

# 2012年8月期 決算説明会



株式会社 メディサイエンスプランング

[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。併せてご覧下さい。

<http://www.irwebcasting.com/20121019/1/index.html>

# 目次

## Contents

---

### **I 2012年8月期決算の概況**

---

### **II 2013年8月期計画**

---

### **III 経営戦略**

---

### **IV 参考資料**

---

# I 2012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

# 2012年8月期決算の概況(連結)

前期比では増収増益(営業利益・経常利益)となるも、  
計画は未達

(単位:百万円)

	2011/08 (連結)	構成比	2012/08 (連結)	構成比	前年 同期比	2012/08 (計画)	計画比
売上高	7,125	100.0%	7,845	100.0%	110.1%	8,200	95.7%
売上原価	5,113	71.8%	5,790	73.8%	113.2%	5,928	97.7%
売上総利益	2,011	28.2%	2,055	26.2%	102.1%	2,272	90.5%
販管費	1,356	19.0%	1,270	16.2%	93.7%	1,322	96.1%
営業利益	655	9.2%	784	10.0%	119.7%	950	82.6%
経常利益	659	9.3%	719	9.2%	109.2%	873	82.4%
当期純利益	368	5.2%	345	4.4%	93.7%	437	79.1%

# 2012年8月期 業績の概要

## ✓ 前期比 増収増益(営業利益・経常利益)

- 売上高 78.4億円 (前期比110.1%)
- 営業利益 7.8億円 (前期比119.7%)

モニタリングを中心に各業務が拡大  
過去最高益、営業利益率10%を達成

## ✓ 計画比

- 売上高 (計画比95.7%)
- 営業利益 (計画比82.6%)

未達の要因は、下期にプロジェクトの中断、契約締結の遅延等  
が発生したことによるもの

## 2012年8月期 計画未達の背景

### プロジェクトの切り替えに際し、以下の事象が発生

- ✓ **クライアントサイドでプロジェクトの優先順位の見直し及び当局との相談の結果、試験実施計画が変更となり、プロジェクトが中断・遅延**

⇒プロジェクト受託後の中断のため、計画に影響

- ✓ **グローバル本社との契約締結が遅れており、LOI※をもって業務を開始**

⇒本契約前であるため、一部売上計上できず

※LOI=letter of intent

# 業務別売上高(連結)

(単位:百万円)

	2011/08 (連結)	2012/08 (連結)	前年同期比	2012/08 (計画)	計画比
モニタリング業務	5,460	5,792	106.1%	6,073	95.4%
データマネジメント業務	246	361	146.5%	346	104.6%
ファーマコヴィジランス業務	591	659	111.4%	667	98.7%
CSO業務	707	891	126.1%	973	91.6%
その他業務	119	139	117.1%	139	100.5%

- モニタリング業務**
中枢神経・癌・生活習慣病・ワクチン等特定領域の受託増加  
一部PJにて、中断、契約締結遅れ等が発生
- データマネジメント業務**
大型プロジェクトや新規クライアントの増加により前期比増収
- ファーマコヴィジランス業務**
新規クライアントの増加により、前期比増収
- CSO業務**
人材の確保、積極的な営業活動により事業規模が拡大
- 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等

# 受注実績

(単位:百万円)

	2011/8		2012/8			
	受注高	受注残	受注高	前年同期比	受注残	前年同期比
全社	7,468	6,183	9,450	126.5%	7,788	126.0%
モニタリング業務	5,918	5,293	7,028	118.7%	6,529	123.3%
データマネジメント業務	332	318	446	134.0%	402	126.4%
ファーマコヴィジランス業務	587	86	716	122.0%	143	166.5%
CSO業務	499	419	1,105	221.3%	632	151.0%
その他業務	129	66	153	118.5%	80	121.5%

