



GREEN PRINTING JPPI  
F-D10004  
本社・本社工場

サステナビリティレポート 2024

# SUSTAINABILITY REPORT 2024

## 会社概要

**社名** 林純薬工業株式会社  
**本社住所** 〒540-0037 大阪府大阪市中央区内平野町3-2-12  
**電話番号** 06-6910-7335(代表)  
**創業** 1904(明治37)年2月  
**設立** 1932(昭和7)年4月  
**資本金** 1億円  
**代表者** 代表取締役社長 和田 清之  
**役員** 専務取締役(2030準備室長兼 管理部長) 田中 昌彦  
取締役(生産部長) 水谷 隆彦  
取締役(試薬化成部品部長) 大久保 幸則  
執行役員(電子材料部長) 山中 一樹  
執行役員(電子材料部 ディスプレイ担当部長) 石井 光敏  
執行役員(管理部 コミュニケーション戦略グループ長) 岡野 元  
監査役 川尻 嘉久  
**事業内容** 分析用試薬、分析用標準品、電子工業用薬品、機能性薬品、高純度工業用薬品、  
化成品の製造販売、有機化合物の受託合成サービス、受託調液サービス  
**従業員数** 297名(2023年12月31日現在)  
**所属団体** 日本試薬協会、関西化学工業協会、大阪化学工業薬品協会  
**取引銀行** 三井住友銀行 大阪中央支店、みずほ銀行 船場支店、三菱UFJ銀行 瓦町支店、商工中金 大阪支店

## 事業所一覧

<b>本社・本社営業所</b>	〒540-0037 大阪府大阪市中央区内平野町3-2-12 TEL.06-6910-7335(代表)
管理部	TEL.06-6910-7335 FAX.06-6910-7320
電子材料部 大阪営業所	TEL.06-6910-7336 FAX.06-6910-7330
試薬化成部品 大阪営業所	TEL.06-6910-7338 FAX.06-6910-7340
デジタルマーケティンググループ	TEL.06-6948-5008 FAX.06-6910-7300
学術グループ	TEL.06-6910-7305 FAX.06-6910-7300
製品企画グループ	TEL.06-6910-7290 FAX.06-6910-7300
分析用標準品・受託合成グループ	TEL.06-6910-7290 FAX.06-6910-7300
環境・品質保証部	TEL.06-6910-7335 FAX.06-6910-7320
<b>営業所</b>	
<b>大阪営業所</b>	〒540-0037 大阪府大阪市中央区内平野町3-2-12
電子材料部	TEL.06-6910-7336 FAX.06-6910-7330
試薬化成部品	TEL.06-6910-7338 FAX.06-6910-7340
<b>東京営業所</b>	〒103-0023 東京都中央区日本橋本町4-6-7(光洋ビル1F)
	TEL.03-3241-6293 FAX.03-3241-6235
<b>三重営業所</b>	〒519-2179 三重県多気郡多気町仁田677-2
	TEL.0598-37-2666 FAX.0598-37-2668
<b>九州営業所</b>	〒849-0305 佐賀県小城市牛津町上砥川1641-17
電子材料部	TEL.0952-66-0987 FAX.0952-66-0986
試薬化成部品	TEL.0952-51-5777 FAX.0952-51-5778
<b>工場・センター</b>	
<b>テクノセンター</b>	〒519-2179 三重県多気郡多気町仁田677-2
	TEL.0598-37-3666 FAX.0598-37-3667
<b>三重工場</b>	〒519-2179 三重県多気郡多気町仁田677-2
	TEL.0598-37-2666 FAX.0598-37-2669
<b>鳥取工場</b>	〒689-0221 鳥取県鳥取市気高町下坂本1284-51
	TEL.0857-82-6222 FAX.0857-82-6223
<b>佐賀工場</b>	〒849-0305 佐賀県小城市牛津町上砥川1641-17
	TEL.0952-66-2374 FAX.0952-66-1543
<b>物流センター</b>	〒533-0031 大阪府大阪市東淀川区西淡路6-4-111-58号
	TEL.06-6325-8000 FAX.06-6325-8001





代表取締役社長  
和田 清之

## 新たな価値を創造し続ける レジリエントな企業へ。

120周年を迎える2024年、林純薬工業は企業理念を刷新することで新たな一歩を踏み出します。1950年代に商店からメーカーへ転身し、1980年代からの30年は電子材料事業の拡大を受けて大きく発展。短期間のうちに工場拠点や人数、売上高など、目に見えるものが数倍になり急成長を遂げましたが、2008年のリーマンショックから試練の10年を迎えます。しかし経営施策の方針転換や組織再編の合理化を含め、利益に直接影響する施策を打ち続けることで、2020年には黒字経営が定着。そして次なる目標として掲げたのが、中長期的な視野で安定的な成長路線へと導くことでした。そのコアとなるのが「チームと人」という内面部分の成長です。私たちはなぜこの会社を集い、何を大事にし、どこへ向かうのか、私たちの強みは「何か」を考えたとき、「チームと人の成長」というテーマに行き着きました。そして2024年、チームプレーの原動力として多くの新種が集う企業に変わるために、今後の企業活動の道しるべ

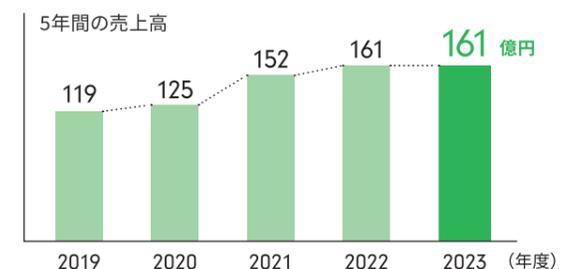
となる『企業理念』を再定義しました。私たちの事業範囲は日本から世界へ広がりつつあり、さらに我々の化学技術を基礎においた活動は地球環境にも大きく影響します。そうした未来への想いと使命を込めて、パーパス、ビジョン、ミッション、バリューを明文化しました(詳細はp.3参照)。社内では、デジタルマーケティングやコミュニケーション戦略といった新たな役割や機能を持つチームがスタート。生産現場では班長制度や技術員制度を導入し、「新種」をキーワードに基盤構築を進めています。また、試薬の企画開発機能の強化を目的としたラボも本社に設置しました。このラボで試薬のラインアップ拡大につながる製品開発や試作設計を担いながら、ライフサイエンス向けの製品やスマート農業向けサービスなどにも着目し、イノベーションの起点となることを期待しています。

