

JSP

Corporate Report 2026

株式会社JSP 統合報告書

企業理念／経営方針

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



企業理念

創造的行動力による社会への貢献

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

経営方針

Deliver with WOW!

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

Contents、編集方針／ツール紹介

イントロダクション

01 企業理念／経営方針
02 Contents、編集方針／ツール紹介

価値創造の源泉

03 JSPの歩み
04 At a Glance -JSPの強み-
05 価値創造プロセス

ビジョン

06 社長メッセージ

価値創造の戦略

10 中期経営計画のポイント、振り返り

●全体戦略
12 財務戦略
14 財務・非財務ハイライト
15 マテリアリティ
16 リスクと機会への対応
18 人材戦略

●特集
20 成長戦略を動かす人材
–4つの成長エンジンの最前線–

●セグメント別戦略
21 押出事業 本部長メッセージ
23 ビーズ事業 本部長メッセージ

●特集
25 知的財産戦略

サステナビリティ

26 サステナビリティ経営
27 レスポンシブル・ケア RC活動

●環境への取り組み
29 環境マネジメント体制
30 環境保全
31 TCFD提言に基づく情報開示について

●社会への取り組み
34 ステークホルダーとのコミュニケーション
35 品質保証／調達
36 社会貢献活動

ガバナンス

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

データ編

45 株式情報／会社情報
46 グローバルネットワーク／国内ネットワーク

発刊にあたって

JSPグループは、企業理念「創造的行動力による社会への貢献」に基づき、長期ビジョンの実現に向かって事業を展開しています。現在推進中の中期経営計画2024-2026「Change for Growth 2026」の基本コンセプトにおいても、サステナビリティ経営を明確に定義しています。
本レポートでは、重要課題とサステナビリティ経営に即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

2025年4月1日～2026年3月31日
（一部、2026年4月以降の活動を記載）

将来の見通しに関する記述

本レポートには、経営計画、戦略、業績に関する将来予測の記述が含まれています。これらの記述は、2026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、将来予測に関する記述とは異なる可能性があります。

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

ウェブサイトでの財務・非財務情報開示

IR情報

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

▶ https://www.co-jsp.co.jp/ir/



サステナビリティ情報

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

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



JSPの歩み

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

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

創業期(1962~1984)



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

※ピープロック®は「ARPRO®(アープロ)」に名称が変わりました。

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

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

拡大期(2004~)



東京証券取引所第一部に指定替えし、売上高が1,000億円を超えました。ピープロック®※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。

売上高と営業利益の推移

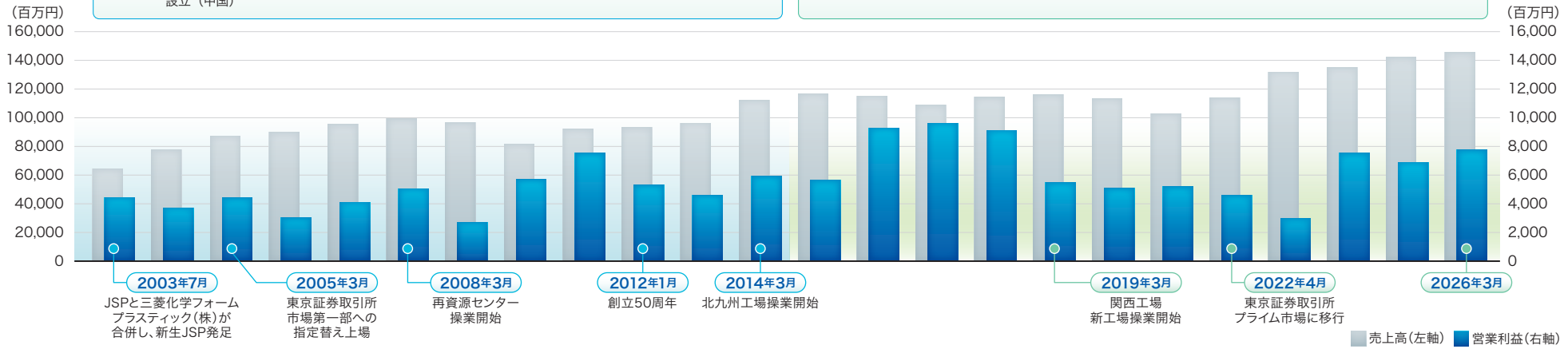
海外事業の躍進

- 2002年：杰斯比塑料（無錫）有限公司【現：杰斯比高新材料（無錫）有限公司】設立（中国）
- 2004年：JSP International s.r.o. 設立（チェコ）
  杰斯比国際貿易（上海）有限公司【現：杰斯比塑料（上海）有限公司】設立（中国）
- 2006年：昆山杰斯比圣和科包装材料有限公司【現：杰斯比圣和材料科技（昆山）有限公司】設立（中国）杰斯比塑料（東莞）有限公司【現：杰斯比高新材料（東莞）有限公司】設立（中国）
- 2010年：JSP Brasil Industria de Plasticos LTDA. 設立（ブラジル）JSP Foam India Pvt. LTD. 設立（インド）

海外事業の拡大

好調な海外での販売や自動車部品向け販売が営業利益のさらなる拡大をけん引

- 2015年：JSP Foam Products（Thailand）Co., LTD. 設立（タイ）
- 2017年：杰斯比塑料（武漢）有限公司【現：杰斯比高新材料（武漢）有限公司】設立（中国）
- 2025年：GHEPI S.r.l.【現：JSP Injection Moulding Solutions S.r.l.】（イタリア）と HAPP GmbH【現：JSP Injection Moulding Solutions GmbH】（ドイツ）を完全子会社化



At a Glance ーJSPの強みー

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

JSPの強み

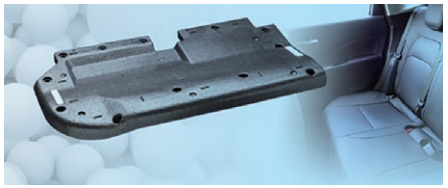
1 幅広いマーケット

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



2 発泡技術に特化した開発力

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



ARPRO®（無架橋ポリプロピレン型内発泡体）

3 グローバル展開する生産販売体制

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



JSP International s.r.o.（チェコ）

4 技術サポートという付加価値

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



JSPが提供する分野別価値

押出事業

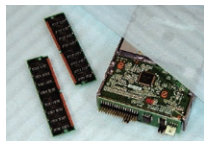
● 生活資材

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



● 産業資材

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



● 建築土木資材

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



ビーズ事業

● 高機能材

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

※HVAC：Heating（暖房）、Ventilation（換気）、Air Conditioning（空調）の略。温度と換気を制御する空調システム。



● EPS

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



価値創造プロセス

インプット

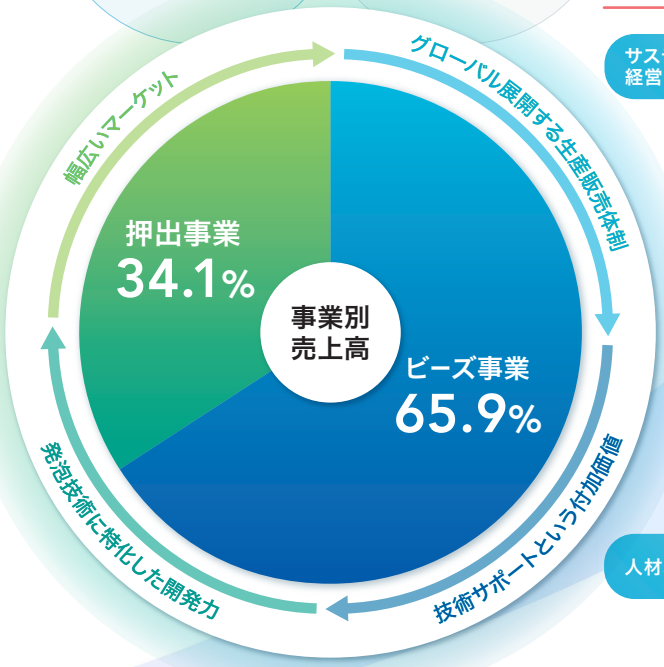
- 人的資本
- 社会・関係資本
- 財務資本
- 知的資本
- 製造資本

経営資本

ビジネスモデル

企業理念
創造的
行動力による
社会への貢献
▶P.01

経営方針
Deliver with WOW!



コーポレート・ガバナンス ▶P.37

マテリアリティ ▶P.15
- 共通価値の創造(CSV)
- 環境・社会・企業統治(ESG)

戦略

- サステナビリティ経営 ▶P.26
- 財務戦略 ▶P.12
- 中期経営計画 ▶P.10
- セグメント別戦略 ▶P.21
- 人材戦略 ▶P.18

アウトプット

成 果

連結業績
- 売上高 1,454億円
- 営業利益 77億円
- 当期純利益 66億円

▶P.14

株主還元
- 年間配当 90円

▶P.14

労働安全性
- 安全衛生活動
- 保安防災活動

▶P.28(RC活動)

環境への取り組み
- 環境保全 ▶P.30
- TCFD提言に基づく情報開示について ▶P.31

ありたい姿

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

アウトカム

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

SDGsの目標達成への貢献



マテリアリティに関連する重点目標



▶P.15

社長メッセージ

グループ収益力を強化するとともに、グローバルと各地域、双方のニーズに応え、真のグローバルサプライヤーとして成長を続けます。

代表取締役社長　大久保 知彦

この一年は付加価値の高い製品の拡販や海外事業の成長で収益性の改善が進みました。
その一方、原材料・エネルギー価格高騰、地政学リスク、需要変動など、
先行き不透明な事業環境が続いた一年でもありました。
そうした環境の下、当社が行った経営判断や取り組み、その成果、
中長期で目指す企業像についてお話をさせていただきます。



社長メッセージ

2025年度の業績振り返りと市場動向

2025年度の世界経済は、北米の通商政策や中東情勢の緊迫化などにより、先行き不透明な状況でした。一方、日本経済は金利や為替が変動し、中東情勢による景気の下振れ懸念があったものの、個人消費や設備投資の増加により緩やかな回復基調となりました。また、国内の発泡プラスチック業界では、食品トレー向けの需要が減少した一方、水産分野向けについても需要回復が足踏み状態で、物価上昇も重なり厳しい状況となりました。

そうした環境の中、当社グループは中期経営計画「Change for Growth 2026」の2年目を迎え、3つの基本コンセプトである「グループ全体の収益力強化」「発泡樹脂製品による社会への貢献」「経営基盤の強化」を推進しました。その結果、販売数量については前期並み、売上高は前期比2.3%増の約1,454億円となりました。また、営業利益は同12.7%増の約77億円、当期純利益は同30.3%増の約66億円と大幅に伸長しました。

全体的な印象としては、最終的な数字は計画水準に到達したものの、市況に左右されやすい体質が表れたと感じています。例えば、自動車関連では米国の関税政策の影響やコロナ禍の余波により、新車の上市が減少した影響を受け、計画していたプランが1年ずれ込みました。



「グループ全体の収益力強化」については、付加価値の高い製品の販売拡大や固定費削減に取り組んだ結果、売上高営業利益率やROEには一定の改善が見られました。一方で、総資産回転率については、設備投資等により総資産が増加したこともあり、十分に好転させるには至りませんでした。製品や地域によって状況に差はあるものの、原材料・エネルギー価格の上昇、物流費や人件費の増加など、外部環境の影響を受けやすい構造が引き続き課題として残っています。また、国内では原料価格等のコスト上昇を適時・適正に製品価格へ反映していく必要があると認識しています。ROEの改善については財務レバレッジの活用などの追加対策が必要ですが、急激な適用はリスク面の懸念があるため、段階的に進めていく考えです。また、需要の波を捉える努力も重要です。そのためにポートフォリオの転換、付加価値の高い製品の拡販、サービスの事業化など、市場環境の動向などを把握しながら対応していきます。もともと当社の事業は、製品群、地域、セグメントにより需要に左右されがちですが、収益力の強化を目標の第一に掲げたように、風に吹かれても流されない、自律的・安定的な収益力を追求していきます。

中長期ビジョン「4つの成長エンジン」の進捗

当社は、中長期的なビジョンとして「ARPRO®事業（自動車部品等）」「建築住宅断熱材（高付加価値製品）」「FPD表面保護材」「新たな事業領域」を4つの成長エンジンと定め、成長分野への投資により収益最大化を図るとともに資本効率の向上を追求しています。

その進捗状況ですが、1つ目の「ARPRO®事業」については着実に成長していると言えます。北米やインドなど新たなマーケットの開拓も進み、顧客企業と共に成長できていることから、今後もこの方向性で積極的な事業展開を図っていきます。

2つ目の「建築住宅断熱材」については、日本国内で省エネ基準の断熱等性能等級4の適合義務化という追い風もあり、当社製品の機能・性能を十分に発揮できる環境が整っています。加えて、高性能な断熱材に大引間割付断熱工法という高い付加価値を上乗せすることで、住宅の着工件数が減少する中でも断熱材の需要を獲得できているのは大きな成果と言えます。

3つ目の「FPD表面保護材」については、10年前と比べれば成長していますが、足元では成長ペースがやや鈍化しています。次の成長に向けて、用途範囲の拡大や新製品の導入を計画しています。研究部門では「帯電防止から導電性能へ」という先を見越した製品開発も進めており、今後も供給責任を果たしつつ着実な成長を実現していく考えです。

4つ目の「新たな事業領域」では、ヨーロッパでの射出成形事業など前中計からの実績も積み重ねており、現在もさまざまな検討やトライアルを進めています。M&Aによる事業拡大に加え、自社製品の開発も積極的に進めており、試作・テスト・市場評価など着実にステップを踏みながら新たな成長への基盤を固めています。

このように一定の成果を積み上げているところですが、次のビジョンを打ち出すべき時期が近づいています。現行の「VISION 2027」では、ありたい姿として「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」を掲げています。こうした定性的な目標は、経営判断や業務行動を起こす際にも役立つ、有効な指針になっていると評価しています。そこで次のビジョンも、事業運営リーダーや現場担当者のモチベーションやチャレンジ精神を湧き立たせ、チーム一丸となって一歩を踏み出せるように、一人ひとりの心に響くものにしたいと考えています。

ARPRO ミラフォーム ミラマットA INJECTION MOULDING SOLUTIONS INDUSTRIAL INNOVATION BY JSP

社長メッセージ

● 地域のニーズへの対応を第一に、事業を構築

事業ポートフォリオを高機能材や付加価値の高い製品を主体とする構成へ移行する場合、新しい技術開発を進め独自性のある製品やサービスの提供に目を向けていくことになります。そのようにいわゆる付加価値を高めるという方向性は強化していきます。ただ、一方で自分たちは付加価値のみを追求して、汎用品はアジアなど他の地域に委ねてしまうといった判断が本当に正しいだろうか、そんな疑問も持っています。

昨今の中東問題の中、国内では供給安定性、継続性が大きな話題となり、包装袋やシートなど汎用品が暮らしの必需品であることが明らかになりました。通常時は脇役にも見える汎用品ですが、どのような状況においても、社会が困らないように維持し供給していけるか。それを追求することも当社の重要な使命であると再認識しています。

当社ではガラスや陶器を包んで運ぶ、いわゆる一般包装材の生産・販売も行っています。市場ではすでに汎用品化しているため、他の高付加価値製品と比較すると利益率も限定的で経営的にはその扱いに悩むところですが、今回の中東問題を経験し、私としては社会や地域の要請に応えることも企業の重要な役割であると再認識しているところです。



発泡プラスチックは、その性質上「地産地消」が基本であり、当社が「真のグローバルサプライヤー」を目指す以上、世界の地域ごとの需要構造に最適な事業を展開することが何より重要と確信しています。それに反して地域のニーズを切り捨て、付加価値の高い製品のみ供給する姿勢は、やはり「真のグローバルサプライヤー」とは言えませんし、皆さまからも認めていただけないと思います。したがって、今後も当社グループの事業ポートフォリオは、グループ全体として捉えると結果として大きく変わったようには見えにくいかもしれません。しかし、実際には、地域や市場のニーズに応じて、それぞれの地域、それぞれの事業の中で少しずつ変化しています。それは、私たちが各地域のニーズに誠実かつ的確に対応している、その一貫した姿勢の表れと言えます。

● 海外展開における私の役割、挑戦する文化の醸成

グローバルな事業運営において、私の役割は大きく二つあります。一つは、地域ネットワークのマネジメントです。当社では地域特性に応じて事業を行うため基本的には現地の自律性を尊重し、具体的な事業運営はそれぞれのマネジメントに任せています。一方でグループとしての収益力については、その積み上げをいかに図るか、各地域の状況はさまざま異なる中で全体の事業効率をいかに向上させるか。そうしたグローバルネットワークを充実させるための計画を構築し、組織運営の舵取りをしなければならないと考えています。日本がヘッドクオーターの役割を果たし、グローバル全体のコミュニケーションを深めて、全社員が価値観を共有して同じ方向に進んでいくための仕組みづくりも、私の重要な役割と言えます。

もう一つの役割は、海外展開におけるリスクテイク。言い換えれば、現地の挑戦と成長をいかに支え、決定をするかということです。実際、新興国をはじめとする成長市場は魅力的であり、参入意欲をかき立てられます。しかしながらインフラ等を含め事業環境が整っていない地域も多く、またローカルプレイヤーを交えた市場競争も激しいのが実情です。当社が品質や用途開発、サービスなど付加価値の高い領域で先行していると自負しても、新興国市場ではまず「価格」が重視されてしまう場面が少なくありません。そのような、当社の強みを発揮しにくいマーケットにおいても、自分たちの事業を育てていこうとすれば、失敗を恐れず、勇気を持って挑戦していく必要があります。そのモチベーションを、現地の担当者の中にいかに醸成するか。現地のリスクテイクを支え、責任を持って背中を押すことができるか、そこがグローバル展開の重要ポイントと考えています。

もちろん無用な失敗は避けなければいけません。あくまで未来につながる成果を上げることが目的であり、得られた知見やノウハウを他の地域にも展開していくことを目指しています。そのために日本のヘッドクオーターが、現地の状況を把握し、未来図に沿って事業遂行のための人・モノ・資金を用意し、グローバルネットワークを活用します。また、リスクに対する心構えを示すなど、メンタル面でも支えていきます。私は、そうしたサポートを通じて、経営方針である「Deliver with WOW!」をその地に定着させ、新しいことにチャレンジする気風・文化を育てていきたいと考えています。

