

アイカ工業株式会社

本社 〒450-6326 愛知県名古屋市中村区名駅一丁目1番1号 JPタワー名古屋26階

[本報告書に関するお問い合わせ先]
サステナブル推進部 TEL 052-533-3136

<http://www.aica.co.jp/>

初版 2021年10月発行

第二版 2022年2月発行



適切に管理された森林からの木材製品であることを証明する、FSC森林認証紙を使用しています。



この冊子は、だれにも読みやすいユニバーサルデザインフォントを使用しています。

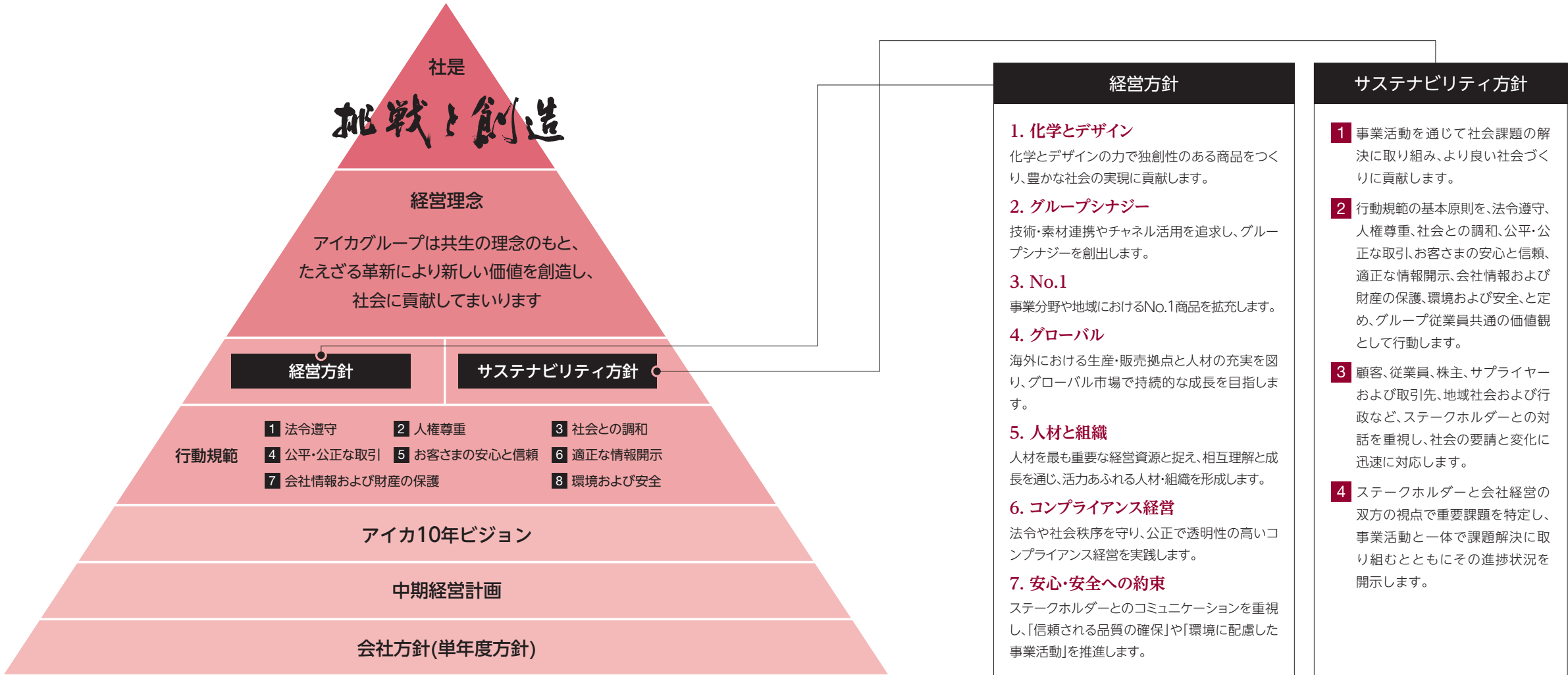


AICA Report 2021

アイカレポート



アイカポリシー全体像



About アイカ

- 03 トップメッセージ
- 07 価値創造の変遷
- 09 化学力の系譜
- 11 事業内容
- 13 アイカの価値創造モデル
- 15 価値創造を支えるアイカの強み
- 17 リスクマネジメント

アイカのビジョン

- 21 アイカ10年ビジョンと中期経営計画
- 23 中期経営計画
- 31 事業概況:化成品事業
- 33 事業概況:建装建材事業

アイカを支える基盤

- 35 アイカのサステナビリティ
- 37 経営基盤
- 44 人材
- 49 環境
- 55 ステークホルダーとの関わり

データ集

- 59 11年間財務サマリー
- 61 非財務データ
- 64 第三者保証
- 65 アイカグループネットワーク

編集方針

この報告書はアイカグループのサステナビリティに関する企業活動を、ステークホルダーの皆さま(顧客、従業員、株主、サプライヤーおよび取引先、地域社会および行政など)に、グラフや写真などを使い、分かりやすくお伝えすることを念頭に作成しました。

参照ガイドライン

- ISO26000
- 環境省「環境報告ガイドライン(2018年版)」
- GRI スタンダード
- IIRC 国際統合報告フレームワーク

対象期間・範囲

アイカグループの2020年度の活動についてまとめたものです。一部2021年度の活動内容も含んでいます。対象範囲については報告内容ごとに記載しています。

アイカホームページ(CSR活動)

アイカレポートの補足情報、PDFデータを公開しています。

<http://www.aika.co.jp/company/environ/>

トップメッセージ



持続可能な社会の実現のために
ESGへの取り組みを強化し
「サステナブルな企業体」を目指します

代表取締役 社長執行役員

小野 勇治

コロナ禍の1年を振り返って

新型コロナウイルス感染症による影響を受けられた方々に謹んでお見舞い申し上げますとともに、医療従事者の皆さまや感染拡大の防止のためにご尽力されている多くの方々に深く感謝申し上げます。

コロナ禍における対策・取り組み

まずは、社員とお客さまの安全に配慮し、テレワーク・時差出勤の導入、出張の制限、会食の禁止、オンライン会議・オンラインイベントの活用、座席の分散配置、車通勤の推奨など、各拠点であらゆる対策を講じました。また、売上が落ち込み操業度が低下する中においても最大限の利益を確保すべく、販管費の削減をはじめとしたあらゆる利益創出策を検討・実行し、コストダウン活動などに注力しました。そして、抗ウイルス建材「ウイルテクト」シリーズや、巣ごもり需要の拡大で伸長した電子材料向けのUV樹脂など、新しい生活様式を支える商品の拡販に注力しました。

コロナ禍による影響と気づき

当社の2021年3月期業績は、新型コロナウイルス感染症の影響を受け、低調に推移しました。このような厳しい状況にも耐えられる筋肉質な事業構造へと変革すべく、徹底的に業務面・費用面の無駄を洗い出し、改善に取り組みしました。また、BCP対策の重要性も再認識しました。従前から行ってきたBCP対策により、2021年3月期において当社は製品の供給責任を果たすことができましたが、グローバルにサプライチェーンがつながる現在の体制に課題も感じました。今まで以上にグループ会社間で連携し、生産拠点配置の最適化・原材料調達先の複数化など、BCP対策を強化してまいります。

2021年3月期 総括

2021年3月期の連結業績は、売上高174,628百万円(前年同期比8.8%減)、営業利益17,991百万円(同13.7%減)、経常利益18,438百万円(同13.6%減)、親会社株主に帰属する当期純利益(以下、当期純利益)10,759百万円(同15.5%減)となり、売上高は11期ぶりの減収、営業利益・経常利益は12期ぶりの減益、当期純利益は2期連続の減益となりました。国内・海外ともに、新型コロナウイルス感染症の影響による厳

しい市場環境の中、第2四半期までは低調に推移しました。第3四半期に入ってから、国内においては社会課題の解決に資する商品群「AS(Aica Solution)商品」を中心に需要が回復しました。海外においてはアイカ・アジア・パシフィック・ホールディンググループ(AAPHグループ)やエバモア・ケミカル・インダストリーグループ(EMCグループ)、2019年12月にアイカグループに加わったウィルソナート各社の業績が回復しました。また、アイカグループ一丸となって推進した業務改善、生産効率の向上、各種コスト削減などの活動も奏功し、下半期の営業利益・経常利益は過去最高を更新しました。2件のM&Aも実現させ、来期以降の業績拡大に向けた足掛かりを構築することができました。

