

## 2013年3月期 決算説明会

2013年5月29日（水）

代表取締役社長 中川 博司  
常務取締役 中川 賢司



1. 2013年3月期 決算概要
2. 受注状況について
3. 次期（2014年3月期）の計画
4. 事業展望と課題の進捗状況

# 1. 2013年3月期 決算概要

## 2012年3月期 連結業績(前期との比較)

Ina Research Inc.

(単位：百万円)

	前期 2011年4月-2012年3月	2013年3月期 2012年4月-2013年3月	対前期	
			金額	前年同期比
売上高	2,860	2,891	+30	101.1%
売上総利益	688	620	△67	90.2%
販売管理費	719	610	△109	84.8%
営業利益	△31	10	+41	—
経常利益	△49	△19	+30	—
当期純利益	△110	△6	+104	—

## 期初予想との対比

Ina Research Inc.

(単位：百万円)

	2012/5/8 発表 期初予想  2012年4月-2013年3月	2013年3月期  2012年4月-2013年3月	対予想	
			金額	対予想比
売上高	3,380	2,891	△489	85.5%
営業利益	128	10	△118	—
経常利益	91	△19	△110	—
当期純利益	51	△6	△57	—

5

## セグメント別 連結業績(前期との比較)

Ina Research Inc.

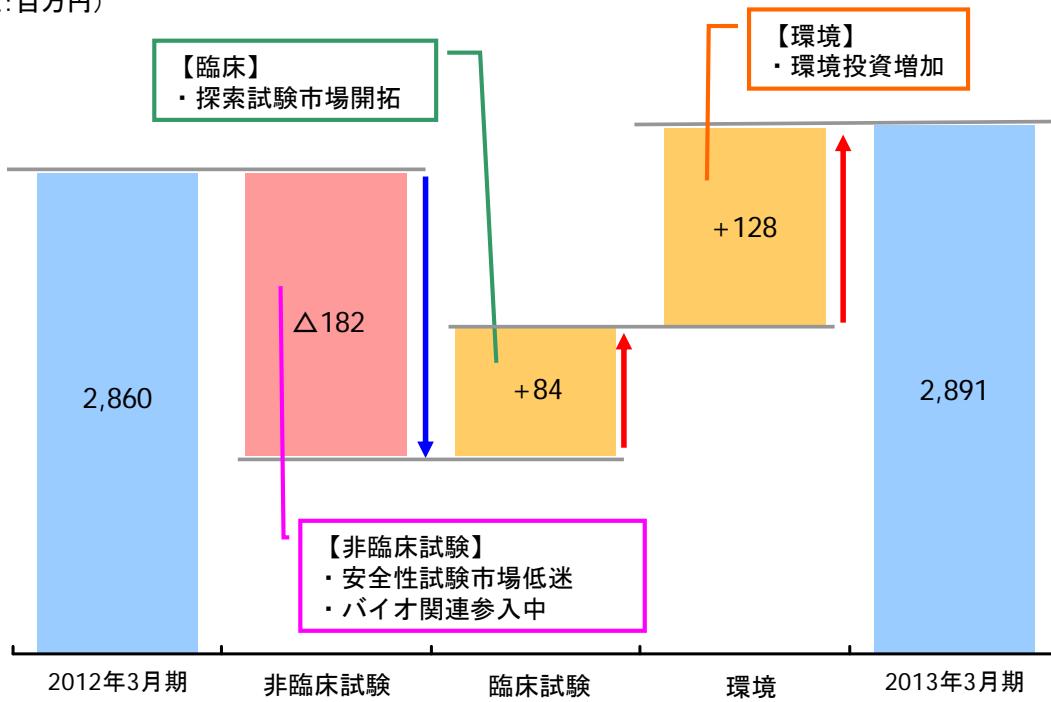
(単位：百万円)

		前期  2011年4月-2012年3月	2013年3月期  2012年4月-2013年3月	対前期	
				金額	前年同期比
非臨床試験	売上高	2,710	2,527	△182	93.3%
	営業利益	40	18	△21	47.2%
臨床試験	売上高	31	116	+84	363.7%
	営業利益	△45	△16	+29	—
環境	売上高	118	247	+128	208.8%
	営業利益	△25	8	+33	—

