



平成 27 年 4 月 1 日

各 位

会 社 名 株式会社 ADEKA
代表者名 代表取締役社長 郡 昭夫
(コード：4401、東証第 1 部)
問合せ先 法務・広報部長 影島 光
(TEL. 03 - 4455 - 2803)

ADEKA 中期経営計画（2015～2017 年度）の策定

ADEKAグループは、2015 年度から 2017 年度の中期経営計画『STEP 3000-II』を策定し、本年4月からスタートしました。

STEP 3000-II では、2017 年 1 月に迎える創立 100 周年を見据えて、前中期経営計画 STEP 3000 の「3 つの基本戦略」を踏襲し、『売上高 3,000 億円のグッドカンパニー』を確実に実現させます。

1. 中長期的な経営ビジョン

ADEKAグループは、中長期的な目指すべき方向性を示した 2025 年のありたい姿『ADEKA VISION 2025』を掲げ、現在の事業基盤である「化学品と食品」のみならず幅広い事業を世界中で展開し、メーカーとして世界の技術をリードしつつ、本業を通じて社会（豊かな暮らし）に貢献するグローバル企業への変革を目指します。

ADEKA VISION 2025

**先端技術で明日の価値を創造し
豊かな暮らしに貢献するグローバル企業**

2. 2015～2017 年度中期経営計画

本中期経営計画は「売上高 3,000 億円のグッドカンパニーを実現する期間」であり、「『ADEKA VISION 2025』の達成に向けた最初の 3 年間」と位置付け、グループ経営管理の強化、海外事業の拡大、コア技術の深耕を推進していきます。

★基本戦略

①コア事業を中心とした規模拡大

樹脂添加剤、食品セグメントのコア事業を中心に、売上高 3,000 億円を必達すべく規模拡大を図る

②第 3 のコア事業の育成(情報・電子)

「情報・電子」分野を ADEKA グループの利益拡大を担う第 3 のコア事業として育成を図る

③新規事業の育成や業容／領域の拡大

既存事業の拡大に加え、新規事業の育成や業容／領域の拡大を早期に実現させるための効果的な経営手段として M&A・アライアンスを活用する

◆新規事業(特に注力する分野):『ライフサイエンス』『環境・エネルギー』

(1)名 称:STEP 3000-II ～グッドカンパニーの実現～

(2)経営目標

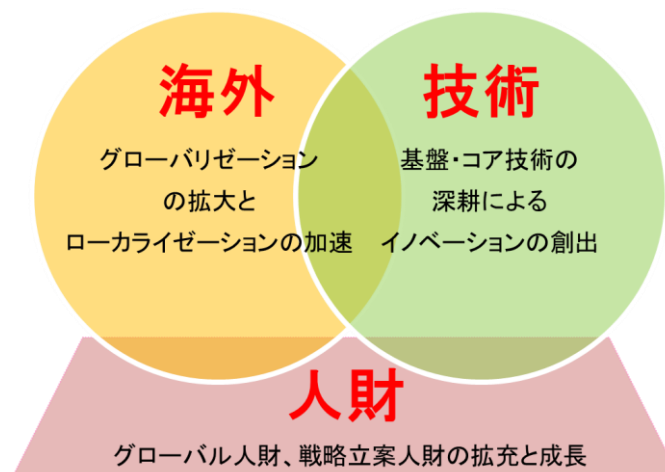
◆業績数値

	2014 年度 (予想)	2017 年度 (中計最終年度)
連結売上高	2,200 億円	3,000 億円
営業利益	142 億円	240 億円
海外売上高	900 億円	1,500 億円
海外売上高比率	41%	50%

◆経営指標

- 営業利益率: 8%
- 2017 年度までの投資総額は約 700 億円を計画

(3)3つの基本方針



※中期経営計画「STEP 3000-II」の詳細内容につきましては、
2014 年度決算説明会(2015 年 5 月 29 日)の際に、ご説明いたします。

以上