

2006～2008年度 グループ中期経営計画

2006年 1月

株式会社メディビック

2006年度 中期経営計画

1. ビジョン

2. 事業
- | | |
|--------------|----------------------|
| (1)コンサルティング | … 戦略コンサルティングへ |
| (2)インフォマティクス | … バイオマーカー創薬支援事業へ |
| (3)投資・投資育成 | … よりグローバルな視点で |
| (4)創薬 | … GLFS本格開発→複数開発候補品目へ |

3. 組織 ホールディング・カンパニー制の導入

4. 損益 2008年12月期 売上目標 28億円

5. メディビックの目指す成長プロセス

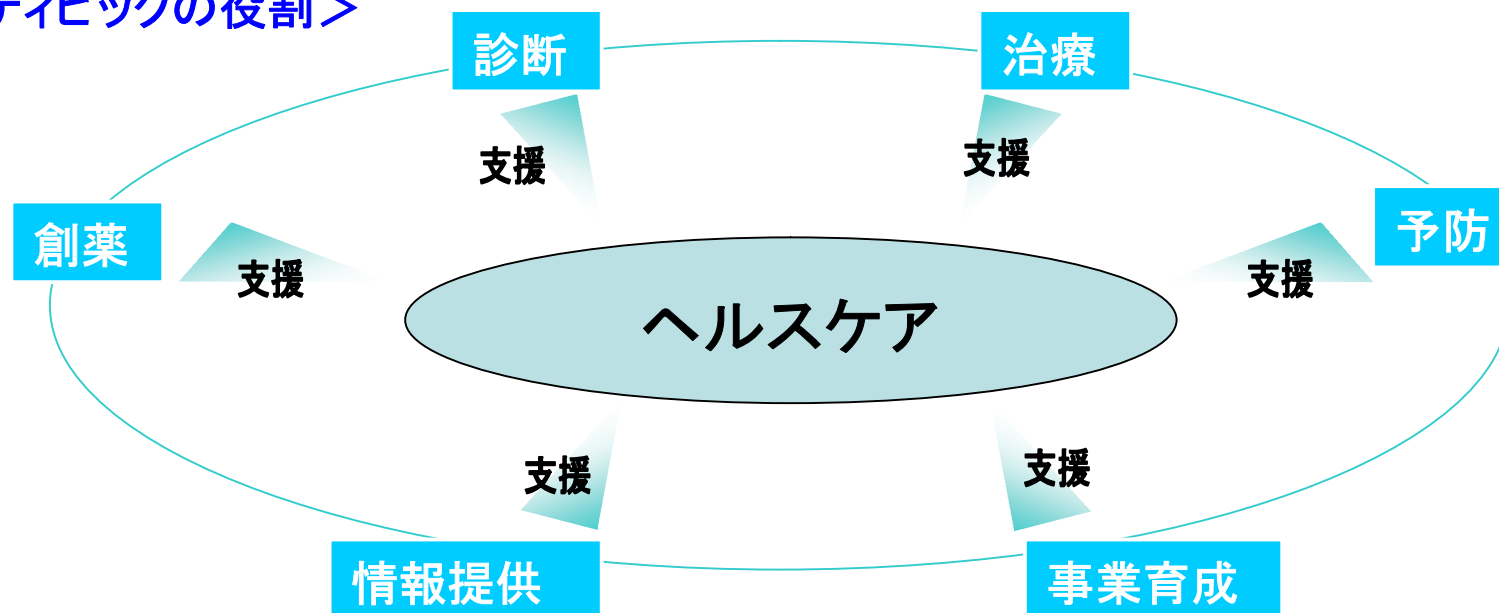
医療に関する複数領域で事業を行うことによる
リスクヘッジとシナジー効果

★ GLFS= Glufosfamide
(抗がん剤グルフォスファミド)

