



2025年5月12日

各位

会社名 田岡化学工業株式会社
代表者名 代表取締役社長 佐々木 康彰
(コード:4113、東証スタンダード市場)
問合せ先 総務人事室部長 松本 直
(TEL:06-7639-7400)

**当社中期経営計画の策定と
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応に関するお知らせ**

当社は、本日開催の取締役会において、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」につきまして決議致しました。

収益向上に向けた今後の新たな取組みにつき、新中期経営計画の公表と併せて開示することとしておりましたので、新中期経営計画についても本日開示することと致します。

具体的な内容につきましては、次頁以降の「中期経営計画」をご参照ください。

以上

2025年度－2027年度
中期経営計画 TCG as one 2027

有機合成で暮らしと環境にイノベーションを

TAOKA 田岡化学工業株式会社

- 01 | 前中期経営課題の進捗評価
- 02 | 前中期計画の業績目標達成状況
- 03 | 中長期ビジョン
- 04 | 中期経営計画目標と課題
- 05 | 中期業績目標
- 06 | 経営数値目標と基本戦略
- 07 | 基本戦略 ①～⑥
- 08 | 投融資計画
- 09 | キャッシュアロケーション方針
- 10 | 配当政策・株主還元

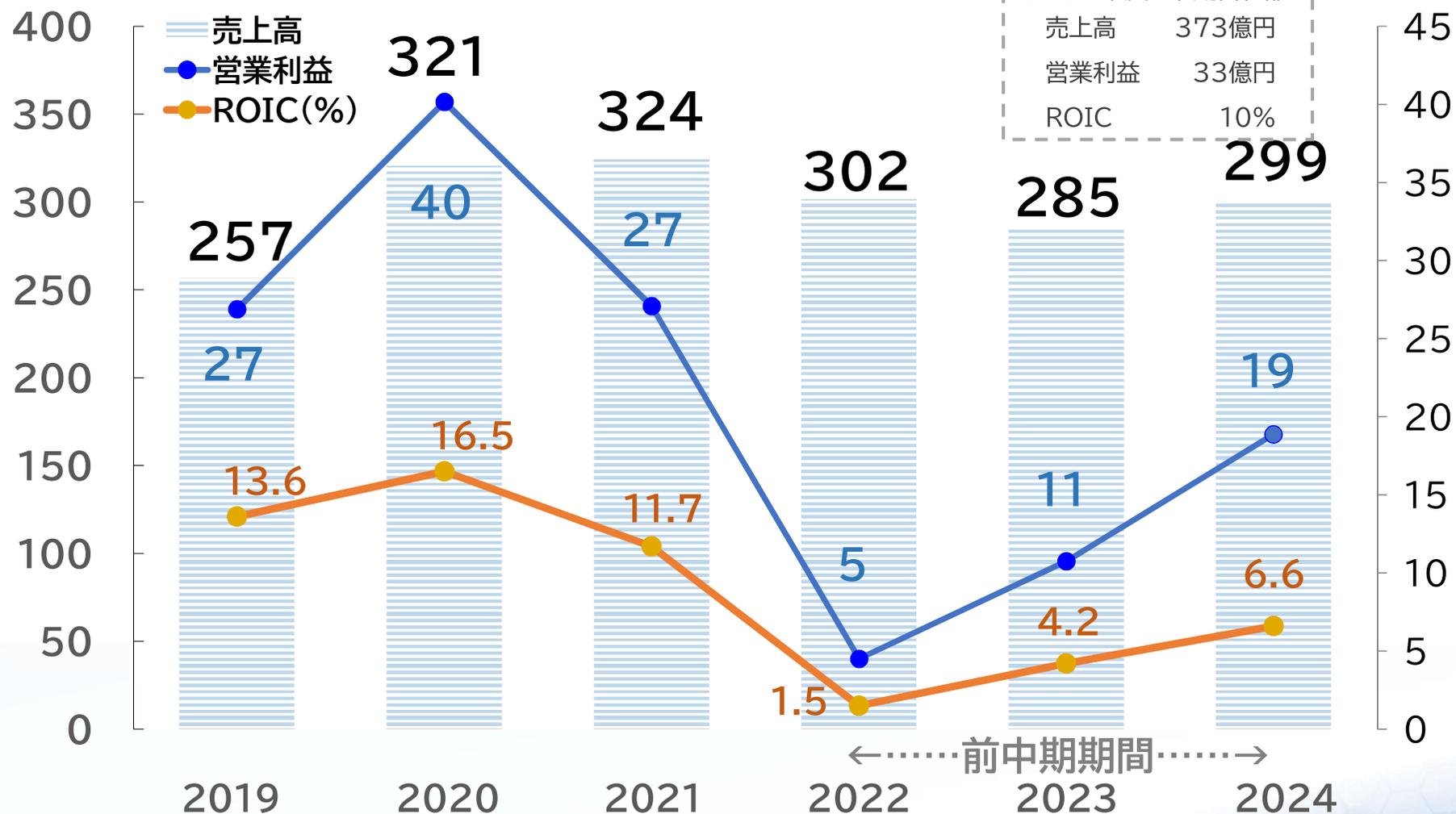
◆全体評価

・前中期で設定した経営指標(KPI)については、未達となるも年々改善してきた。

経営指標(KPI)項目	数値目標	進捗状況
◆業績目標値		
・ROIC(投下資本利益率)	10%超	22年度1.5%→23年度4.2%→24年度6.6% 