創業120周年。新たな林純薬工業として、企業理念を発信し共有しながら、これからも生産と開発の両輪で新たな価値創造に挑み続けます。

# 時代に寄り添い、 変化を起こし続ける

### 2023年度の振り返り

コロナ禍でも成長を続けてきた過去5年間の業績推移ですが、2023年度決算は前年同様の売上高となりました。電子材料事業では、半導体業界が世界的に縮小したなかでも需要低迷は最小限に抑え、今後の成長を見据えた基盤を構築しました。また、試薬化成品事業は、インフラの整備を進めつつ、売上高は前年度を上回る結果となりました。2024年度はラインアップを拡大させ、さらなる成長につなげていきます。



## 新しい林純薬工業に ダイナミズムを生み出す 新種たち。

「新しい林純薬工業の企業理念」を軸にしながら、転換期である林純薬工業の可能性や期待感について若手従業員3名と和田社長で座談会を行いました。

### 林純薬工業は今、急速に変化している

**和田社長** 林純薬工業は、「チームと人の成長」を企業成長の大きなテーマに掲げ、今後の私たちの道しるべとなる新しい企業理念を定義しました。近年の林純薬工業の変化をどのように感じていますか？

**松原** 私は入社3年目ですが、変化の大きさはもちろん、そのスピードも体感しています。プロジェクト制度が発足し、eラーニン

グや従業員研修の充実など、社歴に関係なく一人ひとりが成長できる環境整備が急速に進んでいると感じます。

**宮浦** オフィス拠点での「服装の自由化」や「女性活躍推進」、さらには「ベースアップ」など業務改善やモチベーション向上につながるさまざまな施策が導入され、これまで以上に働きやすい職場になっていると思います。

**池内** 2023年に林純薬工業の2030年までのストーリーを描いた「ビジョンマップ」が公開されましたが、今回の理念の再定義はより大きなインパクトがあり、林純薬工業の価値観が明文化されたことで全従業員が共通の想いで未来へと歩めるのではないかと感じています。



### 人と地球に直結している事業だと改めて実感

**和田社長** 新しい理念の根幹となるパーパスが「化学技術の可能性を、人と地球の希望へ。」であり、私たちの存在意義を表しています。

**宮浦** パーパスを最初に見たときは「地球」という規模の大きさに驚きましたが、電子材料も試薬化成品も共に現代の暮らしに欠かせないものづくりに関わっており、私たちの事業が人と地球に直結していると改めて実感できました。

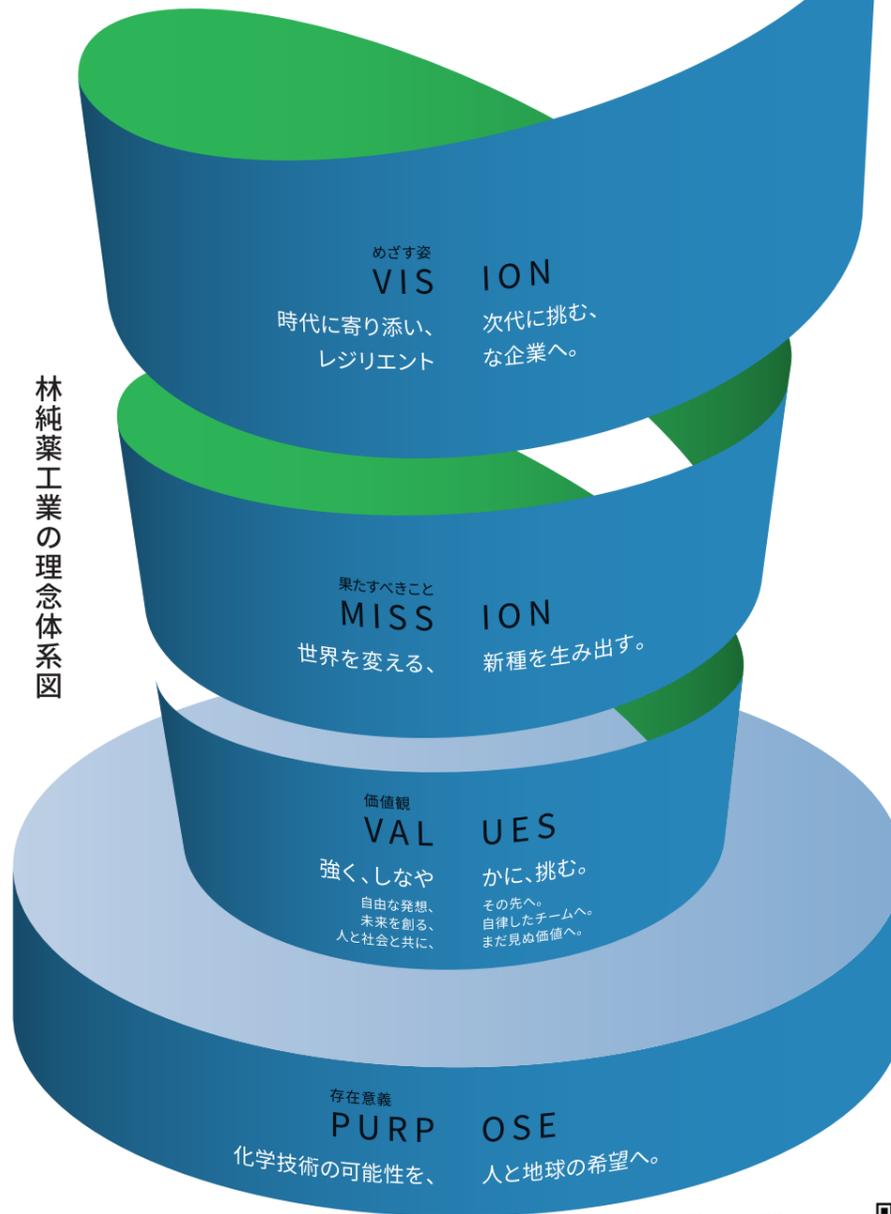
**松原** めざす姿を表すビジョン「時代に寄り添い、次代に挑む、レジリエントな企業へ。」にはとても共感できます。何が起るか先の読めない時代にあらゆる変化に柔軟な企業であり続けることで、持続的な成長を果たしていく企業としての決意を感じ

ます。最先端技術を扱う電子材料部に所属しているので個人的にも未来視点で物事を捉える必要があるため、「次代に挑む」は、励みになる表現だと思います。

**池内** 従来の社は「挑戦・誠意・感謝」に込められた想いを受け継ぎながらも、時代の変化に柔軟に対応し、現状維持ではなく新たな未来へと挑んでいく姿勢が強く感じられます。私たちがレジリエントな企業となって挑戦する先に、地球規模での豊かさがあることを一人ひとりが意識し、行動し、それが積み重なることで大きな成果へとつながるはずだと感じています。

