

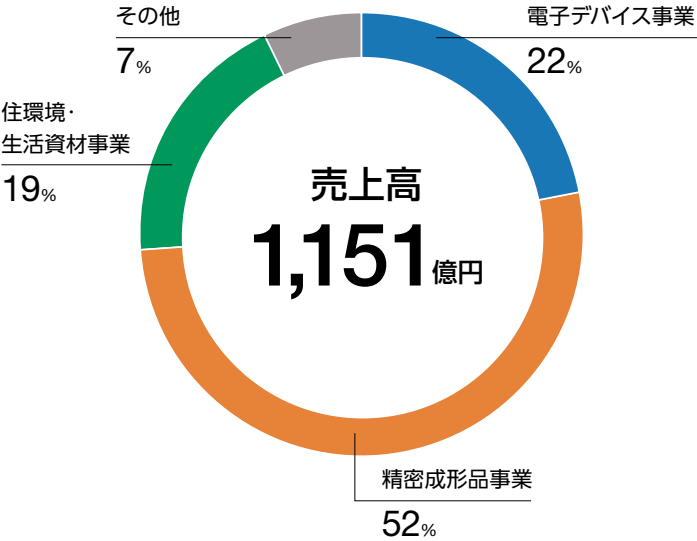
ANNUAL REVIEW 2026

アニュアルレビュー(2026年3月期)

At a Glance

(2026年3月期)

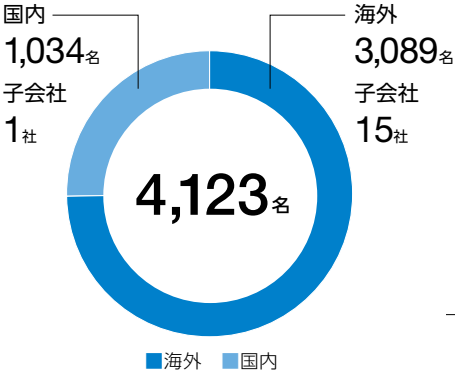
事業別売上高構成比



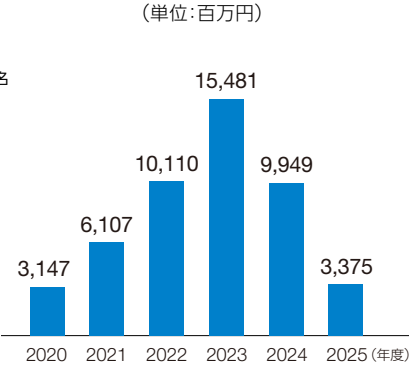
海外売上高比率



従業員数



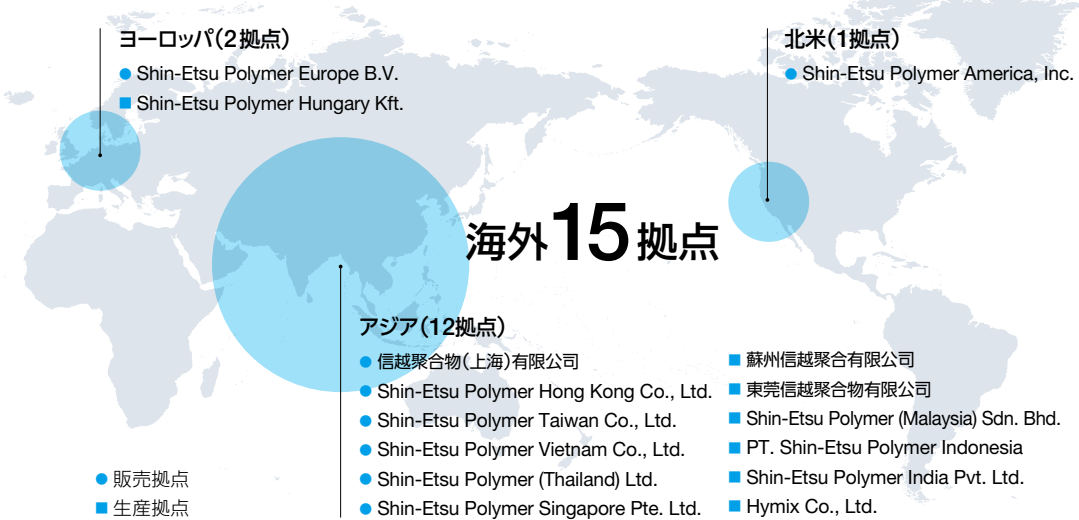
設備投資額



主要指標

	売上高	営業利益	海外売上高比率	ROE	配当性向
2026年3月期	1,151 億円	140 億円	55.3%	7.9%	50.3%
2025年3月期	1,105 億円	132 億円	55.1%	8.0%	44.4%
中計目標 2030年3月期	1,500 億円	200 億円	60%以上	約10.0%	50%以上

海外拠点



—「アニュアルレビュー2026」の発行にあたって

当社は、株主・投資家をはじめとするすべてのステークホルダーの皆様には有益な情報をお伝えし、より一層ご理解を深めていただくためのツールとしてアニュアルレビューを毎年発行しています。

今年の制作・編集にあたって、一年間の事業状況や取り組みについてより読みやすく分かりやすくお伝えすることを念頭におきました。加えて、当社の独自性や強み、今後の企業価値向上に向けた考えや取り組みをご理解いただけるコンテンツの充実を特に意識しました。

中でも多数の投資家の皆様にご要望をいただいた半導体関連容器やグローバルネットワークを特集として掲載するとともに、人的資本への取り組みについても人事担当専務執行役員のインタビューとして取り上げています。

毎年のアニュアルレビュー制作にあたり、貴重なご意見をお寄せいただいているアナリストの皆様は心よりお礼を申し上げます。今後も皆様からのフィードバックを真摯に受け止め、誌面づくりに反映させ、より充実した情報発信に努めていきます。

「アニュアルレビュー2026」の読みどころ

特集Ⅰ 精密成形品事業 「PANEL FOUP」

生成AIの普及などを背景に需要が高まる中、PANEL FOUPによる後工程の自動化などで半導体の高度化に貢献する信越ポリマーの取り組みを紹介しています。高い耐久性や柔軟なカスタマイズ対応、長年培った技術力を強みに、お客様の多様な課題解決と顧客満足度の向上を目指している現場の声をお届けします。

▶ P.14

特集Ⅱ 生産と販売の連携が広がる、 グローバルネットワークの力

海外の販売拠点と生産拠点のトップが、それぞれの立場から連携の強みや果たす役割を語ります。製販一体の体制でお客様に安心と信頼を提供し、変化の大きい事業環境においても柔軟な対応力とグローバルな拠点連携によって危機を機会へ転換して成長を続ける信越ポリマーグループの姿をご紹介します。

▶ P.22-23

人事担当 専務執行役員 インタビュー

「人が育つことこそ企業価値の源泉」という考えのもと、現場での経験を軸に、研修やキャリア支援を組み合わせた人財育成を推進しています。人的資本の強化に向けた人事制度や各種施策を通じて、従業員一人ひとりが安心して挑戦し、自ら成長の幅を広げながら、企業の持続的な成長を支える基盤づくりに取り組んでいます。

▶ P.30

Contents

信越ポリマーの価値創造

- 1 At a Glance
- 2 「アニュアルレビュー2026」の発行にあたって
- 3 これまでと現在、目指す姿
- 4 価値創造プロセス
- 5 信越ポリマーの競争優位性
- 6 価値創造の源泉

戦略とパフォーマンス

- 7 社長メッセージ
- 9 中期経営計画
- 12 財務ハイライト
- 13 非財務ハイライト

ビジネスアクティビティ

- 14 特集Ⅰ
新事業創出に向けた取り組み
精密成形品事業：PANEL FOUP
- 15 事業概要
- 16 電子デバイス事業

- 18 精密成形品事業
- 20 住環境・生活資材事業
- 22 特集Ⅱ
海外販売拠点社長 x 海外生産拠点社長
対談

経営基盤

- 24 コーポレート・ガバナンス
- 26 社外取締役対談
- 28 研究開発活動
- 30 企業価値向上に向けた人的資本の強化

サステナビリティ

- 33 サステナビリティマネジメント
- 34 気候変動への対応

データセクション

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

報告対象範囲

対象期間：2025年4月1日から2026年3月31日まで（2026年4月以降の活動内容を含みます）
対象組織：信越ポリマーグループ（詳細はP.36をご参照ください）

見通しに関する注意事項

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

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



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

これまでと現在、目指す姿

～市場と時代とともに成長し続ける信越ポリマーの歩み～

1960年に塩ビ加工メーカーとして設立され、波板やパイプなど建設資材の製造・販売からスタートしました。

現在、樹脂加工メーカーとして、自動車、半導体、建設関連など幅広い分野で社会の要請に応え、さまざまな製品を生み出しています。

1960～

日本の高度成長を支えた 信越ポリマー

- 1960** 樹脂加工メーカーとして創業
- 1961** 塩ビ加工製品量産により、日本の高度成長を支援
- 1970** 業界初の導電性シリコンゴムが全電卓メーカーに採用
- 1980** OAローラ、キーパッドでAV製品やOA機器の普及に対応
- 1981** Shin-Etsu Polymer America, Inc.設立
- 1986** Shin-Etsu Polymer Europe B.V.設立
- 1988** Shin-Etsu Polymer (Malaysia) Sdn. Bhd. 設立

1990～

IT時代のリーディング& グローバル企業へ発展

- 1990** 日本初ウエハーケースのクリーンルーム工場を建設
- 1993** 蘇州信越聚有限公司設立 (中国)
- 1996** 世界初300mmウエハー用出荷容器FOSBの販売開始
- 1997** PT.Shin-Etsu Polymer Indonesia設立
- 1999** 信越聚合物(上海)有限公司設立
- 1999** 300mmウエハー用工程内容器FOUPを量産開始
- 2000** 携帯電話のキーパッドビジネスが急成長
- 2003** Shin-Etsu Polymer Hungary Kft. 設立
- 2005** Shin-Etsu Polymer Hong Kong Co., Ltd.設立
Shin-Etsu Polymer Singapore Pte. Ltd.設立
- 2007** Shin-Etsu Polymer India Pvt. Ltd.設立

2010～

「なくてはならない存在」へ

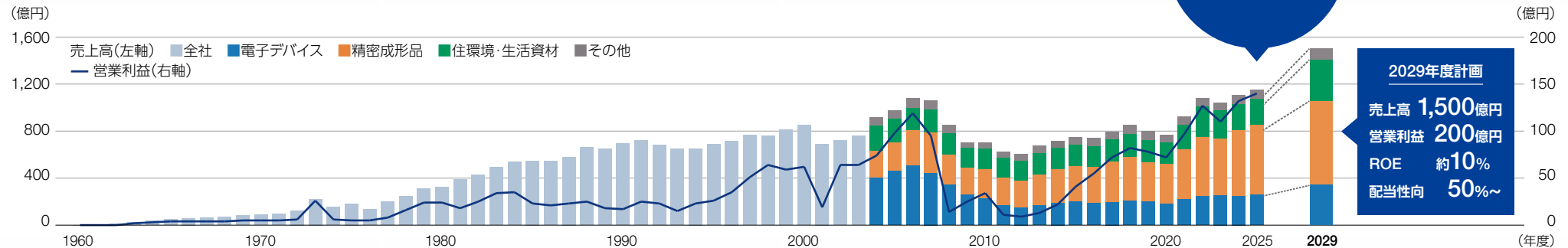
- 2011** 東莞信越聚合物有限公司設立
- 2014** Shin-Etsu Polymer (Thailand) Ltd.設立
製品別から機能別に組織体制を再編成し、専門性の強化を図る
- 2016** Shin-Etsu Polymer Vietnam Co., Ltd.設立
- 2017** 国内子会社を統合し、生産体制の再編成により効率化を図る
- 2018** 糸魚川工場を増築し、ウエハーケースの生産能力を増強
- 2019** Hymix Co.,Ltd.(タイ)を子会社化

2020～

AI・半導体の新時代とともに 成長し続ける信越ポリマー

- 2021** (株)キッチニスタを子会社化
- 2022** Shin-Etsu Polymer Taiwan Co., Ltd.設立
- 2023** 塩ビ管等事業を譲渡
- 2024** ウエハーケース生産能力増強完了
(糸魚川工場)
- 2025** 更新中計「Shin-Etsu Polymer Global& Growth 2029」を公表
- 2025** EV向け延焼防止クッション量産開始
- 2025** ウエハーケースの生産能力増強完了
(東京工場)

売上高、営業利益の推移



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

社会的背景とニーズ

- 高度経済成長によって建設需要が増大
- 電子部品産業の「軽薄短小」化が進む
- 日本企業の海外進出が本格化

- IT機器の普及とデジタル化の進展に伴ってパソコンや携帯電話が普及
- ユビキタス時代の到来により家電の高機能化が進む

- IoT・ICTの普及による半導体需要の増加
- 次世代モビリティの普及拡大により車載関連部材が高機能化

- AI・データセンター拡大に伴う半導体需要の増加
- 再生可能エネルギーへの転換や環境対応自動車の需要が拡大
- 社会インフラが老朽化しインフラ補修用製品のニーズが拡大

価値創造プロセス

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



信越ポリマーの競争優位性

信越ポリマーは、1960年の設立以来、塩ビをはじめとする各種熱可塑性樹脂やシリコンゴムを主体に材料開発から成形加工までの一貫した技術力を強みに、顧客ごとに最適化した配合技術を活かし、高付加価値製品を提供しています。

用途別に材料をカスタマイズする 開発力



当社は、材料設計・配合技術を強みとして、顧客ニーズや用途に応じて自ら基礎評価を行い、最適材料を開発しています。

塩ビやシリコンなど多様な原材料で培った知見を活かし、性能・品質・加工性・環境配慮を踏まえて材料をカスタマイズすることで、高付加価値製品を提供しています。こうした開発力を通じて、市場ニーズの変化に対応し、新たな顧客価値を創出しています。

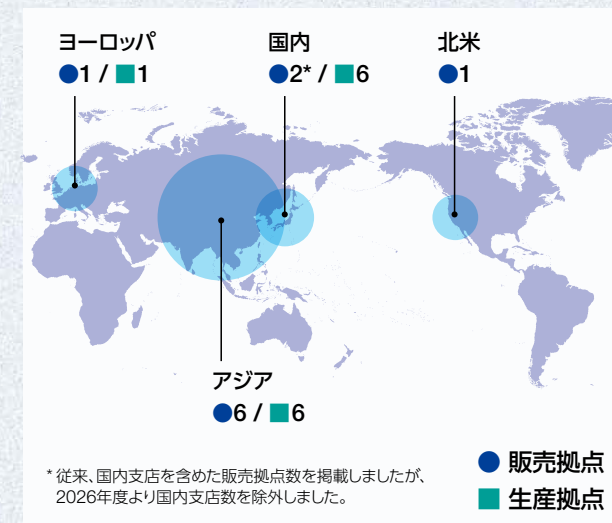
加工技術で最適解を導き出す 提案力



当社は、材料特性を最大限に引き出す加工技術と、顧客課題を的確に把握する現場力を基盤に、最適解を提案しています。

成形、加工、組立、検査、出荷までを一貫して手がけることで、製品の供給にとどまらず、使用環境や工程条件を踏まえた最適解を提案しています。こうした提案力が、顧客の課題解決と付加価値の向上に貢献しています。

グローバルに広がるニーズへの 対応力



生産・販売・技術の各機能がグローバルに連携し、顧客ニーズや市場変化に迅速かつ的確に対応する体制を構築しています。

販売拠点による市場情報の収集、技術部門による課題解決支援、生産拠点による最適供給体制の構築を通じて、短納期対応、安定供給、環境変化に強いサプライチェーンを実現しています。こうした対応力が、顧客からの信頼獲得と持続的な成長を支えています。

価値創造の源泉

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

信越ポリマーの特長

主な指標

課題と資本強化の取り組み



財務資本



経営を支える
堅実な財務体質

- ・総資産
1,530億円 ↗
- ・営業利益率
12.2% ↗

- ・成長事業への積極投資
- ・株主還元の強化
- ・安定的な財務基盤の維持
- ・持続的な企業価値の向上



製造資本



ものづくりを支える
グローバルな
生産体制

- ・生産拠点
13拠点 ↗
- ・設備投資額
33.8億円 ↗

- ・自動化設備の導入による合理化
- ・旧式設備の積極的な更新による効率化
- ・最適地生産の推進
- ・グローバル生産供給体制の強化



人的資本



高いスキルを有する
多様な人財の
雇用と育成

- ・従業員数
連結: **4,123**名 ↗
単体: **1,034**名 ↗
- ・2025年採用人数(単体)
52名 ↗

- ・従業員一人ひとりが自分らしく働ける環境づくり
- ・仕事を通じた成長支援
- ・従業員一人ひとりの着実な成長を促す教育研修体系



知的資本



製品・サービスを
生み出す技術と
知的財産

- ・研究開発費
36.4億円 ↗
- ・保有特許件数
1,901件 ↗
国内: **1,321**件
海外: **580**件

- ・技術優位性の確保
- ・研究開発成果の事業化・収益化の加速
- ・競合との差別化の維持
- ・海外特許の出願件数の拡大



社会関係資本



さまざまな
ステークホルダーとの
共存・共栄

- ・販売拠点
10拠点* ↗
- ・幅広い顧客基盤とサプライチェーン
- ・信頼の積み重ねによるブランド力

* 従来、国内支店を含めた販売拠点数を掲載しましたが、2026年度より国内支店数を除外しました。

- ・多様なステークホルダーとの対話を通じた信頼維持・強化
- ・共存・共栄を意識した関係構築
- ・持続可能な社会の実現へ貢献



自然資本



「グリーン運動」の
推進により
地球環境を保全

- ・原油換算エネルギー
使用量
30,131kl ↗
(現時点での速報値です)
- ・水使用量 **368**千㎡ ↗

- ・省エネ活動による気候変動への対応
- ・廃棄物削減・リサイクル推進による環境負荷の低減
- ・効率的な水使用による水資源の保全

— 社長メッセージ

過去最高益を更新し、 次の成長へ着実に前進しています

信越ポリマーは、半導体を中心に拡大する需要を着実に取り込み、2026年3月期に過去最高益を更新しました。併せて、次の成長に向けて事業ポートフォリオの広がりや資本効率の向上、グローバル展開の強化を進め、持続的な企業価値の向上に取り組んでいます。