## 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

---

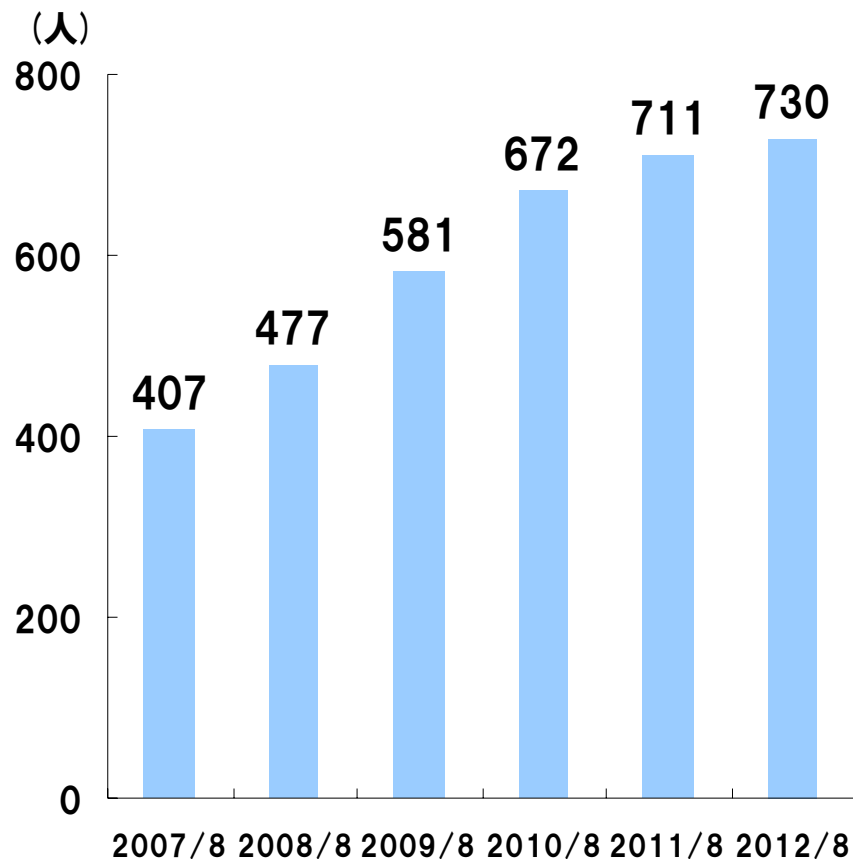
田辺三菱製薬株式会社

---

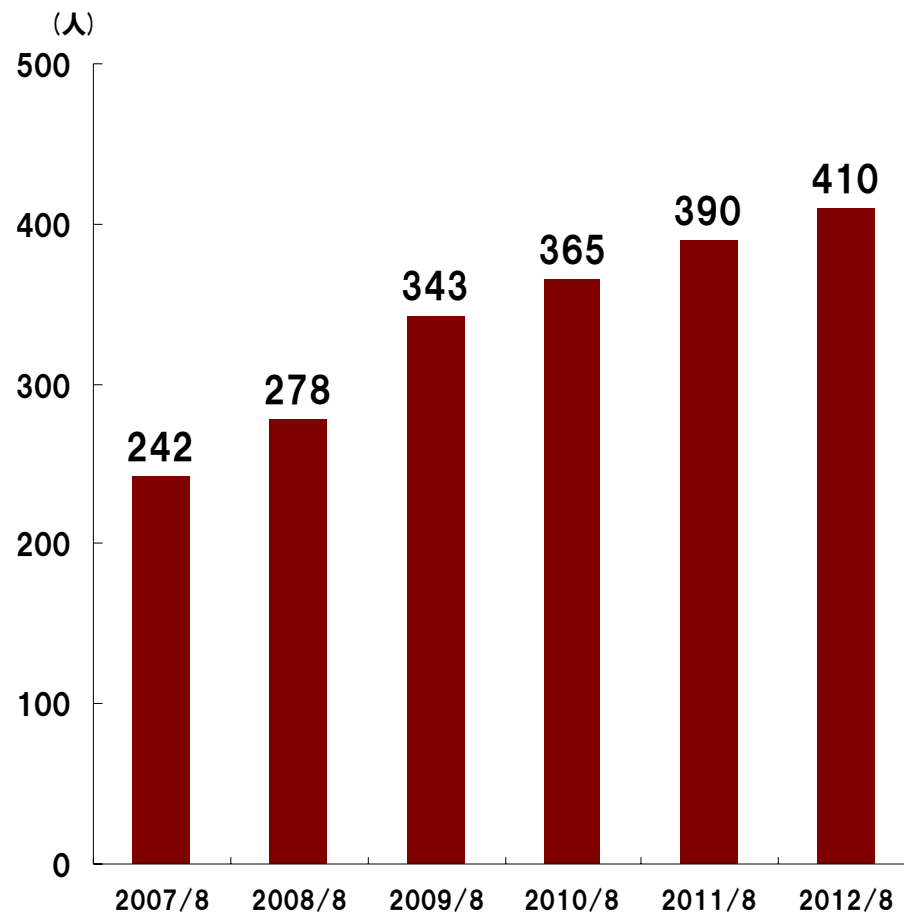


# 従業員数・モニター数の推移

## 従業員数



## モニター数



# Ⅱ 2013年8月期計画

---



株式会社 メディサイエンスプランニング

# 2013年8月期計画の背景

## 1 中期経営計画「アクションプラン30 plus one」の達成を目指す

売上高90億円、営業利益率12%の達成を目指す

## 2 受注環境は引き続き好調

業界内の競争が激化する一方、受託体制の整ったCROは受注が集中  
大手製薬メーカーのプリファードベンダーに選定

## 3 当社の特徴を活かした受注や付加価値の提供に取り組む

グローバル対応力: 海外大手CROとのアライアンス体制

特定領域への注力: アンメットメディカルニーズへの対応

エムスリーとの資本・業務提携: CRO・CSO業務における付加価値の提供

## 4 下期偏重

上期は以下の要因による収益性が低め

前期4Qに発生したプロジェクトの中断等による影響

契約初期のPJが複数あり、売上に対しコストが先行

採用の積極的な実施

# 2013年8月期通期計画(連結)

(単位:百万円)

	2012年8月期		2013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	7,845	100.0%	9,000	100.0%	1,154	114.7%
売上総利益	2,055	26.2%	2,643	29.4%	588	128.7%
営業利益	784	10.0%	1,080	12.0%	295	137.6%
経常利益	719	9.2%	1,047	11.6%	327	145.4%
当期純利益	345	4.4%	614	6.8%	268	177.7%
従業員数(名)	730	—	847	—	117	116.0%

# 2013年8月期通期 業務別売上計画

(単位:百万円)

	2012年8月期		2013年8月期(計画)			
		構成比	構成比	増減額	前期比	
<b>全社</b>	<b>7,845</b>	100.0%	<b>9,000</b>	100.0%	1,154	114.7%
モニタリング業務	5,792	73.8%	6,517	72.4%	724	112.5%
データマネジメント業務	361	4.6%	400	4.4%	38	110.5%
ファーマコヴィジランス業務	659	8.4%	664	7.4%	5	100.8%
CSO業務	891	11.4%	1,300	14.5%	408	145.9%
その他業務*	139	1.8%	118	1.3%	△21	84.4%

