



経営計画
2021年度(2021/11期)～2030年度(2030/11期)
北興化学工業株式会社

2021年1月14日

目次

I	前3カ年経営計画の総括	2
II	長期経営計画	16
III	中期経営計画(2021～2025年)	22
IV	SDGsへの取り組み	33

I . 前3カ年経営計画の総括

2018年度(2018/11期)～2020年度(2020/11期)

1. 前3カ年経営計画の評価

(1) 業績(連結)

(百万円)

	2020目標	2018実績	2019実績	2020実績	評価
売上高	45,000	41,015	41,986	39,641	×
経常利益	3,500	4,081	3,751	3,258	×
売上高経常利益率	7.8%以上	10.0%	8.9%	8.2%	○
D / E レシオ	0.4倍以内	0.09倍	0.05倍	0.07倍	○
ROE	8%以上	12.8%	11.2%	8.5%	○
【 参 考 】					
自己資本比率	50%以上	59.8%	60.7%	63.0%	○

(2) 評価

- 既存事業の収益基盤強化(経常利益、売上高経常利益率、ROE) ⇒ △**
 ファインケミカル事業: 新規リン化合物(3製品)の開発・上市、製造面における合成第9工場の建設
 農薬事業: 海外事業の強化(ベトナム試験農場の開設、農薬海外登録の取得促進など)
 将来のリスク発生に備えるべく、返品調整引当金に関わる会計上の見積もりを変更(繰入額の増加)
- 事業分野・領域の拡張(売上高) ⇒ △**
 村田長(株)を子会社することで新規分野(繊維資材事業)へ進出
- 健全な財務体質の維持(D/Eレシオ、自己資本比率) ⇒ ○**
 将来的なリスク発現に備え、自己資本を拡充し、健全な財務体質を維持



1. 前3カ年経営計画の評価

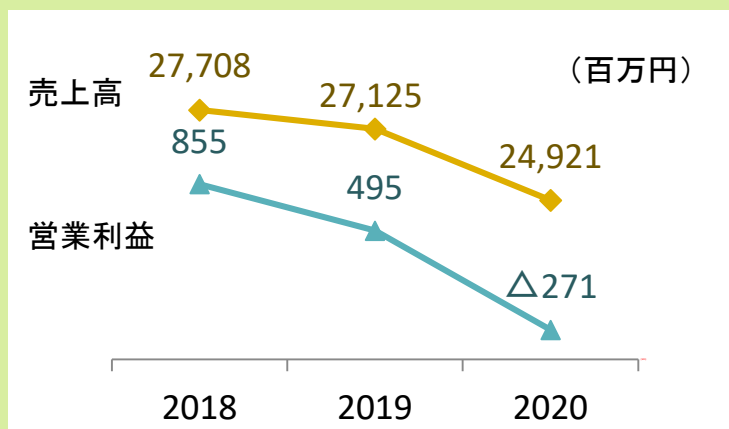
(3) 参考：前3カ年経営計画の基本方針

	要 旨	説 明	役割
既存事業の 収益基盤強化	● 事業構造の転換や業務プロセスの改革・改善を進めることにより、既存事業の収益基盤を強化する。	・ 当社の収益基盤強化のためには、農薬・ファインケミカル各事業の収益性と効率性を高めることが必須。 ・ 製品構成や海外比率等の構造転換、開発・製造・販売・物流の各プロセスにおける体制や手法等の改革・改善により、収益性と効率性の向上を図り、収益の基盤を強化する。	『利益』 を押し上げる 力強い コアビジネス
事業分野・領域の 拡張	● 成長路線を確かなものとするため、アライアンスやM&Aの活用等により、新たな事業の構築や分野・領域への展開を図る。	・ 確かな成長の裏付けとして、新たな売上を見出すことが不可欠。 ・ アライアンスやM&A等を活用し、付加価値創出や既存事業とのシナジーが期待できる分野・領域を中心に新たな事業の展開を目指す。	『売上』 を生み出す 新しい フィールド
健全な財務体 質の維持	● 将来にわたる持続的な成長を支えるべく、株主還元や成長投資とのバランスを確保しつつ、健全な財務体質を維持する。	・ 製品の開発まで長期間を要する事業特性を踏まえ、将来的なリスク発現に備え、今後も自己資本を拡充していく。 ・ 事業拡張に向けた戦略的投資を行う際も、借入金的大幅な増加を抑え、健全な財務体質を維持する。	成長を 支える 安定した フレーム

2. 各事業グループの実績

＜セグメント別業績＞

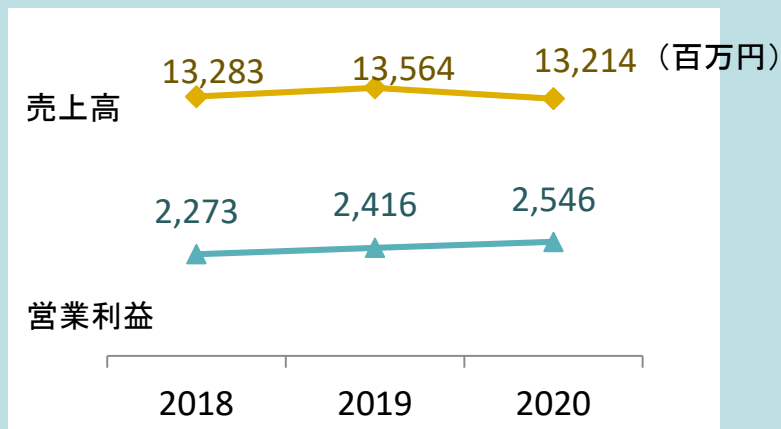
《農薬事業》



- 2020年度の売上高は、国内販売において、主に海外からの原材料の入荷遅れに伴う生産・出荷の遅れが影響し、減収となった。
- 営業利益は、売上の減少に加え、返品調整引当金の繰入額が増加したこと等により、大幅な減益となった。

※新型コロナウイルス感染症の影響
農薬の需要については大きな影響はなかった。

《ファインケミカル事業》



- 2020年度の売上高は、電子材料分野が好調に推移したものの、医農薬分野が減少したことにより、減収となった。
- 営業利益は、高利益品目の売上構成比の上昇や海外子会社の製造コストの低減により、増益となった。

※新型コロナウイルス感染症の影響
自動車や化粧品分野において売上は減少するも、PC等の需要増に伴う電子材料分野の売上拡大により、全体として大きな影響はなかった。

2. 各事業グループの実績

▶ 農薬事業(1)

