

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

経営理念

世界中の人々がいつまでも安心して快適に暮らすことのできる社会づくりに貢献する商品を提供

売上高
771億円

経常利益
29.80億円

新製品売上寄与率
15%以上

2 中長期の経営戦略

1. 高効力・高品質商品の開発

蚊やマダニが媒介する感染症対策として「効きめプレミアムシリーズ」等を開発。ウイルス・細菌・アレルゲン対策商品も強化

3. 海外事業基盤の拡大

インドネシア、マレーシア、タイ、ベトナム、ミャンマー、インド、メキシコ、イタリアで事業展開。世界約70ヶ国ネットワーク構築

2. 研究開発体制の強化

広島工場内にブレーンズ・パーク広島を建設・拡充。研究開発棟は新価値創出の中長期拠点

4. 欧州市場強化

イタリアでFUMAKILLA EUROPE設立（2021年）、ZAPI子会社化（2022年）。欧州開発拠点追加で研究開発強化

3 対処すべき課題

① 経営基盤強化と事業展開

- ・グループ全体の事業領域拡大に対応した基盤強化
- ・欧州展開をはじめとする地理的拡大への対応
- ・事業展開のスピードアップ

② 収益力の改善

- ・商品アイテム見直しと製造原価低減
- ・在庫適正化と製品価値に基づく適正価格販売
- ・マーケティング費用の効率的・効果的運用

③ 厳しい経営環境への対応

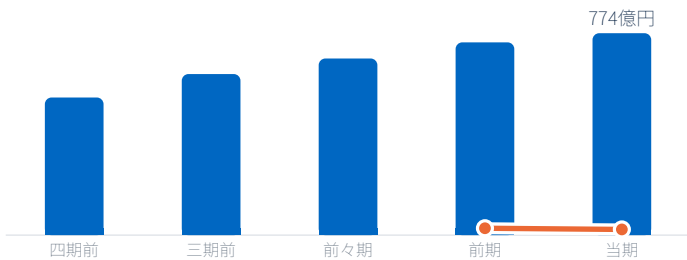
- ・国内の為替相場不安定化と関税政策への対応
- ・中国景気減速と米中貿易摩擦への対応
- ・多様で複雑なリスクへの柔軟な対応

面接で使えるポイント

- ・殺虫剤・家庭用品・園芸用品をコア事業として、マラリアやデング熱などの感染症対策を通じSDGs目標3実践
- ・ブレーンズ・パーク広島での研究開発体制強化により、ウイルス・細菌・アレルゲン対策等の新価値創出に取組み
- ・世界約70ヶ国のネットワークを持ち、海外8ヶ国の子会社で製造販売。エステーとの資本業務提携で業容拡大推進

証券コード 4998

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
774億円営業利益率
2.8%財務健康度
27点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 49.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
646万円

化学内 140位/204社

平均年齢
41.8歳

化学内 116位/204社

平均勤続
14.3年

化学内 147位/204社

女性管理職
10.0%

化学内 52位/173社

男性育休
100.0%

化学内 35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: 5月8日（金）ヤクルト戦 ≪広島創業フマキラー スポンサー

要するに
フマキラー株式会社の事業要約

…

主力事業・セグメント

- Southeastアジア 45.3%
- 日本 36.3%
- 欧州 18.4%

強み・特徴（公開データから）

- 将来性評価は晴れ時々曇り

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

