

みらかホールディングス株式会社

# 2015年度(2016年3月期) 決算説明資料

(2016年 4月 28日)

1

## 2015年度 業績概況

【為替レート】 14年度: 1USD=109.90JPY, 1EURO=138.78JPY  
15年度: 1USD=120.15JPY, 1EURO=132.58JPY

※本資料では、記載している部分を除いて、日本基準(J-GAAP)に基づく数値にて開示しております。

※本資料では、数値は原則として表示数値の単位未満で四捨五入しております。

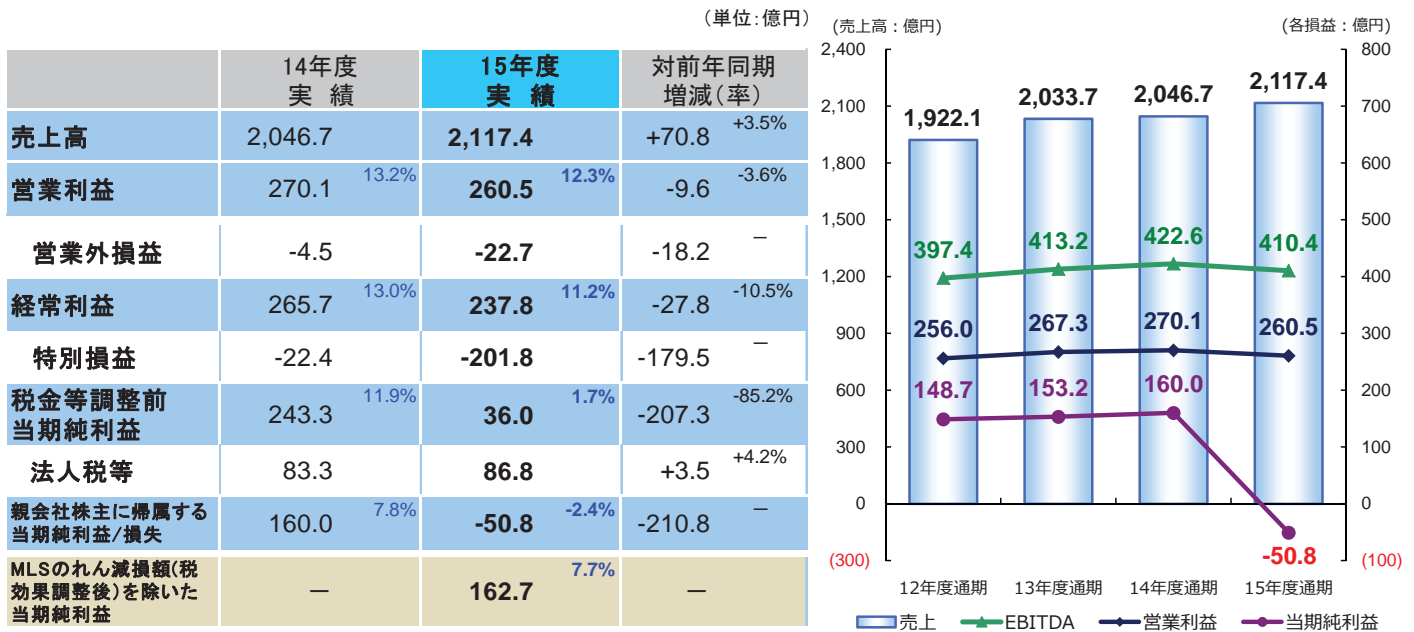
※各事業名については以下のとおり省略する場合があります:

IVD: 臨床検査薬事業 CLT: 受託臨床検査事業 HR: ヘルスケア関連事業

2

# 2015年度 業績概況

## MLSのれん減損の影響により当期純損失を計上



**【経常利益、当期純利益の対前年比】**

- 営業外損失 ・ 為替差損(約 - 14億円)、持分法による投資損失(主にBMGL)
- 特別損失/法人税等 ・ MLSののれん減損額(税効果調整後)(約213億円)

# 2015年度 セグメント別業績

## CER、決算値ともに対前年では増収減益

	14年度実績	15年度実績 (決算値)		実績 (CER) <sup>※1</sup>	
			対前年同期増減(率)	対前年同期増減(率)	
売上高	2,046.7	2,117.4	+70.8 +3.5%	+34.0 +1.7%	
臨床検査薬	434.6	457.9	+23.3 +5.4%		
受託臨床検査	1,328.5	1,371.3	+42.8 +3.2%		
ヘルスケア関連	283.6	288.2	+4.6 +1.6%		
営業利益	270.1 <sup>※2</sup> 13.2%	260.5 <sup>※2</sup> 12.3%	-9.6 -3.6%	-13.4 -5.0%	
臨床検査薬	104.2 24.0%	109.9 24.0%	+5.7 +5.4%		
受託臨床検査	134.9 10.2%	119.4 8.7%	-15.5 -11.5%		
ヘルスケア関連	29.3 10.3%	27.8 9.6%	-1.5 -5.1%		
経常利益	265.7 13.0%	237.8 11.2%	-27.8 -10.5%		
親会社株主に帰属する当期純利益/損失	160.0 7.8%	-50.8 -2.4%	-210.8 -		

【為替レート】 14年度: 1USD=109.90JPY, 1EURO=138.78JPY  
15年度: 1USD=120.15JPY, 1EURO=132.58JPY

