

テラ

2191 東証 JASDAQ

<https://www.tella.jp/ir/>

2016年3月24日（木）

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

[企業情報はこちら >>>](#)

■ 樹状細胞ワクチンは膵臓がんを適用領域とした承認取得を目指す

テラ<2191>は、がん免疫療法の1つである樹状細胞ワクチン療法を中心に、医療機関に対する技術・運用ノウハウの提供、及び再生医療・細胞医療に関する研究開発を行う企業である。子会社の設立等により周辺領域の事業化にも積極的に取り組んでいる。

2015年12月期の連結業績は、売上高が前期比2.3%増の1,909百万円、営業損失が601百万円（前期は293百万円の損失）となった。売上高は医療支援事業において細胞培養関連装置の販売等が増加したことで増収となったが、利益面では樹状細胞ワクチンの再生医療製品としての承認取得に向けた開発費用が先行していること、一部連結子会社の立上げフェーズにあること等により損失幅が拡大する格好となった。

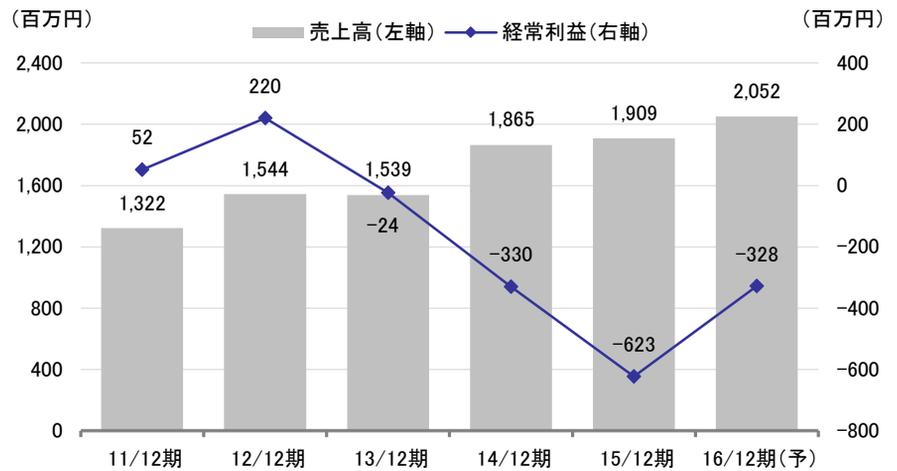
2016年12月期業績は、売上高が前期比7.5%増の2,052百万円、営業損失が316百万円（前期は601百万円の損失）と収益改善を見込んでいる。売上高は細胞医療事業での樹状細胞ワクチン療法の症例数増加に向けた取り組みを推進することで増収となる見通し。一方、利益面では増収効果に加えて研究開発費の選別や家賃、広告宣伝費など諸経費の抑制を進め、細胞医療事業と医療支援事業での黒字化を見込む。

樹状細胞ワクチンは、膵臓がんを適用領域とした承認取得を目指している。2016年内に治験届を提出し、また、アライアンス候補先との契約締結に向けた交渉も同時並行で進めていく方針に変わりない。治験が順調に進めば2020年頃にも薬事承認が下りるものと予想される。薬事承認されれば患者の自己負担軽減により、樹状細胞ワクチン療法の症例数拡大につながることを期待される。子会社で展開するゲノム診断支援事業や少額短期保険事業に関しても、顧客層はがん罹患者から健常人まで拡大しており、高齢化社会が進み今後のがん罹患者数の増大が見込まれるなかで、中長期的な成長ポテンシャルは大きいと言えよう。

■ Check Point

- ・ がんに関わる周辺事業を担う5つの連結子会社を有する
- ・ 細胞医療事業や医療支援事業の黒字化によって、収益改善を目指す
- ・ 対象顧客層はがん予防を目的とした健常人向けまで広がり、ポテンシャルは高い

