

JSP

Change for Growth

Corporate Report
2023



Contents

JSPグループの価値創造

JSPの歩み	03
At a Glance	04
JSPの価値創造プロセス	05
社長メッセージ	06

価値創造の戦略

中期経営計画「Change for Growth」2021-2023	10
財務/非財務ハイライト	11
セグメント別概況	
・押出事業	13
・ビーズ事業	15
RC活動	17

サステナビリティ

サステナビリティ経営	19
マテリアリティ	20
リスクと機会への対応	21
環境活動	22
社会活動	27
コーポレート・ガバナンス	31
役員一覧	35

データ編

株式情報/会社情報	37
グローバルネットワーク/国内ネットワーク	38

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」にもとづき、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則した情報を掲載しています。また、当社ウェブサイトも併せてご覧ください。

(<https://www.co-jsp.co.jp/sustainability/>)

報告対象期間

2022年4月1日～2023年3月31日

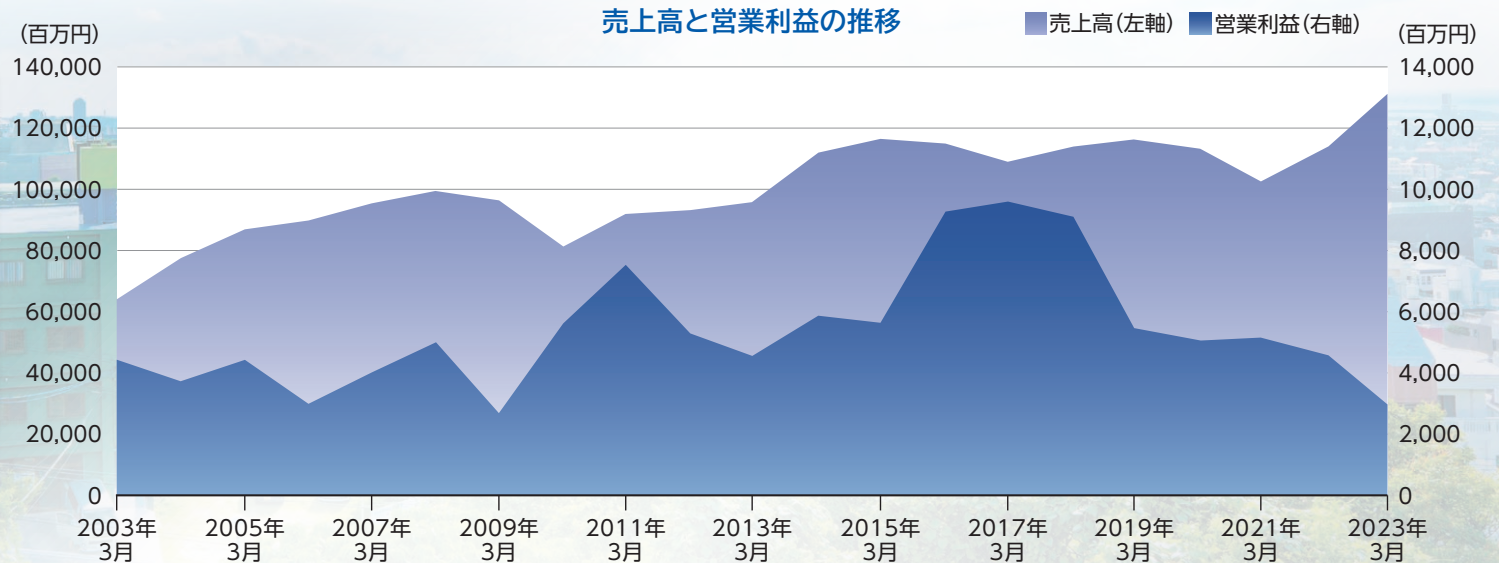
(一部、2023年4月以降の活動を記載)

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、2023年3月31日時点で入手可能な情報にもとづき、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。

JSPの歩み

JSPは、1962年の日本スチレンペーパー(株)としての設立以来、世界に先駆けた独自製品の開発力や技術力でグローバルに事業展開しています。また、発泡樹脂製品の持つ特性を通じ、環境負荷の低減やCO₂排出の削減にも貢献しています。世界には多様な価値観があり、その場所や時代によって変化し続けています。私たちJSPグループは、その変化するお客様や社会の求めに応え、価値観を共有すべくチャレンジし続けてまいります。



