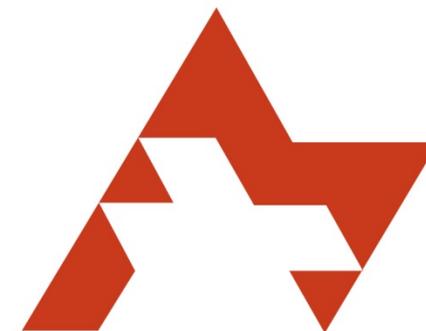


2012年8月期 第2四半期 決算説明会



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.evod.jp/IR/bin/IR.html?634&170&1>

目次

Contents

I 2012年8月期第2四半期のトピックス

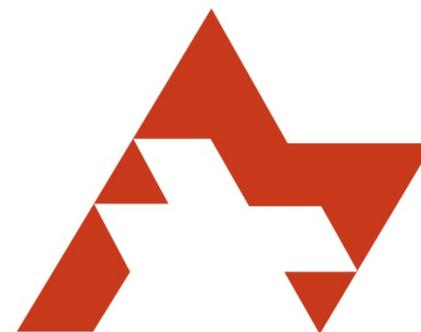
II 2012年8月期第2四半期決算の概況

III 2012年8月期計画

IV 経営戦略

V 参考資料

I 2012年8月期第2四半期のトピックス



株式会社 メディサイエンスプランニング

2012年8月期第2四半期のトピックス

1 業績予想の修正

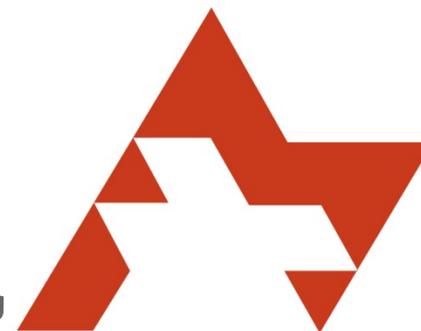
第2四半期、通期ともに上方修正

2 配当予想の修正

年間配当予想30円→40円

※2012年3月30日リリース

Ⅱ 2012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

2012年8月期第2四半期決算の概況(連結)

- 増収増益、計画比上振れ
- モニタリング業務の順調な進捗と業務効率化により粗利率向上

(単位:百万円)

	2011/08 2Q(連結)	構成比	2012/08 2Q(連結)	構成比	前年 同期比	2012/08 2Q(計画)	計画比
売上高	3,217	100.0%	4,058	100.0%	126.1%	3,988	101.8%
売上原価	2,409	74.9%	2,786	68.7%	115.6%	2,828	98.5%
売上総利益	808	25.1%	1,271	31.3%	157.3%	1,160	109.6%
販管費	667	20.8%	631	15.6%	94.5%	680	92.9%
営業利益	140	4.4%	639	15.8%	456.5%	480	133.3%
経常利益	180	5.6%	607	15.0%	336.1%	476	127.6%
四半期純利益	101	3.1%	312	7.7%	308.9%	267	117.2%

※計画は、期初に発表した数値

2012年8月期第2四半期 業績の背景

✓ マイルストーン売上の増加

マイルストーン達成ごとに売上計上となるプロジェクトが増加
⇒効率的にマイルストーンを達成したため、当該プロジェクトにおける収益性が向上

✓ 業務の効率化

モニター兼務、プロジェクト間のタイムラグ解消
モニター稼働率の向上
(前年同期85.8%→当期2Q累計94.2%)

✓ 販管費の節減

引き続きコスト削減に取り組む

業務別売上高(連結)

(単位:百万円)

	2011/08 2Q(連結)	2012/08 2Q(連結)	前年同期比	2012/08 2Q(計画)	計画比
モニタリング業務	2,519	3,088	122.6%	2,962	104.2%
データマネジメント業務	75	144	190.7%	170	85.0%
ファーマコヴィジランス業務	273	311	114.0%	311	100.2%
その他業務	349	512	147.0%	543	94.3%

※計画は、期初に発表した数値

- モニタリング業務 中枢神経・癌・生活習慣病領域の受託増加、計画達成
- データマネジメント業務 前年同期比増収
計画比は、売上計上遅れがあるものの通期ではほぼ達成の見込
- ファーマコヴィジランス業務 受託プロジェクトの増加により、前年同期比増収、計画達成
- その他業務 CSO業務の拡大により、前年同期比増収、計画は若干の未達

受注実績

(単位:百万円)

	2011/8 2Q		2012/8 2Q			
	受注高	受注残	受注高	前年同期比	受注残	前年同期比
全社	4,035	6,658	4,442	110.1%	6,568	98.6%
モニタリング業務	3,354	5,671	3,107	92.6%	5,312	93.7%
データマネジメント業務	152	308	268	176.5%	441	143.2%
ファーマコヴィジランス業務	249	66	383	153.6%	158	237.0%
その他業務	279	612	683	244.7%	655	107.0%

(参考) 2011/8 期末

	受注高	受注残
全社	7,468	6,183
モニタリング業務	5,918	5,293
データマネジメント業務	332	318
ファーマコヴィジランス業務	587	86
その他業務	629	485

