

# 環境報告書 2014

2014 ENVIRONMENTAL REPORT

ヤスハラケミカル株式会社

# CONTENTS

CONTENTS/会社概要/IR情報 ..... 1

トップメッセージ ..... 3

**特集 1** フォーカスレポート  
〈顧客情報共有化システムの導入〉 ..... 5

**特集 2** フォーカスレポート  
〈事業継続への取り組み〉 ..... 7

## 経営分野

2014年度の事業計画 ..... 9

本年度のビジョン/ヤスハラケミカルについて/  
テルペンの特長と利用分野/各事業の状況

## 環境分野

事業活動における環境配慮への取り組み ..... 11

省エネルギー/CO<sub>2</sub>排出量の削減/  
PRTR対象物質の排出・移動量/  
産業廃棄物処理委託量/コラム「空調機の省エネ」

サイト別 環境への取り組み ..... 12

新居浜工場/高木工場/福山工場  
鶯飼工場/総領工場/川内工場

## 社会分野

お客様への取り組み ..... 13

品質管理/製品の安全情報提供

株主・投資家の皆様への取り組み

株主総会/株主還元

従業員への取り組み ..... 14

仕事と家庭の両立支援/職場復帰支援制度/  
安全教育

地域社会への取り組み

スポーツ支援/清掃活動/職場体験学習

### 編集方針

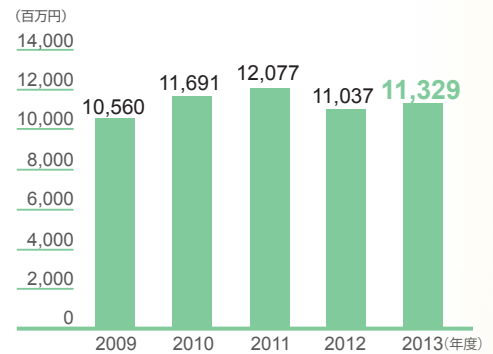
- 報告対象範囲  
ヤスハラケミカル株式会社管理部門及び生産拠点
  - 報告対象期間  
2013年4月～2014年3月(一部期間外のトピックスを含みます)
  - 次回発行予定  
※2015年6月発行予定です。
  - 発行担当部署  
ヤスハラケミカル株式会社 総務部  
TEL(0847)44-6082(ダイヤルイン)  
FAX(0847)45-8639
- 本報告書に関するご意見・ご質問は上記までお願いいたします。

## 会社概要

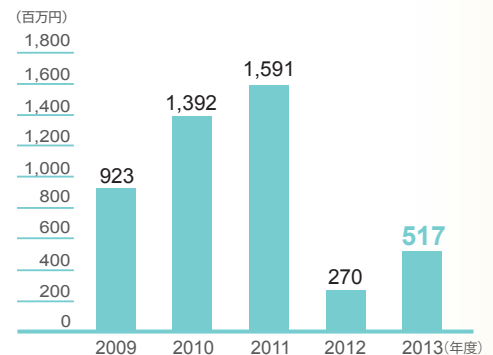
商号/ヤスハラケミカル株式会社  
YASUHARA CHEMICAL CO., LTD.  
本社/〒726-8632 広島県府中市高木町1080番地  
創業/1947年(昭和22年)4月  
設立/1959年(昭和34年)2月24日  
決算月/3月  
資本金/17億8,956万円  
主な製品/■テルペン樹脂事業(テルペン系樹脂)  
■化成系事業(合成香料原料、テルペン溶剤、ワックス)  
■ホットメルト接着剤事業(ホットメルト接着剤)  
■ラミネートフィルム事業(光沢ラミネートフィルム)  
従業員数/271名(2014年3月31日現在)  
証券コード/4957

## IR情報

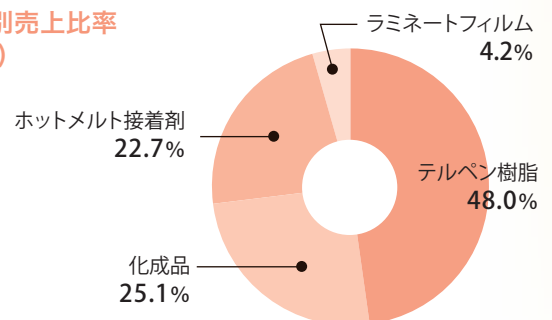
### 売上高の推移



### 経常利益の推移



### セグメント別売上比率 (2013年度)



## 天然素材テルペンとともに

私たちヤスハラケミカルは1947年(昭和22年)創業以来、安全で環境にもやさしい天然由来の「テルペン」を原料とする化学メーカーで、香料、接着剤、ゴム・プラスチックの改質剤、塗料の添加剤などの工業原料を主に製造しています。

「テルペン」とは植物の体内で作られる物質で、オレンジなどの柑橘類の皮から採取される「オレンジ油」や松の木から採取される「テレピン油」に多く含まれています。これら「テルペン」はCO<sub>2</sub>を吸収して育つ植物から得られるため、「カーボンニュートラルな資源」として、いま多くの注目を集めています。

