

2018年3月期
第2四半期決算説明会

2017年11月29日

株式会社アイロムグループ



1. 事業を取り巻く環境と当社戦略の概況

2. 第2四半期決算報告

3. 各事業概況

SMO事業・CRO事業・先端医療事業・メディカルサポート事業

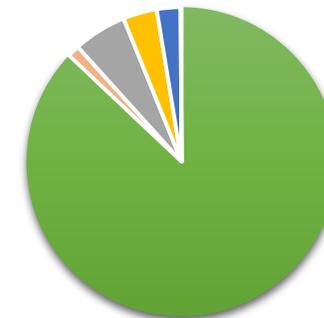
4. 2018年3月期業績予想

5. まとめ

(2017年9月30日現在)

商号	株式会社アイロムグループ
設立	1997年4月9日
本社所在地	東京都千代田区富士見2-10-2 飯田橋グラン・ブルーム5F・6F
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	34億45百万円
従業員数	連結:680名

所有者別株主分布



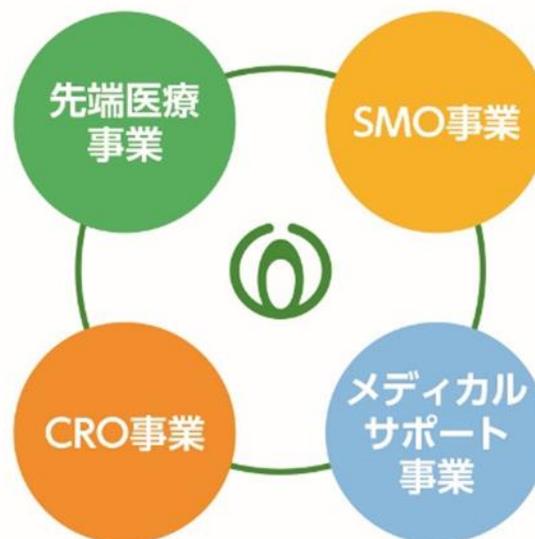
- 個人その他 (87.07%)
- その他国内法人 (1.26%)
- 金融機関 (5.56%)
- 証券会社 (3.54%)
- 外国人 (2.46%)
- 自己株式 (0.11%)

再生医療・遺伝子技術の
研究開発・製造販売

(株)IDファーマ

国内外製薬企業の
臨床試験支援

(株)アイクロス / (株)アイクロスジャパン
CMAX Clinical Research Pty Ltd



臨床試験実施
医療機関の支援

(株)アイロム / (株)エシック / (株)アイロムCS
(株)アイロムNA / MCフィールズ(株)

クリニックモールの
開設・運営

(株)アイロムPM

- 主力事業であるSMO事業が好調
- エシックとCMAXが連結業績に寄与

6
月

6月1日

(株)エシックの完全子会社化

- 当第2四半期会計期間(7月)より業績寄与



8
月

8月23日

CMAXの完全子会社化

- 2016年12月に61%取得済、今回追加取得し100%株式を保有

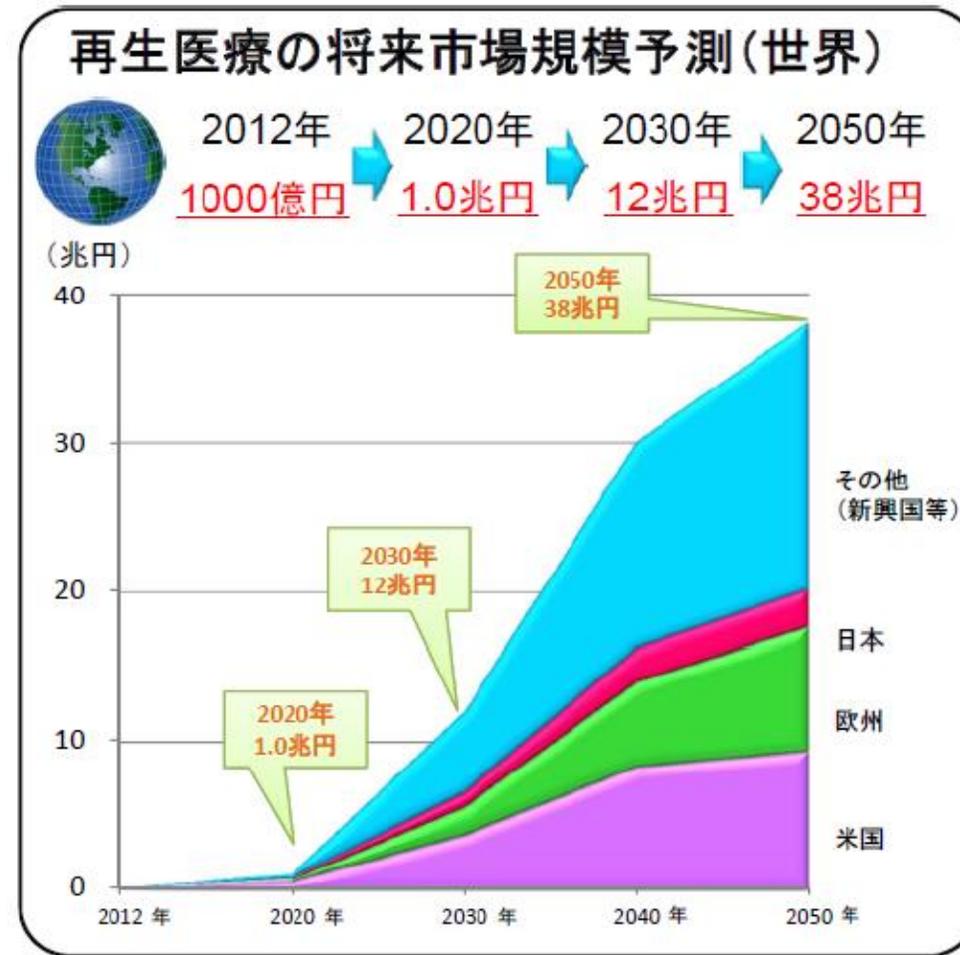
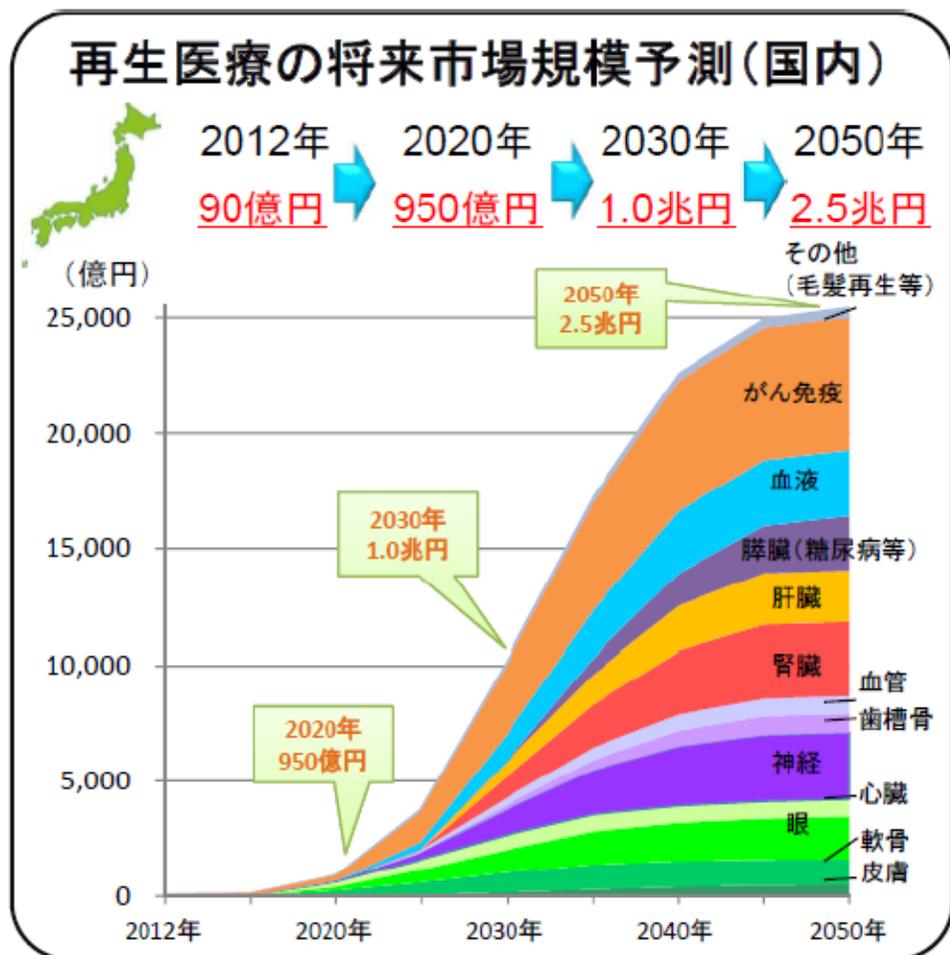


