



令和5年(2023年)5月15日

各 位

会社名： フクビ化学工業株式会社  
代表者名： 代表取締役社長 八木 誠一郎  
(コード番号：7871 東証スタンダード・名証メイン)  
問合せ先： 広報・IR推進室長 柏 直樹  
(TEL：0776-38-8415)

中期経営計画「技術をおしだし、未来へ ワクワク」(2023年度～2027年度)について

この度、フクビ化学工業株式会社は、2023年度から2027年度までの5ヶ年を対象期間とし、フクビグループ第7次中期経営計画「技術をおしだし、未来へ ワクワク」を策定しました。

第7次中期経営計画の詳細については、別紙をご参照ください。

以上

ダイジェスト版



2023-2027年度  
第7次中期経営計画 (ダイジェスト版)

おしだ  
技術を押出し、未来へ ワクワク

これまで培った樹脂加工技術を軸に事業領域を広げ、  
サステナブルな社会を創造します。

フクビ化学工業株式会社  
2023年5月





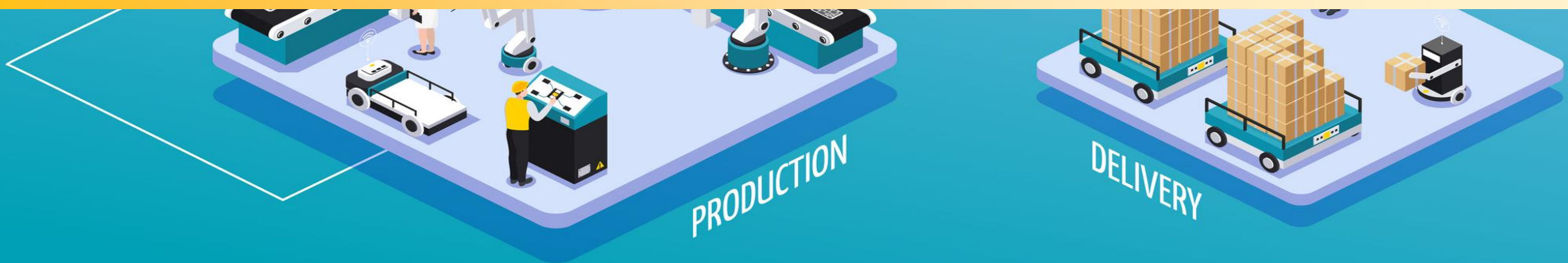
2023年5月に当社は**創立70周年**を迎えます





次の80年、そして100年に向けて

# 未来へワクワクする 新たな価値をつくり、喜んでもらいたい！





# サステナビリティ

# DX

新工場実現に向けて

## 経営基盤の強化を図ります

### 人的資本経営

### 事業ポートフォリオ

設備系投資枠  
75億円

新工場の新設

新設備

成長投資枠  
105億円

その他投資枠  
30億円

- DX
- M&A
- 研究開発
- 人材育成



新たな住まい  
(環境配慮/高断熱)

オフィス&ファクトリー  
(省施工/高耐久)

成長への投資により

4つの重点事業領域を創出します



インフラ  
(軽量化/老朽補修)

モビリティ  
(コーティングAG/AR)

(※) AG : Anti-Glare (アンチグレア) の略。散乱反射。  
AR : Anti-Reflection (アンチリフレクション) の略。低反射。



