

ZeeDia life science株式会社

第1回 百年大計発表会

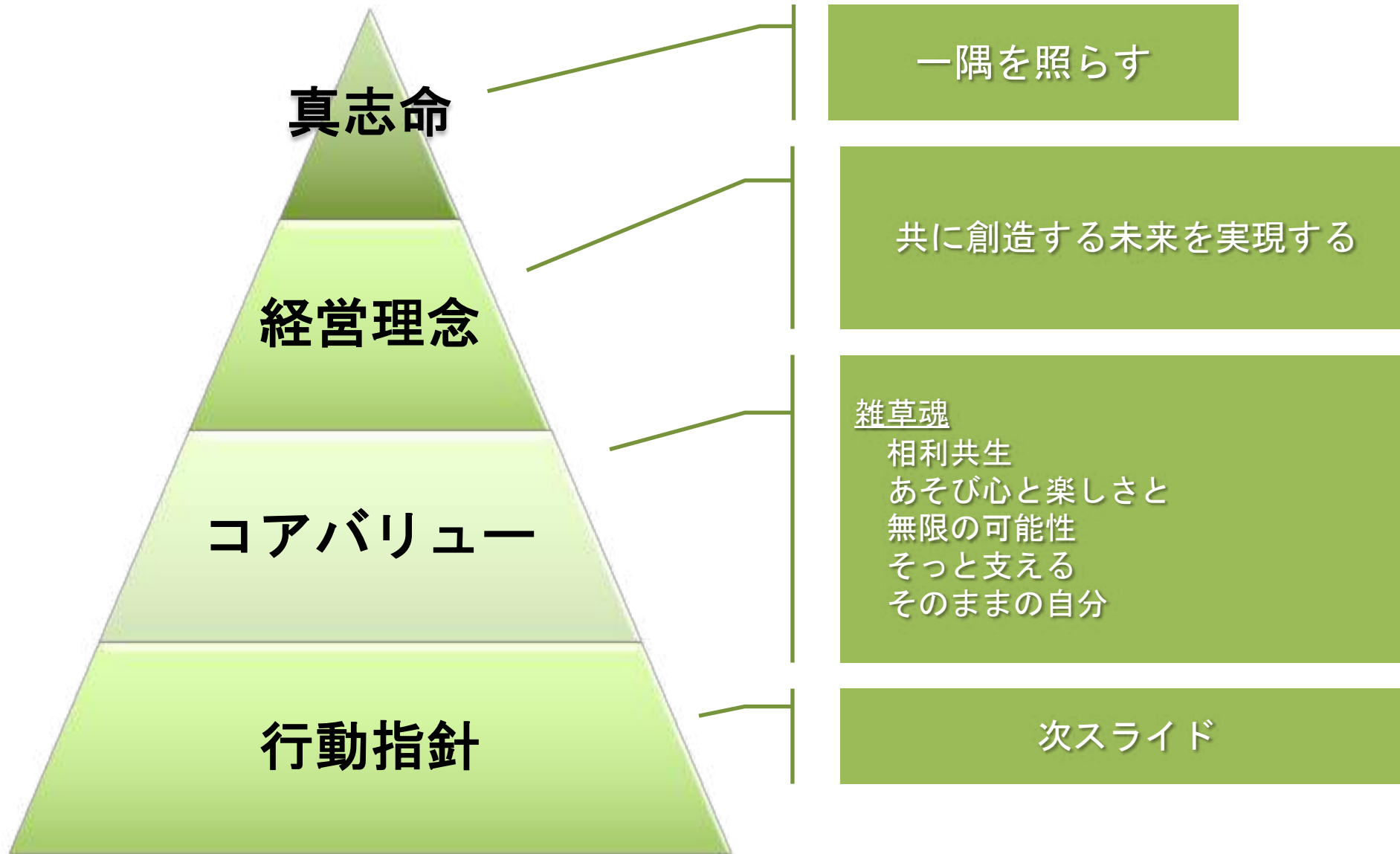
2022年1月29日
代表取締役 北村真介



**ZeeDia life science株式会社は、医薬品の臨床
開発を支援する会社※です。**

※CRO（開発業務受託機
関）

経営理念



行動指針

■ 基本理念

- 社会のリーダーとして、主体的に行動する
- 真の豊かさを得るために、成長し続ける。そのために、学びを積み重ねる

■ サービス

- 一人一人に宿る才能を発揮し、周囲との協力を通じて、圧倒的な感動価値を生み出す

■ パートナー

- 豊かさを提供するために、自分自身が豊かであり続ける
- 適切な言葉で対話と合意形成を重ね、相手との信頼関係を築く
- 思いやりと尊敬をもって接し、関わりを楽しむ

