



Change for Growth

コーポレートレポート | 2022

ビジョン(ありたい姿)

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



顧客と消費者に感動を届ける

株主と地域社会に満足届ける

社員一人ひとりがワクワク感を持って仕事をする

社会的に必要な存在として、理解、信頼、共感を獲得

JSP

サステナビリティ経営

中期経営計画 2021-2023

Change for Growth

基本コンセプト

- 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
- 経営基盤の強化

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 2021-2023「Change for Growth」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特化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。

報告対象期間

2021年4月1日～2022年3月31日

(一部、2022年4月以降の活動を記載)

将来の見通しに関する記述

本誌には、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、2022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。



Contents

社長メッセージ	03
JSPの価値創造プロセス	11
財務・非財務ハイライト	13
事業の概況	
押出事業	15
ビーズ事業	17
サステナビリティ	
重要課題 (CSV) :	
ピーブロック®/ARPRO®の変革戦略	19
重要課題 (環境) :	
TCFD提言に基づく情報開示について	21

JSPホームページ
<https://www.co-jsp.co.jp>





創立60周年を機に サステナビリティ経営を 加速させます。

代表取締役社長
大久保 知彦

長期ビジョンの実現に向けて

株式会社 JSP は、2022 年 1 月 24 日に皆さまのお蔭をもちまして、創立 60 周年を迎えました。そして現在、当社は長期ビジョン『VISION2027』を掲げ、「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。

世界の経済を見ると、新型コロナウイルス感染症による経済活動の制限が段階的に緩和され、個人消費を中心に回復基調となっています。しかし、この回復期に半導体などの部品供給不足や、原材料価格の高騰などが重なり、インフレが進行しています。また日本国内でも、コロナ禍での経済活動の制限や、サプライチェーンにおける遅延の影響は、徐々に減ってきていますが、日本と欧米諸国の金融政策の違いなどで円安が進行したことに加え、ウクライナ情勢の影響などもあり物価が上昇し、先行きの不透明感が増えています。

こうした厳しい環境の中で、当社は新中期経営計画「Change for Growth」の基本コンセプトである「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」、「経営基盤の強化」を念頭に、さらなる企業価値向上に取り組んでいます。

2021 年度の経営成績

2021 年度の経営成績は、付加価値の高い製品の販売増加や製品価格改定などから、売上高は前期を上回りました。一方、営業利益は原料価格高騰のスピードが速く、上昇の幅も大きかったことなどから前期を下回りました。特別損失は、主に国内連結子会社における「減損損失」および韓国連結子会社における「火災による損失」によるものです。これらの結果、当連結会計年度の売上高は、114,125 百万円（前期比 11.2%増）となりました。営業利益は 4,589 百万円（同 11.5%減）、経常利益は 4,868 百万円（同 11.8%減）、親会社株主に帰属する当期純利益は 2,893 百万円（同 4.1%減）となりました。

押出事業では、高付加価値製品の販売が増加し、一部製品価格の改定も進んだことから売上高が増加し、原料価格高騰の影響はあるものの、増益となりました。食品容器用の発泡ポリスチレンシート「スチレンペーパー」を中心とした生活資材製品は、広告宣伝用ディスプレイ材「ミラボード®」の販売は増加しましたが、食品トレー向け分野は、巣ごもり需要が継続しているものの前期の一時的な急増からは減少しています。売上高は、製品価格改定により増加しました。また、産業用包装材や FPD(フラットパネルディスプレイ)向けの発泡ポリエチレンシート「ミラマット®」を中心とした産業資材製品は、高付加価値製品の大幅な販売増加に加え、汎用製品も増加したことから売上高が増加しました。発泡ポリスチレン押出ボード「ミラフォーム®」を中心とした建築土木資材製品は、建築・住宅分野向けの販売は前期並みでしたが、土木分野向けの減少により売上高は減少しました。

これらの結果、押出事業の売上高は 39,076 百万円（前期比 3.9%増）、営業利益は 2,782 百万円（同

定量的目標

	2021年度 実績	VISION 2027 目標
売上高	1,141億円	1,800億円
営業利益	45億円	180億円
営業利益率 (%)	4.0%	10.0%

8.0%増)となりました。2022年度は、販売数量の増加と製品価格の改定により増収を見込んでいますが、原料価格の上昇が続くと考えられ、減益となる見通しとなっています。

ビーズ事業は、自動車分野などの需要回復などにより増収となりました。利益面では、製品価格改定を進めているものの、原料価格高騰の影響が大きく、減益となりました。バンパーコア材・シートコア材などの自動車部品、各種部品の通い函、緩衝包装材、住宅設備向け保温緩衝材、競技用グラウンド基礎緩衝材などに幅広く使用される発泡ポリプロピレン「ピーブロック®/ARPRO®」を中心とした高機能材製品は、新型コロナウイルス感染症変異株の再拡大による活動制限や半導体などの部品供給不足の影響はありましたが、緩やかながらも需要は回復し、自動車の新規部品の採用拡大などもあり、販売数量および売上高は増加しました。日本と北米では、自動車メーカーの生産調整の影響はありましたが、緩やかに販売は増加しました。南米でも自動車分野が増加し、欧州では自動車・非自動車分野ともに増加しました。中国および台湾では包装材分野が堅調に推移しました。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は、水産・農業分野での需要の影響により販売は減少しました。売上高は、製品価格改定を進めていることから増加しましたが、原料価格高騰のスピードも速く、上昇の幅も大きいと、さらなる対応を進めています。ユニットバス天井材やフロートに使用されているハイブリッド成形品「FOAMCORE」は、需要の回復などにより売上は増加しました。これらの結果、ビーズ事業の売上高は68,513百万円(前期比14.4%増)、営業利益は2,620百万円(同26.2%減)となりました。今期は、販売数量の回復と製品価格の改定により増収増益になる見通しとなっています。

その他の事業では、自動車部品輸送関連等の販売の回復などにより、一般包材の国内売上高が増加しました。また中国では、各種部品関連の需要が好調に推移したことにより売上高が増加しました。これらの結果、売上高は6,536百万円(前期比26.2%増)、営業利益は212百万円(同119.9%増)となりました。2022年度も販売数量の増加と製品価格の改定により、増収増益となる見通しとなっています。

2022年度の見通し

2022年度における世界経済の見通しは、地政学リスクの高まりを背景とする原材料価格高騰や、サプライチェーンにおける混乱の解消が不透明な状況であり、中国においては新型コロナウイルス感染症の拡大によるロックダウンが実施されるなど、以前よりさらに不確実性が増しています。各国が、新型コロナウイルス感染症拡大防止策を講じる中で、行動制限の緩和などを背景に、世界経済は回復基調で推移すると予想しています。

このような環境下、当社は、原材料価格の高騰、ユーティリティコスト・物流コストの上昇に対し、製品価格の改定に努めるとともに、サステナビリティ経営における課題に取り組んでいきます。

中期経営計画における成長エンジンの目標と実績

当社は、長期ビジョン『VISION2027』実現のための第2ステップとして、2021年度から2023年度の3カ年を実行期間とする中期経営計画『Change for Growth』をスタートさせています。

