

## 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

#### 経営方針

先端産業分野において、研究から商業生産まで、顧客とのパートナーシップを重視し、化学品製造に関する課題を解決する

量産売上比率  
60%以上

### ② 中長期の経営戦略

#### 1. ステージアップ・グロース

研究・開発ステージから量産ステージへの顧客取引をステップアップさせ、段階に応じたソリューション提供で成長を牽引

#### 2. 設備投資の最適化

量産設備への投資および既存設備の稼働率向上で生産能力を拡大し、生産効率を改善

#### 3. 品質管理体制強化

量産ステージの厳格な規格と生産過程全般における品質保証体制を確立

### ③ 対処すべき課題

#### ① 営業・製造人材の拡充

- ・大型設備投資に伴う営業部門拡充と人材育成による営業力強化
- ・生産キャパシティ拡大に対応する製造等人員の拡充

#### ② 生産能力・効率の向上

- ・新規設備取得と既存設備の有効利用
- ・仕入から廃棄物処理までの全工程でのボトルネック解消

#### ③ 事業化加速と業績平準化

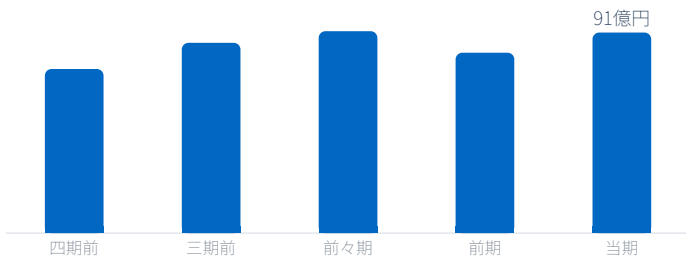
- ・ベンチャー企業・アカデミアとの共同研究によるパイプライン拡充
- ・第4四半期への売上偏重を改善し通年での業績平準化を推進

#### 面接で使えるポイント

- ・量産ステージ売上が60%を超える現在、ステージアップ・グロースモデルの拡大にどう貢献するか
- ・ウクライナ情勢・物流2024年問題など経営環境の変化に対し、どう対応する姿勢か
- ・研究開発から量産化への事業化加速を支援する人材として何ができるか

証券コード 6568

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高  
－（未開示）営業利益率  
－（未開示）財務健康度  
58点 / 100点

要するに  
有機化学品の研究・開発・生産ソリューション事業  
を主たる業務とする企業

主力事業・セグメント

- ・サービス業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※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 45.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
639万円

サービス業内 199位/524社

平均年齢  
41.3歳

サービス業内 156位/527社

平均勤続  
11.9年

サービス業内 96位/527社

女性管理職  
13.4%

サービス業内 246位/371社

男性育休  
－（未開示）

※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…）

直近ニュース一言

参考: 神戸天然物化学(株)【6568】：決算情報

