

2011年3月期決算説明会



2011年 5月

株式会社DNAチップ研究所

DNA Chip Research Inc.

<http://www.dna-chip.co.jp>

I. 前期決算概要及び今期計画	3
1. 決算サマリー	
2. 業績推移(3年間)	
3. 事業区分別売上高実推	
4. 2011年3月期業績詳細	
5. 具体的推進プランの達成状況	
6. 2012年3月期計画	
7. 2012年3月期計画値の詳細	
8. 粗利率、研究受託事業比率の推移	
II. 2012年3月期業績改善施策	12
1. 業績改善プラン	
2. 具体的推進プラン	
3. 事業別売上比率	
4. 受託サービスメニューの強化	
III. 健康クリニック事業の展開について	17

Ⅰ. 前期決算概要及び今期計画

I-1. 決算サマリー

項 目	2010年3月期	2011年3月期			対前年度比
		(予想値) (注1)	(実推)	比	
売上高 (千円) (注2)	726,701	800,000	593,597	74%	82%
営業利益 (千円)	△205,717	△150,000	△153,765	—	—
経常利益 (千円)	△199,586	△149,000	△152,066	—	—
特別損失 (千円) (注3)	△13,861	0	△12,061	—	—
当期純利益 (千円)	△204,136	△150,000	△155,185	—	—
研究開発投資 (千円) (注4)	211,710	160,000	278,168	174%	131%
総資産 (千円)	866,860	—	722,712	—	83%
純資産 (千円)	785,610	—	618,264	—	79%
発行済株式の総数 (株)	33,897	—	33,897	—	100%
一株あたり純資産額 (円)	23,176.39	—	18,239.49	—	79%
一株あたり当期純利益 (円)	△6,022.25	—	△4,578.16	—	—
営業利益率 (%)	△28.3	—	△25.9	—	—
自己資本比率 (%)	90.6	—	85.5	—	—

(注1) 予想値は、2010年4月27日に公表した2011年3月期業績予想数値である。

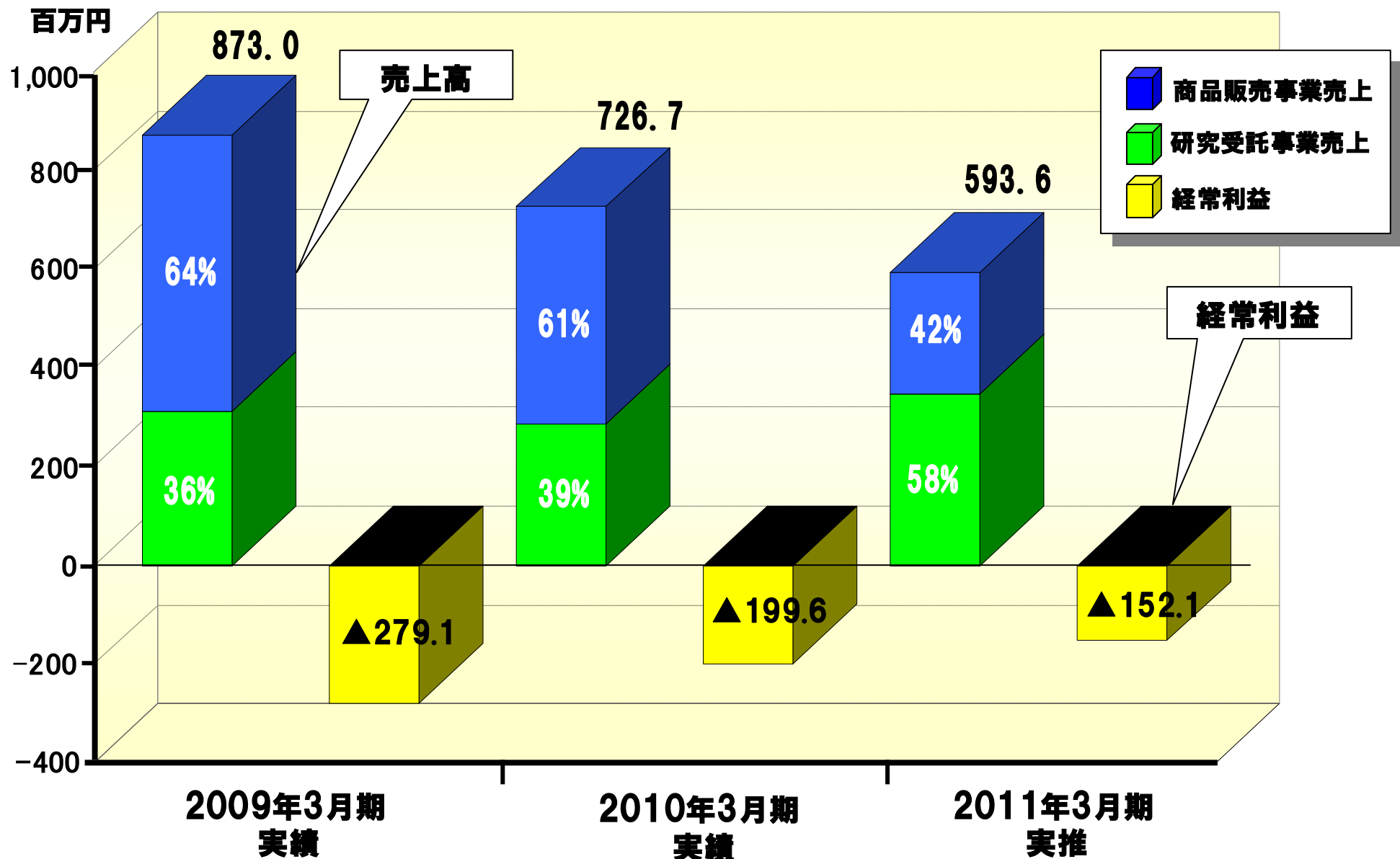
(注2) 売上に計上していないNEDO公募採択の収入が127.1百万円あり、これを含めると720.7百万円と予想値比90%となる。