既存事業の収益基盤強化

長期経営戦略	前3カ年経営計画 具体的施策	2018～2020		課題等
		取組状況	評価	
農業の環境変化を見据えた製品開発	a. 生産者の省力ニーズ、進化 する栽培技術・農業機械に 対応した製剤の開発	a. 省力目的の高拡散性粒 剤製品化において、除草 剤3剤の内、2剤が処方 確立	B	a. 1剤は2021年登録見込み、 2剤は2022年登録見込み
	b. 高付加価値農産物の生産 指向に対応した園芸剤新 剤の導入	b. 新規園芸剤の上市6品目、 新規園芸剤の導入決定5 品目	A	
世界の食料安定供給を支える新 原体の開発	a. 作物の安定生産に寄与す る新規原体開発のスピード アップ	a. 複数化合物の特許申請	A	a. 創成原体の開発
	b. 熱帯地域に適合する薬剤 開発のための海外の試験 圃場活用	a. ベトナム試験農場を開設し、 除草剤試験を開始するも、 一部計画に遅延	B	a. 試験圃場の活用による試 験数の増加

※評価達成の目安 A=90%以上、B=50%以上、C=50%未満



2. 各事業グループの実績

▶ 農薬事業(2)

既存事業の収益基盤強化

長期経営戦略	前3カ年経営計画 具体的施策	2018～2020		課題等
		取組状況	評価	
海外市場への取組強化	a. 主要水稻栽培国でのイプフェンカルバゾン剤の登録取得推進 b. 開発・普及拠点の設置	a. イプフェンカルバゾン登録手続き中(インド、タイ、ベトナム、トルコ、ミャンマー、ペルー、台湾ほか) b. ベトナム試験農場開設(2019年) c. カスガマイシン新規登録2カ国(チリ、マレーシア)	B A A	a. 各国の早期登録に向けたスケジュール管理、東南アジアでの普及拠点の設置
	a. 作物栽培目線に沿った農薬情報のタイムリーな提供 b. 新しい栽培・防除技術の変化に対応した農薬の施用方法・散布技術の提供	a. 支店役職者並びに営業・技術担当者全員にJGAP指導員の資格を取得 b1. 自社剤のドローン対応評価(吐出)の実施 担い手直送規格の製商品の充実 b2. 高拡散性粒剤の普及への取り組み	A A B	b1. 新機種・新規剤への継続対応 b2. 普及施策の早期確立、展示圃活動の早期実施

※評価達成の目安 A=90%以上、B=50%以上、C=50%未満



2. 各事業グループの実績

▶ 農薬事業(3)

既存事業の収益基盤強化

長期経営戦略	前3カ年経営計画 具体的施策	2018～2020		課題等
		取組状況	評価	
競争力向上に資する生産体制への整備推進	a. 設備の自動化・省力化・配置の見直し b. 製造の内製化	a. 「造り方改革推進プロジェクト」を設置し、「農薬製造設備の将来の基本構想」を構築	B	新除草剤工場の建設
		b. 製造固定費削減を目的に、自社農薬生産拠点を3工場から2工場とする見直しを行い、内製化することを検討	B	

※評価達成の目安 A=90%以上、B=50%以上、C=50%未満



2. 各事業グループの実績

▶ ファインケミカル事業(1)

長期経営戦略		前3カ年経営計画 具体的施策	2018～2020		課題等
			取組状況	評価	
付加価値の高い 製品の受託製造 拡大	既存事業の収益基盤強化	電子材料分野での製 品成長期に合わせた 計画的な増産対応	高真空蒸留設備の本格稼働 により増産を達成 分析の高度化(研究所)によ り高品質製品の増産に寄与 (LCマス、ICPマスの設置)	A	高真空蒸留設備の増強 分析の高度化(岡山工場)
有機金属化合物 群の拡大と独自新 製品の開発		a. 合成用触媒リガン ドの商業生産開 始 b. 新規ホスフィンリ ガンドの継続的探 索 c. 自社ノウハウの蓄 積・活用による提 案型サポートの実 現	a. リガンド2製品、硬化触媒 1製品の新規リン化合物 を開発 b. 探索を継続 c. コスト削減を目的とした合 成ルートの提案、品質改 善のための処方提案	A A A	a. 化合物群の拡大(ホスファ イト化合物) b. 新規ホスフィンリガンドの 継続的探索とそのマーケ ティング c. 自社ノウハウのレベルの 向上。特許の充実。



2. 各事業グループの実績

▶ ファインケミカル事業(2)

長期経営戦略		前3カ年経営計画 具体的施策	2018～2020		課題等
			取組状況	評価	
海外市場への取組み強化	既存事業の収益基盤強化	a. 海外開発営業拠点の充実	a. ミュンヘン事務所駐在員の交代は実施したものの、次期駐在員の育成は未達	B	a. 次期駐在員の育成 ・駐在員事務所の設置検討
		b. 欧州・米国大手製薬メーカーからの受託製造獲得	b. 未達	C	b. ターゲット企業との接点強化と当社技術の紹介
付加価値の高い製品の受託製造拡大	事業分野・領域の拡張	c. ホスフィンリガンドの需要発掘とシェア拡大	c. 韓国において拡大	A	
		a. GMPプラントの構築(自社建設・他社プラントの活用)	a. GMPプラントの構築、業務提携やM&Aによる製造体制の確立は未達	C	a. 業務提携やM&Aによる製造体制の検討を継続
		b. 医薬品製造管理・品質保証体制の充実	b. GMP管理体制の構築に向け、知識・情報の蓄積	B	b. GMP管理体制の構築に向け、知識・情報の蓄積を継続

※評価達成の目安 A=90%以上、B=50%以上、C=50%未満



2. 各事業グループの実績

▶ ファインケミカル事業(3)

長期経営戦略		前3カ年経営計画 具体的施策	2018～2020		課題等
			取組状況	評価	
アライアンス等による新規ビジネスの創出	事業分野・領域の拡張 既存事業の収益基盤強化	アライアンス等による医薬分野でのビジネス拡大	候補先の選定と交渉を実施するも、資本提携には至らず	C	資本提携先の探索を継続
競争力向上に資する生産体制への整備推進		提携先との製造技術・設備の共用による安定供給体制の強化	自社工場(合成第9工場)の建設により、安定供給体制を強化したため、提携は未実施	A	合成第9工場の安定操業 安定供給体制の強化継続

