

日立化成グループ
ANNUAL REPORT

2018

2017.4.1 ▶ 2018.3.31

HITACHI

CONTENTS

03 沿革

—コアコンピタンスを駆使した挑戦の歴史—

05 トップメッセージ

15 At a Glance

15 経営指標の推移

17 2017ハイライト

19 Our Strategy —戦略—

19 戦略の全体像

21 価値創造プロセス

23 10年戦略

25 2018中期経営計画

29 Our Initiatives —挑戦—

29 事業別報告

29 機能材料

31 自動車部材

33 蓄電システム

35 ライフサイエンス

37 ESG経営

37 環境

38 社会

39 ガバナンス

45 役員一覧

Working On Wonders

驚きを実現へ

これまでの常識を超え、化学という枠を超え、
これからも私たちは、
お客さまと社会の夢を実現するために、
新たな「驚き」に挑みつづけます。

Working On Wondersは、お客さまや株主、お取引先、
地域社会の皆さまのために、革新的な技術や製品の開発を通して、
驚きを創り続けるという私たち日立化成の宣言です。

報告対象組織

日立化成(株)と連結子会社96社、持分法適用会社2社を合わせた、日立化成グループ99社
(2018年3月末時点)

日立化成グループ全体をさす場合は「日立化成」「日立化成グループ」「当社グループ」「連結」、日立化成(株)のみをさす場合は「当社」「単独」と分けて記載しています。

報告対象期間

2017年度(2017年4月1日~2018年3月31日)

ただし、重要事項については、2017年度以前・以後の報告を一部含んでいます。なお、「年
度」は3月31日に終了する会計年度をさします。

参考にしたガイドライン

国際統合報告委員会(IIRC)「国際統合報告フレームワーク」

GRI Standards「GRIサステナビリティ・レポート・スタンダード」

環境省「環境報告ガイドライン2012年版」

将来に関する予測・予想・計画について

この報告書は、日立化成の過去と現在の事実だけでなく、発行時点における計画や見通しに
基づいた将来予測が含まれています。将来予測は、記述した時点で入手できた情報に基づい
た仮定ないし判断であり、諸条件の変化によって将来の事業活動の結果や事象が予測とは
異なったものとなる可能性があります。

環境・社会データへの第三者保証

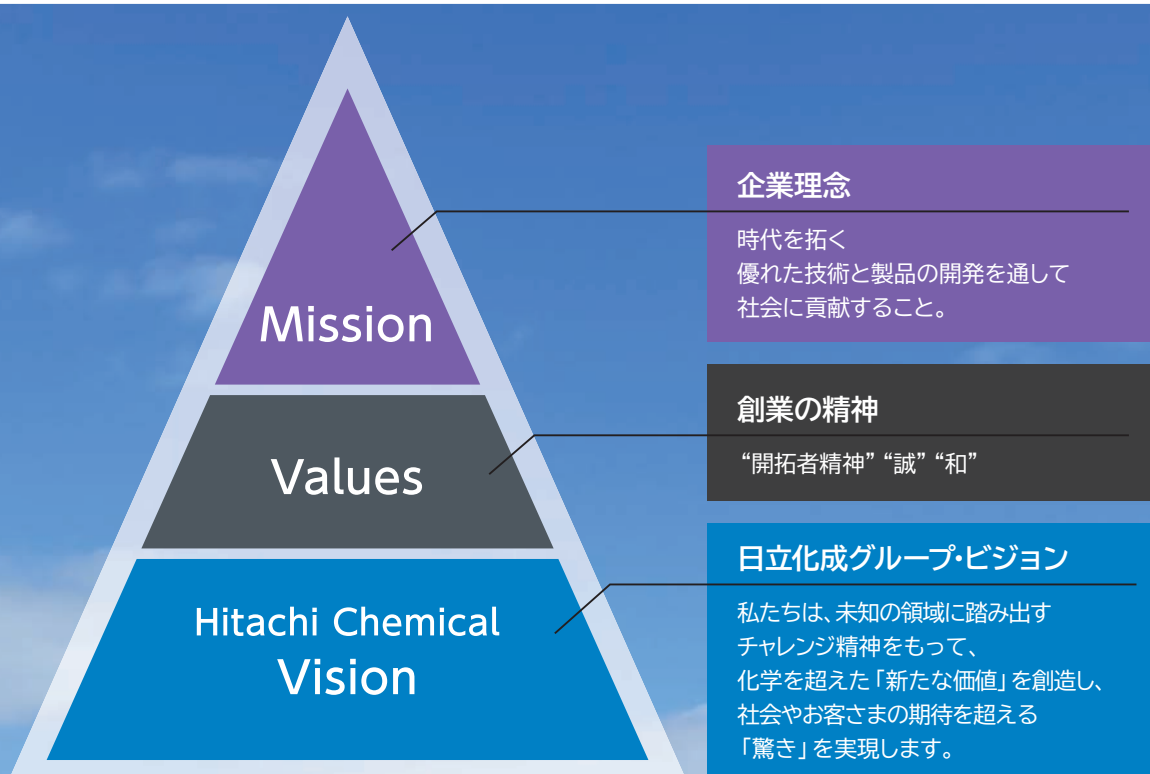
当社が開示する情報に信頼性を付与するため、一部の環境・社会データ(エネルギー使用量、温
室効果ガス排出量、水資源投入量、VOC排出量、労働災害発生率と労働災害強度率、女性管理
職数と比率)は、当社CSRウェブサイト上で、KPMG あずさサステナビリティ株式会社による第
三者保証を受けています。



GRI内容索引は、[日立化成ウェブサイト](#)
▶[日立化成について](#)▶[CSR情報](#)▶[GRI](#)
内容索引よりご覧いただけます。



「独立した第三者保証報告書」は[日立化成ウェブサイト](#)▶[日立化成について](#)
▶[CSR情報](#)▶[第三者保証](#)よりご覧
いただけます。



企業理念 (Mission)、創業の精神 (Values)、日立化成グループ・ビジョン (Vision) で構成される
「日立化成グループ・アイデンティティ」は、
日立化成グループが地域や事業分野を越えて優れたチーム力を発揮するため、
グローバルに共有している理念、価値の体系です。

日立化成の情報開示ツール



編集方針

株主・投資家をはじめとするさまざまなステークホルダーに、日立化成グループ・ビジョンの実現をめざした活動を理解していただくために、「日立化成グループ・アイデンティティ」を発行しています。経営戦略や財務情報、ESG（環境・社会・ガバナンス）活動についての過年度の情報を掲載した統合報告です。

本アニュアルレポートでは、当社グループの中期的な方針・戦略や価値創造プロセスのほか、2018中期経営計画における主要事業やESGの取り組みについて紹介しています。また、ウェブサイトでは、日立化成についての広範囲で詳細な情報をタイムリーに開示しています。その他の情報開示ツールも併せてご確認ください。

広範囲で詳細なESG情報を掲載しています。

- ・環境報告
- ・社会性報告
- ・ガバナンス報告とCSRの考え方
- ・ESGデータ集

※詳細な財務情報は有価証券報告書やIRウェブサイトなどを、また詳細なESG情報はCSRウェブサイトなどをご参照ください。

コアコンピタンスを駆使した挑戦の歴史

4つの源流製品である「絶縁ワニス」「積層板」「絶縁ガイシ」「カーボンブラシ」を通して蓄積された有機・無機化学にまたがる深いノウハウが、日立化成のコアコンピタンス（基盤技術）を築き、それらを複合・融合させることで、数々の製品を生み出してきました。



コアコンピタンス
（基盤技術）

機能を生み出す
材料技術
求められる機能を
実現する技術



製品に仕上げる
プロセス技術
製品を無駄なく
効率的に
製造する技術

ニーズを翻訳する
評価技術
的確なデータ分析
により次の一手を
導き出す技術

— : 売上収益

注: 1977年度より連結
2013年度よりIFRSの
データを使用

(億円)

8,000

6,000

4,000

2,000

0

1912

1962

1970

1980

1

1912
電気絶縁ワニスの試作開始

1930

フェノール樹脂積層板の試作開始

1931

絶縁ガイシの試作開始

1933

カーボンブラシの試作開始

1955

プリント配線板用銅張積層板「MCL」の製造開始

2

1965

ドイツに初の駐在員事務所を設立

1963

ポリプロピレン浴槽「日立ホームバス」の販売開始

3

1962

(株)日立製作所から分離独立

1971

株式を東京・大阪両証券取引所市場第一部に上場

1973
第一次オイルショック

1978

アルカリ現像感光性フィルム「フォテック」の販売開始

1984

異方導電フィルム「ANISOLM」の製造開始

5

1985
プラザ合意



時代の社会課題に
応えつづけた革新的な製品
(年表①～⑪)

① モーター用絶縁ワニスの初の国産化に向け研究を開始。1974年には天然樹脂を含むワニスの開発に成功。

② 銅線のはんだ付けに代わる「印刷配線法」用に開発。電子回路の大量生産が可能となり、テレビ普及に貢献。

③ 木製が主流だった中、日本で初めてプラスチック浴槽の大量生産に成功。家庭へのプラスチック浴槽普及に貢献。

④ 電子回路製造時の環境対応が求められる時代を予見し、無溶剤形の製品を他社に先駆けて実現。

⑤ 液晶画面において、ミクロン単位での配線一括接続が実現。高画質な液晶画面の大量生産が可能となり、用途が拡大した。

⑥ 半導体のリフローはんだ付け工程での、熱による封止材ひび割れ問題を技術で解決。電子機器の信頼性を高めた。

⑦ 充電の頻度を減らす、高容量の人造黒鉛を開発。天然黒鉛からの転換が進み、携帯端末の利便性に貢献。

⑧ 研磨しながら自己崩壊する独自の酸化セリウム粒子を開発し、半導体高密度化を実現。廃棄物も大幅に削減。

⑨ 金属製だったバックドアの樹脂化に日本で初めて成功。軽量化はもちろん、デザインの自由度を飛躍的に高めた。
※写真は樹脂製バックドアの一例

⑩ 1回の採血で多項目のアレルゲンを同時に検査可能。アレルギー疾患の診断を助け、患者さまのQOL向上に貢献。

⑪ 不規則で頻繁な充放電でも長持ちする鉛蓄電池を開発。日本初の出力変動緩和型風力発電所の実現に貢献。



日立化成グループの歴史は[日立化成ウェブサイト](#)▶
[日立化成について](#)▶[日立化成50年の歩み](#)よりご覧いただけます。



日立化成株式会社
執行役社長 兼 CEO

丸山 寿

「10年後のありたい姿」に向け、 高付加価値の技術や製品で 社会やお客さまの課題の解決を

「2018中期経営計画」最終年度はさらにスピードアップ

「2018中期経営計画」(2016年度～2018年度)は、「10年後のありたい姿」(2025年)からバックキャストし、今、何をすべきかを考えた上で3年先の到達点を設定するという方法で策定しました。日立化成の「10年後のありたい姿」とは、「高機能材料を基軸にデバイスやシステム／サービスまでグローバルに事業を展開する化学を超えたイノベーション・プロバイダー企業」です。「化学」の領域を超えて、BtoBだけにこだわらず、BtoCにも可能性を広げること、将来的に売上収益を1兆円規模に拡大させ、営業利益率14%以上をめざすという目標を打ち出しています。この「10年後のありたい姿」を実現することができれば、日立化成は化学分野のグローバル企業に伍することも夢ではないと考えています。

これまで日立化成は、「材料技術」「評価技術」「プロセス技術」という3つの基盤技術をコアコンピタンスとしながら、お客さまに寄り添い、そのニーズをつかみ、ソリューションを提供することで成長してきました。しかし、市場環境が大きく変化する中で、それだけでは「10年後のありたい姿」を実現することは難しいと考え、お客様の真のニーズを見出す力やビジネスをデザインする力といったビジネス構想力を高める新しい事業アプローチに取り組んでいます。



2018中期経営計画はP.25-28をご参照ください。



「10年後のありたい姿」はP.23をご参照ください。



コアコンピタンスはP.03-04をご参照ください。

■2018中期経営計画 目標値



「10年後のありたい姿」からバックキャストした2018中期経営計画では、「ニッチ&クラスター戦略」、即ち規模は小さくとも利益率や成長率が高く、業績への貢献が期待できる「ニッチ」な事業と、いくつかの製品群をグループ化することで総合力を発揮して、グローバルで勝つための戦略を共有できる「クラスター」事業への変革によるグローバルトップシェア事業の拡大や、外部リソースを活用した「協創」による事業化加速、外部からの技術や事業基盤の獲得による成長加速といったオープンイノベーションの推進に取り組んでいます。

着実に成長してきた事業をさらに大きくする1年に



2018中期経営計画の進捗はP.25-28をご参照ください。

2017年度は、自動車部材や蓄電システム、ライフサイエンスの分野で、これまで注力してきたM&Aの取り組みが実を結び、事業規模を拡大することができた年でした。その結果、売上収益が前年度から一気に1,000億円以上拡大し、史上最高となる6,692億円(前年比20.8%増)まで拡大しました。M&Aによる「非連続」部分を除いても増収を果たし、着実な成長が見られた1年でした。

しかし、2018年度への課題も残りました。この2年間で、売上収益を伸ばす体制は構築できましたが、2017年度の売上収益営業利益率は6.9%であり、計画どおりに推移していません。これは、原材料価格の高騰を適切に製品価格に転嫁させることができなかったこと、スマートフォンの需要急減や新たに連結子会社化したグループ会社とのシナジー効果創出遅延などにより、期末に至り利益の伸びが急減速したためです。売上収益が伸びたということは、利益を拡大するベースができたということですから、売上収益の増加に見合った利益拡大を図ることが、2018年度の課題です。新たに連結子会社化したグループ会社では、PMIを推進しシナジー効果の早期創出につなげていくとともに、既存事業に関しても成長分野への投資を積極的に行うなど、さらに骨太な成長を実現していく方針です。また、原材料価格の変動に左右されにくい収益構造の確立にも取り組んでいきます。

こうした施策を通じて、2018中期経営計画の最終年度目標である売上収益のCAGR 7~8%は達成見込みである一方、営業利益率は、当初の目標値である11%は達成が難しいものの、8.3%に回復する見通しです。

収益力の着実な 向上をめざす



10年後のありたい姿に向け、4つの事業のさらなる成長を

2017年度の各事業の動向ですが、機能材料事業では、半導体材料の市況が好調であり、クラスター戦略が功を奏しました。また、ニッチ製品の中でCMPスラリーがデファクト化、即ち、業界の標準品としての評価が定着したことで受注が拡大し、利益を上げることができました。また、半導体パッケージ領域においても、当社の製品が大口顧客のデファクト品として指定された事例も出始めています。さらに、車載用の市場で世界トップクラスのシェアを誇るリチウムイオン電池用のカーボン負極材も、大幅に伸長しました。

自動車部材事業では、軽量化と強度を両立させた、当社グループ独自の樹脂発泡成形技術を用いた自動車用外装成形品や、2021年から米国で始まる銅含有率の規制に適合した環境配慮型のブレーキパッドなどの高付加価値製品の拡販が、収益向上につながっています。今後はよりいっそうの環境対応を進めるとともに、自動運転、自動車の電装化などに対応するプロジェクトをグループ一体となって進めていきます。また、昨年買収した、自動車・航空機・産業用途の断熱部品の開発・製造・営業を行うドイツのISOLITE社を新たな事業拠点として、欧州の自動車メーカーへの拡販強化を進めていきます。

蓄電システム事業では、昨年度は原材料である鉛の価格上昇の影響を受けましたが、同時に、鉛価格に影響されにくい事業基盤の構築を進めることができました。2016年度に自動車・産業用鉛蓄電池事業を営むイタリアのFET社が、また2017年度には同じくタイのTSB社がそれぞれ当社グループに加わったことにより、これまで日本中心であった電池事業を、グローバルに展開できる体制が整いました。2018年度は、TSB社の3Kブランドと日立化成ブランドを生かした製品ラインアップを強化し、利益力を強化しながら、この分野の事業をさらに拡大できると考えています。



4つの事業に関する2018中期経営計画の実績と戦略はP.29-36をご参照ください。



ISOLITE社の詳細はP.32をご参照ください。



FET社とTSB社の詳細はP.33をご参照ください。

TOPICS 1

サステナブル環境実現に向けて

— 環境対応ニーズに即した製品の開発と事業化を加速

高まりを見せる低燃費や環境規制対応などの市場ニーズに応える、自動車部材の開発や事業化を加速しています。日立化成が世界で初めて開発した、自動車外装部品に適用できる樹脂射出発泡成形技術は、2016年8月に発売された日産自動車製の新型ミニバン「SERENA」への採用に続き、2017年5月に発売されたSUBARU 新型SUV「SUBARU XV」で採用されました。また、日立化成は樹脂インバータハウジングなどの機能部品を幅広く生産しており、今後は、新たに開発した技術を加え、グローバルに自動車用部材の売上拡大を図ります。また、銅の含有量を0.5%未満に抑えた日立化成の「銅フリー摩擦材」が、2017年7月にフォード・モーター「フュージョン」で採用されました。日本をはじめ、中国、タイ、メキシコでの摩擦材の生産・供給体制を整えて、今後需要が増える「銅フリー摩擦材」をはじめとした、摩擦材のいっそうのシェア拡大をめざします。

樹脂インバータハウジング

環境対応車 HEV (Hybrid Electric Vehicle)、EV (Electric Vehicle) 用インバータに用いられる電力パワー素子と回路を内蔵し、接続機能を有した樹脂ケースです。

銅フリー摩擦材

米国は、摩擦材における銅の含有量を制限する規制を発表しており、欧州でも同様の規制が進む可能性があります。日立化成が開発した摩擦材は、従来の摩擦材と同等の性能を実現しただけでなく、異音などの低減も可能となり、走行音が静かな電気自動車への搭載も期待されます。



HCATS社と協和メデックス(株)の詳細はP.35をご参照ください。

最後に、ライフサイエンス事業は、将来への先行投資を行いながら、より大きな事業規模に育てるという方針のもと、着実に成果を上げています。2017年5月に米国のPCT社(現HCATS社)を買収し、再生医療等製品の製造受託事業に進出しました。現在、サンバイオ(株)や第一三共(株)などから大型の受注案件が入り始めています。この分野は競合が少なく、今後大きな成長が期待できる、非常に有望な事業になると期待しています。また診断薬の分野についても、幅広い製品ラインアップを強みにしている協和メデックス(株)を、2018年1月に子会社化しました。当社グループの米国・欧州・東南アジアなどの販売網を活用した海外展開強化および協和メデックス(株)の国内販売網を活用した日立化成の診断薬の販売促進など、大きなシナジー効果を見込んでいます。



以下の詳細は日立化成ウェブサイト
▶日立化成について▶ニュースリリースよりご覧いただけます。

2018年2月5日 イスラエルの Accellta 社と幹細胞用培地の製法等および幹細胞の培養方法に関する技術ライセンス契約を締結

2018年3月13日 再生医療等製品「SB623」の製造に関する業務提携に合意

2018年3月19日 第一三共株式会社と再生医療等製品の日本における治験薬の受託製造契約を締結

Accellta社

Accellta社は、イスラエル工科大学での20年にわたる先進的な幹細胞の研究開発成果を基に設立された会社です。同社は高速かつ大量に幹細胞の培養を可能とする培地および幹細胞の培養方法を開発しており、その技術は高い評価を得ているだけでなく、多くの国々で特許を取得しています。

