

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

会社設立の趣旨

医療の質的变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。

売上高
50億円

営業利益率
10%超

② 中長期の経営戦略

1. 基盤強化

再生医療製品の提供活動で培ったノウハウを強みとして、既存事業の売上利益を最大化し、黒字体質の基盤を確立。ジェイス・ジャック・ネピック・オキュラルの販売拡大と受託事業の安定化を推進。

2. 市場拡大

既存製品とは異なる対象患者の多い市場をターゲットとした新規自家製品の上市・適応拡大。ジャスミン・ジャック適応拡大・眼科領域スタンダル化・CDMO事業拡大を実行。

3. 領域展開

同種製品やがん免疫治療等の新たな製品・領域への展開。同種細胞培養表皮上市、ジャック膝領域での地位確立、名古屋大学と開発中の自家CAR-T細胞製剤上市、生産革新によるコスト低減。

③ 対処すべき課題

① 新規パイプラインの売上拡大

- ・ ジャスミン販売開始（2024年10月）後の市場拡大
- ・ ジャック適応拡大承認取得（2025年5月）の迅速展開
- ・ 同種培養表皮の製造販売承認申請推進

② 受託事業の能力増強

- ・ 生産能力増強とグローバル顧客対応強化
- ・ 帝人との協創による新規CDMO事業構想・実行
- ・ 新規顧客獲得と受託事業による安定収益確保

③ 研究開発支援事業の海外展開

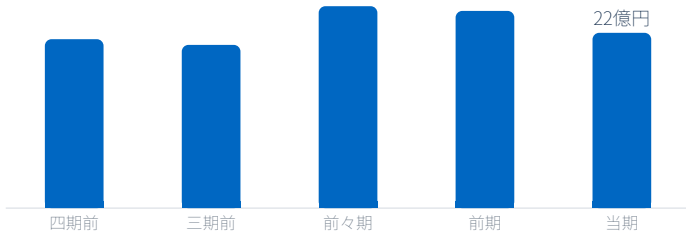
- ・ ラボサイト皮膚感作性試験OECDガイドライン収載活用（2024年6月）
- ・ 欧州・米国・アジア圏への海外展開推進
- ・ 化粧品市場から創薬市場への新展開

面接で使えるポイント

- ・ 再生医療をあたりまえの医療にするビジョンのもと、ジェイス・ジャック・ジャスミンなど5製品上市した実績を基に…
- ・ 2014年の薬事法改正による再生医療等製品制度活用と、帝人との連携によるCDMO事業拡大で…
- ・ ラボサイト皮膚感作性試験が2024年6月にOECDガイドライン収載された機会を捉え、海外展開による飛躍的成長を追求する。

証券コード 7774

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに
ティッシュエンジニアリング（組織工学）を基盤とした再生医療事業を展開する企業

主力事業・セグメント

- ・精密機器（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高

－（未開示）

営業利益率

－（未開示）

財務健康度

63点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 44.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収

611万円

精密機器内 37位/50社

平均年齢

39.7歳

精密機器内 45位/51社

平均勤続

12.0年

精密機器内 32位/51社

女性管理職

36.4%

精密機器内 3位/39社

男性育休

100.0%

精密機器内 10位/35社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

参考: ジャパン・ティッシュエンジニアリング[7774]: (訂正) 「

