

# モニタリング資料

実施プロジェクト名：木質等の未利用資源を活用したバイオものづくりエコシステム構築事業

---

実施者名：株式会社バックス・バイオイノベーション  
代表名：代表取締役社長兼CEO 近藤 昭彦

# 目次

## 0. コンソーシアム内における各主体の役割分担

### 1. 事業戦略・事業計画

- (1) 産業構造変化に対する認識
- (2) 市場のセグメント・ターゲット
- (3) 提供価値・ビジネスモデル
- (4) 経営資源・ポジショニング
- (5) 事業計画の全体像
- (6) 研究開発・設備投資・マーケティング計画
- (7) 資金計画

### 2. イノベーション推進体制（経営のコミットメントを示すマネジメントシート）

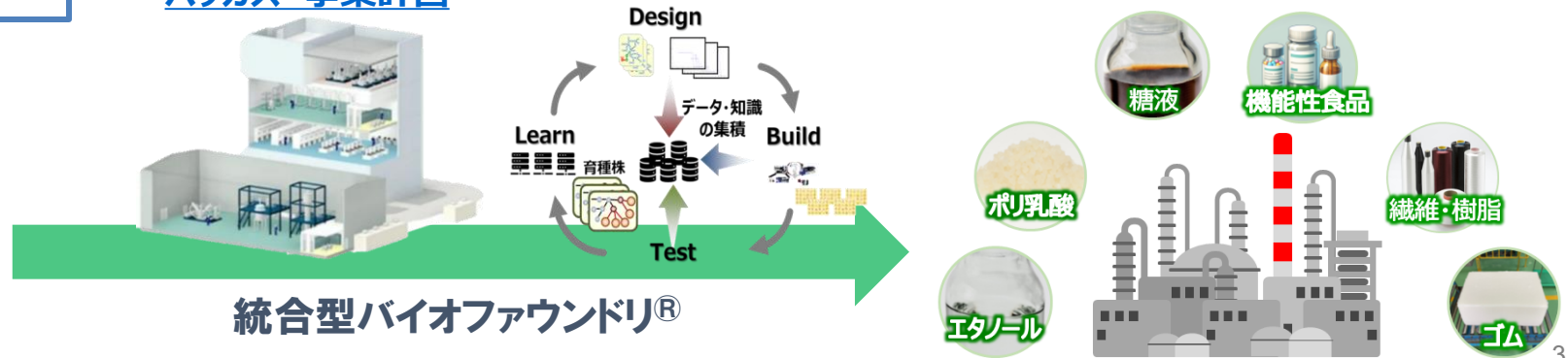
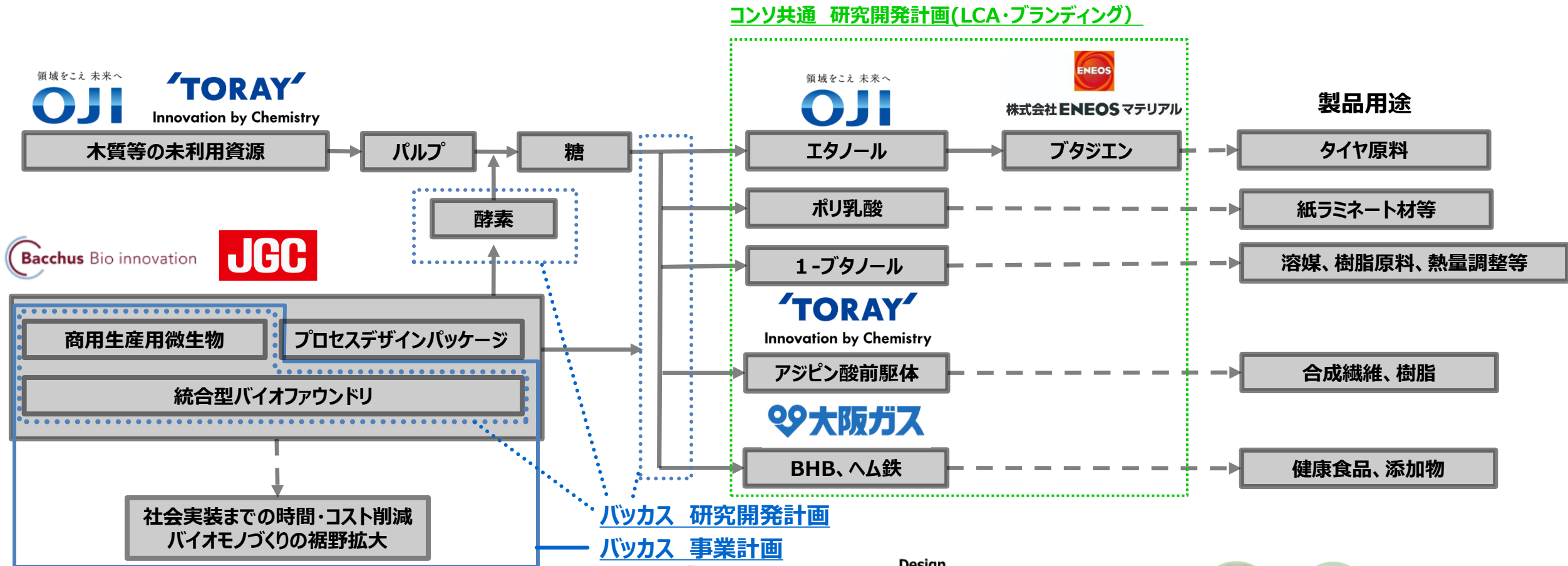
- (1) 組織内の事業推進体制
- (2) マネジメントチェック項目① 経営者等の事業への関与
- (3) マネジメントチェック項目② 経営戦略における事業の位置づけ
- (4) マネジメントチェック項目③ 事業推進体制の確保

