

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

パーパス

美と健康の「新しい」で、笑顔あふれる毎日をつくる。

売上高
520億円営業利益
60億円営業利益率
11.5%ROE
15%以上

② 中長期の経営戦略

1. PERFECT ONE拡大戦略

スキンケアからオーラルケア・ボディケアへ拡充し、シニア世代からミレニアル世代まで全世代対応のトータルビューティブランドへ進化。ミドル世代獲得に向けた新商品発売とオムニチャネル構築を推進。

3. 米国中心グローバル展開

米国でフィジビリティスタディ・テストマーケティング完了。新商品訴求テストとSKU拡充を進め、確立したマーケティング手法を展開地域拡大。

2. データベース活用LTV最大化

お客さまとの出会い増加と満足度向上に貢献。データベースマーケティングで新規事業・新商品開発し、お客さまのLTV最大化を実現。

4. アジア市場開拓

現地パートナーシップ強化でスピーディー展開。マレーシア越境EC開始、ベトナム・中国でのテスト展開を進める。

③ 対処すべき課題

① 市場環境への対応

- ・ 訪日外国人増加や雇用所得環境改善による回復基調を期待。
- ・ 物価高騰や不安定な国際情勢、米国政策動向など先行き不透明に対応。

② グローバル基盤構築

- ・ 2025年度から2027年度を基盤固めの期間と位置づけ。
- ・ 米国でのマーケティング手法確立とアジア複数国での展開準備。

③ 全社基盤の強化

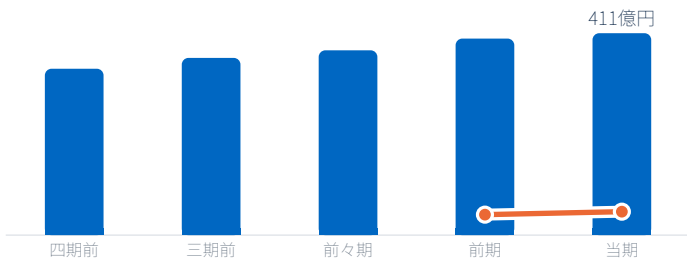
- ・ IT・デジタル拡大による競争力強化。
- ・ 人財資本経営、コスト構造改革、財務戦略の推進。

面で使えるポイント

- ・ 中期経営計画『Growth Next 2027』で売上高520億円・営業利益60億円を目指す成長軌道にある。
- ・ PERFECT ONEをシニア世代からミレニアル世代まで全世代対応のトータルビューティブランドへ進化させる。
- ・ 米国を起点としたグローバル展開で、日本の通販企業における先駆者を目指している。

証券コード 4931

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
411億円営業利益率
11.6%財務健康度
84点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 47.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
528万円

化学内 191位/204社

平均年齢
37.9歳

化学内 190位/204社

平均勤続
7.9年

化学内 189位/204社

女性管理職
27.3%

化学内 11位/173社

男性育休
75.0%

化学内 102位/154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: 新日本製薬様よりアビスパ福岡オフィシャルチャリーダーズへス

要するに
新日本製薬株式会社の事業概要

…

主力事業・セグメント

- 化学（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- 営業利益率11.6%の安定した収益性
- 財務健康度84点と財務基盤が健全
- 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

