

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

新規の作用機序に基づいた医薬品を開発し、アンメット・メディカル・ニーズの改善を実現する画期的な医薬品を患者に送り届けること

② 中長期の経営戦略

1. 臨床パイプラインの開発推進

TMS-007の第Ⅱ相/第Ⅲ相臨床試験ORION進行、TMS-008の前期第Ⅱ相臨床試験準備、JX09の日本国内開発開始準備

3. 事業開発活動の推進

製薬会社との提携モデルで開発リスク低減。契約一時金・マイルストーン収益、上市后ロイヤリティ取得を実現

2. パイプラインの拡充

SMTP化合物以外のパイプライン拡充。新規sEH阻害剤候補探索、北海道大学とのTMS-010ライセンス契約、生理活性脂質レゾルビン導入

4. 人材確保と組織強化

縦割りでない横断的組織作り。研究・製造・薬事・開発専門家が自由闊達に議論。優秀人材の積極採用

③ 対処すべき課題

① 臨床開発の加速

- ・ ORION試験の日本パートの着実な進捗達成
- ・ TMS-008前期第Ⅱ相試験の早期開始
- ・ JX09日本国内開発開始の適切な時期設定

② パイプライン多様化

- ・ SMTP化合物ファミリー外のプロジェクト拡充
- ・ アカデミアの早期研究段階プログラム探索と評価
- ・ 有望候補化合物の薬理・薬効・毒性試験推進

③ 資金・体制基盤整備

- ・ 多額の臨床開発資金需要への対応
- ・ 研究開発投資と資金調達の最適化
- ・ 高度な能力を持つ人材確保と組織体制構築

面接で使えるポイント

- ・ 新規作用機序に基づく医薬品開発で、日本のバイオベンチャーとして海外大手製薬会社との提携実績を有する企業
- ・ TMS-007は急性期脳梗塞患者対象試験で良好成績。CORXEL提携でグローバル第Ⅱ相/第Ⅲ相試験ORION進行中
- ・ sEH阻害による新規作用機序で、北海道大学とのTMS-010やアカデミアシーズ導入によるパイプライン拡充を推進

証券コード 4891

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

東京都府中市に本社を置く医薬品開発事業を展開する創薬型バイオベンチャー企業

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）

・－（判定に必要な数値が未開示）

※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

－（未開示）

営業利益率

－（未開示）

財務健康度

62点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 72.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収

829万円

医薬品内 41位/80社

平均年齢

45.8歳

医薬品内 33位/80社

平均勤続

4.4年

医薬品内 64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

