



Annual Review 2025

アニュアルレビュー(2025年3月期)

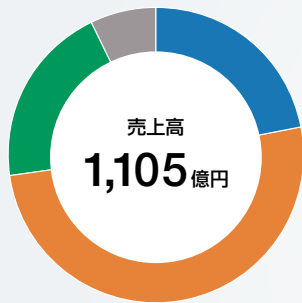


At a Glance

信越ポリマーは世界の先端をいく樹脂加工メーカーとして、お客様のニーズに柔軟かつ迅速に対応すべく、保有する技術を多角的に展開して製品開発に取り組み、幅広い分野で高付加価値製品を提供しています。

事業構成

売上高構成比



売上高	1,105 億円
電子デバイス	22%
精密成形品	51%
住環境・生活資材	20%
その他	7%

電子デバイス事業

シリコン加工技術や他素材との複合加工技術、高精細印刷技術に基づいた車載部品や電子機器用部品などをグローバルに供給しています。

精密成形品事業

精密成形技術や評価・解析技術に基づいた半導体関連容器、キャリアテープや配合技術に基づいたシリコン製OAローラ、医療機器用部品を供給しています。

住環境・生活資材事業

薄膜成形技術に基づいた食品包装資材や高摺動のオレフィン系コンパウンド、素材に導電性を付与する導電性塗料など機能性部材を供給しています。

数字で見る信越ポリマー

売上高

2024年度 1,105 億円
中計目標※ 1,500 億円

営業利益

2024年度 132 億円
中計目標 200 億円

海外売上高比率

2024年度 55.1 %
中計目標 60 %以上

ROE

2024年度 8.0 %
中計目標 10 %強

配当性向

2024年度 44.4 %
中計目標 ~50 %

設備投資額

2024年度 99 億円
2023年度 154 億円

※中計目標=中期計画の最終年度である2028年3月期の目標数値。

Contents

信越ポリマーの価値創造

- 01 目次・プロフィール
- 02 「アニュアルレビュー2025」の発行にあたって
- 03 これまでと現在、目指す姿
- 04 信越ポリマーの競争優位性
- 05 価値創造プロセス
- 06 価値創造の源泉

戦略とパフォーマンス

- 07 社長メッセージ
- 11 中期経営計画の進捗状況
- 13 財務ハイライト

非財務ハイライト

ビジネスアクティビティ

- 15 ビジネスモデル
- 16 特集1：新事業創出に向けた取り組み
- 17 電子デバイス事業
- 19 精密成形品事業
- 21 住環境・生活資材事業
- 23 営業統括室長 × 開発統括室長対談

経営基盤

- 25 コーポレート・ガバナンス
- 27 常勤監査役 × 社外監査役 対談

研究開発活動

- 31 企業価値向上に向けた
人的資本の強化

サステナビリティ

- 33 サステナビリティマネジメント
- 34 気候変動への対応

データセクション

- 35 11年間の主要財務・非財務データ
- 36 会社概要、グループネットワーク
および株主情報

報告対象範囲

対象期間：2024年4月1日から2025年3月31日まで（2025年4月以降の活動内容を含みます）
対象組織：信越ポリマーグループ（詳細はP36を参照ください）

見通しに関する注意事項

本アニュアルレビューに記載されている、信越ポリマーの現在の計画、戦略など歴史的事実ではないものは、将来に関する見通しであり、リスクや不確定な要因を含んでいます。したがって、実際には、事業を取り巻く経済情勢や市場環境、為替相場、需要動向の変動など、さまざまな要因によって記述とは大きく異なる結果が生じる可能性があります。

※本アニュアルレビューの財務データは、単位未満の金額については、切り捨てにより表示しています。



当社のサステナビリティに関する情報は、サステナビリティレポートで網羅的に掲載しています。
<https://www.shinpoly.co.jp/ja/sustainability.html>



「アニュアルレビュー2025」の発行にあたって

信越ポリマーは、当社の企業価値向上に向けた取り組みを紹介するツールとして、投資家をはじめとするすべてのステークホルダーの皆様に、より一層のご理解を深めていただけるよう、アニュアルレビューを毎年発行しています。

「アニュアルレビュー2025」では、3年目に入った中期経営計画を中心に、中長期的な視点での企業価値向上の取り組みについての事業戦略のみならず、人的資本の取り組みや環境における取り組みなど非財務における施策もご説明しています。同種のレポートは、私も他社のものを読むことがありますが、数あるコンテンツの中でも人が登場するものは特に興味深く読み進めるケースが多いことから、今回のレポートでも営業・開発統括室室長対談など、インタビュー・対談のコンテンツを増やしています。これらを通じ、読者の皆様に当社の特長・競争優位性、今後の企業価値向上に向けた想いを感じていただければ幸いです。

本報告書が、皆様との相互理解に有用なコミュニケーションツールになるよう、皆様からの忌憚のないご意見・ご要望をお待ちしています。

取締役会長 会長執行役員

小野義昭

「アニュアルレビュー2025」の読みどころ

特集1 「新事業創出に向けた取り組み」

安定的に継続して事業を成長させるために時代のトレンドに合わせた製品だけではなく、常に一步先を提案していくことを念頭において取り組んでいます。外部環境の変化や求められる人財像を意識しながらプロジェクトに取り組むチームリーダーの声をお届けします。

▶ P.16

特集2 「営業・開発統括室長対談」

営業がお客様との対話からニーズを収集し、開発がニーズを満たす仕様をつくり上げお客様に提案するという標準的なサイクルに加え、営業と開発のチームワークで時代と技術の変化をいち早くキャッチし、先を見越して開発を進めていくといった話を楽しんでいただけます。

▶ P.23-24

企業価値向上に向けた人的資本の強化

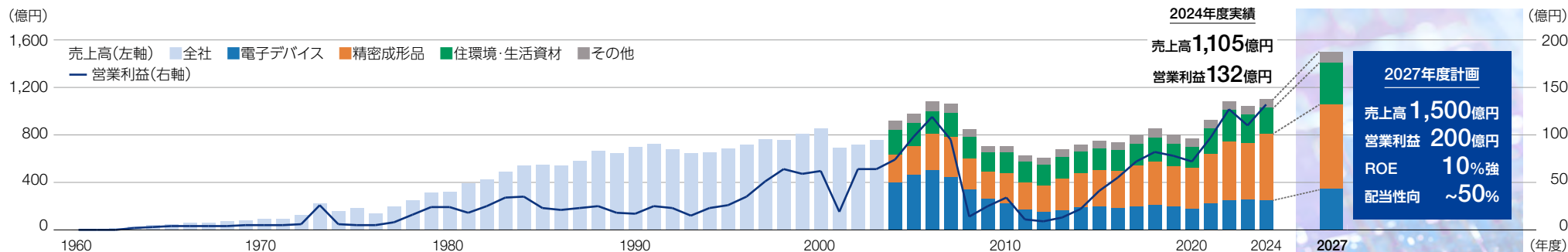
人財は企業発展の源泉です。従業員がやりがいを感じ、新たな目標に向けチャレンジする気持ちになれるような仕組みづくりが必要です。公平で風通しのよい社内環境づくりを目指し、人的資本を強化するための人事制度の整備や、取り組みを中心に記載しています。

▶ P.31-32

これまでと現在、目指す姿

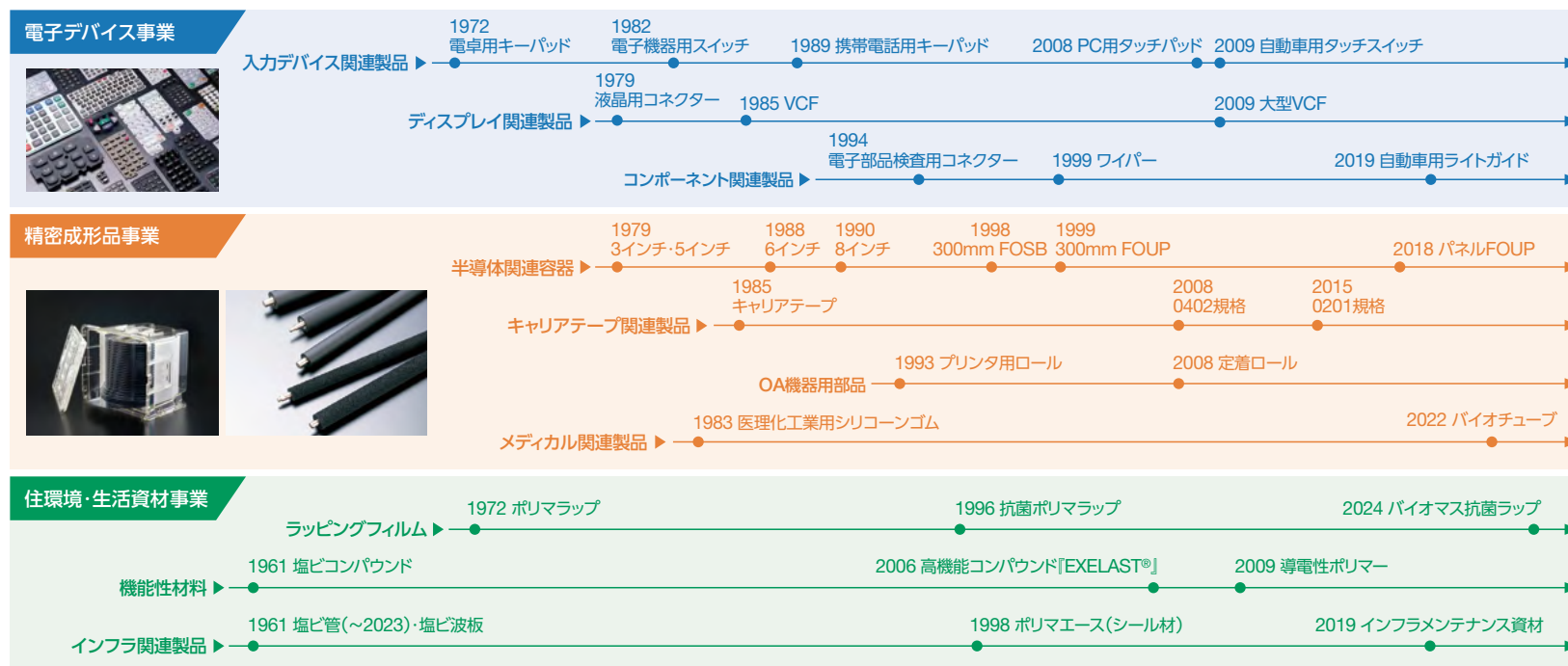
1960年に塩ビ加工メーカーとして設立され、波板やパイプなど建設資材の製造・販売からスタートしました。
現在、樹脂加工メーカーとして、自動車、半導体、建設関連など幅広い分野で社会の要請に応え、さまざまな製品を生み出しています。

売上高、営業利益の推移



※売上高は1962年度～1980年度は単独、1981年度以降は連結の数値となります。2004年度以降は現在のセグメントに合わせて色分けしています。

製品開発のあゆみ



半導体、EVの
市場拡大に貢献し、
利益倍増を目指す

通信ネットワーク
の高度化と
仮想空間の拡大に
伴う半導体需要

これからの
社会課題

カーボン
ニュートラルを
見据えたEV需要

信越ポリマーの競争優位性

信越ポリマーは、設立した1960年以来塩ビをはじめとした各種の熱可塑性樹脂やシリコンゴムを主体とした材料開発から成形加工までの一貫した技術力により、高付加価値製品を提供し続けています。その中で培った材料をカスタマイズする配合技術でお客様の多様なご要望にお応えしています。

用途別に材料をカスタマイズする 開発力

各種素材に精通した開発部門が、お客様が必要としている機能を実現する素材を組み合わせ、使用環境を想定した材料物性、耐久性、量産性などを評価して、製品を開発します。



分析・評価を徹底し、
最適材料を開発

加工技術で最適解を導き出す 提案力

材料と加工を組み合わせ、革新的なアプローチを導き出します。品質維持、安定供給の観点で多様な選択肢の中からお客様にとっての最適解を提案します。

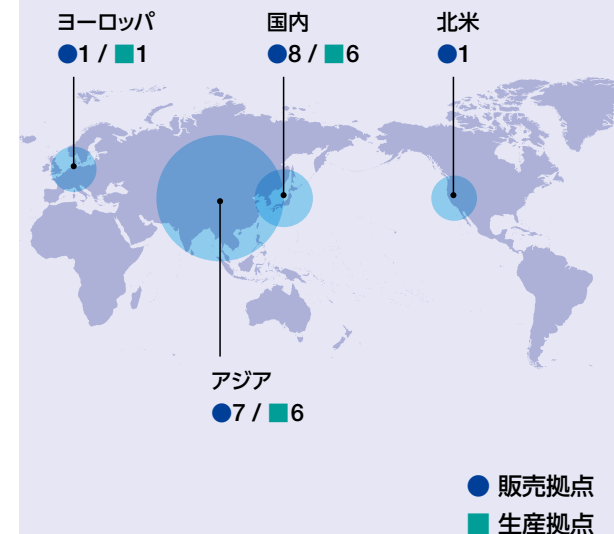
※下記写真は、提案力が結実した300mmウエハー用工程内容器。
グローバルシェア1位(当社推定)



材料と加工の
最適な組み合わせを提案

グローバルに広がるニーズへの 対応力

日本、欧米、アジアとグローバルに広がるネットワークを活かし、幅広い分野でお客様の多様なニーズにお応えできる当社独自の製品を生産・販売します。



国内外で17の販売拠点、
13の生産拠点

価値創造プロセス

信越ポリマーは、これまで培ってきた経営資源を最大限活用し、蓄積した技術によって高付加価値製品を生み出してきました。私たちはこれからも技術と製品による価値創造を通じて社会と産業の発展に貢献し、社会とともに持続的な成長を目指します。



価値創造の源泉

信越ポリマーが設立以来培ってきた資本は、現在の事業活動を支え、価値創造プロセスにおいて重要な役割を果たしています。資本の充実と有効活用により、技術と製品による価値を創造し、経営資源の強化を図ります。

知的資本

基盤技術の深耕とコア技術の拡大・進化および知的財産戦略の推進により、高付加価値製品の創出や競合との差別化を図ります。

製品・サービスを生み出す技術と知的財産

- ・研究開発費 **37.4億円** 
- ▶ ・売上高研究開発費比率 **3.4%** 
- ・保有特許件数 **1,314件**(国内) **585件**(海外*) 

* 海外特許件数：従来、実用新案と意匠を含めた件数を掲載していましたが、2025年度より特許件数のみ掲載しています。特許保有件数のみの場合、2024年度は568件、2025年は585件です。

社会・関係資本

お客様やお取引先、地域社会の皆様など、ステークホルダーとの対話を通じて信頼関係を築き、持続可能な社会の実現に貢献します。

さまざまなステークホルダーとの共存・共栄

- ・販売拠点 **17拠点** 
- ▶ ・幅広い顧客基盤とサプライチェーン
- ・信頼の積み重ねによるブランド力

人的資本

従業員一人ひとりが自分らしく働き、高い専門性や能力を発揮しながら仕事を通じて成長していく環境づくりに取り組んでいます。

高いスキルを有する多様な人財の雇用と育成

- ・従業員数 **4,356名**(連結)  **942名**(単独) 
- ▶ ・海外従業員比率 **74.3%**(連結) 
- ・女性従業員比率 **21.3%**(単独) 

財務資本

成長事業への積極的な投資と株主への適切な利益還元に向けて安定的な財務基盤を維持し、持続的な企業価値向上に努めます。

経営を支える堅実な財務体質

- ・総資産 **1,529.8億円** 
- ▶ ・自己資本比率 **80.2%** 
- ・正味運転資本 **728.4億円** 

製造資本

生産工程の効率化や生産地の最適化により、グローバルでの競争力を高め、お客様のニーズに即応できる生産体制を構築しています。

ものづくりを支えるグローバルな生産体制

- ▶ ・生産拠点 **13拠点** 
- ・設備投資額 **99.5億円** 

* 株式会社キッチニスタは2025年4月1日に、当社を存続会社とする吸収合併により消滅しました。

自然資本

資源やエネルギーの有効活用、環境負荷物質の低減などを通じて、環境負荷の低減および社会課題の解決に取り組んでいます。

「グリーン運動」の推進による地球環境保全

- ▶ ・原油換算エネルギー使用量 **30,143kl** 
- * 改正省エネ法による集計を適用し、前年度と比較した数値です。
- ・水使用量 **391千m³** 

(2025年3月31日現在。   表記は前年度比)

社長メッセージ



代表取締役社長 社長執行役員

出 戸 利 明

中期経営計画に沿って着実に前進

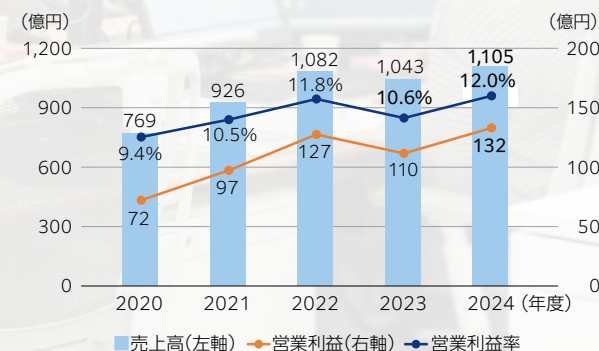
5カ年の中期経営計画も2年目が終了しました。2025年3月期は、半導体関連容器など主力製品の伸びが牽引したことで増収増益を達成することができました。中期経営計画で目指した新製品の投入や設備投資、さらにサステナビリティの強化も着実に前進しました。

2025年3月期の業績

2025年3月期の業績は、売上高1,105億円、営業利益132億円となり、過去最高の業績を達成しました。半導体関連容器の販売量が堅調に推移した一方で、自動車産業向け製品の市場環境の厳しさが増す一年でした。