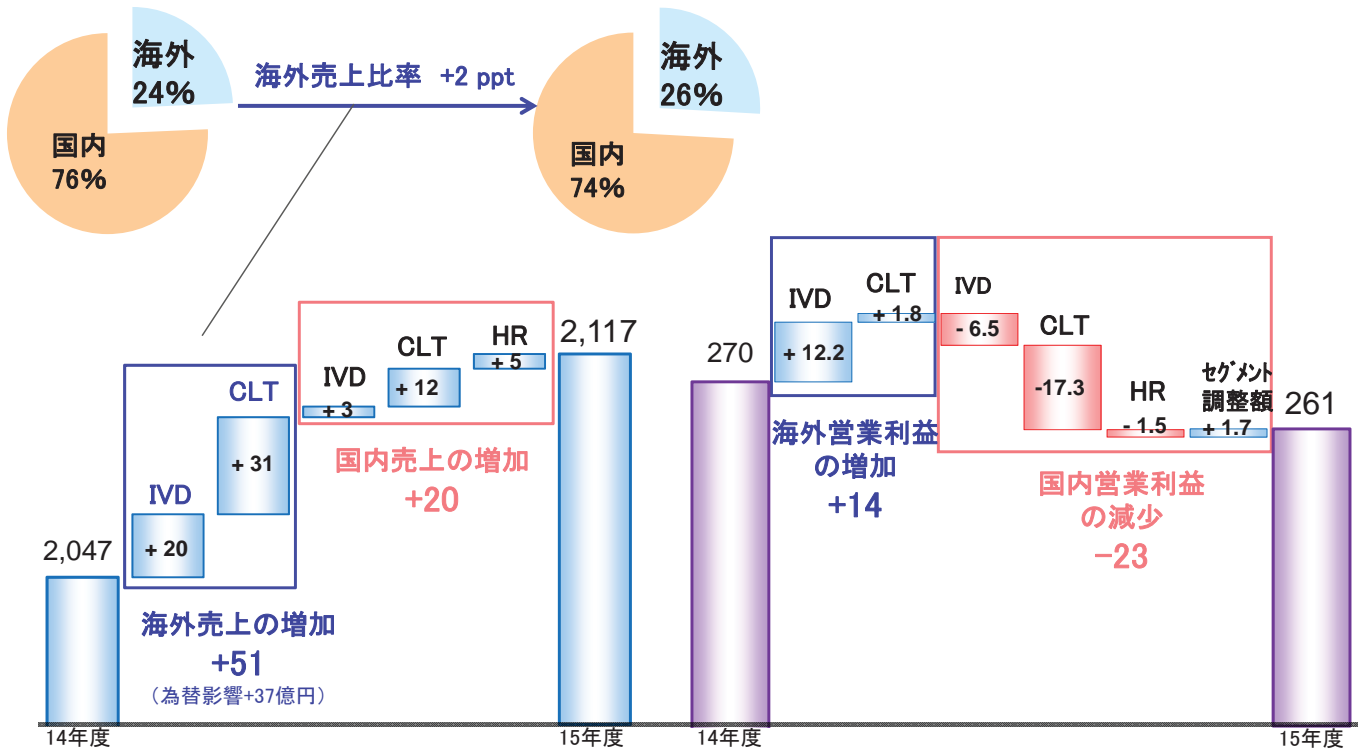
※1: CER (Constant Exchange Rate) : 14年度期中平均為替レートを用いて15年度の業績を計算  
※2: セグメント利益調整額(14年度: 1.7億円, 15年度: 3.4億円)

# 2015年度 業績概況 対前年同期増減の主な要因

売上高 +71億円(+3.5%)、営業利益 -9.6億円(-3.6%)の増収減益

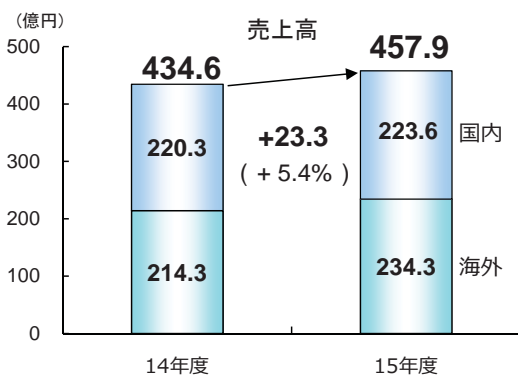
■売上高(連結) (単位:億円)

■営業利益(連結) (単位:億円)



5

# 2015年度 業績概況 IVD事業 増収(+23.3億円)、増益(+5.7億円)



## ◆国内:増収(+3.4億円)、減益(-6.5億円)

### ◇増収

- ・ LP事業: +4億円(LP試薬が伸長)
- ・ Non-LP製品: 全体では前年並み

### ◇減益

- ・ 機器(LP-f)の置き換えに伴う一過性の収益性低下
- ・ LP海外展開に向けたR&D費用の増加

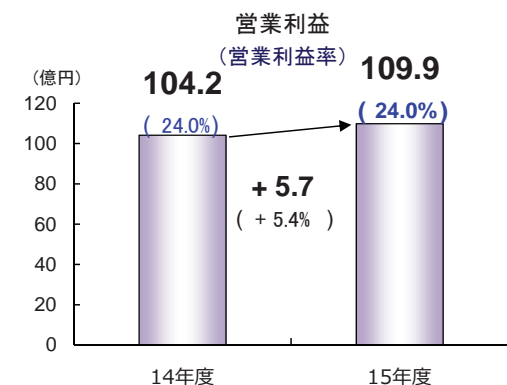
## ◆海外:増収(+20.0億円)、増益(+12.2億円)

