

株式会社アイロムホールディングス 平成26年3月期第2四半期決算説明会

平成25年12月6日
(株)アイロムホールディングス

1. 会社概要
2. 平成26年3月期第2四半期業績ハイライト
3. 平成26年3月期業績予想
4. 「戦略」と「トピックス」の経過

1. 会社概要

平成25年9月30日現在

- 会社名 : 株式会社アイロムホールディングス
- 設立 : 平成9年4月9日
- 本社所在地 : 東京都千代田区富士見2-14-37
- 代表者 : 代表取締役社長 森 豊隆
- 市場 : 東京証券取引所第一部 (コード:2372)
- 資本金 : 26億8,710万円(平成25年10月1日～) ※
- 従業員数 : 連結290名 単体27名
- 株主総数 : 16,178名

※ 財務体質の健全化を図るとともに、今後の資本政策の柔軟性および機動性を確保することを目的として減資を行い、平成25年10月1日より、資本金は62億8,644万円から26億8,710万円となっております。

平成25年9月30日現在

SMO事業



アイロム



クリニカルサポート

- 臨床試験実施医療機関の支援
(提携医療機関数 1,477施設)
- あらゆる領域の臨床試験をサポート



アイロムホールディングス

CRO事業



アイクロス

- 国内製薬企業の海外への導出、
および臨床試験のサポート
- 国外製薬企業の国内導入における、
臨床試験の企画、コンサルティング

メディカルサポート事業



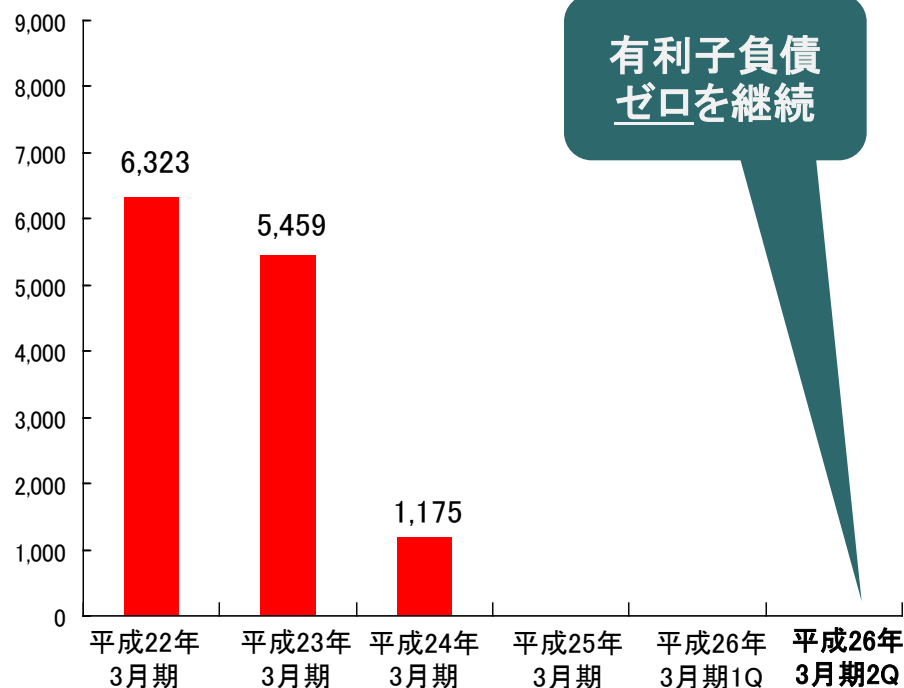
アイロムメディック

- クリニックモール(複合型医療施設)の
開設、運営(首都圏を中心に10施設)