(注3) 特別損失の内訳は、固定資産圧縮損9,892千円及び投資有価証券評価損2,169千円である。

なお、固定資産圧縮損は、国庫補助金を受け取得した資産の取得価格から直接減額した価格である。

(注4) 研究開発投資が予想値を大幅に上回ったのは、NEDO公募採択(マッチング)の自己負担があったことによる。

I-2. 業績推移(3年間)



2011年3月期売上は2010年3月期の82%となっているが、経常利益の赤字幅は76%に減少している。これは研究受託事業の売上増（対前年度比60百万円増）及び粗利率改善（粗利率:25.6%→31.6%）が寄与している。

I-3. 事業区分別売上高実推



(金額単位:百万円)

項目		2010年3月期		2011年3月期			対予算比(%)	対前年比(%)	備考 (実質値)
		売上高	比率	売上高	比率	予算			
研究受託事業	研究委託(公募)	19.0	3%	6.9	1%			36%	*1 371.5
	受託解析	261.7	36%	296.4	50%			113%	
	診断事業	6.0	1%	43.7	7%			728%	
	計	286.7	39%	347.0	58%	405.0	86%	121%	
商品販売事業	汎用チップ・試薬	290.6	40%	127.9	22%			44%	*1 222.1
	開発機器	72.8	10%	22.7	4%			31%	
	一般機器	76.6	11%	95.9	16%			125%	
	計	440.0	61%	246.5	42%	395.0	62%	56%	
合計		726.7	100%	593.6	100%	800.0	74%	82%	

売上高が593.6百万円と、対予算比74%、対前年比82%と低い値となっているが、売上に計上していないNEDO公募採択127.1百万円(2010年3月期は85.6百万円)を含めた場合、対予算比90%、対前年比89%となる。

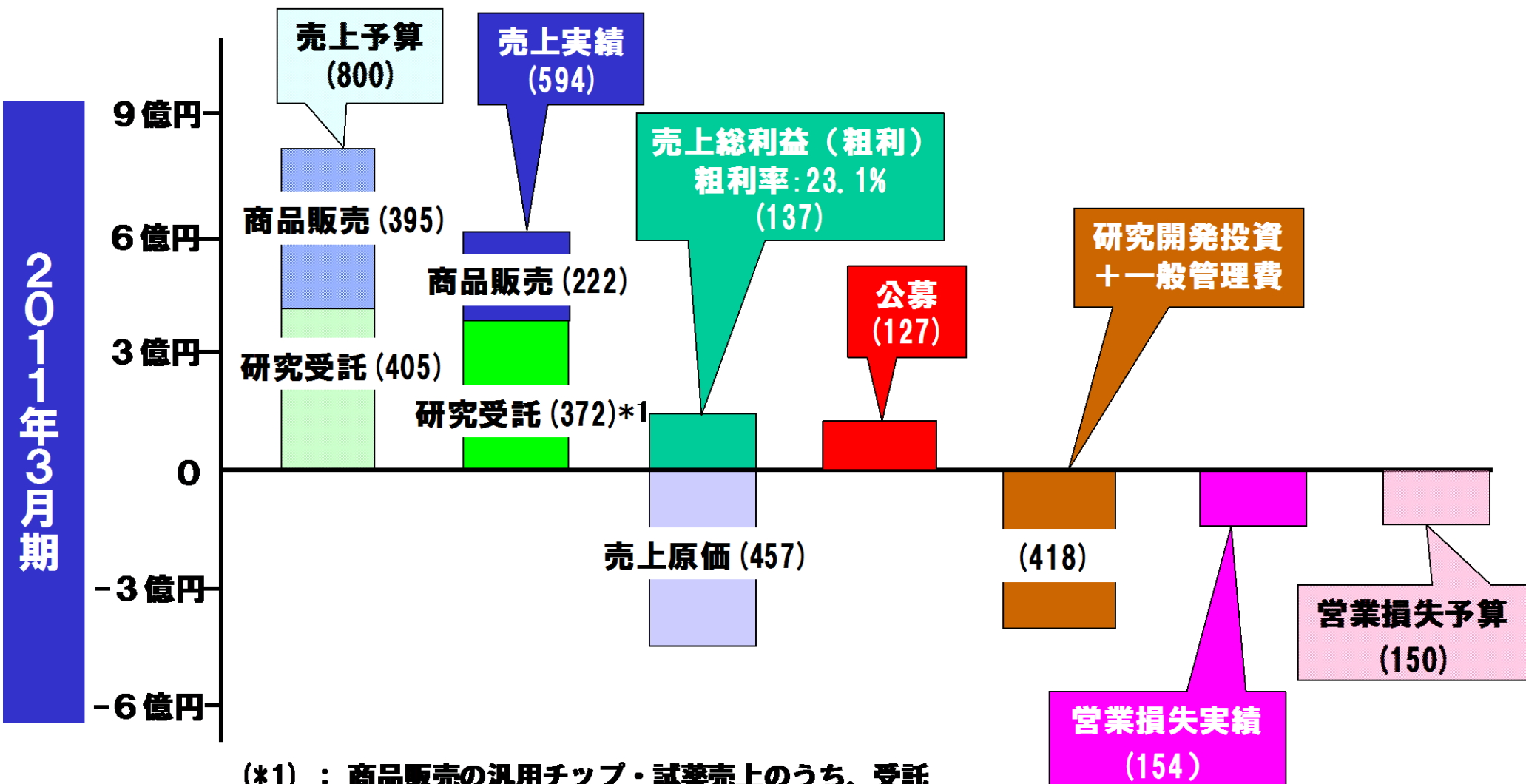
【研究受託事業】(*1)

研究受託事業の売上高は前年比121%の347百万円であったが、汎用チップ・試薬の売上のうち24.5百万円は実質的に受託解析作業であり、これを研究受託事業の売上に含めると売上高は371.5百万円(実質値)と対予算比92%、また売上高全体に占める研究受託事業の割合は63%となる。さらにNEDO公募採択分を含めると498.6百万円となり、対予算比123%となる。

