



Human Metabolome Technologies, Inc.

事業計画及び成長可能性に関する事項

2023年9月

ヒューマン・メタボローム・テクノロジーズ株式会社 (6090)

本資料の一部またはすべての複製・転載は、お断りいたします。

目次

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
6. リスク情報

目次

1. 会社概要

2. ビジネスモデル

3. 市場環境

4. 競争力の源泉

5. 事業計画

6. リスク情報



ヒューマン・メタボローム・テクノロジーズ株式会社

設立年月日：2003年7月1日

資本金：1,481百万円

取締役（社内）：橋爪 克仁（代表取締役社長）
大畑 恭宏（取締役）

創業者：

富田 勝 慶應義塾大学名誉教授

曾我 朋義 慶應義塾大学教授

主な事業内容：先端研究開発支援事業

ヘルスケア・ソリューション事業

売上高（直近）：1,299百万円

従業員数（連結）：57名（博士：12名）

本社：山形県鶴岡市覚岸寺字水上246-2

東京事務所：東京都中央区新川2-9-6

シュテルン中央ビル5階

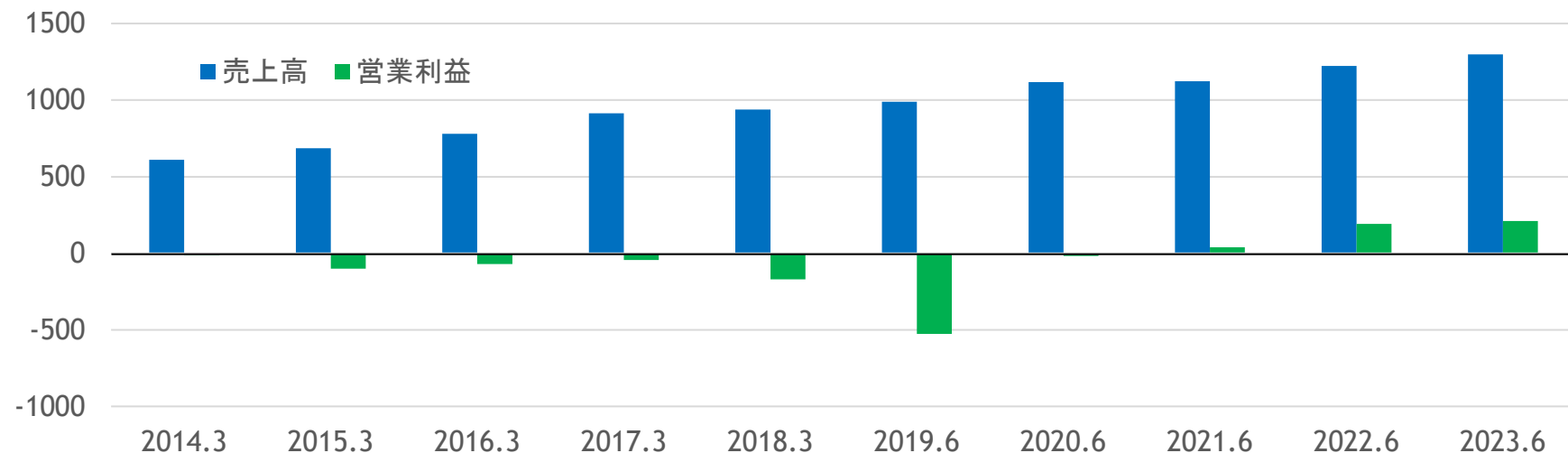
子会社：HMTアメリカ アメリカボストン

（2023年6月末現在）

本資料の一部またはすべての複製・転載は、お断りいたします。 4

- 2001 ● 慶応義塾大学先端生命科学研究所、山形県鶴岡市に開所
- 2003 ● 創業（創業者：慶応義塾大学 富田氏、曾我氏）
- 2012 ● Human Metabolome Technologies America Inc. 設立
- 2013 ● 上場（東証マザーズ（現グロース市場）：6090）
- 2023 ● 創業20周年

(百万円)

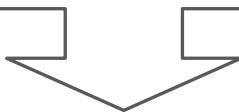


目次

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
6. リスク情報

当社の企業理念・パーパス

「未来の子供たちのために、最先端のメタボローム解析技術とバイオ技術を活用した研究開発により、人々の健康で豊かな暮らしに貢献する」



当社が目指す方向性

【ヘルスケア・ソリューション・プロバイダー】

ヘルスケア研究開発に携わる人々のベストパートナーとして、画期的なヘルスケア製品・サービスの創造に貢献する。

当社のSDGsへの取り組み

9 産業と技術革新の基盤をつくろう



【目標9：産業と技術革新の基盤をつくろう。】

当社の技術・ノウハウを提供することで産業セクターにおける科学研究を促進し、技術能力の向上に貢献する。

3 すべての人に健康と福祉を



【目標3：すべての人に健康と福祉を。】

当社の研究開発支援の結果、クライアント企業及び自社の製品化・サービス化により、健康危険因子の早期警告・緩和・管理、感染症などへの予防・対処、精神保健などの改善に貢献していく。

本資料の一部またはすべての複製・転載は、お断りいたします。 7

<キーワード> 免疫強化、メンタルヘルス、Well-being、QOL向上 etc...

- 未病・予防といった健康寿命延伸を目的とした研究開発
- 様々な機能性素材の開発 ■ 健康に寄与するソリューション開発

基礎研究領域

ヘルスケア関連領域

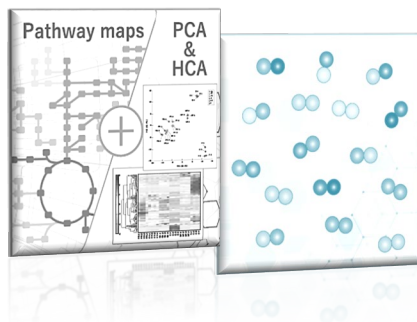
先端研究開発 支援事業

ヘルスケア・ ソリューション事業

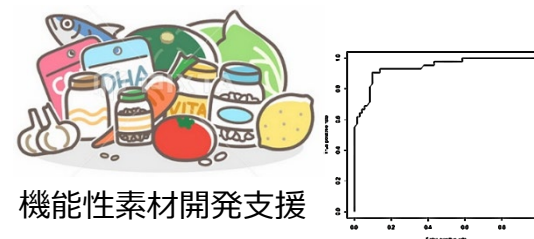
メタボロミクス (+α オミクス) 解析受託サービス

生体分子解析

バイオマーカー開発支援 機能性素材開発支援



- ・メタボロミクス
- ・他オミクス
 - リポドミクス
 - miRNA解析
 - プロテオミクス
- etc.
- ・皮膚ガス
- ・エクソソーム
- etc.



情報解析 インフォマティクス

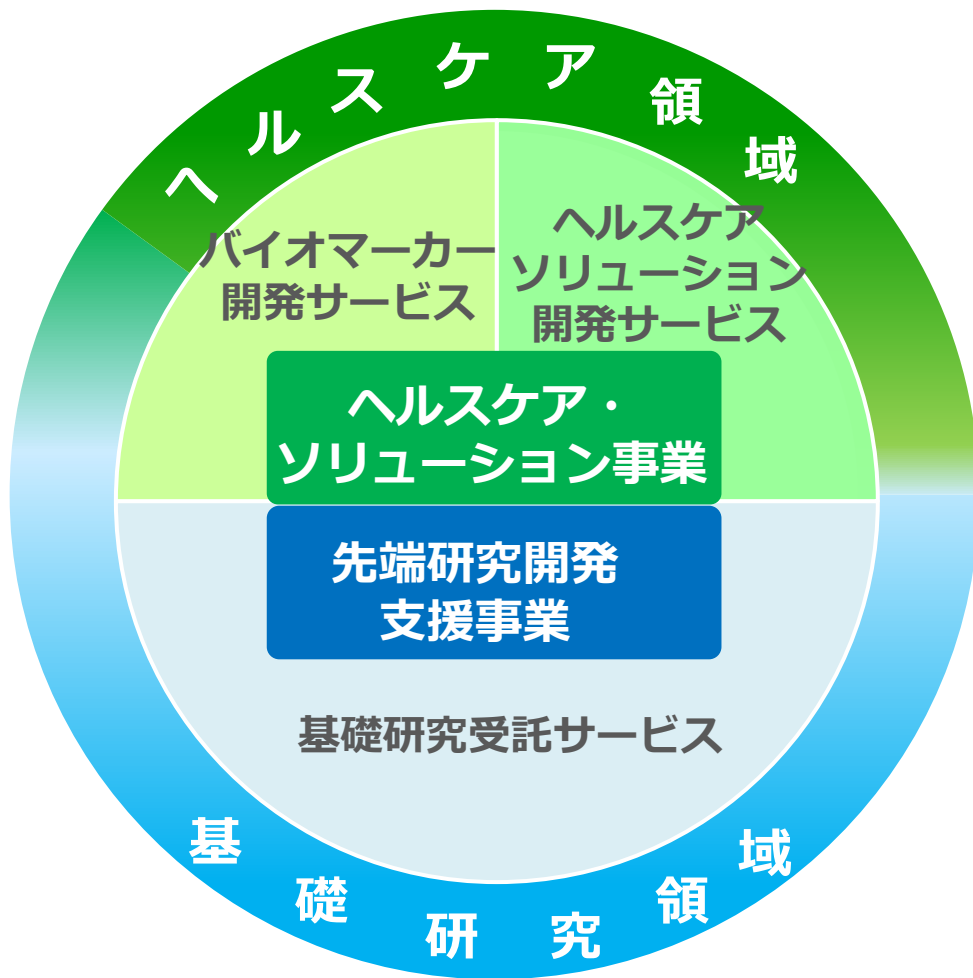
機能性素材開発支援

バイオマーカー開発支援

先端技術の提供を通じて
最先端研究の
ブレークスルーに貢献

ヘルスケア関連企業が抱える
研究課題の解決に貢献
(コンサルティング含む)

