

## 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

#### 経営理念

人々の健康で生き活きとした生活に貢献～QOL向上に寄与する幅広い健康関連製品の提供を通じて～

ROE  
8.0%以上

PBR  
1倍以上

配当性向  
50%以上

政策保有株式比率  
10%以下

### 2 中長期の経営戦略

#### 1. 医薬事業の拡大

眼科領域スペシャリティファーマとして国内初の眼内レンズ（WP-2011）導入。周術期薬剤（WP-1108）の早期承認発売を目指す

#### 3. グローバル展開

台湾などアジア圏での販売強化。中国越境EC拡大、インドネシアで強力わかもと販売開始。乳酸菌事業拡大

#### 2. ヘルスケア事業強化

強力わかもと生産ラインへ設備投資し安定供給体制構築。フェムケア等女性向けコンセプト商品開発

#### 4. 研究開発投資

眼科領域の医薬品・医療機器・サブリ開発。胃腸ケア、オーラルケア、アイケア、フェムケア商品開発

### 3 対処すべき課題

#### ① 薬価改定による収益圧力

- ・ 毎年の薬価改定による薬剤費引き下げで継続的な収益低減圧力に対処

#### ② 資本収益性向上

- ・ PBR1倍割れ問題への対処。ROE8.0%以上達成に向けた成長戦略の策定・実行

#### ③ 品質管理と安定供給

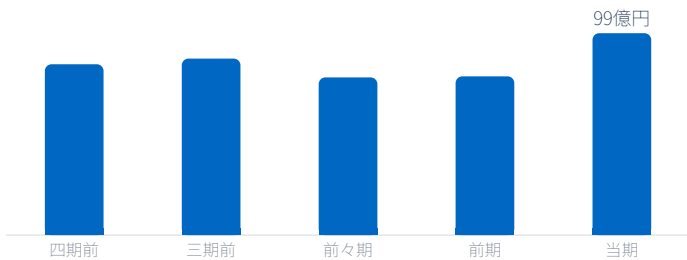
- ・ 社会的要請高まる品質管理と安定供給。安定した品質管理体制の維持・強化が最優先

#### 面接で使えるポイント

- ・ 眼科領域のスペシャリティファーマとして、国内初の眼内レンズ（WP-2011）導入など医療機器事業に新規展開する点に惹かれ…
- ・ 強力わかもとブランドの資産を継承しながら、フェムケア等新領域に挑戦する『承継と挑戦』の経営姿勢に共感
- ・ 台湾やインドネシアなど東南アジアでのグローバル展開とアジア圏での越境EC拡大に注力する成長戦略に興味

証券コード 4512

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高  
－（未開示）営業利益率  
－（未開示）財務健康度  
59点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 45.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
565万円

医薬品内 74位/80社

平均年齢  
44.4歳

医薬品内 41位/80社

平均勤続  
17.0年

医薬品内 12位/80社

女性管理職  
18.2%

医薬品内 16位/41社

男性育休  
100.0%

医薬品内 6位/35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: わかもと製薬(株)【4512】：決算情報

