



## To Our Stakeholders—社長メッセージ—

東京応化は、豊かな未来に向けて、  
社会の期待に化学で応え続ける  
ことで経済的価値と社会的価値の  
双方を拡大し、2040年の100年  
企業への発展に邁進します。

代表取締役 取締役社長

種市順昭



## 過去最高業績

### コロナ禍による世界的な混乱が続く中、 細心のサプライチェーンマネジメントで 半導体供給を支える

2019年末に始まった新型コロナウイルス感染症の拡大は、足元ではワクチン接種が進む一方で変異種による再拡大もあり、いまだに収束が見えておりません。罹患された皆様に心よりお見舞い申し上げますとともに、お亡くなりになられた方々に謹んでお悔やみ申し上げます。また、感染拡大の防止や社会機能の維持にご尽力されている多くの皆様に、深く感謝申し上げます。

「tok中期計画2021」の2年目として迎えた2020年12月期の当社グループの業績は、コロナ禍による世界的な混乱が続く中、5GやIoT等の普及に加えテレワークや巣ごもり需要の拡大、クラウドサービスの拡大等を背景に半導体用フォトレジストや高純度化学薬品が伸長したことから、売上高、営業利益、親会社株主に帰属する当期純利益の全てにおいて過去最高を更新することができました。これは、コロナ下でも半導体産業が各国のエッセンシャル・ビジネスとして位置づけられたほか、半導体の生産に支障をきたさないよう、グループ内外のステークホルダーと共に「感染しない、感染させない」ための対策をしっかり講じながら需要に応え続けたからに他なりません。一方、半導体用フォトレジストは製品、原材料ともに特注品で使用期限が短いものも多く、過剰在庫が大きな損失につながりかねないことから、お客様や当社の現場、サプライヤーとの綿密なコミュニケーションのもと、需給バランスや受発注タイミングを常に見極めながら対応したことも過去最高業績につながったと考えています。営業活動、研究開発など様々な面で活動が制限され、不自由さの影響を受けながらも細心のSCM(サプライチェーンマネジメント)に尽力した従業員やサプライヤーの皆様に、改めて感謝申し上げます。

また、2020年12月期の期末配当につきましては、ロングランの研究開発型企業である当社を支えてくださる長期株主の皆様に配慮したDOE3.5%政策を堅持し、加えて80周年記念配当も実施することで、1株当たり94円といたしました(年間配当は154円)。

社会における半導体需要は足元でさらなる高まりを見せておりますが、当社グループは今後も、感染症リスクや気候変動リスクをはじめとするグローバルリスク、および

今後出現する「想定外リスク」に対してもステークホルダーの皆様と共に対応しながら機会を見出し、社会の持続的発展に貢献する所存です。

### 半導体用フォトレジストの 世界トップシェアメーカーとして、 経済的価値と社会的価値を拡大

昨年設立80周年を迎えた当社は、創業者・向井繁正が創業時より唱えてきた経営理念のもと、あらゆる経営資源や取組みを「社会への貢献」の1点に帰結させていく「統合思考」を継承し、経済的価値と社会的価値の双方を拡大することで成長してきましたが、この1年間におけるグローバルリスクへの対応は、半導体用フォトレジストの世界トップシェアメーカー\*1として当社が提供する社会的価値や、社会的責任の重さを改めて実感する機会ともなりました。

例えば、前述のコロナ禍における一連のDX(デジタルトランスフォーメーション)については、当社の高付加価値先端品であるEUV/ArF/KrF用フォトレジストや高密度実装材料、高純度化学薬品を提供することで、世界中の人々の健康と安全の確保や生産性の向上、ニューノーマルへの移行に貢献できたと自負しております。特にDXが進捗した米国では、「コロナ禍で労働現場の自動化が進み、2020年の生産性は2.6%上昇して10年ぶりの高い伸びとなった」との調査もあります\*2。また、コロナ治療薬の開発や予防策の研究を支えるスーパーコンピュータ用先端半導体デバイスに当社のフォトレジストが使用されたほか、コロナ患者治療用のエクモ(体外式膜型人工肺)に欠かせないパワー半導体向けレジストや装置を供給し、同機器の急増産を支えることができました。