業績推移



■ 会社概要

がんに関わる周辺事業を担う5つの連結子会社を有する

(1) 事業概要

同社はがん免疫療法の1つである樹状細胞ワクチン療法を中心に、医療機関に対する技術・運用ノウハウの提供、及び再生・細胞医療に関する研究開発を行う企業である。また、事業領域を拡大しており、がんに関わる周辺事業を担う5つの連結子会社を有している。事業セグメントは細胞医療事業、医薬品事業、医療支援事業で構成されており、子会社において医薬品事業、医療支援事業を展開している。また、持分法適用関連会社として、細胞培養の研究試薬の開発販売を行う(株)バイオベルデ、疾病の早期診断・早期予防等を実現する独自技術プラットフォームを開発するKarydo TherapeutiX(株)の2社がある。各事業セグメントの内容は以下のとおり。

事業セグメントとグループ会社

事業セグメント	会社名	出資比率	事業内容
細胞医療事業	テラ	-	樹状細胞ワクチン療法等の技術・運用ノウハウ提供等
医薬品事業	テラファーマ	100.0%	医薬品、医療機器、再生医療製品等の研究開発・試験・製造(2014年設立)
医療支援事業	バイオメディカ・ソリューション	50.0%	細胞加工施設の運営受託・保守管理サービス等(2011年子会社化)
	タイタン	100.0%	医薬品・医療機器の治験支援、医療IT技術販売提供(2013年設立)
	オールジーン	100.0%	疾病等に関するゲノム解析・検査及び研究の受委託業務等(2014年設立)
	テラ少額短期保険	100.0%	少額短期保険事業(2014年子会社化)

出所：有価証券報告書

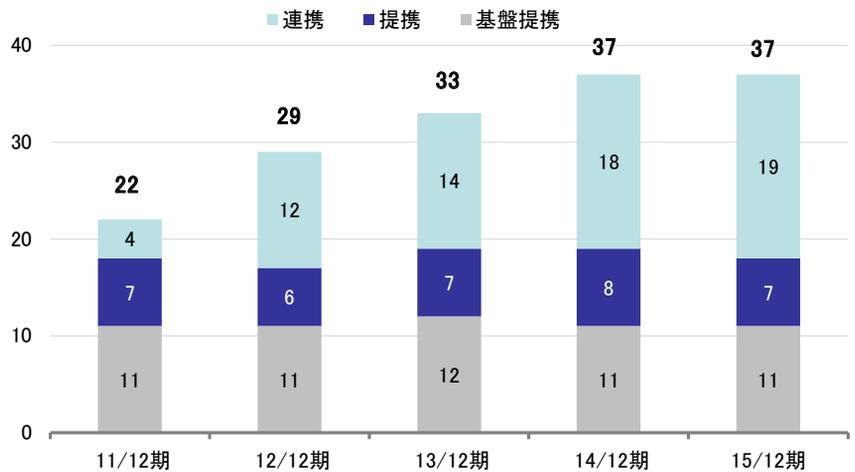
○細胞医療事業

細胞医療事業とは、同社が開発する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である。

売上高の大半は、契約した医療機関から樹状細胞ワクチン療法の症例数に応じて得られる技術料や設備貸与料、特許使用料などからなる。医療機関との契約形態には、「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う医療機関である。「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、主に大学病院など大型の医療機関が対象となる。施設の貸与料がかからないため、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である。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得られる売上は、培養を実施した基盤提携医療機関または提携医療機関を通じて徴収することになる。

こうした契約医療機関の数は2015年12月末時点で37ヶ所となっており、北海道から九州に至るまでほぼ全エリアに拡大している。また、症例数としては累計で約10,100症例と樹状細胞ワクチン療法では世界でトップクラスの症例実績を積み重ねている。

契約医療機関の推移



○医療支援事業

医療支援事業は、細胞加工施設の運営受託・保守管理サービス、並びに消耗品や細胞培養関連装置等の販売を行うバイオメディカ・ソリューション（株）や、イメージング CRO 事業を行うタイタン（株）、ゲノム診断支援事業を行う（株）オールジーン、少額短期保険事業を行うテラ少額短期保険（株）など子会社の事業で構成されている。