### ■ 基本理念

自然の恵みと  
科学技術を融合させる独創企業として、  
産業と生活の向上につながる活動領域をひろげます。



「人のチカラ」を集約し「体質改善」を行えば、  
かならず「成長」できると確信しています。



ヤスハラケミカル株式会社

代表取締役社長

安原 稔二 Teiji Yasuhara

マスコミや世論の論調は、すべて本当なのか？  
冷静に判断する視点と姿勢が大切です。

2008年のリーマンショックを引き金にした金融危機以降、日本では企業の海外移転が進み、2011年の東日本大震災が起きてからは、国内産業の空洞化がさらに加速しました。それにより「日本での国内生産は限界」、「国内にいたら競争力はさらに低下する」という声が、当たり前のように報じられてきました。しかし私はその時に「国内にはもう成長がないというのは本当なのか？」という疑問がありました。

一方ここ1~2年は株高と円安が進み、企業の業績も徐々に回復してきたことから、日本中が好景気になったかのような印象があります。しかし、いろいろな実態を冷静に分析すると、売上高は上がっているが生産量は逆に減っているという状況もみられます。また大手企業のベースアップは報じられますが、中小企業の賃金が据え置かれていることが報じられることはほとんどありません。

ニュースや新聞報道の論調が「すべて真実だ」と捉えると、実態を見誤る危険性があります。今の時代は、情報を一面的に見るのではなく、全体を多面的に見ようとする視点や

姿勢がますます大切になってきていると思います。

そして私は、「成長がない」と思えば、そこから事業の縮小が始まると思います。「成長できる」と思えば、どこが成長できるのか、どうすれば成長できるのか、なぜ成長するのかなど、視野が広がっていきます。

成長するために、私は経営者として「多面的な見方をする」ことを心がけていますし、社員にも「多面的な見方をする」ことを求めています。

### 成長へ向けて設備と人材の両面から 体質改善を進めています。

「国内生産は縮小する」と言われ始めた頃から、それでも私は「成長できる」と思い、中長期的に企業の体質をより強化する方針を示しました。より筋肉質な企業になることで、同じ売上でもしっかりと利益を確保できる体質を築くことが目的です。

そのためには設備と人材の両面からの体制強化が必要と考え、2010年以降、社内基盤を積極的に整備してきました。設備面では生産体制全般を見直し、品質の向上・安定化やコストダウンを図ると同時に、大震災以降は、大きな社会変化や災害時にも製品を安定的に供給できる体制づくりに取り組んできました(※1)。

また成長分野に対する新製品の提案能力や開発能力を高めるために、福山工場に研究棟と技術棟を、相次いで建設しました。

さらに2011年に基幹システムを刷新し、生産から購買、販売、経理といったすべての事業活動情報を集中一括管理できるITシステムを導入しました。これにより全社的に業務効率を改善し、経営判断のスピードアップにつながる体制を整えました。

人材面では、2009年から社員一人ひとりの創造性や実践力を高めるため、新人材育成プロジェクトに取り組んでいます。これらはすべて、次の成長への投資だと思っています。

### 顧客情報の共有化により、 お客様との「絆」をさらに強くしていきます。

現在、全社的に取り組んでいる重点課題は「顧客情報の共有化」です。

営業活動においては、問題意識を持ってお客様のニーズを的確に聞き取る力が必要です。社内全体で顧客情報を共有化すれば、同じ情報が一人ではなく、二人三人と複数の人間に伝わります。仮にお客様のニーズに一人が気づかなくても、別の人が気づくチャンスが生まれます。またお客様への情報発信や提案においても、直接対話する営業担当だけでなくその上司や開発部門の社員からの客観的な見方や意見が、お客様の課題を解決するヒントになることも多いでしょう。

そんな狙いを持って、昨年2月より全社横断的に顧客情報を共有化する新システムを導入し運用を始めています(※2)。

これら設備と人材両面からの体制強化が、お客様との絆をさらに強めてくれると思います。

### 企業を強くするのは「人のチカラ」です。 多面的な見方のできる人を育てていきます。

企業を強くするのは、最終的には「人のチカラ」だと思います。「人のチカラ」が、成長の根や幹になるはずですが、ここでいう「人のチカラ」とは、創造力、実践力、問題解決能力など、物事を多面的に捉える「チカラ」です。

社員一人ひとりが自ら考え実践する「チカラ」を伸ばしていけば、組織としてのチカラもより高まり、収益性の改善や顧客満足度向上などの成果として現われてくるはずですが。

私は、ヤスハラケミカルはもっと「成長できる」と確信しています。本質を見抜く「チカラ」を持ち、「成長」へ向けて行動できる社員を多く育てることで、ヤスハラケミカルをより強い会社へしていきます。

※1 詳細はP7からの特集②「事業継続への取り組み」をご参照ください。

※2 詳細はP5からの特集①「顧客情報共有化システムの導入」をご参照ください。

## お客様とより良い関係を築くために。 社内で運用していた営業支援システムを、 新システムに移行しました。

2013年2月より、新しく顧客情報共有化システムの運用を開始しました。従来運用していた、営業支援システムから新システムへの移行にあたって、その狙いと効果、今後の展開についてご報告します。



常務取締役  
営業本部長 兼 技術部統括  
沖津 弘之



経営企画部情報システム課  
課長  
金藤 祐司

### 営業日報を有効活用するために

営業担当が顧客を訪問した際に記載する営業日報。お客様の実際の声を載せた大切な報告書です。しかし、従来のシステムによる営業報告では、営業担当が訪問先別の訪問回数や訪問結果を上司に伝える程度にとどまり、顧客ニーズの詳細は他部門へ展開されていませんでした。