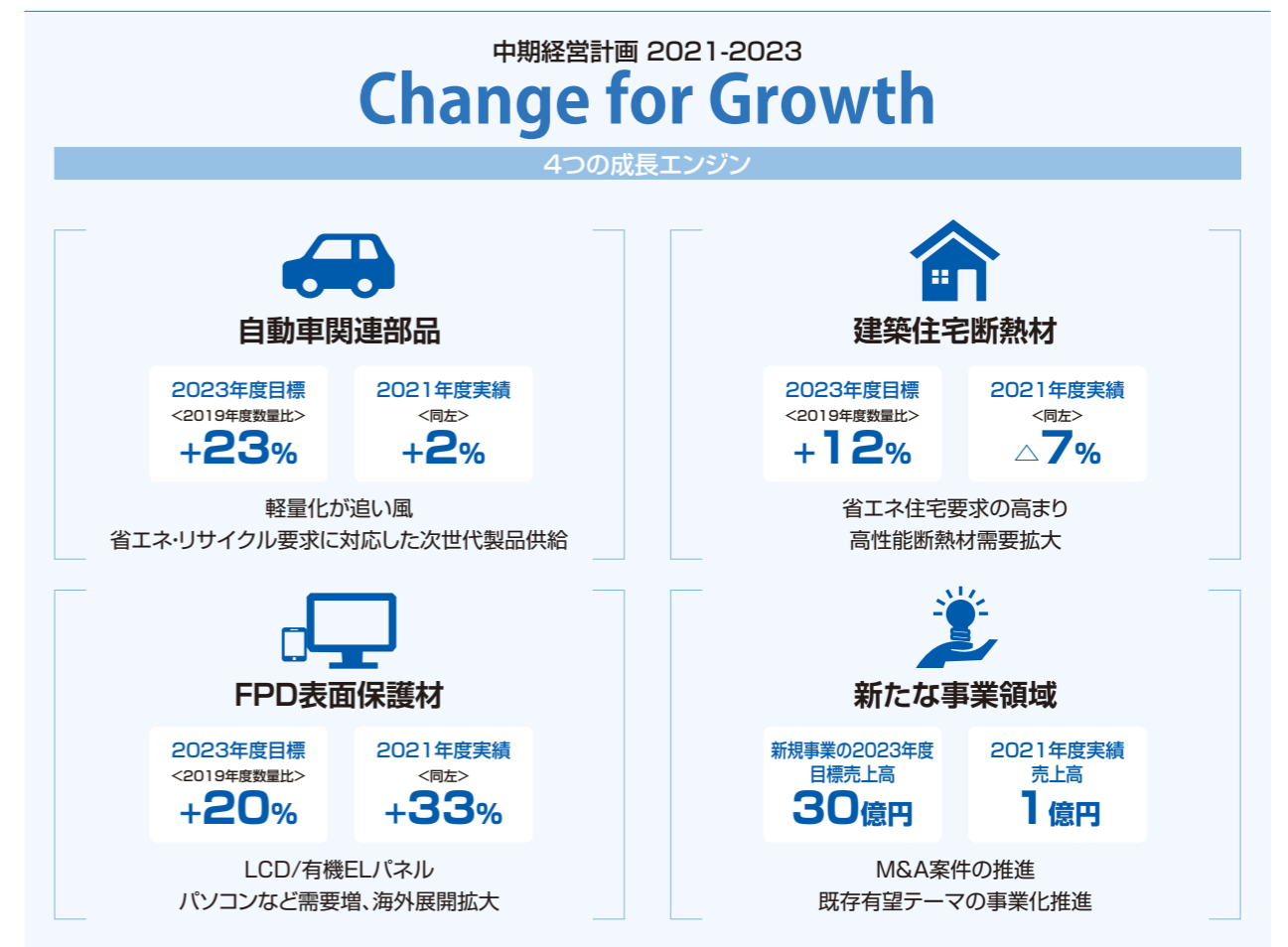
同計画では、「経済価値だけでなく、顧客や社会の課題解決などの社会的価値へと提供価値を拡大」と「経営基盤の強化」を基本コンセプトとして、さらなる成長に向けた戦略を推進中です。

定量目標として、2023年に売上高120,000百万円 営業利益7,700百万円 営業利益率6.4%を目標とし、『4つの成長エンジン』、①「自動車関連部品」②「建築住宅断熱材」③「FPD表面保護材」④「新たな事業領域」に経営資源を集中しています。

2021年度は、「自動車関連部品」は2019年度(コロナ禍前)数量比で2%増となりました。需要を示す自動車生産台数は回復途上にあります。コロナ禍に加え半導体などの部品供給不足の影響を受けています。2022年に入り、中国でのロックダウンや欧州の地政学的リスクによる市場の停滞などの懸念材料もありますが、当社製品に関しては、自動車部品の採用点数が増えてきています。今後も不透明な事業環境が続く見込みではありますが、電動化・軽量化への対応や省エネ・リサイクル要求に対応した次世代製品の供給で、事業の拡大を目指します。

次に「建築住宅断熱材」ですが、2019年度数量比7%減となりました。住宅の受注件数は堅調に推移したものの、実際にはコロナ禍による影響と半導体などの部品供給不足による住設機器不足の影響があり、着工や施工の遅れが生じました。しかし、省エネ住宅の需要は堅調で、当社の強みである割付断裁品の数量増は継続しています。今後は、2025年度の省エネ基準の適合義務化に向けて、高性能な断熱材の需要が拡大することによる事業の成長を見込んでいます。

「FPD表面保護材」は、中国においてパソコンやディスプレイなどの需要が増加し、納入先のお客様における増産に対応したことにより、2019年度数量比33%増となり、前倒しで計画を達成しました。今後も有機ELパネルやパソコンなどの需要増、海外展開の拡大で、さらなる成長を見込んでいます。



「新たな事業領域」は、新規事業、M&A 案件や既存有望テーマの事業化推進などを一つ一つ積み重ねています。2022年1月には、射出成形加工技術を有する GHEPI 社（イタリア）に 35% の出資を行いました。射出成形市場は、プラスチック製品の中でも大きな市場

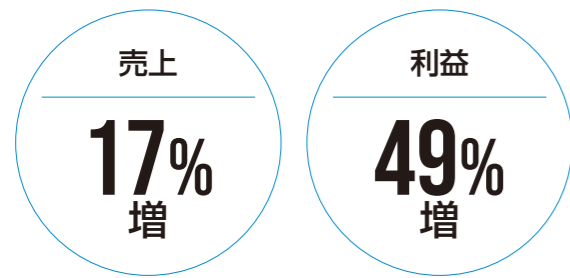
です。当社の発泡技術と新しい射出技術との組み合わせで、高付加価値製品の開発を進めていきたいと考えています。今後も、当社の事業分野との複合的なシナジーにより、新たな事業の創出を目指します。