10年ビジョンと新中期経営計画「Change & Grow 2400」

当社は2017年4月に、創立90周年となる2027年3月期に目指すべき姿「アイカ10年ビジョン」を描きました。その実現に向けたファーストステップとして策定した中期経営計画「C&C 2000」(2018年3月期～2021年3月期)が終了したため、本年4月、セカンドステップとして新中期経営計画「Change & Grow 2400」(2022年3月期～2024年3月期)を策定しました。ここで掲げたROE10%、経常利益240億円、売上高2,400億円などの財務目標と経営基盤の強化に資する非財務目標の達成に向けて各種施策を実行してまいります。

新中期経営計画 財務目標

	2021/3期 実績	2024/3期 計画
ROE	8.1%	10%目処
海外+機能材料売上高*	812億円	1,150億円
AS商品売上高	155億円	210億円
経常利益	184億円	240億円
売上高	1,746億円	2,400億円

※連結消去前単純合算売上高

成長事業の創出・拡大(AS商品の拡販)

当社の主力市場である国内建設市場は低位推移することが見込まれるものの、社会課題の解決に資する商品群「AS商品」を

—— トップメッセージ ——

開発・拡販することで成長を維持できると考えています。当社の強みである「化学」と「デザイン」の力を活かした付加価値の高い商品で、建築現場における職人不足、インフラ老朽化、低炭素型社会への移行、ウィズコロナ時代の生活スタイルの変化など、さまざまな社会課題解決に貢献し、AS商品の売上高を3年後に210億円へ伸長させる計画です。

成長事業の創出・拡大 (非建設分野向け事業の拡大および海外事業の成長)

前中期経営計画においては、機能材料事業と海外事業を成長事業と位置づけ、その基盤整備に注力してまいりました。新中期経営計画「Change & Grow 2400」においては、これらの事業を飛躍的に成長させ、売上高を1.4倍へ拡大させる計画です。機能材料事業においては、ウレタン製造会社「ベトナム・ユーベスト社」および「ベトナム・サン・ヤッド社」と、オーバープリントワニス用UV硬化型コーティング剤製造拠点「コベストロレジン社(旧DSMコーティング・レジン社)大園工場」がEMCグループに加わりました。生産設備や新たな分野の技術・販路を活かし、非建設分野のさらなる事業拡大を図ります。

海外化成品事業においては、マレーシアのホットメルト製造販売会社「アイカアドテック社」がAAPHグループに加わりました。成長著しい衛生材用ホットメルト分野での事業強化を図るとともに、同社の販路を活用することで東南アジアのみならず、アフリカ、北米、欧州地域でのホットメルト接着剤事業のプレゼンス向上を図ります。また、AAPHグループの中国拠点では、生産能力の増強を目的とした大型の設備投資3件を予定しています。アジア地域におけるフェノール樹脂の需要増加を確実に取り込み、さらなる成長を図ります。

海外建装建材事業においては、近年のM&Aや工場設立により、事業拡大に必要なプラットフォームが格段に整備されました。獲得した販売網、生産拠点、人材を活用し、アジア地域におけるブランド構築を推進してまいります。

利益基盤の強化

人口減少・少子高齢化に伴う住宅需要の変化、ウィズコロナ時代のライフスタイルの変化、気候変動問題への対応など、経営環境はさらに急速に変化すると予測しています。そのような環境下においても、あらゆるステークホルダーから必要とされ続ける企業であるために、各種コストダウン、DX推進、物流網の最適化、生産効率の向上などを進め、筋肉質な経営体制を構築します。

経営環境の変化に強いアイカへの変革を推進するとともに、資本コストを意識した設備投資および事業投資に3年累計で400億円を投じ、3年後の営業利益を235億円に拡大させる計画です。成長性・健全性を考慮しながらバランスの取れた資本構成を維持し、ROEを重視した経営に努めます。

経営基盤の強化

深刻化・複雑化するグローバルな社会課題の解決に向けて、企業自身が社会的責任を果たすよう、ステークホルダーからの要請が高まっています。そこで、当社にとってのマテリアリティ(重要課題)を再特定した上で、中期経営計画へ組み込みました。これまでは財務面が中心であった経営計画に非財務面を融合し、それぞれにKPIを設定しました。これらを確実に実行することで、企業の持続可能性をさらに高めることができると考えております。

マテリアリティは、(1)経済価値の提供、(2)商品を通じた社会課題解決、(3)人材育成・組織開発、(4)DX推進、(5)気候変動対応、(6)ガバナンス強化、(7)品質保証・労働安全、の7つに分類し、それぞれにKPIを設定しました(□□ 詳細はP.29-30)。「DX推進」と「気候変動対応」については、喫緊に取り組むべき課題であると捉えており、特に注力してまいります。

DX推進

2021年5月に、受発注・生産・購買・財務に関わる基幹システムを刷新し、デジタル化のさらなる推進に向けたプラットフォームを整えました。近年のデジタル技術の進歩は目覚ましく、それらを取り入れることで、事業活動の変革を図ります。生産現場の自動化・省人化によって生産性の向上を図るとともに、労働人口の減少に備えます。また、さまざまなデータを蓄積・分析・活用し、業務効率を改善するとともに商品開発やマーケティングへ活かします。DXによって、当社のみならずステークホルダーの方々の働き方の変化を促し、当社の競争力を高めてまいります。

気候変動対応への取り組み

2050年までに温室効果ガス排出量ネットゼロを目指す動きが各国で本格化しており、これに対応できない企業は市場から徐々に淘汰され则认为しています。気候変動のリスクと機会を的確に捉えながら、マテリアリティおよび中期経営計画に組み込んだ「2050年温室効果ガス排出量ネットゼロを視野に入れた長期戦略の立案」と「温室効果ガス排出量削減」を確実に遂行し、ネットゼロ時代においても選ばれる企業体を目指します。

気候変動対応を推進する組織として2020年4月に気候変動問題対応プロジェクトを立ち上げました。そして、2021年4月には推進力強化を目的に、サステナビリティ推進委員会の内部へ気候変動問題対応部会を移設しました。グループ全社でエネルギー使用効率化や省エネを進め、事業活動で排出するスコープ1・2削減にこれまで以上に取り組むとともに、スコープ3の削減や、気候変動の機会獲得に向けた活動も進めてまいります。当社の役割は、化学とデザインの力を活かしたモノづくりにより、気候変動問題に対応することであると考えています。2021年4月に新設した開発企画室も気候変動問題対応部会へ参加させ商品開発を加速するとともに、同部門の役割である大学や研究所、異業種企業との共同開発なども活用し、ライフサイクル全体での温室効果ガス削減に向けてグループ一丸となり取り組んでまいります。

また、近年世界規模で多発している異常気象を原因とした災害については、大きな事業リスクであると認識しています。異常気象の頻発化・激甚化に備え、BCP対策のさらなる深化を図ってまいります。

サステナビリティの推進に向けて

当社は、新中期経営計画「Change & Grow 2400」の発表に合わせて、サステナビリティ方針の新設を発表しました。アイカグループのサステナビリティに対する考え方は、従来から大切に受け継がれており、経営理念や経営方針の中でも体现されてきましたが、よりわかりやすくサステナビリティ経営に関わる基本理念や方針を発信すべきであると考えた結果です。この方針発表に先立ち、2021年4月より推進母体である委員会の名称をCSR推進委員会からサステナビリティ推進委員会へと変更し、委員長に私が就任しました。私自身が先頭に立ち、持続的な発展に向けた企業体質の強化に取り組んでまいります。また、非財務情報を開示する本媒体の名称を、従来の「CSRレポート」から、「アイカレポート」へと変更し、価値創造モデルを初めて掲載するなど統合思考に基づいた開示を拡充しました。今後も当社のサステナビリティ情報の開示の充実に努めてまいります。

役員向け譲渡制限付株式報酬制度(RS)、および従業員向け株式給付信託制度(J-ESOP)の導入

2021年より、当社の取締役(監査等委員である取締役および社外取締役を除く)を対象に、譲渡制限付株式報酬制度(RS)を導入しました。当社の企業価値の持続的な向上へのインセンティブを与えるとともに、株主の皆さまとの価値共有を一層高めることを目的とした制度です。

また同時に、当社および当社グループ会社の経営層を中心とした従業員に対して自社株式を給付するインセンティブプランを導入しました。当社の長期的な株価や業績の遷移と、従業員の処遇の連動性を高め、価値観を経営者の目線に引き上げることににより、企業の持続的な成長を目指します。

