



独創力で“一歩先行く提案”型企业へ

INTEGRATED REPORT 2026

四国化成グループ 統合報告書



CONTENTS

1 メッセージ

- 01 コンテンツ
- 02 企業理念
- 03 沿革
- 04 トップメッセージ

2 特集

- 08 人的資本への取り組み
- 11 働く社員の想い

3 価値創造ストーリー

- 13 価値創造プロセス
- 14 長期ビジョン「Challenge 1000」
- 16 Challenge 1000「STAGE 2」 振り返り
- 17 Challenge 1000「STAGE 3」
- 19 化学品事業 トップインタビュー
- 22 化学品 事業紹介
- 23 化学品事業 無機化成品
- 25 化学品事業 有機化成品
- 27 化学品事業 ファインケミカル
- 29 化学品事業 トピックス
- 30 建材事業 トップインタビュー
- 33 建材 事業紹介
- 34 建材事業 内装材・外装材・舗装材
- 35 建材事業 住宅エクステリア

- 36 建材事業 景観エクステリア
- 37 建材事業 概況
- 38 建材事業 トピックス
- 39 本社部門 トップインタビュー
- 42 徹底解説！四国化成の財務戦略
- 44 新規事業戦略
- 45 DX戦略

4 価値創造を支える基盤

- 46 四国化成グループのサステナビリティ
- 48 グループで高める安全・品質・環境への挑戦
三部門担当者座談会
- 51 環境への取り組み
- 61 ステークホルダーとのつながり
- 62 社会への取り組み
- 68 ガバナンスへの取り組み
- 76 役員紹介
- 79 社外取締役メッセージ

5 データ集

- 81 数字で見る四国化成
- 82 財務ハイライト
- 83 連結経営指標等
- 84 非財務ハイライト
- 85 会社概要
- 86 株式の状況

●編集方針

本報告書は、当社グループが中長期的に見据えるビジョンや価値創造に向けた取り組みを、財務・非財務の面から体系的にご報告することで、株主・投資家をはじめとするあらゆるステークホルダーの皆様とのコミュニケーションツールとなることを目的として発行しています。今後も当社グループへの理解を深めていただけるよう、更なる内容の充実を図ってまいります。

●報告対象期間

2025年1月1日～2025年12月31日
(一部に対象期間外の内容も含んでいます。)

●報告対象組織

四国化成ホールディングス株式会社及び連結子会社
(国内17社、海外1社)

●参考ガイドライン

国際統合報告フレームワーク(国際統合報告評議会(IIRC))、
環境会計ガイドライン(環境省)

●将来見通しに関する注意事項

本報告書における業績見通し等の歴史的事実でないものは、現時点で入手可能な情報や予測に基づいており、リスクや不確定な要因を含んでいます。したがって、実際の業績は、さまざまな要因により、本報告書の見通しと異なる結果となりうることをご承知おきください。

ナビゲーションボタンの説明



レポート内の
該当ページへ



外部サイトへ
移動します

CORPORATE PHILOSOPHY

企業理念



私たちは常に独創性を重んじ、
これを会社発展の原動力とする。

- ▶ 「独創力」は、未来永劫掲げていく四国化成グループの理念
- ▶ 二硫化炭素の革新的な製法の発明に始まり、
その後も節々で独創性の発揮を成長の礎、発展の力としてきた
- ▶ 一人ひとりの持つ知恵を結集し、
思いもよらない発想で常に新たな道を切り拓いてゆく

HISTORY

沿革

2025年12月期
売上高

707.1
億円

1947年 10月

香川県丸亀市において、
資本金200万円をもって設立



1957年 10月

徳島第一工場（現：徳島工場
吉成事業所）を建設、中性無
水芒硝の操業を開始

1961年 5月

CMCの生産を開始

1962年 10月

東京証券取引所第二部に上場

1964年 5月

塩素化イソシアマル酸の初の国
産化に踏み切り、生産を開始

1969年 12月

プリント配線板などの電子部品
用水溶性防錆剤の生産を開始

1970年 9月

建材部門進出を図り、内装壁材
の生産を開始

1972年 6月

アコーディオン門扉の製造を開始



1975年 3月

東京証券取引所第一部に指定替

1984年 7月

丸亀工場において、不溶性硫黄
「ミュークロン」の生産を開始



1985年 12月

米国現地法人 SHIKOKU
INTERNATIONAL
CORPORATION を設立

2006年 7月

四国化成欧艾姆（上海）
貿易有限公司
（現：四国化成（上海）
貿易有限公司）を設立

2021年 4月

徳島工場に機能材料
生産設備TAP-4を建設
ファインケミカル製品の
更なる需要拡大に対応



2022年 4月

東証の市場区分再編に伴い、
プライム市場に移行

2022年 10月

化学品事業初の一般家庭向け製品
「WASHMANIA 洗濯槽クリーナー」を発売



2023年 1月

社名を四国化成ホールディングスに変更
化学品と建材事業、間接部門を分社化

2024年 4月

インド現地法人 SHIKOKU
INDIA Pvt.Ltd.を設立

2025年 11月

タイ現地法人 SHIKOKU KASEI
（THAILAND）Ltd.を設立

売上高

(年)1947

1960

1970

1980

1990

2000

2010

2020 2025

創業

1947年、香川県丸亀市において、「四国化成工業株式会社」を設立。戦後まもなくの混乱状態にあった中、創業者たちが試行錯誤を重ね、化学繊維レーヨンの原料である「二硫化炭素」の革新的な製造方法を開発しました。これが「独創力」の原点です。

進化を続ける2つの事業

「二硫化炭素」の革新的な製造方法の開発を皮切りに、「芒硝」や「塩素化イソシアマル酸」の独自製法を開発。さらに、化学品ではファインケミカルや「不溶性硫黄」などの新たな分野へと事業を拡大してきました。1970年には「CMC」を工業用のりへと用途展開し、独自の技術で壁材を製品化。建材事業進出の第一歩を踏み出し、1972年には「アコーディオン門扉」の開発によりエクステリア業界へも参入。社会のニーズに目を向け、機能性と意匠性を兼ね備えた商品を数多く生み出してきました。当社グループは、独自の技術を磨き続けながら唯一無二の製品を開発し、数多くの分野で「世界初」や「高シェア」を実現しています。

現在

自動車やスマートフォン、プールなど、さまざまなモノの目に見えないところで活躍する化学品と、塗り壁やカーポート、公共施設のアーチウェイなど、住空間を彩る建材。「化学品」と「建材」2つの事業で、世界中の豊かで快適な暮らしを支えています。今後も両事業の持つ可能性をさらに広げながら、新たな市場を切り拓いていきます。

トップメッセージ

TOP MESSAGE

挑戦しやすい
風土を浸透させ、
成長と変革を
次のステージへ

四国化成ホールディングス株式会社 代表取締役社長
渡邊 充範

メッセージのPOINT

1. 挑戦を後押しする風土の浸透と
現場発のアイデアが牽引する組織の進化
2. 「Challenge 1000」とその先の未来を見据えた、
変革を伴う拡大への成長投資と戦略的資金配分
3. 社員一人ひとりの成長と
エンゲージメント向上を支える人的資本投資



TOP MESSAGE

長期ビジョン「Challenge 1000」の「STAGE 2」(2023年12月期～2025年12月期)をどのように総括していますか。

2025年12月期の実績は、売上高707億円、営業利益は108億円となり、「STAGE 2」で掲げた売上高800億円、営業利益120億円を達成することはできませんでした。数字だけを見れば、目標未達という事実は真摯に受け止めなければならないと思っています。一方で内容に目を向けると、次の成長につながる動きは確実に生まれています。化学品事業では、ファインケミカルが大幅に伸長しました。中でも、10年ほど前に上市した電子化学材料のGliCAPが「STAGE 2」の後半で一気に売上を伸ばしています。これはまさに、当社が掲げてきた「独創力で、“一歩先行く提案”型企業へ」という方向性が、事業として実を結んだ象徴的な事例だと受け止めています。目先にとらわれず、将来を見据えて取り組んできた研究開発が、ここにきて確かな成果として現れてきました。

一方、建材事業は厳しい状況が続きました。住宅着工戸数の減少に加え、資材価格の高騰が収益を圧迫し、価格転嫁も十分に追いついていません。だからこそ、従来の「モノ売り」から「提案」型営業へと舵を切り、構造改革を進めています。足もとの数字だけを追えば守りに入りたくなる局面ではありますが、将来を見据えて事業のあり方そのものを変えていこうという意思決定をしてきたことには、大きな意味があったと考えています。

私が「STAGE 2」で最も手応えを感じているのは、2023年1月のホールディングス体制移行を機に、各事業会社で世代交代が進んだことで、意見が活発に出るようになったことです。経営陣がそれを後押ししたことで、現場の発想が単なるアイデアではなく、投資や事業変革という具体的なアクションにつながり始めました。化学品事業の積極投資も、建材事業の構造改革も、そうした変化の延長線上にあります。数字面では課題を残したものの、長期目標の達成に向けて、会社の意思決定の質が一段上がった。私はそこに大きな進化を感じています。

具体的にどのようなところに手応えを感じているのでしょうか。

象徴的なのは、現場の発案が、事業として形になり始めていることです。

例えば有機化成品事業では、プール用殺菌・消毒剤の主戦場である北米市場の動向



には、どうしても為替や関税の影響がつきまといます。そうした環境変化への迅速な対処は欠かせませんが、それだけに追われていては次の成長はつくれません。そこで、殺菌・消毒剤の技術や知見を別の市場に展開できないかと考え、BtoC市場に着目して誕生したのが「WASHMANIA 洗濯槽クリーナー」です。独自性のある自社ブランド製品を、自分たちの責任で育てていきたいという現場の熱意が出発点にあり、それを会社が支援した結果です。その後、2025年6月の(株)丹羽久の子会社化という投資判断にまでつながりました。

建材事業でも同じです。パークレット事業「SWALOCCA(スワロッカ)」は、もともと一人の社員が粘り強く動き、行政をも巻き込みながら実績を積み上げてきたことが出発点でした。本人があきらめずに動き続け、それを会社が応援したことで、今では専任の営業部隊を組成し、全国展開を目指すところまで来ています。

私はこうした事例こそが重要だと考えています。自分で考え、動き、周囲を巻き込みながら道を切り拓けば、会社はそれをちゃんと支援する。その実感を社員が持てるようになると、次の挑戦が生まれやすくなります。さらに最近では、成長に向けた選択肢として、社内資源だけではなくM&Aを当たり前の手段として考えられるようになってきました。これは会社全体の視野が確実に広がってきた証拠だと思っています。

TOP MESSAGE



「STAGE 2」については目標に届きませんでしたが、「STAGE 3」の目標については据え置いています。その根拠をお聞かせください。

大きく三つあります。一つ目はファインケミカルを中心に、すでに伸長している事業に対して新たな投資を行うことで、収益をさらに積み上げられると考えている点です。需要が伸びている事業に、適切なタイミングで投資を行う。それによって成長を確実に取り込んでいく考えです。二つ目は、2026年2月に子会社化を完了したインドネシアのPT Timuraya Tunggalの売上・利益が、2026年1月時点の計画には織り込まれていない点です。この分が加わることによる上積み余地は大きいと見ています。三つ目は新規事業です。6年前に新規事業部を設けて以降、社員公募による事業アイデアの中から実際にマネタイズのステージに入りつつある案件が出てきました。何より大きいのは、社内に「新しいことに挑戦しても良い」という空気が生まれつつあることです。これは数字以上に大きな変化です。

「STAGE 3」における投資総額を、194億円から700億円へと修正されました。「攻め」の投資を決断した背景について教えてください。

「STAGE 3」は2029年末までの計画ですが、私たちはその先も見据えて投資を考えています。将来の成長を優先する以上、必要な投資は確実に進めるべきだと判断しました。投資に伴う減価償却費が利益を圧迫する局面は出てきますが、それを理由に投資をためらっては、成長機会を取り逃がしてしまいます。

化学品事業では、坂出工場が投資の柱になります。150～200億円を投じる大きなプロジェクトですが、化学品事業が新規立地で工場を建てるのは実に65年ぶりです。幹部を含め、多くの社員にとって初めての経験です。それでも、用地確保から新工場の構想までを極めて短期間で進めたことは、会社にとって非常に大きな意味があります。その経験値自体も次世代にとって大きな自信につながるはずです。

建材事業でも、生産工場の再編に着手します。私がホールディングス社長に就任した際に、「働く環境整備宣言」を掲げましたが、建材事業の工場整備は十分に進んでいるとは言えませんでした。足もとでは利益面で厳しい事業ですが、だからこそ今手を付けておかなければ将来の成長はありません。守りではなく、将来を見据えた投資だと考えています。

さらに、新しいR&Dセンターも整備します。ファインケミカルをはじめとする今日の化学品事業の競争力の源泉は有機合成の強みを核とする研究開発力ですが、一方で基礎研究についてはまだ伸ばす余地があります。新R&Dセンターでは、その視点に立った設備充実に加え、開発チーム間の協創やOI（オープンイノベーション）にも配慮し、まさに「独創力」を体现するための研究開発力を長期的な視点で強化していきたいと考えています。

こうした投資を支えるために、CMS（キャッシュ・マネジメント・システム）の導入やコミットメントラインの活用によって手元流動性を圧縮し、余剰資金を成長投資に振り向ける体制も整えました。成長や変革を目的とした投資案件が増加する中、どこに資金を配分するかというキャッシュアロケーションの考え方を明確に示せたことも、ホールディングス体制の成果の一つだと思っています。財務マネジメントの仕組みが整ったことで、余剰資本や将来キャッシュフロー、有利子負債等の有意なコントロールも含めて、グループとして成長投資を実行できる土台ができました。

TOP MESSAGE

人的資本投資の進捗状況と成果について教えてください。

会社の成長の源泉は「人」です。社員がやりがいを持って働ける環境を整え、エンゲージメントを高めていくことが、事業の成長につながると考えています。そのため、現在はグループ共通研修と各事業会社の独自研修を組み合わせながら、人材育成の充実を進めています。今後は資格取得支援なども含めて、社員一人ひとりの成長をさらに後押ししていきたいと思っています。

あわせて、新しい成長ステージに入った会社を支えるためには、効率性や生産性に留意しつつも社員数そのものを確保していくことが欠かせません。どの成長領域にどのような人材がどれだけ必要なのか、人材ポートフォリオを見極めながら、計画的に採用を進めていきます。また、既に定年を65歳まで延長していますが、能力と意欲のある方が引き続き活躍できる制度のあり方についても検討を進めていきます。

「STAGE 3」の命題は「拡大」ですか、それとも「変革」ですか。

「変革」を伴った「拡大」だと考えています。今の会社は、もちろん過去の延長線上にあります。ただ、だからといって過去にとらわれる必要はありません。もっと変わるはずですし、変わることに對してもっと自信を持っていい。私はこれまでも、そういうメッセージを社内に発してきました。挑戦が生まれる。挑戦を会社が後押しする。その結果として事業が伸びる。その成功体験が次の挑戦を生む。そうした好循環を、「STAGE 3」では本格的につくっていききたい。その意味で、単なる拡大ではなく、変革を伴った拡大だと考えています。

ステークホルダーにメッセージをお願いします。

現在、「Challenge 1000」の先を見据えた長期ビジョンづくりを進めていますが、将来を担う世代の社員が中心となって、これからの四国化成グループの未来像を描いてくれることを楽しみにしています。四国化成グループは、企業理念である「独創力」の

もと、顧客、従業員、株主、そして社会に貢献していく「四方よし」を活動方針に掲げています。お客様に対しては、誠実さという当社らしい伝統を受け継ぎながら新しい価値の提供を続けていきます。株主・投資家の皆様に対しては、グループが確かに成長していく姿をこれまで以上に分かりやすく発信していきます。社会に対しても、目に見える形での貢献をさらに増やしていきたいと考えています。そして何より社員に対しては、さらに働きがいを持てる会社にしていきたいと思っています。社員が挑戦し、その挑戦が事業の成長につながり、グループ全体の未来を切り拓いていく。そうした姿をしっかりと形にすることで、あらゆるステークホルダーの皆様のご期待に沿うよう、四国化成グループの成長を確かなものにしていきたいと考えています。



※本メッセージは4月時点での取材に基づいています。

人的資本への取り組み

当社はメーカーとして、生産プラントなどへの投資により増産、拡販を繰り返すことで成長を遂げてきました。一方で、企業価値の向上には、人材が能力を最大限発揮できる環境の整備も欠かせません。従業員が課題と感じている職場の環境についての声を拾い上げながら、その整備に向けた投資を行っていきます。そして、「従業員ファースト」を成果として従業員に実感してもらうため、働く環境整備宣言を行い、職場環境の整備を実行しています。

働く意欲に対する環境整備を

働く者の働く意欲に応える環境を整備していくこと、「働く環境整備」の投資を行うことを宣言します。

- 働く者の心身の安全と健康が確保されている生産設備や事業拠点
- 快適な職場環境への投資
- 機動的な営業拠点の整備など

従業員が働きやすい環境の整備を加速します。



働く環境整備宣言

必要な投資は
「後回しにせず、
惜しまない」
ことが方針



よりキラキラ働ける会社。

より誇りをもって働ける会社。

ワクワクと、よりよいカタチに変わりゆく

会社を楽しみにしながら、

一緒に実現していきます。

人的資本への取り組み

具体的な取り組み 働く人の意欲に応える施設、拠点を整備

快適な職場環境の実現に向け、各拠点における施設整備を進めています。徳島工場では、本事務所、製造事務所、厚生棟を一つの建物に統合・建て替えるための工事を進めており、2027年10月の完成を目指しています。また、R&Dセンターにおいても新棟の建設を開始しています。独創力の礎となるべく、オフィス環境の向上だけでなく、研究者の集う“協奏の場”となるよう工夫を凝らした設計とし、2027年12月の完成を予定しています。

コミュニケーション活性化に向けた取り組みも進めています。本社地下食堂は、さまざまな用途で活用できる交流の場「ほんちか」として生まれ変わりました。また、建材事業の大阪支社についても、「社員同士が自然につながり、新たな発想や価値を生み出せるオフィス」をコンセプトに、部署の垣根を越えた交流を促す空間にリニューアルしました。



ほんちか



R&Dセンター新棟 内観(完成イメージ)



大阪支社(建材)

人的資本への取り組み

長期ビジョン「Challenge 1000」の基本方針である、「四方よし」の実現に向け、多様な人材がいきいきと活躍できる環境整備、組織風土の醸成に取り組んでいます。

ジェンダーダイバーシティの推進

当社グループでは、マテリアリティにおいて、2029年までに女性管理職比率を10%以上とすることを目標値として掲げ、女性リーダー候補層を対象とした研修の実施や仕事と育児の両立に向けた支援を行っています。具体的な取り組みとして、社外・異業種の女性社員と交流の場を設け、多様な視点や自律的なキャリア意識を養う機会を提供しています。加えて、仕事と育児について、法定を上回る両立支援により、女性の育児休業取得率・復帰率はともに100%と、女性が継続して働ける環境を実現しています。一方で、男女別の賃金については、約15%程度の差異が見受けられます。同一職層において制度上の差異はありませんが、差異が生じている要因としては、上位の職層に男性が多いことが挙げられます。今後も、女性管理職候補者の育成状況や、男女の賃金差異といった指標をモニタリングしながら、女性のキャリアアップや両立支援に取り組んでまいります。

項目	2023年	2024年	2025年
女性管理職比率	6.0%	7.0%	7.5%
女性の育児休業取得率	100%	100%	100%
男女の賃金差異(正規雇用者)	85.1%	85.5%	84.8%
女性従業員に占める管理職比率	5.1%	5.5%	5.0%

安心して働ける環境づくり

「Challenge 1000」で掲げた目標を達成するためには、その前提として従業員が安心して働ける環境づくりが重要であると認識しています。物価上昇に直面する従業員の生活支援として、2026年4月には5年連続となる従業員に対するベースアップを行うとともに、新卒初任給についても引き上げを実施しました。また、各種手当も見直しを継続的に行っています。

さらに、病気療養を余儀なくされた従業員や、育児や介護を行う必要が生じた従業員が安心して勤務でき、仕事と家庭の両立が図れるようにさまざまな就業支援も行っています。今後も、全従業員が安心して勤務できる職場環境実現のため、職場環境・風土を醸成していきます。

▶ GLTD(団体長期障害所得補償保険)制度

病気やケガの治療、家族の介護により働けなくなった従業員が、安心して治療や介護に専念できる環境を整備するため、2025年より制度を導入しました。長期にわたって収入を補償することにより、復帰支援や介護離職の防止につなげています。

▶ 育児・介護休業期間

育児または家族を介護する従業員は、育児の場合は子が満2歳に達するまで、介護の場合は要介護家族一人につき、通算して1年間まで休業可能、また一事例につき、3回まで分割取得可能としています。また、育児短時間勤務は、対象となる子が小学校4年生の始期に達するまで、1日につき2時間を上限に勤務時間の短縮を受けることができます。

▶ 積み立て年休

取得せずに失効した有給休暇は、一般職は40日を限度として積み立て、従業員本人の病気などの療養に利用することができます。

▶ 共済組合

協同互助の精神に則り、慶弔金・見舞金等、従業員相互の救済及び福利増進を図っています。

▶ 互助会

協同互助の精神に則り、死亡退職した会員及び重度障害で退職した会員の子女の健全な育成支援のため、子女育英年金等の給付を行うことにより、会員相互の救済を図っています。

働く社員の想い

四国化成グループでは、社員一人ひとりが、それぞれの現場で挑戦と成長を続けています。その積み重ねが、グループの持続的な成長を支える原動力となっています。

課題解決に寄り添う

お客様の立場に立って考え抜き、課題解決やニーズに応える提案を心掛けています。

化学品・営業職

アイデアをカタチにする

自分のイメージした商品が、実際に試作や施工を経てカタチになったときにやりがいを感じます。

建材・企画開発職

本社・IT職

自ら手を挙げて挑戦する

若手でも積極的に挑戦する機会があり、自ら手を挙げれば新しい業務にも挑戦できる風土が魅力です。

化学品・企画職

本社・新規事業

建材・営業職

化学品・生産技術職

働く社員の想い



化学品・生産技術職

本社・企画職

学びを力に

計画を立てながらも、まずはやってみて、その中で得た気づきや学びを吸収することを大切にしています。

化学品・研究開発職

化学品・研究開発職

多様な視点を力に

上司や仲間の多様な視点を取り入れ、課題に対して粘り強く解決策を見出します。

建材・企画職

「ありがとう」が原動力

社員の力になり、「ありがとう」の言葉を直接もらえることが原動力になっています。

本社・企画職

建材・営業職

価値創造プロセス

四国化成グループは、6つの資本を基盤として事業活動を展開し、独自の技術と提案力によって社会や顧客の課題解決に貢献する価値を創出しています。創出した価値を次なる成長投資へとつなげることで、社会的価値と経済的価値の好循環を実現し、長期ビジョン「Challenge 1000」が描く「一歩先行く提案」型企業への進化を実現していきます。

INPUT (2025年12月期)

人的資本

従業員数：
1,331名(連結)

知的資本

研究開発費：
21億円

製造資本

・生産拠点数：
11カ所
・設備投資額：
64億円

自然資本

・エネルギー使用量：
170,047MWh
・水使用量：
2,259kt

社会関係資本

ステークホルダー
とのエンゲージ
メント(P.61) 

財務資本

・自己資本比率：
65.0%
・総資産額：
1,444億円

ビジネスモデル

化学品事業

- ▶有機合成技術のエキスパート
- ▶高い製造技術力と安定供給体制
- ▶蓄積した知見に裏打ちされた提案力

建材事業

- ▶独自のデザインと機能性の追求
- ▶顧客に寄り添った機動的な対応力

その他事業

- ▶豊かで快適な暮らしを支える多彩な事業

事業変革方針

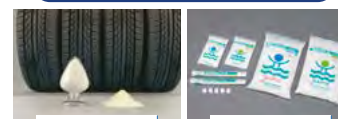
全社変革方針

積極投資

SDGsの達成

OUTPUT

化学品事業 (P.19~)



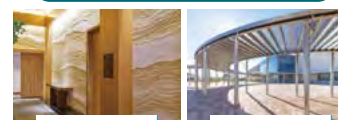
無機化成品

有機化成品



ファインケミカル

建材事業 (P.30~)



壁材

エクステリア

その他



システム開発・環境領域 など

OUTPUTの各製品は、
安全性・環境配慮・高機能性を備え、
世界中の産業・生活インフラ・暮らしを支える
具体的な価値として市場に届けられます。

OUTCOME

長期ビジョン 「Challenge 1000」

2030年にありたい姿

独創力で、 “一歩先行く提案”型企業へ

独創的なアイデアで
社会課題を解決し、世界をリード

四方よし

▶顧客:一歩先の価値を

独創的で最先端の製品・サービスで、新たな価値を提供いたします。

▶株主:利益還元を

連結業績を基準として、配当性向30%、総還元性向50%、株主資本配当率(DOE)3%を目指します。

▶従業員:挑戦と成長を

多様な働き方と挑戦による成長を実感できる環境をつくり、豊かな人生を応援します。

▶社会:よりよい明日を

社会課題の解決に貢献し、豊かな生活環境を実現いたします。

社会的価値の創出

- ・年次有給休暇取得率:79.6%
- ・女性管理職比率:7.5%
- ・GHG排出量(2021年度比):15.4%減
- ・水使用量(2020年度比):2.7%増(P.47) 

経済的価値の創出

2025年12月期実績

- ・売上高:707億円
- ・営業利益:108億円
- ・ROE:9.5%
- ・連結総還元性向:61.3%
- ・年間配当/株:55円(P.82~) 

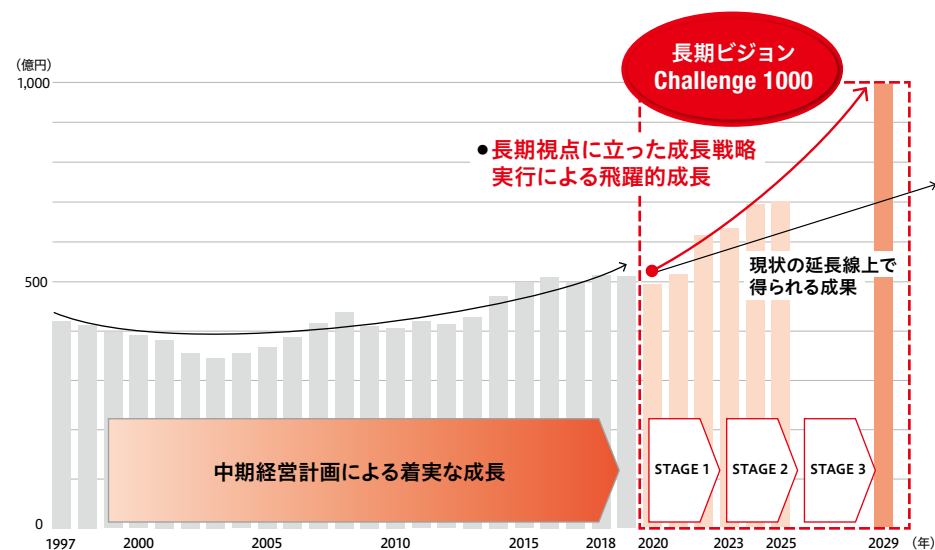
創出価値の再投資

長期ビジョン「Challenge 1000」

四国化成グループは、これまで中期経営計画を策定・実行することで、着実に成長してきましたが、更なる飛躍により新たな歴史を刻み、持続的な企業価値向上を図るため、バックキャストिंगの手法で長期ビジョン「Challenge 1000」を策定しました。これまでの中期経営計画では描き切れなかった、長期的視点に立った当ビジョンでは、2030年にありたい姿「独創力で、“一歩先行く提案”型企業へ」の実現に向け、さまざまな取り組みを実施しています。

それぞれの事業に変革を求める「事業変革方針」、事業を支える従業員の意識や考え方、働き方に変革を求める「全社変革方針」、事業基盤の再整備とともに、事業拡大に向けた「積極投資」へと大きな転換を図り、加えて、今や世界の共通使命となった「SDGsの達成」を戦略の柱としています。

活動方針として「四方よし」を掲げ、良き企業市民として、お客様、従業員、株主様、そして社会とともに成長を続けていきます。



2030年にありたい姿

独創力で、“一歩先行く提案”型企業へ

独創的なアイデアで社会課題を解決し、世界をリードする

財務目標

売上高
1,000億円

営業利益
150億円

ROE
10%

戦略の柱

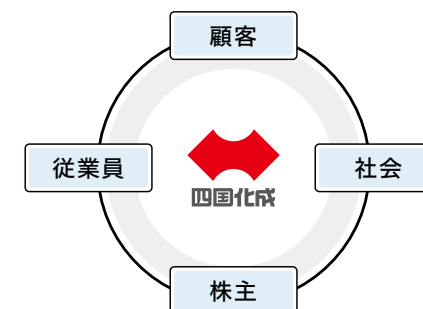
事業変革方針

全社変革方針

積極投資

SDGsの達成

四方よし



長期ビジョン「Challenge 1000」：財務情報

「Challenge 1000」財務目標に対する進捗状況

「Challenge 1000」は10年間で3つのステージに分けた計画であり、2026年より最終期間となる「STAGE 3」(2026年1月～2029年12月)がスタートしております。

▶ 「STAGE 1」(2020～2022年)

目標	売上高	600億円	営業利益	75億円
実績 (2022年)	売上高	615億円	営業利益	87億円

※「STAGE 1」最終年度は9カ月(2022年4月～12月)の変則決算であったため、実績は12カ月(2022年1月～12月)に調整しています。

▶ 「STAGE 2」(2023～2025年)

目標	売上高	800億円	営業利益	120億円
実績 (2025年)	売上高	707億円	営業利益	108億円

▶ 「STAGE 3」(2026～2029年)

目標	売上高	1,000億円	営業利益	150億円
----	-----	---------	------	-------

2025年12月期財務ハイライト

2025年12月期の売上高は707億5百万円(前期比1.7%増)、営業利益は108億69百万円(前期比11.6%増)、経常利益は119億21百万円(前期比10.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は84億59百万円(前期比4.0%減)となりました。化学品事業にて収益性の高いファインケミカルが好調に推移したことにより、売上高及び営業利益、経常利益は過去最高を更新しました。