配当性向**30%以上**

株主還元

企業価値  
向上

D/Eレシオ  
**0.4倍以下**

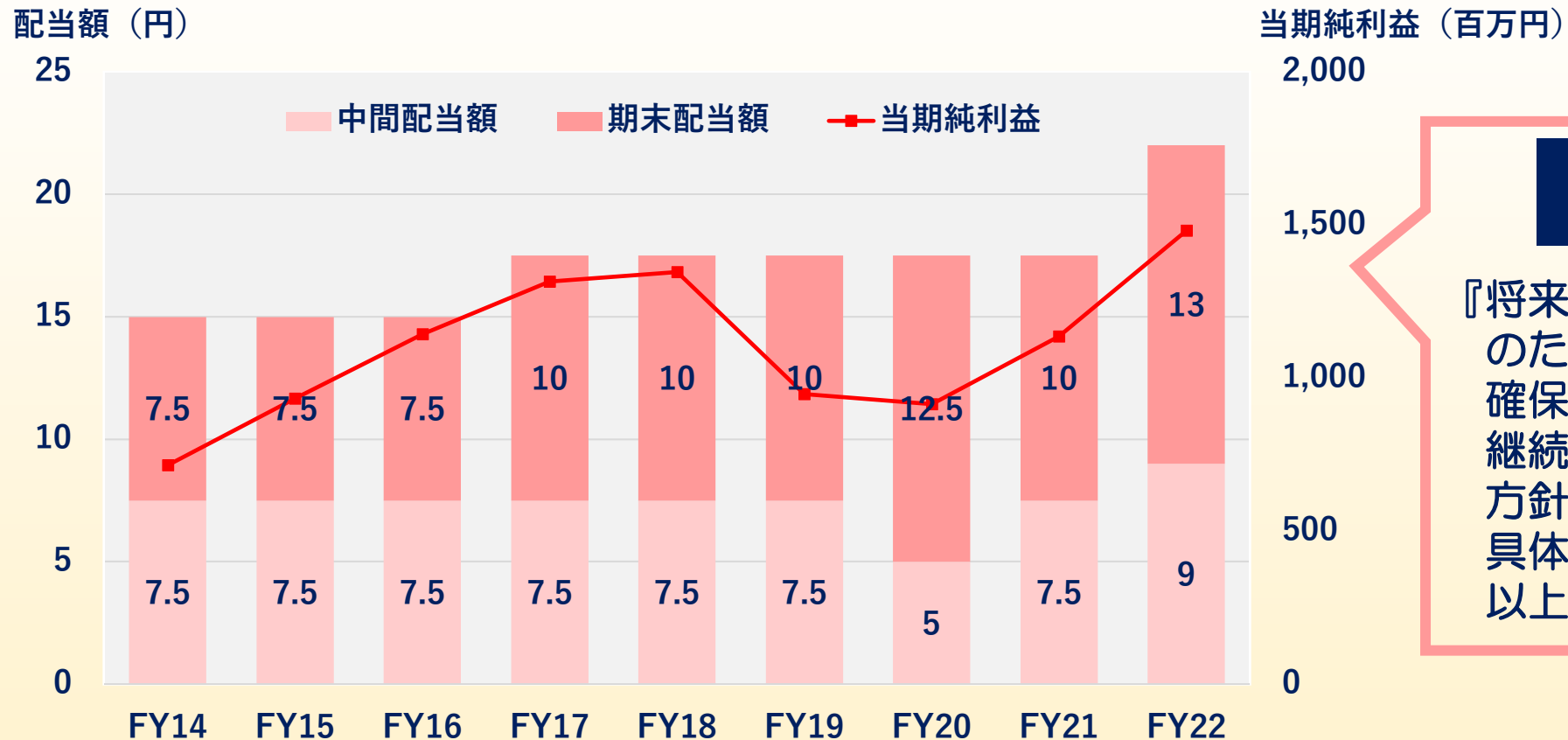
財務  
健全性

資本効率

ROE **6%以上**

直近実績比**+1.5%**  
以上の改善

# 株主還元方針



## 配当基本方針 2022/3期決算短信

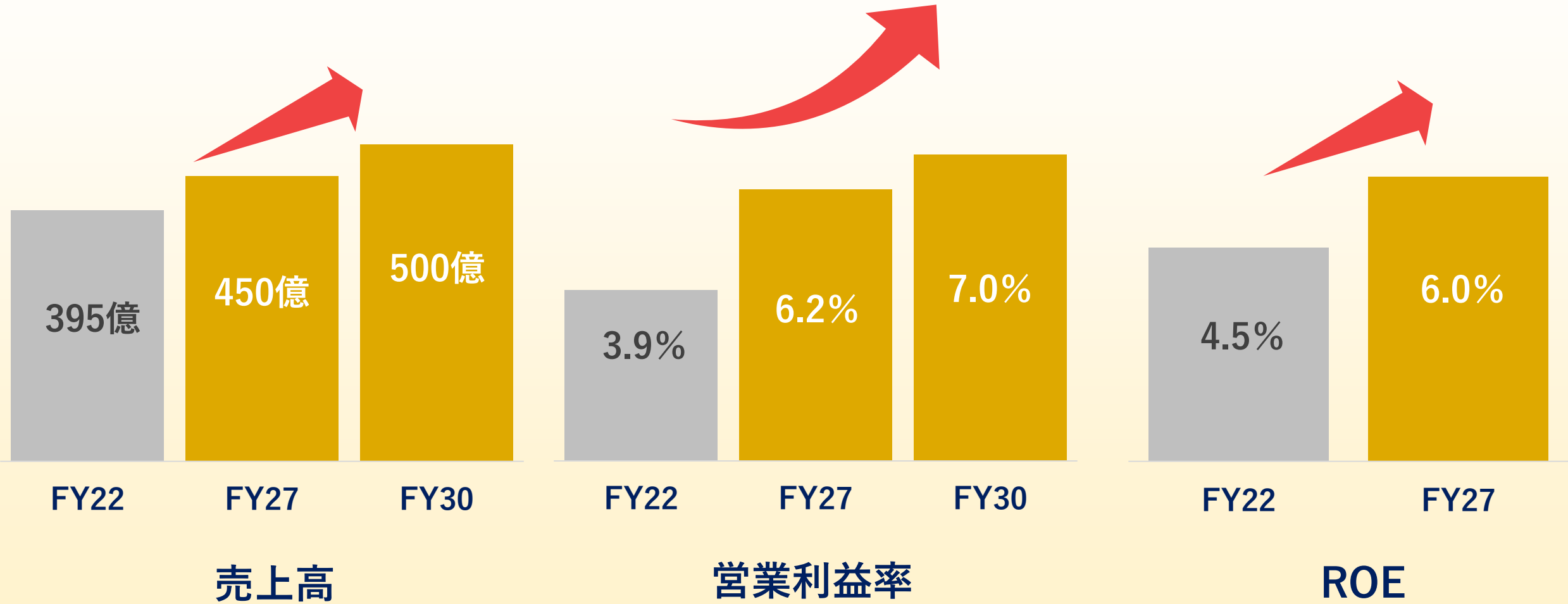
『将来の事業展開と持続的成長のために必要な内部留保を確保しつつ、安定的かつ、継続的に配当することを基本方針とする。  
具体的には、配当性向30%以上を目指す』

項目	FY14	FY15	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20	FY21	FY22
配当性向 (%)	43.2	33.1	27.0	27.4	26.8	37.8	39.0	31.5	30.0
総還元性向 (%)	43.2	33.1	27.0	27.4	26.8	58.9	39.0	31.5	53.6

自己株35万株取得

自己株62.7万株取得

# 2027年3月期の財務指標







おしだ

# 技術を押出し、未来へワクワク

FUKUVI

# 本編

2023-2027年度

# 第7次中期経営計画

フクビ化学工業株式会社

2023年5月





## 2023年5月に当社は**創立70周年**を迎えます

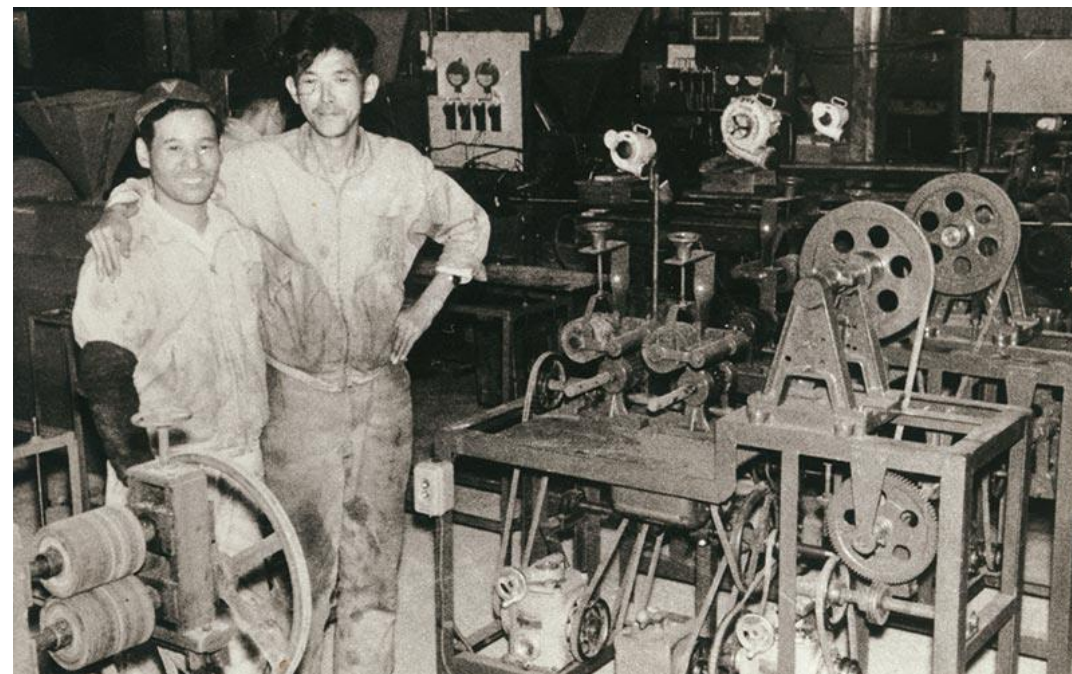
昭和28年、福井の地で新たなプラスチック産業の礎石を築くべく、福井ビニール工業株式会社は産声をあげました。

この70年間、すべてのステークホルダーのご協力と、多くの先人の情熱と努力により、様々な価値創造に挑戦し成長することができました。

我々は、次の80年、そして、100年に向けて、

おしだ  
**技術を押出し、未来へワクワク**

する集団でありたいと思います。



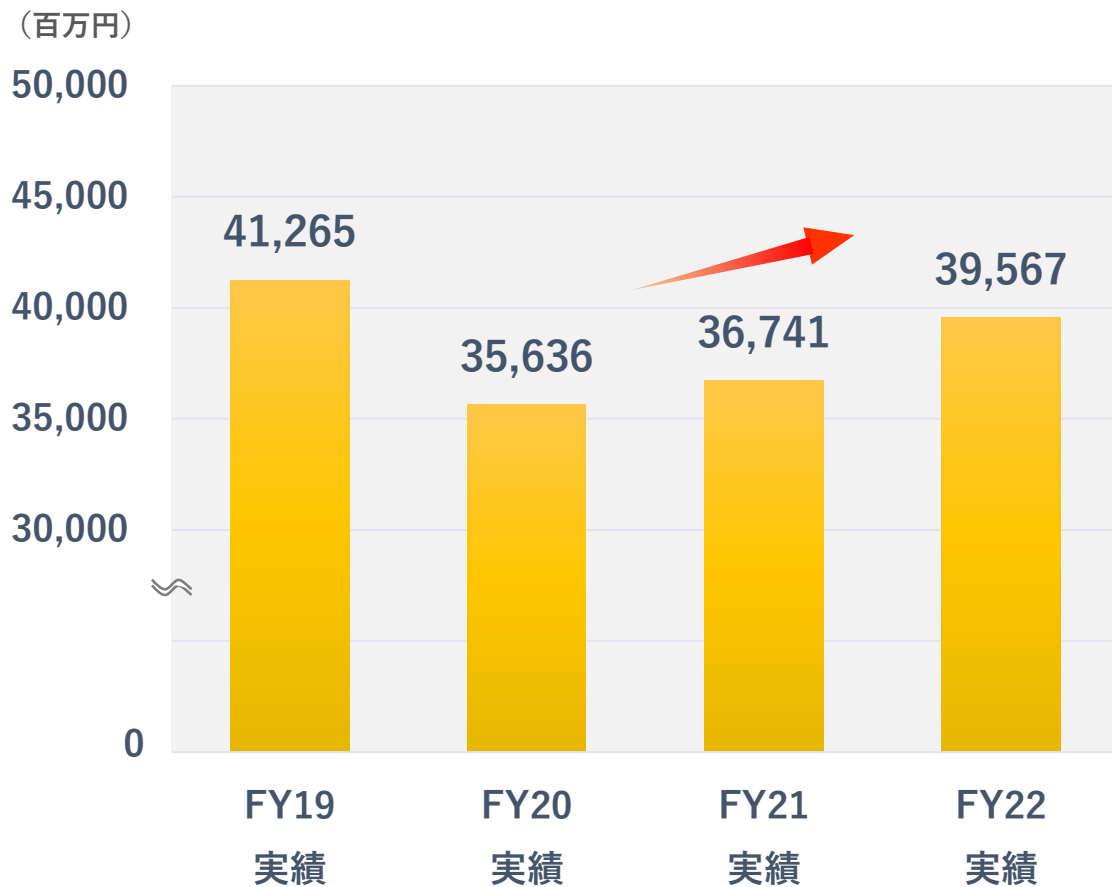
創立当時の従業員

1. 第6次中期経営計画（20-22年度）の振り返り
2. 10年後のありたい姿
3. 第7次中期経営計画（23-27年度）
  - 3-1.方向性、骨子・基本戦略、目標
  - 3-2.財務/投資戦略
  - 3-3.経営基盤強化
  - 3-4.財務・非財務KPI

