



2014年5月9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)

長期経営 Vision2020 及び中期経営 Vision2017 の策定に関するお知らせ

当社は、2020年達成目標として当社グループの経営目標を示した『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』を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

また、本中長期経営 Vision の概要については、当社決算説明会（2014年5月28日午前10時より開催）にて、説明する予定にしております。

記

1. 長期経営 Vision2020 の概要

(1) 長期基本方針

基礎研究から診断までの各領域に強みをもつオンリー・ワンの創薬トータル支援企業を目指し、持続的成長を実現して企業価値向上を図る。

(2) 長期業績目標（2020年3月期）

- ・連結売上高 40億円
- ・連結営業利益 10億円

(3) 長期基本戦略

①事業戦略

- 遺伝子から臨床試験までを網羅する創薬トータル支援事業の展開
- 診断薬開発、個別化医療開発支援領域での事業化推進
- 海外展開
- M&A 推進

②組織戦略

- 事業戦略を支える組織体制の構築
- グループ間シナジーを創出する弾力的組織構築
- プロフェッショナル人材の育成

③グループ戦略

- 俯瞰的な視点に立ったグループ再編・強化と機能分担

2. 中期経営 Vision2017 の概要

(1) 基本方針

長期経営 Vision2020 達成に向けた経営基盤構築のための基本戦略の推進

(2) 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

(3) 業績目標（2017年3月期）

	2015年3月期予想	2017年3月期目標
売上高	20億円	25億円
営業利益	0.2億円	2.5億円

※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

中長期経営Vision

— 機動力をもって取り組むこれからの成長戦略 —

○ 長期経営Vision2020

○ 中期経営Vision2017



2014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。

中長期経営Vision要約

I. 中長期経営Visionの策定の背景

- 当社の経営理念及び当社を取巻く環境
- グループ構成図
- 当社の現状及び過去5年間の総括

II. 長期経営Vision2020の概要

III. 中期経営Vision2017（2015/3～2017/3期）

- 中期経営Vision 概要
- 成長戦略 - 事業方針 -
- 成長戦略 - 組織改革 -
- 成長戦略 - 投資計画 -
- 事業別中期業績計画
- 長期経営Vision2020と中期経営Vision2017の関係

中長期経営Vision要約

経営目標

長期経営Vision
2020

オンリー・ワンの創薬トータル支援企業

中期経営Vision
2017

長期経営Vision2020の経営基盤構築

業績目標

長期経営Vision
2020

売上高40億円 営業利益10億円

中期経営Vision
2017

売上高25億円 営業利益2.5億円



I . 中長期経営Vision策定の背景

【経営理念】

生物個体からゲノムにいたる生命資源の開発を通して、
基盤研究及び医学・医療の場に遺伝情報を提供し、
その未来に資するとともに、
世界の人々の健康と豊かな暮らしの実現に貢献する

【事業を取り巻く潮流】

- 製薬企業の収益悪化による研究開発費の圧縮
- 公的研究費の圧縮
- 価格競争の激化

【当社の現状】

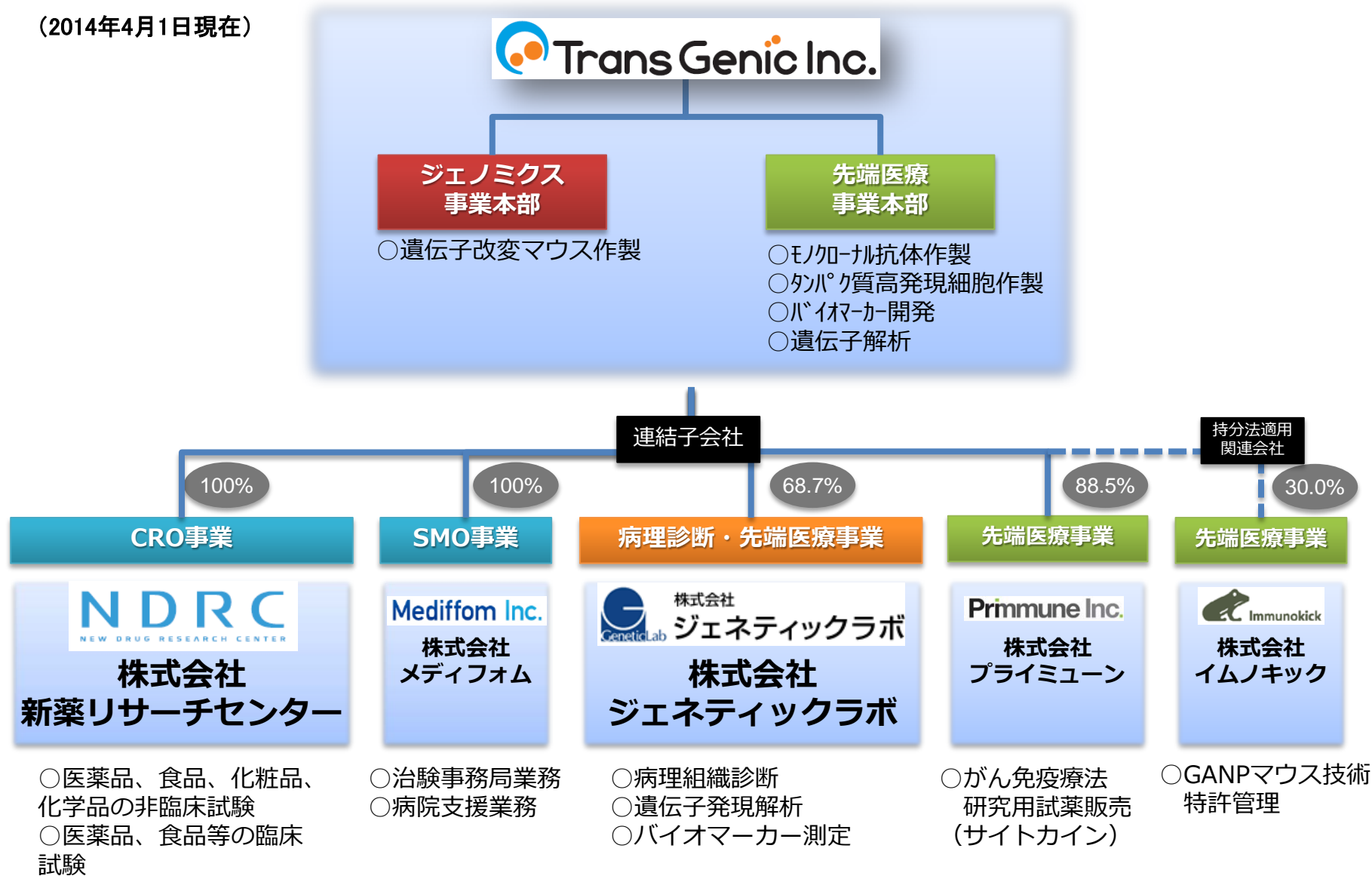
- 既存事業とのシナジー効果のある企業をM&Aし事業規模拡大
- 顧客ネットワークの拡大
- グループ全体での損益構造改革未達