キートrend	当社の戦略
<p>① <難治性疾患対応> ~アンメットニーズの高い、がん疾患や難治性疾患・希少疾患の開発が更に進む~</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 世界標準になりつつある、センダイウイルスベクター等の遺伝子導入技術をベースに、幅広く開発・製造(先端医療) ● SMO事業やCRO事業におけるがん疾患・難治性疾患への取り組み拡大(SMO・CRO)
<p>② <遺伝子治療・再生医療等の本格化> ~遺伝子改変型免疫療法、高機能化抗体、核酸医薬、細胞治療等の開発本格化~</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 遺伝子導入技術を応用し、自社医薬品・医療技術を開発(先端医療) ● 基幹病院・センター病院の対応強化をさらに推進、再生医療等への治験支援力を強化し競争優位性確立(SMO)
<p>③ <グローバル臨床試験対応> ~日本における臨床治験の70%はグローバル製薬企業が実施、日本の中小製薬の海外展開増加~</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● グローバルなワンストップ開発支援力の強化(SMO・CRO) ● ICR東京病院の強化(SMO) ● 環境が整備されているオーストラリアで事業展開(CRO) ● 欧米、アジアの製薬・ベンチャー企業の受託拡大(SMO・CRO) ● CMAXによるグローバル展開支援(CRO)

再生医療の市場

2050年における将来市場規模は、国内3.8兆円、世界53兆円

◆ 製品・加工品：国内2.5兆円、世界38兆円



1. 事業を取り巻く環境と当社戦略の概況

2. **第2四半期決算報告**

3. 各事業概況

SMO事業・CRO事業・先端医療事業・メディカルサポート事業

4. 2018年3月期業績予想

5. まとめ

2018年3月期 第2四半期決算サマリー

- 主力であるSMO事業の業績が好調
- 2017年5月に子会社株式の譲渡により、特別利益約850百万円を計上
- 保有しているIDT Australiaの株式に対して投資有価証券評価損197百万円を計上
- 剰余金の配当(創業20周年記念配当)を実施(効力発生日:2017年12月15日)

(単位:百万円)

	2017/3期 2Q 実績	2018/3期 2Q 実績	前年同期比 増減率
売上高	1,865	3,924	+110.4%
営業利益 又は損失(▲)	▲192	510	—
経常利益 又は損失(▲)	▲214	558	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益又は損失(▲)	▲216	1,240	—

2017年3月期 セグメント別損益

- 迅速な試験の実施等により、SMO事業が好調
- (株)エシックとCMAXがそれぞれSMO事業とCRO事業の業績に寄与

(単位:百万円)

	2017/3期 2Q 実績		2018/3期 2Q 実績		
	売上高	構成比	売上高	構成比	前期比 増減
	営業利益	売上高比	営業利益	売上高比	
SMO事業	1,376	73.8%	2,878	73.3%	+1,502
	153	11.1%	840	29.2%	+687
CRO事業	103	5.5%	690	17.6%	+587
	2	1.9%	40	5.8%	+38
先端医療事業	109	5.8%	89	2.3%	▲20
	▲29	—	▲62	—	▲33
メディカルサポート事業	267	14.3%	260	6.6%	▲7
	38	14.2%	52	20.0%	+14
合計	1,865	100.0%	3,924	100.0%	+2,059
	▲192	—	510	13.0%	+702

