

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

経営理念

化学を礎に、環境と調和した幸せな未来を顧客と共に創造する

売上高
4,000億円営業利益
450億円成長事業売上比率
50%以上ROE
11%以上

② 中長期の経営戦略

1. 事業ポートフォリオ転換

電子・健康・環境を成長事業に位置付け。ベトナムでの半導体用多結晶シリコン子会社設立、デンタルの自動化新棟竣工、太陽光パネルリサイクル事業推進

3. 水素関連事業化推進

水素化マグネシウム製造で年産30トン目標に量産開始。次世代水素キャリアとして期待され、燃料添加剤ECOMAXの販売開始

2. 地球温暖化防止への貢献

2050年度カーボンニュートラル達成目標。2030年度にGHG排出量30%削減（2019年度比）、バイオマス混焼やアンモニア混焼を検討

4. 海外展開の加速

インド子会社設立決定。電子・健康・環境の成長事業のマーケティング強化で事業ポートフォリオ転換をより確実化

③ 対処すべき課題

① 成長事業の市場確保

- 電子分野で半導体用多結晶シリコンの生産供給体制構築
- 健康分野で歯科充填用コンポジットレジン需要拡大対応
- 環境分野で太陽光パネルリサイクル事業の課題解決

② 脱炭素化と環境対応

- 原燃料の脱炭素化・次世代エネルギー技術開発
- 2030年度GHG排出量30%削減（2019年度比）の実現
- Scope3排出量10%削減（2022年度比）への対応

③ 社員と企業の持続的価値創造

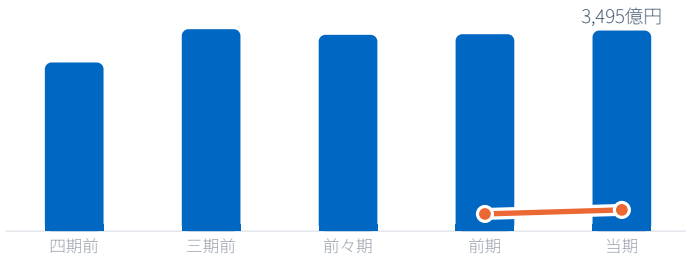
- 社員と家族の心身の健康推進と働きやすい職場づくり
- マテリアリティ10項目の解決を通じたCSR経営推進

面接で使えるポイント

- 化学を礎とした電子・健康・環境の3分野に経営資源を集中し、2025年度に成長事業売上比率50%以上を目指す戦略
- 2050年度カーボンニュートラル達成に向け、バイオマス混焼やアンモニア混焼など複数の脱炭素技術を同時推進
- インド子会社設立やベトナムでの半導体用多結晶シリコン製造など、成長市場での海外展開を加速させる姿勢

証券コード 4043

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
3,495億円営業利益率
10.6%財務健康度
56点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 58.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
794万円

化学内 56位/204社

平均年齢
41.45歳

化学内 122位/204社

平均勤続
16.82年

化学内 74位/204社

女性管理職
3.5%

化学内 139位/173社

男性育休
62.8%

化学内 122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: 株式会社グリッド、トクヤマとのAI配船計画最適化システム「R