【予測される法規制の変化】

- 動物愛護に関する規制強化
- 医薬品開発承認申請要件の変更
- 再生医療分野の法制化

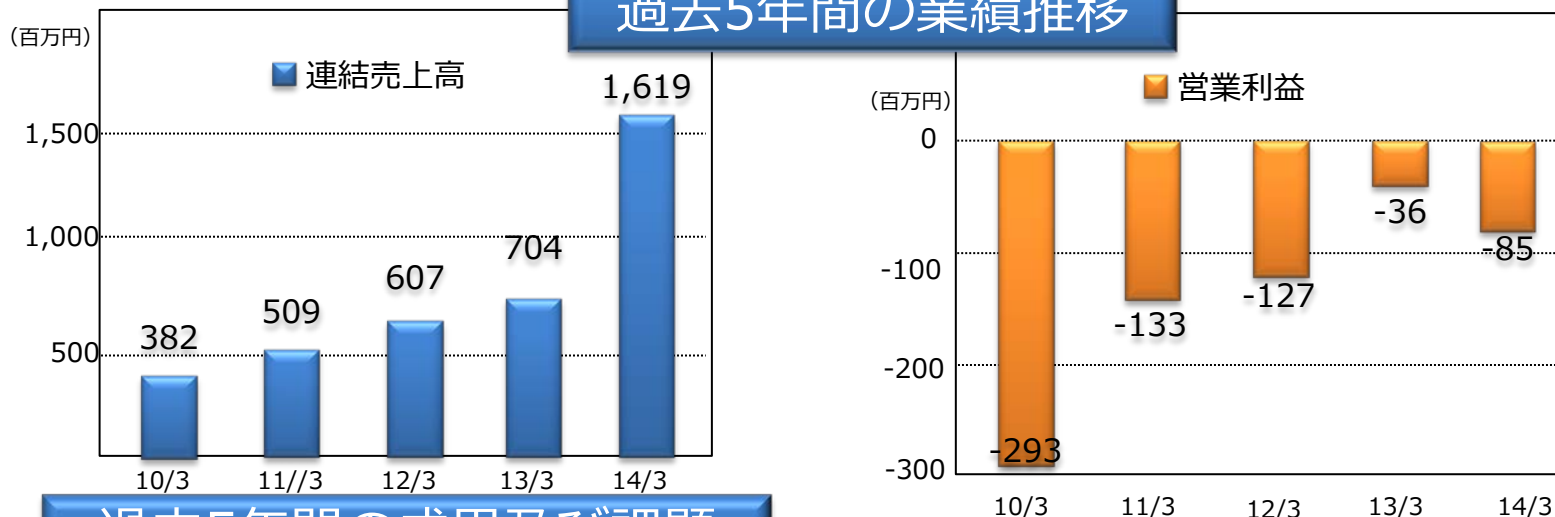
グループ構成図

(2014年4月1日現在)