■ 社会

- 人の働く豊かさと、心身の健康が享受できる世の中を創造する

超長期構想

(100年後の理想の未来)

壁のない社会

- ボーダーレス
- ランゲージレス
- ジェンダーレス
- エイジレス
- ディスタンスレス
- 格差レス
- 病気フリー



社会・時代環境

- 人とロボットが共生する世界
- 地方分散・コモンの生成
- リアルとバーチャルの2つの世界が存在
- 予防医学/治療が進歩し、病死がなくなる
- 人生のあらゆる側面がデータ化される
- 思考が可視化
- 環境規制が厳しい



労働環境

- あらゆる活動が仕事になる
- インスタント起業・マルチプルキャリアが当たり前の世界

長期構想

(10年後の長期構想)

社会・時代環境

- ITの発達（AI×ロボ）と生命科学の進歩により、技術革新が続く
- 治療モダリティが増える
 - 遺伝子治療・核酸医薬・再生医療・免疫治療
 - 医療機器・治療アプリ
- 医薬品開発の枠組みの多様化
 - リモート治験
 - リアルワールドエビデンス
 - QMS/リスクベースドアプローチ

労働環境

- 柔軟な働き方が提供される一方、人の労働生産性の向上が求められる
- 高い専門性 or 幅広い経験が求められる
- 社員個々のセルフマネジメント/リーダーシップの重要性が増す
 - プロジェクト
 - クオリティ
 - ナレッジ



難しいし、忙しい...

現在の臨床開発の現場が抱える課題

上がり続ける治療薬開発のハードル

- ー ハードな労働環境
- ー 労働生産性の呪縛
- ー 属人的ながら複雑化する労働現場
- ー 時代のスピードに対応できない会社組織

カオスがかかった臨床開発現場

- ー 常に混乱する現場に感じる不安と焦り
- ー 仕事のやりがいを感じられない
- ー その先が見えないキャリア
- ー 社会的責任が果たせないジレンマ
- ー 分断と孤立感



結構キツいかも...

ビジネスコアコンセプト



本来有能な人材



納得した働き方が

良質なサービスを生む



+ マインドアップ

+ スキルアップ

+ 最適な職場環境

+ 仲間とサポート体制

ビジネスモデル

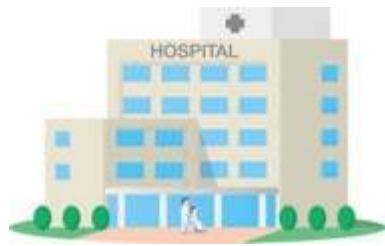
- サービス

- 臨床開発専門職の人材派遣

- クリニカルリーダー派遣
 - CRA（クリニカルリサーチアソシエイト）派遣



ZeeDiaのビジネスモデル



治験実施医療機関



治験実施（医師・病院）側



治験依頼者側



臨床開発モニター
(CRA)

人材派遣



採用



CROで開発の第一線で活躍するエキスパート

製薬会社

クリニカルリーダー
(COL)

従来のサービスとの比較

	既存CRO	ZeeDia	
CRAの経験	○	○	比較的若く機動性の高い世代を積極採用
CRAの知識・スキル	○	◎	大手CROで中心的に活躍していた人材を採用 独自の研修プログラム/豊富な学びの機会
CRAのマインドセット	○	◎	派遣先でも状況に応じ主体的に動くスタッフ コーチング/メンタリング/プログラム
会社のエンゲージメント	○	◎	主体的な現場サポート スタッフのケア
コスト	○	○	積極的な人材投資のため、価格競争は避ける

働く側から見た差別化戦略

	既存CRO	ZeeDia	
報酬	○	◎	業界高水準を維持
スキルアップの機会	○	◎	コーチングプログラム 定期勉強会の開催 充実した外部研修の参加機会
キャリアアップの機会	○	◎	カウンセリング / メンタリング 積極的な登用による才能開花
心理的安全性	○	◎	フラットな組織 志の高い仲間 モノ申せる風土
会社の将来性/成長性	○	(◎)	そう言われるように努力
柔軟な働き方	○	◎	副業支援 安心の福利厚生 企業文化