取引先上位5社

ファイザー株式会社

エーザイ株式会社

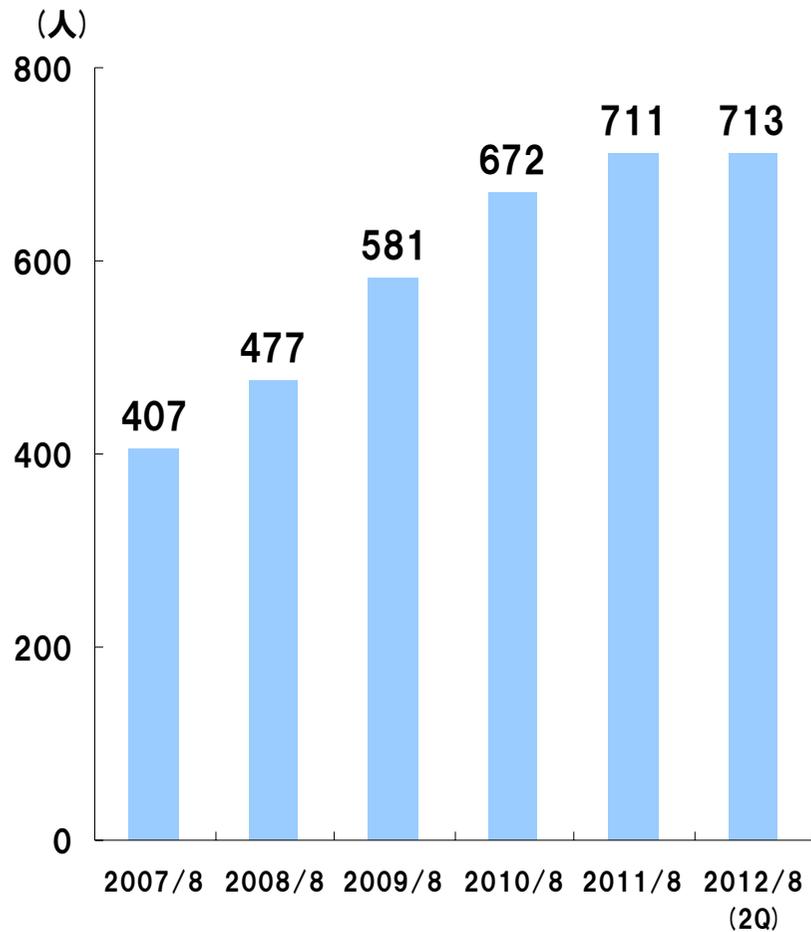
グラクソ・スミスクライン株式会社

MSD株式会社

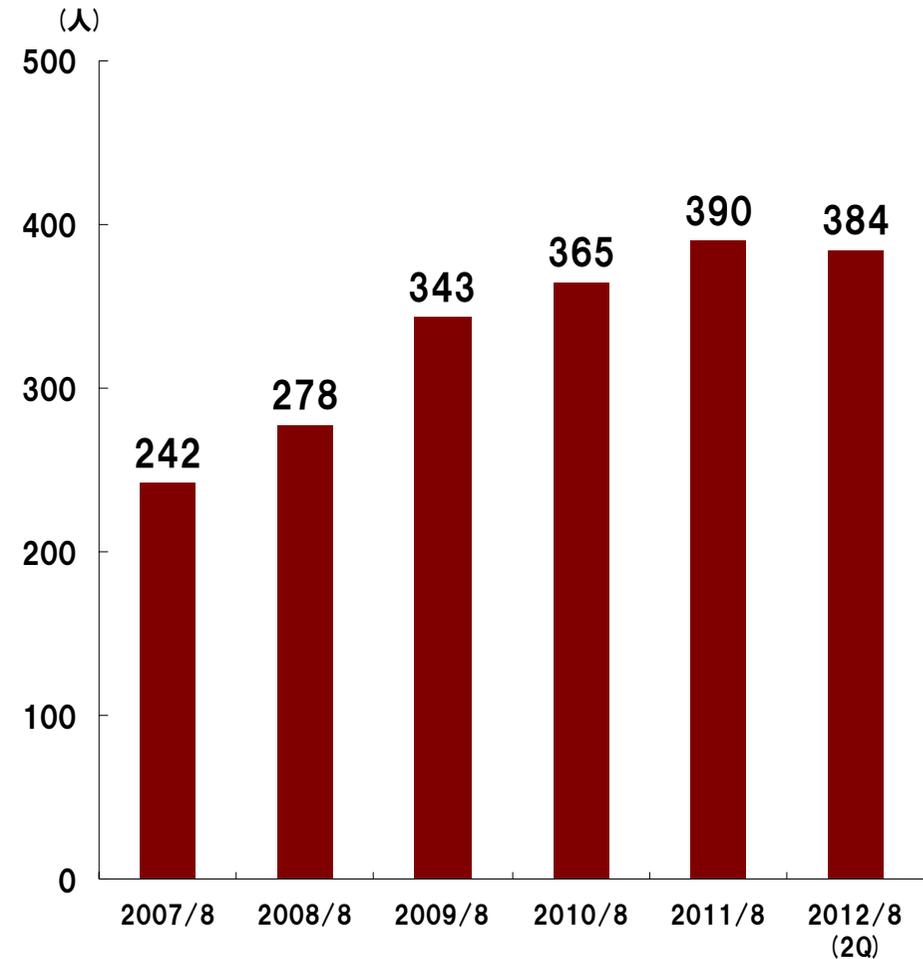
アステラス製薬株式会社

従業員数・モニター数の推移

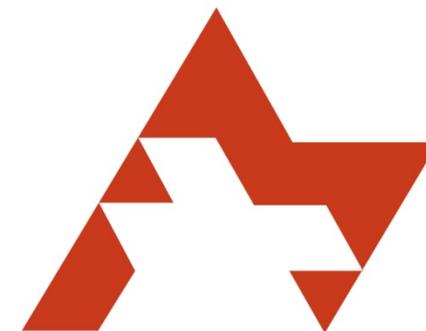
従業員数



モニター数



Ⅲ 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

業績予想の修正について（2012年3月30日リリース）

✓2012年8月期の業績予想を修正

（単位：百万円）

	前回発表	今回修正	増減率
売上	8,060	8,200	1.7%
営業利益	700	950	35.7%
経常利益	692	873	26.2%
当期純利益	385	437	13.5%

- モニタリング業務の順調な進捗と業務効率化により、上期実績が前回発表を上回る
- 下期も引き続き業務効率化に取り組む
- 下期には来期以降への先行投資を実施
営業利益率が上期15.8%→下期7.5%と低下するが、要因は以下のとおり
 - ①人材の採用による粗利率の低下(4月新卒採用含む)
 - ②人材採用費の増加
 - ③ITを中心としたその他経費の増加

2012年8月期通期計画(連結)