【商品販売事業】(*2)

汎用チップ・試薬売上の90%は、Solexa等の試薬による売上である。機器等の販売は大幅に減少した。

1. 研究受託事業は対売上予算比92%であったが、NEDO公募収入分を含めると対予算比123%となる。
2. 商品販売事業は対売上予算比56%と低調だったが、粗利率の向上により売上総利益を確保



(*1) : 商品販売の汎用チップ・試薬売上のうち、受託解部分を研究受託売上に組み入れた場合の値

1. 受託解析サービス事業の強化

No	2011年3月中間期具体的推進プラン	達成状況
1	レポート顧客フォローの充実と紹介・ロコミ営業の強化	定期的な情報伝達を実施、受注の約75%がレポート顧客
2	提案型研究受託案件の強化 - 運動疲労・精神疲労チェックなどの提案営業 -	民間企業2社に対し、継続的提案活動によりベースロード化。 新たな企業に対して提案活動を推進中(今期受注目標)
3	新規受注メニューの充実 - SmartChipを用いた受託など -	複数の受託解析メニューを用意したが、SmartChip装置の拡販が進まず3件の受注に止まった。
4	ゲノム医学CNV解析受託推進 - 論文化と新規顧客開拓強化 -	論文化5件(投稿中含む)。理研ジェネシスとの業務提携(2011年1月)により先進的ゲノム解析サービスの一括提供を開始

2. 診断事業メニューの充実

No	2011年3月中間期具体的推進プラン	達成状況
1	リウマチ総合診断支援サービス拡販 - 提携クリニック充実 -	重点4クリニックに対し半額キャンペーンを推進したが、受注にいたらず。
2	リウマチ多剤効果判定への研究開発集中 エタネルセプト → 2010年開発完了予定 トシリズマブ → 2010年開発完了に計画前倒し	3ヶ月遅れ。2011年上期中に開発完了しαテストを開始。
3	大腸癌予後予測チップ・神経膠腫予後予測チップ等の早期事業化のための研究推進	・大腸癌転移予測診断システムはNEDO公募採択。リウマチに続く診断マーカー事業に向けて研究を継続
4	先進医療化・薬事承認加速化 リウマチ先進医療化 → 再申請計画中 MammaPrint → 2010年末先進医療化申請予定	・2010年度中の申請は出来ず。2011年上期申請を目標に推進中 申請機関: 埼玉医科大学、協力機関: 慶応大学

項 目	2011年3月期 実績	2012年3月期 計画	対前年度比
売上高(千円)	593,597	650,000	110%
営業利益(千円)	▲153,765	▲60,000	—
営業利益率(%)	—	—	—
経常利益(千円)	▲152,066	▲60,000	—
経常利益率(%)	—	—	—
当期純利益(千円)	▲155,185	▲61,000	—
研究開発投資(千円)	278,168	145,000	52%
設備投資(千円)	9,892	20,000	202%

(対前年度比較)

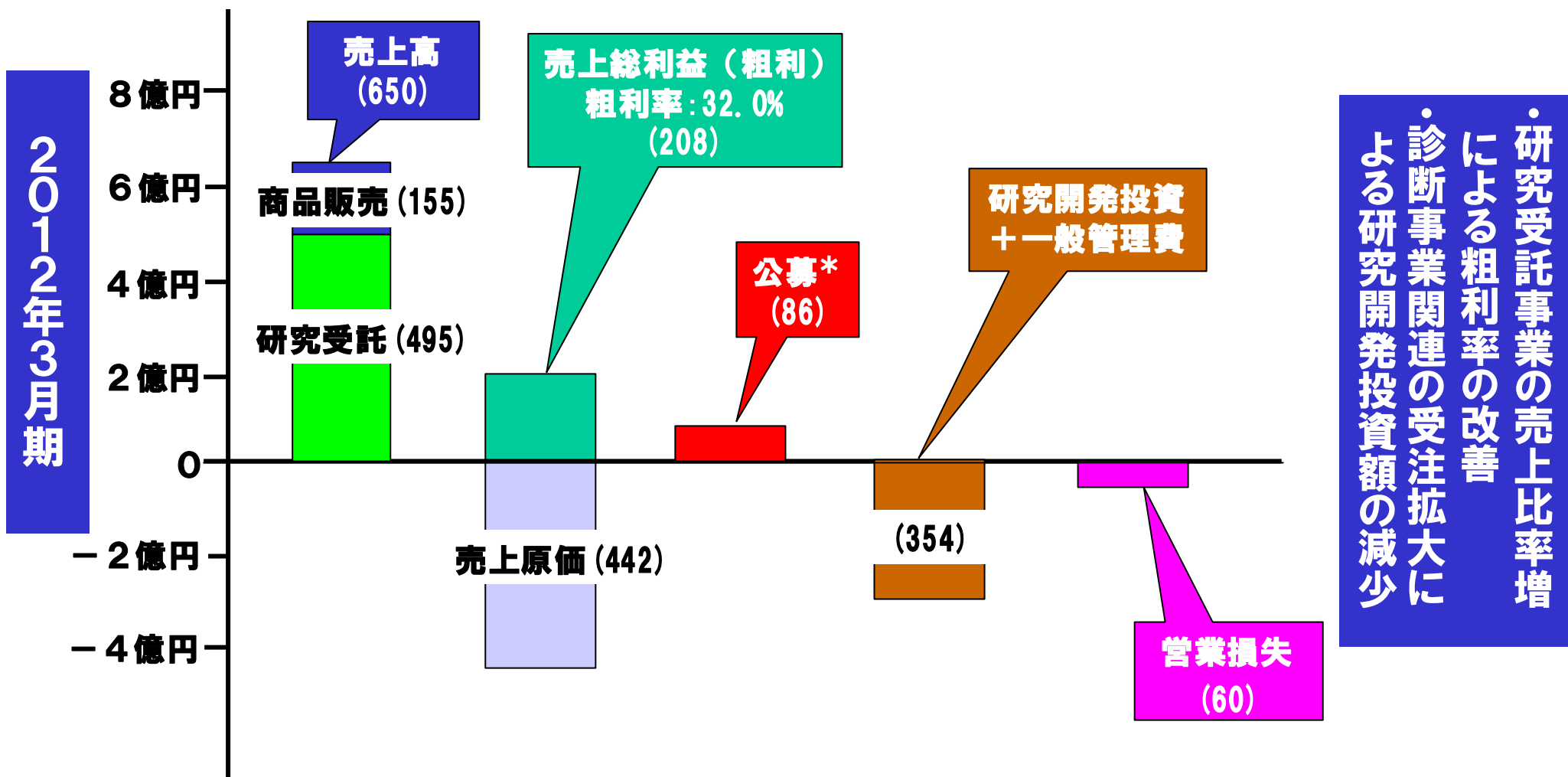
- 売上高 : 研究受託事業 (1)アジレント受託解析 : 前年度売上実績比20%アップ
 (372百万円 → 495百万円) (2)PCR、次世代シーケンス等の解析 : 新規メニューによる受注確保
 (3)ゲノム医学CNV解析 : 解析効率向上による受注拡大
 (4)リウマチ総合診断支援サービス : リウマチ関連ビジネスの拡大
- 商品販売事業 (1)機器販売 : SmartChip装置販売強化
 (222百万円 → 155百万円) (2)ハイブリ先生 : 100キット以上販売
- 営業利益 : 受託解析サービス売上増加(売上高比率:62% → 76%)による人件費等の固定費回収増
 粗利率の改善(粗利率:23.1% → 32.0%)
- 研究開発投資 : 【2012年3月期主な研究開発投資内容】
 (1)リウマチ多薬剤効果判定エンハンス

