

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

ありたい姿

温もりある未来を創造するビジネスデザイナー

営業利益
390億円ROE
8.0%以上ROIC
4.4%総還元性向
100%

② 中長期の経営戦略

1. 収益構造の変革

事業を基盤・注力・育成・改善の4領域に分類し、経営資源の確保と再投下を実行。商社機能と製造機能で構成

3. 注力領域の拡大

フード・半導体・ライフサイエンス分野。ナガセケムテックス㈱のAIサーバー向け変性エポキシ樹脂など注力

2. 基盤領域の強化

商社機能でROIC経営を深化。グローバルネットワークと人財の目利き力で社会課題とソリューションをマッチング

4. 育成領域への投資

バイオ由来生分解性素材開発。グローバルサウス（インド・ブラジル・メキシコ・インドネシア）でのエリア戦略推進

③ 対処すべき課題

① マテリアリティの実現

- ・従業員エンゲージメント・脱炭素・ガバナンス・健康寿命延伸・サプライチェーン持続性・資源循環への対応
- ・2024年9月に6つのマテリアリティを特定・見直し

② 資本効率性の向上

- ・ROE8.0%以上達成に向け総還元性向100%を2025年度まで実施
- ・政策保有株式売却（2024年度32億円）でROICスプレッド改善
- ・WACCの低減とROIC>WACCの常態化を目指す

③ 改善領域の再構築

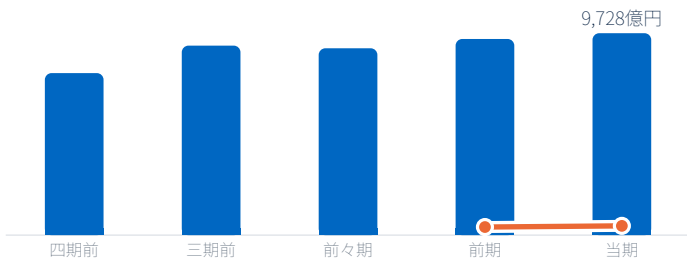
- ・カラーフォーマー事業で黒字転換達成。2025年度損失10億円以下に削減を目指す
- ・不採算取引の採算性は正と商権返上の選択実行

面接で使えるポイント

- ・2032年創業200年に向け、ナガセケムテックス㈱のAIサーバー向け変性エポキシ樹脂などで半導体分野を拡大している
- ・グローバルサウス戦略でインド・ブラジル・メキシコ・インドネシア4地域での事業展開を推進中
- ・総還元性向100%と株主還元方針の変更に資本効率性向上に取り組み、ROE8.0%以上達成を目指している

証券コード 8012

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
9,728億円営業利益率
4.6%財務健康度
39点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 64.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
1,190万円

卸売業内 11位/282社

平均年齢
41.2歳

卸売業内 184位/283社

平均勤続
14.7年

卸売業内 110位/282社

女性管理職
7.6%

卸売業内 103位/209社

男性育休
74.2%

卸売業内 96位/180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: 企業財団によるグッドギビングマーク制度活用の新たな事例ー長瀬

