



知的資産経営報告書

(2012年4月1日開示)

知的資産経営報告書について

知的資産経営とは、従来バランスシートに記載されている資産以外の無形の資産であり、企業における競争力の源泉である人材、技術、技能、知的財産(特許・ブランドなど)、組織力、経営理念、顧客とのネットワークなど、財務諸表には表れてこない、目に見えにくい経営資源の総称を意味します。

「知的資産経営報告書」は、目に見えにくい経営資源、即ち非財務情報を、債権者、株主、顧客、従業員といったステークホルダー(利害関係者)に対し、「知的資産」を活用した企業価値向上に向けた活動(価値創造戦略)として目に見える形でわかりやすく伝え、企業の将来性に関する認識の共有化をはかることを目的に作成する書類です。

経済産業省から平成17年10月に「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、本報告書は原則としてこれに準拠しています。

知的資産経営報告書 目次

(1) 社長メッセージ	P.2
(2) 企業理念	P.3
(3) 事業環境	
1. 当社を取り巻く環境	P.4-6
2. 当社の立ち位置と事業概要	P.7-8
(4) 事業状況	
1. 当社のビジネスモデル	P.8
2. 当社の強みと経営課題	P.9-11
(5) 価値創造のストーリー	
1. 過去から現在まで	P.11-13
①企業経営の歩みと知的資産	
②バランスシートに表れない“知”の資産	
2. 現在から未来に向かって	P.14
「知的資産経営」の取り組みと目標	
(7) 今後の事業展開	
1. ビジョンと方針	P.15
2. 今後の取組み・・・知的資産活用マップ	P.15
(8) 会社沿革	P.16
(9) 会社概要	P.17

(1) 社長メッセージ



和漢生薬研究所は昭和46年に創業して以来、一貫して健康を回復する医学「康復医学」を中心に、これからの健康の在り方について考えています。

当社はこの企業姿勢にもとづいて、独自の技術によって霊芝の栽培に成功し、自社農場を持って製造から卸しまでを一貫して行っています。

1. 和漢研のこだわり

お客様の、「充実した人生を送りたい」、「美しくありたい」という思いに応えるために、最高の「霊芝」、真理ある「商品」を追い求めています。

2. 「康復医学」

医学領域でも、ひとびとの健康を維持する大切さ、病気や後遺症から回復し、社会や家庭に復帰させることが、大きな課題になって来ています。今や世界でも有数の長寿大国となった私たちにこそ、真髓に迫るとても大切なテーマであると考えます。

このような企業姿勢を守って事業を展開し、今年には会社設立の30年目にあたります。節目の年を契機に「知的資産経営報告書」をまとめ、関係者の方々に広くお配りすることにしました。バランスシートでは表わすことができない経営の「強み＝知的資産」を明らかにし、当社のビジネスモデルの特長を改めて整理し、これからわれわれが進むべき方向と経営のあり方をみなさまにご紹介したいと思えます。

この報告書を通じて、これまでに作り上げて来た「知的資産」をもとに、将来に向けて、どのように新しい「知的資産」を作り上げ企業の成長に繋げて行くかという当社のビジョンを、みなさまにご理解頂きたいと思う次第です。

ここまでの当社の成長は、お取引先のみなさまの温かいご支援と、従業員の日々の努力のおかげです。この報告書によって、お取引先や従業員やその家族のみなさまに、事業を通して社会のお役に立ちたいという当社の姿勢をより深く知って頂くことを心から願っております。

(2) 企業理念

当社は健康を求める国民のみなさまのために、「**「靈芝」を通じて、みなさまの“健康長寿”をお手伝いする**」という「**企業理念**」に基づいて事業に取り組んでいます。

生薬は、漢方薬とは違います。漢方薬は、生薬をいくつも組み合わせて処方されている薬です。漢方薬の研究は多数ありますが、ひとつひとつの天然物をテーマに研究されていることはほとんどありません。

当社の事業の基本は、生薬に由来する個々の天然物を科学的に研究し、有用性を明らかにし、それらを利用した商品を開発し、お客様に提供して行くことです。特に、中国最古の本草書『神王本草経』や最大の薬物書『本草綱目』にも上品（じょうぼん）として登場する“靈芝（れいし）”を中心にしています。

掲げた理念の実現に向けて、創業以来、一貫して次の3つを土台に、事業に取り組んで参りました。中でも、健康を回復する医学「**康復医学**」を中心に、これからの健康の在り方について考えています。

1. 和漢研のこだわり

お客様の「充実した人生を送りたい」「美しくありたい」という思いに応えるため、最高の「**靈芝**」、真理ある「**商品**」を追求し続けています。

2. 康復医学

医学領域でも、健康を維持する大切さ、病気や後遺症から回復し、社会や家庭に復帰させることが、大きな課題になってきています。康復医学とは「**健康を回復する医学**」。今や世界きっての長寿大国となった私たちにこそ、真髄に迫るとても大切なテーマなのではないでしょうか。