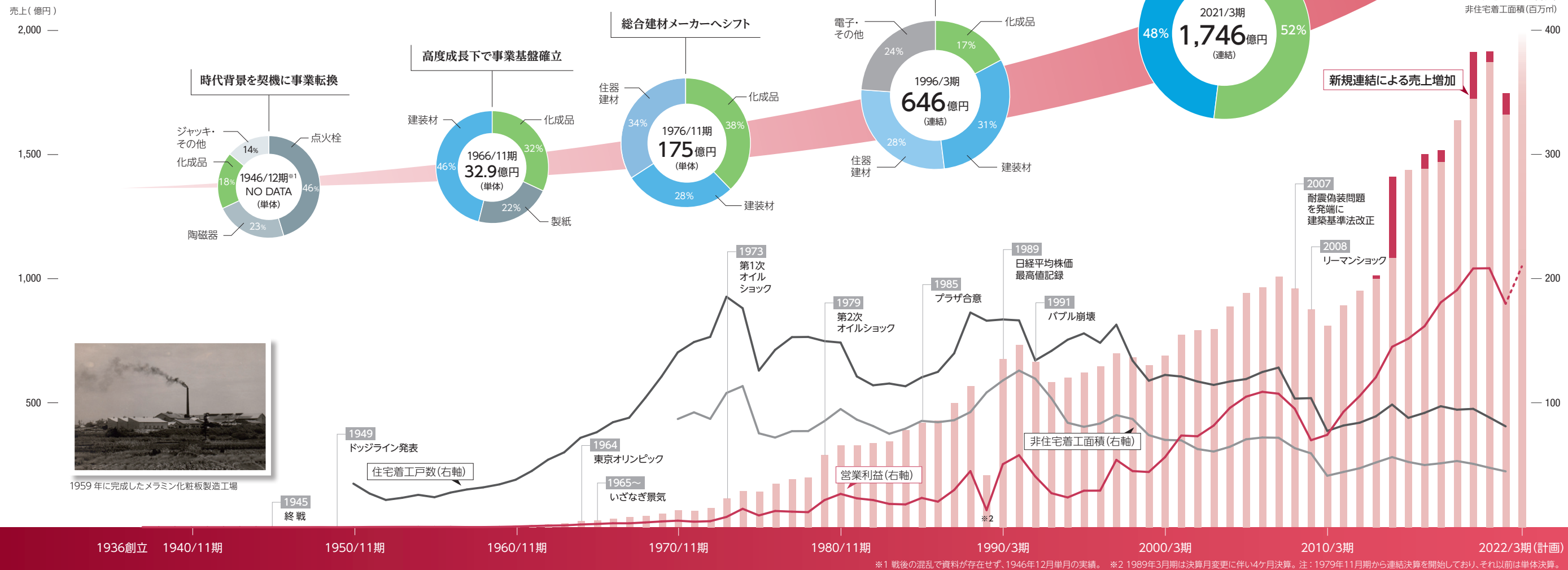
これらの報酬制度を設けることにより、当社グループの役員・従業員が、長期的な目線での企業価値向上というひとつの目標に向かい、一丸となって働ける企業風土を育ててまいります。



価値創造の変遷

創業当初より培った樹脂合成技術を核に、時代に合わせて柔軟にポートフォリオを組み替えてきました。新規事業への挑戦、シナジーの活用など、挑戦と創造の精神は、時代を越えて今も受け継がれています。

M&Aを活用し、国内建設市場動向に左右されない体質へ



1936~1945	1946~1954	1955~1966	1967~1976	1977~1986	1987~1994	1995~2009	2010~
● 日本初のユリア樹脂接着剤「愛知無敵糊」発売(1939年)	● メラミン樹脂焼付塗料の発売(1951年)	● メラミン化粧板「アイカ」発売(1960年)	● 「アイカ ポストフォーム」発売(1968年) ● 塗り壁材「ジョリパット」発売(1975年)	● 高級木製ドア「イースタンチェリードア」発売(1978年) ● メラミン化粧板「アイカカラーシステム105」発売(1984年)	● メラミン化粧板国内シェアNo.1へ ● メラミン不燃化粧板「セラール」発売(1989年)	● 「セラール」がキッチンパネルとして大ヒット(1996年~) ● 「環境報告書」創刊(1999年)	● Dynea社のアジア太平洋部門子会社の株式取得(2012年) ● エバモア・ケミカル・インダストリー社の株式取得(2018年) ● ウィルソナート社アジア太平洋地域子会社の株式取得(2019年)

社会背景とアイカグループの生み出した製品

1936年

国内初、合成樹脂接着剤を開発
高い接着力と耐水性を持ったユリア樹脂接着剤を開発。天然系接着剤から性能の高い合成樹脂接着剤への転換を牽引しました。



ユリア樹脂接着剤「接合剤」特許

1960年代~1970年代

無臭合板の開発に寄与
需要が拡大する合板の生産性向上のため、ノークランプ型のメラミン・ユリア共縮合樹脂接着剤を開発。ホルムアルデヒドの検出が少ない同接着剤の使用を呼びかけ、無臭合板が誕生しました。

1980年代後半

廃材とされていたゴムの木の活用
樹液採取後の天然ゴムの木を、リサイクルウッドとして集材化し、階段部材やカウンターとして製品化。森林資源有効活用の先駆けとして注目されました。



マレーシア・ケダ州国王から勲章を受けました

1990年代~2000年代

シックハウス症候群への対応
1990年代から、シックハウスなど、化学物質過敏症が深刻な社会問題に。2003年の改正建築基準法や2002年の厚生労働省の指針に対応し、ホルムアルデヒドやトルエン、キシレンなどの規制物質を使用しない健康住宅対応接着剤「アイカエコエコボンド」を発売。



発売当初のアイカエコエコボンド

2010年

森林資源保護への対応
国内メラミン化粧板メーカーとして初めて、メラミン化粧板の一部で「森林認証(FSC・PEFC)」のCoC認証を取得。その後同製品および一部の化粧ボードがバイオマスマークを取得。



バイオマス No.120030
[メラミン化粧板]



バイオマス No.120031
[ポリエステル化粧合板]



バイオマス No.120032
[マレーシアボード]

