

2011年8月期 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/20111019/1/index.html>

Contents

I 2011年8月期決算の概況

II 2012年8月期計画

III 経営戦略

IV 参考資料

I 2011年8月期決算の概況



株式会社 メディサイエンスプランニング

2011年8月期決算の概況(連結)

- 前期比:過去最高益。CSO、PVの拡大及びモニタリングの効率化により増収・増益
- 計画比:売上については若干未達となったものの、業務の効率化で利益は増額

(単位:百万円)

| | 2010/08 (連結) | | 2011/08 (連結) | | 前期比 | 2011/08 (計画) | |
|-------|-----------------|--------|-----------------|--------|--------|-----------------|--------|
| | 売上高 | 構成比 | 売上高 | 構成比 | | 計画比 | 計画比 |
| 売上高 | 6,527 | 100.0% | 7,125 | 100.0% | 109.2% | 7,500 | 95.0% |
| 売上原価 | 5,062 | 77.6% | 5,113 | 71.8% | 101.0% | 5,525 | 92.5% |
| 売上総利益 | 1,464 | 22.4% | 2,011 | 28.2% | 137.4% | 1,974 | 101.9% |
| 販管費 | 1,313 | 20.1% | 1,356 | 19.0% | 103.3% | 1,438 | 94.3% |
| 営業利益 | 151 | 2.3% | 655 | 9.2% | 432.9% | 535 | 122.3% |
| 経常利益 | 143 | 2.2% | 659 | 9.3% | 460.5% | 525 | 125.6% |
| 当期純利益 | △35 | △0.5% | 368 | 5.2% | — | 293 | 125.7% |

- 2010年8月期は特別損失にて移転関連費用171百万円を計上

業務別売上高(連結)

(単位:百万円)

| | 2010/08 (連結) | 2011/08 (連結) | 前期比 | 2011/08 (計画) | 計画比 |
|---------------|-----------------|-----------------|--------|-----------------|--------|
| モニタリング業務 | 5,380 | 5,460 | 101.5% | 5,815 | 93.9% |
| データマネジメント業務 | 328 | 246 | 75.1% | 330 | 74.8% |
| ファーマコヴィジランス業務 | 481 | 591 | 122.8% | 510 | 116.0% |
| その他業務 | 335 | 826 | 246.4% | 844 | 97.9% |

■ モニタリング業務

■ データマネジメント業務

■ ファーマコヴィジランス業務

■ その他業務

CRO市場は回復傾向にあるが、採用計画の未達により若干の計画割れ。

上半期における受注活動が厳しく、前期比減収、予算未達。

特定派遣業務等の受託増により、前期比増収、計画達成。

CSO事業の拡大により、前期比大幅増収、計画ほぼ達成。

受注実績

(単位:百万円)

| | 2010/8 | | 2011/8 | | | |
|---------------|--------|-------|--------|--------|-------|--------|
| | 受注高 | 受注残 | 受注高 | 前期比 | 受注残 | 前期比 |
| 全社 | 7,265 | 5,840 | 7,468 | 102.8% | 6,183 | 105.9% |
| モニタリング業務 | 5,591 | 4,835 | 5,918 | 105.9% | 5,293 | 109.5% |
| データマネジメント業務 | 352 | 232 | 332 | 94.5% | 318 | 137.0% |
| ファーマコヴィジランス業務 | 486 | 90 | 587 | 120.8% | 86 | 95.2% |
| その他業務 | 835 | 682 | 629 | 75.3% | 485 | 71.1% |

