

中期経営計画 2023「進化への挑戦」

2023年度、当社は中期経営計画 2023「進化への挑戦」の最終年度を迎えています。

3つの基本方針のもと、不確実性の高い時代において、変化に強く、特定の領域に依存しない体質へ進化するべく、取り組みを進めています。

2022年度まで（4年間）の取り組みと成果

当社はコンシューマーIT領域への事業ポートフォリオの偏りが大きく、その最終製品市場、特定顧客の動向に強く影響を受ける点を大きな経営課題の1つと考えており、その課題を解消するべく、中期経営計画 2023「進化への挑戦」（以下中計）において3つの基本方針「①新規領域での事業成長加速」「②既存領域における事業の質的転換」「③経営基盤の強化」に基づき取り組んでいます。新規領域での事業成長加速、ならびに既存領域の事業の質的転換によって、事業を拡大しながら、課題である事業ポートフォリオの転換に挑戦してきました。

自動車を始めとする新規領域での事業は、中計期間中に売上が約2.5倍に成長しました。コン

シューマーIT向けの既存領域では事業の選択と集中に加え、ディスプレイ向けでは粒子整列型異方性導電膜（ACF）、非ディスプレイ向けではセンサーモジュール関連製品などの差異化技術製品を、技術トレンドを先回りして開発・提供することにより採用が拡大するなど、事業の質的な転換を進めてきました。

その結果、稼ぐ力の向上に加え、事業ポートフォリオの転換が大きく進展し、当初定めた利益目標を3年前倒しで達成するだけでなく、2021年5月に発表した「中期経営計画リフレッシュ（アップデート）」のすべてのKPIを2年前倒しで達成することができました。

▷ P.27 事業ポートフォリオ転換

4年間の施策・取り組みの例

1 新規領域での事業成長加速

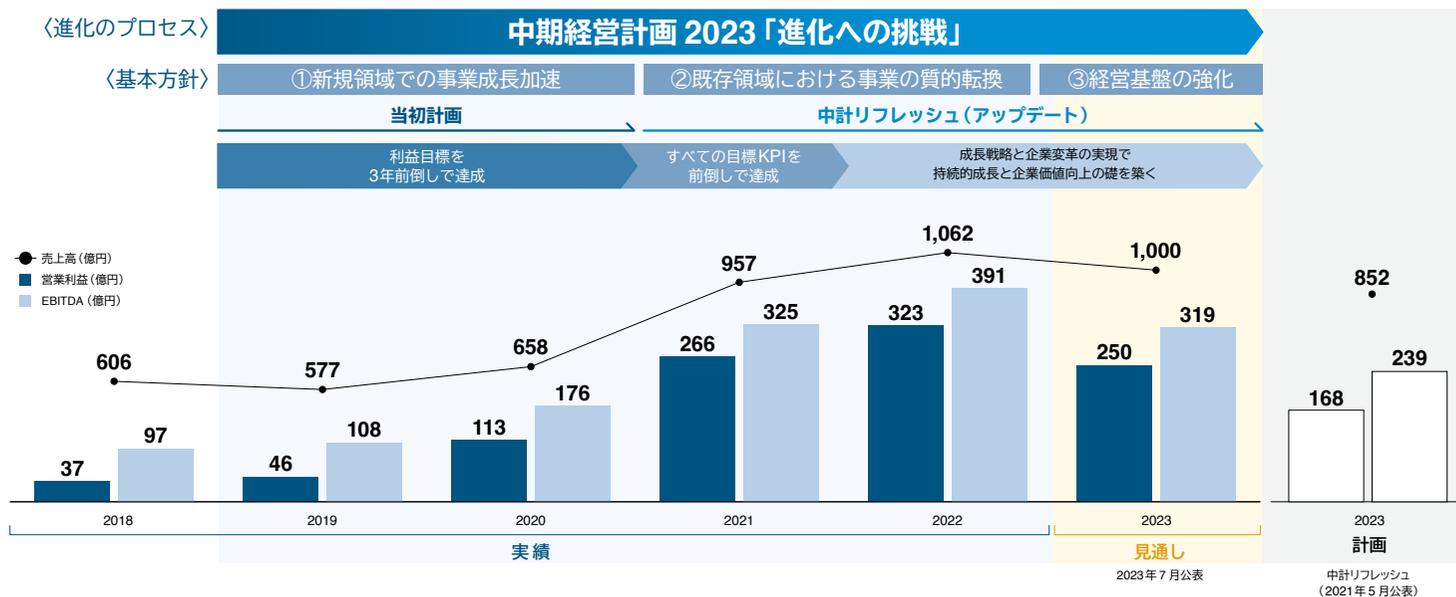
- 自動車などの新規領域拡大
- 光半導体の事業獲得

2 既存領域における事業の質的転換

- 技術トレンドを先回りした製品の開発
- 事業性評価による事業の選択と集中
- 増産投資を前倒しで実行

3 経営基盤の強化

- 国内社員に対する自社株式給付
- ジョブ型人事制度を国内管理職層に導入
- 栃木への本社移転
- 監査等委員会設置会社へ移行



イノベーションの取り組み

当社グループは、「コンシューマーIT」「自動車」に次ぐ第3の柱として「フォトニクス」領域でイノベーションを起こし、持続的成長の実現を目指していきます。

自動車の次の成長領域特定

当社グループは、2024年度を初年度とする次期中期経営計画（以下、中計）においても、持続的成長の実現には、新規領域での事業成長を通じた事業ポートフォリオの転換加速が欠かせないとの課題認識のもと、将来に向けた技術戦略を担うDexerials Innovation Group (DIG) 推進部が中心となり、「自動車の次の領域」を開拓すべく、「自社技術・リソースで何ができるか」「社会課題の解決にどう貢献できるか」という観点で事業を探索してきました。

そして、デジタル化を通じた社会全体の効率化に向け、今後の進化が求められる事業領域・技術と、当社の技術・ノウハウを重ね合わせた結果、センシングと光通信に新たな事業機会を見出し、2022年3月に(株)京都セミコンダクター(京セミ)を子会社化しました。

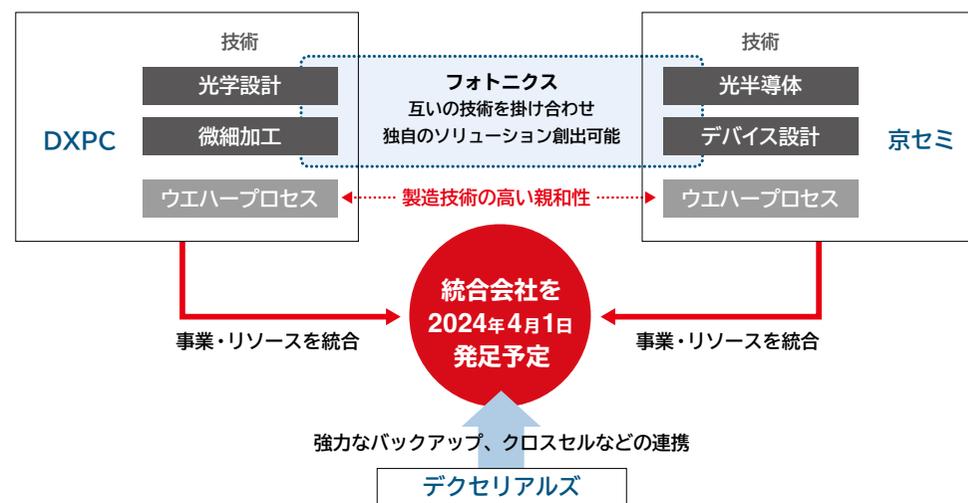
フォトニクス領域の成長をリードする統合会社を設立

京セミをグループに迎えて以降、さまざまな側面から協創活動を行い、フォトニクス領域での事業の成長に向けた検討を進めてきました。そのなかで、Dexerials Precision Components株式会社(DXPC)がマイクロデバイスなどで培ってきた光をコントロールする光学設計技術および微細加工技術と、京セミが持つ光半導体技術やデバイス設計技術を掛け合わせることで、フォトニクス領域の進化を支えるソリューション創出の可能性を見出しました。さらに、両社の製造工程ではウエハープロセスを有しており、製造技術についても親和性が高く、新たな成長領域における大きな力となることがわかりました。

