

アキレス株式会社 新中期経営計画（FY25-FY27）の分析と評価

Gemini Deep Research

I. エグゼクティブサマリー

アキレス株式会社が 2025 年 5 月 12 日に公表した新中期経営計画（FY2025-FY2027、以下、新中計）は、同社が「グローバルソリューションプロバイダー」へと変革を遂げ、収益性の回復と持続的成長を目指す強い意志を示すものです。本計画は、「選択と集中の徹底」「新たな価値の創造」「グローバル戦略の推進」という 3 つの全社戦略を柱に据えています。

財務目標としては、2027 年度に売上高 880 億円、営業利益 30 億円、ROE（自己資本利益率）5%以上を掲げ、さらに 2030 年度には売上高 1,000 億円規模、営業利益 50 億円規模、ROE 7%以上という長期的な目標を設定しています¹。これらの目標は、近年の業績を考慮すると意欲的ですが、明確な戦略的枠組みに裏打ちされています。

3 つの主要戦略は、事業ポートフォリオの変革、人材育成（DX およびグローバル人材を含む）、そしてプラスチック加工における中核技術を知的財産として活用し、健康、環境、省エネルギー分野でのイノベーションを推進する具体的な取り組みによって支えられています³。

市場の反応は、近年の損失計上にもかかわらず増配が同時に発表されたこともあり、慎重ながらも楽観的な見方が一部で見られます⁵。しかしながら、新中計の具体的な実行計画や長期的な実現可能性に対するアナリストの詳細な評価は、現時点では限定的です。

本レポートでは、新中計が事業再生と将来成長のための妥当な基盤を提示していると評価します。成功の鍵は、ポートフォリオ改革の厳格な実行、高成長が見込まれる分野への効果的な資源配分、そしてグローバル市場での具体的な進展にかかっています。地政学的リスクの増大や、研究開発の成果を商業的に成功する新製品へと転換できるかどうか、主要なリスク要因として挙げられます。

II. アキレス株式会社 中期経営計画（FY2025-FY2027）：新たな軌道

アキレス株式会社が 2025 年 5 月 12 日に発表した新中期経営計画（以下、新中計）は、同社の長期的な方向性と今後 3 ヶ年の具体的な戦略を示すものです¹。この計画は、厳しい経営環境が続くと予想される中で、企業価値の向上と持続的成長を目指すという同社の決意を明確にしています。

A. ビジョン：「グローバルソリューションプロバイダー」を目指して

新中計におけるアキレスグループの長期的なビジョンは、「世界に、驚き・喜び・感動を提供し、人々の生活を豊かにする『グローバルソリューションプロバイダー』」となることです¹。これは、社員一人ひとりの好奇心、多様な能力、ユニークなアイデア、ひらめきを大切にし、様々なテクノロジーを組み合わせたソリューションで社会に貢献することを目指すという企業姿勢を反映しています²。

このビジョンは、従来の製造業中心のアイデンティティから、より統合的で顧客中心の、そして潜在的にはサービス指向のグローバルな事業展開への移行を示唆しています。グローバル市場における競争激化と、コモディティ製品を超えた差別化の必要性が、このビジョン策定の背景にあると考えられます。「ソリューションプロバイダー」というモデルは、顧客とのより深いエンゲージメント、特定のニーズの理解、そしてしばしばカスタマイズされた提供価値を意味し、これらは標準製品よりも模倣が困難です。「驚き・喜び・感動」といった言葉は²、単なる取引関係を越えた強力なブランドエクイティと顧客ロイヤルティの構築への意欲を示しています。

このビジョンの実現には、応用研究に重点を置いた研究開発能力の強化、国際的なマーケティングおよび販売チャネルの拡充、そしてよりアジャイルな組織構造への変革など、大幅な組織改革が不可欠です。新中計がこれらの変革をどのように具体化していくかが、その成否を左右する重要な要素となります。

B. 主要財務目標と長期展望（2027 年度および 2030 年度）

新中計では、具体的な財務目標が設定されています。2027 年度の目標は、売上高 880 億円、営業利益 30 億円、ROE（自己資本利益率）5%以上です¹。さらに長期的な視点として、2030 年度には売上高約 1,000 億円、営業利益 50 億円、ROE 7%以上を達成することを目指しています¹。