セグメント別では、精密成形品事業が大きな牽引役となり、売上高・営業利益がともに大幅に伸びました。特に半導体関連容器とOA機器用ローラの需要が伸長し、円安も追い風となりました。半導体関連容器は、半導体の先端品需要の伸びに加え海外のお客様の汎用品需要が高水準で推移し、堅調に推移しました。OA機器用ローラは、オフィス回帰の流れを背景に、小型プリンターの販売やカラー複合機の交換需要拡大の好影響を受けました。一方、電子デバイス事業では、車載製品の販売は世界的な自動車メーカー減産の影響を受け、苦しい事業環境が続きました。EV販売の落込みは顕著ですが、長期的にはEV化と蓄電技術の社会インフラ化が進むと見ています。当社はEVバッテリー向け延焼防止クッションの本格量産をスタートしており、今後もさらなる次世代自動車向け製品の市場投入を目指します。

連結業績推移



中期経営計画(経営指標に関する考え方)

中期経営計画では、資本コストを意識した経営の実践を目指しており、ROE10%超を目標としています。2025年3月期のROEは前年度と同様に8%となりました。この数値は、現時点における当社の実力を示すものと受け止めています。社内で試算している資本コストを上回っており、一定の評価はできません。ROE10%超の達成に向けた具体的な取り組みとして、①差別化された製品の投入や業務の合理化によって売上高純利益率を高めること、②ウエハーケースや延焼防止クッションなどの成長製品の販売拡大によって売上高資本回転率を向上させることに注力しています。一方で、半導体や自動車といった当社の主要製品の市場は景気変動の影響を受けやすく、また不測の事態にも備える必要があるため、安定した財務基盤を維持することが重要だと考えています。

今後も、財務の健全性を保ちながら収益性を高めて、企業価値の向上に努め、目標とするROE10%超を目指していきたいと考えています。

中期経営計画(基盤領域)

基盤領域における販売力と生産性の強化については、着実に成果が出始めています。入力デバイスやOA機器用ローラ、ラッピングフィルムといった基盤製品では、差別化された技術を活かし、積極的に独自製品の市場投入を進めています。特にカラーラップは、透明製品からの置き換え需要を背景に前年度比20%超の成長を記録し、今後のシェア拡大にも大きな手応えを感じています。キッチンスタ社の吸収合併を機に筑西工場と東京工場の生産体制を統合することで、原材料調達の本格化や内部取引の解消、共通業務の削減といった

全体最適が進み、業務効率が向上しました。生産設備への投資も行いましたが、人員削減は行わず、従業員一人ひとりが合理化に向けて力を発揮してくれています。

中期経営計画(成長領域)

成長領域においても、着実に新たな需要を取り込んでいます。例えば、EVバッテリー向けの延焼防止クッションは、前年度後半から量産を開始し、今年度より本格的な生産体制に移行しました。市場環境の変化により一部スケジュールの調整はありましたが、今は堅調に推移しています。また、EV市場全体では中国メーカー以外の減速が見られるものの、ガソリン車からEVへの移行、そして蓄電技術の社会インフラ化という大きな流れは変わらないと確信しています。さらに、耐熱薄膜フィルムについても、車載用電子部品向けに開発を進めており、SiC(炭化ケイ素)パワー半導体の普及に伴い、今後の需要拡大が期待されます。次世代自動車を支える周辺部材の開発にも注力しており、将来の柱となる製品群の育成に取り組んでいます。

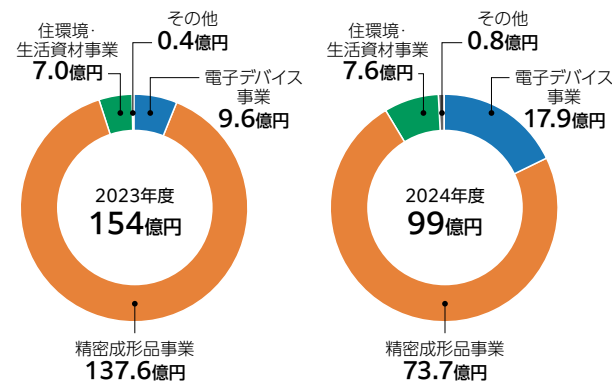
中期経営計画(海外売上拡大)

2025年3月期の海外売上比率は約55%となり、前年度から約4ポイント上昇しました。これまで課題としてきた中国企業からの受注を獲得できたことが海外比率上昇の要因です。当社が他社と差別化できる独自製品を武器として今後も海外市場に注力していく方針に変わりはありません。今後はインドを含めたアジア市場を見据えた売上拡大を図っていきます。

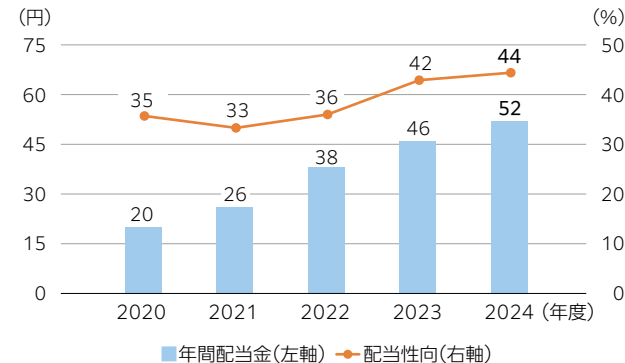
一方で、2025年1月に発足した米国新政権による関税政策は不透明な部分が多く、今後の動向は予測を許しません。当

面は、当社への直接的な影響は限定的ですが、北米市場に展開する自動車メーカーへの影響は大きく、間接的な影響には注意が必要です。こうした変化に迅速に対応すべく、お客様と密に連携し、柔軟に対応していきます。

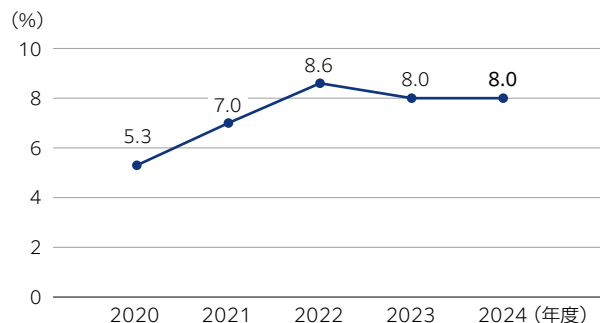
セグメント別設備投資額



配当金および配当性向の推移



ROEの推移



中期経営計画(キャッシュフローの状況)

財務戦略の中で、計画当初にたてたキャッシュフローの方針に大きな変更はありません。基盤領域における更新投資は計画どおり着実に進めており、成長投資についても、将来を見据えた投資を想定しています。

具体的には、精密成形品事業では、東京工場(さいたま市)におけるウエハーケースの増能力投資が完了しました。顧客の承認状況を見ながら本格的な稼働段階に進む見通しです。また、電子デバイス事業では、児玉工場(埼玉県)に新たな生産設備を導入し、EVバッテリー向けの延焼防止クッションの量産を前年度下期から開始しました。今年度4月より本格的な量産体制に移行しました。住環境・生活資材事業では、耐熱薄膜フィルムの量産化に向け検証設備を導入し、実証実験を進めています。また、小巻ラップの生産統合に向けて、筑西工場(茨城県)でも必要な設備投資を実施しました。このように、2025年3月期は、引き続きウエハーケース(FOSB)の増産体制構築を中心に、過去に例のない規模の投資を実施しました

が、今年度はそのピークを越え、次の成長フェーズに向けた準備段階に入ったと考えています。

各事業での投資は計画どおり進んでおり、次なる成長に向けた基盤づくりが着実に進んでいます。今後も、戦略的かつ効率的な投資を通じて、持続的な企業価値の向上を目指していきます。

また、戦略投資の一環としてM&Aも引き続き検討していますが、あくまで当社の事業強化に資するものであることが前提でありM&Aありきで事業規模の拡大を目指す方針ではありません。

株主還元についても方針に変更はなく、配当を基本としています。2019年3月期より毎年増配しており、できるだけ早い時期に、配当性向50%を上限とした段階的かつ安定的な還元を目指します。今後も、成長と還元のバランスを重視した経営を継続します。

単年度のキャッシュフローを見た際に、2025年3月期は、ウエハーケースやOAローラといった主力製品が大きく利益に貢献し、営業キャッシュフローは前年度を上回る水準で推移しました。これは、当社が注力してきた製品開発と市場対応の成果が着実に実を結んだ結果と受け止めています。一方で、ウエハーケースの生産能力増強に向けた設備投資が前年度で一巡したことにより、投資キャッシュフローは減少しました。これらの動きにより、全体としてキャッシュインが増えましたが、いずれも想定範囲内であり、計画どおりの着地と評価しています。今後も、収益性と資金効率の両立を図りながら、持続的な成長に向けた財務基盤の強化を進めていきます。

中期経営計画(環境・社会への取り組み)

当社は、環境負荷の低減を重要な経営課題と位置づけ、着

実に取り組みを進めています。CO₂排出量については、2030年までに2013年度比で46%削減するという目標に変更はありません。加えて、新たに2030年時点での再生可能エネルギー導入比率を33%とする目標を設定しました。

アジア地域を中心に火力発電への依存が高く、日本国内生産拠点の再エネ導入量を増やすことで、全社的に排出量の削減を推進しています。また、省エネ型設備への切り替えも積極的に進めており、例えばマレーシア工場では冷房設備の全面更新を実施しています。完了後、同工場のCO₂排出量は2023年度比で18%削減される見込みです。

さらに、2024年にサステナビリティ委員会の下に人権推進小委員会を設置し、人権デューデリジェンスを実施に向けた



体制を整備しました。今後もESGの重要課題に真摯に向き合い、持続可能な企業価値の向上に努めていきます。

中期経営計画(人財への取り組み)

人口減少が進む中で、優秀な人財の確保は企業にとってますます重要な課題となっています。当社ではまず、従業員が働きやすい環境づくりに注力しています。その一環として、2025年4月より管理部門を中心に「フレックス勤務制」を導入しました。1日のコアタイムを2時間に設定し、月間の労働時間を各自が自己管理する仕組みです。これにより、業務と生活のバランスを柔軟に調整できるようになりました。

仕事と本人の希望や能力とのミスマッチを防ぐことを目的にキャリア採用の数を増やしていますが、社内制度として従業員の自発的なキャリア形成を支援するため、「社内公募制度」も導入しています。これは、従来の人事異動に加え、従業員が自ら希望するポジションに挑戦できる仕組みであり、意欲と能力を兼ね備えた人財を適所に配置することを目的としています。実際に、次世代自動車周辺部材プロジェクトでは、開発部門からマーケティング部門への異動が実現し、部門横断的な連携が強化されました。

また、当社でキャリアを積んだ入社3年目、5年目の従業員について、若手同士の横の関係と、先輩との縦の関係をうまく組み合わせるコミュニケーションを図ることができる仕組みを作ろうとしています。従来の上司と部下の一对一の関係ではなく、皆で話し合えるコミュニティを設け互いの考えを話したり、聞いたりする場を積極的に作っていきます。

今後も、従業員一人ひとりが能力を最大限に発揮できる環境を整え、企業と個人がともに成長できる組織づくりを推進していきます。

中期経営計画(今後の見通し)

当社に直接的な影響を与える外部環境は、それほど悪い状況ではないと見ています。この状況が続けば、前年度を上回る成果を上げることができるのではないかと考えています。しかし、2025年に入り、地政学的なリスクが顕在化したことから、2026年3月期の業績予想の公表については、現時点では慎重にならざるを得ません。

コーポレート・ガバナンス強化に向けた取り組み

近年、企業のガバナンスに対する社会的な関心が一層高まる中、当社としても透明性と公正性を確保するための取り組みを強化しています。特に、親会社である信越化学工業との関係においては、少数株主の利益を守ることが極めて重要な責務であると認識しています。

その一環として、当社では「親会社との取引特別諮問委員会」を年4回開催し、独立社外取締役および独立社外監査役による第三者的な視点から、信越化学工業との取引が市場価格と比較して適正であるかを厳正に確認しています。これは、利益相反の排除と透明性の確保を目的とした重要な仕組みです。

また、経営環境の変化に迅速に対応し業績向上に資するべく、株主の皆様が取締役のパフォーマンスを定期的に評価し、適切な人財を信任する機会を増やすことを目的に取締役の任期を従来の2年から1年に変更しました。

取締役会の多様性向上にも取り組んでおり、法律分野で豊富な経験を持つ女性社外取締役を選任いただきました。弁護士としての専門的な知見と客観的な視点は、取締役会の意思決定や監督機能のさらなる強化に大きく貢献すると期待しています。

今後も、企業としての信頼性を高めるため、ガバナンス体制の継続的な見直しと強化に努めます。

ステークホルダーの皆様へ

中長期目線でみた信越ポリマーは、業績を上げて株主に報いることはもちろんですが、すべてのステークホルダーと誠実に向き合い、企業としての総合的な価値を高めていきたいと考えています。最も身近なステークホルダーである従業員の幸福度の向上は、持続的な成長の原動力になり得ると考えています。現場で実務を担う従業員がやりがいを持ち、安心して働ける環境を整えることが、結果として企業全体の活力につながると確信しています。

実際、当社は離職率の低さでも評価をいただいております。風通しの良い職場文化がその背景にあると考えています。今後は、若年層の離職傾向には引き続き注意を払い、すべての世代が「この会社で働いてよかった」と思えるような職場づくりを進めていきます。

当社の企業理念は、「遵法精神に徹し、公正で透明性の高い企業活動を行うこと」、そして「技術と製品によって社会と産業の発展に貢献すること」です。常にマーケットインで考え、市場ニーズを的確に把握し、お客様から市場でトップの評価をいただける製品を世に送り出すことが企業理念を体現することと考えています。これからも、信越ポリマーは人と社会に誠実に向き合いながら、持続可能な未来に向けて歩みを進めていきます。

中期経営計画「SEP Global & Growth 2027」

信越ポリマーは、5カ年の中期経営計画「Shin-Etsu Polymer Global & Growth 2027」を推進しています。この計画では、基盤領域における販売力強化と生産性向上、成長領域における新規需要の取り込み、海外売上高比率の拡大という事業戦略の3本柱に加え、成長投資の実効、ESGの強化、株主還元の強化などを進めています。

中期経営計画の概要

事業ポートフォリオ全体の成長戦略

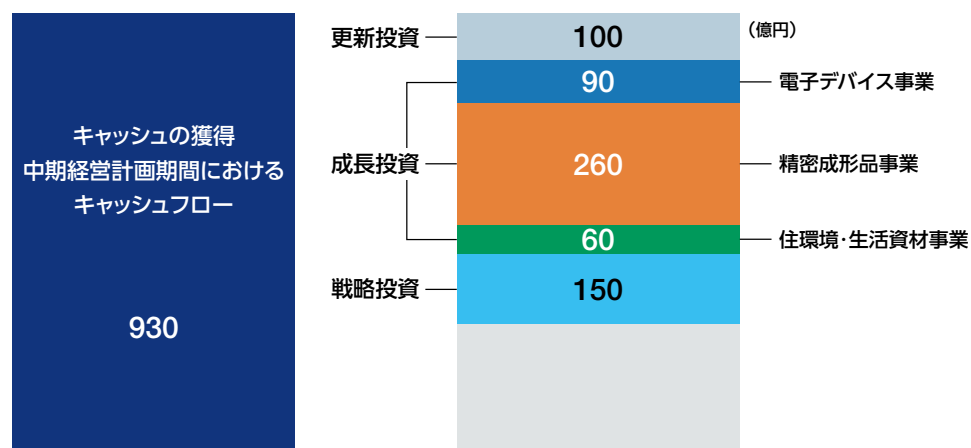
事業戦略
- 基盤領域における販売力強化と生産性向上 - 成長領域における新規需要の取込み - 海外売上比率の拡大
財務・非財務戦略
- 成長領域における重点的な投資の実行 - 株主還元の強化 - ESGへの取組みを強化

2028年3月期業績等方針

売上高 **1,500** 億円
経常利益 **200** 億円※
ROE **10%** 超
配当性向 **50%**

※ 経常利益と営業利益は同水準を想定

キャッシュアロケーション方針



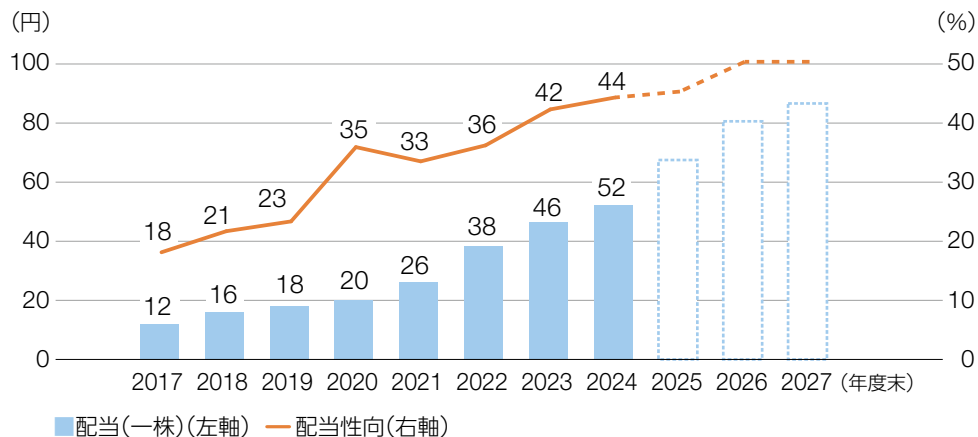
成長戦略

事業ポートフォリオ全体の成長戦略

事業	製品	事業成長・利益拡大に向けた注力領域
電子デバイス事業		【基盤領域】 入力デバイス 【成長領域】 EV関連製品
精密成形品事業		【基盤領域】 OAローラ 【成長領域】 半導体関連製品、医療関連製品
住環境・生活資材事業		【基盤領域】 包装材料、コンパウンド 【成長領域】 機能性材料

株主還元

業績状況に応じて配当性向引き上げを目指す(予想)



