



2026年5月29日

各 位

会 社 名 綜研化学株式会社
代表者名 代表取締役社長執行役員 富田 幸二
(コード番号 4972)
問合せ先 執行役員 IR・広報室長 小林 弘昌
(TEL 03-3983-3268)

新中期経営計画「Advance 2028」策定に関するお知らせ

当社は、2027年3月期を初年度とする3カ年(2026~2028年度)の中期経営計画「Advance 2028」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

足元の事業環境は、中東情勢の悪化に伴い、サプライチェーンにおける原材料の高騰や調達不安などから需要動向の不確実性が高まるなど、先行き不透明かつ厳しい状況にあります。当社グループは、この難局を乗り越え、持続的な成長を果たし、中長期的な企業価値の向上を実現するために、中期経営計画「Advance 2028」を策定しました。

前中期経営計画「Advance 2025」では、長期ビジョンとして掲げた2032年のありたい姿の実現に向けた1stステージと位置付け、収益基盤の維持・拡大と収益性の改善によるキャッシュ創出力の強化、事業ポートフォリオの変革に向けた新たな事業領域の創出に取り組んでまいりました。その結果、過去最高業績を達成し、収益性と資本効率性を大幅に向上することができました。一方で、新たな事業領域の創出に向けた新製品・技術開発などに進展はあったものの、将来の収益化に向けた成長投資の遅れに課題が残りしました。

新中期経営計画「Advance 2028」では、長期ビジョンの実現に向けた2ndステージとして、前中期経営計画の成果と課題を踏まえ、次世代事業領域の拡大と収益力の向上により新たな成長基盤を確立することを基本方針に掲げ、ASEAN・インド地域での事業拡大、親和性の高い事業領域への参入、既存領域での収益力強化に取り組み、事業ポートフォリオの変革に向けた成長投資を加速してまいります。また、資本効率を重視し、収益性の向上と資本構成の最適化に向けた取り組みを進め、企業価値の向上に繋げてまいります。

なお、新中期経営計画「Advance 2028」の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以上

綜研化学グループ

中期経営計画 「Advance 2028」

2026年5月29日

綜研化学株式会社(証券コード:4972)

代表取締役 社長執行役員 富田 幸二

Vision 2032

独自の技術・製品開発力を磨き、環境・社会課題の解決を志向した事業領域の創出と事業構造の変革により、新たな成長軌道を築き、社会の発展とともに成長し続ける企業集団を目指す

Advance 2025

2025年度 実績
売上高 479億円、営業利益 61億円

- ◆ 既存事業の収益基盤拡大と収益性改善
- ◆ 次世代事業領域の基盤構築

投資額 73億円
成長投資の遅延

Advance 2028

2028年度 目標
売上高 560億円、営業利益 75億円

- ◆ 次世代事業領域の拡大による事業ポートフォリオ改革の推進・強化
- ◆ 既存事業の競争力強化と収益力向上
- ◆ 成長投資の加速と資本収益性の向上

投資額 270億円
成長投資の加速

Vision 2032

2032年度 目標
売上高 800億円
営業利益 120億円

事業ポートフォリオ改革、成長投資の成果による売上・利益成長の実現

想定投資額 300億円 + α
 α : インオーガニック投資促進

(単位:億円)	2022年度 実績	2025年度 中計目標	2025年度 実績
売上高	381	500	479
ケミカルズ	339	455	438
粘着剤	222	300	312
微粉体	25	35	29
特殊機能材	27	30	30
加工製品	64	90	64
装置システム	41	45	41
営業利益	20.3	45.0	61.7
営業利益率	5.3%	9.0%	12.9%
ROA	4.7%	7% 以上	11.1%
ROE	4.9%	9% 以上	10.2%
投資	20~22累計 91	23~25累計 200	23~25累計 73

成果：収益基盤の拡大と収益性指標の大幅改善を実現

課題：事業ポートフォリオ変革に向けた成長戦略・投資の遅延

安定収益基盤の拡大と収益性改善

成果

- ・粘着剤の液晶ディスプレイ分野でのトップシェア獲得
- ・中国粘着剤生産能力の増強・合理化投資による競争力強化
- ・微粉体・特殊機能材等での電子材料・部品分野での販売拡大
- ・資材高騰に応じた採算是正、生産・供給体制見直しによる収益性改善

