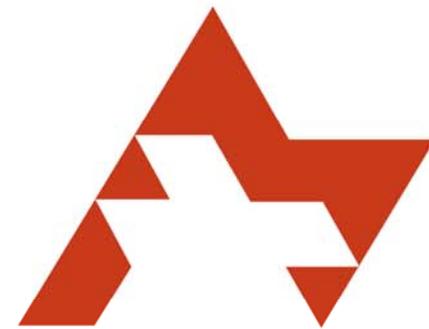


# 2011年8月期第2四半期 決算説明会

---



株式会社 メディサイエンスプランニング

[証券コード 2182]

説明会の模様を動画にて配信しております。併せてご覧ください。  
<http://www.irwebcasting.com/20110415/1/index.html>

# 目次

## Contents

---

### I 2011年8月期第2四半期決算の概況

---

### II 2011年8月期計画

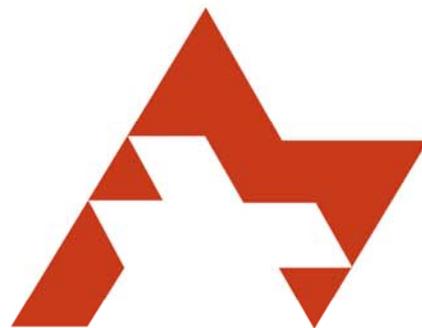
---

### III 経営戦略

---

# I 2011年8月期第2四半期決算の概況

---



株式会社 メディサイエンスプランニング

# 2011年8月期第2四半期決算の概況(連結)

- 業務の効率化による営業利益率の向上
- 持分法による投資利益の計上(39.9百万円)

(単位:百万円)

	2010/08		2011/08			2011/08	
	2Q(連結)	構成比	2Q(連結)	構成比	前年同期比	2Q(計画)	計画比
売上高	3,235	100.0%	3,217	100.0%	99.5%	3,359	95.8%
売上原価	2,492	77.0%	2,409	74.9%	96.7%	2,549	94.5%
売上総利益	742	23.0%	808	25.1%	108.8%	810	99.7%
販管費	640	19.8%	667	20.8%	104.3%	715	93.4%
営業利益	102	3.2%	140	4.4%	136.6%	95	146.5%
経常利益	98	3.0%	180	5.6%	183.6%	89	200.9%
四半期純利益	△18	-	101	3.1%	-	41	242.4%

- 2010年8月期は特別損失にて移転関連費用115百万円を計上

# 業務別売上高(連結)

(単位:百万円)

	2010/08 2Q(連結)	2011/08 2Q(連結)	前年同期比	2011/08 2Q(計画)	計画比
モニタリング業務	2,781	2,519	90.6%	2,695	93.5%
データマネジメント業務	142	75	53.3%	81	92.9%
ファーマコヴィジランス業務	221	273	123.7%	250	109.4%
その他業務	89	349	388.4%	332	104.9%

- モニタリング業務**
一部PJにおいて中止・開始遅れ・売上計上時期の変更(3Q以降に計上予定)等が発生。
- データマネジメント業務**
前年同期比減収、予算未達。
- ファーマコヴィジランス業務**
特定派遣業務等の受託増により、前年同期比増収、計画達成。
- その他業務**
CSO事業の拡大(事業譲受け、新規取引先の増加等)により、前年同期比増収、計画達成。

# 受注実績

(単位:百万円)

