

SEKISUI

Annual Report 2015 2015年3月期



The Future is ours

積水化学工業株式会社

A low-angle, upward-looking photograph of a modern city skyline. Several skyscrapers with glass facades and grid-like window patterns rise from the bottom corners towards the center. In the upper center, a large commercial airplane is flying directly towards the viewer. The sky is a clear, vibrant blue. The overall composition conveys a sense of height, progress, and urban development.

A new frontier, a new lifestyle

社長就任にあたって

会長に就任した前社長の根岸の後を受けて、2015年3月1日付で社長に就任しました。リーマンショック直後の2009年に就任した前社長は、国内外で急速に悪化する市場環境のもと、企業体質の強化、さらには利益創出力のレベルアップに取り組み、2013年度には営業利益ベースで19年ぶりに過去最高益を更新するまでに企業価値を向上させました。同時期に私は、住宅カンパニーのプレジデントとして、カンパニーの経営効率化と差別化商品の投入による高付加価値化、当社の特徴を活かした住環境事業（リフォーム事業）の育成を進め、さらには住宅としては初の挑戦となるタイでの海外事業立ち上げを指揮しました。

現在推進中の中期経営計画「SHINKA!-Advance 2016」は、この路線の延長線上にあり、これまで種まき続けてきた成長期待事業「Growing 8」を中心に、営業利益1,000億円を突破する目標を立てています。

新たに社長となりました私の第一の使命は、この中期経営計画を確実に達成に導くことだと認識しています。不透明な資源価格と新興国の景気動向、停滞が続く欧州経済など不安な要素はありますが、自社でできる打ち手を尽くして、目標達成に突き進みたいと考えています。

そして、私のさらなる使命は、積水化学グループが目指す「100年経っても存在感のある、真に社会から信頼される企業」の実現に向け、持続的成長スピードをさらに加速させることです。すなわちそれは、在任期間中に、次なる成長プランをデザインし、それをスピーディーに推し進め、高収益の実現と同時に、社会に必要とされる企業としての価値をより一層高めていくことだと考えています。国内において、2017年に予想される消費増税後の需要減や、2020年に開催される東京オリンピック後の厳しい景気後退も予想される中、どんな状況下でもビクともしない強固な事業体をつくることこそが私の役目だと考えています。

当社はこの10年余りの構造改革によって、住宅依存・国内依存の体質から転換し、大きくその姿を変えてきましたが、今後の10年にはさらなる変革が求められています。私はグループ全体の先頭に立ち、2つの使命の必達をここにお約束すると同時に、皆様のご協力についても切にお願いする次第です。

代表取締役社長

高下貞二



Contents

- 01 社長就任にあたって
- 03 理念体系
- 04 積水化学の事業領域
- 05 カンパニー概況
- 07 中期経営計画SHINKAI!-Advance 2016
- 10 財務ハイライト
- 12 社長メッセージ Message from the President & CEO
- 20 高機能プラスチックカンパニー
- 25 住宅カンパニー
- 30 環境・ライフラインカンパニー
- 35 2014年度(2015年3月期)連結業績のレビューと分析
- 39 事業等のリスク

- 41 コーポレート・ガバナンス
- 44 取締役、監査役、執行役員
- 47 CSR
- 49 研究開発・知的財産
- 53 データ集(財務/非財務の主なデータ)
- 57 会社情報・株式情報
- 58 沿革

59 FINANCIAL SECTION (別冊)

- 60 6年間の財務サマリー
- 61 連結財務諸表
 - 61 連結貸借対照表
 - 63 連結損益計算書
 - 64 連結包括利益計算書
 - 65 連結株主資本等変動計算書
 - 66 連結キャッシュ・フロー計算書
 - 68 連結財務諸表注記
- 93 独立監査人の監査報告書(訳文)

アニュアルレポート発行の目的と関連情報について

積水化学グループでは、投資家目線で当社グループに興味を持つ読者をターゲットとしたアニュアルレポート(PDF版)を年1回発行し、WEBサイトに掲載しています。また、当社グループへのご理解を促進していただくため、個人投資家から機関投資家まで幅広い読者ニーズに対応した複数のIR関連資料をWEBサイト上に公開しています。特に直近の業績については年4回開催のアナリスト・機関投資家決算説明会のPDF資料を掲載し、その説明会の模様を音声配信しています。

<http://www.sekisui.co.jp/ir/index.html>

また、積水化学グループの根幹をなすCSR経営については、その取り組みをまとめたCSRレポートを年1回発行しています。WEBサイトの「CSR経営」上では、さらに詳細なCSR関連情報をご説明しています。

http://www.sekisui.co.jp/csr/csr_manage/index.html

アニュアルレポート内の数値に関して

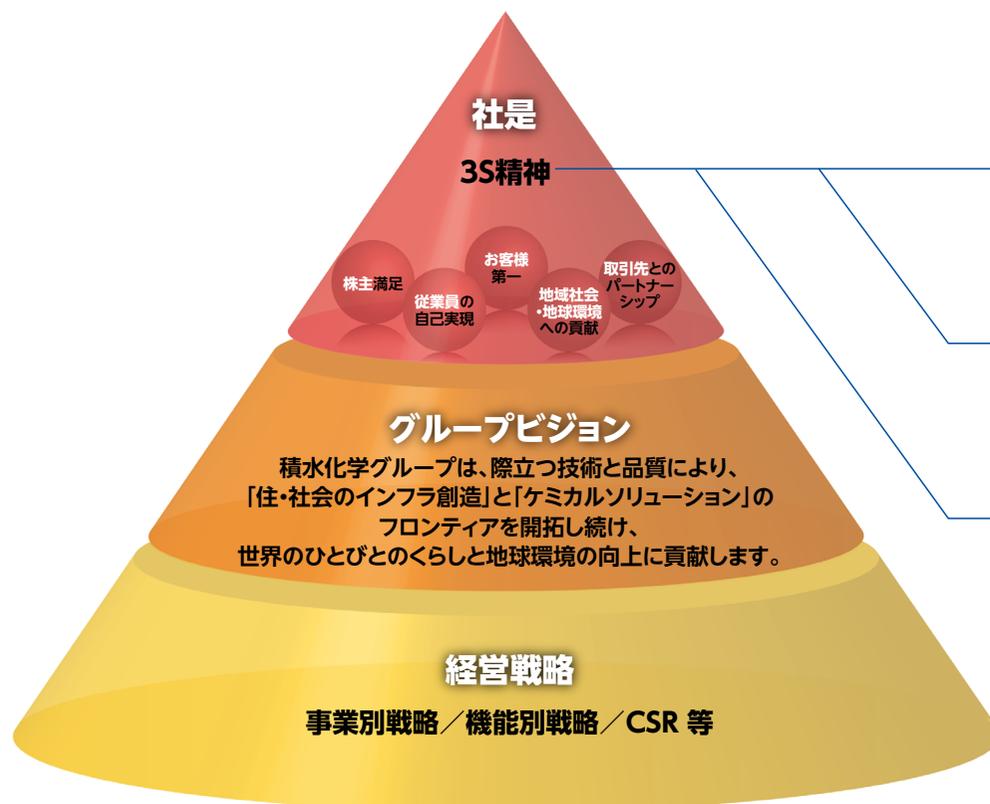
本アニュアルレポートでは、億円表記の数値に関しては億円未満を四捨五入、100万円表記の数値に関しては、100万円未満を切り捨てで表示しています。

主なSRIインデックスの選定状況 (2015年3月現在)



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

理念体系



• Service

企業活動を通じて社会[※]的価値を創造する

• Speed

積水を千仞の谿に決するスピードをもって市場を変革する

• Superiority

際立つ技術と品質で社会[※]からの信頼を獲得する

※ 社会：従来「企業理念」の中で定めてきた、「5つのステークホルダー」(「お客様」「株主」「従業員」「取引先」「地域社会・地球環境」)をはじめとした社会全体



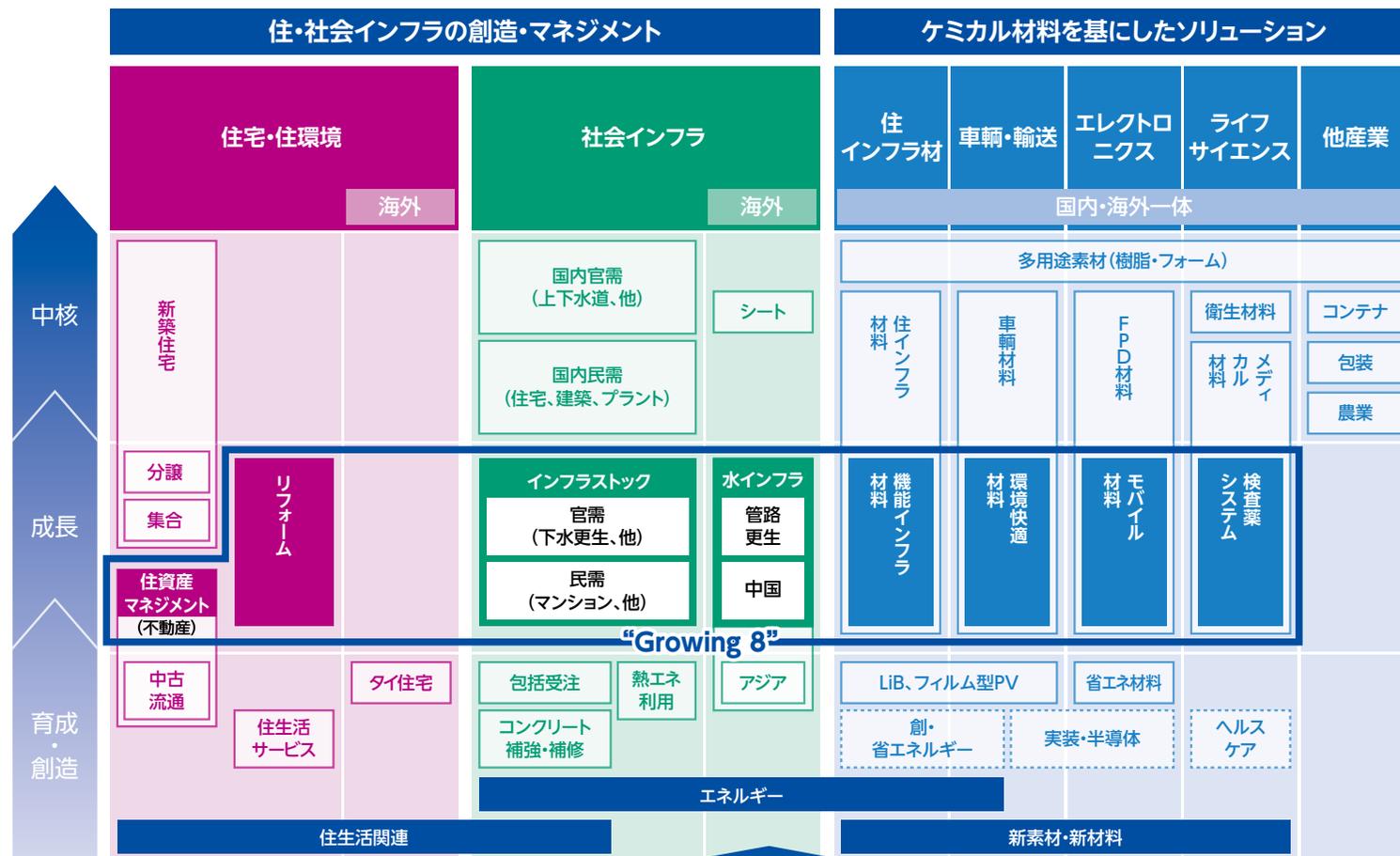
理念体系の「社是」「グループビジョン」など、個々の詳しい内容については、下記のWEBサイトをご覧ください。

<http://www.sekisui.co.jp/company/outline/vision/index.html>

積水化学の事業領域

積水化学グループは、「住・社会インフラの創造・マネジメント」「ケミカル材料を基にしたソリューション」を事業領域と定義しています。さらに、「中核」「成長」「育成・創造」と3段階※に区分した成長段階に合わせた事業戦略で持続的な成長実現を目指しています。

※ 中核:全社の収益を支える事業、成長:全社の成長をけん引する事業、育成・創造:次の成長事業、次世代大型テーマ



“協創”による持続的テーマ創出

カンパニー概況

高機能プラスチックカンパニー

主要製品

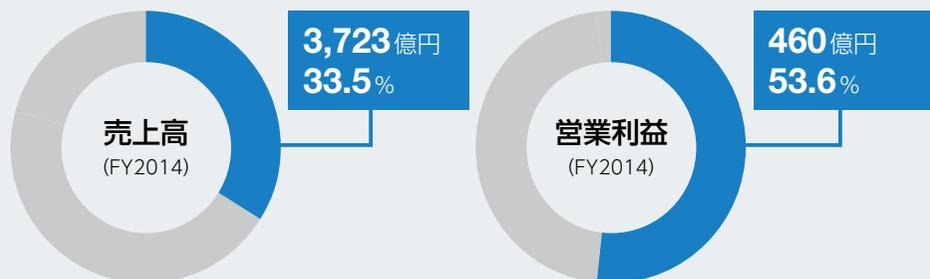
- ミクロパール(導電性微粒子)
- エスレック(中間膜)
- ソフトロン(発泡材料)
- コレステスト(コレステロール検査薬)



ターゲット市場

- エレクトロニクス
- 車輛・輸送
- 住インフラ材
- ライフサイエンス

売上高、営業利益(構成比)



住宅カンパニー

主要製品

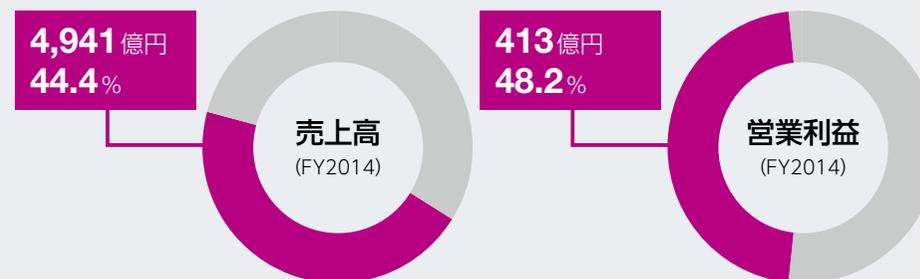
- セクスイハイム(鉄骨系戸建住宅)
- ツーユーホーム(木質系戸建住宅)
- レトア、ハーベストメント(集合住宅)



ターゲット市場

- 国内新築住宅(住宅事業)
- タイでの新築住宅(住宅事業)
- 国内住宅リフォーム(住環境事業)
- 不動産(住環境事業)
- 住生活サービス(住環境事業)

売上高、営業利益(構成比)



カンパニー概況

環境・ライフラインカンパニー

主要製品

- エスロンパイプ(給排水管)
- SPR工法、オメガライナー工法(管路更生)
- エスロンバルブ(プラント設備)
- KYDEX、ALLEN
(航空機、車輛の内外装材)

ターゲット市場

- 戸建住宅、マンションなどの住宅設備
- 上下水道などの給排水関連のインフラ設備
- 工場などのプラント周りの配管設備
- 航空機、車輛



売上高、営業利益(構成比)

2,277 億円
20.5%

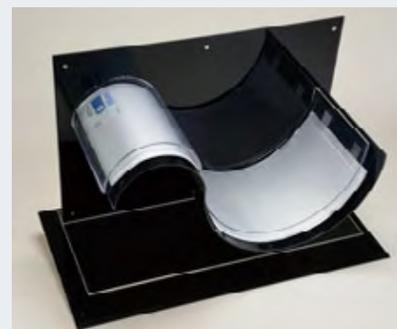
売上高
(FY2014)

13 億円
1.5%

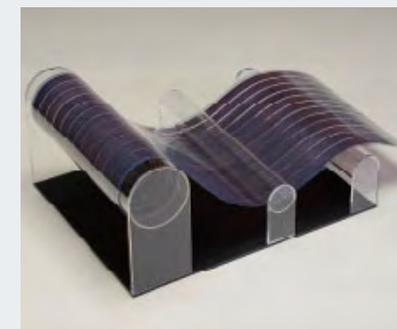
営業利益
(FY2014)

その他の事業、コーポレートR&D

3つのカンパニーに分類されないその他事業では、新しい事業創出を目指して、コーポレートのR&Dセンターで研究開発と事業立ち上げを行っています。中でも環境・エネルギー分野での新規事業創出に注力しています。



塗工プロセスによる大容量フィルム型
リチウムイオン電池

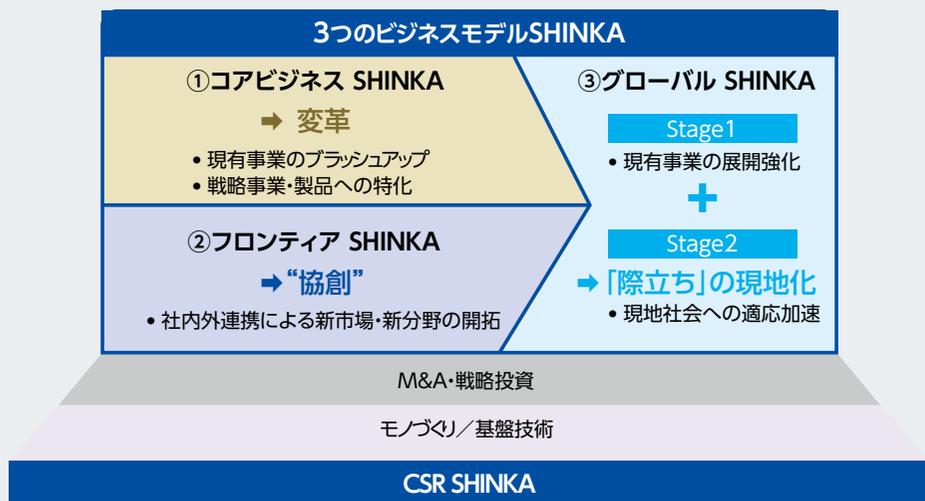


室温でのフィルム化に成功した
フィルム型色素増感太陽電池

中期経営計画SHINKA!-Advance 2016 (2014~2016年度)

基本戦略

中期経営計画「SHINKA!-Advance 2016」は、事業の視点にたった「3つのビジネスモデルSHINKA」と、CSRの視点にたった「CSR SHINKA」という2つの基本戦略で構成されています。さらに、個々の事業については、その成長段階に応じて、「中核」「成長」「育成・創造」の3段階に分類し、それぞれの段階に応じた的確な取り組みによって、積水化学グループ全体の持続的な成長実現を目指しています。



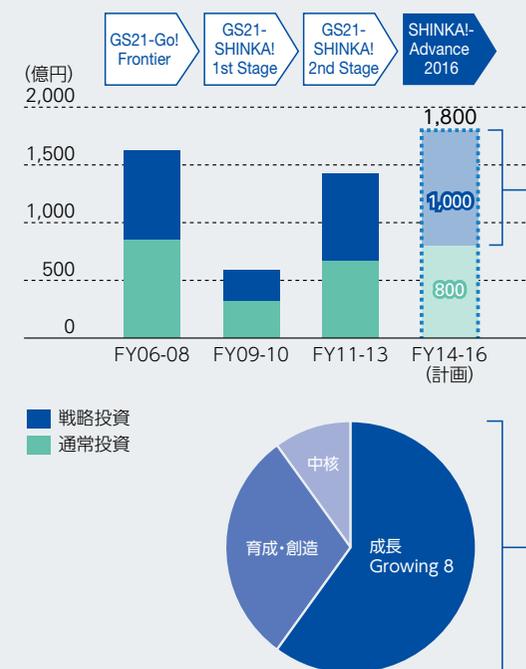
キャッシュ・フローと設備投資

財務体質の強化と成長を両立させるために、主に営業キャッシュ・フローを中心に獲得したキャッシュ・フローの範囲内で戦略投資を中心とする投資と、株主への安定的な還元を行うという方針を継続しています。

