

2009年8月18日

平成21年12月期 中間決算説明会

MediBic

株式会社メディックグループ
(証券コード2369 東証マザーズ)

1. メディビックグループ 会社概要

会社概要は以下のとおりでございます。

会社概要

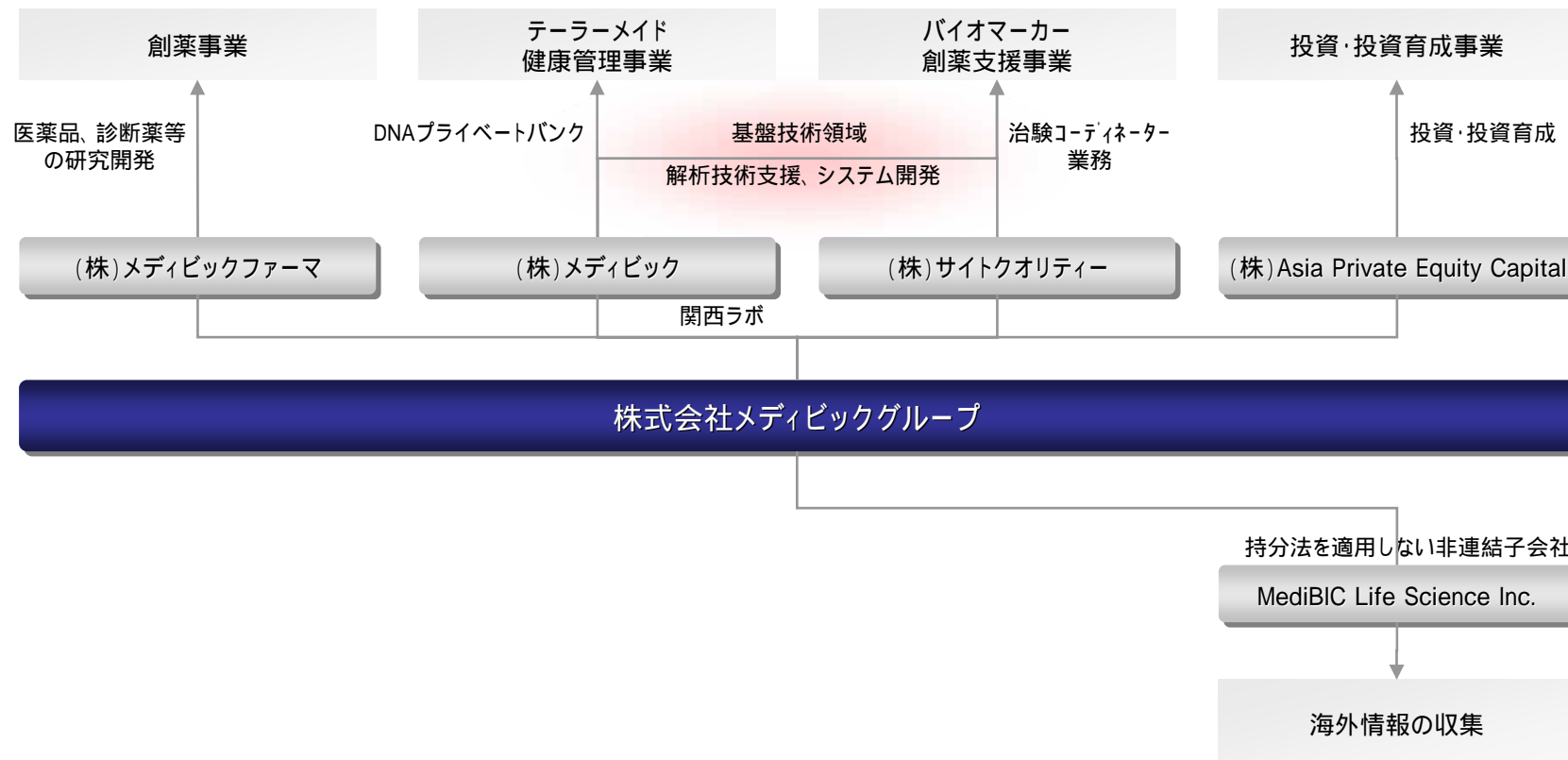
資本金	20億5,839万円 (2009年6月末現在)
設立	2000年2月17日
本社	〒105-0003 東京都港区西新橋2-11-6 ニュー西新橋ビル5F
代表取締役	橋本 康弘 (易 周)
公開市場	東証マザーズ (証券コード2369)
主な事業内容	バイオマーカー創薬支援事業、テーラーメイド健康管理支援事業、創薬事業