※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

1. 事業を取り巻く環境と当社戦略の概況

2. 第2四半期決算報告

3. 各事業概況

SMO事業・CRO事業・先端医療事業・メディカルサポート事業

4. 2018年3月期業績予想

5. まとめ

【SMO事業】 戦略への取り組み状況と企業価値創出への貢献

戦略の骨子への取り組み状況

医療分野の高成長機会を把握

- がん・難治性疾患・先端医療領域への早期対応

成長機会を売上にする当社の戦略

- 全国規模で高度専門医療機関の支援

必要な経営資源

- 難治性疾患・先端医療領域に対応できる人材育成

獲得していく競争優位性

- ワンストップ開発支援力

企業価値の創出への貢献

売上高

- 安定かつ継続的な成長

利益率

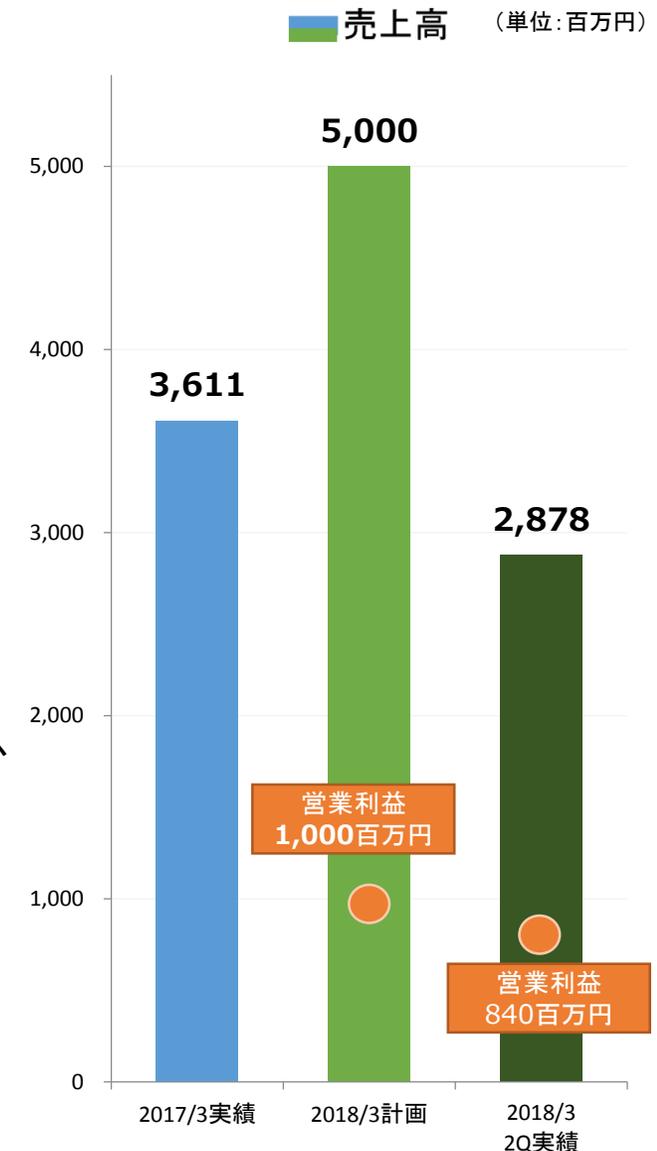
- 業務の複雑化に応じた価格設定

資本効率性

- 規模拡大による効率性向上、CRC生産性向上

事業リスク

- 製薬企業の突発的な開発中止発生

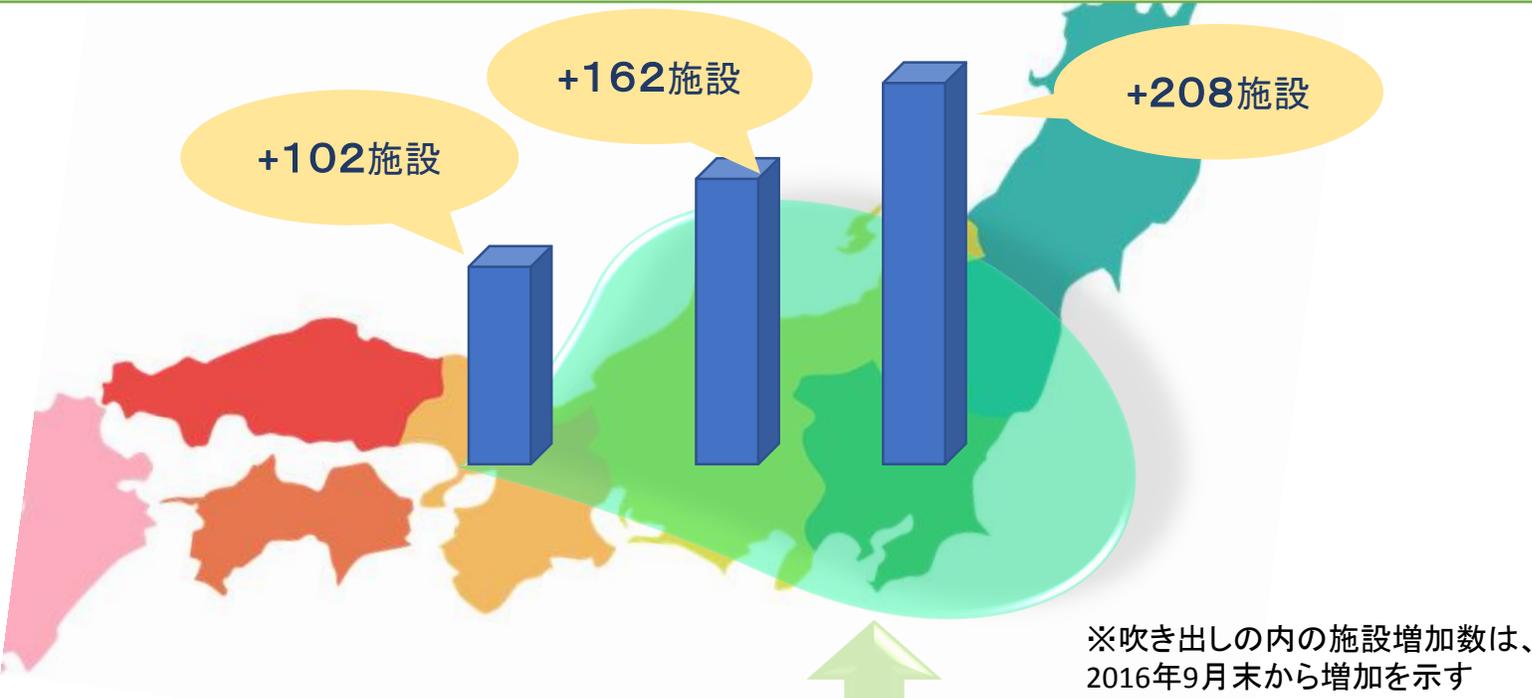


【SMO事業】戦略領域への支援拡大

■グループの中核事業として安定した収益を確保、継続的な成長へ

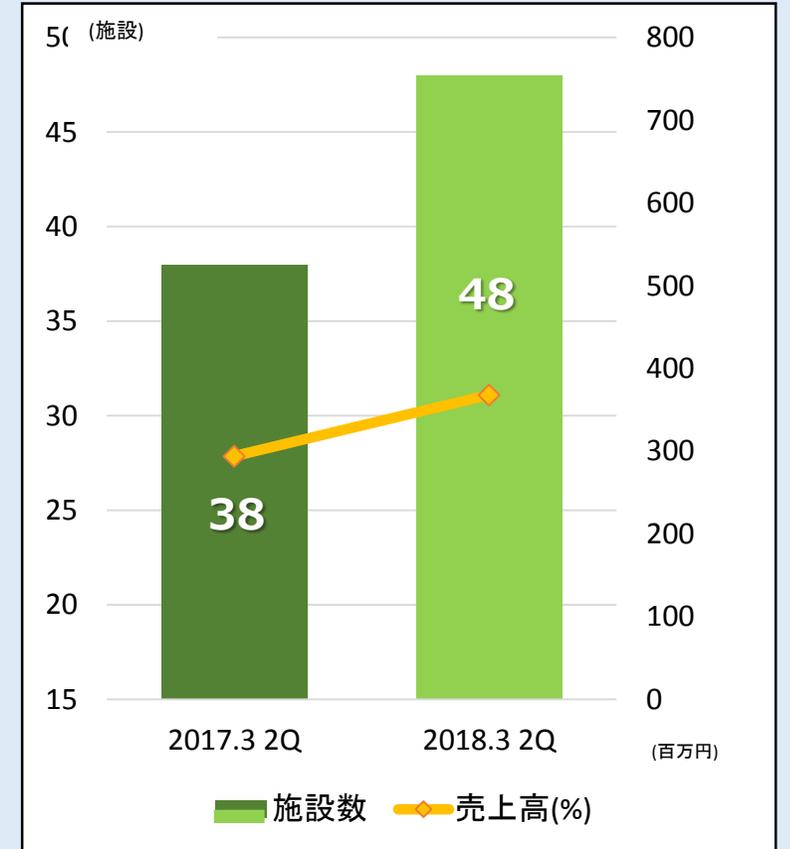
◆ がんや難治性疾患等の領域への支援が更に拡大

- ・大学病院・専門医療センターとの提携が増加
- ・(株)エシックのグループ化にともない長野、名古屋エリアを中心に、地域支援病院等の高度医療機関との提携が拡大



高度専門医療領域に特化したチームを関西エリアに配置
→ノウハウを首都圏エリア、名古屋エリアに浸透中

【高度専門医療領域の施設数・売上高の推移】



※上記グラフにおける売上高の推移はSMO事業売上高における大学病院・専門医療センター等の売上高を示す。なお、施設数については提携施設のうちその年に実際に治験を実施した施設の数を示す。

【SMO事業】(株)エシックのグループ化

