

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

経営方針

創薬パイプラインの開発を進めて開発アセットの価値を高め、企業価値を最大化する

② 中長期の経営戦略

1. 創薬パイプラインの開発推進

MRX-5LBT（带状疱疹後神経疼痛治療薬）はFDA承認取得、2026年後半販売開始予定。MRX-4TZT（痙性麻痺治療薬）は2026年第4四半期に臨床第2相試験結果判明予定

3. 開発資金の確保

第32回新株予約権発行・行使による新株発行で資金確保。適時適切な財務活動で継続的に資金調達実施

2. 製薬会社とのパートナーシップ構築

開発権・販売権のライセンスアウトを通じ、パートナーから収益獲得。MRX-5LBT販売パートナー提携、MRX-4TZTの事業提携が重要課題

4. 人材の採用・育成

優秀な人材確保と育成に注力。多様性とチャレンジ精神を尊重する企業風土を育成

③ 対処すべき課題

① 開発リスクの管理

- MRX-7MLLは経皮浸透性と皮膚安全性の両立ができず開発断念。開発不確実性への対応が課題
- MRX-4TZT第2相試験が予定より遅延。開発スケジュールの管理強化が必要

② 財務基盤の強化

- 研究開発投資が先行する事業モデル。継続的な資金調達と財務安定性確保が課題
- ライセンスアウト等によるパートナー収益獲得が重要な収益源

③ 組織体制の構築

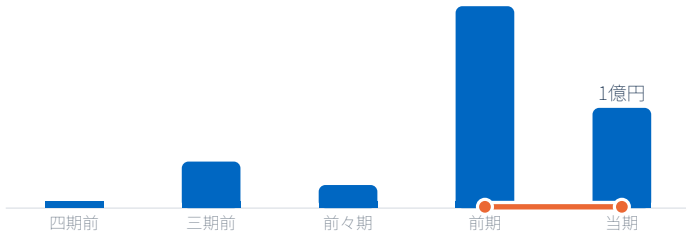
- 従業員21名の小規模体制で事業推進。人員拡充による体制強化が必要
- 特定の経営陣・研究開発人員への依存がある。人的陣容強化が不可欠

面接で使えるポイント

- 2026年後半にMRX-5LBTの米国販売開始予定など、複数の大型パイプラインを抱える創薬ベンチャー企業
- FDA承認取得した带状疱疹後神経疼痛治療薬など、実現間近なパイプラインを複数保有している
- 従業員21名の小規模組織で医薬品開発を推進する成長ベンチャーの組織基盤構築に携わられる機会

証券コード 4586

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）

暗記する数字3つ

連結売上高
1億円営業利益率
▲735.5%財務健康度
50点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 42.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
616万円
医薬品内 69位/80社平均年齢
49.7歳
医薬品内 9位/80社平均勤続
12.4年
医薬品内 29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…）

直近ニュース十一言