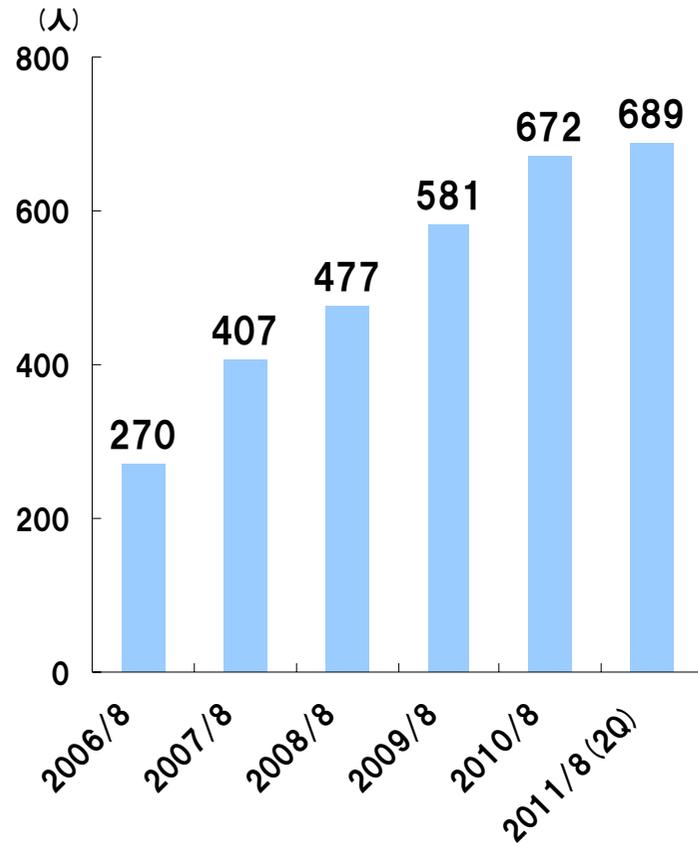
	2010/8 2Q		2011/8 2Q				(参考) 2010/8
	受注高	受注残	受注高	前年比	受注残	前年比	受注残
全社	3,354	5,221	4,035	120.3%	6,658	127.5%	5,840
モニタリング業務	2,662	4,506	3,354	126.0%	5,671	125.9%	4,835
データマネジメント業務	173	240	152	87.7%	308	128.6%	232
ファーマコヴィジランス業務	196	61	249	127.2%	66	108.6%	90
その他業務	322	414	279	86.6%	612	147.7%	682

## ※取引先上位5社

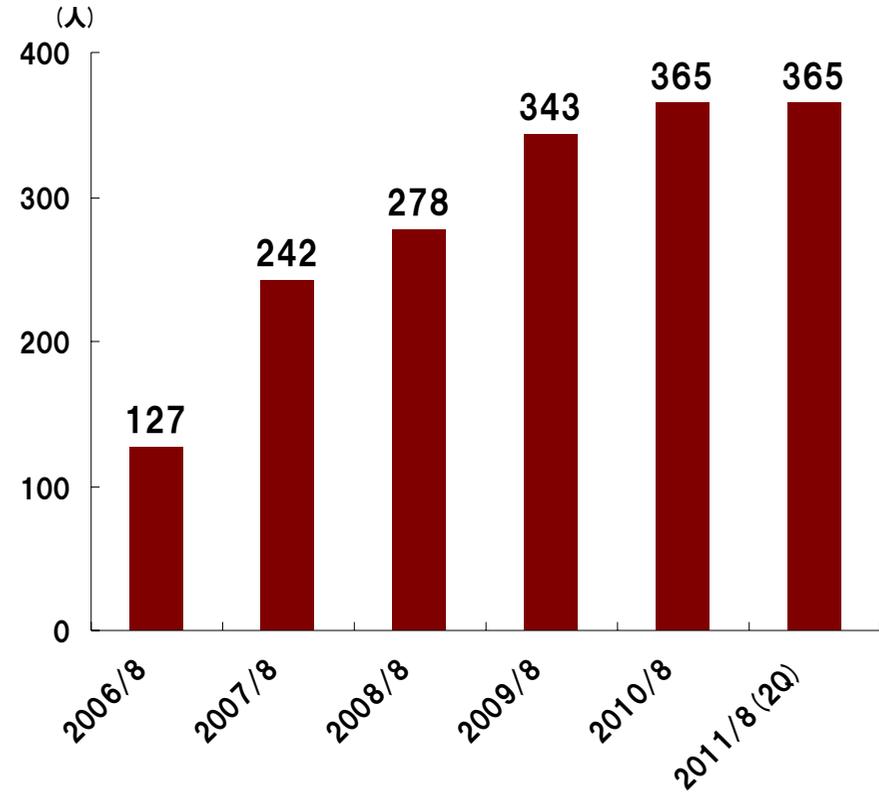
2011/8 2Q
ファイザー株式会社
エーザイ株式会社
味の素製薬株式会社
グラクソ・スミスクライン株式会社
久光製薬株式会社

# 従業員数・モニター数の推移

## 従業員数

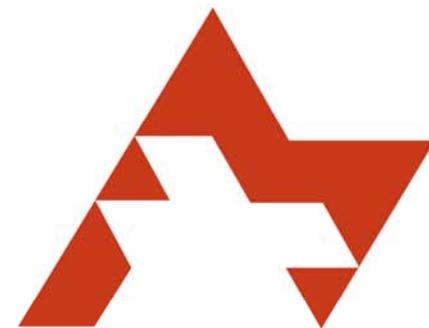


## モニター数



# Ⅱ 2011年8月期計画

---



株式会社 メディサイエンスプランニング

# 2011年8月期計画の背景

## ✓ 市場は回復傾向

◆ 受注残高 前年同期比127.5%

## ✓ モニタリング業務における営業体制の強化

◆ 営業部門と開発部門の一体化

## ✓ CSO業務の拡大に注力

◆ 売上高 前年同期比538.8%

## ✓ 稼働率の回復と経費削減により利益を確保

◆ モニター稼働率 28期2Q 84.0%→29期2Q 85.8%

◆ 販管費の削減 計画比 93.4%

# 2011年8月期通期計画(連結)

(単位:百万円)

