中期経営計画
「New Challenge 2026 」

目次

中期経営計画「New Challenge 2026」*

定量目標 02

全体像 07

全社 成長戦略 10

経営基盤戦略 15

- 財務戦略 17
- サステナビリティ戦略（人事戦略を含む） 23
- デジタル戦略 29

セグメント 成長戦略 34

*以降、NC2026

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

定量目標

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

全社 定量目標

（億円）

	24年3月期 実績	NC2026		
		25年3月期 計画	26年3月期 計画	27年3月期 目標
売上高	7,660	8,300	8,900	9,500
営業利益	211	225	245	270
経常利益	213	215	235	260
親会社株主に帰属する当期純利益	200	170	175	190
ROE	10.5%	10%以上	10%以上	10%以上
ネット D/Eレシオ	0.06倍	0.5倍以下	0.5倍以下	0.5倍以下
自己資本比率	46.8%	概ね50%前後	概ね50%前後	概ね50%前後
為替レート（円/USD）	144.59円	145.00円	145.00円	145.00円

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

セグメント 定量目標

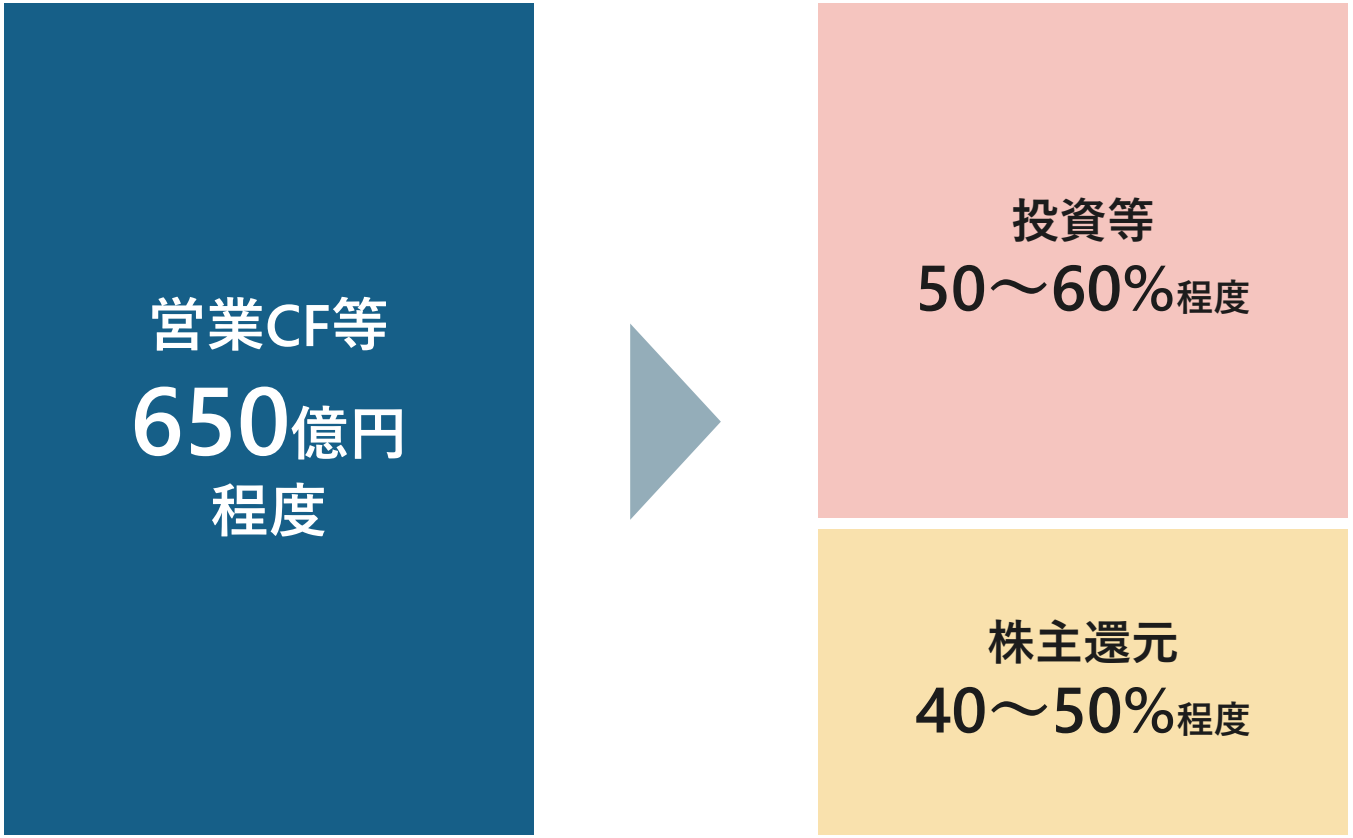
（億円）

セグメント	24年3月期 実績		NC2026					
			25年3月期 計画		26年3月期 計画		27年3月期 目標	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
情報電子	2,391	69.0	2,560	65.5	2,830	72.0	3,120	84.5
化学品	1,126	27.8	1,248	28.5	1,320	30.5	1,390	32.5
生活産業	535	14.8	610	22.0	668	26.0	728	31.0
合成樹脂	3,604	98.7	3,880	108.0	4,080	115.5	4,260	121.0
その他	1	1.3	2	1.0	2	1.0	2	1.0
合計	**7,660**	**211.9**	**8,300**	**225.0**	**8,900**	**245.0**	**9,500**	**270.0**

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

キャピタルアロケーション

【NC2026の３カ年】



© 2024 Inabata & Co., Ltd.

全体像

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

全体像

長期ビジョン「IK Vision 2030」

