

底力診断レポート

それぞれのページのインデックスタブの色は
以下を意味しています
■: 株式会社アクセルの分析担当者によるもの
■: 分析対象企業からの提出資料によるもの

reported by 

分析担当: 畑上靖(株式会社アクセル ディレクター)

このレポートは知的資産経営コンサルティング会社の株式会社アクセルの分析担当者が、企業の財務数値にはあらわれない潜在的な企業力を診断したものです。独自の手法によって経営者の問題認識を可視化し、インタビューに基づいた企業の底力分析を行った上で、作成しています。企業の長期的な成長・価値創造能力をその分析対象としていますが、いかなる内容もその正確性および完全性を保証するものではありません。

株式会社ジャパン・ティッシュ・エンジニアリング

<http://www.jpte.co.jp/>

会社概要



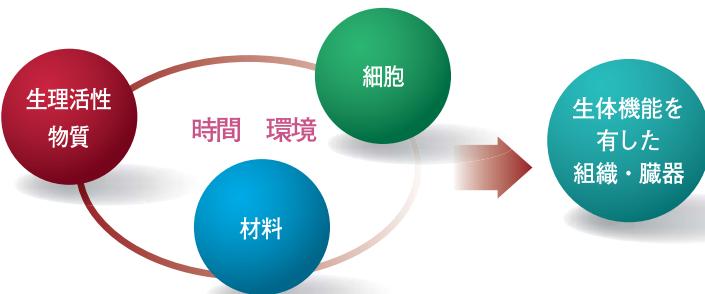
■企業情報

設立	平成11年2月
上場	平成19年12月
業種	精密機器
上場市場	ジャスダック NEO
銘柄コード	7774
決算月	3月
代表者	代表取締役社長 小澤 洋介
本社所在地	愛知県蒲郡市
従業員数	単体105名／連結 一名 (平成21年3月31日現在 社外役員を除く)

再生医療のフロントランナー



代表取締役社長
小澤 洋介
(おざわ ようすけ)



『再生医療の産業化』をめざすメーカー型バイオベンチャー

アクセルによる総合的所見

総合経営力



【事業環境とポジション】

再生医療は、細胞等の再生・治癒能力を利用し、人工培養した組織等を用いて再生する治療方法であり、難病治療への切り札としての期待から、次世代の医療として注目される。難病患者の潜在ニーズが大きい一方、実用化には人体への安全性が大前提となることから、産官の連携が不可欠な事業分野である。そのような環境下、同社は、自家培養表皮において再生医療製品として国内初の保険適用(平成21年1月1日)を受け、数十億円と言われる国内潜在市場に先駆者として参入することとなる。高いハードルを越え、メーカーとして実用化にいち早く漕ぎ着けたことで、今後の収益貢献とともに、表皮に続く軟骨、角膜上皮の動向も期待される。

【J-TECの底力】

①再生医療について、厚生労働省から国内第一号の製造承認と保険収載。②バイオベンチャーとして研究開発、製造、販売機能を自社で保有。③事業化に向けて経営陣と従業員がチームとして力を発揮。

【注目すべきポイント】

社外ステークホルダーとの連携を強化し、社会をどれだけ巻き込めるかが成長のポイント。

特徴・強み

★の数は平成21年3月31日現在の同社の知的資産上の蓄積・活用状況を表し、記述はその特徴と強みの内容です。

ブランド	★★★★★
技術力・ノウハウ	★★★★★
業務プロセス	★★★★★

再生医療分野を切り開くフロントランナーで同分野の上場企業第一号

研究成果を実用化に結びつける実績・ノウハウ

新製品を患者に届けるバリューチェーン全機能(研究開発～製造～販売～製造販売後対応)の保有

今後への期待

★の数は平成21年3月31日現在の同社の知的資産上の蓄積・活用状況を表し、記述は今後への期待の内容です。

顧客・取引先・関係者	★★★★★
企業風土	★★★★★
従業員	★★★★★

同社の企業理念に共感する病院との関係の構築と、患者からの感謝や期待の声の獲得

権限委譲と組織・階層を超えた連携、情報・共有といった組織の取り組み

今後の事業拡大を支える従業員の高いスキルや意欲レベルの維持・向上と人材獲得

ジャパン・ティッシュ・エンジニアリング 事業の内容と特徴

当社は、「医療の質的変化をもたらすティッシュ・エンジニアリングをベースに、組織再生による根本治療を目指し、21世紀の医療そのものを変えてゆく事業を展開する」ことを会社設立の趣旨とするバイオベンチャー企業であり、再生医療製品及び関連製品の開発、製造、販売を主要な事業目的としています。

ティッシュ・エンジニアリングとは、生きた細胞を使い本来の機能ができるだけ保持した組織・臓器を人工的に作りだすことを目的とする概念であり、「細胞」、「材料」、「生理活性物質」の3要素を適切に組み合わせることで、生体機能を有した組織・臓器を創出できるという学際的研究結果に基づいています。

再生医療とは、事故や病気により人の体の一部が失われた場合に、それを回復させることに主眼を置いた医療です。ティッシュ・エンジニアリング技術を活用して組織・臓器を創出することは、再生医療を実現する有効な手段のひとつです。

