TechnoAmenity Report 2026

テクノアメニティレポート（統合報告書）

日本触媒

スペシャリティ

水処理剤 **CO_2吸収剤** など

社会課題解決につながる製品・技術の
タイムリーな提供により、事業を拡大

エレクトロニクス

光学用透明樹脂 **感光性樹脂** など

光学制御技術・微粒子を軸とした
ニッチトップ製品の拡大

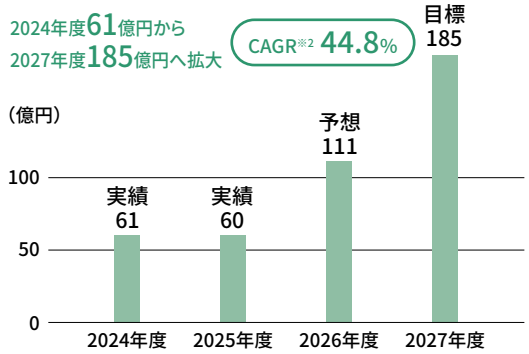
4つの成長エンジンで、2030年を目指した事業ポートフォリオの変革を推進

中期経営計画2027では、「スペシャリティ」、「エレクトロニクス」、「コンストラクション」、「エネルギー（電池）」の4領域を成長エンジンと位置付けています。これらの領域への重点投資を通じて競争力を高め、ソリューションズ事業の成長を実現します。

ソリューションズ事業　セグメント利益※1推移

2024年度61億円から
2027年度185億円へ拡大

CAGR※2 44.8%



※1 セグメント利益：「営業利益」＋「持分法による投資損益」
※2 CAGR：年平均成長率

コンストラクション

コンクリート混和剤用ポリマー **エマルション** など

製品ラインナップ拡大と成長地域での
事業展開

エネルギー（電池）

電解質「イオネル®」

地産地消の戦略に沿った
生産体制構築により、利益を拡大

目　次

価値創造ストーリー

01　イントロダクション「成長エンジンとマーケット」
02　目次
03　日本触媒のビジネス
05　日本触媒の強み
07　企業理念体系
08　日本触媒の価値創造
10　財務・非財務ハイライト
12　Top Message
17　財務戦略

戦　略

22　長期ビジョン
23　中期経営計画2027
24　ソリューションズ事業
26　　ソリューションズ事業　特集1
27　　ソリューションズ事業　特集2
28　マテリアルズ事業
30　新規事業推進本部
32　研究開発
33　コーポレート研究本部
35　知的財産
36　DX推進
37　マテリアリティ（重点課題）

環境・社会

39　気候変動対応の推進
43　人財育成・活躍推進
49　人権の尊重
50　安全・安定生産活動の推進
51　環境保全の取り組み
53　保安防災の取り組み／労働安全衛生の取り組み
54　化学品安全の取り組み／品質への取り組み
55　社会とのコミュニケーション
56　サプライチェーンマネジメント

ガバナンス

58　役員一覧
59　取締役・監査役の専門性と経験
60　社外取締役対談
62　新任社外取締役メッセージ
63　コーポレート・ガバナンス
68　リスクマネジメント

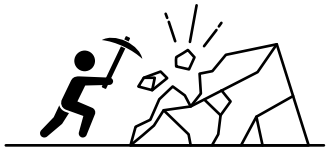
データセクション

70　価値創造の歴史
72　連結財務8カ年データ
73　会社概要
74　株式の状況
75　編集方針

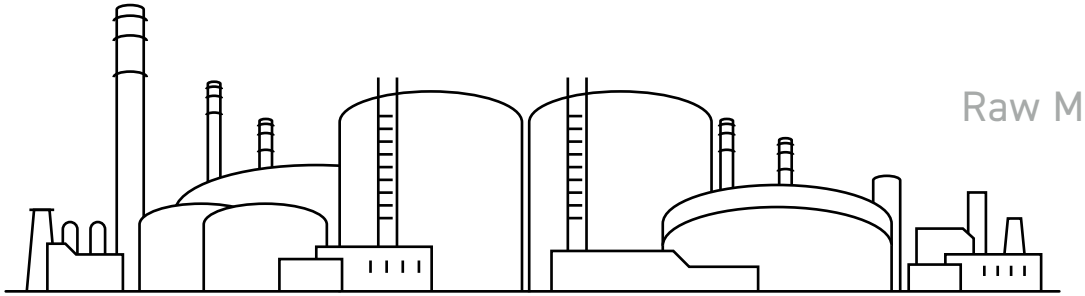
日本触媒のビジネス

私たちは、化学技術を通じ基礎原料をさまざまな製品に加工し、ほかの企業に素材や製品を供給しています。
みなさまの目に触れる機会は多くありませんが、当社の製品は日用品、自動車、住宅、電子機器など幅広い分野で活用され、人と社会の豊かさと快適さを支えています。
例えば、紙おむつ向けの高吸水性樹脂をはじめ、多様な市場に価値を提供しています。以下は、その一例です。

川上
原料



Mineral Resources



Crude Oil

Raw Materials

原料メーカーから原料を購入・加工

日本触媒

日本触媒の
技術の強み

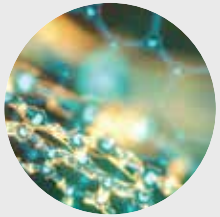
無機触媒

化学反応を効率良く、
低コスト・低エネルギーで**進ませる**

有機合成

キーマテリアル
を作る

高分子



キーマテリアルを活用し
求める**機能を出す**

Technology

無機原料、石油原料を
技術の強みを通じ
価値のあるものに
変えていきます

日本触媒の
製品

アクリル酸およびその誘導体

酸化エチレンおよびその誘導体

Products

お客様に販売し、
自社の原料でもある
重要な製品群を
世界各地で供給しています

ソリューションズ製品

マテリアルズ製品

一貫生産

日本触媒の
製品

環境触媒
シーホスター®
イオネル®
アクアリック®CA
アクリビュア®
アクアロック®
エチレングリコール
ユーダブル®
多機能性ポリマー
ソフタノール®

Products

製品を通じ
お客様のニーズに応える
価値（ソリューション）を
提供していきます

ソリューションズ製品
マテリアルズ製品

日本触媒の
製品が提供する
価値

分解・無害化
微細加工
優れた電気特性
吸水性能
優れた光学特性
天候への耐久性
（紫外線や水分に強い）
分散力
保湿・抗菌効果
安全・高品質な
基礎化学品
洗浄力・浸透力
生分解性

日本触媒が
支える
市場用途

有害物の無害化
半導体製造
紙おむつ
ディスプレイ大型化
インフラの強靭化
PET繊維・容器
リチウム電池の高性能化
建物を長持ちさせる塗料
化粧品
食器用・衣料用洗剤の
機能向上

Market

日常の中では直接目に映らない
さまざまな場面、製品に不可欠な
機能を提供し続けています

日本触媒の強み

コア技術とグローバル・ネットワークが支える高シェアと供給安定性

日本で培った技術・品質・運営ノウハウをグローバルに展開し、世界中のお客様への安定供給を実現しています。
中でも姫路製造所は、アクリル酸（AA）や高吸水性樹脂（SAP）をはじめとする主要製品の研究開発・生産技術・製造の中核を担うマザー工場として、世界各地の生産拠点を支えています。

3つのコア技術

無機触媒

炭素を含まない
「無機物」で作られた、
特定の化学反応を促進する物質

有機合成

有機化合物
（炭素を含む化合物）を
作り出すための化学反応

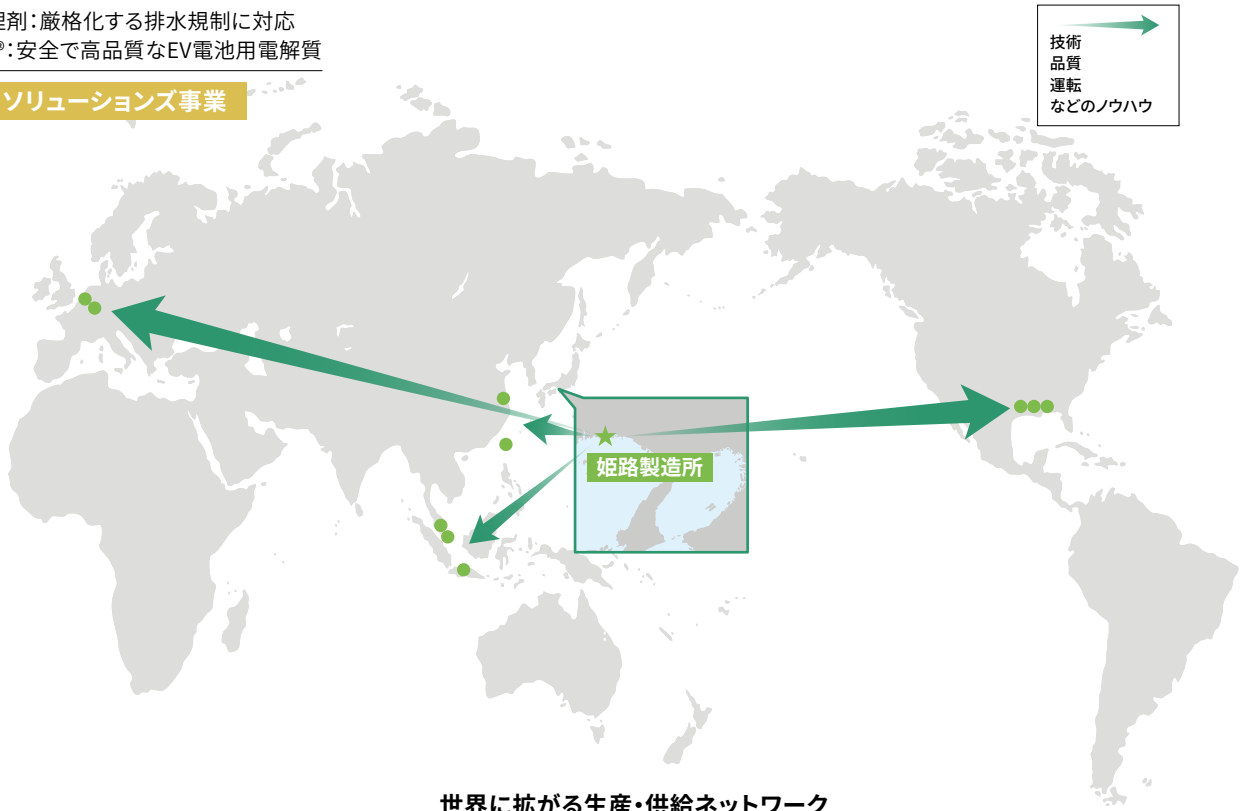
高分子

多くの小さな分子（モノマー）が
繰り返しつながった
非常に大きな分子

新たな社会ニーズに応える

水処理剤：厳格化する排水規制に対応
イオネル®：安全で高品質なEV電池用電解質

ソリューションズ事業



高い市場シェア

高吸水性樹脂：世界1位
アクリル酸エステル：国内1位

マテリアルズ事業

世界に拡がる生産・供給ネットワーク

主要市場の近隣に生産拠点を配置することで、お客様のニーズへの迅速な対応と安定供給を実現しています。また、複数地域での生産体制により、災害や設備トラブルなどのリスク低減にも取り組んでいます。地政学リスクが高まる中、地産地消型の生産・供給体制はますます重要性を増しています。

4つの成長事業領域がポートフォリオ変革を牽引

当社は、中期経営計画2027において「マテリアルズからソリューションズへの変革」を重点方針に掲げています。環境対応、インフラ、デジタル化、エネルギートランジションといった社会変化を成長機会と捉え、4つの成長事業領域を強化することで、事業ポートフォリオの変革と持続的な成長を推進します。

スペシャリティ

独自技術を基盤に環境対応市場で成長を加速

排水規制のほか、水不足による水の再利用でも水処理技術への期待が高まっています。

水処理剤やCO_2吸収剤をはじめとする環境課題の解決に貢献する製品を中心に事業拡大を進めています。独自製法から生み出される特徴的な化学構造を有する製品は、多様な用途に展開できることが強みです。排水規制の強化や脱炭素化を背景に拡大する市場ニーズを取り込み、製品・技術の提供を通じて新たな価値を創出し、持続的な成長を目指します。

エレクトロニクス

光学制御技術と微粒子技術でデジタル社会を支える

カスタマイズ可能な微粒子製品を、次世代ディスプレイにも展開していきます。

デジタル化の進展や高性能デバイス需要の拡大を背景に、ディスプレイや半導体分野向け材料の事業拡大を進めています。
当社は光学制御技術や微粒子技術を強みとしており、光学フィルム用樹脂や機能性微粒子などの独自製品を展開しています。高精細ディスプレイや半導体の高機能化を支える材料を提供し、情報社会の発展に貢献します。

コンストラクション

技術融合による新たな価値創出を推進

コンクリートの長寿命化に貢献するコンクリート混和剤用ポリマーは国内シェアNo.1。

新興国における人口増加や都市化の進展、先進国でのインフラ更新需要を背景に市場拡大が見込まれています。また、カーボンニュートラルや労働力不足への対応が求められています。当社はコンクリート混和剤用ポリマーやエマルション技術を基盤に、株式会社イーテック※との技術融合により、防水・補修分野を含むソリューションを提供し、構造物の長寿命化と環境負荷低減を通じて成長を加速します。

※ 2025年4月に建築用の防水材などを手がける株式会社イーテックを日本触媒グループに迎えました

エネルギー（電池）

グローバル供給体制で電池材料市場の成長を支える

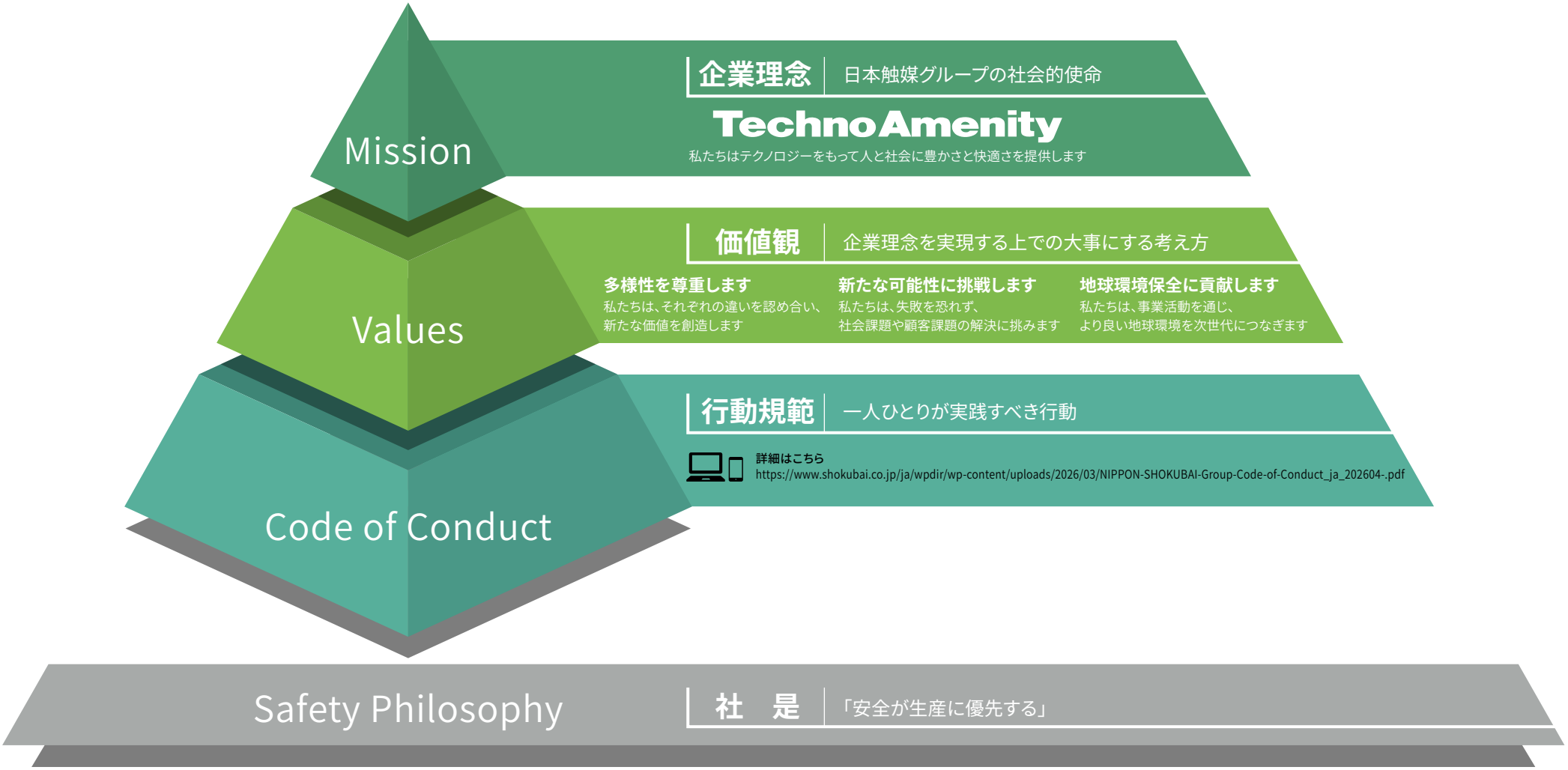
イオネル®は2030年に2024年比で約10倍以上の生産量を目指しています。

EVの普及拡大や再生可能エネルギーの導入拡大を背景に、リチウムイオン電池（LIB）用電解質「イオネル®」を事業成長のエンジンとして強化しています。
イオネル®はLIBの長寿命化や安全性向上に貢献する素材で、日本・中国を中心に地産地消型の生産体制構築を進めています。今後は、EVの車載用途に加え、再生可能エネルギーを支える定置型蓄電池市場の成長も取り込みながら事業拡大を進めています。

企業理念体系

人と社会に豊かさと快適さを提供する

日本触媒グループは、企業理念「TechnoAmenity ～私たちはテクノロジーをもって人と社会に豊かさと快適さを提供します」の実現を目指し、事業活動を行っています。
そこには、単純に物質的な豊かさだけではなく、人々が精神的な面も含めて快適で心地よく、希望を持って暮らすことができる社会づくりに貢献するという想いが込められています。



日本触媒の価値創造

社会トレンド

人口増加／高齢化／新興国経済の発展　など

社会課題

健康寿命の実現／気候変動対応／技術発達を支える新素材　など

INPUT

財務資本

親会社所有者
帰属持分比率
68.4%
信用格付 A

人的資本

従業員数
4,880名

知的資本

研究開発費
168億円

製造資本

国内生産拠点 11
海外生産拠点 7
投資額 1,550億円
※ FY2025-2027 成長投資
および競争力維持投資

社会資本

連結企業数
28

自然資本

水消費量 8.8百万㎥
エネルギー使用量
308千kL 原油換算

無機触媒　有機合成　高分子

コア技術

ソリューションズ事業

Our Strength

世界のどこにもない高機能素材を生み出す技術力と提案力

Direction

- 特定市場のパートナー企業とセールス情報を可視化・共有
- 多様な製品・技術の結合
- 高付加価値製品群による統合ソリューションの提案
- グループ規模の測定を通じた分析と立案

Way to Go
潜在市場ニーズの実現
（社会や顧客の課題解決）

- 市場や顧客の潜在ニーズを捉え、多様な技術・製品を組み合わせたソリューションを提供しています。
- 無機触媒・有機合成・高分子のコア技術を活かし、独自の機能価値を創出しています。
- 顧客との共創を通じて、新たな市場と事業機会を拡大しています。

マテリアルズ事業

Our Strength

原料から一貫生産、グローバルに展開した拠点網

Direction

- アクリルモノマーと高吸水性樹脂のグローバル供給
- 酸化エチレン（EO）および誘導体の国内供給

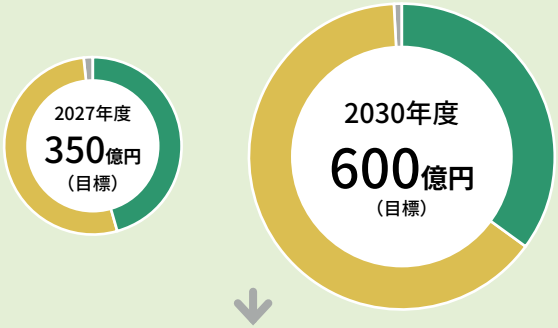
Way to Go
脱炭素化の促進

- 幅広い産業の基盤となる高品質な化学素材をグローバルに供給しています。
- 独自技術と一貫生産体制、世界各地の供給ネットワークにより安定供給を実現しています。
- 素材の競争力を高め続けることで、社会と産業の発展を支える事業基盤を構築しています。

事業ポートフォリオの変革

領域別の営業利益+持分法投資損益

ソリューションズ　マテリアルズ　全社共通

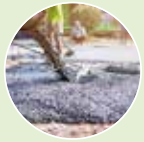


OUTPUT ソリューションズ事業

成長事業領域と次世代事業領域へ積極的な投資（前中期経営計画期間の約2倍）を行い、事業規模と利益を拡大する

スペシャリティ

エレクトロニクス


コンストラクション

エネルギー（電池）

OUTPUT マテリアルズ事業

事業強化策を実行し、収益力を高める

●事業強化策＝成長市場での拡販、地域需要に応じた生産体制再編

AA・SAP　EO

財務資本

2025～2027年度
営業キャッシュフロー
1,500億円

財務戦略 ▶P18

人的資本

- 自律型人財の育成
- 多様な人財の活躍推進

人財戦略 ▶P43

知的資本

- 新規製品の継続的創出
- 環境貢献製品の開発、販売の促進

研究開発 ▶P32

製造資本

安全・安定生産活動の推進

社会資本

- サプライチェーンマネジメントの強化
- 人権尊重の取り組みの強化
- コンプライアンス意識の向上

自然資本

- カーボンニュートラル実現への貢献
- 水資源保全・有効利用
- 資源循環への貢献

OUTCOME

世界とつながる
電子デバイスの開発

電気自動車の高性能化に
寄与

難病に立ち向かう
革新的な医薬の開発

OUTCOME

安心な生活を支える
衛生環境の改善

各世代の
ウェルビーイングの改善

さまざまな産業を支える
素材の安定供給

長期ビジョン　TechnoAmenity for the future

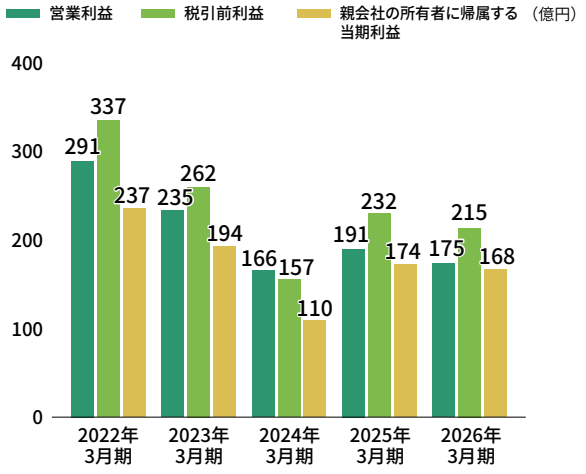
2030年の目指す姿

- 人と社会から必要とされる素材・ソリューションを提供
- 社会の変化を見極め、進化し続ける化学会社
- 社内外の様々なステークホルダーとともに成長

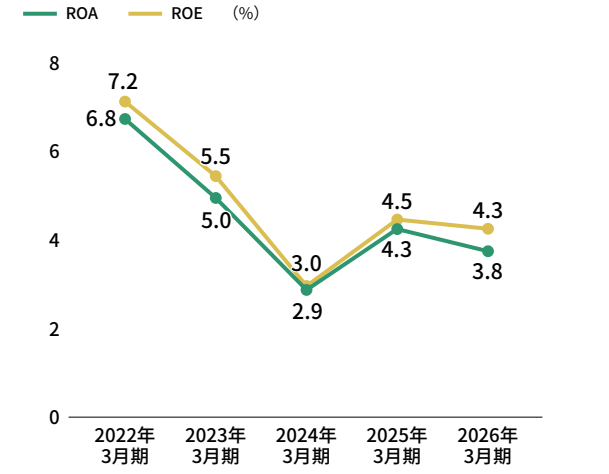
▶P22

財務ハイライト

営業利益／税引前利益／親会社の所有者に帰属する当期利益

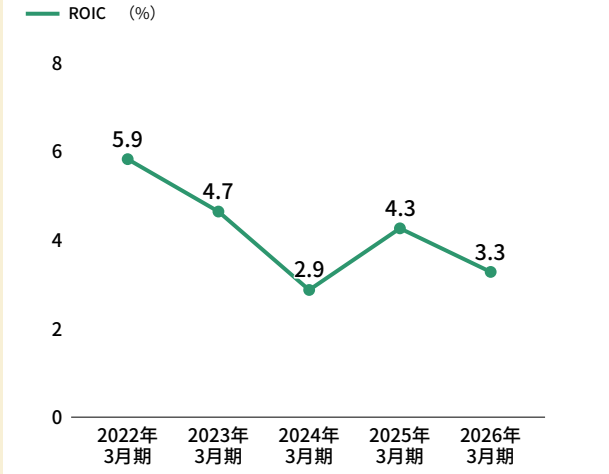


ROA※1／ROE※2



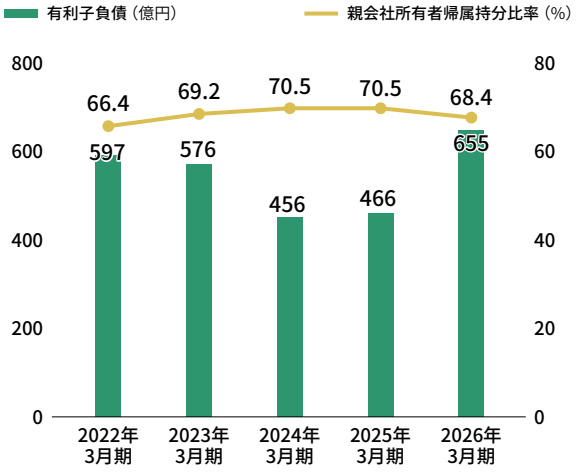
※1 ROA：資産合計税引前利益率
※2 ROE：親会社所有者帰属持分当期利益率

ROIC※3

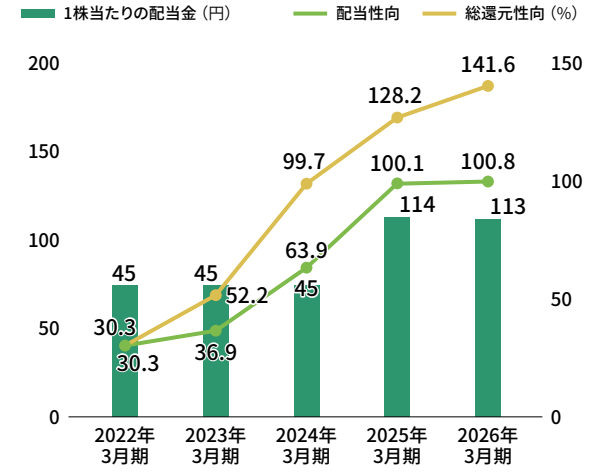


※3 ROIC：投下資本利益率

有利子負債／親会社所有者帰属持分比率

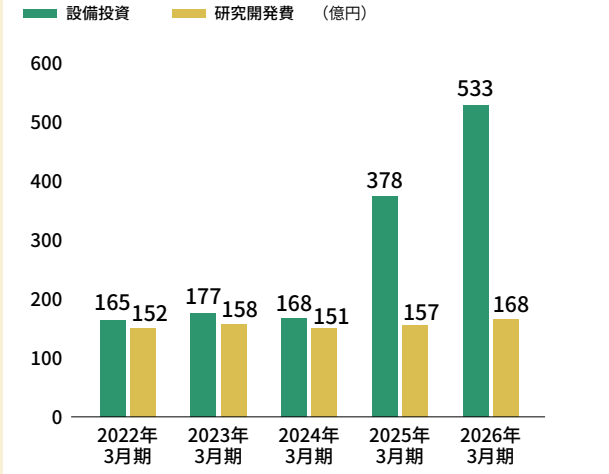


1株当たりの配当金／配当性向／総還元性向



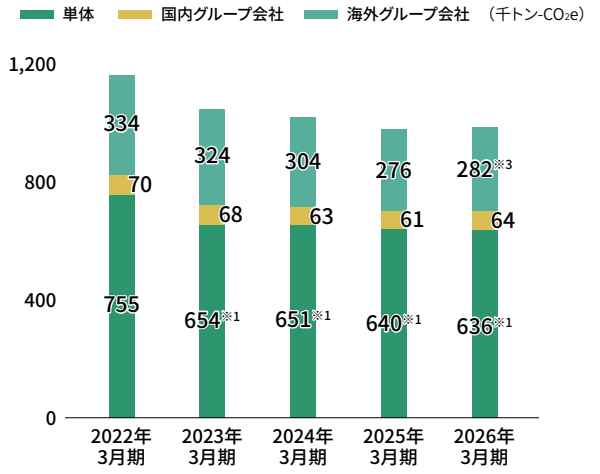
※ 当社は2024年4月1日付で普通株式1株につき4株の割合で株式分割を行っております。
2024年3月期以前の配当金は、当該株式分割が行われたと仮定し算定しております。

設備投資／研究開発費



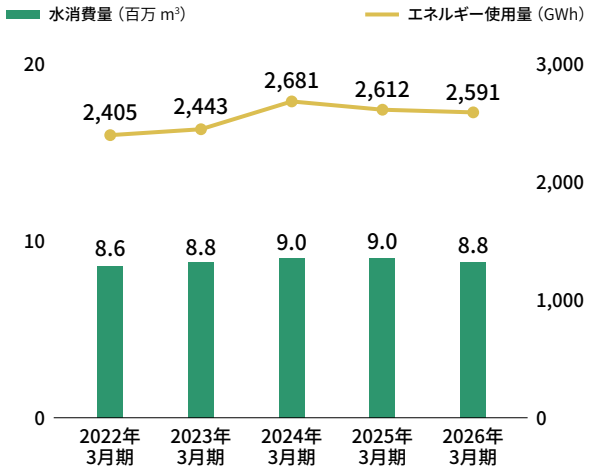
非財務ハイライト

GHG排出量（Scope1+2）※1、2



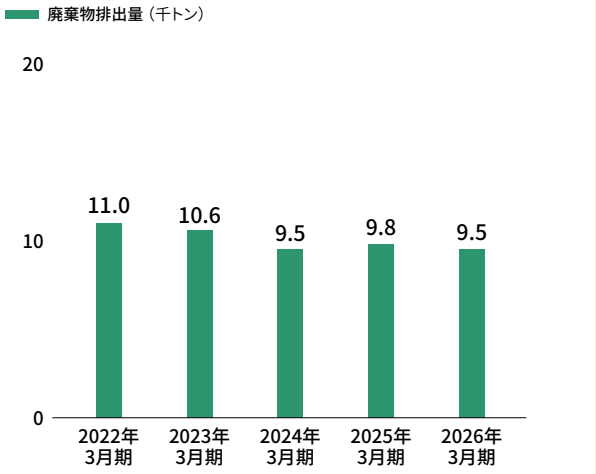
※1 カーボンオフセット都市ガス（旧称カーボンニュートラル都市ガス）の購入によるカーボンクレジット量（2022年度61千トン-CO_2/年、2023年度62千トン-CO_2/年、2024年度58千トン-CO_2/年、2025年度58千トン-CO_2/年）のオフセットを含む。
※2 GHGプロトコルと温対法を参考に算定。　※3 AMERICAN ACRYL L.P.の割当分を含む。