中期経営計画「NC2026」

メインテーマ

- 投資の積極化により成長を加速する
- サステナビリティ中期計画を新たに策定し、経営の重要課題（マテリアリティ）に対処する

全社 成長戦略

セグメント 成長戦略

経営基盤戦略

- 財務戦略
- サステナビリティ戦略（人事戦略を含む）
- デジタル戦略

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

【参考】長期ビジョン「IK Vision 2030」

IK Vision 2030

連結売上高

1兆円以上

商社機能を基本としつつも
製造・物流・ファイナンス等の
複合的な機能の一層の高度化

情報電子・合成樹脂以外の事業比率

1/3以上に

海外比率

70%以上

［2017年5月策定］

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

全社 成長戦略

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

全社 成長戦略

連結売上高1兆円以上

- 手段：
  投資の積極化による収益拡大
- 事業領域：
  環境関連ビジネス、食品等生活産業ビジネスの拡大

複合機能の高度化

- 複合機能（特に製造・物流）
  強化による差別化・収益性向上

事業ポートフォリオ

- 主要セグメントの深耕
  （合成樹脂・情報電子）
- 主要セグメントに並ぶ収益の柱の確立

海外比率70%以上

- 成長エリアの深耕
  （従来のアジア拠点に加え、特にインド、メキシコなど米州）
- 未開拓エリア（東欧等）への進出

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

全社 成長戦略 －詳細－

連結売上高1兆円以上

投資の積極化による収益拡大
環境関連ビジネス・食品等生活産業ビジネスの拡大

- M&A等投資の積極化による収益拡大と利益率向上
- 環境関連（再エネ、リサイクル）、自動車関連（NEV*向けや電池）、半導体・電子部品関連に、特に経営資源を重点投下
- 食品（特に加工機能）、医薬品事業の拡大

*New Energy Vehicle

複合機能の高度化

複合機能（特に製造・物流）強化による差別化・収益性向上

- 合弁会社設立によるコンパウンド機能拡充と合成樹脂事業のさらなる強化
- 物流機能提供による差別化（主に海外）

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

全社 成長戦略 －詳細－

事業ポートフォリオ

主要セグメント（合成樹脂・情報電子）の深耕

- 環境・エネルギー分野、半導体関連事業の拡大加速（情報電子）
  ～環境・エネルギー分野売上高 1,000億円（2030年頃目標）
- 自動車分野の拡大加速（合成樹脂）
  ～自動車向け樹脂売上高 2,000億円（2030年頃目標）
- ディスプレイ周辺ビジネスの深耕（情報電子）
- コンパウンド機能の拡充と高度化（合成樹脂）

