

平成 25 年 2 月 18 日

各 位

株式会社 C F キャピタル
代表取締役 板橋 光一

株式会社メディックグループからの公開質問状に対する回答に関するお知らせ

当社は、当社が株式を保有する株式会社メディックグループ（本社：東京都千代田区、代表取締役：橋本 康弘、東証マザーズ 2369）からの平成 25 年 2 月 8 日付け公開質問状に対し、本日回答書を提出いたしました。

回答の内容につきましては、「質問状に対する回答」をご参照ください。

平成25年2月18日

〒102-8578

東京都千代田区紀尾井町4-1 ビジネスコート10階

株式会社メディックグループ

代表取締役 橋本 康弘 殿

貴社株主 株式会社CFキャピタル代理人

東京都港区赤坂4丁目7番15号陽栄光和ビル5階

TEL 03-5562-2895 FAX 03-5562-2755

光和総合法律事務所

弁護士 石川 達紘



東京都港区赤坂1丁目3番3号 T-FRONTビル6階

TEL 03-6277-7741 FAX 03-6277-7743

中田総合法律事務所

弁護士 中田 康一

弁護士 谷川 徹三

弁護士 畑田 正彦



東京都千代田区有楽町一丁目7番1号有楽町電気ビル南館9階

TEL 03-6269-9958 FAX 03-6269-9959

黒澤升村法律会計事務所

弁護士 黒澤 基弘

弁護士 升村 紀章

弁護士 朝妻 健



質問状に対する回答

冠省

貴社株主株式会社CFキャピタルは、貴社作成の平成25年2月8日付け質問状に対し、下記のとおり、回答いたします。

草々

記

一. はじめに

1 弊社による株主提案の目的について

もとより弊社を含む貴社株主の最大の関心事が、貴社の成長・発展であることはいうまでもありません。弊社は、貴社のこれまでの事業展開を見る限り、これまでの経営陣は貴社グループが有する技術力や検体保管設備等の経営資源を活かしきれておらず、貴社の成長・発展に十分に貢献していないのではないかと考えています。

弊社はそのような考えから株主提案を行ったものであり、今回の株主提案の最も重要な目的は、新事業の提案にあるのではなく、創業者であり、代表取締役である橋本康弘氏（以下「橋本氏」といいます。）に権限が集中し、貴社グループの経営資源を活かしきれていない貴社の現在の経営体制を、多数の株主・投資家を有する上場企業にふさわしい、組織的・計画的な事業展開を行うことのできる体制に改めることにあります。他の株主及び取締役の皆様におかれましては、まず、この点を十分にご理解いただきたく存じます。

売上が年々減少し、赤字続きの貴社グループの現状に満足していない株主・投資家は、弊社を含めて多くいると思われます。弊社は、創業者である橋本氏の創薬・医療分野における専門的能力を高く評価していますが、もうすぐ上場して10年目を迎えようとする貴社が赤字続きの現状から脱却し、株主の期待に応えるためには、現在の経営体制を改めることが必要であると考えています。

株主提案の提案理由で触れた新事業は、貴社グループの経営資源を有効活用するための具体例を挙げたものです。しかし、貴社グループの経営が橋本氏に過度に依存し、取締役会において経営資源の有効活用について十分な検討を行うことのできない現在の体制では、貴社グループ業績の黒字化を実現することは難しいと思われます。

弊社は、以上のような考えに基づき、橋本氏に加えて、多様性のある新たな経営陣を迎え、多数の株主・投資家を有する上場企業にふさわしい、組織的・計画的な事業展開を行うことのできる経営体制を構築していただくために、今回の株主提案

を行った次第です。

2 質問状に対する弊社のスタンスについて

貴社作成の平成 25 年 2 月 8 日付け質問状の内容を見る限り、以上のような弊社の考えが現在の取締役の皆様にも正しく伝わっていないのではないかとおぼやかるを得ません。

質問状の「質問趣旨」には、質問内容は株主提案の提案理由に記載されるべきごく基本的なものだけであると記載されていますが、質問事項の中には、今回の株主提案の是非を他の株主の皆様にご検討いただくために必ずしも必要のない事項が多々含まれているものと認識しています。前述のとおり、今回の株主提案の最も重要な目的は、貴社の経営体制を多数の株主・投資家を有する上場企業にふさわしい、組織的・計画的な事業展開を行うことのできる体制に改めることにあります。したがって、質問内容として記載されている中期的な経営計画や、必要な時間・費用・具体的手段等の個々の事業に関する細かな計画等が、今回の株主提案の提案理由に記載すべき基本的なものであるのかは甚だ疑問です。また、貴社の内部情報等に自由にアクセスできない一株主である弊社が、これらの計画等を責任をもって明確に示すことは不可能です。そもそも実際の会社経営は、株主によって選任された取締役により行われるものですから、一株主にすぎない弊社が経営計画や個々の事業の計画・詳細についてまで回答することは適切でないと考えています。