未来のことを本気で考えている会社です。

林純薬工業の理念体系図



新しい林純薬工業の理念の詳細はこちら



### 「新種」とは新しい価値を生み出す「すべて」のこと

**松原** ビジョン実現に向けて何をしなければならぬか。その答えがミッションの「世界を変える、新種を生み出す。」だと捉えています。ですが、「新種」とは何か。その解釈が重要だと感じています。

**和田社長** 新たな価値を創造する人材・事業・製品を「新種」と定義しています。人材の

成長に加えて、商品・ビジネス・サービスなどの新しい事業を起こし、世の中に価値を生み出していくこと。その先の持続可能な社会づくりへの貢献をイメージしています。

**宮浦** 固定観念に縛られることなく自由な発想を持って、自らが「新種」となるということですね。現在、働き方やDX推進、成長支援などさまざまな面で変化が進んでおり、私たちがのような若手も意見・共有できる環境が整備されています。「新種」を生み出すのは私たち次第であり、この状況をどう楽しみながら挑めるかが大切だと思います。



### 「チーム林純薬工業」だから到達できる未来がある

**松原** パーパス・ビジョン・ミッションが明文化され、共通認識を持てるようになりました。では、そのゴールに向けてどのように進んでいくのか。それが新しい林純薬工業の価値観であるバリューの「強く、しなやかに、挑む。」です。

**池内** テクノセンターで開発に挑む立場では、このバリューを日々実感しています。答えが用意されていない課題に挑み、検証を何度も繰り返し、時には一から考え直し、決して諦めないことでようやく開発に成功する。まさにこのバリューに込められた想いを実践することが重要だと改めて気づきました。

**和田社長** 持続可能な成長企業に欠かせないのが事業の安定と拡大です。林純薬工

業は今、未来を見据えて会社の資源を「チームと人の成長」に向けて投資しています。中長期的な視点で持続的な企業成長を見据えたときに、目先の利益ではなく、社会における存在意義を明確にして進んでいかなければなりません。その中心にいるのは人であり、「新種」です。私たちが思い描く未来は、一人で実現できるものではありません。林純薬工業というチームだから到達できる未来があると信じています。

新たな企業理念を念頭に置き、林純薬工業らしさを大事に日々開発に挑みます。

# VALUE CREATION 価値創造の歩み

## 時代に寄り添いながら 新種を生み出すレジリエントな 持続的成長企業へ。

変化するスピードも行き先も、私たちの想像をはるかに超えていく時代。常に社会にとって必要な存在であるために、変化に逆らうのではなく、共に変革を起こせる存在でありたい。120周年を迎えた林純薬工業は、どんな変化も予想外の出来事も反発力に変えて大きな一歩を踏み出します。化学技術から生み出されるいくつもの価値を創造するレジリエント企業であり続けます。

### レジリエンスの先に新たな光を創出する 新しいブランドマークが誕生！

時代に寄り添い続けてきた120年の歩みはレジリエント企業そのもの。この強く、しなやかな想いを込めたマークは、どんな荒波も越えて新しい未来へと進む決意表明であり、存在意義「化学技術の可能性を、人と地球の希望へ。」を表現。広大な空や深い海を連想させる青色は豊かな未来を象徴し、緑色は安定性と信頼性を表現しています。



### 1904年

#### 製薬業界の最前線の地で 化学薬品の卸売販売をスタート

大阪市中央区にある道修町(どしょうまち)は、江戸時代から続く「くすりの町」。日本を代表する製薬会社や薬品会社がこの地にオフィスを構えていた歴史があり、林純薬工業のルーツもここに 있습니다。1904年、この地で創業者の林亦吉(またきち)が林純薬工業の前身「林亦吉商店」を立ち上げ、化学薬品の卸売販売を始めました。

#### 道修町は「くすり」の全国流通の要。

道修町は数多くの薬問屋や製薬店が立ち並ぶ業界の最前線の地。この地で商いを始めることは、当時は大きなステータスでした。



### 1932年

#### 海外メーカーに負けない 化学薬品をつくる

1932年に法人化した林純薬工業。当時は海外メーカーの化学薬品の販売を行っていましたが、「品質の優れた化学薬品を国内で製造し、社会に貢献したい」という想いから、問屋からメーカーへと転換。1950年より試薬製造をスタートし、同年に城東工場が竣工しました。試薬化成品は研究や開発の必需品であることから、化学や医療、ライフサイエンス、食品と幅広い分野で展開していきます。

#### 試薬で培ったノウハウから、 電子材料事業を開拓。

試薬化成品が多様な分野でニーズがあることを発見。さらに試薬で培った技術やネットワークで電子材料という新たな事業の開拓へ。



### 1980年

#### 電子材料の領域で 新たな可能性を発見

1950年から1980年頃はテレビや冷蔵庫、パソコンなどの製品開発が進み、電子デバイス産業は急成長。時代の変化を捉えた林純薬工業は、半導体関連のニーズの高まりを予測し、いち早く技術開発に取り組みます。それまで培ってきた試薬でのノウハウを活かして、電子材料の領域で技術向上に努めました。電子材料がコア技術となり、林純薬工業は飛躍的な成長を遂げます。

#### 時代が求める開発に成功し、 電子材料事業は第二の主力事業へ。

ウェットエッチング液や剥離液などの分野で大きなシェアを獲得した電子材料事業の飛躍によって、急成長しました。



### 1990年

#### 生産技術力と製品開発力の両輪で 新種を生み出すレジリエントな企業へ

電子材料の需要拡大を受けて、いくつもの新たな価値を創造してきた林純薬工業。1990年から順次3つの工場を建設し、2005年には電子材料向けの開発を担うテクノセンターが誕生。生産量を大幅に伸ばすとともに開発技術を向上させることで、電子デバイス産業での領域を拡大しました。今後は試薬化成品のイノベーション創出の拠点となるラボの活用など、さらなる発展をめざします。