培地

細胞等の培養のために用いる、培養に必要な栄養分などを含んだ液状や固形の物質です。

サンバイオグループ

再生細胞薬の研究、開発、製造および販売を手掛ける再生細胞事業を展開しています。中枢神経系疾患を対象に神経機能の再生を促すと期待される再生医療等製品「SB623」の販売をめざし、日米2カ国で開発を進めています。

TOPICS 2

患者さまのクオリティオブライフ (QOL) 向上をめざして

— 最先端医療サービスへの貢献

再生医療周辺産業市場は、2050年に15兆円の市場が見込まれており、日立化成は材料技術を生かし、品質に優れ、高い安全性を持つ製品の確立と、事業の拡大を図っています。日立化成は、2018年2月、Accellta社と幹細胞用培地の製法等および幹細胞の培養方法に関する技術ライセンス契約を締結し、最新の培地に関するライセンスを取得しました。これにより、日立化成の受託製造事業における技術力を強化し、細胞製造の高品質化および低コスト化を図ります。また、2018年3月にサンバイオグループと、同社が独自開発している再生医療等製品「SB623」の製造に関する業務提携に合意しました。さらに、2018年3月に第一三共(株)と日本における治験薬などの受託製造契約を締結しました。



中長期的な成長を見据えた 財務戦略の強化を

成長と利益率の向上を見込んだ積極的な財務戦略を

設備投資に関しては、2018年度は600億円規模を計画しています。当社の2000年代の投資額が年300億円程度だったことを考えると、近年の積極的な投資姿勢がご理解いただけると思います。日立化成の資本コストは6～7%と認識していますが、歴史的な低金利が続いている昨今においては、事業を成長させていくための戦略的な資金調達も必要であるとの考えのもと、2017年度に200億円の社債を発行しました。その結果、親会社株主持分比率が57%となりました。2018年度は、設備投資の中でも「能力増強」と「合理化」を重点方針とし、強みを有する製品を増産するための新工場の建設を計画しています。

また、日立化成は、投下資本効率の観点から、ROICを重視した経営を進めています。資本を効率よく利益に結び付けるために、グループ全体でこの指標を管理しながら、資産の回転率や資産処分の必要性にもよりいっそう目を向けていきます。

配当政策については、安定配当を基本とし、配当性向は30%程度を目安としています。最近では、大口の機関投資家の姿勢も変わりつつあり、「自社株買いより、中長期的な成長戦略に資金を投じてほしい」というご要望が増えています。経営者として、その期待に応えられるような大きなシナリオをしっかりと描いていきたいと考えていますし、また、成長戦略の方向性についても投資家の皆さまとさまざまな議論をしていきたいと考えています。



設備投資の詳細はP.26をご参照ください。

ROIC

Return on Invested Capital (投下資本利益率)。事業活動のために投じた資金を使って企業がどれだけ効率的に利益に結び付けているかを測る指標です。

■2018中期経営計画 目標値

ROIC	ROE	CO ₂ 排出量 ^{※1}	女性管理職比率 ^{※2}
2017年度実績	2017年度実績	2017年度実績	2017年度実績
7.7%	9.4%	96%	7.9%
2018年度目標	2018年度目標	2018年度目標	2018年度目標
15%	12%	96%	12.0%

※1: 対2014年度売上高原単位(グループ会社含む主要製造拠点(日本のみ)) ※2: 単独在籍ベース、45歳未満



グループ一体で ESG経営を推進

事業そのもので環境や社会に貢献

サステナブルエンジニアリング

サステナブルエンジニアリングとは、日立化成の技術の集積であり、技術の複合・融合を通じて、研究・開発、製品の企画・設計段階から地球への影響・負荷を最小限に抑えることを優先課題として検討し、社会と環境に貢献すると同時に、企業価値を向上させるという考え方です。



グローバルコーチング・プログラムはP.38をご参照ください。



カーボンマネジメントシステムの詳細は日立化成ウェブサイト▶CSR情報▶環境報告▶事業活動に伴う環境負荷よりご覧いただけます。



CO₂排出量の削減はP.37をご参照ください。

事業とESGが別次元で動いているのでは全く意味がありません。日立化成が行っている事業そのものが、「環境に役立つ」「社会に貢献する」ものでなければならないという考えを基に、日立化成では「サステナブルエンジニアリング」を展開してきました。この考えをベースに、従業員一人ひとりが社会に貢献しているのだという自覚や自負、喜びを見出せるようになれば、それこそが働き方改革の究極の形ではないかと考えています。

日立化成は生産現場はもちろん間接業務にもAIやロボットを導入し、ビジネスプロセスを最適化することで仕事の総量を減らすなど、生産の合理化を進めています。今後は海外にも展開することにより、グローバルでの生産性向上を図っていく方針です。すでに、日本国内では在宅勤務やテレワークなどの制度は整っていますが、制度をより使いやすくするために改善の余地があります。そのため、仕事の総量を合理的に減らすと同時に、各従業員の役割分担を明確にし、かつやりがいを感じられるアサインメント方法を導入していく所存です。これを実現するためには、引き続き「対話と挑戦の文化を作ろう」をモットーに、グローバルコーチング・プログラムなどを通じて上司・部下とのコミュニケーションをよりいっそう活発化させて、挑戦できる職場環境を整えていこうと考えています。また、45歳未満の女性管理職の比率を12%に引き上げるという2018中期経営計画の目標に向けて、管理職としての資質を備えている従業員に具体的な教育方法などの道筋を提示し、継続したフォロー体制を構築していく方針です。

カーボンマネジメントを経営管理に活用

CO₂排出量の削減策の一つとして、カーボンマネジメントを活用しています。この手法は、金額換算したCO₂排出量を利益から差し引いて社内管理に利用するものであり、各事業でのCO₂削減に対する意識醸成に役立っています。2017年度は、省エネ

投資をはじめとする意思決定にこの手法を活用することにより、2018中期経営計画で掲げているCO₂排出量の目標達成につなげました。また、従来日本だけで展開していたカーボンマネジメントを2017年度に中国へ適用しましたが、2018年度は、このマネジメント手法を中国以外の海外グループ会社にも展開する計画です。今後は、日立グループ全体の環境長期目標およびSDGsの達成に向け、当社のサステナブルエンジニアリングを最大限に生かした、バリューチェーン全体でのCO₂削減に向けた取り組みをよりいっそう強化していきます。

健全な経営に向けた取締役と執行役の活発な意見交換

日立化成は、監督と執行の分離をガバナンスの基本スタンスとし、取締役会が監督機能を果たしています。また、日立化成の特徴的な取り組みは、監査委員会に所属する社外取締役が海外を含めたグループ会社の監査に順次出向き、取締役会にフィードバックしていることです。

私見ですが、日立化成の取締役会ほど活発な取締役会はないのではないかと、思うほど、積極的な意見交換を行っています。月次の取締役会では、執行役が各部門の業務状況を報告し、取締役が助言します。加えて、経営の基本方針、次期の中期経営計画などについて、取締役と執行役が話し合うオフサイトミーティングを開催するなど、健全な経営のための意見のキャッチボールを密に行っています。

さらに、後継者育成計画の監督も取締役会の役割の一つとなっています。指名委員会からの助言に基づき、社長人財の要件や候補人財の育成方針の議論などを行い、次の経営リーダー育成にも取締役に深く関わっていただいています。現在、執行役候補層および社長候補層を各々ノミネートしていますが、社外経営者との議論や研修などを通じて、単なる経営論だけでなく、経営者としての人間的な厚みや幅、教養や素養を培うための教育を進めています。

グループガバナンスの強化

先般ご報告のとおり、当社名張事業所(三重県名張市)において生産している産業用鉛蓄電池の一部製品について、お客さまに提出する検査成績書に不適切な数値の記載を行っていたなどの事実が判明しました。

お客さまをはじめ関係者の皆さまに多大なるご迷惑をおかけしましたことを、深くお詫び申し上げます。

当社グループでは、外部の専門家などから構成される特別調査委員会を設置し、その原因と背景を把握するため徹底した調査を進めております。本調査報告書の受領後に、具体的な課題の把握および再発防止策などを講じた上で、詳細な内容を改めてご報告いたします。さらに、当社グループの品質管理体制の抜本的な見直しとコンプライアンスのいっそうの強化を図ることで信頼回復に全力で取り組んでまいります。

SDGs

Sustainable Development Goals
2015年に国連サミットで採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」に記載されたもので、国連加盟193か国が2016年から2030年の15年間で達成するために掲げた国際目標です。持続可能な世界を実現するための17のゴール・169のターゲットから構成されています。



ガバナンスはP.39-46をご参照ください。



後継者育成計画はP.42をご参照ください。



以下の詳細は日立化成ウェブサイト
▶日立化成について▶ニュースリリースよりご覧いただけます。

2018年6月29日 産業用鉛蓄電池の一部製品における検査成績書への不適切な数値の記載等について



コンデンサ事業に関する過去のカルテル行為はP.44をご参照ください。



サステナブルエンジニアリングの実績は日立化成ウェブサイト▶日立化成について▶CSR情報▶社会性報告▶お客さま満足の追求よりご覧いただけます。



マテリアリティ分析の詳細はP19-20をご参照ください。



2021中期経営計画の考え方はP.28をご参照ください。

当社グループのコンデンサ事業に関する過去のカルテル行為については、2014年以降、調査に全面的に協力し、これまでに約116億円の制裁金や損害賠償金が科されました。2010年以前に発生した事案ではありますが、ほんの数人の過ちが莫大な損失につながることを肝に銘じ、グループ全体で再発防止策を確立しました。

M&Aなどの実施により多くの仲間が日立化成グループに加わり、日立化成の連結従業員数は2万人を超えました。労働安全、そしてコンプライアンスは経営の要です。労働安全とコンプライアンスがすべてに優先することを、会議やさまざまなメッセージを発信する中で全従業員に地道に伝えていきます。新しく仲間に加わったグループ会社も含めて、日立化成のルールをグループ全体に浸透させ、さらにガバナンスを強化していきます。

将来の社会課題に対応できる事業の展開を

10年戦略では、SDGsを念頭におきながら、社会の課題に応える事業を推進し、長期的に企業価値を向上させることをめざしています。その意識の浸透を図るため、四半期ごとのグループ環境・CSR会議では、製品サービスで環境課題の解決に貢献するサステナブルエンジニアリングの実績などを確認しています。その中で、長期的な成長のためのマテリアリティという考え方も徐々に社内で浸透してきていると実感しています。今後、マテリアリティ分析を通じ、日立化成の事業と社会課題との関連性をしっかりと整理した上で、解決すべき社会課題に対する日立化成の姿勢を2021中期経営計画に反映させると同時に、全従業員に社会に貢献している実感を持ってもらいたいと考えています。

TOPICS 3

事業によるSDGsへの貢献(再生医療事業)

事業概要

再生医療は、けがや病気で損傷した臓器および免疫機能を回復させるため、細胞を体外で培養するなどして体に移植する治療法です。日立化成は、米国2拠点、日本1拠点の無菌製造施設を有し、再生医療等製品の製法開発と受託製造をグローバルに展開しています。



SDGs達成への貢献(事業機会)



社会課題

高齢化社会に伴う生活習慣病やがんなどの難治性疾患の患者さまに対するクオリティオブライフ(QOL)の向上

解決方法

今までの外科治療・抗がん剤治療などに替わる、低侵襲で根本的な再生医療治療法の開発

期待する効果

- ・身体的、経済的な患者さまへの負担の軽減によるクオリティオブライフ(QOL)の向上
- ・根本的治療による医療費、介護費の削減

挑戦の風土の醸成を

私たち日立化成は、「Working On Wonders」のスローガンのもと、ステークホルダーの皆さまへ新たな価値を提供するために、日々挑戦を続けています。当社では、未来への挑戦の風土づくりに向けて、毎年WOWグローバルアワードを開催しています。これは、創立50周年を機に開始したWOW-BB活動の一環で、今年も世界の日立化成グループ各社から900件を超えるテーマが登録され、さまざまな挑戦が繰り広げられました。参加の条件は、日立化成の5つの挑戦のいずれかに該当する取り組みであることと、有言実行であることです。今後も「対話と挑戦の文化」をさらに深め、お客さまや社会の期待を超える「驚き」を実現していきます。

TOPICS 4

WOWグローバルアワード2017の概要

活動4年目を迎えた2017年度は、全世界から945チーム、全従業員の64%が参加しました。2018年5月に開催した最終選考会では、10チームのプレゼンテーションが行われ、執行役による厳正なる審査の末、Gold Award 4件が選出されました。会場には中国・マレーシア・シンガポール・インドネシア・タイほか8地域から約300名の従業員が参加するとともに、会場の様子はグループ22拠点にもライブ配信され、多くの従業員が聴講しました。



これからも時代に求められる存在であり続ける

当社は、この30年で売上収益が3倍以上となり、利益率も格段に向上しました。これは、その時代の伸び筋市場に事業の軸足をおき、我々が得意とする材料技術を生かして成長してきた証と考えています。そして今、自動車の自動運転技術やEV関連技術の進化、IT通信技術の高度化などにおいても日立化成の材料が必要とされており、我々にとって強い追い風になっています。

これからも市場トレンドをしっかりと捉え、基盤技術を駆使した新製品、新事業の創生に取り組んでいきます。そのためにも、ステークホルダーの皆さまと成長のための有意義な議論をさせていただき、我々が向かっている方向やポリシーをご理解いただくとともに、ご助言やご意見をいただければ幸いです。

WOW-BB活動

Working On Wonders Beyond Boundaries 活動の略称。WOW-BB活動は、「日立化成グループ・ビジョン」を具現化させるために、「日立化成の5つの挑戦」に取り組む全従業員参加型の活動です。

日立化成の5つの挑戦

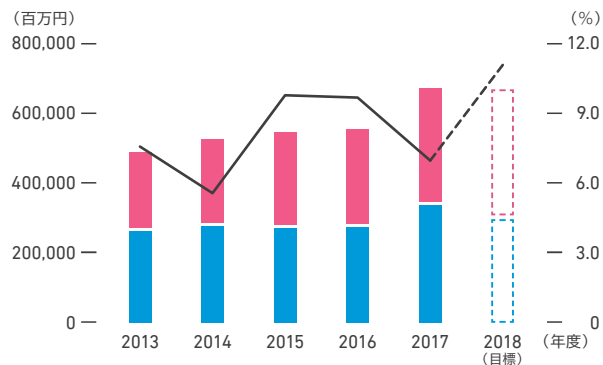
- 1 ニーズを見出す力を持つ
- 2 未来のシナリオを描く
- 3 次のコア技術を生み出す
- 4 グローバルで選ばれる企業になる
- 5 共創しあえるワークスタイルをつくる

Gold Awardを獲得した 挑戦の物語

- ・ABS用ケース自動貫ラインの構築
- ・クリーンディーゼルの未来を拓け！
～アーマチャ開発の物語～
- ・バーババカラーラップ（もっと身近で、共感される日立化成を、ラップで企画する）
- ・実装工場5カ年計画（2015～2017）
全員昼勤化完結編

経営指標の推移

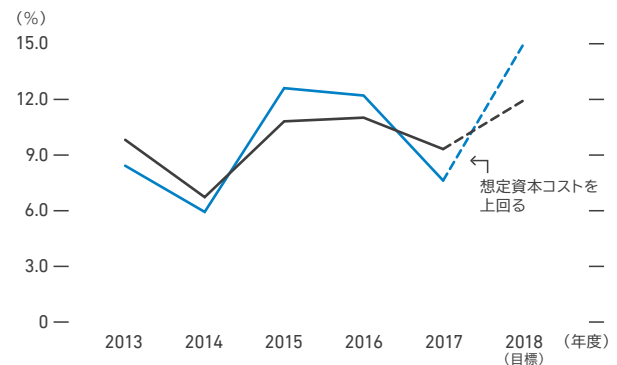
売上収益／売上収益営業利益率



売上収益 ■ 機能材料セグメント ■ 先端部品・システムセグメント
 — 売上収益営業利益率

売上収益は半導体用材料、銅張積層板、リチウムイオン電池用カーボン負極材などの需要増やM&Aによる新規連結子会社の増加により大幅増となった。利益は、物量増や継続的な原価低減などの増益要因があったものの、原材料価格の高騰や、M&Aによる新規連結子会社とのシナジー効果の発揮不十分に加え、当社グループのコンデンサ事業における過去のカルテル行為に関する制裁金などの費用を計上したことにより減少した。

ROIC／ROE

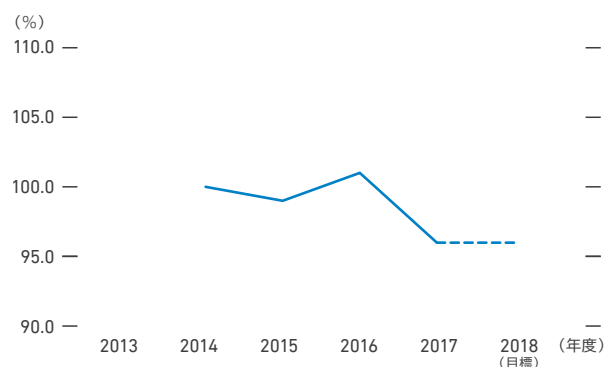


— ROIC — ROE

M&Aにより事業資産が拡大したが、原材料価格高騰への対応遅れや、カルテル行為による制裁金などが発生したことにより、ROICが悪化した。ROEについても、原材料価格高騰への対応遅れや新規連結子会社とのシナジー効果の発揮不十分により悪化した。2018年度は、原材料価格高騰への対策として、価格転嫁率の向上などの施策をとるとともに、新規連結子会社とのシナジー効果を発揮するため、モノづくり見直しによる生産性向上に取り組む。

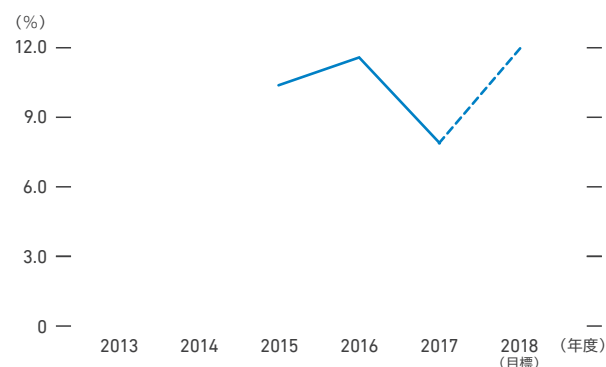
財務データ	2012年度 (日本基準)	2013年度 (IFRS) ※1	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度
売上収益 (百万円)	464,655	488,725	526,687	546,468	554,144	669,234
機能材料セグメント (百万円) ※2	245,157	261,179	277,127	269,769	272,994	297,051
先端部品・システムセグメント (百万円) ※2	219,498	227,546	249,560	276,699	281,150	372,183
海外売上収益比率 (%)	46.7	51.1	53.6	58.3	58.0	62.9
営業利益 (百万円)	23,559	36,569	29,226	53,036	53,152	46,219
売上収益営業利益率 (%)	5.1	7.5	5.5	9.7	9.6	6.9
機能材料セグメント (%) ※2	8.7	9.8	8.5	14.3	16.2	15.8
先端部品・システムセグメント (%) ※2	1.0	4.8	2.3	5.2	3.1	△ 0.2
当期利益 (親会社株主持分) (百万円)	18,818	29,464	22,587	38,512	40,186	36,324
売上収益当期利益率 (%)	4.0	6.0	4.3	7.0	7.3	5.4
ROE (%)	6.4	9.9	6.8	10.9	11.0	9.4
ROIC (%)	5.0	8.5	6.0	12.7	12.3	7.7
ROA (総資産当期利益率) (%)	4.1	6.2	4.4	7.1	7.0	5.5
負債資本倍率 (D/Eレシオ) (倍)	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1	0.3
配当性向 (%)	42.1	25.4	33.2	27.0	28.5	34.0
研究開発費 (百万円)	25,534	26,234	26,920	27,816	28,164	30,839
売上収益研究開発費比率 (%)	5.5	5.4	5.1	5.1	5.1	4.6
資本的支出 (百万円)	46,698	31,935	26,643	32,022	39,859	42,589
営業活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	47,931	50,357	34,009	95,069	60,819	34,916
投資活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	△ 53,182	△ 37,099	△ 22,258	△ 35,663	△ 34,606	△ 87,802
財務活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	△ 2,867	△ 2,374	△ 16,874	△ 22,123	△ 36,476	28,932
現金および現金同等物の期末残高 (百万円)	73,978	87,652	88,997	119,988	107,649	84,037