これらの目標は、新中計の成功を測るための重要なベンチマークとなります。2027 年度の目標は回復と安定化の段階を、2030 年度の目標はより持続的な成長軌道を示しています。特に ROE 目標は、資本効率と株主価値向上への意識を明確に示しています。

これらの目標は、アキレスが前期（2025 年 3 月期）に経常損失を計上したという厳しい財務状況の中で設定されました⁵。したがって、新中計は単なる成長戦略ではなく、本質的には事業再生計画としての側面も持ち合わせています。例えば、2027 年度の営業利益 30 億円という目標は、赤字からの大幅な収益改善を意味し、既存事業における抜本的なコスト削減、マージン改善、あるいは高収益な新規事業の成功が不可欠となります。ROE 目標（2027 年度 5%、2030 年度 7%以上）は、一部のグローバル基準か

ら見れば控えめかもしれませんが、達成されればアキレスにとっては大きな改善を意味します。これは、PBR（株価純資産倍率）改善などを重視する東京証券取引所の動きとも呼応し、日本企業における資本効率への意識の高まりを反映していると言えるでしょう。

表 1：主要財務目標の概要（2027 年度および 2030 年度）

指標	2027 年度目標	2030 年度目標
売上高	880 億円	約 1,000 億円
営業利益	30 億円	50 億円
ROE	5%以上	7%以上

出典：¹

C.3 つの全社戦略

新中計は、以下の 3 つの全社戦略を柱として構築されています。

1. 選択と集中の徹底
2. 新たな価値の創造
3. グローバル戦略の推進³

これらの戦略は、事業ポートフォリオの変革を実現し、人材力や生産性・技術力といった事業基盤の高度化を図り、サステナビリティ経営を推進することで、収益力の再構築・強化を目指すものです³。

これら 3 つの戦略は独立したものではなく、相互に深く関連しています。「選択と集中の徹底」によって経営資源を再配分し、それを「新たな価値の創造」やターゲットを絞った「グローバル戦略の推進」に振り向けるという流れが想定されます。一つの柱の成功が、他の柱の進捗に大きく影響を与える構造です。特に、「事業ポートフォリオ変革」や「収益力の再構築・強化」といった言葉は³、アキレスが直面する根本的な変革の必要性を示唆しており、新中計が単なる漸進的な改善計画ではなく、大幅な戦略転換を目指すものであることを物語っています。

III. 戦略的重点事項の深掘り

新中期経営計画は、アキレスが直面する課題に対処し、持続的な成長軌道への復帰を目指すための具体的な戦略的 imperatives を打ち出しています。これらは、事業ポートフォリオの再編、イノベーションの促進、リスク管理、グローバル展開の加速、人材育成、そして知的財産の活用という多岐にわたる領域をカバーしています。

A. 成長戦略：ポートフォリオの活性化とイノベーションの促進

成長戦略の中核は、事業ポートフォリオの改革と新たな価値創造の推進です。アキレスは、不採算事業や課題を抱えるプロジェクトを見直し、将来の成長可能性が高い事業セグメントへ経営資源を重点的に配分する方針です²。この「選択と集中」の具体的な現れとして、CSR活動報告（2024年10月更新）ではシューズ事業の再構築が挙げられています。具体的には、「瞬足」「アキレス・ソルボ」「BROOKS（ブルックス）」といった主力ブランドへの集中、これらのブランドのアジア市場への拡販推進、そして国内生産終了に伴う効率的な事業運営組織への変革が示されています³。このシューズ事業における大胆な再編は、アキレスがポートフォリオ全体で厳しい意思決定を行い、資源を再配分する能力の試金石となるでしょう。