このうち、テラ少額短期保険が、一度がんを経験された方が再びがんと診断された時に備える「がんサバイバーのための“再発治療保険”」の販売が開始された。

○医薬品事業

医薬品事業は、膵臓がんに対する承認取得に向け、2014年1月に設立した子会社のテラファーマ（株）が中心となって行う事業である。また、2015年3月に免疫細胞の凍結保存溶液の製造販売に関する事業化権を関連会社のバイオベルデより取得しており、樹状細胞ワクチンの搬送の際に用いる凍結保存用として販売を開始している。

「第4のがん治療法」と言われる免疫療法

(2) 樹状細胞ワクチン療法とは

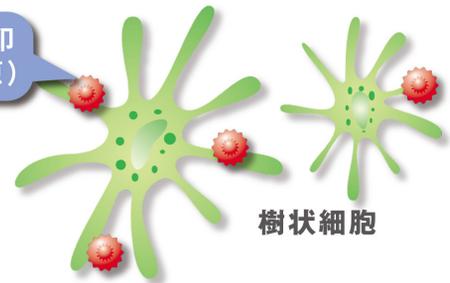
がんの治療法には一般的に、「外科療法（手術）」「化学療法（抗がん剤治療）」「放射線療法」と3つの標準的な治療法があり、それぞれ単独で行うか、症状に応じて複数の治療法を組み合わせながら治療を行っている。同社が提供する樹状細胞ワクチン療法は「第4のがん治療法」と言われる免疫療法の1つであり、これらの標準的な治療と組み合わせることによって効果を発揮する最先端のがん治療法である。

免疫細胞療法とは患者自身の体から血液（免疫細胞）を一旦採取して、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」は免疫細胞の1つであり、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、「樹状細胞ワクチン療法」と呼ばれるものである。同療法は同社が先駆けて開発してきたが、現在は同療法を独自で開発・実施する競合企業や医療機関が増えてきている。

樹状細胞ワクチン療法の仕組み

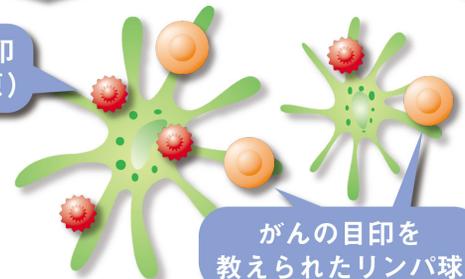
樹状細胞が、
がん細胞を認識し、
がんの目印を
手に入れる

がんの目印
(がん抗原)



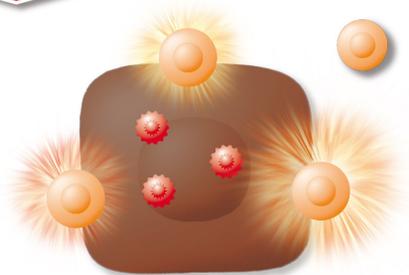
樹状細胞が、
がんの目印を
リンパ球に伝える

がんの目印
(がん抗原)



がんの目印を
教えられたリンパ球

がんの目印を
教えられたリンパ球が、
がんをめがけて
攻撃する



出所：会社資料

「樹状細胞ワクチン療法」の最大のメリットは、がん細胞を狙って攻撃し、正常細胞を傷つけないため、副作用が少ないという点にある。また、がん種に関しても、同社では免疫効果の高い「WT1 ペプチド」（独占実施権保有）をがん抗原として使用することでほぼすべてのがん種を対象とすることが可能となっている。

一方、デメリットは、保険適用外であるため治療費が全額自己負担となることである。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果がなくなった重度のがん患者、あるいは膵臓がんのように外科的手術が難しいがん種患者の症例数が多いとなっている。2015年12月末までの約10,100症例をがん種別で見ると、膵臓がんが約2割と最も多く、次いで大腸がん、肺がんが各1割強となっている。