・営業利益率	9%超	22年度1.5%→23年度3.8%→24年度6.3% 
◆設備投資・研究開発計画		
・設備投資計画(着工基準)	100億円	3か年累計 36億円
・研究開発費	10億円/年	22年度8.3→23年度8.6→24年度8.1(億円)
◆新製品開発・海外事業規模目標		
・新製品開発目標	70億円/年	22年度73→23年度54→24年度57(億円)
・海外事業規模目標	70億円/年	22年度38→23年度38→24年度44(億円)

■中期当初目標は未達も、**改善の傾向**

(単位:億円)

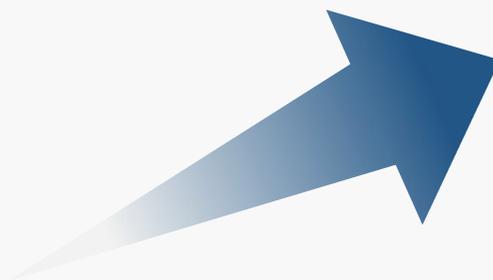


参考:2024年度末時点 資本コスト:7.0%(推定)、PBR:0.91

中長期的な事業目標

2024年 実績

売上高 299億円
営業利益 19億円
ROIC 6.6%



Early 2030s 目標

売上高 500億円
営業利益 40億円
ROIC 10%以上の継続

中長期 基本方針

- ▶これまで蓄積してきた有機合成技術と生産技術をベースに、継続的に新規製品を開発し、事業規模の拡大を図る。
- ▶既存品目の収益構造の底上げを追及し、全ての事業にてROIC・営業利益率の改善を目指し、企業価値を持続的に向上させる。



中期経営計画スローガン

”TCG as one 2027”
 Taoka Chemical Group
 「田岡化学グループ」が一丸となって
 中長期ビジョンの実現に向けて
 中期経営計画を推進していきます

経営指標: KPI Key Performance Indicator

・売上高目標	400億円
・ROIC(投下資本利益率)	10%以上
・定常投資(3カ年)	100億円
・長期的な成長のための戦略投資	60億円
・新製品売上高率	20%目標