2022年4月にGHEPI社で行われたGHEPI社50周年とJSP60周年を祝うセレモニー



2023年度目標の2020年度比

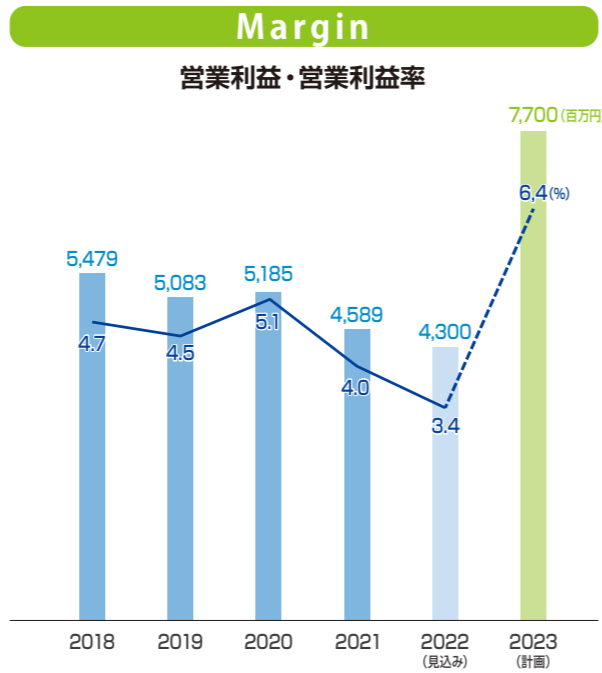
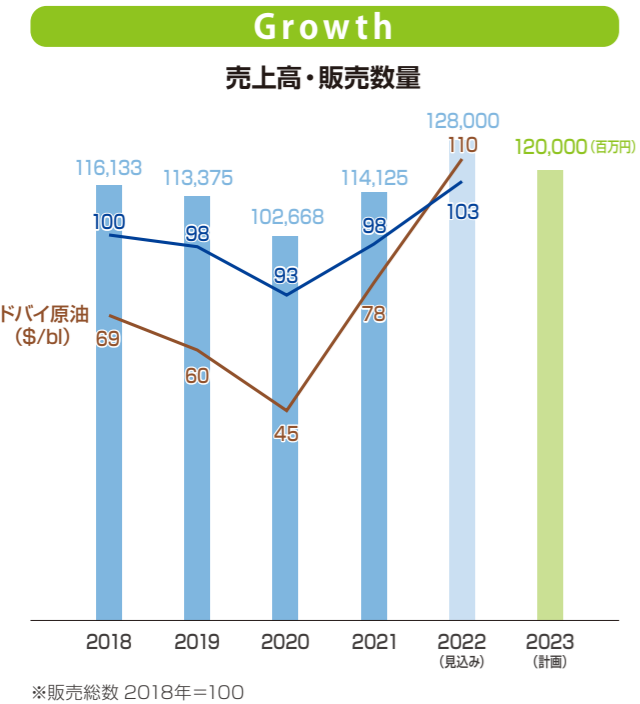


2023年度定量目標 単位:百万円

売上高	120,000
営業利益	7,700
経常利益	7,900
親会社株主に帰属する当期純利益	5,200

前提条件 ●原油価格: \$50/バレル
●為替: 105円/米ドル, 125円/ユーロ, 15円/人民元

2021年度の実績と2022年度の見込み、2023年度の計画



非財務資本の強化について

ステークホルダーの皆様からは、非財務資本に関する取り組みの強化や情報開示への要請が高まっています。当社では、特に人的資本への投資については、持続的な成長を実現するための重要課題と考えています。中期経営計画『Change for Growth』においても、その基本コンセプトである「経営基盤の強化」を実現するためのテーマとして、「人材育成の強化」「労働安全」「働きがいのある企業風土の醸成」を掲げています。また、当社が目標とする行動や考え方を表した経営方針「Deliver with WOW!」にも社員一人ひとりがワクワク感をもって働く企業を目指すことを打ち出しています。

創立以来の60年間を振り返ると、当社は事業統合や海外企業の買収を行いながら拡大してきた過程で、いろいろな人材を受け入れて、自由度の高い企業文化を醸成してきました。長い歴史を重ねても硬直していない、自由な空気の中で、性別・国籍・専門性など多様な人材がぶつかり合い、新しい価値の創造に挑戦しています。当社が真のグローバルサプライヤーとして飛躍していくには、人材の多様性を一層高める必要があります。

また人材育成にも、今まで以上に注力しなくてはなりません。発泡技術、品質、生産技術といったものづくりに関した専門知識の習得はもちろん、幅広い経験を通して成長の機会を提供し、人材の育成に努めていきます。

サステナビリティ経営の課題とは

創立 60 周年、またプライム市場への移行という節目を迎えて、当社は企業理念である「創造的行動力による社会への貢献」の実現に向けて、サステナビリティ経営を本格化させています。2021 年度は、サステナビリティ経営の重要課題（マテリアリティ）を特定するとともに、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言への賛同も表明し、気候変動に対する情報開示を強化しました。TCFD 提言に基づいた、気候変動に関する取り組み、また GHG（温室効果ガス）の排出削減目標に関する開示も行いました。

当社の発泡樹脂事業は、製品の特性そのものが、持続可能な社会に貢献していると自負しています。石油資源の枯渇、海洋汚染などとの関わりが問題とされるプラスチックですが、発泡させることにより、使用量を抑えることができます。また当社の主力製品のひとつである世界初の無架橋ポリプロピレン型内発泡体「ピーブロック®/

ARPRO®」は、マテリアルリサイクルが容易なため、循環型社会に貢献することができます。無架橋というリサイクルしやすい製品の高機能化により、当社ならではの価値創造が可能になります。発泡樹脂製品の高機能化を推進するとともに、リサイクルなどにより環境負荷を低減し、サステナブルな製品開発を目指す各分野のお客さまに新たな選択肢として提供していきます。

発泡樹脂製品は、自動車分野では軽量という特性により自動車のエネルギー消費を抑制し、住宅分野では省エネ断熱性能によりネット・ゼロ・エネルギー・ハウス（ZEH）の実現を支えます。また食品容器分野では保冷機能により食品ロスを削減し、土木分野でも作業性向上や安全確保に貢献します。今後も、他に先駆けて培った技術やノウハウの蓄積を活かし、発泡樹脂製品の用途拡大や、そのために求められる機能などについてお客さまとコミュニケーションを深め、さらなる製品開発を進めていきます。

コーポレート・ガバナンスの進化

当社は、サステナブルな企業成長を支える基盤として、グループのガバナンスの強化にも継続的に取り組んでいます。

2022 年 4 月には、「ガバナンス特別委員会」を設置しました。その主な目的は、支配株主（親会社）による利益相反取引の公正性、透明性、客観性などを確保し、少数株主の利益を適切に保護し、ガバナンスの充実を図ることです。当社が株主の皆さまの利益を大切にすフェアな企業であることを示し、社会からの信頼に応えていきます。

当社のガバナンス体制の進化において重要となるのが、社外取締役の役割です。社外取締役の知見や見識を経営に最大限に活かすことで、取締役会の実効性を高めていきたいと考えます。取締役会では、社外取締役にも活発に発言いただき、非常に有意義な議論が行われています。これからも、取締役会の活性を図り、社内外の取締役がそれぞれに力を発揮し、企業価値の拡大に向け努力していきます。