1. メディックグループ グループ構成

メディックグループは、グループ企業5社を含むホールディングスカンパニーとして活動しております。

MediBicグループ



2. メディックグループ 創業理念

個人の体質に合わせたテーラーメイド創薬だけでなく、予防や健康管理まで体質に合わせた医療および健康生活の実現を目指します。

MediBICグループ

個人に適した

テーラーメイド医療の

実現を目指す

3. 平成21年12月期 上半期連結業績

対予算対比の利益の未達は、APECの評価減、減損が主な要因となっております。資産面での減少は、持分法から連結への変更に伴う勘定相殺が主な要因となっております。

APEC = (* Asia Private Equity Capital)

主要経営指標(連結)

(単位:千円)

	2008年中間期(実績)	2009年中間期(実績)	2009年中間期(予算)	前年差異	予算差異
売上高	172,913	173,269	182,000	356	8,731
経常利益	618,474	226,611	183,000	391,863	43,611
当期純利益	644,973	216,211	172,000	428,762	44,211
純資産	1,364,260	753,973	-	610,287	-
負債	125,700	128,017	-	2,317	-
総資産	1,489,960	881,990	-	607,970	-

現100%子会社のAPECは、前年同期におきまして持分法適用会社であります。

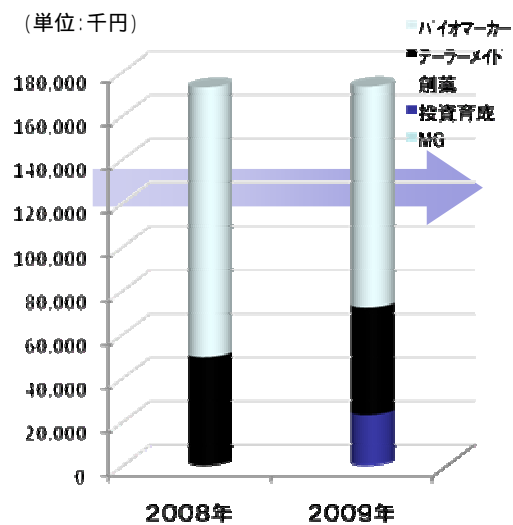
- 基盤事業であるバイオマーカー創薬支援事業は順調に収益構造を改善しており、事業単位として黒字化を図っております。
- APECは事業再生プランのとおり資産のキャッシュ化をすすめております。

3. 平成21年12月期 上半期連結業績

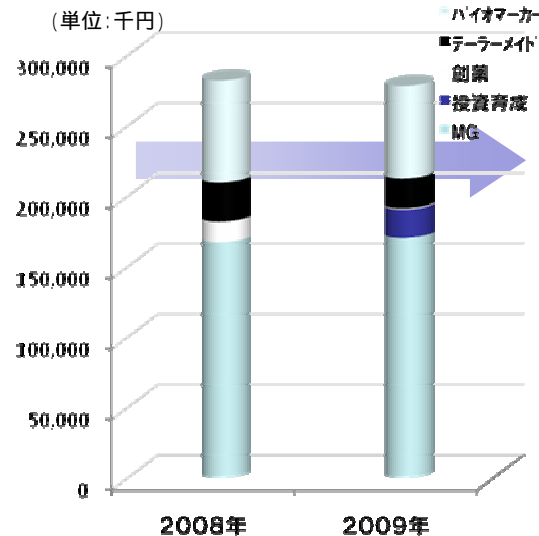
A P E Cの減損処理・評価減についてはひと段落し、マイナスの発生は落ちついた形となりました。一方で、事業については再生プランにしたがって順調に進捗しております。

主要経営指標(連結)

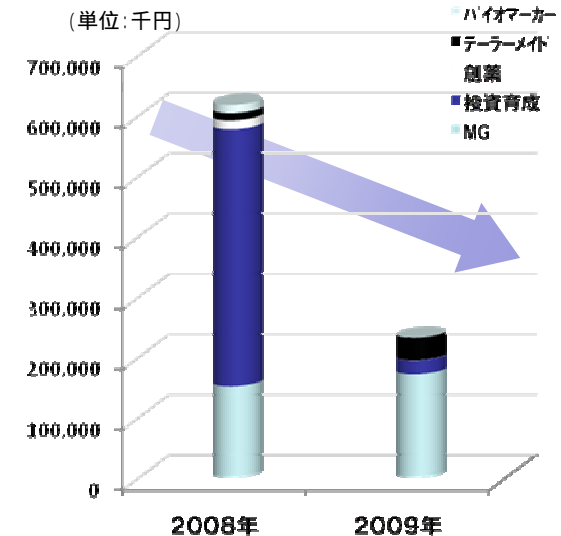
売上高



販売管理費



経常損失



- 売上高及び販売管理費については、ほぼ前年と変わらず。
- 経常損益については、前年同期ではA P E Cの損失が大きかったが今期での損失は終息、バイオマーカーの収益化が進む。