3. 自社のエビデンス（科学的根拠）「**evidence-based medicines**」

お客様が安心していただけるよう、私たちは長年の歳月をかけて独自のデータを確立し、安全と信頼への取り組みを進めています。

この考えのもと、当社は最高の「**菌類食品**」を求め、**25**年の歳月をかけて研究を続け、生産・加工を行い、みなさまに“**靈芝**”をご紹介することができるようになったのです。更に近年は、これまでに蓄えて来た知見をもとに靈芝以外の分野も充実し、みなさまの健康のお役に立つ事業を強化しています。

最高の“**靈芝**”を通じて、そしてその知見をもとにした商品を通じて、みなさまの“**健康長寿**”にお役に立ちたい... 和漢生薬研究所はそう考えています。

(3) 事業環境

1. 当社を取り巻く環境

高齢者の増加、働き盛りの方々の成人病の予防、社会・経済環境によるストレスから未病状態になる方の増加など、疾病を予防し健康を維持する意識はかつてないほど高くなっています。

そこで、生薬に関連する市場や、生活者のみなさまの健康に対する意識・行動など、当社を取り巻く環境についてご紹介します。

先ず、当社が事業の中心として展開している健康食品の市場を見てみましょう。健康食品の定義はあいまいなところがあります。医薬品のように成分と効能・効果の関係を直接的に示すことが難しく、法的に明確な定義が無いからです。厚労省は、「健康食品」は「広く、健康の保持増進に資する食品として販売・利用されるもの全般」とし、保健機能食品制度によって、「特別保健用食品（トクホ）」、「栄養機能食品」と共に、これに該当しないものを「いわゆる健康食品」と表現して3つに区分しています。

大和総研 2010 年新規産業レポートによれば、全体の市場は 2005 年まで順調に拡大して来ましたが、安全性の議論や、法規制の運用の強化の影響でこの年にピークを迎え、その後やや縮小傾向で、2007 年度で 1.9 兆円の規模になっています。

関連する主な法律には、食品衛生法、薬事法、健康増進法、景品表示法、JAS 法、特定商取引法など、多数の厳しい規制があります。広く国民のみなさまの健康の安全を守るためです。

この他、製品の安全性や品質の確保について、厚労省から原材料の安全性確保や GMP に関するガイドラインが出されています。健康食品関連企業にとって、法規制の遵守、安全性・品質の確保、及び、有効性のエビデンス(科学的根拠)の蓄積が極めて重要であると言えます。

また、健康食品業界を健全な発展と公正な競争の場に保つことを目的として、(財)日本健康食品・栄養食品協会(略：日健協)がありますが、当社は早くから入会して企業姿勢を示すと共に、会員の方々から厳しくも温かいご指導を頂いています。

※「トクホ」 保健の用途を表示できる食品で、厚労省の許可が必要です。

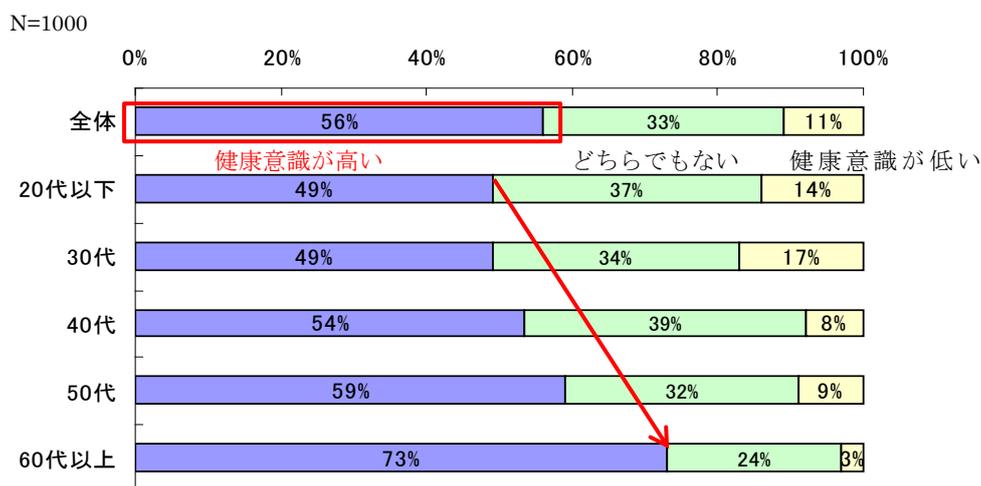
※「栄養機能食品」 厚労省が定めた一日当たり摂取目安量の基準を満たせば、栄養機能を表示できます。