1. 研究受託事業メニューの充実

— 新たな受託メニューの品揃えと提案型研究受託案件確保

2. 診断事業の多角化

— リウマチ診断支援サービスの推進と診断関連ビジネス・メニューの拡大

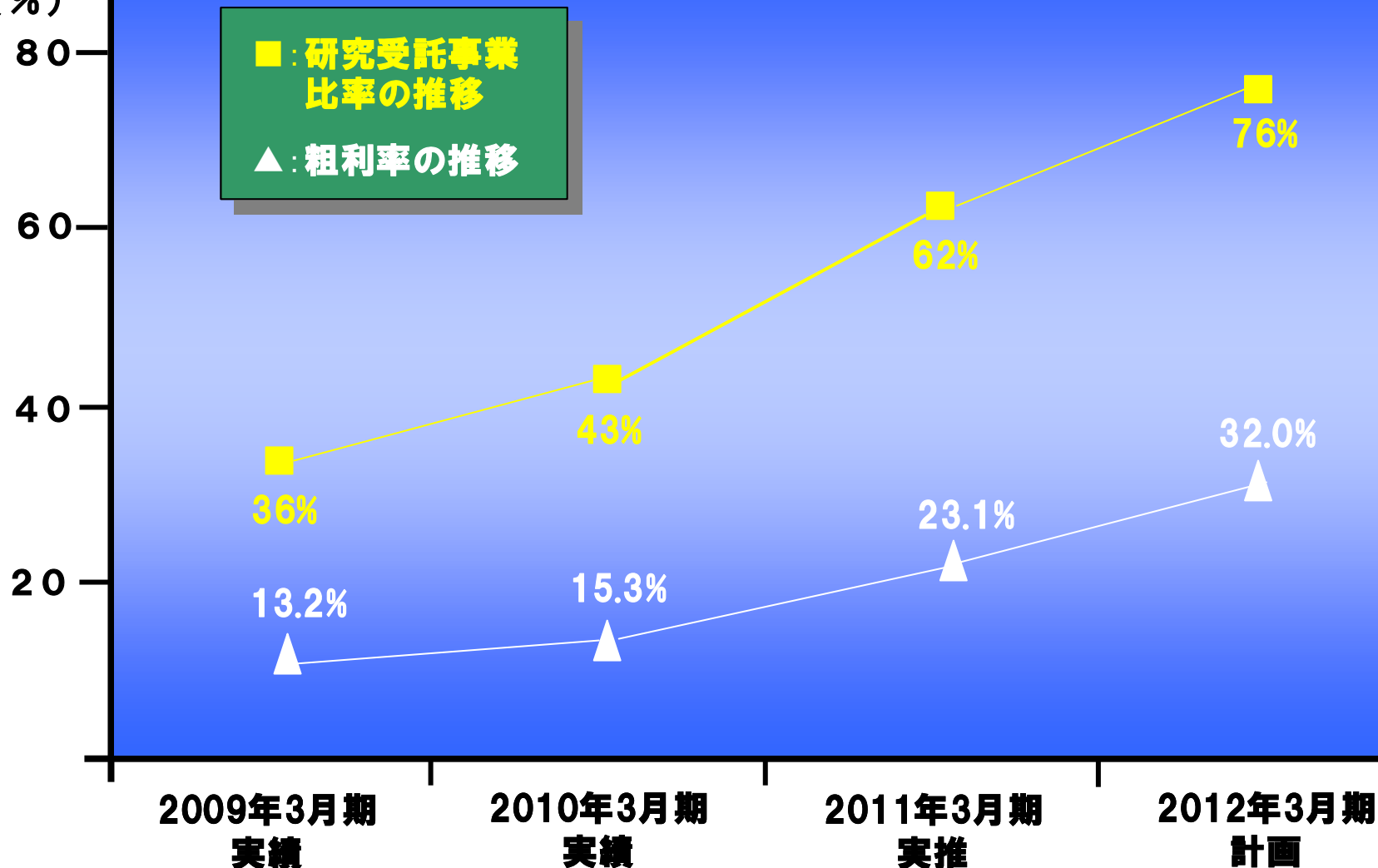


・ 研究受託事業の売上比率増による粗利率の改善
 ・ 診断事業関連の受注拡大による研究開発投資額の減少

(注) * : 2011年度採択された公募案件 (2年間) ほか

粗利率、研究受託事業の比率

(%)