当社の現状及び過去5年間の総括

過去5年間の業績推移



過去5年間の成果及び課題

成果

- | | |
|--------|----------------|
| ①領域の拡充 | ①創薬トータル支援企業へ変貌 |
| ②規模の拡大 | ②連結売上高は4倍強に拡大 |
| ③経営効率化 | ③収益拡大で2億円強損益改善 |

課題

- ・収支構造の強化（黒字化）
- ・各社潜在能力の顕在化
- ・グループ総合力の顕在化

課題克服に向けたアクション

事業領域・規模・人材がレベルアップした今、課題克服に向けて
 長期経営Vision2020及び中期経営Vision2017の策定を行い
 グループ全体の方針・目標を明確化し、グループ全社員と共有する



Ⅱ. 長期経営Vision2020の概要

長期基本方針

基礎研究から診断までの各領域に強みをもつ**オンリー・ワンの創薬トータル支援企業**を目指し、持続的成長を実現して企業価値向上を図る。

長期業績目標

- 連結売上高 **40億円**
- 連結営業利益 **10億円**



長期基本戦略

○事業戦略

- 遺伝子から臨床試験までを網羅する創薬トータル支援事業の展開
- 診断薬開発、個別化医療開発支援領域での事業化推進
- 海外展開
- M&A推進

○組織戦略

- 事業戦略を支える組織体制の構築
- グループ間シナジーを創出する弾力的組織構築
- プロフェッショナル人材の育成

○グループ戦略

- 俯瞰的な視点に立ったグループ再編・強化と機能分担



Ⅲ. 中期経営Vision2017 (2015/3~2017/3)