加えて、国内外で加速し始めた気候変動リスクへの対応や脱炭素への取組みにおいては、風力発電や太陽光発電といった再生可能エネルギーシステムやEV、各種省エネ機器等に欠かせないパワー半導体向けのレジストや装置を供給しています。足元で自動車産業向けを中心に需給が逼迫しているパワー半導体向けのi線・KrF用フォトレジストについても、リスク分散の観点から複数拠点を活用した安定供給に注力し、世界トップシェアメーカーとしての供給者責任を果たすことに腐心しています。

また、将来の事業ポートフォリオを見据えた新規事業開

発では、ライフサイエンス分野で次世代DNAシーケンサー向け「バイオチップ製造用材料」が新型コロナウイルスの解析現場での採用を含め伸長したほか、病理診断の進化発展に貢献する「細胞配列チップ」の売上も拡大し、半導体・電子材料分野以外でも社会的価値を提供することができました。

中計最終年度となる2021年12月期は、これら一連の価値創造の成果も糧にしながら新たなリスクと機会に臨み、さらなる経済的価値と社会的価値の拡大を目指します。

\*1 EUV、ArF、KrF、g線・i線用フォトレジストの2020年の見込み出荷数量ベース(富士キメラ総研「2020 先端/注目半導体関連市場の現状と将来展望」を基に当社算出)  
\*2 出典:2021年2月23日 日本経済新聞



## 「tok中期計画2021」と マテリアリティへの取り組み

### 地政学リスクを乗り越えられるほどの 高い付加価値と、社会貢献性のある 製品供給を目指す

足元では、引き続き旺盛な5G・IoT・AI関連需要や「データドリブン社会」への移行を背景に半導体業界の高い稼働率が継続しているほか、半導体の高性能化に資する先端フォトレジストの進化と需要拡大が続いています。加えて、今後は半導体の積層技術など先端パッケージ領域の進化と需要拡大も本格化していく見通しであるほか、国内外での「脱炭素」の加速によってパワー半導体需要も拡大していく見込みであることから、前工程、後工程、先端分野、汎用分野のいずれにおいても、当社の事業機会も拡大していく見込みです。

一方、米中貿易摩擦や日韓関係の緊張など、半導体産業を取り巻く地政学リスクは年々高まる傾向にあるほか、自動車産業をはじめとする各産業での需給ひっ迫を背景に、半導体生産のアジア一極集中の見直しや自国生産への回帰が始まりつつあります。

加えて、気候変動リスクの深刻化は半導体産業にも直接的に影響し始めており、本年2月に米国・テキサス州で発生した寒波は化学工場や半導体工場の操業停止を誘発し、当社の原材料コストやサプライチェーンへの影響も危ぶまれました。

当社グループは、これら一連のグローバルリスクを注視しながら日本・米国・中国・韓国・台湾の5地域での事業展開によるリスク分散と、「tok中期計画2015」以来注力している事業ポートフォリオ変革をさらに強化することで、リスクの影響を最小限に抑えていく方針です。また、今後も各国の法律・法令をしっかりと遵守するとともに、創業以来のDNAである「高い技術力に支えられたものづくり」を究め続けることで、地政学リスクを乗り越えられるほどの高い付加価値と、社会貢献性のある製品供給を目指してまいります。

### 中計最終年度の重点施策および マテリアリティへの取り組み

**全社戦略①**「顧客の声を的確に捉え、迅速に応え、顧客とのパイプを、より太く、より強いものとする」については、2020年12月期は米国・韓国・台湾の顧客密着拠点がコロナ下でもお客様とのコミュニケーションハブとして非常に有効に機能したことから、今後もこの取り組みを継続し、新たな成長市場での顧客密着拠点の展開等も検討していきます。