● グローバルな事業展開を推進する人材育成を

今後、当社グループの人材構成は、専門分野を持つスペシャリストと視野の広いマネジメント志向の人材、そのバランスが取れていることが重要であると考えています。国内で必要なのは、グループ経営を進めるために管理部門の要となれる視野と機動力を持つ人材。一方、現地子会社のトップにも全体を見る視野と発想が求められます。その点、日本から出向したリーダーに比べ、現地採用社員のリーダーは全体を見る機会が不足しがちだったことを勘案し、今後は他地域との交流を増やすなど、グループ全体を俯瞰しながら各地の経営を進めていくように配慮していきます。

また、ダイバーシティ&インクルージョン、すなわち多様性を認め合い、個々の能力を発揮できる環境づくりに関しては、国内では多様性の面ではなお課題があると認識していますが、海外を含むグループには非常に多様性が進んでいる地域や会社もあり、グループ全体として活気ある組織環境を醸成し、この流れを広げていきたいと思います。

昨今、人材関連の話題として「管理職になりたくない社員が増え

社長メッセージ

ている」「管理職と若手社員で価値観のギャップが生じている」といった課題が指摘されているようです。そうした心理面の課題解決においては、まずマネジメントとプレイヤーがお互いをよく知り合うことがスタートです。能動的なコミュニケーションを通じて、経営的な視点と個々の業務的な視点の違いや難しさ、奥深さや面白さが分かり合えるようになれば、互いの意識や興味は高まっていくはずです。

そのためにも、人事異動や配置転換は柔軟かつ流動的にしていきたいと考えています。かつて導入した本部制では、事業部ごとに持っていた管理業務を、本部内で一つにまとめ、効率化を図っています。組織のスリム化も進め、頻繁な配置転換は難しい面もありますが、組織横断的な視点で仕事ができる場を増やしたり、配置転換の工夫と効果検証を併せて行ったりしながら改善していきたいと思います。

● 発泡プラスチックの可能性を広げ、循環型社会に貢献

当社は、長年にわたり、モノだけでなく、サービスを付加価値として提供するビジネスで成長してきました。その内容は、ユーザーの業務プロセスを理解し、より効率的な使い方や展開方法までも提案することや、ユーザーの設備をデジタルでつないで運転データを収集・分析し、生産効率を上げるアドバイスを提供すること。また、現場でのカット作業を不要にする大引間割付断熱工法で、現場負担の低減や廃棄物の削減に貢献すること。さらには、工場で出た端材を廃棄せず、再生利用を推進すること。そうしたサービスの事業化・商品化は当社ビジネスのコアであり、循環型社会への貢献にもなることとして、今後もグループの総力を挙げて推し進めていきます。



発泡プラスチックという素材自体、同じ体積でも樹脂の使用量を大幅に抑制できるメリットがあります。しかも断熱・緩衝・軽量化など、省エネルギーやモノを保護する機能を発揮することから、その存在そのものが環境保全に貢献しています。

プラスチックという素材を扱う以上、廃棄物については責任を持って管理すべきです。そうした考え方の下、当社は一社単独ではなく、社会の仕組みの中に積極的に参加し、磨き上げた能力を十二分に発揮することで循環型社会の構築・進展に貢献していきたいと思います。

● ステークホルダーの皆さまへのメッセージ

世の中に必要なモノを、いかに認められるカタチで提供していくべきか。当社グループにとって、この一年は、その大切さを強く再認識させられる一年でした。今後もこの想いを念頭に置いて、地道なことを粘り強く実行していきたいと思います。

当社は、これまでプラスチックを発泡させる独自技術を磨き上げながら、現在では自動車部材、生活資材、住宅建築資材など、幅広い分野に事業を展開しています。そして今後は、独自の発泡プラスチック技術を核として、北米やインド、メキシコなどグローバル市場の拡大をはじめ、断熱材やFPDなど高機能材の強化、製品に付帯するサービスの事業化、環境対応事業の推進など、新たな事業領域へのチャレンジとともに、さらなる企業成長を目指しています。

私たちが製品を通じて社会が求める価値を実現しようとするとき、その可能性に限界はありません。私たちの目的は、単にモノを売ることではなく、使われることで生まれる生活の付加価値、社会的な価値を提供することです。それは当社の理念である「創造的行動力による社会への貢献」に通じるものです。

アイデア、発想、好奇心、そうした才能や気質を持つ人材が、当社には少なからず在籍しています。JSPという企業が目指すものを共有し、心を一つにしながらも、一人ひとりがそれぞれの可能性の翼を広げてほしい。そのための支援、投資は惜しみません。なぜなら、それが企業の成長力となり、社会に貢献する力の源泉になっていくと信じているからです。

また、私たちは素材を加工して価値を提供する会社です。これまでは汎用プラスチックの加工が中心でしたが、未来に目を向ける研究においては、新たな素材を試したり、今までにない加工製品を生み出したり、画期的な用途を開発したりするなど、大胆な発想転換や技術的なトライアルを重ねています。その結果、当社の事業領域は、自動車部品から一般包材、精密機器の梱包材、FPD表面保護材、断熱材、緩衝材など、多方面に広がっています。

私たちは、社会の裾野の広がりを見渡せる“根っこ”のところにいます。そして、そこから過去・現在・未来を見通しています。人と社会の豊かさに貢献するために、これからも自由な発想を大きく広げていきます。ステークホルダーの皆さまには、そうした私たちの理念と取り組みをご理解いただき、今後とも変わらぬご支援、ご指導を賜りますようお願い申し上げます。



中期経営計画のポイント、振り返り

「Change for Growth 2026」の数値目標

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

前中期経営計画および株式市場の要請から、**「市場環境の変化のみに頼らない主体的な持続的成長」**および**「資本コストと株価を意識した取り組み」**を重要視し、**新たな基本コンセプト**を追加



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

2025年度				
	2026年度計画	中計2年目計画	2025年度実績	2年目計画比
売上高	160,000百万円	152,000百万円	145,456百万円	95.7%
営業利益	10,000百万円	8,500百万円	7,765百万円	91.4%
営業利益率	6.3%	5.6%	5.3%	—
経常利益	10,400百万円	8,900百万円	8,092百万円	90.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	7,300百万円	6,300百万円	6,602百万円	104.8%

● 基本コンセプトに関わる課題

① グループ全体の収益力強化	
収益確保への対応	中東情勢や地政学的リスクに伴う原燃料の供給不安・価格高騰、物流網の混乱、エネルギーコスト上昇、為替変動による原料価格の不安定化を懸念。
コスト上昇への対応	原料メーカーの労務費・設備維持費・物流費の価格転嫁に加え、当社グループの労務費・修繕費などの上昇を想定。
収益基盤の強化策	適切な製品価格の改定、付加価値の高い製品への販売シフト、生産性向上によるコスト削減、安定調達体制の強化を推進。
② 発泡樹脂製品による社会への貢献	
環境課題への対応	資源の有効活用、エネルギー使用量の低減、地球温暖化・海洋プラスチック問題への対応、プラスチック資源循環、GHG排出量削減を推進。
具体的な取り組み	リサイクル材の活用拡大、製品の軽量化・省資源化、省エネルギー活動を推進。
環境対応型製品の提供	顧客・社会の課題解決と持続可能な社会の実現に貢献。
③ 経営基盤の強化	
働きがいのある企業風土の醸成	2024年度に開始した新人事制度について、導入3年目となる2026年度にさらなる浸透と運用強化を推進。職責・期待役割・能力に基づく制度を定着させ、多様なキャリアパスや専門性を生かした人材活用を促進。公正で納得感のある評価・処遇、定期面談や人材育成施策による成長支援を充実。働きやすさ・働きがいを高め、社員エンゲージメントの向上を図る。
情報システム基盤の強化	サイバー攻撃の高度化、情報漏えいリスク、デジタル活用の拡大に対応し、情報セキュリティとITガバナンスを強化。生産工程の自動化・省力化に加え、業務プロセス全体を最適化するDXを推進。システム管理体制の整備、情報資産管理の強化、従業員教育・啓発を継続。グループ全体の情報セキュリティ水準を向上させ、サイバーセキュリティリスクへの対応を強化。

ビーズ事業

①ARPRO®事業

2025年度のARPRO®事業は、中国や台湾においてバッテリー用包材やAIサーバー用包材の分野で需要が増加し、北米では堅調に推移しましたが、欧州においてHVAC関連部品向け需要は回復傾向が見られているものの2023年度比では停滞していることもあり、全体としては8%増の販売数量となりました。2026年度は中東情勢の悪化の影響により需要の予測が困難な状況ですが、引き続きHVAC関連部品や輸送用通い函など非自動車部品分野への用途拡大に注力していきます。また、中東情勢の悪化に伴う原料価格の高騰を背景に、リサイクル材の活用や省エネ性能へのニーズが一層高まる中、ARPRO®のグローバル対応力と高い開発・提案力という優位性を生かし、市場シェアの拡大を加速していきます。

押出事業

②建築住宅断熱材※1

住宅着工件数が伸び悩む中で、伸び筋分野であるミラフォーム®ラムダやプレカット品などの付加価値の高い製品の拡販が進展しており、収益性向上を目指しています。

※1 中期経営計画より高付加価値製品の増加率で目標設定しています。

③フラットパネルディスプレイ(FPD)表面保護材

2025年度のFPD関連保護材は、底堅い需要はありましたが、国内メーカーの事業撤退や顧客の生産工程見直し等により、販売は低調に推移しました。新たな顧客獲得に注力するとともに、顧客要求に対する技術提案力により増販を目指していきます。

その他

④新たな事業領域

欧州における射出成形事業のグループ会社2社が完全子会社となり、両社の技術力と販売ネットワークを最大限に活用し、当社グループのさらなる企業価値向上を推進しています。また、OROUS® ※2およびイシリアル® ※3の新製品については、市場開拓を積極的に推進しています。

※2 当社が開発した連続気泡構造の樹脂材料です。切削加工性・断熱性・軽量性・吸音性に優れ、各産業分野における応用が期待されています。

※3 当社が開発した新素材であり、軽量、高耐熱性など多彩な特性を備え、製造時のCO_2排出量が一般的なコンクリートの20～30%と非常に低く、環境に配慮した材料です。

中期経営計画のポイント、振り返り

4つの成長エンジン進捗

	ARPRO®事業（自動車部品等）	建築住宅断熱材（高付加価値製品）	FPD表面保護材	新たな事業領域
社会課題との関係	●脱炭素 ●エネルギーシフト	●地球温暖化対策 ●省資源	●デジタル化社会の進展とライフスタイルの変化	●軽量化 ●省資源など
事業区分	ビーズ事業	押出事業	押出事業	その他
機会・リスク	**機会** ●EVシフト、カーボンニュートラルなどの要請に応じた軽量化技術に対する需要の高まり ●サーキュラーエコノミーとリサイクル原料へのシフト **リスク** ●ニューノーマルによる移動活動の減少 ●少子高齢化、カーシェアなどの自動車離れ	**機会** ●省エネ基準適合義務化で、断熱性能の高い当社製品は採用の機会が増え、使用量も増加 ●プレカット品の販売拡大により施工効率を高め、労務費の高騰に対応 **リスク** ●住宅建築費用高騰、少子高齢化による着工件数低下の懸念	**機会** ●液晶、有機ELなどディスプレイの高性能化や大型化にも対応が可能 ●FPDを用いるデバイスが増加傾向であり、今後も販売量は中長期的に成長 **リスク** ●ウェアラブル端末などディスプレイの小型化 ●FPDの供給能力の急速な拡大による生産拡大と生産調整のバランス	**機会** ●射出成形市場への進出による発泡樹脂用途の拡大 ●複合化など技術的優位性の地位を確立 ●他製品の製造プロセスマネジメントなどから発泡事業の製造効率化にフィードバック **リスク** ●開発製品の市場投入の競争力（競合素材との製造能力の規模、価格、性能）
計画	販売数量 23%増 インド・メキシコ北部に進出、環境対応型製品、非自動車分野への用途拡大、ブランド戦略の推進による増販	販売数量 15%増 住宅着工件数が伸び悩む中で、ミラフォーム®ラムダやプレカット品等の高付加価値製品の拡販により、収益性を向上	販売数量 21%増 市場の高い成長性に加え、顧客要求に対する技術提案力と新規顧客獲得により増販を目指す	売上高 50億円 出資する射出成形事業会社の売上規模拡大と国内開発案件（ブロー品等）の事業化に向けた取り組み
2025年度実績	＋8% ●中国や台湾のバッテリーやAIサーバー用包材分野の増加 ●欧州のHVAC関連部品向け需要が回復傾向	＋23% ●ミラフォーム®ラムダやプレカット品等の高付加価値製品が好調	－12% ●PCやディスプレイ等の底堅い需要も、国内メーカーの撤退や顧客の生産工程見直しなど販売は低調	29億円 ●欧州における射出成形事業の完全子会社化

コーポレート部門、研究・新事業開発部門の戦略

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

●目標に対しての進捗

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

全体戦略

財務戦略

「Change for Growth 2026」2年目実績とこれまでの中期経営計画の実績

2025年度の営業利益は、「ミラフォーム®ラムダ」やプレカット品などの付加価値の高い製品が好調に推移したことにより前期を上回りました。「ARPRO®」は高機能材製品の販売増加などにより増益となりました。引き続き収益力の強化に向けた以下の取り組みを遂行してまいります。

● 収益性向上に向けた取り組み

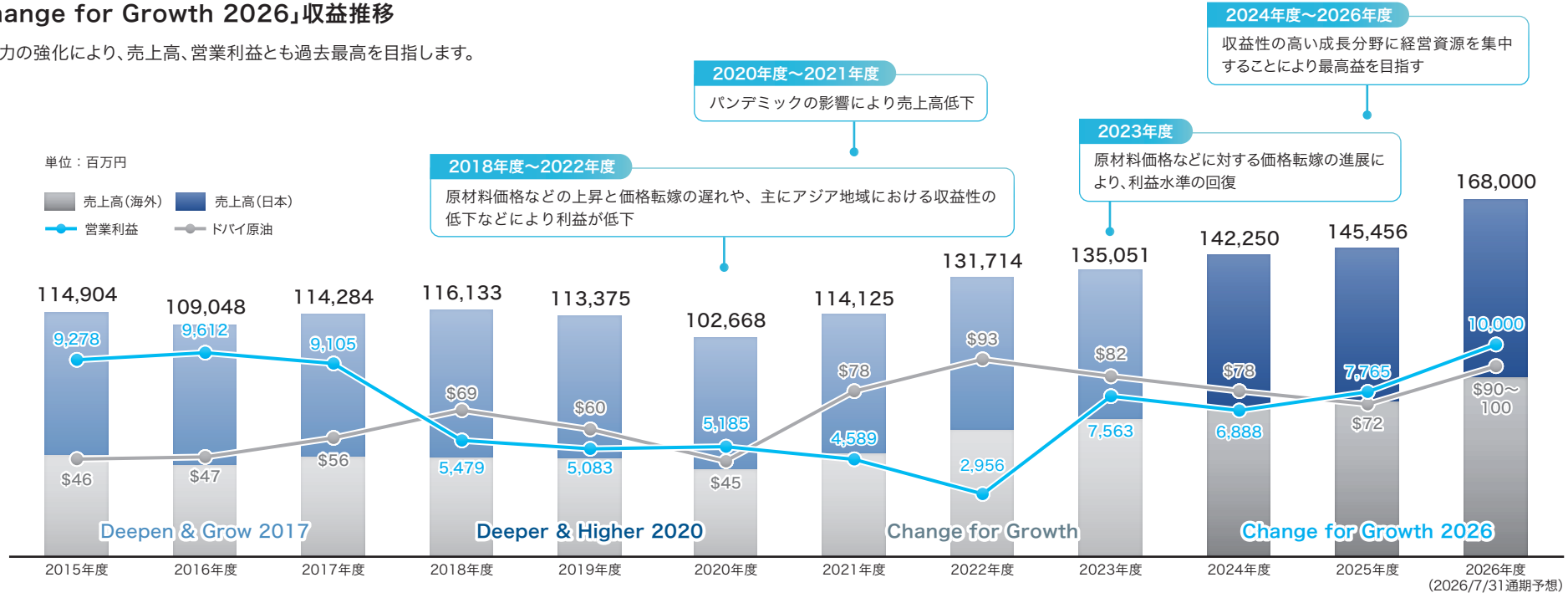
- グローバルニッチのマーケットリーダーとして、さらなる競争優位性の追求
- 4つの成長エンジンを中心とした収益性の高い成長分野への集中投資
- ARPRO®事業は自動車部品だけでなく、非自動車部品分野の拡販に注力
- 高まる環境ニーズに対して、環境対応型製品の拡販による差別化
- 高付加価値製品の拡販や生産性向上によるコストダウン、適切な価格転嫁の実施

	前中計定量目標（2023年度計画）	2023年度実績	現中計定量目標 2026年度計画	2024年度実績	2025年度実績
売上高	1,200億円	1,350億円	1,600億円	1,422億円	1,454億円
営業利益	77億円	76億円	100億円	68億円	77億円
営業利益率	6.4%	5.6%	6.3%	4.8%	5.3%

前提条件	前中計	2023年度実績	2026年度計画	2024年度実績	2025年度実績
為替	105円／米ドル 125円／ユーロ 15円／人民元	141.2円／米ドル 153.2円／ユーロ 19.9円／人民元	140円／米ドル 150円／ユーロ 20円／人民元	152.3円／米ドル 164.4円／ユーロ 21.1円／人民元	149.7円／米ドル 169.5円／ユーロ 20.9円／人民元
ドバイ原油価格	50米ドル／バーレル	82米ドル／バーレル	90米ドル／バーレル	78米ドル／バーレル	72米ドル／バーレル