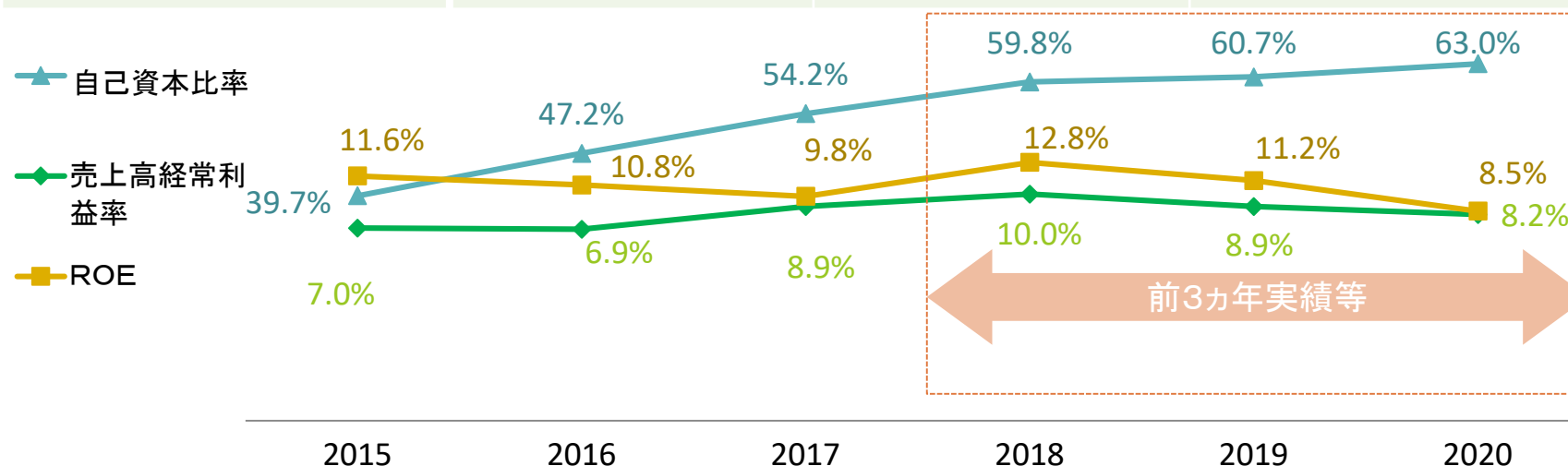
※評価達成の目安 A=90%以上、B=50%以上、C=50%未満



3. 業績および財務指標の推移

(百万円)

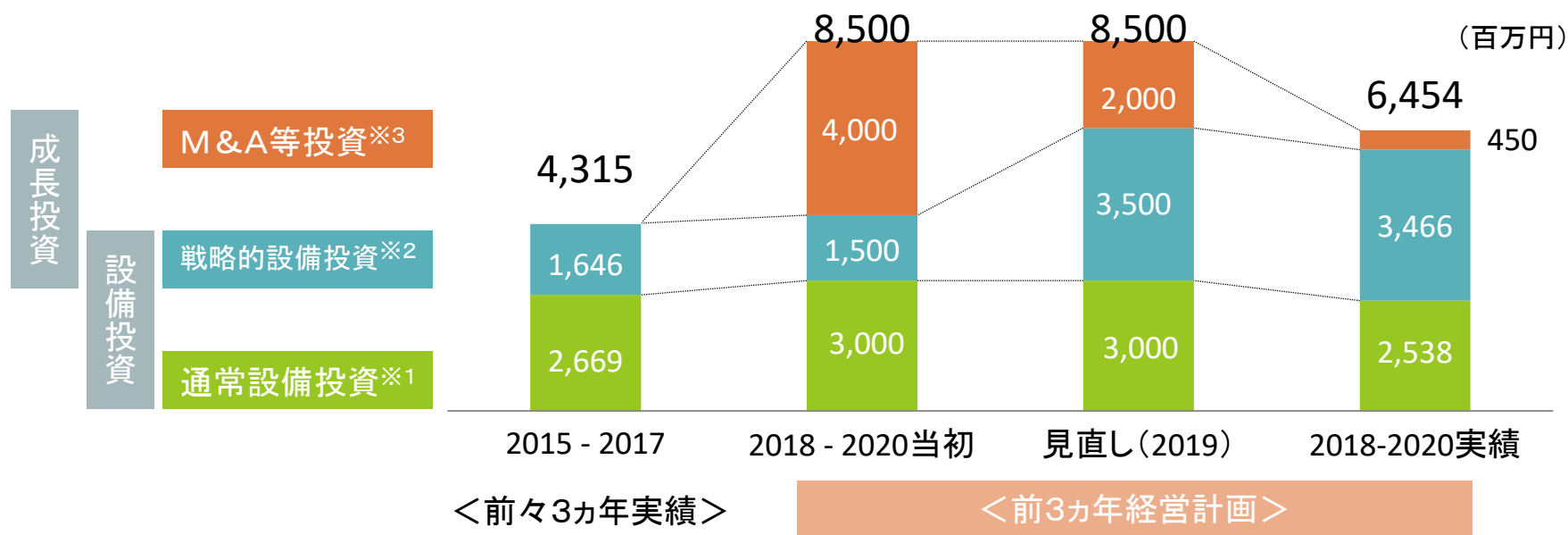
	実 績		
	2018	2019	2020
売上高	41,015	41,986	39,641
営業利益	3,141	2,902	2,287
経常利益	4,081	3,751	3,258
当期純利益	2,944	2,818	2,400
自己資本金額	24,179	26,356	30,363



4. 投資実績

▶ 投資実績 《投資金額 3カ年合計比較》…意思決定ベース

- ・M&A等投資: 村田長株を子会社化(取得価格450百万円)
- ・戦略的設備投資: 合成第9工場建設(2,326百万円)、新潟工場新事務所棟(252百万円)、岡山工場排水処理設備(178百万円)等

