

慶應義塾大学ビジネス・スクール

メディビック

2004年6月、代表取締役社長の橋本康弘氏は今後の事業拡大のためにメディビックがどのような戦略をとっていくべきか思いをめぐらせていた。

5

メディビックは2003年9月18日にマザーズへ株式上場を果たした。2000年2月に起業してから約3年半のスピード上場であった。公募価格270,000円のところ、初値518,000円をつけ、2,142百万円（新株発行費39百万円控除後）を調達した。同社は上場により調達した資金を用いて、米国拠点アネクサス・ファーマシューティカルズ（Anexus Pharmaceuticals, Inc., カリフォルニア州）の設立、メディビック・アライアンス、アドバンスト・メディカル・ゲートウェイの設立による有望なバイオベンチャーへの出資を始めるなど、既存事業のコンサルティング事業およびインフォマティクス事業の強化と創業事業進出への布石を矢継ぎ早に打っていた。

10

15

上場して知名度が上がったことで、優秀な人材が集めやすくなったことに加え、コンサルティングの新たなクライアントを獲得できるなど大きなプラスの効果が得られ始めていた。売上高は過去4期を通じて急速に成長し、2003年12月期（第4期）には黒字転換も果たしている。

20

日本のバイオ市場とバイオベンチャーの動向

バイオテクノロジー関連市場

25

本ケースは、クラス討議のため、インタビューならびに公開資料をもとにまとめられたものであり、経営管理に関する適切あるいは不適切な処理を示すことを意図したものではない。本ケースは、山明広、藤本秀基（M26）が作成し、慶應義塾大学大学院経営管理研究科教授中村洋が監修を行った。（2005年12月作成）

本ケースは慶應義塾大学ビジネス・スクールが出版するものであり、ケースの複製等についての問い合わせ先は慶應義塾大学ビジネス・スクール（〒223-8523 神奈川県横浜市港北区日吉本町2丁目1番1号、電話045-564-2444、e-mail case@kbs.keio.ac.jp）。また、ケースの注文は <http://www.kbs.keio.ac.jp/case/index.html>。慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、本ケースのいかなる部分の複製、検索システムへの取り込み、スプレッドシートでの利用、またはいかなる方法（電子的、機械的、写真複写、録音・録画、その他種類を問わない）による伝送は、これを禁ずる。

30