**全社戦略②**「マーケティングを強化し、顧客の価値創造プロセスへの理解を深め、新たな価値創造に結び付ける」においては、営業組織を見直し「森を見ながら木を育てる

マーケティング」を実践し始めているほか、製品ごとのテクニカルマーケティングにも注力しています。

**全社戦略③**「自ら調べ、自ら判断し、自ら行動できる人材を強化する」およびマテリアリティ「グローバルでの人材施策の強化」については、役割等級制度を軸に「人材が高いモチベーションを持ち続けること」「人材の幸福度増進とそれによる企業価値向上」に力点を置いた新人事制度の導入がコロナの影響により延期となりましたが、2022年には開始します。再雇用制度のさらなる改善を実施したほか、従業員エンゲージメントの向上へ向けた議論も深め、本年のエンゲージメント調査はグローバルベースで実施することとなりました。また、開発部門では、2018年に実績報奨制度、2019年にエグゼクティブフェロー制度を導入しましたが、2020年は技術表彰制度の適用範囲を拡大し、従来の製品開発分野のみならず、製造工程も表彰対象に加えることで、さらなる一体感の醸成を図りました。今後は、脱炭素への取組みなど新たな社会的課題の解決やイノベーションの創出に向けて、地球環境への意識を含め、幅広い視野を持って行動に移せる人材の育成に注力していきます。

これら**全社戦略①～③**への取り組みの結果、マテリアリティ「イノベーションに資する新しい付加価値の創造」につい

## TOK Vision 2030

### 今後10年間の取り組みの成果を土台に、 「20年先」の100年企業への発展を目指す

当社グループは、ニッチで技術転換スピードの速い市場に高付加価値品を開発・投入し続けるビジネスモデルを創業以来継続する一方、リーマンショック直後の2009年に上場以来初の営業赤字を計上したことをきっかけにより長期的な視点を取り入れた経営をスタートし、2010年からは、10年先の2020年における「ありたい姿」として経営ビジョン「高付加価値製品による感動を通じて、世界で信頼される企業グループを目指す。」の実現と、連結営業利益200億円の達成を目指してまいりました。その結果、定量目標は未達となったものの2020年の過去最高業績につながったほか、高付加価値製品を提供し続けることで、世界市場における相応の信頼を勝ち得てきたと自負しております。

では、2020年12月期は半導体の微細化の最先端である3nm～2nmプロセス向けのEUV用フォトレジストをはじめとする開発が進みました。

**全社戦略④**「TOK経営基盤を強化する」においては、「TOK Vision 2030」の策定を機にバランスシートマネジメントを進化させ、EBITDA目標の設定によるキャッシュ創出力の極大化や、ROICをモニタリング指標とした資産効率向上への取組みを開始しました。また、業績連動の割合を45%に高め、ROE等も評価指標とし、在任中の長期的な株式保有を促進する新・役員報酬制度の運用を開始したことで、マネジメント層の業績指標や資本効率への意識、および株主の皆様との利害共有を図る意識が確実に高まったと認識しています。今後は、市場環境や業績が下降局面に移行しても、意欲的な目標設定のもとでモチベーションを維持するための仕組みづくりを視野に入れてまいります。

当社グループは、これら一連の中期計画とマテリアリティへの取組みにより、2021年12月期も過去最高業績の更新を目指します。そして、こうした持続的な成長と企業価値向上へ向けた戦略をより長期的視座から策定したのが、2030年を見据えた長期ビジョン「TOK Vision 2030」です。

こうした長期視点からの経営を今後も継続・強化すべく昨年8月に策定・開示した「TOK Vision 2030」では、10年先を見据えた新たな経営ビジョン「豊かな未来、社会の期待に化学で応える“The e-Material Global Company”」と、定量側面だけでなく定性側面も大幅に拡充した「ありたい姿」および「7つの戦略」を設定しました。また、同ビジョンでは今後10年間の取り組みの成果を土台に「20年先」の100年企業への発展を目指し、2030年までは“The e-Material Global Company”として電子材料分野でキャッシュ創出力を高め続けると同時に、将来のブルーオーシャンの拡大へ向けた仕込みも続け、2030年から2040年にかけては、新たに加わった新規事業分野と電子材料分野の双方で100年企業への発展を目指します。