\*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等

# III 経営戦略

---

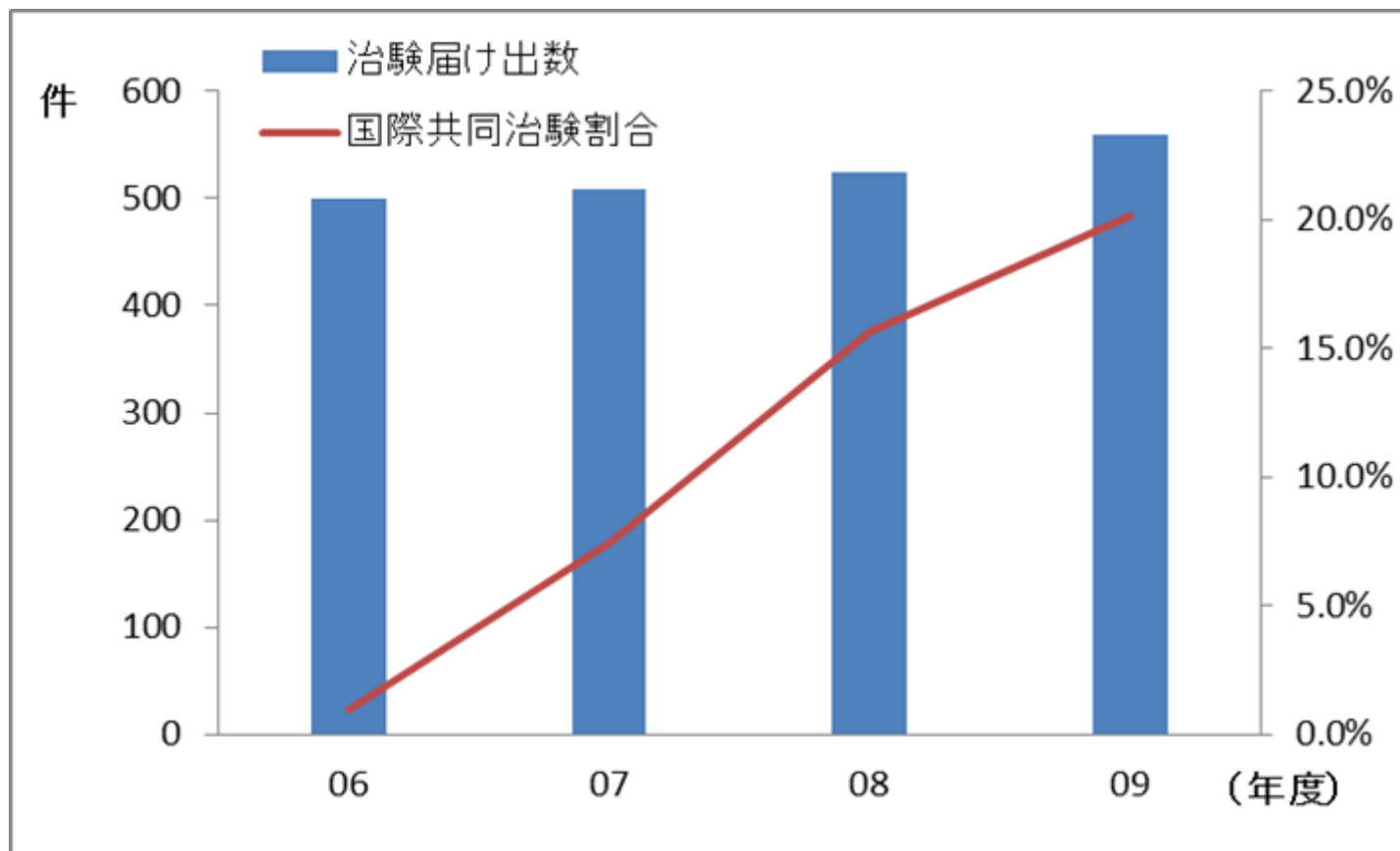


株式会社 メディサイエンスプランニング

# 製薬メーカーにおける医薬品開発の動向

## ✓ 治験のグローバル化により国際共同治験が急増

治験計画届け出件数の推移

