JSP

# Corporate Report 2025

株式会社JSP 統合報告書

# 企業理念／経営方針

JSPは、1962年の創立以来、発泡樹脂製品の専業メーカーとして、世界中の幅広い分野で活躍しています。
発泡樹脂製品の可能性を最大限に生かした製品をさまざまな分野で開発し、世に送り出すことで産業の発展や世界中の人々の豊かな暮らしに貢献しています。

## 企業理念

### 創造的行動力による社会への貢献

当社グループは、発泡樹脂メーカーとして、オリジナル技術を
ベースにした独創性を持った製品を開発し社会へ貢献します。
発泡樹脂とは、合成樹脂を気泡生成し安定化したもので、発泡することで
軽量性・緩衝性・断熱性など多くの特性が付加されます。
より軽い、より強い、より優しい製品作りで省資源に貢献しています。

## 経営方針

*Deliver with*
***WOW!***

私たちは、真のグローバルサプライヤーとして、顧客と消費者に感動を、
株主と地域社会に満足をお届けし、社員一人ひとりがワクワク感を持って
仕事をすることで社会から必要とされる企業を目指してまいります。

# Contents、編集方針／ツール紹介


**イントロダクション**
- 企業理念／経営方針 …… 01
- Contents、編集方針／ツール紹介 …… 02

**価値創造の源泉**
- JSPの歩み …… 03
- At a Glance-JSPの強み- …… 04
- 価値創造プロセス …… 05

**ビジョン**
- 社長メッセージ …… 06
- マテリアリティ …… 10
- リスクと機会への対応 …… 11

**価値創造の戦略**
- 中期経営計画のポイント、振り返り …… 13
- 全体戦略
  - ●財務戦略 …… 15
  - ●財務・非財務ハイライト …… 17
  - ●人材戦略 …… 18
- セグメント別戦略
  - ●押出事業 本部長メッセージ …… 20
  - ●ビーズ事業 本部長メッセージ …… 22

**特集**
- ●JSPのグローバル展開 …… 24
- ●海外拠点責任者インタビュー（北米、欧州、中国） …… 25

**サステナビリティ**
- サステナビリティ経営 …… 28
- RC活動 …… 29
- 環境への取り組み
  - ●環境マネジメント体制 …… 31
  - ●環境保全 …… 32
  - ●TCFD提言に基づく情報開示について …… 33
- 社会への取り組み
  - ●ステークホルダーとのコミュニケーション …… 36
  - ●品質保証／調達 …… 37
  - ●社会貢献活動 …… 38

**ガバナンス**
- コーポレート・ガバナンスの取り組み …… 39
- 役員一覧 …… 43
- 社外取締役メッセージ …… 45

**データ編**
- 株式情報／会社情報 …… 49
- グローバルネットワーク／国内ネットワーク …… 50


## 発刊にあたって

JSPグループは、企業理念「創造的行動力による社会への貢献」に基づき、長期ビジョンの実現に向かって事業を展開しています。現在推進中の中期経営計画2024-2026「Change for Growth 2026」の基本コンセプトにおいても、サステナビリティ経営を明確に定義しています。
本レポートでは、重要課題とサステナビリティ経営に則した情報を掲載しています。また、当社ウェブサイトも併せてご覧ください。

https://www.co-jsp.co.jp/sustainability/

## 報告対象期間

2024年4月1日～2025年3月31日
（一部、2025年4月以降の活動を記載）

## 将来の見通しに関する記述

本レポートには、経営計画、戦略、業績に関する将来予測の記述が含まれています。これらの記述は、2025年3月31日時点で入手可能な情報に基づき、当社が判断したものです。そのため、リスクや不確実性を含んでいる情報も掲載しています。実際の業績は、将来予想に関する記述とは異なる可能性があります。


**株式会社JSP**
〒100-0005 東京都千代田区丸の内三丁目4番2号 新日石ビル
https://www.co-jsp.co.jp


## ウェブサイトでの財務・非財務情報開示

### IR情報

- ●個人投資家の皆さまへ
- ●経営方針　●業績・財務情報
- ●IRイベント　●IR資料室
- ●株式・社債情報
- ●よくあるご質問

https://www.co-jsp.co.jp/ir/

### サステナビリティ情報

- ●社長メッセージ
- ●サステナビリティ経営　●環境
- ●社会　●コーポレート・ガバナンス
- ●レスポンシブル・ケア
- ●ステークホルダーエンゲージメント

https://www.co-jsp.co.jp/sustainability/

# JSPの歩み

JSPは、1962年の日本スチレンペーパー(株)としての設立以来、世界に先駆けた独自製品の開発力や技術力でグローバルに事業展開しています。また、発泡樹脂製品の持つ特性を通じ、環境負荷の低減や$CO_2$排出の削減にも貢献しています。

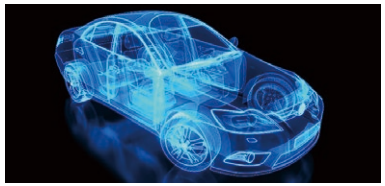
世界には多様な価値観があり、その場所や時代によって変化し続けています。私たちJSPグループは、その変化するお客さまや社会の求めに応え、価値観を共有すべくチャレンジし続けてまいります。

## 創業期(1962~1984)

ポリスチレンペーパーの生産を開始し、発泡事業の専業メーカーとして創業しました。その後、押出発泡ポリエチレン(ミラマット®)とビーズ発泡ポリプロピレン(ピーブロック®※)を世界で初めて開発しました。また、ミラボード®、ミラフォーム®も市場に投入し、現在の主な製品のラインアップが揃いました。

- **1962** 日本スチレンペーパー(株)設立
  大阪営業所開設
  平塚工場操業開始
- **1970** 名古屋営業所開設
- **1971** 鹿沼第一工場操業開始
  福岡営業所開設
- **1972** 札幌・仙台・広島に営業所開設
- **1973** 新宮スチレンペーパー(株)設立
- **1977** 九州スチレンペーパー(株)設立
- **1979** 北海道スチレンペーパー(株)設立
- **1980** 鹿沼第二工場操業開始

## 成長期(1985~2003)



ビーズ発泡(ピーブロック®※)で初めて海外進出(アメリカ)を果たし、それを足掛かりに欧州、アジア各国に進出しました。また、東京証券取引所第二部に上場を果たし、事業の規模を徐々に拡大し成長期を迎えました。また2003年には三菱化学フォームプラスティック(株)と事業統合し発泡性ポリスチレン(EPS)事業を新たに加え、発泡樹脂製品の専業としての技術的、経営的な基盤を確固たるものとしました。

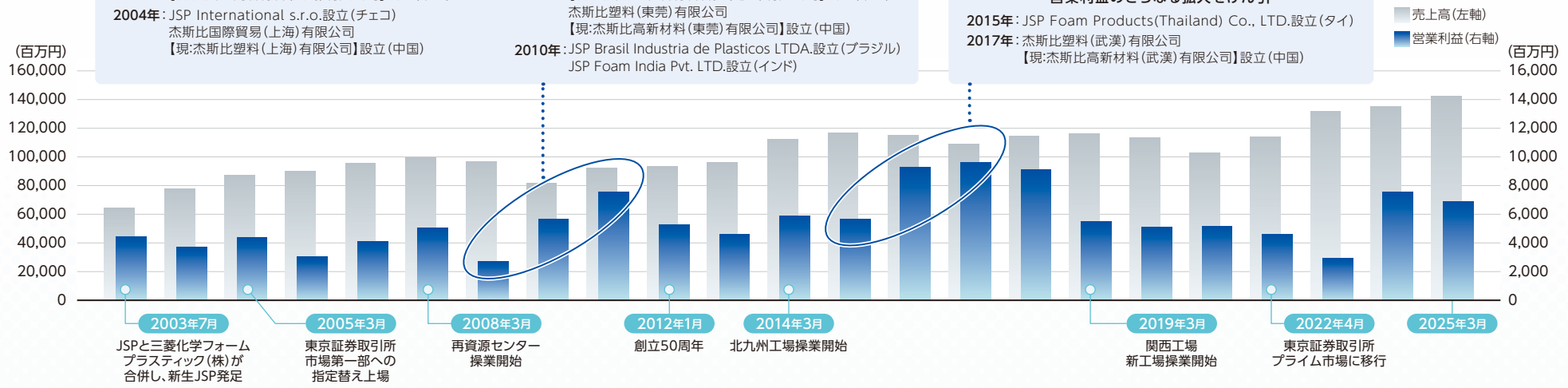
- **1988** ピーブロック®※で
  科学技術庁長官賞受賞
- **1989** 商号を株式会社JSPに変更
- **1990** 東京証券取引所市場
  第二部へ上場
  鹿沼研究所竣工
- **1991** 四日市工場操業開始
- **1999** 鹿沼第四工場操業開始
- **2001** 社内カンパニー制導入

## 拡大期(2004~)

東京証券取引所第一部に指定替えし、売上高が1,000億円を超えました。ピーブロック®※が自動車部材として大幅に採用が拡大し、世界各地で設備増強を行いました。またブラジルにも進出し世界中で幅広く製品を供給できるネットワークを強化しました。日本の生産設備もリニューアルを積極的に推進し競争力を高めました。また、地球環境保護の世界的な潮流に対応し、再資源センターの設立や環境対応グレードの開発などの投資も行っています。

※ピーブロック®は「ARPRO®(アープロ)」に名称が変わりました。

## 売上高と営業利益の推移



# At a Glance ―JSPの強み―

私たちは「真のグローバルサプライヤーとして社会から必要とされる企業」を目指しています。

## JSPの強み

### 1. 幅広いマーケット

当社が販売する発泡樹脂製品の用途は、食品包材、住宅、建築、土木、自動車、物流、精密機器梱包材など多岐にわたります。それぞれの分野でお客さまのニーズにお応えし生まれた技術を水平展開し、他の既存の分野はもちろん、新しいマーケットで生かすこともできます。幅広いマーケットを持つことで、発泡樹脂製品の可能性を高めていきます。

### 2. 発泡技術に特化した開発力

発泡樹脂製品の専業メーカーとして、最先端の発泡技術により世界中の人々の豊かな日常生活に貢献できる企業を目指しています。当社が世界で初めて開発した製品も数多くあり、発泡樹脂製品のリーディングカンパニーとして業界をけん引してきました。今後も、経済価値だけでなく社会的価値の創造を目指し、発泡技術をさらに深化させることで、省資源で高機能な製品を提供していきます。

ARPRO®(無架橋ポリプロピレン型内発泡体)

### 3. グローバル展開する生産販売体制

当社は、1980年代の米国進出を皮切りにグローバルな事業展開を行っています。現在では、日本、アメリカ、メキシコ、ブラジル、フランス、チェコ、ドイツ、シンガポール、インド、タイ、中国、韓国、台湾に製造拠点があります。また、ドイツにはイノベーションセンターを設置しているほか、日本、アメリカ、アジアにも開発拠点を有しています。現地のお客さまのニーズを把握し、さらに各拠点間で連携し情報共有することで、開発のスピードアップや、市場ニーズの先取りを図っています。

JSP International s.r.o.(チェコ)

### 4. 技術サポートという付加価値

当社が販売する発泡樹脂製品の多くは、販売先による成形プロセスや加工処理を経て製品となります。当社は発泡樹脂製品であるシートやビーズを販売するだけでなく、成形メーカーさまへの技術サポート、製品によっては構造解析等の技術協力、積極提案などを行っています。JSPは、技術サポートを通じて、お客さまの生産性向上、省エネルギー化などさらなる付加価値を提供しています。

## JSPが提供する分野別価値

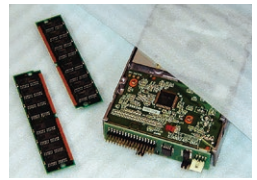
### 押出事業

#### ● 生活資材

「スチレンペーパー」を中心とする食品包材分野の製品は、食品の鮮度を保ち、衝撃から保護します。食品トレーやカップ麺容器、弁当容器、納豆容器、折箱、菓子容器など、さまざまな食品容器に使用されています。さらに、耐熱性・耐油性・緩衝性などの機能を備えた製品を提供することにより、電子レンジ調理食品などにも対応し、多様化する食のニーズに応えています。

#### ● 産業資材

「ミラマット®」をはじめとする発泡ポリエチレンシートは緩衝性や防湿、防水性に優れ、長期の輸送および保管期間を必要とする品物に最適で、物流における包装資材として活躍しています。持続性帯電防止機能などの付加価値を持った「ミラマットエース®」は、精密機器やフラットパネルディスプレイの表面保護材としても用いられており、より高度な性能を発揮しています。



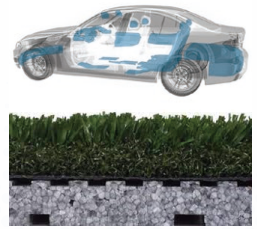
#### ● 建築土木資材

「ミラフォーム®」は、その高い省エネルギー効果が評価され、戸建て住宅やマンション、オフィスビルなどさまざまな建物に断熱材として使用されており、快適な住まい環境づくりのお手伝いをしています。また、「スチロダイアブロック®」は優れた耐圧縮性、一般的な盛土材の1/100程度の軽量性、施工性などを生かし、道路の軟弱地盤補強や橋梁の軽量化のために使用され、構造物を陰で支えています。このほか、排水性、吸音性、防音性に優れた特殊な発泡樹脂製品は、屋上緑化用排水板、運動公園などの透水性下地材、地下鉄防音壁など、街中のさまざまな場所で利用されています。

### ビーズ事業

#### ● 高機能材

「ARPRO®」は、当社が世界で初めて開発した無架橋ポリプロピレン型内発泡体で、軽量性をはじめ、緩衝性、耐熱性、断熱性、寸法安定性、耐油・耐薬品性、耐久性などさまざまな優れた物性を併せ持つ製品です。自動車資材として日系だけではなく国内外ほぼ全ての自動車メーカーに採用され、近年のHVやEV需要にも応えており、世界的に信頼を得ています。ほかにも、包装資材や物流資材、グラウンド基礎緩衝材、エアコンなどHVAC(暖房・換気・空調)設備向けのユニット部分の断熱材としての使用など、さまざまな用途が広がっています。



#### ● EPS

発泡性ポリスチレン「スチロダイア®」の成形品は軽量かつ緩衝性・断熱性に優れ、加工が容易にできます。この優れた特性を生かし各種用途に適したグレードを提供しており、魚・野菜箱等の食品の保温・保冷容器に欠かせない素材として用いられています。

# 価値創造プロセス

## インプット

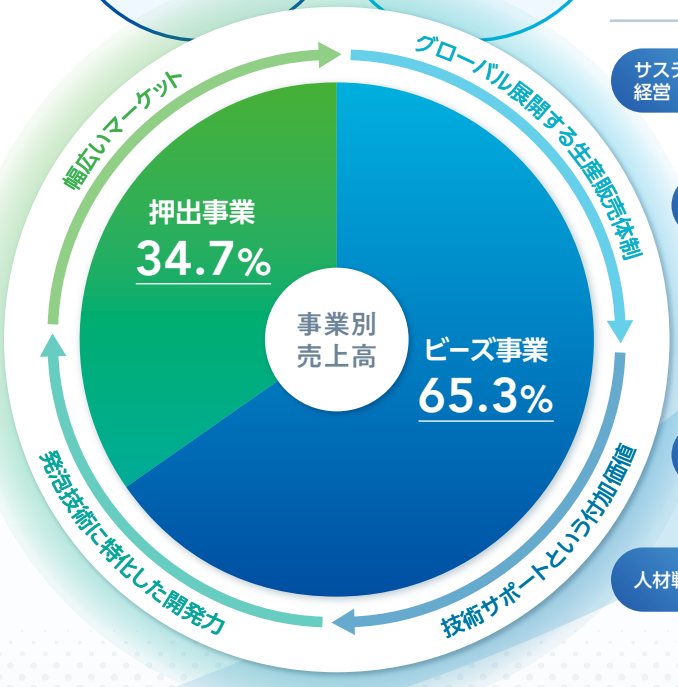
- 人的資本
- 社会・関係資本
- 財務資本
- 知的資本
- 製造資本

経営資本

## ビジネスモデル

**企業理念**
創造的
行動力による
社会への貢献
▶P.01

**経営方針**
Deliver with WOW!




コーポレート・ガバナンス ▶P.39

マテリアリティ ▶P.10
- 共通価値の創造（CSV）
- 環境・社会・企業統治（ESG）

## 戦略

- サステナビリティ経営 ▶P.28
- 財務戦略 ▶P.15
- 中期経営計画 ▶P.13
- セグメント別戦略 ▶P.20
- 人材戦略 ▶P.18

## アウトプット

### 成　果

**連結業績**
- 売上高　1,422億円
- 営業利益　68億円
- 当期純利益　50億円

▶P.17

**株主還元**
- 年間配当　80円

▶P.17

**労働安全性**
- 安全衛生活動
- 保安防災活動

▶P.30（RC活動）

**環境への取り組み**
- 環境保全 ▶P.32
- TCFD提言に基づく情報開示について ▶P.33

## ありたい姿

「VISION 2027」

真のグローバルサプライヤーとして
社会から必要とされる企業

## アウトカム

- 生活環境の向上
- 食の安全
- 技術革新
- 環境負荷低減
- 生産性向上

**SDGsの目標達成への貢献**

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

マテリアリティに関連する重点目標

▶P.10

# 社長メッセージ

発泡樹脂の多様な可能性を広げ、
環境と社会への貢献を通じて、
企業価値のさらなる向上を目指します。

代表取締役社長 大久保 知彦

# 社長メッセージ

## 2024年度の市場動向と振り返り

2024年度の世界経済は、ウクライナ情勢の長期化、北米の通商政策、欧州や中国経済の変動といった要因により、先行き不透明な状況が続きました。日本経済は雇用・所得環境の改善によって緩やかな回復基調を示しましたが、物価上昇や金融市場の不安定さ、海外経済の下振れリスクなど、依然として課題が多い一年でした。

国内発泡プラスチック業界においても、原材料価格や物流費の上昇、為替変動の影響を受け、水産・農業分野の需要回復が停滞し、自動車分野でも一部メーカーの生産・出荷停止により販売数量が減少するなど、厳しい事業環境が続きました。

このような状況の中、当社グループは2024年度を初年度とする新中期経営計画「Change for Growth 2026」をスタートさせました。2024年度の業績は、製品価格の改定などにより売上高が前年度比5.3%増の1,422億円となった一方で、付加価値の高い製品の販売減少や人件費の上昇により、営業利益は前年度比8.9%減の68億円と、目標にはわずかに届きませんでした。欧州経済の減速や国内汎用品需要の縮小といった新たな逆風も加わり、グループ全体として販売数量が減少し、収益面でも厳しい結果となりました。とはいえ、各地域でのコスト抑制や価格改定の取り組みにより、北米や南米では計画を上回る成果を上げることができました。

## 中期経営計画、1年目の進捗と成果

当社の中期経営計画は、「グループ全体の収益力強化」、「発泡樹脂製品による社会への貢献」、「経営基盤の強化」の3つを基本コンセプトとしています。資本収益性の向上をはじめ、成長分野への経営資源の配分を増やし、環境対応型製品やプラスチック資源循環を軸としたサステナビリティ経営の推進など、企業価値のさらなる向上に向けて取り組んでいます。

当初の計画では、初年度は外部環境の不透明さを考慮し控えめな成長を見込み、2～3年目で市場の回復とともに成長を再加速させるシナリオを描いていました。実際には、初年度の業績は目標に近い水準となりましたが、その内訳は想定と異なりました。コスト削減による固定費抑制には一定の成果があったものの、販売数量は計画を下回る結果となりました。

このように、事業環境の厳しさが増す中で、販売数量の伸び悩みは新たな課題となっています。中計2年目に入った現在も、国内経済では物価や人件費の上昇が続き、世界経済においても米国の保護主義的な通商政策や追加関税、中東情勢の緊迫化など、不透明感が一層強まっています。特に当社の主力分野である自動車部品関連製品については、需要予測が極めて難しい状況です。

こうした状況下、中長期的な視点では、人口減少が進む日本市場では大きな需要拡大が見込めないことから、当社グループは環境変化やリスク動向を的確に捉えながら、時代のニーズを反映した製品・用途開発を進めています。また、ロボット導入などによる生産性向上やコスト削減、販売価格の見直しなど、収益力強化への取り組みも着実に推進しています。加えて、環境への配慮や人的資本への投資など、サステナビリティ経営の観点を踏まえた資本・財務戦略を推進し、持続的な企業価値の向上に取り組んでいます。

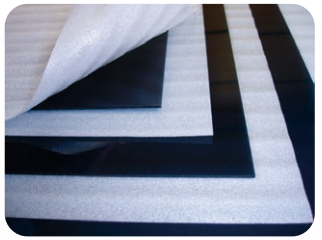
投資計画に関しては、押出事業において自動化など合理化効果の高い設備投資を積極的に進めます。ビーズ事業では、ARPRO®の需要増に対応するため、米国での生産能力増強やメキシコ第二工場の建設、インド新工場の稼働など、将来に向けた成長投資を着実に進めています。

## 押出・ビーズ両事業が目指す、新たな価値創造

当社事業の二本柱は、押出事業とビーズ事業です。いずれも樹脂を発泡させて成形するという基盤技術を共有し、長年にわたり汎用樹脂の可能性を広げてまいりました。軽量性、緩衝性、断熱性といった発泡樹脂特有の特長を生かし、高い品質と提案力、そしてきめ細やかなサービスを通じて、国内外のお客さまから高いご評価をいただいています。

押出事業については、主に国内市場を中心に展開していますが、人口減少や長引く物価高騰の影響を受け、大幅な需要拡大は見込めない状況です。しかし、当社の発泡樹脂製品は、生活や産業を支える基礎的な分野で幅広くご利用いただいており、販売実績も引き続き堅調です。とりわけ包装材や食品容器の分野では、ライフスタイルの変化などから新たなニーズが生まれており、こうした変化を敏感に捉え、技術開発やお客さまへの用途提案に反映しています。

製品別の戦略としては、成長エンジンと位置付けた「建築住宅断熱材」と「フラットパネルディスプレイ（FPD）表面保護材」の販売強化に注力しています。建築住宅断熱材は、住宅着工件数が伸び悩む中でも、省エネ基準適合義務化の流れを受けた「ミラフォーム®ラムダ」の拡販により、市場全体の動向を上回る成長を実現しています。またFPD表面保護材は、電子・精密部品の輸送・保管など新たな需要にもマッチし、付加価値の高い製品として採用実績を伸ばしています。



▲ミラマットエース®（FPD表面保護材）

▲大引間割付断裁品（ミラフォーム®ラムダ）

# 社長メッセージ

一方、ビーズ事業では「用途拡大」と「地域展開の拡大」の2軸で成長を追求しています。用途拡大では、従来の自動車向けに加え、非自動車分野への提案や採用活動にも積極的に取り組んでいます。地域展開の拡大については、米国とメキシコの事業連携を強化し、生産拠点やサプライチェーンの最適化を進めるとともに、欧州ではリサイクルニーズへの対応や将来的な市場拡大に備えた基盤づくりも進めています。さらに南米やアジアにおいても、外部環境の変化を見極めつつ、伸長する内需にきめ細かく対応しています。

市場によっては価格競争が激化する場面もありますが、各地域の経済発展や需要拡大に伴い、品質への要求も高まると考えています。当社が長年培ってきた技術力とアプリケーション提案力を最大限に発揮し、積極的な事業展開を進めてまいります。

特に、主力製品であるARPRO®は100%リサイクル可能という特性を持ち、サーキュラーエコノミー（循環型経済）への貢献素材として市場から高く評価されています。自動車向けのみならず多様な分野で採用が進んでおり、EPP（発泡ポリプロピレン）分野においては世界シェア50%を占める規模となっています。今後もグローバル市場でブランド価値を一層高め、JSPの持続的成長をけん引する中核事業としてさらなる発展を目指してまいります。

## ROE向上と株主還元を追求する資本財務戦略

中期経営計画における基本コンセプトの一つである「グループ全体の収益力強化」については、売上高利益率の改善のみならず、資本コストや株価といった資本市場の視点を意識した取り組みを重視しています。今後も、資本収益性と財務の健全性の両立を図る資本構成を目指し、バランスシートを適切にコントロールしながら、企業としての信用を維持しつつ、必要に応じて財務レバレッジも活用した戦略的な経営を進めてまいります。

資本収益性の向上は現中計の重要な目標であり、2023年度の実績であるROE6.8%を、2026年度には7%以上、さらに中長期的には8%以上へと引き上げることを目指しています。売り上げの増加はもちろん、コスト削減や資産効率の改善、自己資本の最適化といった取り組みを通じて、当期純利益の増加と自己資本の効率的な活用を推進し、ROE改善に努めてまいります。また、資本構成の最適化を図るため、財務健全性を重視しつつも、成長投資に関しては有利子負債の活用も柔軟に検討します。加えて、株主還元も強化し、純資産（自己資本）のコントロールを意識した経営を実践していきます。

株主還元に関しては、株主の皆さまへの安定的な配当の継続を最重要政策の一つに位置付けており、資本政策の一環として還元方針の見直しも行いました。連結業績や将来の事業展開に必要な内部留保と株主還元のバランスに配慮し、連結当期純利益の35%以上を配当性向の目安としています。

キャピタルアロケーションにおいては、営業キャッシュ・フローを基盤とし、収益力強化のための戦略的投資を推進していきます。特に、ARPRO®事業における増産や合理化投資に重点を置き、グループ全体の収益最大化を図ってまいります。

## 多様性を重んじ、働きがいのある企業風土を醸成

当社は、「働きがいのある企業風土の醸成」を経営基盤強化の重要な柱と位置付けています。その一環として、2024年より新たな人事制度の運用を開始しました。従来の年功要素の強くなりやすい制度から、役割等級制度へと移行し、各人の職責や期待される役割・能力に基づいて公正に評価する仕組みへと進化させています。

この新制度の基本的な考え方は、適材適所の配置とともに、各ポジションの役割や期待される成果を明確にすることで、従業員自身がどのように働き、どのような成果を目指すべきかを自覚しやすくすることにあります。これにより、多様なキャリアパスや専門性を生かした活躍の場が広がり、定期的な面談などを通じて一人ひとりの成長を支援する体制も強化しています。今後は、こうした制度の効果的な運用を図り、全ての従業員が主体的に成長を実感できる企業風土の実現を目指してまいります。

当社の創業者は「少数主義」という言葉を遺しました。これは、少人数であればあるほど一人ひとりがさまざまなことに挑戦し経験値を上げ、そして責任感が高まり、結果として組織全体が合理的に運営されるという考え方です。私はこの言葉を、会社の規模に関係なく、個人の力を信じて行動することの大切さを示していると受け止めています。人材育成においても「個の力」を最も重視し、それぞれが力を最大限発揮できる環境を整えることが、企業の成長にもつながると確信しています。

## 環境・社会に貢献するサステナビリティ経営

当社グループのサステナビリティ基本方針は、「創造的行動力による社会への貢献」を企業理念に掲げ、環境・社会・企業統治（ESG）の各要素における企業責任を強く意識し、持続的な企業価値の向上を目指すことにあります。当社の発泡樹脂製品は、断熱性、軽量性、省資源性、衝撃吸収性、リサイクル性といった優れた特長を持ち、持続可能な社会の実現に大きく貢献しています。

例えば、同じ体積の製品を作る場合、発泡樹脂は一般的なプラスチックに比べて原材料の使用量を数十分の一に抑えることができます。また、成形物が軽量であることから、輸送時のエネルギー消費やコストの削減にもつながります。こうした製品自体が持つ環境性能を最大限に生かすことが、JSPのビジネスの根幹です。

環境対応型製品による社会貢献の具体例として、押出事業では、省エネ基準適合義務化で求められる高断熱製品「ミラフォーム®ラムダ」を通じたGHG排出量の削減に加え、プレカット工法による施工性向上・省力化の相乗効果により、社会課題の解決に寄与しています。ビーズ事業では、主力製品であるARPRO®を軸にサステナビリティ戦略を推進し、欧州ではリサイクル原料を活用した環境対応グレード、日本市場では成形時のGHG排出量を低減したグレードを中心に、拡販と収益性強化を図っています。