課題

- ・製品価格・コスト競争力を強化するための販売戦略の再構築

次世代事業領域の創出

成果

- ・環境負荷低減など高付加価値製品開発の技術基盤の構築
- ・アカデミア・スタートアップとの連携による新規事業開発の進展

課題

- ・新たな海外地域展開、川下領域展開など成長戦略推進体制の強化
- ・研究開発力の強化、新製品量産化などの成長投資の加速

サステナビリティ経営推進

成果

- ・サステナビリティ推進体制構築。マテリアリティ・KPIの設定・推進
- ・サクセッションプランの策定。挑戦風土を醸成する経営理念の改定

課題

- ・DX推進のためのIT基盤強化。知的資産の活用基盤構築
- ・業務・組織改革などによる成長戦略への人材シフト

基本方針

“次世代事業領域の拡大”と“収益力の向上”による 新たな成長基盤の確立

前中計(Advance 2025)で築いた強固な収益基盤とキャッシュ創出力を更に高め、次世代成長領域への投資を加速することにより、持続的な利益成長を実現する事業ポートフォリオ改革を断行する

重点戦略

重点戦略 1

ASEAN・インド地域
での事業拡大

重点戦略 2

親和性の高い
事業領域への参入

重点戦略 3

既存事業領域での
収益力強化

経営基盤強化

人的資本の拡充

外部連携の推進

IT基盤の整備・強化

知的資産の活用基盤構築

グループガバナンスの高度化

重点戦略 1 ASEAN・インド地域での事業拡大

- ▶ タイ拠点の再構築 加工製品の新たな生産技術を用いた製品の開発・量産拠点として機能強化し、タイ・インドネシアなどASEAN地域での自動車分野での販売拡大
- ▶ インド市場への本格参入 生産拠点の新設、他社協業を見据えた、溶剤型粘着剤の販売体制強化と加工製品による市場開拓の推進

重点戦略 2 親和性の高い事業領域への参入

- ▶ 新製品の開発・展開 ポリエステル・バイオマス・ホットメルト・接着領域での新製品開発・量産技術開発や粉体化技術の先鋭化による新規領域・川下領域への事業展開
- ▶ 新規事業の創出 アカデミア・スタートアップとの連携を強化し、医療・ヘルスケア、環境・エネルギーなど成長分野での事業モデルの構築と早期収益化を実現

重点戦略 3 既存事業領域の収益力強化

- ▶ コスト構造改革の推進 製品需要変化へのフレキシブル対応、自動化・省人化による生産性向上、物流機能強化、新製品の量産設備の導入に向けた国内事業拠点の新設と既存事業所の再編
- ▶ 製品・価格競争力の強化 環境配慮製品など差別化製品の投入による高付加価値化と戦略的価格設定・製品統廃合等によるシェア拡大を両立させ、収益の最大化を追求

