

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

長期ビジョン

京都のグローバルヘルスケアカンパニーとして、一人ひとりの新しい生きるを世界に届ける会社

売上収益
2,300億円営業利益
300億円EPS
341円ROE
8%以上

2 中長期の経営戦略

1. 成長ドライバーの育成

ウプトラビに替わる成長ドライバーを育成。核酸・低分子創薬を中心に血液内科領域、難病・希少疾患領域などグローバル展開を狙える疾患・領域に経営資源を集中

3. 継続的なパイプライン拡充

年平均2品目以上の新製品の上市を目指す。オープンイノベーションも活用して自社創薬を推進

2. グローバル展開の拡大

グローバルマーケティングを基本に各国ごとに導出・自販などの最適な進め方を検討・推進。各リージョンで早期に製品を立ち上げシェア拡大を目指す

4. 機能食品事業の強化

高品質で独自性の高い高付加価値素材および最終製品を提供。安定的で高収益体質の事業体を目指す

3 対処すべき課題

① 医療費抑制環境への対応

- ・後発品使用促進策・薬価毎年改定など医療費抑制施策への対応
- ・患者数が少ない難病・希少疾患領域での高品質医薬品提供
- ・ウプトラビのpatentクリフ乗り越え

② 事業環境の変化への対応

- ・創薬技術進歩による研究開発の高度化への対応
- ・デジタル技術進歩への対応
- ・機能食品事業での運送コスト・原材料価格高騰対応

③ グローバル競争力の強化

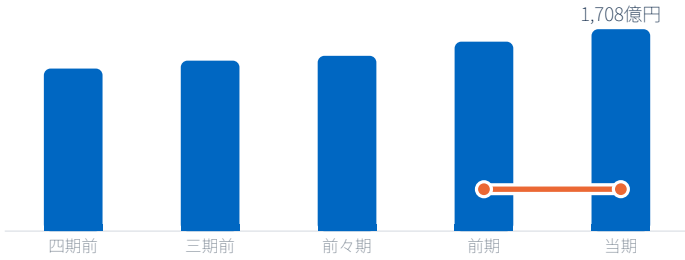
- ・グローバルで最適なサプライチェーン構築
- ・信頼性保証・経営管理体制の継続的強化

面接で使えるポイント

- ・経営理念『人々の健康と豊かな生活創りに貢献する』を掲げ、2035年のありたい姿を実現する会社を目指している点
- ・核酸・低分子創薬を中心に年平均2品目以上の新製品上市を目指し、難病・希少疾患領域でグローバル展開を狙っている点
- ・2028年度に売上収益2,300億円、営業利益300億円企業を目指し…

証券コード 4516

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）

暗記する数字3つ

連結売上高
1,708億円営業利益率
20.8%財務健康度
90点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 70.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
935万円

医薬品内 26位/80社

平均年齢
41.8歳

医薬品内 65位/80社

平均勤続
17.4年

医薬品内 9位/80社

女性管理職
15.5%

医薬品内 25位/41社

男性育休
75.0%

医薬品内 21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: 日本新薬、NS-025の全世界における開発・製造・販売に関する