取引先上位5社

2011/8

ファイザー株式会社

エーザイ株式会社

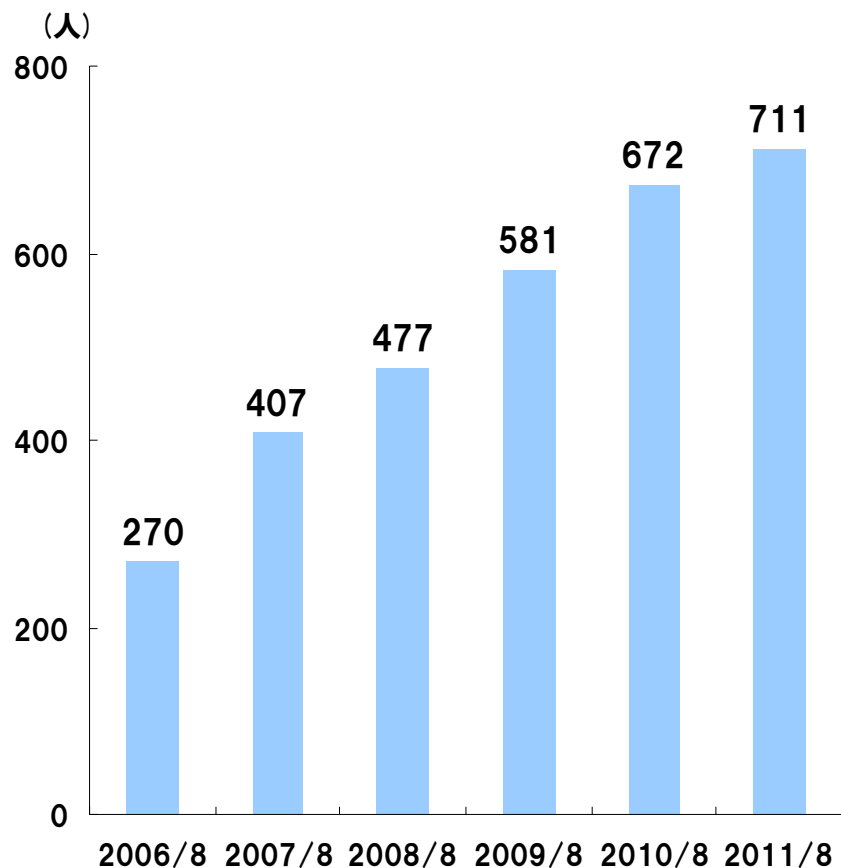
味の素製薬株式会社

グラクソ・スミスクライン株式会社

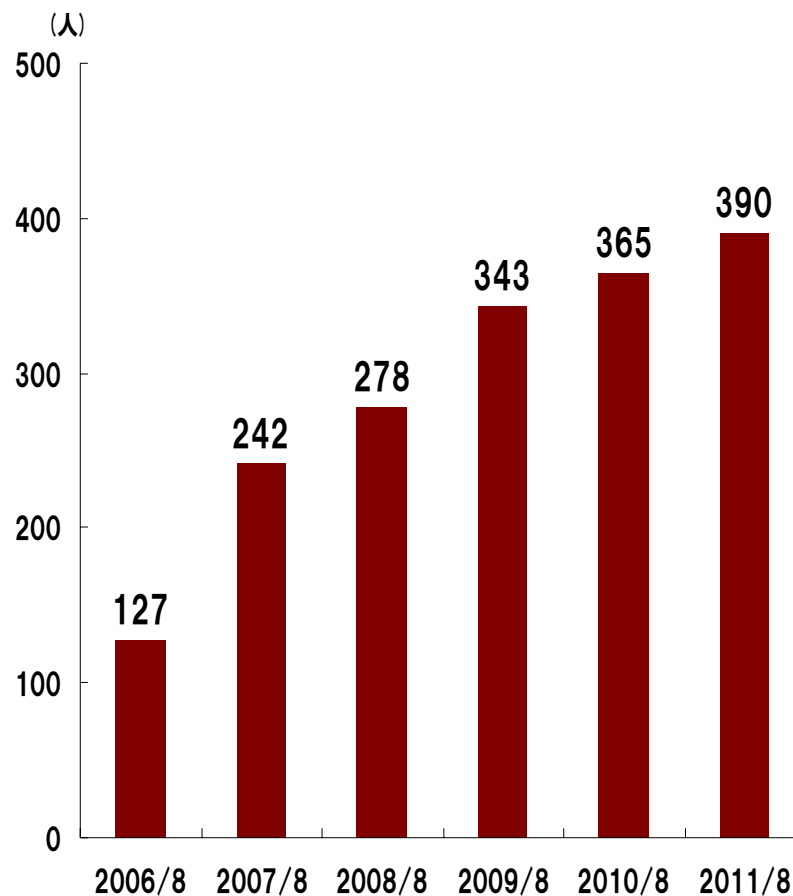
東レ株式会社

従業員数・モニター数の推移

従業員数



モニター数



Ⅱ 2012年8月期計画



株式会社 メディサイエンスプランニング

2012年8月期計画の背景

1 中期経営計画の延長「アクションプラン30 plus one」

リーマンショック以降の経営環境の変化の影響により、数値計画を1年延長

2 市場は回復傾向

業界内の競争は激化している一方、受注環境は回復
大手製薬メーカーのプリファードベンダーに選定

3 社内体制の構築

経験者を中心としたモニターの採用に注力
業務の効率化、コストの削減は引き続き実施

2012年8月期通期計画(連結)

- 増収、増益の計画 売上高は2桁成長
- 来期以降の成長のための採用強化により利益率は若干低下

(単位:百万円)

| | 2011年8月期 | | 2012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 | 7,125 | 100.0% | 8,060 | 100.0% | 934 | 113.1% |
| 売上総利益 | 2,011 | 28.2% | 2,076 | 25.8% | 64 | 103.2% |
| 営業利益 | 655 | 9.2% | 700 | 8.7% | 44 | 106.8% |
| 経常利益 | 659 | 9.3% | 692 | 8.6% | 32 | 104.9% |
| 当期純利益 | 368 | 5.2% | 385 | 4.8% | 16 | 104.4% |
| 従業員数(名) | 711 | — | 835 | — | 124 | 117.4% |

2012年8月期通期 業務別売上計画

(単位:百万円)

| | 2011年8月期 | | 2012年8月期(計画) | | | |
|---------------|--------------|--------|--------------|--------|-----|--------|
| | | 構成比 | | 構成比 | 増減額 | 前期比 |
| 全社 | 7,125 | 100.0% | 8,060 | 100.0% | 934 | 113.1% |
| モニタリング業務 | 5,460 | 76.6% | 5,853 | 72.6% | 392 | 107.2% |
| データマネジメント業務 | 246 | 3.5% | 410 | 5.1% | 163 | 166.2% |
| ファーマコヴィジランス業務 | 591 | 8.3% | 652 | 8.1% | 60 | 110.3% |
| CSO業務 | 707 | 9.9% | 1,000 | 12.4% | 292 | 141.4% |
| その他業務* | 119 | 1.7% | 143 | 1.8% | 24 | 120.6% |