# 社長メッセージ

また、GHG排出量削減においては、JSP単体のみならずグループ全体で目標を設定しています。当社グループはパリ協定目標の達成に貢献すべく、2050年度には自社排出ネットゼロ(Scope1+2)を目指すとともに、その道筋として2030年度までにGHG排出原単位を2013年度比で30%以上低減する計画です。加えて、省エネ活動の推進や再生可能エネルギーの導入など、カーボンニュートラルの実現に向けて、今後も多様な取り組みを積極的に進めてまいります。

## 環境変化に左右されにくい企業体質への転換

当社グループが現在直面している大きな課題は、「環境変化に左右されにくい企業体質への転換」です。その実現に向けて、私たちは「二つの多様化」を戦略の柱としています。

まず一つ目は、製品の多様化です。当社は、食品関連や自動車関連など特定の分野に限定せず、より幅広い分野へ製品を供給し、対象顧客を積極的に拡大しています。また、製品グレードにおいても、多様な価格帯のラインアップを揃えることを重視しています。特に、付加価値が高くマージンの厚い製品の拡充を進める一方で、性能差の少ない一般品についても、当社ならではの品質やサービスをさらに磨き上げることで、競争力の強化に努めています。

二つ目は、エリアの多様化です。当社は単なる輸出型産業ではなく、現地に根差した事業展開を基本としています。各国・各地域の生活様式や社会構造に合わせて、生産・販売・流通までを一貫して地元密着・サービス志向で展開し、現地のお客さまに最適な価値を提供できる体制を築いています。今後成長が期待される地域としては、日本国内、アメリカ、アジアはもちろん、インド、南米、アフリカまで視野を広げています。人口増加や生活水準の向上が見込まれるエリアでは、積極的な先行投資も辞さず、長期的な成長基盤の構築を進めてまいります。地域によっては、設備投資から収益貢献までに時間を要する場合もありますが、リスクとチャンスのバランスを見極めながら、着実な成長を目指します。

なお、欧州については、景気回復の遅れから当面は大きな市場拡大は見込んでいませんが、先進的なアイデアや環境意識の高さ、環境負荷の少ない素材の活用やリサイクルの仕組みなど、世界をリードする実例が数多く存在しています。当社としても、欧州を「新たな発想や技術を試す実験場」と位置づけ、積極的に学び、吸収した知見を今後のグローバル展開に生かしていきたいと考えています。

## 「発泡プラスチック+ビヨンド」の未来へ

中長期的な視点に立ち、今後JSPがどのように成長していくべきかを考えると、「真のグローバルサプライヤーを目指す」という基本方針は今後も揺るぎません。ただし、その実現方法や具体的なアプローチについては、絶えず議論と検討を重ね、時代やマーケットの変化に柔軟に対応していくことが重要だと考えています。

現在、当社は新規事業の拡大に向けて、戦略的分野の一つである射出成形事業への積極的な投資を進めています。2025年7月には、欧州の成形2社を完全子会社化し、射出成形事業の一層の拡大と競争力強化を目指しています。さらに、2024年1月にはグローバルなプラスチック資源循環への貢献を目的として、欧州で高い実績を持つリサイクル事業会社に出資しました。これらの企業とのシナジーを生かし、環境対応型製品の開発を加速させるとともに、欧州市場における当社の存在感と競争優位性をさらに高めてまいります。

こうした成長戦略の先に目を向けると、JSPはグローバル市場でより多様なニーズを捉え、より幅広い分野で活躍できる企業へと進化できるものと確信しています。発泡樹脂という枠にとどまらず、事業領域を大きく拡張し、「発泡プラスチック+ビヨンド」というコンセプトの下、新たな価値を創造し続けることが、当社の未来のあるべき姿です。

もちろん、私たちはプラスチックという素材の可能性を信じ、発泡技術を中核に据えながら、成形、射出成形、真空成形、フィルムなど、さまざまな加工技術や省エネ・リサイクル技術との融合によって、今までにないアイデアやソリューションを市場に提供していきます。そのためにも、他の素材メーカーや製品メーカーとの協業や連携、さらにはM&Aも視野に入れ、柔軟で広い視野を持って、果敢に挑戦と成長を続けていきたいと考えています。

私たちは、発泡樹脂中心の製品が社会に果たす役割に確信と自信を持っています。時代が変わっても、その価値を社会にとって有益な形でお届けしていくことが、当社の存在意義であると考えています。全てのステークホルダーの皆さまには、今後とも変わらぬご支援、ご指導を賜りますようお願い申し上げます。

# マテリアリティ

当社グループのサステナビリティ基本方針は、「創造的行動力による社会への貢献」を企業理念として、環境・社会・企業統治の各要素における企業責任を強く意識し、持続的な企業価値の向上を目指すことです。当社グループはサステナビリティ上の重要課題（マテリアリティ）を定めることにより、経営戦略にサステナビリティ課題への対応を織り込み、戦略を実行しています。

## ● マテリアリティの選定プロセス

**STEP1　課題の抽出および重要度評価**

企業理念に基づきJSPグループが取り組むべきと考える課題と、ステークホルダーから要請される課題について、GRIスタンダードなどの国際的なガイドライン、SDGsの17の目標、他社動向などを参考に、広く社会の課題を抽出した後、「JSPグループ視点での重要度」および「ステークホルダー視点での重要度」の二つの視点から自社にて重要度を評価。

**STEP2　執行役員会による審議**

執行役員会において重要度の高い課題について審議を重ね、そのプロセスにおいて、中期経営計画「Change for Growth 2026」の基本コンセプトおよび製品の視点を組み込んだ結果、マテリアリティ候補を選定。

**STEP3　経営層による決議**

## ● マテリアリティに関する取り組み

### 共通価値の創造（CSV）

共通価値の創造（Creating Shared Value）：事業・製品を通じた貢献に関するマテリアリティ

| マテリアリティ | JSPの主な取り組み | SDGs |
|---|---|---|
| (1)環境対応型製品による貢献 | 発泡樹脂製品による社会への貢献 | 9 産業と技術革新の基盤をつくろう　12 つくる責任 つかう責任　13 気候変動に具体的な対策を |
| (2)プラスチック資源循環への貢献 | | |
| (3)気候変動緩和への貢献 | | |
| (4)食と健康への貢献 | | |
| (5)安全への貢献 | | |

### 環境・社会・企業統治（ESG）

環境（Environment）に関するマテリアリティ

| マテリアリティ | JSPの主な取り組み | SDGs |
|---|---|---|
| (1)地球環境保全への対応 | レスポンシブル・ケア（RC）活動を通じた地球環境保全 | 7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに　12 つくる責任 つかう責任 |

社会（Social）に関するマテリアリティ

| マテリアリティ | JSPの主な取り組み | SDGs |
|---|---|---|
| (1)人材育成の強化 | 全ての従業員の能力を向上させ人材育成を推進 | 5 ジェンダー平等を実現しよう　8 働きがいも経済成長も　9 産業と技術革新の基盤をつくろう　10 人や国の不平等をなくそう |
| (2)働きがいのある企業風土の醸成 | 多様な価値観の従業員が互いに尊重し合い、活躍できる職場環境づくり | |
| (3)人材の多様性 | 全ての従業員が活躍できる多様な人材の採用・雇用を推進 | |
| (4)労働安全 | 事業活動における無事故無災害に努め、従業員・地域住民の健康と安全を確保 | |
| (5)情報システム基盤の強化 | デジタル技術活用による業務効率化の推進 | |

企業統治（Governance）に関するマテリアリティ

| マテリアリティ | JSPの主な取り組み |
|---|---|
| (1)コーポレート・ガバナンスの強化 | コンプライアンス、内部統制、リスク管理の取り組みによりグループ全体のコーポレート・ガバナンスを強化 |

# リスクと機会への対応

当社グループは毎年リスクアセスメントを実施し、リスクの特定、分析、評価を行い、リスク顕在化の未然防止および低減に努めています。

当社グループの財政状態、経営成績およびキャッシュ・フロー等に影響を及ぼす可能性がある主要な事業等のリスクは以下の通りです。これらの事業等のリスクは、2025年6月27日現在において判断したものであり、全てのリスクを網羅したものではなく、リスクアセスメントの結果を加味して投資家の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項を記載しています。

## 事業（外部）環境に関するリスク

| リスク・機会の主な内容 | 当社の主な対応 |
|---|---|
| **①主要市場環境の変化** | |
| 当社グループは、2024年度から2026年度の3カ年を実行期間とする中期経営計画「Change for Growth 2026」を2024年4月よりスタートしました。本計画の対象期間は、10年スパンのありたい姿を定めた長期ビジョン「VISION 2027」の最終段階であり、ありたい姿である「真のグローバルサプライヤーとして社会から必要とされる企業」の実現に向け、大きな転換期とする3カ年であると認識しています。<br>本計画では、基本コンセプトの一つの柱として「グループ全体の収益力強化」を掲げ、事業領域の拡大、事業地域の拡大を目指しています。前中期経営計画に引き続き、「ARPRO®事業」「建築住宅断熱材」「フラットパネルディスプレイ表面保護材」を持続的成長の原動力として位置づけ、数量拡大に加え付加価値の高い製品の販売に注力することで利益率向上を図り、収益拡大を目指す計画としていますが、需要や経済情勢、技術動向、法規制の改定等、さまざまな要因による市場環境の変化によっては計画通りに進まない可能性があります。2025年度については、米国の保護主義的な通商政策の導入により、需要の先行きに不透明感が増しています。 | 当社グループは、市場環境の変化に対応するため、左記既存事業に加え新しい事業領域への展開を進めています。また、環境問題への意識の高まりに対し、サステナビリティ経営に軸足を置いた変革戦略を進め、循環型経済に対応した製品とサービスの提供に努めています。 |
| **②海外事業展開に関するリスク** | |
| 当社グループは、北米、南米、欧州、アジアの各地域で広く事業を展開していますが、各地域の政治的または経済的要因、環境規制等による投資許可、移転価格税制上の問題、社会情勢の変化や各種規制の動向、労働争議、人材確保の困難さ、為替レートの変動等が各地域の事業活動に支障をきたし、当社グループの経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 | 当社グループは、本社機能として当社グローバル事業部が各拠点のPDCAサイクルを管理することでリスク低減に努めています。また、グループガバナンス強化として内部統制機能のさらなる充実化を図っています。 |
| **③価格競争の激化** | |
| 当社グループの製品群はライフサイクルの長いものもあり、多くの製品は厳しい価格競争にさらされています。特にアジア地域では、現地企業の参入や台頭などさまざまな要因により今後も厳しい価格競争が予想されます。 | 当社グループは、コスト低減に注力するとともに、付加価値の高い製品シフトによる競争優位性を維持拡大することで適正な利益率の確保に努めています。 |
| **④原燃料価格の変動** | |
| 当社グループの使用する原料や燃料は、原油およびナフサ価格の変動に大きく影響されるため、価格が大きく変動することがあります。当社グループの場合、原燃料価格が上昇する局面において、製品価格への反映の遅れなどにより業績の悪化を招きやすい傾向にあります。<br>2025年度は、米国と中国の間で続く貿易摩擦が世界経済に不確実性をもたらし、原油需要の伸びを抑制しており、またOPECプラスの増産計画により供給過剰が懸念されていることから、原油価格は軟化傾向にあります。原燃料価格の下落により、当社グループの製品販売価格の値下げ要請が高まると予想されます。 | 当社グループは、原燃料価格変動に影響を受けない経営基盤構築として、適時に製品価格に反映するため取引先との価格のフォーミュラ化を推進するとともに、コスト低減に努めています。 |

## 事業運営に関するリスク

| リスク・機会の主な内容 | 当社の主な対応 |
|---|---|
| **①人材の確保について** | |
| 少子高齢化に伴う労働人口の不足、デジタル革命が進む中で専門性の高い特定分野の人材不足など、適時に人材を確保することが年々厳しくなっています。また、人手不足は生産・物流面でコストアップの大きな要因になりつつあり、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。 | 当社グループは、長期ビジョン「VISION 2027」の基本方針「経営基盤の強化」の中で、人材育成を経営の重要課題の一つとして捉え、人材育成システムの充実化を図り、グローバル企業としてさらなる組織強化に努めています。また、生産工程の短縮、製造ラインの自動化などの対策を実施することで、人手不足解消に努めています。 |
| **②感染症拡大（パンデミック）に関するリスク** | |
| 感染症や伝染病などの拡大に伴い、当社グループの従業員が感染し、従業員同士の接触等により社内での感染が拡大した場合には、工場における生産および出荷に支障をきたし、ある一定期間操業を停止する可能性があります。また、当社グループの工場が稼働可能であっても、原料の供給が停止する場合など、サプライチェーンに問題が生じると操業を停止せざるを得ない状況となるリスクがあります。 | 新型コロナウイルス感染症は、ほぼ収束したものと認識しておりますが、今後も拡大する可能性はあり一定の感染対策は継続してまいります。また、新たな感染症拡大に備え、事業継続計画（BCP）の観点から本社機能の継続を想定した対策を整備しております。 |
| **③知的財産権について** | |
| 当社グループは、国際的な特許権をはじめとして知的財産を多く保有していますが、これらを保護することは将来の利益確保の面でも重要です。他社から侵害を受けたり他社との間で紛争が生じたりする場合には、事業に影響を及ぼす可能性があります。 | 当社グループは、このリスクを回避すべく知的財産管理の統括部署である当社知的財産ユニットを中心として国内外で体制強化に努めています。 |
| **④品質保証について** | |
| 当社グループはメーカーとして、予期せぬ品質欠陥の発生や製造物責任訴訟のリスクが想定されます。当社グループの製品は、食品容器、自動車部品、建築住宅断熱材など最終製品の部材として使用されるものが多く、品質欠陥により顧客において甚大な損害につながる可能性があります。 | 当社グループは、各工場で品質マネジメントシステムの認証取得を積極的に進めるなど、品質保証体制強化に努めています。 |

# リスクと機会への対応

## 事業運営に関するリスク

| リスク・機会の主な内容 | 当社の主な対応 |
|---|---|
| **⑤固定資産の減損について** | |
| 当社グループが保有する固定資産について、経営環境の著しい悪化等による収益性の低下や市場価格の下落等により減損損失が発生し、当社グループの経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。<br>2024年度において、ビーズ事業に属する当社EPS事業の資産グループおよび国内連結子会社の資産グループの営業活動から生じる損益が継続してマイナスとなっていることから、減損の兆候を識別しました。当該資産グループから得られる割引前将来キャッシュ・フローの総額を帳簿価額と比較した結果、割引前将来キャッシュ・フローの総額が帳簿価額を上回ったため、減損損失の認識は不要と判断いたしました。その詳細については、有価証券報告書（事業年度第67期）の「第5 経理の状況 1 連結財務諸表等注意事項（重要な会計上の見積り）」に記載しています。<br>**有価証券報告書**<br>https://www.co-jsp.co.jp/ir/upload_file/m005-m005_03/S100W6DX.pdf<br>今後、市場環境等の変化により、実際の結果が異なった場合または、前提条件に変化が生じた場合には、翌連結会計年度において、減損損失を認識する可能性があります。 | 当社グループは、重要な投資に関して、当初計画から大きく乖離していないかを確認するため経営幹部の出席する主要会議で報告を求めるなど、定期的なモニタリングを実施しています。 |
| **⑥情報セキュリティ・情報管理について** | |
| ITが高度に進化する中で、予期できない水準の情報システム基盤や通信回線の重大な障害、あるいは経営に関わる機密情報の破壊・窃取が発生する可能性は完全に排除することはできません。 | 当社グループは、情報システムの安全性および情報セキュリティ強化のため、関連規程を整備し、保有する情報および情報システムにおける機密性、完全性および可用性の確保に努めるとともに、リスク管理水準を改善するための指針を継続的に示して情報漏えい等のリスクを管理しています。また、外部からの当社グループの情報システムに対する攻撃への対応や非常時を想定した定期的な訓練を実施しています。 |
| **⑦コンプライアンス・内部統制について** | |
| 当社グループがグローバルに事業を展開する中で、世界各地域の法規制が変更されることによりその遵守が困難となり、将来にわたって法令違反が発生する可能性は皆無ではなく、その遵守のための新たな費用が発生したり事業活動が制限されたりする可能性があります。 | 当社グループは、コンプライアンスをはじめとする適切な内部統制の重要性を認識し、そのシステムを構築し運用しています。具体的には、国内外共通の企業行動準則を定めその周知徹底を図るほか、グループ従業員全員が利用できる内部通報制度を整備するなど、コンプライアンス体制強化に努めています。 |

## 環境・安全等に関するリスク

| リスク・機会の主な内容 | 当社の主な対応 |
|---|---|
| **①自然災害・事故災害について** | |
| 当社グループは、国内外に多数の製造工場を有しており、工場における事故・労働災害、外部倉庫・製品輸送における事故、自然災害による生産設備への被害などが発生する可能性があります。<br>日本は自然災害の多発地域であり、当社グループの事業活動もその影響を受ける可能性があります。中でも、発生が懸念されている南海トラフ巨大地震については、今後の発生確率が高いとされており、当社の四日市地区における工場等が被災した場合には、生産活動の停止や設備の損壊などにより、多大な損害を被る可能性があります。また、当社関西工場は山間部に立地していることから、大雨や洪水、土砂災害といった災害による被害を受けるリスクも想定されます。 | 当社グループでは地震保険および損害保険に加入し、万が一の損失発生時における影響の軽減を図っております。併せて、無事故・無災害および安定供給を目標に、安全確保に向けた継続的な取り組みを推進しております。さらに、地震や風水害等への備えとして、災害対策マニュアルおよび事業継続計画（BCP）の策定、社員の安否確認システムの運用、防災訓練の実施など、平時からの体制整備にも努めています。 |
| **②プラスチックの環境問題について** | |
| 当社グループは、発泡プラスチックの機能性・利便性を通じて、省資源・省エネルギーなど地球エネルギー資源の保護および地球環境への配慮を行うことを基本としており、社会や市場からの要求に応えております。一方で、プラスチックは不適切な処理により海洋ゴミになり、グローバルな社会問題となっています。また、パリ協定、SDGs、ESG課題への注目を背景として、プラスチックリサイクル、他素材への転換、脱プラスチックなどの動きが活発化しています。特に、欧州においてサーキュラー・エコノミーの動きが進展しており、今後さらに資源循環を追求する動きが加速すると想定しております。これらの動きに対し、対応が不十分あるいは遅れた場合には当社グループの事業に影響を及ぼす可能性があります。 | プラスチックの環境問題は、当社グループが取り組むべき重要課題（マテリアリティ）の一つであると認識しており、環境対応型製品による社会への貢献、また廃プラスチックのマテリアルリサイクル、サーマルリサイクル、再生原料の使用などの取り組みを積極的に進めています。<br>なお、当社グループは、気候変動が当社グループに及ぼすリスクと機会やシナリオ分析、戦略、指標、目標について、当社のサステナビリティ推進体制において審議し、これを取締役会において承認しています。シナリオ分析を通じて、気候変動によるリスクを低減するとともに、リスクを事業上の機会とできるよう当社グループの事業に則した戦略を推進しています。 |

# 中期経営計画のポイント、振り返り

## 「Change for Growth 2026」の数値目標

中期経営計画においては、4つの成長エンジンを中心とした収益性の高い成長分野に経営資源を集中することで、収益の最大化を図り、資本効率の向上を目指すべく、以下のような目標を設定しています。

※「発泡樹脂製品による社会への貢献」とは、前中期経営計画における「経済価値だけでなく、顧客や社会の課題解決などの社会的価値へと提供価値を拡大する」と同じ考え方です。

| 2024年度 | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 2026年度計画 | 中計初年度計画 | 2024年度実績 | 初年度計画比 |
| 売上高 | 160,000百万円 | 146,000百万円 | 142,250百万円 | 97.4% |
| 営業利益 | 10,000百万円 | 7,000百万円 | 6,888百万円 | 98.4% |
| 営業利益率 | 6.3% | 4.8% | 4.8% | – |
| 経常利益 | 10,400百万円 | 7,400百万円 | 7,311百万円 | 98.8% |
| 親会社に帰属する当期純利益 | 7,300百万円 | 5,300百万円 | 5,066百万円 | 95.6% |

## 基本コンセプトに関わる課題

**① グループ全体の収益力強化**

- 収益性改善課題
  2025年原油60-70米ドル/バーレル想定。為替影響でスチレンモノマー・ポリスチレンなどの原料価格変動懸念。原料メーカーの人件費・設備維持・物流コスト上昇に伴う値上げ圧力、当社の労務費・修繕消耗費増も課題。対策は価格改定、コスト削減、高収益品への販売シフト。
- 資本財務戦略
  売上高利益率の改善に加え、資本コストと株価を意識。資本収益性と財務健全性を両立する資本構成へ。バランスシートのコントロールを意識した経営。

**② 発泡樹脂製品による社会への貢献**

- 環境対応
  温暖化・海洋プラ問題対応、ESG要求が増加。リサイクル推進、GHG削減、資源循環を加速。環境対応型製品とプラ資源循環で顧客・社会課題の解決に取り組む。

**③ 経営基盤の強化**

- 働きがい醸成
  新人事制度へ移行(年功から職責・役割・能力ベース)。多様なキャリア・専門性活用、定期面談で課題可視化と成長支援。運用精度を高め自律的成長実感の風土を目指す。
- 情報基盤・DX
  情報システム基盤強化を重要課題に位置付け。生産の自動化・省力化をDX観点で推進(業務プロセス見直し)。サイバーセキュリティ強化。効率・柔軟性・セキュリティ向上を図る。

### ビーズ事業 ①ARPRO®事業※1

2024年度のARPRO®事業は、中国や台湾において包材分野や自動車部品の分野で需要が増加しましたが、欧米において需要が鈍化したことから、全体としては2023年度並みの販売数量となりました。2025年度は通商政策等の影響により自動車部品向け需要の予測が困難な状況ですが、引き続きHVAC※2関連部品や輸送用通い函など非自動車部品分野への用途拡大に注力してまいります。また、リサイクル材への需要の高まりとARPRO®のグローバル対応力、開発・提案力における優位性により市場シェア拡大を目指してまいります。

※1 従来は、「自動車部品分野」としておりましたが、発泡ポリプロピレン(EPP)事業は、製品名をARPRO®に統一したため、ARPRO®事業としました。
※2 空調システムを指しております。Heating(暖房)、Ventilation(換気)、Air Conditioning(空調)。

### 押出事業 ②建築住宅断熱材※3

住宅着工件数が伸び悩む中で、伸び筋分野であるミラフォーム®ラムダやプレカット品等の高付加価値製品の拡販は順調に進展しております。今後もさらなる収益性向上を目指し、尽力してまいります。

※3 現中計より高付加価値製品の増加率で目標設定しております。

### 押出事業 ③フラットパネルディスプレイ(FPD)表面保護材

2024年度のFPD表面保護材の需要は、パソコンやディスプレイ等の需要が一巡し生産調整により販売は低調に推移しました。新たな顧客獲得に注力するとともに、顧客要求に対する技術提案力により増販を目指してまいります。

### その他 ④新たな事業領域

欧州における射出成形事業では、当社グループとの完全統合に向けたプロセスを進めるとともに、ARPRO®事業とのシナジー創出にも取り組んでおります。併せて、OROUS®※4およびイシリアル®※5の新製品については、市場開拓を積極的に推進しております。

※4 当社が開発した連続気泡構造の機能材料です。切削加工性・断熱性・軽量性・吸音性に優れ、各産業分野における応用が期待されております。
※5 当社が開発した新素材であり、軽量、高耐熱性など多彩な特性を備え、製造時の$CO_2$排出量が一般的なコンクリートの20～30%と非常に低く、環境に配慮した材料です。

# 中期経営計画のポイント、振り返り

## 4つの成長エンジン進捗

| | ARPRO®事業※1（自動車部品等） | 建築住宅断熱材（高付加価値製品） | FPD※2表面保護材 | 新たな事業領域 |
|---|---|---|---|---|
| 社会課題との関係 | ●脱炭素<br>●エネルギーシフト | ●地球温暖化対策<br>●省資源 | ●デジタル化社会の進展とライフスタイルの変化 | ●軽量化<br>●省資源など |
| 事業区分 4つの成長エンジン | ビーズ事業 | 押出事業 | 押出事業 | その他 |
| 機会・リスク | **機会**<br>●EVシフト、カーボンニュートラルなどの要請に応じた軽量化技術に対する需要の高まり<br>●サーキュラーエコノミーとリサイクル原料へのシフト<br>**リスク**<br>●ニューノーマルによる移動活動の減少<br>●少子高齢化、カーシェアなどの自動車離れ | **機会**<br>●省エネ基準適合義務化で、断熱性能の高い当社製品は採用の機会が増え、使用量も増加<br>●プレカット品の販売拡大により施工効率を高め、労務費の高騰に対応<br>**リスク**<br>●住宅建築費用高騰、少子高齢化による着工件数低下の懸念 | **機会**<br>●液晶、有機ELなどディスプレイの高性能化や大型化にも対応が可能<br>●FPDを用いるデバイスが増加傾向であり、今後も販売量は中長期的に成長<br>**リスク**<br>●ウェアラブル端末などディスプレイの小型化<br>●FPDの供給能力の急速な拡大による生産拡大と生産調整のバランス | **機会**<br>●射出成形市場への進出による発泡樹脂用途の拡大<br>●複合化など技術的優位性の地位を確立<br>●他製品の製造プロセスマネジメントなどから発泡事業の製造効率化にフィードバック<br>**リスク**<br>●開発製品の市場投入の競争力（競合素材との製造能力の規模、価格、性能） |
| 計画 | 販売数量 **23%増**<br>インド・メキシコ北部に進出、環境対応型製品、非自動車分野への用途拡大、ブランド戦略の推進による増販 | 販売数量 **15%増**<br>住宅着工件数が伸び悩む中で、ミラフォーム®ラムダやプレカット品等の高付加価値製品の拡販により、収益性を向上 | 販売数量 **21%増**<br>市場の高い成長性に加え、顧客要求に対する技術提案力と新規顧客獲得により増販を目指す | 売上高 **50億円**<br>出資する射出成形事業会社の売上規模拡大と国内開発案件（ブロー品等）の事業化に向けた取り組み |
| 2024年度実績 | 0%<br>▶中国、台湾向け好調<br>▶HVAC向け需要の回復の遅れ | ＋12%<br>▶住宅着工件数が減少する中で、ミラフォーム®ラムダやプレカット品等の高付加価値製品の拡販 | －8%<br>▶PCやディスプレイ等の需要が一巡し生産調整により、販売低調 | 30億円 |

※1 ARPRO®事業：発泡ポリプロピレン（EPP）事業は、ピーブロック®とARPRO®のブランドを統一しました。
※2 FPD：フラットパネルディスプレイ

## コーポレート部門、研究・新事業開発部門の戦略

経営資源の有効活用と持続的な成長の実現に向けて、コーポレート部門や研究・新事業開発部門においても成長戦略を策定しました。

**目標に対しての進捗**

| | |
|---|---|
| 人事戦略 | ●2024年度より役割等級制度に改定したことにより、組織の活性化と個人の成長を両立する基盤を整備。<br>●事業部門との連携強化による若手社員のジョブローテーションの活用およびエリアスタッフ登用制度の活性化。 |
| 資本財務戦略 | ●詳細は後ページへ。 |
| 物流改革 | ●2024年問題を契機に配送体制の見直しを進め、輸送の効率化や積載率の向上を推進。<br>●長距離輸送では中継輸送の導入により安定的な車両確保とコストダウンを実現。<br>●適正在庫の徹底と倉庫集約を進めた結果、保管コストの低減を実現。 |
| 情報リテラシーの向上とDX推進 | ●デジタル化の推進により業務プロセスの効率化を進めるとともに、データ活用基盤の整備を実施中。<br>●デジタル人材育成に着手し、DXを加速させる体制を構築中。 |
| IR戦略 | ●IR情報の拡充を進め、投資家との対話機会を拡大することで、当社への理解と信頼性の向上を図った。<br>●ESGやサステナビリティ関連の情報開示を充実させ、より幅広い投資家層との対話を深化。<br>●広告や各種媒体での「ARPRO®」紹介などにより、ブランド力の向上を推進。 |
| 研究開発 新事業開発 | ●研究開発と新事業開発の連携を強化、基礎技術の事業化を推進。社外技術のM&Aを実行し、完全子会社化を通じて自社技術との融合を図った。<br>●新事業創出に向けた技術ポートフォリオを大幅に拡充し、事業化スピードを加速、買収先との統合シナジーを最大化することにより、成長領域への展開を推進していく。 |

