

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

経営使命

PepMetics技術によって「創薬不可能」だった標的を「創薬可能」にし、治療法のなかった病気を治療すること

② 中長期の経営戦略

1. ライセンスアウト戦略

エーザイ及び大原薬品とのライセンス契約により、マイルストーン収入を獲得。臨床試験進捗を資金計画に反映

2. 継続的収益化

複数契約によるマイルストーン収入確保。PepMetics技術の有用性を示す技術開発と継続的な契約積み重ね

3. パイプライン最適化

毎年新規プログラムを開始し、成功確度の高いものに資源集中。目標・期限を明確化し必要に応じ中止判断

4. 人材・営業強化

多様な人材採用・育成体制構築。ウェブサイト充実化、営業体制の効率化と強化に取り組み

③ 対処すべき課題

① 創薬技術の競争優位性確保

- ・ PepMetics技術の有用性証明と業界リード維持が重要
- ・ グローバル競争の激化に対応した新薬開発効率化

② プログラム推進と資金確保

- ・ ライセンスアウト先の臨床試験進捗がマイルストーン収入に直結
- ・ プログラム中止の可能性を見据えた継続的な新規開発開始
- ・ 2,915,572千円の現金預金を踏まえたコスト削減と財務基盤強化

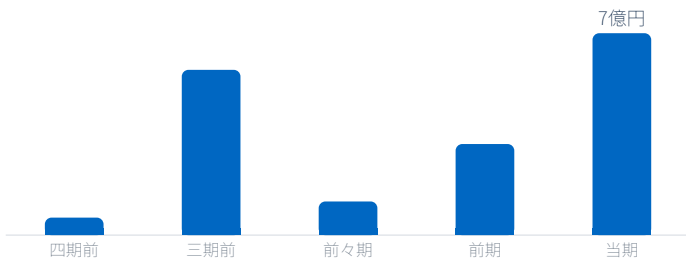
③ 市場環境への対応

- ・ ジェネリック医薬品普及と薬剤費削減圧力への対処
- ・ 医療保険適用基準厳格化への対応

面接で使えるポイント

- ・ PepMetics技術で「創薬不可能」を「創薬可能」にする独自技術で差別化を図る企業
- ・ エーザイ・大原薬品との契約によるマイルストーン収入で事業を推進
- ・ 毎年新規プログラムを開始し、確度の高いものへの資源集中と継続的な技術開発を目指す

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



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
60点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 62.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
946万円

医薬品内 22位/80社

平均年齢
45.0歳

医薬品内 34位/80社

平均勤続
2.0年

医薬品内 77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)PRISM BioLab【206A】：決算情報