キャッシュ・フローの使途



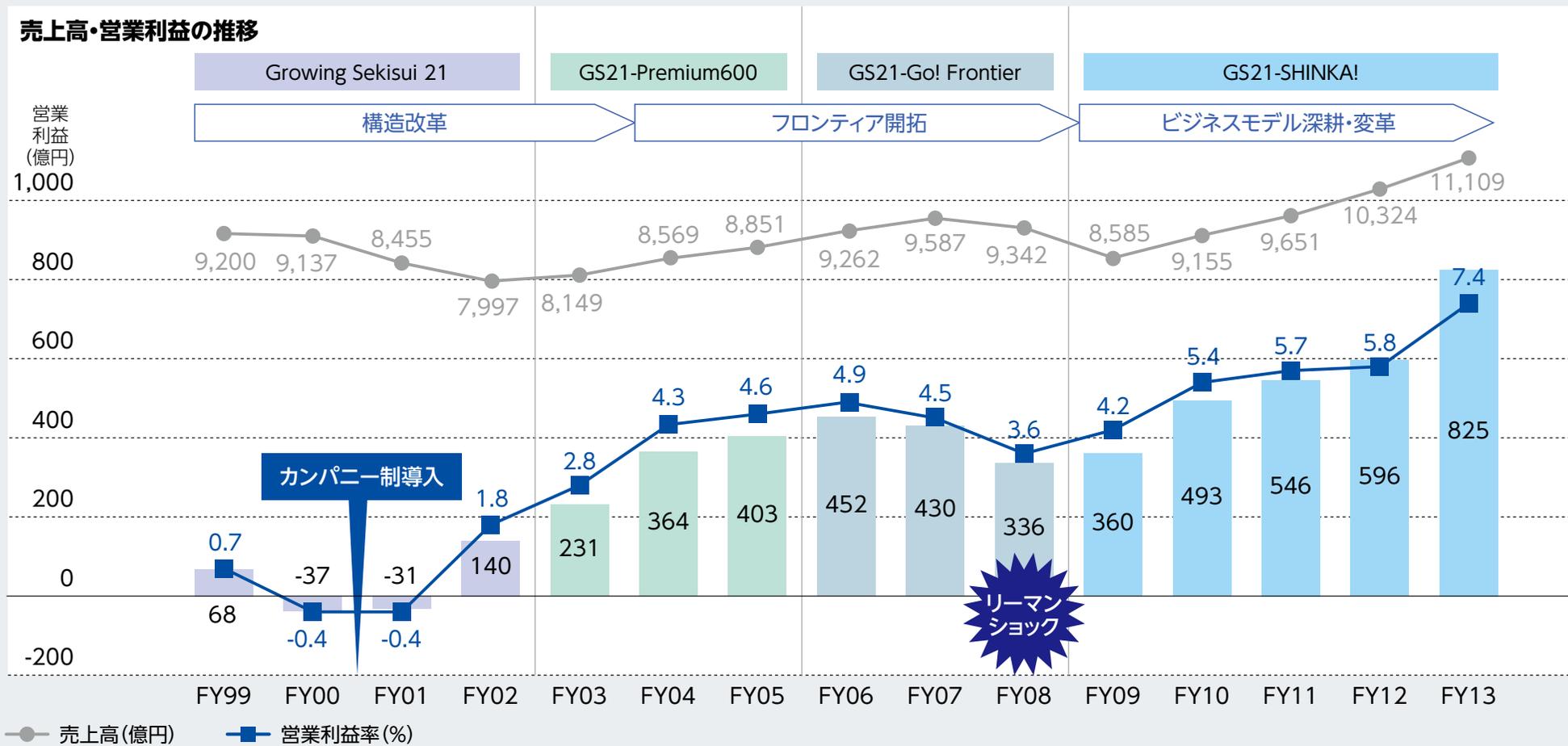
投資額推移と戦略投資の配分



中期経営計画SHINKA!-Advance 2016

中期経営計画の軌跡

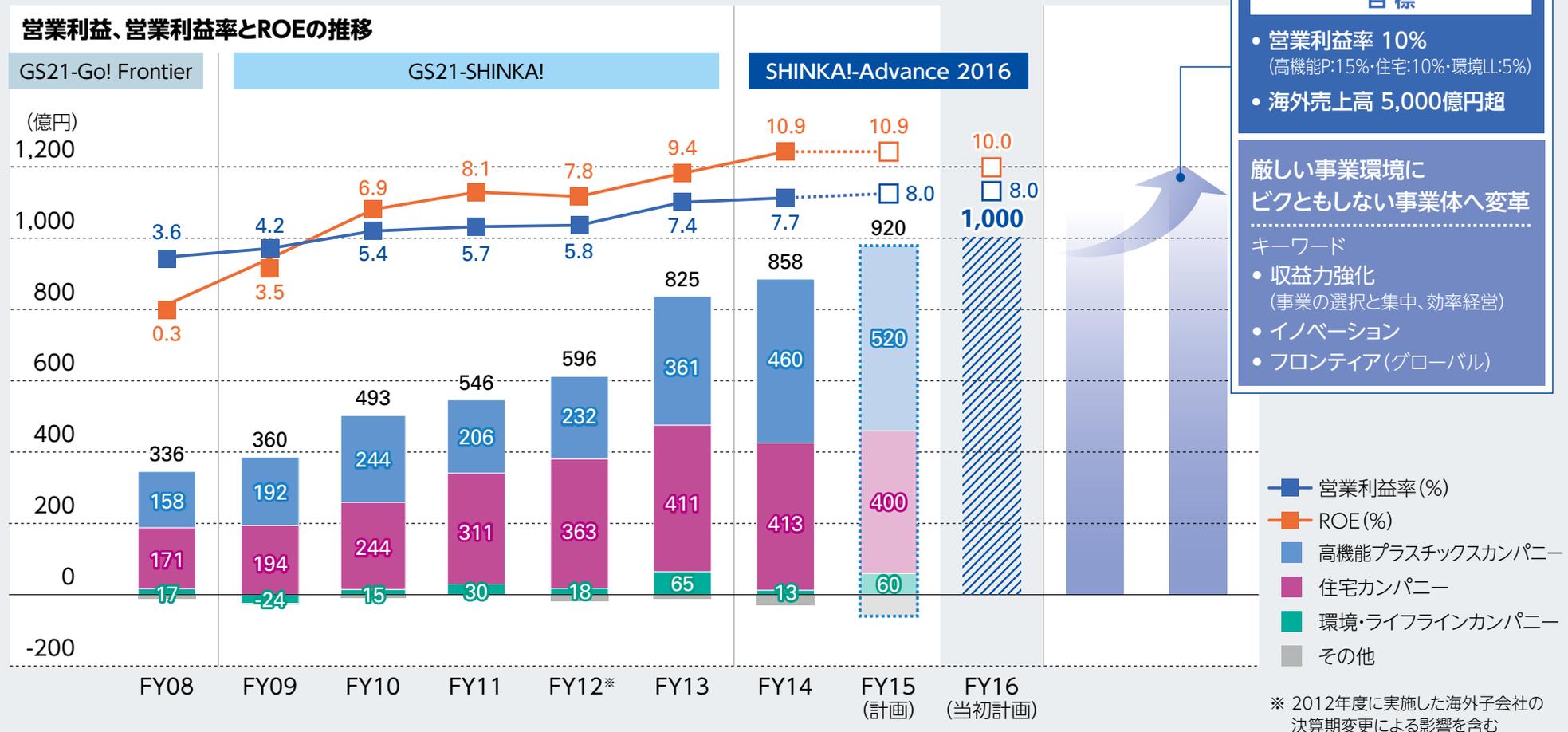
1997年の消費税率引き上げ後の業績不振を脱するため、カンパニー制の導入、新規事業の拡大など抜本的な戦略転換に努めました。その結果、2008年のリーマンショック、2014年の消費税率引き上げに際しても損失を発生させることなく、過去最高益を更新できるまで体質強化が進んでいます。



中期経営計画SHINKA!-Advance 2016

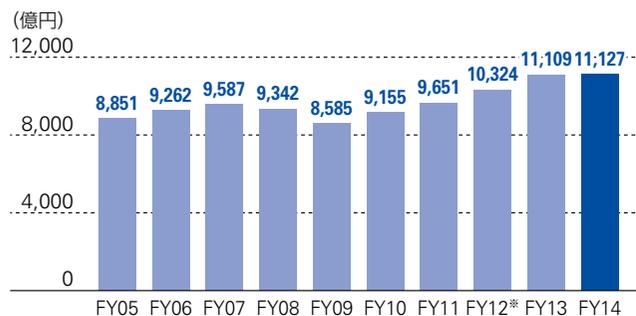
SHINKA!-Advance 2016のターゲット

計画最終年度の2016年度に営業利益1,000億円、営業利益率8.0%、ROE10%の達成を目指しています。さらに、この度、2016年度の先を見据えた中期的目標を新たに設定し、その達成に向けた変革を併せて進めています。



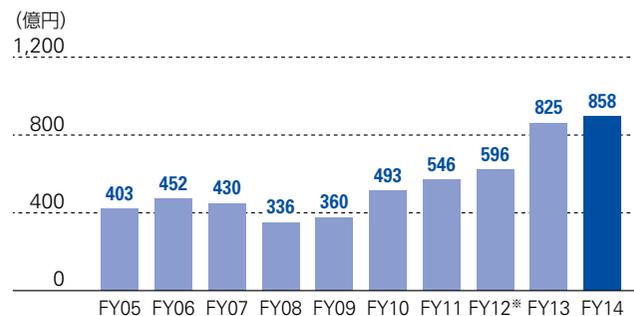
財務ハイライト

売上高



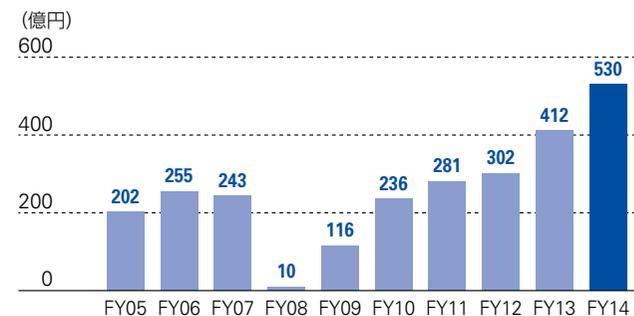
※ 2012年度に実施した海外子会社の決算期変更による影響を含む

営業利益



※ 2012年度に実施した海外子会社の決算期変更による影響を含む

当期純利益

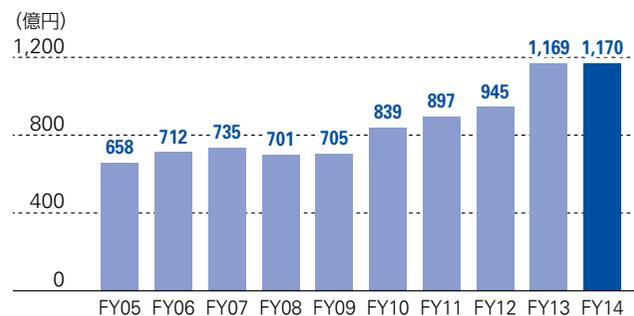


フリーキャッシュ・フロー



フリーキャッシュ・フロー = 営業活動CF + 投資活動CF - 配当支払

EBITDA



EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

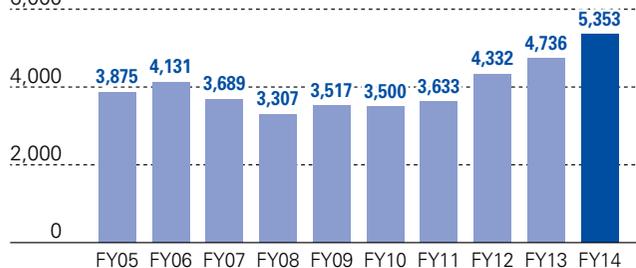
1株当たり配当金



財務ハイライト

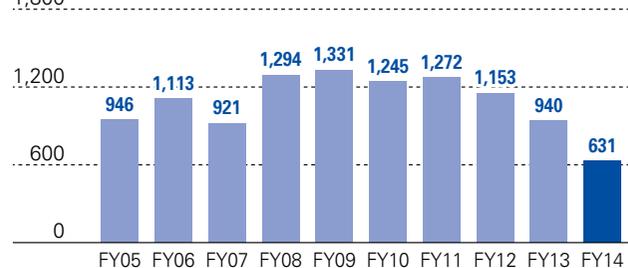
純資産

(億円)
6,000



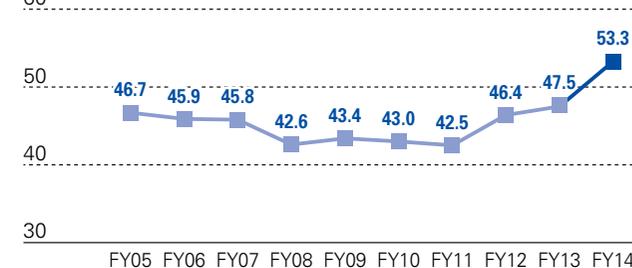
有利子負債

(億円)
1,800



自己資本比率

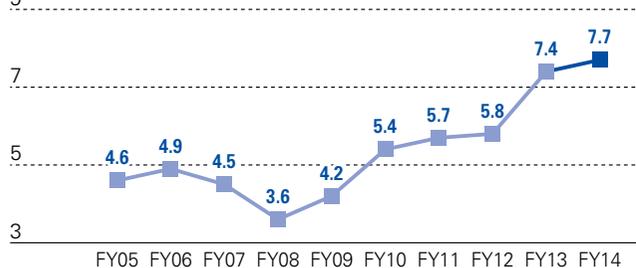
(%)
60



自己資本比率 = 自己資本 / 総資産

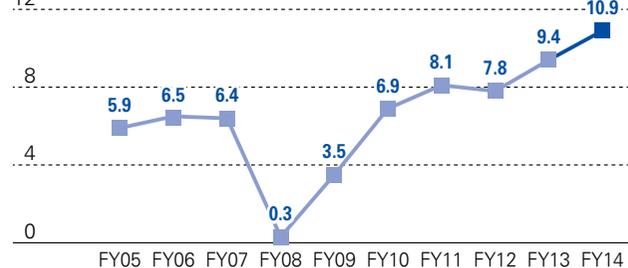
営業利益率

(%)
9



自己資本当期純利益率 (ROE)

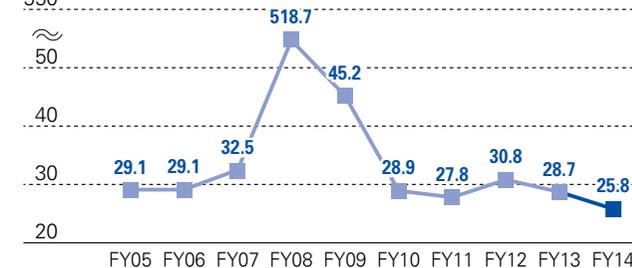
(%)
12



自己資本当期純利益 = 当期純利益 / 期中平均自己資本

配当性向

(%)
550



社長メッセージ

Message from the President & CEO

2015年度の最高益更新と さらなる将来を見据えた 変革に着手します

2014年度の業績報告、2015年度の計画とその先をにらんだ中期的なビジョン、さらには財務戦略や株主還元方針などに関して、ご説明させていただきます。

2014年度は、消費増税の反動あるも過去最高益を更新

2014年度は、4月の消費増税に伴い国内市場が停滞する中、当社国内事業においても、増税前の駆け込み需要に対する新設建設需要の反動減など一時的な極端な需要減少の影響を想定以上に受けた年でした。

その環境下で全社として、各段階の利益とも最高益を更新することができ、中でも、当期純利益につきましては第3四半期終了時の上方修正計画どおり530億円を上げることができました。グローバルに高付加価値製品を展開し順調に拡大してきた高機能プラスチックカンパニーの4戦略事業分野(エレクトロニクス、車輛・輸送、住インフラ材、ライフサイエンス)が、



社長メッセージ

米国、アジアなどの旺盛な需要を享受して各分野とも売上を伸ばし、カンパニーとして大幅な増収増益を果たすことで全社の業績をけん引しました。

また国内の住宅事業では、特に持ち家着工がほぼ50年ぶりの低水準に落ち込むなど需要減の影響を大きく受けて対前年減収を余儀なくされましたが、この市場環境の変化に対応したコスト削減、抑制により増益を果たしました。環境・ライフラインカンパニーは、この事業にとって象徴的な東京工場閉鎖など、将来を見据えた汎用品の生産・物流の効率化への取り組みに関連する費用を一過性のコストとして計画通りに計上したことと、民需の主である建設着工減少の影響から、対前年で減収減益となりました。ただ、第4四半期に発生した、原油安に伴う製品の先安感からの買い控えや、入札不調による公共工事遅れなどの急激な市場変化に翻弄され、利益見通しに対して大幅未達で終わったことが悔やまれます。

この現状を1997年の前回消費増税時と比較しますと、当時、住宅事業など国内事業に対する利益依存度が高かった当社は反動減の影響を受け、急速に利益を失い、1999年度には全社レベルで赤字に転落しています。しかしながら、その後進めてきた高機能プラスチックカンパニーを中心とするグローバル事業の育成、損益分岐点の引き下げによる国内事業の体質強化が着実に進んだことが、今回は消費増税による需要の反動減を乗り越え、過去最高益につながったものと評価しています。

とはいえ、2014年度でも、先述のように、急激な市場変動への対応が遅れたことは否めません。さらに大きな市場環境の変化が想定される次の消費増税以降を見据え、厳しい事業環境にビクともしない事業体への大胆な変革を急ぎたいと考えています。

中期的なビジョンのキーワードは、 「イノベーション」、「フロンティア」、「収益力強化」

現在、当社は2016年度を最終年度とする中期経営計画「SHINKAI-Advance 2016」を進めています。事業環境の短期的な変動に起因し、カンパニー毎の進捗には差異があるものの、重要ターゲットの一つである2016年度営業利益1,000億円に向けて『全社』としては順調に推移しており、増産投資や収益力強化策等これまでの打ち手の効果により、その達成は手中にあると現時点で見通すことができます。

気にかけるべきは、その先の2017年4月、消費税の再増税後に、また2020年の東京オリンピック後に訪れるであろう、決して楽観視できない国内市場の変化だと考えています。この変化に対応し持続的な利益成長を果たすべく、社長就任のこの機に、中期的なビジョン「厳しい事業環境にビクともしない事業体への変革」を掲げ、「全社的な営業利益率10%」「海外売上高5,000億円超」を目標に据えました。

この中期的なビジョンでは、重要なキーワードとして、「イノベーション」、「フロンティア」、「収益力強化」の3つを挙げています。

「イノベーション」とは、具体的には、これまで当社にない製品です。現在当社グループでは、フィルム型リチウム電池、フィルム型色素増感太陽電池など様々な新製品、新開発を行っています。こうしたものを確実に商品化し、収益化していきたいと考えています。

「フロンティア」とは、グローバル展開の加速を意識しています。当社のグローバル事業も次のステージに入りました。これまでの高機能プラスチックカンパニーを中心とした際立つ高機能製品によるグローバル事業の強化・拡大を加速することに加え、国内で培った優れた「エネルギー」「インフラ」、そして「環境」の技術をもって、それらの海外各地における現地需要を

社長メッセージ

確実に獲得していきたいと思えます。既にタイで展開している住宅事業の収益貢献も期待しています。

そして3つ目の「収益力強化」では、際立つ高収益企業、営業利益率10%（高機能プラスチック15%、住宅10%、環境・ライフライン5%）という目標を達成していくために、国内事業においては特に徹底した効率経営、事業の選択と集中、高収益事業への経営資源のシフトなどを進めていきます。

そのための取り組みとして、住宅事業については、エネルギー自給自足、高いコストパフォーマンスを両立する新商品の投入による戸建市場でのシェア拡大を考えています。さらに、近年取り組んできた生販一体、地域密着経営の進化などの効果も合わせて、将来的には国内新築住宅の5%程度のシェアを獲得し、安定的な収益事業としてのポジション確保を目指していきます。

一方で、国内トップシェアの塩ビ管や、水インフラ技術を有する環境・ライフラインカンパニーの国内事業については、中期的な需要構造転換への対応を引き続き図ります。新築関連市場が縮小する一方、国内社会インフラの老朽化対策需要は非常に大きいため、このような成長・ストック領域へのシフトなど、稼げる事業・製品ポートフォリオへの変革に今年度より着手します。

2015年度も最高益の更新を目指す

中期的なビジョンにおける目標をにらみながら、2015年度については営業利益920億円と過去最高益の更新を狙います。高機能プラスチックカンパニーでは、良好な事業環境を背景に、これまでの戦略投資も寄与し、戦略4分野をさらに拡大させ大幅な増収増益で営業利益520億円を目指します。住宅カンパニーについては、消費増税の反動による昨年度受注の減少が影響して前年度から減益とはなりますが、営業利益400億円をきちんと維持しつつ、受注の回復とコスト競争力強化に注力することなどにより

次年度以降の増益体制を固めます。環境・ライフラインカンパニーでは、昨年度発生した一時的な費用が消失すること、これに加えて、昨年度実施した塩ビ汎用品における生産・物流の効率化効果発現等により2013年度並みの営業利益60億円に回復させると同時に、収益力の抜本的強化に向けてポートフォリオ改革を断行します。

近年、企業を困る物差しとして、絶対的な利益額に加えて、経営効率を図る観点からROEが重視されていますが、当社にとっても非常に重要な指標だと考えています。資本効率向上のための時機を得た自社株買いを含めた施策も行いながら、ROEについては、2015年度10.9%を目指します。

工場生産化率極大化に向け、住宅で大型投資を実施

さらに、2015年度の中心となる取り組みをカンパニー毎にご説明させていただくと、高機能プラスチックカンパニーは、従来通り、高機能品を中心とした生産投資の拡充と新製品の上市を行い、数量増・製品構成の改善を推進していきます。

住宅カンパニーについては、中期的な目玉となる施策である工場生産化率の極大化、お客様への魅力発信強化を目的に、全国8工場のリニューアルに着手しました（2014～2016年度170億円投資）。この取り組みによって、全国各地域への地域密着を深化させると同時に、当社の差別化製品である蓄電池付太陽光発電住宅の優位性を訴求した「スマートハウスNo.1戦略」を強力にプッシュしていきます。

環境・ライフラインカンパニーの中心的な取り組みは、ポートフォリオ改革です。製品別、そして顧客別または、地域別に利益管理の「見える化」を徹底します。同時に、成長分野である老朽化対策や更新需要などのストック分野に経営資源をシフトさせていきます。



社長メッセージ

成長に向けた設備投資も継続

当社の財務戦略における基本方針は、経営上の最重要テーマの一つである企業価値増大に向けて将来の成長に必要な設備投資、研究開発、M&Aなどの資金を確保すると同時に、株主の皆様への積極的利益還元を果たすことであるとしています。

この方針に基づき、内部留保資金は、将来の企業価値増大に必要な資金として、研究開発費や設備投資、戦略投資、投融資などに充当しています。このうち投資に関しては、戦略事業強化のための戦略投資に重点を置いており、今後の成長に欠かせない設備投資、M&A、海外での事業体制構築を事業ポートフォリオの「成長事業」を中心に進めています。2014年度は、高機能プラスチックカンパニーの戦略4分野向けを中心に前期比52億円増の470億円を設備投資に充てました。2015年度についても、同規模の設備投資を具体的に計画し、またM&A案件の探索や増産投資の検討を積極的に進めます。

株主還元には増配と自社株買いを実施

一方で、株主還元については、連結配当性向30%を目途とした安定的な配当を実施する方針です。2014年度は過去最高益を更新する業績となったことから、前年から年間配当を4円増配し、1株当たりの年間配当金27円（配当性向25.8%）を実施しました。2015年度についても、厳しい市場環境ではあるものの収益拡大余地があると判断し、中間配当金14円、期末配当金14円を合わせて年間28円の配当を実施する計画としています。

また、資本効率の向上および長期的な視点から配当政策を補完する株主還元策の一つとして自己株式の取得を行います。2016年3月末までの1年間で1,200万株、200億円を上限とする自己株式の取得を決定し、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を進めていきます。

企業価値向上、社会へのさらなる価値提供に向けて

2015年度は、過去最高益更新を目指して、これまでやってきた取り組みをさらに強化していきます。同時に、先行き不透明な中で将来の成長を確たるものにするために、これまでとは異なるやり方や異なる分野で改革を進めることも必要と考えています。企業価値向上ひいては、社会に対するさらなる価値提供のために、私をはじめとするマネジメントのみならず、グループ従業員すべてが、これまで以上にスピードを上げて、取り組んでいく所存です。