当社の根幹は、社名の由来でもあるティッシュ・エンジニアリング技術に加え、製品化のために必要な細胞培養技術、薬事法下の許認可を受けた製造施設・設備、研究開発活動で培ってきた製造方法、品質管理に関するノウハウ、販売に関する組織体制やノウハウ等であります。

当社の事業は、薬事法が適用される再生医療製品事業（自家培養表皮、自家培養軟骨、自家培養角膜上皮）と、薬事法が適用されない研究開発支援事業（研究用ヒト培養組織）の2つに分類されます。

当社の自家培養表皮は、平成19年10月に日本初のヒト細胞・組織利用製品として厚生労働省から製造承認を取得しました。販売名はジェイス（JACE, J-TEC Autologous Cultured Epidermis）といい、重症熱傷（大やけど）を適応対象とします。本品は、平成21年1月から新たに保険適用となりました。



[承認番号] 21900BZZ00039000

[一般的名称] ヒト自家移植組織

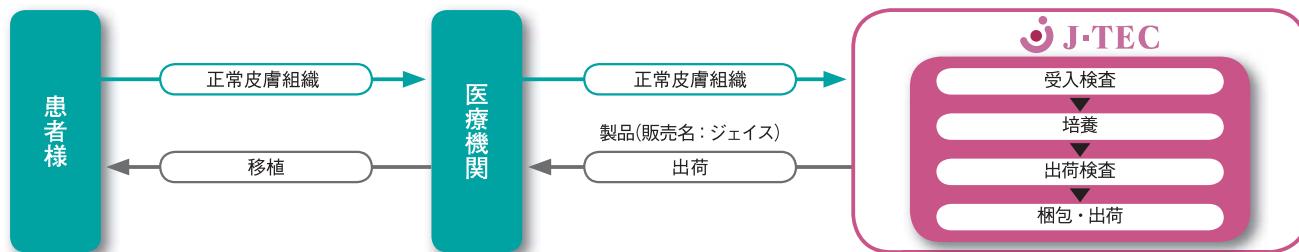
[適応対象] 重篤な広範囲熱傷で、深達性Ⅱ度熱傷創及びⅢ度熱傷創の合計面積が体表面積の30%以上の熱傷

自家培養軟骨については、当社は平成19年3月に治験が終了し、製造販売承認申請に向け準備を進めています。自家培養角膜上皮については、当社は平成19年5月に治験前の確認申請を厚生労働省に提出し、適合を受けるための対応を進めています。

研究用ヒト培養組織LabCyte（ラボサイト）シリーズについては、当社は平成17年4月から医薬品や化粧品等の開発試薬として販売を開始しました。

当社はメーカー型のバイオベンチャー企業として、研究開発のみならず、薬事開発～製造～販売～製造販売後対応まですべてを自社で対応することにより、『再生医療の産業化』に取り組んでいます。

■自家培養表皮ジェイスのビジネスモデル



■製品事業化の進捗状況

薬事審査プロセス	基礎研究	前臨床試験	確認申請	治療 (臨床試験)	製造販売 承認申請	上市 製造販売	保険収載	製造販売後対応	適応疾患
自家培養表皮				H19.10承認* H19.11保険適用希望書*				H21.1 収載*	重症熱傷 (深達性Ⅱ度熱傷創及びⅢ度熱傷創の合計面積が体表面積の30%以上)
自家培養軟骨				H19.3 治験終了*	○ 承認申請*				*1 外傷性軟骨欠損症、 離断性骨軟骨炎、 変形性関節症
自家培養角膜上皮			H19.5 確認申請*	○ 適合*					*2 化学傷、熱傷、スティーブンス・ ジョンソン症候群、眼類天疱瘡、 角膜感染症、再発翼状片

*1、*2は想定される適応疾患

ジャパン・ティッシュ・エンジニアリング トップの戦略・経営方針

事業内容と取り組みについて 教えて下さい。

当社は「メーカー」型のバイオベンチャーとして、今まで誰も挑戦したことのない『再生医療の産業化』に取り組んでいます。再生医療とは、事故や病気により失われた組織や臓器をもとの状態に戻すことによって根本治療を目指すものです。当社は、これまでの薬物や手術による治療に加え、再生医療という新しい治療方法を患者様にご提供し、患者様の生活の質(QOL)の向上に貢献してまいります。自家培養表皮(販売名:ジェイス)は、国内第1号のヒト細胞・組織利用医療機器として、平成19年10月に厚生労働省より製造承認を取得し、平成21年1月から保険が適用されました。ジェイスに続く製品として自家培養軟骨と自家培養角膜上皮の開発も、順調に進んでいます。当社はメーカーとして、再生医療製品の品質と安全性を追及し、患者様のもとへ高品質かつ安全性の高い製品を提供してまいります。

技術の特徴、ノウハウは ありますか。

現在、当社が開発を進める再生医療製品は、患者様本人から採取した組織・細胞を当社工場で培養し、患者様本人へ移植される「自家移植」として使用されます。自家移植は、一般的に免疫拒絶反応が少なく、生体への生着率が高いといわれています。このような再生医療製品の製造と販売には、薬事法のもと、厚生労働省からの許認可が必要です。当社は自家培養表皮ジェイスの製造承認を取得する過程で、社名の由来でもあるティッシュ・エンジニアリング(組織工学)技術に加え、製品化のために必要な細胞培養技術、研究開発活動で培ってきた製造方法、品質管理に関するノウハウ等を蓄積してまいりました。また、当社の生産施設は、厚生労働省よりGMP(Good Manufacturing Practice)認定を受けており、再生医療製品を商業ベースで生産できる国内唯一の工場となっております。