■支援エリアを全国に広げるとともに、疾患領域を拡充

生活習慣病・循環器疾患等

I'ROM I'ROM CS
ia I'ROM NA MC Fields

生活習慣病・循環器疾患等

- ◆得意疾患領域のノウハウ共有
- ◆受託案件の施設・症例規模拡大

株式会社エシック

透析・腎疾患等の領域

透析・腎疾患等

- ◆機会損失を減らし、SMO事業の高成長を目指す
- ◆先端医療に関わる試験の実施支援を本格化



【CRO事業】 戦略への取り組み状況と企業価値創出への貢献

戦略の骨子への取り組み状況

医療分野の高成長機会を把握

- グローバル臨床試験への対応、欧米・アジア製薬企業・ベンチャーからの臨床試験受託対応

成長機会を売上にする当社の戦略

- アデレード/ICR東京モデルの確立

必要な経営資源

- グローバル対応可能な体制・仕組み

獲得していく競争優位性

- ワンストップ開発支援力
- 日本におけるオンリーワン機能の開発力

企業価値の創出への貢献

売上高

- グローバル受託増による日本・オーストラリア双方での成長

利益率

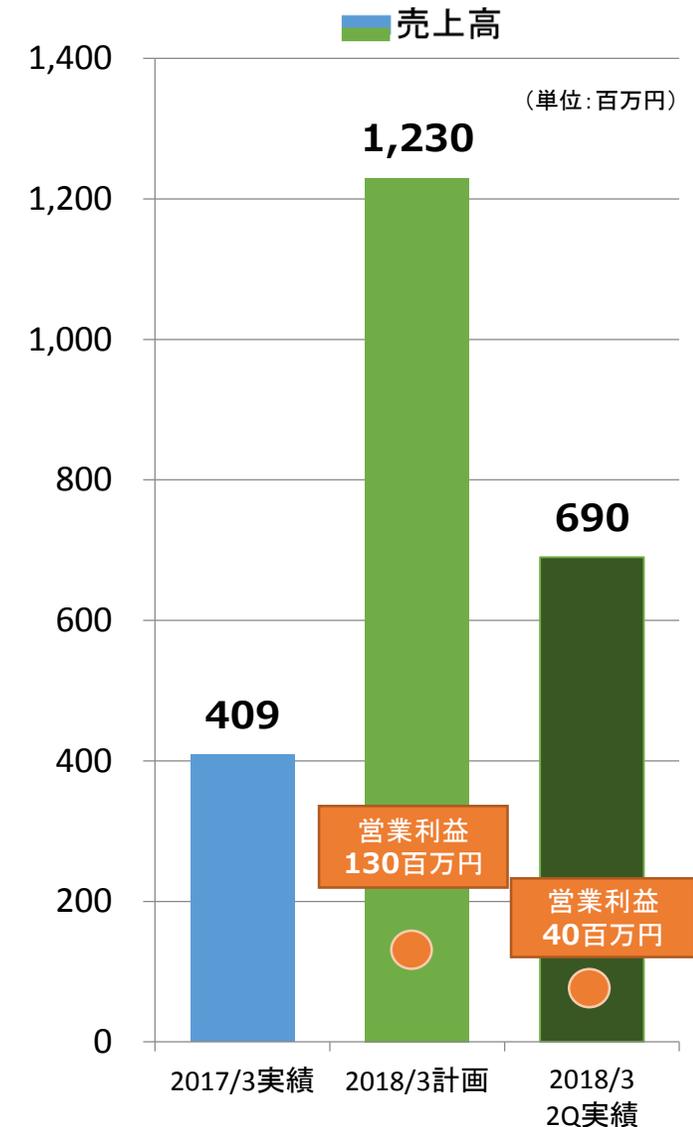
- アデレード/東京の仕組み共通化による利益率向上

資本効率性

- 仕組み共通化による効率性のアップと、オンリーワン機能開発の投資

事業リスク

- 製薬企業の突発的な依頼中止
- グローバル開発の国内空洞化



【SMO/CRO事業】 ICR附属 クリニカルリサーチ東京病院

- **グループ傘下の臨床試験実施施設は、新たなステージへ**
 - 国内有数の早期臨床試験専門施設としての実績を積み上げ、収益を確保
 - CMOの参画とCMAXとの連携で、グローバルな展開を目指す

◆ 早期臨床試験の権威である深瀬CMOの参画

- ・心安全性、薬物依存性等を対象とする難易度の高い試験の実施
- ・徹底的なプロセス管理を通じた品質の更なる向上

中村 紘一 医師 クリニカルリサーチ東京病院 院長
 ■ 2010年にクリニカルリサーチ東京病院を開設し、国内の早期臨床試験の発展に貢献
 ■ 臨床試験における薬物代謝の国際的パイオニア