皆様には、変わらぬご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2015年7月

代表取締役社長

高下貞二

CSRレポート2015より

社長
メッセージ

社会に際立つ価値を提供し、100年経っても存在感のある、皆様から必要とされ、信頼される企業を目指します。

代表取締役社長 高下貞二



▶ 積水化学グループを取り巻く状況

Q

2014年度のビジネス環境と今後の見通しについては、どのようにお考えでしょうか？

A

集中的に戦略投資を行う「Growing 8」を成長の牽引役に

国内は円安の定着により輸出を中心に収益が改善したものの、消費税増税の影響が長期化し、住宅着工や民需が落ち込み厳しい環境となりました。一方、海外はアジア経済の拡大と米国経済の着実な回復による後押しを受けました。このような情勢のもと、インフラ分野は苦戦したものの、住宅分野はエネルギーの自給自足を目指す「スマートパワーステーション」やリフォーム、車輻・輸送分野は遮

音や遮熱機能などを付与した中間膜、エレクトロニクス分野はモバイル材料などが好調で全体を牽引し、売上高、営業利益、経常利益とも過去最高を更新しています。

中期計画では、最終年度に営業利益1,000億円を目指しています。その実現のため、既存事業の変革に向けて注力すべき事業を明確化。住宅カンパニーの「リフォーム」「住資産マネジメント」、環境・ライフラインカンパニーの「インフラストック」「海外水インフラ」、高機能プラスチックカンパニーの「モバイル材料」「環境快適材料」「機能インフラ材料」「検査薬システム」という8つの事業を、集中的に戦略投資を行う「Growing 8」と定め、成長の牽引役とします。

さらに、将来に向けて社内外との「協創」によりイノベーションを加速させ、住生活関連、エネルギー、新素材・新材

料の分野で次世代事業の創造を図っていきます。グローバル市場では、中間膜や成形用プラスチックシートなど競争力の高い製品をベースとしたBtoB事業を強化・拡大するとともに、タイの住宅製造販売や中国での検査薬システムのように、各地のBtoCビジネスを深く掘り下げる戦略を進め、海外展開をさらに加速していきます。

CSRレポート2015より

▶ 事業とCSRの戦略的連動

Q 2014年度から始まった新しい中期経営計画におけるCSRの位置づけを教えてください。

A グループとしての価値観を全社で共有する「CSR SHINKA」

積水化学グループのCSRは、「環境」「CS品質」「人材」という3つの“際立ち”と「コンプライアンス」「リスクマネジメント」「コミュニケーション」の3つの“誠実さ”を特徴としています。

環境貢献製品の創出や環境負荷低減などを通じて、地

球環境保全へ貢献する「環境」。基盤品質の強化、魅力品質の磨き上げにより、指名され続ける品質を実現する「CS品質」。多様な人材が活躍できる環境を作る「人材」。この3つの分野で「際立つ存在」になることが私たちの使命です。さらに、その土台となる取り組みとして「コンプライアンス」「リスクマネジメント」、ステークホルダーとの「コミュニケーション」があると考えています。

中期計画では、これらの価値観を改めて従業員全員で共有するために経営戦略の中に「CSR SHINKA」を掲げました。ブランドとはすなわち信頼であり、積水化学グループが常に社会から信頼される存在でありたいと考えてい

ます。

このような目標を掲げる中、2014年度にグループ会社のコンプライアンス違反が発生したことは大変遺憾です。皆様にご迷惑、ご心配をお掛けいたしましたことを深くお詫び申し上げます。本件を真摯に受け止め、再発防止策を含む適切な対応を行ってまいります。

▶ 理念体系に基づいたCSR活動

Q 貴社の社是やグループビジョンは、CSR活動にどのように活かされていますか？

A 行動指針であるとともに製品にも反映されている社是

社章にも刻まれた、積水化学グループの社是「3S精神」は、Service（企業活動を通じて社会的価値を創造する）、Speed（積水を千仞の谿に決するスピードをもって市場を変革する）、Superiority（際立つ技術と品質で社会からの信頼を獲得する）を意味しており、事業活動を通じて社会

課題の解決に取り組み、社会の発展に貢献することを目指しています。また、グループビジョンでは、事業の活動領域を「住・社会のインフラ創造」と「ケミカルソリューション」に定め、世界の人々のくらしと地球環境の向上に貢献することを約束しています。

例えば、住宅事業では常に他社に先駆け「先進性・経済性・快適性」を備えた住宅の普及に努めています。大容量ソーラーと蓄電池、HEMSを搭載したエネルギー自給自足を目指す「スマートパワーステーション」がその一例です。下水管の更生時に発生する廃棄物を大きく削減できる「SPR工法」や、自動車の燃費向上や快適性向上に寄与

するために遮音や遮熱機能などを付与した中間膜なども、私たちの社是やグループビジョンが形となった製品・サービスです。

CSRレポート2015より

▶ CSR中期計画で示した3つの方向性

Q 2014年度からのCSR中期計画では、「Group」「Global」「Communication」という3つの方向性が示されました。2014年度に実施した取り組みについてお聞かせください。

A 3つの方向性を示すことで価値観の共有と浸透を進める

事業の多角化、グローバル化が進む中では、積水化学グループ内においても、考え方や価値観が共有されCSR経営が十分に浸透しているとは必ずしも言えません。中期

計画では、ビジネスモデルの多様化とグローバル市場での成長を目指す中で、「グループへさらなるCSR経営の浸透を図る」「価値観を共有し、グローバルで課題を解決する」「ステークホルダーとの対話拡充による企業価値の向上を図る」という3つのテーマで取り組むこととし、それぞれの方向性を「Group」「Global」「Communication」というシンプルな言葉に集約させました。

この3つの方向性の実現に向け、2014年度には、①国内外同一目標による環境負荷低減活動の推進②経営にCSR視点を取り入れるためCSR浸透状況を可視化③CSR調達への対応を推進④SRI(社会的責任投資)格付け機関

やお客様等のステークホルダーとの対話充実など、さまざまな活動を展開し、満足のいく成果をあげることができました。また、これらの活動を通じて今後のCSR課題を把握できたことも、当社のCSR経営にとって非常に貴重なことでした。次年度以降も課題の把握とその解消に積極的に取り組んでいきます。

▶ 事業を通じた社会課題の解決に向けて

Q 今後、企業には長期的な視点での価値創造が期待されています。積水化学グループが認識する社会的課題とその解決に向けた道筋をどのようにお考えでしょうか？

A 気候変動、都市インフラ、高齢化の問題解決に貢献する

私たちの事業が解決に貢献できる社会課題は多いと考えています。例えば、気候変動や都市基盤の老朽化、高齢化など、私たちの目の前にある社会課題に対し、事業を通じてその解決に取り組んでいます。

積水化学グループは、「環境貢献製品の市場拡大と創出」「環境負荷の低減」「自然環境保全活動」という3本柱の取り組みを推進することで、2030年には「自然資本へのリターン」が「自然資本の利用」を上回ることを目指しています。この長期ビジョンを実現するため、例えば「環境貢献製品の市場拡大と創出」では、中期計画において、最終年度の2016年度中に全売上高の50%以上を環境貢献製品とすることを目標にしています。

また、都市基盤の老朽化という社会課題に対し、下水道の管路更生を中心に、調査・診断からメンテナンスに至るまですべての段階で積水化学グループが関わるバリューチェーンビジネスを展開し、自治体が効率的なアセットマ

ネジメントを行えるよう努めています。

高齢化も、積水化学グループが事業を通じて貢献していきたいと考える大きな社会課題です。団塊の世代が75歳以上になる2025年には、高齢化にともなう介護問題が深刻になると言われています。しかし、その受け皿が十分かと言えば、そうではありません。そのようなニーズに対して、災害から入居者様を守る減災型の高齢者住宅や自立支援を主眼とした介護サービス事業を展開しています。私たち積水化学グループは、今後とも事業を通じて社会課題の解決に資する「際立つ価値」の創造に取り組み、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

Management Message

2014年度は、営業利益1,000億円等を目標とする中期経営計画「SHINKA!-Advance 2016」(2014年度～2016年度)のスタートの年でした。このセクションでは、カンパニーの戦略、2014年度の業績総括と2015年度の計画などについて、各カンパニープレジデントより説明させていただきます。

高機能
プラスチック
カンパニー

20

住宅
カンパニー

25

環境・
ライフライン
カンパニー

30

2014年度
(2015年3月期)
連結業績の
レビューと分析

35

事業等の
リスク

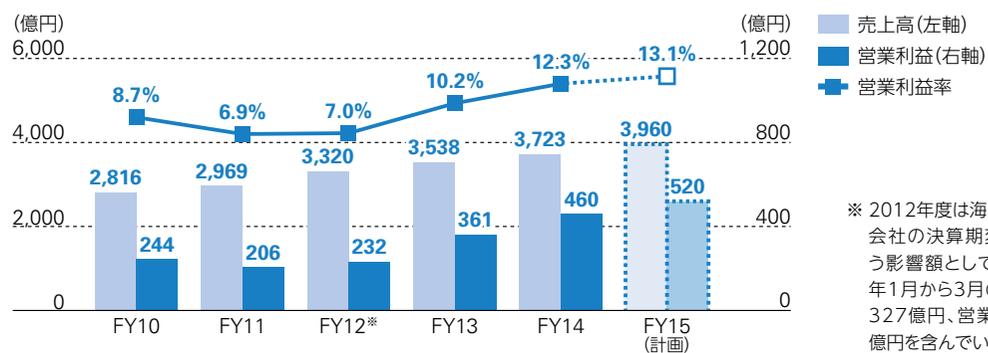
39

高性能プラスチックカンパニー

1自動車向け合わせガラス用中間膜 2自動車バンパー向け部材 3自動車内装材向け発泡材
4導電性微粒子 5スマートフォンやタブレットに使用される液晶部材固定用両面テープ 6血液凝固分析装置 7コレステロール検査薬 8熱膨張耐火材 9塩素化塩化ビニル(CPVC)樹脂コンパウンド



業績推移



※ 2012年度は海外連結子会社の決算期変更に伴う影響額として、2012年1月から3月の売上高327億円、営業利益13億円を含んでいます。

(億円)	FY10	FY11	FY12	FY13	FY14
資産	2,578	2,963	3,213	3,412	3,577
減価償却費	176	188	192	184	166
資本的支出	121	167	145	176	179
研究開発費	112	119	135	146	159
従業員数(人)	5,655	6,443	6,545	6,858	7,051
連結子会社数 (カッコ内は海外)	55(41)	59(46)	57(44)	59(46)	60(47)

高機能プラスチックカンパニー



加藤 敬太

高機能プラスチックカンパニー
プレジデント

戦略

今後も高い成長が見込めるマーケット分野に、自社ならではの「際立ち」技術を活用した付加価値の高い製品を投入し、世界No.1を目指します。さらに、マーケットの特性・状況に応じて、必要なグローバルオペレーションを展開します。

概要

高機能プラスチックカンパニーは、独自技術である微粒子技術、粘接着技術、精密成型技術などを強みとして、先端分野の材料を中心に幅広く事業を展開しています。

導電性微粒子、液晶用シール材、自動車向け合わせガラス用中間膜、自動車内装用架橋発泡ポリオレフィン、コレステロール検査薬など世界シェアNo.1の商品を複数保有しており、高付加価値品を中心とした事業展開を行っています。当カンパニーは、積水化学グループの中で営業利益の拡大をけん引しており、グローバルマーケットを対象に製品を投入し続けることで世界経済の伸びを上回る成長の実現を目指しています。

中期経営計画では、エレクトロニクス、車輛・輸送、住インフラ材、ライフサイエンスの戦略4分野を中心に既存コア商品の強化と新製品の開発、M&A等事業補強による事業拡大に取り組んでいます。

トピックス
from PRESS
Release

- 2014年 4月 独自材料を用いた高感度・薄型圧電センサーの開発
- 2014年 5月 ウレタン系材料による初の「不燃材料」国土交通大臣認定取得
- 2014年 5月 圧着工程が不要な新規「異方導電性ペースト」開発
- 2014年 5月 タイでの塩素化塩化ビニル樹脂(CPVC)の生産合弁会社を設立 ●
- 2015年 4月 自動車向け合わせガラス用中間膜の生産ラインをメキシコ工場に増設決定

高機能プラスチックカンパニー

2014年度の業績

戦略4分野を中心に順調に収益拡大

高機能プラスチックカンパニーの2014年度業績を総括しますと、主力の4戦略事業分野を中心に、順調に数量を拡大し、同時に高付加価値品へシフトが進み製品構成が改善した結果、大幅な増収増益を達成することができました。さらに、円安の進行も業績拡大の追い風となりました。

戦略4分野について、市場環境を踏まえて個別に説明させていただきますと、エレクトロニクス分野については、短期的な需要変動があったものの、全体としてはモバイル向け製品を中心に伸長しました。

車輻・輸送分野については、中国、米国での需要が順調に拡大しました。また、グローバルで、車輻向けの高機能中間膜を中心とした高付加価値品の拡販に成功し、製品構成も改善しました。

住インフラ材分野は、給湯用・プラント用・スプリングラー用などの耐熱配管材に使用される塩素化塩ビ樹脂(CPVC)が、アジア・中東を中心に拡販が進みました。タイに建設中の新工場についても目処が立ち、2015年度以降の成長へ向けた準備も進んでいます。

ライフサイエンス分野については、海外拠点の再編が一段落し、収益拡大できるフェーズに入っています。コレステロール検査薬、インフルエンザ検査キットなどの検査薬、

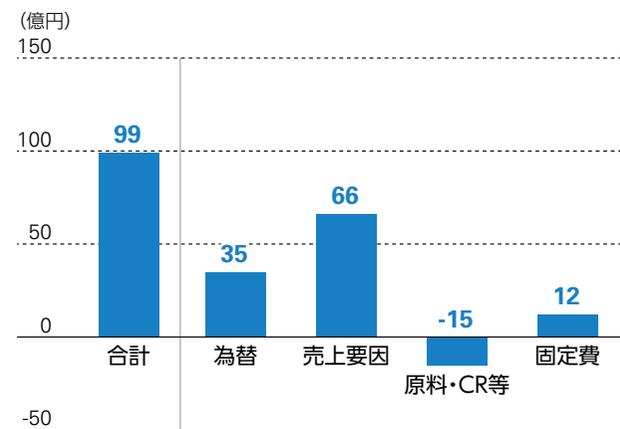
検査機器のビジネスは国内、海外ともに順調に売上を拡大しました。

これらの結果、2014年度は前期比で売上高185億円増、営業利益は99億円増の大幅増収増益を達成し、当カンパニーの営業最高益を更新しています。

コストダウン効果を上回る原料費高騰

2014年度に前期比で99億円の増益を達成できた要因を分析しますと、主に数量増、製品構成改善、売値増などの売上要因により66億円のプラスとなりました。ほかに、

2014年度営業利益の要因分析(前期比)



為替で35億円、固定費で12億円プラスとなっています。

一方で、酢酸ビニルモノマーなど一部の原料価格が急騰し、コスト削減だけではヘッジしきれず、ネットでマイナス15億円の減益要因となりました。なお、一部原料の価格については、第4四半期にはほぼ正常な価格に戻っています。

円安効果を上回る増益を実現

近年の業績推移について、為替の影響を含めてご説明します。円ドルレートは、2013年度が1ドル=平均100円、2014年度が1ドル=平均110円で推移しました。円安進行を追い風に順調に売上を拡大できていますが、同時に、高付加価値品へのシフトも順調に進んでおり、為替影響を除いた実質ベースでも、着実に増収増益を達成できています。このように当カンパニーの目指す高収益カンパニーへの道は着実に進展していると考えています。

高機能プラスチックカンパニー

2015年度の計画

2015年度は、営業利益520億円を目標に設定

2015年度も、付加価値のある製品をお客様に提供して、高収益カンパニーを目指していきます。前期比で売上高は237億円増の3,960億円、営業利益は60億円増の520億円を計画し、営業利益率は13.1%に達する見込みです。

成長エンジンは「戦略4分野の拡大」「海外事業の拡大」「新製品・新事業の開発・市場投入の加速」の3つです。また、成長を支える経営基盤の強化も継続して実施してまいります。具体的には、①安全・品質・コンプライアンス、②事業構造改革、③海外運営基盤の強化に注力します。

成長エンジンの推進で、

中長期の拡大に向けた取り組みも加速

3つの成長エンジンのうち、戦略4分野では、売上高を200億円強拡大し、カンパニー全体のうち74%まで売上高比率を引き上げます。このうち、エレクトロニクス分野では、短期的な需要変動リスクはあるものの、モバイル向けを中心に拡大基調は続くと考えており、関連材料の拡販に努めます。一方で、ITOフィルム事業の事業構造改革を進めます。車輻・輸送分野では、引き続き中国・米国市場などで高機能品を中心に拡大を図ります。また、中長期的に市場の大きな拡大が期待できる中南米のメキシコでの高機

能中間膜の生産ライン増設、インド・インドネシアでの車輻成型品の拡販など、来期以降もにらんだ打ち手も実行してまいります。住インフラ材では、塩素化塩ビ樹脂(CPVC)のタイ新工場を6月から稼働させ、旺盛な中東・アジア市場の需要獲得で、大幅増収を狙います。ライフサイエンス分野では、検査事業の海外での拡大、特に、中国・アセアンなど新興国で拡大している需要の獲得を狙います。また今年4月に、米アボット・ラボラトリーズ社と「血液凝固自動分析装置 CP3000」について全世界的な販売契約を締結しており、効果発現を期待しています。

次に、海外では、エレクトロニクス関連製品などで、新規顧客の開拓とスマートフォンなど新製品への新規採用を狙うグローバルスペックイン活動を一層強化します。

また、新製品・新事業では、異方導電性ペースト、不燃性ポリウレタンなどの今期中の上市を目指しています。また、LED部材、実装材料に開発工数を集中投入するなど、次の事業を創出したいと考えています。

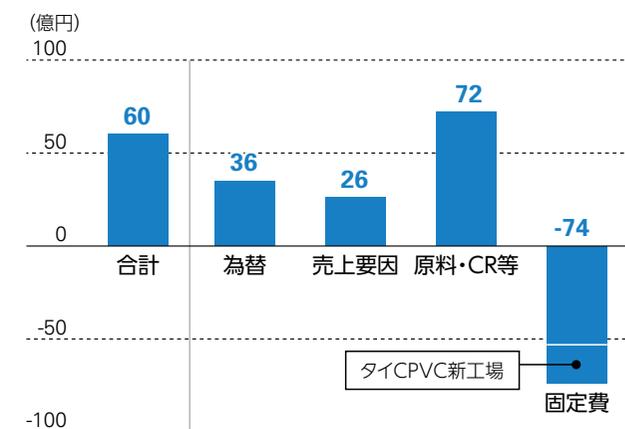
2015年度は原料安の恩恵が増益要因に

2015年度の営業利益増を要因別に見ると、売上要因により26億円、為替により36億円、原料・コスト削減により72億円のプラス要因、一方、固定費が74億円増加し、マイナス要因となります。

売上要因では、前期と同等の数量・製品構成の拡大を見込んでいますが、原料価格の下落に伴う売値の下落も織り込んでいます。一部の製品では、原料価格が下落するとフォーミュラベースで自動的に売値が下がるものもありますが、カンパニー全体では前期よりも取り幅の拡大に努めます。

固定費増では、タイの塩素化塩ビ樹脂の工場、インドの車輻成型品の工場稼働に伴う減価償却費、労務費増などの影響を見込んでいます。

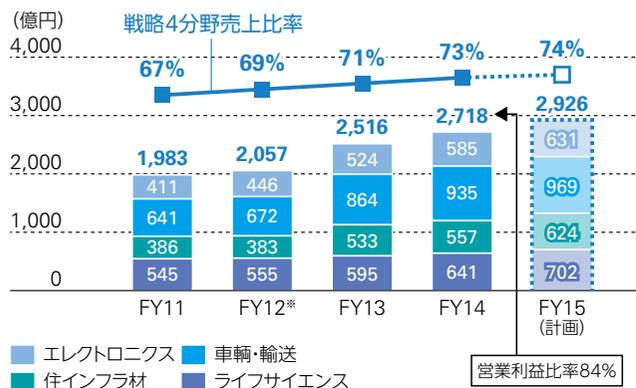
2015年度営業利益の要因分析(前期比)