「Change for Growth 2026」収益推移

収益力の強化により、売上高、営業利益とも過去最高を目指します。



全体戦略

財務戦略

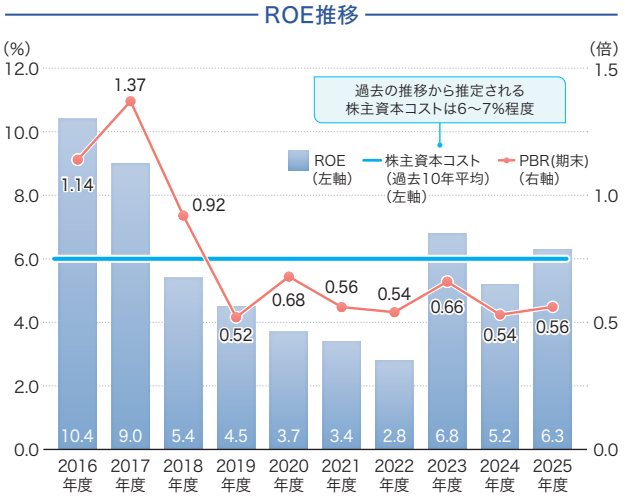
資本収益性の向上

2025年度は、付加価値の高い製品が好調に推移したことにより前期を上回り、ROEは前期比1.1ポイント上昇し、6.3%となりました。一方、PBRは0.56倍にとどまっており、今後も収益力の強化や資本効率の改善、適切な株主還元を通じて、企業価値の持続的な向上を目指します。

ROE目標

2026年度に 7%以上

中長期的に 8%以上

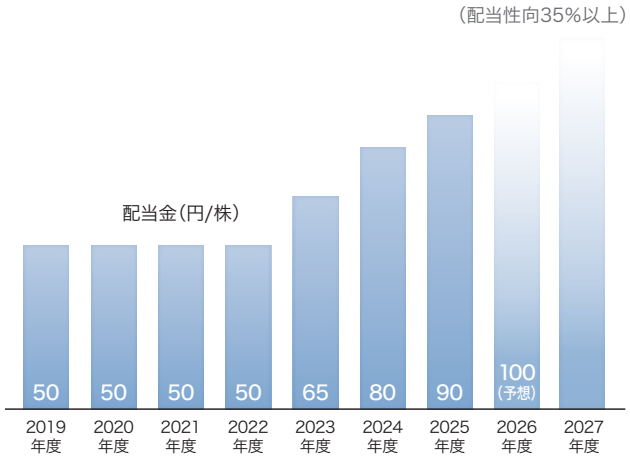


株主還元方針

資本政策の一環として株主還元を強化するため、株主還元方針を見直しました。

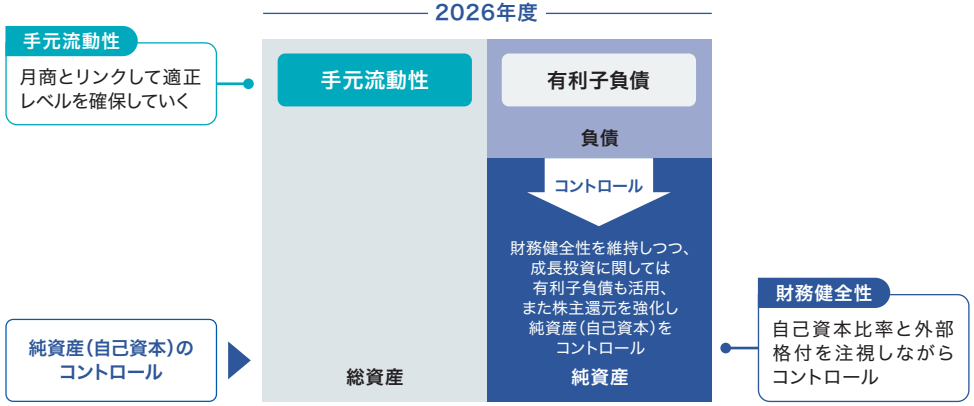
●株主還元方針

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



資本構成の最適化

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



キャピタルアロケーション（2024年度〜2026年度累計）

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



主な戦略的投資の内容

インド新工場
メキシコ第二工場
北米増産投資
生産設備最適化

株主還元方針の見直し

資本政策の一環として株主還元を強化

外部からの資金調達が必要な場合は柔軟に対応

2025年度投資実績

総設備投資額：12,034百万円

ビーズ事業（ARPRO®関連）

- メキシコ新工場建設
- 米国のタラホーマ第二工場の生産能力増強
- その他海外子会社におけるARPRO®製造設備の増強

押出事業

- 主な押出事業の各工場に対する生産体制の維持投資

2025年度 配当

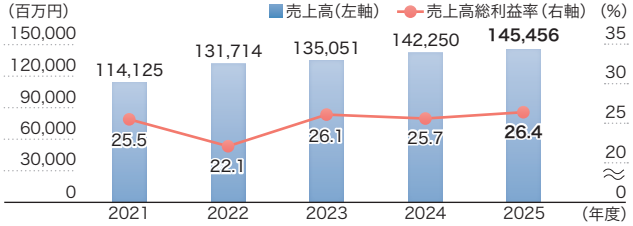
2,096百万円

全体戦略

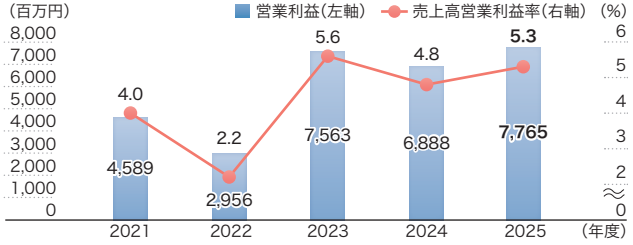
財務・非財務ハイライト

財務ハイライト

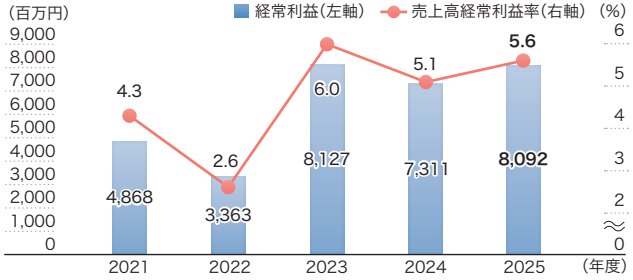
売上高/売上高総利益率



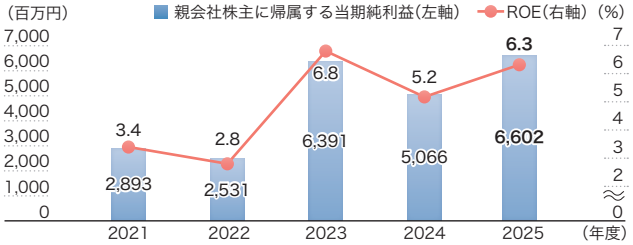
営業利益/売上高営業利益率



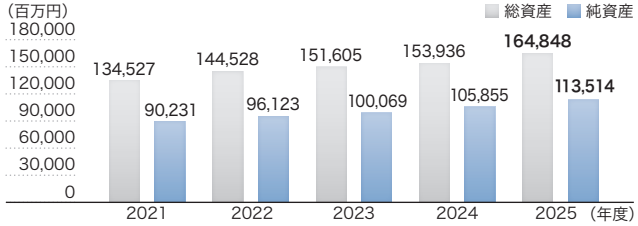
経常利益/売上高経常利益率



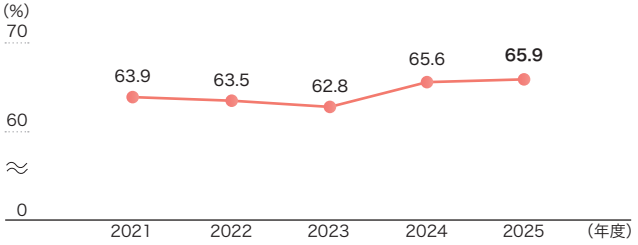
親会社株主に帰属する当期純利益/ROE



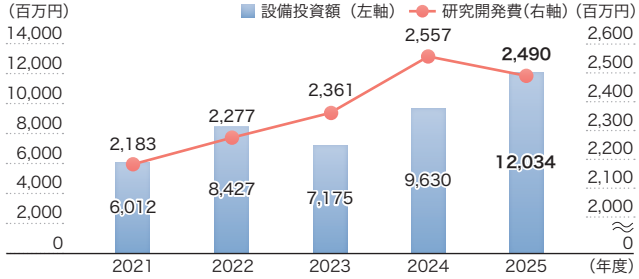
総資産/純資産



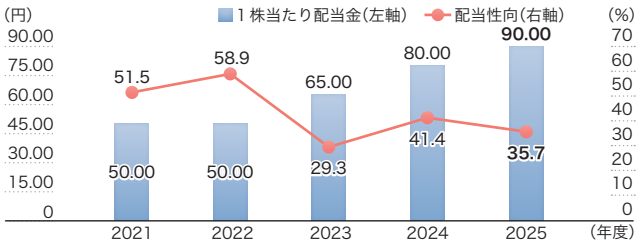
自己資本比率



設備投資額/研究開発費



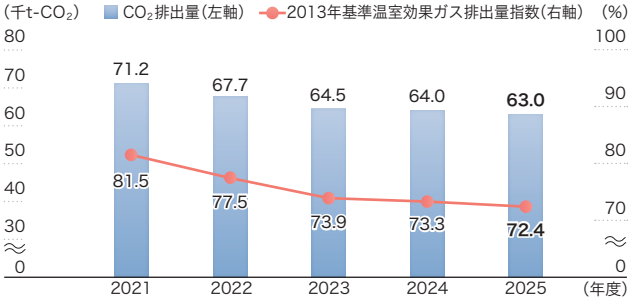
1株当たり配当金/配当性向



非財務ハイライト

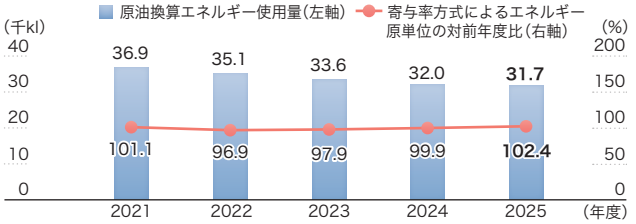
※単体の数値

CO_2排出量/2013年度基準温室効果ガス排出量指数※

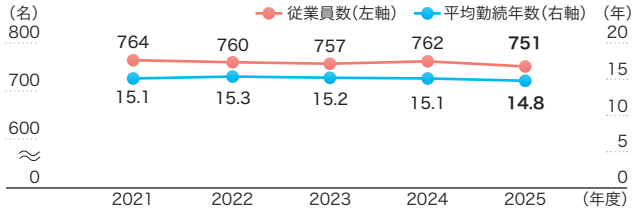


原油換算エネルギー使用量※/寄与率方式によるエネルギー原単位の対前年度比*

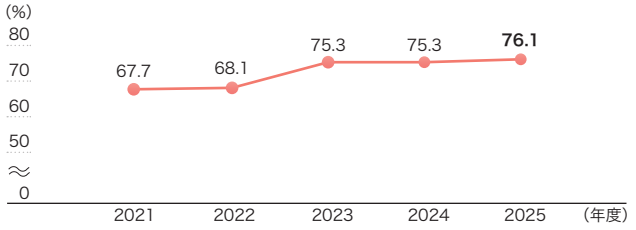
*5年度間平均原単位変化



従業員数※/平均勤続年数※



有給休暇取得率※



全体戦略

マテリアリティ

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

● マテリアリティの選定プロセス

STEP 1 課題の抽出および重要度評価

企業理念に基づきJSPグループが取り組むべきと考える課題と、ステークホルダーから要請される課題について、GRIスタンダードなどの国際的なガイドライン、SDGsの17の目標、他社動向などを参考に、広く社会の課題を抽出した後、「JSPグループ視点での重要度」および「ステークホルダー視点での重要度」の2つの視点から自社にて重要度を評価。

STEP 2 執行役員会による審議

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

STEP 3 経営層による決議

● マテリアリティに関する取り組み

共通価値の創造（CSV）

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

マテリアリティ	JSPの主な取り組み	SDGs
（1）環境対応型製品による貢献	発泡樹脂製品による社会への貢献	
（2）プラスチック資源循環への貢献		
（3）気候変動緩和への貢献		
（4）食と健康への貢献		
（5）安全への貢献		

共通価値の創造（CSV）における指標および実績

マテリアリティ	指標	24年度実績	25年度実績
共通価値の創造（CSV）	気候変動対応型製品とプラスチック資源の循環に貢献する製品の販売伸び率（前年度比）	32.5%増	29.1%増

環境・社会・企業統治（ESG）

環境（Environment）に関するマテリアリティ

マテリアリティ	JSPの主な取り組み	SDGs
（1）地球環境保全への対応	レスポンシブル・ケア（RC）活動を通じた地球環境保全	

社会（Social）に関するマテリアリティ

マテリアリティ	JSPの主な取り組み	SDGs
（1）人材育成の強化	全ての従業員の能力を向上させ人材育成を推進	
（2）働きがいのある企業風土の醸成	多様な価値観の従業員が互いに尊重し合い、活躍できる職場環境づくり	
（3）人材の多様性	全ての従業員が活躍できる多様な人材の採用・雇用を推進	
（4）労働安全	事業活動における無事故・無災害に努め、従業員・地域住民の健康と安全を確保	
（5）情報システム基盤の強化	デジタル技術活用による業務効率化の推進	

企業統治（Governance）に関するマテリアリティ

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

全体戦略

リスクと機会への対応

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

当社グループの財政状態、経営成績およびキャッシュ・フロー等に影響を及ぼす可能性がある主要な事業等のリスクは以下の通りです。これらの事業等のリスクは、2026年6月19日現在において判断したものであり、全てのリスクを網羅したものではなく、リスクアセスメントの結果を加味して投資家の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項を記載しています。

●事業（外部）環境に関するリスク

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

●事業運営に関するリスク

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

全体戦略

リスクと機会への対応

● 事業運営に関するリスク

リスク・機会の主な内容	当社の主な対応
⑤固定資産の減損について	
当社グループが保有する固定資産について、経営環境の著しい悪化等による収益性の低下や市場価格の下落等により減損損失が発生し、当社グループの経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 2025年度において、ビーズ事業に属する当社EPS事業の資産グループおよび国内連結子会社の資産グループの営業活動から生じる損益については、主原料であるスチレンモノマーの継続的な調達価格の上昇等を主要因として、2024年度まで継続してマイナスとなっていたものの、2025年度においては主に販売価格の適正化や生産コスト削減等の結果、プラスとなっております。加えて、2026年度以降の営業活動から生じる損益もプラスと見込んでいるため、減損の兆候は認められないと判断しました。この詳細については、有価証券報告書（事業年度第68期）の「第５ 経理の状況 １ 連結財務諸表等 注記事項（重要な会計上の見積り）」に記載しております。 有価証券報告書 ▶ https://www.co-jsp.co.jp/ir/upload_file/m005-m005_03/S100YEL0.pdf 今後、市場環境等の変化により、実際の結果が異なった場合または、前提条件に変化が生じた場合には、翌連結会計年度において、減損損失を認識する可能性があります。	当社グループは、重要な投資に関して、当初計画から大きく乖離していないかを確認するため経営幹部の出席する主要会議で報告を求めるなど、定期的なモニタリングを実施しています。
⑥情報セキュリティ・情報管理について	
ITが高度に進化する中で、予期できない水準の情報システム基盤や通信回線の重大な障害、あるいは経営に関わる機密情報の破壊・窃取が発生する可能性は完全に排除することはできません。	当社グループは、情報システムの安全性および情報セキュリティ強化のため、関連規程を整備し、保有する情報および情報システムにおける機密性、完全性および可用性の確保に努めるとともに、リスク管理水準を改善するための指針を継続的に示して情報漏えい等のリスクを管理しています。また、外部からの当社グループの情報システムに対する攻撃への対応や非常時を想定した定期的な訓練を実施しています。
⑦コンプライアンス・内部統制について	
当社グループがグローバルに事業を展開する中で、世界各地域の法規制が変更されることによりその遵守が困難となり、将来にわたって法令違反が発生する可能性は皆無ではなく、その遵守のための新たな費用が発生したり事業活動が制限されたりする可能性があります。	当社グループは、コンプライアンスをはじめとする適切な内部統制の重要性を認識し、そのシステムを構築し運用しています。具体的には、国内外共通の企業行動準則を定めその周知徹底を図るほか、グループ社員全員が利用できる内部通報制度を整備するなど、コンプライアンス体制強化に努めています。

● 環境・安全等に関するリスク

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

全体戦略

人材戦略

人事担当責任者メッセージ



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

取締役 専務執行役員 総務人事本部長 竹村 洋介

1 現中期経営計画において新たなマテリアリティ「人材の多様性」を追加

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

●当社グループの人的資本に関するマテリアリティ

マテリアリティ	項目	指標	2025年度実績	2026年度目標
人材育成の強化	研修と教育の充実（JSP単体）※1	階層別研修費用増加率（2023年度実績比）	6.0%増	15.0%増
働きがいのある企業風土の醸成	男性育児休暇取得の推進（JSP単体）※1	男性育児休暇取得率	78.6%	60.0%以上維持
	エンゲージメントの向上（JSP単体）※1	エンゲージメント指数	50.2	51.0
人材の多様性	女性管理職登用の推進（JSP単体）※1	女性管理職比率	5.6%	10.0%
	キャリア採用の維持推進（JSP単体）※1	中途採用者比率	52.0%	維持推進
	障がい者雇用の維持推進（JSP単体および特例子会社のJSPモールディング（株））※1	障がい者雇用率	4.5%※2	5.0%以上維持
労働安全	休業業務災害の未然防止	休業業務災害件数	34件	0件
		重大災害件数	0件	0件

※1 当該指標および目標は、各連結子会社の規模・制度が異なり、統一的な指標および目標を設定することが困難であるため、2025年度については、当社単体の記載としています。
※2 障害者の雇用の促進等に関する法律第43条第7項により報告した2025年6月1日時点の障害者雇用状況報告書に基づいています。

2 マテリアリティ「人材育成の強化」の目指す姿

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

3 新人事制度の目的と改定のポイント

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

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

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

当社は、「経営基盤の強化」の一環として、「働きがいのある企業風土の醸成」を重要課題と位置づけています。2024年度より運用を開始した新人事制度については、2026年度において制度導入後3年目を迎えることから、さらなる浸透と運用強化を推進しています。職責や期待役割・能力に基づく人事制度の定着を図ることで、多様なキャリアパスへの対応や専門性を生かした人材活用を進めるとともに、公正かつ納得感のある評価・処遇の実現に取り組んでいます。また、定期的な面談や人材育成施策の充実を通じて、社員一人ひとりの成長支援を強化するとともに、働きやすさと働きがいの向上に向けた取り組みを推進し、社員エンゲージメントの向上を図っています。