主要セグメントに並ぶ収益の柱の確立

- M&A等による事業領域拡大と早期の収益貢献
- 食品をはじめとする生活産業分野の売上拡大
- 海外における化学品事業の拡大

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

全社 成長戦略 －詳細－

海外比率70%以上

成長エリアの深耕

- インド、メキシコに特に重点
- アジア地域のさらなる深耕
- グローバルな顧客のサプライチェーン見直しへの対応による商機拡大

未開拓エリア（東欧等）への進出

- 東欧での事業拡大
- 未開拓のグローバルサウス諸国（南アジア、カンボジア、アフリカ諸国等）への進出検討

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

経営基盤戦略

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

経営基盤戦略

財務	– 資本効率のさらなる向上と累進配当を始めとする株主還元の重視 – 「資本コストや株価を意識した経営」の実践（PBR1倍を常態的に超える株価水準の早期達成）
サステナビリティ	– 全社推進の土台となるサステナビリティマネジメントの整備 » マテリアリティに沿った戦略とKPI・目標の設定およびモニタリング
デジタル戦略	– 経営情報インフラの高度化とグループ全体のセキュリティ強化

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

経営基盤戦略

財務戦略

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

経営基盤戦略 財務戦略

財務戦略

資本効率のさらなる向上

- 事業の収益性向上と株主資本のコントロールによるROE10%以上の維持
- 政策保有株式縮減方針の着実な実施と売却資金の活用（投資、株主還元へ）

累進配当を始めとする株主還元の重視

- 総還元性向50%程度を目安とした株主還元水準の維持
- 累進配当の継続
- 機動的な自己株式取得・消却の継続

「資本コストや株価を意識した経営」の実践
（PBR1倍を常態的に超える株価水準の早期達成）

- 株主資本コストを上回るROE水準（10%以上）の維持
- 成長戦略の着実な実施による事業価値向上
- 情報開示・対話の充実による株主資本コスト低減と成長期待の醸成（PERの向上）

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

経営基盤戦略 財務戦略 －詳細－

資本効率	» ROE10%以上を継続 » 政策保有株式削減による資産効率化と投資資金の創出
健全性	» ネットD/Eレシオ 0.5倍以下の維持
調達	» 資金調達手段の多様化（社債等）
株主還元	» 総還元性向50%程度を目安とした株主還元水準の維持
市場評価	» PBR1倍を常態的に超える株価水準の早期達成

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

経営基盤戦略 財務戦略 －詳細－

資本効率

ROE ROE10%以上を継続

- 株主資本コストを上回るROE水準の維持
- 事業の利益率向上（高付加価値商材へのシフト等）
- 株主資本のコントロール（機動的な自己株式取得・消却、累進配当継続）
- 株主資本コストの低減（負債活用、情報開示・対話の充実）

政策保有株式削減 政策保有株式削減による資産の効率化と投資資金の創出

- 公表済み政策保有株式縮減方針の着実な実施
- 売却資金の活用（内部留保せず投資、株主還元へ）

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

経営基盤戦略 財務戦略 －詳細－

健全性

ネットD/Eレシオ 0.5倍以下の維持

- 健全な財務水準の維持
- 資金需要に応じたレバレッジ活用

調達

資金調達手段の多様化（社債等）

- グローバルな金利高止まりに対応した調達コストの抑制
- サステナビリティ・ファイナンスの検討
- 加重平均資本コストの引き下げ

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

経営基盤戦略 財務戦略 －詳細－

株主還元

総還元性向50%程度を目安とした株主還元水準の維持

- 累進配当の継続
- 機動的な自己株式取得・消却の継続

市場評価

PBR1倍を常態的に超える株価水準の早期達成

- 成長戦略の着実な実施による事業価値向上と成長期待の醸成
- 資本収益性水準（ROE10%以上）の維持

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

経営基盤戦略

サステナビリティ戦略

（人事戦略を含む）

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

経営基盤戦略 サステナビリティ戦略

サステナビリティ戦略①

マテリアリティ　－持続的な価値創出－

脱炭素社会・循環型社会への貢献／自然資本の持続可能な利活用

安全・安心で豊かな生活への貢献

レジリエントな調達・供給機能を通じた価値提供

- 事業活動におけるカーボンニュートラルの達成
- 事業を通じた地球環境への貢献
- 化学物質規制管理の強化による安全・安心な品質の確保
- サプライチェーンマネジメントの強化による調達・供給機能の強靭化
- 人権に配慮したサプライチェーンの確立