水消費量※4／エネルギー使用量



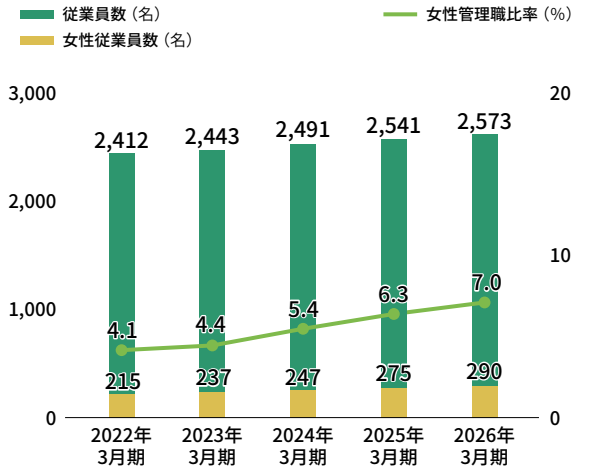
※4 水消費量（海水含まず）：取水量（海水含まず）と排水量（海水含まず）の差より算出。

廃棄物排出量※5

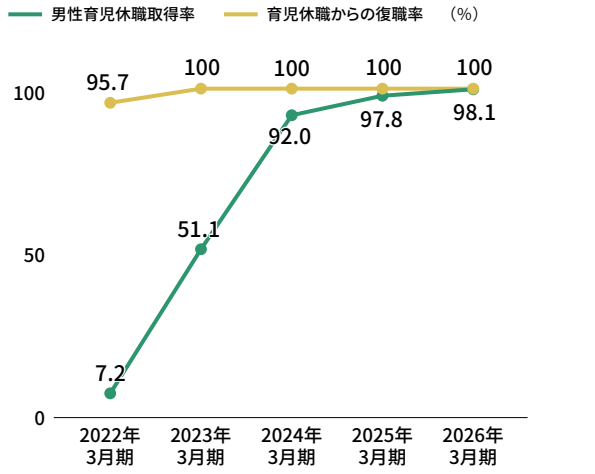


※5 廃棄物排出量：廃棄物発生量から、内部減量化量・リサイクル量・内部埋立処理量を除いたもの。

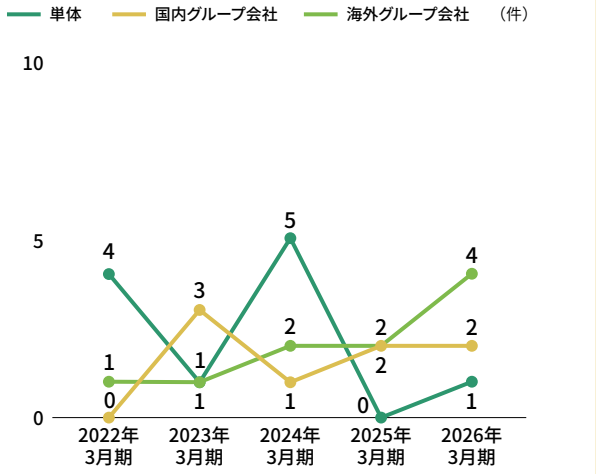
従業員数／女性管理職比率（単体）



男性育児休職取得率 ／育児休職からの復職率（単体）



休業災害（単体・グループ会社）



Top Message

不確実な時代だからこそ、守るのではなく変革を進める

代表取締役社長
社長執行役員　野田 和宏

Q: まず、目指すものについて教えてください。

A: 私が社長として目指すのは、当社グループの企業理念である「TechnoAmenity ～私たちはテクノロジーをもって人と社会に豊かさと快適さを提供します」の実現と企業価値の向上です。それは、私たちが事業を通じてさまざまな価値を提供し、人々が安心して快適に暮らせる社会の実現に貢献すること、そしてこの企業理念を基に会社が持続的に成長していくことです。それが、当社の存在意義であり、目指す姿だと考えています。

一方で、昨今、地政学的リスクの顕在化だけでなく、生成AIの普及など、事業環境が大きく変わってきています。これまでと同じやり方を続けるだけでは、もう通用しません。何を守り、何を変えるのか。その判断を先送りせず、自ら実行していくことが重要だと考えています。

業績と資本効率の推移

	2024年度 実績	2025年度 実績	2026年度 予想	2027年度 目標
売上収益（億円）	4,093	3,999	4,550	—
営業利益（億円）	191	175	210	350
利益率（%）	4.7	4.4	4.6	—
ROE（%）	4.5	4.3	5.2	7以上

Q: 2025年度をどのように振り返っていますか。また、今の経営課題をどう見ていますか。

A: 2025年度は、アジアを中心とする市況の低迷など厳しい事業環境が続き、業績は対前年減益となりましたが、その一方で、ソリューションズ事業はエレクトロニクスやエネルギー領域を中心に着実に成長しました。

現在の経営課題は、どのような事業環境にあっても、収益をあげられる強靭な企業体質に変革することです。昨今の中東情勢の緊迫化により、事業環境の不確実性が大きく高まっていますが、そうした中で当社グループは、安定供給を最優先にしながら価格是正を行うとともに、ソリューションズ製品を伸ばしてきました。その成果として、2026年度の業績については対前年増収増益を見込んでいます。引き続き、安定供給と収益確保に努めるとともに、ソリューションズ事業を中心とした成長投資を着実に進めていきます。

一方で、ROEが株主資本コストを下回っていることについては、経営として重く受け止めており、事業ポートフォリオの変革と資本効率の改善を、自ら先頭に立ってやり切ることがトップの責務だと考えています。株主還元や政策保有株式の削減ももちろん重要ですが、本質的には、しっかりと収益を生み出せる事業ポートフォリオに変えていくこと、「稼げる構造」をつくることが、持続的な企業価値向上につながると考えています。

Q: 事業ポートフォリオの変革と資本効率の改善の現在地を教えてください。

A: 単に成長事業に投資するのではなく、資本効率の観点から事業のあり方を変えていくことが「変革」につながります。現在は、収益性や市場環境などを見極めながら、事業ごとの位置付けや資源配分を見直し、必要な施策を実行しつつある段階にあります。

現時点で大規模な拠点や設備の再編を一律に進めているわけではありませんが、今後の成長性や資本効率の観点から、どの領域に経営資源を集中すべきか、またどの領域を見直すべきかについて、より踏み込んだ議論を進めています。今後、必要に応じて縮小や撤退といった選択肢も含めて検討していくことになるでしょう。

資本効率の改善に向けては、財務戦略の面でも取り組みを進めています。株主還元については、配当性向に加え、DOE（株主資本配当率）を基準として採用することで、安定した配当を維持する方針です。また、資本構成についても見直しを進めており、レバレッジ水準の最適化を図りながら、株主資本比率の適正化に取り組んでいます。

政策保有株式については、2027年度までに一定規模の削減を進める方針としており、資本の有効活用という観点から継続的に見直しを行っています。こうした取り組みを通じて、資本コストを意識した経営への転換を着実に進めていきます。

事業運営の面では、ROIC（投下資本利益率）の考え方を取り入れながら、各事業の収益性や将来性を総合的に評価し、経営資源の配分に反映させています。当社の場合、一律の基準で機械的に判断するのではなく、事業特性や市場環境も踏まえながらレビューを行っていますが、資本を投下する以上、その事業がどれだけ価値を生み出しているかを厳しく見ています。

そして、こうした資本効率の改善に向けた取り組みを実行しながら、事業ポートフォリオの変革を進めています。中計では、利益に占めるソリューションズ事業の比率を27年度に50%以上まで高めることを目指していますが、25年度実績で約3割だった比率が、26年度には4割強まで上がると予想しています。現在、まだ途上ではありますが、これらの取り組みを通じて、企業価値をさらに向上させていきます。

Q: 成長事業領域について、どのような手応えがありますか。

A: これまでお伝えしているとおり、現在、エネルギー（電池）、エレクトロニクス、スペシャリティ、コンストラクションの4つの成長事業領域に注力しています。

特に電池分野については、EVに加え、再生可能エネルギーの電力需給の安定化を背景に定置型蓄電池需要が広がっています。さらに、AIデータセンター向けの電力需要増なども含めて、電池の役割は今後ますます大きくなる見通しです。これらは、当社のリチウムイオン電池用電解質「イオネル®」の需要拡大が期待される分野であり、将来の需要を想定して、現在、イオネル®の生産能力増強を進めています。中国合弁会社における増設が先行していますが、国内の北九州においても新工場の建設を始めています。短期的には市場環境の変動もあり得ますが、自動車の電動化や蓄電需要の拡大という大きな流れは変わらないと見ています。重要なのは、特定の国や地域に偏ることなく、製品の地域分散や用途の多様化を進めながら、成長機会を着実に捉えることです。

また、エレクトロニクス分野では、ディスプレイや半導体向けの用途拡大を背景に、高機能材料の需要が広がっています。特に、半導体分野は先ほどの電池分野と似た背景があり、AI関連やEV、再生可能エネルギー用途などで当社製品に対するニーズの拡大が見込まれます。実際に半導体分野では、微粒子などの需要が伸びており、シーホスター®などを中心に積極的に販売を伸ばしていく方針です。ディスプレイ分野でも、光学材料用アクリル樹脂「アクリビュア®」の新グレードの採用が進んでおり、今後の成長が期待できると考えています。

セグメント別利益とソリューションズ事業比率の推移

		2024年度実績	2025年度実績	2026年度予想	2027年度目標
セグメント利益	マテリアルズ（億円）	159	119	154	160
	ソリューションズ（億円）	61	60	111	185
	合計（億円）	220	179	265	—
ソリューションズ事業比率		28%	33%	42%	53%

セグメント利益：
「営業利益」＋「持分法による投資損益」

2026年3月期
2026年5月14日

2026年度
第1四半期決算及び
通期予想の概要
2026年8月7日

中期経営計画
2027

加えて、2025年度の進捗という点では、次世代事業領域として位置付けている健康・医療にも手応えを感じています。CDMO（受託開発製造）を視野に、少量の開発受託案件数が大きく拡大しており、昨年度には1,000件程度まで伸長しました。海外顧客からの引き合いも増えており、いよいよ事業として立ち上がるフェーズに入ってきたと認識しています。今後は海外展開も見据えながら、まずは国内での生産能力を拡大し、事業基盤をしっかりと整えていきます。

成長事業領域として取り組んでいる各事業は、当社の中長期的な成長につながる基盤になると同時に、社会の持続可能性や環境対応を支える重要な領域です。これらの事業を拡大させながら、社会課題の解決と企業価値向上を両立していきます。

健康・医療事業の拡大を加速

核酸医薬品原薬の製造能力を
約10倍に増強
（新設備の稼働は2027年を予定）

写真：
大規模製造ラインを導入する
GMP準拠製造設備（吹田）

Q: マテリアルズ事業のグローバル戦略の一環として、インドネシアでの投資を決定しました。その狙いを教えてください。

A: マテリアルズ事業は、引き続き当社の重要な収益基盤です。特に高吸水性樹脂（SAP）については、グローバルサウス市場（インドネシア・インド・アフリカなど）における人口増加や所得上昇を背景に、今後も需要の拡大が見込まれます。日本では人口減少により、国内需要の縮小が予想される中、当社はインドネシアで生産能力を拡大し、成長市場の需要を取り込んでいく計画です。そして今回のインドネシア増設は、世界に5拠点あるSAPの生産最適化を進めるための取り組みとしても位置付けています。

Q: 中期経営計画2027におけるサステナビリティ戦略において、人財戦略、デジタル活用戦略、GX戦略を重要テーマとして掲げていました。そのなかで、多様な物事の見方や、働く環境への言及がありましたが、進展をお聞かせください。

A: 各変革を実現するために重要となるのは、「人財」と「人財の可能性を広げる技術」だと考えています。不確実性の高い事業環境の中では、人財戦略とデジタル活用が鍵となります。人財戦略としては、多様な専門性やバックグラウンドを持つ人財を採用し、各部門が横断的に協働する仕組みづくりを進めています。また、デジタル技術活用では、AIやデータ解析技術の高度化により、研究開発や製造プロセスの在り方が大きく変わりつつあります。

特に生成AIについては、大きな可能性を感じています。私はこれを単なる効率化ツールとは考えていません。多様な視点を引き出し、可能性を広げるためのツールとして活用していくことが重要だと思っています。そのためには、それを使いこなす人財の育成や、情報の確からしさを見極める

リテラシーが不可欠です。人が考えることをやめるのではなく、人の思考を深め、広げる方向で活かしていくことが大切だと考えています。

また、多様な人財が活躍できる環境づくりも欠かせません。仕事と育児の両立支援や柔軟な働き方に関する取り組みが評価され、2025年12月には「プラチナくるみん認定」を取得しました。多様な視点があることが、変化の時代における競争力やイノベーションにつながります。

Q: 環境対応の変革についてはいかがでしょうか。

A: 気候変動への対応という観点では、国内でも排出量取引制度GX-ETSの導入が進むなど、制度面の整備が着実に進んでいると感じています。これに伴い、企業としても排出コストを含めた形で経営判断を行っていくことが、これまで以上に重要になると思われます。

また、再生可能エネルギーの位置付けは、単に環境対応というだけでなく、経済安全保障の観点からも見直されてきています。こうした中で、AIを含めた社会インフラを支える再生可能エネルギー分野の拡大は、当社の電池関連事業とも深く関わるテーマになってきました。

気候変動はリスクであると同時に事業機会でもあり、その影響は一段と高まってきています。今後は、各国・各地域の規制動向を踏まえ、投資判断や事業戦略の中にそうした変化を織り込みながら、グループ全体での取り組みを加速していきます。

Q: ガバナンスの強化については、どのように考えていますか。

A: 変革を進める中で、経営の意思決定に多様な視点が入っていることは非常に重要です。その意味で、ガバナンスの強化は、事業変革や企業価値向上を支える力になります。

当社の指名・報酬委員会の構成は3名から5名に拡充され、これまで以上に多様な意見を反映できる体制となりました。また、新たな役員も加わり、さまざまな視点からの意見を取り入れながら、監督機能を一層高めていければと考えています。

Q: 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。

A: 不確実な時代だからこそ、守るのではなく、スピード感をもって変革を進めていきます。成長が見込める領域に積極的に経営資源を投入して事業を変革する、この取り組みをあきらめずに実行し続けることが、当社の目指す将来像につながると考えています。

企業理念「TechnoAmenity ～私たちはテクノロジーをもって人と社会に豊かさと快適さを提供します」は、これからも当社の軸であり続けるものです。社会のためになる価値を提供していくという考え方は、事業の中身が変わっても、変わらないものだと思います。

この理念を守りながら、会社を成長させ、企業価値を高めていきます。そして当社グループを、これまで以上に皆様に期待される会社にしていきたいと考えています。

財務戦略①

資本効率と市場評価の両面から企業価値向上を推進

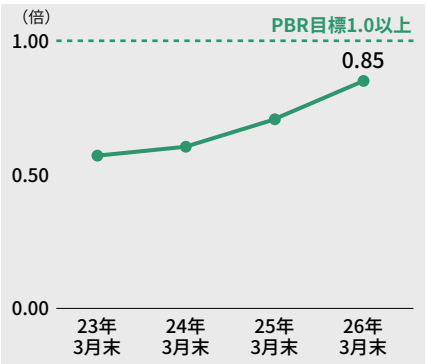
当社は、資本コストと株価を意識した経営の実効性を高めるため、資本効率（ROE（親会社所有者帰属持分当期利益率）／ROIC※）と市場評価（PER（株価収益率））の両面から課題を特定し、改善策と進捗を継続的に開示しています。

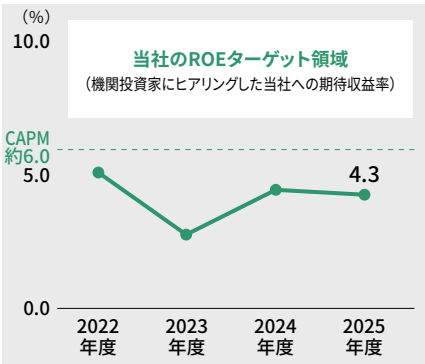
2025年度までは、当社コーポレートサイトにて独立した開示を実施してきましたが、当社のほかの取り組みとのつながりを包括的に理解いただくため、今年度より本内容を統合報告書内での開示に一本化しました。

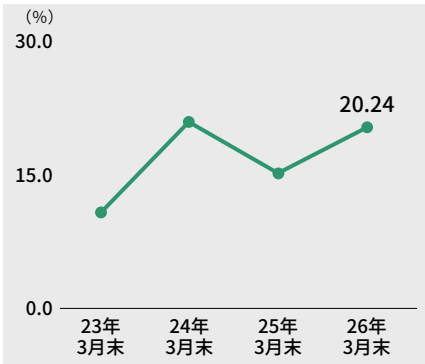
※ ROIC（投下資本利益率）＝（税引後営業利益＋持分法による投資損益）÷（有利子負債＋株主資本）

現状分析

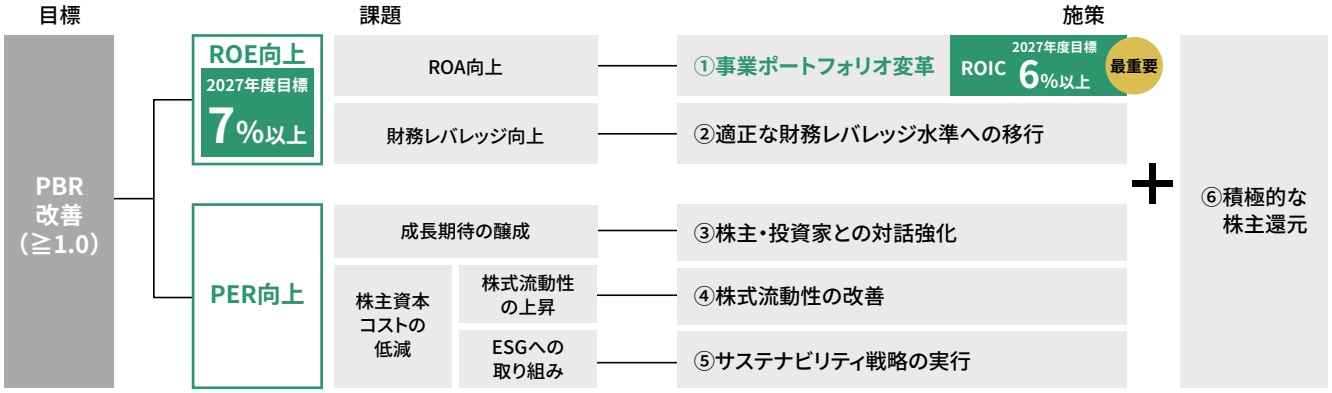
PBR（株価純資産倍率） ＝ **ROE**（親会社所有者帰属持分当期利益率） × **PER**（株価収益率）







課題と施策



目標

長期ビジョン・中期経営計画で掲げたROE目標「2027年度7%以上、2030年度9%以上」達成とその他施策の実行により、PBR 1.0倍以上を実現する。

現状

2026年3月末のPBRは0.85倍と改善傾向にあるものの、目標である1.0倍を下回る水準です。内容的には、PERは上昇しており、株主還元強化などを背景に市場評価には一定の改善が見られます。しかし、ROEは4.3%と株主資本コスト（CAPM※1：約6.0%）を下回る状況が続いています。当社は、PBR向上に向けた最大の論点は資本効率にあると認識しており、市場評価の改善以上にROEの低位継続を重く受け止めています。

※1 CAPM = Capital Asset Pricing Model（資本資産価格モデル）

課題と施策

PBR向上に向けて、PBRをROEとPERに分解し、目標達成に向けた課題と施策を整理しています。最重要施策である事業ポートフォリオ変革を通じて収益力の向上と資本効率の改善を図り、ROEは2027年度7%以上、2030年度9%以上、PBRは1.0倍以上の達成を目指しています。

また、ROICを重要な経営指標として位置付け、2027年度にWACC（加重平均資本コスト）を上回る6%以上の実現を目標としています。各事業のROICをモニタリングしながら、CCC※2の改善や資産最適化などの施策を継続的に実行し、企業価値向上に取り組んでいます。

※2 CCC（キャッシュ・コンバージョン・サイクル）=売上債権回転日数 + 棚卸資産回転日数 - 仕入債務回転日数

財務戦略②

ROEの向上に向けて

当社は、PBR向上に向け、特にROEの改善を重要な課題と認識しています。
その実現に向けて、①収益性の向上を目的とした事業ポートフォリオの変革、②資本効率の向上に資する財務レバレッジ水準への移行、の2つの施策を推進します。

施策①　事業ポートフォリオ変革

中期経営計画2027における事業ポートフォリオ変革に向けた戦略を実行中です。 ▶P21～

目標	2024年度実績	2025年度実績	2027年度中計目標	2030年度目指す姿
セグメント利益※（億円）	231	187	350	600
ソリューションズ事業セグメント利益※（億円）	61	60	185	400以上
ROE（%）	4.5	4.3	7以上	9以上
ROA（%）	4.3	3.8	6以上	9以上
ROIC（%）	4.3	3.3	6以上	8以上

2027年度以降の想定資本コスト（CAPM）
【株主資本コスト】約6.0%
【WACC】約5.0%

※ セグメント利益：「営業利益」＋「持分法による投資損益」

成長事業領域への投資進捗

【健康・医療】
GMP製造能力約10倍に増強中

【エネルギー（電池）】
北九州工場 新設中
中国JV（湖南福邦）で増設予定

【エレクトロニクス】
微粒子生産設備能力増強中

- 利益率および資産効率が高いソリューションズ事業に積極的にリソースを投入し、事業ポートフォリオ変革を実行中
- 資本コストを上回る水準のROE、ROIC目標値を設定
- 全社のROICの目標達成に向けて、各事業のROICをモニタリング、CCCの改善や資産最適化などを実施している
- 不採算製品／事業からの撤退実行、不採算製品／事業に対し再建策や撤退判断プロセスの整備を進めている
- リソース投入の優先順位付けに基づき選定した「成長事業領域」「次世代事業領域」について、戦略的な資源配分を実施。
  中計期間（2025～2027年度）は「成長事業領域」にリソースを積極投入し、利益の大幅な拡大を図る。「次世代事業領域」は2030年度に向けて事業拡大・利益貢献をねらう

施策②　適正な財務レバレッジ水準への移行

株主資本比率を60%へ引き下げ（2027年度末）、有利子負債活用と積極的な株主還元により、資本効率向上とWACC低減を図ります。

中期経営計画2027期間　キャッシュ・アロケーションと目指すバランスシート（イメージ）

キャッシュ・アロケーション

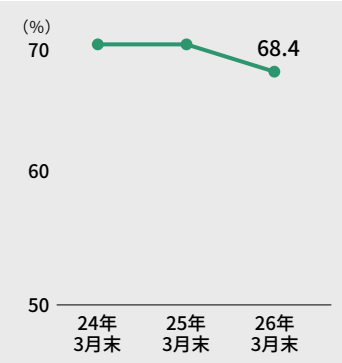
中期経営計画2027期間［2025年度-2027年度］累計

キャッシュイン	キャッシュアウト
営業CF 1,500億円	投資 1,550億円
借入 600億円	株主還元 700億円
政策保有株式売却 150億円	

BSマネジメント

2024年度末BS（実績）		2027年度末イメージ	
流動資産 2,555億円	負債 1,511億円	流動資産 2,800億円	負債 2,500億円
非流動資産 2,882億円	株主資本 3,830億円	非流動資産 3,500億円	株主資本 3,700億円
	非支配株主持分 95億円	政策保有株式増減	非支配株主持分 100億円

株主資本比率



財務戦略③

PERの向上に向けて

PERは、当社の将来成長に対する株式市場からの期待を示す指標であると認識しており、期待の形成に向けては、当社の成長性およびその実現可能性について、株主・投資家の皆様に正確かつ継続的にご理解いただくことが重要であると考えています。そのため、対話の強化を通じて市場からの評価やご意見を適切に経営に反映するとともに、株式流動性の改善により、当社に対する評価が株式市場において適切に形成・反映される状態を目指します。あわせて、事業を支えるガバナンス・人財戦略に加え、気候変動や人権対応等のサステナビリティ戦略の着実な実行と開示の充実を通じて、中長期的な成長基盤とその確度を示していきます。

施策③　株主・投資家との対話強化

株主・投資家別のアプローチ戦略、対話機会と対話ツールの充実化

●個人株主・個人投資家および海外機関投資家へのアプローチを強化（決算説明会、スモールミーティング、個別面談などの継続実施）

※アプローチ戦略

個人株主・個人投資家向け

- **株主総会招集通知、株主通信の内容充実化を実施**
- **個人投資家向けに、オンライン証券会社を通じて投資番組に出演**

海外機関投資家向け

- **外資系証券会社主催のカンファレンスへの参加**
- **各種開示資料の日英同時開示や内容充実化**
- **個別面談の拡充**

【参考】　Market Breakthrough第283回　株式会社日本触媒
https://youtu.be/z380fD5qVi8?si=aV9Y4Y8Xplb34J1t

●決算説明資料の充実

- **四半期ごとの決算説明資料の開示継続**
- **投資家向け説明会における質疑応答を含む書き起こしの開示継続**
- **決算説明会資料の営業利益開示を細分化**

対話内容の経営戦略への反映

●対話で得られた株主・投資家のご意見を、経営陣や取締役会へ四半期ごとにフィードバック（継続実施）

主な対話のテーマ

・今後の成長戦略　・資本コストや財務戦略　・ESG（CO_2排出削減、コーポレート・ガバナンスほか）

実際に対話の内容を取り入れた事例

・中計で全社目標にROICを追加・取締役、執行役員の報酬制度の改定（業績連動報酬の割合増加）

施策④　株式流動性の改善

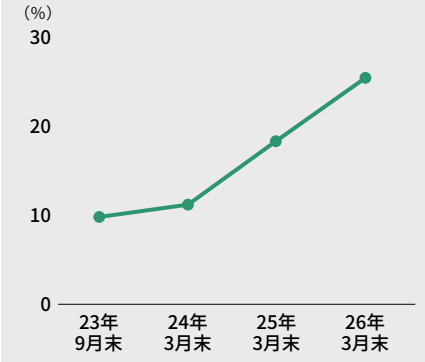
株式分割の実施

●2024年4月1日を効力発生日として、当社株式の4分割を実施し、投資単位当たりの金額を引き下げ、個人株主比率は株式分割後に増加傾向

株式持ち合い縮減

●当社株式保有先と、株式持ち合い縮減の協議を継続実施、2025年度は、協議に基づき当社株式約11百万株が保有先により売却→ 今後も各保有先と協議を継続し、縮減を進めていく

個人株主比率



施策⑤　サステナビリティ戦略の実行

●気候変動対応を含むマテリアリティを特定し、それぞれの課題に向けた取り組みを推進することで、ポートフォリオ変革や成長事業領域拡大の基盤を整備

（▶P37：マテリアリティのページ以下、個別取り組みを参照）

財務戦略④

積極的な株主還元

当社は、PBR向上に向けて資本効率の改善を重要な経営課題と位置付けています。その一環として、資本効率を重視した財務戦略への転換とレバレッジ水準の最適化を進めています。十分な成長投資および競争力維持投資の財源を確保しながら、株主資本の過度な積み上がりを抑制し、最適な資本構成の実現を目指しています。株主還元はこうした財務戦略の重要な施策の一つとして位置付けており、資本効率向上と企業価値向上の両立に取り組んでいます。

施策⑥　積極的な株主還元

2024年5月に見直した財務戦略に基づき、資本政策と整合した株主還元方針を継続

高配当性向の方針を維持

●2027年度まで配当性向100%またはDOE（株主資本配当率）2%のいずれか大きい金額を配当する方針を継続

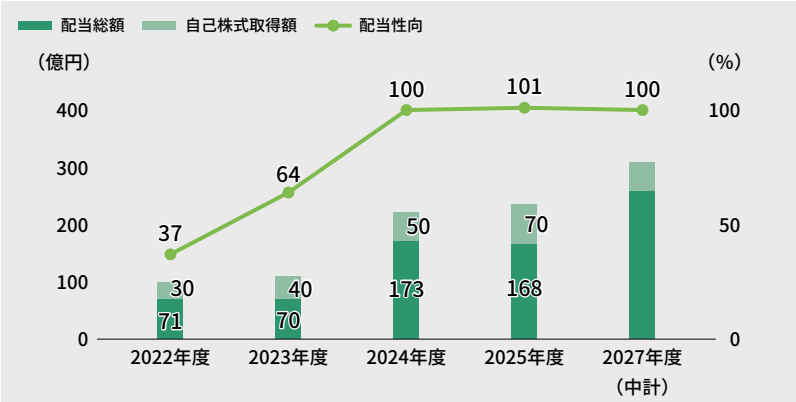
自己株式の取得

●政策保有株式を2027年度末までに2023年度比で50%縮減し、売却で得られた資金で自己株式を取得する方針

●2025年度末までに、目標に対し着実に進捗

●売却で得た資金を自己株式取得・消却へ配分

株主還元の推移



DOE	2.0%	1.9%	4.5%	4.3%	約7.0%

配当金について

上記の基本方針のもと、2025年度の期末配当は1株につき63円、中間配当金として1株につき50円をお支払いしていますので、当期の年間の配当金は1株につき113円となります。

	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
1株当たり年間配当金（円）	45	45	114	**113**

※ 当社は2024年4月1日付で普通株式1株につき4株の割合で株式分割を行っております。2024年3月期以前の配当金は、当該株式分割が行われたと仮定し算定しております。

戦　略

22　長期ビジョン
23　中期経営計画2027
24　ソリューションズ事業
26　　ソリューションズ事業　特集1
27　　ソリューションズ事業　特集2
28　マテリアルズ事業
30　新規事業推進本部
32　研究開発
33　コーポレート研究本部
35　知的財産
36　DX推進
37　マテリアリティ（重点課題）

川崎工場夜景

［千鳥工場を南側から臨む］

新しいトビラを開く

川崎製造所は国内で初めて純国産技術による酸化エチレンの製造・販売を実現しました。
現在も日本最大級の酸化エチレン製造設備が稼働しています。

長期ビジョン

2030年の目指す姿：進化し続ける化学会社へ

日本触媒グループが2030年に目指す姿を定めたのが、長期ビジョン「TechnoAmenity for the future」です。事業環境が大きく変わる現在、当社グループには、化学製品のグローバル化や多様化する顧客ニーズなどへの柔軟な対応が求められます。このビジョンに基づき「3つの変革」に取り組むことで、「進化し続ける化学会社」への変貌を目指します。

2030年の目指す姿

社会の変化を見極め、 進化し続ける化学会社	人と社会から必要とされる 素材・ソリューションを提供	社内外の様々な ステークホルダーとともに成長

■3つの変革

「目指す姿」に到達するための具体的な指針が「3つの変革」です。ポートフォリオ変革を通じてマテリアルズ事業とソリューションズ事業の売上割合1:1を目指す「事業の変革」に加え、「環境対応への変革」「組織の変革」の各変革が相互に影響し合い好循環を創り出すことで、財務目標達成と持続的なグループの成長を実現していきます。