# 財務戦略

## 「Change for Growth 2026」初年度実績とこれまでの中期経営計画の実績

2024年度は、北米を中心に発泡ポリプロピレン「ARPRO®」の非自動車分野が好調に推移しました。また、製品価格改定などにより売上高は前年度比で増加しましたが、営業利益は人件費高騰や販売製品構成の変化により減少しました。引き続き収益力の強化に向けた以下の取り組みを遂行していきます。

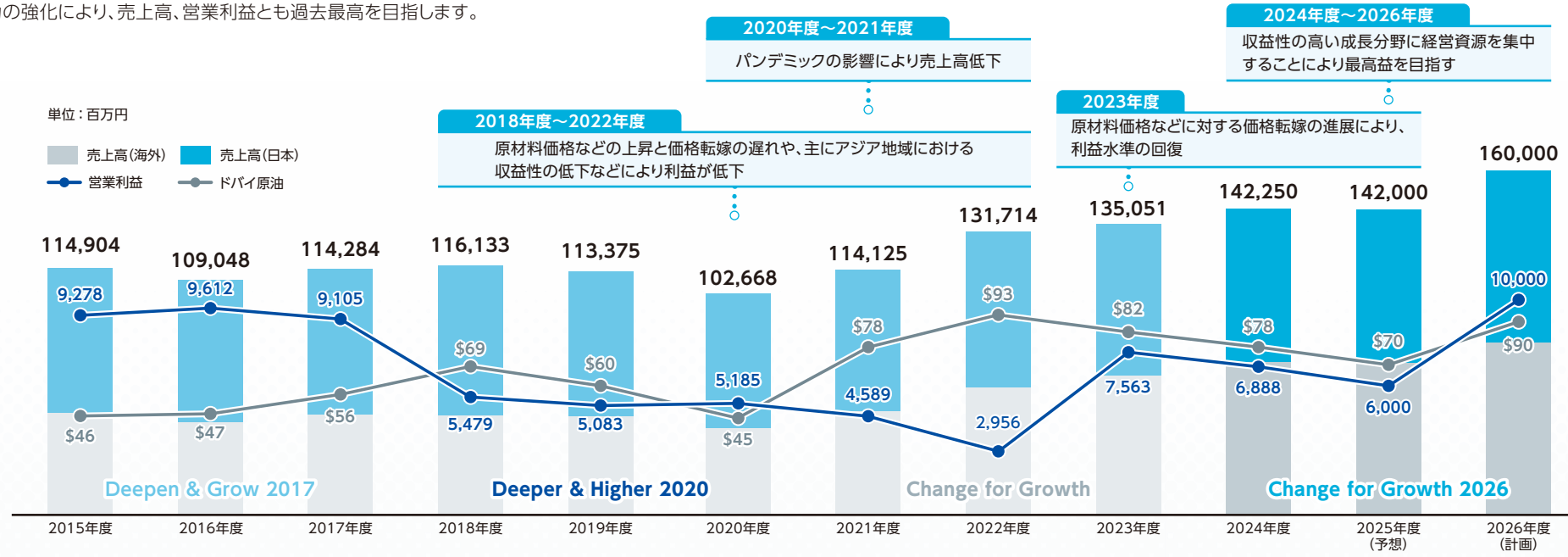
- グローバルニッチのマーケットリーダーとして、さらなる競争優位性の追求
- 4つの成長エンジンを中心とした収益性の高い成長分野への集中投資
- ARPRO®事業は自動車部品だけでなく、非自動車部品分野の拡販に注力
- 高まる環境ニーズに対して、環境対応型製品の拡販による差別化
- 高付加価値製品の拡販や生産性向上によるコストダウン、適切な価格転嫁の実施

| | 前中計定量目標（2023年度計画） | 2023年度実績 | 現中計定量目標 2026年度計画 | 2024年度実績 |
|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 1,200億円 | 1,350億円 | 1,600億円 | 1,422億円 |
| 営業利益 | 77億円 | 76億円 | 100億円 | 68億円 |
| 営業利益率 | 6.4% | 5.6% | 6.3% | 4.8% |

| 前提条件 | 前中計 | 2023年度実績 | 2026年度計画 | 2024年度実績 |
|---|---|---|---|---|
| 為替 | 105円／米ドル<br>125円／ユーロ<br>15円／人民元 | 141.2円／米ドル<br>153.2円／ユーロ<br>19.9円／人民元 | 140円／米ドル<br>150円／ユーロ<br>20円／人民元 | 152.3円／米ドル<br>164.4円／ユーロ<br>21.1円／人民元 |
| ドバイ原油価格 | 50米ドル／バーレル | 82米ドル／バーレル | 90米ドル／バーレル | 78米ドル／バーレル |

## 「Change for Growth 2026」収益推移

収益力の強化により、売上高、営業利益とも過去最高を目指します。



# 財務戦略

## 資本収益性の向上

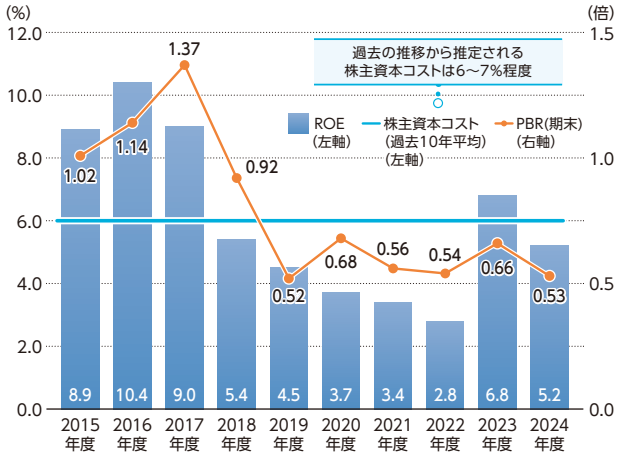
2024年度は、受取保険金の特別利益計上もあった2023年度に対し、親会社株主に帰属する当期純利益が減少するもコロナ禍前の2018年度並みに回復しました。

**ROE目標**

2026年度に 7%以上

中長期的に 8%以上

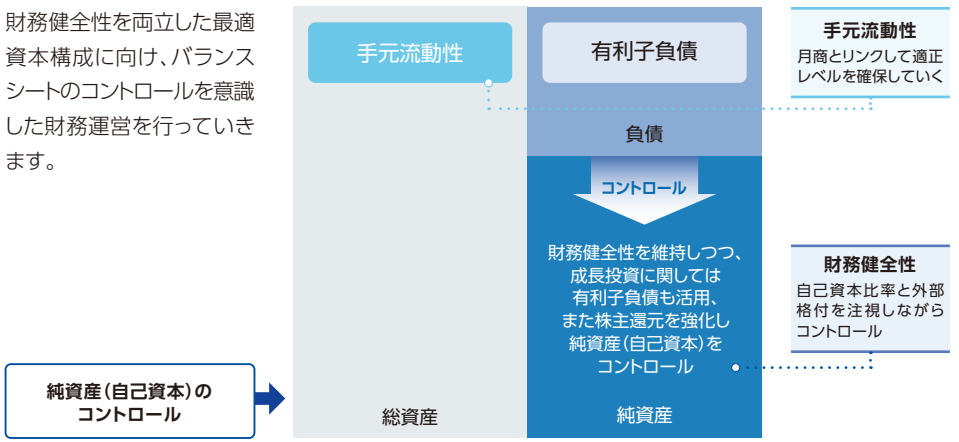
**ROE推移**




## 資本構成の最適化

引き続き資本収益性と財務健全性を両立した最適資本構成に向け、バランスシートのコントロールを意識した財務運営を行っていきます。

**2026年度**

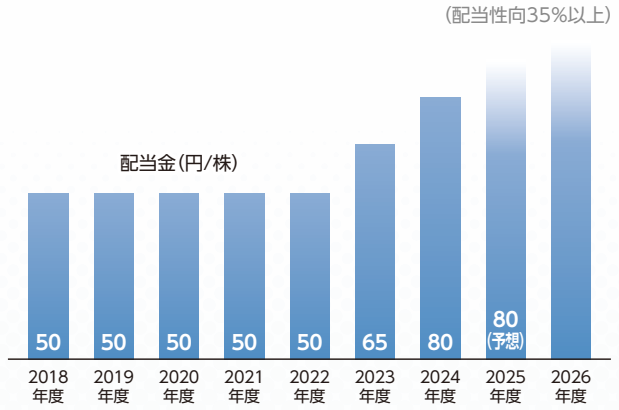



## 株主還元方針

資本政策の一環として株主還元を強化するため、株主還元方針を見直しました。

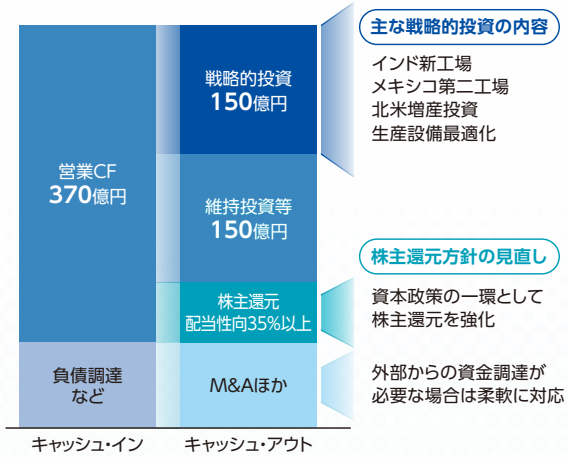
**株主還元方針**

当社は、株主の皆さまへの利益還元を重要な政策として位置づけています。利益の配分につきましては、**安定的な配当の継続**を重視するとともに、**資本効率の向上**と**株主還元の充実を図る**ことを基本方針とします。具体的には、連結業績と将来の事業展開に必要な**内部留保と株主還元のバランスに留意**しつつ、連結当期純利益**35%以上の配当性向**を目安として、総合的に決定する方針としています。




## キャピタルアロケーション(2024年度~2026年度累計)

営業キャッシュ・フローをベースに、収益性強化を目的とした戦略的投資を実施予定であり、ARPRO®事業の増産・合理化投資に注力することで収益の最大化を図ります。




**主な戦略的投資の内容**

インド新工場
メキシコ第二工場
北米増産投資
生産設備最適化

**株主還元方針の見直し**

資本政策の一環として株主還元を強化

外部からの資金調達が必要な場合は柔軟に対応

**2024年度 投資実績**

総設備投資額:9,630百万円

**ビーズ事業(ARPRO®関連)**

- メキシコ新工場建設
- インド新工場建設
- その他海外子会社におけるARPRO®関連設備の増強

**押出事業**

- 主な押出事業の各工場に対する生産体制の維持投資

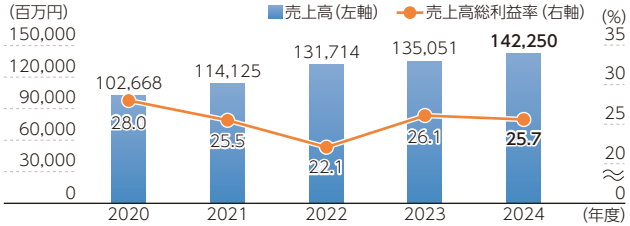
**2024年度 配当**

2,096百万円

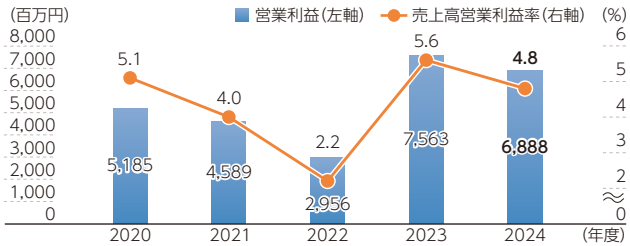
# 財務・非財務ハイライト

## 財務ハイライト

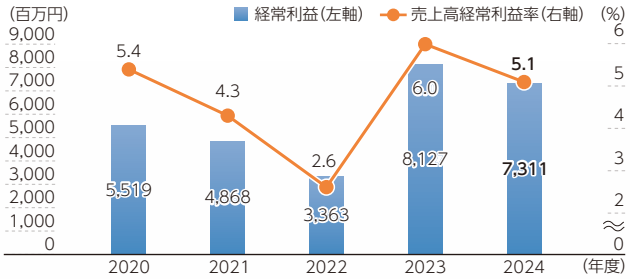
### 売上高/売上高総利益率



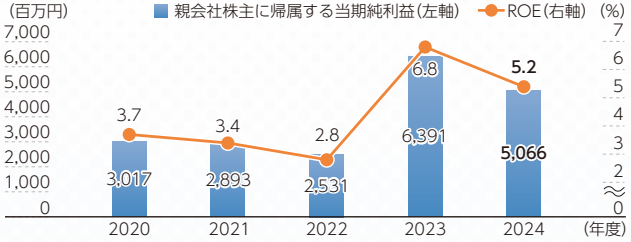

### 営業利益/売上高営業利益率



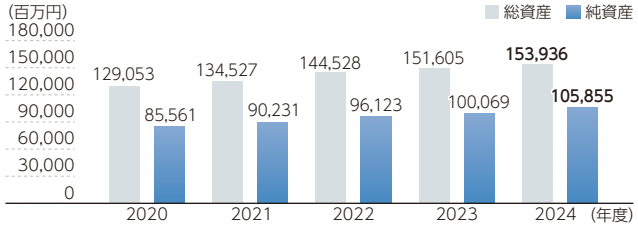

### 経常利益/売上高経常利益率



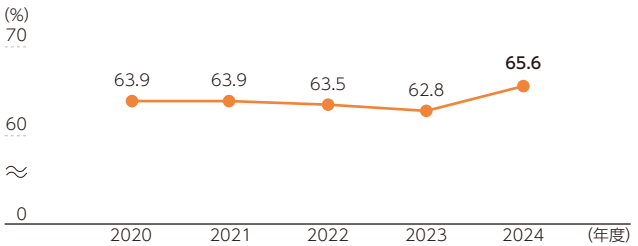

### 親会社株主に帰属する当期純利益/ROE



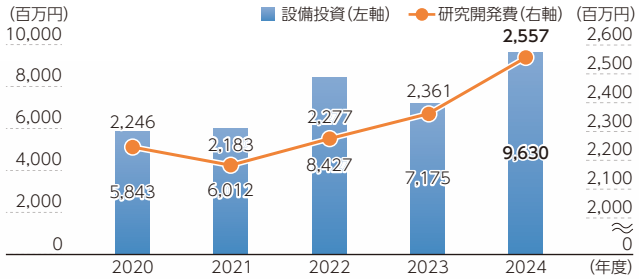

### 総資産/純資産



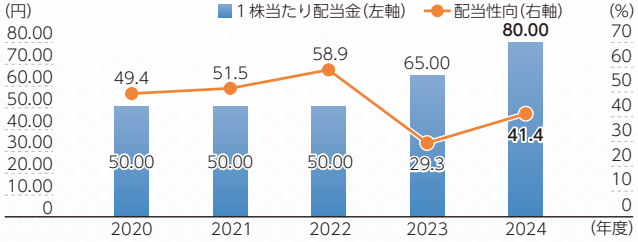

### 自己資本比率




### 設備投資/研究開発費



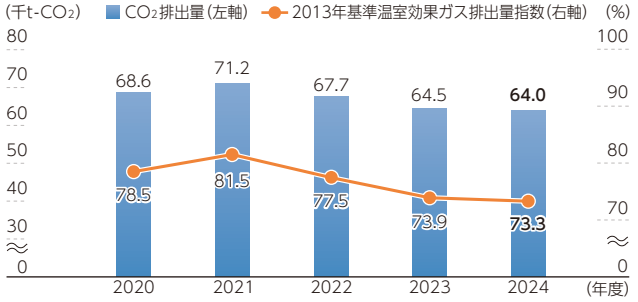

### 1株当たり配当金/配当性向




## 非財務ハイライト

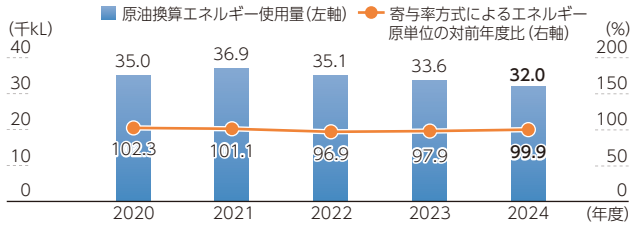
※単体の数値

### $CO_2$排出量/2013年基準温室効果ガス排出量指数※

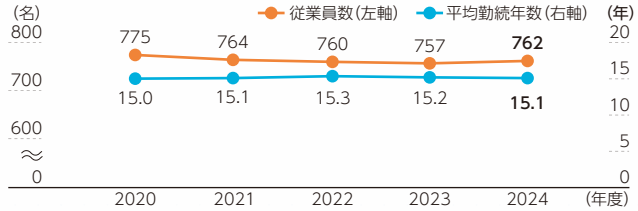



### 原油換算エネルギー使用量※/寄与率方式によるエネルギー原単位の対前年度比*

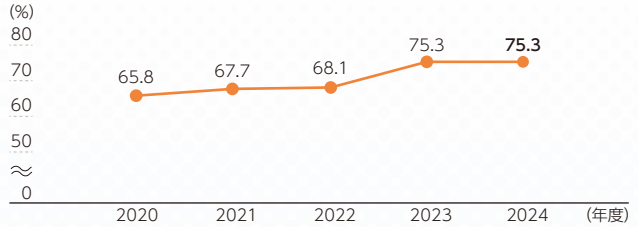
*5年度間平均原単位変化




### 従業員数※/平均勤続年数※




### 有給休暇取得率※



# 人材戦略

## 人事担当責任者メッセージ

**新人事制度の下、社員一人ひとりが「Deliver with WOW!」を実行できる環境をつくります。**

取締役 常務執行役員 総務人事本部長 **竹村 洋介**

### 1. 現中期経営計画において新たなマテリアリティ「人材の多様性」を追加

2024年4月に発表された現中期経営計画において、新たなマテリアリティとして「人材の多様性」を追加しました。これは「人材育成の強化」の中に記載していた項目について改めて内容を見直し、新たに「人材の多様性」というマテリアリティを設定して一部移管したものです。ダイバーシティ&インクルージョンの推進により、多様な人材が能力を発揮できる環境を整え、企業価値の向上につなげることが狙いです。具体的な内容は以下であり、より全社を挙げて取り組んでいきます。

＊当社グループの人的資本に関するマテリアリティ

| マテリアリティ | 項目 | 指標 | 2024年度実績 | 2025年度目標 | 2026年度目標 |
|---|---|---|---|---|---|
| 人材育成の強化 | 研修と教育の充実（JSP単体） | 階層別研修費用増加率（2023年度実績比） | 36.3%増 | 18.1%増 | 15.0%増 |
| 働きがいのある企業風土の醸成 | 男性育児休暇取得の推進（JSP単体） | 男性育児休暇取得率 | 45.5% | 55.0%以上 | 60.0%以上 |
| | エンゲージメントの向上（JSP単体） | エンゲージメント指数 | 50.5 | 51.0 | 51.0 |
| 人材の多様性 | 女性管理職登用の推進（JSP単体） | 女性管理職比率 | 5.5% | 10.0% | 10.0% |
| | キャリア採用の維持推進（JSP単体） | 中途採用者比率 | 67.3% | 維持推進 | 維持推進 |
| | 障がい者雇用の維持推進（JSP単体および特例子会社のJSPモールディング(株)） | 障がい者雇用率 | 4.9%※ | 5.0%以上維持 | 5.0%以上維持 |
| 労働安全 | 休業災害の未然防止（当社グループ） | 休業災害件数 | 39件 | 0件 | 0件 |
| | | 重大災害件数 | 0件 | 0件 | 0件 |

※障害者の雇用の促進等に関する法律第43条第7項により報告した2024年6月1日時点の障害者雇用状況報告書に基づく。

### 2. マテリアリティ「人材育成の強化」の目指す姿

これまでの「人材育成の強化」の取り組みは、階層別研修における内容のブラッシュアップでしたが、2024年度より、さらに欠如していた階層への研修として「若手中堅研修」、経営陣のスキルアップを目的とした「執行役員向け研修」を追加して実施しています。

### 3. 新人事制度の目的と改定のポイント

経営方針「Deliver with WOW!」には、社員一人ひとりがワクワク感を持って仕事をすることで、社会から必要とされる企業を目指すという思いが込められています。その施策の一つとしてこのたび新人事制度を導入しました。

その目的は、**①経営戦略を後押しする人事制度にすること、②年功序列の人事管理から役割・能力を重視した人事管理への転換、③ポジションと役割・報酬の連動**、となります。改定の主なポイントは、**①職能資格制度から役割等級制度への変更、②優秀な人材を早期に抜擢する新昇格制度の実施、③基本給連動から役割給連動を基礎とした賞与支給制度への変更**、であり、社員一人ひとりがよりワクワク感を持って仕事ができるよう制度面での後押しになればと考えています。

### 4. マテリアリティ「働きがいのある企業風土の醸成」の取り組み実績と今後の方向性

「働きがいのある企業風土の醸成」の取り組みとして、このたび子育て世代への支援策として報酬体系に「子ども手当」を新設しました。また、シニア層の活躍を後押しすることを目的として、役職定年を廃止し、定年後の嘱託制度についても役割によって報酬に差異を設ける制度に変更しました。

### 5. 「VISION 2027」の基本方針「経営基盤の強化」の取り組みである「人材育成システムの強化」と「働き方改革」の進捗

長期ビジョン「VISION 2027」の基本方針である「経営基盤の強化」の取り組みとして、「人材育成システムの強化」と「働き方改革」が掲げられており、「人材育成システムの強化」に関しては、掲げた目標を現在実施しています。また、「働き方改革」に関しては新人事制度の導入がメインの施策であり、こちらも実施中です。

今後はこれらの施策をブラッシュアップしながら推進していく方針です。

## 方針・戦略

### ● 人的資本に関する考え方および取り組み

JSPグループは、人的資本を経済的価値と社会的価値の創出のための源泉と位置づけています。経営方針「Deliver with WOW!」で示すように、「社員一人ひとりがワクワク感を持って仕事をする」ことが創造的な行動力となり、「顧客と消費者に感動を届ける」こと、また「株主と地域社会に満足を届ける」ことを果たすことで、長期ビジョンであるVISION 2027「真のグローバルサプライヤーとして社会から必要とされる企業」となり、企業理念である「創造的行動力による社会への貢献」を実現します。

**人的資本に関する指標と目標一覧**

▶ https://www.co-jsp.co.jp/sustainability/s/s_humancapital.html

### ● 戦略

人材育成方針として、企業の発展には社員一人ひとりの成長が欠かせないと考え、新卒およびキャリア採用者に対する入社研修をはじめ、若手中堅研修および主任研修を実施しています。また、部下がワクワク感を持って仕事をし、活躍する組織にするためには、中間管理職および上級管理職に対するマネジメントのスキルアップを目的とした、階層教育、研修機会の充実による人材育成の強化が重要と考えています。

社内環境整備としては、育児と仕事の両立のため、男性育児休暇の取得率を上げていくこと、個人のキャリアパスを考慮した人材配置に努めることでエンゲージメントの向上を図り、働きがいを感じられる企業風土を醸成していきます。

職場環境としては、災害の発生がなく従業員が安心して働ける職場づくり、従業員のメンタルヘルスケア等、労働安全に努めています。

男性／女性、若手／高齢者、キャリア採用、障がい者等、全ての従業員が活躍し続けられるよう、多様な人材を採用・雇用していきます。

# 人材戦略

## 人材育成の取り組み

事業創出のための人材採用と人材育成強化に取り組み、会社と従業員が互いに成長できる場を提供します。

### ● 階層別研修の一覧表

研修一覧(2024年度)

| 研修名 | 研修内容 | 期間 |
|---|---|---|
| 新入社員研修 | ビジネスマナー、各部署からの説明および製造現場の見学 | 13日間 |
| 中途入社者フォロー研修 | 各部署の現状や今後の展望等の説明、実務担当者への質問および意見交換 | 3日間 |
| 新人教育リーダー研修 | 教育担当者の役割・考え方理解、個人の行動特性理解、信頼関係の構築、ティーチング・コーチング、育成計画 | 2日間 |
| 若手中堅研修 | 中堅社員に求められる役割と能力、創造的な仕事の進め方、職場におけるコミュニケーション、キャリア開発と動機付け、コンプライアンス | 2日間 |
| 新任主任研修 | リーダーの役割とマネジメントスキル、マネージャーとプレイヤーの違い、リーダーシップ、コンプライアンス、会計、財務、サステナビリティ経営、グローバル人材、IT基礎 | 2日間 |
| マネージャー研修 | マネジメントとリーダーシップ、権限委譲と多様性を生かすメンバー育成、問題解決思考、管理職に求められるビジネススキル、コンプライアンス | 3日間 |
| 考課・目標管理研修 | JSP社員の考課に対するアンケート結果分析とディスカッション、人事評価、面談スキル、目標管理、コーチング | 2日間 |
| 新任グループ長研修 | グループ長の役割認識の確認、人材育成の基本は個別管理ということの認識、グループ長として自身の課題の認識 | 3日間 |
| 3年目グループ長研修 | 360度診断を通じた課題設定とレベルアップへの取り組み、実践を通じてマネージャーとしての今後の成長課題を認識 | 2日間 |
| 新任部門長研修 | 経営戦略に沿った部門戦略・部門人材戦略の決定、組織全員の個性理解、後継者の育成、価値観の多様化の理解 | 2日間 |
| ライフプランセミナー | 定年後のライフデザイン、再雇用制度、企業年金制度、公的年金制度 | 1日間 |

## キャリア支援

### ● 自己申告制度

従業員の今後のキャリア希望や、日頃感じていることを会社に申告する制度です。自分の意見、希望を会社に伝えることで、風通しを良くすると同時に社内の意見統一を図る機会として設けています。

### ● 業務上必要な資格の取得支援

業務上必要な資格の取得費用や、公的資格の登録者への資格手当の支給など、業務上必要な資格の取得を会社として支援しています。

## ダイバーシティの取り組み

ダイバーシティ&インクルージョンを推進し、従業員が互いに尊重し合い、活躍し続けられる心理的安全性が担保された職場を目指します。

### ● 女性活躍推進

当社では、若年層からの計画的な育成や社内において各種制度の検討を行うとともに、諸施策を推進することで女性活躍推進を目指しています。

### ● シニア人材の活躍推進

60歳以降の働き方に対する意識は個人差が大きく、今後ますます多様化していくことが予測されます。

当社では60歳以降も働きがいのある職場環境づくりを目指し、シニア人材に寄り添った人事制度の運用を行っています。従業員の体調に応じて短時間勤務を選択できる仕組みなど、社員それぞれの事情や価値観に応じた働き方の相談に対応し、各種情報の提供など総合的にサポートしています。

### ● 中途社員採用

労働施策総合推進法に基づく中途採用比率の公表について、以下の通り公表しています。

| | 2022年度 | 2023年度 | 2024年度 |
|---|---|---|---|
| 正規雇用労働者の中途採用比率 | 51.4% | 48.6% | 67.3% |

(公表日:2025年6月27日)

### ● 障がい者雇用推進

当社グループは、企業にとって多様性が競争力や発展の原動力になると考えています。

当社グループは障がいの有無や、人種、国籍、性別、宗教、年齢などさまざまな個人や集団の間での違いを受け入れ、認め、生かしていくことによって、企業そのものの力を強化し、従業員も能力を発揮できる環境をつくりたいと考えています。

現在当社グループの一員であるJSPモールディングでは、障がい者の雇用を促進しており、特例子会社として認定され、多くの方々に活躍してもらっています。長きにわたるその取り組みに対し2015年10月、厚生労働大臣から表彰を受けています。

また栃木県鹿沼市内にある施設「社会福祉法人希望の家」の入所者の方々に、組み立てや加工などさまざまな業務発注を実施しています。当社グループは、作業などを細分化し多くの方々に作業をシェアできるような取り組みや適材適所の配置を行うことで、より定着率の高い雇用体制と作業効率の向上を実現しています。雇用の多様化が求められている現在、当社グループは多様性が企業競争力の源泉になると考えています。

今後も、ダイバーシティマネジメントの観点からさまざまな価値観を共有しながら、個人が能力を発揮できる企業でありたいと考えています。

## ワークライフバランスの取り組み

従業員一人ひとりがワクワクした気持ちで「働きがい」や「やる気」を持って働くには、まず心身の健康保持とそれに向けた取り組みが必要であると考えています。当社では、さまざまな職場環境の整備を行っています。