2026年3月期の業績

2026年3月期は、売上高1,151億円、営業利益140億円となり、ともに過去最高を更新しました。半導体関連容器が引き続き業績を牽引し、需要拡大を見据えて進めてきた設備投資の効果も着実に表れています。

車載分野では、ワイパーや延焼防止クッションなど車載シリコン成形品が伸び、車載入力デバイスもハイブリッド車向けを中心に回復しました。生活資材分野でも、カラーラップや機能性コンパウンドなど当社独自の製品が堅調に推移しました。事業環境には不透明な面もありましたが、成長領域で新たな需要を着実に取り込み、基盤領域でも差別化製品の販売を伸ばすことで、各分野で成果を上げることができました。

こうした結果は、単に市場の追い風を受けたものではなく、需要の変化を先読みし、必要な投資や供給体制の整備を先行して進めてきた成果でもあります。今後も需要動向を的確に捉えながら、次の成長に向けた基盤強化を進めていきます。

代表取締役社長 社長執行役員

出 戸 利 明

連結業績推移



社長メッセージ

中期経営計画の進捗

当社グループは、中期経営計画のもと、次の成長段階に入ろうとしています。これまで進めてきた収益基盤の強化に加え、半導体関連容器に続く複数の成長の柱を育てていくことが重要だと考えています。

これまでの事業の絞り込みによって、既存領域の効率性は着実に高まってきました。今後はその延長線上にとどまるのではなく、当社の技術や顧客基盤を活かしながら、勝てる領域へ事業の幅を広げていく段階に入っています。新規事業を増やすこと自体が目的ではなく、当社ならではの強みを活かして持続的な収益につながられるかを重視しています。

成長領域における半導体分野では、半導体製造の前工程向けの容器に加え、後工程向け容器の開発にも取り組んでいます。半導体市場では需給変動を見極める力が重要ですが、当社は幅広い顧客との接点を活かし、多面的な情報をもとに投資判断や供給対応を行っています。需要が顕在化してから動くのではなく、一歩先を見て準備することが競争力の向上につながると考えています。

EV関連では、バッテリー用延焼防止クッションの量産が始まりました。EV市場を単なる自動車市場としてではなく、蓄電を含む社会インフラの広がりという観点で捉えることで、中長期的な成長機会は大きいと見えています。さらに、フィルムコンデンサ用耐熱薄膜フィルムも将来に向けた有望なテーマとして動き始めており、技術動向や顧客ニーズを見極めながら、次の成長ドライバーへ育てていきます。

基盤領域における既存分野でも、透明ラップからカラーラップへの転換のように、顧客ニーズの変化を取り込みながら成長を続けています。ニッチな市場であっても、顧客の課題解決に応える製品を積み重ねることで、競争優位性と収益基盤の強化につながっていきます。

ROEと資本効率の考え方

当社グループは、中期経営計画においてROE約10%を目標に掲げています。重要なのは、単に売上げを拡大することではな

く、利益率と資本効率を同時に高めていくことです。成長分野の拡大による資本回転率の向上と、差別化製品による利益率の向上を通じて、事業ポートフォリオ全体の質を高めていきます。

キャッシュについては、過度に積み上げるのではなく、成長投資、株主還元、人財への投資に適切に配分していく方針です。投資判断にあたっては、個別案件の採算だけでなく、事業として持続的に利益を生み出せるかという観点を重視しています。外部環境の変化にも対応できる財務健全性を維持しながら、資本効率を意識した経営を徹底し、継続的な企業価値の向上を目指します。

海外展開

海外売上高比率は現在55%程度で、今後は60%を目指しています。その実現に向けては、地域ごとの役割を明確にし、グローバル全体で最適な体制を構築することが重要です。

特にインドは重要な成長市場の一つであり、顧客の現地生産に対応し、地産地消を軸に事業拡大を進めています。現地での需要取り込みに加え、市場に即した開発や供給体制の整備を進めることで、持続的な成長につながっていきます。一方、中国では製品販売と資材調達の両面で最適化を進め、グローバル全体で競争力の向上に結びつけていきます。

また、海外展開ではスピードとガバナンスの両立が不可欠です。現地で判断できる人財を育成・配置すると同時に、本社の支援機能も強化し、全体最適のもとで迅速に意思決定できる体制づくりを進めています。

技術戦略

当社の強みの源泉は、技術による差別化です。独自の技術を積み重ねることで、市場で確かなポジションを築いてきました。今後も、個々の製品の規模を追うのではなく、強みのある領域で競争優位を積み上げることで企業価値を高めていきます。

製品開発では、技術者がより現場に近いところで顧客の声を聞



き、そこで捉えた市場ニーズを製品に反映しながら、スピード感を持って進めています。また、顧客要求の高度化に対応するため、評価技術の強化も進めています。製品開発力と評価技術を両輪で磨くことが、継続的な製品の差別化につながると考えています。

加えて、人財への投資も競争力の基盤です。成長分野には重点的に人財を配置し、挑戦を後押しすることで、変化に強い組織づくりを進めています。技術、人財、そしてお客様や市場からの信頼を積み重ねることが、長期的な企業価値の向上につながると考えています。

最後に

当社が目指すのは、派手さではなく、確かな技術で着実に価値を生み出し続ける企業です。ニッチな市場でトップシェアを維持し、信頼を積み重ねることで、企業価値のさらなる向上を図っていきます。

今後も、成長機会を的確に捉え、資本効率を意識した経営と技術による差別化を両立させながら、持続的な成長を実現していきます。

中期経営計画

前中期経営計画の振り返り

数値目標と進捗、課題

2025年度は、半導体関連需要の拡大、車載分野における新規需要の取り込み、高付加価値製品へのシフトの進展を背景に、売上高、営業利益ともに2期連続で過去最高を更新しました。事業ポートフォリオ全体では、成長領域である半導体・車載分野が増収を牽引し、住環境・生活資材分野でも差別化製品の販売拡大が収益性の向上に寄与しました。

電子デバイス事業では、車載入力デバイスが欧米自動車メーカーの販売不振の影響を受けつつも、日系メーカー向けを中心に回復が進みました。一方、車載コンポーネント製品は新規顧客向けのシリコンワイパーや延焼防止クッションなどが寄与したことで大幅に伸長し、事業全体の増収増益を牽引しました。今後は、生産地の最適化など収益基盤の強化が課題です。

精密成形品事業では、300mmウエハー用の出荷容器(FOSB)が海外ウエハーメーカーの高水準な需要を背景に堅調に推移し、工程内容器(FOUP)も先端デバイスメーカー向けを中心に好調でした。キャリアテープもAIサーバー向けなど大型電子部品用途が底堅く推移しました。一方で、半導体市況や顧客の設備投資動向の変化に対応できる柔軟な供給体制の構築が課題です。

住環境・生活資材事業では、カラーラップの採用拡大により高付加価値製品へのシフトが進み、収益性が向上しました。機能性コンパウンドも市場の在庫調整の収束を受けて需要が回復しました。一方、導電性ポリマーはEV販売減速の影響が続いており、新たな用途の開拓が課題です。

今後は、成長領域で一層の需要の取り込みを進めるとともに、需要増加に対応する設備投資や高付加価値製品の拡販、顧客・用途の多様化を図り、収益力の向上を図っていきます。

	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2027年度	2029年度
(単位:百万円)	実績	実績	実績	実績	更新前中計 当初目標値	更新後中計 当初目標値
売上高	108,278	104,379	110,582	115,116	150,000	150,000
経常利益*	12,986	11,530	13,218	14,040	20,000	20,000
ROE	8.6%	8.0%	8.0%	7.9%	10%強	約10%
配当性向	36.0%	42.9%	44.4%	50.3%	~50%	50%~

* 経常利益と営業利益は同水準を想定。

事業戦略の成果と課題

基盤領域	外食産業向けのカラーラップや電線被覆用の機能性コンパウンドなど独自製品の販売が伸び収益性が向上した一方で、OAローラは2024年のプリンター販売好調の反動で市場の在庫調整が長期化し、大幅に落ち込みました。今後は新たな差別化製品の開発や、新規用途の開拓が課題です。
成長領域	海外半導体需要の取り込みやEVバッテリー用延焼防止クッションの実績化により2025年度は過去最高業績を達成した一方で、今後は海外売上高比率のさらなる拡大、半導体の需要拡大に応える生産体制の構築、バッテリー周辺部材における新たな引き合いの確保が課題です。
海外売上高比率の拡大	欧米顧客向けの販売が不振だった反面、日系顧客向けが堅調だったため車載製品の国内比率が上がりました。一方で、半導体関連容器の海外顧客向けが大幅に拡大したことから全体で海外売上高比率は55%と前年並みとなりました。今後はOAローラなど海外比率の高い製品でシェアを伸ばすことが課題です。

成長投資の成果と課題

年度	投資概要	セグメント
2023	● 糸魚川工場 拡張:ウエハーケース(FOSB)の増能力	精密成形品
2023	● 児玉工場 量産設備導入:延焼防止クッションの生産設備	電子デバイス
2024	● 東京工場 新棟建設:ウエハーケース(FOSB)の増能力	精密成形品
2024	● 東京工場 検証設備導入:耐熱薄膜フィルムの量産性検証	住環境・生活資材

2025年度にFOSB(300mmウエハー用出荷容器)の生産を主とする東京工場新棟の稼働が始まりました。これにより糸魚川工場の拡張から始まった一連の半導体関連容器の生産能力増強にかかる設備投資は一旦ピークを越えました。糸魚川工場の拡張と東京工場新棟建設の投資に約215億円をかけており、当社グループの事業規模としては破格の投資を実行したことになります。今後は半導体需要の拡大を見据えさらなる設備投資に加え、次世代自動車のバッテリーやパワートレイン周辺部材の開発を加速し、設備投資を実行するステージへの移行を目指します。

中期経営計画

中期経営計画「SEP Global & Growth 2029」の概要

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

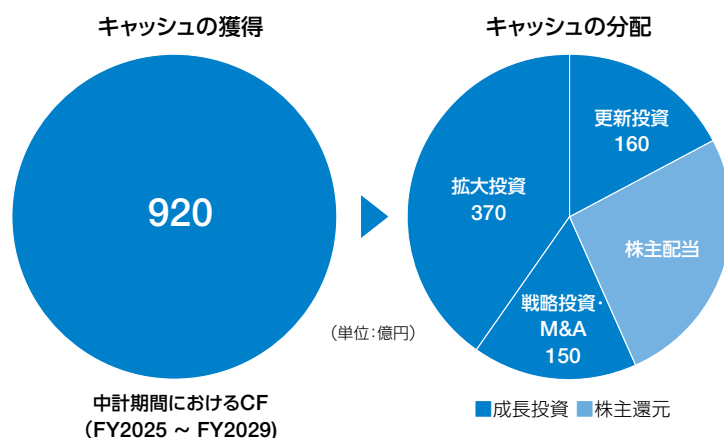
事業ポートフォリオ全体の成長戦略



中期経営計画

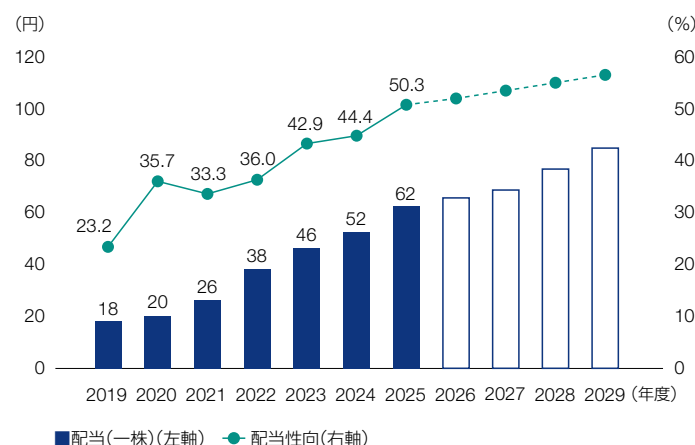
中期経営計画「SEP Global & Growth 2029」の概要

キャッシュアロケーション方針(FY2025～FY2029)



株主還元方針(FY2025～FY2029)

配当性向・一株当たり年間配当額



中長期的な事業機会を着実に取り込むため、市場環境の変化を見極めながら、計画的に半導体関連や自動車関連など成長分野への設備投資を進めています。

EV市場は足元で成長に鈍化が見られますが、内燃機関車からEVへの転換という大きな流れは不変と見ており、需要動向を慎重に見極めつつ投資していきます。

半導体分野では、糸魚川工場の拡張や東京工場新棟の建設により当面の供給体制を確保しており、今後の需要拡大局面では新たな設備導入も視野に入れています。

延焼防止クッションに続くEV関連製品の開発投資や、フィルムコンデンサ用耐熱薄膜フィルムの市場投入に向けた開発や生産体制の整備に積極的に投資していきます。

加えて、M&Aを活用した事業ポートフォリオの拡大や最適化を目指し機動的に投資していきます。

2025年11月に更新した中期経営計画においても安定配当を継続し株主還元を強化していく方針自体には変わりはありませんが、配当性向について、更新前は「事業業績に応じて配当性向の引き上げを計画」と示し50%を上限としていましたが、更新後は「全体額の安定性を意識しつつ50%超に引き上げを目指す」と、還元を強化する方向に修正しました。

一方で、ROEの到達目標を約10%と修正しましたが、事業を拡大し利益額を積み増して達成することを目指しています。収益性の高い成長領域の製品は市況に合わせて生産能力を増強し、基盤領域では他社と差別化できる独自製品のラインアップを増やすことで収益性を上げていきます。これらの戦略により着実に事業収益を伸ばし、株主の皆様への配当の原資としていく考えです。

中期経営計画更新の背景

当社グループは、2023年5月公表の中期経営計画「Shin-Etsu Polymer Global & Growth 2027」のもと、各事業部門における基盤事業・成長事業の重点領域を明確化し、将来の事業拡大に向けた成長投資を推進するとともに方針に基づく株主還元を着実に実行してきました。これらの取り組みにより、事業基盤の強化と資本政策遂行の両面で一定の成果を上げています。

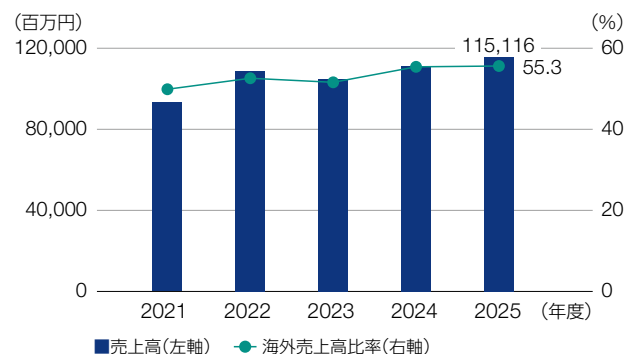
一方で、半導体関連事業においては在庫過多の影響が長期化しており、シリコンサイクルにおける需要回復の時期は当初の想定より約2年後ろ倒しになるものと見ています。これに伴い、収益拡大のタイミングも従来の計画との間に乖離が生じています。こうした事業環境の変化を踏まえ、当社は現行の中期経営計画を見直し、計画期間を2年スライドさせる形で、2029年度(2030年3月期)を最終年度とする新たな中期経営計画「Shin-Etsu Polymer Global & Growth 2029」へ更新しました。

新計画では、外部環境の変化を織り込みつつ、中期の業績目標をあらためて提示するとともに、事業ポートフォリオの方向性に沿った投資計画、収益力の向上に向けた施策、ならびに財務規律を意識した株主還元方針を明確化しています。当社は、将来的な自動車市場および半導体市場の成長を見据え、成長投資と資本効率向上の両立を図りながら、中長期的な企業価値の向上に取り組んでいきます。

また、急激に変化する市場環境に対して機動的かつ適切に対応し、強固な財務基盤を維持しながら、株主をはじめとするすべてのステークホルダーとの信頼関係を一層強化していきます。今後も「技術と製品を通じて社会と産業の発展に貢献し、社会とともに成長し続ける」とする経営理念のもと、持続的な成長と安定的な株主還元を通じて、資本市場から期待される成果の実現を目指します。

