

価値創造プロセス

 稲畑産業株式会社

1. 価値観

社会との接点（原点）

創業者の稲畑勝太郎はフランスで染色技術を学び、1890年に仏サンドー二社の代理店として稲畑染料店を創業。



安価で品質の悪い輸入染料が日本の市場に出回る中、社会にとって不利益だと考えた稲畑は、サンドー二社の純良な染料を輸入し、自ら学んだ染色技術で改良を加え、問題を解決。

技術屋の「ごまかしを許さぬ良心」を基本に、自らの専門分野を媒体として社会全体の発展に参画しようという使命感が現在の企業理念につながる。

1. 価値観

経営理念 (IK Value)

「**愛(I)**」と「**敬(K)**」の精神に基づき、人を尊重し、社会の発展に貢献する（IKのロゴは100年以上に渡り使用）

経営ビジョン

時代とともに変化する顧客と社会のニーズに応え、グローバルに事業を展開することにより、価値ある存在として常に進化を続ける。

2. ビジネスモデル

原材料・素材中心のトレーディング事業を、国内外17か国/60拠点で展開

合成樹脂部門：

汎用樹脂から高機能樹脂まで、自動車・家電・OA等幅広い産業分野に販売 7か国で樹脂コンパウンド製造事業を展開

情報電子部門：

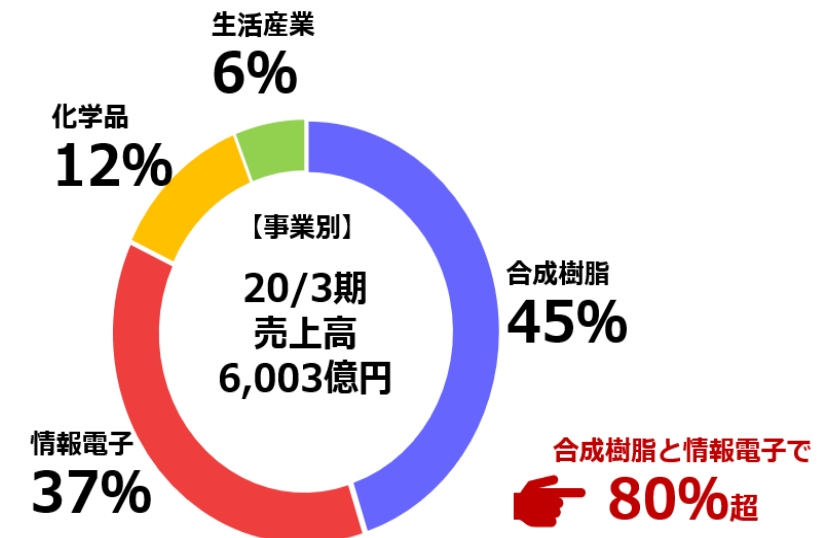
ディスプレイ用部材を中心に、印刷用材料、半導体材料等を販売 医療関連等ライフサイエンス、農業関連資材も展開

化学品部門：

祖業の染料の他、自動車用塗料、コーティング剤、着色剤等のケミカル品、建材等を販売 中国で塗料原料の加工事業を展開

生活産業部門：

食品、医薬品原体、殺虫剤・芳香剤等の、家庭用品向け原料等の販売
北海道で農園、フランスで医薬中間体製造事業を展開



2. ビジネスモデル

これもINABATA!

