

2011年3月期
第2四半期 **決算説明会**

2010年12月3日（金）

代表取締役社長 中川 博司



2011年3月期 第2四半期

決算概要

第2四半期 連結業績(前年同期との対比)

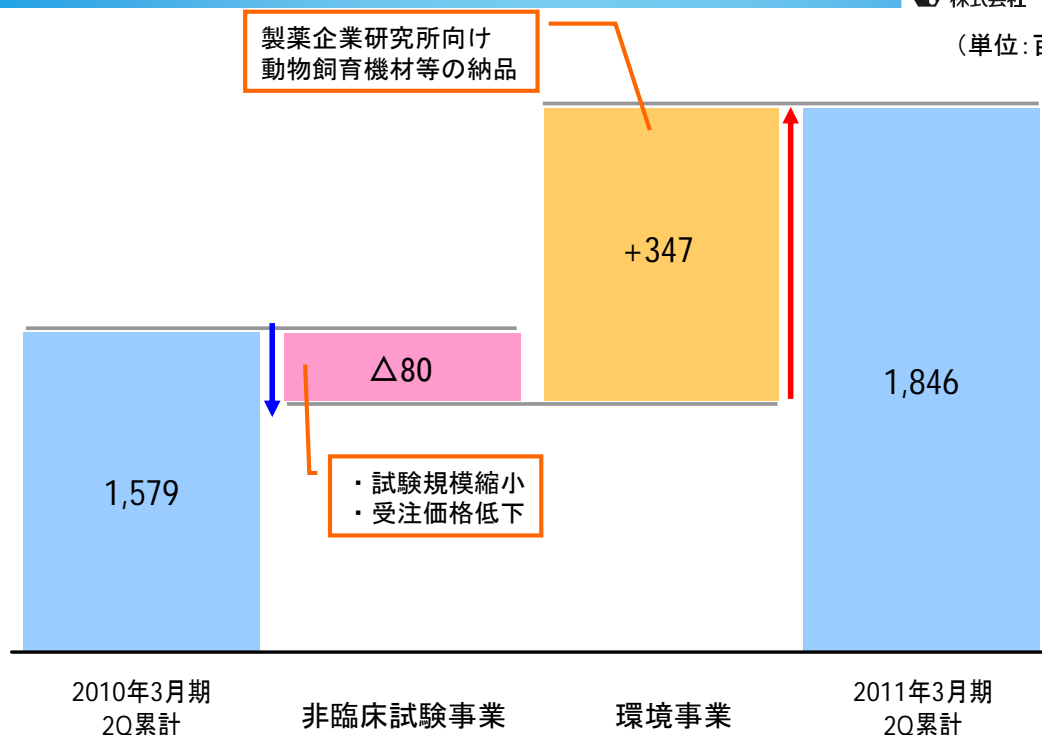
株式会社 **イナリサーチ**
(単位: 百万円)

	前期2Q 2009年4-9月	当期2Q 2010年4-9月	対前期増減	
	実績	実績	金額	増減率
売上高	1,579	1,846	267	16.9%
売上総利益	438	321	△117	△26.7%
販管費・一般管理費	437	417	△20	△4.6%
営業利益	0	△96	△97	—
経常利益	△24	△131	△106	—
当期純利益	△25	△99	△74	—