	2010年8月期		2011年8月期(計画)			
	実績	構成比	計画	構成比	増減額	前期比
売上高	6,527	100.0%	7,500	100.0%	972	114.9%
売上総利益	1,464	22.4%	1,974	26.3%	509	134.8%
営業利益	151	2.3%	535	7.1%	384	353.9%
経常利益	143	2.2%	525	7.0%	381	366.7%
当期純利益	△35	—	293	3.9%	328	—
従業員数(名)	672	—	749	—	77	111.5%

# 2011年8月期通期 業務別売上計画

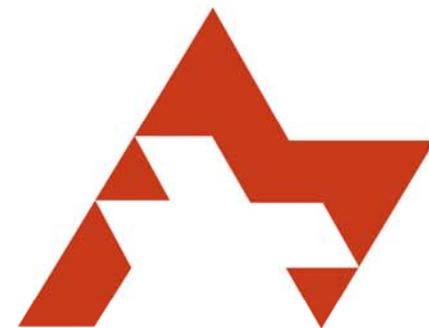
(単位:百万円)

	2010年8月期		2011年8月期(計画)			
		構成比	構成比	増減額	前期比	
<b>全社</b>	<b>6,527</b>	100.0%	<b>7,500</b>	100.0%	972	114.9%
モニタリング業務	5,380	82.4%	5,815	77.5%	434	108.1%
データマネジメント業務	328	5.0%	330	4.4%	1	100.3%
ファーマコヴィジランス業務	481	7.4%	510	6.8%	28	105.8%
CSO業務	277	4.3%	700	9.3%	422	252.0%
その他業務*	57	0.9%	144	1.9%	86	250.7%