【粗利率向上の理由】

- (1) 売上高に占める研究受託事業の比率が年々増加
- (2) 作業効率の改善により研究受託事業の粗利率が向上

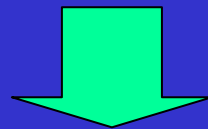
II. 2012年3月期業績改善施策

「業績改善」推進プラン

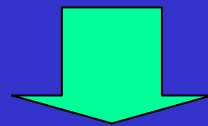
研究開発から事業化へ

I. 研究受託事業メニューの充実

II. 診断事業強化



収益構造の改革



業績改善(2013年3月期黒字化目標)

－研究開発から事業化へ－

1. 研究受託事業メニュー充実

- リピート顧客フォローの充実及び全社員営業活動に注力
- 大型研究受託案件の強化 –食品・製薬系をターゲットとした提案型研究受託獲得–
- 新規受託メニューの充実 –PCR受託、次世代シーケンス受託への展開–
- ゲノム医学解析受託推進 –MLPA (Multiplex Ligation-dependent Probe Amplification) 法の導入–

2. 診断事業強化

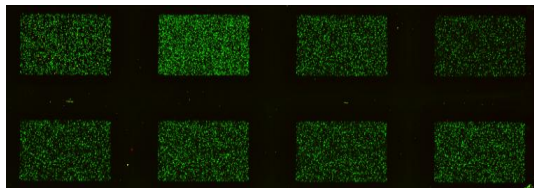
- リウマチ総合診断支援サービス拡販 –提携クリニック充実–
- リウマチ多剤効果判定への研究開発集中
 - インフリキシマブ（開発完了、現在販売中）
 - エタネルセプト（2011年開発完了）
 - トシリズマブ（2011年開発完了） } 2011年上期多剤効果判定αテスト開始
- 新規臨床データベース事業の推進 –iCIS-crdb、iPadソフトウェア・パッケージビジネスの展開–
- 研究開発から事業化へ加速 –診断マーカー、発現プロファイルデータなどのビジネス化–

II-3. 事業別売上比率

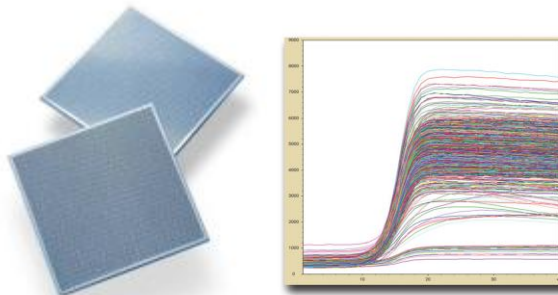


事業区分		製品説明	詳細内容	比率
研究受託事業 (76%)	研究受託	公募	公的機関へのプロジェクト提案	—
	受託解析サービス	・アジレント受託解析	・メチレーションアレイ実験解析サービス ・miRNA発現実験解析サービス ・遺伝子発現実験解析サービス ・アレイCGH実験解析サービス等各種サービス	45%
		・高性能RT-PCR、次世代シーケンサー等の受託解析	・WaferGen社SmartChip受託サービスなど ・次世代シーケンサーを用いた遺伝子発現解析、メチレーション解析等 ・運動疲労・精神疲労チェックなどの研究提案	10%
	ゲノム医学解析	・CNV解析 ・SNP解析	・アジレントチップを用いた研究受託解析受注 ・MLPA法を用いたCNV解析	12%
	診断事業	・リウマチ診断 ・診断関連ビジネス	・リウマチ多薬剤効果予測 ・臨床DB/iPadソフトウェア・パッケージ事業 ・診断マーカー事業	9%
商品販売事業 (24%)	汎用チップ販売	チップ／試薬販売	・ハイブリ先生(学校向け遺伝子実験教材) ・Solexa、WaferGen用試薬	4%
	診断ツール販売	MammaPrint	・乳癌のRNAiによる予後予測診断ツール	1%
	機器・ソフトウェア	バイオ機器、ソフト	・SmartChip装置など	11%
	高速シーケンサー関連販売	次世代シーケンサーデータ解析装置等	・次世代シーケンサーの情報解析用PCシステム販売など	8%

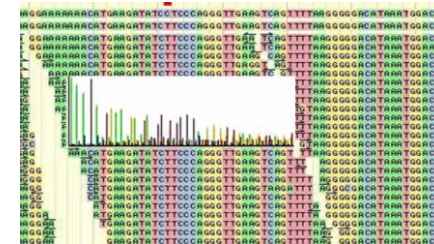
DNAチップ (マイクロアレイ)