- 下期は先行投資により利益率が低下するものの、前期比増収増益
- 売上高・利益とも2桁成長

(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%	8,200	100.0%	1,074	115.1%
売上総利益	2,011	28.2%	2,272	27.7%	260	112.9%
営業利益	655	9.2%	950	11.6%	294	144.9%
経常利益	659	9.3%	873	10.7%	214	132.5%
当期純利益	368	5.2%	437	5.3%	68	118.5%
従業員数 (名)	711	—	809	—	98	113.8%

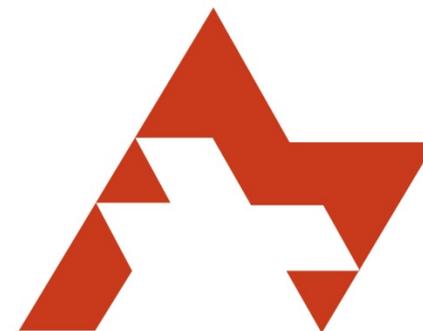
2012年8月期通期 業務別売上計画

(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%	8,200	100.0%	1,074	115.1%
モニタリング業務	5,460	76.6%	6,073	74.1%	612	111.2%
データマネジメント業務	246	3.5%	346	4.2%	99	140.2%
ファーマコヴィジランス業務	591	8.3%	667	8.1%	76	112.9%
CSO業務	707	9.9%	973	11.9%	266	137.7%
その他業務*	119	1.7%	139	1.7%	19	116.5%

