

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

未来のがん治療に新たな選択肢を与え、その実績でがん治療の歴史に私たちの足跡を残してゆくこと

OBP-301承認申
2025年12月時期

2 中長期の経営戦略

1. ウイルス創薬企業への成長

腫瘍溶解ウイルスOBP-301・OBP-702によるがんのウイルス療法と、OBP-2011による重症ウイルス感染症治療薬を主事業領域に設定

3. 大手製薬企業との提携促進

ベンチャーが創出した遺伝子治療など新モダリティを求める大手製薬会社とのニューモダリティ提携に繋げ、承認スピードアップを実現

2. 事業モデルのハイブリッド化

従来のライセンス型に加えて製薬会社型事業モデルを展開。2020年6月Transposon社とOBP-601ライセンス契約を締結

4. グローバル共同研究の推進

世界の医療・研究機関との共同研究開発を通じて先進技術を取り込み、技術レベルの向上を図る

3 対処すべき課題

① 経営理念の浸透

- ・経営理念を役職員に浸透させ、行動規範の遵守を指導
- ・経営トップが役職員に経営理念を語る機会を積極的に設定
- ・研究開発部門と事業開発部門の一元的な情報共有体制を構築

② 人財の確保と成長

- ・英語能力と国際的視野を持つ人財育成が重要
- ・OJTと各種研修プログラムによる人財育成を推進
- ・業績評価と株式報酬制度を充実させ、業務の質を最大化

③ 研究開発体制と事業開発の強化

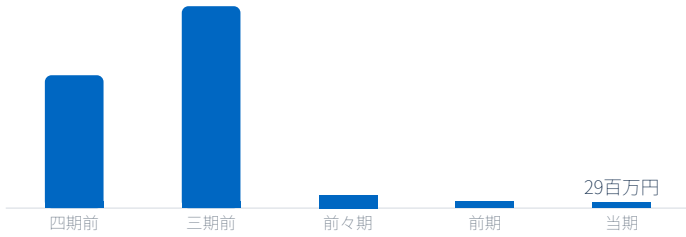
- ・製薬会社モデル移行に伴い薬事体制と信頼性保証業務を強化
- ・プロジェクトリーダーや薬事業務経験者の確保が課題
- ・科学的知識豊富な事業開発人財の確保と海外ネットワーク強化

面接で使えるポイント

- ・OBP-301の2025年12月の承認申請を控え、製薬会社型事業モデルへの移行段階にある企業
- ・がんのウイルス療法で遺伝子改変アデノウイルス製剤は未承認領域。市場競争が激しくなる中での立場
- ・ライセンス契約やマイルストーン収入など複数の収益源を活用する事業モデルの転換期

証券コード 4588

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 雨 / 就活偏差値 55.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収

1,074万円

医薬品内 14位/80社

平均年齢

49.4歳

医薬品内 10位/80社

平均勤続

4.7年

医薬品内 61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: 五味 大輔がオンコリスバイオフーマ株式会社<4588>株式