創業期 (1962~1984)



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

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

成長期 (1985~2003)



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

- 1988** ピーブロック®で科学技術庁長官賞受賞
- 1989** 商号を株式会社JSPに変更
- 1990** 東京証券取引所市場第二部へ上場
鹿沼研究所竣工
- 1991** 四日市工場操業開始
- 1994** 鹿沼第三工場取得
- 1999** 鹿沼第四工場操業開始
- 2001** 社内カンパニー制導入
- 2003** JSPと三菱化学フォームプラスティック(株)が合併し、新生JSP発足

拡大期 (2004~)



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

- 2005** 東京証券取引所市場第一部の指定替上場
- 2008** 再資源センター操業開始
- 2012** 創立50周年
- 2014** 北九州工場操業開始
- 2015** 三菱瓦斯化学株式会社との資本業務提携(連結子会社化)
- 2019** 関西工場新工場操業開始
- 2022** 東京証券取引所プライム市場に移行

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

● JSPの強み

1. 幅広いマーケット

JSPが販売する発泡製品は、食品包材、住宅、建築、土木、自動車、物流、精密機器梱包材など多岐に渡ります。各分野において、お客様のニーズにお応えした技術を水平展開し幅広いマーケットを持つことで、発泡製品の可能性を高めていきます。



2. 発泡技術に特化した開発力

JSPは、発泡製品の専門メーカーとして、最先端の発泡技術により世界中の人々の豊かな日常生活に貢献できる企業を目指しています。世界で初めて開発した製品も数多くあり、主力製品（発泡ポリプロピレン）の世界シェアは50%以上です。今後も、発泡技術をさらに進化させることで、省資源で高機能な製品を提供し、経済価値だけでなく社会的価値を創造していきます。



3. グローバル展開する生産販売体制

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



4. 技術サポートという付加価値

JSPが販売する発泡製品は、販売先による成型プロセスや加工処理を経て製品となります。私たちは成型メーカー様への技術サポート、製品によっては構造解析等の技術協力・積極提案なども行っています。JSPは、技術サポートを通じて、お客様の生産性向上、省エネルギー化などさらなる付加価値を提供します。

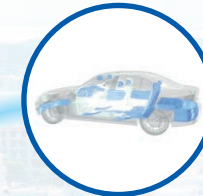


● JSPが提供する分野別価値



食品包装分野

食品包装に使われる発泡ポリスチレンシートは、魚や肉などの鮮度を保つために広く使用されており、食品の安全・安心へのニーズに対応する機能性と利便性の両方を提供する製品です。



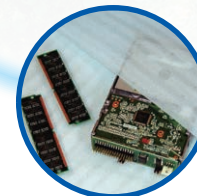
自動車分野

軽量で衝撃吸収性の高い発泡ポリプロピレン製品は、自動車部品の向上や車両重量の軽量化、燃費の向上まで、さまざまな機能を提供しています。



建築住宅分野

発泡ポリスチレン製品は戸建て住宅やマンション、オフィスビルなどさまざまな建物に使用されており、快適な環境づくりのお手伝いをしています。



産業分野

発泡ポリエチレンシートは緩衝性や防湿、防水性に優れ、長期の輸送および保管期間を必要とする品物に最適で、物流における包装資材として活躍しています。

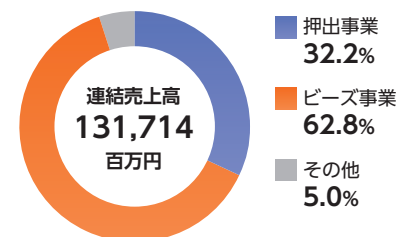


土木分野

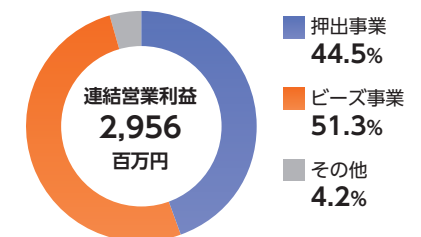
発泡性ポリスチレンは軽量で耐水性・施工性に優れているため、作業負担が少なく効率の良い施工が可能です。道路建設や軟弱地盤の安定化など、より安全性の高い社会インフラ構築に貢献しています。

● 売上高と営業利益 (2023年3月期)