事業戦略の進捗

中期経営計画では、基盤領域における販売力強化と生産性向上、成長領域における新規需要の取り込み、海外売上高比率の拡大の3つを重点テーマとして取り組みを進めています。

基盤領域における販売力強化と生産性向上として、キッチンスタ社を吸収合併し、東京・筑西両工場の生産体制を再編しました。原材料調達の一歩化や業務効率化により、収益性の向上を目指しています。

成長領域における新規需要の取り込みとして、児玉工場(埼玉県)に新設備を導入し、2025年4月よりEVバッテリー用延焼防止クッションの本格的な量産を開始しました。また、フィルムコンデンサー用耐熱薄膜フィルムも量産を見据え開発しています。このように将来の柱となる製品群の確立を着実に進めています。

さらに、海外売上高比率の拡大では、2024年度は55%(前年度は51%)に上昇しました。これは、海外企業からの受注獲得が要因であり、当社独自の製品が評価されています。中国・東南アジア・米国など海外市場に注力しており、顧客との情報連携を密にしながら、市場環境の変化に強い事業体制の構築に努めています。

財務目標の進捗

2024年度決算は増収増益を達成することができましたが、中期経営計画最終年度の目標に向けて少し距離がある内容となりました。売上高は1,105億円と、前年度比で6%伸び営業利益は132億円と前年度比で15%と大きく伸長しましたが、中期経営計画で掲げた売上高1,500億円、経常利益200億円とは相当な開きがあります。ROEは8.0%と、2023年度と同水準で推移しており、計画で掲げる10%超には届いていません。世界的な自動車生産の落ち込みや半導体需要サイクルの停滞など外部環境変化の影響を受けてはいますが、現時点では実力相応の水準と認識しています。今後は目標に近づくため、収益性と資本効率の両面で、もう一段ギアを上げる必要があると考えています。

主なKPI実績推移

	2022年度	2023年度	2024年度	2027年度(目標)
売上高(億円)	1,082	1,043	1,105	1,500
経常利益(億円)	129	115	132	200
ROE(%)	8.6	8.0	8.0	10.0超
配当性向(%)	36.0	42.9	44.4	~50

非財務の取り組み

中期経営計画では、非財務における重点戦略の一つとして、ESGの取り組み強化を挙げています。「環境」の取り組みとして、サステナビリティ委員会にて、CO₂排出量削減の施策を審議しており、2023年度に策定したロードマップにしたがい、電力の再エネ化を進めています。2024年11月にはロードマップを見直し、施策を更新しました。一方、製品・サービスの機会としてEVバッテリー関連製品、半導体関連容器、耐熱フィルムなどを挙げており、投資・開発を進めています。

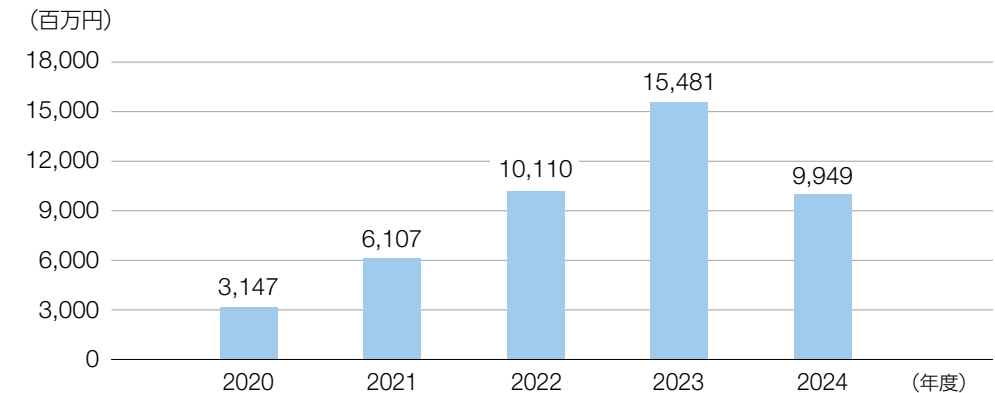
「社会」の取り組みとして、人財の多様性を確保するため、女性活躍を推進しており、2024年度の女性管理職比率は4.9%(前年度は4.5%)となりました。また、人権推進小委員会を設置し、主要サプライヤーを対象に人権DDを実施しました。今後も継続的に実施することで人権に対する取り組みを強化していきます。

成長投資と株主還元

信越ポリマーでは、中長期的な企業価値の向上に向け、成長領域で重点的に投資しており、また、株主還元の強化も進めています。中でも成長投資は、糸魚川工場(新潟県)、東京工場(埼玉県)で精密成形品事業の主力製品である300mmウエハーケースの能力を増強しました。加えて、児玉工場でEVバッテリー用に開発した延焼防止クッションの生産設備を立ち上げました。総じて、中期経営計画の中で予定していた成長領域に関連する投資は順調に進んでいます。

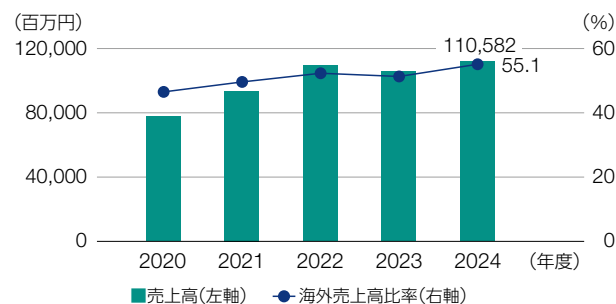
一方、株主還元は、配当性向50%を目指し業績に応じて段階的に増配するという計画スタート時から方針に変わりはなく、2023年度、2024年度の実績ベースで着実に実行しています。今後も基本的な方針に変更はありません。

設備投資額推移



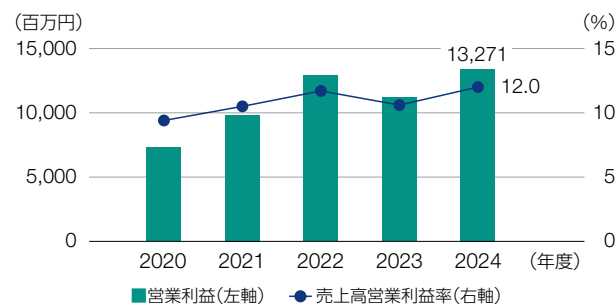
財務ハイライト

売上高／海外売上高比率



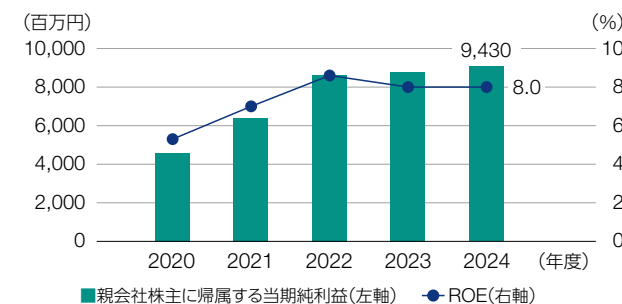
精密成形品事業が順調に推移した結果、売上高は110,582百万円(前年度比5.9%増)となりました。そのうち海外売上高比率は55%で、前年度より4ポイント増加しました。

営業利益／売上高営業利益率



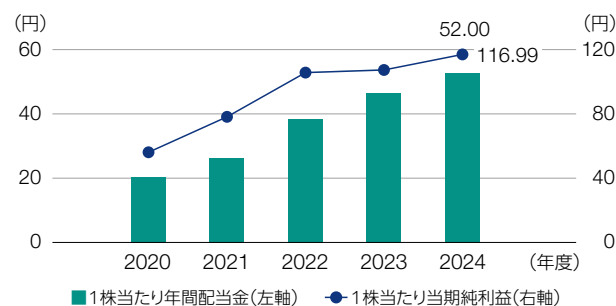
精密成形品事業において半導体関連容器やOA機器用ローラの販売が堅調に推移した結果、営業利益は13,271百万円(前年度比20.1%増)となりました。その結果、売上高営業利益率は前年度より1.4ポイントほど増加し、12%となりました。

親会社株主に帰属する当期純利益／ROE



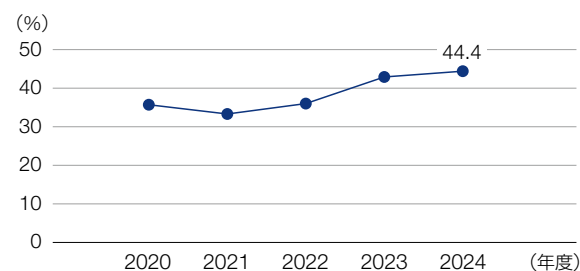
親会社株主に帰属する当期純利益は9,430百万円(前年度比8.7%増)で、ROEは同じ水準で8.0%となりました。

1株当たり当期純利益／1株当たり年間配当金



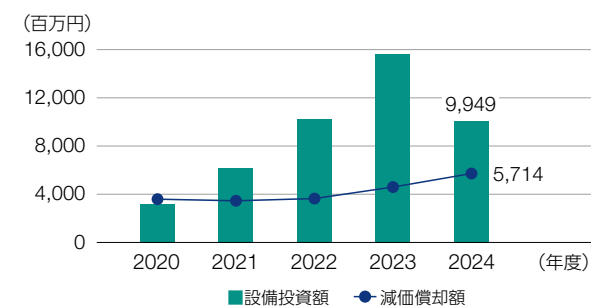
1株当たり当期純利益は116.99円(前年度比9.6円増)となりました。当期業績、財務体質の状況などを総合的に勘案し、前年度より1株当たり6円増配し年間配当金を52円としました。

配当性向



中期経営計画で示した方針に基づき配当性向を50%まで高めることを目指し、前年度比で1.5ポイント引き上げ44.4%となりました。

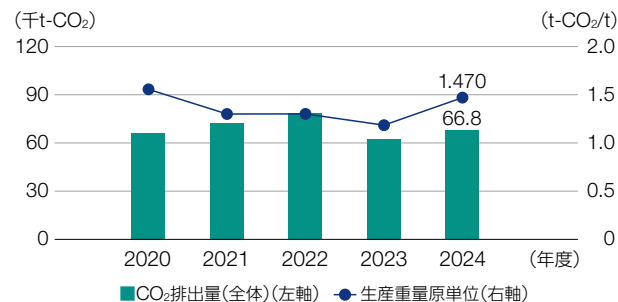
設備投資額／減価償却額



設備投資額は99億円(前年度比55億円減)となりました。減価償却額は糸魚川工場の稼働開始とEVバッテリー向け延焼防止シートの量産開始などにより、57億円(前年度比11億円増)となりました。

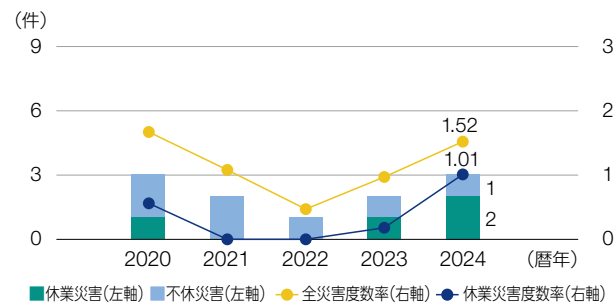
非財務ハイライト

CO₂排出量・生産重量原単位



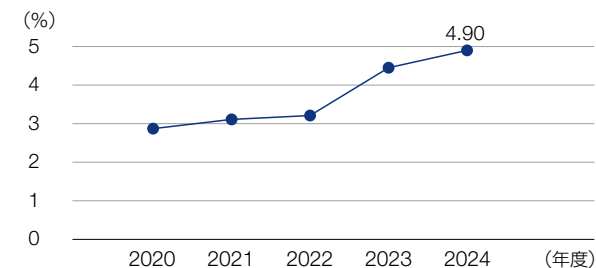
省エネルギー化、再生可能エネルギーへの転換を推進しCO₂排出量削減に努めましたが、半導体関連容器の工場増設、新製品量産開始などによるエネルギー使用量が増加しました。その結果CO₂排出量、生産重量原単位ともに増加しました。

労働災害発生状況(国内生産事業所)^{※1}



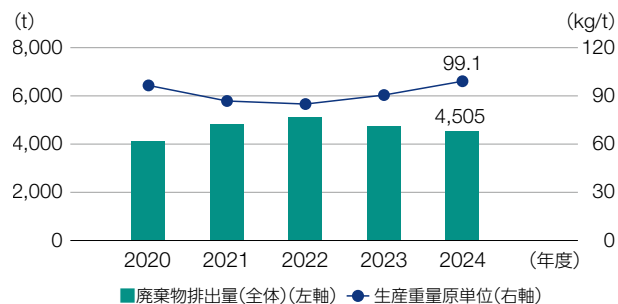
国内は休業災害2件、不休業災害1件が発生し、前年より1件増加しました。休業災害度数率は1.01でした。

管理職層女性比率^{※2}



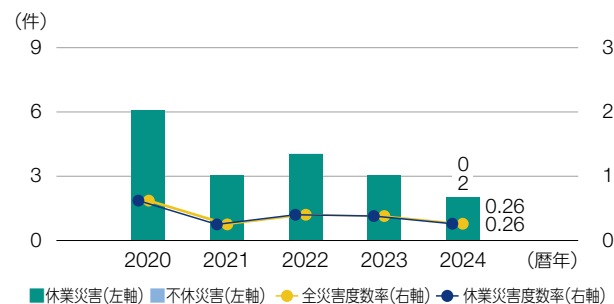
2023年度は、ワーキンググループを立ち上げ、これから基幹職を目指す従業員の後押しとなる制度・取り組みを提案し、実現するための活動を進めました。

廃棄物排出量・生産重量原単位



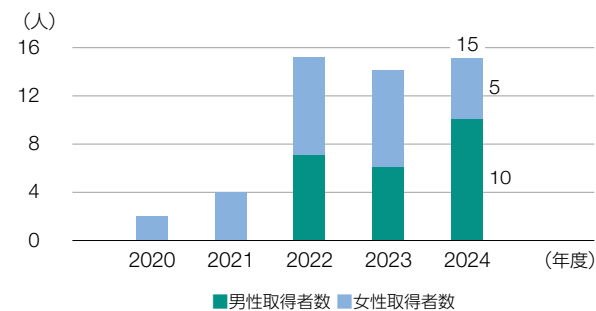
廃棄物排出量は、国内外全体で前年度比4.4%低減させましたが、塩ビ製品の生産重量の減少などにより、原単位は前年度比で9.8%増加しました。

労働災害発生状況(海外生産事業所)^{※1}



海外は休業災害が2件発生し、前年より1件減少しました。休業災害度数率は0.26でした。

育児休暇取得者数



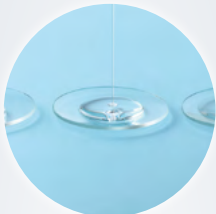
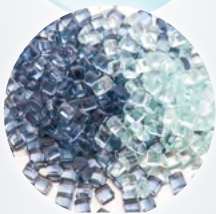
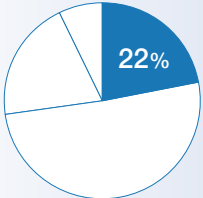
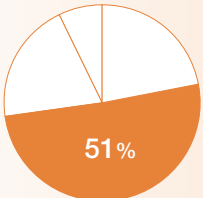
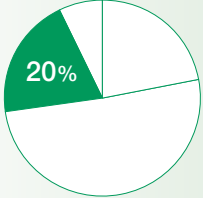
2023年4月の育児介護休業法の改正を受けて、男性の育児参加の促進に向けた環境整備を行い、男性従業員の育児休業取得率の向上に取り組みました。

※1 国内と海外とは労働災害の定義が異なるため、グラフを分けて表示しています。

※2 数値は年度末現在。

ビジネスモデル

信越ポリマーは世界の先端をいく樹脂加工メーカーとして、お客様のニーズに柔軟かつ迅速に対応すべく、保有する技術を多角的に展開して製品開発に取り組み、幅広い分野で高付加価値製品を提供しています。

キーマテリアル	基盤技術・コア技術	事業・売上高構成比	市場・産業分野	主要販売先	提供価値
 シリコンゴム   樹脂素材 (塩ビ・ポリカーボネート等)	材料・配合  導電性材料 機能性材料 高純度材料 高透明材料 低誘電材料	電子デバイス事業 	自動車 関連	自動車電装品メーカー 情報機器メーカー	シリコンゴム加工のノウハウを活かし、 自動車産業の技術革新に貢献します。
			電子機器	電子部品メーカー など	薄膜成形、高精細印刷などの技術を結集し、 電子機器の小型化や利便性向上に対応します。
		精密成形品事業 	半導体・ 電子部品	半導体メーカー 電子部品メーカー	精密成形技術や分析技術を活かし、搬送・包 装容器を提供し、半導体業界の発展を支え ます。
			OA機器	OA機器メーカー	配合ノウハウ・導電化・発泡技術により、プリ ンターの高機能化や省電力化に貢献します。
			医療用 機器	医療機器メーカー など	押出成形技術を中心とした医療用シリコン 成形品が幅広い医療ニーズに対応します。
		住環境・生活資材事業 	食品用 フィルム	スーパーマーケット 外食産業	多様な製品ラインアップで食の安心・安全に 貢献します。
			機能性 材料	自動車部品メーカー 電子部品メーカー 産業機器メーカー	高撓動コンパウンド、高透明導電性ポリマーな どが機器の高機能化に応えます。
			インフラ 材料	建設・インフラ業界	インフラのライフサイクルコストを低減し、 サステナブルな社会実現に貢献します。

特集 1 新事業創出に向けた取り組み

次世代自動車周辺部材開発プロジェクト

成長領域と位置づけるEV関連製品はバッテリー用延焼防止クッションを量産化しました。バッテリーの蓄電機能を軸とした次世代自動車および周辺の社会インフラを意識して新製品の獲得を目指します。