高機能プラスチックカンパニー

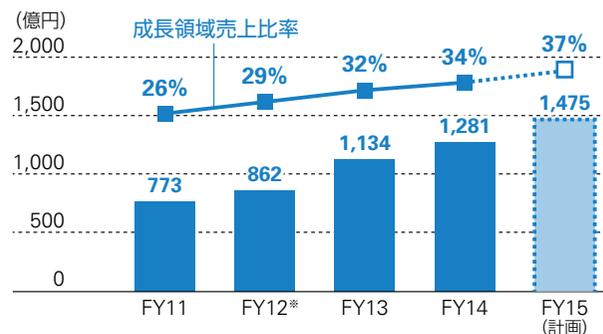
カンパニー関連指標

戦略4分野売上高



※ 海外子会社の2012年1-3月を除く

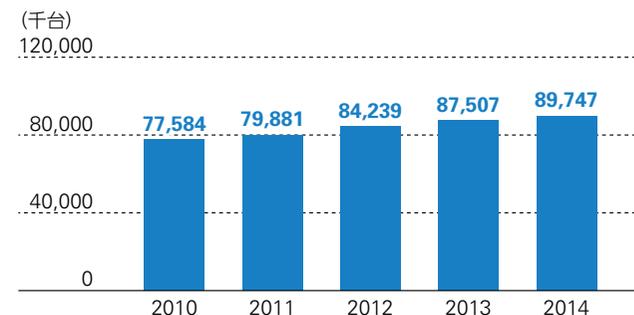
成長領域売上高



※ 成長領域: モバイル材料、環境快適材料、機能インフラ材料、検査薬システム
 ※ 海外子会社の2012年1-3月を除く

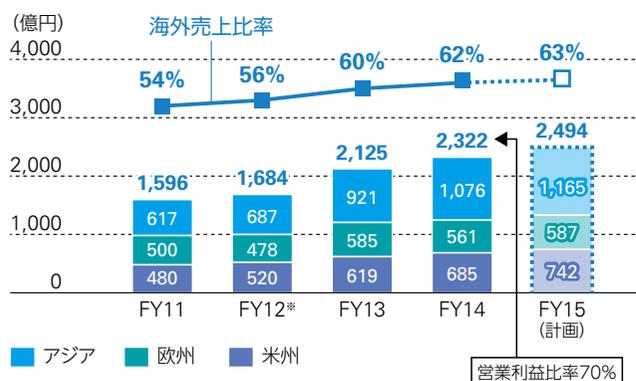
マーケットデータ

世界自動車生産台数



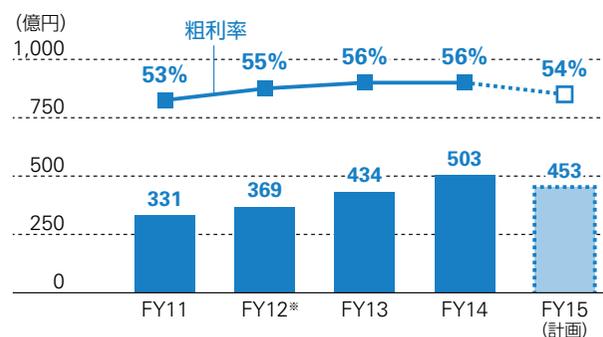
※ 国際自動車工業連合会(OICA)調べ
 ※ 暦年ベース

海外売上高



※ 海外子会社の2012年1-3月を除く

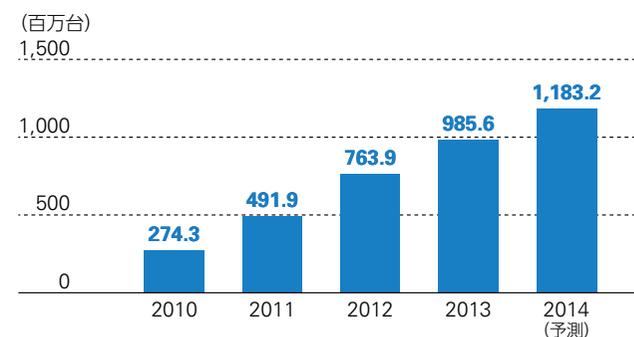
新製品売上高



※ 上市後5年間を新製品と定義
 ※ 海外子会社の2012年1-3月を除く

マーケットデータ

スマートフォン全世界生産推移



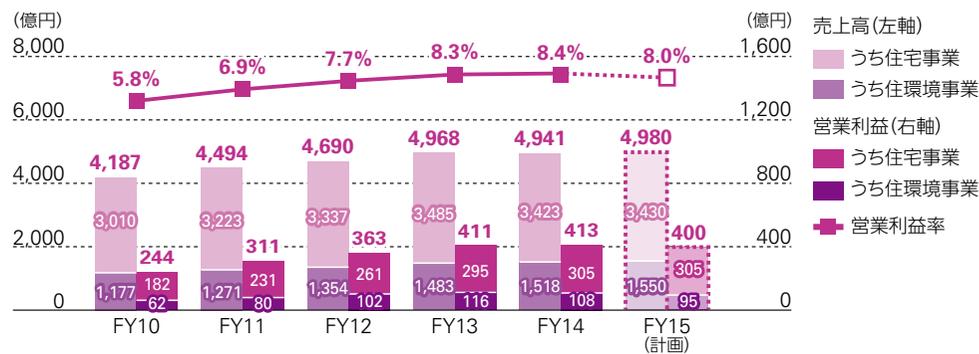
※ 中日社「2015年版 電子機器年鑑」
 ※ 暦年ベース

住宅カンパニー

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11
 1 2 4 工業化が進んだ住宅生産工場内部 3 住宅ユニットの据え付け風景 5 エネルギー自給自足を実現するスマートハウス「スマートパワーステーション」(6 7 8 を標準搭載) 6 大容量太陽光発電システム 7 蓄電システム「e-Pocket」 8 コンサルティング型HEMS「スマートハイム・ナビ」
 9 タイでの住宅生産工場 10 キッチンリフォーム 11 バスリフォーム



業績推移



(億円)	FY10	FY11	FY12	FY13	FY14
資産	1,967	2,175	2,393	2,561	2,491
減価償却費	73	70	70	77	67
資本的支出	57	86	123	111	98
研究開発費	40	41	41	47	49
従業員数(人)	8,637	8,820	9,775	9,840	10,442
連結子会社数 (カッコ内は海外)	38(1)	38(1)	38(1)	38(1)	40(1)

住宅カンパニー

戦略

住宅事業では、エネルギー自給自足型スマートハウスなど製品差別化による受注拡大と工場生産化率極大化によるコスト競争力強化で収益を拡大し、住環境事業では、工業化住宅の特性を活かした最適なリフォーム提案を行い、事業拡大を目指します。

概要

住宅カンパニーでは、短工期での施工や、住宅の基本性能である機密性や断熱性の高さなどを特徴とする高度工業化工法「ユニット工法」に特化した新築住宅事業(住宅事業)を展開し、国内住宅メーカー独自の地位を築いています。住宅事業は顧客ニーズのさらなる高度化に対応し、「環境」「安心」「快適性」をコンセプトに高性能化を進めてきました。特に、太陽光発電搭載住宅に関しては他社に先行し、1997年から本格的に取り組みを開始し、2014年末までに累積16万棟超を販売しています。また2012年4月には、蓄電池、HEMS*も標準搭載した「スマートハイム」を市場に投入しています。

住環境事業では、工業化住宅の特性を活かし、当社が施工した住宅のデータベースを活用して、お客様のライフステージを通し、最適なリフォームを提供しています。

さらに、中古流通や賃貸管理などの住資産マネジメント、サービス付き高齢者向け住宅建築・運営などの住生活サービス、さらに海外での新築住宅事業の拡大に取り組んでいます。

* HEMS:「スマートハイム・ナビ」(ホーム・エネルギー・マネジメント・システム)

トピックス
from PRESS
Release

- 2014年 4月** 業界初の減災型・サービス付き高齢者向け住宅の発売
- 2014年 4月** 木質系スマートハウス『グランツーユー V to Heim』を発売
- 2014年 9月** 蓄電池付き太陽光発電搭載住宅『スマートパワーステーション』の商品ラインアップを強化 ●
- 2014年12月** 高齢者向け事業の本格展開を開始
- 2015年 1月** 全国8住宅生産工場の「魅力化推進計画」を公表
- 2015年 4月** 工場生産化率を追求した『スマートパワーステーションα』を発売



関口 俊一
住宅カンパニー
プレジデント

住宅カンパニー

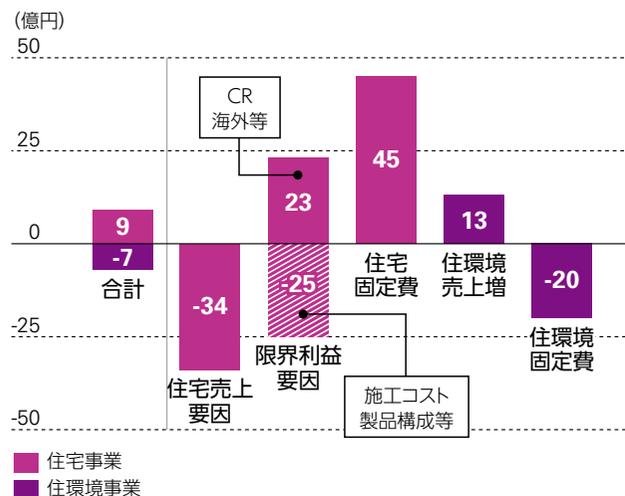
2014年度の業績

消費増税の影響を受けながらも、増益を確保

住宅カンパニーの2014年度を総括すると、新築住宅を手掛ける住宅事業については減収増益、住宅のリフォームをメインとする住環境事業については増収減益となりました。両事業を合わせた住宅カンパニー全体の売上高は27億円減の4,941億円ながら、営業利益は2億円増の413億円となり、苦しい事業環境の中、何とか増益を確保できました。

持ち家の着工が約50年ぶりの低水準となるなど、想定

2014年度営業利益の要因分析(前期比)



以上に消費増税の反動が大きく、また長引きました。

営業利益の増減を要因別に見た場合、住宅事業は売上要因で前期比34億円のマイナスとなりました。さらに、施工コストの上昇やプロダクトミックスの悪化で25億円のマイナス要因が発生しましたが、主に部材コストの削減や海外事業の収益改善(23億円)、固定費の抑制(45億円)などでカバーし、前期比9億円の増益を果たしました。

一方で、住環境事業では、売上増による限界利益は13億円のプラスとなりましたが、リフォーム営業マン増員など営業体制の強化に伴う固定費が増え、前期比7億円の減益でした。

住宅受注は、戸建スマートハウスは堅調も、集合住宅で伸び悩み

2014年度の新築住宅受注棟数は、前年同期比で上期は15%減でしたが、下期には4%減まで回復しています。下期には、消費増税反動減から徐々に回復し、戸建・分譲住宅はおおむね堅調でした。特に需要が底堅い分譲住宅は、上期には遅れていた良質な分譲用土地の確保が進み、下期はほぼ計画通りの受注を確保しました。一方、伸長を狙った集合住宅(アパート)の受注が伸び悩みました。

市場環境を測る一つの指標となる、モデルハウスなどへの集客状況は、2015年1月から3月まで前年同月比プラ

スとなっており、回復の兆しが見えます。

商品では、当社のコンセプトを体現した、大容量ソーラーシステム+蓄電池+HEMS標準搭載の“エネルギー自給自定型スマートハウス”[スマートパワーステーション・シリーズ]が、非常に好調であり、当社の年間戸建住宅受注の約2割を占めるまでになっています。

住環境事業は減益に直面し、原点回帰で顧客とのリレーションを再強化

住環境事業については、消費増税の反動により、特に大規模改装や増築などの大型リフォームが影響を受け、トータルの受注件数は維持できたものの、単価が落ち込みました。

これにより、受注高は前期比でやや減少したものの、売上高は消費増税前の駆け込みがあった前期を上回る水準を確保しています。

これまで住環境事業は順調に右肩上がり業績を伸ばしてきましたが、今回の消費増税のような厳しい市場環境に直面し、まだまだ開拓余地のある需要の掘り起こしのための営業基本活動を徹底すべきだと考えています。具体的には、これまで受注活動の核に据えてきた定期診断などの活動を徹底し、お客様との関係を再強化し、次期以降の受注獲得につなげていこうと考えています。

住宅カンパニー

2015年度の計画

下期からの増益軌道復帰と、
ポスト消費増税を見据えた体質強化にまい進

2015年度については、期初受注残の減により上期は減収減益となりますが、下期から増収増益への転換を目指します。並行して、想定される次回の消費増税後の需要減を見据えた収益体質の強化を図ります。

今期の受注獲得施策としては、当社の強みである“エネルギー自給自足スタイル”を集中して訴求していきます。さらに、分譲住宅向けには、「スマートパワーステーション」のコストパフォーマンス版を発売しました。集合住宅についても商品強化を図る計画です。また、分譲用土地の仕入をさらに強化するとともに、集合住宅の専任営業体制を強化し、受注の増分獲得を狙います。

リフォームについてもソーラーシステム、蓄電池、HEMSを3点セットにした「スマートハイム・リフォーム」など、パッケージ提案を強化します。蓄電池補助金など政府の住宅取得支援策も、需要喚起の追い風になると考えています。

この結果、新築住宅受注棟数については、前期比で上期3%増、下期10%増、住環境事業については、売上高を上期2%減、下期を7%増と計画しています。

コスト競争力強化に向け工場生産化率を極大化

ポスト消費増税の需要減を見据え、コスト競争力の強化に取り組みます。私たちの特徴である工場生産化率をさらに高め、建設人手不足や労務費高騰によるボトルネックを解消し、競合他社に対するコスト優位性を高めていきます。

さらに、「エリア密着の事業」を進めます。二世帯、併用住宅など地域毎に求められるニーズに対応した受注獲得戦略を推進するとともに、新築からリフォーム、不動産、住生活サービスなど、地域内で他事業へ広がるビジネスモデルを作り込んでいきます。

これに加え、フロンティアである海外、不動産分野の成長を加速させていきます。タイでの住宅事業については、2015年度中に営業収支ベースで黒字化を達成できる見込みです。不動産分野については、従来の首都圏を中心とした事業展開から業容を拡大し、早期に中古住宅流通や賃貸住宅の管理ビジネスを全国展開したいと考えています。

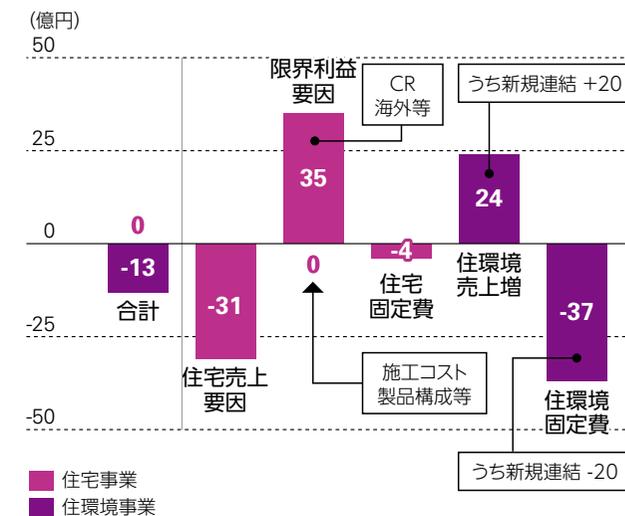
営業利益は減益ながらも、
次期に向けた受注確保へ備える

2015年度の営業利益は、住宅事業は増減なし、住環境事業は前期比マイナス13億円を計画しています。

住宅事業では、期初受注残減少により売上減となりますが、主にコスト削減でカバーします。住環境事業は、売上

増により限界利益は24億円のプラスとなりますが、引き続き営業体制の強化などによる固定費負担が増大します。もちろん、営業体制強化の効果は順次表れてくる予定で、来期以降もにらんだ上で必要な対応と考えています。また、昨年買収した介護サービス事業については、今期は限界利益でプラス20億円、固定費増でマイナス20億円となりますが、来期以降に、高齢者向けサービス付住宅受注などのシナジー効果を期待しています。

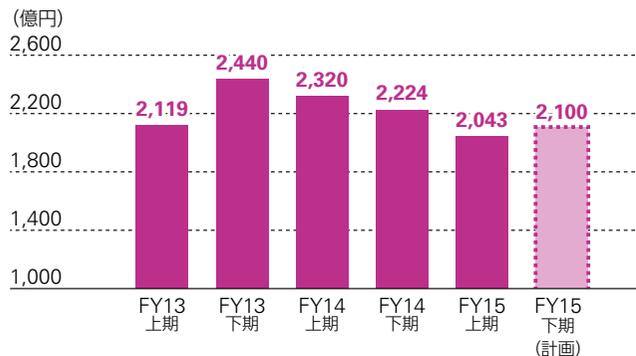
2015年度営業利益の要因分析(前期比)



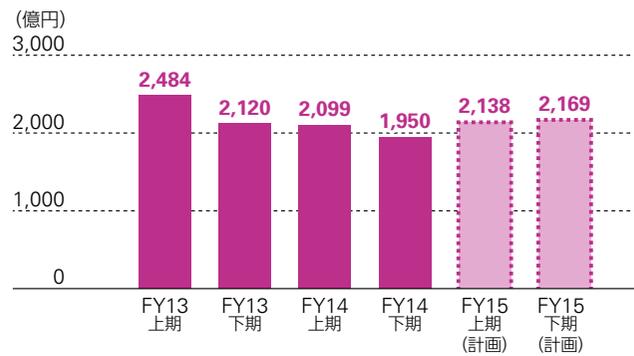
住宅カンパニー

カンパニー関連指標

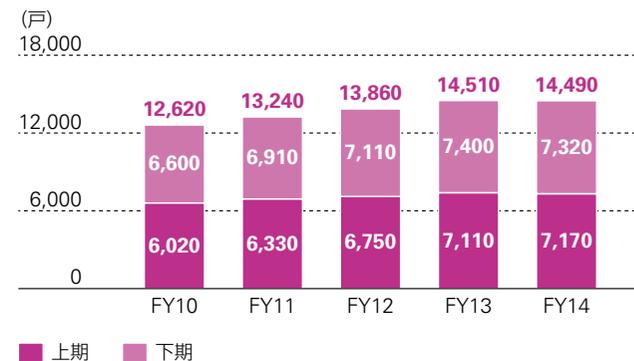
期初受注残額



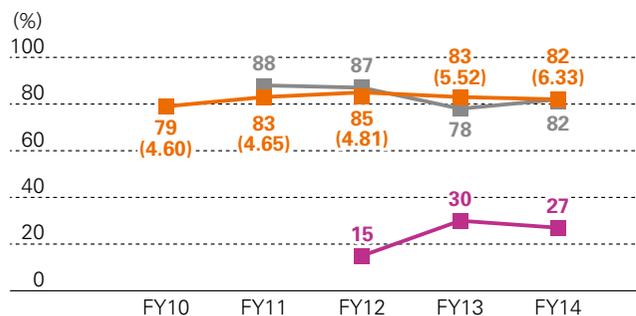
新規受注高



住宅の販売戸数



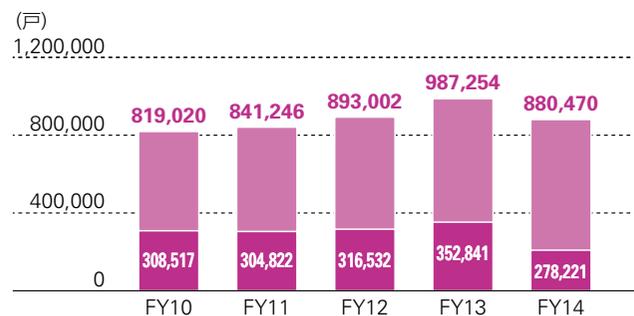
差別化ツール搭載比率



■ 太陽光発電搭載比率
(カッコ内は棟当たり平均ソーラー搭載比率、単位はkW)
■ 蓄電池搭載比率 ■ スマートハイム・ナビ搭載比率

マーケットデータ

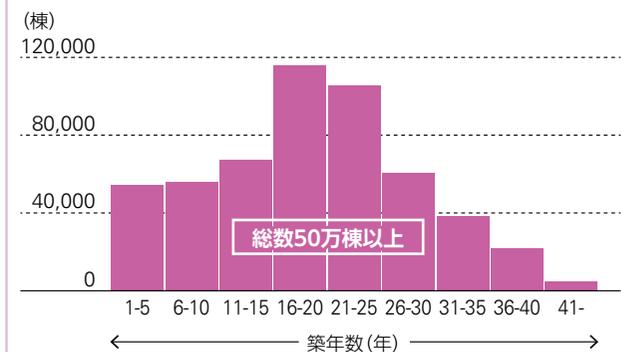
新設住宅着工戸数



■ 持家着工戸数

※国土交通省「住宅着工統計」

リフォーム事業の築年別OB顧客分布図

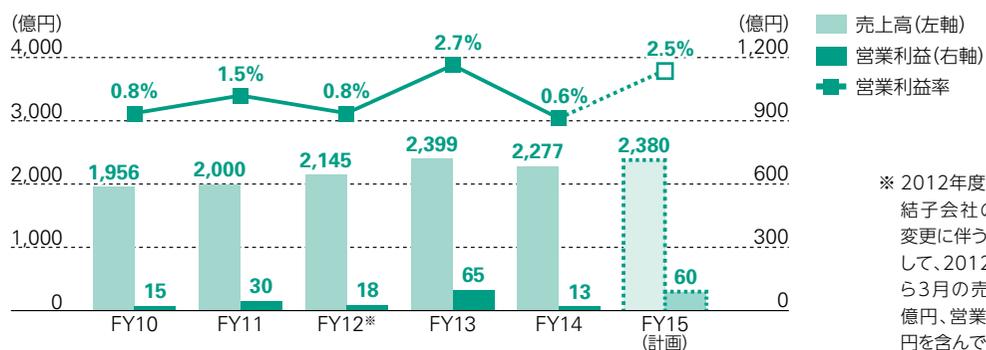


環境・ライフラインカンパニー

- 1 水道パイプ現場施工風景 2 住宅用給排水システム 3 水処理膜装置 4 リサイクル塩ビパイプ
- 5 耐震型高性能ポリエチレン管 6 航空機向け内装プラスチックシート 7 合成まくらぎFFU
- 8 防災向け飲料水貯留システム 9 下水道管路更生 10 下水道管路調査用カメラロボット
- 11 下水道管路維持管理業務 12 下水熱利用システム



業績推移



※ 2012年度は海外連結子会社の決算期変更に伴う影響額として、2012年1月から3月の売上高49億円、営業損失7億円を含んでいます。

(億円)	FY10	FY11	FY12	FY13	FY14
資産	1,613	1,640	1,802	2,003	1,988
減価償却費	70	66	61	61	62
資本的支出	56	51	77	105	154
研究開発費	55	53	51	51	51
従業員数(人)	4,447	4,570	4,887	5,363	5,453
連結子会社数 (カッコ内は海外)	53(26)	51(27)	62(37)	60(36)	56(32)

環境・ライフラインカンパニー



久保 肇

環境・ライフラインカンパニー
プレジデント

戦略

国内有数のシェアを誇る基盤事業の総合力で、市場の縮小傾向の中でも、安定収益確保に向けた体制構築を進めています。また、基盤事業の持つ技術を応用した成長分野、ストック分野への展開により収益拡大を目指します。

概要

環境・ライフラインカンパニーは、日本国内で有数のシェアを誇る給排水管や、建築部材の生産・販売を基盤事業とするカンパニーです。

近年は、日本国内では新設を中心とした建設関連市場が縮小する一方で、既存設備の老朽化などから発生するストック分野の需要が拡大しつつあります。当カンパニーでは、この分野を今後の成長領域と見て注力しています。

また、中長期的な成長戦略の一環として、基盤事業で培った技術をベースに、高機能プラスチック成形用シート事業、プラント管材やインフラ向けの強化プラスチック複合管、敷設管の更生を図る管路更生事業などの海外展開にも力を入れています。

このように基盤事業での高い総合力をベースに、国内ストック分野や海外での拡大によって、収益拡大を目指しています。

トピックス
from PRESS
Release

- 2014年 4月 「河内長野市下水道管路施設包括的管理業務」の開始
- 2014年 5月 水処理膜モジュールおよびユニット『FILTUBE®』の発売
- 2014年10月 地中熱利用システム「エスロヒート地中熱」の事業開始 ●
- 2015年 2月 「高分子ピエゾ漏水検知システム」による漏水調査事業の開始
- 2015年 3月 東北地区の塩化ビニル管製造工場が竣工
- 2015年 4月 下水道管路施設の包括委託業務でアセットマネジメントシステムの国際規格「ISO55001」の認証を取得
- 2015年 5月 米国における高機能プラスチックシートの新工場設立を決定

