

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

Global Innovator for Crop & Life 食とくらしのグローバルイノベーター。

売上高
1,200億円営業利益
108億円海外売上高比率
75%ROE
8%以上

② 中長期の経営戦略

1. 重点品目の拡販

ベンズピリモキサン、ピリフルキナゾン、ピラフルフェンエチル、フルベンジアミド、トルフェンピラドを重点品目に設定。エリア戦略に基づき拡販。

3. 原価低減と内製化

原体製造の内製化を進め原価低減を図る。在庫削減によるキャッシュフロー改善も推進。

2. エリア戦略による市場拡大

アジア太平洋・中南米を中心に拡販。中東・アフリカは事業基盤整備。高単価Specialty Crop（果樹・野菜）の登録・拡販を推進。

4. バイオ・デジタル戦略

生物農薬・作物保護資材のポートフォリオ拡大。AI診断ビジネスの収益拡大とデジタル技術による業務効率化を実現。

③ 対処すべき課題

① 国内農薬市場の縮小

- ・ 農業従事者の高齢化・後継者不足が深刻化
- ・ 耕作放棄・転用による農地面積減少
- ・ 政府の農業資材費低減方針による市場漸減

② 開発コストの増加と競争激化

- ・ 創薬難度の高まりと登録要件増加で開発コスト増大・期間長期化
- ・ ジェネリック農薬との価格競争激化
- ・ 各国の農薬登録制度における要件の厳格化

③ 事業環境の不安定性

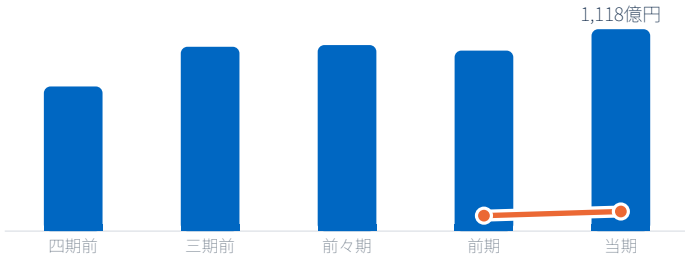
- ・ ウクライナ侵攻による電力高騰・資源供給不足で原材料費上昇
- ・ 米国高関税政策・中東情勢・中国減速など地政学リスク顕在化
- ・ 異常気象による農作物への影響

面接で使えるポイント

- ・ 食料安定供給を支える農業の根幹に関わる農薬事業で、ベンズピリモキサンなど5つの重点品目の世界展開を推進。
- ・ 2027年3月期に売上高1,200億円・海外売上高比率75%を目指す中期経営計画「Growing Global for …」
- ・ カーボンニュートラル実現に向け2030年GHG排出量23%削減（2020年対比）目標を掲げ、環境調和型製品開発に注力。

証券コード 4997

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
1,118億円営業利益率
9.7%財務健康度
46点 / 100点

要するに

1926年設立の化学メーカーで、農薬の製造・販売を主力事業とする上場企業

主力事業・セグメント

- ・ Agrochemicals 96.2%
- ・ 化学その他ThanAgroche 3.8%

強み・特徴（公開データから）

- ・ 連結売上高1,118億円の事業規模
- ・ 営業利益率9.7%の安定した収益性
- ・ 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

将来性 雨 / 就活偏差値 56.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
803万円

化学内 50位/204社

平均年齢
42.3歳

化学内 97位/204社

平均勤続
14.7年

化学内 138位/204社

女性管理職
10.6%

化学内 50位/173社

男性育休
87.5%

化学内 75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: 日本農薬(株)【4997】：決算情報