経営課題 Business challenges

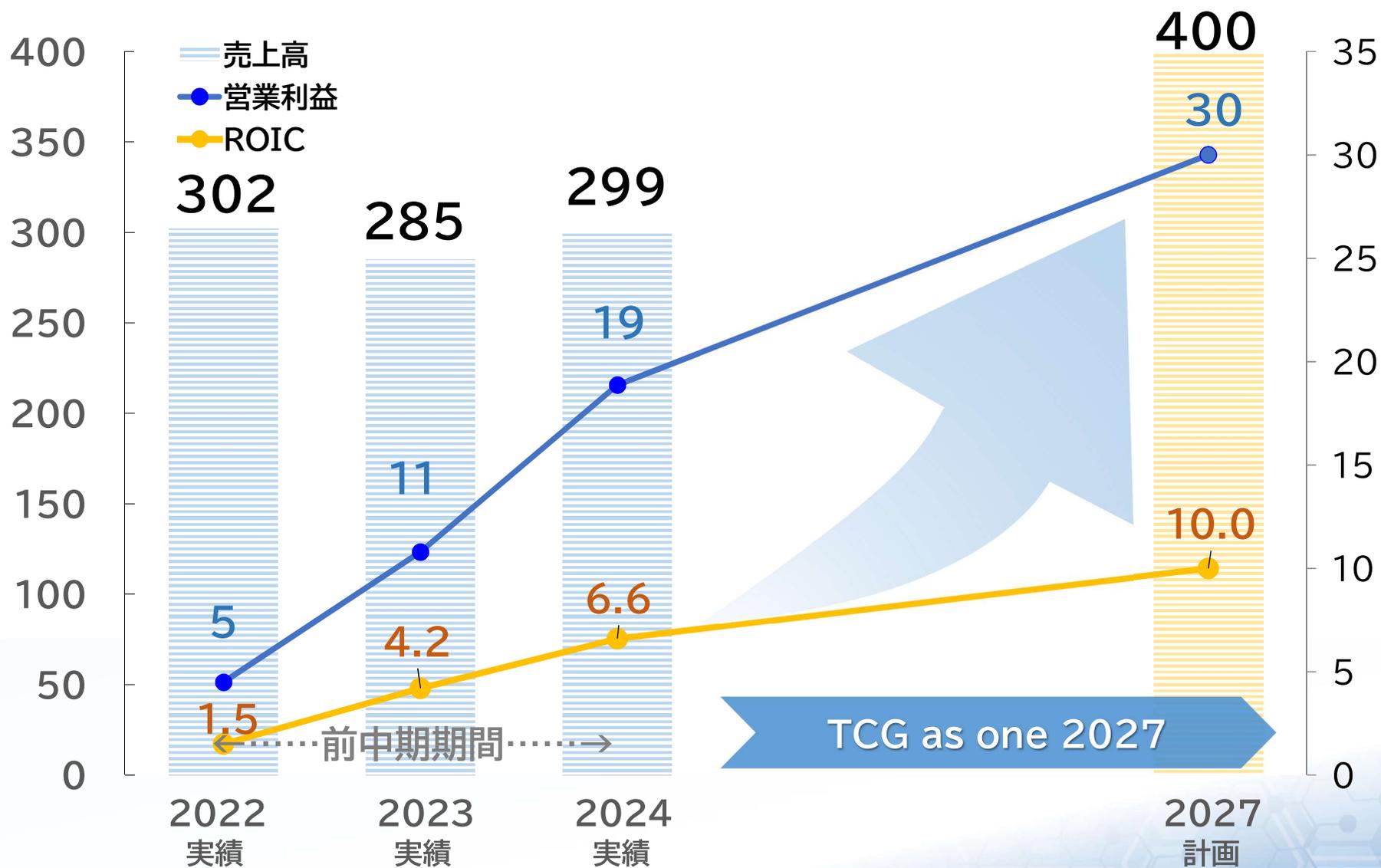
▶ROIC

既存事業の深耕、新規開発品の早期上市、新規事業の開拓、海外事業の拡大等、**全事業部門での収益向上**に取り組む

▶戦略投資

既存プラントの縮小・撤退を含めた再構築とともに、効率化を追求して生産数量の最大化を図る一方で、成長投資として**マルチプラントの新設**を計画する

(単位:億円)