- 定期健康診断
- 従業員支援プログラム (Employee Assistance Program)
- フレックスタイム制
- 長時間労働抑制
- 育児休業、介護休業への取り組み
- 有給休暇の取得推進
- エリア総合職制度

▶ https://www.co-jsp.co.jp/sustainability/s/s_work.html

# 押出事業 本部長メッセージ

## 顧客ニーズに応える
## 製品開発と用途開発を追求し、
## 新たな価値創造に取り組みます。

取締役 執行役員 押出事業本部長 **半根 隆巳**

**全体方針**

- 経営資源配分の最適化、効率的な設備投資の実現
- リサイクル技術開発の推進と実用化
- 省資源・バイオ素材活用など環境対応型製品の展開
- 最大生産拠点である鹿沼事業所の再構築による効率化と収益力の向上

**成長エンジン 製品別戦略**

✓ 建築住宅断熱材：改正建築物省エネ法による省エネ基準適合義務化に向けたミラフォーム®ラムダの拡販
✓ FPD表面保護材：技術提案力を生かし、市場ニーズに対応した付加価値の高い製品の開発と拡販

| | 2024年度 | 2026年度目標 | 2024年度比 |
|---|---|---|---|
| 売上高 | 49,385百万円 | 54,000百万円 | ＋ 9.3% |
| 営業利益 | 1,645百万円 | 2,600百万円 | ＋ 58.1% |
| 営業利益率 | 3.3% | 4.8% | ＋1.5ポイント |

※2024年度より、セグメント情報の「その他」は、人材と資産活用の観点から親和性の高い押出事業と統合しています。

## 2024年度の振り返りと市場動向

2024年度における押出事業全体の売上高は、前年度比3.4%増の約493億円を記録しました。販売数量は前年度並みを維持しましたが、価格改定の進展により増収を達成しました。一方で、固定費の増加や産業資材および土木分野の販売不調が影響し、営業利益は24.0%減の約16億円となり、収益面では課題が残る結果となりました。

事業部ごとに見ると、産業資材事業部の主力製品であるフラットパネルディスプレイ(FPD)の表面保護材「ミラマットエース®」は、コロナ禍におけるFPD需要の増加に伴い一時的に販売が大幅に伸びました。しかし、その後の半導体不足の影響で販売が減少しました。現在、FPD市場は年率+6%前後の堅調な推移を見せており、需要は回復基調にあります。当初計画より販売が減少した主な要因は、既存顧客がBCP(事業継続計画)の観点から購買先を分散したことにあります。ただし、当社製品の優位性や競争力は依然として高く、採用提案活動を進めることで販売数量の回復が期待されます。

生活資材事業部では、スチレンペーパーを中心とした食品トレー向け製品は景気に左右されにくい特性を持つため、販売数量は安定的に推移しました。また、製品価格改定が順調に進んだこともあり、売り上げは増加しました。一方で、広告宣伝用ディスプレイ材「ミラボード®」の販売は前年度並みの水準にとどまりました。

建築土木資材事業部の断熱材分野においては、住宅着工件数が漸減する中、高断熱ニーズの高まりを受けて「ミラフォーム®ラムダ」やプレカット品など付加価値の高い製品が好調で、売上増に寄与しました。また、半導体不足の影響で一時的に減少していた保冷車用断熱材の需要も回復し、好調に推移しました。一方、土木分野の主力製品である軽量盛土材「J-ウォールブロック」は、2024年度においてマーケット全体で大型案件が少なかったことから販売数量が減少しました。ただし、「J-ウォールブロック」は軽量かつ高耐久、優れた施工性、地盤改良が不要といった特性を持ち、傾斜地や軟弱地盤、大型重機が入れない場所でも数多くの採用実績があります。こうした特性を生かし、今後の需要回復を見込んでいます。

## 用途開発に注力し、付加価値の高い製品を拡充

近年、省エネ住宅に対する関心の高まりを背景に、当社の建築資材製品である「ミラフォーム®ラムダ」やプレカット品に対する需要が伸長しています。2025年4月の住宅断熱基準「等級4」の義務化に先駆け、2024年度には住宅の高断熱化が進展しました。大手住宅メーカーでは事実上「等級5」が標準となっており、一棟当たりの断熱材使用量は増加傾向にあります。特に「等級5」以上の場合、性能の劣る断熱材では厚みが増し、構造上の問題が生じるため、薄くて断熱性に優れた「ミラフォーム®ラムダ」の採用が増加しています。

さらに、2025年にはGX志向型住宅の補助金制度が創設されました。この補助金制度では「等級6」以上が条件となり、壁面では充填断熱と外張断熱を併せた付加断熱工法が必要となるため、断熱材の需要はさらに増加する見込みです。断熱材のプレカット品については、現場施工の手間を省き、現場で廃棄物が出ない点が高く評価され、販売数量を順調に伸ばしています。現在、戸建て住宅向けがほとんどですが、新たに開発したRC造向けプレカットの採用も徐々に

# 押出事業 本部長メッセージ

増加しています。当社では断熱材の断裁加工を社内工場で行っているため、注文から出荷までのリードタイムが短く、端材のリサイクルにも強みを発揮しています。今後、販売数量の増加を見据え、断裁能力を増強するための積極的な設備投資を行う予定です。

低密度ポリエチレン素材の発泡体である「ミラマットエース®」は、高い柔軟性や緩衝性に加え、帯電防止性能が劣化せず、帯電防止成分が保護対象物に付着しないといった特性を持ち、FPDの表面保護材として既存顧客から高く評価されています。現在は一部の工程でのみ採用されるケースが多い状況ですが、今後はより多様な工程での採用を目指し、用途開発と採用活動を進めていきます。

軽量盛土材「J-ウォールブロック」は、2020年にNETIS（国土交通省の新技術情報提供システム）に登録されて以降、多くの採用実績が評価され、2025年には「活用促進技術」に昇格しました。さらに、国土交通省の土木工事積算基準にも登録され、「J-ウォールブロック」の優位性が「見える化」されたことで、市場における競争力が一層高まっています。

## 人材力の強化と安全文化の確立

2024年度に改定された人事制度では、従来の制度から、役割等級制度に移行しました。ただし、役割等級制度の導入に伴い、ノルマ重視に陥り職場環境が悪化するリスクがあるため、コミュニケーションを重視し、適材適所の人員配置を行うよう十分に配慮しています。

事業部間の人事交流も増加していますが、まだ十分とはいえない状況です。総合職だけでなく、現場の技能職も含めた有益な交流を活発化させ、一人ひとりの多能工化を推進していきます。特に若手社員には、さまざまな人と出会い、知見と経験を積む機会を提供することが重要であり、管理職やリーダーとしての成長を支援していきます。

女性活躍の促進にも力を入れており、コーポレート部門では女性社員が増加しています。技術系の研究職でも希望者が増え、活躍する女性が増加しています。一方で、営業部門や製造現場における女性の働きやすさ向上は今後の課題であり、環境改善を進めていきます。

生産現場の安全性向上は最重要課題です。一人ひとりの安全意識を高めるとともに、会社全体で安全文化を確立するため、私自身が各工場を訪問し、安全巡回や技能職との会議に参加するなど、安全活動を推進しています。過去から比べれば、安全性は大きく向上しましたが、小さな怪我のゼロ化を目指し、引き続き改善に努めていきます。

## 海外展開も視野に、さらなる成長を目指す

押出事業は現在、日本国内に限定されていますが、人口減少が進む日本市場において、従来通りの事業運営では販売量の減少が避けられません。すでに一般品市場は厳しい価格競争に晒され、縮小傾向にあります。このような状況を踏まえ、当社では付加価値の高い製品の開発に注力し、用途開発や新規分野の開拓を進めています。

当社が扱う汎用プラスチックは、工夫と技術次第でさまざまな機能を発揮します。発泡技術を活用することで樹脂の使用量を

削減し、リサイクルが容易で環境にも優しい素材としての特性を持っています。この“多機能素材”を生かし、社会や環境に貢献する製品を提供していくことが私たちの責務です。

具体的な取り組みとして、産業資材事業部では、電気伝導度をさらに高めた「導電性ミラマット®」やバイオマスPEを用いた「ミラマットA®-Bio」を開発し、電子基板の保護材など新たな分野で採用実績を挙げています。生活資材事業部では、使用済みトレーの汚れた面をフィルムのように剥がしてリサイクルを容易にする「ミラピール®」を開発し、公共イベント等での使用実績を積み重ねています。建築土木資材事業部では、断熱等級6以上に対応した高断熱製品のラインアップを充実させるべく、技術開発を加速しています。

また、「真のグローバルサプライヤーとして社会から必要とされる企業」という当社の長期ビジョンを念頭に置き、押出事業本部が持つ世界に通用する製品を生かし、グローバル展開を視野に入れた事業活動を進めていきます。

# ビーズ事業 本部長メッセージ

## 世界ブランド「ARPRO®」を軸に、自動車・非自動車向け共に、バランスの取れた成長を促進します。

取締役 常務執行役員 ビーズ事業本部長 佐々木 一敏

**事業別方針**

**ARPRO®事業**
- ARPRO®事業のグローバル戦略を推進できる組織体制へ移行
- ARPRO®ブランド戦略（グローバル対応力&開発・提案力）の推進により収益拡大を目指す
- 車1台当たりの重量拡大…リサイクル材への需要の高まりとARPRO®の優位性により市場シェア拡大
- 非自動車分野への拡販…HVAC関連部品などローカル戦略に対応
- ARPRO®の発泡技術と射出成形技術のシナジーを追求し用途拡大…欧州を中心にM&A推進

**スチロダイア®事業※**
- 販売先との技術連携強化による製品品質の向上と収益性の向上
- 徹底したコストダウンによる収益性の改善

※スチロダイア®事業：EPS事業を指します。

| | 2024年度 | 2026年度目標 | 2024年度比 |
|---|---|---|---|
| 売上高 | 92,865百万円 | 106,000百万円 | ＋14.1% |
| 営業利益 | 6,373百万円 | 8,600百万円 | ＋34.9% |
| 営業利益率 | 6.9% | 8.1% | ＋1.2ポイント |

## 2024年度の振り返りと市場動向

ビーズ事業全体では、販売数量は前年度並みとなったものの、原材料価格の高騰に伴う価格改定を進めた結果、売上高は増加しました。一方で、固定費の削減に取り組みましたが、グローバルなインフレによる人件費の上昇が影響し、利益面では減益となっています。その結果、ビーズ事業の売上高は前年度比6.4%増の約923億円、営業利益は2.6%減の約63億円となりました。

人件費については、各国・地域で進むインフレに対応し、適切な水準への引き上げが必要であると認識しています。人材確保は今後の事業拡大に不可欠であり、これを前向きな投資と捉えています。

当社がグローバルに製造・販売している発泡ポリプロピレン「ARPRO®」など高機能材製品については、非自動車分野が好調に推移した一方で、自動車分野の需要が減少し、全体の出荷数量は前年度並みとなりました。

地域別の販売動向としては、国内では非自動車分野が増加した一方で、自動車分野は一部メーカーの生産・出荷停止の影響により減少しました。北米では、輸送用通い函や競技用グラウンド基礎緩衝材など非自動車分野が好調だったものの、自動車分野は需要減となりました。南米では内需向け自動車分野が伸長しました。欧州ではHVAC※向け需要が減少し、中国および台湾では包材や自動車部品分野で需要が増加しましたが、東南アジアでは自動車分野および包材分野が減少しています。

また、発泡性ポリスチレン「スチロダイア®」を中心とした発泡性ビーズ製品については、水産・農業・土木分野などでの需要減少により、販売・売り上げ共に減少しました。

## 「ARPRO®」は、非自動車向けにも拡大中

主力製品である「ARPRO®」は、当社が独自に開発した画期的な衝撃エネルギー吸収素材です。高い構造強度や軽量性、断熱性、耐薬品性を兼ね備え、100%リサイクルが可能な環境対応型素材であることも大きな特長です。自動車分野ではバンパーやシートコア材、非自動車分野では通い函やガラス搬送用ボックス、グラウンド基礎、HVAC用途など、幅広い分野で活用されています。全世界のEPP市場において約50%のシェアを有しており、今後もグローバル市場でのブランド力をさらに高め、事業拡大を目指していきます。

※HVAC：Heating（暖房）、Ventilation（換気）、Air Conditioning（空調）の略。空調システム全般。

Paver Base（敷石下地材）▶

◀子供用玩具

# ビーズ事業 本部長メッセージ

自動車分野では、新たな自動車メーカーへの提案に加え、これまで採用実績のなかった部位への用途拡大にも取り組んでいます。EV化をはじめとする自動車の省エネ化が進む中で、当社の軽量かつ高強度な発泡素材に対する期待はますます高まっています。こうした強みを最大限に活用し、顧客ニーズに的確に応えることで、外部環境の変化に左右されやすいという従来の課題克服にも取り組んでいます。今後も自動車分野での新用途開発に加え、非自動車分野においても当社ならではの強みを生かし、積極的な事業展開を進めてまいります。

非自動車分野では、北米での競技用グラウンド基礎緩衝材の販売が大きく伸長し、南米でも農業資材関連の需要が増加しています。またアジアでは、大規模蓄電設備の建設に伴う大型バッテリー輸送用梱包材の販売が拡大し、AIサーバ向け輸送用緩衝材も注目を集めるなど、新たな需要の取り込みにも積極的に取り組んでいます。一方、欧州では景気の停滞が続く中、リサイクル分野に底堅い需要があり、顧客ニーズの掘り起こしに注力しています。

このように、当社は地域ごとの需要動向を的確に見極め、それに合わせた設備投資やタイミングを重視し、迅速な事業展開に努めています。2025年度以降についてはアメリカの通商政策等の影響による不透明感もありますが、引き続きリサイクル材への需要を確実に捉えるとともに、HVAC関連部品や輸送用通い函など非自動車分野への用途拡大に注力し、自動車・非自動車の両分野でバランスの取れた成長を促進してまいります。

## 現地密着で進化し、成長する海外事業

北米やアジア、特に中国は市場規模が大きく、今後も大きな成長の可能性を秘めています。自動車・非自動車の両分野においてバランス良く販売拡大を目指しており、中国市場では厳しい価格競争に直面する中、コスト対応だけでなく、品質や提案力の強化による競争力向上にも注力しています。また、欧州については景気回復まで一定の期間を要すると見込まれますが、その期間を活用して用途開発や材料開発に取り組み、次の成長に向けた基盤づくりを進めています。ドイツに設置したイノベーションセンターも最大限に活用し、新たなアイデアや技術の研究を推進しています。

成長を支える技術開発については、各製品の性能・品質・生産性の向上を目指して、現状に満足することなく、常に外部環境の変化を見据えて取り組んでいます。近年では、バッテリーや電子部品分野での需要拡大を受け、輸送や保管用途に適した帯電防止・導電性に優れた通い函などの新たな素材開発を加速しています。こうしたさまざまな挑戦を通じて知見や経験が蓄積され、他メーカーとのパートナーシップも一層強化されており、新たな用途開発や需要創造への広がりが期待されます。

生産・流通面では、プロセス・イノベーションによる業務効率化やコスト削減を追求しています。具体的には、生産工程の見直しや新技術の導入、業務フローの改善など、既存の枠組みにとらわれない変革を推進し、限られた資源で高い成果を生み出すことを目指しています。これに加え、管理面では各国・地域のベストプラクティスを積極的に展開しています。2025年度中には国内で進化した量産体制を確立し、その後、順次グローバルに展開していく予定です。

## 発泡樹脂の可能性を、もっと広く伝えたい

私たちが扱う発泡樹脂は、約98%が空気でできており、資源やエネルギーの節約に大きく貢献する素材です。発泡樹脂の特徴を生かしたJSP製品は、資源循環を通じて環境保全や持続可能な社会の実現に役立っています。ただし、発泡樹脂は自動車の内部や輸送用梱包材など、普段目にする機会が少ないため、その価値が十分に知られていないのが現状です。

新卒採用の面接では、多くの学生が「環境に優しい事業であること」を魅力に感じてくれています。最終消費者に直接伝えることは難しいですが、地道な情報発信を続けることが大切だと考えています。

まずはB to B領域で、$CO_2$排出量削減に取り組むメーカーの皆さまに向けて、「JSPにご相談いただければ、課題解決につながる多様なアイデアをご提案できます」とお伝えしていきます。人々の暮らしを便利で快適にし、環境にも優しい発泡樹脂の働きや社会的役割を、これからも業界のリーダーとして責任を持って、社会へ発信し続けます。

# 特集 JSPのグローバル展開

JSPは世界13カ国・地域に製造・販売拠点を展開し、売上高の約半分を海外市場が占めています。主力製品ARPRO®を含む発泡樹脂製品は、自動車部品を中心に包装や建材など用途を広げ、北南米・欧州・アジアで安定した需要を確保。さらにインドやメキシコでの新工場稼働により供給体制を強化し、新興市場への展開も進めています。本特集では、冒頭でARPRO®の概要と海外売上の推移を示し、続く各地域拠点責任者のインタビューを通じ、海外市場の動向や課題、投資・人材戦略、将来ビジョンを紹介します。

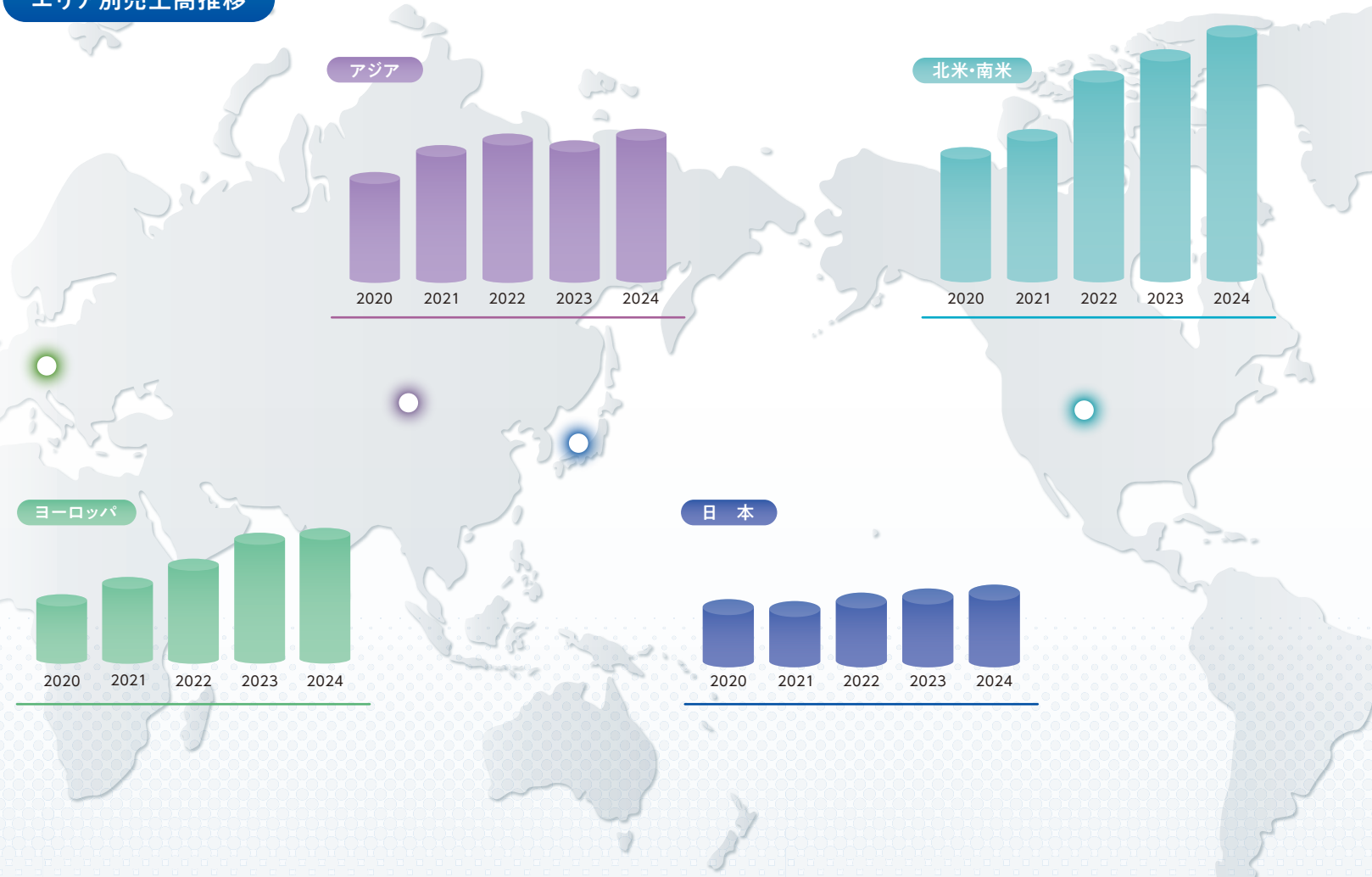
## 成長を続ける ARPRO

ARPRO®は、これまで全世界のおよそ半分を占めるシェアを獲得し、今後も着実な成長を見込んでおります。地域別には、北米・欧州は関税や景況感の影響で足元は調整局面ですが、アジアは堅調に推移しています。特に中国・台湾・米国・欧州での非自動車分野がけん引し、全体では自動車分野に迫るまでに成長しています。自動車分野では、インドやアフリカなど新興市場での需要拡大が期待されております。

供給面では、インド工場の稼働や、メキシコ第二工場の稼働による能力増強に加え、アジアでの需要の変化に応じた生産能力の再配分を検討するなど、需要地の最適化と機動的な供給を図ります。欧州ではリサイクル材を使用した製品が販売の1割超に達し、今後の米国や中国をはじめとするアジアへの展開を推進し、生産時GHGの段階的な削減を促進します。リサイクル原料は国をまたぐマルチソーシングで安定調達し、グローバルネットワークで需給変化に迅速に対応します。

今後もARPRO®は多角化とサステナビリティを推進し、持続的成長を実現してまいります。

### エリア別売上高推移



# 海外拠点責任者インタビュー 北米

## EPP市場のリーディングカンパニーとして次の成長ステージへ

JSP International Group LTD.
President & Director Raul Sanchez

北米は、JSPにとって最大かつ最重要の市場です。景気の不透明感や自動車需要の減速といった逆風がある一方で、包装や建材など非自動車分野での需要は着実に拡大しています。私たちは圧倒的な市場シェアと技術力を背景に、北米全域で存在感を高め、持続的な成長を実現していきます。

### 1 市場環境と動向

2025年1～3月期の米国経済は、実質GDPが年率0.5%減となり、マイナス成長に転じました。主因は、関税回避による輸入急増、個人消費の減退、政府支出の大幅削減です。この影響から、北米では事業投資や生産拠点移転において「様子見」の姿勢が広がっており、EPP（発泡ポリプロピレン）市場も例外ではありません。

2025年の北米EPP市場では、自動車関連、ビーズ販売、通い函が低迷しました。一方、平板、BROCK下地材、Paver Baseは予算を上回り、堅調に推移しました。JSPは依然として他社競合品を大きく上回る市場シェアを保持しており、市場での優位性を維持しています。

自動車業界では、新車発売が29車種にとどまり、この数十年で最少水準となりました（通常は4年間で200車種以上）。EVへの巨額投資は縮小傾向にあり、ガソリン車への回帰が進んでいます。加えて車両価格の高騰により、消費者は保有期間を延ばしており、新車販売の減少に拍車をかけています。米国市場は、自動車メーカーが消費者の予算やニーズに即した調整を迫られる新局面を迎えています。

一方で、成長の可能性を秘めた分野もあります。既存の熱可塑性プラスチック（固体・発泡）を、よりリサイクル可能な単一素材のEPPに切り替える動きです。対象は包装、輸送、スポーツ用品市場であり、今まさに立ち上がりつつあるこのトレンドは大きな成長余地を持っています。

▲ラモス・アリスペ工場

▲バトラー工場



### 2 直面する課題と対応

大きな課題の一つは、製品をいかに早期に市場に導入できるかです。従来は早期アクセスによって新規用途への採用を実現してきましたが、企業構造の変化により従来ルートが使いにくくなっています。そのため現在は、**①自動車メーカーとの関係強化（訪問・共同開発）**、**②既存顧客とのパートナーシップの強化**、**③サプライヤーや新規顧客とのネットワーク拡大**、**④業界団体・展示会・ウェブサイトを通じた潜在顧客の獲得**など、多角的なアプローチを進めています。

また、EPPおよびEPE（発泡ポリエチレン）製品の活用拡大に注力しています。既存市場での利用拡大や、リサイクル性の低い素材からの切り替えを促進することで、市場ニーズに応えています。EPPおよびEPE製品は性能面や環境面で優位性があり、当社の成長を後押しする領域です。

JSP北米の強みは、業界で確立された存在感と高い信頼にあります。材料サプライヤーであり成形メーカーでもある独自の立場から最適解を提供し、業界の標準をリードしてきました。その結果、北米EPP市場で圧倒的シェアを確保しています。今後も性能とコストの両面で顧客ニーズに応える製品を創出し、業界でリーダーシップを発揮していきます。

### 3 投資と成長戦略

2025年は、JSP北米だけでなく、多くの業界にとって困難なスタートでしたが、将来の成長に向けて重要な投資を実施し、今後数年間で北米における事業拡大と生産能力の増強を目的としたさらなる投資を計画しています。

**当社の主要な投資と取り組み**

- ミシガン州ジャクソン工場を新たに拡張予定。
- メキシコ トルーカ工場での事業拡大。地域における成長見込みに対応。
- メキシコ ラモス・アリスペ工場を新たに建設。この施設はメキシコ北部と米国南部をカバー。
- テネシー州タラホーマ第二工場の拡張。生産・物流コストの削減と生産量の拡大を実現。

当社の成長の鍵は、製品構成の多様化と新規用途の開発にあります。また、性能向上、コスト削減、新規市場要件に対応した、新たな発泡ポリプロピレンの開発にも取り組んでいます。異なる市場セクターへの対応を強化し、成長に備えるため、販売体制の見直しを進めています。

### 4 人材戦略

JSP北米の人材戦略は、人材への投資を通じて、安全を軸に、多様性に開かれた強い組織をつくり、人材戦略を事業ニーズと一致させることに重点を置いています。

**①現地人材の採用**
可能な限り現地採用を優先することで、地域社会との関係を強化し、より安定的でエンゲージメントの高い労働力を育成することができます。地域学校、労働力開発委員会、地域団体と協力し、ベテランから新入社員までの人材のパイプラインを構築しています。

**②研修と人材開発**
全従業員を対象にした職場導入研修、職務別研修を継続的に実施しています。クロストレーニングプログラム、管理職向けプログラム、アップスキリング／リスキリングを通じ、個人の成長と業務の柔軟性を高めます。

**③健康と安全**
当社は、安全な職場環境を最優先事項としており、厳格な安全プロトコルを維持し、安全委員会への従業員参画を促進し、遅行指標だけでなく先行指標を追跡することで、事故防止を徹底しています。加えて、従業員支援プログラムや、労働条件の改善と効率的な働き方の支援、メンタルヘルスの支援によりウェルビーイングを向上させます。

**④労働法遵守**
地方・州・連邦の各労働法の遵守を人材戦略の中核ミッションと位置づけ、賃金・労働時間、休暇運用、合理的配慮などの実務を定期監査しています。法改正を継続的にモニタリングし、必要に応じてポリシーと運用を機動的に見直します。

### 5 今後のビジョン・目標と提供価値

私たちは単なる樹脂や部品のサプライヤーではなく、顧客のニーズを満たすためのソリューションプロバイダーであると自負しています。当社の技術力、評判、市場でのリーダーシップポジションは、地域で最も信頼できるパートナーとして認識されています。当社が市場と成長戦略に関して下した決定は、成功を収めてきました。私たちは、顧客の真のビジネスパートナーとして、自らの未来をコントロールしています。

私たちのビジョンは、市場セクターにかかわらず、引き続きソリューションプロバイダーであり続けることです。当社は、自動車業界に特化していた時代から、包装、床下地材、HVAC、多用途の床材など、複数の業界へ拡大してきました。当社の目標は、市場におけるリーダーとしての地位を維持し続けることです。当社の技術的特長、拡大した製品構成、全ての市場における持続可能性への取り組みが、当社を独自の優位な立場に置いています。これにより、今後も成長を続けることが可能です。

