



2017年5月23日

各 位

会 社 名 株式会社トランスジェニック
代表者名 代表取締役社長 福永 健司
(コード番号 2342 東証マザーズ)
問合せ先 取 締 役 船橋 泰
(電話番号 03-6693-9571)

中期経営 Vision2020 の策定に関するお知らせ

当社は、『中期経営 Vision2020』を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 前中期経営計画「中期経営 Vision2017」の総括

当社グループは、2014年5月に長期経営 Vision2020 および、その実現のためのアクションプランである中期経営 Vision2017 を策定し、グループの持続的成長、オンリーワンの創薬支援企業グループを目指し取り組みを図ってまいりました。その結果、増収増益、黒字構造確立は達成しましたが、前中期経営計画より1~2年程度遅延し、成長セグメントと位置付ける先端医療事業が不調のまま終わり、連結売上高及び営業利益計画は未達でした。

2. 中期経営 Vision2020 の概要

前中期経営 Vision2017 の結果を受け、3年前に掲げた2020年3月期における目標売上高40億・営業利益10億については、現事業環境及び進捗状況を反映し、売上高30億・営業利益4.5億に修正します。

(1) 基本方針

- ◆グループ中核事業である CRO 事業を中心とした差別化・高付加価値サービスの提供
 - ・疾患モデルマウス（ジェノミクス）を用いた非臨床試験事業（CRO）の拡大
 - ・非臨床試験（CRO）に付随する分析・解析事業（先端）の拡大
- ◆新規サービスの確立
 - ・自己採取 HPV 検査サービス事業の拡販及び確立

- ・ がんクリニカルシーケンス事業の開始及び確立
- ◆ 売上高・利益に直結する M&A 戦略の推進
- ・ 当初目標として掲げた売上高 40 億・営業利益 10 億を念頭に活動を行う。

※本リリース内の計画および予想は、現在において想定できる経済情勢、市場動向などを前提として作成されたものであり、今後様々な要因により、異なる結果となる可能性があります。

以上

中期経営Vision2020

(2018/3～2020/3期)



2017年5月
株式会社トランスジェニック

注：当資料に記載された内容は、現時点において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した経営計画に基づき作成しておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。また、今後の当社の経営成績及び財政状態につきましては、市場の動向、新技術の開発及び競合他社の状況等により、大きく変動する可能性があります。