### 外部環境認識—想定外リスクも ステークホルダーと共に乗り越え、 スマート社会の実現への貢献を目指す

半導体が実現するエレクトロニクス技術の進化や5Gによる通信革命の進展により、2030年の社会は、自動運転やAR/VR、遠隔医療・農業・工事、スマートホームや空飛ぶクルマなどが普及する「超スマート社会(Society 5.0)」に一段と近づいていることが見込まれており、その実現に至る過程で広がり続ける事業機会を、当社グループは着実に取り込んでいく構えです。

一方、足元で深刻化している気候変動リスクや感染症リスク、米中貿易摩擦など地政学リスクは今後も継続する見込みであり、水危機や食糧危機に加え、DXの負の側面ともいえるシステムダウンやサイバー攻撃の脅威にも備える必要があるほか、日本に中枢拠点を置く当社は、労働人口の減少にも対応していく必要があります。当社グループは創業以来多くのリスクに対処し乗り越える中で培ってきた独自の経営資源と強みを活かしこれらのリスクに対応していくほか、今後も発生が見込まれる「想定外リスク」に対しても、ステークホルダーと共に知恵を出し合うことで乗り越えていく所存です。

### 「豊かな未来、社会の期待に化学で応える “The e-Material Global Company”」に 込めた想い

新経営ビジョンには、当社グループの今後の経済的価値と社会的価値の拡大に向けた様々な想いを込めています。1点目として、今後10年は電子材料を軸にグローバル企業としての成長を果たすという意気込みを英語の“The e-Material Global Company”に託しました。2点目として、創業以来一貫してドメインとしてきたファインケミカル分野に今後も軸足を置き、「化学を究め続ける」ことへの強い意志を「化学で応える」で表しています。東京応化の「応」は、お客様や社会のご期待に「応える」姿勢を示していることは、以前「統合レポート2018」でご説明しました通りです。そして3つ目の「社会の期待に」は、社会／市場／お客様の期待をしっかりとマーケティングしながら把握し、顧客目線を大事にしながら化学を極め続けることへの決意を表し、冒頭の「豊かな未来」は、2030年を最終年とするSDGsへの貢献の意志を示します。また、この経営ビジョンの中でも、特に「社会の期待に化学で応える」はコア部分として当社の存在意義を示すことから、パーパスに設定しております。当社は今後もこのパーパ

スを包含した経営ビジョンのもと、イノベーションに資する新たな付加価値を創造していきます。

### ありたい姿(定性側面／定量側面)

2030年の「ありたい姿」の定性側面は、「顧客が感動する新しい付加価値を提供する」「世界のステークホルダーから信頼される」「高い技術力を育成し続け、グローバルで存在感を示す」「SDGsに貢献することを意識し、企業価値を持続的に向上する」「皆が生き活きと誇りをもって働ける」という5項目としました。

定性目標をここまで具体的に設定した理由は、今後出現する「想定外リスク」を含む様々なグローバルリスクに対応し、新たな社会的課題の解決に貢献し続けるには、全てのステークホルダーとWin-Winの関係を構築するとともに、最大の社内ステークホルダーである従業員がこのビジョンを「自分ごと」として共有することが何よりも大事であるためです。そうした想いもあり、同ビジョンを私が説明したビデオメッセージを4か国語で展開し、国内外の全拠点の従業員に配信しています。

定量側面については、まず成長の源泉となる売上高を2020年12月期の約2倍の2,000億円と設定したほか、当社が今後もロングランの研究開発と将来への積極的な投資を続けるには「キャッシュ創出力」が鍵を握ることからEBITDAを重要指標とし、2030年12月期の同目標を450億円としました。また、資本効率の向上についても引き続き注力し、EBITDA450億円の達成を前提に、ROE10%以上の確保を目指してまいります。