\*その他業務・・・メディカルライティング業務、薬事コンサルティング業務、市販後調査業務等

# III 経営戦略

---



株式会社 メディサイエンスプランニング

# 当社を取り巻く環境

- 1. 製薬業界の動向**
- 2. CRO市場の動向**
- 3. 日本の治験環境の現状と課題**

# 1. 製薬業界の動向

## ✓ 国際化

欧米・新興国における自社販売網の構築  
グローバルスタディの増加

## ✓ M & Aの進展

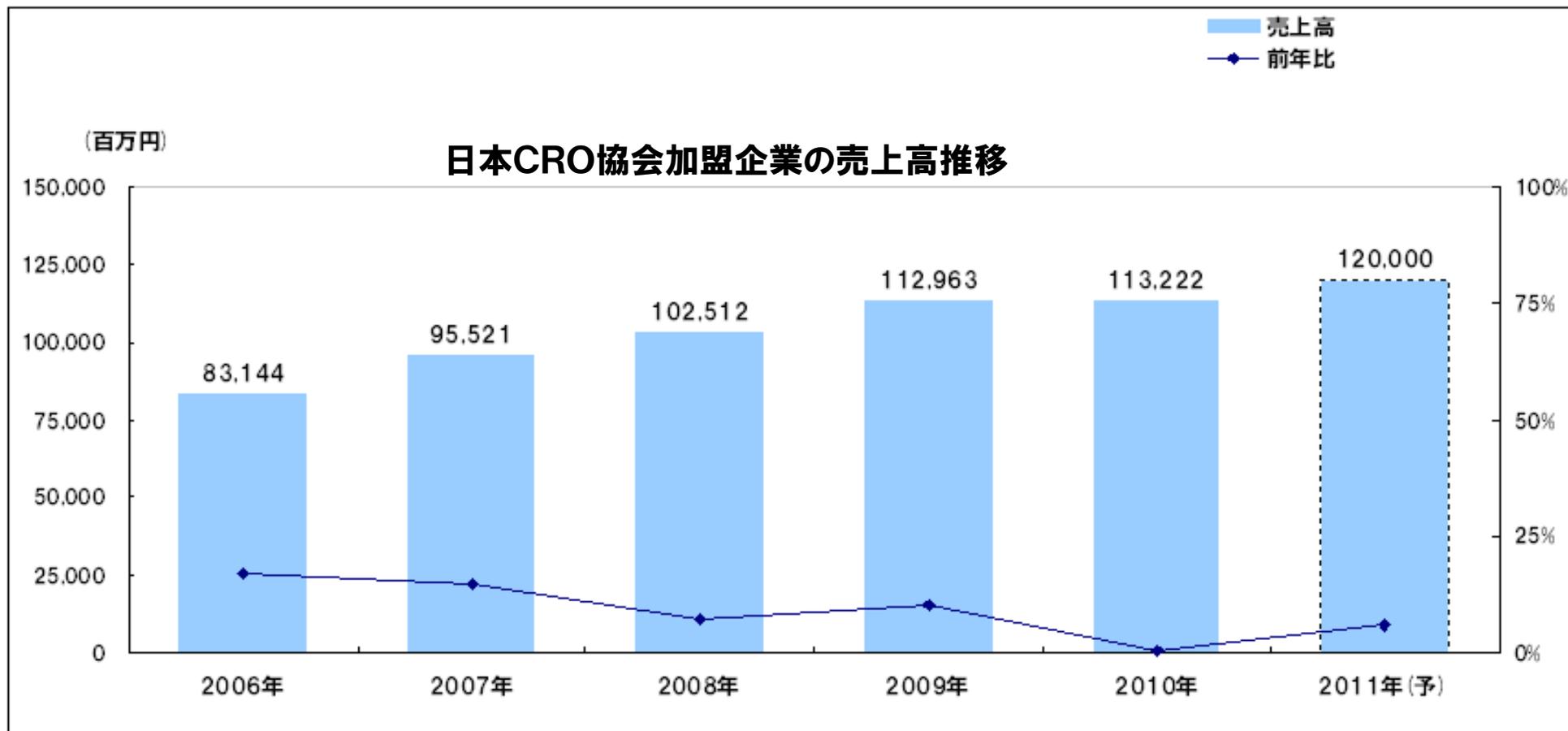
大型合併  
大手企業によるバイオベンチャー等の系列化