引き続き、真のグローバルサプライヤーを目指して、国内海外を含めた企業グループ全体が共通の判断基準に基づいて、適切なコンプライアンス、リスクマネジメントを実現するガバナンス体制の構築に努めます。



代表取締役社長
大久保 知彦

マテリアリティの関係図と選定プロセス



ステークホルダーの皆さまへ

発泡樹脂が我々の未来にとって価値ある材料であることを社会に定着させることが、発泡樹脂のリーディングカンパニーであるJSPの使命です。これからも発泡技術を革新し、省資源で高機能な製品を提供し、経済価値・社会的価値を創造していきます。

創立 60 周年を機に、当社は「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」を目指す取り組みをさらに加速し、ステークホルダーの皆さまの期待と信頼に応えていきます。今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

JSPの価値創造プロセス

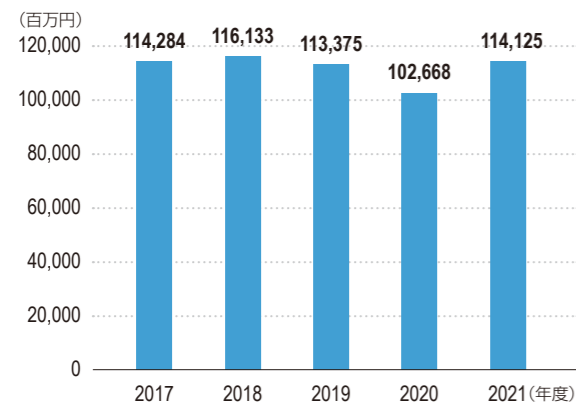
JSPは、事業を通じて省資源・省エネルギーで社会生活の利便性向上に寄与する価値を、社会に提供していくことを使命としています。