株式会社 ジャパン・ティッシュ・エンジニアリング
代表取締役社長
小澤 洋介
(おざわ ようすけ)

再生医療の 産業化を 目指して

J-TECの求める人材について 教えて下さい。

当社は、今まで誰も挑戦したことのない『再生医療の産業化』に取り組んでいることから、サッカー型の人材を求めてています。ある一定範囲内(特定の業務)のみでプレーするのではなく、柔軟性をもって広範囲(専門分野外の業務)に活躍する人材です。社員には単に医学・生物学などの専門知識を保有するのみではなく、研究開発、製造、薬事、品質保証などそれぞれの部門が他部門を巻き込み、連携を深めながら業務を遂行することを求めています。また、これを円滑に遂行するうえで、表現力、折衝力、分析力など多くの能力が要求される分野もあります。そのため、当社では独自の「社員育成システム」を開発し、社員すべての能力向上に努めています。私は当社企業理念に基づいた「より善く生きる」ことを達成するための場として、J-TECが存在すると考えています。

今後の事業方針、展望について 教えてください。

まずは自家培養表皮ジェイス事業を立ち

上げることに、当社の経営資源を集中します。我が国初の再生医療製品であるジェイスの有効性と安全性をしっかりと証明し、再生医療の産業化に向けての地盤を固めます。次に当社の次期パイプラインである自家培養軟骨や自家培養角膜上皮が、確実に上市できるよう進めてまいります。中長期では、社員数も増え、多くの企業と提携を行い、複雑な再生医療産業を形成していることと推測します。この時に当社を支えるのは、プロフェッショナル化した社員であります。当社は「再生医療製品」と「再生医療産業」を作ることに加え、まさしく「人」を育成しているのです。私達は、医療に携わる企業として着実に事業活動を展開し、社会から求められる存在になりたいと考えます。その結果、人類が生存する限り成長し続ける会社になることを目指します。

バイオベンチャー経営の ポイントは何ですか。

一般的にベンチャー企業にはヒト・モノ・カネの経営資源が不足しています。しかし、当社は株主様をはじめとするステークホルダーに恵まれ、全国から100名を超す社員が集い、自前の生産設備を保有し、今までに約90億円の資金調達(上場前:60億円強、上場時:30億円弱)を行いました。バイオ産業特有の環境をふまえ、バイオベンチャー経営のポイントを次のように考えます。

- 1.本業で成果を出す
- 2.経営上の間違いは速やかに正す
- 3.最悪の事態を想定して経営にあたる

バイオ産業の中でも再生医療は前例のないことが多々ありますので、上記2と3は経営者の責務です。一方で、上記1ではチームワークが求められます。会社のエンジンはヒトであり、いかに全社員が気概を持って粘り強く本業を前進させるか、そしてその環境作りが重要であると考えます。

ジャパン・ティッシュ・エンジニアリング 目で見る底力・沿革・業績推移

目で見る底力



自家培養表皮ジェイス

■国内第1号の再生医療製品として、平成19年10月に厚生労働省から製造承認を取得しました。適応対象は重症熱傷となっています。本品は平成21年1月から新たに保険適用となりました。



製造施設

■当社の生産施設は、再生医療製品を商業ベースで生産できる国内唯一の製造施設として、厚生労働省よりGMP(Good Manufactureing Practice)認定を受けた製造施設・設備であります。



社員表彰制度

■平成18年度から、年間を通じて社業発展に大きく貢献した個人、並びにチームを表彰する制度を取り入れました。受賞者の栄誉を永く称えるとして、その歴史を壁に刻しています。



再生医療のおはなし

■再生医療を広く一般のみなさまに知っていただけるようホームページおよび小冊子で紹介しています。
URL:<http://www.jpte.co.jp/stories/index.html>