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

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

今後はこれらの施策をブラッシュアップしながら推進していく方針です。

方針・戦略

● 人的資本に関する考え方および取り組み

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

人的資本に関する指標と目標一覧
▶ https://www.co-jsp.co.jp/sustainability/s/s_humancapital.html

● 戦略

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

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

また、男性/女性、若手/高齢者、キャリア採用、障がい者等、全ての従業員が活躍し続けられるよう、多様な人材の採用・雇用を進め、職場環境として、災害の発生がなく従業員が安心して働ける職場づくり、従業員のメンタルヘルスケア等、労働安全に努めていきます。

全体戦略

人材戦略

人材育成の取り組み

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

●階層別研修の一覧表

研修一覧(2025年度)

研修名	研修内容	期間
新入社員研修	ビジネスマナー、安全教育、各部署からの説明および製造現場の見学	14日間
中途入社者フォロー研修	各部署の現状や今後の展望等の説明、実務担当者への質問および意見交換	3日間
新人教育リーダー研修	教育担当者の役割・考え方理解、個人の行動特性理解、信頼関係の構築、ティーチング・コーチング、育成計画	2日間
若手中堅社員研修	中堅社員に求められる役割と能力、創造的な仕事の進め方、職場におけるコミュニケーション、キャリア開発と動機付け、コンプライアンス	2日間
新任主任研修	リーダーの役割とマネジメントスキル、マネージャーとプレイヤーの違い、リーダーシップ、コンプライアンス、会計、財務、サステナビリティ経営、対人折衝スキル	2日間
マネージャー研修	マネジメントとリーダーシップ、権限委譲と多様性を生かした組織内コミュニケーション、問題解決思考、コンプライアンス	3日間
考課目標管理研修	JSP社員の考課に対するアンケート結果分析とディスカッション、人事評価、面談スキル、目標管理、コーチング	2日間
新任グループ長研修	グループ長の役割認識の確認、人材育成の基本は個別管理ということの認識、グループ長として自身の課題の認識	3日間
新任部門長研修	経営戦略に沿った部門戦略・部門人材戦略の決定、組織全員の個性理解、後継者の育成、価値観の多様化の理解	2日間
ライフプランセミナー	定年後のライフデザイン、再雇用制度、企業年金制度、公的年金制度	1日間

キャリア支援

●自己申告制度

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

●業務上必要な資格の取得支援

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

ダイバーシティの取り組み

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

●女性活躍推進

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

●シニア人材の活躍推進

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

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

●中途社員採用

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

	2023年度	2024年度	2025年度
正規雇用労働者の中途採用比率	48.6%	67.3%	52.0%

(公表日:2026年6月19日)

●障がい者雇用推進

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

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

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

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

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





ワークライフバランスの取り組み

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

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

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

特集

成長戦略を動かす人材 — 4つの成長エンジンの最前線 —

当社グループは、中期経営計画「Change for Growth 2026」において、持続的な成長に向けた「4つの成長エンジン」を成長戦略の中核に位置づけています。ARPRO®事業、建築住宅断熱材、FPD表面保護材、新たな事業領域。これら4つの領域で成長を動かしているのが、現場で挑戦を続ける一人ひとりの人材です。

本特集では、それぞれの最前線で活躍する4人の社員に、現在の仕事と挑戦、そしてJSPの未来に向けた想いを聞きました。成長戦略を支える「人」の力に迫ります。

01 ARPRO®事業

世界の力をつなぎ、ARPRO®の未来を切り拓く。



【担当業務と仕事で大切にしていること】

グローバル事業部で、海外事業の業績管理や海外子会社との連携、事業成長を支える取り組みを担当しています。仕事で大切にしているのは、「今、本当に必要なことは何か」を問い続けることです。これまで培われてきた当社の仕組みや強みを大切にしながら、変化する環境に合わせてより良い形へ進化させる視点を持って取り組んでいます。

【現在の挑戦】

ARPRO®事業のさらなる成長に向け、海外子会社が主体性を発揮し、本社はグローバル全体を見渡しながら最適な意思決定を支えることが重要だと考えています。その実現に向け、海外子会社や関係部署との対話を重ね、それぞれの強みを生かせる連携のあり方を模索しています。

【未来に向けて】

海外拠点と日本本社の双方の想いや知見をつなぎ、グローバル全体の力を高めることで、ARPRO®事業のさらなる成長に貢献していきます。



ARPRO®（バンパー、シートコアなど）

ビーズ事業本部 グローバル事業部 事業統括部 管理グループ 主査 **高橋 真弓**

02 建築住宅断熱材

お客さまと共に、新たな価値を創る営業へ。



【担当業務と仕事で大切にしていること】

戸建住宅向け断熱材「ミラフォーム®」の提案営業を担当し、代理店・販売店への営業活動を行っています。仕事では、どんな課題や新しい取り組みに対しても、まずは前向きに挑戦する姿勢を大切にしています。できない理由ではなく、どうすれば実現できるかを考えながら行動することを常に意識しています。

【現在の挑戦】

住宅着工件数の減少が続く市場環境の中、新規販売先の開拓はもちろん、戸建住宅にとらわれず新たな分野・領域へのミラフォーム®の拡販にも取り組んでいます。また、お客さまとのコミュニケーションを密にすることで、市場の変化や新たな販売機会をいち早く捉え、提案につなげられるよう努めています。

【未来に向けて】

営業としてお客さまのニーズや市場の変化をいち早く捉え、開発部門や工場と密接に連携しながら、さらに付加価値の高い製品の開発に貢献し、持続的な成長につなげていきたいと考えています。



大引間割付断裁品（ミラフォーム®ラムダ）

押出事業本部 建築土木資材事業部 東日本建材営業部 東日本住宅グループ 主査 **木曽 大輔**



03 FPD 表面保護材

全員の力を合わせ、JSPの未来を支える新たな柱を創る。

【担当業務と仕事で大切にしていること】

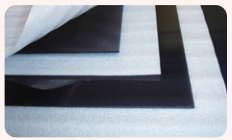
産業資材事業部の生産技術として、FPD表面保護材を中心とする産業資材製品全般の新製品開発、既存製品の品質・生産性向上にグループ一丸となって取り組んでいます。大切にしているのは、顧客の要求を正確につかみ、当社の技術を結集して、求められる機能を備えた製品を開発することです。

【現在の挑戦】

現行の生産工程では採用していない最新の製造技術も取り入れながら、新たな機能や価値の創出に挑戦しています。また、新規用途開拓も見据え、顧客に製品の魅力が伝わる評価方法や提案の仕方を工夫しています。

【未来に向けて】

今後は、60年以上にわたり培ってきたJSPの多様な技術を掛け合わせ、これまで成し得なかった新たな発泡技術や製品を開発することで、顧客や社会の課題解決につながる価値を創出し、JSPの未来に貢献していきたいです。



ミラマットA®（FPD表面保護材）

押出事業本部 産業資材事業部 生産技術部 生産技術グループ グループ長 **谷口 隆一**

04 新たな事業領域

新たな事業領域を切り拓き、JSPの未来を成長へ導く。

【担当業務と仕事で大切にしていること】

新事業開発本部において、将来の事業の柱となる新規事業の企画・立ち上げを担当しています。現在は、研究所と連携した新規開発製品の事業化に加え、特にスタートアップをはじめとする社外パートナーとのアライアンス推進に注力しています。既存事業で培った技術力を強みとしながら、市場や社会の変化を捉え、社内外の知見を結びつけることで、新たな価値創出につなげていくことを大切にしています。

【現在の挑戦】

自社の研究開発力を生かしながら、社外との接点を広げ、新たな技術や市場情報を積極的に取り入れる活動に取り組んでいます。特に、スタートアップや外部パートナーとの対話を通じて、将来成長が期待される市場や顧客課題を探索し、自社技術との融合による新たな事業機会の創出を目指しています。

【未来に向けて】

社内外の知見を結びつけるオープンイノベーションを推進し、JSPならではの新たな事業価値の創出に貢献していきたいと考えています。既存技術の可能性をさらに広げ、さまざまな市場や技術との出会いを通じて、将来の事業ポートフォリオを支える新たな柱を育てていきたいです。



新事業開発本部 事業推進部 市場開発グループ 主任 **糸村 康平**

一人ひとりの挑戦が、JSPの成長をつくる。

JSPが培ってきた技術や強みを、次の価値へとつなげるのは、現場で挑戦する一人ひとりの人材です。
顧客や市場の変化に向き合い、技術や知見を掛け合わせ、社内外の力をつなぐ。その積み重ねが、新たな製品・用途・事業を生み、4つの成長エンジンを動かしていきます。

Deliver with WOW!

セグメント別戦略

押出事業 本部長メッセージ



より高性能に、より高付加価値に。社会問題の解決にも貢献する事業創造へ。

取締役　常務執行役員　押出事業本部長　**半根 隆巳**

全体方針

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

成長エンジン 製品別戦略

✓ **建築住宅断熱材**
改正建築物省エネ法による省エネ基準適合義務化に向けたミラフォーム®ラムダの拡販

✓ **FPD表面保護材**
技術提案力を生かし、市場ニーズに対応した付加価値の高い製品の開発と拡販

	2025年度	2026年度目標	2025年度比
売上高	49,550百万円	54,000百万円	⊕ 9.0%
営業利益	2,058百万円	2,600百万円	⊕ 26.3%
営業利益率	4.2%	4.8%	⊕ 0.6ポイント

● 2025年度の業績振り返りと市場動向

2025年度は建築・住宅分野向けの付加価値の高い製品が利益を支えた一方、食品包材が減少するなど、市場環境に変化がありました。その結果、売上高は前期比0.3%増で前期並みだったものの、販売数量は4.5%減となりました。利益面では、一般包材および建築・住宅分野向けの付加価値の高い製品が好調に推移したことで営業利益は25.1%増となりました。販売数量が増えずに営業利益が大幅増となったのは、付加価値の高い製品の比率が高まった結果と言えます。

製品別に見ると、発泡ポリスチレン押出ボードを中心とした建築土木資材は、建築・住宅分野向けの販売数量は前期並みでしたが、「ミラフォーム®ラムダ」や割付断裁品などの付加価値の高い製品の比率が増加したことで売上・利益は大幅に伸びました。食品容器用発泡ポリスチレンシートを中心とした生活資材は、広告宣伝用ディスプレイ材の販売は前期並みでしたが、食品トレー向けの販売が減少したことで売上は減少しました。産業用包装材やFPD向けの発泡ポリエチレンシートを中心とした産業資材は、汎用品・付加価値の高い製品共に販売は減少しましたが、一般包材の好調により売上は増加しました。

なお、建築・住宅分野では、国内の住宅着工件数が減少していることから厳しい市場環境が続いていますが、住宅の断熱基準の高度化に伴い一棟あたりの断熱材使用量は増えています。住宅着工の減少と断熱材の増加分が相殺されたことで、断熱材の市場規模はほぼ変わらない状況です。

● 市場ニーズに対応した、新たな需要創造を

食品包材は生活必需品であることから需要変動は比較的小さい分野であると言えます。とはいえ、人口減少に加え、使い捨てプラスチックを抑制する社会的要請もあり、プラスチック容器の需要は減少傾向にあります。これに対し、発泡プラスチック容器は使用する樹脂量を抑えられるという利点があり、環境対応型製品の一つです。さらに、気泡の作用により断熱性が高まり、熱いものが入った容器を手に持っても熱く感じにくいといった使用上の利便性もあります。そうした点から、耐熱容器の需要はさらに高まると予想され、今後の成長が期待できます。

近年、容器包装リサイクル法により、家庭で使用されているプラスチック容器の分別回収が進められています。一方で、家庭以外で使用されているプラスチック容器は洗浄することが難しいことから、回収、

セグメント別戦略

押出事業 本部長メッセージ

リサイクルが十分に進んでいません。今後は、イベント会場、競技場などの家庭以外で使用されるプラスチック容器も、回収、リサイクルが進む可能性が十分にあります。当社製品の「ミラピール®」もその一つ。使用後に表面のフィルムを剥がせばきれいなまま回収でき、リサイクルが容易になるという特徴を持っています。イベント会場や競技場を中心にアプローチを進めており、2025年度はサッカースタジアムや大学の学食で採用されるなど、導入が進んでいます。

高発泡ポリエチレンシートの「ミラマット®」は、保護緩衝材として優れた特性を発揮します。FPD向け表面保護材の「ミラマットA®」は付加価値の高い製品であり、高い市場競争力を備えています。昨今、カーナビゲーションシステムの画面などのパネルサイズが大型化しており、FPD自体の市場拡大に伴って需要も堅調に伸びていくものと期待しています。

新規導入のハードルは高いですが、より薄くしてコストダウンを図ったり、フラットパネルメーカーに働きかけたりするなど採用促進活動に注力しています。

● 今後の成長を目指す、2つのキーワード

製品開発におけるキーワードの一つは「より高性能に、より高付加価値に」。例えば、住宅の断熱材には今後も成長の可能性があります。国の住宅政策では2030年に断熱等級5を含むZEH水準が義務化される予定ですが、すでに多くの大手住宅メーカーでは等級5が標準で、等級6を標準とするメーカーもあります。

当社では、そうした断熱ニーズの高まりを捉え、断熱性能がより高い断熱材の開発を進めています。現状は原料調達が不安定なため開発計画を調整中ですが、2027年度中には上市したいと考えています。加えて、断熱性と耐力壁パネルの性能を併せ持つ付加断熱工法用の耐力壁断熱パネルの開発も進めています。これにより既存の工法に比べて住宅の構造を軽量化でき、耐震性能も向上。さらに建築現場の省力化や工期短縮など、多彩なメリットが生まれます。

もう一つのキーワードは「社会問題の解決への貢献」。当社開発の「ミラマットA®-Bio」は、バイオマス原料を配合した環境対応型の高発泡ポリエチレンシートです。この製品をご使用いただくことで、環境負荷の低減に貢献するとともに、環境保全に取り組む企業姿勢を示すことができます。そのほかにも、当社では無駄な端材を出さない大引間割付断熱工法や、より高度なリサイクルの推進など、付加価値の向上につながる環境対応型製品を積極的に開発・提案していきます。

● 無架橋プラスチック技術を生かし、グローバル展開へ

次代の成長可能性を考えると、国内事業のみにとどまるのはリスクになります。海外展開の難しさは理解しながらも、将来に向けたチャレンジは大切です。市場調査や提携先・M&A先の検討などについては、経営企画本部や新事業開発本部と連携して進めています。

当社の特徴は、無架橋プラスチック発泡体に強みを持つメーカーであることです。無架橋プラスチックには、架橋プラスチックに比べてリサイクル性に優れているという特徴があります。海外では日本ほどリサイクルが進んでいない地域もありますが、環境問題への関心が高い欧州では、リサイクル性に優れた無架橋プラスチックが注目されると期待しています。また、それを契機に、リサイクル需要が他の地域にも拡大していくはずです。

一方、性能面では、架橋プラスチックは、強度や耐熱性が高く、外観がきれいであることが特徴です。JSPの無架橋プラスチック製品は、こうした架橋プラスチック市場に対しても参入可能な高い性能と品質を備えているほか、生産コストが低いという利点も有しています。市場参入の際は、当社の技術力を前面に打ち出し、現地メーカーとの提携やM&Aを推進していきます。

● 押出事業の強みを生かす、組織力と人材力

顧客や社会のニーズに合わせた開発力や対応力はJSPの強みであり、押出・ビーズ事業共に同業他社を一歩上回っていると確信しています。そうした組織力の源泉にあるのは、社外では代理店や顧客との連携の良さであり、社内では営業から研究開発、生産、工場管理まで、各部門の連携が取れていることです。全てのメンバーが同じ方向を向き、さまざまな課題に対して一丸となって解決に取り組んでいます。また、最終ユーザーに近いビジネスを展開する子会社との連携も大きな力になっていると思います。

今後は、当社の根幹となる開発領域に加えて、より幅広い分野での用途開発や、事業部を超えた開発なども強化していきたいと考えています。当社はいわゆる大企業ではなく、社員同士の距離が近いアットホームな会社です。その緊密な関係性を生かし、例えば営業が別事業のものでも開発案件として進められるような、部門の垣根を越えた体制を実現できると思います。それにより、今までにない製品開発など、化学反応も起こりやすくなると考えています。

一方、組織面の課題については、海外事業を進めるための人材不足があります。むやみに人を増やすことはできないため、能力のある人を見極め、適材適所に配置転換するなどの施策に取り組んでいます。必要な分野に、必要な人材を、機動的に集中させていく。そのためには、事業ポートフォリオの見直しといった大きな決断も必要になります。組織戦略に基づく積極的な人材活用とともに、企業全体の効率性、収益性をより一層高めていきたいと考えています。



セグメント別戦略

ビーズ事業 本部長メッセージ



需要変動や原料高騰が続く中、高機能材製品を主軸にグローバル成長を目指します。

取締役　常務執行役員　ビーズ事業本部長　及川 政春

事業別方針

ARPRO®事業

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

スチロダイア®事業※

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

※スチロダイア®事業：EPS事業を指します。

	2025年度	2026年度目標	2025年度比
売上高	95,905百万円	106,000百万円	⊕ 10.5%
営業利益	6,633百万円	8,600百万円	⊕ 29.7%
営業利益率	6.9%	8.1%	⊕ 1.2ポイント

●2025年度の業績振り返りと市場動向

ビーズ事業全体として、中国や台湾での好調な販売に伴い、売上も増加しました。利益面では、高機能材製品の販売増に加え、固定費削減に努めたことで増益となりました。その結果、ビーズ事業の売上高は前期比3.3%増の約959億円、営業利益は同4.1%増の約66億円となりました。

製品別で見ると、世界各国で製造販売している発泡ポリプロピレン「ARPRO®」を中心とした高機能材製品は、自動車分野・非自動車分野共に販売が増加し、売上も増加しました。

地域別では、国内の自動車分野は増加しましたが、非自動車分野は減少となりました。北米では非自動車分野は前期並みでしたが、自動車分野は増加。南米でも自動車分野が増加しました。欧州ではHVAC向けの需要回復が遅れたものの前期並みを維持しました。自動車分野においてもリサイクル原料を使用した製品の販売が増加しましたが、販売数量は前期並みでした。中国と台湾では包装材分野が好調に推移し、東南アジアでは自動車分野が増加しました。

