

## 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

#### Mission

ペプチド技術を追求し、人々が幸せに暮らせるように貢献する

### ② 中長期の経営戦略

#### 1. プラットフォーム技術による価値創造

抗体誘導ペプチドを生み出すプラットフォーム技術「STEP UP」を基礎に、大阪大学との連携で新規開発品や研究テーマを拡充

#### 2. 大学シーズのインキュベーション

大学の技術シーズを基礎研究から一定段階の臨床試験や承認申請まで実施し、開発品の価値を向上させて製薬会社へ橋渡し

#### 3. 早期段階の提携体制構築

研究開発の早期段階から製薬会社等との提携関係を構築し、提携収入により研究開発投資に伴う財務リスクを低減

#### 4. ロイヤリティー収入による利益拡大

開発品が上市に至った場合、提携製薬会社から受け取るロイヤリティー収入によって本格的な利益拡大を実現

### ③ 対処すべき課題

#### ① 研究開発パイプラインの充実

- ・抗体誘導ペプチドを創出するプラットフォーム技術「STEP UP」に基づき新規開発品を拡充
- ・大阪大学大学院医学系研究科との連携で研究テーマを拡大

#### ② 製薬会社との提携契約獲得

- ・ライセンス契約や共同研究契約等の新規提携契約を獲得
- ・研究開発期間が長く大型資金が必要な医薬品開発の財務リスク低減

#### ③ 研究開発資金と人材の確保

- ・製薬会社との提携と資本市場からの資金調達により研究開発資金を確保
- ・研究開発パイプライン拡充に伴う人材拡充と外部委託の活用

#### 面接で使えるポイント

- ・大阪大学発のバイオベンチャーとして大学の技術シーズを製薬会社に橋渡しする独自の役割を担当
- ・抗体誘導ペプチド等の新しいモダリティを創薬シーズとして提供し医薬品業界に貢献
- ・ペプチド技術を追求することで世界の人々を健康にするだけでなく元気を与える企業を目指す

証券コード 4881

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

医薬品等の研究開発事業を主たる業務とする企業

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100.9%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

▲16億円

営業利益率

100.9%

財務健康度

58点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 58.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収

1,006万円

医薬品内 18位/80社

平均年齢

47.6歳

医薬品内 22位/80社

平均勤続

6.0年

医薬品内 52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: ファンペップ[4881]：第13回新株予約権（行使価額修正条

