

事業計画及び成長可能性に関する事項



2025年6月25日
株式会社トランスジェニックグループ
証券コード : 2342

- I. 会社概要**
- II. ビジネスモデル（事業の内容、収益構造）**
- III. 市場環境（市場規模、競争優位性）**
- IV. 成長戦略**
- V. リスク情報**

I .会社概要

会社概要

■2025年3月31日現在

会社名

株式会社トランスジェニックグループ
TRANS GENIC GROUP INC.

※ 2024年10月1日付
「株式会社トランスジェニック」は「株式会社トランスジェニックグループ」へ商号変更しました。

設 立

1998年4月

本社所在地

福岡市中央区天神二丁目3番36号

資本金

50百万円（資本剰余金38億57百万円）

従業員数

5 名（単体） 241 名（連結） ※パート・アルバイト従業員除く

役員構成

代表取締役社長	福永 健司	常勤監査役（社外）	友永 良二
取締役	北島 俊一	監査役（社外）	佐藤 貴夫
取締役	船橋 泰	監査役（社外）	本坊 正文
取締役	渡部 一夫		
取締役	高島 浩二		
取締役	富田 昭仁		
取締役（社外）	清藤 勉		
取締役（社外）	斎藤 穂高		

経営理念

未来に資するとともに
世界の人々の健康と豊かな暮らしの実現に貢献する

創業精神

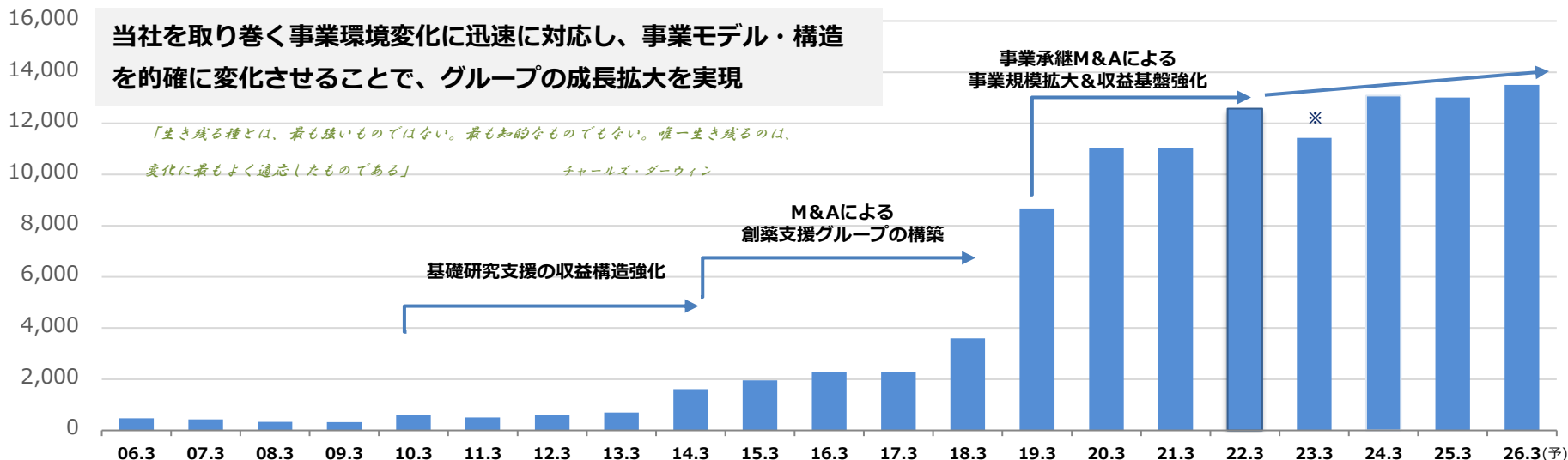
創 一 流

技術を作り、発明するのは人である。
一流でなければ一番にはなれない。
一番になれる一流の人を大事にし、一番の技術を創造・発明する

会社概要_トランスジェニックの変遷

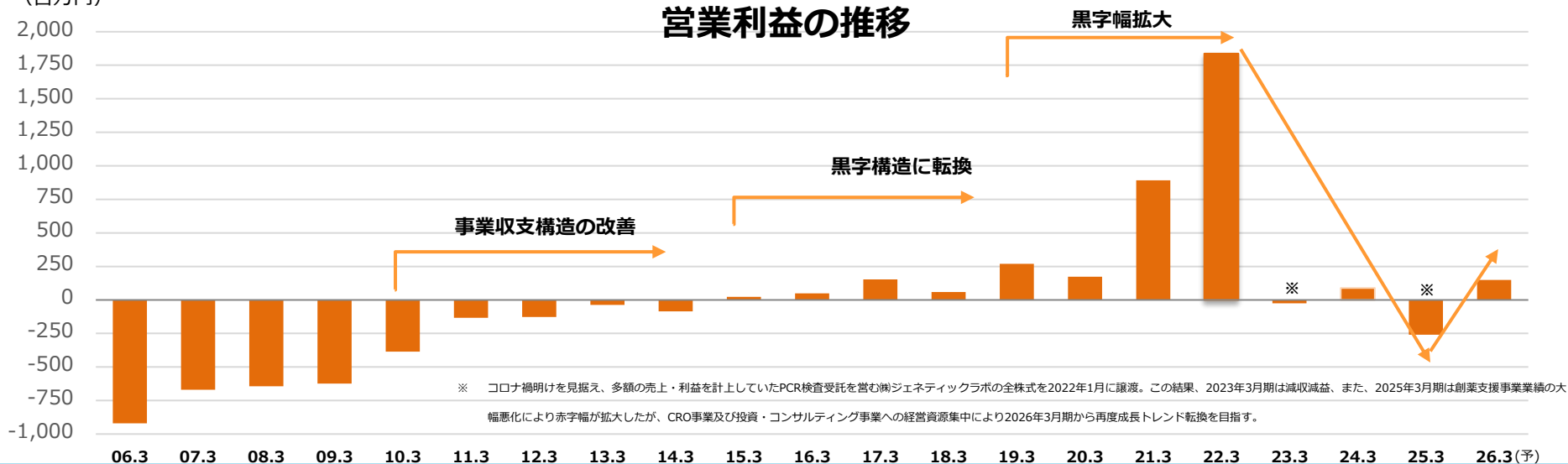
(百万円)

売上高の推移



(百万円)

営業利益の推移



Ⅱ. ビジネスモデル

（事業の内容・収益構造）

ビジネスモデル_トランスジェニックグループ事業概要

トランスジェニックグループは、最先端のバイオテクノロジー技術で基礎研究～臨床試験までのシームレスなサポートを提供する『創薬支援事業』および幅広い事業分野を対象に事業承継型M&Aを展開する『投資・コンサルティング事業』という二つの両輪による、Hybrid型で持続的な成長を実現する。

【グループ事業構図】



創薬支援事業

グループ企業6社で構成

- 基礎・探索・創薬研究から非臨床・臨床まで網羅したシームレスな創薬支援サービスを展開
- ゲノム編集技術の他、糖鎖合成・解析等の最先端テクノロジーを保有

進捗

P.10～P.15に記載

投資・コンサルティング事業 (事業承継型M&A)

グループ企業主要7社で構成

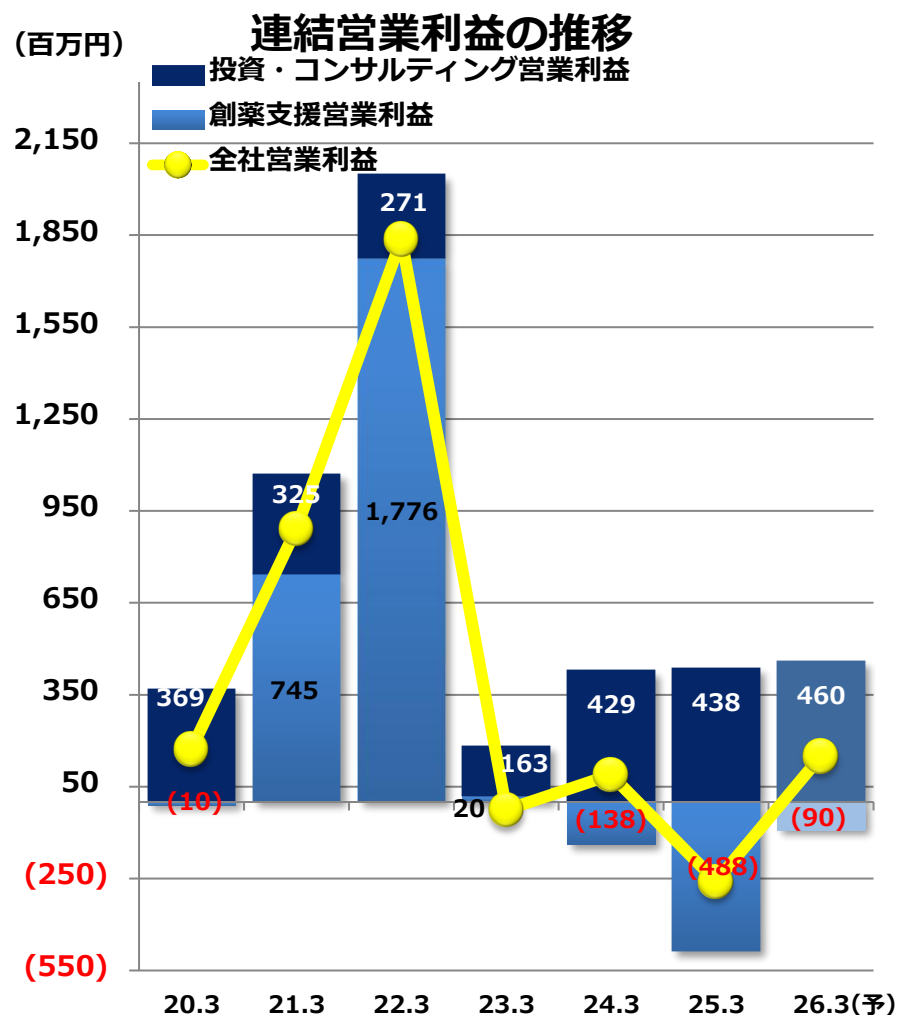
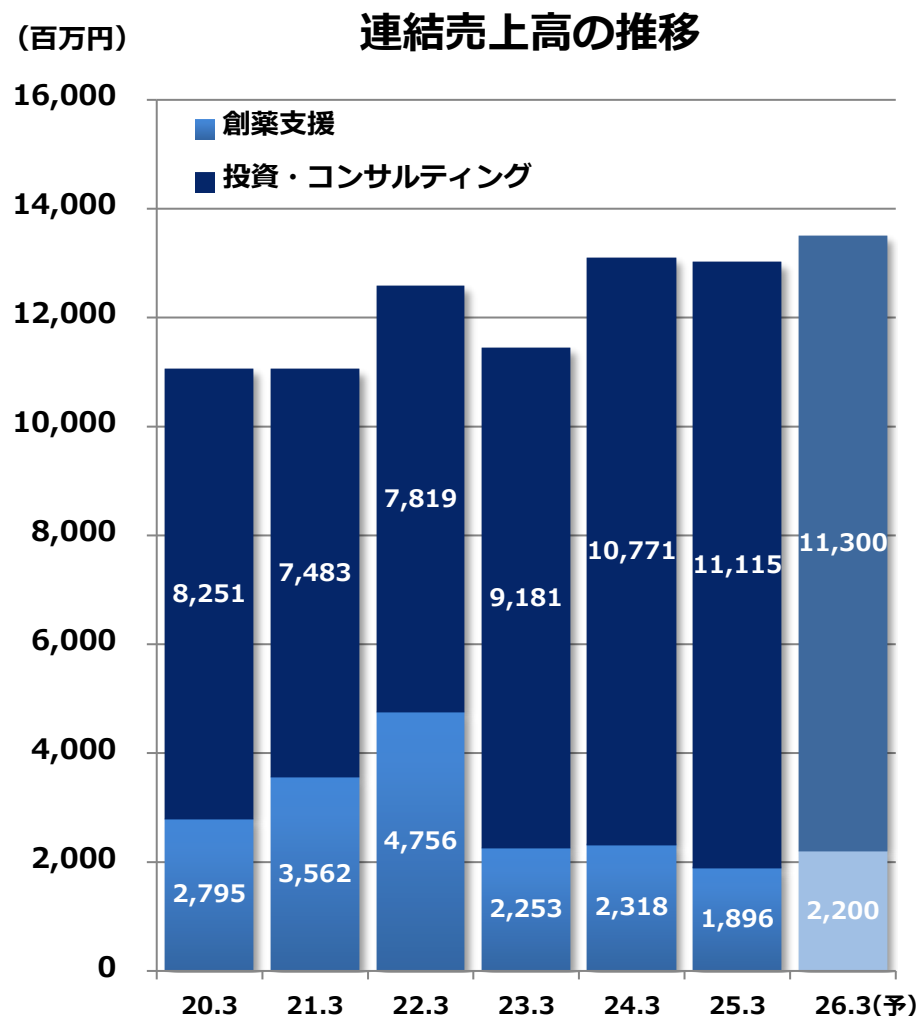
- 創薬支援事業の収益変動を補完する目的で収益性・安定性を主眼に事業承継型M&Aを展開