3

売上高増減内訳

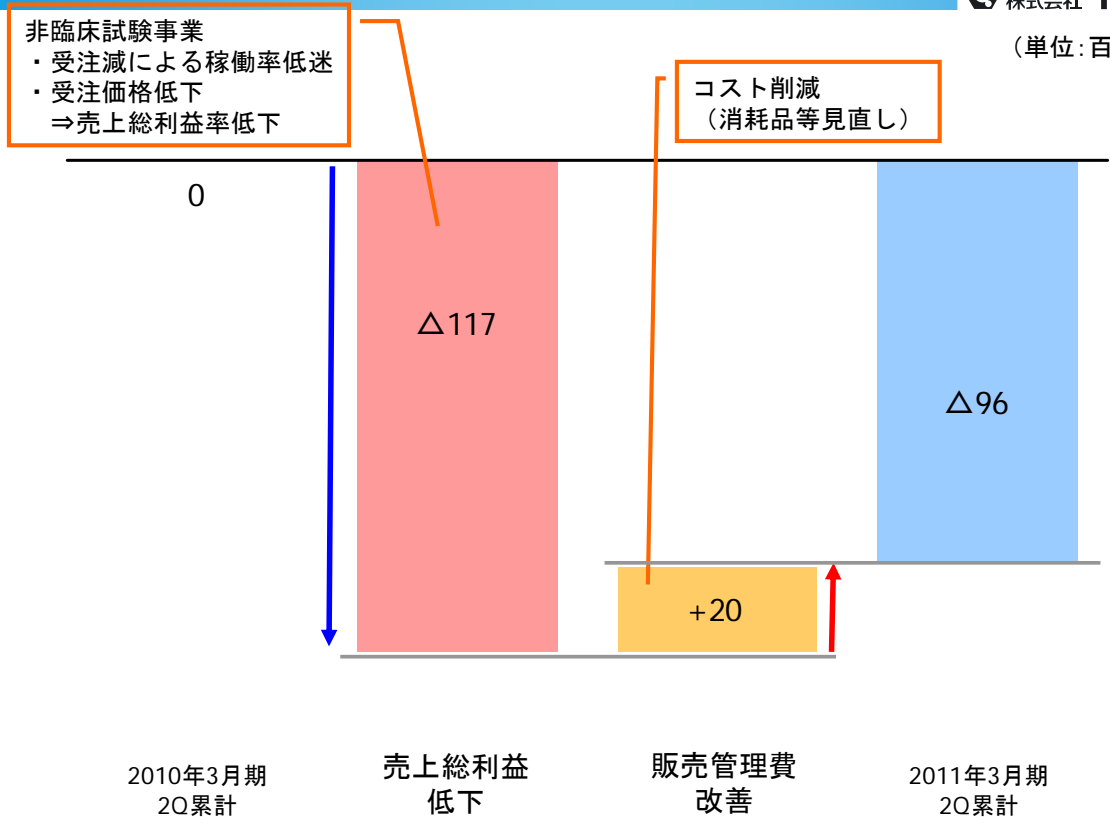
株式会社 **イナリサーチ**
(単位: 百万円)



4

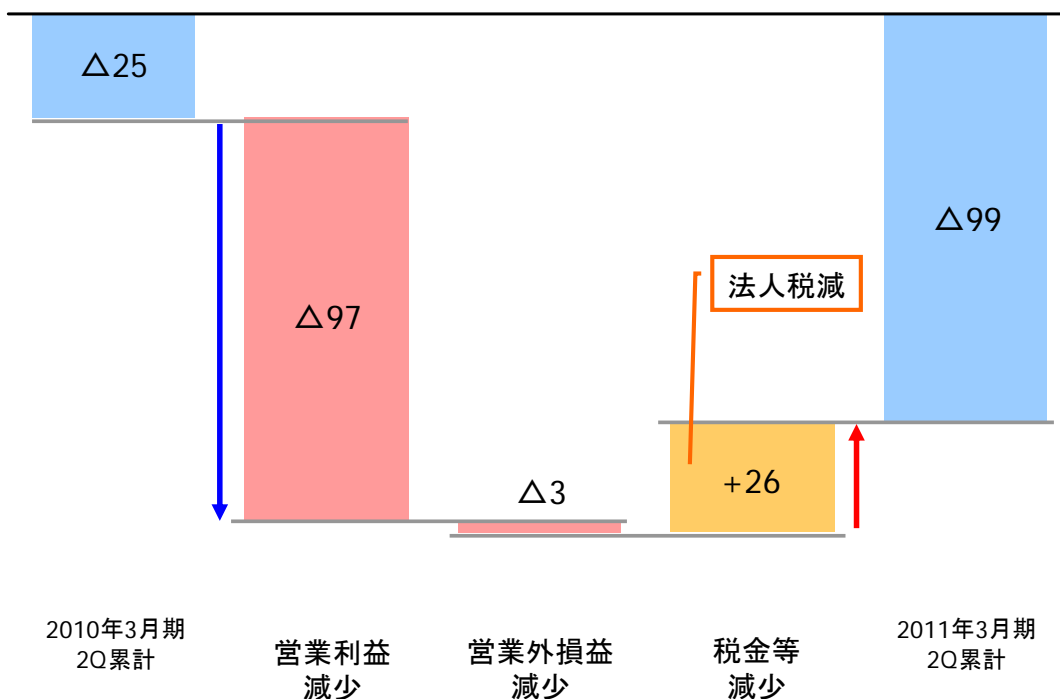
営業利益増減内訳

(単位: 百万円)