# 海外拠点責任者インタビュー 欧州

## 新たに射出成形ビジネスも加え、成長領域拡大

JSP International S.A.R.L.
President & Director 坂口 正和

欧州は多様な市場と高い環境意識を併せ持つ地域です。JSPはARPRO®で市場リーダーの地位を確立しつつ、2024年には射出成形ビジネスに参入。リサイクル材活用やデジタルソリューションを通じ、持続可能性と効率化の両面から新たな価値を提供しています。

### 1 市場環境と動向

欧州においては主力のARPRO®ビジネスのほか、射出成形ビジネスにも参入しており、射出成形メーカー2社、ドイツのHAPP社とイタリアのGHEPI社の完全子会社化を2025年7月に完了し、本格的なスタートを切りました。

EMEA(欧州·中東·アフリカ)におけるARPRO®の属するEPP市場は、自動車部品分野からビル用HVAC、輸送ソリューション、パッケージング、玩具·レジャーに至るまで、技術的に高度な複数のセクターへの展開を特徴としています。自動車部品分野は最も重要なセクターであり、またHVAC分野でもその影響力を増しています。自動車部品用通い函では、主にバッテリーソリューション向けの用途開発を背景に堅調な成長を続けており、さらに玩具やスポーツ用品といったB to Cアプリケーションも拡大しています。当社は、欧州においても市場リーダーの地位を確立し、新たなアプリケーションで市場をリードし続けています。

射出成形ビジネスは、自動車部品などの高度な製品に支えられており、近年では安全保障上の観点から欧州生産に回帰する動きもあり、家電品筐体、医療関係部材などでその傾向が見られます。

▲ヘブ工場(チェコ)

▲エストレ サン ドニ工場(フランス)

▲ARPRO® カスタムオーダー品



### 2 直面する課題と対応

現在の市場環境は依然として厳しく、ウクライナ紛争や中東情勢の緊迫化といった地政学的リスクがエネルギー·原材料の供給不足やインフレ懸念を引き起こしています。さらに、米国による欧州製品への大幅な関税賦課の可能性も、事業活動や企業の計画立案に不確実性をもたらしています。

ARPRO®ビジネスでは、顧客である成形会社の一部がEPPの自社生産を始めており、当社シェアにもわずかながら影響が生じています。一方で、中長期的には欧州市場全体が拡大傾向にあることから、当社は市場の持続的な成長を支えるべく価格設定方針を調整しています。また、さらなる品質向上、製品ポートフォリオの拡充、最短リードタイムの提供オプションなど、多角的なサービスを提供しています。加えて、リサイクル原料を30%使用したARPRO® REの販売による市場の改革を加速させていきます。

射出成形では、高度な自動車部品や製造装置における金属からプラスチックへの置き換えや、二次加工に対応できる機械化ラインを備えている点が特色です。さらに、金型製造を自社で行えるため、設計段階から一貫したサポートを提供できることも強みとしています。

### 3 投資と成長戦略

当社はEPP製品自体の競争力を高めることで市場全体の拡大を加速させることを目指しています。

そのため、ARPRO®ビジネスにおいては、顧客の成形会社に対してのコスト削減やGHG排出削減を支援する体制を強化しています。さらに新たな取り組みとして成形顧客向けにデジタルソリューションを提供するAdvanced Solutionsビジネスを立ち上げ、展開を開始しました。

また、ドイツのリサイクル会社GID社への資本参加を通じて関係を強化し、高品質リサイクル材ARcycleの開発を推進しています。これによりARPRO® REの安定供給、品質確保を実現し、持続可能性においても業界の最前線に立ち続けています。

射出成形ビジネスにおいては、自動化ラインの増強、補助金を活用した装置の更新、AIによる品質管理システムの導入、ARPRO®ビジネスとのシナジー創出、さらには発泡技術の導入などを進めています。

### 4 人材戦略

欧州は多言語·多文化が共存する地域であり、市場適合のためには各地域に適合した人材の確保が不可欠です。

JSP EMEAは、フランス、チェコ、ドイツ、イタリアに工場を、イギリスに営業拠点、スイスに新事業開発拠点、さらにドイツのデュッセルドルフにはイノベーションセンターを構えています。欧州には多くの共通点がある一方で、地域ごとに固有の文化、商慣習、法制度が存在します。そのような環境下で当社は、安全確保、相互尊重、公平な対応、制度の透明性、そしてフレンドリーな職場環境の創造を重視しています。これらの取り組みにより地域文化を超えたJSPの一体感が醸成されています。その成果は、従業員の高い定着率や、欧州域内にとどまらず30カ国以上の国籍を持つ従業員がいるという事実にも表れています。

従業員が業務を遂行するために必要な専門知識を習得し、長期的な成長を確保できるよう、定期的な研修プログラムも多数実施しています。これらの成果は人事評価システムにも反映されています。

### 5 今後のビジョン·目標と提供価値

当社は、市場とお客さまにとって可能な限り専門的かつ透明性の高い事業運営を目指しています。Tier1、メーカーは自動車に限らず、多分野で存在し、直接の顧客である成形会社も100社を超え、さまざまな国に拠点を持つため、この方針は信頼構築の絶対条件となります。

継続的な新製品開発や提案は必須ですが、それに加え、真摯なサポートを多角的かつ新しい視点で提供することが、価値創造につながります。具体的にはデジタルソリューションによるエネルギーコストの削減やスクラップ率低減、成形金型改良提案による品質向上とコスト削減、高度な設計支援や新分野への提案などを通じて、顧客と一体となった市場開拓を進めています。

射出成形ビジネスはまだスタート直後ですが、既存の設計提案に加え、JSPの発泡技術など高度な技術を活用した顧客課題の解決を優先し、当面は顧客満足度の向上を目標としています。

# 海外拠点責任者インタビュー 中国

## 世界最大市場で非自動車分野を次の成長ドライバーとする中国市場戦略

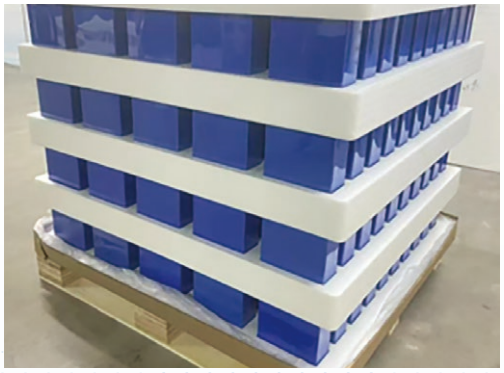
杰斯比塑料有限公司（上海）
杰斯比高新材料有限公司（無錫/東莞/武漢）
董事長 塩谷 暁

中国は世界最大の自動車市場であると同時に、物流·家電·通信といった多彩な産業が集まる巨大市場です。JSPは20年以上にわたり現地で事業を展開し、現在では販売の多くを非自動車分野が占めるまでに成長しました。環境対応やリサイクルへの社会的要請が高まる中、私たちは新分野での影響力をさらに強めています。

### 1 市場環境と動向

中国でのARPRO®を含むEPP市場は年々増大しており、2025年は9万トンを超えると予想しております。中国の自動車市場は世界最大であり（2024年には約3,144万台を販売）、内外装の軽量化·エネルギー吸収材としてARPRO®の需要が高まっています。

2025年、中国では自動車用途よりも非自動車用途での販売が増加傾向にあります。内需の拡大に加え、「世界の工場」としてディスプレイ、バッテリー、通信、家電など多くの製品を生産·輸出しており、それらの緩衝材としてARPRO®の採用が増えています。現在、当社の販売シェアが特に高い用途は、ディスプレイ、バッテリー、通信用途です。ARPRO®製品は繰り返し使用でき、またリサイクル可能な材料として認知されており、NEV向けや蓄電用途は今後さらに使用量が増大すると見込まれております。



▲BESS※用バッテリー包装材
※Battery Energy Storage System



### 2 直面する課題と対応

競合EPPメーカーやEPPビーズを自社発泡する成形メーカーが増加し、年々販売価格が低下しています。これに対し、当社は低成形圧で成形可能な材料の提案に加え、グローバル品質や開発設計·成形技術支援力で競争力を維持しています。コスト面では、機械1台当たりの稼働率向上による生産·販売増や、材料面·装置面での製造単価削減活動を継続しています。

中国の広大な国土に分散する顧客への物流費が課題となる中、顧客側での2段発泡実施などの対策を講じています。

### 3 投資と成長戦略

当社は差別化可能な材料を提供するため、低成形圧対応製品や高付加価値製品の生産設備を継続的に増強しています。

環境負荷の低減やコスト削減にもつながる設備投資を推進しており、2024年までに導入した熱合理化設備では大きな成果を上げました。またリサイクル設備の導入により環境に配慮した製品提案が可能となり、販売実績も伸びています。

さらに2025年には、開発スピードを加速させるため試験設備を導入予定であり、コストを抑えつつ将来の増設に備えていきます。

### 4 人材戦略

当社は人事制度の運用を通じて人材活用の活性化を図っています。職種·等級別の職務記述書の導入検討により各人の役割の明確化、社員教育の充実を通じて中堅幹部の人材育成を進めています。現地化の取り組みとして、ローカル社員の要職登用を行い、現地社員による主体的な運営を推進しています。

また、勤怠システムを活用し、各部門と協力して残業時間の削減など労働時間の改善も進めています。さらに、従業員の職場環境改善にも取り組んでおり、食堂満足度アンケートの実施や寮の住環境改善、EHS（環境·健康·安全部門）との協働による職場の安全管理の向上を実施しております。

### 5 今後のビジョン·目標と提供価値

**価値の提案を通じた社会への貢献**

中国でのARPRO®の販売開始から20年が経過し、中国経済の急成長とともに当社も大きな成長を遂げました。一方で、ローカル競合の台頭により販売価格は年々下落し、収益を圧迫しましたが、同時にEPPの使用分野を広げ、市場拡大につなげることができました。

近年、世界的に環境意識が高まる中、石油由来プラスチック製品であるEPPにも環境対応が求められています。発泡プラスチックは、数十倍に発泡することで資源使用量を削減でき、車両の軽量化による移動エネルギー削減にも貢献するという特性を備えています。

当社は、まずはこうした基本特性を社会に再認識してもらうとともに、包括的な採算性を考慮した戦略的販売を展開します。シェアを維持しつつ、要求スペックの高い分野や、半導電、難燃、吸音など当社の強みが生かせる付加価値需要分野に注力するとともに、環境対応型製品の展開も進めてまいります。

▲無錫工場

# サステナビリティ経営

環境・社会・企業統治の各要素における企業責任を強く意識し、持続的な企業価値の向上を図ることが当社グループのサステナビリティ経営と捉えています。
地球温暖化や食糧問題などさまざまな環境の変化による課題の解決に、発泡樹脂製品が貢献できる役割は広がっています。
当社グループは、サステナビリティ経営を推進し、ステークホルダーの皆さまのご理解とご支持をいただけるようこれからも取り組んでまいります。

## サステナビリティ基本方針

**1.サステナビリティ基本方針を次の通りとする。**

当社グループは、「創造的行動力による社会への貢献」を企業理念として、環境・社会・企業統治の各要素における企業責任を強く意識し、持続的な企業価値の向上を目指す。

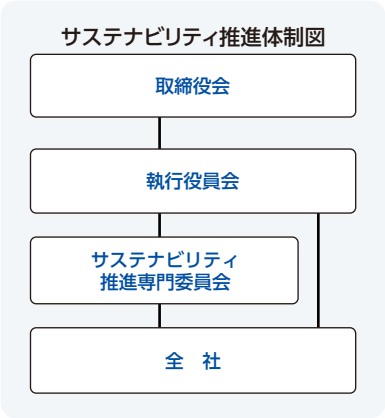
**2.当社は、サステナビリティ基本方針を全ての役員および従業員等に周知する。**

**3.当社は、関連する法規、諸規準を遵守するとともに、計画的、組織的、持続的にサステナビリティ推進を実行する。**

## サステナビリティ推進体制

●サステナビリティ推進グループ

サステナビリティ推進グループは、サステナビリティ推進専門委員会の事務局であり、またサステナビリティ推進活動を総合的に把握し、実効的に機能するよう努めます。さらに、サステナビリティへの貢献の達成度合いを検証し、全社に寄せられたステークホルダーからの意見を集約し、執行役員会へ報告します。




●取締役会

取締役会は、サステナビリティマネジメントを監督します。サステナビリティ推進活動のPDCAサイクルにおいては、サステナビリティ推進活動の計画を承認し、実績について報告を受け、活動全体を監督する役割を担います。

●執行役員会

執行役員会は、サステナビリティマネジメントを統括します。サステナビリティ推進活動のPDCAサイクルにおいては、全社の活動状況の進捗を確認してレビューを行い、活動を促進する役割を担います。

●サステナビリティ推進専門委員会

サステナビリティ推進専門委員会は、執行役員会の諮問機関として、サステナビリティ推進に不可欠な専門的事案やサステナビリティ推進上の重要事案について検討する役割を担います。

●全社

全社とは、当社および関係会社等を指し、サステナビリティ推進活動を実施する役割を担います。

## サステナビリティの関係図

当社グループは、中期経営計画「Change for Growth 2026」において、サステナビリティ経営により発泡樹脂製品による社会への貢献をすることで、社会に必要な企業として、ステークホルダーからの理解および信頼ならびに共感を獲得するという基本コンセプトを公表しました。当社グループは、企業理念「創造的行動力による社会への貢献」に基づき、環境・社会・企業統治の各要素を当社グループの経営諸活動に織り込むことで、リスクの減少と収益機会の獲得を図り、当社グループのビジネスモデルの持続可能性を高めることで、さらなる企業価値の向上に取り組んでいます。

# レスポンシブル・ケアRC活動

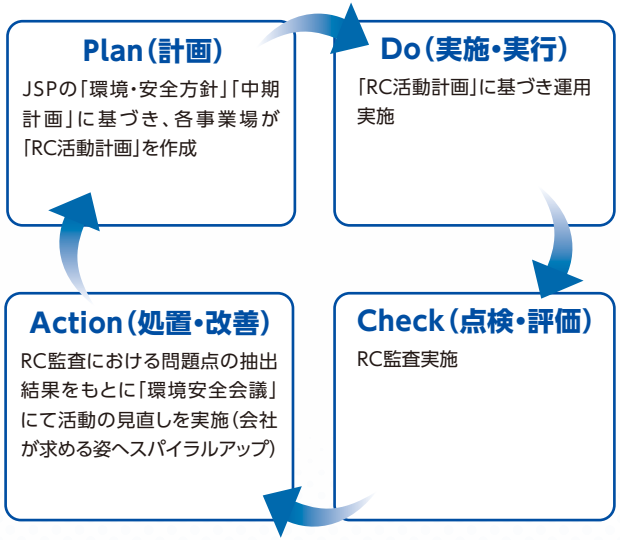
JSPグループは「企業理念」を実現する手段としてRC活動を推進しています。

## 活動方針

当社は、安全と環境対応を重視した国際競争力のある企業として、全てのステークホルダーに信頼され、満足していただける事業活動を行います。

## RC活動におけるスパイラルアップ

RC活動の基本となる、「環境保全」「保安防災」「労働安全衛生」「化学品・製品安全」「物流安全」「社会との対話」の6項目に関して、的確なPDCAを回す活動に努めています。まず、RC活動の「中期計画」を策定するとともに、各事業場が中期計画達成のための「RC活動計画」を作成(P:Plan=計画)し、実行(D:Do=実施・実行)します。そして、その活動の進捗状況および達成度を確認するための「RC監査」(C:Check=点検・評価)を行います。さらにRC監査の結果を取りまとめ、会社経営層において活動の見直しを実施する「環境安全会議」を開催し、次の活動に反映させ(A:Action=処置・改善)スパイラルアップすることで、活動の継続的な改善を図っています。




**RC中期目標、RC活動の実績と計画の詳細**

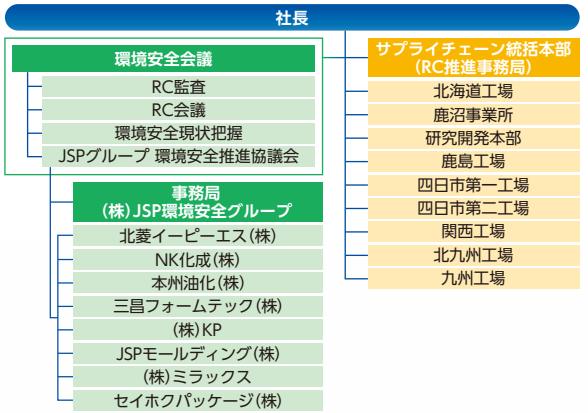
▶ https://www.co-jsp.co.jp/sustainability/rc/rc_plan.html

## RC推進体制

当社はRC活動に関する最高意思決定機関として、社長を議長とした「環境安全会議」を設置しています。ここでは、RC活動に関する総合的方針の協議・決定を行うほか、RC監査の結果をもとに活動目標の制定、中長期計画書の策定、さらに各種社内規程の制定および改廃を行っています。

また、JSPグループ(国内)としてもRC活動の情報交流の深化を目的とした「RC会議」を開催しています。

RC活動の効果的な推進のため、当社グループ国内関連会社を対象とした「環境安全推進協議会」「環境安全現状把握」を実施することで、当社全体のRC活動の活性化を推進しています。




### ● RC監査

当社では、個々の事業場で的確にPDCAが回されているかを統一した判断基準で評価するため、環境安全担当責任者および担当部門のメンバーが年に1回各事業場を回り、RC監査を実施しています。

2024年度は9事業場(研究開発本部を含む)について、現地監査しました。その際、各事業場の活動内容に基づいて定めた「チェックリスト」をもとに、管理文書類や法規制への対応状況の確認、現場の視察、さらに各事業場における懸案事項や重点課題のヒアリングなどを実施しました。

# レスポンシブル・ケアRC活動

## 安全方針

- 安全と安定操業は企業活動の基盤であることを肝に銘じ事故・災害を防止します。
- 法規制その他の基準を遵守し、安全衛生、保安防災、製品安全に努めます。
- 安全衛生管理および保安防災体制の継続的改善を実施し、全社一丸となって安全衛生活動、保安防災活動に取り組みます。

## 保安防災

### 管理体制の再構築

当社が製造工程で使用している発泡剤には一部可燃性のガスが用いられており、静電気着火への対策として除電器による帯電圧の低減やミストによる静電気発生の抑止等を長らく行ってきました。そして、対策のさらなる最適化と管理の強化を目指し、現場での分析と工場間および事業部間の情報展開の体制を再構築しています。

従業員、そして近隣住民の皆さまに安心していただける工場であるために、当社は保安防災に一層努めていきます。

## 物流安全

### 物流事故について

トラック運送時の事故は、納品時など客先で起こる事故が大半を占めています。当社の2024年度のトラック輸送事故は9件でした。主に、「バック時の事故」「軒先(上部)への衝突事故」などです。これら事故の減少を目的に、「前後左右」の確認のほか、「上下」確認も加えた「六方確認」を徹底し、ドライバーの安全意識向上を促しています。また各工場において運送会社と定期的に輸送品質協議会を開催し、安全・品質・環境ならびに物流に関わる事柄を話し合っています。2025年度は、トラック輸送事故件数を8件以下とすることを目標に掲げ、目標を達成するためにさまざまな安全対策を実施しています。

### ホワイト物流への取り組み

国内では、トラック運転者不足が深刻化し問題となっています。そのため、国民生活や産業活動に必要な物流を安定的に確保するとともに、経済成長に役立つことを目的に「ホワイト物流」が推奨されています。当社では「ホワイト物流」推進の一環として、「ホワイト物流自主行動宣言」を行い、物流関連2法の法令遵守を含め、「トラック輸送の生産性向上・物流の効率化」や「ホワイトな労働環境の実現」など、物流問題に対し積極的に取り組んでいます。

## 化学品・製品安全

### PRTR物質排出削減の取り組み

当社は、PRTR法※に定められた届出対象物質について、環境中に排出した量と事業所から外部に移動した量を調査し、行政機関に毎年報告しています。

※PRTR法：特定化学物質の環境への排出量の把握等及び管理の改善の促進に関する法律

### PRTR法届出排出量の多い物質(2023年度実績)の詳細

▶ https://www.co-jsp.co.jp/sustainability/e/e_safety.html

### 化学物質のリスクアセスメント

当社は、2024年度～2026年度のRC中期目標として「①化学物質リスクアセスメントの着実な実行」および「②原材料・製品に関する漏えいおよび飛散トラブルゼロ」を掲げ、法令改正に伴う化学物質管理対応(実施体系、SDS等)と、事業場ごとの管理体制のチェックを継続しています。

### 製品の安全管理

#### RoHS2指令への対応

当社は欧州のRoHS2指令に対応するため、有害物質の不含有調査をJISQ17025※認証を持つ分析機関で定期的に実施し、安全性情報を提供しています。

※JISQ17025：試験所と校正機関の能力に関する一般要求事項

#### GHS※に対応したSDS(安全データシート)の提供

当社は法令等でSDS作成が義務付けられている製品以外でも、国際統一ルールであるGHSに基づき分類・表示対応したSDSを製品ごとに作成し、安全性情報を提供しています。

※GHS：化学品の分類と表示に関する世界調和システム

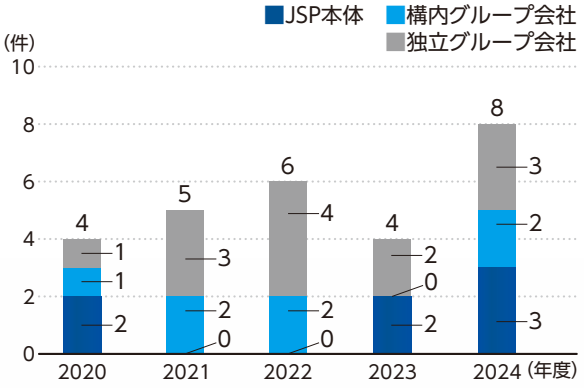
## 労働安全衛生

### 全社でつくる「安全第一」

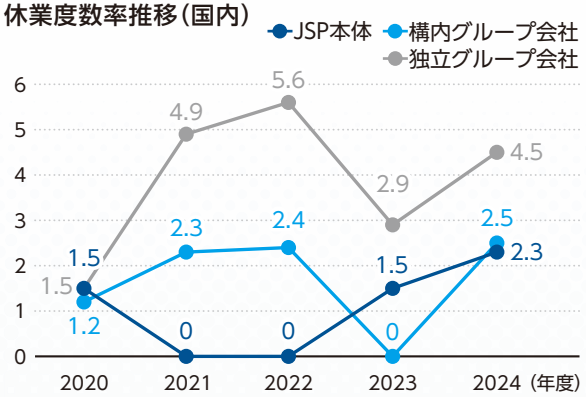
「安全」は全社一丸となって取り組むべきものとして、当社では製造現場のみならず各事業部の管理部門等も交えた事業部ごとの定期的な安全活動を開始しました。同様の製品を製造する工場間で情報交換を行い、また本社部署等が製造現場とは異なった視点で見る機会を設けることで、安全活動のさらなる発展と全社への安全意識の浸透を目指しています。

今後とも「安全第一」に、全社を挙げて取り組んでいきます。

**休業業務災害の発生件数(国内)**




**休業度数率推移(国内)**



# 環境マネジメント体制

当社は、企業理念「創造的行動力による社会への貢献」を掲げ、発泡樹脂製品メーカーとして省エネ、省資源、環境保全という時代の流れに沿った製品を世界に供給してきました。また、地球環境問題への適切な対応に努めるべく、製品リサイクルシステムの確立と実施を図るとともに、環境に優しい発泡技術の追求を進めています。また、従来より、環境マネジメントシステム「ISO14001」の枠組みの下、環境保全、製品安全に関する活動を進めてきましたが、2011年度より一般社団法人日本化学工業協会のレスポンシブル・ケア活動に参加し、保安防災、労働安全衛生、物流安全、社会との対話を加えた活動を実施しています。今後も、かけがえのない地球環境を後世へ引き継ぐため、JSPグループはグローバルな見地から事業と環境の共生を図っていきます。

## 基本理念

緑の地球は、私たちに多くの恵みと今日の繁栄を育んでくれています。この豊かな環境を次の世代に引き継ぐために、JSPは、企業理念「創造的行動力による社会への貢献」の最重要課題として、グループを挙げて地球環境の保全に努めます。

## 環境方針

- 地球環境を守る企業活動と環境に優しい製品作りを実践します。
- 法規制その他の基準を遵守し、環境保全に努めます。
- 環境マネジメントシステムの継続的改善を実施し、環境パフォーマンスの向上に努めます。

## ISO14001認証取得状況

### ●(株)JSP事業所 ISO14001認証取得状況

本社／北海道工場／鹿沼事業所(鹿沼第一工場／再資源センター／鹿沼ミラフォーム工場／鹿沼物流センター／鹿沼第二工場※1)／鹿島工場／四日市第一工場／四日市第二工場※2／関西工場／九州工場

※1 JSPモールディング(株)栃木第一工場を含む
※2 JSPモールディング(株)三重工場を含む

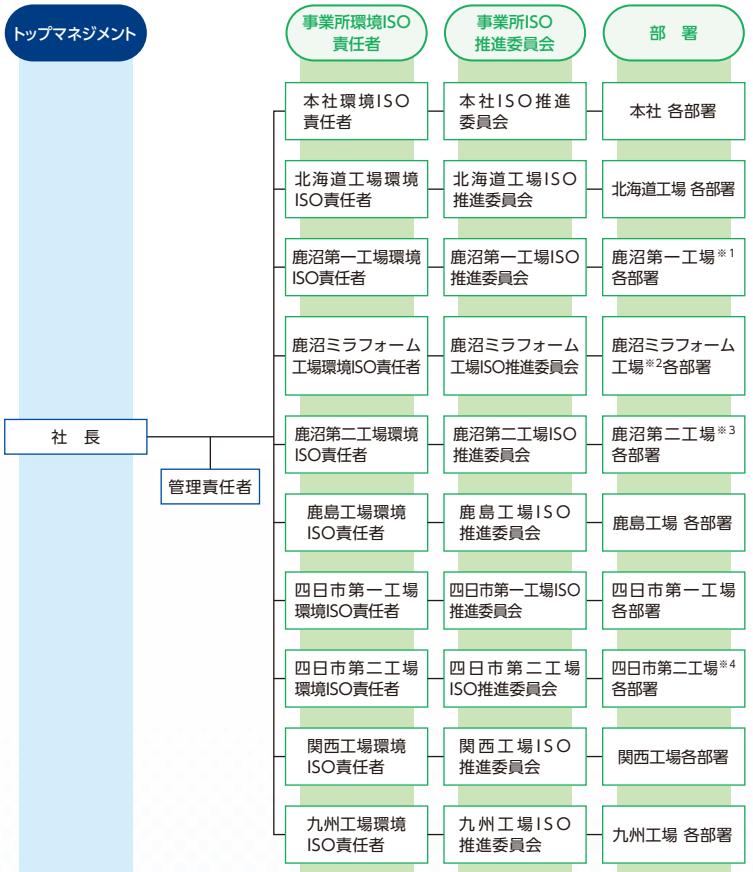
### ●国内グループ会社 ISO14001認証取得状況

セイホクパッケージ(株)／本州油化(株)

### ●海外グループ会社 ISO14001認証取得状況

JSP International LLC(アメリカ、バトラー)／JSP International LLC(アメリカ、タラホーマ-2)／JSP International de Mexico, S.A. de C.V.(メキシコ、トルーカ)／JSP Brasil Industria de Plasticos LTDA.(ブラジル)／JSP International S.A.R.L(フランス)／JSP International s.r.o.(チェコ)／Taiwan JSP Chemical Co., Ltd.(台湾)／KOSPA CORPORATION(韓国、金泉)／JSP Advanced Materials (Wuxi) Co., Ltd.(中国、無錫)／JSP Advanced Materials (Dongguan) Co., Ltd.(中国、東莞)／JSP Advanced Materials (Wuhan) Co., Ltd.(中国、武漢)

