

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

ビジョン

「いつまでも元気で若々しくありたい」そんな世界中の人々の願いをコラーゲンの飽くなき追求により叶える

売上高
43,000百万円

営業利益
3,500百万円

営業利益率
8.1%

ROE
9.0%

② 中長期の経営戦略

1. 収益力の抜本的強化

インド拠点でゼラチン・コラーゲンペプチド供給能力を拡大。バイオメディカルは日本の専門家ネットワーク活用と海外販売拡大で営業利益黒字化を図る

3. PBR向上

本中計期間中にPBR1.0倍以上に改善し更なる向上を目指す

2. 財務戦略強化

本中計期間中に総額9,800百万円（戦略投資4,300百万円含む）の設備投資実施。DOE1.5%以上を安定確保し最終年度2.0%以上を目指す

4. キャッシュ創出力強化

運転資本効率化によりCCC5.0ヶ月への短縮を図る

③ 対処すべき課題

① 経営環境の不確実性

- ・ 地政学リスク高止まりと資源・エネルギー価格上昇への対応
- ・ 気候変動・社会格差・人権問題への複合的課題への対応

② バイオメディカル事業

- ・ 医療分野での利用拡大と日本国内での販売強化
- ・ 中国など海外市場での販売拡大

③ グループガバナンス強化

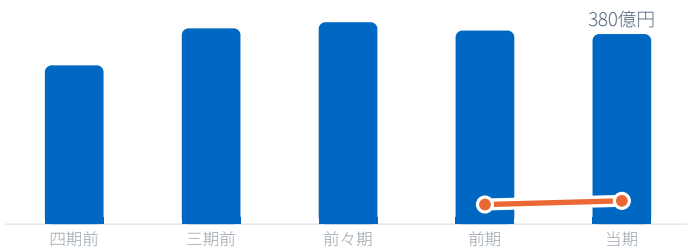
- ・ 本社による子会社モニタリング強化とリスク抑制
- ・ 人的資本への投資と従業員組織の活性化

面接で使えるポイント

- ・ 2024-2026中期経営計画で2027年3月期の売上高43,000百万円達成を目指すコラーゲン企業
- ・ インド拠点の供給能力拡大でグループ収益構造を強化する戦略
- ・ 健康寿命延伸と社会課題解決に貢献するコラーゲン素材の新たな価値創造

証券コード 4977

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
コラーゲンおよびゼラチンを主力とする化学素材メーカー

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）

- ・営業利益率12.3%の安定した収益性

※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
380億円営業利益率
12.3%財務健康度
64点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 53.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
777万円

化学内 62位/204社

平均年齢
42.7歳

化学内 85位/204社

平均勤続
14.3年

化学内 146位/204社

女性管理職
10.6%

化学内 49位/173社

男性育休
40.0%

化学内 144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: 新田ゼラチン(株)【4977】：決算情報