# 0. コンソーシアム内における各主体の役割分担

※コンソーシアムで提案した場合のみ作成



# 事業計画・研究開発計画の関係性（6社コンソーシアムにおけるバックスの取組内容）



# 1. 事業戦略・事業計画

# 1. 事業戦略・事業計画 / (1) 産業構造変化に対する認識

## 「未利用資源を活用したバイオものづくりの加速」と「バイオものづくり産業のアーキテクチャ転換」

### バイオものづくりを踏まえたマクロトレンド認識

「バイオものづくり」=「地球規模課題解決と経済成長の二兎を追える技術」

(社会面)

- ESG経営の観点から、低環境負荷のものづくりプロセスへのニーズが急増。
- 未利用資源活用-資源循環社会形成による社会課題解決の期待。

(経済面)

- バイオエコノミー市場が急拡大しており、2030年には400兆円規模と予測。
- 原料の入手難等による経済的損失のリスクが増加し、国際競争が激化。

(政策面)

- 「骨太の方針2022」で“バイオものづくり”を重点領域として設定。
- バイオコミュニティの形成、微生物開発プラットフォームと異分野事業者との共同開発が奨励。

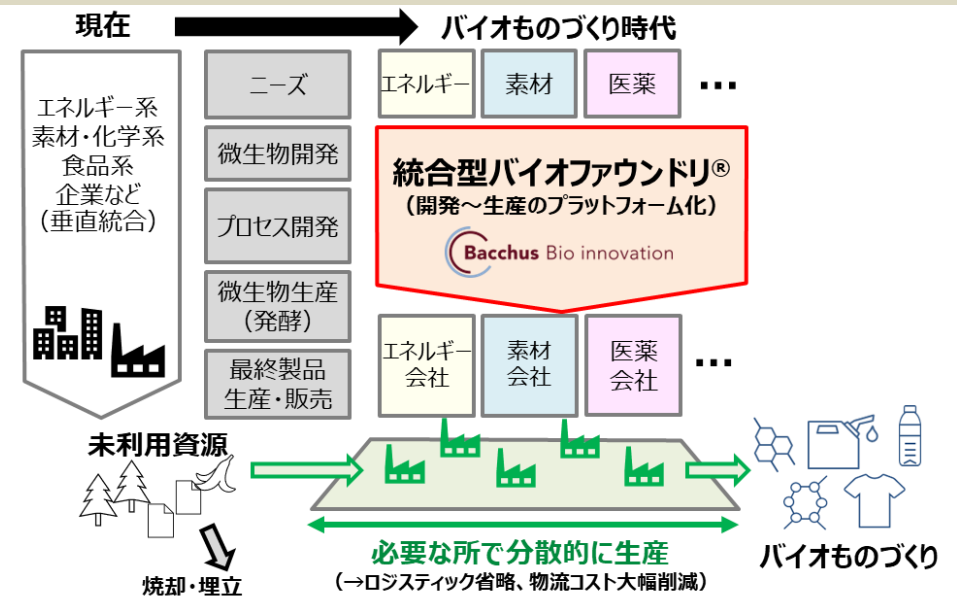
(技術面)

- アメリカを中心にバイオものづくりプラットフォームが発展。
- 衣食住やインフラを支える製品のバイオ生産基盤の開発競争が激化。

- 市場機会：
  - 脱化石燃料の動きに乗り、国際的な産業優位性確保の機会。
  - プラットフォーム企業による、開発困難な技術基盤提供に対する高い期待。
  - ブランディング活動により、競争優位性の高い製品創出が可能。
- 社会・顧客・国民等に与えるインパクト：