細胞培養について熟知した作業者

■細胞培養に関する専門的な知識を有し、再生医療製品に特有な情報・培養技術に関して十分な教育訓練を受け、技能を適切に修得している者が従事しています。



社内教育の模様

■「社員育成システム」として、月2回のペースで講習会を開催しています。外部講師のみならず、当社社員が自ら講師となり、社員すべての能力向上に努めています。

沿革

平成11年	株式会社ニデックが、株式会社INAX、富山化学工業株式会社ならびに株式会社セントラルキャピタル（現、三菱UFJキャピタル株式会社）との共同出資により、愛知県蒲郡市に当社を設立。 愛知県蒲郡市三谷北通に本社を移転。
平成12年	自家培養表皮の治験前の確認申請を厚生省（現、厚生労働省）に提出。
平成13年	自家培養軟骨の治験前の確認申請を厚生労働省に提出。
平成14年	自家培養表皮の治験前の確認申請において薬事・食品衛生審議会 薬事バイオテクノロジー部会の了承が得られ、厚生労働省より適合通知を取得。
平成15年	イタリアの角膜バンクで幹細胞の研究を行っているベネトイアイバンクから技術を導入し、培養角膜上皮の研究開発を開始。 東京女子医科大学病院等の施設において治験審査委員会の承認を受け、自家培養表皮の治験を開始。
平成16年	自家培養軟骨の治験前の確認申請において薬事・食品衛生審議会 生物由来技術部会の了承が得られ、厚生労働省より適合通知を取得。 広島大学病院等の施設において治験審査委員会の承認を受け、自家培養軟骨の治験を開始。 自家培養表皮の製造承認申請を厚生労働省に提出。 愛知県蒲郡市三谷北通に新社屋竣工、移転。
平成17年	自家培養表皮の優先審査の認定を厚生労働省より取得。 研究用ヒト培養組織 LabCyt EPI-MODEL（ラボサイト エピ・モデル）の販売開始。
平成18年	自家培養軟骨の治験終了届書を独立行政法人医薬品医療機器総合機構に提出。 自家培養角膜上皮の治験前の確認申請を厚生労働省に提出。 日本初のヒト細胞・組織を利用した医療機器として、自家培養表皮の製造承認を厚生労働省から取得。 自家培養表皮の保険収載を目的として、保険適用希望書を厚生労働省に提出。 ジャスダック証券取引所NEXOへ上場
平成20年	米国ハーバード大学グリーン教授と顧問契約を締結
平成21年	自家培養表皮ジェイス保険収載

J-TECへの期待



聖マリアンナ医科大学

形成外科 教授

熊谷 憲夫 氏

(くまがい のりお)

大学ホームページ

<http://www.marianna-u.ac.jp>

私は、1980年代から米国ハーバード大学医学部のHoward Green教授が開発した自家培養表皮の研究を行っており、1985年に日本で初めてのGreen型自家培養表皮を用いた重症熱傷の治療を報告しました。これまでの四半世紀で、熱傷をはじめ、瘢痕や白斑、母斑など600例近い症例に自家および同種培養表皮による治療を臨床現場で実施してきました。

自家培養表皮の特長として、小さな皮膚組織から大量に培養できること、また患者自身の細胞を培養し、本人に移植することから拒絶反応のリスクが極めて低いことが挙げられます。一方、患者自身の細胞を培養するため、細胞の増殖能力には個体差があります。その個体差を補うために、Green型自家培養表皮では、3T3-J2細胞をフィーダーとして細胞を増殖させる優れた方法を用います。

わが国において、再生医療製品を実際に使用した経験のある医師の数は、極めて限られています。J-TECには、細胞採取、細胞移植術および移植後の患者ケアなどを医師が適切に治療できるよう、医師および医療機関への情報提供、教育、啓蒙活動を積極的に進めるなど、再生医療を普及させるための仕組みを構築していくことを期待しています。



カルナバイオサイエンス株式会社

代表取締役社長

吉野 公一郎 氏

(よしの こういちろう)

ホームページ

<http://www.carnabio.com>

私が社長をつとめるカルナバイオサイエンス株式会社は、タンパク質の一種であるキナーゼという酵素を標的として医薬品の創製を目指しており、J-TECと同じJASDAQ NEOに株式を上場しています。小澤社長とは常々、我々が頑張ってNEOを盛り立て、さらにバイオ産業を日本を支える産業に育てようと夢を語り合い、励まし合っています。J-TECは小澤社長の強力な指導の下に、全く新たな医療であるティッシュ・エンジニアリングによる再生医療の実用化を果たされました。今年の1月に自家培養表皮が保険収載されましたが、これは医療に携わる者の目から見ると、まさに画期的な出来事で、新たな医療の歴史の扉が開かれたことを意味します。再生医療というこれまで無かった医療を実用化するには、「安全」であることと「有効」であることを示す必要がありますが、全く前例がないことなので何をするにも厚労省と相談しながら進める必要があり、実用化までの苦労は想像を絶するものがあったと拝察します。前向きで粘り強い、そしてアイディアマンである小澤社長だからこそ成し遂げられた偉業です。今後さらに、自家培養軟骨、自家培養角膜上皮が早期に保険収載され、実用化を待ち望んでいる多くの患者さんの元に届けられることを期待しています。

業績・財務情報

決算期	H17/3	H18/3	H19/3	H20/3	H21/3	H22/3(予)
売上高（百万円）	40	68	103	111	114	361
営業利益（百万円）	-712	-810	-973	-1,071	-1,102	-1,150
経常利益（百万円）	-681	-793	-912	-1,049	-1,113	-1,173
当期純損益（百万円）	-578	-690	-916	-1,086	-1,133	-1,177
一株利益（円）	-9,719	-10,035	-13,269	-13,074	-11,218	-11,626
一株配当（円）	0	0	0	0	0	0

[事業リスクについて]

当社が事業展開上のリスク要因として考えているのは、以下のとおりです。詳細については、当社の有価証券報告書をご覧下さい。

- | | | |
|------------------------|----------------------|--------------------|
| (1) 当社の事業内容について | (5) 競合について | (9) 当社の組織体制について |
| (2) 全く新しい事業領域であることについて | (6) 知的財産権等について | (10) 製造物責任のリスクについて |
| (3) 経営成績の推移等について | (7) 大学及び研究機関との関係について | (11) 関連当事者について |
| (4) 研究開発活動について | (8) 本社社屋について | |