食品・栄養・健康・未病



先端研究 開発支援事業

ヘルスケア・ ソリューション事業

内容

- ・メタボロミクス受託
- ・他オミクス受託、新分子種の受託解析

- ・既存開発マーカーの実用化
- ・バイオマーカー探索
- ・ヘルスケアR&D支援
- ・自社機能性素材開発
- ・Exosome関連開発

収益構造

- ・受託試験

- ・ライセンス
- ・ロイヤリティ
- ・マーカー探索受託
- ・受託検査
- ・製品販売
- ・コンサルティング

顧客

- ・アカデミア
- ・製薬企業
- ・食品企業
- ・化粧品企業等

- ・製薬企業
- ・診断薬企業
- ・食品企業
- ・化粧品企業
- ・(食品) CRO
- ・クリニック
- ・機能性素材製造販売企業等

メタボロミクス受託サービス

代謝成分の網羅解析技術を用いて、
顧客の研究開発を支援します。

<主な顧客>

- ・ 大学、公的研究機関
- ・ 民間企業（製薬企業、食品企業、化粧品企業などのヘルスケア事業を展開している企業）

<収益構造>

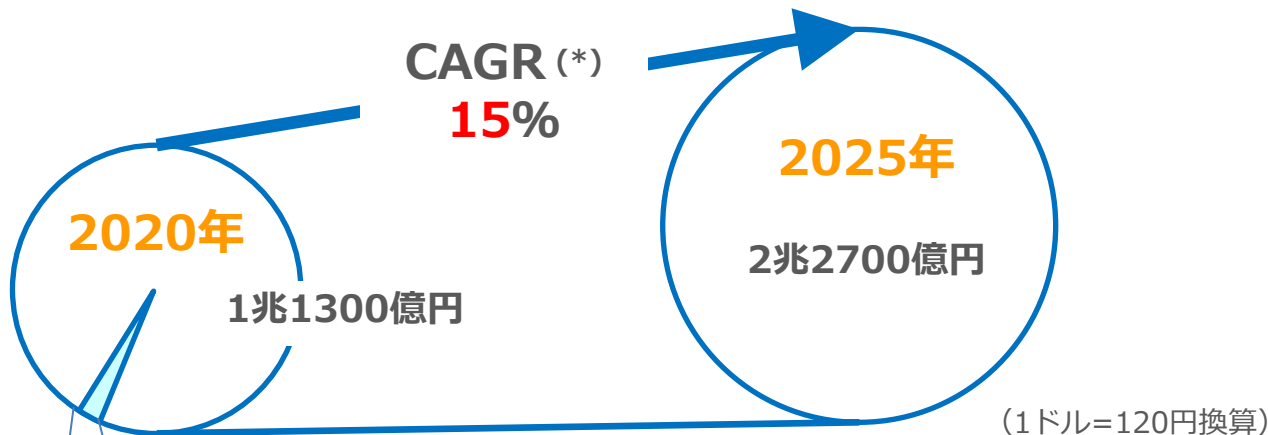
- ・ 解析受託サービス提供
（検体数×メニュー別単価×案件数）
- ・ 自社による測定解析のため、設備費や人件費の固定費率が大きく変動費率は極めて低い
⇒解析キャパシティ・稼働の拡大に取組み、収益増加を目指します。



その他オミクス受託サービス

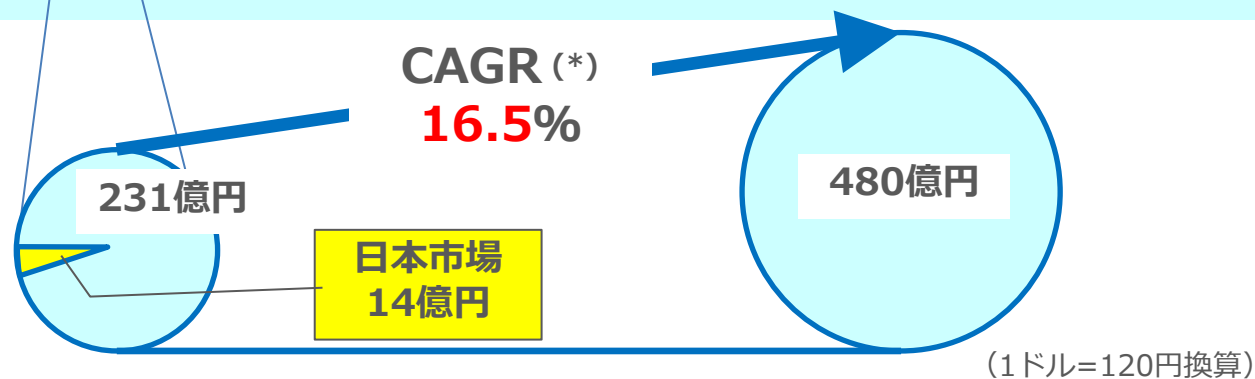
新たな分子種・他のオミクスの受託など、拡充していく予定です。

世界のオミクス受託市場



出典：Business Research Company, Bioinformatics Global Market Report 2021, March 2021

世界のメタボロミクス受託市場

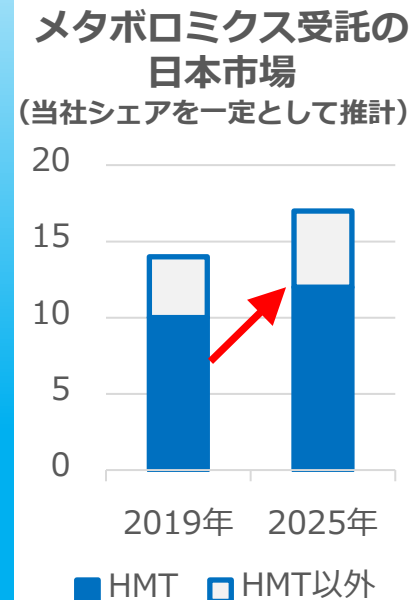


出典：MarketsandMarkets, Metabolomics Market: Global Forecast To 2025, December 16th 2020を元に当社推計

