

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

医薬品開発のあらゆる場面でプロフェッショナルとしての質を提供し、ステークホルダーの幸せを追求する

売上高
11,200百万円

営業利益
300百万円

② 中長期の経営戦略

1. Business Focus

臨床試験を計画段階・全フェーズで対応。がん・中枢神経系など開発難易度の高い疾患領域や新たなモダリティに対応し、高品質・スピーディーなサービスを提供

3. Global Coverage

日本・米国・欧州を中心に医薬品主要マーケットをカバー。南半球を含めグローバルでのプレゼンスを高める

2. Client Focus

大手製薬企業から欧米の有望なバイオテックまで幅広いクライアントと長期的パートナー関係を構築。医療機関との関係をベースに臨床データの品質にコミット

4. グローバル営業戦略強化

日系大手製薬からリピート受注を獲得してきたが、欧米の新興バイオ医薬品企業にフォーカスし差別化を図り、顧客基盤を拡大

③ 対処すべき課題

① グループ経営の効率化

- 臨床開発業務をワンストップで委託するニーズに対応するため、データマネジメント・解析業務を拡充
- 創業支援業務として医薬品市場分析・開発戦略立案・規制相談などを提供し、サービス範囲を拡大
- グループ全体での適正な組織体制変革と連携強化、協業関係強化による外部リソース有効活用

② テクノロジー対応と人材育成

- AI・分散型臨床試験（DCT）などデジタル技術の活用が加速し、臨床試験効率化ニーズに対応
- テクノロジーと臨床開発の双方に精通した人材の採用・育成を強化
- 必要に応じて内製化を視野に入れた戦略的パートナーリングを推進

③ 財務基盤強化と事業環境対応

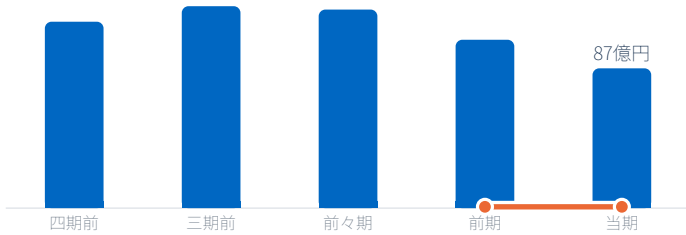
- 当座比率・自己資本比率を高め、調達コストを意識した機動的資金調達を実現
- 日本国内のドラッグ・ロス問題など厳しい事業環境下での増収と高稼働率維持
- 韓国医療ストライキ等の影響を受けながら新規案件獲得を推進

面接で使えるポイント

- 日本発のグローバルCROとして、がん・中枢神経系など開発難易度の高い特定疾患領域に注力し…
- 2024年にオーストラリアに子会社設立し、南半球での第I相臨床試験から欧米での大規模試験へつなぐビジネスモデルを構築して…
- 創業段階から臨床開発、製造販売後まで一気通貫で医薬品ライフサイクルマネジメントを支援できる体制により…

証券コード 2183

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）

要するに

医薬品開発業務受託事業（CRO事業）を主たる事業として展開する企業

主力事業・セグメント

- ・サービス業（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
87億円営業利益率
▲23.9%財務健康度
20点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 40.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
683万円

サービス業内 142位/524社

平均年齢
37.1歳

サービス業内 315位/527社

平均勤続
8.5年

サービス業内 188位/527社

女性管理職
37.3%

サービス業内 55位/371社

男性育休
－（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