2025～2027年度中期経営数値目標

連結売上高**400**億円、ROIC(投下資本利益率)**10%以上**の継続的な達成を目標とする

コンプライアンスの徹底と安全・安定操業継続を最優先したうえで、以下の基本戦略を設定する

基本戦略

①収益力の向上

- ▶新規開発品目の導入と低採算品目の損益改善対策の実行による総合的な収益力の向上の達成



②生産体制の拡充

- ▶新製品の早期導入に向けたプラント再編計画
- ▶将来の人員不足に備えた工場自動化の推進
- ▶生産終了工場跡地の活用



③研究開発の強化

- ▶新製品売上高率20%
- ▶効率的な研究開発体制の構築
- ▶持続的成長の為の研究開発における総合力の強化



④DX推進

- ▶マテリアルズインフォマティクスの導入による研究開発の効率化、高速化
- ▶設備、保安全管理への活用
- ▶原料購買関連ビッグデータ活用



⑤従業員エンゲージメントの向上

- ▶働きやすい職場風土の醸成
- ▶自ら学び自ら成長する社員のキャリアを支援
- ▶多様な価値観を認め合い創造性を発揮
- ▶健康経営の推進



⑥サステナビリティ製品の開発

- ▶生分解性・バイオマス可塑剤の開発
- ▶プラスチックリサイクル活用研究（光学樹脂レンズ廃材の再利用等）
- ▶高機能絶縁被覆材料の開発（BEV, HEV, PHEV等のモーター用）



精密化学品事業

農薬中間体

- ・バイオ合成等の新規分野市場調査
- ・海外メーカーへのアプローチ
- ・新規受託品目の獲得



電子材料原料

- ・採算改善および合理化推進



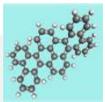
樹脂原料

- ・次世代グレードの早期開発・工業化
- ・生産体制の効率化・生産数量最大化
- ・ケミカルリサイクルの推進



ナノグラフェン類

- ・用途展開に向けた市場調査の継続



■売上高推移

24年度:132億円 27年度:220億円

機能材事業

シアノボンド

- ・高付加価値分野の市場探索と拡販



テクノダイン

- ・ハイエンド向けシェア拡大



ゴム薬品

- ・顧客ニーズに沿った製品開発
- ・樹脂架橋剤等の国内外市場調査と拡販



■売上高推移

24年度:35億円 27年度:40億円

樹脂添加剤事業

加工樹脂

- ・海外市場展開のためのマーケティング



ワニス

- ・新製品の開発、早期工業化
- ・顧客需要に応じた安定供給体制確立



可塑剤

- ・生分解性・バイオマス可塑剤開発・上市
- ・高付加価値用途展開促進のための研究開発



■売上高推移

24年度:126億円 27年度:135億円

淀川工場 Yodogawa Plant

- ▶ 今後の新製品導入に向けた既存プラントの再構築
- ▶ 設備自動化の推進
- ▶ 生産終了工場跡地の活用



播磨工場 Harima Plant

- ▶ 低稼働工場の集約・再構築
- ▶ 電子材料設備の自動化推進

▶ 総売上高における新製品売上高率**20%**を目指す

精密化学品 事業

- ▶ 新規高屈折率モノマーの開発と上市
- ▶ 樹脂モノマーリサイクル品の上市
- ▶ ナノグラフェン類の用途開拓と量産プロセス開発
- ▶ 既存製品の海外マーケティングの強化



機能材事業

- ▶ 接着剤、ゴム薬の法規制、環境に配慮したテクニカルサービス
- ▶ 機能材製品の新機能付与と市場開拓、合理化、海外展開への販売支援



樹脂添加剤 事業

- ▶ 生分解性、バイオマス可塑剤の開発継続と上市



マテリアルズ
インフォマティクス

研究部門

- ・研究開発の効率化、高速化
(既存データを有効活用した研究開発の効率化によるスピード向上)
- ・自動実験装置の導入 ※質の良い再現性のあるデータ採取
- ・各分析装置をネットワークで繋ぎデータを一元管理並びに測定データをMIで活用