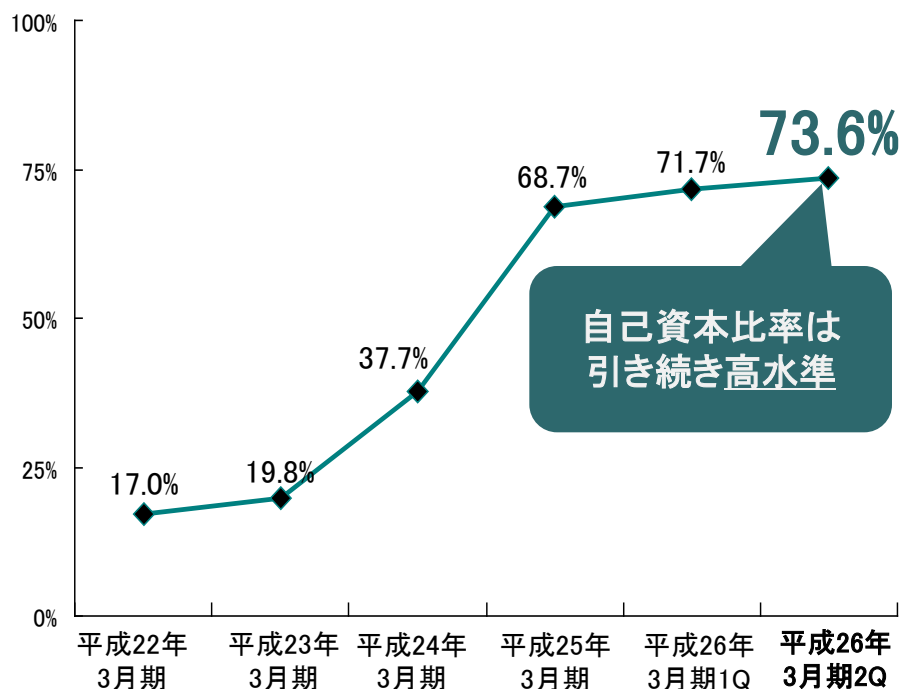
2. 平成26年3月期第2四半期 業績ハイライト

有利子負債推移

(百万円)



自己資本比率



【有利子負債】 ゼロを継続
【自己資本比率】 引き続き高水準

(単位:百万円)	25/3月期 第2四半期 累計実績		26/3月期 第2四半期 累計実績		
	実績	百分比	実績	百分比	前期比 増減率
売上高	3,633	100.0%	1,968	100.0%	▲45.8%
営業利益 又は損失(▲)	56	1.5%	▲138	—	—
経常利益 又は損失(▲)	▲45	—	▲104	—	—
四半期純利益 又は損失(▲)	405	11.1%	▲80	—	—
四半期包括利益	404	11.1%	11	0.6%	▲97.3%

【売上高】

平成24年12月の事業譲渡(医薬品等の販売)もあり減少

【営業利益】

上記事業譲渡とSMO事業の先行投資が影響

(単位:百万円)	25/3月期 第2四半期 累計実績			26/3月期 第2四半期 累計実績			
	売上高 営業利益	構成比 売上高比	※控除後	売上高 営業利益	構成比 売上高比	前期比 増減率	※控除後 増減率
SMO事業	1,480	40.8%	1,480	1,415	71.9%	▲4.4%	▲4.4%
	129	8.7%	129	▲21	—	—	—
メディカルサポート事業	278	7.7%	278	541	27.5%	94.5%	94.5%
	3	1.2%	3	58	10.7%	1,570.8%	1,570.8%
その他の事業	55	1.5%	55	12	0.6%	▲78.1%	▲78.1%
	38	68.6%	38	▲4	—	—	—
医薬品等の販売事業 ※	1,818	50.1%		平成24年12月1日付 譲渡			
	97	5.4%					
合 計	3,633	100.0%	1,814	1,968	100.0%	▲45.8%	8.5%
	56	1.5%	▲41	▲138	—	—	—

※ 各事業の売上高はセグメント間の内部取引を除き、合計では内部取引および全社経費を控除した上、端数調整した数字を記載しております。
平成24年12月1日付で医薬品等の販売事業を事業譲渡いたしました。

SMO事業

- M&Aを通じ人材確保等の先行投資を実施し、受託疾患領域の多様化、大型治験案件の実施体制を強化

メディカルサポート事業

- 既存クリニックモールの収益力向上
- ネットワークを活かした不動産売買により、安定したキャッシュフローを創出

3. 平成26年3月期業績予想

(単位:百万円)	25/3月期 通期実績		26/3月期 通期予想		26/3月期 第2四半期 累計実績	
		百分比		百分比		達成率
売上高	6,704	100.0%	5,100	100.0%	1,968	38.6%
営業利益	369	5.5%	400	7.8%	▲138	—
経常利益	587	8.8%	420	8.2%	▲104	—
当期純利益	1,751	26.1%	350	6.9%	▲80	—