I. 中期経営Vision2017 (2015/3～2017/3期) 総括

- 概要
- 総括
- セグメント別総括及び2020計画

II. 中期経営Vision2020 (2018/3～2020/3期)

- 中期経営Vision2020 骨子
- 中期経営Vision2020 概要

基本戦略

○事業方針

- ・顧客の求めるベストソリューション提供のための、技術力・営業力の強化
- ・創薬トータル支援での収益モデルの確立
- ・個別化医療に係る事業での成長戦略推進

○組織改革

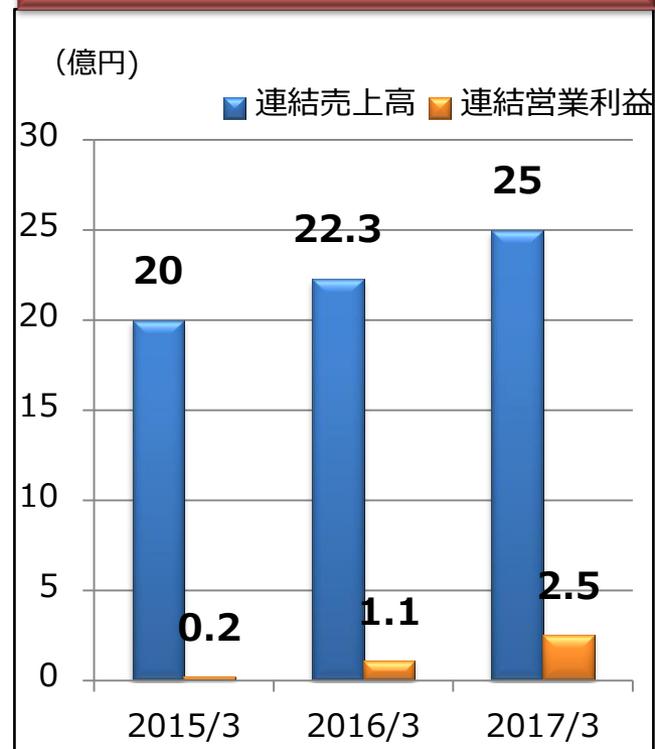
- ・機動的グループ体制の構築（持株会社への移行開始）

○投資計画

- ・成長ドライバー創出のための研究開発推進、技術導入
- ・機能強化を目的としたM&A推進
- ・グループ維持・拡大を支える設備投資

業績目標（2017年3月期）

- 連結売上高 25 億円
- 連結営業利益 2.5 億円



中期経営Vision2017 総括_基本戦略

中期経営Vision2017

基本戦略

目 標		主 な 成 果
事業方針	顧客の求めるベストソリューション提供のための技術力・営業力の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・ TRECシステムの導入・事業化 (2015.06) ・ 自己採取HPV併用検査サービス開始(2015.09) ・ 米国デルタジェン社ノックアウトマウスの独占販売契約締結(2016.03)
	創薬トータル支援での収益モデルの確立	・ 各社間の連携は強化されているが、収益モデルの確立は未了
	個別化医療に係る事業での成長戦略推進	・ cfDNA受託解析サービス開始(2016.08)
組織改革	機動的グループ体制の構築	・ ジェネティックラボ、プライミュン完全子会社化(2014.8)
投資計画	成長ドライバー創出のための研究開発推進、技術導入	<ul style="list-style-type: none"> ・ 炎症ストレス可視化マウスに関する国際特許出願(2014.07) ・ ゲノム編集技術に関するライセンス導入(2015.04) ・ 「臓器ヒト化マウス」に関する国際特許出願(2015.06)
	機能強化を目的としたM&A推進	・ 医化学創薬と資本業務提携(2015.06)⇒持分法適用関連会社
	グループ維持・拡大を支える設備投資	・ 順次更新・新規投資、増床投資等を実施
その他	資金調達活動	第三者割当による新株式、転換社債型新株予約権付社債及び新株予約権の発行(2015.12)
	ライセンス活動	・ グローバルヘルスケア企業とGANPマウス技術に関するライセンス契約締結 (2015.12)