### ● Our Stakeholders



### ●ありたい姿(定量側面)

	2020年12月期実績	2021年12月期予想	2030年12月期
売上高	1,175億円	1,226億円	2,000億円
EBITDA	223億円	230億円	450億円
ROE	6.7%	7.0%	10%以上

※ 2021年12月期の予想数値は2021年2月15日に公表した数値を記載しています。

### ステークホルダーとの関わりの中で 磨き続ける4つの「稼ぐ力」

経営ビジョンと「ありたい姿(定性、定量)」の実現に向けた社内ミーティングで私がよく話すのは、当社のビジネスモデルの根幹をなす「技術(製造資本)」「人材(人的資本)」「人脈(社会・関係資本)」「資金(財務資本)」という4つの「稼ぐ力」を、各ステークホルダーとの関わりの中で磨き続けていこうということです。具体的には、「技術」はお客様、学術関係者・研究機関、サプライヤー・ベンチャー企業等との協働によって磨き、「人材」と「人脈」は、全てのステークホルダーと関わることで磨かれていきます。特に、当社グループの人材はお客様と真摯に向き合う顧客密着戦略の中で成長してきましたが、今後はそれだけでなく、顧客以外のステークホルダーとの協働も当社のさらなる飛躍の鍵を握ります。これら「技術」「人材」「人脈」という非財務の「稼ぐ力」が、強靱な財務基盤と一体となって生み出す高い付加価値こそが、今後の当社の企業価値であると認識しております(→P40-45「特集」ご参照)。

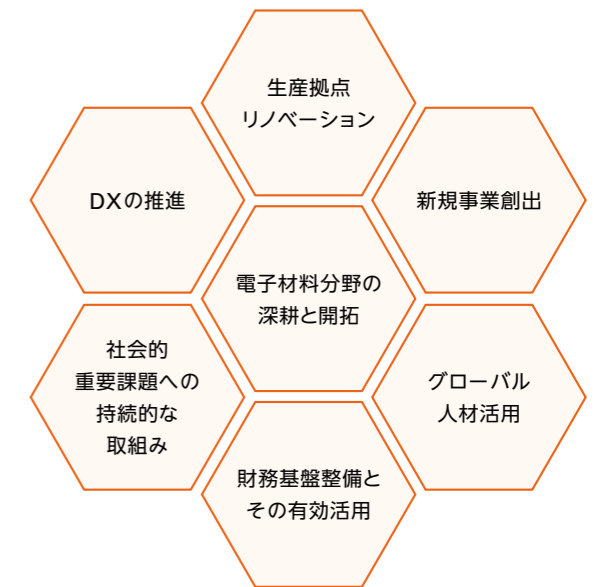
そして、引き続き旺盛な半導体需要のもと、2021年12月期も過去最高業績を更新できる見込みである当社グループが、経営ビジョンと「ありたい姿」の実現に向けた成長軌道を維持・強化するために策定したのが、「7つの経営戦略」です。

### 7つの経営戦略

#### ①電子材料分野の深耕と開拓

7つの戦略の中で最も重要となる「電子材料分野の深耕と開拓」においては、今後も半導体製造の前工程、後工程、周辺材料のいずれの領域においても継続する見込みである技術進化を、当社のビジネスチャンスとして取り込んでいきます。具体的には、前工程ではロジック半導

### ●「TOK Vision 2030」7つの経営戦略



体の1nmを見据えたさらなる微細化の進化、後工程では2.5次元パッケージや3次元パッケージに代表される高密度実装の技術進化に伴い当社の先端レジストや装置の開発・提供機会が増える見込みであるほか、周辺材料では、配線抵抗や配線容量を改善させるためのメタル配線や絶縁膜に使用される金属が変化していくため、当社の新たな洗浄液の開発・提供機会が増える見込みです。電子材料分野はプレイヤーの数が多く競争も熾烈ですが、成長産業であることから、一定のシェアを確保することで着実な収益拡大を図ることができます。当社グループは、コアコンピタンスとして培ってきた世界最高水準の微細加工技術と高純度化技術に加え、生産技術やマーケティングも強化することで競争を勝ち抜き、確実な収益拡大につなげていきます。