#### 120年の経験を活かし、 社会に役立つ新種を発信。

特定の領域を深めて事業化することを得意とする林純薬工業。これまでの経験で培ったノウハウを活かし、新種を生み出します。



# VISION MAP

ビジョンマップー 林純薬工業の2030年までの道しるべ

## 創造力で世界の課題に挑戦しよう。

私たちは持続可能な未来の実現に向けて、新種が結集したチームで社会課題解決につながる新たな価値を創造します。

## 未来は「新種」が創造する。

チームと人が成長し、新たな事業を生み、新たな製品をつくる。林純薬工業は「新種」を創造することで、持続可能な社会に貢献します。

私たちは、新たな価値の創造につながる人材・事業・製品を、「新種」と定義します。

2030年に「実らせる」

### STEP 3

2030年はゴールではなく、  
林純薬工業が次なるステージへと飛躍する新たなスタート。

2030年に向けて「種を育てる」

### STEP 2

強く、しなやかに、挑む。

私たちは電子材料事業、試薬化成品事業で明確な戦略を持って課題に挑み、新しい未来を創造するレジリエントなチームをめざします。

#### 事業戦略

電子材料は深く、試薬は広く。

2030年を見据えて「種をまく」

### STEP 1

自由な発想で新種を生み出す  
新しい林純薬工業となる。

私たちは創業120年を機に新しい林純薬工業をめざします。その土台となる「チームと人」の成長を強化し、新たな価値の創造に挑みます。

「チーム体制」自ら未来を創造するチームへ。  
次世代が主役となる体制へ。

チーム力で発揮する林純薬工業の強み

「営業力」「開発力」「生産力」の総合力で産業を創造する。

電子デバイス業界で一目置かれる存在へ。

現状維持ではなく、「研究開発力」と「応用力」を向上させる。

- 競合に勝る強固な連携で、新たな価値を提供
- 既存技術の応用で、新分野へチャレンジ
- 海外展開を見据えて、新しいビジネスモデルを探索

循環型社会に対応した新たな製品を生み出す。

環境への負荷低減につながる製品開発を継続し、発展させる。

電子材料事業

試薬化成品事業

国内で信頼される第三勢力へ。

「製品企画」と「接点づくり」の強化と時代に合わせた戦略で、新たな価値を提供する。

- 全方位のマーケティングでお客さまとの接点を強化する
- 先を見据えた戦略で成長事業となる
- イノベーションを生む学習と開発で総合力を高める

2030年に新しい林純薬工業となるために。

レジリエントなチームと人の成長によって、自由な発想でイノベーションを起こし続けられる企業へ。私たちは2030年を一つの目的地点・中継地点に設定し、成長を推進していくための取り組みを実践します。

CIの浸透 2030準備室の運営

プロジェクト制度の推進

チームと人の成長強化  
一人ひとりが成長できる  
基盤を構築する。

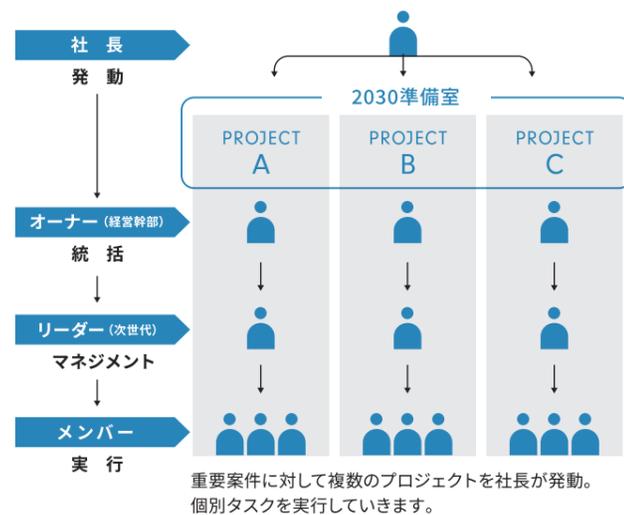
## 組織を横断した取り組みにより、チームと人の成長が加速。

新しい林純薬工業へと進化させるための取り組みとして、2023年度からスタートしたプロジェクト制度。成果としてはまず、実際にプロジェクトに参加したメンバーの意識が大きく変化したことが挙げられます。単なる参加者としてではなく、プロジェクトの一翼を担う重要な存在としての自覚が芽生え、より貢献意欲が高まり、積極的な言動が顕著になってきました。また、組織を横断したプロジェクトの実施により、情報の共有と連携が向上。異なるバックグラウンドやスキルを持つメンバーが一つのプロジェクトに参加することで、新しいアイデアや視点が生まれ、課題解決が促進されました。今後も「チームと人の成長」を加速させる取り組みとして継続していきます。



専務取締役管理部長(2030準備室)  
田中 昌彦

### プロジェクト体制



### プロジェクト制度により期待できる効果

- スピードアップ** (Speed Up): 経営重点課題の早期解決と、従業員の業務環境改善をスピードアップする。
- 組織弱点の強化** (Strengthening Organizational Weaknesses): 縦割りではなく、横断チームによる成果。組織の壁がなく透明性の高いコミュニケーションをめざす。
- 次世代育成** (Next-Generation Development): 次世代メンバーをリーダーあるいはメンバーに編成することで、経営課題解決の経験と、新たなキャリアパスの発見を図る。
- サステナビリティ** (Sustainability): レジリエントなチーム力の醸成と、助け、助けられるチームプレーを実践する。

### 2024年度に取り組むプロジェクト例

<p><b>新入社員研修の改善と底上げ</b></p> <p>オーナー: 執行役員 米津 彰 リーダー: 試薬化成品部 中井 貴大</p>	<p><b>ハラスメントの正しい理解</b></p> <p>オーナー: 執行役員 山中 一樹 リーダー: 管理部 尾崎 喜美恵</p>	<p><b>メンタルヘルスの正しい理解</b></p> <p>オーナー: 執行役員 山中 一樹 リーダー: 電子材料部 前田 明彦</p>
---	---	---

前年に引き続き、従業員目線で林純薬工業に必要な研修科目に刷新。現場の変化に柔軟に対応しながら、指導側の改善にも取り組み、新入社員研修の質を上げるプロジェクト。未来の新種を生み出す基盤をつくる。

従業員が職場におけるハラスメントについて正しく理解し、ハラスメントから解放され、お互いを尊重しあい、生き生きと働ける職場をつくるプロジェクト。ハラスメント対策に加え、被害にあった際の相談経路も構築する。

メンタルヘルスクア対策の3つの予防が円滑に行われるよう整備するプロジェクト。休職・離職の防止、また従業員の健康状態やモチベーションを向上させることで組織全体の生産性向上につなげる。

### PROJECT

## 01 分析用標準品の内製化

### 停滞していた統一システムへの業務移管を、建設的な進行で再始動へ導く。

2018年より進めていた分析用標準品の生産関連業務の内製化ですが、生産作業の内製化は進んでいたものの、事務処理の統一システムへの業務移管が停滞していました。そこで業務移管を再始動させることを目的に本プロジェクトがスタート。これまでグループごとに異なる管理方法をとっていたものを統一するという課題があったため、強引にまとめるというよりも建設的に物事を進めることにしました。まずは、進捗状況の確認や停滞した原因を調査。次にめざす姿を明確にし、実現するための道筋を整理。該当グループとめざす姿を共有し、統一システムへの業務移管を再始動させるところまでが本プロジェクトの役割でした。これまで各々のやり方があったため、各グループからさまざまな意見がありました。どの意見もしっかりと聞きながらも、変える必要がある部分は変え「一つのシステムに情報を集約して管理し、誰もが同じものを使えるようにする」という最初に決めた方針からブレることなく取り組んだことが、長らく停滞していた業務移管の再始動につながったと思います。