深瀬 広幸 医師 クリニカルリサーチ東京病院 クリニカルセンター長
 (株)アイロムグループCMO(チーフ・メディカル・オフィサー)
 ■ (一社)メディポリス医学研究所 シーピーシークリニック 元院長
 ■ 24年間、治験責任医師として早期臨床試験を実施
 ■ 心臓安全性評価DIA Cardiac Safety Workshop in Japanのプログラム委員長及び委員

	 一般社団法人ICR 附属 クリニカルリサーチ 東京病院	
所在地	東京都新宿区	南オーストラリア州 アデレード市
ウェブサイト	http://www.crht.jp/	https://www.cmax.com.au/
ベット数	50床	50床



アデレード/東京モデル

- 国際共同試験をオーストラリア、日本の2か国で同時に実施



先端医療分野の臨床試験の実施

- IDファーマの先端医療の開発ノウハウを活かしながら、同分野の臨床試験を積極的に受託



【先端医療事業】 戦略への取り組み状況と企業価値創出への貢献

戦略の骨子への取り組み状況

医療分野の高成長機会を把握

- 遺伝子治療・細胞治療分野での技術開発

成長機会を売上にする当社の戦略

- 技術の事業化・製品化、ライセンスアウト

必要な経営資源

- 自社技術の深耕と横展開、新たな技術との融合

獲得していく競争優位性

- 遺伝子治療・細胞治療の製品開発力

企業価値の創出への貢献

売上高

- 自社製品の上市時に飛躍的成長
- 自社技術ライセンス、製造受託の拡大

利益率

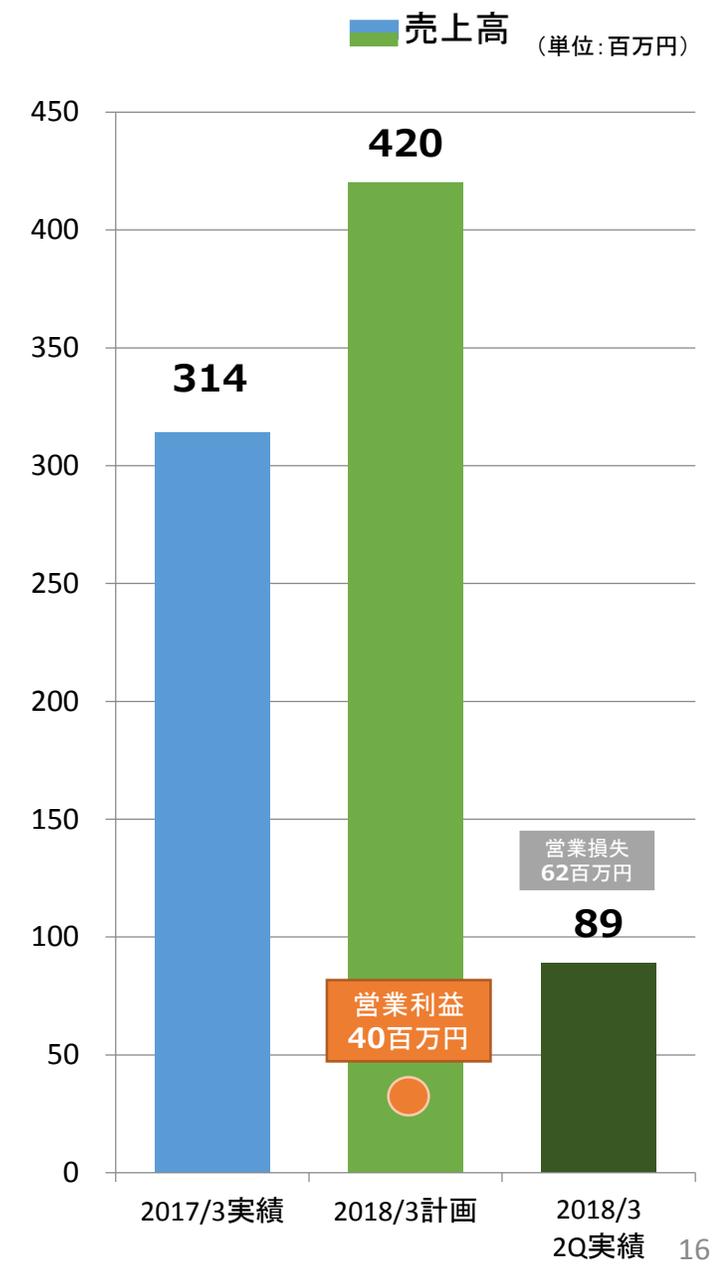
- 現在は投資（開発）段階、上市後の大幅増
- GMP製造施設の稼働率向上

資本効率性

- 製品化、新規有望技術開発の優先順位付けと資源配分

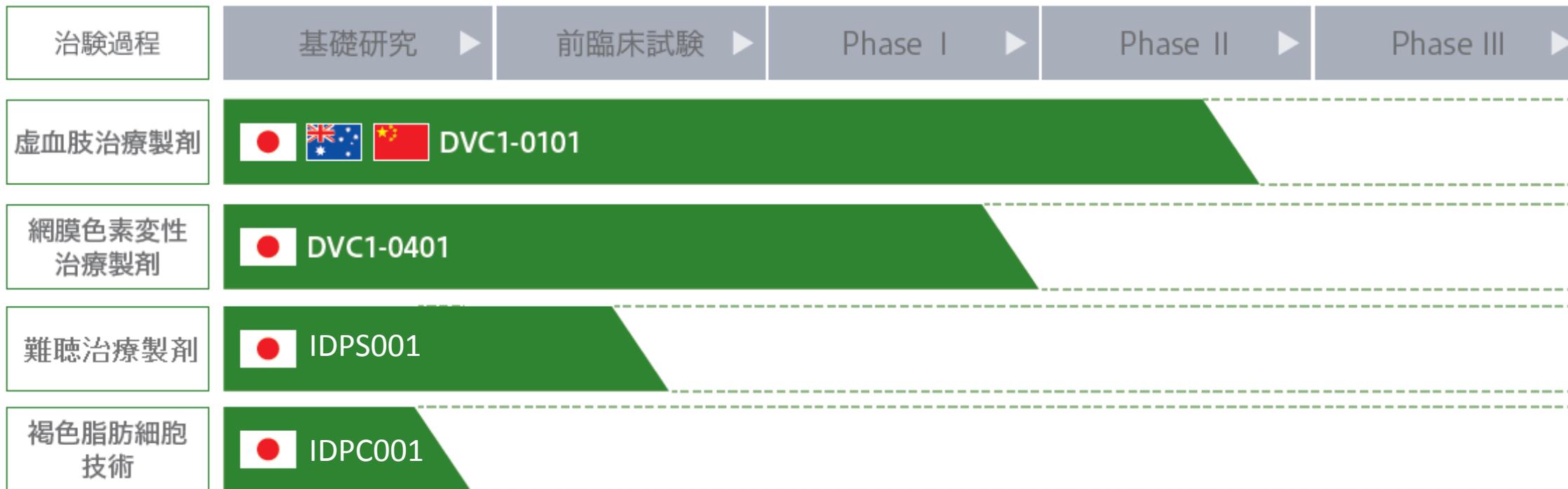
事業リスク

- 臨床試験の進捗遅れ、解析結果が不明確な場合の対応



■ 新たなパイプラインの育成を推進

【主要パイプライン】



※主要パイプラインのみを記載。また、上記進捗グラフは最も開発が進んでいる国の進捗を示す。(2017年10月末)