一方で、無機化成品における競争激化や建材事業の市場低迷の影響を受け、「STAGE 2」の目標値は未達となりました。しかしながら、足元の事業動向や今後の成長見通しを踏まえ、「STAGE 3」における目標については変更を行わず、引き続き達成に向けた施策を推進してまいります。

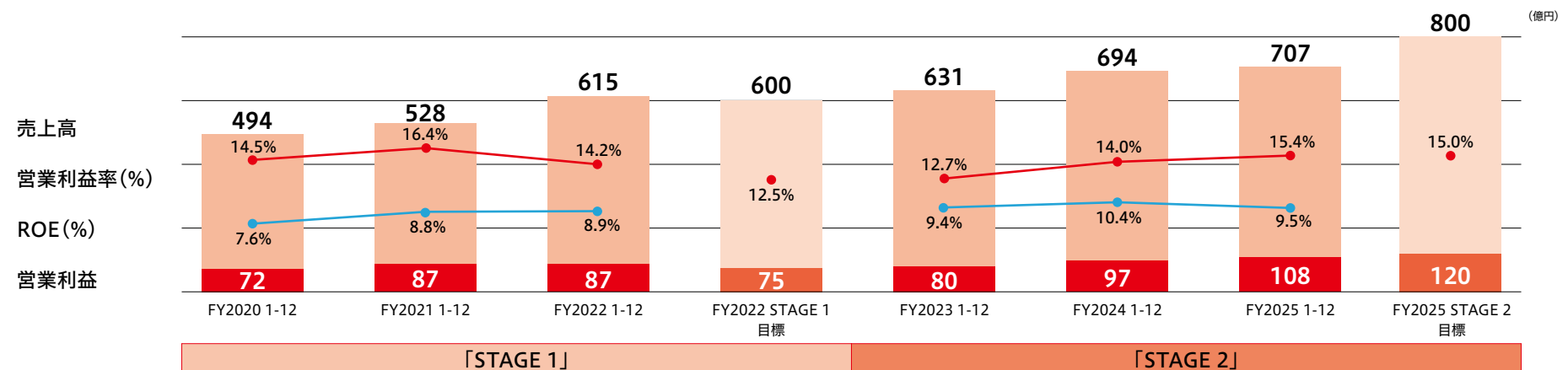
	2024年12月期	2025年12月期	増減 ／ 増減率
売上高	69,493	70,705	+1,211 +1.7%
営業利益	9,741	10,869	+1,127 +11.6%
経常利益	10,779	11,921	+1,141 +10.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,813	8,459	▲354 ▲4.0%
為替レート (PL換算用)	1USD 150円 1EUR 165円 1RMB 20.6円	1USD 150円 1EUR 167円 1RMB 20.8円	売上高▲2.8億円 営業利益+0.1億円
ROE	10.4%	9.5%	▲0.9%

Challenge 1000「STAGE 2」振り返り

Challenge 1000「STAGE 2」の総括

(億円)

	「STAGE 2」目標	FY2025実績	総括
化学品事業 売上高	500	515.5	無機化成品は、競合他社による安値攻勢により不溶性硫黄の販売価格が低下し目標未達。 有機化成品は、市場環境の変化により、北米市場で単価が大きく上昇し目標達成。 ファインケミカルは、新規開発品の販売量が大きく増加し、当初の「STAGE 3」目標を上回る進捗。
建材事業 売上高	275	179.6	シェアの低い住宅エクステリアに注力することでシェア拡大と売上成長を目指したが、長引く新設住宅着工戸数の低迷から苦戦。得意分野である景観エクステリアに注力し、収益性の改善を図っている。
全社 売上高	800	707.0	化学品事業は「STAGE 2」目標を上回ったが、建材事業、新規事業が「STAGE 2」目標を下回ったことで、売上高は「STAGE 2」目標未達となった。
営業利益	120	108.7	収益性の高いファインケミカルの販売が拡大したが、無機化成品、建材で売上が目標を下回ったことで「STAGE 2」利益目標から10億円程度の未達となった。



Challenge 1000「STAGE 3」

Challenge 1000「STAGE 3」損益計画

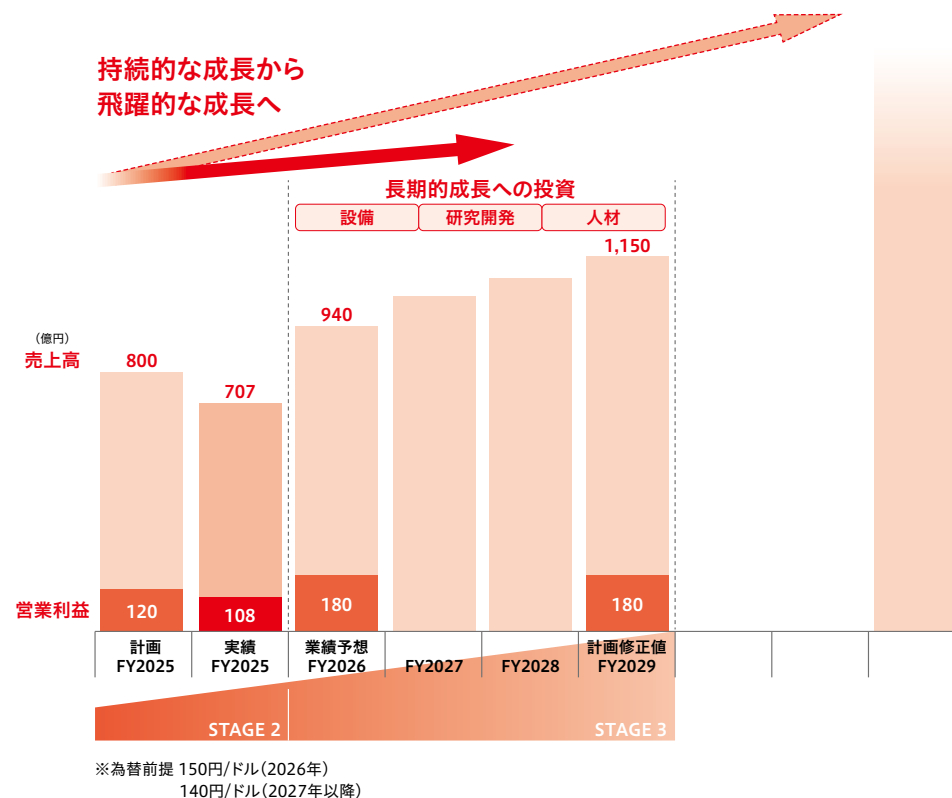
ファインケミカル需要の高まりを受け、Challenge 1000「STAGE 3」(2026年1月～2029年12月)の最終年度における見込みを、売上高+150億円、営業利益+30億円上方修正しました。「STAGE 3」は2030年以降の飛躍的な成長を見据えた積極投資を実施し、坂出工場が本格的に稼働する「STAGE 3」後半は多額の減価償却費用を見込みますが、EBITDAベースでの成長を目指します。

▶ ファインケミカル需要の高まりを織り込み、「STAGE 3」数値見通しを上方修正

- 「STAGE 2」の達成度合いは、セグメントごとにさまざまだが、足元の状況を織り込んだ新たな事業戦略を計画。
- 既存事業の成長でChallenge 1000当初計画の達成を見込むが、中長期を見据えたインオーガニックな成長の取り込みも積極的に検討。

▶ 「STAGE 3」は2030年以降の飛躍的な成長に向けた投資フェーズ

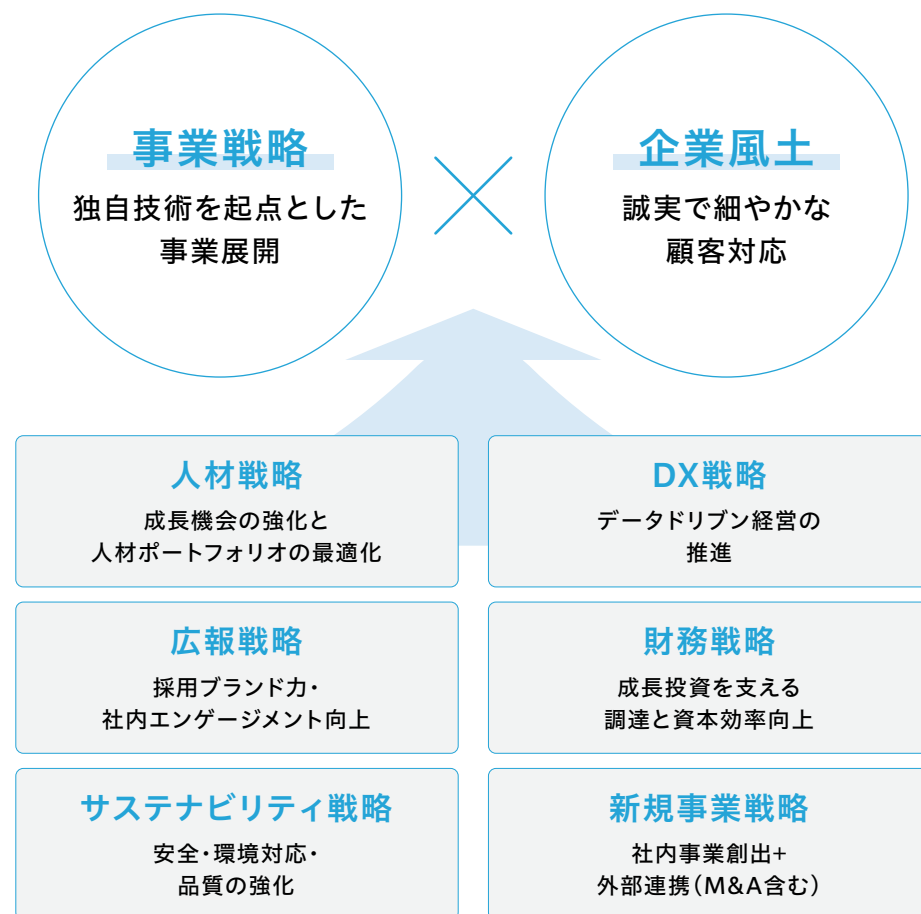
- 将来の成長を最優先し、先行投資を積極的に実施する。特に、ファインケミカルは現在が飛躍の時と捉えており、積極的な投資を行っていく。
- 人材こそ競争力の源泉と考え、「人的資本」への積極投資、働く環境の整備に向けた投資を強化し、付加価値創出につなげる。
- 投資実行に伴う減価償却費が一時的に利益を圧迫しても、必要な投資は確実に進める方針。



Challenge 1000「STAGE 3」

全社変革方針

「STAGE 3」全社変革方針では、6つの戦略のもと、当社の強みである事業戦略と企業風土を強化し、更なる企業価値の向上を目指します。



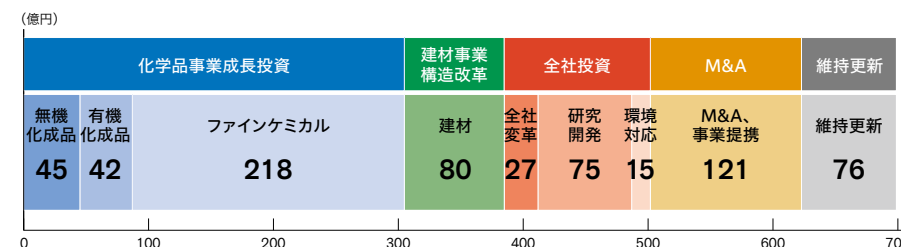
投資計画

「STAGE 3」では、「STAGE 2」策定時点の投資計画194億円から大幅に拡大し、2026年～2029年の累計で最大700億円の投資を実施いたします。

坂出工場の新設等、成長投資を行うとともに、DXやR&Dセンター新棟建設など、従業員が効率的かつモチベーション高く働ける環境整備にも積極投資を実行いたします。

「STAGE 3」投資計画

投資総額 **700** 億円



▶ 年度別投資額

2026年	2027年	2028年	2029年
181億円	99億円	215億円	205億円

投資カテゴリ	主な投資内容
無機化成品	新規開発品 プラント建設投資
有機化成品	サニタリー製品生産設備拡張
ファインケミカル	坂出工場関連投資、丸亀工場 GliCAP増産
建材	生産拠点再構築
全社変革	DX投資、基幹システム更新
研究開発	R&Dセンター新棟建設
環境対応	脱炭素関連投資
M&A	M&A80億円、新規事業投資、外部提携等

化学品事業 トップインタビュー

好機を逃さず、成長を掴む
躍進するファインケミカルと
「進化を伴った拡大」へ

四国化成ホールディングス株式会社 専務取締役
四国化成工業株式会社 代表取締役社長

濱崎 誠



化学品事業 トップインタビュー

「STAGE 2」(2023年12月期～2025年12月期)ではファインケミカルが業績を大きくけん引しました。この成長は想定内でしたか。

正直に申し上げて、想定を大きく上回りました。AI(人工知能)関連投資の拡大を背景に、ファインケミカル事業の密着性向上プロセス「GliCAP」や、半導体プロセス材料の需要が急拡大しました。これほどのスピードで市場が変化するとは、当初は想定していませんでした。ただ、私はこの状況を単なる好調とは見ていません。これは「千載一遇のチャンス」であると同時に「対応できなければ機会を逸するリスク」でもあります。実際、生産面では一部で負荷が高まっており、供給体制の構築はまさに時間との勝負です。だからこそ、いま最も重要なのは、需要に確実にこたえられる供給体制の構築です。その実現に向けて、設備投資を一気呵成に進めています。チャンスを確実に掴むために、開発・生産・営業が一体となって取り組んでいます。

無機化成品、有機化成品については、足元の状況と今後の位置づけをどのように考えていますか。

無機化成品については、ラジアルタイヤ向け原料である不溶性硫黄、レーヨン・セロハン向けの二硫化炭素ともに中国勢との競争激化により価格が下落し、収益面では悪化しました。ただ、当社は原材料調達力と高い生産性によってコスト競争力を維持しており、数量ベースでは着実に伸びています。厳しい環境下にあっても当社の競争力は十分に通用していると考えています。

有機化成品も市況の影響を受けていますが、国内では、BtoC製品「WASHMANIA 洗濯槽クリーナー」が想定以上に伸びており、新たな成長の柱として手応えを感じています。

無機化成品も有機化成品も既存の事業基盤を維持しながら、新たな領域へと広げていく。この両輪で事業を進めていきたいと考えています。

「STAGE 3」(2026年12月期～2029年12月期)に向けた設備投資は大きな判断だったと思います。

今回の投資判断はシンプルで「やらなければ成長が止まる」からです。既存の丸亀工場、徳島工場は生産ラインの増強余地が限られており、供給体制強化に向けて新たな生産拠点の確保が不可欠でした。そこで坂出工場の新設を決断しました。2027年及び2029年の段階的稼働を予定しており、その先の拡張も視野に入れています。こうした取り組みの一環として、グループ会社の増田化学工業(株)の工場敷地内にも、ファインケミカル事業の生産設備を新設し、2027年4月の稼働を目指しています。社内の議論においても、この機会を逃せば将来の成長機会を逸するという認識で一致していましたし、チャンスがあるのに投資しないことの方が、リスクが大きいと判断しました。

無機化成品、有機化成品についてはどのような投資を行っていくのでしょうか。

インドネシアのPT Timuraya Tunggalの子会社化は、当社にとって初の海外生産拠点となります。最大の狙いは主原料の安定確保にあり、事業基盤の強化と、供給リスクの低減を通じて、競争力向上につなげていきます。加えて、同社は硫黄を原料起点に、硫酸をはじめとした幅広い製品を製造・販売しており、当社事業との親和性が高い点も決め手となりました。

また、「WASHMANIA 洗濯槽クリーナー」の拡販に向けて、(株)丹羽久を子会社化しました。同社はBtoC製品の販売ノウハウを持っているほか、マーケティング力を生かした商品開発力にも長けています。同社との相乗効果により、WASHMANIAの成長、有機化成品事業の更なる拡大を期待しています。

さらに、グループ会社であるシコク硫炭(株)では、EV電源の本命とされる全固体電池に用いられる硫化物系固体電解質の主原料である硫化リチウムの量産化を見据えた体制を整えます。

今後も当社が保有する高い合成技術・生産技術を基盤にして、最先端分野に高機能材料を供給していきたいと考えています。

化学品事業 トップインタビュー

四国化成の将来を支える「人」や「研究」に対する投資についてはどのように考えておられますか。

当社の価値の源泉は人と技術です。社員一人ひとりの成長と幸福があつてこそ、事業の成長があると考えています。

その象徴が、新R&Dセンターの建設です。最先端の研究開発環境を整えるだけでなく、社内外の人材が交わり、新たな発想や価値が生まれる場にしていきたいと考えています。あわせて、徳島工場においても新たな実験施設及び事務所棟の建設を進めています。研究開発の機能強化に加え、ものづくりの現場としての力も高めていくことで、当社の技術力をさらに底上げしていきたいと考えています。

採用については、ここ数年、新卒・既卒を問わず優秀な人材を採用できていますが、旺盛な開発需要に応えるべく、今後も研究開発人員の採用を積極的に進めていきます。

また、事業の推進力をより高めていくために、開発・生産・営業の社員が交流する「事業間交流会」を設けています。お互いの業務理解を深めることによって情報共有が進み、組織全体の連携力が高まることを期待しています。

「STAGE 3」の命題は「拡大」ですか。それとも「変革」ですか。

「拡大」でもなく「変革」でもありません。「STAGE 2」で築いてきた成長路線は、方向として間違っていないと考えています。だからこそ、それを変えるのではなく、もう一段高いレベルへ引き上げていくステージだと捉えています。私はこれを「進化を伴った拡大」と考えています。これまでの延長ではありますが、より高いレベルで事業を成長させていく。そのための投資も進めていますし、社員もその変化にワクワクしながら取り組んでいます。一人ひとりがより高いレベルで力を発揮することで、会社全体としてもう一段上のステージへ進んでいきたいと考えています。

ステークホルダーへのメッセージをお願いします。

当社はこれまで、無機化成品、有機化成品、ファインケミカルの3つの事業が互いに補完しながら成長してきました。現在はファインケミカルが成長をけん引していますが、他の事業でも新たな芽が出てきています。私たちはこれからも「ものづくり」を大切に、独創的な製品を生み出し続けます。そして、その価値を通じて社会に貢献するとともに、当社に関わる全ての人の幸福につなげていきたいと考えています。

※本メッセージは4月時点での取材に基づいています。



坂出工場 起工式の様子

化学品 事業紹介

世界の進歩のために、 進化と深化を続ける化学品

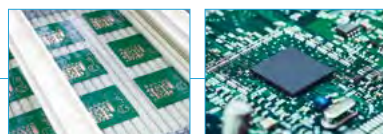
タイヤから繊維の素材まで、日々の豊かな暮らしに貢献する「無機化成品」。
プールやバラスト水など、世界のさまざまな水環境をキレイにする「有機化成品」。
IoTや5Gなど、世界中の最先端技術に寄与する「ファインケミカル」。
私たちの技術は、暮らしの安全や発展を支えています。



ファインケミカル



プリント配線板の銅回路を酸化から守る耐熱型水溶性防錆剤「タフエース」は世界トップシェア。
樹脂製品の性能向上に貢献する材料や、次世代移動通信システム時代の世界標準を目指す密着性向上プロセス「GliCAP」など、先端領域における高付加価値材料を展開しています。



耐熱型水溶性防錆剤
「タフエース」による処理工程

有機化成品



1964年に四国化成が国内で初めて量産化した塩素化イソシアヌル酸。その優れた特性を生かしたプール用殺菌消毒剤「ネオクロール」をはじめ、入浴施設の衛生管理から産業用水の排水処理まで、水の衛生環境改善に貢献する製品が世界各国で愛用されています。



プール用殺菌・消毒剤
「ネオクロール」



プール用自動塩素
管理システム
「ナビックス」



WASHMANIA
洗濯槽クリーナー

無機化成品



ラジアルタイヤの製造に不可欠な不溶性硫黄「ミュークロン」、化学繊維レーヨンの原料である二硫化炭素、粉末合成洗剤や入浴剤に用いられる中性無水芒硝やソーダ灰など、暮らしに深く関わりがある数々の製品をお届けしています。



ラジアルタイヤの加硫剤
不溶性硫黄
「ミュークロン」



二硫化炭素を使用した
化学繊維レーヨン

化学品事業を支える 四国化成グループ

詳細はこちら

無機化成品、有機化成品、ファインケミカルの研究開発及び製造、販売
四国化成工業株式会社

各種製品の製造・包装及び運搬
シコク興産株式会社

化学品及び建材商品のマーケティング、販売
SHIKOKU INTERNATIONAL CORPORATION

二硫化炭素及び硫化水素の製造、販売
シコク硫炭株式会社

ファインケミカルの研究開発及び製造
増田化学工業株式会社

重曹、クエン酸、消臭剤、塩などをメインとしたトイレタリー、食品の製造販売
株式会社丹羽久

化学品のマーケティング及び販売
SHIKOKU INDIA Pvt.Ltd

化学品（電子化学材料）の販売及びメンテナンス・分析
SHIKOKU KASEI (THAILAND)Ltd.

基礎化学品及び農業化学品の製造並びに販売、工業薬品及び肥料等の販売
PT TIMURAYA TUNGGAL

化学品事業 無機化成品

タイヤから繊維まで。世界のさまざまな暮らしを支える。

化学繊維レーヨンの原料“二硫化炭素”の製法開発から始まった四国化成。そこで培われた技術力は、その後の化学製品に連綿と受け継がれています。例えば、合成洗剤や入浴剤、染色助剤に配合される“中性無水芒硝”や高性能ラジアルタイヤの加硫剤“不溶性硫黄”「ミュークロン」。身近な製品に無くてはならない必須原料の数々を、高度な技術が支える高い品質で、グローバルにお届けしています。当社の無機化成品は、身近なモノから、身近でありながらグローバルに活躍するモノまで、さまざまな暮らしのシーンを支えています。

化学繊維レーヨンの原料

二硫化炭素

当社創業の品、二硫化炭素は化学繊維レーヨンの原料として使われています。優れた吸水性と吸湿性を持つレーヨンは、衣類のほかウエットティッシュなどサニタリー用品にも活用されています。



合成洗剤のビルダー

中性無水芒硝

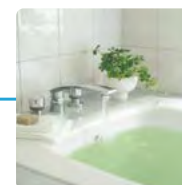
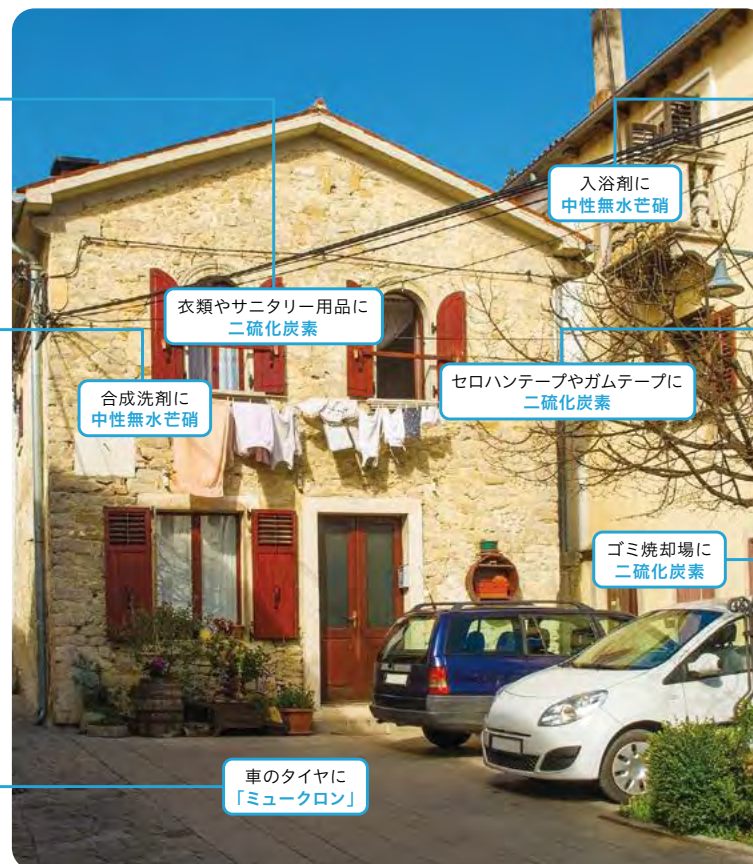
業界トップメーカーとして高い品質を保持している中性無水芒硝。合成洗剤のビルダーとして使われています。



ラジアルタイヤの加硫剤

不溶性硫黄「ミュークロン」

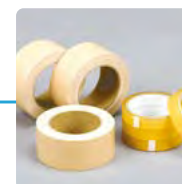
高性能ラジアルタイヤの優れた性能を引き出す、不溶性硫黄「ミュークロン」。自動車だけでなく、航空機や大型建設車両用タイヤにも使われています。



入浴剤の温浴効果促進剤

中性無水芒硝

入浴剤に配合されている中性無水芒硝。温泉の主成分の一つである芒硝は、温浴効果を高める働きがあることから入浴剤の大切な有効成分として使用されています。



セロハンやレーヨン布の原料

二硫化炭素

二硫化炭素はセロハンテープのセロハンやガムテープ(布粘着タイプ)のレーヨン布に使われています。燃やしても有害ガスを発生しないなど環境にやさしい素材です。



重金属固定剤の原料

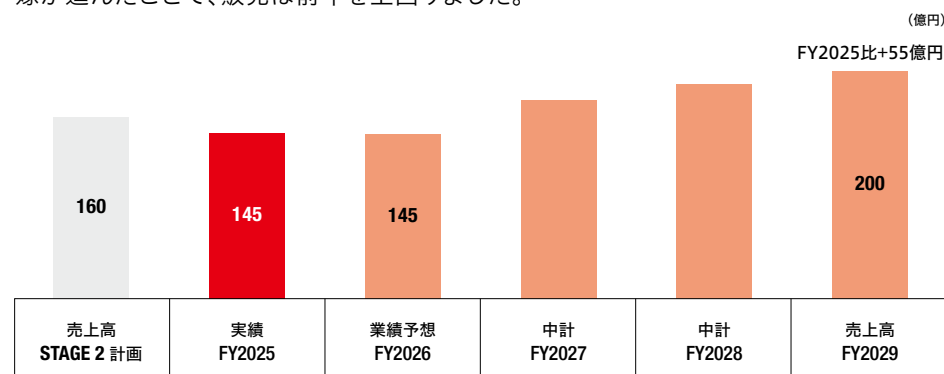
二硫化炭素

ゴミ焼却後の飛灰に含まれる銅や鉛などの有害な重金属が環境中に溶け出さないようにして無害化する重金属固定剤。その原料として二硫化炭素が使われています。

化学品事業 無機化成品

事業概況

ラジアルタイヤ向け原料である不溶性硫黄は、海外市場を中心に販売競争が激化したことから、低調に推移し前年を下回りました。レーヨン・セロハン向けの二硫化炭素は輸出版売が好調で、前年を上回りました。浴用剤・合成洗剤向けの無水芒硝も価格転嫁が進んだことで、販売は前年を上回りました。



事業戦略

ありたい姿

取扱いが難しい素材を循環的に活用し、世界の技術革新や環境保全に貢献する



戦略シナリオ

- 新プラントで製造する高品質品や、サステナブル原料を用いた不溶性硫黄の拡販
- 硫黄活用を起点に事業領域を拡大し、新たな価値を提案

実績と今後の取り組み

▶ 「STAGE 2」までの取り組み実績

- 不溶性硫黄の更なる品質向上
- 新たに外販を開始した二硫化炭素の副生物である硫化水素の販売拡大
- 不溶性硫黄の新プラント建設(2025年1月完成)
延床面積:1,020m(2 鉄骨ALC5階建て)
投資総額:約45億円
- 環境対応の促進(コージェネレーションシステムの導入決定)

▶ 「STAGE 3」目標達成に向けた取り組み

- サステナブル原料を用いた不溶性硫黄の拡販
- 新プラントで製造した高品質な不溶性硫黄の拡販
- 硫黄を起点とした新規開発品の拡販



不溶性硫黄の新プラント



化学品事業 有機化成品

プールから産業用水まで。世界のさまざまな水環境を支える。

1964年に当社が国内で初めて量産化に成功した塩素化イソシアヌル酸。これを原料にさまざまな応用技術を磨き、独自の製品づくりに励んできました。プール・浄化槽用殺菌・消毒剤をはじめ、入浴施設、サニタリー市場に向けた商品をラインアップ。さらには排水処理分野にも進出し、水の衛生環境に幅広く貢献しています。

風呂水専用塩素剤 「スパクリーン」

温泉や銭湯など入浴施設での衛生管理に貢献する「スパクリーン」。強力な清浄作用で、浴槽内の湯アカやヌメリを取り除き、風呂水を常に清潔に保ちます。



プール用殺菌・消毒剤 「ネオクロール」

プールの殺菌・消毒剤「ネオクロール」は、夏の強い紫外線にも安定した殺菌効果を持ち、強い殺菌力を発揮しながらも目への刺激が少なく、安全性が高いことから世界各国で愛用されています。