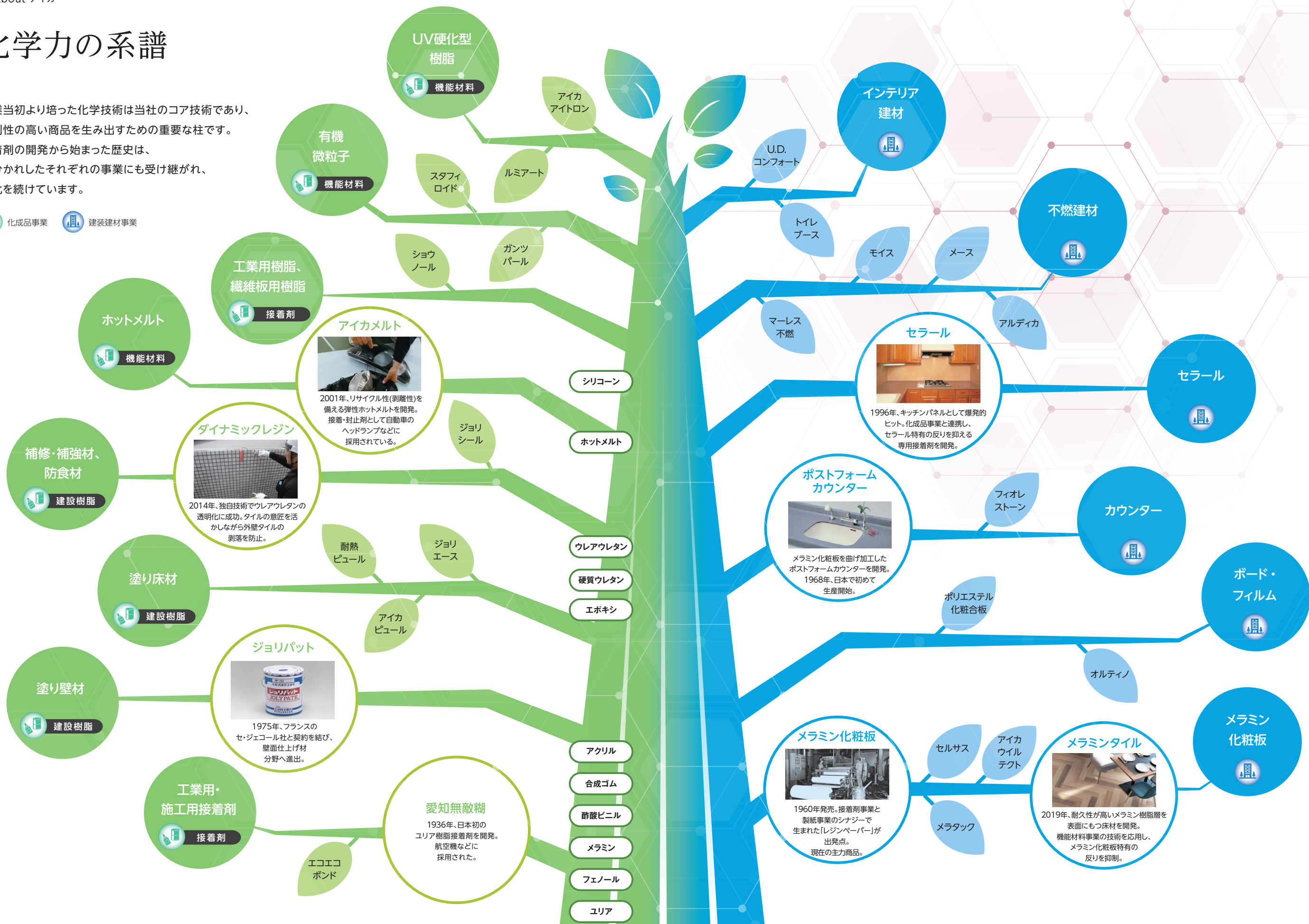
2017年~

AS商品の開発・拡販
社会課題解決に資する商品群をAS(Aika Solution)商品として位置づけ、開発・拡販に注力。その目的は、人手不足問題の解決や、廃材削減、安心できる街づくりなど多岐にわたります。

化学力の系譜

創業当初より培った化学技術は当社のコア技術であり、
独創性の高い商品を生み出すための重要な柱です。
接着剤の開発から始まった歴史は、
枝分かれしたそれぞれの事業にも受け継がれ、
進化を続けています。

 化成品事業
  建築建材事業



事業内容



化成事業

日常生活のあらゆるシーンで

くっつける (接着剤) 彩る (建設樹脂) 守る (機能材料)

※配賦不能営業費用控除前営業利益

主な製品

接着剤



工業用・施工用接着剤
 木工家具製品や建材の製造過程、建築施工現場などで使用される接着剤。



工業用樹脂
 合板・集成材、研磨材、鋳型、接着剤など工業製品の原料として使用される樹脂。



繊維板用樹脂
 小片化・繊維化した木材をつなぎ合わせたボード類を成型するための樹脂。

建設樹脂



塗り壁材 (ジョリパット)
 住宅、店舗、公共施設などの内外壁に使用される、アクリル樹脂をベースとした建築塗材。

住宅 非住宅



塗り床材 (ジョリエース)
 工場・倉庫など耐久性や耐熱性などを求められる部位に使用される合成樹脂系塗リ床材。

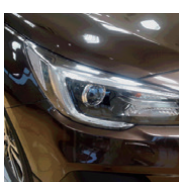
住宅 非住宅



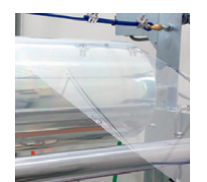
補修・補強材、防食材 (ダイナミックレジン)
 コンクリート構造物の補修材や、タイルの剥落防止材、防食ライニング材などの樹脂製品。

住宅 非住宅

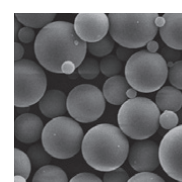
機能材料



ホットメルト
 防水性に優れるため自動車のヘッドランプや太陽光パネルに使用される接着・封止剤。



UV硬化型樹脂
 スマートフォンやパソコンなどの電子製品や建材などに使われる即硬化性がある樹脂。



有機微粒子
 化粧品原料や光拡散材、改質材として使用される高度に精製された粒子状の樹脂製品。

商品別売上高構成比



建装建材事業

様々な建築物の 様々な部位で

家具・カウンター 内壁・床 外壁 建具・インテリア



「埼玉県立小児医療センター
 設計/株式会社設計
 施工/清水建設㈱」



※配賦不能営業費用控除前営業利益

主な製品

メラミン化粧板 (アイカウイルトect・セルサス)



色柄が豊富で、耐久性に優れているため、店舗・病院・オフィスなどのテーブルや家具の表面材として使われる建築素材です。国内で7割を超えるシェアを有します。

住宅 非住宅

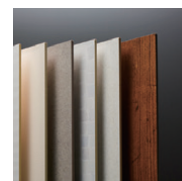
ボード・フィルム等 (アイカポリ・オルティノ)



合板の表面をポリエステル樹脂などで化粧した化粧ボードは、主に家具や壁面に使用されます。塩化ビニル樹脂製の粘着剤付化粧フィルムは、主に壁面や建具用途に使用されます。

住宅 非住宅

メラミン不燃化粧板 (セラール)



不燃認定を取得した壁面用のメラミン化粧板。1996年からは住宅のキッチンパネル用途でヒット。堅牢性と意匠性と簡易施工性から、病院や学校、交通施設などでも定番の素材です。

住宅 非住宅

不燃建材 (アルディカ・ルナライト・メース・モイス)



けい酸カルシウム板を樹脂やシートなどで化粧した壁装材、外壁用の押出成形セメント板、調湿・消臭効果がある内壁材など、主原料に無機系の材料を用いた壁面用不燃建材です。

住宅 非住宅

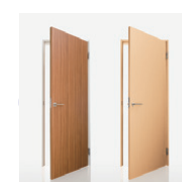
カウンター (ポストフォーム・人工大理石・高級人造石)



メラミン化粧板を使用したカウンターから、アクリル樹脂系人工大理石、天然水晶を主原料とした人造石まで、建築現場で求められる主要なカウンターのラインナップを揃えています。

住宅 非住宅

建具・インテリア建材



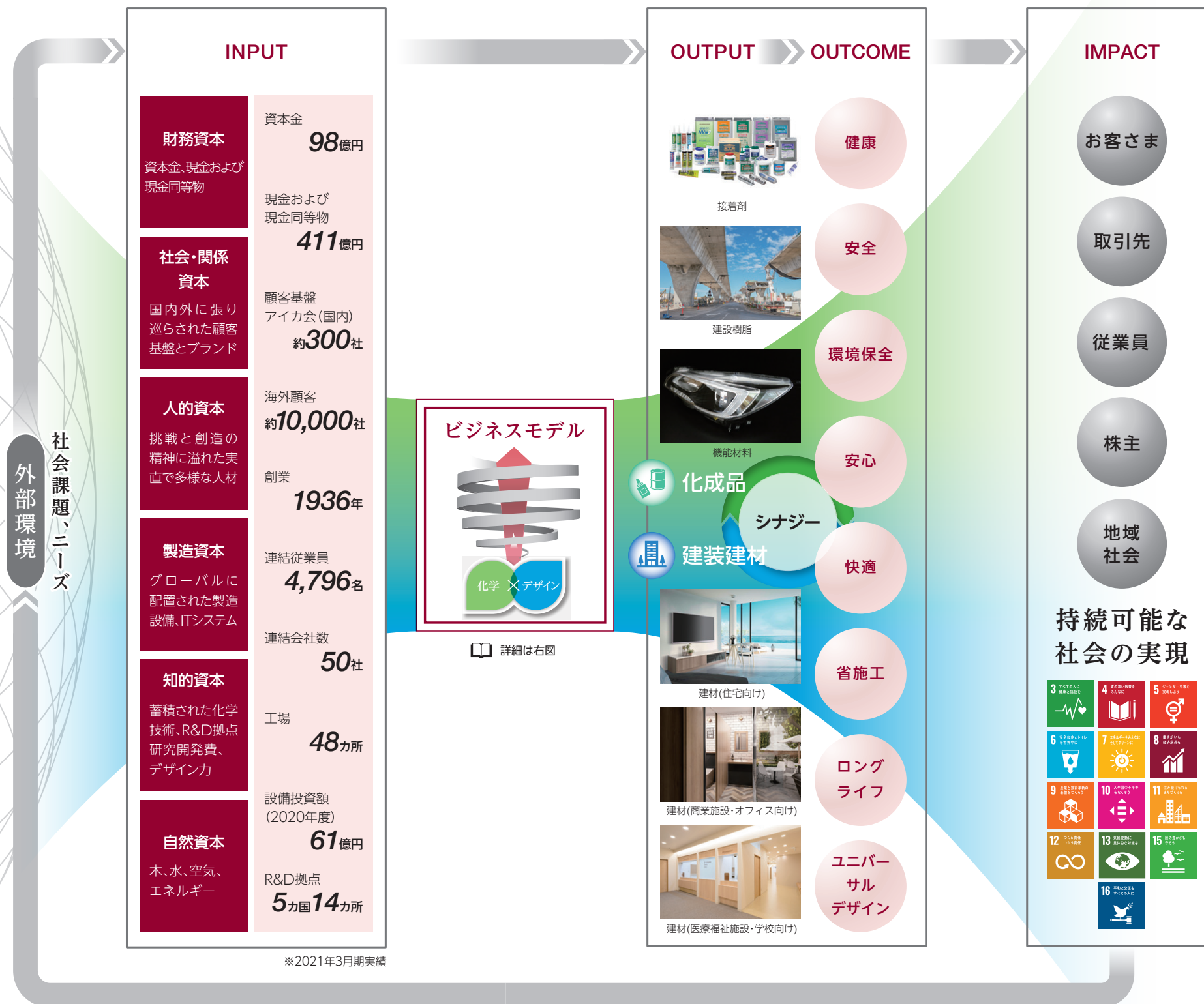
メラミン化粧板や化粧ボードなどの素材で作られた、ドア、引戸、収納、トイレブースなどの加工品。素材メーカーならではの豊富な色柄とユニバーサルデザインに強みを持ちます。