## ✓ ジェネリック医薬品の台頭

医療費の抑制  
外資系企業、先発品メーカーのジェネリックへの進出  
バイオ後続品の開発環境の整備

## 2. CRO市場の動向

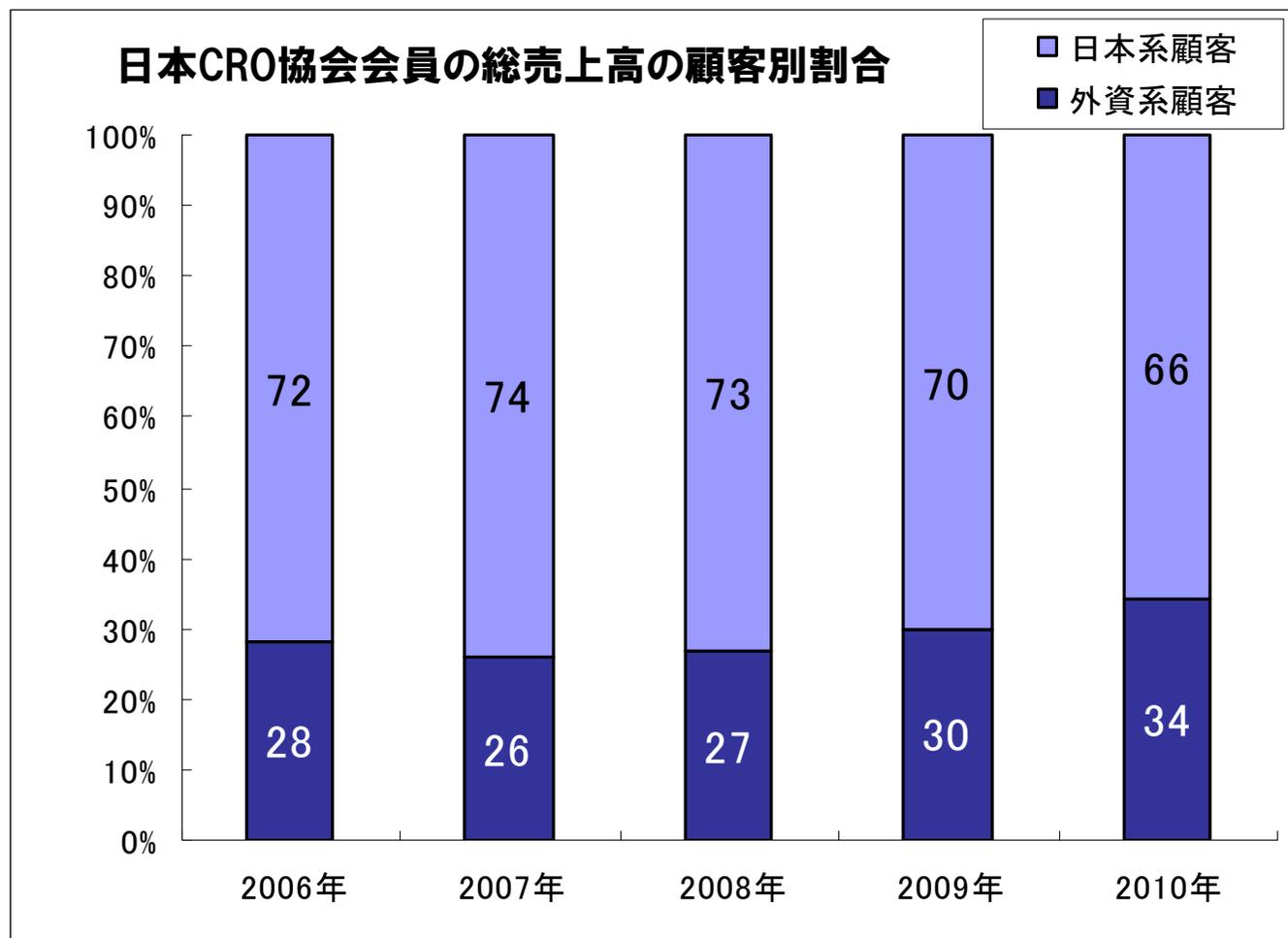
### ✓ CRO市場は急成長期から安定成長期へ



(日本CRO協会資料より当社作成)

## 2. CRO市場の動向

### ✓ 外資系企業からのアウトソーシングが高まってきている



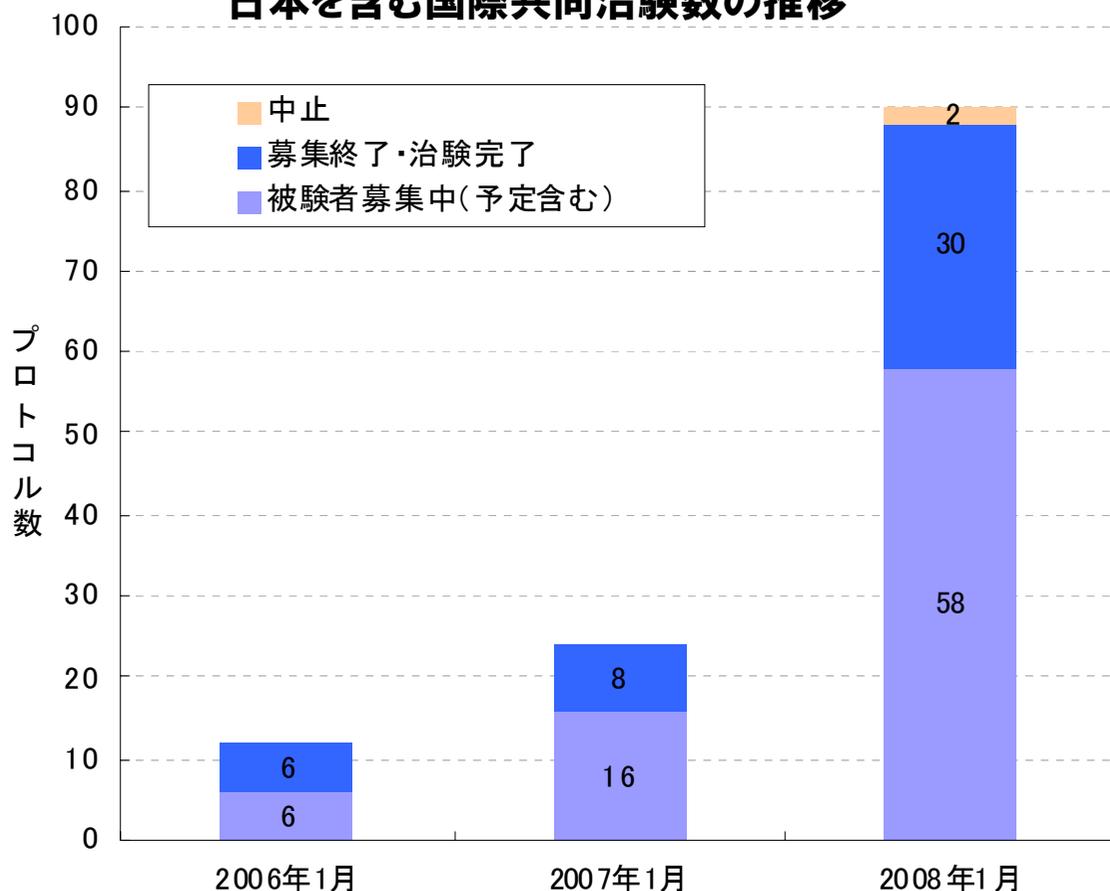
(日本CRO協会資料より当社作成)