*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

グローバルスタディは、引き続き増加傾向にある
大手製薬会社は開発のStrategyの機能を欧米へ移転

✓ M & Aの進展

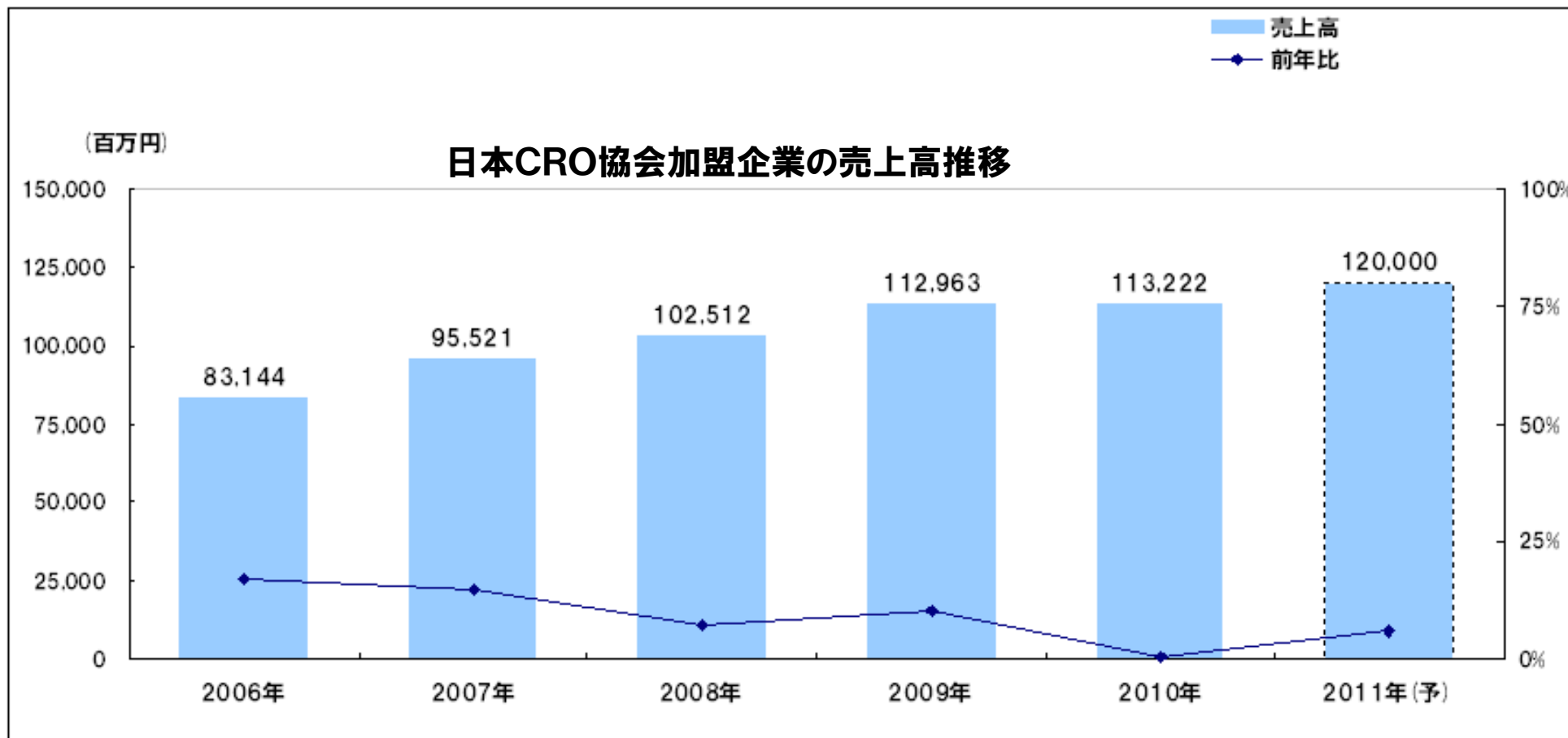
大型合併
大手企業によるバイオベンチャー等の系列化

✓ 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

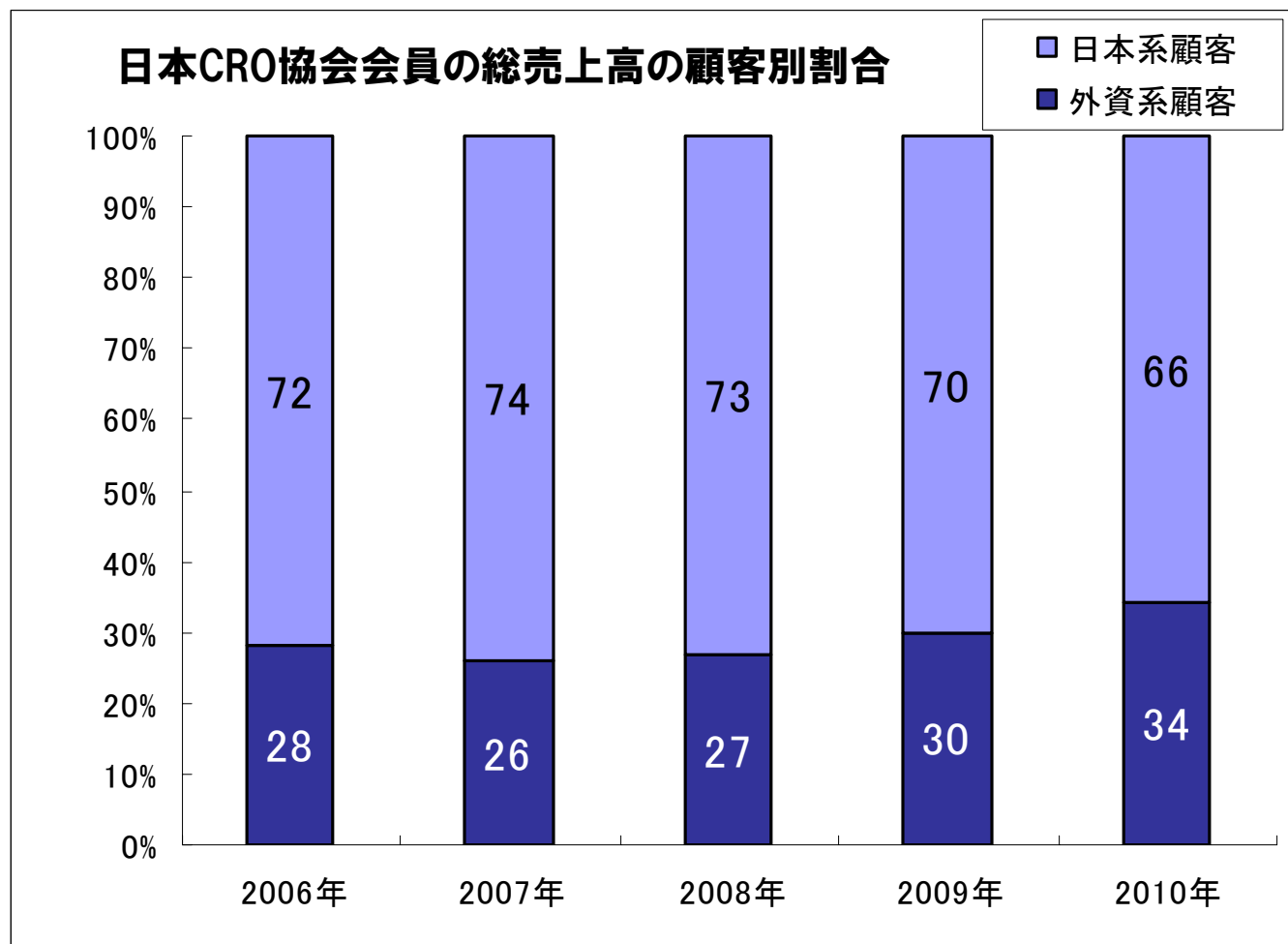
✓ 市場は急成長期から安定成長期へ



(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

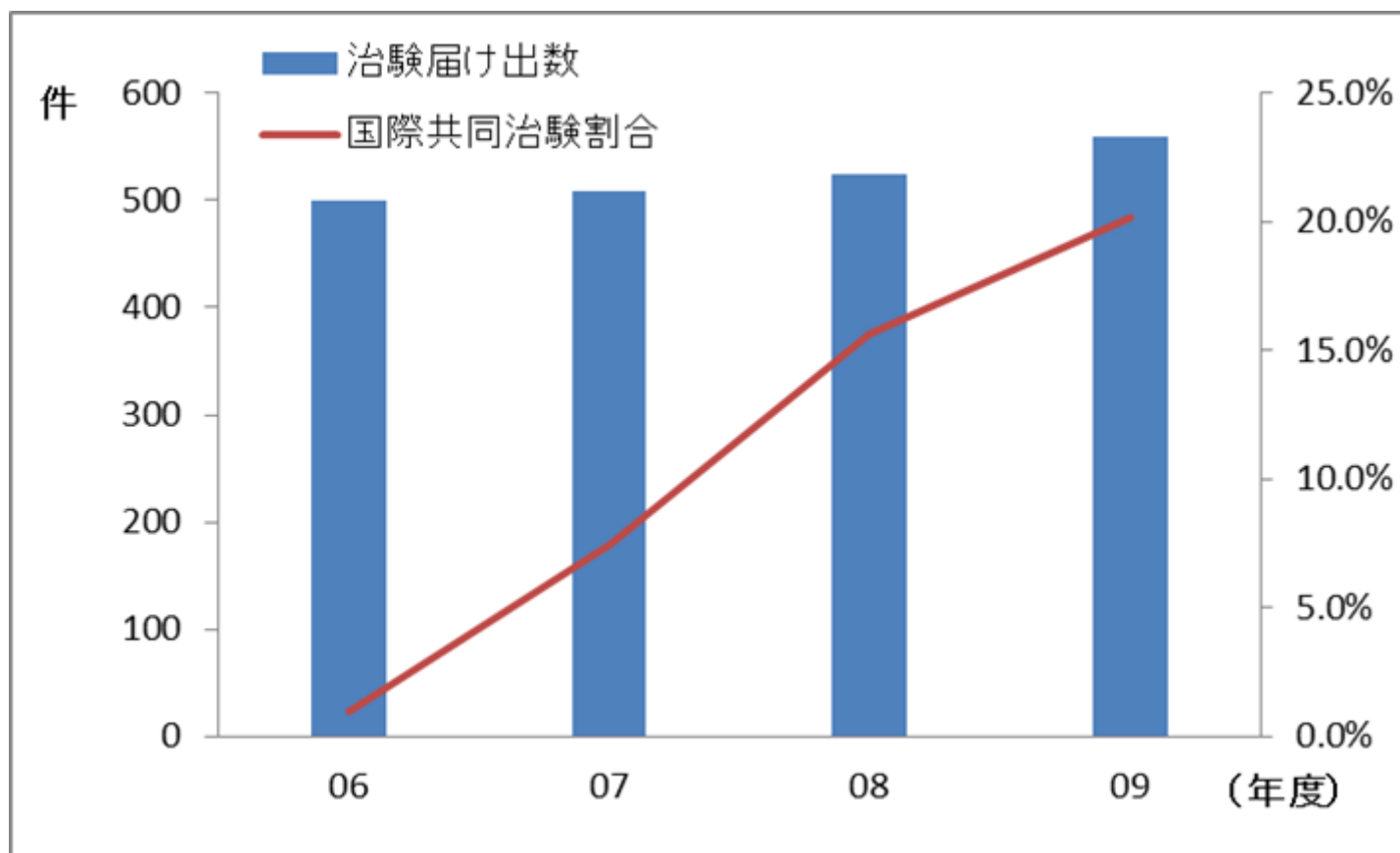


(日本CRO協会資料より当社作成)

3. 日本の治験環境の現状と課題

✓ 国際共同治験が急増

治験計画届け出件数の推移



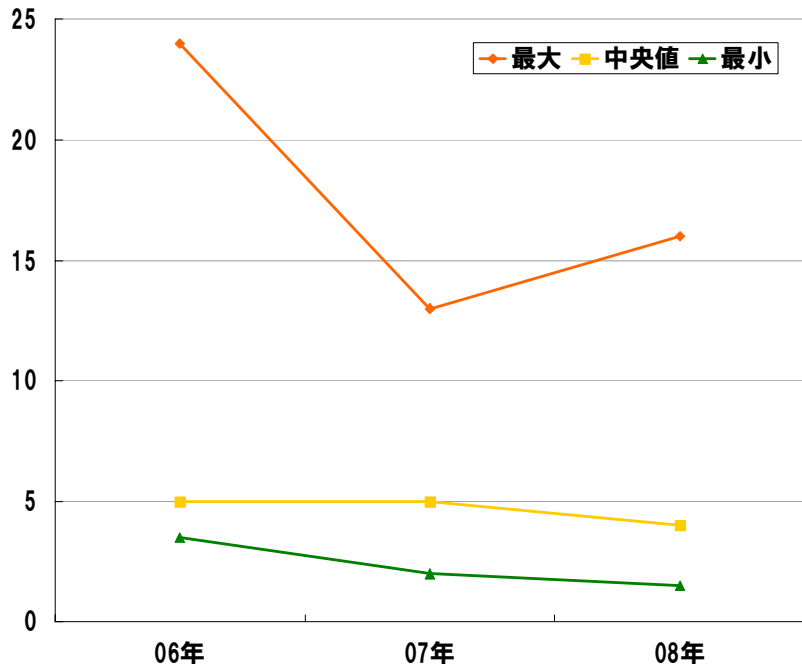
(出典: 医薬品医療機器総合機構)

3. 日本の治験環境の現状と課題

