

2015年12月期 決算説明会

株式会社ミスホメディー(証券コード4595)

2016年3月3日

- I 2015年度 決算実績と
2016年度 業績予想**
- II 今後の成長戦略**

会社概要



商号	株式会社 ミズホメディー（証券コード4595）
設立	1977年11月2日
本社所在地	佐賀県鳥栖市藤木町5番地の4
代表者	代表取締役社長 唐川文成
従業員数	137名（2015年12月31日現在）
事業内容	診断薬事業…病院・開業医向け体外診断用医薬品の開発製造販売 OTC事業…OTC（薬局・薬店）向け検査薬の開発製造販売
主要取引先	東邦薬品株式会社、株式会社メディセオ、アルフレッサ株式会社 株式会社バイタルネット、株式会社PALTAC、富士フィルム株式会社 等
営業網	本社、東京営業所、大阪営業所、名古屋営業所、各地駐在
開発拠点	佐賀県鳥栖市 本社工場

※OTC(Over The Counter)： 医師の処方箋がなくても購入できる医薬品
薬局、薬店、ドラッグストアなどでカウンター越しに販売することに由来した名称

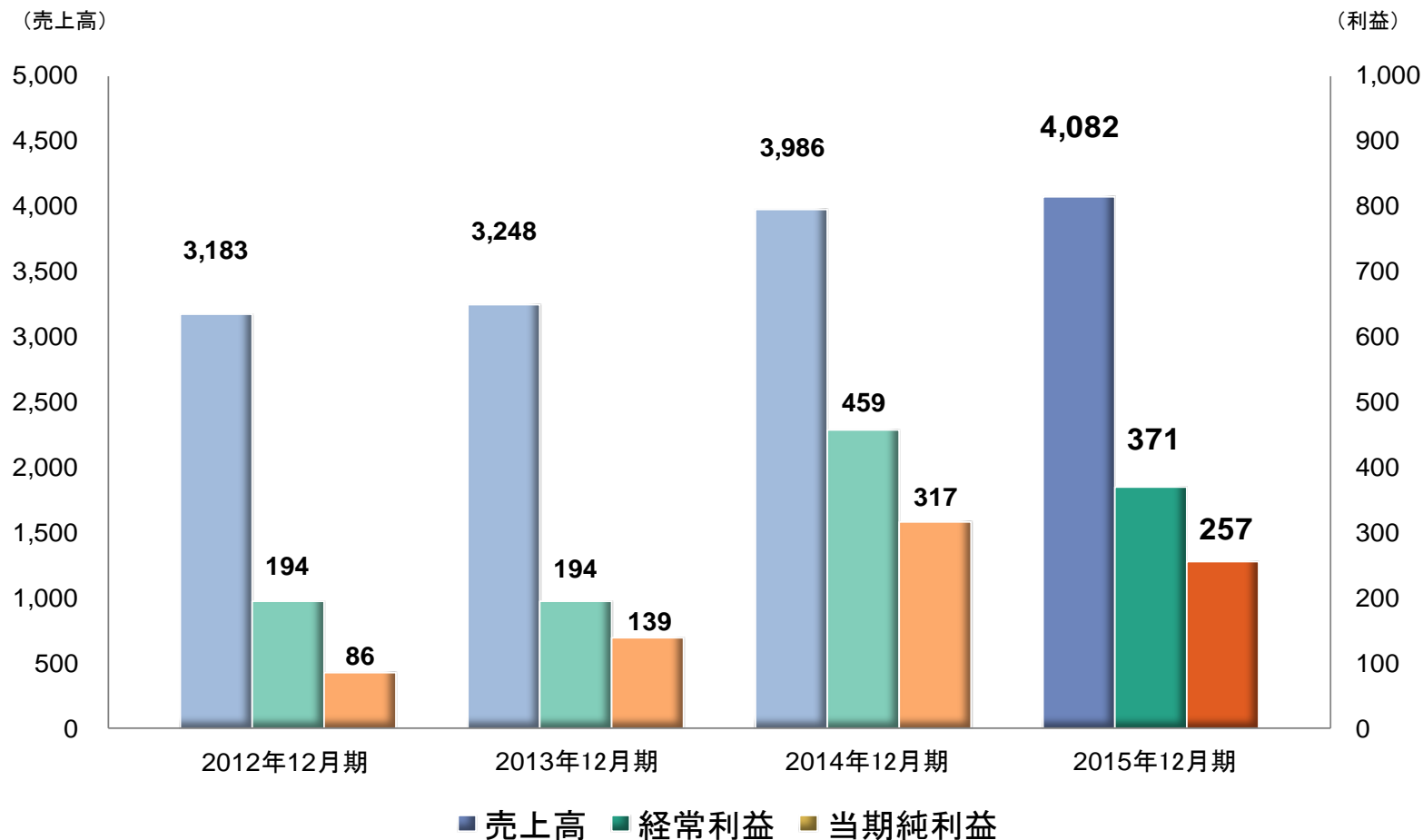
I 2015年度 決算実績と 2016年度 業績予想

2015年12月期 決算実績(売上高・利益の推移)



インフルエンザ検査薬など感染症POCT製品の売上増加により増収基調

(百万円)





●インフルエンザ検査薬 — 前期と同水準の売上高を維持

- 流行の前ズレ(14/15シーズン)、かつ後ズレ(15/16シーズン)の影響を受けたものの、自社一貫体制の強みを生かし、前期と同水準の売上高を維持(ともに約19億7千万円)

●その他感染症POCT — 増収基調を持続

- アデノウイルス検査薬、A群β溶連菌検査薬、RSウイルス検査薬
- ノロウイルス検査薬、ロタノアデノ検査薬など

●戦略的先行投資や臨時的費用の発生

- 戦略的先行投資 — 人件費や研究開発費の増加
- 臨時的費用 — 製品改良に伴う廃棄損や上場関連費用の発生

●インフルエンザ検査薬の戦略的備蓄(たな卸資産の増加)

