

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

ビジネステーマ・存在意義

ビジュアル・コミュニケーション・テクノロジーの創造により、人々の暮らしを快適にする情報文化を創造する。

売上高
2,700億円

営業利益
180億円

ROE
10%以上

② 中長期の経営戦略

1. 印刷インキ・機能性材料事業の拡大

パッケージ分野を中心にボタニカルインキシリーズなど環境配慮型製品を軸としたサステナブル製品の積極展開とデジタル化対応。

3. ESG・サステナビリティ強化

地球環境と地域社会を重視し、マテリアリティに基づく環境配慮と人的資本政策を実施。

2. 新しい事業領域への挑戦

エレクトロニクス&エネルギー、バイオベース・脱石化材料、ヘルスケアなどターゲット領域でのオープンイノベーション推進。

4. グローバル連結経営強化

20を超える国と地域への展開を基盤に、ステークホルダー関係強化と人材育成による組織風土改革を推進。

③ 対処すべき課題

① デジタル化への対応

- 紙媒体の情報メディア需要が先進国で減少するなか、パッケージ関連インキ需要は中長期的に増加。
- インクジェットを中心としたデジタル印刷用途拡大と高品質化対応が必要。
- デジタル媒体増加による印刷の多様化、カスタマイズ化、小ロット化への対応。

② 国内市場の構造的課題

- 少子高齢化による人口減少と労働力不足に対応した経営体制の構築。
- 円安による原材料高、人件費・物流費上昇への対応。
- 国内市場縮小による経済成長停滞への戦略転換が必要。

③ 環境・サステナビリティ対応

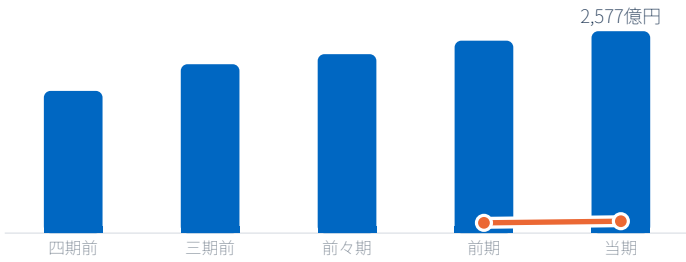
- 欧州を中心とした環境規制強化への対応と脱プラスチック対応。
- 気候変動に対応した事業活動と資源制約・原料価格高騰リスク対応。
- ESG投資の影響力増大への対応と社会課題解決への貢献。

面接で使えるポイント

- 2030年の長期ビジョン達成に向け、20を超える国と地域での事業拡大と環境配慮を両立させている点。
- 2026年計画で売上高2,700億円、営業利益180億円の達成を目指し、3年間で事業拡大・収益力強化を推進する戦略。
- デジタル化やSDGsといった社会変化のなか、ボタニカルインキシリーズなどサステナブル製品で新市場を開拓する姿勢。

証券コード 4633

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
2,577億円営業利益率
5.9%財務健康度
50点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 61.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
826万円

化学内 34位/204社

平均年齢
44.6歳

化学内 37位/204社

平均勤続
18.9年

化学内 24位/204社

女性管理職
4.3%

化学内 130位/173社

男性育休
80.0%

化学内 86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: ティー・ロウ・プライス・ジャパン株式会社がサカティンクス株式