前述のとおり、提案理由に記載した新事業は、経営資源の有効活用の具体例として挙げたものであり、具体的にどのような計画・方法でこれを実行するかは、選任された取締役が検討・判断すべきことです。

弊社は、本年 3 月開催予定の定時株主総会に向けて、貴社の取締役として、弊社提案の候補者と会社提案の候補者のいずれが適任であるかについて貴社との間で正々堂々と議論したいと思っています。万一、貴社が、弊社がすべての質問に答えられないことをあらかじめ承知しながら、そのような質問をあえて行い、問題の本質に関する議論を回避しようとしているのであれば、大変残念です。会社の業務執行は取締役の裁量にゆだねられています。その権限は最終的なリスクの負担者である株主の信任に基づくものであることを、貴社の現在の取締役の皆様には再認識いただく必要があります。

弊社としましては、以上のような事情はあるものの、以下のとおり、ご質問いただいた事項には、できる限りお答えさせていただきます。しかし、前述のとおり、貴社の質問内容には、他の株主の皆様にも今回の株主提案の是非をご検討いただくに当たり必ずしも必要のない事項や、一株主にすぎない弊社では答えることのできない事項が含まれているため、すべての質問にお答えしていないことをあらかじめ断っておきます。特に、会社の経営は取締役の責任と裁量において行われるものであ

る以上、個々の事業の具体的な計画等につきましては、弊社提案の候補者が選任された場合に、新たな経営体制の下で検討、判断することになることをご理解いただきたく存じます。

なお、弊社及びその代理人は、貴社の現経営陣が希望されるのであれば、現経営陣と話し合う意向を有していることを念のため申し添えます。

二. 質問内容に対する回答

〔取締役4名選任について〕

(1) 「積極的な人材登用を進め」について、本提案にある役員を選任のほか、1年以内にその他役員、従業員等を新たに採用する計画があるか。採用計画がある場合、求めるスキル、職種、階層、報酬・給与、採用コストについて具体的な計画をお示しください。

(回答)

下記【参考資料1】に記載のとおり、貴社の連結売上高は、平成22年12月期の214,758千円から平成23年12月期には199,441千円と15,317千円減少(7.1%の減少)したにもかかわらず、役員報酬については、平成22年12月期が31,178千円、平成23年12月期には44,220千円と13,042千円増加(41.8%の増加)しております。この売上高推移と役員報酬の関連については、特に不満を抱く株主や投資家は多いと思われれます。

【参考資料1】連結売上高及び役員報酬の推移

(単位：千円)

	平成22年12月期	平成23年12月期	増減額(増減率)
連結売上高	214,758	199,441	▲15,317(▲7.1%)
役員報酬	31,178	44,220	13,042(41.8%)

提案理由中の「積極的な人材登用を進め」との表現は、橋本氏に集中した権限の分散を可能とする経営体制を構築するために、新たな取締役を選任することを意味しています。

基本的に、本年3月開催の定時株主総会后1年以内に、株主提案の候補者以外に新たな役員を選任が必要とは考えていません。ただし、社外取締役については、会社法及び東証の規則の改正状況等に応じて、適切な人材を選任する必要があると考えています。

従業員の採用の有無については、候補者が実際に取締役に選任された場合に、必要に応じて検討・判断すべき事項であると考えていますが、新事業の名の下、役員や従業員等をむやみに増やして、人件費が売上と連動せずに上昇するような事態は

当然避けなければなりません。

新事業を展開するために人員の増員が必要との発想ではなく、これまで貴社が積み上げた強みや潜在力を最大限に活かす事業展開と人材登用が望ましいと考えて、今回の株主提案の候補者を選定しています。

(2) 「経営会議機能の実効化」について、現在の弊社の業務執行決定機関におけるそれぞれの意思決定プロセスの問題点を明確にし、新たに設置する経営会議にどのような機能を付すことで、その問題点の解決を図り、どのような効果を予定しているのかについてお示しください。

(回答)

現在の貴社の業務執行決定機関の意思決定プロセスとその問題点について、弊社は次のとおり考えています。

貴社グループは平成21年2月20日付けで「事業再生プラン2009」（以下「事業再生プラン」といいます。）を策定し、株主や投資家に対し下記4つの事業再生プランの概要を提示しました。

1. 基盤技術の活用
2. 選択と集中
3. コスト削減
4. 投資／育成事業の積極化

この事業再生プランは貴社の業務執行決定機関にて計画・策定されたものと理解しています。事業再生プラン発表後、既に4年が経過しておりますが、ここに示した計画が果たして実行され、それが貴社グループの業績としてどのように公表されているのか、貴社が開示している資料に基づき分析しましたので、その分析結果をお伝えします。