中期経営Vision2017 総括_業績目標

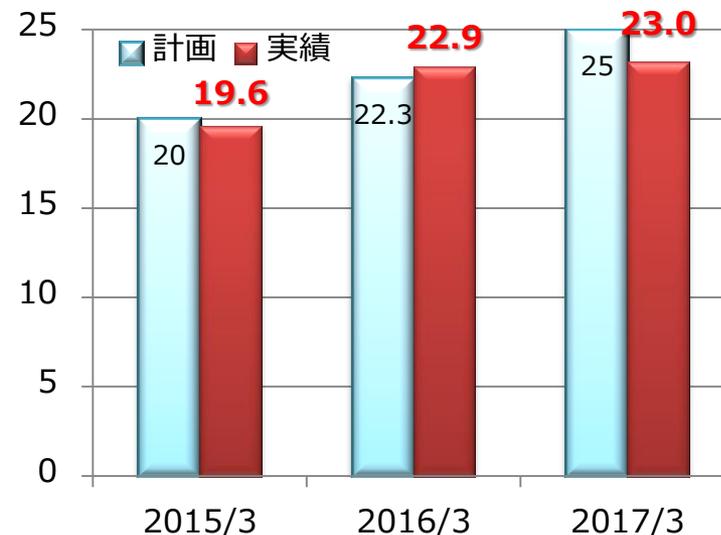
中期経営Vision2017 業績目標

連結	目標	実績	乖離
売上高	25億	23.0億	▲2.0億
営業利益	2.5億	1.5億	▲1.0億

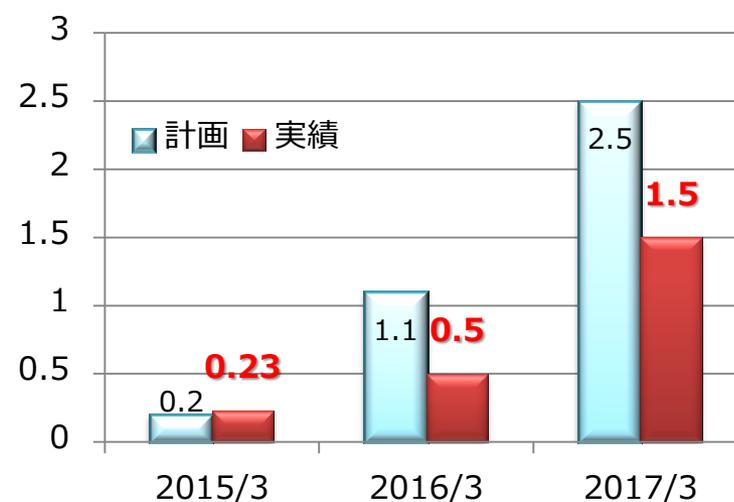
総括

- 目標の一つだった黒字体質転換は確立した。
- 増収トレンドは維持したが中期目標売上高には2億未達で終了した。また、売上未達により営業利益目標も1億未達で終了した。
- 重要経営目標である成長性維持のため、各事業セグメント3カ年実績の分析・検証が必要である。

億円（売上高推移表）

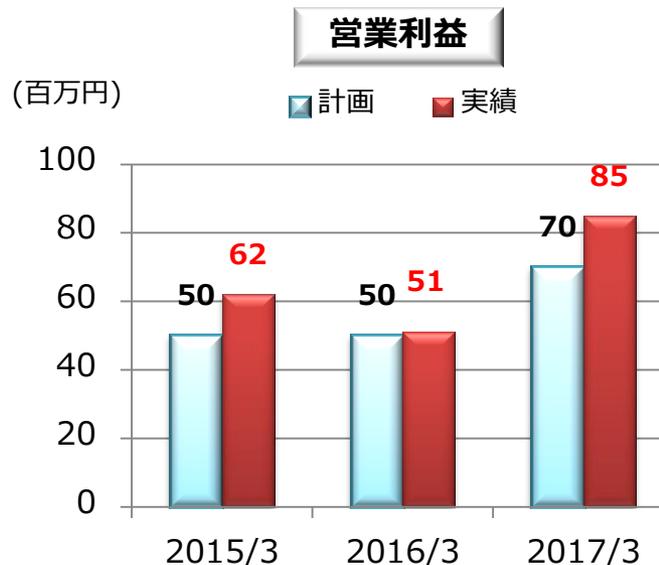
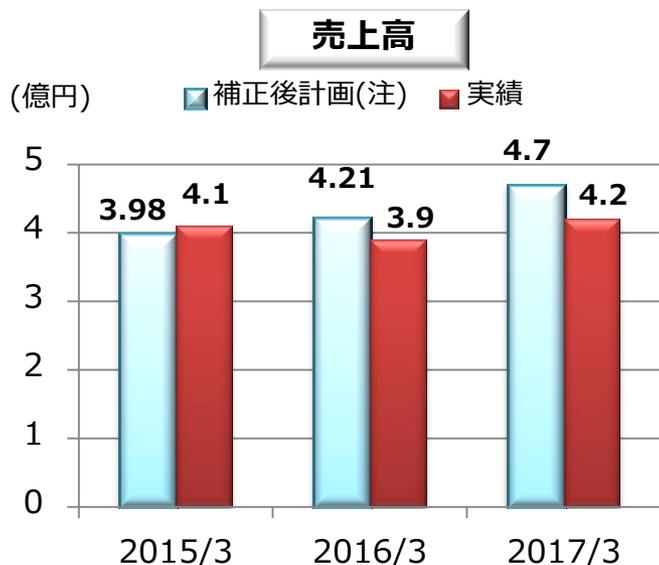