進捗

連結子会社化した東北新和化学（株）の売上及び利益貢献、新規先の開拓、価格転嫁を進め増収増益

ビジネスモデル_グループ業績推移

- 創薬支援事業：中期発がん試験などの高付加価値・差別化試験及び臨床試験の受注は増加したが、来期完了予定の長期試験が多く、前期比で減収減益。
- 投資・コンサルティング事業：新規連結子会社の売上貢献、新規先の開拓や価格転嫁が功を奏し、前期比で増収減益となった。



創薬支援事業の収益の獲得方法	創薬支援事業のコスト構造
・創薬支援事業では、非臨床試験や臨床試験に加え、遺伝子改変マウスの作製などの受託サービスを提供。 ・試験受託は、顧客のニーズに合わせて試験内容が決定される。試験規模は数十万円から数億円まで幅広く、試験期間も1カ月程度から数年にわたるものまである。 ・顧客は、製薬会社や化学会社、食品会社、さらにはアカデミアなどの公的研究機関も含まれる。 ・受託試験終了後の報告書を納品し、顧客が検収した後に売上が計上。	・創薬支援事業では、特に非臨床試験において大規模な実験・研究施設を有しており、当該設備費や試験を実施する人員に係る人件費が固定費としてコストの相当割合を占める。固定費に占める設備費の割合は概ね4割前後であり、人件費は6割前後。そのため、受注拡大による稼働率の向上が重要。 ・変動費は、非臨床試験においては実験動物等の材料費（約20%）、臨床試験においては医療機関等に対する外注費など（約30%～50%）。

投資・コンサルティング事業の収益の獲得方法	投資・コンサルティング事業のコスト構造
・投資・コンサルティング事業のグループ各社は多様な事業展開を行っており、ECサイトを通じて個人との電子商取引を行ったり、ニッチな分野で国内外から商材を仕入れ、得意先に販売する商社ビジネスを展開する会社などがある。 ・いずれの会社も納品基準に基づいて売上を計上。	・投資・コンサルティング事業にかかる主なコストは、商品仕入代金や物流費などであり、主な固定費は人件費や事業所の賃貸料などである。創薬支援事業とは異なり、高額な設備費などの負担はない。 ・グループ各社の大半は仕入販売形態であり、業績拡大時には在庫負担が生じるほか、一定の在庫評価損が経常的に発生する。

ビジネスモデル_創薬支援事業サービスの特徴

最先端技術サービスを有し、基礎研究～臨床までカバーした創薬支援体制をグループで構築

	基礎研究・探索研究	非臨床試験	臨床試験
株式会社 トランスジェニック※1 	遺伝子改変マウスの作製受託及び開発、モダリティ分析	薬理薬効試験、安全性試験、遺伝毒性試験・環境毒性試験	ジェネリック医薬品開発の医薬品同等性試験、食品臨床試験
株式会社メディフォム 			治験事務局業務、病院支援業務
株式会社MASC 			治験コーディネーター業務
株式会社 ルナパス毒性病理研究所 		病理ピアレビュー※2	
医化学創薬株式会社 	糖鎖受託解析、糖鎖受託合成 抗体作製受託及び開発		
株式会社プライミューン 	研究用試薬販売		

※1 2024年10月1日に(株)新薬リサーチセンターと(株)安評センターとが合併し、(株)トランスジェニックに商号変更。

※2「病理ピアレビュー」とは、個人の経験や知識に依存する病理組織学的所見について、他の病理学者が公正に評価・論評することで、主観的な判断リスクを軽減し、診断の品質と信頼性を高める手法。この方法は、2014年9月に発行されたOECD GLP文書No.16「病理ピアレビューガイダンス」として定められ、欧米の多くのGLP試験で実施されている。

(株)トランスジェニックにおいて「rasH2マウスを用いた短期発がん性試験」の受託開始 及び「中期発がん性試験」受託拡張

項目	目的	利点	受託サービス
rasH2※ ¹ マウスを用いた短期発がん性試験の受託開始	発がん性関連領域における需要が高い技術・サービスを他社に先んじて導入し、迅速に市場優位性の確立を目指す。	ICH※ ² ガイドラインにおいて、従来の長期がん原性試験（2年間）の代替法試験として推奨されている。 ・動物数の削減（3Rの理念, Reduction） ・試験期間の短縮 ・被験物質量の削減 ・試験費用の削減	・ rasH2を用いる短期発がん性試験（経口投与） ・ 試験期間は、予備試験を含めて26週間 <今後の予定> ・ 経口投与以外の投与ルートでの受託試験を展開予定。※ ⁴
中期発がん性試験の受託拡張			「中期皮膚発がん性試験」※ ³ 「中期肝発がん性試験」 「ラットを用いた中期大腸発がん性試験」新規受託開始 ・ 予備試験を含めて1年～1年半

※¹ rasH2マウスは、人由来のがん関連遺伝子であるHRAS（c-Ha-ras）を組み込んだトランスジェニックマウスです。発がん性の有無を評価可能で、医薬品や化学物質の発がん性試験に広く使われています。

※² ICH：医薬品規制調和国際会議、International Council for Harmonisation of Technical Requirements for Pharmaceuticals for Human Use

※³ 中期皮膚発がん性試験は、経皮投与局所の発がん性試験の1種として、申請資料に使用されています。

※⁴ 研究成果について「2025年7月開催の第52回日本毒性学会学術年会」において発表予定

ビジネスモデル_創薬支援事業の概要（各研究拠点）

創薬支援事業各社は、神戸・磐田・久留米・恵庭の4拠点の研究所で事業展開

研究所名	トランスジェニック 神戸研究所	トランスジェニック 磐田研究所	トランスジェニック 久留米モダリティ※4 分析センター	トランスジェニック 恵庭研究所
所在地	神戸市中央区港島南町7-1-14	静岡県磐田市塩新田582-2	福岡県久留米市合川町1488-4福岡バイオファクトリー内	北海道恵庭市戸磯452-1
所属会社	(株)トランスジェニック	(株)トランスジェニック	(株)トランスジェニック 医化学創薬(株)	(株)トランスジェニック
施設認証	JAPIC認証※1施設 	AAALAC※2完全認証施設 GLP※3認証施設 	福岡バイオファクトリー 	臨床事業部拠点 

ご参考：

※1 JAPIC認証

JAPIC認証とは、一般財団法人日本医薬情報センター（Japan Pharmaceutical Information Center）が、動物実験実施機関において、動物愛護管理法および飼養保管基準、各省の定める基本指針に従い、科学的な観点に基づいた適正な動物実験を実施するための自主管理の促進と、動物愛護の観点に配慮しつつ、実験が適正に実施されているかを検証して認証する制度。

※2 AAALAC（The Association for Assessment and Accreditation of Laboratory Animal Care International/国際実験動物ケア評価認証協会）は、世界で唯一の国際的な第三者評価機関であり、科学社会において動物の人道的な取り扱いを推進するために、3R（Reduction: 使用する動物数の削減、Replacement: 代替の実験方法、Refinement: 動物の苦痛軽減）の原則に基づいている。世界中の医薬品やバイオ技術企業、研究機関などがこの認証を取得しており、動物実験および動物管理が倫理的に実施されていることを証明するものとなっている。

※3 GLP(Good Laboratory Practice)

GLPとは、非臨床試験において、試験施設(場所)の設備・機器、組織・職員、検査・手順・結果等が、安全かつ適切であることを保証する「優良試験所規範(基準)」のこと。

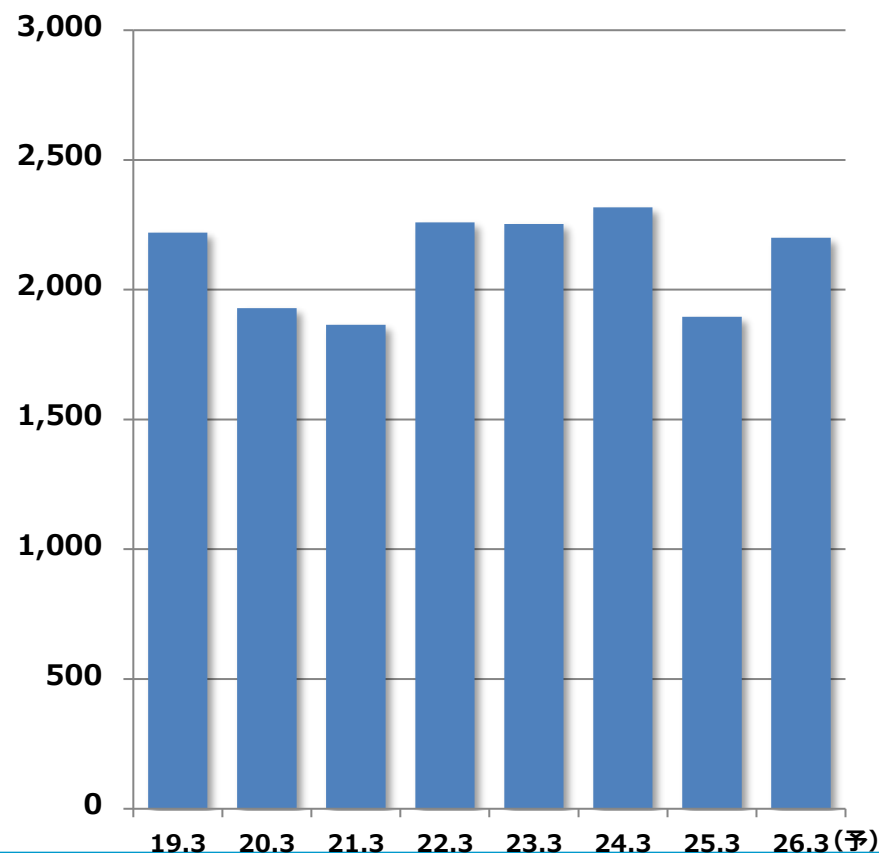
※4 モダリティとは、低分子化合物、ペプチド（中分子）薬、抗体医薬を含む蛋白質医薬、核酸医薬、細胞医薬、再生医療といった治療手段（創薬技術・手段）。

