目標にしています。

データ駆動型社会のめざましい進展に対応するには、優れたMI人材の確保が急務といえます。当社グループは、「プラスチックのパイオニア」として事業を開始して以来、先進的な技術で業界

をリードし続けてきました。住友ベークライトならではのこうしたモノづくりへの誇りと、高度なスキルを兼ね備えた人材を社内で育成することを目的に、若手を中心としたプロジェクトを結成しました。企画から、レベル別実施される教育プログラムにかかわるすべての運営をメンバーが行っています。若きデータサイエンティストの活躍は、将来にわたる発展の源泉になると期待を寄せています。豊かな経験に根差したベテランの知恵が脇を固める磐石な体制で、抜群のシェアを誇るグローバル市場での存在感をさらに高めてまいります。

SDGsへの貢献

強みを生かしたSDGsへの貢献で、企業価値を向上

SDGsへの貢献で、グローバル企業の責任と使命を果たす

当社グループでは、SDGsへの取り組みを2018年にスタートして以来、体制強化に努めてきました。活動のさらなる進展を図り、2023年4月にサステナビリティ推進部を発足し、これまで以上にSDGsへの貢献に尽力していく決意です。

SDGsの17の目標と169の具体的なターゲットの中で、当初は、事業領域の強みが生かせる6つの目標を重点領域目標として定めていましたが、「13. 気候変動に具体的な対策を」を新たに加えた「6+1」に照準を合わせて事業活動を展開しています。カーボンニュートラルを含め、気候変動への対策にはイノベーションが不可欠です。製品開発を通じて貢献できる機会は今後も増大すると考えています。複雑に多様化する社会の要請に即時に対応できる機能を備えた、製品ラインナップの一層の拡充を図ってまいります。

当社グループでは、「SDGs貢献製品・貢献技術・貢献活動」の認定を進めています。2022年度は、新たに29製品・1技術が認定され、累計で148製品・2技術・2活動となりました。「SDGs貢献製品」については、売上収益比率を2023年度で50%以上、2030年度には70%以上とすることを長期目標として掲げています。2022年度の実績は、54.5%となり、2023年度までの目標を前倒して達成することができました。

SDGs貢献製品の開発・認定は、今後の事業展開の上でも重要な意味を持つものです。ターゲットが適切に選択されていること、優位性を説明する根拠が、実データや公開情報に基づいて客観的な数値で示されていることが判定基準になります。要件を満たした製品だけが、社内の各委員会の承認を経て認定されるしくみになっています。2022年度に認定された製品の中には、石油由来樹脂に遜色のない高強度・高耐熱のバイオマス由来のリグニンを用いた変性フェノール樹脂や、トムロコシの芯などから抽出した成分を原料とするフラン樹脂などのバイオベース材料が含まれています。

また、全従業員を対象としたe-ラーニングの実施や、社内の随所にSDGsのアイコンを掲出するなど、意識の醸成にも努めています。自身の仕事や行動が、どの目標に該当するのかを常にあてはめて考えることで、主体者としての自覚を育てる啓蒙活動に力を入れていく考えです。

さらに、SDGsへの取り組みの一環として特に重視しているのがガバナンスの強化です。事業をグローバルに展開する企業として、児童労働や強制労働などの不当な手段で得られた原材料は使用しないなど、社会的責任に基づく調達を実施しています。世界の共通の願いであるSDGsと心を一につに、企業としての使命と責任を果たしてまいります。

さらに、SDGsへの取り組みの一環として特に重視しているのがガバナンスの強化です。事業をグローバルに展開する企業として、児童労働や強制労働などの不当な手段で得られた原材料は使用しないなど、社会的責任に基づく調達を実施しています。世界の共通の願いであるSDGsと心を一につに、企業としての使命と責任を果たしてまいります。



環境対応の明確な数値化で、社会にポジティブ・インパクトを

現在、取り組みを進めている「環境ビジョン2050(ネットゼロ)」では、2030目標「CO₂排出量46%以上削減(2013年度比)」、2050目標「カーボンニュートラルに挑戦」を設定しています。太陽光発電パネルの導入や、再生可能エネルギー由来の電力の採用拡大により、CO₂排出量の削減に努めています。2022年度は、国内で64.7%、海外も含めると39.3%のCO₂削減(国内・海外ともに2013年度比)を実現し、国内では目標を前倒して達成することができました。

また、当社グループでは、2035年までの全社環境開発ロードマップを策定し、①資源、②創エネルギー/省エネルギー、③長寿命、④3R、⑤環境対策の5分野での活動を推進しています。①資源は、バイオマス原料をはじめとする非石油由来樹脂の開発や、石化資源に依存しない主力製品のラインナップに努めています。②創エネルギー/省エネルギーは、軽量化、熱マネジメント材料などの技術革新を進めています。③長寿命は、耐久性や信頼性の向上

で、製品のロングライフ化を図っています。④3R(リサイクル、リデュース、リユース)は、資源循環社会に貢献できる技術の早期確立を目指しています。⑤環境対策は、CO₂の物質変換や排出削減、主力製品の環境負荷物質のフリー化などに総力をあげています。

環境という視点で見ると、プラスチックにネガティブなイメージを抱く人も少なくありません。こうした状況からの脱却を図り、社会でポジティブな存在感を発揮していくには、具体的で明快な「数値」により環境性能を示していくことが重要だと考えています。LCA(ライフサイクルアセスメント)についても、2024年度中に全製品に適用していく予定です。

安全で安心、快適な暮らしを支える価値の追求や、独自のリサイクル技術を駆使した3R展開などを通じて、社会に欠かせないプラスチックの価値を正しく理解してもらえよう、さらに努力を重ねていきたいと思っております。

SDGs貢献製品・貢献技術・貢献活動認定の流れ・実績・目標

住友ベークライトは2018年度より、製品・技術・活動のうち、SDGsに貢献するものをSDGs貢献製品・貢献技術・貢献活動として認定しています。

【認定対象】

下記の(1)～(8)の認定対象を一つ以上満たすものを対象とする。

当社重点領域のSDGs目標

- (1) 目標3:健康と福祉の促進に資するもの
- (2) 目標7:エネルギー効率の改善、新エネルギー(蓄エネルギー含む)の実現に資するもの
- (3) 目標8:働きがいと経済成長に資するもの
- (4) 目標9:環境に配慮した技術の拡大、産業と技術革新の基盤に資するもの
- (5) 目標12:廃棄物(食料を含む)、有害物質の削減や環境負荷低減に資するもの、リサイクル、省資源化の実現に資するもの
- (6) 目標13:気候変動への対策、気候災害・自然災害への適応能力の強化に資するもの
- (7) 目標14:海洋・海洋資源の保全・利用、海洋汚染の防止・削減に資するもの

重点領域以外のSDGs目標

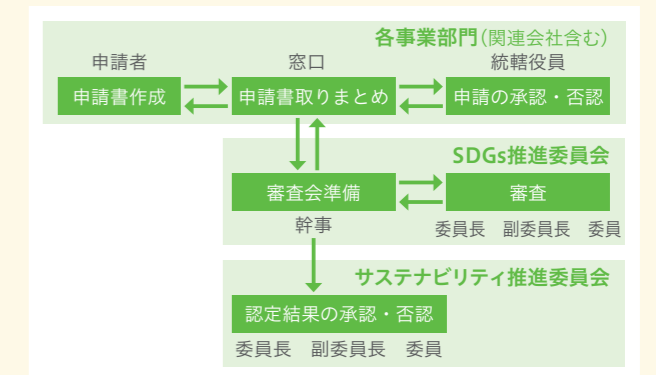
- (8) 上記の目標3、7、8、9、12、13、14以外のSDGs17目標のうち、一つ以上の目標達成への貢献に資するもの

【認定の流れ】

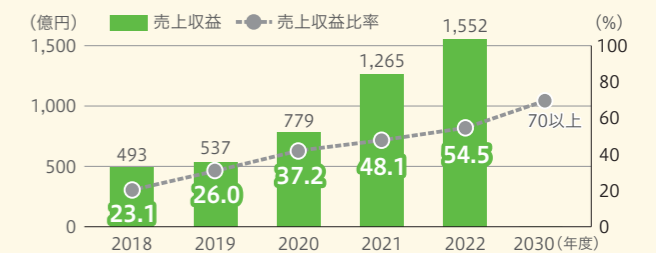
審査項目と判定基準

- 貢献についての具体的な説明:実データもしくは公開情報に基づき客観的に数値により示されていること
- 貢献するSDGs目標:適切に選択されていること

製品によって生じるネガティブ・インパクトも議論の上、認定しています。



● SDGs貢献製品・貢献技術の売上収益(連結)



※ 売上収益比率は、SDGs貢献製品・貢献技術の売上収益÷売上収益(国際会計基準ベース)により算定しています。

【2022年度実績】

売上収益 1,552億円

売上収益比率 54.5%

【目標】

2030年度売上収益比率 70%以上

● 代表的なSDGs貢献製品

 <p>モーター磁石固定用 封止材</p> <p>液状樹脂から本製品へ代替することで、高耐熱・高強度・高生産性に寄与することが可能です。エポキシ樹脂封止技術による狭部充填性・耐ケミカル性を実現しています。IPMモーターの磁石固定材として、100umレベルの狭gapにも充填し、部材との高密着・信頼性向上が可能です。磁石固定樹脂を使用することで回転数を向上させ、高出力化が可能となります。同程度の出力向上を目指す場合は、モーターとして重量を軽減させることが可能で、電費の向上により、CO₂削減にも貢献します。</p> <p>7.3 エネルギー効率改善 9.4 環境配慮技術拡大 13.2 気候変動対策</p>	 <p>リグニン変性 フェノール樹脂</p> <p>リグニン変性ノボラック型フェノール樹脂とバイオマス由来のフィラーを組み合わせることで樹脂とフィラーの両面からバイオマス度を高めています。バイオマス由来のフィラーの表面積を限定することで樹脂との密着性を向上させ、さらに高充填することによって、欠点を克服した材料を開発し、車載の機構部品、構造部品用途に適用可能となりました。バイオマス度だけでなく、金属を代替することで軽量化にも寄与でき、走行時の燃費・電費向上(CO₂削減)にも貢献できる素材です。</p> <p>9.4 環境配慮技術拡大 12.2 天然資源の持続可能な有効活用 13.2 気候変動対策</p>	 <p>バイオマス樹脂を用いた 医薬品包装用シート</p> <p>「スマライト®NSバイオマスシリーズ」は原料の50%以上にバイオマス原料を配合し、日本バイオプラスチック協会が定める「バイオマスプラ」の認証マークを取得しております。植物由来のバイオマス原料を使用することで環境負荷の低減に貢献する一方、従来の「スマライト®NSシリーズ」より高防湿性と良好な成形性の両立を実現しております。</p> <p>9.4 環境配慮技術拡大 12.2 天然資源の持続可能な有効活用 13.2 気候変動対策</p>	 <p>ダックビル 胆管ステント</p> <p>胆管狭窄に対する治療としても使用可能な逆止弁付きカバードステントです。表面にカバーを備えており、メッシュの間隙からの上皮の増生を防ぐことができ、胆管壁に埋没しにくいことから、従来品に対して入院日数を大幅に短縮可能となります。また、逆止弁があることで開存期間の延長が可能となり、デリバリーシステムなどの関連部材の廃棄量の削減に貢献します。</p> <p>8.1 一人当たりの経済成長率持続 12.5 廃棄物の発生削減</p>
--	---	--	---



強固な財務基盤を維持しながら、次の時代に向けた積極的な投資で事業の拡大に挑戦します

取締役常務執行役員
平井 俊也

2022年度実績

売上収益	2,849億円
事業利益	254億円
営業利益	248億円
親会社の所有者に帰属する当期利益	203億円
ROE	8.4%

2022年度の業績の振り返り

2022年度の業績は、当社製品の販売数量は減少したものの、売上収益では過去最高を達成することができました。販売数量が減少した要因としては、新型コロナウイルスによる中国のロックダウンや巣ごもり需要が一段落したことで、スマートフォンやパソコンなど民生機器の需要が落ち込んだこと、ウクライナ情勢や半導体不足による自動車生産の回復の遅れといった事業環境の悪化が挙げられます。一方、原料やエネルギー価格の上昇分の売価転嫁が進んだことや円安などの影響が、売上収益の増加につながりました。

事業利益は、半導体関連材料や高機能プラスチックの数量

が減少したことに加え、海外拠点の人手不足を背景とする人件費増加などの影響を受け前年と比べて減益となりましたが、クオリティオププライフが堅調に推移したことなどもあり減益額を最小限に抑えることができました。

親会社の所有者に帰属する当期利益では、関連会社からの受取利息の増加などの効果があり、過去最高額となる203億円を記録し、3年連続の増益となりました。激しい環境変化の中で確実に利益を積み上げることができたのは、当社グループが状況に応じた対策をワールドワイドで機動的に実施してきた成果だと考えています。

中期経営計画の進捗

2021年度からスタートした中期経営計画の業績目標は、当初の目標値を初年度で達成することができました。そこで2022年度に、売上収益3,000億円、事業利益300億円という新たな数値目標を設定しました。「SDGsに即し、機能性化学分野で『ニッチ&トップシェア』を実現、事業規模の拡大を図る」という基本方針のもと、新しいビジネスモデルへの挑戦、組織カルチャーの進化を目指し、DXの推進、SDGsへの貢献に注力してきました。その結果、2023年度は、売上収益、事業利益、当期利益ともに過去最高となる計画を立てています。

サステナビリティ情報の開示は、企業の行動指針としてさらに重要性を増しています。2023年4月にサステナビリティ推進部を設置し、企業理念と部署別の方針の整理や体系化を進めています。再生可能エネルギー由来の電力の拡大や、太陽光発電設備の増設、新技術を検討するなど、グローバルにカーボンニュートラルへの挑戦を継続していきます。

また、一層の困難が予測される人材確保の観点からも、多様性を尊重し、人的資本価値・人生産性の向上を目指し、そのために必要なDXの推進をはじめとする投資を進めていきます。

2023年度の業績見通し

2023年度の連結業績は、売上収益2,950億円、事業利益285億円、当期利益215億円を見込んでいます。今期は、2022年度後半の需要減速が続いているものの、市況は徐々に回復するとみています。期初には売上収益の確保がまだ難しいと思われる

ため、需要の回復に遅れをとらないように生産体制を整えながら、緻密なコスト管理で利益確保に努めます。

また、新製品の開発や新用途、新顧客の開拓の早期実績化を、これまで以上に追求していく必要があると感じています。

財務戦略の基本方針

強固な財務基盤を堅持し、安定した資金運営を前提に事業を進めていくことが最も大切だと考えています。当社グループの機能性化学品は、開発期間が長い上、自動車産業をはじめ電気・機械産業など、非常に高い信頼性、安全性、長期的な安定供給が求められる分野で使用されています。こうした中で、強固な財務基盤を持つことはお客様の安心材料となり、戦略的で長期的なパートナーシップの構築には欠かせません。

一方で、当社グループの発展のためには、次の時代に向けた投資を積極的に行っていくことも必要です。先に述べたサステナビリティ推進に関する投資や事業拡大、M&Aについては、タイミングを逃すことなく前向きに取り組んでいきたいと思っています。中期経営計画の目標として掲げているROE10%を目指し、より収益性を高めてまいります。

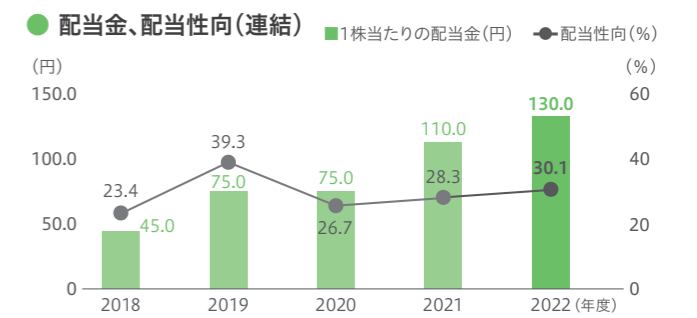
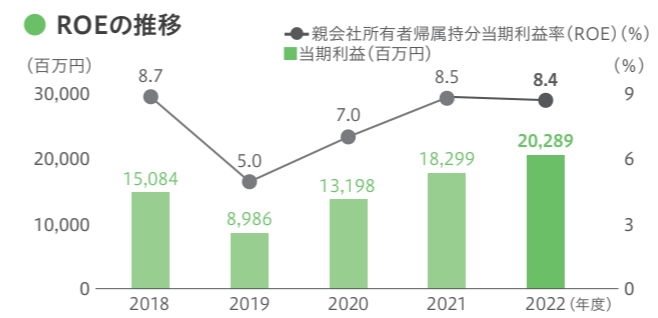
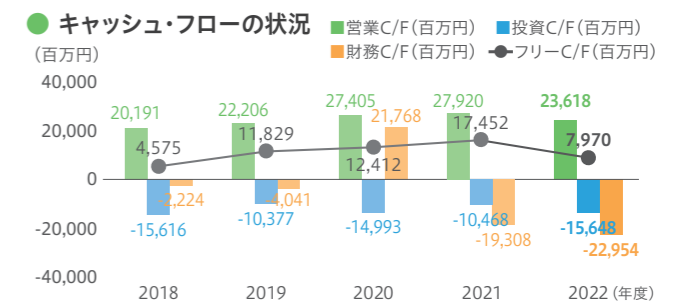
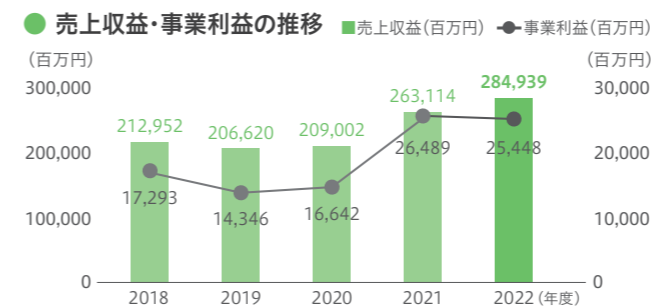
株主還元方針と株主・投資家の皆さまへのメッセージ

株主還元は、安定的かつ継続的に実施するという従来の方針に変わりはありません。具体的には、今後も配当性向30%以上を目安にしたいと考えています。2022年度は業績が向上したことから、1株当たり中間配当60円、期末配当70円、年間配当130円と、2021年度と比べて年間20円の増配を実現できました。2023年度はさらなる業績の向上を見込み、1株当たりの年間配当を140円とし、10円増配する予想を2023年4月24日付で公表しています。