業績予想は期初の予想通り、下期復調へ

【営業利益】 M&Aによる人材の確保、資源配分の適正化、
間接部門組織の見直しを実施し、コスト削減と
業務の効率化を実施

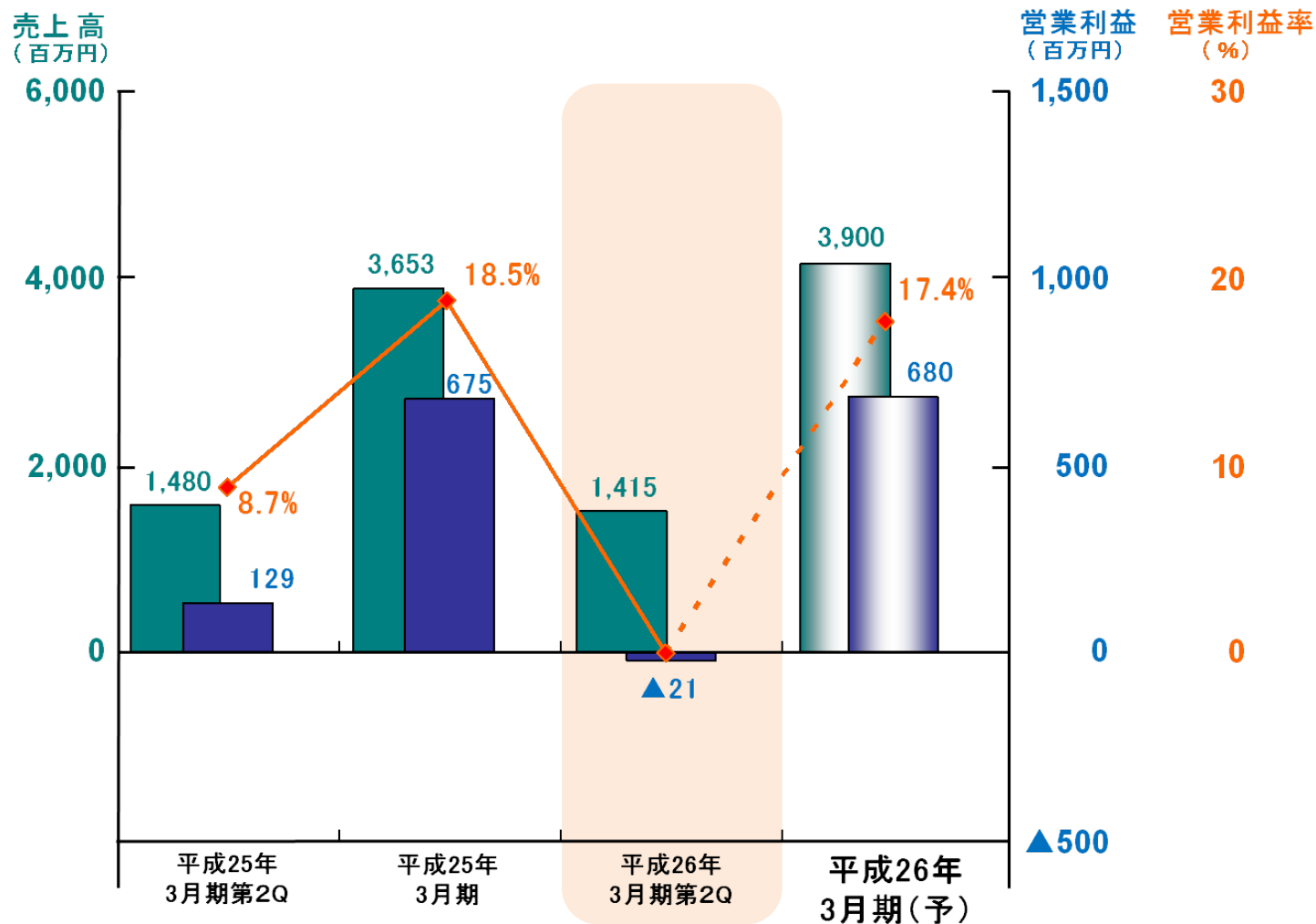
平成26年3月期セグメント別業績予想

(単位:百万円)	25/3月期 実績			26/3月期 通期予想		26/3月期 第2四半期 累計実績	
	売上高	構成比	※控除後	売上高	構成比	売上高	達成率
	営業利益	売上高比		営業利益	売上高比	営業利益	
SMO事業	3,653	54.5%	3,653	3,900	76.5%	1,415	36.3%
	675	18.5%	675	680	17.4%	▲21	—
メディカルサポート事業	564	8.4%	564	1,200	23.5%	541	45.1%
	▲0	—	▲0	176	14.7%	58	33.0%
その他の事業	66	1.0%	66	—	—	12	—
	11	17.9%	11	—	—	▲4	—
医薬品等の販売事業※	2,419	36.1%	平成24年12月1日付 譲渡				
	98	4.1%					
合 計	6,704	100.0%	4,285	5,100	100.0%	1,968	38.6%
	369	—	271	400	7.8%	▲138	—