成長戦略の実現に不可欠となる経営資源の拡充と質的向上を果たすために、
経営基盤の変革を推進し、持続的成長を支える強靱なグループ経営体制を構築する

人的資本の拡充

「人」への投資を強化・拡大し、従業員エンゲージメント向上策の推進、成長領域への人材シフト等により、多様な人材の活躍・成長を促進

外部連携の促進

新技術・新製品の開発・展開、海外事業地域の拡大を加速するため、自前主義に固執せず、業務・資本提携、M&A等による協業を積極推進

IT基盤の整備・強化

業務効率・生産性の向上、情報セキュリティ強化、デジタル資産を活用したビジネスモデル変革を支える情報インフラ基盤の整備・強化

知的資産の活用基盤構築

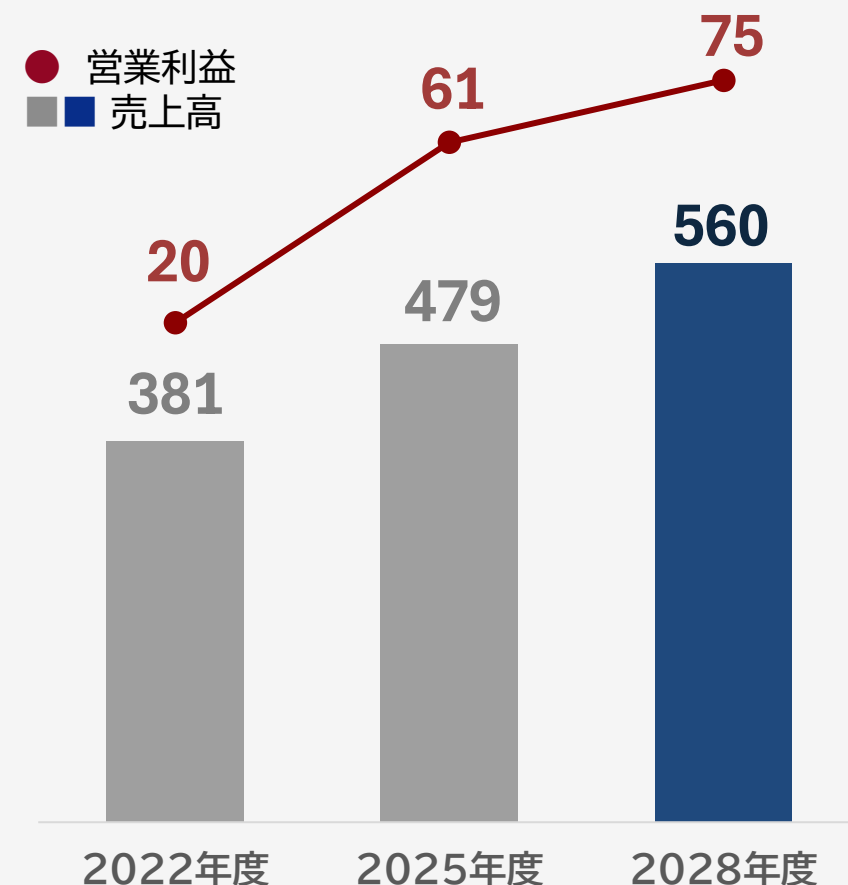
競争力の源泉となる知的資産の管理・運用体制を確立し、資産価値の最大化と新たな価値創造に繋ぐ活用基盤を構築

グループガバナンスの高度化

適切・果敢なリスクテイクを促進するリスク管理体制の構築と、迅速な意思決定を実現する組織改革により、変化に挑戦する企業風土を醸成

(単位:億円)	2025年度 実績	2028年度 目標	増減
売上高	479	560	+80
営業利益	61	75	+13
営業利益率	12.9%	13.4%	+0.5pt
ROA	11.1%	10.5%	▲0.6pt
ROE	10.2%	11.5%	+1.3pt
成長・維持投資	(2023~25累計) 73	(2026~28累計) 270	+196