営業日報を有効活用できれば、営業活動の効率化や情報の一元化による業務効率化を図れるだけでなく、なにより、

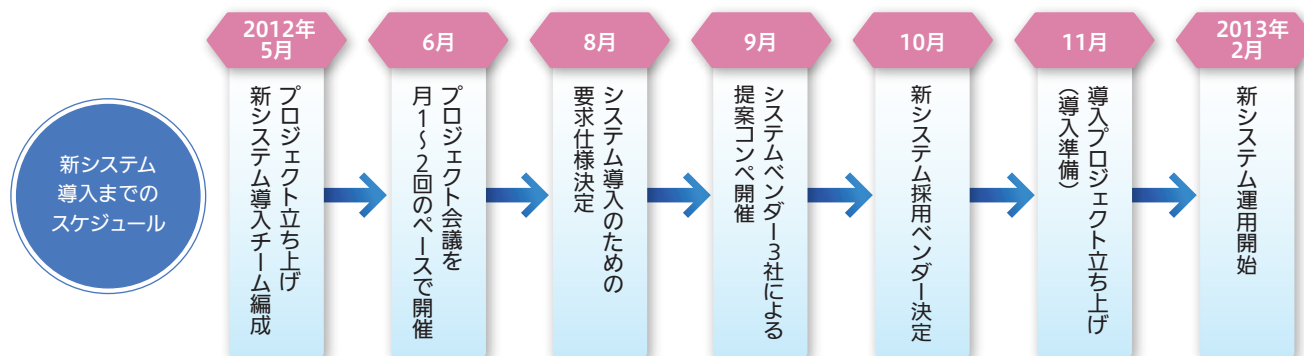
強力な社内コミュニケーションツールとなります。営業担当がお客様を訪問した際に得た情報を、営業部門内だけではなく全社で共有化できれば、各部門への情報展開だけではなく、部門を越えた意見交換が可能になります。新しい顧客情報共有化システムは、営業日報を有効活用するためのITツールとして導入検討がスタートしました。

### 社内横断的なプロジェクトチームを編成してスタート

顧客情報を社内全体で共有化していくには、社内横断的な組織が必要です。そこで2012年5月に営業部門に加え、技術部門、研究部門、製造部門、経営企画部門からスタッフを集めプロジェクトチームをつくりました。そしてチーム内で新システムの方針を明確化し、社内で共有化すべき情報内容と

データの活用法を検討しました。

10月に新システムを決定し、11月にチーム構成をより実務に近いスタッフに編成しなおしました。その後3ヶ月間、各部門でシステム導入への準備や日報作成教育を行い、2013年2月より運用を開始しました。



## 情報の登録、展開、フィードバックがタイムリーに行われる環境が実現

新システムでは、新鮮な情報がタイムリーに各部門へ伝えられます。訪問先で得られた情報は営業担当により当日か翌日までにはデータ入力されます。出張先でもノートパソコンやタブレット端末からの入力が可能です。そして、新システムの一番の特長は、登録された情報に対して、上司や他部門の社員がコメントを記載できることです。コメント機能により、タイムリーな指示や提案が行われます。

また、登録情報は、ビジネスに直接関わること以外でもお客様とお話した内容や、クレーム情報まですべてを蓄積するようにしています。今後は、蓄積された情報を分析することで新しい製品やサービスの提供に活用していきたいと考えています。



## お客様の課題を全社で解決するために

顧客満足度の向上を第一に考えた場合、営業担当には、お客様が望まれることを正確に聞き取る力とともに、お客様が進もうとされている方向まで感じ取る力が必要です。さらに、お客様のニーズを社内の各部門に的確に伝達、発信する力も要求されます。こうした能力を高めるには、通常の人材教育やOJTだけでは充分とはいえません。新システムでは、情報が可視化され、問題が「見える化」されるので、営業担当の

意識改革につながりました。

また、ヤスハラケミカルは、個人の力だけでは解決できない課題は、チームでならば解決できると考えています。新システムにより可能となった、顧客情報の共有化により、各部門の意見をまとめたうえで、お客様に解決策を提案することが容易になりました。全社でお客様の課題を解決できる体制のもと、今後お客様との絆を強めていきます。

## 今後は社内情報を新システムへ統合し、「情報インフラ」に

システムは運用を開始したばかりですが、お客様別の状況がタイムリーに得られ安心感が増しただけでなく、営業判断や次への指示が迅速に行われるようになりました。また管理職が部下へコメントを返すことで、部下のモチベーション

アップにも活用できることがわかりました。今後はメールや社内掲示板、基幹システムから得られる情報などもこのシステムに統合して、さらに利用価値を高めていきたいと考えています。



【社内組織に「横串」を通し、全社で情報を一元化する】

## 万一の事態が発生した時にも 事業を速やかに再開・継続できる 体制整備を進めています。

2011年の東日本大震災は、事業継続に向けた取り組みの重要性を浮き彫りにし、当社でも震災後に地震対策の策定を進めてきました。

近い将来、南海トラフ地震の発生が予想されるなか、いつ起こっても不思議ではない地震に対して、十分備えておくことは重要な経営課題の一つです。

地震以外にも、企業が備えるべきリスクは様々であり、

想定されるリスクをきちんと把握した上で対策を立案し、実行していく必要があります。

ここでは、ヤスハラケミカルの事業継続への取り組みを安定供給と地震対策の両面からご報告します。

### 1 安定供給への取り組み

#### ▶▶▶ 状況に応じた臨機応変な原料調達

当社の原料となるオレンジオイルはオレンジジュース搾汁工程の副産物として得られます。オレンジの取れ高に左右される天産品であり、オレンジジュースの世界生産量にも影響されます。当社原料のテレピン油もまた、松脂や松のチップから採取される天然由来のオイルです。そのため、十分な量の蓄えを確保しておくとともに、複数社から調達することで、リスクを分散化しています。