ジャパン・ティッシュ・エンジニアリング

アクセルによる価値創造の流れ分析

価値創造の流れとは、「社員力」「内向き力」「外向き力」を組み合わせて価値を生み出す、一連の流れです。

目標

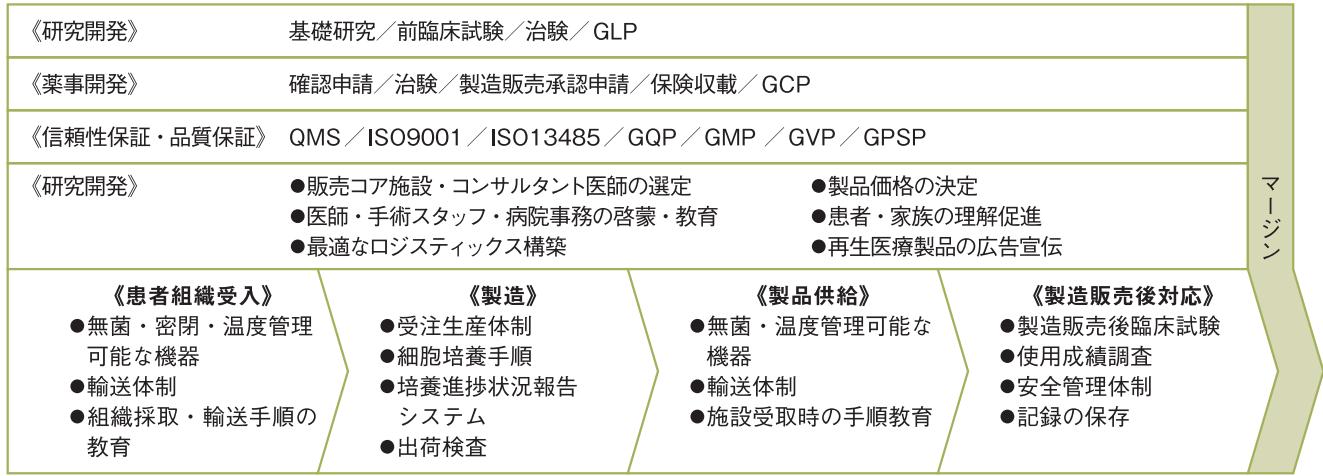
再生医療の産業化を通じ、社会から求められる企業となる。法令・倫理遵守の下、患者様のQOL向上に貢献することにより、人類が生存する限り成長し続ける企業となる。その結果、全てのステークホルダーがより善く生きることを信条とする。

外向き力

項目	指標数値	備考及び注記
学会発表・講演会等実績	講演会での発表実績数27回	平成20年4月～平成21年3月 (実績例) 第8回日本再生医療学会総会／ベンチャー2008 KANSAIなど
主な表彰実績	「第4回日本バイオベンチャービジネスアワード」にてグランプリの「日本バイオベンチャービジネスアワード」受賞 「新規事業中経済連携大賞2006」にて「最優秀賞」受賞	平成17年10月 フジサンケイビジネスアイ主催 平成18年11月 社団法人中部経済連合会主催
特許取得状況	審査中：60件(うち、海外14件) 権利化：24件(うち、海外13件)	平成21年3月31日現在
資格取得状況	歯科医師資格1名／薬剤師6名／博士8名／臨床検査技師3名	平成21年3月31日現在
国家的戦略として位置づけられる事業分野	「ミレニアム・ゲノム・プロジェクト」 「医薬品産業ビジョン」「新医薬品産業ビジョン」 「バイオテクノロジー戦略大綱」 先端医療開発特区(スーパー特区)	平成17年7月 最終報告 内閣総理大臣 平成14年8月、平成19年8月 厚生労働省 平成14年12月 内閣総理大臣開催 バイオテクノロジー戦略会議 平成20年11月 内閣府

(会社提供資料)