「真のグローバル企業」としてその使命を果たし、社会へ貢献する価値を創出します。

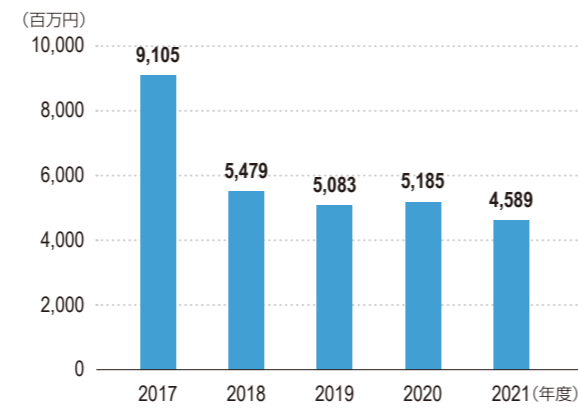


財務・非財務ハイライト

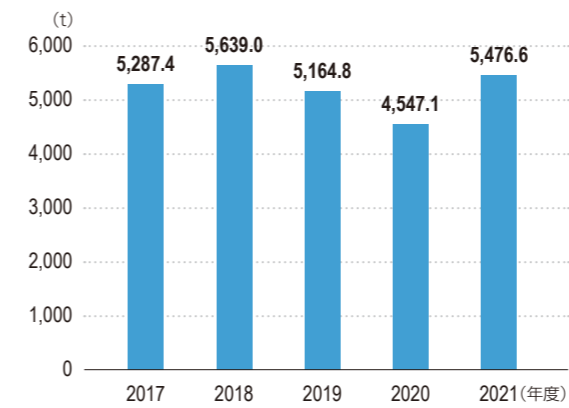
売上高



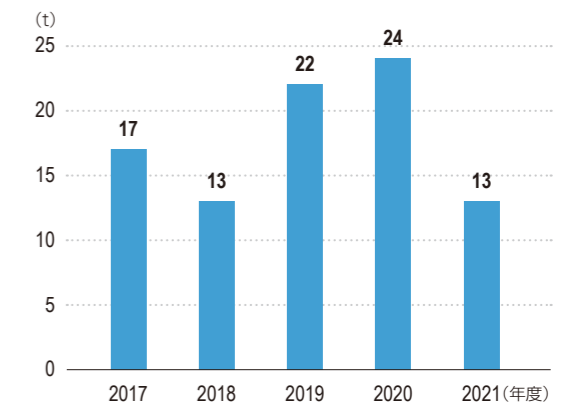
営業利益



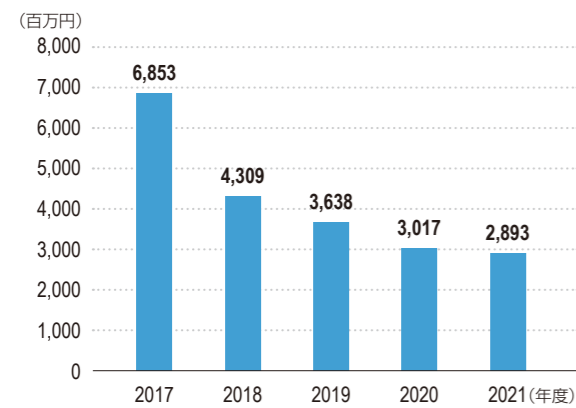
廃プラリサイクル量



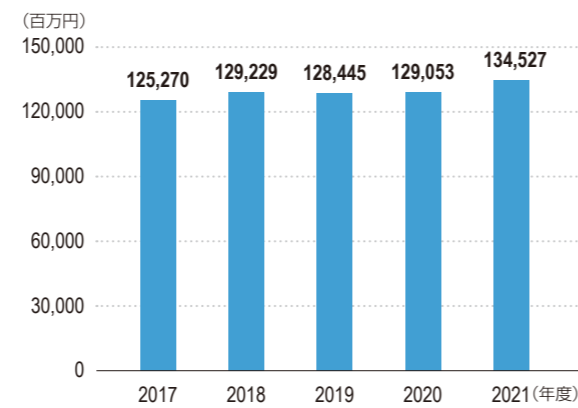
最終埋立量



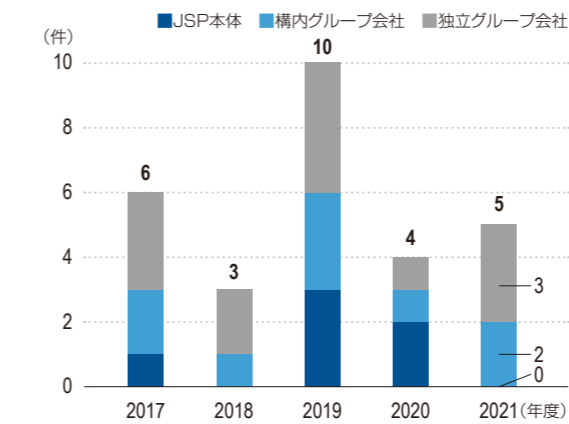
親会社株主に帰属する当期純利益



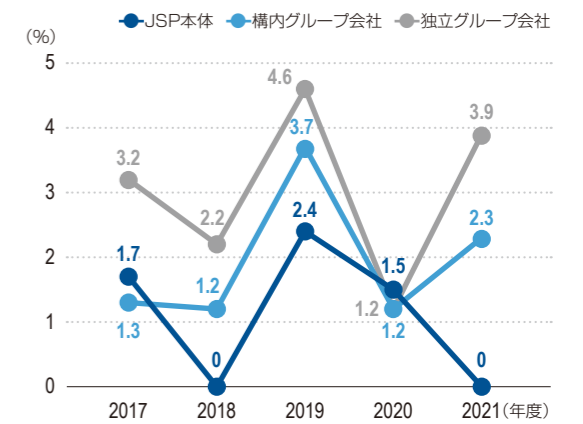
総資産



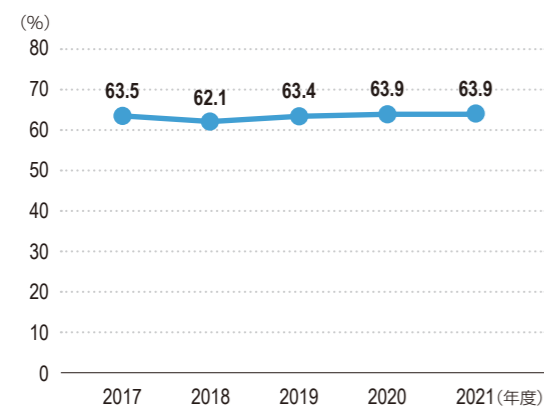
休業業務災害の発生件数



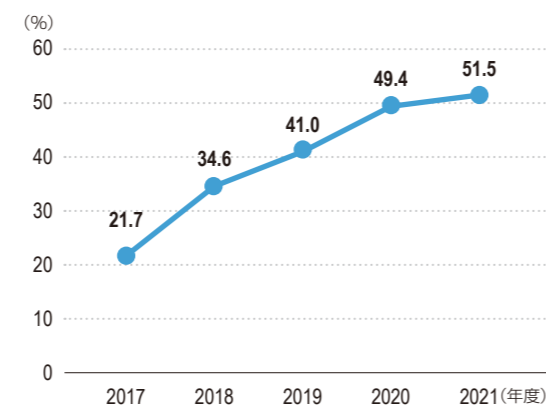
休業度数率



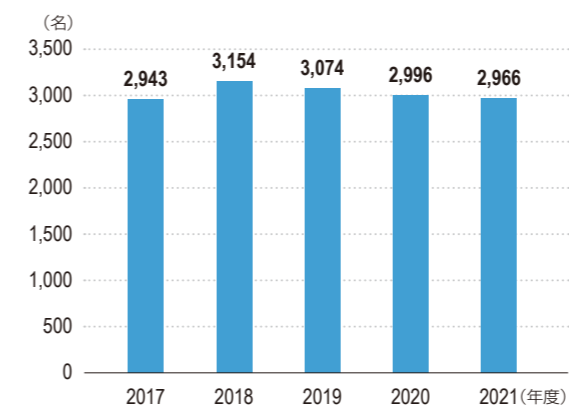
自己資本比率



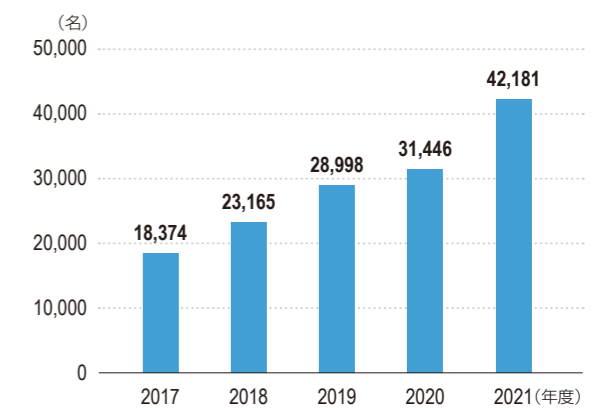
配当性向



従業員数



期末株主総数



事業の概況 押出事業



事業の振り返りと今後の見通し

2021年度の押出事業は、「原材料や物流費、動力費などの高騰」「半導体の供給不足」などの影響を受けましたが、営業利益は中期経営計画に掲げた2023年度の最終目標に近い実績を出せました。その要因としては、4つの成長エンジンのひとつである高付加価値製品のFPD（フラットパネルディスプレイ）表面保護材の販売数量が大きく伸長したことです。しかし、今後も原材料価格だけでなく、物流費やユーティリティコストの高騰も継続すると想定されます。2022年度も引き続き販売価格の改定が最重要課題となります。

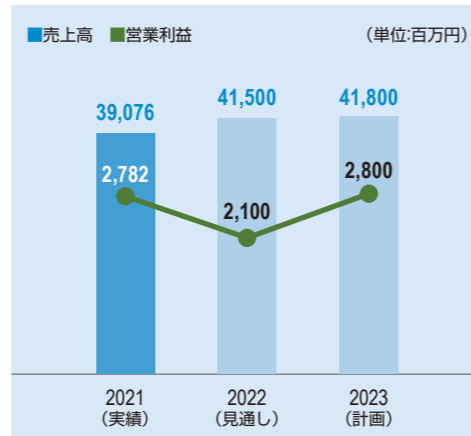
またサステナビリティ経営を推進する戦略製品の開発にも注力していきます。発泡樹脂が持っている軽量性・断熱性・緩衝性などの特性を活かして、省資源で高機能な製品の開発を加速し、今まで以上に環境負荷の少ない新製品を供給することで、社会的課題の解決に貢献したいと考えています。

生活資材事業

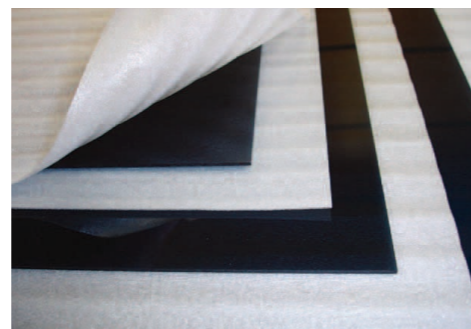
食品容器用の発泡ポリスチレンシート「スチレンペーパー」（PSP）をメインとする生活資材事業は、コロナ禍の巣ごもり需要が一服し、生鮮食品に使われる汎用トレーの需要は若干低下しました。一方で、中食用の総菜用途の容器の需要は増加しました。2022年度は、コロナによる活動制限の緩和による行楽やイベント、観光などの回復に伴う食品容器の需要回復、テイクアウトやデリバリーといった新しい食生活のスタイルに対応する容器の需要拡大を見込んでいます。

同事業では、原材料やリサイクル性など、環境に配慮した食品容器の開発を積極的に展開する計画です。もともと省資源性・断熱性に優れ、リサイクルしやすいPSPをさらに高付加価値化することで、新たな用途を開拓します。また、フードロス問題などの社会課題の解決に向けて、冷凍食品向け容器の開発にも注力します。電子レンジにかけた後も、熱くならず持ちやすい、耐熱性のみならず、耐油性・リサイクル性に優れたグレードの市場開発を推進させます。