PROJECT 01 LEADER  
生産部鳥取工場業務生産グループ  
羽根 啓司

### PROJECT

## 02 人材スキルの複数人化

### 一人しかできない作業をなくし、機能が停止しない安定した企業へ。

コロナ禍のようなパンデミックの影響や、従業員が異動・退職をしても企業活動が機能停止にならない体制を構築することを目的としたのが本プロジェクトです。各部署で必要なスキルの細分化をはじめ、各個人のスキル習得状況や複数人化状況が一目でわかるようなスキルマップの作成、部署ごとの人材育成の流れの見える化など、現状の洗い出しから新ルールの作成までを行っています。メンバーは異なる地域・部署から参加し、毎回オンライン会議での進行となるため、いかに当初はメンバーの考えを聞き出すかが課題の一つでした。しかし会議を重ねるごとに関係性は深まり、皆が積極的に発言するようになることで、これまで生産の品質管理の目線だけだった私自身も、視野が広がったと思います。まだプロジェクトは継続のため成果が得られたという実感はありませんが、この1年間で新しいルールの作成が進み、人材スキルの複数人化の可視化に向けた準備が整いつつあります。今後、2024年は新ルールでの準備期間としてナレッジの蓄積や見直しを行い、2025年には全部署で運用開始という計画です。まだまだ続きますが、チーム一丸となって取り組んでいきます。



PROJECT 02 LEADER  
生産部佐賀工場品質管理グループ  
吉井 大介

# 居心地が良すぎる！ 林純薬工業のニューオフィス

「チームと人の成長」を実践しやすい環境づくりの一つとして、築30年の本社ビルを丸ごとリニューアル！「空間の共有」をコンセプトに、1階から9階までコミュニケーションを重視したオシャレな空間づくりを実現しました。

## 9F たくさんコミュニケーションが生まれる場所！ コラボルーム

みんなが集えて自由に使えるコラボルーム。PCを持ち込んで仕事をしたり、ちょっとしたミーティングに活用したりと使い方はさまざま。雑談しながらアイデアが生まれることも。終業後はより自由に利用でき、部署の垣根を越えて参加できる交流イベント「コラボデイ」も不定期開催中。



## 5F 広々快適空間で仕事はかどる！ 執務室

従業員が業務を行う各執務フロアは、執務スペースを広げて収容できる人数を増やしつつ、ゆとりある空間に。消耗品などのストック類を1階に集約し、執務に集中できる整理された環境へ。フリーアドレスを導入している部署もあります。

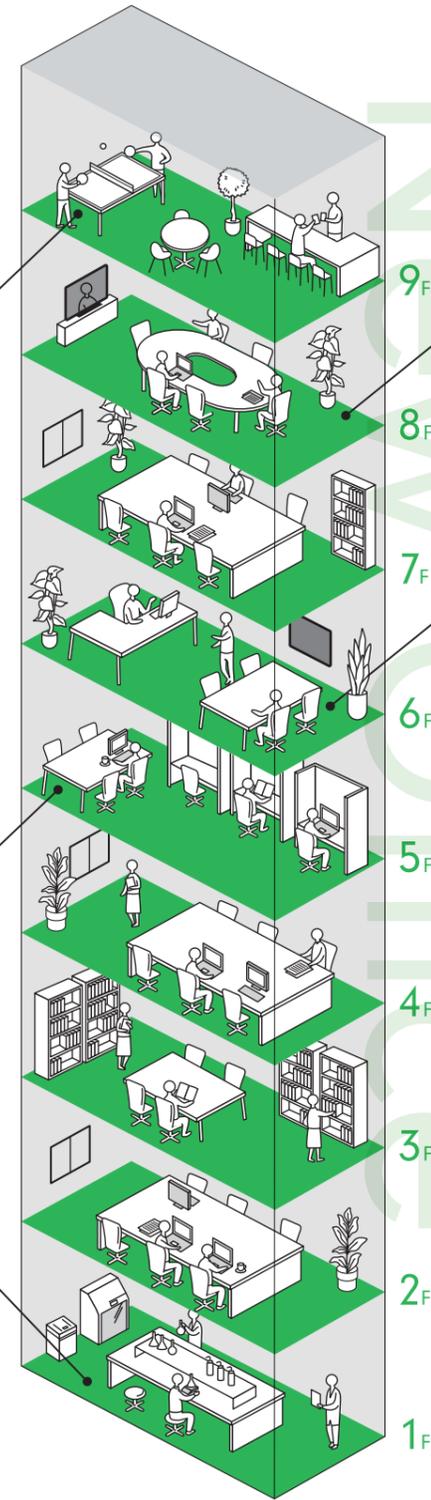


ここで新種が生まれる?!

未来に花咲く、  
イノベーションがここから！

## 1F Labo

試薬化成品事業の企画開発機能を強化するために立ち上げたラボ。まだ世の中にない新種が生まれるイノベーションの起点となることを期待しており、ラインアップ拡大につながる製品開発や試作設計を行います。



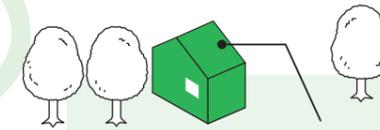
## 8F スタイリッシュな空間で 想いもアイデアもあふれる！ 会議スペース

社内外の人たちが活用する会議室や応接スペースはすべて8階へ集約。全5部屋の会議室にはモニターを設置。部屋の大きさや席数はさまざまで会議の参加人数に合わせて選べます。また、総合受付を担うエントランスも同階に設けており、受付から会議室への案内もスムーズ。



## 6F 会議もできて オープンな空間に！ 社長室

社長室には、経営会議などの社内会議やお客さまと面談できるモニター付きスペースを設置。社長が参加する会議のほとんどをここでやるので、個室でありながらパブリックな空間です。



まだまだ進む！林純薬工業の「働き方改革」

## 自宅

在宅勤務での円滑な  
コミュニケーションを実現。

2019年より在宅勤務インフラとしてPC・オンライン環境を整備。オフィスの各階にもオンラインミーティング用ブースを設けるなど、社内外共にオンラインでコミュニケーションをとりやすい環境を整えています。