セグメント別売上高構成比



セグメント別営業利益構成比



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。
 「真のグローバルサプライヤー」としてその使命を果たし、社会へ貢献する価値を提供します。

「VISION 2027」
 真のグローバルサプライヤーとして、
 社会から必要とされる企業を目指す

すべてのステークホルダーに
 感動と満足を超える

企業価値の創出 × 社会価値の創出



社長メッセージ



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

当社の企業理念は「創造的行動力による社会への貢献」であり、社会に有益な価値を創造することが当社の使命です。独自のアイデアと技術で、お客様と社会にどのような価値を提供できるか。その実現のためには、さまざまな人材が関わります。我々マネジメントはそのバランスを取り、目標に向かって導いていく役割を果たしていきます。

当社が目指すべき姿は「VISION 2027」で掲げた「真のグローバルサプライヤーとして社会から必要とされる企業」です。当社の生み出す価値を世界中に広げるとともに、社会から必要とされる企業になるべく、その提供価値を顧客と社会の課題を解決する社会的価値へシフトします。また、経営方針である「Deliver with WOW!」という言葉には、従業員がワクワク感を持って仕事をし、ステークホルダー

に感動と満足をお届けするという思いを込めました。

そしてビジョンと思いを全従業員で共有し、世の中のニーズに耳を傾け、課題解決に向けた歩みを進めていきます。当社の価値創造の核である発泡樹脂は、経済を動かし、社会を豊かにする“タネ”でもあります。発泡樹脂の可能性を広げ、さまざまな分野で根付かせ、発展させていくために、一つひとつの手は着実に打っています。この厳しい事業環境においても私たちの歩みは止まりません。

長期ビジョン「VISION 2027」

「真のグローバルサプライヤーとして社会から必要とされる企業」

基本方針

- 既存事業の強化・拡大
- 事業領域の拡大
- 経営基盤の強化

進むべき事業領域

● 4つの成長エンジン ●



経営方針

Deliver with
WOW!

定量的ビジョン

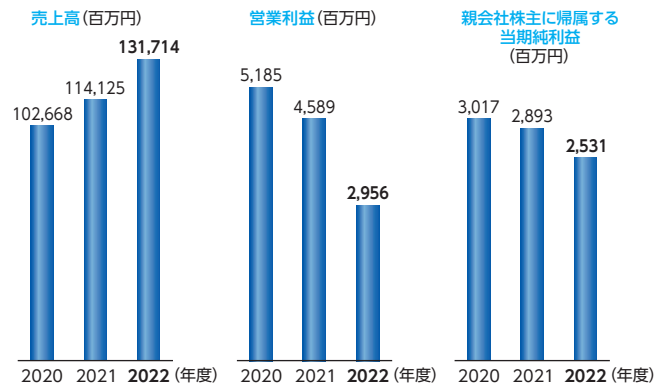
VISION 2027	
売上高	1,800億円
営業利益	180億円
営業利益率	10%

2022年度の業績と今後の見通し

世界経済については、新型コロナウイルス感染症の再拡大による半導体不足、ウクライナ情勢の長期化に伴う資源・エネルギー価格の高騰や為替の急激な変動により回復基調が鈍化しました。一方、日本経済は制限されていた経済社会活動が正常化に向かい、個人消費や設備投資などは持ち直したものの、資源エネルギー価格の高騰や物価上昇、供給面での制約の影響から先行きは不透明な状況となりました。国内発泡プラスチック業界においても需要の回復が足踏み状態で厳しい状況となりました。

当社グループの経営成績は、製品価格改定等で売上高は前期を上回ったものの、営業利益は価格改定時期の遅れに加え、ユーティリティコストの高騰や人件費の上昇などにより前期を下回りました。これらの結果、当連結会計年度の売上高は、131,714百万円(前期比15.4%増)となりました。利益面では、営業利益は2,956百万円(同35.6%減)、経常利益は3,363百万円(同30.9%減)、親会社株主に帰属する当期純利益は2,531百万円(同12.5%減)となりました。

今後の見通しについては、ウクライナ情勢に伴うリスクはあるものの、コロナ禍の影響は解消されつつあり、回復基調が続くと予想しています。一方、物価上昇圧力は根強く、また日本を含む多くの国・地域で労働市場のひっ迫も続くものと思われまます。このような環境下で当社グループは、エネルギーおよび物流コストの削減、販売価格の改定に努め、収益力向上を目指すとともにサステナビリティ経営における課題解決に取り組まます。