※1:2013年度よりIFRSのデータを使用しています。 ※2:両セグメントの詳細はP.17をご覧ください。

CO₂排出量売上高原単位 (2014年度比率) ※3

※3: グループ会社を含む主要製造拠点(日本のみ)

女性管理職 (45歳未満) 比率 ※4



※4: 単独在籍ベース、45歳未満

2016年度は品種構成や気象条件などの外部因子によって一時的に中期経営計画の目標未達となったが、2017年度は各製造拠点を中心とした地道な省エネルギー活動を継続して実施していくことで、2016年度の悪化分を超えて2018年度の目標を前倒しで達成することができた。今後も引き続き、省エネルギー活動の推進を継続するとともに全社でのカーボンマネジメントの体制をさらに強化していくことで、最終年度でのさらなる原単位の低減をめざす。

現在の女性管理職比率はまだまだ低いが、2005年以降女性総合職採用を本格化させており、管理職任用年代における、女性総合職比率と女性管理職比率の同率性を維持する中期目標を設定し、さまざまな取り組みを行っている。前年度から当該年齢を超えた人数が新たな登用者を上回り、女性管理職比率が低下した。しかし、パイプライン形成のための女性管理職候補の個別育成計画を継続し、プレ管理職層（係長相当職）の比率の厚みも出てきており、今後の比率上昇をめざす。

ESG経営データ※5	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度
環境配慮製品売上収益比率 (%) ※6	71	66	70	74	69	58
環境投資額 (億円)	4.6	6.2	6.1	5.0	6.7	5.6
エネルギー使用量 (TJ) ※7	9,043	8,630	9,369	8,497	10,312※8	10,446※8
温室効果ガス排出量 (千トン-CO ₂ e) ※7	474	495	541	482	590※8	590※8
温室効果ガス排出量生産高原単位 (トン-CO ₂ e/百万円) ※7	1.27	1.43	1.40	1.32	1.41※8	1.23※8
CO ₂ 排出量売上高原単位 (2014年度比率)(%) ※3	—	—	100	99	101	96
水資源投入量 (千m ³) ※7	11,371	10,970	10,672	9,311	9,725※8	9,761※8
VOC (揮発性有機化合物) 排出量 (トン) ※7	518	506	577	519	725※8 ※9	793※8 ※9
化学物質管理研修参加者数 (人)	—	710	374	400	460	304
サプライヤー監査数 (社) ※10	96	89	73	137	162	147
従業員数 (うち 日本以外) (人)	17,732 (6,963)	18,149 (7,530)	19,499 (10,207)	19,117 (9,920)	20,043 (10,922)	22,623 (13,148)
女性管理職比率 (%) ※10	1.8	1.9	2.0	2.7	3.1	3.1
女性管理職比率 (45歳未満) (%) ※10	—	—	—	10.4	11.6	7.9
女性 プレ管理職 (係長相当職) 比率 (%) ※10	2.2	2.6	3.8	2.9	2.6	4.2
グローバル・コーチングプログラム参加者数 (人)	1,752	2,370	2,394	1,506	960	972
労働災害度数率 (国内連結)	0.25	0.34	0.09	0.10	0.15	0.20
労働災害強度率 (国内連結)	0.011	0.003	0.001	0.007	0.001	0.012
BCP※11 幹部向け模擬訓練参加者数 (人)	77	71	72	73	34	94
コンプライアンス研修参加者数 (人)	1,774	2,072	3,137	3,350	4,110	4,491
特許出願件数 (うち 日本以外) (件)	1,451 (724)	1,392 (727)	1,452 (651)	1,493 (576)	1,557 (642)	1,635 (860)
特許権保有件数 (うち 日本以外) (件)	4,545 (2,174)	4,988 (2,406)	5,501 (2,518)	6,429 (2,999)	6,870 (3,082)	6,710 (3,122)
社会貢献支出額 (百万円)	111	103	107	138	159	263
取締役数 (うち 社外/女性/外国人) (名) ※12	7 (4/0/0)	8 (5/1/0)	9 (6/1/1)	9 (6/1/1)	11 (5/1/2)	11 (5/1/2)

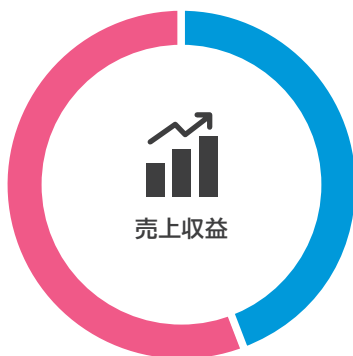
※5: 第三者保証の対象については環境・社会データへの第三者保証 (P.01) をご参照ください。 ※6: 2015年度までの「環境適合製品」から定義を改め、新たに「環境配慮製品」として、売上収益比率を指標化しています。 ※7: 主要製造サイトを対象としています。 ※8: 主要製造サイトの対象範囲を拡大しました。(2015年度14社32サイト→2017年度24社43サイト) <http://www.hitachi-chem.co.jp/japanese/csr/stakeholder/environment/plan-3rd.html> ※9: 調査対象物質を41物質から77物質に拡大しました。 ※10: 単独 ※11: 事業継続計画 ※12: 単独、すべて当該年度の6月末日現在、2018年6月末日は10 (5/1/2) 名

2017ハイライト

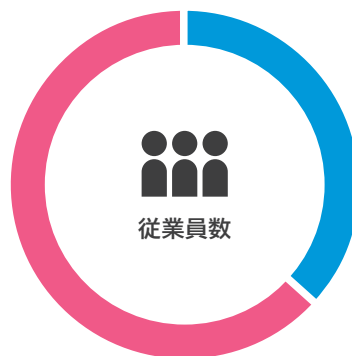
2017年度

| セグメント別 |

売上収益と従業員数



売上収益



従業員数



機能材料セグメント

売上収益 **44.4%** 2,971億円 (前年度比109%)
営業利益 468億円 (前年度比106%)

従業員数 **33.5%** 7,576人 (前年度比103%)

電子材料では、半導体用エポキシ封止材が中国市場における売上増加により増収しました。また、CMPスラリーは3次元構造のNAND型フラッシュメモリーの需要増により増収しました。一方、半導体用ダイボンディング材料は需要減少により減収しました。無機材料では、リチウムイオン電池用カーボン負極材が環境対応自動車の売上に好調につき増収しました。樹脂材料は、粘着フィルムの売上の一部が減少しましたが、それ以外は堅調に増収しています。配線板材料では、銅張積層板、感光性フィルムが、スマートフォン向けの売上増加により増収しました。



先端部品・システムセグメント

売上収益 **55.6%** 3,722億円 (前年度比132%)
営業利益 △6億円 (前年度比△107%)

従業員数 **66.5%** 15,047人 (前年度比119%)

自動車部品では、樹脂成形品がISOLITE社の連結子会社化と新製品の立ち上げにより増収しました。摩擦材は新製品の立ち上げ、粉末冶金製品は建設機械用部品の売上増加により増収しました。蓄電デバイス・システムは、車両用電池および産業用電池・システムにおいて、FET社、TSB社の連結子会社化により増収しました。キャパシタは、産業機器向けの売上増加により増収しました。電子部品は、産業機器向けの売上が増加し増収しました。診断薬・装置は、協和メデックス(株)の連結子会社化により増収しました。

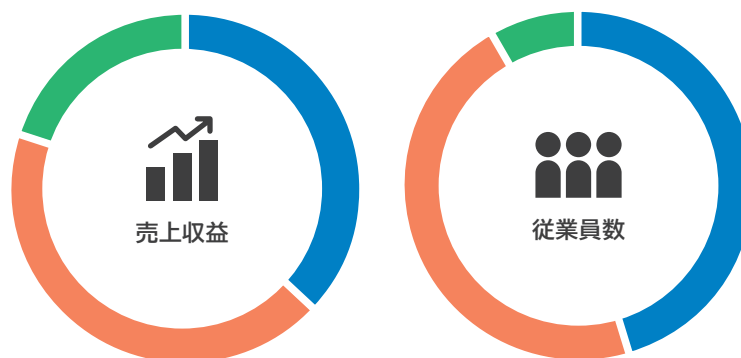
各セグメントの主要製品および2017年度の概況

セグメント	主要製品	売上収益	関連事業分野
 機能材料	電子材料 封止材／ダイボンディング材料／CMPスラリー	960億円 (前年度比105%)	機能材料 自動車部材
	無機材料 リチウムイオン電池用負極材／カーボン材料	306億円 (前年度比125%)	機能材料 自動車部材
	樹脂材料 成形用樹脂／ディスプレイ用回路接続フィルム	622億円 (前年度比106%)	機能材料 自動車部材
	配線板材料 銅張積層板／感光性フィルム	833億円 (前年度比118%)	機能材料
 先端部品・システム	自動車部品 樹脂成形品／摩擦材／粉末冶金製品	1,416億円 (前年度比114%)	自動車部材
	蓄電デバイス・システム 車両用電池／産業用電池	1,760億円 (前年度比152%)	蓄電システム
	電子部品 配線板	422億円 (前年度比117%)	機能材料
	その他 診断薬・装置／研究用試薬・キット／再生医療向けサービス	123億円 (前年度比272%)	ライフサイエンス

2017年度

| 地域別 |

売上収益と従業員数

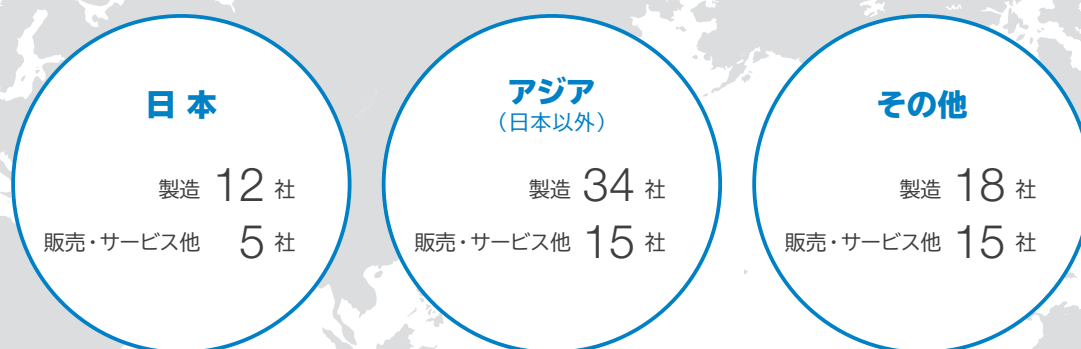


	日本	アジア	その他
売上収益	37.1% 2,482億円 (前年度比107%)	43.2% 2,888億円 (前年度比115%)	19.7% 1,322億円 (前年度比189%)
従業員数	41.8% 9,465人 (前年度比104%)	49.5% 11,185人 (前年度比120%)	8.7% 1,973人 (前年度比120%)

「お客さまの近くで」、世界に広がるソリューション拠点

日立化成グループは、お客さまに最適なソリューションを提供していくために、製造、販売、研究拠点の海外展開を積極的に行ってきました。

また、中国と米国に地域統括会社を設置し、地域における市場のニーズに機動的に対応できる体制を構築しています。



※2018年3月末時点

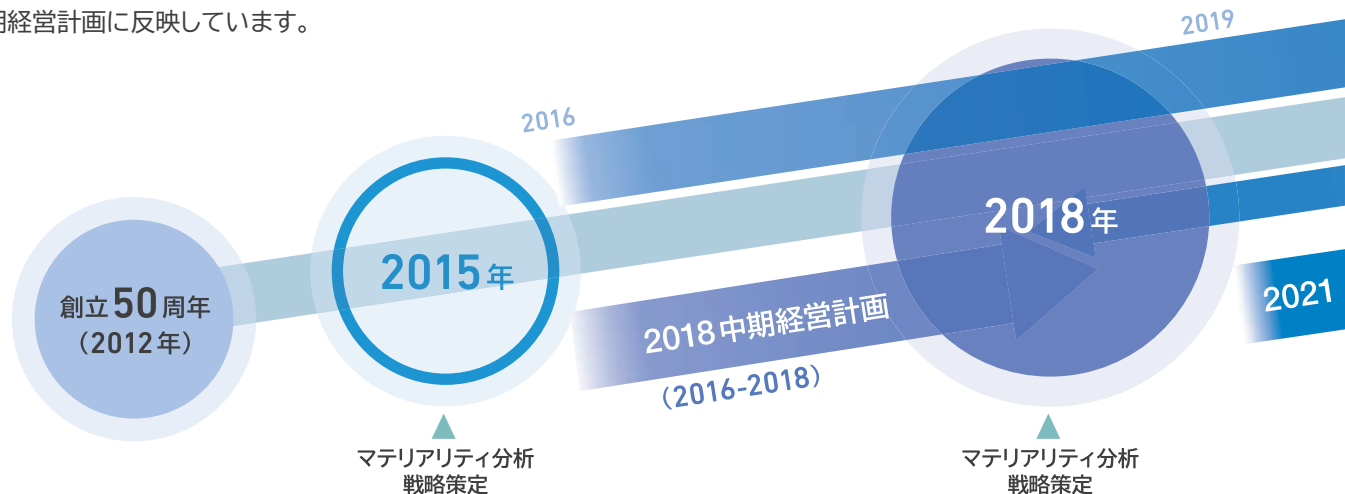


グループ会社の詳細は[日立化成ウェブサイト](#)▶[日立化成について](#)▶[企業情報](#)よりご覧いただけます。

戦略の全体像

「10年後のありたい姿」からのバックカスティング

次の50年に向かう第一歩として「10年後のありたい姿」を描き、それを実現させるための「10年戦略」を2015年度に策定しました。そこから、バックカスティングして策定したのが「2018中期経営計画」です。この3カ年中期経営計画の進捗について定期的にギャップマネジメントを行い、年次計画を見直しています。また、マテリアリティ分析を3年ごとに行い、中期経営計画に反映しています。



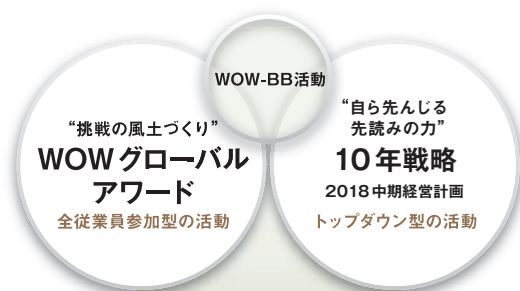
2012～2013（創立50周年）

未来に向けたマネジメント・メッセージの策定

2012年の創立50周年の際、グループ全従業員参加のコミュニケーション・ワークショップを開催し、50年先を見据えた私たちのビジネス、提供する価値、ありたい姿、そして私たちをドライブするDNAを「未来に向けたマネジメント・メッセージ」としてまとめ、全従業員と共有しました。

日立化成グループ・アイデンティティの制定とWOW-BB活動の開始

50年先を見据えてさらに議論を重ね、企業理念 (Mission)、創業の精神 (Values)、日立化成グループ・ビジョン (Vision) からなる「日立化成グループ・アイデンティティ」を2013年度に制定しました。また、「日立化成グループ・ビジョン」を具現化させるために、挑戦の風土をつくる全従業員参加型活動「WOWグローバルアワード」と「10年戦略」からなるWOW-BB活動を開始しました。



一人ひとりの実践を通じ、日立化成が
次々とイノベーションを起こす
強力な**チャレンジ**集団になる！

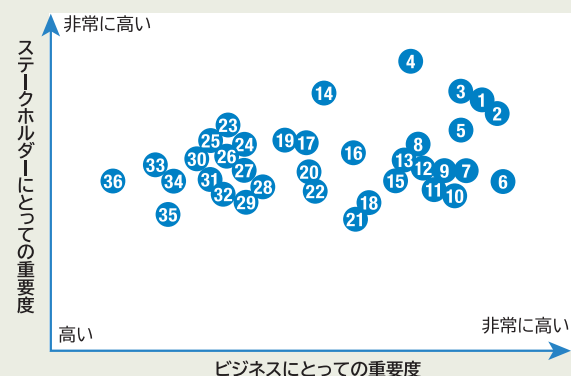
2015

10年戦略と2018中期経営計画の策定

日立化成グループ・ビジョン実現のため、「10年後のありたい姿」を描き、それを実現させるための「10年戦略」を策定しました。日立化成が事業を通じて実現していく価値を「クオリティオブライフ (QOL) 向上」「サステナブル環境実現」と定義し、従来の延長線上にない成長をめざしています。「10年後のありたい姿」からバックカスティングして3年後の到達点を示したのが、「2018中期経営計画」です。

日立化成のマテリアリティ（2015年）

日立化成は、長期的に持続的な成長を遂げるために、次期中期経営計画の3年間に取り組む重要課題を見出すためのマテリアリティ分析を実施し、経営に生かしています。2015年度に分析したマテリアリティは以下のとおりです。





2018

2021中期経営計画の策定

日立化成は、「2021中期経営計画」の策定に向け、現在マテリアリティ分析に取り組んでいます。長期的に持続的な成長を遂げるためにマテリアリティを特定し、中期経営計画の施策検討のベース（出発点）とすることを目的に、有識者のご意見をいただきながら、執行役・取締役とともにマテリアリティの分析を進めています。



「未来に向けたマネジメント・メッセージ」は日立化成ウェブサイト▶日立化成について▶CSR情報▶社会性報告▶ステークホルダーダイアログ▶ステークホルダーダイアログ「50年のその先へ」よりご覧いただけます。



