

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

ミッション・ビジョン

遺伝子医薬のグローバルリーダーとして、未だ有効な治療法が存在しない疾患に革新をもたらし、世界中の人々のQOL向上に貢献する

2 中長期の経営戦略

1. HGF遺伝子治療用製品の製品価値最大…

米国でのブレイクスルー・セラピー指定を受け、BLA申請に向けた準備を進める。慢性動脈閉塞症以外に強皮症などへの適応拡大を追求

3. 創薬プラットフォームの深化と拡大

プラスミドDNAと核酸の高度化、ゲノム編集技術（OMNI Platform）の開発により、従来対象外だった疾患への治療開発を進める

2. グローバル展開の推進

米国及び欧州主要国を中心に医薬品開発と事業化を推進。グローバル・パートナーとの提携を活用

4. パイプラインの継続的拡大

国内外の大学や企業の研究成果・開発品を積極的に導入し、遺伝子治療、核酸医薬、ゲノム編集領域での開発パイプラインを拡大

3 対処すべき課題

① 自社既存プロジェクトの推進

- ・ HGF遺伝子治療用製品の米国での最短製造販売承認取得を最優先化
- ・ 椎間板性腰痛症向けNF-κBデコイオリゴDNAの日本国内第Ⅱ相臨床試験を推進

② 開発パイプラインの拡充と事業基盤拡大

- ・ Vasomune社との共同開発契約を全疾患に拡大し、ARDS領域で前期第Ⅱ相試験を実施中
- ・ アカデミアとの協業や提携先との共同開発で拡充を推進
- ・ 海外販売医薬品の日本での製造販売承認取得や検査事業で事業基盤を拡大

③ 継続企業の前提に対する課題

- ・ 継続的営業損失と営業キャッシュフローのマイナス計上による財務リスク
- ・ 提携先からの契約一時金・マイルストーン・ロイヤリティ受取で財務リスク低減

面接で使えるポイント

- ・ 遺伝子医薬のグローバルリーダーを目指し、米国での製品化を優先戦略として推進している点
- ・ EmendoBio社のOMNI Platformなど先進技術導入で、従来対象外だった疾患治療を実現している点
- ・ ゾキンヴィ販売開始（2024年5月）とACRL検査事業を連携させ、希少遺伝性疾患での統合戦略を展開している点

証券コード 4563

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

遺伝子医薬品を中心とした医薬品の開発及び販売を行う医薬品企業

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）

・ 営業利益率97.3%と高い収益性

※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

▲53億円

営業利益率

97.3%

財務健康度

15点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 58.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収

1,054万円

医薬品内 15位/80社

平均年齢

53.7歳

医薬品内 3位/80社

平均勤続

7.4年

医薬品内 46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: アンジェス[4563]：行使価額修正条項付新株予約権の月間行