押出事業

2022年度の押出事業については、販売は前期並みでしたが、製品価格改定により増収となりました。利益面では原材料価格に対する価格改定時期の遅れやユーティリティコストの高騰により減収となりました。

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、食品トレー向け分野や広告宣伝用ディスプレイ材「ミラボード®」の販売増加が寄与して増収となりました。産業用包装材や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、液晶パネルの生産調整の影響により販売が減少したことから減収となりました。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、販売は前期並みでしたが、製品価格改定により増収となりました。

これらの結果、押出事業の売上高は42,443百万円(前期比8.6%増)、営業利益は1,767百万円(同36.5%減)となりました。2023年度は販売増加による増収を見込んでいますが、固定費の増加もあり、利益は前期並みを予想しています。



ビーズ事業

ビーズ事業では、高機能材製品の販売増加や製品価格改定により増収となりました。利益面では、押出事業と同様の要因で減収となりました。

世界各国で製造販売している発泡ポリプロピレン「ピーブロック®」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拡大やウクライナ情勢の影響を受けたものの、販売数量および売上は緩やかに増加しました。地域別の販売数量については、日本は自動車分野での回復の遅れにより前期並み、北米は前期からの回復に加え、通い函などが好調に推移し増加し、南米も自動車分野が好調に推移し増加しました。欧州は部品供給不足により自動車分野は低調でした

が、HVAC(Heating Ventilation and Air Conditioning)向けなどが好調に推移しました。中国は自動車分野向けが好調でしたが、新型コロナウイルス感染症拡大による経済活動への影響により減少となり、台湾は液晶パネル向け需要が低調で減少しました。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、水産分野などでの需要の影響により販売は減少しましたが、製品価格改定により増収となりました。

これらの結果、ビーズ事業の売上高は82,761百万円(前期比20.8%増)、営業利益は2,038百万円(同22.2%減)となりました。2023年度は「ピーブロック®」の販売回復と、原材料価格上昇による製品価格改定により増収を見込んでいます。利益面でも販売の増加と収益性の改善により増益を予想しています。



その他の事業

その他の事業では、自動車部品輸送関連等の販売回復により国内売上高が増加しました。中国では各種部品関連の需要の影響により減収となりました。これらの結果、その他の事業の売上高は6,508百万円(前期比0.4%減)、営業利益は166百万円(同21.5%減)となりました。2023年度は国内・中国ともに売上は前期並みで推移する見込みです。



社長メッセージ

4つの成長エンジンに経営資源を集中

長期ビジョンの実現に向け、2021年度から3カ年の中期経営計画『Change for Growth』がスタートしており、2023年度はそのラストイヤーです。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」を基本コンセプトに、選択と集中による経営の効率化とともに、攻めと守りのバランスによる持続的な成長を目指しています。

定量目標としては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、その目標達成のための「4つの成長エンジン」として、①自動車関連部品 ②建築住宅断熱材 ③FPD表面保護材 ④新たな事業領域を挙げ、それぞれに経営資源を集中しています。

2022年度実績

①自動車関連部品は、2019年度数量比6.1%増となりました。半導体などの部品供給不足の影響を受けて自動車生産台数が落ち込むなか、当社は部材の新規採用を着実に進め、販売数量は増加しました。今後も不透明な事業環境が続くものの、電動化・軽量化への対応や省エネ・リサイクルニーズに対応した次世代製品の供給により事業拡大を目指します。

②建築住宅断熱材は、2019年度数量比6.5%減となりました。自動車関連部品と同様、半導体不足等の影響があり、住設機器調達や施工の遅れが生じた結果です。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使用量は増えています。2025年度のすべての新築建築物に対する省エネ基準の適合義務化に向け、高性能断熱材の需要拡大による事業の成長を見込んでいます。

③FPD表面保護材は、2019年度数量比16%増となりました。世界的なパソコン、ディスプレイ等の需要増などにより目標数値は計画初年度で達成しました。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。

④新たな事業領域では、2023年度の目標売上高30億円に対し、2022年度実績は6億円となりました。現在は新規事業のほか、M&A案件、将来有望な分野の事業化が進行中です。M&A案件では、2022年1月に射出成形加工技術を有するイタリアGHEPI社に35%の出資を行いました。当社の発泡技術と射出技術の複合化による高付加価値製品の開発を進め、事業拡大を目指していく方針です。

