

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

ビジョン

ライフサイエンスの力で次代の価値を共創する。社会と共に未来を創り出す企業を目指す。

ROE
8%以上

PBR
1倍以上

2 中長期の経営戦略

1. ポートフォリオの転換

データやAIトレンド分析で収益性・成長性の高い商材を拡充

3. 新規事業の本格展開

鶏卵バイオリアクター技術による有用タンパク質生産やScientist3事業展開

2. マーケティング機能の進化強化

データに基づくマーケティング機能を強化し顧客価値を最大化

4. グローバル販売の強化

COSMO BIO USA営業・マーケティング機能強化でグローバル認知と売上拡大

3 対処すべき課題

① 事業環境の厳しさ

- ・エネルギー・原材料価格高騰と円安傾向の持続
- ・地政学上のリスク・関税政策懸念で先行き不透明
- ・基礎研究分野で価格競争が依然として厳しい

② 収益性と成長性の向上

- ・既存事業の高度化と新規事業の本格展開が必須
- ・海外展開強化による既存事業の拡大実現
- ・DXや業務効率化で既存ビジネスを高収益化

③ サステナビリティと企業価値向上

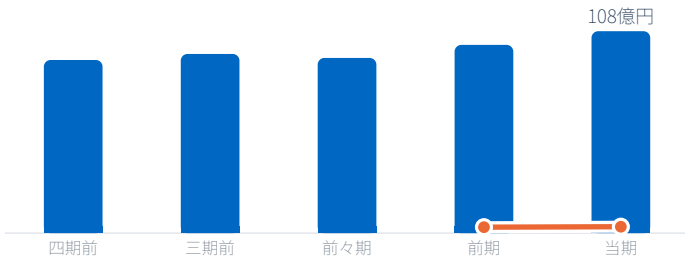
- ・環境負荷軽減・法令遵守・廃棄物管理の徹底
- ・働きがいのある職場・人材育成・ダイバーシティ推進
- ・ガバナンス強化・情報セキュリティ・BCP継続運用

面接で使えるポイント

- ・生命科学研究を支えるパートナーとして、鶏卵バイオリアクター技術などの新規事業で社会課題解決に貢献したい
- ・データドリブンなマーケティング強化とグローバル展開でCOSMO BIOの企業価値向上に携わりたい
- ・環境・社会・ガバナンスのマテリアリティ推進を通じ、持続的成長とSDGs実現に関わりたい

証券コード 3386

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

ライフサイエンス分野における研究用試薬・機器の専門商社

主力事業・セグメント

・卸売業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・将来性評価は晴れ時々曇り

※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
108億円営業利益率
3.2%財務健康度
56点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 50.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
665万円

卸売業内 160位/282社

平均年齢
42.9歳

卸売業内 114位/283社

平均勤続
9.1年

卸売業内 234位/282社

女性管理職
39.1%

卸売業内 6位/209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…）

直近ニュース一言

参考: コスモ・バイオ[3386]: 従業員に対する譲渡制限付株式とし