環境・ライフラインカンパニー

2014年度の業績

国内、海外とも事業環境悪化の影響を受け、減益に

最初に、2014年度の業績についてご説明いたします。前期比で売上高は123億円の減収、営業利益は52億円減の13億円にとどまり、大幅な減益となりました。

国内事業については、民需では消費増税の反動減が長引き、新設住宅着工の回復が遅れたこと、また、主力製品の塩ビ製品について、原料である塩ビ樹脂の先安感に伴う買い控えが期末に発生し、官需では公共事業の入札不調や工事遅延等が発生するなど、急激な市況悪化の影響を受けました。また、生産再編などの一時費用の発生も減

益要因となりました。

海外事業については、シート事業が順調に収益を伸ばした一方、欧州での管路更生事業の立て直しが遅れ、水インフラ事業は中国での事業環境悪化の影響を受け、海外全体では減益となりました。

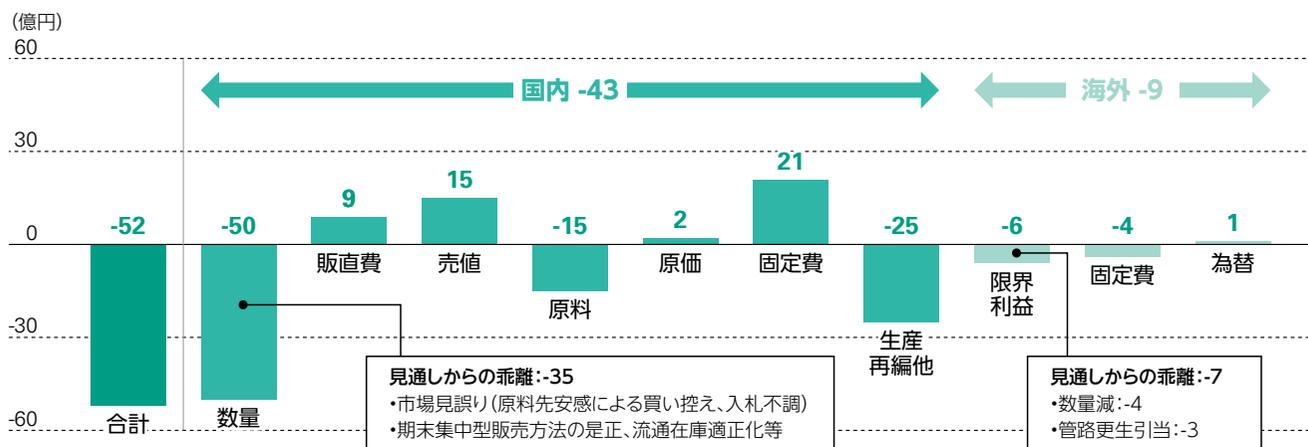
第4四半期に減益幅が拡大

2014年度の営業利益実績13億円は、第3四半期終了時点の見通しに対して42億円の大幅未達となりましたことは、深く反省しております。

第4四半期に業績が予想を超えて悪化した要因ですが、まず国内で35億円の未達となりました。これは、公共事業の入札不調や原料先安感に伴う買い控えなど、市況変化の影響を見誤ったことが大きく影響しました。これに加えて、来期以降の事業運営を健全化すべく、期末に販売が集中するこれまでの販売方法を見直し、流通在庫の適正化を実施したことにより、見通しに対して数量が大きく減少しました。

一方海外は、見通しに対して7億円の未達となりました。水インフラ事業などの数量計画が未達となり、これに加えて、管路更生事業の工場の閉鎖などを3月中に一部実施し、引当金を計上したことが要因です。

2014年度営業利益の要因分析(前期比)



子会社の不適切会計処理が判明し、再発防止策を実施

当期において、国内で管路更生工事を行う連結子会社の日本ノーディグテクノロジー株式会社で、不適切な会計処理が行われていたことが判明しました。業績に及ぼす影響は累計で約10億円です。今回の件については、外部の有識者を中心に構成した特別調査委員会による調査を実施し、関係者の処分を行うと同時に、会計コンプライアンスの強化、内部統制の強化・改善、内部監査のフィードバック強化を中心とした再発防止策についても公表し、実施に移しています。今後、このようなことがないよう本件を真摯に受け止め、適切な対応を図っていきます。

2015年度の計画

2015年度は、営業利益率5%確保の体質づくりの1年に

2015年度については、営業利益率5%を創出できる体質づくりの1年としたいと考えています。近年、当カンパニーの営業利益率は3%以下で推移していますが、コンスタントに営業利益率5%を確保できる体質づくりが急務と考えています。

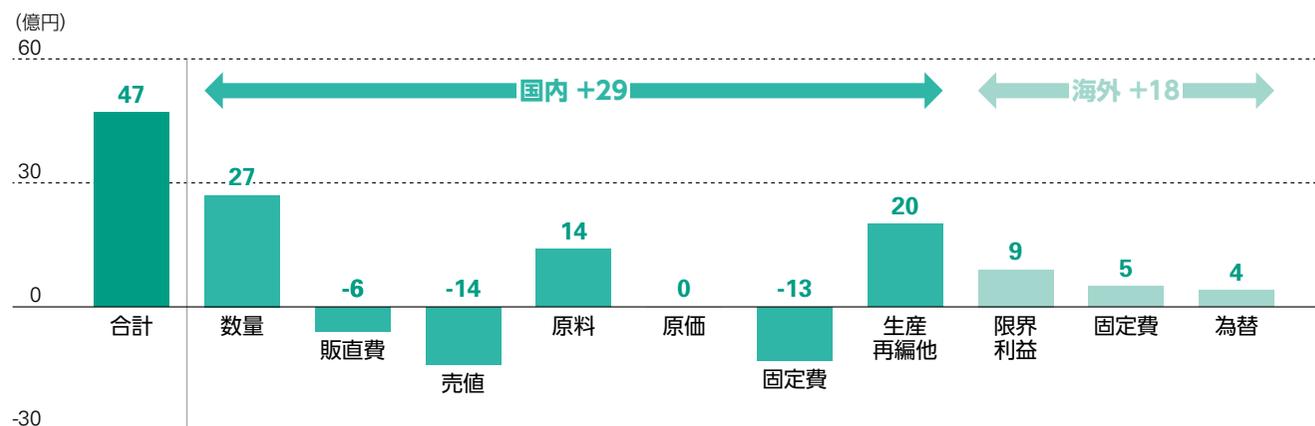
製品別、顧客別の利益管理を徹底し収益改善

営業利益率5%確保へのポイントは一言でいうと、利益管理の徹底にあると考えています。これまで一部事業で赤字を抱えながら事業を継続してきましたが、2014年度は赤字幅が広がっています。これは、国内事業で実施した過去の不適切な会計の一括処理や中国の水インフラ事業の赤字転落が要因です。

これらの赤字は、従来実施してきた構造改革の延長線上ではすぐに解消できないと考えており、抜本的な見直しに着手します。例えば、製品別、顧客別の利益管理を徹底し、利益を出せる部分に特化するなどして、改善を図ります。

一方で、営業利益率10%以上の高収益事業や成長分野、ストック分野については、経営資源を集中させていきたいと考えています。同時に開発体制を強化し、差別化のできる新たな高収益製品の投入を目指します。

2015年度営業利益の要因分析(前期比)

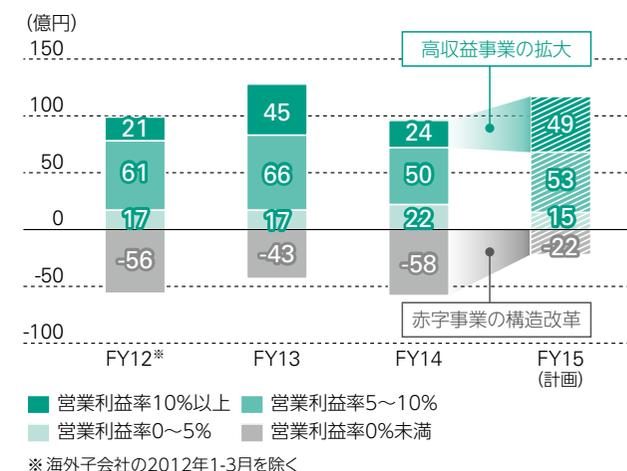


営業利益は前期比47億円増の60億円を計画

2015年度の営業利益は、前期比47億円増の60億円を計画しています。内訳は、国内で29億円増、海外で18億円増です。具体的には、国内では、民需・官需ともにある程度市況の改善が見込めるとともに、前期に発生した一時費用20億円が消失し、さらに、高収益製品への転換を進めることによって、売上構成を改善し、利益を確保します。

海外では、高収益のシート事業については、投資等も含めて売上の拡大を図ります。一方で、管路更生事業、水インフラ事業については抜本的な構造改革や事業縮小も視野に入れた見直しを実施します。

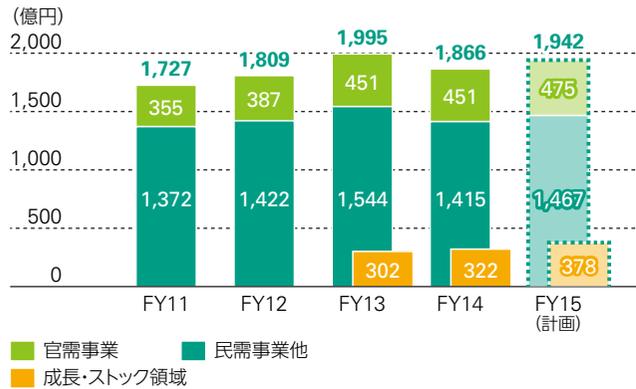
営業利益推移(BU別、営業利益率別)



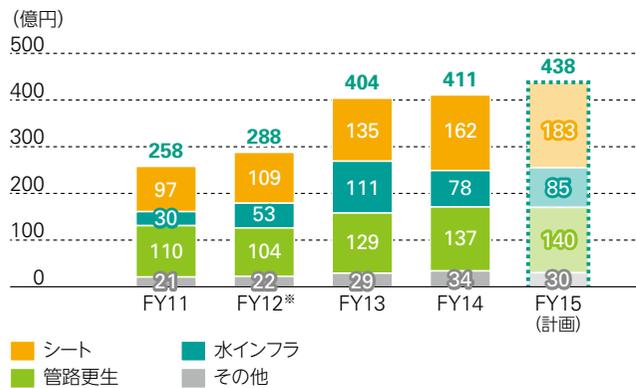
環境・ライフラインカンパニー

カンパニー関連指標

国内売上高



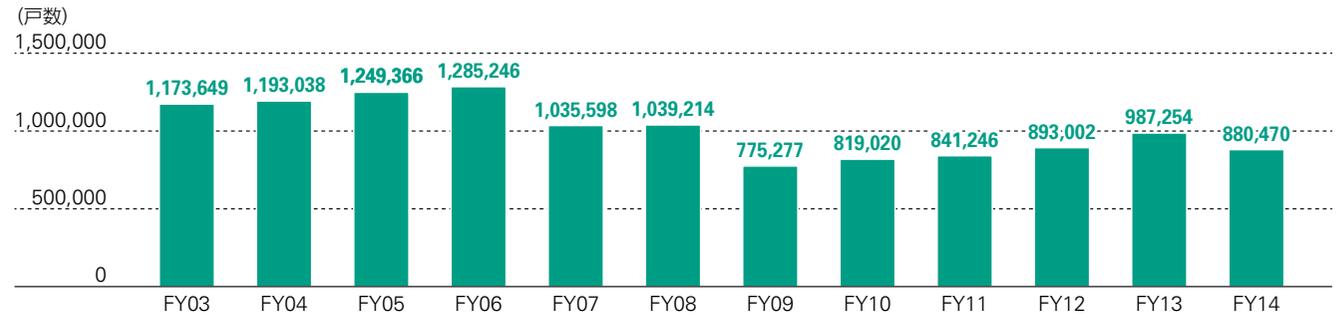
海外売上高



※ 海外子会社の2012年1-3月を除く

マーケットデータ

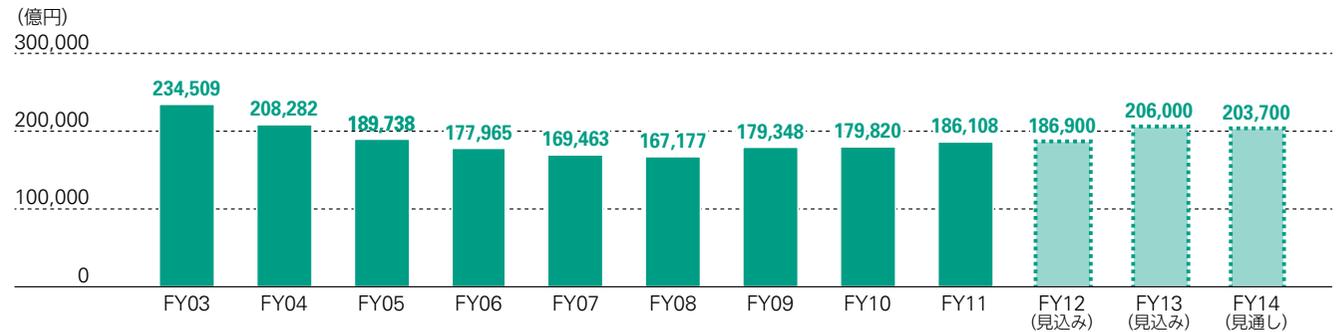
新設住宅着工



※ 国土交通省「住宅着工統計」

マーケットデータ

政府建設投資(名目値)の推移



※ 国土交通省「2014年度 建設投資見通し」(2014年6月公表)

2014年度 (2015年3月期) 連結業績のレビューと分析

経営環境

世界経済は、中国や新興国の一部で成長の鈍化が見られましたが、全体としては米国を中心に緩やかに回復しました。米国は、2014年1月-3月期GDPは大雪・寒波の影響でマイナス成長となりましたが、4月-6月期以降は、個人消費を中心に順調に回復しています。その他の地域では、消費増税実施の影響で4-6月期、7-9月期にマイナス成長を記録した日本を除き、先進国の回復基調が鮮明になっています。

一方で、新興国は成長がやや鈍化しました。中国が

ニューノーマルを掲げ、従来の投資依存型の高成長実現から、将来の持続可能な成長に向けた構造改革へ政策転換が進んでおり、景気拡大テンポは緩やかになっています。ほか、インドでは景気持ち直しの動きが見られますが、ブラジルの2014年度はマイナス成長となりました。また、年度後半には原油価格の下落が続き、原油輸入国の産業や個人消費が下支えされる一方で、一部の産油国にはマイナスの影響が出始めました。

国内経済については、2013年の秋以降、消費増税に伴う駆け込み需要とその反動の影響で個人消費が大幅に

変動しており、2014年度はその影響を大きく受けています。併せて、2014年夏の天候不順の影響も、一時的な景気の下げ圧力になりました。しかし10-12月期以降、雇用・所得の改善などに支えられ、緩やかな回復基調となっています。

市場環境を、当社の事業分野別に見てみます。国内は、住宅分野では2013年度の下期から消費増税に伴う駆け込み需要の反動減が発生、2014年度に入っても継続したことから、2014年度の新設住宅着工戸数は前期比10.8%減の88万470戸となり、5期ぶりのマイナスとなりました。

塩ビ管などの水インフラ関連分野でも、持家、マンション向けなどの民需が落ち込み、また官需でも、建設労務費の高騰により公共事業の入札不調などが発生しました。

一方で海外は、おおむね良好な事業環境となりました。エレクトロニクス分野では、短期的な需要変動はありましたが、モバイル端末向け製品を中心に順調に需要が拡大しています。車輻・輸送分野は、特に米国、中国の好調な自動車生産を背景に需要が拡大しています。

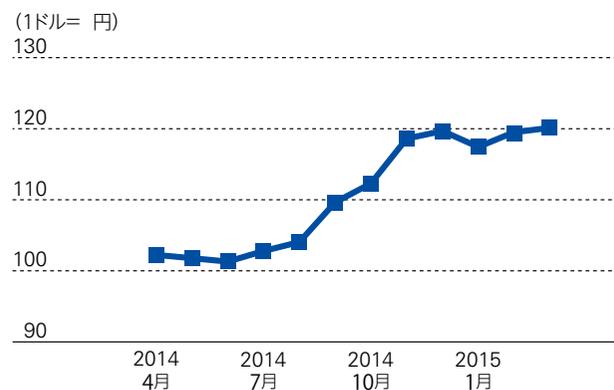
また海外事業では、円高の修正が追い風となりました。当期における為替レートは、日本銀行の金融緩和政策などを背景に円高修正が進み、2014年度の年平均為替レートは1ドル=110円、1ユーロ=139円となりました。

新設住宅着工戸数



※ 国土交通省「住宅着工統計」

為替レート



※ 為替レートは月末終値

連結業績のレビューと分析

経営成績および財政状態の分析

1. 2014年度の経営成績の分析

(1) 売上高

2014年度の売上高は1,112,748百万円(前期比0.2%、1,897百万円増)となりました。

住宅カンパニーの新築住宅事業については、創エネ・省エネ・蓄エネを強化した「スマートパワーステーション」シリーズの販売に注力しました。住環境事業では、当社既築住宅のボリュームゾーンである築15年から25年のお客様に対する提案力強化を図り、バスコア・キッチンなどの水まわり商材や太陽光発電システム・蓄電池などのスマート系商材の拡販に取り組みました。以上の結果、2014年度の売上高は494,116百万円(前期比0.5%、2,673百万円減)となりました。

環境・ライフラインカンパニーでは、国内事業については、住宅・建築などの民需分野において消費税増税の影響による需要減少や、原料の先安感による買い控えの影響を受けました。また、官需分野においては、公共事業の入札不調・施工延期により、売上高の減少となりました。海外事業では、シート事業が航空機向けを中心に堅調に売上を伸ばさせましたが、国内の売上減を補えず、2014年度の売上高は227,689百万円(前期比5.1%、12,252百万円減)となりました。

高機能プラスチックカンパニーにおいては、エレクトロニクス分野では、スマートフォンやタブレットなどのモバイル端末向け製品の需要が好調に推移し、微粒子群・シール

剤などの液晶ケミカル製品、両面テープ製品などの販売が拡大しました。車輻・輸送分野では、米国や中国などの需要が安定的に推移したことなどにより、高機能品を中心に販売が伸長しました。住インフラ材分野では、インド・中東でのCPVC(塩素化塩化ビニル)樹脂や国内での耐火材料などを中心に販売が拡大しました。ライフサイエンス分野では、機器ビジネスを基盤とした検査薬事業が国内外ともに順調に拡大しました。以上の結果、2014年度の売上高は372,296百万円(前期比5.2%、18,514百万円増)となりました。

その他事業では、2014年度の売上高は38,906百万円(前期比11.2%、4,893百万円減)となりました。

売上高



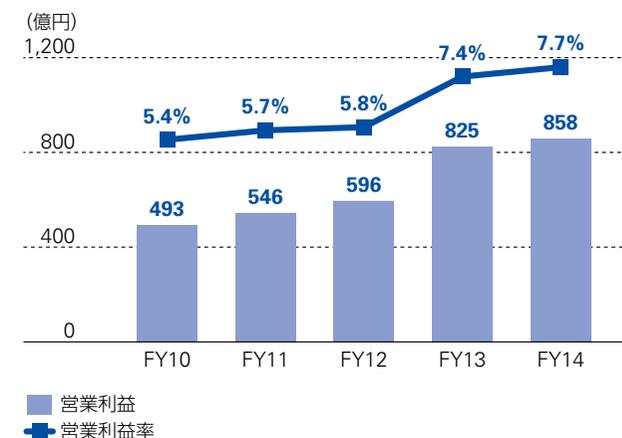
(2) 営業利益

2014年度の営業利益は85,764百万円(前期比3.9%、3,222百万円増)となりました。これは、増収により売上総利益が1,519百万円増加したことに加え、販売費及び一般管理費が1,702百万円減少したことによるものです。

(3) 営業外損益

営業外収益については、受取配当金が1,006百万円増加したことに加え、為替差益が4,121百万円増加したことにより、前期と比較して4,651百万円増加しました。営業外費用については、特定外壁点検保全費用が3,179百万円増加したことにより、前期と比較して3,205百万円増加しました。

営業利益および営業利益率



連結業績のレビューと分析

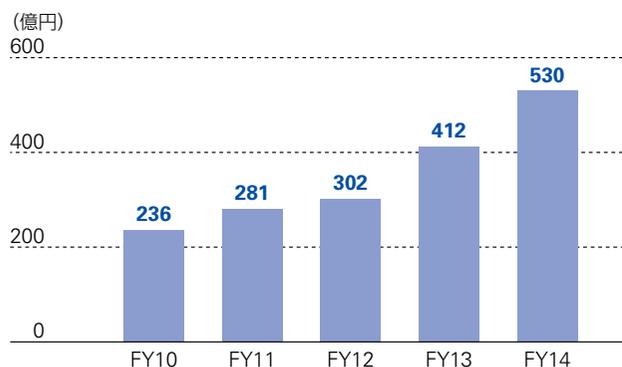
(4) 特別損益

特別利益については、投資有価証券売却益5,084百万円を計上しました。特別損失については、減損損失7,123百万円、固定資産除売却損1,707百万円の合計8,830百万円(前期比18.9%、2,053百万円減)を計上しました。

(5) 当期純利益

以上の結果、2014年度の税金等調整前当期純利益は前期に比べて11,805百万円増加し、84,232百万円となりました。税金費用と少数株主利益を控除した結果、当期純利益は52,995百万円(前期比28.7%、11,804百万円増)となりました。

当期純利益



2. 財政状態

(1) 資産、負債及び純資産の状況

2014年度末の総資産は前期末から7,001百万円増加し968,011百万円となりました。

(資産)

流動資産については、前期末より28,496百万円減少し、466,164百万円となりました。主な要因は、現金及び預金が20,504百万円減少したことです。また、固定資産については、35,498百万円増加し、501,847百万円となりました。

総資産および総資産経常利益率



■ 総資産
 ■ 総資産経常利益率
 総資産経常利益率 = 経常利益 / 期中平均総資産

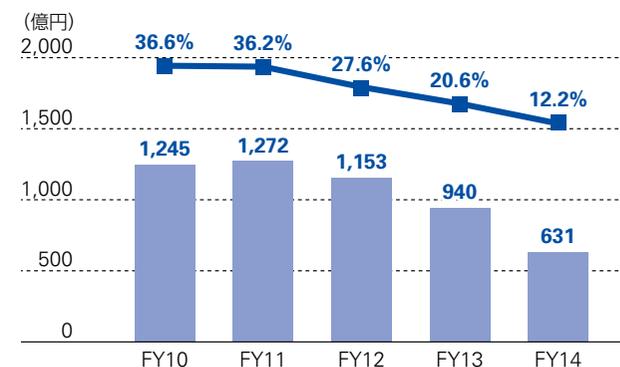
(負債)