6

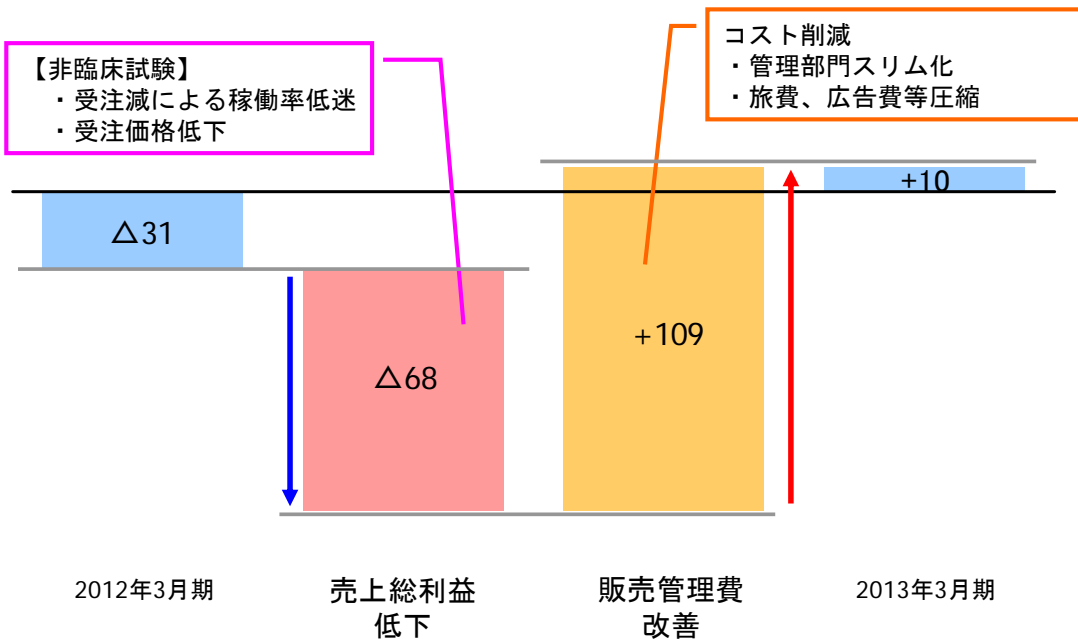
# 売上高増減内訳

(単位:百万円)