※「いわゆる健康食品」 薬事法の規制で効果機能を表示できない、業者が独自の判断で販売する商品。

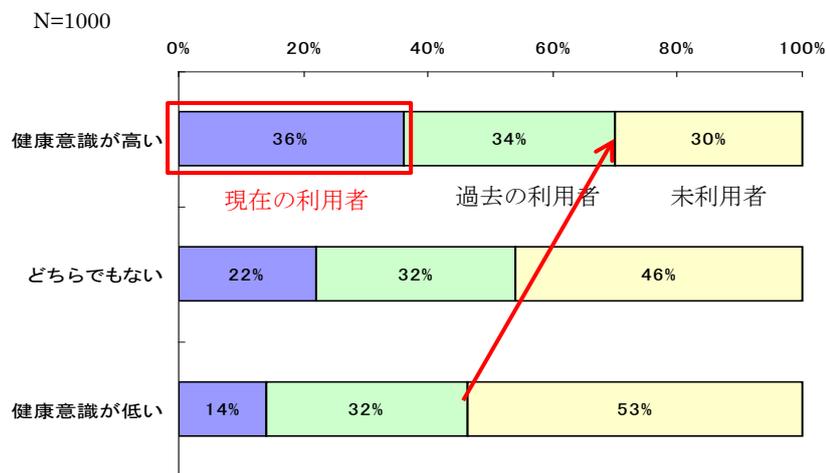
次に、主な取引先である薬局・薬店に関わる流通業界を概説します。
 医薬品関係の卸売業界では、大規模な吸収合併や廃業が相次いでいます。小売業界ではドラッグチェーンの激しい競争が続いており、専門の薬局・薬店が減少しています。また、在庫量の適正化を求め、1回当りのオーダー量の低下に伴って配送頻度が高くなり物流コストが高まる傾向が更に強まっています。このような業界構造の変化は止まらないでしょう。この中で、生活者のみなさまもドラッグの利用が増加するなど購買行動が大きく変化して来ました。薬局・薬店を中心にして事業を展開してきた当社にとって収益への重大なマイナス要因であり、この環境変化への対応が急がれています。

続いて、生活者のみなさまの健康と生薬に関する意識・行動を見てみましょう。
 健康食品に関する直接のデータではありませんが、野村総研の2009年9月「消費に関する調査」“健康と生薬配合の漢方薬に関するデータ”を引用させていただきます。生薬やそれを配合した漢方薬に対する意識は健康食品を考える上でとても参考になります。

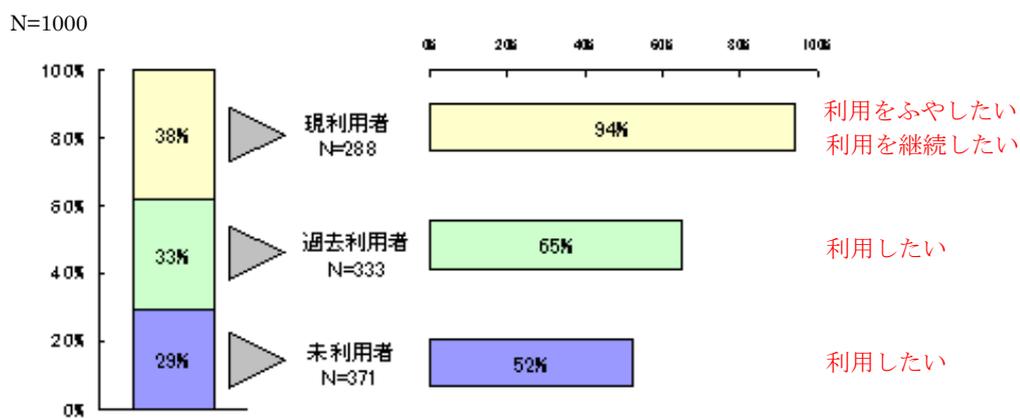
①生活者の半数以上が健康に対する意識を高く持っておられます。更に、年齢が上がるほど健康意識が高まります。(図-1)



②生薬由来の漢方薬の利用状況と健康意識との関係を見ますと、健康意識が高い人ほど、利用が高い（或いは、利用経験がある）傾向にあります。（図-2）



③生薬由来の漢方薬の効果を説明し、今後の利用意向について見ると、現在の利用者の9割強が、現状程度かそれ以上の利用を求めており、未利用者も過去利用者も5割以上が利用意向を示しています。（図-3）



以上でお分かりのように、効き目が穏やかで、身体に負担をかけず、適切な服用によって健康の回復や維持に役立つ生薬に由来する漢方薬には、みなさまの信頼と期待があることが分ります。

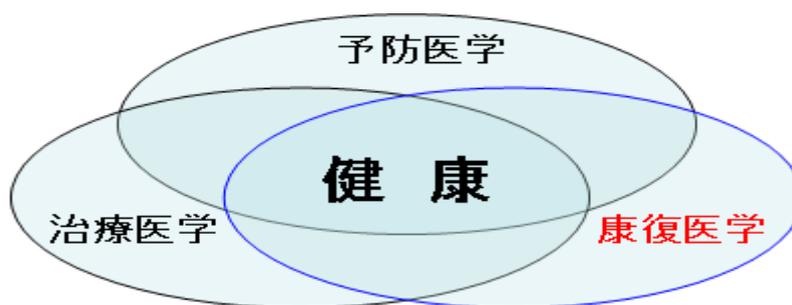
市場の停滞や業界の変化など厳しい状況はこれからも続くでしょうが、今後の高齢化の進展、健康意識の進化とともに、健康食品へのニーズは将来も根強いと思われます。これから先も、生薬に対するみなさまの期待にお応えする商品をタイムリーにご提供することで、事業拡大の機会はまだまだ多くあるものと思っています。

