

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

優れた医薬品を通じて、人々の健やかな生活に貢献し、貢献と成長の好循環を発展させる

売上高
800億円

営業利益
100億円

営業利益率
12.5%

ROE
10%

② 中長期の経営戦略

1. 女性領域での貢献拡大

アリッサ配合錠を中心に、女性医療専任MR90名による情報提供と医師との医学的コミュニケーションを強化。月経困難症市場でLEP製剤約80%使用の構図を逆転

3. グローバルCDMO事業成長

タイ・日本の生産拠点活用。CDMO市場は年平均成長率7.2%。多剤型対応でOLICと富山工場が連携し顧客ニーズに対応

2. バイオシミラー事業成長

上市済み3製剤に加え2025年9月にさらに3製剤の製造販売承認を取得。高品質なバイオシミラーをいち早く患者に届け医療経済に貢献

4. 次の成長への戦略投資

女性医療領域でシーズ探索。コーポレートベンチャーキャピタル設置と北米・ヨーロッパへのリサーチハブ設置で新規パイプライン構築

③ 対処すべき課題

① 人財の強化と組織風土

- ・女性管理職比率を現在の20%から引き上げ、女性が働きやすい環境を整備
- ・福利厚生の充実と女性の健康課題への対応強化
- ・フラットでオープンな一体感のある組織文化の醸成

② 組織機能の高度化

- ・研究開発基盤強化とシーズ探索の推進
- ・安定供給とサプライチェーン維持・効率的生産体制構築
- ・上市医薬品のライフサイクルマネジメント強化

③ デジタル推進と基盤整備

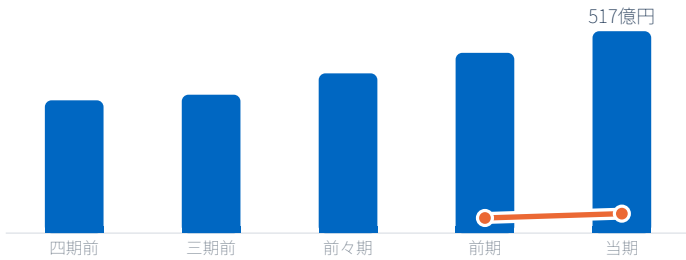
- ・デジタル専門組織体制の整備
- ・デジタル人財育成と風土改革
- ・デジタル基盤構築とデータ利活用の推進

面接で使えるポイント

- ・女性医療で50年以上の実績を持ち、月経随伴症による経済損失2.5兆円の課題解決に取り組んでいる
- ・2029年9月期に売上高800億円・営業利益100億円を目指し、営業利益率を8.4%から12.5%へ改善予定
- ・2035年長期ビジョンで『女性医療で新たな価値を創出し、誰もがwell-beingを実感できる社会へ貢献』を掲げ…

証券コード 4554

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

医療用医薬品の開発・製造・販売を行う医薬品企業

主力事業・セグメント

- ・ 医薬品（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・ 営業利益率9.7%の安定した収益性
- ・ 東証プライム市場上場

※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
517億円営業利益率
9.7%財務健康度
46点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 55.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
694万円

医薬品内 61位/80社

平均年齢
43.1歳

医薬品内 50位/80社

平均勤続
11.0年

医薬品内 33位/80社

女性管理職
18.9%

医薬品内 14位/41社

男性育休
104.0%

医薬品内 2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