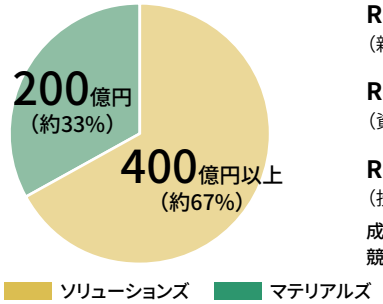
01 事業の変革
既存分野から成長分野への事業ポートフォリオ変革

02 環境対応への変革
2050年カーボンニュートラル実現に向けたサステナビリティ推進

03 組織の変革
成長し続ける組織、多様な人財がいきいきと働く会社への変革

■2030年財務目標

営業利益＋持分法投資利益



ROE 9%以上
（親会社所有者帰属持分当期利益率）

ROA 9%以上
（資産合計税引前利益率）

ROIC※ 8%以上
（投下資本利益率）

成長投資および競争力維持投資 4,000億円以上
（2022年度～2030年度累計）

- **営業利益の定義を見直し、持分法投資利益を加味**
  エネルギー（電池）領域の成長を正確に反映するため、営業利益に中国合弁会社の持分法投資利益を加えた新たな指標を採用しました。
- **資本効率の向上に向けてROICを導入**
  2025年度にスタートした中期経営計画2027からは、資本効率を重視し、経営指標としてROICを新たに導入しました。

※ ROIC（投下資本利益率）＝（税引後営業利益+持分法による投資損益）÷（有利子負債+株主資本）

中期経営計画2027

成長市場・事業領域で販売拡大へ

2021年度に策定した長期ビジョン「TechnoAmenity for the future」を、3度の中期経営計画で実現することを目指しています。
中期経営計画2027では、ソリューションズ事業の拡大方針を継続。選択と集中をさらに進め、同事業への投資を強化することで、変革の加速を図ります。

マテリアルズ事業

事業強化策を実行し、収益力を高める

●事業強化策＝成長市場での拡販、地域需要に応じた生産体制再編（プラントの統廃合など）

AA・SAP　EO

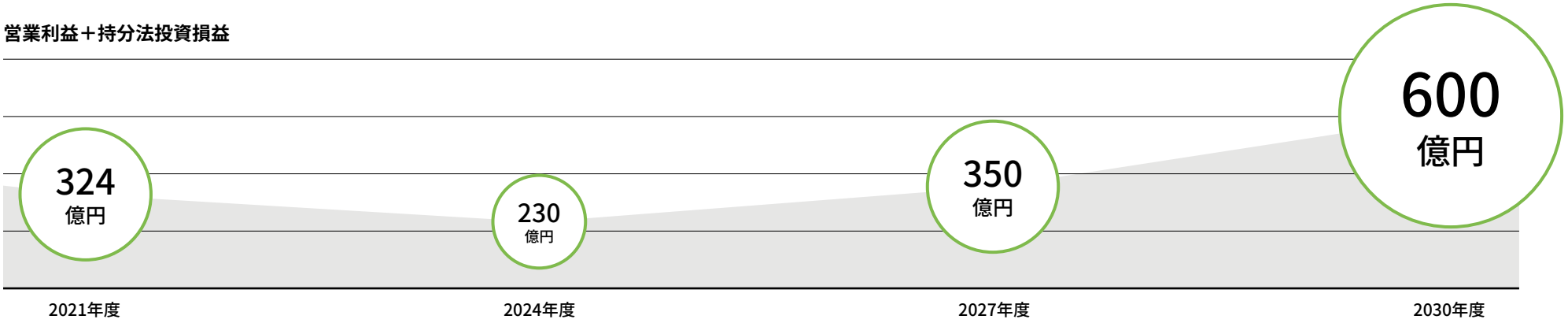
ソリューションズ事業

積極的な投資（前中計期間の約2倍）を行い、事業規模と利益を拡大する

1 成長事業領域
スペシャリティ　エレクトロニクス　コンストラクション　エネルギー（電池）

2 次世代事業領域
エネルギー（水素）　健康・医療

営業利益＋持分法投資損益



	2022-2024年度	2025-2027年度	2028-2030年度	
	基盤作り・変革実行	変革加速	飛躍・実現	目指す姿
マテリアルズ	●製造コスト低減 ●バイオマス製品の供給体制確立（ISCC PLUS認証取得）	●成長市場での拡販 ●需要に応じた生産体制再編 ●他社とのアライアンス	●能力増強を活かした事業拡大 ●デジタル技術を活用したコスト低減 ●バイオAAの小規模供給体制確立	収益力強化・サステナビリティ対応による事業強靭化
ソリューションズ	●リソース投入による基盤構築（増員100名／3年間） ●リソース投入の優先順位付け ●投資実行（イオネル®中国JV、イーテック子会社化など）	●積極的な投資（イオネル®国内新工場建設など） ●成長事業領域での事業拡大・市場参入（イオネル®低コストプロセス導入、アクリビュア®の中国市場注力など）	●さらなる事業拡大に向けた投資 ●次世代事業領域での事業拡大	事業ポートフォリオ変革達成、さらなる成長にめど

ソリューションズ事業①

成長事業領域での収益拡大を目指す

気候変動対応や生成AIの普及、電子デバイス需要の拡大といったマクロトレンドを背景に、ソリューションズ事業が手掛ける関連素材市場は中長期的な成長が見込まれる一方で、各市場の立ち上がり時期や成長速度に差が存在します。当社は短中期的な需要拡大に対応する成長事業領域と、中長期的な市場拡大を見据えた次世代事業領域を分けることで、時間軸の異なる成長機会を取り込みつつ事業ポートフォリオの拡大を図ります。

市場と見通し

4つの成長事業領域

スペシャリティ

気候変動に伴う水不足や水質汚染は、国や地域を問わず、世界全体が直面する重要な課題です。気候変動の主因である二酸化炭素（CO_2）を吸収・除去する技術は、一部で市場立ち上がりの遅れがみられるものの、今後急速な市場拡大が見込まれます。

エレクトロニクス

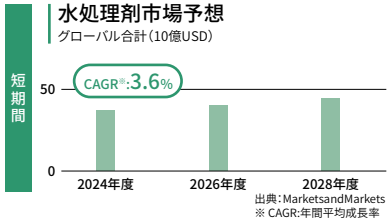
テレビ、パソコン、スマートフォンなどに用いられるディスプレイの高精細化を背景に、需要が拡大しています。さらに、VR（仮想現実）・AR（拡張現実）など新たなディスプレイ用途の広がりや、微細化・3次元実装が進む半導体分野において、機能性微粒子のニーズが高まっています。

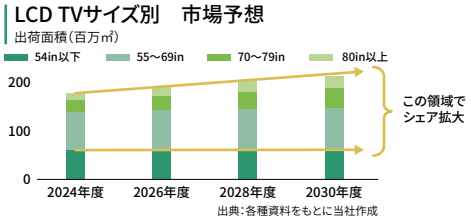
コンストラクション

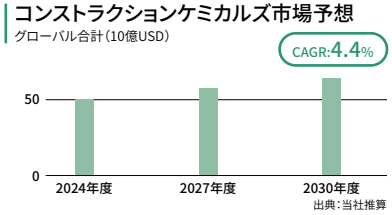
新興国における人口増加や都市化の進展、先進国でのインフラ更新需要を背景に市場拡大が見込まれています。また、カーボンニュートラルや労働力不足への対応が求められています。

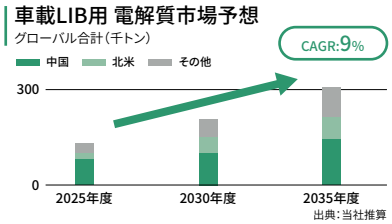
エネルギー（電池）

中国を中心とした各国での電気自動車（EV）の普及に加え、AI普及に伴うデータセンターの新増設が進展。再生可能エネルギー導入による出力変動対応に加え、停電時のバックアップ電源や電力安定化ニーズの高まりを背景に、定置用蓄電池の需要も拡大しています。





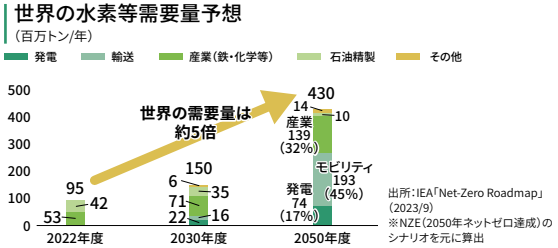




次世代事業領域

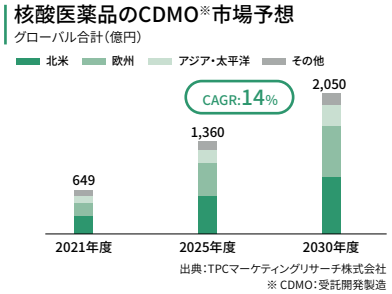
エネルギー（水素）

水素は脱炭素化技術として引き続き期待される一方、足元ではプロジェクトの延期や投資見直しにより市場の立ち上がりは想定より緩やかに推移しています。しかし、再生可能エネルギーの導入拡大に伴うエネルギー貯蔵や、化学・鉄鋼・輸送分野の脱炭素化ニーズを背景に、中長期的な市場拡大が見込まれています。



健康・医療

核酸医薬品市場は、遺伝性疾患や希少疾患など未充足医療ニーズの高まりを背景に拡大する見込みです。これらの課題に対応する手段として、遺伝子制御を可能とする核酸医薬やペプチドなどの中分子医薬へのシフトが進んでいます。



ソリューションズ事業②

基本戦略と2025年度の重点取り組み

市場環境の時間軸を踏まえ、当社は成長機会を取り込むための事業ポートフォリオを構築しています。その上で、当社の強みと長期的な成長可能性をもとに選定した4つの成長事業領域に経営資源を集中することを基本戦略としています。これらの領域には、前中期経営計画の約2倍となる積極的な投資を進めています。

4つの成長事業領域

中期経営計画2027（基本戦略）

スペシャリティ

水処理剤原料、CO_2吸収剤など、社会課題解決につながる製品の売上拡大

エレクトロニクス

大型液晶ディスプレイ向けの光学フィルム用アクリル樹脂（アクリビュア®）や、半導体向け微粒子の売上拡大

コンストラクション

CO_2排出低減につながる新規開発品の上市や、イーテックとのシナジー創出による製品ラインナップ拡大

エネルギー（電池）

中国JV（湖南福邦※）でのイオネル®の生産能力拡大、および新プロセス導入による低コスト化　※湖南福邦新材料有限公司

2025年度の状況・取り組み

- 水処理需要増に対応する生産体制強化、新規開発品の市場開拓、拡販
- 高機能用途（半導体）向けの界面活性剤製品、設備の拡充

- 液晶ディスプレイの大型化・高精細化を背景としたアクリビュア®などの需要拡大、高付加価値品の拡販
- シリカ微粒子の供給体制強化、および半導体市場への参入加速

- CO_2排出低減に貢献する機能材の開発加速
- イーテック社買収によるシナジー加速

- 中国JVでのイオネル®生産能力を増強
- 2026年度下期以降、利益に貢献

次世代事業領域

エネルギー（水素）

中期経営計画2027（基本戦略）

水素市場の拡大に伴う、固体酸化物形電解セル（SOEC）／固体酸化物形燃料電池（SOFC）用電解質シートの売上拡大

2025年度の状況・取り組み

SOFCの需要が増加中、今後さらなる電解質シートの増産を進める

健康・医療

中期経営計画2027（基本戦略）

開発受託案件の獲得件数拡大、および生産体制強化による治験薬受託案件の売上拡大

2025年度の状況・取り組み

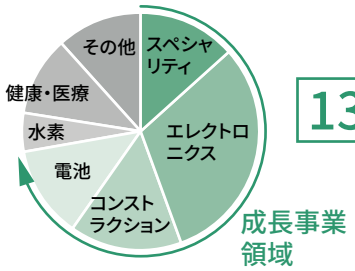
CDMO（医薬品開発製造受託）としての機能強化を加速

2027年の新設備増強（既存の10倍能力の数kg/バッチ製造ライン）対応

利益目標と投資額

利益拡大内訳

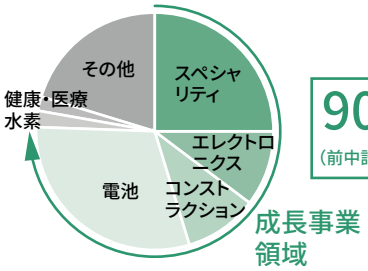
（中期経営計画2027期間）
営業利益＋持分法投資損益



130億円拡大

投資額の内訳

（中期経営計画2027期間）



900億円投資
（前中計期間の約2倍）

ソリューションズの利益目標と実績

（億円）

	2024年度（実績）	2025年度（実績）	2026年度（予想）	2027年度（目標）	2030年度（目標）
スペシャリティ	53	49	68	70	120
エレクトロニクス	36	52	50	65	120
その他※	▲28	▲42	▲7	50	145
セグメント利益	61	60	111		
内、持分法投資損益	10	▲5	29		

※ エネルギー（電池、水素）、コンストラクション、ライフサイエンス（健康・医療、化粧品）、ハウスホールド（洗剤、インク）、環境（触媒、水処理）など

ソリューションズ事業

特集1：中期経営計画2027をけん引する事業の進捗（イオネル®）

電池材料需要の拡大を中長期の成長機会と捉え、供給体制の強化を進めています。一方で、地域ごとの政策・市場環境の変化を踏まえ、投資時期や供給体制を柔軟に見直しています。

市場環境概観

電動化の進展により、電気自動車（EV）向け需要が拡大する中、近年は電力貯蔵システム（ESS）向けの需要増加が新たな成長ドライバーとして注目されています。電力供給においては、発電量の確保に加え、需要に応じて供給を調整する柔軟性が重要です。太陽光発電や風力発電などの再生可能エネルギーは自然条件や昼夜差などにより発電量が変動しやすく、需給バランス維持が課題となります。ESSは余剰電力を蓄え、不足時に供給する仕組みにより需給調整を支え、電力の安定供給に貢献します。こうした背景から、リチウムイオン電池の導入拡大が見込まれます。
リチウムイオン電池の充放電機能を改善するイオネル®にとって、ESSの普及は事業機会とみています。

投資進捗 ：地域別の需要動向に合わせた供給能力の拡大・最適化

イオネル®（電解質）供給能力の拡大計画（地域別）

地域	事業形態	生産能力※	24年度	25年度	26年度	27年度	28年度	29年度	30年度
中国	JV（湖南福邦）	1,200トン／年 ⇒5,400トン／年 ⇒12,400トン／年							
日本	当社単独	3,000トン／年							
北米	JV	数千トン／年							

※ JVの場合は当社の出資比率に応じた数量を引き取り販売予定

商業運転開始

日本の新工場完成予想
生成AIを使用した完工後工場のイメージ画像

中国　計画どおりに能力増強（需要拡大を見据えた供給強化）

中国では計画どおり、2026年前半にも年産3,000トン規模の設備を完工させる予定です。さらに、2027年度までに年産1万2,400トンまで拡大する計画です。外部環境として、EV用途に加えESS向け電解質需要の増加が見込まれる中、需要拡大局面での供給力強化を進めています。

日本　建設開始

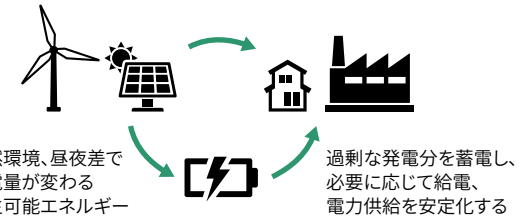
2028年度に北九州市で年産3,000トンの新工場稼働を予定しています。2026年1月に着工し、計画どおり順調に進捗しています。投資時期を見直した北米への供給拠点として重要な役割を担います。

※ 土地取得の遅れなどにより、当初から5か月程後ろ倒しの計画となっています。

北米　投資時期の見極め

現政権の発足後の政策変更に伴い、EV市場の成長が一時的に鈍化しています。次期政権の方向性および需要の回復確度を確認しつつ投資検討を再開します。

再生可能エネルギー拡大とESS需要の関係
再生可能エネルギーは発電量が変動しやすく、需給調整ニーズが高まる。ESSは余剰電力を蓄え、不足時に放電することで電力の安定供給を支える。



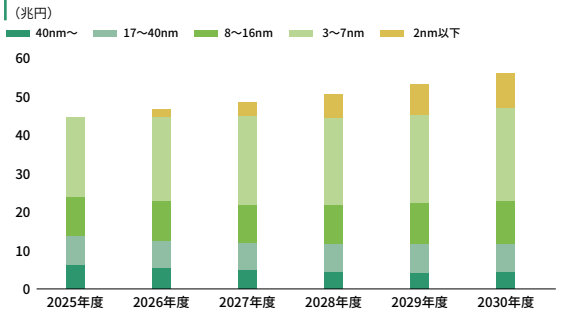
出典：Markets and Markets

ソリューションズ事業

特集2：半導体の高度化を支えるシリカ微粒子―供給体制強化および製品ラインナップの拡充（エレクトロニクス）

生成AIの普及・高度化に伴い、データセンターにおける高性能サーバー投資や、これに連動したPC・スマートフォン、車載機器などの性能向上が加速しています。その結果、ロジック半導体やメモリ半導体の微細化・高集積化が進展し、半導体材料の需要も拡大しています。
こうした半導体の微細化、高集積化の流れの中で、半導体の“実装技術”（パッケージング）の役割がこれまで以上に高まっています。特に近年は、複数のチップを組み合わせる技術の進展により、パッケージ全体で性能と信頼性を確保する必要が生じています。

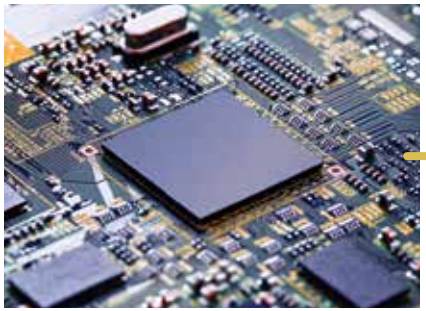
ロジック半導体のノード（nm）別需要（世界市場）

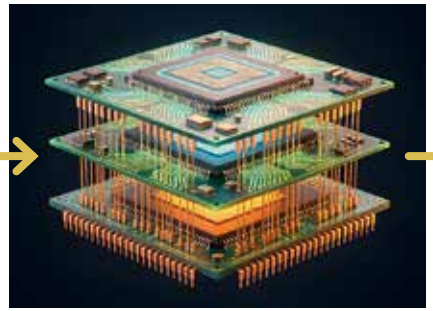


出典：METI, "半導体・デジタル産業戦略の現状と今後"

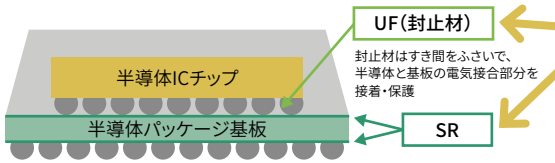
※生成AIが黎明期である中、その普及拡大とともに、最先端半導体への需要は今後、更に拡大していくことも想定される

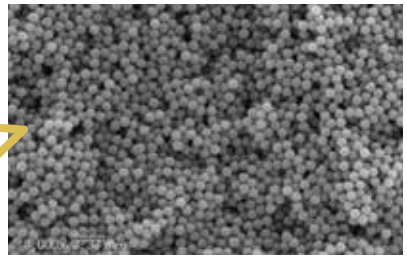
ロジック半導体：計算・判断・制御などの「処理」を行うための半導体
メモリ半導体：計算に必要なデータや、処理結果を一時的または長期的に「保存」する半導体





■半導体パッケージ断面図





粒径の均一性が特徴のシーホスター®
（電子顕微鏡写真）

パッケージを構成する材料には、従来の半導体チップを外部回路へ電気的に接続し、外部環境から保護する機能に加え、チップや配線を機械的・熱的ストレスから保護するアンダーフィル材（UF（封止材））や、基板上の配線の絶縁・保護を担うソルダーレジスト（SR）といった材料が用いられています。近年は、熱の影響を抑えることや微細配線に対応することなど、デバイス性能そのものに関わる高度な特性がこれらの材料に求められています。こうした要求に対しては、樹脂材料単体では対応が難しく、フィラーとして用いられるシリカ微粒子の特性が性能を左右する重要な要素となっています。

シーホスター®

平均粒子径が0.01～2.5μmの範囲でコントロールされた、極めて粒度分布の狭い真球状のシリカ微粒子です。アンダーフィル材やソルダーレジストに適用した際に樹脂中での均一分散性に優れ、パッケージの高信頼性化、高性能化に貢献しています。
当社のシリカ微粒子「シーホスター®」は、粒径の精密制御による高い均一性により、アンダーフィル材やソルダーレジストの熱膨張率低減や微細加工性の向上に寄与し、半導体パッケージの高信頼性化と高性能化に貢献しています。

ニーズと当社シリカ微粒子（シーホスター®）の特徴

	ニーズ	当社シリカ微粒子の強み
UF（封止材）	狭ギャップ化	・微小、かつ均一粒径 ・粗大粒子レス ・樹脂中での均一分散性
SR	高解像度化	

これらの特性が評価され、先端半導体用途を中心に採用が拡大しています。需要の構造的な拡大を背景に、当社は供給体制強化および製品ラインナップの拡充を進めており、本製品の売上高は中期的に3～4割の成長を見込んでいます。

マテリアルズ事業①

年率3%成長の中、成長市場での販売強化へ

マテリアルズ事業は、多様な産業を支える基礎原料であるアクリル酸（AA）・酸化エチレン（EO）と、紙おむつや生理用品などの衛生材料に欠かせない高吸水性樹脂（SAP）を中核製品としています。これらの製品群は今後も年率3%程度の安定した需要成長が見込まれています。当社は、AA、SAPについては世界5拠点での最適生産・出荷体制を確立、グローバルサウスなどの成長市場への販売強化を目指しているところです。EOについては、誘導品の拡充や受託の拡大を進めつつ、出荷体制の強化や高度制御による生産性向上を図っています。

市場と見通し

【　AA　】

・需給動向

需要

世界需要 約780万トン（2026年推定）
中期的に年率3%の成長を見込む
（新興国では5%前後の成長を想定）

供給＜増設／停止計画世界合計（年産能力）＞

2025年	約 100万トン
2026年	約 60万トン
2027年以降	約 25万トン

【　SAP　】

・需給動向

需要

世界需要 約320万トン（2026年推定）
中期的に年率2～3%の成長を見込む
（新興国では4～5%以上の成長を想定）

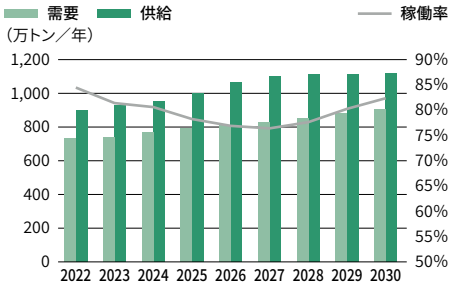
供給＜増設／停止計画世界合計（年産能力）＞

2025年	約20万トン
2026年	約15万トン
2027年以降	約 5万トン（当社インドネシア）

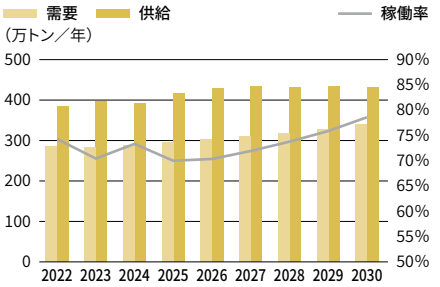
【　EO　】

EOそのものの市場は比較的順調に推移しています。
一方で、EOの誘導品であるエチレングリコール（EG）は中国メーカーによる新規設備の増設によりグローバルな供給能力が過剰となっています。国内では内需の低迷などもあり、EGの需要は縮小傾向にあります。
また、EOの原料供給元である国内エチレンセンターの再編が進んでいます。

AA世界需給



SAP世界需給



出典：当社推算

高品質の素材を高い生産技術力で、グローバルに安定供給

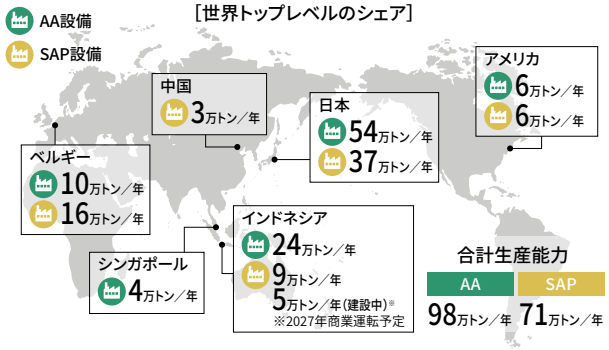
EO

［国内最大の生産能力］

川崎製造所

AA・SAP

［世界トップレベルのシェア］

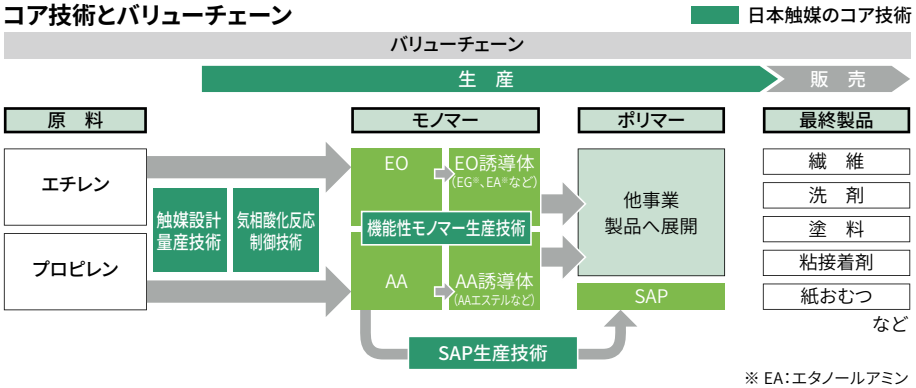


マテリアルズ事業②

当社の独自性

アクリル酸および酸化エチレンは、当社の多くの製品を支える中間原料でもあります。アクリル酸は、高吸水性樹脂（SAP）やアクリル酸エステル（AES）などの原料として幅広く使用され、酸化エチレンはエチレングリコール（EG）や界面活性剤などの原料として展開されています。
マテリアルズ製品の多くはソリューションズ製品の原料として活用されており、これらを自社内で一貫して供給できることが、当社の製品供給力を支える基盤となっています。

コア技術とバリューチェーン



※ EA：エタノールアミン

基本戦略と2025年度の重点取り組み

【　AA・SAP　】

中期経営計画2027（基本戦略）

成長市場への販売強化と、地域需要に応じた生産体制再編による効率化

AA（AES）2025年度の状況・取り組み

日本とインドネシアを中心に、最適生産・出荷体制を構築

- 重点顧客との取り組み強化

SAP　　2025年度の状況・取り組み

インドネシアでの年産5万トン能力増強
高付加価値志向の顧客の取り込み

【　EO　】

中期経営計画2027（基本戦略）

EO誘導品の拡充や受託事業拡大などによる既存EO生産能力の最大活用

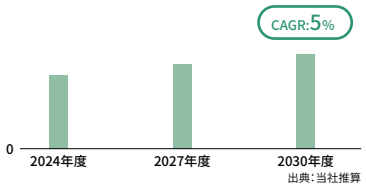
2025年度の状況・取り組み

- EO誘導品の拡充、EO付加製品の受託事業拡大
- EO出荷体制の強化、輸送網の拡充、生産性向上
- 他社とのアライアンス検討

成長市場：

高吸水性樹脂（SAP）は、特にインドをはじめとするアジアおよびアフリカ地域において、人口増加や所得水準の向上、衛生意識の高まりを背景に、中長期的な市場拡大が見込まれます。こうした成長機会を確実に取り込むため、当社はグローバルサウスにおける供給体制の強化を重要な戦略課題と位置付けています。中でも、インドネシアの製造拠点は、アジア市場へのアクセス性やコスト競争力の観点から、地域需要に機動的に対応する中核拠点としての役割を担います。

SAPグローバルサウス市場需要見通し



出典：当社推算

マテリアルズの利益目標と実績

（億円）

	2024年度（実績）	2025年度（実績）	2026年度（予想）	2027年度（目標）	2030年度（目標）
AA・SAP	95	109	104	90	130
EO他	64	11	50	70	80
セグメント利益	159	119	154		
内、持分法投資損益	30	17	31		

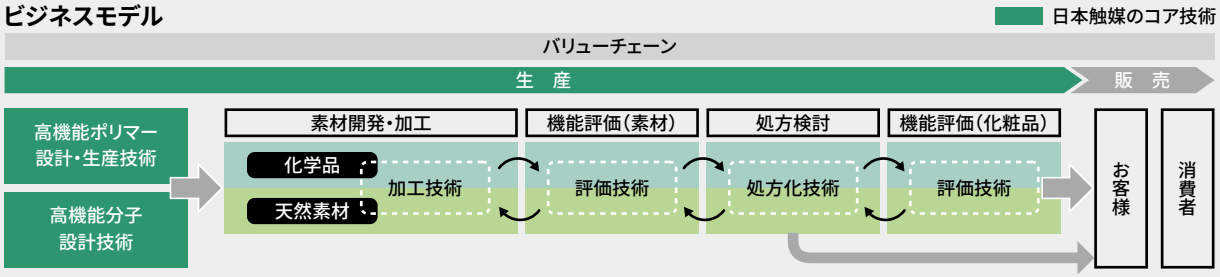
新規事業推進本部

新規領域である化粧品事業、プリンティング材料事業、水・環境事業を本部単位で統合することで、
①各種情報の共有化とシナジーの創出　②事業化の一層の加速　③推進体制　の強化を図っていきます。

化粧品事業推進部

保有する製品および技術を活用し、化粧品素材の開発を推進しています。加えて、M&Aや業務提携を通じて素材のバリエーションを拡充し、配合技術を獲得することで、素材の機能性を最大限に引き出し、ストーリー性のある提案が可能な「提案型化粧品事業」を展開しています。

ビジネスモデル



社会課題・市場動向

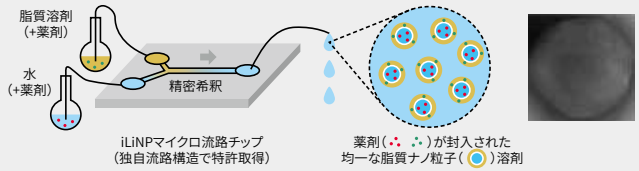
化粧品素材市場は下記のような状況で今後も年率4%以上の市場成長が見込まれます。

- ●先進国における高機能素材への需要拡大
- ●新興国におけるライフスタイルの変化と購買力の向上
- ●多機能素材の急速な市場成長
- ●SDGsの影響による、サステナブルな原料ニーズの高まり

詳細はこちら
https://www.shokubai.co.jp/ja/products/detail/cosmetics/?utm_source=exhibition&utm_medium=mail&utm_campaign=cite_japan

トピックス

- ●保有技術を活かした多機能性ポリマーやエマルションポリマーの開発・販売を推進。
- ●脂質ナノ粒子製造技術により、カスタマイズ案件を含めリポソームの開発・販売を推進。事業の安定性および競争力の強化を目指し、内製化体制の構築に着手。
- ●バイオコンバージョン技術により、石油由来原料から発酵製品への代替を検討。
- ●アップサイクル製品として、大和ルージュ®（赤いスイートコーン）の未利用部を用いた素材の開発・販売を推進。



脂質ナノ粒子を作るマイクロ流路と脂質ナノ粒子

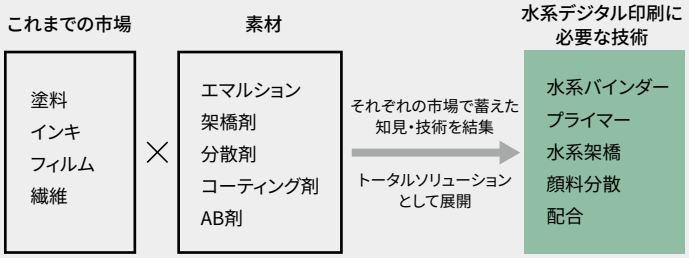
プリンティング材料事業推進部

印刷業界水系化の進展に対応するため、素材・配合・複合化技術を組み合わせたトータルソリューションを提供する専門部門を設立しました。自社開発素材を軸に、今後伸長が見込まれる水系デジタル印刷分野への早期参入を目指しています。