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

経営基盤戦略 サステナビリティ戦略

サステナビリティ戦略②

マテリアリティ　－事業継続の基盤－

「愛」「敬」の精神に基づく人権尊重と地域社会との共生

価値創造を担う人的資本の育成・強化

ガバナンス・リスクマネジメントの強化

- 持続的な成長を支える従業員のwell-being（身体的・精神的・社会的に満足な状態）の向上
- 多様な個を最大限に活かすダイバーシティ＆インクルージョンの推進
- 健康経営の更なる推進
- 人的資本投資への注力

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

経営基盤戦略 サステナビリティ戦略 －詳細－

長期的なビジョン

長期目標

GHG排出量（スコープ1,2）： 2030年度までに2022年度比42％削減 ／ 2050年度カーボンニュートラル達成

長期的な目指す姿

- 脱炭素社会/循環型社会/豊かな自然資本が実現している社会・地球。
- 人々が人権を尊重され、安全・安心を実感し、各々のwelll-beingが保たれている社会。
- ビジネスパートナーと共創して生み出される、当社の提供する価値が、社会において「なくてはならない価値」として選ばれ、持続的に成長している状態。
- 持続的な成長に欠かせない国内外のすべての従業員が、心身共に健康であり、各々にフィットした働き方・適切な役割でイキイキと働き、well-beingが高い状態。

関連するSDGs



© 2024 Inabata & Co., Ltd.

経営基盤戦略 サステナビリティ戦略 －詳細－

マテリアリティに関わる長期的なビジョン、戦略およびKPI・目標①

持続的な価値創出

脱炭素社会・循環型社会への貢献／自然資本の持続可能な利活用
安全・安心で豊かな生活への貢献
レジリエントな調達・供給機能を通じた価値提供

戦略	KPI・目標（2024年4月～2027年3月）	バウンダリー
– 事業活動におけるカーボンニュートラルの達成	» GHG排出量（スコープ1,2）を2022年度比25％削減	連結
– 事業を通じた地球環境への貢献	» 環境関連ビジネスの売上高1,000億円*1を達成	連結
– 化学物質規制管理の強化による安全・安心な品質の確保	» 国内外における化学物質規制の動向をタイムリーに把握・共有し、管理体制を強化	連結
– サプライチェーンマネジメントの強化による調達・供給機能の強靭化	» 責任ある調達に関する当社姿勢を明確にし、社内外に浸透	単体
– 人権に配慮したサプライチェーンの確立	» 選定した事業について人権DDのサイクル*2をモデルケースとして確立	単体

＊1 サステナビリティ中計2026の最終年度で想定している環境関連ビジネスの分野別比率は以下の通り。
■エネルギー・電力（再生可能エネルギー関連、電池関連など）：約70% ■資源・環境（持続可能な原材料、リサイクル、水関連など）：約20% ■素材・化学、農業・食料、交通・物流、環境認証 ：約10%

＊2 人権DDに関するサイクルとは、「責任ある企業行動のためのOECDデュー・ディリジェンス・ガイダンス」で示されている以下の「デュー・ディリジェンス・プロセス及びこれを支える手段」のこと。
① 責任ある企業行動を企業方針および経営システムに組み込む
② 企業の事業、サプライチェーンおよびビジネス上の関係における負の影響を特定し、評価する
③ 負の影響を停止、防止および軽減する
④ 実施状況および結果を追跡調査する
⑤ 影響にどのように対処したかを伝える
⑥ 適切な場合是正措置を行う、または是正のために協力する