内向き力



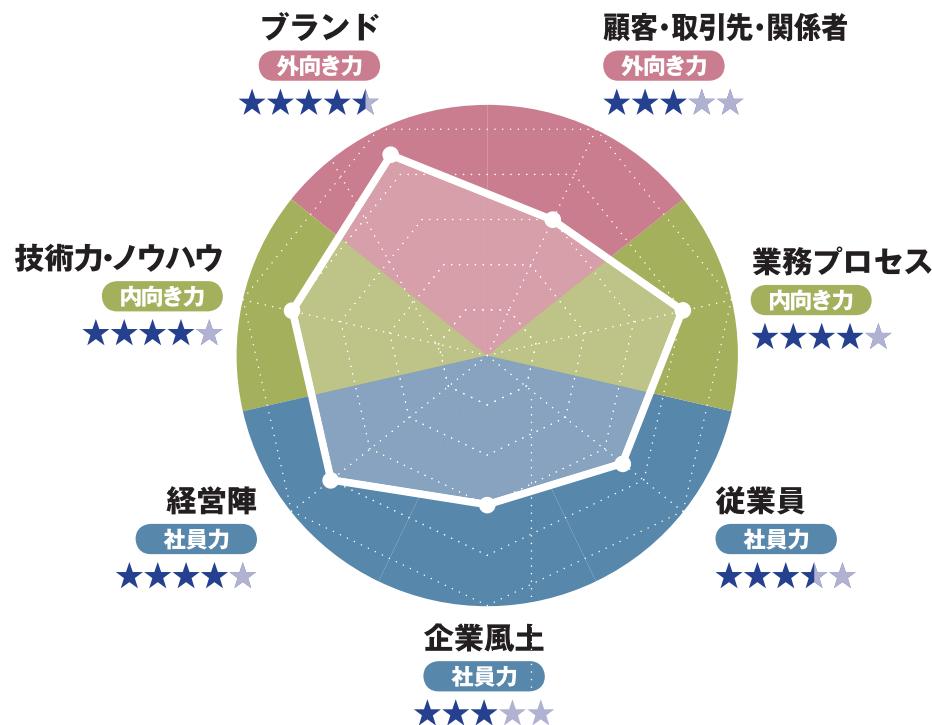
マージン

社員力

経営戦略	「会社設立の趣旨」、「企業理念」、「行動指針」の書かれたカードの携帯	従業員数 (社外役員除く)	人員構成のバランスの取れた男女比
迷ったときに、常に企業理念に立ち返り、判断する指針			105名 (内、男性54名、女性51名) (平成21年3月31日現在)
育成	独自の「社員育成システム」		
表現力、折衝力、分析力等の能力向上支援 (全社員対象)			

- : カテゴリー
- : カテゴリーの説明
- ■ : カテゴリーの具体的な指標

ジャパン・ティッシュ・エンジニアリング アクセルによる底力診断



外向き力

「再生医療のフロントランナー」というブランドとイノベーション力

同社は、まだ誰も成し遂げていない『再生医療の産業化』に果敢に挑戦し、実現に向け幾多の障壁を乗り越えてきた実績を持つ。先駆者としてそのイノベーションを実現する力が他社にない強みとして、国内再生医療分野No.1ブランドが形成されつつある。

日本の国民医療費は、高齢化の進展等に伴い増加の一途を辿っており、平成19年度において、対GDP比で8%以上に相当する33.4兆円に達している。経済成長を上回るペースでの増加から、将来の国民負担が危惧されており、診療報酬改定、入院日数の短縮、ジェネリック医薬品の推進など、様々な医療費抑制策が政府により図られている。

このような状況下、ジェイスは再生医療製品として国内初の保険適用(平成21年1月1日)を受けたものの、留意事項が付与されたことから、有償でジェイスを提供できるケースは、現時点では、施設要件を満たしている二十数施設において、一患者あたり上限20枚に限定されることとなる。当製品の収益化には依然として高いハードルがあるものの、保険適用により医療機関及び患者が安心して利用しやすい環境を整えた実績は、実用化が懸念されてきた再生医療分野において、研究だけではない「メーカー」型のバイオベンチャーとして、普及に向けての橋頭堡を築いたといえる。

これまでの治療方法に、再生医療という選択肢

が加わることで、今後、患者は治療費、治療期間、効果・効能、副作用等のリスクなどを勘案し、自身にとって最適な治療方法を選択することが可能となるかもしれない。その場合、医療サービスの幅が広がることで、一方的にサービスを受ける事業者本位から、患者自身で選択する利用者本位へのシフトが進むと予想される。患者に当製品を選択してもらう上で、当製品の価値を関係先に地道に広く認識してもらい、販路を拡大していくことが重要な鍵となり、今後においては、医療機関との信頼関係を構築していくことが期待される。

医療財政の逼迫といったネガティブ要因の一方で、「次世代を担う医療」として再生医療に期待が寄せられているのも事実である。政府としても再生医療の制度面に対する問題認識から、平成21年3月に再生医療検討会を設置し、細胞培養の外部委託を可能にすべきかを含め、産学官の関係者で議論する予定である。同社は、厚生労働省・規制当局との間において、バイオニアとして確認申請、治験、製造販売承認申請、保険収載といった幾多のハードルを越えてきた実績を持つことから、他社にはない関係を構築できているといえる。引き続き着実に実績を積み重ねていくことで、平成22年4月に予定されている診療報酬改訂時に、算定期限、施設要件ならびに保険償還価格の見直しがされ、本格的な当製品の収益化に繋げることが期待される。

また、再生医療分野における保険適用という国バックアップを得た実績は、表皮のみならず軟骨、角膜上皮の製造販売、ひいては保険適用の可能性を高めるものであり、今後の動向が注目される。

内向き力

研究開発から製造・販売・アフターフォローまで一貫したバリューチェーンを確立

再生医療は、将来の市場拡大が期待される一方で、安全性及び品質の問題等、製品化には様々な壁があり、研究成果がすぐには事業に発展しにくい分野である。この実現には、メーカーとして製品を安定供給するオペレーション技術が生命線となる。

同社は、新製品を患者に届けるバリューチェーン機能（研究開発、製造、販売、販売後対応）を揃えている。これは研究開発型のバイオベンチャーとは異なる強みであり、社会基盤が未整備の中、フロントランナーとして事業構造の確立に寄与している。

また、徹底した品質管理により安全性を確保するGMP (Good Manufacturing Practice) /QMS (Quality Management System) を構築しており、生産技術が強みとして効率向上及びリスク低減に寄与している。今後も作業手順・マニュアル化等、磐石な業務プロセスの確立に向けた継続的な改善が重要となる。

治験にかかる時間・費用や厳しい許認可等が他社にとっての大きな参入障壁となる中で、同社が一つ一つ実績・事例を積み重ねノウハウを蓄積することにより、更なる強みを発揮することに繋がると期待する。