ソリューション対応強化

水系デジタル印刷には多岐にわたる技術が必要とされます。当社がこれまでビジネスを展開してきた市場での知見や、各市場向けに販売・開発してきた製品・技術は、水系デジタル印刷の改良に欠かせない要素です。これらの知見・製品・技術をもとに素材を開発していきます。

AB剤：アンチブロッキング剤（Anti-Blocking Agent）。印刷物などを重ねた際に、インク面やフィルム表面が密着してしまう「ブロッキング現象」を防ぎます。
プライマー：印刷材料の表面に施す下地処理剤。



社会課題・市場動向

従来の溶剤系アナログ印刷は、大量廃棄やマイクロプラスチックによる海洋汚染、作業者の安全性といった課題を抱えており、環境負荷の低減と作業環境改善の観点から、水系デジタル印刷への移行が進んでいます。

- ●捺染分野では水系インクジェット印刷のシェアが12%超に成長
- ●食品軟包装分野、段ボール分野などにおいて水系デジタル化が活発化している

トピックス

- ●アクリルポリマー設計技術を深化させ、他社に先駆けて難接着基材である未処理PPに密着し、高硬度を発現する水系アクリルポリマーを開発。
- ●耐候性があり弱アルカリ水で瞬時に溶解する水系脱墨インク、IJインク用の水系バインダーだけでなく、水系多機能受像コート剤などデジタル印刷向け水系新素材でクラスター化推進。

水・環境事業推進部

水資源の獲得、利用、浄化に関する世界規模の要請に応えるべく、造水から排水処理に至る水資源の持続的循環に貢献できる高機能素材の研究開発により技術革新を推進し、水分野におけるさまざまな社会課題の解決に取り組んでいます。

社会課題・市場動向

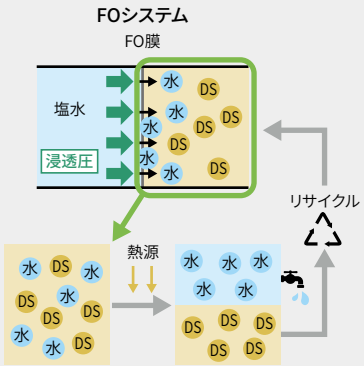
世界中で水不足が深刻化し、水資源の確保が課題となっています。

- ●海水淡水化技術として逆浸透（RO）システムが広く用いられるが、高圧ポンプを利用するため、多量の電力を消費
- ●解決策として、主要部材の一つに浸透圧発生剤（DS）を用いた正浸透（FO）システムが注目されている

DSを使用した水回収のイメージ

1.濃度が濃い溶液に向かって水が引っ張られる力（浸透圧）と水だけを通す膜を使用して、海水から水を分離します（DSと水が混ざった状態）。

2.混ざったDSと水は加熱により容易に分離するため、熱を加えて水だけを回収します。
分離後のDSは再利用が可能で、経済的な海水からの水回収システムが構築できます（水は用途に合わせて追加精製します）。



活動状況・トピックス

■当社が開発したDSは、FOシステムの中で高い浸透圧により海水から水を引き出し、その後、加熱することで水と分離し、分離後のDSはリサイクル可能です。さらにその加熱の熱源として、工場排熱や太陽熱を利用することで、ROシステムよりも省エネルギー、CO_2排出量削減が可能です。米国ベンチャー企業のFOシステムメーカー：Trevi Systems社がハワイ島で実施した500m³／日の実証試験において当社DSが使用されました。

■当社と信州大学アクア・リジェネレーション（ARG）機構は2025年4月から共同研究を開始しました。
ARG機構は2023年に文部科学省「地域中核・特色ある研究大学強化促進事業（J-PEAKS）」に採択された信州大学で発足した水・水素に関わる研究機関です。
同機構の研究拠点であるアクア・リジェネレーション共創研究センター（ARCH）に当社研究員を派遣し、信州大学との共創ラボにて、水処理用途の吸着材料や実験自動化に関する共同研究を推進しています。
水・環境に関わるさまざまな社会課題の解決に貢献できる新たな事業機会の獲得を目指します。

提供：信州大学

研究開発

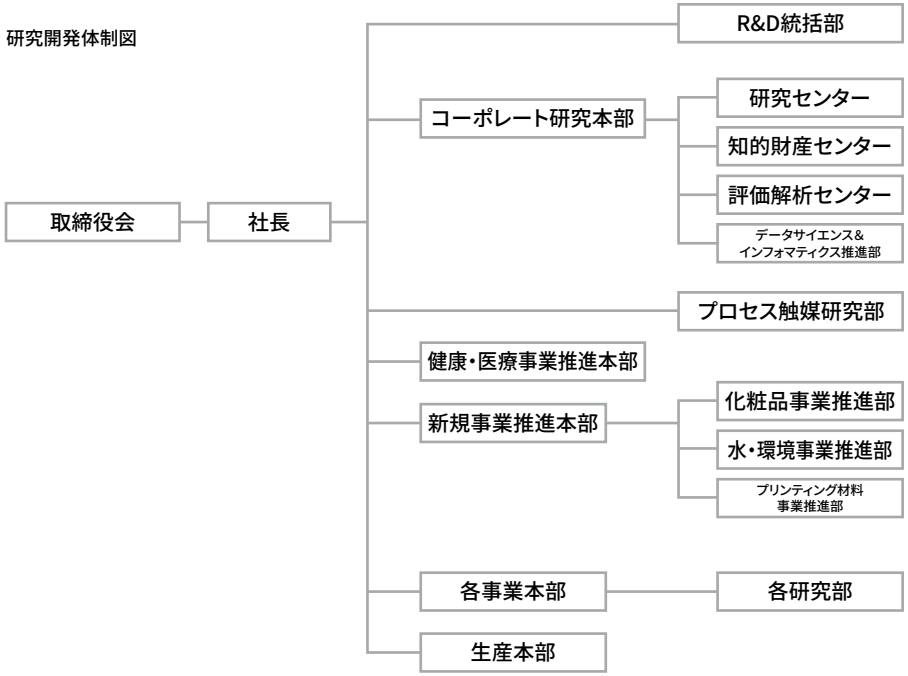
スローガン:「世界に誇る技術と人財で、人と地球に貢献する」

グループ企業理念「TechnoAmenity」を実践することで、持続可能な社会の実現に貢献し続けます。
日本触媒のR&D部門はお客様へのスピーディな対応、満足度向上のため、これまで培ってきた3つのコア技術(無機触媒、有機合成、高分子)を軸とするキーマテリアル開発力をさらに進化させ、今後も競争力ある製品群の創出を目指します。

研究開発体制

当社の研究開発としては、新規技術の獲得と次世代材料の創製を役割とするコーポレート研究本部、化学品製造用触媒およびバイオマス由来化学品の製造技術開発を担うプロセス触媒研究部、既存事業の強化およびその周辺領域への拡大を進める各事業本部の研究部に加え、新規事業創出を目指す健康・医療事業推進本部および新規事業推進本部に研究組織を設置しています。また、生産に適したプロセスを設計・開発することにより製品化を加速する生産技術センター、データ駆動型研究開発の強化を目指すデータサイエンス&インフォマティクス推進部を擁しています。

研究開発体制図



研究開発の方針と戦略

目指す姿

- 顧客指向のスピーディな素材・ソリューション開発とサステナブルな社会実現への貢献ができている
- 保有・獲得するコア技術が世界トップレベルであり、継続的進化によりターゲット市場で高い競争力を有している
- 社内外で多様な人財と情報が活発に行き交い、イノベーションを起こす協業ができている

R&D戦略

- **新規技術開発促進、新規事業創出・育成**
  顧客ニーズへのスピーディな対応/技術開発ターゲットの設定/市場開拓力強化
- **サステナブルな社会への貢献**
  カーボンニュートラル時代に適合/環境対応技術の事業展開強化
- **R&D組織の体質強化**
  人的リソースの確保と機動的な配分の実行/効率的な研究開発のためのツール活用促進/横串機能(知財戦略、人財戦略)の強化

コーポレート研究本部

事業戦略に紐づく次世代製品／技術：市場の変曲点に起因するデファクトスタンダードを狙う

不確実性の高い市場環境下でも次世代技術を担う新規製品を着実に開発するために、コーポレート研究本部では、成長領域における事業戦略にも整合する中長期的ターゲットを開発対象として、知財インテリジェンスを活用する確度の高い上市戦略に基づき、社内外との共創活動を推進しています。さらに、化学業界の開発競争に対抗できる研究開発基盤強化を目的に、ロボティクスやマテリアルズ・インフォマティクスを活用した高速開発技術の早期実装を通じ、研究開発の高度化を狙った基盤構築も進めます。

■研究センター～ミッション～

全社戦略の下、将来のあるべき姿や市場における材料・用途の変曲点に着目して戦略を立案。社内外共創による新規素材・新規技術の獲得および既存保有技術との融合を進め、業界のデファクトスタンダードを狙うユニークな高機能製品を持続的に開発しています。
当社注力領域における未来のあるべき姿に向け、業界のKSF（Key Success Factor）を明確化し、「一歩先の手法」で「新しい価値」を「社会と顧客」に届けることが狙いです。

①中長期的な視野に立ち、顧客軸（市場魅力度）×競争軸（競争優位性）の観点から、戦略の策定および新材料・新技術の研究開発を進め、当社ソリューションズ事業の拡大に貢献し得る独自の製品を上市します。

②顧客・関連会社・社内関連部署と連携し、将来を見据えたバックキャストや非連続的なイノベーションによる価値共創により、当社の持続的なビジネスの構築に貢献します。

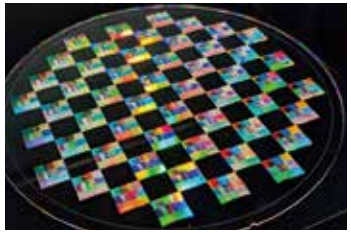
③①～②の活動を通し、今後の当社を担う人財を育成していきます。

開発品（開発状況※）	概要	市場
親水性微粒子（★★★）	極性官能基を高密度に有する、サブミクロン多機能親水性微粒子です。従来の親水性有機粒子では困難であった水系組成物への配合性を高めることで、各種材料への機能性付与が容易になります。	半導体／通信
AOMA®誘導体（★★）	当社の独自モノマー「AOMA®」の誘導体開発に取り組んでいます。樹脂に耐熱性や強靭性を付与し、有機／無機基材への密着性を改善する多機能モノマー群です。	パッケージング／プリンティング
iOLED®（★★～★★★）	約0.1mmの薄さで高い柔軟性を持つ有機EL面光源です。狭小スペースへの実装も可能で、デバイスの軽量化や省スペース化に貢献します。	ディスプレイ
海洋生分解性プラスチック（★～★★）	高いガスバリア性やポリマーブレンドによるポリ乳酸への生分解性付与などの特徴を持つ、高機能海洋生分解性プラスチックの開発を進めています。	環境
生体適合性ポリマー（★★★）	優れた抗血栓性を有し、タンパク質や細菌類の付着が抑制されるポリマーです。優れた潤滑性と摺動耐性を発現し、カテーテル用コーティング剤の原料として高い評価を受けています。	健康医療

※ 開発状況の目安　★：要素技術の開発段階　★★：用途・顧客の開拓段階　★★★：事業化に向けた検討段階

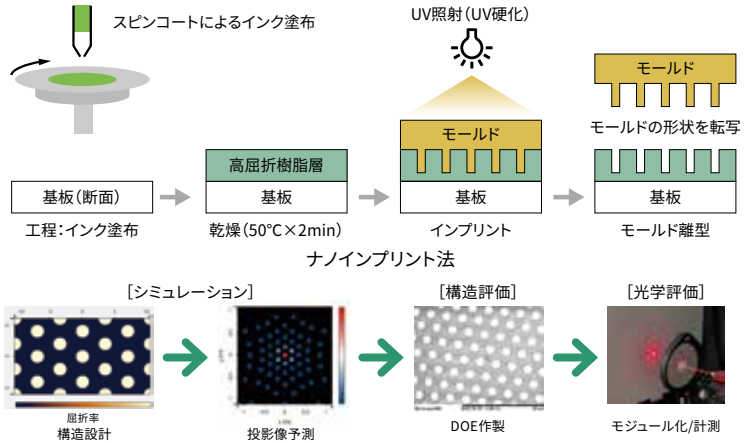
TOPIC　高屈折率材料（★★★）

近年、AR／VR（拡張／仮想現実）の活用が広がっており、AI技術との融合を背景に、今後、教育、医療、エンターテインメントなど多くの分野での革新が期待されています。日本触媒は、スマートグラスなどのAR／VRデバイスにおける重要部材である光学回折素子（DOE）の製造方法において、モールドを繰り返し使用する低コストプロセスであるナノインプリント法への転換を可能にするUV硬化型インクを開発しました。ナノインプリント向けのインクには、モールドの凹凸形状を精度よく再現するための高い流動性、およびデバイスの視野角を拡大するための高い屈折率が求められます。



研究センターで開発したインクを用いて作製したナノインプリント成型体

日本触媒は、有機合成、無機微粒子合成、および配合技術などのコア技術の粋を集め、独自の有機無機ハイブリッド材料を開発することにより、トレードオフの関係にある、これら性能の両立に成功しました。成型体の光学設計／評価にまで取り組むことにより、顧客ニーズに対する理解を深め、それに対応するインクの開発を促進しています。さらには、ナノインプリントプロセスの条件設定などの加工技術にまで踏み込んだソリューション提案を行い、市場開拓を推進します。



評価解析機能の強化とR&DのDX推進

評価解析センター

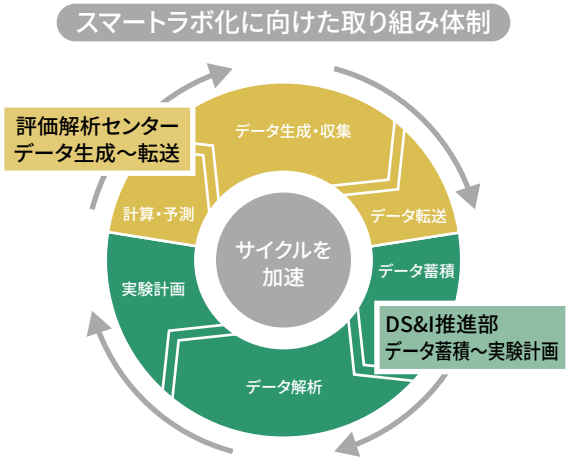
研究・技術・生産など各部門が直面する技術課題に対し、**分析・評価・解析技術とコンピューターサイエンス（CS）を融合**させた高度なソリューションを、迅速かつ高精度に提供します。各部門と密接に連携しながら課題解決を支援し、研究テーマの推進や新規事業の創出に貢献することを目指しています。従来の分析機能に加えて評価機能を強化し、計算・予測から合成・試作などのデータ生成・収集、デジタルデータの転送までを担いデータサイエンス（DS）へ連携します。

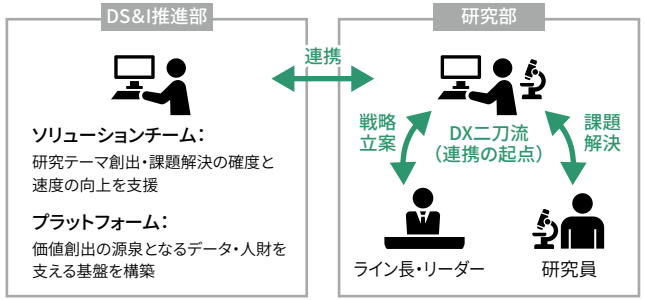
解析グループ：
X線分光装置、電子顕微鏡、NMR、各種クロマトグラフィーなどを駆使し、課題解決へのサポートや大学や外部機関とも連携し、新技術の導入にも取り組んでいます。

評価グループ：
コンピューターサイエンスによる機能予測／設計から材料や製品の性能評価まで、研究を多角的に支援しています。

データサイエンス＆インフォマティクス（DS&I）推進部

全社研究部門のDX推進部署として、**化学の専門知識と自然言語処理やマテリアルズ・インフォマティクスの技術を融合する**ことで、データ駆動型の研究開発を強化し、各部の課題解決に貢献しています。さらにスマートラボ化の実現に向け、電子ラボノートを中心とした研究データの蓄積と活用を推進する基盤の構築を進めています。また、研究員向けのデータサイエンス教育を展開し、実験とデータ解析の両方をこなす「二刀流」「先導者」のDX人財育成と、プログラミング言語Pythonを活用した業務効率化にも取り組み、研究員がより創造的な業務に集中できるように支援しています。



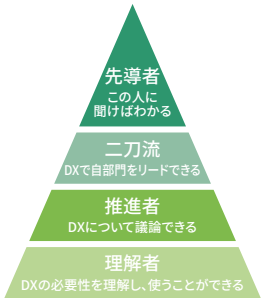


TOPICS

評価解析センターでは、データ生成から収集・蓄積の領域において、実験の高速化・自動化や分析機器のオンライン化を進めています。実験の自動化においては、まずバッチ式自動合成ロボットを2026年5月に導入しました。今後さまざまな実験操作の自動化に取り組み、データ生成の高速化を目指します。また、分析機器のオンライン化に関しては、吹田地区にて順次進めており2026年度中には全ての研究部において完了する予定です。その後、姫路地区へも展開を予定しております。このようにスマートラボ化に向けた施策を順次実行し、研究開発の推進に貢献していきます。

TOPICS

DS&I推進部は2020年度よりR&D領域のDX人財育成を展開してきました。当社が定義するDX人財は4段階のレベルで構成されており、R&D領域ではこれまでにレベル3に相当する「二刀流人財」を99名育成しています。2026年度からは、より高度なレベル4「先導者」の育成を開始し、研究員1名を社内インターンとしてDS&I推進部に受け入れています。先導者育成では、データサイエンスに関する専門教育に加え、研究部門が抱える実課題の解決に取り組む実践型プログラムを採用しています。当部部員と同じ環境で高頻度に議論を行い、課題設定から解析方針策定、実行までを協働で推進しています。



知的財産

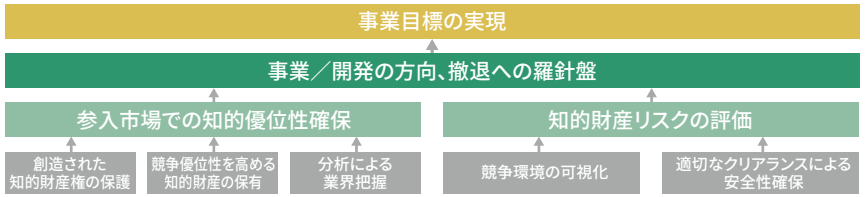
知的財産による競争力強化と企業価値向上

知的財産を重要な経営資源として位置付け、タイムリーに強化、適切に保護、そして有効に活用することで、「競争力の強化」と同時に「企業価値の最大化」を追求します。

当社は、既存事業の拡大・強化および新規事業の創出のため、知的財産を重要な会社の財産であり競争力の源であると位置付け、事業部門や研究開発部門と一体となって知財戦略を推進しています。また、他社の知的財産を尊重し不要な係争を未然に防ぐため、開発や事業化の進展に応じた特許調査を実施し知的財産リスクの最小化に努めています。

当社の知財活動

当社の知財活動は、創造された知的財産の保護と適切なクリアランスによる事業リスクの低減を基盤とし、事業の安定的な推進を支えています。これに加え、IPランドスケープを活用した業界・競争環境の可視化による事業および研究開発の方向性の最適化、知的財産権を戦略的に活用したOpen/Close戦略を通じた社外パートナーシップ構築・連携強化による新たな価値創出、DXの活用による知財調査の高度化・効率化を推進することで、知財基盤の強化を図っています。また、報奨制度の充実による発明創出インセンティブの向上、教育を通じた知財マインドの浸透と人財育成により、組織全体で知財を活用する文化の醸成を進めています。これらの取り組みを一体的に推進することで、既存事業の強化および新規事業の創出・加速に貢献するとともに、事業目標の達成に向けた持続的な価値創出を実現しています。



知財戦略

当社は、事業領域、製品ごとの市場、技術開発、事業環境に適合した知財戦略を策定しています。これにより、各事業領域において最適な知財保護と活用を実現し、競争力を強化しています。具体的には、特許出願や商標登録を通じて知的財産権を確保し、技術開発の成果を保護しています。また、ライセンスや共同研究を通じて、外部パートナーとの協力関係を強化し、技術の共有と発展を図っています。さらに知財関連投資についてもソリューションズ事業比率を高めています。これにより、新たな市場ニーズに対応した製品やサービスの開発を促進し、事業の成長を支えています。

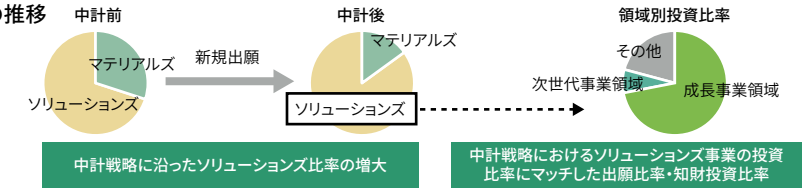
IPランドスケープの活用による事業創出と推進

当社では、中期経営計画に掲げるマテリアルズ事業の強化およびソリューションズ事業の拡大を目指し、営業・企画・研究開発部門が抱える課題について、業界を俯瞰した特許解析を活用しています。これにより、技術課題や技術トレンドを可視化し、当社の顧客だけでなく、その先の顧客の真のニーズを考察することで、研究開発および営業活動を推し進めています。
さらに、特許解析結果に市場情報、顧客情報などを組み合わせ、ビジネスフレームワークを活用して新規事業における課題、当社の強みを整理することで、持続可能な成長と競争優位性を確保できる新規事業の戦略策定を目指しています。これにより、当社は市場の変化に柔軟に対応し、長期的な成長を実現することが可能となります。

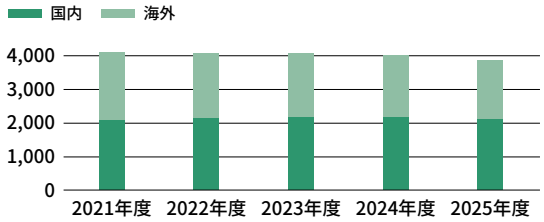
当社の知的財産管理

当社では知財戦略に即し登録特許の取捨選択を進め、費用対効果の最大化を図っています。現在、当社は国内外を通じて4,000件程度の登録特許を保有しています。ソリューションズ事業を中心とした出願が増加しており、海外展開を見据えた出願件数も増えています。こうした背景のもと、登録特許の管理の重要性は一層高まっています。

■出願数の推移



■特許保有件数の推移



DX推進

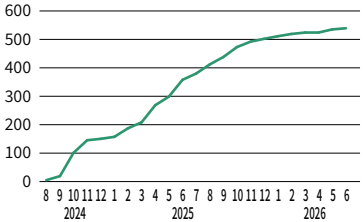
生産性向上と付加価値創出の加速

長期ビジョンにおける「事業の変革」の取り組みの一つとして、当社は「DX推進による生産性向上と新たな価値の創出」を掲げています。2024年度までに整備したRPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）や生成AI、データ基盤を活用し、業務の効率化および高度化を進めています。
これらの取り組みにより、業務の省力化やプロセス改善が進むとともに、DXを担う人財の育成も着実に進展しています。従業員を対象としたDX研修も継続して実施しており、2026年3月時点の受講者数は延べ4,700人強となりました。また、生成AIに関する研修もスタートさせ、その活用範囲を広げています。
DX基盤の活用と人財育成を通じて、Power PlatformやRPAを活用した現場主導の業務改善が広がっています。一例として、姫路製造所では緊急対応システムの内製化を実現するなど、業務の最前線で成果が生まれています。今後も基盤活用と二刀流研修などの人財育成を深化させ、製造所での業務工数や保全費の削減、研究における製品上市の加速など、新たな価値創出とDXが日常的に実践される企業への進化を目指します。

二刀流研修：実務課題に取り組みながらデータ分析スキルを習得し、現場主導の業務改革や価値創出につなげています。

目標と取り組み

	2022~2024年度 基礎構築	2025~2027年度 基礎を活用し、新しい価値を創出	2028~2030年度	2030年度以降
業務効率化	**基礎となるツールの導入と定着化** ・営業業務支援 ・RPAによる業務効率化支援 ・生成AIの活用策検討支援	**作り上げた基盤の活用と新たな価値の創出** ・RPAや生成AI、Power Platformなどの活用による業務効率化目標の達成（27年度末　40工数） ・情報統合・営業業務支援基盤などに蓄積したデータを分析やAIなどで活用し、新しい価値創出への取り組みを加速 ・これらに取り組むことができる、より高度な専門人財（先導者）の育成 **創出された時間を、これまでできなかった業務に充て、変革を推進**	**変革に取り組むことが当たり前の会社に** ・RPAや生成AI、Power Platformなどのツールの利用が当たり前になっている。 ・情報統合・営業業務支援基盤などに蓄積したデータを、ユーザーが自由に活用できている。 ・先導者人財を筆頭に、二刀流人財が変革プロジェクトを推進している。 **仕事のやり方を変えてみることや、新しいことに取り組むことが「いいよね」、「楽しいよね」という風土になっている。**	
情報統合基盤	**データを活用するための基盤構築** ・姫路製造所で先行し、導入効果を検証 ・他拠点への展開と、R&D・営業・間接などへの全社展開ロードマップ策定			
DX人財育成	**基盤となる人財育成策の立案・実施** ・全従業員のリテラシー底上げ ・提案を理解する基幹職 ・生産データ分析やプロマネ人財（二刀流人財）			



市民開発：社内でのRPA利活用者数
現場主導で業務改善を支えるアプリの開発（市民開発）が進んでいます。

緊急対応システム：災害・異常発生時の情報伝達と意思決定を迅速化します。

データ活用とDX人財育成による競争力強化

当社は2022年以降、産業用データプラットフォーム「Cognite Data Fusion」を導入し、製造設備・運転・保全データを統合する基盤を構築しました。これにより必要な情報への迅速なアクセスが可能となり、情報検索時間などを年間約23,000時間削減するとともに、データに基づく迅速な意思決定や異常予兆検知によるトラブル未然防止など、操業の高度化と生産性向上に貢献しています。また、システムを実際に使用する立場から、より使いやすく、価値のあるものにするための提案を数多く行ったことにより、姫路DX推進部の従業員が日本企業で唯一「Cognite Most Valuable Professional（MVP）」に選出されました。

マテリアリティ（重点課題）

マテリアリティ一覧

マテリアリティ	要素	KPI・あるべき姿	関連ページ
1. 社会課題解決への貢献	新規製品の継続的創出	・顧客指向のスピーディな素材・ソリューション開発とサステナブルな社会実現への貢献ができている ・保有・獲得するコア技術が世界トップレベルであり、継続的進化によりターゲット市場で高い競争力を有している ・社内外で多様な人財と情報が活発に行き交い、イノベーションを起こす協業ができている（全て - 2030年度）	▶P33-34
	環境貢献製品の開発、販売の促進	・環境貢献製品売上収益：　・550億円（2027年度）　・1,350億円（2030年度）	▶P41
2. 環境対応の推進	カーボンニュートラル実現への貢献	・温室効果ガス（GHG）排出量（Scope1+2）▲30%※（対基準年度、グループ総計）（2030年度） ※単体および国内グループ会社：▲30%（対2014年度比）海外グループ会社：各社基準年度および目標	▶P41
	製品カーボンフットプリント（CFP）の低減	・算定精度の改善継続、各製品のGHG排出低減活動の継続（2027年度）	※4
	水資源保全・有効利用	・水リスク（ストレス）のモニタリングの継続、および評価結果に基づく対応（2027年度）	※5 詳細はこちら▶
	資源循環への貢献	・外部最終埋立処分量：ゼロエミッション※1を維持（単体 - 2027年度） ・廃プラスチック排出量：▲50%（対2021年度比）（単体 - 2030年度）	▶P51
3. 人財育成・活躍推進	自律型人財の育成	・自己選択型研修（e-ラーニング、スキルアップ研修、オンライン英会話など）の受講者割合：70%以上維持 ・階層に応じたキャリア研修（セカンドキャリア、女性活躍推進、若手層など）を継続的に実施 ・キャリア申告による上司・部下間の面談を継続的に実施（全て単体 - 2027年度）	▶P45-46
	多様な人財の活躍推進	・従業員サーベイにおけるダイバーシティ&インクルージョン（D&I）関連項目のポジティブ回答率向上：80%以上 ・事務系・化学系採用における女性採用比率：30%以上維持 ・女性基幹職（管理職）比率向上：8%以上 ・男性の育児休職取得率（15日以上）：100%（全て単体 - 2027年度）	▶P47
4. バリューチェーンにおける社会的責任の推進	サプライチェーンマネジメントの強化	・CSRサプライヤー調査カバー率（原材料購入金額）：95%以上維持（単体 - 2027年度）	▶P56
	人権尊重の取り組みの強化	・人権デュー・ディリジェンス：グループ全体での運用を開始（2027年度）	▶P49
5. ガバナンスの強化	コンプライアンス意識の向上	・コンプライアンス研修（階層別）参加率：95%以上維持（単体および国内グループ会社 - 2027年度） ・重大な法令違反の件数：0件維持（単体 - 2027年度）	
	取締役会の役割・機能の発揮等による取締役会の実効性強化	・取締役会のあるべきスキル、属性等の見直しと充足 ・取締役会実効性評価の継続実施、調査結果に基づく重要な課題への対応（全て単体 - 2027年度）	▶P59,67
	役員に対する中長期のインセンティブの強化	・役員報酬の業績連動部分や株式報酬等の構成割合の拡大を検討／完了（単体 - 2027年度）	▶P66
6. 安全・安定生産活動の推進	安全文化の醸成、安全基盤の強化	・1級、2級保安事故※2：0件 ・重篤災害※3：0件、休業災害：0件（全て - 2027年度）	▶P53
	製品品質・信頼性の向上	・重大品質クレーム：0件（2027年度）	▶P54

※1（外部最終埋立処分量）≦（廃棄物発生量×0.1%）
※2 1級：CCPS（Center for Chemical Process Safety）・石化協評価法に準じた強度レベル18以上、または死亡災害　2級：CCPS・石化協評価法に準じた強度レベル1以上18未満
※3 休業4日以上、または労働者災害補償保険法施行規則・別表第1の障害等級表に該当するもの
※4 サプライヤーとの連携により一次データ比率が増加し、精度が向上するとともに各製品のGHG排出も低減しました。
※5 2025年度に追加されたグループ会社を含めて、水リスクを再評価し、状況に変更がないことを確認しました

環境・社会

39 気候変動対応の推進
43 人財育成・活躍推進
49 人権の尊重
50 安全・安定生産活動の推進
51 環境保全の取り組み
53 保安防災の取り組み／労働安全衛生の取り組み
54 化学品安全の取り組み／品質への取り組み
55 社会とのコミュニケーション
56 サプライチェーンマネジメント