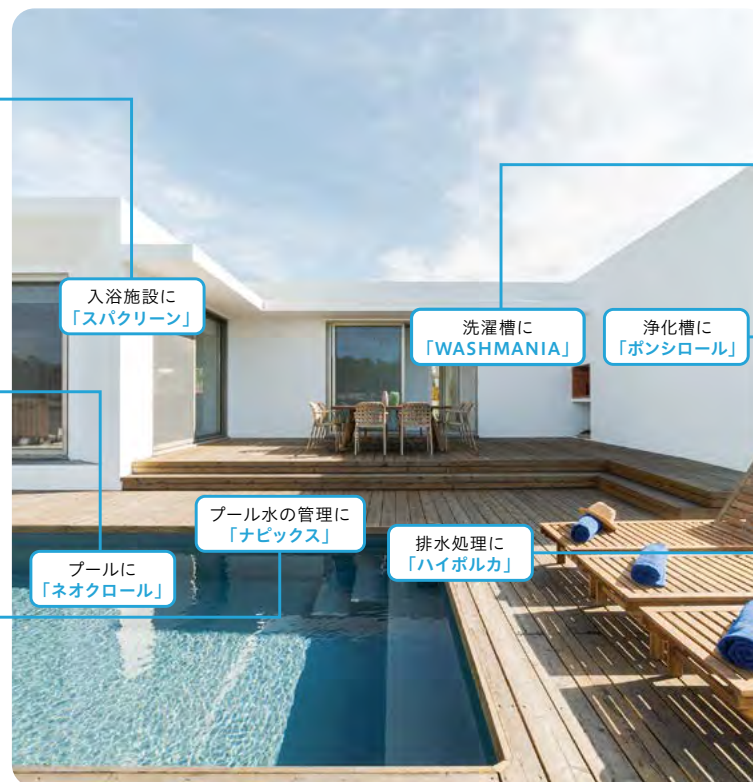
プール用自動塩素管理システム 「ナピックス」

「ネオクロール」の自動供給機「ナピックス」は、省力化はもちろん、安全で確実な塩素管理を可能にしました。省スペースで設置にも便利な軽量コンパクト設計です。



海の生態系を守る 「ネオクロール マリーン」

海の生態系を守る「ネオクロール マリーン」。船舶がバランスを保つために積み込む水「バラスト水」に含まれる外来生物を塩素の力で完全に駆逐し、固有の生物を保護します。



入浴施設に
「スパクリーン」

洗濯槽に
「WASHMANIA」

浄化槽に
「ボンシロール」

プール水の管理に
「ナピックス」

プールに
「ネオクロール」

排水処理に
「ハイポルカ」

洗濯槽クリーナー 「WASHMANIA」

当社初のBtoC向け洗濯槽用洗浄剤「WASHMANIA」。特許技術により実現した高塩素・強アルカリの独自処方で、強力な黒カビ除去と消臭を実現します。



浄化槽用殺菌・消毒剤 「ボンシロール」

効率的な殺菌力を持つ浄化槽の殺菌・消毒剤「ボンシロール」。大腸菌、チフス菌、ブドウ球菌など病原性細菌を短時間で不活性化し、湿度の高い浄化槽内でも安定した消毒効果を発揮して自然の清流に還します。



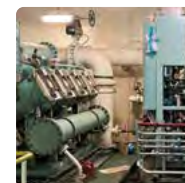
生活・産業排水処理用微生物・酵素剤 「ハイポルカ」

高活性有用菌を用途に合わせて選抜配合した微生物・酵素剤「ハイポルカ」。排水の性質に合った有用菌がすみやかに作用し、活性汚泥の生物処理機能を高めます。



船舶用バラスト水管理システム 「マイクロフェード」

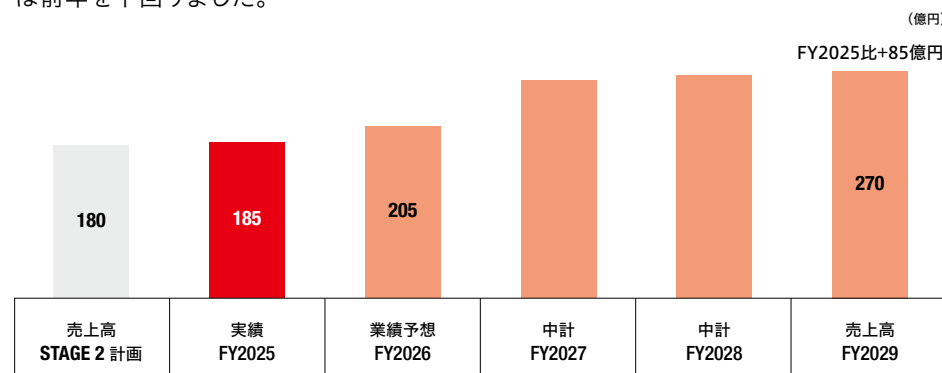
バラスト水処理薬剤の販売のみならず船舶用のバラスト水管理システムまでを取り扱うことにより、総合的な事業を展開します。



化学品事業 有機化成品

事業概況

殺菌消毒剤塩素化イソシアヌル酸は、国内市場は家庭用サニタリー向けなどが堅調に推移し、販売は前年を上回りました。米国市場は前期好調の反動減などにより販売は前年を下回りました。



事業戦略

ありたい姿

環境・衛生を守り、世界中の人にキレイを届ける



戦略シナリオ

水環境・衛生などの社会課題に応じて顧客ニーズを先取りし、独自技術やサービスで殺菌・洗浄の最適な提案を実現

実績と今後の取り組み

▶ 「STAGE 2」までの取り組み実績

- 自社ブランド「WASHMANIA」の立ち上げ及び店頭販売開始
- 化学品事業初の一般家庭向け自社ブランド製品発売
- 塩素化イソシアヌル酸の生産設備「NEO2022」の建設(2022年竣工)
- サニタリー商品をはじめとする高付加価値分野への事業拡大
- 独自技術(表面処理)を応用した新規BtoC製品(WASHMANIAシリーズ)の開発が進行中。
- 商品コンセプトの立案から製造・梱包まで一気通貫に請け負うODM生産について、多くの開発案件が進行中。
- 塩素化イソシアヌル酸の生産能力を増強
- 打錠設備への投資を継続。国内最大の固形塩素剤供給メーカーへ。
- (株)クラレよりバラスト水管理システム「マイクロフェード®」事業譲受
- システム販売による薬剤市場拡大に挑戦。
- インド飲料水事業への取り組み
- 飲料水事情に課題を抱える国の一つであるインドにおいて、塩素化イソシアヌル酸が社会課題の有効な解決手段になり得ると判断し、現地法人を設立。

▶ 「STAGE 3」目標達成に向けた取り組み

- 生産体制構築による生産及び販売の拡大
- マーケティング強化によるBtoC製品の拡販



WASHMANIA



マイクロフェード®

化学品事業 ファインケミカル

半導体からエネルギーまで。世界のさまざまな先端技術を支える。

イミダゾール類の生産からはじまった当社のファインケミカル事業は、お客様のニーズにお応えしながら活躍の場を拡大してきました。エポキシ樹脂硬化剤「キュアゾール」としての品揃えのほか、樹脂改質剤や半導体プロセス材料などの新たな分野にも進出。また、国内外でトップシェアを誇る水溶性防錆剤「タフエース」などプリント配線板関連製品を展開。世界の幅広い分野で先端技術を支えています。

エポキシ樹脂の硬化剤

「キュアゾール」は、耐熱性、密着性、絶縁性など、さまざまな特性が要求される銅張積層板、半導体封止材をはじめとする電気・電子部品のエポキシ配合物に採用されています。また、粉体塗料、自動車用構造接着剤、風力発電施設向けCFRP部材など、幅広い分野で活躍しています。



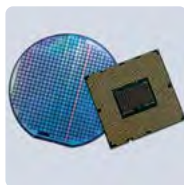
高付加価値樹脂の改質剤

優れた電気特性と耐熱性・密着性・難燃性等を両立する樹脂架橋剤や、さまざまな金属への密着性向上を達成する添加型密着性付与剤など、高付加価値樹脂の更なる機能向上に貢献しています。



半導体プロセス材料

高い有機合成技術と低金属除去技術を活かし、半導体製造工程で使用される高品質な有機合成物を提供しています。ppbレベルの厳密な金属管理と製造プロセスの最適化により、先端半導体の高性能化・高機能化を支えています。



電気・電子部品に
「キュアゾール」

プリント配線板の良好な
はんだ付け性に
「タフエース」

プリント配線板の
信頼性向上に
「グリブライト」

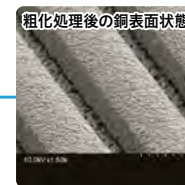
銅と樹脂の
密着性向上に
「グリキャップ」

最先端エレクトロニクスに
改質剤



プリント配線板向け 水溶性防錆剤

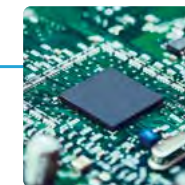
「タフエース」はイミダゾールを主成分とする環境に優しい水溶性タイプの銅表面処理薬剤です。プリント配線板の銅回路上に有機被膜を形成して酸化を防止し、良好なはんだ付け性を確保します。



粗化処理後の銅表面状態

銅表面粗化薬剤

「グリブライト」シリーズは、用途に応じたラインアップで、プリント配線板の銅表面を最適な状態に粗化します。銅と樹脂の物理的な密着性向上により、プリント配線板の信頼性向上に貢献します。



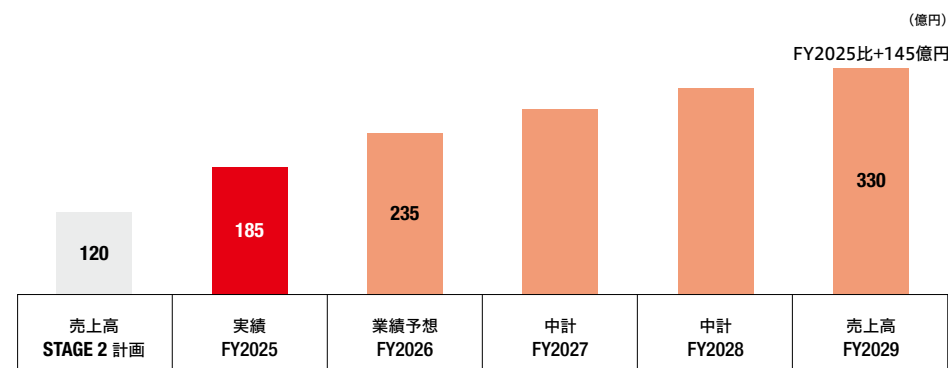
密着性向上プロセス

GLiCAP(グリキャップ)はプリント配線板の銅表面に選択的に有機皮膜を形成し、銅と樹脂の化学的な密着性を向上させます。無粗化なので、高周波領域での電気伝送特性に優れ、銅回路の微細化にも対応します。

化学品事業 ファインケミカル

事業概況

電子化学材料では、密着性向上プロセスGliCAPは海外を中心にサーバー基板向けの販売が好調に推移しました。機能材料では、エポキシ樹脂硬化剤イミダゾール類で新規案件の獲得が進み、樹脂改質剤グリコールウリル誘導体等も需要の増加により販売は前年を上回りました。半導体プロセス材料についても需要が拡大し、好調に推移しました。



事業戦略

ありたい姿

- 有機合成力をコアとした独創的な材料で最先端技術をリードする
- 独創的な新技術で世界のスタンダードを創出



戦略シナリオ

- 独創的なキーマテリアルを安定供給し、業界標準として広く認知される
- 電子デバイス・最先端半導体市場に、分子設計技術を活かした配合を創出し、トータルソリューションを提案

実績と今後の取り組み

▶ 「STAGE 2」までの取り組み実績

- ファインケミカル製品の生産設備の設立「TAP-4」(2021年7月竣工)
- 丸亀工場タフエース生産設備への太陽光発電装置の導入(タフエースの生産を100%再生可能エネルギーで賄う能力)
- 半導体プロセス材料では、主要メーカーとの関係が深化し、順調に新規案件を獲得
- サーバー基板やパッケージ基板でのGliCAP採用を目指した活動の実施
- 機能材料事業: 樹脂改質剤と半導体プロセス材料の成長
- 樹脂改質剤は、現在主力のグリコールウリル誘導体(令和7年度科学技術賞受賞)の成長に加え、低誘電材料やバイオマス材料分野で開発品の評価が進む。
- 半導体プロセス材料は、半導体製造プロセスの世代進化に伴い高機能膜分野で開発品の評価が進む。
- 生産体制構築に向け、増田化学工業(株)の子会社化及び新規生産設備への投資を決定。
- 電子化学材料: GliCAPの成長
- GliCAPの2025年の販売は大きく成長。
- サーバー基板領域では、製造ラインにて採用され実績化開始。
- 半導体パッケージ基板領域では、次世代GPU向けでの本格採用が進む。

▶ 「STAGE 3」目標達成に向けた取り組み

- 坂出工場の稼働によるGliCAP、半導体プロセス材料の需要増対応



坂出工場のイメージ

化学品事業 トピックス

ファインケミカルの成長を支える事業基盤の拡張

半導体・電子材料などの先端技術領域では、需要の急拡大に伴い、安定供給への要求が一段と高まっています。当社は、ファインケミカルを更なる成長エンジンへと進化させるため、生産拠点をはじめとする設備投資を積極的に進めています。65年ぶりとなる新工場を香川県坂出市に建設し、成長市場への安定供給を支える生産体制を整備します。また、グループ会社である増田化学工業(株)においても生産設備を増設し、ファインケミカルの生産能力を拡張します。

さらには、生産拠点の整備に加え、R&Dセンター新棟及び徳島工場 新実験・事務所棟の建設を進め、研究基盤の充実と働きやすい環境の整備にも取り組んでいます。これらの基盤整備を通じて、ファインケミカルの供給力と事業競争力を高め、高付加価値製品の安定供給と持続的な成長を実現していきます。

基盤強化に向けた主な投資案件

▶ 坂出工場

- 竣工予定：第一期 2027年、第二期 2029年
- 先端半導体向け材料の需要拡大に対応するための新たな生産拠点。
日々高度化する品質要求に応えるため、最先端の生産設備を導入し、高品質な製品を安定的に供給できる体制を構築します。



▶ R&Dセンター新棟

- 竣工予定：2027年12月

独創的な製品の創出を支える研究開発基盤。解放感と柔軟性を備えた空間とし、一人ひとりの想像力と主体性を引き出し、新しい価値を生み出す場となることを目指します。



▶ 徳島工場 新実験・事務所棟

- 竣工予定：2027年10月

実験機能と厚生機能を統合した拠点施設。従業員が安心して働ける環境を整備するとともに、研究開発や業務の活性化を通じて、持続的な価値創出を支えます。



▶ 増田化学工業(株) 新規生産設備「MC-5」

- 竣工予定：2027年4月

グループ会社での生産設備増設により、ファインケミカル製品の生産能力を拡張し、スピード感と柔軟性を持った製造対応を強化します。



※掲載している施設画像は全て完成イメージです。

建材事業 トップインタビュー

「モノ売り」から「提案型」営業へ 6つのミッションで実現する 提案型建材事業

四国化成ホールディングス株式会社 常務取締役
四国化成建材株式会社 代表取締役社長

眞鍋 宣訓

建材事業 トップインタビュー

「STAGE 2」(2023年12月期～2025年12月期)では「強みを伸ばす」戦略へと舵を切りました。改めてどのように評価していますか。

私が社長に就任したのは、ちょうど「STAGE 2」がスタートしたタイミングでした。当時、建材事業では約190億円だった売上を、最終年度である2029年12月期に400億円へ増やす目標がすでに掲げられていました。ただ、建材市場そのものが右肩下がりの中で、その目標をそのまま追いかけるのは現実的でないと判断し、2年目の初めに目標を修正するとともに、事業戦略も見直し、従来の「モノ売り営業」から「提案型営業」へと方針を転換しました。

なぜそうしたのかというと、四国化成建材のこれまでの歩みを振り返ったときに、改めて二つの強みに気づいたからです。一つは、設計事務所や官公庁に図面採用を働きかけ、お客様が求めるものを形にしてきたことです。いわば案件ごとに価値をつくり込んでいく営業手法であり、これは当社が昔からやってきたことでもあります。もう一つは、一品一様のものづくりを可能にする技術力です。大手企業が既製品を幅広くそろえるデパートだとすれば、当社はお客様に合わせて仕立てるブティックのような存在だと思っています。だからこそ、当社が目指すべきは、製品そのものを売のではなく、その製品を通じてどんな価値を提供できるのかを提案する企業へ変わることです。

もちろん、戦略を変えたからといって、すぐに業績へ表れるわけではありません。新規事業では少しずつ成果も出始めていますが、社員の意識や行動が変わり「提案型」が組織に根付くには時間がかかります。また、いわゆる「2024年問題」の影響により工期は全体的に長期化しており、特に首都圏では大型案件が重なり人材確保が難しく、工期遅延も発生しています。そうした要因もあって、2025年12月期は減収減益となりました。ただ、こうした環境だからこそ、従来の延長線上ではなく、当社ならではの強みを伸ばす戦略が必要だと確信しています。

昨年11月に完全子会社化した(株)シー・エス・ピー及びその関連会社であるReデザインホーム(株)との協働によってどのようなシナジー効果が得られるのでしょうか。

(株)シー・エス・ピー、Reデザインホーム(株)は、リフォーム・リノベーションの施工やデザインを手掛ける会社です。当社の壁材は、材料単体を見ただけではなかなか良さが伝わりません。実際にその壁材が使われた空間を見ていただいて初めて「いいですね」と評価をいただける製品です。ですから、内装分野での施工力や提案力をどう確保するかは、以前から大きな課題でした。

今回、二社の施工力、デザイン力と当社の商品を掛け合わせることで、住まいに限らずオフィスや店舗といった非住宅分野も含めて、空間価値そのものを提案できるようになります。さらに施工まで含めた一貫サービスを提供できれば、仕上り品質の品質も担保することが可能となり、お客様により安心していただけます。壁材の魅力を「空間」として実感していただき、それが新たな受注につながっていけばと期待しています。

「MEGLIO(メグリオ)」をパーパス・ブランドへと進化させた理由についてお聞かせください。

2025年3月、脱炭素社会への貢献や、人や自然環境に配慮した景観づくりに資する製品を展開すべく「MEGLIO(メグリオ)」という新ブランドを立ち上げました。第一弾製品は、太陽光発電一体型のカーポート「ソリスルーフ」です。当初は製品ブランドとしてスタートしたのですが、その後、これからの製品開発に必要な機能を見直していく中で、そこで出てくる考え方が、「MEGLIO」に込めた思いとそのまま重なっていることに気づきました。それなら「MEGLIO」を単なる製品ブランドで終わらせるのではなく、四国化成建材の事業そのものの方向性を示すものにしようと考えました。そこで、パーパス・ブランドへと位置づけ直し「人と自然に、よりよい巡りを」という事業理念を策定しました。

そして、その理念を具体的な商品開発につなげるために、「高強度」「長寿命化」「空間価値向上」「省力化」「脱炭素」「循環経済」という6つのミッションを掲げました。これらは、

建材事業 トップインタビュー

これから当社が何を目指して商品をつくるのか、何をもって差別化するのかを明確にする軸です。大手メーカーと同じやり方で量を競うのではなく、社会課題の解決に資する価値をしっかりと打ち出すことで選ばれる存在となり、収益性の向上につなげていきます。その積み重ねによって、当社ならではの存在感を高めていきたいと考えています。

具体的に製品としてどのように展開していくのでしょうか。

例えば「高強度」です。従来、エクステリア製品は、台風などの強風が吹くと最初に壊れる部分だと言われることもあり「強度が弱い」という見方が少なからずありました。だからこそ当社は、関連法令を上回る独自の強度基準を設け、業界基準の底上げを図ってきました。新商品の高耐久スライド門扉では開閉試験回数を従来の10倍に引き上げています。

また、「省力化」という観点では、アルミシステム塀の「アートウォール」が分かりやすい例です。ブロック塀に比べて工期が短く、施工の省力化につながる点が評価され、2025年の売上は2022年比で2.4倍に増えています。さらに「ソリスルーフ」は、ゴルフ場や商業施設向けに提案することが多いのですが、単に太陽光発電機能があるというだけでなく、カーポートとしてのデザイン性や、利用者にとって車を止めやすい駐車場空間をどうつくるかといった「空間価値向上」の視点を重視して提案しています。

現場の営業担当者は、どうしても今は売ることに追われがちです。ただ、働き方改革を進め、6つのミッションを丁寧に説明できる提案力が備われば、営業活動の質は大きく向上すると考えています。単に製品を売るのではなく、お客様に価値を理解していただくうえで選ばれる。そういう営業ができるようになれば、当社はもっと強くなっていると思います。

「STAGE 3」(2026年12月期～2029年12月期)で掲げる売上高220億円の目標にはまだ40億円足りません。どのように上積みを図っていくのでしょうか。

資材価格や人件費などの高騰をふまえ、2026年5月には全製品を平均で10%程度値上げしました。まずはこれにより、売上高を200億円程度まで引き上げたいと考えてい

ます。そのうえで、2026年1月からは「ソリスルーフ」やパークレット「SWALocca(スワロッカ)」といった空間価値提案型の製品について専門部署を設け、営業体制を強化しました。こうした新規事業を積み上げることで、既存事業の落ち込みを補うだけでなく、それを上回る成長を実現し、残りの20億円分を埋めていきたいと考えています。

「STAGE 3」の命題は「拡大」ですか。それとも「変革」ですか。

私は、「変革」だと思っています。「モノ売り」から「提案型企業」へ変わることで、売上だけでなく利益をしっかりと重視する方向へ舵を切ることは、単なる事業拡大ではなく、事業の在り方そのものを変える取り組みだからです。

「提案型企業」の実現に向けどのような人的資本投資を行っていくのでしょうか。

従来のように、営業担当者が自分自身を売り込んでモノを売るのではなく、論理的思考に基づいて価値を組み立て、提案する営業へ転換していく必要があります。そのため、全社員に対して業務に関連する資格取得を推進しています。専門知識の習得に加え、学び続ける風土の醸成を通じて、お客様への提案力向上につなげています。また、昨年は1年をかけて全社員にロジカルシンキング研修も行いました。加えて、建築デザイン、工業デザイン、マーケティングなど、各分野の専門家の採用や協働体制の構築も進めています。提案型企業への変革は、人への投資なしには進みません。社員一人ひとりの力を高め、組織として提案力を磨いていくことが、これからの建材事業の競争力につながると考えています。

最後に、ステークホルダーへのメッセージをお願いします。

四国化成グループの中で建材事業は、事業変革が不可欠であるという強い危機感を持って経営に臨んでいます。今年は投資家向けミーティングに初めて参加し、現在の建材事業がどのような方向を目指しているのか、説明する機会を持ちました。建材事業の規模は決して大きくないかもしれませんが、社会に必要とされる価値を提供することで、十分に存在意義を発揮できる事業だと考えています。これからも当社ならではの提案と製品を通じて、社会に不可欠な価値を創出してまいります。

※本メッセージは3月時点での取材に基づいています。

建材 事業紹介

人と自然に“よりよい巡り”をもたらすことで、 皆が安心して暮らせる街づくりに貢献

私たちは、パーパス・ブランド「MEGLIO」*のもと、
人が安らぎを感じ、自然環境にもやさしい街づくりを目指しています。
なにげなく通り過ぎていた場所を、ふと立ち止まりたくなる「憩いの場」に変えることや、
暮らしを豊かにする価値ある空間づくりのご提案。再生可能エネルギーや天然素材、
循環型素材の活用により、持続可能な社会の実現に貢献します。

※MEGLIO(メグリオ)は「人と自然に、よりよい巡りを」という
コンセプトのもとに生まれた建材事業のパーパス・ブランドです。(P38) 

住宅エクステリア



車庫前門扉の代名詞「アコーディオン門扉」を発明した四国化成。

門扉、フェンス、カーポート、デッキやシャッターなど、
機能性と高いデザイン性を兼ね備えた製品をラインアップ。四国化成ならではの外装材や舗装材とのコーディネートで、住む人の心を豊かにします。



ファサード



カーポート



テラス・デッキ



門扉・フェンス

景観エクステリア



訪れる多くの人々が心地よいと感じる素材やデザインにこだわりながら、機能的で快適な公共空間づくりを提案する景観エクステリア製品。
安全性への細やかな配慮とともに、柔軟な特注対応力を生かした提案で、美しい街づくりに貢献しています。



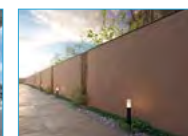
大型アコーディオン門扉



駐輪場(サイクルポート)



アーチウェイ



アートウォール

内装材・外装材・舗装材



豊富な品揃えで個人宅から商業・公共施設まであらゆるシーンを演出する仕上げ材。

ホルムアルデヒドを吸着・分解して無害化する独自の機能を持つ内装材やリサイクル素材を利用した舗装材など、意匠性だけでなく健康や環境に配慮した製品開発に積極的に取り組んでいます。



内装材



外装材



舗装材

建材事業を支える 四国化成グループ

[詳細はこちら](#)

内装・外装・舗装材、エクステリア製品の開発及び製造、販売
四国化成建材株式会社

エクステリア製品の製造
シコク景材株式会社

エクステリア製品の製造
菱和化成工業株式会社

エクステリア製品、シャッター等店舗関連製品の製造
シコク景材関東株式会社

エクステリア製品の製造
シコク工機株式会社

新築マンションインテリアオプション販売、リフォーム・リノベーション事業
株式会社シー・エス・ピー

マンションリフォーム事業、ショールームの運営
Reデザインホーム株式会社

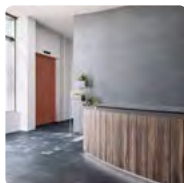
建材事業 内装材・外装材・舗装材

室内も家の外壁も。世界のさまざまな住環境を健やかに。

内装材・外装材・舗装材ともに豊富な品揃えで個人住宅から商業施設、公共施設まで、あらゆるシーンに対応します。また、シックハウス症候群の原因でもあるホルムアルデヒドを吸着・分解し無害化する独自の機能を持った内装材や、廃材を再利用した舗装材など、意匠性だけでなく健康や環境に配慮した製品開発に積極的に取り組んでいます。

無機質な素材が生み出す 味わい深い表情の仕上げ材

派手さを抑えた質感の中に、奥深い表情と味わいがあるモルタル調の仕上げ材。壁面・カウンター・床面のほか、曲面にも施工できます。



機能とデザイン性に優れた 舗装材

天然石を用いた透水性舗装材、リサイクルガラス材を利用した環境にやさしい舗装材、ゴムチップでクッション性を高めた舗装材など、豊富な素材とカラーバリエーションで施設や街並みを演出します。



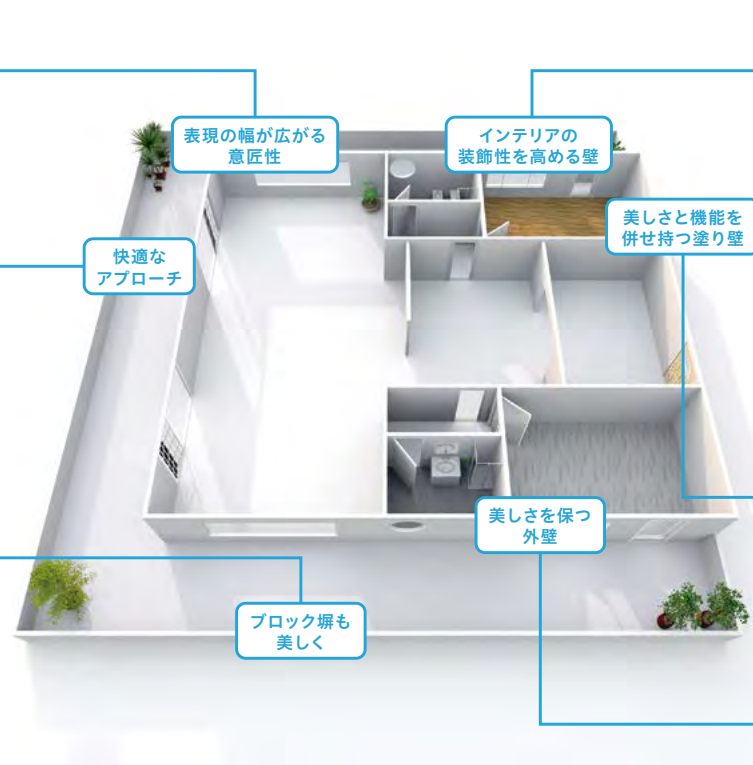
ブロック外装材

ひび割れに強く多彩な模様付けができる微弾性外装材や、ブロックに直接施工できるタイプなど、個性的な外構づくりを実現します。



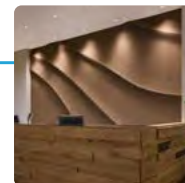
さまざまな素材に塗装できる 高意匠塗料

豊富なバリエーションで、建築仕上げ材としての用途に限らず、門扉・フェンスや塀といった外構製品、家具や物置、店舗什器や室内設備など、アイデア次第でこれまでにない空間提案が可能です。



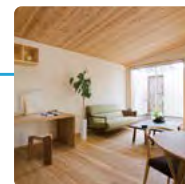
オンリーワンの高意匠壁

これまでにない、圧倒的な厚塗り存在感が際立つ高意匠壁。左官の技を活かした豊かな表現と色土ならではの深みのある色彩で、重厚感ある空間を提供します。



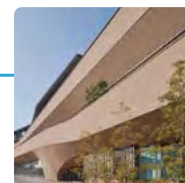
安全で快適な室内空間を演出

珪藻土を主成分とした「けいそう壁」などの高機能壁、また、ローラーやヘラで簡単に施工できるタイプなど、伝統を進化させた壁材が室内環境を改善し、快適な空間をつくれます。



豊富なラインアップの 外装材

ひび割れを防ぐ外壁専用弾性壁や、耐汚染性などの優れた機能に加え、豊富なカラーバリエーションや模様付けが特長です。伝統の趣深い表情からモダンな装いまで多彩な意匠が選べます。



建材事業 住宅エクステリア

門扉もカーポートも。世界のさまざまな住宅デザインを演出し、住む人の心を豊かにする。

車庫前門扉の代名詞「アコーディオン門扉」を最初に開発した四国化成。門扉、フェンス、カーポート、デッキやテラスなど、より快適で安心して暮らせる製品の数々をラインアップしてきました。機能性と、高いデザイン性が特長です。四国化成ならではの外装材や舗装材とのトータルコーディネートが、住む人の個性を表現します。

門まわりで 住まいの印象をアップ

門扉、門柱、門まわりアイテムが充実。セキュリティ対策の電気錠付き門扉も品揃えています。プライバシーを確保するクローズ外構やオープン外構など、さまざまな住まいの顔を演出します。



ライフスタイルが広がる 憩いの空間づくり

フラットな天井面が建物と美しく調和するテラスと、木質樹脂デッキが充実。家族や気の置けない仲間と過ごす憩いの空間として、室内と庭をつなぐ“リビングエクステリア”づくりをご提案しています。



