

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

企業理念

ヘルスケアイノベーションのもと、健康関連事業を通じて人々の健康をサポート

② 中長期の経営戦略

1. ヘルスケア事業の主力ブランド強化

コンケル、ストナ、アセス、リングルを中心に新製品投入。スイッチOTC、ダイレクトOTCなど新規性の高い製品開発。通販・コンビニ・SM/GMSルートでシェア拡大。

3. アジア市場拡大と欧米市場再構築

香港、台湾、シンガポール売上拡大。ASEANでナザール育成、インド参入準備。中国ではエクセルーラ新製品投入とEC販売体制構築。北米ではアマゾン販売強化。欧州ではドイツでコンケルブランド育成

2. ネイリン・ルコナック販売強化と海外展…

爪白癬市場でのリーディングカンパニー目指し、デジタル活用プロモーション実施。ルコナックはシンガポール承認済み、フィリピン・マレーシア・タイで申請準備。米国では第Ⅱ相試験準備中。

4. 生産効率化と安定供給体制強化

DXによる効率化推進。八王子工場2025年新製造棟着工でアセス・固形剤生産力強化。国際基準満たす生産体制整備。

③ 対処すべき課題

① 厳しい経営環境への対応

- ・ 少子高齢化・社会環境変化への対応
- ・ デジタル化推進による競争力強化と効率化

② 品質・コンプライアンス管理強化

- ・ 生産管理・品質保持・原価管理の継続
- ・ 業界全体の品質問題への対処

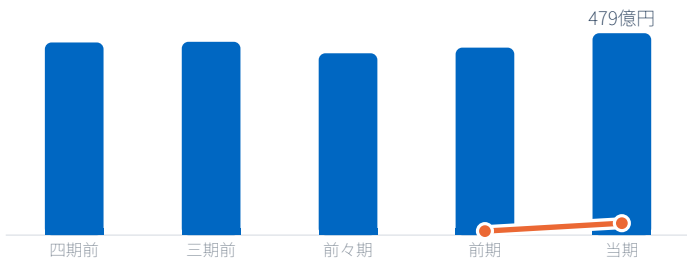
③ 感染症後の市場変化への対応

- ・ セルフケア市場拡大への対応
- ・ 新規健康ニーズ対応製品の提供
- ・ 市場変化に強いブランド確立

面接で使えるポイント

- ・ OTC医薬品の主力ブランド「コンケル」「ストナ」「アセス」「リングル」を強化し、ヘルスケア事業を拡大
- ・ ルコナック海外展開でシンガポール承認済み、2024年6月～8月発売予定と積極的な新薬展開
- ・ 八王子工場2025年新製造棟着工によるアセス増産とカーボンニュートラル推進への投資

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
479億円営業利益率
5.9%財務健康度
64点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 62.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
－（未開示）平均年齢
－（未開示）平均勤続
－（未開示）

※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