*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

IV 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
国際共同治験の増加

✓ M & Aの進展

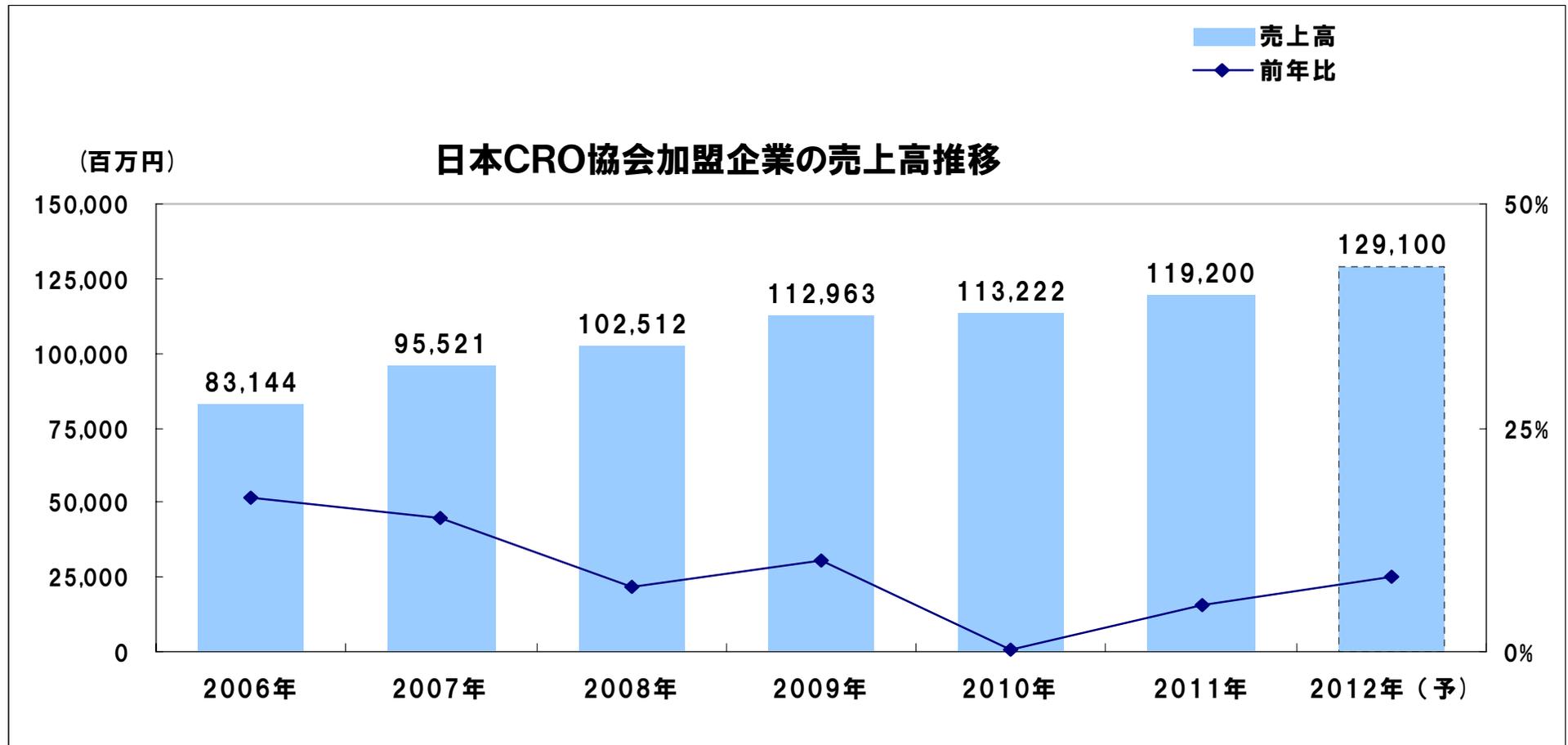
大型合併
大手企業によるバイオベンチャー等の系列化

✓ 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

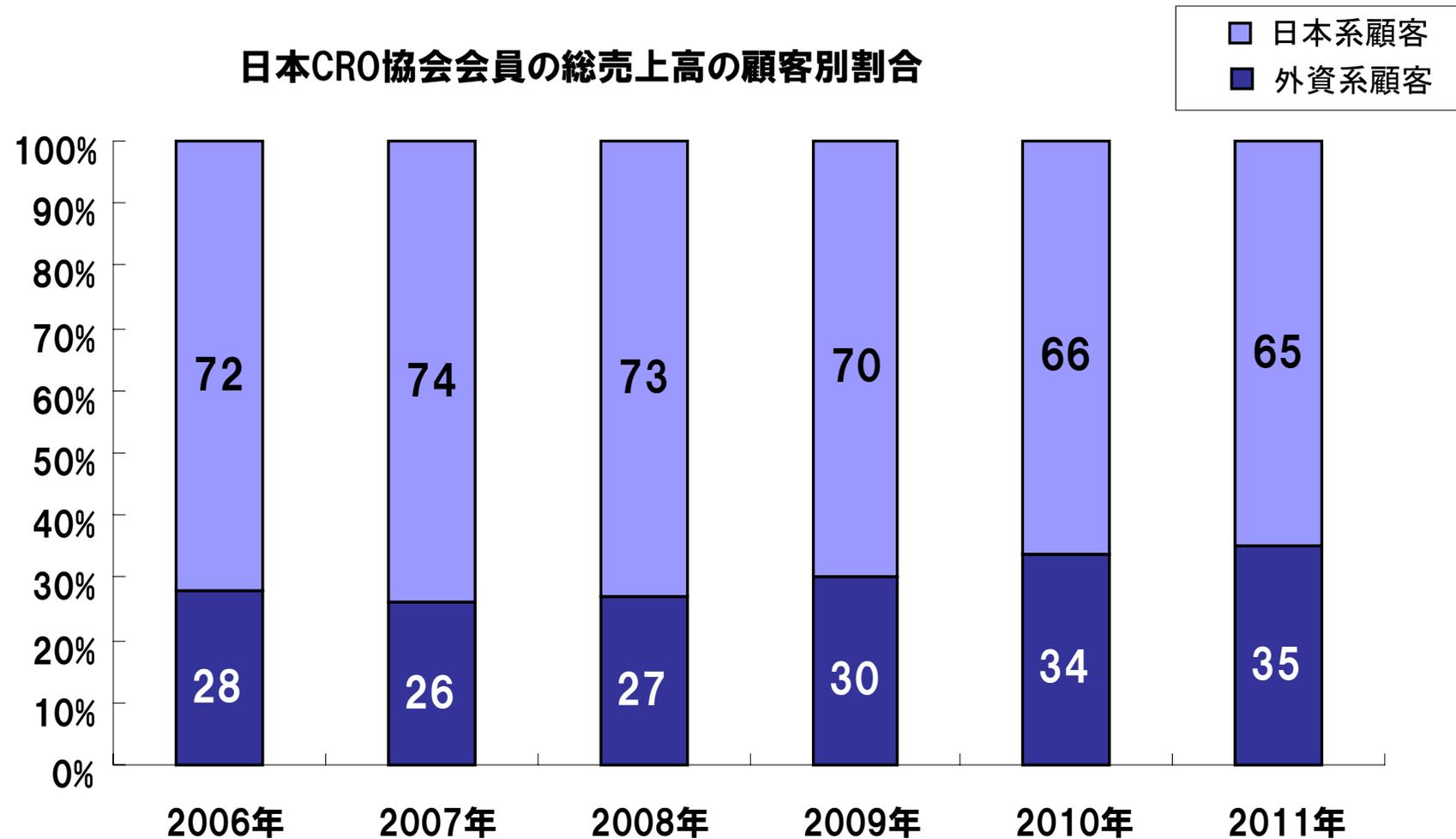
✓ 市場は急成長期から安定成長期へ



(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

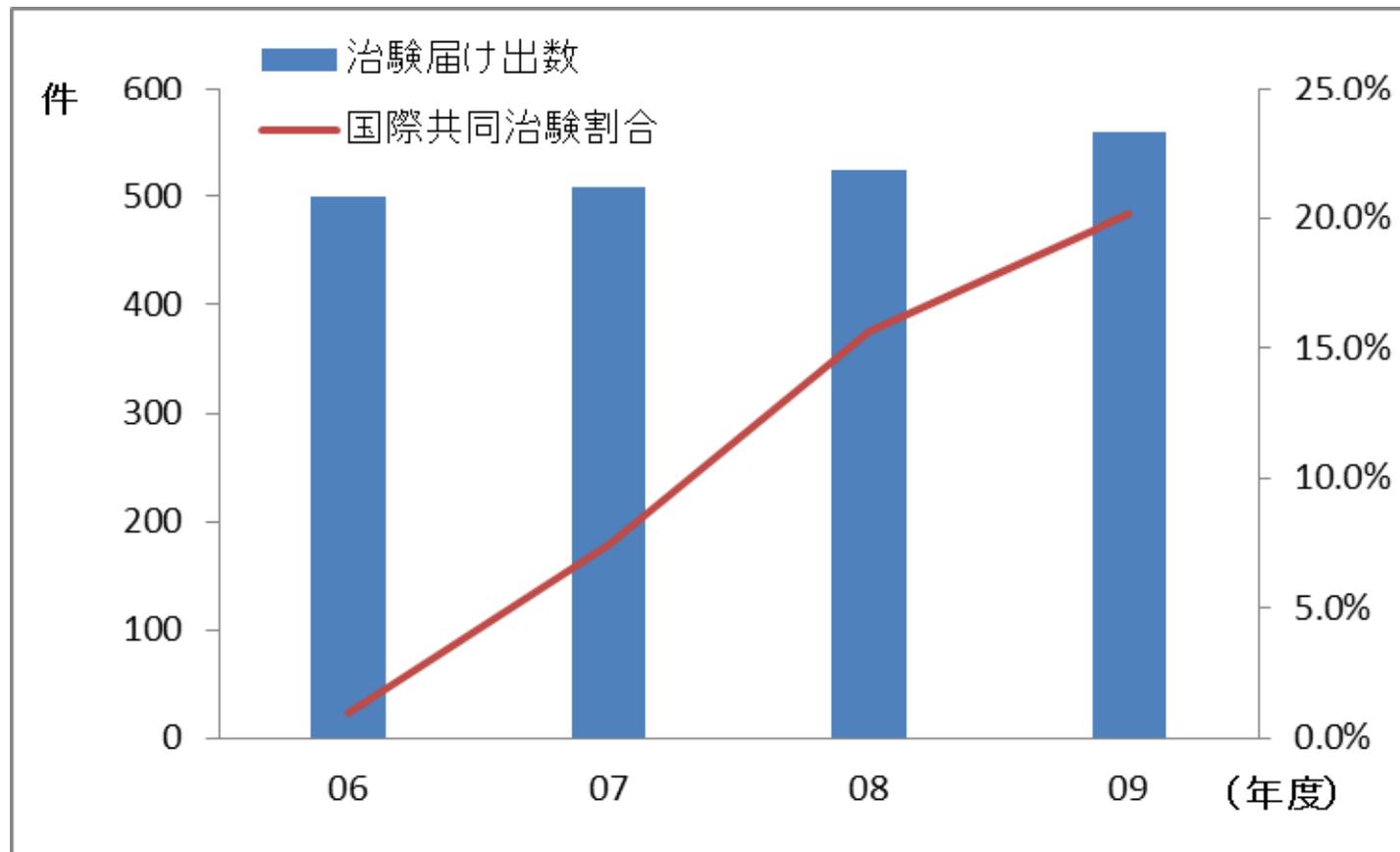


(日本CRO協会資料より当社作成)

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. 日本の臨床試験の環境の現状と課題

✓ 欧米に比べ臨床試験のコストが高い

欧米に比べ臨床試験の実施体制が不十分なため、医療機関ごとに対象患者数を把握することが困難であり、高コストの要因となっている

臨床試験の実施体制を整え、効率性を高めることが課題

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

人材中心主義、For the teamの精神が徹底した組織風土の醸成
利益率の改善

【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
- **For The Teamを重視した人事評価制度**

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
新たに米国大手CROのPPDとのアライアンス関係を構築

業務提携によるPJ	2009年8月期	2010年8月期	2011年8月期	2012年8月期(2Q)
件数	1案件	3案件	6案件	10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	2012年8月期(2Q)
癌	4案件	8案件	12案件	10案件
ワクチン	0案件	3案件	6案件	4案件

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

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供(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	2012年8月期(2Q)
顧客数	2社	12社	15社	15社
売上高	130百万円	277百万円	707百万円	448百万円
MR数	19名	47名	89名	85名