1. ビジョン

テーラーメイド医療の実現に向けて、最先端技術を用いた創薬・診断・治療法の確立及び支援を行う、リーディングカンパニーを目指す。

<メディビックの役割>



2. 事業 - 2005年12月期までの事業内容

データマイニング技術をコアとして
 ■研究データ解析システム販売
 ■研究データ解析受託
 ■研究支援プロダクト販売
 等を展開

インフォマティクス

投資・投資
 育成

ライフサイエンス関連企業に
 対する投資育成事業を展開
 ■インキュベーション
 ■ファンド組成／運営
 ■投資

コンサルティング

創 薬

先端医療

バイオベンチャー企業との
 共同開発により創薬事業を展開

先端医療分野に特化した薬事
 コンサルティング事業及びCPC
 (細胞加工センター)運営に関する
 事業を展開

2.(1)コンサルティング

現 状

創薬の各段階に対応する、専門的・個別的なコンサルティング
薬事申請・開発コンサル、PGx関連コンサル、マーケティング・コンサル等

戦略コンサル機能の強化

業界や企業の分析、技術全般の分析等を通じた、国内のオピニオン・リーダーを目指す。

<目 的>

- ・高付加価値化
- ・MediBICグループ全体の資源配分(ヒト、モノ、カネ)につき、ライフサイエンス業界における**戦略的な視点を強化**する。

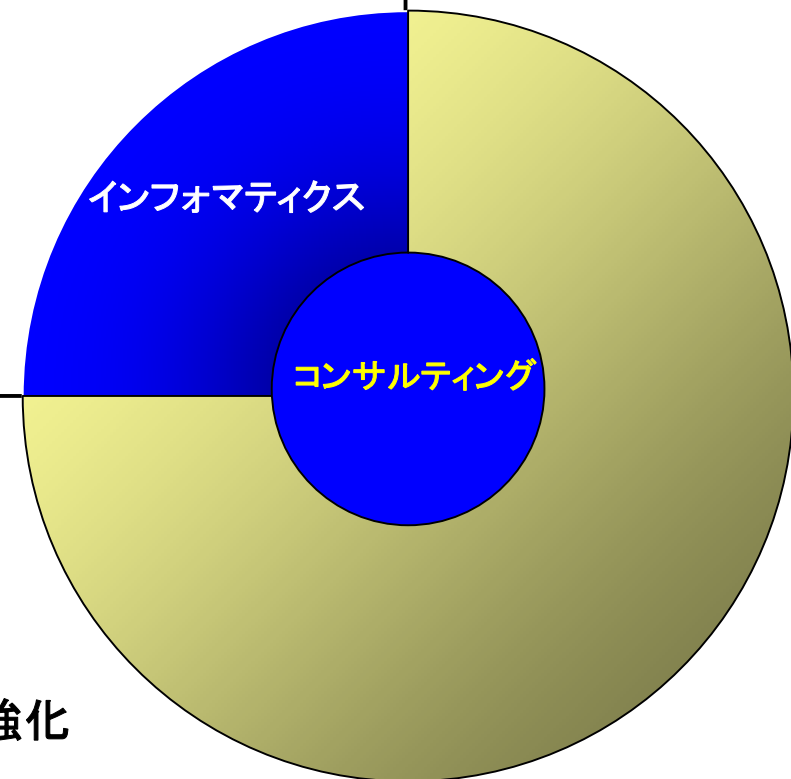
2.(2) インフォマティクス(バイオマーカー)