3年連続の増配に加え、2023年5月には自己株式取得も行い、

株主還元を図ってきました。一方、当社グループの企業価値向上と発展に寄与するM&Aは積極的に進めていきたいと考えています。M&Aは中長期的な視野での戦略的投資と事業拡大による成果を、株主・投資家の皆さまに還元させていただくことを願っての施策であることをご理解いただければ幸いです。

さまざまな環境の変化にも、機敏に、柔軟に対応しながら、社会に不可欠な製品・サービスを創出し続け、ステークホルダーの皆さまの期待を超える「未来に夢を提供する会社」を目指してまいります。引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。



リスクと機会への対応

当社グループは、リスクの発生頻度や影響度の低減を図るため、コーポレート・ガバナンス体制を整え、内部統制システムを整備・運用しています。さらに、グループの各社・各部門が自社・自部門における事業上のリスクの把握・評価を行った上で、グ

ープとしてのリスクマネジメントの基本方針を定め、事業を取り巻くさまざまなリスクに対して的確な管理・実践を行うこととしています。

リスクマネジメント体制

当社グループのリスクマネジメント体制は、以下のとおりです。

●サステナビリティ推進委員会

当社グループのサステナビリティ活動を継続的かつ全社的に進める母体として設置しています。下部委員会であるリスクマネジメント委員会の方針・計画・実績・外部公表する項目および数値について承認し、これらを取締役に報告しています。

●リスクマネジメント委員会

当社グループの経営成績等に重要な影響を与える主要リスクの選定、主要リスクの対応策の妥当性確認、追加検討すべき対策についての指示などを個別リスク主管部、各事業部門に対して行っています。

リスクマネジメント委員会の委員は、社長、事業統轄役員、個別リスク主管部の長で構成されています。2022年度は4回開催されました。

●個別リスク主管部

総務本部・人事本部・経理企画本部・生産技術本部・研究開発本部・情報システム部・調達本部などの個別リスク主管部は、所管するリスクについて、当社グループの各事業部門と連携を取りながら、当社グループ全体の対応策を立案・推進しています。

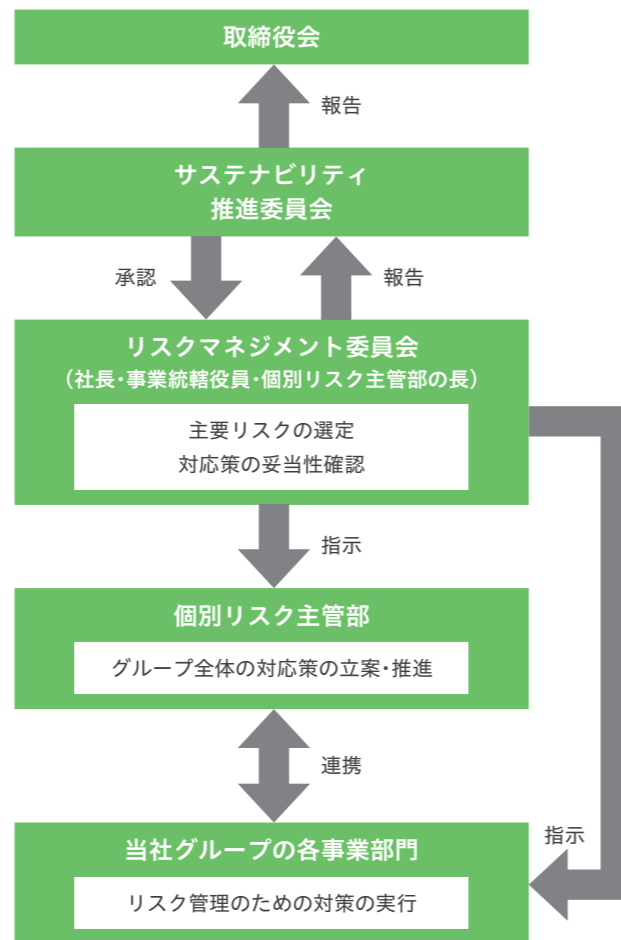
●各事業部門

当社グループの営業部門、工場、研究開発部門などの各事業部門は、本来業務の一部として、自部門、自社の業務遂行上のリスクを適切に管理するためにさまざまな対策を講じています。

なお、上記のほか、当社グループはP.87に記載のとおりコーポレート・ガバナンス体制を整え、リスクマネジメントを含む内部統制システムを整備・運用しています。

※掲載ページ数は、Webフルレポート版のページ数です。

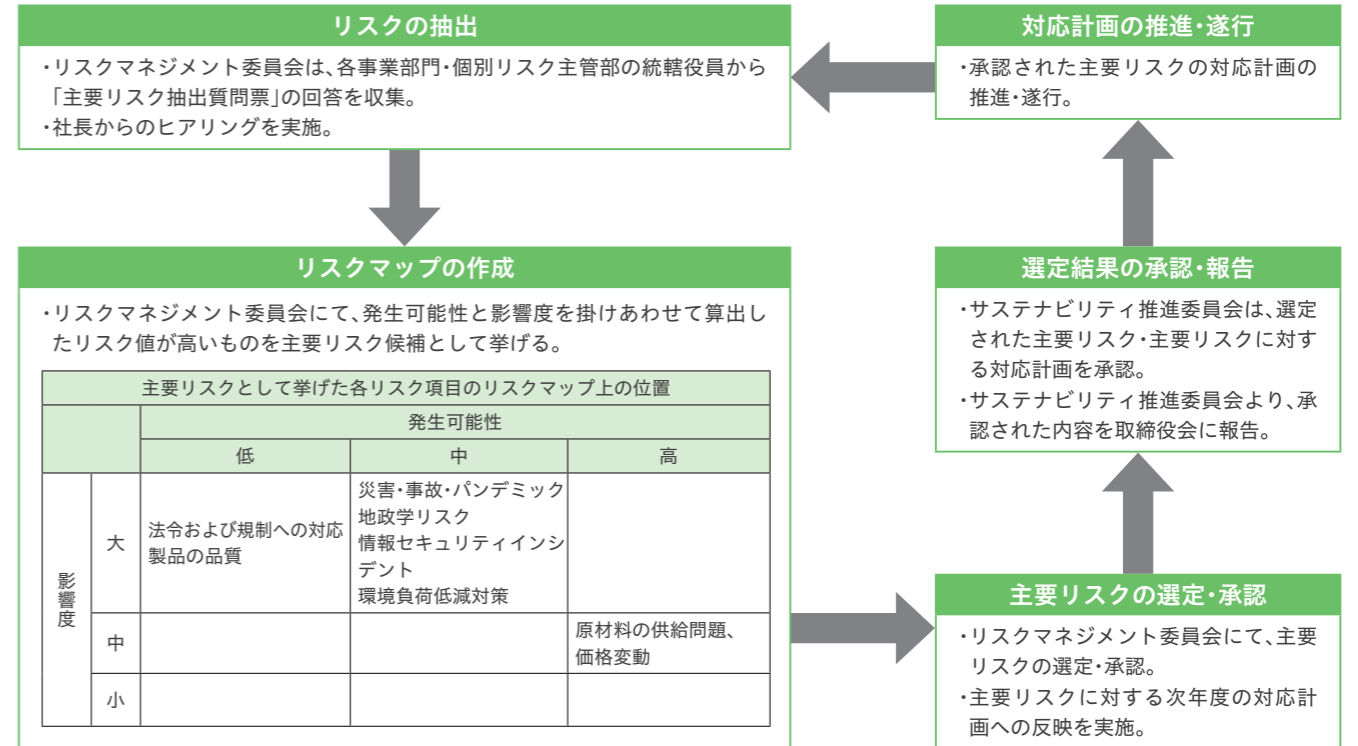
●リスクマネジメント体制



リスクマネジメントプロセス

当社グループにおける主要リスクの選定・承認は年1回実施しており、そのプロセスは以下のとおりです。

●主要リスクの選定・承認フロー



●発生可能性のレベル選択の目安

レベル	発生可能性のレベル選択の目安	
発生可能性	低	100年に1回程度～10年に1回程度
	中	数年に1回程度～年に1回程度
	高	年に複数回以上

2022年度に選定した主要リスクは、①原材料の供給問題、②災害・事故・パンデミック、③法令・規制対応、④製品の品質、⑤地政学リスク、⑥情報セキュリティインシデント、⑦環境負荷低減対策(気候変動対応含む)、の7項目です。そのうち、①原材料の供給問題、②災害・事故・パンデミック、③法令・規制対応、⑦環境負荷低減対策(気候変動対応含む)、が気候変動に関連するリスクです。なお、TCFDのシナリオ分析を今後進める中で、インパクト評価については上記プロセスに準じて検討してまいります。

●影響度のレベル選択の目安

レベル	影響度のレベル選択の目安(下記の複数当てはまる場合は、一番影響度のレベルが高いものを選択)			
	金銭的影響	人命	評判(レピュテーション)	稼働への影響
影響度小	～5,000万円	医師の手当が必要な傷病者が発生	日常の管理で解決する	1拠点に限り数日程度の稼働に影響
影響度中	5,000万円～10億円	入院が必要な傷病者が発生	マスメディアやウェブ媒体に(悪い意味で)小さく取り上げられる 一部の取引先や消費者の信用を失う	1拠点に限り数週間の稼働に影響 複数拠点で数日程度の稼働に影響
影響度大	10億円～	死亡者が1名以上発生 傷病者が多数発生	マスメディアやウェブ媒体に(悪い意味で)大々的に取り上げられる 取引先や消費者の信用を著しく失う	1拠点に限り数か月以上稼働に影響 複数拠点で数週間の稼働に影響

半導体関連材料



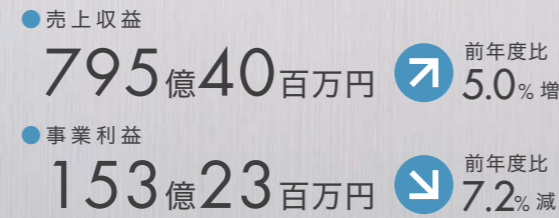
圧倒的なシェアと信頼、常に先を行く技術革新で業界をリードし続けます

取締役専務執行役員
倉知 圭介

主なSDGs目標



2022年度のセグメント業績



2022年度の振り返り

主力製品が好調に推移した2021年度から一転し、2022年度は第2四半期から急激な需要減に見舞われました。中国、台湾のスマートフォンを中心とする民生品が、上海ロックダウン解除後も回復しなかったことに加え、車載関連で半導体不足やウクライナ情勢の影響から部材調達難が生じ、ライン稼働が低調に推移するなど、当初予想していた数字には至りませんでした。

下期以降も、民生品の需要は回復せず、年度末まで低迷が続きました。一方、ようやく回復基調となったモビリティ分野の中で、注目すべきはEV関連です。堅調に増加しており大きな期待がかかります。また、すでに着工している中国、台湾、欧米におけるライン増強は成長市場に向けて、予定を変えることなく、計画を進めています。

SWOT分析

Strengths 強み

- ・ワールドワイドの生産・販売・研究一体の事業体制
- ・半導体封止材シェアNo.1、車載戦略3製品で優位な競争力
- ・世界のステークホルダーと築いた信頼関係、高い技術力

Weaknesses 弱み

- ・市場の影響の受けやすさ
- ・特定製品への依存度の高さ

Opportunities 機会

- ・車載電動化・自動化
- ・通信速度のアップ・量の増加など成長市場に注力
- ・大手顧客との協業関係

Threats 脅威

- ・米中貿易摩擦などによる先行き不透明感、原料確保
- ・主力製品の競争激化

2023年度の事業戦略概要

01. 需給バランスを安定させるラインの実現

- ・増設済みの中国子会社のラインによる安定品質の確保
- ・台湾(2023年に稼働予定)、欧米でもライン能力を増強予定

02. パワー半導体用材料のシェアアップを図る

- ・高放熱・高絶縁封止材
- ・高放熱ダイボンディングペースト

03. 高集積半導体用材料の拡販を目指す

- ・モールドアンダーフィル材、顆粒材
- ・感光性再配線材

04. モビリティ関連事業をワールドワイドで拡大

- ・モーター磁石固定用封止材(大型モーター、次世代モーター)の新規顧客への拡販
- ・EV用バッテリーに対応した高放熱パワーモジュール封止材の開発
- ・多様なECU一括封止材のデファクト化の推進

05. 次世代モビリティ用途開発

- ・ステーター用封止材の量産実績化、案件拡大

戦略製品



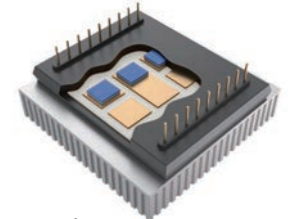
半導体封止材



モーター磁石固定用封止材



ECU一括封止材



パワーモジュール用封止材

成長市場に照準を合わせ、顧客ニーズを素早く捉えてシェアアップを図る

2021年度はスマートフォンやパソコンなどの民生機器に使用される半導体需要の増加により業績が大幅に伸びました。

2022年度はその反動により民生機器の需要が低迷しましたが、モビリティやデータ通信関連は堅調に推移し、売上収益では微増ながら2021年度を上回る結果となりました。

2023年度は、スマートフォンを中心とする民生品は、今後も力強い回復はないと予測しています。民生品の需要変化は、消費動向が敏感に反映されるため見通すことが難しいですが、成長市場に照準を合わせたマーケティングや営業、生産、研究開発に注力し「新製品」「新用途」「新顧客」の開発により、売上収益と事業利益の増加を目指します。

半導体分野では高集積半導体向けに、モールドアンダーフィ

ル材、顆粒材、再配線材などの拡販に力を入れます。また、パワー半導体用途では、高放熱、高絶縁といった特徴のある製品ラインナップを拡充し、シェア拡大を狙います。成長が著しいモビリティ用途では、モーター磁石固定用封止材、ECU一括封止材、パワーモジュール用封止材の3製品をさらにワールドワイドで拡販していくとともに、第4の製品であるステーター用封止材を市場に投入し、事業拡大を加速させていく方針です。

また、生産体制については、将来、確実に伸びる分野を見据え、必要な整備を遅滞なく進めていきます。特に、需要が旺盛な欧米のモビリティ関連の対応を、今年度の最重要課題と位置付け、積極果敢な取り組みで結果につなげてまいります。

強みに磨きをかけたラインナップで新たなビジネス機会の創出に挑む

いよいよ中期経営計画の最終年度となる2023年度を迎えました。スピードが速く、変化が激しい事業領域で市場拡大を図るには、シェアを生かした情報収集による戦略的な提案と実行力で、顧客との信頼関係を築くことが持続的成長の鍵になると考えています。日本、アジア、欧米にオープンラボを展開しており、顧客との協業を通じていち早くニーズに応えていくしくみも充実を図っていきます。主力製品の半導体封止材に加えて、感光性材料や半導体用ダイボンディングペーストを、パワー半導体、データ通信用途、マイクロ/ミニLED、アンテナやディスプレイといった新用途にも展開し、事業拡大を目指します。これらの活動により、2025年度のターゲットである「売上収益1000億円、事

業利益率20~25%」達成に弾みをつけていきたいと思ひます。

SDGs貢献製品については、2022年度の売上収益は610億円でした。これは半導体関連材料全体の76%を占めるもので、前年度比2%増となりました。この結果は、モビリティ戦略3製品として好調を維持しているモーター磁石固定用封止材、パワーモジュール封止材、ECU一括封止材の貢献によるところが大きく、新たにステーター用封止材を加えた強力な製品群でモビリティ分野におけるSDGsへの貢献を進めます。環境対応への取り組みは社会からのニーズが高まっていることから、当社でも、バイオ原料の採用、常温保管や低温硬化などの材料開発を強化しています。

中期経営計画目標達成に向けた事業戦略

より高みへ。リーディング・カンパニーの存在感をアップ

当セグメントでは、「エレクトロニクスとモビリティの未来に夢を与えるマテリアル・ソリューション・プロバイダー」をパーパスに制定しています。自動車の電動化や自動運転、通信データの高速化や大容量化をこれまでどおり事業の柱としながら、躍進を続けるパワー半導体や高集積半導体を中心にさらなるシェアアップを図り、持続的な成長をキープし続けてまいります。

2022年度の売上収益

795億円



2023年度の業績予想

808億円

高機能プラスチック



社会課題に応える
新たな機能を創造しながら、
世界市場に挑み続けます

取締役 副社長執行役員
朝隈 純俊

主なSDGs目標



2022年度のセグメント業績



2022年度の振り返り

2022年度は不透明な事業環境の中で、難しい舵取りを強いられた1年でした。特に上期は、ウクライナ情勢や中国の「ゼロコロナ政策」、欧米のインフレによる人件費上昇などの影響を受け、利益が急激に圧迫されました。原料やエネルギー価格高騰の対応策として値上げを行った結果、下期に入ってから費

用削減策も奏功し復調の兆しが表れ始めたものの、それも束の間、年末以降はアジア市場における民生需要と自動車関連の販売が減少。事業利益は前年度を下回るものとなりました。一方、新規用途、新材料で実績をあげた製品もあり、2023年度の巻き返しへの手応えを感じています。

SWOT分析

Strengths 強み

- ・熱硬化性樹脂のバイオニアとして築いてきた技術力
- ・樹脂、成形材料、成形品の一貫通貫のバリューチェーン
- ・主要市場に対応した世界4極グローバル事業体制
- ・世界のお客さまと築いてきた信頼関係
- ・環境対応技術と製品群

Weaknesses 弱み

- ・主力製品の市場成熟化による成長鈍化

Opportunities 機会

- ・自動車のEV化の加速
- ・世界各地の環境規制の強化
- ・環境対応製品の需要増
- ・米中分離による中国内製化と内需拡大の加速

Threats 脅威

- ・原料、エネルギー、物流コストの上昇
- ・主力製品の競争激化
- ・カーボンプライシングの導入

2023年度の事業戦略概要

01. 事業ポートフォリオの早期変革

- ・成長3分野であるモビリティ・交通、通信・制御、エネルギー・環境に開発リソースを集中

02. フェノール関連の市場競争力を強化

- ・新製品開発、新用途展開のための新組織・供給体制を構築。市場拡大分野に注力
- ・環境安全と生産性を各段に向上させた新工場を中国・南通に建設中(今期中に稼働の見通し)