売上高と営業利益



スチレンペーパー（食品容器）



ミラマットエース®（FPD表面保護材）



ミラフォーム®（住宅用断熱材）

産業資材事業

成長エンジンのひとつであるFPD表面保護材の2021年度の業績は、コロナ禍による在宅勤務の普及、巣ごもり需要などにより、パソコンやテレビ向け製品の出荷が非常に好調に推移し、2023年度の目標である、2019年度数量比20%増を上回る33%増を達成しました。2022年度は、中国のロックダウンなどの影響が懸念されますが、堅調に推移する見通しです。FPD表面保護材の需要拡大は、大きな市場である中国での成長が重要になります。2022年から現地のグループ会社に人員を派遣し、営業活動の強化を図っています。同事業の基本戦略としては、全体的に市場が落ち着く中で、JSP製品の価値を積極的に伝えることで、他素材からの切り替えを促進していきます。

有機EL、8Kなどディスプレイの高品質化および大型化によりFPD表面保護材へのニーズは、一層高まると見られます。お客さまの製品の製造プロセスにおける移行汚染対策、不良率低減に貢献し、なおかつ長期保存にも耐える製品を提供し、さらなる成長を目指します。

建築土木資材事業

建築土木資材事業の2021年度の業績は、2023年度の目標である、2019年度数量比12%増に対し、4%減の実績となりました。その要因は、半導体などの部品不足の影響を受けて、住宅設備（給湯器など）の供給が滞り住宅着工に遅れが出たことや、戦略製品で

ある住宅用高性能断熱材「ミラフォーム®Λ（ラムダ）」が一部副資材の入手困難により、販売を制限したことが挙げられます。一方、大引間割付断裁品の販売は、継続して伸長しています。割付断裁品の「施工時間の短縮」「施工工程の簡略化」「産廃費用の削減」などの優位性を活かして、今後も事業拡大を図ります。また土木資材では、壁面材付きEPSブロック「J-ウォールブロック」が、工期短縮・工費削減などに貢献することから、市場での認知が高まっており、2022年度も堅調な成長が期待されます。

建築業界では、これまでと同様にZEH（ネット・ゼロ・エネルギーハウス）など省エネ住宅の建築が推進される見込みです。また新築の省エネ住宅に加えて、現在国内に数多くある既存の住宅を省エネ仕様の住宅へとリフォームするというビジネスチャンスの獲得を目指して、高性能な断熱材の開発や、施工性の高い工法の開発に取り組みます。



大引間割付断裁品（ミラフォーム®Λ）

お客さまのご要望の寸法にカットして納品することにより、建築現場でのカットが不要になり、施工時間の短縮や施工工程が簡略化され人件費の削減が実現します。また、産廃が出ないことから処理費用も削減されます。

TOPIC

「J-ウォールブロック」と「フォームサポート工法®」がNETISに登録

2022年6月、道路擁壁工事の簡易壁体工法に多くの実績を持つ「J-ウォールブロック」に続いて、EPS（発泡スチロール）ブロックと発泡ウレタンを併用して橋梁を補強する「フォームサポート工法®」が、国土交通省が運営するNETIS（新技術情報提供システム）に登録されました。NETISによって公共工事の発注者、施工者などに情報が提供されて、販売の増加につながることが期待されます。



NETISに登録された「フォームサポート工法®」

ビーズ事業



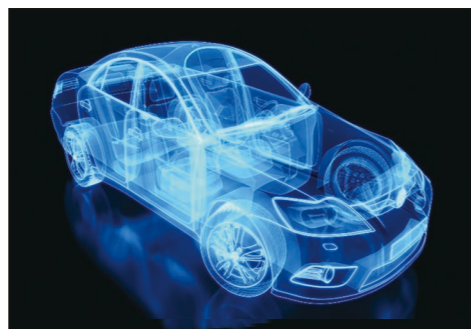
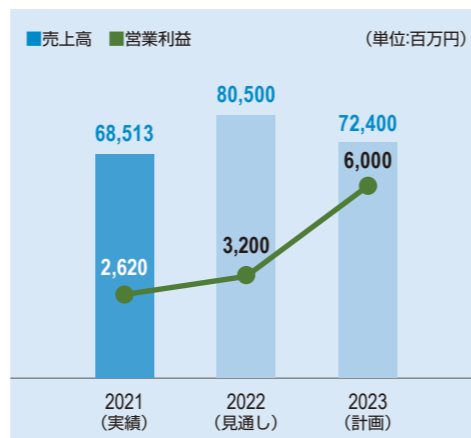
事業の振り返りと今後の見通し

2021年度のビーズ事業全体としては、新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けた2020年度より、販売量、売上高ともに回復しました。しかしながら、中期経営計画の進捗としては計画を下回りました。4つの成長エンジンのひとつとしている自動車関連部品は、2023年度の目標である、2019年度数量比23%増に対して、2021年度は同比2%増にとどまっています。主な要因は、半導体等の部品不足と経済活動の停滞にあります。またピーブロック®/ARPRO®（発泡ポリプロピレン）事業もスチロダイア®（発泡性ポリスチレン）事業も想定以上の原燃料高騰の影響を受けました。今後もウクライナ情勢に伴う資源・エネルギー価格高騰や中国におけるロックダウンや計画停電などにより先行き不透明な状況にあります。足元では、国内の事業ではピーブロック®などの高機能材事業が、客先である自動車産業の新型コロナウイルス第7波による生産調整や半導体不足などによる新車発表の遅れなどの影響を受けています。また、スチロダイア®などのEPS事業は、原料高に対応する価格の適正化の努力が次第に実を結んで、回復基調となっています。

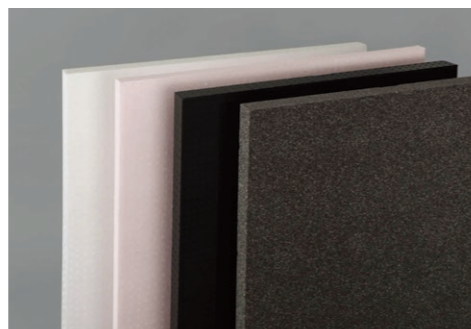
中期経営計画の実現に向けた課題

中期経営計画達成の鍵を握るのは、次世代を見据えた技術・製品開発戦略です。国内の高機能材事業では、「サステナビリティ」や「環境」への対応を基本方針として、お客様の製品の高付加価値化、コスト削減に貢献する新技術・新製品の開発を推進します。同時に、営業部門と開発部門の連携もレベルアップさせていきます。すでに自動車分野では、お客さまのニーズを知る営業部門とテクノロジーを知る開発部門が一体となった取り組みが、成果を上げています。従来、設計時における「手作業で試作品を作って試験を繰り返す」というプロセスに時間を要することが悩みのひとつとなっていました。現在、当社はシミュレーション技術を用いてスピーディな設計を支援する仕組みを構築し、お客さまから高評価をいただいています。こうしたパートナーシップを、より多くお客さまと築くことで中期経営計画の実現を目指します。

売上高と営業利益



ピーブロック®/ARPRO® (自動車部品)



ピーブロック®/ARPRO® (平板)



スチロダイア® (ビーズおよび成形品)