まず、基盤事業の活用として、インフォマティクス事業を強化し事業を拡大するとしていました。貴社は、この事業における問題点について、アプリケーションの開発が個別対応型であったため、作業効率が悪く収益拡大の足かせとなったと分析しています。そして、その対策として、それらのアプリケーションをパッケージ化して販売することで収益の拡大を図るとしていました。パッケージ化されたソフトは「検体管理システム (SATS)」と「匿名化システム (Anonymity)」、「MDSS (配合設計データベース)」と認識していますが、4年経過した現在、これらのソフトウェアは、どの企業にどの程度販売され、その売上は決算にどう反映されたのでしょうか。

貴社が拡大路線として掲げたパッケージ化したアプリケーションの販売結果は、決算短信や有価証券報告書、投資家向け事業説明会資料等から確認することができませんでした。また、一般的にパッケージソフト事業では、ライセンス数の推移が

最も重要な経営情報であると思いますが、外部からは具体的なライセンス数の推移が全く見えてきません。

しかし、そのライセンス売上は、貴社のバイオマーカー創薬支援事業に含まれることから、弊社は次のとおり分析しました。

下記【参考資料2】のとおり、事業再生プランが発表された期の平成21年12月期には、平成20年12月期と比べバイオマーカー創薬支援事業売上高は40%以上も減少し、その後も拡大することなく低位に推移しています。つまり、パッケージ化による事業の拡大はなかったといえます。また、この間の検体バンキングサービス事業は、平成21年12月期に約1,000検体だった検体保管数が、平成24年6月には15,000検体へと約15倍も増加しているにもかかわらず、前述のとおり、売上高は減少しています。

【参考資料2】バイオマーカー創薬支援事業における売上高推移

(単位：千円)

連結会計年度	バイオマーカー 創薬支援事業売上高	増減率
平成20年12月期	241,226	—
平成21年12月期 (事業再生プランの起点となる年度)	133,851	▲44.5%
平成22年12月期	135,683	1.4%
平成23年12月期	144,811	6.7%

更に、事業再生プランでは、「選択と集中によるコスト削減効果」を掲げておりましたが、この間における販売費及び一般管理費は下記【参考資料3】のとおり推移しました。

平成22年12月期から平成23年12月期にかけて売上高は減少しているにもかかわらず、販管費は逆に増加しています。また、この3年間の平均粗利益率は▲2.3%でした。営業利益率ではなく、粗利益率がマイナスとなっているのです。これは、モノやサービスを仕入原価よりも安く売っていた証左です。

【参考資料3】連結売上高、販売費及び一般管理費の推移

(単位：千円)

連結会計年度	連結売上高	増減率	販管費	増減率
平成21年12月期	266,239	—	511,241	—
平成22年12月期	214,758	▲19.3%	251,188	▲50.9%
平成23年12月期	199,441	▲7.1%	252,388	0.5%

貴社は事業再生プラン策定後、このような経営を3年間も継続・放置されてきたにもかかわらず、現経営陣は何の対策もできなかったのです。これは、業務執行決定機関の「事業再生プランの甘さ」や「分析能力」・「実行能力」の欠如に起因するものと考えられます。

「経営会議機能の実効化」とは、第一に現在進行中と今後計画するプロジェクトをすべて数値化し、どのプロジェクトがどのように業績に寄与するのか、短期・中期・長期の視点で評価します。更に、専門性や市場性、販売戦略等多角的に検証し、それを実行する部隊を社内と社外のリソース等を検討しながら、優先順位付けし、各プロジェクトのGo/No Goディシジョンを四半期毎に徹底化します。このプロジェクトの数値管理が、結果的に会社の業績管理となり、収益の最大化を図るための方法となります。

前記一.でも述べたとおり、貴社のこれまでの経営体制の問題点は、創業者である橋本氏に権限が集中し、貴社グループの経営が橋本氏のみにも過度に依存している点にあります。その結果、ややもすれば、貴社取締役会における経営方針や事業の方針等の決定が、創業者である橋本氏の意向に大きく左右され、取締役会における意思決定の過程で多角的・多面的な検討が行われていないことが、貴社の意思決定プロセスの問題点であると考えています。

そのような問題点の解決のためには、橋本氏の影響力が及んでいない多様な人材を取締役として迎え、橋本氏に集中した権限を委譲し、取締役会において、貴社の成長のための方策について多角的・多面的に検討できる経営体制を構築する必要があると考え、橋本氏のほか、3名の候補者を取締役として選任することを提案した次第です。

このような新たな経営体制の下での取締役会本来の機能の回復を図り、適切な意思決定の下で事業を推進していただきたいと考えています。

- (3) 「再生医療分野に貢献する」について、再生医療分野における現状の問題点と今後の課題、及び当該分野に貢献するための弊社の問題と今後解決しなければならない課題及び解決のための方法、そのために必要となる時間と費用についてお示しください。

(回答)