03. 自動車、民生・産業機器で成長する パワーデバイス向け材料の開発を加速

- ・放熱材料事業開発部を発足。2030年に70億円超の事業規模を目指す

04. 航空機関連の欧州事業の拡大を推進

- ・航空機内製品の欧州拡販を推進

戦略製品



航空機内装品



リグニン変性フェノール樹脂



高寸法精度フェノール樹脂成形材料「SION®」を使用したギアブリー



放熱基板材料

事業ポートフォリオの変革で、2030年のあるべき姿への足がかりとなる1年に

中期経営計画の初年度となる2021年度は、新型コロナウイルスの影響が懸念され、混沌とした社会情勢の中で幕をあげました。想定より早く市況が回復したことで、数値的には目標以上の結果を出すことができました。しかし、半導体不足などによる自動車の生産調整、物流の混乱、各種コストの上昇といったマイナス要素が収束することはありませんでした。こうした流れの中で迎えた2022年度は、追い打ちをかけるように自動車の生産調整や中国の需要減など事業環境が急速に悪化し、大きな打撃を受けました。その結果、年次予算とともに事業利益で中期計画未達となりました。

一方、重要施策として掲げている、将来に向けた事業ポートフォリオ変革への取り組みは、確実な成果をあげてきました。

航空機内装品事業では、関係会社のVaupell社で拠点集約、顧客との関係強化や合理化の取り組みなどが結実し黒字化を果たしています。

来年度からの中期経営計画は、「2030年のあるべき姿を描き、そこに向けた次の3年」を策定し、その上で具体的な数値目標を設定することになります。利益率を重視した姿を目指し、事業ポートフォリオの入れ替えを迅速に進めてまいります。

また、事業規模の拡大に向け、「全メンバーがお互いを認め合い信頼し合える関係を築く。そして一人ひとりが自主性を持ち、自ら考え、自発的で自律的に行動する」ことを可能にする職場風土づくりに力を注いでいきたいと考えています。

サステナビリティへのシフトを加速し、お客さまのニーズにマッチした材料を投入

既存事業では、フェノール関連製品を中心に収益性を向上させるとともに、今後、市場の拡大が見込める分野、サステナビリティに適應する製品群の拡大を図っていきます。

現在、市場競争力を高めるための施策を、急ピッチで進めています。生産性が高く環境負荷の少ない新工場を中国・南通に建設中です。中国市場に狙いを定めた生産能力の増強で、事業拡大への確かな基盤にしたいと考えています。また、新製品開発、新用途展開を目的とした組織体制を組み、万全の布陣で臨みます。

環境対応に関しては、当社が誇る「樹脂、成形材料、成形品の一貫通貫のバリューチェーン」の強みを生かした取り組みを進

めています。リグニン変性フェノール樹脂、バイオマスベースのポリマー、またそれらに適用する成形材料など市場ニーズにマッチした材料を開発し、バリューチェーンのどこからでもお客さまをサポートします。さらに、環境貢献をLCA(ライフサイクルアセスメント)の視点から証明することを求められるケースも増えており、対応を進めています。

また、自動車、民生・産業機器で成長するパワーデバイス向け材料では、放熱基板材料を筆頭に強化し、2030年には70億円超の事業規模を目指します。

施策の遂行には、お客さまとの緊密なコミュニケーションが欠かせません。事業の土台となる信頼の絆を深めてまいります。

中期経営計画目標達成に向けた事業戦略

成長市場を自ら創出し可能性を広げるイノベーターへ

前年、策定した高機能プラスチックセグメントのパーパスは、『「パイオニア」から「イノベーター」へ。プラスチックの可能性を広げ、お客さまとともに持続可能な社会の実現に貢献します』というものです。技術革新に富んだ事業ポートフォリオへの刷新を図り、次の中期経営計画での10%以上の事業利益率達成を目指します。

2022年度の売上収益

1,024億円



2023年度の業績予想

1,069億円

クオリティオブライフ 関連製品



より上質な価値の提供で
社会に貢献し続けます

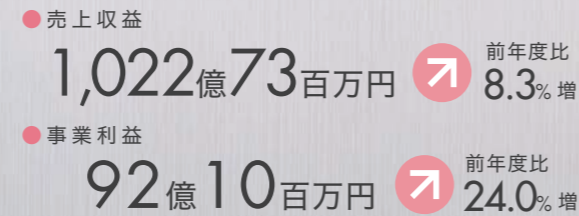
取締役 専務執行役員

小林 孝

主なSDGs目標



2022年度のセグメント業績



2022年度の振り返り

2022年度の業績は前年度を上回ることができました。北米向けのヘルスケア関連製品、医薬品包装用や食品用のフィルム・シートが堅調に推移、また、原料費の高騰分の売価転嫁を着実に果たしたことが業績に貢献しました。

一方、民生機器の需要減に伴う半導体などの在庫調整の動きや、原料ならびにエネルギー費用の高騰から減収・減益を喫した

製品もあり、事業分野内でも製品ごとに明暗を分ける結果となりました。将来に向けては、産業機能性材料で高付加価値の光学シートや絶縁シートの引き合いが増えていることや、医療機器事業の川澄化学工業との統合が進展するなど、明るい兆しが感じられる1年でした。

SWOT分析

Strengths 強み

- 各ニッチ市場での高いシェア
- 顧客ニーズに適應する高い技術力
- DX活用による営業・モノづくりの効率化

Weaknesses 弱み

- 国内依存度の高さ
- 建築材市場の成熟化

Opportunities 機会

- 環境対応材のグローバル拡大
- 医療の高度化、低侵襲治療の拡大
- 再生医療業界の事業化拡大
- アイウェア市場のファッション化
- 自動車市場の電動化、自動化
- 都市型住宅・改修物件の増加

Threats 脅威

- 主力製品市場の競争激化
- 医療機器の開発、許認可の長期化
- 環境法規制の強化によるコスト増
- 生活用プラスチックの削減志向
- 日本人口の急減→住宅着工件数の減少、施工職人の減少

2023年度の事業戦略概要

- 01. フィルム・シート事業の環境対応製品の開発促進**
 - バイオマス化、リサイクル、減容などによる環境対応材
 - 食品包装用途でフードロス削減に貢献
- 02. フィルム・シート事業のグローバル展開**
 - 産業用はアジア・アセアン市場での拡販、医薬品用はリサイクルPTPで欧州市場に参入
- 03. 医療機器業界でのプレゼンス向上**
 - 「SBカワスミ」との統合シナジーの最大化
 - 採血キットのラインナップ拡充で北米市場シェア拡大、アジア・アセアン市場での高品質血液バッグの認可促進
- 04. S-バイオ事業における自社診断薬開発促進**
 - 再生医療のリーディング・カンパニーとのアライアンス強化による北米市場の拡大
 - 糖鎖技術との融合によるアンメット領域の自社診断システムの開発
- 05. 産業機能性材料事業における差別化技術を生かした製品の拡販推進**
 - EVやADAS関連自動車部材、アイウェアなど成長領域での機能材製品の共創

戦略製品



大動脈用ステントグラフト



バイオマス PTP



スキンパック



アイウェア用光学関連製品

シナジーの最大化で競争力を高め、多彩な分野で支持される製品展開を

ヘルスケアの医療機器事業では、2021年10月の川澄化学工業との事業統合以来、経営・組織・業務の効率化を進めてきました。当初の予想を超えるシナジーが創出され、2022年度は事業拡大と収益力の向上が図れました。S-バイオ事業は、2021年4月に診断薬事業の「SBバイオサイエンス」を吸収合併した効果が、製造、営業の両面で発揮されました。加えて、神戸にバイオ・サイエンス研究所を設立したことで、より付加価値の高い製品群を早期に商品化する体制が整いました。さらに、グローバル企業とのアライアンス強化を積極的に進めた結果、伸張性の高い再生医療用の三次元培養器材の拡販が実現しました。

フィルム・シート事業は、新型コロナウイルスの影響下で営業活動のDXが進みました。デジタル技術を駆使したウェビナーやリモート工場見学が好評で、お客さまとの関係強化につながりました。医薬品包装用は、ジェネリックの新規案件を着実に取り込んでシェアアップを実現。産業用はアジア・アセアン市場で取引が増加し、食品用はバイオマス原料を使用した環境対応フィルムを相次いで市場投入してきました。

産業機能性材料事業、防水関連事業は、高付加価値品の販売比率を増やし、収益力の向上に努めます。

付加価値の高い差別化商品で優位な市場ポジションを獲得

ヘルスケアの医療機器事業では、血管内治療デバイス、消化管ステント市場の製品ラインナップを増強し拡販を目指しています。S-バイオ事業は、糖鎖ソリューションの拡充などにより創業支援事業のグローバル化を進めていきます。

フィルム・シート事業は、環境対応製品を拡充し差別化をより鮮明にしていく考えです。モノづくりではオートパイロット導入によるスマートファクトリー化も着々と進行中です。すべての事業において、成長分野へのシフトを加速しポートフォリオの見直しを図ってまいります。

SDGsへの取り組みとしては、フィルム・シート事業の医薬品包装用で、バイオマス、モノマテリアルのラインナップを拡充しました。食品用では、優れた鮮度保持機能に加え意匠性やおいしさの向上を可能にするスキンパックや、防曇・防カビ機

能を付加した鮮度保持フィルム「P-プラス®」など、多彩な製品を取り揃え、食品ロス削減に貢献します。

産業機能性材料では、高耐候ポリカーボネートの適用で長寿命化に貢献。熱線反射ポリカーボネートによる住環境のエネルギーロス削減や自動車の電動化に最適化された加工可能な絶縁シート、自動車の安全運転性能を高める光学制御シートなど、多様な用途で新製品を開発・市場投入しています。

防水関連では、高耐久防水シートの適用による長寿命化、廃棄物削減、防水シートの端材を再利用した部材でエコマークの取得など、資源循環型社会にも対応しています。人々の生活や健康にかかわる製品が事業領域の大半を占める当セグメントでは、市場創出やシェアアップを図ることが、SDGsへの貢献につながるため、注力分野を定めて取り組みを強化していきます。

中期経営計画目標達成に向けた事業戦略

モノ×サービスで「ニッチ&トップシェア」の実現を目指す

強みを生かせる成長市場を見極めて、カーボンニュートラル社会に適したポートフォリオを見直し、新製品の開発や新用途、新顧客の開拓を進める一方、当社が強い領域でモノとサービスを組み合わせたビジネスモデルを構築し事業拡大につなげます。すべての部門でDXの推進を図り、働き方改革とともに、生産性向上と品質安定化が両立したコスト競争力のあるモノづくりに努めてまいります。

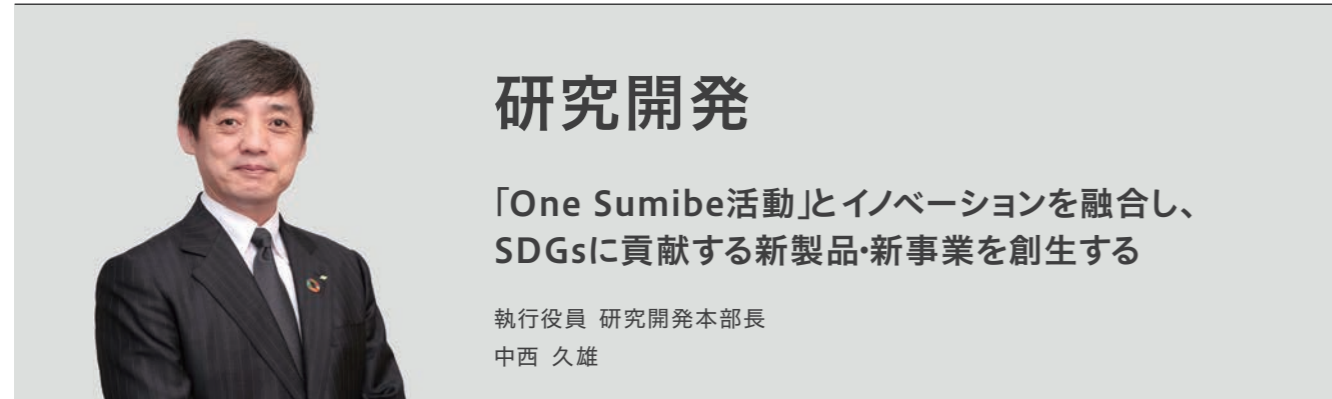
2022年度の売上収益

1,023億円



2023年度の業績予想

1,065億円



研究開発

「One Sumibe活動」とイノベーションを融合し、SDGsに貢献する新製品・新事業を創生する

執行役員 研究開発本部長
中西 久雄

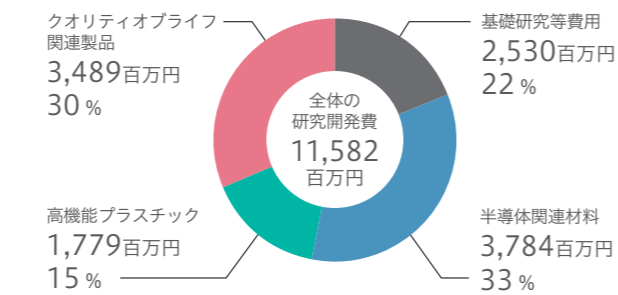
研究開発活動においては、高集積デバイス、自動車・航空機、ヘルスケアの3つの創生領域において、SDGsへの貢献とカーボンニュートラルの実現に向けて、社会・顧客ニーズに応える研究テーマの構想・企画、技術開発をスピード感を持ってチームレスに行うことを目指しています。

新たな機能を発現する「物質創成」、究極のモノづくりを目指した「革新プロセス」、構造と機能の関連を解き明かす「高度評価解析技術」を基本テクノロジーとして、さらなる製品開発能力の増大を目指しデータ駆動型開発への移行を推進しています。

2022年度には、「モーターステーター用エポキシ樹脂」、「パワー半導体用Si Bare向けAgシタリングペースト」、「半導体用絶縁ポリマー」、「パワーモジュール用エポキシ樹脂注型材」、「機構部品用高強度フェノール樹脂成形材料」、「胃ろう用ボタン型カテーテル」、「内視鏡用針状高周波ナイフ」、「再生医療用

細胞培養容器」、「バイオマス原料使用医薬品包装用フィルム」、「紙板対応バリアスキンパックフィルム」、「超耐候ポリカーボネートシート」などの新製品を開発・上市しました。

● 研究開発費(2022年度)



■ 研究開発部門の方針および体制

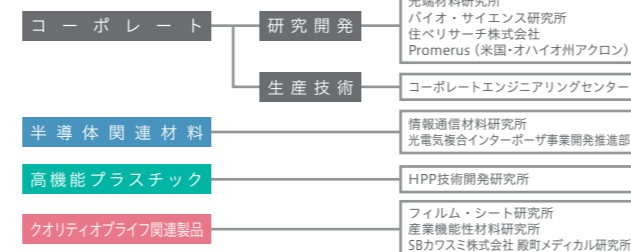
当社グループは、国内・国外に開発拠点をおき、緊密な連携をとりながらグローバル市場のニーズに応える研究開発を行っています。

国内は、研究開発の中長期的視野に立ち、新製品やその要素技術の研究を担当する先端材料研究所およびバイオ・サイエンス研究所、生産技術開発を担当するコーポレートエンジニアリングセンター、新製品の商品化や既存製品の改良研究を担当する5つの応用研究所(情報通信材料研究所、HPP技術開発研究所、フィルム・シート研究所、産業機能性材料研究所、SBカワスマの殿町メディカル研究所)という体制をとっています。

国外は、コーポレート部門拠点を米国オハイオ州アクロンに、半導体関連材料の拠点を中国、台湾、シンガポールに、高機能プラスチック関係拠点を米国、カナダ、ベルギー、スペイン、中国、インドネシアにそれぞれ設けています。

また、イノベーションを継続的に創出できる組織であり続けることを目指し、当社グループに適したイノベーションマネジメントシステムを構築、全社展開しています。当社グループにとっての新規市場に関する情報の入手、適社性や競争優位性の判断などフィジビリティスタディを迅速に進めることで、新規事業への挑戦を続けています。

● 研究開発組織



TOPIC バイオマス原料使用の医薬品包装用フィルムを開発

当社グループは、原料の50%以上にバイオマス原料を配合した包装フィルム「スミライト®NSバイオマスシリーズ」を開発し、日本バイオプラスチック協会が定める「バイオマスプラ」の認証マークを取得しました。植物由来のバイオマス原料を使用することで環境負荷の低減に貢献する一方、従来の「スミライト®NSシリーズ」より高防湿性と良好な成形性の両立を実現しました。

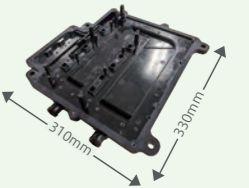
顧客への技術サポートを継続し、環境負荷低減製品の拡大を図っていきます。



TOPIC 熱硬化性成形材料で、国内初の大型射出部品成形に関する技術を開発

当社グループは、熱硬化性樹脂成形材料で国内初の射出成形による大型成形品に関する技術を開発しました。開発した技術は、大型成形に必要な解析技術、成形機メーカーとコラボレーションした専用の射出成形機を用いた高寸法精度成形技術、さらに耐衝撃性に特徴がある射出成形対応の熱硬化性長繊維材シリーズです。これにより、国内初となる射出成形による成形品重量1kg相当の部品を成形することが可能になりました。

この技術をこれまで当社で培ってきた自動車部品用の高強度材料、「高寸法精度材料シリーズ SiON®」やめっき複合化技術「PM-Plamecシリーズ」などに展開をすることで、電動アクスルなどの大型金属部品の樹脂化への展開を図ります。



知的財産

■ 知的財産戦略の推進による事業競争力と企業価値の向上を目指す

当社グループの知的財産活動は、事業戦略、研究開発戦略と一体となった知的財産戦略の推進により、企業価値の向上に貢献することを目指しています。それを達成するための中期的な目標として、知的財産(権)の活用により、事業競争力の向上に貢献することを掲げています。

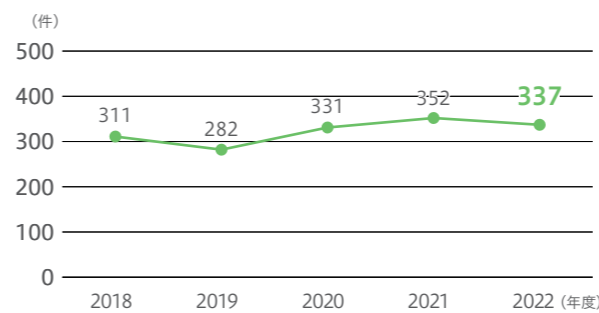
研究開発のグローバル化に対応するため、海外関係会社の知財関連規定の整備(職務発明規定、秘密情報管理規定)や発明が