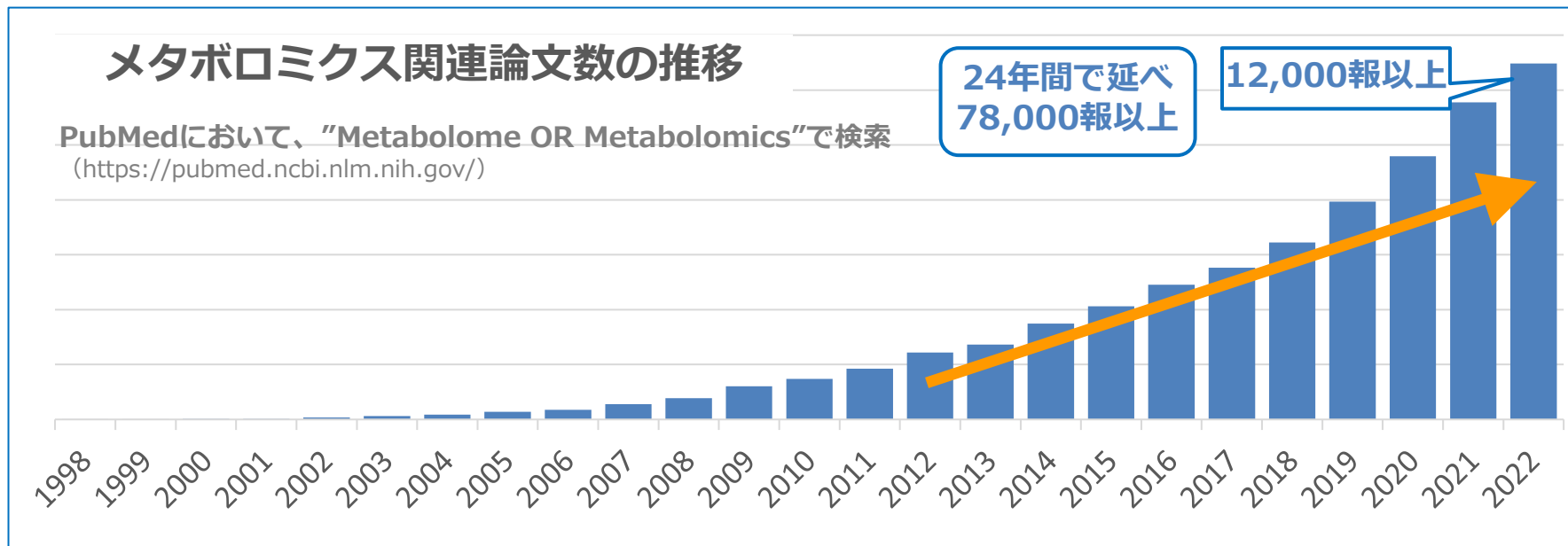
(*) CAGR：年平均成長率

日本市場は今後も
成長ポテンシャルがあると見込んでいます。

日本国内においては当社
が大半のシェアを保有。



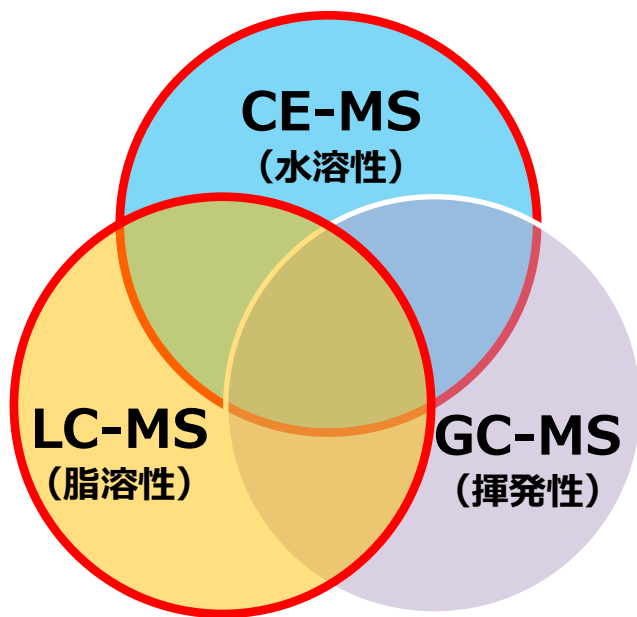
当社のメタボロミクス実績



- 上グラフにあるとおり、メタボロミクス関連論文数は24年間で延べ78,000報以上。
- これらのうち、**当社が関与した論文数は 900 報以上**
- 論文数の年間推移などからも、今後もメタボロミクスのニーズは高まっていくと見込んでいます。

当社の強み① 分離技術/分析技術

メタボロミクスの
主な解析手法は3種類



それぞれ測定可能物質が異なる

CE-MS : キャピラリー電気泳動質量分析
LC-MS : 液体クロマトグラフィー質量分析
GC-MS : ガスクロマトグラフィー質量分析

当社は、3種類の方法のうち、CE-MSをベースに、LC-MSを用いた解析手法を取り入れています。

特に、CE-MSでは、水溶性分子の解析が特徴的であり、**測定対象物質で差別化**を図っています。
(CE-MS用いて事業を展開している企業は当社を含め数社のみ。)

CE-MSとLC-MSの組み合わせにより、生体内に存在する**大部分の代謝物質を測定対象とすることが可能になります。**

更には、当社が独自の特許技術である「イオン源アダプタ」の導入により**超高感度化を実現。**

独自の解析プラットフォームと、自社内に開発リソースを有し、**顧客ニーズに即した新メニューなどを機動的に開発・導入できることが競争優位性**となっています。

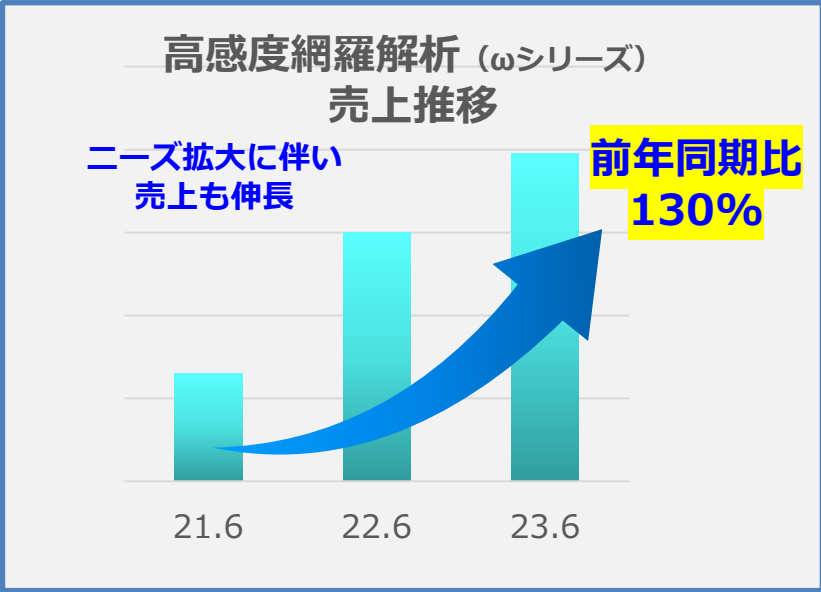
高感度網羅解析メニュー

高感度メタボローム解析 プラットフォームの確立

高感度網羅解析を中心にメニュー拡充に取り組む



- ヘルスケア分野での
更なるニーズ拡大を図る
- ヒト試験
 - 機能性物質の
広範囲なスクリーニング
 - 機能性物質の作用機序解明
 - バイオマーカー探索 etc



当社の強み② 広範な顧客基盤

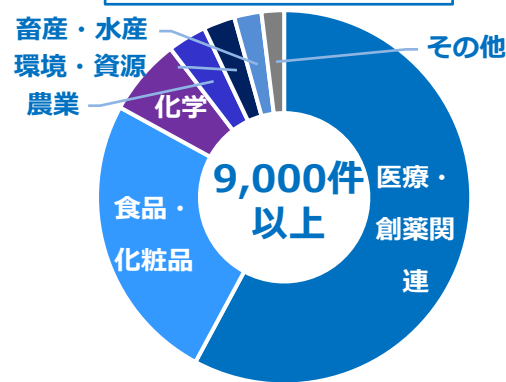
当社の強み③ 多種多様なプロジェクトで培った解析ノウハウ

当社のメタボロミクス実績

試験委託機関別

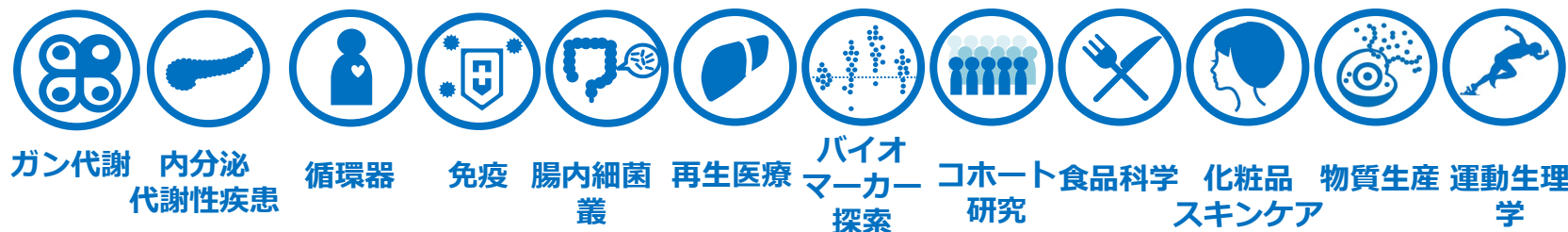


分野別



2022年度累計

メタボロミクスが活用されている研究領域



バイオマーカー開発サービス

生体分子の解析による、未病、予防、疾病の診断に寄与する**バイオマーカー(*1)**を**探索**するサービスを提供します。

また、バイオインフォマティクスを活用してマルチマーカー開発サービスを進めます。その他、バイオマーカーの自社開発や、測定の受託等を行います。

<主な顧客>

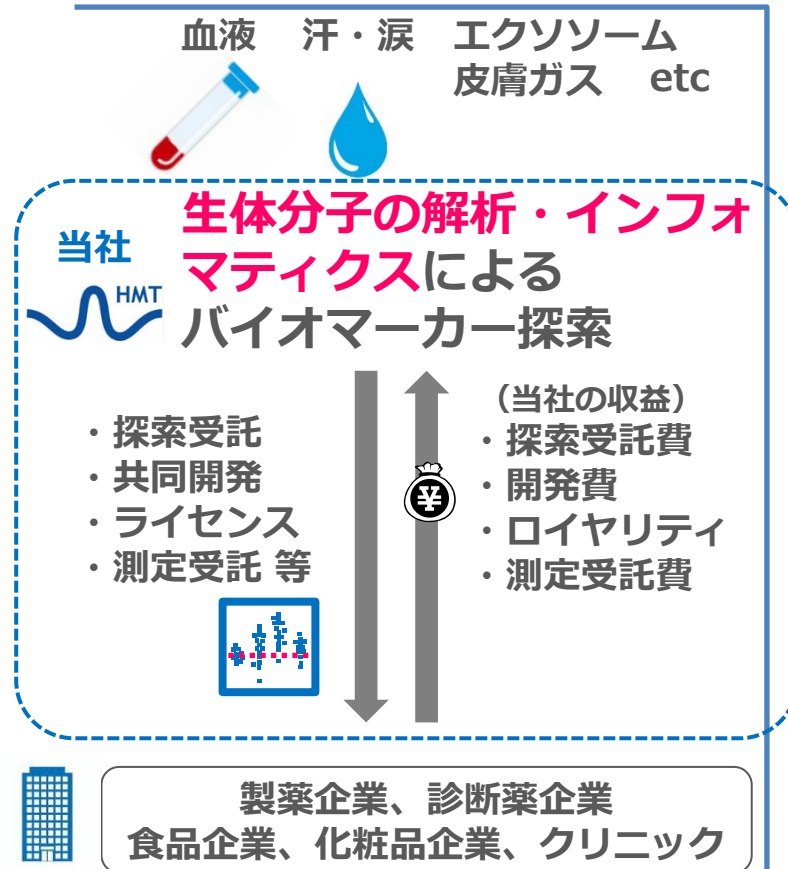
製薬企業、診断薬企業、食品企業、化粧品企業、クリニック

<収益構造>

- ・ロイヤリティ収入（一時期＋出来高）
- ・バイオマーカー測定受託費収入
- ・バイオマーカー探索支援受託費収入

<現在の開発項目>

- ・うつ病バイオマーカー候補物質（PEA等）⇒ 自由診療での活用。測定手法も開発継続。
- ・軽度認知障害（MCI）マーカー ⇒ オミクスより得られた複数のマーカー候補に関して多検体でのマーカーの検証を継続。