設備管理
保安全管理

工務部門

- ・情報に検索性を与え、関係者の経験によらず必要な最新情報の抽出
- ・関係者が同じ情報で業務を行い進捗管理を可視化
- ・過去の検討書や記録との連携によるノウハウの継承
⇒繰返し異常の排除、リードタイムの短縮

ビッグデータ活用
(原料関連)

購買部門

- ・新規原料のサプライヤー、仕入れ先ルートを効率的に調査

その他

- ・営業活動の見える化
- ・人事データの一元化による、育成、ローテーション推進管理
- ・購買発注業務の自動化

働きやすい職場風土の醸成

- ・人事諸制度施策
- ・人権尊重
差別・ハラスメントの禁止、心理的安全性の構築
- ・コミュニケーションの活性化
タウンホールミーティング、メンター制度、
ビジネスカジュアル、さん付け運動、全社文体行事、
コミュニケーションスペース

自ら学び自ら成長する 社員のキャリアを支援

- ・採用
学校との関係性の強化、経験者採用の強化
- ・育成と成長
縦ラインのマネジメントと横ラインの関係性の強化、
グローバル人材の育成、ローテーションによる育成、
キャリア開発支援・リスキリング

多様な価値観を認め合い 創造性を発揮

- ・多様性の促進
女性活躍推進、高齢者の活用、障がい者の積極雇用
- ・キャリア開発支援
個を活かした人材戦略マネジメント、
キャリア面談、社内インターン
- ・ワーク・ライフ・バランス
休暇の充実、フレックスタイム制・短時間勤務・在宅勤務、
副業解禁

健康経営の推進

- ・健康支援
食事や運動、睡眠の改善、
女性のヘルスリテラシー向上
- ・健康指標の設定
将来の生活習慣病や身体疾患、プレゼンティズム、
アブセンティズムの予防
- ・健康経営優良法人

生分解性可塑剤・バイオマス可塑剤

- ・当社はマイクロプラスチック※1などプラスチックを起因とする社会問題に鑑みて、生分解性※2プラスチック 向けの生分解性可塑剤※3の開発にいち早く着手
- ・ラップ用、潤滑油用等の可塑剤において、その原料を生物資源に置き換えたバイオマス可塑剤の開発にも注力し、原油等の化石資源に依存しないカーボンニュートラルへの取り組みも推進



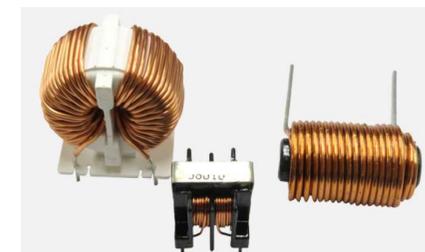
プラスチックのリサイクル

資源循環と廃プラスチックの削減を目的として、スマートフォンやタブレット等のカメラレンズを生産する工程で排出される廃材を化学的に分解し、樹脂モノマーとして再活用可能にする研究を推進



高機能絶縁被覆材料の開発

- ・BEV、HEV、PHEV※4 等のモーターに使用される高機能絶縁被覆材料 (ワニス)の開発・量産化
- ・BEV、HEV、PHEV等の性能向上に繋がる基幹部材に適した材料であり、駆動モーター等の小型化・軽量化・高出力化に寄与することで温室効果ガス(GHG)の排出削減に貢献