このような身近な商品に使われています

合 化
自動車のプラスチックや塗料、ゴムなどの原料

合 情 化
液晶パネル材料や外枠の樹脂・添加剤

合
菓子袋用ラミネートフィルム
持ち帰りコーヒーなどのフタ

生
医薬品のもととなる
中間体や原体

化
フローリング用の
パーティクルボード

生
ジャムに使う冷凍ブルーベリー
スーパーや回転寿司用の寿司ネタ

合 情 化
スマホの各種部品の材料

生
洗剤や虫除け剤などの原料

合 情 化 生
合成樹脂 情報電子 化学品 生活産業

2. ビジネスモデル

**「人財力」×「情報力」を核に、製造加工機能を駆使しながら、
トレードを極める**



- ・セグメントは**限定的**（コアビジネスは合成樹脂と情報電子）
取り扱い商品の使用領域および販売拠点の拡大による**オーガニック成長**
投資は主要セグメントの成長を目的とした**マイノリティ出資中心** ⇒ **「ガツガツではなくコツコツと」**
- ・ディストリビューターではなく、**専門的な情報や営業力**を活かし、**最適なサプライチェーン**の提供や
安定的な商品供給等の付加価値を提供する商社機能 ⇒ **「それ、稲畑が、つなぎます」**
- ・**W/Wなネットワーク**を駆使しつつ、**小回りの利く**顧客密着型営業 ⇒ **「顧客のベストパートナー」**
- ・**製造・加工業**（樹脂コンパウンド事業）と商社業の融合による**付加価値の創出・提供**
- ・顧客/取引先へのファイナンス/与信機能

3. 持続可能性・成長性

(特徴)

- ・強みは「**現場力**」 地道な営業活動と、そこから得られた知見をもとに事業を徐々に拡大する**ステディ**な事業展開
- ・「**良心**」をベースに130年かけて培った、1万社を超える**取引先との強固な関係**
- ・専門商社とは言え、特定の完成品ではなく、**商品そのものがプラットフォーム**と呼べる原材料・素材の販売のため取引先の裾野が広く、分野的・エリア的な横展開や、注力すべき市場環境に対応した**マイナートランスフォーム**が可能

(持続的成長のための重点分野)

環境負荷低減商材の拡充、新エネルギー分野・5G関連や、車載・モビリティ関連ビジネスへの取り組みの多面化
食品分野・農業分野における川上川下へ展開強化、再生医療分野など成長が見込める市場への更なる注力



- ・**自動車分野**：樹脂・塗料等化学品・車載向け電子デバイス・EVバッテリー用放熱材等
- ・**環境・エネルギー分野**：太陽光発電システム、リチウムイオンバッテリー、バイオマス素材、再生樹脂原料等
- ・**ライフサイエンス・医療分野**：医療機器・消耗品、再生医療等
- ・**農業を含む食品分野**：北海道での農園事業、豪州産飼料原料、鮮魚仲介・加工ビジネス等

3. 持続可能性

社会との接点（現在）

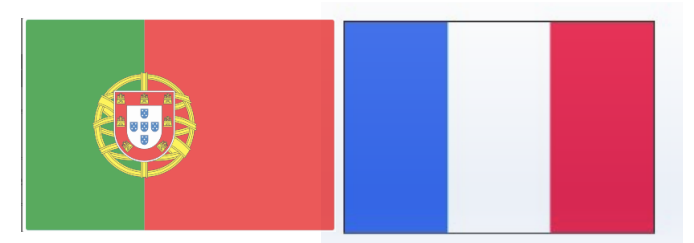
北海道余市町でのブルーベリー農園事業

国産ブルーベリーの栽培を、余市町との包括連携協定の下で推進中
当社の強みと余市町の農林水産資源及び生産品を掛け合わせることで
国産品に対する消費者のニーズに応えるとともに、農業従事者の高齢化や大規模化ができない問題を
解決しつつ、余市町の活性化や町民サービスの向上に資するというシナジーを生み出す