- インフルエンザ流行の前倒しに備え、たな卸資産を政策的に備蓄

2015年12月期 決算実績(損益計算書)



売上高(増収)

4,082百万円(前期比2.4%増)

- ◆ インフルエンザ検査薬は前期と同水準を維持
- ◆ その他感染症検査薬(アデノウイルス、A群β溶連菌、ノロウイルスなど)は増収
- ◆ 排卵日検査薬は減収

経常利益(減益)

371百万円(前期比19.1%減)

- ◆ 製品改良にともなう廃棄損の発生
- ◆ 人件費の増加
- ◆ 研究開発費の増加
- ◆ 上場関連費用の発生

(百万円)

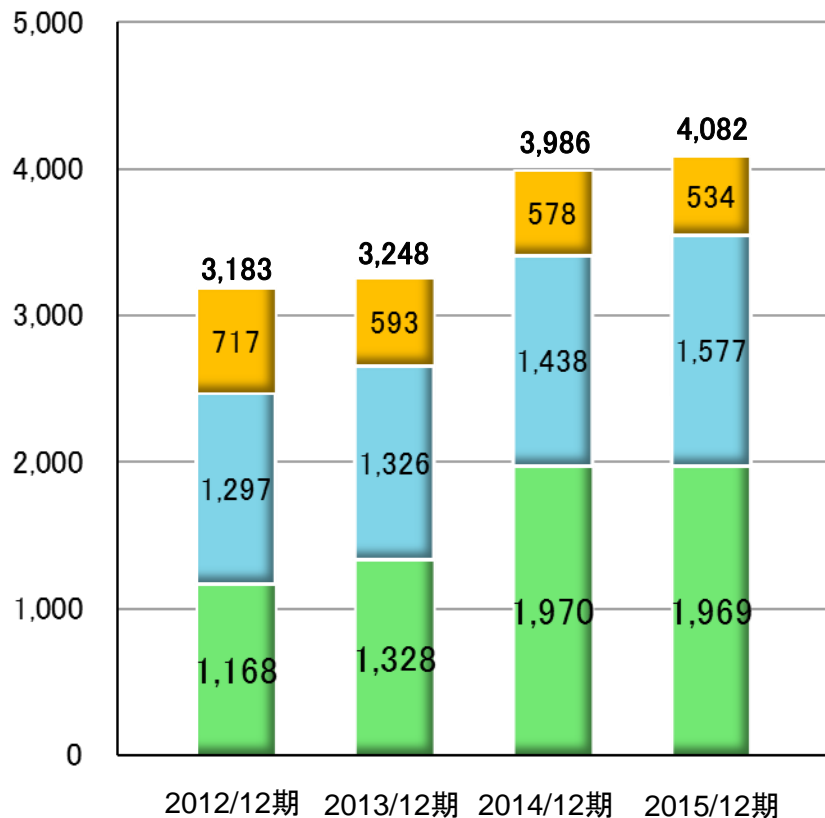
	2014年12月期			2015年12月期		
	金額	構成比(%)	前期比増減率(%)	金額	構成比(%)	前期比増減率(%)
売上高	3,986	100.0	22.7	4,082	100.0	2.4
差引売上総利益	2,649	66.4	26.0	2,660	65.2	0.4
販売費及び一般管理費	2,184	54.8	14.7	2,272	55.7	4.0
営業利益	465	11.7	133.3	388	9.5	△16.5
経常利益	459	11.5	136.1	371	9.1	△19.1
当期純利益	317	8.0	128.1	257	6.3	△18.8

2015年12月期 市場分野ごとの売上推移



売上高

(百万円)



OTC・その他分野

病院・開業医分野(その他)

病院・開業医分野(インフルエンザ検査薬)

◆病院・開業医分野 — 3,547百万円(前期比4.1%増)

◇インフルエンザ検査薬 ⇒ 1,969百万円(前期比0.0%)

- ▶前シーズンの流行の前ズレにより、市場では品薄状態
- ▶自社一貫体制の強みにより、製品供給を継続可能
- ▶第1四半期の売上高が急伸
- ▶当シーズンの流行は逆に後ズレ

◇その他 ⇒ 1,577百万円(前期比9.6%増)

- ・アデノウイルス検査薬 ⇒ 前期比9.5%増
- ・A群β溶連菌(StrepA)検査薬 ⇒ 前期比20.5%増
- ・ノロウイルス検査薬(2014年10月発売) ⇒ 大幅増収
- ・生化学 ⇒ 前期比2.9%減