4. バイオマーカー創薬支援事業 基盤技術を取り巻く環境



日本においてもPGxに関する外部環境の基盤整備が整いつつある中、当社では社内体制の整備を図り、さらなる業務範囲の拡大と品質の向上を目指します。

外部環境の日米欧比較

	米国	欧州	日本
2007年	<ul style="list-style-type: none"> ■Guidance for Industry and Food and Drug Administration Staff: Pharmacogenetic Tests and Genetic Tests for Heritable Markers ■Draft Guidance for Industry: Pharmacogenomic Data Submissions – Companion Guidance 	<ul style="list-style-type: none"> ■Guiding principles Processing Joint FDA EMEA Voluntary Genomic Data Submissions (VGDSs) within the framework of the Confidentiality Arrangement ■Reflection Paper on pharmacogenomic samples, testing and data handling 	
2008年		<ul style="list-style-type: none"> ■Reflection Paper on Pharmacogenomic in Oncology ■ICH concept paper on pharmacogenomic (PG) biomarker qualification: Format and data standards 	<ul style="list-style-type: none"> ■製薬協が「医薬品の臨床試験におけるファーマコゲノミクス実施に際し考慮すべき事項(暫定版)」を公表。 ■厚労省が「ゲノム薬理学を利用する医薬品の臨床試験の実施に関するQ&A」を公表。
2009年			<ul style="list-style-type: none"> ■日本臨床検査医学会等が「ファーマコゲノミクス検査の運用指針」を公表。

- 欧米に約5年の遅れをとっているものの、日本においてもPGxに関する基盤整備がようやく整いつつあります。
- 当社内においても、SOPやISOの体制に関する整備を行い、受注体制の強化に努めました。

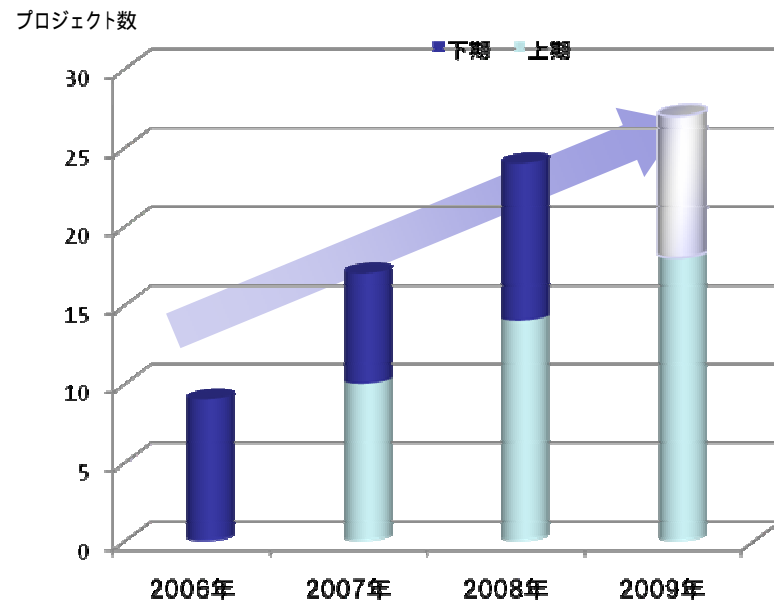


4. バイオマーカー創薬支援事業 PGx事業

外部環境の基盤整備進捗を背景として、当社においても社内体制の整備を図り、さらなる業務範囲の拡大と品質の向上を目指します。

PGx事業

PGxプロジェクト数の推移



PGxトータルソリューション

1. 開発戦略立案、調査

開発戦略立案・ドキュメント作成サービス

2. 試験の計画・準備

サイトマネジメントサービス

3. 臨床試験の実施・運営

匿名化サービス・検体保管サービス

4. データ解析

DNA抽出サービス・受託解析サービス

5. 医療商用化へ

申請支援サービス

- 基盤整備が進み、受託プロジェクト数は順調に増加傾向にあります。
- 受託サービスは検体保管を中心として、今後はさらなる受託内容の増強にも努めてまいります。

4. バイオマーカー創薬支援事業 技術提供・マーケティング

超微量RNA発現の検出を可能にした、技術の提供および試薬販売の開始をいたしました。バイオマーカー探索のみならずIPS細胞研究の分野など幅広い研究者から高い関心を集めております。