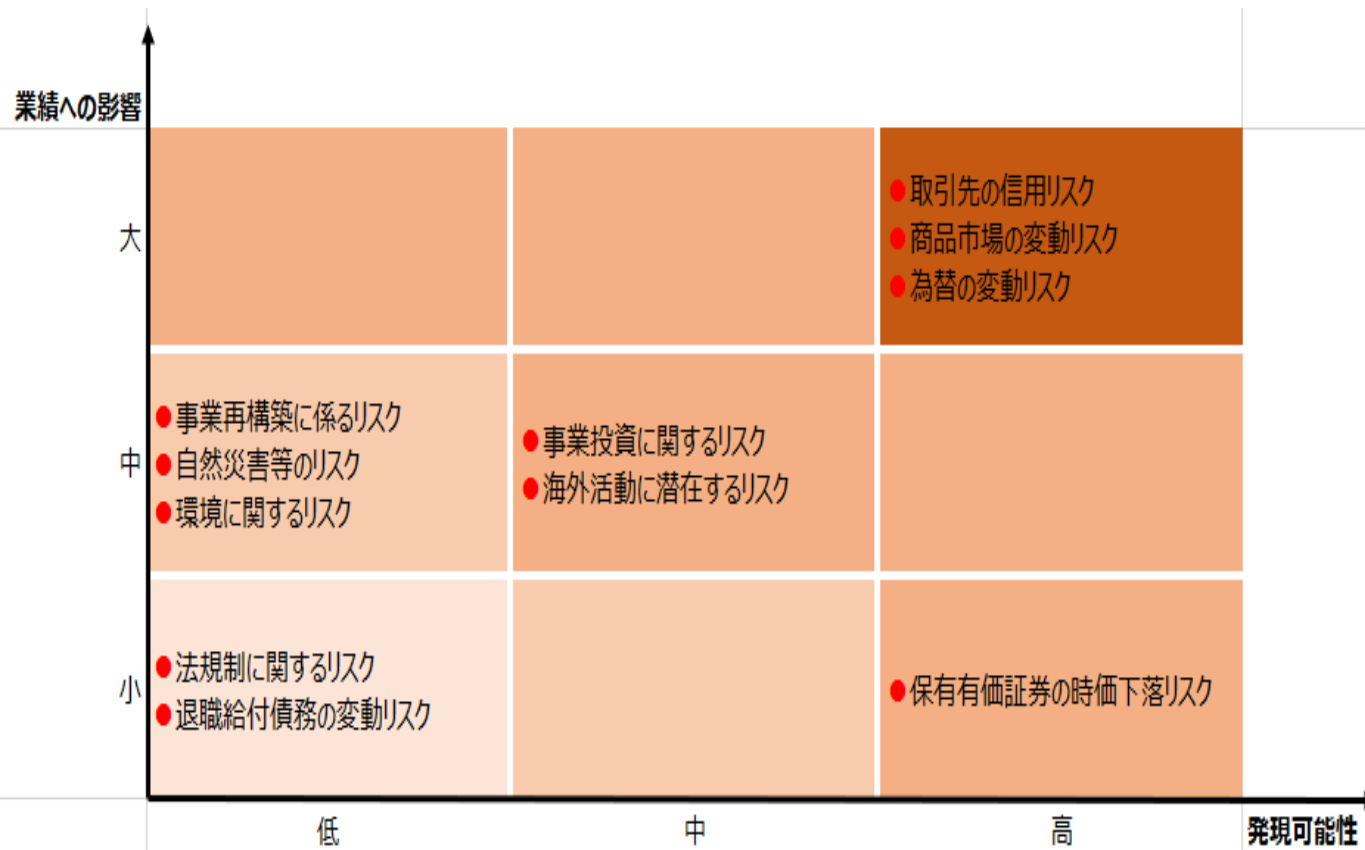
フランスとの接点を社歴の原点とする国際交流活動の継続・推進

- ・1927年：関西日仏学館設立
- ・1952年：大阪日仏協会設立
- ・1994年：大阪ポルトガル協会設立
- ・「フランス音楽コンクール」にて「日仏文化協会賞」（稲畑賞）を最優秀者に授与



3. 持続可能性

リスクマネジメント



取引先の信用リスク

重要な与信供与については、その妥当性について経営者がメンバーとなる審査会議で審議を実施。棚卸資産については、連結グループ各社の残高推移を月次ベースでモニタリング管理し、定期的に実地棚卸を実施。