「新たな価値の創造」においては、独自の技術と革新的なアイデアを組み合わせ、市場志向の観点からソリューション能力を高め、グローバル市場に受け入れられる新しい価値を生み出すことを目指します²。CSR活動報告やコーポレート・ガバナンス報告書からは、具体的な重点分野として、脱炭素社会への貢献（ZEH向け断熱材、バイオマス・生分解性素材、プラスチックリサイクル）、EV（電気自動車）向け車両資材、社会ニーズへの対応（高齢化社会向けソリューション、食品ロス対策、農業国内自給率向上支援）、安全・レジリエンス（防災事業、感染症対策製品）、先端材料（機能性フィルム、機能性発泡材料）などが挙げられています⁴。これらの分野で成功を収めるためには、アキレスが有する「製膜」「発泡」「成型」といったコア技術⁴を基盤とした研究開発の成果を、市場ニーズに合致した商業的に実行可能な製品へと迅速に転換する能力が問われます。ただし、「グローバルソリューションプロバイダー」というビジョンに対し、ZEH向け断熱材や農業関連事業など、一部の成長イニシアチブは当初国内市場や地域市場に焦点が当てられている可能性があり、これらを真のグローバルソリューションへとスケールアップするには、相当な適応努力と投資が必要となるでしょう。

B. 不確実性の航海：リスク環境と地政学的考察

アキレスは、地政学的リスクの高まりなどを背景に、事業環境の不透明感が継続すると認識しています¹。新中計は、こうした状況下でも企業価値の向上と持続的成長を目指すとしていますが、提供された情報からは、これらの地政学的リスクやその他の事業上

の不確実性に対して、企業価値向上への全般的な努力を超えた具体的な緩和策は読み取れません。

コーポレート・ガバナンス報告書には、コンプライアンス、環境、災害など様々な事業リスクに対応する管理体制や危機管理規定についての言及があります¹⁰。しかし、新中計が特に懸念する地政学的リスクがサプライチェーン、市場アクセス、コストに与える影響への具体的な対応戦略は、現時点では明確にされていません。これは、グローバル化を進める企業にとって投資家やアナリストが注視する点であり、企業側からのさらなる情報開示が期待されます。「不確実な環境下での持続的成長」²という目標は、事業および財務上のレジリエンス構築が、明示されていなくとも新中計の根底にあるべき重要な要素であることを示唆しています。

C. グローバルな野心：海外展開戦略

新中計の柱の一つは「グローバル戦略の推進」です³。これは、「グローバルソリューションプロバイダー」というビジョン¹と直結しており、特に国内市場が成熟または縮小傾向にある場合、長期的な成長にとって不可欠な戦略です。CSR 活動報告では、具体的な海外事業として、米国 ACHILLES USA, INC.における医療用フィルムの製造販売、中国の阿基里斯(佛山)新型材料有限公司における車両用素材などの製造販売、既存および新設の海外製造・販売拠点を活用した新規分野の開拓、そして国内外の生産拠点からグローバル市場への製品供給体制の最適化が挙げられています⁹。また、シューズ事業においてもアジア市場への拡販が目標とされています⁹。

「グローバル戦略の推進」という柱は掲げられているものの、現時点で入手可能な情報からは、既存事業の継続や漸進的な拡大を超える、変革的で大規模な新規グローバルイニシアチブは具体的に示されていません。グローバル戦略の成功は、「新たな価値の創造」と密接に結びついています。既存製品を単に輸出するだけでは不十分であり、アキレスの研究開発力を活かして、特定の国際市場のニーズに合わせたソリューションを開発する必要があります。国内でのポートフォリオ再編や新規価値創造と並行してグローバル展開を推進することは、経営資源および財務資源に大きな負荷をかける可能性があります。特に近年の損失を考慮すると⁵、グローバル戦略における明確な優先順位付け（どの市場、どの製品・ソリューションに注力するのか）が不可欠です。

D. 人の力：人事および人材育成

新中計は、「社員一人ひとりの能力を最大限に引き出す」こと²、そして「事業基盤の高度化（人材力や生産性・技術力等の向上）」³を目指しています。CSR 活動報告では、より具体的に「グローバルな事業展開およびDXなどを牽引する人材の育成、多様性も尊重した働き方改革の推進」が言及されています⁹。過去のCSR文書において