億円（営業利益推移表）

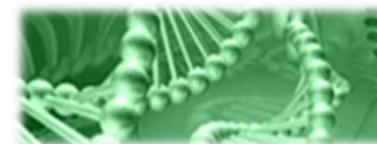


ジェノミクス事業

- ・収益性は改善。課題は成長性でありモデルマウス事業確立を急ぐ



(注) 中期Vision2017策定時以降、セグメント変更を行ったため計画値も遡及して補正している。



2017
総括

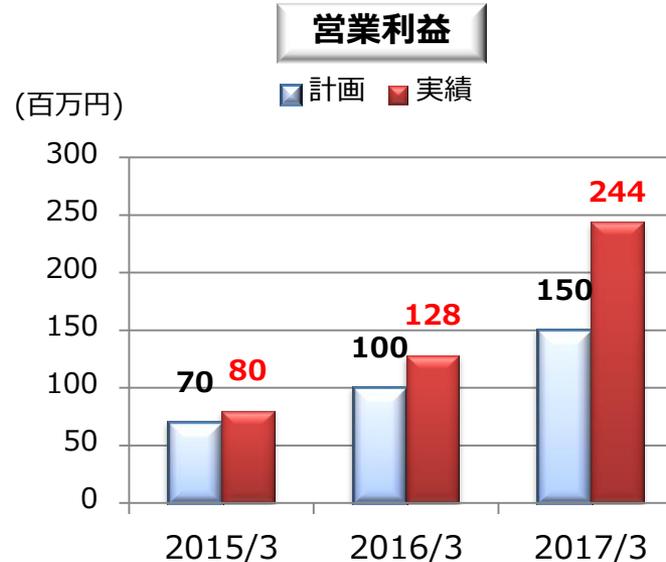
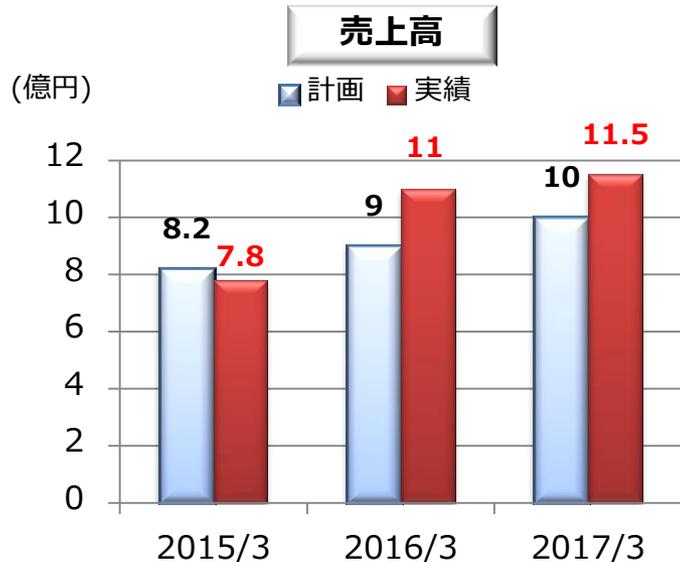
- ゲノム編集技術 (CRISPR/Cas9) 浸透による需要拡大により2017年3月期は売上高が増加した。但し、3期間で見ると横ばいの状況であり、初年度を除き予算未達となった。
- 売上高は、横ばいだったが、技術習熟、事業部運営効率化により営業費用が減少した結果、営業利益は大幅増加となった。

2020
計画

- 利益率が高いジェノミクス事業の事業規模を拡大すべく、次3カ年においてCRO事業と連携を強化し、疾患モデルマウス売上高を伸ばす。
- 上記を受けて、2020年3月期におけるジェノミクス事業の目標は売上高5.2億・営業利益1.4億に設定する。