外構イノベーション

古くなったブロック塀など危険な塀の問題点を解決。アルミシステム塀は軽量構造で自由な表現力と簡単施工を実現しました。住まいの演出の幅が大きく広がります。



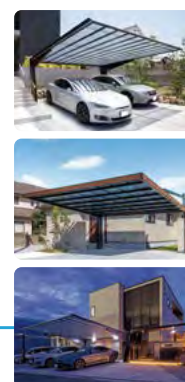
人にやさしい ユニバーサルデザイン

だれもが安全・快適に過ごせる環境づくりのために開発された手すりは、一般住宅から病院や福祉施設まで幅広く利用されています。施工のしやすさとあらゆる条件に対応できることを目指して皆様の安全をサポートしています。



あらゆるプランに対応する 車庫まわり

シンプルモダンを追求したデザイン性の高いタイプからベーシックなタイプまで、多彩なラインアップであらゆるプランに対応。照明を組み合わせると幻想的な空間を演出することもできます。



美観と車を守るアルミシャッター

独自に開発したアルミシャッターの技術を活かし、カーポートや門扉などを組み合わせられるユニット式ファサードを展開。門まわりから車庫まわりまでトータルに演出し、建物と一体感ある仕上がりを実現します。



建材事業 景観エクステリア

「人と自然に、よりよい巡りを」というコンセプトのもと、街の景観を美しくし社会へ貢献する。

訪れる多くの人々が心地よいと感じられるよう素材やデザインにこだわりながら、より快適な公共空間づくりを提案する景観エクステリア製品。子供から高齢者までのあらゆる方が安心して利用できるよう操作性や安全性にも配慮しています。わたしたちはつくる責任を考え続け、心地いい巡りを感じられる持続可能な製品開発にも取り組んでいます。

カーボンニュートラル社会を目指すソーラーシステム

太陽光発電パネルを搭載した駐車場、駐輪施設。利便性を高めながら脱炭素社会へ貢献します。

トータルコーディネートが可能な外構シリーズ

防犯性や安全性などの機能面はもちろん、建物や周辺環境との調和を考えた外構製品の数々。大型引き戸、アコーディオン門扉、フェンス等と同じデザイン・コンセプトで展開するトータルコーディネートも可能です。

SWALocca(スワロッカ)でウォカブルなまちづくり

「居心地が良く歩きたくなる」まちなかづくりに最適な SWALocca(スワロッカ)。ユニット式のためスペースに合わせた提案が可能です。

ゴミ集積庫で快適な住環境づくり

快適な環境づくりをテーマとして生まれたゴミ集積庫。煩雑で不衛生なゴミ置き場を、清潔でキレイなスペースに変えます。こうした見過ごしがちなところへも、快適な住環境づくりの目を向けています。



省エネ・省メンテナンスを実現する緑化システム

環境対策の一環として、自社の育成試験や大学との共同研究による検証結果に基づき、ヒートアイランド現象の抑制に貢献する独自の空中緑化システムをご提案します。



美しく機能的なサイクルポート

駅前や学校、病院などさまざまな公共の場で不可欠な駐輪場。設置場所にに応じて選べる豊富なデザインと使いやすさが特長です。



景観を快適にするアーチウェイ

機能と美しさを兼ね備えたアルミ製アーチウェイ(通路用シェルター)は業界トップシェア。都市空間に美しく調和し雨や日差し、紫外線から人々を守り、景観を快適に彩ります。



安全・安心な街づくりに貢献するアルミシステム塀

軽量構造のため、災害による倒壊時の危険が最小限に抑えられるアルミシステム塀。フェンスと同等の省施工で意匠性の高い塀がつけれます。



建材事業 概況

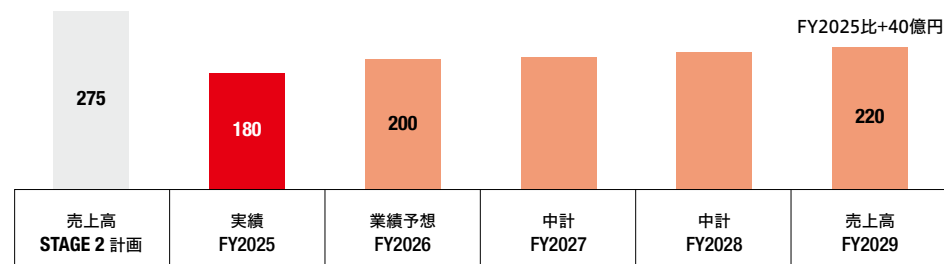
事業概況

建設コスト高騰などを背景に、持ち家を中心に新設住宅着工戸数の減少傾向が続き、住宅向け需要は低調に推移しました。

このような状況のもと、当社の強みである非住宅分野向け景観エクステリアの拡販に取り組みましたが、販売は前年を下回りました。

また、価格改定を含めた収益改善施策を推進しましたが、アルミ地金をはじめとする原材料価格高騰や物流コスト上昇などの影響を受けて、利益は前年を下回りました。

(億円)



事業戦略

ありたい姿

人と自然に“よりよい巡り”をもたらすことで、皆が安心して暮らせる街づくりに貢献



戦略シナリオ

- MEGLIO理念に則った高付加価値商品で社会課題解決に積極的に取り組む
- マーケティング・開発・製造・販売を有機的につなげて、市場に製品・サービスを浸透させる

実績と今後の取り組み

▶ 「STAGE 2」までの取り組み実績

- 新商品・新領域への取り組み
- 製品の安定供給・物流体制強化
- 特販営業部による空間提案事業の強化
- 品質保証室による品質管理体制の強化
- アフターサービス体制の強化
- 営業支援の充実
- SNSの拡充

▶ 「STAGE 3」目標達成に向けた取り組み

- 当社の強みを活かした戦略に特化
- MEGLIO理念に基づく商品開発・販売の強化
- 柔軟なオーダーメイド対応力強化による事業領域の拡大
- 海外向け販売の強化
- 生産・物流体制の更なる合理化
- アフターサービス体制網の整備
- 脱炭素社会・循環経済への貢献



建材事業 トピックス

パーパス・ブランド「MEGLIO」を起点とした持続可能な価値創出

四国化成建材は、企業のパーパス(存在意義)を「皆が安心して暮らせる街づくりに貢献する」、ビジョン(目指す姿)を「人と自然に、よりよい巡りを」と定め、これらを象徴するパーパス・ブランド「MEGLIO(メグリオ)」を立ち上げました。

ブランド名「MEGLIO」は、ビジョンに込めた循環を表す「巡り」と、イタリア語で「より良い」を意味する「MEGLIO」という言葉を重ね合わせた造語です。このパーパス・ブランドを通じて、人と自然に対して持続可能な価値ある空間を提案する意思を社内外に示し、「価値で選ばれる企業」を目指します。



パーパス

皆が安心して暮らせる
街づくりに貢献する

ビジョン

人と自然に、よりよい巡りを

当社の強みをMEGLIOブランドに束ね、存在感を高める。
「数売る」のではなく、「**価値で選ばれる**」ブランドを目指す。

また、「MEGLIO」に込めた想いを6つのミッションに落とし込みました。具体的には、災害に強く安心・安全な商品作りを行う「高強度」、長期間使用できるための高耐久化を図る「長寿命化」、使いやすく心地よい空間を提案する「空間価値向上」、人材不足の解消に貢献する「省力化」、創エネ・省エネに貢献する「脱炭素」、資源循環により環境負荷低減につなげる「循環経済」です。

これらのミッションに沿って、社会課題の解決を通じた高付加価値商品のラインアップを拡充しています。例えば、「高強度」では、関連法令以上の独自の強度基準に基づいて開発した住宅用アルミ引き戸、「省力化」では、ブロック塀に比べ施工性に優れたアルミシステム塀「アートウォール」、「脱炭素」「循環経済」及び「空間価値向上」では、デザイン性も高めたソーラーパネル一体型カーポート「ソリスルーフ」などがあります。

これら6つのミッションは、商品開発だけでなく営業提案や投資判断も含めた事業全体の判断軸として位置づけ、四国化成建材ならではの価値を追求していきます。



本社部門 トップインタビュー

財務と人材の基盤を磨き、 グループの成長を支える

四国化成ホールディングス株式会社 取締役 企画管理担当
四国化成コーポレートサービス株式会社 代表取締役社長

安藤 慶明

本社部門 トップインタビュー

分社化から3年が経ちました。「STAGE 2」(2023年12月期～2025年12月期)を振り返って、グループの“経営基盤”である本社機能の役割をどこまで果たすことができましたか。

「STAGE 2」を振り返るに、本社部門として重視してきたのは、グループが次の成長に進むための「土台」を整えることでした。事業が伸び、投資が大きくなり、経営判断のスピードと質がこれまで以上に問われる中で、それを支える本社機能は、これからの会社の持続的な成長を支えるに足る十分な「強靱性」を備えていなければなりません。四国化成グループでは、長期ビジョン「Challenge 1000」における全社変革方針のもと、人材戦略、財務戦略、DX戦略、サステナビリティ戦略、広報戦略、新規事業戦略の6つを重要戦略として掲げています。「STAGE 2」では、ホールディングス及びコーポレートサービスがその6つの戦略の推進役をきっちり担えるように、組織体制の再構築と深化に取り組みました。

まず、ホールディングスの経営企画室が、横申し機能・旗振り機能を(触媒のように)発揮し、各戦略の各々の主管部署と有機的に連携する形としました。人材戦略では、従来の総務人事部人事課を人事部に格上げして、関係会社も含めたグループ人事全般を俯瞰できる組織に進化させました。さらに、健康管理課を部内に新設し、更なる健康経営への取り組みを加速させています。財務戦略では、財務部主管で、資金の可視化によるモニタリング機能の向上と資金効率化を果たすべく、今夏より、CMS(キャッシュ・マネジメント・システム)が稼働しています。インドネシア企業の買収とPMIを経て、クロスボーダーの連結決算及び国際税務への対応力が格段に向上しました。DX戦略では、情報システム部主導により、脱ホストによるデータ活用基盤の刷新、スマートファクトリーを用いた可視化・省力化・無人化の実現、AI活用型の企業文化への転換、及びゼロトラストへの転換等を進めています。サステナビリティ戦略では、安全・品質・環境をグループ全体で横断的にマネジメントしていく体制づくりを進めました。広報戦略では、積極的な情報発信によって認知度の向上だけでなく、社員のロイヤリティ向上にも手応えを感じています。新規事業戦略ではCVC(コーポレートベンチャーキャピタル)の設立により、外部との接点を通じて新規事業を早期に立ち上げるための準備を進めています。

私は、本社部門の役割は、単に制度を整えることにとどまらないと考えています。事業

会社が安心して攻めの経営に踏み出せるように、人材、財務、IT、ガバナンスの基盤を先回りして整えておくことが、本社部門が果たすべき役割であり、一定の前進はできたと手ごたえを感じています。

「STAGE 3」では700億円という大きな投資を計画しています。これを財務面でどのように支えていこうとしているのでしょうか。

700億円という大規模な投資を支えるにあたり、私が重視したのは、将来も含めた当社が獲得するキャッシュを「どこに」、「いくら」配分していくか、きっちり社内外にご説明するということでした。今年2月に公表したキャピタルアロケーション方針では2025年12月末時点の貸借対照表を起点に、今後4年間のキャッシュアウトとキャッシュインを明確に示しました。さらに、2029年12月末時点の予測貸借対照表まで開示しています。今後4年間で、どれだけの資金が必要で、それをどのように確保し、何に振り向けるのか。この一連のプロセスを、いわば「ガラス張り」の形で示しました。

キャッシュアウトとしては、設備投資に最大700億円、研究開発費に最大250億円を見込む一方で、株主還元も継続していきます。これに対してキャッシュインは、成長を牽引するファインケミカルを中心とした営業キャッシュ・フローに加え、余剰金融資産や有利子負債も適切に活用していきます。引き続き、成長投資と株主還元を両立させていく考えです。

これを成し遂げるためにも、先ほど触れたCMSは有効に機能します。各事業会社の資金をいったん集約し、グループ全体で最適に再配分することで、必要な事業に適切なタイミングで資金を投下できるようにします。例えば化学品事業で生まれた資金を建材事業の構造改革に回すといったことも、より機動的にできるようになります。これは単なる資金管理の効率化ではなく、グループ全体の資金ガバナンスを高める取り組みだと捉えています。

ただ、資金のガバナンスを整備するだけでは十分ではありません。それを使う経営のガバナンスが伴ってこそ、はじめて機能します。当社では指名報酬委員会の委員長を社長から社外取締役へと交代し、役員評価プロセスの透明性を高めてきました。さらに、

本社部門 トップインタビュー

今年1月には取締役会室を新設し、取締役会や経営会議がより実効的に機能する仕組みも整えていきます。私は、成長投資を進める局面だからこそ、財務とガバナンスの両輪を強くしなければならないと考えています。

「STAGE 3」の成長を支えていくための人的資本投資の考え方、取り組みについて教えてください。

「STAGE 3」、そしてその先の四国化成グループの成長を支えるのは、間違いなく「人」です。私は、人への投資は未来への投資そのものだと考えています。

そのため、まずは「STAGE 3」で目指す姿を実現するための人材ポートフォリオを描き、そこから逆算して採用を進めていきます。新卒採用ではインターンシップを効果的に活用し、キャリア採用では足元34名の採用のうち、アルムナイ採用（退職した元社員を再び迎え入れる採用方法）とリファラル採用（社員の人脈を活用して新たな人材を獲得する採用方法）がそれぞれ6名ずつという成果が出ています。これは、外から人を集めるだけでなく、四国化成グループという会社そのものに魅力を感じてもらっている表れだと考えています。

また、安心して働ける環境づくりも重要です。GLTD（団体長期障害所得補償保険）やDC（企業型確定拠出年金）の導入はその一環ですが、特にDCについては社員の加入率が70%に達しており、制度がしっかり活用されていることが確認できました。制度をつくるだけでなく、実際に社員の生活や将来設計に役立つものになっているかどうか大切だと思っています。

いわゆる「失われた30年」の背景には、日本企業の行き過ぎたコスト削減志向があったと見ています。人件費を単なるコストと捉え、短期的な効率ばかりを追いかめた結果、未来の成長を支える投資が後回しになってしまった。当社も、過去を振り返れば、そうした流れと無縁ではなかったと思います。そこに歯止めをかけ、積極経営へと舵を切ったのが「Challenge 1000」でした。

当初は「モノ」への投資が先行しましたが、ここ数年でようやく「人」への投資も本格化してきました。社員が、この会社で成長できる、挑戦できると感じられる環境を整え

ることが重要です。四国化成グループの現場の一人ひとりの社員は、本当に真面目で、誠実で、一生懸命な人が多いです。だからこそ、経営が本気で魅力ある会社づくりに取り組み、自ら、企業がバナンスを整えることで、社員の士気やロイヤリティが自然と高まり、その先の生産性向上にもつながると信じています。

「STAGE 3」の命題は「拡大」ですか。それとも「変革」ですか。

事業会社や部門によって、「拡大」と捉えるか、「変革」と捉えるかは異なると思います。ただ、本社部門にとっては、「進化」という言葉が最もしっくりきます。ここ数年、会社の業績が伸びる中で、それに伴う課題も増えてきました。その一つひとつに向き合う中で、社員も確実に成長してきたと感じています。そして、その成長が会社全体の発展を支える好循環をつくっていくことが理想です。「STAGE 3」で掲げる成長を実現するためには、本社部門にいる一人ひとりの意識、知見、能力をもう一段引き上げていかなければなりません。私はこれまでも、本社部門は事業会社からリスペクトされる存在でなければならないと言ってきました。単に管理する側ではなく、事業会社から「この機能があるから前に進める」と思ってもらえる存在になることが重要です。そのためにも、本社部門には、これまで以上の進化が求められていると考えています。

ステークホルダーへのメッセージをお願いします。

私はよく「四国で一番いい会社になろう」と話しています。これは単に業績が良い会社になるという意味ではありません。社員が誇りを持って、社外からもリスペクトされる会社になること。そして「四国」という名を背負いながら、その四国で生まれた価値を世界に広げていける会社になることだと考えています。その実現のためには顧客、従業員、株主、社会、全てのステークホルダーとWin-Winの関係を築いていくことが欠かせません。人材、財務、IT、ガバナンスといった本社部門の機能は、一見すると表に出にくいかもしれませんが、グループの持続的な成長を支えるうえで、極めて重要な基盤です。これからも、その基盤を着実に強靱化させながら「四国で一番いい会社」に向けた土台づくりを進めていきます。

※本メッセージは4月時点での取材に基づいています。

徹底解説！四国化成の財務戦略

「STAGE 3」キャピタルアロケーション方針

「STAGE 3」では余剰資本及び将来営業CFを原資とし、有利子負債も活用しながら26-29年累計で最大700億円の戦略投資を実施いたします。

また、余剰資本及び将来営業CFを基に、成長投資と株主還元、財務健全性の両立を図り、中長期の企業価値向上を実現いたします。

キャッシュイン

- ファインケミカルを中心とした高い営業CF創出力
- BSマネジメントによる金融資産圧縮
- 健全性を意識した借入方針

キャッシュアウト

積極投資と安定的な株主還元を両立

連結貸借対照表(2025/12/31現在概算値)

【金融資産】

FY2025末

有価証券 **113** 億円
投資有価証券 **274** 億円

【運転資金】

預金保持方針は売上高3か月分を目安としている。

FY2025末

現預金 **355** 億円

【事業投下資本】

FY2025末

化学品事業 **356** 億円
事業ROIC **21.1** %

建材事業 **95** 億円
事業ROIC **4.1** %

【有利子負債】

FY2025末

有利子負債 **243** 億円
D/Eレシオ **0.26** 倍

【簿価純資産】

(現状分析)
CAPMIにて算出した株主資本コストは5.6%。
現状のROEはこれを上回るものの、PBRは1倍近辺を推移しており、更なる企業価値向上を実現していくためには安定的なROE10%の達成が不可欠と認識。

FY2025末

簿価純資産 **937** 億円
ROE **9.6** %

【設備投資】

26-29年度累計

最大 **700** 億円

【研究開発費】

最大 **250** 億円

【株主還元】

(還元方針)

配当性向 **30** %
総還元性向 **50** %
DOE **3** %

安定的・継続的な株主還元と積極投資を両立

【研究開発費控除前営業CF】

800 億円

【金融資産】

金融資産は「STAGE 3」の投資原資として活用を検討し、2030年以降の長期的な成長を見据えた積極投資に活用する。

【有利子負債調達】

2029年目標の達成及び2030年以降の持続的成長に向けた積極投資に有利子負債を活用する。

連結貸借対照表(2029年末予測)

【金融資産】

【運転資金】

売上高成長に伴い運転資金は増加を想定するものの、CMS・コミットメントラインの導入により増加幅を最小限に抑制する。

FY2029末

現預金 **300** 億円以下

【事業投下資本】

(目指す姿)

「STAGE 3」では、余剰資本と営業CFを原資に、積極投資を実行し、2030年以降の持続的な成長に向けた体制作りの時期とする。

化学品事業は、ニッチな事業特性に起因する高い収益性を維持し、資本コストを上回る収益を継続的に創出することで、中長期の企業価値向上を実現する。

建材事業は、足元の需要減とコスト増により事業ROICが資本コストを下回ったが、強みを活かせる戦略に特化し、収益性の改善・資本コストを上回るROICへの回帰を目指す。

【有利子負債】

借入上限は格付(A-, R&I)を維持できる水準とする。

成長資金の機動的な確保に活用するものの、中長期的にはD/Eレシオ0.3倍台をターゲット水準とする。

FY2029末

有利子負債 **A格維持水準**
D/Eレシオ **0.4** 倍以下

【簿価純資産】

(目指す姿)

「STAGE 3」では、長期的な成長を見据えた積極投資と安定的な株主還元を両立し、純資産の削減を図る。

成長投資を優先する局面においても、ROE10%を維持し、投資回収の進展と資本政策により、中長期的な資本効率の向上を目指す。

(ターゲット指標)

ROE → 10%以上

FY2029末

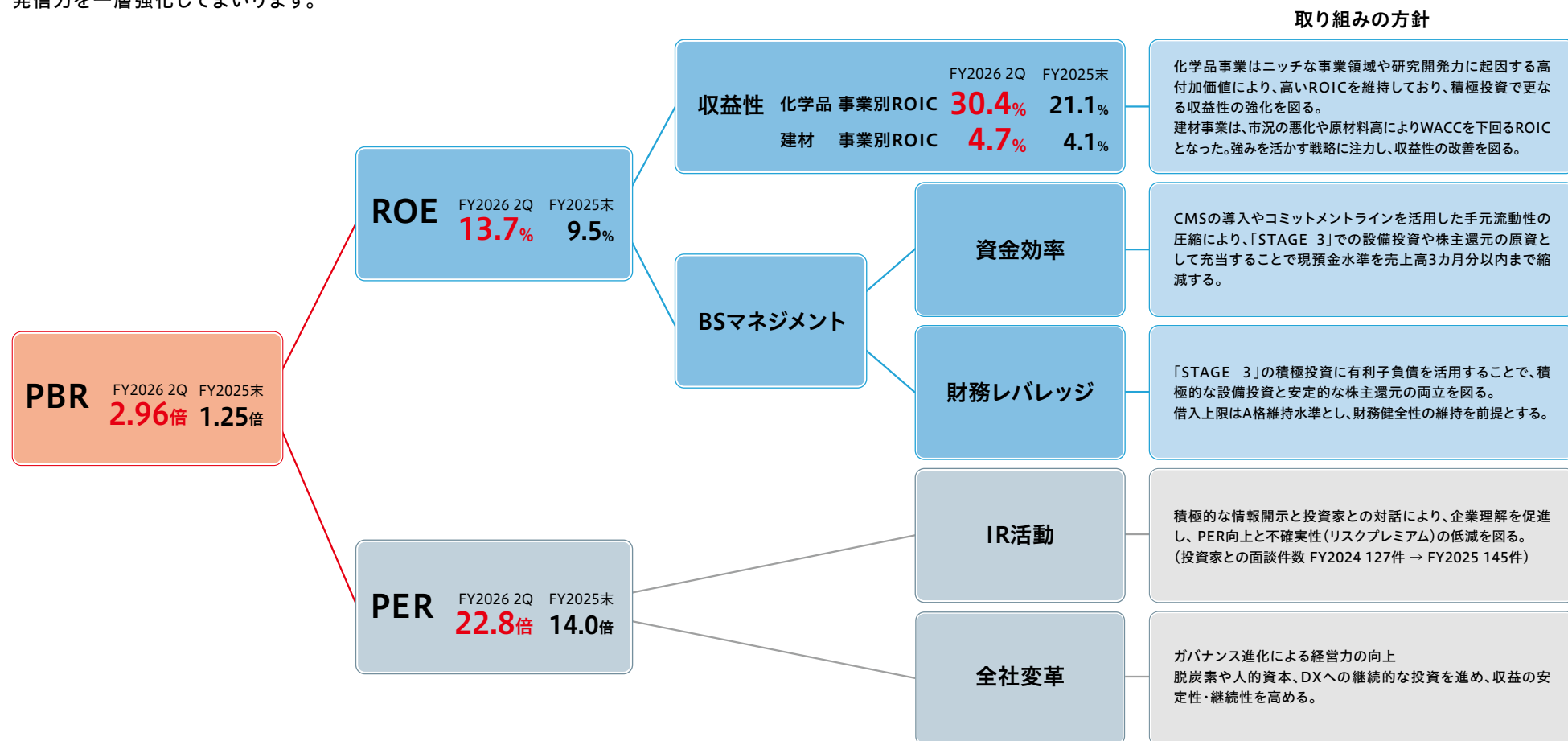
簿価純資産 **1,250** 億円以下
ROE **10.0** %以上

徹底解説！四国化成の財務戦略

企業価値向上に向けた現状認識と今後の取り組み

ファインケミカルを中心とした成長期待から、PBRは大幅に上昇しました（FY2025末 1.25倍 → FY2026 2Q末 2.96倍）。

今後は、収益性の更なる向上と、余剰資本の圧縮により、市場期待に応えるROE水準の維持・引き上げを図るとともに、ガバナンスの進化により経営力を向上させ、株式市場への発信力を一層強化してまいります。



※四半期のROIC・ROEは年率換算を行い、2Qではリターン部分を2倍で計算しております。

※PBR、PERは期末日の株価終値3,525円及び期末日時点の自己株式を除く発行済み株式数86,498,340株を用いて算出（2026/7/1付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、株価及び発行済み株式数は分割考慮後の数値に調整しております。）

新規事業戦略

Challenge 1000「STAGE 3」の持続的成長の実現に向け、新規事業を成長戦略の柱の一つとして位置づけ、既存事業とのシナジー創出及び新たな収益基盤の構築を推進しています。新領域での事業立ち上げと積極的なM&Aにより事業領域を拡大し、年間売上100億円を目指すとともに、2030年以降の飛躍的成長につなげます。

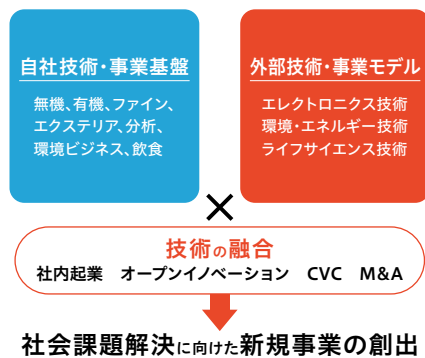
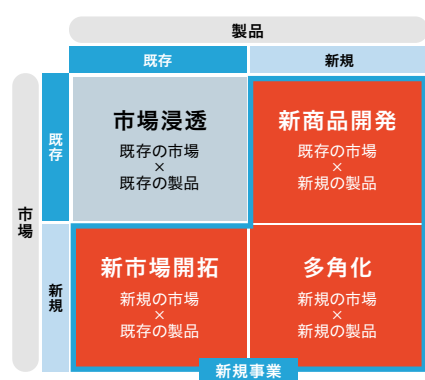
新規事業創出に関する取り組み方針

当社グループでは、「社内起業テーマの事業化検討」「オープンイノベーションの活用」「イノベーションマネジメントシステムの構築」の3つを基本方針として、新規事業創出に取り組んでいます。

オープンイノベーションを通じて、自社技術と外部の技術、知見を掛け合わせることで、新規事業領域の開拓を推進します。

また、これらの取り組みを支える基盤として、イノベーションマネジメントシステムを構築し、属人的な活動に依存しない組織的な新規事業創出体制の確立を目指します。

さらに、積極的なM&Aにより、シナジーのある企業・事業を買収することで、事業領域の拡大を目指します。

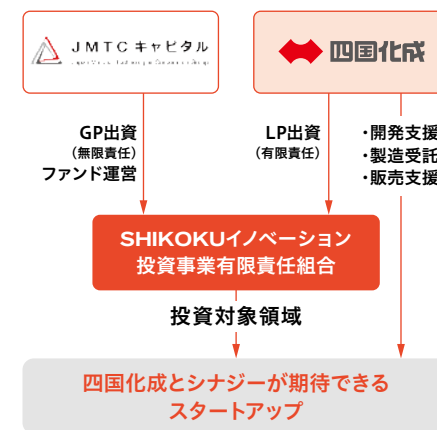


CVCファンドの設立

当社は日本材料技研㈱の100%子会社であるJMTCCapital合同会社と共同で、「SHIKOKUイノベーションファンド」を2026年7月1日に設立しました。

単なる資金提供にとどまらず、当社技術とのシナジー創出を重視した戦略的投資活動を推進できるよう、革新的な技術や事業アイデアを持つスタートアップとの協業を推進し、新たな事業創出を図ります。

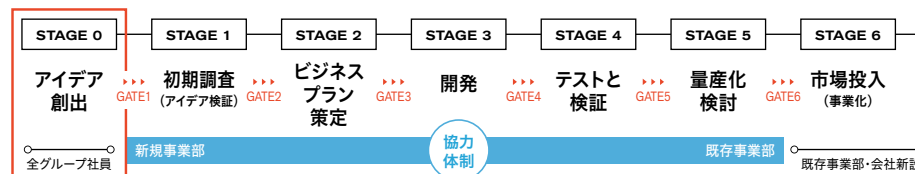
また、当社が長年培ってきた化成品・建材分野の研究開発力、製造技術、市場実績・事業基盤を活かし、PoCから事業化、社会実装まで一貫して支援します。技術と事業の両面からシナジーを創出し、社会に新たな価値を提供していきます。



社内起業テーマ

2019年より新規テーマ公募制度を設け、社員が既存事業の枠を超えた新たなアイデアを提案し、事業化に挑戦しています。現在、採択されたテーマのうち4件が実証実験に移行しており、新規事業部が中心となって、アイデア創出からトライ&エラーを繰り返し、既存事業部や関係部署と協力しながら事業化へ進めています。

また、「STAGE 3」では社内公募制度を発展させ、イントラプレナー育成とオープンイノベーションを組み合わせたInnovation Programへ進化できるよう取り組んでまいります。



DX戦略

DXに取り組む目的

AIをはじめとするデジタル技術の進化や労働環境の変化が進む中、当社では、競争力の維持・向上と持続的な成長に向けて、DXの推進が重要であると考えています。

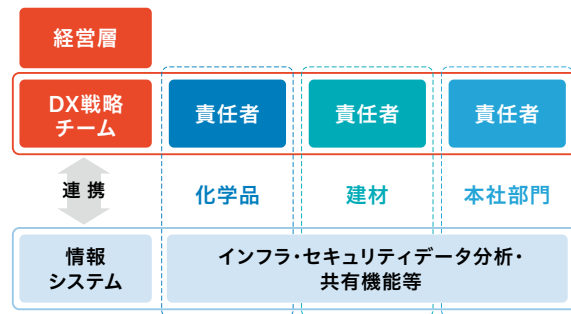
こうした認識のもと、Challenge 1000「STAGE 3」における全社変革方針の一つとしてDX戦略を位置づけ、2030年に向けた具体目標を設定し、各種施策を推進しています。

当社は、生産、研究開発、販売など事業活動で蓄積されるデータを活用し、迅速かつ確かな意思決定を行う「データドリブン経営」の実現を目指しています。これにより、業務効率化や生産性向上を図るとともに、業務プロセス改革と意思決定の高度化を進め、持続的な企業価値向上を目指していきます。

推進体制

DXを経営戦略の重要なテーマとして位置づけ、経営層自らがDXに関する理解を深める取り組みも進めています。経営層のリーダーシップのもと、各事業部門の取り組みを経営戦略と連動させながら、全社的なDXを推進していきます。DXを全社的に推進するため各事業の代表で構成するDX戦略チームを編成しており、全社最適の観点から、情報システム部門と連携してDX実現に向けた仕組みづくりや施策立案、各事業部門への実行支援を行っています。