0

川崎工場夜景

［千鳥工場を北側から臨む］

新しいトビラを開く

縦長の形状の土地に多くのプラントが建てられており、
敷地内には輸送用の線路が横断しています。

気候変動対応の推進

2050年カーボンニュートラル実現を目指して

日本触媒グループは気候変動に伴う社会システムの移行、自然環境の変化を経営上の重要な課題と認識し、2021年3月にTCFD提言（気候関連財務情報開示タスクフォース）への賛同を表明しました。これに伴い、2022年4月からTCFD提言に基づく情報の開示を開始し、継続的な対応検討を進めるとともに、その内容を報告しています。
当社グループは、気候変動対応として温室効果ガス（GHG）排出の削減を最優先事項と考えています。そのため、パリ協定を支持し、産業革命前の水準に対して地球の平均気温上昇を1.5°Cに抑えるという目標に沿った取り組みを進めています。

詳細はこちら
https://www.shokubai.co.jp/ja/sustainability/environment/tackling-climate-change/?arkb-tab=e219520c-1

気候変動問題に関するガバナンス体制

当社はサステナビリティ活動の推進を経営の中核的なテーマと捉えています。気候変動対応の推進は重要な取り組みの一つとして、サステナビリティ推進委員会（社長を委員長とし委員若干名をもって構成）でその方針や戦略を決定し、関連部門への指示、活動の実績評価を行っています。取締役会は、本委員会で議論される気候変動問題に対する、方針、戦略、計画、実績について報告を受け、必要となる指示を行います。

リスク管理

当社グループは、グループを取り巻く内外のさまざまなリスクを『グループ重大リスク』と『部門リスク』に区分したうえで、それぞれのリスクに適したリスク管理体制を構築することで、企業価値の維持・向上に取り組んでいます。
気候変動対応や人権対応などについては重要な課題と認識し、サステナビリティ推進委員会を中心に検討頻度を高めることで、効率的かつ統合的なリスク対応を進めています。

戦略

当社グループは、2025年に見直したマテリアリティ（重要課題）の中で「社会課題解決への貢献」と「環境対応の推進」を掲げ、気候変動への対応を進めています。

社会課題解決への貢献

・環境負荷の低減に貢献する製品の開発・販売を促進し、事業活動と社会課題の解決を両立します。

環境対応の推進

・2050年度までにScope1+2排出量のネットゼロを目指し、GHG削減を進めます。さらに、サプライチェーン全体での対応として、製品カーボンフットプリントの低減や資源循環に取り組みます。
・進行する地球温暖化に備え、水リスクの評価を強化するとともに、水資源の有効利用を促進し、安定した事業運営を確保します。

分析用シナリオの定義

取り組みの策定に先立ち、気候変動の影響について2つの異なる分析用シナリオ（1.5～2°C、4°C～）を策定しています。
これらの分析用シナリオを用いて、気候変動が当社の事業に与える影響を把握し、リスクを軽減し、機会を活用するための対策を特定しています。経営層関与のもと部門横断的なチームとともに、両分析用シナリオに対して当社の事業戦略の実現に関連する機会とリスクを抽出しています。
分析用シナリオの策定は、気候変動に関する政府間パネル（IPCC）の第6次報告書および IEA World Energy Outlook 2024を参考に行っています。

分析用シナリオ 1：パリ協定目標の達成（1.5～2°C）
IEA NZE2050や、IPCC SSP1-1.9を参照した上で作成したシナリオ

分析用シナリオ 2：なりゆきの経済活動（4°C～）
IEA STEPSや、IPCC SSP5-8.5を参照した上で作成したシナリオ

事業戦略の実現に関連する機会とリスクの概要

市場変化や企業活動の変化、脱炭素社会、循環型社会への移行を推進するための政策や法規制、ステークホルダーからの評価などを考慮したシナリオ分析により、財務的なインパクトを三段階で評価しています。事業機会としては、脱炭素社会の実現に寄与する素材の需要増加などがあげられます。例えば、ガソリンエンジンから電気駆動モーターへの切り替えの加速へは、当社のリチウムイオン電池（LIB）関連材料が貢献できると考えています。
事業リスクとしては、気候変動関連の技術開発、エネルギーや製品原料のグリーン化が遅れることで顧客の選別から外れ、事業機会を喪失することなどがあげられます。脱炭素関連開発テーマの重点化を行い市場からの要求に対応するとともに、原料や燃料の非化石化を進めていきます。

リスクと機会

リスク（移行リスク・物理リスク）の影響度と対策

特定したリスクに対し、算定前提、影響度、顕在化期間、および対策を検討しました。

種類	分野	項目	算定前提	影響度	期間	対策
移行 1.5～ 2°C	政策	カーボンプライシングによるGHG排出のコスト化	・炭素税、ETSなどの拡大による自社排出量のコスト化により製品原価が上昇（中期；排出枠調整で影響軽微と想定 長期；現在のScope1＋2の全てがコスト化すると想定）※1	中期的には低 長期的には高	中期～	・GHG排出削減ロードマップに即した省エネ、プロセス・触媒改善、再生可能エネルギー導入の推進 ・長期的にはエネルギー転換やCO_2回収・再利用の可能性を検討 ・ISCC PLUSによるバイオマス利用提案 ・カーボンフットプリントの適正な算定および顧客要求に沿った情報提供
	市場	市場・顧客要請変化による事業影響	・再生可能エネルギー、原料、資材の利用要請が高まり、製造原価が増加※2	中期的には低 長期的には中		
	政策	政策強化に伴う調達コストの増加	・炭素税やETSの始動に伴う原燃料、エネルギーコストの増加※3	中期的には低 長期的には中	中期～	・省エネの推進、合理的な再生可能エネルギー導入とクレジットの使用
	政策	GHG関連規制・非財務情報開示への対応遅れ	・関連規制、情報開示への対応遅れによる事業活動の停止や、事業機会の逸失※4	中	中期	・市場動向の継続的な分析と、タイムリーな投資・撤退判断
移行 4°C～	市場	脱炭素関連技術への投資回収が困難化	・中期経営計画2027で定めた成長事業領域（脱炭素関連技術を含む）の投資額の回収が困難化※5	中～高	中長～	・市場動向の継続的な分析と、タイムリーな投資・撤退判断
物理 4°C～	自然環境	災害激甚化による設備被害・調達不安定化	・洪水や高潮などに伴う各拠点の事業活動停止、不能 ・1か月の活動停止から拠点機能の損失を想定※6	中～高	長期	・サプライチェーンにおける水害リスクの評価の継続
	自然環境	地域により水調達難が発生	・干ばつなどにより一定期間河川からの水使用が困難化※4	中	長期	

【影響度】　低: 10億円～、　中: 50億円～　高:100億円～
【期間】　短期; 該当する中期経営計画期間（～3年）、中期; 該当する長期ビジョン期間（～10年）、長期; ～2050年と定義

※1 長期_ 2024年度 連結排出量（Scope1+2）1000千トンの全てに炭素価格10,000円/トン-CO_2がかかると想定し、100億円を算定。
※2 長期_ 2024年度 連結での購入エネルギー排出量（Scope2）260千トンが電力由来と仮定し、炭素価格10,000円/トン-CO_2を掛けた場合、影響額は約25億円。
※3 原価情報の開示は重要情報のため控えますが、当社の2024年度売上高2440億円と経常利益177億円から影響額は中程度の見込み。
※4 例えば、2024年度NIPPON SHOKUBAI EUROPE N.V.の売上収益は 540億円（第113期有価証券報告書（p.8））。1か月の事業停止を受けた場合、影響額は約50億円。
※5 期中の関連投資額は900億円、投資額の一部が回収できなくなると仮定。
※6 ※4の1か月の事業停止から、復旧不能な設備被害までを想定。

機会の影響度と対策

特定した機会に対し、算定前提、影響度、顕在化期間、およびアクションを検討しました。

種類	分野	項目	算定前提	影響度	期間	対策
移行 1.5～ 2°C	政策	再生可能エネルギー関連技術の普及	・中期経営計画2027内の電池、水素に関わる営業利益＋持分法投資損益数値（利益指標）を使用※1	利益指標 中～高	短中期	・電池領域 （短期）電池：中国市場の旺盛な需要増に対応 （中期）地産地消の戦略に沿った生産体制構築 （国内は新設備建設、中国は機能増強、北米は検討継続） ・水素サプライチェーンを支える技術の展開
	市場	環境負荷低減技術への投資拡大（事業）	・中期経営計画2027内の水処理、二酸化炭素吸収に関わる利益指標を使用※2	利益指標 低～中	短中期	（短期）底堅い水関連市場への拡販に注力 （中期）環境負荷低減ニーズの高まりに沿った関連製品の市場展開
	市場	環境負荷低減技術への投資拡大（研究開発投資）	（実証・展開を通じ検証）	—	中期～	・環境貢献製品の普及拡大 ・バイオマスAA、バイオマスSAP、SAPリサイクルなどの展開
	政策	的確な非財務情報開示による企業信頼性向上	・ESG、環境評価による投融資機会※3	中	短中期	・CDPほか、代表的なESG評価の改善 ・将来の非財務情報開示義務化に向けた対応体制を構築
	技術	デジタル技術の活用によるソリューション提案	（実証・展開を通じ検証）	—	短中期	・製造所やR&Dでのデジタル技術活用で、生産性向上や製品上市を加速
移行 4°C～	環境	造水技術ニーズのさらなる高まり	（実証・展開を通じ検証）	—	中期～	・高水リスク地域での造水ニーズに対応（DS剤※4を使用した正浸透造水システムの社会実装など）

※1 中期経営計画2027（p.14）エネルギーと水素に関する営業利益+持分法投資損益は『その他』領域内に包含されます。個別セグメントの数値情報は重要情報のため、開示を控えます。記載の数値は2030年度、2027年度の数値と2024年度の数値の差分（～2027年度73億円、2030年度168億円）として記載しています。
※2 ※1と同じ内容を水処理、二酸化炭素吸収を含む『スペシャリティ』領域の数値（～2027年度19億円、2030年度69億円）として記載しています。
※3 イオネル®の補助金、DBJ（日本政策投資銀行）での融資（40億円）、国家戦略との一致による助成金（120億円）などが、実績として挙げられる。
※4 浸透圧発生剤

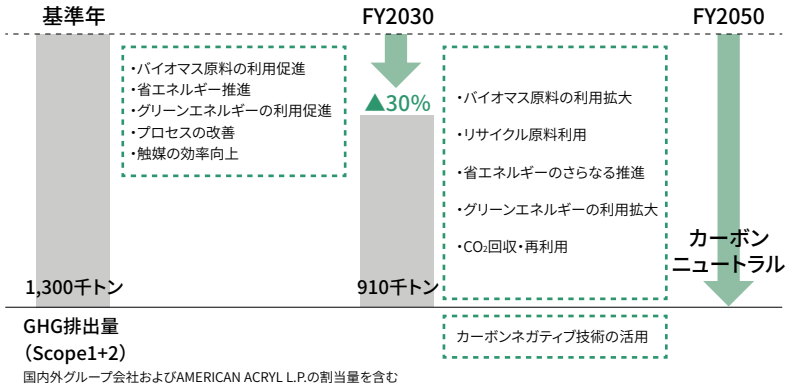
温室効果ガス（GHG）排出量削減（Scope1+2）

当社は、2021年4月公表の当社グループ長期ビジョン「TechnoAmenity for the future」に基づき、「3つの変革」の一つである「環境対応への変革」について、2050年に向けたGHG排出削減ロードマップを策定しています。

KPI、あるべき姿	2025年度実績	達成年
GHG排出量30%削減（対基準年度、グループ総計） 単体および国内グループ会社：30%削減（対2014年度比） 海外グループ会社：各社基準年度および目標	**24.5%削減**※	**2030年度末**

※ カーボンオフセット都市ガスの購入によるカーボンクレジット量58千トン-CO_2（対基準年度比4.5%分）のオフセットを含みます

2050年に向けたGHG排出削減ロードマップ



国内外グループ会社およびAMERICAN ACRYL L.P.の割当量を含む

2030年までは、プロセスの改善を含む省エネルギーの推進やグリーンエネルギーの利用推進によりエネルギー使用によるGHG排出量の削減を進め、原料の一部バイオマス化や触媒の効率向上などによりエネルギー使用以外のGHG排出量の削減を進めます。
2030年から2050年までは、2030年までの対策を引き続き進めるとともに、新たなグリーン燃料（水素、アンモニア）の利用促進により、エネルギー使用によるGHG排出量の削減を図ります。同時に、原料のバイオマス化の拡大に加えて、リサイクル原料の利用、カーボンリサイクル技術の活用（CO_2回収・再利用）によりエネルギー使用以外のGHG排出量の削減を進めていく予定です。

サプライチェーン全体でのGHG排出量削減の推進（Scope3）

当社は、算定が可能な範囲においてScope3排出量の算定を行い、その結果を公表しています。

詳細はこちら
https://www.shokubai.co.jp/ja/wpdir/wp-content/uploads/2026/07/esgdata2025_260706_jp.pdf

今後もScope3排出量の算定を継続し、企業活動全体でのGHG排出量の削減の可能性についても検討していく予定です。

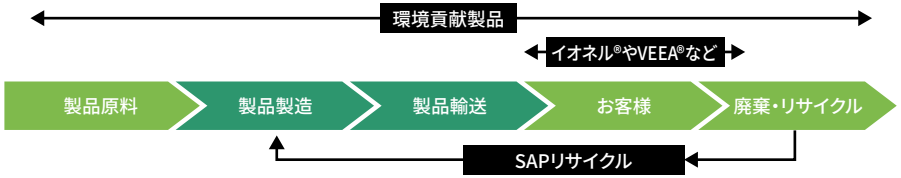
※ GHG プロトコルではGHG 排出量を以下のScope1、2、3の3つに区分しています。
Scope1 直接排出量：事業者自らによるGHGの直接排出（燃料の燃焼、工業プロセス）
Scope2 間接排出量：他社から供給された電気、熱、蒸気の使用に伴う間接排出
Scope3 その他の間接排出量：Scope1、Scope2以外の間接排出（事業者の活動に関連する他社の排出）

気候変動の課題を解決するためには、自社製品の製造段階だけではなく使用や廃棄などの段階を含めたサプライチェーン全体でGHG排出量削減に取り組むことも重要です。
当社では、サプライチェーン全体でのGHG排出量削減に寄与する製品などを、チェック項目や数値データなどをもとに社内審査したうえで、環境貢献製品に認定しています。また、その売上収益をKPIとして設定し、普及拡大を推進しています。例えば、LIB材料のイオネル®やUV硬化型反応性希釈剤のVEEA®、コンクリート混和剤原料のアクアロック®などは、お客様にて使用される段階において、CO_2排出量削減に貢献します。また、新たな環境貢献製品や技術の開発も進めており、炭素を循環（リサイクル）することによるCO_2排出削減を目指して、使用済紙おむつ中の高吸水性樹脂（SAP）に関する新規リサイクル技術の開発にも取り組んでいます。廃棄SAPをリサイクルすることで、廃棄段階のCO_2排出量を削減し、リサイクル原料を使用することで、製造段階でもCO_2排出量を削減することが期待されます。

環境貢献製品の普及拡大

KPI、あるべき姿	2025年度実績	達成年
環境貢献製品売上収益 **①550億円　②1,350億円**	**440億円**	**①2027年度末** **②2030年度末**

サプライチェーンにおけるScope3の影響範囲イメージ



バイオマス原料の活用

当社グループは、バイオマス原料活用の段階的拡大を想定し、バイオマス原料などを石化原料と組み合わせて使用するマスバランス方式※1による製造・販売体制をグローバルに構築しています。
現在、日本、ベルギー、インドネシアおよび米国のグループ会社でISCC PLUS※2認証を取得しており、これにより低環境負荷製品の供給範囲を一層拡大しています。あわせて、2030年までの実用化を目指し、主力製品であるアクリル酸のバイオマス由来製造プロセスの開発も進めています。
これらの取り組みを通じて、顧客企業のScope3排出量削減に貢献していきます。

※1 マスバランス方式とは、生産に使用する原料にバイオマス由来と石油由来が混合された場合に、原料として使用したバイオマス由来の割合を特定の最終製品に自由に割り当てるもので、ISCC PLUS システムで認められた管理手法です。
※2 ISCC PLUS：持続可能な原料の利用や製品をサプライチェーン上で管理・担保する国際認証制度。マスバランス方式で割り当てられたバイオマス／リサイクル原料由来製品の出荷が可能となります。

ISCC PLUS認証取得状況

国	拠点名称	対象製品	リンク
日本	姫路製造所、川崎製造所	アクリル酸、高吸水性樹脂、酸化エチレンおよび誘導体製品	アクリル酸や高吸水性樹脂、酸化エチレンなど多種製品で国際持続可能性カーボン認証 ISCC PLUSを取得 －紙おむつや洗剤などに使われる原料のバイオマス化を推進－ 詳細はこちら https://www.shokubai.co.jp/ja/news/202302099955/
インドネシア	PT. NIPPON SHOKUBAI INDONESIA	アクリル酸、アクリル酸エステル、高吸水性樹脂	インドネシア子会社でバイオマス由来アクリル酸、アクリル酸エステル、高吸水性樹脂の ハラール認証製品の製造・販売を開始　～製品サプライチェーンを通じて 塗料や紙おむつなどの環境負荷低減に貢献～ 詳細はこちら https://www.shokubai.co.jp/ja/news/2024052914281/
ベルギー	NIPPON SHOKUBAI EUROPE N.V.	アクリル酸、高吸水性樹脂	バイオマス由来高吸水性樹脂で国際持続可能性カーボン認証ISCC PLUSを取得－紙おむつの環境負荷低減への貢献－ 詳細はこちら https://www.shokubai.co.jp/ja/news/202107085592/
アメリカ	AMERICAN ACRYL L.P. NIPPON SHOKUBAI AMERICA INDUSTRIES, INC.	アクリル酸、高吸水性樹脂	米国グループ会社でアクリル酸、高吸水性樹脂の国際持続可能性カーボン認証 ISCC PLUS取得　～グローバル供給体制により、塗料や紙おむつなどの環境負荷低減に貢献～ 詳細はこちら https://www.shokubai.co.jp/ja/news/2025062620906/

インターナルカーボンプライシング（ICP）

当社グループは、2023年2月1日より、ICP制度を運用しています。この仕組みを通じ、当社グループの脱炭素に向けた意識を高めるとともに、省エネルギーの推進やCO_2排出量削減に関する事業機会とリスクの検討に活用しています。
2025年度には、設備の更新・新設など、複数の案件でICPを活用した投資検討を行っています。

- 社内炭素価格 …… 10,000円／トン-CO_2（国内外市場価格を参考にしたシャドウプライス）
- 運用方法 …… CO_2排出量の増減を社内炭素価格の適用により費用換算し、投資判断指標の一つとして運用
- 適用範囲 …… 日本触媒グループ
- GHG Scope …… Scope1＋2

TOPIC

使用済みプラスチック由来の低炭素アンモニアを活用し、脱炭素の取り組みを推進 ～株式会社レゾナックと共同で経済産業省の価格差支援制度に認定～

当社は、2025年9月30日付で株式会社レゾナックと共同で、水素社会推進法※1に基づく経済産業省の「価格差支援制度※2」の対象事業として認定を受けました。
本事業では、株式会社レゾナック川崎事業所において、使用済みプラスチックのガス化ケミカルリサイクルで得られる水素のみを原料とする低炭素アンモニア製造設備を導入し、2030年4月の稼働開始を予定しています。当該設備から供給される低炭素アンモニアの利用事業者として株式会社レゾナックと共同で認定申請を行いました。
当社は、この低炭素アンモニアの利用を通じて化石資源由来原料への依存を低減し、製品ライフサイクル全体でのGHG排出量削減を推進します。さらに、リサイクル原料の活用拡大を通じてサプライチェーン全体の環境負荷低減を図り、循環型社会の実現とお客様への提供価値向上に貢献していきます。

※1「脱炭素成長型経済構造への円滑な移行のための低炭素水素等の供給及び利用の促進に関する法律」
低炭素水素等の供給・利用を早期に普及させるための制度的枠組みを定めた法律。基本方針の策定、事業計画の認定、価格差支援や拠点整備支援などの措置を通じて、水素等のサプライチェーン構築を促進し、エネルギーの安定供給を確保しながら脱炭素社会への移行を加速することを目的とする。
※2 価格差支援制度：低炭素水素等の供給事業者と利用事業者が策定する事業計画を対象として、低炭素水素等と既存燃料・原料との価格差を支援する制度。供給事業者に対しては低炭素水素等の安定供給に向けた投資を後押しし、利用事業者に対しては導入コスト負担の軽減を通じて燃料・原料転換を促進することで、サプライチェーン全体での脱炭素化を推進する。

詳細はこちら
https://www.shokubai.co.jp/ja/news/2025100623151/

人財育成・活躍推進

成長し続ける組織、多様な人財がいきいきと働く会社への変革を推進

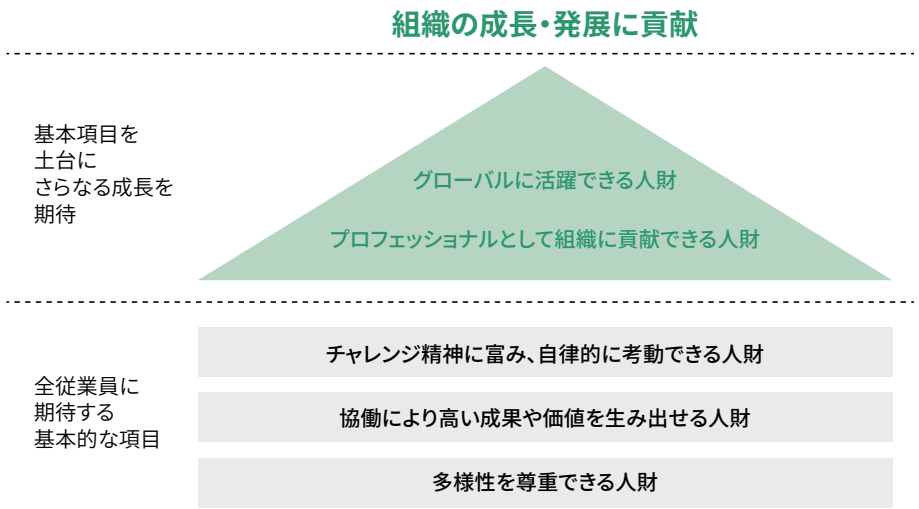
長期ビジョンの達成は、人財の活躍を通じて実現されます。日本触媒グループでは、人財開発方針に基づき、期待する人財像を設定しています。
これに加え、事業を拡大し、成長し続ける組織を実現するための人財施策として、重点課題に即した具体的な取り組み（人財戦略）を推進していきます。

人財開発方針

日本触媒グループは、持続的に価値を生み出す源泉は「人」であるとの認識のもと、従業員を重要な「財産」と考えます。
人財開発を進めるにあたり、以下の3点を重視します。

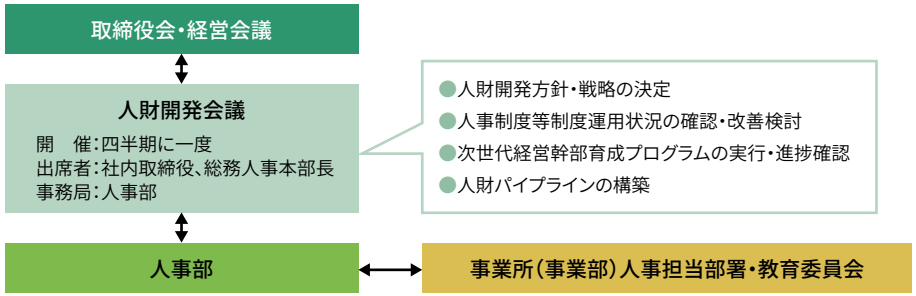
- **多様な人財の個性、意欲、能力を活かす**
- **自律的に考動し成長する人財を支援する**
- **制度に沿って人財を公正に評価し報いる**

社会の変化を見極め、持続的に進化し続ける化学会社を目指し、従業員一人ひとりに焦点を当てた人財の活性化を行い、個々人の力を最大限発揮できるように推進します。
会社と従業員は対等な関係に立ち、会社は従業員へ成長の場や機会を提供する一方、従業員には高い志と自ら成長する意欲を持ち、会社へ貢献することを期待します。



ガバナンス

全社内取締役が出席し、定期的に人財開発会議を開催しています。この会議では、人財開発の取り組みや人事制度の運用、次世代経営幹部の育成などについての進捗確認や人財パイプラインの構築といった、施策の実行や見直しを行っています。
また、人事部は各事業所および事業部と連携し、人財開発、育成を推進しています。



各事業所および事業部と連携し、人財開発、育成を推進

人財戦略

当社は中期経営計画（2025〜2027年度）において、「会社の基盤強化および持続的成長」の実現に向け、人財を価値創出の源泉である“財産”と位置付け、人財戦略を経営戦略の中核として推進しています。また、会社と従業員は相互に「選び・選ばれる関係」にあるとの認識のもと、双方にとって魅力ある関係性の構築を重視しています。人財戦略では、「MUST（共感）」「WILL（能力発揮）」「CAN（成長）」「TRUST（相互信頼）」の4つを柱とし、人財の最適配置と育成、エンゲージメント向上を通じて、個人と組織がともに成長し続ける基盤の強化を図っています。

人財戦略を支える4つの柱

MUST 共感を増やす
従業員が事業および人財戦略（人財要件整理・適切な配置など）を理解し共感している

WILL 能力を活かす
高い志・成長意欲を持つ従業員の能力を活かしている

CAN 成長を促す
従業員のモチベーションを高め、成長意欲を促している

TRUST 相互信頼を育む
組織と個人がWin-Winの関係を目指して相互信頼を育んでいる

重点課題

- 事業基盤強化：人的資本投資を促進し、事業戦略の実現に最適な人財を育成・配置
- 経営基盤強化：従業員エンゲージメントを向上し、成長し続ける組織へ

新中計主要施策

人財の適切な配置
- 人財ポートフォリオの整備
  事業戦略推進に必要な人財の質・量の明確化
- タレントマネジメントシステム構築
  従業員が保有するスキルの可視化と最適配置の実現
- 次世代リーダー育成プログラムの実行

自己成長の促進
- 自律的な学びを促進する学習・経験プログラムの拡充
- キャリア申告の運用
- チャレンジする人財を評価する人事制度の運用

働きがいの向上
- エンゲージメントサーベイによる組織状態の可視化と改善アクションの実行
- D&I推進による多様な人財の活躍推進
- 働きやすい環境・制度の充実化

人財の適切な配置

■タレントマネジメントの強化

これからの事業戦略推進に必要な人財の質および量の明確化（人財ポートフォリオの整備）と従業員が保有するスキルの可視化を行うことで、事業戦略に沿った効果的な教育や配置を実行します。あわせて、キャリア申告や公募なども活用のうえ、各従業員のキャリア志向も踏まえた人財の配置を進めます。

■次世代リーダー育成プログラム

組織を牽引できるリーダー人財の育成を目的に各種施策を実施しています。
具体的には、階層別教育において、リーダー層を対象にリーダーシップやマネジメントに関する研修を行っています。
また、選抜型人財育成プログラムを策定し、全社から選抜した部長層、課長層を対象に、それぞれNLDP（Next Leaders Development Program）とFLDP（Future Leaders Development Program）を実施しています。両プログラムともに、1年程度の期間をかけて取り組み、それぞれに設定された課題について経営層への発表で締めくくります。次世代の日本触媒を牽引する人財の育成に引き続き取り組んでいきます。

NLDP（Next Leaders Development Program）

長期ビジョン「TechnoAmenity for the future」の下、日本触媒を牽引し、変革を主導する経営幹部を計画的に育成する研修を実施しています。

狙い

・経営知識を身につけるとともに、経営者の視座・視点を獲得する
・経営課題を自分ごととして捉え、企業変革をリードしていくマインド（志、責任感）を醸成する
・企業変革実行のための意思決定力・組織マネジメント力を養う

研修概要

狙いに即した研修ののち、リーダーとして成し遂げたい事柄を答申

■実施スケジュール（概要）

5月	準備期間 e-ラーニングの受講開始
5-6月頃	キックオフミーティング
7月	3か月間の集中社外研修　3時間セッション×12回
12月頃	答申に向けた中間ミーティング
2月-3月頃	社長答申　（社内外取締役参加）

人事担当者メッセージ ～NLDPの狙い～

将来の経営幹部には、専門領域にとどまらず、社会や市場の変化を俯瞰しながら、全社最適の視点で意思決定を行う力が求められます。
本プログラムでは、社外参加者との対話や多様な価値観との交流を通じて、自社の経営課題を客観的に捉え、その解決策を構想・提案する機会を提供しています。
参加者からは、「負荷の高いプログラムであったが、自身の価値観を見つめ直し、それを実践につなげることで次の成長に向けた学びを得ることができた」との声が寄せられています。本プログラムでの経験が、視野の拡大や視座の向上につながり、将来の経営人財としての成長を後押しすることを期待しています。

自己成長の促進

■キャリア申告

従業員それぞれが自身のキャリアを考え、上司へ申告する制度を設けています。
将来のありたい姿を考え、目標を設定することで、自律的に学習し成長することにつながります。
また、上司、部下間で面談を行い、内容の共有、相談を行うことで、学習の促進と業務割り当てや配置に活かしています。

■自律的な学びを促進する学習プログラムの拡充

自らの意思で考え、解決に向けて能動的に行動できる自律型人財の育成を進めています。
その一環として、全従業員を対象とした自律型学習プログラム（ALPs）や、事業所や部門ごとの自己選択型研修を提供しています。
従業員は自身のニーズに応じて、受講スタイルや期間などを自由に選択し、能力開発やスキル向上に取り組むことが可能です。今後もさらなる受講率向上を目指し研修プログラムの改善に取り組んでいきます。

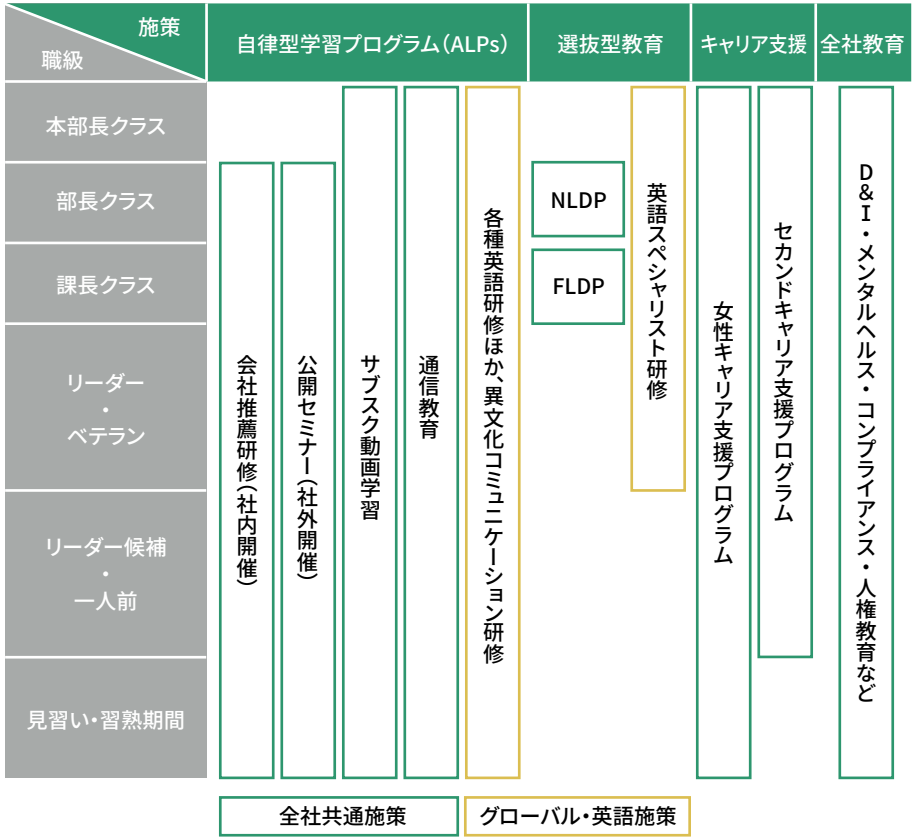
自己選択型研修の受講者割合　2025年度　143.4%

（e-ラーニング、スキルアップ研修、オンライン英会話など）

根拠：自己選択型研修受講者数　3,690名（延べ）
従業員数　2,573名

人財開発体系

自らの意思で考え、解決に向けて能動的に行動できる自律型人財の育成を進めています。人事制度の職級定義や昇級審査項目を踏まえ、各職群・昇級に求められるスキルを見える化しています。従来から実施している階層別教育に加え、従業員一人ひとりが自身の保有スキルを踏まえ、次の職級を見据えた学習を計画的に行うことができる機会を提供しています。