### バイオものづくりにおける産業アーキテクチャ

バイオものづくりは垂直統合型から、水平分業+プラットフォーム型へ



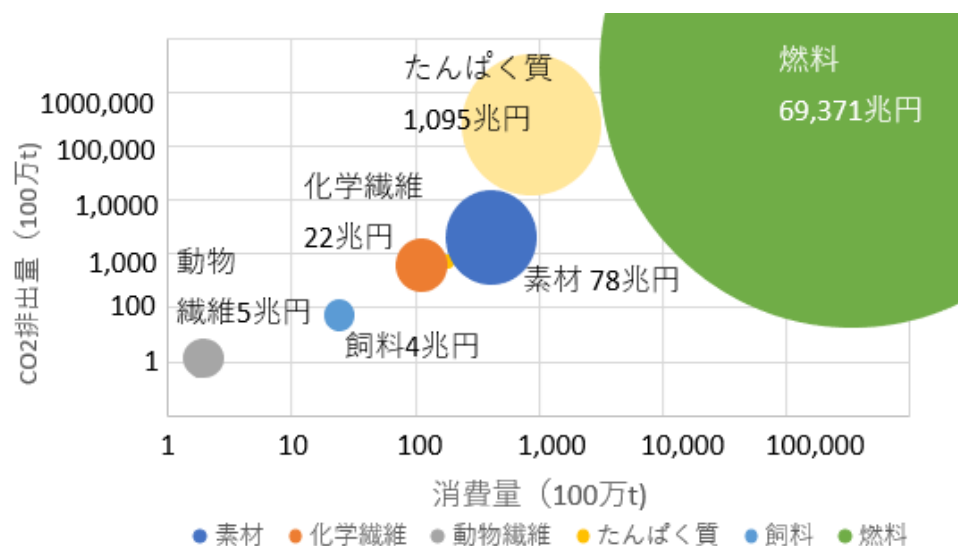
- 当該変化に対する経営ビジョン：
  - バイオものづくりが産業発展するには、微生物を迅速に高生産株に育種する技術が必要である。そこで弊社は世界初の「未利用資源を活用する統合型バイオファウンドリ」を立上げ、微生物開発・プロセス開発のプラットフォームとなり、多様な業界の研究開発の中核となって社会全体に貢献する。

# 1. 事業戦略・事業計画 / (2) 市場のセグメント・ターゲット

## バイオものづくりによる優先分野の選定と戦略：素材・飼料・航空燃料分野

### セグメント分析

環境負荷の低減の観点で注目を集めており、バイオものづくりでリーチしやすい分野として、素材、化学繊維、動物繊維、食肉等のたんぱく質、飼料、燃料分野を想定した。中でもある程度付加価値が認められ、バイオ技術に特徴的なものづくり提案が可能な素材分野、飼料分野に優先的に取り組む。消費量、CO2排出量、市場規模ともに大きい燃料分野については、電動化などに置き換わりにくい航空輸送燃料をターゲットとして開発を進める。



### ターゲットの概要

#### 市場概要と目標とするシェア・時期

- 樹脂製造業 ……生分解性・バイオ由来のニーズ急増。  
(国内バイオプラ導入目標；2030年までに200万t)
- 合成ゴム製造業 ……天然ゴム代替として注目、カーボンニュートラル化需要が増加。
- 水産養殖向け飼料 ……高栄養・成長促進・免疫抵抗性ニーズが増加。  
(純国内産飼料自給率目標；2030年までに34%)

目標とする市場占有率：2032年時点で5%の微生物開発に関与

需要家	主なプレイヤー	消費量 (2030年)	課題	想定ニーズ
石油製造業	ENEOS HD 出光興産 太陽石油 サウジアラコム、など	1.5億KL(国内) 58億KL(グローバル)	<ul style="list-style-type: none"> <li>石油製品の需要減少</li> <li>輸入依存率が高い</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>SAF(石油由来消費：3百万KL/20年・国内)</li> <li>既存石油とは異なる価値観での製造方法</li> </ul>
樹脂製造業	カネカ 三菱ケミカル Dow DuPont、など	約1,000万トン(国内) 約3.5億トン(グローバル)	<ul style="list-style-type: none"> <li>不法投棄による海洋汚染、環境破壊</li> <li>資源(原油)の枯渇懸念</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>生分解性能 (海洋汚染、ごみ問題)</li> <li>GHG排出量削減</li> </ul>
合成ゴム製造業 (及び添加物)	ENEOSマテリアル 日本ゼオン 旭化成 CNPC LANEXX、など	約150万トン(国内) 約5,000万トン(グローバル)	<ul style="list-style-type: none"> <li>ゴム原料供給の安定化 (タイヤメーカー等)</li> <li>廃棄物問題 (リサイクル)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>耐熱性/耐添加剤性に優れた素材</li> <li>劣化しにくい素材</li> <li>脱炭素に資する環境配慮型商品</li> </ul>
飼料製造業	日清丸紅飼料 フィード・ワン Skretting Cargil、等	約2,500万トン(国内) 約11億トン(グローバル)	<ul style="list-style-type: none"> <li>魚粉飼料の不足</li> <li>短期間生育 (栄養不足)</li> <li>安価な既存品との価格見合い</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>栄養補助剤</li> <li>飼料原料の多様化 (魚粉の代替)</li> </ul>