これらの取り組み内容は、四国化成ホールディングスの取締役会へ定期的に報告し、DX戦略の進捗確認及び監督を行っています。



主要な取り組み

▶ AI活用推進(知的生産性改革)

生成AIを用いた文書管理や情報整理、意思決定支援など、活用領域の拡大とAI活用人材の育成に取り組むとともに、社内に蓄積されたデータを活用し、研究開発や品質管理業務の高度化を図っています。新製品創出のスピード向上と品質の安定化を通じて、高付加価値製品の創出と持続的な競争力強化につなげます。

▶ スマート工場推進(製造改革)

既存業務の仕組み・ルールを標準化することで工場間の業務共通化を進めています。並行して、IoTやセンサーを活用した生産プロセスの最適化や、データの可視化による業務効率化を進め、省力化や無人化を推進しています。生産性の向上を通じて、収益性向上につなげます。

▶ 基幹システム刷新(基盤改革)

現システムは運用開始から長期間経過しており保守負荷の増大や機能の複雑化が課題となっています。そのため業務プロセスの観点から見直しを行いシステムに必要な機能の標準化・スリム化を行いパッケージへ移行を進めています。また販売・物流等のデータを横断的に活用し他システムとの連携性向上を図るため基幹システム刷新を進めています。グループ全体の業務の最適化を支え、経営基盤の強化につなげます。

▶ 情報共有の強化(業務改革)

グループの情報共有を強化するためクラウドサービスやノーコードツールを積極的に活用しており、現場主導で業務改善を行えるデジタル環境を整備し、IT人材以外でもツールを活用して業務効率化につなげる体制強化を進めています。現場主体の改善活動を加速することで、継続的な業務改革と組織力向上につなげます。

▶ セキュリティ強化(安全改革)

規程・ガイドラインの整備やセキュリティツールの活用を通じて、グループ標準のセキュリティ対策強化を進めています。加えて、全社員向けのセキュリティ教育や訓練を定期的に行い、ITリテラシー向上に取り組んでいます。DX推進を支える安全なIT環境を構築し、持続的な事業運営につなげます。

四国化成グループのサステナビリティ

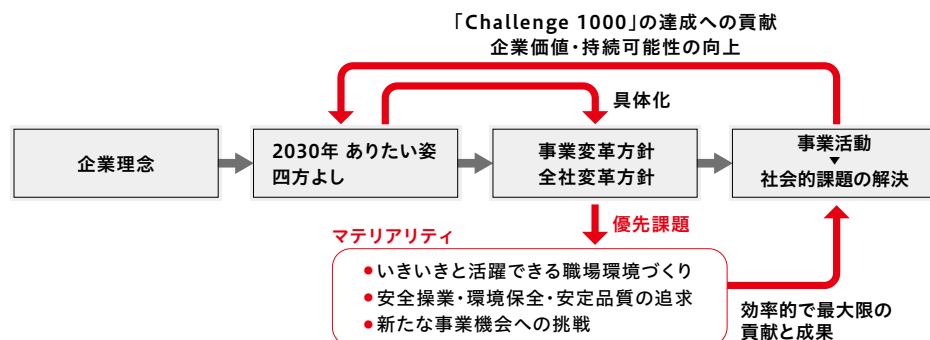
サステナビリティの考え方

四国化成グループは変わらぬ企業理念「独創力」のもと、地球環境や社会課題への対応を経営方針の最重要事項の一つとして捉えています。

長期ビジョン「Challenge 1000」で定めた「2030年にありたい姿」、その活動方針である「四方よし」に対する取り組みは、当社グループのサステナビリティそのものです。

環境・社会課題は多様であることから、自社及び社会にとって持続可能な成長につながる重要かつ優先的に対応すべき課題（マテリアリティ）を特定し、課題の解決に資するビジネスの推進及び持続可能な社会の実現に向けて、効率的かつ最大限の貢献を目指します。

また、「Challenge 1000」財務目標の達成は、経営資源の増加につながります。それにより、現在の規模から質・量ともに発展させたマテリアリティ解決活動が可能となり、更なる投資へとつながります。ひいては「四方よし」に掲げる各ステークホルダーに対して、より高いレベルの貢献ができ、当社グループの持続可能性をより一層高めていくことと捉えています。



特定プロセス 当社グループのマテリアリティは4つのプロセスを経て決定されました。

Step 1

SDGsの17個のゴール・169のターゲットで取り上げられている社会的課題の中から、ステークホルダー及び当社グループにとって優先度の高い課題を抽出しました。

Step 2

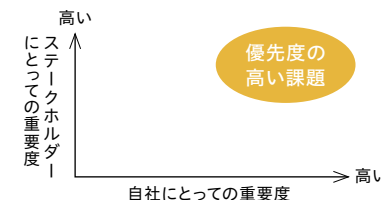
抽出された優先度の高い課題に対して、社内の関連部門で協議を重ね、取り組みと目標項目を検討しました。

Step 3

社内で検討した内容案について外部の有識者との対話を実施し、ステークホルダー視点を加味しました。

Step 4

取締役会で決議しました。



推進体制

長期ビジョン「Challenge 1000」達成に向けた取り組みは、各事業・グループ会社が行っており、その進捗は、各事業会社でレビュー及び進捗管理を実施しています。

また、その内容については、経営企画室が取りまとめ、四国化成ホールディングス株式会社の取締役会/経営会議に定期報告し、環境や社会に与える影響も踏まえた意思決定を行います。

引き続き当社グループは、社内外のステークホルダーとの対話を図ることによって社会の期待や要請を把握し、それらをサステナビリティ推進に活かしてまいります。

四国化成ホールディングス 経営会議 / 取締役会



四国化成ホールディングス 経営企画室



各事業会社

四国化成グループのサステナビリティ

四国化成グループのマテリアリティと取り組み

マテリアリティ	取り組み	KPI	2025年目標値	2025年実績値
いきいきと活躍できる職場環境づくり 「Challenge 1000」との主な関連 <全社変革方針：人材戦略> 	- ワークライフバランスの推進 - 柔軟で多様な働きかたへの取り組み - 従業員の心と体の健康増進 - 多様な人材の登用と活躍 - ハラスメント撲滅に向けた実効的な取り組み	従業員サーベイによる高エンゲージメント者比率(基準年：2023年)	3ポイントのスコア向上	2ポイント向上
		ストレスチェックによる高ストレス者比率	8%以下	19.7%
		年次有給休暇取得率	70%/人以上	79.6%
		健康経営優良法人	健康経営優良法人 認定	2025年3月 健康経営優良法人認定
		女性管理職比率	5%以上	7.5%
		障がい者雇用率	2.3%以上	2.0%
安全操業・環境保全・安定品質の追求 「Challenge 1000」との主な関連 <事業変革方針>      	- 安全文化の醸成 - 脱炭素社会移行への貢献 - 安全/環境/品質に対する設備投資の実行 - レスポンス・ケア活動の推進 - コンプライアンス・リスク管理の強化 - 持続可能なサプライチェーンの構築	休業災害	0件/年	1件/年
		GHG排出量(2021年度比)	16.8%減	15.4%減
		使用電力の再生可能エネルギー比率	10%以上	23.2%
		重大な環境・品質問題の発生	0件	0件
		水使用量の削減(化学品3工場・生産量原単位)	3%減(2020年度比)	2.7%増
		新規お取引先様へのCSR適合の要請	100%	—
		新規サステナビリティ貢献製品・サービス、及び 既存事業の枠にとらわれない新規事業創出による売上高	25億円	0.45億円
新たな事業機会への挑戦 「Challenge 1000」との主な関連 <事業変革方針> <全社変革方針：新規事業戦略>     	- 社会課題解決に向けた製品、サービスの創出 - オープンイノベーション推進 - 挑戦する風土醸成、人材育成、制度設計	新規事業部門の体制整備	基本運用システム構築	社内公募の見直し 社内セミナーの実施
		既存事業の売上高	770億円	707億円

グループで高める安全・品質・環境への挑戦 三部門担当者座談会

安全・リスク管理室長

前田 光宏 (左)

サステナビリティ推進室長

岩崎 正道 (中央)

品質保証部長

丸野 大輔 (右)

四国化成グループは、長期ビジョン「Challenge 1000」のもと、安全、品質、環境の取り組みを経営戦略の中核に位置づけています。社会から何を期待され、どのような課題に向き合い、グループの力をどう生かして解決につなげていくのか。安全担当の前田氏、品質担当の丸野氏、環境担当の岩崎氏の三名が、それぞれの取り組みと目指す方向について語り合います。

グループで高める安全・品質・環境への挑戦 三部門担当者座談会

それぞれの部門で社会からどのようなことを期待されているとお考えでしょうか。

前田 人を守ることです。ケガや病気の防止に加え、心理的安全も含めて従業員が健康で働き続けられる環境を整えることが社会から求められていると考えています。

丸野 お客様に対して製品とサービスを継続的に向上させていくことです。お客様の要求水準は年々高まっており、今よいと評価されているものも、将来は十分ではなくなるかもしれません。常にアップグレードし続ける姿勢が必要です。

岩崎 環境面では、リスクと機会を正しく把握し、それに対する戦略を立て、従業員が目標や指標を理解して行動できる状態をつくることが問われています。特に脱炭素は、将来の企業価値にも関わる重要なテーマです。

四国化成グループならではの強みは何だとお考えですか。

丸野 強みは人そのものです。従業員は仕事に真摯に向き合い、他人事にせず自分事として考える文化があります。問題が生じた時も放置せず、自分たちで解決しようとする風土があり、それが品質を支える土台になっています。

前田 巻き込まれや挟まれ、静電気による発火爆発など、職場に潜む危険を体感できる設備を持っていることです。「普段の仕事の中にこんな危険がある」と実感できる教育は大きな強みです。また、ヒヤリ・キガカリの事例をもとに、従来の対策を見直し、改善につなげる文化も根付いています。

岩崎 自分たちで生産設備を作り上げ、改善してきた現場力も大きな強みです。脱炭素の取り組みでも、電気使用量を抑える設備やより効率的なやり方を自分たちで考え、形にできる。現場発の改善活動とあわせて、四国化成らしさが表れていると思います。

取り組みを進めるうえで課題と感じていることは何ですか。

岩崎 若手従業員は脱炭素やSDGsについて学校で学んできており、一定の知識を持っています。経営層も、環境への対応が企業価値に関わることを理解しています。課題はその間の世代で、環境への取り組みに対する意識に差があります。なぜ今取り組む必要があるのか、丁寧に伝えていく必要があります。

前田 若い従業員を教育する立場にある中堅世代が、教える術を十分に持っていないことです。上の世代は設備を自分たちで作りと、手順やマニュアルも整備してきました。一方で中堅世代は、事業が伸びる中で時間的な余裕が少なく、ノウハウは身につけていても、その背景にある原理原則まで伝えることが難しくなっています。

丸野 ISOを取得している製造部門では、ISOの仕組みを活用したオペレーションができています。一方で、ISOの対象ではない営業や研究開発の業務は、まだ属人化している部分があります。仕事の進め方を一定の型に落とし込み、改善を重ねられる状態にしていくことが課題です。

いま挙げた課題には、属人化した知識や経験をいかに共有し、再現性を高めるかという共通点があります。こうした課題に対して、どのような取り組みを進めていますか。

前田 個人の中で蓄積された暗黙知を書き出し、水平展開して標準化する取り組みを進めています。現場で経験を積んだシニア層や退職を控えた従業員にも関わってもらい、マニュアル作成や人材育成を支える仕組みにしていきたいと考えています。

丸野 日々の業務を記録した日報の中には、多くのナレッジがあるはずです。その情報をデータベース化し、生成AIも活用しながら整理していきたいと考えています。個人が持つ知見を見える形にし、必要に応じて教育カリキュラムとして活用できる状態を目指しています。

岩崎 環境部門でも設備面に詳しい人、サプライチェーンへの働きかけに強い人など、それぞれに得意分野があります。ただ、ゼロからマニュアルを整備するのは大きな負担です。過去に作成したマニュアルや手順書などの資産を生かし、不足する知識を補いながら、利用しやすい仕組みにしていきたいと考えています。

グループ全体に取り組みを浸透させていくうえでの課題と対策はいかがでしょうか。

岩崎 ホールディングス体制のもとで事業会社が分かれ、グループ会社も増えたことで、取り組みを隅々まで伝える難しさが大きくなっています。三部門に共通する課題として、ホールディングスの立場から方針を示すだけでは、グループ各社の現場で実効性のある

グループで高める安全・品質・環境への挑戦 三部門担当者座談会

取り組みにはつながりにくいという点があります。そのためには、取り組みの背景や目的を丁寧に説明し、各社の状況に応じて伴走していくことが欠かせません。

前田 ホールディングス会社にグループ全体の安全担当部署ができたことは周知してもらいましたが、まだまだ認知度は十分ではありません。生産現場以外では、安全を自分事として捉えてもらうまでに時間がかかります。まずは各事業会社、グループ会社を訪問し、活動の目的を理解してもらうことから取り組んでいます。

丸野 事業会社の営業、研究開発部門については、部門長と課題を共有し、納得していただいたうえで一緒に活動を進めています。グループ会社については、優先順位を決め、対応が必要なところから着手しています。事実やデータをもとに課題を示し、改善に向けて伴走することを大切にしています。

三部門での連携はどのように行われているのでしょうか。

岩崎 月に1度、ホールディングスに属する部署長が集まるミーティングがあり、各部署の進捗や困りごとなどを共有しています。例えば、品質部門でナレッジのデータベース化を進めたいという話が出た際、環境部門で導入しているオンラインサービスを紹介し、試験的に使ってみることにしました。また、他社の安全教育の事例を前田さんに共有し、実際に訪問してもらったこともあります。

グループ全体の取り組みがスタートして、変化を感じることはありますか。

前田 トップから「安全・品質・環境を最優先する」というメッセージが発信されるようになり、従業員の意識は高まってきていると感じます。また、中堅世代が「自分たちは教える術を十分に持っていなかった」と気づき、その課題意識が次の取り組みにつながり始めています。

岩崎 トップが安全・品質・環境を経営の中核に置き、取り組まなければ「企業として成り立たない」という強いメッセージを発していることは、大きな後押しになっています。環境に対する中堅世代の理解も少しずつ高まってきていると感じています。

丸野 取り組みは道半ばですが、マネジメント層には課題意識が浸透してきています。今後は、従業員一人ひとりが自分の仕事を共有すべき知識として捉え、必要な情報を書き込み、活用していく習慣をつくっていきたいと考えています。

安全、品質保証、環境の取り組みをさらに進めていくためには何が必要だ とお考えですか。

丸野 新しい商品・サービスを生み出すとき、上流の段階から安全・品質・環境を考える状態にしていく必要があります。出来上がってから後付けで対応するのではなく、最初からこの三つを組み込んだプロセスにしていかなければなりません。

前田 花を咲かせるには、水をあげ、肥料を与え、日光を当てるといった手間暇をかけなければなりません。安全も同じです。意識して手をかけ続けなければ、不安全な状態は雑草のように広がってしまう。安全は手間がかかるものだとし、取り組み続けることが必要です。

岩崎 安全・品質・環境には共通する課題も多く、三部門がより一体となって取り組むことで、解決の道はさらに広がると感じています。部門間の情報共有や連携を深めながら、グループ全体に対する発信力と実効性を高めていきたいと考えています。また、グループ会社の担当者が集まる場を設け、勉強会や意見交換を行うことで、それぞれが自分事として考え、各社での展開にもつなげやすくなると思います。

最後に、それぞれが理想とする状態を教えてください。

岩崎 こちらから働きかけなくても、従業員同士の会話の中で「こうすればCO₂が減るよね」といった話が自然に出てくる状態です。会社だけでなく、家に帰ってからも自分たちの生活の行動を少し変えれば環境に良いのではないかと考える。そんな従業員が増えていくことが理想です。

丸野 従業員一人ひとりに、自分の仕事を常により良くしていこうという考えが根付き、実際に業務が継続的にバージョンアップされている状態を目指したいです。その積み重ねが、お客様に提供する価値の向上につながると考えています。

前田 安全の基本は「自分の身は自分で守る」ことです。自分がやらなければ自分がケガをするだけでなく、チームの仲間もケガをさせ、ひいては会社に大きな影響を与えるかもしれない。そこで考え、一人ひとりが自分の身を守る意識を持つことが、より確かな安全につながると思います。

環境への取り組み

理念・基本方針

理念

地球環境の保護に配慮し、自然との調和を図り社会に貢献する、心豊かな企業市民を目指します。

四国化成ホールディングス株式会社
サステナビリティ委員会 委員長
代表取締役社長 渡邊 充範

基本方針

1

安全確保と温室効果ガス排出量削減、省資源・省エネルギー、環境汚染物質排出量削減、産業廃棄物削減等による環境保護は、企業の義務と考え行動する。

2

生物多様性にも配慮した環境保全及び設備災害の防止や自然災害対策に努め、持続可能で調和のとれた自然環境の維持・共生を図る。

3

製品の全ライフサイクルにおける安全・環境への配慮に努め、リスクの軽減と継続的改善を図る。

4

活動内容及び成果を公表する。

5

国内外における法規制を順守し、より積極的な環境保護措置を講じる。

当社グループは、「環境保全に関する重点目標」を達成するため、各事業所において年度計画を策定し、PDCA (Plan, Do, Check, Act) による目標管理、継続的改善を行っています。

▶ レスポンシブル・ケアの実施項目

- ① 環境・健康・安全に関する基本方針及び目標の設定
- ② RC実施状況の把握
- ③ 気候変動対応を含む環境負荷低減活動の推進 (P52～) 
- ④ 省エネルギー・省資源化の推進
- ⑤ 産業廃棄物の減量化、再資源化の推進
- ⑥ 化学物質環境排出量調査の実施
- ⑦ 地域社会における環境保全活動への協力
- ⑧ 環境・安全に関する計画と成果の公表
- ⑨ 従業員の啓蒙教育

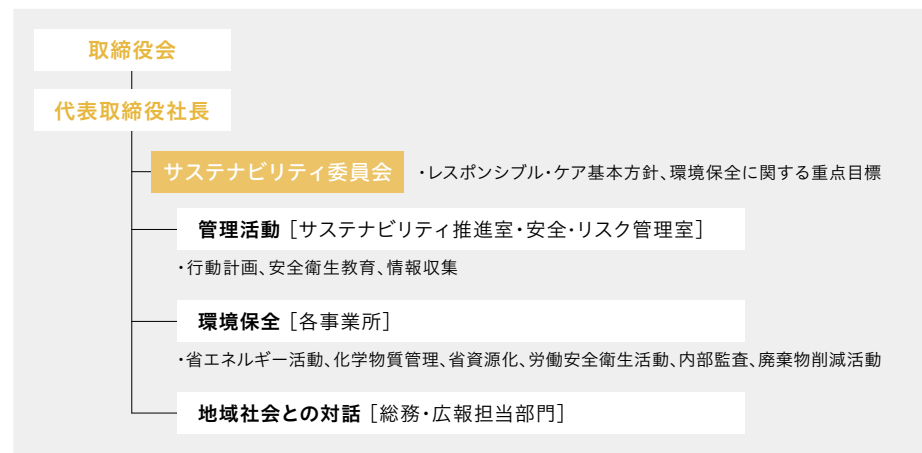


▶ レスポンシブル・ケアとは

化学物質等を製造または取り扱う事業者が、製品の開発・製造・物流・使用・最終消費・廃棄・リサイクルの全ライフサイクルにわたって安全・環境・健康を守る自主管理活動のことです。

※当社はレスポンシブル・ケア委員会に加盟し活動を推進しています。

▶ 推進体制



環境への取り組み

気候変動への取り組み（TCFD※提言への取り組み）

気候変動が長期的に当社の事業活動に与える影響（リスク・機会）は大きく、重要な経営課題であると認識しています。また、国際的な枠組みである「パリ協定」や「SDGs（持続可能な開発目標）」でも、気候変動の対応強化が求められていることから、2023年3月にTCFD提言に賛同を表明しました。当社グループは事業活動のあらゆる面において地球環境との調和を図ることで、持続可能な社会の実現に貢献することを目指しています。

※TCFD：Task Force on Climate-related Financial Disclosures（気候関連財務情報開示タスクフォース）の略。気候変動の影響を個々の企業が財務報告において公表することを求めるもの。

ガバナンス

当社グループのサステナビリティ活動は取締役会が監督し、経営に反映しています。

また、グループ全体のサステナビリティ活動を強化するために、社長をレスポンシブル・ケア※の最高責任者と位置づけ、その下に原則として役員で構成されるサステナビリティ委員会を設置しています。

サステナビリティ委員会（年2回開催）では、社長が委員長を務め、具体的な活動の推進に向けて目標の進捗確認や課題の設定を行い、継続的改善を図っています。その結果は取締役会に報告され、取締役会がこれを監督しています。

※レスポンシブル・ケアの詳細はP51参照。📖

四国化成ホールディングス 取締役会

報告

監督

代表取締役社長

統括管理

サステナビリティ委員会

・サステナビリティ課題（気候変動を含む）の共有と対応方針の設定

・RC推進に関するKPIの進捗確認とレビュー

戦略

当社グループでは、気候変動に関する重要な物理的リスク・移行リスク及び機会を、下記の通り認識しています。シナリオ分析に基づき、気候変動に対するレジリエンスを高める取り組みを進めてまいります。

リスク・機会の種類			顕在化時期	事業への影響度	対応方針
移行リスク	政策・法規制リスク	法的規制の厳格化	中期	大	環境法規制対応の強化及び環境人材の育成
		情報開示義務の拡大			再生可能エネルギーの導入 原材料調達先の多様化の推進
	技術リスク	環境配慮技術への対応の遅れ	中期	大	環境法規制のモニタリング、対応の強化・人材の育成
		環境配慮技術に対する投資・研究開発コスト増加			新しい技術に関する継続的な情報収集・人材の育成 原材料や商品、製品の統廃合や共通化による製造コスト削減 自社が使用する原料への影響の把握と安定調達の仕組み構築
	市場リスク	環境負荷の大きい商品の需要減少	中期	大	市場のニーズに合わせた商品、製品開発、価格調査の推進
		製品ライフサイクルの長期化			環境負荷低減の技術開発の導入・人材の育成 原材料の見直し、物流網、拠点の再検討
	評判リスク	ステークホルダーの評価低下	短期	大	代替品、交換部品の増強
					積極的な情報開示の推進 脱炭素技術の積極導入や脱炭素製品開発の推進
物理リスク	急性リスク	異常気象の発生	短期	大	労働環境の継続的改善の推進 原材料保管条件の見直し サプライチェーンマネジメントの実施
					各拠点のBCP対策の強化・推進 営業車のEV車促進。事務所の見直しとテレワークの推進。
	慢性リスク	異常気象の増加	短期	大	作業環境の整備
					サプライチェーンマネジメントの実施 テレワーク、業務システム等の構築と活用の推進 各拠点のBCP対策の強化・推進

環境への取り組み

リスク・機会の種類			顕在化時期	事業への影響度	対応方針
機会	資源の効率性	省資源化リサイクル向上	短期	大	生産や輸送効率化技術の開発推進
					製造方法や貯蔵方法の見直し
	エネルギー源	エネルギー源のシフトによる事業機会の創出	中期	大	EV、ハイブリッド自動車化の推進
					新技術の探索
					再生可能エネルギー設備の導入推進
					再生可能エネルギーを利用した原材料の調達、商品、製品開発の推進
	製品・サービス	環境対応商品、製品の開発による市場獲得の機会増加	中期	大	環境配慮事業の成長に向けて投資・開発を拡大
					気候の変化に対応する商品、製品開発の推進
					生産増強、供給体制の強化
					高強度商品、防災商品の開発、品揃えの推進
					防カビや抗菌、抗ウィルス機能の高い製品の開発
	市場(株式)	環境配慮商品や情報開示の促進による企業イメージの向上	中期	大	環境に配慮した商品、製品の開発と促進
					新規材料や新工程を先読みした新規テーマの立案と開発
					新規市場へのチャレンジによる事業の拡大
					積極的な情報開示の推進
					省資源化、リサイクル化が可能な製品の開発
	レジリエンス	気候変動に伴う市場の変化に対する迅速な適応能力の向上	中期	大	再生可能原材料への転換
					気候変動や市場に対する迅速な適応能力の向上
					環境配慮対応商品、製品の開発と生産能力の増強
					社内インフラの整備と人材確保の推進
					積極的な情報開示、環境負荷の評価レベル向上
					各拠点のBCP対策の強化・推進

リスクの洗い出しと評価に当たっては、環境省発行の脱炭素経営推進ガイドブックなどを参照しました。当社グループが気候変動に関連して直面するリスクと機会は、顕在化時期及び事業への影響度を下表の条件で評価したうえで、特に重要なリスクと機会を特定しました。

リスク顕在化時期		事業影響度	
発生の可能性	時期	影響の大きさ	影響
10～30年	長期	大きな影響がでる	大
3～10年	中期	一時的な影響がでる	中
0～3年	短期	軽微な影響がでる	小

環境への取り組み

リスク管理

全社的なリスクの洗い出しと特定した重要リスクへの対応方針は、サステナビリティ委員会及びリスクを所管する関連各部門との協議のうえ、年次で見直しを行います。その後、リスクアセスメントの結果は、サステナビリティ委員会から全社的なリスクを統括している取締役会に報告され、全社リスクに気候変動リスクを組み入れています。

指標と目標

気候変動の評価指標として、GHG排出量を選定し下記の通り開示しています。

目標項目	対象	目標値	取り組み方針
温室効果ガス (GHG) 排出 量の削減 (CO ₂ 換算)	四国化成 グループ	Scope1,2 ● 2026年： 2021年度比 21%削減 ● 2031年： 2021年度比 42%削減	環境に関する規制の厳格化に伴い、SBT [※] 認定の取得が当社顧客の間でも進んでおり、当社に対して同基準のCO ₂ 排出量削減目標の設定と排出量の報告を要求している。従って、従来の国の方針に基づいた目標からSBT水準に則った目標を掲げて環境問題に積極的に取り組む。 ※SBT (Science Based Targets)：パリ協定を基準とする企業のCO ₂ 排出量削減目標であり、京都議定書の枠組みに代わる目標 目標レベル ● Scope1,2:少なくとも年4.2%削減 ● Scope3:少なくとも年2.5%削減
		Scope3 ● 2034年： 2024年比 25%削減	■ Scope1,2 【生産事業所】 ● 既存設備の省エネ対策強化 ● 省エネ設備の導入 ● 再生可能エネルギーの導入 ● 環境負荷の低いエネルギーへの転換 ● 脱炭素技術の情報収集 【開発】 ● 脱炭素技術開発及び新製品開発 【非生産事業所】 ● オフィスの省エネ ● 社有車の電動化 ● 脱炭素型の働き方への転換 ■ Scope3 ● サプライヤーエンゲージメントの向上 ● 担当部署によるデータ収集と算定

・ Scope1：事業者自らによる温室効果ガスの直接排出(燃料の燃焼、工業プロセス)
・ Scope2：他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出
・ Scope3：Scope1・Scope2以外の間接排出(原材料調達、輸送、製品の使用・廃棄など、サプライチェーン全体で発生する排出)

今後開示を検討する項目

シナリオ分析及び各リスクと機会が及ぼす財務的影響等については今後開示を拡充すべく検討を進めてまいります。

CDPからの評価

当社は、CDPの2025年「気候変動」分野において、8段階評価において上位から3段階目のBスコアを獲得しました。

当社の現時点での評価である「B」スコアは「マネジメントレベル」とされ、「自社の環境リスクやその影響を認識し行動している」と評価されたことを示しております。



CDP[※]とは、環境に高い関心を持つ世界中の機関投資家や主要購買企業の要請に基づき、企業や自治体に対して気候変動、水資源保護、森林保全などの環境問題対策に関して情報開示を求める非営利団体です。企業や自治体が回答したデータを分析し、AからD-までの8段階のスコアで評価、環境問題への対策を促進することを主な活動としています。2025年は世界中の22,100を超える組織が回答しました。

※「CDP」は元々「カーボン・ディスクロージャー・プロジェクト (Carbon Disclosure Project)」という名称でしたが、炭素(カーボン)以外にも水セキュリティ、フォレストも対象になったことから「CDP」が正式名称となっています。
グローバルサイト : <https://www.cdp.net/ja>

環境への取り組み

水資源

水に対する考え

当社はタフエースなど水を含む製品、また、塩素化イソシアヌル酸など水と関係性の深い製品を製造しております。さらには、製造工程の洗浄や装置の冷却水等として水を使用しています。適切な水質の水を十分量確保することは、当社の事業継続に重要です。

ガバナンス

水資源に関する取り組みについては、全社のサステナビリティ活動体制の下で管理しています。サステナビリティ委員会(年2回開催)において、社長が委員長を務め、具体的な活動の推進に向けて目標の進捗確認や課題の設定を行い、継続的改善を図っています。その結果は取締役会に報告され、取締役会がこれを監督しています。(P52～) 

取り組み

事業活動における水へのアクセスの重要性を鑑み、水に関する法規制を遵守し、工場での取水及び排水の管理を徹底しております。引き続き、水の使用効率の改善等、水資源の保全に取り組んでいきます。

塩素が持つ強力な酸化・漂白・洗浄力を生かして、業務用・家庭用のサニタリー分野や、バラスト水（船底に積む重石として用いられる海水）処理、飲料水用途、各種施設での衛生管理用途などさまざまな分野における水資源の確保に向けて貢献していきます。

水リスク分析について

当社グループにおける水の利用・排出等に関するリスクを把握するため、当社グループの製造施設が所在する地域の潜在的な水関連リスク評価として、World Research Institute (WRI) の AQUEDUCT ( <https://www.wri.org/aqueduct>) を用いて評価を実施しました。

その結果、水ストレス「高」以上に相当する地域からの取水割合は0%でした。ただし、万が一を想定し、リスク分散のため複数の取水先(地下水、水道水、工業用水)を使用しています。また、過去に水不足により生産調整に至ったことはなく、財務または戦略面で水リスクによる実質的な影響までには至らないと考えています。