そのため当社グループは、両社の事業およびリソースを統合し、2024年4月1日付で統合会社の発足を決定しました。この統合会社は、フォトニクス領域での事業推進において中心となる会社です。DXPCが無機光学デバイスを中心とするマイクロデバイスなどを手掛けるなかで培ってきた「光をコントロールする技術」と、京セミが持つ「光半導体技術」および両社のリソースを統

合し、光半導体とマイクロデバイスの進化を推し進めながら、これらの技術を掛け合わせたフォトニクス領域でのソリューションの創出を推進していきます。

▶ フォトニクス領域の成長をリードする統合会社



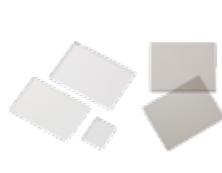
次期中計では、フォトニクス領域の事業成長実現により、事業ポートフォリオ転換を加速

次期中計においては、フォトニクス領域での事業を当社グループの「コンシューマーIT」「自動車」に次ぐ第3の柱にすることを目指していきます。両社が統合して事業に取り組み、グループ全体で支えることで、フォトニクス領域での事業成長により、さらなるポートフォリオの転換を推進し、ボラティリティの低減と、持続的成長を目指します。

DXPC・京セミの概要

<DXPC>

マイクロデバイスカテゴリーとして、プロジェクター向けの無機光学デバイスのほか、蛍光体、スパッタリングのターゲット材料を手掛け、光をコントロールする技術を有する



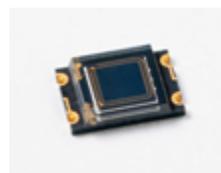
無機拡散板/無機偏光板



用途例: プロジェクター

<京セミ>

光半導体カテゴリーとして、ファクトリーオートメーションに使用されるセンサーデバイス用の受光素子や発光素子、データセンター向けなど光通信用の受光素子に用いる光半導体を手掛ける



二波長フォトダイオード



用途例: ファクトリーオートメーション

フォトニクスとは

フォトニクスとは、光子(光の粒子)を扱う工学のこと。光の検出・制御技術を用いて、光信号ベースで情報の育成や伝達・処理などを行います。

画像や音声・テキストなど多様なコンテンツを手軽に生成できる生成AIが、ビックデータを効率良く処理するための高速通信や、自動運転のセンシングなど、社会の効率化を支える技術・ソリューション領域です。

持続的なイノベーションの創出に向けて

変化が激しく不透明感の強い事業環境において、持続的な成長を実現するには、社会課題から当社の事業機会を見定めて、必要な技術を獲得し、技術ポートフォリオの強化を通じたイノベーションの創出が不可欠です。

当社は、DIG推進部を中心にR&Dやマーケティングを担う部門とともに新たな成長領域の核となる技術イノベーションの芽を継続して探索し、付加価値の高いソリューション提供による社会課題の解決を行う事業機会を生み出すことで、長期的な成長へとつなげていきます。

TOPICS

光と情報が織りなす近未来社会の実現に貢献する 「デクセリアルズ×東北大学 光メタセンシング®共創研究所」を新設

国立大学法人 東北大学と当社は、フォトニクス領域における未踏領域での革新デバイスの創出と社会実装を通じて、光と情報が織りなす近未来社会の実現に貢献する次世代研究を推進することを目的として、2023年4月1日に「デクセリアルズ×東北大学 光メタセンシング®共創研究所」を新設しました。

東北大学が保有する新規材料および高精度計測、超微細加工と原子・ナノレベルでの接合・積層化の学術と、当社グループが保有する材料技術、微細加工を始めとするプロセス技術および光半導体技術を軸に、IoT社会を支える高速光通信やセンシングなどのフォトニクス領域において、まだ開拓されていない領域やこれまでにない水準での新技術・製品・ソリューションの創出を目指します。また、同領域の次世代を担う人材の育成を推進します。

光メタセンシング®共創研究所での活動を通じて産学での連携をより一層強固にするとともに、フォトニクス分野での研究や人材育成を加速させることで、社会のデジタル化への価値提供と社会課題の解決に貢献していきます。



フォトニクス領域での 社会課題解決への貢献を目指します

コーポレート R&D 本部長
林部 和弥

デクセリアルズ×東北大学 光メタセンシング®共創研究所は、東北大学 多元物質科学研究所の中川勝教授との微細加工プロセス・材料の研究活動から発展し、産学連携を広げていく目的で創設しました。東北大学の最先端の材料物性研究や高度な解析計測技術は、2023年7月発表のフォトニクス領域やさらなる新規領域の成長においても非常に有用な学術分野です。本共創研の活動により、技術の幅を広げつつ人材育成をともに行い、新たなソリューションを創出し、社会課題解決へ貢献する活動を加速させます。



オプティカル
ソリューション事業部長
内田 裕

オプティカルソリューション事業部

当事業部は、主にディスプレイに使用される光学フィルムとディスプレイや光学デバイスに用いられる光学樹脂材料の2つのカテゴリーからなり、ディスプレイや光学デバイスのさらなる高精細化・高精度化に対し、素材だけでなく、光学ソリューションを提供しています。

基本戦略と方針

私たちはさまざまな事業分野においてデクセリアルズならではの光学ソリューションを提案することで、お客さまの製品・サービスを通じて社会課題の解決に貢献し、持続的な成長を実現します。既存ビジネス領域では、顧客ニーズや技術トレンドを先回りしたソリューション提案でより一層の価値提供を進め、さらに各カテゴリーが持つコア技術の進化とその組み合わせで新規ビジネス領域への参入を目指します。また、各カテゴリーにおいてはDX化・スマートファクトリー化を推進し、さらなる生産性向上に努めながら、さまざまな変動に対応できる強固な事業基盤の構築を目指しています。

オプティカルソリューション事業部の強み

顧客ニーズに対する光学ソリューションを、素材だけでなく、光学設計やプロセス、またその組み合わせで機能を最大化させるために、さまざまな視点で提案できること。

中期経営計画2023「進化への挑戦」4年間の主な取り組みと成果

Highlights



基本方針	テーマ	取り組みと成果
	技術トレンドを先回りした製品の開発	スマートフォンのカメラモジュールの多眼化、イメージセンサーの高画素化、レンズの大型化によるセンサーモジュールのデザイン進化・高画質化に対応した製品をタイムリーに開発・提案し、採用部位の拡大で 精密接合用樹脂の出荷数量が2018年度比で1.8倍に伸長した
既存領域における事業の質的転換	技術トレンドを先回りした製品の開発	反射防止フィルムに耐擦傷性・防汚機能を向上させた「HDシリーズ」を製品化。デクセリアルズの超低反射ソリューションにさらなる付加価値を加え、ノートPCや車載ディスプレイ向けに採用拡大
	事業効率の改善	生産性の改善を目的に、新規設備導入・装置自動化・協働ロボット導入・検査自動化・機械判定化を進め、各カテゴリーで生産性向上 <ul style="list-style-type: none"> ・反射防止フィルムにおける検査効率 2018年度比 約3倍 ・反射防止フィルム モスアイタイプ生産数 2018年度比 約1.8倍

事業概況

現中期経営計画の4年間に、緑色の蛍光体に当社独自に開発した硫化物蛍光体を採用した蛍光体フィルム「PSシリーズ」やインクジェット塗布に対応した光学弾性樹脂「Jettable SVR」、最表面の耐久性を40倍以上に高めた反射防止フィルム「HDシリーズ」など、模倣困難性の高い新規製品を市場投入することで、ディスプレイ領域でもビジネスを拡大。また、精密接合用樹脂ではカメラモジュールの大型化、高精度固定などに対応した製品によってセンサー領域でも大きく躍進し、当事業部の売上高は2018年度比で約40%増となりました。