難聴治療製剤

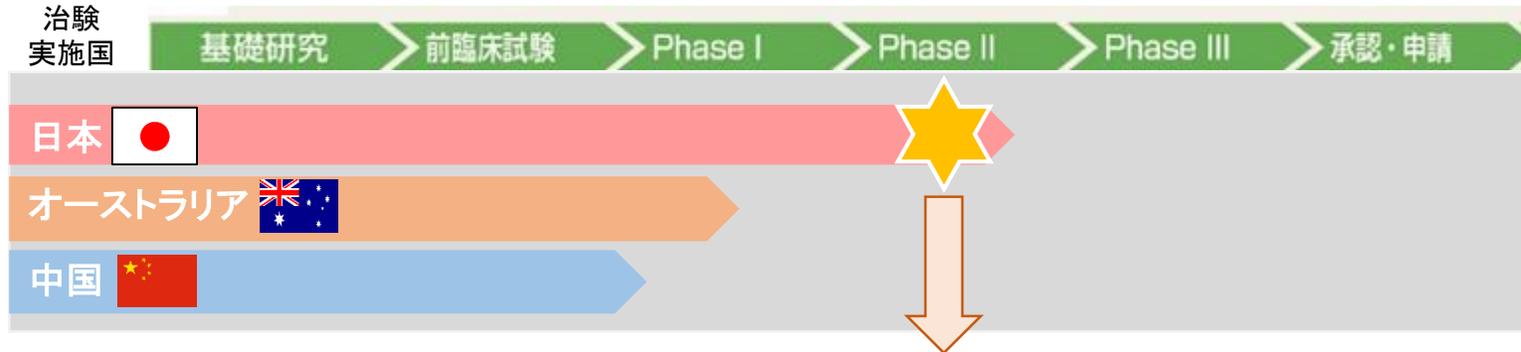
- ◆ 感音性難聴等を対象とした治療製剤
- ◆ センダイウイルスベクターに治療用遺伝子を搭載し、内耳・蝸牛組織に遺伝子を導入
- ◆ 早期臨床入りを目指して前臨床試験を実施中

褐色脂肪細胞技術

- ◆ ヒト褐色脂肪細胞を大量に分化
- ◆ 再生医療製品や医薬品スクリーニングへの応用に期待
- ◆ 日本、米国、オーストラリア、中国にて特許取得
- ◆ 事業化に向けて、技術開発を推進中

【先端医療事業】 虚血肢治療製剤(DVC1-0101)の進捗

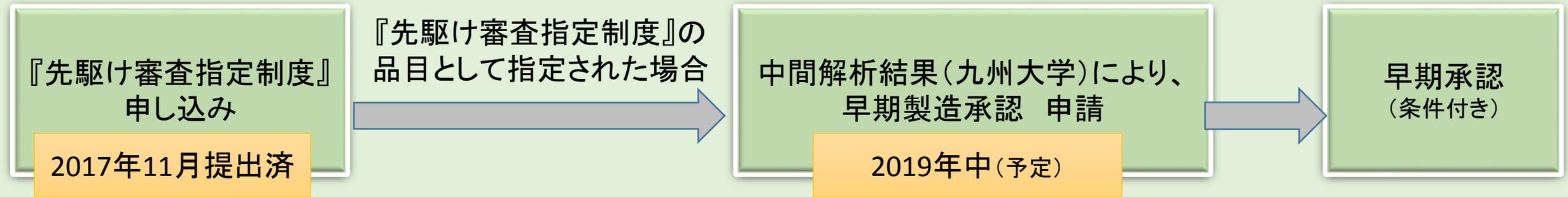
■ 『先駆け審査指定制度』に申し込み、早期上市を目指す



虚血肢治療製剤(DVC1-0101)

