

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

NFC VISION 2030

2030年における当社のありたい姿を表現した長期ビジョン

売上高
342.0億円営業利益
50.0億円ROIC
8.0%設備投資
160億円

② 中長期の経営戦略

1. 成長基盤強化

ビューティケア分野でサステナブル素材の需要拡大に対応し、機能性油剤や化粧品用リン脂質のグローバル市場販売拡大。オープンイノベーション活動推進。

3. ペロブスカイト型太陽電池用素材量産化

社会実装に向けて生産スケールアップ検討を進め、量産化技術の確立に注力。次世代のコア事業育成も推進。

2. 医薬品用リン脂質事業強化

ギリアド・サイエンシズ社向け安定供給体制の維持と高純度製品・リポソーム・リピッドナノパーティクルでの差別化。新プラント生産集約によるコスト強化。

4. ハイジーン事業の成長獲得

濃縮タイプなどサステナブル製品開発加速。病院・介護施設向けやフードビジネス分野での差別化製品拡販による顧客獲得。

③ 対処すべき課題

① 化粧品原料市場への対応

- 化粧品用リン脂質素材と生理活性物質の需要減少への対応が課題
- 欧米ブランドのサステナブル素材需要拡大への対応必須
- RSPO認証・Non-GMO製品などの差別化で海外販売拡大

② ハイジーン事業の収益性改善

- 感染症対策商品の販売伸び悩み（コロナ禍後の消費者意識変化）
- 物流費上昇・原材料価格高止まりによる厳しい事業環境
- 原価低減・販売価格改定などでの対応継続

③ 政策保有株式の削減

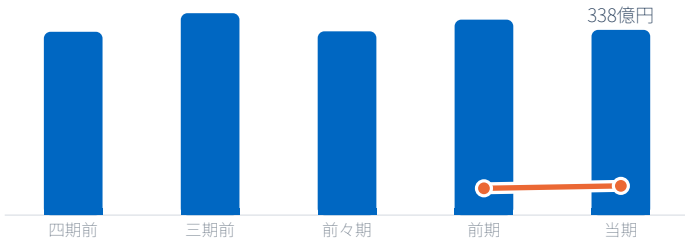
- 2024年度実績4.5億円の政策保有株式売却実績
- 2026年度目標として政策保有株式比率17%以下を目指す

面接で使えるポイント

- 第14次中期経営計画（2023～2026年度）で売上高410.0億円、営業利益57.0億円を目標に掲げ…
- ビューティケア分野でRSPO認証製品やNon-GMO製品などサステナブル対応を強化し、グローバル市場での販売拡大を推進。
- ペロブスカイト型太陽電池用素材の量産化やオープンイノベーション推進など、次世代の成長基盤構築に積極投資。

証券コード 4362

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
338億円営業利益率
15.8%財務健康度
78点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 60.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
819万円
化学内 39位/204社平均年齢
41.9歳
化学内 113位/204社平均勤続
14.6年
化学内 140位/204社女性管理職
6.3%
化学内 86位/173社男性育休
90.9%
化学内 67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: 日本精化、2026年3月期 決算発表