新製品OneDirect

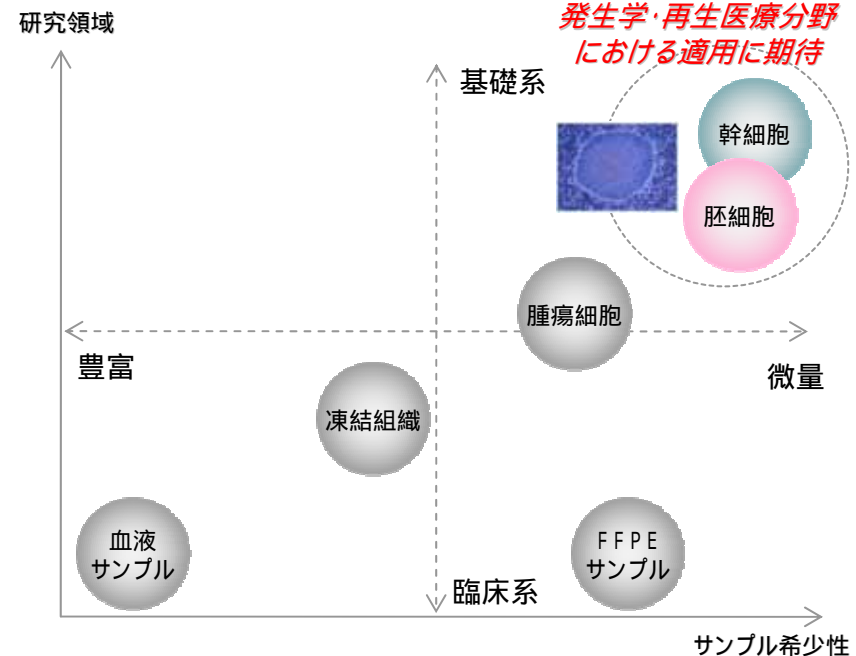
5月発売開始



■必要サンプル量
total RNA: 10 pg ~ 500 pg

単一細胞レベルのサンプルから
マイクロアレイ解析が容易に可能な画期的な増幅キット

適用される領域



NuGen社創業時より、製品開発、国内でのマーケティングの協力をおこなう。



4. バイオマーカー創薬支援事業 インフォマティクス

MDSS開発はシステム・解析部門における技術を活用して行いました。汎用性を高めターゲット業種の拡大を図るとともに、導入ハードルを下げてより広い分野での導入を目指しております。

