

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ミッション

グローバルヘルスケア企業として、アンメット・メディカル・ニーズを満たす技術及び製品の開発・市場開拓・製造販売を通して、世界中の患者に希望をお届けする。

売上収益伸び率
20-40%

研究開発費比率
20%以内

② 中長期の経営戦略

1. 基本戦略

中国における垂直統合によるコスト優位性を基に米国での事業拡大を目指し、医薬品・医療機器事業を通じて地理的・事業的に分散された収益源を確保。

3. 持続的な収益確保

主力医薬品アイスーリュイの製造販売強化と適応症拡大、創薬事業の収益化、BAB・BBの医療機器事業推進と美容分野への応用で連結売上収益の増大・多様化。

2. 新薬開発戦略

患者ニーズが緊急の分野で画期的医薬品開発に焦点。中国での研究開発基盤活用、適応症拡大、世界市場への拡大の3ステップで推進。米国GYRE・Cullgenも加速。

4. 事業投資

医薬品・医療機器事業を通じて培ったノウハウを基に、相乗効果が期待できる革新的企業に戦略的投資を実施。

③ 対処すべき課題

① 研究開発への持続的投資

- ・新規化合物探索・臨床開発の継続推進により将来の収益機会・市場シェア喪失を防止
- ・研究開発プロジェクト厳選による安定的成長の実現

② 資金調達の多様化・安定化

- ・新たな資金調達先との関係構築によるグローバル化
- ・グループ会社の上場や新たなストラクチャー模索による資金調達手段の多様化

③ グローバルグループ統制強化

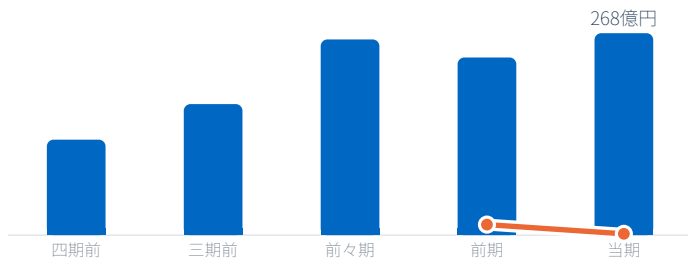
- ・主要子会社間連携による研究開発の生産性向上とコスト削減
- ・内部管理体制強化とコーポレート・ガバナンス強化
- ・データローカライゼーション規制への対応と知的財産保護

面接で使えるポイント

- ・中国における垂直統合によるコスト優位性を基に米国での事業拡大を推進し…
- ・患者ニーズが緊急の分野で画期的医薬品開発に焦点し、ファストトラック制度を活用した新薬開発で世界市場への拡大を目指す取り組み…
- ・2025年12月にZOO LABOを買収し、メドテック事業とのシナジー創出で日本における新たな成長基盤を構築する成長戦略

証券コード 2160

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに

医薬品事業と医療機器事業を主力とする医薬品企業

主力事業・セグメント

- ・ 医薬品 71.4%
- ・ 医療Device 28.6%

強み・特徴（公開データから）

- ・ - （判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
268億円営業利益率
▲12.9%財務健康度
29点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 60.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
800万円

医薬品内 45位/80社

平均年齢
42.7歳

医薬品内 54位/80社

平均勤続
2.8年

医薬品内 72位/80社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: (株)ジーエヌアイグループ【2160】：決算情報