- インフォマティクス事業から、バイオマーカーを
活用した創薬支援事業へ

- 収益安定化施策

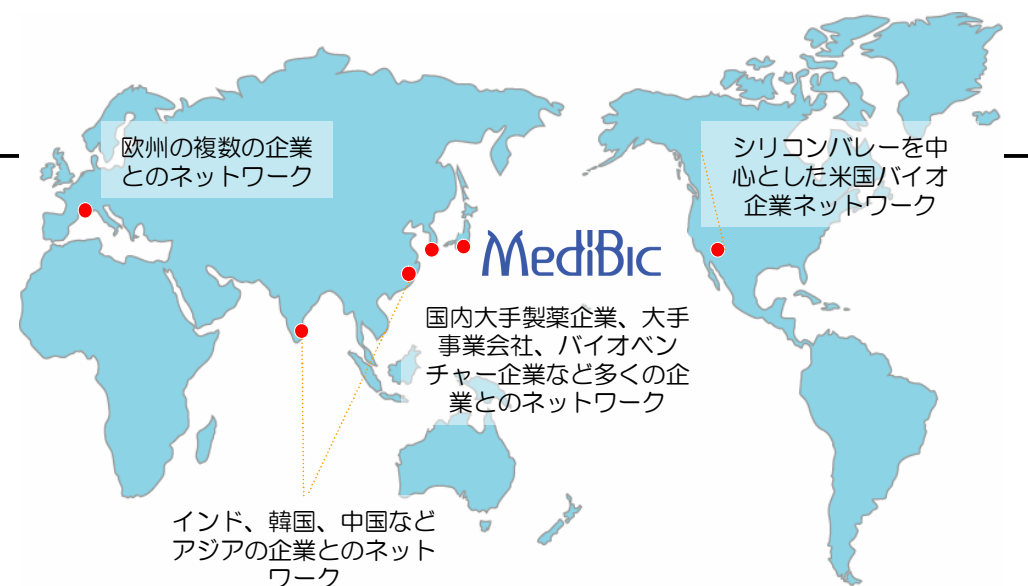
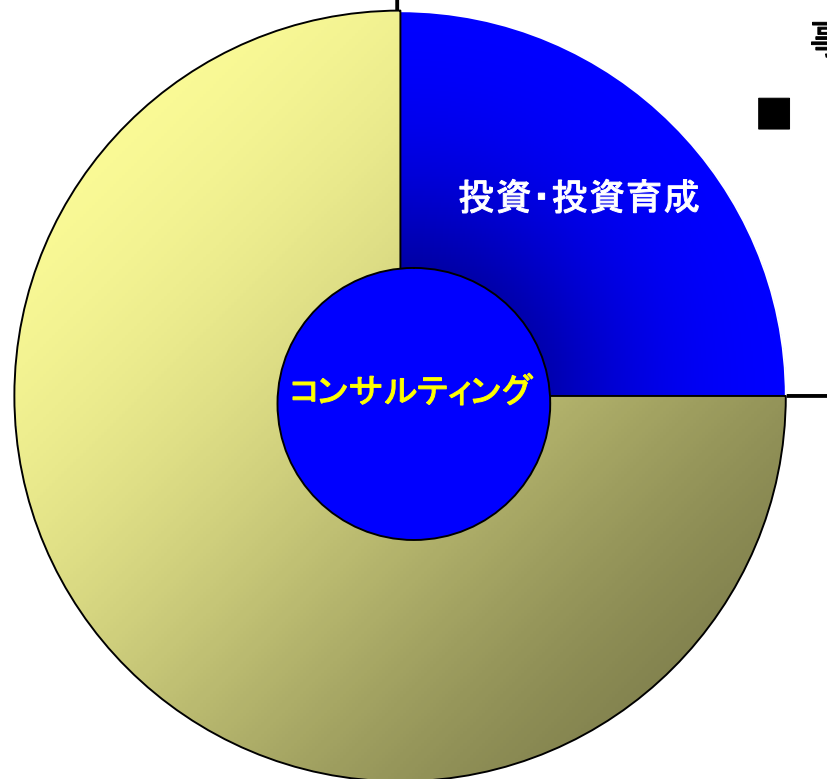
1. 販売・受託業務から、独自の知的財産
獲得に基づくロイヤリティモデルへ
2. プロジェクト単位の契約獲得強化
3. 研究データ管理等長期契約獲得強化
4. ソフトウェア売切りから、年間契約型へ

- データマイニング技術を基礎とした、
バイオマーカー探索技術のさらなる強化
(内部IP蓄積)



2.(3) 投資・投資育成

- アジアを中心とした高度成長地域企業に対する医療関連マーケット形成支援
- 国内ライフサイエンス企業に対する投資育成と事業共同体の形成
- 中国・韓国を中心にライフサイエンス以外の分野への投資開始