生まれた際の取り扱いルールなどの取り決めを、各関係社と進めています。

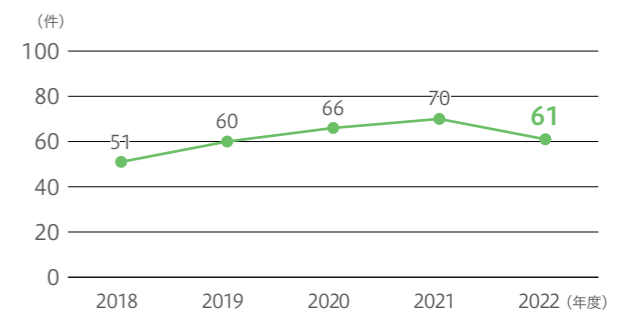
知財活動に関する基本方針は以下の6つになりますが、今後は、①と⑥に注力していきます。①については、特に海外における競争力強化を進めてまいります。⑥については、知財情報の活用・応用や競合分析などを行い、新規提案力をより一層高めていきます。

- 各事業部門の主要製品に対する知財戦略の立案と実行により、事業競争力を強化する。
- 各研究所の主要テーマに対する知財戦略の立案と実行により、知財競争力を強化する。
- 知財リスクへの対応を明確にし、事業リスクを低減する。
- 事業シナリオ、研究シナリオを支援する予防法務の継続に加え、提案型の予防法務を実施する。
- 住友ベークライトグループ全体(特に海外関係会社)の知財管理体制を構築する。
- IPランドスケープの実践により、事業競争力の向上に貢献する。

● 国内特許の公開件数



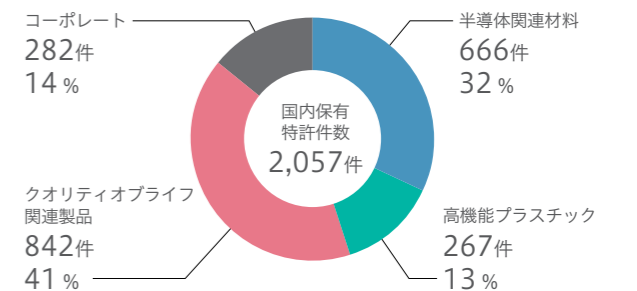
● 海外特許の出願件数



● SDGs貢献製品・貢献技術に関連する特許申請数

2022年度の出願のうち、SDGs貢献製品・貢献技術に関連する出願は全体の40%でした。

● 事業部門別の国内保有特許件数と比率(2023年3月末現在)



社会課題解決に貢献する事業推進

VISION お客様の価値創造を通じて、「未来に夢を提供する会社」を目指す

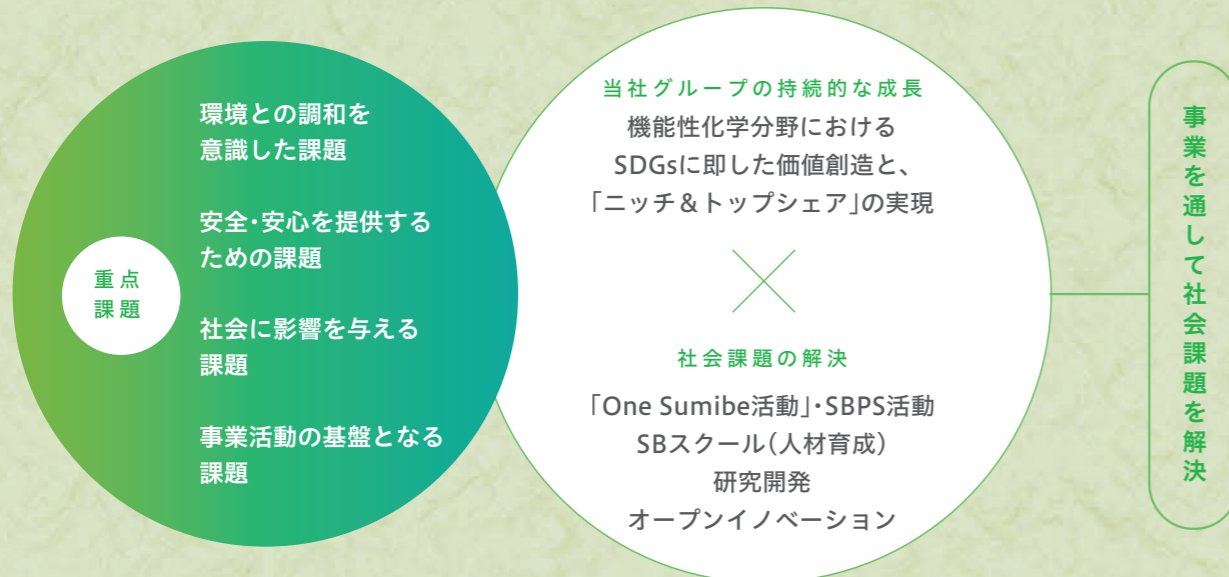
社会の一員としての責任を果たし、ステークホルダーの期待に応えていくためには、企業の健全で持続的な成長と中期的な企業価値向上を一体となって考えていくことが重要です。住友

ベークライトはプラスチックの高度な機能を創出する事業を通じて、ESG(環境・社会・ガバナンス)に配慮した経営に積極的に取り組んでいます。

事業を通じた社会課題解決

住友ベークライトグループの「基本方針(経営理念)」である「我が社は、信用を重んじ確実を旨とし、事業を通じて社会の進運及び民生の向上に貢献することを期する。」にもあるように、当社グループは技術革新によってプラスチックの可能性を広げること、その時々社会課題を解決してきました。その考

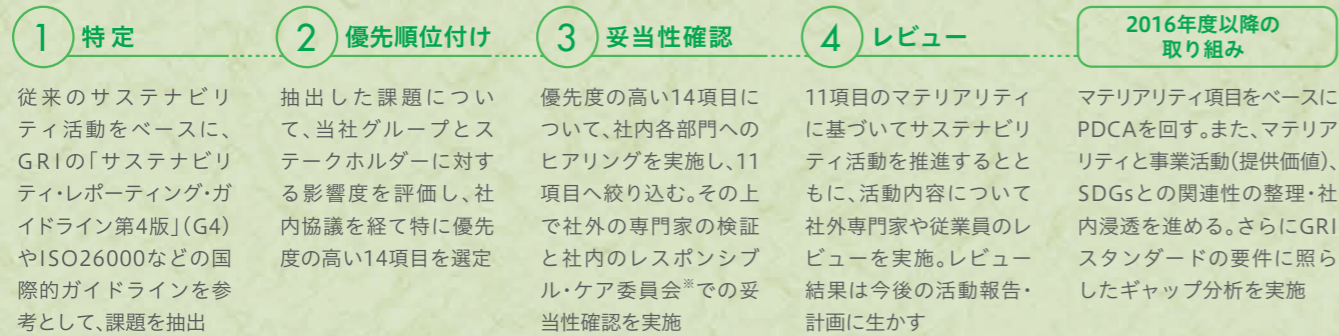
え方に基づき、マテリアリティ(重点課題)を「環境との調和を意識した課題」「安全・安心を提供するための課題」「社会に影響を与える課題」「事業活動の基盤となる課題」と定め、社会課題を解決すべくESG経営に取り組んでいます。



マテリアリティの特定プロセス

住友ベークライトグループでは、解決すべき社会課題を認識し、ステークホルダーの期待や要請に応えるサステナビリティ活動を全社で一体となって推進していくために、2015年度に

マテリアリティ(重点課題)の特定を行いました。2016年度以降も、特定したマテリアリティを見直しながら活動を継続しています。



※ レスポンスケア委員会を発展的に解消し、サステナビリティ推進委員会に移行しました。

環境・社会・ガバナンスにおける住友ベークライトの活動とあるべき姿

当社グループのマテリアリティ項目は以下のとおりです。ESGにおける事業を通じた活動とSDGsの目標を照らし、事業を通じた社会課題解決に貢献する事業推進を行い、SDGsの目標達成に資するよう、特定したマテリアリティ項目への取り組みを進めていきます。

2022年は、SDGsやISO26000、GRIスタンダードなどの国際的な枠組みや、幅広いステークホルダーの視点と、企業へのインパクトの視点の双方を考慮し、分野の見直しを行いました。

分野	マテリアリティ項目	関連するステークホルダー	掲載ページ
E 環境	環境との調和を意識した課題 環境負荷の低減	地域住民、取引先	▶P.48~61
	省資源・省エネルギー化	取引先、従業員	▶P.54~60
	生物多様性の保全	地域住民、従業員	▶P.61
S 社会	安全・安心を提供するための課題 安全・保安	地域住民、行政、取引先、従業員	▶P.73~75
	化学物質管理	取引先、行政、従業員	▶P.78
	製品責任	お客さま	▶P.76~78
	CSR調達	従業員	▶P.79
	社会に影響を与える課題 ステークホルダーの満足向上	お客さま、株主・投資家、地域住民、行政、取引先、従業員	▶P.62~72 ▶P.80~83
	人材育成	従業員	▶P.66~68
G ガバナンス	事業活動の基盤となる課題 ダイバーシティ、ワーク・ライフ・バランス	従業員	▶P.69~71
	コンプライアンス	従業員	▶P.93~94

※ 各マテリアリティ項目の活動内容は、P.54~55をご覧ください。

※ 掲載ページ数は、Webフルレポート版のページ数です。



住友ベークライトグループの「環境ビジョン2050(ネットゼロ)」

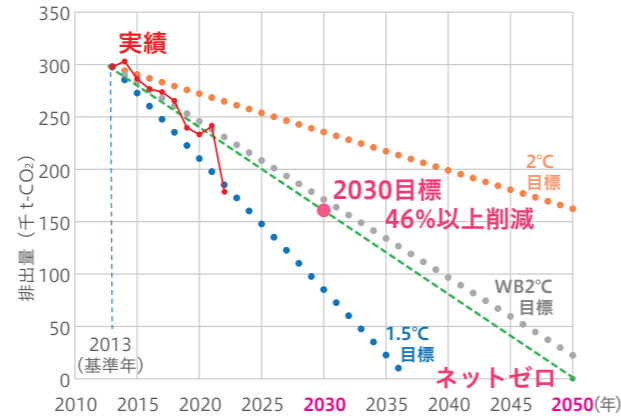
当社グループが事業を行うためには、地球環境から得られる資源やエネルギーが欠かせません。一方、事業活動を通じて廃棄物や大気への排出、排水などが必ず発生します。このため、環境関連法規を順守し、地球環境に与える負荷を極小化しながら事業活動を行うとともに、製品・サービスを通じて社会全体の環境負荷を低減する取り組みが重要であると考えています。

当社グループでは、2018年度に2030年度を最終年とする中長期目標計画を策定し、これに基づく活動を推進してきました。しかし昨今の、より深刻化する環境課題を踏まえ、より長期的な視点を持って活動を推進することが必要と考え、最終年を2050年とする「環境ビジョン2050(ネットゼロ)」を公開しました。

その後、政府の2050年カーボンニュートラル宣言、およびそれに続く2030年GHG46%以上削減(2013年度比)目標の提示により、新たな基準での見直しを行い、2021年度に2050目標「カーボンニュートラルに挑戦」、2030目標「CO₂排出量46%以上削減(2013年度比)」を設定しました。

新たな動きとして、SBTiでは2022年7月15日から1.5°C目標が必須となりました。当社グループも1.5°C目標に対応すべく検討を進めているところです。

● CO₂排出量“ゼロ”挑戦



● 環境ビジョン2050(ネットゼロ)

01. CO₂排出量(Scope1,2)を、2050年“ゼロ”に向けて挑戦します。

- 省エネルギー活動・MFCA^{※1}活動・プロセス効率改革により、CO₂排出量を削減
- 各国の電力事情の把握を行いつつ、再生可能エネルギー由来の電力の割合を増やす

02. サプライチェーンを含めたCO₂削減に貢献します。

- ライフサイクルのCO₂削減を考慮した製品開発(高効率、軽量化、高寿命、リサイクル、モノマテリアル化等: LCA活用)
- サプライチェーンとの協力

※1 ウェブサイト用語集ページを参照。

気候変動プログラムへの取り組み・TCFDの取り組み・GXリーグへの参画

CDP(本部:ロンドン)^{※2}は、2000年に世界の機関投資家が連携して設立した国際NGOです。世界の主要企業や自治体に対して「気候変動」「水セキュリティ」「フォレスト」などの質問票を送付し、気候変動への戦略や具体的な温室効果ガスの排出量に関する公表を求めるプロジェクトを行っています。

CDP2022の調査では、運用資産総額130兆米ドルに達する680超の機関投資家を代表して調査が行われ、18,700社以上の企業が、CDPを通じて環境データを開示しています。

日本においては、2022年からは、気候変動に対する開示要請の対象企業を、東京証券取引所のプライム市場上場企業全社(1841社)に拡大されています。

当社は、2022年度のCDPの回答要請に対応し、2022年12月、気候変動、水セキュリティについてともに「B」評価を受けました。2023年度も、気候変動および水セキュリティへの回答要請を受けており、回答を行いました。

また、2021年2月に賛同を表明した、TCFDの取り組みにつ

いては、【TCFD提言に基づく情報開示(気候変動対応)】(P.43)で紹介しています。

新たな取り組みとしては、2022年度経済産業省が公表した「GXリーグ基本構想」への賛同の表明に続き、2023年度に本格稼働する「GXリーグ^{※3}」への参加を決定し、2023年5月に参画企業となりました。

当社グループは今後も、気候変動にかかわるリスクおよび機会に関する積極的な情報開示を行い、ステークホルダーの皆さまへの説明責任を果たしてまいります。

環境負荷低減、省資源・省エネルギー化、化学物質管理、環境に貢献する製品の開発を行い気候変動への対応に貢献しつつ、今後も環境情報の開示を進めます。

※2 CDP:以前の「The Carbon Disclosure Project」。現在は「CDP」が正式名称。
 ※3 GXリーグ:2050年カーボンニュートラル実現と社会変革を見据えて、GXへの挑戦を行い、現在および未来社会における持続的な成長実現を目指す企業が同様の取り組みを行う企業群を官・学とともに協働する場。

TCFD提言に基づく情報開示(気候変動対応)

■ TCFD提言の支持と取り組み

当社グループは2021年2月にTCFD提言への賛同を表明し、再生可能エネルギー由来の電力への切り替えやSDGs貢献製品比率アップに取り組むとともに、同年全社横断のタスクチームを編成し、TCFD提言に基づく情報開示に向けた活動を推進しています。

主に取り組んだ「シナリオ分析」は下表のとおりです。「ガバナンス」「戦略(組織の事業・戦略・財務への影響:シナリオ分析含む)」「リスク管理」「指標と目標」については、Webフルレポート版のP.50～53を参照ください。

1.5/2°Cシナリオ分析				
	ドライバー	想定し得るシナリオ要素(世の中の動き)	当社グループ影響インパクト評価	リスク機会
政策および法規制	カーボンプライスの引き上げ	・カーボンプライスの上昇 <1.5°Cシナリオにおけるカーボンプライス(先進国)> 2030年:140USD/t-CO ₂ 2040年:205USD/t-CO ₂ 2050年:250USD/t-CO ₂ (2022年IEA World Energy Outlook)	・製造にかかるエネルギーコストの増加による操業コストの増加 ・輸送コストの増加	リスク リスク
	低炭素技術の進展	・再生可能エネルギー由来の電力需要の高まりによる電力価格上昇 ・バイオマス由来原料の需要の高まりによる原料の価格上昇	・操業コストの増加 ・バイオマス原料の高騰	リスク リスク
市場	低炭素技術の進展に伴うガソリン需要の減少	・ナフサはこれまでの副産品ではなく、主産品としての地位を得る ・ガソリンやディーゼル油とともに、ナフサは安定的に供給されるものの、価格は上昇	・ナフサの価格上昇による仕入・調達コストの増加	リスク
	人やモノの移動のデジタル代替	・炭素税やGHG排出規制などの影響により人やモノが移動するための費用負担が大きくなる ・デジタルデバイスに搭載される半導体の需要増加	・半導体関連製品の販売拡大による売上増加	機会
	低炭素技術の進展	・顧客からの資源循環の要求 ・3R+Renewable(持続可能な資源)関連製品への切り替え加速	・3R+Renewable製品の早期上市による売上増加	機会
	低炭素技術製品の需要拡大	・低炭素社会へとシフト ・炭素税やGHG排出規制が強化 ・経済性を考慮したCO ₂ 輸送技術の開発やそのインフラ整備が進む	・低炭素製品/サービスの販売拡大による売上増加	機会
	EV関連需要の拡大(電池用部材、自動車軽量化素材)	・自動車販売台数に占めるEVの割合は着実に増加し、EVの販売台数は増加	・EVを対象とした製品/サービスの販売拡大による売上増加 ・自動車用軽量化素材の売上増加	機会

・カーボンプライスの上昇による操業コストの増加:2040年度の当社グループのCO₂総排出量を2022年度と同水準の約18万トン/年(Scope1+Scope2)、炭素価格を27,675円/t-CO₂(135円/ドル)と仮定すると、約50億円/年の負担増加と試算される。

4°Cシナリオ分析

	ドライバー	想定し得るシナリオ要素(世の中の動き)	当社グループ影響インパクト評価	リスク機会
市場	化石燃料価格の変動	・原油、天然ガスは価格が上昇 原油 2021年: 69USD/barrel→2030年: 82→2050年:95 天然ガス 日本 2021年: 10.2USD/MBtu*→2030年: 10.9→2050年:10.6 日本は下落。ほかの地域は上昇 (2022年IEA World Energy Outlook) *MBtu:百万英熱量	・仕入・調達コストの増加による原料コストの増加 ・製造にかかるエネルギーコストの増加による操業コストの増加	リスク
物理リスク: 急性	サイクロンや洪水などの異常気象の重大性と頻度の上昇	サイクロン、集中豪雨、洪水、干害などの激甚化、頻度上昇 ・主要原料サプライヤー:操業停止 ・自社製造拠点(国内外):操業停止	・操業の一時停止による売上減少	リスク
		「レジリエントな都市づくり」が推進される →自然災害に強い建材、産業用資材の需要増 (要求機能例:軽量/高耐久/耐衝撃/高断熱・遮熱/耐火など)	・建材向け各種シート製品、防水シート製品/サービスの売上増加	機会
		・食肉用家畜の減少 → 長期保存用食品/加工品包装材の需要増 ・農作物の収穫量の減少 → 青果物包装材の需要増	・各種包装フィルム製品の売上増加	機会
	感染症/気温上昇に伴う疾病・移動制限	・地域病院・自宅などでの診断および遠隔診断の必要性増大 ・環境変化に敏感な幼児・高齢者に対する医療機会(診断・治療)の増大 → POCT:Point of Care Testing/医療機器の需要増大	・ヘルスケア製品の販売拡大/売上増加 ・医薬品パッケージの需要増	機会