(*1) 特定の病状や生命体の状態を客観的に評価することができる生体内の指標

世界のバイオマーカー市場規模

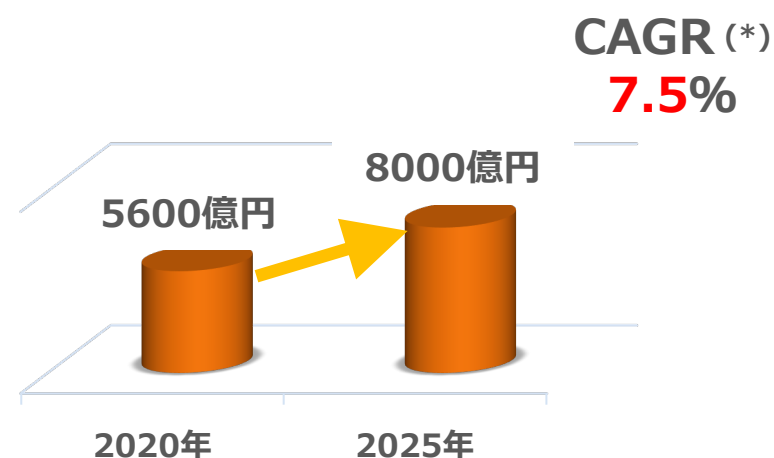
全バイオマーカー



出典：BCC Research, Biomarkers: Technologies and Global Markets, March 10th 2021

(1ドル=120円換算)

中枢神経系バイオマーカー



出典：Mordor Intelligence Pvt Ltd., Central Nervous System Biomarkers Market, March 1st 2021を元に当社推計

(1ドル=120円換算)

(*) CAGR：年平均成長率

- 世界のバイオマーカーの市場規模は今後も拡大が見込まれます。
- 当社が開発に取り組んでいる精神疾患関連バイオマーカー（うつ病、MCI等）も成長市場として期待することができ、ニーズも高まっていくものと見込まれます。

皮膚ガス測定サービス

■ AIREX社のヒト皮膚ガス測定サービスをヘルスケア領域において独占的に提供



皮膚ガス



皮膚から放散される揮発性の代謝物質が含まれている体のおいとして認知される生体ガス

全く痛みが伴わない非侵襲に生体情報を入手することが可能

身体的・生理的状态・生活環境等で変化

2023.6期より提供開始
売上が堅調に推移
今後も拡販に注力

<想定される利用領域>

香料・化粧品開発企業

➢ スメルケア製品開発・改良等

機能性表示食品開発企業

➢ ヒト試験での有効性検証

メディカルヘルスケア企業

➢ 未病・健康状態の指標となるバイオマーカー開発

➢ ストレス、疲労などの指標として、メンタルヘルス分野への応用

ヘルスケア
領域での
利用拡大を
目指す

ヘルスケア・ソリューション開発サービス

ヘルスケアの研究開発支援を行います。
機能性素材にかかる研究開発の課題を
ワンストップで解消するソリューションを提供する他、**機能性素材**の自社開発等を行います。

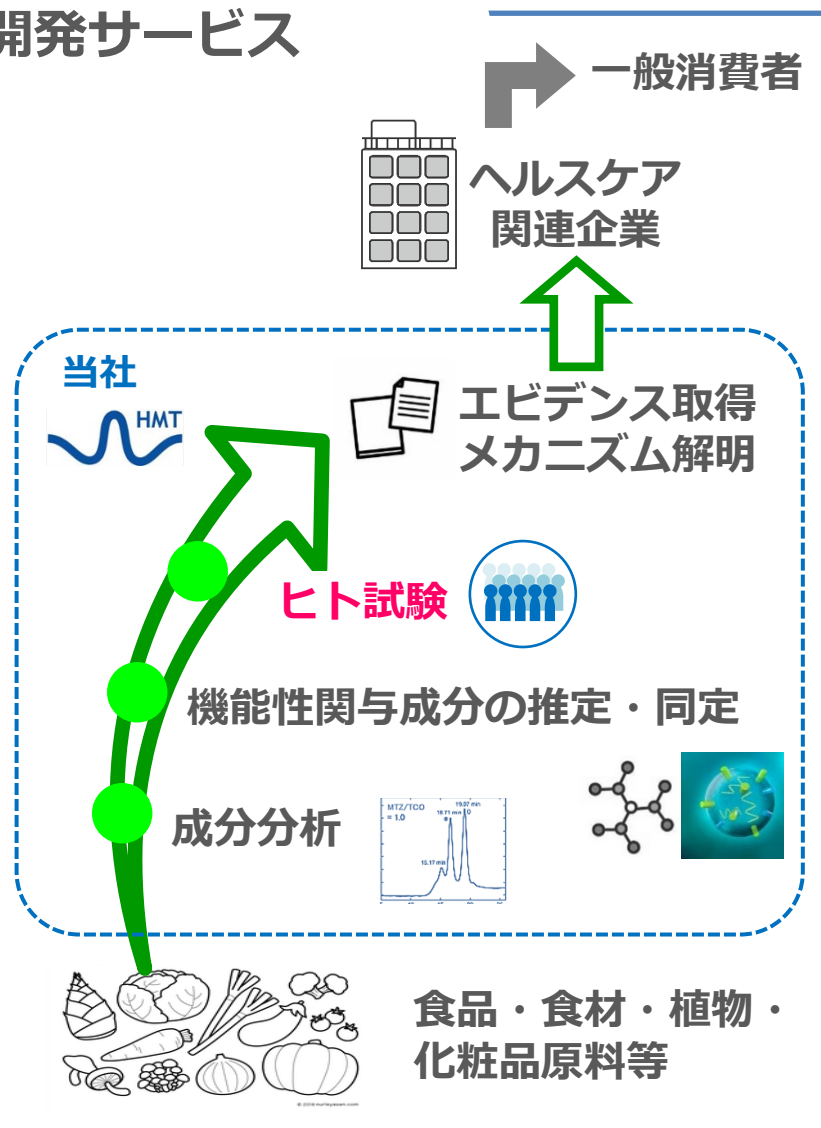
新たに取り組むビジネスであり、現時点では開発ステージにあります。

<主な顧客>

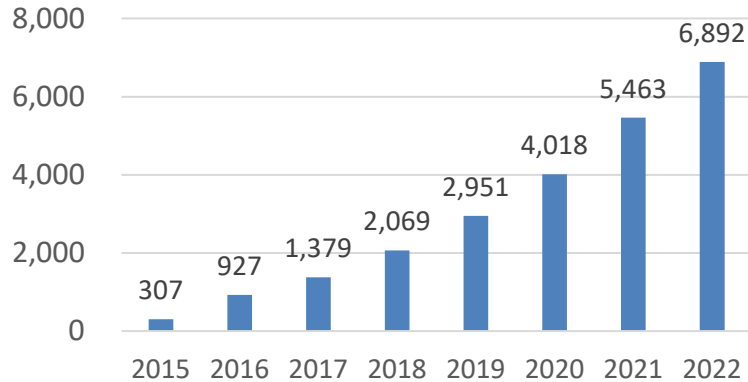
食品企業、化粧品企業、機能性素材製造販売企業、エクソソーム研究・開発企業

<収益構造>

- ・業務委託（コンサルティング）フィー
- ・外部提供サービスのアグリゲーションによる管理手数料
- ・自社開発、共同開発から発生した知財からのロイヤリティ収入
- ・エクソソーム関連製品およびサービスの販売収入