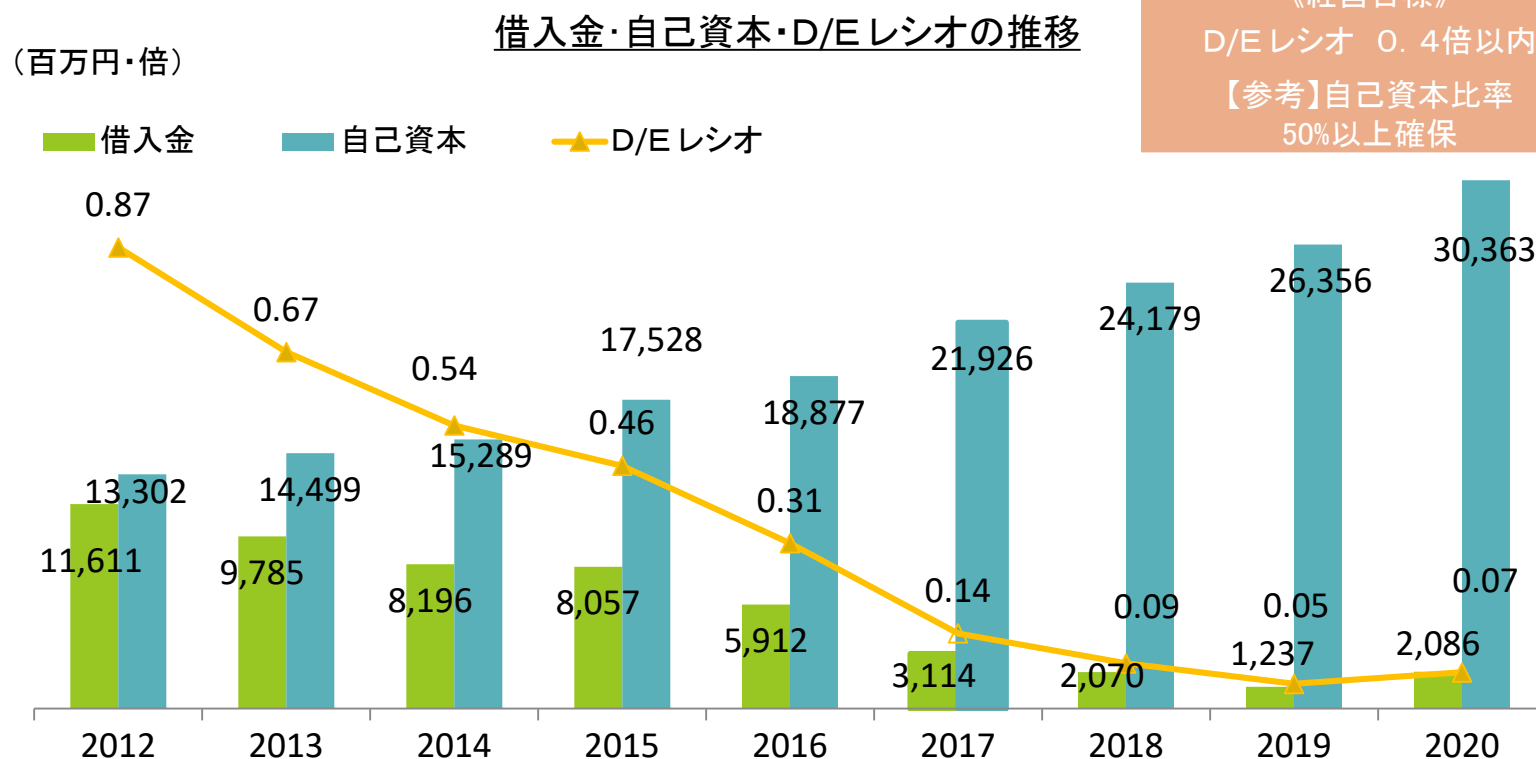


- ※1 主に既存設備の能力維持を目的とし、建物や機械装置の追加・更新・補修等を行うための投資
 ※2 競争力向上や生産体制増強等を図る目的で、戦略的な判断に基づき、工場・研究所や生産設備の新設・再編等を行うための投資
 ※3 付加価値創出や既存事業とのシナジーが期待できる分野・領域を中心に、新たな事業を構築・展開することを目的とした M&A等への投資

5. 資本政策

□ 財務健全性の維持

- ▶ 製品開発まで長期間を要する事業特性を踏まえ、将来的なリスク発現に備え、自己資本を拡充した。
- ▶ 成長投資として、村田長(株)の子会社化や合成第9工場の建設を実施したが、当初計画を下回った。
- ▶ 借入金は、新型コロナウイルス感染症対策として流動預金を確保したこと等により、増加した。



6. 研究開発

▶ 研究開発

- 農薬事業の研究開発部門では、「開発のスピードアップと効率化」をテーマとし、創製研究費の特別枠を有効に活用することにより、研究開発投資を行った。
- 研究開発費は、当初方針の売上高の4%を下回った。

(百万円)

前3ヶ年計画		2018 実績	2019 実績	2020 実績	合計
研究開発費 合計 4,900	研究開発費	1,495	1,483	1,442	4,420
	売上高比率	3.6%	3.5%	3.6%	3.6%

Ⅱ．長期経営計画

1. 長期ビジョン

(1) 長期経営計画の概要

- ①将来のあるべき姿(下表)を設定し、持続的な成長を成し遂げる
- ②持続的な成長を成し遂げるため必要な投資を実施
- ③その効果実現には10年程度を要することから、計画のゴールを2030年度とする
- ④最初の5年間の1st Stage for Creationとし、業務改革の推進により基盤強化を図る
- ⑤次の5年間の2nd Stage for Advanceで、あるべき姿に到達することを目指す
- ⑥前計画において近い将来に目指すターゲットであった売上高500億円、経常利益50億円を、この2nd Stageの期間中に超える
- ⑦当社の持続的な成長と持続可能な社会の実現に寄与するため、SDGsの達成に取り組む

【ゴール(2030年度)のあるべき姿】

全体像

- ① 高品質・高付加価値な製品を市場に弛まなく提供し持続可能な社会の実現に貢献している。また、持続可能な社会の実現に際し、SDGsを意識した取り組みが進んでいる。
- ② すべての従業員が持ち前の個性と能力を十分に発揮できる環境が整備され、活躍することによりパーヘッド生産性が継続的に向上している。
- ③ 自然災害、感染症、経済危機など、想定されるリスクに計画的かつ柔軟に対応できる体制を有している。

1. 長期ビジョン

【ゴール(2030年度)のあるべき姿】

農薬事業

- ① 園芸市場におけるシェアを拡大しているとともに、新規原体が開発・上市され収益構造が改善している。
- ② 農作業の短縮、コストの削減が可能な高拡散性粒剤等の新製剤を開発、普及し、日本の農業に貢献している。
- ③ イプフェンカルバゾン剤の普及が東南アジア各国で拡大している。

ファインケミカル事業

- ① フラッグシップ工場(岡山工場; 合成第1工場から第9工場)のスマート化の推進、必要に応じたスクラップ&ビルドによる整備、拡張が順次進められ、生産性の向上、省エネ・省力化、予防保全が実現されている。
- ② 受託販売では、当社技術の革新を進め拡大させており、収益基盤が拡充されている。また、製品販売では、新技術の獲得により、独自の新製品が開発され、競争力が強化されている。
- ③ M&A等による技術の融合、製造場所の拡大、新規分野への進出により、新しいファインケミカル事業グループが創造されている。