当プロジェクトでは、ガソリン車から環境対応車への転換をEVの普及にとどまらず「社会インフラの変革」と捉えています。地球温暖化抑制のためゼロエミッションを目指すのであれば、社会全体でのエネルギー効率向上が命題となります。EVが自動運転で走り、ライドシェアが当たり前となれば、人々の行動様式が変わりエネルギーロスが最小化します。その実現には蓄電設備や自動車のワイヤレス給電など電力インフラの整備が必要であり、バッテリーや燃料電池がそれらの中心になると考えています。

当社は専用材料の開発に加え、押し出し、カレンダー、インジェクション、コーターなどの加工技術や発泡技術でさまざまなタイプの成形品を生み出してきました。それらの技術を組み合わせることで次世代自動車周辺部材の供給を目指しています。バッテリーの安全対策としてシリコンをスポンジ構造に加工した延焼防止クッションを量産化し、現在は応用展開として発泡技術を活かした製品の実用化を目指しています。今後は自動車関連部材の枠を超え、来るべき電力インフラの整備に必要となる定置型バッテリー向け部材の開発にも踏み込んでいく考えです。

また、プロジェクトの成否を決めるのは最終的には人財であることを強く意識しており、多様なバックグラウンドのメンバーを社内公募制度も利用して集めました。従来の自動車関連製品の仕事とは兼任させず次世代自動車周辺部材の新規受注ならびに新規テーマの獲得に集中する環境をつくりました。技術開発と並んで顧客との対話を重要視しており、常に顧客が求める技術の一步先を提案することを目指しています。

プロジェクトリーダーのVoice

私はメンバーに10年先の未来をイメージしながらお客様ととことん話し合うよう指示しています。素材を熟知した加工メーカーというポジションを活かし、お客様から困りごとを相談される人財となるよう求めています。常にアンテナを張って市場の変化を感じ取り、自社の技術で応えられるかよく考えることが肝心です。他社と差別化できるポイントを見つけ誰よりも早く対応することで新規製品の獲得に近づくと信じています。

次世代自動車周辺部材開発プロジェクト

安藤 均

延焼防止クッション



シリコン衝撃保護クッション



電気自動車
バッテリーユニット



熱伝導部材(サーマルクッション)



シリコンスポンジガasket

電子デバイス事業

自動車や情報機器の入力部品などエレクトロニクス関連分野を中心に、グローバルに事業を展開しています。



キースイッチ



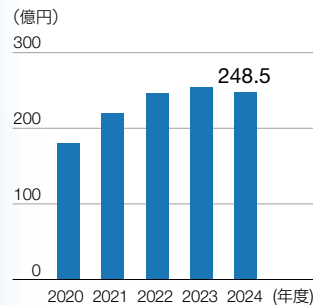
タッチスイッチ

視野範囲/
光路制御フィルム
(VCF)

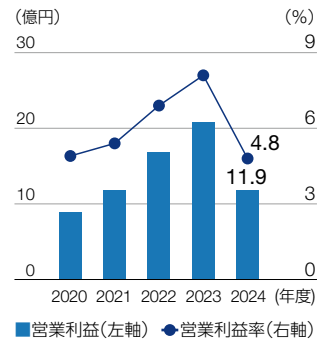
電子部品検査用
コネクタ



売上高



営業利益・営業利益率



顧客基盤

自動車電装品メーカー、情報機器メーカー、電子部品メーカーなど

強み

・グローバルな事業展開を可能にする生産・販売体制

機会

・カーボンニュートラルの達成に向けた自動車のEV化や電装品の高度化

脅威

・世界的な自動車生産の減少およびEV普及の減速
・米国関税政策が販売価格を押し上げることによる自動車販売の減少

事業環境

自動車はEVの普及が停滞し、電子機器は在庫調整の終息で回復傾向

2024年の世界の自動車生産台数は約9,250万台で、前年の約9,354万台と比べて約1.1%減少^{*1}とほぼ横ばいでしたが、中国がEVを中心に生産台数を伸ばした半面、日本を含め中国以外の地域は落ち込みました。特に欧州では自動車メーカーが人員と生産能力の削減を発表するなど厳しい事業環境となっており、その中でもEVの停滞が顕著です。この結果、当社においては車載関連製品の中でも特に入力デバイスが大きな影響を受けています。しかしながら、脱炭素を背景にEV化が進み、運転を電子制御する電装品の高度化やCASEとも呼ばれる電動化や自動運転化などの需要が拡大する方向性は中長期的には変わらないと考えています。

電子機器関連では2年続いたPC販売の下落が止まり^{*2}、スマートフォンの販売台数は前年度比で6.4%の増加^{*3}に転じました。そのほかの民生機器についても在庫調整が進み需要は増加基調で推移しました。近年、生成AIを使った製品・サービスが急拡大しており、これに関連した製品の需要拡大に期待が持てると考えています。

*1 出典:国際自動車工業連合会 *2 出典:NIQ/GfK Japan *3 出典:IDC

機会と脅威に対する具体的施策

グローバルに生産拠点、販売拠点を展開し、顧客ニーズに丁寧に対応

当社は早くからグローバル市場を意識し、積極的に生産・販売拠点を展開してきました。お客様の近くに拠点を設置することで、お客様のニーズに対し迅速かつ丁寧に対応できる体制を整備しています。日本国内、中国、マレーシアに続き、2022年には入力デバイスの能力増強を目的にインドの工場を増設しました。

アメリカの関税政策や地政学的リスクの増大を背景に、さまざまな産業でサプライチェーンの見直しが進んでおり、自動車メーカーも、調達先に対して、安定供給体制の構築を求める傾向が強まっています。これに対し、当社ではお客様の生産拠点が集積するアセアン、インドなどの成長市場で生産・供給体制を確立し市場環境の変化に合わせた柔軟な供給体制を整えてきました。

また、当社製品はお客様の要求仕様に応じて材料提案から設計・開発を行うカスタム品が多いため、マーケティングや新製品開発にも積極的に人材を投入し、新規製品の獲得に注力してきました。その成果の一つとして、2024年10月よりEVバッテリー用延焼防止クッションの量産を開始しました。

2024年度の実績と課題

POINT

入力デバイス関連製品

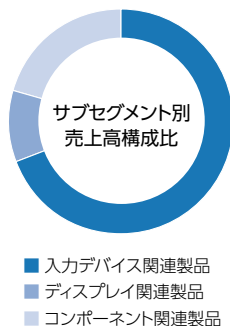
- ・車載キースイッチが低調
- ・車載タッチスイッチが低調

ディスプレイ関連製品

- ・液晶接続用コネクタが好調

コンポーネント関連製品

- ・EVバッテリー向け延焼防止クッションの量産開始
- ・車載シリコン成形品が好調



当事業の売上高は、前年度比2.6%減の248億48百万円、営業利益は同42.6%減の11億90百万円となりました。

自動車産業の事業環境が厳しさを増す中、車載向け入力デバイスは国内自動車メーカー向けが比較的堅調だったものの、期の後半から欧米自動車メーカー向けの低調が続きました。一方で、環境対応車の需要の高まりを受け、車載シリコン成形品の需要が伸びました。また、新規開発のEVバッテリー用延焼防止クッションの出荷を開始しました。

自動車以外では、民生用機器の需要が堅調に推移したことを受け、液晶接続用コネクタが大幅に伸びました。併せて視野範囲／光路制御フィルム(VCF)がATMの交換需要などが底堅く推移したことからディスプレイ関連製品全体の売上は前年度比で二けた増加しました。

2025年度の見通しと
中期経営計画“SEP G&G 2027”における施策

POINT

入力デバイス関連製品

- ・車載キースイッチは調整局面
- ・車載タッチスイッチは調整局面

ディスプレイ関連製品

- ・液晶接続用コネクタは前年度並み
- ・視野範囲／光路制御フィルム(VCF)は前年度並み

コンポーネント関連製品

- ・EVバッテリー用延焼防止クッションは堅調
- ・車載シリコン成形品は好調
- ・電子部品検査用コネクタは低調

中期経営計画では、成長原資の獲得を目指す既存製品を**基盤領域**、成長分野で新規需要の獲得を目指す製品を**成長領域**に分け、領域別に施策を展開しています。当事業は、最終年の2028年3月期に売上高341億円、営業利益28億円を目指しています。

キースイッチなど車載入力デバイスや液晶接続用コネクタなど電子機器向け製品を**基盤領域**と位置づけています。これらは、新興の成長市場で販売拡大を図り、併せて生産拠点を最適化することにより売上げ・利益の確保に努めます。

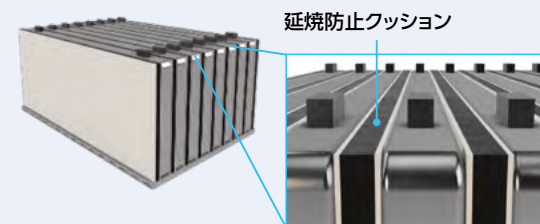
一方、延焼防止クッションなど次世代自動車向け製品を**成長領域**と位置づけています。足元でEV販売の減速感が高まりつつありますが、将来的にカーボンニュートラルの達成やバッテリー技術をもとにした社会インフラを整備するためにガソリン車から環境対応車への転換が進むと見ています。当社は、それに見合った新規製品の開発や量産投資を進めています。

中期経営計画の3年目にあたる2025年度は、自動車産業の厳しい事業環境が続く、既存の車載製品は調整局面が続くと見ています。一方で、延焼防止クッションやLEDライトガイドなど新規製品が既存製品の落ち込みを補完する見通しです。

TOPIC

EV電池向け延焼防止クッション

延焼防止クッションはEVなどのバッテリーセル間に断熱材とセットで配置され、セルの熱膨張を吸収するクッション性と発熱時に隣接セルへの熱伝導を抑制する断熱性を有したシリコンゴム製のスポンジシートで、自動車の安全性向上に貢献します。200℃程度の高温からマイナス40℃の低温環境まで同じ特性を維持するシリコン素材を、OA用ローラなどで培った発泡技術を用いて、より機能性を高めたスポンジシートとして製品化しました。いままで蓄積した当社の生産ノウハウを結集し、全自動の生産工程を構築したことが品質・供給の両面で安定生産を可能としました。また、車載バッテリーモジュールは1台当たり非常に多くのセルの搭載が必要となるため、安定した材料供給が不可欠です。信越化学工業と共同開発した材料を使用することで材料の安定供給を可能とした信越グループの力を結集した製品です。延焼防止クッションは電子デバイス事業の新しい柱の一つとして、市場拡大が見込まれるEVを中心に、販売拡大を目指します。

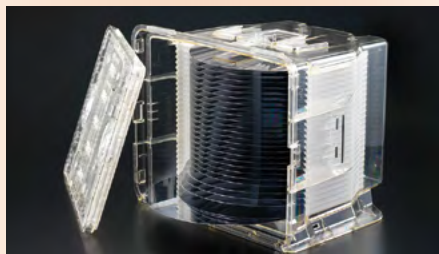


製品特長

- ・発熱時の隣接セルへの熱連鎖抑制
- ・セルの膨張収縮に追従する優れたクッション性
- ・低温-40℃の環境で特性を維持
- ・優れた圧縮永久歪み

精密成形品事業

半導体ウエハー搬送容器やプリンター用ローラなど高精度な樹脂加工・ゴム加工を必要とする精密成形品を供給しています。



ウエハーケース



エンボスキャリア
テープ

OAローラ

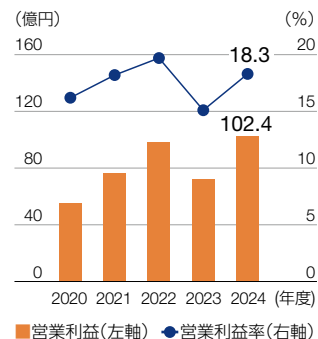
医療機器用部品



売上高



営業利益・営業利益率



顧客基盤

半導体メーカー、電子部品メーカー、OA機器メーカー、医療機器メーカーなど

強み

- ・お客様の必要とする機能に応じた材料配合および最適な加工方法を示す提案力
- ・独自の精密成形・加工技術と高度な評価・分析技術をベースにした高水準の品質保証体制

機会

- ・AIの普及に伴う半導体需要の拡大に対応した半導体・電子部品メーカーの能力増強
- ・プリンター業界再編の進展
- ・医療市場における資材調達国産化の進展

脅威

- ・半導体需要サイクルを契機とした急激な半導体・電子部品需要増加による機会損失
- ・ペーパーレス化の進展による印刷需要の減少

事業環境

海外における汎用半導体向け需要が堅調に推移し、加えて先端半導体向けも順調

生成AIの普及に伴いデータセンターの建設が加速し、先端半導体の需要が高水準で推移しました。また、海外では一部汎用半導体の高水準な生産が続きました。コンデンサーなど電子部品はAIサーバー向けが好調だった反面、産業機器向けは調整が続きました。一方で、グローバルでは産業機器向け汎用半導体や電子部品は依然として在庫調整局面が続きますが、徐々にダウンサイクルから脱しつつあると見ています。今後は、AIサーバーやデータセンター向けや自動運転技術の高度化による電子部品需要の増加が期待できると考えています。

OA機器市場は、テレワークの普及やDX推進によるペーパーレス化を受け、メーカー再編の動きがありますが、一方で、オフィス回帰の動きもあり、印刷需要は当面底堅いと考えています。また、医療機器は、新型コロナウイルス感染症収束後の調整局面を経て在庫水準は平常に戻りました。

機会と脅威に対する具体的施策

半導体、電子部品の需要拡大傾向に対応した供給能力の増強

データセンターの新增設などにより先端半導体の需要は高水準に推移しています。汎用半導体は車載市場で停滞が見られますが、民生機器の在庫調整が進みつつあることから2025年後半からの成長回復が見込まれます。当社は半導体関連容器の生産能力増強のため糸魚川工場(新潟県)を拡張し、東京工場(埼玉県)に新棟を建設しました。糸魚川工場はすべての生産設備が稼働しており、東京工場も2025年度の稼働開始を予定しています。また、BCPの観点からもお客様へ安定供給できる体制づくりを進めています。

一方、国内では、ペーパーレス化によりプリントボリュームが減少していますが、新興国では事務機器の需要が高まっています。この動きを新規需要獲得の機会と捉え、配合、塗装、発泡(スポンジ化)の技術をフルに活用してOA機器用ローラのシェア拡大に努めます。医療関連製品は、経済安全保障の観点より輸入品から国産品へ切り替える動きがあり、この機会を捉え当社が得意とする押出成形の技術を用いて新規製品の獲得に努めます。

2024年度の実績と課題

POINT

半導体関連容器

- ・300mmウエハー用出荷容器が堅調

OA機器用部品

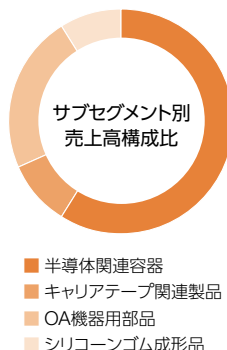
- ・OA機器用ローラが大幅に伸長

キャリアテープ関連製品

- ・微細電子部品用は低調、大型電子部品用は好調

シリコンゴム成形品

- ・メディカル関連製品の需要は堅調



当事業の売上高は、前年度比17.7%増の560億24百万円、営業利益は同42.1%増の102億44百万円となりました。

半導体関連容器は、AIの普及に伴う先端半導体の需要増加や海外における汎用半導体の生産増加により300mmウエハー用出荷容器の需要が高水準で推移したことから、大幅に販売を伸ばしました。

OA機器用部品は、コロナ禍で積み上がった在庫の調整が終息し、プリンターの本体および消耗品の生産が高水準で推移し、オフィス用の複合機も機器の入れ換えが進んだことから、プリンター用および複合機用ローラの販売が大幅に伸びました。

電子部品搬送用のキャリアテープ関連製品は、スマートフォンの販売台数増加などにより微小電子部品向けが緩やかに回復しました。また、AIサーバー部品用など大型電子部品向けの需要も堅調が続いたことから、販売を伸ばしました。

シリコンゴム成形品は、市場の在庫適正化が進みメディカル関連製品の需要が徐々に高まりました。一般成形品は民生用機器の堅調を受け電子部品生産用の搬送プレートの出荷が増えたことから、全体で売上げは前年度を上回りました。

2025年度の見通しと

中期経営計画“SEP G&G 2027”における施策

POINT

半導体関連容器

- ・300mmウエハー用出荷容器は堅調
- ・300mmウエハー用工程内容容器が回復

OA機器用部品

- ・プリンター用および複合機用ローラは前年度比で減少

キャリアテープ関連製品

- ・微細電子部品用は緩やかに増加
- ・大型電子部品用の需要は堅調

シリコンゴム成形品

- ・メディカル関連製品の需要は増加傾向

精密成形品事業は、中期経営計画最終年の2028年3月期に売上高712億円、営業利益145億円を目指しています。

市場で底堅い需要が続いているOA機器用部品やキャリアテープ関連製品を**基盤領域**と位置づけています。OA機器用部品は市場が縮小する中、業界再編で生ずる新規需要を捉えシェアの拡大に努め、キャリアテープ関連製品は強みのある微細電子部品用について半導体チップなど新用途開拓に努め、伸ばします。

半導体関連容器やメディカル関連製品を**成長領域**と位置づけています。AIサーバー・データセンターの成長継続や自動運転技術の高度化による半導体の需要増加が期待されます。当社は拡張・新設した半導体関連容器の生産設備をフルに活用し、需要に応え成長を目指します。メディカル関連製品は国内製薬市場をターゲットとして市場シェアの獲得を進め、その先にグローバルな展開を目指します。

中期経営計画の3年目にあたる2025年度は、半導体関連容器は引き続き海外向けの高水準な需要が続くことと先端半導体向けが堅調に推移すると見ています。OA機器用部品は前年度の大幅増加の反動から売上げは前年度を下回ると見ています。キャリアテープ関連製品は、大型品を中心に、メディカル関連製品は押出製品を中心に堅調を維持すると見ています。