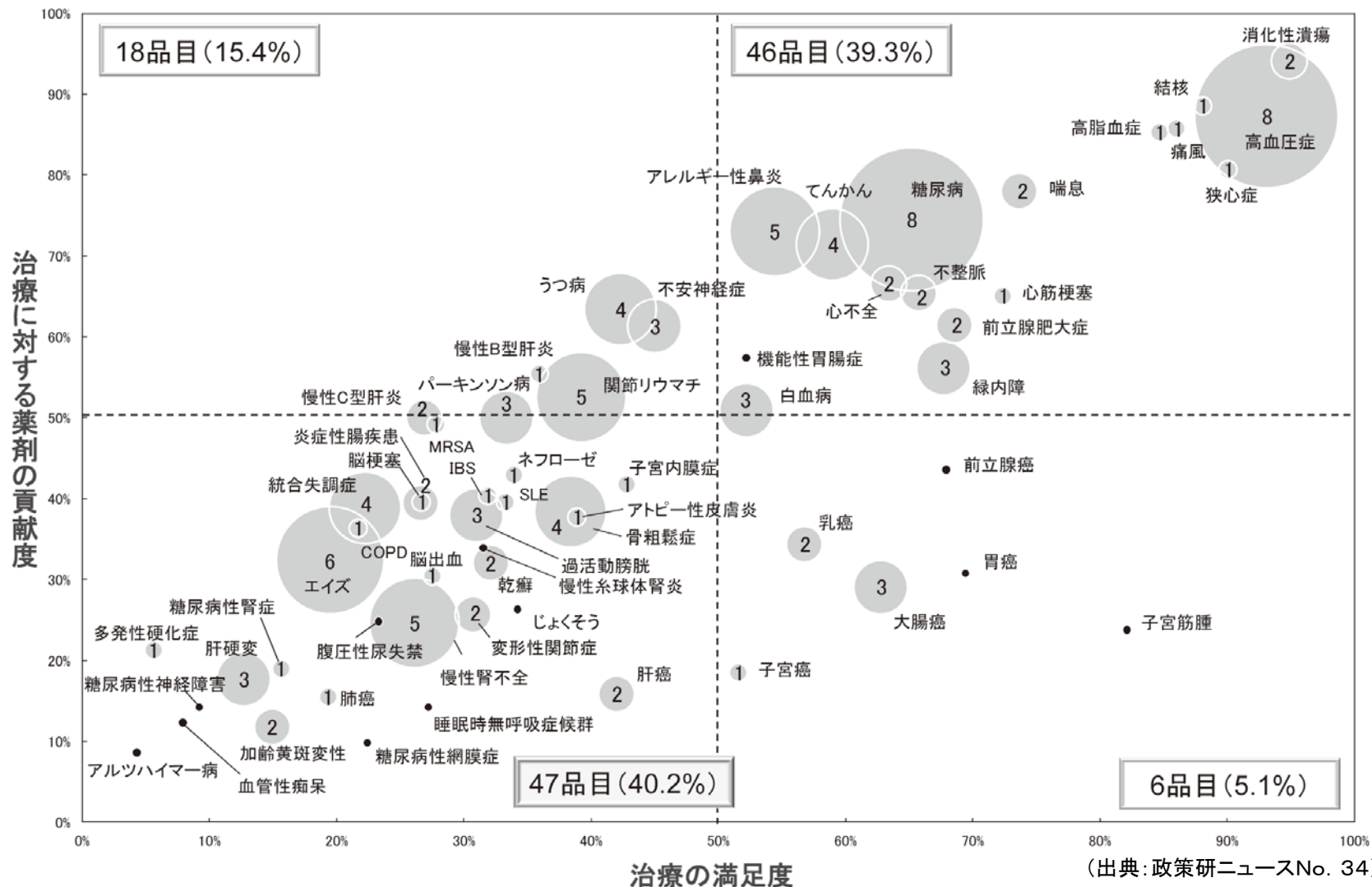


(出典: 医薬品医療機器総合機構)

# 製薬メーカーにおける医薬品開発の動向

## ✓ アンメットメディカルニーズ領域の開発増加

治療満足度別にみた新薬の承認状況



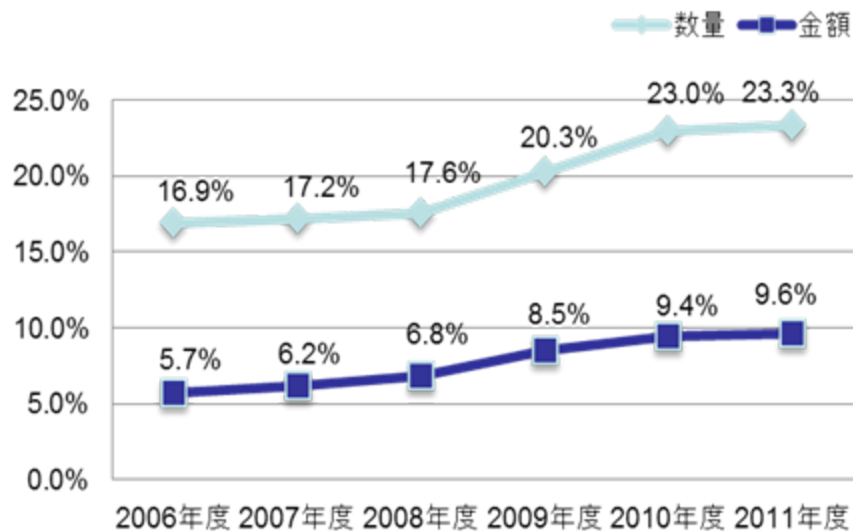
(出典: 政策研ニュースNo. 34)