「WT1 ペプチド」などの独占実施権を保有

(3) 同社の強み

樹状細胞ワクチン療法を手掛ける競合が増えるなかで、同社の強みは大きく3つ挙げることができる。1つ目は、より強力ながん免疫を誘導することができる「WT1 ペプチド」の独占的な実施権や、他のがん抗原「MAGE-A4 ペプチド」「サーバイピンペプチド」の特許権を保有していること、2つ目は、東京大学医科学研究所発の高品質で安定的な「細胞培養技術」を保有しており、細胞培養施設の保有・導入支援で国内トップの実績を持つこと、そして3つ目は世界トップクラスの「臨床実績」を誇り、専門誌などでも共同研究先などから数多くの論文が掲載発表されていること、などである。2015年も国内の医科大学等より膵臓がんの臨床成績に関する3本の論文が専門誌で発表されている。

2016年の治験届提出を目指す

【従来の承認までの道筋】

出所：厚生労働省「厚生労働省における再生医療に関する最近の取り組みについて」より抜粋



<再生医療製品に従来の承認制度を適用する場合の問題点>
人の細胞を用いることから、個人差を反映して品質が不均一となるため、有効性を確認するためのデータの収集・評価に長時間を要する。

【再生医療等製品としての承認に向けた道筋】

承認までの時間が大幅に短縮
開発コストを大幅に縮小



2014年 15年 16年 ……

出所：説明会資料

高齢化社会が進む国内ではがんによる死亡者数が年々増加している。2014年には総死亡者数の3割弱を占める約36万人ががんで亡くなり、今後もさらに増加していくものと予想されている。こうしたなかで、同社は樹状細胞ワクチン療法を、将来的には保険適用させ患者負担の少ない再生医療等製品として普及拡大させていくことを目指している。

売上高は細胞培養関連装置の販売等の増加により増収

(1) 2015年12月期の業績概要

2月9日付で発表された2015年12月期の連結業績は、売上高が前期比2.3%増の1,909百万円、営業損失が601百万円（前期は293百万円の損失）、経常損失が623百万円（同330百万円の損失）、当期純損失が990百万円（同402百万円の損失）となった。

2015年12月期連結業績

（単位：百万円）

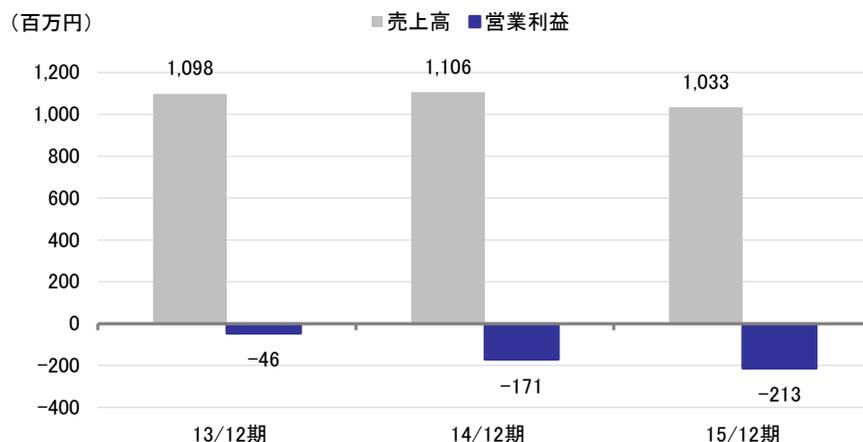
	2014/12期		2015/12期		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前期比
売上高	1,865	-	1,909	-	2.3%
売上原価	871	46.7%	1,023	53.6%	17.4%
販管費	1,287	69.0%	1,487	77.9%	15.5%
営業利益	-293	-15.7%	-601	-31.5%	-
経常利益	-330	-17.7%	-623	-32.6%	-
特別損益	0	-0.0%	-390	-20.4%	-
当期純利益	-402	-21.6%	-990	-51.9%	-