リアルタイムPCR



次世代シーケンサ

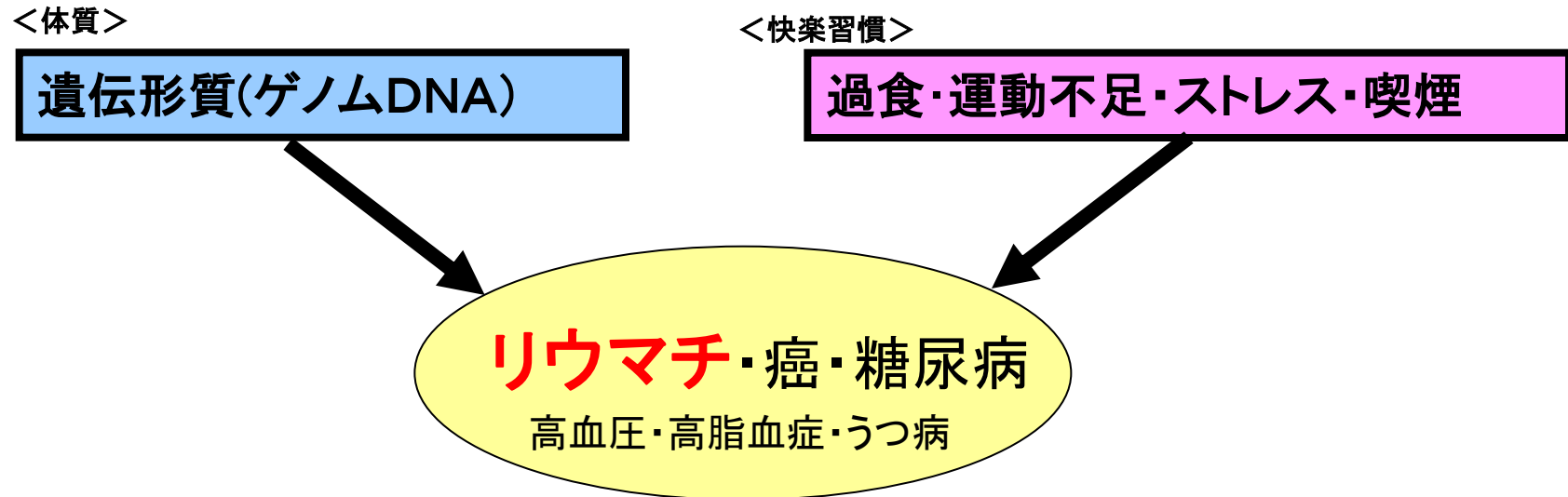


多彩なプラットフォームに対応した受託サービスを展開



III. 健康クリニック事業の展開について

①. 未病社会をめざした診断チップの開発：個別化医療ツール



個人の体質・状態に合わせた投薬・治療が必要
病気になる前の超早期診断(モニタリング)技術が必要

②. 遺伝子解析技術を応用した「健康クリニック事業」メニューの充実及び推進

— 遺伝子発現解析技術で自己免疫疾患・生活習慣病関連・癌の早期診断と予防がテーマ —

1. 薬剤効果判定 (リウマチ)

2. 転移・再発予後予測 (乳癌・大腸癌・神経膠腫)

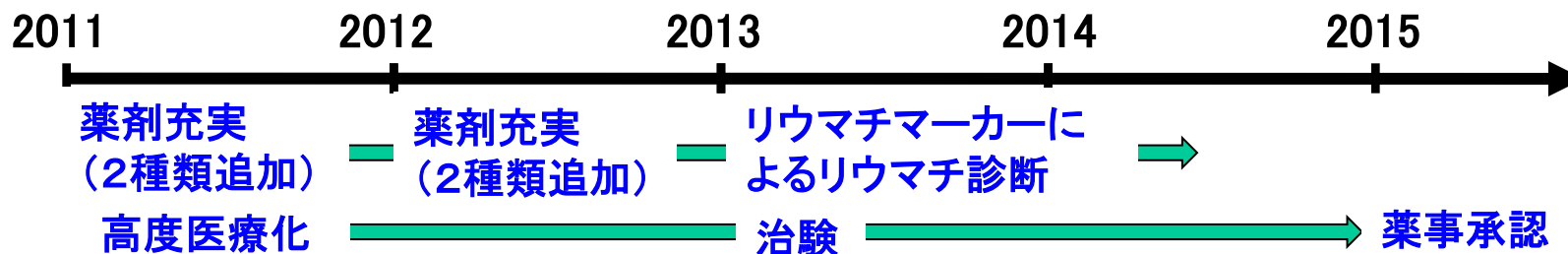
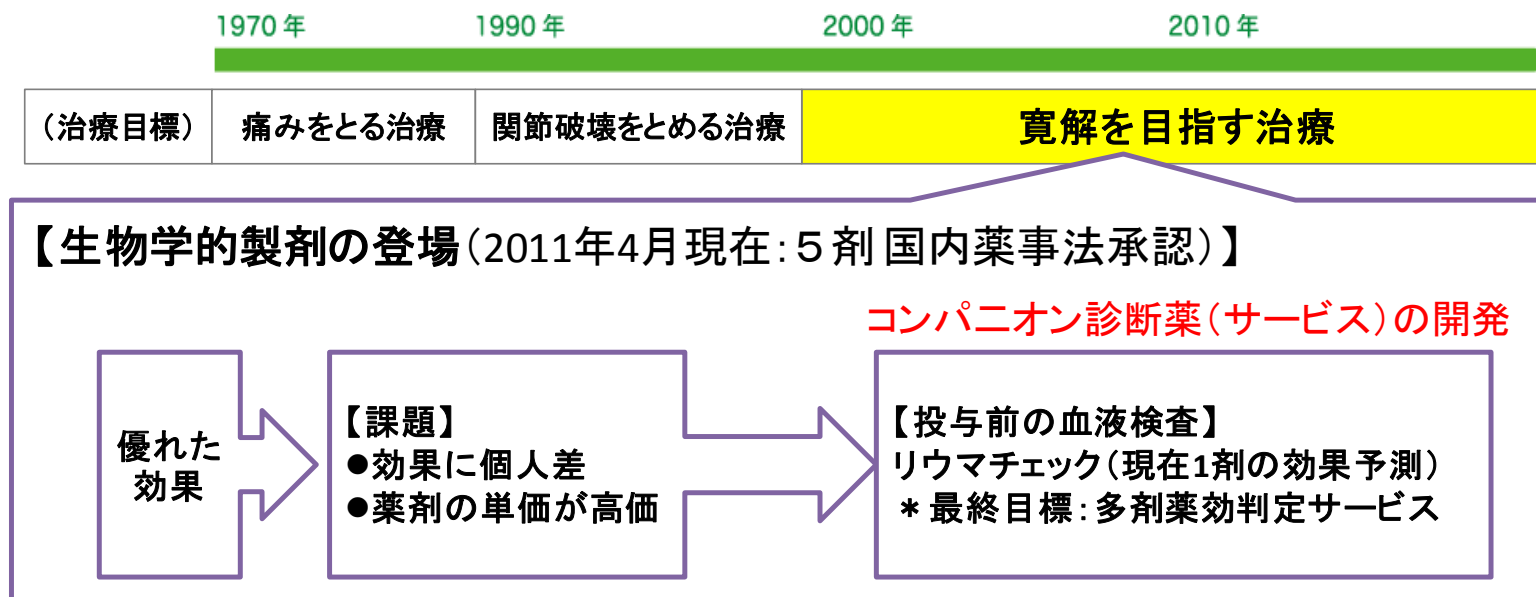
3. 病態予測(健康モニタリング) (糖尿病・疲労・うつ病)