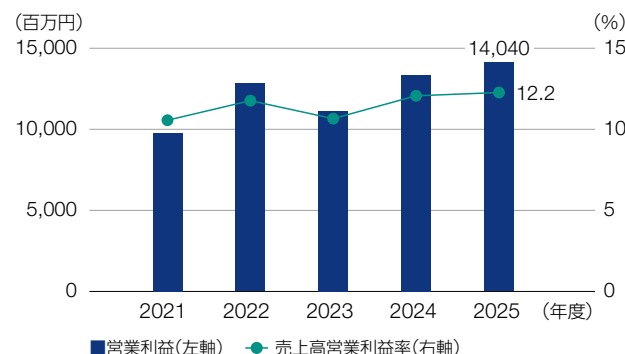
財務ハイライト

売上高／海外売上高比率



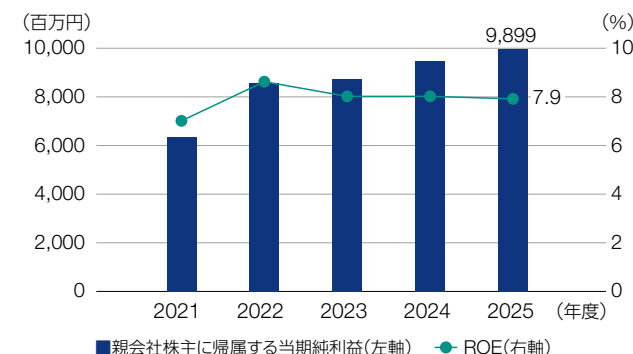
精密成形品事業が順調に推移した結果、売上高は115,116百万円(前年度比4.1%増)となりました。そのうち海外売上高比率は55.3%で、前年度を上回りました。

営業利益／売上高営業利益率



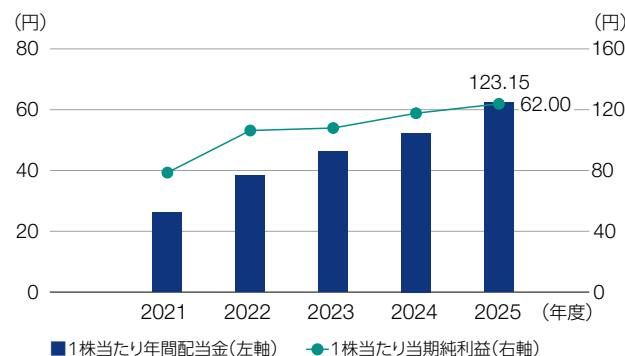
半導体関連容器が好調に推移し、営業利益は14,040百万円(前年度比5.8%増)となりました。その結果、売上高営業利益率は前年度より0.2ポイント改善し、12.2%となりました。

親会社株主に帰属する当期純利益／ROE



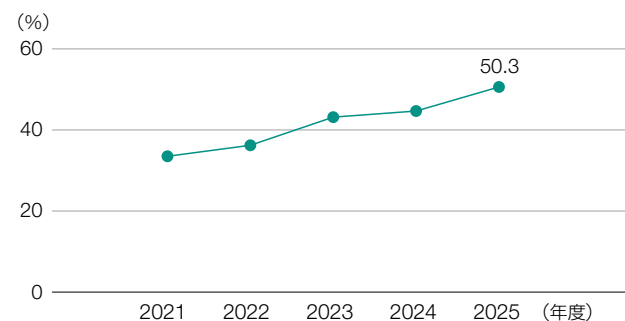
親会社株主に帰属する当期純利益は9,899百万円(前年度比5.0%増)で、ROEは7.9%となりました。

1株当たり当期純利益／1株当たり年間配当金



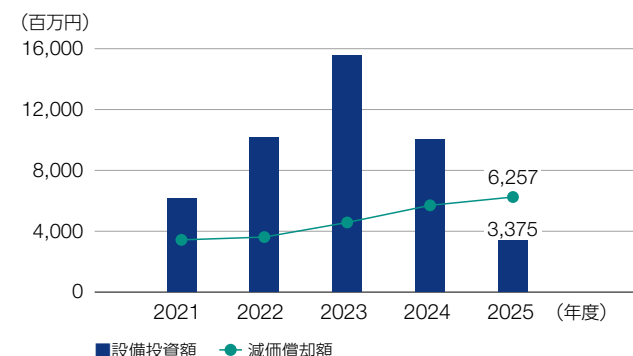
1株当たり当期純利益は123.15円(前年度比6.16円増)となりました。1株当たり年間配当金は、当期業績、財務状況等を総合的に勘案し、前年度より10円増配の62円としました。

配当性向



配当性向は前年度比で5.9ポイント引き上げとなり、50.3%となりました。更新後の中期経営計画では配当性向の目標を50%超としました。

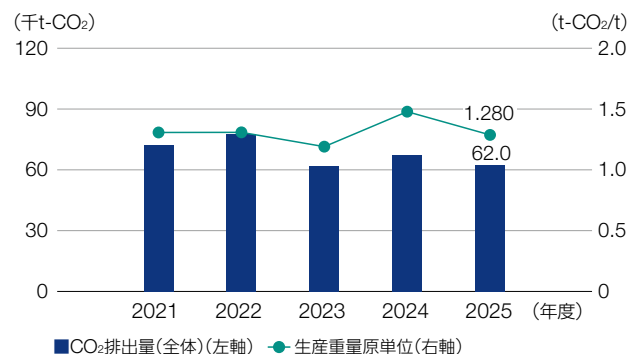
設備投資額／減価償却額



設備投資額は33億円(前年度比66億円減)となりました。減価償却額は半導体関連容器の生産能力増強が完了した東京工場の稼働開始などにより、62億円(前年度比5億円増)となりました。

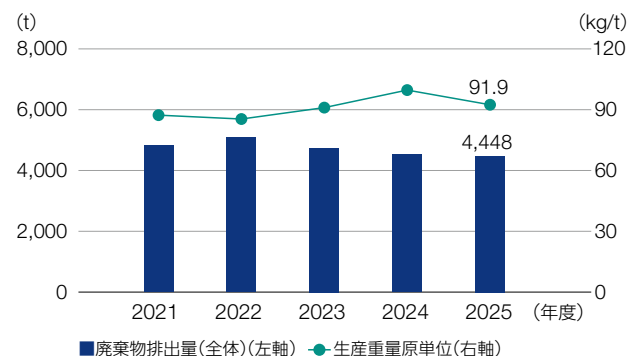
非財務ハイライト

CO₂排出量・生産重量原単位^{*1}



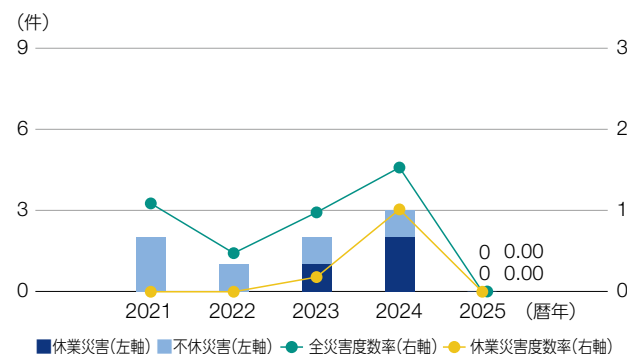
CO₂排出量は、省エネや再生可能エネルギーへの転換を推進し、前年度比で7.3%削減しました。また生産重量の増加等により、原単位も12.9%減少しました。

廃棄物排出量・生産重量原単位



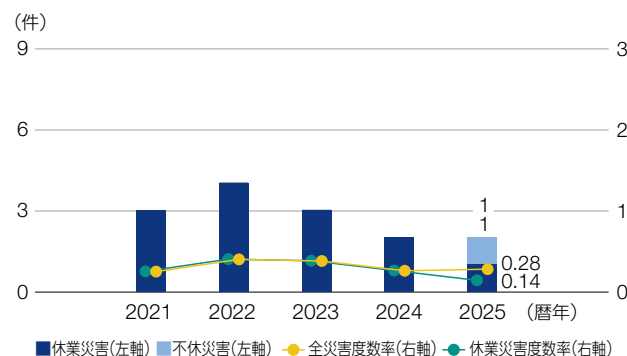
廃棄物排出量は、国内外全体で前年度比1.3%低減させました。また生産重量の増加等により、原単位も前年度比で7.3%減少しました。

労働災害発生状況(国内生産事業所)^{*2}



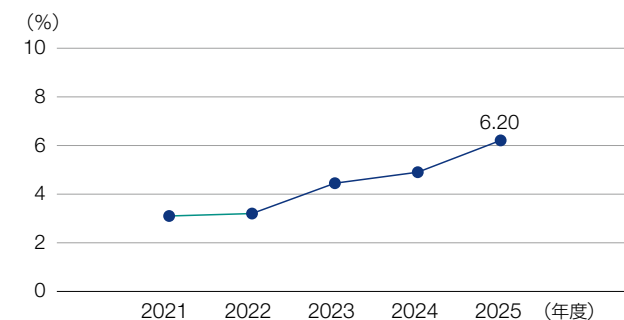
国内は各種ガイドラインの遵守と安全教育・指導を徹底しゼロ災害を達成しました。前年比で3件減少しました。

労働災害発生状況(海外生産事業所)^{*2}



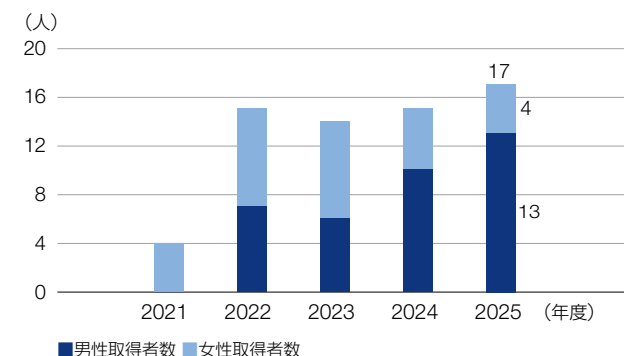
海外は休業災害1件、不休業災害1件の合計2件発生しました。休業災害度数率は0.14でした。

管理職層女性比率^{*3}



2023年より女性活躍推進活動としてキャリアプランニングの支援などを推進しました。これらの取り組みにより管理職層に占める女性比率は2024年度の4.9%から2025年度は6.2%へ上昇しました。

育児休暇取得者数



2022年の「産後パパ育休」制度施行を機に、出産・育児関連制度の拡充を進めており、男性従業員の育児休業取得者数は2024年度の10名から2025年度は13名へ増加しました。

*1 現時点の速報値となります。第三者の保証取得後に、確定数値をサステナビリティレポートで開示します。

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

*3 数値は2026年3月31日現在。

特集

新事業創出に向けた取り組み

精密成形品事業：PANEL FOUP

半導体後工程の高度化を支える
PANEL FOUPへの取り組み

生成AIの世界的な普及やフィジカルAIの進化に伴いそこから生まれる膨大なデータを処理するためのデータセンターが建設ラッシュを迎えています。加えて、データ量の急増に伴いそれを処理する半導体の性能向上が強く求められています。これまで半導体はシリコンウエハー上につくり込まれる回路の細線化によって処理能力を上げてきましたが、線幅が2ナノ・1.4ナノの水準となり、細線化の物理的な限界が近づいています。これを解消すべく複数の半導体を組み合わせる高性能パッケージングが注目されています。

パッケージングとは「半導体チップ」を外部と接続し、保護し、使える形にする工程のことですが、一般的に半導体の製造工程において「後工程」といわれています（これに対する「前工程」とはシリコンウエハー上に回路をつくり込む工程のこと）。後工程では、前工程で回路形成した円形のウエハーを個片化し「キャリア」と呼ばれる板に乗せ換えて搬送します。この「キャリア」は従来は円形でしたが、生産性の向上を目的に四角形に変更したものを「PANEL（パネル）」と呼びます。また、パッケージング用配線の線幅が狭い先端半導体はわずかなパーティクル（回路を壊す極小異物）の付着も許されないため、製造工程のクリーン化と自動化が必要でした。そのため大量の半導体チップを乗せたPANELをクリーンな環境で自動搬送するために必要な搬送容器としてPANEL FOUPが必要となりました。

半導体の共通規格であるSEMI規格でPANELの寸法は500mm角・600mm角が規格化されており、当社はこれに対応したPANEL FOUPを生産・販売しています。ただ、SEMI規格はあくまでも製造装置と搬送容器などをつなぐためのインターフェイスの規格であり、その他の仕様は半導体デバイスメーカーの競争領域です。当社はお客様のご要望に対して対応できる部分は全面的に応えるスタンスをとっており、使用条件を容器の設計に落とし込んで個別にカスタマイズします。当社のPANEL FOUPは金属筐体を用いた組み立て品ですが、高耐久性で長寿命、細かな仕様変更に対応可能、お客様の工程内で一部が破損しても部品を交換可能など小回りの利いた対応ができることが強みであり、これらが顧客満足度につながっていると考えています。

現在、半導体前工程では線幅1.4ナノの先を目指して開発が進んでおり、それと並行してパッケージング技術のさらなる進化によりPANEL FOUPに求められる機能が多様化し、お客様が求める品質水準も高まることが予測されます。一方で、当社には長年にわたりシリコンウエハーの工場間搬送に使うFOSB*や半導体製造の前工程で使うFOUP**を供給してきた実績があり、半導体関連容器に関して設計・製造・品質管理の面で多くの知見やノウハウが蓄積されています。これらをフルに活用し、お客様の抱える課題と向き合い、一つひとつ粘り強く丁寧に解決していくことが真の顧客満足度につながり、ひいては業績の向上につながると考えています。

* FOSB : Front Opening Shipping Box (300mmウエハー用 工場間搬送容器)

** FOUP : Front Opening Unified Pod (300mmウエハー用 工程内搬送容器)



PANEL FOUP

事業概要

事業概要	実績		売上構成比	製品	市場・産業	業界ポジション																																
電子デバイス事業 自動車や情報機器の入力部品などエレクトロニクス関連分野を中心に、グローバルに事業を展開しています。	売上高 (億円) <table><tr><th>年度</th><td>2021</td><td>2022</td><td>2023</td><td>2024</td><td>2025</td></tr><tr><th>売上高</th><td>200</td><td>220</td><td>230</td><td>230</td><td>257</td></tr></table> (年度)	年度	2021	2022	2023	2024	2025	売上高	200	220	230	230	257	営業利益・営業利益率 (億円) (%) <table><tr><th>年度</th><td>2021</td><td>2022</td><td>2023</td><td>2024</td><td>2025</td></tr><tr><th>営業利益</th><td>10</td><td>15</td><td>20</td><td>10</td><td>17</td></tr><tr><th>営業利益率</th><td>5%</td><td>6.7%</td><td>8.7%</td><td>4.3%</td><td>6.7%</td></tr></table> ■営業利益(左軸) ◆営業利益率(右軸)	年度	2021	2022	2023	2024	2025	営業利益	10	15	20	10	17	営業利益率	5%	6.7%	8.7%	4.3%	6.7%	22%	キースイッチ ワイパー 電子部品検査用コネクタ	自動車	自動車	電子部品	
年度	2021	2022	2023	2024	2025																																	
売上高	200	220	230	230	257																																	
年度	2021	2022	2023	2024	2025																																	
営業利益	10	15	20	10	17																																	
営業利益率	5%	6.7%	8.7%	4.3%	6.7%																																	
						キースイッチ 国内シェア 1位																																
精密成形品事業 半導体ウエハー搬送容器やプリンター用ローラなど高精度な樹脂加工・ゴム加工を必要とする精密成形品を供給しています。	売上高 (億円) <table><tr><th>年度</th><td>2021</td><td>2022</td><td>2023</td><td>2024</td><td>2025</td></tr><tr><th>売上高</th><td>400</td><td>450</td><td>450</td><td>500</td><td>597</td></tr></table> (年度)	年度	2021	2022	2023	2024	2025	売上高	400	450	450	500	597	営業利益・営業利益率 (億円) (%) <table><tr><th>年度</th><td>2021</td><td>2022</td><td>2023</td><td>2024</td><td>2025</td></tr><tr><th>営業利益</th><td>60</td><td>90</td><td>60</td><td>90</td><td>102</td></tr><tr><th>営業利益率</th><td>15%</td><td>20%</td><td>13.3%</td><td>20%</td><td>17.1%</td></tr></table> ■営業利益(左軸) ◆営業利益率(右軸)	年度	2021	2022	2023	2024	2025	営業利益	60	90	60	90	102	営業利益率	15%	20%	13.3%	20%	17.1%	52%	ウエハーケース OAローラ エンボスキャリアテープ 医療機器用部品	半導体	OA機器	電子部品	医療機器
年度	2021	2022	2023	2024	2025																																	
売上高	400	450	450	500	597																																	
年度	2021	2022	2023	2024	2025																																	
営業利益	60	90	60	90	102																																	
営業利益率	15%	20%	13.3%	20%	17.1%																																	
						半導体関連容器 グローバルシェア 1位																																
住環境・生活資材事業 塩ビを材料とする食品包装用ラッピングフィルムなどの生活関連製品と、機能性コンパウンドや導電性ポリマーなどの素材系製品を供給しています。	売上高 (億円) <table><tr><th>年度</th><td>2021</td><td>2022</td><td>2023</td><td>2024</td><td>2025</td></tr><tr><th>売上高</th><td>200</td><td>250</td><td>220</td><td>210</td><td>215</td></tr></table> (年度)	年度	2021	2022	2023	2024	2025	売上高	200	250	220	210	215	営業利益・営業利益率 (億円) (%) <table><tr><th>年度</th><td>2021</td><td>2022</td><td>2023</td><td>2024</td><td>2025</td></tr><tr><th>営業利益</th><td>4</td><td>8</td><td>12</td><td>12</td><td>16</td></tr><tr><th>営業利益率</th><td>2%</td><td>3.2%</td><td>5.5%</td><td>5.7%</td><td>7.6%</td></tr></table> ■営業利益(左軸) ◆営業利益率(右軸)	年度	2021	2022	2023	2024	2025	営業利益	4	8	12	12	16	営業利益率	2%	3.2%	5.5%	5.7%	7.6%	19%	小巻ラップ 機能性コンパウンド 導電性ポリマー インフラ材料	飲食店・ホテル スーパーマーケット	自動車部品 産業機器用電線	電子部品	建設・施工
年度	2021	2022	2023	2024	2025																																	
売上高	200	250	220	210	215																																	
年度	2021	2022	2023	2024	2025																																	
営業利益	4	8	12	12	16																																	
営業利益率	2%	3.2%	5.5%	5.7%	7.6%																																	
						業務用 塩ビ小巻ラップ 国内シェア 1位																																