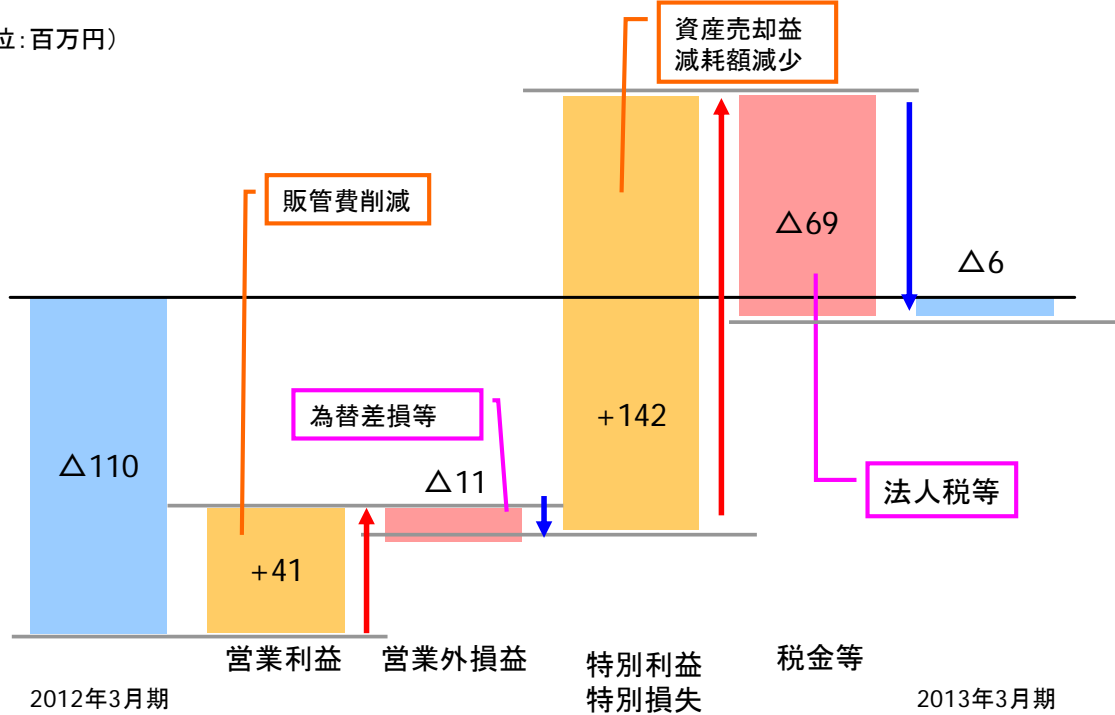
# 営業利益増減内訳

(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

## キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	2012年3月期	2013年3月期	対前期
営業活動によるキャッシュフロー	550	12	Δ537
投資活動によるキャッシュフロー	Δ40	132	+172
財務活動によるキャッシュフロー	Δ583	Δ169	+414

## キャッシュ・フロー関連指標

	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期
自己資本比率 (%) (自己資本/総資産)	34.6	36.5	39.7
キャッシュ・フロー対有利子負債比率 (年) (有利子負債/営業キャッシュ・フロー)	6.0	2.8	108.6
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍) (営業キャッシュ・フロー/利払い)	8.1	15.8	0.5

## ■配当実績及び当期配当について

				1株当たり配当金
2009年3月期	2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期
1,600円	500円	700円	800円	<b>3円</b>

当社は2012年10月1日付で普通株式1株につき100株の割合で株式分割を行なっております。2009年3月期～2012年3月期については当該株式分割前の実際の配当額を記載しています。

## 2. 受注状況について

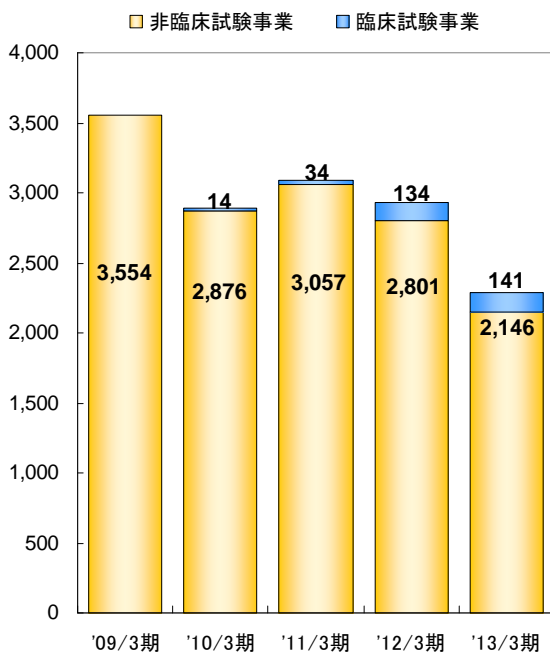
# 受注高・受注残高

(単位：百万円)

	受注高			受注残高		
	前期	2013年 3月期	前年同期比	前期	2013年 3月期	前年同期比
非臨床試験	2,801	2,146	76.6%	1,960	1,579	80.6%
臨床試験	134	141	105.4%	107	133	123.5%
環境	223	180	81.0%	115	48	42.4%
合計	3,158	2,468	78.2%	2,183	1,761	80.7%

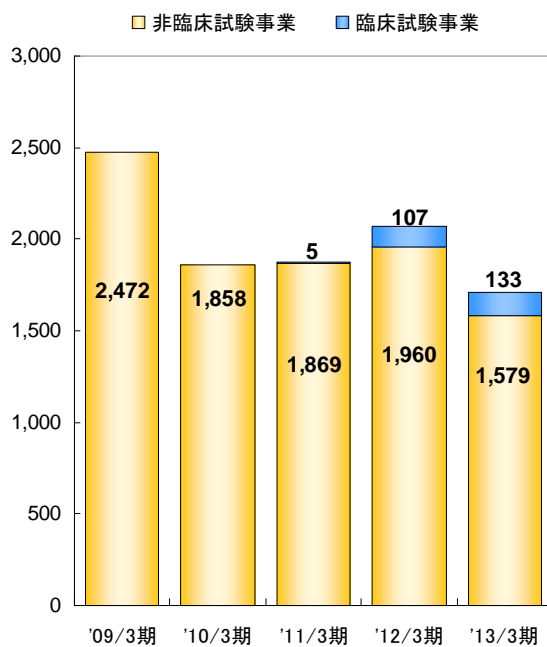
## 非臨床試験及び臨床試験 受注高・受注残高推移

(単位：百万円)



受注高推移

(単位：百万円)