繊維資材事業

- ① 変遷する繊維資材ニーズにあった高付加価値製品を開発し、新規顧客が創造されている。
- ② 消費者向けのニッチな市場を開拓している。



1. 長期ビジョン

(2) 長期業績目標とスローガン

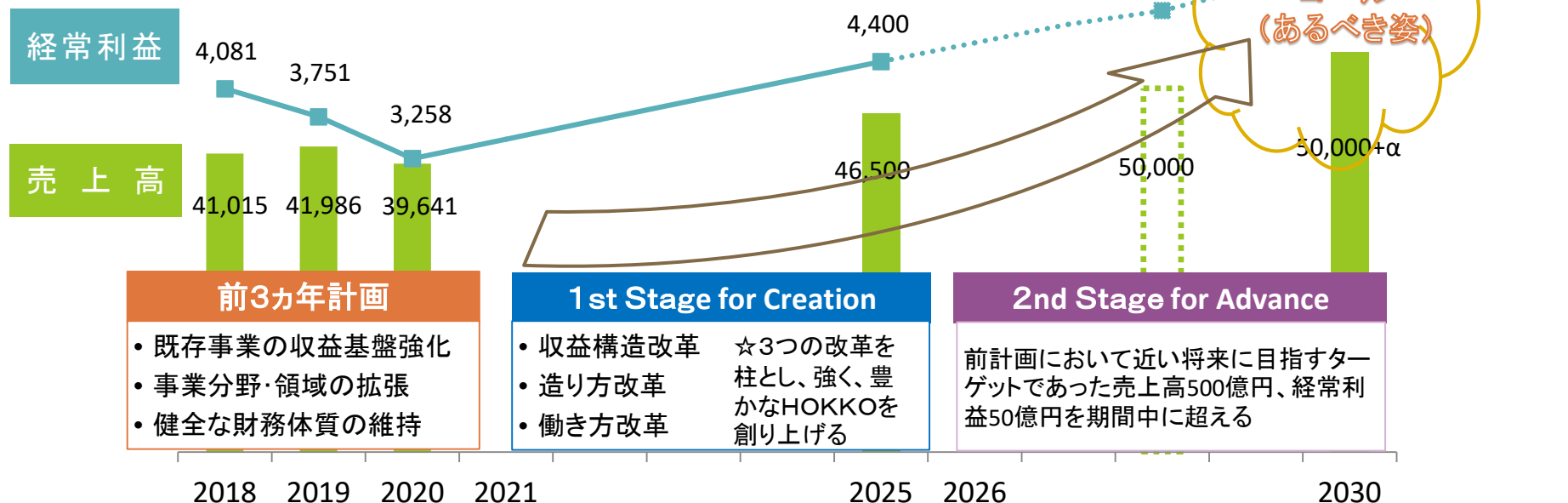
売上高 500+ α 億円

経常利益 50+ α 億円

HOKKO Value Up Plan 2030

未来は創造できる
～ 強く、豊かなHOKKOへ ～

【年度毎の目標数字を出さない理由】
新型コロナウイルス感染症により足元の業績
が見通せないため



2. 長期経営戦略

▶ 当社グループを取り巻く外部環境

	機会(チャンス)	脅威(リスク)
共通	▶ 世界人口増に伴う需要増加 ▶ 新興国の購買力拡大 ▶ サプライチェーンの国内化 ▶ ニューノーマルへの対応	▶ 企業競争の激化 ▶ 地政学的リスク ▶ 人材確保の難しさ ▶ パンデミック(感染症の世界的な大流行)
農薬事業グループ	▶ 世界的な食料増産と新興国の購買力増大による農薬市場の拡大 ▶ 新しい栽培技術や施用技術による防除体系の変化 ▶ 日本農産物のブランド力強化 ▶ 生産者の高齢化、労働力不足による省力化	▶ 生産者の高齢化による耕作地減少 ▶ ジェネリック農薬の台頭 ▶ 農薬規制の変化
ファインケミカル事業グループ	▶ ファブレス(自社工場を持たないメーカー)化の進展に伴う受託増加 ▶ 顧客要求の多様化 ▶ 技術進歩による購買意欲の向上	▶ 顧客要求の高度化 ▶ 化学品に対する規制強化 ▶ 新興国の台頭
繊維資材事業	▶ 動物愛護の観点から合成皮革の需要増加 ▶ 環境問題意識の高まりによる環境対応品の需要増 ▶ 災害に対する備えから、防災関連資材の増加 ▶ 新型コロナウイルスによる高機能素材の需要増	▶ 新型コロナウイルスによる繊維業界の低迷 ▶ 国内生産現場(機屋・染工場・縫製工場等)の後継者問題 ▶ 海外の低価格製品の拡大



環境変化を踏まえた長期経営戦略の策定

3. 長期経営戦略

▶ 長期ビジョンに到達するための長期経営戦略

共 通

- 海外市場への取り組み強化
- 設備の拡充による原価低減
- 環境変化に対応できる人材育成
- 付加価値の高い製品の拡大

農薬事業グループ

- 農業の明日を見据えた製品開発とラインナップの強化
- グローバル化に対応した新原体の創製

ファインケミカル事業グループ

- コア技術の進化と独自製品の開発
- アライアンス等による新規ビジネス創出

繊維資材事業

- 調達供給構造の再構築
- 製品開発力・収益力の強化
- 各事業グループとのシナジー効果の拡大



Ⅲ. 中期経営計画

HOKKO Value Up Plan 2030 1st Stage for Creation

2021年度(2021/11期)～2025年度(2025/11期)



