

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

理念

「つなげる」ことを理念とし、顧客のニーズにあった製品・商品の開発や製造、サービスの提供を通じて社会およびステークホルダーの信頼に応えることで、収益力の向上…

売上高
1,500億円

営業利益
115億円

EBITDA
145億円

設備投資
150億円

2 中長期の経営戦略

1. ボンド事業の強化

コア事業の強化に加え、電子電材・自動車業界など成長市場向け製品開発、非住宅分野シェア向上に注力

3. 工事事業の拡大

ボンド事業の補修・改修・補強用接着剤や工法を活用し、社会インフラ・建築ストック市場の工事事業を強化

2. 化成品事業の成長

自動車・電子電機・化学工業分野への営業活動を強化し、放熱・耐熱用途素材の拡販と自社技術を活かした製品開発を推進

4. 生産・物流・DX投資

過去最大規模となる約150億円の設備投資を計画に基づき進め、事業拡大と経営効率化を実現

3 対処すべき課題

① 経営環境の不透明性

- ・米国の政策影響と貿易摩擦による世界経済悪化の可能性
- ・住関連分野での建設コスト高止まりによる住宅需要の回復難
- ・化成品事業での米国関税政策による不透明性

② 事業機会と市場変化

- ・土木建築・ストック市場での補修・改修・補強需要は堅調
- ・国土強靱化基本計画による老朽インフラ整備需要の拡大
- ・非住宅分野への事業領域拡大の必要性

③ 成長投資と収益性両立

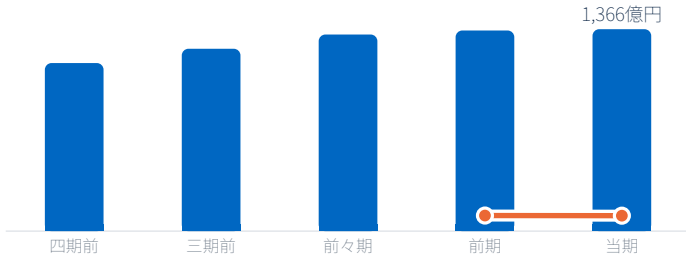
- ・過去最大規模の設備投資による資本効率への配慮
- ・株主還元の継続実施と資本効率向上の両立
- ・新規開拓強化と生産効率化の同時推進

面接で使えるポイント

- ・中期経営計画2027で売上高1,500億円、営業利益115億円を目指し…
- ・ボンド事業のコア事業強化と電子電材・自動車などの成長市場開拓の両立で、非住宅分野シェア向上に注力
- ・社会インフラ・建築ストック市場の補修・改修需要拡大を背景に、工事事業とボンド事業の融合戦略を推進中

証券コード 4956

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
1,366億円営業利益率
7.7%財務健康度
63点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 59.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
796万円

化学内 54位/204社

平均年齢
42.11歳

化学内 100位/204社

平均勤続
17.48年

化学内 49位/204社

女性管理職
4.4%

化学内 129位/173社

男性育休
76.5%

化学内 95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: コニシの「ボンド」を使った作品を大募集！「第22回 ボンドの

要するに
合成接着剤とシーリング材を中心とした化学製品メーカー

主力事業・セグメント

- Bond 54.4%
- 化学 28.7%
- Civilエンジニアリング建設 16.9%

強み・特徴（公開データから）

- 連結売上高1,366億円の事業規模
- 平均勤続17.48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