特に中国では電池需要が旺盛で、車載向けと蓄電池向け包装材が伸長し、販売量は過去最高を記録しました。また台湾も、AIブームを背景に「ARPRO®」の緩衝特性やリサイクル性、省コスト性が評価され、AIサーバー向けの包装材の販売量が大幅に伸長しました。





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

一方、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減少により販売数量・売上共に減少しました。市場全体が縮小した影響を受けましたが、当社では顧客ニーズの最適化や固定費削減に取り組み、収益体質へ転換できたことは一つの成果と言えます。

●ARPRO®を主軸に、高機能材の成長を促進

主力製品の「ARPRO®」は、当社が開発した衝撃エネルギー吸収素材で40年の歴史があります。高い構造強度や軽量性、断熱性、リサイクル性などを併せ持つ高機能材として、自動車関連から非自動車関連まで幅広い分野で採用されてきました。現在、自動車分野と非自動車分野の売上比率はおよそ半々になっています。

地域別では、台湾やシンガポールのように自動車関連より電子

セグメント別戦略

ビーズ事業 本部長メッセージ

関係の需要が多くなった国がある一方、タイのように自動車産業の一大拠点として著しく成長している国もあります。そうした市場環境の変化に伴い、事業ポートフォリオも変わってきています。

ビーズ事業の三大拠点はアメリカ、欧州、中国ですが、米・欧の市場は成熟期に入っている一方、中国は市場そのものが大きく成長しています。その半面、現地企業の参入も活発化しているため、競合他社との価格競争は激しさを増しています。今後に向けては、汎用品よりも付加価値の高い製品に注力する方針に転換し、国を超えたリサイクル性を強くアピールしていく考えです。

欧州では、環境規制の強化に対応すべく、「ARPRO®」の新たなリサイクルグレードを展開しています。2025年は原料安を背景に、加工費がかかるリサイクル品が敬遠されましたが、昨今は中東情勢の影響で原料価格が高騰した結果、リサイクル品への注目が高まっており、今後の需要拡大に期待しています。

● 市場開拓・製品開発を加速する投資戦略

投資戦略を進めるにあたっては、各地域の状況を把握し、きめ細かく対応していく考えです。北米では2027年に立ち上がる自動車関係の新たなプロジェクトに備え、生産力・販売力の拡大に向けた投資を行っています。また、メキシコでは北部にラモス・アリスペ工場を新設。これは現状カバーしている地域以外の需要にも対応するためであり、新たに自動車向け成形品の生産・販売を開始すべく生産能力を拡大しました。アジアではタイやインドの生産力増強に加え、将来的には中国も視野に入れ、新たな投資を検討しています。生産拠点については、東南アジアの需要増に対応できるよう、中国から東南アジアへのシフトを検討しています。

中国をはじめ、アジア、欧州など、グローバル競争が激化する中、製品自体の改善・開発も求められます。その一例が、環境対応グレードの開発です。当社ではビーズのみを販売する事業所と自社で成形まで行い販売する事業所の2パターンがありますが、ビーズ販売において、新たに低エネルギー・省コストで成形でき、環境負荷にも配慮したグレードのビーズを積極的に展開していきます。

その対応については、現状、地域ごとの進み具合に格差が出ています。日本、欧州、中国は先行していますが、韓国、アメリカ、東南アジアでは多少遅れが見られます。省エネ原料で発泡できるように設備を改造するなど、省エネ・環境対応グレードの「ARPRO®」供給体制を確立するために、各地域の実情に合わせた投資計画を進めていきます。

● グローバル化を進める人材育成と技術伝承

グローバル化を進める上で、人材の育成・強化はますます重要です。当社の海外展開ポリシーは「現地の自主性の尊重」ですが、最近では拠点数が増え、拠点ごとの力量差が生じている現実もあります。また、ローカルのプレイヤーが増え、販売競争も熾烈になっています。

そうした市場で勝ち抜いていくには、グループ力を生かして事業をリードできる、あるいはサポートできるリーダー人材が必要です。その観点で現状を見渡してみると、海外拠点にはそれぞれ有望な人材が着実に育っています。技術者についても、一拠点に数名から数十名、グループ全体で100名以上おり、それぞれが課題解決に日々取り組み、優れた開発・改善を行っています。

そうした成果をグループで共有することは、当社が培ってきた企業文化の一つです。技術面での国際交流を進めるだけでなく、営業面でも国際会議等を開催するなど、経験やノウハウの共有を促進しています。その地域のみで知恵を絞るのではなく、グループ連携でさまざまな課題を共有・解決していける体制を今後も強化していきます。

特に現在の中国など競争が厳しい地域では、製品の競争力を保つために日々開発・改良の連続です。その結果、生産体制がブラッシュアップされ、モノづくりも進化しています。その成果をグループ全体で共有することで、当社ビーズ事業の強みは一層磨かれていくものと確信しています。

● 「真のグローバルサプライヤー」を目指して

前述の通り「ARPRO®」は市場投入から40年経ち、従来にない用途展開も広がっています。しかしながら、いまだ十分に成長できていない地域もあります。例えば、韓国は、もともと自動車、FPD、電子部品向けの販売が盛んでしたが、新たな需要がつかめず、市場開拓も思うようには進んでいません。

一方、半導体分野で強いのは台湾と日本です。緊密な情報交流を通じて知見やノウハウを共有し、新たな需要を掘り起こすなど、営業開拓力を強化しています。また、アメリカではホームセンターでも扱われる敷石の下地材が好調です。DIYが盛んな地域で確実な需要が見込めるため、そうした地域への展開を検討しています。知見やノウハウの共有・連携は、前述した人材面だけでなく、地域展開でも有効に機能することが分かっています。その際、共有するのは成功事例だけでなく、むしろ失敗事例も大いに役立つので、あらゆる情報を活用する体制づくりを進めます。

今後は、技術面や営業面だけでなく、工場の品質・安全管理、財務・経理などでも地域間の交流を増やしていきます。各セクションが各国・各地域と密接につながり、グループとしての一体感を持って進んでいく。それがJSPの目指す「真のグローバルサプライヤー」の実現につながると確信しています。



特集 知的財産戦略

当社は、研究開発成果を確実に権利化するとともに、事業戦略と連動した知的財産ポートフォリオの構築を進め、競争優位性の確保と将来の成長基盤の強化に取り組んでいます。

ARPRO

研究体制

研究開発を行う研究開発本部は、栃木県宇都宮市近郊の鹿沼市に主拠点を構えており、開発戦略室と研究第一～第三ユニットおよび知的財産ユニットにより構成されています。

<研究組織>



事業競争力を支える特許ポートフォリオの質的向上

Fig.1 2015年を100としたときのPAI※の推移

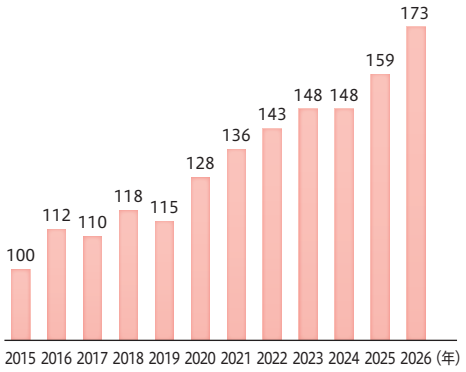
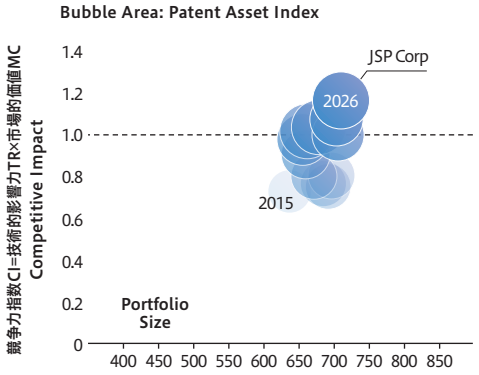


Fig.2 PAIの構成要素チャートの年次推移



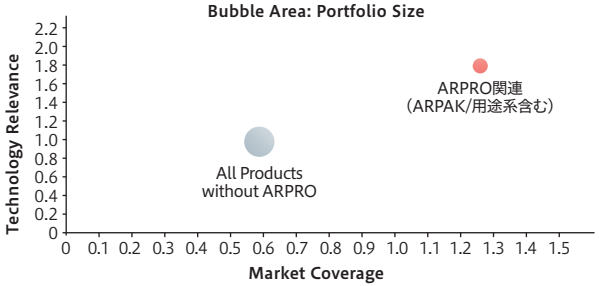
当社は、事業競争力を支える特許ポートフォリオの質的向上に取り組んできました。具体的には、次のような活動を進めています。i）技術系社員を対象とした知財教育プログラムの強化、ii）知財部門による定期的な情報発信を通じた技術系社員の知財リテラシー向上、iii）全社戦略である4つの成長エンジンと連動した戦略的な特許出願・権利化活動。これらの取り組みにより、Fig.1に示す通り、当社の特許総資産価値であるPatent Asset Index（以下PAI）は右肩上がりで推移し、2026年現在では2015年の約1.7倍の水準に達しており、当社の知的財産活動が特許ポートフォリオ全体の価値向上につながっていることを示しています。また、Fig.2に示す通り、当社の特許ポートフォリオは、有効特許件数（Portfolio Size）を概ね維持しながら、競争力指数（Competitive Impact、以下CI）が継続的に向上し、2021年にはCIが全世界平均である1.0を突破しました。CIは、個々の特許が持つ技術的な影響力や市場的な価値を示す指標であり、この向上は、単なる件数の増加ではなく、特許の質が高まっていることを表しています。

グローバル市場を見据えた特許出願・権利化の推進

ARPRO関連特許群	
Portfolio Size	約130
PAI	約380

その他の全特許群	
Portfolio Size	約570
PAI	約460

Fig.3 ARPRO関連特許による特許価値向上への貢献



当社は、グローバル市場での事業展開を見据え、国内外での特許出願・権利化を推進しています。Fig.3は、当社の特許ポートフォリオをARPRO関連特許群とARPRO関連以外の特許群とに分類し、技術的影響力（Technology Relevance、以下TR）と市場的価値（Market Coverage、以下MC）の観点から可視化したものです。ARPRO関連特許群は、TR・MC共にARPRO関連以外の特許群を大きく上回り、グローバル市場での優位性を支える重要な知的財産となっていることを示しています。中でも、省エネ技術、リサイクル技術、高機能化技術は、ARPROの競争力を支える重要な技術領域です。これらの技術領域に属する特許群は、競合他社からも引用されていることが、当社技術の競争力の高さを裏付けています。

Fig.4 特許ポートフォリオのグローバルマップ

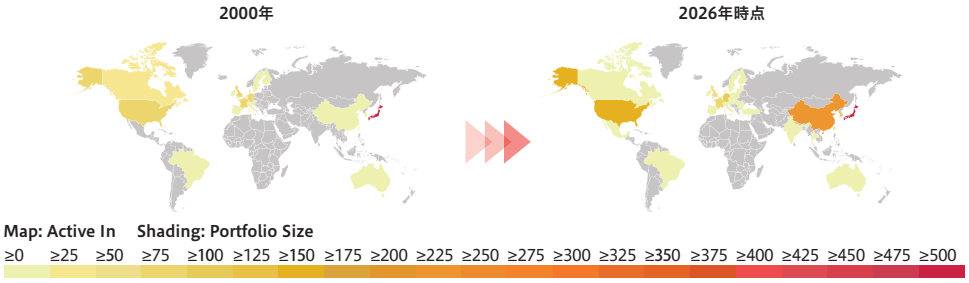


Fig.4は、当社の特許ポートフォリオのグローバル出願・権利化状況を世界地図上で示したものです。2000年から2026年にかけて、主力製品であるARPROに関連する技術については、事業上重要な地域や市場競争が激化している地域を中心に、戦略的な出願を進めてきました。こうしたARPROの戦略的なグローバル出願の取り組みはPAIにも表れており、ARPRO関連特許群は、件数以上に高い特許価値を有しており、当社全体の特許ポートフォリオの質的向上をけん引しています。今後も、事業戦略と連動した知的財産活動を通じて、グローバル市場における競争優位性の強化を進めていきます。

※PAI：Patent Asset Indexは、PatentSight Analyticsにより算出される、グローバルにおける特許ポートフォリオの資産価値を示す客観的な指標。出願特許の技術的影響力（TR、グローバルでの引用情報に基づいて計算される値）と権利が有効な国の市場的価値（MC、当該国のGNIをもとに計算される値）との積である競争力指数（CI）と、有効特許件数（Portfolio Size）から総合的に算出される。

※ARPRO/ARPAKは当社の登録商標です。

サステナビリティ経営

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

サステナビリティ基本方針

1. サステナビリティ基本方針を次の通りとする。
当社グループは、「創造的行動力による社会への貢献」を企業理念として、環境・社会・企業統治の各要素における企業責任を強く意識し、持続的な企業価値の向上を目指す。

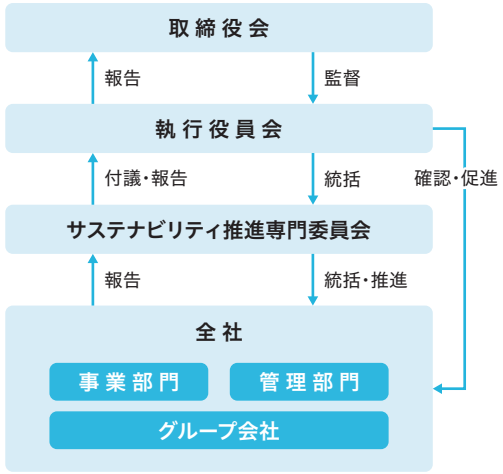
2. 当社は、サステナビリティ基本方針を全ての役員および従業員等に周知する。

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

サステナビリティ推進体制

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

＜サステナビリティ推進体制図＞



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

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

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

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

サステナビリティの関係図

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



レスポンシブル・ケア RC活動

当社グループは「企業理念」を実現する手段としてRC活動を推進しています。

活動方針

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

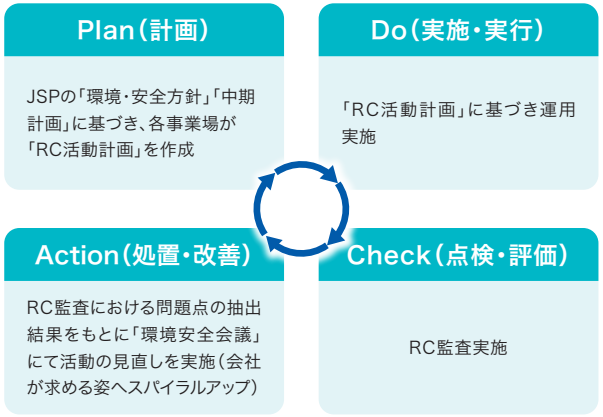


RC活動におけるスパイラルアップ

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

RC中期目標、RC活動の実績と計画の詳細

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

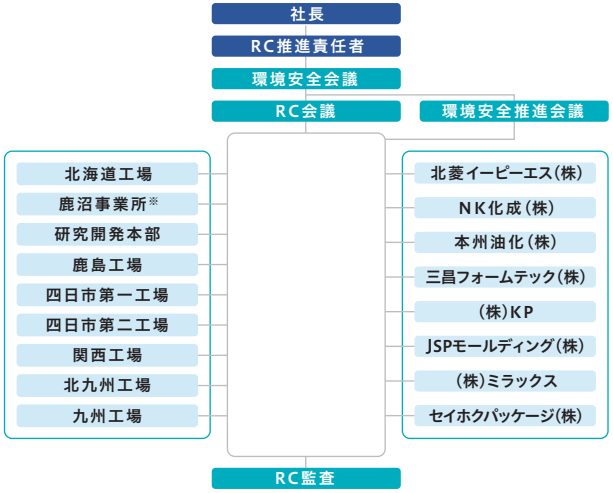


RC推進体制

当社は、RC活動に関する最高意思決定機関として、社長を議長とする「環境安全会議」を設置しています。ここでは、RC活動に関する総合的な方針の制定、RC監査結果をもとにした活動目標の制定、中期計画書の策定、並びに各種規程の改廃を行っています。

また、当社グループ(国内)全体でのRC活動の質を高めるため、情報共有と連携強化を目的とした「RC会議」を定期的に開催しています。国内関連会社もこれに参加し、当社と同水準のRC活動を推進しています。

併せて、国内関連会社を対象とした「環境安全推進会議」を実施し、RC活動のさらなる強化とグループ全体での取り組みの活性化を図っています。



※鹿沼第一工場／鹿沼第二工場／鹿沼ミラフォーム工場を含んでいます。

●RC監査

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

2025年度は11事業場(研究開発本部を含む)について、現地監査しました。その際、各事業場の活動内容に基づいて定めた「チェックリスト」をもとに、管理文書類や法規制への対応状況の確認、現場の視察、さらに各事業場における懸案事項や重点課題のヒアリングなどを実施しました。

レスポンシブル・ケア RC活動

安全方針

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

保安防災

管理体制の再構築

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

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

物流安全

物流事故について

トラック運送時の事故は、納品時など客先で起こる事故が大半を占めています。当社の2025年度のトラック輸送関連事故は17件でした。主に、「バック時の事故」「軒先(上部)への衝突事故」「荷役作業の事故」などです。これら事故の減少を目的に、「前後左右」の確認のほか、「上下」確認も加えた「六方確認」を徹底し、ドライバーの安全意識向上を促しています。また各工場において運送会社と定期的に輸送品質協議会を開催し、安全・品質・環境ならびに物流に関わる事柄を話し合っています。2026年度は、トラック輸送関連事故件数を10件以下とすることを目標に掲げ、目標を達成するためにさまざまな安全対策を実施しています。