機能性表示食品の届出推移

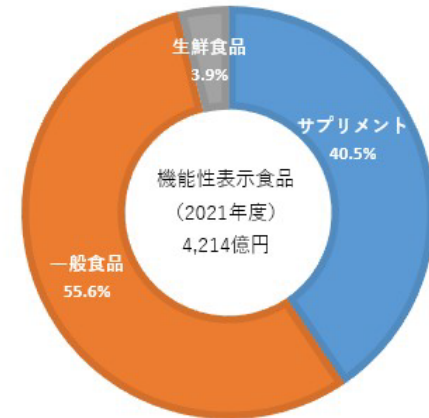
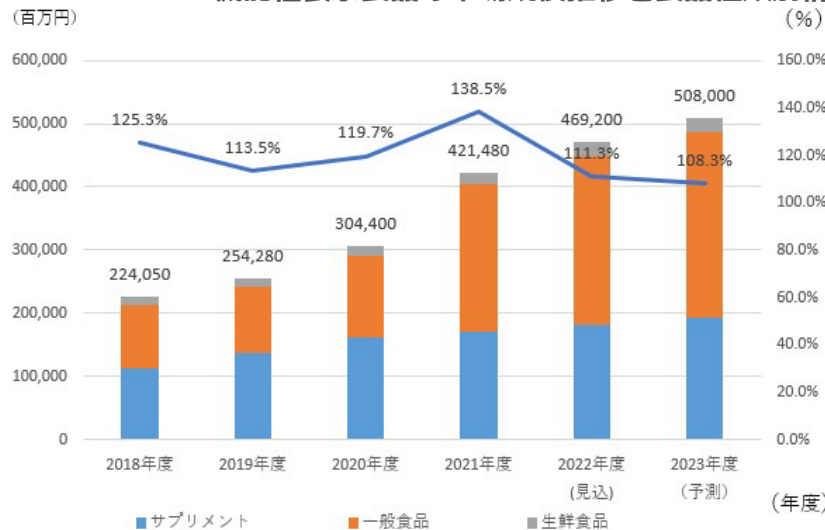


- 2015年4月1日にスタートして以来、毎年右肩上がりで届出件数が増加
- 2022年実績、届出件数は6,900に（1年間で1,400件増加）
- 2023年度（2021年予測）市場規模5,080億円

➡本サービスは当該市場の開拓から着手

■ 累計届出数

機能性表示食品の市場規模推移と食品種類別構成比（2021年度）



機能性表示食品
(2021年度)
4,214億円

注3.メーカー出荷金額ベース

注4.2022年度見込値、2023年度予測値

注5.錠剤、カプセル、粉末、ミニドリンク形状の機能性表示食品のうち、消費者庁に届出受理された商品のみを対象とする。

矢野経済研究所調べ

矢野経済研究所: プレスリリース No.3235
https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3235

本資料の一部またはすべての複製・再配布は、お断りいたします。

機能性表示食品開発の届出までのステップ



- ✓ 機能性表示食品開発には様々な調査・試験が必要。
- ✓ **どんな機能性関与成分が含まれているかの分析に時間がかかる。**
- ✓ 開発の時間・コストがかかり、**ヒトでの有効な機能性が見い出せない場合、開発中断となるケースもある。**
- ✓ 届出のためのエビデンス取得にも時間とノウハウが必要。

機能性素材開発包括支援サービス



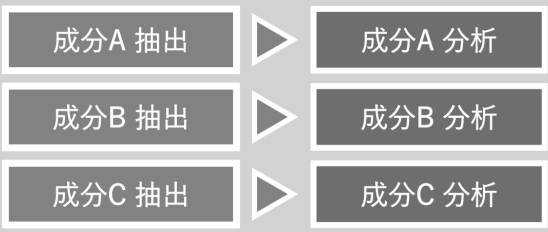
+メタボロミクス
+インフォマティクス
+ネットワーク

コンサルテーションや独自のパッケージで
機能性表示食品開発企業が抱える課題をワンストップで解決

機能性素材開発包括支援サービス 当社独自の強み①

- 試験デザイン
- 機能性成分の探索**
- 早期機能予測試験
- In vitro
- In vivo
- 臨床試験
- 論文作成届出支援

通常の機能性関与成分探索ステップ



・分析対象の成分ごとに分析方法がわかれている
・届出可能な含有量の成分が見つかるまで探索が必要

届出資料作成
消費者庁へ届出

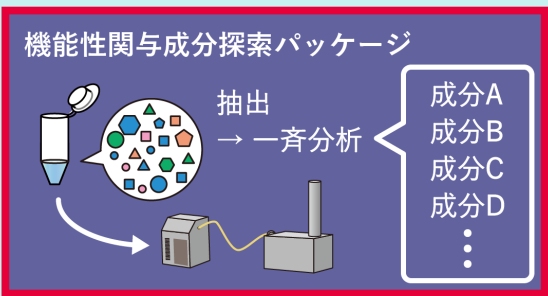
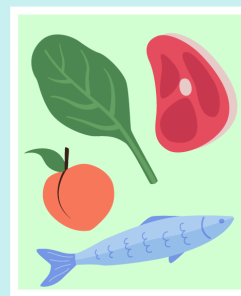


開発時間がかかる
コストが高い



機能性関与成分の検出・特定に時間がかかる

HMTの機能性関与成分探索パッケージを活用すると



届出資料作成
消費者庁へ届出



開発時間の短縮
コストの圧縮

CE-MSおよびLC-MSにより食品中の機能性関与成分を一斉分析
→ 届出できる可能性の高い成分を一度の試験で把握できる

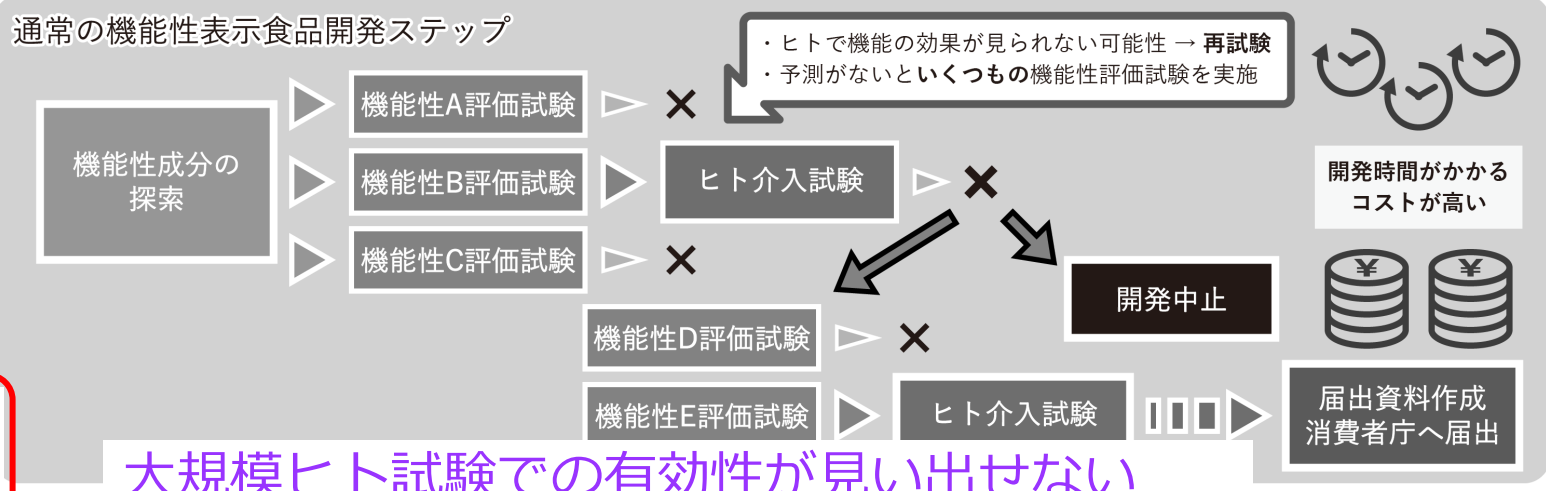


当社独自の強み

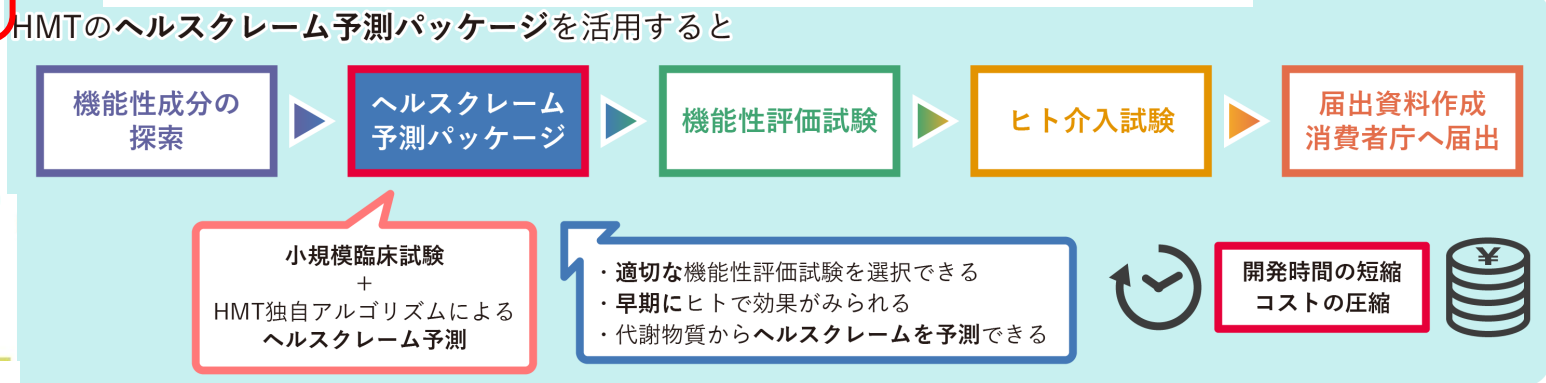
メタボロミクス

一度の解析でどのような機能性関与成分が含まれているかを**一斉分析**。1種類だけでなく**複数の関与成分**を見出せる可能性。

機能性素材開発包括支援サービス 当社独自の強み②



大規模ヒト試験での有効性が見い出せない



当社独自の強み

メタボロミクス
インフォマティクス

小規模ヒト試験での代謝物変動解析によりヒトでの有効性・ヘルスクレーム（機能性）予測が可能

機能性素材開発包括支援サービス

お持ちの素材・製品を解析し
機能性表示食品として届出

既に届出済みの素材・製品を
ダブル・トリプルヘルスクレームに

有効成分のわからない原料から
新規機能性成分を同定・検証



試験デザイン



機能性成分の
探索



早期機能
予測試験



In vitro



In vivo



臨床試験



論文作成
届出支援

試験コンサルテーション

新規機能性関与成分の探索

臨床試験

既知の機能性関与成分の分析
(GABA、クエン酸、クルクミン、
エルゴチオネインなど)