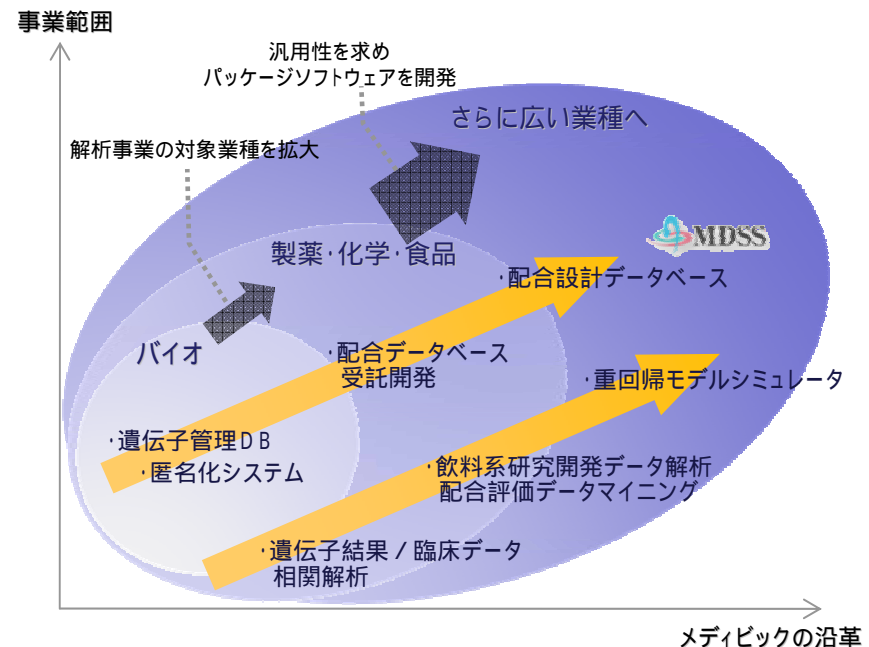
パッケージソフト開発

MDSS = Mixture Design Support System

MDSSは、『原料』・『プロセス』・『評価』の各データを一元管理し、研究開発の効率UPをお手伝いします。技術者の研究開発のデータ管理をアシストするツールです。



開発経緯

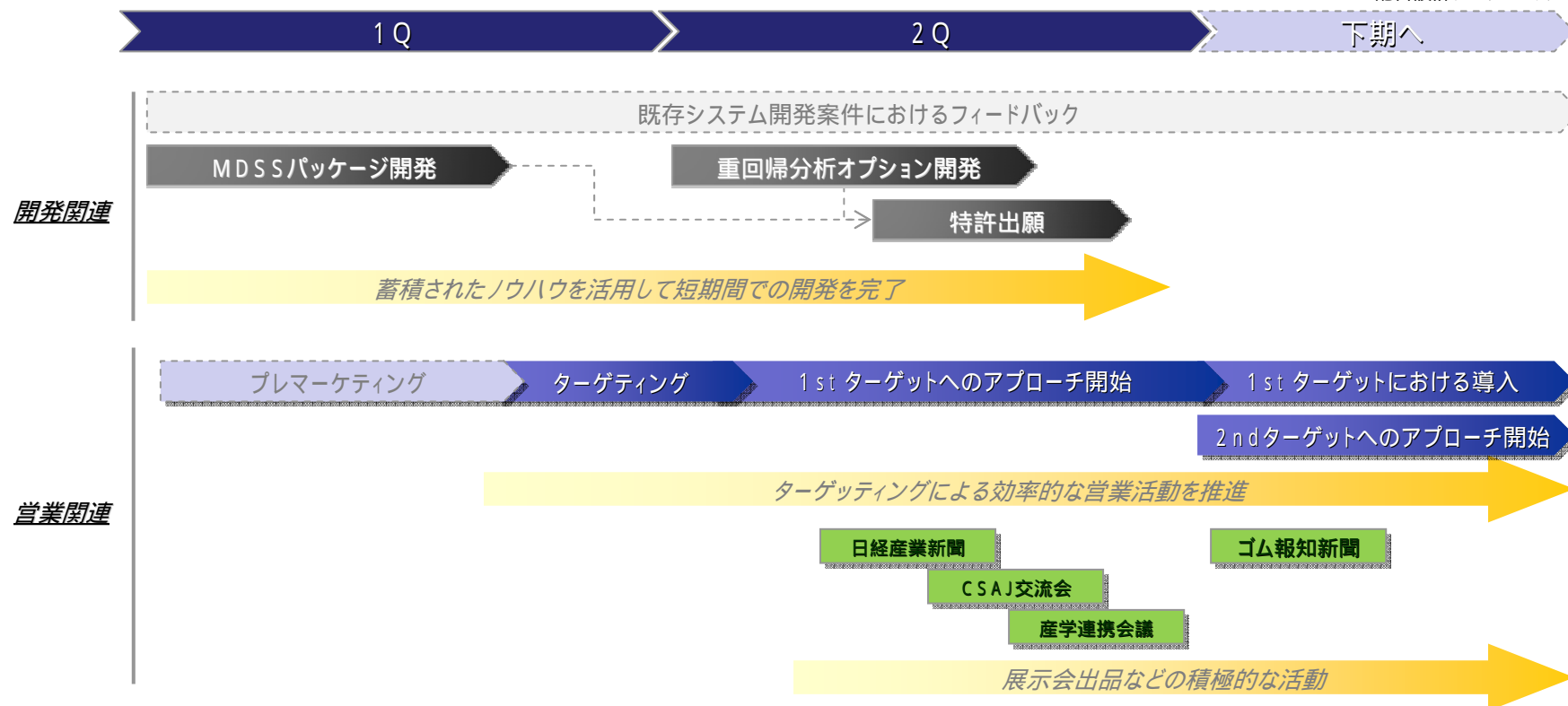


- MDSSパッケージソフトウェアは、バイオインフォマティクスで培われてきたシステム開発・解析技術を活用して開発されました。
- サービス対象は医療分野に限らず、広く製造業で汎用的に適用可能なパッケージソフトウェアとなっております。

4. バイオマーカー創薬支援事業 インフォマティクス

パッケージソフトウェアの開発から販売開始、さらに重回帰分析オプションも完成し、特許出願を実施いたしました。想定ターゲットであるゴム業界などにアプローチしております。