商品市場の変動リスク

各営業部門にて、市場の情報を収集し、価格動向を注視するとともに、在庫管理を徹底。

為替の変動リスク

為替変動リスクを伴う取引等については、原則として為替予約等によるヘッジ、外貨建債権債務のバランスオペレーションを実施し、エクスポージャーが社内で規定した基準値に収まるように管理。

自然災害やパンデミック等のリスク

危機発生時に早期に事業を再開・継続できるよう、2018年より国内外グループ会社を含む主要拠点において、BCPの策定・導入を推進中。

その他リスクへの対応

サプライチェーンマネジメントにおけるCSRへの取り組みが強く求められる社会情勢を踏まえ、「稲畑産業サプライチェーンCSR行動指針」を策定。

4. 戦略

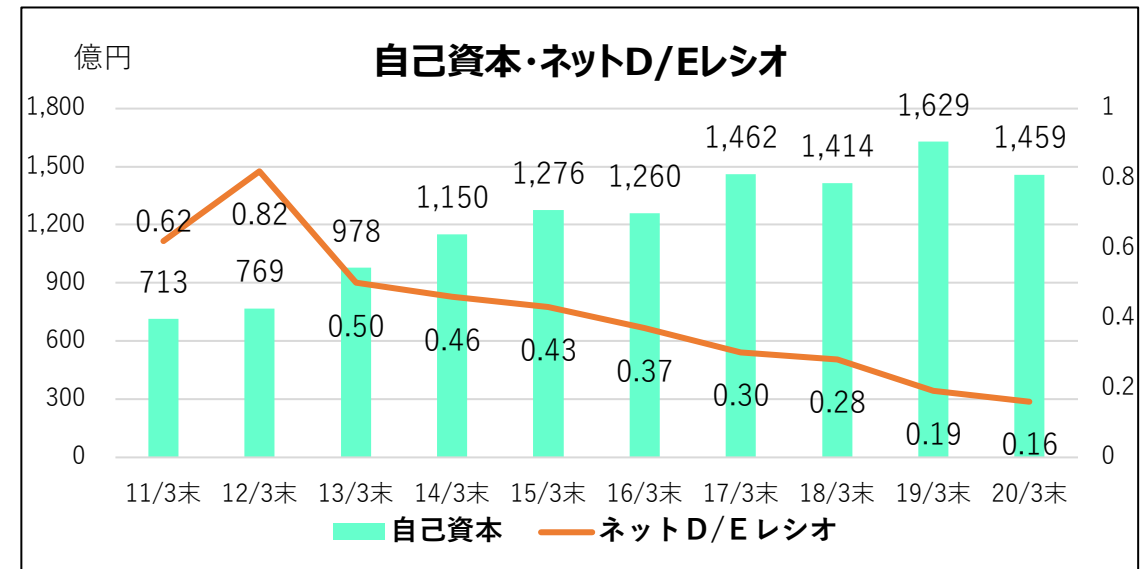
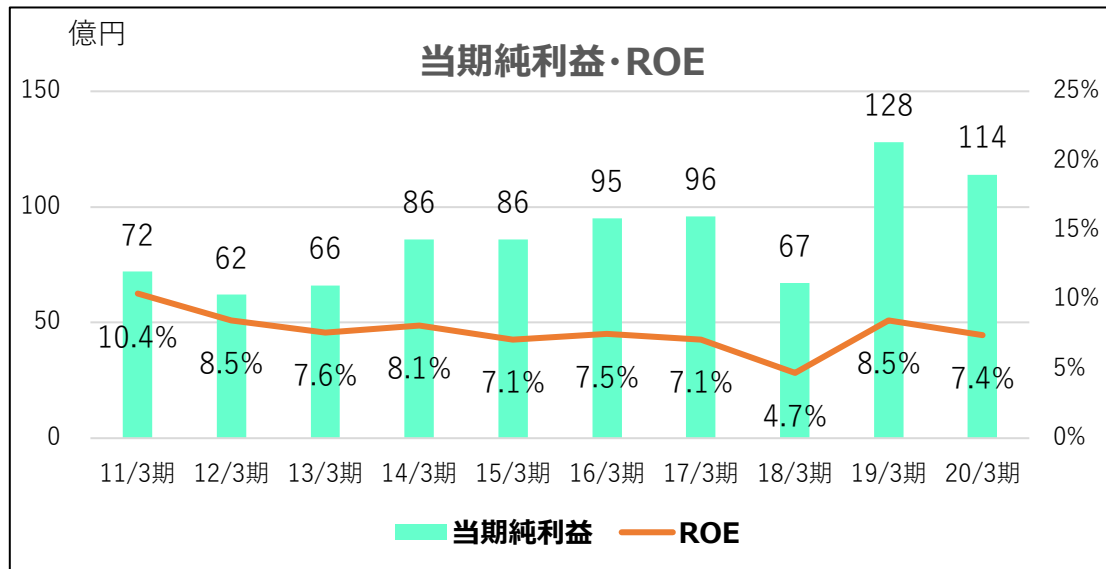
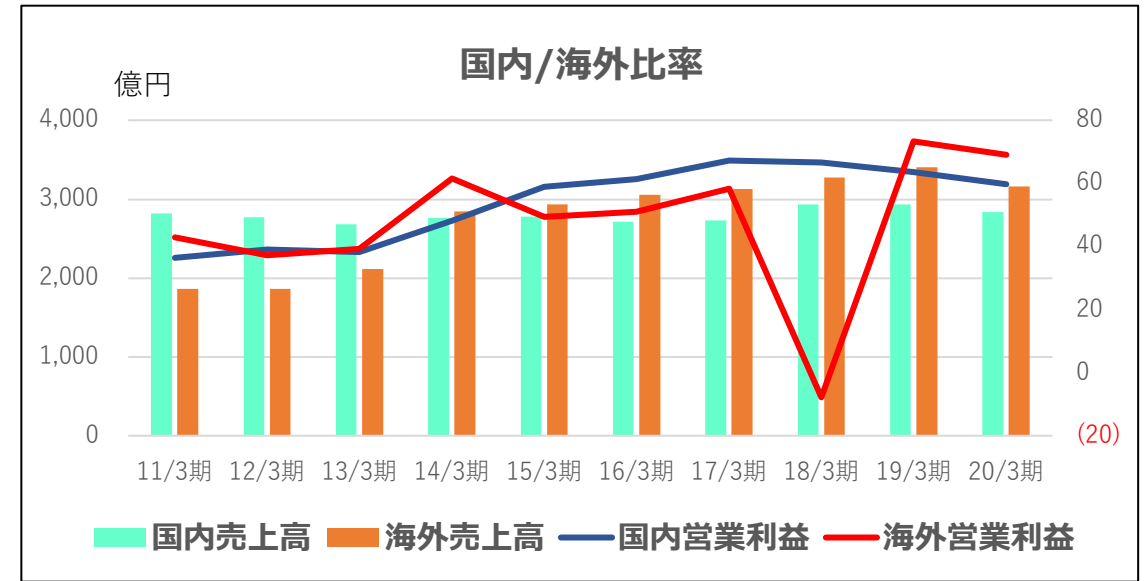
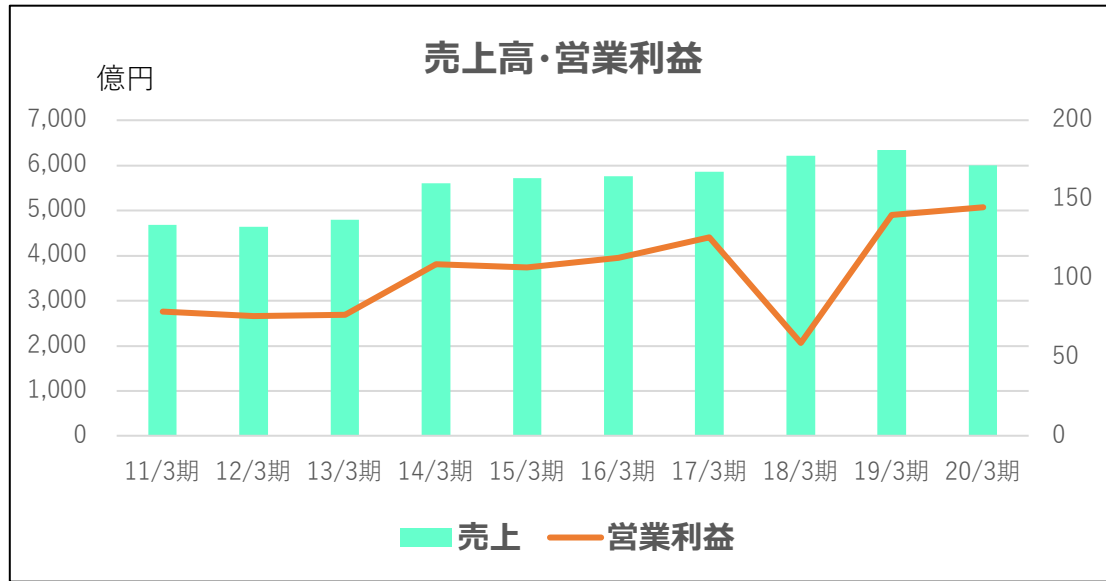
「人材」と「情報」のレベルアップのための取組をグローバルベースで継続的に行うことが、長期的な成長のために必要不可欠