ヘルスクレーム予測

機能性表示届出サポート

In vitro, In vivo試験

試験デザインから機能性表示の届出まで **トータルサポート**
機能性素材開発に関わるあらゆるソリューションを
ワンストップで提供

メタボロミクス

インフォマティクス

ネットワーク

生体分子の網羅的解析技術、分離分析/分離精製技術、 インフォマティクス、代謝物データベース

バイオマーカー開発サービス

- 迅速に新規バイオマーカーを探索できる**当社独自のバイオマーカー探索プラットフォーム**（特許による独占技術）
- 長年にわたりバイオマーカー探索に取り組んできた**経験豊富な科学者集団**
- **顧客ニーズに合致したバイオマーカー探索デザインの提案力**

ヘルスケア・ソリューション開発サービス （機能性素材開発時包括支援サービス）

- 社内研究で蓄積された代謝物に関する膨大なデータ
- アカデミア・研究者とのネットワークを活用したメカニズム解明、エビデンス取得
- 機能性素材探索からヒト試験までワンストップで対応可能なノウハウ、提携先

目次

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
6. リスク情報

当社の企業理念・パーパス

未来の子供たちのために、

最先端のメタボローム解析技術とバイオ技術を

活用した研究開発により、

人々の健康で豊かな暮らしに貢献する

Challenge to Healthcare Value Innovator 25

2020.6-2023.6 経営基盤整備

- ・売上増加
- ・不採算部門の再編
(欧州・バイオメディカル 子会社)
- ・先端研究開発支援事業 生産性向上
- ・ヘルスケア・ソリューション事業
の立上げ
- ・研究開発の推進、効率的な運用

→ **安定利益確保・財務体
質強化・株主還元開始**

2024.6-2026.6 成長基盤構築

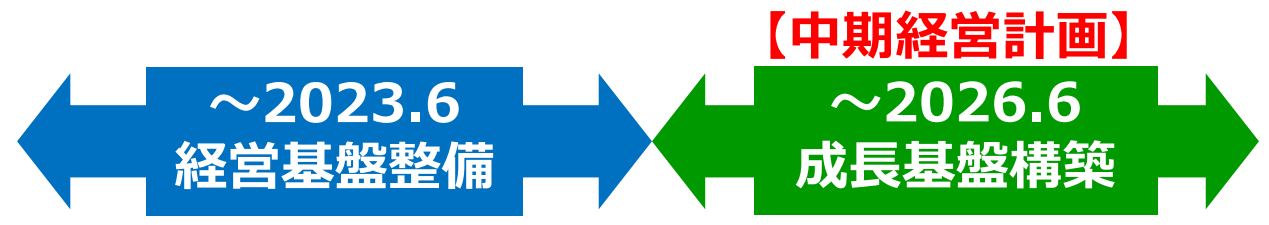
- ・機能性素材開発支援等を中核として
ヘルスケア・ソリューション事業を拡大
- ・研究開発分野を選定し投資を継続
- ・生産性向上のためのデジタル化推進
- ・顧客満足度向上に向けた新メニュー開発

→ **新規事業による利益拡大・
飛躍的成長に向けた
新規分野での研究開発の推進**

Challenge to
Healthcare Value Innovator 25

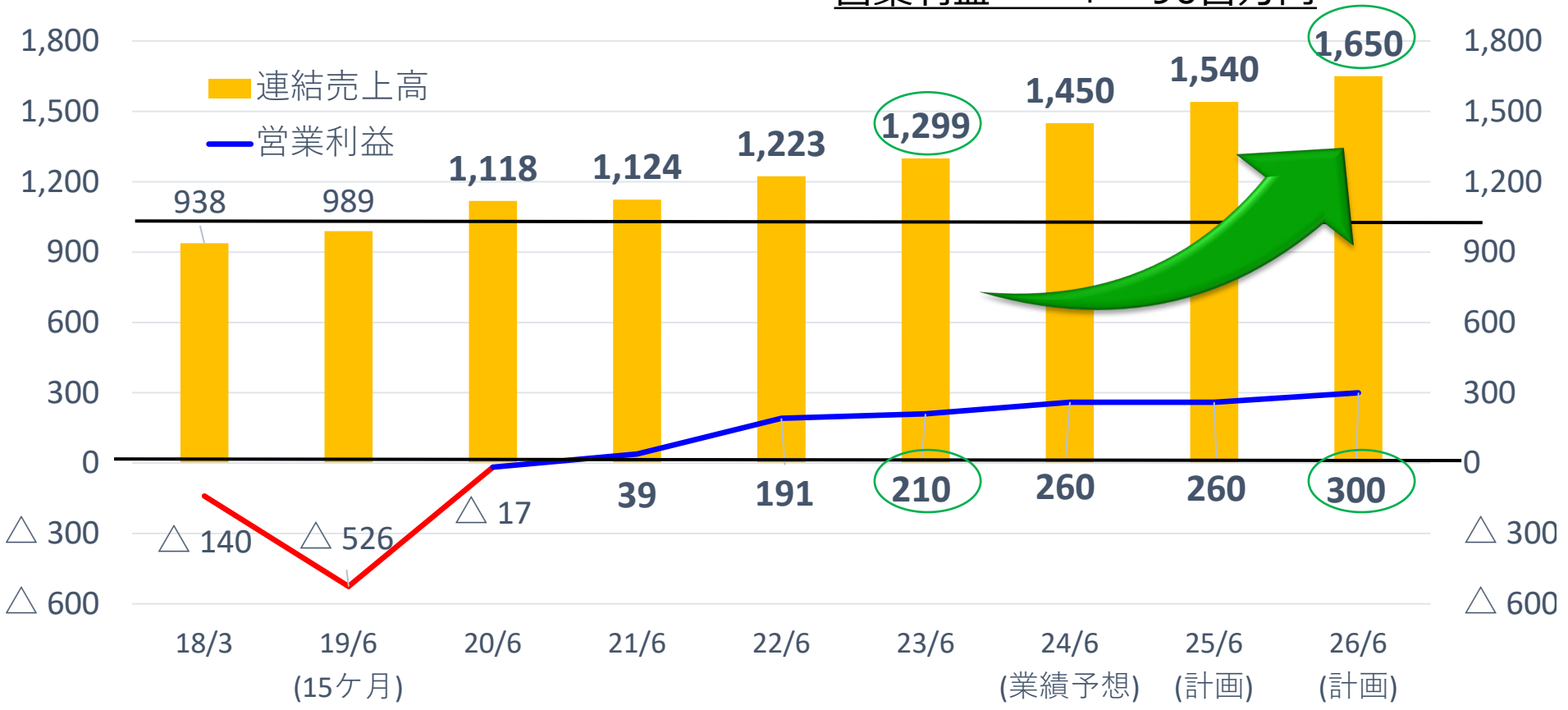
2026.6以降
企業成長

■ 中期経営計画 位置付け（数値計画（売上・営業利益））



連結売上高 + 350百万円
 営業利益 + 90百万円

(百万円)