当期純利益増減内訳

(単位: 百万円)



キャッシュフロー（第2四半期）

■営業活動によるキャッシュフロー：

主たる増加要因：仕入債務の一時的な増加

■投資活動によるキャッシュフロー：

主たる投資：前期末と比較し、土地・建物等有形固定資産への投資減少

■財務活動によるキャッシュフロー：

主たる獲得資金：短期借入金純増加額220百万円、長期借入金100百万円

(単位：百万円)

	前期2Q 2009年4-9月	当期2Q 2010年4-9月	対前年同四 半期比較
営業活動によるキャッシュフロー	△257	33	+291
投資活動によるキャッシュフロー	△432	△200	+232
財務活動によるキャッシュフロー	542	51	△490
現金及び現金同等物の増減額	△148	△117	+30
現金及び現金同等物の期首残高	306	300	△5
現金及び現金同等物の四半期末残高	157	182	+25

7

受注状況について

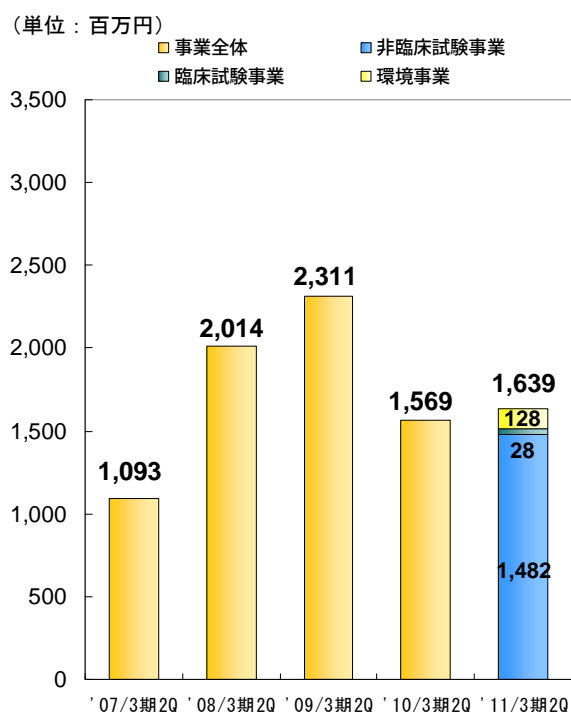
8

受注高・受注残高（第2四半期）

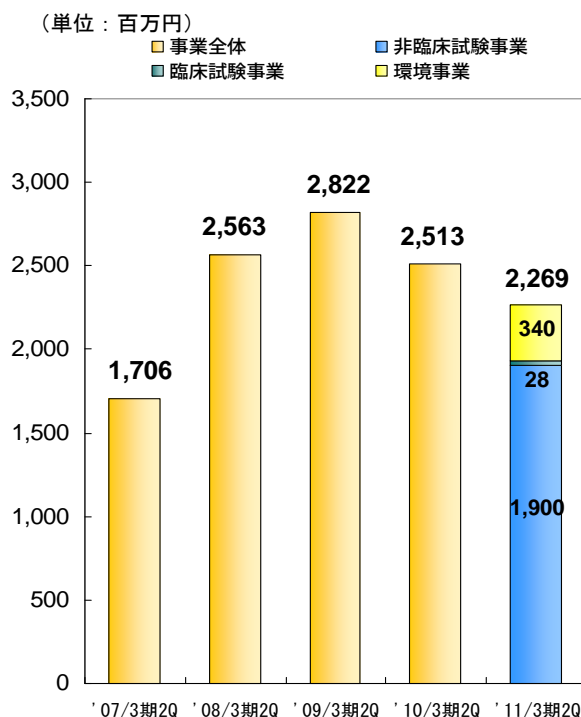
	受注高		受注残高		前年同期比	
	前期 4-9月	今期 4-9月	前期 4-9月	今期 4-9月	受注高	受注残高
非臨床試験事業	(1,411) <small>医薬品非臨床 +食品非臨床</small>	1,482	(2,370) <small>医薬品非臨床 +食品非臨床</small>	1,900	105.0%	80.2%
臨床事業	0	28	0	28	—	—
環境事業	157	128	141	340	81.5%	241.1%
合計	1,569	1,639	2,513	2,269	104.4%	90.3%