本項目での「再生医療」を、体性幹細胞を主とした幹細胞療法と定義した上で、現状の問題点と今後の課題等について弊社の認識を述べます。

体性幹細胞を主とした幹細胞療法における課題の一つとして、法制上の課題があります。体性幹細胞は安全性が高く、既に多くの国で臨床応用が進んでいますが、医薬品として薬事法の適用を受けるのか、若しくは医師の裁量が認められる医療法、医師法の下で行われるのか、日本においてはいまだ明確な法整備がなされていませ

ん。厚生労働省からは、幹細胞が臨床研究として提供される場合について、「ヒト幹細胞を用いる臨床研究に関する指針」が、また、幹細胞が診療行為として提供される場合について、「医療機関における自家細胞・組織を用いた再生・細胞医療の実施について」が、それぞれ発表されていますが、これらは大臣告示又は医政局長通知であり、いずれも法制化には時間がかかることが予想されます。2つ目の課題として、幹細胞の質的な定義、つまり細胞の規格化の課題があります。幹細胞療法には、自家（自己由来）の細胞を用いる場合と、他家（非自己由来）の細胞を用いる場合があります。国内では、自家細胞移植が一般的ですが、海外では既に他家による幹細胞移植が実施されており、薬剤として承認されているものも存在します。

日本では、国家戦略として再生医療を推進し、各省庁が多くの予算を提供しています。NEDO（新エネルギー・産業技術総合開発機構）では、再生・細胞療法の対象患者数を129万人と算出しており、医療分野以外の美容やアンチエイジングへの適応も期待されています。これは国内のみならず、タイやベトナム、ミャンマー等の新興国でも産業として推進しつつあります。

このように安全性が高くその適用範囲が広い幹細胞療法ですが、幹細胞の定義は、各社・各機関で大きく異なります。

幹細胞には幹細胞の「分化能」や「表面抗原」が同じであっても、その「質」は組織を提供するドナーや培養プロセスによって異なってきます。

身近な薬を例に説明しますと、薬のほとんどは「化合物」であり、“化学構造式”が同じであればすべて同一の品質となります。しかし、細胞の場合には、細胞の提供者や培養プロセスによって「質」が異なり、この“化学構造式”で表現することができません。そのため、何をもって細胞の質の定義を行うのかが今後の課題となります。これを細胞の「規格化」といいます。

一方で、この細胞の質を規格化することができれば、これらを生かした新たなビジネスが可能になると考えています。一定品質の規格化された幹細胞を体内に投与することで、「有効性」と「安全性」が立証された場合には、薬として承認される可能性が出てくるのです。つまり、インプットを明確化しなければ、どんなに良いアウトプットが出ても薬にならないのです。

細胞を規格化するためには様々な方法があります。例えば、組織提供者（ドナー）の遺伝子プロファイルを解析して、その解析結果と臨床結果との相関解析を行うことで、遺伝子情報を一つの規格として適用できると考えています。そして、これはまさしく貴社が推進するバイオマーカー探索事業なのです。

多くの臨床機関では、基礎的な実験能力や設備、ノウハウがないためにこのような解析ができません。こうした潜在ニーズは非常に高く、再生医療を産業化するための重要な要素となります。そして、貴社の技術力、更にはこれまでのアライアンス・パートナーの技術を融合させることで、再生医療の産業化のためのインフラを

構築することが可能になると考えています。

上場以来 10 年以上もの時間をかけて推進してきた貴社の「PGxソリューション」の技術が蓄積され磨き上げられていけば、このような解析技術の構築にそれほど時間は要せず、PGxで対象にしていた化合物から細胞に転化することで、これまで培った技術、費用及び時間を無駄なく、収益化することが可能ではないかと考えます。

- (4) 「細胞培養設備を自社で保有し」について、細胞培養設備を自社で保有することの意義、設備の内容、取得方法、取得金額、所要資金の調達方法、投資回収等に関する具体的な計画をお示してください。

(回答)

細胞培養設備を自社で保有する意義は、受託試験ビジネスの間口を広げることにあると考えています。細胞培養は、同じプロトコルで同じ機器を使用しても結果が異なることがあると認識しています。つまり、同一の空間、同一の環境でなければそこで得られたデータの信頼性に問題が発生します。細胞培養にはこのような特性があるため、受託試験ビジネスの間口を広げるためには、細胞培養設備を自社で保有・管理し、信頼性の高いデータが得られる環境を確保する必要があるのではないかと考えています。貴社がこれまで培ったISOやGLPへの適応ノウハウがあれば、自社培養設備をより高いグレードのものにすることが可能となり、そこに事業としての付加価値が得られるのではないかと考えています。

その余の具体的な事柄については、新たな経営陣がその方策を講ずべきものと思います。

- (5) 「細胞バンク事業」について、細胞保管設備の調達、細胞調整技術の習得、運搬方法、品質保証などについて現状の問題点を明確にし、弊社がどのように取り組むべきかについてお示してください。

(回答)