◆トランスジェニック恵庭研究所は、中央研究所への施設集約のため臨床事業部の拠点のみを残し動物施設は閉鎖いたしました。

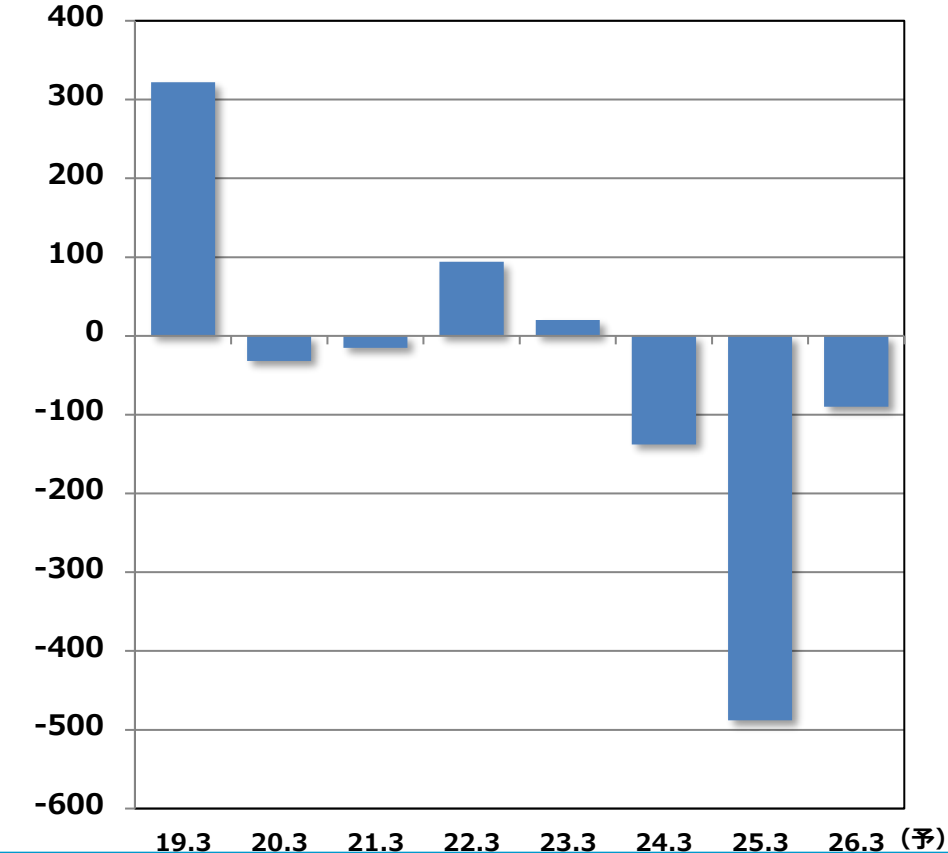
ビジネスモデル_ 創薬支援事業（診断解析事業除く）の業績推移

売上高は、中期発がん性試験の非臨床試験の新規サービスや臨床試験において受注は増加したものの、これらの新規受注した試験は来期以降完了予定のものが多く、前期比で減収。強みであるTGR試験の受注額が想定を下回り、また恵庭研究所の集約作業コストが当上半期まで発生、事業運営の合理化のための費用を計上したことにより、前期比で営業損失額も拡大。

(百万円) 創薬支援事業売上高の推移



(百万円) 創薬支援事業営業利益の推移



創薬支援事業（トランスジェニック社）の業績悪化要因

業績悪化要因	影響	対処	効果
(1) 基礎研究分野に対する国家予算の縮小	ジェノミクス事業（遺伝子改変マウス事業）の受託作製規模は、この2年間で半分以下に縮小した	市場規模に合致した体制に変更。非臨床事業部と連携し販促強化	損益改善
(2) 物質取扱に関する規制変更	ニトロソアミンの取扱緩和により、TGR試験の受注が減少した	一時的受注減の影響はあったが、現在、受注は堅調に推移している	損益改善
(3) 非臨床事業集約の遅延	事業閉鎖以降も非臨床事業に係る設備費及び人件費が継続し損益を圧迫	2025年9月末迄に完了予定	損益改善
(4) 期首繰越受注残の減少及び長期試験受注の増加	期首繰越受注残が例年に比べ少なかったことと、当期の非臨床、臨床事業の受注は堅調に推移したが、翌期以降納期が多く売上貢献が限定的となった	期末繰越受注残は期首に比較し約2.5億円多く繰越しており、新年度売上に貢献する	損益改善

創薬支援事業（トランスジェニック社）の業績改善策

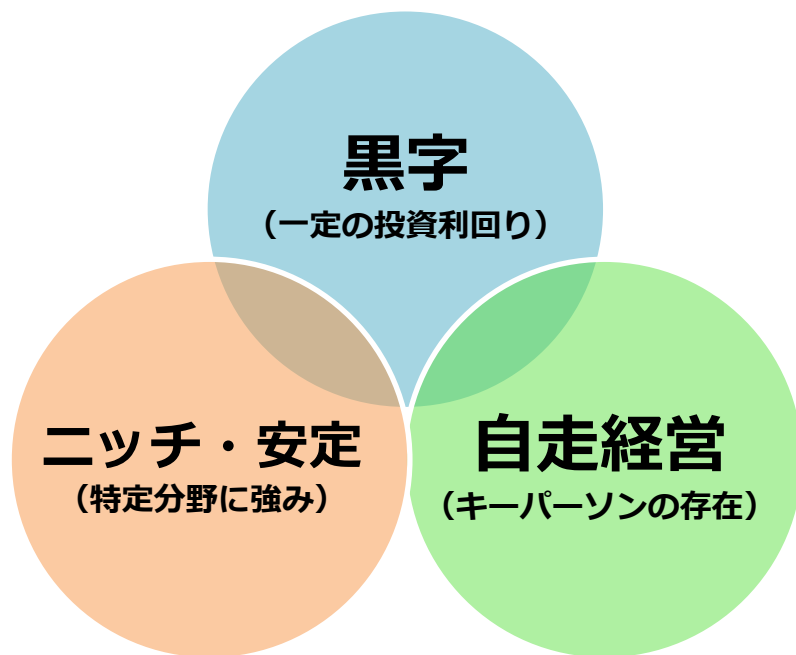
2025年3月期の連結営業赤字の原因となった創薬支援事業は、2026年3月期の通期予想において、下記のとおり改善を見込む。

単位：百万円	2026年3月期 (通期予想)	2025年3月期 (実績)	増 減	
			百万円	(%)
創薬支援事業 売上高	2,200	1,896	303	15.2
創薬支援事業 営業費用	2,290	2,384	△94	△4.0
創薬支援事業 営業利益	△90	△488	398	-

- 期首繰越受注残の前期比大幅増加と当期の受注予測をもとに、創薬支援事業売上高は前期実績比で15.2%増の22億円を見込む。
- 受注試験の利益率の改善及び人員配置等の合理化効果、売上の伸びによる固定費の回収により、創薬支援事業営業費用は4.0%減少し創薬支援事業営業利益は△0.9億円（前期と比較し4億円の改善）を見込む。

- 今後も増加が予測される事業承継型M&A市場において、当社基準に合致した投資案件も相当数発生することが見込まれることから、収益性・安定性を重視したM&Aを展開し、創業支援事業の収益変動補完を目的としている。
- EC事業や商社他事業など、様々な分野で事業を展開している複数社に投資を行っている。
- EXITを前提としない継続投資型であり、承継元オーナーや従業員の信頼感・安心感を獲得することで、スムーズな承継を支援し、グループの持続的な安定成長に貢献している。

投資先選定基準



適切な投資先選定基準の設定及びM&Aにより、短期間に事業基盤を構築

- 第一要件：対象会社の収益性
予想投資利回り及び投資回収期間について一定の条件を設定。
- 第二要件：対象会社収益の安定性
競合が入りにくいニッチ・特定分野の市場を対象としているか、長い社歴・信用を背景とした強みを持つ会社。
- 第三要件：キーパーソンの存在
対象会社に事業運営を取り仕切るキーパーソンが在籍していること。

ビジネスモデル_ 投資・コンサルティング事業の投資先概要

当社グループは、中間持株会社による投資・コンサルティングを通じて、EC事業や輸出入の商社事業など、その他の事業を展開している6社の主要企業に投資して構成。



TGBS
TG Business Service Inc.

中間持株会社

EC事業

商社他事業



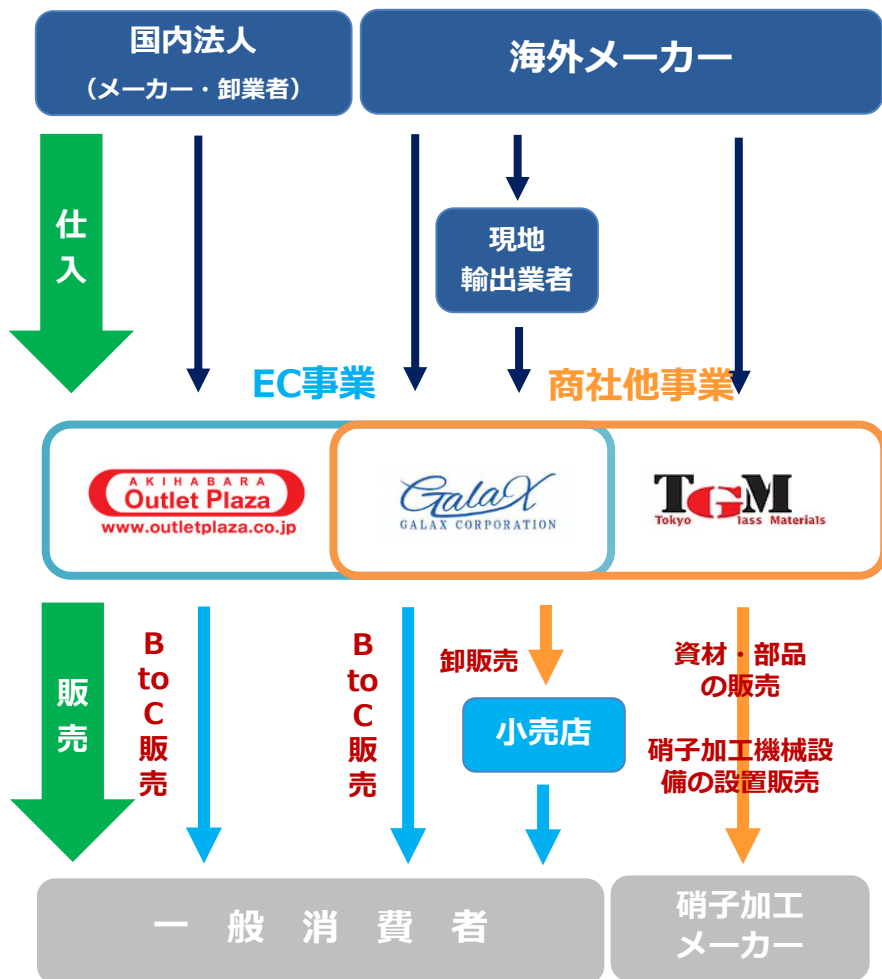
LupeX Japan Inc.