※今期よりセグメントが変更になっております。前期実績値は非公式な集計値です

受注高・受注残高：推移（第2四半期）



受注高推移



受注残高推移

医薬品業界が成長期から成熟期への転換点を迎えている

- ◆ 全体的な成長時代から成熟期に入り、欧米大手製薬会社は大型新薬に依存する成長戦略から、競合が少なく利益率の高いニッチ市場をターゲットとする戦略に転換しつつある。低分子薬⇒バイオ医薬品
- ◆ 日・米・EUの規制当局の審査基準強化等により新薬承認数は横ばいながら新薬開発費は増加しており、開発の見直し・絞り込みが行われている
- ◆ 国内製薬会社の研究開発意欲は依然高いが、2010年問題もあり、一時的に新薬目前の臨床試験に投資をシフトしている

今後の動向

- ◆ バイオ医薬品の開発が盛んになるとヒトとの遺伝子相同性の高いサル試験の需要が高まる
- ◆ 開発費を抑えるための複合毒性試験への移行やFirst in Human（より早くヒトへ）を意識した動き（探索Phase I等）が加速する
- ◆ ニッチな希少疾病用医薬品（オーファンドラッグ）開発のための薬効試験が増加する

業績予想との対比

第2四半期 連結業績（業績予想との対比）

株式会社 **イナリサーチ**
（単位：百万円）

	当初年間予想 2010年4-9月	2010年4-9月 実績	対当初予想増減	
			金額	増減率
売上高	2,029	1,846	△182	△9.0%
営業利益	22	△96	△118	-
経常利益	5	△131	△137	-
当期純利益	△5	△99	△94	-

13

通期 連結業績見通し（業績予想との対比）

株式会社 **イナリサーチ**
（単位：百万円）

	上期	下期		通期		
	2010年4-9月 実績	当初予想 2010年10月- 2011年3月	今回修正予想 2010年10月- 2011年3月	当初年間予想 2011年3月期	今回修正予想 2011年3月期	対当初予測 増減
売上高	1,846	2,166	2,072	4,195	3,918	△276
営業利益	△96	215	187	237	91	△145
経常利益	△131	200	169	205	38	△166
当期純利益	△99	105	102	100	3	△97

非臨床試験事業における、受注低迷による影響及び価格競争の激化が売上・利益のいずれに対しても大きく、今後獲得する受注が今期の業績に直接貢献する度合は軽微であることから、通期業績見通しを修正しました

14

2011年3月期 配当予想について

■配当実績及び当期配当予想について

配当金額の推移

1株当たり配当金

2007年3月期	2008年3月期	2009年3月期	2010年3月期	2011年3月期 予想
500円	1,100円	1,600円	500円	700円

配当予想の変更はありません

事業展望と課題の進捗状況

中長期の事業展望

売上目標：50億円 (2014年までに)

各事業の主な課題

- ◆ 非臨床事業：遺伝子解析を背景としたサル試験及びサル販売に注力、年率10%売上額を増やす。検査ビジネスも事業化する
- ◆ 臨床事業：サロQT試験、探索臨床試験の受注。業務提携による心電図解析等周辺ビジネスの立ち上げ
- ◆ 環境事業：年4億円以上の安定した売上の確保と利益体質への転換



非臨床事業 1：サル試験事業の拡大

カニクイザル遺伝子解析

- ◆ 課題：アレルギー、自己免疫疾患、感染症、ワクチン、ガンなど関連遺伝要因が特定され、それを背景としたサル試験の需要が増大
- ◆ 進捗：1) 特性調査（東海大・信州大との共同研究）
 - ・ ・ サンプル採取・保存を開始2) MHC調査（滋賀医大との共同研究）
 - ・ ・ 科学技術振興機構（JST）の支援事業に採択（2010.10.19付）

AV-Blockサルモデルの利用拡大

- ◆ 課題：世界標準モデルとして大手製薬会社に利用される
- ◆ 進捗：米国大手製薬会社と基本契約締結。来期には試験受託予定

非臨床事業 2：海外マーケットへの参入拡大

◆ 課題：欧州市場中心に早期に4億円の受託獲得

1. 欧州市場：ヨーロッパ支所を中心に営業を推進
 - ・ イヌ、サル的一般毒性試験
 - ・ 薬効試験（幼若試験、病態モデル）
 - ・ 化学品安全性試験
2. アジア市場：韓国有数のパートナーとの協力体制維持
カバーしきれない部分は独自の販売網構築
3. 米国市場：サルAV-Blockモデルの市場PR、販売強化
4. 上記マーケットでの営業活動を通じて、欧米大手製薬会社の研究開発モデルの情報を入手し、当社の参画方法を検討

