

## 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

使命

健康と美を願う生活者に納得していただける優れた医薬品・健康関連商品、情報及びサービスを、社会から支持される方法で創造・提供することにより、社会へ貢献する

### 2 中長期の経営戦略

#### 1. セルフメディケーション事業強化

既存ブランド（リポビタン、パブロン、リアップ、ピオフェルミンシリーズ）の価値向上と、抗原検査キット販売、食品・化粧品への領域拡大を推進

#### 3. 海外事業の2極体制構築

2009年度のアジア参入、2019年度のUPSA社連結子会社化により、東南アジア・欧州市場での事業基盤強化

#### 2. デジタルチャネル展開

「大正製薬ダイレクト」「TAISHO BEAUTY ONLINE」を通じ、生活者の購入利便性向上と購買行動のネットシフト対応

#### 4. 医薬事業の重点領域集中

整形外科疾患、代謝性疾患、感染症、精神疾患の4領域にて新薬創出と既上市品（ナノゾラ、ルセフィ、ロコア）の価値最大化

### 3 対処すべき課題

#### ① 小売M&Aによる取引構造変化

- ・小売企業大型化に伴う買い手側の力強化への対応が課題
- ・機能性表示食品など医薬品外の健康関連製品市場拡大への対応

#### ② 医薬事業環境の厳しさ

- ・創薬ターゲット変化と新医療技術発展による研究開発難易度上昇
- ・医療財政逼迫に伴う薬価制度改革とジェネリック推進への対応

#### ③ セルフメディケーション市場変化

- ・生活者ニーズの多様化と予防意識の高まりへの対応
- ・セルフメディケーション税制拡大活動への業界連携強化

## 面接で使えるポイント

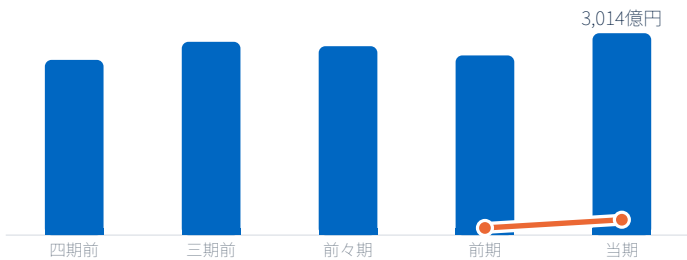
- ・国内OTC医薬品メーカーシェアNo.1の地位を基に、リポビタンシリーズなど主力ブランドの価値向上と新領域展開を推進する戦…
- ・2009年度のアジア参入から2019年度のフランスUPSA社連結子会社化まで、東南アジア・欧州の2極体制で海外事業を拡大
- ・整形外科疾患など4つの重点領域でナノゾラ、ルセフィ、ロコアの価値最大化と、外部研究機関連携によるオリジナル新薬創出に注力

# 大正製薬ホールディングス株式会社

医薬品 | 非上場（有報提出会社） | 決算期 3月31日 | 連…

EDINETコード E25678

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  
3,014億円

営業利益率  
7.6%

財務健康度  
66点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 71.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
895万円

平均年齢  
45.6歳

平均勤続  
16.6年

※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…）

直近ニュース一言

大正製薬ホールディングス株式会社 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyو-scope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