— 電子デバイス事業

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



キースイッチ



タッチスイッチ

視野範囲／
光路制御フィルム
(VCF)

電子部品検査用
コネクタ



強み

最適地からの顧客フォローを可能にするグローバル体制

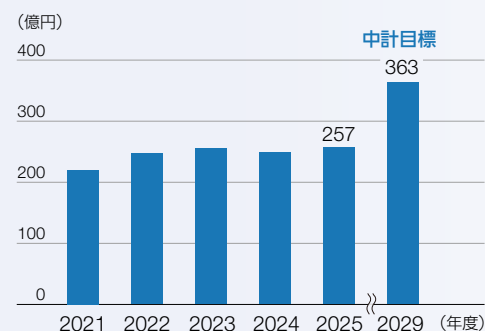
機会

EV化への過渡期におけるハイブリッド車販売の好調

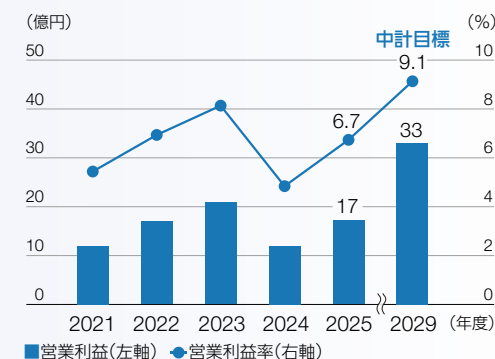
脅威

日米欧自動車メーカーの市場シェアの減少

売上高



営業利益



事業環境

自動車市場はハイブリッド車が牽引

2025年の自動車の世界生産台数は前年比で約3.9%増加*して約9,638万台でしたが、補助金の終了などによるEV需要の急減を受け、各国自動車メーカーでEVの企画延期や中止など戦略の見直しが相次ぎました。一方で、充電が不要で航続距離が長く価格帯も手ごろなハイブリッド車の販売が大きく伸びました。また、ガソリン車も新規の開発は縮小しつつも、新たなモデルが企画されるなど回帰の動きが見られました。当社の車載入力デバイスや車載シリコン成形品の需要もこれらの影響を受け、2025年前半は低調に推移しましたが、当社は比較的多くの製品がハイブリッド車に搭載されていたことから、地域や製品別に強弱がありつつも電子デバイス事業全体の販売は通期で前年同期を上回りました。

他方で、低価格モデルの中国製EVの販売が拡大し、国によっては購入補助金が復活したことによりEV販売がボリュームゾーンで普及しつつあります。今後はバッテリー性能の向上と充電インフラの整備が進むことで緩やかにEV化が進展すると見ており、当社もEV関連製品開発の手を緩めることはありません。

* 出典：国際自動車工業連合会

機会と脅威に対する具体的施策

グローバル拠点網で顧客ニーズに対応

当社は早くからグローバル市場を意識し、積極的に海外に生産および販売の拠点を展開してきました。顧客の近くに拠点を配置することで、顧客のニーズに迅速かつ丁寧に対応できる体制を早い段階から整備してきました。コロナ禍を経て足元で地政学的リスクが高まったことから、自動車産業においてもサプライチェーンの見直しとともに安定供給体制の構築が求められています。中でもインドは今後の成長を左右する最重要市場の一つです。インドに既存の生産拠点を持つ顧客やインド以外でもリスク回避のためサプライヤーを変更したい顧客からの引き合いが増えています。当社は現時点でインドに生産拠点のある唯一のキースイッチメーカーであり、今以上に現地市場に合わせた供給体制を整備することで先行者の優位性を収益につなげます。また、地理的にインドに近く、生産技術、品質管理、ノウハウを豊富に蓄積するマレーシア社から人材育成をフォローすることでインド・アセアン地域の全体最適化を図り、トータルで顧客ニーズに対応します。

— 電子デバイス事業



中計達成に向けて新規製品が必要不可欠な中、注力するマーケットは「車載」と「半導体」です。車載用キースイッチの拡販では、インド市場がターゲットの一つで、四輪のほか二輪車市場においてもシェアを拡大したい考えです。成長領域におけるキーワードはBEV(電気自動車)。当市場に向けて、延焼防止クッションに次ぐ新規開発品の上市も目指していきます。長年培った顧客とのパイプを活かし営業活動で集めた情報を分析し、生・販・技一体となってスピード感を持って立ち上げを目指します。一方、半導体関連においてはAI半導体をターゲットに、ニッチな分野でも、検査用コネクタなど当社の技術力を活かした、他社との差別化を図れる製品で挑戦していきます。

挑戦に向けて、技術生産本部・研究開発本部との協業も必須です。部門を超えた連携も大切に、守りの営業ではなく、開発マインドを持った攻めの営業を展開していきます。これまでのやり方を変えていくには、若手メンバーの存在は強みです。積極的な開発営業を展開していきます。

2025年度の実績と進捗

POINT

入力デバイス関連製品

- ・車載入力デバイスはハイブリッド車向けが伸長

コンポーネント関連製品

- ・EVバッテリー向け延焼防止クッションが伸長
- ・車載シリコン成形品が好調

コネクタ関連製品

- ・視野範囲／光路制御フィルム(VCF)が堅調



電子デバイス事業は、車載入力デバイスが回復基調で推移しました。車載シリコン成形品はワイパーが新規の需要を獲得したほか、延焼防止クッションが本格量産を開始しました。自動車産業以外では、液晶接続用や検査用コネクタが落ち込んだ一方で、視野範囲／光路制御フィルム(VCF)の需要は堅調に推移しました。これらの結果、売上高は前年同期比3.5%増の257億260万円、営業利益は同43.9%増の17億130万円となりました。

自動車分野においては、欧州自動車メーカーの販売低迷に加え、米国でも金利上昇の影響により自動車販売が減速しました。一方で、ガソリン価格の上昇や充電インフラに対する不安などを背景に各国でハイブリッド車の販売が好調に推移したことから、入力デバイスが回復基調で推移しました。また、防塵用パッキンなど車載シリコン成形品の販売も堅調でした。反面、EV販売の減速によりバッテリー用延焼防止クッションは不安定な受注が続きました。ワイパーは新規顧客向けの初期需要が一巡したことで、下期は低調に推移しました。

自動車分野以外では、民生用電子機器向け需要の調整が続いたことから液晶接続用コネクタの販売が減少しました。検査用コネクタも、顧客の生産調整の影響を受け販売が振るいませんでした。一方、VCF(視野範囲／光路制御フィルム)の販売はATMの交換需要があり販売が堅調に推移しました。

2026年度の見通しと

中期経営計画“SEP G&G 2029”における施策

POINT

入力デバイス関連製品

- ・車載タッチスイッチ、車載キースイッチは回復局面

コンポーネント関連製品

- ・EVバッテリー向け延焼防止クッションは前年並み
- ・車載シリコン成形品が好調

コネクタ関連製品

- ・電子部品検査用コネクタは増加基調
- ・視野範囲／光路制御フィルム(VCF)が伸長

電子デバイス事業は、中期経営計画の最終年にあたる2029年度に売上高363億円、営業利益33億円の達成を目指しています。インドにおける地産地消で新たな需要の取り込みを図る入力デバイスや、ワイパーなど既存の車載シリコン成形品を**基盤領域**として位置づける一方で、次世代自動車周辺の新規部材を**成長領域**と位置づけ、延焼防止クッションに続くバッテリー周辺を中心としたEV関連製品の新たな案件の獲得を目指します。

基盤領域では、2026年度ハイブリッド車向け製品の需要は引き続き順調と見ています。他方で、一定のグローバルシェアを持つ自動車用キースイッチやタッチスイッチなどの車載入力デバイスで培った幅広い販売チャネルを活かして市場シェアを維持・拡大し、収益基盤の強化に努めます。

成長領域では、引き続きリチウムイオンバッテリーや燃料電池の周辺など次世代自動車向け部材の新規受注を目指しています。具体的には延焼防止クッションのようなEV向け製品や、自動運転に寄与する車載デバイス用製品の開発・拡販を進めています。足元でEV市場は厳しい状況が続いていますが、将来的にはガソリン車からEVへ転換する時期が来ると見ており、新規製品の開発や生産設備の投資を進めています。

精密成形品事業

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



ウエハーケース



エンボスキャリアテープ

OAローラ

医療機器用部品

強み

- 顧客の要求に対応し、最適な材料配合と加工方法を示す提案力
- 独自の精密成形・加工技術と高度な評価・分析技術をベースにした高水準の品質保証体制

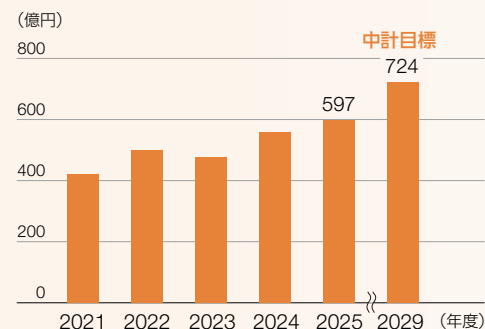
機会

- AIの普及に伴う半導体需要の拡大に対応した半導体・電子部品メーカーの能力増強
- プリンター業界再編の進展

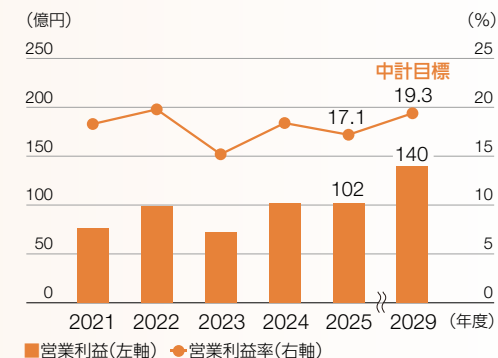
脅威

- 半導体需要サイクルによる半導体・電子部品需要の急激な変動
- ペーパーレス化の進展による印刷需要の減少

売上高



営業利益



事業環境

AI関連を中心に半導体・電子部品需要が拡大し、OA機器は足元で弱含む

生成AIの浸透やフィジカルAIの進展、それらを支えるクラウドサーバーの増設、自動車の電動化・CASE対応などを背景に半導体の用途が広がっています。2025年の世界半導体市場は成長し、とりわけデータセンターや導入されるAIサーバー向けの先端品を中心に半導体の需要が拡大しました。これに伴い、半導体メーカーの設備投資が旺盛に推移し、半導体分野にとって追い風となりました。一方で、汎用半導体はメモリを中心に在庫調整が長期化し、回復の遅れが続くという二極化の状況が見られました。

OA機器市場では、プリンターは2024年に機器販売が好調であった反動から市場の在庫調整が長期化しました。一方で、商業印刷・業務用途の拡大やハイブリッド勤務によるオフィス回帰の動きからカラー複合機の販売が堅調でした。電子部品分野では、スマートフォン向け微細部品の需要回復が緩やかだった反面、AIサーバー向けの大型部品の需要は好調に推移しました。また、メディカル市場では、高齢化や慢性疾患の増加、低侵襲治療や在宅医療の広がりを背景に底堅い需要が続いています。

機会と脅威に対する具体的施策

成長市場を捉えた供給体制の強化と競争力の向上

半導体市場の急速な需要拡大を見据え、早い段階から300mmウエハー用搬送容器の生産能力の拡充と安定供給体制を整備してきました。2023年から2024年にかけて半導体関連容器の生産拠点である糸魚川工場(新潟県)で増築・拡張したエリアが稼働を開始しました。2025年には東京工場(埼玉県)に建設した新棟が稼働したことからシリコンサイクルを見据えた能力増強は一旦完了しました。今後は市況を見ながら新たな能力増強を進めます。

OA機器市場では、ペーパーレス化やデジタル化の進展により、複合機などの新規設置台数の大幅な増加は見込みづらいものの、機器の入れ替え需要によりOAローラの販売は底堅く推移すると見えています。長年培ってきたシリコンの配合や発泡(スポンジ化)技術を活かし、顧客の課題に対し独自の提案を行い市場シェアの拡大を図ります。

キャリアテープは、当社が得意とする微細電子部品用途に加え、AIサーバー向けが堅調な大型電子部品用途の需要も積極的に取り込んでいきます。

メディカル用途が中心のシリコンゴム成形品は、人工透析機用部品、尿道カテーテル、薬品製造用シングルユースチューブなど幅広く製品ラインアップの拡充を進めていきます。

— 精密成形品事業



精密成形品事業
営業第3部
山本部長

成長領域であるウエハー容器については、生産体制を強化し、今後見込まれるウエハー生産枚数の増加に確実に対応していきます。特にFOUPにおいては幅広い顧客ニーズに対し、積極的にカスタマイズ対応して満足度の向上に努め、他社の参入を許さない障壁としていきます。

また、半導体後工程の自動化向けにはPANEL FOUPを開発し、市場の動向をキャッチアップしながらシェアを広げていきます。一方、キャリアテープについては、海外電子部品メーカー向けおよびAI関連、微細チップ対応といった分野への拡販に注力しています。成長が期待される市場においてシェアを確保し、成長を目指していきます。

変化が激しく、専門性が求められる業界において、顧客との強固な信頼関係を築くことは重要なポイントです。顧客に密着して潜在的なニーズをつかむことが求められます。営業メンバーのさらなるスキルアップに加え、開発・生産部門のメンバーもベクトルを合わせ、より一層の連携体制を築き、シェアの維持・拡大、さらには将来を見据えた新規開拓に注力していきます。

2025年度の実績と進捗

POINT

半導体関連容器

- ・300mmウエハー用出荷容器、工程内容容器がともに好調

OA機器用部品

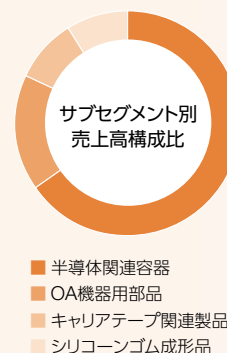
- ・プリンターおよび消耗品市場の在庫調整が続いた

キャリアテープ関連製品

- ・電子部品用途は微細品が緩やかに回復、大型品は好調

シリコンゴム成形品

- ・医療関連製品の需要が堅調



精密成形品事業は、半導体関連容器がAI関連需要の拡大などを背景に300mmウエハー用出荷容器や工程内容容器の販売が好調だった一方で、OA機器用部品はプリンター販売の低調を受け販売が落ち込みました。キャリアテープ関連製品は、小型電子部品用途の回復は緩やかでしたが、大型電子部品用途の好調が続き前年並みの販売水準を維持しました。シリコンゴム成形品も医療用途の販売は前年並みを維持しました。これらの結果、売上高は前年度比6.7%増の597億73百万円、営業利益は前年度比0.2%減の102億18百万円となりました。

半導体関連容器は、デバイスメーカーのウエハー在庫は高水準で推移しましたが、海外顧客向けの300mmウエハー用出荷容器の販売は堅調を維持し、先端半導体を中心にデバイスメーカー向け工程内容容器が伸びました。OA機器用部品は、カラー複合機向けローラの販売は堅調でしたが、小型プリンター向けローラは前年好調の反動を受け低調でした。キャリアテープ関連製品は、AIサーバー向けを中心に大型電子部品用キャリアテープの販売が好調だった一方で、微細電子部品用はスマートフォンの買い替えサイクルの長期化などで緩やかな伸びにとどまりました。シリコンゴム成形品は、医療用カテーテルを中心とする医療関連製品の販売が堅調に推移しました。

2026年度の見通しと

中期経営計画“SEP G&G 2029”における施策

POINT

半導体関連容器

- ・300mmウエハー用出荷容器・工程内容容器は堅調
- ・200mmウエハー用出荷容器は横ばい

OA機器用部品

- ・複合機用定着系ローラ、レーザープリンター用ローラは横ばい

キャリアテープ関連製品

- ・大型電子部品用途は堅調
- ・微細電子部品用途は緩やかな回復が継続

シリコンゴム成形品

- ・医療関連製品は堅調

精密成形品事業は、中期経営計画の最終年にあたる2029年度に売上高724億円、営業利益140億円の達成を目指しています。操業度を上げて投資の原資を生み出す**基盤領域**としてOA機器用部品・キャリアテープを位置づける一方で、新規需要の獲得を目指す**成長領域**として半導体関連容器・医療関連製品を位置づけ、それぞれの市場特性に応じた施策を展開していきます。

