

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

長期的に目指す企業像

Innovative Solution Provider。創業以来の住友の事業精神「自利利他 公私一如」を基軸に、社会への貢献を実現

コア営業利益
2,000億円

当期利益
1,000億円

ROE
8%

ROIC
6%

② 中長期の経営戦略

1. 新成長戦略による事業ポートフォリオ高…

アグロ＆ライフ、ICT＆モビリティを成長ドライバーに集中配分。
アドバンストメディカルは将来の第3柱へ育成

3. 財務・資本効率の改善

ROIC志向経営の再徹底。2027年度のROIC 6%を目指し、本中期計画で2,000億円のキャッシュ創出を目標

2. 構造改革の継続的な遂行

ペトロ・ラービグ社の収益力改善、住友ファーマ社の持続的成長支援、石油化学事業の構造改革を推進

4. アグロ＆ライフ領域の拡大

主力殺菌剤インディフリン、除草剤ラピディシルの上市・地域拡大
・販売増加。次のブロックバスター創出を強化

③ 対処すべき課題

① 事業環境の不透明性への対応

- ・新しい発想をもって変革を続け成長軌道へ回帰
- ・先行きが不透明な事業環境に対応した経営体制整備

② 重点事業の構造改革

- ・ペトロ・ラービグ社の収益力改善を継続
- ・住友ファーマ社の持続的成長支援を強化
- ・国内・シンガポール石油化学事業の最適化

③ 資本効率と財務体質の強化

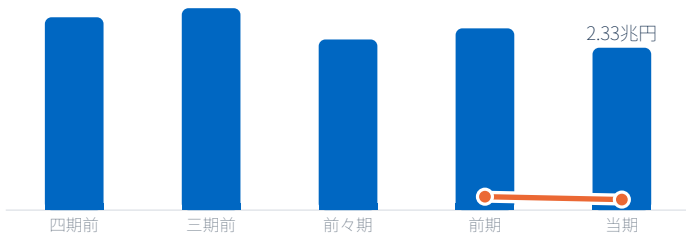
- ・ROIC志向経営により投下資本を適正化
- ・ベストオーナー視点での事業ポートフォリオ再構築

面接で使えるポイント

- ・2027年度にコア営業利益2,000億円、ROE 8%を目指す成長戦略を実行
- ・アグロ＆ライフとICT＆モビリティを成長ドライバーに集中投資する事業再編の意志
- ・食糧・ICT・ヘルスケア・環境の4課題解決で、Innovative Solution Providerを実現する長期ビジ…

証券コード 4005

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
2.33兆円営業利益率
6.5%財務健康度
32点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 60.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
959万円

化学内 10位/204社

平均年齢
42.4歳

化学内 92位/204社

平均勤続
16.7年

化学内 76位/204社

女性管理職
9.2%

化学内 57位/173社

男性育休
101.1%

化学内 9位/154社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: 住友化学の新規除草剤「ラピディシル」、米国で農業登録を取得