今後も、持続的な企業価値向上に資する一連の取り組みを通じて、外部環境や市況の変化を見据えながら定期的に気候関連シナリオ分析において特定したリスクと機会を確認・更新し、

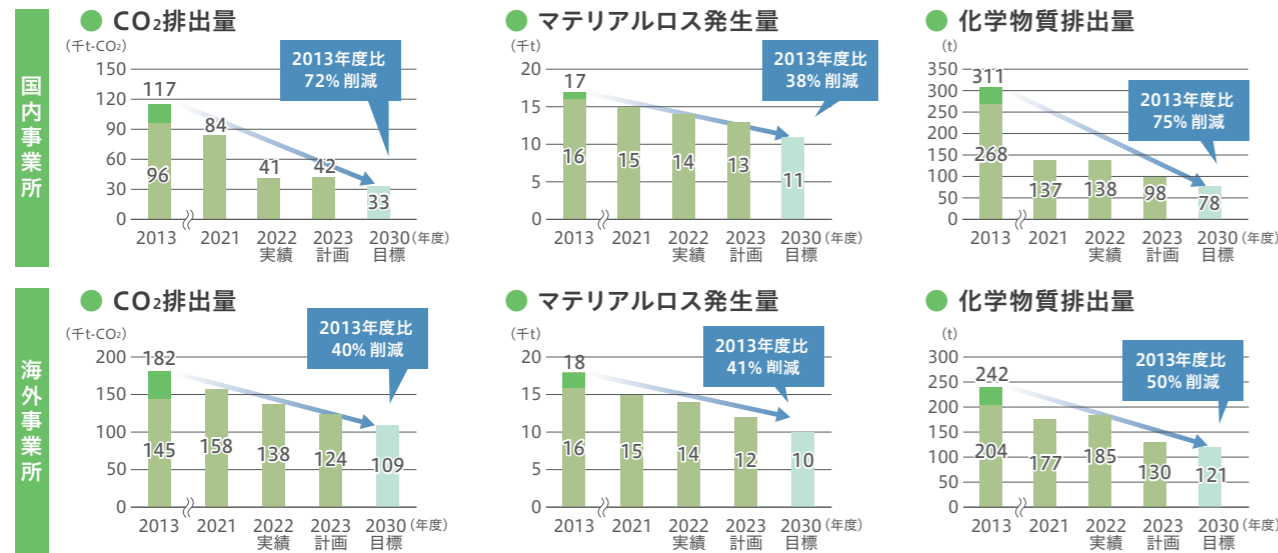
それらの影響度、財務インパクトの計数化、指標と目標の具体化・充実化を図りながら、適宜ステークホルダーの皆さまへ情報開示し、説明責任を果たしてまいります。

環境中長期目標

当社は2018年度に2030年度を最終年とする環境中長期計画を策定し活動していましたが、政府の2050年カーボンニュートラル宣言、および2030年目標の提示により見直しを行い、2030年目標の方針を「CO₂排出量46%以上削減(2013年度比)」と再設定しこの方針を踏まえた新たな中長期計画を策定いたしました。その際に、基準年を2013年度に再設定し、以下の要素も踏まえて目標を設定いたしました。

- ・国内電力のCO₂排出係数を基礎から調整後に変更。[※]
- ・SDGsにおける2030年を目標年とした持続可能な開発への対応。
- ・省エネ法、温対法への対応。

[※]環境省と経済産業省から公表される「電気事業者ごとの基礎排出係数・調整後排出係数等の公表について」による。再生可能エネルギー由来の電力導入によるメニュー別排出係数に対応するため、2013年度まで遡って再計算した。



■SBカワミおよびヴォーベル社のデータ追加。2013年度以降に集計対象となったSBカワミおよびヴォーベル社のデータを基準年(2013年度)データに加算することにより、実績値と比較しています。
[※]集計対象については、P.2記載の対象組織をご参照ください。
[※]CO₂排出量、マテリアルロス発生量、化学物質排出量の定義・算定方法については、Webフルレポート版P.107に記載しています。
[※]当社グループ国内事業所における化学物質排出量中の化管法対象31物質の排出量合計は7t、移動量合計は90tです。
 排出・移動量の詳細はWebフルレポート版P.109に掲載しています。

省エネルギーとCO₂排出量削減

国内事業所は生産量とともにエネルギーの使用量も減少しましたが、主な事業所すべての購入電力を再生可能エネルギー由来の電力へ切り替えた効果が年間を通して得られたことと、太陽光発電の導入が進んだことにより、2022年度はCO₂排出量および原単位が大きく削減となりました。

海外事業所についても同様にエネルギー使用量が減少しましたが、従来からの欧州3社に続き、北米と中国の一部でも再生可能エネルギー由来の電力への切り替えが進んだことと、太陽光発電の導入を積極的に進めたこともあり、CO₂排出量の原単位はエネルギー原単位を上回る削減が見られています。

今後も、2023年度以降さらに予定されている再生可能エネルギー由来の電力への切り替え推進と、太陽光発電の導入により、一層の改善が期待されます。

スコープ3[※]データの開示

当社グループでは、サプライチェーン全体でのCO₂排出量の把握が重要度を増していることから、2015年から当社グループ国内事業所のサプライチェーンにおけるスコープ3の算定と開示を開始し、2018年度からは、対象を海外事業所にも拡大しました。

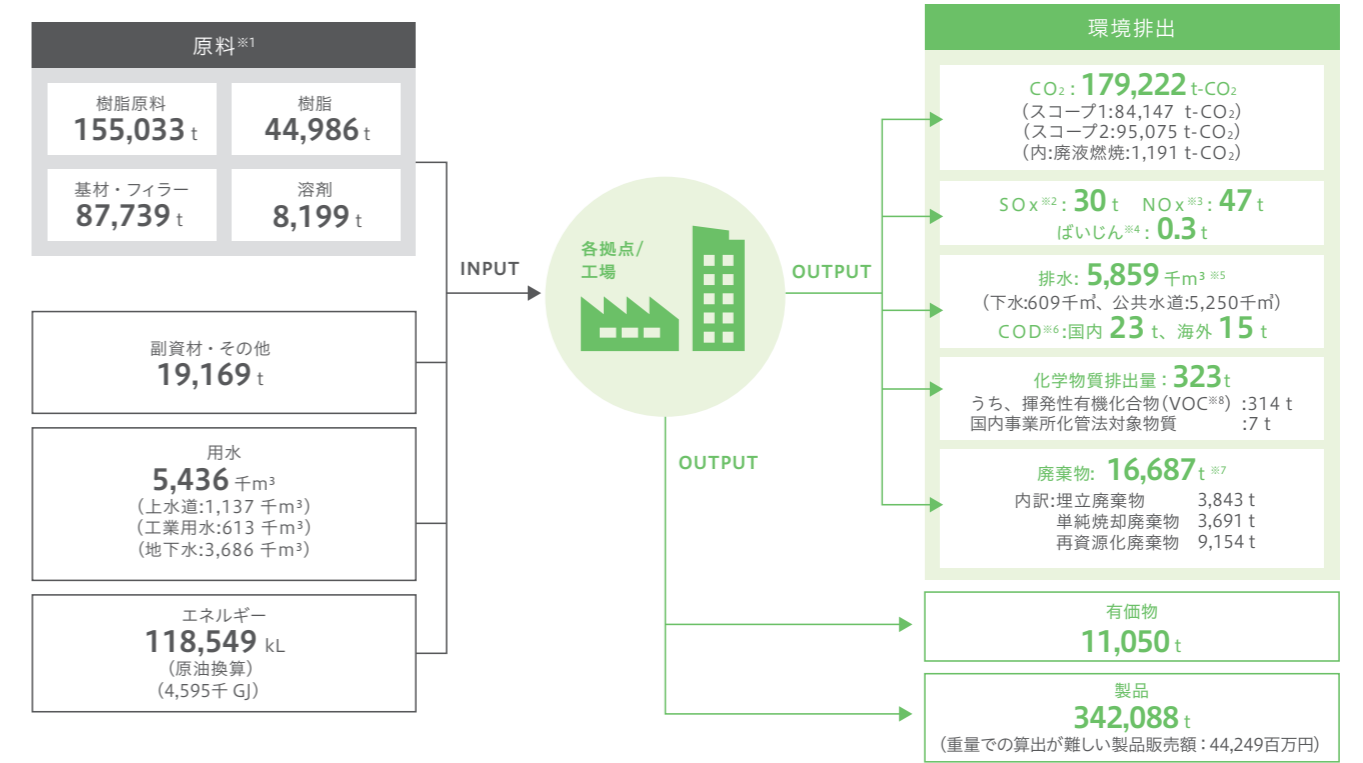
開示範囲は、カテゴリ1「購入した製品・サービス」ほか8つのカテゴリで、カテゴリ8「リース資産(上流)」ほか3つのカテゴリについて対象外であることを確認しました。

国内・海外ともにカテゴリ1「購入した製品・サービス」が大きな排出量を占めています。2022年度は国内・海外いずれも生産量とともに原材料投入量が減ったことから、カテゴリ1の排出量が前年度から減少しています。

今後も、引き続き他カテゴリの算定・開示と各カテゴリの算定精度を向上するとともに、サプライチェーン全体の排出量削減への取り組みを進めてまいります。

[※]燃料などの直接燃焼による排出(スコープ1)、購入した電力・熱などによる間接的な排出(スコープ2)に対して、企業の属するサプライチェーンの上流、下流の排出量を表します。国際的なガイドラインであるGHGプロトコルにより、15のカテゴリに分類されています。詳細については、Webフルレポート版P.56に掲載しています。

マテリアルフロー



[※]1 使用原材料に占める再生可能原材料比率は現時点では約3.1%ですが、さらに再生可能原料の使用比率を高めるべく開発段階から取り組みを進めています。
[※]2 SOx:Sulfur Oxide(硫黄酸化物)の総称。
[※]3 NOx:Nitrogen Oxide(窒素酸化物)の総称。
[※]4 ばいじん:「ばい煙」の一つで、すすや燃えかすの固体粒子状物質。海外では測定基準が異なる。
[※]5 排水量の把握は、下水への排水は使用量の明細より算出しています。公共水域の排水は、流量計を設置している事業所はその測定値より、設置していない事業所は水使用量より、算出しています。
[※]6 COD:Chemical Oxygen Demand(化学的酸素要求量)の略称。測定濃度と排水量から算定しています。海外に関しては、排水中のCOD測定を実施している事業所を対象としました。また、測定に用いる酸化剤の種類(主に重クロム酸カリウム)が異なるため別表記としました。
[※]7 廃棄物量中の危険廃棄物の数量は5,492tです(各国定義による)。
[※]8 VOC(Volatile Organic Compounds):揮発性有機化合物。

リサイクル

資源の有効活用のため、リサイクルを推進しています。製品の製造工程でのフェノール樹脂反応廃液からのフェノール回収再利用や、フェノール樹脂積層板・メラミン樹脂化粧板の端材微粉砕によるフェノール樹脂成形材料用充填材としての使

用、成形品副生物(スプルーランナー)を成形材料用原料に戻しての再利用などのほか、活性汚泥排水処理装置の余剰汚泥のコンポスト(有機肥料)としての再利用も行っています。

生物多様性保全の取り組み

当社グループの「レスポンシブル・ケア活動方針」の理念のもとに、生物多様性の保全の重要性を認識し、環境負荷低減の推

進や調達方針への展開、一部の事業所にビオトープを形成するなど保全活動を通じた社会との対話を推進しています。



ビオトープ(彩りの丘)



ミナミメダカ(絶滅危惧II類(VU))



小学生遠足



小学生出前授業

人権の尊重

人権に関する基本的な考え方・方針

当社グループは、自らの企業活動において、直接または間接的に人権への負の影響を及ぼす可能性があることを理解しています。当社グループは、「私たちの行動指針」および「住友ベークライトグループ倫理規範」に基づき、自らの企業活動から影

響を受ける人々の人権を侵害しないこと、また自らの企業活動において人権への負の影響を引き起こし、またはこれを助長したことが明らかになった場合には是正に向けた適切な対応をとることにより、人権尊重の責任を果たしていきます。

人権に関する社内教育

毎年、12月の「人権週間」に合わせてe-ラーニングによる従業員教育を実施しています。2022年度は、当社および日本国内の関係会社の全従業員を対象として、社会的な問題となっているハラスメントの中でも代表的な「パワーハラスメント」「セクシュアルハラスメント」「マタニティハラスメント」について理解を深めるとともに、ハラスメントを起こさないために気をつけるポイントなどを学習しました。リモートワークにおけるコミュニケーションについても取り上げて、ハラスメント防止に取り組んでいます。ケーススタディや、万一ハラスメントを受けたときの相談窓口なども紹介し、具体的でわかりやすい教育プログラムとしています。

今後は、「ビジネスと人権」としての教育内容に刷新し、当社の事業活動を通じて尊重すべき人権とはなにか、人権尊重を通

じて起こるビジネスへの影響などについて、当社グループ従業員が体系的な理解を深める機会としていく予定です。



パソコンで社内教育を受ける様子

サプライチェーンに対する人権の取り組み

当社は、国内外の法令、規則や社会規範の順守に努めていますが、企業に対する社会的な期待の変化に対応し、当社だけではなく当社の取引先も含めて企業の社会的責任を果たしていくべきという考え方のもと、取引先に対しても同様のお願いをしています。

具体的には、原則として原材料などを購入の取引先とは取引

基本契約書の締結をお願いしており、その中で人権の尊重を含む内容を双方が順守することを取り決めていきます。

また、当社の調達方針として、「差別・ハラスメント・児童労働・強制労働などの非人道的待遇を禁止し、労働者の人権を尊重すること」を定め、人権に配慮した調達活動を行っております。

苦情処理メカニズム

当社グループでは、当社グループが人権への負の影響を引き起こし、または助長している場合における救済の手段として、当社グループの役員および従業員に加え、退職者、採用応募者、取引先を含む当社グループの利害関係者すべての方々が利用できる通報・相談窓口（コンプライアンス通報制度）を設置しています。加えて、住友ベークライトおよび日本国内の関係会社では、ハラスメントについては、専用の相談窓口である「ハラス

メント相談窓口」を設置しており、パワーハラスメント、セクシュアルハラスメント、マタニティハラスメントなどの各種ハラスメントに対する従業員からの相談を受け付ける体制を整えています。また、一部の日本国外の関係会社においても、独自の内部通報制度・苦情処理メカニズムを保有している会社があります。当社グループは、今後も、さらに実効的な苦情処理メカニズムの運用に取り組んでいきます。

働きやすさと人材育成に関する取り組みについて

女性活躍推進への取り組み

女性社員が自身のライフイベントとキャリアを両立できるよう、下記の実現を目標に取り組んでおります。

- ① 安定的、長期的に働き続けることができる
- ② 高いパフォーマンスを発揮することができる
- ③ 高い職位を目指すことができる

2022年3月の女性管理社員数は40名となり、女性管理社員比

率は3.86%になりました。また、2020年4月に策定した行動計画では、総合職における女性の割合が少ないという課題に対して、「総合職採用における女性の割合を毎年20%以上とする」という目標を定めて、取り組んでおります。

2022年度の新卒採用では、女性採用比率は25.9%（新卒採用数27名に対して、女性7名）でした。

ワーク・ライフ・バランス

- ① メリハリの利いた仕事の仕方を推進し、残業削減・年休取得を促進して、そこから生み出される時間を自己啓発、家族や地域社会とのかかわりなど、仕事以外に使えるようにする
- ② 従業員が結婚・出産・育児といったライフイベントに直面しても、乗り越えていくことのできる働き方の多様性を確保して次世代育成に資する

ことを目的として有効な方策について検討し、順次実行しています。

また、制度の積極的な活用も促進しており、育児休業や介護休業からの職場復帰率は制度開始以降ほぼ100%となっています。2022年度の育児休業取得者は女性2名、男性10名となりました。

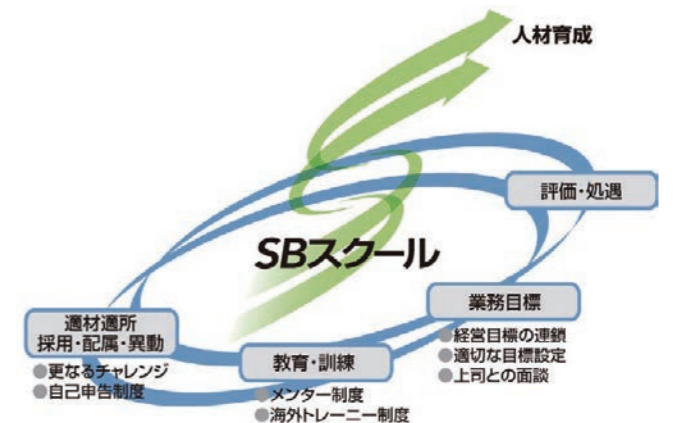
人材の育成・教育

当社グループは、従業員一人ひとりの成長こそが、事業の持続的成長の源泉になるという考えから、人材育成を経営上重要な取り組みであると認識しています。

当社グループは、2007年9月に社内教育機関として「SBスクール」を開校し、従業員に必要な教育訓練を企画し、体系的かつ計画的に実施しています。

2022年4月から2023年3月までの1年間には、延べ約29,000名の従業員が、延べ約43,000時間の教育を受けました。今後もさらにさまざまな教育プログラムを企画・実施し、最も貴重な経営資源である従業員一人ひとりの能力開発を通じた人材育成に取り組んでいきます。

