

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

経営の基本理念

顧客を満足させる品質と価値の創造開発に全力を尽くし、環境保全と省資源に積極的に取り組み、ステークホルダーに信頼される企業を目指す。

2 中長期の経営戦略

1. 製品開発の拡充

顧客ニーズの直接的な反映と量産展開を迅速化。自動車・航空機等のハイエンド分野における用途拡大を推進。

2. グローバル市場展開

東京・ニューヨーク・ロンドンの3拠点からU社ブランドでグローバル展開。自動車・航空機のグローバル化に対応。

3. グローバルブランド確立

高い機能性・優れたデザイン性・品質安定性を担保し、新規顧客・新規用途の採用に貢献するブランド認知を獲得。

3 対処すべき課題

① 売上基盤の分散・拡大

- ・北米が売上の7割。米国政治・経済変動の影響が極めて大きい。
- ・北米以外の地域開拓・新分野進出による地域リスク低減が必要。
- ・欧州家fisher市場進出・北米住宅向け市場進出を加速中。

② 製品開発力の強化

- ・顧客からの機能・品質要求の高度化に対応し、新製品開発スピードアップが必須。
- ・第一化成の工場併設研究開発拠点再編で開発スピード・品質向上を実現。
- ・サンプル製作リードタイム短縮でマーケティング加速。

③ サステナビリティの重視

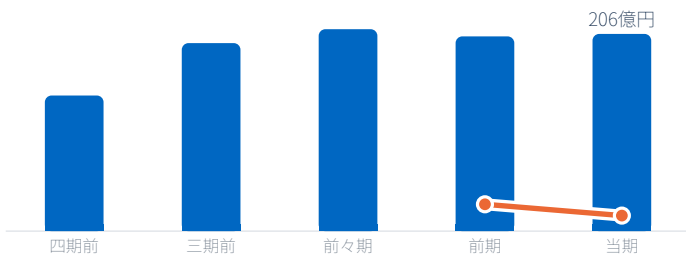
- ・バイオ・リサイクル原料使用促進で製品のサステナブル化を推進。
- ・千代田工場で水素ボイラー導入・工場用水60%再利用を実施。
- ・サステナビリティをブランド価値化し収益力強化に結び付ける。

面接で使えるポイント

- ・北米売上7割という経営課題に対し、欧州・アジアパシフィック市場開拓に注力している戦略的な取り組みに共感。
- ・自動車・航空機向けハイエンドレーザで、東京・ニューヨーク・ロンドンの3拠点によるグローバルブランド確立を目指す野心。
- ・千代田工場での水素ボイラー導入・工場用水60%再利用など、サステナビリティを事業価値化する具体的実行力。

証券コード 4235

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）

要するに
ポリウレタンレザーの製造及び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
・化学（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）
・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
206億円

営業利益率
7.9%

財務健康度
44点／100点

将来性 雨／就活偏差値 57.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
1,493万円
化学内 2位/204社

平均年齢
54.3歳
化学内 1位/204社

平均勤続
4.6年
化学内 199位/204社

女性管理職
7.7%
化学内 72位/173社

男性育休
－（未開示）

※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