基本方針

長期経営Vision2020達成に向けた
経営基盤構築のための基本戦略の推進

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

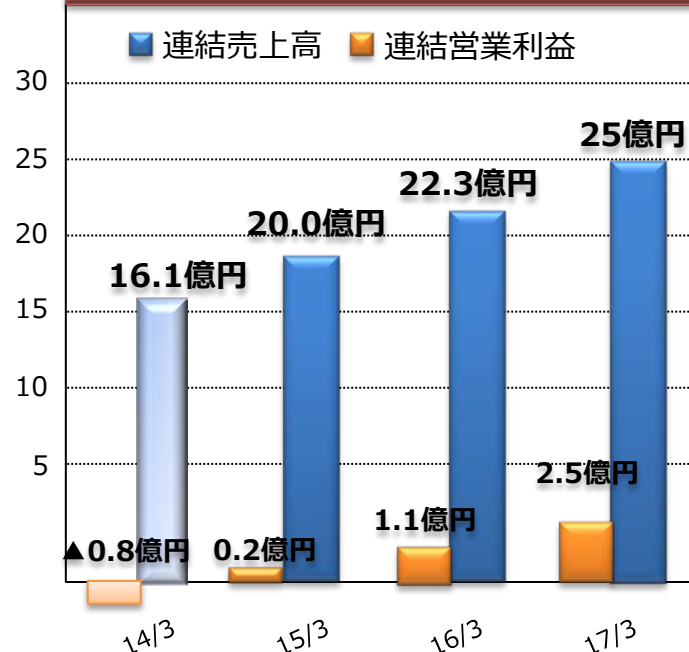
- ・機動的グループ体制の構築（持株会社への移行開始）

○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（17年3月期）

- 連結売上高 25 億円
- 連結営業利益 2.5億円



顧客の求めるソリューション提供のための、技術力、営業力の強化

○技術力強化

- ・領域横断的な技術力を有する人材の育成
- ・技術人材の確保、投入



○営業力強化

- ・市場対応力強化
- ・技術営業人材の確保、投入

ベストソリューションの提供

強みを活かした創薬トータル支援での収益モデルの確立

○グループ各社の付加価値あるサービスの集結

- ・遺伝子組換えマウスの提供&GLP施設での各種評価
- ・先端技術によるバイオマーカー評価及び微小領域回収からの遺伝子/タンパク質解析

グループ各社事業の有機的結合による顧客拡大

個別化医療に係る事業での成長戦略推進

○国内外製薬企業の開発ニーズに対応

- ・新規バイオマーカーの探索と評価
- ・臨床試験におけるバイオマーカー解析受託

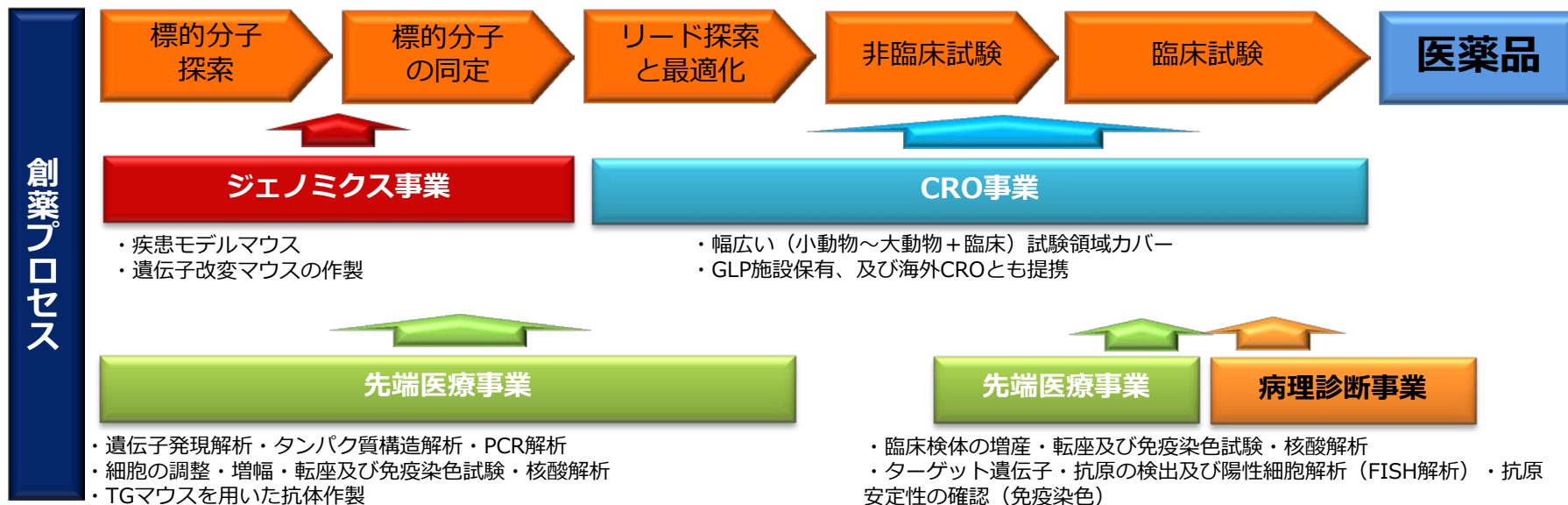
○アカデミアとの連携強化

- ・北大病院コンパニオン診断学研究部門をはじめとするアカデミアとの連携強化
- ・技術人材の確保・投入

成長戦略上の新たな柱の一つ

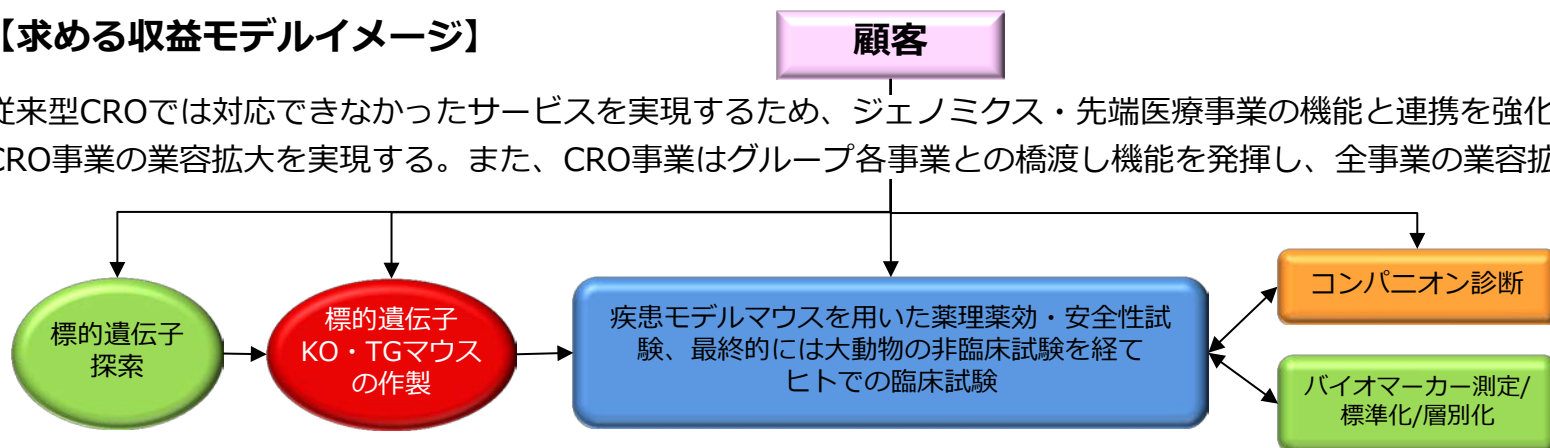
基本戦略 – 事業方針 – (2/5)

○強みを活かした創薬トータル支援での収益モデルの確立



【求める収益モデルイメージ】

従来型CROでは対応できなかったサービスを実現するため、ジェノミクス・先端医療事業の機能と連携を強化推進することで、CRO事業の業容拡大を実現する。また、CRO事業はグループ各事業との橋渡し機能を発揮し、全事業の業容拡大に貢献する。



基本戦略 – 事業方針 – (3/5)

○強みを活かした創薬トータル支援での収益モデルの確立 (強みであるジェノミクス事業の市場・成長性分析)