# 製薬メーカーにおける医薬品開発の動向

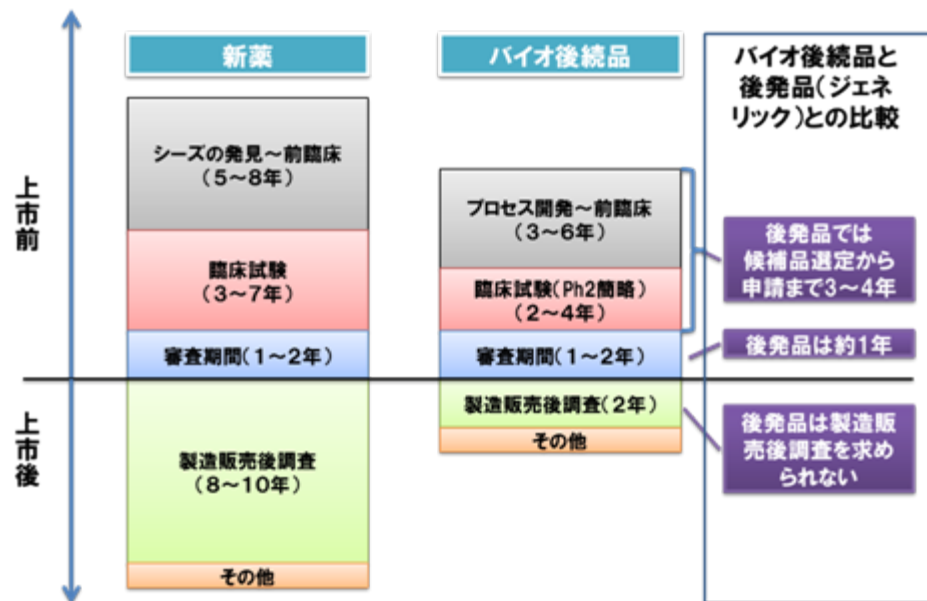
## ✓ ジェネリック医薬品、バイオ後続品の台頭

ジェネリック医薬品の国内シェア年次推移



(出典: 日本ジェネリック製薬協会)

バイオ後続品の開発プロセス

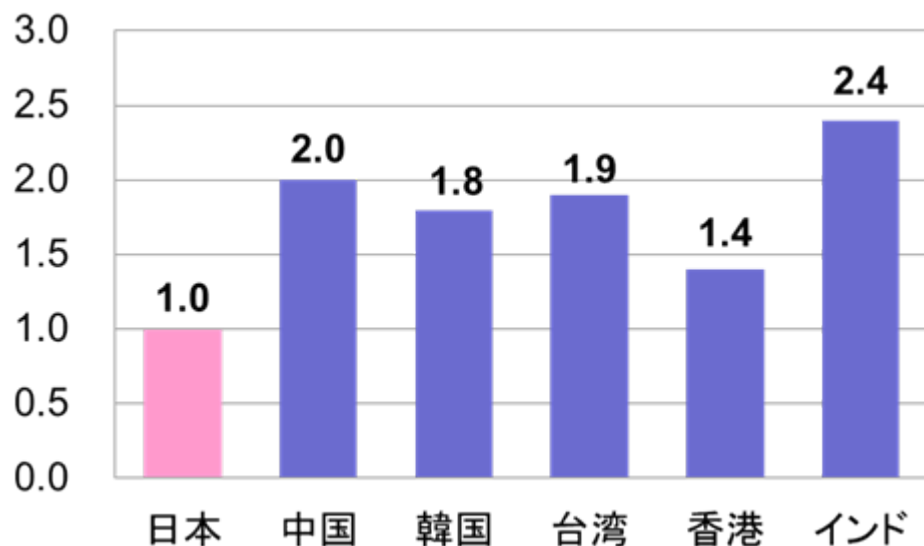


(出典: 厚生労働省 中央社会保険医療協議会資料)

# 治験を実施する医療機関の状況

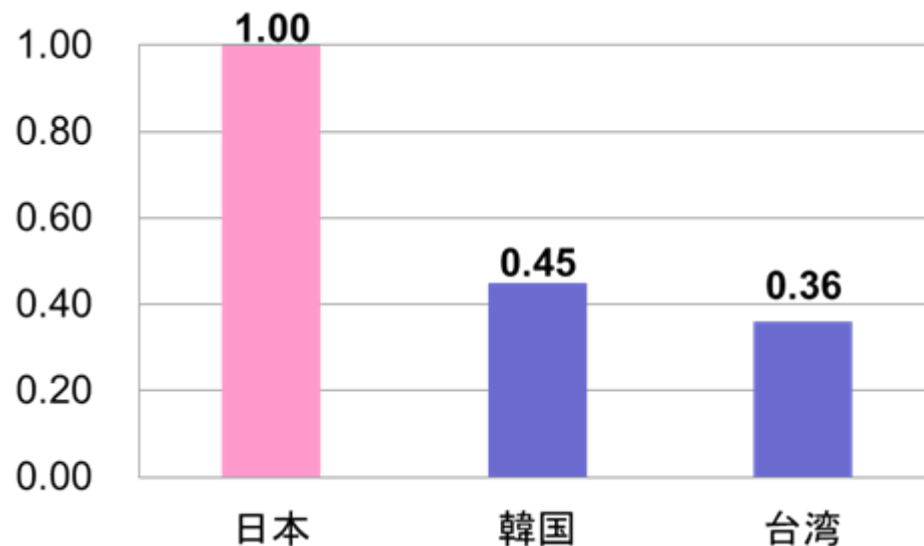
## ✓ 日本の治験はスピードが遅く高コストであるといわれている

日本を1とした際の  
1施設1ヶ月あたりに登録された症例登録数の相対比率



(出典:政策研ニュースNo. 34)