### 3. 日本の治験環境の現状と課題

#### ✓ 増加するグローバルスタディ

製薬会社主導の日本を含む国際共同治験数は急増している

日本を含む国際共同治験数の推移



#### グローバルスタディとは

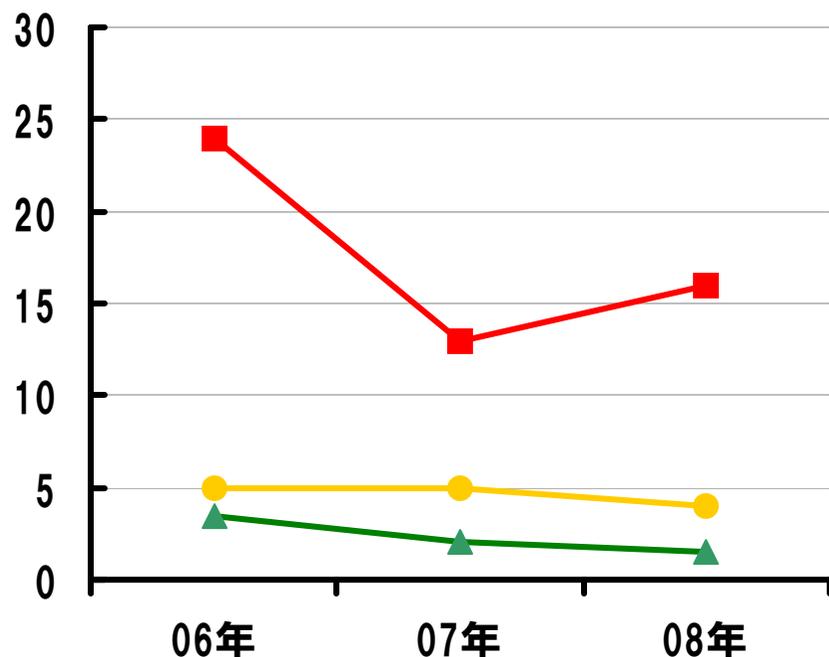
新薬の世界規模での開発・承認を目指して企画される治験であって、一つの治験に複数の国または地域の医療機関が参加し、共通の治験実施計画書に基づき、同時並行的に進行する臨床試験。

(出典: 政策研ニュースNo. 26)