III-2. リウマチチェック事業展開



出展:「病院の実力2010」、読売新聞社

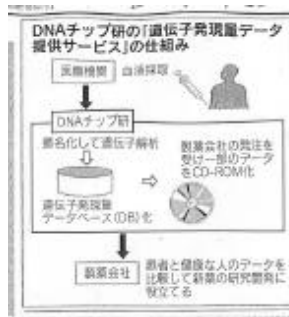
患者数 (2008年度時点)	新規患者数	男女比	好発年齢	生物学的製剤を用いた 治療した場合の、患者 一人当たりの負担費用
約70万人	約20,000人/年 (うち2~3割程度が新規 に生物学的製剤を使用)	約7割が 女性	30~60歳代 が中心	約40~60万円/年





iCIS : integrated Clinical Information System

臨床研究等で収集するサンプル等情報の管理と、それに基づく各種実験データを一元管理し、研究開発を推進することを目的とした統合情報解析システム&データベースの提供サービス。3つのコンセプトからなる。



DNAチップ研

東証マザーズ上場のDNAチップ研は、健康な人と患者の遺伝子発現量データを比較し、製薬会社は患者のデータと健康な人のデータを比較し、新薬の研究開発に役立てる。

健康な人と患者を比較

創業支援を強化 第1弾リウマチ

「DNAチップ研」は、健康な人と患者の遺伝子発現量データを比較し、製薬会社は患者のデータと健康な人のデータを比較し、新薬の研究開発に役立てる。

全遺伝子の発現量提供

東証マザーズ上場のDNAチップ研は、健康な人と患者の遺伝子発現量データを比較し、製薬会社は患者のデータと健康な人のデータを比較し、新薬の研究開発に役立てる。

日経産業新聞
2011年
3月23日



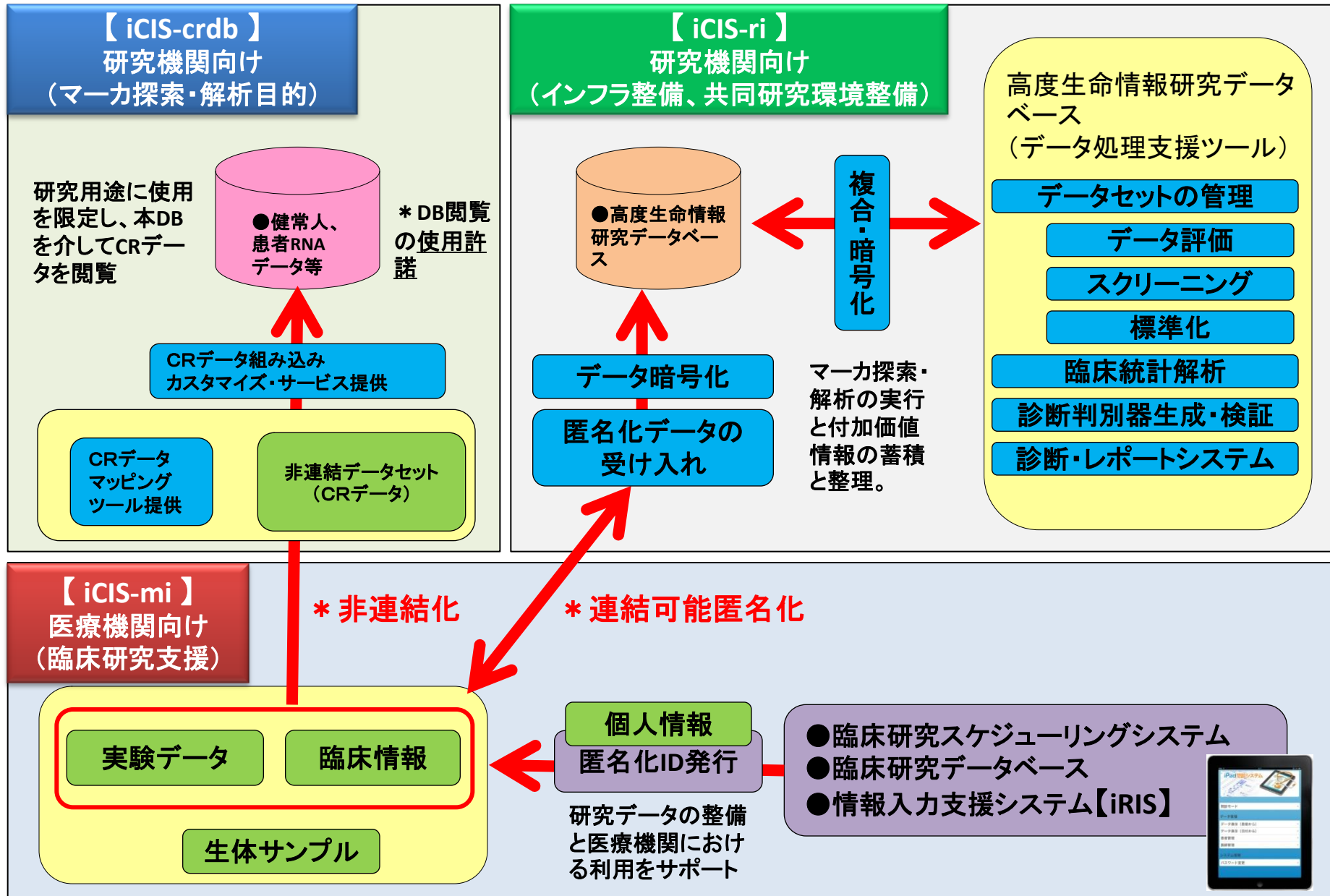
DNAチップ研

筆記具を持ちにくい患者でも使いやすい

タッチする問診票

医師、管理しやすく
問診票を電子データで管理しやすくなる利点がある。新システムは米アップルの多機能携帯端末「iPad（アイパッド）」を使う。患者は年齢、性別や「髪を洗えるか」といった質問への回答を、すべてタッチパネルに指で触って入力する。ソフトウェア会社と共同で開発し、販売を始めた。価格は1台当たり25万円程度。医療機関ではカルテの電子化が進んでいるが、問診票は依然として紙のままの場合が多い。