住宅 非住宅

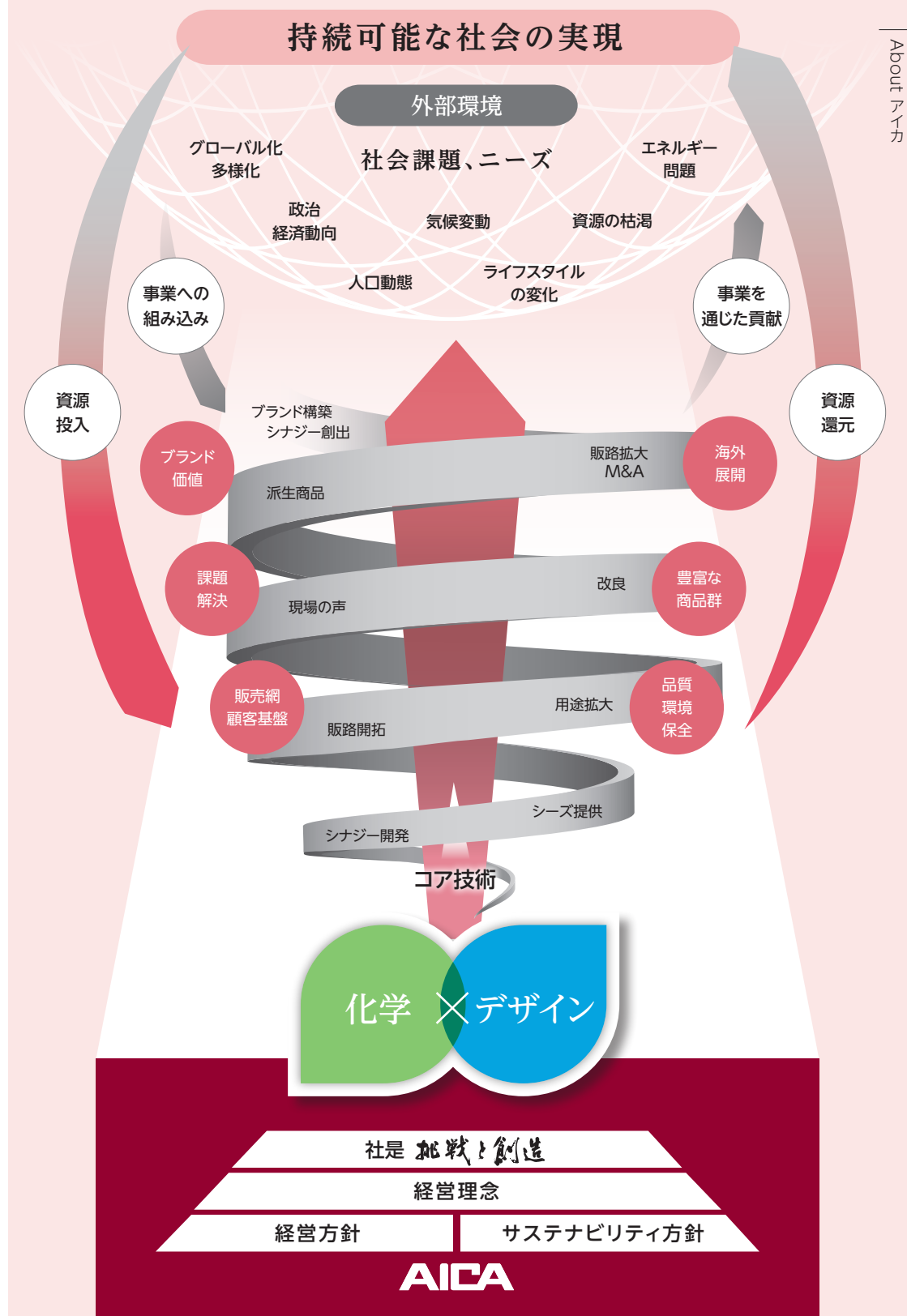
商品別売上高構成比

アイカの価値創造モデル

アイカの価値創造の源泉は、化学とデザインを基礎としたコア技術をもちいた開発力、国内外に張り巡らされた販売網と顧客基盤、ステークホルダーとの対話により生まれる社会課題解決力、それらによって生み出された高品質な商品群とブランド価値、優れた人的資本、健全な財務基盤にあります。化成品と建装建材の2つの事業でシナジーを創出し、この強みを改良・拡大するサイクルをまわし続け、事業活動を通じて社会課題を解決しています。アイカは、ステークホルダーとの対話を重視する共生の理念のもと、たえず革新により新しい価値を創造し、社会に貢献し続けます。



価値創造の源泉 (ビジネスモデル)