CRO事業

・グループ中核事業に成長。他事業との連携強化で次3カ年の成長性を維持するとともに他事業へシナジー効果を波及する

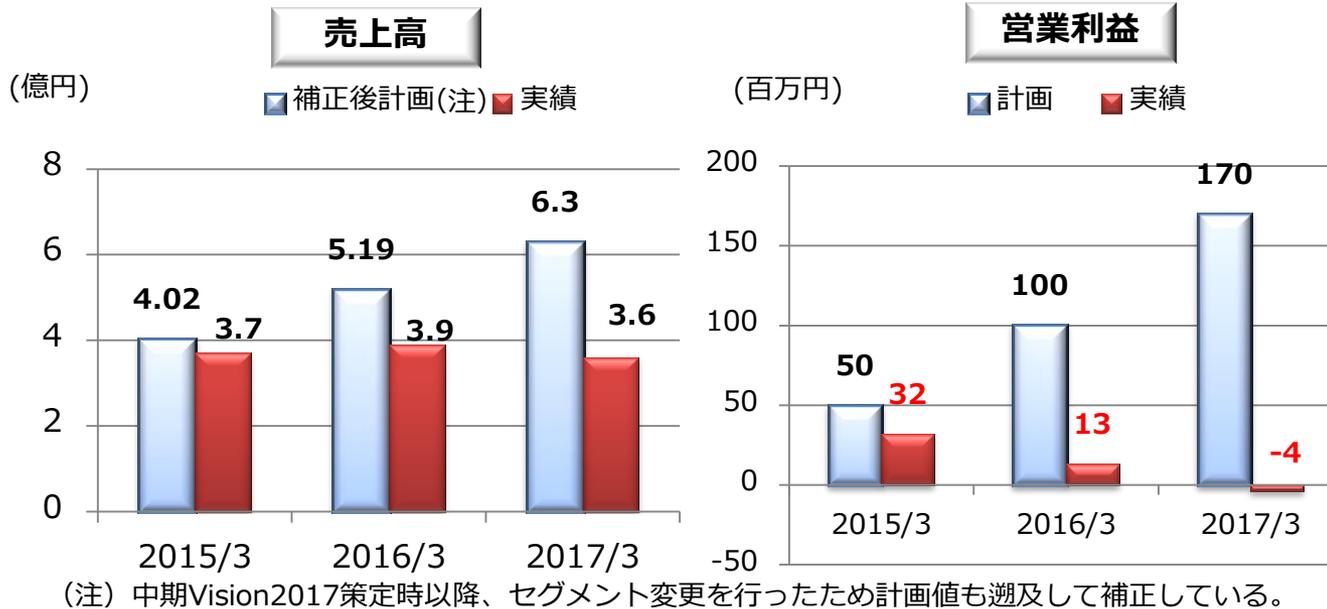


- 2017 総括
- 売上高成長率が当期伸び悩むも着実に増収を達成した（前期は一時的な実験動物販売取引に係る売上高が1.5億あった）。
 - 上記に関連し、営業利益は利益率の高い非臨床試験サービス売上拡大により大幅増益を達成した。

- 2020 計画
- 長年培った実験技術・信頼に基づく強固な顧客基盤、営業力を活かし、グループシナジーを創出する。具体的には、ジェノミクス事業が有する有用な疾患モデルマウスを活用した差別化可能な非臨床試験サービス事業を次3カ年で確立するほか、特殊解析・検査・診断技術を有するGラボとの連携を強化し高付加価値サービスを顧客に提供する。
 - 上記を受けて、2020年3月期のCRO事業の目標は売上高14.6億・営業利益3.5億に設定する。

