

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

企業目的

細胞治療製品を軸に医薬品・医療機器シーズを世界で探索・開発・商業化し、患者の健康とQOL向上に貢献

日本市場規模
12万人欧州市場規模
43万人米国市場規模
32万人

② 中長期の経営戦略

1. 細胞治療・再生医療グローバル

特定技術にこだわらず、有望なシーズをグローバル発掘し、最適なビジネスモデルで商業化。収益ポートフォリオ構築

3. 後続パイプライン推進

ICEF16（漏出性便失禁、2026年臨床試験開始予定）。ICES13（腹圧性尿失禁、ピボタル試験準備中）を戦略的推進

2. ICEF15グローバル展開

切迫性便失禁対象。欧州・日本で第Ⅲ相治験実施中。2025年7月から米国FDA協議開始。早期事業収益獲得目指す

4. シーズ探索拡充

杉山庸一郎教授との嚥下機能改善基礎研究（2023年～）。複数研究開発シーズの導入交渉進行中

③ 対処すべき課題

① ICEF15薬事承認・商業化

- ・日本で20～30例患者組み入れ進行中（PMDA治験リスト登載）
- ・アルフレッサ提携で日本流通体制整備推進
- ・欧州タームシート締結、本契約交渉中

② 資金調達・自己資本充実

- ・シリーズD完了・東証グロース上場で当面資金確保
- ・契約一時金・マイルストーン収入によるファンディング
- ・☑務超過回避のため段階的な自己資本充実必要

③ 組織強化・人材確保

- ・小規模組織の効率性維持しながら体制拡充
- ・デジタル化・外部リソース活用で効率運営
- ・事業拡大に必要な人材の継続的採用

面接で使えるポイント

- ・日本国内に約500万人の便失禁患者が存在し、アンメット・メディカル・ニーズがある中で…
- ・細胞治療・再生医療グローバルアグリゲーションモデルにより、世界規模で有望なシーズを発掘し…
- ・2024年11月のアルフレッサ提携を含め、欧米の商業化パートナー交渉を並行し…

証券コード 504A

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
イノバセル株式会社の事業要約

…

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78.2%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

▲29億円

営業利益率

78.2%

財務健康度

27点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 58.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収

1,248万円

医薬品内 6位/80社

平均年齢

47.99歳

医薬品内 17位/80社

平均勤続

2.38年

医薬品内 73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: イノバセル[504A]: 譲渡制限付株式報酬としての新株式の発