### ◇増収

- ・ 原材料供給及びLPビジネスの伸長
- ・ 一過性のロイヤリティ収入(2Q)
- ・ 為替影響: 10億円

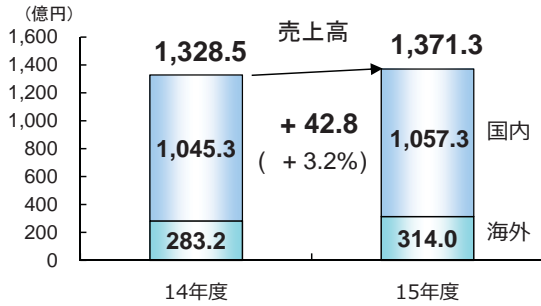
### ◇増益

- ・ 売上増に伴う利益増(現地通貨ベース): 6億円
- ・ 為替影響: 4億円
- ・ その他: 一過性のロイヤリティ収入等



6

## 2015年度 業績概況 CLT事業 増収(+42.8億円)、減益(-15.5億円)



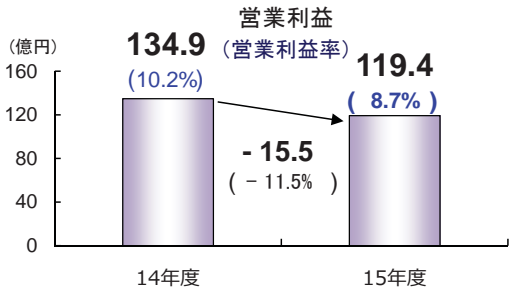
### ◆国内: 増収(+12.0億円)、減益(-17.3億円)

#### ◇売上高

- ・新規項目(遺伝子関連等)及び既存顧客での受託増
- ・価格下落の影響: 約-3%

#### ◇営業利益

- ・価格下落、プロダクトミックスによる限界利益減
- ・ナビラボ稼働および稼働準備による経費増



### ◆海外: 増収(+30.8億円)、増益(+1.8億円)

- ・為替影響: +27億円

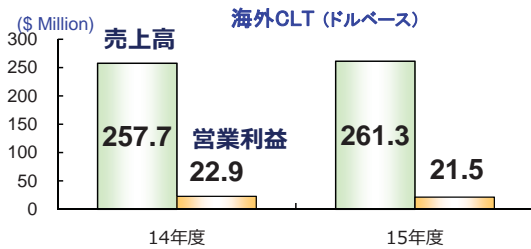
#### 【MLS現地通貨、JGAAPベース(のれん償却前)】

#### ◇売上高

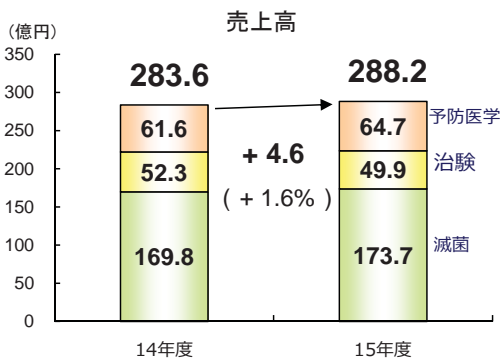
- ・平均単価下落の影響: -\$6M
- ・業務量増の影響: +\$10M

#### ◇営業利益

- ・項目/分野ミックス及び価格下落による限界利益減



## 2015年度 業績概況 HR事業 増収(+4.6億円)、減益(-1.5億円)

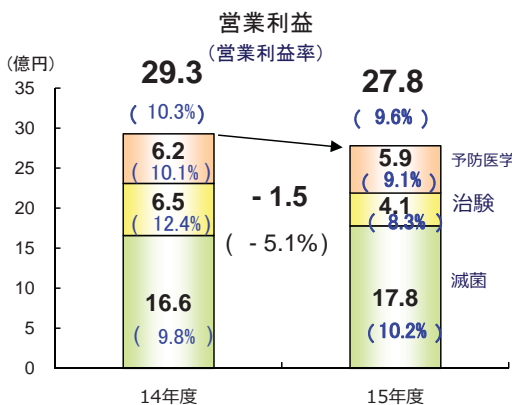


### ◆滅菌事業: 増収(+3.9億円)、増益(+1.2億円)

- ・院内事業の堅調な成長による増収
- ・サービス差別化による収益性向上

### ◆治験事業: 減収(-2.4億円)、減益(-2.4億円)

- ・単価下落、商談件数の減少による減収
- ・固定費削減効果は4Qより一部発現



### ◆予防医学関連: 増収(+3.2億円)、減益(-0.3億円)

- ・介護事業: 売上は安定的に成長  
レンタル資産の購入拡大により減益
- ・調剤薬局: 肝炎治療薬による売上増

## 2015年度 業績概況 連結B/S

流動資産 901	流動負債 429	→	流動資産 940	流動負債 499
	固定負債 475			固定負債 317
固定資産 1,721	純資産合計 1,719 【うち自己株式△12】		固定資産 1,433	純資産合計 1,557 【うち自己株式△12】
	自己資本比率 65.5%			自己資本比率 65.5%

主な増減要因 (単位: 億円)

- ◆流動資産
  - ・現金及び預金: +45
- ◆固定資産
  - ・のれんの減少: -277
  - ・顧客関連無形資産: -40
  - ・ソフトウェア関連: +34
- ◆負債
  - ・長期借入金の減少: -59
- ◆純資産
  - ・配当金の支払: -58
  - ・当期純損失: -51
  - ・為替換算調整勘定: -53

2015年3月末  
総資産 2,622 億円



2016年3月末  
総資産 2,373 億円  
(対前期末 -249 億円)

⇒ 有利子負債は 59億円の減少  
(期末残高: 223億円)

【期末為替レート】 2015.3末: 1USD=120.27JPY、2016.3末: 1USD=112.69JPY

## 2015年度 業績概況 連結キャッシュフロー

■ 連結キャッシュ・フロー (億円)