日立化成グループ・アイデンティティはP.02をご参照ください。



WOWグローバルアワードの一例はP.14をご参照ください。



10年戦略と2018中期経営計画はP.23-28をご参照ください。



2021中期経営計画の考え方は、P.28をご参照ください。

- | | |
|--------------------------------|--|
| 1 新事業・新製品の創生 | 19 安全で使いやすい製品の開発・提供 |
| 2 グローバルな事業展開の強化 | 20 製品・サービスに関する正確な情報提供 |
| 3 マーケティング力の強化による、顧客課題・社会的課題の解決 | 21 知的財産戦略の推進 |
| 4 社会課題の解決に資する技術と製品の開発 | 22 グローバル社会の期待に応えるマネジメント品質の向上 |
| 5 現地化の推進による迅速な意思決定と顧客課題の解決 | 23 モノづくりにおける環境配慮 |
| 6 戦略的アライアンスとM&Aの実行 | 24 コーポレート・ガバナンスの強化 |
| 7 ニッチ&クラスター型事業構造への変革 | 25 適切な情報開示による経営の透明性向上 |
| 8 材料技術力の強化 | 26 ステークホルダーとの双方向コミュニケーション |
| 9 生産性の向上 | 27 調達における公正競争条件の確保／サプライヤーとの公正なパートナーシップ |
| 10 シナジー効果の向上 | 28 サステナブルエンジニアリングの推進と強化 |
| 11 サプライチェーンマネジメントの強化 | 29 顧客情報管理の徹底 |
| 12 多様性を生かすグローバル人財マネジメント | 30 戦略的な社会貢献活動による社会課題の解決 |
| 13 オープンイノベーションの推進 | 31 公正で公平な就労機会・労働条件の実現 |
| 14 コンプライアンス意識の醸成 | 32 労働安全衛生マネジメント |
| 15 顧客満足の追求 | 33 地球温暖化の防止 |
| 16 品質マネジメントの強化 | 34 資源の循環的利用 |
| 17 事業継続マネジメント (BCM) | 35 コミュニティとの中長期的な関係構築 |
| 18 中長期を見据えたチャレンジ「WOW-BB活動」の推進 | 36 生態系の保全 |

マテリアリティ分析のプロセス

Step 1 課題の特定

- ・国内外のESGトレンドを分析し、事業戦略との関連性の観点から、日立化成にとっての重要な課題を特定
- ・外部有識者のレビュー

Step 2 執行役による優先度評価^{※1}

- ・ビジネス^{※2}およびステークホルダー^{※3}の観点から、Step1で整理した各課題の重要度を執行役が評価
- ・マトリックス（左図参照）を活用した各課題の優先順位付け

Step 3 経営層による承認

- ・常務以上の執行役および経営戦略および財務管理の執行役が出席する経営戦略会議での検討、承認

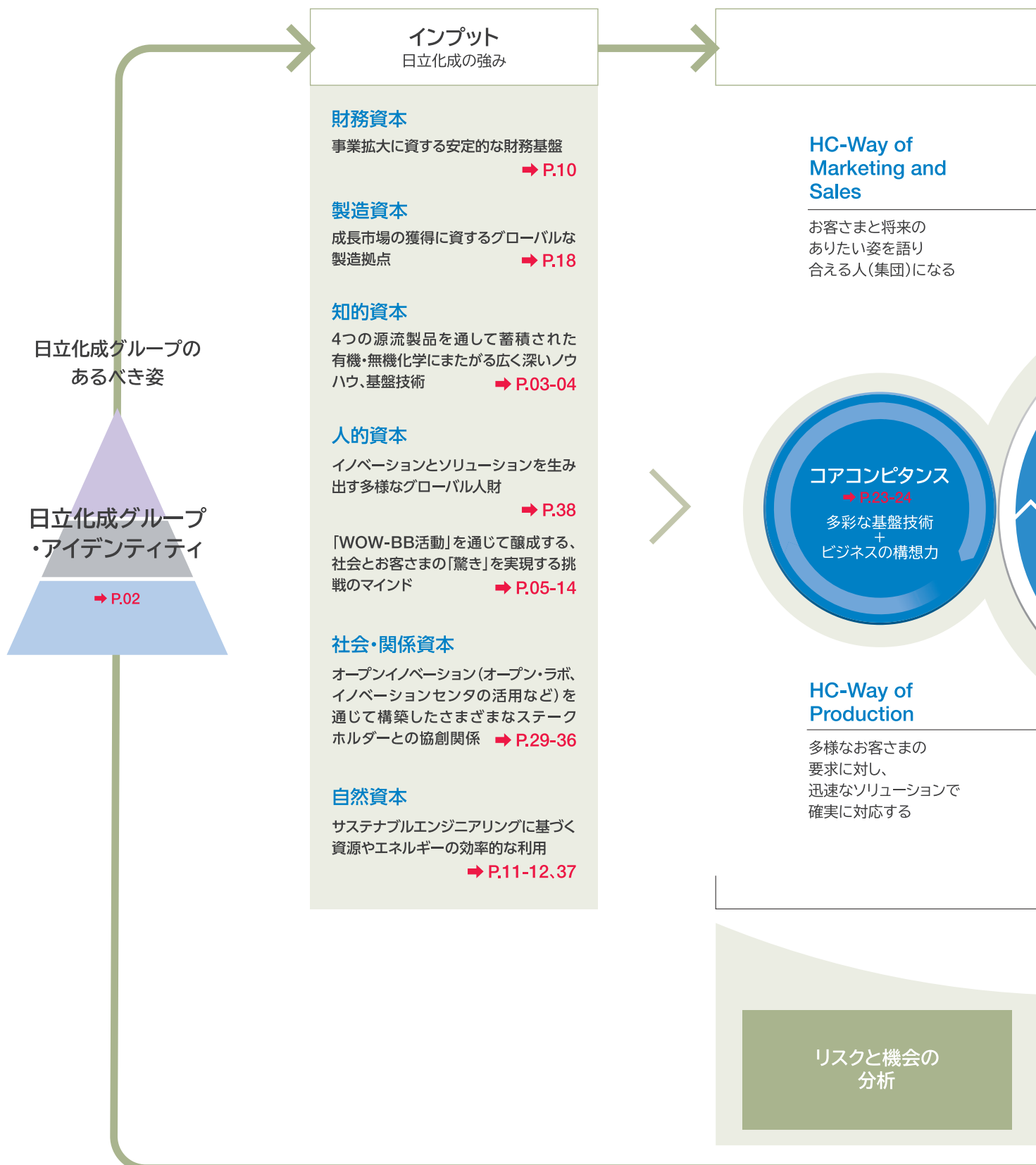


日立化成のマテリアリティの詳細は日立化成ウェブサイト▶日立化成について▶CSR情報▶ガバナンス報告とCSRの考え方▶日立化成グループの価値創造とマテリアリティよりご覧いただけます。

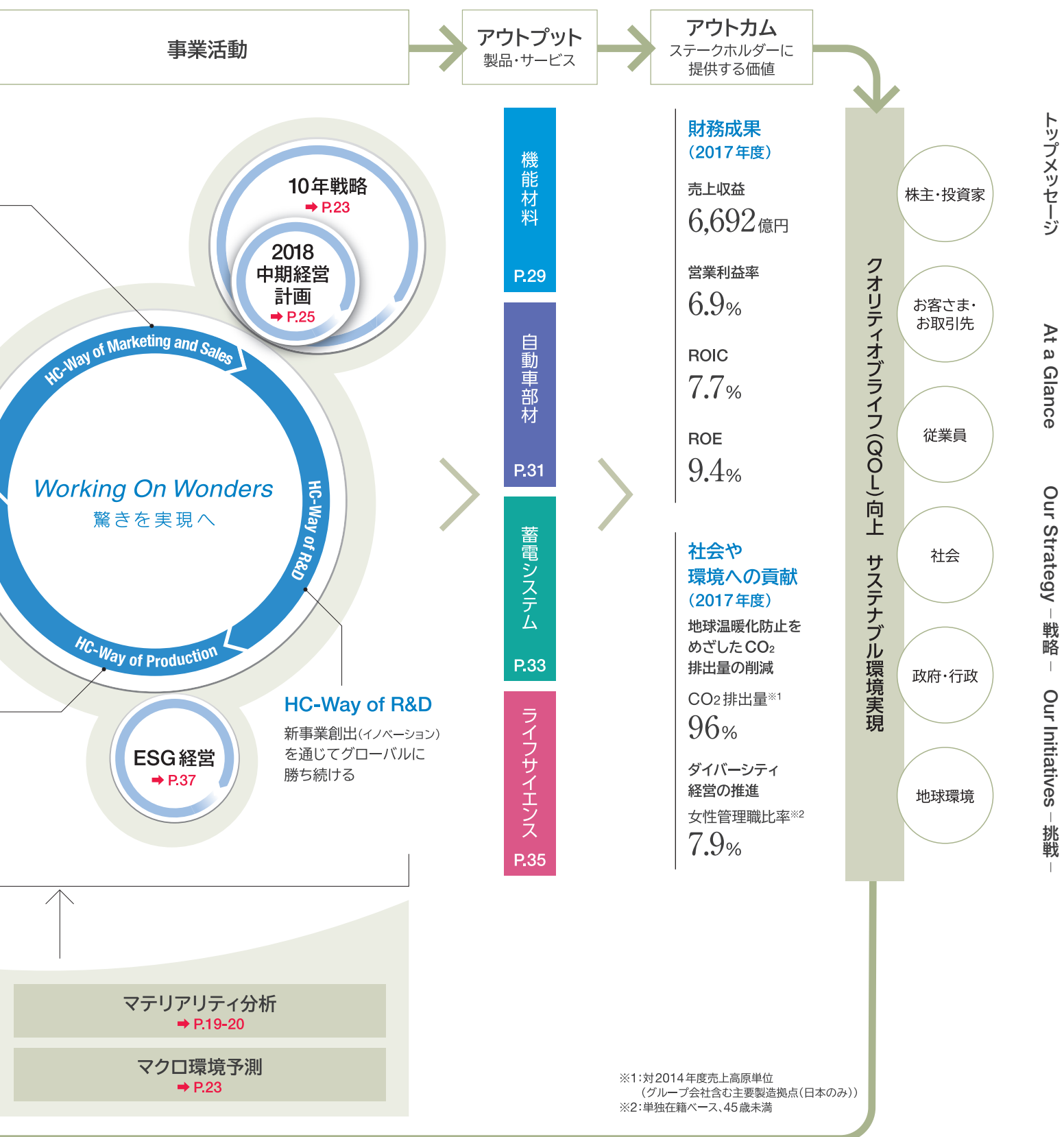
※1：評価の対象期間は「2018中期経営計画」に合わせ、2018年度までとした ※2：売上収益の拡大、営業利益率の向上、グローバル事業の強化、経営基盤の強化などを評価軸として設定
※3：株主・投資家、お客さま、お取引先、従業員、地域社会、地球環境、政府・行政などのステークホルダーを評価軸として設定

価値創造プロセス

日立化成は、日立化成グループ・ビジョンを実現するために、コアコンピタンスを深化させ、幅広い技術を生み出し、これを原動力として、4つの事業を通じて「Working On Wonders」を実践し、ステークホルダーへ「クオリティオブライフ (QOL) 向上」「サステナブル環境実現」の価値を提供していきます。



→ P.15-16より、その他の指標をご覧ください。



10年戦略

日立化成は、日立化成グループ・ビジョン実現のため、長期的視点で「10年後のありたい姿」を描き、それを実現させるための「10年戦略」を策定しました。



「10年戦略」の説明資料は日立化成ウェブサイト▶株主・投資家向け情報▶決算説明会資料▶2015年度決算および中期経営計画説明会に掲載しています。

10年後のありたい姿

高機能材料を基軸にデバイス、システム／サービスまでグローバルに事業を展開する化学を超えたイノベーション・プロバイダー企業

2015 → 2025 成長目標

グローバルで存在感のあるイノベーション・プロバイダーとして
他社がなしえない高付加価値ソリューション提供を通じ
グローバル競争を勝ち抜くパフォーマンスを発揮

営業利益率 **14%**超

これからの注力ビジネス

中長期的な環境変化や主要業界のトレンドなどを分析した結果、「高効率」「スマート」が今後の市場において重要視される機能と位置付けました。また、コアコンピタンスである多彩なコア技術力を活用し、材料、部品・デバイス、さらには

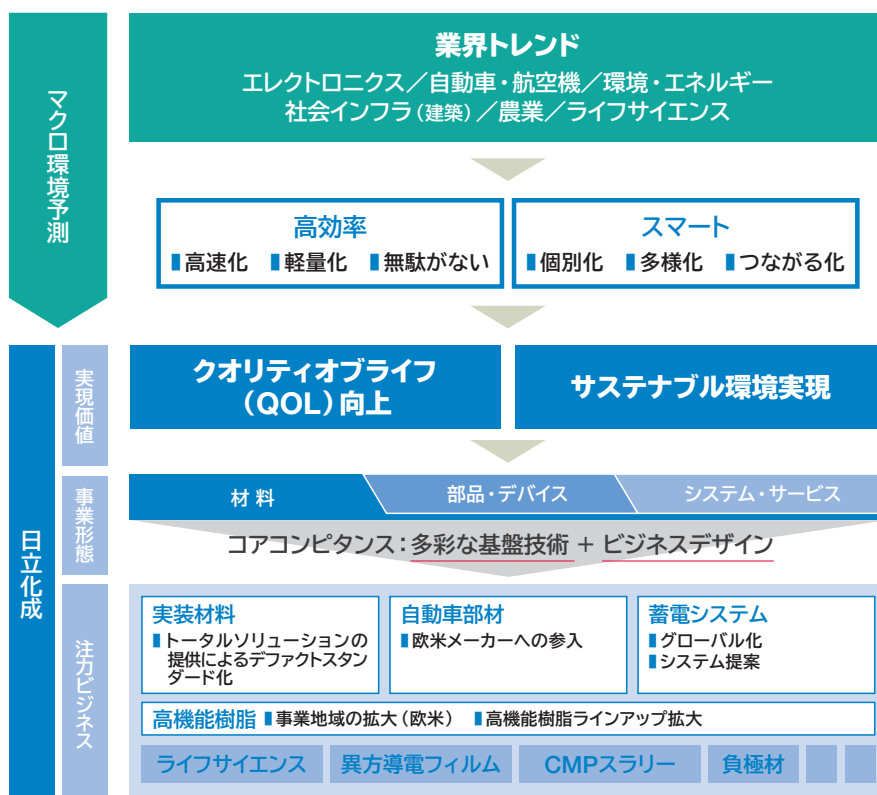
システム・サービスといった、よりお客さまのニーズに沿ったソリューション提供を通じ、機能材料、自動車部材、蓄電システム、ライフサイエンスなどのビジネスに注力していきます。



多彩な基盤技術は、P.03-04をご参照ください。

ビジネスデザイン

ビジネスデザインは、新事業を創出するときに必要となる考え方です。社会潮流や注目する業界の動向、顧客情報とともに、当社グループ内外の技術シーズを加味して抽出した新製品、新事業のアイデアについて、①市場の競争環境を理解し、②当社が提供する「価値」を設計するとともに、③利益拡大のための仕組みを設計するプロセスです。



長期の成長マイルストーン

4つの事業分野	短期 (1～3 年後)	中期 (4～6 年後)	長期 (7年後～)
機能材料 (実装材料・高性能樹脂など) 製品サイクルが早い短中期的に キャッシュを生み出せる分野	● 実装材料強化 ● トップシェア製品強化		新しいエレクトロニクス・ デバイス用高性能品 (3次元など 次世代実装用材料)
自動車部材 今後10年の安定成長を支え、 部材の新ビジネス機会が多い分野	仕込み ● グローバル展開加速 ● 収益基盤強化		軽量化部材 接着剤 熱マネジメント部材 IoT関連部材
蓄電システム グローバル展開に伴う 事業拡大により 基幹事業に成長できる分野	仕込み ● グローバル展開加速 ● 収益基盤強化	鉛/LiB (ハイブリッド) 蓄電システム エネルギー マネジメントシステム 新エネルギー (水素・風力) 用素材	
ライフサイエンス 10年後の成長に貢献する 長期スパンで仕掛ける分野	仕込み ● 事業基盤強化		遺伝子診断 再生医療

LiB

Lithium-ion Rechargeable Battery
 (リチウムイオン電池) のことです。

事業環境変化をとらえた戦い方の変革

	今まで	これから
事業環境	日本企業の市場牽引 勝ち組顧客との連携が重要	ビジネスのボーダレス化 グローバル・多面的な アプローチが不可欠
提供価値	差別化された材料	ソリューション機能
ビジネススタイル	材料特性・プロセスの差別化 ベストプロダクトの提案	より高い参入障壁の構築 ビジネスモデルの提案
コアコンピタンス	機能を生み出す「材料技術」 製品に仕上げる「プロセス技術」 ニーズを翻訳する「評価技術」 多彩な基盤技術	真のニーズを見出す力 ビジネスをデザインする力 ビジネスモデルの構想力 + 多彩な基盤技術

ESG経営の推進

今まで
・ステークホルダーにとっての重要度 ・事業運営における重要度
マテリアリティ分析を行い 双方の視点からESGへ取り組む
これから

上記に加えて、国連「持続可能な開発目標 (SDGs)」も考慮し
 さらに取り組みを充実させるとともに、適時・適切に情報開示を行う

環境 (E)	社会 (S)	ガバナンス (G)
・カーボンマネジメント (CO ₂ 排出量削減) ・廃棄物の削減 ・水使用量の削減 ・サステナブルエンジニアリングの 推進	・ダイバーシティの推進 ・労働安全衛生の推進 ・人権の尊重 ・地域社会貢献活動の推進	・株主の権利・平等性の確保 ・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 ・取締役会などの責務 ・株主との対話



ESG経営の取り組みはP.37-46をご
 参照ください。
 マテリアリティ分析はP.19-20をご参照
 ください。



ESG経営の詳細は日立化成ウェブサイト
 ▶ 日立化成について ▶ CSR情報より
 ご覧いただけます。

2018中期経営計画 (2016～2018年度)

日立化成は、「10年戦略」の最初の3年間に取り組む「2018中期経営計画」を策定し、2016年度から2018年度目標の達成に向けてさまざまな施策を展開しています。



「2018中期経営計画」の説明資料は
日立化成ウェブサイト▶株主・投資家
向け情報▶決算説明会資料▶2017年度
決算および中期経営計画進捗説明会に
掲載しています。

ニッチ

利益率が高く、戦略的意義から規模が小さくても継続すべき事業と位置付けています。

クラスター

グループ化により、グローバルで勝つための戦略を共有できる事業と位置付けています。

2018中期経営計画

基本方針

グローバル事業の強化

- 戦い方の変革によるトップシェア事業の育成
- オープンイノベーションを中心とした事業化の加速

経営基盤の強化

- グローバル経営インフラの構築
- グローバル先進クラスのコスト構造の確立

重点戦略

- ニッチ&クラスター型事業構造への変革によるグローバルトップシェア事業の拡大
- 外部リソースを活用した「協創」により事業化を加速
- 外部から技術や事業基盤を獲得し、成長を加速

ESG経営の推進

- 環境 (E) ■ 全社でCO₂排出量の削減
- 社会 (S) ■ 女性活躍の促進
- ガバナンス (G) ■ 実効性評価に基づくコーポレートガバナンスの強化
- カルテルの再発防止に向けたコンプライアンス体制の強化と教育の徹底

2018中期経営計画の実績と見通し

	2016年度	2017年度	2018年度目標	2018年度見通し
売上収益	5,541億円 前年比1.4%増	6,692億円 前年比20.8%増	CAGR 7～8% (2015→2018年度)	7,100億円 前年比6.1%増
営業利益率	9.6% (9.8%) ※3	6.9% (8.5%) ※3	11%	8.3% (9.2%) ※3
ROIC	12.3% 機能材料 30.1% 自動車部品 7.0% 蓄電デバイス 6.0%	7.7% 29.8% 5.8% 1.5%	15% 27% 10% 10%	
ROE	11.1%	9.4%	12%	
CO ₂ 排出量 ※1	101%	96%	96%	
女性管理職比率 ※2	11.6%	7.9%	12.0%	