2. 当社の立ち位置と事業概要

当社の理念には、人間の健康は、「予防医学」「治療医学」「康復医学」の3つが相互に関連しながら総合的に構築されるものである、という考えが根幹にあります。

予防医学とは、「病気になりにくい心身を作り、健康を維持する」ことが目的です。西洋医学を基本とする治療医学は、「病気やケガに迅速に対処する緊急医療」が目的です。それに対し、「康復医学」は、「慢性疾患や手術後の身体機能の回復など、治療医学では困難な疾病や未病状態に対処する」ことが目的です。

つまり、予防医学、治療医学ではやらないこと、出来ないことの基本的なものを行うことが「康復医学」になります。



当社は、康復医学に貢献することを目的として事業を展開しています。取扱う商品は「トクホ」や「栄養機能食品」には該当しませんが、健康食品に携わる企業としてみなさまに安心してお使い頂けるよう、「各種法規制の遵守」、「安全性・品質の確保」、「有効性のエビデンスの蓄積」の3つを基本に、次のように事業を展開しています。

《事業の概要》

- ◆ 厳選した生薬原料の安定的な調達
 - ー 高品質の霊芝を調達するための自社農場の経営
 - ー 高品位の原料を提供して頂ける仕入れ先の選別と取引
- ◆ 和漢生薬に深い造詣がある研究機関との提携
 - ー 上海の復旦大学医学院との共同研究
 - ー 日本康復医学学会への積極的な参加
- ◆ 健康に役立つ商品のタイムリーな開発
 - ー 生薬研究の第一人者を顧問にした商品開発
- ◆ 品位の高い商品の安全性と品質を確保した生産
 - ー DNA鑑定で認められた霊芝だけを採用
 - ー GMPに適合した自社工場と協力先工場での生産
- ◆ 生薬のエキスパートとして有用性を分かり易くお伝えする販売
 - ー 科学的な情報にもとづく提案営業の推進

このような事業によってみなさまの信頼を頂き、医薬系小売チャネルにおける霊芝関連商品として国内で50%を越えるシェアを獲得しています。

因みに、当社は“医食同源”の立場は取っていません。“薬”も“食”は源（みなもと）は同じですが、前者は“効果”を、後者は“うまさ”を求めるもので、それぞれ役割が違うからです。健康の名を借りて、一般食品を加工した健康食品をさも薬のように売ることがあってはならないことです。

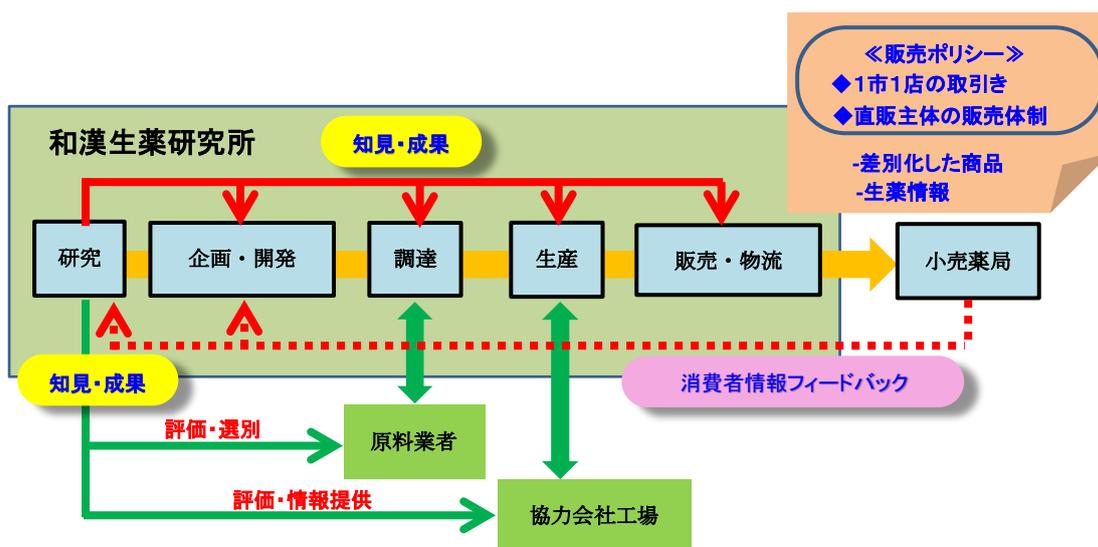
生薬に対する高いレベルの研究と技術にもとづく健康食品を提供し、みなさまの“健康長寿”のお手伝いをすることで、これからも社会に貢献して行きたいと思えます。