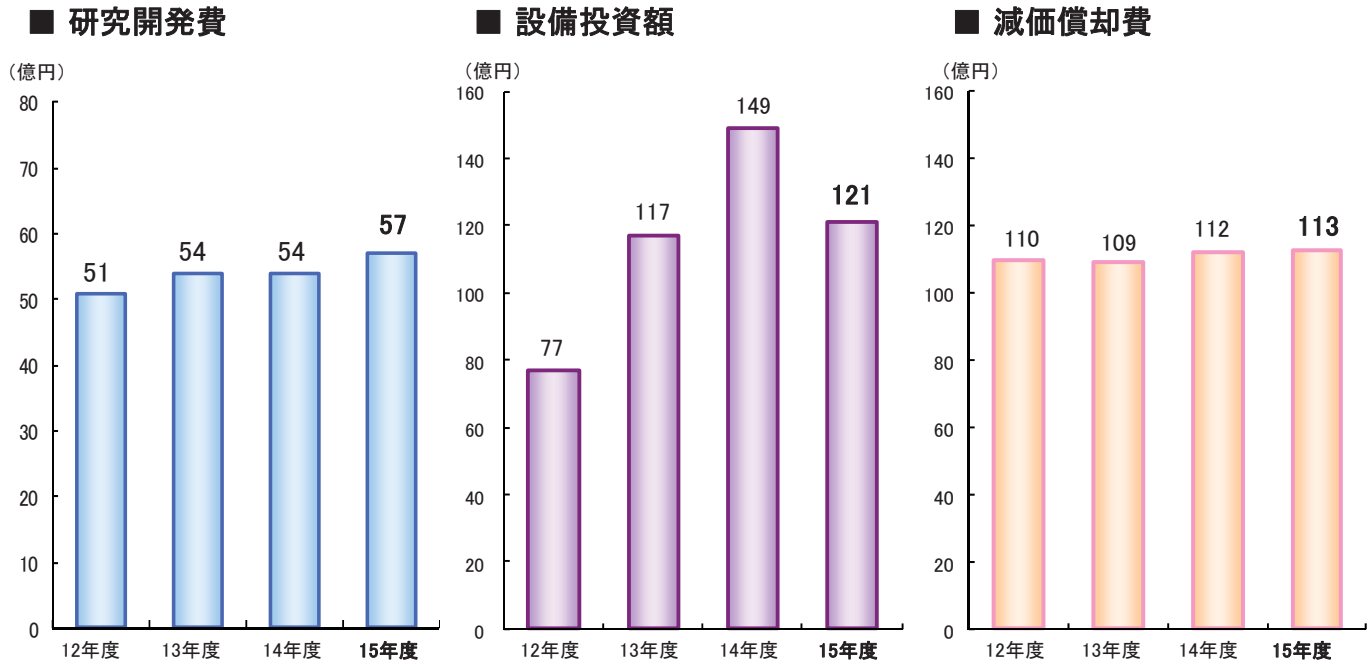
	14年度	15年度
税引前当期純利益	243	36
減価償却費	112	113
減損損失	26	230
法人税等の支払額	-120	-98
その他営業CF	31	13
<b>営業CF</b>	<b>293</b>	<b>293</b>
固定資産の取得	-140	-123
M&Aによる株式取得	-160	-
その他投資CF	21	3
<b>投資CF</b>	<b>-279</b>	<b>-120</b>
<b>FCF</b>	<b>14</b>	<b>174</b>
<b>財務活動CF</b>	<b>-100</b>	<b>-121</b>
現金同等物換算差額	2	-8
増減	-84	45
<b>現金同等物 残高</b>	<b>273</b>	<b>317</b>

主な増減要因 (単位: 億円)

- ◆営業CF→前年と同水準  
MLSのれん減損の実施により  
・税引前当期純利益は減少: -207  
・減損損失: +204
- ◆投資CF→対前年 +159  
・14年度はM&Aによる株式取得(BMGL)
- ◆財務CF→前年とほぼ同水準  
・借入金返済: -46

⇒ 現金同等物は 14年度期末より  
45億円の増加

ネットキャッシュは 103億円の増加  
(期末残高: 94億円)



2015年度のポイント

- 【設備投資額】 受託臨床検査事業における投資が減少(ナビラボ関連): 約19億円
- 【減価償却費】 受託臨床検査事業におけるナビラボ稼働の遅延により前年並みにとどまる

## 2016年度 事業計画

【為替レート】 15年度: 1USD=120.15JPY, 1EURO=132.58JPY  
 16年度(前提): 1USD=110.00JPY, 1EURO=127.00JPY

# 2016年度 業績予想

## CERベースでは増収・増益、為替影響により減収・増益

(単位: 億円)

	15年度実績	16年度業績予想 (FY16想定為替)		16年度業績予想 (CER) <sup>※1</sup>	
			対前年同期増減(率)		対前年同期増減(率)
<b>売上高</b>	2,117.4	<b>2,080.0</b>	-37.4 -1.8%	+8.0	+0.4%
臨床検査薬	457.9	<b>448.0</b>	-9.9 -2.2%		
受託臨床検査	1,371.3	<b>1,347.5</b>	-23.8 -1.7%		
ヘルスケア関連	288.2	<b>284.5</b>	-3.7 -1.3%		
<b>営業利益</b>	260.5 <sup>※2</sup> 12.3%	<b>263.0</b> <sup>※2</sup> 12.6%	+2.5 +1.0%	+7.4	+2.9%
臨床検査薬	109.9 24.0%	<b>114.0</b> 25.4%	+4.1 +3.7%		
受託臨床検査	119.4 8.7%	<b>118.5</b> 8.8%	-0.9 -0.8%		
ヘルスケア関連	27.8 9.6%	<b>28.5</b> 10.0%	+0.7 +2.5%		
<b>経常利益</b>	237.8 11.2%	<b>248.5</b> 11.9%	+10.7 +4.5%		
親会社株主に帰属する当期純利益	-50.8 -2.4%	<b>135.0</b> 6.5%	+185.8 -		

【為替レート】 15年度: 1USD=120.15JPY, 1EURO=132.58JPY  
16年度(前提): 1USD=110.00JPY, 1EURO=127.00JPY