1. 中期経営計画《位置付け》

～2020/11

前3カ年計画
HOKKO Growing Plan 2020

方針

主な取り組み

当社の状況

業績・成果

長期的なターゲットである

売上高 500億円
経常利益 50億円 に向け

Challenge to Change

－ 未来を切り拓くため、
あらゆる変化に挑戦する －

をキーワードに、前3カ年計画の成果を土台として、新たな成長に向けたマインドチェンジ

- 安定した財務基盤をベースに将来にわたり持続可能な成長モデルの構築を目指す

	2020実績
経常利益	3,258百万円
同利益率	8.2%
自己資本比率	63.0%

事業基盤強化・拡張期

～2025/11

中期経営計画
HOKKO Value Up Plan 2030
1st Stage for Creation

企業価値向上と社会課題の解決に向け、ムリ、ムダ、ムラを排除し、筋肉質で骨太な企業体質を造り上げ、強く、豊かなHOKKOを実現する。

『収益構造改革』、『造り方改革』、『働き方改革』の3つの改革を推進する。

- 新型コロナウイルスの影響が落ち着き、大型投資による償却負担のピークを越えた2025年度の目標を設定し、達成に向けた行動を明確にする。

	2025目標
経常利益	4,400百万円
同利益率	9%
自己資本比率	60%以上

持続的成長のための投資期



2. 基本方針

企業価値向上と社会課題の解決に向け、ムリ、ムダ、ムラを排除し、筋肉質で骨太な企業体質を造り上げ、強く、豊かなHOKKOを実現する。

3つの改革 = PMW改革
→ 強く豊かなHOKKOへ



中期経営計画の進捗度合いについては、3つの改革毎にKPIを設定し、評価する。

3. 主な取り組み

⑨収益構造改革

【農薬事業グループ】

収益力の強化: 高拡散性粒剤の投入と普及拡大、園芸剤シェアの向上

海外市場への取り組み強化: 東南アジア普及拠点の新設、イプフェンカルバゾンの登録国拡大と普及

【ファインケミカル事業グループ】

収益力の強化: 提案型受託業務の強化、グリニャール反応の高度化と新コア技術の開発による新製品の市場投入

海外市場への取り組み強化: ホスフィン触媒配位子の需要発掘とシェア拡大

【繊維資材】

収益力の強化: 農業従事者向けブランドの開発・販売

⑩造り方改革

【農薬事業グループ】

拠点の集約化、新除草剤工場の建設と安定稼働による製造原価の低減

【ファインケミカル事業グループ】

岡山工場の専用化、スマート化推進、新工場の建設(スクラップ&ビルド含む)

⑪働き方改革

海外展開を支える人材の育成、最適業務体制・配置の実現とDXの推進(業務改革推進プロジェクト)



4. 経営目標

業績目標	2020年度実績	2025年度計画	(百万円)
売上高	39,641	46,500	
経常利益	3,258	4,400	

Financial KPI			2020年度実績	2025年度計画
収益構造改革	収益性	売上高経常利益率	8.2%	9%以上
		ROE	8.5%	8%以上
	財務健全性	自己資本比率	63.0%	60%以上を維持

KPI			2020年度実績	2025年度計画
造り方改革	農薬事業	製造原価 (2020年度実績生産物量基準)	—	2021～2025年度 累計800百万円削減※
	ファインケミカル事業	製造能力 (2020年度実績出来高基準)	—	2025年度に20%向上
働き方改革	売上高販管費比率 (委託研究費を除く)		2018～2020年度の 平均値18.4%	17%以下

※各年度の単位物量当たりの原価に2020年度の物量をかけて算出した製造原価と、2020年度の製造原価実績との差額の総計



5. 事業戦略

▶ 農薬事業

①収益構造改革 ②造り方改革 ③働き方改革

長期経営戦略	中期経営計画 HOKKO Value Up Plan 2030 1st Stage for Creation	
	基本方針	主な取り組み
農業の明日を見据えた製品開発とラインナップの強化	①	➢ 省力化志向に対し、高拡散性粒剤の投入と普及拡大 ➢ 新規園芸剤の普及による園芸剤シェアの向上
付加価値の高い製品の拡大	① ②	➢ スマート農業(防除AI、ドローン散布等)に対応する新農薬製剤の開発と普及拡大 ➢ 環境負荷低減のため、少量・高濃度・低投薬量散布に対応する製剤技術の確立と製品化
環境変化に対応できる人材育成	③	➢ 進化する農業技術の習得と実務への活用 ➢ 専門知識の向上とその共有化 ➢ 海外展開を支える人材の育成
海外市場への取り組み強化	①	➢ 東南アジア普及拠点の新設 ➢ イプフェンカルバゾンの登録国拡大と普及推進
グローバル化に対応した新原体の創製	① ②	➢ 海外におけるマーケットおよび農薬規制に関する情報収集 ➢ 海外市場への展開を目指した新規農薬原体の創製
設備の充実による原価低減	② ③	➢ 新除草剤工場の建設と安定稼働(造り方改革推進プロジェクト) ➢ 新規製剤の製造技術の習得と向上



5. 事業戦略

▶ ファインケミカル事業

①収益構造改革 ②造り方改革 ③働き方改革

長期経営戦略	中期経営計画 HOKKO Value Up Plan 2030 1st Stage for Creation	
	基本方針	主な取り組み
付加価値の高い製品の拡大	① ②	➢ 提案型受託業務の強化 ➢ カップリング反応における触媒配位子(リガンド)の充実 ➢ 電子材料分野での製品成長期に合わせた計画的な増産対応 ➢ 高機能設備の導入による顧客ニーズへの対応 ➢ 高度な分析機器の導入による製品の高品質化
設備の充実による原価低減	②	➢ 合成第9工場の自動化設備の他工場への展開 ➢ 岡山工場のスマート化推進 ➢ 効果的な製造設備の配置(新工場の建設、スクラップ&ビルド含む)
コア技術の深化と独自新製品の開発	① ②	➢ グリニャール反応工程の能力と品質の向上 ➢ 様々な金属種を利用した反応の開拓 ➢ 自社製品(リン化合物)を活かした新しいコア技術の開発
海外市場への取り組み強化	① ③	➢ ホスフィン触媒配位子の需要発掘とシェア拡大 ➢ 海外展示会、学会等を利用した製品と技術のPR ➢ 海外営業拠点の充実 ➢ 海外展開を支える人材の育成
アライアンス等による新規ビジネスの創出	① ②	➢ 生産・販売の効率化を目的とした他社との業務提携 ➢ アライアンス等も視野に入れた新規分野でのビジネス拡大



5. 事業戦略

▶ 繊維資材事業

⑰収益構造改革 ⑱造り方改革 ㉑働き方改革

長期経営戦略	中期経営計画 HOKKO Value Up Plan 2030 1st Stage for Creation	
	基本方針	主な取り組み
調達供給構造の再構築	⑰ ⑱	➢ 中国市場に日本製高付加価値製品を販売(商社の活用) ➢ 輸入品の比率を増やし、売上・利益率を高める ➢ 新規委託生産拠点の構築 ➢ 新規販売先の開拓
製品開発力・収益力の強化	⑰ ⑱	➢ 環境に配慮した商品開発・販売の強化 ➢ 介護・防災関連の開発・販売 ➢ 企業向け完成製品の受注販売 ➢ 新基幹システムを構築し、在庫管理の強化による収益力の強化
各事業グループとのシナジー効果の拡大	⑰ ⑱	➢ 農業従事者向けブランドの開発・販売 ➢ 繊維資材の専門知識を活かした作業着、防保護具の供給による収益の拡大 ➢ 繊維資材のサプライチェーンに防カビ剤の使用を提案