も、「全員参加型のイノベーション」のための「人財育成への注力」が述べられています¹²。

人事戦略は、単なる支援機能ではなく、3つの戦略的柱すべてにとって決定的な成功要因です。「選択と集中」はチェンジマネジメントのスキルを、「新たな価値の創造」は革新的で技術的に熟練した人材を、「グローバル戦略」は国際感覚豊かなリーダーとチームを必要とします。特に「DX人材」の育成または獲得⁹は、多くの伝統的な日本企業にとって共通の課題です。これには、単なる研修を超えて、採用慣行、報酬体系、企業文化の変革が求められる可能性があります。「働き方改革」⁹と「生産性向上」³を関連付けている点は、現代的な労働慣行が効率とイノベーションを解き放つ鍵であるという理解を示しており、先進的な姿勢と言えます。

E. イノベーションエンジン：知的財産と無形資産

アキレスは、プラスチック加工におけるコア技術として「製膜」「発泡」「成型」を特定しています⁴。研究開発投資は、これらの技術を基盤として社会的課題の解決に貢献する新製品開発に重点を置き、主要テーマとして「健康」「環境」「省エネ」を掲げています⁴。CSR活動報告では、「機能性フィルム」や「機能性発泡材料」の開発も言及されています⁹。

既存の技術的能力（プラスチック加工）と、認識されている成長市場（健康、環境、エネルギー）との連携は賢明なアプローチです。成功の鍵は、これらのコア技術を革新的に再結合し、特定の進化する市場の要求に応える形で応用することにあります。「グローバルソリューションプロバイダー」への転換¹は、知的財産戦略が単に新しい材料やプロセスに関する特許を取得するだけでなく、製品に関連するシステムインテグレーション、応用ノウハウ、サービス提供モデルに関するIPへと進化する必要があることを示唆しています。研究開発の重点分野は示されているものの⁴、研究開発への具体的な投資レベルやイノベーションを加速するためのメカニズム（例：オープンイノベーション、コーポレートベンチャリングなど）に関する詳細は、提供された情報からは明らかになっていません。これは、「新たな価値の創造」が資源集約的であることを考えると、注目すべき点です。

表2：コア戦略と主要施策の連携

コア戦略	主要施策分野	連携内容（関連資料）
------	--------	------------

<p>選択と集中の徹底</p>	<p>事業ポートフォリオ管理</p>	<p>不採算事業の見直し、成長分野への資源集中（例：シューズ事業の再編：主力ブランド集中、アジア拡販、国内生産終了）²</p>
	<p>人材戦略</p>	<p>ポートフォリオ変革に伴う組織・人材の最適化、チェンジマネジメント⁸</p>
<p>新たな価値の創造</p>	<p>研究開発重点分野</p>	<p>コア技術（製膜・発泡・成型）を活かし、「健康」「環境」「省エネ」分野（脱炭素、EV、防災、機能性素材等）で新製品・ソリューション開発⁴</p>
	<p>技術応用</p>	<p>既存技術の深化と複合化による新規用途開拓⁴</p>
	<p>人材戦略</p>	<p>イノベーションを推進する DX 人材・技術人材の育成、多様性を尊重した働きがいのある環境整備⁹</p>
<p>グローバル戦略の推進</p>	<p>対象市場</p>	<p>米国（医療用フィルム）、中国（車両用素材）、アジア（シューズ）など既存拠点の活用と新規分野開拓、グローバル市場への供給体制最適化⁹</p>
	<p>製品・ソリューション</p>	<p>グローバル市場のニーズに合わせた製品・ソリューション開発（「新たな価値の創造」と連携）²</p>

	人材戦略	グローバル事業を牽引する人材の育成と配置 ⁹
--	------	-----------------------------------

IV. 市場およびステークホルダーの認識

アキレスの新中期経営計画の発表は、投資家、業界関係者、メディアから様々な反応を引き起こしています。特に、同社の最近の財務実績と並行して示された将来へのコミットメントは、注目を集める要因となっています。

A. 投資家の反応：財務実績の背景と配当政策

アキレスは2025年5月12日に新中計を発表しました¹。これと同時に、2025年3月期の連結経常損益が従来予想を下回り赤字幅が拡大したものの、2026年3月期は黒字転換を見込み、年間配当を前期比10円増の30円とする方針が明らかになりました⁵。みんかぶは、新中計が成長戦略を推進するものであると報じています¹³。