貴社のDNAプライベートバンク事業は、遺伝子情報を解析して将来の疾患リスクを提示することをビジネスとしていますが、これが事業として拡大しない本質的な問題は、リスク診断そのものをビジネスにしていることだと思われます。本当のビジネスチャンスは、リスク診断後の解決策（予防や治療）であって、診断はそのきっかけづくりにすぎないことを認識する必要があります。

その前提に立った上で、将来のリスクに備えた予防対策として、細胞バンク事業は収益事業の柱となる可能性が高いと考えます。

現在、想定している細胞バンク事業の対象顧客は以下のとおりです。

1. 細胞バンクを将来の疾患対策と認識する一般人

2. 細胞療法を行う一般病院

3. 細胞関連の事業を行う企業や学術研究機関

「細胞バンクを将来の疾患対策と認識する一般人」について

貴社が展開しているDNAプライベートバンク事業の対象顧客は、そのままこの対象となります。リスク診断に費用を掛ける人は、予防対策に対しても費用を掛ける可能性は当然高いと考えます。よりリスクに対する感度が高く、多くの科学的な情報を持ち合わせていると想定されますので、この分野に対する理解が深いと思われる。幹細胞はその適応範囲が広いことが大きな特徴ですが、その有効性に対しても数多くの論文が発表されており、科学的な合意形成を得ることが容易です。現在、臍帯血バンクを行っている企業がありますが、臍帯血は出産時にしか取得できないため、対象顧客は限定されます。一方、脂肪組織から得られる幹細胞は、いつでも採取が可能であり、倫理的な問題がないことが大きなアドバンテージになると考えます。

「細胞療法を行う一般病院」について

現在、自由診療で細胞療法を行っている病院は全国に20カ所以上あることが確認されております。この数は、医療のみならず美容整形の分野でも拡大しつつあります。自由診療として行われており、その品質にはばらつきがあり、行政サイドでも薬事法上の品質管理レベルを求めるための規制強化を検討しています。このような規制で実施すべき事項は数多く考えられますが、その中で確実に追求されることは「投与した細胞の保管」です。

「ヒト幹細胞を用いる臨床研究に関する指針」では、この投与された細胞を適切な期間保存するとともに、その血清等の試料及びその細胞等を移植等する前後の記録を少なくとも10年間保存することが義務づけられておりますが、その目的は、有害事象等が発生した場合に、そのときに投与した細胞の品質確認を行うためのものです。

通常、細胞の長期保存は液体窒素タンク(-196℃)を用います。このタンク内には、細胞を保存するチューブ数千本~数万本の保管が可能です(キャパシティーはタンクの大きさに依存します)。このタンクは、チューブを1本保管するにも数万本保管するにもそのランニングコストは変わりません。なぜなら、液体窒素は自然に気化してしまうため、定期的に補充する必要があるためです。そのランニングコストは最小径のタンクで月間10~20万円を要すると認識しています。

このように高いランニングコストを負担し、少量サンプルを保管のためだけに保有することは事業上の足かせとなります。また、そのためのスペースや管理体制も構築しなければなりません。病院からすれば、この保管は外部に委託したいと思わ

れます。これはIT業界におけるレンタルサーバー事業と同じです。自前でサーバーを保有すれば、専門のサーバー管理者を設置し、ウィルス対策やデータのバックアップ、不具合対策等、規模が小さい企業にとっては大きな負担となります。これを月額数万円で委託できればどれほどのメリットがあるか計り知れません。それと全く同じことが細胞療法でも発生すると考えられます。

「細胞関連の事業を行う企業や研究を行う学術研究機関」について

細胞療法を事業として行っている企業には、製薬会社やバイオベンチャー企業等があります。彼らは細胞の研究開発を行っています。ドナーから提供された細胞(サンプル)は貴重であるため、通常は同一のサンプルを複数に分けて同じ場所で保管します。しかし、平成23年3月11日の東日本大震災以降、サンプル保管は物理的に離れた場所で保管するべきであるとの認識が高まりつつあります。停電による機器の停止は、これまで大切に保管していたサンプルを失うことになりかねません。

このようなリスク管理の観点から関東の企業では、東日本よりも西日本での保管を望みます。正に貴社の保管場所は関西にあり、関東へのデリバリーも1日で可能な距離にあります。培養は関東で行われたとしても冷蔵(4℃)輸送すれば、ある一定の生存率は維持できます。その輸送は1検体単位ではなく、数十本単位で行うことで1本単位の輸送コストを下げることが可能となります。

保存後の品質保証に関しては、あらかじめ品質検査用のサンプルを保管しておき、毎年定期的にそのサンプルの品質確認を行い顧客にレポートすることが考えられます。つまり10年間の保存契約の場合には、少なくとも10本以上の検体を保管すれば、毎年1本×10回分の検査が可能となります。それに必要とするマスターサンプル本数を確保しておけばいいと考えられます。