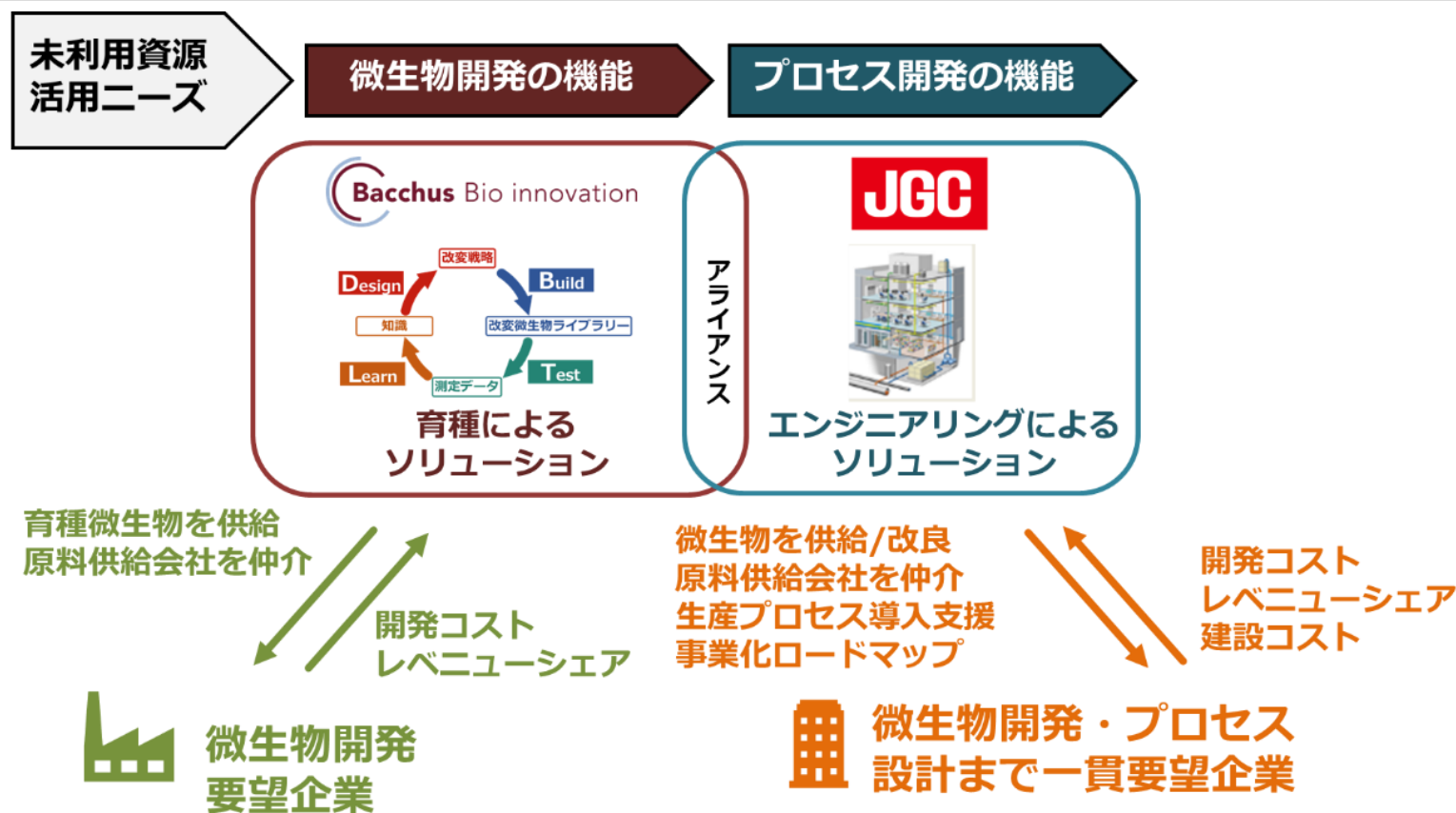
## 水平分業化するバイオものづくりビジネスの中核を担うバイオファウンドリ事業

バイオものづくりの「水平分業 + プラットフォーム」型への転換により、プラットフォームの役割が中核化する。本研究開発で高度化する微生物開発プラットフォームと各要素技術により競争優位性を確立したうえで、スマートセル開発等のサービス提供により初期段階の安定収益を確保しつつ、事業の成熟とともにレベニューシェアの割合を増やすことで、顧客の成長と連動して収益を拡大する。