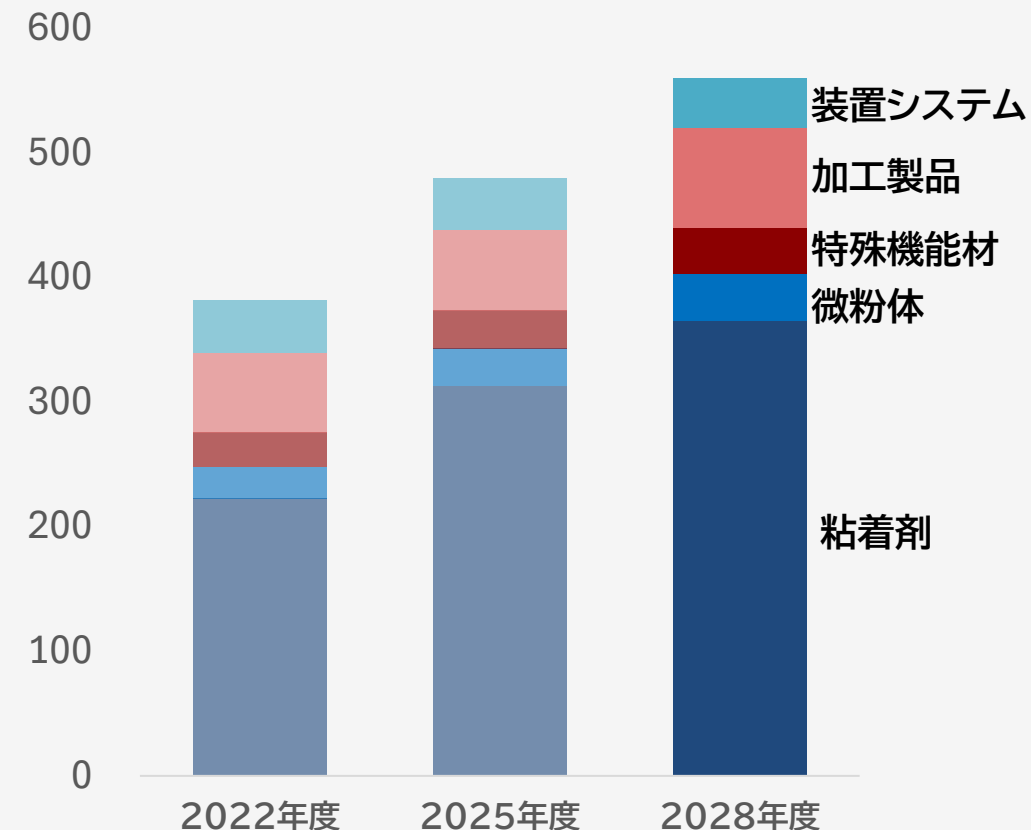
成長戦略の実現に経営資源を集中投下するとともに、既存事業の収益力を高め、売上・利益成長を果たす



2026~28年度 投資計画内訳	
国内拠点新設・再編	120
タイ拠点再構築	35
研究開発・新規事業開発	48
維持更新・合理化	67

- ◆ケミカルズ 液晶ディスプレイ分野での粘着剤の差別化戦略、中国自動車市場での加工製品の価格戦略などによる販売拡大と収益性向上。ASEAN・インド地域、川下・新規領域での事業基盤構築に最注力
- ◆装置システム メンテナンス・熱媒体油を中核とした事業構造への転換による安定的な収益基盤構築

(単位:億円)	2025年度 実績	2028年度 目標	増減
ケミカルズ	438	520	+81
粘着剤	312	365	+52
微粉体	29	38	+8
特殊機能材	30	37	+6
加工製品	64	80	+15
装置システム	41	40	▲1
合計	479	560	+80



“ASEAN・インド地域”と“親和性の高い事業領域”を 成長ドライバーとする事業構造への変革

液晶ディスプレイ分野・中国地域に依存した事業構造から脱却し、
環境変化に強い事業構造への転換と、更なる成長軌道を築くために、
新たな成長基盤の確立に経営資源を集中投下

事業成長シナリオ



2025→2032年度
事業構造改革による収益拡大 +320億円

- ▶ ASEAN・インド展開 +140億円
粘着剤・加工製品の事業基盤確立
- ▶ 親和性の高い領域参入 +50億円
新製品・新規事業等による
川下・新規領域の開拓
- ▶ 既存領域の収益力強化 +130億円
コスト・製品・価格競争力の追求

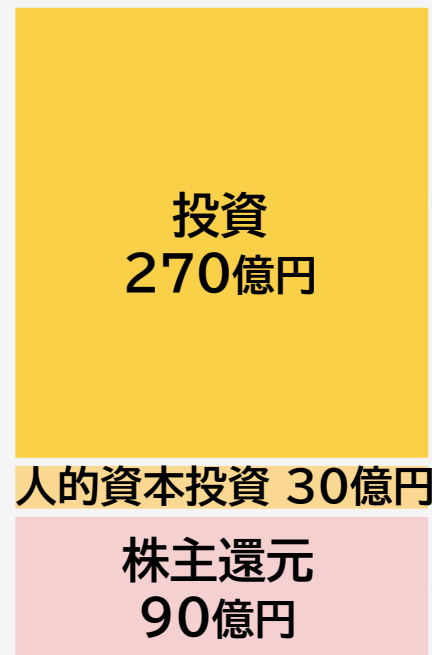
- ◆ 収益力の強化によりキャッシュ創出力を高め、有利子負債の活用、現預金水準の適正化により、成長投資へ優先的に資金を振り向ける
- ◆ 資本効率を重視し、収益性の向上と資本構成の最適化によるROEの持続的な向上を目指す