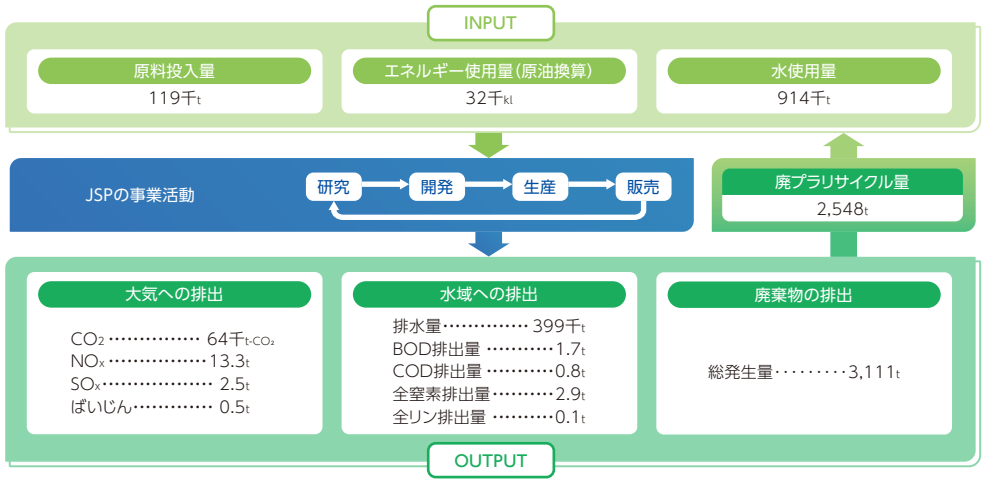
## 環境マネジメントシステムの組織体制




※1 再資源センターを含む
※2 鹿沼物流センターを含む
※3 JSPモールディング(株)栃木第一工場を含む
※4 JSPモールディング(株)三重工場を含む

# 環境保全

## インプット・アウトプット（2024年度実績／JSP国内単体）

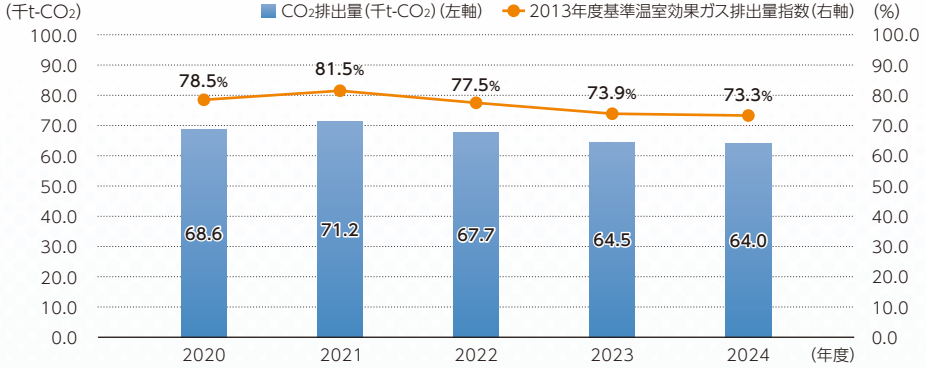



## CO2排出量の削減（JSP国内単体）

当社の2024年度のCO2排出量は、前年度比で0.8%減、2013年度比では26.7%の削減となりました。工場稼働日の集約や排熱の有効活用、構内のエアー漏れや放熱ロスの削減活動を継続していることが主な良化原因です。

また当社は、自社からのCO2排出量削減のみならず、発泡樹脂製品による自動車の燃費向上や住宅の冷暖房効率向上など、社会におけるCO2排出量の削減にも貢献しています。

CO2排出量推移

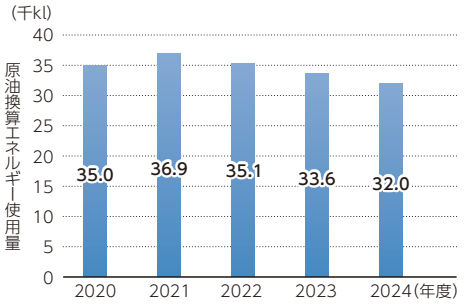



## エネルギー使用量の削減（JSP国内単体）

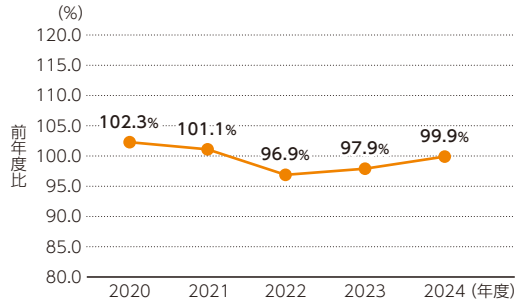
当社の2024年度のエネルギー使用量は、各事業所の省エネルギー活動によって前年度比で約5%減少しました。また、生産量を分母としたエネルギー消費原単位も前年度比で約0.1%減少。3年連続で良化しております。

2025年度以降も、各事業所での省エネルギー活動を推進・継続してまいります。

原油換算エネルギー使用量の推移




寄与率方式によるエネルギー原単位の対前年度比




## モーダルシフトへの取り組み（JSP国内単体）

当社は、物流における環境対応、エネルギー効率化と輸送の安定化を目指し、トラック輸送よりもCO2排出量の少ない鉄道やフェリーを利用したモーダルシフトも実施しています。

モーダルシフトは、自然災害による道路寸断等が発生した際の安全・安定供給にも有効です。また、物流関連2法の法令遵守や長距離輸送における長時間労働等の解決策としても効果的です。そして、第二次、第三次の交通手段としても存在感を発揮します。これからも関連部署と連携し、モーダルシフトへの取り組みを積極的に行っていきます。

## 水使用量の削減（JSP国内単体）

当社は、製造工程において水を使い捨てずにリサイクルする水循環システムによって生産活動をしています。2024年度の水使用量は914千トンでした。

## 埋立排出量の削減

当社のRC中期計画では、2024年度の最終埋立物の排出量目標として「分別の強化による埋立物排出量の削減」を掲げ、各事業所で計画的に削減活動を実施しました。その結果、2023年度と比較して大きく抑制することができました。

**産業廃棄物処理施設（焼却施設）の維持管理計画と実績の詳細**

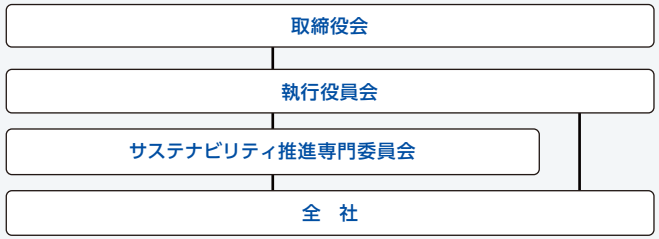
▶ https://www.co-jsp.co.jp/sustainability/e/e_protection.html

# TCFD提言に基づく情報開示について

当社は、2021年12月にTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言に賛同しました。当社は気候変動に関連する事象を経営リスクとして捉え、対応するとともに、新たな機会を見出し、企業価値向上を目指します。また、TCFD提言について、持続可能な社会の実現に向けた活動を有機的に、かつ実践的に進めるための有効な枠組みとして捉え、さまざまなステークホルダーの皆さまと対話していくツールとして活用します。気候変動問題に取り組むことで、社会価値と経済価値の向上の実現を目指し、真のグローバルサプライヤーとして企業理念である「創造的行動力による社会への貢献」を実現します。

## ガバナンスとリスク管理

＜サステナビリティ推進体制＞




- 当社の気候変動対応は、サステナビリティ推進体制に基づき推進します。
- 当社では、社長を議長とする取締役会がガバナンスの役割を担い、気候関連問題の経営諸活動への影響について監督します。
- 執行役員会が気候関連リスクについて管理する役割を担い、対応の検討と決定を実施します。
- 執行役員会における具体的対応策の検討のために、サステナビリティ推進活動とRC活動との両輪により、部門横断的に気候変動に関する国内外の動向・要請等の情報収集、情勢とリスクの分析を実施しています。
- 特に重要な課題については、執行役員会の諮問機関であるサステナビリティ推進専門委員会を開催して、当社のとるべき方針と施策について検討を行っています。
- 2021年4月に設立したサステナビリティ推進グループは、サステナビリティ推進専門委員会の事務局として、気候変動への対応を含む、全社的なサステナビリティ推進活動が実効的に機能するように調整する役割を果たします。
- サステナビリティ推進体制における全社とは、具体的には事業部門、コーポレート部門、工場、研究所、グループ会社等を指し、サステナビリティ推進活動を実施する役割を担います。
- エネルギーやGHG（温室効果ガス）排出削減に関する課題については、RC会議、省エネ推進責任者会議、環境安全推進会議などで具体的な議論を行っています。各種会議の設置により、エネルギーとGHG排出削減に関してマネジメントするとともに、必要不可欠な情報が共有される体制を整えています。

## 戦略

当社グループの気候変動に関する戦略は、シナリオ分析の実施により策定しています。当社グループはシナリオとして、世界の平均気温上昇を産業革命以前に比べて1.5℃に抑制するシナリオ（1.5℃シナリオ）と、世界の平均気温が産業革命以前に比べて4℃上昇するシナリオ（4℃シナリオ）を用いています。また、シナリオに基づき分析されたリスクと機会から理論上導出されるビジネスモデルにおける影響の評価および対応策について検討しています。

### 1. 環境対応型製品のより一層の普及により、気候変動緩和に貢献する

全ての発泡樹脂製品は省資源素材であり、GHG排出削減により環境負荷低減に貢献する「環境対応型製品」です。その中でも特に気候変動、国土強靭化対応、災害復旧に大きく貢献できる製品を「気候変動対応型製品」と位置づけ、普及に注力することで気候変動緩和に貢献します。

**気候変動対応型製品のご紹介**

**ミラフォーム®ラムダ**

ミラフォーム®ラムダは当社がこれまで培ったプラスチック発泡技術を駆使して開発した高性能・次世代型断熱材です。
ミラフォーム®に特殊技術を加えることで、今まで押出法ポリスチレンフォームでは限界とされていた断熱性能をさらにレベルアップすることに成功しました（熱伝導率0.022W/m・K）。
住宅の高性能化が推進される中、GHGの排出削減に大きく貢献する画期的な断熱材として市場からも大きな支持を得ています。

### 2. リサイクル活動の推進により、プラスチック資源の循環に貢献する

**プラスチック資源の循環に貢献する製品のご紹介**

**ARPRO® REvolution**

リサイクル原料を90%以上使用した製品ARPRO® REvolutionを開発いたしました。これは今までに開発したARPRO®製品の中でも環境負荷を最小限に抑えた製品となります。
また、リサイクルポリプロピレンを用いた発泡ポリプロピレンARPRO® REは、欧州市場で需要が高まっていることから販売をより一層促進しています。さらには、リサイクル活動の拡大として、漁網などの海洋廃棄物を原料とするリサイクル原料を使った製品ARPRO® RE OCEANを開発し、海洋廃棄物の再利用に貢献しています。

### 3. GHG排出削減とエネルギーの効率的利用により、気候変動緩和に貢献する

# TCFD提言に基づく情報開示について

## 戦略策定のためのシナリオ分析

**シナリオ分析の前提**

- ターゲット：2030年度
- シナリオ：産業革命以前比で世界の平均気温上昇を1.5℃に抑制するシナリオおよび4℃上昇シナリオ
  ※気候変動に関する政府間パネル（IPCC）公表の「共通社会経済経路（SSP）」をもとに国立環境研究所が公表した「日本版SSP」よりSSP-1（持続可能）とSSP-3（地域分断）を用いてシナリオ分析を実施
- 全事業ポートフォリオに対するリスクおよび機会のインパクトを評価し対応戦略を立案

### 1.5℃シナリオにおける移行リスクと機会の一覧表

| 移行リスク | | 影響評価 | 主な対応策 |
|---|---|---|---|
| 政策 | 炭素価格の上昇 | 操業コストの増大 | ●省エネ推進によるGHG排出量削減<br>●再生エネルギー導入の促進<br>●物流最適によるGHG排出量削減 |
| | 再生資源の使用割合基準の導入 | 再生原料争奪によるコスト増大 | ●再生原料購入の分散化　●再生原料使用製品の開発強化 |
| 技術 | 競合素材との競争激化 | 既存製品の収益悪化 | ●マテリアル・リサイクルのさらなる促進<br>●業界団体としてのケミカル・リサイクルへの取り組み<br>●環境負荷（GHG排出量、水使用量等）の評価低減と情報発信<br>●バイオ由来製品開発の促進 |
| 市場・評判 | 原料価格の急激な変動、化石由来原料へのネガティブイメージの形成 | 既存事業の収益悪化 | ●マテリアル・リサイクルのさらなる促進<br>●気候変動対応型製品によるGHG排出量削減情報の発信強化<br>●環境貢献製品の情報発信強化<br>●製品LCAの算定と情報発信強化<br>●リサイクルチェーンの構築強化 |

| 機会 | 機会獲得製品 |
|---|---|
| 住宅の省エネルギーに貢献する製品需要増加 | ミラフォーム®、ミラフォーム®ラムダ |
| リサイクル関連製品市場の拡大 | ARPRO® RE、ARPRO® RE OCEAN、ARPRO® REvolution、エルブロック®エースRE、ミラピール®、エコロダイア® |
| EV市場拡大に伴う軽量部材の需要増大 | ARPRO®、ARPRO® LC |
| バイオ由来製品需要の増加 | ミラブロック-Bio®、LACTIF®、ミラマットA®-Bio |
| 効率的・拠点連携型都市における省エネ工事・短縮工期需要増加 | J-ウォールブロック、フォームサポート工法、三層緩衝構造、スチロダイアブロック® |

### 4℃シナリオにおける物理的リスクと機会の一覧表

| 物理的リスク | 影響評価 | 主な対応策 |
|---|---|---|
| 気温上昇に伴う気象災害の激甚化 | 工場操業への影響拡大 | ●BCP整備　●浸水防御壁等の災害対策整備<br>●気象被災に対する付保 |
| | 輸送への影響拡大 | 原料購入の分散化 |
| 渇水 | 工場操業への影響拡大 | 水使用量削減・循環による製造方法の構築強化 |

| 機会 | 機会獲得製品 |
|---|---|
| ・気象災害被害の回復貢献としての土木建築需要増加<br>・災害対策強化としての土木補強、長寿命化需要の増加 | J-ウォールブロック<br>三層緩衝構造<br>スチロダイアブロック®<br>ミラロード® |

# TCFD提言に基づく情報開示について

## 指標と目標

GHG排出量削減は、グローバル企業の責任において、当社グループを対象に指標および目標を掲げております。

なお、2050年のカーボンニュートラルの達成のためには、日本が現在技術確立に取り組んでいるCCUS（Carbon dioxide Capture, Utilization and Storage. $CO_2$を回収し大気中に放出させないための回収・有効利用・貯蓄の技術）が社会に実装され、また各電力会社が化石燃料からGHGを排出しない非化石燃料に電源を変更する等の前提があることを付記します。

**2030年度**
JSPグループ
排出原単位 **30%**以上削減
排出量 **15%**以上削減
(Scope1+2)

**2050年度**
実質カーボンニュートラル

### GHG排出量の実績および目標 当社グループのScope1+Scope2

(単位:千t-$CO_2$)

| 年度 | 2013年度 実績 | 2022年度 実績 | 2023年度 実績 | 2024年度 実績（見込） | 2030年度 目標 |
|---|---|---|---|---|---|
| GHG排出量 | 231 | 201 | 185 | 191 | 186 |

### GHG排出量削減率の実績および目標 当社グループのScope1+Scope2

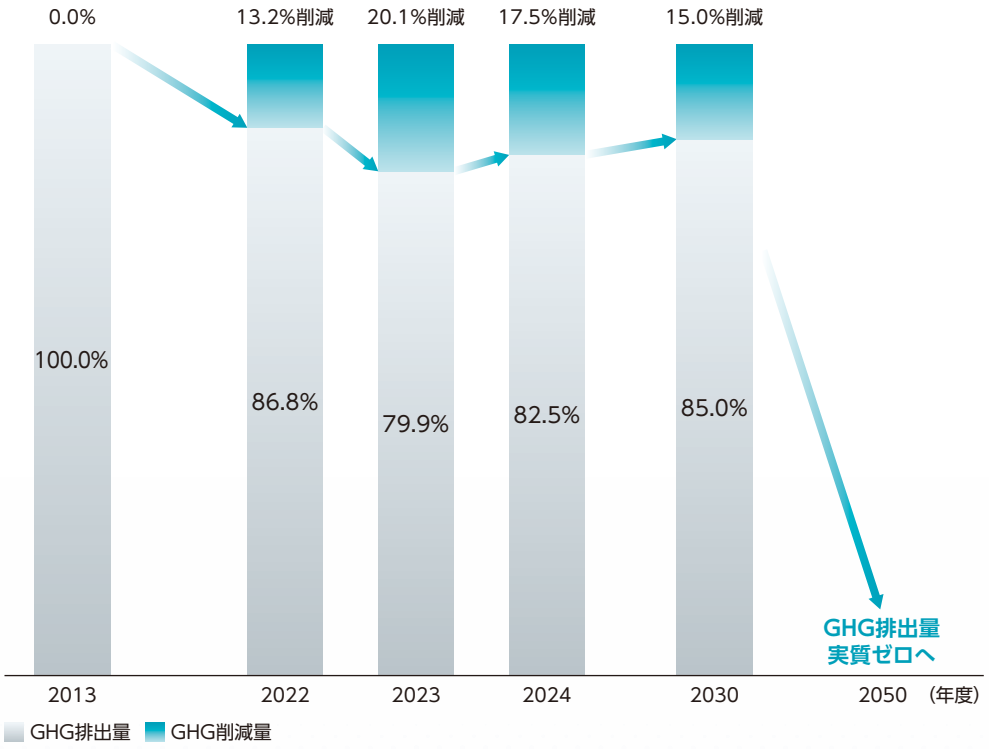
| 年度 | 2022年度 実績 | 2023年度 実績 | 2024年度 実績（見込） | 2030年度 目標 | 2050年度 目標 |
|---|---|---|---|---|---|
| GHG排出削減率 2013年度実績比 | 13.2% 削減 | 20.1% 削減 | 17.5% 削減 | 15%以上 削減 | 実質ゼロ |
| GHG排出原単位削減率 2013年度実績比 | 15.9% 削減 | 20.1% 削減 | 16.6% 削減 | 30%以上 削減 | |

1 原単位=年GHG排出量（t-$CO_2$）÷年販売数量（t）
2 GHG排出量の算定・報告の国際基準であるGHGプロトコルに基づき、2025年度より算定範囲を拡大しました。
3 2025年度よりGHG排出量の開示単位を1,000トン単位に変更しております。
4 1トン単位で集計後、1,000トン単位に換算する際に千t-$CO_2$未満を切り捨てて表示しております。
5 2024年度確定値については2025年末頃に当社ウェブサイトにて掲載予定です。

## ロードマップの前提

- **対象範囲**：JSPグループのScope1およびScope2
- **削減目標対象のGHG**：エネルギーの使用の合理化等に関する法律に基づき算定を実施するもの

GHG排出量削減のロードマップ（2013年度を100とする）




※この情報は2025年6月時点のものです。

# ステークホルダーとのコミュニケーション

JSPグループは、お客さまをはじめとする全てのステークホルダーとの対話を通じ、お互いに信頼を築いていくことが重要であると考えています。お客さま・取引先・株主・投資家とのエンゲージメント、地域社会・行政との対話、従業員・求職者とのコミュニケーション等を通じて、届いたご意見や評価をもとに、会社の課題の把握に努めています。また、各種媒体を通じて株主・投資家情報および各種のニュースリリースを発信し、全てのステークホルダーに対して適切なタイミングで十分な情報開示を心がけています。そしてこのような幅広いステークホルダーの皆さまとのコミュニケーションを通じて、社会から信頼される企業を目指しています。

| ステークホルダー | 取り組み | 具体的な活動 | コミュニケーション頻度 |
|---|---|---|---|
| お客さま | お客さまのご意見に耳を傾け、製品とサービスを提供することでお客さまと長期的に良好な関係を築きます。 | 製品の販売を通じた直接対応 | 日常 |
| | | お問い合わせ | 随時 |
| | | 顧客満足度調査(ISO9001に基づく) | 年1回 |
| 取引先 | 取引先を通じてサステナブル調達の取り組みを推進します。 | 製品の購買を通じた直接対応 | 日常 |
| | | お問い合わせ | 随時 |
| 株主・投資家 | 株主、投資家の皆さまの期待に応えるため公平な情報開示を行い、持続的な成長による企業価値の向上を目指します。 | 株主総会 | 年1回 |
| | | 各種お問い合わせ | 随時 |
| | | 決算説明会 | 年2回 |
| | | IR個別取材対応 | 随時 |
| | | 法令や証券取引所の規則に則った情報開示 | 随時 |
| | | 株主向け報告書 | 年2回 |
| | | ウェブサイトでの情報発信および各種出版物の発行 | 随時 |

| ステークホルダー | 取り組み | 具体的な活動 | コミュニケーション頻度 |
|---|---|---|---|
| 地域社会・行政 | 地域のイベントへの参加、献血活動をはじめ、コミュニティ参加などを通じて、地域社会との交流を図り、地域の発展に貢献しています。 | 各種地域貢献活動 | 随時 |
| | | 見学会 | 随時 |
| | | 地域イベントへの参加 | 随時 |
| 従業員 | 従業員一人ひとりが最大限に能力を発揮できるような人材の育成と職場環境づくりに努めます。また従業員の健康と多様性を尊重します。 | 階層別研修 | 随時 |
| | | 目標管理面談 | 年4回 |
| | | 社内報 | 年4回 |
| | | イントラネット運用 | 日常的 |
| | | 内部通報窓口 | 随時 |
| | | 給与・賞与等人事関連制度説明会および意見交換会 | 年1回 |
| | | 安全衛生委員会 | 月1回 |
| | | 本社衛生委員会 | 月1回 |
| 求職者 | 当社に入社を希望する方々に対して、情報開示や説明会を行うことで優秀な人材を確保し、持続的な成長と企業価値の向上を目指します。 | ウェブサイト上での情報開示 | 随時 |
| | | 会社説明会、就職ガイダンスの開催 | 随時 |

# 品質保証／調達

## 品質保証

### ● 品質方針

- 顧客のニーズに対応し、顧客と社会の持続的発展に貢献する製品を創出します。
- 品質マネジメントシステムの継続的改善を実施します。

## 調達

### ● 調達活動に関する基本的な考え方

グローバル化による経済発展の一方、気候変動等の環境問題は、我々の生活を含め、地球、動植物にさまざまな影響を及ぼしています。また、グローバル化した企業のサプライチェーン上では、人権問題を含む社会問題の重要性が増していることから、企業は倫理的に正しいことに対し、法律以上に取り組む姿勢が求められています。当社グループは企業理念「創造的行動力による社会への貢献」に基づき、環境と社会に配慮した製品の提供だけではなく、グローバルな調達活動を通じても環境と社会に対して配慮し、サステナビリティ社会の実現に向けて貢献します。

その一環として、サプライチェーン全体で持続可能な調達活動を推進するために、下記の通り「JSPグループ調達基本方針」を策定しました。

### ● JSPグループ調達基本方針

1. 公正・公平で自由な競争に基づき、国内外に開放され、透明な手続きによる調達活動を行います。
2. 調達活動にあたり、それぞれの地域・国における法令・社会規範を遵守します。
3. 経済合理的方法に基づく最適な調達活動を行うとともに、お取引先さまとの相互発展を目指した健全な取引関係の構築と維持に努めます。
4. お客さまの満足を第一に考えた調達活動の実施に努めます。
5. お取引先さまの選定においては以下の点を重点項目として、またお取引先さまがサステナビリティに取り組まれていることに配慮して調達を行います。

(1)人権を尊重し、差別を禁止していること。人権侵害に加担していないこと。
(2)公正な労働条件を適用し、労働環境の安全性を整備し、強制労働および児童労働を禁止していること。
(3)環境上の課題を認識し、解決・対応に取り組んでいること。
(4)安定した経営基盤および品質・価格・納期などが適正水準であり、その維持・向上に努めていること。
(5)法令・社会規範を遵守していること。

### ● パートナーシップ構築宣言

当社は、内閣府や中小企業庁などが推進する「未来を拓くパートナーシップ構築推進会議」の趣旨に賛同し、2022年12月に「パートナーシップ構築宣言」を公表しました。サプライチェーンの取引先や価値創造を図る事業者の皆さまとの連携・共存共栄を進めることで、新たなパートナーシップの構築を目指します。

なお、当社は、今回の宣言にあたり、以下の個別項目を明示しています。

個別項目
- オープンイノベーションを積極的に活用し、新規事業の創出に取り組みます。
- 「ホワイト物流」推進運動の趣旨に賛同し、取引先との適正な関係構築に努めます。
- 「JSPグループ調達基本方針」を公表し、公正・公平で自由な競争に基づき、個人的な利害関係の入らない取引を行うように努めます。

**株式会社JSP「パートナーシップ構築宣言」**
▶ https://www.biz-partnership.jp/declaration/21646-05-08-tokyo.pdf

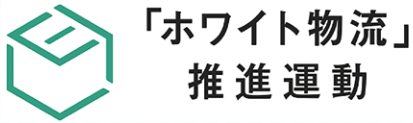
**「パートナーシップ構築宣言」ポータルサイト** ▶ https://www.biz-partnership.jp

### ● ホワイト物流推進運動の自主行動宣言

当社は、国土交通省・経済産業省・農林水産省が提唱する「ホワイト物流」推進運動の趣旨に賛同し、2022年12月に「自主行動宣言」を提出しました。事業活動に必要な物流の持続的・安定的な確保を経営課題として認識し、生産性の高い物流と働き方改革の実現に向け、取引先や物流事業者等の関係者との相互理解の下で、物流の改善に取り組みます。

**株式会社JSP「『ホワイト物流』推進運動の自主行動宣言」**
▶ https://www.co-jsp.co.jp/sustainability/s/pdf/s_procurement_01.pdf

**「ホワイト物流」推進運動 ポータルサイト** ▶ https://white-logistics-movement.jp/



# 社会貢献活動

## 献血活動

毎年、日本赤十字社の献血活動に協力しています。2024年度は北海道工場、鹿沼事業所で献血活動に参加しました。

## ペットボトルキャップ回収運動

集めたペットボトルキャップを再生樹脂販売会社に送付し、ワクチン費用を認定NPO法人「世界の子どもにワクチンを日本委員会」へ寄付する社会貢献を行っています。集めたペットボトルキャップは2025年3月31日までに累計21,070個となりました。

## プルタブ回収運動

この運動は「公害を生み出さない人づくり」と「空き缶散乱公害をなくす」ことを目指しています。「誰もが参加できる運動」であり、地球上のゴミ問題や福祉・環境問題を解決する大きな手がかりともなります。集められたプルタブは車椅子の寄贈に貢献します。

## 企業版ふるさと納税

当社グループは2025年4月に「企業版ふるさと納税感謝状贈呈式」において、鹿沼市長より感謝状を授与されました。

鹿沼事業所

## 防災活動

当社グループのNK化成株式会社（筑波工場）は、多年にわたる危険物関係施設の保安管理と防災思想の普及活動を認められ、茨城県危険物安全協会連合会より表彰を受けました。

NK化成

## 地域社会との交流

当社グループは、地域社会との交流を大切にしています。日本国内の事業所・工場では、地域行事への参加、寄付などを通じて各地域の皆さまとの交流を深めています。

栃木県の「春の交通安全県民総ぐるみ運動」の一環として、街頭（交差点）における交通安全運動に参加いたしました。

鹿沼第一工場

北九州工場地区の小倉南区の区民祭り「まつりみなみ」への貢献の一環として協賛金寄付を実施いたしました。

まつりみなみ

## 次世代育成への取り組み

当社グループでは、国内外の工場でのインターンシップの受け入れをはじめとして、若い世代に仕事について学んでもらう機会を提供しています。2024年度は、鹿沼第一工場、四日市第一・第二工場、JSPモールディング栃木工場で、地元の高校生インターンシップを受け入れました。

鹿沼第一工場

四日市第二工場

JSP鹿沼第二工場およびJSPモールディング株式会社

## 地域の清掃・美化活動

当社グループは、事業所・工場周辺の清掃活動や地元地域の美化活動への参加を実施しています。

九州工場

JSP鹿沼第二工場およびJSPモールディング株式会社

四日市第一工場

鹿島工場

鹿沼ミラフォーム工場

セイホクパッケージ株式会社

# コーポレート・ガバナンスの取り組み 2025年7月5日現在

## コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、持続的成長を継続させ企業価値を向上させることが経営の最重要課題であるとの認識の下、「創造的行動力による社会への貢献」を企業理念に掲げ、安全と環境対応を重視した国際競争力のある企業として、全てのステークホルダーから信頼され、満足いただける経営を目指しています。