遺伝子操作技術の発達

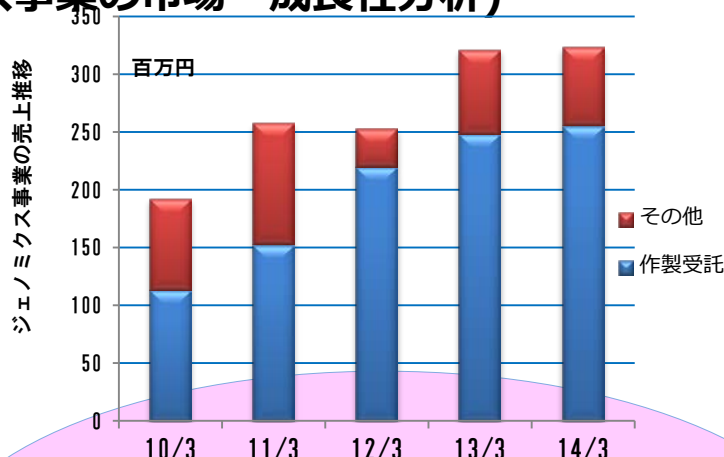
CRISPR/Cas9
受精卵から直接、
コンベンショナルKOマウス

約半年で
完成

変異導入率
最大50%

**導入遺伝子発現
の高い安定性**

Rosa26 Knock-In マウス



遺伝子破壊マウス作製は通常1年前後の期間を要すこと、また、個別オーダーのマウス作製は相応のコストがかかるため、これまでは、開発期間を重視する製薬企業、研究予算に制約がある研究者からの受注は限定されていた。

しかし、近年の遺伝子操作技術発達による作製期間の短縮や、様々なモデルマウスの登場により、遺伝子破壊マウスに係る市場ニーズ・その規模は拡大傾向にある。

モデルマウスの充実

新しい研究支援ツール

細胞ストレス
小胞体ストレス
酸化ストレス
を可視化する
TGマウス

- 非侵襲
- 経時的
- 長期的

蓄積された信頼と実績

TGマウス作製の成功率
2012年4月～2013年4月実績
95%

組織特異的
プロモーター

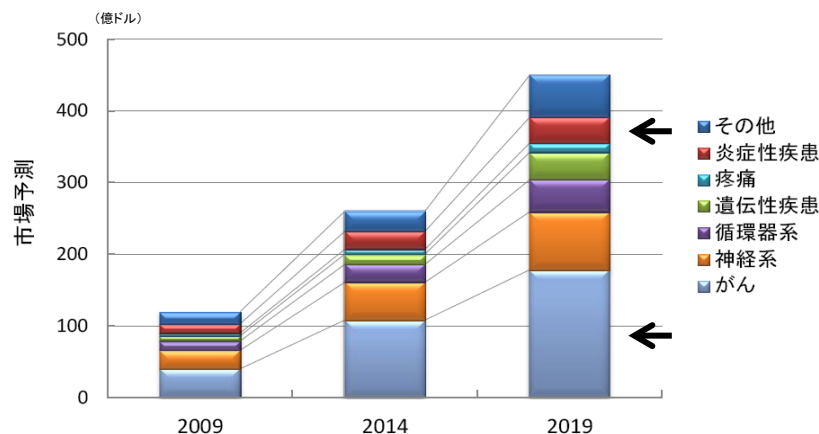
【当社の優位性】

- ・ 遺伝子破壊マウス事業のパイオニアとして成長市場の一定シェアを既に確保。
- ・ 蓄積した信頼・実績をもとに過去4年間の受託作製売上成長率は平均23%。
- ・ 遺伝子破壊マウスの作製のみならず、GLP施設でのTGマウス実験まで受託可能。

競合他社が限定されている当該市場における当社の事業売上成長率は15%前後と見込まれる

○個別化医療に係る事業での成長戦略推進（市場・成長性分析）

市場予測（領域別）



南雲明、「薬物治療における個別化医療の現状と展望」(2013年3月)

Jain, K.K.「Personalized Medicine-Scientific and Commercial Aspects-」

個別化医療に関連した世界市場は、09年の120億ドルから2019年には450億ドル



市場は年率15.8%の拡大予想

- ・患者に適切な治療を提供する個別化医療は、分子標的薬という新しい薬剤の創薬手法とも重なり、医療の柱の一つとなると考えられる。様々な面からベネフィットをもたらすとされる個別化医療の流れは、製薬業界にとっても無視できない。
- ・個別化医療関連の創薬の発展に伴い、これまで補助的であったバイオマーカー、診断薬が重視されるが、製薬企業とパートナーシップを組める受託解析会社、診断薬企業は限定される（海外では製薬企業と診断薬企業の連携が進んでいる）。



- 【当社の優位性】
- ・個別化医療の中心となるがん領域、炎症性疾患領域において豊富な病理診断実績を有する
 - ・病理診断と遺伝子発現解析が同時に可能
 - ・既にこの融合技術による受注実績あり ⇒ 2014年3月期は前年同期比40%の売上拡大