現在は、ブラジル、アメリカ、中国等から原料を輸入していますが、天災や経済成長などにより原料生産国が移行していく可能性があります。新たな地域か

らの原料調達や、オレンジや松とは異なる新しい原料の調達を視野に入れ、調査や研究を進めています。



万一の災害時にも供給を継続できるよう原料を確保

#### ▶▶▶ 製品の供給責任を果たすための体制整備

当社製品のなかには、他の製品に代替できない特殊な製品がいくつもあります。災害や社会状況の変化などにより製品供給に支障が出た場合、広く連鎖するサプライチェーン全体に与える影響は計り知れません。

供給責任の重要性を強く認識し、万一の事態発生時にも製品供給が滞ることがないように、原料だけでなく、製品も適正量を在庫として保有し、徹底管理しています。



## 2 地震対策と事業継続への取り組み

### ▶▶▶ 事業継続への取り組み

ヤスハラケミカルでは、地震発生直後の生産設備の点検をはじめ、現地対策本部の設置、本社やお客様、お取引先様、監督官庁との連絡等を手順化しています。そして各工場では、定期的に地震災害を想定した訓練を行い、その結果をそれぞれの手順に反映しています。

今後は、本社と主力工場を対象にBCP(事業継続計画)の策定を予定しています。策定にあたっては「人命確保」、「火災と流出の防止」、「事業の早期復旧」を基本方針とし、より有効的に機能するBCPとなるよう努めます。

また、地震災害時のITネットワーク維持等についても検討していく予定です。



取締役生産本部長  
飯村 英男



タンカー事故とオイル漏れを想定した訓練

### ▶▶▶ 各工場の地震対策進捗状況

生産設備においては、南海トラフ地震が発生した場合、最も影響を受ける可能性のある新居浜工場から優先的に整備を進めています。

新居浜工場では、耐震性診断に引き続き液状化リスクに関する調査を昨年度実施しました。本年度は次のステップとして、これら結果に基づく耐震性向上のための補強方法の検討に取りかかる計画です。