派遣事業の展望

現状

外部環境 pros

- 新薬開発競争は以前激しく、コンスタントに需要は存在
- アウトソースは引き続き拡大基調
- コロナリスタート需要により、現在は引き合いが強い

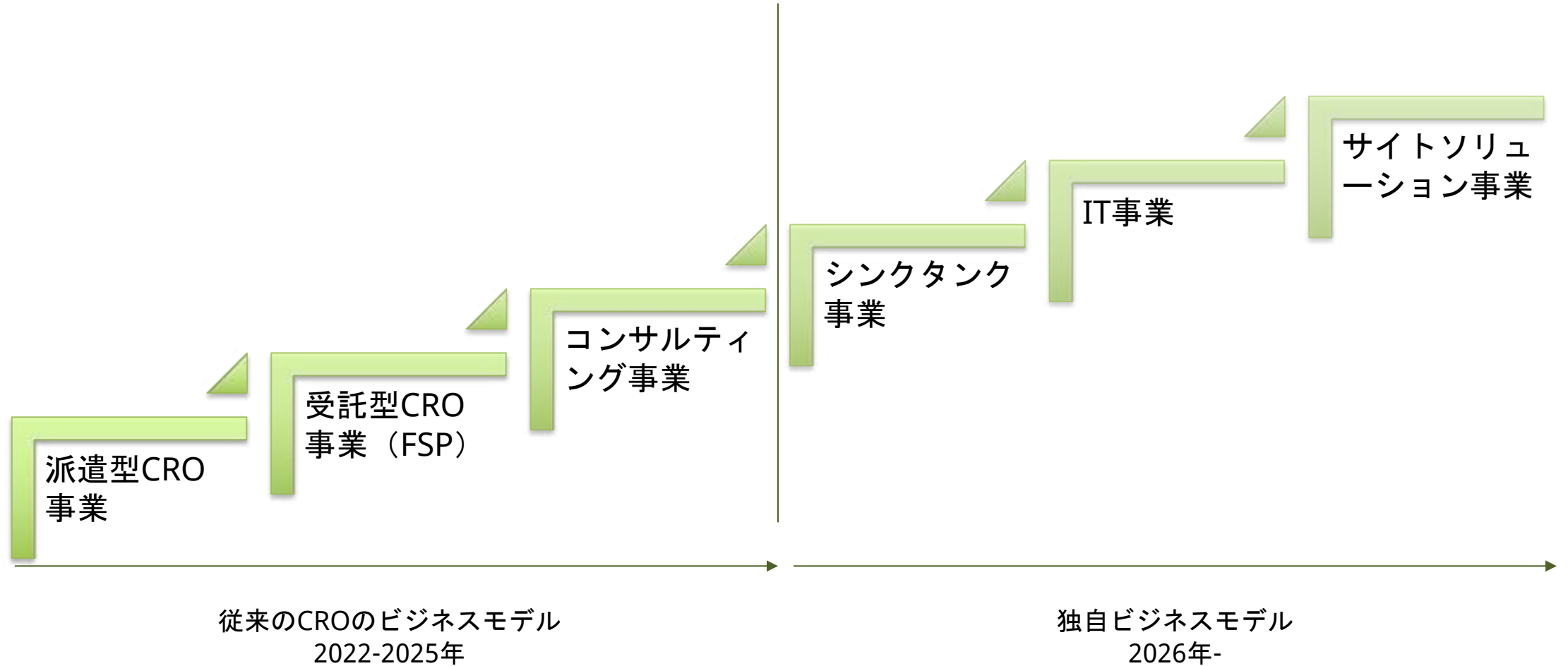
cons

- 派遣モデルからFSP（小規模受託）に移行する製薬会社が増えており、派遣の規模の縮小要素はあり
- CRO間の競争は継続的に激しい
- 参入障壁は低くない

展望

堅調な成長は見込めるが、ゆるやかに成長を刻む

今後の事業展開



組織図



部位	部門	部署	創業時
葉	サービス部門	On-siteサービス - クリニカルリーダー - CRA	リーダー1名 CRA1名
幹	管理部門	営業/マーケティング HRGA Finance IT部門 QA/QC 商品開発	ZD4 (経営陣) 顧問 専門アドバイザー アウトソースサービス
根	経営陣	マネジメント	