2026-28年度累計

キャッシュ・イン



キャッシュ・アウト



- ・ 次世代事業領域における事業基盤構築
- ・ 研究開発・新規事業開発・IT投資
- ・ 既存設備の老朽化・陳腐化対策
- ・ 資本業務提携・M&A等の外部連携促進

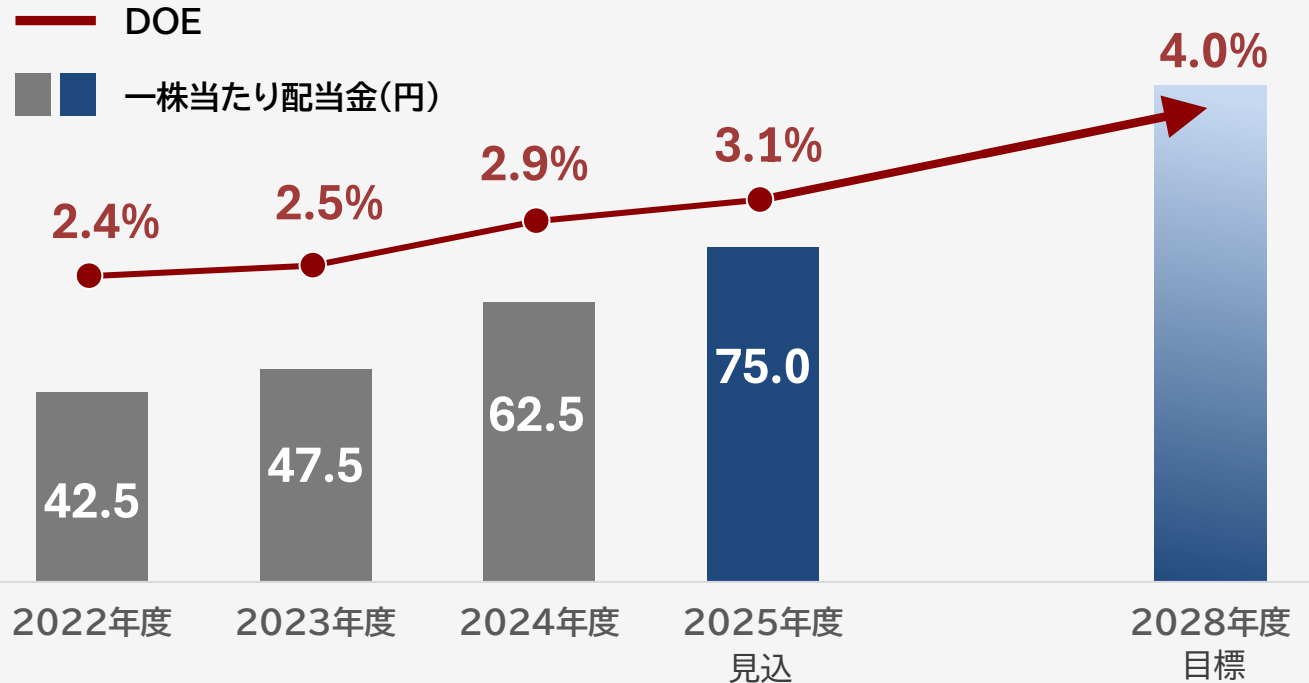
- ・ 従業員エンゲージメント向上策

- ・ 配当水準の向上と機動的な資本政策

- ・ 現預金水準の適正化を通じた自己資本の積み上げ抑制

2026~2028年度 株主還元方針

- ◆ 配当指標をDOEとし、2028年度に向けて「3.1%」から「4.0%」に段階的に引上げ、短期的な業績変動に左右されない、安定的な配当水準の維持・向上を目指す
- ◆ 資本効率を重視し、成長投資の進捗等に応じて、機動的な自社株買いを実施