貴社のバンキング施設では、液体窒素タンクを複数台有していると思いますが、これらを活用することで、新規での設備投資は必要なくなります。細胞調整技術の習得にはそれほど多くの時間を要しないと認識しています。貴社の関西ラボ周辺には細胞調整を行える人材は豊富にあります。また、GMPグレードの管理体制では教育プログラムを設定されなければなりません。このプログラムがあれば、細胞培養技術が属人化することなく、誰が行っても均一の品質確保が可能となると考えています。

(6) 「新市場の創造」について、その具体的な内容と市場規模、弊社の市場占有率及びその根拠となる資料をお示しください。

(回答)

提案理由中の「新市場の創造」とは、検体保管倉庫業における保管対象を、従来から対象とされている血液や遺伝子に加え、幹細胞にまで広げることを意味しています。

バイオマーカー創薬支援事業における検体バンキングは、平成24年6月で15,000検体を超え、営業利益率も改善しているとの財務報告です。しかしながら、チューブを1本保管するにも数万本保管するにもそのランニングコストは変わりませんので、検体保管倉庫の有効活用のためには、早期に保管検体数を拡大する必要があると思われます。

本事業の拡大要因として、貴社では「行政通達、指針、ガイドラインなどの制度整備」（平成24年11月事業説明資料）を挙げていますが、行政からの通達や制度整備等の外部要因に依存した待ちの営業では、拡大スピードが遅いため、自らが営業努力による領域拡大をすべきと考えます。

平成25年度政府予算のうち、再生医療の関連では、疾患別や体の組織別に研究拠点を整備する研究ネットワーク化計画で90億円、ヒト幹細胞の保存方法や安全管理方法の確立に向けた取り組みで10億円、再生医療製品の開発や薬事審査の迅速化に向けた評価手法の調査研究で10億円等、前年度19%増の総額856億円が計上されています。当然、これらの取り組みに伴い細胞バンクの需要も向上すると考えますが、既に品質管理基準を満たし、検体管理に付随するコンサルテーション、データ解析、補助業務までのプロセスを戦略的にサポートできるバンキングの実績・経験がある貴社グループには、バンキングのビジネス領域でアドバンテージがあり、しかも営業先は既に取引実績のあるアカデミックや研究機関であると考えています。これまで実績を上げた貴社が市場占有率No.1を目指すのであれば、賛同する株主・投資家は多いのではないかと考えます。逆に、このアドバンテージを活かして細胞バンク事業を強化しなければ、ビジネスチャンスを逸することになるのではないかと危惧しています。

- (7) 「動物医療分野の再生医療事業」について、ヒト医療と同等でない技術開発や市場開拓が必要になりますが、動物医療分野における現状の問題点と今後の課題、及び当該分野に貢献するための弊社の問題と今後解決しなければならない課題及び解決のための方法、そのために必要となる時間と費用についてお示しください。

(回答)

少子高齢化が急速に進む日本社会において、家族の一員として人間とより密接な関係を持っているペット（コンパニオン・アニマル＝伴侶動物）の重要性は、かつてないほどに高まっています。それに伴い、犬や猫等の伴侶動物が病気になった際には、ヒト医療と同等の治療を受けさせてあげたいとのニーズも年々高まりを見せています。

現在の動物医療では、CTやMRI等のヒトと同様の高度医療はもとより、細胞療法も提供されています。更に、動物用医薬品開発においても、ヒト同様にG

CP, GLPに基づいた臨床試験の法整備がなされており、薬事法の下での製造工程や品質管理が必須となっています。

このような高度な動物医療が求められるようになった今、貴社は、再生医療やテーラーメイド医療の基盤となるGLP, SOPに準拠した独自の検体管理システムを確立し既に販売しており、また、創薬事業においても抗がん剤 Glufosfamide (グルフォスファミド) の開発を進めていることから、これらの実績は動物医療分野での事業シナジーを生み出すのに十分な経営資源を有しているものと期待しています。

また、犬はヒトに比べ成長が速く、犬にとっての1年は人間の5～7年に相当します(ドッグイヤー)。犬や猫の医療分野もこのドッグイヤーで進んでおり、これは時間短縮によるコスト削減に加え、ヒト医療では5～10年以上の時間を有する安全性・有効性評価が、動物医療の場合では1～2年で終わることが可能となり、よりスピーディーに研究成果を得ることが期待できます。

これらが動物医療分野における現状と当該事業への参入に期待する理由であり、貴社がこれまで築き上げた事業基盤とこれら動物医療の特性を生かし、ヒト医療だけでなく動物医療分野にも進出し新たな収益機会の創出に繋げていただきたいと考えています。

(8)「医療機器やサプリメント、化粧品」について、その具体的な内容と販売計画についてお示しください。

(回答)

弊社が、提案理由において、医療機器やサプリメント、化粧品の製造販売の推進に言及したのは、以下に述べるとおり、貴社の技術や既存の事業を活かすことができるからです。

国内のみならず海外においても医療ビジネスは成長分野です。なかでも再生医療分野は、先端医療として様々な国で取り組みがされています。

特に新興国では、日本の医療技術を自国に取り入れようと民間企業のみならず国の機関も視察に訪れます。また、医療ツーリズムとして海外から多くの患者さんが日本に訪れていることも事実です。このような背景において、貴社で確立した技術をシステム化しそれを輸出することで新たな事業として成立する可能性があると考えます。