受注残高推移

## 医薬品業界の現状

- ◆ 世界の売上上位50品目の30%以上をバイオ医薬品が占めるようになっており、現在開発中の医薬品も50%以上がバイオ医薬品だという見方が一般的になっている。また、開発中のバイオ医薬品は治療領域別では癌関連と感染症が半数以上を占めている。
- ◆ 「IT創薬」の時代を迎えつつあり、スーパーコンピュータ「京」等を駆使しての創薬が行われている。結晶構造から動くたんぱく質を予測するという机上でのスクリーニング（新薬候補物質の絞り込み）が進むと思われる。なお、非臨床試験市場への直接的な影響は現時点では不透明

## 今後の動向

- ◆ 非臨床試験市場はまだしばらく低迷するが、バイオ医薬品開発においてはヒトとの遺伝子相同性の高いサル試験の需要が高まる
- ◆ 医薬品産業への政府投資によりアカデミー関係の研究が活性化する
- ◆ iPS細胞の活用による創薬研究が加速度的に進展する

## 3. 次期（2014年3月期）の計画



## 2014年3月期 業績予想

Ina Research Inc.

(単位：百万円)

	2013年3月期	2014年3月期	対2013年3月期	
	実績	予想	金額	対前期増減率
売上高	2,891	2,650	△241	△8.3%
営業利益	10	74	+64	—
経常利益	△19	37	+56	—
当期純利益	△6	20	+26	—

17

## 2013年3月期 配当予想について

Ina Research Inc.

### 1株当たり配当金

2013年3月期	2014年3月期 予想
3円	3円

→

※参考

2014年3月期 配当性向 43.4%

18

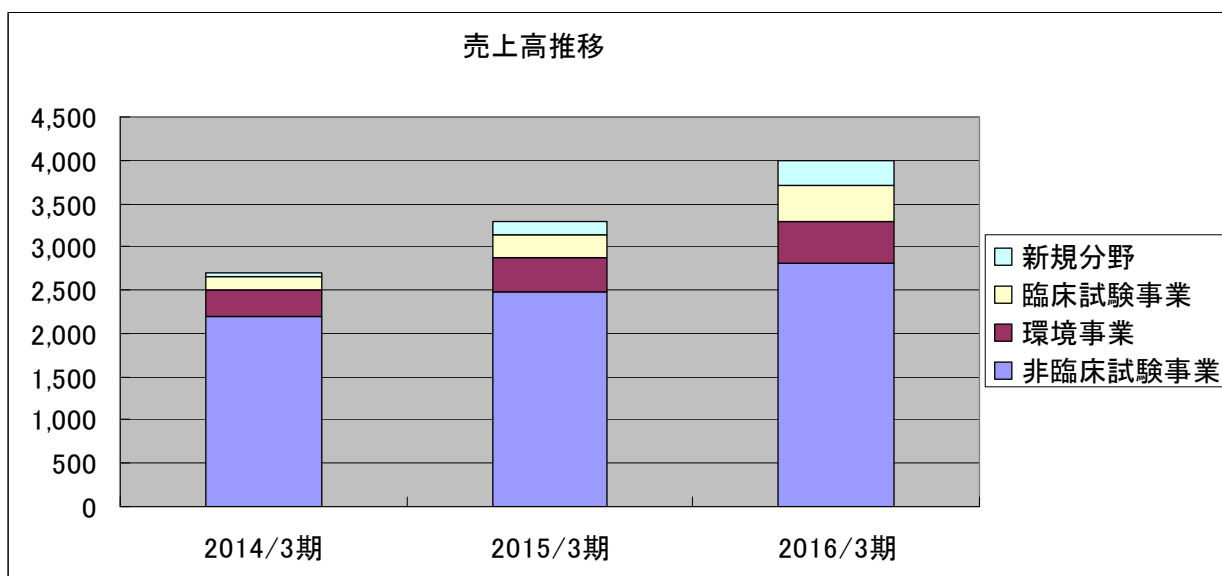
## 4. 事業展望と課題の進捗状況

### 中長期の事業展望

Ina Research Inc.