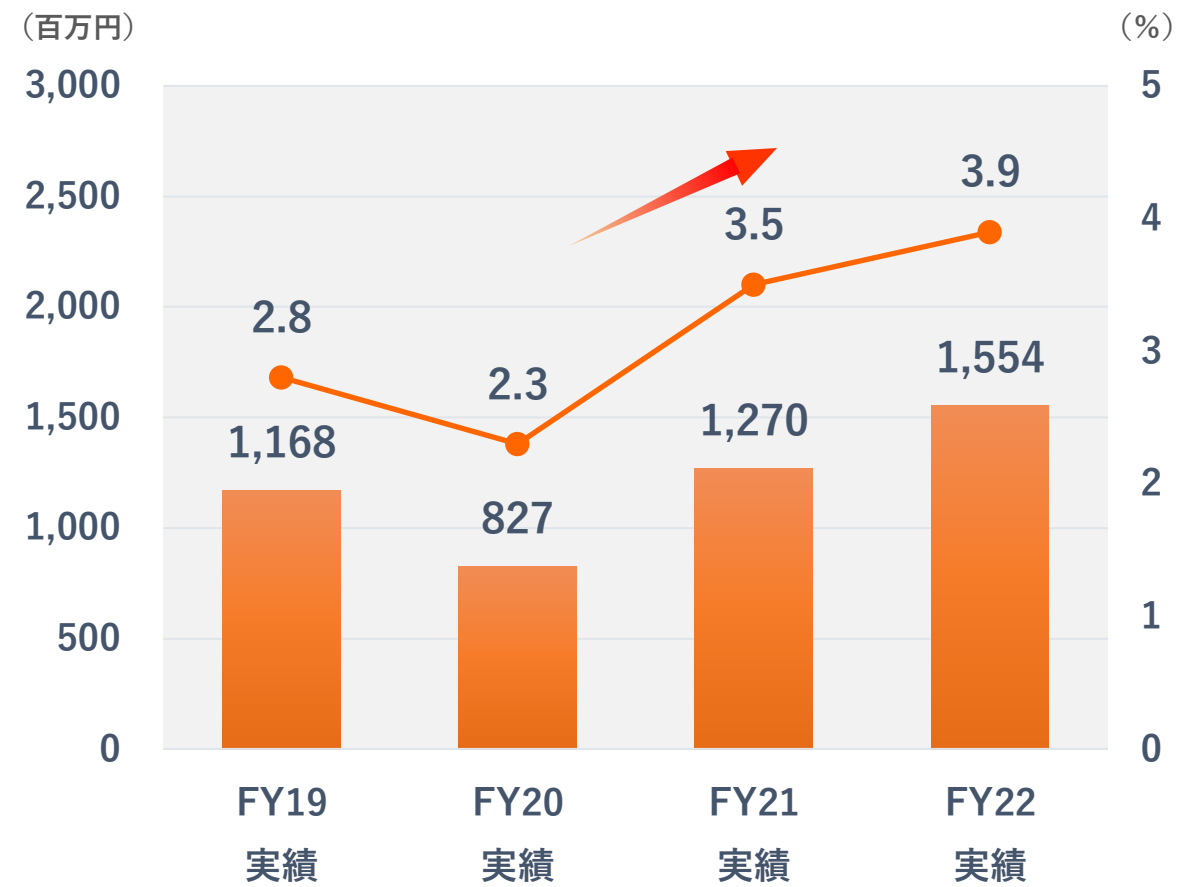
# 売上高・営業利益

第6次中期経営計画の1年目FY20はコロナ禍により、売上・利益共に大きく落ち込んだものの、その後業績は増勢で推移。営業利益ではコロナ前を上回る水準にまで回復。

## 売上高の推移



## 営業利益・営業利益率の推移





# 経営指標

収益性、資本効率共に改善しROEは4%台となったが改善途上。将来に向けた成長投資を収益拡大につなげることで更なる改善を図っていく。

		(単位：百万円、%)			
		FY19実績	FY20実績	FY21実績	FY22実績
収益性	売上高	41,265	35,636	36,741	39,567
	営業利益	1,168	827	1,270	1,554
	売上高営業利益率	2.8%	2.3%	3.5%	3.9%
	EBITDA	2,576	2,218	2,561	2,843
	売上高EBITDA率	6.2%	6.2%	7.0%	7.2%
	親会社株主に帰属する当期純利益	946	915	1,136	1,482
	EPS	46.1	45.0	55.7	73.3
資本効率	投下資本利益率 (ROIC)	2.9%	1.6%	3.2%	3.7%
	自己資本利益率 (ROE)	3.1%	3.0%	3.5%	4.5%
財務健全性	D/Eレシオ	0.034	0.030	0.028	0.028
	自己資本比率	63.9%	66.7%	66.0%	66.0%

## セグメント別取り組み総括①

成長分野へ戦略的に経営資源を配分。建築資材では断熱材、非住宅、資源循環分野で新たな商品開発を順次展開。産業資材ではモビリティ、インフラ分野へ事業拡大しつつ、CFRTP（熱可塑性炭素繊維複合材）の量産化に向け試行。

基本方針 1. 成長分野への積極展開		総括
建築資材	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 米国・ASEAN地域での建材ビジネスの確立</li> <li>② 成長分野（非住宅・リフォーム）での市場占有率の向上</li> <li>③ 新たな市場への進出（製品展開）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>①米国・ASEAN地域での建材ビジネスの確立               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 非住宅市場にて「VICTORY BEAR ブランド」浸透 第6次中計開始年比で2022年度売上規模約2倍（米国）</li> <li>✓ 現地ビルダー・工事店・代理店における製品認知拡大（ASEAN）</li> </ul> </li> <li>② 成長分野（非住宅・リフォーム）での市場占有率の向上               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 国策の断熱補助事業と連動したリフォーム用断熱パネル製品の拡販</li> <li>✓ 多摩産材仕様プラスッド-TMの発売</li> </ul> </li> <li>③ 新たな市場への進出（製品展開）               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 食品工場向け「ソリッドライン」の拡販</li> <li>✓ 環境配慮型製品ブランド「Fukuvalue」の展開</li> </ul> </li> </ul>
産業資材	<ul style="list-style-type: none"> <li>① グローバル市場での事業拡大 （グローバルマーケティング強化）</li> <li>② 注力分野（モビリティ分野、インフラなど）での事業拡大</li> <li>③ 成長分野への経営資源シフト</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>①グローバル市場での事業拡大               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 高付加価値OEM品の展開に注力し採用拡大（米国）</li> <li>✓ 自動車関連部材でシェア拡大（ASEAN）</li> </ul> </li> <li>②注力分野（モビリティ分野、インフラなど）での事業拡大               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 電気自動車(EV)、IoT機器、医療市場への積極展開</li> <li>✓ 物流施設・倉庫・工場向け「フォークガード」の発売</li> </ul> </li> <li>③成長分野への経営資源シフト               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ まちなかの屋外空間向け「ファンダライン」の開発強化</li> <li>✓ CFRTP事業（熱可塑性炭素繊維複合材）のNEDO採択、設備投資</li> </ul> </li> </ul>

## 1-4 セグメント別取り組み総括②

両セグメントにおいて、不採算分野の見直し継続。基幹システム（ERP）の運用に合わせた管理会計システムの導入を進め、収益構造の改革に資する体制構築に着手。

	基本方針2.収益構造の改革推進による利益の創造	総括
建築資材	<p>① 原価低減推進 (バリューチェーンを通じた顧客価値最大化)</p> <p>② 事業ポートフォリオの再構築 (成長分野への経営資源のシフト)</p>	<p>①原価低減推進</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 生産イノベーション本部を発足し、新たな加工設備や検査機器等の先端技術を導入</li> <li>✓ SCM本部が発足し、購買・物流・在庫・外注管理機能のサプライチェーンを整流化</li> <li>✓ 資源の有効利用を考えた製品設計・製造</li> </ul> <p>② 事業ポートフォリオの再構築</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 製品別・顧客別の収益可視化</li> </ul>
産業資材	<p>③ 省人化、合理化推進 (IoT、FA機器の積極的活用)</p> <p>④ 金型技術の更なる向上 (新規金型のQCD改善による受注競争力・生産性の向上)</p>	<p>③ 省人化、合理化推進</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 原料、加工、検査、梱包等の各工程に自動化設備を導入</li> <li>✓ 次期中期経営計画に向け新工場構想を立案</li> </ul> <p>④ 金型技術の更なる向上</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 新たな流動解析ツールの導入による金型設計の精度向上と試作工数低減</li> </ul>