先端医療事業

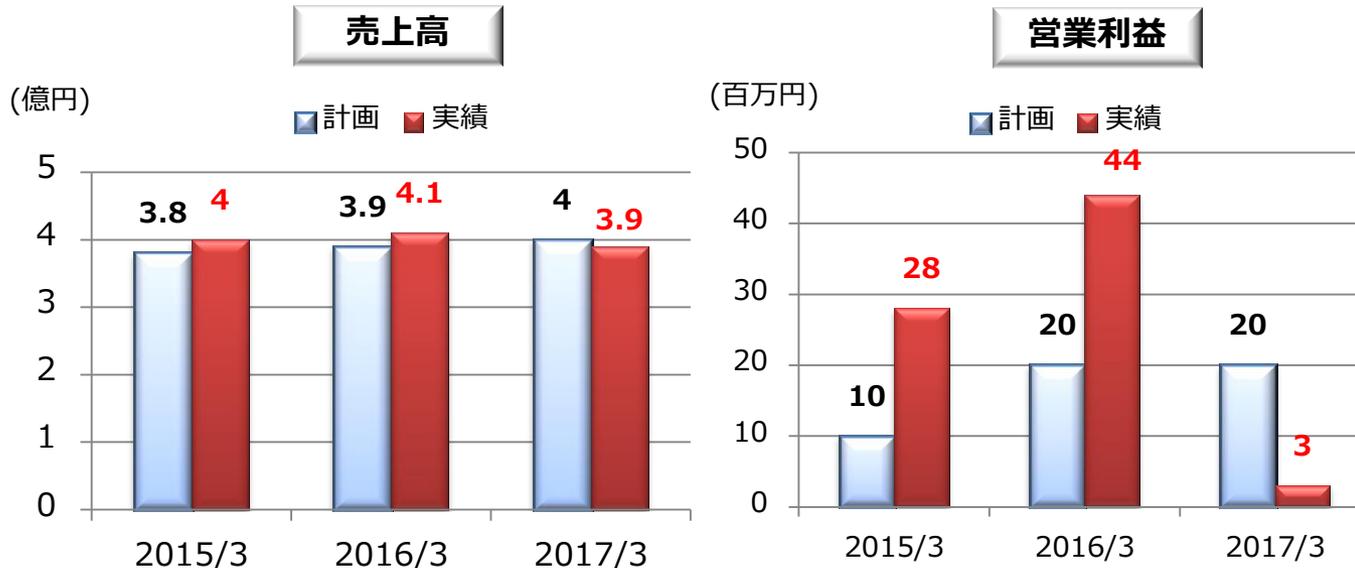
・中期Vision2017の未達要因。次3力年で事業強化を図る



- | | |
|---------|---|
| 2017 総括 | <ul style="list-style-type: none"> ➤ 中期Vision2017未達要因は、先端医療事業の大幅な計画未達であり、製薬企業向け大口臨床試験サービスが横這いとどまる中、DTC事業及び新規サービスが不調であったことが大きな要因である。 ➤ 上記状況の中、事業拡大に向けた機器投資・増床コスト負担も重なり当期は営業損失に転落した。 |
| 2020 計画 | <ul style="list-style-type: none"> ➤ 収益性を高めるため不採算サービスの整理を実施するとともに、DTC事業の積上げ及び新規サービス（がんクリニカルシーケンスサービス）の開始・確立により安定収益の比重を高める。また、製薬企業とのパイプが太いCRO事業との連携強化を通じ、差別化サービスである分子病理事業・特殊解析・検査サービスの営業機会拡大を図る。 ➤ 上記を受けて、2020年3月期における先端医療事業の目標は売上高4.3億、営業利益0.1億に設定する。 |

病理診断事業

・ 先行投資で一時的に損益が悪化しているが、新サービス（自己採取HPV検査）展開で、次3力年は売上・利益成長を見込む



2017
総括

- 高品質サービス体制維持により通常診断売上高は堅調に推移するも、少子化を背景とした人口減による患者検体減少は不可避であるため、当該売上は緩やかな下降トレンドを余儀なくされた。
- 上記に対応するため、新規検査サービスである自己採取HPV事業の拡販を図るも、医療機関における新規検査サービス導入には時間を要す一方で、同事業拡大に向けた人員増及び増床コスト負担により営業利益は大幅減益となった。

2020
計画

- 新規サービス浸透に時間は要するものの、着実に契約医療機関は獲得してきており、通常診断売上の下降トレンドを吸収、全体売上増加となるよう当面は地道に営業展開を図る。また、通常診断サービスに関しても高品質サービス体制維持を武器に、新規契約医療機関の獲得を通じて現状規模の維持・拡大を図ると同時に、事業承継・継続問題を抱える病理検査センターのM&A等に積極的に取り組む。
- 上記を受けて、2020年3月期における病理診断事業の目標は売上高6.2億・営業利益1.2億に設定する。