基盤領域にあたるOA機器用部品は、シリコンの配合や発泡など他社との差別化ができる独自技術を活かし、顧客内のシェアを上げることで販売を拡大していきます。キャリアテープは微細電子部品に対応した極小ポケットのテープを安定供給する生産技術を活かし、極小サイズ用の新たなシェアの獲得を目指します。

成長領域に位置づける半導体関連容器は、半導体デバイスメーカーの旺盛な設備投資と、これに伴うシリコンウエハーの生産拡大に対し、既存設備の生産能力を上回って需要が拡大する局面を想定し乗り遅れることのないよう設備投資を行っていきます。また、精密成形技術を活かし先端半導体の後工程に対応した新規製品の獲得を図ります。医療関連製品は、人工透析装置など医療機器およびバイオ医薬品製造工程向けに、当社のシリコン成形・押出技術を活かし、新たな顧客の獲得に努めます。

— 住環境・生活資材事業

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



小巻ラップ



機能性コンパウンド

導電性ポリマー

太巻ラップ



強み

- ・食品包装用の業務用塩ビ小巻ラップが国内トップシェア
- ・ノンフタル塩ビコンパウンドの生産拠点をアセアンに設置

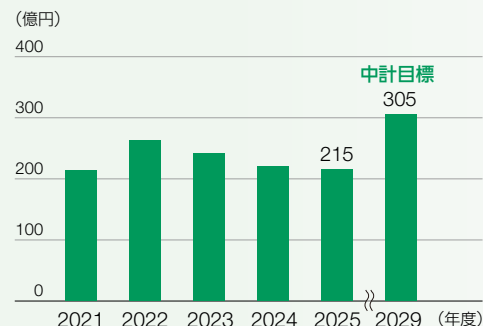
機会

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

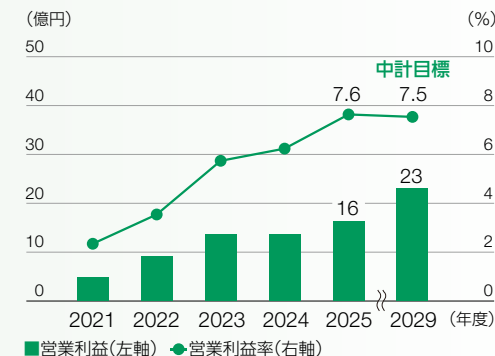
脅威

- ・エネルギー価格上昇に伴う原材料価格やユーティリティ費用の上昇
- ・外食産業における人手不足
- ・世界的なEVの成長鈍化

売上高



営業利益



事業環境

カラーラップや車載高摺動材料など独自製品の需要拡大を期待

食品包装用ラッピングフィルムの事業環境は、インバウンドの需要が増加しています。2023年に新型コロナウイルス感染症拡大が収束して以降、訪日外国人の数は年々増え続け、2025年は過去最高の約4,268万人*となりました。加えて、物価上昇を背景に海外旅行よりも国内旅行を選択する日本人も増加傾向にあり、これらを受けて国内の外食産業は回復基調で推移しました。また、学校給食や介護施設において、通常食と減塩食など食事の種類を識別する必要性が高まっていることから、カラーラップの採用が広がっています。

機能性コンパウンドは、コロナ禍の部材不足の反動で発生した工作機械・ロボット用ケーブルの過剰在庫が解消したことからケーブル被覆用途の需要が回復し、加えてアジア・北米などで車載高摺動材料の採用が増えました。一方で、導電性ポリマーは、主要需要先である欧米自動車メーカーによるEV化戦略見直しの影響を大きく受けました。また、波板など建設資材は、労働安全衛生規則の改正により一定条件下の作業で、事業者の熱中症対策が義務化されたことから、施工の延期や中止が相次ぎ、需要が低調に推移しました。

* 出典：日本政府観光局

機会と脅威に対する具体的施策

食品包装用ラッピングフィルムの提案力強化を推進

外食・宿泊産業の人手不足の影響により、業務用小巻ラップ全体の伸びは足踏みしていますが、学校給食・病院・介護施設では通常食や減塩食など提供する食事内容を識別するニーズが高まり、カラーラップの導入が進んでいます。カラーラップは、異物混入防止に加え、識別性向上という付加価値が評価されています。また、当社独自の製品であるカラーラップの構成比上昇は、小巻ラップの収益性向上につながっています。住環境・生活資材事業では建設資材が人口減少など構造的要因で低迷する中、小巻ラップは差別化製品として存在感を高めています。今後も飲食・宿泊分野でカラーラップの需要拡大を見込んでおり、他社との差別化を図り、競争優位性を維持していきます。

機能性コンパウンドは、タイのHymix社でノンフタル製品の生産体制を確立しています。素材の安全性を訴求した高付加価値の製品ラインアップを揃え、アセアン市場での存在感を高めています。車載ハイブリッドアルミ電解コンデンサ向けの比率が高い導電性ポリマーは、ディスプレイ用途など新たな用途の開拓に努めています。

また、当事業の製品群は原材料や購入品価格高騰の影響が大きいと、主材料に加え副資材価格の上昇分については速やかに価格転嫁を進め収益性の維持・向上に努めています。

— 住環境・生活資材事業



ラッピングフィルムでは、カラーラップやバイオマス原材料の配合などプラスアルファの機能を付加した製品開発、拡販に注力しています。一方、建設資材は「災害対策」と「メンテナンス」がキーワードです。気候変動による災害や、インフラの老朽化が加速する中、波板やメンテナンス製品の需要は増加を見込んでいます。メンテナンス製品では、一般消費者向け製品も新たに展開し、需要を取り込んでいきます。波板では、夏の猛暑対策品として新たに「遮光材」の拡販に注力します。「採光」がスタンダードであった波板の固定概念を覆し、新たな視点で新たな価値を生み出した製品です。遮光率98%を実現した当社独自の製品です。

包材も建材も、決して諦めることなく紡がれてきたロングセラー製品。50年以上にわたり注ぎ込まれた技術をもとに、時代の変化を捉え、社会のニーズに合った独自の価値を生み出していくことが使命です。高品質の製品に新たな価値を乗せて、社会の発展に貢献する製品を提供し続けることに挑み続けていきます。

2025年度の実績と進捗

POINT

ラッピングフィルム

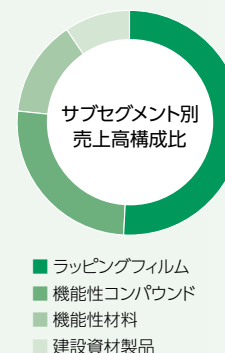
- ・透明ラップからカラーラップへの転換が進展

機能性コンパウンド

- ・アセアン市場の需要が回復
- ・FA機器向けケーブル被覆用も回復基調

機能性材料(導電性ポリマー)

- ・EV向けは低調も、新用途の開拓が進捗



住環境・生活資材事業では、外食産業向け小巻ラップ全体の販売は横ばいで推移しましたが、カラーラップの構成比が上昇し収益性が向上しました。一方、スーパー向け太巻フィルムはインフレの影響により消費者の買い上げ点数の減少が続き、出荷が低調に推移しました。また、ケーブルの在庫調整が収束しケーブル被覆用コンパウンドの販売が伸びました。一方で、車載コンデンサ向けの比率が高い導電性ポリマーは欧米自動車メーカーのEV化戦略見直しの影響を大きく受けました。これらの結果、売上高は前年同期比2.6%減の215億13百万円、営業利益は同19.7%増の16億31百万円となりました。

業務用小巻ラップ市場全体の成長が足踏みする中で、カラーラップは学校給食や病院において通常食とアレルギー対応食などの識別用途で採用が進みました。異物の混入防止に加え識別性向上という機能を持つ当社独自の製品であり、小巻ラップの中で構成比の上昇が収益性の向上に直結しています。また、ケーブル被覆用コンパウンドは最終需要家であるロボットや工作機械メーカーの海外向け販売が好調に推移してケーブルの需要が高水準だったことが堅調さにつながりました。一方で、建設資材製品は人口減少など構造的要因で販売が落ち込んでおり、導電性ポリマーは、欧米自動車メーカーのEV販売低迷の影響が大きく、車載ハイブリッドアルミ電解コンデンサ向けを中心に厳しい事業環境が続きました。

2026年度の見通しと 中期経営計画“SEP G&G 2029”における施策

POINT

ラッピングフィルム

- ・引き続き透明ラップからカラーラップへの転換が進展

機能性コンパウンド

- ・車載高摺動品の新規採用が増加基調
- ・FA機器向けケーブル被覆用は堅調が続く

機能性材料(導電性ポリマー)

- ・EV向けは低調、新規用途向けは増加基調

住環境・生活資材事業は、中期経営計画の最終年にあたる2029年度に売上高305億円、営業利益23億円の達成を目指しています。独自製品の拡大で収益性の向上を目指すラッピングフィルムや機能性コンパウンドを**基盤領域**として位置づける一方で、導電性ポリマーや耐熱薄膜フィルムなど機能性材料はEV関連を中心とした新規需要の獲得を目指す**成長領域**と位置づけています。

基盤領域の中でも、ラッピングフィルムは顧客に対し新たな用途を提案することで独自性をさらに高めていきます。具体的にはプロのシェフに実際にカラーラップを調理に使ってもらうことで新たな用途を見出してもらう活動を続けています。機能性コンパウンドは独自開発した高摺動材料を活かし、従来の自動車用のグラスラン以外でも車載用途の採用を目指します。また、ケーブル被覆用は工作機械に加え半導体製造装置用ケーブル向けの拡大を目指します。

成長領域では、引き続き耐熱薄膜フィルムの実績化に取り組みます。EVの航続距離延長のため電力損失の少ないシリコンカーバイド製パワー半導体の採用が増えており、パワー半導体の発熱に耐え、かつ高耐圧のフィルムコンデンサの必要性が高まっています。当社の耐熱薄膜フィルムはこの要求に応えEVの機能向上に貢献します。また、導電性ポリマーは、用途の拡大に努め新たな市場の創出を目指します。

特集

II

海外販売拠点社長 × 海外生産拠点社長

対談

生産と販売の連携が広がる、
グローバルネットワークの力

現場起点の連携でグローバル最適を実現しています

シンガポール社(販売拠点)

竹田社長

マレーシア社(生産拠点)

児玉社長

現地から始まる価値創出の連鎖

竹田 当社シンガポール社は、ASEANにおける中核の販売拠点として、域内の販売会社や生産拠点と密接に連携しながら事業を展開しています。役割は単なる販売だけではありません。お客様のニーズや市場の変化をいち早く捉え、それらのニーズや変化をマレーシアなどの生産拠点と共有し、製品開発や供給体制に反映していく——いわば「全体最適を現場で実装する起点」であると捉えています。

児玉 マレーシア社は1990年の操業以来、グループ最大の生産拠点として、グローバル供給を担ってきました。シリコンゴムの成形品を中心に、OA機器、医療機器、自動車用途といった幅広い分野に製品を提供しており、現在は世界中のお客様に供給しています。加えて、インドや中国など新興拠点の立ち上

げにも関わり、いわゆる“マザー工場”としての役割も担っています。

竹田 販売と生産は機能が分かれています。両者は一体と考えています。特に当社製品は受注生産が多く、お客様の需要変動の影響を大きく受けます。そのため、需要情報をいかに正確に、迅速に共有できるかが重要になります。日々の情報連携を積み重ねることで、需給のブレにも柔軟に対応できる体制を整えています。

児玉 生産側としても、材料調達から出荷までリードタイムがありますので、販売側からの情報精度は非常に重要です。一方で、距離的に近いからこそお互いの状況を理解しやすく、継続的に改善を図る文化が根づいていると感じています。

顧客密着が生むスピードと信頼

児玉 マレーシアに拠点を置く最大の価値は、ASEANの各地域への“近さ”です。例えば競合他社でトラブルが発生し、お客様から「すぐに供給できないか」と相談を受けることがあります。実際に、ある案件では「来週から数量を倍にできないか」と急な依頼をいただいたことがありました。通常であれば難しい条件でしたが、あらかじめ材料を確保していたことと、現場での判断で優先順位を組み替えたことで、何とか対応することができました。結果として「こういうときに頼れるのはありがたい」と言っていただき、スピード対応そのものが信頼につながっていると実感しました。

竹田 今のお話はまさに販売側でも感じているところです。私たちも、お客様のご要望をその場で受け止められることが強みになっています。例えばタイやベトナムでは現地語で直接やり取り

特集

海外販売拠点社長 × 海外生産拠点社長

II 対談

できるので、「実はこういう背景があって」という本音の部分まで把握できます。以前も、「今は数を抑えたいが、急に増える可能性がある」という情報を事前に得ていたことで、生産側と在庫の持ち方を相談し、結果的に需要が立ち上がったときにスムーズに供給できたケースがありました。

児玉 そういった事前情報があるかないかで、対応の幅は大きく変わってきますね。現場としては、多少負荷がかかっても「いざというときに応えられる体制」を持っておくことが結果的に信頼につながると感じています。

竹田 在庫の持ち方もその一つですね。地域や輸送量によっては現地で在庫を持ち、週に複数回納品する体制を整えています。お客様としては在庫を抱えずに済み、必要な分だけ確実に受け取れる。「任せとけば大丈夫」という安心感が継続取引に直結しています。

児玉 コスト競争力もちろん重要ですが、それ以上にスピードや対応力、そして「融通が利く」という評価をいただく場面が多いですね。特にASEANでは、その柔軟さが最終的な選定理由になることも多く、現場の判断力がそのまま価値になっていると感じます。

変化をチャンスに変える現場力

竹田 関税や地政学リスクといった外部環境の変化は、現場にいと日々実感します。例えば昨年も、関税の影響でお客様側のサプライチェーンの見直しが一気に進んだ局面がありました。最初は「どう対応すべきか」という戸惑いも正直ありましたが、一方で、お客様から「ASEANの中で供給を再構築できないか」といった相談が増えてきたのも事実です。そうした声を受けたときに、マレーシアやインドといった複数の拠点を持っていることの意味をあらためて強く感じました。

特に印象的だったのは、リスク分散の一環で、急きょ生産移管を検討した案件です。社内で何度も議論を重ね、生産側とも密にやり取りをしながら、どの工場に対応するのが最適かを詰めていきました。社内で意見が分かれていましたが、「ASEAN内で完結できる体制を優先しよう」と判断し、マレーシアを中心に再構成する意思決定を行いました。結果として従来とは異なる供給体制を構築でき、お客様から「柔軟に対応してもらえた」とご評価いただいたことは、大きな自信につながっています。

児玉 生産の立場から見ても、環境変化は決してマイナスだけではありません。むしろ、そうした変化をきっかけに、自分たちの体制を見直す機会となりました。例えばコロナ禍でロックダウンを経験し、一時は「この先どうなるか」と不安もありました。当時は一部生産ラインの停止も検討しましたが、「止めないことが信頼につながる」と判断し、在庫配分と人員配置を組み替えて、限られた条件の中でも供給を継続する選択を取りました。この選択は結果として、「どんな状況でも止めない」ための仕組みを強化することができました。

今振り返ると、あの経験があったからこそ、現在の安定供給につながっていると感じています。変化に直面したときに、それをきちんと吸収し、次の強さにつなげていく——その積み重ねが、信越ポリマーのグローバル展開力を支えているのだと思います。

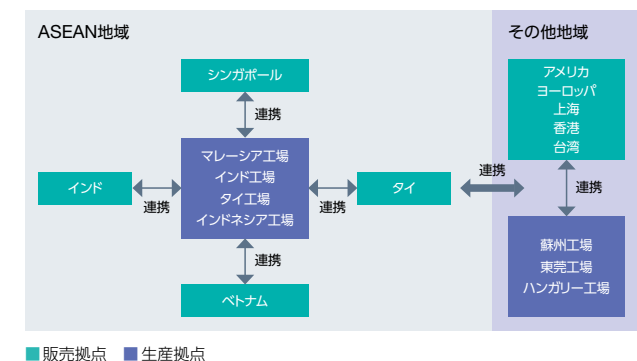
グループ連携で描く次の成長

竹田 今後の成長に向けては、生産拠点と販売拠点の連携をさらに強化していきたいと考えています。ASEANだけでなく、インドを含めた広域での対応力を高めることで、お客様への価値提供をより高いレベルで実現していきます。実際の現場では、お客様のご要望を受けてから製品が届くまでに、シンガポール、マレーシア、日本といった複数の拠点が関わります。その中で「どこまで情報を共有できているか」が結果を大きく左右します。

ある案件では、お客様から仕様変更の相談を受けた際、販売としては即応したい一方、生産側では設備や材料の制約があり、当初は難しいという判断もありました。ただ、現場同士で何度もやり取りを重ねる中で、「部分的な工程変更で対応できるのではないか」という道筋が見え、最終的にはグループとして解決策を提示することができました。こうした積み重ねが、連携の強さにつながっていると感じています。だからこそ、拠点間で遠慮なく意見を出し合える関係を維持することが重要だと考えています。

児玉 私たちも同じ認識です。マレーシア単独で最適を追求するのではなく、グループ全体の中での役割を意識することが重要です。例えばインドなど新しい拠点との連携では、これまでマレーシアで培ってきたノウハウをどう移転し、全体の生産力を底上げしていくかがテーマとなります。