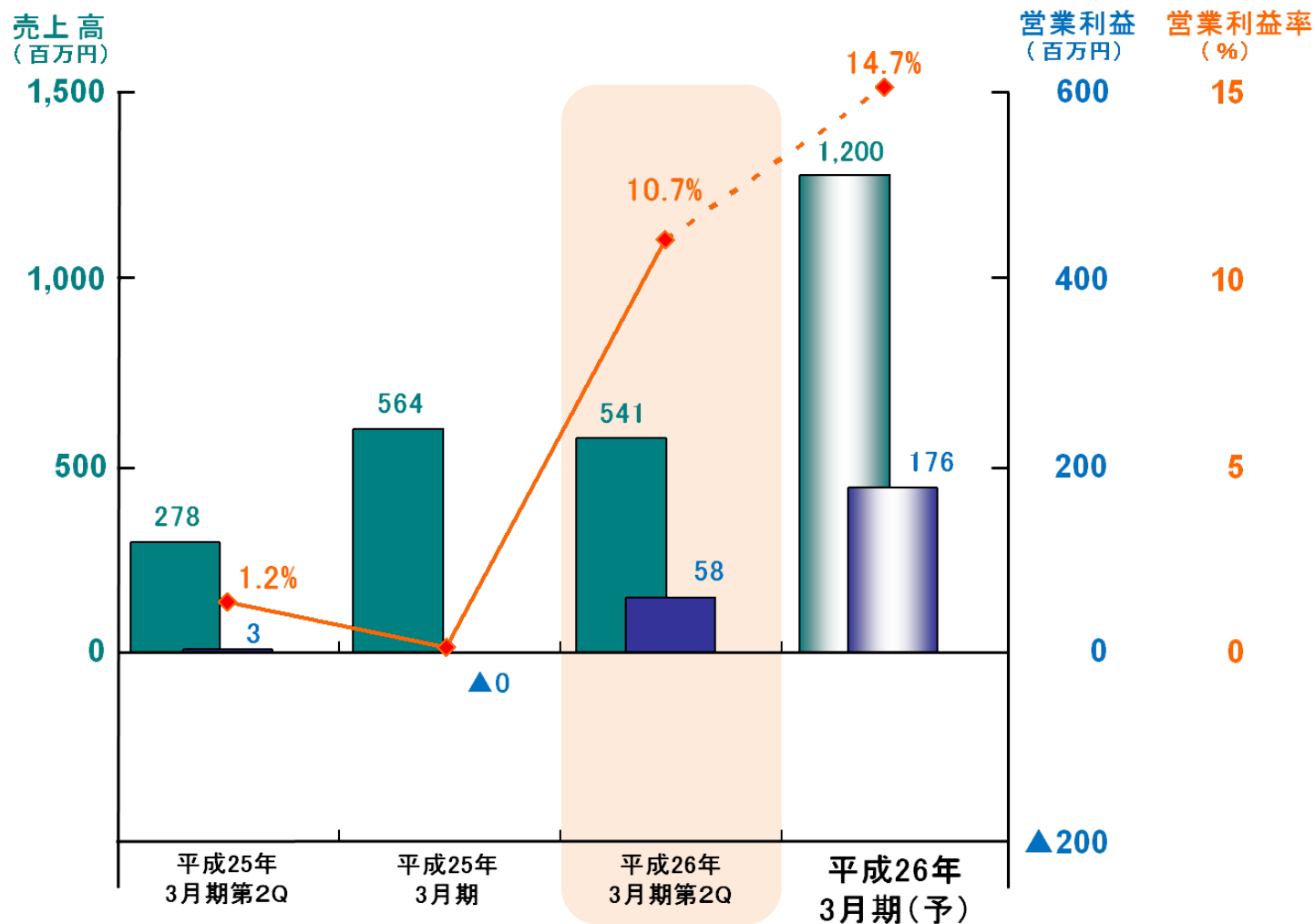
※ 各事業の売上高及び営業利益はセグメント間の内部取引を除き、合計では内部取引及び全社経費を控除した上、端数調整した数字を記載しております。

【SMO事業】下期の案件が寄与し、通期で増収増益を見込む
【メディカルサポート事業】上期に引き続き、下期も収益が拡大を見込む

売上高、営業利益推移(SMO事業)



SMO事業売上は下期に集中する傾向あり



売上高、営業利益ともに大幅な増収増益

従来型クリニックモールの開設・運営のみならず、
ネットワークを活かした不動産売買によりキャッシュフローを生み出し、
最先端の医療行為が実施可能なクリニックおよびクリニックモール開設を検討

4. 「戦略」と「トピックス」の経過

国内事業展開



1. 得意疾病領域における基盤確保
2. 医師主導型治験の支援を拡大
(オンコロジー、クローン、アルツハイマー)
3. 次世代への対応(再生医療・遺伝子領域)

海外戦略



アジア・オーストラリア地域における、
臨床試験の推進(日本のクライアント)