ホワイト物流への取り組み

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

化学品・製品安全

PRTR物質排出削減の取り組み

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

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

PRTR法届出排出量の多い物質(2025年度実績)の詳細

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

化学物質のリスクアセスメント

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

製品の安全管理

RoHS2指令への対応

当社は欧州のRoHS2指令に対応するため、有害物質の不含有調査をJIS Q 17025※認証を持つ分析機関で定期的に実施し、安全性情報を提供しています。

※JIS Q 17025:試験所及び校正機関の能力に関する一般要求事項

GHS※に対応したSDS(安全データシート)の提供

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

※GHS:化学品の分類および表示に関する世界調和システム

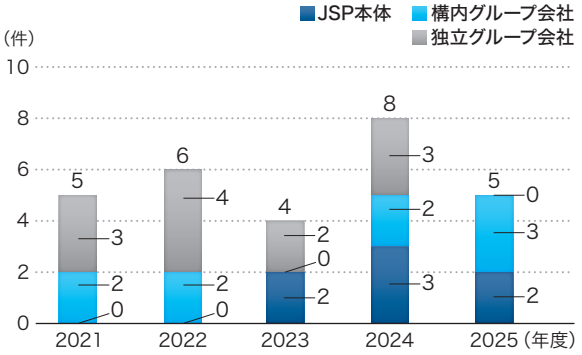
労働安全衛生

全社でつくる「安全第一」

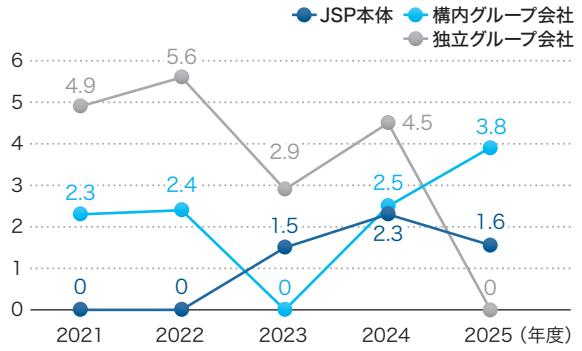
「安全」は全社一丸となって取り組むべきものとして、当社では製造現場のみならず各事業部の管理部門等も交えた事業部ごとの定期的な安全活動を開始しました。同様の製品を製造する工場間で情報交換を行い、また本社部署等が製造現場とは異なった視点で見る機会を設けることで、安全活動のさらなる発展と全社への安全意識の浸透を目指しています。

今後とも「安全第一」に、全社を挙げて取り組んでいきます。

休業業務災害の発生件数(国内)



休業度数率推移(国内)



環境への取り組み

環境マネジメント体制

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

基本理念

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

環境方針

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

ISO14001認証取得状況

●(株)JSP事業所 ISO14001認証取得状況

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

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

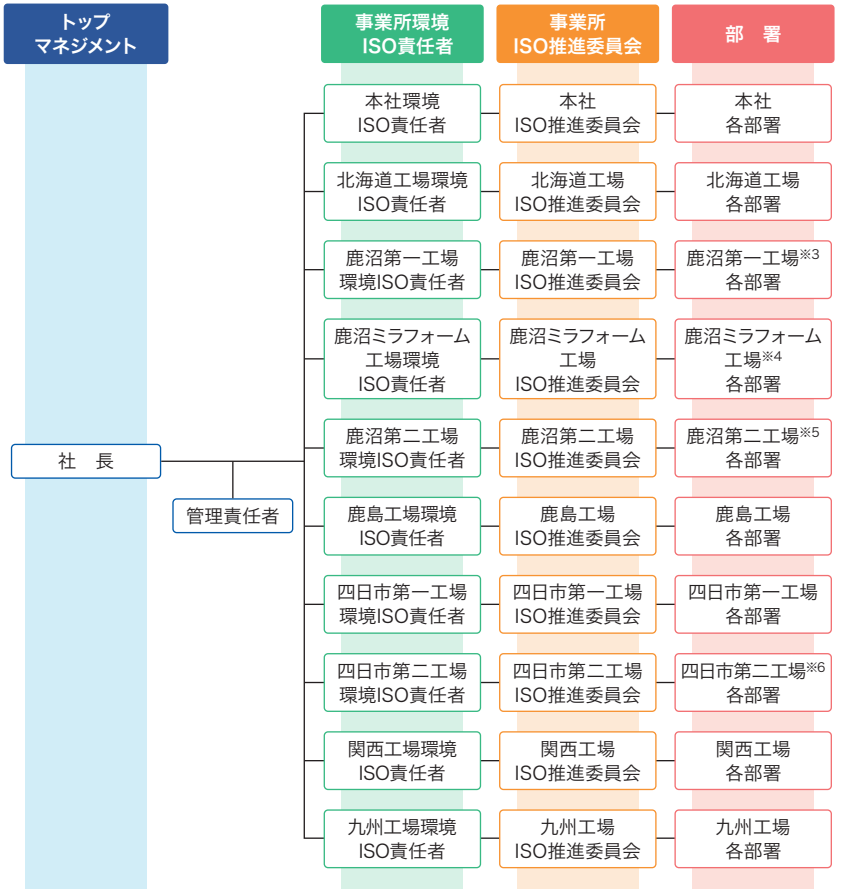
●国内グループ会社 ISO14001認証取得状況

セイホクパッケージ(株)／本州油化(株)

●海外グループ会社 ISO14001認証取得状況

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

環境マネジメントシステムの組織体制

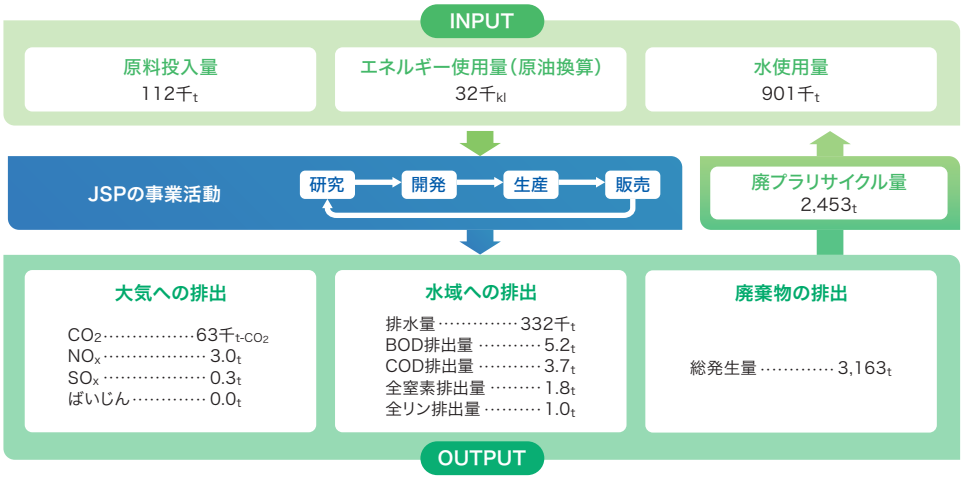


※3 再資源センターを含む
※4 鹿沼物流センターを含む
※5 JSPモールディング(株)栃木第一工場を含む
※6 JSPモールディング(株)三重工場を含む

環境への取り組み

環境保全

インプット・アウトプット（2025年度実績/JSP単体）

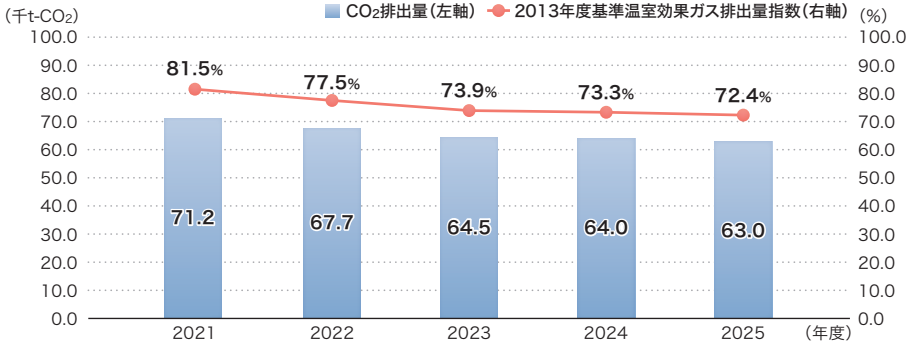


CO_2排出量の削減（JSP単体）

当社の2025年度のCO_2排出量は、前年度比で2.2%減、2013年度比では27.6%の削減となりました。工場稼働日の集約や排熱の有効活用、構内のエアー漏れや放熱ロスの削減活動を継続していることが主な良化原因です。

また当社は、自社からのCO_2排出量削減のみならず、発泡樹脂製品による自動車の燃費向上や住宅の冷暖房効率向上など、社会におけるCO_2排出量の削減にも貢献しています。

CO_2排出量推移

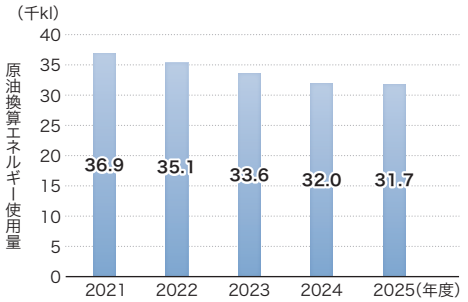


エネルギー使用量の削減（JSP単体）

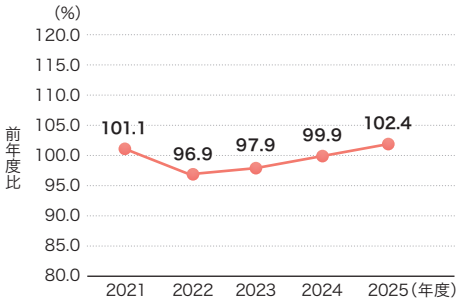
当社の2025年度のエネルギー使用量は前年度比で約1%減少しましたが、生産量を分母としたエネルギー消費原単位は前年度比で約2.4%悪化しました。

2026年度以降は対前年度比で良化できるよう、各事業所での省エネルギー活動を推進・継続していきます。

原油換算エネルギー使用量の推移



寄与率方式によるエネルギー原単位の対前年度比



モーダルシフトへの取り組み（JSP単体）

当社は、物流における環境対応、エネルギー効率化と輸送の安定化を目指し、トラック輸送よりもCO_2排出量の少ない鉄道やフェリーを利用したモーダルシフトを実施しています。

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

水使用量の削減（JSP単体）

当社は、製造工程において水を使い捨てずにリサイクルする水循環システムによって生産活動をしています。2025年度の水使用量は901千トンでした。

埋立排出量の削減

当社のRC中期計画では、2025年度の最終埋立物の排出量目標として「分別の強化による埋立物排出量の削減」を掲げ、各事業所で計画的に削減活動を継続しています。2025年度は2024年度と比較して微減となりました。

産業廃棄物処理施設（焼却施設）の維持管理計画と実績の詳細

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

環境への取り組み

TCFD提言に基づく情報開示について

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

ガバナンスとリスク管理

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

戦略

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

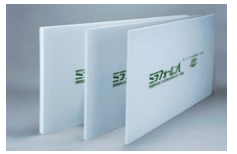
❶ 環境対応型製品のより一層の普及により、気候変動緩和に貢献する

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

気候変動対応型製品のご紹介

● ミラフォーム®ラムダ

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



❷ リサイクル活動の推進により、プラスチック資源の循環に貢献する

プラスチック資源の循環に貢献する製品のご紹介

● ARPRO® REvolution

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



❸ 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

環境への取り組み

TCFD提言に基づく情報開示について

戦略策定のためのシナリオ分析

シナリオ分析の前提

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

● 1.5℃シナリオにおける移行リスクと機会の一覧表

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

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

● 4℃シナリオにおける物理的リスクと機会の一覧表

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

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

環境への取り組み

TCFD提言に基づく情報開示について

指標と目標

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

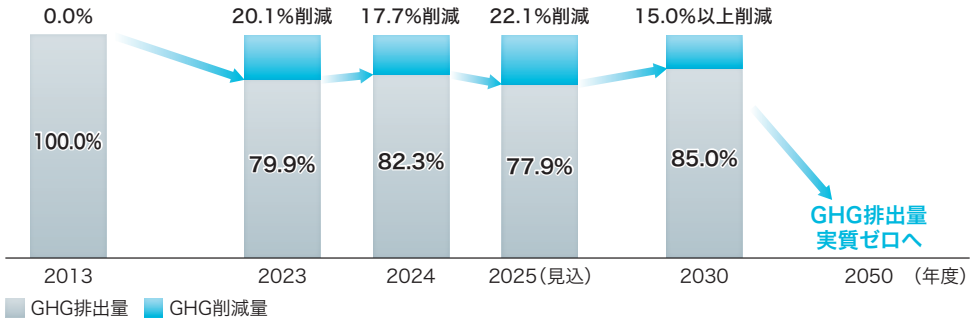
なお、2050年のカーボンニュートラルの達成のためには、日本が現在技術確立に取り組んでいるCCUS（Carbon dioxide Capture, Utilization and Storage：CO_2を回収し大気中に放出させないための回収・有効利用・貯留の技術）が社会に実装され、また各電力会社が化石燃料からGHGを排出しない非化石燃料に電源を変更する等の前提があることを付記します。

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

2050年度
実質カーボンニュートラル

GHG排出量削減のロードマップ（2013年度を100とする）

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



※この情報は2026年8月時点のものです。

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

（単位：千t-CO_2）

年度	2013年度 実績	2023年度 実績	2024年度 実績	2025年度 実績（見込）	2030年度 目標
Scope1	116	96	99	95	–
Scope2	115	88	91	84	–
合計	231	185	190	180	186

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

年度	2023年度 実績	2024年度 実績	2025年度 実績（見込）	2030年度 目標	2050年度 目標
GHG排出量削減率 2013年度実績比	20.1% 削減	17.7% 削減	22.1% 削減	15%以上 削減	実質ゼロ
GHG排出原単位削減率 2013年度実績比	20.1% 削減	16.9% 削減	22.8% 削減	30%以上 削減	

1 原単位＝年GHG排出量（t-CO_2）÷年販売数量（t）
2 GHG排出量の算定・報告の国際基準であるGHGプロトコルに基づき、2025年度より算定範囲を拡大しました。
3 1トン単位で集計後、1,000トン単位に換算する際に千t-CO_2未満を切り捨てて表示しております。
4 GHG排出量及びGHG排出量削減率の実績（確定値）については、定期報告書の結果が確定次第当Webサイトにて掲載予定です。

● GHG排出量の実績 当社単体のScope3

（単位：千t-CO_2）

Scope3		2013年度	2025年度
カテゴリー1	購入した製品・サービス	411	310
カテゴリー2	資本財	10	8
カテゴリー3	Scope1、2に含まれない燃料およびエネルギー関連活動	11	10
カテゴリー4	輸送、配送（上流）	16	17
カテゴリー5	事業から出る廃棄物	0	0
カテゴリー6	出張	0	0
カテゴリー7	雇用者の通勤	0	0
カテゴリー8	リース資産（上流）	0	1
カテゴリー9	輸送、配送（下流）	16	14
カテゴリー10	販売した製品の加工	228	213
カテゴリー11	販売した製品の使用※2	-	-
カテゴリー12	販売した製品の廃棄	99	75
カテゴリー13	リース資産（下流）※2	-	-
カテゴリー14	フランチャイズ※3	-	-
カテゴリー15	投資※3	-	-
合計※1		**795**	**651**

※1 1トン単位で集計後、1,000トン単位に換算する際に千t-CO_2未満を切り捨てて表示しているため各項目の和と合計が一致しない場合があります。
※2 算定に必要なデータ収集が困難であり、算定対象から除外しています。
※3 該当する活動がなく、算定対象から除外しています。

社会への取り組み

ステークホルダーとのコミュニケーション

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

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

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

社会への取り組み

品質保証／調達

品質保証

●品質方針

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

調達

●調達活動に関する基本的な考え方

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

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

●JSPグループ調達基本方針

1. 公正・公平で自由な競争に基づき、国内外に開放され、透明な手続きによる調達活動を行います。
2. 調達活動にあたり、それぞれの地域・国における法令・社会規範を遵守します。
3. 経済合理的方法に基づく最適な調達活動を行うとともに、お取引先さまとの相互発展を目指した健全な取引関係の構築と維持に努めます。
4. お客さまの満足を第一に考えた調達活動の実施に努めます。
5. お取引先さまの選定においては以下の点を重点項目として、またお取引先さまがサステナビリティに取り組まれていることに配慮して調達を行います。
   （1）人権を尊重し、差別を禁止していること。人権侵害に加担していないこと。
   （2）公正な労働条件を適用し、労働環境の安全性を整備し、強制労働および児童労働を禁止していること。
   （3）環境上の課題を認識し、解決・対応に取り組んでいること。
   （4）安定した経営基盤および品質・価格・納期などが適正水準であり、その維持・向上に努めていること。
   （5）法令・社会規範を遵守していること。

●パートナーシップ構築宣言

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

なお、当社は、今回の宣言にあたり、以下の個別項目を明示しています。

個別項目

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

株式会社JSP「パートナーシップ構築宣言」

▶ https://www.biz-partnership.jp/declaration/21646-05-08-tokyo.pdf

「パートナーシップ構築宣言」ポータルサイト

▶ https://www.biz-partnership.jp

パートナーシップ構築宣言

●ホワイト物流推進運動の自主行動宣言

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

株式会社JSP「『ホワイト物流』推進運動の自主行動宣言」

▶ https://www.co-jsp.co.jp/sustainability/s/pdf/s_procurement_01.pdf

「ホワイト物流」推進運動 ポータルサイト

▶ https://white-logistics-movement.jp/

「ホワイト物流」推進運動

社会への取り組み

社会貢献活動

献血活動

毎年、日本赤十字社の献血活動に協力しています。2025年度は北海道工場、鹿沼事業所で献血活動に参加しました。



企業版ふるさと納税

当社グループは2026年4月に「企業版ふるさと納税感謝状贈呈式」において、鹿沼市長より感謝状を授与されました。







鹿沼事業所

次世代育成への取り組み

小学5年生の「まなび」の一環として、JSPの環境配慮への取り組みを紹介しました。成形工程、二次加工工程、焼却炉、ショールームなどの工場見学を通じて、SDGsや発泡樹脂製品、機械設備、工場の仕事について理解を深めていただきました。児童からの率直な質問にも丁寧に答え、製造業への関心を高めていただくきっかけづくりにも取り組みました。





地域の清掃・美化活動

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


九州工場


JSP鹿沼第二工場および
JSPモールディング株式会社


四日市第一工場


鹿島工場


鹿沼ミラフォーム工場


セイホクパッケージ株式会社

水資源への取り組み

当社は、水資源の保全を重要な社会課題の一つと認識しています。事業活動において水を使用する企業として、水環境の保全や持続可能な水利用に貢献するため、水資源保全に取り組む団体への寄付を継続的に実施しています。