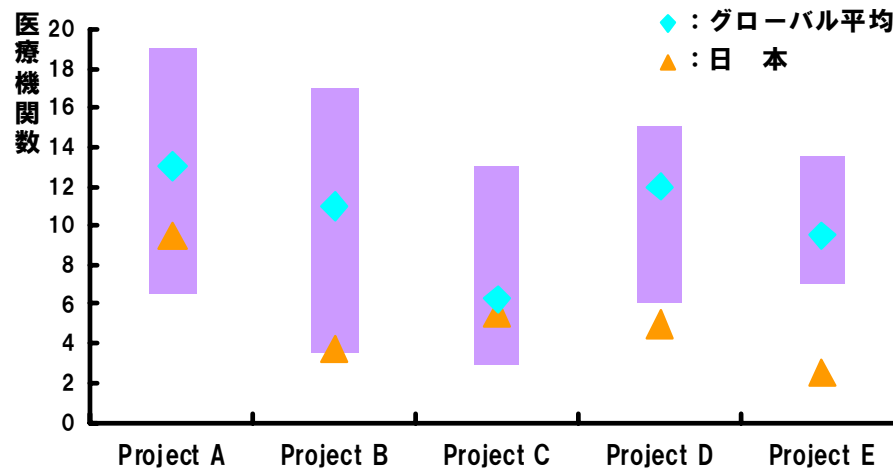
✓ 欧米に比べ治験コストが高い

- 症例集積性、モニターへの生産性が必ずしも高くない
- 各医療機関での治験対象疾患の患者数等の把握が困難

1 治験あたりの症例数



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 plus one」

中期経営計画(10年8月期～12年8月期)を1年延長し
「アクションプラン30 plus one」として13年8月期の
達成を目指す

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

数値目標

- 売上高 90-110億円
- 営業利益率 12-15%

1. 強い組織の育成

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

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】

➤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

成功事例、失敗事例等を共有する仕組み

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

【進捗状況】

- **第Ⅰ相試験～第Ⅲ相試験を一貫して受託できる組織作り**
部門を再編成し、第Ⅰ相試験～第Ⅲ相試験を一貫して受託する体制を構築

- **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

| 業務提携によるPJ | 2009年8月期 | 2010年8月期 | 2011年8月期 |
|-----------|----------|----------|----------|
| 件数 | 1案件 | 3案件 | 6案件 |

2. 明確な差別化

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】

➤生活習慣病領域の強化

生活習慣病領域に強みを持つシーポック(子会社)との連携

➤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 |
|------|----------|----------|----------|
| 癌 | 4案件 | 8案件 | 12案件 |
| ワクチン | 0案件 | 3案件 | 6案件 |