指標と目標

水使用量の削減 (化学品3工場・ 生産量原単位)	目標値(2025年)	実績値(2025年)
	3%減 (2020年度比)	2.7%増 (2020年度比)

CDPからの評価

当社は、CDPの2025年水リスクの調査において、水リスクへの取り組みやその情報開示に対し、8段階評価において上位から2段階目の「A-」スコアを獲得しました。

当社の現時点での評価である「A-」スコアは「リーダーシップレベル」とされ、「環境リスクをどのように解決できるか考え、行動している」と評価されたことを示しております。

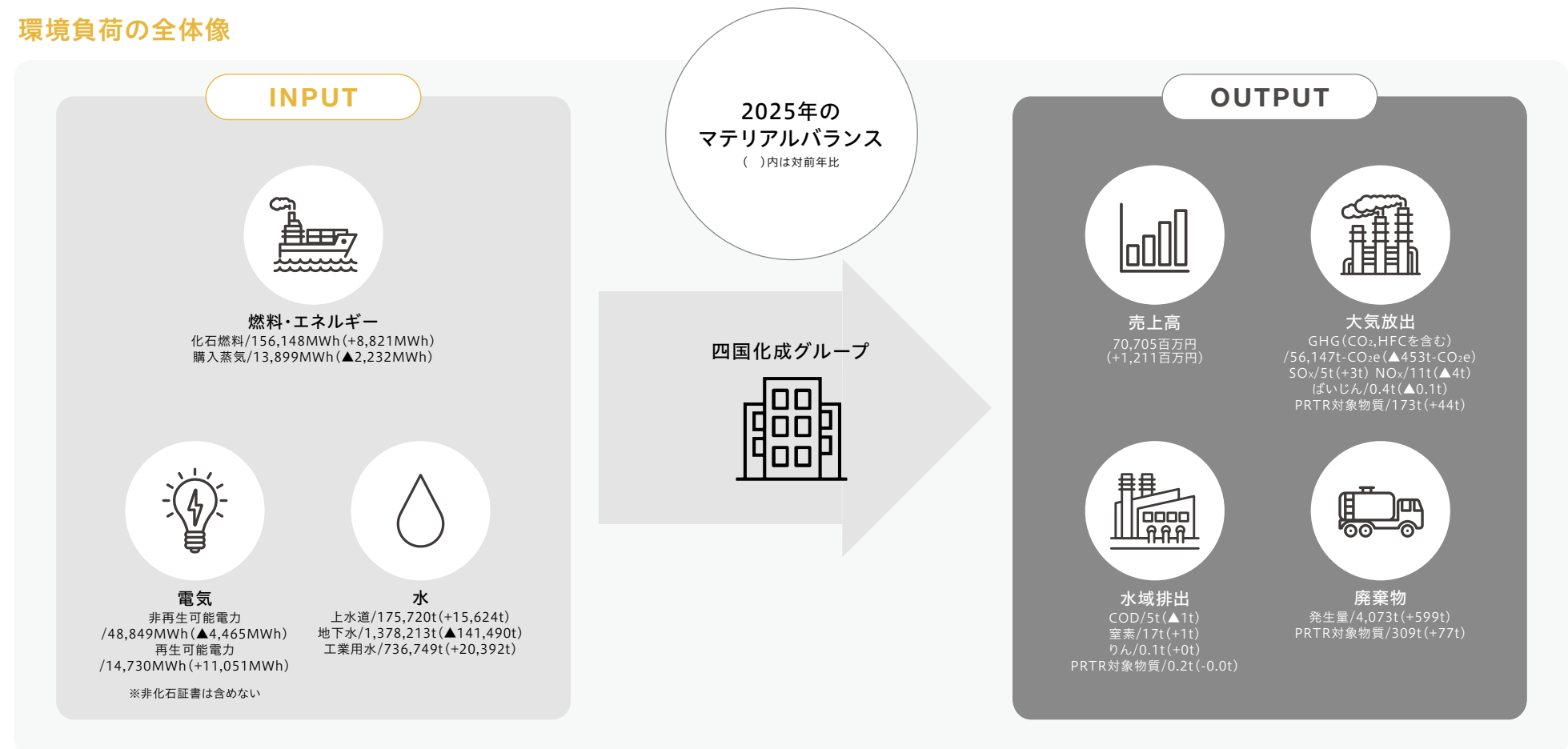
※CDPの詳細についてはP54参照。 

環境への取り組み

環境保全

当社グループは、各事業所から排出される温室効果ガス、化学物質及び産業廃棄物が環境に与える負荷を継続的に低減させることにより、環境保護及び地域住民の皆様と従業員の安全・健康の確保に貢献することを目指しています。

環境負荷の全体像



※統合報告書2025より集計範囲を四国化成グループ全体に変更しております。

環境への取り組み

2025年 環境保全に関する重点目標と実績

重点目標	対象	目標値	結果	評価
①温室効果ガス(GHG)排出量の削減(CO ₂ 換算)	四国化成グループ (Scope1, 2)	Scope1,2 ● 2026年:2021年度比21%削減 ● 2031年:2021年度比42%削減 Scope3 ● 基準年を2022年度とし、目標値を設定する	- Scope1,2 2025年排出量は56,147t-CO₂e。2025年目標(2021年度比▲16.8%)に対し、▲15.4%となり、目標未達。 - Scope3 算定内容の変更により、基準年を2022年度から2024年へ変更。2034年に2024年比25%削減を目標値とする。	×
②水使用量の削減	化学品3工場 (丸亀、徳島、大分)	● 2025年：2020年度比3%削減 ● 2029年：2020年度比5%削減 (生産量原単位)	2025年化学品3工場の取水量は2,259千tで、20年度比12.1%(+216千t)。生産量原単位では20年度比で+2.4%増加した。	×
③使用電力の再生可能エネルギー比率の拡大	四国化成グループ	● 2025年：10%以上 ● 2029年：30%以上	太陽光発電の自社設置やオフサイトPPAを活用し、3,686千kWh発電し、再生可能エネルギー比率を5.8%まで伸ばした。 非化石証書11,044千kWh購入し、これを含めると23.2%となった。	○
④産業廃棄物の削減	生産事業所	● 対前年以下	生産事業所全体で2024年比 +15.5%となった。 北島事業所と増田化学の増産により全体量が増加。	×
⑤安全・環境保全活動への参加と協力	四国化成グループ	● 安全で安定した操業 ● 地域の環境保全活動に参加 ● 取引先と連携した環境保全活動の推進	休業災害が1件発生し、対策を検討している。 生産においては安全で安定した操業であった。 本社階段に「手すりに挟まって昇降する」よう注意喚起するシールを貼り、転倒防止施策を実施。	×

四国化成グループ：四国化成グループ全社

生産事業所：丸亀工場、徳島工場、多度津工場、鳴門工場、嵐山工場、大分工場、高瀬工場

環境への取り組み

2026年 環境保全に関する重点目標

目標項目	対象	目標値	取り組み方針
①温室効果ガス(GHG)排出量の削減(CO ₂ 換算)	四国化成グループ	Scope1,2 2026年:2021年度比21%削減 2031年:2021年度比42%削減	環境に関する規制の厳格化に伴い、SBT※認定の取得が当社顧客の間でも進んでおり、当社に対して同基準のCO₂排出量削減目標の設定と排出量の報告を要求している。 従って、従来の国の方針に基づいた目標からSBT水準に則った目標を掲げて環境問題に積極的に取り組む。 ※SBT (Science Based Targets):パリ協定を基準とする企業のCO₂排出量削減目標であり、京都議定書の枠組みに代わる目標 目標レベル - Scope1,2:少なくとも年4.2%削減 - Scope3:少なくとも年2.5%削減 ■ Scope1,2 [生産事業所] - 新規/既存設備の省エネ対策強化 - 省エネ設備の導入 - 再生可能エネルギーの導入 - 環境負荷の低いエネルギーへの転換 - 脱炭素技術の情報収集 [開発] - 脱炭素技術開発及び新製品開発 [非生産事業所] - オフィスの省エネ - 社有車の電動化 - 脱炭素型の働き方への転換 ■ Scope3 - サプライヤーエンゲージメントの向上 - 担当部署によるデータ収集と算定
		Scope3 2034年:2024年比25%削減	
②水使用量の削減	化学品3工場	生産量原単位 2029年:2020年度比5%削減	- 設備の改善と効率向上 - 再利用・リサイクルの促進 - 省水型装置等の新技術の活用
③使用電力の再生可能エネルギー比率の拡大	四国化成グループ	2029年:30%以上	- 再生可能エネルギー設備の導入 - 再生可能エネルギー電力の調達 - 電力環境価値の調達
④社外処理産業廃棄物の削減	四国化成グループ	対前年以下	- 原材料や包装形態を見直し、3R活動に取り組む - グループウェアの利用推進や文書の電子化の推進
⑤安全・環境保全活動への参加と協力	四国化成グループ	- 安全で安定した操業 - 地域の環境保全活動に参加 - 取引先と連携した環境保全活動を推進	- 設備の維持管理及び保安防災 - 事業所近辺の地域活動に参加 - 調達システムの運用

■対象 ・化学品3工場：四国化成工業 丸亀工場、四国化成工業 徳島工場、シコク硫炭

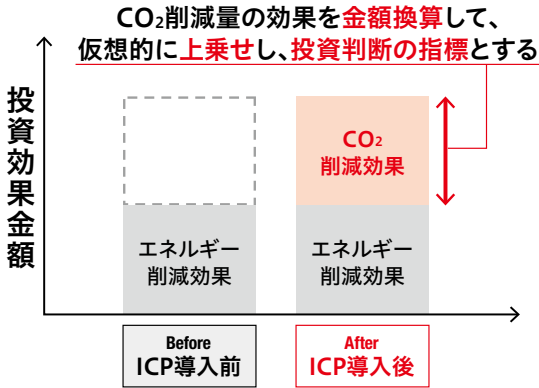
環境への取り組み

ICP（インターナルカーボンプライシング）

ICP制度とは、企業が独自に自社の炭素価格を設定し、長期的な視野で脱炭素投資の意思決定、脱炭素レベルの平準化を推進する仕組みです。現在、世界中の企業でICP制度の導入が進められ、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）の開示要求項目においても推奨項目になっています。

ICP制度を環境投資判断として活用することにより、気候変動対策に積極的に取り組んでまいります。

ICP制度の概要	
社内炭素価格	12,000円/t-CO ₂
適用範囲	省エネ・新技術導入に対する投資
対象範囲	Scope1, 2(自社のCO ₂ 排出量)
活用方法	対象となる設備の投資に対して、社内炭素価格により費用換算し、設備選定時の参考とする。



さまざまな手法を用いて使用電力の再エネ比率を向上

長期ビジョン「Challenge 1000」では、4つの戦略の柱の一つとして「SDGsの達成」を掲げ、「使用電力の再生可能エネルギー比率を2029年までに30%以上とすること」を目指しています。

目標達成に向けた取り組みの一つが、各事業所における「太陽光パネルの設置」です。丸亀工場倉庫の屋根に太陽光パネルを設置することにより、年間819トンのCO₂排出削減につながりました。

また、徳島工場では、香川県三木町のため池で発電された再生可能エネルギー電力を活用する「オフサイトコーポレートPPA[※]」を導入しています。自社設置の太陽光パネルと併せて、年間782トンのCO₂排出削減につながりました。

※オフサイトコーポレートPPA：需要家の敷地外において発電事業者が発電した再生可能エネルギー電力を、小売電気事業者を介して調達する仕組み。

事業所	導入形態	年間発電量(MWh)	削減CO ₂ 量 (CO ₂ -t/年)
丸亀工場	自社設置	1,785	819
徳島工場	自社設置 オフサイト コーポレートPPA	1,712	782
シコク景材関東	自社設置	189	85
全社	—	3,686	1,686



環境への取り組み

カーボンニュートラルと持続的な成長の両立に向けGXリーグに参画しました

四国化成グループは2024年より、経済産業省が主導する「GXリーグ」に参画しました。企業理念である「独創力」のもと、既存の枠組みにとられない製品やサービスを通して地球環境や社会課題の解決に邁進していきます。

GXリーグとは、2050年カーボンニュートラル実現と社会変革を見据えて、GX（グリーン・トランスフォーメーション）に挑戦し、現在及び未来社会における持続的な成長実現を目指す企業が、同様の取り組みを行う他の企業群や官・学と協働する場として設置されました。

当社グループは、製品の開発から廃棄・リサイクルまで全ての過程において、安全・環境・健康を守る責任ある自主的な行動（レスポンシブル・ケア）を推進しています。また、マテリアリティの取り組みとして「脱炭素社会移行への貢献」を掲げ、2029年に温室効果ガスの排出量33.6%削減（2021年度比）を目指して活動を進めています。別のマテリアリティの取り組みとして「社会課題解決に向けた製品、サービスの創出」を掲げ、「新規サステナビリティ貢献製品・サービス及び既存事業の枠にとられない新規事業創出による売上高」にも取り組んでいます。

今般、GXリーグに参画することで得た知見を活かし、温室効果ガス排出量削減と持続的な成長を両立させ、企業価値の向上を目指します。



参画ワーキンググループ

GX製品社会実装促進WG

GX経営促進WG

中間排出事業者を通じたグリーン市場創造検討WG/データ流通の在り方検討SWG

香川県「令和7年度かがわ脱炭素促進事業者表彰事業」大賞を受賞

当社グループは、香川県が実施する「令和7年度かがわ脱炭素促進事業者表彰事業」において、「かがわ脱炭素取組大賞」を受賞いたしました。

本表彰は、県内における脱炭素につながる優れた取り組みを行う事業者を表彰するものであり、当社グループにおける脱炭素経営及び環境施策の推進が評価され、この度の受賞にいたしました。

今後も、地域とともに歩む企業として、脱炭素社会の実現に向けた取り組みを一層強化し、環境価値と地域価値の創出に努めてまいります。



化学物質管理

PRTR制度への対応状況

人の健康や生態系に有害なおそれがある化学物質について、環境中への排出量及び廃棄物に含まれる移動量を事業者が自ら把握して自主的に管理することを定めているのがPRTR制度です。本制度に基づき対象化学物質の使用状況や排出量・移動量を適切に把握・管理し、法令に従って国への届出を行っています。



排ガス洗浄処理施設 （徳島工場北島事業所）

塩素化イソシアミル酸製造工程で発生する塩素を集合させて洗浄処理する設備です。



二硫化炭素回収装置 （丸亀工場）

不溶性硫黄製造工程で使用する二硫化炭素を回収する装置です。

環境監査、教育

活動状況

2002年度に丸亀工場、徳島工場で環境保全に関する国際規格ISO14001の認証を取得し、従業員全員参加による環境保全活動を展開しています。また、関連会社であるシコク環境ビジネス(株)、(株)丹羽久でエコアクション21の認証を取得しています。これらの環境マネジメントシステム認証のもと、策定された活動計画に則り、リスクアセスメントや教育、自己監査などを実施しています。

ステークホルダーとのつながり

四国化成グループは、顧客・従業員・株主・社会の「四方よし」の実現を活動方針に掲げています。持続的な成長のためには、各ステークホルダーとの信頼関係が不可欠であると考え、その構築に努めています。顧客や取引先を含むサプライチェーンをはじめ、さまざまなステークホルダーとのつながりを通じて、持続的な価値創造を目指しています。

従業員とのつながり

▶ 働く環境整備宣言 (P8)

「従業員ファースト」のもと、働く意欲に応える職場環境や福利厚生整備を進めています。従業員の声を反映しながら、働きやすい環境づくりに取り組んでいます。

▶ 健康経営の推進 (P64)

従業員一人ひとりが健康でいきいきと活躍できる環境づくりを目指し、健康経営を推進しています。これらの取り組みが評価され、「健康経営優良法人(大規模法人部門)」に認定されています。



▶ 持株会制度

入社時100株付与や持株会制度を通じて、会社業績への関心向上や当事者意識の醸成に取り組んでいます。持株会加入率は97.1%となっており、多くの従業員が株主として経営に関心を持っています。

サプライチェーンとのつながり (P67) (P72)

品質保持や安定供給を通じて顧客の安心と社会の持続的な発展に貢献するため、サプライチェーン全体で信頼関係を築くことを重視しています。

サプライヤーに対する品質や環境・社会・ガバナンス(ESG)に関する考え方や取り組み状況について、質問票への回答をお願いしています。また、サプライヤー及び顧客の双方へのアンケートによる顧客満足度調査を実施し、対応や品質の向上に取り組んでいます。今後も顧客要望の一步先を行く価値が提供できるよう努めてまいります。

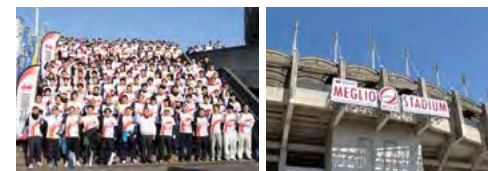
株主とのつながり (株主還元 : <https://www.shikoku.co.jp/ir/return/>)

「Challenge 1000」期間中において、連結業績を基準とし、配当性向30%、総還元性向50%、株主資本配当率(DOE)3%を掲げ、成長投資と株主還元の両立を目指しています。安定的な配当の実施に加え、機動的な自己株式取得を行うことで、資本効率の向上と株主還元の充実に努めています。

社会とのつながり (社会活動 : <https://www.shikoku.co.jp/environment/community/>)

▶ スポーツを通じた地域貢献

2023年より行っている「香川丸亀国際ハーフマラソン大会」への特別協賛に加え、2026年1月より香川県立丸亀競技場のネーミングライツを取得し、同競技場は「四国化成MEGLIOスタジアム」となりました。また、香川県を拠点とするスポーツチームへの支援を通じて、地域スポーツの振興に取り組んでいます。スポーツが生み出す感動や挑戦する心を地域に広げ、地域社会の活性化を目指しています。



© KAGAWA FIVE ARROWS
© KAMATAMARE SANUKI
© KAGAWA OLIVE GUYNERS

▶ 子どもたちへの体験教室

地域の子どもたちを対象とした職業体験イベントや化学実験教室を開催しています。学びと発見の機会を提供し、未来を担う人材の育成に貢献しています。



社会への取り組み

人権尊重と労働管理

人権の尊重

全ての人の人格と権利を尊重します。

出生、国籍、民族、信条、宗教、性別、年齢、各種障害、学歴などのいかなる事由に関わらず、あらゆる差別を行いません。

人権侵害への非加担

全ての従業員に人権の侵害や差別を行わないよう求め、間接的にも人権侵害に加担しません。

雇用と労働

▶ 強制労働・児童労働の禁止

各国・地域の法令で定める就業年齢に達しない児童労働を禁止します。また、強制労働・奴隷労働及び人身売買による労働を認めません。ビジネスパートナーに対しても同様のことを求めます。また、従業員が随時職を離れる、または雇用を終了することに不合理な制約を課しません。

▶ 良好な労使関係

組合結成の自由と団体交渉権の承認を約束します。

▶ 公正で公平な報酬

最低賃金、残業、及び法的に義務付けられている福利厚生に関する法律を含め、適用される賃金に関する全ての法律に準拠し、公平で公正な報酬を従業員に支払います。

▶ 差別の撤廃

採用や配置、昇進、能力開発における機会均等を確保します。

問題発生時の対応

事業活動において人権へ負の影響を引き起こした場合は、その救済と是正に向けて適切に対処します。

1966年に労働組合と労働協約を制定しており、相互の立場を尊重し、互譲信頼の精神により相協力して会社の健全な発展と組合員の福祉の向上を図り、安全かつ平和的な労使関係を締結し、互いに誠意をもってこれを遵守することを確約しています。

当社グループは、「従業員一人ひとりの人権を尊重し、個人の能力や個性を十分に発揮することのできる明るい職場づくり」を目指し、従業員の人権啓発に取り組んでいます。強制労働を回避するために、全従業員に対し、ハラスメント教育を実施しております。また、児童労働を回避するために、労働者が最低年齢に達していることを雇入れ時に身分証明書にて確認する手順を取り入れています。

カスタマーハラスメントに対する基本方針

四国化成グループは、長期ビジョン「Challenge 1000」のもと、「一人ひとりが、一歩先行く製品、サービス、価値を提供し続けている状態」を目指し、お客様・お取引先様からいただく貴重なご意見・ご要望を真摯に受けとめ、継続的な品質・サービスの向上に取り組んでおります。

当社グループの従業員が安心して働ける職場環境を確保することにより、お客様・お取引先様に提供する製品・サービス・価値の全ての活動に対する品質の向上を図るため、カスタマーハラスメントに対して適切に対応してまいります。

労働時間の管理

労働時間及び労働時間管理の適正化を図るため、勤怠管理システムを用い、労働時間の適正な把握及び管理を行い、勤務状況を本人や上司が常時確認できる仕組みを構築しております。時間外労働の削減のために、例えば、月間の残業時間または労働時間が一定時間に達するとシステム上で警告が出る仕組みを取り入れ、労働時間の適正化と労働時間管理の改善に取り組んでいます。

社会への取り組み

人材の確保と成長支援

求める人材像

“使命感にあふれ、自ら考え挑戦する人材”

長期ビジョン「Challenge 1000」で掲げた「“独創力で一歩先行く提案”型企業へ」を目指し、優秀な人材の確保と育成に力を入れています。

戦略的な人材確保

当社グループは、独創的なアイデアで社会課題を解決し、世界をリードする企業を目指し、異なる属性やバックグラウンドを持つ多様な人材の採用に取り組んでいます。中途採用では、事業領域を牽引する人材や専門領域に精通する人材の確保を目的に活動を強化しており、2025年12月末時点での中途採用比率は40%となっております。さらに高度外国人材の採用も行っており、今後も外国人材の活躍の機会を増やしていきます。

また、2024年12月より、一旦当社を退職した人材が職場復帰する「アルムナイ採用制度」を導入しました。退職後にさまざまな経験・知見を培った、意欲ある退職者を広く募り、あらためてともに未来を切り開く仲間として受け入れ、活躍いただくことで更なる社内の活性化にもつながっております。今後、多様な人材がそれぞれの能力を最大限に発揮できる働き方や組織の在り方についても検討を重ねてまいります。

自律的な成長支援

事業活動を担う人材の育成は、中長期的な視野に立って、従業員一人ひとりの強みや持ち味を生かした育成・活用を目指しています。従業員が自ら主体的・継続的に能力開発に取り組めるよう、2025年より教育体系を刷新しました。これまでの階層別研修に加え、人事部門・部署長からの指名型研修や自主参加型研修を新たに設けるなど、カリキュラムの大幅な拡充を行いました。これからも、事業戦略に合致したスキルや高度な専門性を有する従業員の育成に取り組むことで、企業価値の向上を図ってまいります。

また、日常業務を通した育成（OJT）では、目標管理制度を導入しており、上司との面談を通した目標の設定、目標達成のための実行、実績の確認、結果の次への活用というように、半年ごとにPDCAの一連のマネジメントサイクルを回しています。上司との面談は、目

標設定・中間・成果確認とそれぞれのタイミングで実施され、対話と指導により、個人の業務遂行能力は確実に高まり、さらに部門業績の向上を目指しています。

ステージ 研修内容		一般社員			管理職
		基礎能力を 取得する段階	実務の専門性を 確立する段階	実務に習熟し、 チームを牽引する段階	マネジメント能力を 発揮する段階
集合研修	階層別研修	新入社員研修	入社3年目研修		新任管理職研修
			次世代リーダー育成研修		
		新入社員 フォローアップ研修		グループリーダー育成研修	
			被評価者研修		
	中途採用者研修(採用時、フォローアップ)				
	指名型研修	職場環境改善研修			
			OJTトレーナー研修		
	選択型研修	・ファシリテーション ・傾聴力	・プレゼンテーション ・コーチング	・フォローアップ ・フィードバック など	
部門別研修・自己啓発	キャリア開発	キャリアプランニング研修			
		コンサルティング面談	キャリア開発面談		
	eラーニング	・情報セキュリティ ・サステナビリティ	・コンプライアンス ・BCP(事業継続計画)	・会計知識、ファイナンス ・ハラスメント など	
	自己啓発支援	・社外セミナー参加費支援制度 ・資格取得支援制度	・通信教育制度 ・国内外留学制度		
	部門別研修	営業、開発、製造の各部門ごとの専門的な知識、ビジネススキル教育			

社会への取り組み

▶「次世代経営人材」との意見交換

当社グループのこれからの経営を担い、持続的な成長をリードする「次世代経営人材」の育成は、特に重要な課題の一つと認識しております。当社グループでは、企業人としてのインテグリティや高い視座といった経営に必要な資質を養うため、企画管理担当役員とトップ・ミドルマネジメント層との意見交換を定期的実施しております。これまで以上に経営層が候補者の育成に直接的に関わり、人材競争力の強化に向けて取り組むとともに、次世代経営人材の育成に向けた仕組みづくりを構築してまいります。

▶ キャリア開発面談

「Challenge 1000」に掲げている、求める人材像を実践するためには、従業員の自律的なキャリア形成が重要と考えています。そこで従業員と組織がともに成長していくことをサポートするために、2021年より「キャリア開発面談」を実施しています。キャリア人生の節目として、40歳以降5年ごとの面談を通して、従業員の成長・気づきを促し、自己のキャリアを見つめる機会を設けています。今後も、成長のために挑戦したいことや改善したい点を従業員と会社が共有することで、エンゲージメントの向上や組織の活性化を図ってまいります。



健康経営への取り組み

健康経営優良法人に認定

四国化成グループでは、「健康経営責任者」に経営トップを選任し、従業員の働く意欲と熱意に応え、健康でいきいきと活躍できる環境整備、組織風土の醸成に取り組んでいます。ワークライフバランスの推進や疾病予防に資する取り組みなど、具体的な数値目標を設定し、従業員の心身の健康と安全を推進しています。例えば、健康増進の取り組みとして、従業員とその家族を対象に、スポーツコーチによるストレッチ・体幹エクササイズイベントを開催しました。また、産業保健師との面談や職場の環境改善セミナーを実施し、メンタルヘルス不調の予防にも努めています。これらの取り組みが評価され、経済産業省と日本健康会議が共同で選定する「健康経営優良法人(大規模法人部門)」に認定されています。



さらに、スポーツ庁が従業員の健康増進のためにスポーツの実施に向けた積極的な取り組みを行っている企業を「スポーツエールカンパニー」(英語名称: Sports Yell Company)として認定する制度においても、香川丸亀国際ハーフマラソン大会における従業員への参加費用補助や、大会運営でのボランティア活動を通じたスポーツ振興に対する取り組みが評価され、認定を受けました。



社会への取り組み

従業員エンゲージメント

従業員エンゲージメントサーベイの結果概要

調査の目的

四国化成グループでは、「独創力」を企業理念に掲げ、新しい価値の創造で社会課題の解決に貢献することを目指しています。その実現には、従業員の心身の健康や安全はもとより、従業員が会社の目指す姿に共感し、意欲的・主体的に行動しているエンゲージメントの高い組織づくりが欠かせません。当社グループは、「エンゲージメントサーベイ」を通して、従業員のエンゲージメントの現状を把握し、会社と従業員がともに成長していくための施策推進につなげています。

2030年にありたい姿

独創力で、" 一步先行く提案 " 型企業へ
独創的なアイデアで社会課題を解決し、世界をリードする

エンゲージメントの
高い状態

従業員の「成長」と組織の「活性化」
「ありたい姿」に共感し、従業員が意欲的・主体的に行動している状態

調査方法

【調査対象】当社及びグループ会社(四国化成工業(株)、四国化成建材(株)、四国化成コーポレートサービス(株))
【調査期間】2025年11月5日～11月26日(3週間) 【調査方法】Web方式

調査結果の概要

エンゲージメントスコア^{*}は以下の通りとなりました。サーベイの全体結果は、グループ全社員が見られるイントラネットページで開示しています。また、管理職に部署ごとの結果も示し、各職場における日々のマネジメントとエンゲージメント向上に向けた変革に活用するよう促しています。

対象者数	回答数	回答率	エンゲージメントスコア
644人	523人	81.2%	52%(対基準年+2ポイント)

^{*}仕事の裁量、業務のやりがい・満足、上司や同僚との関係、組織への信頼・貢献などの項目を中心に調査・集計し、数値化したもの。

四国化成グループの強みと課題

当社グループは、2030年にありたい姿として「独創力で、“一步先行く提案”型企業へ」を掲げています。従業員一人ひとりがこのありたい姿に共感し、現状を是とせず変革していく意識を持って自身の職務に意欲的・主体的に行動していくことが、当社グループの持続的な成長につながると考えています。

今回のエンゲージメントサーベイの結果では、当社グループの強みである、「キャリア支援や人材育成制度の理解・満足度」及び「評価制度に対する理解・納得」でスコアが上昇しました。当社グループは、長期ビジョン「Challenge 1000」で掲げる「全社変革方針」のもと、成長を支援する教育制度の拡充や公正に評価する仕組みの構築など、個人の挑戦を後押しするための取り組みを進めており、その成果が着実に表れていると考えています。

一方、「ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン(DE&I)の推進」については、スコアの改善が見られたものの、相対的に低位にあり、取り組みを加速させる必要があることも課題として認識しております。DE&Iの推進施策として、女性を対象としたキャリア教育、外国人の積極採用などの取り組みをはじめめています。多様な従業員が、育児や介護といったライフステージの変化にあわせて、柔軟な働き方が選択できるよう、仕事と家庭の両立支援にも継続して取り組んでまいります。

エンゲージメントスコアの目標

今後もデータを活用しながら、従業員とともに考え対話する機会を設け、多様な働き方と挑戦を後押しする環境を整備することで、事業を支える従業員の成長と挑戦を後押しする組織風土の醸成を目指してまいります。

指標	KPI		
	2025年目標値	2025年実績値	2030年目標値
エンゲージメントスコア (基準年：2023年)	3ポイントのスコア向上	2ポイントのスコア向上	10ポイントのスコア向上

社会への取り組み

労働安全衛生

生産・技術 安全衛生大会の開催

丸亀、徳島工場では、安全衛生大会を開催しています。生産・技術本部長による安全への決意の表明、危険予知活動の発表による交流、優れた安全衛生活動の表彰などを行うことで、「安全は全てに優先する」という文化を定着させ、地域社会から信頼される工場となることを目指しています。