ベクター	センダイウイルスベクター (SeV)
治療遺伝子	FGF-2 (繊維芽細胞増殖因子)
対象疾患	慢性動脈閉塞症などの下肢血行障害

【今後の流れ】



日本

- ◆ 第IIb相臨床試験が九州大学において実施中
- ◆ 14名の患者様への投与が完了
- ◆ 重篤な副作用等の報告はなし

オーストラリア ID Pharma

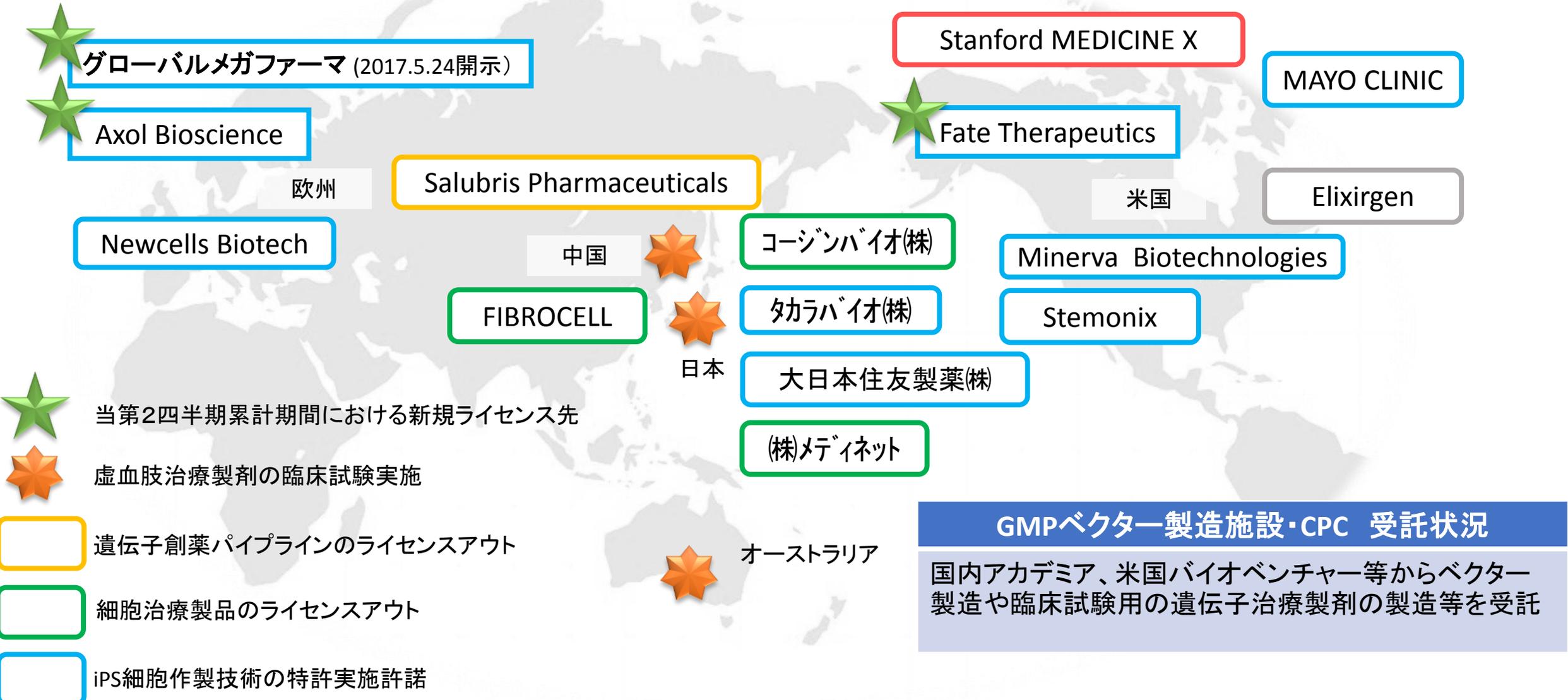
- ◆ 第I/IIa相臨床試験を、C-MAXにより実施中
- ◆ 3名の患者様への投与を完了
- ◆ 安全性等の問題の報告はなし

中国 SALUBRIS 信立泰

- ◆ 第I相臨床試験の許可が取得済
- ◆ 本年末から2018年早期にかけて第I相臨床試験を開始予定

(株)IDファーマの事業展開

◆積極的な事業開発・ライセンス活動・業務提携等によるグローバル事業展開



注：上記は(株)IDファーマがアイロムグループ入りした2014年1月以降の海外展開の主要な実績であり、取引先との契約上公開できないものについては除いています

【メディカルサポート事業】戦略への取り組み状況と企業価値創出への貢献

戦略の骨子への取り組み状況

医療分野の高成長機会を把握

- ・ 介護分野含めてニーズが拡大

成長機会を売上にする当社の戦略

- ・ 介護系のシルバーモールを展開

必要な経営資源

- ・ 不動産取扱いノウハウ

獲得していく競争優位性

- ・ 不動産取扱いノウハウに加えて、対医療機関取引のノウハウ

企業価値の創出への貢献

売上高

- ・ 医療モールに限らず介護系のシルバーモールを含めて展開し、売り上げ拡大

利益率

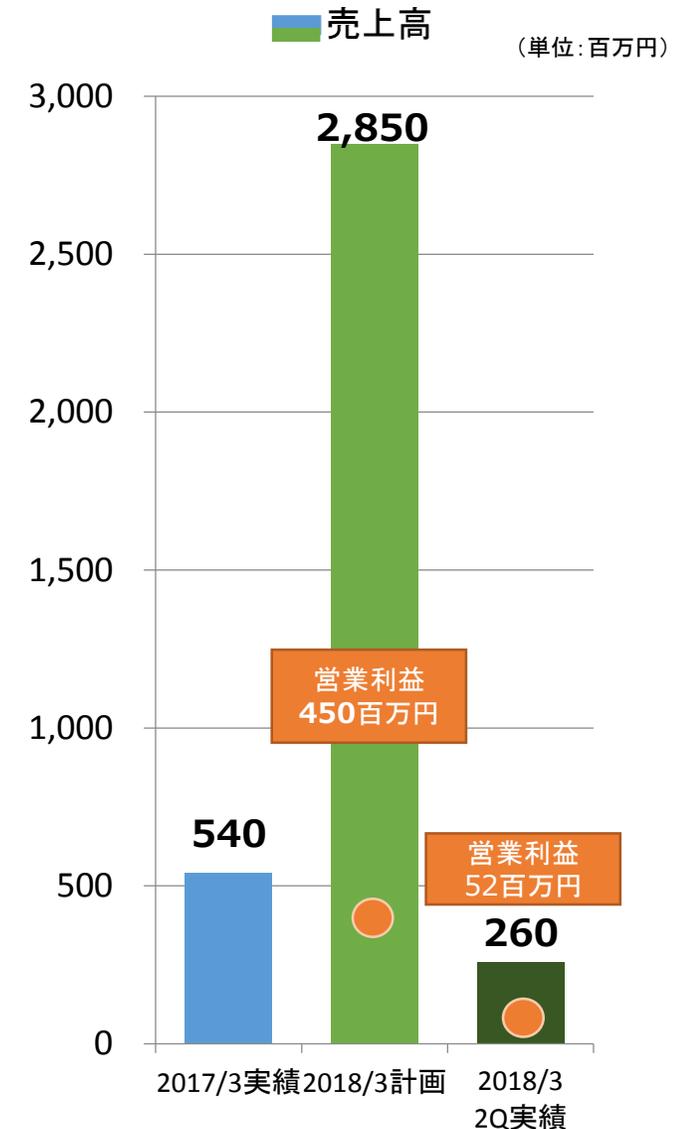
- ・ モールの付加価値を向上し、テナント賃料増により利益率向上

資本効率性

- ・ 集患力向上と臨床試験落とし込み推進等で、付加価値を増大させ利益向上

事業リスク

- ・ テナントリスクをモールの付加価値向上により低減



1. 事業を取り巻く環境と当社戦略の概況

2. 第2四半期決算報告

3. 各事業概況

SMO事業・CRO事業・先端医療事業・メディカルサポート事業

4. **2018年3月期業績予想**

5. まとめ

2018年3月期: 通期業績予想

- CMAX、(株)エシックの連結寄与
- GMPベクター製造施設・CPCの本格稼働
- メディカルサポート事業における販売用不動産に関わるプロジェクトの完了を見込む

※2017年8月9日付で、親会社株主に帰属する当期純利益を修正

(単位:百万円)

	2017/3期 実績	2018/3期 予想	売上高比	前期比増減
売上高	4,890	9,500	100%	94.3%
営業利益	212	800	8.4%	277.4%
経常利益	272	800	8.4%	194.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	204	1,300	13.7%	537.3%