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

経営基盤戦略 サステナビリティ戦略 －詳細－

マテリアリティに関わる長期的なビジョン、戦略およびKPI・目標②

事業継続の基盤

「愛」「敬」の精神に基づく人権尊重と地域社会との共生
価値創造を担う人的資本の育成・強化
ガバナンス・リスクマネジメントの強化

戦略	KPI・目標（2024年4月～2027年3月）	バウンダリー
– 持続的な成長を支える従業員のwell-being（身体的・精神的・社会的に満足な状態）の向上	① 従業員エンゲージメントサーベイの回答率90%以上、「今の会社で働いていることに満足している」「会社の理念・ビジョン・経営方針に共感でき、その達成に参加したいと思える」の肯定的回答率80%以上、全項目の肯定的回答率70%以上*3 ② 人権DDデジタルサーベイの実施バウンダリーをグループまで拡大	連結
– 多様な個を最大限に活かす – ダイバーシティ＆インクルージョンの推進	① 女性管理職比率を2028年3月までに8%以上、2030年までに10% ② キャリア採用比率50%程度を維持 ③ 男性育休取得率100% ④ 障害者法定雇用率を上回る状態の維持 ⑤ 海外現地法人におけるナショナルスタッフの幹部登用の積極化	①～④ 単体 ⑤ 連結
– 健康経営の更なる推進	① 精密検査受診率100% ② ストレスチェックの総合健康リスクを現状維持*4	単体
– 人的資本投資への注力	① 従業員一人当たりの教育研修費用*5を、毎年、前年度実績を上回る ② 海外駐在経験率40%程度を維持	単体

＊3 従業員エンゲージメントサーベイの肯定的回答率とは、従業員による5段階評価（5.とてもそう思う／4.そう思う／3.可もなく不可もなく／2.そう思わない／1.全くそう思わない）のうち、肯定的な回答である5と4の占める割合のこと。

＊4 精密検査受診率とは、健康診断後の要精密検査受診対象従業員のうち、実際の精密検査受診従業員の割合のこと。
総合健康リスクとは、厚生労働省がストレス評価の方法として提供しているもので、ストレスチェックから得られた「心理的な仕事の負担（量）」「仕事の裁量度」/「上司からの支援度」「同僚からの支援度」の4尺度を用いて算出される、職場の環境が従業員の健康にどの程度影響を与えるかを総合的に評価する指標。全国平均の値を100として計算されており、100を超えると職場の健康リスクが高い状態、下回るとリスクが低い状態と考えられる。当社は現状100を下回る状態。

＊5 教育研修費用は、稲畑産業単体で実施する集合研修や外部研修、動画研修等にかかる費用。2022年度の教育研修費用は、50,776円／人。（2023年度実績は、2024年夏頃開示予定。）

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

経営基盤戦略

デジタル戦略

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

経営基盤戦略 デジタル戦略

デジタル戦略

経営情報インフラの高度化とグループ全体のセキュリティ強化

- **基幹システムの刷新とグループ全体の営業情報の戦略的活用**
  最前線の営業活動をデジタル技術で強力にサポートし、新規案件創出、既存ビジネスの維持拡大を実現

- **セキュリティ強化に向けたスキーム構築とグループ全体への展開**
  全グループ会社のITインフラ基盤のクラウド環境への完全移管完了とセキュリティの一層の強化

- **社内向け生成AIサービス等を活用した生産性向上**
  OpenAIを通じた非構造化データの活用によるデジタルマーケティングの高度化と生産性向上

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

経営基盤戦略 デジタル戦略 －詳細－

基幹システム刷新プロジェクト

新基幹システムのプロジェクトの円滑な推進と本稼働

- 更なるDX推進に向けた次世代基幹システムの構築
- 新しい働き方への一層の対応（ペーパレス・在宅勤務・モバイル活用）
- 新基幹システムの開発資産の見える化（SBOM*1）への対応

＊1 SBOM…Software Bill of Materials：ソフトウェア部品表

グループ全体の営業情報の戦略的活用

経営基盤データを活用したデータドリブン経営への取り組み

- データマネジメント基盤であるCDAM*2の稼働開始
- グループ全体データ基盤に基づいて意思決定するデータ主導型企業への変革
- グループ全体のデータを活用したデジタルマーケティングの強化により新たなビジネスを創出