※1: CER (Constant Exchange Rate) : 15年度期中平均為替レートを用いて16年度の業績予想を計算  
※2: セグメント利益調整額(15年度: 3.4億円, 16年度: 2.0億円)

13

# 2016年度 業績予想

## 為替影響により減収

## 上期は減益、通期では増益の見通し

(単位: 億円)

	上期予想			下期予想			16年度 通期業績予想
	執行率	対前年実績		執行率	対前年実績		
<b>売上高</b>	1,040.0	50.0%	-19.8 -1.9%	1,040.0	50.0%	-17.6 -1.7%	2,080.0
<b>営業利益</b>	127.0 <sup>12.2%</sup>	48.3%	-10.7 -7.8%	136.0 <sup>13.1%</sup>	51.7%	+13.2 +10.7%	263.0 <sup>12.6%</sup>
<b>経常利益</b>	117.5 <sup>11.3%</sup>	47.3%	-11.3 -8.8%	131.0 <sup>12.6%</sup>	52.7%	+21.9 +20.1%	248.5 <sup>11.9%</sup>
<b>当期純利益</b>	63.0 <sup>6.1%</sup>	46.7%	-2.3 -3.5%	72.0 <sup>6.9%</sup>	53.3%	+188.1 -	135.0 <sup>6.5%</sup>

各事業共に、収益構造の改善に伴う利益の改善を上期から下期にかけて見込む

14

## 2016年度 業績予想 IVD事業

**売上高 -9.9億円、営業利益 +4.1億円**

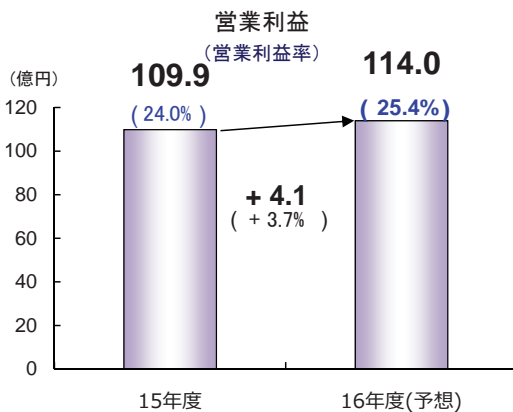
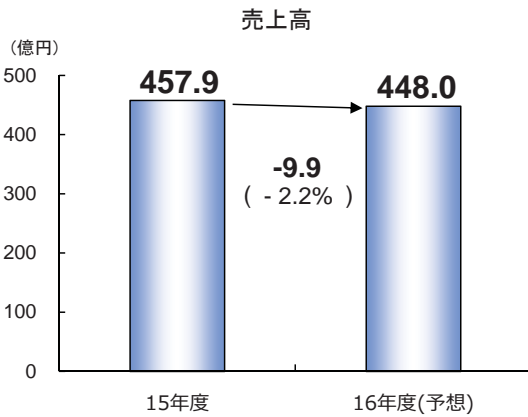
国内事業の伸長、収益性の改善

### ◆国内事業

- ◇LP製品は売上増が継続
  - ・ 新規顧客獲得に注力
  - ・ 特徴的な新項目を複数上市予定
- ◇非免疫市場への参入を推進
  - ・ 凝固製品の販売開始

### ◆海外事業

- ◇為替影響: -18億円
- ◇LP事業
  - 欧州 : 新規上市項目による設置拡大
  - アジア : 収益性を重視
  - 米国 : 本格上市を開始
- ◇コスト構造改善により増益
  - ・ R&Dコストは前年並み



## 2016年度 業績予想 CLT事業

**売上高 -23.8億円、営業利益 -0.9億円**

### ◆国内事業: 減収、減益(-11.8%)

- ◇価格下落想定: -3%
- ◇コストマネジメントを優先しつつ、ナビラボの導入を拡大

### ◆海外事業(MLS): 減収、増益

- ◇為替影響: -27億円
- ◇のれん償却費の減少: +\$6.6M

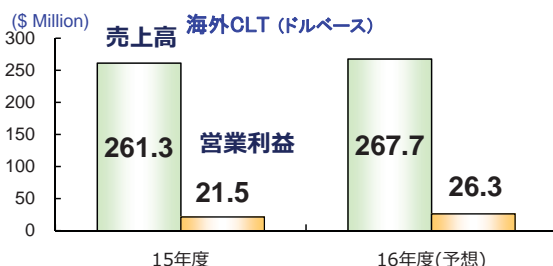
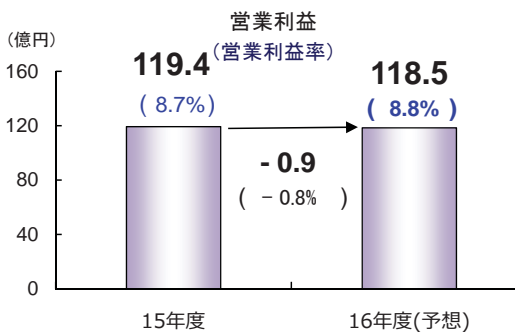
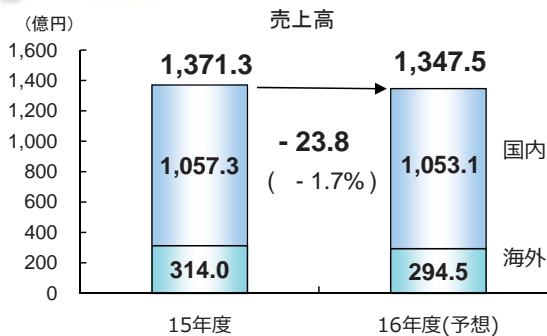
### 【MLS現地通貨、JGAAPベース(のれん償却前)】