1<sup>-5</sup> セグメント別取り組み総括③

コロナ禍における勤務体制の整備、従業員のエンゲージメントを高める従業員支援プログラム（EAP）推進室やDXを加速させるデジタル戦略室の設置に着手。

基本方針 3.挑戦と変革を実現する経営基盤の確立		総括
建築資材	① 挑戦を後押しする人材育成、人事制度の構築	① 挑戦を後押しする人材育成、人事制度の構築 ✓ 人事制度の見直し（管理職制度、評価報酬制度、執行役員制度、昇格制度の変更） ✓ EAP推進室の導入 ② 実行スピードの向上を実現する組織体制、推進体制の構築 ✓ 事業本部制の導入 ✓ 全社横断Unitの活用 ③ 10年後を見据えた社会課題の解決に向けた取り組み推進 ✓ SDGs委員会の運営 ✓ マテリアリティの設定、方針公開、 ✓ 環境格付け取得、CO2計算着手
	② 実行スピードの向上を実現する組織体制、推進体制の構築	
	③ 10年後を見据えた社会課題の解決に向けた取り組み推進	
産業資材	④ ITインフラの最大活用 （グループ経営基盤の整備）	④ ITインフラの最大活用（グループ経営基盤の整備） ✓ ERP導入推進 ✓ CDO（Chief Digital Officer）、デジタル戦略室の設置 ⑤ ガバナンス機能の強化 ✓ コンプライアンスアンケートの改善 ✓ BCP、安否確認の運用評価 ✓ リスク管理体制の見直し ✓ スタンダード市場のCGコードへの対応 ✓ 政策保有株式の売却・一部見直し
	⑤ ガバナンス機能の強化 （コンプライアンス・リスクマネジメント機能、BCPの強化）	

## セグメント別業績

コロナ禍で業績は落ち込んだものの、利益面で建築資材分野においては、2019年度を上回る利益水準にまで回復。一方、産業資材分野は物流の目詰まりや半導体不足の影響大きく、反転に至らず。

（単位：百万円、％）

		FY19実績		FY20実績		FY21実績		FY22実績		FY21比		
			構成比		構成比		構成比		構成比	増減額	増減率	構成比
建築資材	売上高	30,820	74.7	27,230	76.4	28,214	76.8	30,379	76.8	2,165	7.7	76.6
	営業利益	2,801	90.9	2,352	101.8	2,815	106.0	3,433	111.3	618	22.0	143.7
	営業利益率	9.1	—	8.6	—	10.0	—	11.0	—	—	—	—
産業資材	売上高	10,444	25.3	8,406	23.6	8,527	23.2	9,188	23.2	661	7.8	23.4
	営業利益	281	9.1	-42	-1.8	-160	-6.0	-348	-11.3	-188	117.5	-43.7
	営業利益率	2.7	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
合計	売上高	41,264	100.0	35,636	100.0	36,741	100.0	39,567	100.0	2,826	7.7	100.0
	営業利益	3,082	100.0	2,310	100.0	2,655	100.0	3,085	100.0	430	16.2	100.0
	営業利益率	7.5	—	6.5	—	7.2	—	7.8	—	—	—	—

<産業資材>

事業戦略の見直しと、アフターコロナにおける経済活動の回復や、物流の正常化、生産調整の終了など環境の好転から、今後は回復を見込む。

1. 第6次中期経営計画（20-22年度）の振り返り
2. **10年後のありたい姿**
3. 第7次中期経営計画（23-27年度）
  - 3-1.方向性、骨子・基本戦略、目標
  - 3-2.財務/投資戦略
  - 3-3.経営基盤強化
  - 3-4.財務・非財務KPI

# 暮らしを変える Creators

2030年の社会課題を解決し、快適な社会を実現する為に、  
一歩先をいく「安心」と「驚き」の価値を提供する

## 「10年後のありたい姿」を目指すための3つの挑戦

1 新たな分野に  
積極的に挑戦する

2 徹底的に差別化を図り、  
高収益化に挑戦する

3 社会的価値の創造により、  
持続的な企業価値向上に挑戦する

第7次中期経営計画では、『10年後のありたい姿』を具体化させるべく、  
プロダクトアウト⇔マーケットイン、あるいは、定量⇔定性の各々の側面で戦略を検討



1. 第6次中期経営計画（20-22年度）の振り返り
2. 10年後のありたい姿
3. **第7次中期経営計画（23-27年度）**
  - 3-1.方向性、骨子・基本戦略、目標
  - 3-2.財務/投資戦略
  - 3-3.経営基盤強化
  - 3-4.財務・非財務KPI

# 外部環境の認識と第7次中期経営計画の方向性

VUCA時代<sup>(※)</sup>に突入し、新たな社会課題が出現する中、ステークホルダーに信頼され選ばれ続ける企業であるべく、ESGを経営の中核に据えた事業運営を目指す。



## 第7次中期経営計画の方向性

### ESGを経営の中核に据えた事業運営

企業の社会的責任がますます重くなる中で、今後もサステナブルな企業であり続けるため、これまで以上にESGを意識した取り組みを進める。企業理念「企業経営を通じて、地域に貢献し、環境共生型社会形成に寄与する」に立脚した事業活動を具現化することによって、企業としての存在価値を高めていくとともに、VUCAの時代にあって、環境・社会・企業統治の問題に意識を向けることでリスクの予測や対応を行いやすくし安定的な経営を目指す。

**E**nvironment  
(環境)

環境負荷を低減するビジネス活動の展開

**S**ocial  
(社会)

社会問題の取り組みから得られた共感を新たなビジネスにつなげる

**G**overnance  
(企業統治)

従業員・顧客・投資家・地域社会等からの信頼につなげる

(※) Volatility (変動性)、Uncertainty (不確実性)、Complexity (複雑性)、Ambiguity (曖昧性) の4つの単語の頭文字をとった造語

# 第7次中期経営計画の骨子と基本戦略

## 技術を<sup>おしだ</sup>押し出し、未来へワクワク

これまで培った樹脂加工技術を軸に事業領域を広げ、  
サステナブルな社会を創造します。

### 第7次中期経営計画基本戦略

#### 戦略1

#### 循環型ビジネス拡大

- ・プラスチックリサイクルへ事業領域を拡大し、循環型社会に貢献する
- ・環境配慮型商品のブランド展開とフクビの5 R※実践によりグループの存在感を高める

※Reduce、Reuse、Recycle、Renewable、Revalue

#### 戦略2

#### 強靱な収益基盤構築

- ・当社の強みである、材料配合・成形加工技術に関するバリューポジションを更に拡大する
- ・社会のニーズに沿った商品開発や採算性を意識した事業PFの再構築、生産性向上による更なる原価低減を通じて付加価値を更に高める