売上高は医療支援事業において細胞培養関連装置の販売等が増加したことで増収となったが、営業利益は樹状細胞ワクチンの承認取得に向けた開発費用が先行していること、一部連結子会社の立上げフェーズにあること等により損失幅が拡大する格好となった。また、当期純損失の拡大幅が大きくなっているが、これは特別損失として、事業用資産や子会社ののれんに関する減損損失224百万円、投資有価証券評価損155百万円を計上したことによるものである。期初会社計画比では、樹状細胞ワクチン療法の症例数が想定を下回ったことを主因として、売上高、利益とも下回る結果となった。事業セグメント別の動向は以下のとおり。

○細胞医療事業

細胞医療事業の売上高は、前期比6.7%減の1,033百万円、営業損失は213百万円（前期は171百万円の損失）となった。樹状細胞ワクチン療法の症例数は1,174症例と前期の1,296症例から9.4%減少したことが響いた。1件当たりの売上高が若干上昇したが、これは治療効果が高いとされる新規がん抗原「WT1クラスIIペプチド」との併用が開始されたことが主因となっている。

細胞医療事業



営業利益の増減要因を見ると、広告宣伝費の減少で45百万円、研究開発費の減少で54百万円の増益要因となったが、売上の減収により73百万円、その他費用の増加で68百万円の減益要因となった。

なお、症例数については2012年以降、樹状細胞ワクチン療法で競合する企業や医療機関などが増加してきたことを要因に減少トレンドが続いているが、当第4四半期は5四半期ぶりに前四半期比で増加に転じるなど底打ち感も出始めている。

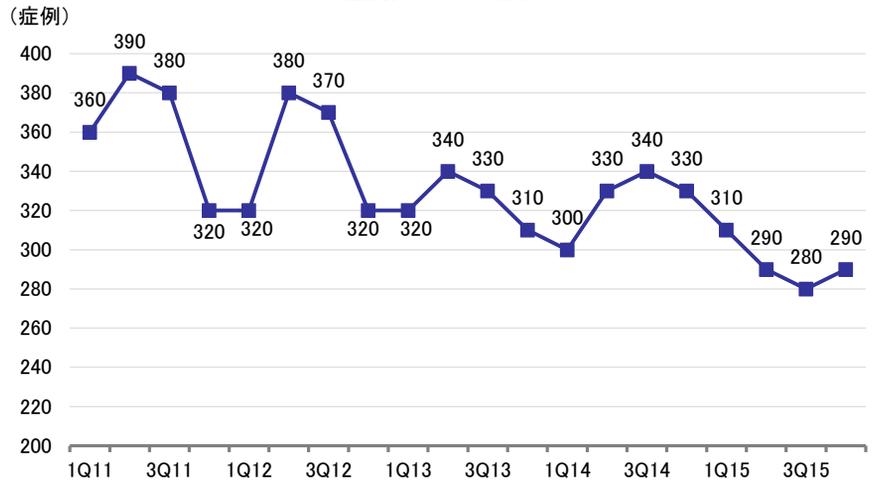
テラ

2191 東証 JASDAQ

<https://www.tella.jp/ir/>

2016年3月24日(木)