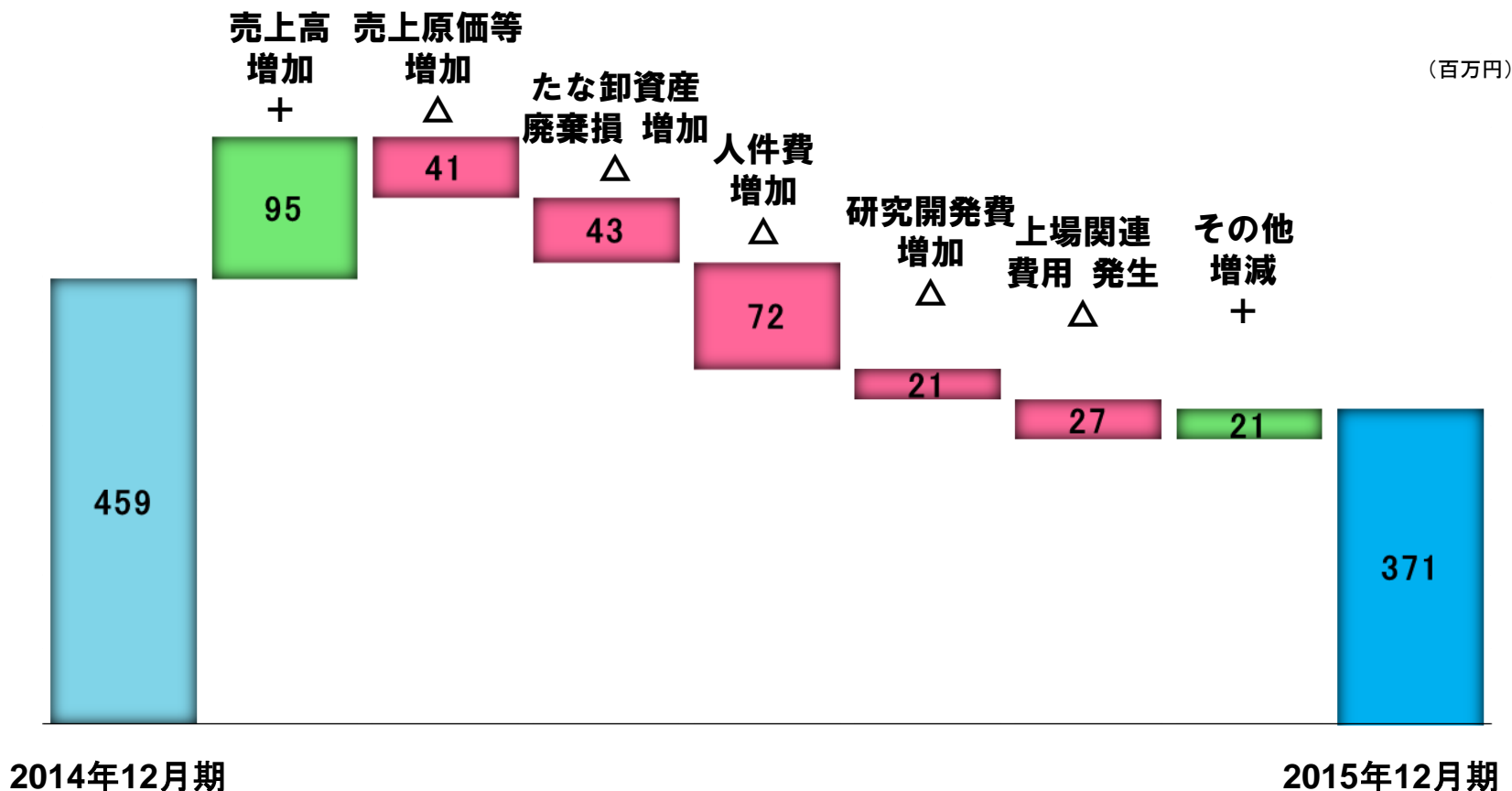
◆OTC・その他分野 — 534百万円(前期比7.5%減)

- ・妊娠検査薬 ⇒ 前期比2.7%増
- ・排卵日検査薬 ⇒ 前期比27.0%減

2015年12月期 決算実績(経常利益増減要因)



- 売上高は95百万円増加(増収) ⇒ 売上総利益は54百万円増加
- たな卸資産廃棄損の増加(43百万円)により、差引売上総利益の増加は11百万円に留まる
- 人件費、研究開発費の増加、上場関連費用の発生等により、2015年は371百万円(減益)



2015年12月期 貸借対照表①(資産)



(百万円)

	2014年12月期	2015年12月期	増減額
流動資産	2,123	2,408	285
現金及び預金	38	41	2
受取手形及び売掛金	1,453	1,467	13
たな卸資産	593	868	275
その他流動資産	38	32	△6
固定資産	1,093	1,081	△12
有形固定資産	887	884	△3
無形固定資産	5	5	0
投資その他の資産	200	192	△8
資産合計	3,217	3,490	272

●たな卸資産 275百万円の増加

- ⇒ 前2014/2015シーズンのインフルエンザは、過去5年で最も早く流行が開始
- ⇒ 2014年12月～2015年1月に検査薬の需要が急増、市場では品薄状態
- ⇒ 今後もイレギュラーな流行前倒しの可能性があると思定
- ⇒ 戦略的にインフルエンザ検査薬の原材料・仕掛品・製品在庫の備蓄(約220百万円)を実施

2015年12月期 貸借対照表②(負債・純資産)



	(百万円)		
	2014年12月期	2015年12月期	増減額
流動負債	1,427	1,052	△375
支払手形及び買掛金	391	389	△2
短期借入金	650	349	△301
その他流動負債	385	314	△71
固定負債	630	848	218
長期借入金	82	265	183
その他固定負債	547	582	34
負債合計	2,057	1,900	△157
株主資本	1,159	1,589	429
資本金	329	464	134
資本剰余金	139	274	134
利益剰余金	689	850	160
純資産合計	1,159	1,589	429
負債純資産合計	3,217	3,490	272

- 長期借入れ300百万円(2015年5月)の実施により、長期借入金は183百万円増加
- 2015年12月17日東京証券取引所JASDAQ上場に伴う増資により269百万円の資金調達を行い、資本金及び資本剰余金がそれぞれ134百万円増加
- 期末日時点において、増資による調達資金を一時的に短期借入金の返済に充てたため、301百万円減少

2015年12月期 キャッシュ・フロー計算書



(百万円)

	2014年12月期	2015年12月期	増減額	コメント
営業活動による キャッシュ・フロー	215	17	△198	・たな卸資産の増減額(△は増加) △20→△275 ・法人税等支払額 △86→△175
投資活動による キャッシュ・フロー	△42	△61	△19	・有形固定資産の取得による支出 △39→△60
財務活動による キャッシュ・フロー	△167	46	214	・短期借入金の増減額(△は減少) △35→△311 ・長期借入れによる収入 0→300 ・株式の発行による収入 0→269 ・配当金の支払額 △42→△97
現金および現金 同等物の増減額	5	2	△2	
現金および現金 同等物の期首残高	33	38	5	
現金および現金 同等物の期末残高	38	41	3	