本資料の一部またはすべての複製・再配布は、お断りいたします。

基盤となる先端研究開発支援事業の 持続的収益拡大

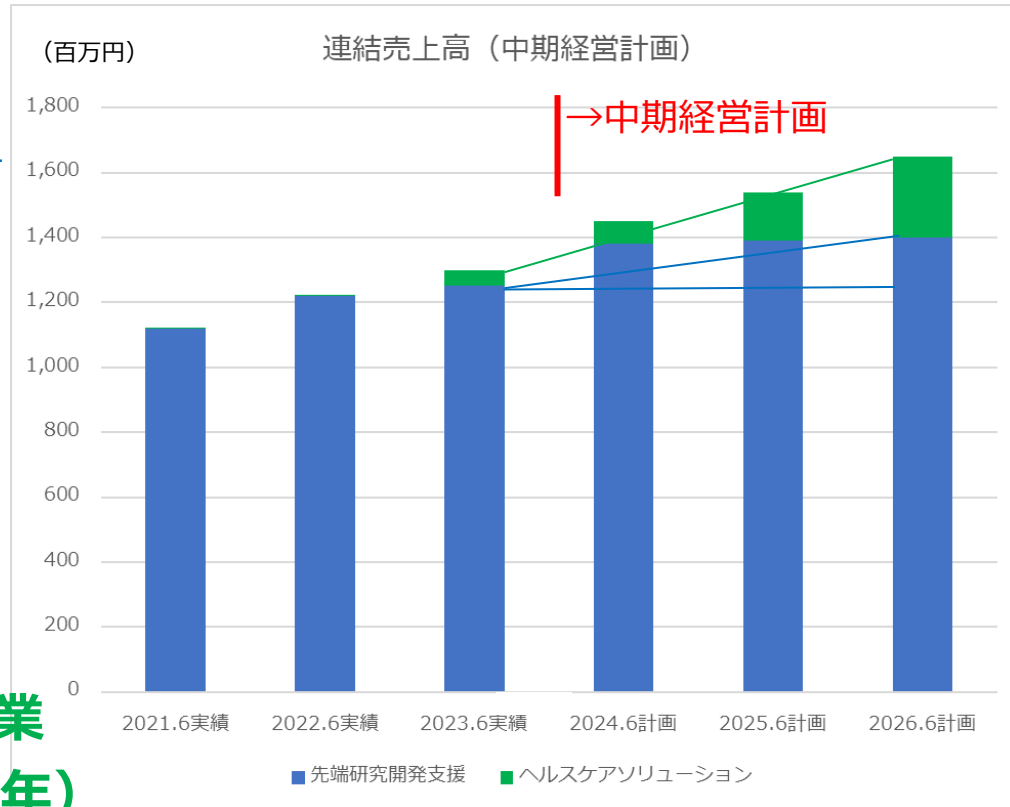
将来の成長エンジンとなる
ヘルスケア・ソリューション事業の確立・収益化

イノベーションの推進

オペレーショナル・エクセレンスの向上

➤ **先端研究開発支援事業 売上高**
1.5億円増（平均+3.8%/年）

1. 新メニュー開発とそれに応じたマーケティング施策により、
対2023.6期 +60百万円を目指す。
2. 欧米の製薬企業等からの受注拡大により、
対2023.6期 +90百万円を目指す。



➤ **ヘルスケア・ソリューション事業**
売上高 2億円増（平均+71%/年）

1. 機能性素材開発包括支援サービスによる飛躍的な売上増加に努め、
対2023.6期 +200百万円を目指す。
2. セグメント利益（全社共通経費配賦前）黒字化

機能性素材開発支援を中核として、ヘルスケア・ソリューション事業を拡大し、
両事業で**連結売上高16.5億円**（対2023.6期 3.5億円増（平均+8%/年））を目指す。

基本戦略： 基盤となる先端研究開発支援事業の持続的収益拡大

解析受託売上成長・顧客満足度向上

1. メタボロミクスにおいて、**グローバル**視点での新たな**高感度網羅解析技術**の開発
 2. 新たな**測定技術**の開発（新たな分子種など）
 3. **+α オミクス**および**インフォマティクス**の活用
- 売上 1.5億円増を目指す 2023.6期 12.5億円 → 2026.6期 14億円

オペレーショナル・エクセレンスの更なる進化

1. **マルチスキル化**（多能工化）による稼働平準化
 2. 工程管理**デジタル化**（生産管理システム）による効率化
 3. **機械化**（ロボット・AI）の導入による自動化
- 製造原価率（提携サービスの仕入原価除く） 29%未滿を目指す
2023.6期 29%

本資料の一部またはすべての複製・再配布は、お断りいたします。

基盤戦略

将来の成長エンジンとなる ヘルスケア・ソリューション事業の確立・収益化

成長ドライバーとしての売上拡大

1. 実効性の高い新規機能性素材開発手法を確立し、サービス展開を加速（**機能性素材開発包括支援サービス**）
2. 効率的な**マーケティング**による新規**市場開拓**と新規**顧客獲得**
3. **戦略的業務提携**による事業成長

売上 2億円増を目指す 2023.6期 0.5億円 → 2026.6期 2.5億円
セグメント利益（全社共通経費配賦前）黒字化を目指す

飛躍的成長に向けた新規分野での研究開発の推進

1. **オープンイノベーション**を活用した新規技術の応用開発
2. **機能性素材の自社開発・共同開発の推進**

パーパスを実現し 持続的成長を可能とする組織体制の構築

これまでの取り組み

- 人事制度改訂（期待する能力要件の再定義・業績連動賞与導入）
- 社内外の研修機会の拡充
- 企業理念浸透への取り組み

① 人材情報基盤の整備

- 各人の専門力や経営力の水準把握
- 適材適所の配置

KPI：定期モニタリングの実施

② 専門能力向上のための 能力開発・登用

- 専門能力向上のための研修強化
- 多様性のある専門人材の登用促進
- リテンション向上

KPI：離職率削減、労働生産性向上、
開発スピードの加速

③ 自律・自走成長する 組織文化の醸成

- 管理者研修強化
- 創造性を発揮しやすい仕組みづくり（従業員発案など）

KPI：エンゲージメントスコア向上

2024年6月期～2026年6月期 成長基盤構築

新規事業による利益拡大・飛躍的成長に向けた
新規分野での研究開発の推進

(単位：百万円)

	2023年6月期	2024年6月期	2025年6月期	2026年6月期
売上高	1,299	1,450	1,540	1,650
営業利益	210	260	260	300
経常利益	232	280	280	300
親会社株主に帰属する 当期純利益	285	280	280	290

事業計画（今回） 連結業績推移と今後の計画（連結ベース）

(百万円)

～2023.6 経営基盤整備

～2026.6 成長基盤構築

	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
実績/計画	実績	実績	実績	実績	計画*1	計画*1	計画*1
売上高	1,118	1,124	1,223	1,299	1,450	1,540	1,650
先端研究開発支援	1,114	1,120	1,220	1,251	1,380	1,390	1,400
ヘルスケア・ソリューション	4	4	2	47	70	150	250
営業利益	△17	39	191	210	260	260	300
経常利益	△16	59	253	232	280	280	300
親会社株主に帰属する 当期純利益	△47	58	267	285	280	280	290