症例数四半期推移

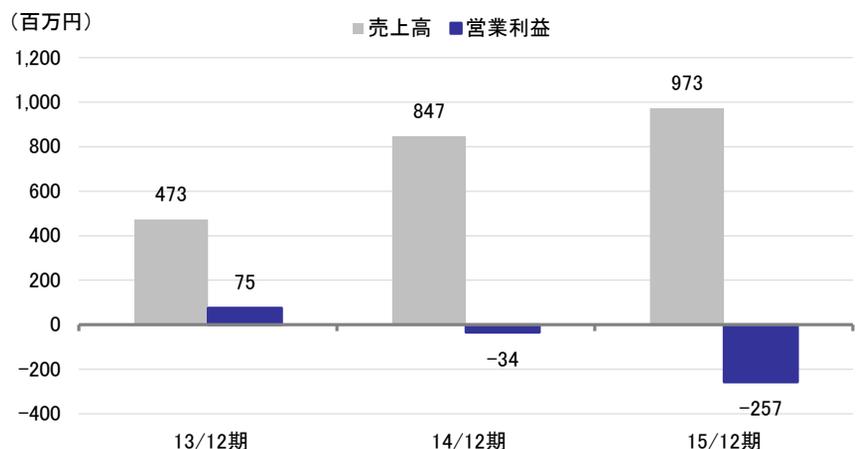


出所:有価証券報告書

○医療支援事業

医療支援事業の売上高は、前期比15.0%増の973百万円、営業損失は257百万円(前期は34百万円の損失)となった。売上高は細胞培養関連装置の販売等が増加したこと、2014年8月に子会社化したテラ少額短期保険の売上が通年で寄与したこと等により2ケタ増収となった。細胞培養関連装置では科学技術振興機構向けに215百万円の売上を計上している。一方で、営業損失が拡大した要因は、一部子会社が立上げフェーズであるため、費用が先行して膨らんでいることが要因となっている。例えば、テラ少額短期保険では、がん治療のための免疫保険や再発治療保険を販売しており、免疫保険については契約数は順調に伸びているものの、契約に応じて責任準備金引当を積む必要があり、事業立上げ当初は費用が先行する収益構造となっている。

医療支援事業



○医薬品事業

医薬品事業では、がん治療用再生医療等製品として膵臓がんに対する承認取得に向けた開発体制の整備及び開発活動を行っており、投資フェーズの事業となっている。当期は免疫細胞用凍結保存溶液の事業を関連会社から2015年3月に譲受し、同保存液の販売を開始したことで、売上高41百万円を計上した。一方、営業損失は承認取得に向けた開発費用の増加などにより、122百万円（前期は85百万円の損失）に拡大した。

(2) 財務状況

2015年12月末の財務状況を見ると、総資産は前期末比1,019百万円減少の2,377百万円となった。主な変動要因は、現預金の減少850百万円、投資有価証券の評価減等による減少137百万円、のれん、ソフトウェア等の減少による無形固定資産の減少88百万円となっている。

一方、負債は前期末比11百万円減少の885百万円となった。有利子負債が87百万円減少したことによる。また、純資産は当期純損失の計上などによる利益剰余金の減少により同1,008百万円減少の1,491百万円となった。

経営指標で見ると、期間損益の赤字が続くなかで自己資本比率が前期末の70.8%から60.6%に、有利子負債比率が25.5%から36.4%に上昇するなど、財務体質はやや悪化したものの、流動比率は300%を超える水準にあり、現段階では財務の健全性は保たれていると言える。ただ、2016年12月期も赤字が見込まれていることや、今後は樹状細胞ワクチンの承認取得に向けて治験費用が掛かっていくことなどを考えると、一時的に財務状況が悪化するリスクがある。ただ、これはライセンス交渉の契約締結時期や内容次第となる。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	12/12期	13/12期	14/12期	15/12期	増減額
流動資産	1,403	1,543	2,185	1,354	-831
(現預金)	1,030	1,080	1,749	899	-850
固定資産	676	843	1,210	1,023	-187
総資産	2,079	2,387	3,396	2,377	-1,019
流動負債	427	352	364	431	67
固定負債	214	505	532	453	-78
(有利子負債)	348	618	612	525	-87
負債合計	641	858	896	885	-11
純資産	1,437	1,529	2,499	1,491	-1,008
経営指標 (安全性)					
流動比率	328.4%	438.1%	599.2%	313.6%	
自己資本比率	67.3%	60.8%	70.8%	60.6%	
有利子負債比率	24.9%	42.6%	25.5%	36.4%	

■今後の見通し

細胞医療事業や医療支援事業の黒字化によって、収益改善を目指す

(1) 2016年12月期見通し

2016年12月期の連結業績は、売上高が前期比7.5%増の2,052百万円、営業損失が316百万円（前期は601百万円の損失）、経常損失が328百万円（同623百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純損失が349百万円（同990百万円の損失）と収益改善を見込んでいる。