### 社会・顧客に対する提供価値

- 未利用資源を活用したバイオものづくりにより、社会の持続可能性に貢献。
- 個社での技術開発が困難な企業に対して、一貫した研究開発（育種から生産プロセス開発・建設まで）を行い、バイオ製造を実現して、バイオものづくりを普及。
- 希少なバイオ研究のDXを担える人材はじめ、バイオ×デジタル融合領域での研究開発を担う人材を育成。
- 国内外のものづくり関連企業やバイオ関連団体との提携を通じて、バイオものづくりの産業クラスターを形成し、業界全体の発展を加速。

### ビジネスモデルの概要（製品、サービス、価値提供・収益化の方法）と研究開発計画の関係性



# 1. 事業戦略・事業計画 / (3) 提供価値・ビジネスモデル (標準化の取組等)

## 標準化を活用し、バイオものづくり製品の価値向上に向けた活動を推進

バイオものづくり製品の確実な社会実装と差別化実現のために、研究開発段階からLCA評価手法の構築、産官学連携によるLCA算定ルールの議論、認証制度の模索といった標準化戦略に取り組み、製品の価値を可視化し、ブランド価値向上と普及活動を推進する。

### 標準化を活用した事業化戦略 (標準化戦略) の取組方針・考え方

- バイオものづくりのLCA評価手法の国際動向を踏まえ、本事業に適したLCA評価手法を構築し、その評価手法を元に、開発する全ての製品のLCA (GHG排出量算定) を行う。
- バイオものづくりの既往事例や各国政策動向を元に、バイオものづくりの社会実装のために考慮が必要な要素を洗い出し、これをもとに本事業で開発するバイオ製品のブランディングストーリーを構築する。
- バイオものづくりによって創出される価値・優位性を活用した化学製品製造のブランディング活動に向けた付加価値の具体化を行う。

### 国内外の動向・自社の取組状況

#### (国内外の標準化や規制の動向)

- バイオマス由来製品のISO化に向けた基準作りが開始されている。
- NEDO等にてCCU製品製造に関するLCA評価の考え方について検討されている。

#### (これまでの自社による標準化、知財、規制対応等に関する取組)

- 水質規制に対する廃液負荷を低減した微生物及びプロセスを開発するため、自社の企業及び行政とのチャンネルを活用し、微生物廃液の有効利用(肥料化など)に向け、農業などの一次産業との対話を開始している。
- 自社が持つ顧客チャンネルを駆使し、認証制度に向けたニーズを調査している。
- バイオプロセス特有の指標を評価できる仕組みを検討している。
- バイオものづくりのプロセス設計に基づくGHG排出削減標準化を検討している。

本事業期間におけるオープン戦略 (標準化等) またはクローズ戦略 (知財等) の具体的な取組内容 (※推進体制については、2.(1)組織内の事業推進体制に記載)

### 標準化戦略

- 産官学での推進協議会等を形成し、バイオものづくり製品の価値感を認証等で表現し国内外で共有できる強力な推進体制の構築を模索する。
- 本事業内コンソーシアムにおいてバイオものづくりのLCA算定ルールなど議論しながら、産官学での協議も推進することで標準化の方向性を検討する。

### ブランド戦略

- 木質等の未利用資源の特徴を活かしたエシカルなブランド価値を定期的に発信、PRすることで、社会の受容風土を創造する。
- 本事業コンソーシアム間で連携し、原料調達から製品まで一貫通貫体制の強みを活かした新たなブランド価値の模索、検証を行う。

### クローズ戦略

- 統合型バイオファウンドリは製品そのものの開発ではないのでオープン戦略はとりづらく、微生物開発に関わる技術についてはノウハウとしてクローズ戦略 (製造プロセス技術に関しては知財化) を取り、将来的にはスマートセルのライセンス (スマートセルを提供してレベニューシェア) について検討を進める。

# 1. 事業戦略・事業計画 / (4) 経営資源・ポジショニング

## 統合型バイオファウンドリの強みを活かして、環境負荷の低減と新たな経済的価値創出に貢献

### 自社の強み、弱み (経営資源)

育種から生産プロセス開発までをワンストップで提供する統合型バイオファウンドリ機能を強みとして、企業が直面するバイオものづくりの課題解決とともに経済と社会の持続的な発展に貢献

#### ターゲットに対する提供価値

- 微生物開発とプロセス開発の両輪によって、開発の手戻りを削減して、短期間でマーケットイン
  - バイオものづくり産業の活性化と競争力向上
  - サプライチェーンの強靱化と資源循環の促進

#### 自社の強み

- 育種から生産プロセス開発までをワンストップで行う統合型バイオファウンドリ機能の開発
  - 独自のデジタル技術やバイオ技術
  - バイオものづくりに特化した自社データベース
  - 多くの顧客との協業・ネットワーク構築

#### 自社の弱み及び対応

- 未利用資源を活用したバイオものづくりは通常の前処理糖を原料としたバイオものづくりよりも複雑で未開発
  - 原料供給会社、分解や精製に携わるプロセス会社との連携で微生物開発とプロセス開発の両面から課題を明確にして解決