今後の展望

- 精密接合用樹脂のさらなる低温速硬化によるプロセス負荷・環境負荷低減など、社会課題解決への貢献
- Jettable SVRを用いた、さまざまなディスプレイに対するデザインフリー化への貢献
- 新たな機能を付与した反射防止フィルムを新しい用途へ展開

▶主要製品

▷P.05 事業セグメント



反射防止フィルム



光学弾性樹脂 (SVR)

デクセリアルズを支える力 ~私たちが体現するビジネスモデル「デザイン・イン」「スペック・イン」~



エンジニア

オプティカル
ソリューション事業部
商品開発部
井田 宏一



営業

グローバルセールス&
マーケティング本部
アカウント営業部
今井 亮輔

〈精密接合用樹脂〉

低温・短時間硬化かつ低収縮を実現し、高精度な部品固定、貼り合わせに適した接着剤。カメラモジュールや光ピックアップ部品などの固定に採用されており、使用用途に合わせた硬化方法をラインナップしています。



製品詳細は
ウェブサイト
をご覧ください



エンジニア

試作品を開発する際にまず、最終顧客であるメーカーさまから必要な特性を営業と連携してヒアリングします。その情報をもとに、アイデアの段階から最終顧客と試作品の開発方針を協議しながら進めます。開発後、試作品を最終顧客に評価いただき、結果が良好であれば、実際に私たちの製品を使用する組み立てメーカーである直接顧客の検証に進みます。最終顧客は接着剤の物性、特に耐衝撃性や高温高湿環境での安定性等を重視しますが、実際に使用される直接顧客は生産性を高めるために適切な粘度や硬化の速さ等も重視します。そのため、最終顧客に評価いただく段階から直接顧客での使い方をイメージした設計・開発・評価を心掛けています。技術革新の実現にあたり、営業と連携した各顧客の的確な状況把握と、各エンジニアとの率直な意見交換と状況に応じた提案が、非常に重要だと考えています。

営業

私たちは、お客さまに当社の接着剤を選んでいただくために、実際に接着剤をご使用いただく直接顧客だけではなく、最終製品のコンセプトやデザインを決定する最終顧客にも働きかける、「デザイン・イン」というアプローチを行っています。具体的には、直接顧客での試作が始まる前に開発と連携しながら最終顧客へコンタクトすることでニーズを引き出し、試作開始までに最適なサンプルの準備を行います。最適なサンプルを準備するためには、最終顧客の材料／プロセス担当者や直接顧客のプロジェクト担当者など、さまざまなお客さまのニーズを収集し、製品に素早く落とし込むことが非常に重要ですが、常に各海外拠点のメンバーと協力してタイムリーな対応を行うことで、最終顧客・直接顧客ともに高い評価をいただいています。



コネクティング
マテリアル事業部長
神谷 賢志

コネクティングマテリアル事業部

当事業部は、電子材料部品セグメントの事業である異方性導電膜（ACF）や表面実装型ヒューズを、スマートフォンを始めとするコンシューマーIT製品や電動工具など、さまざまなアプリケーション向けに提供しています。

基本戦略と方針

私たちは常に顧客視点を重要視する姿勢のもとに、お客さまの期待を超えるソリューション提案を継続することで事業を拡大してきました。差別化技術に基づく高付加価値製品の拡大と新製品の積極的な展開を通じて既存事業を強化するとともに、継続的に事業ポートフォリオの見直しを行いつつ、より筋肉質な組織を目指します。そして、コア技術にさらに磨きをかけ、技術トレンドを先回りしたデクセリアルズならではの製品開発を進め、新規領域の拡大に向けた取り組みを積極的に推進していきます。これらを通じて、今後さらに加速する社会のデジタル化、IoT化に貢献し、持続的な成長へとつなげていきます。

コネクティングマテリアル事業部の強み

実装技術や接合技術、設計技術に加えて他部門のコア技術も融合させ、粒子整列型異方性導電膜（ACF）、形状加工ACF、表面実装型ヒューズ等、競争優位性の高い差異化技術製品を生み出すことができること。

中期経営計画2023「進化への挑戦」4年間の主な取り組みと成果

Highlights



基本方針	テーマ	取り組みと成果
新規領域での事業成長加速	技術トレンドを先回りした製品の開発	脱炭素の流れからリチウムイオン電池の大型製品（電動バイクやパワーツールなど）へ搭載が加速されることを予測。大電流向け表面実装型ヒューズを先回りして開発・提案、売上高が約2倍（2018年度比）に拡大
既存領域における事業の質的転換	技術トレンドを先回りした製品の開発 事業効率の改善	スマートフォンのカメラモジュールの多眼化、センサーの大型化による基板レイアウト有効活用の観点から、センサーモジュールの異形化での実装課題を予測し、これに対応した形状加工異方性導電膜（ACF）の開発・提案により新規採用拡大 粒子整列型ACFの品質向上活動および工程検査集計にRPA（Robotic Process Automation）を導入したことで、生産効率を30%改善（2018年度比）させ、供給量拡大に大きく寄与した

事業概況

現中期経営計画の4年間においては、コロナ禍による生活様式の変容も相まって、コンシューマーIT製品の需要が拡大し、差異化技術製品である異方性導電膜（ACF）、表面実装型ヒューズなどの販売が大きく伸びました。なかでも当社独自技術による粒子整列型ACFの新シリーズや、新しい価値を創造した形状加工ACF、大電流対応や鉛フリーを実現する表面実装型ヒューズの新ラインナップ等を上市し、事業ポートフォリオ拡大に大きく貢献しました。これにより2018年度対比で売上高は43%増に拡大しています。

今後の展望

- 粒子整列技術を中心としたコアテクノロジー進化による異方性導電膜（ACF）の新規アプリケーションへの事業拡大
- 鉛フリー表面実装型ヒューズ製品のラインナップ拡大による環境負荷低減への貢献度向上
- 拡大が見込まれるEV市場への表面実装型ヒューズ製品技術確立と事業展開

▶主要製品

▷ P.05 事業セグメント



異方性導電膜 (ACF)



表面実装型ヒューズ

デクセリアルズを支える力 ～私たちが体現するビジネスモデル「デザイン・イン」「スペック・イン」～



エンジニア

コネクティングマテリアル事業部
商品開発部

田中 雄介



営業

Dexerials America Corporation
Sales

大滝 学

〈形状加工異方性導電膜 (ACF)〉

高密度実装が求められるカメラモジュールや各種センサーモジュール等の特殊な端子レイアウトにあわせてACFを加工し、効率的な実装を実現しています。多様な形での実装が可能であるため、効率的かつ実装時の部品へのダメージを最小限に抑えながら実装可能な製品です。



製品詳細は
ウェブサイト
をご覧ください



エンジニア

形状加工ACFの製品を立ち上げるにあたり、当社だけでは解決できない課題があったため、設備メーカーと直接顧客、当社の3社で協働し、立ち上げを行いました。

この取り組みを行った理由は、直接顧客がすでに取り扱っている設備メーカーと協働し、設備とACFをセットにして開発を行うことで既存設備を有効活用し、新規設備導入の壁となるコストを最小限に抑えるためです。

取り組みを進める際、営業の大滝さんとは何度も開発状況のすり合わせを行いました。ともに設備メーカーを訪問し、その内容を素早く直接顧客に報告していただくことで、信頼関係を構築しながら製品の立ち上げを行うことができたため、とても感謝しています。

営業

コンシューマーIT製品の製品サイクルは1年と短く、評価期間が限られているなかで試験条件はより過酷になっています。以前、量産間近の段階で直接顧客が最終顧客の要求をクリアできないことがありました。すでに主要な部品の変更はできず、当社製品での解決が必要ななか、開発と各海外拠点メンバーで協力し、解決に必要な情報を直接顧客にヒアリングしました。そこから得た情報をもとにテスト用サンプルを作成し、検証を重ねることで原因究明にあたりました。その結果、製品の組成変更ではなく、製品形状を変えるという今までは異なる課題へのアプローチに辿り着きました。最終顧客は前例のない形状加工ACFの提案に対して不安を覚えていましたが、直接顧客に近い実装条件で検証したデータを提供するとともに量産スケジュールに間に合うベストの提案であることを説明することで直接顧客と最終顧客の双方にご評価いただき、形状加工ACFが初めて採用されることになりました。



