

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

パーパス

化学技術でより良い生活環境の実現に貢献し続ける

連結営業利益
240億円以上連結売上高
1,800億円以上ROE
10%以上配当性向
40%

② 中長期の経営戦略

1. 3つの強みの強化

独自の技術開発力・品質環境対応力・グローバル協業力により Vision 2030達成を推進

3. 無機化学事業の構造改革

汎用酸化チタンから機能性材料ドメインへ製品ポートフォリオ本格転換。環境負荷低減と生産効率化両立

2. 有機化学事業の成長

顧客価値向上に直結する独自製品を世界供給。主力製品の世界一低コスト製造と安定供給実現

4. グローバル化の加速

PANOQUELL®の米国拡販と世界主要国展開。海外市場での技術力発揮と営業力強化

③ 対処すべき課題

① 研究開発力の強化

- ・ 独創のための研究・技術開発力の強化と効率化推進
- ・ 新規化学農薬・動物用医薬品の開発商品化促進
- ・ バイオロジカル分野の開発商品化

② 事業ポートフォリオ転換

- ・ 有機化学事業で他社M&Aや提携による事業規模拡大
- ・ 無機化学事業で汎用から機能性材料への本格転換
- ・ 製造拠点・製品ラインナップの集約と合理化

③ 人と組織の基盤構築

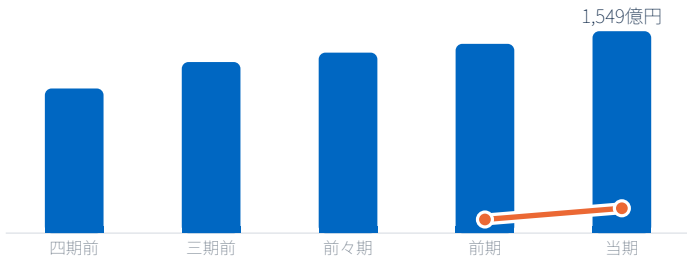
- ・ 人的資本経営の推進
- ・ コーポレートガバナンスの継続・高度化
- ・ DX推進による経営効率化

面接で使えるポイント

- ・ 2030年に連結営業利益240億円以上・ROE10%以上を目指し、化学技術で社会課題解決に貢献する経営戦略
- ・ 独自技術・品質環境対応・グローバル協業の3つの強みでVision2030達成を推進する企業姿勢
- ・ PANOQUELL®など主力製品の世界展開と無機化学事業の機能性材料への構造改革推進中

証券コード 4028

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
1,549億円営業利益率
12.3%財務健康度
51点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 57.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
766万円

化学内 69位/204社

平均年齢
43.5歳

化学内 67位/204社

平均勤続
17.7年

化学内 42位/204社

女性管理職
10.9%

化学内 46位/173社

男性育休
75.0%

化学内 98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。

要するに

1949年設立の化学工業メーカーで、連結売上1,452億円

主力事業・セグメント

- OrganicChemistry 53.3%
- InorganicChemist 44.1%
- その他 2.6%

強み・特徴（公開データから）

- 連結売上高1,549億円の事業規模
- 営業利益率12.3%の安定した収益性
- 平均勤続17.7年と定着率が高い

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

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: 日本企業が挑むインドの大学との関係構築（大阪・石原産業株式会社）