支払手形、電子記録債務、買掛金、未払費用等の仕入債務が合計で8,673百万円、未払法人税等が5,101百万円及び前受金が14,160百万円減少し、また有利子負債が合計で30,889百万円減少したこと等により負債合計では54,736百万円減少し、432,718百万円となりました。

(純資産)

2014年度末の純資産は61,737百万円増加し、535,292百万円となりました。主な要因は、当期純利益52,995百万円、配当金の支払12,745百万円等の増減

有利子負債および有利子負債自己資本比率



■ 有利子負債
 ■ 有利子負債自己資本比率
 有利子負債自己資本比率 = 有利子負債 / 自己資本

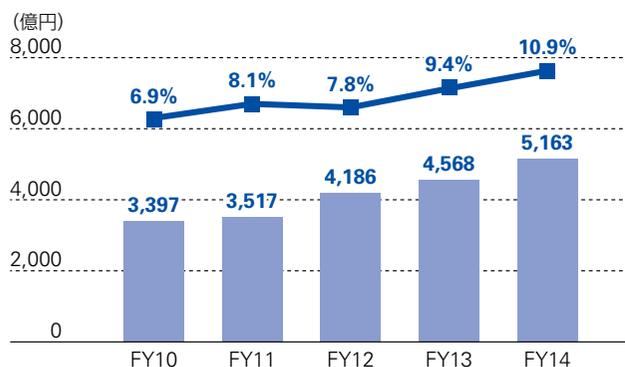
による利益剰余金25,015百万円の増加(会計方針の変更による累積的影響額を含む)と、円安影響による為替換算調整勘定の9,458百万円増加です。

(2) キャッシュ・フロー

2014年度における連結ベースの現金及び現金同等物(以下「資金」という。)は、前期末より11,532百万円増加(22.5%)し、当期末には62,780百万円となりました。

2014年度における各キャッシュ・フローの状況と要因は次のとおりです。

自己資本および自己資本当期純利益率



■ 自己資本
■ 自己資本当期純利益率

自己資本当期純利益率 = 当期純利益 / 期中平均自己資本

連結業績のレビューと分析

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

2014年度において営業活動の結果増加した資金は67,760百万円(前期比29,960百万円の減少)となりました。これは、税金等調整前当期純利益84,232百万円、減価償却費31,203百万円等の増加要因が、法人税等の支払額33,538百万円、仕入債務の減少14,552百万円等の減少要因を上回ったためです。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

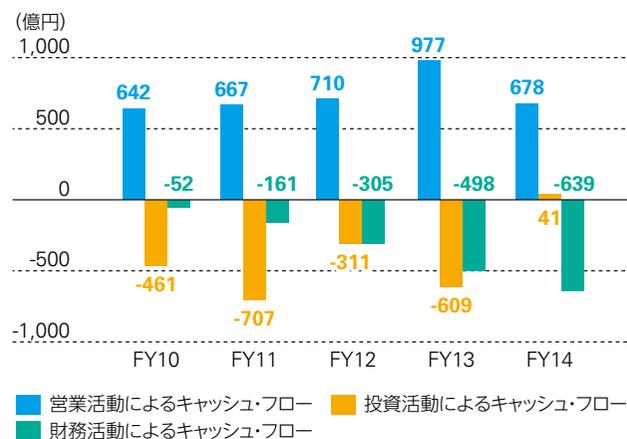
2014年度において投資活動の結果増加した資金は4,127百万円(前期は60,914百万円の減少)となりました。これは、保有する積水ハウス株式会社の株式の一部

等の投資有価証券の売却による収入16,789百万円、定期預金の純減32,015百万円等の増加要因があった一方で、主に重点及び成長分野を中心とした有形固定資産の取得34,602百万円や投資有価証券(子会社株式を含む)の取得5,983百万円等があったためです。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

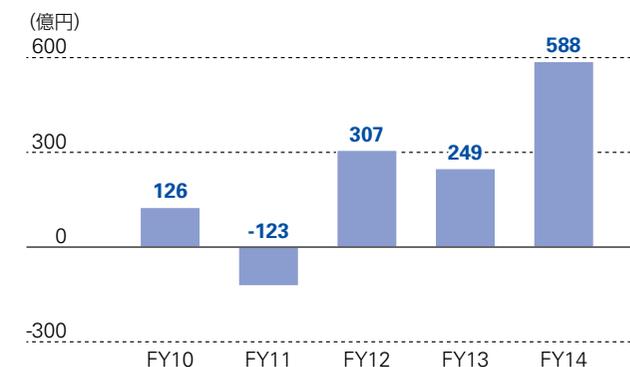
2014年度において財務活動の結果減少した資金は63,856百万円(前期は49,803百万円の減少)となりました。これは、自己株式の取得15,024百万円、配当金の支払額13,078百万円(少数株主への配当金の支払額を含む)に加えて、有利子負債の純減36,780百万円等があったためです。

キャッシュ・フロー



■ 営業活動によるキャッシュ・フロー ■ 投資活動によるキャッシュ・フロー ■ 財務活動によるキャッシュ・フロー

フリーキャッシュ・フロー



フリーキャッシュ・フロー = 営業活動CF + 投資活動CF - 配当支払

事業等のリスク

事業の状況、経理の状況に関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項には、以下のようなものがあります。なお、当社は、当社グループにおける各種リスク発生の可能性を把握し、発生の回避及び発生時に迅速・的確な対応ができるようにするための体制の確立に努めています。

また、文中の将来に関する事項は、2014年度末において当社グループが判断したものです。

(1) 為替レートの変動

当社グループにおける海外事業の現地通貨建ての資産等は、換算時の為替レートにより円換算後の価額が影響を受ける可能性があります。また、当社グループは、必要に応じて通貨変動に対するヘッジ等を行っていますが、予測を超えた円高が進行した場合等には、当社グループの業績及び財務状況に影響を与える可能性があります。

(2) 原材料の市況変動

当社グループの環境・ライフライン事業を中心に、塩化ビニル・オレフィン・鉄等の原材料価格の変動をタイムリーに製品価格に転嫁できず、そのスプレッドを十分確保することができなかった場合、当社グループの業績及び財務状況に影響を与える可能性があります。

(3) 海外での事業活動

当社グループの海外での事業活動には、予期しない法律や規制の変動、産業基盤の脆弱性、テロ・戦争・その他の要因による社会的または政治的混乱等のリスクが存在します。これらのリスクが顕在化した場合、当社グループの海外での事業活動に支障が生じ、当社グループの業績及び将来計画に影響を与える可能性があります。

(4) 住宅関連税制及び金利の動向

当社グループの住宅関連事業は、国内の住宅取得に関連する税制や消費税、金利動向等の影響を受けています。これらの動向が住宅関連事業に影響を及ぼし、当社グループの業績及び財務状況に影響を与える可能性があります。

(5) エレクトロニクス関連市場の動向

当社グループの高機能プラスチック事業におけるエレクトロニクス関連事業が対象とする市場は、業界の特性として需要の変動が激しいため、短期間に需要が縮小した場合、当社グループの業績及び財務状況に影響を与える可能性があります。

(6) 公共事業の動向

当社グループの環境・ライフライン事業には、官公庁向

けのものが含まれており、公共投資の動向の影響を受けています。公共投資は、政府及び地方自治体の政策によって決定されるため、今後、公共投資が削減された場合、当社グループの業績及び財務状況に影響を与える可能性があります。

(7) 産業事故災害

当社グループの工場において、万一、火災・爆発等の産業事故災害が発生し、当社グループの業務及び地域社会に大きな影響を及ぼした場合、これに伴い生ずる社会的信用の失墜、補償等を含む産業事故災害への対応費用、生産活動の停止による機会損失及び顧客に対する補償等により、当社グループの業績及び財務状況に影響を与える可能性があります。

(8) 知的財産・製造物責任(PL)

当社グループにおいて知的財産に係る紛争が生じ、当社グループに不利な判断がなされたり、製品の欠陥に起因して大規模な製品回収や損害賠償につながるリスクが現実化し、これを保険により補填できない事態が生じる可能性があります。これらのリスクが顕在化した場合には、当社グループの業績及び財務状況に影響を与える可能性があります。

Management Systems

このセクションでは、中期経営計画「SHINKAI-Advance 2016」を遂行していくにあたり、CSR経営への取り組み姿勢、それを支える体制、研究開発・知的財産の仕組みなどについてご説明させていただきます。

コーポレート・ガバナンス	取締役、監査役、執行役員	CSR	研究開発・知的財産	データ集 (財務／非財務の 主なデータ)	会社情報・ 株式情報	沿革
41	44	47	49	53	57	58

コーポレート・ガバナンス

当社は、経営の透明性・公正性を高めるとともに、事業機会への迅速な対応を行うため、社外取締役および執行役員制度の導入等を実施しています。また、社会から広く信頼される企業であり続けるために、当社およびグループ会社の全取締役、執行役員、従業員に対し、コンプライアンスの意識高揚とその徹底に努めています。

コーポレート・ガバナンスの基本方針と体制

当社では、企業価値の最大化を図るべく、カンパニー制に基づくマネジメント体制を構築しています。

この体制のもと、当社を取り巻く事業環境が大きく変化する中で、継続的な企業価値向上には経営の透明性・公

正性を高めることおよび迅速な意思決定を追求することが重要であると考え、「取締役会」と「業務執行機能」強化を含むコーポレート・ガバナンスに関する様々な取り組みを実施しています。

取締役会の強化

取締役会の人員は9名で構成し、全社基本方針の決定や高度な経営判断、業務執行の監督を行う機関として位置づけ、その役割を強化しています。また社外取締役を選任することにより、経営の透明性、公正性を確保しています。

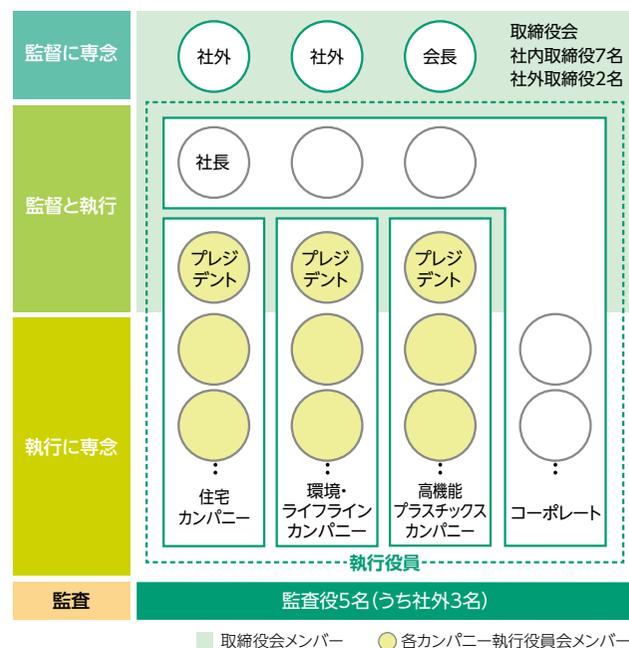
社外取締役

当社とは異なるバックグラウンドにおける豊富な経営経験と専門的知見から助言および監督をいただき、当社の企業価値増大に貢献いただくため、独立性の確保された社外取締役を2名選任しています。特に当社が重点的に取り組んでいるグローバル展開、ビジネスモデル革新、CSR経営の強化などの施策に対して、多様で客観的な視点から助言を得ています。

長島徹 社外取締役

帝人株式会社相談役を務めており、高機能製品を中

経営体制



コーポレート・ガバナンス

心とする素材産業における経営者として培われた豊富な知識と経験を活かした助言をいただくことでコーポレート・ガバナンスを強化できるものと考えています。

石塚邦雄 社外取締役

株式会社三越伊勢丹ホールディングス代表取締役会長執行役員ならびに株式会社三越伊勢丹代表取締役会長執行役員を務めており、第一線の小売サービス業の経営者としての経験と知識を活かした助言をいただくことによりコーポレート・ガバナンスを強化できるものと考えています。

業務執行機能の強化

カンパニー制のもと、各カンパニーの事業環境変化に迅速に対応するため、監督機能(取締役)と業務執行機能(執行役員)の分離を行うことを目的とした執行役員制度を導入しています。

執行役員制度の導入について

執行役員制度を導入し、業務執行に専念する役員を設け、事業機会への迅速な対応を図っています。また、各カンパニーには、カンパニーの最高意思決定機関である執行役員会を設け、取締役会から執行役員会へ大幅に権限を委譲しています。なお執行役員の任期については1年とし、取締役会の決議により選任します。

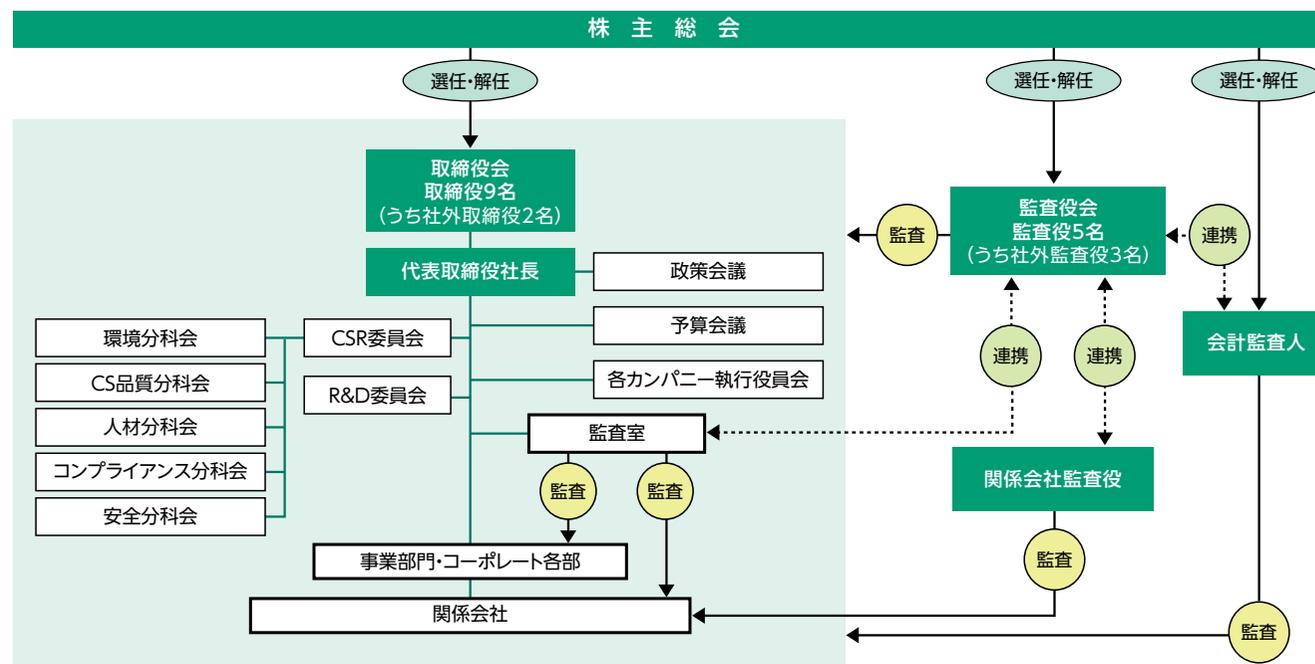
監査体制

当社は、経営および業務のチェック体制を万全なものにするため、監査役による監査と内部監査の連携により監査体制を強化しています。監査役5名(うち独立性の確保された社外監査役3名)で構成する監査役会は、取締役会のみならず、各カンパニーやコーポレートの業務執行状況まで幅広く監査を行います。

内部統制システムの整備

2006年5月、当社における業務の適正を確保するための内部統制システム構築に関する基本方針を取締役会で決議しました。具体的にはグループ経営理念に基づく「企業行動指針」のもと、当社とグループ会社間の指揮・命令、意思疎通の連携を密にするとともに、当社はグループ会社に対して指導・助言・評価を行いながら、グループ

コーポレート・ガバナンス体制図



コーポレート・ガバナンス

全体としての業務の適正化を図っています。また、全社的にコンプライアンス活動を強化するため、社長が委員長を務めるCSR委員会において、取締役会の承認を要する「コンプライアンスに関する基本方針等」の審議を行います。さらに、コンプライアンスに関する取り組みを全社横断的に統括する「コンプライアンス分科会」を設置し、コンプライアンスを重視する風土をつくり上げるべく活動を行っています。

リスクマネジメント体制の整備

当社では、リスクの発現を未然に防止する活動(リスク管理)とリスクが発現したときに対応する活動(危機管理)を一元的に管理する全社リスクマネジメント体制を志向しています。コーポレート人事部内にリスクマネジメントグループを置き、この体制の推進およびブラッシュアップに努めるとともに、当社およびグループ会社の取締役・執行役員および従業員に周知徹底を図っています。

リスク管理活動は約130の組織での展開であり(2015年度)、自組織におけるリスクを洗い出し、分析/評価の後に対策を講じ随時レビューしながら是正を繰り返すマネジメントサイクル(PDCA)を回しています。また、抽出されたリスクを専任部署が適時分類整理し、必要に応じて「該当CSR分科会」および「CSR委員会」等に報告し全社対応策を審議しています。

危機管理活動は、「積水化学グループ危機管理要領」に

基づき実施されています。コーポレート各グループとカンパニー担当者からなる危機管理連絡会を定期的開催し、事例研究や訓練を重ねています。

海外における危機管理活動は、「海外危機管理ガイドライン」に基づき、海外危機管理事務局および世界8地域に配置している地域危機管理責任者を中心に推進しています。

情報開示(ステークホルダーとのコミュニケーション)

当社グループでは、すべてのステークホルダーとの相互理解を深め、信頼関係を構築するためには、適時、適切かつ積極的な情報開示が重要であると考えています。この考えを、当社グループ全体で確実に実践していくため、「企業情報開示理念」のもと、具体的な開示内容や開示体制などに関して「企業情報開示規則」を策定し、社内の情報開示体制を強化しています。

また経営戦略部IRグループを中心に、株主・投資家の皆様との双方向コミュニケーションの強化を図っており、決算情報など経営関連情報を適時・適正に開示することはもちろんのこと、株主の皆様からのフィードバックを積極的に経営に活かす努力をしています。具体的には、四半期毎の経営陣による決算説明会のほか、アナリスト・機関投資家の方々とのワン・オン・ワンミーティングなどを積極的に行い、資本市場の声に耳を傾けています。

情報開示に際しては、フェアディスクロージャーに十分

配慮し、決算情報・説明会資料については、WEBサイト上に和英同時公開を行うほか、その説明会の模様について音声配信や質疑応答の掲載を行っています。

取締役、監査役、執行役員

取締役



- 1971. 4 当社入社
- 2003. 6 当社取締役
経営管理部長
- 2005. 4 当社常務取締役*
経営管理部長
- 2007.10 当社常務取締役*
コーポレートコミュニケーション部担当、
経営管理部長
- 2008. 4 当社常務取締役* 専務執行役員CFO、
コーポレートコミュニケーション部担当、
経営管理部長
- 2008. 6 当社取締役 専務執行役員CFO、
コーポレートコミュニケーション部担当、
経営管理部長
- 2008.10 当社取締役 副社長執行役員CFO、
コーポレートコミュニケーション部および
経営管理担当
- 2009. 3 当社代表取締役社長 社長執行役員
- 2015. 3 当社代表取締役会長(現職)



- 1976. 4 当社入社
- 2005. 6 当社取締役
名古屋セキスイハイム株式会社代表取締役社長
- 2005.10 当社取締役
住宅カンパニープレジデント室長
- 2006. 4 当社取締役
住宅カンパニー企画管理部長
- 2007. 4 当社取締役
住宅カンパニー住宅事業部長兼
企画管理部長
- 2007. 7 当社取締役
住宅カンパニー営業部担当、
住宅事業部長
- 2008. 2 当社取締役
住宅カンパニープレジデント、
営業部担当、住宅事業部長
- 2008. 4 当社取締役
常務執行役員住宅カンパニープレジデント
- 2009. 4 当社取締役
専務執行役員住宅カンパニープレジデント
- 2014. 3 当社取締役
専務執行役員CSR部長兼
コーポレートコミュニケーション部長
- 2015. 3 当社代表取締役社長
社長執行役員(現職)



- 1980. 4 当社入社
- 2008. 4 当社執行役員
高機能プラスチックカンパニー経営管理部長
- 2010. 1 当社執行役員CSR部長
- 2010. 4 当社執行役員
コーポレートコミュニケーション部担当、
渉外部長兼CSR部長
- 2010. 6 当社取締役 執行役員
コーポレートコミュニケーション部担当、
渉外部長兼CSR部長
- 2011. 4 当社取締役 常務執行役員
コーポレートコミュニケーション部担当、
渉外部長兼CSR部長
- 2012. 1 当社取締役 常務執行役員
CSR部長兼コーポレートコミュニケーション部長
- 2012. 4 当社取締役 常務執行役員
法務部担当、CSR部長兼
コーポレートコミュニケーション部長
- 2013. 4 当社取締役 常務執行役員
CSR部長兼コーポレートコミュニケーション部長
- 2014. 3 当社取締役 常務執行役員
経営管理部担当、経営企画部長
- 2014. 4 当社取締役 専務執行役員
経営管理部担当、経営企画部長
- 2015. 3 当社取締役 専務執行役員
経営管理部担当、経営企画部長兼CSR部長兼
コーポレートコミュニケーション部長
- 2015. 4 当社取締役 専務執行役員
環境・ライフラインカンパニープレジデント(現職)



- 1980. 4 当社入社
- 2009. 4 当社執行役員
R&Dセンター所長
- 2011. 4 当社常務執行役員
R&Dセンター所長
- 2011. 6 当社取締役 常務執行役員
R&Dセンター所長
- 2014. 4 当社取締役 専務執行役員
R&Dセンター所長(現職)