社名	株式会社 アウトレットプラザ	ギャラクス貿易 株式会社	株式会社TGM	株式会社 ルーベックスジャパン	株式会社ホープ	株式会社東名商会	東北新和化学株式会社
業務内容	家電に特化し、ECサ イトにて販売	海外から直輸入した 高級食器・雑貨を国 内卸販売及びECサイ トで販売	硝子加工専門商社と して最先端製品導入 からメンテナンスま で一貫対応	PCセキュリティ関連器 具の開発製造を海外で 行い輸入販売	プリンタトナー等 の 輸入販売	米袋等の企画製造販売	精製水、バッテリー補 充液の製造販売
強み	社歴を通じた知名度 及び仕入ルートに強 み	社歴を通じた信用と 強固な仕入ルートに 強み	顧客ニーズに応える 提案型営業に強み	ニッチな製品分野での 高い市場占有率を維持	海外からの独自仕入 ルート及び業界内での 高い知名度に強み	顧客希望に応じて既製 品及び別注品（フル オーダー）まで対応可 能	ISO9001：2015/JIS Q 9001：2015認証取 得、徹底した品質管理
売上高※1	3,158百万円		4,000百万円		1,302百万円	※1 2025年3月期有価証券報告書 開示予定数値を記載	
営業利益※1	3百万円		235百万円		78百万円		

ビジネスモデル_ 主要企業のビジネスフロー及び市場環境

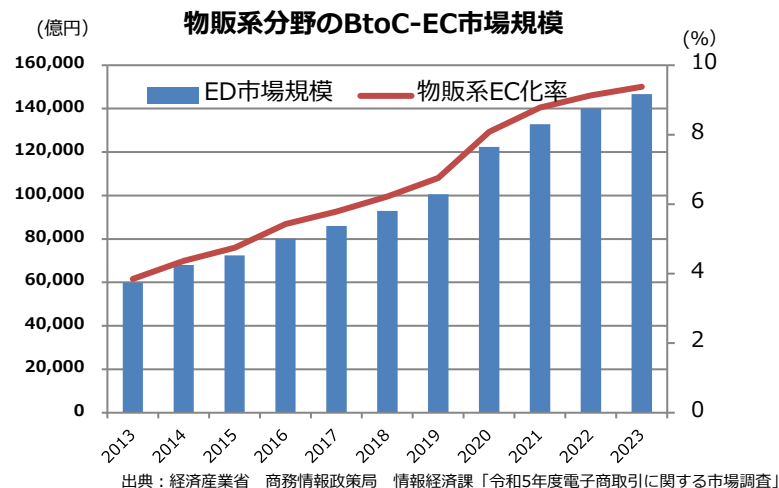
◆EC事業及び商社他事業のビジネスフロー



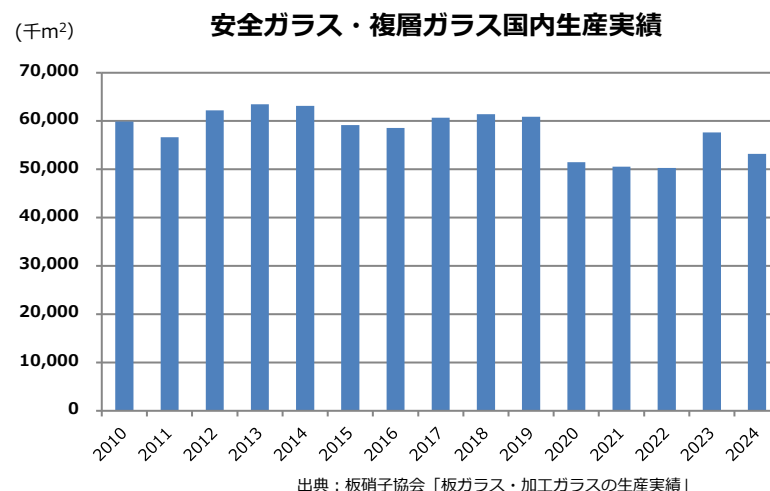
上記主要3社の取扱製品・商品は家電・高級食器・硝子加工機器等、特定分野に特化している。いずれも急激な成長が見込める製品等ではないが、販売市場（EC市場）は緩やかに成長、硝子関連機器・資材の販売先（国内大手硝子メーカー）の生産高は安定的に推移している。

◆EC事業及び硝子関連事業の市場環境

- EC市場：EC市場規模及び物販系EC化率は着実に増加傾向にある



- 硝子関連市場：2020年度はコロナ禍で減産となっているが、それ以前は安定的に推移している

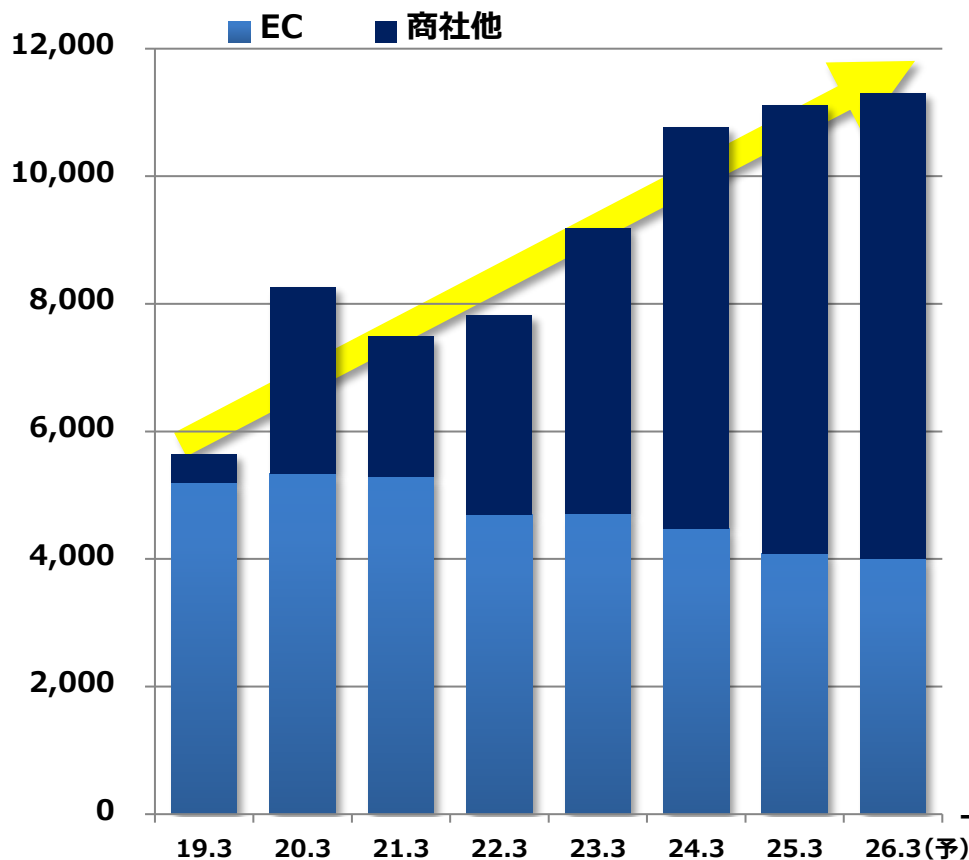


ビジネスモデル_ 投資・コンサルティング事業の業績推移

- EC事業は物価高、消費意欲減退により売上高は苦戦するも、当期は在庫処分損、評価損減少により損益改善を予測
- 商社事業他は価格転嫁、足元の受注動向を踏まえ当期と同様に堅調な推移を予測

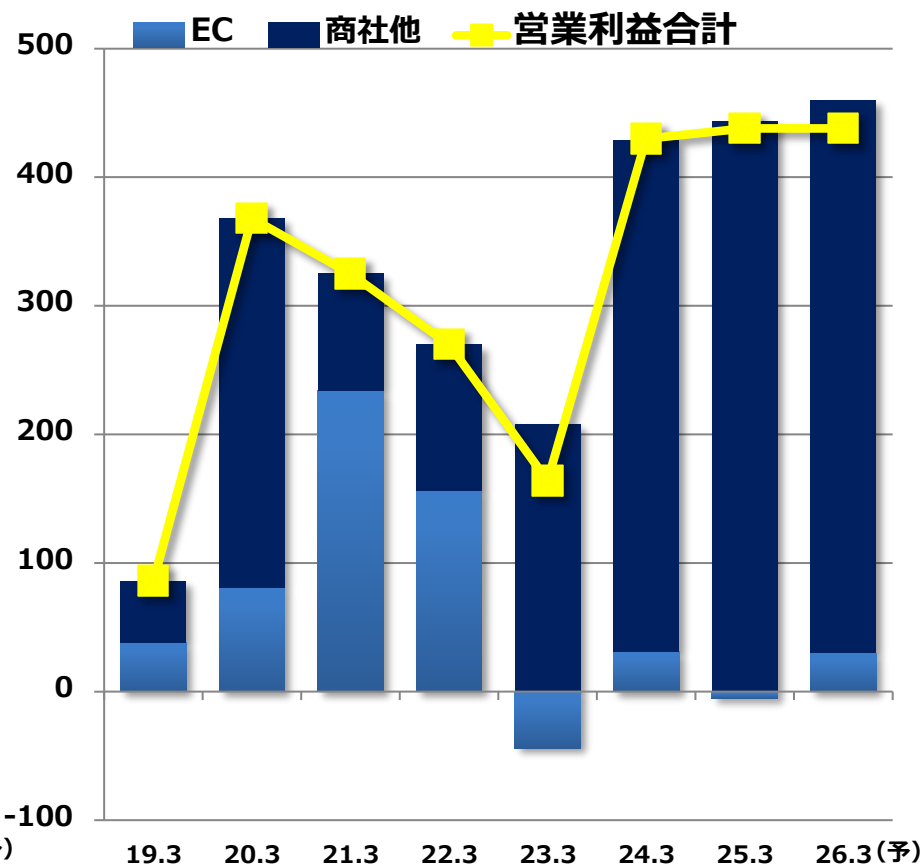
売上高の推移

(百万円)



営業利益の推移

(百万円)



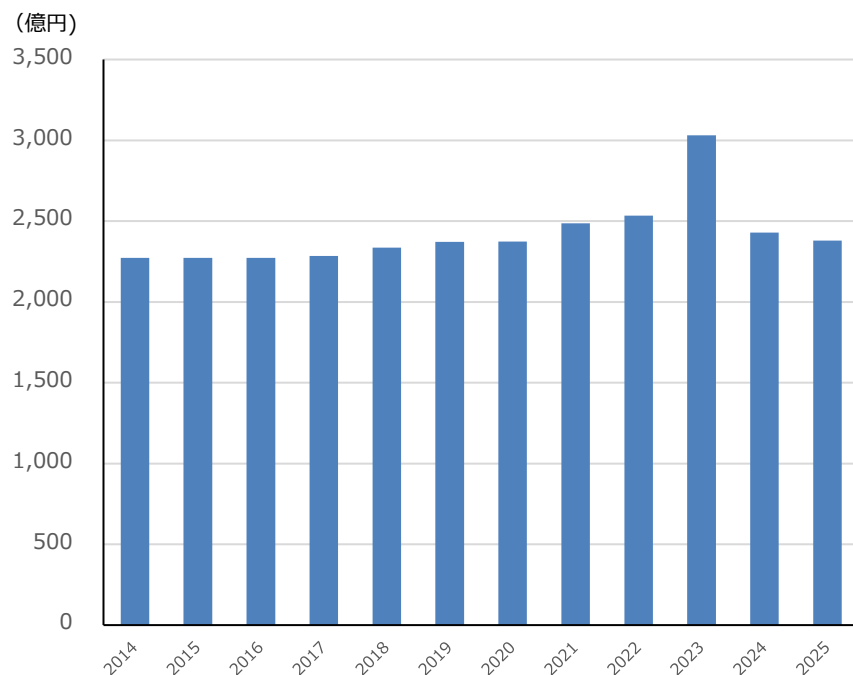
Ⅲ.市場環境

(市場規模・競争優位性)