人材教育

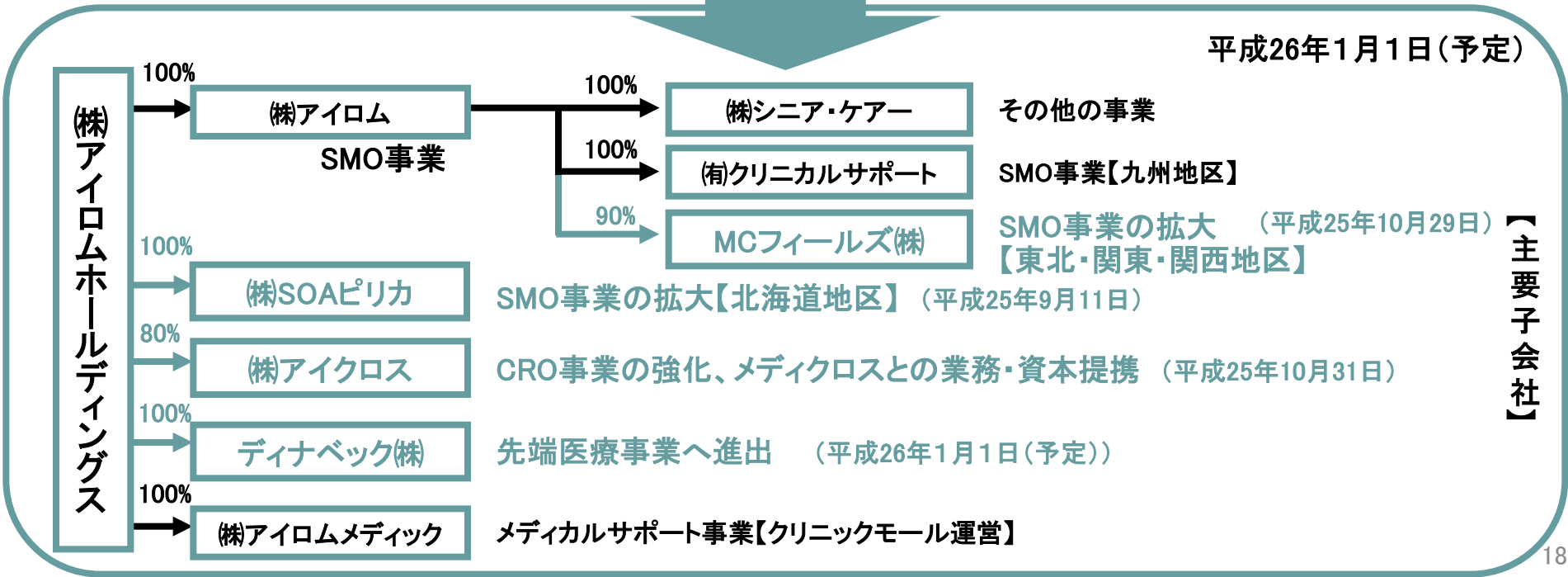
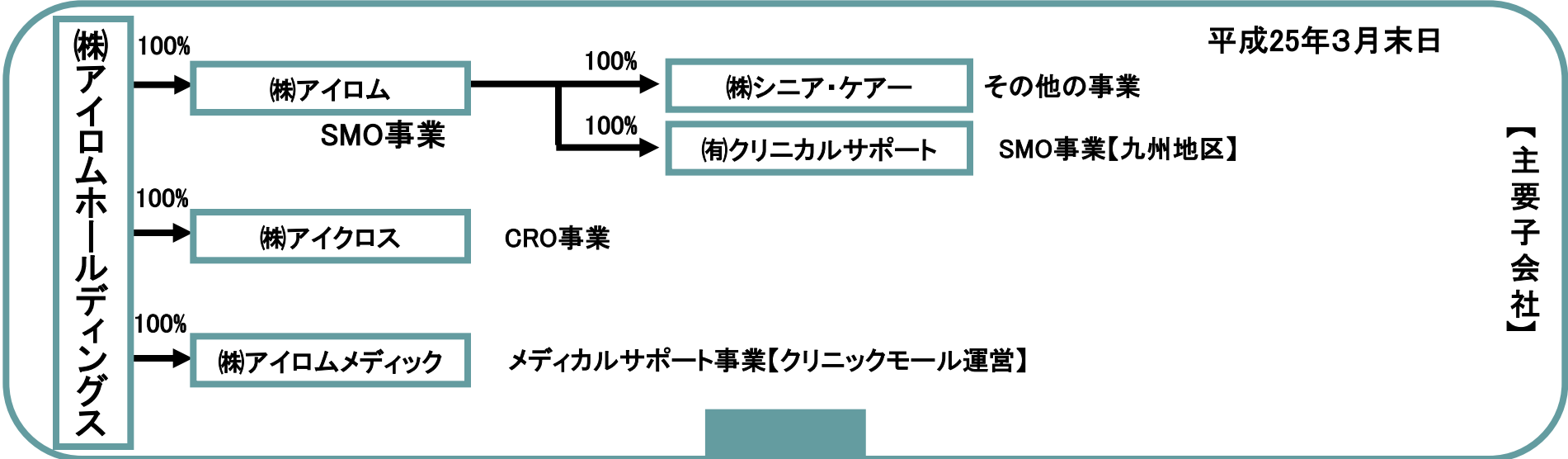


CRC/SMA研修制度の拡充、
高レベルのクオリティの統一

M & A



規模の拡大



アジア・オセアニアにおける提携先を選定中 ±2時間クロス十字エリアでの戦略的アライアンスを推進

国内市場

SMO事業

【グループ化】
(有)クリニカルサポート
(九州地区)

