

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

どんな疾患の患者さまも治療がないと諦めたり、最適な治療が受けられないと嘆いたりすることのない、そんな希望に満ちたあたたかい社会を実現し発展させる

新規契約数
2社/年

パイプライン創出
1本/年

② 中長期の経営戦略

1. プラットフォーム事業の深化

既存の共同創薬研究を進捗させmRNA標的低分子創薬の成功例を作り、業界の潮流を変化させる。バイオテックや製薬会社との契約を拡大

3. ハイブリッド型ビジネスへの移行

プラットフォーム事業と2025年より核酸医薬品を中心とした自社パイプライン型ビジネスを組み合わせ、複数収益源の確保

2. 自社パイプラインの拡充

ドラッグデリバリーシステムPerfusioで臨床試験のコストと期間を約5分の1に短縮。パイプライン2を2026年度に創出

4. AI創薬プラットフォームの拡大

AI創薬プラットフォームをaibVISに発展させ、mRNA標的低分子医薬品のプラットフォーム型ビジネスを拡大

③ 対処すべき課題

① 製薬業界のトレンド変化への対応

- ・大手製薬会社が創薬を手控え、他社創出のアセット導入を求める傾向に対応
- ・プラットフォーム型ビジネスが世界的に減少。技術優位性だけでなく契約確保が課題
- ・成功事例の創出により業界潮流を変化させ、製薬会社との契約獲得を目指す

② スペシャリティファーマへの転換

- ・2030年度までにスペシャリティファーマとしての地歩を確立することが最大目標
- ・ハイブリッド型ビジネスでプラットフォーム事業とパイプライン事業のバランスが重要
- ・持続的な成長を実現する組織、機能、人材の確保が必要

③ 創薬標的の競争激化

- ・mRNA標的低分子創薬領域でバイオテック企業間の競争が激しくなる見込み
- ・競合他社（Arrakis、Ribometrix、Anima Biotech）は既知のターゲット構造が中心
- ・当社の多種多様なターゲット構造同定能力が差別化の鍵

面接で使えるポイント

- ・mRNA標的低分子創薬で創薬標的の枯渇という業界課題の抜本的解決を目指す独自技術を保有
- ・2030年度までのスペシャリティファーマ確立を目指し、プラットフォームとパイプライン事業を並行展開
- ・ドラッグデリバリーシステムPerfusioで臨床試験期間・コストを約5分の1に短縮する革新的取組み

証券コード 130A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

要するに
AI創薬を専門とする医薬品企業

主力事業・セグメント

・医薬品（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高

－（未開示）

営業利益率

－（未開示）

財務健康度

62点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 73.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収

837万円

医薬品内 40位/80社

平均年齢

45.8歳

医薬品内 31位/80社

平均勤続

4.4年

医薬品内 63位/80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…）

直近ニュース一言

参考:(株)Veritas In Silico【130A】：決算情