※1: 対2014年度売上高原単位 (グループ会社含む主要製造拠点 (日本のみ))

※2: 単独在籍ベース、45歳未満

※3: 営業利益からその他収益、費用を除いた金額での比率

2017年度の省察と2018年度の注力ポイント

2017年度省察

- | | |
|--------|----------------------------------|
| 成
果 | ■ M&Aによるグローバル基盤獲得、規模拡大 |
| | ■ ニッチ製品の売上拡大（負極材、CMPスラリーほか） |
| | ■ 実装材料クラスターで新規パッケージ提案、採用 |
| | ■ 外装発泡樹脂成形品の量産拡大 |
| | ■ 銅フリーブレーキパッドの量産開始 |
| 反
省 | ■ 再生医療等製品の受託製造契約を締結 |
| | ■ モバイル機器の需要急減への対策遅れ |
| | ■ 新製品の立ち上げやノンコア製品の撤退遅れによる品種構成の悪化 |
| | ■ 原材料価格高騰への対策遅れ |
| | ■ M&A会社とのシナジー効果不十分 |
| | ■ 過去のカルテル行為に関する制裁金等の費用計上（約100億円） |

2018年度の注力ポイント

- ニッチ&クラスター事業の効果の刈り取り
- 新製品／新事業による利益貢献
- 抜本的な製品構成変革の断行
- 新規連結子会社とのシナジー発揮による利益確保
- グローバル生産性向上
- グローバル経営インフラ構築

事業分野別の戦略

機能材料	ニッチ&クラスター戦略による重点事業強化	自動車部材	グローバルトップサプライヤーになるための基盤強化
蓄電システム	規模拡大によるグローバル市場での地位確立	ライフサイエンス	材料技術および診断薬事業を基に将来の基盤事業へ育成



事業分野別の戦略進捗と2018年度の重点施策はそれぞれ下記のページをご参照ください。

機能材料：P.29-30

自動車部材：P.31-32

蓄電システム：P.33-34

ライフサイエンス：P.35-36

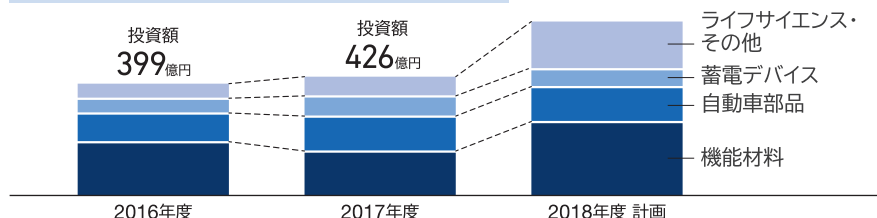
設備投資計画

基本方針 前中期経営計画の1.5倍を目安に成長分野へ投資

- ・パッケージングソリューションセンタ拡張移転
- ・ナノセリラスラリー生産能力増強
- ・間接業務の働き方改革（IT投資など）

投資額
600億円

成長分野と
コスト構造改革への
投資を加速



パッケージングソリューションセンタの詳細は[日立化成ウェブサイト](#)▶[日立化成について](#)▶[ニュースリリース](#)よりご覧いただけます。

2017年1月12日 半導体実装材料・プロセスのオープンイノベーションを促進するオープン・ラボの移転・機能強化について

IoT

Internet of Things
ありとあらゆるモノがインターネットと接続される世界のことです。

AI

Artificial Intelligence
(人工知能)



ESG経営の詳細は[日立化成ウェブサイト](#)▶[日立化成について](#)▶[CSR情報](#)よりご覧いただけます。



CO₂排出量削減の取り組みは[P.37](#)をご参照ください。

※1: 対2014年度売上高原単位（グループ会社を含む主要製造拠点（日本のみ））



女性活躍の促進の取り組みは[P.38](#)をご参照ください。

※2: 単独在籍ベース、45歳未満



ガバナンスの取り組みの詳細は[P.39-44](#)をご参照ください。



取締役会の実効性評価の詳細は[P.41](#)をご参照ください。



次期後継者選定・育成の詳細は[P.42](#)をご参照ください。

経営基盤の強化

グローバル化に対応した施策の加速

グローバル生産性向上

2017年度の振り返り

2018年度の施策

IoT/AIを活用し、最先端のモノづくりを推進

IoTシステムを活用した
自動車用電池の在庫適正化

AIを活用した
生産工程の一部自動化

グローバル経営インフラ構築

2017年度の振り返り

2018年度の施策

意思決定の迅速化、ガバナンス強化の推進

北米地域での地域統括機能を構築

中華圏・ASEAN地域への展開促進

ESG経営の推進

2017年度の振り返り

2018年度の施策

全社でCO₂排出量の削減

96%※1

- 原単位悪化拠点への省エネ対策に注力
- ・省エネ委員会の活動活性化
- ・地道な「カーボンマネジメント」を推進

目標: 96%

- さらなる省エネ活動強化
- ・省エネ委員会の活動継続
- ・営業・事業所それぞれの活動活性化
- ・「CO₂=コスト」のマインド浸透
- ・「カーボンマネジメント」の海外展開

環境
(E)

女性活躍の促進

7.9%※2

- 管理職候補の確保、育成
- 女性の活躍のための環境づくり
- ・在宅勤務、裁量労働など、柔軟な働き方のさらなる促進
- ・意識、行動改革に関する研修継続

目標: 12.0%

- 管理職候補の確保、育成の加速
- 女性の活躍のための環境づくりのさらなる加速
- ・意識、行動改革に関する研修機会の増加

社会
(S)

実効性評価に基づくコーポレートガバナンスの強化

ガバナンス
(G)

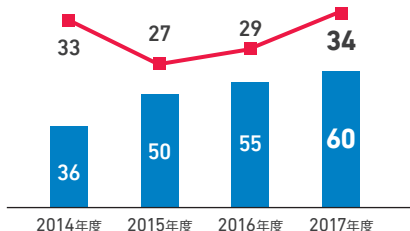
取締役会の 実効性評価	社外取締役を中心に インタビュー実施	継続実施
オフサイト ミーティング実施	全取締役、全執行役が 参加するミーティング 初開催	次期中期経営計画に関する ミーティング実施
取締役会による 次期後継者 選定・育成	選定・育成プロセスの 運用開始	実効性評価の結果に基づき ブラッシュアップ
独立社外取締役 等による グループ会社監査	国内外事業拠点の 訪問・実査継続実施	

カルテルの再発防止に向けたコンプライアンス体制の強化と教育の徹底

配当

— 配当性向 (%)
■ 一株当たりの配当金 (円)

2017年度
5円増配



30%程度を
目安とした
安定配当方針を
継続

2021中期経営計画の考え方

外部環境変化

- AI／デジタル化／自動運転による市場構造変化
- ICT発展による業界を越えた連携 (ビジネスエコシステム)
- 「Society 5.0」の実現 (必要なもの/ことを、必要なときに、必要なだけ提供する)
- グローバルでSDGsを推進、サステナブル社会実現へ加速

当社への影響

クオリティオブライフ
(QOL) 向上

+

サステナブル環境実現

- 自動運転／ADASの進展
- IoT、AI利用拡大
- 高速通信 (5G) 導入
- 予防/先端医療の進展
- 燃費のさらなる向上
- EV化
- 環境負荷低減
(温室効果ガス/汚染物質削減、再生可能エネルギー拡大)

当社の貢献

クオリティオブ ライフ (QOL) 向上への貢献	環境変化	課 題	求められる特性	当社技術／製品
	自動運転ADAS	センサー多様化	次世代半導体、 ディスプレイ 実装材料	実装材料技術
		高速通信 (5G)		実装プロセス技術
	IoT、AI利用拡大	大容量ストレージ		
	医療の質向上	予防医療の強化	病理診断の高度化	遺伝子診断
再生医療の拡大		細胞の安定供給	細胞培養	

サステナブル 環境実現への 貢献	環境変化	課 題	求められる特性	当社技術／製品
	EV化	安全性 航続距離延長	蓄電池の 性能向上	負極材／電解質
			熱マネジメント	断熱材
		燃費の さらなる向上	電子制御	パワー半導体材料
	軽量化		樹脂成形	
			接着剤	
			軽量金属	
環境負荷低減	再生可能 エネルギー拡大	エネルギー 利用効率の向上	エネルギー マネジメントシステム	

ICT

Information and Communication Technology
(情報通信技術)

Society 5.0

サイバー空間 (仮想空間) とフィジカル空間 (現実空間) を高度に融合させたシステムにより、経済発展と社会的課題の解決を両立する、人間中心の社会 (Society) のことです。(内閣府による)

ADAS

Advanced Driver Assistance Systems
(先進運転支援システム)

EV

Electric Vehicle (電気自動車)



執行役常務 機能材料事業本部長
山下 祐行

機能材料

2018中期経営計画基本方針

ニッチ&クラスター戦略による重点事業強化

S
強み

- ・多彩な材料技術
- ・製品機能や形態のデザイン力
- ・半導体実装に関する材料/プロセス技術と最先端シミュレーション評価設備
- ・お客さまニーズに合わせた提案力

W
弱み

- ・自前主義への偏重による多様なニーズへの対応遅れ
- ・事業の多軸展開による開発/営業リソースの分散

O
機会

- ・電動化、5G、自動運転の市場の伸長
- ・半導体パッケージ市場の伸長
- ・自動車市場における高機能接着剤、負極材の伸長

T
脅威

- ・主力製品分野での競争激化（製品、サービス、値段）
- ・中国経済の成長速度の減速リスクの高まり

M&A・アライアンス戦略

機能材料事業は「バリューチェーンを俯瞰したアライアンスの拡充」「既存事業の弱点を補完することによる競争優位性の強化」に重点をおき、外部から技術や事業基盤を獲得していきます。

ROIC (2017年度)

29.8% (2018年度目標: 27%)

競合他社のROICを参考にマネジメントしています。今後はさらなる拡大をめざします。

HCET社

Hitachi Chemical Electronic Materials (Taiwan) Co., Ltd.

PAL-ACF

Particle-Aligned Anisotropic Conductive Film

日立化成が開発した粒子超分散配置型異方導電フィルムで、フラットパネルディスプレイの高精細化に貢献できます。

xEV

EV、ハイブリッド、プラグイン・ハイブリッド車の総称です。

2017年度の振り返り

ニッチ製品では、半導体デバイスの微細化に貢献するナノセリアスラリを拡販しました。この従来よりも細かい砥粒を使った製品は、他社が真似できない技術優位性があり、成長分野である半導体の最先端領域に適用されつつあります。また、新製品のQD（量子ドット）フィルムが高精細化と環境負荷低減の両立という市場ニーズにマッチし、次世代ディスプレイ（4K、8K）に採用されました。クラスター事業では、AI、自動運転、5G（次世代無線技術）などの分野で使用する半導体デバイス・モジュール用の高機能積層材料で旺盛な需要が見込まれることから、子会社であるHCET社にプリント配線板用銅張積層板の新工場を建設する計画を決定し、供給体制確立への布石を打ちました。また、半導体実装材料オープン・ラボは、業界での認知度が向上し、お客さまや材料、装置メーカーとの協創プロジェクトが徐々に増えています。これに伴い同オープン・ラボは、さらなる研究開発効率の拡充に向けて、交通アクセスの面で利便性の高い新川崎地区（神奈川県川崎市）へ移転することを決定しました。

次世代半導体パッケージ 協創プロジェクトによるトータルソリューション

プロセス	チップ搭載			封止			デボンダ		配線形成	
	マウンタ	仮固定材	キャリア	モールド	研削	封止材	離型フィルム	デボンダ	露光機	感光性フィルム
日立化成	—	○	—	—	—	○	○	—	—	○
協業 (材料/装置)	○	○	○	○	○	○	—	○	○	—

2018年度の重点施策

ニッチ&クラスター戦略による重点事業強化

ニッチ製品については、さらなる成長をめざして伸び筋分野へ注力します。昨今の高密度な半導体デバイスの需要増加に伴い、ナノセリアスへのニーズが高まったことを受け、量産能力を従来の5倍になるように日本と台湾で生産設備能力を増強して（2018年夏稼働）、グローバルで拡販を進めていきます。QDフィルムは、4Kや8Kディスプレイでの採用を増やすため、拡販を進めていきます。

2018中期経営計画の実績と戦略

2017年度の振り返り	2018年度施策	2018あるべき姿	10年戦略のゴール
ニッチ製品 異方導電フィルム <ul style="list-style-type: none"> ・中国（蘇州）にインテグレーションラボを開設し、シェア拡大 ・高精細ディスプレイ向けPAL-ACF案件獲得 	<ul style="list-style-type: none"> ・中国（重慶）に評価施設を開設し、中国内陸の需要取り込み ・先端領域で競合に勝ち抜きシェア拡大 	M&Aやアライアンスも活用するニッチ&クラスター戦略で効果を上げ、市場成長率を上回り事業を拡大している	トップクラスの収益性と規模を確立し、グローバルで存在感ある機能材料メーカーになる
CMPスラリー <ul style="list-style-type: none"> ・半導体デバイスの微細化を実現するナノセリアスラリー拡販 	<ul style="list-style-type: none"> ・ナノセリアスラリー生産能力を5倍に拡大（日本・台湾） 	ニッチ製品群 参入障壁の構築によりグローバルトップシェアを維持・拡大	伸長市場での高収益事業拡大（M&Aを含む）
リチウムイオン電池用負極材 <ul style="list-style-type: none"> ・旺盛なEV向けの需要獲得 	<ul style="list-style-type: none"> ・供給体制を構築し、拡大するグローバル需要取り込み 	半導体実装材料 外部協創により次世代パッケージ実装技術のデファクト化を確立	半導体実装材料での圧倒的No.1ポジションの獲得
クラスター事業 半導体実装材料 <ul style="list-style-type: none"> ・オープン・ラボ戦略を活用した新規パッケージの提案、採用 ・顧客／材料／装置メーカーとの協創加速 	<ul style="list-style-type: none"> ・パッケージングソリューションセンタ移転、強化 ・顧客／材料／装置メーカーとの協創加速継続 	高機能樹脂 粘・接着剤、絶縁ワニスが欧米市場に参入し売上を拡大	高機能樹脂での世界トップグループへ仲間入り
高機能樹脂 <ul style="list-style-type: none"> ・伸び筋の車載用途へ注力し、売上拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ・グローバル拡大をめざし、車載用途への注力を継続 ・マレーシア（ジョホール）に樹脂製品開発センターを開設し、アジアの需要取り込み強化 		

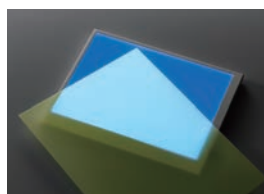
日立化成の半導体実装材料は半導体パッケージプロセスを俯瞰できる幅広い品揃えを持ち、業界トップのシェアを有しています。この強みをさらに強化するために、オープン・ラボの機能強化を通じて外部リソースとの協創を積極的に進め、新しい半導体用パッケージのプロセスを確立していきます。また、他社とのM&Aやアライアンスなどオープンイノベーションを活用した新規事業の立ち上げを継続して検討していきます。

オープン・ラボを活用した顧客提案力の強化

オープン・ラボ「パッケージングソリューションセンタ」には、半導体製造の後工程で使われる最先端の生産設備や評価装置が多く揃っています。お客さま、装置メーカーおよび材料メーカーの技術者が、このラボで協働して新しい半導体パッケージの試作や評価を行うことができます。当社が複数プロセスの実装材料の最適な組み合わせやプロセス条件を含めた使い方の提案など、プロセス開発のソリューションプロバイダーになり、業界における確固たる地位を築くことをめざします。

製品事例 QOL向上やサステナブル環境実現に貢献できる材料

日立化成は、最先端の材料技術を駆使してさまざまな課題解決に貢献できる製品を開発しています。例えば、4K・8Kディスプレイは、より広色域が求められていますが、日立化成が開発したQDフィルムを使用することで消費電力を増やすことなく、実現することが可能です。テレビ市場のメインターゲットである、中国、韓国、アジアなどの地域では大きな市場が見込まれます。また、日立化成は、ラップが異物として食材に混入することを防ぐために食品との識別性を高めた「日立ラップ ブルータイプ」（業務用）に続き、一般のお客さまにキッチンライフをより楽しんでいただくため、人気絵本「バーバパパ」のキャラクターを取り入れた3色のカラーラップを2018年4月に発売しました。



QD (量子ドット) フィルム

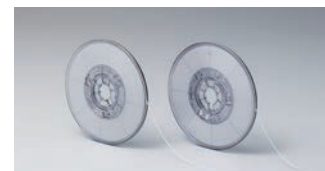


食品包装用ラップフィルム「カラーラップ with バーバパパ」

代表的な製品

異方導電フィルム

ディスプレイのための回路接続材料です。導電性と絶縁性を両立しながら、ミクロンオーダーの微細電極を一括接続することが可能です。スマートフォン、液晶テレビなどに広く使われ、画像の高精細化や機器の小型化、薄型化に貢献しています。



ナノセリアスラリー

半導体デバイスの回路形成工程で用いられる研磨材料で、従来品に比べて研磨時に半導体基板上に生じる傷（研磨傷）を低減できるため、こうした傷に起因する回路の欠け・断線を防ぐことができます。



従来のCMPスラリー（左）と「ナノセリアスラリー」（右）

リチウムイオン電池用負極材

リチウムイオン電池の高容量化と長寿命化のカギを握っている黒鉛材料です。源流製品の一つ、カーボンブラシの開発で培ってきた炭素合成技術や粒子設計技術が、リチウムイオンを効率的に出し入れできる内部構造設計に生かされています。





執行役常務 自動車部品事業本部長
森嶋 浩之

自動車部材

2018中期経営計画基本方針

グローバルトップサプライヤーになるための基盤強化

S

強み

- ・材料の配合技術を駆使した提案力
- ・材料特性に関する豊富な研究データ
- ・お客さまのグローバル化に対応した生産体制

W

弱み

- ・新製品の市場投入不足
- ・欧州市場への参入遅れ
- ・欧米市場進出に向けた人財不足

O

機会

- ・自動車の電動化、軽量化、自動化のニーズ
- ・自動車における熱マネジメント（燃費向上、有害物質低減）
- ・環境適合性と低燃費化への消費者ニーズ

T

脅威

- ・メガサプライヤーの台頭による市場の寡占化
- ・カーシェアリングなどによる販売台数の減少

M&A・アライアンス戦略

自動車部材事業は「材料技術を基軸とした新事業の創出」「新たな地域進出に向けたグローバルでの生産・販売拠点の整備」に重点をおき、外部から技術や事業基盤を獲得していきます。

ROIC (2017年度)

5.8% (2018年度目標: 10%)

自動車部材事業は、営業利益率の改善を当面の重要課題としています。

外装発泡樹脂成形品

自動車の外装樹脂部品の内部をスポンジ状に発泡させることで軽量化し、低燃費に貢献できます。



詳細は[日立化成ウェブサイト](#)▶[日立化成について](#)▶[ニュースリリース](#)よりご覧いただけます。「2017年7月24日銅フリー摩擦材のフォード・モーター「フュージョン」での採用について」