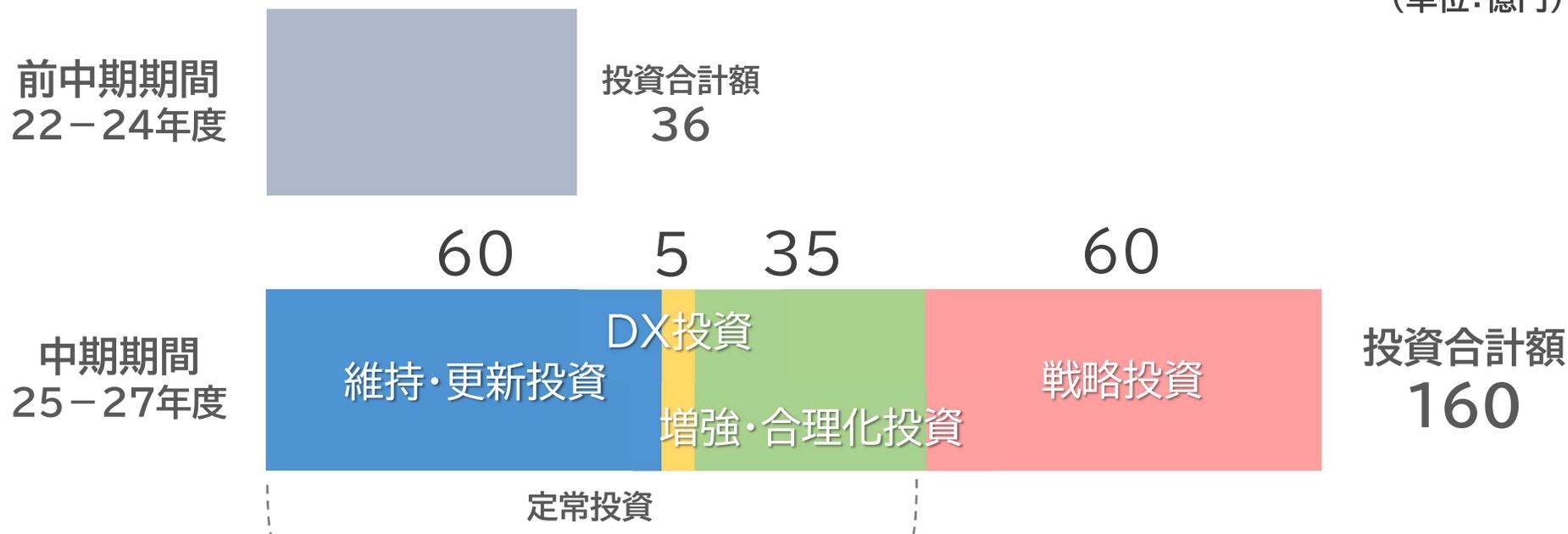
※1.回収・リサイクルされなかったプラスチックが、太陽光の熱や紫外線、海洋の波のような物理的な力等で一部が細かく砕けた(5ミリ未満)もの。魚がエサと間違えて食べてしまい、食物連鎖で人体に取り込まれてしまうこと等が懸念されている。

※2.微生物の働きで二酸化炭素と水に自然に分解される

※3 樹脂に柔軟性を与えたり、加工しやすくするために添加する剤

※4 BEV:バッテリー式電気自動車、HEV:ハイブリッド車、PHEV:プラグイン・ハイブリッド車

(単位:億円)