休憩・雑談中のひとコマ

成長支援 一人ひとりの成長を多様な研修でサポート。

新人からマネージャークラスまで、職位段階に応じて必要な研修を実施。数百を超える研修プログラムを持つ外部研修機関と契約し、従業員は自身に必要な研修を受けることができます。また、各部署のオリジナル研修動画・テキストを社内イントラネットで公開し、いつでも学べる環境も用意しています。



9Fコラボルームでの研修風景

## 基盤構築が進展した今こそ、国内外での新分野開拓に挑む。

電子デバイス業界で一目置かれる存在をめざす電子材料事業は現在、「既存の深掘り」「新規開拓」「新分野向けの製品開発」「海外向けビジネススタイルの探索」の4つのテーマを主な取り組みに掲げています。2023年度は今後の成長を見据えた基盤を構築した一年となりました。生産設備や倉庫への設備投資による生産能力アップをはじめ、多能工化などの人材育成を積極的に進める好機となりました。特に、三重工場の受託生産能力アップや佐賀工場の倉庫増設においては、人材も含めて大幅に強化できたので、今後の市場再拡大に伴うビジネス機会に活かすための基盤はできあがりつつあります。海外ビジネスモデルの構築については、EUを中心に世界的に作業者の健康被害や環境への影響が大きい化学薬品の使用に対する規制が強化され

つつあることを受け、昨年に引き続き規制化学物質の代替となる製品の開発と提案に挑戦し続けます。今後も、お客様の要望と時代が求めるニーズに応えていかなければなりません。早いレスポンスと細やかな対応を強みとすることで商談獲得の確度を上げていくとともに、新分野開拓を実現するためのチャレンジ力と行動力を加速させていきます。

執行役員  
電子材料部長  
山中 一樹



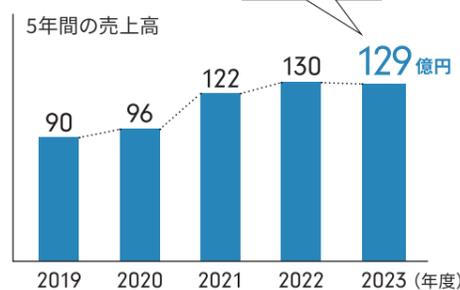
### 2023年度の振り返りと、今後の見通し

#### 半導体は想定よりも堅調に推移

2023年度はコロナ禍での特需剥落やロシアによるウクライナ侵攻の長期化、半導体デバイスの在庫調整局面による世界的な需要低迷により大幅な売上減を見込んでいましたが、当社に関してはパワー半導体やディスクリート半導体が堅調に推移。売上目標を達成する結果となりました。

#### 総売上

電子材料・受託加工



#### 海外向けと新分野の具体化を図る

2024年度以降もテクノセンター・営業・生産との連携を活かし、早いレスポンスと細やかな対応、技術力で他社に勝る価値を提供していきます。海外ではアジアを中心としたデバイス産業の課題に目を向け、社内でプロジェクトを立ち上げて具体的な進展をめざします。新分野向けの製品開発は、市場・競合メーカー・顧客ニーズの調査を進め、人員の補充や教育も念頭に置きながらチャレンジしていきます。

ウクライナ侵攻の長期化などに伴う世界的な半導体需要の低迷は最小限に

三重・佐賀工場への設備投資、業務改善や人材育成など次なる発展への基盤構築が進展

海外展開に向けたターゲットと協業販売店の選定が完了



チームで新種を生み出す！  
プロジェクトストーリー

## 01 「InP粗面化液」と「AlGaInP粗面化液」

要望や条件に細やかに対応し、  
検証を繰り返すことで  
新たな化学薬品が完成。

津留 化合物半導体向けの「InP」と「AlGaInP」という粗面化エッチング液を開発しました。化合物半導体向けの粗面化液を開発するメーカーは少ないのですが、お客様のご要望に応えるため、取り組むことになりました。中川 InP粗面化液は、お客様から提供された評価サンプルをもとに評価を開始し、最初は他の化合物半導体向け化学薬品やその

類似組成で粗面化されるかを検証し、最終的には新規原料を用いて粗面化に成功しました。AlGaInP粗面化液は、評価サンプルをお預かりすることが難しい状況で、お客様に本社に立ち会いのもとでライブデモを実施。その評価の結果から推測して組成の検証を繰り返して開発しました。津留 現在は量産使用に向けた評価を継続しています。どちらの化学薬品もお客様の要望をしっかりと把握し、お客様・営業・テクノセンターの3者で何度も打ち合わせを重ねてカスタマイズすることで生まれた製品です。



電子材料部  
(左)大阪営業所 津留 康平  
(右)テクノセンター 中川 ひなり

課題

- ①InP粗面化液は類似の化学薬品では粗面化できないことが判明。
- ②AlGaInP粗面化液は評価サンプルをお預かりできない状況であった。

解決策

- ①何度も検証を重ね、新規原料を用いて粗面化に成功。
- ②お客様立ち会いのもと、ライブデモ評価を実施。

## 02 Auダメージレスレジスト剥離液

営業とテクノセンターが各々の  
役割を果たし、新たな性能を  
持った化学薬品が誕生。

岸上 電子デバイスの製造工程で使用されるフォトリソレジストという薬剤を除去する剥離液において、Auダメージが発生したため、ダメージを回避する化学薬品の開発ができなかった。お客様から相談を受けたことが始まりでした。馬郡 性能を維持しながらAuダメージレス品を開発しなければならないという課題があり、原因の調査・分析・考察・実証実験・文献調査を繰り返し、技術的な面で改善することができました。

岸上 苦労した点は、お客様からの要望や課題が多かったことです。営業としては開発に必要な情報をしっかりと共有し、テクノセンター主導でデータの取得や評価に注力できるよう対応しました。馬郡 開発で苦労したのは、迅速に結果を出す必要があったこと、お客様から詳細な反応メカニズムや技術的コメントの要望があったので、文献調査や一つひとつデータを考察して検証を行ったことです。岸上 今後の展開として、Auエッチング液を使っているメーカーにとってニーズがある可能性があるため、提案の幅が広がりました。テクノセンターとの連携で信頼できる剥離液を開発できた結果だと思っています。

課題

- ①Auダメージの原因が不明のなか、従来の性能を維持したAuダメージレス品の開発が必要に。
- ②お客様から詳細な反応メカニズムや技術的コメントの要望があった。