ISOLITE社

ISOLITE GmbH

独自の断熱技術、欧米での販売網や製造拠点を強みとしています。

HCA社

Hitachi Chemical Company America, Ltd

2017年度の振り返り

「グローバルトップサプライヤーになるための基盤強化」をスローガンに諸施策に取り組みました。外装発泡樹脂成形品が新型SUV「SUBARU XV」に新たに採用され、量産が拡大しました。タイに粉末冶金製品のデザインセンターを開設したことで、インドや東南アジアでの新規受注に寄与しました。日本をはじめ、中国、タイ、メキシコでの摩擦材の生産・供給体制を整えており、今後需要が増える「銅フリー摩擦材」はフォード・モーター「フュージョン」で採用されました。

また、[ISOLITE社](#)を連結子会社化したことで、日本でISOLITE社製品を販売するとともに、欧州ではISOLITE社の販売拠点を使用して日立化成の製品を拡販するなど、環境規制対応ニーズに対応する断熱材のグローバル展開を強化しました。

2018年度の重点施策

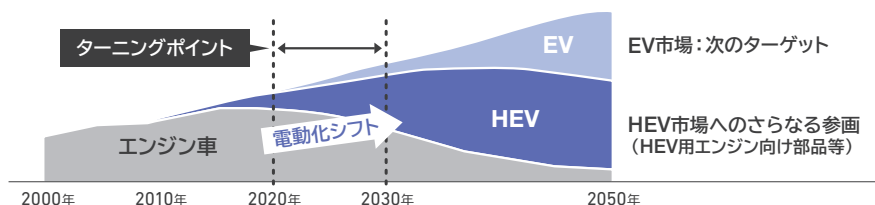
欧米市場の積極開拓

欧州地域戦略として、ISOLITE社の欧州での製造と販売チャネルを生かし、断熱材事業をベースに摩擦材、粉末冶金、樹脂ギヤなど日立化成製品のグローバル拡販をめざします。また、[HCA社](#)デトロイト事務所を核に営業、マーケティングリソースを増強し、摩擦材、粉末冶金、樹脂成形品、断熱材などの北米地域戦略も進めていきます。

機能材料との融合による自動車ビジネス拡大

将来の自動車ビジネスのトレンドを見据え、機能材料との融合を通じて自動車ビジネスの拡大を図ります。そのために、日立化成は部門横断的なマーケティングプロジェクトを立

グローバル市場の変化 (2020年～30年)



2018中期経営計画の実績と戦略

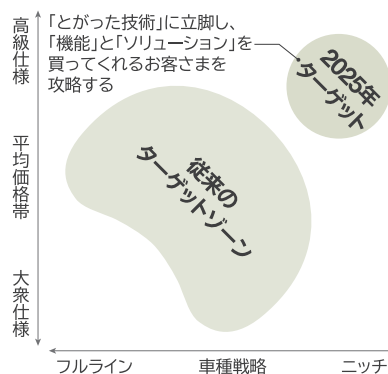
2017年度の振り返り	2018年度施策	2018あるべき姿	10年戦略のゴール
グローバル・トップレベルの環境対応製品戦略			グローバルトップ3の サプライヤーになる
樹脂成形品			
・外装発泡樹脂成形品の量産拡大	・軽量化ニーズへの対応継続		
粉末冶金製品			
・タイにデザインセンター開設、現地で新規案件獲得	・2018年度案件の確実な立ち上げ	・事業拡大に向け、競争優位を維持する仕組みができている	
摩擦材		・新規顧客開拓を進め、顧客数が増加している	
・米国自動車メーカー向け銅フリーブレーキパッドの量産開始	・銅フリーニーズへの対応継続	・アライアンス先での生産が開始している	
営業・開発・製造拠点をグローバルで拡充			
M&A			
・ISOLITE社連結子会社化	・環境規制対応ニーズを受け断熱材をグローバルに拡販		

ち上げ、市場分析や調査を行っています。2018年度は電動化に対応する新製品拡販に向けた戦略・戦術を立案し、HEV市場へのさらなる参画を進めるとともに、EV市場を次のターゲットとして、自動車ビジネスを拡大していきます。

グローバル・トップレベルの環境対応

軽量化、汚染物質排出規制および熱マネジメントなど、自動車に対する環境対応は、ますます重要視されることが見込まれます。日立化成は、樹脂成形品、粉末冶金、摩擦材の分野で幅広い環境対応製品群を擁しており、これらの販売拡大に注力します。また、熱マネジメント分野でISOLITE社と当社技術とのシナジー創出に注力していきます。

2025年のターゲット



製品事例 ISOLITE社の断熱材

2017年度に連結子会社化したISOLITE社では、自動車、航空機、産業用途の断熱部品の製造、販売を行っており、独創的で効果の高い断熱部品が高く評価されています。環境ニーズが高まっている中、今後、日立化成は、クロスセルにより両社事業を拡大していくとともに、断熱技術のシナジーによる環境対応製品の開発を加速させ、エンジン・排気系部品などの熱マネジメントソリューション提案を強化していきます。



ISOLITE社断熱材で被覆したエキゾーストマニフォールド



ISOLITE社 Akustop



ISOLITE社 Heatshield



詳細は日立化成ウェブサイト▶日立化成について▶ニュースリリースよりご覧いただけます。「2017年4月27日ドイツの断熱部品メーカー、ISOLITE GmbHの株式取得に関するお知らせ」

HEV

Hybrid Electric Vehicle
(ハイブリッド車)

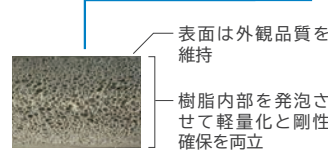
EV

Electric Vehicle
(電気自動車)

代表的な製品

外装発泡樹脂成形品

日立化成は、サステナブル環境実現を基に、自動車の軽量化ニーズに貢献できる新しい製品の開発を進めています。剛性と軽さを兼ね備えた外装発泡樹脂成形品の開発に成功しました。この製品は、自動車メーカーでの採用案件が増えており、今後は、この技術を武器にグローバル展開にも注力していきます。



外装発泡樹脂成形品の採用例
(左: 日産自動車新型「SERENA」、右: SUBARU 新型「SUBARU XV」)



執行役常務 エネルギー事業本部長
中川 操

蓄電システム

2018中期経営計画基本方針

規模拡大によるグローバル市場での地位確立

S

強み

・新規メーカーが参入しにくい
鉛蓄電池の事業基盤
・多彩な材料技術

W

弱み

・M&A会社とのシナジー刈り取り
不足

O

機会

・通信や自動車など基幹産業での
継続的ニーズ
・環境エネルギーへの関心の高まり

T

脅威

・グローバルなM&A進行の可能性
・ポスト鉛蓄電池の登場

M&A・アライアンス戦略

蓄電システム事業は「グローバルでの成長（生産・販売拠点の拡充）」に重点をおき、欧州、ASEANでの事業を軌道に乗せていきます。

ROIC（2017年度）

1.5%（2018年度目標：10%）

M&Aによる事業拡大や鉛価格高騰の影響を受けて、2017年度のROICは低く留まりました。

2018年度は、合理化とともに、M&A会社とのシナジー効果の刈り取りを進めていきます。

TSB社

Thai Storage Battery Public Company Limited
自動車用および産業用鉛蓄電池事業を東南アジアを中心に展開する企業で、幅広い製品ラインアップ、販売ネットワークを保有しており、タイおよび東南アジアにおいて知名度の高い「3K」ブランドで高いシェアを有しています。

HCTD社

Hitachi Chemical Asia (Thailand) Co., Ltd.

FET社

FIAMM Energy Technology S.p.A.

HCEN社

Hitachi Chemical Energy Technology Co., Ltd.

2017年度の振り返り

蓄電システムでは、「規模拡大によるグローバル市場での地位確立」を基本方針としています。2017年度までに、M&Aを通じて欧州やASEANでのグローバルな製造拠点、ブランド、商流を獲得することができました。

2017年度には、タイのTSB社株式を取得し、東南アジアにおける自動車用および産業用鉛蓄電池事業を強化する基盤をつくりました。一方、国内自動車用電池では、ISS車用電池を拡販することができました。日本を含むグローバルでTSB社、HCTD社、FET社、HCEN社とのシナジー効果が発揮できる体制づくりができました。NEDO欧州実証では、ドイツのシュパイヤー市で進めてきた「ドイツ連邦共和国におけるスマートコミュニティ実証事業」が完了しました。太陽光発電の自家消費率を向上するとともにCO₂削減効果が得られることを実証しています。

しかし、鉛の原材料価格が高騰した影響や、台湾ドル高による影響があったことが、収益減につながりました。これに対し、原材料価格、特に鉛の市場価格に影響されにくい事業基盤の構築を進めてきました。

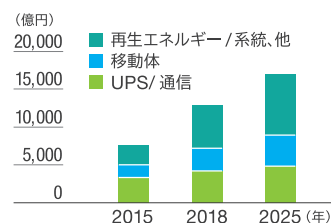
2018年度の重点施策

産業用伸び筋分野の需要獲得

グローバルでは、HCEN社やFET社とのシナジー効果を刈り取り、利益率向上の取り組みを進めます。また、データセンターや通信基地局などの市場において次世代の蓄電池監視システム（Gen2.0）を拡販します。コンデンサについては、高機能コンデンサへの製品転換を軌道に乗せて医療、社会インフラ、エネルギー分野への注力を継続していきます。

また、新しい市場ニーズに応えるべく、鉛蓄電池に替わるニッケル亜鉛電池などの新電池にもリソースを投入していきます。

産業用電池の市場予測（当社調べ）



2018中期経営計画の実績と戦略

2017年度の振り返り	2018年度施策	2018あるべき姿
全体 <ul style="list-style-type: none"> ・M&Aにより欧州・ASEANでの規模拡大（海外売上収益比率60%） ・原材料価格に左右されない事業基盤の構築を推進 ・シナジー効果不十分 	<ul style="list-style-type: none"> ・シナジー発揮（モノづくり改善、他）によるTSB社、FET社の利益率向上 ・プロジェクト体制によるリチウムイオン電池の開拓、新電池の見極め 	地域戦略 モノづくりシナジー（拠点最適化） 欧州・ASEANの産業用・自動車用新事業を軌道に乗せる
産業用電池 <ul style="list-style-type: none"> ・移動体・UPS/通信分野の売上拡大 ・電池の状態（電流、電圧、温度など）監視システムの立ち上げ 	<ul style="list-style-type: none"> ・グローバル供給体制の強化 ・監視システムによるメンテナンスサービス 	販売戦略 販売シナジー ブランドの活用、クロスセルの最大化
自動車用電池 <ul style="list-style-type: none"> ・ASEAN、新商流/ブランドを獲得 ・高付加価値のISS車用電池比率の目標達成 	<ul style="list-style-type: none"> ・TSB社：価格適正化と、国内のモノづくり技術展開 ・FET社：国内ISS技術供与による欧州シェア拡大 	製品戦略 開発シナジー（高付加価値製品） <ul style="list-style-type: none"> ・産業用：シナジー新製品の開発 ・自動車用：ISS車用バッテリーの欧州展開 ・コンデンサ：高機能品へのシフト
コンデンサ（キャパシタ） <ul style="list-style-type: none"> ・高機能品へのリソースシフトによる製品転換の継続 	<ul style="list-style-type: none"> ・高機能コンデンサへの製品転換を軌道に乗せる（医療、社会インフラ、エネルギー分野への注力継続） 	

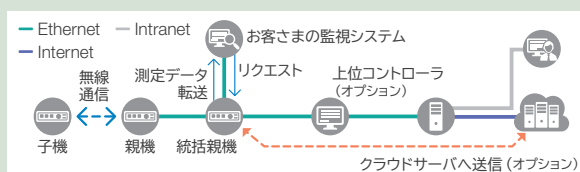
10年戦略のゴール

自動車・産業用電池、
コンデンサで
グローバルトップ3になる

蓄電池監視システム

本システムを使うと、通信基地局などの重要設備で、万一の電池不具合を早期発見し、保守工数を低減することができます。日立化成は、データセンターなどに2016年度より拡販を開始し、2018年度に新製品（Gen2.0）を投入しました。従来製品（Gen1.0）と比べて、次の特長を持っています。

- ・通信／UPS用鉛蓄電池をセル単位（2V電池単位）で計測可能
- ・通信異常時の周波数変更機能、他で無線通信の信頼性を向上



自動車用バッテリーのグローバル需要獲得

グループ全体のシナジー効果が発揮できるように、欧州では、FET社の販売網やブランド力を生かすとともに、高い環境ニーズに応える当社のISS車用バッテリー技術を展開して欧州でのシェア拡大を図ります。また、TSB社に日本のモノづくり技術を導入し、ASEAN地域の市場拡大に合わせた業績の向上を図ります。

また、日立化成は今後、ISS車用バッテリーとともに、欧州規格電池（EN電池）の拡販を進めていきます。

製品事例 Tuflong G3

ISS車は日本や欧州の自動車を中心に急速に拡大しています。日立化成のISS車用バッテリー「Tuflong G3」は、燃費改善とCO₂削減へつながらる耐久性が評価され、2017年11月に第14回「超」モノづくり部品大賞日本力（にっぽんばらん）賞を受賞しました。また、CO₂削減への貢献が認められ、2018年6月に第17回GSC賞 経済産業大臣賞を受賞しました。

「超」モノづくり部品大賞

日本のモノづくりの競争力向上を支援するため、モノづくり日本会議と日刊工業新聞社が、産業・社会の発展に貢献する「緑の下力持ち」的存在の部品・部材を対象に評価する賞です。

GSC賞 経済産業大臣賞

新化学技術推進協会（JACI）より、グリーン・サステナブル ケミストリー（GSC）分野に貢献する優れた業績を上げた個人・団体に与えられるもので、その中でも経済産業大臣賞は産業技術の発展に貢献した個人・団体に贈られます。



UPS

UPS (Uninterruptible Power Supply) は、電源装置の一種です。二次電池など電力を蓄積する装置を内蔵し、外部からの電力供給が途絶えても一定期間決められた出力で外部に電力を供給することができます。

ISS

Idling Stop System
（アイドリング・ストップ・システム）

代表的な製品

NEDO欧州実証事業

日立化成は、欧州で3つのNEDO実証事業に参画しています。このうち、ドイツのシュパイヤー市で進めてきた実証が2017年度に完了しました。本事業ではリチウムイオン電池と鉛電池のハイブリッド蓄電を使っています。



フォークリフト用電池

日本国内で実績のあるフォークリフト用電池の技術をTSB社に導入し、同社従来品より低温性能や寿命を改善した新しい電池の生産・販売を順次開始します。



単セル

組電池





執行役 ライフサイエンス事業本部長
吉田 誠人

ライフサイエンス

2018中期経営計画基本方針

材料技術および診断薬事業を基に
将来の基盤事業へ育成

S
強み

- ・ライフサイエンス分野での事業経験（医薬・診断薬事業）
- ・ライフサイエンス分野へ展開可能な技術の蓄積（配線技術、材料技術）
- ・他企業、他事業、日立グループとの連携

W
弱み

- ・R&Dとビジネスモデル構築との連携

O
機会

- ・再生医療市場の拡大
- ・個別化医療（遺伝子診断も含む）の拡大
- ・ヘルスケア関連材料市場の拡大

T
脅威

- ・大企業からベンチャー企業まで、多様なプレイヤーによる競争の激化
- ・医療費の抑制政策

M&A・アライアンス戦略

ライフサイエンス事業は「診断薬分野や、再生医療分野における基盤構築」に重点をおき、外部からの技術や事業基盤を獲得していきます。

協和メデックス(株)

脂質異常症、糖尿病、がん、腎臓病を検査する診断薬など、幅広い製品ラインアップを有し、事業を展開しています。特に脂質異常症、糖尿病の分野では国内で高いシェアを有しています。

HCATS社

Hitachi Chemical Advanced Therapeutics Solutions, LLC (iPCT Cell Therapy Services, LLC) 再生医療等製品の製法開発、製造および検査に関する技術と事業運営に高い能力を有しています。

2017年度の振り返り

M&A・アライアンスなどを通じて外部リソースを活用して事業基盤の構築に取り組んだことで、成果が上がりました。

再生医療分野では、約20億円を投資して、国内最大級の再生医療等製品の製法開発・受託製造を行う施設を、横浜市に開設しました。また、お客さまからの受注獲得にも成功し、第一三共(株)、サンバイオ(株)の2社と受託製造の合意をしたことで、受託製造事業の本格始動への基盤づくりができました。さらに培地の製法に関する高い技術力を有している、イスラエルのAccellta社と技術ライセンス契約を締結しました。

診断薬分野では、糖尿病や脂質異常症などの診断薬を手掛けている協和メデックス(株)を連結子会社化し、診断薬事業の基盤を強化しました。これにより、拠点や販売網を相互活用するとともに、製品ラインアップを強化し、専門人員増強の取り組みも開始しています。

2018年度の重点施策

再生医療事業の基盤構築

再生医療等製品の需要は、2025年には3兆円を超えると推定されています。HCATS社が持つ細胞製造プロセスの自動化技術に加え、今後、日立グループとの連携で再生医療等製品の量産技術を実現していくことで、確固たる地位の確立をめざします。第一三共(株)およびサンバイオ(株)からの受託製造を本格的に開始し、さらに、お客さまの受託製造のニーズにスピーディに応えるために、クリーンルームの増設を予定しています。

また、Accellta社の最新の培地技術を活用し、効率的に製造できる体制を構築していきます。

がん免疫療法の培養工程と当社が担う領域



2018中期経営計画の実績と戦略

2017年度の振り返り	2018年度施策	2018あるべき姿	10年戦略のゴール
再生医療 <ul style="list-style-type: none"> 事業基盤の構築と、再生医療等製品の製法開発・受託製造サービスの開始（サンバイオ(株)、第一三共(株)との受託製造契約の締結） 日本における事業の立ち上げ推進（横浜の受託製造施設の開設（2018年4月に開業）） 	<ul style="list-style-type: none"> サンバイオ(株)、第一三共(株)との受託製造を本格的に開始 新規受注に向けた横浜受託製造施設の増設 	<ul style="list-style-type: none"> グローバル展開のグランドデザイン構築 日本での再生医療等製品の製法開発・受託製造サービス事業開始 	再生医療等製品の製法開発・受託製造サービスをグローバルに事業拡大 再生医療用消耗材の事業化 成長市場である遺伝子・免疫（がん、アレルギー）、POCT診断分野で高収益事業を展開
免疫・遺伝子診断 <ul style="list-style-type: none"> M&Aによる診断薬事業基盤の獲得（協和メデックス(株)の連結子会社化） 次世代アレルギーシステムの開発継続 遺伝子診断薬事業に向けた事業基盤確立の継続 	<ul style="list-style-type: none"> 免疫・POCT診断薬事業の体制づくり シナジー効果が発揮できるPMI（買収後統合プロセス）構築 遺伝子診断薬事業に向けた事業基盤構築の継続 遺伝子診断薬事業における新しいテーマ探索に向けての体制づくり 	<ul style="list-style-type: none"> 免疫・POCT診断薬事業基盤の構築と、遺伝子診断薬事業に向けた体制構築 	

免疫・POCT診断薬と遺伝子診断の事業基盤構築

協和メデックス(株)が新たに連結子会社となったことにより、国内事業の基盤を整備することができました。今後は製品ラインアップの相互補完だけでなく、日立化成の技術力、米国での販売網を活用して、米国を中心に高付加価値診断薬事業である、遺伝子診断、免疫診断、POCT事業の開拓に努めます。協和メデックス(株)を日立化成グループの診断薬事業のコアとし、さらに、米国での地の利を有するHCA社R&Dセンターと連携し、遺伝子診断、免疫診断、POCT事業における新規テーマの立ち上げに向けて、シナジー効果が発揮できる体制づくりをしていきます。