ここでいうシステム化とは、既存の技術(他社製品も含む)をパッケージ化し、全体のシステムとして最適化することです。例えば、細胞培養を行うためには10以上のバイオ機器や医療機器が使われます。それぞれの機器は、単体では一定の品質を満たすことがあっても、細胞培養プロセス全体で品質を確保できているかどうかについては、最終的にはヒトが行わなければなりません。このような課題

をシステム化することで、高い品質と同時に高い生産性を確保することが可能と考えられます。

海外では、言語や文化も異なることからヒトが介在する技術にはどうしても品質上のばらつきが発生します。また、教育には時間と費用が掛かります。このような問題はシステム化されることで解決できると考えます。貴社には様々な専門性を有する人材とそれをアプリケーションとしてパッケージ化する能力があると思いますので、彼らの能力をこの分野に注力することで、こうした技術開発は可能と考えます。

また、サプリメントや化粧品に関しては、消費者のニーズに応えるためにより高い「機能性」が追求されつつあります。この機能性には科学的なエビデンスが重要であり、各社がしのぎを削る開発競争が行われつつあります。貴社が有する解析技術とDNAプライベートバンク事業は、これらのメーカーに対して有利に働くものと考えられます。貴社の配合設計技術は、ダイレクトにメーカーの原料設計や機能設計に貢献します。また、DNA検査では、疾患リスクを提示しますが、その予防対策としてサプリメントの服用を推奨することで事業性が一気に拡大するのではないかと考えています。

このように貴社の技術にストーリーを持たせ、自社にないものは他社と提携することで新たな事業機会を得ることが可能になると考えます。

- (9) 「細胞バンク事業」「動物医療分野の再生医療事業」「医療機器等の製造販売事業」について、橋本康弘を除く具体的執行体制、役員候補者ごとの経験、実績からみた選任の合理的根拠を詳細にお示しください。

(回答)

前記一. において述べたとおり、提案理由で触れた新事業は、貴社グループの経営資源を有効活用するための具体例を挙げたものです。会社の経営は取締役の責任と裁量において行われるものである以上、具体的にどのような新事業をどのような執行体制で行っていくかについては、弊社提案の候補者が選任された場合に、新たな経営体制の下で検討、判断することになります。

なお、念のため、弊社が、橋本康弘氏、小野稔氏、三坂大作氏、疋田賢司氏を取締役候補者として提案した理由を以下に説明いたします。

橋本康弘氏は、メディビック創業期から成長期へと移行する過程において、平成15年東京証券取引所マザーズへの株式上場を果たし、課題であった研究開発や事業拡大のための投資資金を調達し、経営の多角化を進めてきました。主力である検体バンキングサービスを先端医療財団との共同運営施設においてより一層強化する方針であり、平成24年7月27日付け有価証券届出書に記載のとおり、今

後は従来保管していた遺伝子や血液と同様に、幹細胞も含めた総合検体バンキングサービスを順調に拡大させるため、問題点の克服に取り組んでいます。

創薬事業におきましては、平成20年に国内でのすい臓がんをターゲットとした抗がん剤候補化合物Glufosufamide（グルフォスファミド）の国内第I相臨床試験が終了し、現在は米国の開発進捗を注視しつつ、アジア圏での開発・販売権のライセンスを進めているところです。

貴社の創業者であり、これまで貴社グループの経営方針及び経営戦略全般において中心となり事業を推進してきた経験は、今後も貴社グループの事業に寄与することが期待されます。

小野稔氏は、細胞機能解析事業と、この研究を基盤とする創薬事業に長く従事してきました。細胞レベルでのスクリーニング手法確立や抗がん剤新薬開発、幹細胞の分化誘導技術の事業応用が主な実績となり、また上場会社経営の厳しさも経験しています。

貴社では、検体バンキングサービスを進めておりますが、このサービスは設備内占有率（＝保管する検体の数）をいかに増やすかが収益に直結するにもかかわらず、株主・投資家の期待とは程遠い状況です。提案理由に記載の「細胞バンク事業」では、既存の血液や遺伝子バンキングに加え、小野氏が従事してきた細胞を始めとする幅広い検体バンキングが可能になると考えています。また、「動物医療分野の再生医療事業」は、今後疾患ごとにどのような細胞を投与することが有効であるか等の議論が必須の事業であり、小野氏の細胞分化誘導等の見識が活かされると期待しています。

三坂大作氏は、コンサルタントとして経営陣・管理職に向けた研修プログラム等を様々な業界で展開されています。三坂氏の特筆すべき点は、マネージメント・イノベーションを達成するためにCSRを基本的な経営思想とする点です。