*は執行役員制度導入(2008年4月)前の「常務取締役」です。

取締役、監査役、執行役員

取締役



- 1978. 4 当社入社
- 2008. 4 当社執行役員
住宅カンパニー住環境事業部長および
ストック事業推進グループ長
- 2009. 8 当社執行役員
住宅カンパニー住環境事業部長、
ストック事業推進グループ長および
都市開発事業推進部長
- 2010. 4 当社執行役員
住宅カンパニー住環境事業部長および
ストック事業推進グループ長
- 2010. 7 当社執行役員
住宅カンパニー住環境事業部長
- 2013. 1 当社執行役員
住宅カンパニー広報・渉外部担当、
住環境事業部長兼プレジデント室長
- 2013. 4 当社常務執行役員
住宅カンパニー広報・渉外部担当、
住宅営業統括部長兼プレジデント室長
- 2014. 1 当社常務執行役員
住宅カンパニー広報・渉外部担当、
プレジデント室長
- 2014. 3 当社常務執行役員
住宅カンパニープレジデント
- 2014. 6 当社取締役 常務執行役員
住宅カンパニープレジデント
- 2015. 4 当社取締役 専務執行役員
住宅カンパニープレジデント(現職)



- 1980. 4 当社入社
- 2008. 4 当社執行役員
高機能プラスチックカンパニー中間膜事業部長
- 2011. 7 当社執行役員
高機能プラスチックカンパニー新事業推進部長
- 2013. 3 当社執行役員
高機能プラスチックカンパニー新事業推進部長
兼開発研究所長
- 2013.10 当社執行役員
高機能プラスチックカンパニー開発研究所長
- 2014. 3 当社常務執行役員
高機能プラスチックカンパニープレジデント
- 2014. 6 当社取締役 常務執行役員
高機能プラスチックカンパニープレジデント
- 2015. 4 当社取締役 専務執行役員
高機能プラスチックカンパニープレジデント(現職)



- 1985. 4 当社入社
- 2009. 3 当社高機能プラスチックカンパニー
フォーム事業部長
- 2014. 4 当社執行役員
高機能プラスチックカンパニー
フォーム事業部長
- 2015. 4 当社執行役員
CSR推進部担当、経営戦略部長
- 2015. 6 当社取締役、執行役員
CSR推進部担当、経営戦略部長(現職)



- 1965. 4 帝人株式会社入社
- 2000. 6 同社取締役
- 2001. 4 同社取締役CMO(グループマーケティング責任者)
兼経営企画室長
- 2001. 6 同社常務取締役
- 2001.11 同社代表取締役社長COO(最高執行責任者)
- 2002. 6 同社代表取締役社長CEO(最高経営責任者)
- 2008. 6 同社取締役会長
- 2011. 6 当社取締役(現職)
- 2013. 4 帝人株式会社取締役相談役
- 2013. 6 同社相談役(現職)



- 1972. 5 株式会社三越入社
- 2003. 2 同社執行役員
業務部長
- 2004. 3 同社上席執行役員
経営企画部長
- 2005. 3 同社常務執行役員
営業企画本部長
- 2005. 5 同社代表取締役社長執行役員兼
営業企画本部長
- 2006. 2 同社代表取締役社長執行役員
- 2008. 4 株式会社三越伊勢丹ホールディングス
代表取締役社長執行役員
- 2012. 2 株式会社三越伊勢丹ホールディングス
代表取締役会長執行役員(現職)
- 2012. 4 株式会社三越伊勢丹代表取締役会長
執行役員(現職)
- 2013. 6 当社取締役(現職)

取締役、監査役、執行役員

監査役

常勤監査役
松永 隆善

常勤監査役
辻 清孝

社外監査役
小澤 徹夫
弁護士

社外監査役
西 育良
公認会計士

社外監査役
鈴木 和幸
国立大学法人 電気通信大学
大学院 教授

執行役員

社長執行役員
高下 貞二

住宅カンパニー

専務執行役員
関口 俊一
住宅カンパニープレジデント

執行役員
渡辺 博行
セキスイハイム東北株式会社
代表取締役社長

執行役員
上脇 太
商品開発部長

執行役員
黒木 和清
セキスイハイム九州株式会社
代表取締役社長

執行役員
神吉 利幸
東京セキスイハイム株式会社
代表取締役社長

執行役員
八木 健次
セキスイハイム近畿株式会社
代表取締役社長

執行役員
野村 俊哉
技術・CS部長

執行役員
桶谷 省
営業統括部長

環境・ライフラインカンパニー

専務執行役員
久保 肇
環境・ライフラインカンパニープレジデント

執行役員
野力 優
管路更生海外事業部担当、
シート事業部長

執行役員
佐藤 公厚
水インフラ海外事業部長

執行役員
藤井 重樹
技術・開発センター所長兼
日本ノーディングテクノロジー株式会社
代表取締役

執行役員
西家 英二
物流革新プロジェクト担当、
公共インフラ事業部長

高機能プラスチックカンパニー

専務執行役員
加藤 敬太
高機能プラスチックカンパニープレジデント

執行役員
井上 健
積水フィルム株式会社代表取締役社長

執行役員
福永 年隆
技術・CS部長

執行役員
與倉 克久
購買部長

執行役員
向井 克典
新事業推進部長兼開発研究所長

執行役員
清水 郁輔
フォーム事業部長

コーポレート

専務執行役員
上ノ山 智史
R&Dセンター所長

執行役員
近藤 賢
生産力革新センター所長

執行役員
後藤 高志
法務部長

執行役員
平居 義幸
CSR推進部担当、
経営戦略部長

執行役員
長沼 守俊
経営管理部長

執行役員
竹友 博幸
人事部長

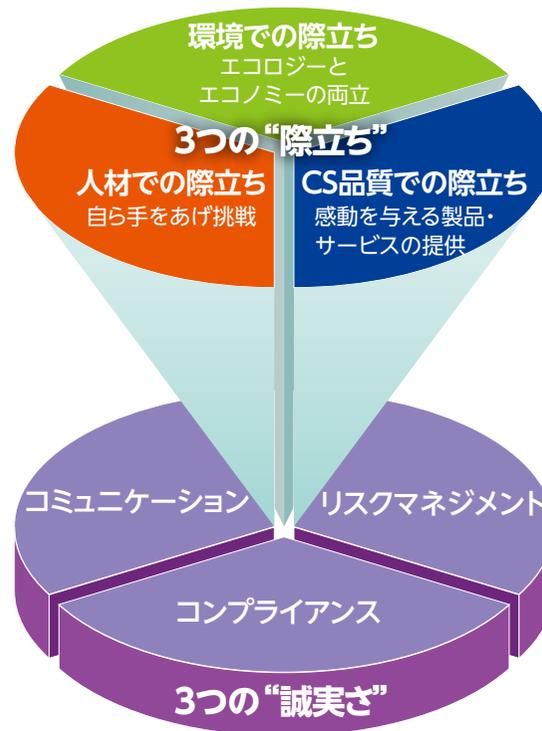
CSR

積水化学グループにとってのCSRは、ステークホルダーの期待に応え、事業を通じて社会に貢献することです。また、CSR経営の推進は、企業経営の質を高めることであると考えています。こうした認識のもと、事業の持続的成長と革新のためには、経営環境の状況にかかわらず、CSR経営に真摯に取り組み、変革や進化を続けなければならないと考えています。

CSR経営の重点テーマ

～3つの“際立ち”と3つの“誠実さ”～

積水化学グループでは、CSR経営の重点テーマを、「環境」「CS品質」「人材」の3つの“際立ち”と「コンプライアンス」「リスクマネジメント」「コミュニケーション」の3つの“誠実さ”としています。特に、3つの“際立ち”は、製造業として



環境とCS品質に取り組むことは当然の責務であること、また、それらを推し進めるのは人であることから、これらを重点テーマとして定めています。

国内外でのCSRの取り組み

CSRの社内浸透とグループ連携による活動の活性化

欧州、アメリカ、アジアでは海外関係会社社長会を定期的に開催し、各エリアにおける課題や解決策などについて議論しています。また、それら社長会の内容については、毎年3月に開催する日本での方針説明会の日程を活用して、日本でも経営トップと議論しています。

日本国内では、CSR研修体系に基づき、積水化学グループの新入社員や新任基幹職に対して階層別のCSR研修を実施、併せて各カンパニーの事業内容に沿ってアレンジしたCSR研修も個別に実施しています。

国内外とも、事業が異なる会社同士が連携したり、ベストプラクティスを学び合うことで、それぞれの社会的責任を果たし、グループでのCSR経営を進化させることを目指しています。

CSR

CSR中期計画(2014~2016年度)の概要

中期経営計画の基盤となる「CSR SHINKA」では、CSR経営をさらに進化させ、人材の活性化や積水らしさを追求していきます。「CSR SHINKA」の方向性を「Group、Global、Communication」——すなわち、多様化する積水化学グループにおいてCSR経営のさらなる浸透を図ること、価値観を共有しグローバルで課題を解決すること、

ステークホルダーとの対話を拡充し企業価値を向上させることの3つに決めました。

「環境での際立ち」については、環境貢献製品売上高の拡大、環境負荷の低減、自然環境の保全をグループ全体で推進し自然資本へのリターンに貢献していきます。

「CS品質での際立ち」については「基盤品質」と「魅力品質」の磨き上げに取り組み、指名され続ける品質と魅力あ

る製品・サービスの提供を目指します。

「人材での際立ち」については「Group、Global、Diversity」を基軸に、グループ全体の人材力を高めていきます。そのために人材の確保と育成、グループ全体での人事施策の展開、それを支えるグループ人材情報のITを活用した一元管理に取り組んでいきます。

		主要実施項目	目標	2014年度の実績
全体		CSR経営のさらなる浸透	各事業計画への展開	CSR浸透状況を可視化
3つの “際立ち”	環境での際立ち	1 環境貢献製品売上拡大	売上高比率50%以上	売上高比率 44.5%
		2 環境負荷の低減 1) 温室効果ガス排出量削減 2) 廃棄物削減 3) 水リスクへの対応	国内外同一目標 ・総量維持(2013年度比) ・生産量原単位12%削減(2013年度比) ・現状把握と対策立案	・国内5.7%削減、海外0.2%削減 ・国内6.5%増加、海外10.9%増加 ・国内50事業所、海外48事業所で調査実施
		3 自然環境の保全	土地利用通信簿®10ポイント改善	土地利用通信簿®4.6ポイント改善
	CS品質での際立ち	1 基盤品質の磨き上げ	重要品質問題ゼロ 外部損失費の半減(2013年度比)	重要品質問題ゼロ 2013年度比横ばい
		2 魅力品質の磨き上げ	お客様満足度の向上	事業別お客様満足度調査体系の拡充
	人材での際立ち	1 グループ人材力の向上	公募拡大30件/年	公募拡大53件/年
2 グローバル人材づくり		グローバル人材数400人	グローバル人材数325人	
3 ダイバーシティの推進 (女性・高齢者・外国人・障がい者)		新卒女性採用比率30% グローバル採用比率20%	新卒女性採用比率30% グローバル採用比率17%	
3つの “誠実さ”	コンプライアンス	1 汚職防止、不正防止	発生件数ゼロ	発生件数ゼロ
		2 重要コンプライアンス問題の防止	発生件数ゼロ	発生件数1
	リスクマネジメント	1 未然防止の徹底	リスク管理活動の質の向上	リスクスコア低減率16%
		2 危機管理体制の強化(国内)	防災体制の充足率90%	防災体制の充足率88%
		3 危機管理体制の強化(海外)	危機管理マニュアル整備率100%	危機管理マニュアル整備率91%
	コミュニケーション	1 ステークホルダーとの対話拡充	主要SRIインデックス選定継続	主要SRIインデックス選定継続
2 人権・サプライチェーンへの対応(児童労働・差別)		グローバルでのCSR調達推進	国内グループ会社主要取引先へのCSR調査実施	
3 環境・社会貢献活動の推進		参加人員の拡大	SEKISUI環境ウィーク参加率54%	

研究開発・知的財産

積水化学グループは、独自性すなわち「際立ち」を追求することによって、事業の収益力を強化し、成長事業を育成しています。従って、その「際立ち」に欠かせない「研究開発」とその成果である「知的財産」の価値向上は、当社にとって重要な経営戦略であると位置づけています。

研究開発戦略

研究開発に対する考え方と研究開発体制

当社グループは、中長期的に目指す姿であるグループビジョンを実現するためには、強い基幹技術が不可欠と考えており、2014年度からスタートした中期経営計画「SHINKAI-Advance 2016」(2014-2016年度)では、「基幹技術の強化・育成」を研究開発における重点課題に設定しました。さらに、当社グループの未来を担う新市場・新分野での展開を進めるために、事業領域をまたがる市場・分野で社内外の連携もまた不可欠であるとして「協創による新規事業の創出」も重点課題に設定し、この2つの課題に取り組んでいます。

そのうち、「基幹技術の強化・育成」においては、われわれの2つの事業領域である「住・社会のインフラ創造」「ケミカルソリューション」に関連するものから6つの基幹技術を定めました。さらに、その基幹技術に関連するものから、より具体的なソリューションに近い23の技術プラットフォームを設定しました。これらの技術プラットフォーム一つ一つを磨き上げると同時に、複数のプラットフォームを組み合わせることで、新市場・新領域を開拓できるような製品・

サービスを開発していきます。

また、「協創による新規事業の創出」では、カンパニーの垣根を越えた取り組みによって新規事業創出を目指します。例えば、プロジェクトの一つである「先進の街づくり」では、住生活関連とエネルギー関連というカンパニーにこだわらない研究開発を組み合わせることで成果を目指します。さらに、ここでは、既存の事業の延長線にこだわらず新たなテーマに取り組み、社外とも、アライアンス、M&A、産学連携などを積極的に活用することで、協創を加速していきます。

これらを行う当社グループにおける研究開発体制としては、住宅カンパニー、環境・ライフラインカンパニー、高機能プラスチックカンパニーの3カンパニーおよびコーポレートに4つの主要研究開発拠点を、また積水メディカル株式会社など主要関係会社にも独自の研究所または研究開発部門を設けています。カンパニーの研究開発では主に製品開発、生産技術・管理技術に近いテーマの研究を手掛けており、コーポレートの研究開発では、独立した研究組織として中長期的な時間軸で取り組むべきテーマや、カンパニーをまたぐ業際の橋渡しとなるようなテーマ、これまでやったことのない新しいテーマなどの研究を行っています。

メーカーの原点であるモノづくり力においては、2006年にコーポレートR&Dセンターにモノづくり革新センターを設け、さらに2009年度にはモノづくり部門をR&Dセン

研究開発・知的財産

ターから分離して生産力革新センターを新設、傘下に安全グループ、品質グループ、モノづくり革新センター、購買グループという体制を作り、「安全なくして品質なし。安全と

品質なくして生産性なし」を実践。購買部門からも生産革新を支援する体制でモノづくりを革新してきました。2013年度は従来のモノづくり人材育成体系を見直し、新たに工

場管理者に対する工場管理教育を充実させ本格稼働させました。

中期経営計画「SHINKA!-Advance 2016」では、モノづくり力に関連する方針として“生産技術・固有技術の強化で経営に貢献”を掲げ、従来の生産プロセスを見直し、新たな生産プロセスを構築するプロセス革新テーマの推進、さらに従来の継続で基盤力強化、人材強化も進めています。さらに2015年度には、CS部門と品質グループを一体化し、CS品質グループとしてお客様視点を付加した品質保証にも取り組んでいます。

このような取り組みを通して、当社は際立つ技術と品質により「住・社会のインフラ創造」と「ケミカルソリューション」のフロンティアを開拓し続け、世界のひとつひとつの暮らしと地球環境の向上に貢献します。

研究開発に関する人事・処遇

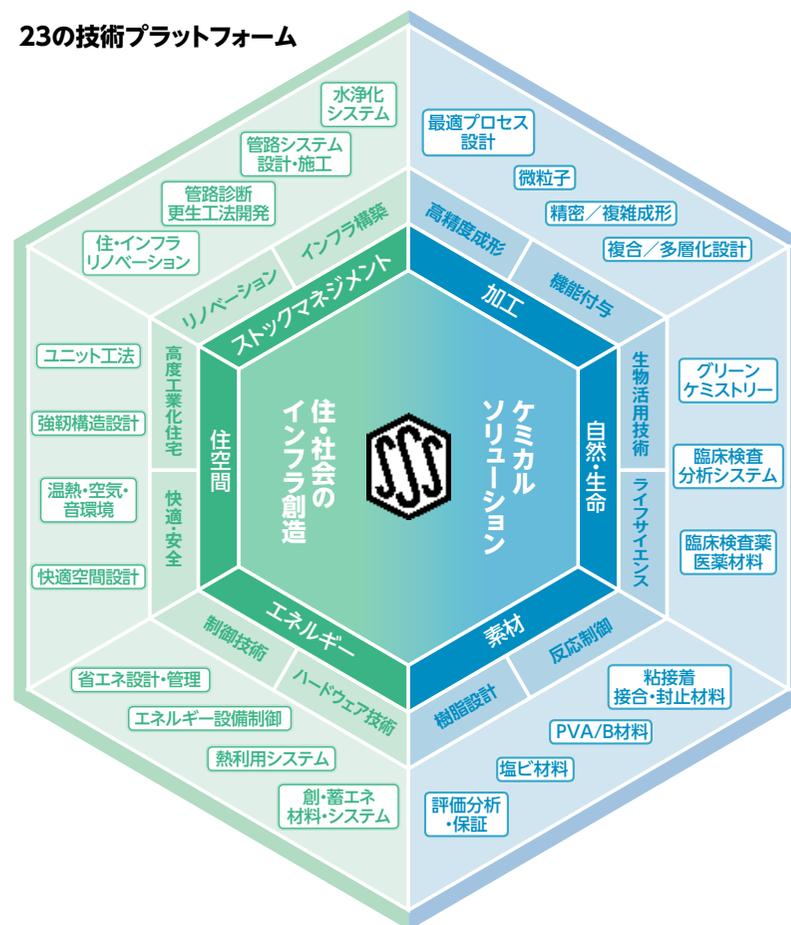
当社グループでは、優れた研究者・技術者への高い評価・処遇の一環として「発明大賞」を定めています。発明大賞は、特に独占性が高く、利益貢献の大きい発明を評価・認定した上で、その発明者の功績に報いる対価を定めています。2014年度は「液晶バックライト固定用遮光テープ」を認定して発明を評価・処遇しています。

また、専門性の高い研究者・技術者への評価・処遇の一環として、「スペシャリティ職」制度も設けています。高度な専門性を有する際立つ人材をスペシャリティ職に任命し、

6つの基幹技術群

住・社会のインフラ創造	
住空間	<ul style="list-style-type: none"> 工業化住宅メリット追求 環境、快適、安全
ストックマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> 住・社会インフラ充実化 維持、更新、リノベーション
エネルギー	<ul style="list-style-type: none"> 再生可能エネルギー活用 ハードウェア+制御技術
ケミカルソリューション	
素材	<ul style="list-style-type: none"> 基幹樹脂技術深度化 新素材設計/評価技術
加工	<ul style="list-style-type: none"> プロセス高効率化/高精度化 複合/多層化による機能付与
自然・生命	<ul style="list-style-type: none"> 臨床検査医薬材料・システム 微生物活用ケミカルズ創出

23の技術プラットフォーム



研究開発・知的財産

社外においても通用する際立つ技術者の育成を図っています。2014年7月現在では12名がスペシャリティ職に任命されています。

さらに、2009年度に新設した「マイスター職」は、積水化学グループの持つ技能領域と目指すべき方向性を示し、技

能者一人ひとりのモチベーションの向上と技能伝承を図ることを目的としています。2014年7月現在では9名がマイスター職に任命されています。モノづくり技能者の育成・活性化の一環として高度なモノづくり技能者を高く処遇するとともに、当社のモノづくり力をさらに高めてまいります。

知的財産戦略

知的財産戦略の目的と基本方針

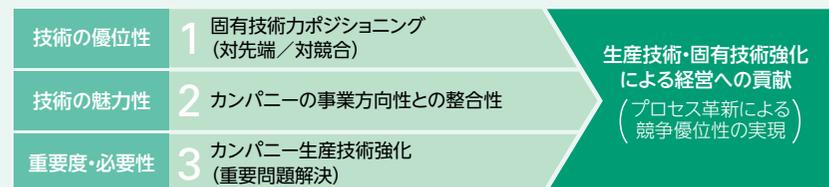
研究開発活動の成果としての「知的財産」は、企業価値の最大化に向けて、当社グループの成長・収益を支える重要な経営資源となります。そこで当社では、技術の「際立ち」を最大限に活かすため、知的財産戦略を重視しています。2005年3月に制定された「知的財産規則」では、知的財産管理の目的を「自他の知的財産を尊重し、知的財産に対する取り組み、その取り扱いおよび手続き等を明確にすることにより、知的財産の創造、保護、活用を奨励し、事業の成長と企業価値の向上に寄与すること」と定め、「強い特許の獲得による事業競争力の確保」を基本方針としています。

全社の知的財産中期計画は2014年3月に策定され、以下の3点に注力して、経営および事業戦略に資する知的財産活動を強力に推進します。

1. 国内外の係争や台頭する中国や韓国に対する知的財産リスクへの対応力強化
2. 知的財産情報を多面的に分析することでの新規事業の創出や開発への貢献
3. 排他性の高い知的財産の創出による事業貢献度の高い知的財産ストックの構築

生産技術・固有技術の強化で経営に貢献

■ プロセス革新テーマ牽引



■ 積水流モノづくり基盤力強化 (国内外継続推進)

- 保全STPM活動の継続推進
- 創エネ(エネルギー安定化) & 省エネ(ECO-JIT)活動展開
- グループ改善活動の活性化

■ モノづくり人材強化

- 新モノづくり管理者研修の推進
- 固有技術・生産技術人材の育成

		国内 人材育成体系					
種別	階層	カツの3スキル			気づき		
		TS		HS・CS			
基盤ベース	部長	ランクアッププログラム 管理技術の手法研修 QC・IE・VE・QE・保全など	6分野 安全管理 品質管理 方針管理 原価管理 設備管理 生産管理		工場 管理の 基本	レベル II	製造 マネージャー 研修
	課長		レベル II	レベル I	レベル I		
	係長		レベル I				
	作業長						現場 リーダー 研修
	一般			事業場での新入社員研修・OJT・職長教育など		新設	既設