POCT

Point of Care Testing
開業医の診察室などの「患者の近いところ」で行われる検査の総称です。

	日立化成	協和メデックス
遺伝子	がん（開発中）	
免疫	アレルギー 感染症	心臓病 感染症 がん HbA1c
生化学		脂質異常症 糖尿病 腎臓病

リソースを相互補完し事業拡大を推進

HbA1c

ヘモグロビンA1c
ブドウ糖と結合したヘモグロビンで、血糖値とともに糖尿病の診断に使用される代表的な項目です。

製品事例 協和メデックス(株)の診断薬と装置

2017年度に連結子会社化した協和メデックス(株)は、医療機関や登録衛生検査所で臨床検査に使用される体外診断用医薬品（診断薬）や自動分析装置の研究開発および製造・販売を主に行っています。



生化学自動分析装置用試薬

血清・血しょう・尿などの成分分析装置で使用される検査試薬です。脂質異常症を診断するためのLDLコレステロールや中性脂肪、糖尿病診断に用いられる血糖値やヘモグロビンA1cなど、幅広い検査項目をラインアップしています。



免疫学的検査試薬および分析装置

免疫抗体反応を利用して血清・血しょう・尿などの成分を分析するための検査試薬と分析装置です。測定項目には、腫瘍マーカー、心疾患関連項目、感染症関連項目、ホルモン、骨代謝マーカー、便潜血（大腸がんスクリーニング検査）などがあります。



アレルギー診断システム「マストイムノシステムズ」

血清中のアレルギー特異的IgE抗体を測定し、アレルギーの原因物質を調べるために使用されます。花粉や食物を含む48項目のIgE抗体を同時に測定し、1回の検査で多くのデータを得ることができます。



POCT (Point Of Care Testing) 製品

医院などで、簡単に素早く検査結果が得られる検査製品群です。グリコヘモグロビン用「A1c iGear Quick K」、尿中成分分析用「ウロピースS」、アレルギー性結膜炎用「アレルギーウォッチ」、インフルエンザウイルス用「クイックチエイサーFlu A,B」などがあります。

環境

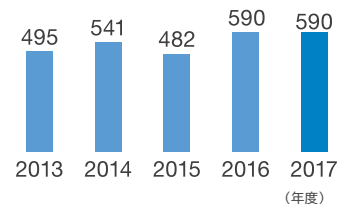
地球環境と調和した持続可能な社会を実現するために、日立化成は事業活動、製品、サービスにおける環境負荷低減および気候変動などに代表される環境問題の解決をグローバルに推進していきます。



環境経営の詳細は日立化成ウェブサイト▶日立化成について▶CSR情報▶環境報告よりご覧いただけます。

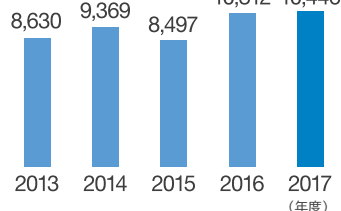
■ 温室効果ガス排出量※2

(千トン-CO₂e)



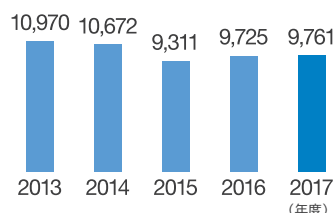
■ エネルギー使用量※2

(熱量換算TJ)



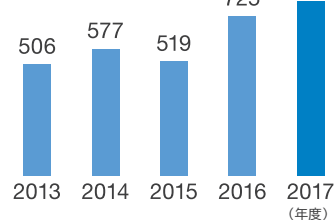
■ 水資源投入量※2

(千m³)



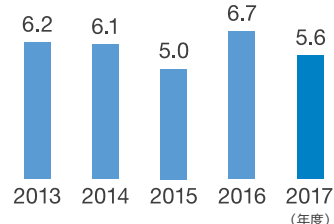
■ VOC排出量※2

(トン)



■ 環境投資額※3

(億円)



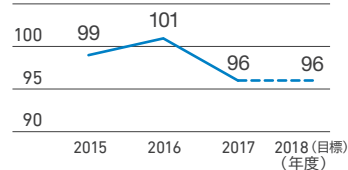
※2 主要製造拠点(グローバル)

※3 主要製造拠点(日本のみ)

2018 中期経営計画での経営指標

■ CO₂排出量売上高原単位 (2014年度比率)※

105 (%)



※ グループ会社を含む主要製造拠点(日本のみ)

環境経営の実践

2017年度の取り組み

日立化成は、地球環境との調和を経営の最優先課題の一つと捉え、日立グループ共通の枠組みである日立環境ビジョン「低炭素社会」「高度循環社会」「自然共生社会」および「日立環境イノベーション2050」を基調として、上記に基づいた日立化成独自の方針、行動計画を定めて、事業活動に伴う環境負荷、ライフサイクルを通じた製品およびサービスの環境負荷を低減させるさまざまな取り組みを推進しています。

2018中期経営計画でCO₂排出量に関する数値目標を策定しています。CO₂の排出による自社への財務的インパクトを評価して経営の視点からマネジメントを行う「カーボンマネジメント戦略」など、温室効果ガス排出量の削減にグループ全体が一丸となって取り組んだ結果、2017年度の目標を達成することができました。

製品、サービスにおいては、日立化成では、基盤技術複合・融合を通じて環境に優しい製品・技術を生み出す「サステナブルエンジニアリング」を推進しています。お客さまのニーズに対応しながら、バリューチェーンの環境負荷低減に貢献できる製品・事業の創出を進めており、2017年度の環境配慮製品売上収益比率は58%となりました。

また、2016年度から主要18製品群を対象として、LCA(ライフサイクルアセスメント)による製品ライフサイクルを通じた温室効果ガス排出量の算定を行っています。2017年度までに12製品群でのLCAが完了しています。

2018年度の計画

2016-2018環境行動計画では、「環境に高いレベルで配慮した工場とオフィス」「次世代製品とサービスの提供」「環境経営の推進」の категорияで合計12項目の行動計画を策定しています。行動計画の最終年度となる2018年度で全項目の目標達成をめざすとともに、次期行動計画で、さらなる環境負荷低減に向けてグループ全体が一丸となって取り組めるように計画策定の準備を進めていきます。

2016-2018環境行動計画(主要項目の一部)

カテゴリー	項目	行動指標	行動内容	2017年度			2018年度
				目標	実績	評価	目標
環境に高いレベルで配慮した工場とオフィス	地球温暖化の防止	エネルギー使用量原単位改善率(基準年度2005年度)	エネルギー利用の効率化を進め、CO ₂ 排出量削減や排出量抑制活動を推進することで地球温暖化対策に貢献する	13.3%	20.0%	達成	20.2%
	資源の有効活用	水使用量原単位改善率(基準年度2005年度)	世界各地で懸念される水問題の解決に向けて、水リスクマネジメントを強化し水利用率を推進する	26.8%	28.8%	達成	28.5%
	化学物質の管理	化学物質大気排出原単位改善率(基準年度2006年度)	プロセス改善や代替化により人体や生態系に影響を及ぼすVOCなどの化学物質大気排出量を削減する	41.7%	44.9%	達成	44.0%

注：2016-2018環境行動計画の全項目は、<http://www.hitachi-chem.co.jp/japanese/csr/stakeholder/environment/plan-3rd.html>よりご参照ください。

社会

社会やお客さまの期待を超える「驚き」を実現するために
日立化成はステークホルダーの皆さまとの活発な対話とコミュニケーション、
そして、バリューチェーン全体において誠実な企業経営を行っています。



社会面における詳細な取り組みは[日立化成ウェブサイト](#)▶[日立化成について](#)▶[CSR情報](#)▶[社会性報告](#)よりご覧いただけます。

ダイバーシティ推進

2017年度の取り組み

日立化成は、ダイバーシティ推進 (Diversity and Inclusion) を、競争優位を築くための経営戦略の一つと位置付け、日立化成本社にはダイバーシティ推進専任部署を設置し、経営姿勢、環境・意識、制度などの面から、さまざまな施策に取り組んでいます。執行役が意識改革、外国籍社員、LGBT、介護、障がいテーマとしたダイバーシティ推進プロジェクトのオーナーを務めるとともに、社外取締役が社員向けのコーポレート・ガバナンス勉強会でダイバーシティの重要性について説明するなど、経営層が具体的な形でダイバーシティ推進の役割を担っています。

2018中期経営計画では女性管理職比率（単独在籍ベース、45歳未満）に関する数値目標を策定し、2017年度は7.9%となりました。ほかに、技術系新卒女性の採用離職率などについても目標を定めて、女性総合職のパイプライン形成のため、部門ごとに女性の育成計画を立て、モニタリングを実施しています。さまざまな取り組みの結果、ダイバーシティ意識調査での総合職女性管理職志向や管理職の育成に関するスコアが上昇するなど、女性、管理職ともに意識が着実に変化してきています。さらに、日立化成は、2017年に国際特許出願が多い日本の100社のうち、発明者に女性が含まれる出願の比率が最も高い会社（WIPO調査）となりました。

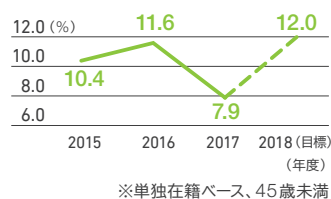
また、日立化成は人財育成のビジョンとして、「World Class Professional (WCP)」を掲げています。世界に通用する人財となるためには対話のスキルアップが欠かせません。そのため、KT法活用と英語力強化をグループ全体で進めるとともに、グローバル・コーチングプログラムを展開しており、2017年度は、12の国・地域から927人が本プログラムに参加しました。

2018年度の計画

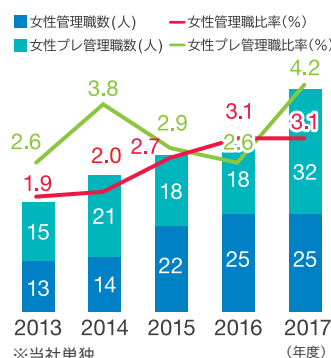
日立化成は今後もダイバーシティ推進に関する具体的な数値目標を設定し、社内外に公開するなど、従業員の一人ひとりが経営戦略としてのダイバーシティ推進を正しく理解し、行動変革に結び付けていきます。今後も各施策の効果を定量的に測定し、PDCAサイクルを回していきます。

2018中期経営計画での経営指標

■ 女性管理職比率※



■ 女性管理職数／女性プレ管理職数／女性管理職比率／女性プレ管理職比率



WIPO調査

世界知的財産機関 (WIPO) が2018年4月に発表したものです。WIPO (World Intellectual Property Organization) は、国際的な知的財産権制度の発展を担当する国連の専門機関です。

KT法

KT (Kepner-Tregoe) 法は、日立化成共通のコミュニケーションツールの一つです。問題解決法を体系化した思考プロセスで、実際に会議での議論や意思決定の場面でも、状況把握や選択決定するためのツールとして活用されています。

グローバル・コーチングプログラム

対話を目的に2012年度から開始したプログラム。コーチングスキルを学びながら、社内コーチが、他部署を中心とした5人のステークホルダーにコーチングを実践。約8カ月継続し、新たな気付きや挑戦意識の拡大をめざしています。



ジョージ・オルコット社外取締役によるコーポレート・ガバナンス勉強会



NPO法人虹色ダイバーシティによる「職場とLGBT」講演会

ガバナンス

日立化成は、持続的成長と企業価値向上のため、「日立化成コーポレートガバナンス・ガイドライン」を定め、株主をはじめとするあらゆるステークホルダーの利益に資する経営を実践していきます。



コーポレート・ガバナンスの詳細は日立化成ウェブサイト▶日立化成について▶企業情報▶コーポレート・ガバナンスよりご覧いただけます。

日立化成コーポレートガバナンス・ガイドライン

「コーポレートガバナンス・コード」の各原則に基づき、2015年度に「日立化成コーポレートガバナンス・ガイドライン」を制定しました。



コーポレートガバナンス・ガイドライン、コーポレート・ガバナンスに関する報告書は日立化成ウェブサイト▶日立化成について▶企業情報▶コーポレート・ガバナンスよりPDFをダウンロードしてご覧いただけます。

内部監査

監査室は2017年度に内部監査を、国内外の50拠点を対象に行いました。

取締役会の構成（2018年6月末現在）

非執行取締役比率
80%（10名中8名）
※会長は執行役を兼務していない

社外取締役比率
50%（10名中5名）
指名・監査・報酬委員会における社外取締役の割合
指名委員会：60%（5名中3名）
報酬委員会：60%（5名中3名）
監査委員会：83%（6名中5名）

※2018年7月1日より、EY新日本有限責任監査法人に法人名変更

ガバナンスの強化

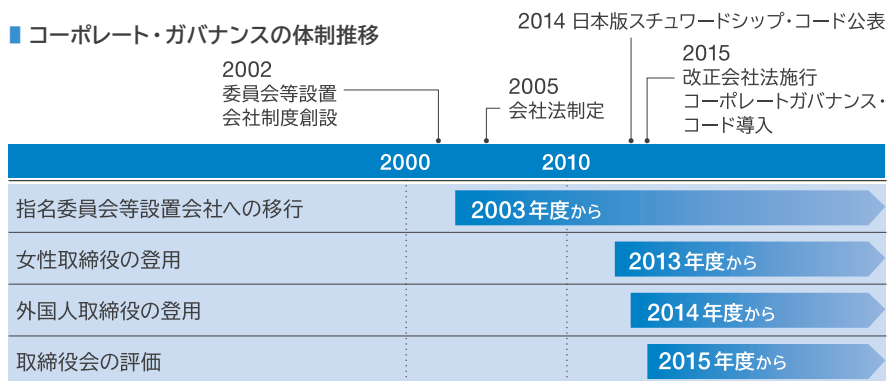
コーポレート・ガバナンスの体制強化に向けて

日立化成は、機動力、客観性および透明性の高い経営を実践するため、業務執行機能と監督機能とを分離した「指名委員会等設置会社」の機関形態を採用しています。その特長を最大限に生かし、迅速・果敢な意思決定が可能な業務執行体制を構築するとともに、取締役会の下に過半数の社外取締役により構成される指名・報酬・監査の3委員会を設置し、経営に対する適切な監督機能を発揮しています。

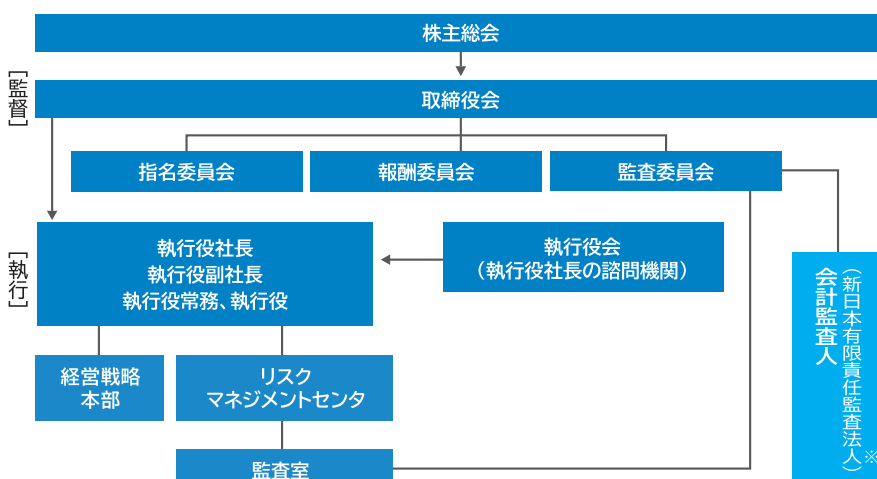
また、取締役の多様性を確保し、各々の豊富な経験・知識を生かした意見を経営に反映しています。加えて、取締役会の実効性評価の仕組みを導入するなど、運用面も強化しています。さらに持続的な成長と企業価値の向上のため、「日立化成コーポレートガバナンス・ガイドライン」を定めているほか、「コーポレート・ガバナンスに関する報告書」を作成し、東京証券取引所へ提出しています。

グループ会社への監督機能の充実を図ることを目的として、必要に応じてグループ会社へ取締役や監査役を派遣しているほか、事業所、グループ会社で内部監査を定期的実施しています。

■ コーポレート・ガバナンスの体制推移



■ ガバナンス体制図（2018年6月末現在）



重要な会議の開催状況

日立化成は、2017年度に取締役会を15回開催し、経営方針などの経営の基本にかかわる重要な事項、執行役社長および執行役の選任などについて決議を行いました。また、定期的に業績報告を受け、建設的な議論を行うとともに、内部統制やリスク管理に係る適切な体制の整備を推進し、その運用の有効性について監督しました。

また、執行役会を24回開催し、当社または当社グループに影響を及ぼす重要事項につき、執行役社長が正確かつ迅速な判断を下すために、執行役全員の知見を集約して議論を行いました。その他の重要な会議については、指名委員会は3回、監査委員会は13回、報酬委員会は4回、J-SOX委員会は4回、コンプライアンスマネジメント委員会は4回開催しました。

■ 2017年度に取締役会で議論された議案の一部

- ・ISOLITE社買収に向けた最終契約締結の件
- ・協和メデックス(株)買収に向けた最終契約締結の件
- ・高機能材料の生産能力増強の件
- ・CMPスラリー生産能力増強の件

監査委員会の監査の実効性確保

監査委員会は、独立社外取締役5名を含む取締役6名で構成されており、そのスタッフとして部長相当職以下3名を置いています。毎月1回、監査委員会を開催し、監査方針、監査実施計画などを決定しています。また、社外取締役を含め、執行役との面談、重要な社内会議への出席、本社および事業部門、事業所やグループ会社の監査を行っています。2017年度は、5事業所、3支社・支店、29グループ会社の往査を実施しました。

また、外部会計監査人および内部監査部門との面談や会議を頻繁に行い連携を確保することで、監査の実効性を確保しています。



松田千恵子社外取締役とリチャード・ダイク社外取締役によるHCMX社ならびにHCD社への往査



■ 2017年度の 取締役会出席率一覧

氏名	出席率
田中 一行	100% (15回/15回)
大戸 武元	100% (15回/15回)
ジョージ・オルコット	100% (15回/15回)
猿丸 雅之	100% (12回/12回)
リチャード・ダイク	100% (15回/15回)
松田 千恵子	100% (15回/15回)
北松 義仁	100% (12回/12回)
野村 好弘	100% (15回/15回)
丸山 寿	100% (15回/15回)
田中 幸二※	—

※2018年6月の株主総会で選任

HCMX社

Hitachi Chemical Mexico, S.A. de C.V.

HCD社

Hitachi Chemical Diagnostics, Inc.