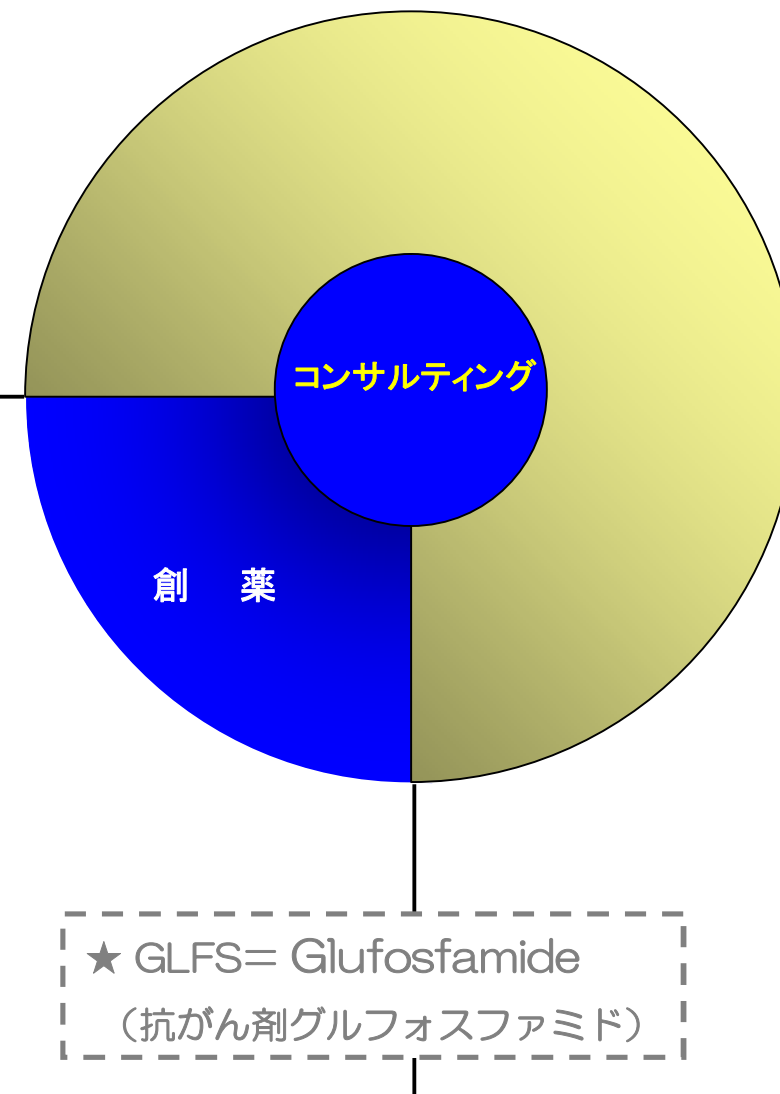
■投資・投資育成事業(メディビック・アライアンス) の中長期ビジョン

創設期	基盤拡大期	成長期
<p>2004~2005年度</p> <ul style="list-style-type: none"> ・Full Time 2~5人 ・メディビック関連企業の投資育成中心 ・ライフサイエンス特化 ・M&Aアドバイザーなど投資銀行業務 ・ファンド事業開始 	<p>2006~2008年度</p> <ul style="list-style-type: none"> ・Full Time 6人~8人 ・メディビック関連企業の投資育成中心 ・ライフサイエンス分野での投資育成 ・他の分野でのM&A投資 ・プロジェクトファイナンスなど権利関連投資 ・ファンド事業本格化 ・投資銀行業務 	<p>2009年度~</p> <ul style="list-style-type: none"> ・Full Time 10人程度 ・メディビック関連企業の投資育成中心 ・ライフサイエンス分野での投資育成 ・他の分野でのM&A投資 ・プロジェクトファイナンスなど権利関連投資 ・ファンド事業 ・投資銀行業務
<p>メディビックと一体</p>	<p>ライフサイエンスはメディビック、その他の分野は他の戦略Partnerと協調</p>	<p>ライフサイエンス分野を強みとした、Private Equity Vehicleへ</p>
<p>営業収益(売上)・利益 Image</p> <p>営業収益 8~25億円</p> <p>経常利益 3~10億円</p>		<p>営業収益(売上)・利益 Image</p> <p>営業収益 30~50億円</p> <p>経常利益 15~25億円</p>