Advance 2025 配当方針

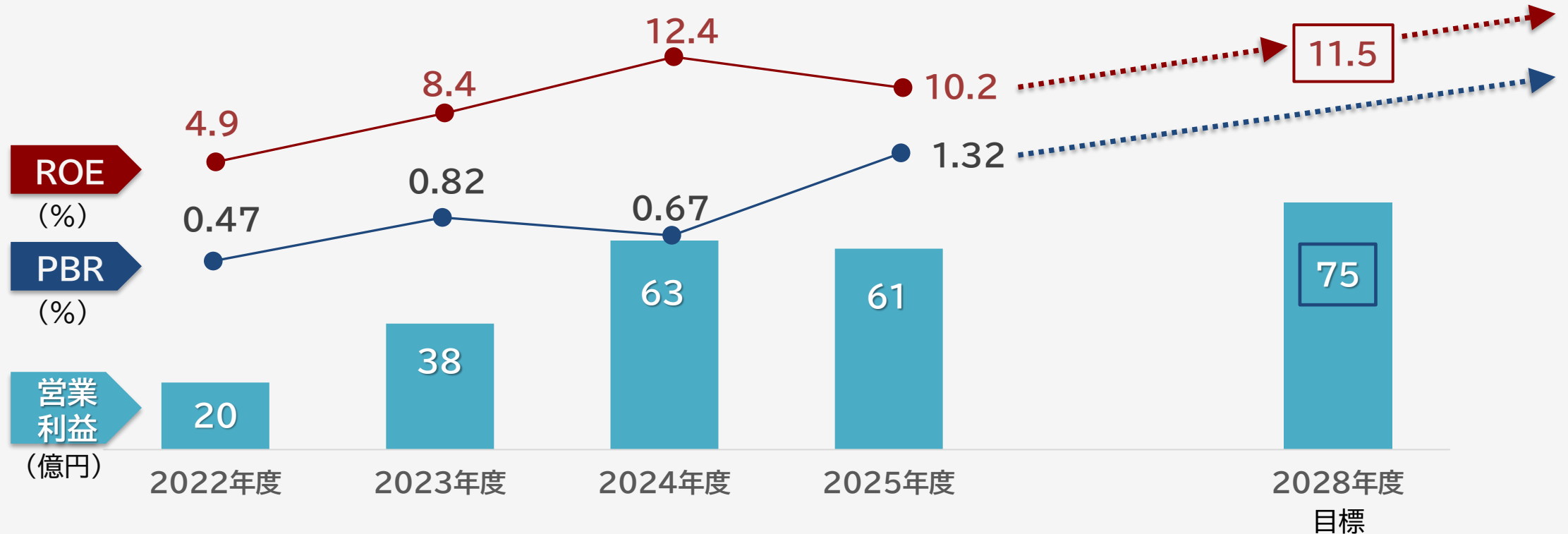
- ▶ 配当性向 30%目安、DOE 3.0%目標
- ▶ 2025年度見込
配当性向 30.7%、DOE 3.1%

(注)2022~24年度の一株当たり配当金は、2025年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行ったため、当該株式分割が行われたと仮定した配当金を記載しております

ROEの安定的かつ持続的な向上を果たし、PBRの維持・向上に繋げ、企業価値の向上を目指す

収益性の向上：事業ポートフォリオの変革による持続的な事業・利益成長
 資本構成の最適化：有利子負債を活用した成長投資と、
 株主還元等による自己資本水準のコントロール

ROEの安定的・持続的向上



<注意事項>

本資料に記載されている将来に関する記述は、現時点で入手可能な情報や当社が合理的と判断した仮定に基づくものであり、将来の計画や数値目標、施策等の実現を確約したり、保証するものではありません。

<IRに関するお問い合わせ>

綜研化学株式会社 IR・広報室

TEL 03-3983-3268

E-mail investor.b5p.relations@sokenchem.com

URL <https://www.sokenchem.com/jp/>