実際に新拠点の立ち上げでは、「どこまで任せるか」「どこまで支援するか」の判断に悩む場面もあります。ただ、その都度現場で議論しながら、「現地で自走できる力を育てることが最終的な最適につながる」という共通認識を持って進めています。「任せるところは任せる」「支えるところは支える」、そのバランスを取りながらネットワーク全体で強くなる——そうした成長の姿を実現していきたいと考えています。



コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

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



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

コーポレート・ガバナンス体制

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

なお、取締役会は社外取締役2名を含む5名で構成され、その執行権限の一部を執行役員会に移譲することで、業務執行に関

する監督機能を発揮しやすい体制としています。

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

特別委員会(指名・報酬委員会、親会社との取引諮問委員会)

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

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

また、もう一つの特別委員会として「親会社との取引諮問委員会」を設置しています。一般株主の利益保護を目的として公正さを担保するため親会社およびその子会社との重要な取引・行為

について定期的に審議し、取締役会に答申しています。具体的には、親会社グループとの主要原材料の購入取引および主要製品の販売取引を中心に検証しています。同委員会は、独立社外取締役2名および独立社外監査役2名の合計4名で構成されており、親会社から客観的かつ実質的に独立し、公正かつ中立の立場で判断しています。

2025年度は、指名・報酬委員会3回、親会社との取引諮問委員会5回をそれぞれ開催し、すべての委員が100%出席して議論がなされました。

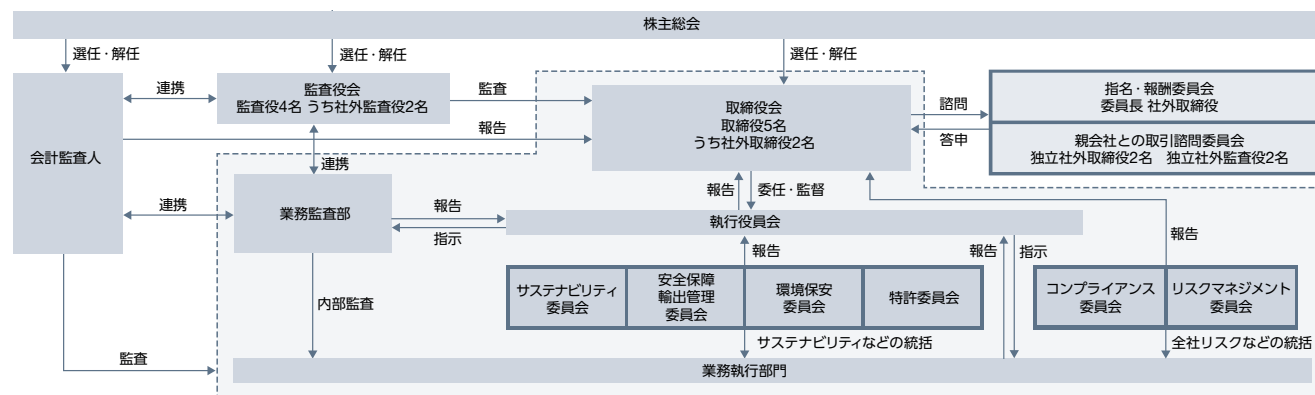
取締役会の実効性評価

取締役会全体の実効性を高めるため、取締役および監査役全員に対して、実効性アンケートを実施し、2026年5月の取締役会にて自己評価しました。その結果、当社取締役会では自由闊達で建設的な議論や迅速な意思決定がなされ、全般的に適時適切に運営されており、取締役会の実効性が概ね確保されていることを確認しました。また、当社の機関設計のあり方、中長期の経営戦略、役員への情報提供、トレーニングの機会、ダイバーシティ経営などあらためて取り組むべき課題を確認しましたので、今後、一層議論を深化・充実させて、取締役会の実効性をさらに向上させるべく努めます。

監査体制

2026年6月24日現在、監査役会は、社外監査役2名を含む4名の監査役で構成されています。監査役は、経営監視機能として取締役会などの重要な社内会議に出席するほか、監査役会を開催し、各監査役からの報告をもとに、監査上の重要事項について協議しています。また、2名の常勤監査役が、必要に応じ子会社を含めた業務執行部門を往査して監査の精度と実効性を高めています。監査役は、四半期ごとに会計監査人から会計監査の計画と実施状況の報告を受け、また、会計監査人の監査に適宜立ち合い、意見交換や協議を行うことで監査の実効性と効率性の向上

コーポレート・ガバナンス体制(2026年3月25日現在)



コーポレート・ガバナンス

を図っています。加えて内部監査部門である業務監査部は、合法性や合理性、効率性の観点で、管理・運営の仕組みと業務の執行状況を監査・調査し、監査役に必要な報告を適宜行っています。

社外役員のサポート体制

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

株主・投資家とのコミュニケーション

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

また、ニュースリリースや決算短信、決算説明会資料、株主総会の招集通知、事業報告書、決議通知、アニュアルレビューなどはウェブサイトを活用し迅速かつ公平に情報開示することにより対話の充実を図っています。決算説明会資料・社長挨拶・質疑応答、株主総会の招集通知、中期経営計画、決算短信および適時開示は和文と英文を同時に開示しています。



株主・投資家情報

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

取締役・監査役



取締役・監査役の構成およびスキルマトリックス

	氏名	属性	主な知識・経験・能力等						
			企業経営	グローバル	技術・生産	マーケティング	財務・会計	法務・ガバナンス	人財マネジメント
取締役	小野 義昭 ①		○	○	○				○
	出戸 利明 ②		○	○		○			○
	小和田 収 ③		○	○	○		○		○
	宮下 修 ④	社外 独立	○	○		○			
	村田 珠美 ⑤	社外 独立						○	
監査役	平澤 秀明 ⑥			○			○	○	
	鳥丸 義明 ⑦			○		○		○	
	吉原 達生 ⑧	社外 独立	○	○	○				
	森谷 知子 ⑨	社外 独立					○	○	

* 各役員の有するすべての知識・経験・能力などを表すものではありません。

* 役職名は2026年6月24日現在。

— 社外取締役対談



監督にとどまらず、 成長にどう向き合うかを 考えています

社外取締役

宮下 修



社外取締役

村田 珠美



「実直な改革の積み重ね」が支える ガバナンス

宮下 信越ポリマーのガバナンスをどう評価するかと問われると、私はまず「東証の指針に沿って、愚直に積み上げてきた会社だ」という印象を持っています。派手な改革ではなく、一つひとつ確実に積み上げてきました。その「実直さ」が、現在のガバナンスの土台になっていると思います。実際、私が社外取締役に就任して以降、執行役員制の導入を通じて経営と執行の分離を進め、取締役の人数も絞り込みました。独立社外取締役の比率向上や多様性の確保、そして指名・報酬委員会や親会社との取引諮問委員会の設置など、制度面も着実に整備されてきています。

こうした取り組みは、一つひとつを見ると地味かもしれませんが、しかし、ガバナンスというのは本来そういうものだと思っています。

す。短期間で完成するものではなく、毎年の積み重ねの中で実効性が高まっていく。そういう意味で、当社は「やるべきことをきちんとやってきた会社」だと思っています。

村田 私も、いろいろな仕組みがよく整っていると感じましたし、印象的なのは、「形式を整えて終わり」という雰囲気がないことです。今後、さらに重要になるのは、その仕組みがどのように使われているのか、つまり「運用」です。

例えば、内部通報の仕組みでも、「件数がゼロならば問題がない」と単純には言えません。現場にとって使いやすい仕組みなのか、心理的ハードルはないのかなどをチェックする、「よくできている仕組みを、どう活かしているのか」を見ていきたいと考えています。

受け身を越え、成長議論を深める取締役会

宮下 取締役会の議論については、非常に率直で建設的だという印象を持っています。ただ、その中身をさらに高めていく余地も感じています。とりわけ重要なのは「成長」に関する議論です。もちろん、執行側からの提案や進捗報告は十分にありますが、それに対する意見交換も行われています。しかし、もう一歩踏み込んで、成長の方向性そのものを議論する場面は、まだ増やせるのではないかと感じています。

私はよく、企業経営は「マラソンのペース配分」に似ていると思っています。短期の状況に引きずられて無理にスピードを上げれば、どこかで失速する。一方で、慎重になりすぎて走るべきところで走らなければ、目標には届かない。実際、足元の原材料高のような局面でも「これは永続するものではない」と冷静に見てい

社外取締役対談

ます。そのうえで、中長期のゴールから逆算して、今どこで負荷をかけるべきかを考える。この視点を取締役会としても大切にしています。

そのような視点から、中期経営計画についても、進捗を確認するだけでなく、「なぜこの施策が効いているのか」「次に強化すべき領域はどこか」といった議論を、腰を据えて行う機会を設けることができれば、取締役会としての付加価値は一段と高まるでしょう。私自身も含めて、「出てきたものを評価する」だけでなく、「方向性をともに考える」役割が、今後、より求められてくると感じています。

村田 今、社外役員の間で「このテーマについて議論をしたい」とこちらから提案をしてもよいのではないかと話しています。その中で出てきているのが人財投資というテーマです。当社の中長期の成長戦略について、人財確保・育成という面から、執行側とより具体的に深い議論をしましょうというものです。

私は、社外取締役の役割を、コインの裏側と表現しています。執行側が、こうすれば売上げが伸びる、そのためにこの投資が必要だといった“コインの表側”を担うのに対して、私たちは、その投資は今やるべきか、逆に今やらないことがリスクではないかと問いかける“コインの裏側”です。それは、時に再考の機会となる問いであり、時に攻めるための問いです。

そうすることで、執行側が自信を持って意思決定ができる。その関係性が、実効性のあるガバナンスだと思っています。

親子上場における信頼と検証の両立

宮下 親子上場における少数株主保護については、制度面だけでなく実際の運用が極めて重要です。その点で、当社では、親会社との取引について取引諮問委員会を通じて詳細な情報が共有されており、その内容を踏まえて独立した立場から検証が行

われています。

例えば、取引価格や条件だけでなく、他社との比較、複数社取引の状況、さらには市場動向など、判断に必要な情報はしっかり提示されています。そのうえで、利益相反が生じていないかを確認する。これは単なる形式ではなく、実質的なチェックが機能していると感じています。

率直に言えば、親会社との関係は非常に健全です。「子会社が不利益を被っているのではないか」という懸念は、現時点ではありません。ただし、それに甘えることなく、「本当に問題はないのか」を検証し続けることが重要です。安心感と緊張感、その両方を持つことが、少数株主保護の本質だと思っています。

村田 私も同じ認識です。制度としても整っており、検証可能な形で運用されています。今後はその運用の質をさらに確認していきたいと思っています。

成長の本質を見極め、未来への価値を引き出す

宮下 中長期的な企業価値向上において、取締役会の役割は明確です。制度的なガバナンスをしっかりと担保したうえで、持続的な成長を後押しする。そのために経営と対話し、成長分野への投資やリスクテイクを促していくことが求められます。

当社はこれまで、掲げた目標を着実に達成してきた実績があります。これは非常に大きな強みです。そのうえで、2030年に向けた高い目標を実現するためには、さらなる加速が必要です。「やるべきことを着実に実行している」という前提に立ちながら、「次に何をすべきか」を問い続けることが重要だと考えています。

村田 今、当社はよい流れにあると感じています。こういうとき

には、「達成できてよかった」で終わるのではなく、うまくいっている理由を分析し、言語化し、共通の認識にすることが大切です。それが、次の成長のための戦略・戦術につながります。

私はもう一つ、「謙虚さ」という企業文化についても考えています。当社は、すでに持っている技術力や規律ある成長のための意識・取り組みも非常にレベルの高いものです。それを外に向かって伝える努力も、それに相応するものでなければなりません。持っている強みを正しく伝えること、それが結果として投資家を含むステークホルダーからの信頼や適正な評価につながっていくと考えています。

宮下 最終的には「技術と製品による価値を創造する」という企業理念の原点に立ち返ることだと思います。その価値を国内にとどめず、世界の成長を取り込む中でさらに高めて、真のグローバル企業へと進化していくことを期待しています。

研究開発活動

基本方針

当社グループは、お客様や社会との対話を通じて将来のありたい姿からバックキャストし、ESGの視点から特定した重要課題の解決に研究開発で取り組んでいます。

付加価値の高い独自製品・差別化製品の創出を通じて、お客様に最適なソリューションを提供し、社会課題の解決と事業成長の両立を図り、新規事業の創出を推進しています。

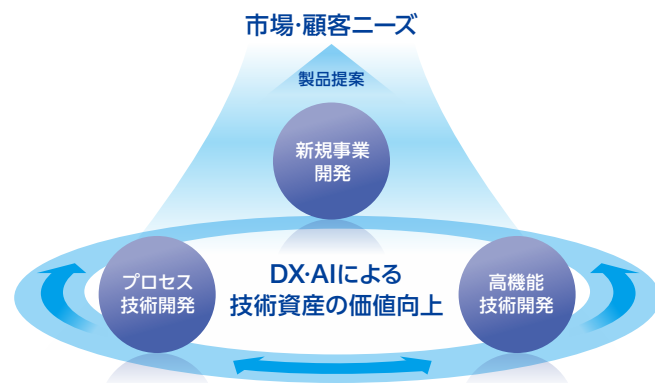
こうした取り組みにより、持続的な企業価値の向上を図るとともに、お客様、株主・投資家、地域社会をはじめとするステークホルダーへの還元につなげていきます。

研究開発戦略

研究開発では、次世代自動車および次世代半導体を重点市場とし、材料・素材開発、プロセス技術の高度化、事業化戦略を一体で進める体制を強化しています。要素技術の追求にとどまらず、市場の成長性や顧客ニーズ、求められる性能・品質・安定供給を踏まえ、研究テーマの設定から実用化・量産化までを見据えた取り組みにより、変化の速い事業環境でも競争優位性のある技術を継続的に生み出し、早期の事業成果につなげます。

また、市場・顧客ニーズ起点の開発を徹底し、将来の需要変化や技術トレンドを見極めながら、独自性と付加価値の高い差別化技術の創出を進めています。お客様との対話や市場分析を通じてテーマの優先順位を明確にし、研究開発投資の効率向上と事業化のスピードアップを図ります。

さらに、DX・AIを活用して社内に蓄積された技術・知見・ノウハウを可視化・共有し、組織横断で活用できる基盤を整備しています。これにより、開発プロセスの迅速化と意思決定の高度化を実現するとともに、部門連携による技術融合や新たな発想を促し、革新的な知見の創出につなげます。こうした取り組みを通じて、変化の激しい市場環境に柔軟に対応しながら、収益性の高い事業の拡大と中長期的な成長を目指しています。

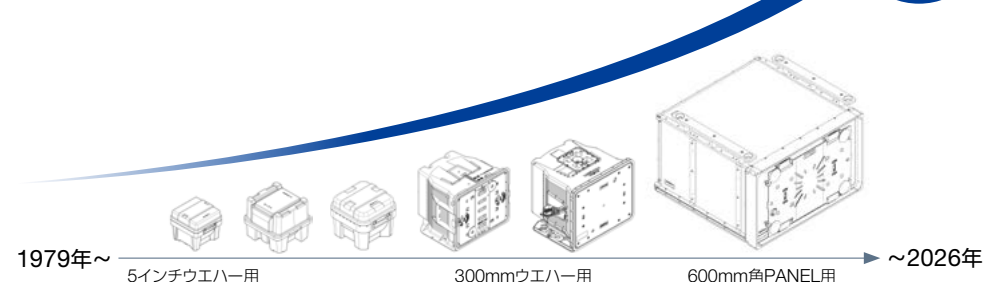


強化する技術領域

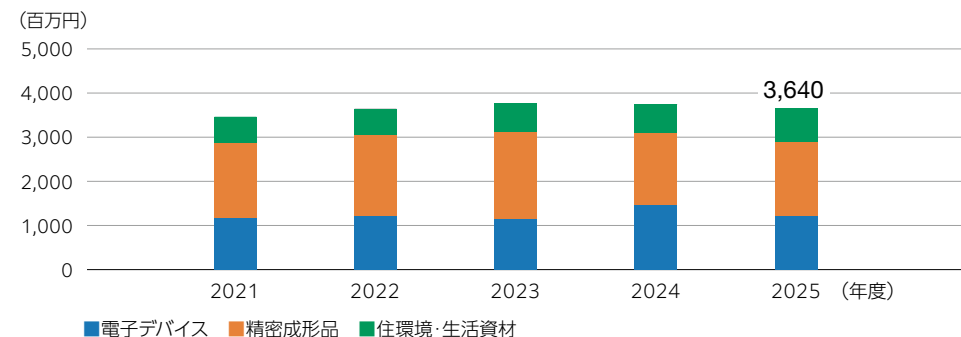
当社グループは、シリコン、各種樹脂、導電性素材などの機能性樹脂の配合技術と、精密・微細加工技術をコア技術として磨いてきました。これらを基盤に、市場情報を部門横断で活用し、自動車、半導体、情報機器、OA機器、生活資材など幅広い分野で製品開発を進めています。中でも成長が見込まれる自動車・半導体分野では、基盤製品から成長領域製品までテーマを横断的に展開し、社会課題の解決に資する製品・事業の創出を進めています。半導体分野では、5インチウエハー用から300mmウエハー用、600mm角パネル用へと進化してきたウエハーケースなどの製品群を通じて、最先端デバイスの生産を支える技術基盤の高度化を図っています。加えて、将来市場を見据えた仮説検証を通じて、カーボンニュートラルに貢献する新たな事業機会の創出にも取り組んでいます。