執行役員
オートモーティブ
ソリューション事業部長
大嶋 研太郎

オートモーティブソリューション事業部

当事業部はコンシューマーIT製品市場で強みを発揮した反射防止フィルムや異方性導電膜 (ACF)、光学弾性樹脂 (SVR) 等を自動車向けに応用、展開することで事業拡大を図っています。

基本戦略と方針

持続的成長を実現するためには、従来のように当社単独で進めるビジネスモデルだけではなく、グローバルな視点で他社とのコラボレーションを進め、自動車産業における当社のプレゼンス向上を図りながら、お客さまに付加価値の高いソリューションを提供できる新しいビジネスモデルの創出が重要と考えています。現中期経営計画では、自動車の急速なエレクトロニクス化に伴うコックピットの大型ディスプレイ化に対応した視認性を向上させるソリューションの提供による事業成長を図りながら、一方で自動運転の実現に必須となるセンシング技術に対するソリューション提供の検討も進めています。

オートモーティブソリューション事業部の強み

さまざまな技術・経験を持つメンバーが集まりスタートした事業部であり、国内はもとより自動車の主要拠点であるアメリカ、ヨーロッパの各拠点と連携し、多様性を活かした活動ができること。

中期経営計画 2023「進化への挑戦」4年間の主な取り組みと成果

Highlights



基本方針	テーマ	取り組みと成果
新規領域での事業成長加速	技術トレンドを先回りした製品の開発	自動車の未来について2010年代前半からOEMメーカーと議論し、自動車の電装化・EV化から車載ディスプレイの大型化、インテリア性向上を予測し、 自動車用反射防止フィルムおよび光学弾性樹脂 (SVR) を開発・提案、採用が順調に拡大
既存領域における事業の質的転換	技術トレンドを先回りした製品の開発 増産投資を前倒しで実行	反射防止フィルム以外にも、車載ディスプレイ向け Jettable SVR の拡販に向け、ドイツの自動車デザインハウスである SemsoTec Group との協業体制を確立 車載向け反射防止フィルムの新規採用が急速に進み、今後の需要増加を見越して増産投資を前倒しで決定。 車載向け反射防止フィルムの生産能力は2018年度比2倍以上に増加

事業概況

当事業部は、コンシューマーIT領域で強みを発揮していた主要製品群を自動車向けに改良し、反射防止フィルム、異方性導電膜（ACF）、光学弾性樹脂（SVR）などを中心として事業を開始しました。

また、SVRを切り口にしたパートナー企業との連携による協業ビジネスも展開しています。

ここ数年の自動車市場は、コロナ禍による影響や半導体不足により生産面で大きな影響を受けましたが、2022年度には自動車向け反射防止フィルム、SVRを中心に、売上高は2021年度比で約36%増となり、2018年度比では約2倍に成長しました。

今後の展望

- パートナー企業との連携を強化し、Jettable SVRの欧州市場拡大
- ADAS*の普及により、1台当たりのセンサー搭載数増とセンサーの進化・高性能化が見込まれる自動車市場において、センシングソリューション提供による事業機会の拡大
- 加速する自動車のEV化への提供価値の探求

※事故などの危険を察知して抑止する先進運転システム

用途例



車載ディスプレイ



ADAS関連センサー

デクセリアルズを支える力 ～私たちが体現するビジネスモデル「デザイン・イン」「スペック・イン」～



エンジニア

オートモーティブ
ソリューション事業部
商品開発部
久 貴行



営業

グローバルセールス&
マーケティング本部
オートモーティブソリューション営業部
姚 璿

〈反射防止フィルム〉

独自の製造・設計技術から生み出された低反射と耐擦傷性に優れたディスプレイ用光学フィルムです。PCモニターやノートPC、車載ディスプレイなどの最表面に貼り付けることで映り込みの原因となる光の反射を抑え、画面の見やすさ向上に貢献します。



製品詳細は
ウェブサイトを
ご覧ください



エンジニア

車載向け反射防止フィルムは、PCなどのIT機器向けに培った高い技術力をもとに、他社にはない高品質な性能によって、多くの自動車メーカーに「デザイン・イン」を実現してきました。また、自動車メーカーだけでなく、サプライチェーンでの関係構築を深めること、お客さまの真のニーズをとらえ新たな価値を提供することで、「スペック・イン」に取り組んできました。製品採用後も開発・品質保証・営業の担当者が一丸となり、時には他事業部とも連携しながらトータルサポートを継続することで、お客さまとのエンゲージメントを高めています。常にお客さまに寄り添い、期待以上の価値を提供できることがデクセリアルズの強みであると考えており、今後も世の中に新しい価値を提供し続け、市場のニーズに応えることができるような製品の開発を目指していきます。

営業

私たちの営業担当者は、開発メンバーと協力し、最終的な顧客である自動車メーカーへ、例えば反射防止フィルムや光学弾性樹脂（SVR）を使用したディスプレイ向けの低反射ソリューションを提案する「デザイン・イン」活動と同時に、自動車メーカーだけでなく、サプライチェーンの各企業を訪問し、お客さまのプロジェクトごとの技術的な課題に対する適切な解決策を共に探求する「スペック・イン」活動を行うことで、信頼を築くことができています。

私たちの役割は、単なる材料メーカーとしての枠を超えており、営業と開発の緊密な連携によるお客さまの課題解決が新規案件の獲得につながっています。これまで多くの成功事例を積み重ねてきました。お客さまと当社を結びつけ、課題解決の進捗をサポートし、共通の目標に向かって進むことで、お客さまとの信頼関係を構築し、さらなるソリューション提案につなげ、ビジネスチャンスを広げてきました。

今後もこの強みを最大限に活かし、お客さまの満足度向上に全力を傾けていきます。

DX (デジタルトランスフォーメーション) による変革の加速

デクセリアルズは、DXを通じて社内のデジタル変革を加速し、データを活用したデータドリブン経営を目指すとともに、デジタルを活用しお客さまへ新たな付加価値を提供するビジネス創出を目指していきます。



DX戦略の基本的な考え方

DX基本方針

全社員がデジタル技術とデータを活用し、自ら業務やビジネスを変革することで、今までなかった製品・サービスを生み出し、デジタルテクノロジーの進化で社会課題の解決に挑戦する

当社はDX基本方針を掲げ、専門の部署であるDX推進部が全社的な方向性やデジタルガバナンス、社内連携を図りながらDXを推進しています。

まず、社内のデジタル変革として、業務部門が自ら業務やプロセスの標準化、デジタル化を進め、業務の効率化やスピードアップを実現します。次にビッグデータやAIを活用し、全社的にデータに基づいた意思決定ができるデータドリブン経営を目指し、企業競争力強化へとつなげます。最終的にはお客さまのニーズをデータ化・蓄積し、AI等の活用によって瞬時かつ的確にパーソナライズされたサービスを提供するような、新たな付加価値の創出を通じて「Society5.0」の実現と、社会課題の解決へ貢献を目指していきます。

中期経営計画 2023「進化への挑戦」4年間の主な取り組みと成果

基本方針	取り組みと成果
経営基盤の強化	ビジョンの策定や戦略・体制の整備に取り組み、体制整備を実施。その結果、経済産業省指針に基づく「DX認定事業者」として認定
	DX実現への3つのステップのうち、デジタルプラットフォーム化と経営のインテリジェント化を着実に推進
	STEP1 デジタルプラットフォーム化：ものづくりのデジタルプラットフォーム化を推進することで効率的なオペレーションを実現し、業務効率化や歩留まりを含む生産性改善が進み、大幅に収益力が向上 STEP2 経営のインテリジェント化：情報管理基盤強化を推進し、データの構造化と可視化による経営のインテリジェント化により、経営判断への活用を進め、意思決定のスピードアップに貢献