(4) 事業状況

1. 当社のビジネスモデル

当社は、生薬と康復医学のエキスパートとして、生薬関連の健康食品(サプリメント)を中心に、化粧品・健康器具などを製造・販売しています。商品の性格上、研究の質の高さと成果の活用が事業成功の鍵となります。

この鍵を活かした当社のビジネスモデルは以下の通りです。



2. 当社の強みと経営課題

創業以来、当社はお客様とお取引先のおかげで着実に成長を遂げ、この過程で独自の「強み」を身につけました。「強み」は、競争力の源泉として事業の発展を支える経営上の見えない「知的資産」です。将来の更なる成長を可能にするのは、「強み＝知的資産」を更に強化し、それを活用する経営の仕組みです。

この節では、当社の強みについて、バリューチェーン価値活動の分析手法にもとづいて説明します。

(※) バリューチェーンとは、企業活動における、利益が生まれるまでの業務活動の連鎖のことです。

《当社の強みを活かした事業の仕組み》



当社の強みをバリューチェーンに従ってまとめると次のようになります。

研究

霊芝に対する深い造詣、生薬・康復医学に対する研究力、エビデンスの蓄積、が強みです。事業全体を支える根幹の強みとも言えます。上海の名門・復旦大学医学院との共同研究体制も強みです。

企画・開発

康復医学の第一人者と密接に連携した企画力、研究成果を活用した霊芝、αリポ酸、コエンザイム Q10、ラフマ、センダンエキスなどの関連商品の開発力です。薬局の方々のご意見を伺いながら、健康のために自分たちが使いたいと思う商品を

開発することを基本方針に、適切な市場調査と企画によって、過去 30 年間に廃番となった商品は僅か 2 品です。

調達

DNA 鑑定で認められる高品位の霊芝を調達するために、自社農場で栽培しています。土壌に浅間砂を使い、ミネラル成分を多く含ませる当社独自の栽培法は「栽培特許」を取得しています。

研究成果にもとづき、霊芝以外の原料の栽培地や仕入業者を選別し、高品位のものを調達できることも大きな強みです。

生産

霊芝の成分を壊さない製造工程を採用しています。①遠赤外線セラミック抽出法で細胞膜内部の成分まで抽出し、②成分を壊さないよう厚手の木綿 72 枚フィルターでじっくりろ過し、③低温減圧でろ過物を圧縮し、④常温で時間をかけて乾燥する、コスト指向ではなく、品質優先で成分を抽出する製造法です。

自社工場の GMP 適合、GMP 適合の協力会社工場に限定した委託製造、世界で初めて成功した「製法特許」を持つ霊芝黒焼の配合生産も強みです。

販売・物流

「1 市 1 店のお取引き」、「直販主体の販売体制」で営業活動を行っています。当社からの適切な提案にもとづいて、商品を買って頂くお客様に、対面販売で情報提供やカウンセリングを行うことができるお店を大切にしたいからです。合せて、当社と双方向の情報交換をしっかり行うことを可能にする仕組みです。

強みを活かした事業、つまり、知的資産経営を展開することで、お客様との仕事を通して強みが磨かれ、知的資産の価値が向上し、経営のレベルアップに繋がるという、価値向上の正の連鎖を築くことができます。

強みの一つ一つは他社がまねできるかもしれませんが、研究にもとづく関係性がうまく機能して価値連鎖を生み出し、利益の源泉となっている点が、他社との競争優位を実現している当社の知的資産経営のポイントです。

強みがある一方、販売・物流には解決すべき課題もあります。

■販売チャンネルを強化し収益性を高めることです。

流通業界の構造的な変化に対する課題は次の 2 点になります。

①専門の薬局・薬店の苦戦と減少に伴う収益性低下への対策

②顧客の 1 回当たりオーダー量低下・配送頻度増加に伴う物流コスト増加への対策

■商品の知名度をどう高めるかということです。

規模が小さな企業にとって知名度の向上は非常に厳しく、限られた資源の中でどう取り組んで行くかは重要な課題です。

■販売の前線に立つ営業マンを更にレベルアップすることです。

変化する流通業界の中で、強みである提案型営業力を更にレベルアップのためには、営業マンの更なる能力向上が求められます。

(5) 価値創造のヒストリー

当社の知的資産は、創業以来これまでの事業活動を通して作り上げて来たもので、バランスシートには表われません。しかし、過去から現在までに築き上げて来た、経営を支え、収益を生み出す基盤になるものです。この章では、「知的資産」を3つの区分に整理しながら、これまでに作り上げてきた経過と、経営に対する役割・成果を説明します。