取締役会の実効性評価の詳細は[日立化成ウェブサイト▶日立化成について▶企業情報▶コーポレート・ガバナンス](#)よりPDFをダウンロードしてご覧いただけます。

取締役会の実効性評価

日立化成は「日立化成コーポレートガバナンス・ガイドライン」に基づき、取締役会の経営監督機能および意思決定機能の実効性を確保するため、毎年取締役会の実効性評価を実施しています。その評価結果を踏まえ、毎年実効性評価の結果に応じてガバナンス向上の取り組みを行っています。

2016年度の実効性評価で、アンケート実施による自己評価を行った結果、「執行役社長の後継者育成」「重要な戦略の審議」が課題として挙がりました。それらの課題を踏まえ、2017年12月に、取締役と執行役が重要な戦略について審議する「オフサイトミーティング」を初めて開催するなど、新たな取り組みを進めました。

2017年度は、従来のアンケート形式だけでなくインタビュー形式も導入し、2017年6月開催の株主総会で選任された取締役で構成される取締役会について実効性評価を実施し、実効性に関しては「おおむね有効であった」となりました。また、評価により、一部課題も特定されており、2018年度も2017年度の実効性評価を踏まえ、実効性向上に向けた取り組みを進めていきます。

■ 2017年度取締役会実効性評価の概要

概要

外部アドバイザー協力のもと、全取締役11名を対象として、従来通りのアンケート形式による自己評価を実施。その後、アンケート結果に基づき、取締役7名（議長1名、社外取締役5名、取締役兼執行役社長1名）を対象としたインタビューを実施。それらの回答内容に関する分析結果を基に2018年5月の取締役会において議論を行った。

分析および評価結果

- ① アンケートの結果は、実効性に対する肯定的評価が過半（61%）を占め、否定的評価は若干（7%）であることから、取締役会の実効性はおおむね確保できていると判断している。（前年評価（そう思う（55%）、そう思わない（11%））からも改善）
- ② インタビューの結果、「中長期経営戦略の方向性を踏まえた取締役会構成の在り方」、「事業部プロフィット体制における事業運営およびガバナンスに対するモニタリング強化」、「監査委員会におけるさらなる実効性の高い監査活動の実施」が、今後の対処すべき重点課題であることが明確になった。

以上により、当社取締役会は、当社グループの持続的な成長と企業価値の向上に向け、ガイドラインに定める役割・責務を果たしていることを確認するとともに、実効性に関しては2017年度も「おおむね有効であった」と評価いたします。

実効性向上に向けた取り組み

実効性評価を実施した結果、取締役より実効性を高めるための課題と対応策等の建設的な意見が多数出されました。

当社としましては、取締役から出された建設的な意見を参考に、ガイドラインの改訂等を通じて、取締役会の運営方法、取締役会の経営監督機能および意思決定機能の実効性を確保し、引き続き機動力、客観性および透明性の高い経営を実践していきます。

アンケート

「取締役会の構成と運営」「経営戦略と事業戦略」「企業倫理とリスク管理」「業績モニタリングと執行役の評価・報酬等」「株主等との対話」のカテゴリーに分けて、その中の設問ごとに自己評価（3段階評価の選択式）を行うとともに、その評価理由や改善策などを記入する形式です。なお、設問数については、昨年度の設問に加え、「取締役会議長の役割」等の3問を追加して全21問で実施しました。

インタビュー

アンケートに記載された評価理由や改善策に基づき、そのコメントの背景や根拠などについて、外部アドバイザーによる60分程度の個別インタビューを実施しました。

後継者育成計画の実施

日立化成は成長戦略を実現するために必要な経営リーダーをグループグローバルで確保し、「勝てるリーダー」を創り込むための取り組みを行っています。

執行役による多様性を考慮した後継者候補人財の発掘・選抜と育成計画に関し、日立化成コーポレートガバナンス・ガイドラインに基づき、指名委員会で議論・確認を行うとともに、取締役会は指名委員会の助言を受け、取り組み全体の継続的な監督を行っています。

■ 指名委員会の役割

- ・社長の人財要件議論
- ・候補人財プロフィールおよび育成方針確認
- ・社長候補人財個別育成、アサインメント状況確認

■ 取締役会の役割

- ・社長人財要件および候補人財の育成方針議論《指名委員会からの諮問》
- ・社長候補人財個別育成、アサインメント状況確認《指名委員会からの報告》
- ・執行役選任基準の決定
- ・執行役候補全体プロセス管理、進捗管理

役員の選任・解任と社外取締役の独立性

取締役の選任・解任については、指名委員会が基準を定め、それに基づき候補者ならびに対象者を指名し、株主総会で決議します。執行役の選任・解任については、取締役会が基準を定め、それに基づき取締役会で決定します。

独立社外取締役は、自らの豊富な経験と見識に基づき、日立化成から独立した立場で、経営の適法性、妥当性および効率性を確保し、企業価値の向上を図るとの観点から、取締役会などで適宜質問、意見、助言などを行います。指名委員会は独立性判断基準に基づき、社外取締役の独立性について判断しています。

役員の報酬

役員の報酬は、短期のみならず中長期的な企業価値の向上をめざした経営を動機付けるとともに、多様で優秀な人財を確保できるものとするとの基本方針に基づき報酬委員会で決定しています。報酬委員会では毎年、取締役および執行役の報酬等の額の決定に関する方針について議論し、決定しています。

■ 役員報酬（2017年度）

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 (人)
		月額基本報酬	業績連動報酬 期末手当	
取締役(社外取締役を除く)	114	101	13	8
執行役	632	414	218	15
社外取締役	81	72	9	6



後継者計画に関する方針は日立化成ウェブサイト▶日立化成について▶企業情報▶コーポレート・ガバナンス▶日立化成コーポレートガバナンス・ガイドラインよりご覧いただけます。



役員の選任・解任に関する方針は日立化成ウェブサイト▶日立化成について▶企業情報▶コーポレート・ガバナンス▶日立化成コーポレートガバナンス・ガイドラインよりご覧いただけます。



取締役の選任理由は、P.45-46をご参照ください。



独立性判断基準は日立化成ウェブサイト▶日立化成について▶企業情報▶コーポレート・ガバナンス▶日立化成コーポレートガバナンス・ガイドラインよりご覧いただけます。



取締役および執行役の報酬等の額の決定に関する方針は日立化成ウェブサイト▶日立化成について▶株主・投資家向け情報▶株式情報▶株主総会▶第69回株主総会招集ご通知よりご覧いただけます。



政策保有株式の方針は日立化成ウェブサイト▶日立化成について▶企業情報▶コーポレート・ガバナンス▶日立化成コーポレートガバナンス・ガイドラインよりご覧いただけます。

株式の保有状況

日立化成は、「日立化成コーポレートガバナンス・ガイドライン」に基づき、事業運営の観点で株式の保有目的があると判断した場合および継続保有が企業価値の向上に寄与すると判断した場合に、他社の株式を保有することを決定しています。純投資目的では株式を保有していません。2018年6月末現在の保有銘柄数は39銘柄で、貸借対照表計上額の合計額は9,804百万円です。他社株式の取得については、取締役会付議基準などに従い、決定機関となる取締役会または執行役が確認の上、取得の可否を決定しています。

また、重要な政策保有株式について保有のねらいと合理性を執行役会での審議を経て定期的に確認するとともに、確認結果を取締役に報告しています。

親会社との関係と株主の平等性確保

日立化成は、日立グループの一員として、経営情報の交換、研究開発、製品の供給などの事業活動において、(株)日立製作所や日立グループ各社との協力関係を維持・発展させ、日立グループのブランド力などの経営資源を有効活用して、企業価値を高めています。一方、事業運営や取引の独立性を保つために、親会社およびそのグループ会社などとの兼務取締役が半数に満たないように配慮しているほか、少数株主などへ配慮することを方針とするなど、株主の権利や平等性が確保されるよう、対応と環境整備を行っています。



コンプライアンスの徹底の詳細は日立化成ウェブサイト▶日立化成について▶CSR情報▶ガバナンス報告とCSRの考え方▶コンプライアンスよりご覧いただけます。

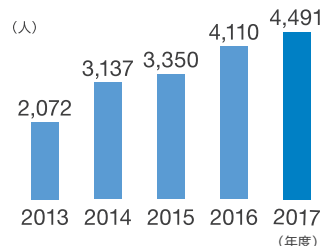
コンプライアンスの徹底

日立化成は、法令遵守だけでなく、業界自主基準の遵守や従業員が日常的に企業倫理・社会規範を守り高める行動を心掛けることも含めて「コンプライアンス」と定義し、CSR活動の中核に位置付けています。行動の目安である行動規範を分かりやすく解説した「日立化成グループ行動規範ハンドブック」をグループすべての従業員に配布し、定期的に読み返し、遵守するよう求めています。また、毎年10月を企業倫理月間と定め、トップメッセージを発信（2017年度は、メッセージを11カ国語で、全グループ会社へ発信）するとともに、さまざまな啓発活動を展開しています。

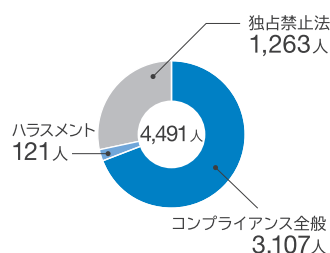
コンプライアンスの強化に向けて、研修・監査も実施しています。2017年度は、リスクマネジメントセンタが主催する研修を113回開催し、4,491人の従業員が参加しました。また、監査は、日本2社、海外11社で実施し、コンプライアンス管理体制の改善指導や教育も行いました。監査は、2018年度も日本、海外の12拠点で実施する計画です。

また、日・英・中3カ国語で対応可能な通報制度「グローバルほっとライン」を整備し、社内と社外（弁護士事務所）に窓口を設置しています。2017年度は、グループ全体で32件の相談・通報を受けましたが、重大な法令違反に通じる案件はありませんでした。

■ コンプライアンス研修参加者数



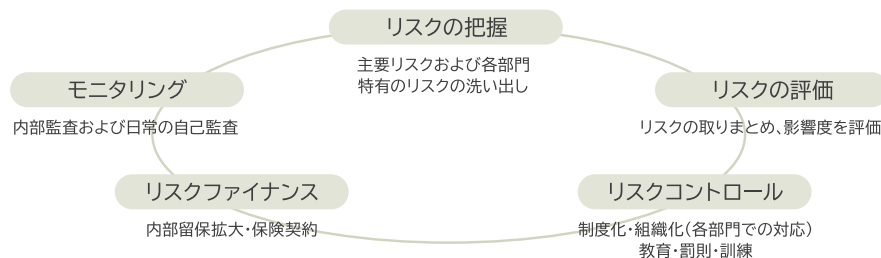
■ 2017年度コンプライアンス研修参加者数内訳



リスクマネジメントの強化

日立化成は、役員・従業員に対しさまざまなリスクに目を配り、その未然防止を心掛けて行動するよう求めています。特に経営に重要な影響を与える可能性があるリスクについては、リスク評価を通じて、種類、対応部門、損害規模、発生頻度を想定し、財務に与えるインパクトをリスクアセスメント表で可視化して対応策を定めています。これらを、執行役会および取締役会に報告するとともに、「事業等のリスク」として有価証券報告書にも記載しています。独立した社長直属の組織としてリスクマネジメントセンタを設置し、コンプライアンス・事業継続・輸出管理・内部監査の視点から、ガバナンス体制のいっそうの向上に取り組んでいます。

■ リスクマネジメントプロセス



■ 想定する主なリスクとその対応策

分類	主なリスク	対応策
安全衛生 事業継続	地震・津波の被害 疫病感染、パンデミック	・事業所別初動マニュアル類の整備、BCP策定、訓練実施 ・インフル対応BCP策定、代替生産対応、海外グループの整備支援
安定的収益	景気後退、需要減、競争激化 製品不良見逃し、外部流出	・中長期戦略策定、各事業部による機動的な事業運営 ・品質マネジメントシステムへの展開、製造プロセスの徹底
社会的責任	不正取引（談合・贈賄） 顧客・取引先情報の漏洩	・監査、教育、各種コンプライアンスプログラムの推進 ・規則整備や自己監査を通じた情報管理の徹底、eラーニングによる啓発 ・情報セキュリティの評価と向上策の実施

事業継続マネジメント

お客さまと社会の信頼にお応えするため、定期的なBCP模擬訓練などを通じて事業継続マネジメントのレベルアップを図っています。2017年度は、当社の山崎事業所において直下型地震の発生や、新型インフルエンザの世界的流行を想定した訓練を実施しました。これらの訓練で得られた気付き事項は、執行役会に報告し、経営幹部全員が共有し、次年度のBCPのレベルアップに生かしています。

コンデンサ事業に関する過去のカルテル行為について

当社は、2014年以降、当社グループのコンデンサ事業に関する過去のカルテル行為について複数の国と地域の競争当局から調査を受けておりますが、2018年3月、欧州委員会から欧州連合競争法に違反したとして制裁金の支払いを命じられました。また、米国においても、コンデンサを購入した原告から、カルテルに関与したとして、米国独占禁止法違反を理由とする損害賠償を求める民事訴訟を提起されていたところ、2017年度に和解金の支払いなどを内容とする和解契約を締結しました。

株主をはじめ関係者の皆さまにご心配とご迷惑をおかけしておりますことを深くお詫び申し上げます。当社グループは、カルテル行為に関与したことを深く反省し、引き続き、グループ内における教育やガバナンスの強化など、信頼回復に向けた再発防止策を徹底してまいります。

※ 産業用鉛蓄電池の一部製品における検査成績書への不適切な数値の記載等についてはP.12をご覧ください。



リスクマネジメントの強化の詳細は日立化成ウェブサイト▶日立化成について▶CSR情報▶ガバナンス報告とCSRの考え方▶リスクマネジメントよりご覧いただけます。

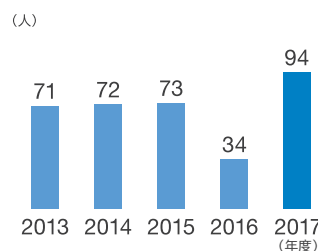


事業等のリスクは日立化成ウェブサイト▶株主・投資家向け情報▶IRライブ▶有価証券報告書/半期・四半期報告書通知▶有価証券報告書よりご覧いただけます。

BCP

Business Continuity Planning
(事業継続計画)

■ BCP幹部模擬訓練参加者数



役員一覧 (2018年6月末現在)



後列左より ジョージ・オルコット 猿丸 雅之 リチャード・ダイク 野村 好弘
前列左より 北松 義仁 大戸 武元 田中 一行 丸山 寿 松田 千恵子 田中 幸二

氏名	職位	選任理由	重要な兼職の状況	指名 委員会	報酬 委員会	監査 委員会	独立 役員
田 中 一 行	取締役 会長	当社および日立グループ会社における経営者としての豊富な経験と優れた経営能力を有しています。取締役会の構成員として情報の共有化を図り、取締役会の意思決定機能を強化することが期待されます。	(株)日立製作所 取締役、監査委員	◎			
大 戸 武 元	社外 取締役	人事および総務関係の豊富な専門知識ならびに経営者および他社の社外監査役として培われた幅広い見識を日立グループから独立した立場で当社グループの経営に反映していただくことにより、取締役会の機能強化が期待されます。	(株)エー・ディー・ワークス 社外取締役(監査等委員)、(株)帝国ホテル 社外監査役	○	○	◎	○
ジョージ・オルコット	社外 取締役	学識経験者および経営者としての豊富な経験と幅広い見識を日立グループから独立した立場で当社グループの経営に反映していただくことにより、取締役会の機能強化が期待されます。	慶應義塾大学 商学部特別招聘教授、第一生命ホールディングス(株)社外取締役、(株)デンソー 社外取締役、JPMorgan Japanese Investment Trust plc ノン・エグゼクティブディレクター			○	○
猿 丸 雅 之	社外 取締役	国際的な企業経営者としての豊富な経験と幅広い見識を日立グループから独立した立場で当社グループの経営に反映していただくことにより、取締役会の機能強化が期待されます。	YKK(株) 代表取締役会長	○	○	○	○
リチャード・ダイク	社外 取締役	半導体関係の豊富な知識・経験および経営者として培われた幅広い見識を日立グループから独立した立場で当社グループの経営に反映していただくことにより、取締役会の機能強化が期待されます。	テスト技術研究所(株) 代表取締役			○	○



執行役一覧は[日立化成ウェブサイト](#)▶[日立化成について](#)▶[企業情報](#)▶[役員紹介](#)よりご覧いただけます。取締役の略歴は、「定時株主総会招集ご通知」をご参照ください。定時株主総会招集ご通知は[日立化成ウェブサイト](#)▶[株主・投資家向け情報](#)▶[株式情報](#)▶[株主総会](#)よりご覧いただけます。



氏名	職位	選任理由	重要な兼職の状況	指名 委員会	報酬 委員会	監査 委員会	独立 役員
松 田 千 恵 子	社外 取締役	経営学および会計・財務関係の豊富な専門知識ならびに大学教授および経営者として培われた幅広い見識を日立グループから独立した立場で当社グループの経営に反映していただくことにより、取締役会の機能強化が期待されます。	首都大学東京 経営学研究科(大学院)教授、首都大学東京 経済経営学部 教授、キリンホールディングス(株) 社外監査役、サトーホールディングス(株) 社外取締役、フォスター電機(株) 社外取締役	○	○	○	○
北 松 義 仁	取締役	経理・財務関係の豊富な業務経験と専門知識を有しています。取締役会の構成員として情報の共有化を図り、取締役会の意思決定機能を強化することが期待されます。	—			○	
野 村 好 弘 ※	取締役	当社機能材料事業、エネルギー・自動車部品事業などの中核事業および当社海外グループ会社の経営に携わり、幅広い事業経験と知識を有しています。取締役会の構成員として情報の共有化を図り、取締役会の意思決定機能を強化することが期待されます。	—				
丸 山 寿 ※	取締役	当社および当社グループ会社の経営に携わり、豊富な経験、実績と優れた経営執行能力を有しています。取締役会の構成員として情報の共有化を図り、取締役会の意思決定機能を強化することが期待されます。	—		◎		
田 中 幸 二	取締役	電力事業、ライフサイエンス事業などの幅広い分野の経営に携わり、経営者として豊富な経験と幅広い見識を有しています。これらを大局的な観点から当社グループの経営に反映していただくことにより、取締役会の機能強化が期待されます。	(株)日立製作所 アドバイザー、 (株)日立物流 取締役会長、日立建機(株) 取締役	○	○		

※執行役も兼務しています。◎各委員会の委員長を務めています。

SRI (社会的責任投資)に関する外部評価の状況

MSCI		2018 Constituent MSCI ジャパンESG セレクト・リーダーズ指数		
			FTSE4Good	FTSE Blossom Japan
MSCI		2018 Constituent MSCI日本株 女性活躍指数 (WIN)		
			MS-SRI	Member of SNAM Sustainability Index 2018

用紙での配慮



この印刷物は適切に管理された森林からの原料を含むFSC®認証紙を使用しています。

印刷での配慮



有機物質を含んだ廃液が少ない、水なし印刷方式を採用しています。



VOC (揮発性有機化合物) 成分ゼロの環境に配慮した100%植物油インクを使用しています。

日立化成株式会社

〒100-6606 東京都千代田区丸の内一丁目9番2号 (グラントウキョウサウスタワー)
TEL:03-5533-7000 FAX:03-5533-7077
<http://www.hitachi-chem.co.jp>

各種お問い合わせは下記のリンクをご参照ください。
<http://www.hitachi-chem.co.jp/japanese/contact/index.html>

ユニバーサルデザインフォントの採用



ユニバーサルデザイン (UD) の考え方に基づき、より多くの人へ適切に情報を伝えられるよう配慮した見やすいユニバーサルデザインフォントを採用しています。