安全衛生大会

安全教育

安全活動では、重大な労働災害の発生を防止するため、リスク評価やヒヤリ・ハット及びキガカリの抽出活動、危険予知活動を中心に展開するとともに、教育訓練では機械への巻き込まれや燃焼・爆発など工場の危険を肌で感じる体感安全教育など、一人ひとりの危険感受性を高め、事故防止に努めています。



体感教育

衛生教育

衛生活動では、心身両面の疲労や体調不良による労働災害を防止するため、定期健康診断やカウンセリング、ストレスチェックを通じ、従業員の健康管理に努めています。またハラスメントに関する教育を実施し、基本的な人権を尊重し、より良い職場環境づくりを進めています。



安全の継承(丸亀工場)

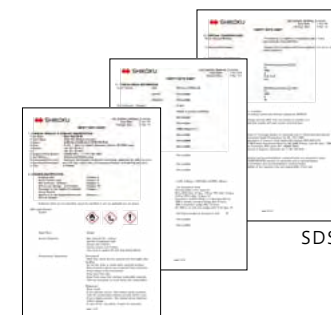
労働組合との関わり

お互いの信頼関係のもと、労使一体となり協業活動をしています。人事制度の改定、過重労働の削減、年休取得の促進、評価制度の見直し等具体的な協業テーマを挙げて継続協議しています。労使協議会を定期的に開催し、職場環境の改善に向けて協議、活動しています。

製品責任

製品安全

化学製品をお客様に安全に取り扱っていただくために、国連勧告のGHS※ガイドラインに基づいた各国の規制への対応を行い、全ての化学製品についてSDS(安全データシート)をHPで公開しています。SDSには、危険有害性情報、応急措置、火災・漏出時の措置、取り扱い・保管上の注意、物理・化学的性質、環境影響情報、有害性情報、廃棄・輸送上の注意、適用法令等の情報をわかりやすく記載しています。また、従業員がこれらの情報を取得し、安全や法令遵守に活用できるよう社内データベースを構築し、お取引先様に対しては、環境管理状況や規制対象物質の調査を定期的に行い、迅速な情報提供に努めています。

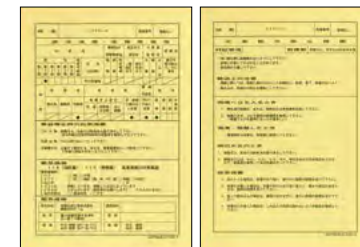


SDS

※ GHS(Globally Harmonized System of Classification and Labelling of Chemicals): 化学品の分類及び表示に関する世界調和システム

物流安全

輸送時の万一の事故に備え、輸送業者、警察、消防等の事故処理に関係する人々が安全に処置できる内容を記載した緊急連絡カード「イエローカード」を発行しています。毎年、輸送業者に対し、輸送時には必ず携帯することを含め万一の事故に備えた教育訓練を実施しています。このカードには、物質名、その性質、応急処置方法、緊急時の連絡先等が記載されています。



イエローカード

社会への取り組み

調達

調達方針

調達においては、お取引先様との公正・透明な取引を遂行するために、調達方針を定めるとともに、お取引先様と一体となって、社会的責任を果たしていくことを目指しています。

また、当社グループの調達方針は、コンゴ民主共和国及びその周辺の紛争地域で産出されている紛争鉱物（すず、タングステン、 tantalum、金）※も対象としています。

▶ 法令・社会規範の遵守

国内外の全ての法令・社会規範、国際ルールを遵守します。

▶ 公平・公正で透明性のある取引

公平・公正で透明性のある取引を行います。

▶ 人権・環境等の社会的責任への配慮

持続可能な社会を実現するため、人権尊重・地球環境の保全を意識した調達に努めます。

▶ 最適な調達

品質、価格、納期、サービス対応能力に加え、労働安全衛生、環境などを総合的に評価し、当社にとって最善最適な調達を行います。

▶ パートナーシップの構築

四国化成グループの全ての役員、従業員は、企業行動憲章及び企業行動基準を遵守・実践し、お取引先様との相互協力、信頼関係の構築に努めます。

※紛争鉱物：コンゴ民主共和国及びその隣接国から産出される鉱物の一部が非人道的な武装勢力の資金源となっており、2010年に米国で成立した金融規制改革法をはじめとして、そうした紛争鉱物の使用を排除していく取り組みが世界的に広がっています。当社グループは、紛争鉱物の問題を重く捉え、紛争及び非人道的活動に加担しないように、責任ある鉱物調達を実践していきます。

お取引先さまとともに取り組む事項

四国化成グループが事業活動を展開する中で、社会からの信頼を得るためには、当社グループ内のみならず、お取引先様を含めたサプライチェーン全体で社会的責任に取り組むことが必要であると認識しています。

以下のテーマについてお取引先様と取り組み、企業の社会的責任を果たすとともに、相互の繁栄・存続を目指したいと考えています。

(1) 法令・社会規範・倫理の遵守

(2) 人権尊重と公正取引

(3) 労働安全衛生、環境保全及び品質重視

※上記テーマについては、調査票及び監査で取り組み状況を確認させていただくことがあります。

調達先へのアンケート実施

新規及び既存のサプライヤーに対して質問票への回答をお願いしており、当社の基準を満たすお取引先様との取引を優先的に進めるとともに、お取引先様に対する啓発・改善活動を行っています。2025年は主要なサプライヤーよりアンケートに回答いただきました。今後も引き続き、対象範囲を拡大しながら取り組んでいきます。

▶ 質問票の主な調査項目

サステナビリティ、安全衛生、環境、品質

調達先への訪問・エンゲージメント

当社グループでは、国内外のお取引先様を訪問し、サステナビリティ、安全衛生、環境、品質の取り組み状況を確認し、サステナブル調達の推進を図っています。

ガバナンスへの取り組み

取締役会室の役割

当社では、取締役会を「戦略と監督の中核」として高度化していくため、2026年1月に取締役会室を新設しました。

取締役会室は、執行と監督をつなぐ機能として、取締役会の事務局や指名・報酬委員会の運営改善、社外取締役・監査役との連携強化などを通じ、ガバナンスの実効性向上を推進しています。

取締役会室の設置と位置づけ

当社は、コーポレートガバナンスの実効性向上に向けて、2026年1月に取締役会室を新設しました。これまで当社では、主として経営企画部門が取締役会事務局を担ってきましたが、2026年から取締役会室が専任部署として取締役会事務局を担うこととなりました。日本のコーポレートガバナンス改革においても、取締役会での審議の実質化・活性化に向けて取締役会の事務局機能の強化が求められている背景がある中、当社においても取締役会や指名・報酬委員会の運営改善に注力することとし、特に社外取締役・監査役との連携を意識した運営へと転換しています。取締役会室は単なる事務局にとどまらず、取締役会の監督機能を実質的に支える基盤機能として位置づけしており、執行側と監督側の結節点として、双方に対して適時・適切な情報連携を図ることで、ガバナンスの実効性向上を支える役割を担っています。

取締役会運営の高度化に向けた取り組み

取締役会の実効性向上に向け、最初の取り組みとして、ガバナンスに関する重要テーマを体系的に整理し、年間アジェンダとして設定しました。2026年からこのアジェンダに基づき、これまで不足していた中長期的な企業価値に関わるテーマについて、計画的かつ継続的に議論を行う運営へと見直しています。これにより、従来のような個別案件中心の審議から、論点を深掘りしながら複数回にわたり議論を積み重ねる形へと転換

を図っており、例えば、ホールディングス社としてグループ全体の戦略遂行やリスク管理を適切に監督するために、ホールディングス社やその取締役会が果たすべき役割について継続的に議論しています。試行錯誤ではありますが、限られた時間の中でも本質的な議論に集中できるよう、今後も議論に資する情報の提供や論点整理、資料構成の工夫といった環境整備を進めてまいります。

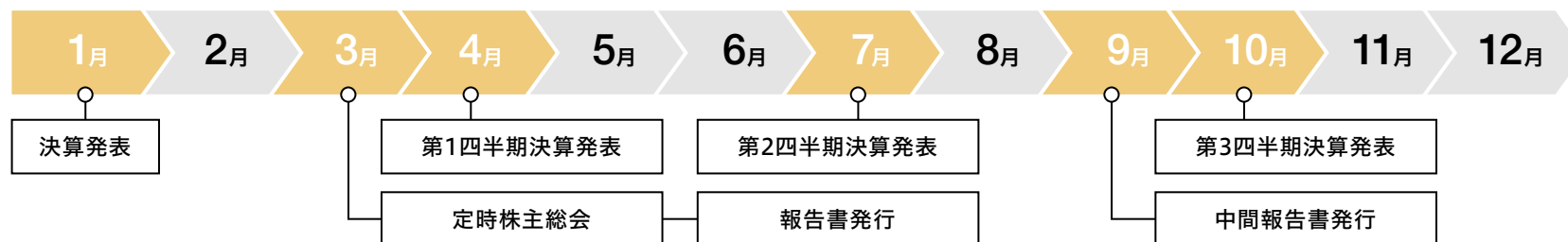
社外取締役との連携強化とガバナンス機能の進化

取締役会室が関与する形で指名・報酬委員会の運営についても見直しを進めています。具体的には、当委員会の議長を独立社外取締役とする仕組みに変更したことに加え、委員会がより実質的な審議の場となるよう、議長主導の議題選定や委員会当日の議事進行の擦り合わせ、議案に対する社外委員のみの審議の場の設定といった、より一層社外取締役が関与を深める形に仕組みの改善を図ることで、経営陣の選解任及び報酬決定に関する透明性・客観性の一層の向上を図っています。

今後も、コーポレートガバナンス・コードの改定や外部環境の変化を踏まえつつ、当社における取締役会の実効性評価の結果も踏まえて継続的に改善を図る仕組みを定着させ、取締役会を「報告・承認の場」から「戦略と監督の中核」として進化させることで、当社グループの持続的な成長と企業価値向上に貢献してまいります。

ガバナンスへの取り組み

IRカレンダー



ディスクロージャーポリシー

基本方針

当社グループは、「企業行動憲章」において、会社情報の適時開示の基本方針として、「企業情報を積極的、効果的かつ公正に開示し、企業をとりまく幅広いステークホルダーと建設的な対話を行い、企業価値の向上を図ります。」と規定しています。

株主をはじめとして、投資家、取引先、地域社会等当社グループを取り巻く多様なステークホルダーに対する適切な情報開示を通して、ステークホルダーの皆様と建設的な対話をしていくことを情報開示の基本としています。

情報開示基準

当社グループは、金融商品取引法その他諸法令並びに証券取引所の有価証券上場規程に定める適時開示規則に従って情報開示を行います。また、上記に該当しない情報であっても、投資家の投資判断に重要な影響を与える場合など、ステークホルダーに重要な影響を与えると判断する情報につきましても積極的に開示してまいります。

情報開示方法

当社グループは、法令・適時開示規則に定められた方法に従って情報開示をします。

なお、適時開示規則に該当する情報は、同規則に従って東京証券取引所が運営する「TDnet」や当社ウェブサイト等に掲載いたします。また、その他ステークホルダーに重要な影響を与えると判断する情報につきましても、機関投資家向け説明会、当社ウェブサイト等を通して、適宜、適切な方法で開示いたします。

沈黙期間

当社グループは、決算情報の漏えいを防ぎ、情報開示の公平性を確保するため、決算（四半期決算を含む）期日翌日から当該決算の発表日までを沈黙期間として設定しています。

なお、同期間中であっても、法令・適時開示規則に従って開示が要請される情報については、適切な開示を行います。

将来の見通しについて

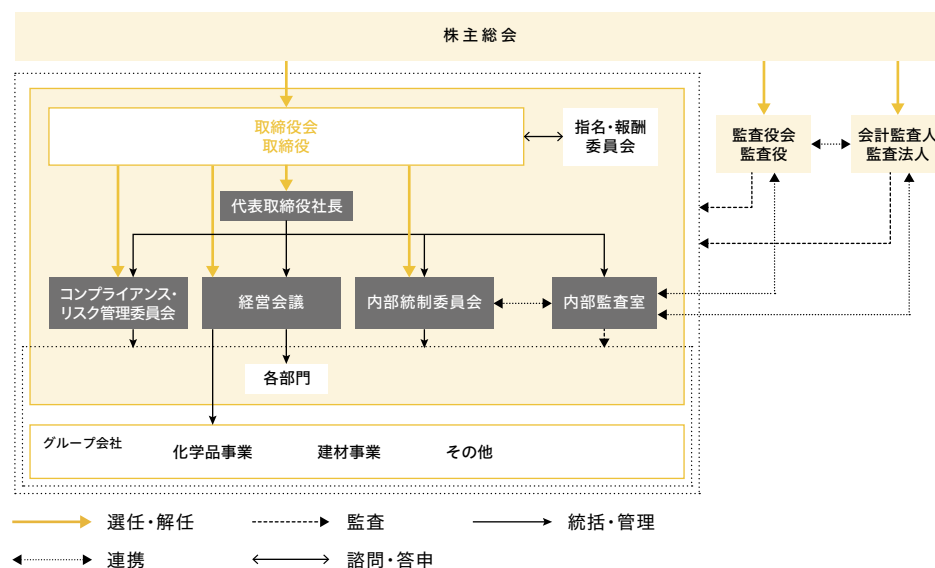
当社グループが開示する情報には、業績予想、計画、目標等、将来の見通しに関する情報が含まれているものがあります。これらの情報は、経済情勢、市場動向、諸制度の変更等さまざまなリスクや不確定要因により、大きく異なる結果となる可能性があります。

当社グループの企業価値等を検討される場合には、上記につきご留意ください。

ガバナンスへの取り組み

コーポレートガバナンス

当社は、継続的な企業価値向上のため、コーポレートガバナンスが有効に機能する組織と透明性の高い株主重視の経営システムの構築を重要施策として認識しています。具体的には、株主の権利・平等性の確保、株主以外のステークホルダーとの適切な協働、適切な情報開示と透明性の確保、取締役会の役割・責務の適切な遂行、株主との建設的な対話を主題として、その実効性を確保する体制の構築に努めています。



内部統制システム

基本的な考え方

当社は、役職員による経営戦略の共有と実践の過程において、職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するために、内部統制システムの整備と適切な運用を行うことが、コンプライアンス体制確立の根幹をなすものと認識し、その充実、改善に努めています。

整備状況

▶ 内部統制においては、当社取締役会で決議した「内部統制システム構築の基本方針」に則り、当社グループ全体を対象とする「企業行動憲章」「企業行動基準」「コンプライアンス管理規程」「公益通報者保護規程」などコンプライアンスに関する諸規程を整備しています。また、グループコンプライアンス担当役員を委員長とする「コンプライアンス・リスク管理委員会」を設置し、コンプライアンス活動を効果的に運営するための組織体制の確立を図るなど、適正な牽制が働く体制の構築に努めています。なお、財務報告に係る内部統制については、代表取締役社長を委員長とする「内部統制委員会」を設置し、「財務報告に係る内部統制基本方針」に基づき、内部統制機能の継続的な維持管理に努めています。

▶ リスク管理においては、リスク管理に関する最上位規範である「リスク管理基本規程」を制定のうえ、「リスク管理マニュアル」に従い、各部署長が各々の掌管範囲においてリスク管理を行うことを基本としています。また、リスク管理の最高責任者を代表取締役社長と定めるとともに、前述の「コンプライアンス・リスク管理委員会」が全社のリスク管理を統括することにより、リスク管理を適切に行う体制を構築しています。

▶ 取締役の職務の執行に係る情報については、「文書取扱規程」に基づき文書または電磁的媒体に記録し保存するものとし、取締役及び監査役は、同規程によりこれらの文書等を常時閲覧できるものとしています。また、中期経営計画、年次計画の進捗を含む当社及び当社グループ各社の業務執行については、「グループ経営管理規程」等の社内規程に基づき当社グループ各社の代表取締役等が作成する月次業務執行報告書として、全取締役、及び監査役に報告されています。

▶ 子会社を含む企業集団における業務の執行の適正を確保するための体制については、当社は、当社の子会社に対し取締役または監査役として当社より最低1名の役員を派遣し、当該役員は当社の定例取締役会で各子会社の業務の執行状況を適宜報告するものとしています。また、「グループ経営管理規程」に基づき子会社の状況に応じて必要な管理を行い、子会社の自主性を尊重しながら常に密接な連携を保持し当社グループとして総合的發展を図るとともに、当社グループ内の財務部門内に関係会社の財務に係る専任者を置き、財務面の内部統制の適正を確保しています。

ガバナンスへの取り組み

安全・リスクマネジメント

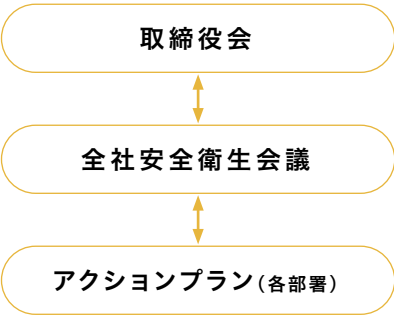
当社では代表取締役社長を議長とした全社安全衛生会議により、安全衛生管理基本方針の決定やその他安全管理推進に関する重要事項の決定を行います。当会議の決定事項に基づき、各部署では毎年アクションプランを策定し、事故の未然防止に努めています。

また、丸亀工場ではISO45001を取得し、徳島工場ではISO45001に則った労働安全衛生マネジメントシステムを構築し、自主運用しております。グループ会社を含めた他の事業所においても、労働安全に関わる法令を踏まえ、各事業所の特性に応じた安全活動を継続的に実施しています。

当社では安全に関するKPIの一つとして、休業災害発生件数を設定し、件数ゼロを目標に掲げておりますが、2025年はグループ全体で1件の休業災害が発生しました。全社安全衛生会議を中心に発生要因の共有及び再発防止策の検討を行い、事故の未然防止に向けた取り組みを強化することで、件数ゼロの達成を目指します。

項目	2023年	2024年	2025年
労災による死亡事故	0件	0件	0件
休業災害(4日以上)	0件	1件	1件

対象：四国化成グループ全社

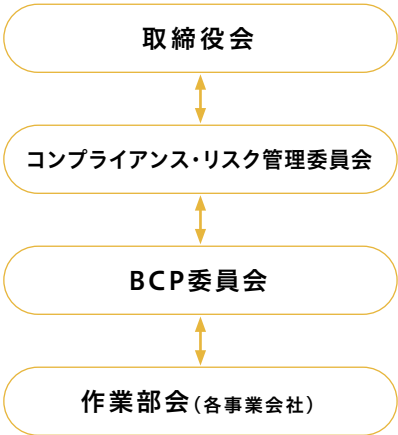


BCP※

当社では代表取締役社長を議長としたコンプライアンス・リスク管理委員会のもとにBCP管理委員会を設置し、災害や事故発生時における人命安全の確保及び事業活動の早期再開に向けて、BCPを策定し、運用しています。BCP管理委員会で決定した重要事項については、取締役会に報告され、管理・監督が行われています。

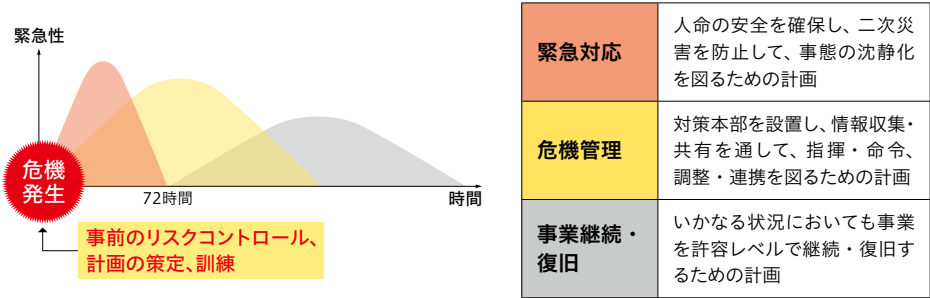
また、BCP管理委員会のもとには各事業会社に作業部会を設置し、委員会での決定事項に基づき、具体的な作業を進めています。

※BCP (Business Continuity Plan)：災害や事故等の不測の事態を想定して、事業継続の観点から対応策をまとめたもの。



BCPに対する考え方

従来よりBCM(事業継続マネジメント)活動を推進してまいりましたが、多種多様な事象に適宜適切に対応するため、当社ではBCPを「緊急対応」「危機管理」「事業継続・復旧」の三つの視点で定義し、改めて整理を行っております。これにより、時間軸に応じた目的や対応、関係者の役割が明確となり、実効性の高いマニュアルの作成及び効率的な対応につながります。



ガバナンスへの取り組み

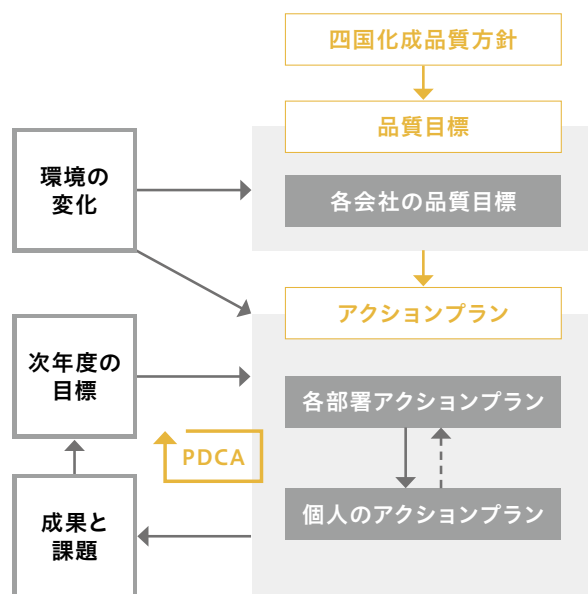
品質への取り組み

四国化成品質方針 “製品のみならず、全ての活動のレベルを高める”

四国化成グループは、長期ビジョン「Challenge 1000」のもと、「一人ひとりが、一歩先行く製品、サービス、価値を提供し続けている状態」を目指しています。

これらの目標を達成するために、四国化成品質方針を制定し、同方針に基づいたPDCAサイクル活動をグループ全社で実施します。「四国化成品質」とは四国化成グループが、お客様に提供する製品・サービス・価値の全ての活動に対する品質を指します。

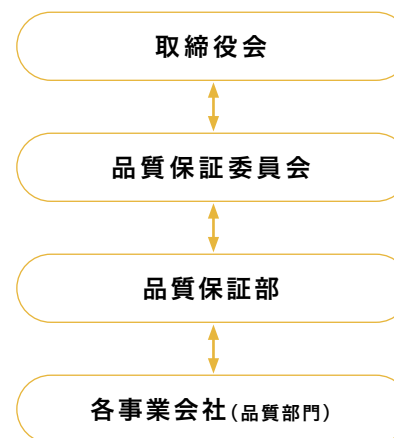
製品の品質に加え、サービスの質、環境や安全への配慮、社内における関係部署の満足度向上などに取り組み、「四国化成品質」の継続的な向上を目指します。



品質保証体制

当社では、品質方針や品質保証に関する重要事項の審議・決定を行うための機関として、品質保証委員会を設置し、年2回定期的に開催しています。品質保証委員会での決定事項に基づき、品質保証部が各事業会社への品質保証活動の推進及び統括管理を担っています。

各事業会社においては、品質部門が中心となり、製品における品質管理を実施するとともに、品質の維持・向上に向けた継続的な改善活動を行っています。



活動状況

当社グループの品質保証体制はISO9001を基盤としており、丸亀工場、徳島工場（北島事業所、吉成事業所）、シコク景材(株)、シコク工機(株)、シコク分析センター(株)ではISO9001を認証取得し、審査機関による維持・更新を重ねています。今期、重大な品質問題の発生はありませんでした。

ガバナンスへの取り組み

取締役報酬の決定に関する方針

当社は、取締役会において、取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針を決議しております。当該取締役会の決議に際しては、予め、社外取締役がその過半数を構成する任意の諮問委員会（以下、「指名・報酬委員会」といいます。）において決議する内容を審議し、取締役会に答申しています。

（決定方針の内容の概要）

▶ 基本方針

取締役（社外取締役を除く。）の報酬は、基本報酬、業績連動報酬及び株式報酬により構成する。その割合は、基本報酬：業績連動報酬：株式報酬＝概ね60：25：15程度とする。また、社外取締役の報酬は、基本報酬のみで構成する。なお取締役（社外取締役を含む。）の報酬総額は、株主総会の決議により定められた報酬総額の上限額の範囲内とする。

▶ 基本報酬の個人別報酬等の額の決定に関する方針

基本報酬は、役位による月例の固定報酬とし、世間水準等を考慮して決定する。

▶ 業績連動報酬等の内容及び額の算定方法の決定に関する方針

業績連動報酬等は、短期的インセンティブの金銭報酬とし、役位別の標準額をベースに、業績指標等に応じた定性的評価及び定量的評価により決定する。定性的評価では、連結売上高や連結営業利益等の年度業績を踏まえた、職務執行の状況及び貢献度等を考慮する。一方、定量的評価では、ESG指標（外部評価機関やGHG排出量削減等）を考慮する。なおその支給は、月例で支給する基本報酬と合わせて行う。

▶ 非金銭報酬等の内容及び数の算定方法の決定に関する方針

非金銭報酬等は、中長期インセンティブの株式報酬とし、取締役の報酬と当社の株式価値との連動性をより明確にし、取締役が株価の変動による利益・リスクを株主の皆様と共有することで、中長期的な業績の向上と企業価値の増大に貢献する意識を高めることを目的として、信託を用いた株式報酬制度とする。

本制度では、1株を1ポイントとして、役位別の基礎ポイントに加え、業績に応じた業績連動ポイントを付与する。業績連動ポイントの算定にあたっては、長期経営計画で掲げる財

務目標を踏まえ、業績に基づく客観的かつ明確な評価指標である連結売上高・連結営業利益・連結ROEを業績指標として採用する。連結売上高及び連結営業利益については対前年度比達成率を、また連結ROEについては各事業年度末日の財務諸表に基づく実績値を基準として各指標の達成度に応じた業績連動ポイントを付与する。なお、各取締役への株式交付は退任時とする。

▶ 取締役の個人別の報酬等の内容についての決定に関する事項

取締役の個人別の報酬等のうち基本報酬についてはその役職位に基づき、また、株式報酬については株式報酬制度に基づき決定される。また、業績連動報酬については、取締役会の委任を受けた指名・報酬委員会において審議のうえ決定する。その委任内容は、業績指標等に応じた定性的評価及び定量的評価とする。なお、当該委任にあたっては、当該委員会の構成や報酬制度、報酬水準、報酬項目の構成比率等を審議のうえ取締役会で決定するものとし、また、委任事項に関する審議内容及び評価決定結果は取締役会において報告され、報酬の基本方針に照らした妥当性等を検証するものとする。

取締役会の実効性評価

当社は、全ての取締役及び監査役を対象に、取締役会の構成、運営、議論のあり方、役員に対する支援体制、株主との建設的な対話及び取締役会への貢献等に関するアンケート調査を定期的実施し、アンケートの集計・分析結果をもとに、取締役会において取締役会全体の実効性の評価を行うとともに、その向上・改善について議論しております。なお、評価の適正性・客観性を高めるため、アンケートの集計・分析には第三者を起用しています。

対象者	取締役・監査役 全員（社外含む）
評価方法	無記名方式によるアンケート
質問概要（約40問） ※選択式・記述式	取締役会の在り方、取締役会の構成、取締役会の運営、取締役会の議論、取締役会のモニタリング機能、社内取締役のパフォーマンス、社外取締役のパフォーマンス、取締役・監査役に対する支援体制、トレーニング、株主（投資家）との対話、ご自身の取り組み、総括
集計・分析	第三者である外部機関が実施

ガバナンスへの取り組み

(2025年度の評価)

当社は、前事業年度末に本アンケートを実施し、その集計結果を踏まえ、社外役員を含む全ての取締役及び監査役による意見交換・評価を行いました。その結果、当社取締役会は、構成の多様性や専門性が確保され、社外役員の積極的な関与により建設的かつ率直な議論が行われていることが確認されました。また、指名・報酬委員会の運営や、取締役会以外の場でのコミュニケーション機会の確保により、社外役員の独立性及び関与の実効性も一定程度担保されていると評価しております。以上から、総じて取締役会の運営は適切であり、取締役会全体の実効性が相当程度確保されていると評価しております。一方で、持続的な成長及び企業価値向上の観点から、中長期的な議題設定の充実や情報提供の在り方、指名・報酬委員会の更なる実効性向上等について改善余地が認識されました。これらの課題を踏まえ、今後も継続的な改善に取り組み、取締役会がその役割・責務をより実効的に果たすことにより、ガバナンスの一層の強化に努めてまいります。

反社会的勢力排除

基本的な考え方

市民社会の秩序や安全に脅威を与えるいかなる反社会的勢力に対しても、組織的に毅然とした態度をもって対峙し、その不当な要求については、関係機関とも連携し、事由の如何を問わずこれに応じない体制を整備しています。

整備状況

当社グループでは、「企業行動憲章」において、市民活動や企業活動に脅威を与える反社会的勢力及び団体の行動やテロ、サイバー攻撃、自然災害等に備え、組織的な危機管理を徹底することを掲げ、反社会的勢力及び団体の排除に向けた具体的な行動の基準を「企業行動基準」に明記するとともに、「コンプライアンス管理規程」など規程等の整備、「コンプライアンス・リスク管理委員会」による管理体制構築、グループ全役職員への「コンプライアンスハンドブック」の配布並びに同ハンドブックを遵守する旨の誓約書提出などにより、管理体制構築を進めています。

政策保有株式

▶ 保有の適否の検証

当社は、取引先との関係の構築・強化の観点から当社の中長期的な企業価値の向上に資すると判断される場合、当該取引先の株式を保有します。全ての保有株式について、毎年、取締役会において取引高や配当などの定量的側面に加えて、今後の事業戦略における関係強化の重要性などの定性的側面をふまえて、保有の是非を議論し保有を継続する株式を決定しております。

▶ 政策保有株式の縮減に関する方針・考え方

上記検証の結果、当社の中長期的な企業価値の向上に資すると認められない株式については、株価や市場への影響等を考慮しつつ、取引先との対話を経たうえで、段階的・計画的な売却を進めており、今後も引き続き政策保有株式の縮減を図ります。