● 将来のビジネス構成

- 電子材料分野の深耕と開拓
- 2040年の事業ポートフォリオを見据えた新事業創出



2030年12月期の売上高目標2,000億円は、当社のこれまでの実績と比べチャレンジングな目標とみられる向きもあろうかと思いますが、この目標は、前述の超スマート社会への移行とこれに伴う技術進化によるビジネスチャンスを踏まえれば、電子材料分野、すなわち現在の主力事業の深耕と水平展開によって達成可能であると考えております。また、顧客密着戦略を通じてお客様の近くで開発を進め、生産供給ができる体制を整えた当社ならではの強みを活かし、ニッチながらも確実なニーズをつかみ、化学で応え続けることで、ブルーオーシャン領域での事業拡大を進めてまいります。当社はこれまで、市場性・将来性が読みにくい開発テーマにおいてお客様の声を大切にしながらの開発に注力することで、「液晶ディスプレイ用のブラックマトリクス材料」「先端プロセス向け洗浄液」「MEMS材料」や「パッケージ用レジスト」「3D-NAND向けKrF用フォトレジスト」など、多くのブルーオーシャン領域を拡大させることで成長してまいりました。今後もお客様とのコミュニケーションを大切にすることで、ブルーオーシャン領域を拡大していきます。

② 新規事業創出

一方、電子材料分野以外の新規事業については、2030年12月期の売上高目標をあえて数十億円程度としております。その理由は、新規事業については数値目標ありきにするとスケールの大きなアイデアが生まれにく

いことを、私自身が新規事業開発に13年間携わった中で身をもって理解してきたためです。まずは様々なことにチャレンジし、事業化の進捗を確認しながら、今後の各中期計画の中で売上目標をふくらましていきたいと思っております。現時点でお伝えしたいのは、新事業の創出は「20年先」である2040年の「100年企業」への発展を前提とした事業ポートフォリオを見据え、新たな主力事業の構築を目指す戦略的な取り組みであるということです。その過程で、ベンチャー企業や学術関係者、研究機関など、多くのステークホルダーとの協働に積極的に取り組んでまいります。そして、10年後に新たに策定する長期ビジョンにおいては、新たな事業が「e-Material」に取って代わるほどのポートフォリオ変革を目指していきたいと思っております。

③ 財務基盤整備とその有効活用

技術転換スピードの速い半導体関連をはじめとする電子材料分野では、常にお客様の立場で物事を考え、お客様と同じ目線をもつことが成功の必須要件となります。そのため当社グループは、半導体産業のお客様と同じ高額設備を含む積極的な設備投資によってお客様と同じ環境を自社内に確保し、お客様の目線に立った顧客密着戦略を「深化」させることで成長してきました。「TOK Vision 2030」では、こうした取り組みを継続するためのキャッシュ創出力の最大化に向けてEBITDAを新たなKPIとしたほか、ROICをモニタリング指標とすることで、より効率的な経営資源の活用に注力しています。

一方、「自由闊達」を経営理念の筆頭に掲げ研究開発を生命線とする当社は、ROICを意識するあまりに縮小均衡に陥ることは避けなければなりません。今後も8%前後の研究開発費比率を維持し、売上高の成長に伴い増える研究開発費を存分に活用することで、お客様の期待が具体化されていない段階でもリスクをとりながら提案できる力を身につけてまいります。そうした顧客密着戦略の「進化」こそが当社の次なる飛躍につながることから、リスクテイクを可能にするためのキャッシュ創出に注力していきます。