(具体的取組)

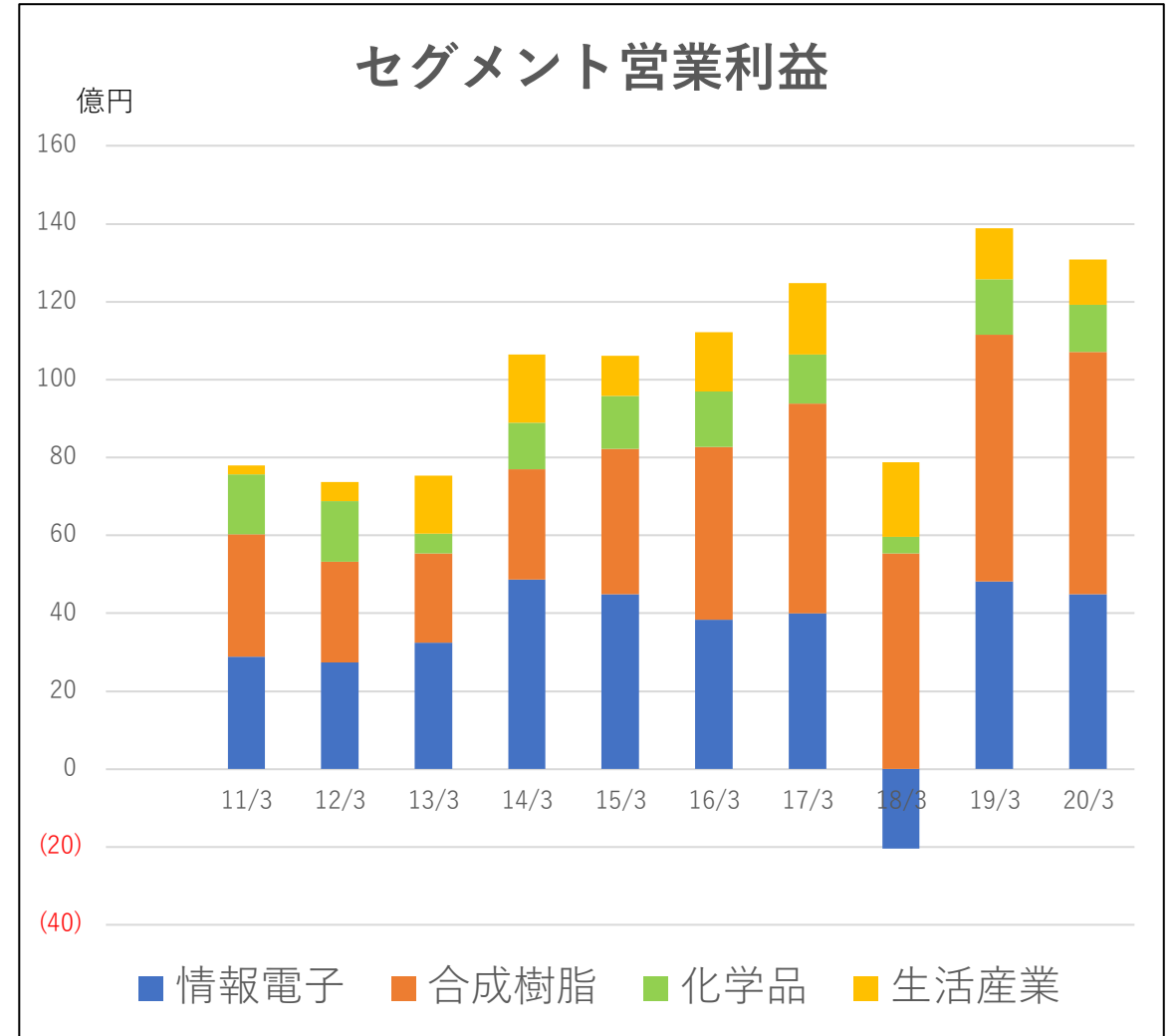
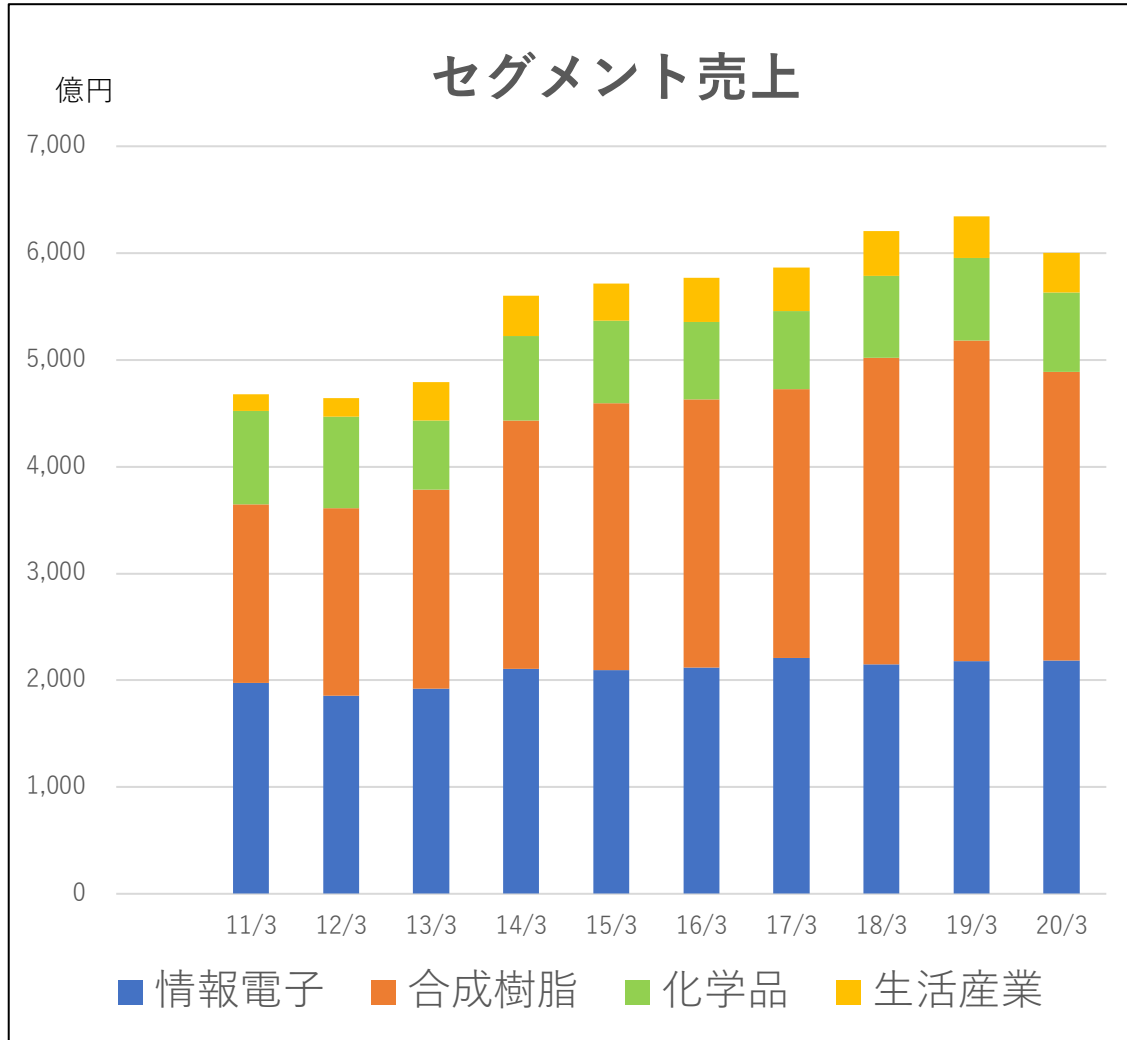
- Global Staff Meeting
- 経営理念浸透のための全海外拠点でのワークショップ
- 外部講師を招いての化学品に関する講習会
- 多言語E-Learningによるナショナルスタッフのスキルアップ
- ERPシステムの統合による国内外情報の一元化