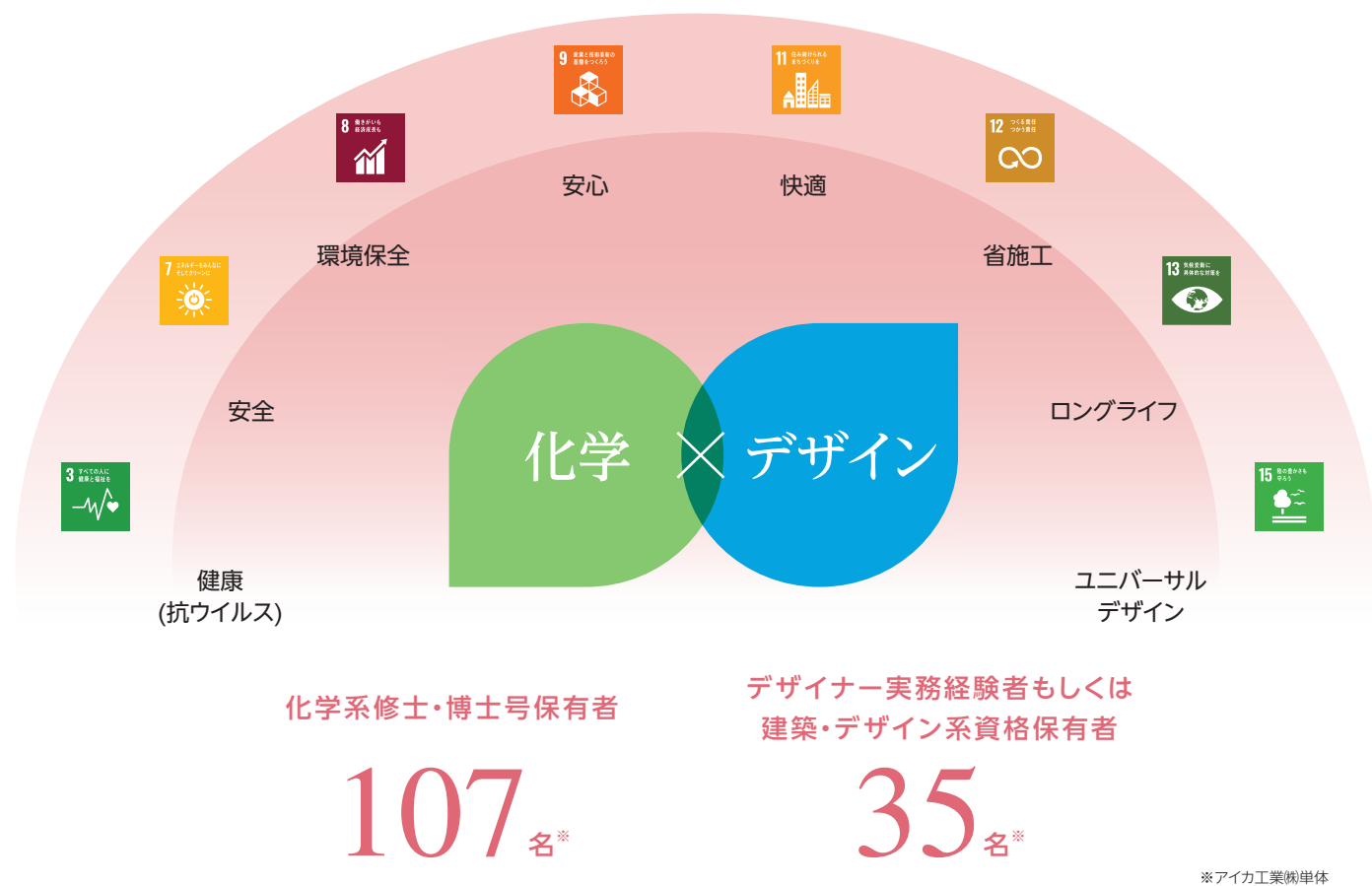
価値創造を支えるアイカの強み

アイカの強みは、化学とデザインの力を活かした豊富な商品群と、それを支える強固な顧客基盤、海外基盤、ブランド価値、優れた人的資本、高い品質と環境保全に裏打ちされた社会からの信頼、健全な財務基盤などにあります。ステークホルダーとの対話を重視し、それを高め続けていくことで、企業の持続可能性を高めています。

化学とデザインの力をもちいた社会課題解決

コア技術である化学合成技術・樹脂設計技術によって生み出される性能と、色柄の美しさだけでなく使いやすさや伝わりやすさまで含めた広い意味でのデザインとの相乗効果によってユニークな商品を提供し、社会課題やニーズに応えることのできる点が、アイカ最大の特長です。

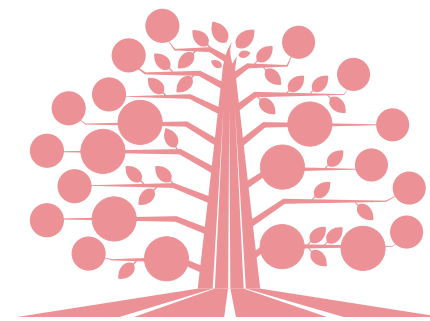
《関連する資本》	
人的資本	自然資本
社会・関係資本	製造資本
知的資本	



豊富な商品群

化成品・建築建材の両分野で、住宅、建設、土木、日用品、電子材料、自動車などの領域へ多軸的な商品を提供しており、クロスセルシナジーや技術シナジーを創出しています。

《関連する資本》
知的資本
製造資本
自然資本



事業領域・事業内容の詳細はP9～12をご覧ください

顧客基盤

国内シェアNo.1を誇るメラミン化粧板の流通を支えるのは、アイカ商品を熟知した販売代理店網「アイカ会」です。海外においても1万社を超える有力な顧客基盤を構築しています。

《関連する資本》
社会・関係資本
人的資本



品質・環境保全

常にお客さまの声と向き合い、高品質で環境に配慮した商品を提供しています。気候変動等の環境問題にも積極的に取り組み、サステナブルな社会づくりに貢献しています。

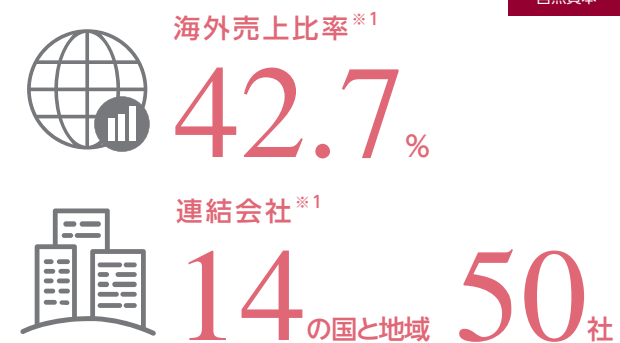
《関連する資本》
人的資本
社会・関係資本
知的資本
自然資本



海外展開

近年は、成長市場であるアジア圏を中心に事業領域やネットワークを拡大し、成長を続けています。積極的にM&Aを行うことで優秀な海外人材を獲得し競争力を高めています。

《関連する資本》
人的資本
社会・関係資本
製造資本
自然資本



ブランド価値

化粧板と言えばアイカ、塗り壁材と言えばジョリパット、化粧品開発者で知らない人はいないガンツパールなど、業界で高いブランド力を有する高シェア商品を数多く有しています。

《関連する資本》
知的資本
人的資本
社会・関係資本



健全な財務基盤

安定して生み出される営業キャッシュフローをもとに高い自己資本比率を誇り、健全な財務基盤を構築しています。積極的な成長投資と利益還元を行う好循環が生まれています。

《関連する資本》
財務資本
製造資本

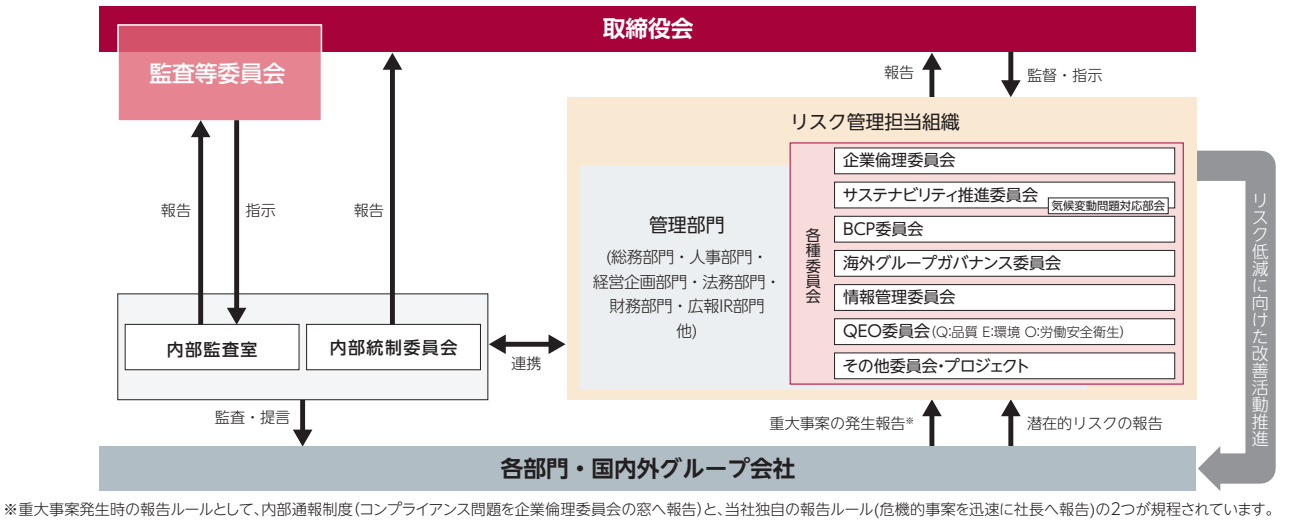


※1 2021年3月期実績 ※2 2019年度結果

リスクマネジメント

当社は、不測の事態による損失の軽減を図るため、経営環境を取り巻く各種リスクに対して対応する部門を決め、それぞれが検証し、必要に応じて規程・ガイドラインを制定しています。また、潜在的なリスク把握を目的に、全社的なリスクアセスメントを年に一度実施し、取締役会および監査等委員会へ報告しています。取締役会および監査等委員会は必要に応じて各種リスクについて審議し、法律上の判断が必要な場合は顧問弁護士等に意見を求めるなど対策を講じています。また、危機が発生した場合における報告ルールを策定し、危機対策本部を設置するなど、迅速かつ適切な対応を行い、被害の最小化を図るとともに、社外へ適時適切な情報を発信しています。