1. 事業を取り巻く環境と当社戦略の概況
2. 第2四半期決算報告
3. 各事業概況
SMO事業・CRO事業・先端医療事業・メディカルサポート事業
4. 2018年3月期業績予想
5. **まとめ**

■ 連結売上3,924百万円(前年同期比+110.4%)、連結営業利益510百万円(前年同期▲192百万円)

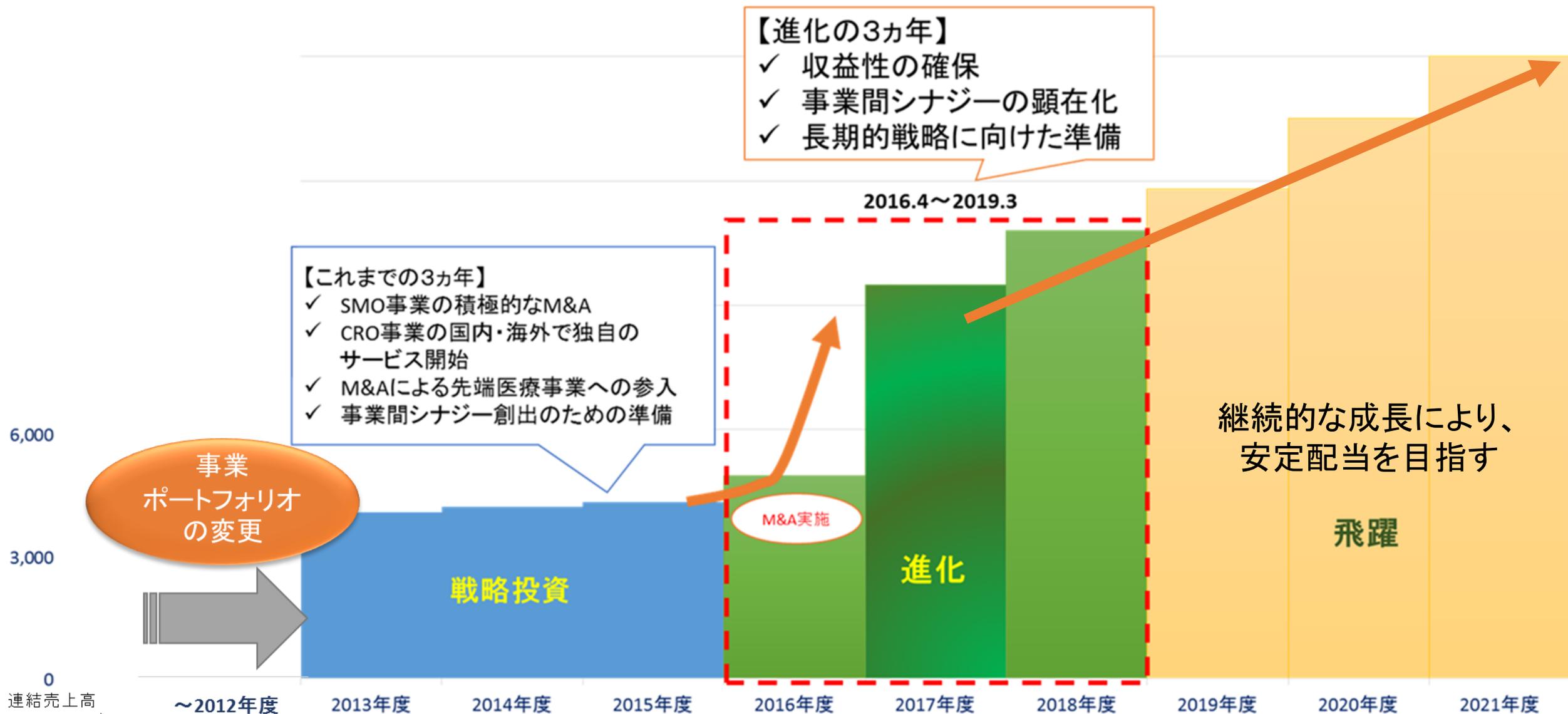
(単位:百万円)	2018年3月期 計画		2018年3月期 第2四半期 進捗		
	目標	【通期計画】 売上高 (セグメント利益)	【実績】 売上高 (セグメント利益)	進捗率 (%)	進捗状況
SMO	<ul style="list-style-type: none"> ■ エシックとの協業による高度専門医療領域支援の更なる拡大と品質強化 ■ CMAXからのグローバルレベルの臨床試験ノウハウの取得 	5,000 (1,000)	2,878 (840)	57.6% (84%)	<ul style="list-style-type: none"> ■ がん、難治性疾患領域への支援が拡大 ■ エシックの得意領域である腎領域の受託が増加 ■ クリニカルリサーチ東京病院の収益性が向上
CRO	<ul style="list-style-type: none"> ■ 【国内】グループシナジーを活かした支援領域の拡大 ■ 【海外】CMAXとの連携によるアジア・オセアニア地域への進出 	1,230 (130)	690 (40)	56.1% (30.8%)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 【国内】先端医療製品等の開発支援の実施 ■ 【海外】中国を中心にアジア地域からの受託が増加
先端医療	<ul style="list-style-type: none"> ■ GMPベクター製造施設・CPCにおける継続的な受託獲得 ■ iPS細胞作製技術等のライセンス活動 ■ 虚血肢治療製剤の臨床試験促進 ■ 治験国内管理人業務の推進 	420 (40)	89 (▲62)	21.2% (一)	<ul style="list-style-type: none"> ■ GMPベクター製造施設・CPCにおける製造受託が堅調に推移 ■ iPS細胞作製技術等のライセンスが好調 ■ 虚血肢治療製剤を『先駆け審査指定制度』へ申請(11月) ■ 米国ディスクジェニックス社の治験国内管理人として細胞治療の治験計画届提出(11月)
メディカルサポート	<ul style="list-style-type: none"> ■ モール事業の拡大 ■ 販売用不動産に関わるプロジェクトの完了 	2,850 (450)	260 (52)	9.1% (12.4%)	<ul style="list-style-type: none"> ■ モール事業が堅調に推移 ■ 販売用不動産に関わるプロジェクトを推進
合計		9,500 (800)	3,924 (510)	41.3% (63.8%)	

※1. 業績見通しは、各事業とも現時点で契約をしているものや、契約交渉が進んでいるもののうち過去の経験上受注が見込める案件・材料をベースに部門ごとに数字を積み上げ見通しを立てています

※2. 売上高は、内部取引を控除しています

成長シナリオ

◆ 戦略投資が順調に成果を見せている、収益基盤を確立し今後の更なる発展を目指す



資料取扱い上の注意

- 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、現時点での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。

【IR問い合わせ先】
株式会社アイロムグループ
CEOオフィス：菊岡、小島
TEL: 03-3264-3148