製薬企業等と提携可能な数少ない企業である当社の事業売上成長率は当面、年平均20%程度と見込まれる

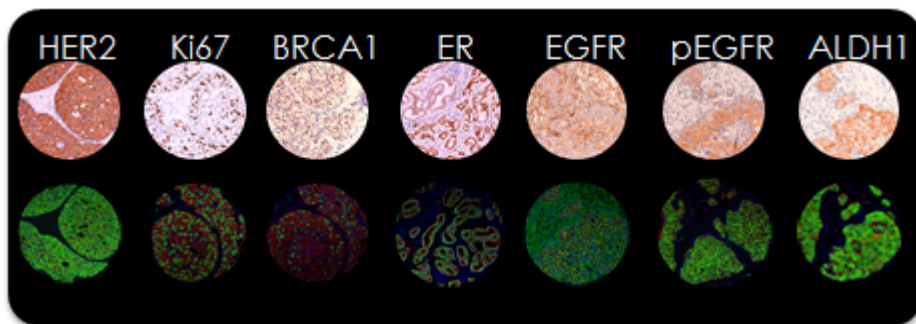
基本戦略 – 事業方針 – (5/5)

○個別化医療に係る事業での成長戦略推進

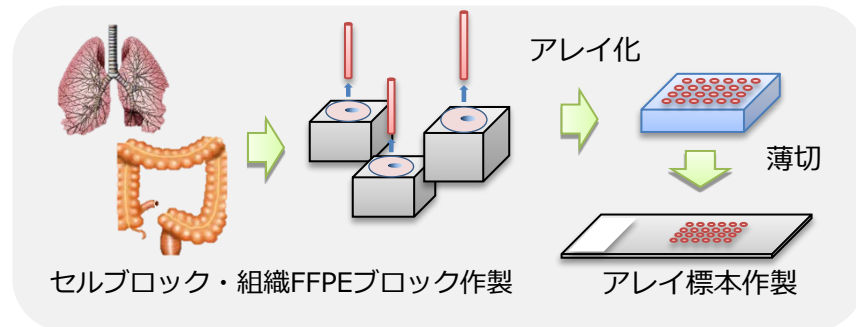
新薬に対応したコンパニオン診断薬開発を原材料調製から試験法の構築までをフルサポート

2. 免疫染色による評価システムの構築

疾患別免疫染色パネルの作成(乳癌)



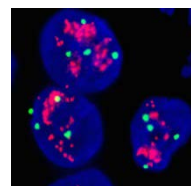
1. セルブロック・組織アレイ作製技術の開発



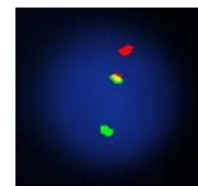
3. FISHによる評価システムの構築

DNAの検出

遺伝子増幅の検出 (HER2)

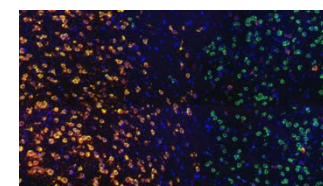


遺伝子変異の検出 (ALK)



RNAの検出

遺伝子発現の検出 (2 color)