●営業キャッシュ・フロー 198百万円の減少

⇒ インフルエンザ検査薬の備蓄(約220百万円)により、たな卸資産が275百万円増加

⇒ この影響により、営業キャッシュ・フローは、17百万円と前期より198百万円減少

2016年12月期 業績予想(損益計算書)



◆2016年12月期は、大幅な増収にともなう売上総利益の増加が
販管費の増加を補い、増益を予想

(百万円)

	実績			予想		
	2015年12月期			2016年12月期		
	金額	構成比(%)	前期比 増減率(%)	金額	構成比(%)	前期比 増減率(%)
売上高	4,082	100.0	2.4	4,795	100.0	17.5
売上総利益	2,660	65.2	0.4	3,132	65.3	17.7
販売費及び 一般管理費	2,272	55.7	4.0	2,641	55.1	16.2
営業利益	388	9.5	△16.5	491	10.2	26.5
経常利益	371	9.1	△19.1	487	10.2	31.1
当期純利益	257	6.3	△18.8	352	7.3	36.7



●主力感染症POCTの性能改善による増収基調の維持

●新たな感染症診断項目の提供

●スイッチOTCにより、排卵日検査薬が薬局・薬店・ドラッグストアにおいて販売解禁 ⇒ 売上拡大

●遺伝子POCT機器・試薬の開発推進

●製造能力の増強及び工程機械化による合理化



売上高 4,795百万円(17.5%増)
経常利益 487百万円(31.1%増)
増収増益を予想

2016年12月期 市場分野別 売上予想



◆病院・開業医分野 — 前期比17.0%UP

- 主力製品のインフルエンザ、アデノウイルス、A群β溶連菌、ノロウイルスなど感染症POCT検査薬は、性能改善や営業強化により増収基調を継続
- 新たな感染症POCT検査項目を追加し、ラインナップを拡充

◆OTC・その他分野 — 前期比20.9%UP

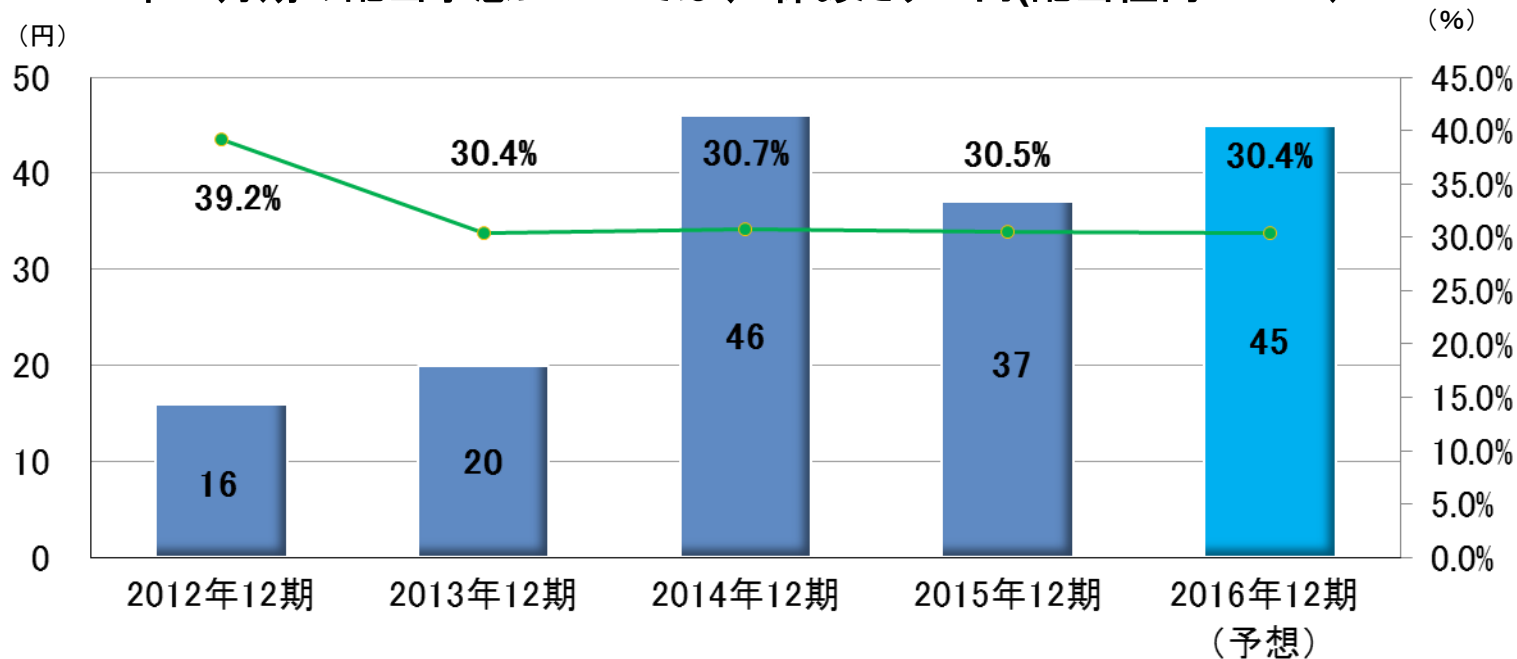
- 排卵日検査薬がスイッチOTCにより一般用医薬品に転用
⇒ 薬局・薬店・ドラッグストアにおいて販売解禁 ⇒ 需要増加 ⇒ 売上拡大

	実績			予想		
	2015年12月期			2016年12月期		
	金額	構成比 (%)	前期比増減率 (%)	金額	構成比 (%)	前期比増減率 (%)
病院・開業医分野	3,547	86.9	4.1	4,149	86.5	17.0
OTC・その他分野	534	13.1	△7.5	646	13.5	20.9
合計	4,082	100.0	2.4	4,795	100.0	17.5