新たな収益機会の創出には、旧態組織の変革や役員・社員のマインド変革が必要となりますが、ライフサイエンス分野で企業価値を高めるためには、医療倫理や社会的責任等、CSRを基盤に新規事業を遂行することが必須と認識し、三坂氏を候補者としています。また、三坂氏は医療機器メーカーでのコンサルティングノウハウをお持ちですので、その豊富な業界知識にも期待を寄せています。

疋田賢司氏は、不動産事業分野での価値再生や事業開発・営業に手腕を発揮されてきました。

貴社は、崇高な理念や医療分野での高い見地を有しておりますが、収益拡大には至っていない状況です。これはひとえに、取締役社長である橋本氏ひとりの能力に過度に依存しているためで、価値の再生や営業というよりユーザーに近い視点、収益を確保する仕組みが組織的に構築されていないがゆえと認識しておりま

す。足田氏のこれまでの経験と実績を医療分野にも持ち込んでいただきたいと期待しています。

現代表取締役である橋本氏に加え、以上のような三者の企業経営等に関する多様な経験・実績を活かして、組織的・計画的な事業展開を行うことのできる経営体制を構築していただけるものと考えています。

〔監査役1名選任について〕

- (1) 会社経営への関与の経験のない候補者に対して、経営全般に対する適切な監視と有効な助言を期待できるとする、その根拠をお示しください。
- (2) 候補者の政界における豊富な経験が、経営全般に対する適切な監視にどのように活かされるのか、その根拠をお示しください。

(回答)

上記2つの質問についてはまとめて回答させていただきます。

弊社は、政界における豊富な経験のみを重視して、鈴木啓祐氏を監査役候補者として提案したわけではありません。国会議員の公設秘書や科学技術庁長官秘書官等の政界での職務経験のほか、科学技術振興に関する団体や競争法研究協会の理事等の多彩な職責を果たしてこられた同氏の能力、多様な経験に基づく幅広い知見から、今後の国家プロジェクトである「再生医療」にかかる各行政機関のガイドライン作成についても十分アクセスが可能な方であり、また、他の監査役と連携し単に実業界からの見地だけでなく、貴社のあるべき姿・取締役による業務執行の適法性の有無を監視する監査役の責務を、より大局的見地から十分果たすことができると考えて、同氏を候補者として提案した次第です。

〔その他〕

- (1) 貴社の株主構成、貴社及び株主の主たる経歴についてお示しください。

(回答)

弊社は、株式会社シーアンドフレアの100%子会社で、平成12年に設立され、経営コンサルティング・投資業等を事業内容とする会社です。

弊社株主である株式会社シーアンドフレアは、昭和60年に設立された会社で、弊社と同様、経営コンサルティング・投資業等を事業内容としています。

- (2) 中期的な経営計画をお示しください。

(回答)

前記一、で述べたとおり、今回の株主提案の是非を他の株主の皆様にご判断いただくために必要のない質問であると考えています。また、一株主にすぎず、貴社の内部情報等に自由にアクセスできない弊社では、責任のある計画を示すこと

はできません。

- (3) 社外取締役を選任しない理由についてお示してください。

(回答)

社外取締役につきましては、会社法及び東証の規則の改正状況等に応じて、適切な人材を選任する必要があると考えています。弊社提案の候補者が選任された場合、社外取締役候補の人選や具体的な選任時期等につきましては、取締役会において、会社法及び東証の規則の改正状況等に応じて、ご検討いただくことになります。

- (4) 独立役員の選定について、その考え方と選定予定者をお示してください。

(回答)

独立役員については、既存の監査役、新たなに選任される取締役・監査役の皆様においてご検討のうえ、適任者をご決定いただければと思います。

- (5) 役員候補者を招聘するに至った経緯（資本、人的関係など）についてお示ください。

(回答)

弊社代表取締役の人脈等を利用して貴社の発展に有用と思われる適切な人材を探し、その経歴・実績等を勘案のうえ決定いたしました。役員候補者と弊社との間に資本関係はありません。

- (6) 役員候補者が選任された場合の、役員報酬に対する考え方についてお示ください。

(回答)

役員報酬については、経営方針や業務内容、経営環境等を踏まえ、経営計画や実績との連動性についても配慮し、決定する必要があると考えます。

- (7) 役員候補者が選任された場合の、弊社従業員、取引先、顧客その他のステークホルダーに対する接遇方針についてお示ください。

(回答)

上場会社が事業活動をしていく上で、従業員や取引先、顧客、地域社会等のステークホルダーの皆様の協力が不可欠であり、それなくして持続的に収益を上げて企業価値を高めることはできません。したがって、会社は株主だけでなく、これらのステークホルダーの皆様の利益にも配慮する必要があると考えています。

弊社提案の候補者が貴社の役員に選任された場合も、この基本的な接遇方針に

に基づき、株主を含むすべてのステークホルダーの皆様の利益を勘案した上での意思決定を行っていただきたいと思いますと考えています。

以上