TOPIC

半導体関連容器の生産能力増強

半導体関連容器の生産能力の増強に向けて、糸魚川工場の拡張に続き、東京工場（埼玉県）で新棟の建設を終えました。東京工場ではウエハーメーカーからデバイスメーカーへ300mmウエハーを輸送する際に使用される出荷容器（FOSB）の生産を予定しており、2022年度比で約20%の能力増強を目指しています。国内外においてデータセンターの新設など半導体の需要は高まってきており、この動きを見据え将来的な需要水準に対し十分対応できるよう準備を進めています。

今後、糸魚川工場と東京工場の二拠点で生産することにより安定した供給体制を確立し、さらにお客様のBCP対策の一環として貢献することも目標の一つです。



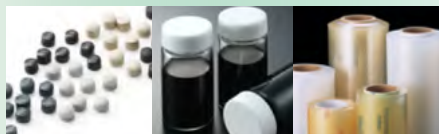
東京工場（埼玉県）

住環境・生活資材事業

塩ビを材料とする食品包装用ラッピングフィルムなどの生活関連製品と、機能性コンパウンドや導電性ポリマーなどの素材系製品を供給しています。



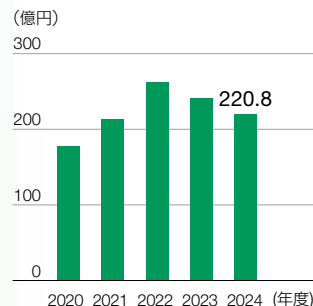
小巻ラップ



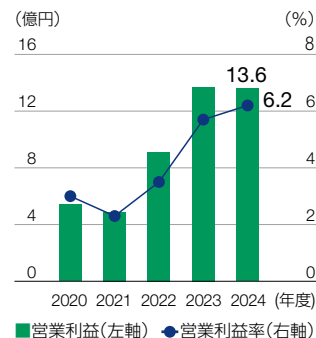
機能性コンパウンド 導電性ポリマー 太巻ラップ



売上高



営業利益・営業利益率



顧客基盤

スーパーマーケット、外食産業、自動車部品メーカー、電子部品メーカー、産業機器メーカー、建設・インフラ業界など

強み

- ・国内トップシェアを誇る食品包装用の業務用塩ビ小巻ラップ
- ・タイの生産拠点からノンフタル塩ビコンパウンドを供給

機会

- ・インバウンド増加による外食産業や宿泊業の活況
- ・EVをはじめとする環境対応車への生産シフト

脅威

- ・自動車市場における世界的なEV普及の鈍化
- ・エネルギー価格上昇に伴う原材料価格やユーティリティ費用の上昇

事業環境

インバウンド需要の増加による業務用塩ビ小巻ラップの需要拡大を期待

新型コロナウイルス感染症が収束した2023年以降、訪日外国人の増加が続いています。国内の人の移動もコロナ前の水準に戻りつつあります。そのため、国内の外食産業が回復しており、業務用塩ビ小巻ラップの需要が拡大しています。食の安全性に対する意識も高まり、衛生管理の厳格化から異物混入防止対策としてカラーラップの需要拡大が続いています。スーパーマーケットで生鮮食品の包装に使われる太巻ラップは食品の値上げによる消費者の買い上げ点数が減少していることから緩やかな減少が続いています。

自動車のEVへのシフトは停滞しており、車載ハイブリッドアルミ電解コンデンサー用の導電性ポリマーは市況減速の影響を大きく受けています。また、市場における産業機器向けケーブルの在庫過多が長く続いたことからケーブル被覆用の塩ビコンパウンドの需要低迷が続いています。

数年続いた原材料価格の上昇は都度お客様と協議し価格転嫁にご理解をいただいております。足元では落ち着いていますが、昨今の社会情勢から原材料価格の動向は予断を許さないものと見ています。

機会と脅威に対する具体的施策

食品包装用ラッピングフィルムの提案力強化を推進

2025年4月に業務用塩ビ小巻ラップの生産・販売子会社であるキッチニスタ社を吸収合併しました。キッチニスタ社がグループに加わったことで、当社は業務用塩ビ小巻ラップで国内市場トップシェアのポジションを確立するとともに、製品ラインアップが充実しました。抗菌・抗ウイルス・カラー・バイオなど多彩な製品をフルに活用した店頭での品ぞろえの提案を進めています。システム、営業組織の統合につづいて2024年度に小巻ラップの生産を筑西工場に集約しました。今後は本格的に統合によるシナジーを追求し収益性の向上に努めます。

機能性コンパウンドは、ノンフタル生産設備を活用し素材の安全性を訴求することに加え、オレフィン系材料を用いた高摺動グレードなど他社との差別化を図る独自製品を拡大することにより採用の機会を増やすと同時に収益性も上げていきます。また、導電性ポリマーは、EVへの搭載数が多いハイブリッドアルミ電解コンデンサー用が高い比重を占めていますが、コンデンサー以外のディスプレイなど新規用途の開拓に努めています。

2024年度の実績と課題

POINT

ラッピングフィルム

- ・カラーの業務用塩ビ小巻ラップが好調

機能性コンパウンド

- ・車載用途は高摺動品を中心に堅調
- ・産業機械向けケーブル被覆用は底打ち気配

機能性材料(導電性ポリマー)

- ・EV向けが低調

建築資材製品

- ・波板の販売は特需により増加
- ・シリコンインフラメンテナンス材料の引き合いが急増



サブセグメント別
売上高構成比

- ラッピングフィルム
- 機能性材料
- 機能性コンパウンド
- 建築資材製品

当事業の売上高は前年度比8.7%減の220億80百万円、営業利益は同0.8%減の13億63百万円となりました。

食品包装用ラッピングフィルムは、業務用塩ビ小巻ラップの需要が堅調でしたが、とりわけ料理へのラップ片混入防止の対策として透明品からカラー製品への転換が進みました。

機能性コンパウンドは、主として自動車のガラスランに適用されるオレフィン系素材の高摺動材料が牽引し、車載用が堅調に推移しました。市場における在庫調整が長期化しているケーブル被覆用は期の終盤から需要が戻り始め、前四半期比で上回りました。

導電性ポリマーは、EV販売低迷の影響が大きく、アルミ電解コンデンサー用の需要低迷が続きました。一方、ディスプレイ用は従来の偏光板のプロテクトフィルム用途に加え車載用途の需要が高まりました。また経営資源の集約による効率化を図るべく2025年4月1日付でキッチニスタ社を吸収合併しました。

2025年度の見通しと

中期経営計画“SEP G&G 2027”における施策

POINT

ラッピングフィルム

- ・業務用塩ビ小巻ラップが堅調
- ・カラー製品への転換が進む

機能性コンパウンド

- ・車載用途は独自の高摺動品が堅調
- ・産業機械向けケーブル用途の在庫調整は底打ち気配

機能性材料(導電性ポリマー)

- ・コンデンサー向けが低調

建築資材製品

- ・インフラメンテナンス資材の販売強化

当事業は、中期経営計画最終年の2028年3月期に売上高351億円、営業利益23億円を目指しています。

業務用塩ビ小巻ラップを含むラッピングフィルムと高摺動製品を有する機能性コンパウンドを**基盤領域**に位置づけています。ラップは豊富な製品ラインアップでお客様の多様なご要望に応えることでシェアの拡大を図ります。コンパウンドは、さらに独自製品紹介の機会を増やし新規の受注を目指します。

一方、多様な用途に適用が見込まれる電性ポリマーと耐熱フィルムの市場投入を目指す高機能薄膜フィルムを**成長領域**と位置づけています。

2024年の訪日外国人客数は過去最高*を記録しましたが、人手不足の深刻化により外食産業向け業務用塩ビ小巻ラップは成長に足踏みが見られます。これに対し、カラーラップを中心とする高付加価値製品群の販売比率を上げることで収益性を高めます。また、パワーデバイスの発熱に対応した耐熱薄膜フィルムの市場投入を計画しています。

中期経営計画の3年目にあたる2025年度は、ラッピングフィルムの需要は横ばい、EV生産は引き続き低調と見ています。当事業は、独自製品の販売拡大と事業効率の最大化を図ることで収益性の向上に努めます。

* 出典：日本観光統計データ

TOPIC

<ストレスフリー>高摺動性コンパウンド
SXシリーズ

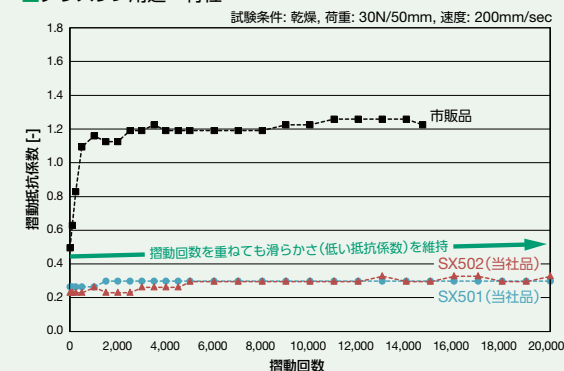
ドライバーにとって窓を開け閉めするときに窓ガラスと窓枠が擦れる“キー”という異音が大きなストレスでした。長期にわたって異音を出さない素材はないか?というお客様の困り事を解消すべく、シリコンを用いた独自配合のSXシリーズを自動車窓枠材として開発しました。ガラスランに用いることで、その高い摺動性が窓の開閉を滑らかにし、異音も低減できるというストレスフリーの性能が高く評価されました。

<ストレスフリー>というスローガンを掲げながらさらなる快適性を求め重要特性である長期摺動耐久性を追求し、SXシリーズは今でも進化し続けています。今後は「摺動性」・「耐久性」・「静粛性」という特長を活かし、ガラスラン以外の用途開発と自動車以外への新規開拓を進めます。SXシリーズの素材はオレフィン系樹脂ですが、PVC系やウレタン系樹脂の高摺動性コンパウンドも取りそろえており、各素材の特性を活かし、顧客ニーズに合わせたカスタムグレードのコンパウンドを提供します。お客様のストレス解消の一役を担うことで社会に貢献したいと考えています。



ガラスラン

■ガラスラン用途 特性



特集 2 営業統括室長 × 開発統括室長対談

営業と開発の密な連携によって、
お客様の求めるその先の
製品開発に役立てています。



開発統括室室長
小松 博登



営業統括室室長
熊倉 尚吾

営業と開発の連携によって レベルの高い情報をキャッチ

小松 当社の製品は、足の長い製品が非常に多いのが特長です。例えば、シリコンゴム関連では、シリコンゴムをボタンスイッチに使ったラバーコンタクトという製品があります。シリコンゴムにカーボンを入れ導電化するという材料開発が基本になっています。開発された当初は、電流駆動型の回路基板が主流でしたが、CMOS半導体と液晶ディスプレイの登場により、消費電力の少ない電圧駆動型に移行しました。それをきっかけに、世の中のボタンがメタルスイッチからラバーコンタクトに変わってきました。電卓や腕時計も当社のコネクタが使用された液晶ディスプレイに変わってきました。このようにさまざまな関連技術が変わるタイミングで、お客様の求める製品や素材を産み出すことで、材料の持つ寿命を長く保っています。

シリコンゴムは、押出加工でチューブや紐、またはOA

のロールを作れますし、カレンダー加工で5ミクロンの厚みで膜を形成し積層することで、コネクタやVCF(視野範囲/光路制御フィルム)にも加工できます。このように、一つの材料であっても、シリコンゴムの温度、電気、光の特性などを活かし、さまざまな加工方法や、それに合った金型成形あるいは異種材料との複合や表面改質などをフルに活用してさまざまな製品を開発しています。

熊倉さんの担当されているOAローラもそのような流れで出てきた製品です。こちらは、シリコンゴムが幅広い温度環境に耐える性質や、加工によってさまざまなゴム硬度を実現できるといった性質が評価されています。

熊倉 主力製品であるOAローラは、導電化の技術を用いたソリッドの現像ローラと、もう一つは高温環境で使用されるスポンジの加圧ローラです。たまたま当社工場の近くに当社製品を気に入っていただいたお客様の事業所があり、OAローラは開発担当者が営業と同行してお客様と打ち合わせ

するやり方をずっと続けてきました。そうすることで、レベルの高い情報を得ることができず、お客様に素早く、質の高い試作品を提供できたと考えています。この営業と開発が一緒にお客様を訪問するスタイルがローラ営業のスタンダードとなり、そのようなやり取りを続けてきたことが、当社の強みであるお客様ごとに仕様をカスタマイズして提案するスタイルとなっているのではないのでしょうか。

小松 熊倉さんから、開発が同行することが大きなメリットとお話していただきました。確かに開発に携わる技術者も同行しますが、営業担当者の努力も欠かせません。営業担当者の中には、お客様の設計の現場まで行って話ができるほど、自社製品に対する知識を非常に高めている人もいます。過去には、私自身も同行した際に、営業担当者を横目でみながら「そんなこと、教えてないな」と思うほど専門的な知識で打ち合わせを進めているケースもありました。実際その時は、営業担当者のプレゼンが通り、次の引き合いにつながっていました。

熊倉 営業担当者が開発担当者と同じくらい自社の製品に関する知識を持つ必要があるというのはそのとおりですね。さらにいえば、営業担当者は今何が求められているかだけでなく、この先どうなりそうかという未来を予想しながら、営業していくことも必要だと思っています。

例えば、OAローラが使われるプリンターには、モノクロとカラーがあります。モノクロといっても、高速タイプ、低速タイプとさまざまな製品ラインアップがあります。日常における営業活動の中で、今後は何が主力になるのか、まだ、開発されていない有望な製品タイプは何なのかなど、プリンターの世界を俯瞰でみて、マップ作りをしていくことが大切です。そうすることで、何年後に、どのようなモデルが立ち上がるのかということがある程度予測可能になり、そこに対してどういう開発を進めていくのかという狙いを定めることができます。

信越ポリマーにおけるプロダクトアウトとマーケットイン

小松 熊倉さんには、未来に向けた開発マップ作りが重要という話をいただきました。その根底には、お客様のほしいものを他社に先駆けて開発していくというマーケットインの発想があると思います。実際に現在のOAローラのような製品はある程度完成された技術の中で、どこを極めていくかという段階にあり、マーケットインの思考は非常に重要だと思っています。

熊倉 マーケットイン思考を貫く際には、お客様の試作評価が最も重要です。実際に、お客様の試作評価を高めていくには、打ち合わせの頻度を増やし、開発との連携で次の

試作につなげる、さらにはその試作をお客様に評価していただく、このサイクルを早め、マーケットイン思考を極めていくことに尽きると考えています。

このようなマーケットイン思考に基づく情報収集で大切なのは、基本的にはお客様の上席者をたどっていくことです。最後はトップがどのように考えているかを知ること。開発している担当者だけでなく、プロジェクト責任者や全体を見ているような方と会うことで、その製品における課題だけでなく、未来も含めた問題意識が見えてくるため非常に重要だと思います。

小松 現時点でのOAローラのような製品では、マーケットインが大事である一方で、開発者の立場で言わせていただくと、すべての製品が最初はプロダクトアウトだと考えています。例えば、当社の主力製品であるラバーコンタクトのような入力デバイスは、過去には世の中に存在せず、信越ポリマーが最初に作って、世に普及させました。これらは、最初にプロダクトアウト思考で産み出され、その後マーケットイン思考で市場が拡大したものです。

そのように考えると、現在は8割ぐらいがお客様の声を聞いたマーケットイン製品、2割ぐらいはお客様の声を聞く前に自分たちの持っている技術の中で新しいものを産み出したプロダクトアウト製品になると思います。これはどちらかが正しいというものではないので、常に一定のバランスをもって取り組んでいくことが必要ではないでしょうか。

今後について

熊倉 私の担当するOAローラに関しては、機器メーカーの再編など周辺状況は変わりつつありますが、当社が創

意工夫することで受注できるものはすべて受注するという方針で進めています。例えば、押出加工は金型不要で試作スピードが速いことがお客様から評価いただいています。再編などお客様の技術が変革することも想定して押出に代わる加工技術も考えておく必要があります。そういう意味で開発と一緒に動くことで、お客様の声にならないニーズを捉えていければと考えています。

小松 私は開発には、最終的に3つの方向性があると思っています。一つはお客様のいまのニーズを解決する。もう一つはいつ使われるか何に使われるかわからないけれども、自分たちが持っている要素を技術的に高める。最後は生み出したものが何に使われるか考えるためバックキャストिंगして未来図を作って当てはめて組み合わせしていく。そうすることで独自性の高い製品を産み出すこともでき、マーケットの中で受け入れられていくような長く続く製品を作っていくことも可能になると考えています。

一方、近年のAIなどの新たなテクノロジーの登場・普及に対応した新しい取り組み、特に技術情報の活用に関する新しい取り組みを行っていく必要があると感じています。

当社では、今後の注目市場として、自動車市場やヘルスケア市場、半導体市場を認識しています。信越ポリマーとしてこれらの市場で、何ができるのか、市場のどの部分がどの程度伸びているのか、既存のお客様だけでは情報がつかみきれない部分もあります。そのため、これら3つの市場について知識のある方に講演を依頼し、この市場で信越ポリマーができる製品は何かというブレインストーミングを始めています。今後も上記の3つの方向性をもとに、独自性があり優位性のある製品を作っていくことができればと考えています。

コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

当社は、株主をはじめ、さまざまなステークホルダーに期待され、信頼されるグローバルな企業として企業価値を高めていくことが、経営の基本であると認識しています。この基本的な認識に基づき、経営の意思決定の迅速化、透明性の確保および内部統制機能の強化などを行うことにより、コーポレート・ガバナンスの充実を図っています。

コーポレート・ガバナンス体制

当社は、監査役設置会社制度を採用しています。取締役会と監査役会が監督および監査を重層的に行い、客観性と中立性を確保した監督・監査機能を保持しています。

なお、取締役会は社外取締役2名を含む5名で構成され、その執行権限の一部を執行役員会に移譲することで、業務執行に関する監督機能を発揮しやすい体制を執っています。

また、2名の常勤監査役が必要に応じて子会社を含めた業務執行部門を往査し、監査の精度と実効性を高めています。さらに、会計監査人および内部監査部門である業務監査部と情報交換を行い、ガバナンスの維持・向上に寄与できる体制となっています。