2.(4) 創薬

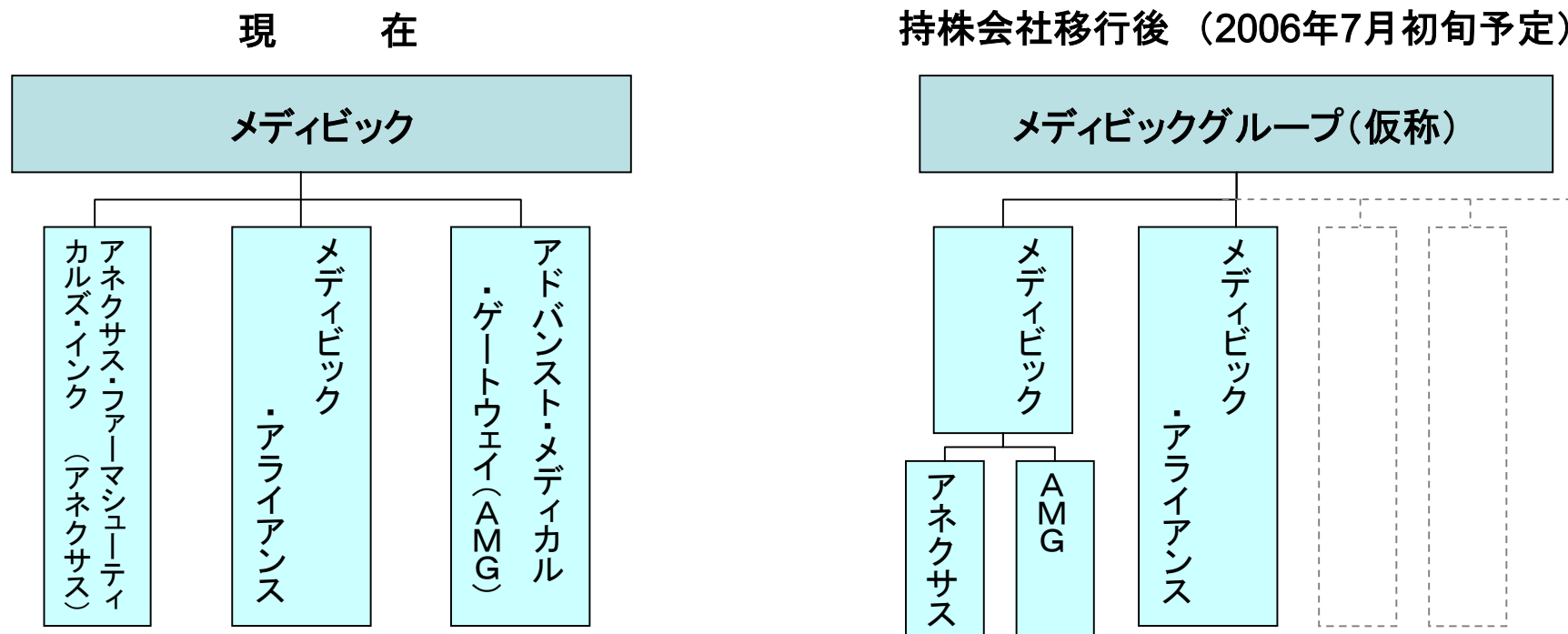
- GLFS 本年度より開発本格化
米国PhaseIIIの状況考慮した国内開発
アジア諸国へのライセンスアウトも視野に入れる。

がん領域、肥大症等の治療領域
に焦点を絞ったテーラーメイド
創薬の実現に向けて、単一開発
候補品目から、複数開発品目へ
(GLFS開発進捗を考慮)