高木工場では、耐震性診断を昨年度実施しました。本年度は、この結果に基づく不具合箇所の部分改修を行う予定です。

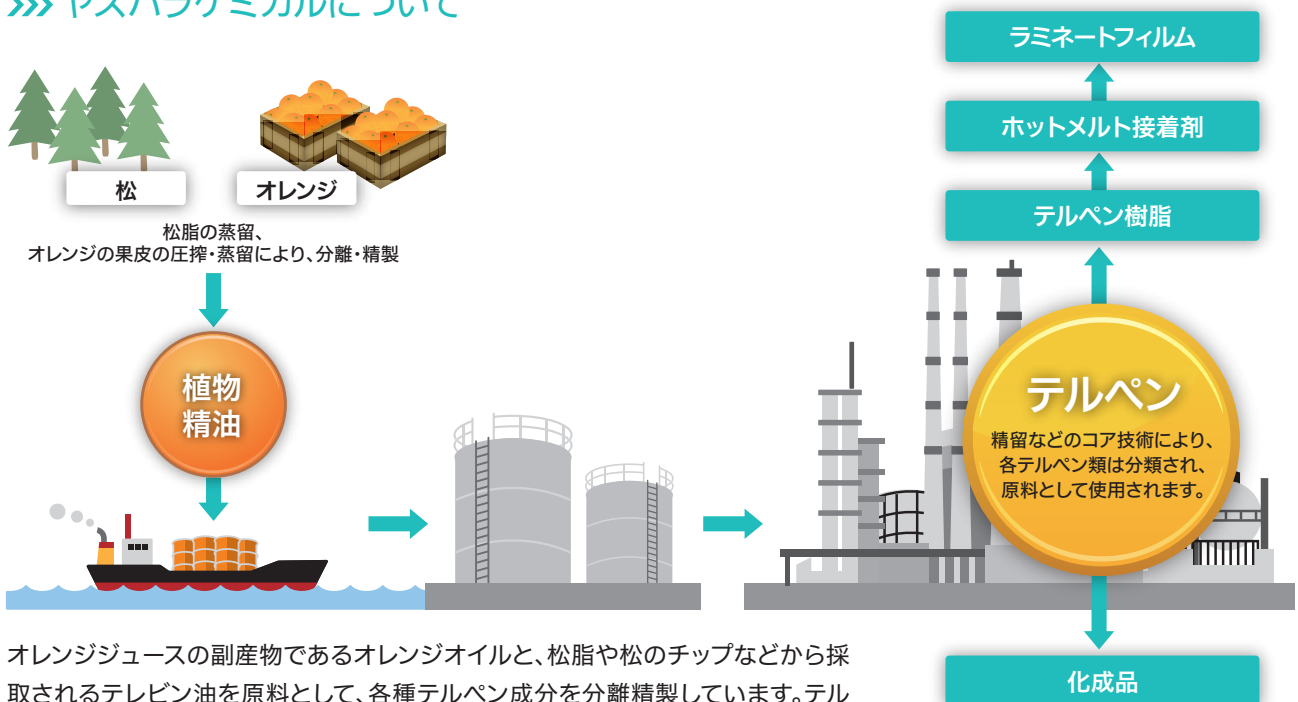
そして福山工場では、本年度耐震性診断を実施する予定です。

## 2014年度の事業計画

### 》》 本年度のビジョン

当社を取り巻く事業環境は、国内需要の低迷や価格競争の激化、原材料価格の上昇の影響を受け、厳しい状況が続いています。このような状況のなか、本年度は、「事業基盤の強化」と「コミュニケーションの浸透」の2つを重点項目として位置付け、収益の改善と向上を目指します。「事業基盤の強化」においては、製品の市場競争力を強化するため、高付加価値製品の研究・開発に努めます。また、生産効率の向上を図り、利益を創出できる経営基盤づくりに取り組んでいきます。「コミュニケーションの浸透」においては、お客様、お取引先様との関係強化を推進するとともに、社員の意識改革を図り、社内コミュニケーションを活性化することで企業体質を強化していきます。

### 》》 ヤスハラケミカルについて



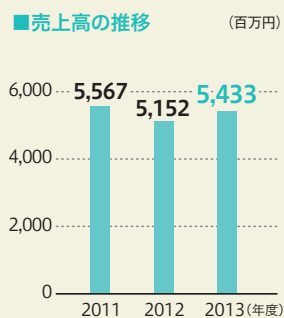
オレンジジュースの副産物であるオレンジオイルと、松脂や松のチップなどから採取されるテルペン油を原料として、各種テルペン成分を分離精製しています。テルペン成分は、テルペン樹脂や化成品に加工され、ホットメルト接着剤、ラミネートフィルムを合わせた4事業を展開しています。