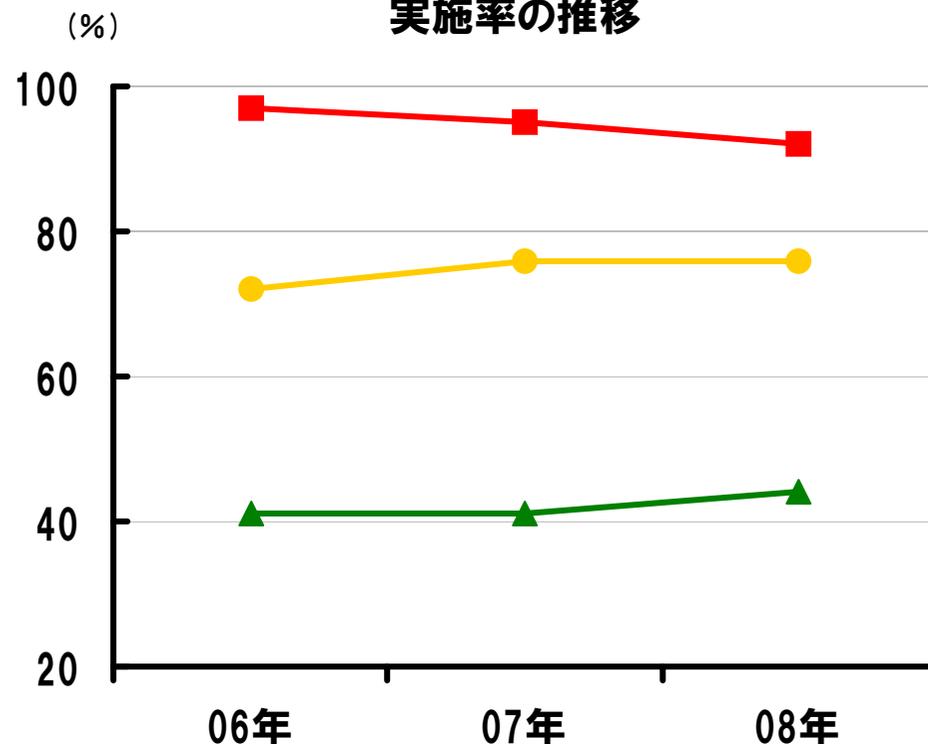
### 3. 日本の治験環境の現状と課題

#### ✓ 症例集積性が低く、コスト増に繋がっている

1 治験あたりの症例数



実施率の推移



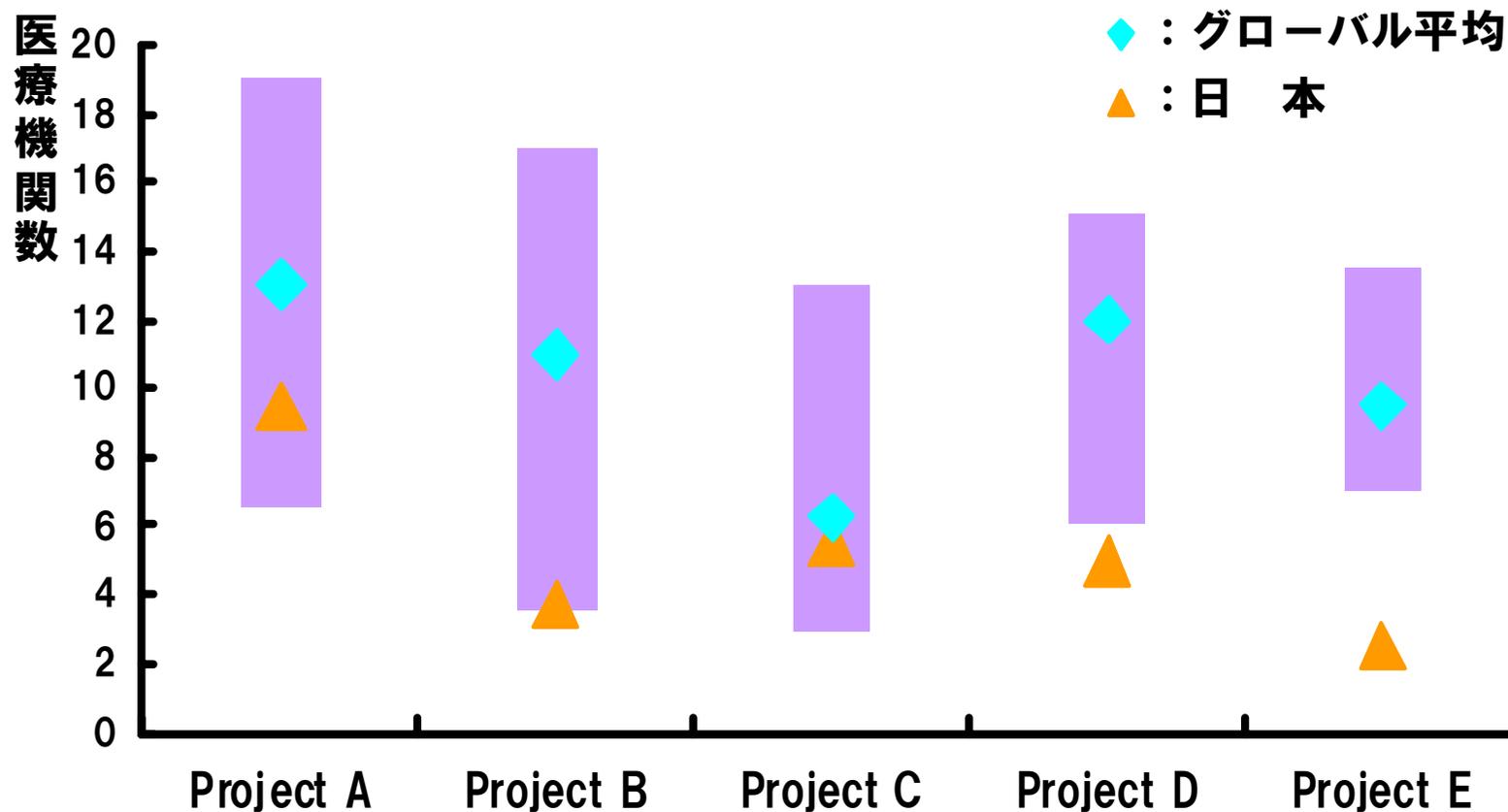
■ 最大 ● 中央値 ▲ 最小

(出典: 厚労省資料)

### 3. 日本の治験環境の現状と課題

#### ✓ モニターの生産性向上が求められている

グローバルスタディ(制がん剤)におけるモニター1人あたりの担当施設数比較



(出典:厚労省資料)