技術開発への注力で成長の好機をつかむ

今後もビーズ事業全体で「サステナビリティ」や「環境」への対応をテーマとした技術開発に注力して、新たな市場開拓を図っていきます。海外のピーブロック®/ARPRO®事業では、自動車分野をベースとしながらも、発泡樹脂が持つ緩衝性や軽量性を活かして食品のデリバリー用容器や、騒音・振動対策/NVH (Noise, Vibration, Harshness) など、自動車以外の分野にも展開しています。国内では、四日市研究所の素材開発、鹿沼事業所の成形技術開発、アプリケーション開発が連携をとって、高付加価値な新製品の開発に取り組んでいます。すでに、国内では成形に伴うGHGの排出量を削減できる新グレードの「ピーブロック® LC」が自動車メーカーに採用されるなどの実績が上がっています。ほかにも、バイオマスの原料を使ったポリエチレン系の材料も上市が計画されています。また、漁獲高の著しい減少により水産業界向けの主力商品である魚箱の販売数が減少するなど、厳しい需要環境にあるEPS事業では、消失模型用の特殊なグレードなど付加価値の高い製品の販売拡大を進めています。



サステナブルな新規グレード「ピーブロック® LC」

LCはローカーボンの略。JSP独自の特殊技術により成形時のエネルギーを効率化したビーズ。顧客の課題であるGHG排出量の削減を実現でき、ピーブロック®の中でも高級グレードに相当する。写真のように、ビーズ一つ一つの中心に穴が開いているこの技術はJSPの長きにわたる技術開発から生まれた独自技術。

グローバルに「ONE JSP」を浸透させていく

ビーズ事業は、グローバルな発想と行動で事業拡大を目指します。グローバルとは、「グローバルに共通する課題」と「ローカルに特有な課題」の両方を捉えることです。最重要な「グローバルに共通する課題」が、

ピーブロック®/ARPRO®事業の拡大です。当社が誇るピーブロック®/ARPRO®の価値を、世界の市場に展開していきます。一方、「ローカルに特有な課題」の代表例が、異なるニーズを持つ世界各地のお客さまへの対応です。当社は以前から、海外拠点のマネジメントやセールス担当者に各リージョンの人材を登用することで、各ローカルマーケットのニーズに対するマッチングを図ってきました。こうした方針は、欧州や北米でのビジネスで奏功しています。グローバルに事業を推進するために、当社は世界中のグループ会社が一丸となって事業に取り組む「ONE JSP」という考え方の、グループ内への浸透を図っています。また、それを醸成するだけでなく、グループ全体の価値を高めるために必要な投資も実施していきます。「ONE JSP」となったグローバルネットワークを活かして、事業成長を実現していきます。

成長に資する製品を、グループ会社との連携で

当社では「ピーブロック® LC」「ミラブロック-Bio™」「リサイクルEPP」など環境価値に特長があり、高い市場性が期待できる製品を、各地域の特性やニーズに合わせて、市場に提供しようとしています。こうした戦略製品を展開していく上で重要になるのが、グループ内の連携です。ビーズを生産する鹿沼第二工場、四日市第二工場と自動車のバンパーなどの成形を担うJSPモールディング株式会社は同じ敷地内に拠点を構えており、開発部門も含め、より付加価値の高いものづくりに向けた連携体制を取っています。また当社グループ内では、次世代を見据えてリサイクル体制の構築に取り組んでいます。当社が手掛ける発泡プラスチックは高いリサイクル性を持っていますが、お客さまが使い終わった製品を回収、粉碎・減容して当社の工場に運ぶスキームの確立が課題となっています。欧州や北米では、自動車を中心に幅広く使われるARPRO®で、リサイクルスキームをすでに構築しています。

今後も当社は、社会価値、経済価値を提供する製品を通して、事業の拡大を図っていきます。

ピーブロック®/ARPRO®の変革戦略



高機能素材で社会価値と経済価値を創出

JSP 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ピーブロック®/ARPRO®は、軽量性・リサイクル性・吸音性、そして優れた衝撃吸収性や復元性を兼ね備え、世界展開をしている製品です。また、長期ビジョン「VISION 2027」の中で注力している4つの成長エンジンのひとつにあたる戦略製品でもあります。経済価値だけでなく社会課題の解決に貢献する社会価値を創出するピーブロック®/ARPRO®の事業のさらなる成長に向けた変革戦略の取り組みを紹介します。

スピード感ある技術開発とDX推進

世界シェア50%以上を獲得するピーブロック®/ARPRO®ですが、その社会価値、経済価値をもっと世界に伝えるためには、ブランドの認知度向上が求められます。現在、ピーブロック®は日本を中心としたブランド名となっており、グローバル（欧米、一部中国）ではARPRO®として展開中です。

より適切なブランド戦略により、ピーブロック®/ARPRO®の価値を改めて発信し、グローバル市場のさらなる開拓を目指します。新たなブランド戦略の下、ピーブロック®/ARPRO®を拡販していくにあたり、最重要課題となるのが技術開発体制です。地球環境問題への

早急な対応という観点や、お客さまのビジネスへの貢献という観点からも、ピーブロック®/ARPRO®の技術開発には、スピード感が求められます。当社では四日市研究所を中心とするピーズ製品の開発体制を強化し、開発のスピードアップに取り組んでいます。また、スピードを加速するにはDX推進も必須です。アジアの製造拠点では、原料から発泡ピーズをつくるプロセスを、日本の生産技術部門からリモートでモニタリングできる環境を構築し、管理業務の効率化を実現しています。当社は引き続きDXを推進し、工場全体の省力化、開発力や生産性の向上などさまざまな施策で、ピーブロック®/ARPRO®の競争力強化を目指します。

販売体制強化と用途拡大の取り組み

現在、ピーブロック®/ARPRO®は、自動車分野で高く評価されていますが、より事業を成長させるには、自動車以外の業界でのマーケティングの推進が求められます。すでに、欧州・北米・南米で食品関係のデリバリーボックスとして活用されており、北米では大手のスーパーチェーンに採用されるなど、ビジネス拡大への第一歩を踏み出しています。また幼稚園などの運動場の人工芝下地材用途に、お子さまが転んでも怪我をしにくい材料として、販売を促進しています。南米では、農作物の育苗用資材としても注目されています。そのほかにも、世界的な通信機器メーカーに5G向けデバイスの梱包資材と



して採用されるなど、将来の成長領域での拡販も進んでいます。今後のピーブロック®/ARPRO®の普及戦略としては、自動車向けの素材として培ったNVH（Noise, Vibration, Harshness：振動、騒音、乗り心地）を解消する機能を活かして、家電領域など新たな用途への展開を検討しています。

グローバルな体制強化と次世代を睨んだ製品開発

成長を加速させるグローバルな開発、生産体制

ピーブロック®/ARPRO®を含むEPP事業では、日本を中核として北米と中国に開発センター、ドイツのイノベーションセンターに開発拠点を構える4極体制で、市場ニーズを捉えた用途開発を行っています。各拠点のコラボレーションにより、グローバルなビジネスを展開するお客さまに付加価値の高いサービスの提供に取り組んでいます。韓国で生産活動をする欧州系の部品メーカーから燃料電池の部材の引き合いがあった際には、難易度の高い設計をドイツの開発センターが、量産を韓国の生産拠点が担うという機能分担で、お客さまのニーズに対応しました。また当社では、グローバルな成長戦略として、積極的な投資活動を行っています。2022年にはイタリアの射出成型メーカーに出資し、発泡プラスチックと射出成型の技術を融合した製品の開発によりシナジー創出し、新たな市場の開拓を目指しています。また開発体制