SBスクールと人材育成



地域・社会とのかかわり

次世代教育支援（藤枝市理科教育支援プロジェクト）

当社が主体となり、静岡県藤枝市に工場を置く企業と協力しながら、中学校の理科の先生方への産官学連携による次世代教育支援活動を2009年度から継続して行っており、自治体、学校関係者の皆さまから高い評価をいただいています。2022年度は住友林業クレスト株式会社さまの協力を得て、オンラインでの工場見学を催し、化粧板や収納家具などの製造工程、SDGsの取り組み、木の良さについてご紹介いただきました。参加された先生方からは、「教えてもらうことが多く、自分の知識として蓄えて、子どもたちに紹介していければ良いと思いました」といったコメントをいただきました。



オンラインでの工場見学

労働安全衛生マネジメント体制

当社グループでは、社長を委員長とした「サステナビリティ推進委員会」を設置しています。本委員会では、安全衛生方針および災害・事故発生の未然防止の重点施策を決定し、それに従って安全衛生活動を全社に展開しています。

また、2019年10月に全社統一の「安全理念：安全をすべてに優先させる」と、3つの「安全行動指針」を制定し、死亡・重篤災害発生の撲滅を進めています。

各事業所では事業所長の責任体制のもと、全社共通の枠組み

において、各事業所の職場実態に即した取り組みを展開しています。毎月開催される安全衛生委員会では、安全衛生管理活動の点検、関連法令順守の徹底、リスク低減のための設備投資の検討などが行われています。

2009年に国内工場と主要関係会社、2010年から海外関係会社でISO45001の認証取得を進めています。現在、国内6事業所、国内3関係会社および海外16関係会社の合計25事業所で認証を取得しています。

品質保証の基本方針と体制

当社グループでは、ISO9001を基本とする品質マネジメントシステム(QMS)を構築して認証を継続取得(2023年5月1日現在、計41拠点)しています。お客さまが満足し、安心していただける製品とサービスを提供することが当社グループにとって重要な社会的役割と考えており、これらを提供するために、製品企画、研究、設計開発、生産準備、生産、販売・サービス、品質保証の全プロセスで、関連部門が製品の安全性確保の重要性を認識して連携し、製品安全と品質維持向上のしきみをつくって適切に実施・管理しています。当社グループのすべての従業員がQMSに則って製品安全と品質保証の取り組みを組織的に実施するため、品質管理方針を定めるとともに、「品質管理責任者育成講座」として品質管理者候補生に対して教育を実施しています。

2023年度品質管理方針

基本方針 顧客第一・品質第一を念頭に品質形成の良い流れを作って本質改善することにより、収益向上に貢献し、同時にSDGsを推進し社会に貢献する。

One Sumibe / Zero Defect / Proactive

施策：SDGs目標12：持続可能な消費と生産のパターンを確保する(つくる責任/つかう責任)

1. 安全・安心の品質確保への取り組み(品質保証部門としての姿勢)
2. 既存事業の品質向上活動(CS向上に向けたクレーム対応、Fコストの低減)
3. 新製品・新規事業のリスク低減
4. 日々の点検・検証及びモノづくり監査による全プロセスの改善
5. 次世代を担う品質管理責任者の育成

保安防災

保安防災は、事業所の最優先課題です。当社グループの事業所は地域社会から信頼され、従業員の安全を確保し、お客さまにも安定して製品をお届けできる「安全・安心事業所」を目指しています。すべての事業所で無事故・無災害を達成するため、防災委員会を開催し、計画的に活動を進めています。また、万一の事故に備えて被害の最小化のための防災対策と訓練も実施しています。



南通住友電木：総合防災訓練



SNC Industrial Laminates：応急処置トレーニング

化学物質総合管理システム

当社グループが取り扱う原料、製品を構成する化学物質を一元管理するために「化学物質総合管理システム」の構築を推進しています。

● 化学物質総合管理システム



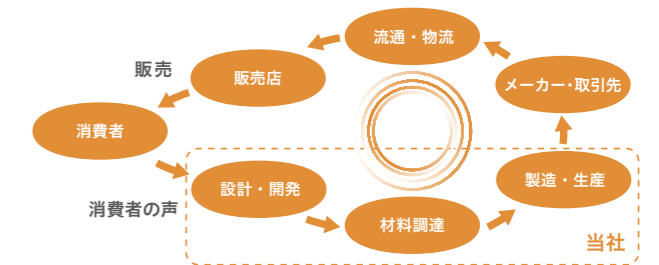
調達取り組み

当社は、国内外の法令、規則や社会規範の順守に努めていますが、企業に対する社会的な期待の変化に対応し、当社だけではなく、当社の取引先も含めて企業の社会的責任を果たしていくべきという考え方のもと、取引先に対しても同様のお願いをしています。原則として原材料・設備などを購入する取引先とは取引基本契約書の締結を進めており、企業の社会的責任を双方が果たすことを取り決めていきます。また、取引先の選定基準に、企業の社会的責任、環境負荷低減の取り組みを掲げています。

当社工場ならびに国内外グループ会社の所管原材料、燃料、建屋設備機械の購入全般は、調達本部が総括、調達を行っています。当社の調達方針ならびにグリーン調達ガイドラインは、当社のウェブサイトでご公表しており、調達方針については、日本語・英語・中国語の3言語でご公開しています。RBA行動規範(旧EICC行動規範)^{※1}などの基準が定められ、取引全体の枠組みが変わりつつあることを受け、当社のみならず取引先にも方針に合わせた行動をお願いしています。

※1 ウェブサイト用語集ページを参照。

● 当社のサプライチェーン



● 安定調達に向けた対応

当社の調達本部では、安定調達を実現するために原材料製造者のBCP確認や監査を含めたさまざまな施策を実施しています。

● 調達危機管理への取り組み

当社の調達本部では、原材料の製造工場所在地のリストを作成・更新しており、災害発生時には、取引先工場の被災状況の確認と対応策の策定を行います。

CS(顧客満足)向上



当社グループの主要施策の一つとして「One Sumibe活動」を進めています。この活動はCSの一環として、お客さまに対し、全社部門横断で、価値やうれしさを提供することを目指しています。

One Sumibe推進協議会では、近年重要となっている環境対応やデジタル活用などをテーマに、全社的な対応力向上を目的に、情報共有会を開催いたしました。また、部門を横断した取り組みや、貢献に対する感謝の意を送り合い、全社力の結集に向けた啓蒙・文化の醸成を進めています。

重点顧客実践チームでは、全社視点でソリューションを提供し、お客さまの課題解決に貢献していきます。

拡大活動チームでは、部門を横断した製品勉強会を開催するとともに、動画配信をはじめとするデジタルを活用した営業の取り組みなども積極的に進めています。

また、社内活性活動チームが、「部署間交流会」「社員のコミュニケーションスペース(通称OneRoom)の設置」を行うなど、社内でもより広く、参加しやすい活動へと進化を遂げています。これからは顧客満足度の向上および、グループ全体の活性化につながるよう活動を推進していきます。

● 「One Sumibe活動」中期方針(2021～2023年度)

住友ベークライトグループのビジョンを達成すべく
全社力を結集する「組織の横断」

● One Sumibe推進協議会

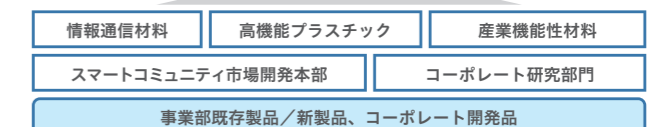
情報共有会
各種啓蒙活動



感謝の意

● 重点顧客実践チーム(自動車領域の場合)

自動車領域のお客さま



● 拡大活動チーム・社内活性活動チーム



製品勉強会



営業のデジタル活用



部署間交流会

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社グループは、プラスチックのパイオニアとして、プラスチックにより高度な機能を創出し、当社の製品を利用することにより「うれしさ」を提供して、お客さまをはじめ当社を取り巻くさまざまなステークホルダーの価値の創造に貢献したいと

考えています。そのためには、社会から信頼され、社会に必要とされることが重要であり、コンプライアンスの徹底をはじめ社会・環境への適合性の高い経営、経営を取り巻くリスクへの対処が効率的かつ効果的に行われる体制の構築を進めています。

経営体制

取締役会

当社は、監査役設置会社であり、2023年6月22日現在、取締役9名（うち独立社外取締役3名）、監査役4名（うち独立社外監査役2名）を選任しています。取締役会の議長は、代表取締役社長が務めています。

例月の取締役会では、重要な業務の決定とともに、月次の業

績の報告と各取締役から重要な業務についての進捗などが報告され、議長は十分な議論が行われるよう配慮し、監査役からの意見や報告を聴取しています。なお、競争取引や利益相反取引に該当する場合には、あらかじめ取締役会で承認を得るとともに、事後適宜にその結果を報告することとしています。

監査役会

監査役会は、常勤監査役2名および非常勤の独立性を有する社外監査役2名で構成されており、財務・会計・法務に関する知識を含む適切な経験・能力を有する者からなる多様な構成を維持し、公正不偏で効率的な監査活動を実施していく方針です。また、監査役の指揮命令下で、監査室との兼務で内部監査に関する知見を有するスタッフ（監査役付属）1名が監査役会および

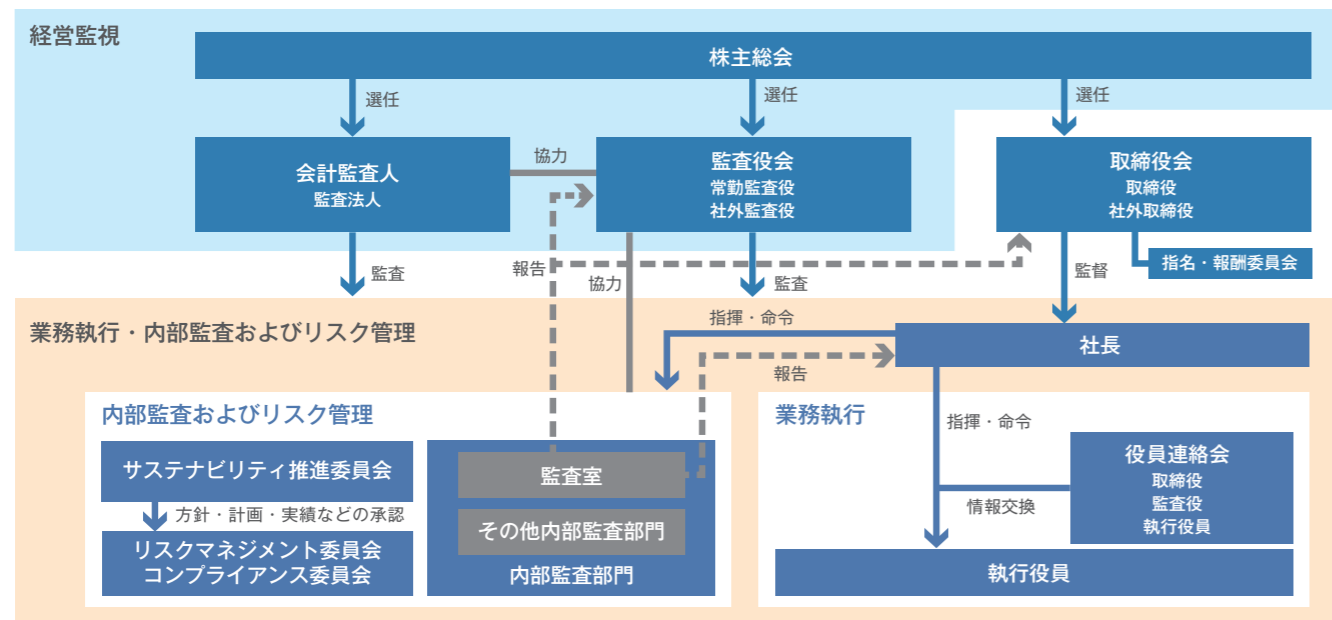
各監査役の活動を補佐しています。監査役会は、取締役会に先立ち月次で開催するほか、必要があれば臨時に開催することとしており、2022年度は19回開催し、開催時間は平均1時間13分でした。また、監査役会は、実効性向上のために毎年度監査活動を振り返り、その実効性の評価・検証を全監査役で議論しています。

執行役員制度・役員連絡会

当社は、執行役員制度を導入し、取締役会で選任する執行役員は業務執行の責任者として、取締役会で決定された方針に基づいて社長の指揮・命令のもとで業務を執行しており、2023年6月22日現在、執行役員20名（取締役兼務者6名を含む）を選任しています。

毎月1回取締役、執行役員および監査役で構成する役員連絡会を開催し、取締役会で決定された方針や重要事項が周知されるとともに、業績の報告および各執行役員からの業務の執行状況の報告がなされ、重要事項のレビューおよび情報の共有が行われています。

● コーポレート・ガバナンス体制（2023年6月22日現在）



取締役および監査役のスキル・マトリックス

当社の取締役会は、会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図り、経営陣の業務執行を監督するという責務を遂行するための知識・経験・能力を備えた社内の取締役、および客観的な視点に基づいて会社の方針や業務執行に意見を述べる

ことが期待できる社外取締役により構成していく方針です。取締役会が必要とする重要な知識・経験・能力などと各取締役との関係は、以下の表のとおりとなります。

(2023年6月22日現在)

氏名	会社における地位	知識・経験・能力など						
		企業経営	グローバル	営業・マーケティング	製造・生産技術	研究開発	サステナビリティ・ESG	DX・情報システム
藤原 一彦	代表取締役社長 社長執行役員	●				●	●	
稲垣 昌幸	代表取締役 副社長執行役員				●		●	●
朝隈 純俊	取締役 副社長執行役員		●	●		●		
小林 孝	取締役 専務執行役員		●	●	●			
倉知 圭介	取締役 専務執行役員		●		●	●		
平井 俊也	取締役 常務執行役員						●	●
阿部 博之	社外取締役		●		●	●		
松田 和雄	社外取締役	●	●					●
永島恵津子	社外取締役	●					●	●

※本表は、当社の取締役会が必要とする知識・経験・能力などのすべてを表すものではありません。また、各取締役の知識・経験・能力などは、主なものに●印をつけています。

また、当社の監査役会は、財務・会計・法務に関する知識を含む適切な経験・能力を有する者からなる多様な構成を維持し、公正不偏で効率的な監査活動を実施していく方針であり、監査

役会が必要と考える重要な知識・経験・能力などと各監査役との関係は以下の表のとおりとなります。

(2023年6月22日現在)

氏名	会社における地位	知識・経験・能力など				
		企業経営・組織運営	財務・会計	法務・コンプライアンス	内部統制・リスク管理	グローバル
竹崎 義一	常勤監査役	●		●	●	
青木 勝重	常勤監査役		●		●	●
山岸 和彦	社外監査役			●	●	●
川手 典子	社外監査役		●	●	●	

※本表は、当社の監査役会が必要とする知識・経験・能力などのすべてを表すものではありません。また、各監査役の知識・経験・能力などは、主なものに●印をつけています。

コンプライアンス

当社グループは、事業活動を進めるにあたって、法令および企業倫理を順守することが極めて重要であると認識し、コンプライアンス重視の経営を推進しています。

当社グループが誤りなく事業活動を行うための行動規範である「私たちの行動指針」、当社グループ各社の役員および従業員が業務遂行にあたって準拠すべき法令および企業倫理順守

の観点での具体的倫理規範・行動基準としての「住友ベークライトグループ倫理規範」を定めています。「私たちの行動指針」と「住友ベークライトグループ倫理規範」の内容については、入社時教育や、毎年10月のコンプライアンス強調月間における教育(e-ラーニングあるいは職場内での輪読)などを通じて、当社グループの役員および従業員に周知を図っています。

腐敗防止に関する方針・取り組み

当社グループでは、「住友ベークライトグループ贈収賄防止ポリシー」および「住友ベークライトグループ贈収賄防止基本規程」において、贈収賄や利益供与の強要を一切容認しない姿勢を示すと同時に、役員および従業員の行動基準・順守事項な

どを定めています。また、関係会社の所在国における贈収賄防止関連法令、所在国や事業分野における贈収賄リスクの度合いを踏まえて、贈収賄防止に関する取り組みを推進しています

役員一覧 (2023年6月22日現在)

取締役および監査役

代表取締役社長 社長執行役員 藤原 一彦

1980年 4月 当社入社
 2009年 6月 S-バイオ事業部長 執行役員
 2013年 4月 常務執行役員
 2014年 6月 取締役
 2016年 4月 専務執行役員
 2018年 6月 代表取締役社長(現任) 社長執行役員(現任)

代表取締役 副社長執行役員 稲垣 昌幸

研究開発本部、先端材料研究所、バイオ・サイエンス研究所、光電気複合インターポーザ事業開発推進部統轄 生産技術本部、コーポレートエンジニアリングセンター担当

1982年 4月 当社入社
 2009年 6月 執行役員 宇都宮工場長
 2013年 4月 常務執行役員
 2015年 6月 取締役
 2017年 4月 専務執行役員
 2021年 4月 副社長執行役員(現任)
 2022年 6月 代表取締役(現任)

取締役 副社長執行役員 朝隈 純俊

高機能プラスチックセグメント統轄

1985年 4月 当社入社
 2008年 6月 神戸基礎研究所長
 2010年 6月 執行役員
 2014年 4月 常務執行役員
 2015年 6月 取締役(現任)
 2018年 4月 専務執行役員
 2022年 4月 副社長執行役員(現任)

取締役 専務執行役員 小林 孝

フィルム・シート研究所、フィルム・シート営業本部、医療機器事業本部、S-バイオ事業部、尼崎工場統轄

1987年 4月 当社入社
 2007年 9月 南通住友電木有限公司総経理
 2013年 4月 執行役員
 2017年 4月 常務執行役員
 2018年 6月 取締役(現任)
 2021年 1月 川澄化学工業株式会社(現SBカフスミ株式会社) 代表取締役(現任)
 2023年 4月 専務執行役員(現任)

取締役 専務執行役員 倉知 圭介

半導体関連材料セグメント、スマートコミュニティ市場開発本部統轄

1985年 4月 当社入社
 2016年 4月 執行役員 九州住友ベークライト株式会社 代表取締役(現任)
 2018年 4月 常務執行役員
 2022年 4月 台湾住友培科股份有限公司 代表取締役(現任)
 2022年 6月 取締役(現任)
 2023年 4月 専務執行役員(現任)

取締役 常務執行役員 平井 俊也

総務本部、人事本部、経営戦略企画室、サステナビリティ推進部、大阪事務所、名古屋事務所統轄 経理企画本部、情報システム部、調達本部担当

1986年 4月 住友化学工業株式会社(現住友化学株式会社)入社
 2022年 7月 当社執行役員
 2023年 4月 常務執行役員(現任)
 2023年 6月 取締役(現任)