# 中期経営計画「アクションプラン30」

## 中期経営計画(10年8月期～12年8月期)の基本コンセプト

---

1. 強い組織の育成
2. 明確な差別化
3. 次世代に向けての準備

# 1. 強い組織の育成①

## 組織力強化

---

利益率の改善

人材中心主義、For The Teamの精神が徹底した組織風土の醸成

### 【進捗状況】

➤ **執行役員制度導入及び経営体制・組織体制の変更**

権限委譲による中間マネジメント層の育成・強化

➤ **本社事務所の統合・移転**

業務効率化と年間60百万円のコストダウン

➤ **就業時間の変更**

コスト競争力の向上

# 1. 強い組織の育成②

## 高品質サービスの維持

教育の充実、キャリアアップ支援による社員のレベル向上

適正な組織づくり、人員配置の推進

### 【進捗状況①】

#### ➤教育環境・制度の充実

グローバル対応CRAの育成(海外研修・英語教育・認定資格)

#### ➤モニターをサポートするPJマネジメントシステムの構築

Issue&Risk Log 成功事例、失敗事例等を共有する仕組み

Dashboard Report 進捗、質、業務量、採算性等の見える化

#### ➤営業部門と現場の一体化

情報の共有化、連携強化による顧客満足度の向上

# 1. 強い組織の育成②

## 【進捗状況②】

- **第Ⅰ相試験～第Ⅲ相試験を一貫して受託できる組織作り**  
 第Ⅰ相試験を中心に行う学術開発部を第Ⅱ・Ⅲ相を中心に行う臨床開発本部に組み込み、第Ⅰ相試験～第Ⅲ相試験を一貫して受託する体制を強化
- **アライアンス先との連携**  
 PRA台湾、LSK(韓国)との業務提携によりアジアにおける  
 多国籍共同治験の実施

	2009年8月期	2010年8月期	2011年8月期2Q
業務提携によるPJ	1案件	2案件	4案件

## 2. 明確な差別化①

### 特定領域の強化

中枢神経系領域における差別化の徹底

癌及び生活習慣病領域の充実

#### 【進捗状況】

##### ➤シーポックとの連携による生活習慣病領域の強化

2010年9月1日付で生活習慣病領域に強みを持つシーポックを子会社化

##### ➤癌、ワクチン領域における受託実績の向上

	2009年8月期	2010年8月期	2011年8月期2Q
癌	4案件	8案件	8案件
ワクチン	0案件	3案件	5案件

##### ➤第Ⅰ相試験領域の強化

2011年1月1日付で、東京臨床CROよりCRO事業を譲受ける  
これにより第Ⅰ相試験領域の強化及びモニター経験者を獲得

## 2. 明確な差別化②

### 医療機関との関係強化

臨床試験を実施する医療機関との関係強化

製薬会社と医療機関との橋渡し可能なブリッジングカンパニー

#### 【進捗状況】

##### ➤ 臨床医薬研究協会を持分法適用関連会社化

2011年2月1日付で臨床医薬研究協会を持分法適用関連会社化

アカデミア・医療機関とのネットワーク構築や、臨床医薬研究協会にて使用実績のあるEDCの活用を行う

##### ➤ SMOとの連携

ノイエス、エス・エイ・エヌ(臨床医薬研究協会の子会社)との連携

##### ➤ GHCとの連携による新たなサービスの提供

症例集積性の向上とリクルートマネジメント

## 3. 次世代に向けての準備

### CSO事業

CSO事業の基盤整備と規模拡大

#### 【2011年8月期の進捗】

##### ➤ 受託実績の向上

	2009年8月期	2010年8月期	2011年8月期(2Q)
顧客数	2社	12社	12社
売上高	130百万円	277百万円	312百万円

### 新たな発展領域の構築

医療介護のトータルサービスプロバイダー

# 2012年8月期目標数値(連結)

- 売上高 90-110億円
- 営業利益率 12-15%

# 配当について

## 配当に対する基本方針

---

適正な内部留保の充実による財務体質の一層の強化と将来の事業展開を考慮しつつ、業績に応じた成果配分を行う。

## 1株当たり配当金の見通し(予定)

---

年間配当金 30円

中間配当金 15円

期末配当金 15円



**【経営管理本部 経営企画部】**

<http://www.mpi-cro.co.jp/>

TEL 03-5820-7614 FAX 03-5820-7606

E-mail [ir@mpi-cro.jp](mailto:ir@mpi-cro.jp)

**[本資料お取り扱い上のご注意]**

本資料で記述されている業績予想並びに将来予測等は、発表時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、様々な要因の変化により、実際の業績は記述されている将来見通しとは異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。