3. 組織 – ホールディング・カンパニー制の導入

ホールディング・カンパニーを設立し、組織を再編することにより、本社機能の強化と、各事業会社の権限・責任の明確化を図る。



4. 損益

2008年12月期

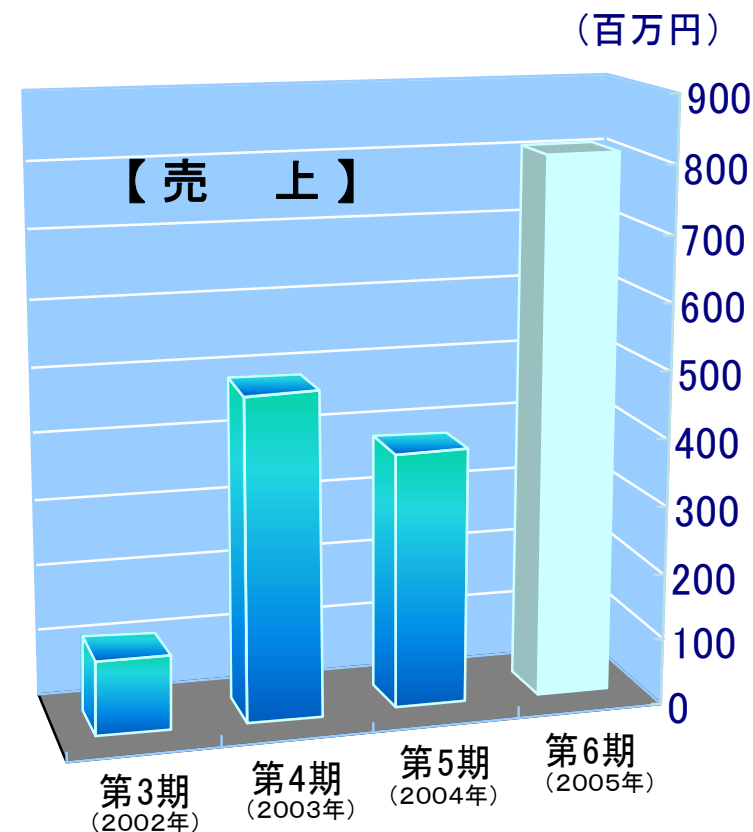
売上28億円、経常利益5億円を目指す。

(※ともに連結ベース)

