

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

ミッション・ビジョン・バリュー

画期的なソリューションを通してヘルスケアに新たな価値を創造し、世界中の誰もがより健康でその人らしい生活を送るため、ヘルスケアの革新に貢献する。

ヘルスケアプロフェッ
2,000件

② 中長期の経営戦略

1. PVCからPHVCへの展開

製薬企業向けPVC（Pharmaceutical Value Creator）から個々人の健康価値を最大化するPHVC（Personal Health Value Creator）への展開を目…

3. 創薬支援強化

DCT促進、リアルワールドデータ活用、DNPとの戦略提携によるモダリティ多様化対応、iPSC企業連携による創薬支援強化。

2. ヘルスケアビジネス進展

地方自治体連携拡大、ロックオンザドアやオケイオスのグループ化、harmoなどデジタルサービスの発展により新規ヘルスケア事業を創出。

4. グローバル展開加速

CRO事業成長にアジア・米国を含むグローバル市場での展開を加速し、事業パートナーとの提携を強化。

③ 対処すべき課題

① 医薬品開発の難易度上昇

- ・モダリティの多様化・複雑化と医療個別化への対応
- ・毎年の薬価改定による日本の優先順位低下への対処
- ・スピード化・効率化を実現する技術基盤整備

② ヘルスケア分野のデジタル化

- ・AI・IoT等の新テクノロジー活用推進
- ・デジタル治療・オンライン診療の展開
- ・少子高齢化社会のイノベーション対応加速

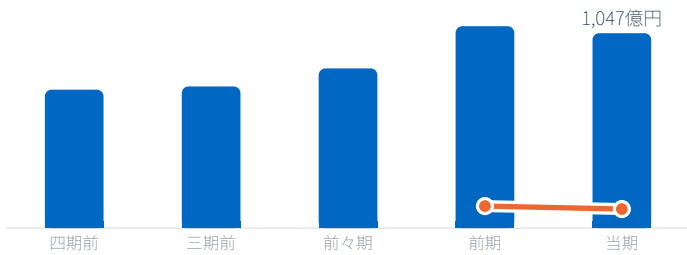
③ 人材・組織基盤の構築

- ・優秀で多様な人材の早期育成・獲得
- ・事業環境変化への対応スピード強化
- ・ヘルスケアプロフェッショナルの育成と組織化

面接で使えるポイント

- ・創業30年の2022年9月期を第三創業元年と位置付け、CROを中心に疾患のトータルケアとIKIGAI追求を目指している。
- ・harmo等のデジタル基盤とDNP提携による製剤開発・製造で、先端領域の次世代バイオ医薬品対応を強化している。
- ・グローバル市場展開とアジア・米国での事業パートナー提携により、日本発の創薬プラットフォーム強化を目指している。

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
1,047億円営業利益率
9.8%財務健康度
67点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 61.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
1,052万円平均年齢
46.1歳平均勤続
7.6年

※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