◆創薬支援市場動向

- 顧客である公的研究機関の基礎研究費予算及び製薬企業の研究の研究開発費率は横ばい傾向。
- 委託試験の遂行に必要な先端機器導入コストや、試験技術習得コストについては高くなる傾向。
- 技術優位性がない、あるいは財務基盤が弱い創薬支援事業体は、淘汰・再編の対象となる可能性。

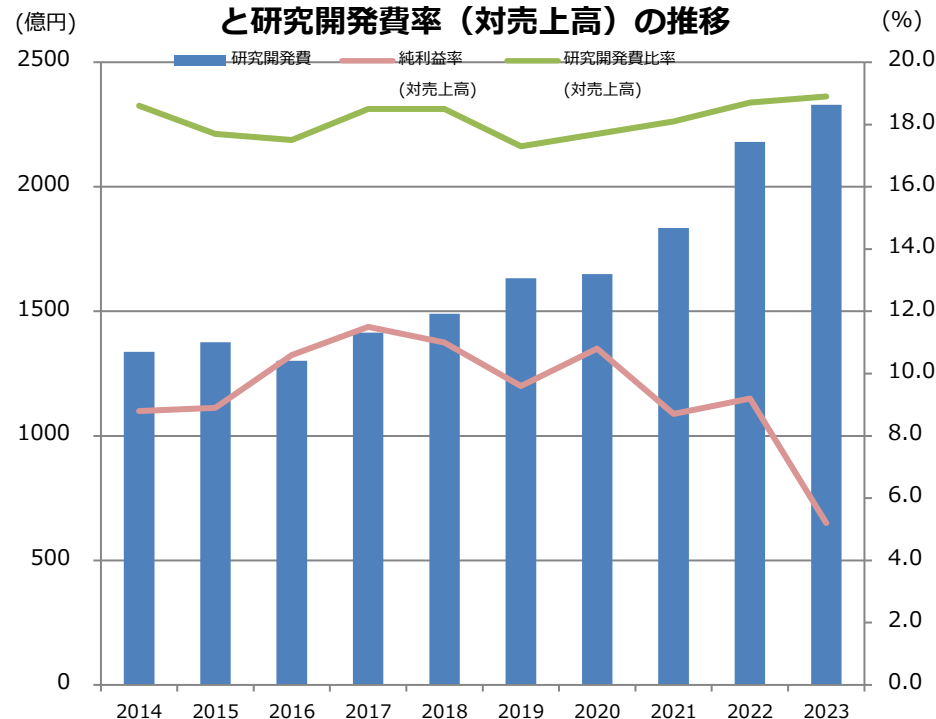
科研費※の予算額の推移



※科学研究費助成事業（「科研費」）は、あらゆる分野にわたり、基礎から応用まであらゆる「学術研究」を助成するものです。

出所：日本学術振興会
科学研究費助成事業
科研費の予算額の推移

日本の製薬企業（大手10社）の研究開発費と研究開発費率（対売上高）の推移



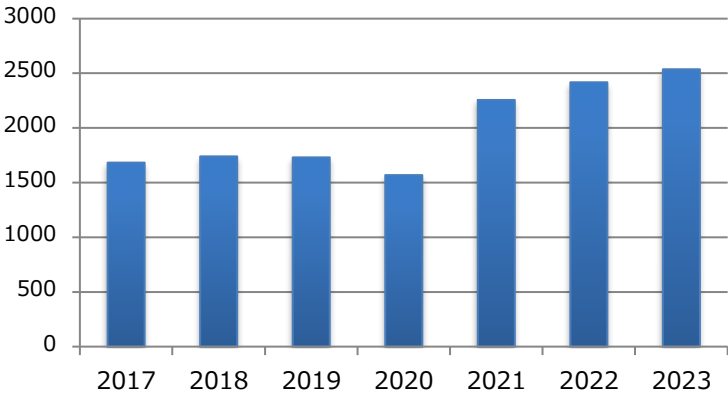
出所：厚生労働省「薬事工業生産動態統計年報」
出典：日本製薬工業協会 DATABOOK2025

◆CRO※市場動向

日本CRO協会の2024年アニュアルレポート（2023年1月～12月）によると、2023年の会員会社の総売上高は2022年より118.8億円（2,418億円→2,537億円）4.9%増加した。
CRO市場は2,600億円規模、SMO市場は400億円前後規模と推定（株矢野経済研究所「2024年版 製薬企業の研究開発戦略およびCRO・SMOの実態と展望」。）

※CRO（Contract Research Organization：医薬品開発業務受託機関）とは、製薬企業が行なう非臨床試験、臨床試験（治験）に関わる様々な業務の全てまたは一部を代行・支援するサービスです。

医薬品開発関連CRO売上高推移



出所：日本CRO協会2024年(1月～12月)アニュアルレポート

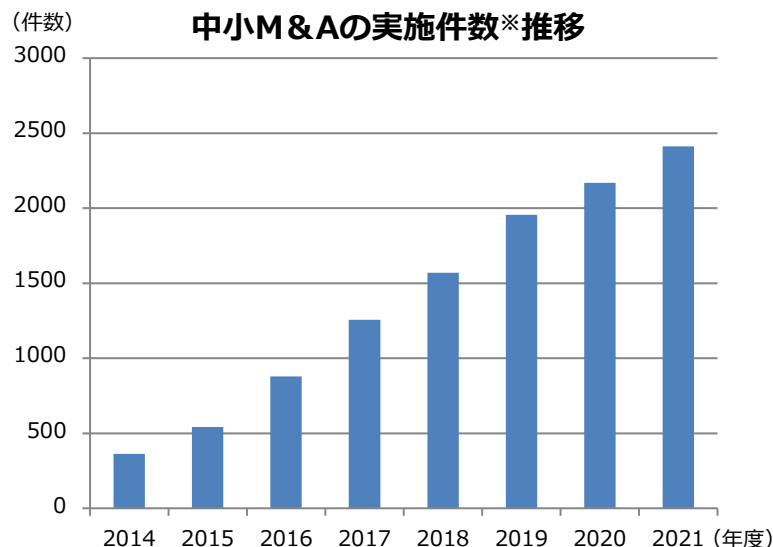
◆創薬支援型企業の特徴及び当社創薬支援事業の特徴と競争優位性

創薬支援型企業の特徴		国内上場企業数		当社創薬支援事業の特徴と競争優位性	
独自技術を用い、製薬企業の創薬プロセスの中で独自サービスを展開している。独自のモデル動物や解析技術などを持つ企業が多い。サービスを提供するタイプと、試薬を販売するタイプに大別される。請負う業務としては、薬物動態分析、安全性試験、遺伝子解析など。創薬型よりはリスクは小さく、早くから黒字化を目指せる傾向にあるものの、「創薬型」よりは、ミドルリスク、ミドルリターンの傾向にある。		15社程度		国内CRO業界の多くが、特定の研究分野や特定のモデル動物・大動物等を用いた試験領域に特化している中、当社グループは創薬プロセスに関する基礎研究から臨床研究までを対象に支援サービスを網羅している他、非臨床試験に関しては小動物～大動物の薬効薬理試験から安全性試験までカバー	
				最先端技術の保有	
				高い事業成長力	
				強い財務健全性	

経済産業省 生物化学産業課 2017年「バイオベンチャーの現状と課題」より

◆市場環境：2009年以降のマーケット別M&A件数の推移及び中小企業庁の目標

- 中小企業の廃業の6割は後継者不在が要因となっており、事業承継の手段としてM&Aの重要性が高まっている。



出典：経済産業省「中小M&A推進計画」の主な取組状況～補足資料～
(2022年6月21日中小企業庁)
※M&A仲介大手5社及び事業承継・引継ぎ支援センターの合算件数

<https://www.ma-cp.com/about-ma/current-situation/>

中小企業庁は「中小M&Aガイドライン」を策定することで、中小企業のM&Aの更なる促進を図っている。

投資・コンサルティング事業が主に対象とする事業承継型M&A市場は当面拡大することが予想され、当社基準に合致した投資案件も今後、相当数発生すると予想



**買収後における安定的な事業運営
(買収先の安心獲得)を主眼とした
事業承継型M&Aを継続**

- 2020年における日本国内の事業承継型M&A市場規模は、約1兆6000億円であるとされています。また、2021年から2025年までの期間においては、年平均成長率が5.2%であると予測されており、2025年には約2兆2000億円にまで成長すると予測されています。

「日本のM&A市場（2021年版）」（帝国データバンク）

◆競争優位性

- 強みである経営管理システム・財務支援の下で、**投資ファンド等は違いEXITを前提としない承継先**の幹部を中心とした事業活動の維持継続を約束することで、対象会社オーナーの信頼・安心を獲得し、優良案件を継続的に獲得している。
- 当社選定基準を守りながら、業種・取扱商品等を絞ることなく投資を行うことによって、**変化の激しい経営環境に柔軟に対応**することを可能としている。また、投資先が増加しているため、グループ内各社のシナジーが期待できる状況になりつつある。

事業承継型M&Aの課題

(オーナーサイド)

- ・ 買収後の経営体制、特に従業員の雇用の不安
- ・ 機動的・柔軟な事業運営の阻害

(取得企業サイド)

- ・ M&A後の収益力の不確実性
- ・ 人手不足などを起因とする管理体制の脆弱性

当社投資・コンサルティング事業の特徴と競争優位性

M&A後の経営体制	買収前の経営手法や組織風土を尊重し、短期のEXITを前提とせず、長期的な企業価値の向上を志向し、買収企業の組織基盤の強化を図る。また、キーパーソンによる経営判断・事業運営を尊重
豊富なM&Aの実績による投資効果の分析	主としてニッチな特定分野をターゲットとした収益性の高い事業を対象として、豊富なM&A実績による当該事業の潜在性などを評価することにより、投資を実行。また、投資基準に沿った様々な業種に投資を行うことにより、環境変化に係るリスクをヘッジし、グループ内でのシナジー効果を促進
財務支援	グループの調達力を背景とした迅速かつ必要十分な財務支援を実施
PMI※	グループに所属する専門家の知見を活かした内部管理体制の強化によるPMIを実施

※PMI（Post Merger Integration）とはM&A（買収・合併等）後の統合プロセスのことを言います。

IV.成長戦略

成長戦略の基本方針

最先端のバイオテクノロジー技術を用いた創薬支援事業と、投資・コンサルティング事業を展開することで、ハイブリッド型経営を推進。これにより、継続的な企業価値の拡大を実現。

創薬支援事業

- ◆ 高収益だが業績が凸凹に大きく変動しながら規模を拡大
- ◆ 事業部の業績拡大は、既存サービスの拡充や新規サービスの開始によって実現
- ◆ 業績拡大には、一般的に人材や設備に対する多額の先行投資が必要

投資・コンサルティング事業

- ◆ 急激な外部環境変化がない限り売上規模及び利益率は安定
- ◆ 事業部の業績拡大は、事業承継案件を主とするM&Aで実現
- ◆ M&A資金を除き、特段大きな先行投資は不要