2016年12月期連結業績見通し

（単位：百万円）

	2015/12期		2016/12期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	増減額
売上高	1,909	-	2,052	-	+143
営業利益	-601	-31.5%	-316	-15.4%	+285
経常利益	-623	-32.6%	-328	-16.0%	+295
親会社株主に帰属する 当期純利益	-990	-51.9%	-349	-17.0%	+641

今期はまず、コスト削減に取り組み収益体質の改善を図ることに注力していく方針だ。研究開発費や広告宣伝費の選別を行うほか、家賃等の固定費を削減することで前期比200百万円程度のコスト削減を見込んでいる。また、売上面では樹状細胞ワクチン療法の症例数拡大に向けた取り組みを推進することで、細胞医療事業の増収を計画している。医薬品事業に関しては開発費等が増加することから損失額は拡大するものの、細胞医療事業や医療支援事業の黒字化によって、全体での収益改善を目指していく。事業セグメント別の見通しは以下のとおり。

○細胞医療事業

細胞医療事業では契約医療機関数の拡大や、契約医療機関における先進医療申請並びに海外患者受け入れ数拡大のための支援を強化することで症例数を増加基調に戻し、期間業績での黒字化を見込んでいる。

契約医療機関に関しては2016年2月に金沢医科大学と提携契約を、メディポリス東京クリニックと連携契約をそれぞれ締結し、2月末現在で契約医療機関数は39ヶ所となっている。このうち、金沢医科大学は「地域がん診療連携拠点病院」として国から指定されているほか、2015年4月には「再生医療センター」を開設し、再生医療における新たな北陸の拠点としての役割を担っている医療機関でもあることから、今後の樹状細胞ワクチン療法の症例数増加だけでなく、同社の樹状細胞ワクチン療法の信用力向上につながるものとして期待される。一方、メディポリス東京クリニックは、がん最先端治療の1つである「陽子線治療」を行うメディポリス国際陽子線治療センターの関連クリニックで、今后来訪患者は「陽子線治療」のセカンドオピニオンだけでなく、樹状細胞ワクチン療法を含む「統合医療」を受けることができるクリニックとなる。今後、契約医療機関を拡大していくに当たって、同社では自社の営業リソースが限られるなかで、他社との連携を進めながら効率的に契約件数を拡大していくことを検討している。

また、自社技術の競争力強化につながる新技術の検討・導入も、機会があれば進めていく方針だ。新技術の導入とは、従来技術の改変や進化につながる可能性のある新たながん抗原の取得や、樹状細胞ワクチンの品質や生産性向上につながる新たな製造技術などが想定される。

○医療支援事業

医療支援事業の業績は、売上高で前期比横ばいと保守的に見ているものの、利益面では若干の黒字を見込んでいる。子会社別で見ると、バイオメディカ・ソリューションは細胞培養関連装置の販売だけでなく、保守サポート収入の増加が見込まれることから増収増益となる見通し。また、イメージング CRO 事業を行うタイタンは前期に収益体質の改善に向けた固定費の削減を実施していること、並びに受注も順調に伸びていることから今期は売上高で 10% 増収、利益も黒字転化を見込んでいる。オールジーンについても企業や研究所からの遺伝子解析サービスの受託が順調に伸びているほか、腸内フローラ検査サービスも企業向け並びに医療機関向けに増加するなど、売上高は順調に増加しており、利益面でも黒字化を目指していく。一方、テラ少額短期保険については、前述したとおり契約数は順調に伸びているが責任準備金の引当も増加するため、今期も若干の損益改善が見込まれるものの赤字が続く見通しとなっている。

○医薬品事業

医薬品事業では、樹状細胞ワクチンの膀胱がんを適用領域とした承認取得に向けた開発を進めており、2016 年内に治験届の提出を目指している。当初は細胞培養の再現性に課題があり治験届の提出が当初想定 of 2015 年から遅れたが、一定の品質、安定性をほぼクリアしたことで、今回は予定どおり治験届を提出できるものと弊社では考えている。また、同時並行で複数のアライアンス候補先企業との交渉も行っている。アライアンス先に関しては 1 社もしくは複数社の可能性もあるとしている。治験費用に関しては、治験の症例数やライセンス契約締結の有無、契約時期やその内容によって同社の負担額も変動することになる。再生医療等製品として条件付き（早期）承認制度を活用する予定で、症例数にもよるが、治験開始後順調に進めば 3～4 年程度で条件付き承認が得られる可能性がある。