厳しい財務結果にもかかわらず増配を決定したことは、経営陣が新中計の成功を通じて将来のキャッシュフロー改善に自信を持っているという強力なシグナルを市場に送るものです。これは、事業再生期間中の株価と投資家心理を支える効果が期待できます。しかし、投資家は短期的な配当の魅力と、新中計が掲げる長期的な目標（2027年度売上高880億円、営業利益30億円など）の達成可能性を比較衡量するでしょう。配当発表直後の肯定的な反応が、計画内容のより詳細な吟味へと移行する可能性があります。

B. 業界およびメディアの論評

新中計の発表は、株探⁷やみんかぶ¹⁴といったニュースメディアで報じられ、主に計画の発表事実とその主要目標が伝えられました。一部の記事は、公式のPDF資料へのリンクを提供しています¹。化学工業日報が関連業界紙として言及されていますが¹⁷、提供された情報の中にはアキレスの新中計を具体的に評価した記事は見当たりませんでした（¹⁷は田岡化学工業、¹⁸はNEDOのプロジェクトに関するものです）。

初期のメディア報道は、発表内容と主要目標の伝達に留まっているようです¹⁴。アキレスの新中計の戦略的ニュアンス、リスク、競争環境への影響などを深く分析した金融メディアや専門業界紙の記事は、現時点の資料からは確認できません。これは、詳細な公的分析が今後行われる可能性、あるいは今回の調査範囲に含まれていない可能性を示唆しています。このような状況は、アキレスにとって、投資家向け広報活動や専用説明会、インタビューなどを通じて新中計の論理性や具体的内容を積極的に発信し、計画に対する肯定的なナラティブを形成する好機とも言えます。

C. アナリストの見解（入手可能情報からの総合的判断）

新中期経営計画（FY25-FY27）の内容や戦略を具体的に評価したアナリストレポートや詳細なコメントは、提供された情報の中では乏しい状況です。みんかぶは、「事業環境の変動を注視しつつ、コスト管理や価値創造を推進。中期経営計画に沿った成長戦略を展開予定」と一般的な見通しを述べています¹³。株探も、具体的な市場評価やアナリスト評価はニュースリストには含まれておらず、アナリストレポートを参照する必要があるとしています⁷。アナリスト関連の言及の多くは、中期経営計画の発表資料自体や一般的な市場ニュースを指し示しており⁵、詳細な分析は確認できませんでした。

この情報不足は、本報告書の限界として認識されるべきです。しかし、一般的な財務分析の観点から、アナリストが注視するであろう点は推測できます。具体的には、過去の業績を踏まえた財務目標の信頼性、「選択と集中」戦略の実現可能性（どの事業が対象となり、どの程度のスピードで実行されるか）、「新たな価値の創造」イニシアチブからの潜在的な投資収益率（ターゲット市場の規模、アキレスの競争力）、そして「グローバル戦略」に伴う実行リスクなどが挙げられます。また、戦略的野心に対して計画されている投資の妥当性も吟味されるでしょう。これらの点は、特に事業再生局面にある企業にとっては、アナリストが新たな企業戦略を評価する際の標準的な検討事項です。

V. 専門家による分析と展望

アキレス株式会社の新中期経営計画（FY25-FY27）は、同社が直面する課題と機会を捉え、将来の成長に向けた道筋を示そうとするものです。本項では、計画の強みと機会、潜在的な弱点と課題、そして実行リスクを分析し、総括的な展望を述べます。

A. 新中計が提示する強みと機会

- **明確な戦略的枠組み：**「選択と集中の徹底」「新たな価値の創造」「グローバル戦略の推進」という3つの柱からなる戦略は、大枠ではあるものの、首尾一貫したロードマップを提供しています³。明確な枠組みは、社内の取り組みを方向付け、外部ステークホルダーへの意図伝達を助けます。
- **コアコンピタンスの活用：**既存の技術的強み（プラスチック加工技術：製膜、発泡、成型⁴）を新たな成長分野（健康、環境、EV関連⁹）に応用するアプローチは堅実です。自社が得意とする分野を基盤とすることは、全くの新規分野への進出と比較して実行リスクを低減します。
- **ESG 統合市場での成長機会：**脱炭素、EV、環境ソリューションといった分野をターゲットとすること⁹は、アキレスが強力な長期的成長トレンドから恩恵を受ける可能性を示唆しています。これらの市場は世界的に大規模な投資と規制の後押しを