1. 過去から現在まで

①企業経営の歩みと知的資産

■第1フェーズ

当社の事業は、昭和57年1月に、“和漢生薬の霊芝”の全国薬系卸を通した上市からスタートしました。当商品は、最高品種の赤芝（あかしば）、黒芝（くろしば）、白芝（しろしば）、黄芝（きしば）の4系統の霊芝をブレンドしたもので、当社の主力商品として現在でも高い人気を得ています。

この商品を上市する中で、次の知的資産を作り上げることになりました。

《人的資産》

◆生薬と康復医学に造詣の深い研究力

健康に役立つ成分や商品について高レベルの情報や技術が迅速に入手できるので、事業展開についてしっかりした方向性と具体策の意思決定ができます。

◆康復医学に根ざした商品の企画・開発力

フィードバックされるお客様情報と生薬の研究成果を活用し、お客様の信頼の高い商品をタイムリーに開発することができます。

◆販売チャネルに対する提案型の営業力

薬局・薬店が納得して取扱って下さる商品は売れます。お客様と同じ立場で効能を考え、売って頂けるからです。従って、商品の特長や効能を正しくお店の方々にお伝えすることが非常に重要です。当社の営業スタッフにはそのスキルがあり、ウィンウィンの関係作りに貢献しています。

《構造資産》

◆ 霊芝育成に最適な環境の自社農場での栽培

群馬県嬭恋村の7千坪の自社農場で、霊芝栽培に最適な温度・湿度の環境を保つことが出来ます。

◆ 特許を取得した霊芝栽培法

ミネラル成分を多く含む霊芝を栽培できる、浅間砂を土壌にした栽培法で特許を取得しました。

(※) この2つの資産によって、高品位の霊芝を安定的に調達できます。

◆ 霊芝の成分を壊さない製造工程

霊芝子実体エキスを成分を壊さずじっくり抽出するので、吸収し易く身体に負担がかからない高品位の商品づくりを可能にします。

《関係資産》

◆ 対面販売で適切な情報提供をして頂ける販売チャネル

商品の特長や効能を的確にお客様に伝え、カウンセリングして頂く薬局・薬店とのお取引で、商品やブランドに対する信頼の確立が図れます。また、お客様のニーズや要望の的確なフィードバックが実現します。

■ 第2フェーズ

平成元年12月から、研究やエビデンス蓄積に更に力を入れています。この事業展開により、次の知的資産を強化することが出来ました。

《関係資産》

◆ 上海・復旦大学医学院（当時、上海医科大学）との共同研究体制

「霊芝についての科学的共同研究」について提携関係を結び、現在も継続中です。研究成果は、大学出版社からの専門書出版や、アジア微小循環学会をはじめ多方面の場で論文発表として実を結んでいます。

◆ 高品位を保つ生薬原料の供給地と仕入れ業者ネットワーク

◆ 品質と安全性を担保してくれる協力会社工場ネットワーク

(※) 厳しい品質基準に適合する原料の供給地と業者、委託加工先を探し出し、当社の要求に応じて頂くことで、商品の安全性と品質を確保する生産が実現しました。

◆ 康復医学を啓蒙・推進する組織との連携

「NPO法人・微小循環予防医学の会」と連携し、全国の取引先の薬局・薬店と啓蒙活動を推進しています。

《構造資産》

◆ 生薬と康復医学に関する深い知見と研究力

研究力の強化と向上により、企画開発力の向上、調達・生産体制の充実、商品ラインの拡充など、事業力の強化に繋がりました。

例えば、薬系卸では初めてとなるコエンザイム Q10 使用の健康食品を発売しました。現在では効果感に対する評価で、当チャネルで扱われている唯一の商品です。以降、毎年2～3品を新規に上市し、特に、生薬「ラフマ」配合の「和漢爽爽」、センダン葉エキス配合の「レイシ・センダン葉のど飴」は時代のニーズに即したのものとして高い評価を頂いています。