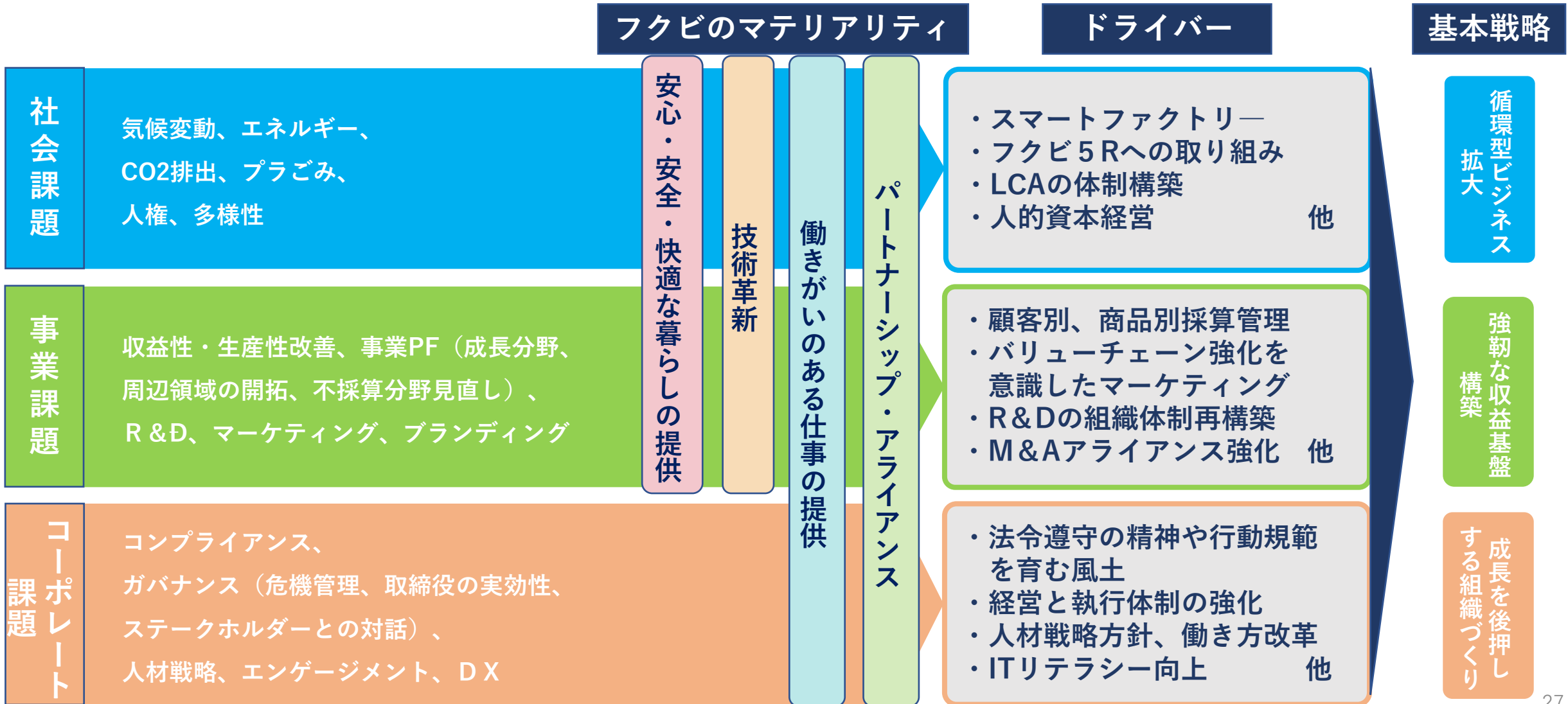
#### 戦略3

#### 成長を後押しする組織づくり

- ・人的資本への積極的取り組みにより、従業員エンゲージメントを高め、社員の力が最大限発揮できる清新な組織への改革を加速させる
- ・戦略を確実に実行するためのガバナンス体制を強化する

# マテリアリティと基本戦略の位置付け

第7次中期経営計画の基本戦略は、当社マテリアリティ及び社会・事業・コーポレート課題からバックキャストで策定。





# 第7次中期経営計画における重点事業領域

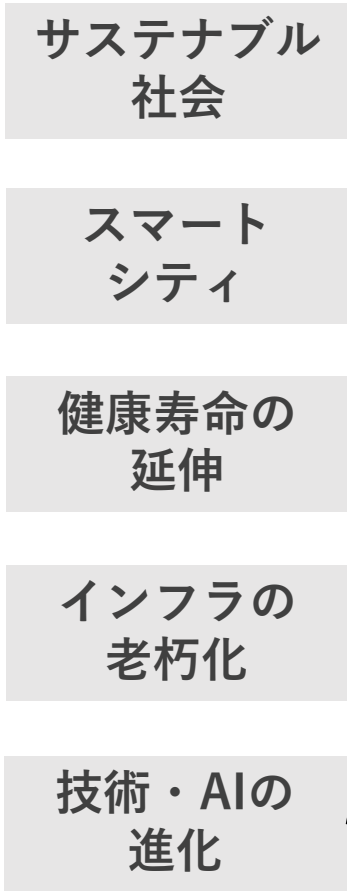
既存セグメントとの整合性をとりながら、目指すべき事業領域に経営資源の重点的配分を目指す。

**<重点事業領域>**  
 >フクビグループが得意とする技術が社会課題の解決に生かせる領域  
 >ビジネスとして成立し、持続的成長につなげることができる領域

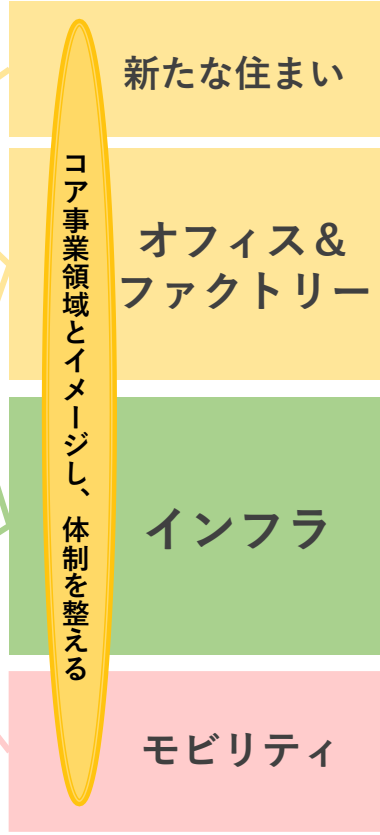
既存セグメント



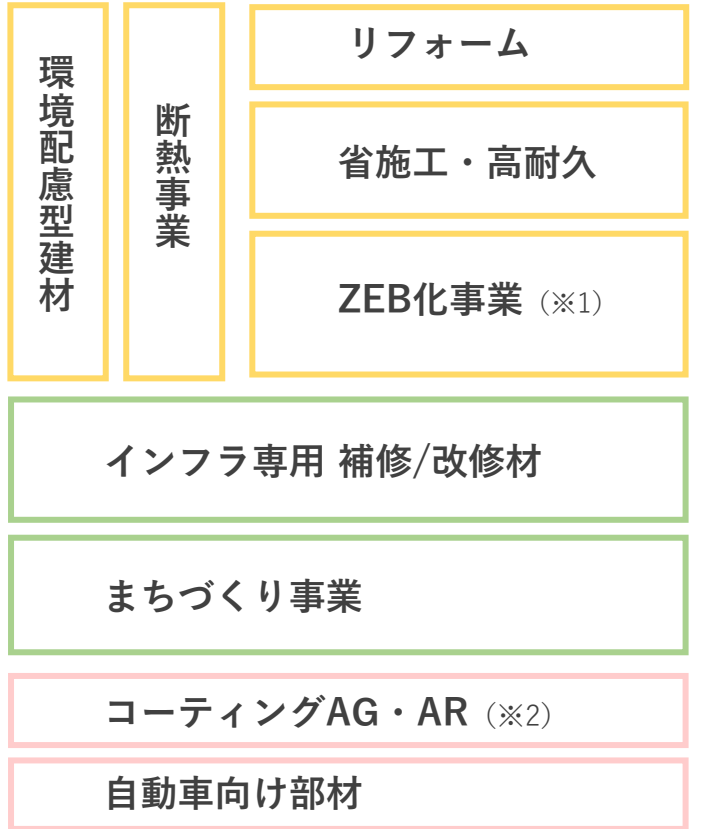
2030年の社会



既存セグメント



～重点事業・重点製品候補～



(※1) ZEB : Net Zero Energy Building (ネット・ゼロ・エネルギー・ビル) の略称。  
 (※2) AG : Anti-Glare (アンチグレア) の略。散乱反射。  
 AR : Anti-Reflection (アンチリフレクション) の略。低反射。

## 数値目標

2027年度売上高450億、営業利益28億、ROE6.0%を計画し、2030年度売上500億を展望した活動を展開する。

	(単位：百万円)	2022年実績	2027年計画	長期目標 (2030年展望)
収益性	売上高	39,567	45,000	50,000
	営業利益	1,554	2,800	3,500
	経常利益	1,902	3,120	-
	当期純利益	1,482	2,160	-
資本効率	ROIC (投下資本利益率)	3.7%	5.9%	-
	ROE (自己資本利益率)	4.5%	6.0%	-
財務健全性	D/Eレシオ	0.028	0.4倍以下	-
	自己資本比率	66%	65%	-