スライドタイトル



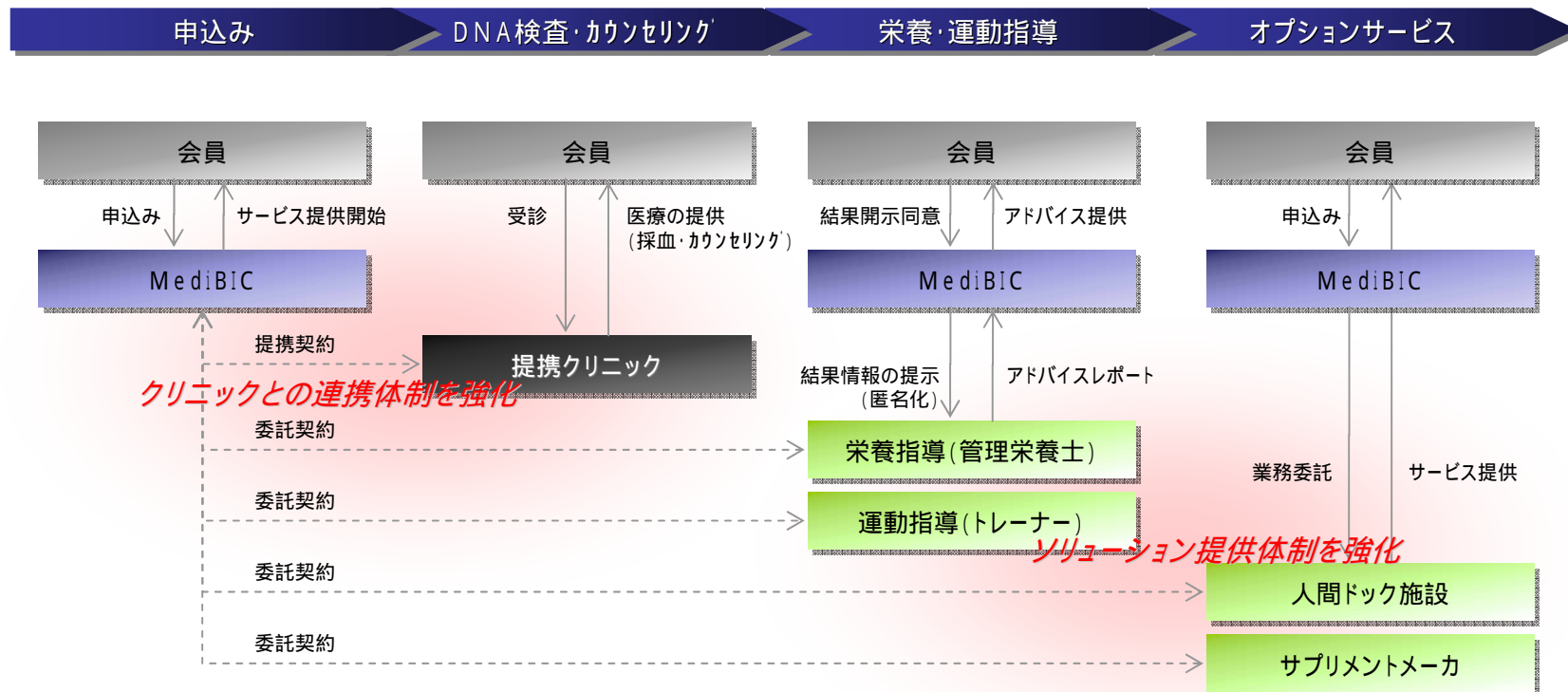
- 培ってきたノウハウを最大限に活用し、短期間で開発を完了し特許出願も行っております。
- 効率よい営業展開を目指してターゲティングや展示会への出展などを実施しています。

5. テーラーメイド健康管理支援事業 DNAプライベートバンク



サービスの高付加価値化を目指して、リニューアルに取り組みました。6月にリスタートを果たし、積極的な認知度向上策、拡販戦略を取っています。

サービスの向上とは



- 医療面でのサービス提供である、DNA検査およびカウンセリングを実施するクリニックとの連携を強化しました。
- 検査後に受けられるソリューションサービスを多様化・専門化し、サービスを受けるメリットを明確化しました。

