

# ステークホルダー・エンゲージメント

## [ 基本的な考え方 ]

大阪有機化学工業グループでは、ステークホルダーの皆様との建設的な対話を通じ、未来の子どもたちが幸せにくらせる持続可能な社会を共創してまいります。

## ステークホルダー・エンゲージメントの取り組み

ステークホルダー	主な対話の方法・機会	主な対話窓口
お客様	<ul style="list-style-type: none"> <li>●日々の営業活動</li> <li>●R &amp; D/品質会議 4～5件/月</li> <li>●品質監査 1件程度/月</li> </ul>	営業部門 品質保証部門
お取引先様	<ul style="list-style-type: none"> <li>●日々の調達活動</li> <li>●サプライヤー監査 1件程度/月</li> <li>●技術・品質ミーティング 1～2件/月</li> <li>●安全講習会(物流事業者対象) 金沢工場/酒田工場/大阪事業所 各1回/年</li> </ul>	購買部門 エンジニアリング部門 品質保証部門 業務部門(運送関連)
株主・投資家	<ul style="list-style-type: none"> <li>●株主総会</li> <li>●個人投資家向け説明会 大阪 1回/年</li> <li>●機関投資家向け説明会 東京 1回/年</li> <li>●ONE-on-ONEミーティング 30～50回/四半期</li> <li>●事業報告書/有価証券報告書</li> </ul>	IR広報部門 経営企画部門
従業員	<ul style="list-style-type: none"> <li>●従業員エンゲージメント調査 1回/年</li> <li>●所属長との面談 6回/年</li> <li>●入社3年内従業員との面談 1回/年</li> <li>●社内報 2回/年(2022年)</li> </ul>	総務部門 経営企画部門
地域社会	<ul style="list-style-type: none"> <li>●地域団体・イベントへの参加 3～4回/月</li> <li>●大学との共同研究 3テーマ</li> <li>●学生との対話 2回/年</li> </ul>	事業所 技術部門 営業・経営企画部門

## 大学での講義 (北海道大学)

2018年より北海道大学大学院、先端生命科学研究院の客員准教授として授業を行っています。授業では「電子論を用いた高分子化学の基礎」と「イノベーションに必要なこと」について教えています。前者は生物系の学生が多いため有機化学の視点から高分子化学を考える力を養うため、後者は遅い研究者になってほしいという願いから、失敗をきっかけに生まれた商品/技術を紹介し、チャレンジすることの尊さを教えています。北海道大学のオンライン授業はネット環境の悪い学生でも授業を受けられるように講師が授業動画を作成しサーバーにアップする方法を採用しています。講師としては少し味気ない授業ですが秋に開催された学会では、たまたま授業を受けたという学生から授業の感想を聞くことができました(社交辞令かもしれませんが面白いとの感想でした)。今後も企業人の立場から大学教育に貢献していきたいと思っております。

## 大学での講義 ～企業の非財務情報開示に関する動向～(同志社大学)

「企業の非財務情報開示に関する動向」をテーマに講義を行いました。日本および世界的な非財務情報の開示に関する動向を交えて、当社のホームページに掲載している情報について紹介し、グループディスカッションでは「今後重要となってくるとされる非財務項目」をテーマに話し合い、最後にグループで発表を行っていただきました。さらに、各個人に同様のテーマでレポート作成を依頼し、後日提出していただきました。参加いただいた学生さんからは、リクルート視点や気候変動・人的資本などに関した内容がレポートにて報告されており、企業の社会的価値観に関して考える機会となっています。