◆世界初の霊芝黒焼の配合に関する製法特許

霊芝黒焼の生産に世界で初めて成功し、特許を取得しました。これを配合した商品は、他社にマネのできないオンリーワン商品として高い人気を誇っています。

②バランスシートに表われない“知”の資産

ご紹介した知的資産経営をまとめると次のようになります。

◀ (株) 和漢生薬研究所の知的資産一覧表 ▶

平成24年2月2日現在

	資産内容	経営への役割・成果
人的 資 産	◆生薬と康復医学に造詣の深い研究力	高レベルの技術情報を活かした事業の意思決定
	◆康復医学に根ざした商品企画・開発力	お客様の信頼の高い商品のタイムリーな開発 : 創業30年間で廃番商品は2品のみ
	◆販売チャネルに対する提案型の営業力	薬局・薬店とのウィンウィンの関係
構 造 資 産	◆生薬と康復医学に関する深い知見と研究力	事業力の強化 : 企画開発力、調達・生産体制、商品ライン拡充等
	◆霊芝育成に最適な環境での自社農場栽培	高品位の霊芝の安定調達
	◆特許を取得した霊芝栽培法	
	◆霊芝の成分を壊さない製造工程	高品位の霊芝関連商品の生産・販売
	◆世界初の霊芝黒焼の配合に関する製法特許	差別化されたオンリーワン商品の生産・販売
関 係 資 産	◆上海・復旦大学医学院との共同研究体制	シ너지効果による研究力強化とエビデンス蓄積
	◆高品位を保つ生薬原料供給地と仕入業者ネットワーク	商品の安全性と品質を確保する生産
	◆品質と安全性を担保してくれる協力会社工場ネットワーク	
	◆対面販売で適切な情報提供を行える販売チャネル	●商品・ブランドに対するお客様の信頼の確立 ●お客様のニーズの的確なフィードバック

2. 現在から未来に向かって

「知的資産経営」の取り組みと目標

直面する事業上の課題に取り組んで成果を上げることを通じ、新たな知的資産を築きたいと思います。

■販売チャネルを強化し収益性を高める課題に対して、次のテーマに取り組めます。

(1) これまでの薬系卸を大切にし、ウィンウィンの関係を更に強化する活動

(2) 新たに販売ルートを拡充する活動

①食品・化粧品系卸ルート

②共栄会（当社の熱心なお客様の会）ルート

③整体学院系ルート

(3) 小口オーダー・配送に対する効率的な物流ノウハウの確立

このような取り組みで成果を上げれば、店頭でのお客様の商品購入の利便性を高めることにも繋がると考えています。

■商品の知名度向上に向けては、次のテーマに取り組めます。

(1) 店頭での対面販売の充実とロコミの利用

無理な広告をしない、販売チャネルのご協力を頂く地道な取り組み

(2) 国内の新しい健康医学学会とのコラボによる啓蒙活動

当社顧問を中心に「康復医学大綱」を出版するなど、業界内外に向けた積極的な啓蒙活動への取り組み

■提案型営業力の更なるレベルアップについては、次のテーマに取り組めます。

(1) OJT を強化し、研究で得られる知見や新商品やお客様に関する情報共有の徹底を目指します。

(2) タイムリーな OffJT で、市場分析やニーズ把握のスキル向上を図ります。

お分かり頂けると思いますが、いずれのテーマも、これまでに蓄積した知的資産があるから取り組めることです。課題解決のプロセスを通じて、従来の知的資産を活用しながら新しい知的資産を作り上げる価値向上の正の連鎖によって、経営の更なるレベルアップを実現することが当社の目標です。

(7) 今後の事業展開

1. ビジョンと方針

当社のビジョンは、生薬と康復医学の研究にもとづく健康食品の事業を通して着実に成長することです。

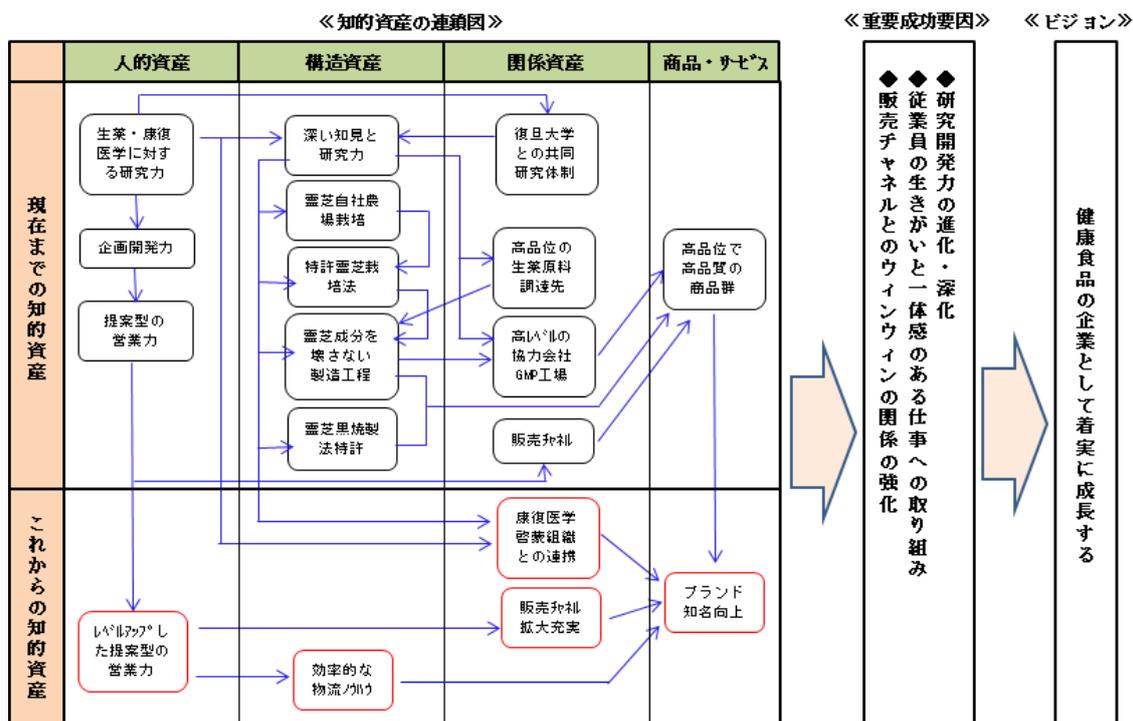
研究開発力を進化／深化させる、従業員に生きがいと一体感を持って仕事に取り組んでもらう、販売チャネルの方々とウィンウィンの関係を強化する、そしてみなさまの“健康長寿”のお手伝いをする。日々の事業活動によってこれらを実現することが出来る企業であること。当社が求める成長の姿です。

