

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

技術革新をコンセプトとし、事業活動を通して社会に貢献。患者さんのQOL向上と医療現場の課題解決を推進

連結売上高
1兆円

売上高成長率
6%以上（年平均）

営業利益率
7%以上

ROE
10%以上

② 中長期の経営戦略

1. グローバル展開

製品競争力・市場シェア世界トップを目指し、地産地消コンセプトでグローバル事業展開。米州・アジアパシフィック・中南米で戦略的に展開

3. 透析事業強化

ダイアライザのラインナップ拡充と高機能透析装置のフルモデルチェンジ。NephroFlow™情報管理システムで業務安定化を支援

2. 事業別成長戦略

医療関連・医薬・ファーマパッケージング3事業の独自技術を活用。ユーザー目線の安全性高い製品開発で付加価値向上

4. バスキュラー事業成長

スコアリングバルーン導入、米国での臨床担当者増員、KOLネットワーク構築で成長加速

③ 対処すべき課題

① コスト競争力の確保

- 世界的インフレで製造コスト急騰。適正価格での供給困難に対応
- 薬価制度・集中購買制度など医療費抑制策への対応

② サプライチェーン構築

- ジェネリック医薬品業界の供給不安問題に対応
- 紛争・パンデミックによる物流リスク対策

③ 品質確保と安定供給

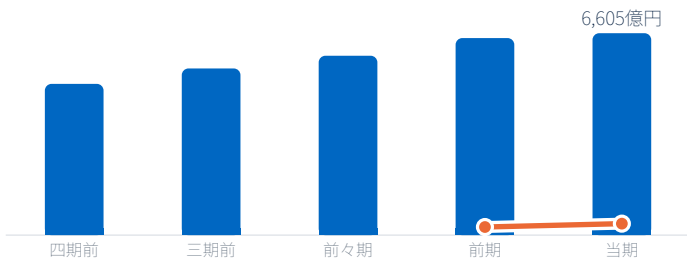
- 医薬品の供給不安に対し新規生産サイト設立・既存サイト強化
- 災害時対応としてBCP観点から複数サイト・海外生産を視野
- 品質最優先の社内風土づくり推進

面接で使えるポイント

- 2030年度に連結売上高1兆円達成を目指し、製品開発・成長投資を積極的に継続
- 透析事業でダイアライザとNephroFlow™システムにより世界市場でのシェア拡大を推進
- 医薬品安定供給を使命とし、近江工場・ベトナム工場から抗菌薬を早期出荷中

証券コード 8086

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
6,605億円営業利益率
5.7%財務健康度
20点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 53.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
681万円

精密機器内 27位/50社

平均年齢
40.8歳

精密機器内 37位/51社

平均勤続
13.3年

精密機器内 26位/51社

女性管理職
8.7%

精密機器内 20位/39社

男性育休
72.0%

精密機器内 29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: フェブキソスタット錠10mgニプロ 一部有効期間超過した原薬