➤ 組織変更

CSO事業本部の傘下に「CSO事業推進部」及び「CSO事業統括部」を新設→CSO事業の営業強化

3. 次世代に向けての準備

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として将来的には医療・介護・福祉で際立ったサービスを提供できる会社を目指す

【進捗状況】

- 医療法人との連携
- 介護福祉事業の検討

配当予想の修正

1株当たり配当金の見通し(予定)

年間配当金:30円→40円

中間配当金:15円→20円 期末配当金:15円→20円

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。

IR連絡先



【経営企画部】

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

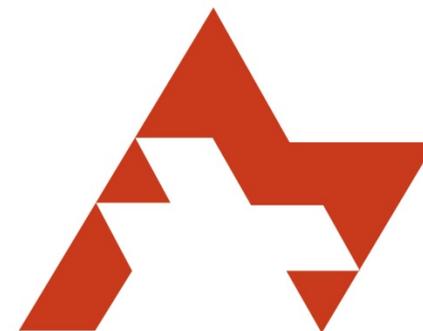
TEL 03-5820-7614 FAX 03-5820-7606

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。

V 参考資料



株式会社 メディサイエンスプランニング

会社概要

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

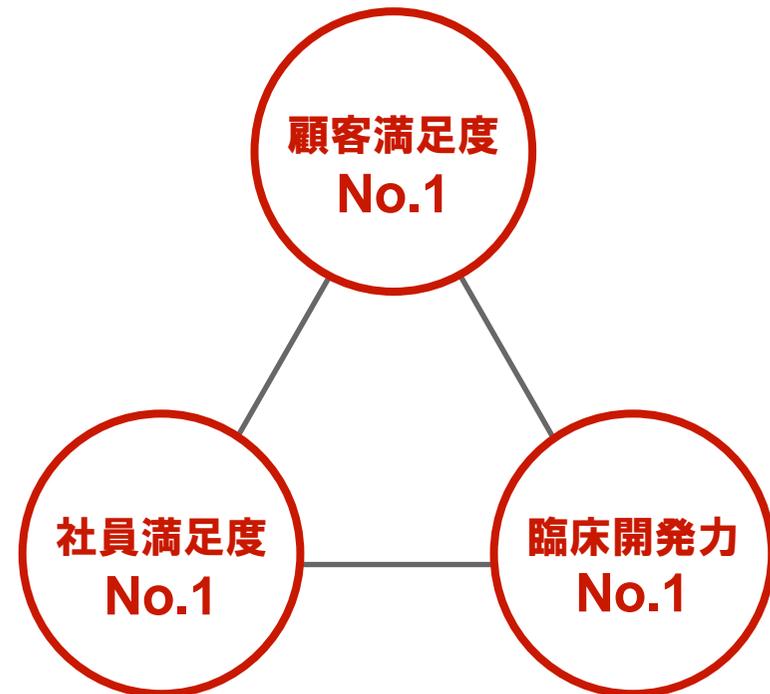
当社役職員の心身の健全性、組織としての

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。

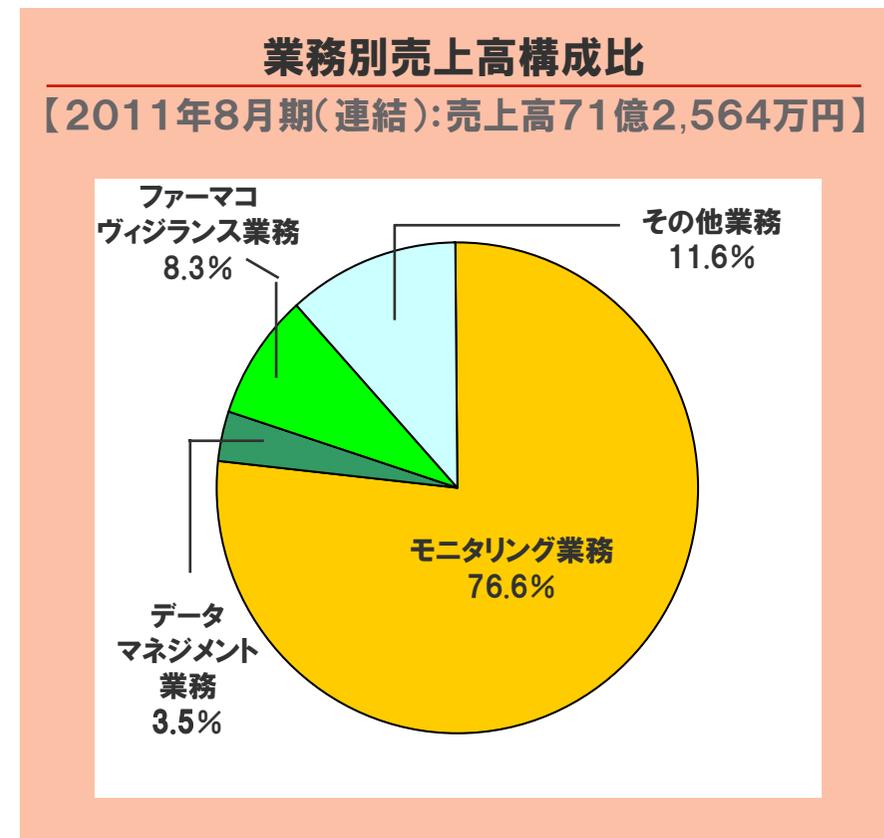
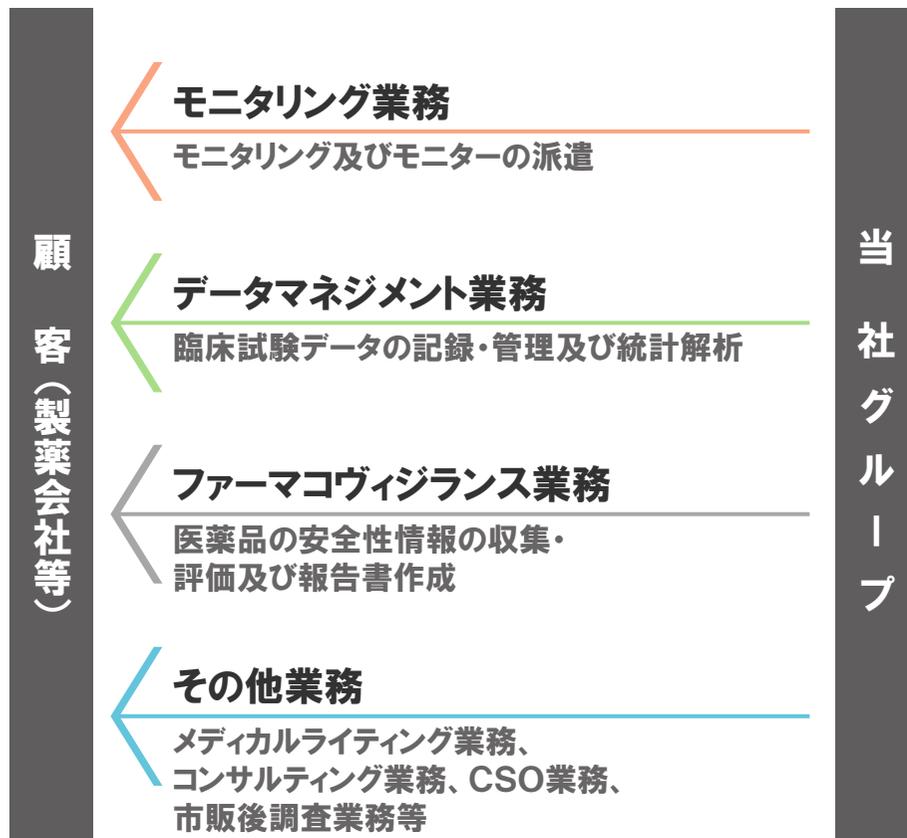
経営方針