### 他社に対する比較優位性

統合型バイオファウンドリによる迅速な育種機能という現在の優位性を活かしながら、顧客の課題解決に取り組みながらその機能の高度化と拡張を推進するとともに、未利用資源の活用技術の確立と事業化、およびサプライチェーン全体の最適化を進めることで持続可能なバイオものづくり市場におけるリーダーシップを確立

	技術	顧客基盤	サプライチェーン	その他経営資源
自社	現在 <ul style="list-style-type: none"> <li>大腸菌、酵母など</li> </ul>	現在 <ul style="list-style-type: none"> <li>スマートセル創出に関わるサービス提供中</li> </ul>	現在 <ul style="list-style-type: none"> <li>既存設備を活用、また株主との連携推進</li> </ul>	現在 <ul style="list-style-type: none"> <li>日揮HDとのアライアンス開始</li> </ul>
	将来 <ul style="list-style-type: none"> <li>日本の発酵産業で培った競争力の高いユニークな宿主（糸状菌、土壌細菌など）</li> </ul>	将来 <ul style="list-style-type: none"> <li>未利用資源から多様なバイオものづくり製品の製造に関わるワンストップサービスの提供</li> </ul>	将来 <ul style="list-style-type: none"> <li>サプライチェーン全体でのコスト試算/経済性評価/LCAを提示して、事業蓋然性の向上</li> </ul>	将来 <ul style="list-style-type: none"> <li>日揮HD、王子HDとの強固な連携による原料、スマートセル、プロセスまでを提供する体制</li> <li>原料の前処理、微生物、酵素、遺伝子、培養プロセス、分離・精製プロセスに関わる統合型データベース</li> </ul>
Gingko Bioworks	<ul style="list-style-type: none"> <li>微生物開発に特化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>近年は医薬品の開発に注力する傾向</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>生産プロセスについて限定的な範囲で提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>資産202,600万米ドル (2023年9月時点)</li> </ul>
Green Earth Institute	<ul style="list-style-type: none"> <li>スケールアップに関わる技術</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>スケールアップ検証の場の提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>スケールアップに特化して、微生物開発は未実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>RITE Bioprocess®の特許のライセンス</li> </ul>

## 1. 事業戦略・事業計画 / (5) 事業計画の全体像

### 約 8 年間の研究開発の後、2032年頃の事業化、2041年頃の投資回収を想定

#### 投資計画

- 統合型バイオファウンドリ事業は、顧客ニーズに基づいてスマートセルと初期プロセスデザインを提供するものであり、弊社が担当するスマートセル開発に関わるサービス提供による収益に加えて、顧客が事業化した際にはレベニューシェアによる収益があげられる
- 2032年に事業を開始、2036年以後はバイオものづくりの産業振興などにより拡大する見込みであり、顧客増加および既存顧客における生産量増加に伴うレベニューシェア増加を見込んでいる。さらに、2041年にはその傾向が加速する見込みである。

非公開

# 1. 事業戦略・事業計画 / (6) 研究開発・設備投資・マーケティング計画

## 研究開発段階から将来の社会実装（設備投資・マーケティング）を見据えた計画を推進

### 研究開発・実証

### 設備投資

### マーケティング

#### 取組方針

- 技術面：独自のノウハウと特許で競争優位性を確保するため、微生物開発技術をノウハウとしてクローズ戦略をとり、製造プロセス技術は知財化する。
- オープン戦略：バイオものづくりのLCA評価手法を業界で標準化するための協議会を立ち上げ、産官学連携を推進する。これにより、社会全体でのバイオ製品の価値を共有し、市場を拡大する。
- 顧客ニーズ：初期は既存顧客との共同開発からPoCを通じて確認し、顧客の事業化段階で収益をシェアするビジネスモデルで継続的な関係を築く。

- 未利用資源の活用を前提とし、未利用資源の原料供給会社や分解・精製プロセス会社と連携し、混合物の資化や生育阻害への対応に取り組む。
- 生産設備の導入にあたっては、効率的なモノづくりを実現するために、日揮HDとの連携を最大限に活用し、微生物の機能を最大限に引き出すプロセス開発を同時に進める。
- 王子HDが取り組む製紙工場既存インフラを活用した（レトロフィット）バイオものづくりに適した微生物開発に取り組む。
- 王子HDをはじめとする国内企業と連携することで、未利用資源の安定的な調達を目指す。

- バイオものづくり製品のLCA評価を可視化し、エシカルなブランディングを通じて製品価値を高め、価格競争に巻き込まれにくい独自の市場を形成する。
- 流通は、コンソーシアム内の企業間で完結する一気通貫体制を構築し、サプライチェーン全体での最適化を図る。
- 製品改良は、顧客からのフィードバックを基に、統合型データベースを活用して迅速に行う。