経営数値目標

設立1期目の経営目標

- 売上 1000万
- 粗利 40%
- 稼働コンサルタント数 3名

KPI

- コンサルタント数（リーダー/CRA）
- 顧客満足度スコア：9.0（10点満点）
- コンサルタントavailability：85%



長期経営計画

決算時期		2022年10月	2023年10月	2024年10月	2025年10月	2026年10月
単位：千円	数式	第1期	第2期	第3期	第4期	第5期
売上	100%	15,333	146,000	285,000	478,000	660,000
仕入	売上×60%	9,200	87,600	171,000	286,800	396,000
粗利益額	売上×40%	6,133	58,400	114,000	191,200	264,000
人件費	粗利×10%	613	5,840	11,400	19,120	26,400
経費	粗利-人件費-販促費-減価償却費-営業利益	9,177	8,030	15,675	26,290	36,300
販売促進費	売上×5%	767	7,300	14,250	23,900	33,000
減価償却費	売上×0.5%	77	730	1,425	2,390	3,300
営業利益	売上×25%	(4,500)	36,500	71,250	119,500	165,000
経常利益	売上×24%	(4,320)	35,040	68,400	114,720	158,400
コンサルタント 数（人）	合計	3	10	20	33	45
	リーダー	1	3	5	10	15
	CRA	2	7	15	23	30

KGI（重要目標達成指標）

Quantity ; 量・スピード

- コンサルタント
 - 人数
 - 採用レート
- クライアント
 - 会社数
 - 1社あたりのコンサルタント数
 - リテンション
 - （契約履行期間；一人当たり/企業あたり）
- コンサルタント職種数

Quality ; 質

- カスタマーサーベイ
 - サービス満足度
 - コンサルタント満足度
- アベイラビリティ（派遣に出ている割合）
- リテンション（契約履行期間）
- 離職率
- コンサルタントリーダー率
- 成約率
- サービス改善指数
- トランジション期間
- オフサイトアベイラビリティ
- 一人当たり残業時間
- サービスマイルストーン達成
- 人材投資指数

量より質。

信頼資産
評判資産
を積み上げます



KPI（重要業績指標）

Quantity ; 量・スピード

- 売上高
- 経常利益
- 売上高伸び率

Quality ; 質

- マージン率（粗利）
- 売上高営業利益率
- 総資本回転率
- 自己資本比率
- 自己資本当期純利益率（ROE）
- 投資利益率（ROI）
- 総資本回転数
- 損益分岐比率
- 労働分配率（コンサルタント除く）
- 労働生産性（一人当たりの売上・付加価値額）
- 流動比率
- 売上高販管費
- 売上高研究開発費率

多角的な財務分析
により、
着実な成長
につなげます。



年間スケジュール



ZeeDia life science

月		予定				通年
1月		派遣元責任者講習	定款作成	就業規則	東京創業ステーション・プランコンサル	採用活動 営業・販促活動 ネットワーキング ウェブマーケティング 研修参加
2月	会社設立	登記申請	ウェブサイトオープン	プレスリリース (PR TIMES)	資金調達 (公庫)	
3月		一般派遣事業許可申請	株主総会	オフィス契約開始		
4月		助成金申請				
5月		バックオフィス構築				
6月	オペレーション開始	コンサルタント入社	導入研修	派遣免許許可取得	派遣業務契約	
7月		派遣事業開始				
8月						
9月						
10月		決算				
11月						
12月		株主総会 ZD総会 (社員向け)				

実行計画



ZeeDia life science

	1月	2月	3月	4月	5月	6月
商品	ウェブサイト作成		メンテナンス			
	営業ツール作成		メンテナンス			
営業	販路コンサル	アポ2件/週		アポ1件/週		
採用	候補面談3人/月				候補面談2人/月	
	メッセージ発信					
人材育成	トレーニングプラン作成			コンサルタントトレーニング		
	コンサルタントコーチング (bi-weekly/monthly)					
管理・社内エンゲージ	Weekly PDCA (ZD通信/ZD4通信)					
	対話/月 with ZD4、メンター、サポーター、コンサルタント					
資金	公庫創業融資借入					
	東京創業ステーションプランコンサル			創業助成金申請		
派遣申請	準備		申請	実地調査	承認 (6/1)	
IT	システム選定	契約	アカウント付与			
リソース	アウトソースサービス検討				サービス開始	実装

経営者の想い

あきらめない理由

- 仲間の存在
- 家族とのつながり
- 真志命の実現





ZeeDia life science



共に創造する未来を実現する