TS: テクニカルスキル
HS: ヒューマンスキル
CS: コンセプチュアルスキル

研究開発・知的財産

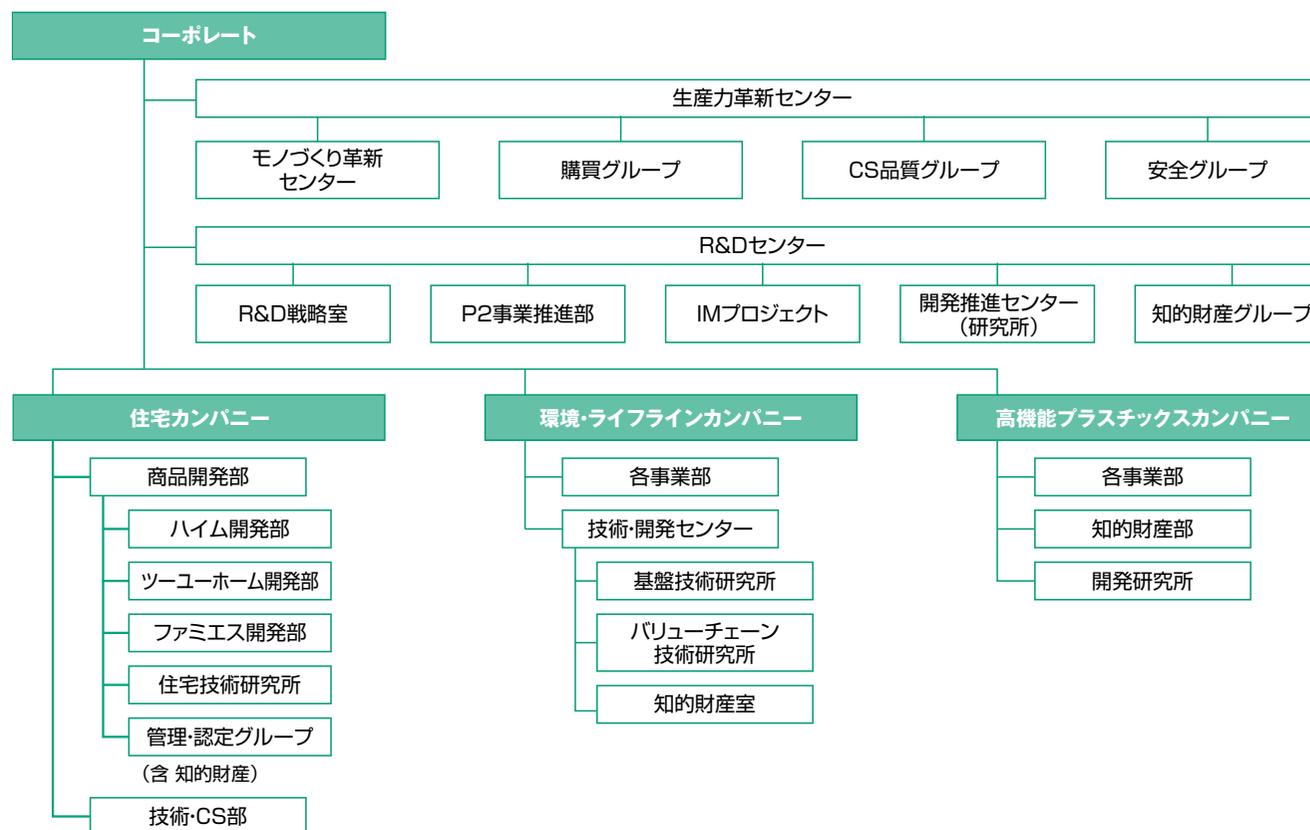
知的財産戦略の推進体制と主な取り組み

当社グループでは、コーポレートと各カンパニーの知的財産部門が中心となって、全社共通の基本的施策の展開から特許の取得・管理そして権利活用まで一貫した体制で知的財産戦略を推進しています。

各カンパニーにおいて知的財産部門と研究開発部門が定期的に「開発知財戦略会議」を開催し、カンパニー独自の知的財産戦略は、その中で検討され、方向付けがなされています。そして同時に、コーポレートの知的財産部門は、知的財産ポートフォリオの最適化という全社的な事業戦略の見地から、各カンパニーの取り組みを支援しています。

また、知的財産の取得・管理そして権利活用を適切に進めていくために、特許事務所や法律事務所など、外部の専門家との連携も積極的に図っています。特に、事業のグローバル展開の拡大を視野に入れ、国内のみならず海外の専門家との連携も積極的に進めるとともに、現地での知財活動を推進する人材として外国人知財部員を採用して育成しています。

研究開発・知的財産推進体制



データ集 (財務/非財務の主なデータ)

	FY2010	FY2011	FY2012	FY2013	FY2014
財務データ					
売上高	915,492 百万円	965,090 百万円	1,032,431 百万円	1,110,851 百万円	1,112,748 百万円
(住宅)	418,687 百万円	449,391 百万円	469,036 百万円	496,790 百万円	494,116 百万円
(環境・ライフライン)	195,570 百万円	200,002 百万円	214,516 百万円	239,941 百万円	227,689 百万円
(高機能プラスチック)	281,642 百万円	296,876 百万円	332,017 百万円	353,782 百万円	372,296 百万円
営業利益	49,335 百万円	54,610 百万円	59,621 百万円	82,541 百万円	85,764 百万円
(住宅)	24,379 百万円	31,090 百万円	36,333 百万円	41,108 百万円	41,327 百万円
(環境・ライフライン)	1,503 百万円	2,957 百万円	1,800 百万円	6,460 百万円	1,264 百万円
(高機能プラスチック)	24,397 百万円	20,582 百万円	23,249 百万円	36,098 百万円	45,951 百万円
経常利益	48,292 百万円	54,158 百万円	60,670 百万円	83,310 百万円	87,978 百万円
当期純利益	23,574 百万円	28,116 百万円	30,174 百万円	41,190 百万円	52,995 百万円
包括利益	5,705 百万円	24,652 百万円	77,437 百万円	57,944 百万円	91,587 百万円
営業利益率	5.4 %	5.7 %	5.8 %	7.4 %	7.7 %
総資産	790,189 百万円	827,103 百万円	901,564 百万円	961,009 百万円	968,011 百万円
純資産	350,045 百万円	363,299 百万円	433,228 百万円	473,555 百万円	535,292 百万円
営業活動によるキャッシュ・フロー	64,197 百万円	66,652 百万円	71,016 百万円	97,720 百万円	67,760 百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー	-46,051 百万円	-70,727 百万円	-31,133 百万円	-60,914 百万円	4,127 百万円
財務活動によるキャッシュ・フロー	-5,197 百万円	-16,077 百万円	-30,520 百万円	-49,803 百万円	-63,856 百万円
フリーキャッシュ・フロー	12,602 百万円	-12,332 百万円	30,650 百万円	24,915 百万円	58,810 百万円
資本的支出	25,269 百万円	33,076 百万円	36,842 百万円	41,827 百万円	46,993 百万円
減価償却費	34,530 百万円	35,102 百万円	34,895 百万円	34,376 百万円	31,203 百万円
研究開発費	24,694 百万円	25,611 百万円	25,894 百万円	27,720 百万円	29,452 百万円
1株当たり純資産	650.83 円	682.46 円	810.76 円	897.18 円	1,033.49 円
1株当たり当期純利益	44.92 円	53.96 円	58.53 円	80.13 円	104.73 円
1株当たり配当金	13.00 円	15.00 円	18.00 円	23.00 円	27.00 円

フリーキャッシュ・フロー = 営業活動キャッシュ・フロー + 投資活動キャッシュ・フロー - 配当支払

データ集

	FY2010	FY2011	FY2012	FY2013	FY2014
財務データ(続き)					
経営指標					
配当性向	28.9 %	27.8 %	30.8 %	28.7 %	25.8 %
自己資本比率	43.0 %	42.5 %	46.4 %	47.5 %	53.3 %
流動比率	126.0 %	123.5 %	131.1 %	127.4 %	139.8 %
固定比率	120.9 %	121.4 %	110.3 %	102.1 %	97.2 %
有利子負債	124,508 百万円	127,188 百万円	115,320 百万円	94,010 百万円	63,120 百万円
有利子負債自己資本比率	36.6 %	36.2 %	27.6 %	20.6 %	12.2 %
総資産回転率	1.16 回	1.19 回	1.19 回	1.19 回	1.15 回
棚卸資産回転率	8.14 回	7.71 回	7.57 回	7.50 回	7.09 回
有形固定資産回転率	3.71 回	4.13 回	4.38 回	4.51 回	4.31 回
研究開発費売上高比率	2.70 %	2.65 %	2.51 %	2.50 %	2.65 %
自己資本当期純利益率	6.9 %	8.1 %	7.8 %	9.4 %	10.9 %
総資産経常利益率	6.1 %	6.7 %	7.0 %	8.9 %	9.1 %
EBITDA	83,865 百万円	89,712 百万円	94,516 百万円	116,918 百万円	116,967 百万円
インタレスト・カバレッジ・レシオ	19.8 倍	20.7 倍	21.7 倍	33.2 倍	51.7 倍
株価収益率	14.49 倍	13.31 倍	17.63 倍	13.39 倍	14.89 倍
従業員一人当たり売上高	4,631 万円	4,751 万円	4,796 万円	4,913 万円	4,744 万円

人権

研修(コンプライアンス)

e-ラーニング研修(年間開催数)	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回(注)
e-ラーニング研修受講者(延べ人数)	67,467 人	74,595 人	78,461 人	80,839 人	81,621 人(注)

(注) 2014年度は全5回実施予定(4回終了)

自己資本比率 = 自己資本 / 総資産、流動比率 = 流動資産 / 流動負債、固定比率 = 固定資産 / 自己資本、有利子負債自己資本比率 = 有利子負債 / 自己資本、総資産回転率 = 売上高 / 期中平均総資産、棚卸資産回転率 = 売上高 / 期中平均棚卸資産、有形固定資産回転率 = 売上高 / 期中平均有形固定資産、研究開発費売上高比率 = 研究開発費 / 売上高、自己資本当期純利益率 = 当期純利益 / 期中平均自己資本、総資産経常利益率 = 経常利益 / 期中平均総資産、EBITDA = 営業利益 + 減価償却費、インタレスト・カバレッジ・レシオ = (営業利益 + 受取利息・配当金) / 支払利息・割引料、株価収益率 = 年度末株価 / 一株当たり当期純利益、従業員一人当たり売上高 = 売上高 / (期初と期末従業員数の平均)

	データ集				
	FY2010	FY2011	FY2012	FY2013	FY2014
労働慣行					
従業員数	19,770 人	20,855 人	22,202 人	23,017 人	23,886 人
カンパニー別					
(住宅)	8,637 人	8,820 人	9,775 人	9,840 人	10,442 人
(環境・ライフライン)	4,447 人	4,570 人	4,887 人	5,363 人	5,453 人
(高機能プラスチック)	5,655 人	6,443 人	6,545 人	6,858 人	7,051 人
(コーポレート)	1,031 人	1,022 人	995 人	956 人	940 人
地域別					
(日本)	15,476 人	15,747 人	16,813 人	17,047 人	17,743 人
(北米・中南米)	1,159 人	1,483 人	1,553 人	1,544 人	1,579 人
(欧州)	1,203 人	1,512 人	1,462 人	1,432 人	1,425 人
(アジア・太平洋(中国含む))	1,932 人	2,113 人	2,374 人	2,994 人	3,139 人
ダイバーシティ					
障がい者雇用率(積水化学)	2.12 %	2.03 %	1.99 %	2.59 %	2.34 %
高年齢者再雇用者数(積水化学)	N.A. 人	27 人	65 人	56 人	83 人
高年齢者再雇用率(積水化学)	N.A. %	52.9 %	72.2 %	87.5 %	82.2 %
グローバル人材 ^{※1}	220 人	271 人	294 人	300 人	325 人
ワーク・ライフ・バランス					
ワーク・ライフ・バランス関連制度 ^{※2} 利用者数(積水化学)	143 人	143 人	143 人	154 人	164 人
安全衛生					
損失コスト ^{※3} (国内生産事業所、研究所)	326 百万円	383.6 百万円	775.4 百万円	444.5 百万円	510.9 百万円

※1: 海外赴任に必要な異文化研修や専門教育を受講し、海外で即戦力として働けると認定された日本人従業員

※2: 育児休暇、短時間労働、就業時間の変更利用、ファミリー休暇などのワーク・ライフ・バランス関連制度

※3: 労働災害、設備災害、通勤災害、疫病長欠関連費用

データ集

	FY2010	FY2011	FY2012	FY2013	FY2014
環境 ^{※1}					
生産時の温室効果ガス排出量(国内)	341 千トン-CO ₂	342 千トン-CO ₂	312 千トン-CO ₂	340 千トン-CO ₂	321 千トン-CO₂
生産時の温室効果ガス排出量(海外)	415 千トン-CO ₂	453 千トン-CO ₂	442 千トン-CO ₂	472 千トン-CO ₂	471 千トン-CO₂
研究所の温室効果ガス排出量(国内)	14.0 千トン-CO ₂	13.0 千トン-CO ₂	12.8 千トン-CO ₂	12.6 千トン-CO ₂	12.5 千トン-CO₂
生産事業所の廃棄物の発生量推移(国内)	39.5 千トン	36.1 千トン	35.2 千トン	35.0 千トン	34.1 千トン
住宅新築時の廃棄物発生量	1.99 トン/棟	1.76 トン/棟	1.88 トン/棟	1.90 トン/棟	1.87 トン/棟
(新築現場)	1.07 トン/棟	1.08 トン/棟	1.17 トン/棟	1.22 トン/棟	1.31 トン/棟
(外壁工場)	0.66 トン/棟	0.45 トン/棟	0.46 トン/棟	0.44 トン/棟	0.34 トン/棟
(組立工場)	0.26 トン/棟	0.23 トン/棟	0.25 トン/棟	0.24 トン/棟	0.22 トン/棟
Nox排出量(国内)	223 トン	217 トン	205 トン	217 トン	197 トン
Sox排出量(国内)	6 トン	15 トン	14 トン	13 トン	10 トン
ばいじん排出量(国内)	4 トン	2.5 トン	9.5 トン	4 トン	3 トン
COD排出量(国内)	68 トン	63 トン	51 トン	70 トン	71 トン
VOCの大気排出量(国内)	1,499 トン	1,391 トン	1,219 トン	1,368 トン	1,278 トン
生産事業所の取水量推移(国内)	16,517 千トン	16,413 千トン	15,712 千トン	17,041 千トン	16,019 千トン
生産事業所の取水量推移(海外)	2,948 千トン	3,577 千トン	3,793 千トン	3,725 千トン	3,693 千トン
環境貢献製品					
売上高比率	33.1 %	37.2 %	38.0 %	42.0 %	44.5 %
売上高	3,026 億円	3,592 億円	3,925 億円	4,668 億円	4,951 億円
(住宅)	2,078 億円	2,462 億円	2,687 億円	3,068 億円	3,058 億円
(環境・ライフライン)	719 億円	771 億円	799 億円	996 億円	998 億円
(高機能プラスチック)	221 億円	349 億円	428 億円	591 億円	881 億円
ソーラー住宅 ^{※2} 建設棟数(累計、12月末データ)	N.A. 棟	105,885 棟	124,413 棟	142,996 棟	161,013 棟

コミュニティ参画および発展

寄付金	204 百万円	228 百万円	102 百万円	255 百万円	179 百万円
-----	---------	---------	---------	---------	----------------

消費者課題

外部損失費(製品に関する苦情・クレーム対応の費用) (2008年度を100とする)			96	54	53
----------------------------------------------	--	--	----	----	-----------

※1 集計範囲の見直しにより、目標値の基準年度である2013年度にさかのぼり数値を見直しています。

※2 1997年に太陽光発電システム搭載住宅の発売開始

会社情報・株式情報

(2015年3月31日現在)

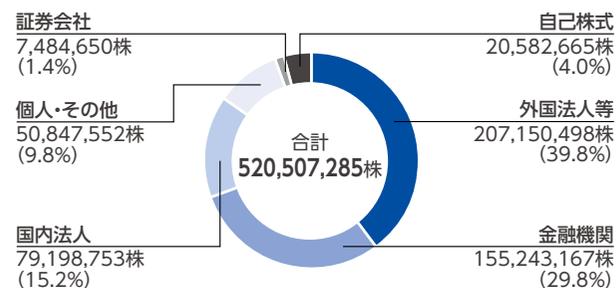
大阪本社:	〒530-8565 大阪市北区西天満2丁目4番4号
東京本社:	〒105-8450 東京都港区虎ノ門2丁目3番17号
設立年月日:	1947年3月3日
代表取締役社長:	高下 貞二
連結従業員:	23,886名
連結子会社:	166社
持分法適用関連会社:	8社
資本金:	1,000億237万5,657円
事業年度:	4月1日から翌年3月31日まで
発行可能株式総数:	1,187,540,000株
発行済株式数:	520,507,285株
上場取引所:	東京
証券コード:	4204
株主数:	18,323名
株主名簿管理人:	三菱UFJ信託銀行株式会社
会計監査人:	新日本有限責任監査法人

大株主の状況

株主名	当社への出資状況	
	持株数(千株)	出資比率(%)
旭化成株式会社	31,039	5.96
積水ハウス株式会社	20,592	3.95
第一生命保険株式会社	19,681	3.78
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	16,515	3.17
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	14,039	2.69
東京海上日動火災保険株式会社	11,946	2.29
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505225	10,316	1.98
積水化学グループ従業員持株会	9,090	1.74
JP MORGAN CHASE BANK 385164	8,557	1.64
株式会社三菱東京UFJ銀行	7,618	1.46

(注) 1. 当社は自己株式20,582,665株を保有していますが、上記大株主からは除いています。
2. 持株数は千株未満を切り捨てて表示しています。

株式の所有者別分布状況



積水化学の株価および出来高



補足情報

	FY2010	FY2011	FY2012	FY2013	FY2014
始値	631	661	729	1,028	1,087
高値	708	731	1,042	1,448	1,619
安値	481	553	590	900	1,002
終値	651	718	1,032	1,073	1,559
発行済株式数(千株)	539,507	539,507	532,507	532,507	520,507
各年度末株価時価総額(億円)	3,512	3,874	5,495	5,714	8,115

沿革

1947年 3月	日本窒素肥料株式会社(現:チッソ株式会社)の一部従業員を以てプラスチックの総合事業化を計画し、積水産業株式会社として発足	2000年 3月	従来の7事業本部を住宅、環境・ライフライン、高機能プラスチックの3事業本部に再編し、新規事業本部を新設
1948年 1月	奈良工場を新設、自動射出成形によるわが国最初のプラスチック自動射出成形事業を開始	2000年10月	首都圏・近畿圏の住宅営業組織を販売会社に再編し、住宅販売体制を変更
1948年 1月	積水化学工業株式会社に商号変更	2001年 3月	カンパニー制を導入し、住宅、環境・ライフライン、高機能プラスチックの3事業本部の名称を住宅カンパニー、環境・ライフラインカンパニー、高機能プラスチックカンパニーに改称
1953年 3月	大阪証券取引所に上場	2002年 4月	本社機能を5部2室に集約
1953年 9月	東京工場を新設、プラスチック成型品の製造を開始	2003年 4月	中国地方の住宅販売体制を再編し、セキスイハイム中国株式会社(現:セキスイハイム中四国株式会社、連結子会社)を設立
1954年 4月	東京証券取引所に上場	2003年 4月	韓国の映甫化学株式会社(韓国取引所上場連結子会社)を買収し、グローバル競争力を強化
1956年 6月	中央研究所(現:開発研究所)を新設	2004年 8月	東北地方の住宅販売体制を再編し、セキスイハイム東北株式会社(現:連結子会社)を設立
1960年 8月	滋賀栗東工場を新設、塩化ビニルパイプ、塩化ビニル建材製品の製造を開始	2005年 7月	九州地方の住宅販売体制を再編し、セキスイハイム九州株式会社(現:連結子会社)を設立
1960年11月	滋賀水口工場を新設、ポリビニルブチラール、同中間膜の製造を開始	2006年10月	第一化学薬品株式会社(現:積水メディカル株式会社、連結子会社)を買収し、高機能プラスチックカンパニーのメディカル分野を強化
1962年 7月	武蔵工場を新設、プラスチックテープおよび塩化ビニルテープの製造を開始	2007年 1月	本社機能を5部1室に再編し、CSR部を新設
1964年 1月	徳山積水工業株式会社(現:連結子会社)を設立、塩化ビニル樹脂の製造を開始	2007年 7月	首都圏・中部圏・近畿圏の住宅販売体制を再編し、東京セキスイハイム株式会社(現:連結子会社)、セキスイハイム中部株式会社(現:連結子会社)、セキスイハイム近畿株式会社(現:連結子会社)を設立
1971年 2月	鉄骨系ユニット住宅「ハイム」の販売を開始、住宅事業に進出	2008年 4月	執行役員制度を導入
1971年10月	奈積工業株式会社(現:近畿セキスイハイム工業株式会社、連結子会社)を設立、ユニット住宅の製造を開始	2009年 7月	米国の化学会社Celanese Corporationのグループ会社からポリビニルアルコール樹脂事業を買収し、合わせガラス用中間膜事業の安定的な原料供給体制を構築
1972年 3月	株式会社サンエスハイム製作所(現:東京セキスイハイム工業株式会社、連結子会社)を設立、ユニット住宅の製造を開始	2011年 1月	米国の医薬品会社Genzyme Corporationから検査薬事業を買収し新会社を設立、本格的なメディカル分野のグローバル展開を加速
1977年 5月	事業本部制を導入	2012年12月	三菱樹脂株式会社の管材事業を買収し、管材を中心とする基盤事業を強化
1982年 3月	木質系ユニット住宅「ツーユーホーム」の販売を開始	2013年 3月	タイにユニット住宅量産工場を新設。タイでの住宅事業を本格的に展開
1982年 4月	群馬工場を新設、塩化ビニルパイプ、ユニット住宅外壁パネルの製造を開始		
1983年12月	米国にセキスイ・アメリカ・コーポレーション(現:連結子会社)を設立		
1987年 7月	応用電子研究所(現:R&Dセンター開発推進センター)を新設		
1990年 9月	住宅事業本部(現:住宅カンパニー)内に住宅総合研究所(現:住宅技術研究所)を新設		
1992年 4月	京都技術センター(現:京都研究所)を新設		
1997年 8月	小松化成株式会社(現:株式会社ヴァンテック、連結子会社)を買収し、パイプ事業を強化		
2000年 1月	ヒノマル株式会社(現:連結子会社)を買収し、九州地区における営業を強化		

お問い合わせ

積水化学工業株式会社

経営戦略部 IRグループ 〒105-8450 東京都港区虎ノ門2-3-17

<http://www.sekisui.co.jp> Tel: 03(5521)0524 Fax: 03(5521)0511