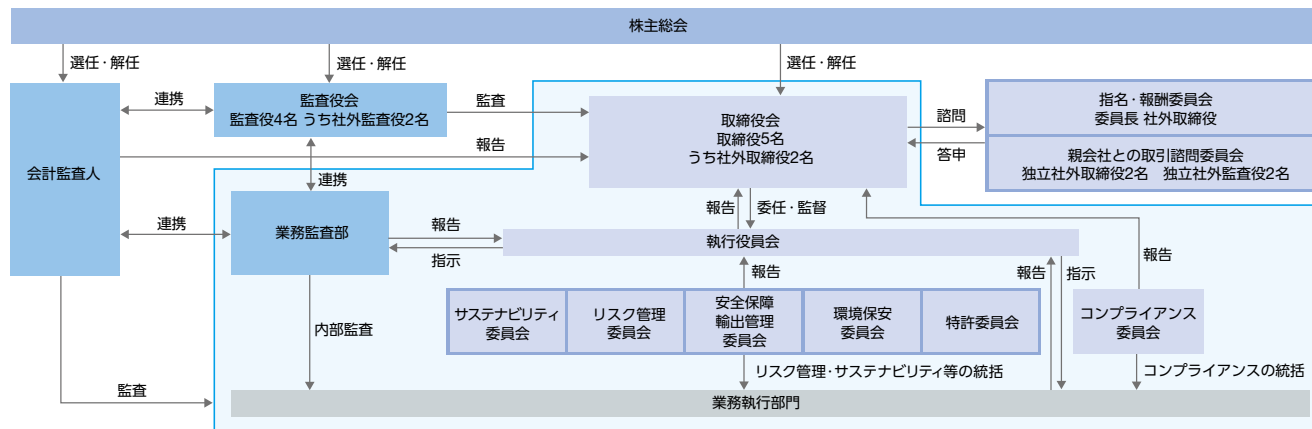
コーポレート・ガバナンスに関する報告書
<https://www.shinpoly.co.jp/ja/ir/governance.html>

特別委員会(指名・報酬委員会、親会社との取引諮問委員会)

当社は、指名・報酬にかかる取締役会の独立性・客観性と説明責任を強化するため、取締役会のもとに「指名・報酬委員会」を設置しています。独立社外取締役2名および社内取締役2名の合計4名で構成され、独立性確保のため委員長を独立社外取締役が務めています。

同委員会は、取締役会の諮問を受け、取締役、監査役および執行役員の指名、取締役および執行役員の報酬制度や報酬決定のプロセスを審議し、審議結果を取締役に答申しています。

コーポレート・ガバナンス体制(2025年6月24日現在)



また、もう一つの特別委員会として「親会社との取引諮問委員会」を設置しています。一般株主の利益保護を目的として公正さを担保するため親会社およびそのグループ会社との重要な取引・行為について定期的に審議し、取締役会に答申しています。具体的には、親会社グループとの主要原材料の購入取引および主要製品の販売取引を中心に検証しています。同委員会は、独立社外取締役2名および独立社外監査役2名の合計4名で構成されており、親会社から客観的かつ実質的に独立し、公正かつ中立の立場で判断しています。

2024年度は、指名・報酬委員会2回、親会社との取引諮問委員会4回をそれぞれ開催し、すべての委員が100%出席して議論がなされました。

取締役会の実効性評価

取締役会全体の実効性を高めるため、取締役および監査役全員に対して、実効性アンケートを実施し、2024年4月の取締役会にて自己評価を行いました。その結果、当社取締役会では自由闊達で建設的な議論や迅速な意思決定がなされ、全般的に適時適切に運営されており、取締役会の実効性が概ね確保され

ていることを確認しました。また、中長期の経営戦略、役員への情報提供、トレーニングの機会などあらためて取り組むべき課題を確認しましたので改善すべく議論を重ねていきます。

当社の機関設計のあり方、中期経営計画などの中期プラン、サステナビリティを巡る課題、ダイバーシティ経営につきまして、今後、一層議論を深化・充実させて、取締役会の実効性をさらに向上させるべく努めます。

なお、昨年度の実効性評価を受けて、本年の定時株主総会において新たに女性の社外取締役1名が選任されました。

監査体制

2025年6月24日現在、監査役会は、社外監査役2名を含む4名の監査役で構成されています。監査役は、経営監視機能として取締役会などの重要な社内会議に出席するほか、監査役会を開催し、各監査役からの報告をもとに、監査上の重要事項について協議しています。また、2名の常勤監査役が、必要に応じ子会社を含めた業務執行部門を往査して監査の精度と実効性を高めています。監査役は、四半期ごとに会計監査人から会計監査の計画と実施状況の報告を受け、また、会計監査人の監査に

適宜立ち合い、意見交換や協議を行うことで監査の実効性と効率性の向上を図っています。加えて内部監査部門である業務監査部は、合法性や合理性、効率性の観点で、管理・運営の仕組みと業務の執行状況を監査・調査し、監査役に必要な報告を適宜行っています。

社外役員のサポート体制

社外役員に対し、取締役会などの重要な会議の日程、議案および資料を事前に連絡し、重要な決議事項は事前に内容を説明しています。また、社外取締役・監査役連絡会を定期的に開催し、その中で業務執行部門から執行状況を聞き取り、課題を把握できる仕組みがあります。加えて、定期的に国内外の拠点を視察する機会を設けています。これらの取り組みを進め、社外役員への情報提供の頻度と質の向上に努めています。

株主・投資家とのコミュニケーション

株主・投資家との対話は、経営企画部が統括し、個別ミーティングには経営企画部長とIR担当者が対応しています。当社の事業状況を説明する機会として、期末と第2四半期の決算発表後にアナリスト・投資家向けの説明会を開催しています。説明会当日の社長挨拶や質疑応答は後日、和文と英文にて開示しています。

また、ニュースリリースや決算短信、決算説明会資料、株主総会の招集通知、事業報告書、決議通知、アニュアルレビューなどはウェブサイトを活用し迅速かつ公平に情報開示することにより対話の充実を図っています。従来から決算説明会資料、株主総会の招集通知および中期経営計画は和文と英文を同時に開示していますが、2024年度第3四半期より決算短信と適時開示も同時に開示しています。



株主・投資家情報

<https://www.shinpoly.co.jp/ja/ir.html>

取締役・監査役



取締役・監査役の構成およびスキルマトリックス

氏名		特別委員会の構成		主な知識・経験・能力等						
		指名・報酬委員会	親会社との取引諮問委員会	企業経営	グローバル	テクノロジー	マーケティング	財務・ファイナンス	法務・ガバナンス	人財マネジメント
小野 義昭 ①	取締役会長	●		○	○	○				○
出戸 利明 ②	代表取締役社長	●		○	○		○			○
菅野 悟 ③	取締役					○	○			○
宮下 修 ④	社外取締役	● (委員長)	● (委員長)	○	○		○			
村田 珠美 ⑤	社外取締役	●	●						○	
平澤 秀明 ⑥	常勤監査役				○			○	○	
鳥丸 義明 ⑦	常勤監査役				○		○		○	
吉原 達生 ⑧	社外監査役		●	○	○	○				
森谷 知子 ⑨	社外監査役		●					○	○	

※役職名は2025年6月24日現在。
※各役員の有するすべての知識・経験・能力等を表すものではありません。

常勤監査役 × 社外監査役 対談



常勤監査役

平澤 秀明

社外監査役

森谷 知子

信越ポリマーでは、時代の要請に応じた実効性のある ガバナンス強化が進んでいます。

これまでのコーポレート・ガバナンス強化の 取り組み

平澤 私が監査役になって4年が経ちました。その間、当社はコーポレートガバナンス・コードに合わせて、着実にガバナンス改革を進めてきたと感じています。その一つとして、執行役員制度の導入があります。

森谷 私も、ガバナンス強化に対するマネジメントの努力を感じています。執行役員制度の目的の一つが意思決定の迅速化でした。執行役員への委任を進めたことで、取締役会では審議に時間を割けるようにもなりました。

平澤 執行役員制度の導入だけでなく、取締役をはじめとする役員構成についても変化が生じています。例えば、社外役員のバックグラウンドとして、会計監査、事業会社の経営者などの経歴を持つ方が就任されるなど、多様な人財の起用が進んできました。森谷監査役にも、会計や不正検査の専門

性だけでなく、これまで培われてきたガバナンスのご経験を役立てていただいております。ジェンダー面での多様性にも寄与していただいております。

森谷 当社は業績も伸びており、現時点でガバナンス上の問題が何かあるわけではありませんが、取締役会については、例えば、株主への説明責任という視点での監督機能の見直し、執行役員の適切なリスクテイクの後押しなど、機能強化や「攻め」の施策をリードする役割が今後も求められると考えます。

平澤 ガバナンス改革の一つとして、特別委員会の設置も行っています。特に、当社は信越化学工業という親会社を持つ上場会社ですので、独立社外役員をメンバーとした親会社との取引諮問委員会を設置し、ガバナンスの透明化を図っています。

森谷 親会社との取引諮問委員会については、私はメンバーではありませんが、委員会メンバーは会

計監査や事業で取引実務を経験されてきた方で構成されており、合理的な検証方法が採られ十分に確認された結果が報告されています。

常勤社内監査役、社外監査役の違い

平澤 森谷監査役が社外監査役、私が社内監査役ですが、やはり大きな違いは、圧倒的な内部情報量の差にあると思います。私は、監査役就任前に、当社で経理部長を10年間経験し、さらにその前は国内の工場、国内の生産子会社、海外の子会社などを経験しているため、当社のどこにリスクがあるのか、どのような課題があるのか、大体的見当がつきます。一方で、森谷監査役はご自身のキャリアの中でさまざまな会社での豊富な経験と知見をお持ちになっています。情報を共有したうえで、それぞれの特徴を活かすことが、ガバナンス強化に役立つと考えています。

森谷 社外監査役は、社内のことに精通していないからこそ期待される客観的な視点の役割があります。担当関係者は言わずとも承知しているはず、業界内では当たり前、というようなことであっても、重要と思うことは、「～～のように理解していますが間違いないでしょうか?」などと言って敢えて確認させていただくことがあります。私が当社の株主の立場であれば、確認したいことです。

平澤 実は、業務執行側のメンバーも、自分たちの部門でどこにリスクがあり、何が課題か、はっきり捉えているのです。実際私が海外子会社の責任者や経理部長だったときにおいてもそうでした。しかし、わかってはいるけれど時間がない、手が足りないなどの理由でなかなか着手できなかったことがあります。そうした課題に対して、業務執行部門や内部監査部門とともに、改革や改善の手助けをし、企業価値をさらに高めるのが、社内監査役としてのいまの私の役割だと考えています。

監査役同士の連携について

平澤 先ほども触れましたが、監査役同士の連携においては、情報共有を第一義としています。したがって、いかに情報の格差を埋めるかについてはかなり気を使い、その仕組みづくりを進めています。

まずは、監査役会での常勤監査役からの業務監査報告などを通して、現況、コンプライアンス、リスク管理、人材管理など可能な限りの情報共有を図っており、社外監査役からはさまざまなコメントをいただいています。

森谷 常勤監査役の方がたには、当社プロパーの経験を以て幅広い業務監査を担うなか、社外監査役が知るべき重要なことを漏れなくご報告いただいています。社外監査役からは、議案以外の事でも気がついたことを率直にお伝えしています。例えば、速やかな対応を要した不正防止案件では、社外監査役それぞれから参考として他社の対応例をご提供したことがあります。難航している様子も垣間見えましたが、常勤監査役のご尽力で、現場での対応が進みました。監査役会の運営も改善できる余地がまださまざまありますので、ふたつの監査役が特性を活かしながら、監査役会の実効性向上に継続して努め、当社のガバナンス強化に寄与していきます。

平澤 監査役同士の連携ではありませんが、社外取締役・監査役連絡会を年10回開催したり、代表取締役と監査役との定期会合を年3回行い、取締役とのさまざまな情報の共有や意見交換ができる場を設けています。特に、日ごろの監査の内容に基づいての経営トップと社外監査役との意見交換は重要だと考えています。監査を通して浮かび上がったリスクや課題についての意見交換は当社のガバナンスの強化にも役立っていると考えています。

実効性評価

森谷 当社では監査役も取締役会の実効性評価に関するアンケートに回答しています。私がコメントした一つは、中長期的な視点の審議活性化の必要性です。アンケートの問いには「審議が十分に尽くされていますか?」という質問があり、もちろん議題にもよりますが、実際の審議時間や審議内容の深掘りなどが十分であったかと振り返ると、さらに議論を活性化できるのではと感じました。

平澤 実効性評価に関するアンケートには、私も回答しています。全体の評価結果は、「当社取締役会の実効性は概ね確保されている」というものでしたが、さらに改善していく必要があると思っています。私もコメントを書いたことがあり、その一つは、執行役員会、取締役会の資料の事前配付の早期化についてでした。以前は資料作成がぎりぎりまでかかって直前の配付となり、事前確認が十分にできなかったということも何度かあったのですが、現在は数日前には配付されるようになり、改善されています。また、これに関連して、昨年から社外役員を対象とした事前説明会を事務局が行うようになったため、さらに改善されていると感じています。

森谷 取締役会の審議を活性化するためにも、資料の早期配付は必要なことです。月例の事業報告会に出席したり、業務執行の各担当者から説明を受けたりすることも非常に役に立っています。それに加えて、コーポレートガバナンス・コードにもありますが社外役員だけの会合など、時間をとって役員が考えを共有し合う場合も必要かと思います。

研究開発活動

基本方針

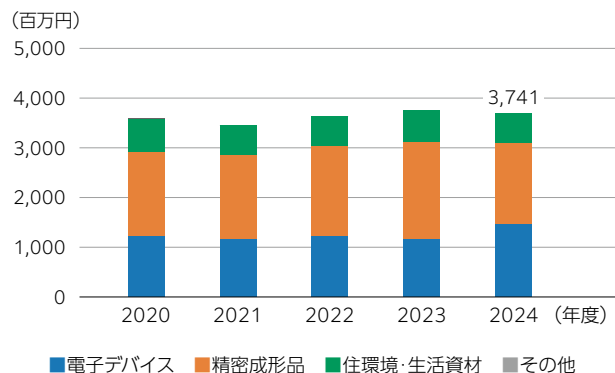
当社グループは、密接なコミュニケーションを通して理想の未来を描き、実現するために付加価値の高い独自製品、差別化製品をお客様に提案することを研究開発の基本方針としています。世界的に広がるSDGsの取り組みに対し、当社グループも積極的に参画します。特に2050年カーボンニュートラルの実現に貢献することが研究開発の使命と考えています。

主な研究開発分野

当社グループのコア技術は、シリコンや各種樹脂、導電性素材をはじめとする機能性樹脂の配合技術と精密・微細加工技術です。それらのコア技術の活用と、市場から得た情報を開発部門全体で横断的に共有し、自動車・半導体・情報機器・OA機器・生活資材など各市場向け製品を幅広く開発しています。特に成長が見込まれる次世代の自動車や半導体に焦点を当て、基盤領域製品から成長領域製品まで横断的にテーマを選定し研究開発を推進しています。

また、お客様より得た市場ニーズの情報に次世代市場の仮説を加えることで、カーボンニュートラルに資する新規事業の創出を目指しています。

セグメント別研究開発費



環境に配慮したxEVへの取り組み

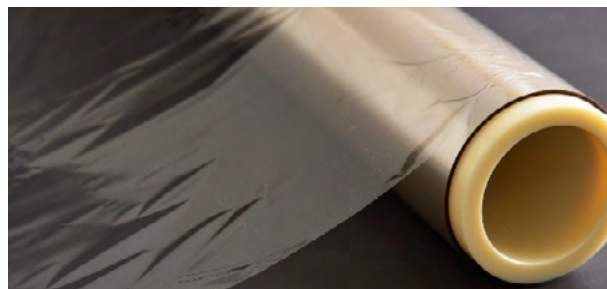
当社では、「次世代自動車の基盤技術の構築・新事業の創出」に関わる例として、xEVに関連した製品開発に取り組んでいます。

xEVはこれまでのガソリンエンジン車と異なり、大きな電力を作り、貯め、その電力をモーターに供給することで、走行する自動車です。このため、走行時には温暖化の原因となる二酸化炭素の排出が少なく、環境に配慮した自動車として、今後普及が加速すると考えられています。

大きな電力は、大容量のバッテリーや電力を安定して供給するためのコンデンサーなどが使用されるため、これらの安全性を担保するために、当社ではバッテリーセル間に充放電時の発熱や膨張収縮を吸収するためのシリコーンスポンジゴム製の製品や、高電圧で高温でも安定して作動する、フィルムコンデンサー向け耐熱フィルム、大電力を導くためのバスバー用絶縁被覆材を開発し供給を開始していきます。

また、電子制御化が進む中、電子機器に安定して電力を供給するためのハイブリッドコンデンサーに、当社が独自開発した導電性ポリマーを提供しています。

電動化、自動運転を支える半導体、水素社会に向けた燃料電池など、「持続可能な社会の実現に貢献する企業」の実現を目指していきます。



フィルムコンデンサー向け耐熱薄膜フィルムのイメージ(開発品)

独自製品の開発による新たな価値創造

会社の成長を支える屋台骨となる製品群を当社は基盤領域製品と位置づけています。この領域の製品は市場投入から長い年月が経ち基本的な仕様や用途を確立しており、成長率は大きくないものの、次世代製品を開発する原資を安定的に生み出しています。

そのような製品の一つが食品包装用ラッピングフィルムです。当社は業務用小巻ラップで市場トップのポジションを維持していますが、独自製品の開発により、さらに市場でのプレゼンスを高め、併せて収益性の向上を目指しています。