用途拡大とエリア拡大を担う、2つの戦略製品

当社の基軸製品は汎用樹脂を使った発泡プラスチックです。さまざまな顧客ニーズに応えられる優れた機能性と高い品質を有するとともに大きな可能性を秘めています。当社製品をより多くの顧客に使っていただくために、海外展開も含め、いかに広めていこうかが戦略のカギです。現在、伸ばしたい戦略製品として発泡ポリプロピレンの「ピーブロック®(英名ARPRO®)」と機能性高発泡ポリエチレンシート「ミラマットエース®」が挙げられます。

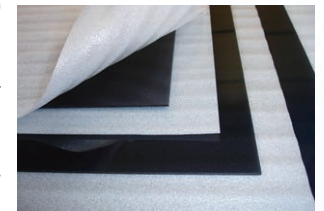
自動車部品向け「ピーブロック®」は、自動車メーカーの軽量化・リサイクル化ニーズに対応する製品であり、自動車リアシートコア材や自動車バンパー芯材他各種部材として、世界各国で採用が拡大しています。また、「ピーブロック®」はアイデア次第で用途開発が可能な材料であるため、スポーツ用品、家具、食品用断熱容器など、地域ごとの規格やニーズへの対応も広がっています。「ピーブロック®」は、世界共通で採用拡大を図っていく方向と、地域ごとに用途を提案しながらエリアを拡大していく2方向で事業拡大を加速していきます。



ピーブロック®/ ARPRO®(自動車部材)





ピーブロック®/ ARPRO®(平板)

戦略製品「ミラマットエース®」は、静電気によるホコリ、ゴミの付着を長期的に抑制できるという特性から、電子産業分野の表面保護材に最適です。FPD表面保護材関連の用途は、PC・スマートフォン・TVから自動車用や医療用デバイスなど非常に幅広く、新たな用途提案などにより今後もさらなる拡大が見込まれます。また、「ミラマットエース®」の性能優位性は今後も高く維持できる見込みであることから、既存の表面保護材からの置き換えはさらに加速すると予想しています。



ミラマットエース®
(持続性帯電防止高発泡ポリエチレンシート)

中期経営計画と4つの成長エンジン進捗状況

定量目標	(単位: 百万円)	4つの成長エンジン進捗状況	 自動車関連部品※1	 建築住宅断熱材※2	 FPD表面保護材	 新たな事業領域
売上高	120,000	2023年度目標	+23%	+12%	+20%	売上高30億円
営業利益	7,700	2022年度実績	+6.1%	△6.5%	+16%	売上高6億円
営業利益率(%)	6.4%	2023年度予想	+11%	+1%	+20%	売上高6億円
2023年度予想	(単位: 百万円)					
売上高	135,000					
営業利益	5,600					
営業利益率(%)	4.1%					

※1 EPP事業の販売数量 ※2 建築土木事業の販売数量
自動車関連部品、建築住宅断熱材、FPD表面保護材の数値は2019年度の数量比です。

社長メッセージ

サステナビリティ経営の取り組み

当社グループのサステナビリティ経営の考え方は、経営理念にもとづいて環境・社会・企業統治の各要素における企業責任を強く意識し、持続的な企業価値の向上を図ることです。事業への取り組みにおいては、製品ライフサイクル全体で環境負荷軽減に貢献する製品や製造技術の開発などを通じて、サステナビリティ経営の推進を強化しています。現中計で掲げた「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の拡大」を推進するために、当社が培ってきた高度な発泡技術とノウハウを活用していきます。私たちは、省エネルギーや省資源、省コスト、再資源化など多様なメリットを持つ発泡樹脂製品を世の中に普及させることが、人々の豊かな生活を支え、持続可能な社会を実現するために役立つと確信しています。

発泡樹脂は、同じ体積でプラスチックの使用量を格段に低減できます。しかも当社の技術で同等以上の強度を出すことで資源の有効活用が可能になり、地球環境の保全にも繋がります。発泡樹脂を中心としたアイデアと技術革新で持続可能な社会の実現に貢献する。それが当社のサステナビリティ経営の本質です。

サステナビリティの考え方や重要性を社内に根付かせる観点から、2021年4月にサステナビリティ推進室を新設しました。当社の多様な事業を改めてサステナビリティの切り口でまとめ直すほか、CO₂削減目標や進捗状況を提示し、今後のサステナビリティの道筋を示すなど、社内意識の醸成・統一を図るナビゲーション機能を発揮しています。