当社のリスクマネジメント体制 (2021年4月1日現在)



事業等のリスク

当社グループの財政状態、経営成績およびキャッシュフローの状況に重要な影響を与える可能性があると認識している主要なリスクは以下の通りです。文中の将来に関する事項は、2021年3月末現在において当社グループが判断したものであり、事業等のリスクはこれらに限られるものではありません。

リスク項目	内容	対応
1 経済状況の変動	当社グループの製品に対する需要は、その販売を行っている国または地域の経済状況の影響を受けるため、世界の市場における景気後退およびこれに伴う需要の減少は、当社グループの事業活動、財政状態および経営成績に影響を与える可能性があります。	統計資料、外部の第三者機関等を通じて経済状況をモニターするとともに、各国・地域における個々のリスクが顕在化する兆候を早期に把握するよう努めております。
2 特定の部門における建設需要およびリフォーム需要の依存度	当社製品は、最終製品ではなく部材に特化しているとともに、幅広い分野に浸透しているため、当社グループの業績は、特定の市場環境による大きな影響を受けにくくなっております。ただし、当社製品の中で売上構成比の高い建築建材事業の製品は、主に住宅、店舗、病院等の建設およびリフォームにおいて使用されております。また、化成事業における塗り壁材、塗り床材についても住宅建設資材として使用されております。このため、住宅の建設需要およびリフォーム需要のほか、店舗および病院等の建設需要およびリフォーム需要が減少した場合、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。	建築建材部門では既存商品の競争力を維持しつつ、壁部位を軸に空間をトータル提案できる商品を育成することで新しい市場、新しい用途を開拓し、建設需要およびリフォーム需要に左右されない体質へと転換していきます。 また、非建設分野向け事業である機能材料事業への経営資源の投入に注力しております。機能材料事業では、好調な伸びが見込まれる自動車・エレクトロニクスの海外市場をターゲットにホットメルト・UV硬化型樹脂といった育成商品を投入して飛躍的成長を目指しております。

リスク項目	内容	対応
3 主要原材料価格の変動、主要原材料部品の調達	当社グループは、コストダウンと調達の安定性のバランスを念頭ににおいて事業を行っておりますが、原油・ナフサ価格等の高騰、中国を中心とするアジア市場の活況による原材料の需給バランスの不均衡により主要原材料価格の高騰が進んだ場合および供給メーカーの事情により特定原材料の調達が困難となり生産活動に支障をきたした場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。	複数購買の実施、取引先とのコミュニケーション等を図り、安定的な供給体制の構築に努めております。
4 製品の品質、製造物責任	当社グループは、国際的な品質マネジメントシステム規格であるISO9001に従って各種製品を製造・出荷しておりますが、全ての製品について欠陥が無く将来クレームが発生しないという保証はありません。また、製造物責任賠償保険に加入しておりますが、万一、製造物責任賠償保険で充分に填補できない製品の欠陥による損失が発生した場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。	開発・設計段階における社内試験を充実するとともに、必要に応じて外部の第三者機関による試験を行い製品の品質を維持し、欠陥の発生を最小限にする取り組みを進めております。
5 市場ニーズ、顧客ニーズの変化への対応	当社グループは、オリジナル性の高い技術開発を進め、安全・安心・健康・省エネルギーに配慮し、変動する国内外の市場ニーズや顧客ニーズにマッチした競争力のある新商品開発を推進しております。また、事業戦略である次世代要素技術の蓄積・創出のため、産官学連携を活性化するとともにM&A・提携による技術の共有化と活用、技術営業人材育成による組織としての技術開発力の強化を進め、大型新商品開発力の強化を推進しております。	
6 情報セキュリティ	当社グループは、事業遂行に関連し、多くの個人情報や機密情報を有しております。これら各種情報の取り扱いについては万全の体制を整えておりますが、悪意のある第三者によるサイバー攻撃、ウイルスによる処理機器の事故等により情報の流出・漏洩が発生した場合には、対応に多額の費用負担が生じ、あるいは社会的信用が低下することにより、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。	情報管理規程による社内ルールの徹底、情報セキュリティの強化、監視システム・ファイアウォールの強化等により情報漏洩対策に努めております。
7 環境保全	化成品、建築建材各部門の製品を製造する過程で使用する原材料の中には、人の健康や生態系に影響を与える物質も含まれております。当社グループは、環境保全に係る法規制を遵守し、土壌汚染、水質汚染等の環境汚染防止に取り組んでおりますが、万一、当社グループの事業活動に起因する環境汚染が発生した場合には、対応に多額の費用負担が生じ、あるいは社会的信用が低下することにより、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。	ISO14001を基に環境マネジメントシステムを構築し、環境負荷の低減、法規制に対応すべく取り組んでおります。
8 海外での事業展開	当社グループは、海外市場の開拓と生産・調達のグローバル化を進めるために、積極的に海外での事業拠点の充実を推進しております。そのため、進出国において予期しない法令・税制・規制の変更、社会混乱、政治変動、戦争テロ、天災地変、労務問題など不可避のリスクが内在しており、これらのリスクが発生した場合、海外事業の遂行に問題が生じ、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。	海外統括会社を通じた現地ガバナンスの強化、ローカル経営人材やローカルパートナーの活用をしております。
9 為替相場の変動	当社グループは、外貨建の取引における変動リスクについて、海外拠点の事業拡大に伴い外貨建収益・費用が増加してきており、為替相場の変動により外貨建収益・費用の円貨換算額が大きく増減し、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。 特に、円高が進み海外グループ会社所在の各国通貨安が進んだ場合には、円貨換算額が目減りし当社グループの業績に影響を与える可能性があります。	先物為替予約を締結しリスクを軽減し、単一の通貨による変動影響を可能な限り減らすため、ポर्टフォリオの最適化に努めております。
10 大規模災害と事故※	当社グループは、大規模災害や事故、感染症の流行等により重要な事業を中断させないこと、また万一、事業活動が中断した場合においても残存する能力で目標復旧時間までに重要な事業を再開させることを目的に、事業継続計画(Business Continuity Plan:BCP)を策定し緊急時の対策を講じておりますが、想定外の大規模災害や事故、感染症の流行等が発生した場合には、事業所の機能停止、製造設備等の損壊、原材料調達の遅延等の被害により事業活動の継続に影響を及ぼし、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。	危機管理規程の運用、BCPの策定により、緊急時の対応を即座に行えるよう準備するとともに、複数購買や生産拠点の複数化、大規模地震に備えた耐震工事、水害に備えた浸水対策工事等を行いできるだけ影響が少なくなるように努めております。

※新型コロナウイルス感染症に関するリスク

新型コロナウイルス感染症に対して、当社では、感染症拡大地域における在宅勤務の推進、出張制限、毎日の検温・手洗い・手指消毒の励行、一部海外赴任者の一時帰国、工場見学や販売促進企画等の多くのお客さまにお集まりいただくイベントの休止や制限、マスクのグループ会社間での融通等、従業員やお客さまの安全と健康を最優先に考えたさまざまな施策を実行するとともに、BCPに従い原材料の安定調達や製品の安定供給体制の維持に努め、新型コロナウイルス感染症の影響の極小化を図っています。

一方で、新型コロナウイルス感染症が拡大した2020年2月以降、抗ウイルス建材[ウイルステクト]シリーズへの引き合いが増加しています。この抗ウイルス性能をさまざまな商品に付加しそのラインナップを拡充することで、新たな生活様式に対応した抗ウイルス建材のニーズを取り込んでまいります。

当社においては、2021年1月より新型コロナウイルス感染症の影響からは徐々に回復しているとの認識をしておりますが、変異型ウイルスの流行や海外各国においては未だロックダウン等の措置が取られている状況に対し今後も柔軟な対応を迫られることを認識しており、その場合、実際の業績は、新型コロナウイルス感染症拡大の収束時期、海外および国内の景気動向、為替動向などさまざまな要因により大きく変動する可能性があります。今後、業績見通しに関し、開示すべき重要な事象等が生じた場合には速やかに公表いたします。