DX実現へのステップ

STEP 1 デジタルプラットフォーム化

- 共通プラットフォーム化により、効率的なオペレーションを実現します。
- SCM (サプライチェーンマネジメント) と ECM (エンジニアリングチェーンマネジメント) をシームレスに連携し、開発・生産・販売のスピードを向上させます。

STEP 2 経営のインテリジェント化

- 経営情報管理を高度化し、意思決定・リスク対応を迅速化します。
- データに基づくデータドリブン経営を目指します。

STEP 3 お客さまに新たな付加価値を提供する新規ビジネス創出

- お客さまやサプライヤーとデータ連携し、新たな付加価値を創出します。
- ソリューションサプライヤーへと変革していきます。

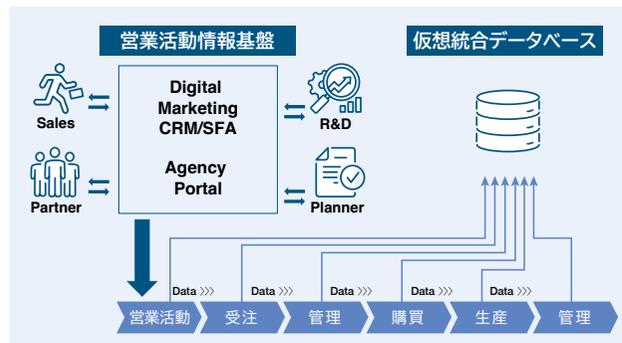
DXの取り組み

<お客さまへの提供価値向上>

STEP 1 ▶▶▶ STEP 3

営業活動を一元的に管理する情報基盤を構築しています。必要な情報を共有することで、リードタイムの管理やエンジニアと連携したタイムリーなフォローアップにより顧客満足度の向上を図ります。また、受注から生産までのデータをシームレスにつなぐことで、サプライチェーンの最適化を推進していきます。これらデータ統合プロセスを確立し、データ駆動の意思決定を行うことで、競争力向上への貢献を目指しています。

▶ サプライチェーンデータ統合プロセス



<最新デジタルツール活用>

STEP 1 ▶▶▶ STEP 3

生成AIに代表されるように、デジタル技術は急速に発達しており、それら技術を活用できるか否かで大きなデジタル格差が生じています。現在、社内のデータも含め対話形式での情報閲覧や文章の要約・作成など、社内外の情報を最大限に活用できる仕組みの構築を目指しています。また、2020年からは内製アプリケーションの開発にも着手し、すでに150個を超える業務アプリケーションの稼働が開始され、業務の質向上に貢献しています。私たちは世の中の変化を常に把握し、新たな技術を業務へ積極的に活用し、適応を図ることで、効率や競争力を向上させています。

▶ 対話形式で情報を検索・参照できる仕組みを構築



<DX人材の育成>

STEP 1 ▶▶▶ STEP 3

D-academy DXを組織文化に浸透させ継続的に推進するには、リスクリングを含めたさらなる社内のデジタルリテラシー向上が必須であると考えています。そこで、今後必要となるDX人材像を定義し、体系的に学習できるトレーニングプログラムである「D-academy」を提供することで、積極的に人材の育成に取り組んでいます(2023年8月末現在:延べ1,745名参加)。そして、各組織にDXを推進する人材を計画的に配置することで変化に柔軟に対応し、主体的な取り組みとしてデジタル化を実行できる体制を構築していきます。

▶ 7つのDX人材像



2026年度の目標KPI

DX利活用人材 **全社員(コア業務ヘリソースシフト)**

DX専門人材

2023年度
約20名

2026年度(目標)
170名
全社員比 10%

担当役員メッセージ

DXにより企業体質強化とビジネス成長を支えています



執行役員
経営管理本部長
寺下 和良

私たちはDXを、企業の革新と競争力強化のカギとらえています。変化する市場に対応し、お客さまの期待に応えるために、デジタル技術の力を最大限に活用してまいります。そして、単なるテクノロジーの導入にとどまらず、デジタル思考を組織文化に根づかせ、社員一人ひとりが革新的なアイデアを創出し、経営の迅速な意思決定を促進します。

それが私たちの業務における体質強化と、お客さまへの新たな価値提供によるビジネスの成長につながり、持続的成長を実現していく原動力になると確信しています。今後も進化を続け、デジタルの力で新たな市場の創造に挑み、世界中のお客さまに価値を提供してまいります。

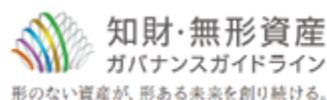
知的財産の活用による価値創出

デクセリアルズグループでは、知的財産を重要な経営資産の一つととらえ、創造・保護・活用サイクルを回しつつ、IPL^{*1}を用いて新規事業創出や事業評価を行い、当社の企業価値向上と持続的成長を支えています。



知的財産戦略の基本的な考え方

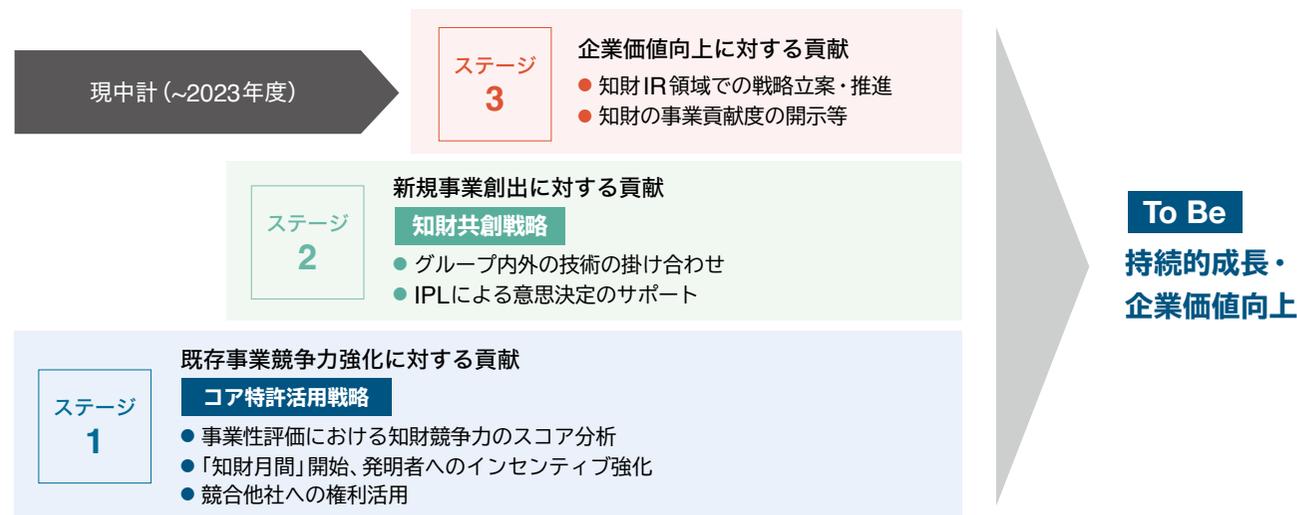
当社では、現中期経営計画（以下、中計）と次期中計の期間にまたがる3つのステージで知的財産戦略を立案し、実行しています。現中計から始まった「コア特許活用戦略」においては、主力事業の競争力強化と、事業ポートフォリオの見直しに向けた施策として、事業カテゴリーごとの特許スコアを社内でも分析し、事業の意思決定に活用しています。また2021年5月に公表した「中期経営計画リフレッシュ（アップデート）」以降は「知財共創戦略」のもと、他部門と連携しながら新規領域のIPLを進めています。これらの知財施策は「デクセリアルズ統合レポート2021」より開示を始めており、内閣府が公表した「知財・無形資産ガバナンスガイドライン」に沿うものとなっています。さらに、次期中計においては、知財の事業貢献度などを積極的に開示し、投資家とのエンゲージメントを深めるべく、知財IR^{*2}領域での戦略立案・推進に取り組んでいきます。これらの戦略を並行して推進することにより、知財の側面から当社の持続的成長と企業価値向上に貢献していきます。