なお、前期より製造販売を開始した凍結保存溶液は、ジメチルスルホキシド（DMSO）を用いず細胞をより安全に冷凍保存することを可能にしたもので、解凍後の細胞の機能や生存率も高いといった特徴を持っている。同保存溶液を用いることで、樹状細胞ワクチンの機能を維持したまま搬送し、長期保存が可能となるほか、従来は必要であった DMSO を除去するための特別な設備や作業が不要となるため、搬送先医療機関での作業プロセスの大幅な短縮と治療行為の簡素化に寄与するものとなる。連携医療機関への樹状細胞ワクチンの搬送用として今後の需要増が見込まれるほか、樹状細胞ワクチンが医薬品化されれば、付随する商品として更なる販売増が期待できる商品となる。

■成長戦略と同業他社比較

対象顧客層はがん予防目的の健常人向けまで広がり、ポテンシャル高い

(1) 成長戦略

同社は今後の成長戦略として以下の 4 点に取り組んでいく方針だ。

- 再生医療等製品としての樹状細胞ワクチンの承認取得
- 細胞医療事業の拡大
- 海外への展開
- 先端医療周辺事業への展開

○樹状細胞ワクチンの承認取得

樹状細胞ワクチンでは、最初に膵臓がんを対象とした承認取得を目指している。膵臓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、ニーズが最も高いと見られるためだ。

国立がん研究センターによれば、国内において膵臓がんで亡くなる患者数は直近の年間2.9万人から、2020年には3.5万人を超えると予測されている。このうち、約1割程度の症例に同社の樹状細胞ワクチン療法が利用されたとすれば、年間で3,500件と前期症例数の3倍超の規模となり、業績に与えるインパクトは大きい。現状は保険適用外で治療費も高いことから症例数も伸び悩んでいるが、保険が適用されれば患者負担は3割となり、承認取得できれば膵臓がんの治療法として普及拡大が進むものと予想され、膵臓がん患者の1割程度という数字も十分可能な水準と考えられる。また、膵臓がんでの承認がとれれば、その他のがん種へ適用領域を段階的に拡大していくことも視野に入れている。

○細胞医療事業の拡大

細胞医療事業に関しては、引き続き樹状細胞ワクチン療法の認知拡大に向けたブランディング戦略の推進やアライアンスによる連携強化を図りながら契約医療機関を開拓していくほか、新技術の検討・導入による競争力の強化によって、事業拡大を進めていく。症例数に関しては、少額短期保険事業やゲノム診断支援事業など周辺事業との相乗効果もあって、件数ベースで年率10%以上の成長を目指していく方針だ。

○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契約を結び、まずは国内契約医療機関での海外患者の受け入れ拡大に注力していく。その次の段階として、現地での樹状細胞ワクチン療法の技術導入支援事業を展開していく予定となっている。

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倍の規模となっており、樹状細胞ワクチン療法のコスト低減が進めば、将来的にアジア市場での売上拡大も期待できることになる。

○先端医療周辺事業への展開

同社では細胞医療事業を事業基盤としながら、更なる成長拡大を目指すため、周辺事業領域の拡大をここ1～2年でM&Aを活用しながら進めてきた。とりわけ、ゲノム診断支援事業や少額短期保険事業の開始によって、対象顧客層が従来のがん罹患患者だけでなく、がん予防などを目的とした健康人向けまで広がっており、周辺事業を含めた成長ポテンシャルは拡大していると言える。前述したように前期はバイオメディカ・ソリューションを除いて各子会社赤字だったものの、売上高は順調に拡大しており、今期以降は黒字化する子会社も出てくる見込みとなっている。中期的にはこれら周辺事業も収益に貢献してくることが予想される。

ディスクレーマー（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、企業との電話取材等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