➤基本戦略3つを実行し、既存事業領域の強化と新規事業創出に向けた土台作りを共に推進する。

➤2030年も展望。売上500億のロードマップとして2027年の450億を捉える。

# 企業価値向上に向けた取り組み

PL経営から資本効率を重視する財務体質へ転換し、株主還元・資本効率・財務健全性の3つの資本政策から企業価値の向上および最大化を目指す。

## 財務戦略

### 成長を支える戦略

PLに加えて資本効率も重視する経営に

- ・ マーケット期待値（資本コスト）を上回る投資リターン の獲得
- ・ 政策保有株式縮減など資本効率改善に向けた取り組み

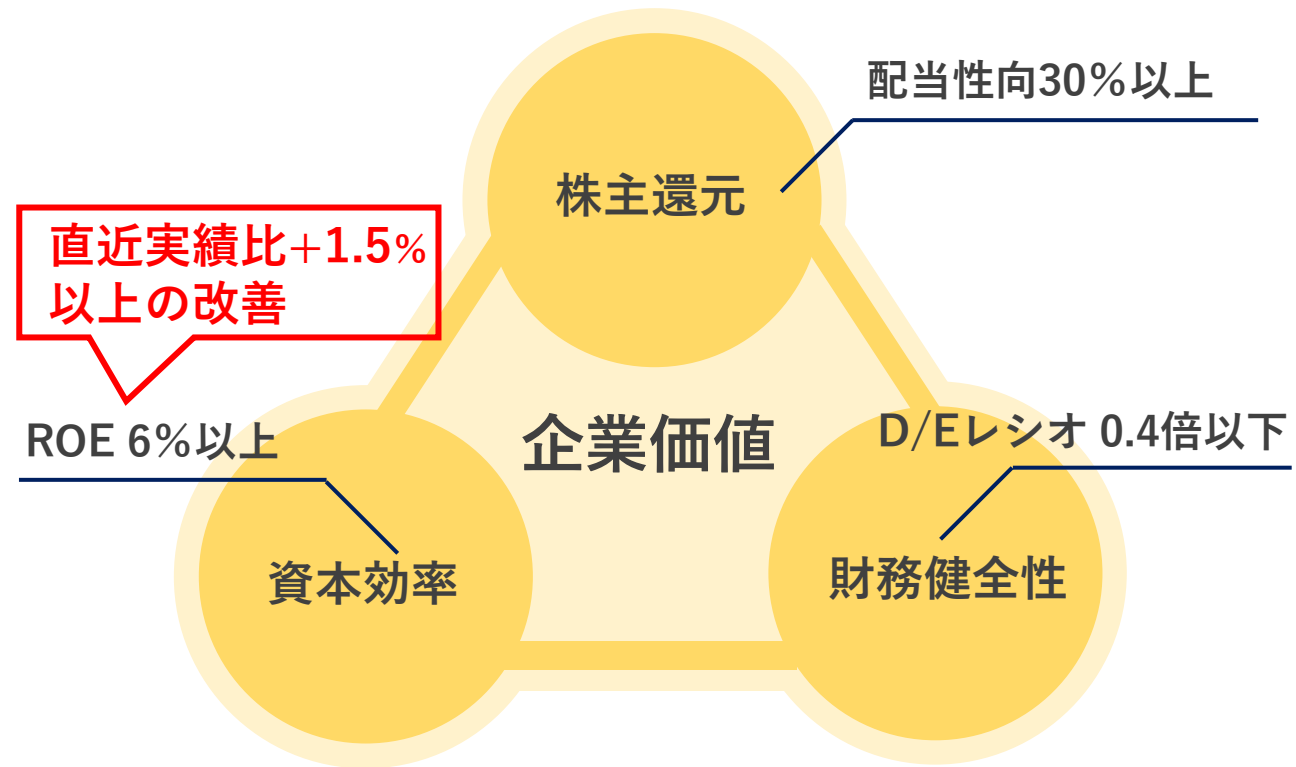
事業成長を重視したキャピタルアロケーション

### 環境変化に対応する戦略

サステナブルな成長に向けた強固な財務/非財務基盤の構築

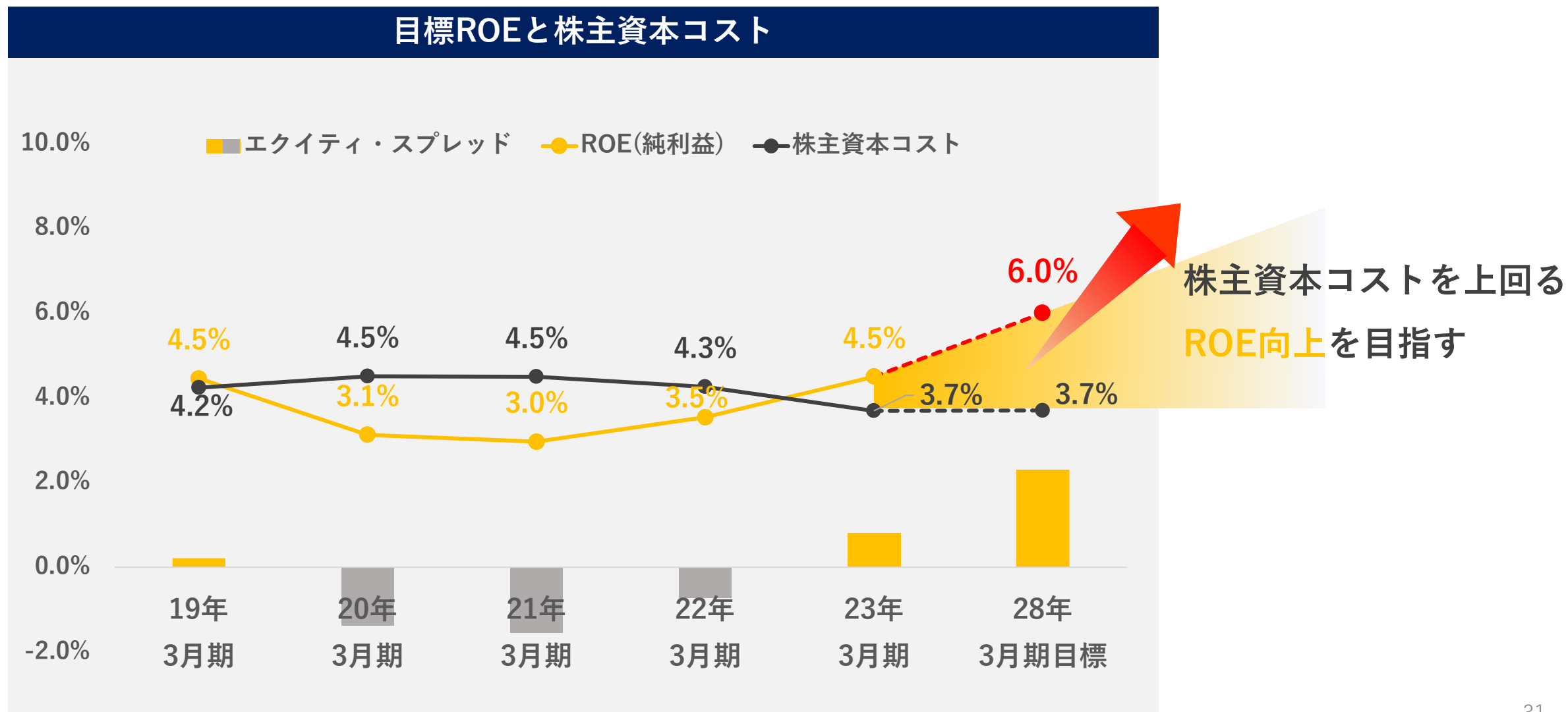
- ・ 競争に勝ち抜く投資余力の保持
- ・ 企業と社会のサステナブルな成長を支える非財務基盤の強化