解決策

- ①一つひとつデータを考察し、検証を行い、培ってきた技術を活かして開発。
- ②文献調査やデータ取得を行うことで丁寧かつ迅速に対応。

## 「国内の第三勢力」を見据えた種まきとインフラ整備でさらなる飛躍へ。

試薬化成品事業は用途別に「試薬」「化成品」「食品衛生」に分類されますが、そのなかでも「試薬」は林純薬工業の設立当時から価値創造の源流となっています。未来のビジネスチャンスを大きく広げるためにも、試薬市場での認知をさらに高め、より多くのお客さまとつながるための多様な取り組みを実践しています。2022年度より掲げている「全方位のマーケティング」をさらに進めていくために、2023年度にはオンライン試薬購入サイト『試薬ダイレクト』をリプレイスし、コンテンツマーケティング、デジタル系販売チャネルの整備と強化を進め、試薬の直販ユーザーを増やしています。また、専門性の高い人材育成を図るためのトークスクリプト、製品ラインアップの拡充など未来の利益につながる種まきとインフラ整備を進めた一年でした。多くの試薬

ユーザーの声が集まるようになったことで、今後はさらにお客さまとの関係をより強固にしていくためのカスタマーサクセスチームのスタートアップを計画しています。さらに、本社ビルのリニューアルに伴い、試薬のラインアップ拡大につながる製品開発や試作設計、ユーザー対象のセミナー開催などを担うラボ施設を新設するなど、将来の成長を見据えた大きな一歩を踏み出しています。

執行役員  
試薬化成品部長  
米津 彰

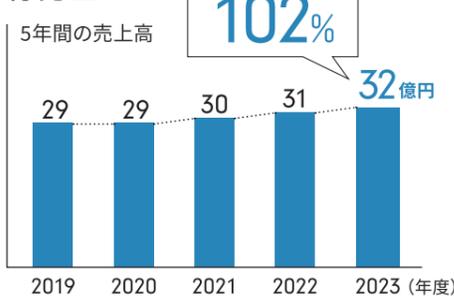


### 2023年度の振り返りと、今後の見通し

#### 前年を上回るペースで推移

2023年度は『試薬ダイレクト』のリプレイスを7月末に実施し、初動3ヶ月は自社ECでの売上が約3倍に増加、2023年度全体の売上では前年度対比33%の増加率を記録。部全体での売上高は前年度対比102%、自社製品の売上は3%増となり、面談・商談数も増加。労働安全衛生法改正に伴う法令順守への対応を進めるとともに、お客さまへのサービス向上、従業員研修などに取り組みしました。

#### 総売上



#### 新たな『試薬ダイレクト』とラボの活用に期待

2024年度以降は、既存のお客さまとの関係性の強化、ラボ活用による試薬新製品の開発をめざし、製品ラインアップ拡充を図ります。さらに、産官学連携によるニーズの発掘、開発人材の育成を通じた開発力の強化だけでなく、デジタル基盤として『試薬ダイレクト』を活用し顧客の体験をより良くするために、機能改善を重ね「選ばれる試薬ダイレクト」に進化させていきます。

売上高は前年を若干上回るペースで推移し、『試薬ダイレクト』のリプレイスで直販の売上が増加

ダイレクトナレッジ(動画)を掲載するなど、試薬についての啓蒙活動を実施

営業力強化をめざしeラーニング動画講座(社内ポータル)にコンテンツを追加



チームで新種を生み出す！  
プロジェクトストーリー

## 01 『試薬ダイレクト』リプレイス

オンライン試薬購入サイト  
『試薬ダイレクト』



### お客さまにとって使いやすい『試薬ダイレクト』をめざして刷新。

**田中** オープンして5年目のオンライン試薬購入サイト『試薬ダイレクト』を、より「お客さまファースト」のサイトになるようプラットフォームを再構築し、2023年7月末にリプレイスが完了しました。

**山下** お客さまに安心して便利にお使いいただくため、セキュリティの堅牢性強化はもちろん、価格照会などの問い合わせが簡単にでき、検索や絞り込み機能が充実したECプラットフォームを採用しました。柔軟なシステム設計が可能となり、お客さまの購買に関わる体験の向上やセキュリティの強化が実現できました。

**大西** 苦労した点は、試薬という商材の特性上、誰にでも何でも販売してもいいわけではない

め、会員ごとにショッピングカートの制御が必要だったことです。制御の対象に明確な基準を設けるため、ITや新規事業に強い弁護士事務所を選定し顧問弁護士として契約。今回のリプレイスでは、会員規約や販売方針、購買時確認の質問内容や審査基準などを固めるところからのスタートで、とても長い道のりでした。

**田中** 約6,000点の取り扱い製品とその製品に紐づく複数のドキュメントがあるため、設計も含めてすべて反映させるのも大変でした。そうした苦労もあってか、受注件数が前年比で25%増加しました。

**山下** 今後は研究者のインタビュー記事などのコンテンツ面の充実、販売店向けの機能追加、UX改善など「選ばれる試薬ダイレクト」の実現に向けて改善を続けていきます。



試薬化成品部 デジタルマーケティンググループ  
(左)大西 淳一  
(中央)グループ長 田中 奈々  
(右)山下 幸宏

#### 課題

- ① サイトだけで完結せず、電話やメールでの追加のやり取りが必要だった。またセキュリティに課題があった。
- ② 会員ごとに購買に関する新たな規約の見直しが必要。

#### 解決策

- ① 柔軟なシステム設計が可能なECプラットフォームを採用。従来の複雑な購入手続きからワンストップで会員登録が可能に。
- ② ITや新規事業に強い顧問弁護士と契約。

## 02 トークスクリプト



試薬化成品部  
(左)分析用標準品・受託合成グループ 小西 博史  
(中央)大阪営業所 中井 貴大  
(右)九州営業所 村田 智

### 中堅営業担当者のスキルを可視化し、若手の早期戦力化をめざす。

**中井** 当社が取り扱う試薬化成品は商材が多品種であり、特注調液やOEMといったサービスの特性上、高いヒアリング力と提案力が求められます。そのスキルを伸ばすのは個人のやる気と努力に委ねられている部分が強かったため、中堅営業スタッフのテクニックをトークスクリプトとして作成することで、スキルの標準化をめざしました。

**村田** 今回が初めての試みのため、多様な意見を取り入れられるよう試薬化成品部の各拠点・グループから営業経験が豊富なメンバーが集まりました。まず何が必要かを集めて精査し、アイスブレイクからアプローチ、クロージングまでの基

本となる型を決めながらまとめていきました。

**小西** 最初はフローチャート形式が良いと考えた作成しましたが、若手に使用感をヒアリングしたところ使いづらいという意見がありました。そこで細かな場面設定を行い、それをもとにトークスクリプトを簡条書きで作成し、利用者が選択しながら使用できる方法へと変更しました。