上記以外にも、階層別研修として新任研修やキャリア開発研修を実施しています。さらに、部門別教育として、事業所や部門ごとに能力開発施策を展開しています。

詳細はこちら
https://www.shokubai.co.jp/ja/sustainability/society/human-resource/

■ D&I推進による多様な人財の活躍推進

D&I推進方針のもと、D&I推進ロードマップを作成し長期視点での取り組みを進めています。

2019年度 2022年度 2025年度 2028年度 2030年度

TechnoAmenity for the future 「多様な人財がいきいき働ける会社への変革」

第1フェーズ 第2フェーズ 第3フェーズ 第4フェーズ

重点課題

D&I マインドの醸成	◆D&I推進方針策定 トップメッセージとともに社内外へ発信 ◆D&I推進グループの新設	D&Iマインドの醸成 ・アンコンシャス・バイアス、ハラスメント研修など ・社内外への進捗・情報発信	KPI（2027年度末） ・従業員サーベイにおけるD&I関連項目のポジティブ回答率向上：**80%以上**	多様性を互いに尊重し、認め合い、ともに活躍・成長できる職場環境・風土が醸成されている
従業員のさらなる活躍推進	女性活躍推進 ◆女性活躍プロジェクト活動→社長答申 障がい者雇用促進 シニア社員の活躍推進	女性リーダー層の形成・育成 キャリア形成支援 グローバルタレントマネジメント強化 若手優秀人財の活躍推進・次世代リーダー育成	KPI、あるべき姿（2027年度末） ・事務系・化学系採用の女性採用比率**30%以上** ・女性基幹職比率**8%以上** ・キャリア研修の継続的な実施	従業員一人ひとりが、プロフェッショナルとして、個性・能力を最大限発揮し、その力の融合により新たな価値を創造している
仕事と生活の両立支援	時間外労働の削減	男性の育児休職取得促進	KPI（2027年度末） 男性の育児休職取得率 **15日以上100%**	仕事と生活が充実し、両立することで、個々人のやる気・能力が向上し、高い成果を創出している
制度の多様化	◆フレックスタイム制度の利用拡充 ◆在宅勤務制度の規則化	一般社員人事制度改定・運用 「自律型人財」育成のための支援策充実	KPI、あるべき姿（2027年度末） ・自己選択型研修の受講者割合：**70%以上維持** ・キャリア申告による上司・部下間の面談の継続的な実施	

D&I推進方針

1.多様性を互いに尊重し、認め合い、ともに活躍・成長することができる職場環境・風土づくりを進める。
2.従業員一人ひとりが、プロフェッショナルとして、個性・能力を最大限発揮し、その力の融合により新たな価値を創造する。
3.仕事と生活が充実し、両立することで、個々人がやる気・能力を向上させ、高い成果を創出する。

従業員サーベイにおけるD&I関連項目のポジティブ回答率（2025年度）：**70.6**%

女性活躍推進

意思決定層における女性比率の向上を最重要課題と位置付け、将来の管理職候補となる女性人財のパイプライン強化および全社的な女性社員比率の向上を通じて、候補者層の拡大を図っています。これらの取り組みの進捗を示す指標として、女性基幹職（管理職）比率および女性採用比率を設定し、継続的な改善を推進しています。

事務系・化学系の女性採用比率（2025年度）：**27.3**%

女性基幹職（管理職）比率（2025年度）：**7.0**%

男性社員の育児休職取得率の向上

性別にとらわれない公平な働き方を実現するため、男性社員の育児休職取得率向上を目標として、基幹職のD&Iマインド醸成やハンドブックを作成して育児休職制度を周知するなど取り組みを進めてきました。

男性の育児休職取得率（15日以上）（2025年度）：**95.3**%

働きやすい環境・制度の充実化

働きがいの向上に向けて

多様な人財の活躍を実現する（例えば、女性の活躍推進や男性の育児休職取得の向上など）ためには、従来の価値観や無意識のバイアスに対する気づきを促し、行動変容につなげることが重要です。当社では、役職・キャリアステージに応じた教育・研修を通じて、D&Iに関する理解と実践力の向上を図っており、これらの取り組みによりD&Iの考え方の組織内浸透と働きがいの向上につなげています。

D&Iに関する研修・講演会

- D&Iマネジメント研修（トップ～管理職）
  D&Iマインドの醸成、変革を促すために実施
- コンプライアンスに関する職場内研修（全社）
  職場内研修の一環で、全従業員を対象に「D&I推進について」の研修を実施
- 階層研修
  階層研修への組み込みによる、社員一人ひとりの理解と意識の底上げを通じた全社的な浸透
  新入社員研修（D&Iとは何か、マインドの醸成）、新任基幹職研修（D&I推進におけるリーダーへの期待）
- 女性社員ネットワーク研修
  個々人にあった能力開発やキャリア形成を考えるとともに、女性社員同士のネットワークを構築
- セカンドキャリア研修（満52歳、満57歳の社員）
  自身の価値観やスキルを再認識し、今後起こり得る環境変化と掛け合わせて今後のキャリアを描く
- 異文化コミュニケーション研修（希望者）
  異文化の相手と協働する際に必要となる知識と共通言語を獲得する

外部評価・認証

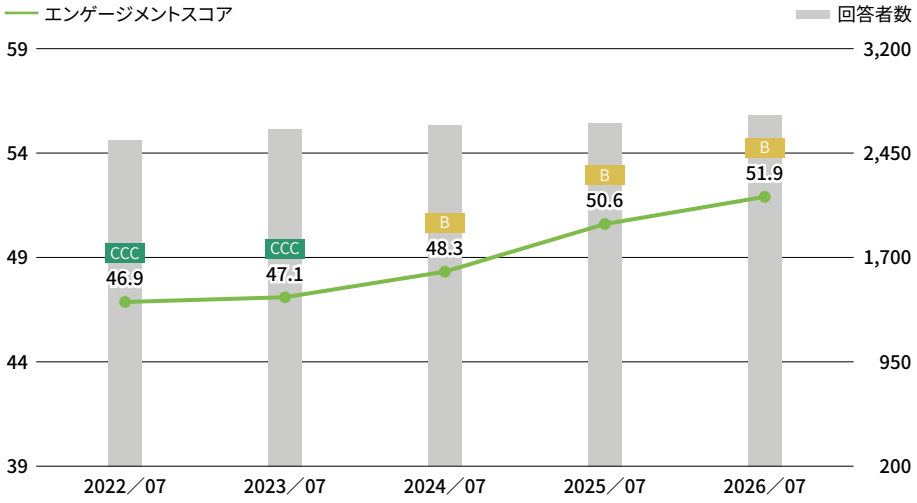
当社グループは、前述のとおり仕事と育児の両立支援に係る取り組みを推進しており、これまで、男性の育児休職取得の促進や、制度の周知・運用の定着を通じて、従業員が安心して育児と仕事を両立できる環境整備を進めてきました。
これらの取り組みが評価され、2025年12月に当社は日本の「プラチナくるみん認定」（厚生労働省による認定制度）を取得しました。
本認定は、育児と仕事の両立支援制度の整備およびその利用実績等について、一定の基準を満たした企業に付与されるものです。当社は今後も、制度の整備にとどまらず、実際の利用促進および定着を通じて、従業員一人ひとりの働きがい向上と持続的な組織力強化につなげていきます。

働きがいの向上

■エンゲージメントサーベイによる組織状態の可視化と改善アクションの実行

各職場における組織活性化活動を支援し、従業員のエンゲージメントを高めることを目的に、年に一度エンゲージメントサーベイを実施しています。
可視化された調査結果をもとに、部門長は組織課題を明確化し、改善活動に取り組みます。また、施策効果を検証するための進捗サーベイを実施しながら、組織改善とエンゲージメント向上を図っています。

※ 株式会社リンクアンドモチベーション[モチベーションクラウド]を利用
他社を含めた過去実績の平均を50.0として算出しています



人権の尊重

人権尊重の取り組みを通じ、持続可能な社会の実現に貢献

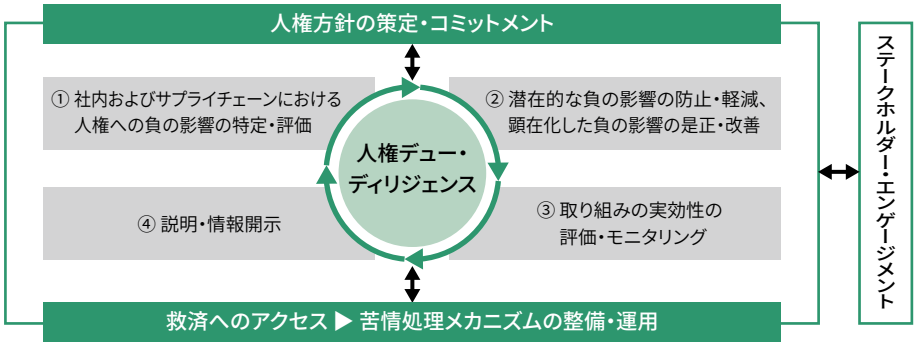
日本触媒グループは、自らの事業活動に関わる全ての人々の人権を侵害しないことに努め、また自らの事業活動において人権への負の影響が生じた場合は是正に向けて適切な対応をとることにより、人権尊重の責任を果たしていきます。

基本的な考え方

当社グループは、企業理念「TechnoAmenity ～私たちはテクノロジーをもって人と社会に豊かさと快適さを提供します」のもと、事業活動を通じた社会課題の解決と持続可能な社会の実現を目指しています。その基盤となるのは、当社グループの事業活動に関わる全ての人々であり、その人権を尊重することが重要であると考えます。当社グループは、「人権に関する基本方針」を定め、国連グローバル・コンパクトの10原則、世界人権宣言、ILO中核的労働基準、国連「ビジネスと人権に関する指導原則」などの国際規範に基づき、人権尊重の取り組みを推進しています。また、自らの事業活動が人権へ負の影響を及ぼす可能性を認識し、その防止・軽減および是正に取り組むとともに、サプライヤーやビジネスパートナーにも人権尊重への理解とコミットメントを求めています。

日本触媒グループ　人権に関する基本方針
https://www.shokubai.co.jp/ja/sustainability/society/human-rights/#anc01

取り組みの全体像



人権デュー・ディリジェンス

当社グループは、国連「ビジネスと人権に関する指導原則」に沿った人権デュー・ディリジェンス（DD）の仕組みを構築し、事業活動に組み込んで継続的に実施しています。
国際的な人権に関するガイダンスやリスクアセスメントを参考に、事業活動およびサプライチェーンを通じて負の影響が及ぶ可能性があるライツホルダー※を特定するとともに、人権への負の影響を特定・評価し、その中から優先課題（顕著な人権課題）を特定しています。特定した人権リスクに対しては、防止・軽減に取り組むとともに、その実効性を確認しながら必要に応じて見直しや改善を行います。
また、当社グループの事業活動が人権侵害を引き起こしている、あるいは助長していることが明らかになった場合は、その是正・救済を行います。さらに、当社グループの事業活動が直接の原因ではない場合でも、取引関係を通じて当社グループの製品・サービスが人権侵害に直接関与している場合には、是正に向けた働きかけを行います。
2025年度は、人権尊重の取り組みをグループ展開するため、人権DDの対象範囲を国内外の連結子会社へ拡大しました。グループ各社の事業特性や事業環境を踏まえながら人権リスクの把握・評価を進めるとともに、グループ全体で人権尊重を推進するための体制強化に取り組んでいます。
今後、防止・軽減策の有効性や運用状況を確認する実効性評価を実施し、その結果を次年度以降の取り組みに反映していく予定です。

※ ライツホルダー：人権の主体となる人であり、企業の活動を通じて人権を侵害されている、またはされる可能性がある人々

救済へのアクセス

当社グループは、事業活動に伴う人権侵害の事実や疑問を自由に通報・相談できる通報先として、社内外のステークホルダーが利用できる通報窓口を設置しています。通報者の意思を尊重し、通報者の保護や不利益取扱いの禁止を徹底するとともに、人権が尊重されていないとの通報や申し立てを受けた場合には適切に調査を行い、具体的な問題が認められる場合は是正に向けた取り組みや働きかけを行います。

詳細はこちら
https://www.shokubai.co.jp/ja/sustainability/society/human-rights/?arkb-tab=39bbbf93-1#anc13

安全・安定生産活動の推進

安全・環境・品質を確保する自主的な活動を推進

レスポンシブル・ケア活動

化学工業界では、化学物質を扱う各企業が化学物質の開発から製造、物流、使用、最終消費を経て廃棄・リサイクルに至る全ての過程において、自主的に「環境・安全・健康」を確保し、活動の成果を公表することで、社会との対話・コミュニケーションを行うレスポンシブル・ケア（RC）活動を展開しています。日本触媒グループにおいても、環境保全、保安防災、労働安全衛生、化学品安全、品質、社会とのコミュニケーションを柱とするRC活動を積極的に推進しています。

RC基本方針

日本触媒グループは、グループ企業理念、価値観、行動規範および社是の実践のために、環境保護に寄与する技術・製品を提供し、社会に貢献することを当社の重要な経営施策と位置付けるとともに、「持続可能な開発」（Sustainable Development）という原則のもとに、地球規模での環境保全に調和させるよう配慮することを基本とし、環境・安全・品質に関し、以下のことを最優先事項として取り組みます。

1 製品の開発から廃棄に至るまでの全ライフサイクルにわたって、環境負荷への配慮と環境保護に努める。

2 社是「安全が生産に優先する」を基本とし、無事故、無災害を目指し、従業員と社会の安全の確保に努める。

3 原料、中間品、製品など取り扱う化学物質の安全性を確認し、従業員、物流関係者、顧客など関係する人々への健康に配慮する。

4 顧客が満足し信頼する品質の製品とサービスを安定的に提供する。

5 以上の活動の成果を社会に公表し、正しい理解が得られるようコミュニケーションに努める。

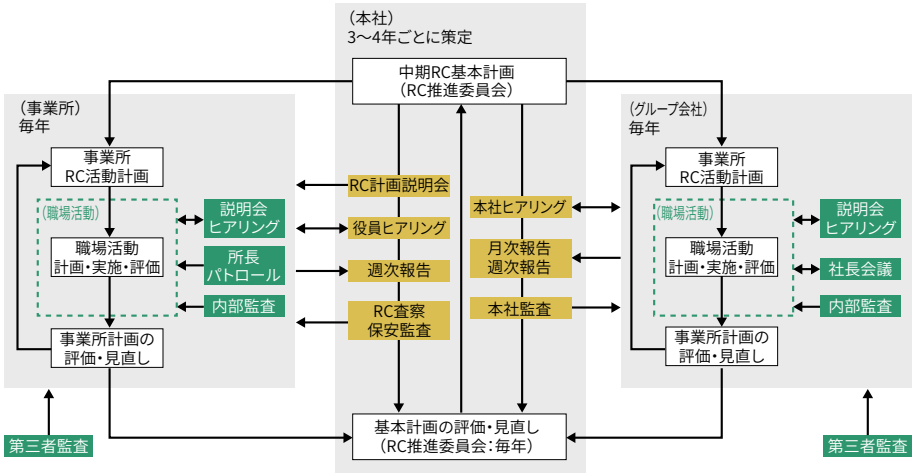
RC推進体制

社長を委員長とするRC推進委員会を設置し、環境保全、保安防災、労働安全衛生、化学品安全、品質、社会とのコミュニケーションの全ての活動について、RC基本方針および別途社則に規定した各指針を具体的に推進していくための総括的かつ基本的事項を審議しています。また、RC推進委員会の下部組織として専門部会などを設け、RC活動を推進しています。

RC活動推進サイクル

当社グループは、RC基本方針を実践するため各事業所、グループ会社と連携したRC活動推進サイクルにより毎年PDCAサイクルを回し、社会への貢献と企業の社会的責任を果たすように努めています。

詳細はこちら
https://www.shokubai.co.jp/ja/sustainability/rc/initiative/



環境保全の取り組み

環境保全方針

日本触媒グループは、RC基本方針に基づき、以下の方針を定めています。

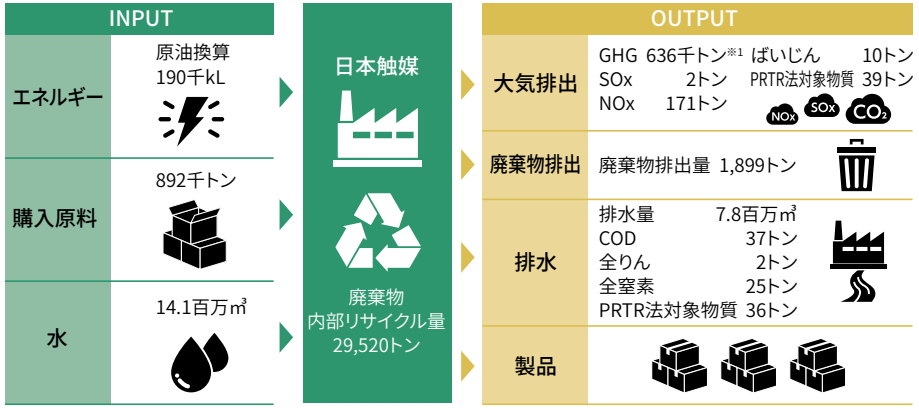
- エネルギー効率の向上や再生可能エネルギー・バイオマス原料の活用などを積極的に推進し、温室効果ガス排出量の削減に取り組みます。
- 廃棄物や化学物質の排出量を削減するとともに、水資源を含む資源の循環および有効活用を推進し、循環型社会の実現に貢献します。
- 環境負荷低減に貢献する製品や技術の開発、提供を積極的に行います。
- 事業活動に伴う生態系に対する負の影響を最小限にすること、また、正の影響を増やすことに貢献する製品や技術の開発にも取り組み、生物多様性の保全・回復に努めます。
- 環境保全に関する情報を積極的に開示し、コミュニケーションを通じてステークホルダーとの相互理解を深めます。

2025年度の概要

2025年度は、前年度に引き続き国内における温室効果ガス（GHG）排出量の第三者検証を受検しました。省エネ活動では、生産プロセスの変更によるエネルギー使用量の削減や冷凍機の効率改善、蒸気使用量の低減などにより、約8,200kL（原油換算）のエネルギー削減を達成しました。さらに、エネルギー発生型製品の増産により、エネルギー消費原単位が改善し、カーボンオフセット都市ガスの継続利用とCO_2排出原単位の改善により、GHG排出量は減少しました。
また、カーボンフットプリントの算定においては、サプライヤーとの連携により一次データ比率が増加し、精度が向上しました。GXリーグにおいて「GX率先実行宣言」を提出し、GX製品・サービスの社会実装を通じて脱炭素社会の実現に貢献していくことを表明しました。

事業活動に伴う環境負荷

当社は、より良い製品やサービスを提供するだけではなく、サプライチェーンを含めた事業活動に伴う環境負荷を低減させるさまざまな活動に取り組んでいます。省エネ活動や気候変動への対応はもとより、水資源の有効利用のために製造所内で使う水は高度にリサイクルし、自然界に放出されるまでに徹底的に処理するよう管理しています。また、周辺住民の方々に安心して生活していただくため、臭気モニター依頼、臭気パトロールや定期的な騒音測定を実施しています。2025年度も環境汚染事故や苦情などはありませんでした。



※2025年度日本触媒単体（本社・研究所などを含む）データです。
※1 カーボンオフセット都市ガスの購入によるカーボンクレジット量58千トン-CO_2のオフセットを含みます。

2025～2027年度の目標	2025年度実績
●2030年度GHG排出量30%削減（Scope1+2、対基準年度、グループ総計） 【国内】対2014年度比30%削減　【海外】各社基準年度および目標	●GHG排出削減量：24.5%削減※5
●省エネルギー量：7,000kL（3年間）	●省エネルギー量：8,200kL
●エネルギー消費原単位：省エネ法事業者クラス分け評価制度Aクラス※2以上	●エネルギー消費原単位：Aクラス見込み
●道路輸送における燃料消費原単位 ：対2019～2023年度平均原単位（35.0L／千トンキロ）、年1%削減	●道路輸送における燃料消費原単位：2.0%増加
●水使用量：2020年度以下（14.6百万㎥）	●水使用量：達成（14.1百万㎥）
●外部最終埋立処分量：ゼロエミッション※3を維持	●ゼロエミッションを達成
●廃プラスチック排出量：2030年度排出量対2021年度比50%削減	●廃プラスチック排出量：49%削減
●PRTR法※4対象物質排出量：対2023年度比8%削減（83トン／y以下）	●PRTR法対象物質排出量：対2023年度比16%削減（76トン／y）

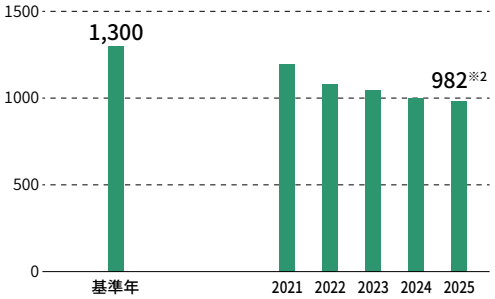
※2 省エネ法事業者クラス分け評価制度Aクラス：「5年間平均エネルギー消費原単位または5年間平均電気需要最適化評価原単位を年1%以上低減」が未達で、直近2年連続で原単位が対前年比増加もしくは5年間平均原単位が5%増加していない場合
※3 ゼロエミッション：（外部最終埋立処分量）≦（廃棄物発生量×0.1%）
※4 PRTR法：正式名称は「特定化学物質の環境への排出量の把握等及び管理の改善の促進に関する法律」
※5 カーボンオフセット都市ガスによるカーボンクレジットのオフセット分4.5%を含む

GHG排出量の推移

日本触媒は、2021年4月公表の日本触媒グループ長期ビジョン「TechnoAmenity for the future」に基づき、「3つの変革」の一つである「環境対応への変革」について、2050年に向けたGHG排出削減ロードマップを策定しています。
長期ビジョンの最終年となる2030年度GHG排出量削減目標について、当社グループ全体のScope1＋2のGHG排出量削減目標を基準年度比30%削減※1と設定しています。
当社では2022年度からカーボンオフセット都市ガスを継続的に購入しています。また、再生可能エネルギーについては、海外で2023年度から、国内で2025年度から導入量を拡大しています。2025年度のグループ全体のGHG排出量は1,040千トン-CO_2eとなりました。カーボンオフセット都市ガスの利用に伴うカーボンクレジットによるオフセット量を考慮すると、982千トン-CO_2eとなり、基準年度比24.5%※2の削減となりました。

※1【国内】対2014年度比30%削減　【海外】各社基準年度および目標
※2 カーボンオフセット都市ガスの導入によるカーボンクレジット量58千トン-CO_2（対基準年度比4.5%分）のオフセットを含みます。

GHG排出量の推移
（排出量：千トン-CO_2e）



GHG排出量に対する第三者検証の実施

GHG排出量の算定は、国内外のガイドラインに整合するように策定した「温室効果ガス（GHG）排出量算定マニュアル」に基づいて実施し、「算定報告書」を作成しています。
国内における2025年度実績の算定報告書について、一般財団法人日本品質保証機構（JQA）による第三者検証を2026年度に受検し、国内GHG排出量758千トン-CO_2eについて、検証を受けました。

詳細はこちら
https://www.shokubai.co.jp/ja/wpdir/wp-content/uploads/2026/09/Third-party-Verification-Report-on-GHG_2026_JP.pdf

保安防災の取り組み

保安に対する基本姿勢

日本触媒は、2012年に姫路製造所で発生したアクリル酸製造施設爆発・火災事故の経験を踏まえて、保安に対する基本姿勢を徹底させるため、社是や「安全の誓い」、下記の保安管理の原則や、保安確保のための各階層の役割を明確にし、全従業員に周知・徹底しています。

保安管理の原則

社則「保安管理規則」に保安管理の基本原則や生産活動における行動原則などを定め、実践しています。

〈保安管理の基本原則（抜粋）〉

（1）社是「安全が生産に優先する」に基づき、保安を確保する。

〈生産活動における行動原則〉

（1）稼働中に異常を発見した場合は、直ちに操業を停止する。その責任は問わない。

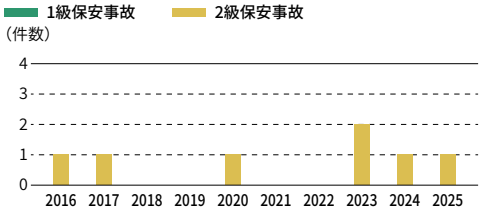
2025年度の概要

2025～2027年度の目標	2025年度目標	2025年度実績
1級※1、2級※2保安事故：0件	1級保安事故：0件 2級保安事故：0件	1級保安事故：0件 2級保安事故：1件

※1 1級保安事故：CCPS（Center for Chemical Process Safety, アメリカ化学工学者協会の関連組織）および、石油化学工業協会の評価法に準じた強度レベル18以上、または死亡災害
※2 2級保安事故：CCPSおよび、石油化学工業協会の評価法に準じた強度レベル1以上18未満

2025年度は、1級保安事故は0件でしたが、2級保安事故は1件発生しました。安全基盤強化のため、変更管理やリスクアセスメントのさらなる充実を図り、また安全文化の醸成を進めることで、保安事故の未然防止に努めています。

保安事故件数推移



労働安全衛生の取り組み

労働安全衛生基本方針

日本触媒グループは、RC基本方針に基づき、労働災害および健康障害を防止し、従業員の安全と健康を確保するため、快適な職場環境を形成し、全員で労働安全衛生活動を継続的に推進します。

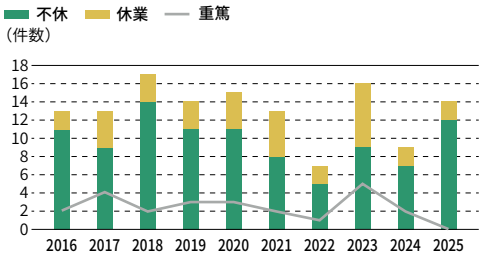
近年、当社での労働災害は若年層に多く、協力会社では職歴の浅い方に多く発生しています。若年層や職歴の浅い方に対して危険感性を高めるために、安全教育に体験・体感教育を取り入れるとともに、①一呼吸、②指差呼称、③手すり持ちを「安全基本行動」として周知・徹底し、労働災害の未然防止に努めています。

2025年度の概要

2025～2027年度の目標	2025年度目標	2025年度実績
●重篤災害※1：0件 ●休業災害※2：0件 ●全度数率※3：1.5以下 （協力会社含む）	●重篤災害：0件 ●休業災害：0件 ●全度数率：1.5以下 （協力会社含む）	●重篤災害：0件 ●休業災害：2件 ●全度数率：2.2 （協力会社含む）

※1 重篤災害：休業4日以上、または労働者災害補償保険法施行規則・別表第1の障害等級表に該当するもの
※2 休業災害：治療に1日以上の休業を必要とする場合
※3 全度数率：100万延べ実労働時間当たりの労災（休業災害及び不休災害）による死傷者数

労働災害発生件数推移（協力会社含む）



化学品安全の取り組み

基本的な考え方

日本触媒グループは、国内外における化学品管理の情勢を鑑み策定されたRC基本計画に従い、製品の全ライフサイクルにおける法的・社会的な化学品問題0件に向け、法令の遵守や情報提供などによる化学品管理を推進しています。

2025年度の概要

2025年度は、国内外の化学品管理の法規制や業界基準が強化される中、製品安全の確保と適用法令の遵守に努め、法的・社会的な問題を0件とすることができました。今後とも、法令や社会情勢の多様化に対応すべく、化学品管理体制の強化を推進します。

2025～2027年度の目標	2025年度目標	2025年度実績
化学品問題（法的・社会的）※：0件	化学品問題（法的・社会的）：0件	化学品問題（法的・社会的）：0件

※ 化学品問題（法的、社会的）：化学品の法規制に対する違反があり、その結果、関係官庁より指導を受けて、報道される等の社会への影響を生じたもの

品質への取り組み

基本的な考え方

日本触媒はお客様に満足していただき、信頼していただける製品とサービスを安定的に提供することを品質活動の基本方針として品質維持・向上に取り組んでいます。

2025年度の概要

当社全製造所および国内外の製造を担う当社グループ会社の全てで、品質マネジメントシステムを導入し、製品の開発段階から製造、納入に至るまで、お客様の立場に立った品質保証活動を推進しています。また、本社の品質保証部門が事業所およびグループ会社の品質監査などを実施しており、全ての生産拠点の品質保証体制と品質管理状況を確認しています。

2025～2027年度の目標	2025年度目標	2025年度実績
重大品質クレーム：0件	重大品質クレーム：0件	重大品質クレーム：0件

社会とのコミュニケーション

積極的な対話を通じ、信頼関係を構築

日本触媒は、情報の開示を通じ、ステークホルダーとの対話を進めています。
加えて日本触媒グループ企業理念「TechnoAmenity ～私たちはテクノロジーをもって人と社会に豊かさと快適さを提供します」のもと、社会貢献活動を推進しています。

情報開示の概要

2025～2027年度の目標	2025年度実績
ステークホルダーへの適切な情報公開	・WebサイトにてRC活動報告の公表 ・TCFDレポートの改訂・発行

社会貢献活動の概要

当社グループは、社会貢献活動方針を共有し、以下3つのテーマを優先的に取り組む重点領域として設定しています。これらは当社の企業理念体系（企業理念・価値観・行動規範）、事業特性（価値創造の構成要素）、マテリアリティなどとの関連性が強い領域です。

地域共創

地域社会における多様な人々と関わり、つながり、協力し、地域ならではの特色を活かして、課題解決に貢献するとともに、新たな価値を創り出す活動を推進します。

- 清掃活動
- いも掘り
- 地域対話

次世代人材育成

当社の事業特性を活かしたプログラムにより、子どもたちが自分の力で未来を切り拓き、社会の一員として自立した生活を送ることにつながる知識や考え方を習得することに貢献します。

●理工チャレンジ（リコチャレ）
2025年度は吹田地区研究所で理工系分野に興味がある女子高校生向けに「夏のリコチャレ2025～体験しよう！ 世界を変える化学のチカラ～」を実施しました。多くの方に当社の製品を用いた実験や研究所見学のほか、当社の研究者・技術者との交流を通じて、さまざまな体験をしていただきました。

- 実習生インターンシップ受け入れ
- 中学校出前授業

Leave No One Behind 実現

子ども・高齢者・障がい者やその家族、被災者、貧困やその他さまざまな事由により支援を必要とする全ての人々が、地域、暮らし、生きがいをともに創り、高めあえるよう、「Leave No One Behind：誰一人取り残さない」取り組みを推進します。