#### 国際競争上の優位性

- Ginkgo Bioworksなどの国外競合が微生物開発に特化しているのに対し、当社は日揮HDとの連携により、未利用資源を活用した「微生物開発からプラント建設まで」をワンストップで提供する点が優位性となる。この統合型サービスは、開発コストを削減し、迅速な市場投入を可能にする。

- 未利用資源を効率よく活用できる微生物とプロセスの開発、レトロフィットに適した微生物開発は、設備投資、製造コストを大幅に低減させ、海外の安価な製品との価格競争力を高める。

- 国内外のバイオものづくり製品の国際的な基準が未確立な中、本コンソーシアムはLCA評価手法の標準化を推進することで、他社に先んじて製品の環境価値を証明するブランディングを確立する。これにより、単なる機能や価格だけではない、社会的な価値で差別化を図ることができ、国際競争における優位性を確保する。

# 1. 事業戦略・事業計画 / (7) 資金計画

## 国の支援に加えて、非公開 規模の自己負担を予定

### 資金調達方針

(単位：億円)

2024 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度	2031 年度	2032 年度	2033 年度	2034 年度	2035 年度	2036 年度	2037 年度	2038 年度	2039 年度	2040 年度	2041 年度	2041 年度まで合計
------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	----------------

非公開

## 2. イノベーション推進体制

(経営のコミットメントを示すマネジメントシート)



## 2. イノベーション推進体制／（2）マネジメントチェック項目① 経営者等の事業への関与

### 経営者等によるバイオものづくり革命推進事業（2期）への関与の方針

#### 経営者等による具体的な施策・活動方針

- 経営者のリーダーシップ
  - 「デジタル×バイオ」時代の新しい産業を創造することにより、雇用を作り人々の暮らしを豊かにすることを使命としている。この当社使命と産業構造の变革を実現するために、当事業の成功は必須のものとして中核事業に位置付けている。
  - ステークホルダーへの取り組みとして、取締役会及び全社員が参画する会合にて当該事業の意義を周知するとともに、対外的にも各種セミナーでの講師、取材の場を通じて、当該事業の社会的意義、経済安全保障における重要性を発信する。
- 事業のモニタリング・管理
  - 事業進捗の状況は、週次開催される部門間での会議（トップ層含めた会社の意思決定；1回/週）で定期的に報告される。経営層の時間は多くの比重で、最重点事業である当事業に充当される。
  - 経営層は週次の部門間での会議における状況把握に加え、市場環境なども勘案し、必要な指示を常に迅速に出せる体制となっている。
  - 事業開発部門が最新の市場動向・技術動向を定期的に調査し、市場でのリリースを常に意識しながら事業を進める。KPIとして研究開発上の新規性、事業採算可能性に加え、社会に貢献する事業となるかについても事業化判断の一要素とする。
  - 事業の進捗を判断するにあたり、社内外の学識経験者から幅広い意見を取り入れるための推進会議を設置する。

#### 経営者等の評価・報酬への反映

今後設計する評価・報酬制度の一部に事業の進捗状況を反映させることを予定している。インセンティブについては相応の水準を想定するが、一方でそれが短期志向につながることはないように注視する。当該事業はバイオファウンドリを運営する当社にとって社運を賭けたプロジェクトであり、当該事業の成否が中長期の成長戦略及び事業計画を左右し、経営者の評価・報酬に直結する。

#### 事業の継続性確保の取組

##### ● 経営者等の育成

外部登用も含めて、経営層の後継者に厚みを持たせ、後継者候補は必ず当事業に関与する。中核事業に位置付ける当事業を、経営層、幹部層の後継者の育成・選別にあたっての重点項目として位置付けている。スタートアップベンチャー故に経営者は通常の在任期間としているが、積極的に将来を担う人材の発掘・育成に努め、早期に若手後継者の育成を図る。

##### ● 継続性担保に向けた監督体制

事業の継続判断は、取締役会にて意思決定する。取締役会は、内閣府参与等の経験豊富な原丈人氏が会長を務め、事業会社から社外取締役2名、さらに商社、精密機器メーカー、食品会社等から幅広くオブザーバー参加もあり、最先端情報を基に多様な構成により意思決定を監督できる体制としている。

##### ● リーダー層による推進体制

事業の牽引に関しては、経営者のみならず、広くリーダー層の社員が担い、継続的に事業推進することが出来る。また、事業の進捗状況を評価し、事前に適切なリソースを投入する。

