

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

コーポレートスローガン

あたらしい命に、あたらしい医療の選択肢を。

年間保管検体数
20,000検体国内保管率
3%シンガポール売上高
10億円SEA全体売上高
30～50億円

② 中長期の経営戦略

1. 新保管プランの浸透

HOPECELLの本格的浸透及びリアルとオンラインの両チャネルによるマーケティング施策を強化

3. 臨床研究の推進

脳性麻痺、自閉症スペクトラム障害等の既存研究を深化させ、再生医療機関と連携して新たな投与スキームの検討を進行

2. 東南アジア市場展開

2024年11月設立のシンガポール現地法人を拠点に2026年3月期中の事業開始を目指し、SEA主要国へ段階的に進出

4. 関連領域への投資

約50億円の投資可能資金を活用し、関連事業領域における成長分野への戦略的投資及びM&Aを推進

③ 対処すべき課題

① 国内マーケティング最適化

- 産科施設での母親学級スピーチ体制強化と専用ブース設置
- WEB広告のクリエイティブ刷新と動画コンテンツ活用
- 資料請求数・契約数の獲得強化

② SEA事業基盤構築

- シンガポール現地法人拠点で2026年3月期の事業開始準備
- 日本ブランドの品質と信頼性を強みに市場参入
- インドネシア・ベトナム・タイ・フィリピン等への段階的進出

③ 再生医療実用化への対応

- さい帯血臨床研究の推進と保管意義の訴求
- 幹細胞培養上製液等新領域への対応（2023年6月ファミリー上清サービス開始）
- 再生医療等安全性確保法に基づく新投与スキームの検討

面接で使えるポイント

- 年間保管20,000検体達成に向けた新保管プラン「HOPECELL」の浸透戦略に注目
- 東南アジア市場でシンガポール10億円、SEA全体30～50億円の売上目標を目指す事業展開
- 約50億円の投資可能資金を活用した関連領域への戦略的投資とM&A推進

証券コード 7096

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
再生医療・細胞治療分野における細胞バンク事業を
主力事業とする企業

主力事業・セグメント
・サービス業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）
・将来性評価は晴れ時々曇り

※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
28億円

営業利益率
7.2%

財務健康度
46点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 33.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
513万円
サービス業内 378位/524社

平均年齢
37.1歳
サービス業内 317位/527社

平均勤続
5.2年
サービス業内 331位/527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: ステムセル研究所（7096）、国内2万検体目標とシンガポール