リスクマネジメント

リスク項目	内容	対応
11 法的規制	当社グループは、事業展開をする上で各国の法律や税制、許認可などさまざまな法令・規制の適用を受けており、準拠すべき法規制は多岐にわたります。 これらの法規制に加えコンプライアンスを遵守すべく研修を通じ役職員に徹底を図っておりますが、これらの法令の改変や規制の強化により当社グループの事業活動が制限され、あるいは遵守するためのコストが増加することにより、当社グループの業績に影響を与える場合があります。 また、不正及び誤謬により不適切な会計処理が行われ、誤りを含んだ財務諸表を開示してしまう可能性があります。	グループ内研修の実施、第三者機関等による情報収集等を実施し、規制の変更の予兆を早期に捉え対策を行うよう努めております。
12 企業買収	当社グループは、事業の拡大や収益性向上の有効な手段の一つとして企業買収を積極的に実施しており、企業買収に当たっては買収先企業の財務内容・契約関係等の入念な調査・検討を行った上で決定しています。 しかしながら、企業買収の実施後に当社グループが認識していない問題が明らかになった場合や、買収先企業を取り巻く事業環境の著しい変化等により期待された利益やシナジー効果が得られない場合には、発生したのれんについて減損損失が計上され、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。	海外統括会社を中心に各企業の業績の報告、分析等の情報の共有化を図り、シナジーの最大化や問題点の早期対処に努めております。
13 納期管理	当社グループは、販売先からの受注に対して定められた契約に基づいて納品するように対応しております。 しかしながら、競業企業の生産能力の変化などの影響を受け、供給能力を超えた受注を抱え納期遅延等が発生し、対応に多額の費用負担が生じ、あるいは信用が低下することにより当社グループの業績に影響を与える可能性があります。	販売部門、生産部門、物流部門において情報の共有化を図り、納期遅延等が発生しないよう努めております。
14 気候変動	気候変動にともない、(1)予想を超えるような台風や洪水、猛暑などの気象災害が発生した場合には、事業所の機能停止、製造設備の損壊等の被害により事業活動の継続に影響を及ぼす可能性があります。また、平均気温の上昇、降雨量の変化による水資源への影響などが徐々に進行した場合、当社グループがおかれる事業環境が変化し、運用コストの増加につながる可能性があります。 一方で、(2)低炭素社会への移行の状況により、ステークホルダーから温室効果ガス削減製品の要請が増大し、研究開発費の増大、新規技術導入での設備投資額の増加、原材料価格の上昇が引き起こされる可能性も想定されます。気候変動の緩和に向けた規制が強化され、それに適切に対処できなかった場合、操業規制を受け、新たな税負担や、再生可能エネルギーへのシフトに伴う費用、生産設備の高効率化に伴う設備投資額の増加等につながる可能性もあります。	左記(1)の気候変動に伴い物理的に発生するリスクに対しては、「BCP委員会」により、分析・モニタリング・予防対策の推進・取締役会への報告を行っております。また、左記(2)の低炭素社会移行に伴うリスクに対しては、安全環境・開発・企画など関係部署で構成される「気候変動問題対応部会」が具体的対応策の検討と推進を担い、取締役会直下の「サステナビリティ推進委員会」が進捗のモニタリング・情報開示・事業計画への組み込みを行うことにより、中長期的視点で本リスクへの対策を拡充・推進しております。

気候変動に関する補足

当社は、2020年5月に「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)」の提言への賛同を表明しました。提言に基づく開示拡充に向けて、まずは当社を取り巻く環境が今後気候変動の影響によってどのように変化するかを予測するため、当社のステークホルダーに対してヒアリングを実施しました。当社の主力市場である国内建設市場を対象とし、2020年11月～2021年3月にかけて、原材料の購入先・建設会社・設計事務所・デベロッパー・業界団体など、幅広い分野の方々からお話を伺うことができました。このヒアリングにより、気候変動の影響によるリスクと機会、気候変動に対応するために当社が取り組むべき事項は、右ページ上表の通りであると認識しました。

今後は、このリスクと機会をシナリオに照らし合わせて財務面から分析を進めるとともに、全社的なリスクマネジメントの中で気候変動についても監督し、適切に対策を講じていきます。

具体的な取り組みについてはP49-53をご覧ください

ヒアリングから見てきた気候変動に伴うリスクと機会

	分類	リスク	機会
移行シナリオ ※1	炭素税引き上げ	●炭素税導入によるコスト増	●温室効果ガス排出量削減に資する商品需要増
	省エネ・低炭素規制/政策	●化石由来原料使用に対する規制強化 ●エネルギーコスト増 ●排出枠購入コスト増 ●増税により施主の建設意欲が低下し、建設市場縮小 ●プラスチックゴミ規制強化による廃棄物処理コスト増	●ZEH ^{※3} 、ZEB ^{※4} 補助金増による建設市場の活性化 ●非化石由来原料使用商品需要増 ●リサイクル可能商品需要増
	低炭素型商品への置換	●低炭素技術への当社の対応遅れ ●研究開発費や設備投資額の増加	●非化石由来商品需要増 ●低炭素型商品需要増
	消費行動の変化	●化石由来商品需要減 ●リサイクル不可商品需要減	●非化石由来商品需要増 ●リサイクル可能商品需要増 ●木材活用需要増
	原材料コストの増加	●ナフサ減産、価格高騰 ●バイオマス原料への移行によるコスト増 ●木材需要の変化による木材調達コスト増	
	業界批判	●化石由来原料を使用する企業に対する批判の高まり	●適切な環境指標・社会課題解決型商品のPRIによる信頼獲得
	ステークホルダーからの評判変化	●脱炭素化に消極的な企業への投資家評価低下 ●取引先企業からの温室効果ガス削減要求	●取り組み強化による企業評価向上
物理的シナリオ ※2	台風・豪雨の頻発化	●被災による損害・操業停止 ●サプライチェーンの分断 ●支払い保険料の増加	●災害対策商品の事業機会拡大
	降水パターンの変化	●地下水の減少による淡水調達コスト増	●建築物の強靱化に資する商品の需要増
	平均気温の上昇	●従業員の熱中症リスク増 ●冷房使用増によるエネルギーコスト増	●施工現場の労働生産性低下による省施工型商品需要増 ●断熱材関連商品需要増
	海面上昇	●海・河川の近隣拠点の被災リスク増	
	感染症	●感染症発生頻度増	●感染症の流行拡大による、抗ウイルス商品の需要増 ●働き方の変容による建築需要の変化

※1 移行シナリオ…気候関連の規制強化や脱炭素技術移行への対応など低炭素社会への移行に伴うもの ※2 物理的シナリオ…気候変動による自然災害の増加や異常気象の常態化に起因する、物理的被害の増加に伴うもの ※3 ZEH…ネットゼロ・エネルギー・ハウス ※4 ZEB…ネットゼロ・エネルギー・ビルディング

当社が取るべき対応

パッシブ対応

気候変動の影響を最小限に抑え、事業活動の継続に向けてリスクに備える対策を講じます。

ー リスクに備える対策の例 ー

- 自然災害に対するBCP強化
- 原材料調達BCP強化
- 抜本的な温室効果ガス排出量削減策の検討・実行
- エネルギーの使用および構成の最適化
- 廃棄物の削減・再資源化
- 資源の効率的使用
- 適切な情報開示とエンゲージメント

アクティブ対応

気候変動に対応する商品の開発・拡販に努め、社会に貢献するとともに、当社と社会の持続的発展を図ります。

ー 気候変動に適応する商品の例 ー

- 低炭素型商品
- バイオマス原料を用いた商品
- リサイクル可能商品
- 木質資源活用に資する商品
- 建築物の強靱化に資する商品
- 省施工型商品
- 断熱材関連商品
- 抗ウイルス商品

温室効果ガス削減目標

2021年4月にスタートした新中期経営計画「Change & Grow 2400」において、下記の通り温室効果ガス削減に関する目標を掲げました。スコープ1・2に対しては削減数値目標に加え、日本政府が2050年までに温室効果ガス排出量実質ゼロを宣言したことを受け、実質ゼロを目指した具体的シミュレーションを実施することを目標に掲げました。2050年実質ゼロを目指すための中間地点である2030年度の目標について、現状設定している数値目標(売上高原単位温室効果ガス排出量 2013年度比26%削減)では不十分と認識しており、このシミュレーションに合わせて目標引き上げに向けた議論を重ねていく予定です。

スコープ1・2
(自社の活動由来)

●売上高原単位温室効果ガス排出量 2023年度までに10%削減(2020年度比)

●温室効果ガス排出量2050年実質ゼロを目指したシミュレーションの実施、施策立案

スコープ3
(自社の事業活動に関連する他社の活動由来)

●スコープ3算定方法確立、削減に向けた施策立案