## 資本政策



# 目標ROEと株主資本コスト

企業価値向上に向け、株主資本コストを上回る目標ROE6%以上の実現を目指す。

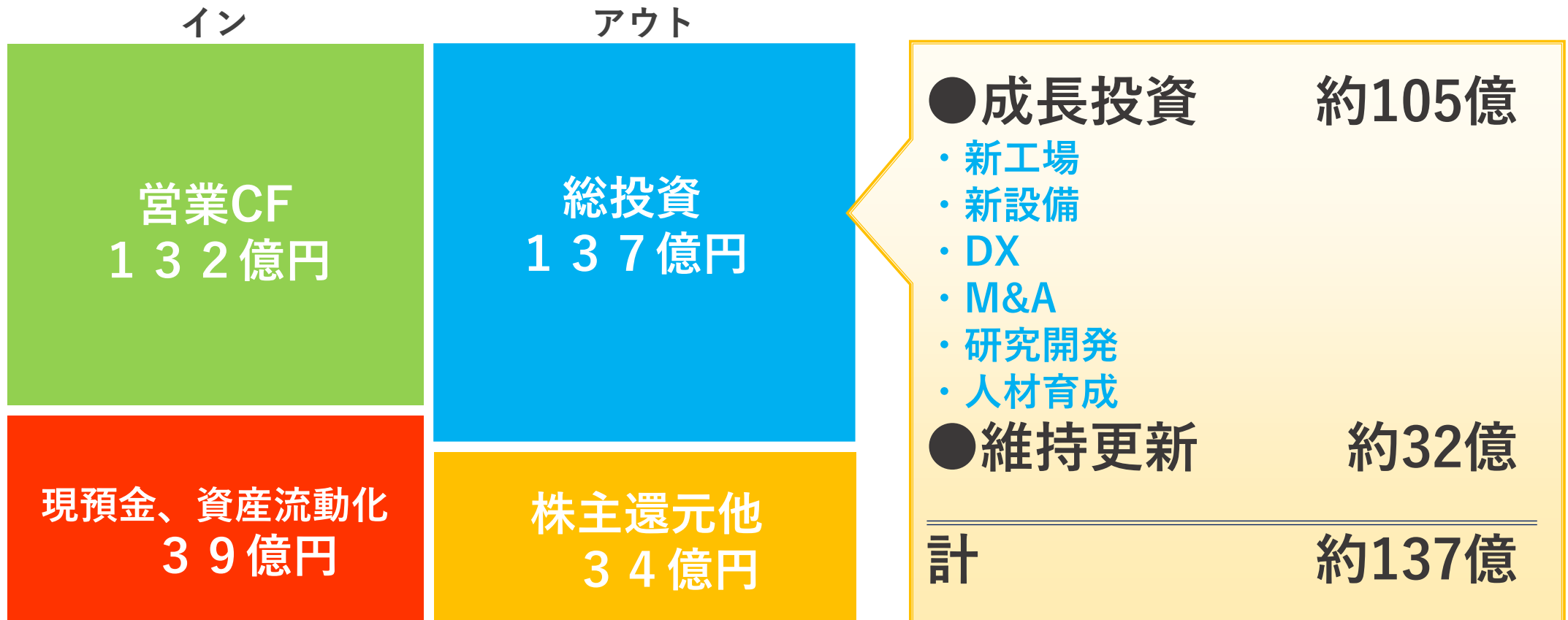




# キャピタルアロケーション

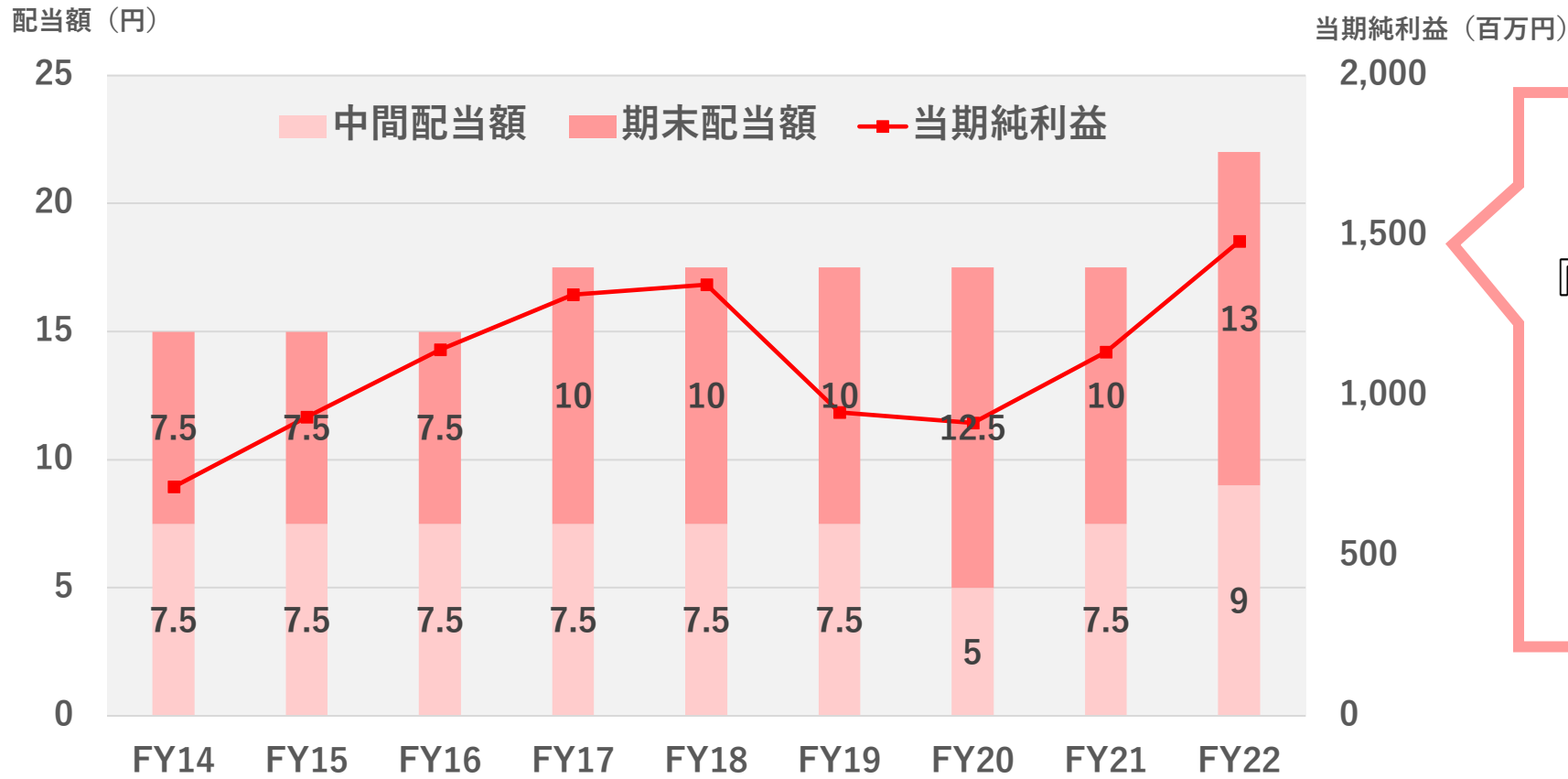
5カ年で132億円の営業キャッシュフローを計画。成長への投資と、安定的な株主還元を行い、適切なキャピタルアロケーションを実行する。

## キャッシュフロー（FY23～FY27 5カ年累計）



# 株主還元方針

配当性向30%を目途に安定的かつ継続的に配当を実施する。  
 2022年度は前年度比4円50銭の増配を実施し配当性向30.0%。自己株式取得含めた総還元性向で53.6%。



**配当基本方針**  
 2022/3期決算短信

『将来の事業展開と持続的成長のために必要な内部留保を確保しつつ、安定的かつ、継続的に配当することを基本方針とする。  
 具体的には、配当性向30%以上を目指す』

配当性向 (%)	43.2	33.1	27.0	27.4	26.8	37.8	39.0	31.5	30.0
総還元性向 (%)	43.2	33.1	27.0	27.4	26.8	58.9	39.0	31.5	53.6

自己株35万株取得

自己株62.7万株取得

# 本社新工場

コンパクトで安心安全な福井本社新工場を設立予定。

マテリアリティ（重要課題）	KGI
安心・安全・快適な暮らしの提供	安心・安全・快適を実現する製品開発の推進
技術革新	資源循環の推進
働きがいのある仕事の提供	従業員エンゲージメントの向上