### 》》 各事業の状況

#### テルペン樹脂

天然素材であるテルペンを主原料としており、粘・接着剤用の粘着付与剤、ゴムやプラスチック等の樹脂改質剤として、幅広い用途に利用されています。

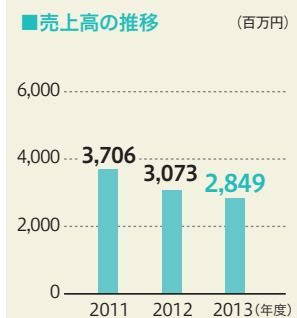
近年は、光学、医療、環境対応型製品などの高付加価値分野の開拓に注力しています。



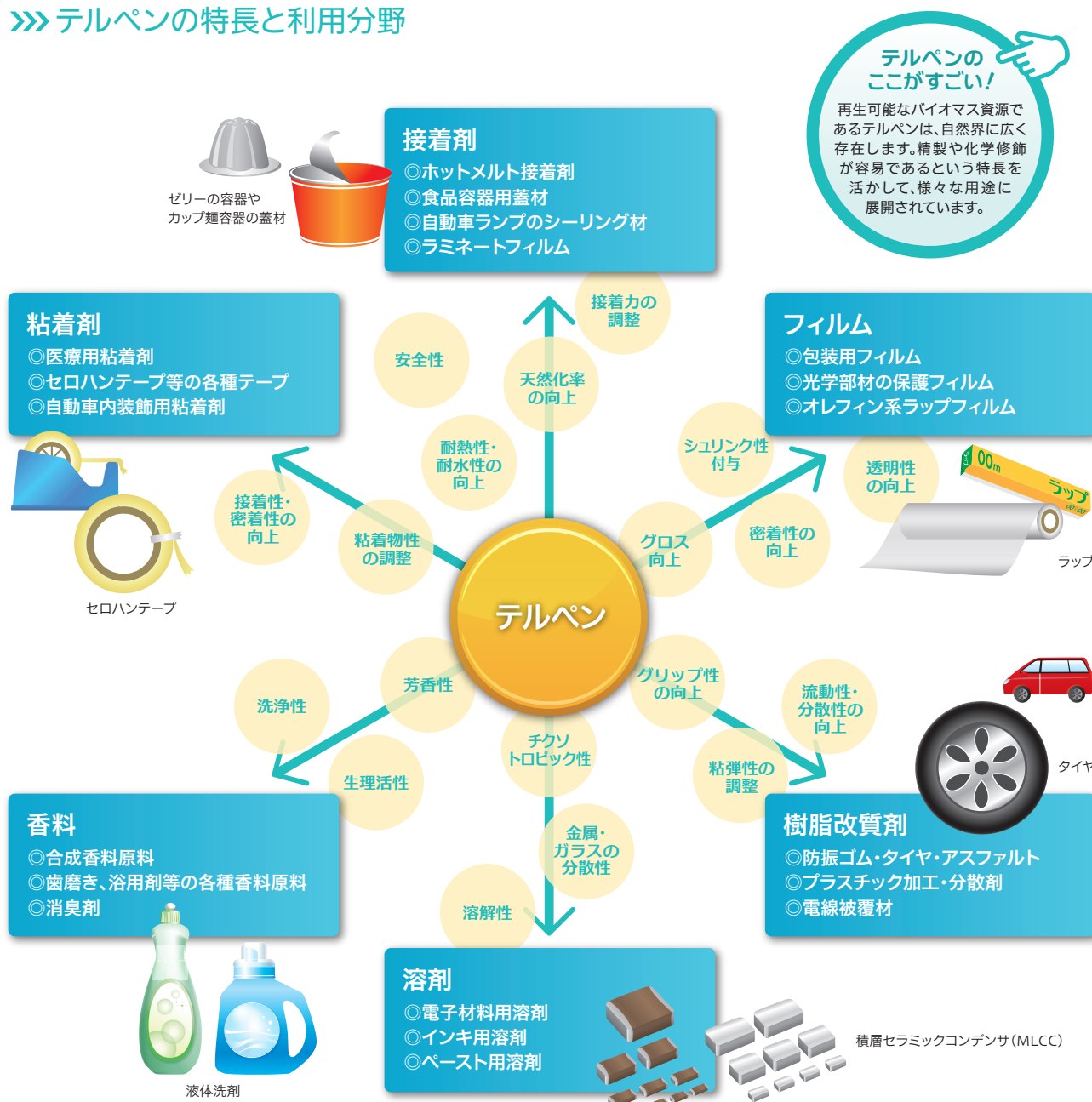
#### 化成品

オレンジオイル、テルペン油を精製・異性化して得られるテルペン誘導品を香料原料、溶剤、洗浄剤等に展開しています。

本事業の収益性向上のため、電子部品向け溶剤や特殊化学品の拡販と、生理活性分野などテルペン類の機能が活かせる用途探索に努めています。



## 》》テルペンの特長と利用分野



**テルペンのここがすごい!**  
 再生可能なバイオマス資源であるテルペンは、自然界に広く存在します。精製や化学修飾が容易であるという特長を活かして、様々な用途に展開されています。

### ホットメルト接着剤

ホットメルト接着剤は、貼り合わせ時間が短いうえ、トルエンなどの有機溶剤を含まないので環境に優しい接着剤です。包装用接着剤、日用雑貨用粘着剤、アッセンブリ用接着剤、ゼリー容器などの蓋材向け押し出し加工用樹脂を製品化しています。

透明性が高く、加工性の優れた食品包材用共押し樹脂の実用化を進めています。



### ラミネートフィルム

製本の光沢やショッピングバッグなどの艶出し用フィルムとして使用されます。OPPやPETフィルムに接着樹脂を押し出し塗工しており、熱圧着することで貼り合わせることができます。

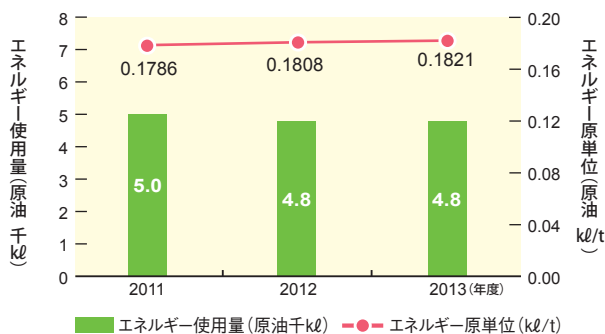
光沢市場が縮小するなかで、収益性向上のため不織布や特殊紙に筋状コーティングした接着性シートの用途探索を行っています。



## 事業活動における環境配慮への取り組み

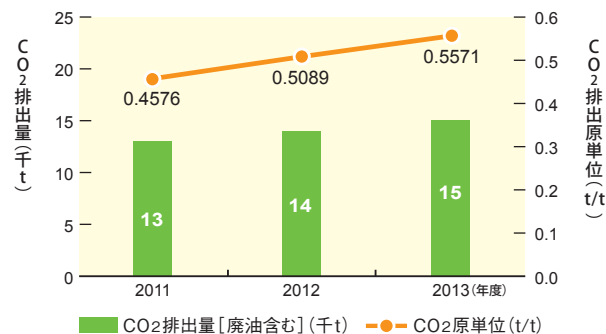
### 省エネルギー

2013年度は生産性向上の推進、間接部門の空調設備更新などの省エネルギー活動に取り組みましたが、エネルギー原単位は対前年比0.7%増加しました。今後とも省エネに関する情報を収集し、幅広い視点で省エネルギー活動を継続してまいります。



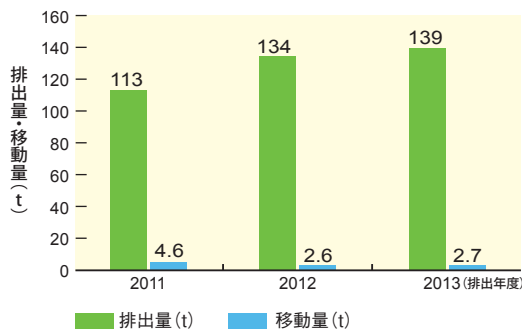
### CO<sub>2</sub>排出量の削減

原発停止等の影響により電力各社の電力量あたりのCO<sub>2</sub>排出係数が引き上げられました。その結果、CO<sub>2</sub>排出単位は対前年比10%増加しました。今後は更なる電力使用量削減に努めます。