ビジョンを達成するために、次のような方針で経営を行っていきます。

- これまでの知的資産を活用し、新しい事業課題に取り組む。
- 課題への取り組みを通して新しい資産を作り上げ、知的資産経営のレベルを高める。

2. 今後の取組み・・・知的資産活用マップ

知的資産経営のレベルアップを図り、事業の成長に繋げるために、次のような道筋で進みたいと思います。



(8) 会社沿革

年	月	事 項
1982	1	会社設立 (自社農場で霊芝を栽培し、「和漢研の霊芝」を全国薬系卸を通して 上市)
1989	12	上海医科大学(現、上海復旦大学医学院)と「霊芝についての科学的 共同研究」提携契約 (現在も継続中)
1994	3	「霊芝研究 I」を復旦大学出版社より第 1 版刊行
1997	7	アジア微小循環学会において霊芝研究の論文を発表し、以降、多 方面で発表
1998	4	取引先の薬局・薬店と共に、NPO 法人・微小循環予防医学の会の活動 の国内展開を開始
1998	5	-世界初の霊芝の黒焼きを作る製法特許を取得 -霊芝黒焼きを配合した商品は他社の追随を許さないオンリーワン 商品として現在も高い人気
2001	1	コエンザイム Q10 使用の健康食品を薬系卸として国内で初めて上市
2004	1	生薬「ラフマ」を使用した「和漢爽爽」上市
2009	3	センダン葉エキスと霊芝配合の「レイシ・センダン葉のど飴」上市
2011	10	-「康復医学大綱」を出版 -国内の新しい健康医学学会とのコラボによる康復医学の啓蒙活動 の開始

(9) 会社概要

商号	株式会社 和漢生薬研究所
創業	昭和 46 年 2 月
設立	昭和 57 年 1 月
資本金	10,000,000 円
代表取締役	森 憲二
事業内容	健康食品、化粧品、健康器具等の製造・販売
本社	東京都中央区東日本橋 1-2-6 ユモトビル Tel. (03) 3866-0721 (代表) Fax. (03) 3866-0673
札幌営業所	札幌市豊平区月寒東 2 条 7-5-1
九州営業所	福岡市東区香椎 3-2-34-101
農場	群馬県吾妻郡嬭恋村今井仙ノ入 (第一農場、第二農場)
関連工場	栃木工場 (宇都宮市)、秋川工場 (あきる野市) 埼玉分工場 (加須市)
提携先	-中国・上海市 復旦大学医学院 (旧上海医科大学) -微小循環研究所
加入団体	-財団法人 日本健康・栄養食品協会 -国際霊芝学会 -NPO 法人 微小循環研予防医学の会 -日本補完代替医療学会
取引金融機関	東京東信用金庫、りそな銀行、みずほ銀行
ホームページ	http://www.wakanshouyaku.co.jp

あとがき

注意事項

本知的資産経営報告書に記載しました将来の事業戦略及び計画ならびに付帯する事業見込みなどは、全て現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて掲載しております。

そのため、将来にわたり当社の取り巻く経営環境(内部環境および外部環境)の変化によって、これらの記載内容などを変更すべき必要が生じることもあり、その際には本報告書の内容が将来実施または実現する内容と異なる可能性もあります。

よって、本報告書に掲載した内容や数値などを、当社が将来にわたって保証するものではないことを、十分にご了承願います。

問合せ先

商号	株式会社 和漢生薬研究所
住所	東京都中央区東日本橋 1-2-6 ユモトビル
電話番号	(03)3866-0721 (代表)
担当者名	代表取締役 森 憲二

本報告書の内容の合理性について

本報告書に掲載された内容は、株式会社和漢生薬研究所の過去から現在に至る経営環境(内部環境及び外部環境)に照らし、合理的な内容であることを認めます。

2012年 3月7日

経済産業大臣登録 中小企業診断士

登録番号 105176 山口利生 (中小企業診断協会・城東支会所属)

参考資料

本知的資産経営報告書の作成に当たり、以下の掲載文を参考にしました。

大和総研 2010年新規産業レポート

野村総研 2009年9月「消費に関する調査」 “健康と生薬配合の漢方薬に関するデータ”