## 福井本社新工場

- ・ 効率的で理想的なコンパクト工場
- ・ 見せる工場、発信する工場

- ✓ コンパクトで安心安全な工場
- ✓ 作業環境や生産効率性（動線）が効率的
- ✓ 社会（顧客）への発信、地域への貢献
- ✓ 成長分野への備え

iStock.com/Marisvector

# 経営基盤の強化：サマリー

## フクビグループ経営基盤の強化

### サステナビリティ

企業価値並びに社会的価値向上を目指し、サステナビリティ経営を更に推進する組織を新設して実行を加速する。

### 生産性を上げる DX

ERP導入部門の業務標準化～生産性向上のみならず、ERP未導入部分においてもDXを積極的に活用し生産性の向上を図る。

### 人的資本経営

全社経営戦略に連動する必要人材像（能力）を明確化し、育成に向けた教育体系を構築・運用する。

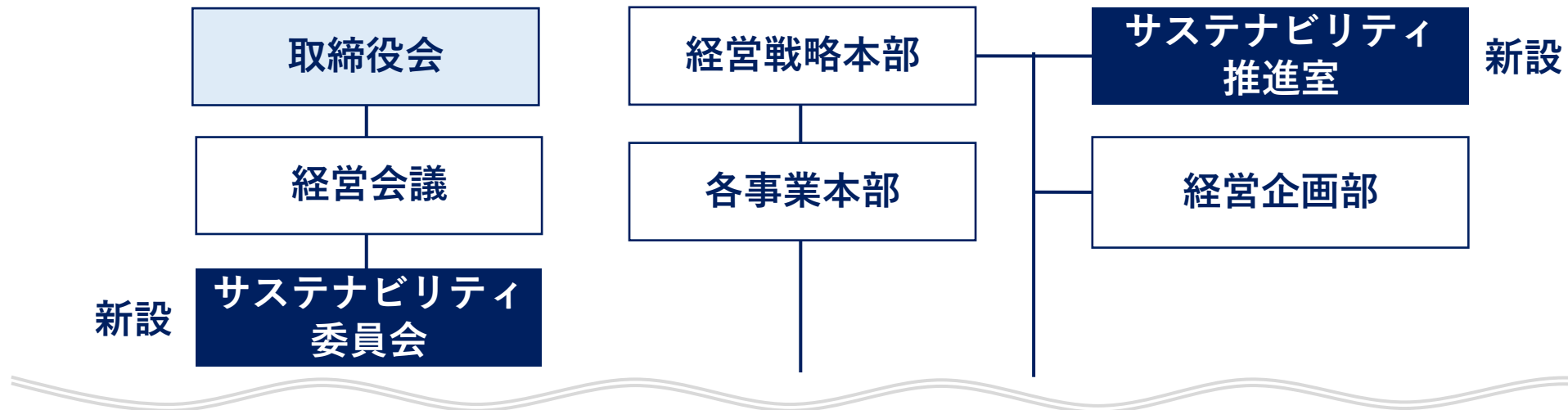
### 事業ポートフォリオ

中長期での新たな収益軸構築に向けた、既存事業における領域拡大と新事業を創出するための体制を整備、取組を加速する。



# 経営基盤の強化：サステナビリティ

4つの基本姿勢を軸にサステナビリティ経営を更に推進・強化すべく、組織や体制面を整備。  
新設の「サステナビリティ推進室」によってフクビグループの企業価値並びに社会的価値向上を目指す。



## < サステナビリティ委員会の役割 >

サステナビリティならびにESG（環境・社会・ガバナンス）に関わる経営の基本方針、事業活動やコーポレートの方針・戦略に関して確認、提言を行うことで、ガバナンスを機能させる

## < サステナビリティ推進室の役割 >

サステナビリティ委員会、SDGs推進委員会、資源循環WGなどの事務局機能を持ちながら、資源循環やサプライチェーン全体の環境、人的資本などの課題解決に向けての企画を立案し、実行していく

# 経営基盤の強化：DX戦略

個々のリテラシー向上を図り、行動を変革することにより、新たなビジネスの創造につなげる。

## Fukuvi DX の方向性

フクビグループ全メンバーによるデータとデジタル技術の活用を通じ、社会課題解決へ向け、革新的な製品やサービス、ビジネスモデルをアジャイルに創出し、サステナブルな社会を創造する

CX(コーポレートトランスフォーメーション)の実現

### DX基本戦略 2

#### 事業モデルの変革

市場トレンド、顧客ニーズ解析の深堀により、顧客、製品・サービス、市場を的確に捉え、循環型ビジネスを始めとした事業拡大・変革を加速させる

### DX基本戦略 3

#### 強靱な収益基盤構築

経営・生産・営業・間接等、各部門自らがリアルタイムに各種データを分析・活用し、迅速に的確なアクションを展開する

### DX基本戦略 4

#### 成長を後押しする組織づくり

人的資本への積極的取り組みにより、従業員エンゲージメントを高め、社員の力が最大限発揮できる清新な組織への改革を加速させる

フクビ化学第7次中期経営計画戦略と連携

### DX基本戦略 1

#### ～ 社員（自分自身）の行動・プロセスの変革 ～

全メンバーのデジタルリテラシーの向上と、専門スキルを有する人材の育成によってデータドリブン組織・風土への変革を実現する

# 経営基盤の強化：人的資本経営

企業価値評価における人的資本の重要性が高まる中、中長期的な企業価値向上を踏まえた人材戦略を展開し、一人ひとりの成長を実現していく。

## フクビグループの人的資本経営

### 教育・研修の充実

職能別研修

階層別研修

自己啓発

### 各種制度の充実

福利厚生制度

チャレンジジョブ

### ダイバーシティ

女性活躍推進

多様な働き方

### 専門スキルの習得

技術開発

DX

グローバル

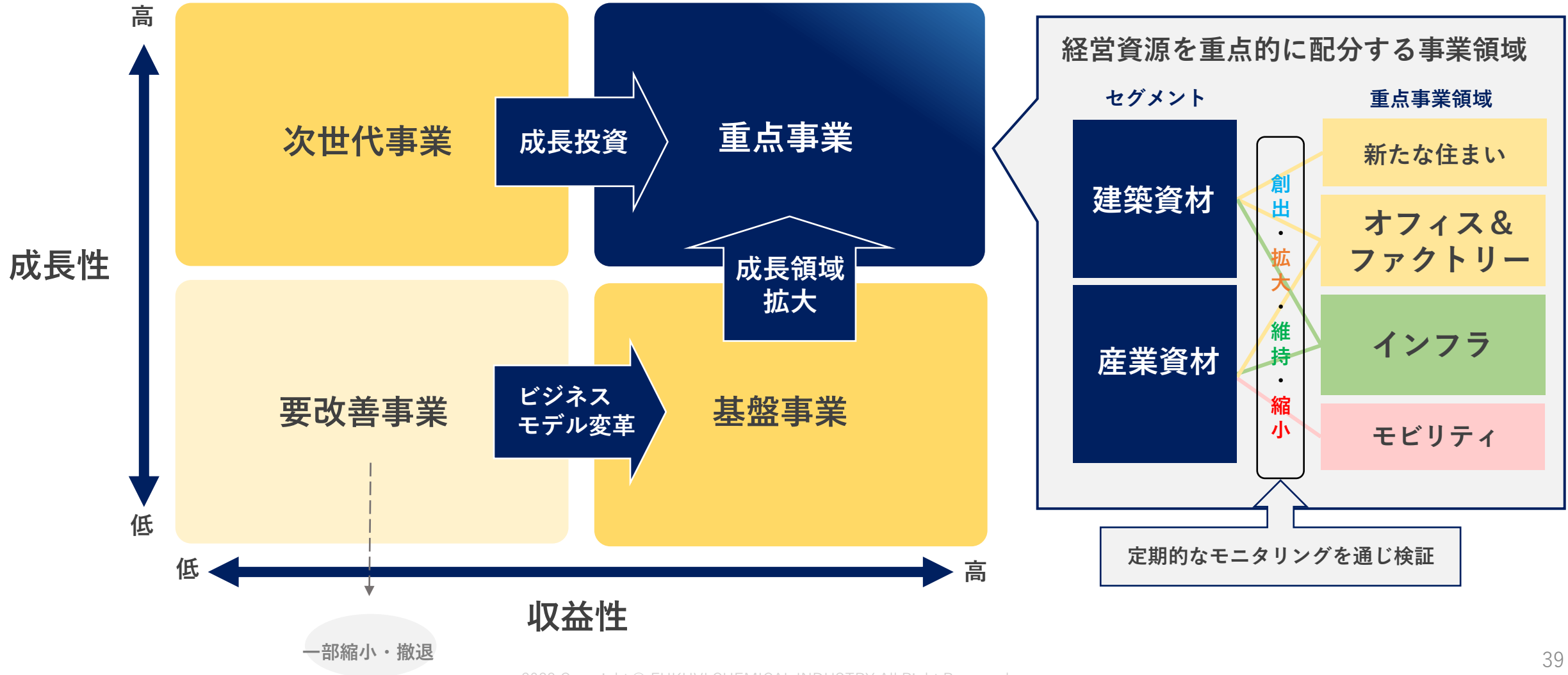
マーケティング

コーポレート

人がいてフクビがあり、人が成長してフクビが成長する。

# 経営基盤の強化：事業ポートフォリオ

収益性・成長性の軸に加え、今後は環境価値も視野に入れながら、重点事業領域の策定と組み換えを継続し、事業ポートフォリオの高度化を目指す。





## 財務・非財務KPI

## 財務KPI

## 収益性

【営業利益】

27年度 28億円

30年度  
展望 35億円

## 資本効率

【ROE】

27年度 6%以上

## 財務健全性

【D/Eレシオ】

27年度 0.4倍以下

## 非財務KPI

CO<sub>2</sub>排出量30年度 30%削減  
(2019年度比)  
(scope1&2)

## 産業廃棄物

30年度 50%削減  
(2019年度比)ダイバーシティ &  
インクルージョン30年度 20%  
(管理職に占める女性の割合)

# 技術をおしだし、未来へワクワク

## 注意事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性がありますことをご了承ください。