

企業名： 住友ベークライト

レポート名： 統合報告書 2022

## 1. この会社が目指している将来の姿が理解できるか

住友ベークライトの統合報告書には、「プラスチックの可能性を広げることで、持続可能な社会を実現する」という目的と、『お客様の価値創造を通じて、「未来に夢を提供する会社」を目指す』というビジョンが存在する。これらのビジョンを達成するために、住友ベークライトグループは、社会課題の変化を成長機会に結びつけることで将来につながるサステナブルな経営を推進するべく、2021年を初年度とする3ヵ年の中期経営計画をスタートさせた。中期経営計画としては、SDGsに即し、機能性科学分野で「ニッチ&トップシェア」を実現させ、事業規模の拡大を図ることを基本方針とし、①競争優位性のある新製品の開発、早期戦力化、②既存製品の収益力強化、新規顧客・用途・地域の拡大、③成長領域における積極的な戦略投資、の3つを基本戦略として掲げた。一年目となる2021年度は管理社員の人事制度と業務目標制度の見直しを行い、組織カルチャーの進化を図った。

住友ベークライトはプラスチック製品の製造を主とする会社であり、近年プラスチックごみの汚染問題等が問題視されている中、SDGsへの貢献を未来へ向けた施策を掲げ、化石燃料を使わない植物由来のフェノール樹脂、フードロス削減に寄与するスキンパック用フィルムなどSDGs貢献製品を開発し、その売上比率を2023年に50%にすることを目標としている点は、未来の社会への貢献を考慮しているという点で理解できる。また、中期経営計画と名指して闇雲に新しいことを始めようとするのではなく、会社内部の組織改革から取り組み始め、その結果2021年度は大幅な増収、増益を達成したという点でも、社会や環境の変化に柔軟に対応することのできる経営基盤を作るという会社側の意志が窺える。

## 2. この会社の現在の競争優位性が理解できるか

住友ベークライトは半導体関連材料、高機能プラスチック、クオリティオブライフ関連製品の3つのセグメントに分かれている。まず、半導体関連材料については、2021年度に発生した新型コロナウイルスの感染拡大によってテレワークや在宅勤務をする者が増えたことに伴ってパソコン、タブレット端末、通信機器などの需要が増加、また、自動車生産の復調、5Gスマートフォンの拡大などによって半導体需要が高まったことも要因となり、過去最高の販売と利益を達成した。次に、高機能プラスチックについては、自動車生産をはじめとした市況の好転が続いたが、半導体不足による自動車の生産調整、輸送コストの上昇、減量価格の高騰が相次ぎ、厳しい状況に立たされたが、安定供給のため原料の確実な確保を最優先とすることで、最終的には当初の想定を上回る実績を得ることができた。クオリティオブライフ関連製品では、新型コロナウイルスの感染拡大によりマイナスの影響を受けた部品

も存在するが、巣籠もり需要の拡大に伴うフィルム・シート事業の食品包装用途などコロナ禍を追い風に売上を伸ばした製品も存在し、セグメント全体としては前年度比で増収増益を記録した。住友ベークライトの会社全体の特徴として、グローバルな事業体制をとっていることが挙げられる。特に半導体部門では、世界的な半導体不足に対応するために海外に生産ラインを確保し、本格的な現地生産の準備も行うことで日本だけでなく世界各地に基盤を置くことができるのは大きな強みになるのではないかと考える。以上のことから、この会社の現在の競争優位性に理解できる。

### 3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか

半導体部門は市場の影響を受けやすい傾向があり、現在は前述したように世界的な半導体不足の為需要が高い状態で、業績は好調に推移しているが、あまりにも海外生産の規模を拡大しすぎると、半導体の需要が下火となる時期に対応しきれなくなる恐れがある。また、高機能プラスチックは、市場が成熟化しこれ以上の増収が見込みにくいことに加え、ロシアのウクライナ侵攻なども原因となって石油の価格が高騰し、長期的にはリスクを抱えていると判断できる。また、クオリティオブライフ製品では、環境の変化に応じて顧客のニーズも変化するため、時代が進むにつれ常に新しいものを作り出さなければいけないという点で不安定さがある。以上の理由から、住友ベークライトの競争優位性に持続性があることには理解できない。

### 4. この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思うか

住友ベークライトは自社の定める自立的人材像として、①成長志向型の人材、②変革志向型人材、③チーム型の人材、④プロフェッショナル人材の4つを掲げている。流動性のある市場に身を置くことで、常に何をすればより良くなるかを考えながら生活することができるようになり、持続的に成長を促すことができる。また、グローバルに提携を持っている企業であるため、海外事業者との交渉を通じて英語能力の向上や交渉スキルの上達を見込むことができる。

### 5. 報告書のよかった点はどこか、どのような改善余地があるか

住友ベークライトの今回の統計報告書は全体的にイラストや図表、イメージ図を用いており、一目で見てわかりやすいものとなっていた。また、企業が目指す将来の姿から逆算してそこまでのプロセスを細分化し、中期目標を立てていたことから、読者にとっても目標とそこに至るまでのプロセスが理解しやすかった。改善余地としては、報告書としては情報量が多く、何が重要な情報かを理解することが難しかったため、もう少し情報を取捨選択し、本当に読者に伝えたい情報は強調するべきだと考える。

### 6.参考文献

住友ベークライト株式会社 統合報告書 2022