## 2. イノベーション推進体制／(3) マネジメントチェック項目② 経営戦略における事業の位置づけ

### 経営戦略の中核に本事業を位置づけ、企業価値向上とステークホルダーとの対話を推進

#### 取締役会等コーポレート・ガバナンスとの関係

- バイオものづくりの推進に向けた全社戦略  
未利用資源の活用に向けたプラットフォームを開発して、培養・発酵により、樹脂・合成ゴム・飼料(代替タンパク)・石化原料代替など様々な製品をターゲットにバイオモノづくりを推進する。社会実装においては、コンソーシアムにおける他機関によるプラットフォームの活用によって微生物育種からプラント設計・建設までを早期に実現する。
- 経営戦略への位置づけ、事業戦略・事業計画の決議・変更
  - 取締役会において当該事業にリソースを傾注していくことについて定期的に報告し、事業計画が承認されている。
  - 取締役会において当該事業にリソースを傾注していくことについて定期的に報告し、事業計画が承認されている。
  - 当該事業の戦略上、当社の研究開発計画が最重要かつ最優先の事項であるものとして位置づけ、取締役会においても報告している。
- コーポレートガバナンスとの関連付け  
研究開発型スタートアップである当社の事業戦略・事業計画においては研究開発計画こそが最重要要素として位置付けられ、役員、従業員、株主に共有されている。

#### ステークホルダーとの対話、情報開示

- 中長期的な企業価値向上に関する情報開示
  - 企業創造ステージにあり、統合報告書等は未作成。金銭的価値を超えた社会的価値創造を目指し、国内外のものづくり関連企業群、バイオ関連諸団体と提携し、バイオモノづくりの産業クラスターを形成する。ウェブサイト・对外発表を通じて、ステークホルダーと対話を進める（2024年始め）。
  - 株主中心に親密企業群からの事業開発に取り組み、早期の受注獲得を、継続的な資金調達に繋げる。自社開発技術で大規模価値創造につなげるために本基金を活用予定。採択時にはコンソーシアム各社と研究開発計画の概要をプレスリリースし、広く周知する。
- ステークホルダーとの対話
  - 当該事業は経済成長と社会的課題解決を同時に実現し、社会の持続性につながることをステークホルダーに共有している。経営面でのサポートに留まらず、当該事業においても協力を得られるよう、ウェブサイト、对外発表、非財務情報開示を進める。

#### 企業価値に関する指標との関連性

- 当社は非上場のスタートアップとして、PL及びFCFの黒字化を目指す段階のため、まだKPIとして財務指標を設定していない。しかしながら、当該事業を推進し、研究開発をベースとした中長期的な収益力を伸ばし、企業価値向上を目指している。

## 2. イノベーション推進体制／（4）マネジメントチェック項目③ 事業推進体制の確保

### 機動的に経営資源を投入し、社会実装、企業価値向上に繋ぐ組織体制を整備

#### 経営資源の投入方針

- 全社事業ポートフォリオにおける本事業への人材・設備・資金の投入方針
  - 当該事業は当社の将来の中核事業として考えて、現在の当社の規模と同等の人材・設備の増強を予定し、取締役会等に報告している。
  - 生物学、工学、情報科学等、当該事業の推進に必要な科学技術に精通した人材を確保する。
  - 既存設備は現行事業のみでフル稼働となる予定のため、新規施設の賃借準備を進める。
  - 当該事業終了後も、自己資金を投入して、研究開発・人材育成・設備投資を継続して行う。
  - AI技術やパートナー企業とともに独自に築く先端技術により生み出される成果に対して得られる潜在顧客からのフィードバックを、計画改善に反映する。
- 機動的な経営資源投入、実施体制の柔軟性確保
  - 当該事業は当社の中核事業として位置付けており、短期的な経営指標を事業継続判断の対象とせず、資金・人材の投入を継続する。
  - スタートアップとして不足するリソースは、広範な研究者とのネットワーク、出資や取引等を通じて築いた国内の大企業との関係から得られる外部リソースを積極的に活用する。
  - 株主等のステークホルダーを含めた潜在顧客からのフィードバックを得るとともに、変化の激しい市場動向を把握した上で、柔軟に事業計画、研究計画を見直しながら、事業の成功を目指す。

#### 専門部署の設置と人材育成

- 専門部署の設置
  - 当該事業を進めるに当たり、迅速な意思決定を可能とする組織体制の中で研究開発部バイオ革命2事業グループを設置している（2024年8月1日）。また、競合の動向も含め、当社の技術・製品が市場に適合しているかを判断するため、調査レポートを社内共有するとともに、経営陣を含めて定期的に議論する。
- 人材育成
  - 国内最高水準のバイオファウンドリとして若手人材にも責任と権限を与え、育成の機会を提供する。
  - 新規人材を雇用して、最新のデジタル技術やロボティクス技術、バイオ技術を横断的に理解できる人材として育成すべく、各部門のリーダー各の社員を中心に策定して、実行する。日本には、バイオ研究のDXを担える人材が極めて希少であり、国内の人材育成に大きく貢献する。
  - 神戸大学発ベンチャー等との共同研究に加え、各種学会や各大学との多様な関係を通じて、若手研究者との共同研究を推進する。
  - 神戸大学を中心とした大学・研究機関、研究者との密接な関係を利用し、社員が最先端の研究を学べる機会を設け、当事業の推進と企業価値向上につなげることを目指す。