計画の説明

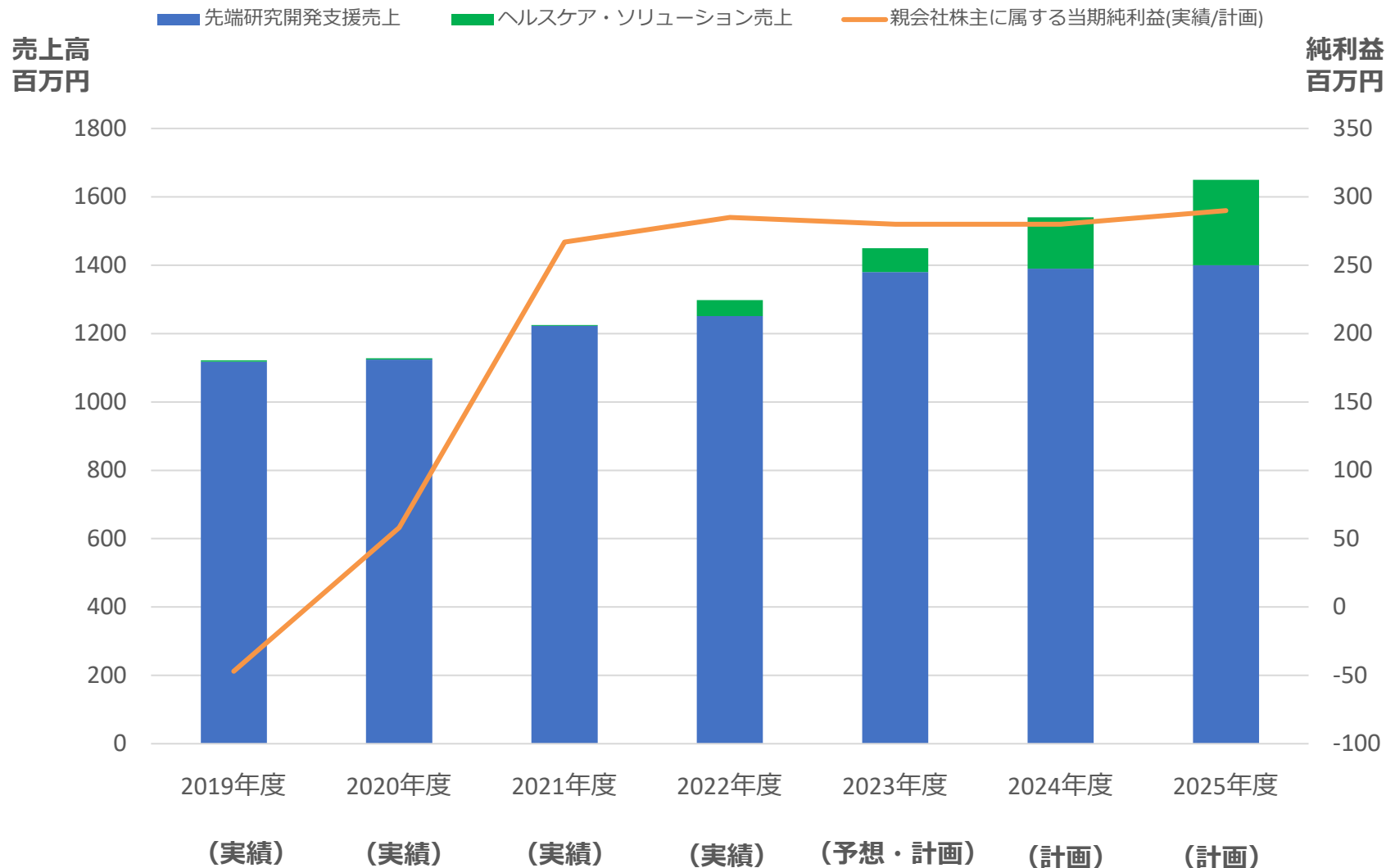
2023年度（2024年6月期）

・先端研究開発支援事業は、高感度網羅解析サービスの拡販による売上増、ヘルスケア・ソリューション事業は機能性素材開発包括支援サービスによる売上増を見込んでおります。また、適切なコストコントロールによる利益拡大に努めてまいります。なお、親会社株主に帰属する当期純利益については、税効果会計の影響による嵩上げがなくなることを想定しております。

2024年度（2025年6月期）及び2025年度（2026年6月期）の計画について

・2023年度に引き続き、両事業での売上増を見込んでおります。
 ・2025年6月期は利益が横ばいとなる計画です。これは人員増を含む売上拡大に必要な施策の実施及び開発経費の増加を計画しているためです。

*1:2023年8月17日公表「中期経営計画」より



決算状況を踏まえた本開示資料の更新並びに進捗状況の次回の開示は、2024年9月を予定しております。

～2023.6 経営基盤整備

～2026.6 成長基盤構築

(百万円)

		2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
売上高	計画*1	-	-	1,200	1,300	-	-	1,600
	先端研究開発支援			1,192	1,270	-	-	1,500
	ヘルスケア・ソリューション			8	30	-	-	100
	実績/予想	1,118	1,124	1,223	1,299	1,450	1,540	1,650
	先端研究開発支援	1,114	1,120	1,220	1,251	1,380	1,390	1,400
	ヘルスケア・ソリューション	4	4	2	47	70	150	250
親会社株主に帰属する当期純利益	計画*1	-	-	100	270	-	-	200
	実績/予想	△47	58	267	285	280	280	290

2022年度（2023年6月期）の開示計画との乖離状況とその理由

- ・売上高はヘルスケア・ソリューション事業の共同開発受注の増加と先端研究開発支援事業での若干の売上減少により、ほぼ計画通りとなりました。
- ・親会社株主に属する当期純利益は、主に繰延税金資産の回収可能性の区分変更による影響が計画との乖離の主要因です。

2025年度(2026年6月期)の計画について

- ・中期経営計画にもとづき記載しております。

2022年9月開示「事業計画及び成長可能性に関する事項」からの進捗

[目標と基本戦略]

- ・基本戦略は変更ございません。
- ・先端研究開発支援事業の売上目標を1.5億円から1.4億円に、ヘルスケア・ソリューション事業の売り上げ目標を1億円以上から2.5億円に修正しています。各セグメントの状況を精査した上で、開発リソースシフトなどの戦略的な取り組みを反映いたしました。結果、全社売上目標も1.6億円から1.6.5億円に修正しています。
- ・上記により先端研究開発支援事業の年率成長目標を7%以上から3.8%に修正となります。

[2025年までの主要な開発項目]

- ・ヘルスケア・ソリューション事業における新規事業として「ヘルスケア・ソリューション開発支援等」と記載しておりましたが、2023年6月期の開発成果により「機能性素材開発総括支援サービス」として拡販を進めてまいります。
- ・それ以外は上述の売上目標の修正を除き変更ございません。

[働く人の心の健康を維持する仕組みづくり]及び[休職・復職支援のための精神評価モデルの開発]

- ・九州大学様との共同研究を実施しておりますが、臨床研究に遅延が発生しており、成果のとりまとめまでに時間を要することがわかりました。共同研究は2024年6月期までに延長となりました。その後社会実装に向けた検討を進めることとなります。

目次

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
6. リスク情報

下表は、弊社の有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しています。顕在化の可能性を定量的に表示するのは極めて困難であり、その時期が不明であるため、顕在化による影響金額、ならびにその発生時期については記載しておりません。

その他のリスクにつきましては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

主要リスク項目	リスク内容	リスク対応策
<p>① 先端研究開発支援事業における国内外での競合リスク</p>	<p>当社収益の中心となっている先端研究開発支援事業（現メタボロミクス事業）は国内外の競合が増加傾向にあり、価格競争も一部で見られるようになってきています。価格競争に巻き込まれると当社の収益性が損なわれる可能性があります。</p> <p>またメタボロミクス受託以外の受託解析サービスの拡大に関しても、市場は拡大してはいるものの既存競合との競争は避けられず、当社が新受託解析市場において一定のシェアを確保できるかどうかは当社グループの技術開発力、営業提案力次第となります。</p>	<p>メタボロミクス受託サービスについては生産性の改善を通じて、原価の引き下げを図り、価格競争力のある収益構造を構築すべく対応を進めております。</p> <p>メタボロミクス以外の解析受託サービスに関しては、当社グループの独自開発による解析サービスを中心に拡大を図り、またワンストップでの解析サービスの提供などにより、競争優位性を維持強化することで対応を進めてまいります。</p>
<p>② 鶴岡本社設備の災害によるリスク</p>	<p>現在の収益の中心である解析受託サービスはその大半が鶴岡本社にて実施されております。鶴岡本社が自然災害その他の事故などにより大きな被害を受けた場合には、その復旧に係る費用ならびに一定期間営業が停止することによる機会損失など当社グループの経営に大きな影響を与える可能性があります。</p> <p>また当該期間中に顧客が競合に移管してしまう可能性なども考えられます。</p>	<p>当社グループではこうしたリスクに対応するために、復旧に要する費用については保険を付保し、また軽度の災害・事故による影響については、その影響が短期的な業績に影響を与えないような対策（停電対策など）を順次講じていますが、当社グループの規模では分析設備の分散などは業務生産性を大きく損なうためとりうる対策としては限界がございます。</p>

主要リスク項目	リスク内容	リスク対応策
<p>③ ヘルスケア・ソリューション事業の事業化及び商品開発の遅延リスク</p>	<p>当社グループの成長は主に新規開発によるイノベーションによってもたらされます。新規性の高い開発には失敗がつきものであるため、開発が困難な障害によりとん挫すること、期待する成果を得るために克服すべき障害が想定より多く発生し、成果に至るまでの期間が長引く可能性があります。これらは当社グループの成長戦略に影響を与えることとなります。</p>	<p>こうした開発遅延によるリスクを最小化するために、当社グループでは開発プロジェクトを絞り込み、プロジェクト当たりリソースを拡充し、毎月経営者による確認・意思決定を迅速に行うこととしております。</p> <p>また研究者・技術者による新規開発を促進するために、業務時間の一定割合を新規開発に費やすこと、新規アイデア創出に必要な費用を予算化するなどにより、イノベーション創出を促進してまいります。</p>
<p>④ 人材流出リスク</p>	<p>当社グループの役職員数は、前連結会計年度末現在、役員5名及び従業員69名と小規模組織であり、個々の役職員の果たす役割が大きく、一定数の人材が流出した場合に当該分野での事業が一定期間滞る可能性があります。</p>	<p>当社グループでは、こうした人材流出を抑制するために透明性の高い社風を構築し、社員と会社のおかれている環境・成果などを共有し、一体感の醸成に取り組んでおります。</p> <p>また業績連動賞与を導入することで会社の利益と個々の役職員の利益の連動性を持たせ、利益配分が公正に行われる体系としております。</p>

主要リスク項目	リスク内容	リスク対応策
⑤ 情報漏洩リスク	<p>当社グループは顧客の研究開発支援としての解析受託サービスなどを行っているため、顧客の営業秘密にかかわる情報を扱う場合がございます。</p> <p>特に今後成長牽引を期待して展開・拡大を進めていくヘルスケア・ソリューション事業においては顧客からの秘密情報が多く含まれることが想定されるため、当社グループの重過失またはサイバーセキュリティ被害などによる情報漏洩は、顧客に多大なる損害を与える可能性があると同時に、当社グループ自身もその損害賠償リスク並びにレピテーションリスクにさらされる可能性があります。</p>	<p>当社グループではこうしたリスクに対応していくために、社内情報管理体制の強化ならびにサイバーセキュリティ対策を強化してまいります。</p>

本資料の取り扱いについて

本資料に含まれる将来の見通し等に関する記載は、現時点における情報に基づき判断したものであり、今後のマクロ経済動向、市場環境や当社の属するライフサイエンス業界の動向、当社の研究開発の進捗、その他内部及び外部要因により変動することがあります。

そのため、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通し等に関する記述と異なるリスクがあることを予めご了承ください。