社外取締役 阿部 博之 **社外取締役 松田 和雄** **社外取締役 永島 恵津子** 社外取締役の略歴についてはP.20-21をご覧ください。

常勤監査役 竹崎 義一

1985年 4月 当社入社
 2008年 6月 人材開発部長
 2015年 4月 執行役員
 2021年 4月 常務執行役員
 2023年 6月 常勤監査役(現任)

常勤監査役 青木 勝重

1986年 4月 住友化学工業株式会社(現住友化学株式会社)入社
 2012年 3月 住友化学株式会社 内部統制・監査部長
 2019年 6月 当社常勤監査役(現任)

社外監査役 山岸 和彦

1984年 4月 弁護士登録
 1995年 9月 ニューヨーク州弁護士登録
 1998年 3月 あさひ法律事務所 パートナー(現任)
 2015年 6月 新コスモス電機株式会社 監査役(現任)
 2019年 6月 当社監査役(現任)

社外監査役 川手 典子

1999年 4月 監査法人トーマツ(現有限責任監査法人トーマツ)入所
 2001年 7月 公認会計士登録
 2003年 4月 川手公認会計士事務所開設 所長(現任)
 2004年11月 税理士登録
 2008年 2月 クレアコンサルティング株式会社設立 代表取締役(現任)
 2011年 5月 いちご株式会社取締役(現任)
 2011年11月 米国公認会計士登録
 2015年 2月 キャストグループ(現キャストグローバルグループ)パートナー(現任)
 2021年 6月 当社監査役(現任) ニチレキ株式会社監査役(現任)

- | | |
|---------------|-------------|
| 常務執行役員 | 執行役員 |
| 桑木 剛一郎 | アレックス ゲスケンズ |
| 指田 暢幸 | 田中 厚 |
| 鍛冶屋 伸一 | 金沢 敏秀 |
| | 沖 博美 |
| | 大久保 明子 |
| | 中西 久雄 |
| | 池山 寧久 |
| | 野村 浩史 |
| | 森 健 |

サステナビリティ推進活動

サステナビリティに関する考え方および取り組み

当社グループは、基本方針である「我が社は、信用を重んじ確実を旨とし、事業を通じて社会の進運及び民生の向上に貢献することを期す。」に基づき事業活動を行っています。しかし、昨今、環境側面において、化石燃料を使うプラスチックに対するネガティブなイメージが抱かれやすいことは否めませんが、安全や安心、快適性を追求しながら、プラスチックを通じてしか発現できない実用的機能をもって社会課題を解決するという役割はこれからも重要であり続けると考えます。

当社グループが取り組むべきサステナビリティは、プラスチックの多様な機能を追求し、その可能性をさらに広げながら、既存製品の環境負荷を最小化し、SDGs貢献度を高めるとともに、新製品・新サービスを社会実装することにより、新たな環境的価値、社会的価値を創造していくことです。

当社グループが提供するプラスチックのポジティブな本質的価値を世の中/お客さまに認知いただくことで適正な経済的価値を生み出す、その総合的な取り組みを通じて、企業価値の持続的向上を図っていきます。

サステナビリティ経営の加速を図るべく、グループ全体の取り組みの牽引をミッションとしたサステナビリティ推進部を、また全従業員がイノベーションに挑戦する企業カルチャー変革の基盤づくりを担うDE&I推進室を2023年4月に新設しました。すべての事業活動において、これからも基本方針に基づき、環境的価値、社会的価値を要件とした製品・サービスの研究、開発、製造、販売を行い、サステナブルな社会の実現に貢献できるよう、全社一丸となって取り組んでまいります。

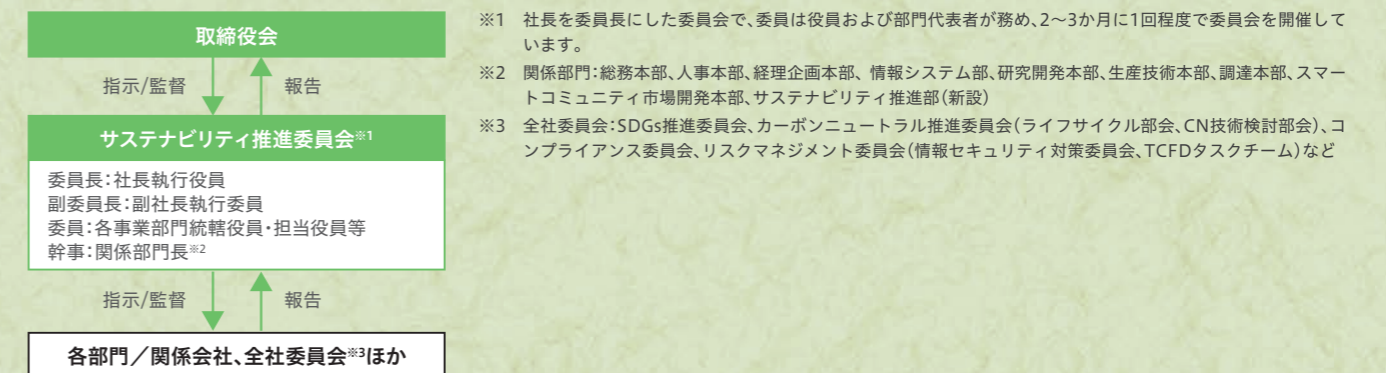
サステナビリティ推進体制

住友ベークライトグループは、住友の事業精神を尊重し、経営理念を示した「基本方針」に基づき、社長を委員長とするサステナビリティ推進委員会およびその下部委員会からなる体制で、社会的課題を解決し持続的な成長と価値創造を実現します。

各委員会の推進状況を定期的かつ俯瞰的に検証することにより、活動内容を継続的に見直し、積極的に改善します。ま

た、その活動結果を広く社内外に公表し、ステークホルダーとのコミュニケーションを図っていきます。

当社グループのサステナビリティ関連のリスクおよび機会を監視、および管理するためのガバナンスの過程、統制および手続は、次に示すとおりで、この考え方は取締役会において決議しました内部統制システム構築の基本方針にも織り込まれています。



- ※1 社長を委員長にした委員会、委員は役員および部門代表者が務め、2~3か月に1回程度で委員会を開催しています。
- ※2 関係部門：総務本部、人事本部、経理企画本部、情報システム部、研究開発本部、生産技術本部、調達本部、スマートコミュニティ市場開発本部、サステナビリティ推進部(新設)
- ※3 全社委員会：SDGs推進委員会、カーボンニュートラル推進委員会(ライフサイクル部会、CN技術検討部会)、コンプライアンス委員会、リスクマネジメント委員会(情報セキュリティ対策委員会、TCFDタスクチーム)など

2022年度サステナビリティ活動ハイライト

○:目標達成 △:目標未達(前年度より改善) ▼:目標未達(前年度より悪化)

項目	関連するSDGs	主要項目	2022年度目標	2022年度実績	2023年度計画	達成評価	関連ページ※
環境との調和を意識した課題							
1. 環境負荷の低減	3, 12, 13	CO ₂ 排出量の削減	国内: 2013年度比 62%削減	国内: 2013年度比 65%削減	国内: 2013年度比 64%削減	○	55
			海外: 2013年度比 15%削減	海外: 2013年度比 24%削減	海外: 2013年度比 32%削減	○	55
		マテリアルロス発生量の削減	国内: 2013年度比 14%削減	国内: 2013年度比 18%削減	国内: 2013年度比 21%削減	○	55
			海外: 2013年度比 16%削減	海外: 2013年度比 22%削減	海外: 2013年度比 30%削減	○	55
化学物質排出量の削減	国内: 2013年度比 65%削減	国内: 2013年度比 56%削減	国内: 2013年度比 69%削減	▼	55		
	海外: 2013年度比 33%削減	海外: 2013年度比 23%削減	海外: 2013年度比 46%削減	▼	55		
2. 省資源・省エネルギー	7, 9	省エネルギー活動	2021年度同様に、国内は省エネルギー計画の策定、事業所間での情報共有による省エネルギー技術のレベルアップ、海外は、国内マザーおよび全社事務局連携による事例などの横展開などによる技術支援を継続。また、CN推進として太陽光発電設備の設置を国内・海外各拠点で検討する。	国内は、具体案の実行により原油換算3,710kLのエネルギーを削減。CNへの推進の一環として国内全事業所の購入電力をすべて再生可能エネルギー由来電力の契約は2022年度も継続。海外は、事例の横展開推進を継続実施により原油換算2,607kLのエネルギーを削減。	2022年度同様に、国内は省エネルギー計画の策定、事業所間での情報共有による省エネルギー技術のレベルアップ、海外は、国内マザーおよび全社事務局連携による事例などの横展開などによる技術支援を継続。また、CN推進として太陽光発電設備の設置を国内・海外各拠点で検討する。	○	48
3. 生物多様性の保全	15	ビオトープ	・自主保全活動の継続。 ・一般公開および外部とのコミュニケーションおよび学校との対話の継続。	・自主活動(関係者によるメンテナンス)、全所活動(事業所内美化)による保全を推進した。 ・一般公開は、新型コロナウイルス感染防止により公開中止、このため一般の来場者はなし。 ・学校との対話継続により、校外学習で過去最高の365名の児童が来場。また、要請により4校(計356名の児童)に対し出前授業を行った。	・自主保全活動の継続 ・一般公開および外部とのコミュニケーションおよび学校との対話の継続。	○	61
		森林生態系を守る取り組み	・「間伐に寄与する紙」(森の町内会)を使用し、主に岩手県の森林の間伐事業支援を継続	・「森の町内会」の紙の使用量は、6,245kgで、0.42haの間伐促進に貢献	・「間伐に寄与する紙」(森の町内会)を使用し、主に岩手県の森林の間伐事業支援を継続	○	61
安全・安心を提供するための課題							
4. 安全・保安	8	労働災害の発生防止	重篤災害: 国内 0件 重篤災害: 海外 0件	重篤災害: 国内 0件 重篤災害: 海外 0件	重篤災害: 国内 0件 重篤災害: 海外 0件	○	74
		保安防災	重大事故(火災爆発) 0件 外部漏洩事故 0件	重大事故(火災爆発) 0件 外部漏洩事故 1件	重大事故(火災爆発) 0件 外部漏洩事故 0件	○	74 ▼ 75
5. 化学物質管理	12	化学物質管理	・総合管理システムの強化: 原料データの整備。REACHなど数量監視についてシステム効率化検討。 ・各国法規対応の推進: 国内および海外の化学物質関連法規の制改定の情報監視と方針策定。化管法、安衛法改正に伴う対応の実施。	・化審法、REACHなどの数量集計機能を活用し、含有化学物質確認、2022年報告を実施。 ・化管法改正に対応してのSDS改正は完了。安衛法改正対応については、引き続き実施中。	・各国法規対応の推進: 国内および海外の化学物質関連法規の制改定の情報監視と方針策定。EUを中心とした化学物質規制の変化に対応。	○	57 78
6. 製品責任	12	モノづくり監査	・国内:直轄・関係会社 9事業所 海外:中国・東南アジアおよび北米・欧州地区から重点事業所を指定して実施。 ・さらなる内部監査の充実に向けてしくみを改善していく。	・国内:直轄・関係会社 9事業所 海外:中国・東南アジア地区および北米・欧州地区 1事業所で実施。 ・内部監査充実の為に、設問内容の見直しおよび指摘～是正の導き方を教育に盛り込み、統一した方法で課題深掘りを促進した。	・国内:直轄・関係会社 9事業所 海外:中国・東南アジアおよび北米・欧州地区から重点事業所を指定して実施。 ・さらなる内部監査の充実に向けてしくみを改善していく。	○	78
7. CSR調達	12	CSR調達	・カーボンニュートラルに影響を受ける原料の安定調達確保。 ・SBカフスマの特殊原料についてのBCP対策実施。 ・グリーンケミカルの安定調達確保。 ・国内の2023年以降の再生可能エネルギー由来の電力確保。および、国内外拠点での太陽光発電、バイオマス発電の調査検討、導入の推進。	・カーボンニュートラルに影響を受ける原料の調査、代替品評価を開始。 ・SBカフスマのリスク原料をリストアップ、BCP対応計画を作成し進行中。 ・バイオPEの確保、リグニン、フルフルアルコールの供給確保、バイオフェノールやバイオメタノールの市場調査を実施。 ・2023年分の国内各事業所の再生可能エネルギー由来の電力を確保、太陽光発電量は2021年比で国内3.4倍、海外15.6倍に増加。	・責任ある鉱物調達の継続的な取り組みのため、既存原料の該当サプライヤーへ鉱物調査テンプレートを使用しての調査の実施。 ・主要サプライヤーへのCSRチェックシートによる調査の実施。 ・グリーンケミカルの安定調達確保。 ・再生可能エネルギー由来の電力調達、太陽光発電導入の支援。	○	79

※ 記載のページ数は、Webフルレポート版のページ数です。

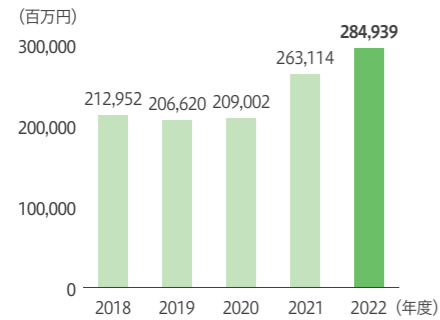
当社は、安全・安心の提供とともに、環境との調和、社会との共生を目指しています。事業活動を通じたエネルギー問題や環境問題などさまざまな社会課題の解決に向け、すべての活動をSDGsへとつなげ、サステナブルな社会の実現に貢献していきます。そのため、取り組むべき社会課題や注力すべき事業について、計画・目標を設定しながら着実に活動を推進しています。

項目	関連するSDGs	主要項目	2022年度目標	2022年度実績	2023年度計画	達成評価	関連ページ※
社会に影響を与える課題							
8. ステークホルダーの満足向上	8	顧客満足向上	・前年までの活動は継続し、さらに顧客から信頼されるための人材育成の要素も強化する。具体的には個人の仕事のノウハウの共有なども実施する。	・3年ぶりに対面での商社事業説明会を開催し、実製品をご紹介しながらお客さまとの相互交流ができた。 ・モビリティ関連の展示会(人くる2022、カーエレ2023)、IoT関連の展示会(CEATEC2022)に出展を行い、各展示会約2,000名のお客さまにご来場いただき、環境、SDGsなど新たな当社の社会課題への取り組みをご紹介し、商談につながった。	・「顧客満足」から一歩踏み込んだ、「顧客感動」を目指して、従業員の意識変革を促すとともに活動の見える化を促進する。 ・「CS最優先」の方針をより徹底させるため、CS委員会でも全社のQCDSの活動を取り上げるとともに、顧客接点が少ない部署や海外・子会社も参加しやすいCS活動を目指す。	○	80
		企業情報の発信・広告	・社外広告、看板、ウェブサイトなどの幅広い媒体による情報発信ツールのコンテンツ整備・刷新。 ・企業としての社会貢献活動の支援。	・パートナーシップ協定を締結している「障がい者サッカー」への支援継続。	・社外広告、看板、ウェブサイトなどの幅広い媒体による情報発信ツールのコンテンツ整備・刷新。 ・企業としての社会貢献活動の支援。	○	82
	SDGs環境に貢献する製品の開発	・SDGs貢献製品・貢献技術の売上収益比率の拡大。 2020年度 37.2%⇒ 2021年度 47.8% ⇒2022年度 54.5%	・SDGs貢献製品・貢献技術の売上高比率の拡大。 2020年度 37.2%⇒ 2021年度 47.8% ⇒2022年度 54.5%	・SDGs貢献製品・貢献技術の売上収益比率の拡大。 2023年度目標 50%以上	・SDGs貢献製品・貢献技術の売上高比率の拡大。 2023年度目標 50%以上 (2030年度目標 70%以上に向けて推進する)	○	23 50 1 53
9. 人材育成	5, 8	社内人材育成	・SBスクールによる社員教育の継続。 ・管理社員に対する教育の継続実施。	・延べ約29,000名の従業員が受講、延べ約43,000時間の教育を実施。	・SBスクールによる社員教育の継続。 ・管理社員に対する教育の継続実施。	○	66 67
		女性活躍推進	・総合職採用における女性の割合を20%以上の継続。	・女性採用比率:26%(新卒採用数27名に対して女性7名) ・2022年9月に女性活躍推進を第一歩として、ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン(DE&I)推進を宣言。 ・経営層およびマネジメント層にそれぞれ教育を実施。	・総合職採用における女性の割合を20%以上の継続。 ・DE&I推進室の設置。 ・女性活躍WGの発足。 ・2025年管理社員における女性比率5%を目標とした教育・啓発活動の実施。 ・介護や障がいなどで就業に制約がある従業員や、LGBTQの方などについての活動開始。	○	69
10. ワークライフバランス	3, 5, 8	障がい者雇用	・障がい者雇用率:法定雇用率2.3%以上の維持。 ・障がい者のインターンシップ受入継続。	・障がい者雇用率: 2.72% ・豊学校よりインターンシップ受入: 2校より2名受け入れ、うち1名について、24年4月採用。	・障がい者雇用率: 法定雇用率2.5%以上の維持。 (2024年4月より法定雇用率が2.5%へ引き上げ) ・障がい者のインターンシップ受入継続。	○	66 69
		働き方改革	・仕事と育児・介護の両立を支援継続。 ・男性の育児休業/出生時育児休業の取得推進。 ・交替勤務者の所定労働時間の短縮。 ・生産事業所における一斉休止日数の増加。	・育児休業からの職場復帰率:100%(介護休業取得実績なし) ・2022年度育児休業取得率:男性:25.9%、女性:100% ・交替勤務者の所定労働時間を実施:1849時間/年⇒1834時間/年(▲15時間) ・生産事業所における一斉休止日数の増加:20日/年⇒22日/年 ・生産事業所における連結勤務回数の緩和:10回/年⇒8回/年。	・仕事と育児・介護の両立を支援継続。 ・男性の育児休業/出生時育児休業の取得推進継続。 ・在宅勤務時における始業時刻の細分(柔軟)化。 ・年次有給休暇の付与日数増加。 ・生理休暇の拡充。 ・勤務時の服装自由化。	○	70 71
		従業員の健康増進	・データヘルス計画(疾病重症化防止)継続実施(当社、国内関係会社の一部)。 ・定期健診受診率100%の達成継続。 ・特定保健指導率の向上。	・疾病重症化防止の取り組み継続中。 ・定期健康診断受診率100%を達成。	・データヘルス計画(疾病重症化防止)継続実施(当社、国内関係会社の一部)。 ・定期健診受診率100%の達成継続。 ・特定保健指導率の向上。 ・健康経営優良法人認定の取得。	▼	72
基盤となる課題							
11. コンプライアンス	16	コンプライアンスの推進	・私たちの行動指針の改正、グループ倫理規範(従来のグループ行動規範に代わるもの)の制定。 ・公益通報者保護法改正を念頭に置いたコンプライアンス通報制度の一部改正。 ・コンプライアンス啓蒙活動(私たちの行動指針、グループ倫理規範や内部通報制度の周知、コンプライアンス重点箇条の見直し実施、社内報、e-ラーニング各種教育など)の推進。	・私たちの行動指針改正・グループ倫理規範制定を2022年7月に実施済み。 ・コンプライアンス通報制度を2022年6月に改正済み。 ・コンプライアンス啓蒙活動を2022年10月に実施。	・コンプライアンス強調月間における全社コンプライアンス教育(私たちの行動指針、グループ倫理規範や内部通報制度の内容など)の実施。 ・「コンプライアンスマスターへの道!」(4コマ漫画+解説)の社内報への掲載による啓蒙。	○	93 94