両事業セグメントの特徴及び連結利益・資金収支の拡大を活かした
Hybrid型経営で両事業の拡大を推進

区分	重点施策
持株会社 (本社)	➤ 取締役会意思決定機能の強化 ・ 取締役会による独立かつ客観的な経営の監督の実効性の確保 ➤ グループガバナンスの強化 ・ 独立役員の増員 ・ 明確なグループ戦略の策定、子会社の経営の監督強化 ・ コーポレート・ガバナンスの体制の充実及び強化とグループ経営資源の最適配分 ・ グループ内配当ルールを定め必要分野に再配分を実施
創薬支援	➤ 創薬支援事業の再編 (P.34) ➤ 研究開発についてはテーマを絞り込み、経営資源の最適配分を行い、世界的に代替法が求められている発がん性領域の試験系の研究開発に注力 中期発がん性試験受託メニューの拡張、短期発がん性試験の受託開始 (P.11) ➤ 特異的な糖鎖合成・解析技術と抗体取得技術とを融合し、創薬開発支援サービスを展開すると同時に、自社開発も加速。(P.38、39) ➤ 既存事業基盤拡大に必要な人員・機器投資を加速 (P.29)
投資・コ ンサル ティング	➤ これまでと同様に、黒字・安定&ニッチ・自走経営型の事業体を対象とした事業承継型M&Aを推進し、事業規模の更なる拡大を実現 ➤ 事業規模拡大に応じ投資案件の規模あるいは件数も拡大 ➤ グループ内シナジーが期待できるEC・商社事業領域に重点的に投資 (P.16、31)

成長戦略_中長期イメージ

成長戦略（2022年3月期～2026年3月期）

経営理念の実現に必要な事業基盤を
着実に構築する計画期間



準備・構築

2022年～2026※年

- ◆ 当面は企業価値拡大を優先し事業基盤拡大投資を着実に実行
- ◆ 高付加価値サービスの開発

※2025年3月期の業績悪化及び子会社での品質不正問題発生を受け、計画を1年延期

設計

2018年～2021年

- ◆ 事業多角化による経営構造の安定化
- ◆ 収益構造の強化

加速

2027※年～2029年

- ◆ 拡大再投資の加速
- ◆ 高収益事業体の構築
- ◆ 配当性向の向上

Vision
経営理念

未来に資するとともに
世界の人々の健康と豊かな
暮らしの実現に貢献する

設備投資

(2025年3月期計画)

(株)トランスジェニックにて総額約1.2億円の設備投資を実施予定
・実験設備及び機器の更新を中心に投資を予定

進捗

2025年3月期設備投資実績

計画通り機器投資約1.2億円の投資を実施

(株)トランスジェニック

総額1.2億円の投資を実施

- ・動物飼育施設空調機等の更新 75百万円
- ・分析機器等の試験機器39百万円

成長戦略_創薬支援事業における2025年3月期 研究開発投資進捗

研究開発

【(株)トランスジェニックにおける重点開発テーマ】

- ・新型コロナウイルスレセプターヒト化マウス
(新型コロナウイルス感染症 (COVID-19) 研究用エクソンヒト化マウス)
- ・肝臓ヒト化マウス
- ・アミロイドーシス治療法開発に向けたTTRエクソンヒト化マウス

【医化学創薬(株)における重点開発テーマ】

- ・抗SARS-CoV-2スパイクタンパク抗体開発

進捗

研究開発計画		2025年3月期進捗状況
アミロイドーシス治療法開発に向けたTTRエクソンヒト化マウス	(株)トランスジェニック	農林水産省へのカルタヘナ申請※が承認され販売中 ※販売契約の締結及びお問い合わせ対応中
新型コロナウイルスレセプターヒト化マウス	(株)トランスジェニック	・新型コロナウイルス感染症 (COVID-19) 研究用エクソンヒト化マウス完成 ・ 国立大学法人熊本大学及び当社子会社の医化学創薬(株)とのACE2エクソンヒト化マウスを用いたSARS-CoV-2スパイクタンパク抗体に関する共同研究については大学側の事情により中止
肝臓ヒト化マウス	(株)トランスジェニック	研究開発テーマ絞り込みのため開発遅延
抗SARS-CoV-2スパイクタンパク質抗体	医化学創薬(株)	熊本大学と共同研究については、大学側の事情により中止

※カルタヘナ申請（正式名称「第二種使用等拡散防止措置確認申請」）とは、遺伝子組換え生物等の使用に関して、生物の多様性へ悪影響が及ぶことを防ぐため、国際的な枠組みが定められた「遺伝子組換え生物等の使用等の規制による生物の多様性の確保に関する法律」（通称「カルタヘナ法」）に基づき、遺伝子組換え生物等の使用に際し、管轄の行政機関に申請することです。

M&A

- ・従前同様に、現在展開している創薬支援サービスの補完・強化が期待できる事業体についてM&Aを継続的に検討する。

進捗

M&A計画

現在展開している創薬支援サービスの補完・強化が期待できる事業体について、M&Aを継続的に検討する

2025年3月期実績

2025年3月期におけるM&Aはなかった

強固な財務基盤及び事業収支を背景に、更なる事業拡大に向けた投資を積極的に行う計画

設備投資

(2026年3月期計画)

総額約1億円の投資を(株)トランスジェニックにて実施予定

- ・実験設備及び機器の更新、**DI (Data Integrity : データの整合性) 対応システムの導入**に合計約1億円の投資を予定

研究開発

【(株)トランスジェニックにおける重点開発テーマ】

- 重点開発テーマについては、**テーマの絞り込み、経営資源の最適配分を行い、世界的に代替法が求められる発がん性領域の試験系の研究開発に注力する方針**

◆今後の開発重要開発テーマ

- ・**rasH2遺伝子改変マウスを用いた短期発がん性試験の新たな投与経路による方法の開発**
- ・**遺伝子改変動物を用いた新たな「短・中期発がん性試験」モデルの開発**

※開発遅延又は中止するテーマ

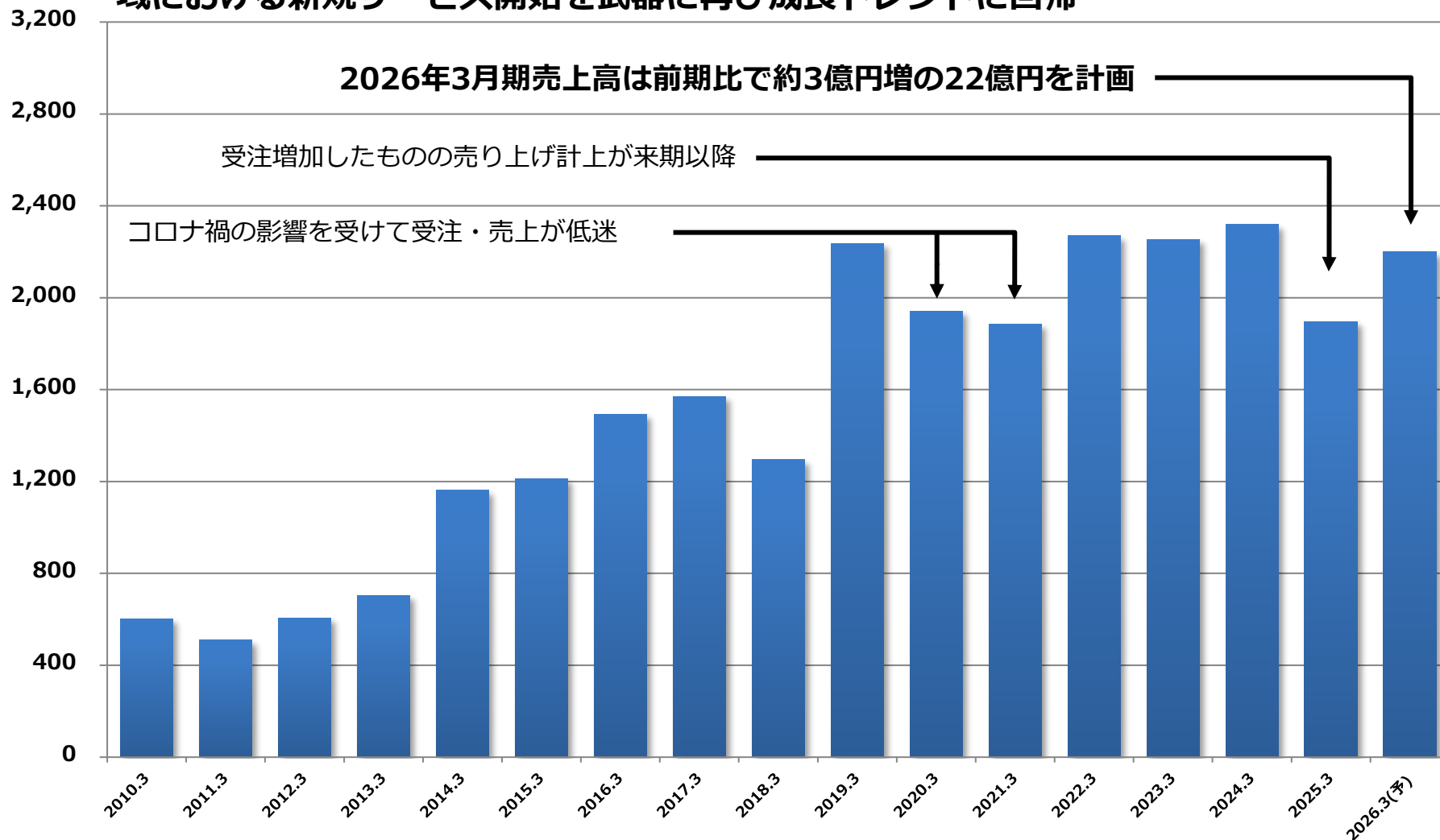
- ・肝臓ヒト化マウス（遅延）
- ・抗SARS-CoV-2スパイクタンパク抗体開発（中止）

M&A

- ・従前同様に、現在展開している創薬支援サービスの補完・強化が期待できる事業体について、M&Aを継続的に検討する。

成長戦略_創薬支援事業売上高※1の推移及び来期見通し

(百万円) 2025年3月期は納期端境期で売上高が落ち込んだが、豊富な繰越受注残と発がん性領域における新規サービス開始を武器に再び成長トレンドに回帰



※1 上記グラフについて、2022年1月に売却した診断解析事業については売上高の推移から除外しています。

成長戦略_創薬支援事業（非臨床事業）：これまでの成長戦略

- これまで、シナジーある事業体との積極的資本提携（M&A）とM&A後の積極的追加投資を通じ、グループの事業基盤拡大を迅速に実現。
- 上記に加え、経営効率強化を目的としたグループ内組織再編、更なる企業価値向上を目的とした新規事業開発を積極的に実行。

（その他の重要な資本提携の状況）

時 期	内 容
2020年 4月	 難易度が高い糖ペプチド合成・解析技術を持つ医化学創薬(株)を連結子会社化
2021年11月	 今後、市場が拡大すると予想される病理ピアレビューを営む(株)ルナパス毒性病理研究所を連結子会社化



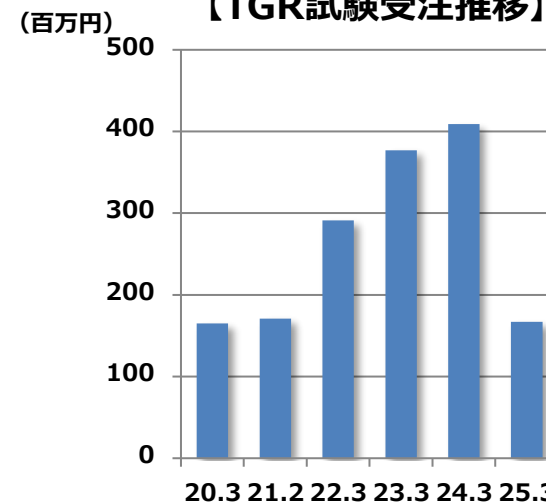
- ・ 基礎研究から臨床領域までカバーしたサービスを提供
- ・ 遺伝子改変動物を用いた、効率的・効果的な試験サービスを提供
- ・ 発がん性関連領域を対象に高付加価値・差別化サービスを提供