(株)SOAピリカ
(北海道地区)

MCフィールズ(株)
(東北・関東・関西地区)

CRO事業

【提携】
(株)メディクロス
(東京)

(株)IBERICA
(京都)

先端医療事業※

【グループ化】
ディナベック(株)
(つくば)

※遺伝子医薬事業、
細胞工学に基づく細胞
治療・再生医療事業、
バイオ事業

海外市場

CRO事業

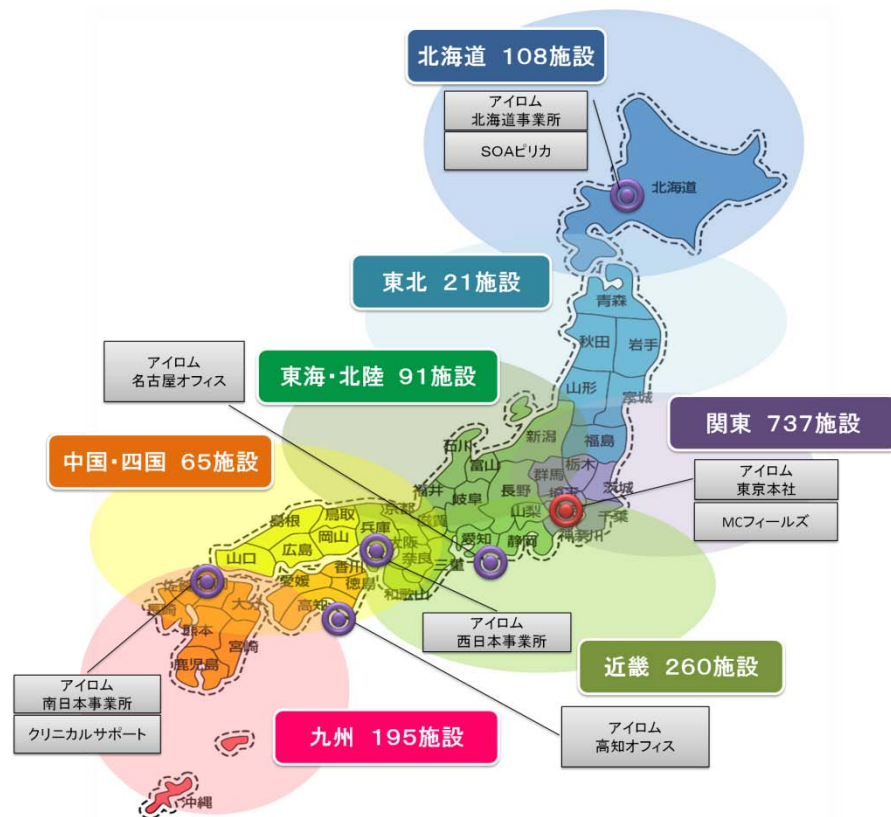
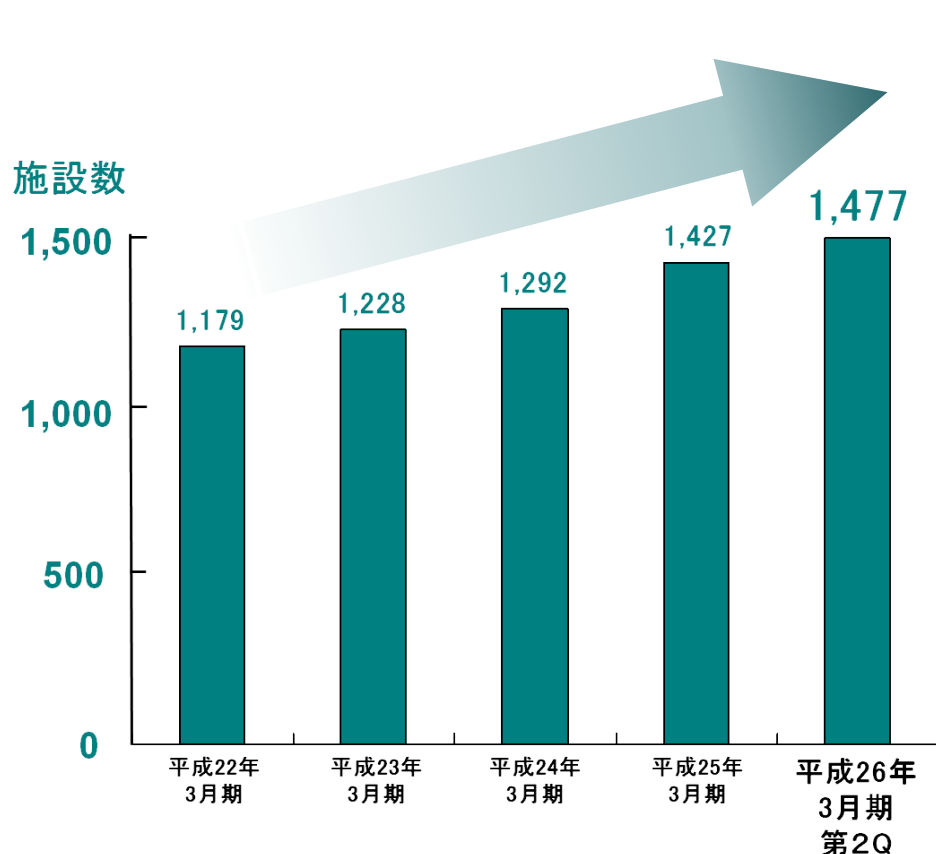
【提携、第三者割当増資引受】
IDT Australia Limited (CRO)
(オーストラリア、アデレード)