●マッチングギフト
従業員の寄付に対し会社が一定額を上乗せする制度です。従業員の関心が高かった社会課題に取り組む7団体への寄付を実施しています。

●義援金

●資源リサイクルなどによる寄付活動

サプライチェーンマネジメント

持続可能な調達活動でサステナブルな社会の実現に貢献

日本触媒は原材料の調達から製品の製造・販売、使用、廃棄に至るまでのサプライチェーンにおいても、
当社グループ企業理念「TechnoAmenity ～私たちはテクノロジーをもって人と社会に豊かさと快適さを提供します」の実践を目指し、さまざまな取り組みを進めています。

持続可能な調達に関する方針

日本触媒グループは、お取引先の皆様を重要なパートナーであると認識し、相互理解と信頼関係を築き上げるとともに、互いの持続可能な発展に向け、法令を遵守し高い倫理観をもって、公正・公平な取引を行います。
また、お取引先の皆様の協力を得ながら人権および環境保全などに配慮した持続可能な調達活動を推進します。

CSR調達ガイドライン

日本触媒グループは、サプライチェーン全体における社会的責任を果たすために持続可能な調達に努めており、その推進のためには、お取引先の皆様のご理解、ご協力が不可欠であると考えております。この考えの下、お取引先の皆様に当社グループとともに取り組んでいただきたい事項を、CSR調達ガイドラインとしてまとめています。

詳細はこちら
https://www.shokubai.co.jp/ja/wpdir/wp-content/uploads/2026/04/CSR-Procurement-Guidelines_jp_2604.pdf

取り組み① CSRサプライヤー調査

当社は、主要なお取引先に対して、「CSR調達セルフ・アセスメント質問表」を用いたCSRサプライヤー調査を2021年度から隔年で実施しています。本調査を通じて、当社グループの「CSR調達ガイドライン」に基づく取り組み状況を確認し、必要に応じて改善を支援することで、持続可能な調達の推進に取り組んでいます。
2025年度も主要なお取引先（原材料購入金額95%に相当）を対象に調査を実施しました。2024年度に改訂した当社の「人権に関する基本方針」の内容を踏まえ、人権セルフ・アセスメントも新たに導入しています。改善支援が必要なお取引先はありませんでしたが、一部のお取引先にはさらなる取り組みの推進をお願いしました。また、新規のお取引先を対象とした調査も開始しています。

取り組み② 責任ある調達の推進

当社グループ内での人権・労働慣行・安全衛生・環境・公正な事業慣行への着実な対応のみならず、責任あるサプライチェーンの実現を目指して活動を推進しています。その一環として、当社は、Sedex※1やEcoVadis※2などのサプライチェーンエシカル情報共有プラットフォームを活用し、サステナビリティ情報を開示しています。また、当社は「持続可能なパーム油のための円卓会議（RSPO※3）」の認証を取得しています。

取り組み③ 責任ある鉱物調達

当社では企業の社会的責任を果たすため、紛争鉱物※4について調査を行い責任ある鉱物調達を推進しています。調達先については継続的に実態を把握し、紛争鉱物の使用が判明した場合は速やかに使用停止を含めた是正策を講じます。

※1 非営利団体Sedexが運用する、倫理的で責任ある商慣行に関するデータを保管、閲覧するためのオンラインプラットフォーム。Sedexは食品、農業、金融サービス、衣類、衣料品、包装、化学物質など35の産業分野にまたがる180カ国・地域で活用されています。
※2 フランス企業EcoVadis が運営するサプライチェーンのパフォーマンス管理のためのオンラインプラットフォーム。約185カ国で150,000社以上の企業が利用しています。
※3 RSPOはRoundtable on Sustainable Palm Oil（持続可能なパーム油のための円卓会議）の略称で、持続可能なパーム油の生産と利用を促進する非営利組織です。
※4 コンゴ民主共和国とその周辺国、およびCAHRAs（紛争地域と高リスク地域）で紛争や人権侵害などに関与した状態で採掘販売されている金（Au）、タンタル（Ta）、タングステン（W）、錫（Sn）、コバルト（Co）など。OECDガイダンスのAnnex II リスクおよび地球環境に与える影響などのリスクがあります。

ガバナンス

58 役員一覧
59 取締役・監査役の専門性と経験
60 社外取締役対談
62 新任社外取締役メッセージ
63 コーポレート・ガバナンス
68 リスクマネジメント

川崎工場夜景

［千鳥工場を南側から臨む］

新しいトビラを開く

有数の工業地帯で夜間も稼働するため、
さまざまな色合いの照明が幻想的な夜景をつくりだします。

役員一覧（2026年6月19日現在）

取締役

野田 和宏
代表取締役社長
社長執行役員

住田 康隆
取締役
常務執行役員

松本 行弘
取締役
常務執行役員

薦田 健二郎
取締役
常務執行役員

原田 茂
取締役
常務執行役員

櫻井 美幸
取締役
社外
独立

池田 安希子
取締役
社外
独立

寳來 茂
取締役
社外
独立

監査役

田畑 敦士
常勤監査役

上田 賢一
常勤監査役

髙橋 司
監査役
社外
独立

村井 一雅
監査役
社外
独立

上席執行役員

佐久間 和宏
日本乳化剤株式会社社長

片岡 伸也
アクリル事業本部長

澤田 富幸
エレクトロニクス&
環境ソリューション事業本部長
環境ソリューション営業部長

執行役員

伊東 愼一
財務本部長

武田 浩治
川崎製造所長

岡崎 和人
姫路製造所長

藤田 寿一
インダストリアル&
ハウスホールド事業本部長

中林 保晴
ベーシックマテリアルズ
事業本部長

髙宮 重貴
生産本部長

赤沼 伸朗
吸水性樹脂
事業本部長

冨田 高史
日宝化学株式会社社長

取締役・監査役の専門性と経験

氏名	地位	担当	所有株式数※1	取締役／監査役在任年数	取締役会／監査役会出席回数（2025年度）	スキルマトリックス							
						企業経営・経営戦略	国際性	サステナビリティ	コンプライアンス・ガバナンス	財務・会計	生産技術・研究開発	営業・マーケティング	その他
野田 和宏	代表取締役社長 社長執行役員		29,512株	6年	15／15回	●	●			●		●	
住田 康隆	取締役 常務執行役員	事業創出部門管掌、 コーポレート研究本部担当、 健康・医療事業推進本部担当、 新規事業推進本部担当、 R&D統括部担当、 プロセス触媒研究部担当	22,168株	5年	15／15回			●			●		● （知的財産）
松本 行弘	取締役 常務執行役員	生産・技術部門管掌、 エンジニアリング本部担当、 DX※2推進本部担当、 レスポンシブル・ケア本部担当、 電池材料事業化プロジェクト本部担当、 インドネシアプロジェクト担当	23,512株	3年	15／15回	●	●				●		● （DX※2）
薦田 健二郎	取締役 常務執行役員	事業部門管掌、 電池材料事業本部担当、 事業企画本部担当、 購買物流本部担当	9,912株	1年	11／11回※3	●	●					●	● （事業開発）
原田 茂	取締役 常務執行役員	事務部門管掌、 総務人事本部長	7,396株	—	—	●		●	●	●			
櫻井 美幸	取締役（社外）		0株	6年	15／15回				●				● （内部統制・監査）
池田 安希子	取締役（社外）		0株	2年	15／15回	●			●			●	● （人財戦略）
寳來 茂	取締役（社外）		0株	—	—	●	●				●	●	
田畑 敦士	常勤監査役		7,575株	1年	11／11回※3		●		●				● （人財戦略）
上田 賢一	常勤監査役		1,204株	—	—			●			●		● （事業開発）
髙橋 司	監査役（社外）		0株	6年	15／15回				●				
村井 一雅	監査役（社外）		0株	2年	15／15回			●	●	●			

※　上記一覧表は、各人の有する専門性と経験のうち主なもの最大4つに●印を付けています。
※1 2026年3月末時点の株式数
※2 DX：デジタルトランスフォーメーション
※3 開催回数が異なるのは就任時期の違いによるものです。

社外取締役対談

大事なのは、「成長のためにどういう取締役会がよいのか」

ガバナンスの深化は、取締役会に常に問われるところです。その監督機能を担う社外取締役のうち2名に、最近のガバナンスの動向について語っていただきました。

取締役会の活動状況（2025年度）

サステナビリティ
グループ重大リスクの2025年度管理状況
●日本触媒グループ行動規範の改定

経営戦略
中期経営計画の進捗および計画達成に向けた重要課題
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
●短期（年度）の事業計画および資金計画
●製造設備などへの投資

ガバナンス
●政策保有株式の保有適否の検証および売却
●組織改編および重要な人事制度の改正
●自己株式の取得および消却
●役員報酬制度の改定

●決議事項

社外取締役　櫻井 美幸
弁護士、花水木法律事務所を共同経営、元日本新薬（株）社外取締役や（株）MBS メディアホールディングス社外監査役など、法曹の専門性と社外取締役としての多様な経験を併せ持つ。

社外取締役　池田 安希子
元（株）ジョリーパスタ、元（株）ココスジャパン代表取締役社長、元（株）イトーヨーカ堂執行役員、（株）J-オイルミルズの社外取締役など、経営、営業・マーケティングや人財マネジメント分野における豊富な経験を持つ。

ガバナンスの状況
事業のスピード感が上がり、中長期の議論も増加

櫻井 2025年度以降の取締役会で印象に残っているのは、イオネル事業に関する進捗報告です。北九州市での新工場建設や中国での合弁事業の推進など、色々な話が何回も取締役会に出てきたのですが、従前に比べ検討や判断のスピード感が上がっていると感じました。近い将来の成長の柱となる事業ですので、その進捗や判断プロセスに強い関心を持っていました。

池田 スピード感を持ってやる、という全社的な意思統一があると思います。ただ、北九州新工場の竣工は大筋計画どおりに進んでいるようですが、中国企業と比べると、まだ時間が掛かっている面もあるのではないかと感じました。規制の違いなどもありますが、意思決定から実施までスピードが違うのではないでしょうか。中国では検討している時間があったらまず始めてしまい、問題が起これば修正しながら進めば良い、という風土なのかもしれません。

櫻井 当社はステディな社風なので、一つひとつ意思決定を積み上げていく印象です。それが悪いとは全く思いませんが、環境の変化に対応するにはスピード感はとても大事だと思います。

ほかには、中長期の議論がさらに充実しましたね。取締役会の年度計画にも必ず、中長期の議論が取り込まれ、時機に適した、あるいは先んじて、どういう課題があってどう解決すべきか、環境の変化にどう対応するか、ということを意識して議論するようになってきており、進化している、と感じます。

池田 取締役会で扱う議題の7割くらいに、そういう中長期の議題がアジェンダとして入るようになりました。事業部報告を通じた情報共有についても、社内取締役と社外取締役の情報格差をなくそうという意識を感じる内容になってきました。

櫻井 リスクマネジメントや執行と監督の分離など、ガバナンスに関する議論もかなり行っています。特に執行と監督の分離は、今の状態からさらに進めるべきか正面から議論をし、私からは外からの当社体制の見え方についても話しました。監査等委員会設置会社に移行する会社が多数ある中、継続して議論を続けていくことになっています。

池田 コーポレートガバナンス・コードが変わったからと言って、必ずすぐに追随しなければならないことはありません。大事なのは、会社が成長するためにはどういう取締役会の姿を目指すのか、です。実効性評価を毎年行って直すべきところは直していく必要はありますが、形式には捉われるべきではありません。その点、当社の取締役会では腹を割った議論はできているのではないかと思います。

指名・報酬委員会とサクセッションプラン
人物像を明確にして育てることが大事

櫻井 ガバナンス面で言えば、今年度は指名・報酬委員会の委員構成も変わりました。以前は野田社長が委員長で社外取締役3名のうち2名が委員でしたが、社外取締役は3名全員になり、社内取締役の方も1名委員として加わりました。指名・報酬委員会での議論を社外取締役全員が同時に把握できる、実務に即した構成になった意味は結構大きいと考えます。

実質面で言うと、どういう考え方とプロセスによって、どういう候補群の中から選んだのかがわかるように説明と資料が年々充実しています。

人選を結果としての『点』ではなく、選定に至るまでの『線』で見せてほしい、と要望してきたことがさらに実現しつつあると実感しています。

池田 私は先日まで指名・報酬委員ではなかったのですが、情報の共有はタイムリーにしていただいていたと思っています。委員と非委員の間で、情報の平等性が確保できない状況になっては良くない。そこはちゃんと行われていたかな、と感じます。

ただ、社長や取締役のサクセッション・プランの実行というのは、簡単なものではありません。数字で表せない定性的な評価が重要となり、さらにそれを機械ではなく人間が行うからです。社内の方から見ると、社内で評判が高かったり、明確な実績がある人には「ハロー効果」が生まれます。よく知っている人の方が評価されやすい、という心理的な偏りも出ます。それはある意味当然なのです。だからこそ、私たちのような外部の人間を入れ、独立性や透明性をきちんと担保していく必要があります。

トップに求められるものとして、よくイノベーションを起こす力、チャレンジ精神、高いモチベーション、などと言われますが、最初からそれらを全て持ち合わせている人なんていません。トレーニングが大切です。社長にふさわしい人物像を明確にして育てていくことが肝心で、この点は当社にとっても将来的な重要課題になると思います。当社にはIQ※の高い論理的な人が多いので、EQ※やコミュニケーション能力が重要になるのではないでしょうか。

※IQ（Intelligence Quotient）：論理的・分析的な「考える力」
EQ（Emotional Intelligence Quotient）：感情・対人関係を扱う「人と関わる力」

櫻井 次世代リーダー人財育成に向けて「選抜型人財育成プログラム（Next Leaders Development Program）」という研修が行われていますが、私もこれまでに3回、その最終報告に出席しています。プレゼンテーションでは、皆さんが所属している事業に留まらず、会社や業界の現状を見据えたうえで課題を見つけ出し、自分が社長だったら、という視座でお話をされていたのが印象的でした。それぞれの個性が感じられたところも良かったです。終わった後の懇親会で色々な話を聞く機会も設けられ、人柄にも触れられました。

池田 どちらかと言えば改善型よりもイノベーション型のプレゼンが多かったですね。中でも良いな、と思ったのは、こんな事業なら止めても良いのではないか、というような意見も率直に出ていたことです。社内で心理的安全性が担保されている証拠です。

これからリーダーになる人は、かつての指示出しや命令をする人から変わるべき、と思っています。コーチみたいに、従業員と並走できる人が求められるのではないでしょうか。リーダーが引っ張らなくても自走できる組織は強いと思います。

櫻井 リーダーとして、どのような人物像を求めているのかを取締役会などで議論してイメージを共有しておくことは大事ですね。特に、さまざまな要素がある中で何を重視するのか。全部揃っている人なのか、ある点が飛び抜けている人なのか。個人的には、業界を取り巻く状況がどんどん変わる中、当社が核としてきたところも変わるかもしれない。変化の中で核となることを変える、変えないといったことを、強いリーダーシップをもって決断できる人ではないかと思っています。

池田 ビジョンというか、こうなりたい、ということがはっきり言える人が良いと思っています。中長期の戦略目標を達成するために、今何をやらねばならないかをバックキャストで考え決断できる人。ただ、イノベーションってそう簡単には起こらないんですよね。そう考えると、今ある事業の収益性を少しでも上げられる人もまた、必要かもしれません。

新任社外取締役メッセージ

得意技術・差別化技術を、前例や常識に囚われず磨き続けるべき

社外取締役
寶來 茂

Q: 新任取締役としての抱負、意気込みなどをお聞かせください。

A: この度、ご縁あって株式会社日本触媒の社外取締役に就かせていただきましたことを、心より喜んでおります。社外取締役の役割や皆さまからのご期待などをできるだけ早く、深く理解し、責務を果たせるよう鋭意努力していく所存です。

私は大学卒業後に戸田工業株式会社に入社し、以来42年、同社の特徴である機能性無機微粒子を有機物と複合化した材料の開発などを軸に、研究開発・製造・営業などの各分野を幅広く経験してきました。将来のための研究、商品開発と上市、事業化と海外展開など、仕事での役割が変わる度にさまざまな壁にぶつかりましたが、そのつど多くの方々に助けられてきました。そうした中で身につけてきた、研究開発から事業化・市場展開にわたる知見や局面を打開するための視座を、当社の成長投資に対する実現可能性の見極めやリスクの評価、成功に向けた助言に活かしていきたいと考えています。

また、企業を取り巻く環境は年々厳しくなる一方であり、コンプライアンス、ガバナンスなど、求められる価値観や内容・水準も変化してきています。組織の一人ひとりが変化を厭わず前向きな意識で事に当たれば、進むべき方向やなすべきことは自ずと明らかになると信じ、実践してきました。このような信条・考えを、独立した社外取締役としての監督・助言に役立てられればと思います。

Q: 現時点での当社の評価と、持続的成長に重要となりそうなポイントについて教えてください。

A: より豊かで快適な生活を求めるという普遍的なニーズに、触媒技術・有機合成技術・高分子合成技術というコア・コンピタンスを駆使した素材で応え、拡大・発展・進化を継続的に成し遂げて来られた企業と認識しています。従来から意識して取り組まれてきたこととは思いますが、社会を取り巻くさまざまな変化によって生じるニーズをいち早く察知し、競争力があり差別化もされたソリューションを提供し続けることがまず大事なのではないでしょうか。同時に、自社の得意技術・差別化技術を深く認知し、前例や常識に囚われることなく磨き続けていくことが重要であり、それを担うより強い組織を構築するために、一層の人的資本の充実を図っていくべきと思われます。

全ての組織的活動においては、信頼できるコミュニケーションとできるだけ明確で分かりやすいリーダーシップが、前進のための基本となります。これらが実効的に機能しているかについても、社外取締役として継続的に確認し、必要な助言も行う考えです。

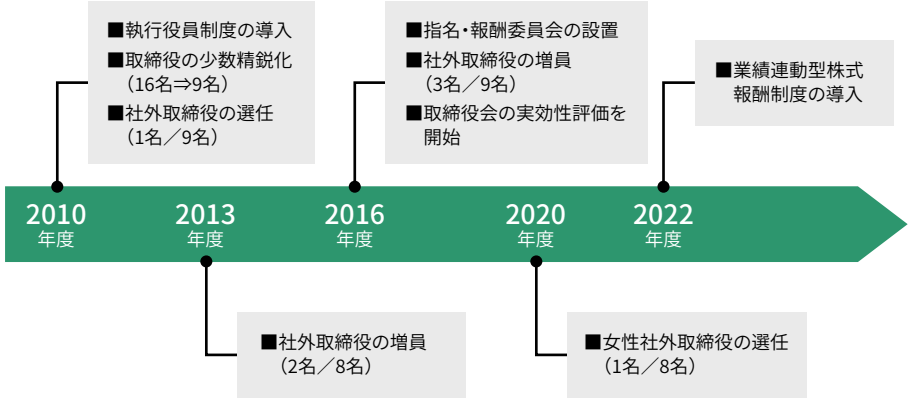
コーポレート・ガバナンス

実効性の高いコーポレート・ガバナンスの実現に向け、体制や運営の継続的な改善を図り、ガバナンスの強化・充実に取り組んでいます。

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、「TechnoAmenity ～私たちはテクノロジーをもって人と社会に豊かさと快適さを提供します」という日本触媒グループ企業理念のもと、企業価値を高め、持続的成長を図っていきたいと考えています。
そのためには、実効性の高いコーポレート・ガバナンスの実現が重要であると捉え、株主の権利・平等性の確保と対話、さまざまな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・経営陣の役割・責務の適切な遂行、執行に対する適切な監督、内部統制システムの充実・強化など、コーポレート・ガバナンスの強化・充実の取り組みを行っています。

ガバナンス強化の取り組み

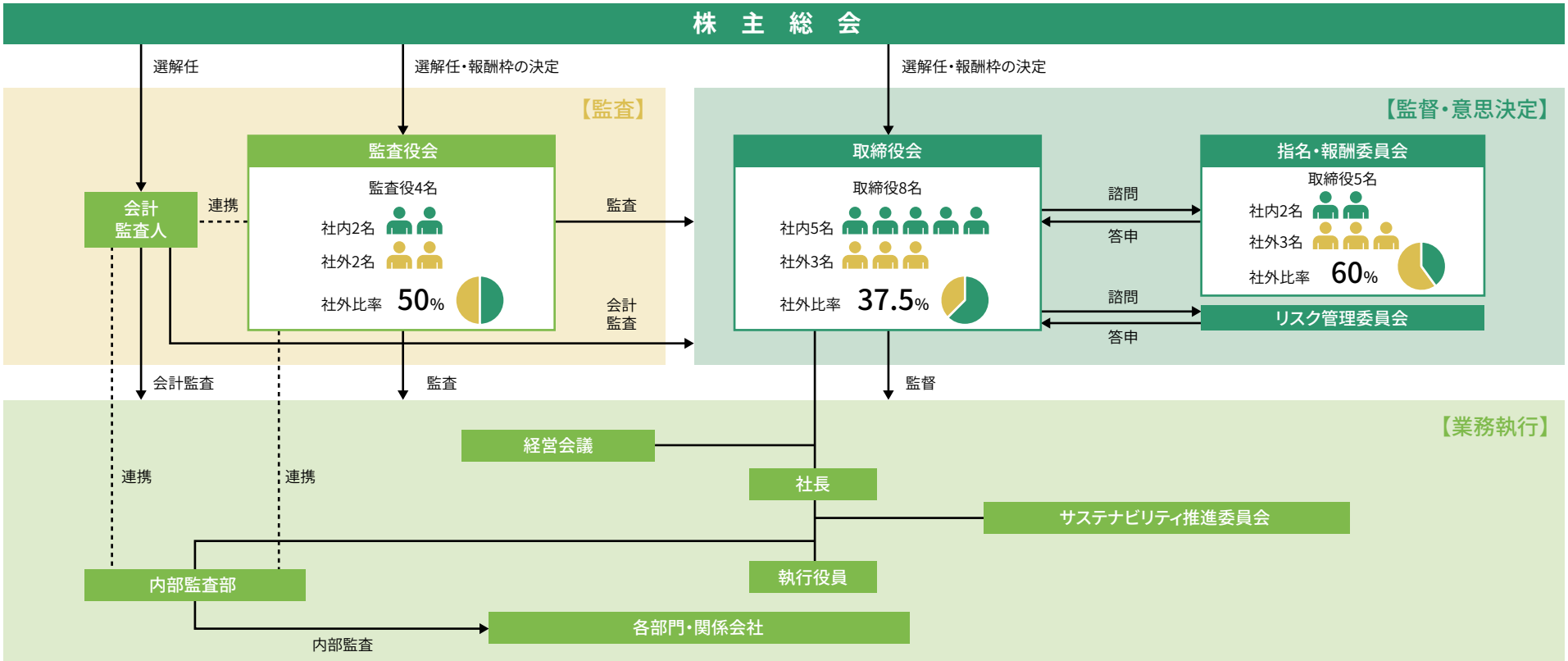


コーポレート・ガバナンス体制の基本情報（2026年6月19日現在）

主な項目	内容
機関設計	監査役会設置会社
取締役の人数	8名（社内5名、社外3名） うち女性取締役2名
社外取締役（独立役員）比率	38%
取締役の任期	1年
取締役会の開催回数（2025年度） （社外取締役／社外監査役の平均出席率）	15回（100%／100%）
監査役の人数	4名（社内2名、社外2名）
社外監査役（独立役員）比率	50%
監査役の任期	4年
監査役会の開催回数（2025年度） （社外監査役の平均出席率）	15回（100%）
執行役員制度の採用	有
執行役員の人数	16名 うち取締役との兼務者5名
取締役会の諮問機関	指名・報酬委員会を設置

※ 比率は表示単位未満を四捨五入しています。

コーポレート・ガバナンス体制（2026年6月19日現在）



各機関および委員会の役割・機能

取締役会

社外取締役3名を含む8名の取締役から構成され、業務執行に関する重要事項を審議・決議・報告するとともに、取締役の業務執行を監督しています。原則として毎月1回開催し、取締役の中から取締役会の決議により選定された取締役が議長を務めています。また、社外監査役2名を含む監査役4名が出席し、必要があると認めたときは、適宜、意見陳述を行っています。

経営会議

社長および執行役員から構成され、経営の基本方針・重要事項の執行に関する案件について審議・決議・報告しています。原則として毎月1回開催し、社長が議長を務めています。なお、経営会議に付議された議案のうち、重要なものは取締役会に送付され、その審議を受けています。

監査役会

社外監査役2名を含む4名の監査役から構成され、監査に関する重要事項について、審議・決議・報告しています。原則として毎月1回開催しています。また、監査役は、取締役会のほか経営会議などの重要な会議に出席し、重要な意思決定の過程および業務の執行状況の把握に努めるとともに、会計監査人または取締役もしくはその他の者から報告を受けるなどの監査活動をしています。

会計監査人

会計監査人は、会社法および金融商品取引法に基づく会計監査を行っています。なお、会計監査人は、経営上の関与はしていません。

指名・報酬委員会

取締役会の諮問機関で、取締役3名以上の委員（うち過半数は社外取締役）から構成される任意の機関です。取締役会からの諮問に基づき、代表取締役社長等の選解任、取締役・監査役候補者の指名案および取締役の報酬・賞与について答申を行っています。

指名・報酬委員会の構成

氏名	役職	委員会出席率
野田 和宏	代表取締役社長	100%
原田 茂	取締役常務執行役員	ー※
櫻井 美幸	社外取締役	100%
池田 安希子	社外取締役	ー※
實來 茂	社外取締役	ー※

※新任のため出席率はーとしています。

リスク管理委員会

取締役会の諮問機関で、社長を委員長として社長が任命する委員から構成される機関です。取締役会からの諮問に基づき、グループ重大リスクの特定、対応方針、対応措置および管理責任者等について答申を行っています。

サステナビリティ推進委員会

社長を委員長として社長が任命する委員から構成される機関です。サステナビリティ活動の推進は、日本触媒グループ企業理念「TechnoAmenity ～私たちはテクノロジーをもって人と社会に豊かさと快適さを提供します」の実践そのものであるとの考えのもと、サステナビリティ推進に関する方針や戦略を決定し、関連部門への指示、活動の実績評価を行っています。

内部監査部

内部監査部（6名）は、他の業務執行部門から独立した立場から、当社および当社グループにおける各業務プロセスの有効性および効率性や法令遵守などについて監査を行い、内部統制の適正性について検証しています。なお、監査役および会計監査人と相互に情報・意見交換を行うなど緊密な連携をはかり、内部監査の実効性の向上に努めています。加えて、社外取締役および社外監査役と定期的に意見交換会を実施しています。
また、内部監査結果については、社長、取締役会、監査役および監査役会に対し、定期的な報告を行っています。

取締役および監査役の選解任の方針および手続き

独立社外取締役3名を含む取締役会にて、専門知識、経験、実績、資質、能力、人柄などを総合的に勘案して、経営陣幹部の選解任および取締役・監査役候補者の指名を行っています。また、代表取締役社長などの選解任および取締役・監査役候補者の指名に対する助言を受けるための、独立社外取締役を主要な構成員とする任意の指名・報酬委員会を設置し、代表取締役社長などの選解任および取締役・監査役候補者の指名についての透明性と公正性を確保しています。

役員報酬制度の概要

1. 基本方針

■企業理念を実践し、持続的な企業価値の向上を図るうえでインセンティブを与えること

■業績ならびに責任に応じて株主と利害を共有する報酬体系とすること

■当社の業績、従業員給与水準、他社水準を踏まえた適正な報酬水準とすること

■委員の過半数を独立社外取締役で構成する指名・報酬委員会の審議を経ることで、透明性と公正性を確保すること

2. 報酬構成

当社の取締役（社外取締役を除く）の報酬は、固定報酬の基本報酬、業績連動報酬の賞与および株式報酬から構成されています。なお、社外取締役については、業務執行から独立した立場であることに鑑み、固定報酬の基本報酬のみを支給いたします。

	固定報酬	業績連動報酬	
	基本報酬	賞与	株式報酬
位置付け	固定報酬	短期インセンティブ報酬	中長期インセンティブ報酬
支給対象者	取締役	取締役（社外取締役を除く）	取締役（社外取締役を除く）
支給方式	金銭	金銭	株式・金銭
支給時期	月例で支給	毎年の定時株主総会後に支給	各事業年度の業績確定後に給付
概要	・役位、職責に応じて支給する。 ・社外取締役は、当社役員の水準、他社水準を考慮して総合的に勘案して決定する。	・評価指標であるKPI（業績評価指標）の達成度および個人業績目標の達成度に応じて支給する。 ・KPIは、「営業利益率」と「営業利益」とし、各評価指標の評価ウェイトは、「営業利益率」25%、「営業利益」25%および「個人業績目標の達成度」50%とする。また、各達成度評価による加減の幅は、KPIは標準額の70～110%の範囲、個人業績目標は標準額の80～120%の範囲とする。	・役員向け株式給付信託（RS交付型）の仕組みを活用し、株式給付規程に従い、役位および中期経営計画に掲げる業績目標達成に向けた各事業年度の達成度に応じて算定されるポイント数に応じて給付する。 ・上記ポイントは、役員別の標準ポイントに対し、KPI（業績評価指標）として設定した中期経営計画の達成度に応じて、所定の算式に基づき算定される。 ・ポイント算定のためのKPIは、中期経営計画で定める「ROE（親会社所有者帰属持分当期利益率）」、「当期利益」および「ROIC（投下資本利益率）」とし、各KPIの評価ウェイトは「ROE」40%、「当期利益」40%および「ROIC」20%とする。また、各達成度による加減の幅は、標準額の30～100%の範囲とする。

取締役（社外取締役を除く）の報酬の割合の目安

※ 上記の割合はあくまで目安であり、会社業績、株式市況、目標管理制度による各個人の目標達成度合いなどに応じて変動します。

3. 報酬決定プロセス

●当社は、委員の過半数を独立社外取締役で構成する任意の諮問機関である指名・報酬委員会を設置しており、同委員会において、取締役の報酬の決定方針・制度・課題等ならびに水準の妥当性、および個人別の報酬額を審議し、取締役会に対して答申を行っています。

●取締役会は、同委員会の答申を踏まえて、取締役の個人別の報酬などの内容についての決定方針、および株主総会で承認された報酬額の枠内で取締役の報酬などの内容を決定しています。なお、株式報酬を除く取締役の個人別の基本報酬および賞与の額の内容については、代表取締役社長が、取締役会の決定により一任を受けたうえで、同委員会の答申の内容を踏まえて決定することとしています。

当事業年度に係る取締役および監査役の報酬などの総額

役員区分	報酬等の総額（百万円）	報酬等の種類別の総額（百万円）			対象となる役員の員数（名）
		固定報酬	業績連動報酬		
		基本報酬	賞与	株式報酬	
取締役 （うち社外取締役）	317 (40)	216 (40)	87 (—)	14 (—)	9 (3)
監査役 （うち社外監査役）	74 (20)	74 (20)	— (—)	— (—)	5 (2)
合計 （うち社外役員）	391 (60)	290 (60)	87 (—)	14 (—)	14 (5)