日本を1とした際の  
1症例あたりの医療機関への支払金額の相対比率  
(SMO費用含まず)



(出典:政策研ニュースNo. 34)

# 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. 次世代へ向けての準備

## 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、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
件数	1案件	3案件	6案件	12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
癌	4案件	8案件	12案件	15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)



## 2. 明確な差別化

### エムスリーとの資本・業務提携

インターネットを利用した医療関連サービスを提供するエムスリーとの資本・業務提携契約を締結

CRO事業、CSO事業で両社の強みやノウハウを活用

### エムスリー・MICメディカルとの資本・業務提携に向けた基本合意

3社での資本・業務提携に向けた基本合意を締結

3社合計でCRA約650名を擁するアライアンスネットワークを構築  
規模の拡大と効率化(生産性の向上)

### 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
顧客数	2社	12社	15社	17社
売上高	130百万円	277百万円	707百万円	891百万円
MR数	19名	47名	89名	90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

##### ➤ 新たなリクルートチャンネルの構築 トップアスリートのMR化

##### ➤ エムスリーとの提携 コントラクトMRのe武装化

## 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。

配当性向30%目標

## 1株当たり配当金の見通し

---

	2012年8月期	2013年8月期
年間配当金	40円	50円
中間配当金	20円(実績)	20円(計画)
期末配当金	20円(計画)	30円(計画)



## 【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。

# 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	<b>CRO事業</b> 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 CSO業務 ⑤ 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