【提携】
Info Kinetics Sdn. Bhd.
(マレーシア)

SMO事業（医療機関）

【提携、第三者割当増資引受】
IDT Australia Limited (SMO)
(オーストラリア、メルボルン)

【提携】
Linear Clinical Research Limited
(オーストラリア、パース)



**提携施設数は1,477施設(+50)に増加、
且つ重点エリア集中型による効率性を更に追求**

SMO事業におけるM&Aを積極的に展開



9月 SOAピリカをグループ化

提携施設：9施設（北海道地区の基幹病院が中心）

10月 MCフィールズをグループ化（アイロムの子会社）

提携施設：18施設（東北地区・関東地区・関西地区）



統一した仕組みを導入することで、
規模の拡大を図りつつ、高いクオリティを維持

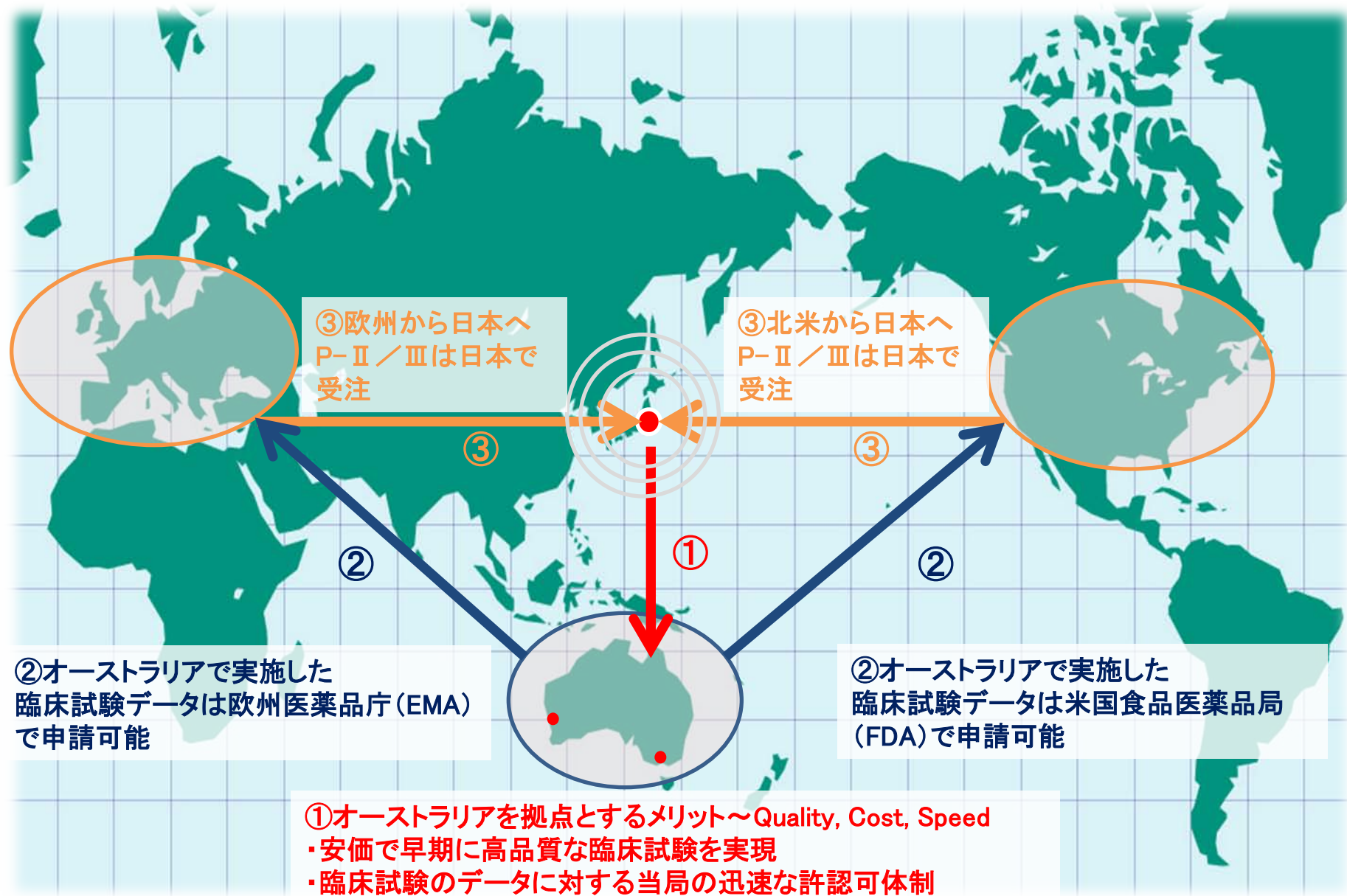
	一般的	当社独自
教育方針	CRC偏重型の教育	CRCのみならず、SMAの教育にも積極的 →他社に先駆けて、SMA教育の重要性に着目 社内認定制度として「SMA認定制度」を有する
認定制度	外部団体の認定制度を活用 ex) 日本SMO協会公認CRC	既存の外部認定制度に加え、独自の社内 認定制度を活用したCRC/SMAの教育 →各職責の専門性の向上だけでなく、多様性に 富んだ人財の教育も可能とする