＊2 CDAM…Consolidated Performance Data Management：グローバル経営基盤

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

経営基盤戦略 デジタル戦略 －詳細－

グループ全体を支えるITインフラ基盤の横展開

グループ全体最適に向けたインフラ基盤の構築を横展開

- グループ小規模拠点向けクラウド環境の構築整備と運用の一元管理の提供
- グループ全拠点（連結対象先）*3のシステムをクラウド環境へ完全移行

＊3連結子会社の約83%は移行済。システム保全・Backup・BCP対応について、本社主導で全体管理を実施

グループ全体のセキュリティ対策一層の高度化

グループ全体へのセキュリティ対策と推進を一層の高度化

- 全グループ会社に定期的なセキュリティ監査・指導・支援実施
- 第三者評価によるセキュリティ評価（脆弱性診断等）の継続実施
- グループ小規模拠点へのCSIRT運用（EDR/SOC）*4の横展開

＊4 CSIRT…Computer Security Incident Response Team
EDR…Endpoint Detection and Response
SOC…Security Operation Center

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

経営基盤戦略 デジタル戦略 －詳細－

生成AIサービス等を活用した生産性向上

生成AIの業務活用の適合性検証と導入

- M365 Copilotの活用による業務効率の向上
- OpenAIによる非構造化データ（引合い情報・メール・業務日報等）からの顧客インサイトの抽出によるマーケティング活動の高度化

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

セグメント 成長戦略

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

セグメント 成長戦略

各セグメントの戦略を「コア」、「成長」、「ネクスト」に区分
また、主な経営資源の重点投入対象分野を特定

コア	» 主力ビジネスの深耕
成長	» 成長分野への取り組み強化と収益化加速
ネクスト	» 有望分野・地域の開拓

成長を促進

投資等	» 経営資源の重点投入による成長加速

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

セグメント 成長戦略

情報電子セグメント

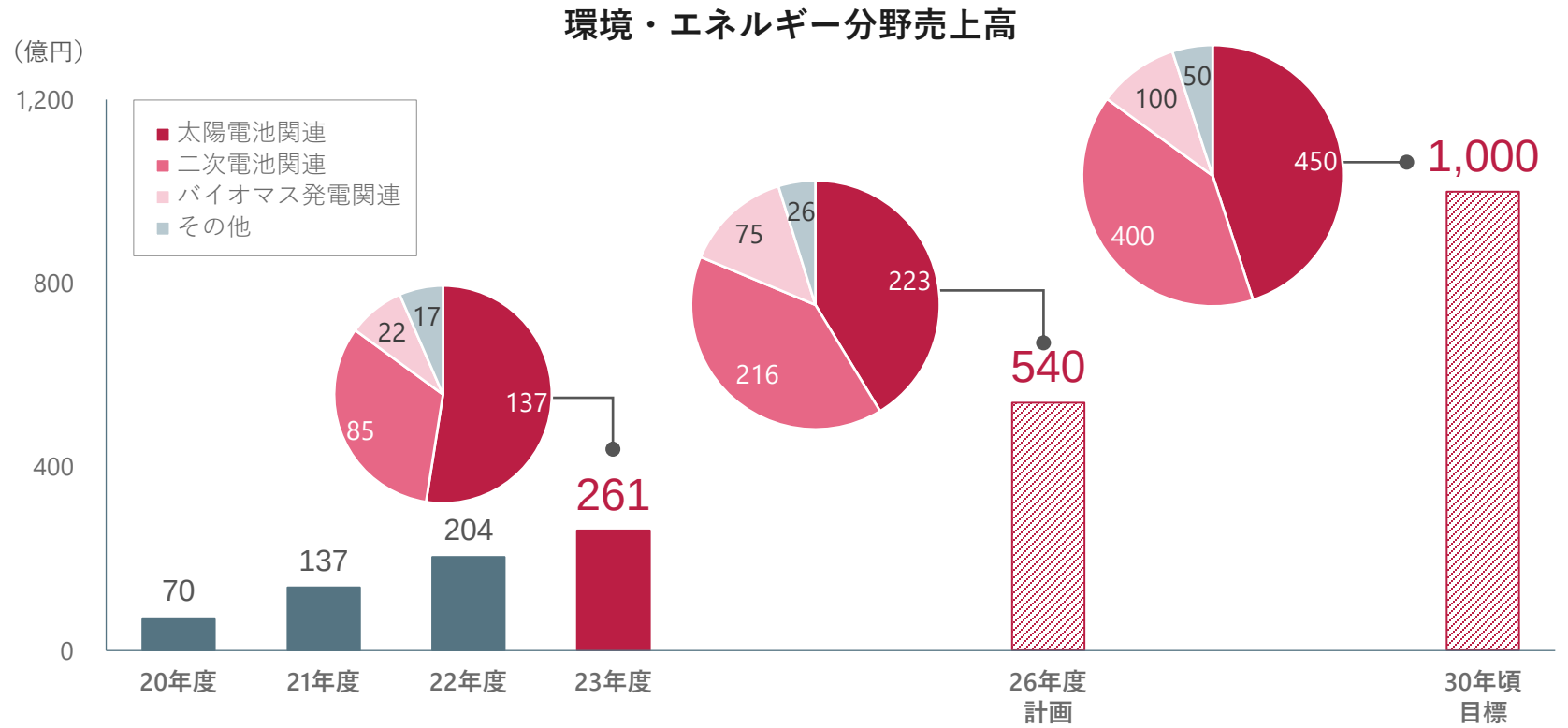
コア	» ディスプレイビジネスの横展開、関連ビジネスの拡大 » コンシューマー向けインクジェット関連ビジネスの収益向上
成長	Pick Up » 環境・エネルギー分野の拡大加速　～2030年頃に売上高1,000億円を目指す » 半導体・電子部品関連ビジネスの強化（含む装置ビジネス） » 産業用インクジェット関連ビジネスの拡大（テキスタイル向け等）
ネクスト	» 環境配慮型材料（バイオ染料、水素・燃料電池関連等）への取り組み » IoT関連商材への取り組み
投資等	» 環境・エネルギー分野 » 半導体関連

