

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

経営の基本方針

未来からの呼びかけに応え、新しい価値を創造し、豊かなヒューマンライフを支える

② 中長期の経営戦略

1. 顧客対応とマーケティング

顧客ニーズの把握と対応スピード向上。技術と営業の連帯によるマーケティングで現有商品の差別化と市場優位性を確立

3. 東南アジア展開

関連会社フィリピンのトーソー・ポリビン・コーポレーションと連携し、東南アジア中心に顧客の海外展開をサポート

2. 新原料への進出

塩ビコンパウンドに加え、バイオマス原料やリサイクル原料などの新分野に積極展開

4. 成形品事業の強化

産業用・家庭用ホース類で収益改善、新製品開発、生産技術向上に注力

③ 対処すべき課題

① 原料・エネルギー価格への対応

- ・イラン情勢不安定化によるホルムズ海峡封鎖で原油・天然ガス価格が高騰
- ・主原料価格やエネルギーコスト動向への適切な対応

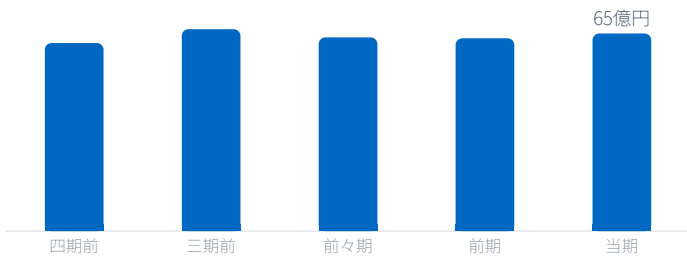
② 安定利益確保の体質構築

- ・技術部門：新規製品開発力強化と顧客ニーズへの素早い対応
- ・製造部門：不採算品種見直し、生産性向上、歩留率改善、品質管理徹底
- ・業務部門：納期管理徹底、物流効率化

面接で使えるポイント

- ・塩ビコンパウンドからバイオマス原料やリサイクル原料への新分野展開に注力している点
- ・フィリピンのトーソー・ポリビン・コーポレーションとの連携で東南アジア進出をサポートしている点
- ・技術と営業の連帯によるマーケティングで顧客ニーズ対応スピードを高める戦略

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに

当社、親会社(東ソー(株))、関連会社(トーソー・ポリビンCo.)

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）

- ・－（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

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 24点 / 100点
-----------------	-----------------	---------------------

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 33.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収

－（未開示）

平均年齢

－（未開示）

平均勤続

－（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

