

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

コーポレートビジョン

人と地球を大切に、新たな価値を創造するニューケミカル・ソリューション・カンパニ

売上高
1,000億円営業利益率
4.5%ROE
6.0%

② 中長期の経営戦略

1. 収益力の強化

高付加価値品への資源集中、環境を切り口とした基盤強化、グローバル地域戦略の明確化、テクポリマー・テクノゲル等高機能新素材開発による新領域創出

3. 生産革新と現場力強化

DXの展開とSKG改善活動による生産効率性の革新とコスト競争力強化

2. 環境貢献ビジネス拡大

ReNew+製品群・住環境・土木製品群等の環境貢献製品の創出と市場投入を加速

4. 資本効率経営の実践

資本効率向上に向けた社内体制構築、株価を意識した活動推進、政策保有株式の見直し

③ 対処すべき課題

① 経営環境の不確実性対応

- ・ 米国の政策変更による経済影響に留意
- ・ ウクライナ情勢と中東地政学的不安定の長期化
- ・ エネルギー・資源価格高騰による物価上昇の影響対応

② 気候変動・環境課題への対応

- ・ CDP気候変動レポート2024でBスコア評価を受けた取り組みをさらに深化
- ・ 環境情報開示の充実とサステナビリティ強化
- ・ エコ・ファースト認定企業としての継続的な貢献

③ 従業員エンゲージメントと健康経営

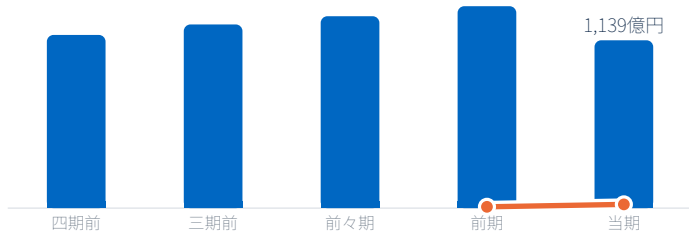
- ・ 「働く者の幸せのために」という創業精神に基づく職場環境実現
- ・ 「健康経営優良法人2025」認定（グループ10社）の成果維持・拡大
- ・ グローバルを含むすべての従業員が健康で活躍できる環境整備

面接で使えるポイント

- ・ 創業100周年2059年に向けた『積水化成品グループ100年ビジョン』の実現に貢献したい
- ・ テクポリマー・テクノゲル・ピオセランなど高機能新素材開発を通じた新領域創出に携わりたい
- ・ CDPでBスコア評価を受けた気候変動対応やReNew+など環境貢献ビジネスの拡大に参画したい

証券コード 4228

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
1,139億円営業利益率
2.2%財務健康度
13点 / 100点

要するに

発泡プラスチックの製造・販売を主力事業とする
化学メーカー

主力事業・セグメント

- 産業 54.0%
- HumanLife 46.0%

強み・特徴（公開データから）

- 連結売上高1,139億円の事業規模
- 平均勤続19.4年と定着率が高い
- 東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

将来性 雨 / 就活偏差値 54.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
779万円

化学内 61位/204社

平均年齢
46.0歳

化学内 20位/204社

平均勤続
19.4年

化学内 18位/204社

女性管理職
6.6%

化学内 83位/173社

男性育休
100.0%

化学内 21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＋一言