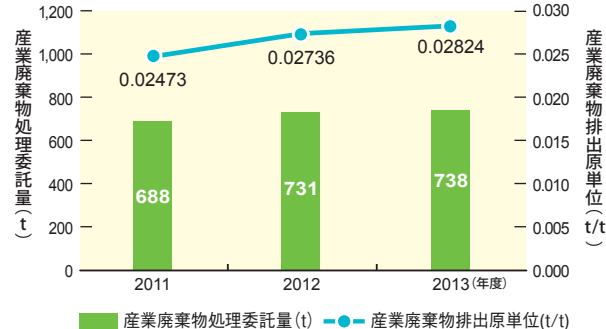
### PRTR対象物質の排出・移動量

2013年度は真空系排ガス冷却による回収や溶剤の複数回りサイクルに取り組みましたが、PRTR対象物質排出量は対前年比3.7%増加となりました。今後とも、PRTR対象物質の排出削減に努めます。



### 産業廃棄物処理委託量

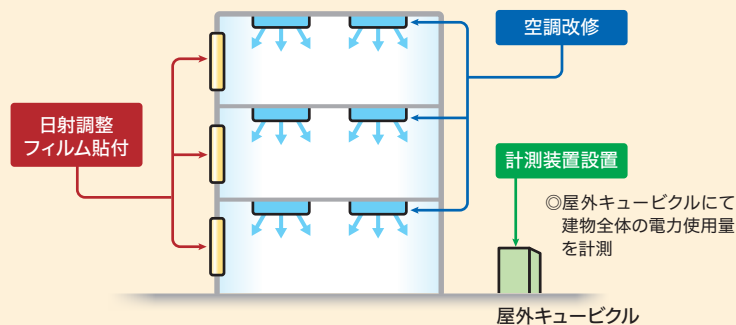
2013年度は生産ロスの削減、有価物への転換などの産廃削減に取り組みましたが、産業廃棄物排出原単位は対前年比3%増加しました。今後とも産廃削減、再利用等に取り組んでまいります。



### コラム

#### 空調機の省エネ

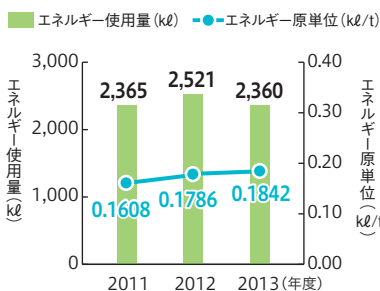
本社事務所では、省エネルギーを目的として、2013年6月に建屋内の空調機をトップランナー基準型機に更新しました。同時に、冷房効果の向上のため、建屋の窓にフィルムによる遮熱対策を行い、消費電力を対前年比11.5%削減することができました。



# サイト別 環境への取り組み

## 新居浜工場

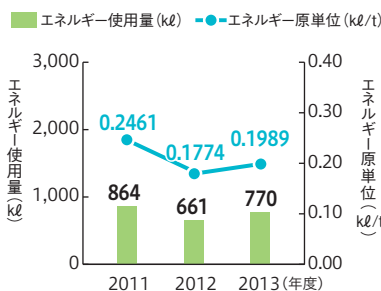
所在地／愛媛県新居浜市黒島一丁目7番7号  
従業員／46名  
事業内容／テルペン樹脂、化成産



新居浜工場

## 高木工場

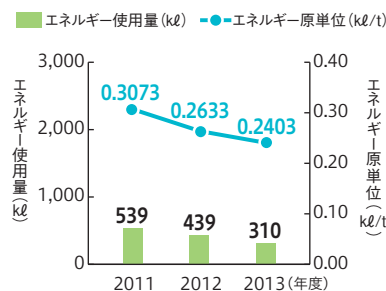
所在地／広島県府中市高木町1080番地  
従業員／42名  
事業内容／化成産、テルペン樹脂



高木工場

## 福山工場

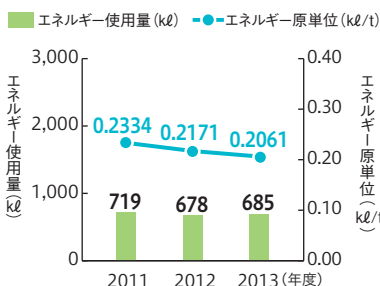
所在地／広島県福山市箕沖町117番  
従業員／51名(研究開発部門含む)  
事業内容／化成産



福山工場

## 鶉飼工場

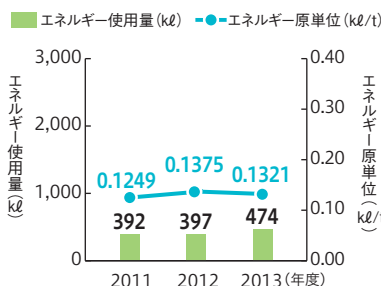
所在地／広島県府中市鶉飼町800番111  
従業員／54名(技術開発部門含む)  
事業内容／ホットメルト接着剤、ラミネートフィルム



鶉飼工場

## 総領工場

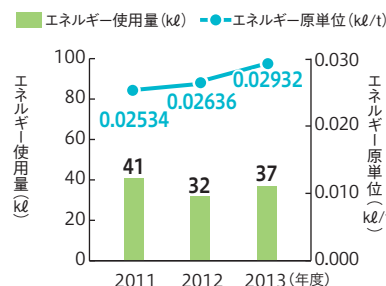
所在地／広島県庄原市総領町亀谷1065番1  
従業員／12名  
事業内容／ホットメルト接着剤