中期期間投資内容

DX投資

- ・マテリアルズインフォマティクス
- ・設備管理、保安全管理
- ・ビッグデータ活用

増強・合理化投資

- ・新製品対応投資
- ・設備自動化投資

戦略投資

- ・新製品対応の生産プラント新設
- ・既存プラントの再構築費用

資金の源泉

2025～2027年度
中期経営計画期間中営業CF
100億円

資金調達

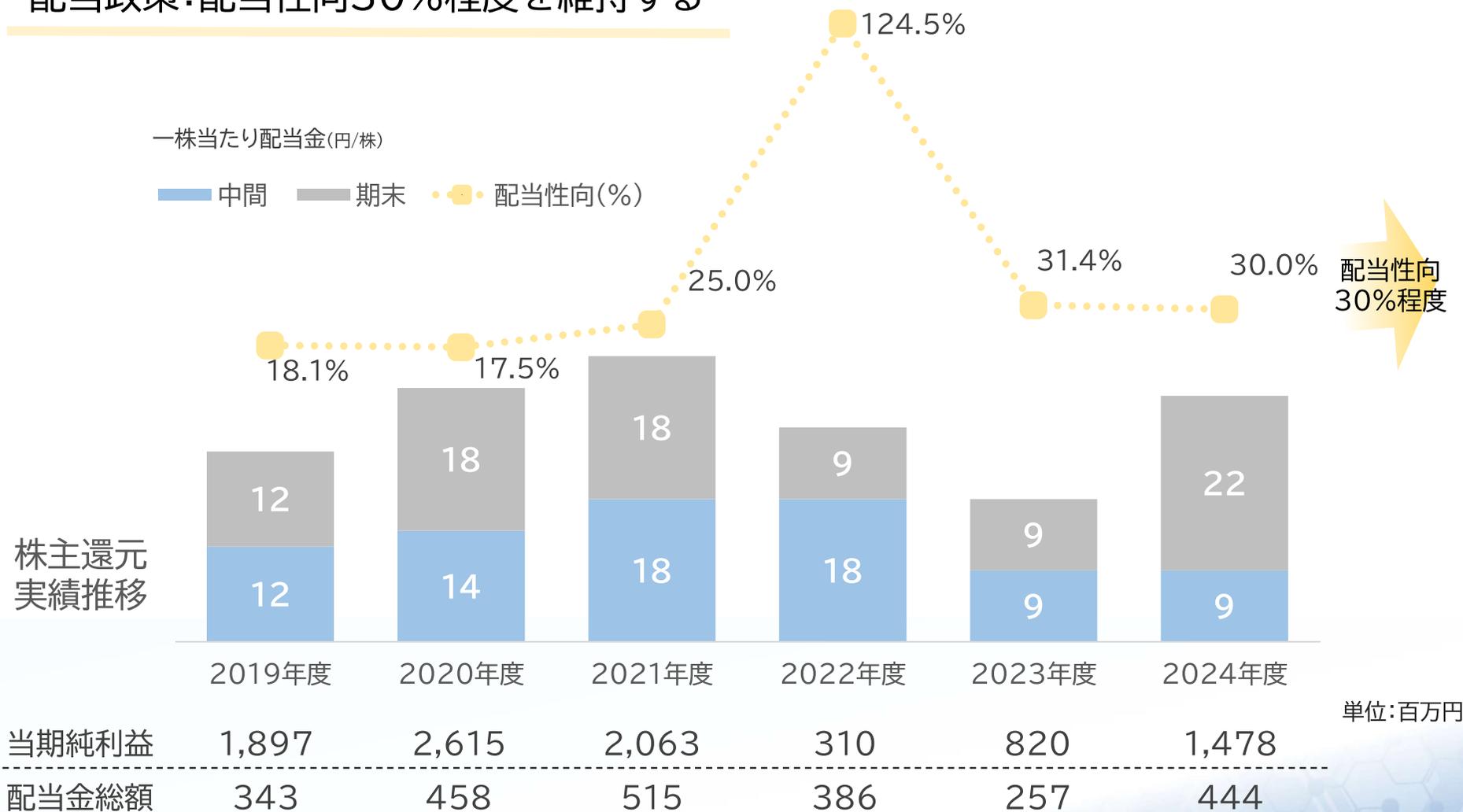
アロケーション方針

戦略投資
60億円株主還元
約15億円 配当性向30%程度定常投資
100億円

キャッシュアロケーション方針:

戦略的投資に備え、営業CFの100億円に加えて
外部の調達(D/Eレシオ0.4倍の範囲内)を実行

配当政策: 配当性向30%程度を維持する





注意事項

本資料に記載されている、将来の見通しに関する記述・数値は、現時点での入手可能な情報及び一定の前提に基づいて作成しておりますが、リスクや不確定な要因も含まれており、その達成を当社が約束するものではありません。
また、実際の業績等は、事業を取り巻く経済環境、需要動向、為替動向等、様々な要因により、大きく異なる可能性があります。