その独自製品の一つが「キッチンスタラップ 抗ウイルス・抗菌」です。本製品は、抗ウイルス・抗菌性の食品包装用ラップフィルムですが、食中毒を引き起こす二大原因の「細菌」「ウイルス」両方に対して、ラップをより衛生的に保ちます。日本で初めて一般社団法人抗菌製品技術協議会(SIAA)の定める抗ウイルス性、安全性などの基準をクリアしたキッチンラップです。ウイルスは非常に小さいため、ラップフィルム全体に満遍なく抗ウイルス剤が行き渡らなければ不活性化させることができません。粉体と液状の抗ウイルス剤を用いることで、この課題を解決しました。

「抗ウイルス・抗菌」はコロナ禍という災害から生まれた社会課題に着目しました。当社には基盤領域の製品で、独自の配合技術を活かした滑り性、静電性、耐熱性などに優れた材料ラインアップがあります。お客様の用途に合わせ最適材料に最適な加工を施し新たな製品を創造することで新たな価値を創造し、社会課題の解決につなげていきます。



キッチンスタラップ 抗ウイルス・抗菌
(キッチンスタは信越ポリマー株式会社の登録商標です)

知的財産戦略

当社グループの知的財産戦略は、知的財産ポートフォリオの増大とともにリスクを低減し、市場での新規事業と既存製品の競争優位性を確保することを基本方針としています。

年に2回開催される社長の諮問機関である「特許委員会」は開発・生産・営業各本部の特許総括者や商標統括者とともに、保有権利の活用などを議論しています。また、月に1回開催する「特許検討会」では、知的財産部を中心に各部門特許担当者とともに、国内外の公開および登録公報を確認し、当社事業への影響や講ずべき対策を検討しています。

さらに、生産本部と連携した最適な無形財産の保護による安定した製品供給の維持、営業本部と連携した商標の出願権利化などを推進しています。このような事業継続と繁栄を意識した知的財産活動を行い、事業のさらなる発展を目指しています。

知財の側面から中期経営計画達成への貢献を目指す

当社グループが保有する知的財産権は、年々増加傾向にあります。権利をいかに有効活用していくかが課題です。蓄積された技術をもとに新たな開発につなげて貢献していくことが重要と捉えています。

中期経営計画の達成を目指し、知的財産ポートフォリオを適正化して市場での競争優位性を確保し、事業に貢献することが目標です。成長領域の製品は、競合を意識した当社の独自技術の保護に注力し、基盤領域の製品は、知的財産権で守られる期間を長くする取り組みにより他社参入防止策を実施しています。あわせてグローバルな事業展開を知的財産的な面からサポートすべく、海外出願率の向上にも取り組んでいます。

当社主要製品の権利化状況

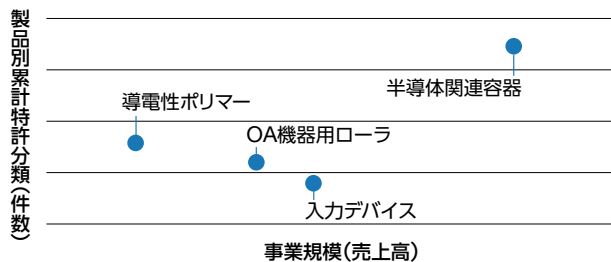
当社グループはビジネスモデルの異なる事業分野ごとに知的財産戦略を定めています。これらに準じて製品開発の過程で生み出された技術やノウハウを経営資産とすべく、知的財産の権利化や情報統制により無形資産の保護を進めています。

グラフ①は、発明の技術に対して特許庁が付与した分類の製品別累計数と事業規模の関係を示しています。事業成長のドライバーに位置づける半導体関連容器に続き、パワーデバイス用電子部品やディスプレイ関連など将来的に幅広い用途展開が期待される導電性ポリマーの分類数が多くなっています。

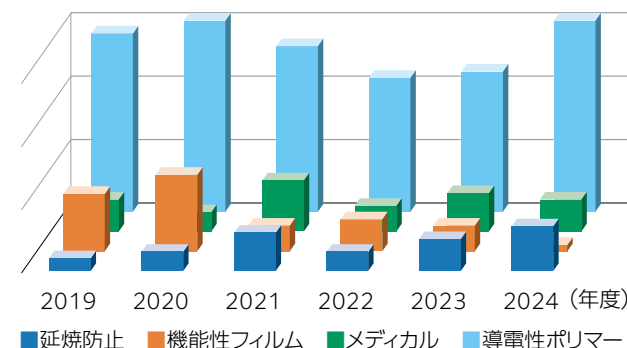
グラフ②は、EV用バッテリー用延焼防止クッション、フィルムコンデンサー用耐熱薄膜フィルム、製薬用シングルユースチューブなど医療製品、ハイブリッドアルミ電解コンデンサー用材料など導電性ポリマーの特許出願件数の推移です。これらは将来的な成長事業の代表製品であり、それぞれの開発に合わせて毎年着実に特許を出願し、順次権利化しています。

持続的な利益成長を目指し、成長領域で知的資本の価値を高める「攻め」の取り組みが大切と考えています。また、同様に事業成長に必要な設備投資の原資を生み出す基盤領域で展開する独自製品の価値を維持する「守り」の取り組みも大切です。今後も「攻め」と「守り」の知的財産マネジメントを推進し、事業に貢献する新たな価値創造を目指します。

グラフ① 事業規模と発明の特許分類数の関係



グラフ② 成長事業の特許出願推移(件数)



ボトムアップの取り組み 特許担当者会議

月に一度知的財産部が特許担当者会議を開催し、知的財産関連の最新トピックスや法改正の動向、専門知識の解説など旬な話題を特許担当者に届けています。毎回20名ほどの担当者が活発に意見を交わしています。2025年1年度の会議では、出願制度の運用から商標法まで幅広くテーマアップされ、途中、クイズ参加形式などで担当者の興味を引き立てつつ、真剣に知財活動に取り組みました。会議での情報は担当者が各部門に持ち帰り、日々の知的財産活動に生かされ、担当者の継続的なレベルアップが事業の成長を支える力となっています。



特許担当者会議の風景

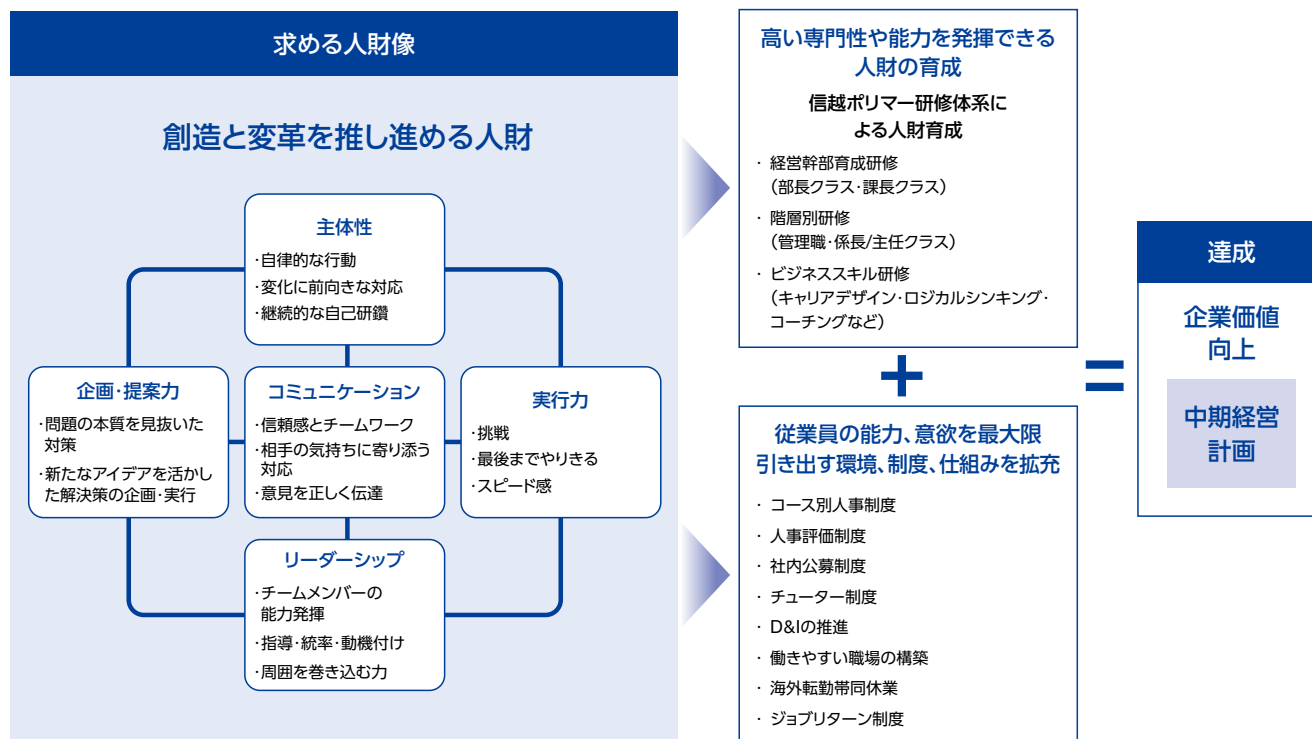
企業価値向上に向けた人的資本の強化

人財戦略

信越ポリマーグループは、「創造と変革を推し進める人財」を求めています。その実現に向けて、高い目標への挑戦を後押しする職場風土づくりや、現場での経験学習サイクルを回せるようなOJTを重視した育成PDCAの醸成に取り組んでいます。また、従業員一人ひとりが主体的に「学びたい」「もっと活躍したい」「キャリアアップしたい」という意識を持てるように、絶えず学び続けられる環境を提供します。

人財育成のための研修

当社グループは、「人を育てる」ことが事業継続と発展の原動力であると捉え、従業員一人ひとりの着実な成長を促す教育研修体系の構築を目指しています。階層別に必要な能力を育成する研修や技術研修など、OJT／Off-JTを問わず、さまざまな研修プログラムを整備するとともに、自己啓発を支援する通信教育制度や資格取得奨励金制度など、従業員の自律的なキャリア形成をサポートする制度を整えています。



人財育成のため研修プログラムの充実および強化だけではなく、従業員一人ひとりがやりがいを感じながら働けるために社内環境や制度、仕組みも拡充しています。その中でもチューター制度、人事制度、人事評価制度、社内公募制度など4つの制度を導入しています。

チューター制度

新入社員一人ひとりに専属の指導者(チューター)を任命しマンツーマンで育成を行うチューター制度を導入しています。チューターには入社2、3年目以上の先輩従業員が任命され、指導方法の研修を受けた後、新入社員のロールモデルとなり、身近な職場内の相談者、良き理解者として寄り添い、指導者としての経験を通して、チューター自身の成長にもつなげています。

人事制度

従業員一人ひとりが自分らしく働き、仕事を通じて成長していく環境づくりの観点から、従業員がチャレンジしやすい人事制度の構築に取り組んでいます。一般職および管理職においてそれぞれ異なるコース別人事制度を採用し、一般職では職務と勤務地を考慮した、管理職では期待される役割や職種ごとに複数のコースを設定しています。

人事評価制度

人事評価は、実績や業績のみならず、成果を生み出す原動力となる能力や、組織へ貢献するチームワークなどの姿勢にも着目し、公平性と納得性を重視した評価システムを構築し、半年ごとに年2回実施しています。また人事評価を担当する評価者向けにも年に2回の研修を実施することで評価システム全体の質の向上を図り、公正・公平な評価と人財育成の実践につなげています。今後もチャレンジしやすく従業員の成長を促進する制度構築に取り組んでいきます。

社内公募制度

部門異動やプロジェクト参加者を社内に広く募集して、適切な人財を選考・配置する社内公募制度を設けています。意欲や能力を兼ね備えた人財の適切な配置、従業員の自発的な挑戦意欲やキャリア形成を後押しする風土の醸成などを目的としています。

ダイバーシティ&インクルージョン

信越ポリマーは、ステークホルダーからの期待に応える施策の一つとして全社を挙げてダイバーシティ&インクルージョンを推進しています。多様な人財を活かし、その能力が最大限に発揮できる機会を提供することがイノベーションを創出し企業価値の向上につながると考えています。従業員同士が互いの多様性を認め、相手に寄り添う気持ちを持ち、協力し合える職場づくりを目指しており、ダイバーシティ&インクルージョンを浸透、定着させるため、継続的に外部講師による研修を実施して社内風土の醸成に取り組んでいます。

2024年度の研修テーマ

テーマ	研修内容	参加人数
ダイバーシティと経営	・多様性を積極的に経営に活かす人事戦略 ・多様性についてグループディスカッション ・ダイバーシティ経営の重要性をグループディスカッション	114名
ダイバーシティ&インクルージョン	・ダイバーシティのアプローチ(Thomas & Ely) ・ダイバーシティをポジティブに転換する仕組み ・育児、介護などのケースの解決策をディスカッション	
アンコンシャスバイアス	・事例と、自身の事例を挙げる ・職場でのケーススタディ ・アンコンシャスバイアスへの対処および低減	

女性活躍の推進

当社グループは、国籍や人種、性別を問わず多様な能力、個性を持つ優秀な人財の確保に努めており、個々の能力を最大限に発揮できるように社内環境と制度の整備に取り組んでいます。

女性が管理職へのキャリアアップを具体的に考える機会をつくることを目的として、2024年度は、管理職を目指す女性従業員に対して現役の女性管理職からこれまでのキャリアと基幹職としてのあり方を伝える交流会を開催しました。交流会では仕事、子育てや介護を含めた切実な不安や体験談など多数の事案が挙がりました。交流を通じて集まった女性従業員からの声を踏まえ、より多くの女性が安心して仕事に専念し、より多くの女性が管理職を目指せるような職場環境をつくるべく改善していく考えです。現役女性管理職による女性従業員との交流会は今後も継続していきます。このような活動を地道に行うことで、長期にわたって女性が活躍し、成長を遂げ、いかに能力を発揮できる職場環境の構築を推進していきます。

信越ポリマー単独の指標、目標および2024年度の実績

指標	目標	実績 (2024年度)
管理職に占める女性労働者の割合	2028年3月までに 5%以上	4.9%
男女の平均継続勤務年数の差異	2026年3月までに3年以下に縮小	1.4年
男性労働者の育児休業取得率	2025年3月期 20%以上	100%
労働者の男女の賃金の差異(正規)	2028年3月までに 70%以上	73.4%

ライフイベントへの就業支援

当社グループでは、2022年10月に「従業員の育児を支援する方針」を制定しました。従業員の出産・育児といったライフイベントと仕事とを両立することができる環境づくりに力を入れており、法定基準を上回る制度や、就業支援の拡充を図っています。2023年4月の育児介護休業法の改正を受けて、男性の育児参加の促進に向けた環境整備を行い、男性従業員の育児休業取得率の向上に取り組んでいます。また、男性従業員の育児参加を促進すべく、男性の育児休業をテーマにしたe

ラーニングを実施するなど、関連する諸制度の周知を図り、仕事と生活の調和のための職場づくりと風土の醸成に努めています。子どもが誕生した男性従業員の出生時育児休業および育児休業取得率70%以上の維持を目標としています。

従業員の声

管理職としての考え方と関わり方

情報システム部 伊藤 紀子



当社グループ全体のインフラ、セキュリティ、基幹システムなどを担当するメンバーを統括管理しています。また、RPAや生成AIなど新技術の導入、老朽化したシステムの刷新など、変革に向けたプロジェクトを推進しています。

近年、ワークライフバランスを重視した働き方が進む中で、当社も子の看護など休暇、介護休暇、フレックスタイム制、時間単位年休といった柔軟な制度を整えてきました。「保育園に子供を迎えに行きます」「妻が午後から出勤するので午前で帰ります」といった声が日常的に聞かれるようになり、時代の変化を実感します。その一方で、管理職としては制度を「利用しやすい雰囲気」をつくること、業務への影響を最小限に抑えるための情報共有や多能工化など、組織としての備えも不可欠であると感じています。

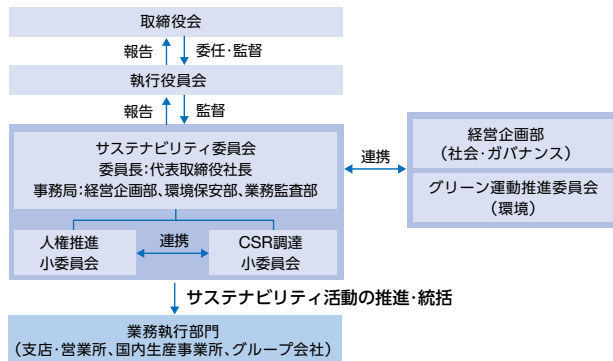
私自身、周囲の支えに助けられながら仕事と家庭を両立してきました。完璧を目指さず、時には頼ること、失敗を恐れずチャレンジすることが、長く仕事を続けるための秘訣だと思います。今後は、性別にかかわらず多様な人財が自分らしく力を発揮できる職場づくりを進める中で、一人ひとりが主体的に学び、成長し、組織に新しい価値をもたらしてくれることを期待しています。

サステナビリティマネジメント

ガバナンス

信越ポリマーグループは、サステナビリティ経営の強化を目的に、取締役会および執行役員会の下部組織として代表取締役社長を委員長とするサステナビリティ委員会を設置し、サステナビリティに関連する重要事項や施策について審議・決定しています。特に重要な議題に関しては執行役員会、取締役会へ報告され、決定・承認されます。このサステナビリティ委員会を中心とする推進体制のもと、個別のESG課題に取り組む経営企画部およびグリーン運動推進委員会と連携しながら、業務執行部門が主体となり、気候関連リスクや機会を含む環境・社会課題の解決に向けた全社的な取り組みとしてサステナビリティ活動を推進しています。なお、サステナビリティの重要課題として特定している「CSR調達の推進、原料調達の多様化」および「人間尊重、人材育成、多様性の推進」における人間尊重に関しては、それぞれ「CSR調達小委員会」と「人権推進小委員会」を設置し、推進強化に努めています。