#### ◇売上

- ・価格下落の影響: -\$2.2M
- ・業務量増: \$8.6M

#### ◇利益成長

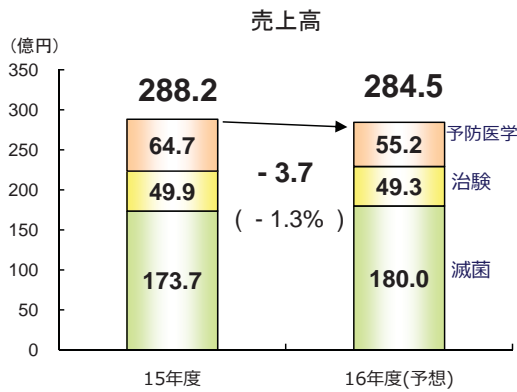
- ・業務改善及びコスト削減による効果: \$4.8M





# 2016年度 業績予想 HR事業

## 売上高 -3.7億円、営業利益 +0.7億円



### ◆ 滅菌事業: 売上高 +6.3億円、営業利益 +0.4億円

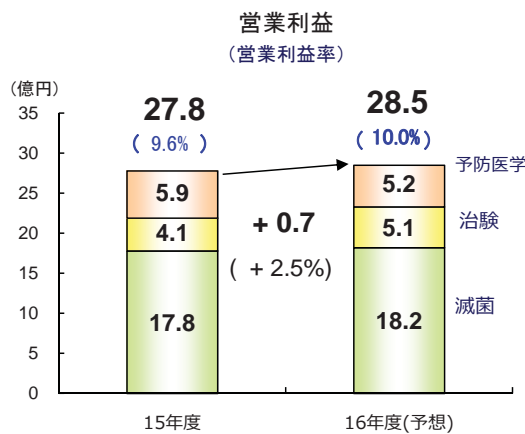
- ・新規顧客獲得による増収
- ・事業拡大に伴う人員補充、微増益に留まる

### ◆ 治験事業: 売上高 -0.6億円、営業利益 +1.0億円

- ・SMO※1事業会社(売上高:約2.5億円)の完全子会社化
- ・前年下期からの事業構造改善施策を継続  
→ 利益改善を見込む

### ◆ 予防医学関連: 売上高 -9.5億円、営業利益 -0.7億円

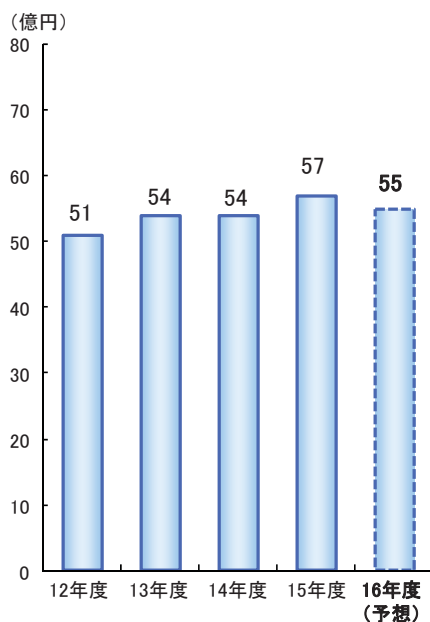
- ◇ 介護事業
  - ・安定的な売上成長
- ◇ その他
  - ・感染防止商品の販売終了
  - ・調剤薬局の診療報酬改定の影響 等



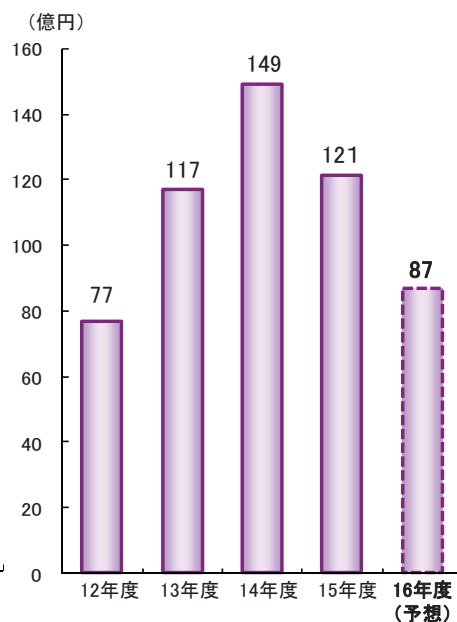
※1: SMO (Site Management Organization) 治験施設支援機関

# 2016年度 業績予想 研究開発費/設備投資額(連結)

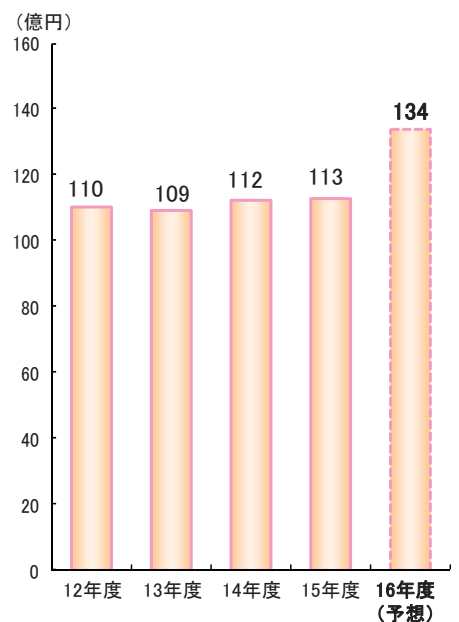
## ■ 研究開発費



## ■ 設備投資額



## ■ 減価償却費



### 2016年度のポイント

- 【研究開発費】 臨床検査薬事業(主にLP事業)の海外展開費用が一巡
- 【設備投資額】 受託臨床検査事業におけるナビラボ関連の投資が減少
- 【減価償却費】 受託臨床検査事業におけるナビラボ稼働による増加(約16億円)