社員力

社員の自立を促す風土作りと、能力やアイデアを引き出す仕組みが重要

経営のリーダーシップにより、価値観(企業理念、行動指針等)が全社に浸透し、意識とスキルの高い社員が揃っている。しかし、事業化ステージから一歩進んだ今後の拡大においては人材不足が推察される。研究・工場・販売のそれぞれの適性に応じた訓練と育成は簡単ではないが、現場リーダーの育成と同時に、社外活用によるスキルの補完・拡充が求められる。

特に、製品は医療の現場で適切に使われなければ普及しないため、再生医療の分野をリードするミドル社員を育成し、彼らが高い専門性を持ちながら医師や医療機関と連携していくことが重要なだろう。

また、更なる発展のためには、不確実要因と変化に対し、柔軟で機動的な判断が求められてくる。そのため、権限委譲を進め、社員一人ひとりが経営に参画する意識を高めていくこと、組織・階層を越えた連携や情報の共有がより重要となる。同社が求める「柔軟性をもって広範囲に活躍するサッカー型人材」を育成し、社員の自主性を活かしつつ組織力が発揮されるためには、人事ローテーションや社内公募制度等、ベンチャー企業としての人材強化策が求められるのではないだろうか。

ジャパン・ティッシュ・エンジニアリング 本レポートについて

本レポートの見方

このレポートは、株式会社アクセルが、企業の財務指標にあらわれにくい潜在的な企業の底力(これを知的資産と呼びます)を、独自の取材に基づき分析を行なった上で編集したものです。長期的な企業価値の創造のためには、技術力や人材力、顧客基盤などの独自の強みを溜め、それをうまく活用する「底力」が重要だと考えております。このレポートは、企業の底力(知的資産)に関して参考となる情報提供を目的としたものであり、事業の特徴や強み等に関する当社の見解です。従って、このレポートの情報は、投資活動又は誘引を意図したものではありません。株価および業績等の財務情報を分析の対象とはしておらず、投資またはその他のいかなる助言を提供するものではありません。また、本レポートの発行に際しては、分析対象企業が費用を負担しています。

知的資産が、最適化された状態で十分に蓄積し活用されている状態をあらわすレーティング5(★★★★★)から、十分に蓄積されておらず、また活用もされていない状態をあらわすレーティング1(★☆☆☆☆)の範囲で表示されます。

★☆☆☆☆ … 初期のレベル(知的資産の蓄積が少なく、経営が場当たり的、混沌とした状態)

★☆☆☆☆ … 反復可能なレベル(知的資産が、自らの研鑽を通じた基本的な経験の蓄積がある状態)

★★★☆☆ … 定義されたレベル(自社の知的資産が明示され、強化に向けた管理プロセスが定義されている状態)

★★★☆☆ … 管理されたレベル(充実した知的資本を持ち、維持・強化が仕組みとして定量的に管理されている状態)

★★★★★ … 最適化するレベル(最適化された知的資本を持ち、組織として系統的・継続的に強化されている状態)

このレポートは各社の経営者の問題認識を可視化したスコアをベースにして、インタビューに基づいた分析を行なった上で作成しています。したがって、各スコアが高い・低いことについては、以下の要素があります。業績推移を含む財務諸表と合わせて企業を判断する材料としてご活用ください。

スコアが高い：経営者が満足する水準に達している=経営者の問題意識が低い場合にはスコアが高めに出ることがあります。

スコアが低い：経営者が満足する水準に達していない=経営者の問題意識が高い場合にはスコアが低めに出ることがあります。

用語解説

●外向き力：

顧客や取引先、社会や株主など会社を取り巻く外部にどれだけ認知され、関係構築できているかを総称し「外向き力」としている。これは顧客、ブランド、取引先・関係者の力から構成される。

●内向き力：

仕事がスムーズにいく仕組みが社内にどの程度あるかを総称し、「内向き力」としている。これは業務プロセス、技術力・ノウハウの力から構成される。

●社員力：

会社を構成する「人」たちが、やりがいをもちやるべきことをきちんとできているか、できる環境にあるかなどを総称し、「社員力」としている。これは経営陣、従業員、企業風土の力から構成される。

●顧客スコア：

下記を総合的に診断したもの。

①商品やサービス、取引などを継続的に消費・活用する意向をもつ顧客を多く抱え、維持できているか。②その顧客基盤が企業の信頼・評判を高め、継続的取引関係を望む顧客の獲得・維持ができるか。③高いロイヤルティを有する顧客基盤からの取引を持続的に向上さ

せることができているか。④競合他社との競争を避け、安定的かつ低コストで売上を維持することができますか。⑤これらのことについても実現させているか。

●ブランドスコア：

下記を総合的に診断したもの。

①認知度、競合との違い、信頼性貢献がどの程度あるか。②顧客を獲得・維持する力はどうか。③交渉上の価格優位性確保など業績に結びつける力はどうか。④ブランド効用を他の商品やサービスに展開できるか。⑤ブランド構築・活用などを戦略的に行っているか。