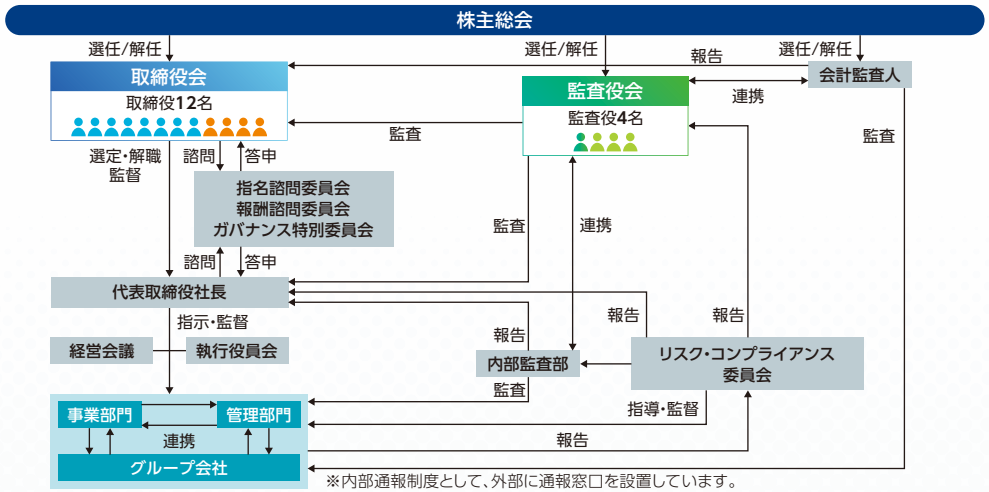
そのためには、コーポレート・ガバナンスを有効に機能させ、経営の効率化、透明性、健全性を徹底して追求することが重要な課題であると考えています。

### ● 基本方針

(1) 当社は監査役会設置会社を選択し、取締役会が会社の最重要事項の意思決定を行うものとし、その意思決定における適切な経営判断を行うための環境整備に努める。
(2) 当社は、全てのステークホルダーの権利・立場を尊重し、適切な協働に努めるものとする。
(3) 当社は、適切な情報開示を行い、全てのステークホルダーに対し透明性の確保に努めるものとする。
(4) 当社は、監査役会設置会社として、独立した社外取締役と社外監査役を選任し、当社に即した経営のモニタリングの遂行により、経営の健全性を確保する。
(5) 株主との間で建設的な対話を行う。

## コーポレート・ガバナンス体制

当社は、当社の企業規模等を総合的に考慮した結果、経営の効率化、透明性、健全性の維持向上に最適であると判断し、下記のコーポレート・ガバナンス体制を採用しています。




## コーポレート・ガバナンス体制の基本情報

| | |
|---|---|
| 組織形態 | 監査役会設置会社 |
| 取締役会の構成 | 12名(うち社外取締役4名) |
| 取締役の任期 | 1年 |
| 取締役会の議長 | 代表取締役社長 |
| 任意の諮問委員会 | 指名諮問、報酬諮問6名(社外取締役4名、社内取締役2名)<br>ガバナンス特別3名以上(社外取締役3名以上) |
| 監査役会の構成 | 4名(うち社外監査役3名) |
| 独立役員の人数 | 7名 |
| 業務執行体制 | 執行役員制 |
| 経営会議 | 12名(社長、常務執行役員8名、執行役員1名、常勤監査役2名) |
| 執行役員会 | 18名(社長、執行役員15名、常勤監査役2名) |

## スキル・マトリックス

| | 氏名 | 企業経営・グローバルマネジメント | 事業戦略・マーケティング | ESG(環境・社会・企業統治) | 財務・会計 | 人事・人材育成 | 研究開発 | 生産技術・品質管理 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 取締役 | 大久保知彦 男性 | ● | ● | ● | | ● | | |
| | 小森　康 男性 | ● | ● | | ● | ● | | |
| | 島　義和 男性 | | | ● | | ● | ● | ● |
| | 木浦　智之 男性 | | ● | ● | ● | | | |
| | 矢挽　忠雄 男性 | | | ● | | | ● | ● |
| | 佐々木一敏 男性 | ● | ● | | | | ● | ● |
| | 竹村　洋介 男性 | | ● | ● | | ● | | |
| | 半根　隆巳 男性 | | ● | | | | ● | ● |
| | 池田　隆之 男性 社外 独立 | ● | ● | ● | | ● | | |
| | 伊藤　潔 男性 社外 独立 | ● | | ● | ● | ● | | |
| | 杉山　涼子 女性 社外 独立 | ● | ● | ● | | ● | | |
| | 倉島　薫 男性 社外 独立 | ● | ● | ● | | | | |
| 監査役 | 内田　浩介 男性 | | ● | ● | ● | ● | | |
| | 澤田　芳明 男性 社外 独立 | | | ● | ● | ● | | |
| | 川上　善行 男性 社外 独立 | | | ● | | | | |
| | 野口真有美 女性 社外 独立 | | | ● | ● | | | |

各人に期待される分野を4つまで記載しています。
上記一覧表は各人の有する全ての知見や経験を表すものではありません。

参考：当社のコーポレート・ガバナンスに関する詳細は、当社ウェブサイトでご確認いただけます。
https://www.co-jsp.co.jp/sustainability/g/g_basic.html

# コーポレート・ガバナンスの取り組み 2025年7月5日現在

## 主要な会議体、諮問委員会の活動状況

### ● 取締役会

代表取締役社長 大久保知彦を議長とし、社外取締役4名を含む取締役12名で構成され、社外監査役3名を含む監査役4名も出席しています。原則月1回開催し、法令、定款に定める事項や経営に関する重要な事項について審議、意思決定するとともに、会社の事業や経営全般、経営諸活動におけるサステナビリティ関連のリスクおよび機会について監督を行っています。

なお、社外役員に対しては、取締役会において充実した議論を行うため、議案の提案背景、目的、その内容等について取締役会の開催前に資料を配布し、必要に応じて、議案申請者より十分な説明を行っています。

### ● 監査役会

監査役 内田浩介を議長とし、社外監査役3名を含む4名で構成しています。原則月1回開催され、各事業責任者へのヒアリングを行い、当社グループの業務の適法性、妥当性の監査を行っています。また、社外取締役4名も出席しており、情報共有、連携を図っています。

### ● 指名諮問委員会

筆頭社外取締役 池田隆之を委員長とし、社外取締役4名と代表取締役2名で構成されています。取締役および監査役候補者の選定にあたり、当該職にふさわしい、中長期的な企業価値を創造するために必要な経験・知識・能力を有した、自らの義務と責任を全うできる適任者であるかを選定基準およびスキル・マトリックスに照らして審議し、代表取締役社長に答申しています。

### ● 報酬諮問委員会

筆頭社外取締役 池田隆之を委員長とし、社外取締役4名と代表取締役2名で構成されています。各取締役の報酬について、経営環境、経営状況、業績、財務状況、各人の貢献度等を総合的に勘案し、代表取締役社長に答申しています。

### ● ガバナンス特別委員会

3名以上の独立社外取締役で構成されています。当社と三菱瓦斯化学(MGC)グループとの取引において公正性・透明性・客観性を確保することで、少数株主の利益を適切に保護し、コーポレート・ガバナンスの充実を図ることを目的としており、取締役会の諮問に応じて、MGCグループとの取引について審議し、答申しています。

### ● 経営会議

代表取締役社長 大久保知彦を議長とし、常務執行役員8名および代表取締役社長の選任による執行役員1名で構成され、常勤監査役2名も出席しています。原則月1回開催され、経営基本方針、企業体質改善方策およびその他経営上の重要な事項について審議を行っています。特に当事業年度においては、新規事業化計画と重要な投資計画について審議しました。

### ● 執行役員会

代表取締役社長 大久保知彦を議長とし、執行役員15名で構成され、常勤監査役2名も出席しています。原則月2回開催し、経営に関する重要な事項について審議を行い、事業環境の変化を的確に捉えた迅速な判断に基づく業務執行を図っています。また、執行役員会の諮問機関であるサステナビリティ推進専門委員会によるサステナビリティ推進上の重要事案についての報告等を踏まえ、当社のサステナビリティ経営に関するサステナビリティマネジメントの計画、立案、進捗に対するモニタリングを行っています。

### ● リスク・コンプライアンス委員会

総務人事本部長を委員長とし、原則月1回開催され、当社グループのコンプライアンスやリスクについて横断的に管理し、取締役会が適切なリスクテイクをする経営判断のサポート機能の役割を担っています。なお、常勤監査役2名も出席しています。

### ● 社外取締役の選任理由

| 氏　名 | 選任理由 |
|---|---|
| 池田　隆之 | グローバルに事業展開を行う会社の社長を長年にわたり務めてこられ、豊富な経験と経営全般にわたる見識を有しているためです。 |
| 伊藤　　潔 | 長年にわたり企業経営に携わっており、経営管理全般に豊富な実績と経験等を有しているためです。 |
| 杉山　涼子 | 環境・廃棄物問題の専門家であり、長年にわたり複数の上場企業の社外取締役も務めてこられ、サステナビリティに関する豊富な知識と経験を有しているためです。 |
| 倉島　　薫 | グローバルに事業展開を行う会社の現地法人社長等を歴任するなど、豊富な経験と経営者としての見識を有しているためです。 |

# コーポレート・ガバナンスの取り組み 2025年7月5日現在

## 取締役会の実効性評価

当社は、取締役会の実効性の評価のため毎年取締役・監査役へアンケートを実施し、取締役会は当該アンケートの結果およびこれに対する独立社外取締役・社外監査役の意見を踏まえ分析・評価を行うこととしています。(コーポレートガバナンスガイドライン第26条)

直近の取締役会実効性評価の概要につきましては、当社コーポレート・ガバナンス報告書【補充原則4-11③取締役会全体の実効性の分析・評価】をご確認ください。

▶ https://www.co-jsp.co.jp/ir/upload_file/m005-m005_06/corporate_governance.pdf

## 取締役・監査役に対するトレーニング

当社は、取締役・監査役に対するトレーニング方針を定め、職務遂行に必要な知識の習得機会を継続的に提供することとしています。(コーポレートガバナンスガイドライン第28条)

### ● 取締役・監査役に対するトレーニング方針

①取締役・監査役が新たに就任する際は、役員の職務執行上必要な情報を外部の専門家による講義や研修などにより適宜提供する。就任後も経営課題や法改正に関する研修を継続的に実施する。

②独立社外取締役・監査役が新たに就任する際は、当社の経営理念、企業文化への理解を促すとともに、主要な事業拠点の視察や事業内容の説明を実施する。就任後も経営課題等について適宜情報提供を行う。

③事業計画・年度予算方針については、年度方針会を毎期開催し全社的な情報共有の機会を設ける。

## 取締役・監査役に対する情報提供および支援体制

当社は、取締役・監査役がその役割・責務を実効的に果たすために必要な情報を入手できるための支援体制を整えることとしています。(コーポレートガバナンスガイドライン第27条)

①取締役・監査役が、その職務を遂行するに必要と判断する情報については、取締役会事務局が必要に応じて情報を収集・提供するものとする。

②監査役は、監査業務を補助すべき使用人の設置を求めることができることとし、当該使用人が監査業務の補助をする場合、取締役等の指揮命令を受けないものとする。

## 役員報酬

取締役(非常勤取締役を除く)の報酬は、基本報酬および積立型退任時報酬によって構成されています。

基本報酬は固定報酬、短期業績連動報酬および役員持株会拠出報酬により構成されております。基本報酬のうち、固定報酬および役員持株会拠出報酬については、役職ごとの職責に応じて定められています。

また、非常勤取締役および監査役の報酬は、基本報酬である固定報酬によって構成されています。

各取締役の報酬については、取締役会の授権を受けた代表取締役社長が、株主総会で決議された報酬枠の範囲内で、当社役員報酬規程に従い、経営環境、経営状況、業績、財務状況、各人の貢献度等を総合的に勘案し、当事業年度の報酬額案を作成しております。代表取締役社長は作成した報酬額案を、代表取締役と社外取締役で構成され、筆頭社外取締役を委員長とする報酬諮問委員会に諮問し、報酬諮問委員会は審議された報酬額案について代表取締役社長へ答申します。代表取締役社長は、報酬諮問委員会の答申を踏まえ、各取締役の報酬額を決定しています。

各監査役の報酬は、株主総会で決議された報酬枠の範囲内で、監査役の協議により、各人の貢献度を考慮し決定しています。

なお、業績連動報酬に関する事項は右記をご参照ください。

**①業績連動報酬等の額の算定の基礎として選定した業績指標の内容**

業績連動報酬は、基本報酬のうちの短期業績連動報酬および中期業績連動報酬である積立型退任時報酬で構成されています。両報酬とも、取締役会で定められた業績指標(連結売上高・連結営業利益・連結営業利益率・親会社株主に帰属する当期純利益)を額の算定の基礎としています。

**②当該業績指標を選定した理由**

当該各指標を選定した理由は、当該各指標が当社の成長性、収益性等を示す重要な経営の指標となっていることによるものです。

**③業績連動報酬等の額の算定方法**

短期業績連動報酬は、取締役会で定められた上記業績指標の基準値に対し、対象期間における実績率により決定しています。また、積立型退任時報酬は、中期業績連動報酬として、事業年度末における当該連結中期経営計画期間中の業績指標の累計額について、前連結中期経営計画期間の同時期の業績指標に対する実績達成率を算出し決定しています。

## 2024年度の取締役および監査役の報酬等の総額

| 役員区分 | 報酬等の総額(百万円) | 報酬等の種類別の総額(百万円) | | | | 対象となる役員の員数(名) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 基本報酬 | | | 積立型退任時報酬 | |
| | | 固定報酬 | 短期業績連動報酬 | 役員持株会拠出報酬 | | |
| 取締役(社外取締役を除く) | 264 | 195 | 20 | 11 | 38 | 12 |
| 監査役(社外監査役を除く) | 14 | 14 | – | – | – | 2 |
| 社外役員 | 63 | 63 | – | – | – | 8 |

※役員ごとの連結報酬等の総額につきましては、その総額が1億円以上となる役員の該当はありませんでしたので記載を省略しています。

# コーポレート・ガバナンスの取り組み 2025年7月5日現在

## 内部統制システム、リスク管理体制

### ● 内部統制システムの整備に関する基本方針

当社は、会社法および会社法施行規則に基づき、以下の通り内部統制システムの整備に関する基本方針を定めています。なお本基本方針については、随時見直しを行い、より適切な内部統制システムの整備に努めてまいります。

| | |
|---|---|
| 1. 当社の取締役および使用人ならびに当社子会社の取締役等および使用人の職務の執行が法令および定款に適合することを確保するための体制 | (1)当社は、当社および当社子会社(以下、グループ会社といい、当社と併せて当社グループという)共通の「JSPグループ企業行動指針」および「JSPグループ行動規範」を定め、法令遵守および社会倫理遵守を企業活動の前提とし、社会的要請への適応を徹底する。 |
| | (2)当社は、リスク・コンプライアンス委員会を設置し、当社グループにおけるコンプライアンスを横断的に統括することとし、同委員会を中心に当社グループの役職員への教育研修等を行う。 |
| | (3)当社グループのコンプライアンスの状況については、監査役と内部監査部門が連携をとり監査を実施する。 |
| | (4)法令上疑義のある行為については、当社グループの役職員が直接情報提供を行う手段として内部通報相談窓口を設置し、内容の調査、再発防止策を検討実施する。 |
| 2. 当社の取締役の職務の執行に係る情報の保存および管理に関する体制 | (1)文書管理規程に基づき、取締役の職務執行に係る情報を文書または電磁的媒体(以下、文書等という)に記録し、保存する。 |
| | (2)取締役および監査役は、文書管理規程により常時これらの文書等を閲覧できる。 |
| | (3)法令または証券取引所の規則等に情報の開示を定められている事項は、情報開示規程に基づき速やかに開示する。 |
| 3. 当社および当社子会社の損失の危険の管理に関する規程その他の体制 | (1)当社グループのリスクを横断的に管理する組織としてリスク・コンプライアンス委員会がその任に当たるものとし、リスクの洗い出しおよび分析を行う。 |
| | (2)同委員会を中心としてリスク管理に関する諸規程を整備し、当社グループにおけるリスク管理体制を強化する。 |
| | (3)災害等の不測の事態については、危機管理担当部門が緊急時の対応について定めた規程やマニュアルに基づき対応する。 |
| 4. 当社の取締役および当社子会社の取締役等の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制 | (1)当社の取締役会は、月1回開催を原則とし、経営の基本方針、法令で定められた事項およびその他経営に関する重要事項を決定する。また当社は、経営に関する重要事項に関して、代表取締役および常務執行役員以上の執行役員をもって構成される経営会議を開催し、事前審議を行う。 |
| | (2)当社は、業務執行システムとして執行役員制および事業部門は事業本部制、コーポレート部門は本部制を採用し、執行権限と業績責任を委譲することにより業務執行の効率化を図る。 |
| | (3)当社は、業務執行に関する重要な個別経営課題は、原則月2回開催される執行役員会において決定する。 |
| | (4)当社は、連結ベースでの経営計画等を策定し、その実現に向け、グループ会社に対する経営管理および指導等を行う。 |
| | (5)グループ会社は、原則として組織上各事業本部または本部に所属し、業務執行も所属する事業本部の直接統括下に置く。 |
| 5.当社子会社の取締役等の職務の執行に係る事項の当社への報告に関する体制その他の当社および当社子会社から成る企業集団における業務の適正を確保するための体制 | (1)当社内部監査部門は、定期的にグループ会社の業務監査を実施し、業務の適正を確保する。 |
| | (2)当社は、グループ会社に対し、経営上の重要事項について、当社における事前承認または当社への報告を義務付ける。 |
| 6.当社の監査役の職務を補助すべき使用人に関する事項 | (1)監査役は、必要に応じて監査業務を補助すべき使用人の設置を求めることができる。 |
| | (2)監査役より監査業務に必要な指示を受けた使用人は、その指示に関して取締役等の指揮命令を受けない。また、当該使用人の異動、評価および懲戒等については、監査役会と協議する。 |
| 7.当社の監査役への報告に関する体制 | (1)取締役および使用人は、法定の事項に加え当社グループに重大な影響を及ぼす事項、当社グループにおける内部監査の実施状況を監査役会に報告する。 |
| | (2)監査役は、当社および各グループ会社の取締役会その他重要な会議に出席し、当社グループにおける経営上の重要事項に関する情報収集に努める。 |
| | (3)内部通報相談窓口に寄せられた当社グループの役職員からの通報状況およびその内容は、リスク・コンプライアンス委員会より監査役会に報告する。報告の方法(報告者、報告受領者、報告時期)については、取締役と監査役会との協議により決定する方法による。 |
| | (4)監査役に報告をした者について、当該報告をしたことを理由として不利益な取り扱いを行うことを禁止し、その旨を当社グループの役職員に周知徹底する。 |
| 8.その他当社の監査役の監査が実質的に行われることを確保するための体制 | (1)監査役会は、各事業責任者等からの個別ヒアリングの機会を定期的に設ける。 |
| | (2)監査役会は、代表取締役および監査法人それぞれとの間で定期的に意見交換会を開催する。 |
| | (3)監査役の職務の執行について生ずる費用等を支弁するため、毎年、一定額の予算を設ける。 |
| 9.財務報告に係る信頼性を確保するための体制 | 当社グループは、財務報告に係る信頼性を確保するための体制を整備し、その仕組みを継続的に評価し、不備がある場合には直ちに是正・改善等を行う。 |
| 10.反社会的勢力排除に向けた体制 | 当社グループは、社会の一員として市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力および団体とは一切の関係を持たず、毅然とした態度で対応する。 |

### ● 少数株主の保護

三菱瓦斯化学株式会社およびその子会社(MGCグループ)との取引において、当社は支配株主を有しませんが、過去に親会社であった三菱瓦斯化学株式会社およびその子会社(MGCグループ)が当社議決権の47%超を保有するなど、一定の影響力を維持している状況を踏まえ、少数株主の利益を適切に保護し、コーポレート・ガバナンスの充実を図るべく、取締役会の諮問機関であるガバナンス特別委員会の常設を継続いたします。

# 役員一覧

## 大久保 知彦
代表取締役社長

1985年 4月 三菱瓦斯化学株式会社入社
2016年 4月 同社執行役員天然ガス系化学品カンパニー化成品事業部長兼同カンパニー化成品事業部事業推進グループマネージャー
2018年11月 同社執行役員天然ガス系化学品カンパニー化成品事業部長
2019年 4月 同社常務執行役員LNG事業検討プロジェクトチーム担当、天然ガス系化学品カンパニープレジデント
2019年 6月 同社取締役常務執行役員LNG事業検討プロジェクトチーム担当、天然ガス系化学品カンパニープレジデント
2020年 4月 同社取締役常務執行役員LNG事業検討プロジェクトチーム担当、基礎化学品事業部門担当
2021年 4月 同社取締役
2021年 6月 当社代表取締役社長(現任)

## 小森 康
代表取締役 常務執行役員
経理財務本部長

2005年 1月 当社入社
2019年 6月 当社執行役員経理財務本部長兼経理部長
2021年 6月 当社取締役執行役員経理財務本部長兼経理部長
2023年 6月 当社取締役常務執行役員経理財務本部長兼経理部長
2024年 6月 当社代表取締役常務執行役員経理財務本部長(現任)

## 島 義和
取締役 常務執行役員 研究開発本部管掌、新事業開発本部長

1988年 4月 三菱瓦斯化学株式会社入社
2020年 4月 同社執行役員、研究統括部門研究推進部長
2021年 4月 同社特任理事
2021年 6月 当社取締役執行役員研究開発本部管掌
2023年 6月 当社取締役常務執行役員研究開発本部管掌、新事業開発本部管掌
2024年 4月 当社取締役常務執行役員研究開発本部管掌、新事業開発本部長(現任)

## 木浦 智之
取締役 常務執行役員
情報システム部担当、内部監査部担当

1986年 4月 三菱瓦斯化学株式会社入社
2020年 4月 同社執行役員財務経理部長、財務経理部財務グループマネージャー
2021年 4月 同社執行役員財務経理担当、財務経理部長、財務経理部財務グループマネージャー
2023年 4月 同社特任理事、当社顧問
2023年 6月 当社取締役常務執行役員社長補佐、経営企画本部管掌
2024年 4月 当社取締役常務執行役員経営企画本部管掌、内部監査部担当
2025年 4月 当社取締役常務執行役員情報システム部担当、内部監査部担当(現任)

## 矢挽 忠雄
取締役 常務執行役員
サプライチェーン統括本部長

1984年 4月 当社入社
2016年 6月 当社執行役員物流資材本部長
2017年 6月 当社執行役員研究開発本部長兼鹿沼研究所長
2019年 6月 当社上席執行役員研究開発本部長兼鹿沼研究所長
2020年 4月 当社上席執行役員研究開発本部長
2020年 7月 当社上席執行役員研究開発本部長兼四日市研究所長
2021年 4月 当社上席執行役員研究開発本部長兼知的財産室長
2022年 4月 当社上席執行役員研究開発本部長
2023年 6月 当社常務執行役員研究開発本部長
2024年 4月 当社常務執行役員サプライチェーン統括本部長
2024年 6月 当社取締役常務執行役員サプライチェーン統括本部長(現任)

## 佐々木 一敏
取締役 常務執行役員
ビーズ事業本部長

1985年 4月 当社入社
2018年 6月 当社執行役員第二事業本部高機能材事業部長、特販一部担当、特販二部担当
2021年 4月 当社執行役員高機能材事業部長兼機能材部長、特販一部担当、特販二部担当
2022年 4月 当社執行役員高機能材事業部長、特販一部担当、特販二部担当
2023年 4月 当社執行役員高機能材事業部長
2023年 6月 当社常務執行役員高機能材事業部長
2024年 4月 当社常務執行役員ビーズ事業本部長兼高機能材事業部長
2024年 6月 当社取締役常務執行役員ビーズ事業本部長兼高機能材事業部長
2025年 4月 当社取締役常務執行役員ビーズ事業本部長(現任)

## 竹村 洋介
取締役 常務執行役員
総務人事本部長

1990年 1月 当社入社
2019年 6月 当社執行役員総務人事本部総務部長
2023年 6月 当社執行役員総務人事本部長兼総務部長
2024年 4月 当社常務執行役員総務人事本部長
2024年 6月 当社取締役常務執行役員総務人事本部長(現任)

## 半根 隆巳
取締役 執行役員 押出事業本部長兼建築土木資材事業部長

1989年 4月 当社入社
2023年 6月 当社執行役員建築土木資材事業部長
2024年 4月 当社執行役員押出事業本部長兼建築土木資材事業部長
2024年 6月 当社取締役執行役員押出事業本部長兼建築土木資材事業部長(現任)

# 役員一覧

## 池田 隆之
取締役(社外)

1981年 4月　株式会社東芝入社
2011年 6月　東芝テック株式会社取締役、常務執行役員
2014年 6月　同社代表取締役社長、社長執行役員、リスク・コンプライアンス統括責任者(CRO)
2020年 6月　同社相談役
2021年 6月　当社社外取締役(現任)
2022年 6月　森永乳業株式会社社外取締役(現任)

## 伊藤 潔
取締役(社外)

1979年 4月　栗田工業株式会社入社
2007年 6月　同社管理本部人事・法務統括執行役員兼人事厚生部長
2009年 6月　同社取締役管理本部長
2013年 6月　同社常務取締役経営企画室長
2016年 4月　同社常務取締役管理本部長
2018年 4月　同社代表取締役専務経営企画本部長
2019年 4月　同社代表取締役専務経営管理本部長
2022年 6月　当社社外取締役(現任)

## 杉山 涼子
取締役(社外)

1996年 5月　株式会社杉山・栗原環境事務所設立 代表取締役
2007年 8月　同社取締役(現任)
2010年 4月　富士常葉大学(現 常葉大学) 社会環境学部教授
2015年 6月　株式会社UACJ社外取締役
2016年 1月　一般財団法人岐阜杉山記念財団(現 公益財団法人岐阜杉山記念財団) 理事長(現任)
2016年 6月　レシップホールディングス株式会社 社外取締役監査等委員
2017年 6月　栗田工業株式会社社外取締役
2018年12月　株式会社岐阜新聞社社主・代表取締役(現任)
2019年12月　株式会社岐阜放送 取締役会長(現任)
2023年 6月　当社社外取締役(現任)
2024年 6月　佐藤商事株式会社社外取締役 監査等委員(現任)

## 倉島 薫
取締役(社外)

1984年 4月　味の素株式会社入社
2011年 7月　ペルー味の素社取締役社長
2013年 7月　インドネシア味の素社取締役社長
2015年 6月　味の素株式会社執行役員
2016年 6月　同社常務執行役員
2019年 6月　同社専務執行役員、同社食品事業本部長
2019年 9月　東海澱粉株式会社社外取締役
2020年 6月　株式会社J-オイルミルズ社外取締役
2021年 4月　味の素株式会社 グローバルコーポレート本部長、コーポレートサービス本部長
2021年 6月　同社取締役、同社執行役専務
2022年 4月　同社執行役
2022年 6月　公益財団法人味の素ファンデーション理事長(現任)
2023年 6月　日本うま味調味料協会会長(現任)
2023年 9月　株式会社物語コーポレーション 社外取締役(現任)
2024年 6月　当社社外取締役(現任)

## 内田 浩介
監査役(常勤)

1984年 4月　当社入社
2018年 6月　当社取締役執行役員経営企画部担当、内部監査部担当
2021年 4月　当社取締役執行役員経営企画本部長、内部監査部担当
2021年 6月　当社取締役執行役員総務人事本部長、内部監査部担当
2022年 6月　当社取締役常務執行役員総務人事本部長、内部監査部担当
2023年 6月　当社取締役常務執行役員総務人事本部管掌、内部監査部担当
2024年 4月　当社取締役常務執行役員総務人事本部管掌
2024年 6月　当社常勤監査役(現任)

## 澤田 芳明
監査役(常勤・社外)

1985年 4月　日本生命保険相互会社入社
2006年 3月　同社山形支社支社長
2009年 3月　同社契約部部長
2012年 3月　同社金融法人第一部部長
2014年 3月　同社岡山支社支社長
2016年 3月　同社関連事業部担当部長兼監査役室
2016年 6月　当社社外監査役(現任)