サステナビリティ推進体制図



サステナビリティの取り組み

<https://www.shinpoly.co.jp/ja/sustainability.html>

サステナビリティレポート

<https://www.shinpoly.co.jp/ja/sustainability/report.html>

戦略

当社グループは、企業理念に基づき、安全、公正を最優先とする経営に徹し、社会とともに成長し続ける企業を目指しています。ステークホルダーからの要請・期待に応えながら、事業を通じて社会課題の解決を目指すために、企業理念を上位概念とする「サステナビリティの基本方針」および「企業行動規範」に沿った13項目の具体的な企業行動を定めています。加えてサステナビリティの重要課題を特定し、その解決に向けて継続的に取り組むことで持続可能な社会の実現に貢献していきます。

2024年度の主な活動項目

重要課題	主な活動項目
全ての活動の礎： 法令遵守、公正な企業活動	・eラーニングなどによる役員および従業員のコンプライアンス意識醸成と啓発活動 ・安全保障輸出管理の強化(安全保障輸出管理説明会の開催) ・内部通報制度やサプライヤーホットライン設置による不正行為の監視と防止
働く人の安全の確保と健康の促進	・生産設備、作業のリスクアセスメント、5S+1A活動の継続・強化 ・環境保安監査の実施 ・始業前の職場体操の推進
省エネルギー、省資源、環境負荷の低減	・グリーン運動第8次中期目標(2024~2026年度)の達成に向けた活動の推進 ・CO ₂ 排出量削減に向けたロードマップの実行と行動計画の見直し
製品の品質の向上、製品の安全性管理	・品質不適切行為防止を目的とした監査の実施 ・品質月間における各種イベントを通じた品質意識の向上 ・品質力量向上を目的とした各種教育の実施 ・顧客クレームの適切な対応 ・仕入れ品品質向上を目的としたお取引先への品質指導・品質監査の実施
CSR調達の推進、原料調達の多様化	・お取引先への信越化学グループ「CSR調達ガイドライン」、信越ポリマーグループ「調達基本方針」の公開、周知 ・お取引先へのCSR調達調査による取り組み状況の把握とリスクへの対応
人間尊重、人材育成、多様性の推進	・重要なお取引先に対する人権デューデリジェンスアンケートによる人権リスクの把握 ・多様な働き方に向けた社内制度の整備や利用促進 ・ダイバーシティ&インクルージョン、職場におけるパワーハラスメントに関する研修の実施
知的財産の尊重と保護	・産業財産権諸規程とコンプライアンス・マニュアルに基づく知的財産活動により、開発などの成果を知的財産として創出し、取得した知的財産権の保護や管理、他社の知的財産の尊重などの活動を特許委員会で審議し共有
社会貢献活動	・環境や社会に貢献する製品開発によるエコ・プロ推進活動、当社製品「ポリマエース®」を用いたインフラメンテナンスに関するボランティア活動、地域の養護施設へのボランティア活動、および生産拠点での工場周辺の美化活動、職場体験、交通安全活動、献血活動などを通じた地域社会との共存
適時、的確な情報開示、ステークホルダーとの対話	・公正かつ適時、的確な情報開示とIR・広報活動の充実

リスク管理および指標と目標

当社グループは、サステナビリティに関するリスクをグループ全体の重要リスクとして、リスク管理規定に基づき統括的に管理しています。年に2回、部門および拠点ごとにリスクの抽出と対策を策定するとともに、年に1回、その状況を執行役員会に報告しています。また、当社グループにとっての重要度と社会やステークホルダーに与える影響度を評価・整理したサステナビリティの重要課題について、中期経営計画に紐づけて目標を設定しています。

気候変動への対応

TCFD提言に基づく情報開示



ガバナンス

当社グループは、代表取締役社長を委員長としたサステナビリティ委員会にてCO₂排出量削減目標など、気候変動対応を審議しています。委員会ではサステナビリティ経営の強化に必要な議論を行い取締役会に報告しています。取締役会はこれらの報告をもとに対応状況を監視・監督しています。2023年度に策定したロードマップに従い、2024年度は日本国内5工場全体で10%の再エネ電力に切り替えました。11月に委員会にて6カ月間のモニタリング結果を共有し、ロードマップの見直しを審議しました。その結果、2025年度に向け日本国内5工場全体で20%の再エネ電力の導入を決定しました。

戦略(シナリオ分析)

当社グループでは、シナリオ分析の結果、GHG排出規制の強化など法規制の変更に伴う移行リスクと異常気象による物理リスクを想定しました。移行リスクに対しては再生可能エネルギーへの切り替えなどにより対処します。物理リスクに対しては持続可能な調達に向けたサプライチェーンの管理などにより対処します。また、製品とサービスにおける機会としてEVの普及やデジタルネットワーク社会の拡大を想定しました。これらに対しEV向け新製品の開発、半導体関連容器の販売拡大、電子部品向け素材製品の開発などにて機会の獲得に努めます。

リスク管理

当社グループでは、サステナビリティ委員会が主体となり、気候変動リスク・機会の特定・評価を行っています。事業に与える影響度の高いリスク・機会については、リスクの最小化および機会の最大化に向けた戦略の策定や目標の設定を行い、それらの取り組み状況を定期的に執行役員会、取締役会へ報告しています。

指標と目標

当社グループでは、スコープ1、2について2050年までのグループ全体のCO₂削減目標を設定しました。今後は省エネ設備の導入や再エネ電力への変換などを積極的に推進します。スコープ3は排出量の多いカテゴリを優先的に削減目標の設定を検討しています。また、2030年の再エネ電力導入比率の目標値を設定しました。

気候関連のリスク

移行リスク(低炭素経済への移行に関連したリスク)

外部環境の変化	影響度	想定時期	信越ポリマーグループへの影響	対応策
・GHG排出規制の強化 ・炭素税の導入	大	中期	・カーボンニュートラル達成に要する開発・調達コストの増加 ・炭素税導入による増税	・省エネ設備の導入 ・再生可能エネルギーの導入 ・太陽光発電設備の導入 ・カーボンプレジットの購入
・低炭素製品ニーズの拡大 ・気候変動に関連した新技術の必要性	大	中期	・エネルギー関連技術の開発競争激化による研究開発費の増加 ・生産増加による設備投資の増加	・低炭素型原材料への転換 ・環境配慮製品の拡充 ・技術革新の推進 ・設備改善による生産性の効率化
・石油由来原材料価格の高騰 ・顧客の石油由来原材料の使用量削減	大	中期	・原材料価格上昇による調達コストの増加 ・低炭素型原材料対応設備の導入によるコストの増加 ・既存製品の売上げの減少	・低炭素型原材料への転換 ・代替原材料の検討 ・代替原材料対応設備の導入

物理リスク(気候変動の物理的影響に関連したリスク)

外部環境の変化	影響度	想定時期	信越ポリマーグループへの影響	対応策
・異常気象による風水害発生	大	短期 ～ 長期	・工場への浸水・洪水被害による事業活動停止や縮小による売上げの減少 ・復旧費用、自然災害対策費用、保険料などコストの増加 ・被災によるサプライチェーンの寸断による調達コストの増加や販売機会の損失 ・被災により流出した化学物質の除去費用などの発生	・BCPマニュアルの更新 ・リスクアセスメントの実施・持続可能な調達に向けたサプライチェーンの管理 ・原材料調達先の分散化、多様化 ・有害化学物質管理の徹底

気候関連の機会

製品、サービスの機会

外部環境の変化	影響度	想定時期	信越ポリマーグループへの影響	対応状況
・ガソリン車などからEVへの転換 ・デジタルネットワーク社会の拡大 ・CO ₂ 排出量削減ニーズの増加 ・低炭素製品ニーズの増加	大	短期 ～ 長期	<電子デバイス> EV向け新製品の開発、市場投入 <精密成形品> 需要拡大に伴う半導体関連容器の販売拡大 <住環境・生活資材> 電子部品向け素材製品の開発、市場投入	児玉工場にてEVバッテリー用延焼防止クッションの量産を開始 半導体関連容器の生産能力増強のため糸魚川工場の拡張が完了し、東京工場の新棟建設が完了 パワー半導体の熱対策として耐熱性薄膜フィルムを開発しており、量産性検証用設備を導入

想定時期 短期:10年以内/中期:10年~50年/長期:50年超

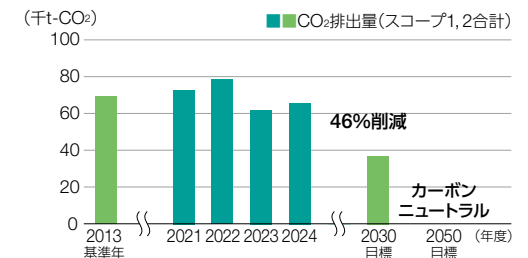
CO₂排出量(スコープ1、2)の削減目標

2030年目標	46%削減(2013年度比)
2050年目標	カーボンニュートラル達成

再生可能エネルギーの導入比率目標

2030年目標	33%
---------	-----

CO₂排出量実績推移



11年間の主要財務・非財務データ (2015年3月期～2025年3月期)

単位:百万円												単位:千米ドル ^{*1}
年度	2024	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2024
会計年度:												
売上高	¥110,582	¥104,379	¥108,278	¥ 92,640	¥ 76,904	¥ 80,254	¥ 85,460	¥ 79,343	¥ 73,979	¥ 75,039	¥ 71,707	\$ 737,213
セグメント												
電子デバイス	24,848	25,506	24,684	21,996	18,037	19,725	20,699	19,554	18,644	19,933	18,875	165,653
精密成形品	56,024	47,602	50,021	42,147	34,160	33,451	37,089	34,369	31,074	30,377	28,644	373,493
住環境・生活資材	22,080	24,184	26,236	21,406	17,736	19,009	19,931	18,703	17,269	18,205	18,435	147,200
その他	7,628	7,085	7,336	7,090	6,969	8,067	7,740	6,715	6,991	6,522	5,753	50,853
海外売上高	60,933	53,538	56,624	45,992	35,790	36,943	40,396	38,092	33,593	34,495	31,660	406,220
売上総利益	33,944	31,155	33,731	29,140	23,981	25,693	26,762	24,627	22,692	20,896	18,534	226,293
営業利益	13,271	11,050	12,749	9,732	7,217	7,756	8,153	7,206	5,511	4,101	2,231	88,473
経常利益	13,218	11,530	12,986	10,129	7,021	8,097	8,026	7,274	5,934	4,532	2,865	88,120
親会社株主に帰属する当期純利益	9,430	8,674	8,529	6,308	4,536	6,288	6,049	5,455	4,230	3,151	1,777	62,867
包括利益	14,723	11,517	12,944	9,849	3,577	5,587	4,468	6,239	2,361	226	4,544	98,153
営業活動によるキャッシュ・フロー	16,013	11,973	9,124	9,759	10,641	7,688	9,498	8,447	7,278	7,682	4,656	106,753
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 10,979	▲ 12,314	▲ 11,200	▲ 9,664	▲ 3,736	▲ 4,629	▲ 6,745	▲ 4,437	▲ 1,843	▲ 4,768	▲ 1,572	▲ 73,193
フリー・キャッシュ・フロー	5,034	▲ 340	▲ 2,075	94	6,905	3,059	2,752	4,009	5,435	2,914	3,084	33,560
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 4,904	▲ 4,148	▲ 2,498	▲ 2,364	▲ 1,691	▲ 1,813	▲ 3,204	▲ 1,670	▲ 789	▲ 1,179	▲ 604	▲ 32,693
設備投資額	9,949	15,481	10,110	6,107	3,147	3,032	6,023	5,420	3,721	4,424	3,877	66,327
研究開発費	3,741	3,758	3,638	3,454	3,588	3,896	4,249	3,382	3,572	3,609	3,225	24,940
会計年度末:												
総資産	¥152,988	¥140,778	¥ 135,364	¥ 122,577	¥ 108,212	¥ 105,378	¥ 107,032	¥ 103,667	¥ 96,061	¥ 92,845	¥ 93,889	\$ 1,019,920
純資産	123,154	112,967	105,128	94,337	86,677	84,538	80,560	77,510	72,890	71,253	72,250	821,027
正味運転資本 ^{*2}	72,848	67,842	70,583	65,238	62,555	58,904	54,118	53,658	51,549	49,917	49,798	485,653
1株当たり情報:												単位:米ドル ^{*1}
当期純利益	¥116.99	¥107.31	¥105.68	¥ 78.15	¥ 56.09	¥ 77.55	¥ 74.27	¥ 66.48	¥ 51.60	¥ 38.55	¥ 21.85	\$ 0.78
純資産	1,525.86	1,394.32	1,294.09	1,166.23	1,067.58	1,042.40	989.44	948.31	887.09	870.12	874.65	10.17
配当金	52.00	46.00	38.00	26.00	20.00	18.00	16.00	12.00	12.00	9.00	9.00	0.35
主な財務指標:												単位: % (インタレスト・カバレッジ・レシオを除く)
自己資本当期純利益率(ROE)	8.0	8.0	8.6	7.0	5.3	7.6	7.7	7.3	5.9	4.4	2.6	
総資産経常利益率(ROA)	9.0	8.4	10.1	8.8	6.6	7.6	7.6	7.3	6.3	4.9	3.1	
自己資本比率	80.2	80.0	77.4	76.7	79.8	80.0	75.1	74.6	75.8	76.7	76.0	
インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍)	449.9	353.0	259.6	384.1	383.4	254.6	396.1	345.1	285.5	283.2	150.5	
主な非財務指標:												
CO ₂ 排出量(千t-CO ₂)	66.8	61.6	77.3	71.7	65.5	68.8	68.1	66.3	64.1	62.1	62.6	
生産重量原単位(t-CO ₂ /t) ^{*3}	1.470	1.184	1.301	1.300	1.556	1.535	1.505	1.480	1.476	1.476	1.496	
廃棄物排出量(t)	4,505	4,711	5,043	4,790	4,067	4,775	4,574	4,715	4,471	4,450	4,241	
生産重量原単位(kg/t)	99.1	90.5	84.9	86.8	96.5	106.6	101.1	105.3	103.0	105.8	101.4	
従業員数(連結)(名)	4,356	4,457	4,706	5,157	5,089	4,655	4,614	4,407	4,144	3,942	3,962	

※1. 米ドル表記は、読者の便宜目的のために表示したものであり、換算は、2025年3月末のレート(1米ドル=150円)を使用しています。

※2. 2019年3月期において、「[税効果会計に係る会計基準]の一部改正」等の適用により、「流動資産」の「繰延税金資産」を「固定資産」に含めて表示し、「流動負債」の「繰延税金負債」を「固定負債」に含めて表示する方法に変更しています。

2018年3月期の正味運転資本について、同様の組替えを行った結果により算出しています。

※3. 昨年度まで国内外別に掲載しましたが、本年度より国内外のデータを統合して掲載しました。本変更に伴い過去のデータも修正しました。

会社概要、グループネットワークおよび株式情報 (2025年3月31日現在)

会社概要	
商号	信越ポリマー株式会社
設立	1960年9月15日
所在地	〒100-0004 東京都千代田区大手町1-1-3 大手センタービル
資本金	116億3,595万円
従業員数	4,356名(連結)、942名(単独)
子会社数	17社
URL	https://www.shinpoly.co.jp/

株式情報	
発行可能株式総数	320,000,000株
発行済株式総数	82,623,376株
期末株主総数	13,743名
決算期日	3月31日
上場証券取引所	東京証券取引所(証券コード7970)
株主名簿管理人	みずほ信託銀行株式会社

大株主		
株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
信越化学工業株式会社	42,986	53.4
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	6,420	7.9
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,985	2.4
CEPLUX- THE INDEPENDENT UCITS PLATFO	1,182	1.4
光通信株式会社	986	1.2
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	840	1.0
日本生命保険相互会社	768	0.9
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505103	736	0.9
モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社	705	0.8
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE THE HIGHCLERE INTERNATIONAL INVESTORS SMALLER COMPANIES FUND	691	0.8

※上記のほかに、信越ポリマー株式会社名義の株式(自己株式)が2,180千株ありますが、上記大株主からは除いています。

※持株比率は、自己株式を控除して計算しています。

グループネットワーク	
当 社	海外グループ
本社 東京都千代田区	販売 信越聚合物(上海)有限公司 Shin-Etsu Polymer Hong Kong Co., Ltd. Shin-Etsu Polymer Taiwan Co., Ltd. Shin-Etsu Polymer Vietnam Co., Ltd. Shin-Etsu Polymer (Thailand) Ltd. Shin-Etsu Polymer Singapore Pte. Ltd. Shin-Etsu Polymer America, Inc. Shin-Etsu Polymer Europe B.V.
工場 東京工場(埼玉県) 長野分工場(長野県) 児玉工場(埼玉県) 糸魚川工場(新潟県) 塩尻工場(長野県)	製造 蘇州信越聚合有限公司 東莞信越聚合物有限公司 Shin-Etsu Polymer (Malaysia) Sdn. Bhd. PT. Shin-Etsu Polymer Indonesia Shin-Etsu Polymer India Pvt. Ltd. Shin-Etsu Polymer Hungary Kft. Hymix Co., Ltd.
国内グループ	
販売・工事ほか 信越ファインテック株式会社(東京都)	
製造・販売 株式会社キッチンスタ(茨城県)	

社外からの評価
当社は、MSCI日本株「ESGセレクト・リーダーズ指数」の構成銘柄に選定されています。

2024 CONSTITUENT MSCI日本株 ESGセレクト・リーダーズ指数

※信越ポリマー株式会社のMSCIインデックスへの組み入れ、およびMSCIロゴ、商標、サービスマークまたはインデックス名の使用は、MSCIまたはその関連会社による信越ポリマー株式会社のスポンサーシップ、推薦、またはプロモーションを意味するものではありません。MSCIインデックスはMSCIの独占的所有物であり、その名前とロゴは、MSCIまたはその関連会社の商標またはサービスマークです。