受けており、アキレスが競争力のあるソリューションを提供できれば、大幅な売上成長の可能性がります。

- **事業再生と再評価の可能性**：新中計が収益性を回復させ、ROE 目標¹を達成すれば、市場における同社の企業価値評価が大幅に向上する可能性があります。事業再生を成功させた企業は、市場の信頼回復とともに株価が大きく上昇することがしばしば見られます。増配の発表⁵は、この信頼醸成に向けた初期の、そして慎重な一歩と見なせます。
- **未開拓のグローバル潜在力**：「グローバルソリューションプロバイダー」というビジョン¹が、具体的かつ十分に資源配分されたイニシアチブによって追求されれば、日本国外には大きな未開拓市場が存在します。多くの日本企業は優れた技術を持ちながらもグローバル市場での存在感が薄いケースがあり、焦点の定まったグローバル戦略は新たな収益源を開拓する可能性があります。

B. 潜在的な弱点、課題、および実行リスク

- **実行細部の具体性不足**：戦略の柱は明確ですが、提供された情報からは、特に「グローバル戦略」や「新たな価値の創造」における具体的な資源配分など、一部戦略の実行方法に関する詳細が不足しています。高レベルの計画は、具体的な行動計画と投資コミットメントによって裏付けられる必要があります。研究開発費や具体的なグローバル市場参入計画に関する詳細の欠如は、完全な評価を困難にしています。
- **事業再生の複雑性**：事業ポートフォリオ改革（「選択と集中」²）を実行しつつ、同時に新規成長分野への投資とグローバル展開を進めることは、特に損失からの回復期にある企業にとっては複雑で資源集約的です。これには強力なリーダーシップ、規律ある資本配分、効果的なチェンジマネジメントが求められ、資源の分散は主要なリスクとなります。
- **地政学のおよびマクロ経済的逆風**：会社自身も認識しているように¹、地政学的な不安定性、サプライチェーンの混乱、経済減速は、いかに優れた計画であっても頓挫させる可能性があります。新中計の資料において、これらのマクロリスクに対する具体的な緩和戦略が詳細に示されていない点は懸念材料です。
- **成長分野における競争**：EV 部品、環境ソリューション、ヘルスケアなどの市場は、既存の大手企業や俊敏な新規参入企業がひしめく競争の激しい分野です。アキレスが市場シェアを獲得するためには、明確な差別化と説得力のある価値提案を示す必要があります。単にこれらの市場に参入するだけでは不十分です。
- **イノベーションと商業化のペース**：研究開発から「新たな価値」を迅速に開発し商業化する能力が不可欠です。開発サイクルの長期化や新製品の市場浸透の失敗は、成長目標を損なう可能性があります。これは、堅実な研究開発投資と効果的な

市場察知能力の必要性と関連しています。

C. 総括および戦略的提言（アキレス社に向けて）

アキレスの FY25-FY27 中期経営計画は、野心的ではあるものの、回復と将来の成長に向けた信頼に足る道筋を提示しています。戦略の柱は論理的ですが、成功は規律ある実行、資源の優先順位付け、そして計画展開に伴う特定戦略分野におけるより一層の具体性にかかっています。

1. **実行に関する透明性の向上**：アキレスは、「グローバル戦略」および「新たな価値の創造」に関して、投資レベルや期待されるマイルストーンを含む、より詳細なロードマップと KPI（重要業績評価指標）を提供し、投資家の信頼を醸成すべきです。
2. **徹底した優先順位付け**：複数の戦略的戦線を展開することを考慮すると、資源分散を避けるために、各柱内での投資とイニシアチブの厳格な優先順位付けが不可欠です。「選択と集中」は断固として実行されるべきです。
3. **リスク緩和フレームワークの強化**：新中計の下で、特定の地政学的リスクおよび市場リスクがどのように管理されるのかをより明確に説明すべきです。
4. **アジャイルで革新的な文化の醸成**：「グローバルソリューションプロバイダー」となるために必要なイノベーションと適応性を推進するためには、人材育成、DX 人材、働き方改革への継続的な注力が不可欠です⁹。
5. **積極的なステークホルダーコミュニケーション**：新中計の進捗、課題、および調整に関して、投資家や市場との積極的かつ透明性の高いコミュニケーションを維持することが、特に事業再生期間においては重要です。

