

企業名：JCR ファーマ(4552)

レポート名：2021年3月期 JCR レポート 2021

### 1. この会社が目指す姿が理解できるか

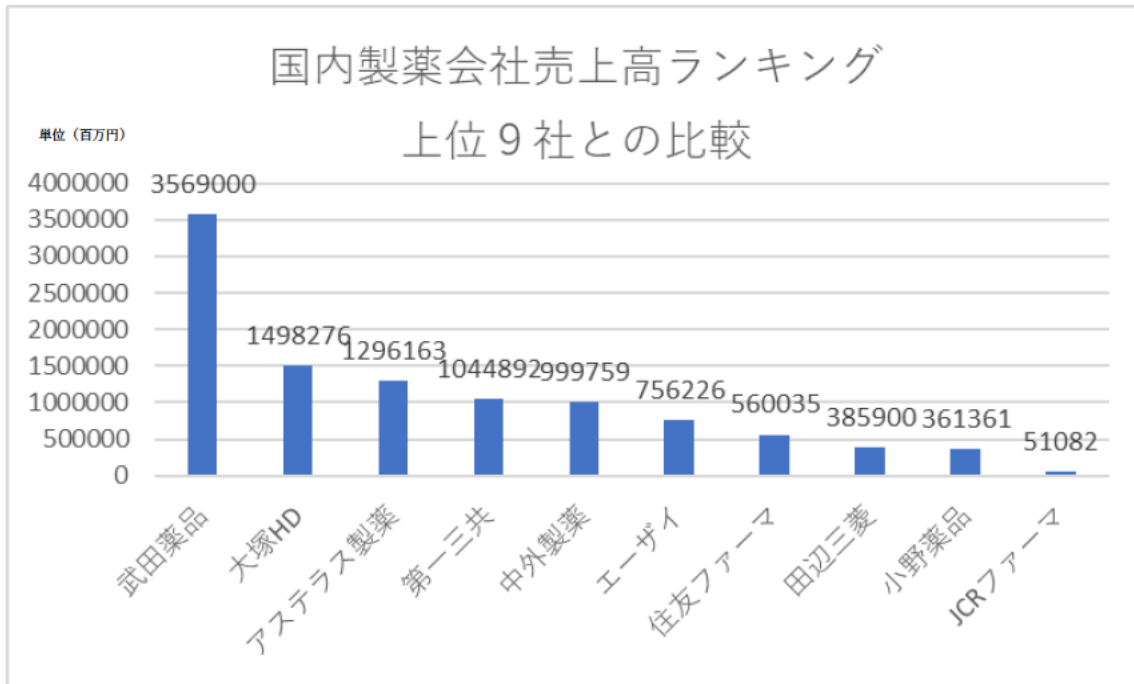
レポートによると JCR ファーマ（以後 JCR）は中長期経営ビジョン「Toward 2030」及び 2020-2022 年度中期経営計画「変革」を掲げ、「希少疾病領域におけるグローバルスペシャリティファーマ」を目指すとする。前者の内容を具体的に説明すると、JCR はグローバルで存在感のある研究開発型企業になるため「常に他社より一歩前に出る技術の創出に挑戦し続ける」「希少疾病領域に貢献する強い決意のもと妥協せずに挑戦し続ける」経営戦略を執るとのことだった。また、後者に関しては 2022 年度の決算における財務指標を 3 つ掲げている。売上高 320～360 億円、営業利益 70～100 億円、研究開発費対売上高比率 20% だ。ちなみに 2021 年度の売上高は 510 億円、営業利益 193 億円、研究開発費対売上高比率 14%（71 億 7500 万円）だった。前 2 つは達成できていて、あとは最後の項目だけを残している状況である。JCR は新薬開発会社であり、いち早く効果的な新薬を開発することが使命である。よって同社の目指す企業像は理解することができる。

### 2. この会社の競争優位性が理解できるか

同社のレポートのなかで数多く取り上げられていたのが、遺伝子組み換えムコ多糖症 II 型治療剤「イスカーゴ®点滴静注用」だ。この新薬は 2005 年に開発が開始され 2021 年に日本で発売された。JCR 独自の血液脳関門通過技術「J-Brain Cargo」が採用されている。この技術はライソゾーム病治療のための様々な薬に応用可能だといい、JCR の競争優位性はこの技術によって高められたといえる。

### 3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか

理解できる。前述のとおり JCR の新技術「J-Brain Cargo」はこれまで困難とされてきた脳内への薬の輸送を可能とするものである。脳疾患の治療において同社はかなりの優位性を有する可能性が高い。課題となるのは製品ポートフォリオの拡大だ。JCR は国内の同業他社と比べ事業規模は大きくない。レポートの中でも触れられていたことだが、ライソゾーム病をはじめとする将来有望とされる製品の数が「社内で処理できるキャパシティを超えて」いる状況にあるため、これまで以上の高度な人材や設備をとりそろえなければならない。他社を差し置いて能力のある人材を確保するために、給与の増額や労働環境のさらなる改善などの方策を立てる必要がある。



#### 4. この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思うか

JCR は研究者としての従業員、労働者としての従業員の二つの面から人的資本の価値向上に取り組んでいるといえる。中長期ビジョンを達成するためには、高度な人材の育成が必須である。売上高の 20%を研究開発費に投じることもあり、研究者としての従業員のスキルの向上が見込める。

JCR は労働者が働きやすい社内環境づくりに関しても積極的に取り組んでいる。フレックス制度や年次有給休暇の時間帯での取得を可能にしている。また男性の育児休業取得率向上のためのセミナーやカフェが開催され男性の育休取得率は毎年上昇しているという。

優れた労働環境の実現は仕事へのモチベーションを向上させるため、JCR ファーマは人的資本の向上にも取り組んでいることがわかる。

#### 5. 報告書にはどのような改善余地があるか

同社は売上高をここ2年で大きく向上させた。報告書の中でも度々そのことが触れられていた。しかし報告書を見ると、アストラゼネカ社のコロナワクチンの委託製造がその上昇分の大半を占めていることがわかる。(p.64 品目別連結売上高の推移より) そのため、一時的な増収をアピールするだけでなく、JCR ファーマの持つ独自性、優位性がどのように今後の売上高に寄与していくのかをきちんと説明する必要があると考える。加えて男性の育児休業取得率及び推移が明記されていないことも問題である。

以上