配当方針

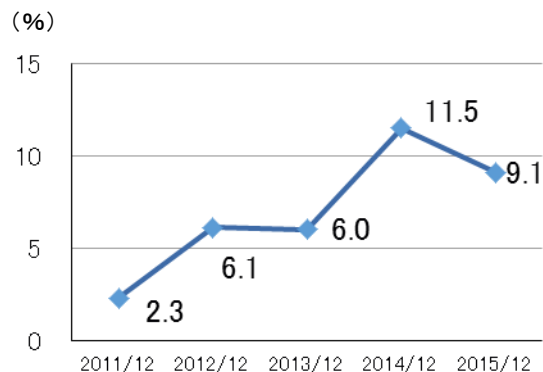
業績に応じた配当を行うことを基本としつつ、配当性向、企業体質の一層の強化及び今後の事業展開に備えるための内部留保の充実などを総合的に勘案して決定

- この方針を踏まえ、配当性向30%を目標
- 2015年12月期の配当については、1株あたり37円(配当性向30.5%)
- 2016年12月期の配当予想については、1株あたり45円(配当性向30.4%)

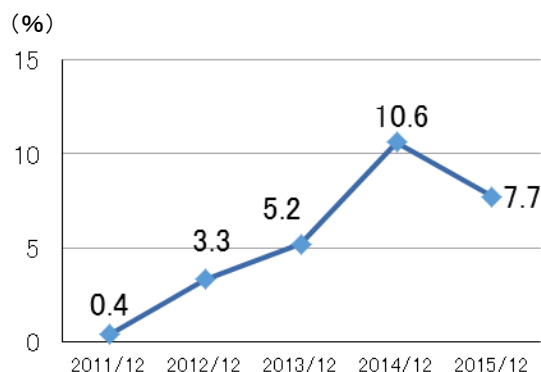


● 利益率は売上面、資産面からも増加基調

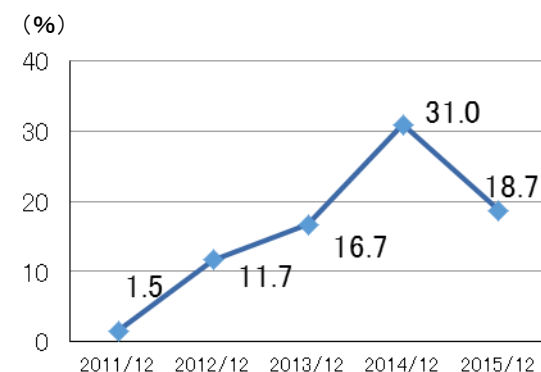
売上高経常利益率



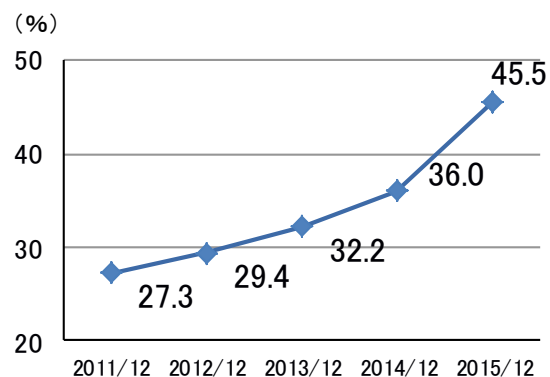
総資産利益率 (ROA)



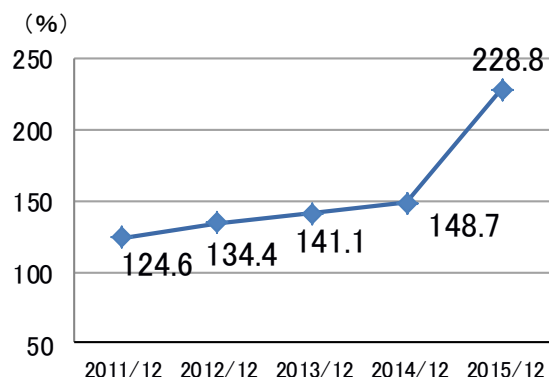
自己資本利益率 (ROE)



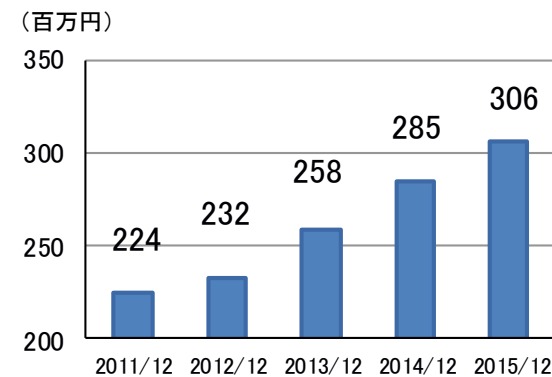
自己資本比率



流動比率



研究開発費推移



Ⅱ 今後の成長戦略



▶ 技術をベースにしたハイブリッドな成長戦略

技術革新
[ウイルス・細菌の検出に特化]

自社開発・製造・販売一貫体制

<病院・開業医分野>

- ①クイックチェイサーの対象疾患の拡大
ーウイルス分野から細菌分野への市場創出
- ③遺伝子POCT機器・試薬の開発
ー感染初期の確定診断への需要増大
- ④多項目マルチ検査システムの開発
ー正確性、迅速性への更なるニーズ