総領工場

## 川内工場

所在地／鹿児島県薩摩川内市港町字松原360番14  
従業員／4名  
事業内容／化成産

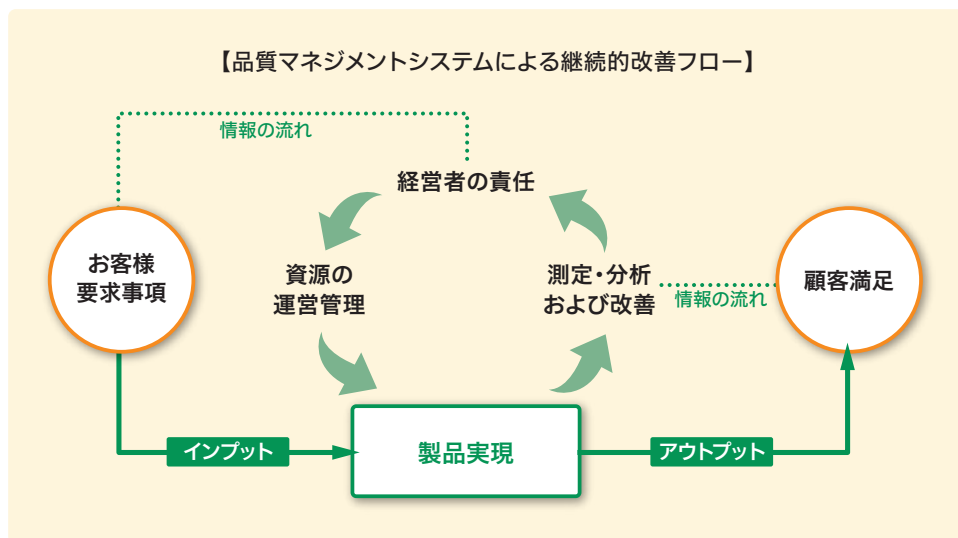


川内工場

## お客様への取り組み

### 品質管理

当社はISO9001を取得し、ISO9001に基づいた品質マネジメントシステムを運用しています。品質改善活動を継続的に行い、お客様にご満足いただける品質を追求、提供していきます。



### 製品の安全情報提供

GHS\*対応製品ラベルやGHS対応SDS(安全データシート)を発行し、お客様に安全に製品をお使いいただけるよう情報提供に努めています。

当社では、2006年の労働安全衛生法改正後、速やかにGHSへの対応を実施しました。現在も表示内容の見直しを適宜行い、最新の情報を反映するよう努めています。

\*GHSとは「化学品の分類及び表示に関する世界調和システム」のことで、世界的に統一されたルールに従って化学品を危険有害性ごとに分類し、その情報をラベルの表示や、安全データシートでわかりやすく提供するシステムです。



製品ラベルの例

## 株主・投資家の皆様への取り組み

### 株主総会

2013年6月18日、第55期定時株主総会を開催しました。例年、株主総会終了後には近況説明会を行い、株主の皆様が役員と直接対話できる場を設け、懇親を図っています。株主総会後に送付する年次報告書は、今年から、冊子のカラー化、数値のグラフ化を行い、より読みやすく、わかりやすい資料にしています。

また、ホームページ上でもIR情報を掲載し、株主・投資家の皆様への適時適切かつ迅速な情報提供に努めています。



### 株主還元

当社は、中長期的な安定配当を維持継続することが株主の皆様への利益還元につながると考えています。今後も安定配当に努めます。

## 従業員への取り組み

### 》》 仕事と家庭の両立支援

当社は、育児・介護休業制度の充実を図っており、多くの従業員が活用しています。育児休業の取得率は100%(2013年度)で、ワークライフバランスを積極的に推進しています。



制度	概要	2011年度	2012年度	2013年度
育児休業制度	子が1歳に達するまで	3名	0名	7名
介護休業制度	介護の必要な家族1人につき通算93日まで	1名	1名	1名

上記以外にも、子供が小学校3年生終了まで勤務時間を9:00~16:00か9:00~16:30かのいずれかに短縮可能とする「育児短時間勤務制度」を導入しており、2014年3月現在では3名が活用しています。

### 》》 職場復帰支援制度

2012年7月より、私傷病で休業していた従業員が円滑に職場に復帰し、業務を継続できるように、「職場復帰支援制度」を導入しました。労働時間の短縮や仕事上の配慮を行うことで、職場復帰を支援します。

### 》》 安全教育

2013年4月8日、府中郷心会主催の運転技術講習会が当社で行われました。新入社員6名のほか社有車をよく使用する20名が運転技法や運転姿勢の基本を学びました。今後も従業員の安全意識向上活動を継続していきます。



## 地域社会への取り組み

### 》》 スポーツ支援

当社は、女子バレーボール市民クラブチーム「岡山シーガルズ」を「岡山シーガルズを応援する会 府中支部」として応援しています。2013年は9月23日に同チームによる府中市バレーボール教室の開催を後援するなど、地域スポーツの活性化に取り組んでいます。



### 》》 清掃活動

地域社会への感謝の気持ちを込めて、各工場周辺の清掃を定期的に行っています。

### 》》 職場体験学習

2013年8月19日から8月23日の5日間、鶴飼工場、総領工場において、中学生を対象に職場体験学習を受け入れました。



<http://www.yschem.co.jp/>