## 川上 善行
監査役(非常勤・社外)

1998年 4月　国土交通省入省
2003年 6月　米国ニューヨーク州弁護士登録
2010年12月　弁護士登録 田辺総合法律事務所入所
2021年 1月　同事務所パートナー(現任)
2023年 6月　当社社外監査役(現任)

## 野口 真有美
監査役(非常勤・社外)

1991年 4月　株式会社三菱銀行(現 株式会社三菱UFJ銀行)入行
1993年 3月　シティバンク、エヌ・エイ在日法人入社
1998年10月　朝日監査法人(現 有限責任あずさ監査法人)入社
2003年 4月　公認会計士登録
2008年 4月　野口公認会計士事務所所長(現任)
2012年11月　税理士登録
2014年11月　株式会社PhoneAppli社外監査役
2018年 3月　日本フェンオール株式会社 社外取締役
2021年 6月　株式会社コンコルディア・フィナンシャルグループ 社外監査役(現任)
2022年10月　株式会社脱炭素化支援機構 社外監査役(現任)
2024年 6月　当社社外監査役(現任)
2025年 6月　西華産業株式会社 社外取締役(現任)

# 社外取締役メッセージ 池田 隆之

## 1 JSPの経営をどのように見ているか

当社の規模や、B to B中心の事業内容を考えると、現状の監査役会設置会社が適当な機関設計と考えます。取締役会の審議事項については闊達な意見交換ができていますが、社内取締役による全社視点からの質問や意見がさらに増えることが望ましいと感じています。また、会議運営を工夫してさらに経営の意思決定のスピードを上げていくことが重要です。

取締役会としては、会社と事業の大きな方針審議と、中期経営計画や予算(投資案件を含む)戦略の進捗状況のモニタリングを強化していきたいと考えます。

事業戦略については4つの成長エンジン(ARPRO®事業、建築住宅断熱材、FPD表面保護材、新たな事業領域)を中心に据えた成長と、発泡樹脂製品による社会貢献に加え、それらのリサイクル推進の戦略は、環境面で問題視されるプラスチック産業の中で、適切な戦略と考えます。ただし、それぞれの事業環境は変わりやすく、それらの変化に応じた戦術変更が求められます。そのためPDCAサイクルを迅速に回す経営が必要です。

人口減少下の国内事業については、収益性や成長性をベースに事業の選択が必要です。発泡プラスチックの新たな用途開発に強みを持つ当社は、シーズの売り込み、需要探索やニーズとのマッチング能力などを強化すべきです。

海外事業は、まだまだ成長機会が多く、迅速な経営意思決定が求められます。発泡効率や、複合材などの当社の優位性ある技術を海外事業での差異化と強みにつなげることを目指していきたいと考えます。

## 2 ガバナンスの実効性と進化―きちんと実効性を上げられているか

当社はコーポレート・ガバナンスの強化に努めていますが、現状ではさらなる強化が必要であると認識しています。特に関係会社におけるガバナンス強化が重要な課題です。国内関係会社のガバナンスについては、経営監視とモニタリング、情報開示や説明責任の面では、概ね本社との一体経営が実現されておりますが、リスク管理の面では改善が必要と考えます。海外関係会社においては、経営監視・モニタリング、情報開示・説明責任、リスク管理のさらなる強化が求められます。

## 3 サステナビリティと中長期視点の経営についての考え

当社グループは、中期経営計画の方針としてサステナビリティ経営による経済価値だけでなく、顧客や社会の課題解決などの社会的価値へと提供価値を拡大し、「創造的行動力による社会への貢献」の企業理念に基づき、社会に必要な企業を目指します。

当社の中期経営計画における、**①グループ全体の収益力強化、②発泡樹脂製品による社会への貢献、③経営基盤の強化**の基本コンセプトは適切と考えます。②項としてのマテリアリティ(重要課題)については、環境観点から注目される石油化学工業を担う当社としては、環境課題中心のマテリアリティ設定を公表していますが、①項につながる成長、収益性強化(=社会価値と経済価値を共創する)に関するマテリアリティの掘り下げは継続していく必要があると考えます。中長期視点の経営、成長戦略については、1の質問の回答に書いた通りです。

## 4 JSPへの期待と提言、今後の課題

中長期に据えた成長戦略、収益力強化の方針は、適切なものと考えています。

発泡プラスチック事業は、石油化学工業に厳しい目が向けられている中、石化原材料の削減、軽量化、断熱効果、リサイクル性など、環境視点からもプラス要素があり、まだまだ伸びる可能性がある事業です。

この事業環境の中で、発泡プラスチックの差異化と新用途開発が成長、収益性強化の鍵になると考えます。他社がやっていない用途の開発(FPD表面保護材、ユニットバス床材、豚舎床材などの実績が示す通り)は当社の強みであり、これをさらに強めていくシステム、人材育成を進めることが、より差異化による事業の強化につながると考えます。基本的に当社のポテンシャルはとても高いと考えています。

資本効率の改善が当社の経営指標の中の重要課題の一つですが、重い設備投資の軽減については、知恵を出していく必要があると考えます。

新しい用途開発や、リサイクルなどの新事業については、必ず成功するとは限らないものばかりですし、事業環境の変化による見直しが必要になってくるものも多いと考えます。決定した経営判断の見直しが必要になることも多いと思われ、スピードを上げた経営判断が必要です。PDCAサイクルをさらに早めることを、経営陣、現場レベルで取り組んでいくことが大事であり、それが成長、収益性改善の鍵になると考えます。

# 社外取締役メッセージ 伊藤 潔

## 1 JSPの経営をどのように見ているか

まず、取締役会メンバーの構成という点から見た場合、取締役12名のうち、女性が1名という点はまだまだだと思いますが、バランスが取れた構成といえるのではないでしょうか。社外の独立取締役が4名、社内から昇進した取締役執行役員が5名、社外出身の取締役が3名というのは、取締役会が中長期的な会社の方向性を議論していく上で、社内昇進の取締役が多いと社内で培われてきた業界や社内の常識などにとらわれて、大きく変化していくことに抵抗が起きやすいのですが、そういった点が抑制され、多様な視点からの議論が進むと思います。また、監査役会の構成メンバーも全員のキャリアの背景が異なり、取締役会と同様に多様な視点からの監査が行われていると思います。

次に、経営戦略という点については、現在当社が掲げている長期ビジョン「VISION 2027」がベースにあるわけですが、そのポイントは、**①現行事業をさらに掘り下げ、そこから発想される新規事業や新規グレードの創出で新たな価値を創造する。②ユーザーに近い立ち位置の事業領域での新規需要（新市場）をつくる。③広く海外市場に目を向けた地理的拡大とM&Aによる成長戦略を積極的に推進する。**以上の3点です。当社の経営が取り組むべき重要な課題の一つが、「収益性の向上」ですが、前述の3つのポイントは、いずれも収益性の向上を目指したものであり、中長期的な視点から見た取り組みとしては妥当なものだと思います。

## 2 ガバナンスの実効性と進化―きちんと実効性を上げられているか

コーポレート・ガバナンスの実効性を考える上で、当社は「支配的な株主を有する会社」なので、この支配的株主が当社の経営にどのように関与しているのかについて触れる必要があると思います。私は社外取締役に就任して今年で4年目を迎えますが、この間に取締役会での審議事項や審議において、支配的株主が影響力を行使しようとしたと思われる点は全くありませんでした。当社の取締役3名は、支配的な株主の会社の出身者ですが、現在は当社に転籍しており、取締役会でのご意見も支配的株主の利益や意向を考慮したと思われるものはありませんでした。支配的な株主との売買取引については、社外取締役4名で構成するガバナンス特別委員会においてその取引内容と金額の妥当性を定期的に確認し、取締役会にその結果を報告しています。現在の社外取締役4名は、支配的株主との関係性が全くない者であり、独立性が保たれていると思います。総じてガバナンスは機能していると判断しています。

次に、企業統治（経営を監視・統制する仕組み）としてのコーポレート・ガバナンスについてですが、そのポイントとなるのは、取締役の「指名」「報酬」、そして「監査」と「内部統制」です。どのポイントについても、取締役会の実効性評価の取り組みにおいて課題を確認しPDCAを回して継続的に改善を進めており、概ね実効性は確保されていると考えています。

今後の課題として、私が捉えている点は次の通りです。まず「指名」については、取締役候補者や執行役員候補者のサクセッションプランに基づく経営幹部人材の充実を図ることです。優れた経営幹部人材の質・量は会社の業績に直結します。「報酬」については、現在の報酬基準の見直しが必要だと思います。グループ内の経営幹部に共通に適用でき、かつグループが目指す経営の方向性をわかりやすく反映した基準づくりを現在進めており、一段進む見通しが持てる段階にあります。「監査」および「内部統制」については、海外事業会社との関わりを強化していく必要があると考えています。海外での売上高、営業利益、従業員数は、この5年間で増加しており、JSPグループでの重要性が増しているからです。「監査」「内部統制」を充実させていくためには、あらゆるレベルの海外事業会社メンバーとの信頼関係づくりが大切であり、そのための人的交流やコミュニケーションを充実させていく必要があるのではないかと考えています。

## 3 サステナビリティと中長期視点の経営についての考え

地球環境問題や人権問題などのさまざまな社会課題への取り組みなくして企業の継続的な発展はあり得ません。当社は2021年にマテリアリティ（重要課題）を特定し、それらについての取り組みの計画とその実施結果を取締役会で定期的に審議しています。このPDCAを回す取り組みにより着実にステップアップしていると思います。また、この取り組みにおいては、CSV（Creating Shared Value）の考え方を取り入れ、収益性の向上を同時に実現することも意図しており、さらなる取り組みの強化により成果が待たれるところです。

以上のことを前提としつつ、中長期の成長戦略については2028年度以降のあり方について議論をする時期にきていると思います。これから先、企業経営を取り巻く環境の不確実性の大きさは、かつて経験したこともない大きさである可能性があります。このようなときは、自社の使命・立ち位置・競争優位性の源泉たる業務プロセスは何かなど、改めて自社の強みと弱みを自覚して、それに基づいて経営資源を有効に配分し、真に強い体質の会社を志向することが良いと思います。これからの激動の時代、「世の中の会社が全て潰れるとしたら最後に潰れる会社」として、成長へのチャレンジと万全のリスク管理、このバランスを常に意識した取り組みを進めることに私も貢献したいと考えています。

## 4 JSPへの期待と提言、今後の課題

プラスチックの発泡技術という面でも、当社の人材の持っている力という面で見ても、事業をさらに成長・発展させる余地は十分あるという思いを持っています。ただそのための前提としては、発泡樹脂製品についていえば、抜群の利便性ゆえに大量に使われ、その分環境負荷が増大するという課題があり、この点に関して社会が納得する取り組みが必要です。リサイクル・リユースその他の環境負荷低減のための技術開発への取り組みをさらに進めることが、発泡技術のリーディングカンパニーたる当社に求められていることであり、JSPグループ全社員がそれを認識することが大切だと思います。

当社の、人材を含めた企業風土・体質といった面では、仕事に誠実に丁寧に取り組むところ、顧客に寄り添って課題を共有して解決していくところが強みだと思います。ただし、現在はAIの進化や業務やビジネスモデルのDXの推進により、働く環境が激変しつつあり、これらの動向を取り入れて人のスキルも業務プロセスも大きく変えていかなければならなくなっています。この点への取り組みをさらに加速させていくことが課題ではないかと思います。

海外事業を広く展開している当社にとって、海外事業会社のメンバーの持っている力も生かしきる「One JSP」への取り組みが、中長期的には必要だと思います。これは、海外だけでなく日本においても基本構造は同じです。「この仕事は誰にやらせたら一番良い成果が出るのか」と「彼・彼女にはどの仕事をやらせたら一番成長するのか」の問いに対する共通解をできるだけ高いレベルで導き出す仕組みをつくり運用することです。「人材が育つ企業だけが、これからの時代に生き残れる企業ではないか」というのが私の仮説です。

# 社外取締役メッセージ　杉山 涼子

## 1 JSPの経営をどのように見ているか

JSPは発泡樹脂製品の専業メーカーとして、発泡技術を軸として自動車、住宅建材、土木、FPD表面保護材、食品容器など多用途での製品開発を行い、堅実な経営を積み重ねてきました。加えて、1980年代からグローバルな事業展開を進めて、世界各地で製造拠点を有することはもとより、ドイツのイノベーションセンターをはじめ国内だけではなく海外にも開発拠点を設置していることは、発泡樹脂製品のリーディングカンパニーとして業界をけん引する源泉であると認識しております。

一方で、押出事業、ビーズ事業、さらには自動車、建築土木、産業資材などの部門ごとに縦割りで業務が遂行されていて、経営を巡る課題について事業や部門を超えた全社を俯瞰しての議論に欠ける傾向があるように思います。

イノベーションセンター（ドイツ）

## 2 ガバナンスの実効性と進化―きちんと実効性を上げられているか

ガバナンス体制は整ってきており、社外取締役による監督や対話も活性化しつつあると感じています。特に、指名諮問委員会、報酬諮問委員会や社外取締役情報交換会における経営陣との建設的対話が進展しています。

しかし、取締役会における経営戦略的な議論や非財務リスクの評価については、今後の課題と認識しております。サクセッションプランなど人的資本を強化するために、人材への戦略的投資が増進することを期待しています。

グループ全体でのガバナンスに関しては、特に海外子会社について、自主性は尊重しつつもグループ全体の企業価値を高め、リスク管理が促進されるようなグループ・ガバナンスの強化、浸透が必要です。

## 3 サステナビリティと中長期視点の経営についての考え

サステナビリティはJSPにとって、本質的な競争戦略といっても過言ではありません。発泡素材自体が$CO_2$削減や省エネに貢献し得る一方で、それをどのように可視化し、どのように伝えるかが問われています。

サステナビリティを「別の軸」ではなく、事業戦略と一体となった価値創造の中軸として位置づけ、将来のなりたい姿を投資家や社会に向けて伝わる言葉で発信していくことが、JSPに対する市場からの信頼を高める礎になるのではないでしょうか。説明力を高めるためには適切なKPIの設定も不可欠であると考えます。

## 4 JSPへの期待と提言、今後の課題

海外市場の競争激化や原材料価格の変動など外部環境の不確実性は高まっており、レジリエンスの強化は急務です。中長期的視点に立ち、研究開発への投資、人材の多様性確保、サプライチェーン全体での脱炭素対応を推進することが求められています。

さらに、気候変動、海洋プラスチック問題など環境への対応が求められる現代の社会情勢は、一般的にはプラスチック業界にとって逆風です。しかし、発泡技術という強みを生かし、付加価値が高く耐久性に優れた素材機能は、脱炭素、省エネルギー、サーキュラーエコノミー、安全性という社会の多様な課題の解決に寄与できるものです。2050年GHG排出ネットゼロという目標に向かって、単に素材や製品の提供にとどまらず、販売量から提供価値へと発想を転換し、素材・製品メーカーからソリューションビジネスへと進化、深化させ、企業価値を高める道筋を描いて、社会に発信することが必要だと思います。

プラスチック資源の循環に貢献する製品
ARPRO®REvolution

# 社外取締役メッセージ 倉島 薫

## 1 JSPの経営をどのように見ているか

「JSPは、とてもポテンシャルのある会社」という印象を持っています。昨今の自動車産業に象徴されるように、当社の既存事業の市場は全般に伸び悩んでおり、当社の業績は株主から期待される水準には達していないと言わざるを得ないかもしれません。

しかし、一方で、当社は、事業展開する発泡樹脂素材の技術的なポテンシャルは高く、その技術力は需要家からも高く評価され、また、発泡樹脂製品の対象マーケットの裾野は広く、さまざまな新規用途の可能性を秘めており、私はさらなる拡大の可能性を感じています。また、私がお会いする当社の社員は、誠実で優秀な方が多く、ご自身の仕事と会社に誇りを持っている社員の方が多いという印象を持っています。

そうした当社の優位性をさらなる業績拡大につなげるには、やはり、当社のリーダー層が自分の管掌分野だけでなく、会社全体の業容の拡大をいかに実現するのか、「Change for Growth 2026」に向けた明確な道筋を示し、全員でそれに向けて必要な行動変容を起こすことだと考えます。

## 2 ガバナンスの実効性と進化―きちんと実効性を上げられているか

ガバナンスの実効性については、規定が整備され、その運用は適切に行われていると思います。また、現在、大久保社長のリーダーシップの下でさらなる改革を進めているという印象です。一方で、課題に感じるのは、執行役を兼務されている取締役から、もう少しご自身の管掌以外の案件についてのお考えをお聞かせいただければ、さらに取締役会の議論が深まるのではないかという点です。

また、現在検討中ということですが、投資案件について決裁基準（投資採算性基準）が明確になっていないのも課題と捉えています。当社は、株主総会でも「グループ全体の収益力強化」として、資本コストと株価を意識した取り組みを重要視することを表明していますが、早急に投資採算性を規定化し、併せて対象となる投資による成果創出への道筋をより明確化するべきだと思います。

一方で、取締役会の付議事項の中で、関係会社の軽微な定款の変更など形式的なものは、（海外の場合は法律などを確認の上）取締役会の決裁事項から除外しても良いのではと思います。

## 3 サステナビリティと中長期視点の経営についての考え

サステナビリティの3つの課題（環境、社会、ガバナンス）の中で、当社が優先して取り組む必要性があるのは、やはり環境です。当社が生業としている発泡樹脂素材は、一般の人から見ると環境負荷を高めているように見えるかもしれませんが、発泡樹脂素材の活用により環境負荷を削減することができることを社外取締役になって改めて認識することができました。

ただ、海外拠点を含むグループ全体で$CO_2$の量や廃棄物を、どのように削減していくのかをより明確にし、現場の取り組みを全社戦略へと統合することが課題だと感じています。拠点ごとに削減目標を設け、個別の施策が進んでいることは承知していますが、グループ全体のロードマップと進捗管理の仕組みを、明確にしていくべきです。

また、もう一つの重要な視点ですが、当社の発泡樹脂素材の活用により、私たちの需要家はもちろん需要家の製品を使用してくれている生活者のレベルでも、$CO_2$やプラスチック廃棄物がどれくらい削減されているのかを把握（もちろん理論値）し、上手に社会に発信していく必要性も感じています。

## 4 JSPへの期待と提言、今後の課題

私は、この1年間でまだ十分に当社のことを知り尽くしたわけではありませんが、取締役会だけでなく、監査役会での各部門のご説明、鹿沼工場の見学などさまざまな機会を頂戴し、JSPグループはユニークで大変なポテンシャルを持つ会社だと知ることができました。

今、私たちの業績については、現在の厳しい市場環境の中で売上高を伸ばすなど、海外やグループ会社も含めた従業員の方々の努力により、一定の成果を上げていると思っています。ただ、私たちJSPの力をもってすれば、本当は、もっとやれるのではとも私は感じています。そして、私たちのポテンシャルをもっと発揮するためにさらに必要なことは、以下のようなことかと思っています。

私たちの会社の生業は、基本的にはB to Bつまり、企業が企業に対して商品を提供するビジネスモデルです。

つまり、顧客は企業ですから、当たり前ですがその企業に私たちの製品を採用していただかなければ、私たちの売り上げは伸びません。一方で、顧客が一度採用してくれたアイテムを永久に使い続け、使用してくれた製品が永久に売れ続ければ、私たちの売り上げは伸び続けますが、そのようなことは期待できません。従って、私たちは常にお客さまである企業、すなわち需要家の数を増やすか、すでに取り引きのある需要家に使用いただく製品のアイテム数やその量を増やしていただかなくてはなりません。

実は、需要家に自社製品を採用してもらうパターンは、基本的には右記の3つしかありません。

**①全く取引のない需要家に、新規に当社製品を採用していただく。**
**②すでに取引のある需要家に、まだ採用していただいていない別の製品アイテムを採用していただく。**
**③すでに取引のある需要家に、現在採用していただいている製品アイテムを、その需要家の別の製品にも採用していただく。**

（ただし、コモディティ化したアイテムを、価格を下げるだけで競合他社から奪い取るのは含みません）

B to Bのビジネスは、開発、生産、販売そしてもちろん事業部門が連携してこの3つのパターンを実現するしか成長の術はありません。これまで、自動車メーカー等需要家の売り上げが伸びて、当社の売り上げも伸びたことは、当社の製品が需要家の製品の品質向上に貢献した成果でもあるかもしれませんが、あくまでも「おまけ」であったと考えるべきです。経済がずっと成長基調であれば、一度製品を採用していただければ、毎年売り上げは伸びていきますが、そのような時代はもう来ないと考えた方が良いのではと思います。

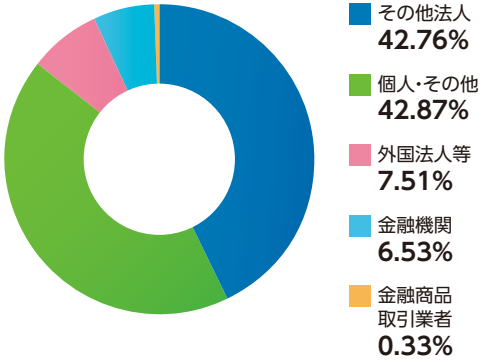
ユニークな製品を持ち、顧客開拓力のあるJSPは、これまでさまざまな部門が連携してこうした新規採用においても多くのサクセスストーリーを生み出してきたと認識しています。取締役会でも良い取り組みが報告されています。

これからも、前述の①②③のようなサクセスストーリーの数を増やすことが私たちの使命だと思います。そうすれば、私たちの収益は向上し、環境にも優しい私たちの製品が、社会に大きく貢献するのだと思います。私には、JSPの明るい未来しか見えません。

# 株式情報／会社情報 2025年3月31日現在

| | |
|---|---|
| 上場証券取引所 | 東京証券取引所<br>プライム市場 |
| 証券コード | 7942 |
| 単元株式数 | 100株 |
| 発行可能株式総数 | 46,000,000株 |
| 発行済株式の総数 | 31,413,473株<br>（自己株式5,206,193株を含む） |
| 事業年度 | 4月1日から3月31日まで |
| 株主数 | 49,565名 |

## 所有者別の株式保有比率




## 株主優待の内容

株主の皆さまへの公平な利益還元のあり方について慎重に検討し、さらに多くの方々に中長期的に当社株式を保有していただくことを目的として、2026年3月31日を基準日とする株主優待より、株主優待制度の内容を一部変更することといたしました。

※詳しくはウェブサイトをご覧ください。 https://www.co-jsp.co.jp/ir/stock_bond/stock_bond_03.html

| 基準日 | 株式保有数 | 期間 | 優待内容 | 発送時期 |
|---|---|---|---|---|
| 3月31日 | 1単元（100株）以上を保有されている株主さま | 継続保有期間1年以上3年未満 | 社会貢献寄附金付クオカード1,000円相当 | 6月上旬頃株主総会招集通知等に同封 |
| | | 継続保有期間3年以上 | 社会貢献寄附金付クオカード3,000円相当 | |

※「継続保有期間1年以上」とは、毎年3月31日および9月30日現在の当社株主名簿において、同一の株主番号で1単元（100株）以上の保有が3回以上連続して記録されている場合を指します。

※「継続保有期間3年以上」とは、毎年3月31日および9月30日現在の当社株主名簿において、同一の株主番号で1単元（100株）以上の保有が7回以上連続して記録されている場合を指します。

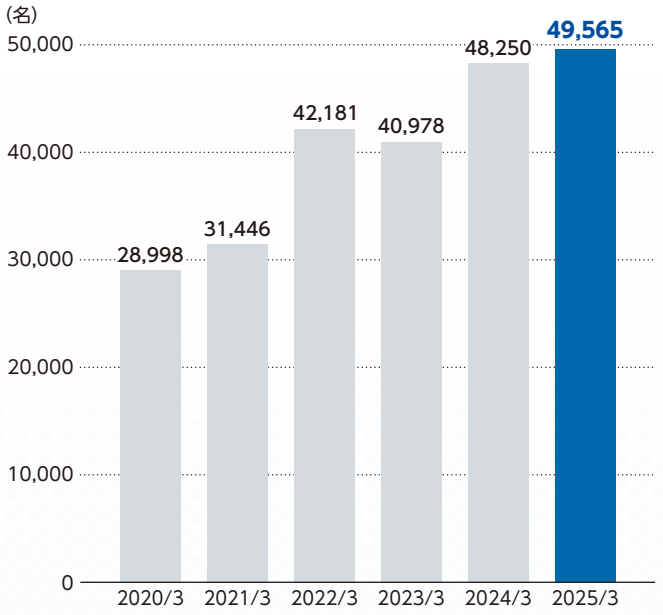
※クオカードは社会貢献寄附金付ですが、株主さまには額面全額ご使用いただけます。

## 大株主

| 氏名または名称 | 所有株式数（千株） | 発行済株式総数に対する所有株式数の割合（%） |
|---|---|---|
| 三菱瓦斯化学株式会社 | 12,420 | 47.39 |
| 日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口） | 1,439 | 5.49 |
| JSP取引先持株会 | 1,235 | 4.71 |
| MSIP CLIENT SECURITIES<br>（常任代理人 モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社） | 332 | 1.26 |
| JSP従業員持株会 | 258 | 0.98 |
| 日本生命保険相互会社 | 241 | 0.92 |
| UBS AG LONDON A/C IPB SEGREGATED CLIENT ACCOUNT<br>（常任代理人 シティバンク、エヌ・エイ 東京支店） | 226 | 0.86 |
| BNYM AS AGT/CLTS NON TREATY JASDEC<br>（常任代理人 株式会社三菱UFJ銀行） | 219 | 0.83 |
| 株式会社日本カストディ銀行（信託口） | 183 | 0.69 |
| GOLDMAN SACHS BANK EUROPE SE<br>（常任代理人 ゴールドマン・サックス証券株式会社） | 175 | 0.66 |

当社は自己株式5,206,193株を保有しておりますが、上記の大株主からは除外しております。

## 株主数推移




## 会社概要

**本社所在地**
東京都千代田区丸の内三丁目4番2号 新日石ビル

**代表取締役社長**
大久保 知彦

**設立**
1962（昭和37）年1月

**資本金**
101億28百万円

**決算期**
3月31日

**IRお問い合わせ**
経営企画部 広報IRグループ
TEL：03-6212-6306

**従業員数**
3,053名（連結）

**主要関連会社**
36社

# グローバルネットワーク／国内ネットワーク 2025年3月31日現在

## グローバルネットワーク

### 北米

**米国**
❶ JSP International Group LTD.

**メキシコ**
❷ JSP International de Mexico, S.A. de C.V.

### 南米

**ブラジル**
❸ JSP Brasil Industria de Plasticos LTDA.

### 欧州

**フランス**
❹ JSP International S.A.R.L.

**チェコ**
❺ JSP International s.r.o.

**ドイツ**
❻ HAPP GmbH
❼ GENERAL INDUSTRIES DEUTSCHLAND GmbH【持分法適用関連会社】

**イタリア**
❽ GHEPI S.r.l.【持分法適用関連会社】

### アジア

**韓国**
❾ KOSPA 株式会社

**台湾**
❿ 台寶樹脂化工股份有限公司

**シンガポール**
⓫ JSP Foam Products PTE. LTD.

**タイ**
⓬ JSP Foam Products (Thailand)Co., LTD.

**インド**
⓭ JSP Foam India Pvt. Ltd.

**中国**
⓮ 杰斯比高新材料(無錫)有限公司
⓯ 杰斯比塑料(上海)有限公司
⓰ 杰斯比圣和科材料科技(昆山)有限公司
⓱ 杰斯比高新材料(東莞)有限公司
⓲ 杰斯比高新材料(武漢)有限公司

## ● 国内事業所

**本社**
札幌営業所
仙台営業所
名古屋営業所
大阪営業所
福岡営業所
北海道工場
鹿沼第一工場
鹿沼第二工場
鹿沼第三工場
鹿沼ミラフォーム工場
鹿島工場
四日市第一工場
四日市第二工場
関西工場
北九州工場
九州工場
鹿沼研究所
四日市研究所
鹿沼物流センター
再資源センター

## ● 国内グループ会社

株式会社JSPパッケージング
株式会社KP
株式会社ミラックス
JSPモールディング株式会社
三昌フォームテック株式会社
北菱イーピーエス株式会社
本州油化株式会社
NK化成株式会社
セイホクパッケージ株式会社
山陰化成工業株式会社
【持分法適用関連会社】