➤第Ⅰ相試験領域の強化

東京臨床CROよりCRO事業を譲受け(2011.1.1)

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

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関連会社化

医薬品開発関連メディア 臨床医薬研究協会を持分法適用関連会社化(2011.2.1)

アカデミア・医療機関・医師とのネットワークを構築 EDCの獲得

➤ 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)との営業上の連携

➤ GHCとの連携による新たなサービスの提供

DPCデータを活用したリクルートマネジメントの提案(症例集積性の向上)

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

【進捗状況】

➤ 受託実績の向上

| | 2009年8月期 | 2010年8月期 | 2011年8月期 |
|-----|----------|----------|----------|
| 顧客数 | 2社 | 12社 | 15社 |
| 売上高 | 130百万円 | 277百万円 | 707百万円 |
| MR数 | 19名 | 47名 | 89名 |

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

【進捗状況】

- 医療法人との連携
- 介護福祉事業の検討

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

[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。

IV 参考資料



株式会社 メディサイエンスプランニング

| | |
|-------|--|
| 会社名 | 株式会社メディサイエンスプランニング（MEDISCIENCE PLANNING INC.） |
| 設立年月日 | 1982年9月20日 |
| 代表者 | 代表取締役会長兼社長 CEO 浦江 明憲 |
| 事業内容 | CRO事業 ① モニタリング業務 ② データマネジメント業務 ③ ファーマコヴィジランス業務 ④ その他業務（メディカルライティング業務、コンサルティング業務、CSO業務等） |
| 関係会社 | 株式会社シーポック |
| 関連会社 | 株式会社臨床医薬研究協会 株式会社エス・エイ・エヌ(関連会社の子会社) |