**中井** トークスクリプトを使用したロールプレイングを行ったのちに若手スタッフと同行した際、ヒアリングや提案時のトークに良い変化が見受けられ、案件の引き合い数も少しずつですが増加しています。

**村田** 今後、若手が経験を積みにつれてトークスクリプトを活用する側から作成する側へとなることで、より進化していくのではないのでしょうか。

#### 課題

- ① 初めての試みのため、どのようにつくるべきか考えるゼロからのスタート。
- ② フローチャート形式で作成するも若手から使いづらいという意見が挙がった。

#### 解決策

- ① 中堅営業スタッフが日頃から使用している話のネタなどを集めて精査し、「若手が提案営業できる」ことを目的に基本の型を策定。
- ② 細かな場面設定ごとに簡条書きで作成し、利用者が選択できる実用性の高いものへ。

## DX化と人材育成で基盤構築を図り、信頼の生産活動で企業成長を支えていく。

2023年度は、佐賀工場の新倉庫建設やDX化などの環境整備を行い、今後の成長を見据えた土台づくりに注力しました。生産現場の次世代リーダーを早期育成することを目的に、工場のなかに新たな組織として「班」を設けて新体制をスタート。広い視野で小さい組織を管理する「班長」と、所属グループ全体を技術面からサポート・統括する現場技術者の「技術員」という新たなポストを新設。生産技術と量産マネジメントを実務で学びながら成長できる環境づくりに取り組みました。

生産現場における環境整備としては、前年に引き続き生産および品質管理プロセスのDX化を推進。紙帳票のタブレット化、生産チェックリストの電子化のほか、3工場の通信環境整備にも着手。作業エリアと倉庫エリアの完全Wi-Fi化を進めています。製造ラインの自動化レベルをさらに高めることで、女性の採用と配置を促進できるような重作業レスのプロセスへと転換していきます。

また、安全に効率よく、品質の良い製品を安定的に生産供給できる体制の構築も継続。現在は拠点が西日本に集中しているため、輸送効率の改善を目的に東日本地域への新拠点建設を検討し、さらなる生産能力・物流能力の向上をめざします。

### 2023年度の振り返りと、今後の見通し

#### 国内外メーカーの低迷を受けて生産量は減少

2023年度は生産量は、1,432トン/月（前年度対比-20%）と減少。三重工場での電子材料製品の生産量減が主要因で、国内外の電子部品・半導体メーカーの低迷も影響しました。しかし、新たに電子材料系OEM製品の生産開始や現場のDX化を進めるなど、将来への準備ができた一年といえます。



#### 環境整備で生産量の拡大と品質向上に注力

今後は新分野開拓に向けた取り組みを活性化させます。核酸合成試薬の製品化を進め、食品添加物製品は2024年度内に生産体制構築に向けてスタートする予定です。低金属製品は生産設備を増設することで製品数増に対応。「品質の良い製品」に注力し、品質管理体制の強化を目的とした取り組みを全社の協力を得ながら進めていきます。DX化や内部プロセスの改善によって環境整備が進んだなかで、さらなる生産量の拡大を見据えています。

佐賀工場の倉庫新設など、製造環境の整備・拡大により生産能力を向上

各プロセスでのDX改善を行い、作業の効率化を推進

作業の複数人化を進めるための、人材育成を実施



取締役 生産部長 水谷 隆彦

## 広くてきれいな新倉庫で作業効率と働きやすさが向上。

**小峯** 佐賀工場では2023年に毒劇物の取り扱い増加に伴い、新たに「毒劇物倉庫」を新設。さらに、温度管理が必要な製品の増加に伴い、既存の「温蔵庫」を取り壊して、スペースを拡張し新たに建設しました。

**円城寺** 今回の新倉庫建設にあたり、いくつかの問題が生じました。まず、建設場所に元々あった簡易倉庫4棟を取り壊したため、そこに保管していた容器などの保管をどうするか。建設が完了するまで運送会社の倉庫を借りて保管することになりましたが、目の届かない外部倉庫での在庫管理はとても気を使いました。

**吉井** 「温蔵庫」に関しては冬季に温度調整が必要なものを保管しているため、10月～5月を避けて7月に撤去。昨今の情勢の影響で建設資材が遅れるなどのトラブルはありましたが、迅速に施工いただき8月中に完成したため製品に影響は出ませんでした。

**円城寺** 新倉庫建設において大切にしたのは、現場で働く人たちの作業性です。広さに加え、明るいLED照明を採用したため作業がしやすくなりましたし、運送業者、協力会社の積み込み場所や、トラックの動線が確保しやすくなりました。工場環境の5Sが大きく改善されたと思います。

**小峯** フォークリフトがシャッターに当たらないようカバーを取り付けるなど、細かい部分にもこだわりました。また、壁に断熱材を採用したので寒さが軽減されるうえに製品の品質も守られるようになりました。

**吉井** 外観にもこだわり、一方の壁は白い化粧板、もう一方はコンクリートの打ちっぱなし風というスタイリッシュなデザインに。社内で一番古かった佐賀工場に大きくきれいな倉庫が完成したため、毎日新鮮な気持ちで働くことができます。新しい倉庫が佐賀工場で生産した製品で埋まることを楽しみに、従業員が笑顔で日々の業務に取り組んでいます。



生産部 佐賀工場 業務生産グループ  
(左)吉井 玲子  
(中央)円城寺 始  
(右)グループ長 小峯 茂樹

### DX改善 01

#### 二次元バーコードの活用で識別シールを電子化。DX導入のベースづくりに貢献。

製品容器に貼付する識別シール発行に関する一連の作業を電子化しました。従来は手書きやPC入力でシールを作成していましたが、二次元バーコードの活用で記入間違いなどのミスを防げるように。今はWi-Fi環境の整備された鳥取工場のみですが、精度を高めて全工場に展開していく予定です。

鳥取工場  
業務生産グループ  
豊口 朋哉



### DX改善 02

#### 生産・品質・物流の3部門統一のシステム導入で情報の確認・活用が容易に。

帳票類の長期保管などお客さまからの要望に応えるため、品質管理システムと電子チェックリストを新規導入。それぞれ別のシステムをカスタマイズして連携させました。数百を超える品目の設定は大変でしたが、一括で管理できるようになり情報が取り扱えやすくなりました。

三重工場  
品質管理グループ  
根門 悟史



### DX改善 03

#### 目視検査のヒューマンエラーを防ぎ、作業効率も大幅に改善。

これまで目視検査は作業員数人で商品番号が一つひとつ伝票と合っているか確認を行っていましたが、文字を自動で認識するバーコードリーダーを導入し、独自のアプリも開発。ヒューマンエラーを防ぐことで、年間の受け入れ作業時間は80時間も短縮できました。

物流センター  
山本 吉郎