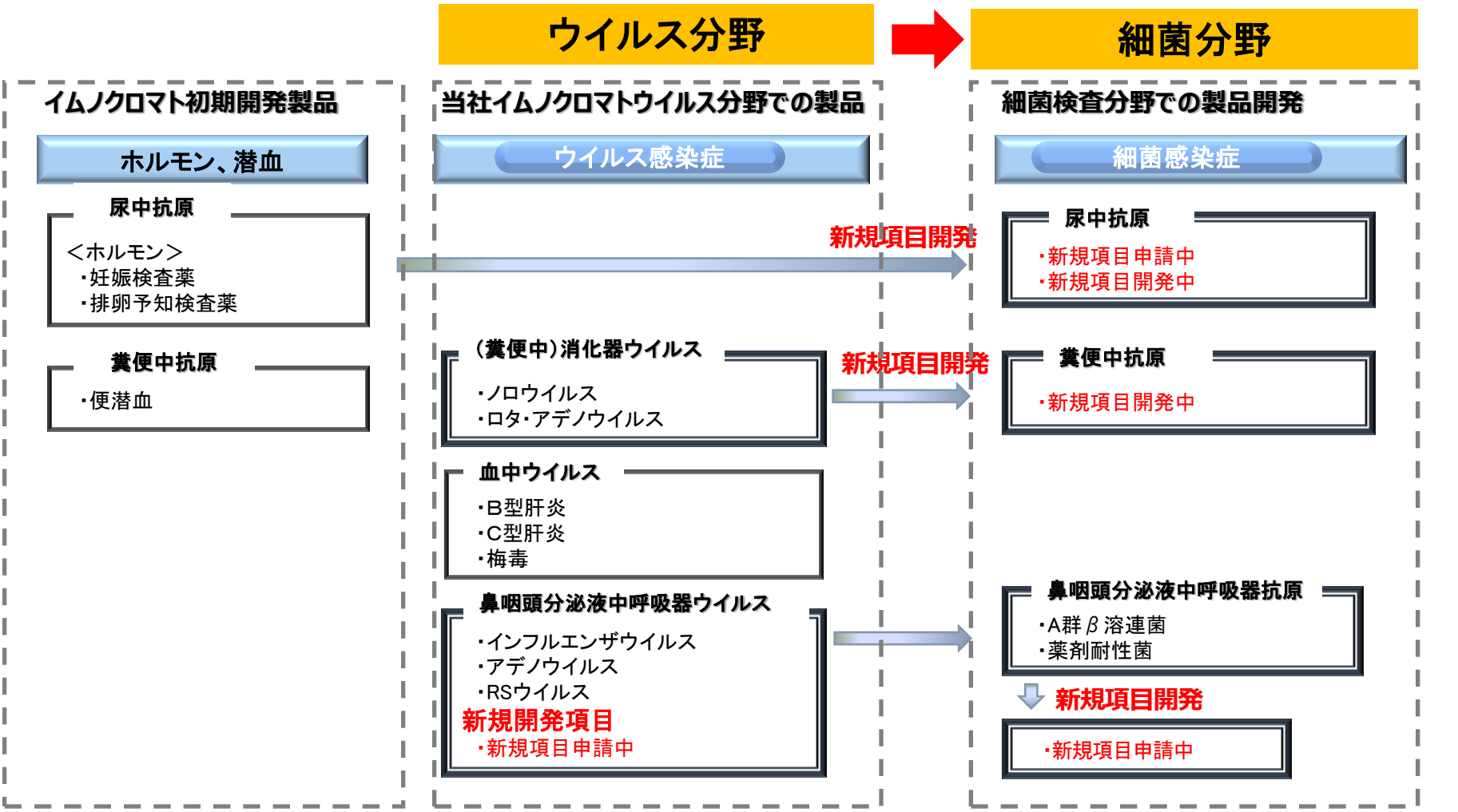
<OTC・その他分野>

- ②スイッチOTCマーケットでの拡大
ースイッチOTC製品の先発販売
- ⑤環境・食品検査分野への応用開発
ー遺伝子POCT技術を応用した環境
・食品微生物検査への展開

自社一貫体制の強みを生かした両分野での成長戦略によって
安定的収益を上げながら成長を実現



①.クイックチェイサーシリーズの拡大



➤ ②.加速するスイッチOTCマーケットでの業績拡大

政府主導のスイッチOTC化

- 平成25年日本再興戦略方針において、薬局を拠点に地域に密着したセルフメディケーションの推進を提唱
- OTC検査薬の許認可制度の構築をはじめ、スイッチOTC化が政府主導で進行中



関連プレイヤーの動向

- **大手医薬品メーカーの検査薬市場参入**

当社のポジション

- OTC検査薬市場の主力製品である妊娠検査薬販売国内1位
- ドラッグストア各社とのリレーション
- 今後スイッチOTC化が見込まれる項目群を医療用診断薬として既に製造販売



当社の取組

- **スイッチOTC製品の先発販売（排卵日検査薬、便潜血検査薬のOTC申請準備中）**
- **大手医薬品メーカーとの販売提携**
- **ドラッグストアOEM供給の拡大**

③-1. 遺伝子検査マーケットと将来展望

遺伝子検査の現状

検査施設

検査センター, 大学病院,
機関病院

装置

大型装置, 遺伝子抽出, 増幅,
検出セパレート型の装置

検査項目

感染症多検体処理
(HCV, HBV, HIV, 結核菌,
クラミジア, 淋菌, パピローマ)

技術革新
検査拡大

遺伝子検査の拡大

検査施設 一般病院検査室、開業医

装置 一体型機、低コスト化

検査項目 感染症
(呼吸器、消化器感染症全般)
薬剤耐性菌

マーケット
拡大

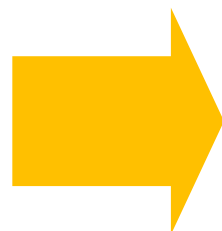
潜在遺伝子検査市場の創出(保険収載)