経営理念・経営方針

経営理念

「健全性への貢献」

医薬品の開発を通じて

製薬会社、医療機関、患者さんの健全性に貢献

すること、会社の継続的な発展を通じて

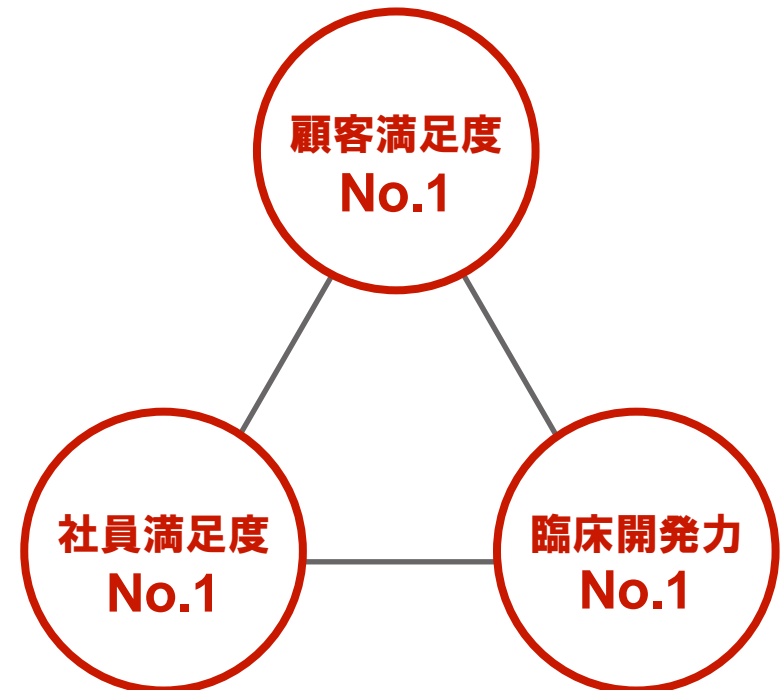
当社役職員の心身の健全性、組織としての

健全性に貢献すること、社会の公器として

地域、社会の健全性に貢献することを目標とする。

経営方針

「No.1 CRO」を目指し、
以下の「3つのNo.1」を実現する。



臨床試験の実施にあたって、製薬会社等との委受託契約により
臨床試験の管理・運営に関する様々な専門的サービスを提供

顧客（製薬会社等）

モニタリング業務

モニタリング及びモニターの派遣

データマネジメント業務

臨床試験データの記録・管理及び統計解析

ファーマコヴィジランス業務

医薬品の安全性情報の収集・
評価及び報告書作成

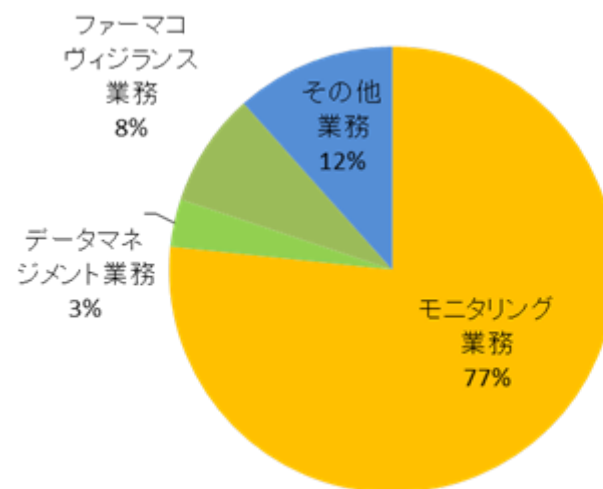
その他業務

メディカルライティング業務、
コンサルティング業務、CSO業務、
市販後調査業務等

当社グループ

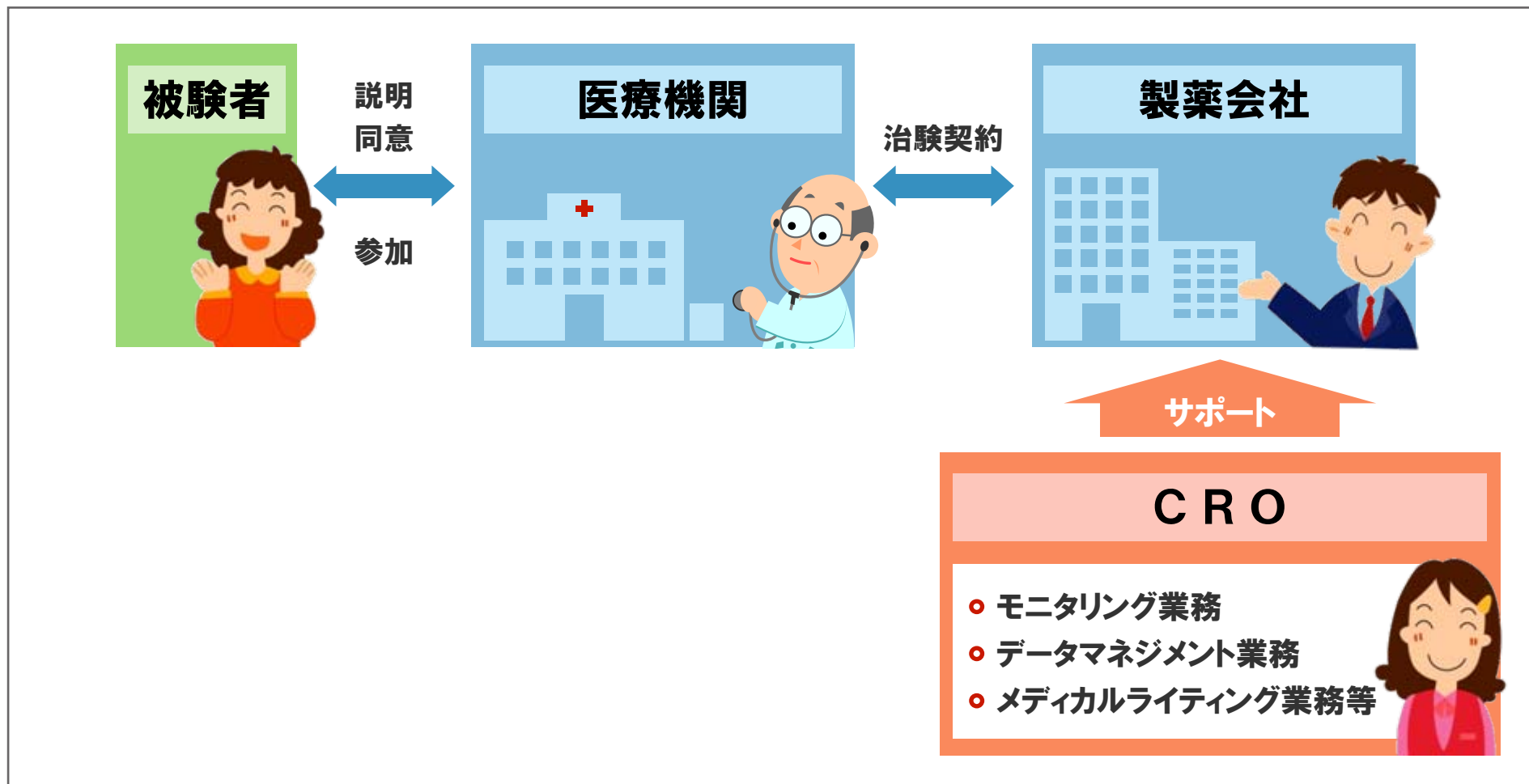
業務別売上高構成比

【2011年8月期(連結):売上高71億2564万円】



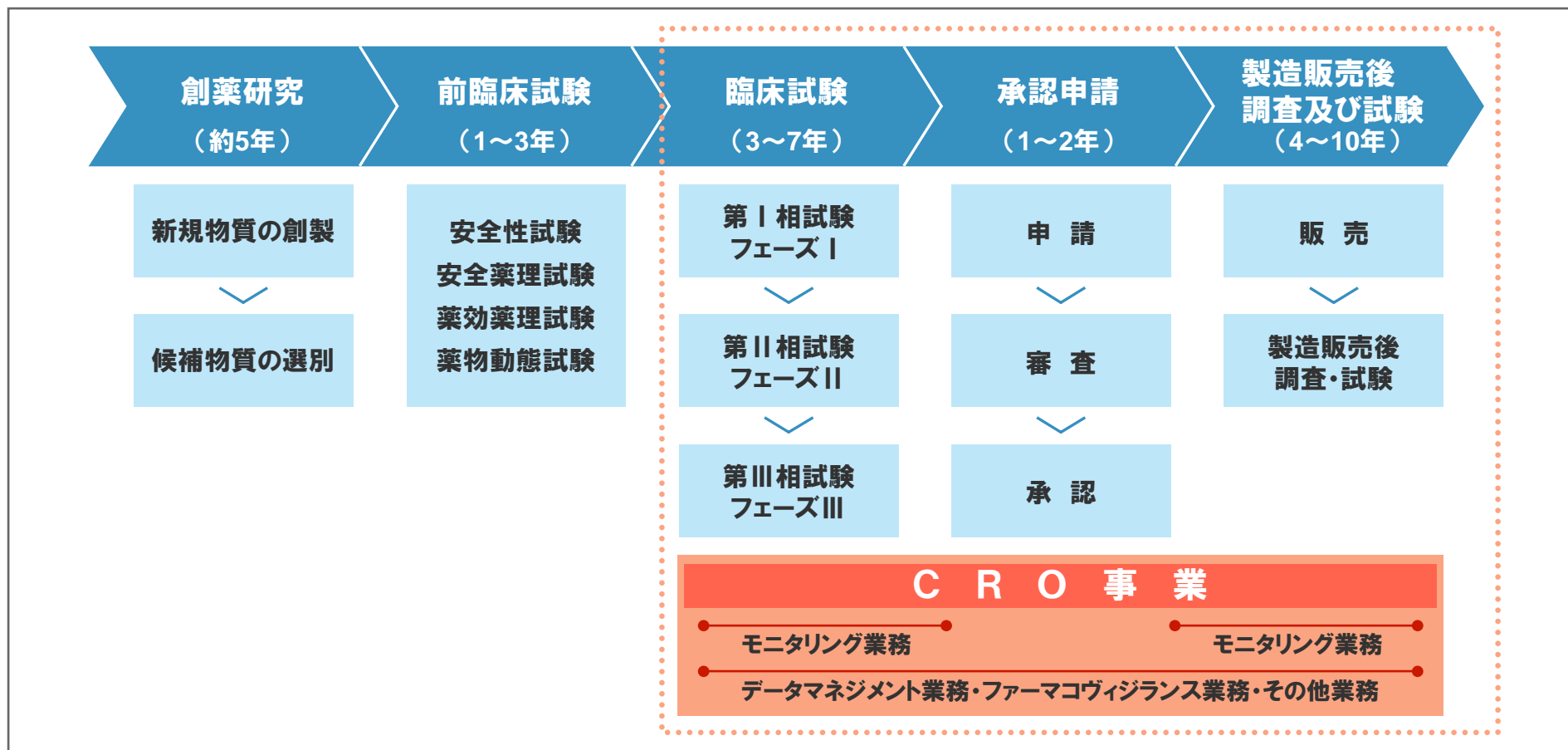
CROとは

臨床試験（治験）実施体制



※ CRO: Contract Research Organizationの略 (医薬品開発業務受託機関の意味)

CRO事業は、1970年代に欧米で誕生した医薬品開発のアウトソーシングビジネス



事業内容 [1]

モニタリング業務

- 臨床試験が薬事法に規定する基準や実施計画書等に従って実施・記録・報告されていることを監視・確認する業務
- モニタリング業務を担当するモニターを製薬会社等に派遣する特定派遣業務



事業内容 [2]

データマネジメント業務

臨床試験においてモニターにより収集されたデータを記録・管理（データベース化）し、そのデータを生物統計学的手法を用いて解析し、当該医薬品等の有効性・安全性等の試験成績を評価・検討する業務