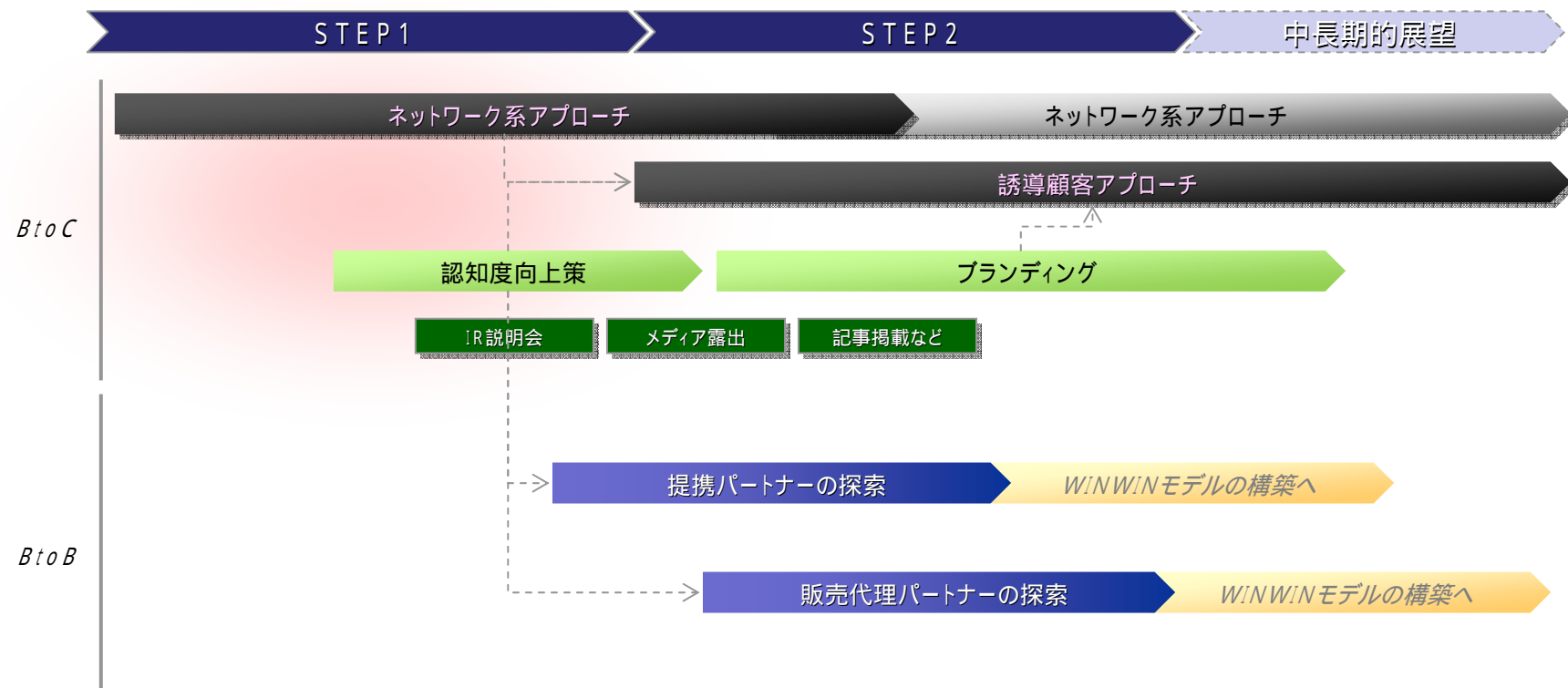
5. テーラーメイド'健康管理支援事業 DNAプライベートバンク



DNAプライベートバンク事業の営業戦略は、弊社ネットワークおよび認知度向上策によるターゲット層(富裕層)へのリーチを中心としたBtoCアプローチに注力しております。

営業戦略

DNA PRIVATE BANK プライベートバンク



- STEP 1では、ターゲットとなる富裕層への直接アプローチを中心に展開しております。
- STEP 2では、富裕層を顧客に持つ企業等との提携モデルを構築し、BtoBにおけるWINWINモデルを確立する計画です。

6. 投資・育成事業 APEC保有資産のキャッシュ化

上半期において、株式売却2件、転換社債早期償還1件を実行。ポートフォリオのキャッシュ化は着実に進展するも、他方で上場株式の強制評価減、減損等により利益面ではマイナス作用。

