



主力商品「マイシグナル®」シリーズ

- 本社所在地：東京都新宿区新小川町
- 事業概要：尿中microRNA解析によるがんリスクの早期発見サービスの開発・提供
- 常時使用する従業員：105名  
(2025年12月時点)
- 現在の売上高：13億円  
(2025年12月期)
- 法人番号：7010001192093
- Web：https://craif.com/

## 企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役  
小野瀬 隆一

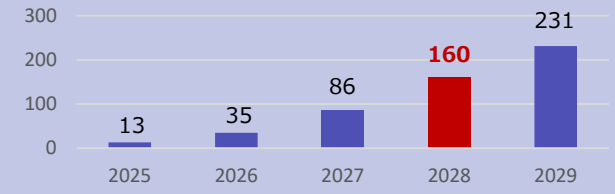
## 人々が天寿を全うする社会の実現

医療の中心を「治療」から「予防・早期発見」へ。Craifは、バイオテクノロジー×AIの社会実装により、がんをはじめとする疾患の早期発見や、一人ひとりの体の状態に応じた個別化医療を実現します。100億円企業への成長は日本発ディープテック企業としてのグローバル展開の重要なステップです。革新的な技術の社会実装を通じて、私たちは世界中の人々に疾患の早期発見・治療という根本的な健康課題の解決をもたらし、医療アクセスが限られた都市を含め幅広い地域医療へ貢献し、複数都市での雇用と活力を創出します。これらを通じて社員皆が国際水準で活躍できる人材へ成長することを目指します。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

2028年の売上高100億円達成に向け、平均年2倍超の成長を継続する。



### 課題

- 需要拡大に対する検査処理キャパシティの将来的な不足
- 専門的な検査工程の手作業依存による自動化の必要性
- 自動化実現に向けた研究開発・ラボ設備への大規模投資
- 世界最大の医療市場である米国への展開基盤の構築（FDA対応・現地パートナーシップ等）

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

- 専門的検査工程の自動化技術開発により処理能力を大幅増強
- 自動化実装に対応したラボ設備への抜本的投資により、需要拡大に対応できる検査体制を構築
- 自動化・省力化で生み出した経営リソースを研究開発・人材育成へ再投資し、技術的優位性を強化
- DX・デジタルインフラ投資を社内活用に留めず新たな事業として展開
- FDA承認取得に向けた臨床試験・規制対応を推進し、米国医療機関・パートナー企業との連携で市場参入を実現

### 実施体制

- 経営役員直下の経営戦略チームが投資判断と進捗管理を一元的に統括
- CEOとResearch Leadが日米に拠点を置いた日米シームレスな経営体制と、Globalエキスパートチームによる米国展開体制を構築済みであり、継続して本体制で実施する
- 研究開発・オペレーション部門を横断する経営企画チームが専任タスクフォースとして自動化・設備投資プロジェクトを推進

※本宣言は企業自身がその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです