

2014年3月17日（月）

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this
document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
佐藤 譲

■樹状細胞ワクチン「バクセル®」の承認取得に向けた取り組みが本格化

東大医科研究のバイオベンチャー。がんの最先端治療法である「樹状細胞ワクチン療法」（免疫細胞療法）等、細胞医療に関する技術ノウハウの提供及び研究開発を行っている。

がん治療における第4の治療法として注目されている樹状細胞ワクチン療法において、同社は独自に改良を重ねた技術を「バクセル®（Vaccell）」と名付け、がん治療用再生医療等製品として承認を取得するための取り組みを進めている。2014年12月期中に治験届を提出し、2015年12月期中に隣がん患者を対象にした治験開始を目指している。再生医療市場の成長加速を目的に導入される条件付（早期）承認制度を活用する。また、治験を進めるなかで、パートナー企業との提携も進めていく方針だ。

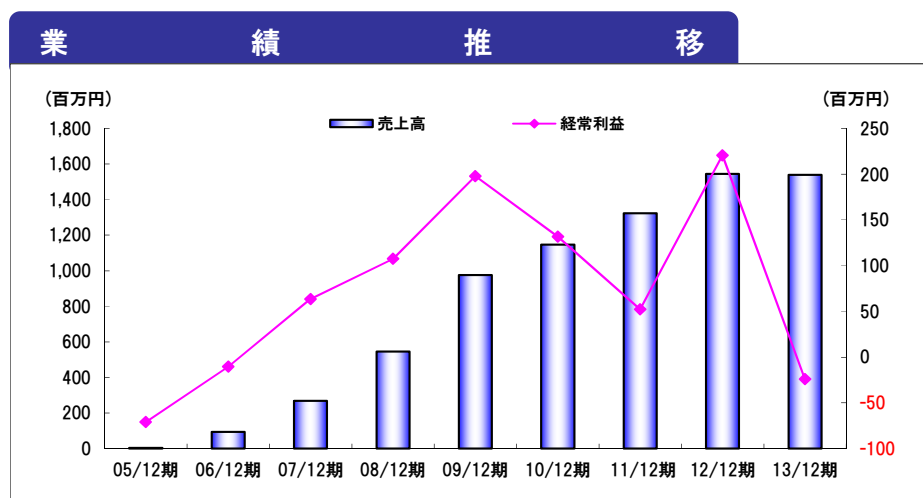
同社は2020年12月期に売上高15,000百万円を目指しているが、このうち「バクセル®」で約半分を占め、残りを既存事業の拡大や海外市場、先端医療周辺事業への展開などで伸ばしていく考えだ。

2013年12月期の業績は樹状細胞ワクチン療法の症例数が伸び悩んだこと、「バクセル®」の研究開発費増加によって、営業利益が前期比89.5%減の23百万円と減益となった。2014年12月期については、売上高は前期比35.7%増大幅増を見込む。一方、営業利益は135百万円の赤字を見込んでいる。薬事承認に向けた「バクセル®」の開発費増加に加えて、先端医療周辺事業として2013年12月期に設立した子会社の立ち上げ費用など先行投資費用がかさむのが要因だ。

2015年以降は「バクセル®」の治験費用がどの程度かかるか、あるいはパートナー企業がどの段階で決定するかによって左右されることになる。ただ、治療が困難ながん患者において効果が期待される「バクセル®」の潜在的なニーズは大きいとみられ、海外展開も含めた中長期的な成長ポテンシャルは高いと言えよう。

■Check Point

- ・契約医療機関は着実な伸び、今春からは「バクセル®」を使った治療がスタート
- ・保険適用を目指す「バクセル®」はがんワクチンとして最適化された技術
- ・アジアのがん患者数は約380万人、海外での売上拡大にも期待



■ 会社概要

契約医療機関は着実な伸び、今春からは「バクセル®」を使った治療がスタート

(1) 事業概要

同社の事業セグメントは細胞治療技術開発事業と細胞治療支援事業の2つに分けられている。

○細胞治療技術開発事業

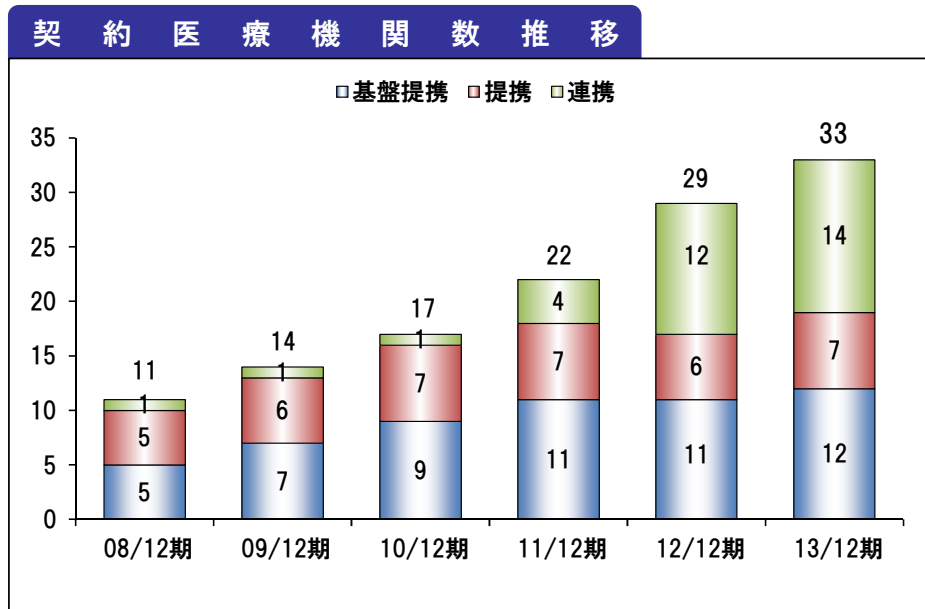
細胞治療技術開発事業とは、樹状細胞ワクチン療法を中心とした独自のがん治療技術・ノウハウの提供、細胞培養施設の貸与、特許実施権の許諾及び集患支援サービスを行う事業となる。

契約医療機関にはその契約形態によって、「基盤提携医療機関」「提携医療機関」「連携医療機関」の3タイプがある。「基盤提携医療機関」とは、同社が細胞培養施設を当該医療機関に設置・貸与し、技術・ノウハウの提供や特許使用の許諾などを行い、その対価を治療数に応じて徴収する医療機関になる。「提携医療機関」とは、細胞培養施設を自身で既に整備している医療機関のことで、技術・ノウハウの提供、特許使用の許諾などを行い、その対価を治療数に応じて徴収している。主に大学病院など大型の医療機関が対象となる。施設の貸与料金がつかからないため、1症例当たりの売上高は基盤提携医療機関より少なくなる。「連携医療機関」とは、細胞培養施設を持たず、基盤提携医療機関及び提携医療機関と連携して治療を行う医療機関となる。同社が当該医療機関に対してマーケティング、権利使用許諾などを行い、その対価をコンサルティング料として徴収する。樹状細胞の培養を「基盤提携医療機関」または「提携医療機関」で行うため、1症例当たりの当該医療機関から直接得られる売上は、培養した「基盤提携医療機関」または「提携医療機関」から徴収する。



■会社概要

こうした契約医療機関の数はグラフに見られるとおり年々、着実に増加してきており、2013年12月末では北海道から鹿児島まで、33ヶ所の医療機関と契約している。また、2014年1月には新たに白山通りクリニック（東京）と連携契約を締結している。同クリニックはがん免疫療法専門のクリニックで、東京女子医科大学東医療センターの関連施設として認定を受けている。同クリニックは活性化リンパ球療法で累計4,045症例と豊富な実績（2014年1月末）を持っている。同クリニックでは活性化リンパ球療法に加え、2014年春頃より同社の樹状細胞ワクチン「バクセル®」の提供を開始する予定である。



契約医療機関一覧

契約形態	所在地	名称	契約形態	所在地	名称	
基盤提携	北海道	北榆会 札幌北榆病院	連携	青森	十和田市立中央病院	
	宮城	青葉会 仙台駅前アエルクリニック		はちのへファミリークリニック		
	東京	医創会 セレンクリニック東京		秋田	すずきクリニック	
		ミッドタウンクリニック 先端医療研究所		山形	べにばな内科クリニック	
		国立国際医療研究センター		岩手	池田外科・消化器内科医院	
		八九十会 高尾病院		東京	明芳会 板橋中央総合病院	
	神奈川	神樹会 新横浜かとうクリニック		八九十会 明神町クリニック		
	長野	松本歯科大学病院		Veritas Medical Partners 麻布医院		
	愛知	医創会 セレンクリニック名古屋		有恒会 オザキクリニック クリニカメディカ東京		
	京都	クリニックサンレイ		輪生会 白山通りクリニック		
	兵庫	医創会 セレンクリニック神戸		千葉	洗心 島村トータル・ケア・クリニック	
	福岡	医創会 セレンクリニック福岡		神奈川	鶴見大学歯学部附属病院	
	提携	北海道		北斗病院	静岡	盛翔会 浜松北病院
		東京		北里大学北里研究所病院	大阪	堂島リーガクリニック
長野		信州大学医学部附属病院	宮崎	国立病院機構 都城病院		
広島		花園クリニック				
愛媛		愛媛大学医学部附属病院				
長崎		長崎大学病院				
鹿児島	国立病院機構 鹿児島医療センター					

注) 塗りつぶしは2013年12月期以降に契約した医療機関、2014年1月末時点

○細胞治療支援事業

細胞治療支援事業は、子会社であるバイオメディカ・ソリューションで展開する細胞培養施設の運営受託・保守管理サービス、並びに消耗品や関連装置の販売・サポートと、2013年5月に設立した子会社タイタンで展開するCRO（医薬品開発支援）事業が含まれる。

細胞培養施設は、細胞を培養するためのインキュベータ装置と、培養した細胞を加工するための細胞プロセッシング装置等から構成されており、施設（部屋）の外と遮断された構造でクリーン度が高く、安全に細胞培養が行える環境整備がなされている。1施設当たりの投資額としては、50～150百万円程度となる。



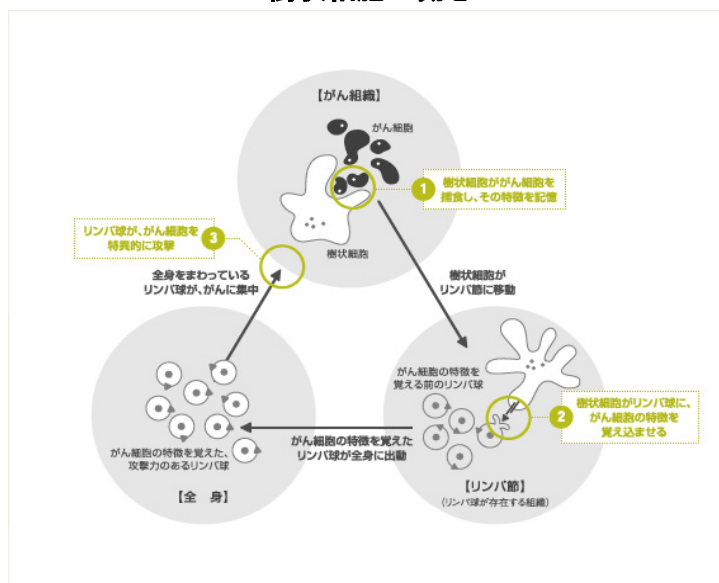
保険適用を目指す「バクセル®」はがんワクチンとして最適化された技術

(2) 樹状細胞ワクチン療法とは

がんの治療法には一般的に、「外科療法（手術）」「化学療法（抗がん剤治療）」「放射線療法」と3つの標準的な治療法があり、それぞれ単独で行われることもあれば、症状に応じて複数の治療法を組み合わせながら進めていくこともある。これに対して、同社が提供する「樹状細胞ワクチン療法」は第4の治療法と言われる免疫細胞療法の一種であり、がんの治療法では最先端の治療法として注目されている。

免疫細胞療法とは患者自身の体から血液（免疫細胞）を一旦採取し、それを培養、活性化して体に戻し、取り除きたい悪性細胞（がん細胞）を退治していく方法である。「樹状細胞」はこの免疫細胞のことを言い、体内で異物を捕食することによりその異物の特徴（抗原）を認識し、リンパ球（異物を攻撃する役割を持つT細胞等）にその特徴を覚え込ませるといった役割を担う。これにより、そのリンパ球が異物のみを狙って攻撃することができるようになる。こうした「樹状細胞」とリンパ球の体内での役割、特徴をがん治療に活かしたものが、同社の提供する「樹状細胞ワクチン療法」と呼ばれるものである。

樹状細胞の働き



ただし、「樹状細胞」は体内に数多くなく、まず患者から血液を採取し、採取した血液から単球を細胞培養施設（CPC：セルプロセッシングセンター）で培養し、治療に必要な一定量の樹状細胞を確保する必要がある。ちなみに、同社の細胞培養技術では1度の採血で1億数千万個の高品質で安定的な「樹状細胞」の培養が可能で、培養技術の高さは同社の強みとなっている。

培養した「樹状細胞」にがん細胞またはがん抗原を認識させたものが「樹状細胞ワクチン」となる。「樹状細胞ワクチン」において重要な役割を持つのがこのがん抗原であり、同社はがん治療に対して有用性があるとして高い評価を受けたがん抗原「WT1ペプチド」の「樹状細胞ワクチン療法」における独占実施権を保有している。

■会社概要

「樹状細胞ワクチン療法」の最大のメリットは、がん細胞のみを狙って攻撃でき、正常細胞を傷つけないことで、患者の体の負担が他の治療法に比べて軽いという点にある。また、がん種に関してもWT1ペプチドを使用することでほぼすべてのがんが対象になる。一方、デメリットとしては、保険適用外であるため患者の費用負担が一般的な治療法と比べて重い点にある。このため、現状では「手術」や「抗がん剤」療法など一般的な治療法では効き目が無くなった重度のがん患者、あるいは膀胱がんのように外科手術が難しいがん種患者の症例数が多くなっている。なお、「樹状細胞ワクチン療法」は「化学療法（抗がん剤治療）」などの標準治療と組み合わせることで効果を発揮する治療法となる。

同社では東大医科研や大阪大学、徳島大学、九州大学などの技術・ノウハウを積み重ねて開発した樹状細胞ワクチンを「バクセル®」と名付け、新たに商標登録した。語源は「vaccine（ワクチン）」と「cell（細胞）」から取っている。同社以外にも樹状細胞ワクチンを開発する企業が増えてきたため、他社との差別化を図り、ブランド力を向上させることが狙いだ。

「バクセル®」の特徴としては、がんワクチンとして最適化された技術であるということ（高い培養技術、がん抗原WT1ペプチドの独占実施権を保有するなど）、個別化医療であること、多数の症例実績を基にしたエビデンス（科学的根拠）があること、保険適用を目指す医療技術であるということなどが挙げられる。個別化医療とは、個々の患者ごとに最適な医療を行うことを指す。

■成長戦略

同社は2020年度に売上高15,000百万円を目標として掲げている。成長戦略としては、以下の4点が挙げられる。

- 樹状細胞ワクチン「バクセル®」の承認取得を目指す
- 既存事業の拡大
- 海外への展開
- 先端医療周辺事業への展開

「膀胱がん」を対象とした予備試験を開始

(1) 「バクセル®」の承認取得

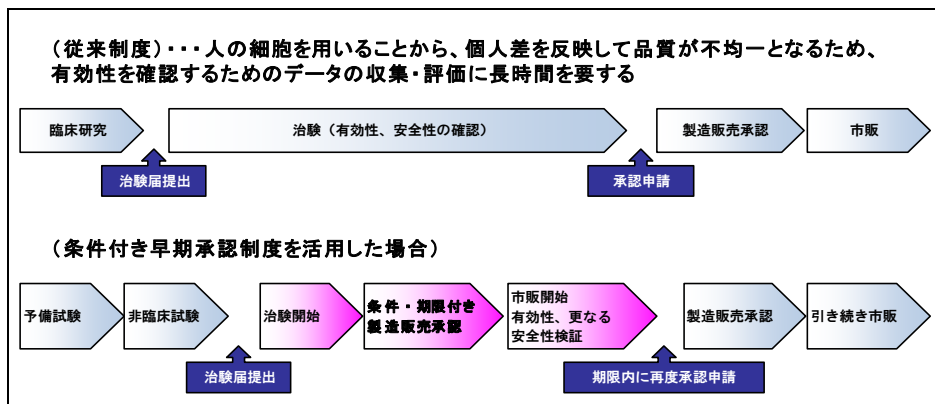
同社は日本初の再生医療等製品として条件付（早期）承認制度を活用した樹状細胞ワクチン「バクセル®」の「膀胱がん」を対象とした承認取得を目指している。2013年4月に九州大学と共同研究契約を締結、予備試験を開始している。「膀胱がん」は早期発見が難しく治療が困難で死亡率も高いため、「バクセル®」のニーズが最も高いがん種と言える。同社では新しい大量増幅培養技術（特許出願中）と効果の高いマルチペプチド（W1class I 改変ペプチド+ヘルパーペプチド）を使用する。また、高い確率で有効性が期待できる疾患を選別するためのエビデンスを構築していくことで、早期承認を目指す方針だ。



■成長戦略

条件付（早期）承認制度は、再生医療分野の成長を促進するための規制改革の一環として新たに導入されるもので、従来であれば承認取得まで長期間要していた治験期間を条件付で大幅に短縮し、早期承認を行うことで再生医療等製品の成長を促すことを目的とした制度となる。開発企業にとっては、早期承認によって開発コストの資金回収が早期に可能となり、資金面での負担が大幅に緩和されるというメリットが生じる。同社では2014年度中に同制度を活用する初めての企業として治験届提出、2015年度以降の治験開始を目指している（図参照）。

再生医療等製品の承認までのスケジュール



出所：会社資料よりフィスコ作成

再生医療等製品として承認され保険適用されれば、患者の費用負担も大幅に緩和されることになり、需要も大きく拡大することが見込まれる。同社が目指している15,000百万円という売上目標のうち、約半分は「バクセル®」で占めるとみられる。

一方で、治験費用の見込み額に関しては現段階では流動的となっている。承認に向けて必要となる症例数がまだ不明なことや、治験を進めるなかで他企業（医薬品メーカーや医療機器メーカーなど）と提携を結び協業していくことになるが、その提携内容によって治験にかかるコスト負担も変わってくるためだ。このため、今後は承認取得を目指すなかで、どのような提携が決まっていくのかも注目されよう。なお、同社は2014年1月に「バクセル®」の承認取得に向けた取り組みを行う子会社、テラファーマを設立している。

症例数の増加、ブランディング、新規がん抗原の実用化が既存事業拡大の鍵に

(2) 既存事業の拡大

既存事業に関しても引き続き拡大を目指していく。既存事業での注目ポイントは以下の4点が挙げられる。

●新規医療機関の開拓推進、細胞加工業の事業化

樹状細胞ワクチン療法の契約医療機関数を拡大し、症例数の増加を目指していく。また、再生医療の規制改革のなかで目玉の1つとなっている細胞加工業の事業化に関しても、同社では収益性を勘案しつつ検討を進めていく考えを示している。ただ、細胞加工業を事業化するためには、設備投資資金がかかることもあり、同社では「バクセル®」の承認取得を経営の最優先事項としている。

■成長戦略

●認知拡大に向けたブランディングの推進

患者・医療従事者に向けたマーケティング活動として、テレビなど各種メディアを使って、今まで以上に積極的な取り組みを行い、認知度の向上に結び付けていく。「バクセル®」や新規免疫療法である「ZNK®細胞免疫療法」などの認知度向上によってブランディングを強化し、樹状細胞ワクチン療法の先駆者として業界での圧倒的なポジションを確立していく戦略だ。

●新規がん抗原、新規免疫療法の実用化を推進

現在、長崎大学病院で臨床研究中の「ZNK®細胞免疫療法」や各大学で臨床研究を行っている各種がん抗原の実用化に向けた取り組みを継続していき、今後の収益化に結び付けていく。

アジアのがん患者数は約380万人、海外での売上拡大にも期待

(3) 海外展開

海外展開では東南アジアや中国で現地企業または医療機関と事業提携を実現し、海外患者の受け入れ拡大、及び現地での樹状細胞ワクチン療法の普及拡大を目指していく。既に海外からがん患者の受け入れは行っているが、現地企業と提携することで本格的な海外での展開を目指していく。日本を除くアジアでのがん患者数は2012年で約380万人と日本の約6倍の規模となっている。アジアのがん患者数は今後も増加傾向が続き、2020年には約480万人に達するものと予測されている。このため、「バクセル®」のコスト低減が進めば、こうしたアジア市場での売上拡大も将来的に期待されよう。

イメージングCROなど先端医療周辺事業への展開をスタート

(4) 先端医療周辺事業への展開

同社では細胞治療技術開発事業を事業基盤としながら、更なる成長を目指していくため、先端医療周辺事業についても取り組みをスタートさせている。2013年5月にイメージングCRO（治験支援サービス）事業を行うタイタンを設立。画像診断分野に特化した、がんや中枢神経系の治験支援サービスを行う。2014年以降、売上への寄与が見込まれる。

■成長戦略

また、2014年2月にはゲノム分析で高度なノウハウを持つジナリスと合併でジェノサイファーを設立した（出資比率51%）。ジナリスが持つ高度な遺伝情報処理技術とテラが持つ医療機関・医師とのネットワークを融合させることで、がん患者における個別化医療実現のためのゲノム診断支援事業を展開していく。

具体的には、個人ゲノム情報を解読し、日本人及びアジア人の疾病発症に関わる遺伝子変異情報をもとにしたオンライン疾病診断支援システムの実現を目指す。ジェノサイファーは、医療機関から委託を受けた患者の遺伝情報を解析し、本システムを介して患者ごとに適した治療の選択のための情報を医療機関に提供していくBtoBのサービスとなる。

その他にも、iPS細胞を用いた世界初の再生医療の実現を目指すヘリオスに2013年4月に出資し、12月には業務提携に関する基本合意を結んでいる。iPS細胞を用いたがん免疫細胞療法の開発に向けた検討を開始している。

先端医療周辺事業への取り組み

会社名	出資比率	主な事業内容
タイタン	100%	最新の画像診断技術やノウハウを用いて、がんや中枢神経系などにおける治験支援サービスを提供 国際基準に準拠した治験専用画像診断専用ツールを使い、今後需要が高まると予想される国際共同治験及びアジア治験についての支援サービスを展開
ジェノサイファー	51%	テラがこれまで蓄積してきたがん領域での医療機関・医師とのネットワークと、合併先であるジナリス社が持つ高度な遺伝情報処理技術を融合することで、がん患者における個別化医療実現のための新たなBtoBサービスを構築し、ゲノム診断支援事業を推進
ヘリオス	-	iPS細胞を用いて世界初の再生医療の実用化を目指す（加齢黄斑変性） 業務提携によってiPS細胞を用いたがん免疫細胞療法の開発に向けた検討を開始

出所：会社資料よりフィスコ作成

■決算動向

症例数が会社想定を下回る、承認取得に向けた投資も重しに

(1) 2013年12月期業績

2月7日付で発表された2013年12月期計の連結業績は、売上高が前期比0.3%減の1,539百万円、営業利益が同89.5%減の23百万円、経常利益が24百万円の損失（前期は220百万円の利益）、当期純利益が58百万円の損失（同99百万円の利益）となった。

2013年12月期連結業績

(単位：百万円)

	2012/12期		2013/12期				
	実績	対売上比	会社計画	実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	1,544	-	1,717	1,539	-	-0.3%	-10.3%
売上原価	517	33.5%	-	573	37.3%	11.0%	-
販管費	806	52.2%	-	942	61.2%	17.0%	-
営業利益	221	14.3%	155	23	1.5%	-89.5%	-85.0%
経常利益	220	14.3%	100	-24	-1.6%	-	-
当期純利益	99	6.4%	21	-58	-3.8%	-	-

注) 会社計画値は13/3Q決算発表時点の数値



■決算動向

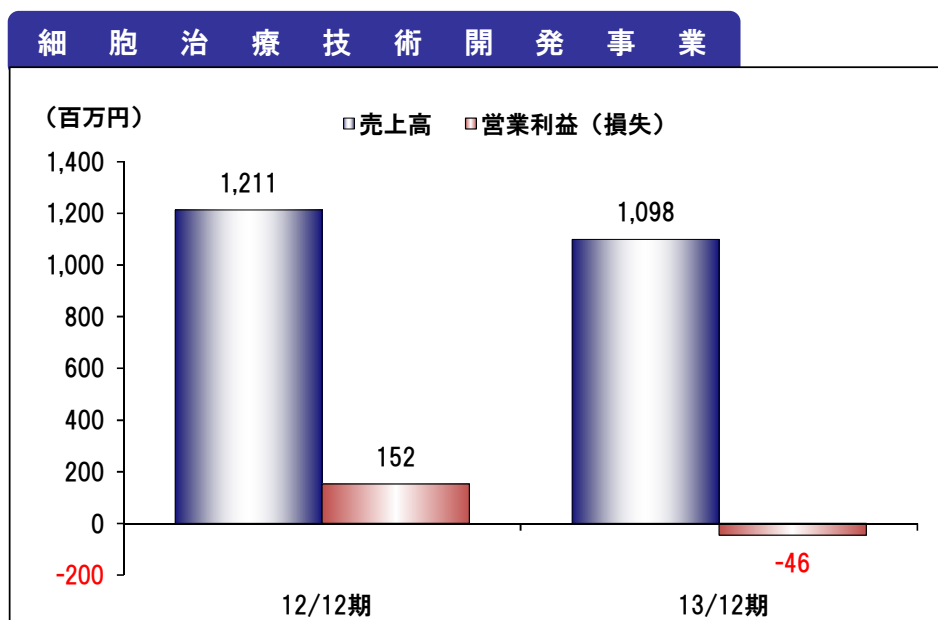
売上高では細胞治療支援事業が順調に推移したものの、細胞治療技術開発事業の売上減少が響き、前期並みの水準にとどまった。一方、営業利益は細胞治療技術開発事業の減収要因に加えて、「バクセル®」の承認取得に向けた研究開発費や人件費の増加などにより減益となった。また、営業外費用で本社移転関連費用（19百万円）や減価償却費（20百万円）を計上したことで、経常利益は赤字となった。

会社計画対比でも売上高、利益ともに下回る結果となったが、これは細胞治療技術開発事業における樹状細胞ワクチン療法の症例数が会社想定を下回ったことが主因となっている。事業別の動向については以下のとおり。

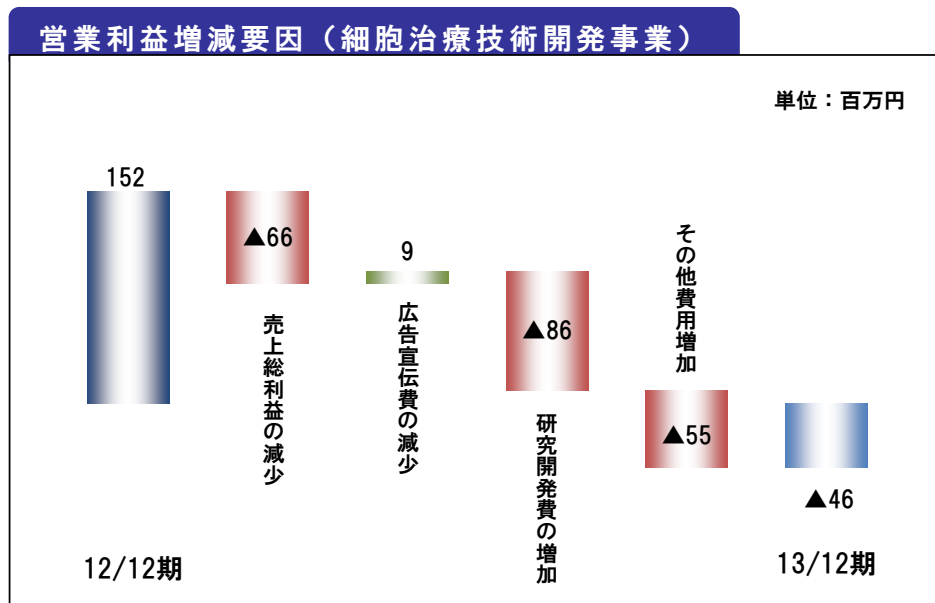
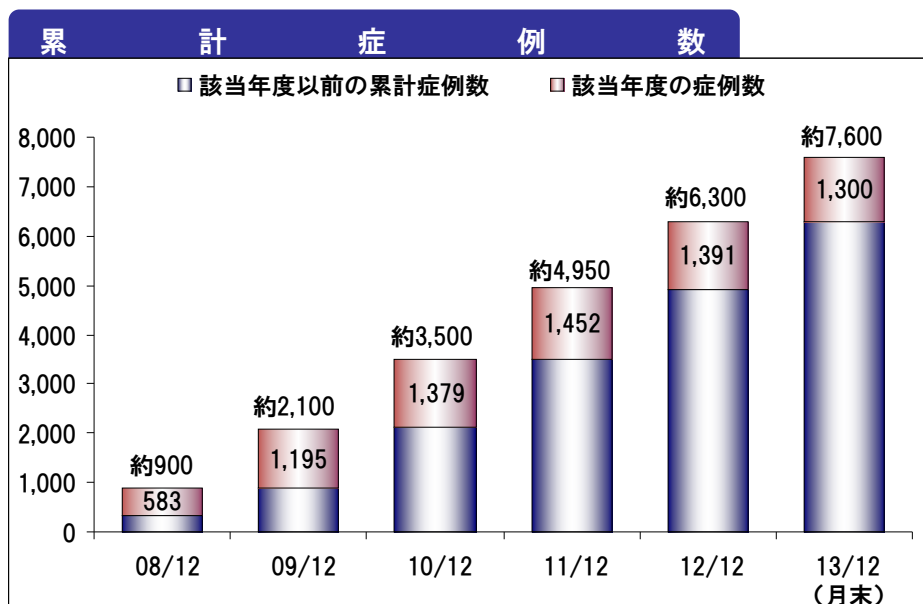
○細胞治療技術開発事業

細胞治療技術開発事業の当期売上高は前期比9.4%減の1,098百万円、営業利益は46百万円の損失となった（前期は152百万円の利益）。樹状細胞ワクチン療法の症例数が1,300件と前期の1,391件から減少したことが主因となっている。年間症例件数で見ると2年連続で減少したことになるが、この要因として類似技術の治療法を行う競合が出てきたことと、同社自身のマーケティング活動が弱く、認知度の向上が進まなかったことが挙げられる。また、2013年8月以降、新たに契約した北里研究所など6つの医療機関において、治療開始予定が2014年以降に延伸したことも影響した。

同事業部門における営業利益の増減要因を見ると、売上減に伴う売上総利益の減少に加えて、「バクセル®」の承認取得に向けた研究開発費の増加が大きく影響したと言える。



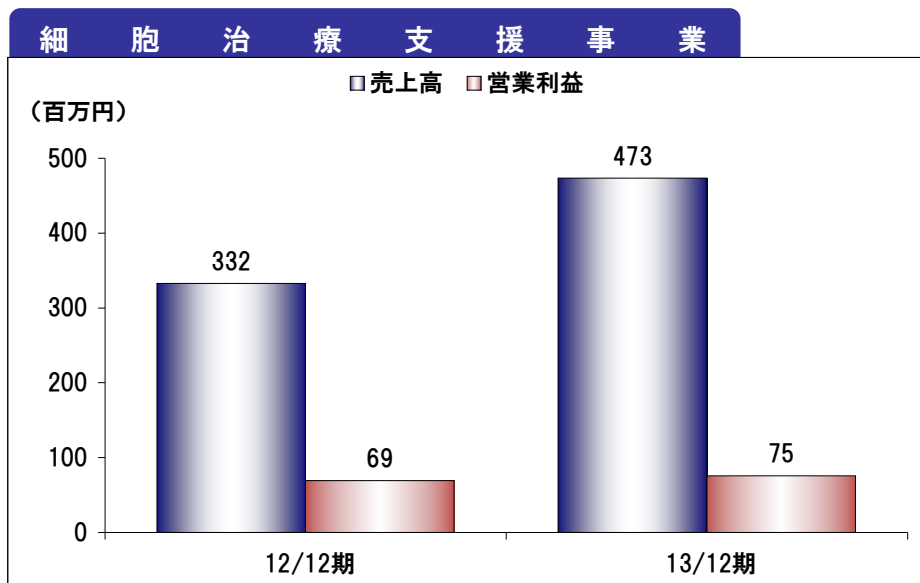
■決算動向



■決算動向

○細胞治療支援事業

細胞治療支援事業の当期売上高は前期比42.1%増の473百万円、営業利益は同9.3%増の75百万円と順調に拡大した。売上高が大きく伸びたのは、細胞培養装置等の機器販売でパナソニックヘルスケアからの新規受注を獲得したことが要因だ。パナソニックヘルスケア向けの売上高は174百万円となり、同事業の37%を占めた。営業利益の伸びが増収率よりも低かったのは、こうした機器販売の売上構成比が上昇したことによる。



安全性を示す流動比率や自己資本比率は いずれも問題のない水準

(2) 財務状況と経営指標

財務状況に関して見ると、2013年12月末の総資産は前期末比308百万円増加の2,387百万円となった。このうち流動資産は現預金や立替金等の増加により140百万円増加の1,543百万円に、固定資産はヘリオスへの出資や本社移転に伴う敷金の増加により、167百万円増加の843百万円となった。

一方、負債は有利子負債の増加に伴い、216百万円増加の858百万円に、純資産は利益剰余金が減少したものの、新株予約権の行使に伴う資本金、資本準備金の増加で91百万円増加の1,529百万円となった。

経営指標で見ると、安全性を示す流動比率や自己資本比率はいずれも問題のない水準にあると言え、また、有利子負債も増加したとはいえ、D/Eレシオで40%台と低水準にあり、財務の健全性は保たれていると言えよう。一方、収益性に関しては前述したとおり2013年12月期は前期比で低下する格好となった。当面は「バクセル®」の承認取得に向けた治験費用などの負担が継続するとみられることから、低水準が続く可能性が高いとみられる。

■決算動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	11/12期	12/12期	13/12期	増減額	増減要因
流動資産 (現預金)	1,505 1,092	1,403 1,030	1,543 1,080	140 49	現預金、立替金の増加
固定資産	707	676	843	167	ヘリオスに出資(100百万円)、敷金増加
資産合計	2,212	2,079	2,387	308	
流動負債	439	427	352	-74	未払法人税の減少(▲56百万円)
固定負債 (有利子負債)	467 630	214 348	505 618	291 270	長期借入金増加(+360百万円)
純資産 (株主資本)	1,305 1,291	1,437 1,399	1,529 1,450	91 50	株主資本、少数株主持分の増加による 新株予約権行使による増加(+119百万円)
負債純資産合計	2,213	2,079	2,387	308	
経営指標 (安全性)					
流動比率(流動資産÷流動負債)	341.7%	328.4%	438.1%		
自己資本比率(株主資本÷総資産)	58.3%	67.3%	60.8%		
D/Eレシオ(有利子負債÷株主資本)	48.8%	24.9%	43.6%		
(収益性)					
ROA(経常利益÷総資産)	2.4%	10.6%	-1.0%		
ROE(純利益÷株主資本)	1.3%	7.1%	-4.0%		
売上高営業利益率	5.4%	14.3%	1.5%		

また、同社は2013年に第三者割当による新株予約権(第8～11回)を発行しており、2014年2月7日段階で1,471百万円を調達している。新株予約権行使に伴い発行された株式数は61.3万株となる。今回の新株予約権による発行株数の上限は100万株(最大で7.6%の希薄化)となっているため、残りの新株予約権(38.7万株相当)をすべて下限行使価格の2,320円で行使したと仮定すると、約897百万円の資金調達が見込まれる。調達した資金は「バクセル®」の研究開発資金等に充てられる予定となっており、当面の開発資金は今回の調達で賄えるものと思われる。

調達予定資金の具体的使途

	百万円	支出予定時期
医薬品等の開発資金	1600	2014年1月～2017年12月
細胞培養施設等の設置資金	800	2013年10月～2014年12月
海外事業推進に係る資金	400	2013年12月～2014年12月
共同研究に係る資金	100	2013年6月～2014年10月
有利子負債返済	残額	2013年7月～2014年12月

樹状細胞ワクチン療法の認知向上で症例数増加を目指す

(2) 2014年12月期見通し

2014年12月期の連結業績は、売上高が前期比35.7%増の2,090百万円、営業損失が135百万円、経常損失が156百万円、当期純損失が154百万円の見込みとなっている。

売上高に関しては、細胞治療技術開発事業における症例数の増加と細胞治療支援事業における細胞培養装置等機器販売の拡大によって大幅な増収を見込んでいる。一方、利益面では薬事承認に向けた「バクセル®」の開発費増加や、前期に設立した子会社が立ち上げフェーズにあり先行費用がかさむこと、さらに樹状細胞ワクチン「バクセル®」の症例数増加に向け積極的な広報活動を行うことなどが収益の足かせ要因となる。

■決算動向

樹状細胞ワクチン「バクセル®」の症例数増加に向けた取り組みとして、同社では認知度向上に向けて各種メディアへの露出を積極的に展開していく予定となっている。また、前期に新規契約した6つの医療機関が2014年から治療を開始するほか、今年1月に連携医療機関として契約した白山通りクリニック（東京）の寄与も見込まれる。白山通りクリニックは前述した通り、免疫細胞療法の専門医療機関であり、「活性化リンパ球療法」で10年余りの間に累計4,045症例と豊富な実績（2014年1月末）を持っている。同クリニックでは活性化リンパ球療法に加え、2014年春頃より同社の樹状細胞ワクチン「バクセル®」を用いた樹状細胞ワクチン療法も行うことになる。当面は限定した症例に対して樹状細胞ワクチン療法を行うものとみられるが、免疫細胞療法の専門医療機関として高い実績を誇るだけに、今後の動向が注目されよう。

【損益計算書】（連結）

（単位：百万円）

	10/12期	11/12期	12/12期	13/12期	14/12期予
売上高	1,145	1,322	1,544	1,539	2,090
（対前期比）	17.5	15.4	16.8	-0.3	35.7
売上原価	391	455	517	573	1,000
（対売上記）	34.1	34.5	33.5	37.3	47.8
販管費	610	795	806	942	1,225
（対売上記）	53.3	60.1	52.2	61.2	58.6
営業利益	144	71	221	23	-135
（対前期比）	-38.1	-50.6	210.9	89.5	-
（対売上記）	12.6	5.4	14.3	1.5	-6.5
営業外収益	85	91	91	79	-
受取利息・配当金	0	0	0	0	-
その他	85	91	91	79	-
営業外費用	97	110	91	126	-
支払利息・割引料	14	15	11	6	-
その他	83	95	81	120	-
経常利益	131	52	220	-24	-156
（対前期比）	-33.4	-60.4	322.1	-	-
（対売上記）	11.5	3.9	14.3	-1.6	-7.5
特別利益	17	5	0	1	-
特別損失	9	1	10	0	-
税引前利益	140	56	210	-23	-
（対前期比）	-28.7	-59.8	272.6	-	-
（対売上記）	12.2	4.3	13.6	-1.5	-
法人税等	63	30	86	11	-
（実効税率）	45.5	54.9	41.3	49.8	-
少数株主利益		8	23	23	-
当期利益	76	16	99	-58	-154
（対前期比）	-29.8	-78.3	499.6	-	-
（対売上記）	6.8	1.3	6.4	-3.8	-7.4
[主要指標]					
減価償却費	205	193	152	156	180
研究開発費	42	100	145	232	300
発行済株式数（千株）	12,079	13,074	13,137	13,228	13,795
1株当り利益（円）	6.39	1.32	7.48	-	-
1株当り配当（円）	0.6	0	0.8	0	0

注）2011年12月期より連結決算



ディスクレームー（免責条項）

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪証券取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との面会を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