呼吸器・消化器感染症診断市場
を主に新たな遺伝子検査項目の
保険収載とマーケット拡大

➤ ③-2. 遺伝子検査による確定診断機器・試薬システムの開発

感染症診断へのニーズ

- ・POCT検査による感染症診断の限界
 - ・初期の見逃しが存在
- ・高感度検査法の限界
 - ・検査日数がかかる
 - ・特殊機器が必要



遺伝子診断のPOCT化

- ・感染初期の治療・投薬が可能
- ・死亡率の低下
- ・重篤化の低減
- ・院内，家族内感染など
水平感染の防止

当社の対応

イムノクロマトPOCT試薬にて培った技術により遺伝子POCT検査を実現

- ・遺伝子抽出技術
- ・遺伝子増幅技術
- ・迅速かつ高精度な検出技術



遺伝子検査の全てを
小型装置に集約（開発中）



參考資料

➤ 感染症は年々社会的に注目され当社事業は追い風

① 医療政策

1. **医療費抑制**
 - ・ 予防医療・セルフメディケーションの推進
 - ・ スイッチOTCの推進
2. **小児・高齢者対策**
 - ・ 重篤化防止
 - ・ 病院・クリニックも重要視
3. **院内感染対策**
院内感染対策は保険点数加算傾向 ※注
4. **感染症治療薬の開発**
画期的治療薬上市による感染症検査
ニーズ拡大



② 新型感染症や集団感染の発生

1. 新型インフルエンザ、SARS、MERSの
新型感染症の発生
2. デング熱、エンテロウイルス68等、これまで日本
での感染例が少ない感染症の発生
3. 学校・高齢者施設等で集団感染の頻発



③ 社会的リスク管理

1. 新型インフルエンザ等対策特別措置法
が平成24年4月に施行
2. 感染症対策BCPの整備が企業・学校で
拡大



注

1996年に診療報酬上で病院感染対策における評価がはじめて「院内感染防止対策加算」として導入。2010年に医療安全対策加算の枠組みで「感染防止対策加算」が新設。さらに2012年に見直しが行われ、「医療安全対策加算」から別の評価体系となり、大幅に報酬点数が引き上げられた

製品分野



市場分野	検査分野	主な対象製品等
病院・開業医分野	免疫血清POCT	クイックチェイサーシリーズ B型肝炎、C型肝炎、梅毒、インフルエンザウイルス、アデノウイルス、RSウイルス、ノロウイルス、ロタ・アデノウイルス、A群β溶連菌 他
	生化学その他	オートLシリーズ 中性脂肪、コレステロール、LDL、HDL、クレアチニン、尿素窒素、尿酸他



市場分野	検査分野	主な対象製品等
OTC・その他分野	OTC検査薬	P-チェックシリーズ 妊娠検査薬、排卵日検査薬
	その他	柑橘ウイルス（農業分野） 他



※POCT: 診察室、病棟及び外来患者向け診療所など、患者に近い医療現場での検査

主な製品紹介(病院・開業医向け)



クイックチェイサーFluA,B (測定操作法)

製品の特長

1. 迅速な判定結果
(陽性判定は5分から可能)
2. 判別が容易なわかりやすい表示
(A型、B型が左右に分別)



高感度迅速診断システム (富士フイルム(株)との共同開発)

- ・当社メンブレン技術と富士フイルム(株)の機器製造ノウハウを融合して実現
- ・インフルエンザウイルス、アデノウイルス、A群β溶連菌、RSV/Adenoキットをラインナップ

製品の特長

1. 早期診断が可能
(発症初期の診断精度向上)
2. 装置による結果判定
(判定結果はモニター表示とプリントアウト)

デンストメトリー分析装置

クイックチェイサー Immuno Reader クイックチェイサー® Autoシリーズ



主なOTC(薬局・薬店)向け製品



▶ 妊娠検査薬 排卵日検査薬

・自社ブランド「P-チェック」での販売や大手チェーン店とのPB提携も実施

«妊娠検査薬は早期に展開しシェアトップ»

«日本製»

製品の特長

1. 妊娠検査薬
 - 99%以上の正確さ
 - 1分から判定可能
 - 初めての方でも簡単に検査可能
2. 排卵日検査薬
 - 妊娠しやすい時期を的確に予知
 - 個人差無く検出できるライン

▶ 妊娠検査薬

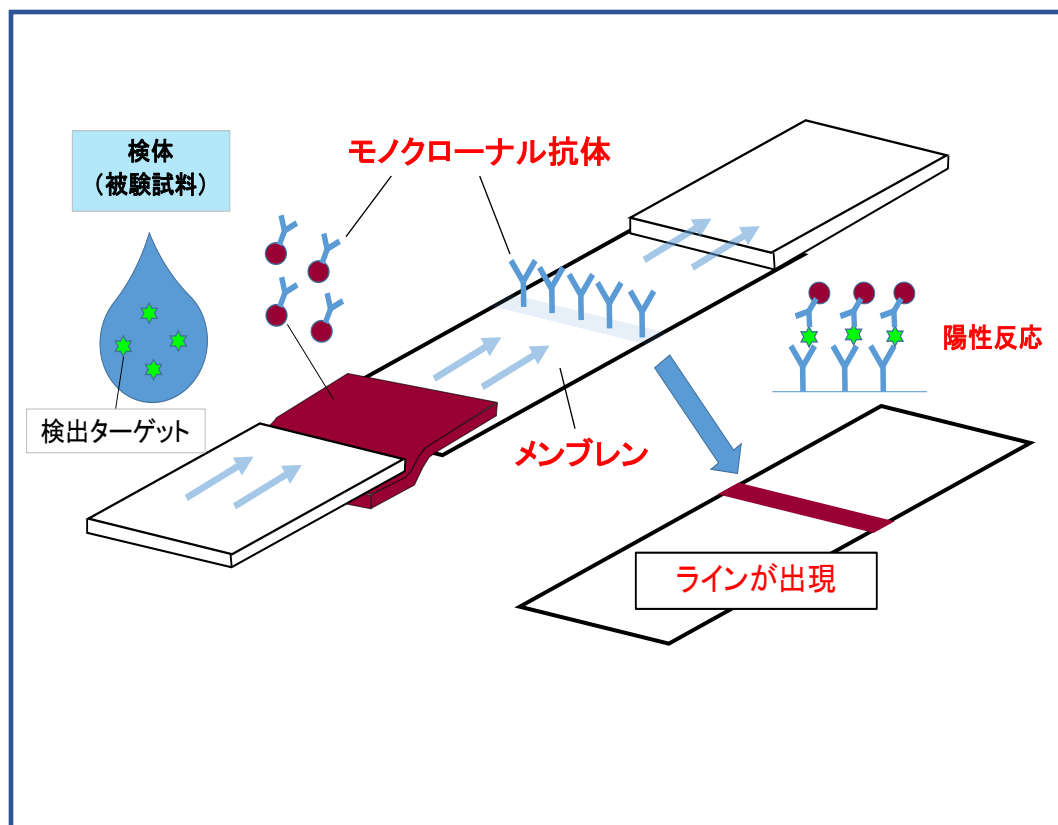


▶ 排卵日検査薬



▶ イムノクロマト法

当社の強み (メンブレン技術イムノクロマト法とは)