ファーマコヴィジランス業務

製薬会社等より委託を受けて、臨床試験、製造販売後臨床試験、製造販売後調査、文献・学会調査等で発生した安全性情報の収集、評価分析、当局への報告書作成等を支援する業務



事業内容 [3]

その他業務

メディカルライティング業務

医薬品等の研究開発から承認までに必要な、当局への各種申請書類、各種報告書及び論文等の作成支援を行う業務

コンサルティング業務

医薬品開発戦略の立案、当局への相談、申請資料作成等に関して総合的なコンサルティングを行う業務

CSO業務

医療機関に対する医薬品・医療機器等の営業活動や、マーケティング業務等を受託し行う業務

市販後調査業務

当局から承認され発売された後に、臨床試験では分からなかった効果や安全性の確認を行う業務

会社の沿革

- 1982年 9月 医薬品開発に関する資料作成、医療図書の翻訳出版及び医療出版物の市場調査等を目的として、東京都千代田区神田小川町に株式会社メディスサイエンスプランニング（資本金4,000千円）を設立
- 1994年 9月 当社を含む4社で日本CRO協会を設立
- 1995年 7月 本店を東京都中央区日本橋小伝馬町に移転
CRO事業（モニタリング業務）の本格的な開始に向け臨床開発部を設置
データマネジメント業務の本格的な開始に向け統計解析部を設置
- 2003年12月 福岡市博多区に福岡支店を開設
- 2004年 3月 本店を東京都中央区東日本橋（現 本店所在地）に移転
- 2005年 9月 大阪市中央区に大阪支店を開設
- 2005年11月 当社と同業の株式会社コモテック（本店 東京都中央区）と合併
同社との合併に伴い新たにファーマコヴィジランス業務を開始
- 2007年 2月 CSO業務を開始
- 2008年 3月 ファーマコヴィジランス業務の生産性向上、中国における事業の推進を目的として、北京事務所（中華人民共和国北京市朝陽区）を開設
- 2008年10月 大阪証券取引所ヘラクレス市場（現JASDAQ）に上場
- 2009年 9月 株式会社シーポック（本店 東京都文京区）を子会社化
- 2011年 2月 株式会社臨床医薬研究協会を持分法適用関連会社化
株式会社臨床医薬研究協会の株式取得に伴い同社子会社株式会社エス・エイ・エヌをグループ化