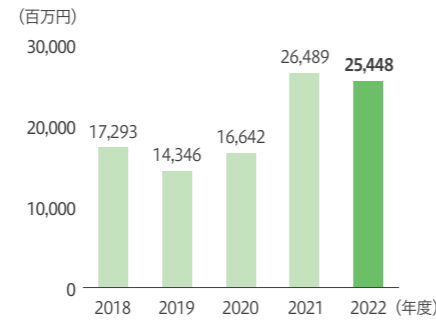
財務・非財務ハイライト

財務ハイライト

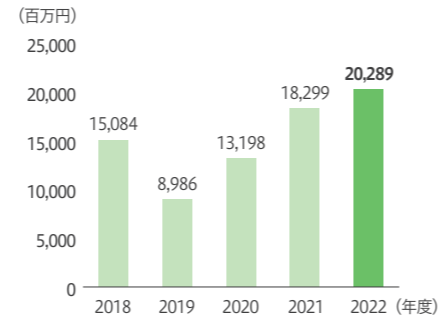
● 売上収益



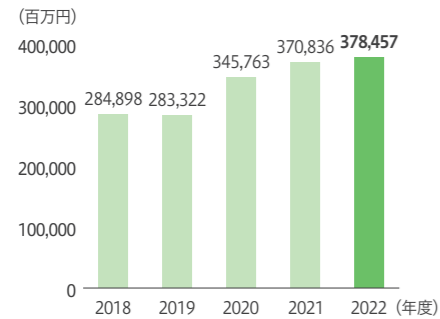
● 事業利益



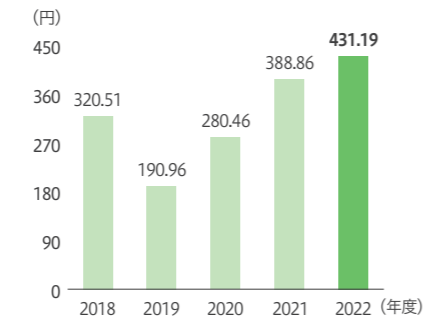
● 親会社の所有者に帰属する当期利益



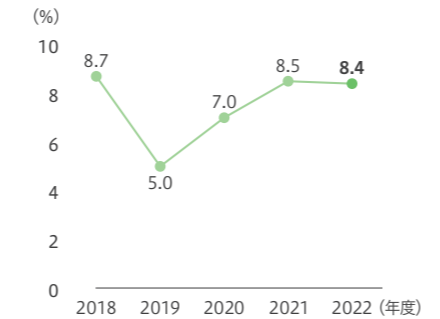
● 資産合計



● 基本的1株当たり当期利益



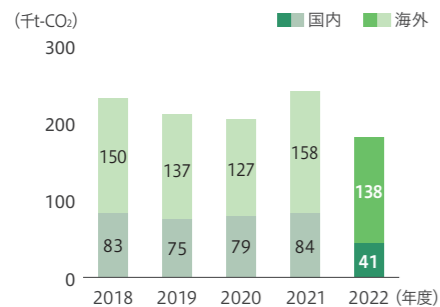
● 親会社所有者帰属持分当期利益率(ROE)



※ 2018年10月1日付で、普通株式5株につき1株の割合で株式併合を行っています。これに伴い、2017年度の期首に当該株式併合が行われたと仮定し、算定しています。

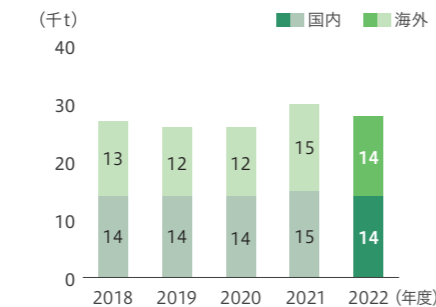
非財務ハイライト

● CO₂排出量



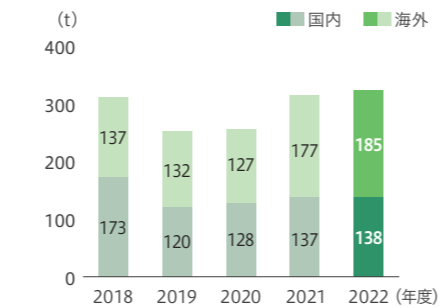
※ 詳細は、Web フルレポート版 P.55 (記事)、P.107 (データ) に掲載しています。

● マテリアルロス発生量



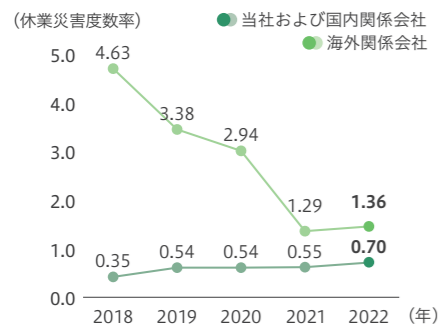
※ 詳細は、Web フルレポート版 P.55 (記事)、P.107 (データ) に掲載しています。

● 化学物質排出量



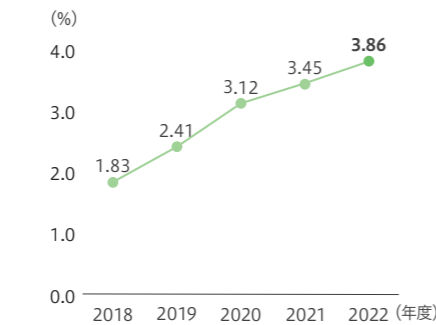
※ 詳細は、Web フルレポート版 P.55 (記事)、P.107 (データ) に掲載しています。

● 当社および国内外関係会社の休業災害度数率



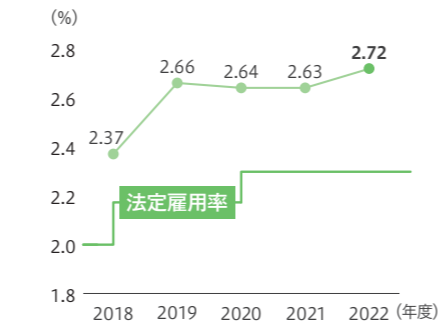
※ 詳細は、Web フルレポート版 P.74 に掲載しています。

● 管理社員における女性比率



※ 詳細は、Web フルレポート版 P.69 に掲載しています。

● 障がい者雇用率



※ 詳細は、Web フルレポート版 P.69 に掲載しています。

コーポレートデータ

商号	住友ベークライト株式会社
本店所在地	東京都品川区東品川二丁目5番8号
代表取締役社長	藤原 一彦
設立	1932年(昭和7年)1月25日
資本金(2023年3月31日現在)	371億円

株主数(2023年3月31日現在)	10,932名
上場取引所(2023年3月31日現在)	東京証券取引所プライム市場
従業員数(2023年3月31日現在)	1,594名(単体) / 8,044名(連結)
売上高・売上収益(2022年度)	997億円(単体) / 2,849億円(連結)

● 大株主(2023年3月31日現在)

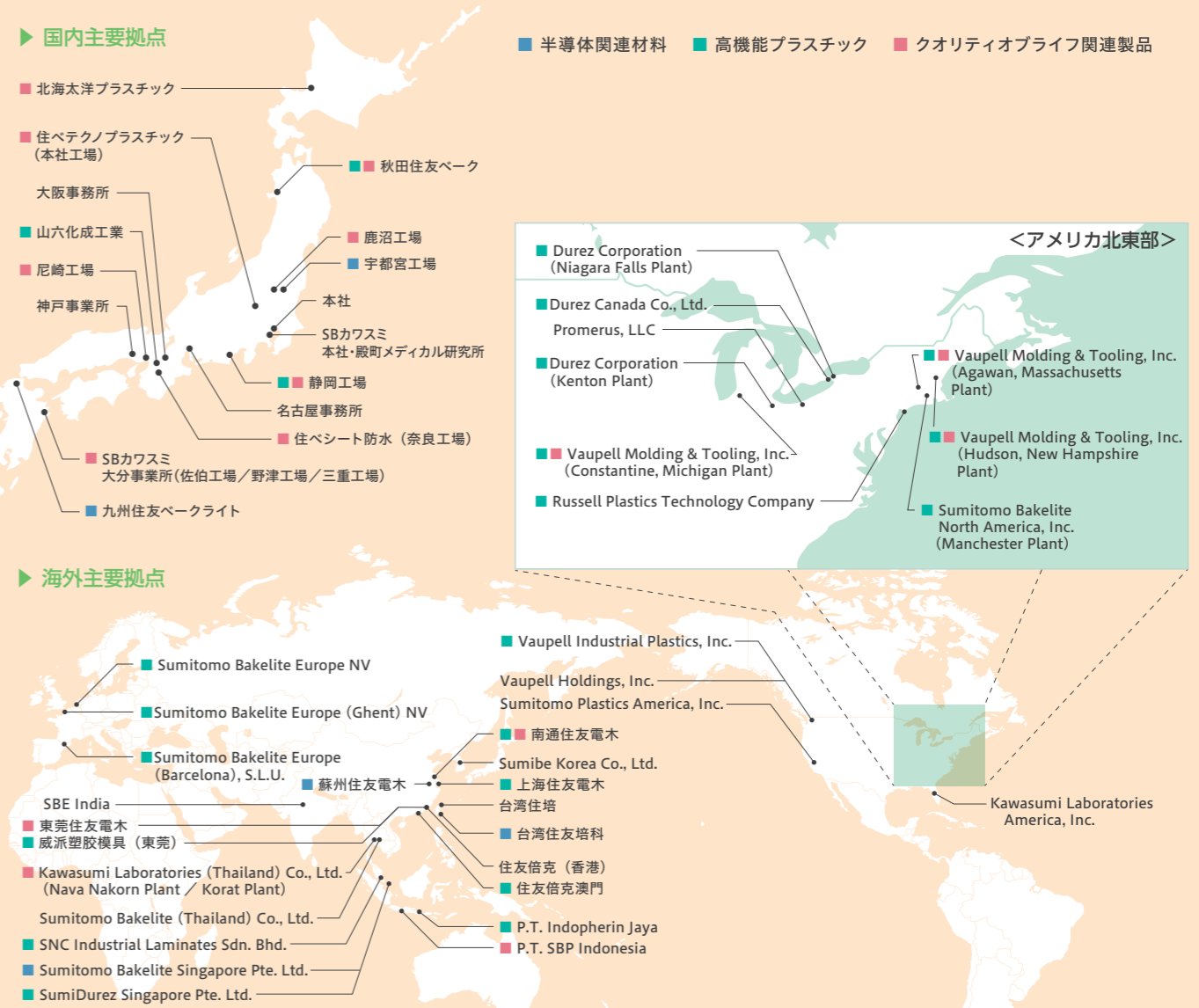
株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
住友化学株式会社	10,509	22.34
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	7,805	16.59
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	3,360	7.14
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	934	1.99
株式会社かんぽ生命保険	895	1.90
株式会社日本カストディ銀行・三井住友信託退給口	873	1.86

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
株式会社三井住友銀行	872	1.85
GOVERNMENT OF NORWAY	621	1.32
HSBC-FUND SERVICES CLIENTS A/C 500 HKMPF 10PCT POOL	604	1.28
住友生命保険相互会社	523	1.11

(注)1. 当社は自己株式2,535千株を保有していますが、上記大株主から除いています。
2. 持株比率は、発行済株式の総数から自己株式数を控除して計算しています。

事業拠点

住友ベークライトグループは、日本を含め15の国・地域で事業展開しています。各製造拠点は下の図のとおりです。



財務データ

財務サマリー

日本基準(2011-2016年度)						
年度	2011	2012	2013	2014	2015	2016
単位:百万円						
経営成績						
売上高	185,237	183,362	206,047	209,659	206,956	198,199
営業利益	4,726	7,956	10,702	10,904	10,241	16,879
経常利益	5,931	8,551	11,498	11,263	10,598	17,324
税金等調整前当期純利益	3,689	6,532	10,540	11,344	7,410	14,466
親会社株主に帰属する当期純利益	2,525	3,443	6,493	7,113	3,828	10,622
財務状態						
総資産	201,315	213,826	236,825	285,927	260,122	263,742
自己資本	117,997	130,044	148,936	169,215	157,319	165,353
有利子負債	27,433	29,553	35,063	61,066	50,898	43,133
キャッシュ・フローの状況						
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,730	16,644	17,852	15,672	19,233	23,427
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 13,340	△ 13,088	△ 15,220	△ 36,353	△ 6,962	△ 7,987
フリー・キャッシュ・フロー	△ 6,609	3,556	2,632	△ 20,681	12,271	15,440
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 3,942	△ 642	2,722	23,467	△ 15,530	△ 10,245
1株当たり情報(円)						
1株当たり純資産	489.78	539.81	618.28	702.53	668.44	702.63
1株当たり当期純利益	10.48	14.29	26.96	29.53	16.01	45.14
1株当たり配当金	12.50	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00
主要指標(%)						
自己資本利益率(ROE)	2.1	2.8	4.7	4.5	2.3	6.6
総資産利益率(ROA)	2.9	4.1	5.1	4.3	3.9	6.6
売上高営業利益率	2.6	4.3	5.2	5.2	4.9	8.5
自己資本比率	58.6	60.8	62.9	59.2	60.5	62.7
デットエクイティレシオ(D/E)	23.2	22.7	23.5	36.1	32.4	26.1
株価収益率(PER)(倍)	41.6	27.4	14.7	18.1	27.5	14.8
株価純資産倍率(PBR)(倍)	0.9	0.7	0.6	0.8	0.7	1.0
配当性向	119.3	70.0	37.1	33.9	62.5	22.2
その他						
設備投資	14,565	17,588	13,263	11,812	9,697	10,341
減価償却費	10,465	10,393	10,969	9,256	10,843	10,003
研究開発費	13,047	12,325	11,881	10,253	10,448	9,659
従業員数(名)	6,997	5,215	5,262	6,747	6,358	5,958

※1 事業利益は、「売上収益」から「売上原価」と「販売費及び一般管理費」を控除して算出しています。
 ※2 2018年10月1日付で、普通株式5株につき1株の割合で株式併合を行っています。
 これに伴い、1株当たり親会社所有者帰属持分および基本的1株当たり当期利益は、
 2017年度の期首に当該株式併合が行われたと仮定し、算定しています。
 また、2018年度の1株当たり配当金は、当該株式併合を考慮して換算した数値となっています。

国際会計基準(IFRS 2017-2022年度)						
年度	2017	2018	2019	2020	2021	2022
単位:百万円						
経営成績						
売上収益	211,819	212,952	206,620	209,002	263,114	284,939
事業利益 ^{※1}	19,251	17,293	14,346	16,642	26,489	25,448
営業利益	18,598	13,587	10,285	19,914	24,887	24,823
税引前利益	19,495	19,548	11,499	16,139	25,880	26,736
親会社所有者に帰属する当期利益	15,078	15,084	8,986	13,198	18,299	20,289
財務状態						
資産合計	272,247	284,898	283,322	345,763	370,836	378,457
親会社の所有者に帰属する持分	168,450	178,818	177,138	200,205	229,784	255,358
有利子負債	43,694	45,401	48,607	76,748	63,263	48,542
キャッシュ・フローの状況						
営業活動によるキャッシュ・フロー	22,054	20,191	22,206	27,405	27,920	23,618
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 11,745	△ 15,616	△ 10,377	△ 14,993	△ 10,468	△ 15,648
フリー・キャッシュ・フロー	10,310	4,575	11,829	12,412	17,452	7,970
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,453	△ 2,224	△ 4,041	21,768	△ 19,308	△ 22,954
1株当たり情報(円)^{※2}						
1株当たり親会社所有者帰属持分	3,579.19	3,799.77	3,764.17	4,254.48	4,883.23	5,426.86
基本的1株当たり当期利益	320.36	320.51	190.96	280.46	388.86	431.19
1株当たり配当金	12.00	75.00	75.00	75.00	110.00	130.00
主要指標(%)						
親会社所有者帰属持分当期利益率(ROE)	9.3	8.7	5.0	7.0	8.5	8.4
資産合計税引前利益率(ROA)	7.4	7.0	4.0	5.1	7.2	7.1
売上収益事業利益率	9.1	8.1	6.9	8.0	10.1	8.9
親会社所有者帰属持分比率	61.9	62.8	62.5	57.9	62.0	67.5
デットエクイティレシオ(D/E)	26.0	25.4	27.4	38.3	27.5	19.0
株価収益率(PER)(倍)	14.7	12.4	12.0	16.1	12.8	12.0
株価純資産倍率(PBR)(倍)	1.3	1.0	0.6	1.1	1.0	1.0
配当性向	18.7	23.4	39.3	26.7	28.3	30.1
その他						
設備投資	11,024	11,346	10,773	11,138	14,063	18,313
減価償却費	9,793	10,152	11,278	12,259	13,221	13,774
研究開発費	10,053	10,235	10,338	10,363	10,731	11,582
従業員数(名)	5,708	5,898	5,969	7,937	7,916	8,044

業績推移(単位:億円)