*1 IPL：IPランドスケープ。経営戦略または事業戦略の立案に際し、経営・事業情報に知財情報を取り込んだ分析を実施し、その結果（現状の俯瞰・将来展望等）を経営者・事業責任者と共有すること。

*2 知財IR：知財を起点とする投資家とのエンゲージメント（Investor Relations）

知的財産戦略ロードマップ



中期経営計画 2023「進化への挑戦」4年間の主な取り組みと成果

基本方針	取り組みと成果
経営基盤の強化	特許出願・特許保有件数の強化（年平均12%増加）
	2022年3月の（株）京都セミコンダクター子会社化に際し、IPLを活用した知財デューデリジェンスを実施し、経営判断をサポート
	関連部門との連携のもと、新製品や新規事業におけるパートナーの探索においてIPLの手法を活用。実施件数20件以上
	事業性評価に基づく知財リソースの配分と、特許ポートフォリオのマネタイズ化による収益力向上

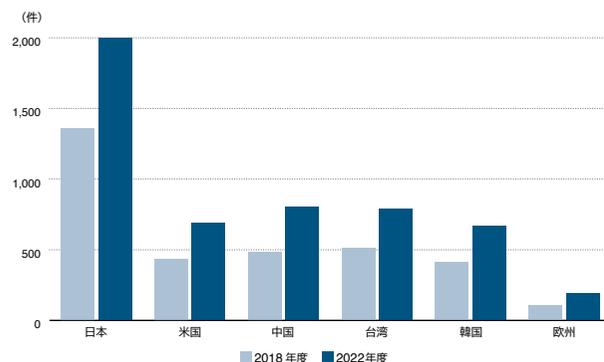
知的財産の確保と戦略的活用

事業競争力強化のため、当社ではグローバルな参入障壁の構築と、ビジネスモデル実現のための知的財産権の確保を進めています。近年における当社の日本特許出願数に対する外国特許出願率は7割を超えており、高い水準を維持しています。また、出願後に各国特許庁での審査を経て登録された海外特許の保有比率は全体の66%であり、当社事業の海外売上比率とほぼ同水準の比率となっています。

さらに、当社で開発・製造・販売する機能性材料・デバイス・製造方法などのさまざまなカテゴリーの発明等をグローバルで権利化することで、直接顧客から最終顧客まで幅広いソリューションの提案が可能となっています。

また、毎年の事業性評価に基づいて特許ポートフォリオを見直し、自社で実施しなくなった特許群については売却やライセンス活動を推進しています。例えば、最近では排水処理剤の一部の特許を他社に売却し、環境関連の技術や特許の有効活用と、知財のプロフィット化に貢献しています。特許ポートフォリオの見直しにより、知財リソースを新規の事業や開発テーマに転換していくことで、持続的な成長を支えています。

▶主要国・地域における特許出願保有件数推移



※各年度末(3/31時点)の保有出願を集計 ※PCT国際出願等を除く

オープンイノベーション

事業部、コーポレートR&D、新規事業創出に関連する各部署との間で、IPLをベースとした連携や議論が活発に進んだ結果、オープンイノベーションの機運が高まり、ビジネスパートナーの探索にさまざまな特許分析を活用しています。

オープンイノベーション活動の一例としては、WIPO GREEN(世界知的所有権機関が推進する環境技術・知財のマッチング・プラットフォーム)に参画し、グローバルで100件を超える自社の環境関連特許の有効活用を図っています。さらに、2023年4月には、東北大学と共同で「光メタセンシング®共創研究所」を設立し、今後、双方の知的財産を活かしたオープンイノベーションを促進する予定です。

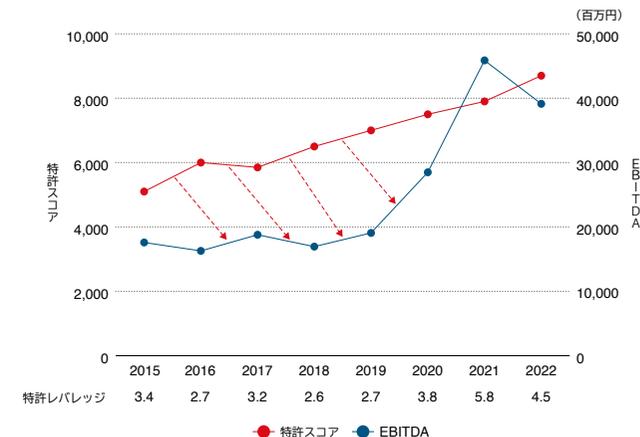
知財投資と経営指標の紐づけ

当社では年間の研究開発費の27%(2022年度実績)に相当する金額を知財投資として充てており、主に特許ポートフォリオ強化、知財ミックス(意匠、商標、ノウハウなど)、DX化への投資を積極的に行っています。一方、製造ノウハウなどの侵害立証が難しい技術については、あえて特許出願せずに秘匿することで、技術流出防止と事業競争力の維持に努めています。

また、特許分析ソフトウェアを用いた特許の価値評価、無形資産価値の可視化にも取り組んでいます。例えば、当社のEBITDAと特許スコアの相関性をモニタリングした結果、特許スコア(知財投資)に追従してEBITDA(稼ぐ力)が上昇しているという傾向が読み取れました。

特許スコアが上昇してもEBITDAが上昇していない場合には、特許レバレッジが十分に利いておらず、知財アセットが過剰であるという状況も考えられます。事業状況を見極めながら、未活用特許の棚卸・削減を行い、リーンな特許ポートフォリオの構築を進め、特許レバレッジを高めていきます。

▶特許スコアの上昇が稼ぐ力の向上に先行



※特許スコア=特許分析ソフトウェア「Biz Cruncher」を用いた概算値(日本特許を対象)
 ※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額(為替変動の影響を除く)
 ※特許レバレッジ=EBITDA÷特許スコア

知財マインドの醸成

当社では、毎年4月を「知財月間」と定め、知財講演会を始めとする啓蒙活動や発明考案表彰等を実施しています。さらに、定期的な社員向け知財教育だけでなく、外部の専門家によるワークショップなど、全グループ社員を対象とした継続的な知財教育を行い、当社グループ全体の知財マインドの醸成を図っています。

なお、当社の知的財産部は約20名から構成され、米国弁護士1名、日本弁理士3名、知的財産アナリスト5名、知的財産管理技能士9名、ゴールド認定特許サーチャー(電気・化学)1名、中小企業診断士1名の専門的人材を擁しています。知的財産を活用して当社の企業価値をサステナブルに創出すべく、「変化・進化する組織」をモットーに掲げ、今後も戦略的な知財活動を実行していきます。

サステナビリティマネジメント

当社は、サステナビリティ経営の推進を全社的な課題として認識したうえで、部門横断的に課題の共有と活動に取り組む推進体制を構築しています。

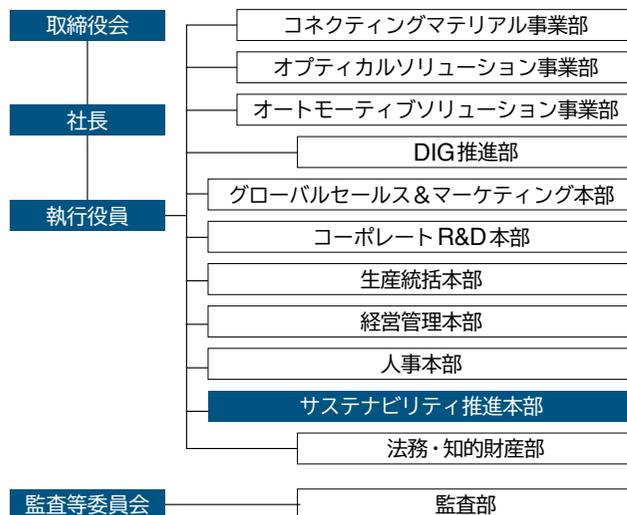


担当役員メッセージ

2023年4月1日付でサステナビリティ推進本部が発足し、本部長の任を拝命しました。

当社では従前より経営陣のサステナビリティ議論や各実務組織において、ESGカテゴリー別の取り組みを進めておりましたが、その体系を全社レベルの統合的な推進へステージアップするべくこのたびの組織形成となっています。