「No.1 CRO」を目指し、
以下の「3つのNo.1」を実現する。



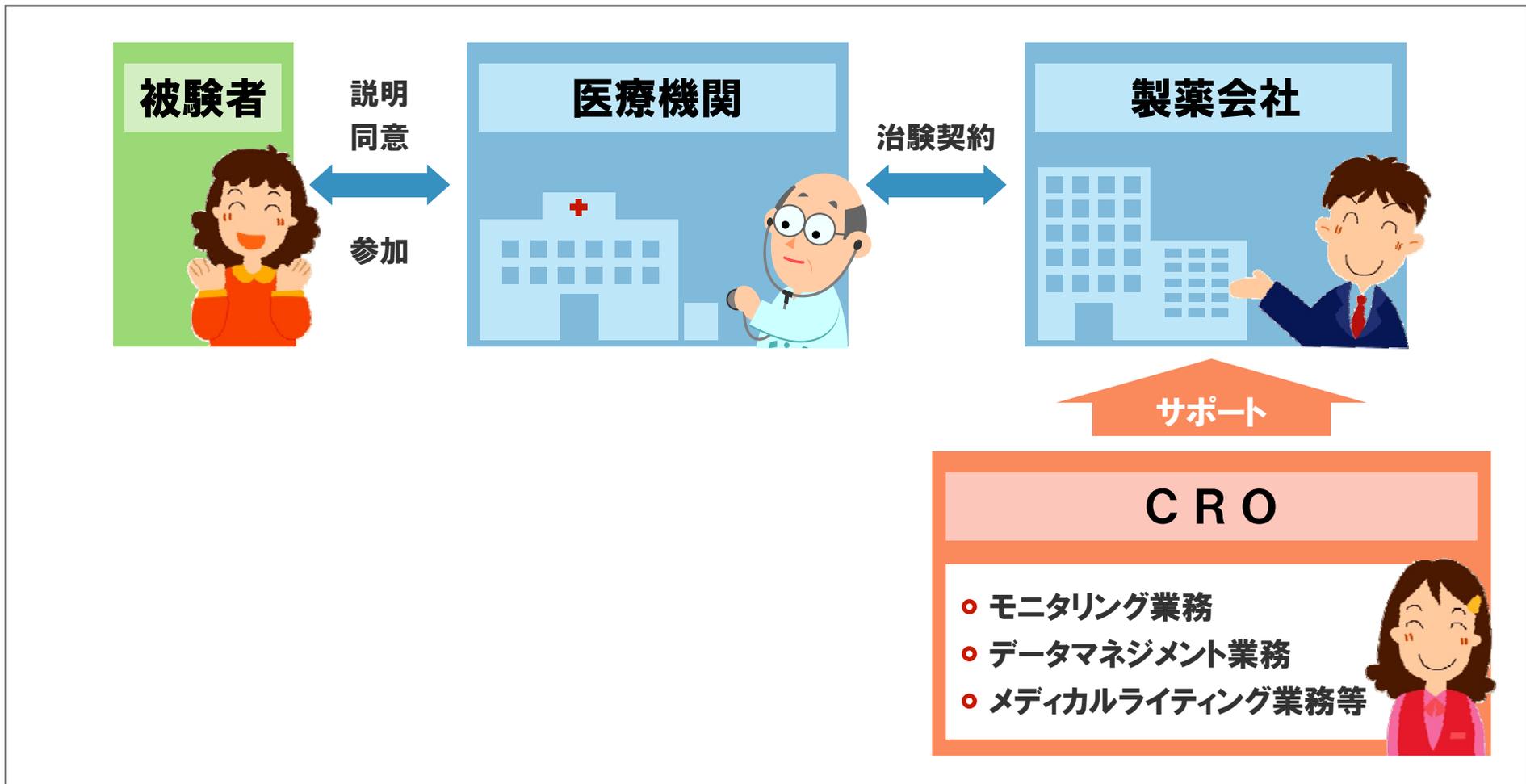
当社グループのCRO事業

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



CROとは

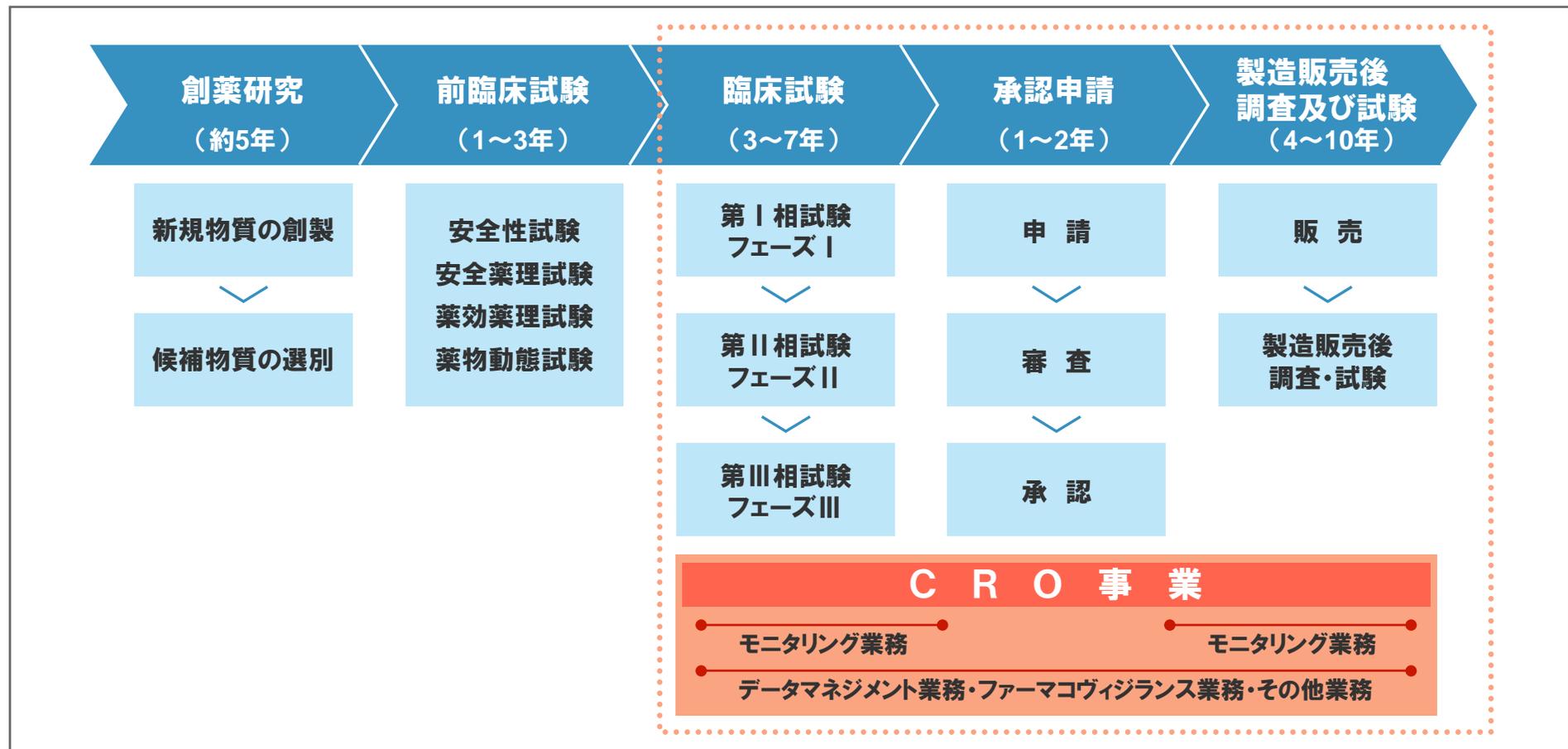
臨床試験（治験）実施体制



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

医薬品開発プロセスとCRO事業

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