⇒専門知識をベースに、事業のグローバル化や多様化に対応できる人材の育成・登用を推進

5. 成果と重要な成果指標 (KPI)



5. 成果と重要な成果指標 (KPI)



5. 成果と重要な成果指標 (KPI)

長期ビジョン IK Vision 2030

2030年頃の当社グループのありたい姿

機能

商社機能を基本としつつも
製造・物流・ファイナンス等の
複合的な機能の一層の高度化

規模感

連結売上高1兆円以上を
早期に実現

海外比率

70%以上

ポートフォリオ

情報電子・合成樹脂以外の
事業の比率を1/3以上に

5. 成果と重要な成果指標 (KPI)

中期計画 New Challenge 2020 (2017~2020年度)

2021年3月期計画

<u>売上高</u>	7,300億円
<u>営業利益</u>	155億円
<u>経常利益</u>	160億円
<u>純利益</u>	120億円
<u>NET D/E Ratio</u>	0.4倍以下

2020年3月期実績

<u>売上高</u>	6,003億円
<u>営業利益</u>	132億円
<u>経常利益</u>	142億円
<u>純利益</u>	114億円
<u>NET D/E Ratio</u>	0.16倍

6. ガバナンス

✓コーポレートガバナンス体制

- ・取締役会9名（うち社外取締役3名）
- ・監査役会5名（うち社外監査役3名）
- ・指名報酬委員会4名（うち社外取締役3名）

✓役員報酬の構成

a. 固定報酬 b. 業績連動報酬 c. 株式給付信託(BBT)

2020年3月期支給実績構成比 a. 59% b. 25% c. 16%

✓取締役会実効性評価

3年を1サイクルとし、自己評価を2年実施後、3年目に第三者評価を実施

7. まとめ～価値創造プロセスと課題