高レベルに統一化された人財による、
医療機関ニーズへの迅速適切な対応

メディクロスとの資本・業務提携により アイクロスのCRO事業を強化・拡大



- ① SDV特化型治験事業
 - － SDVの効率化
 - － EDCを利用したサービスの提供の実現
- ② リモートシステム利用による臨床研究事業
 - － AcademiaへのEDC機能の提供を推進
 - － ARO (Academic Research Organization) 支援を確立
- ③ 製造販売後事業
 - － 製造販売後調査業務の開始(希少疾患領域、等)
- ④ 安全性情報事業
 - － 医薬品有害事象情報システムの提供を支援



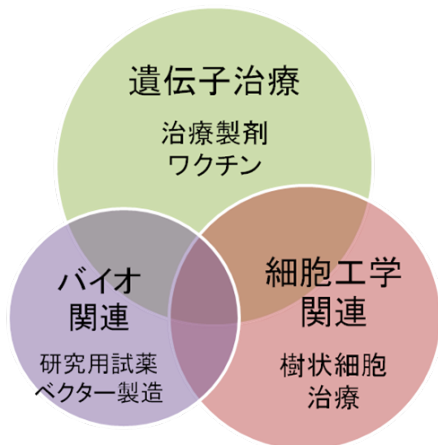
- 【1. 存在感】 今後高成長が期待される遺伝子医薬品開発とiPS技術の主要プレイヤー
- 【2. 技術力】 強固なベクター基盤技術・特許を保有する
- 【3. 事業性】 創薬・再生医療・細胞治療・試薬の幅広い範囲での事業化推進実績

Assets

センダイウイルスベクター

ベクターコア技術

Domain



Portfolio

現在

iPS細胞作製キット販売
(全世界で発売中)

研究用試薬・ベクターの
製造受託
(全世界でサービス中)

短期

エイズ(予防)
(フェーズⅠ実施中:グローバル)

重症虚血肢
(フェーズⅡ準備中:日本(九大)、米国)

樹状細胞治療
(導出活動中)
ー樹状細胞刺激法
ー樹状細胞増殖法

中長期

iPS細胞由来治療用
分化細胞提供
(動物実験)
ー褐色脂肪細胞
ー膵臓β細胞
ー血管内皮細胞

エイズ(治療)
(中国:ライセンスアウト)

癌(バイオナフ)
(国内:開発中)
(欧米:導出先検討中)
(中国:ライセンスアウト)

緑内障
(中国:ライセンスアウト)

網膜色素変性症
(中国:ライセンスアウト)

嚢胞性線維症
(欧米:ライセンスアウト)

肺性高血圧症
(開発中)

ヘルペス(HSV)
(開発中)

鳥インフルエンザ
(開発中)

肺結核
(開発中)

【現在】

iPS細胞作製キット、
研究用試薬・ベクターの製造受託等の
ビジネスラインがメイン

【短期】

拡張性があり、収益性の高い、
大型パイプライン候補を有す

【中長期】

多数のパイプライン候補を研究開発中

平成28年3月期 計画

SMO事業



連結売上高
80億円

メディカルサポート事業



営業利益率
15%

その他の事業
(ディナベック事業、等)



- 本資料に記載されております当社の将来の業績に関わる見通しにつきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社が独自に予測したものであり、リスクや不確定な要素を含んでおります。従いまして、見通しの達成を保証するものではありません。
- 当社の内部要因や、当社を取り巻く事業環境の変化等の外部要因が直接又は間接的に当社の業績に影響を与え、本資料に記載した見通しが変わる可能性があることをご承知おき願います。