④ グローバル人材活用 / ⑤ 生産拠点のリノベーションによる新たな価値の創造 / ⑥ DXの推進

グローバル人材活用においては、前述の通り人材は当社の価値創造の根幹を成すことから、引き続き人材開発・組織開発とダイバーシティ&インクルージョンに注力することで、お客様の新たな価値創造につながるソリューションを実現していきます。また、こうした取り組みの根本となる従業員一人ひとりの健康を支えるための健康経営も推進していきます。生産拠点のリノベーションによる新たな価値の創造においては、高品質生産体制の構築に注力し、その一環としてケミカルエンジニアリングを磨くことで、より高効率な高純度化技術を確立していきます。そして、環境・安全衛生体制を強化することも、「稼ぐ力」の強化と同義であると認識しています。DXの推進については、研究開発において活用を進めているMI (Materials Informatics)の知見等も活かしながら、データウェアハウスの構築やDX人材の開発を進め、スマートファクトリー等へと展開していきます。

⑦ 社会的重要な課題への持続的な取り組み

この戦略のご説明を最後にさせていただく理由は、昨年の統合レポートでもご紹介した創業者・向井繁正による経営理念の原型「自由闊達な社風のもと、技術のたゆまぬ研鑽に取り組み、製品を高度化し、付加価値のある製品を提供することによって社会に貢献する」が示す通り、当社のあらゆる経営資源や取り組みが、「社会への貢献」の1点に帰結させていく「統合思考」に根差しているためです。当社は今後もこのDNAのもと、「社会の期待に化学で応える」というパーパスを実践し続けることで、「豊かな未来」の実現に貢献してまいります。

国内外で大きな潮流となっている「カーボンニュートラル」も「豊かな未来」の一側面であると考えており、脱炭

素への取り組みについては、当社も日本企業の一社として、日本政府が掲げた2050年のカーボンニュートラルの実現に向けて注力してまいります。その具体的な内容や時間軸等については来年2月に発表予定の次期中期計画でお伝えする予定ですが、当レポートでは、当社がこれまで実践してきた脱炭素への取り組みや、足元の活動の一端を紹介させていただきます。

事業を通じた脱炭素への貢献の1つとして、当社は1968年にフォトレジスト事業を本格化して以来各時代の最先端のフォトレジストを提供し、2020年までの約50年間で当社が関わってきた半導体の微細化は、消費電力を約1/204万\*に低減するという価値をもたらしてきました。

\* 2次元半導体(1970年:10,000nm → 2020年:7nm)における概算値。回路線幅が約1,429分の1になった結果、消費電量は約1,429分の1≒204万分の1になるというスケールリング則に基づく

また、パワー半導体向けを主用途とするi線用フォトレジストで世界トップシェアであることは前述の通りであるほか、HDD (Hard Disk Drive) よりも消費電力が格段に少ないSSD (Solid State Drive) に欠かせない3D-NAND向けのKrF用フォトレジストも開発・提供し、データサーバーや各種デバイスの省エネルギー化にも貢献しています。

今後は、パワー半導体の消費電力を半減することが期待できる次世代のパワー半導体材料の開発や、消費電力が5Gの100分の1とされる6G (次世代通信規格)の登場を見据えた材料開発等にも注力していきます。

製品を通じた脱炭素への取り組みだけでなく、各事業拠点における地道な脱炭素への活動も進めています。本社ビルの電力は全て再生可能エネルギーで賄っているほか、営業車については、PHV車へ切り替えることも決定しました。物流面では、製品や原材料をトラックで輸送する際、製品配送ルートと原材料調達ルートをなるべくシームレスにつなぐことで、CO<sub>2</sub>排出の削減を図っています。

こうした脱炭素への取り組みを次期中期計画から本格化させていくにあたり、その鍵を握るのはやはり人材です。幸いにも現在の若い世代は環境問題や社会貢献への意識が高く、こうした若い人材にも大いに活躍の場を提供しながら、今後も、経済的価値と社会的価値の双方を拡大してまいります。

これからも、東京応化の新たな価値創造に是非ご期待ください。