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

セグメント 成長戦略

情報電子セグメント

Pick Up 環境・エネルギー分野の拡大加速　～2030年頃に売上高1,000億円を目指す



© 2024 Inabata & Co., Ltd.

セグメント 成長戦略

化学品セグメント

コア	» 樹脂原料・添加剤、コーティング原料、建材の拡販 » 丸石化学品とのシナジー発現（コーティング原料、塗料等）
成長	» EV分野における素材（バッテリー、モーター、ディスプレイ関連）の拡大 » 海外展開強化（グローバルな物流機能を使った各商材の拡販）
ネクスト	» 生分解性原料、リサイクル原料への取り組み » 企画開発力強化による新規テーマ獲得
投資等	» EV分野 » 機能化学品、コーティング原料 » 物流・加工機能の強化

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

セグメント 成長戦略

生活産業セグメント

コア	» 医薬品、家庭用品の販売領域拡大（特に海外） » 加工機能を生かした回転すしチェーン向け販売の拡大
成長	» 大五通商とのシナジー発現によるEコマース拡大など » 再生医療、核酸・バイオ医薬品等成長分野への注力
ネクスト	» 天然由来原料の活用（化粧品・農薬原料等） » 微生物製剤活用によるCO2排出量、汚泥削減ビジネス
投資等	» 食品・農業の川上・川下領域（特に加工機能の拡大） » 再生医療などの成長領域

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

セグメント 成長戦略

合成樹脂セグメント

コア

Pick Up

- 自動車分野のグローバル拡大加速 ～2030年頃に売上高2,000億円を目指す
- フィルム・シートのグループ会社連携強化

成長

- コンパウンド機能の高度化
  ～合弁会社設立による技術開発力強化、生産の効率化、品質管理の高度化
- リサイクル事業、グリーンビジネスの拡大
- 自動車分野におけるEV向け拡大
- 非日系取引先の拡大