➤ これまで長年培ってきた遺伝子改変技術を活用し、高付加価値試験サービスを構築し提供する

【短期・中期発がん性試験】

項目	利点	受託サービス
TGR試験	・多臓器での評価が可能 ・動物個体の薬物動態を反映 ・発がん性予測の精度向上	Mutaマウスを用いた28日間反復投与試験
中期発がん性試験 (2024年3月受託開始)	ICHガイドラインにおいて、従来の長期がん原性試験（2年間）の代替法試験として推奨されている。	「中期皮膚発がん性試験」 「中期肝発がん性試験」 「ラットを用いた中期大腸発がん性試験」新規受託開始 ・予備試験を含めて1年～1年半
rasH2マウスを用いた短期発がん性試験 (2025年6月受託開始)	・動物数の削減（3Rの理念, Reduction） ・試験期間の短縮 ・被験物質量の削減 ・試験費用の削減	・rasH2を用いる短期発がん性試験（経口投与）」 ・試験期間は、予備試験を含めて26週間 <今後の予定> ・経口投与以外の投与ルートでの受託試験を展開予定。

【TGR試験受注推移】



◆2025年3月期受注が大幅に減少しているのは、これまで発がん性物質として取り扱われていた、ニトロソアミン化合物に対する取扱いが緩和されたことを受けて、同物質を対象としたTGR試験需要が減少したことが要因です。

◆TGRは「Transgenic Rodent Gene Mutation Assay」（変異原性遺伝子変異試験）の略称です。化学物質や薬物の遺伝毒性を評価するために遺伝子の変異を検出するために**Mutaマウス**等の**変異体マウス**や変異体ラットを使用して行われます。トランスジェニックは、MUTAマウスに関する独占使用権を有しています。

主なモデルマウス系統及び新規技術の開発の状況

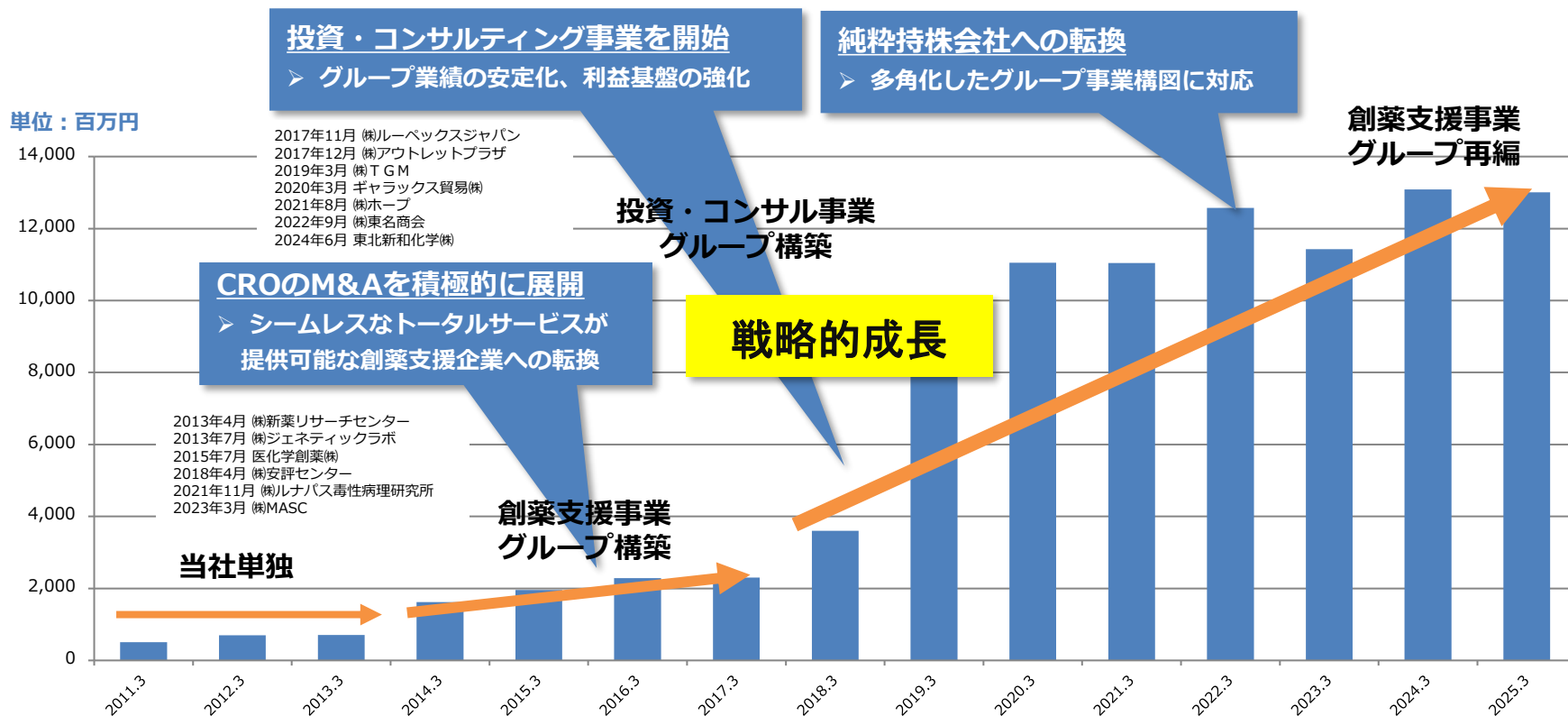


グループ再編の背景 – ここまでの戦略的成長の軌跡

2002年から2021年まで –

2002年の遺伝子改変技術を基盤とした上場から、2013年以降のCRO事業体のM&Aを通じたシームレスなトータルサービスが提供可能な創薬支援グループへの転換、2018年の投資・コンサルティング事業の開始、そして2021年の純粋持株会社への移行に至るまでの戦略的成長。

- 2002年12月：東証マザーズへの上場。遺伝子改変技術を基盤にした大学発ベンチャーからのスタート。
- 2013年 4月：シームレスなトータルサービスが提供可能な創薬支援グループへの転換を目指し、CROのM&Aを積極的に展開。
- 2018年 3月：創薬支援事業の不安定な業績変動を補完することを目的に、投資・コンサルティング事業を開始。
- 2021年 4月：多角化した事業構図へ対応するため、祖業である遺伝子改変事業を安評センターに移管し、純粋持株会社へ移行。

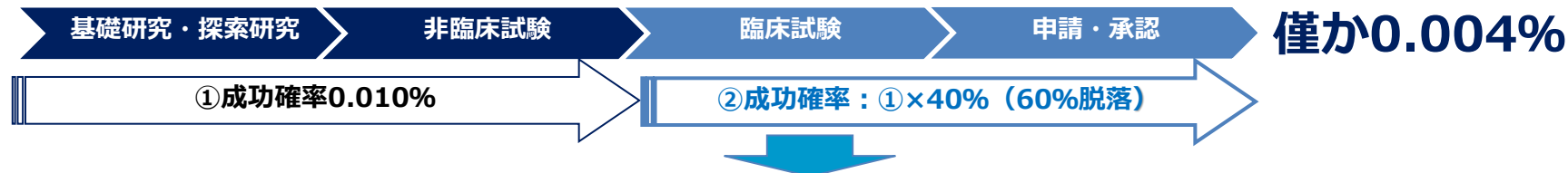


成長戦略_創薬支援事業（技術優位性）：遺伝子改変先端技術

遺伝子改変マウス作製に関する独自技術「エクソン※ヒト化マウス」の優位性について

（新規薬剤開発の成功確率）

出典：2011年～2015年 厚生労働省「臨床研究に関する現状と最近の動向について」

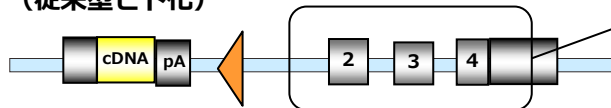


②の成功確率UPのカギは適切な動物モデルを用いた非臨床試験の実施

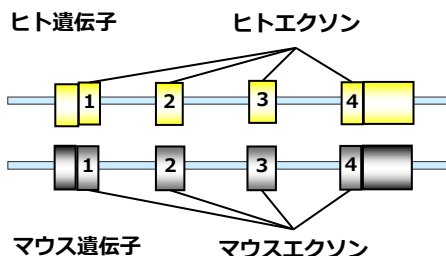
従来法（これまでのモデル動物）

従来法によるヒト化マウスは、ヒト遺伝子発現量が高値であったり低値と正常ではなく、発現の組織特異性も異なり、疾患モデルの病態解析には使えるが、治療法開発と有効性検証には限界有

（従来型ヒト化）



マウス遺伝子のエクソンが後方に残存しゲノム構造が変化し、遺伝子発現制御領域（配列）にも影響を与える等の変化が起こるため、発現量が異常となるほか発現の組織特異性も異なってくる



※エクソンとは、真核生物のタンパク質の遺伝情報がコードされている(翻訳配列)遺伝子領域です。

マウス遺伝子が残存
遺伝子配列も変化

エクソンヒト化マウス

タンパク質の遺伝情報領域であるエクソンのみをヒト化し、マウスの遺伝子発現制御領域を保持することで、ヒト遺伝子が量的・組織特異的にも正常に発現。当該ヒト疾患モデルマウスは、核酸医薬等の薬剤及び遺伝子治療の効果を見る上で有用

（エクソンヒト化）



マウス遺伝子のエクソンのみをヒト化し、マウス遺伝子発現制御領域を無傷で保存することで、ヒト遺伝子が正常な発現量、組織特異性を示す

Li et al. Biochem. Biophys. Res. Commun. 599:69-74, 2022.

- 抗体開発に必要な一連の工程（抗原合成～抗体取得）の技術力及び、グループの創薬支援機能を活かし創薬開発プラットフォームの構築を目指す
- 同プラットフォームを窓口に創薬開発企業と共同開発を推進する