保有資産のキャッシュ化

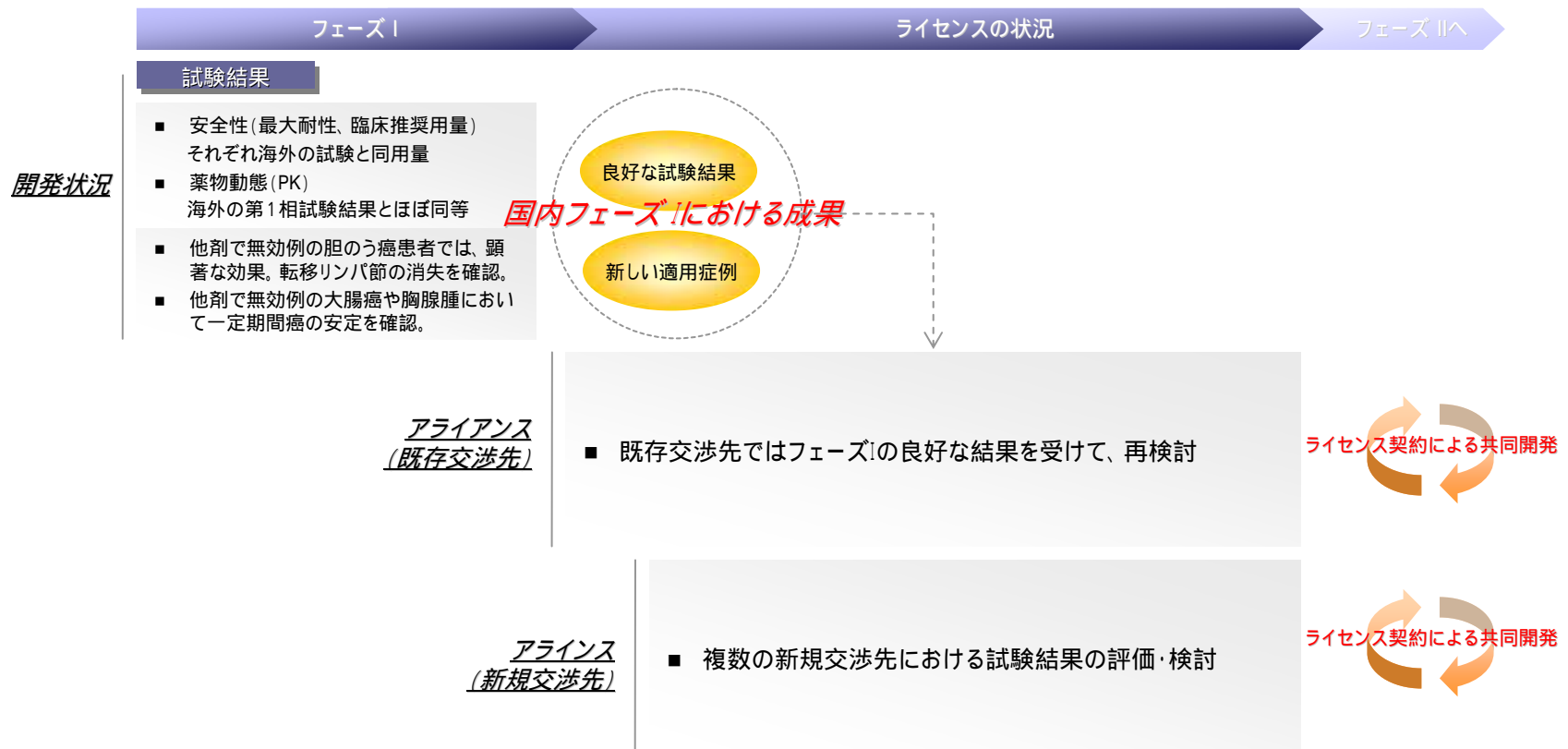


- ポートフォリオのキャッシュ化に向けて、マーケットの変化、売却実現性、収益性等を総合的に判断しながら個別に銘柄を選定し、実施してまいります。
- 投資事業の積極展開は、事業安定化の推進と同時並行して、ビジネスシナジー効果を創出できる案件を模索してまいります。

7. 創薬事業 グルフォスファミド開発

フェーズ I以降の開発に向けて、製薬企業を対象としたライセンス活動を引き続き行っております。

グルフォスファミドの開発



- 既存の交渉先に加え、新規に交渉を開始した製薬企業があります。
- いずれの交渉先においても、試験内容の評価に時間を要しております。

8. 下半期の取り組み課題

下半期は、以下の課題に注力し、予算の達成を目指します。

取り組み課題

基盤事業強化

基盤事業を活用し、特に収益性の高い事業に注力します。

DPB事業の確立

営業およびサービスのより一層の強化により、DPB事業の確立を目指します。

収益性改善

早期に営業損益の黒字化を図ります(事業再生プラン2009)

MediBic

株式会社メディックグループ

www.medibic.com

当資料取扱い注意点

本資料に記載されている、当社または当社グループに関連する業績見通し、計画、方針、経営戦略、目標、予定、事業の認識、評価などといった、将来に関する記述は、当社が現在入手している情報に基づく、本資料の日付時点における予測、期待、想定、計画、認識、評価等を基礎として記載されているに過ぎません。また、見通し・予想数値を算定するためには、過去に確定し正確に認識された事実以外に、見通し・予想を行うために不可欠となる一定の前提(仮定)については、その性質上、客観的に正確であるという保証も将来その通りに実現するという保証もありません。

また、新たな情報、将来の事象、その他の結果に係わらず、常に当社が将来の見通しを見直すとは限りません。これらの記述ないし事実または前提(仮定)が、客観的には不正確であったり将来実現しないという可能性の原因となりうるリスクや要因はこれらの事項に限られるものではありません。