熊本県熊本市のJSP九州工場では地域の皆さまと共に地下水の保全活動に協力しています。



●くまもと育水会

くまもと地下水財団の地下水保全活動に賛同し、2020年より賛助会「くまもと育水会」に加入しています。

▶ 設立経緯 | 公益財団法人くまもと地下水財団【公式サイト】

●冬期湛水（とうきたんすい）事業への寄付金協力

冬期湛水とは稲刈り後の冬の期間も水田に水を張り、地下に水をしみ込ませて地下水の保全を行うことです。（地下水かん養）JSP九州工場では寄付金として間接的に地下水の保全活動に協力しています。

▶ 寄付について | 公益財団法人くまもと地下水財団【公式サイト】



●災害時における井戸水の提供（2017年より継続実施）

2016年熊本地震を受けて、熊本市と災害時井戸水の協定を締結しています。
地震等の大規模災害により広域的な断水が発生した場合、上水道が復旧するまでの間、応急用の飲料水として地域住民に提供するものです。

▶ 災害時における井戸水の提供について/熊本市の環境TOP/熊本市公式サイト

寄付金は、水源林の保全や河川環境の改善、地域における水環境教育などの活動に活用されており、豊かな水循環の維持と生物多様性の保全に寄与しています。
今後も、事業活動における節水・水使用量の削減と併せて、災害時における井戸水の提供や、社会との協働を通じた水資源保全活動を推進していきます。

コーポレート・ガバナンスの取り組み 2026年7月3日現在

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

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

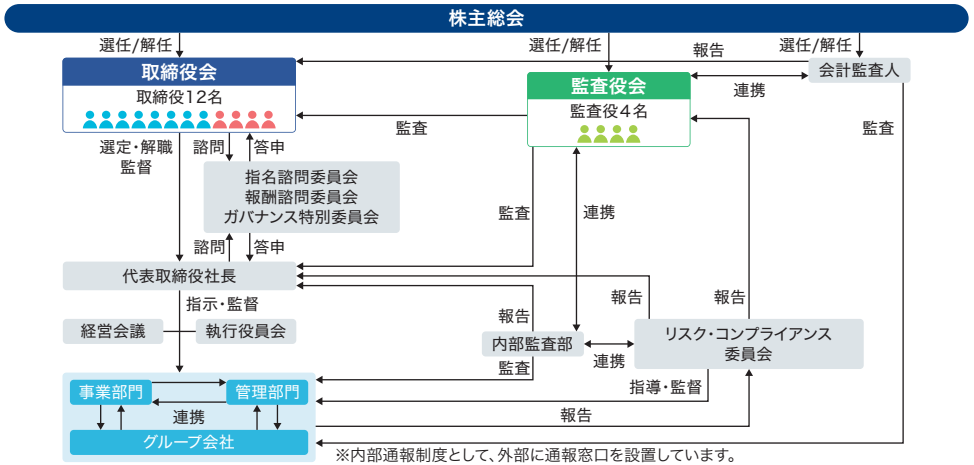
そのためには、コーポレート・ガバナンスを有効に機能させ、経営の効率化、透明性、健全性を徹底して追求することが重要な課題であると考えています。

●基本方針

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

コーポレート・ガバナンス体制

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



コーポレート・ガバナンス体制の基本情報

組織形態	監査役会設置会社
取締役会の構成	12名（うち社外取締役4名）
取締役の任期	1年
取締役会の議長	あらかじめ取締役会の定めた取締役
任意の諮問委員会	指名諮問、報酬諮問6名（社外取締役4名、社内取締役2名） ガバナンス特別3名以上（社外取締役3名以上）
監査役会の構成	社外監査役4名
独立役員の人数	8名
業務執行体制	執行役員制
経営会議	10名（社長、専務執行役員2名、常務執行役員7名）、常勤監査役2名
執行役員会	17名（社長、執行役員16名）、常勤監査役2名

スキル・マトリックス

	氏名	企業経営・グローバルマネジメント	事業戦略・マーケティング	ESG（環境・社会・企業統治）	財務・会計	人事・人材育成	研究開発	生産技術・品質管理
取締役	大久保知彦 男性	●	●	●		●		
	小森　康 男性	●	●		●	●		
	竹村　洋介 男性		●	●		●		
	島　義和 男性			●		●	●	●
	木浦　智之 男性		●	●	●			
	半根　隆巳 男性		●				●	●
	中嶋　一浩 男性	●	●	●	●			
	及川　政春 男性	●	●				●	
	伊藤　潔 男性 社外 独立	●		●	●	●		
	杉山　涼子 女性 社外 独立	●	●	●		●		
	倉島　薫 男性 社外 独立	●	●	●				
	阿部　敦茂 男性 社外 独立	●	●	●		●		
監査役	澤田　芳明 男性 社外 独立			●	●	●		
	金田　仁 男性 社外 独立	●		●		●		
	川上　善行 男性 社外 独立			●				
	野口真有美 女性 社外 独立			●	●			

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

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

コーポレート・ガバナンスの取り組み 2026年7月3日現在

主要な会議体、諮問委員会の活動状況

取締役会

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

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

監査役会

監査役 澤田芳明を議長とし、社外監査役４名で構成されています。原則月１回開催され、各事業責任者へヒアリングを行い、当社グループの業務の適法性、妥当性の監査を行っています。

また、社外取締役４名も出席しており、情報共有、連携を図っています。

指名諮問委員会

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

報酬諮問委員会

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

ガバナンス特別委員会

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

経営会議

代表取締役社長 大久保知彦を議長とし、専務執行役員２名および常務執行役員７名で構成され、常勤監査役２名も出席しています。原則月１回開催され、経営基本方針、企業体質改善方策およびその他経営上の重要な事項について審議を行っています。特に2025年度においては、新規事業化計画と重要な投資計画について審議いたしました。

執行役員会

代表取締役社長 大久保知彦を議長とし、執行役員16名で構成され、常勤監査役２名も出席しています。原則月２回開催され、経営に関する重要な事項について審議を行い、事業環境の変化を的確に捉えた迅速な判断に基づく業務執行を図っています。また、執行役員会の諮問機関であるサステナビリティ推進専門委員会によるサステナビリティ推進上の重要事案についての報告等を踏まえ、当社のサステナビリティ経営に関するサステナビリティマネジメントの計画、立案、進捗に対するモニタリングを行っています。

リスク・コンプライアンス委員会

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

サステナビリティ推進専門委員会

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

社外取締役の選任理由

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

コーポレート・ガバナンスの取り組み 2026年7月3日現在

取締役会の実効性評価

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

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

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

取締役・監査役に対するトレーニング

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

●取締役・監査役に対するトレーニング方針

① 取締役・監査役が新たに就任する際は、役員の職務執行上必要な情報を外部の専門家による講義や研修などにより適宜提供する。就任後も経営課題や法改正に関する研修を継続的に実施する。
② 独立社外取締役・監査役が新たに就任する際は、当社の経営理念、企業文化への理解を促すとともに、主要な事業拠点の視察や事業内容の説明を実施する。就任後も経営課題等について適宜情報提供を行う。
③ 事業計画・年度予算方針については、年度方針会を毎期開催し全社的な情報共有の機会を設ける。

取締役・監査役に対する情報提供および支援体制

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

① 取締役・監査役が、その職務を遂行するに必要と判断する情報については、取締役会事務局が必要に応じて情報を収集・提供するものとする。
② 監査役は、監査業務を補助すべき使用人の設置を求めることができることとし、当該使用人が監査業務の補助をする場合、取締役等の指揮命令を受けないものとする。

役員報酬

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

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

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

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

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

なお、業績連動報酬に関する事項は右記をご参照ください。

1 業績連動報酬等の額の算定の基礎として選定した業績指標の内容

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

2 当該業績指標を選定した理由

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

3 業績連動報酬等の額の算定方法

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

2025年度の取締役および監査役の報酬等の総額

役員区分	報酬等の総額(百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)				対象となる役員の員数(名)
		基本報酬			積立型退任時報酬	
		固定報酬	短期業績連動報酬	役員持株会拠出報酬		
取締役(社外取締役を除く)	263	191	24	15	33	8
監査役(社外監査役を除く)	14	14	–	–	–	1
社外役員	64	64	–	–	–	7

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

コーポレート・ガバナンスの取り組み 2026年7月3日現在

内部統制システム、リスク管理体制

●内部統制システムの整備に関する基本方針

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

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

●少数株主の保護

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

役員一覧



大久保 知彦
代表取締役社長

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



小森 康
代表取締役 専務執行役員
経理財務本部長

2005年 1月　当社入社
2019年 6月　当社執行役員経理財務本部長兼経理部長
2021年 6月　当社取締役執行役員経理財務本部長兼経理部長
2023年 6月　当社取締役常務執行役員経理財務本部長兼経理部長
2024年 6月　当社代表取締役常務執行役員経理財務本部長
2026年 4月　当社代表取締役専務執行役員経理財務本部長（現任）



竹村 洋介
取締役 専務執行役員
総務人事本部長

1990年 1月　当社入社
2019年 6月　当社執行役員総務人事本部総務部長
2023年 6月　当社執行役員総務人事本部長兼総務部長
2024年 4月　当社常務執行役員総務人事本部長
2024年 6月　当社取締役常務執行役員総務人事本部長
2026年 4月　当社取締役専務執行役員総務人事本部長（現任）



島 義和
取締役 常務執行役員
サプライチェーン統括本部長

1988年 4月　三菱瓦斯化学株式会社入社
2020年 4月　同社執行役員、研究統括部門研究推進部長
2021年 4月　同社特任理事
2021年 6月　当社取締役執行役員研究開発本部管掌
2023年 6月　当社取締役常務執行役員研究開発本部管掌、新事業開発本部管掌
2024年 4月　当社取締役常務執行役員研究開発本部管掌、新事業開発本部長
2026年 4月　当社取締役常務執行役員サプライチェーン統括本部長（現任）



木浦 智之
取締役 常務執行役員
情報システム部担当、内部監査部担当

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



半根 隆巳
取締役 常務執行役員
押出事業本部長

1989年 4月　当社入社
2023年 6月　当社執行役員建築土木資材事業部長
2024年 4月　当社執行役員押出事業本部長兼建築土木資材事業部長
2024年 6月　当社取締役執行役員押出事業本部長兼建築土木資材事業部長
2026年 4月　当社取締役常務執行役員押出事業本部長（現任）



中嶋 一浩
取締役 常務執行役員
経営企画本部長

2003年 7月　当社入社
2021年 6月　当社執行役員経営企画本部長兼経営企画部長兼広報IR室長、情報システム部担当
2024年 4月　当社執行役員経営企画本部長兼経営企画部長
2025年 4月　当社常務執行役員経営企画本部長兼経営企画部長
2026年 6月　当社取締役常務執行役員経営企画本部長（現任）



及川 政春
取締役 常務執行役員
ビーズ事業本部長

1990年 4月　当社入社
2023年 6月　当社執行役員グローバル事業本部副本部長兼事業統括部長兼JSP Plastics（Shanghai）Co.,LTD.（中国）董事長兼JSP Advanced Materials（Wuxi）Co.,LTD.（中国）董事長兼JSP Advanced Materials（Dongguan）Co.,LTD.（中国）董事長兼JSP Advanced Materials（Wuhan）Co.,LTD.（中国）董事長
2024年 4月　当社執行役員グローバル事業部長兼事業統括部長
2025年 4月　当社執行役員ビーズ事業本部副本部長兼グローバル事業部長兼事業統括部長
2026年 4月　当社常務執行役員ビーズ事業本部長
2026年 6月　当社取締役常務執行役員ビーズ事業本部長（現任）

役員一覧



伊藤 潔

取締役（社外）

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



杉山 涼子

取締役（社外）

1996年 5月 株式会社杉山・栗原環境事務所 設立 代表取締役
2007年 8月 同社取締役（現任）
2010年 4月 富士常葉大学（現 常葉大学） 社会環境学部教授
2015年 6月 株式会社UACJ社外取締役
2016年 1月 一般財団法人岐阜杉山記念財団（現 公益財団法人岐阜杉山記念財団）理事長（現任）
2016年 6月 レシップホールディングス株式会社社外取締役監査等委員
2017年 6月 栗田工業株式会社社外取締役
2018年12月 株式会社岐阜新聞社社主・代表取締役（現任）
2019年12月 株式会社岐阜放送取締役会長
2023年 6月 当社社外取締役（現任）
2024年 6月 佐藤商事株式会社社外取締役 監査等委員（現任）
2025年 6月 東急株式会社社外取締役（現任）
2025年12月 株式会社岐阜放送取締役（現任）



倉島 薫

取締役（社外）

1984年 4月 味の素株式会社入社
2011年 7月 ペルー味の素社取締役社長
2013年 7月 インドネシア味の素社取締役社長
2015年 6月 味の素株式会社執行役員
2016年 6月 同社常務執行役員
2019年 6月 同社専務執行役員、同社食品事業本部長
2019年 9月 東海澱粉株式会社社外取締役
2020年 6月 株式会社J-オイルミルズ社外取締役
2021年 4月 味の素株式会社グローバルコーポレート本部長、コーポレートサービス本部長
2021年 6月 同社取締役、同社執行役専務
2022年 4月 同社執行役
2022年 6月 公益財団法人味の素ファンデーション理事長
2023年 6月 日本うま味調味料協会会長
2023年 9月 株式会社物語コーポレーション社外取締役（現任）
2024年 6月 当社社外取締役（現任）
2025年 9月 株式会社キングジム社外取締役（現任）



阿部 敦茂

取締役（社外）

1985年 4月 株式会社アマダメトレックス（現 株式会社アマダ）入社
2009年 6月 同社取締役執行役員総務・人事部門長
2012年 6月 同社取締役常務執行役員 総務・人事本部長
2015年 4月 同社専務取締役経営管理本部長
2015年10月 同社専務取締役財務本部長 兼グローバル人事担当 株式会社アマダエンジニアリング（現 株式会社アマダ） 代表取締役社長
2017年 4月 株式会社アマダホールディングス（現 株式会社アマダ） 専務取締役人事管掌
2018年 1月 アマダ・ヨーロッパ・エス・エー 取締役社長
2019年10月 株式会社アマダミヤチ（現 株式会社アマダ）顧問事業改革プロジェクトリーダー
2020年 4月 同社社長兼経営管理部門長
2026年 6月 当社社外取締役（現任）



澤田 芳明

監査役（常勤・社外）

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



金田 仁

監査役（常勤・社外）

1982年 4月 東京電機株式会社（現 東芝テック株式会社）入社
2010年 6月 東芝ヒューマンアセットサービス株式会社（現 TTヒューマンアセットサービス株式会社）取締役企画室長
2011年 6月 同社代表取締役社長
2014年 6月 東芝テック株式会社総務部長
2016年 7月 同社執行役員
2018年 6月 同社取締役執行役員法務担当総務部長
2019年 6月 同社取締役常務執行役員
2026年 6月 当社社外監査役（現任）



川上 善行

監査役（非常勤・社外）

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



野口 真有美

監査役（非常勤・社外）

1991年 4月 株式会社三菱銀行（現 株式会社三菱UFJ銀行）入行
1993年 3月 シティバンク、エヌ・エイ 在日法人入社
1998年10月 朝日監査法人（現 有限責任あずさ監査法人）入社
2003年 4月 公認会計士登録
2008年 4月 野口公認会計士事務所 所長（現任）
2012年11月 税理士登録
2014年11月 株式会社PhoneAppli 社外監査役
2015年 4月 内閣府独立行政法人国立公文書館監事（現任）
2018年 3月 日本フェンオール株式会社 社外取締役
2021年 6月 株式会社横浜フィナンシャルグループ社外取締役監査等委員（旧 コンコルディア・フィナンシャルグループ社外監査役）（現任）
2022年10月 株式会社脱炭素化支援機構 社外監査役（現任）
2024年 6月 当社社外監査役（現任）
2025年 6月 西華産業株式会社 社外取締役（現任）

社外取締役メッセージ

伊藤 潔



1 最も評価している点と、最も課題だと感じている点を率直にお聞かせください。

最も評価している点は、2つあります。1つ目は樹脂を発泡させる技術力が世界的に見て優れている点です。これは、顧客や社会から求められる新しい課題解決の要求に真っ先に応え、新しい付加価値の高い製品市場を作っていく力を持っていることを意味するからです。

2つ目は、同業の中で、最も多くの国に進出し、数多くの顧客に多様な製品を供給している点です。特に成長市場である海外市場においては高いシェアを持っています。多様な顧客にパートナーとして製品を供給することは、事業継続性の面で、大変重要なことだと思います。

最も課題と感じている点は、収益性の高いビジネスモデルを多く持てていない点です。発泡樹脂の製造メーカーはどこも収益性が高くありません。大変難しいことではありますが、コスト競争から脱するビジネスモデルをできるだけ多く地道につくりあげなければなりません。

2 不透明な事業環境が続く中、取締役会ではどのような議論が重要だと感じていますか。

取締役会の議論として重要だと考えるのは、次の三つです。1つ目は、中期経営計画における重要施策および重要投資案件についてのPDCAの議論です。これらの点については現在の取締役会でも報告・議論はされていますが、取締役一人ひとりが議論の質をさらに高めていく不断の努力が必要だと思います。2つ目は、収益性の高いビジネスモデルをどのようにつくっていくかについての議論です。もちろんこの議論は取締役会だけの議論ではなく、社内外の知恵を広く集めてつくりあげていくものだと思いますが、最終意思決定機関としての取締役会が積極的に関わっていく事項だと考えます。3つ目は、企業体質の強化に関わる事項についての議論です。企業体質の本質は、ビジネスを行う上でどのようなことが望ましいか、または望ましくないかについての役員および従業員の考え方の集積（その組織としての常識）です。会社の基準、仕組み、役員および従業員の日々の行動として表れます。取締役会での議論は、コンプライアンス体制やリスク管理体制、財務規律や人材の確保・育成・活用など、また内部通報制度やマネジメントレベルの問題を含む組織としての風通しの良さなどの風土的問題に関するものとしてテーマ的に取り上げられ議論されることになります。テーマとしては多様ですが、議論は「今のあり方が、真に顧客のためになっているのか、従業員のためになっているのか」という視点から見直されるべきではないかと考えています。

3 取締役会の実効性や経営議論について、現在さらに改善が必要だと感じているテーマはありますか。また、社外取締役として今後どのような役割を果たしていきたいとお考えでしょうか。