売上目標：40億円（3年以内）

売上高推移



## 非臨床試験事業の展望

### 国内大手製薬会社からの受注の回復

- ◆ 2010年問題対策としての品揃えの強化（M&A、ライセンス買取、ジェネリック導入等）が一段落し、基礎研究への投資が回復しつつある

### サル関連ビジネスの拡大

- ◆ サルを用いた薬効薬理試験の開発及びバイオ医薬品取り込み

### アカデミー関係からの受注拡大

- ◆ 大学・研究機関へのコンサルティング活動・共同研究により医薬品業界への政府投資関連ビジネスの獲得

### 海外営業の強化

- ◆ 円安により受注環境が改善したことから、海外特にアジアからの受注拡大を目指す

## 臨床試験事業の展望

### QT関連試験の獲得

- ◆ 米国・Cardiocore社との営業協力の強化による国内製薬会社からのサロQT試験の獲得
- ◆ 小型の探索QT試験の受注積み上げ
- ◆ 韓国、シンガポール、オーストラリア等海外からのQT試験及び心電図解析の受注

### 臨床試験事業の拡大状況

2012年3月期 受注高:134百万円、受注残:107百万円

2013年3月期 受注高:141百万円、受注残:133百万円

※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

※2 探索QT試験

臨床Phase I 試験に組み込んで実施するQT評価試験

## 環境事業の展望(1)

### 公共事業や公的機関への食い込みによる安定受注の獲得

- ◆ エンジニアリング営業（動物飼育施設に対するノウハウを生かした設計段階からの参画）の強化
- ◆ 環境関連の公共投資案件の取り込み強化
- ◆ 医療機関や福祉施設における除菌・脱臭等のニーズの開拓
- ◆ 製品のコストダウン及び廉価タイプ商品の開発による市場の拡大

### 動物愛護に配慮した施設運営へのサポート

- ◆ AAALAC(実験施設における動物愛護に関する国際規格)等の対応を進める製薬会社・研究機関に対するコンサルティング及び対応器材の販売

### 畜産分野への参入

- ◆ 鳥インフルエンザ、口蹄疫といった畜産事業の根底を脅かす疾病に対するソリューションの提供

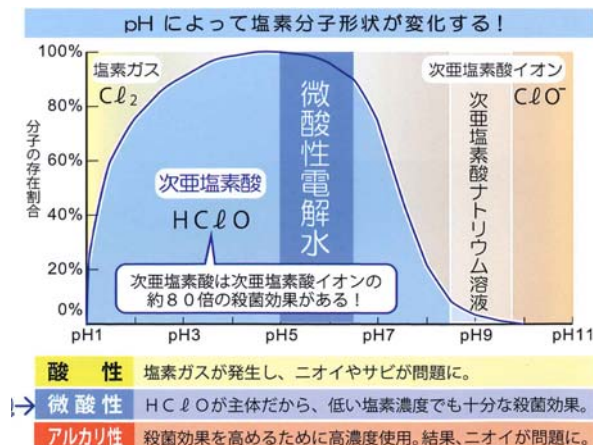
## 環境事業の展望(2)

### 微酸性電解水生成装置の市場導入・拡販

- ◆ インフルエンザやノロウイルスによる感染 対策として、森永乳業(株)が製造する微酸性電解水生成装置(ピュアスターミュークリーン)の販売を開始
- ◆ 使用用途は、動物飼育施設のみならず、病院、特殊老人施設、保育所など幅広く使用できる



### ■ 塩素系殺菌剤のデメリットを克服



### iPS細胞関連ビジネスシーズの育成・ビジネス化

- ◆ MHC(移植寛容型)カニクイザルからのiPS細胞の作製
- ◆ MHCカニクイザルの供給体制の確立
  - MHCカニクイザルとiPS細胞とのセット販売
  - =京大・iPS研を中心に進展する再生医療への貢献(サルでの検証試験導入)
- ◆ MHCサルを用いた当社レンタル・ラボでの試験の拡大
- ◆ MHCサルの解析検査のビジネス化

## 2014年3月期 収益改善・確保への取り組み

### 受注・売上の確保と施設稼働率の改善

- ◆ 営業体制の再構築及び営業支援機能の強化による販促強化
- ◆ アカデミア分野への営業及びコンサルティング営業の強化
- ◆ 非臨床試験の受注拡大による稼働率の向上⇒売上総利益率改善

### 原価・一般販売管理費の徹底した削減

- ◆ 試験プロセスにおけるムダ取りの実施及び多能化による工数削減
- ◆ 在庫レベルの見直しと施設稼働の効率化によるランニングコスト低減
- ◆ 徹底した経費抑制策の継続

## 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  
総務部 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、2013年5月29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2013年5月29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。