新たな成長に向け、経営基盤を強化

中計のもう一つの軸である「経営基盤の強化」については、事業基盤の構築・人材基盤の強化・財務基盤の強化の3つを進めています。自社の強みを改めて見直し、人・モノ・金のみならず、当社が長年培ってきた技術・ノウハウなど、あらゆるリソースを投入して新規市場への展開やビジネスモデルの創出に繋げることで、中長期にわたる成長基盤を構築していきます。

事業基盤の強化では、「物流体制、グループ間連携強化・生産体制の最適化」をはじめ、「デジタル技術を活用した業務効率化・生産性向上・基幹システムの再構築 (DX)」「原材料のサステナビリティの追求、サブ



ライチェーンにおける温室効果ガス排出量削減」に注力しています。

人材基盤の強化では、「ダイバーシティや柔軟な働き方の推進」「営業体制・人員の最適化」「注力市場強化プログラム」などに取り組んでいます。特に人材価値の最大化は、企業価値の向上に欠かせないものであり、人材戦略と経営戦略の連動を強く意識して推進しています。人事制度については、中堅・リーダークラスの社員が能力をより一層発揮できるよう、実力主義的な視点を取り入れた仕組みに改定し、2024年度の導入を見込んでいます。

財務基盤の強化では、「成長基盤強化への投資」「財務の安定性」「株主還元の実現を最適化するキャッシュアロケーション」に取り組んでいます。投資については、昨今のエネルギー価格や原材料価格の高騰で様子見としていましたが、資本政策・資金運用の考え方を整理する必要は感じています。当社の事業成長の核となる製品の用途拡大と地域拡大に向けて、新たな投資を検討すべきタイミングは来ています。資本効率の向上を含め、財務戦略は次期中計の大きなテーマと考えています。

コーポレート・ガバナンスの質的向上へ

2020年10月、ガバナンスを見直すきっかけとなる事件が発生しました。欧州グループ会社における悪意ある第三者による虚偽の指示にもとづく資金流出事案です。この事件を未然に防ぐことができなかったのはガバナンスの不備であり、グローバルネットワークの末端まで神経が行き届いていなかったことが要因です。

人間は、ともすると自分の都合の良い方に解釈を変えてしまう傾向

があります。仕事の効率を追求するあまりに大事なチェック作業を省いてしまったことが仇(あだ)になったともいえます。慣習化したルールは常に見直し、一つひとつ現実と擦り合わせることで、トラブルや事故を減らすためには重要です。このような観点から、当社では具体的な再発防止策として、社内規程・規約の大幅な改定を行いました。海外の組織を見る専門部署を独立させて役割を明確化し、海外の末端まで神経を行き届かせるとともに、何かあればすぐ相談できる体制を構築するなど、風通しのよい組織への改善を進めています。

一方、取締役会や執行役員会などの会議体については、ここ2~3年で体制を整備してきました。昨年の株主総会で社外取締役が一人増員され、今年は女性の役員も誕生しました。また、2022年4月には社外取締役で構成するガバナンス特別委員会を設置。公正性・透明性・客観性を確保することで少数株主の利益を適切に保護するなど、コーポレート・ガバナンスの質的向上を図っています。

株主・投資家の皆様へのメッセージ

2023年度は中計3年目のラストイヤーですが、外部環境の大きな変化に対応しきれず、目標数値に及ばない見通しです。しかし、コストアップ分についてはお客様の合意を得ながら価格転嫁を進めた結果、7合目までは回復してきたと実感しています。その一方で、事業の拡大や市場の開拓、経営基盤の整備など、今後の成長に向けた種まき・基盤づくりについては着実に進めることができました。

来期は次期中計がスタートします。グローバル経営体制を強化し、資本効率・収益効率を追求することにより、長期ビジョンの実現に向けて「より収益性にこだわった次期中計」となるよう議論を重ねています。

不透明かつ変化の激しい事業環境は続くと思われませんが、企業理念の社内浸透を進め、当社の強みである人材と技術力をさらに充実させることで変化をチカラに変えていきます。そして、サステナビリティ経営を軸に、持続可能な社会の実現に貢献する事業を通じて、中長期的な企業価値の向上を目指します。

ステークホルダーの皆様には変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。