バックキャストとフォーキャスト

未来技術の仮説と開発、習熟



セグメント別研究開発費



研究開発活動

知財戦略

当社グループは、研究開発本部と連携して創出された付加価値の高い独自製品・差別化製品および関連技術について、戦略的な権利化と権利の保護を推進しています。同時に、他者の知的財産権を尊重し、係争の未然防止に向け適切な措置を講じています。さらに、技術生産本部と連携し、技術ノウハウを含む無形資産について、公開すべき領域と秘匿すべき領域を明確に区分しながら最適な保護を進め、安定した製品供給を支えています。加えて、営業本部と連携して商標の出願・権利化を計画的に進め、グローバル展開におけるブランド価値の維持・向上を図っています。

また、事業機会の拡大を目的に、社内関係部門との連携を強化しながら、共同研究・ライセンスなどを通じた知的財産のオープン化を推進し、外部の知見やネットワークと結びつけることで、価値創出のスピードを高めています。オープン化に際しては、経営管理本部とも連携し、契約、秘密管理、権利帰属の設計を含むガバナンスを徹底しています。

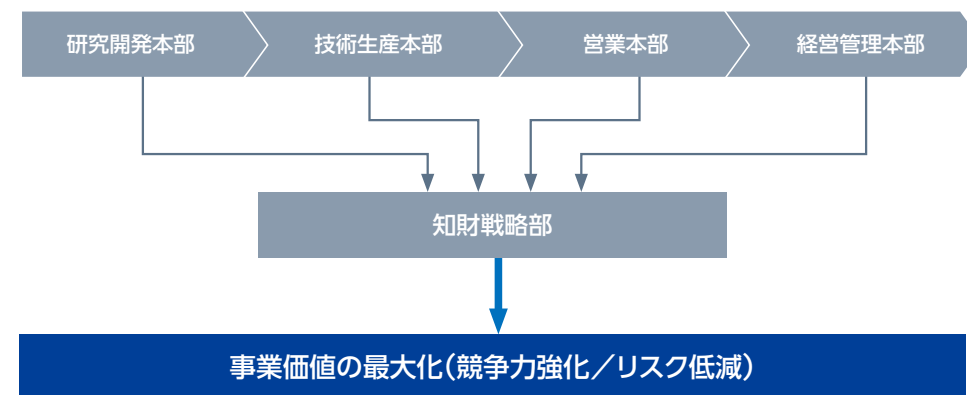
さらに、知的財産を『守り』と『攻め』の両面から事業成長につなげる役目も果たしています。例えば、探索・企画、開発、量産・上市といった製品開発ステージごとに知財戦略を練り上げ、コア技術の権利網の構築、他者権利への抵触リスクを継続的に評価し状況に応じて対策を講じるとともに、模倣対策まで実行します。

海外事業展開への知財支援

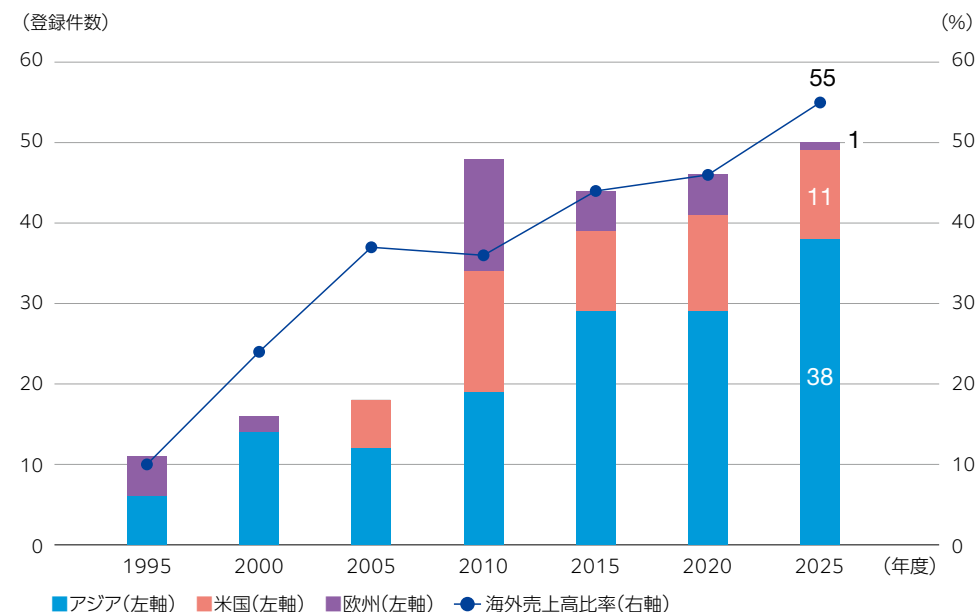
海外売上げの拡大に合わせ、当社は重点市場での知財ポートフォリオを継続的に強化してきました。右下グラフは、海外特許権登録件数(登録初年)について、事業上重要度の高い国・地域である中国・米国・台湾・大韓民国・欧州(ドイツ・英国)およびシンガポールを対象に抽出し、エリア別で示したものです。2000年代以降、権利化の取り組みを段階的に拡充し、2010年代以降はおおむね年40～60件の水準で推移しており、海外での競争環境を見据えた権利網の整備が進展しています。こうした知財基盤の強化と事業展開の進捗により、海外売上高比率は中長期的で上昇し、2025年度には55%となりました。

今後も、変化の速い市場環境に対応しながら、技術開発・製品戦略と連動した出願・権利化を推進し、重点市場での差別化と取引継続性の向上を通じて、収益性の高い事業の拡大と中長期的な成長の実現を見据えたグローバルでの競争優位性の強化と収益機会の拡大を図ります。

グループ内連携とガバナンスの徹底



海外特許権登録件数(登録初年)と海外売上高比率の推移



企業価値向上に向けた人的資本の強化

時間とともに人は育つものであり、 その積み重ねが企業価値になると考えています

人事担当 専務執行役員

柴田 靖



時間を価値に変える、人財育成の思想

最近、「人的資本」という言葉をよく耳にしますが、私自身、決して新しいものではないと思っています。昔からいわれている「企業は人なり」という言葉のとおりで、会社の価値は最終的には一人ひとりの従業員がどれだけ力を発揮できるかに尽きると考えています。

当社が育成を重視している理由も、昨今の採用環境の厳しさに対応するためというよりは、そもそも会社の成長そのものが「時間とともに人が育つこと」と切り離せないものだと考えているからです。人も会社も、一朝一夕に成長できるわけではありません。経験を重ね、試行錯誤を繰り返しながら、少しずつ力が積み上がっていく。そのプロセスにこそ価値があると思っています。

当社は長期雇用を前提としたメンバーシップ型を基本としていますが、それは単に雇用の安定を意味するものではありません。「従業員が安心して挑戦できる環境を提供する」ということです。何かにチャレンジした結果、うまくゆかないことがあったとしても、この会社で働き続けられるという安心感があるからこそ、腰を据えて成長に向き合うことができます。そうした時間の積み重ねが、結果として企業価値の向上に結びついていくのだと考えています。

現場で育つ力を軸に、人財の裾野を広げる

人財育成において当社が最も大切にしているのは、やはり現場での経験、すなわちOJTです。私は「仕事そのものが最大の育成機会」だと思っています。やりもせず、やらせてもみないで人が育つことはありません。まずは実際に任せてみる、経験してもらう、その中で覚え、考え、工夫する。この繰り返しのこそ成長の本質があります。

一方で、これまでの研修体系については十分とはいえない部分もありました。ただし、見方を変えれば、現場での実践を通じて人が育つ文化が根づいているともいえます。現在はその強みを活かしながら、階層別研修・スキル研修・eラーニングという三層の体系を整備し、「現場で育つ力」と「体系的に学ぶ機会」を組み合わせしていく段階に入っています。

また、社内公募制度などを通じて、従業員一人ひとりが自らの意思でキャリア形成に挑戦できる環境づくりも進めています。実際に製造部門でオペレーション業務に従事していた従業員がシステム部門の業務に挑戦して、新たな役割を担って活躍しているという事例も出てきています。まだ緒についたばかりですが、こうした取り組みを通じて、組織の中で人が循環し、経験の幅が広がっていく手応えを感じています。

さらに、将来の経営を担う人財の育成についても、指名制の育成プログラムを開始しました。選抜型という新たな手法には運用上の難しさもありますが、一方で「期待されている」という自覚が本人の成長を大きく後押しする面もあります。そうした前向きな効果を引き出しながら、次世代の経営人財を育てていきたいと考えています。

「人が成長する会社」が価値を生み続ける

中長期的な企業価値向上において、人的資本は単なる「支える要素」ではなく、「経営の前提そのもの」だと考えています。どれだけ優れた戦略を描いても、それを実行し、成果につなげるのは、結局のところ人です。

当社は、特定の突出した人財に依存する会社ではありません。従業員がそれぞれの持ち場で最大限の力を発揮する。そして、その積み重ねによって、会社全体の力が高まっていく。そういう厚みのある組織でありたいと思っています。

その一方で、課題もあります。当社の従業員は非常に真面目で、与えられた役割を着実に果たす力に優れています。ただ、その反面「自ら一步踏み出して新たな挑戦をする」という点では、まだ伸ばしてゆける余地があると感じています。ですから「安心して働ける環境」を土台にしながら、「さらにもう一步踏み出す挑戦意識」をどう醸成していくかが今後の大きなテーマです。

機会あるごとに、従業員には、「今皆さんは、成長に向かう坂をさらに上るか、あるいはマンネリへの坂を転げ落ちるか、その分岐点にいる」と話しています。これまで積み上げてきた強みを土台に、より広く、そしてより深く、挑戦してもらう。その連鎖が生まれれば、会社はおのずと成長していくはずだと。

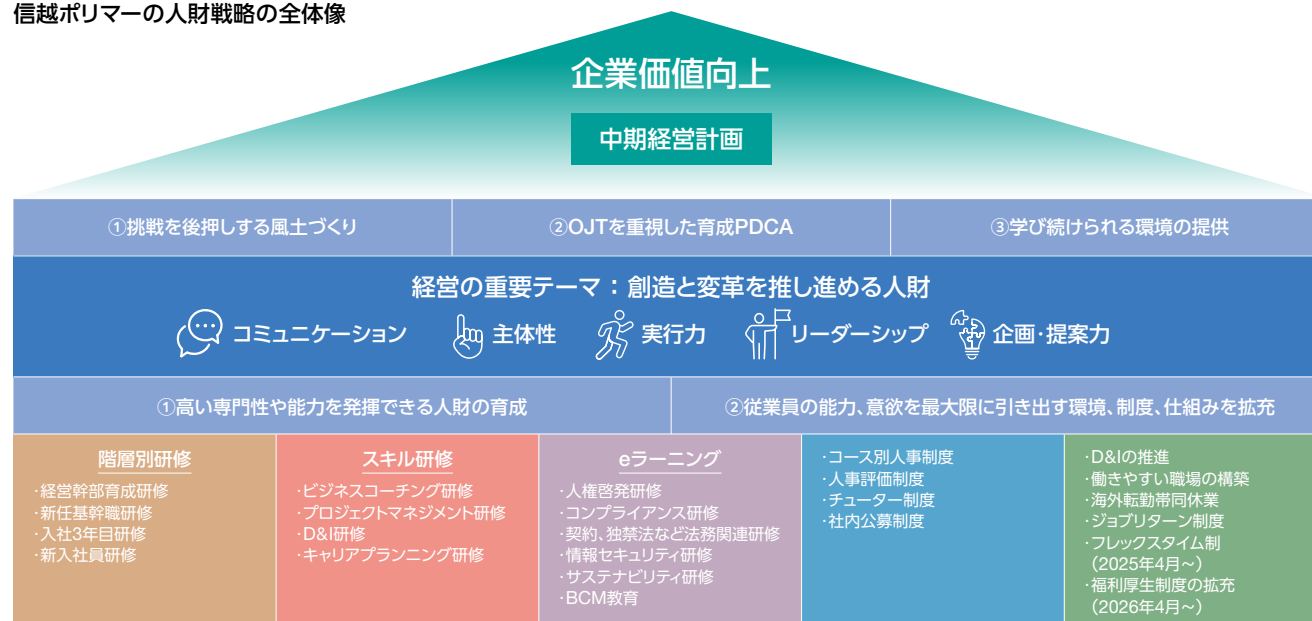
人的資本とは決して特別なものではなく、日々の仕事を通して経験や学びを積み重ね、さらに挑戦する従業員一人ひとりのことです。そして、その従業員一人ひとりに成長を促す地道な取り組みの蓄積が、当社の企業価値を押し上げる原動力になると、私は確信しています。

企業価値向上に向けた人的資本の強化

人財戦略

信越ポリマーグループは、持続的な成長と企業価値の向上を支える基盤として、「人財」を最も重要な経営資本の一つと位置づけています。当社は従業員一人ひとりが安心して働きながら、自ら学び、挑戦し、成長し続ける組織づくりを目指しています。その実現に向けて、「創造と変革を推し進める人財」の育成を人財戦略の中核に据え、長期的な視点で人的資本の強化に取り組んでいます。まず、1つ目は目標への挑戦を後押しする職場風土づくり、2つ目は現場での経験学習サイクルを回せるようなOJTを重視した育成PDCAの醸成、3つ目は従業員一人ひとりが主体的に「学びたい」「もっと活躍したい」「キャリアアップしたい」という意識を持てるように、絶えず学び続けられる環境を提供し続けることです。

信越ポリマーの人財戦略の全体像



人財育成の強化

当社グループは、「人を育てる」ことが事業継続と発展の原動力であると捉え、従業員一人ひとりの着実な成長を促す教育研修体系の構築を目指しています。2025年度は研修体制を再編し、新たな施策を加えた新研修体系を構築しました。研修は、「階層別研修」、「スキル研修」、「eラーニング」を柱として構成し、それぞれの目的に応じた学びの機会を提供しています。従来、「階層別研修」は、昇進時にスポットで行う形式が中心でしたが、2026年度は横断的かつ体系的に教育を行う新たな研修体系に沿って、社内に定着させることを目標としています。

自律的なキャリア支援

資格・技能検定の取得奨励制度

会社が指定した公的資格を難易度ごとにランク分けし、取得時にはそのランクに応じた奨励金を支給することで従業員のスキルアップを支援するとともにモチベーションの向上につなげています。日商簿記やTOEICなど幅広い分野の資格が対象となっており、半期で約30名が利用するなど活発に活用されています。

自己啓発制度

180種類以上の多彩なメニューから選択できる通信教育制度を整えており、課程を修了した従業員には受講費用の補助を行っています。従業員が自発的に学びを継続できる環境を整備することで、一人ひとりの自律的な成長とキャリア形成をバックアップしています。

チューター制度

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

社内公募制度

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

企業価値向上に向けた人的資本の強化

人事制度

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

人事評価制度

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

ダイバーシティ&インクルージョン

多様性を活かせる環境を実現し、持続可能な経営を推進することで、ステークホルダーからの期待に応え続けられる企業であるべく、全社を挙げてダイバーシティ&インクルージョンを推進します。当社ではダイバーシティ&インクルージョンの浸透、定着を目的として、継続的に研修を実施しています。2025年度は部長、課長職などの管理職を対象に、「ダイバーシティ&経営」、「ダイバーシティ&インクルージョン」、「アンコンシャスバイアス」の3つのテーマについて、外部講師を招いて研修を実施しました。

多様な人財の確保

当社グループは、国籍や人種、性別を問わず多様な能力、個性を持つ優秀な人財の確保・採用に努めています。

新規採用では、人事部門に加え営業・開発・生産部門が連携し、多角的な視点で安定的・継続的な採用を実施しています。キャリア採用では、中長期の事業戦略に基づき、経験・専門性・知見を持つ人財を積極的に採用し、組織の活性化と変革につなげています。

年度	新規採用*	キャリア採用	合計
2025年度	28	24	52名
2024年度	26	11	37名
2023年度	23	10	33名
2022年度	29	23	52名
2021年度	18	24	42名

* 高校卒ほか、大学・大学院卒を含む。

障がい者雇用については、安心して長く働ける環境整備と地域拡大を進め、工場に加えて本社でも採用を拡大しています。設備面の整備に加え、関係部署向け研修を通じた理解促進と支援体制の強化、特別支援学校の実習受け入れなどによる地域連携にも取り組んでいます。

再雇用制度では、定年後も就業を希望する従業員を原則65歳まで再雇用し、技能伝承などを通じた活躍を支援するとともに、70歳までの雇用機会確保を見据えた制度拡充を進めています。

人的資本の強化向け制度の拡充

多様な人財の活躍を支える柔軟な働き方の推進

フレックスタイム制・時間単位年休制の導入

当社グループは「持続的な雇用」が人的資本の強化につながると考えます。多様化する従業員の事情と仕事についてバランスが取れた働き方が求められています。従業員の一人ひとりが安定して長期で働ける職場ができれば自然と仕事に必要なスキルを身に付け成長できる環境が形づくられると考えており、これを支える仕組みをつくることを心がけています。