ネクスト

- 海外未進出地域の開拓（南アジア、カンボジア、アフリカ諸国等）
- ケミカルリサイクル事業の探求

投資等

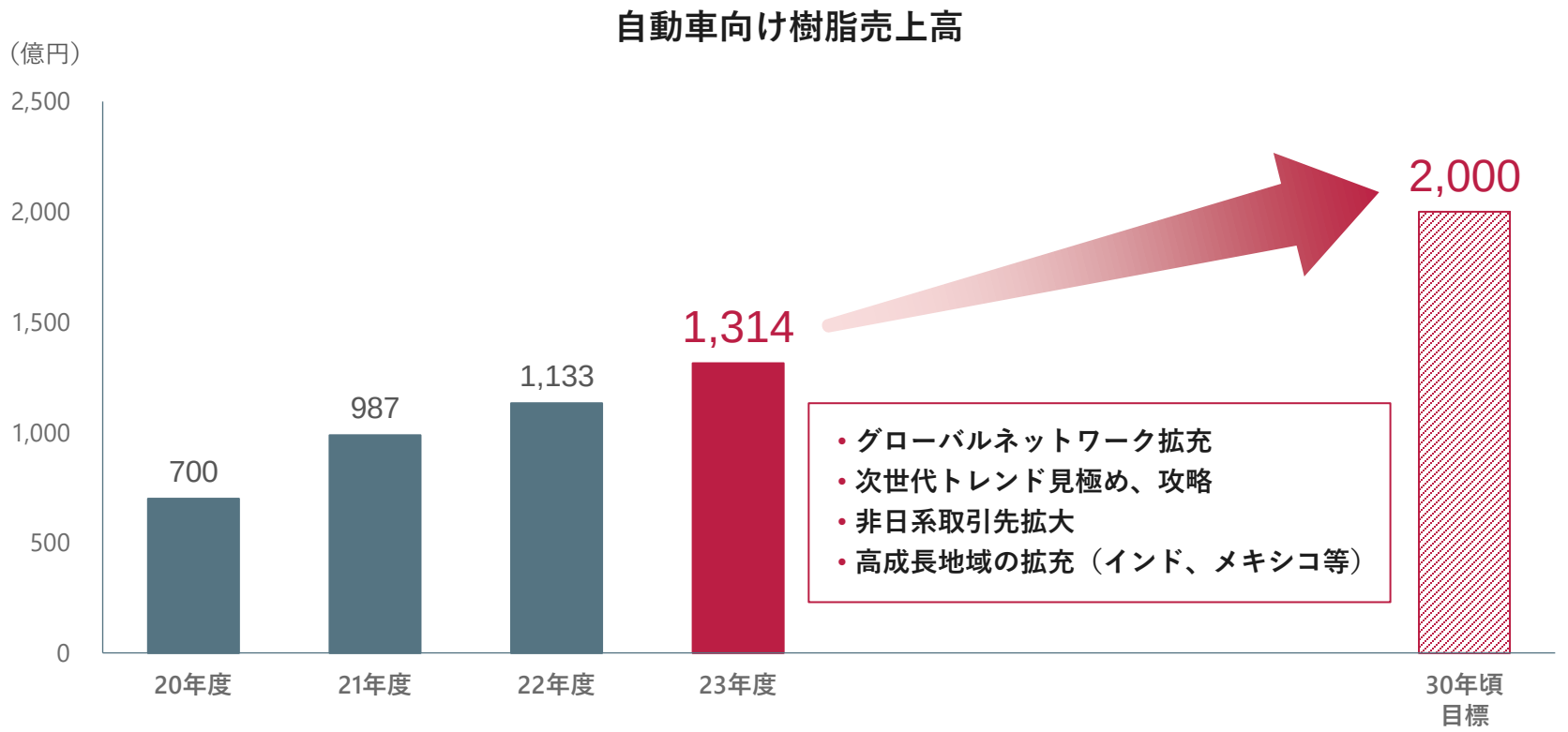
- コンパウンド事業
- リサイクル事業

© 2024 Inabata & Co., Ltd.

セグメント 成長戦略

合成樹脂セグメント

Pick Up　**自動車分野のグローバル拡大加速　～2030年頃に売上高2,000億円を目指す**



© 2024 Inabata & Co., Ltd.