引用文献

1. 『中期経営計画 -FY25~FY27-』策定のお知らせ - アキレス株式会社 [Achilles], 5月 18, 2025 にアクセス、
<https://www.achilles.jp/assets/pdf/news/newsrelease/2025/05122.pdf>
2. fs2.magicalir.net, 5月 18, 2025 にアクセス、
<https://fs2.magicalir.net/tdnet/2025/5142/20250510539620.pdf>
3. www.achilles.jp, 5月 18, 2025 にアクセス、
<https://www.achilles.jp/assets/pdf/ir/library/settlement/2505122.pdf>
4. www.achilles.jp, 5月 18, 2025 にアクセス、
<https://www.achilles.jp/assets/pdf/company/governance/230629.pdf>
5. アキレス、前期経常が一転赤字で下振れ着地・今期は黒字浮上、10円増配へ - みんかぶ, 5月 18, 2025 にアクセス、
<https://s.minkabu.jp/news/4220432>
6. Notice Concerning Development of “Mid-term Management Plan (FY2025-FY2027)”, 5月 18, 2025 にアクセス、
<https://magicalir.net/Disclosure/>

[/file/1869665](#)

7. アキレス【5142】 | ニュース | 株探 (かぶたん) , 5 月 18, 2025 にアクセス、
<https://kabutan.jp/stock/news?code=5142&mode=0&date=20250500>
8. www.achilles.jp, 5 月 18, 2025 にアクセス、
<https://www.achilles.jp/assets/pdf/news/newsrelease/2025/0513.pdf>
9. ステークホルダーの皆様へのメッセージ | サステナビリティ ..., 5 月 18, 2025 にア
クセス、 <https://www.achilles.jp/csr/message/>
10. アキレス株式会社, 5 月 18, 2025 にアクセス、 [https://finance-frontend-pc-
dist.west.edge.storage-yahoo.jp/disclosure/20240627/20240515598546.pdf](https://finance-frontend-pc-dist.west.edge.storage-yahoo.jp/disclosure/20240627/20240515598546.pdf)
11. 【表紙】 , 5 月 18, 2025 にアクセス、 [https://kitaishihon.com/company/5142/ir-
library/32008/download](https://kitaishihon.com/company/5142/ir-library/32008/download)
12. アキレスの CSR, 5 月 18, 2025 にアクセス、
https://www.achilles.jp/assets/pdf/csr/common/csr2016_cmpct.pdf
13. アキレス (5142) : 株価/予想・目標株価 [Achilles] - みんかぶ, 5 月 18, 2025 にア
クセス、 <https://minkabu.jp/stock/5142>
14. アキレス(5142) 『中期経営計画 -FY25~FY27-』 策定のお知らせ - みんかぶ, 5
月 18, 2025 にアクセス、 <https://minkabu.jp/news/4220493>
15. 中期経営計画 | IR ライブラリー | IR 情報 | アキレス [Achilles], 5 月 18, 2025 にア
クセス、 <https://www.achilles.jp/ir/library/midterm-plan/>
16. アキレス【5142】 2025 年 05 月 12 日 開示情報 - 『中期経営計画 -FY25~FY27
-』 策定のお知らせ, 5 月 18, 2025 にアクセス、
<https://kabutan.jp/disclosures/pdf/20250512/140120250510539613/>
17. 田岡化学が新中計 27 年度の売上高 400 億円へ, 5 月 18, 2025 にアクセス、
<https://chemicaldaily.com/archives/644066>
18. カーボンリサイクル・次世代火力発電等技術開発 - NEDO, 5 月 18, 2025 にア
クセス、 <https://www.nedo.go.jp/content/100964719.pdf>