

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

企業目指す姿

一人ひとりの健康、そしてその先にあるその人らしい生き方に寄り添う価値を届ける企業

研究開発投資
3,000億円規模売上収益
2,468,892百万円事業利益成長率
2桁以上

② 中長期の経営戦略

1. 医療関連事業強化

精神・神経、がん、循環器・腎領域、自己免疫領域を重点領域として研究開発。アライアンスやオープンイノベーションにより創薬基盤を強化

3. ネクスト8製品展開

ウロタロント、センタナファジン、ジパレルチニブなど複数製品の開発費増加と承認申請を推進

2. コア2製品育成

レキサルティ、ロンサーフなど成長ドライバー製品の売上増加。エビリファイメンテナ等持続性注射剤の拡大

4. NC関連事業拡大

ポカリスエット、ネイチャーメイドを中心に、インド、ナイジェリアなど高成長市場でのブランド確立と工場設立

③ 対処すべき課題

① 地政学的リスク対応

- ・ロシア・ウクライナ紛争、中東情勢、米国関税政策への事業環境対応
- ・原材料価格高騰、為替変動への対応

② 医療費削減圧力への対応

- ・日米欧の医療コスト関心高まりに対応した薬価・治療効果バランス配慮
- ・ジェネリック医薬品浸透、医療指針の医療費意識への対応

③ 創薬基盤の継続進化

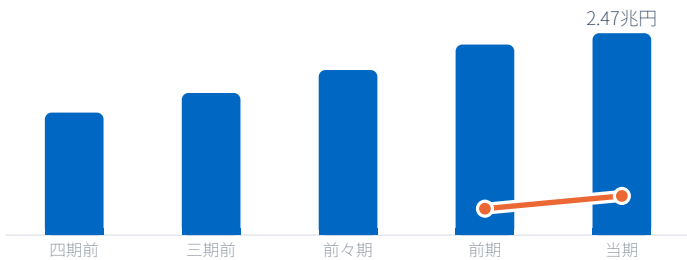
- ・AI、機械学習、遺伝子治療等新テクノロジーの活用
- ・アラリス社買収によるADC創薬技術基盤の拡充

面接で使えるポイント

- ・2035年に地球環境、女性の健康、少子高齢社会の3つの重点課題解決を目指す長期ビジョン
- ・レキサルティ、ロンサーフ、ネクスト8製品群による第4次中期経営計画の成長ドライバー構築
- ・ポカリスエット、ネイチャーメイドを軸に米国、ベトナム新工場設立と新興国展開による事業拡大

証券コード 4578

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

2.47兆円

営業利益率

19.4%

財務健康度

83点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 71.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収

1,000万円

医薬品内 19位/80社

平均年齢

46.9歳

医薬品内 24位/80社

平均勤続

3.3年

医薬品内 69位/80社

女性管理職

23.6%

医薬品内 8位/41社

男性育休

100.0%

医薬品内 10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: TESSグループ、大塚グループ向けに「蓄電池システム」を納入