— 2004年12月期までの実績と
2005年12月期公表予算 —

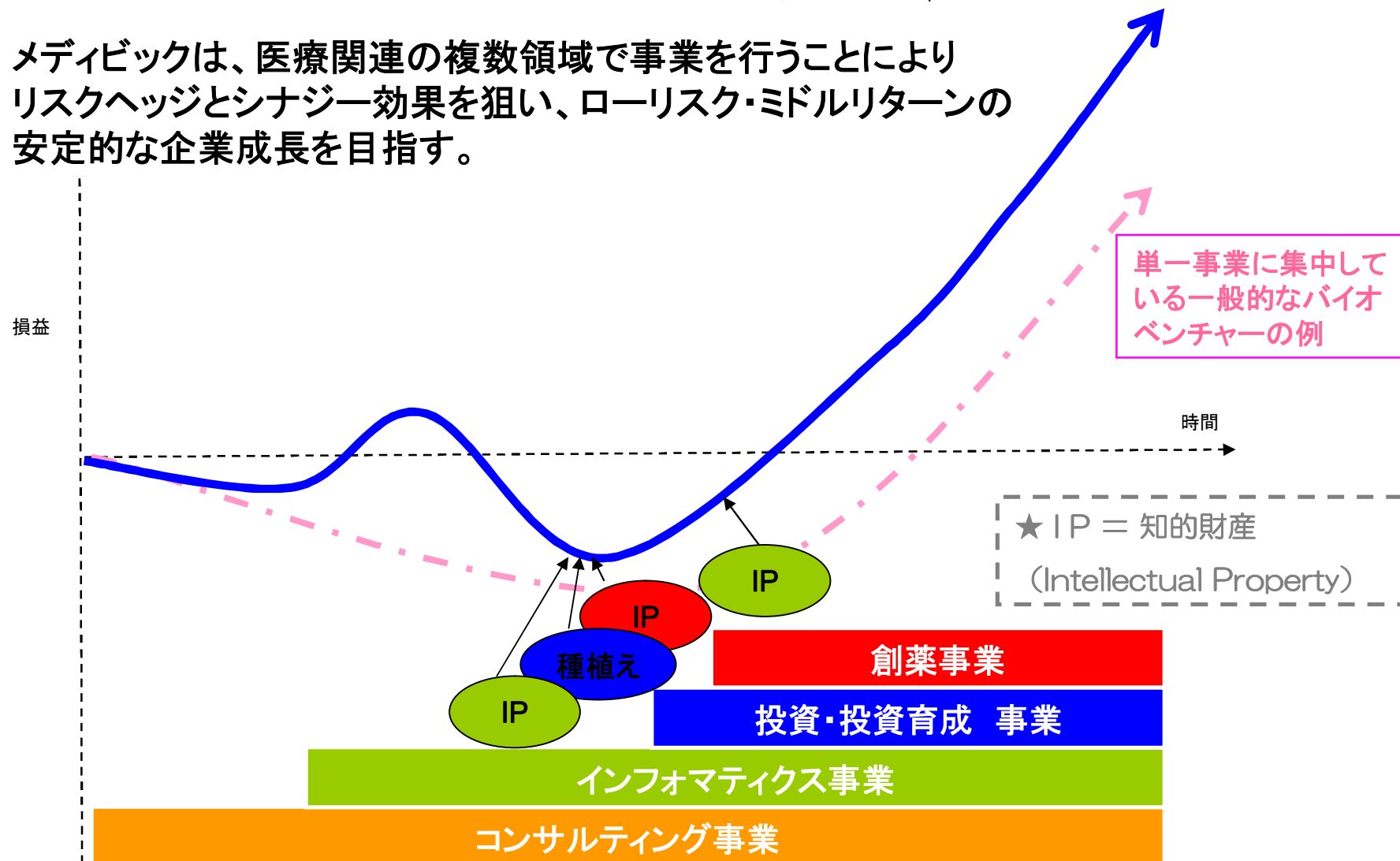
(単位:百万円)

	第3期 (2002)	第4期 (2003)	第5期 (2004)	第6期 (2005) (予定)
売上高	112	484	385	809
当期純損益	△87	20	△632	△348



5. メディビックの目指す成長プロセス

メディビックは、医療関連の複数領域で事業を行うことにより
リスクヘッジとシナジー効果を狙い、ローリスク・ミドルリターンの
安定的な企業成長を目指す。



■ テーラーメイド医療の実現化 ⇒ バイオマーカー探索が必須

『バイオマーカー』
疾患予測・治療予後予測や
テーラーメイド新薬開発に必須。

バイオマーカーIPはテーラーメイド治療・疾患予測
・治療・新薬開発に、幅広く利用。

正常な体から疾病に近づく過程(未病期)
に体内で起こる変化の指標のこと
病気の発症や病態の推移状態を診断できる

◆ 疾病リスクを減らす時代に

◆ 社会問題の解決のために益々重要に

副作用の少ない、効果の高い
テーラーメイド創薬の支援を行う

株式会社メディビック
www.medibic.com

<東証マザーズ2369>

- 2004年12月 2004年デロイトトウシュートーマツアジア太平洋地域テクノロジーFast500 第20位
- 2004年09月 2004年デロイトトウシュートーマツ日本テクノロジーFast50 第1位
- 2004年02月 2003年度創業ベンチャーフォーラム 経済産業大臣賞（起業家部門）
- 2004年02月 ダイヤモンド経営者倶楽部協議会2003年上場企業表彰
- 2004年01月 日本経済新聞社「2004年期待する新興企業」18位
- 2003年12月 日本経済新聞社「2003年ベストIPO」16位