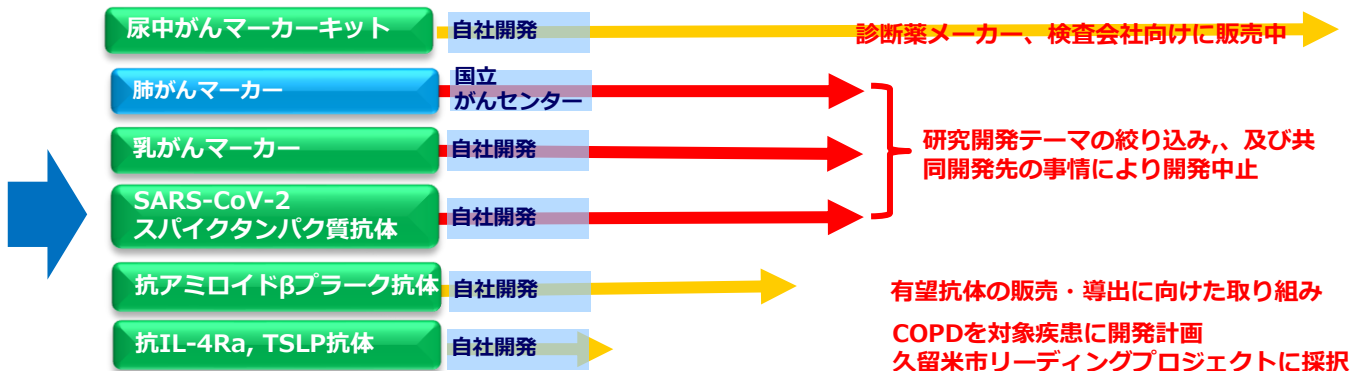
創薬開発プラットフォームをグループで構築



主な開発パイプラインの状況



技術力を活かし共同研究及び抗体自社開発を推進



糖鎖に関する独自技術を基盤とした治療薬・診断薬シーズ開発を目的とする抗体創出プラットフォーム

疾患特異性を糖鎖構造解析で同定

糖ペプチド抗原のデザインと合成

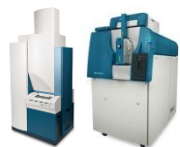
疾患特異的な抗体の取得



正常細胞

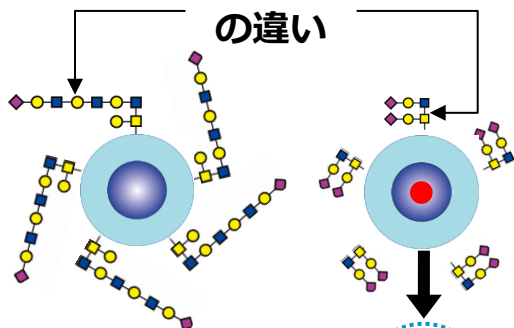


がん細胞

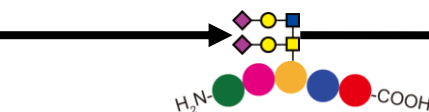


高分解能質量分析装置を
活用し糖鎖構造を解析

糖鎖
の違い



「疾患特異的糖鎖構造」
を同定

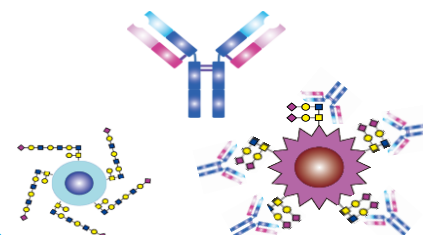


正常細胞とがん細胞（疾患細胞）
が似ている場合であっても、糖鎖
修飾構造には必ず違いがある。
このため、疾患特異的糖鎖構造を
同定し、この糖鎖構造を含む領域
を免疫のターゲットとすることで
疾患特異的な抗体が取得出来る。



ノウハウと経験に
基づく免疫・抗体
取得方法

疾患特異的抗体

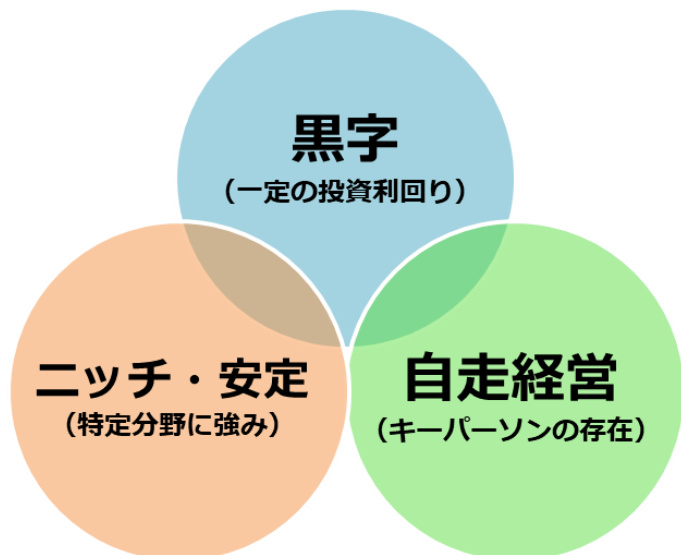


治療薬・診断薬開発

成長戦略_投資・コンサルティング事業（事業承継型M&A）

- 事業開始からここまでは、黒字、安定・ニッチ、自走経営をキーワードに投資効率・回収が良いEC事業及び商社事業等を中心にM&Aを展開。
- 事業開始以降の平均投資利回り(のれん償却前営業利益率)は30%弱。
- 事業開始以降の投資額累計は約22億円。収益基盤及び財務体質の強化に応じて、投資規模拡大を予定。

投資方針



1 s t : 2018~2021年3月期

投資効率が高く安定性の高い事業

EC・商社事業領域



2 n d : 2022年3月期~

1 s t 投資領域及び相性が良い事業



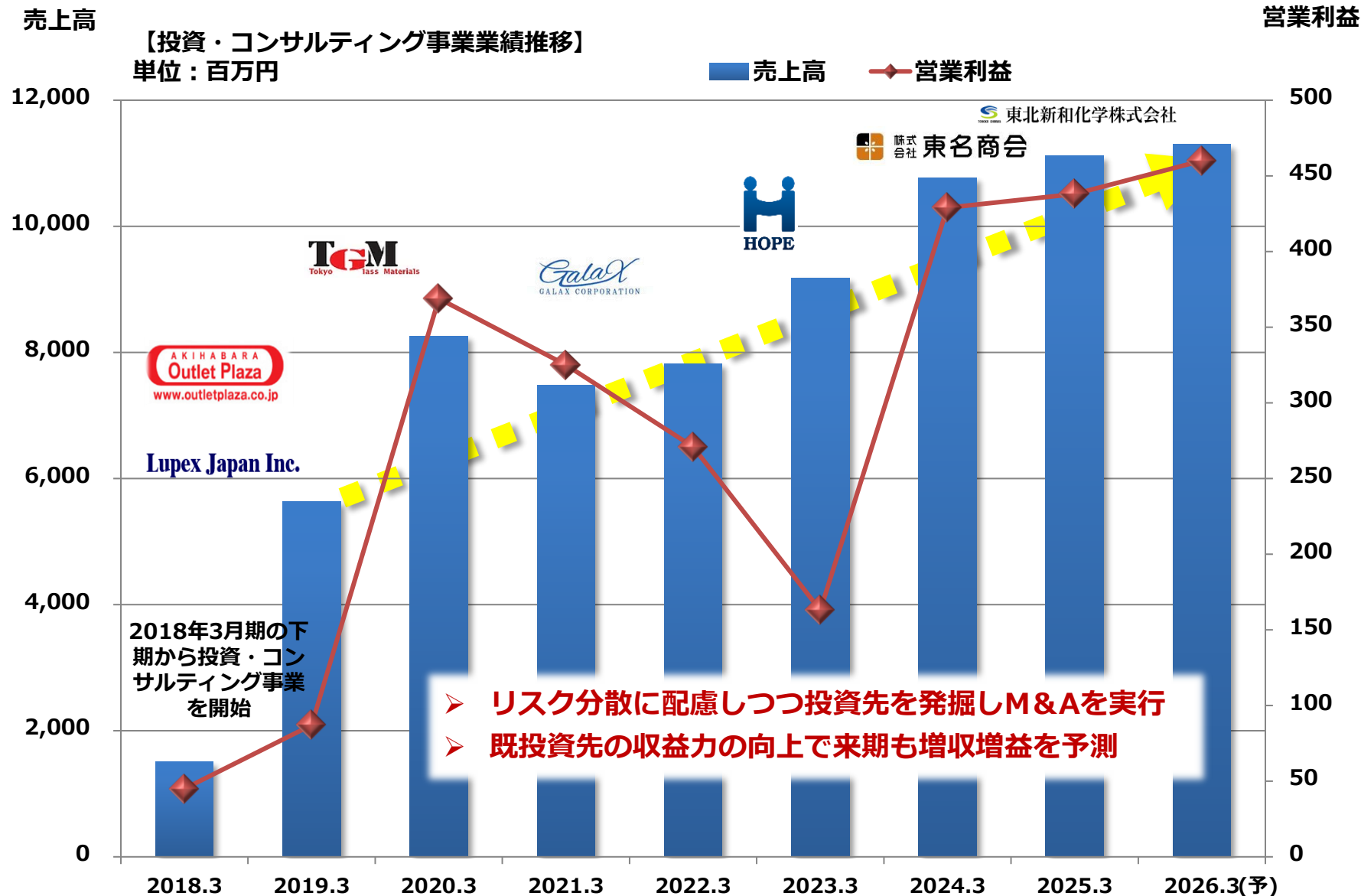
株式
会社

東名商会



東北新和化学株式会社

成長戦略_投資・コンサルティング事業の業績推移及び来期見通し



成長戦略_投資・コンサルティング事業（事業承継型M&A）

- M&Aの対象と考える事業承継市場は、今後も当面拡大していくことを想定。
- 当面は、EC事業、商社事業※等を中心に相互シナジーが期待できる事業体を中心に投資を実行予定。
- 投資事業領域と投資規模の拡大に向けて、ファンド組成及び同ファンドによる投資事業展開も検討。

中長期

3rd :
投資領域・規模拡大に向けたファンド事業

2022年3月期～

2nd :
1st 投資領域及び相性が良い事業

事業規模・領域拡大
事業体強化
投資規模拡大変化に適応

1st : 2018年～2021年3月期
投資効率が良く安定性の高い事業

EC・商社事業領域



EC・商社事業領域



既存事業領域と相乗的に展開
できる事業体

成長戦略_2026年3月期連結業績予想

創薬支援事業においては、更なる経営資源の集約及び事業運営の合理化を通じて、競争力及び収益力の向上を図り、投資・コンサルティング事業においては、既投資先の収益力の向上に努め、リスク分散に配慮しながら投資先の発掘を行い、今後も積極的な投資を継続し、両事業による収益基盤の拡大を図る。

単位：百万円	2026年3月期 (通期予想)	2025年3月期 (実績)	増 減	
			百万円	(%)
売上高	13,500	13,005	494	4.0
創薬支援事業	2,200	1,896	303	15.2
投資・コンサルティング事業	11,300	11,115	184	1.8
本社・連結調整	-	△6	6	-
営業費用	13,350	13,264	85	0.6
創薬支援事業	2,290	2,384	△94	△4.0
投資・コンサルティング事業	10,840	10,676	163	1.5
本社・連結調整	220	203	16	8.1
営業利益	150	△259	409	-
創薬支援事業	△90	△488	398	-
投資・コンサルティング事業	460	438	21	4.9
本社・連結調整	△220	△209	10	-

V.リスク情報

主要なリスク情報

主要なリスク

リスクが顕在化した場合

対応策

企業買収

対象となる企業の事業内容や財務内容、取引先関係等の事前調査で把握できなかった問題の発生や、事業環境の変化により当初想定した効果が得られない場合、当社グループの財政状態や経営成績等に影響を及ぼす場合があります。

- ①可能性：小
 - ②時 期：不明
 - ③影響度：小※
- ※事業多角化しているため。

当社グループの経営資源を適切に配分し、設備投資、新たなM&A、事業の撤退・縮小といった判断を迅速に行ってまいります。

製薬業界の動向

薬価改定や後発薬品の普及による製薬業界の急激な事業環境の悪化による、製薬企業の研究開発費の抑制が当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

- ①可能性：大
 - ②時 期：中長期
 - ③影響度：小※
- ※事業多角化していること、及び化学品の安全性試験は影響が受けにくい。

製薬業界の動向に迅速に対応していくため、顧客の研究開発動向を的確に把握し、競合に先んじた戦略を遂行してまいります。

法的規制

日本において実験動物使用禁止の規制が導入された場合は、実験動物市場が閉塞し、当社グループの業績に多大な影響を及ぼす可能性があります。

- ①可能性：中
- ②時 期：中長期
- ③影響度：大

法規制の動向を的確に把握しながら、動物実験の代替となる手法の開発、新規事業の創出等を追及してまいります。

※2024年3月期有価証券報告書より抜粋・要約しています。その他のリスクは有価証券報告書をご参照ください。

免責事項

当資料に記載された内容は、現時点において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した経営計画に基づき作成しておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。また、今後の当社の経営成績及び財政状態につきましては、市場の動向、新技術の開発及び競合他社の状況等により、大きく変動する可能性があります。

今後の開示

当資料のアップデートは今後、本決算の発表後(6月上旬)を目途として開示を行う予定です。