4. 全自動顕微鏡および画像解析装置を用いた診断アルゴリズムの構築

バーチャル顕微鏡Aperio



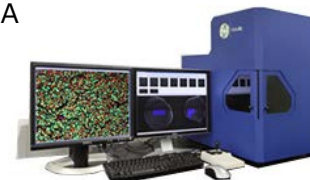
免疫染色・ISH標本のデジタル化

自動顕微鏡Ariol



免疫染色・FISH標本のスコア化

蛍光顕微鏡AQUA



蛍光免疫染色標本の定量

機動的グループ体制の構築（持株会社への移行開始）

事業領域・規模の多様化・拡大を続ける当社において、ベンチャーの強みである機動力を発揮するため、組織体制再構築を実施。

すなわち、2017年3月期を目途に持株会社体制へ移行し、戦略的に新規事業開発及びM&Aを実施しグループ全体の経営基盤強化を図る。

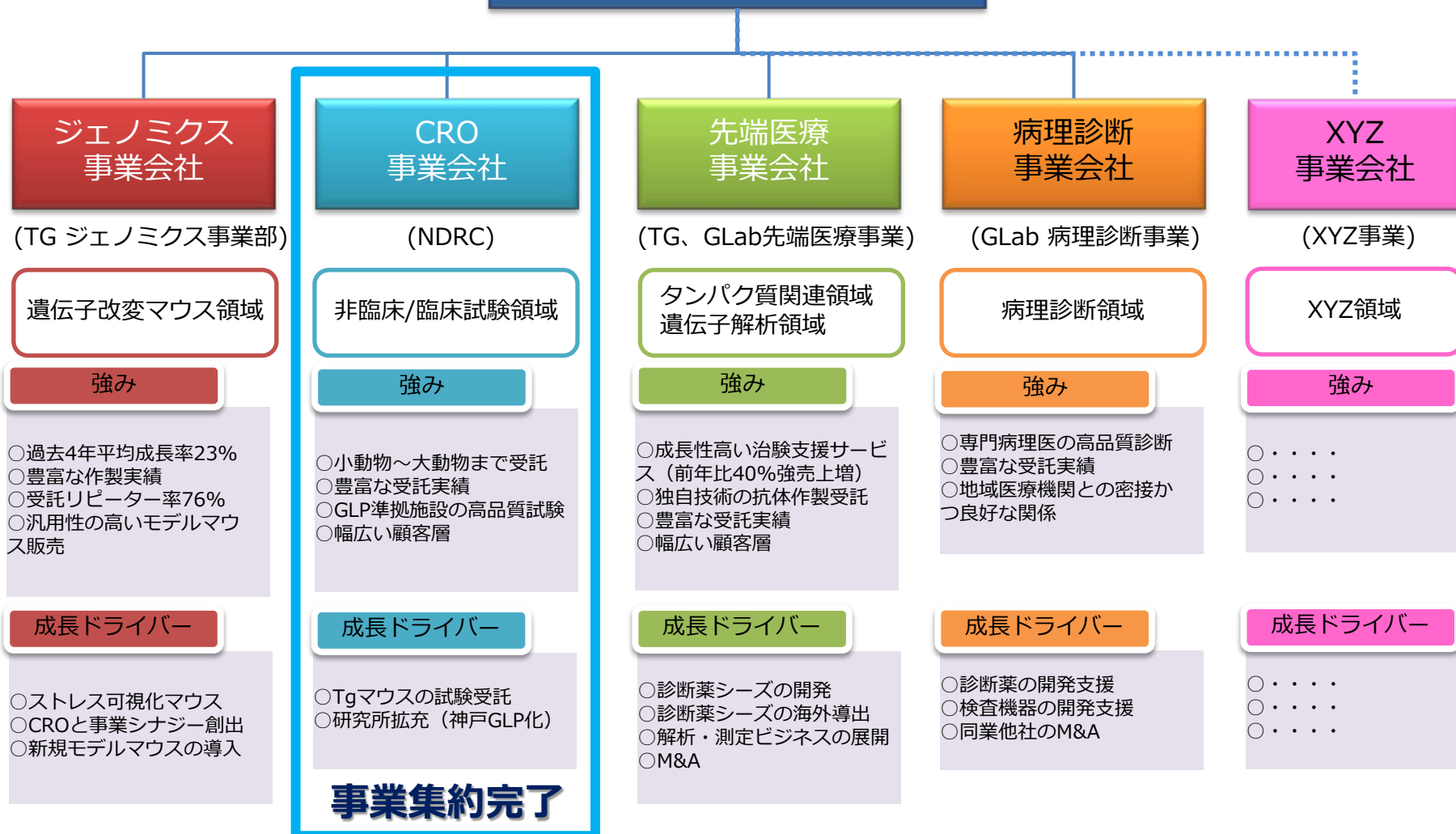
純粋持株会社移行の目的

- 意思決定の迅速化、責任の明確化
- 事業部成果最大化からグループ成果最大化へ
- 技術力を核とした成長戦略推進
- 顧客指向のベストソリューション提供
- 成長ドライバーへの効率的な資源投入
- M&A実施の加速化

グループ経営基盤の強化

持株会社イメージ

純粋持株会社 (HD)



成長ドライバー創出のための研究開発推進、技術導入

- 各セグメント成長力の源泉は差別化・優位性ある開発力・技術力の維持
 - ・遺伝子操作に係る最新技術を継続的に導入
- 研究開発・技術開発は共同研究、ライセンスインが基本
 - ・バイオマーカーの探索・共同研究
 - ・バイオマーカーとしての血中循環腫瘍細胞・血中循環核酸に関する共同研究・開発
- 研究開発テーマ選択に際して、開発成果の他セグメントにおけるシナジー有無も重要要素
 - ・製薬企業の開発戦略に合致した疾患モデルの開発・導入

グループ拡大を目的としたM&A推進

- 先端医療事業
 - ・抗体作製に係る新しい技術の取り込みや、抗体医薬候補の権利取得及びその開発を目的としたM&A
- 病理診断事業
 - ・受注数拡大による事業効率化を目的としたM&A

設備投資

- 最先端技術維持が求められるグループに不可欠な先端機器投資を予定
- 上記の他、継続成長・拡大の維持目的、あるいは事業所集約を目的とした戦略的設備投資を予定

○事業区分と投資方針

事業区分	対象事業	投資方針	
ジェノミクス事業	マウス作製受託	作製・飼育能力拡大を目的とする設備投資	設備投資
	ヒト化マウス開発	事業化に向けて資源投入	研究開発
CRO事業	研究設備・機能の拡充	研究所機能の最適化・最大化	設備投資
先端医療事業	バイオマーカー開発	有用シーズ導入に向けて資源投入	研究開発
	タンパク質関連	既存事業の基盤強化のためのM&A	M&A
	個別化医療支援	成長分野への資源投入	研究開発
病理診断事業	診断・検査事業	自動検査拡充・M&A	M&A

○投入資源規模

研究開発

この3カ年は売上高比3~5%前後を每期投入

M&A

2020年迄に売上高約5億円前後の事業買収を計画

設備投資

研究所機能拡充に向けて3か年で4億円前後を投入

各事業セグメント成長性分析

ジェノミクス事業

○短中期

・信頼と実績に裏付けられたマウス作製受託は今後も**年15%前後**の安定成長（過去4年平均成長率23%）を想定
⇒現施設は2年前後で受託作製能力オーバーを予想。2016年3月期中に設備増強を予定