# 経営課題の進捗状況

19

## 2015年度(中期計画2年目)の概況

	2015年度実績	2017年度目標
売上高	2,117億円	2,460億円
営業利益	261億円	340億円

→ 2017年度目標達成には大きなギャップが存在

### <2015年度実績から見た対処すべき課題>

- ① IVD : 中計目標の利益水準は達成可能な水準(海外Non-LPが寄与)  
→ 業績の安定化には、国内の売上/利益の改善が大きな課題
- ② 国内CLT: 2年連続の利益低下への対策が急務  
【要因】 1) 単価下落(限界利益の低下)  
2) 固定費削減の遅れ(ナビラボ稼働準備の為の業務工数増)  
→ 収益構造の改善を優先  
→ ナビラボの稼働はコストコントロール下で実施
- ③ 海外CLT: コスト構造の改善を実施。必要に応じて更なる合理化を計画。  
→ 2016年度は収益構造の改善に注力

進展に応じて将来への手配りを行う

20

## 経営課題の進捗状況 IVD国内事業

### 2015年度

#### 旧世代機器の終売、顧客維持

- 1996年発売のLP-f専用試薬を終売へ
- LP-f顧客を維持すべく、現行機器(G1200)への置換に注力

### 2016年度～

#### 売上・総利益の成長に注力

- 市場設置台数の拡大(新規顧客の獲得)
  - G1200を中心に新規設置台数を伸長
  - L2400は生化学自動分析装置との連結機能を提供
- 試薬売上高の成長
  - 特徴的な新規項目を発売

### 展開状況

### 2015年度

### 2016年度

#### 国内

- 機器: S/600II, G1200, Presto/L2400
- 試薬: 感染症、癌を中心に約50項目

・LP2400



・L-FABP (腎障害の高感度マーカー)

・ブラムSPCT (敗血症の識別)

・感染症補完項目

・心筋関連項目

[Non-LP]

・血液凝固関連(仏STAGO社)

## 経営課題の進捗状況 IVD海外展開

### 2015年度

#### 市場への参入に注力(欧・亜)

- 独自性・性能優位性によるルミパルス機器の設置
- 「アンバサダー」となる顧客・KOLの獲得
- ブランドの浸透  
“FUJIREBIO”  
“LUMIPULSE”

### 2016年度～

#### 欧州・アジアは収益性を重視

- 既存機台の採用項目拡大に注力
  - 継続的に新規項目を発売
  - 機台当たり売上高を伸ばす

#### 米国市場に本格参入

- 大規模施設による採用を目指す
  - 機器(G1200)はFY15にFDA承認済み
  - 特徴ある項目の上市

### 展開状況

### 2015年度

### 2016年度

#### 欧州

- 機器: G1200、G600II
- 試薬: 約40項目  
(伊、西、仏、独、ペネクス)

- ・β 2M-N (尿細管マーカー)
- ・HE4 (卵巣癌マーカー)
- ・Pepsinogen I, II (胃癌の危険予知マーカー)
- ・ブラムSPCT
- ・BNP

・アルツハイマー関連項目群

・心筋関連項目

#### アジア

- 機器: G1200
- 試薬: PIVKAを中心に  
中国 約10項目  
韓国 約30項目

・KL-6(中国) (間質性肺炎マーカー)

#### 米国

市場参入に向け準備中

FDA承認取得(510K)  
(機器: G1200, 試薬: CA125, HE4, V.D.)

# 経営課題の進捗状況

## CLT国内事業

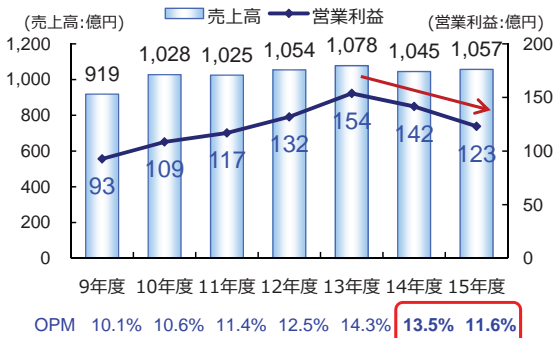
### 2015年度

#### 収益性が継続的に低下

- ・FY13までは増収増益を維持  
⇒ 約1-2%/年の価格下落
- ・FY14、FY15は利益が低下

#### 【要因】

- ①テスト単価の下落幅拡大(3%)
- ②固定費削減の遅れ  
(ナビラボ稼働準備等)



### 2016年度～

#### 収益構造の改善を最優先

- 1 価格戦略を強化
  - ・本社主導による価格政策の設定、進捗管理
  - ・「収益性」の意識を徹底
- 2 コスト競争力の向上
  - ・購買力に応じた調達価格の適正化
- 3 オペレーション効率の改善
  - ・検査オペレーションの見直し
  - ・人員の最適化

◆ナビラボ稼働:コストマネジメントを優先しつつ、段階的・計画的に稼働を推進

- 1) 各検査ラボ・検査分野別の稼働
- 2) お客様毎の移管(顧客データ連携が鍵)
  - ・データ連携が必要な取引単位:約7,000件

23

# 経営課題の進捗状況

## CLT海外事業 -MLS-

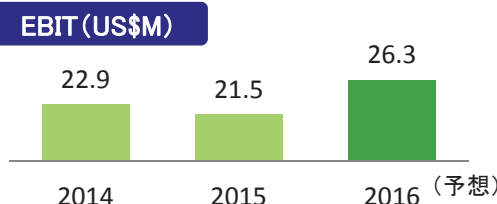
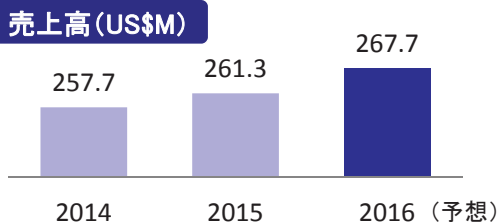
### 2015年度