# 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

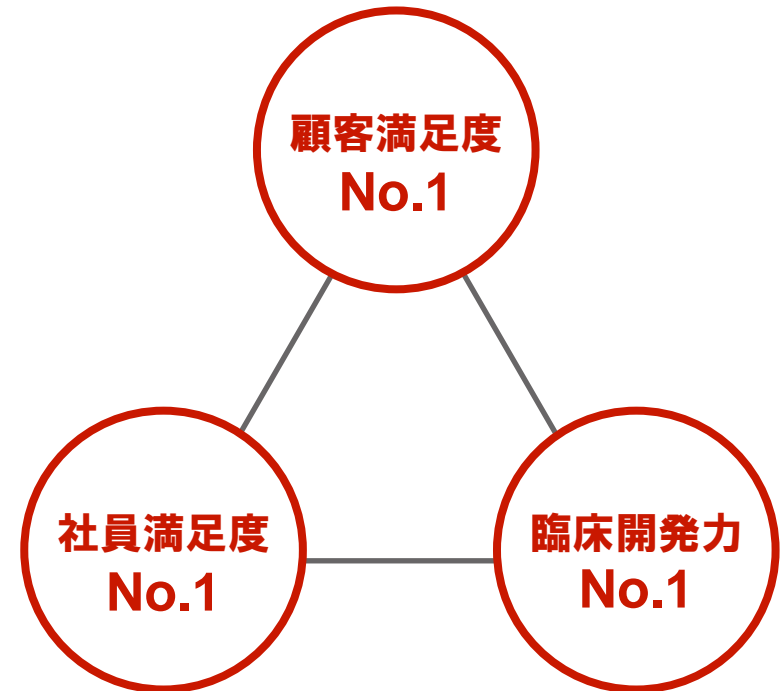
当社役職員の心身の健全性、組織としての

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