従業員の自律的な働き方とワークとライフの調和を促進する

一環として、2025年4月よりフレックスタイム制・時間単位年休制を導入しました。業務の繁忙や海外拠点、顧客対応などに応じて柔軟に働ける環境を整備することで、従業員に自律的な働き方をうながし、生産性の向上につなげています。併せて、育児・介護、治療など多様な事情と仕事の両立を支援することで多様な人財が能力を最大限に発揮できる機会を提供すると同時に人財の定着や確保を図っています。

福利厚生制度の拡充

従業員の能力と意欲を最大限に引き出す環境・制度・仕組みを拡充する取り組みとして、2026年4月より従業員一人ひとりのニーズに対応したサービスを提供できるよう福利厚生制度を刷新しました。生活スタイルの多様化に対応し、宿泊、育児・介護、自己啓発、健康増進など幅広いサービスを提供することで、従業員のwell-beingの向上と人財の定着を図り、持続的な企業価値向上につなげていきます。

ライフイベントへの就業支援

当社グループでは、2022年10月に「社員の育児を支援する方針」を制定し、従業員の出産・育児といったライフイベントと仕事を両立することができる環境づくりに力を入れており、対象となる従業員を法定基準以上の範囲に拡大した制度の導入や、65歳以降の継続雇用の選択肢を増やすなど就業支援の充実を図っています。また、2023年4月の育児介護休業法の改正を受けて、男性の育児参加の促進に向けた環境整備を行い、男性従業員の育児休業取得率の向上に取り組みました。加えて、男性の育児休業をテーマにしたeラーニングを実施するなど、関連する諸制度の周知を進め、仕事と生活の調和を保つことができる職場づくりに向けた企業風土の醸成にも努めています。

サステナビリティマネジメント

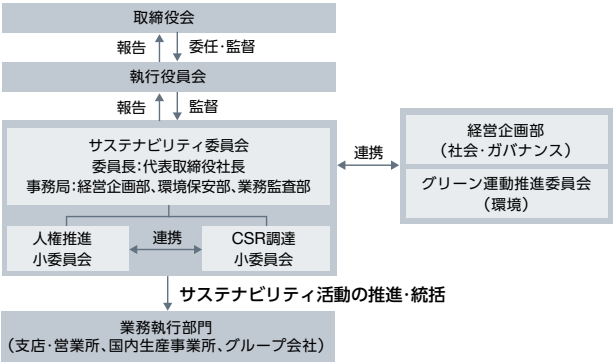
ガバナンス

信越ポリマーグループは、サステナビリティ経営の強化を目的に、取締役会および執行役員会の下部組織として代表取締役社長を委員長とするサステナビリティ委員会を設置し、年に2回開催される委員会ではサステナビリティに関連する重要事項や施策について審議・決定しています。2025年度はCO₂削減進捗と今後の計画と取り組み、人権推進小委員会の活動報告、サステナビリティ評価のレベルアップなどについて進捗の報告・議論しました。特に重要な議題に関しては執行役員会、取締役会へ報告され、決定・承認されます。

サステナビリティ委員会を中心とする推進体制のもと、個別のESG課題に取り組む経営企画部およびグリーン運動推進委員会と連携しながら、業務執行部門が主体となり、気候関連リスクや機会を含む環境・社会課題の解決に向けた全社的な取り組みとしてサステナビリティ活動を推進しています。

なお、サステナビリティの重要課題「CSR調達の推進、原料調達の多様化」および「人間尊重」に関する対応については、それぞれ「CSR調達小委員会」と「人権推進小委員会」を設置し、推進強化に努めています。

サステナビリティ推進体制図



戦略

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

2025年度の主な活動項目

重要課題	主な活動項目
全ての活動の礎： 法令遵守、公正な企業活動	・eラーニングなどによる役員および従業員のコンプライアンス意識醸成と啓発活動 ・安全保障輸出管理の強化(安全保障輸出管理説明会の開催) ・内部通報制度やサプライヤーホットライン設置による不正行為の監視と防止
働く人の安全の確保と健康の促進	・生産設備、作業のリスクアセスメントの継続・強化 ・国内外で環境保安監査と5S+1A(整理・整頓・清掃・清潔・しつけ+安全)活動の本部診断の実施 ・CG動画ツールを活用した全社安全教育の推進
省エネルギー、省資源、環境負荷の低減	・グリーン運動第8次中期目標(2024~2026年度)の達成に向けた活動の推進 ・CO ₂ 排出量削減施策の実行・推進
製品の品質の向上、製品の安全管理	・品質不適切行為防止を目的とした監査の実施 ・品質月間における各種イベントを通じての当社グループ従業員の品質意識の向上 ・品質力量向上を目的とした各種教育の実施 ・顧客クレームの適切な対応 ・仕入れ品品質向上を目的としたお取引先への品質指導・品質監査の実施
CSR調達の推進、原料調達の多様化	・お取引先への信越化学グループ「CSR調達ガイドライン」、信越ポリマーグループ「調達基本方針」の公開、周知 ・お取引先へのCSR調達調査による取り組み状況の把握とリスクへの対応
人間尊重、人材育成、多様性の推進	・ビジネスと人権への取り組みの一環として、自社・グループ会社のリスクの調査、特定 ・多様な働き方に向けた社内制度の整備や利用促進 ・ダイバーシティ&インクルージョン、ビジネスと人権、職場におけるパワーハラスメントに関する研修の実施
知的財産の尊重と保護	・産業財産権諸規程とコンプライアンス・マニュアルに基づく知的財産活動により、開発などの成果を知的財産として創出 ・取得した知的財産権の保護や管理、他社の知的財産の尊重などの活動を特許委員会で審議し共有
社会貢献活動	・環境や社会に貢献する製品開発によるエコ・プロ推進活動 ・生産事業所での工場周辺の美化活動、職場体験、交通安全活動、献血活動などを通じた地域社会との共存
適時、的確な情報開示、 ステークホルダーとの対話	・公正かつ適時・適切な情報開示とIR・広報活動の充実

リスク管理および指標と目標

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

気候変動への対応

TCFD提言に基づく情報開示

TCFD

TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES

ガバナンス

当社グループは、代表取締役社長を委員長としたサステナビリティ委員会にてCO₂排出量削減目標など、気候変動対応を審議しています。委員会ではサステナビリティ経営の強化に必要な議論を行い取締役会に報告しています。取締役会ではこれらの報告を基に対応状況を監視・監督しています。CO₂排出量削減に向けたロードマップと行動計画に従い、2025年度は国内すべての工場で電力の20%を再生エネ電力に切り替えました。11月に委員会にて6カ月間のモニタリング結果を共有し、ロードマップの見直しを審議しました。その結果、地域ごとに電力事情が異なることを考慮し、2026年度は国内工場が個別に再生エネ導入比率を設定することとしました。

戦略(シナリオ分析)

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

リスク管理

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

指標および目標

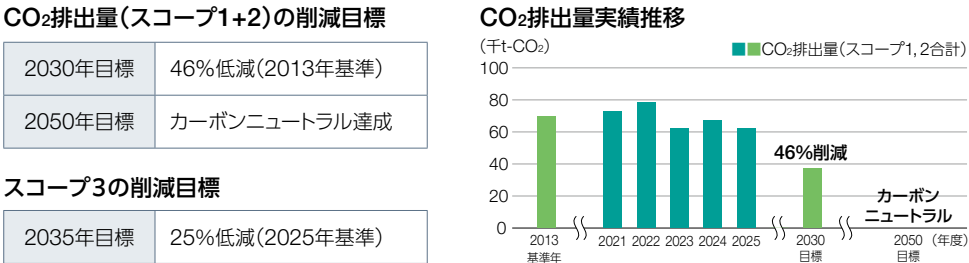
当社グループでは、スコープ1、スコープ2について2050年までのグループ会社全体のCO₂削減目標を設定しました。今後は、省エネ設備の導入や再生可能エネルギーへの転換などを積極的に推進します。スコープ3は排出量の多いカテゴリ1（購入した製品・サービス）の削減取り組みを考慮し、基準年を2025年度とした、2035年の削減目標を25%に設定しました。

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

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

気候関連の機会				
製品、サービスの機会				
外部環境の変化	影響度	想定時期	信越ポリマーグループへの影響	対応状況
・ガソリン車などからEVへの転換 ・デジタルネットワーク社会の拡大 ・CO ₂ 排出量削減ニーズの増加 ・低炭素製品ニーズの増加	大	短期～長期	<電子デバイス> EV向け新製品の開発、市場投入	延焼防止クッションに続く、EVのパートレイン周辺部材の開発を継続
			<精密成形品> 需要拡大に伴う半導体関連容器の販売拡大	半導体関連容器の生産能力増強のため新設した東京工場の新棟が稼働を開始
			<住環境・生活資材> 電子部品向け素材製品の開発、市場投入	パワー半導体向け耐熱性薄膜フィルムの量産性検証を継続

想定時期 短期:10年以内／中期:10年～50年／長期:50年超



11年間の主要財務・非財務データ (2016年3月期～2026年3月期)

年度	2025	2024	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	単位:百万円 2025	単位:千米ドル ¹ 2025
会計年度:													
売上高	¥115,116	¥110,582	¥104,379	¥108,278	¥ 92,640	¥ 76,904	¥ 80,254	¥ 85,460	¥ 79,343	¥ 73,979	¥ 75,039		\$719,475
セグメント													
電子デバイス	25,726	24,848	25,506	24,684	21,996	18,037	19,725	20,699	19,554	18,644	19,933		160,788
精密成形品	59,773	56,024	47,602	50,021	42,147	34,160	33,451	37,089	34,369	31,074	30,377		373,581
住環境・生活資材	21,513	22,080	24,184	26,236	21,406	17,736	19,009	19,931	18,703	17,269	18,205		134,456
その他	8,103	7,628	7,085	7,336	7,090	6,969	8,067	7,740	6,715	6,991	6,522		50,644
海外売上高	63,607	60,933	53,538	56,624	45,992	35,790	36,943	40,396	38,092	33,593	34,495		397,544
売上総利益	34,569	33,944	31,155	33,731	29,140	23,981	25,693	26,762	24,627	22,692	20,896		216,056
営業利益	14,040	13,271	11,050	12,749	9,732	7,217	7,756	8,153	7,206	5,511	4,101		87,750
経常利益	14,008	13,218	11,530	12,986	10,129	7,021	8,097	8,026	7,274	5,934	4,532		87,550
親会社株主に帰属する当期純利益	9,899	9,430	8,674	8,529	6,308	4,536	6,288	6,049	5,455	4,230	3,151		61,869
包括利益	11,363	14,723	11,517	12,944	9,849	3,577	5,587	4,468	6,239	2,361	226		71,019
営業活動によるキャッシュ・フロー	14,450	16,013	11,973	9,124	9,759	10,641	7,688	9,498	8,447	7,278	7,682		90,313
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 4,749	▲ 10,979	▲ 12,314	▲ 11,200	▲ 9,664	▲ 3,736	▲ 4,629	▲ 6,745	▲ 4,437	▲ 1,843	▲ 4,768		▲ 29,681
フリー・キャッシュ・フロー	9,701	5,034	▲ 340	▲ 2,075	94	6,905	3,059	2,752	4,009	5,435	2,914		60,631
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 5,451	▲ 4,904	▲ 4,148	▲ 2,498	▲ 2,364	▲ 1,691	▲ 1,813	▲ 3,204	▲ 1,670	▲ 789	▲ 1,179		▲ 34,069
設備投資額	3,375	9,949	15,481	10,110	6,107	3,147	3,032	6,023	5,420	3,721	4,424		21,094
研究開発費	3,640	3,741	3,758	3,638	3,454	3,588	3,896	4,249	3,382	3,572	3,609		22,750
会計年度末:													
総資産	¥153,003	¥152,988	¥140,778	¥ 135,364	¥ 122,577	¥ 108,212	¥ 105,378	¥ 107,032	¥ 103,667	¥ 96,061	¥92,845		\$956,269
純資産	129,553	123,154	112,967	105,128	94,337	86,677	84,538	80,560	77,510	72,890	71,253		809,706
正味運転資本 ²	81,995	72,848	67,842	70,583	65,238	62,555	58,904	54,118	53,658	51,549	49,917		512,469
1株当たり情報:													単位:米ドル ¹
当期純利益	¥123.15	¥116.99	¥107.31	¥105.68	¥ 78.15	¥ 56.09	¥ 77.55	¥ 74.27	¥ 66.48	¥ 51.60	¥ 38.55		\$ 0.77
純資産	1,606.37	1,525.86	1,394.32	1,294.09	1,166.23	1,067.58	1,042.40	989.44	948.31	887.09	870.12		10.04
配当金	62.00	52.00	46.00	38.00	26.00	20.00	18.00	16.00	12.00	12.00	9.00		0.39
主な財務指標:													単位: % (インタレスト・カバレッジ・レシオを除く)
自己資本当期純利益率(ROE)	7.9	8.0	8.0	8.6	7.0	5.3	7.6	7.7	7.3	5.9	4.4		
総資産経常利益率(ROA)	9.2	9.0	8.4	10.1	8.8	6.6	7.6	7.6	7.3	6.3	4.9		
自己資本比率	84.4	80.2	80.0	77.4	76.7	79.8	80.0	75.1	74.6	75.8	76.7		
インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍)	362.2	449.9	353.0	259.6	384.1	383.4	254.6	396.1	345.1	285.5	283.2		
主な非財務指標:													
CO ₂ 排出量(千t-CO ₂) ³	62.0	66.8	61.6	77.3	71.7	65.5	68.8	68.1	66.3	64.1	62.1		
生産重量原単位(t-CO ₂ /t) ³	1.280	1.470	1.184	1.301	1.300	1.556	1.535	1.505	1.480	1.476	1.476		
廃棄物排出量(t)	4,448	4,505	4,711	5,043	4,790	4,067	4,775	4,574	4,715	4,471	4,450		
生産重量原単位(kg/t)	91.9	99.1	90.5	84.9	86.8	96.5	106.6	101.1	105.3	103.0	105.8		
従業員数(連結)(名)	4,123	4,356	4,457	4,706	5,157	5,089	4,655	4,614	4,407	4,144	3,942		

*1. 米ドル表記は、読者の便宜目的のために表示したものであり、換算は、2026年3月末のレート(1米ドル=160円)を使用しています。

*2. 2019年3月期において、「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」等の適用により、「流動資産」の「繰延税金資産」を「固定資産」に含めて表示し、「流動負債」の「繰延税金負債」を「固定負債」に含めて表示する方法に変更しています。
2018年3月期の正味運転資本について、同様の組み替えを行った結果により算出しています。

*3. 現時点の速報値となります。第三者の保証取得後に、確定数値をサステナビリティレポートで開示します。

会社概要、グループネットワークおよび株式情報 (2026年3月31日現在)

会社概要	
商号	信越ポリマー株式会社
設立	1960年9月15日
所在地	〒100-0004 東京都千代田区大手町1-1-3 大手センタービル
資本金	116億3,595万円
従業員数	4,123名(連結)、1,034名(単体)
子会社数	16社
URL	https://www.shinpoly.co.jp/

株式情報	
発行可能株式総数	320,000,000株
発行済株式総数	82,623,376株
期末株主総数	17,221名
決算期日	3月31日
上場証券取引所	東京証券取引所(証券コード7970)
株主名簿管理人	みずほ信託銀行株式会社

大株主		
株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
信越化学工業株式会社	42,986	53.4
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	5,910	7.3
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	2,092	2.6
CEPLUX- THE INDEPENDENT UCITS PLATFORM 2	1,945	2.4
光通信KK投資事業有限責任組合	986	1.2
日本生命保険相互会社	768	0.9
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505103	693	0.8
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140044	678	0.8
BNYM AS AGT/CLTS NON TREATY JASDEC	605	0.7
JP MORGAN CHASE BANK 385781	487	0.6

* 上記のほかに、信越ポリマー株式会社名義の株式(自己株式)が2,251千株ありますが、上記大株主からは除いています。
* 持株比率は、自己株式を控除して計算しています。

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

社外からの評価

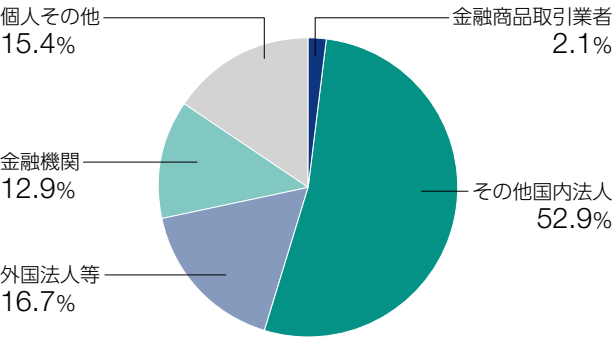
当社は、「MSCI日本株ESGセレクト・リーダーズ指数」、「S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数」の構成銘柄に選定されています。

2025 CONSTITUENT MSCI日本株
ESGセレクト・リーダーズ指数



免責事項:
信越ポリマー株式会社のMSCI Indexesへの組み入れ、MSCIのロゴ、商標、サービスマークまたはインデックス名称の使用は、MSCIまたはMSCI関係会社による信越ポリマー株式会社の後援、推薦または販売促進ではありません。
MSCI IndexesはMSCIの独占的財産であり、その名称およびロゴはMSCIおよび関係会社の商標またはサービスマークです。

所有者別株式分布状況(株式数)



* 自己名義株式2.7%は除く。