#### 事業環境の悪化

- ・POL※1による顧客喪失
- ・病院による医師の困り込み
- ・1検体当りの検査数制限

のれん減損(US\$184Mの特損)

- ・3Qより償却負担が軽減



### 2016年度～

#### 早期の利益改善を優先

- ・売上成長は大きく見込まず
- ・固定費削減(人員最適化、ラボ効率化)

全社的なコスト見直しでコスト競争力を強化

#### 継続施策

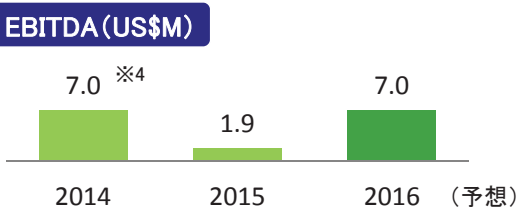
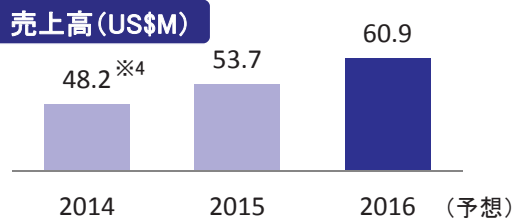
- ・既存顧客との取引継続(ITサービスの向上)
- ・ITベンダーとの提携による顧客獲得力向上
- ・新LIS※2の導入
- ・ラボオペレーションの更なる効率化

(※1)POL:Physician Office Laboratory  
(※2)LIS:Laboratory Information System

24

### 2015年度

- ・主力のWES<sup>※1</sup>を含むNGS<sup>※2</sup>テスト市場の保険/競争環境悪化  
⇒単価下落
- ・先行投資を実施した大型新テスト(キャリアST<sup>※3</sup>)の本格導入時期の大幅遅延(8か月)
- ・商業ラボへの転換に必要なコーポレート機能整備によるコスト増



### 2016年度～

#### 成長を実現する基盤構築を最優先

1

##### 成長可能な分野へフォーカス

- ・既存顧客の売上拡大を強化
- ・キャリアSTのパートナーシップ拡大

2

##### コスト構造改革による利益成長の実現

- ・原材料費削減
- ・戦略に基づくテストメニューの絞り込み
- ・ラボオペレーションの改善

BaylorとのR&D連携強化  
組織的営業力の強化

➡ 成長フェーズへ

(※1) WES: Whole Exome Sequencing  
(※2) NGS: Next Generation Sequencer  
(※3) キャリアST: Carrier Screening Test

(※4) 2014年度実績はプロフォーマ

## 株主還元に関する方針

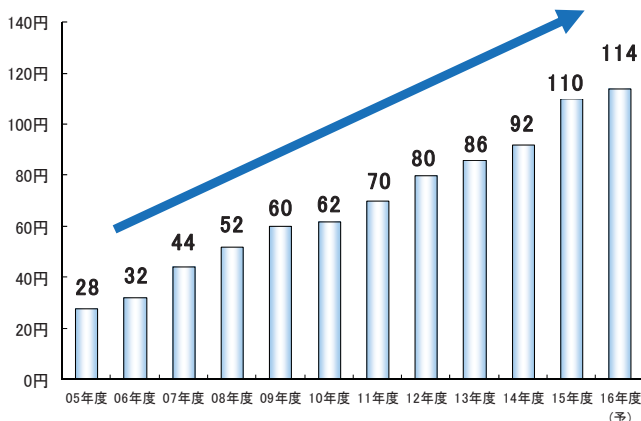
### 継続かつ安定的な増配を実施

将来の成長機会への投資に備えつつ、配当を中心に積極的な利益還元を図る

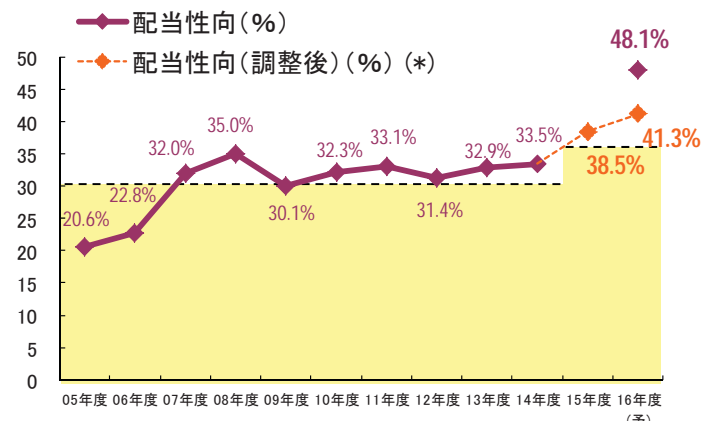
**15年度は当初予定どおり、  
110円の配当を実施**

**配当性向35%を超える水準で  
安定的な増配を実施**

■ 1株あたり年間配当金



■ 配当性向



\*特殊要因(特損)を除いた場合の配当性向

## 連絡先：

みらかホールディングス株式会社

IR広報グループ TEL:03-5909-3337

### 将来見通しに関する注意事項：

資料中の業績見通し数値は、現時点において入手可能な情報から得られた当社経営陣による判断に基づくものですが、重大なリスクや不確実性を含んでいる情報から得られた多くの仮定および考えに基づき作成されたものです。実際の業績は、さまざまな要素によりこれら業績見通しとは異なる結果となり得る事をご承知おきください。

実際の業績に影響を与える要素には、経済情勢の悪化、為替レートの変動、法律・行政制度の変化、新製品上市の遅延、競合会社の製品戦略による圧力、当社既存製品の販売力の低下、販売中止、等がありますが、これらに限定されるものではありません。