Ⅱ. 中期経営Vision2020 (2018/3～2020/3期)

■ 中期経営Vision2017総括を受けて

- CRO事業の拡大により、一定の成果を残すことが出来たが、先端医療事業が不調のまま終わり、結果として、連結売上高及び営業利益は計画未達で終わった。また、重要な成長戦略として位置付けるM&Aに関しても、この3年の間に売上高及び利益に直結する案件はなかった。
- 上記結果を受け、3年前に掲げた2020年3月期における目標売上高40億・営業利益10億については、現事業環境及び進捗状況を反映し、**売上高30億・営業利益4.5億**に修正する。

■ 中期経営Vision2020の骨子

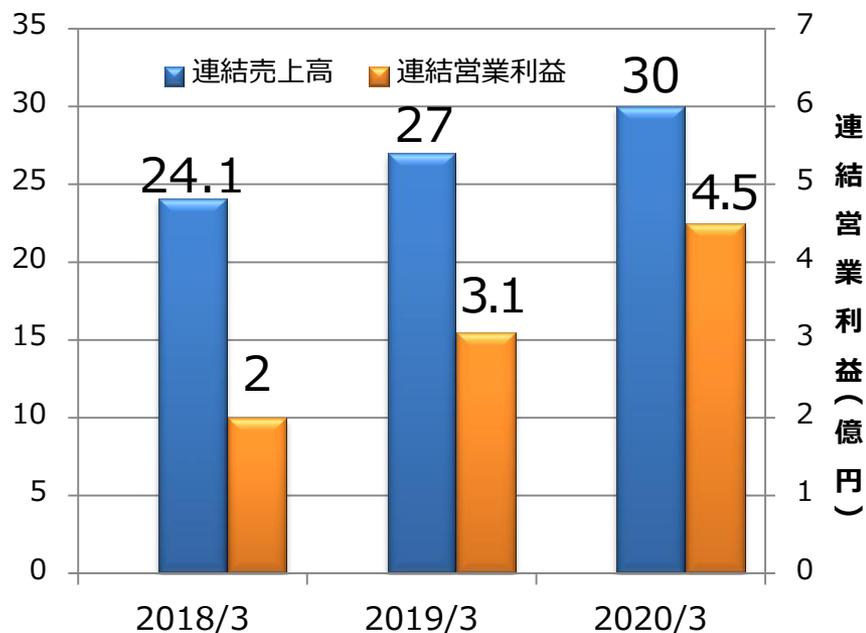
- グループ中核事業であるCRO事業を中心とした差別化・高付加価値サービスの提供
- 疾患モデルマウス（ジェノミクス）を用いた非臨床試験事業（CRO）の拡大
- 非臨床試験（CRO）に付随する分析・解析事業（先端）の拡大
- 新規サービスの確立
- 自己採取HPV検査サービス事業の拡販及び確立
- がんクリニカルシーケンス事業の開始及び確立
- 売上高・利益に直結するM&A戦略の推進
- 具体的数値目標、事業領域は掲げないが、当初目標として掲げた売上高40億・営業利益10億を念頭に活動を行う。

中期経営Vision2020 概要

(億円)

業績目標 (2020年3月期)

○連結売上高 **30.0 億円**
○連結営業利益 **4.5 億円**



事業別売上	2018/3	2019/3	2020/3
ジェノミクス事業	4.4	4.8	5.2
CRO事業	12.2	13.6	14.6
先端医療事業	3.5	3.9	4.3
診断事業	4.25	5.0	6.2
連結相殺	▲0.25	▲0.30	▲0.30
連結売上合計	24.1	27.0	30.0

事業別営業利益	2018/3	2019/3	2020/3
ジェノミクス事業	0.9	1.1	1.45
CRO事業	2.6	3.35	3.5
先端医療事業	▲0.05	0	0.1
診断事業	0.3	0.45	1.25
管理・共通コスト	▲1.75	▲1.80	▲1.80
連結営業利益合計	2.0	3.1	4.5