▶ 議決権行使基準

保有先の企業価値を毀損するものではないか、保有先の中長期的な企業価値に資するものであるかどうか等を総合的に勘案して、全ての議案に対して賛否を判断します。

当事業年度において株式数が増加した銘柄

	銘柄数	株式数の増加に係る 取得価額の合計額 (百万円)	株式数の増加の理由
上場株式	4	12	事業関係強化のため
非上場株式	－	－	－

当事業年度において株式数が減少した銘柄

銘柄数及び貸借対照表計上額の合計額

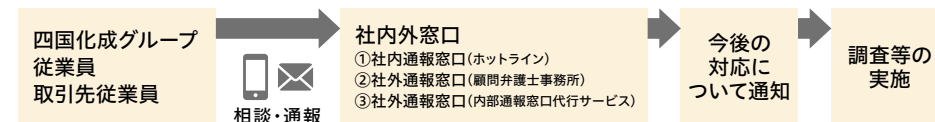
	銘柄数	株式数の減少に係る 売却価額の合計額 (百万円)		銘柄数	貸借対照表計上額の 合計額 (百万円)
上場株式	1	720	上場株式	21	21,663
非上場株式	1	0	非上場株式	8	19

ガバナンスへの取り組み

内部通報制度

当社グループにおける法令遵守を含む企業倫理全般に関して、従業員並びに取引先の従業員からの相談・通報を受け付けるために社内窓口のほか、社外（顧問弁護士、内部通報窓口代行サービス）にも窓口を設けています。匿名での通報が可能であり、通報者の秘密、プライバシーは厳守されます。相談・通報を受けたコンプライアンス・リスク管理委員会は、通報者等のプライバシーに十分配慮して調査を行います。また「公益通報者保護規程」において、相談・通報者がいかなる不利益な取り扱いも受けないことを定めています。2025年には7件の内部通報がありました。

公益通報報告ルート



情報セキュリティ

当社グループでは、お客様の個人情報や取引先からの情報、当社グループが保有する企業秘密、及びそれらを管理するシステムなどの情報資産は、重要な経営資源の一つであり、競争力の源泉であると認識しています。保有する情報資産を適切に保護し、情報セキュリティに関する問題を未然に防止するため、情報セキュリティ基本方針を策定して情報資産の適切な管理及び運用を行っています。

（管理体制）

グループコンプライアンス担当役員が委員長を務めるコンプライアンス・リスク委員会を頂点とし、全社的な情報セキュリティは下部組織である「情報セキュリティ部会」で協議し、方針を決定しています。本部会は専門性の高い情報セキュリティにも対応できるように情報セキュリティ責任者を定め、重要度の高い情報セキュリティ課題は、本部会で共有して解決しています。

（情報セキュリティ強化の取り組み）

情報資産を適切に保護するために、情報セキュリティ関連規程を制定し、情報セキュリティの維持・管理の強化を図っています。また海外を含む当社グループ従業員に対して、標的型攻撃メールを模したメールを従業員に送信する対応訓練や、eラーニング研修などを定期的の実施し、当社グループ従業員の情報セキュリティの意識向上に取り組んでいます。

リスク管理・コンプライアンス 

<https://www.shikoku.co.jp/environment/governance/>

企業行動憲章 

<https://www.shikoku.co.jp/company/rinen/>

役員紹介

1

代表取締役社長
渡邊 充範



▶選任理由

当社において主に経営企画部門に携わり、2014年に取締役に就任後、2023年に代表取締役に就任し、現在代表取締役社長を務めております。経営全般の管理・監督機能を長年担っており、その豊富な経験と知識から、今後も取締役としての職務遂行を適切に行えるものと判断しています。

2

専務取締役
濱崎 誠



▶選任理由

当社において主に生産・技術部門に携わり、2018年から取締役に就任しており、現在専務取締役を務めております。化学品事業を中心として経営全般の管理・監督機能を担っており、その豊富な経験と知識から、今後も取締役としての職務遂行を適切に行えるものと判断しています。

5

取締役
安藤 慶明



▶選任理由

当社において企画管理部門に携わり、2023年から取締役に就任しております。経営企画部門やコーポレートサービス部門を中心として経営全般の管理・監督機能を担っており、その豊富な経験と知識から、今後も取締役としての職務遂行を適切に行えるものと判断しています。

6

社外取締役
森 清



▶選任理由及び期待される役割の概要

他社における豊富な海外経験に加え、取締役として経営に携わった経験及び知識を活かして、客観的な立場から経営の意思決定に参画していただいています。

3

常務取締役
眞鍋 宣訓



▶選任理由

当社において主に建材事業に携わり、2019年から取締役に就任しており、現在常務取締役を務めております。建材事業を中心として経営全般の管理・監督機能を担っており、その豊富な経験と知識から、今後も取締役としての職務遂行を適切に行えるものと判断しています。

4

取締役
池田 雄一



▶選任理由

当社において主に研究開発部門に携わり、2023年から取締役に就任しております。化学品事業を中心として経営全般の管理・監督機能を担っており、その豊富な経験と知識から、今後も取締役としての職務遂行を適切に行えるものと判断しています。

7

社外取締役
外村 正一郎



▶選任理由及び期待される役割の概要

他社におけるプリント基板、半導体分野にかかる研究開発や事業で培った経験に加え、公益法人における法人経営、監督等の経験及び知識を活かして、客観的な立場から経営の意思決定に参画していただいています。

8

社外取締役
太田 穰



▶選任理由及び期待される役割の概要

長年にわたる弁護士としての国内外の企業法務に係る豊富な業務経験を有しており、客観的な立場から経営の意思決定に参画していただいています。

役員紹介

9

石川 幸子
いしかわ かつこ
社外取締役



▶選任理由及び期待される役割の概要
国際協力(人道・開発)・国際交流・交渉・コミュニケーションの分野における豊富な国際経験と知識を活かして、客観的な立場から経営の意思決定に参画しています。

10

片山 和彦
かたやま かずひこ
常勤監査役



▶選任理由
当社において企画・事業推進部門の管理職や執行役員を務め、2021年から当社常勤監査役を務めております。経理部をはじめとする企画・事業推進部門で培った長年の経験や財務及び会計に関する知見を、当社の監査体制に活かしていただいています。

13

川合 弘泰
かわい ひろやす
社外監査役



▶選任理由
長年にわたる公認会計士としての企業会計、監査に関する豊富な経験と高度な専門的知識を当社の監査体制に活かしていただいています。

11

田邊 賢次
たなべ けんじ
常勤監査役



▶選任理由
当社子会社において管理部門の管理職や取締役を務め、2019年から当社常勤監査役を務めております。経理業務をはじめ管理部門で培った長年の経験、財務及び会計に関する知見を、当社の監査体制に活かしていただいています。

12

西原 孝治
にしはら こうじ
社外監査役



▶選任理由
他社において取締役として経営に携わった経験及び知識を、当社の監査体制に活かしていただいています。

経歴はWEBをご覧ください  <https://www.shikoku.co.jp/company/profile/>

役員紹介

▶ スキルマトリックス

	氏 名	特に期待する知識・経験・能力等						
		経営・事業戦略	ESG	営業・マーケティング・調達	研究開発・技術・生産	財務・会計	労務・法務・リスク管理	国際性
取締役	渡 邊 充 範 再任	●	●			●	●	
	濱 崎 誠 再任	●	●	●	●		●	●
	眞 鍋 宣 訓 再任	●	●	●		●	●	●
	池 田 雄 一 再任	●	●		●			
	安 藤 慶 明 再任	●	●	●		●	●	
	森 清 再任 社外 独立	●	●	●				●
	外 村 正 一 郎 再任 社外 独立	●	●	●	●			●
	太 田 穰 再任 社外 独立	●	●				●	●
	石 川 幸 子 再任 社外 独立		●				●	●
監査役	片 山 和 彦		●			●		●
	田 邊 賢 次		●			●		
	西 原 孝 治 社外 独立		●				●	●
	川 合 弘 泰 社外 独立		●			●	●	

※各役員の有する全ての知識・経験・能力等を表すものではありません。

社外取締役メッセージ

森 清

当社の取締役会では、経営全般に関わるさまざまな案件が概ね適時に上程され自由闊達な雰囲気の中で意見交換が行われています。今年2月に出資完了した海外事業案件（インドネシアTimuraya社）については、現場の熱い思いを取締役会でしっかり受け止めてさまざまな視点で繰り返し議論が積み重ねられました。私は社外取締役として、執行側の説明を前提に受け止めるのではなく、戦略の背景にある前提条件、事業ポートフォリオの中での位置づけやリスク認識を問い直すことに努めました。海外事業では地政学リスク、為替変動、法規制、文化差異など想定外が常態化します。そうした経験を踏まえて、前提の妥当性やシナリオの幅について議論を進めました。

この1年間を通じて改めて感じたのは当社の強みは現場力にあるということです。R&Dと生産、マーケティングの距離感が近く、化学品、建材事業ともに新たな価値創造に向けてのチャレンジが許容される土壌があり、当社のありたい姿として掲げる「独創力で、“一歩先行く提案”型企業へ」という姿が現場では実践されています。

当社はホールディングス体制となって4年目を迎えました。この現場力をベースとしたオーガニックな成長に加えて、それらの成長を後押しするホールディングスの機能強化が必要だと思います。事業拡大・補完及び新規事業領域獲得のためのM&A対応、DXの推進、人的資本経営への取り組み、ガバナンス強化など長期ビジョン「Challenge 1000」の目標達成とその先を見据えてホールディングスが「攻め」と「守り」双方でリーダーシップを発揮して取り組みを進めていく必要があります。今年はゼロベースでホールディングス体制のあり方を見直して、取締役会の機構改革を含めて当社のサステナブルな成長を支える体制の再構築をテーマとして取締役会で活発な議論を行っていきたいと考えております。

外村 正一郎

私はこれまで、民間企業、科学技術振興機構、神戸大学において研究開発に携わってきた経験を踏まえ、中長期の研究開発戦略及び研究開発体制について意見を述べてまいりました。特に新規事業創出に関しては、コア技術の棚卸しと戦略的活用を起点とし、市場ニーズを踏まえたテーマ選定や外部パートナーとの連携強化について、具体的な方向性を含め議論を重ねてまいりました。その中で、研究人材の育成と事業化プロセスの円滑化の観点から、ホールディングスを核としたグループ横断の仕組みの構築と、人材・技術の有機的連携の重要性を指摘してまいりました。

また、経営の透明性向上と取締役会の実効性強化を軸とするガバナンスの高度化に取り組み、持株会社体制の下での司令塔機能の強化について提言してまいりました。具体的には、戦略立案と執行の役割・責任の明確化に加え、ポートフォリオの視点に基づく経営資源配分や重要意思決定の高度化、さらにグループ全体を俯瞰したモニタリング体制の整備の必要性について、取締役会において継続的に議論を行いました。

本年度は、これらの取り組みを一層深化させ、グループ全体の戦略整合性を高めるとともに、成長領域への重点投資と資源配分の最適化を進めることが重要であると考えております。特に研究開発及び新規事業に関する意思決定の質の向上に向けては、社内データの分析に加え、外部専門家の知見や市場・競合に関するベンチマーク、第三者評価を活用し、経営判断や施策の妥当性を多面的かつ客観的に検証する仕組みの定着を推進してまいります。加えて、指名・報酬プロセスの透明性向上、リスク管理体制の強化、人的資本の高度化及びオープンイノベーションの推進にも建設的に関与し、中長期的な企業価値の持続的向上に貢献してまいります。

社外取締役メッセージ

太田 穰

私は、昨年3月に社外取締役に再任されて2年目となったこの1年余りの間においては、主に自らの国内外の企業法務の弁護士を務めてきた経験に基づいて、当社の経営実務に関して、幅広く多くの意見を述べてきたのではないかと思います。

まず、昨年11月に実行したインドネシアの化学メーカーの株式取得に際しては、当社の最初の本格的な海外投資案件であったこともあり、その初期的交渉段階、デューディリジェンスの実施及びその分析評価、並びに株式取得に関する各種取引契約の精査において、私の実務的な知見に基づくサポートを提供するように努めました。買収後の統合プロセスにおいても同様の姿勢で臨んでいます。

次に、四国化成ホールディングスのガバナンス体制の更なる強化に向けての提案を行うよう努めました。当社内での議論を経て、今年度からは、取締役会室が設けられて監督機能の実質化が図られ、また、指名報酬委員会においては社外取締役が主導する仕組みに移行しました。ガバナンス態勢の強化は、継続して更なる改善を図れればと思います。

また、四国化成ホールディングスのグループの戦略的中核を担う見地から、キャッシュマネジメントシステムの導入がなされましたが、その導入にあたっては、自らのファイナンスの知見を活かすよう努めました。さらに、資本政策及び資本市場における当社の基本的な姿勢に関しても、自らの経験に照らして適切であると考え意見を述べるように努めました。

この1年を通して、マネジメントで継続的に議論していたものは、当社の長期経営計画である「Challenge 1000」の最終段階にあたる「STAGE 3」の内容を2030年に向けてどう策定していくかというものでした。これは、当社の経営理念と戦略の根幹に関わるものであり、取締役としての責務の重さを強く感じました。私自身、当社の社史などを通じて当社の歩んできた姿から、当社はどこに進むべきなのか、私なりに次のステージをにらんで考えています。

石川 幸子

ホールディングス体制となって3年目であった昨年1年を振り返ると、経営会議と取締役会議の雰囲気は益々オープンかつ闊達になりました。それに伴って会議で取り扱う議題も日々の業績、課題に留まらず、ホールディングスの在り方を再考する機運の高まりに応じて、担当部署が作成した議事の年間計画に従ってその議論を開始したところです。私を含めた4名の社外取締役も、各人の専門性と経験知による意見の進言はもとより、“社外”の立場からの貢献を最大限に行うために、互いの意見交換と意思決定の機会を持つことが多くなったのは良い変化と捉えております。他方で、女性社員の管理職登用、及び外国人雇用による人材不足への対応等については、他の経営課題の議論に優先されることなく1年が経過した感があり、これらについては、今年度取り組むべき課題として私のアジェンダに加えておきたいと考えております。

2026年は、ホールディングスにとって大きな転機となると予想されます。既に、ホールディングス体制の再考に関する検討は開始されており、今後、議論が活発化していくことでしょう。まずは、この大局の変化をチャンスと捉えて、他の取締役と積極的に議論を重ねていくことが大きな使命です。これを総論とするならば、各論は、積み残しになっている女性管理職・幹部の育成及び登用、並びに外国人労働者の雇用とその体制作りへの助言になります。このどちらもが、現在の日本の労働人口不足を解消していくための鍵になります。「Challenge 1000」で掲げている2029年までに女性管理職比率を10%にするという短期的目標は、未だ7.5%に留まっております。これを、取締役会議の議題に取り上げて全社的に議論を盛り上げていくことが必要だと考えます。また、昨年実施できなかった女性管理職との懇談の機会を設けたいと思います。外国人労働者の雇用については、昨年末の関連各社の社長方とのミーティングにおいても話題となりましたが、今年は具体的な雇用の仕組みと実際の雇用に向けて助言を行いたいと考えております。

数字で見る四国化成

社歴



\ 2026年10月10日で /

創業

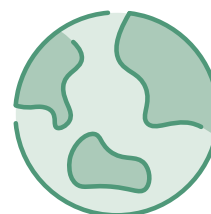
79年

特許の国際出願比率

\ 直近5年平均 /

42%

(2015~2019年比+30ポイント)



離職率



5.1%

全産業 **14.2%**
製造業 **9.6%**

製品シェア



タフエース

※プリント配線板用の水溶性防錆剤
詳細はP27へ。□□

世界
第**1**位

不溶性硫黄

※ゴム分子を結合させる加硫剤
詳細はP23へ。□□

世界
第**2**位

景観エクステリア

詳細はP36へ。□□

業界
第**1**位

キャリア採用比率

40.0%



平均勤続年数

14.2年



全国平均勤続年数

全体 **12.7**年

男性 **14.2**年 / 女性 **10.4**年

男性

14.6年

女性

12.7年

持株会加入率

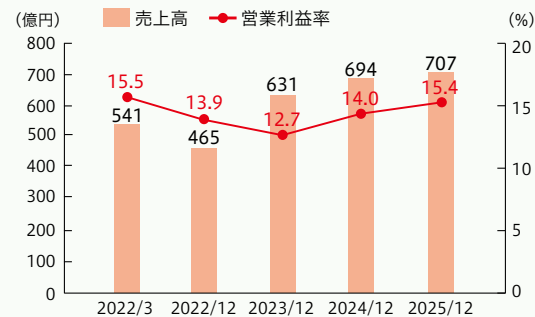
97.1%

(2025年12月末時点)

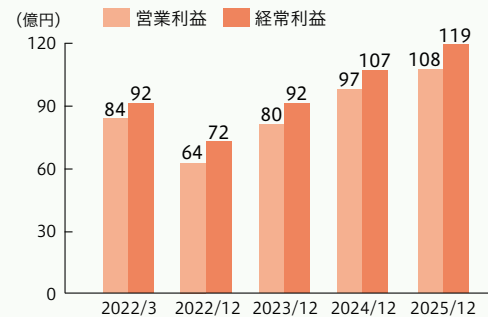


財務ハイライト (2025年1月1日～2025年12月31日※)

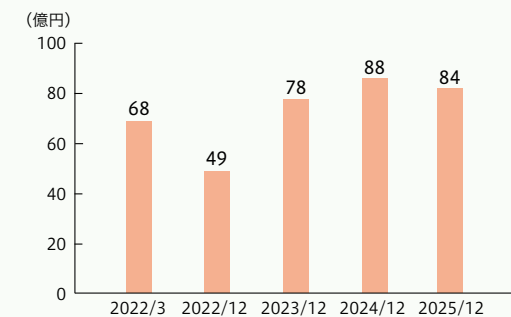
売上高・営業利益率



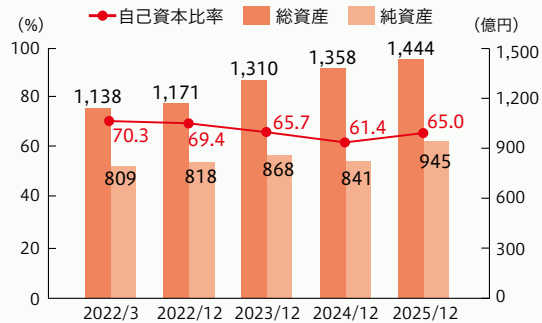
営業利益・経常利益



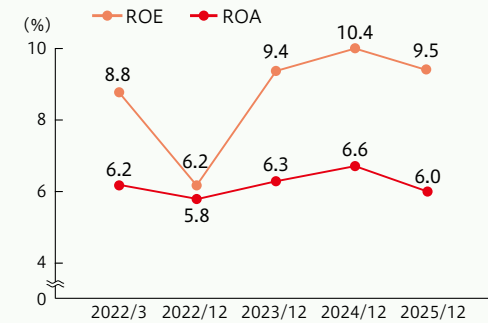
親会社株主に帰属する当期純利益



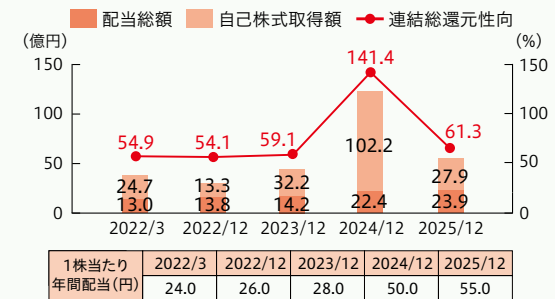
自己資本比率



自己資本当期純利益率(ROE)・ 総資産当期純利益率(ROA)



株主還元の状況



1株当たり 年間配当(円)	2022/3	2022/12	2023/12	2024/12	2025/12
	24.0	26.0	28.0	50.0	55.0

2030年に至る長期ビジョン「Challenge 1000」の期間において「総還元性向50%」を目指します。

※ 2022年12月期より決算期（事業年度の末日）を3月31日から12月31日へ変更しております。2022年12月期は決算期変更の経過期間となることから9カ月間の変則決算となっております。

連結経営指標等

財務諸表は当社ホームページに掲載しておりますので、ご参照ください。

IRライブラリー  <https://www.shikoku.co.jp/ir/#irlibrary>

	2022年12月 第103期	2023年12月 第104期	2024年12月 第105期	2025年12月 第106期
売上高(百万円)	46,566	63,117	69,493	70,705
経常利益(百万円)	7,270	9,280	10,779	11,921
親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)	4,997	7,853	8,813	8,459
包括利益(百万円)	3,988	9,449	9,352	15,410
純資産額(百万円)	81,806	86,867	84,168	94,599
総資産額(百万円)	117,176	131,046	135,827	144,403
1株当たり純資産額(円)	1,541.17	1,703.25	1,865.63	2,168.70
1株当たり当期純利益金額(円)	93.78	152.12	191.38	193.11
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額(円)	－	－	－	－
自己資本比率(%)	69.4	65.7	61.4	65.0
自己資本利益率(%)	6.2	9.4	10.4	9.5
株価収益率(倍)	13	11	11	14
営業活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	2,919	12,950	9,021	10,981
投資活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	△3,669	△3,559	△15,550	2,222
財務活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	1,423	△2,810	△3,717	△11,545
現金及び現金同等物の期末残高(百万円)	36,683	43,597	33,739	35,484
従業員数(人)	1,223	1,262	1,276	1,331

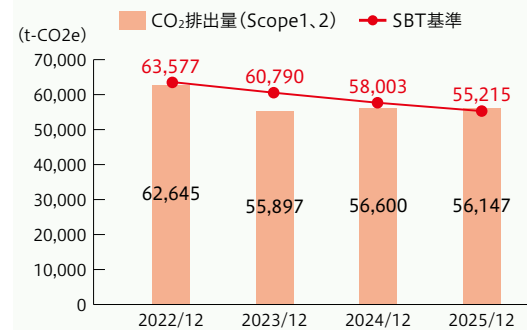
(注)
1 潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額については、潜在株式が存在しないため記載しておりません。
2 2022年6月24日開催の第102回定時株主総会決議により、決算期を3月31日から12月31日に変更しました。従って、第103期は2022年4月1日から2022年12月31日の9カ月間となっております。

非財務ハイライト

ESGデータは当社ホームページに掲載しておりますので、ご参照ください。

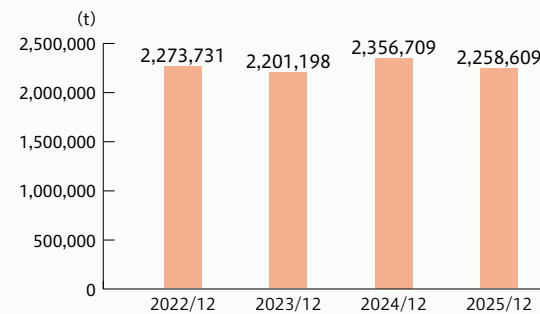
ESGデータ  <https://www.shikoku.co.jp/environment/esg/>

CO₂排出量 (四国化成グループ)

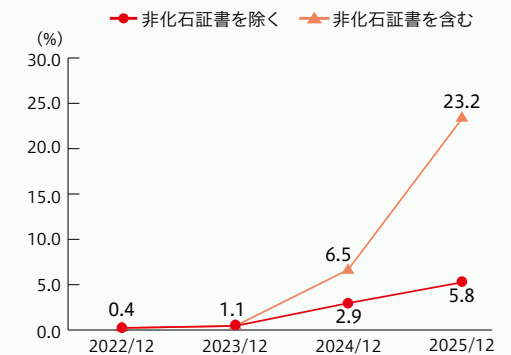


※非化石証書でオフセットした数字を使用しています。

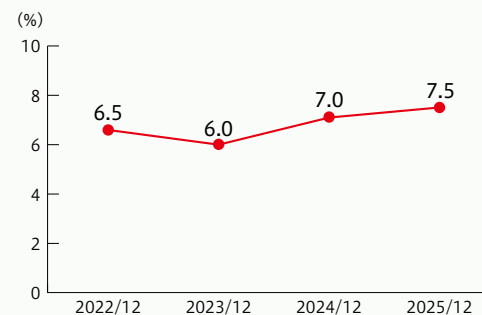
水の投入量 (化学品3工場※¹)



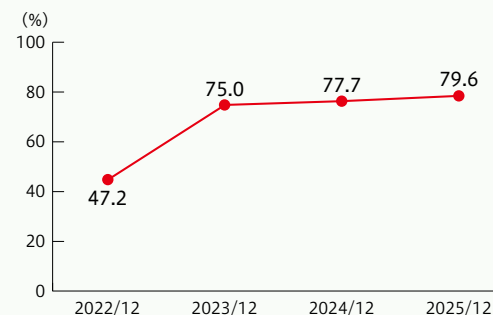
使用電力の再生可能エネルギー比率 (四国化成グループ)



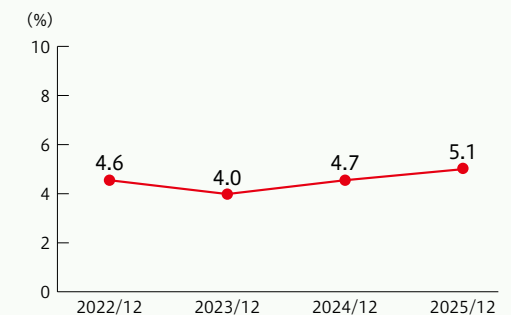
女性管理職比率 (四国化成4社※²)



年次有給休暇取得率 (四国化成4社※²)



離職率 (四国化成4社※²)



※1 化学品3工場：丸亀工場、徳島工場、シコク硫炭

※2 四国化成4社：四国化成ホールディングス、四国化成工業、四国化成建材、四国化成コーポレートサービス

会社概要

コーポレートデータ(2026年3月末現在)

社名	四国化成ホールディングス株式会社		
設立	1947年10月10日		
資本金	68億67百万円		
所在地	香川県丸亀市土器町東八丁目537番地1		
代表者	代表取締役社長 渡邊 充範		
グループ従業員数	1,331名		
事業内容と主要製品			
▶ 化学品事業	無機化成品	：二硫化炭素、不溶性硫黄、中性無水芒硝	
	有機化成品	：塩素化イソシアヌル酸	
	ファインケミカル	：電子化学材料、機能材料	
▶ 建材事業	壁材	：内装材、外装材、舗装材	
	エクステリア	：住宅エクステリア、景観エクステリア	
▶ その他事業	情報システム、ファストフード販売などのサービス事業		

グループ情報

事業所一覧

持株会社

●四国化成ホールディングス株式会社

化学品事業

●四国化成工業株式会社 本社

●東京支社

●大阪支社

●R&Dセンター

●丸亀工場

●徳島工場 北島事業所

●Shikoku Chemicals Corporation
Shenzhen Representative Office

●Shikoku Chemicals Corporation
Taiwan Representative Office

●シコク興産株式会社

●SHIKOKU INTERNATIONAL
CORPORATION

●シコク硫炭株式会社

●増田化学工業株式会社

●株式会社丹羽久

●SHIKOKU INDIA PVT. LTD

●SHIKOKU KASEI(THAILAND)LTD.

●PT TIMURAYA TUNGAL

建材事業

●四国化成建材株式会社 本社

●大阪支社

●営業拠点

・札幌

・静岡

・仙台

・名古屋

・東関東

・大阪

・埼玉

・岡山

・北関東

・広島

・千葉

・四国

・東京

・九州

・神奈川

●徳島工場 吉成事業所

●シコク景材株式会社 本社・多度津工場

●シコク景材株式会社 鳴門工場

●菱和化成工業株式会社

●シコク景材関東株式会社

●シコク工機株式会社

●株式会社シー・エス・ピー

●Reデザインホーム株式会社

コーポレートサービス

●四国化成コーポレートサービス株式会社

関連事業

●シコク・システム工房株式会社

●シコク・フーズ商事株式会社

●シコク分析センター株式会社

●シコク環境ビジネス株式会社

●四国化成(上海)貿易有限公司

株式の状況

株式の状況（2026年6月30日現在）

発行可能株式総数	235,850,000株
発行済株式の総数	43,436,070株（自己株式数1,433,493株を除く）
株主数	5,368名

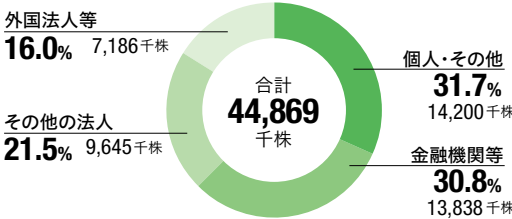
大株主

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
シコク共栄会	4,670	10.75
日清紡ホールディングス株式会社	4,120	9.48
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,938	9.06
日本生命保険相互会社	3,295	7.58
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	2,969	6.83
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (退職給付信託口・株式会社百十四銀行口)	1,320	3.04
株式会社香川銀行	1,250	2.87
四国化成従業員持株会	830	1.91
太陽ホールディングス株式会社	745	1.71
積水樹脂株式会社	633	1.45

(注) ● 当社は、自己株式(1,433,493株)を保有しておりますが、上記大株主からは除いております。また、持株比率は自己株式を控除して計算しております。

- 発行済株式数から除く自己株式には、株式報酬制度の信託財産として、株式会社日本カストディ銀行が保有する当社株式186,900株は含めておりません。
- 2026年7月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っておりますが、上記所有株式数については、当該株式分割前の所有株式数を記載しております。

所有者別株式分布状況



株主メモ	
事業年度	1月1日から12月31日まで
定時株主総会	毎年3月
基準日	定時株主総会 12月31日 期末配当 12月31日 中間配当 6月30日 このほか必要ある場合は、予め公告して臨時に基準日を定めます。
株主名簿管理人及び 特別口座の口座管理機関	三井住友信託銀行株式会社
株主名簿管理人 事務取扱場所	大阪市中央区北浜四丁目5番33号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
郵便物送付先 及び照会先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 フリーダイヤル 0120-782-031(受付時間 9:00～17:00 土・日・祝日等を除く)
公告方法	当社のホームページに電子公告として掲載いたします。 https://www.shikoku.co.jp 但し、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

独創力で、“一歩先行く提案”型企业へ



〒763-8504 香川県丸亀市土器町東八丁目537番地1

TEL. 0877-22-4111(代)

URL <https://www.shikoku.co.jp>