5. 事業戦略

▶ HOKKO業務改革推進プロジェクト

①収益構造改革 ②造り方改革 ③働き方改革

目的	企業価値向上と社会課題の解決に向け、ムリ、ムダ、ムラを排除し、筋肉質で骨太な企業体質を造り上げ、強く、豊かなHOKKOを実現する。		
位置付け	中期経営計画を実効的に推進するため、全社的な課題に組織横断的に対応するプロジェクト。		
取り組み方針	中期経営計画 HOKKO Value Up Plan 2030 1st Stage for Creation		
	基本方針	主な取り組み事項	
	① ③	➢ 業務解析による業務改革の推進 ➢ 最適業務体制・配置の実現 ➢ DXの推進(RPAの活用等)	
	① ②	➢ 工場のスマート化の実現 ➢ 管理強化による在庫低減 ➢ 効果的な製造、研究設備の配置検討と提言 ➢ 新工場の建設検討(農薬:製剤工場、ファインケミカル:合成第10工場)	
	① ③	➢ 全ての従業員の活躍推進 ・営業担当者のモチベーションアップ ・従業員の意識の改革(自律自創型社員の育成)	



6. 株主還元

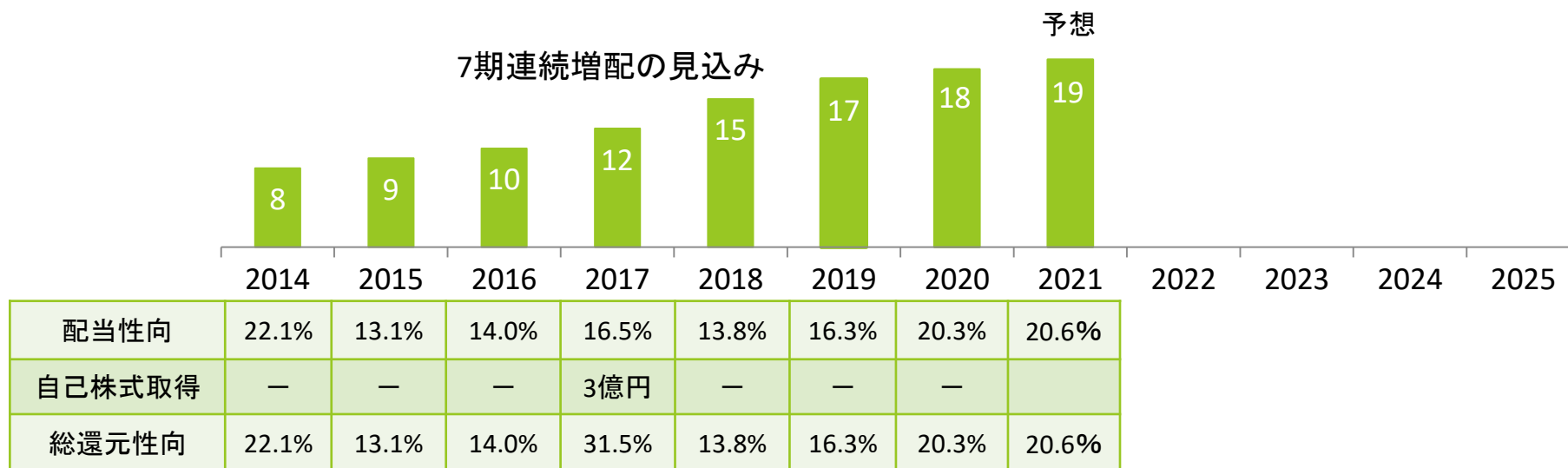
▶ (基本的な考え方)

安定的な配当の継続を基本的な方針とし、内部留保の蓄積や成長投資とのバランスを図りつつ、利益動向に応じた株主還元を実施する

《配当方針》

- 利益水準によらず過去から行ってきた安定配当を継続して実施する
- 収益状況に応じた増配を目指す。

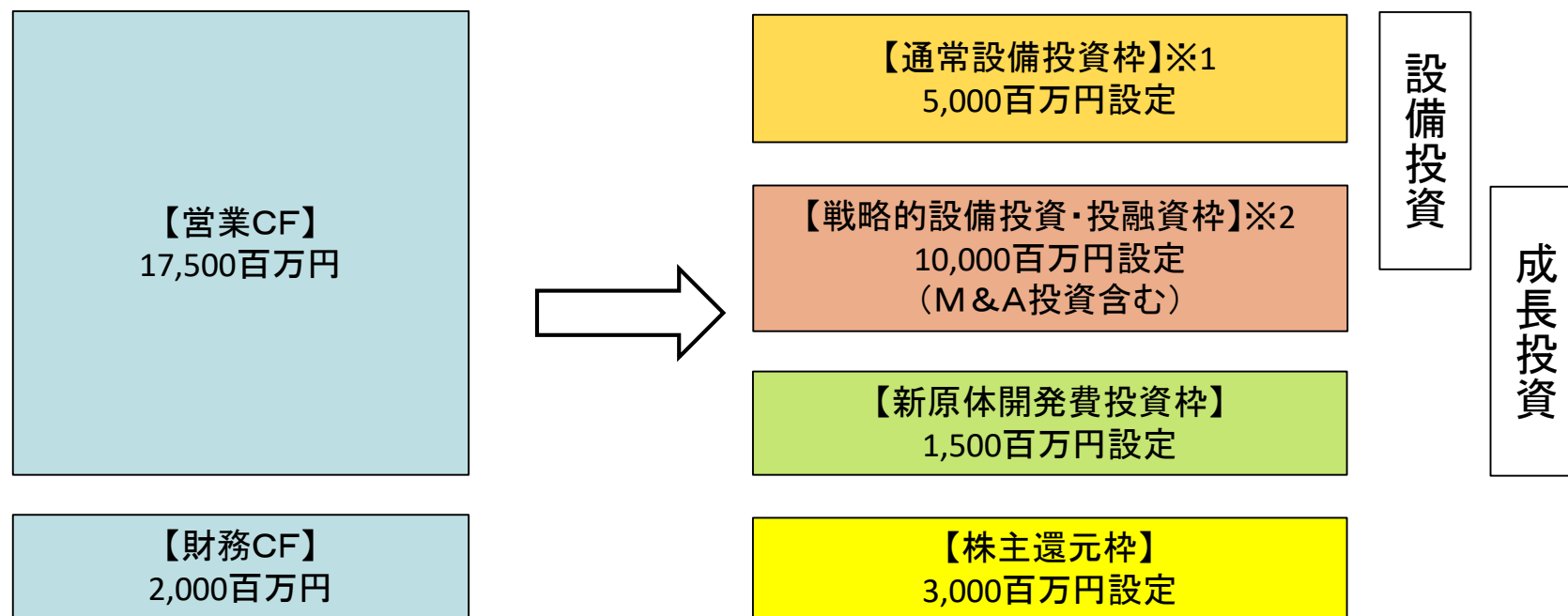
1株あたり配当金の推移(円)