検出ターゲットが
鼻や喉などから
採取した病原体
など

病院向け
感染症 P O C T 製品

• 業界トップの品揃え

ex インフルエンザ、
ノロウイルス

検出ターゲットが
女性の尿検体など

一般用 OTC 製品

• 唯一の診断薬専門
メーカー
• 日本製

ex 妊娠検査薬

開発・製造・販売における自社一貫体制



顧客満足と事業ノウハウ集積に資する自社一貫体制

顧客ニーズに基づく開発
特許による差別化 × 自社生産による原価
低減・機会ロス低減 × リピーターの
増加 = 高粗利率の
実現

自社開発

- ・独自の研究開発ノウハウ
- ・常に差別化を備えた
テーマの企画
- ・特許戦略
- ・産学官共同研究

自社製造

- ・高度で多岐に渡る製造技術の蓄積
- ・品質マネジメントによる高品質の維持
- ・合理的な生産ラインを築く生産組織
- ・製造量の適切なコントロール

自社販売

- ・販売戦略を自社で立案
- ・顧客ニーズを直接把握
- ・学術組織による顧客への
アフターフォロー
- ・品質保証、装置メンテナンス組織

各段階で研究機関、医療機関、企業と連携

一連の業務執行会議体のもとで遂行

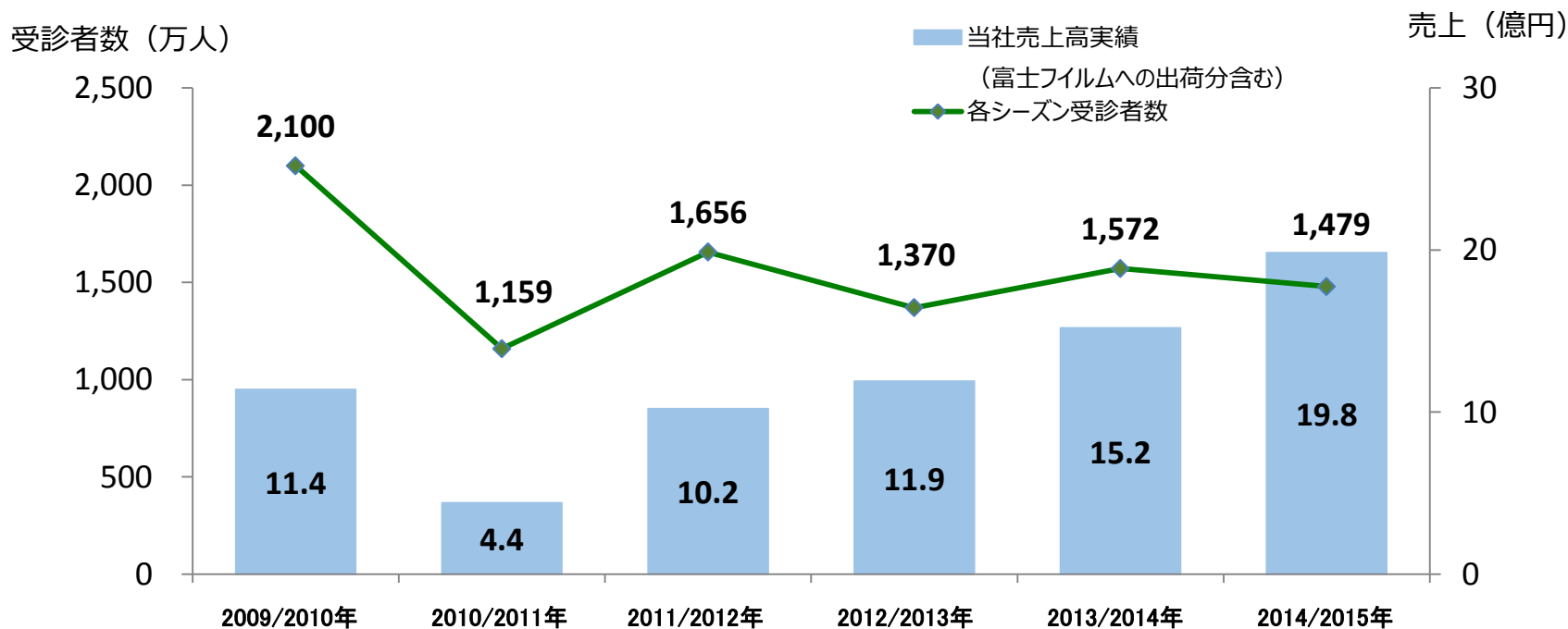
ISO13485品質マネジメント

インフルエンザシーズン売上推移



インフルエンザシーズン毎の当社売上は堅調に増収

各インフルエンザシーズンにおけるインフルエンザ受診者数と当社インフルエンザ検査薬売上



※インフルエンザシーズン：各年9月から翌年8月までの期間

※2009/2010年シーズンはA型H1N1新型インフルエンザ流行

出典：国立感染症研究所感染症情報センター インフルエンザウイルス発生動向調査

IRに関するお問い合わせ先

株式会社ミズホメディー 総務部

電話：0942-85-0303

e-mail：ir@mizuho-m.co.jp

将来見通し等に関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。

また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。