取締役会の実効性については、現状確保できていると思っています。さらにということで上記 2 に記載した事項についての取り組みを強化してはどうかと考えています。社外取締役として、私自身もこの議論に積極的に参加し、活発な議論を通してより納得性の高い成果を得られるよう貢献したいと考えています。

4 今後さらに企業価値を高めていくために、必要だと感じることをお聞かせください。

常に競争優位性のある（収益性の高い）ビジネスモデルをつくり出そうという企業風土と、それを実現し他社が簡単に真似できない企業体質的なものを整備することだと思います。当然その中には、スピードの速さも入ります。

杉山 涼子



1 最も評価している点と、最も課題だと感じている点を率直にお聞かせください。

当社の最大の強みは、長年培ってきた発泡技術という専門性と、それを多様な産業のニーズへ応用する現場の展開力や品質の高さです。軽量化、断熱性、省資源化といった社会課題に対し、当社の技術は非常に高い優位性を持っています。また、グローバル市場においても堅実に事業基盤を築き、安定した成長を遂げている点も高く評価しています。

一方で課題は、「技術の強み」を資本市場や社会に十分伝えきれていない点と考えます。環境規制や資源制約への対応が世界的に急務となる中、当社が社会にどのような価値を提供する企業なのか、より明確なメッセージが必要だと感じています。

2 不透明な事業環境が続く中、取締役会ではどのような議論が重要だと感じていますか。

原材料価格の高騰、地政学リスク、環境規制など、企業経営を取り巻く不確実性は一段と高まっています。その中で重要なのは、短期業績にとどまらず、「5年後、10年後に当社がどのような存在であるべきか、どうありたいか」を軸に議論することだと考えます。

特に、脱炭素やサーキュラーエコノミーへの対応、人的資本経営、そして資本効率の向上は、経営の根幹に関わるテーマです。過去の延長線上で考えるのではなく、絶え間ない変化を前提とした議論が必要不可欠です。

また、欧州子会社によるM&Aなど、グローバルサプライヤーとしての基盤強化が進んでいますが、これら投資案件の進捗やリスクを適切にモニタリングし、実効性のあるガバナンスのあり方について、より深化した議論が求められています。

3 取締役会の実効性や経営議論について、現在さらに改善が必要だと感じているテーマはありますか。また、社外取締役として今後どのような役割を果たしていきたいとお考えでしょうか。

取締役会の実効性は着実に向上していると認識していますが、今後は人的資本、多様性、サステナビリティといった非財務情報を、経営戦略にどう統合し、企業価値向上に結びつけるかが、さらに重要なテーマになると考えます。

気候変動対応、サプライチェーン上の人権配慮、プラスチック環境問題などのESG課題が、経営リスクかつ機会として顕在化するスピードは速まっています。特に当社は、プラスチック産業の中で「環境貢献企業としてのポジショニング」を市場に対して定量的に可視化して、実証していくための議論を深める余地があると感じています。

社外取締役として、「社会からどう見えるか」「将来世代に対して持続可能な選択か」という外部からの視点で、長期的な企業価値向上につながる議論に貢献したいと考えます。

4 今後さらに企業価値を高めていくために、必要だと感じることをお聞かせください。

今後は、「良い製品を提供する企業」から、「持続可能な社会課題の解決に不可欠な企業」への進化が重要です。当社の技術は、軽量化、省エネルギー、輸送効率化、資源使用量の削減など、持続可能な社会に直結しています。その社会的価値を、顧客だけでなくあらゆるステークホルダーに、より戦略的に発信していくことが求められます。

同時に、変化を恐れず挑戦する企業文化の醸成も重要です。成熟産業に見える分野であっても、視点を変えれば新たな成長機会は存在するはずです。当社らしい堅実さを強みとしつつも、次の時代を見据えた変革への挑戦を期待しています。

社外取締役メッセージ



1 最も評価している点と、最も課題だと感じている点を率直にお聞かせください。

当社が高く評価されている点は、発泡樹脂素材の高い技術力を世界中のさまざまな業界に展開していることだと思います。ただ、私は当社の強みはそれを支えている国内外のグループ会社も含めたマネジメント層や従業員の皆さんの、会社や事業に対する愛着と目標に対する執着心であるのではと感じています。社員の皆さんからは、一人ひとりが自社製品やそれを支える技術に誇りを持ち、仕事に情熱を持って取り組んでいることがひしひしと伝わってきます。

一方で、組織の縦割り風土が良い意味でも悪い意味でも強く、部門間、国内外の関係会社間の連携によるシナジーが生まれにくいのでは、とも推察されます。発泡樹脂素材の多様な可能性を踏まえると、組織や国内外の連携がさらに進めば、さまざまな有益な製品がもっと生まれ、収益力の強化につながるはずであると確信しています。

2 不透明な事業環境が続く中、取締役会ではどのような議論が重要だと感じていますか。

取締役会の実効性評価において、取締役会の一番の課題は「戦略・大きな方向性の審議の拡充」であり、中長期的な経営課題・事業ポートフォリオに関する審議の深化が取締役会の取り組むべき課題であることが全員の意見として共有されました。個別案件によほどの問題がない限り、取締役会では、長期視点で当社のあるべき姿を描き、どのような道筋でそれを成し遂げるのかを十分に時間をかけ、もっと深く論じるべきです。

3 取締役会の実効性や経営議論について、現在さらに改善が必要だと感じているテーマはありますか。また、社外取締役として今後どのような役割を果たしていきたいとお考えでしょうか。

当社が踏み込んで議論をしなくてはいけないのが、人材育成についてだと考えます。

当社は事業分野別に研究、生産、販売、コーポレートなど必要な教育・研修の機会は設けられていると思います。また、幹部クラスの育成にも取り組みを始めています。しかし、取締役会で体系的な人材育成についての説明や議論はあまり行われていないと感じています。社外取締役は、これまでおのおのの分野で人材育成に取り組んできています。執行の方々と議論を重ね、社員の方々の成長に貢献できるのではと思います。

4 今後さらに企業価値を高めていくために、必要だと感じることをお聞かせください。

当社の海外事業は、まだまだ大きく成長する機会があり、それを生かすために日本と海外法人、海外法人同士のシナジーをどう生み出すかをより本格的に考えるべきだと思っています。

当社の海外法人は買収や合併等でグループの仲間入りをし、それぞれの生い立ちや強み、事業内容、組織風土が異なることは承知していますが、そのことはむしろお互いにシナジーを生み出し当社の強みとなるはずです。そのためには、国内外の人材交流の機会（特に海外法人の基幹人材）を積極的につくり、当社がグループ全体で何を目指すのかを共有化し、各国の基幹人材には、自国だけでなく自分は世界のJSPグループをリードする一員なのだという自覚を今以上に強く持ってもらうことだと考えます。

新任社外取締役就任メッセージ



1 このたびJSPの社外取締役に就任された理由と、外部から見たJSPの印象をお聞かせください。

このたびJSPの社外取締役を拝命したのは、前職において国内市場で高いシェアを有する製造業の経営に携わった経験を、グローバル展開を進めるJSPの発展に生かせると考えたためです。業種は異なるものの、製造業としての事業運営や人材マネジメントに関する知見は共通する部分が多く、私自身、異業種での経験も有していることから、新たな環境に対する不安はありませんでした。

外部から見たJSPは、市場シェアの高さに加え、海外事業の積極的な展開が印象的であり、成長志向の強い企業であると感じています。また、「風通しの良い社風」を重視されている点にも強い関心を持っています。人材は企業にとって最も重要な資源の一つであり、その生かし方は私自身の研究テーマでもあります。こうした企業風土の中でどのような人事制度が機能しているのか、深く理解したいと考えています。さらに、私は過去に、形式的なガバナンスでは企業経営を守りきれない場面を目の当たりにしてきました。その経験から、社外取締役として外部から監督するだけでなく、自らガバナンスの実効性を高める役割を果たしたいと考え、就任を決意いたしました。

2 グローバル企業の経営に携わってこられたご経験から、JSPの強みや企業価値を高めるために重要だと感じることは何でしょうか。

JSPの製品は市場ごとに特性が異なると伺っています。しかし、本社は多様な市場を統括し、全体最適の観点から意思決定を行う必要があります。その際に重要となるのは、現地経営陣と本社経営陣の間に、単なるコミュニケーションを超えた信頼関係を構築することです。前職では海外売上比率が6割を占めており、現地法人の責任者との関係構築に最も力を注いできました。現地の自律性を尊重しつつ、重要な局面では本社が方向性を示すという「任せているようで任せきらない」バランスが、グローバル企業の競争力を左右します。JSPにおいても、この関係性の質が企業価値向上の鍵になると考えています。

3 社外取締役として、今後どのような視点でJSPの経営に貢献していきたいとお考えですか。

第一に、海外事業の意思決定に対する本社の関与のあり方を重視したいと考えています。設備投資は一定規模を伴うため、投資回収の妥当性を議論する過程で、経営陣の判断軸や事業観を把握し、本社の役割が最適化されているかを検証していきたいと考えています。

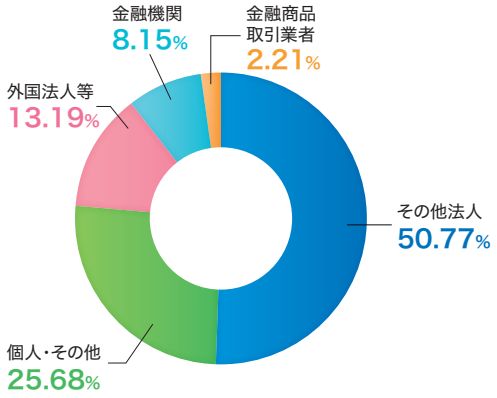
第二に、すでに改定された人事制度が、社員の就業意欲や能力発揮につながっているかを確認し、必要に応じて改善の提案を行いたいと考えています。人材の活躍は企業の持続的成長に不可欠であり、制度が実態に即して機能しているかを見極めることが重要です。

これら2つの視点を軸に、JSPのさらなる成長と企業価値向上に貢献してまいります。

株式情報／会社情報 2026年3月31日現在

上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場
証券コード	7942
単元株式数	100株
発行可能株式総数	46,000,000株
発行済株式の総数	26,207,073株 （自己株式19株を含む）
事業年度	4月1日から3月31日まで
株主数	37,014名

所有者別の株式保有比率



株主優待の内容

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

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

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

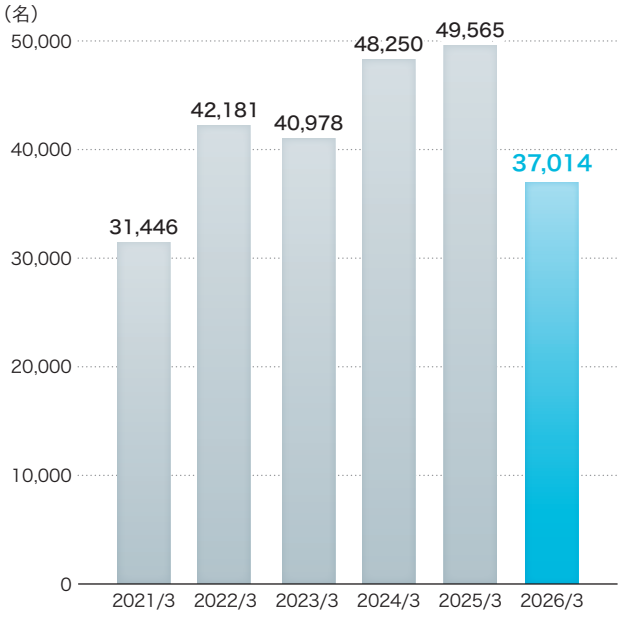
※「継続保有期間1年以上」とは、毎年3月31日および9月30日現在の当社株主名簿において、同一の株主番号で1単元（100株）以上の保有が3回以上連続して記録されている場合を指します。
※「継続保有期間3年以上」とは、毎年3月31日および9月30日現在の当社株主名簿において、同一の株主番号で1単元（100株）以上の保有が7回以上連続して記録されている場合を指します。
※クオカードは社会貢献寄附金付ですが、株主さまには額面全額ご使用いただけます。

大株主

氏名または名称	所有株式数（千株）	発行済株式総数に対する所有株式数の割合（%）
三菱瓦斯化学株式会社	12,420	47.39
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	1,476	5.63
ＪＳＰ取引先持株会	1,273	4.86
UBS AG LONDON A/C IPB SEGREGATED CLIENT ACCOUNT （常任代理人 シティバンク、エヌ・エイ 東京支店）	300	1.14
MSIP CLIENT SECURITIES （常任代理人 モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社）	294	1.12
BNYMSANV RE BNYMIL RE WS ZENNOR JAPAN EQUITY INCOME FUND（常任代理人 株式会社三菱UFJ銀行）	266	1.01
ＪＳＰ従業員持株会	253	0.96
GOLDMAN SACHS BANK EUROPE SE （常任代理人 ゴールドマン・サックス証券株式会社）	250	0.95
日本生命保険相互会社	241	0.92
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	226	0.86

発行済株式総数に対する所有株式数の割合（%）は自己株式19株を控除して計算しております。

株主数推移



会社概要

●本社所在地
東京都千代田区丸の内三丁目4番2号 新日石ビル

●代表取締役社長
大久保 知彦

●設立
1962（昭和37）年1月

●資本金
101億28百万円

●決算期
3月31日

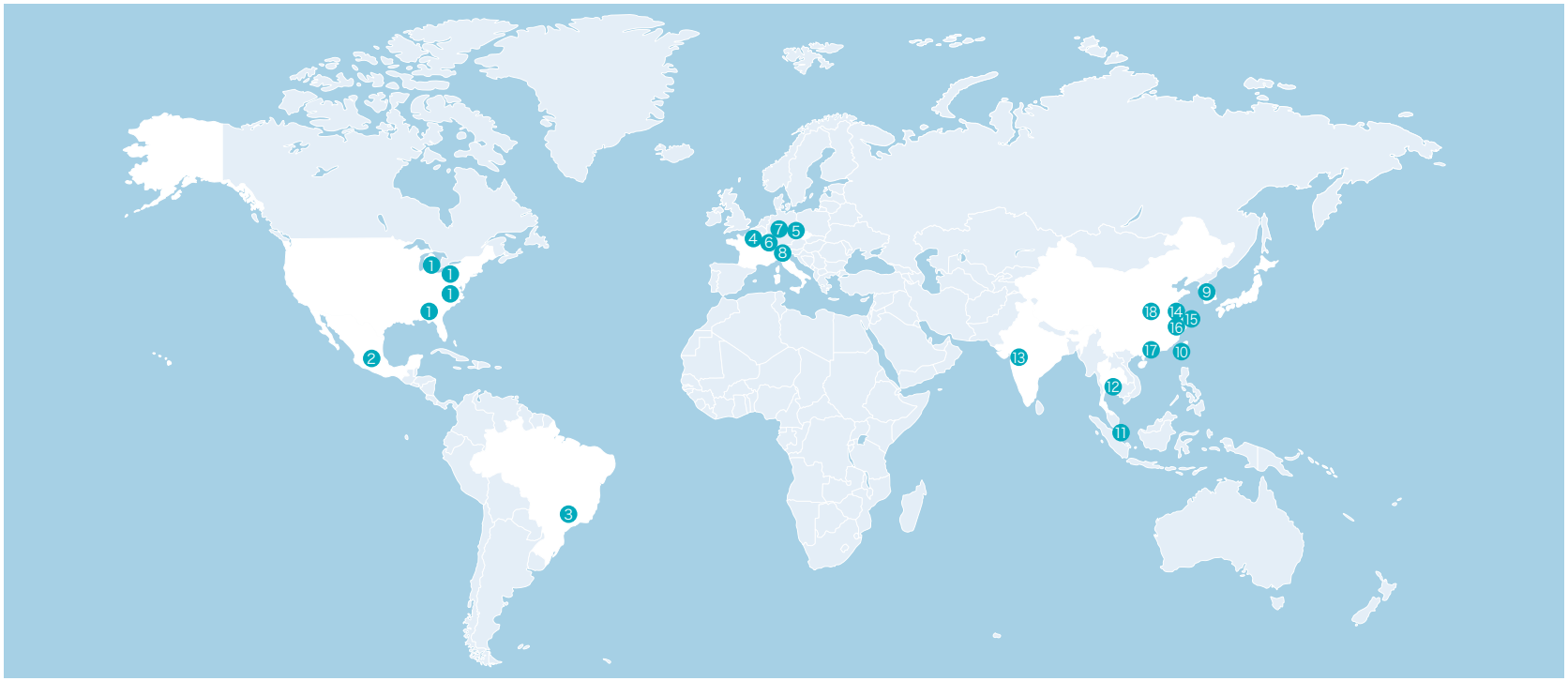
●IRお問い合わせ
経営企画部 広報IRグループ
TEL：03-6212-6306

●従業員数
3,096名（連結）

●連結子会社
36社

グローバルネットワーク／国内ネットワーク 2026年3月31日現在

グローバルネットワーク



北米

米国
1 JSP International Group LTD.

メキシコ
2 JSP International de Mexico S.A. de C.V.

南米

ブラジル
3 JSP Brasil Industria de Plasticos LTDA.

欧州

フランス
4 JSP International S.A.R.L.

チェコ
5 JSP International s.r.o.

ドイツ
6 JSP Injection Moulding Solutions GmbH
7 GENERAL INDUSTRIES DEUTSCHLAND GmbH【持分法適用関連会社】

イタリア
8 JSP Injection Moulding Solutions S.r.l.

アジア

韓国
9 KOSPA 株式会社

台湾
10 台寶樹脂化工股份有限公司

シンガポール
11 JSP Foam Products PTE. LTD.

タイ
12 JSP Foam Products(Thailand)Co., LTD.

インド
13 JSP Foam India Pvt. Ltd.

中国
14 杰斯比高新材料(無錫)有限公司
15 杰斯比塑料(上海)有限公司
16 杰斯比圣和科材料科技(昆山)有限公司
17 杰斯比高新材料(東莞)有限公司
18 杰斯比高新材料(武漢)有限公司

国内事業所

本社
札幌営業所
仙台営業所
名古屋営業所
大阪営業所
福岡営業所
北海道工場
鹿沼第一工場
鹿沼第二工場
鹿沼第三工場
鹿沼ミラフォーム工場
鹿島工場
四日市第一工場
四日市第二工場
関西工場
北九州工場
九州工場
研究開発本部
四日市第一工場
(工場内研究施設)
鹿沼物流センター
再資源センター

国内グループ会社

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