▶組織図(2023年11月現在)



先読み体質を自負している当社であってもやはり昨今の社会変容は予測困難であり、地球環境の視座における課題感など自社のみでは解決できない要素も踏まえると、いかように企業規模に相当した最大貢献を發揮していくかに思慮を巡らせ、議論を繰り返す日々となっています。

また、サステナビリティに関する国際的な統一基準もまだ確立途上のなか、自社の的確な方向性を見出すうえでもさまざまなステークホルダーの皆さまとの活発な交流が必須という認識で現在取り組み中です。

一方で日本の知恵袋には「世のため、人のため」などサステナビリティに通じる観念はもともと存在しており、温故知新の取り組みでもあります。当社においては前身である旧ソニーケミカル時代からの60年にわたり培ってきた文化がある側面と、デクセリアルズとしての創業から10周年というベンチャー魂的な若さの側面を兼ねており、「なぜ今があるのか」から「どこに向かうのか」を現中期経営計画期間に問い直してきました。サステナビリティにおいても企業の価値創造に乗り、経済価値と社会価値を追求するという基軸からそれずに当社のオリジナリティを發揮したサステナビリティ経営を目指したいと思います。

また組織チーム内でのワーキングにおいては、社会動向のモニタリングや外部不経済性の抽出など、組織としてもサステナビリティワークの新プロセスを構築・定着しながら、事業部門が創出する社会的価値側面の輪郭を明確にするアウトプットを提供していきます。

最後に「ジブンゴトのサステナビリティ」という目線で語らせていただくと、持続可能な社会における「人の価値観の持続性」は人生が有限である以上、世代継承のバトンが重要とらえています。

この価値観の継承の観点で当社の価値観の核心となる「Integrity」、ここに基づいたサステナビリティを全社に浸透することもあわせて推進していきます。



サステナビリティ推進

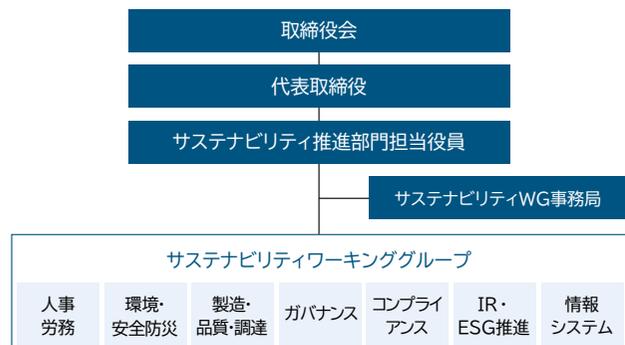
当社は、サステナビリティ経営の推進を全社的な課題として認識したうえで、部門横断的に課題の共有と活動に取り組む推進体制を構築しています。

サステナビリティ推進体制

当社は、代表取締役を最高責任者として、サステナビリティ推進部門担当役員の指揮命令のもとにサステナビリティ経営を推進しています。

全社一丸となり活動を進めるべく、関係部署が参画する「サステナビリティワーキンググループ」を組織しており、重要課題（マテリアリティ）に基づき特定したテーマごとの課題に係る目標・活動の設定および進捗確認を部門横断的に議論しています。

なお、サステナビリティ推進に係る個別の重要な事項については、適宜執行役員会・取締役会にて報告・議論のうえ、経営戦略、事業戦略の立案・遂行にフィードバックされています。



デクセリアルズグループCSR方針

デクセリアルズグループは、経営理念「Integrity」、企業ビジョン「Value Matters」の実践に向けて、オープンで透明性の高い企業運営、たゆまぬ技術や製品の開発と供給を通じて企業価値向上を目指し、持続可能な社会の実現に貢献します。

1 事業を通じた価値の創造

事業を通して培った技術やノウハウを最大限に発揮し、向上させることによって、あらゆる社会課題に対応する新たな製品の開発、技術の開発を推進します。また、高い技術力へのプライドを持ち、社会やお客さまが求める以上の価値を生み出すよう努めます。

2 コンプライアンスの徹底

法令を含む社会規範を遵守し、誠実かつ真摯に公正な事業の推進をおこないます。また、事業や企業運営に必要な情報の管理を徹底し、会社の資産と価値を守ります。

3 人権の尊重

あらゆる人権を尊重し、差別や強制労働・児童労働などをおこないません。

4 いきいきと働ける職場づくり

従業員との対話を促進し、すべての従業員が主体的に能力を発揮して成長するために必要な環境を整備し、支援を提供するとともに、働きがいのある公平な職場づくりをおこないます。また、女性活躍の取り組みを促進し、障がい者が活躍できる場を広げていきます。

5 環境の保全

温暖化防止対策をはじめとして、事業活動における環境負荷の低減に努め、化学物質の適正な管理をおこないます。また、環境に配慮した製品の開発や事業を推進し、環境課題の解決に貢献します。

6 安全で健康的な職場づくり

すべての従業員が安全に働き続けられる環境を整備し、従業員の活力と健康を増進するための活動をおこないます。

7 地域社会への貢献

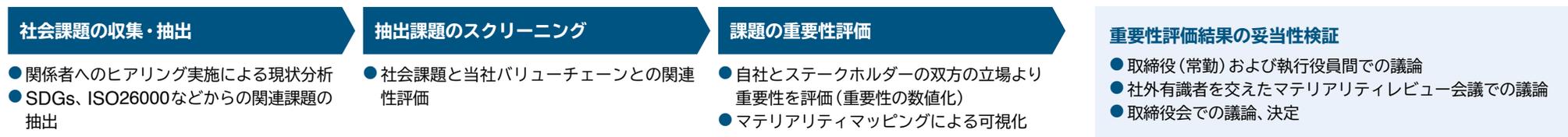
よき企業市民として、地域社会に貢献していきます。地域とのコミュニケーションを促進させ、主に事業所の所在地において環境・スポーツ・文化活動などに関わり、その取り組みを支援する活動を進めます。

8 サプライヤーとの展開

サプライヤーの皆さまとCSRの取り組みを共有し、調達・供給のバリューチェーン全体において、社会的責任に資する活動の実施に努めます。

マテリアリティの特定

現在の当社を取り巻く社会課題は多岐にわたります。そのなかで、当社の事業活動に関連が深く、かつ重要性が高いと考えられる課題(マテリアリティ)を特定し、計画的に取り組むことが重要であることから、2018年度に以下のプロセスでマテリアリティを特定しました。

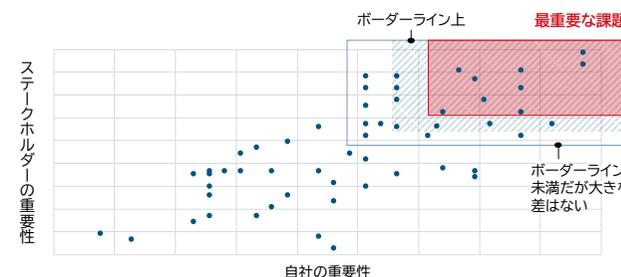


<マテリアリティ評価(マテリアリティマッピング)>

各種ガイドライン等を参照し抽出した社会課題について、当社に関係が深いと考えられる課題の絞り込みを行いました。その後、絞り込まれた各種課題について、当社における重要度とステークホルダーの重要度をそれぞれ評価し、2軸平面にマッピングすることにより評価結果の可視化を行いました。