日経新聞
2011年
4月16日





iPad による問診診察システム

関節リウマチ問診システム

iRIS

interactive Rheumatoid Interview Sheet

アイリス

BITS

iPad環境（スマートフォン等互換環境を含む）で稼働するソフトウェア・パッケージ製品の開発承ります。



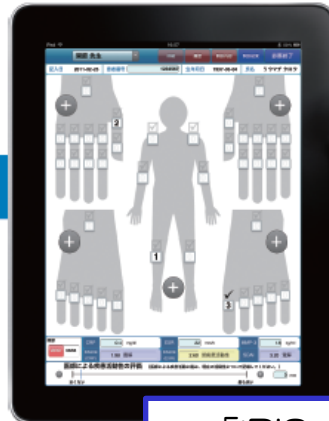
関節リウマチ問診票を患者様で簡単入力！ 患者用画面

- ・診察前に待合室で朝のこわばり時間・症状の度合いなどをタッチで入力
- ・診察前の数分で誰でも簡単に入力可能
- ・文字も大きく見やすいためご高齢の方にも好評（慶應義塾大学病院で運用中）

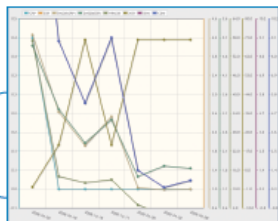
医療機関（大学病院、私立公立病院、一般クリニック等）における診察時の問診等のデータ入力、記録、保管に最適です。また製薬企業の治験等、各種臨床研究の情報収集にも。

医師用画面 指標値自動計算、履歴からスムーズな診断！

- ・患者様を診察しながら圧痛や腫脹の入力が可能
- ・検査値 (CRP など)、D-VAS 入力で DAS28 などの指標値が自動計算
- ・病気の進行状況、寛解を判断するための情報が充実



慶應義塾大学医学部 リウマチ内科にて、iPadによる関節リウマチ問診システムを外来に導入し、患者様と担当医師より好評を得ています。

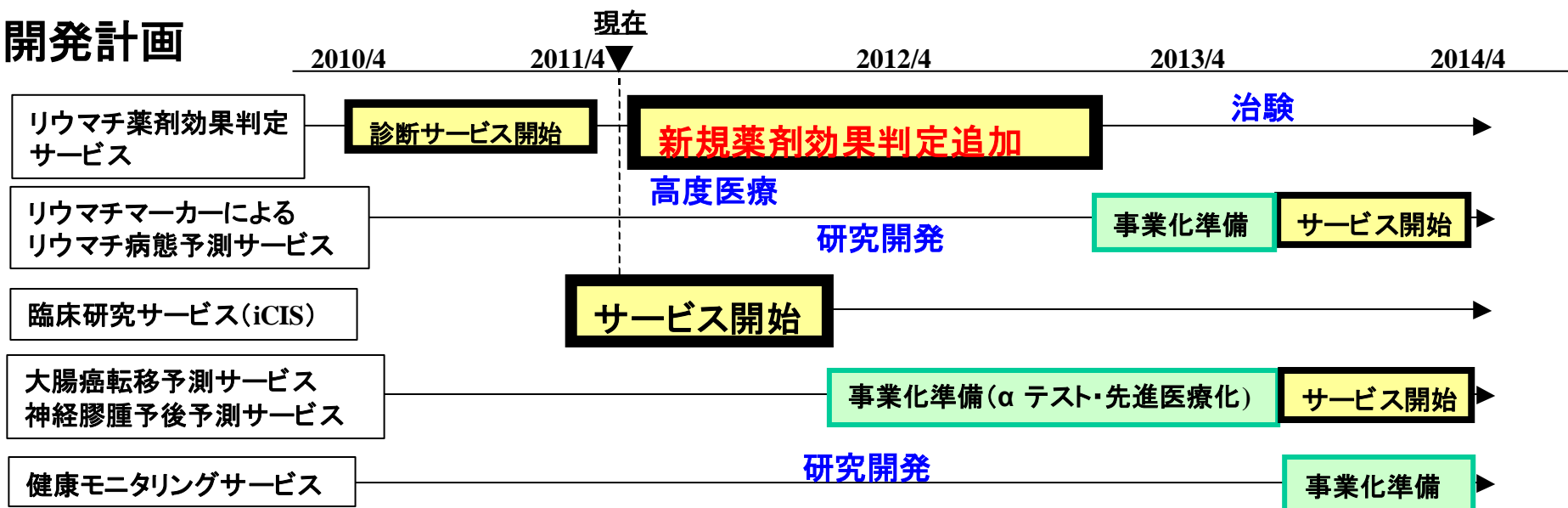


- 診断指標の履歴をグラフで表示。
- 複数 iPad 間でデータを同期、常に最新の情報を共有。
- データや通信の暗号化で個人情報をガード。

* 「iRIS」スタンダードタイプの購入は、iPadを独占販売するApple社の「App Store」を経由して顧客に配送される。1台のiPadへの導入につき20万円（税込）です。またカスタム対応も受け付けます。



I. 開発計画



II. 販売計画(診断全体):