・可視化マウス等の汎用性の高いモデルマウス導入を継続的に行い、CRO事業を通じたマウス供給売上増加を計画

○中長期

・熊本大学との共同研究である完全ヒト化マウスの事業化を推進し、CRO事業とセットで完全差別化・優位性をもつ事業モデルを構築

CRO事業

○短中期

・新薬リサーチセンターの蓄積された実績・信用に加え、試験メニューの拡大（大動物）や、神戸研究所のGLP化等の施策実施により顧客獲得窓口の拡大・既存顧客との取引拡充を実施し、**年10%強**の成長を想定

・ジェノミクス事業との連携を強化し疾患モデルマウスを活用した差別化試験モデルを構築

○中長期

・完全ヒト化マウスを用いた完全差別化・優位性をもつ試験モデルを構築し、事業化を推進

先端医療事業

○短中期

・中国市場への癌マーカー導出を促進（尿中癌マーカーは臨床試験途上。年内にデータ収集・整理終了見通し）

・急拡大（前年比40%売上高増）を続ける製薬企業向けの治験支援サービスを中心とした先端医療解析事業を推進
⇒市場成長が続く個別化医療にかかわる先端医療解析事業の当面の成長性は**年20%**を想定

○中長期

・バイオマーカー候補の有望シーズについて共同研究を通じ継続導入し、付加価値を高めライセンスアウトを実施

病理診断事業

○短中期

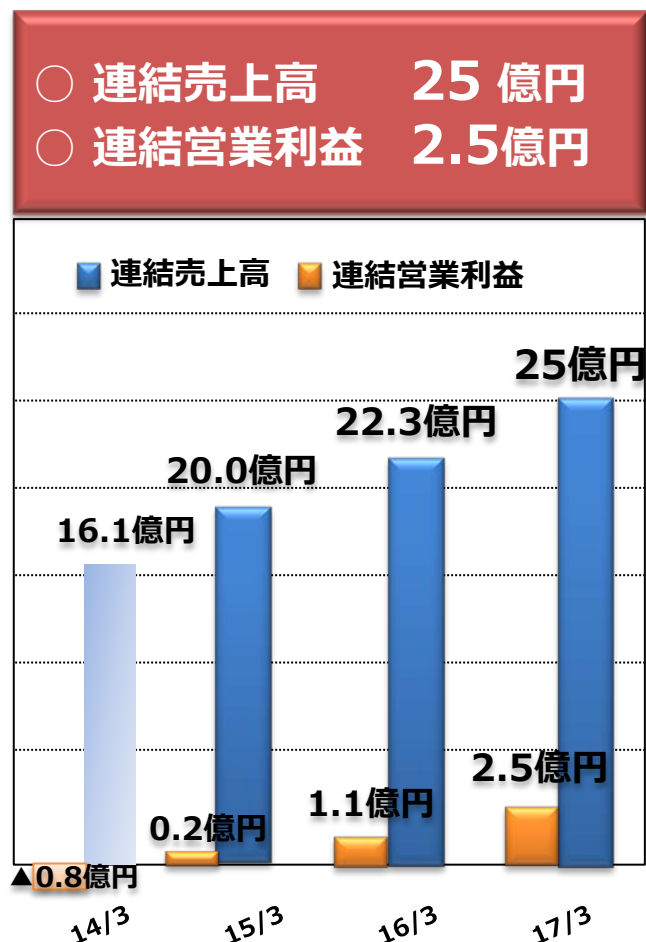
・病理診断件数北海道内一のシェアに裏付けされた地域医療機関との密接なネットワークを通じて、既存診断メニューに加えて自動検査項目、特殊検査項目を拡充し売上の安定成長を計画

・受託検査件数増加を通じた業務効率化を推進するために提携・M&Aを継続的に検討

事業別中期業績計画(2/2)

- 2017年3月期の目標は売上高25億円（1.5倍）、営業利益2.5億（10%）
- 売上高・営業利益を牽引するのはCRO事業および先端医療事業
- CRO事業を支えるジェノミクス・先端医療事業は高収益体質を確立

(億円)



事業別売上	15/3	16/3	17/3
ジェノミクス事業	2.8	3.2	3.6
CRO事業	8.2	9.0	10.0
先端医療事業	5.2	6.2	7.4
診断事業	3.8	3.9	4.0
連結売上合計	20.0	22.3	25.0

事業別営業利益	15/3	16/3	17/3
ジェノミクス事業	0.5	0.5	0.7
CRO事業	0.7	1.0	1.5
先端医療事業	0.5	1.0	1.7
診断事業	0.1	0.2	0.2
管理・共通コスト	▲1.6	▲1.6	▲1.6
連結営業利益合計	0.2	1.1	2.5

長期経営Vision2020と中期経営Vision2017の関係

- ・ 中期経営Vision2017はグループ事業・収益モデルの確立・強化が目標。
- ・ 長期経営Vision2020は中期経営Vision2017の成果・路線を強化推進し、**オンリー・ワンの創薬トータル支援企業グループ**となることが目標。