<マテリアリティレビュー会議>

マテリアリティ設定プロセスにおいては、自社にとっての重要性だけでなく、ステークホルダーにとっての重要性を客観的に考慮し、取り組むべき社会課題を評価・検証することが重要となります。当社は、社内常勤役員3名に加え、当社の社外取締役および外部有識者として野田健太郎氏(立教大学大学院ビジネスデザイン研究科教授)をお招きし、マテリアリティレビュー会議を開催しました。マテリアリティレビュー会議では、抽出された社会課題のうち、中長期的に当社が取り組むべき社会課題などについて、当社を取り巻く社会情勢の分析などを交えながら、専門的かつ客観的な視点から意見交換が行われました。



マテリアリティとして特定した各種課題とSDGs目標

テーマ	関連するSDGsの目標	
新しい価値の創造・社会課題の解決	目標3 すべての人に健康と福祉を あらゆる年齢のすべての人々の健康的な生活を確保し、福祉を促進する	目標6 安全な水とトイレを世界中に すべての人々の水と衛生の利用可能性と持続可能な管理を確保する
	目標7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに すべての人々の、安価かつ信頼できる持続可能な近代的エネルギーへのアクセスを確保する	目標13 気候変動に具体的な対策を 気候変動およびその影響を軽減するための緊急対策を講じる
ガバナンス・コンプライアンスの強化	目標12 つくる責任つかう責任 持続可能な生産消費形態を確保する	目標16 平和と公正をすべての人に 持続可能な開発のための平和で包摂的な社会を促進し、すべての人々に司法へのアクセスを提供し、あらゆるレベルにおいて効果的で説明責任のある包摂的な制度を構築する
多様な人財とエンゲージメントの醸成	目標4 質の高い教育をみんなに すべての人々への包摂的かつ公正な質の高い教育を提供し、生涯学習の機会を促進する	目標5 ジェンダー平等を実現しよう ジェンダー平等を達成し、すべての女性および女児の能力強化を行う
	目標8 働きがいも経済成長も 包摂的かつ持続可能な経済成長およびすべての人々の完全かつ生産的な雇用と働きがいのある人間らしい雇用(ディーセント・ワーク)を促進する	
操業安全と事業継続性の確保	目標3 すべての人に健康と福祉を あらゆる年齢のすべての人々の健康的な生活を確保し、福祉を促進する	目標8 働きがいも経済成長も 包摂的かつ持続可能な経済成長およびすべての人々の完全かつ生産的な雇用と働きがいのある人間らしい雇用(ディーセント・ワーク)を促進する

マテリアリティに基づくCSR目標 (KPI) 進捗と実績

マテリアリティ テーマ	達成指標 (KPI)	2022年度		2023年度 (目標)	取り組みの詳細
		目標設定内容	達成状況		
新しい価値の 創造・社会課題 の解決	高速・大容量通信社会における情報通信機器の変化 (小型化・薄型化・高速化・高信頼性化) への対応	試作品のユーザー評価による社会波及効果の検証	× (未達成・目標見直し)	製品の上市	▷ P.05 事業セグメント ▷ P.06-07 こんなところにデ クセリアルズ
	自動車向け製品の普及促進	自動車向け製品の出荷数量 ・反射防止フィルム 470,000㎡ ・熱伝導シート 5,400㎡	○ (実施済・予定通り)	自動車向け製品の出荷数量 ・反射防止フィルム 540,000㎡ ・熱伝導シート 6,000㎡	
	低温接合異方性導電膜 (ACF) の普及促進	出荷数量 1,820万㎡/年	○ (実施済・予定通り)	出荷数量 1,910万㎡/年	
	鉛フリーセルフコントロールプロテクター (SCP) の 新製品上市の継続	新製品上市 1モデル以上	○ (実施済・予定通り)	新製品上市 1モデル以上	
	排水処理剤の国内外への展開によるCO ₂ 削減への貢献	CO ₂ 排出量 ▲3,400t-CO ₂ /年	○ (実施済・予定通り)	-※1	
	重大品質問題発生件数	ゼロ	○ (実施済・予定通り)	ゼロ	▷ P.64-65 品質マネジメント
	製品品質事故発生件数	ゼロ	○ (実施済・予定通り)	ゼロ	
	CO ₂ 排出量の削減	前年度比▲1% (2013年度比▲5%)	○ (実施済・予定通り)	前年度比▲1% (2013年度比▲6%)	▷ P.64-65 品質マネジメント ▷ P.46-49 TCFD 提言に基づ く情報開示
	廃棄物排出量の削減	・ゼロ・エミッション※2の継続 ・前年度比原単位排出量減	○ (実施済・予定通り) × (前年度比排出量原単位減)	・ゼロ・エミッション※2の継続 ・前年度比原単位排出量減	▷ P.45 環境マネジメント
	水使用量削減、水質汚染の防止	・水質自主基準の順守 ・節水推進	○ (実施済・予定通り)	・水質自主基準の順守 ・節水推進	
	中長期的な気候変動への対応	TCFD シナリオ分析を軸とした気候変動に対する長期的目標・対応策を立案する	○ (実施済・予定通り)	TCFD シナリオ分析を軸とした気候変動に対する長期的目標・対応策 を立案する	▷ P.46-49 TCFD 提言に基づ く情報開示
	サプライチェーンマネジメント	・CSRガイドライン改定 ・全取引先へ配布 ・全社の購入金額90%以上を占める取引先へのアンケート調査実施	○ (実施済・予定通り)	主要取引先へアンケート調査および改善要請 (指導) の実施	▷ P.62-63 サプライチェーン マネジメント
ガバナンス・ コンプライアンス の強化	経営体制の維持・向上	・役員報酬決定プロセス透明性維持と、さらに効果的な制度運用 ・役員サクセッションプランの推進 (後任育成を含む)	○ (実施済・予定通り)	・役員報酬決定プロセス透明性維持と、さらに効果的な制度運用 ・役員サクセッションプランの推進 (後任育成を含む)	▷ P.68-72 コーポレート・ガ バナンス
	情報セキュリティ事故防止	情報セキュリティ研修の実施 (新入社員研修、全社 e-ラーニング研修)	○ (実施済・予定通り)	情報セキュリティ研修の実施 (新入社員研修、全社 e-ラーニング研修)	▷ P.76 コンプライアンス
	法令遵守・企業行動規範の浸透	・企業行動規範に関する継続的な社内研修の実施 ・コンプライアンス意識調査 (第1回) の調査結果の社内周知と改善支援 ・内部通報窓口の見直し	○ (実施済・予定通り)	・企業行動規範に関する継続的な社内研修の実施 ・コンプライアンス意識調査 (第2回) の実施	
多様な人材と エンゲージメント の醸成	多様な人材の活用	新人事制度のなかで、多様な人材から次のリーダー・管理職を育成する仕組みをつ くる (~23.3)	○ (実施済・予定通り)	次のリーダー・管理職候補の人財プールの運用を開始する (23.4~)	▷ P.53-55 人材育成
	リモートワークの活用	育児介護事由等の家庭的責任を果たすためのリモートワークの適用拡大	○ (実施済・予定通り)	リモートワークを前提とした採用の拡大	▷ P.57 多様な働き方とワーク ライフバランス
	喫煙者を減らす取り組み	全社スワNDERの100%実施	○ (実施済・予定通り)	就業時間内禁煙の実施	▷ P.59 健康経営
操業安全と 事業継続性 の確保	休業災害発生件数	ゼロ	○ (実施済・予定通り)	ゼロ	▷ P.60 労働安全
	BCP 訓練の充実	・年1回以上の全社BCP訓練実施 ・BCPマニュアルの更新	○ (実施済・予定通り)	・年1回以上の全社BCP訓練実施 ・BCPマニュアルの更新	▷ P.79 事業継続計画 (BCP) の強化
	防災対策強化	・年1回以上の防災訓練実施 ・短中期的な気候変動による災害リスクの評価・対応策の検討	○ (実施済・予定通り)	・年1回以上の防災訓練実施 ・短中期的な気候変動による災害リスクの評価・対応策の検討	

※1 排水処理剤に関する特許権を愛環呉世 (蘇州) 環保有限公司に譲渡するとともに、技術ノウハウを提供することを決定

※2 ゼロ・エミッションの定義: リユース・リサイクル率 99.5%以上