◆ 進捗：現時点での受託は1億円程度

- ・ 想定を超える円高（為替レート）で受注獲得に苦戦

非臨床事業 3：信頼性向上への取り組み

◆ 課題：お客様ニーズへの、柔軟かつ迅速な対応

◆ 進捗：施設の新設・更新、試験システムの導入・稼動

資料保存施設の新設



新 資料保存施設

- ・ 資料保存施設の本社へ移設（新築）
- ・ 収容能力増強
- ・ セキュリティ、温湿度管理体制強化

2010年11月稼動開始

新 安全性試験支援システム【Provantis】稼動開始

- ・ 試験実施業務の合理化、信頼性の向上
- ・ 業界標準システム（製薬企業、CRO導入事例多数）

2010年5月稼動開始

臨床試験領域の拡大

- ◆ 課題：
 - ・ POC推進の一環（サービス領域の拡大）として、小規模Phase I 試験実施体制の構築
 - ・ 初期スクリーニングを目的とした探索QT試験の開発

- ◆ 進捗：
 - ・ サロQT（Thorough QT）試験※1 の実施体制作り完了（2010年）
 - ・ フィリピンにおける臨床試験クリニック拡大完了（2010年）

※1 サロQT試験：臨床試験の初期段階で医薬品の循環器への副作用をヒト（健常者）により予測評価する試験

受注安定、利益体質構築

- ◆ 課題：
 - ・ 継続的な積極営業活動展開、プロモーション活動
 - ・ 超大型物件プロジェクトや国家プロジェクトへの参画
 - ・ 提携企業の販売網を活用した飼育器材の拡販
 - ・ 新商品の市場導入、拡販
 - ・ 定期メンテナンスの拡大による安定収益の確保

- ◆ 進捗：
 - ・ 医薬品、環境機器関連学会/展示会への出展
 - ・ 脱臭新商品（カーボハニカム）の市場導入開始（2010年）
 - ・ 殺菌洗浄新商品（弱酸性ソフト水）の販売開始（2010年）

提携先企業の販売網活用による拡販

- ◆ Non-GLP試験の拡大
- ◆ 全国の研究施設への実験用サルの販売
- ◆ サルBウイルス抗原検査ビジネスの立ち上げ（検査キット販売）
- ◆ 食品臨床試験のユーザー拡大
- ◆ 環境事業商品（空調システム、飼育器材等）の販売
- ◆ 韓国におけるサル試験の獲得

提携先技術の活用によるビジネス拡大

- ◆ TK分析のキャパシティ拡大
- ◆ 海外大手心電図解析会社との提携によるサロQT試験実施体制の構築と心電図解析の受託

下期課題：収益改善・確保への取り組み

売上の確保と施設稼働率の改善

- ◆ 短納期試験の受注、飼育／試験機器の販促による今期売上げの上積み
- ◆ サル試験の受注拡大による第7棟稼働率の向上⇒売上総利益率改善

原価・一般販売管理費の徹底した削減

- ◆ 重点投資案件以外の投資の圧縮
- ◆ 試験プロセスにおけるムダ取りの実施、工数削減
- ◆ 在庫レベルの見直しと内製化による原価削減
- ◆ 販売管理部門における徹底した人件費・経費抑制の継続

IR連絡先

本資料に関するお問い合わせ

株式会社イナリサーチ
社長室 IR担当

TEL : 0265-73-6647

医薬品開発のベストパートナー

 **Ina Research Inc.**

<http://www.ina-research.co.jp/>

本資料に関するご注意

本資料は、株式会社イナリサーチの事業及び業界動向に加えて、株式会社イナリサーチによる現在の予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来の展望についても言及しています。

これらの将来の展望に関する表明はさまざまなリスクや不確かさがつきまとっています。既に知られたもしくははまだ知られていないリスク、不確かさ、その他の要因が、将来の展望に対する表明に含まれる事柄と異なる結果を引き起こさないとも限りません。株式会社イナリサーチは将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の展望と著しく異なるか、さらに悪いこともありえます。

本資料における将来の展望に関する表明は、平成22年12月3日現在において利用可能な情報に基づいて、株式会社イナリサーチにより平成22年12月3日現在においてなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して将来の展望に関するいかなる表明の記載をも更新し、変更するものではありません。