●取引先・関係者(ネットワーク)スコア：

下記を総合的に診断したもの。

①関係者との個別取引を超えた関係の強さはどうか。②関係者との取引や協力・支援がそれぞれの業績・競争優位・リスク回避に対し、どう貢献しているか。③経営に対して強い影響を与える可能性の販売・営業チャネルや仕入先、金融機関や株主などの資金調達先との力関係はどうか。

●組織・風土スコア：

下記を総合的に診断したもの。

①組織が共通の価値観と目標を共有し、一貫性のある活動を自発的かつ機能的に進めてい

けているか。②経営として意思決定された活動方針が、権限と責任を伴い、然るべき組織に速やかに伝達・実行されているか。③その成果を経営陣がきちんとモニタリングし、評価・修正できているか。

●技術力・ノウハウ(知的財産)スコア：

下記を総合的に診断したもの。

①知的財産の独自性・模倣困難性とその価値の持続性はどうか。②その価値を持続的に維持・向上する力はどうか。③知的財産を商品やサービス・事業へ転換して適応させる力はどうか。④知的財産の事業価値の向上に直接的なまたは間接的な貢献度合はどうか。⑤知的財産を継続的に改善したり高めていく社内の活動や、文書化や社内共有によって企業固有の財産とする活動ができるか。

●業務プロセススコア：

企業が顧客に価値を提供するプロセスを、商品・サービスの開発機能、調達・生産・物流などのオペレーション機能、商品企画・マーケティング機能、営業・販売・サービス機能、財務・経営管理機能の領域について、下記を総合的に診断したもの。

①高い生産性とコスト効率での運営を実現できているか、また、生産性の平準化はできてい

るか。②競合他社と比べて、また、業界内で比較において、品質や生産性などで優位性を發揮できているか。③全体プロセスの有効性・機能性を高めるための管理や戦略策定が行われているか。

●経営陣スコア：

下記を総合的に診断したもの。

①変革リーダーシップや業界・市場の理解力と洞察力など、組織を持続的成長に導く上で経営陣が備えるべき不可欠な要素を兼ね備えているか。②現状の企業の枠組みを超えて、新しい価値の創造や組織力の向上を積極的に推奨しているか。③経営陣が自ら率先して行動を起こしているか。

●従業員スコア：

下記を総合的に診断したもの。

①従業員が事業活動に貢献する力として、業務遂行能力・専門性があり、帰属意識やモチベーションなどもちえているか。②持続的成長に必要な従業員像を明確にできているか。③その評価や獲得・能力開発・配置・維持がでているか。

本レポートが準拠するガイドライン

本レポートの構成は、非財務情報の報告書である経済産業省の「知的資産経営の開示ガイドライン」、ならびにEBRCフレームワークバージョン2.1に示された内容と対応していますが、すべてはカバーされていない場合があります。

【知的資産経営の開示ガイドライン】※同ガイドライン(経済産業省)P4「4.知的資産経営報告の典型的な例」より

項目・記載内容	
【本文】	(全般) 基本的な経営哲学／事業の性格の概要 (過去～現在) A. 過去における経営方針／B. (Aに基づく)投資(実績数値を含む)／C. (A,Bに基づき)その企業に蓄積された固有の知的資産やそれをベースとした強み、価値創造のやり方(裏付けとなる知的資産指標を含む)／D.(C)の価値創造の結果としての利益などの業績(数値を含む) (現在～将来)(C及び過去から現在に関する評価に基づき) E. 企業に着目し、今後も有効である知的資産とそれをベースとした今後の価値創造のやり方(裏付けとなる知的資産指標を含む)／F. 将来の不確実性／リスクの認識と、それへの対応、及びそれらを含む今後の経営方針／G. (Fの経営方針に沿って)必要な知的資産の維持・発展のために行う新規／追加投資(数値を含む)／H. (これらをベースに)予想される将来利益等(数値目標を含む)
【別添】	その他の知的資産関連指標(任意)

※知的資産関連指標は「企業価値を高める7つの視点」(以下)に紐付きます。

①経営スタンス／リーダーシップ、②選択と集中、③対外交渉力／リレーションシップ、④知識の創造／イノベーション／スピード、⑤チームワーク／組織知、⑥リスク管理／ガバナンス、⑦社会との共生
※EBRCフレームワークについてはアクセルのホームページ(www.actcell.com)をご覧下さい。

本レポートの対応部分	
事業の内容と特徴 トップの戦略・経営方針	P2 P3
トップの戦略・経営方針 価値創造の流れ 沿革 業績・財務情報	P3 P6 P4 P5
底力診断スコア	P7

Copyright © 2009 Actcell Corporation, All Rights Reserved. 本レポートのいかなる部分も一切の権利は株式会社アクセルに帰属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。

【ご注意】アクセルもその情報提供者ならびにこのレポートを読者に提供する如何なる当事者も、このレポートに記載された情報の正確性および完全性を保証または約束するものではなく、本レポートで使用するデータおよび表現等の欠落・誤謬等につきましてはその責を負いかねます。本レポートの使用から生じる一切の結果について、なんらの表明や保証を行なうものではありません。このレポートの情報は時間の経過により不正確となる場合があります。アクセルは本レポートおよびその内容が最新のものであることを表明するものではなく、経済市場またはその他の要因の変化に伴って更新されていることを表明するものではありません。このレポートでアクセルによってなされた事実表明または見解は最新のものでない場合があり、アクセルの現在の見解を表明していない可能性があります。