7. 投資計画

▶ 投資計画(5年累計)

- 健全な財務体質の維持を前提に、成長資金として戦略的な投資枠を設定



※1 主に既存設備の能力維持を目的とし、建物や機械装置の追加・更新・補修等を行うための投資

※2 競争力向上や生産能力増強等を図る目的で、戦略的な判断に基づき、製造設備の新設・再編等を行うための投資や付加価値創出や既存事業とのシナジーが期待できる分野・領域を中心に、新たな事業を構築・展開することを目的とした M&A等 への投資

IV. SDGsへの取り組み

1. SDGsへの取り組み方針

企業理念

「社会貢献」「環境」「技術」を経営のキーワードとし、全ての人々の幸せのため、食糧の安定供給に寄与する安全で安心な農薬製品および産業活動を幅広く支えるファインケミカル製品を社会に提供していきます。

SDGsへの取り組み方針

- A. 全ての人々が幸福である持続可能な社会の実現に貢献する。
- B. 製品の開発から廃棄に至る全ライフサイクルにわたり環境負荷を最小限に抑える。
- C. 農薬製品の提供を通じて、持続可能な農業を支援する。
- D. ファインケミカル製品の提供を通じて、産業の技術革新に貢献する。
- E. 繊維資材の提供を通じて、産業の発展と豊かな社会づくりに貢献する。

事業活動を通じた具体的な取り組み



2. SDGsへの取り組み

▶ KPIと目標

取り組み方針	Social KPI	2025年度	2030年度	SDGs
A.全ての人が幸福である社会の実現に貢献する。	健康経営優良法人の認定取得 (経済産業省の顕彰制度)	2025年度までに取得	維持	 8.8
B.製品の開発から廃棄に至る全ライフサイクルにわたり環境負荷を最小限に抑える。	エネルギー原単位(2020年度比)	5%以上削減	10%以上削減	 7.3
C.農薬製品の提供を通じて、持続可能な農業を支援する。	高拡散性粒剤の水稻作付面積割合	5%以上	10%以上	 2.4  8.2
D.ファインケミカル製品の提供を通じて、産業の技術革新に貢献する。	新製品の上市数	2025年度までに累計60製品以上	2030年度までに累計130製品以上	 8.2  9.5
E.繊維資材の提供を通じて、産業の発展と豊かな社会づくりに貢献する。	リサイクル繊維の使用率	10%以上	30%以上	 12.5

▶ 推進体制

SDGsの達成に向けた当社グループの取り組みを、総合的かつ効果的に推進するため、「SDGs委員会」を設置し、取り組みへの提言と進捗管理、評価を実施する。

3. SDGsへの具体的な取り組み

グループ	長期経営戦略	主な取り組み	SDGs
A.全ての人々が幸福である持続可能な社会の実現に貢献する。			
共通	働きやすい職場環境の実現	➢ 働き方改革の推進 ➢ 労働安全衛生の推進 ➢ 心身の健康の維持(健康経営の推進)	 4.7
	人材の育成と活用	➢ 全ての従業員の活躍推進 ➢ 社員の成長につながる人事異動の実施と社内の活性化の促進 ➢ 人材育成に資する研修制度の充実(自律自創型社員の育成)	 8.5 8.8
B.製品の開発から廃棄に至る全ライフサイクルにわたり環境負荷を最小限に抑える。			
共通	環境負荷の低減	➢ エネルギーの効率的な利用 ➢ 廃棄物排出量の削減 ➢ 資源の有効活用(有機溶媒のロス率低減等)	 7.3  12.4 12.5
C.農薬製品の提供を通じて、持続可能な農業を支援する。			
農薬事業	農業の明日を見据えた製品開発とラインナップの強化	➢ 省力化志向に対し、高拡散性粒剤の投入と普及拡大 ➢ 新規園芸剤の普及による園芸剤シェアの向上	 2.1 2.4
	海外市場への取り組み強化	➢ イプフェンカルバゾンの登録国拡大と普及推進	
	グローバル化に対応した新原体の創製	➢ 海外市場への展開を目指した新規農薬原体の創製	 8.2
	設備の充実による原価低減	➢ 新規製剤の製造技術の習得と向上	



3. SDGsへの具体的な取り組み

グループ	長期経営戦略	主な取り組み	SDGs
D.ファインケミカル製品の提供を通じて、産業の技術革新に貢献する。			
ファインケミカル事業	付加価値の高い製品の拡大	➤ 提案型受託業務を強化し成長分野での製品を拡大	 8.2
	設備の充実による原価低減	➤ 製造設備のスマート化と効果的な製造設備配置	
	コア技術の深化と独自新製品の開発	➤ コア技術の深化により新製品を創生し、高い生産性を実現	 9.5
	海外市場への取り組み強化	➤ 海外顧客との接点強化	
	アライアンス等による新規ビジネスの創出	➤ アライアンス等も視野に入れた新規分野でのビジネス拡大	
E.繊維資材の提供を通じて、産業の発展と豊かな社会づくりに貢献する。			
繊維資材事業	調達供給構造の再構築	➤ リサイクル繊維の使用率向上	 8.2
	製品開発力・収益力の強化	➤ 介護・防災関連の開発・販売	
	各事業グループとのシナジー効果の拡大	➤ 農家向けに特化した製品の開発・販売（農薬事業） ➤ 合成皮革メーカー、染工場への防カビ・抗菌剤の販売（ファインケミカル事業）	 12.5

未来は創造できる
～ 強く、豊かなHOKKOへ ～



北興化学工業株式会社

本資料において記載している将来予測などに関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。そのため、実際の業績は様々な要因により、これら予想とは異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。