※1 上記の支給人員および支給額には、2025年6月19日開催の第113期 定時株主総会終結の時をもって退任した取締役1名および同株主総会終結の時をもって辞任した監査役1名を含んでいます。
※2 賞与の額は、当事業年度に係る役員賞与引当金繰入額であります。
※3 株式報酬の額は、当事業年度に費用計上した額であります。
※4 2022年6月21日開催の第110期 定時株主総会において、取締役の基本報酬および賞与の総額は年額550百万円以内（うち社外取締役年額75百万円以内）、監査役の基本報酬の総額は年額100百万円以内と決議されています。また、2025年6月19日開催の第113期 定時株主総会において、取締役（社外取締役を除く）の株式報酬の総額は年額77百万円以内と決議されています。

取締役会の実効性評価

1. 取締役会の実効性評価プロセス

当社は、取締役会の実効性を高めるための取り組みとして、取締役および監査役へのアンケート等の調査を年1回実施し、取締役会全体の実効性について評価を行っています。2025年度は第三者機関による実効性評価を行いました。

取締役会の実効性評価プロセス

1. 第三者機関による取締役会の資料閲覧、傍聴
2. 取締役および監査役全員に対するアンケート
3. 第三者機関による全役員に対するインタビュー
4. 取締役会での当該実効性評価に関する総括

（注）取締役会の資料閲覧、傍聴および全役員に対するインタビューの実施は年度ごとに決定いたします。

2. 当年度の改善項目

前年度の実効性評価で指摘された改善点は次のとおりです。

- 次期経営陣の育成・評価に関する枠組みの整備
- 取締役の報酬に関する取締役会の議論の充実
- 取締役会の監督・意思決定に資する情報提供の強化

3. 評価結果および今後の取り組み

●評価結果として、当社の取締役会は、全体として高い水準のガバナンス体制が整備されていることに加え、認識されていた課題に対する改善の取り組みが、制度・運用の両面で着実に実装されつつあることを確認しました。

●今後さらに取締役会の実効性を向上させていく観点から、次の事項に取り組んでまいります。

- 長期目線で見た場合のあるべき取締役会構成を明確化するために必要な議論の段階的な実施
- 中期経営計画のモニタリング体制の強化
- 中長期目線での戦略議論の更なる深掘り、フォローアップ（結果報告）の更なる見える化

政策保有株式

当社は、日本触媒グループ企業理念「TechnoAmenity ～私たちはテクノロジーをもって人と社会に豊かさと快適さを提供します」に基づき、これまで果たしてきた産業・社会への貢献をさらに高めていきたいと考えています。そのために「化学品製造業」である当社は、継続的な企業価値向上の観点から、開発・生産・販売などにおいて、関係取引先との長期にわたる安定的な信頼関係が重要であると考え、必要と判断される取引先企業の株式を政策保有目的で保有しています。
保有する全ての上場株式に関して、毎年、独立社外取締役3名を含む取締役会において、個別銘柄ごとに、上記目的に照らし、資本コストなども踏まえ総合的に検討し、保有の意義を確認します。保有の意義が薄れたと判断した株式については、売却していきます。2025年度は、8銘柄の全株売却を実施いたしました。この結果、2026年3月末時点の政策保有株式の銘柄数は、コーポレートガバナンス・コード導入前事業年度末（2015年3月末）の70銘柄から、22銘柄となりました。
2026年度以降もさらに縮減を進め、2024年度から2027年度までの4年間で約200億円を縮減する方針としています。

コーポレート・ガバナンス報告書
https://www.shokubai.co.jp/ja/wpdir/wp-content/uploads/2026/06/G-7-1_Corporate-Governance-Report_260626_jp.pdf

リスクマネジメント

経営環境、事業環境の変化に伴う日本触媒グループの事業継続に影響を及ぼすリスクを正しく認識し対応するため、リスク管理規程に則りさまざまな施策を実施しています。

リスク管理の体制

当社グループは、グループを取り巻く内外のさまざまなリスクを「グループ重大リスク」と「部門リスク」に区分したうえで、それぞれのリスクに適したリスク管理体制を構築することで、企業価値の維持・向上に取り組んでいます。
「グループ重大リスク」については、当社グループの経営戦略の遂行、持続的な企業価値の向上またはステークホルダーからの信頼の獲得に潜在する重大なリスクを管理対象とし、グループ重大リスクの管理プロセスに基づく管理体制を構築しています。
一方で「部門リスク」については、各部門・関係会社の事業戦略または業務の遂行に潜在するリスクを管理対象とし、各部門・関係会社が、責任を持ってリスク管理に取り組むことにより、迅速にリスクに対応する体制を構築しています。
これら2つの体制により、関係会社を含めたグループ全体のリスク管理体制の整備と強化を図っています。

グループ重大リスクの管理プロセス

①リスク管理委員会は、委員が提案したグループ重大リスク候補を影響度（財務影響など）と発生確率をもとに評価し、グループ重大リスクの特定と管理責任者の選任を行い、取締役会に答申します。取締役会は、答申に基づき、グループ重大リスクと管理責任者を決定します。

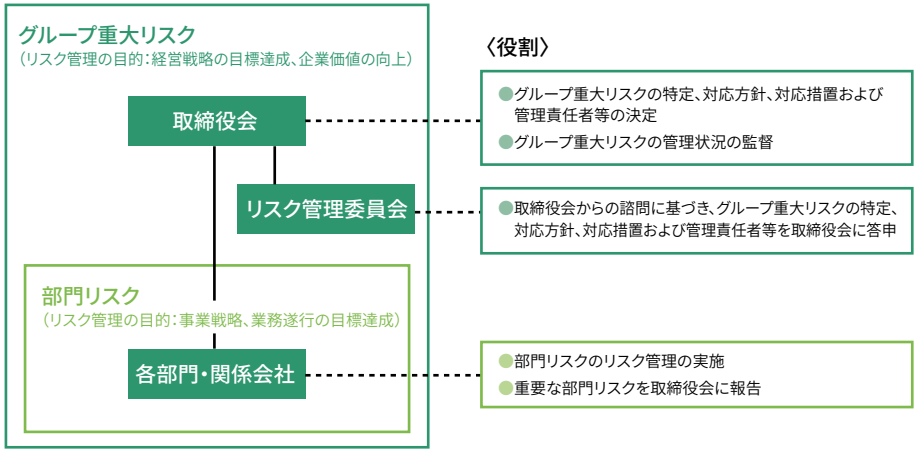
②管理責任者は、対応方針および対応措置を検討し、リスク管理委員会に上申します。リスク管理委員会は、上申された内容の妥当性を検証したうえで取締役会に答申します。取締役会は、答申に基づき、対応方針と対応措置を決定します。

③管理責任者は、リスク管理を行うとともに、少なくとも1年に1度、管理状況を取締役会に報告します。取締役会は、これを監督します。

④リスク管理委員会は、外部環境の変化などに合わせ、適宜委員会を開催し、その検証と対応要否を判断し、結果を取締役会に報告します。

リスク管理
https://www.shokubai.co.jp/ja/sustainability/governance/risk/

リスク管理体制図



リスク管理委員会

リスク管理委員会は、取締役会の諮問機関として、下表のメンバーで構成されています。

委員長	社長
委員	社長が任命する社内取締役・執行役員など
事務局	総務人事本部
オブザーバー	社内監査役

リスク管理の実績

2025年度も、グループ重大リスクの管理状況および対策の進捗確認に加え、新たなリスク候補の調査・評価を実施しました。
その結果、新たにグループ重大リスクとして追加すべきリスクはなく、現行のグループ重大リスクを継続して管理することとしました。

データセクション

70 価値創造の歴史
72 連結財務8カ年データ
73 会社概要
74 株式の状況
75 編集方針

川崎工場夜景

［浮島工場を北側から臨む］

新しいトビラを開く

数多くのプラントが立ち並んでいるダイナミックさ、
複雑な配管の機能美が感じられます。

価値創造の歴史

製品からソリューションへ。時代のニーズに応えた80余年

私たちは、時代のニーズに応える製品を世に送り出し、成長を続けてきました。かつては多くの人々に安全で高い品質の製品を幅広くお届けすることが、豊かさと快適さを支える“ソリューション”でした。しかし時代とともに豊かさや快適さという言葉が示す意味は変わり、多くの人々に幅広く同じ製品をお届けするだけでは、激しい国際競争から抜け出せなくなっています。
今求められるのは、社会の変化を見極めつつ進化し続ける化学メーカーへと変貌を遂げることです。私たちは自らを常に変え続け、人と社会と時代が必要とする素材・ソリューションを提供していきます。

戦争と戦後復興の時代

1941~1955

無水フタル酸で産業復興を支える

日本触媒の前身・ヲサメ合成化学工業株式会社は1941年、航空機燃料や合成樹脂の原料となる無水フタル酸の工業化に、わが国で初めて国産技術で成功。衣類や建設資材など幅広い用途にも使われ、戦後復興を支えました。

吹田本社工場（大阪）

1941年　ヲサメ合成化学工業株式会社設立
国産技術による無水フタル酸の工業化に成功

1949年　社名を「日本触媒化学工業株式会社」に改称

1953年　自社技術による不飽和ポリエステル樹脂を
わが国で初めて工業化

高度成長の時代

1955~1980

触媒技術を駆使してさまざまな基礎製品を事業化

PETボトルやポリエステル繊維、建設素材や洗剤の原料に幅広く使われる酸化エチレン（EO）を、触媒技術を駆使して開発。アクリル酸エステル（AES）やプロセス触媒などの基礎製品も事業化し、高度成長を支えました。
一方、独自技術により日用品の需要や社会課題の解決に応える製品も開発。「アクアリック®」「ソフタノール®」など、今も続く製品ブランドを立ち上げ、後のソリューションズ事業の嚆矢としました。

川崎工場の竣工披露式（神奈川）

1959年　川崎工場（現 川崎製造所千鳥工場）開設
国産技術によるEO工業化

1960年　姫路工場（現 姫路製造所）開設

1970年　姫路工場でアクリル酸（AA）、AESの工業化に成功

1972年　アクリル酸系水溶性ポリマー「アクアリック®」を発売
界面活性剤「ソフタノール®」を発売

1974年　自動車触媒製造開始

（略称）
NAII：NIPPON SHOKUBAI AMERICA INDUSTRIES, INC.
NSI：PT. NIPPON SHOKUBAI INDONESIA
NSC：日触化工（張家港）有限公司［NISSHOKU CHEMICAL INDUSTRY（ZHANGJIAGANG）CO.,LTD.］

国際化の時代 1980~2000

アジアや北米、欧州に相次ぎ現法を設立

1983年、紙おむつの性能を飛躍的に改善する高吸水性樹脂（SAP）を事業化。この分野では今に至るまで世界首位を維持し続けています。
海外展開にも本格的に取り組み始め、北米現地法人を皮切りに、アジアや欧州に相次ぎ現地法人を設立。各地に工場を建設し、生産の世界展開を進めました。マテリアルズ事業拡大の原点です。

NAII設立（米国）

NSI設立（インドネシア）

1983年	SAP「アクアリック®CA」を事業化
1988年	米テネシー州に「NA Industries, Inc.（現 NIPPON SHOKUBAI AMERICA INDUSTRIES, INC.）」設立
1996年	インドネシアに合弁会社「PT. Nisshoku Tripolyta Acrylindo（現 PT. NIPPON SHOKUBAI INDONESIA）」設立
1997年	米に合弁会社「AMERICAN ACRYL NA, LLC」「AMERICAN ACRYL L.P.」設立
1998年	シンガポールに「NIPPON SHOKUBAI（ASIA）PTE.LTD.」設立
1999年	ベルギーに「NIPPON SHOKUBAI EUROPE N.V.」設立

IT・環境の時代 2000~

新規事業開発と選択・集中を進め現在への基盤を構築

情報技術、再生可能エネルギー拡大による生活様式の変化に応える製品の事業化を進め、今に至るソリューションズ事業の基盤を構築。リチウムイオン電池用電解質「イオネル®」を市場投入するほか、M&Aを通じてライフサイエンス分野での事業基盤構築も進めました。マテリアルズ領域では得意分野への事業集中を推進。2021年には、2030年長期ビジョン「TechnoAmenity for the future」を発表し、「3つの変革」を通じた進化を目指しています。

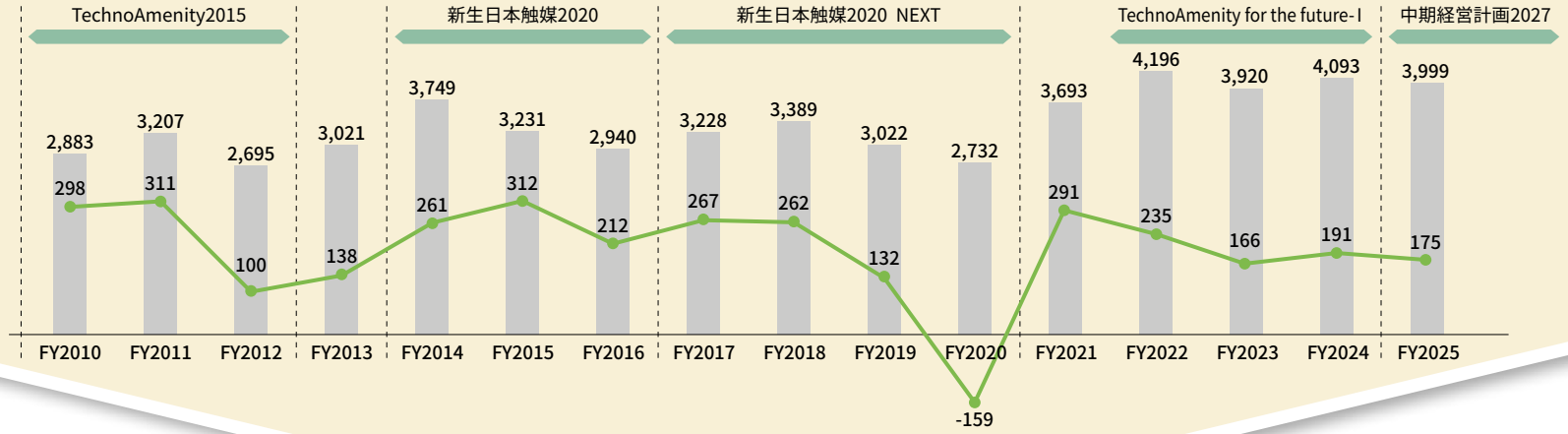
NSC設立（中国）

姫路製造所のVEEA®※プラント（兵庫）

※ VEEA®：異種重合性モノマーの一種。優れたUV硬化性を持ち、エレクトロニクスなど幅広い分野で反応性希釈剤として用いられています。

2000年	燃料電池材料事業化
2002年	住友化学工業株式会社との事業交換によるAA事業の譲受け、MMAモノマー事業の譲渡
2003年	中国に日触化工（張家港）有限公司を設立
2004年	住友化学工業株式会社のシンガポールAA事業を譲受け
2006年	光学材料用アクリル樹脂（アクリビュア®）製造開始
2014年	イオネル®事業化
2019年	中分子原薬合成施設完工
2022年	中国・湖南省の湖南福邦新材料有限公司へ資本参画（イオネル®事業）

売上収益　営業利益　（億円）　※～FY2017:日本基準・FY2018～:IFRS



連結財務8カ年データ

（単位：百万円）

IFRS	2018	2019	2020	2021	2022	2023※4	2024※4	2025
会計年度								
売上収益	338,869	302,150	273,163	369,293	419,568	392,009	409,346	399,898
売上総利益	66,577	53,484	48,047	77,707	80,392	68,004	70,446	74,806
営業利益（△損失）	26,170	13,178	△ 15,921	29,062	23,528	16,562	19,062	17,530
税引前利益（△損失）	32,119	15,748	△ 12,926	33,675	26,175	15,744	23,203	21,493
親会社の所有者に帰属する当期利益（△損失）	23,849	11,094	△ 10,899	23,720	19,392	11,008	17,394	16,764
営業活動によるキャッシュ・フロー	35,918	37,499	35,277	35,058	41,447	57,880	46,974	53,544
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 31,316	△ 32,806	△ 30,623	△ 23,158	△ 25,976	△ 15,684	△ 30,506	△48,319
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 9,982	△ 7,859	△ 12,750	△ 10,751	△ 17,321	△ 28,364	△ 16,780	△9,837
減価償却費及び償却費	25,626	28,653	29,470	28,875	29,312	31,853	31,551	32,243
設備投資額	29,919	30,440	26,726	16,522	17,720	16,849	37,759	53,297
研究開発費	13,996	14,774	14,603	15,182	15,753	15,138	15,736	16,820
会計年度末								
資産合計	481,668	475,641	471,617	518,151	523,319	544,060	543,659	580,209
資本合計	329,227	326,108	323,725	351,123	369,998	392,562	392,533	406,587
有利子負債	56,633	63,375	61,572	59,677	57,612	45,612	46,573	65,520
1株当たり情報								
基本的1株当たり当期利益（△損失）（円）	598.05	278.21	△ 273.33	594.86	488.29	70.48	113.90	112.15
希薄化後1株当たり当期利益（円）	―	―	―	―	488.22	70.46	113.86	112.14
1株当たり親会社所有者帰属持分（円）	8,099.97	8,017.17	7,959.07	8,624.02	9,213.91	2,482.45	2,527.98	2,684.47
配当金（円）	170.00	180.00	90.00	180.00	180.00	180.00	114.00	113.00
配当性向※1	28.4%	64.7%	―	30.3%	36.9%	63.9%	100.1%	100.8%
経営指標								
親会社所有者帰属持分比率	67.1%	67.2%	67.3%	66.4%	69.2%	70.5%	70.5%	68.4%
ROA（資産合計税引前利益率）※2	6.7%	3.3%	△ 2.7%	6.8%	5.0%	2.9%	4.3%	3.8%
ROE（親会社所有者帰属持分当期利益率）※3	7.5%	3.5%	△ 3.4%	7.2%	5.5%	3.0%	4.5%	4.3%
海外売上収益比率	53.8%	53.9%	55.1%	56.9%	56.6%	55.9%	55.6%	55.5%

※1 2020年度の配当性向については、当期純損失を計上しているため、記載しておりません。
※2 ROA（資産合計税引前利益率）＝税引前利益／資産合計（期首・期末平均）
※3 ROE（親会社所有者帰属持分当期利益率）＝親会社の所有者に帰属する当期利益／親会社の所有者に帰属する持分合計（期首・期末平均）
※4 2024年4月1日を効力発生日として、普通株式1株につき4株の割合で株式分割を行っております。前会計年度の期首に株式分割が行われたと仮定して、基本的1株当たり当期利益、希薄化後1株当たり当期利益、1株当たり親会社所有者帰属持分を算定しています。
（第112期（自 2023年4月1日　至 2024年3月31日）の有価証券報告書の数値を記載しております。）

会社概要

設立年月日	1941年8月21日
資本金（2026年3月31日現在）	250億円
売上収益（2025年度）	3,999億円（連結）　2,323億円（単体）
従業員数（2026年3月31日現在）	4,880名（連結）　2,573名（単体）

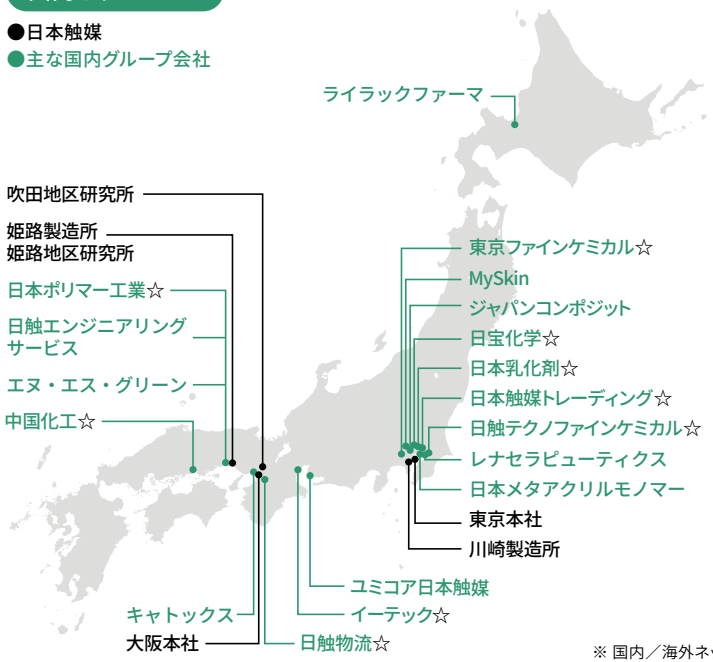
大阪本社	大阪市中央区高麗橋4-1-1 興銀ビル 〒541-0043 TEL 06-6223-9111 FAX 06-6201-3716
東京本社	東京都千代田区内幸町1-2-2 日比谷ダイビル 〒100-0011 TEL 03-3506-7475 FAX 03-3506-7598
主な事業所	川崎製造所、姫路製造所、吹田地区研究所、姫路地区研究所

事業拠点

日本触媒は、お客様の要望に対し、迅速かつ安全・安心な供給を行うため、化学製造をはじめ、加工、運輸、商社などの分野の関係会社とネットワークを構築し、グループ一丸となってグローバルな生産・供給体制の整備を進めています。
（2026年4月1日現在）

国内ネットワーク

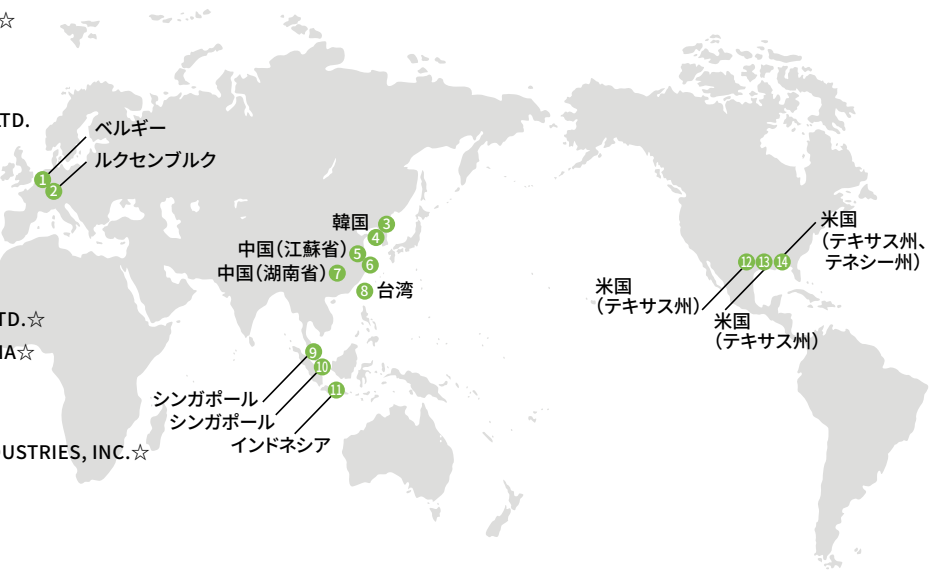
●日本触媒
●主な国内グループ会社



海外ネットワーク

●主な海外グループ会社

1. NIPPON SHOKUBAI EUROPE N.V.☆
2. UMICORE SHOKUBAI S.A.
3. LX MMA CORPORATION
4. NIPPON SHOKUBAI KOREA CO., LTD.
5. 日触化工（張家港）有限公司☆
6. 日触商貿（上海）有限公司
7. 湖南福邦新材料有限公司（湖南省）
8. 中日合成化學股份有限公司☆
9. SINGAPORE ACRYLIC PTE LTD☆
10. NIPPON SHOKUBAI (ASIA) PTE. LTD.☆
11. PT. NIPPON SHOKUBAI INDONESIA☆
12. AMERICAN ACRYL L.P.
13. AMERICAN ACRYL NA, LLC
14. NIPPON SHOKUBAI AMERICA INDUSTRIES, INC.☆



※ 国内／海外ネットワーク共通：　☆ 連結子会社

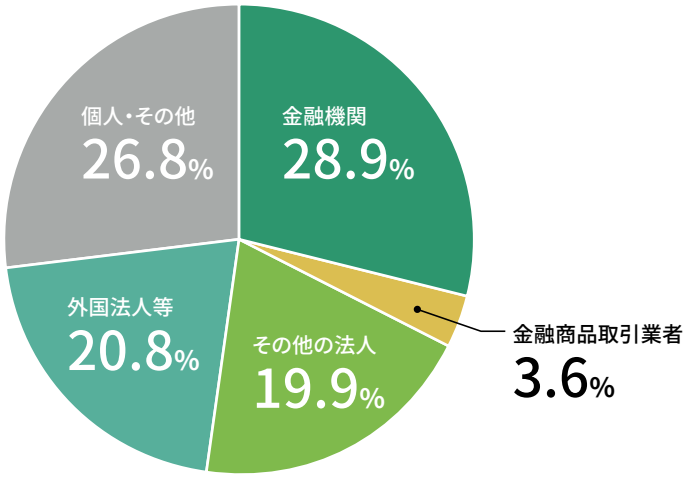
株式の状況（2026年3月31日現在）

■ 発行可能株式総数 …… 508,800,000株
■ 発行済株式の総数 …… 150,000,000株
■ 株主数 …… 74,464名
■ 大株主（上位10名）

株主名	持株数（千株）	持株比率（%）
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	18,077	12.22
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	6,770	4.57
ＥＮＥＯＳホールディングス株式会社	6,016	4.06
株式会社りそな銀行	5,493	3.71
三洋化成工業株式会社	5,070	3.42
株式会社みずほ銀行	3,795	2.56
artience株式会社	3,618	2.44
JPモルガン証券株式会社	3,071	2.07
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	2,935	1.98
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505223	2,428	1.64

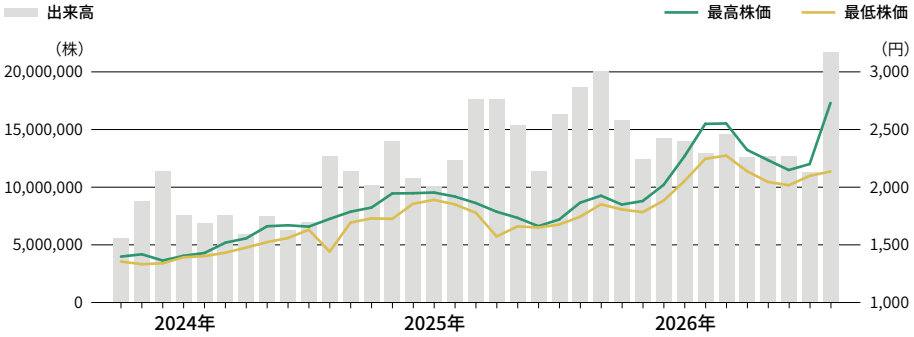
（注1）上記のほか、当社が保有している自己株式が2,076千株あります。なお、自己株式には、業績連動型株式報酬制度に係る株式会社日本カストディ銀行（信託口）が保有する当社株式166千株を含んでおりません。
（注2）持株比率については、自己株式数を控除して算出しております。
（注3）持株数および持株比率については、表示単位未満を切り捨てております。

■ 所有者別分布状況



※ 自己株式は、「個人・その他」に含まれています。

株価の推移（3カ年）



※ 最高・最低株価は、東京証券取引所市場第一部または、プライム市場におけるものです。
※ 2024年4月1日を効力発生日として、普通株式1株につき4株の割合で株式分割を行っております。
第112期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、株価を記載しております。

編集方針

日本触媒では2019年から「TechnoAmenity Report」として、経営計画や業績などの財務情報、およびESG（環境・社会・ガバナンス）活動などの非財務情報の両面を掲載する報告書を発行してまいりました。
2022年度からは、統合報告書として、株主・投資家をはじめとする全てのステークホルダーの皆様に、日本触媒グループの中長期的な価値創造に関する取り組みを分かりやすくお伝えするために、マテリアリティ、価値創造プロセス、事業戦略、ガバナンス、財務情報を掲載しました。
また、当社のESG（レスポンシブル・ケアを含む）への取り組みを数値でまとめた「ESGデータ集」を、当社Webサイトに掲載しています。あわせてご覧いただければ幸いです。

報告媒体のご案内

価値創造ストーリー
●TechnoAmenity Report（日本語版／英語版）

財務情報	非財務情報
●有価証券報告書 https://ssl4.eir-parts.net/doc/4114/yuho_pdf/S100YBP7/00.pdf ●Financial Report（英語版） ●投資家情報 https://www.shokubai.co.jp/ja/ir/	●RC関連情報※ https://www.shokubai.co.jp/ja/sustainability/rc/ ●サステナビリティ https://www.shokubai.co.jp/ja/sustainability/ ●ESGデータ集 https://www.shokubai.co.jp/ja/sustainability/data/esgdata/ ●TCFDに基づく情報開示 https://www.shokubai.co.jp/ja/sustainability/environment/tackling-climate-change/?arkb-tab=e219520c-1

※ 2024年度から「RCレポート」は本レポートに統合し、具体的なRC活動内容についてはWebサイトでの情報開示に変更しています。

報告対象の範囲

日本触媒グループの企業活動、ESG情報に加え、財務データを記載しています。

対象期間　2025年4月1日～2026年3月31日　一部2026年4月以降のトピックスも掲載しています。

発行月　2026年10月

参考にしたガイドライン

IIRC（International Integrated Reporting Council：国際統合報告評議会）
国際統合報告フレームワーク

ESG投資インデックスへの組み入れ（2026年8月現在）

FTSE4Good
FTSE JPX Blossom Japan Index
FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index
2026 Sompo Sustainability Index
2026 CONSTITUENT MSCI日本株女性活躍指数（WIN）
S&P/JPX カーボン エフィシェント 指数

※ 株式会社日本触媒のMSCI指数への組み入れ、および本ページにおけるMSCIのロゴ、トレードマーク、サービスマーク、指数名称の使用は、MSCIやその関係会社による株式会社日本触媒の後援、推薦あるいはプロモーションではありません。MSCI指数はMSCIの独占的財産です。MSCIおよびその指数の名称とロゴは、MSCIやその関係会社のトレードマークもしくはサービスマークです。

表紙について

塗料を刷毛で塗り広げたような絵柄を、メインビジュアルに用いました。当社グループは、塗料・コーティング分野をはじめ、多様な社会課題の解決に貢献する化学製品を提供しています。事業ポートフォリオを刷新し、新たな成長の景色を描いていく姿を、中期経営計画2027のもとで変革と成長戦略の実現に挑む当社グループの姿に重ねました。

TechnoAmenity

私たちはテクノロジーをもって人と社会に豊かさと快適さを提供します

株式会社 日本触媒

大阪本社
大阪市中央区高麗橋4-1-1 興銀ビル 〒541-0043
TEL 06-6223-9111　FAX 06-6201-3716

東京本社
東京都千代田区内幸町1-2-2 日比谷ダイビル 〒100-0011
TEL 03-3506-7475　FAX 03-3506-7598

URL https://www.shokubai.co.jp/

日本触媒

当社コーポレート・シンボルにも
TechnoAmenity
私たちはテクノロジーをもって人と社会に豊かさと快適さを提供します
のこころが込められています。

- 六角形のシンボル ▶ 化学を象徴する形のひとつ。
- コスモイエロー ▶ 太陽のエネルギーを秘めた色。
- アースグリーン ▶ 大地のやさしさを示しています。
- そしてその境界線 ▶ 私たちが常にみつめる未来です。

日本触媒川崎製造所　四方からの夜景

神奈川県川崎市に位置し、1959年に操業を開始した工場です。千鳥工場と浮島工場の2つのエリアからなる生産拠点で、国内で初めて純国産技術による酸化エチレンの製造・販売を実現しました。現在も日本最大級の酸化エチレン製造設備が稼働しており、酸化エチレンおよびその関連製品を生産しています。
24時間稼働の製造所はさまざまな色合いの照明が輝き、夜景の名所としても有名です。