の拡充と合わせて、生産体制の増強も市場の動向を見定めながら着々と進めていきます。

SDGsに対応する次世代の製品開発

ピーブロック®/ARPRO®の戦略を推進するにあたり、当社では「SDGsへの貢献」を意識して活動しています。JSP製品を通してお客さまの事業活動の環境負荷低減に貢献すると同時に、当社自身のものづくりをよりサステナブルにするために、さまざまな取り組みを行っています。具体的には開発・生産活動の省資源化のほか、製品のリサイクルスキームの構築などを進めています。素材メーカーとしての責務ともいえるリサイクルスキームに関しては、すでに欧州および北米において確立しています。またSDGsの目標達成に資する用途開発に意欲的に取り組んでいます。「気候変動」に関連しては、自動車分野でEVバッテリーのモジュール向け包装材料などを開発しています。また「安全な水」に関連しては、排水処理施設用微生物固定化担体として発泡ピーズを提供しています。そのほか、食糧問題や海の豊かさに関わる製品も手掛けています。韓国で海苔やカキの養殖用のフロート（浮き）向けに耐久性に優れたEPP製品を提供しています。

これからのピーブロック®/ARPRO®の成長戦略においても、SDGs達成に貢献し、社会価値と経済価値の両立を提供するブランドとして、グローバル市場の開拓を目指していきます。

サステナビリティ 重要課題（環境）： TCFD提言に基づく情報開示について

JSP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。JSP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様と対話していくツールとして活用します。

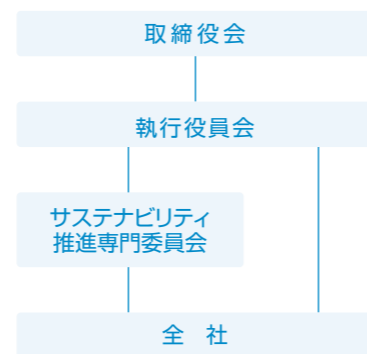
気候変動問題に取り組むことで、社会価値と経済価値の向上の実現を目指し、真のグローバルサプライヤーとして、企業理念である「創造的行動力による社会への貢献」を実現します。



ガバナンスとリスク管理

- JSPの気候変動対応は、全社サステナビリティ推進体制に基づき推進します。
- JSP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レスポンシブル・ケア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・要請などの情報収集、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、JSP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室は、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。
- 全社サステナビリティ推進における全社とは、具体的には事業部門、コーポレート部門、工場、研究所、グループ会社などを指し、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、レスポンシブル・ケア会議、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。

◆全社サステナビリティ推進体制



戦略

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

すべ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、国土強靱化対応、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®A(ラムダ)はJSP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の排出量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

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であるARPRO® REが、欧州市場で採用されました。JSPは、さらにリサイクル活動を拡大し、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。また、リサイクル原料をほぼ100%使用した製品ARPRO® REvolutionも開発しています。

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



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が1.5℃に抑制されるシナリオおよび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)」を基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

- 分析対象: JSP単体
- 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

気候変動リスクと機会、主な対応

移行リスクと機会 (1.5℃シナリオ)	<p>リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> GHG排出削減の規制の強化 原材料価格の乱高下 一般消費者の脱プラスチック意識の浸透 炭素税の導入 <p>機会</p> <ul style="list-style-type: none"> 環境対応型製品の市場拡大 資源循環型製品の市場拡大 	<p>主な対応</p> <ul style="list-style-type: none"> GHG排出削減とエネルギーの効率的利用による、気候変動緩和に貢献 リサイクル活動の推進による、プラスチック資源の循環に貢献 創造性の高い技術開発力を生かした、環境対応型製品を開発・普及
物理的リスクと機会 (4℃シナリオ)	<p>リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> 気象災害の激甚化による事業拠点(工場、事務所、販売拠点)の運営への支障 気象災害の激甚化によるサプライチェーンへの悪影響 <p>機会</p> <ul style="list-style-type: none"> 国土強靱化対応製品の市場拡大 災害復旧製品の市場拡大 	<p>主な対応</p> <ul style="list-style-type: none"> 気候変動を想定した事業拠点のBCPの整備、浸水防壁など、気象災害対策の整備 自社およびサプライチェーン全体を対象とした物理的リスクの評価の実施と、その結果を踏まえた対策の検討



指標と目標

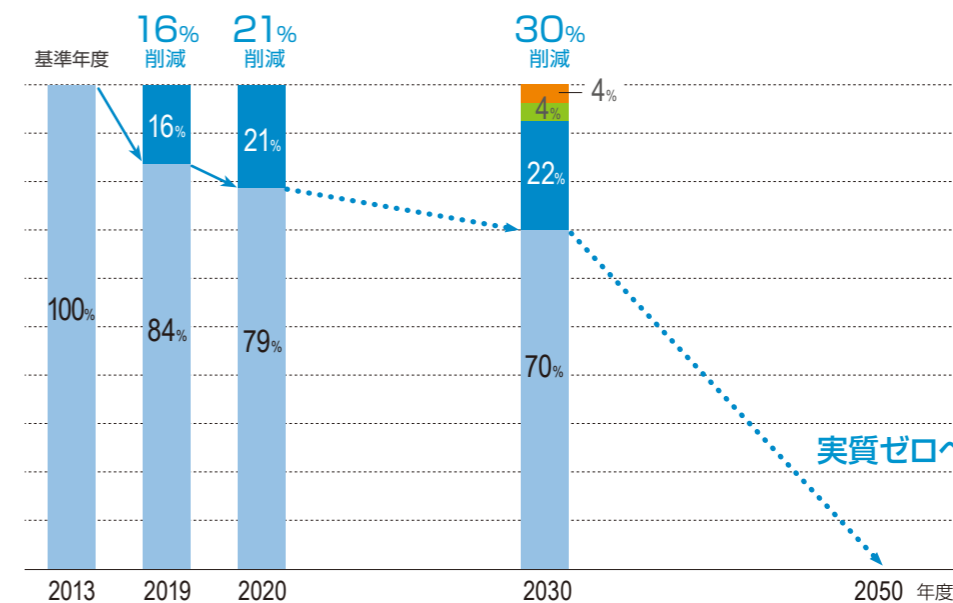
JSPは、2050年度カーボンニュートラル達成に向けて、GHG排出削減のロードマップを策定しました。本目標の達成に向けて、まずはJSP単体のGHG排出量(Scope1およびScope2)をKPIに設定し、太陽光発電などの再生可能エネルギーの設備導入、再生可能エネルギーの購入、さらなる省エネルギー活動などの各種取り組みを推進します。



ロードマップの前提

- 対象範囲: JSP単体のScope1およびScope2
- 削減目標の対象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GHG

◆ GHG排出削減のロードマップ(2013年度を100とする)



■ GHG排出量 ■ 省エネルギー活動 ■ 再生可能エネルギー購入 ■ 再生可能エネルギー設備導入(太陽光発電)
※本情報は、2022年6月時点のものです。

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

TEL:(03)6212-6306 FAX:(03)6212-6387

<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/>