## CSO業務

医薬品等の営業・マーケティング業務・MRの派遣

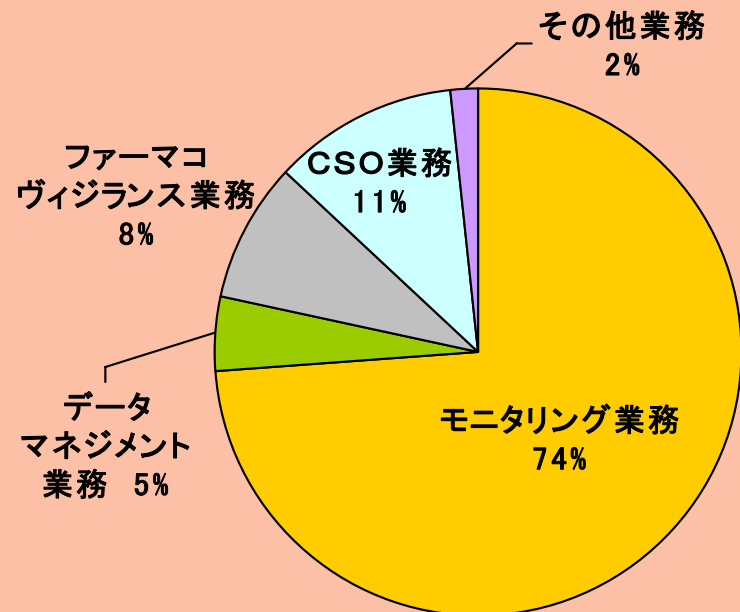
## その他業務

メディカルライティング業務、コンサルティング業務

当社グループ

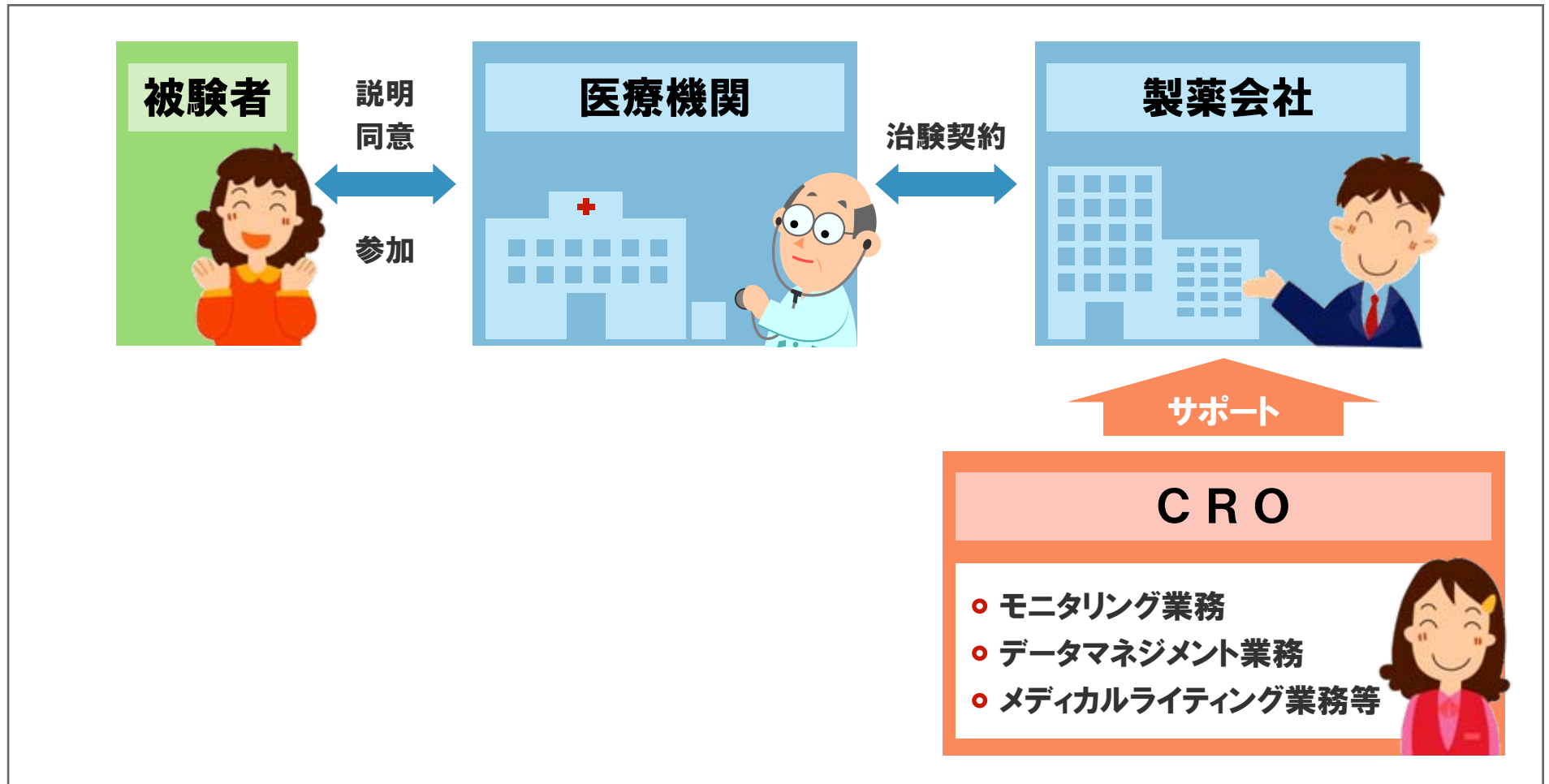
## 業務別売上高構成比

【2012年8月期(連結):売上高78億4,537万円】



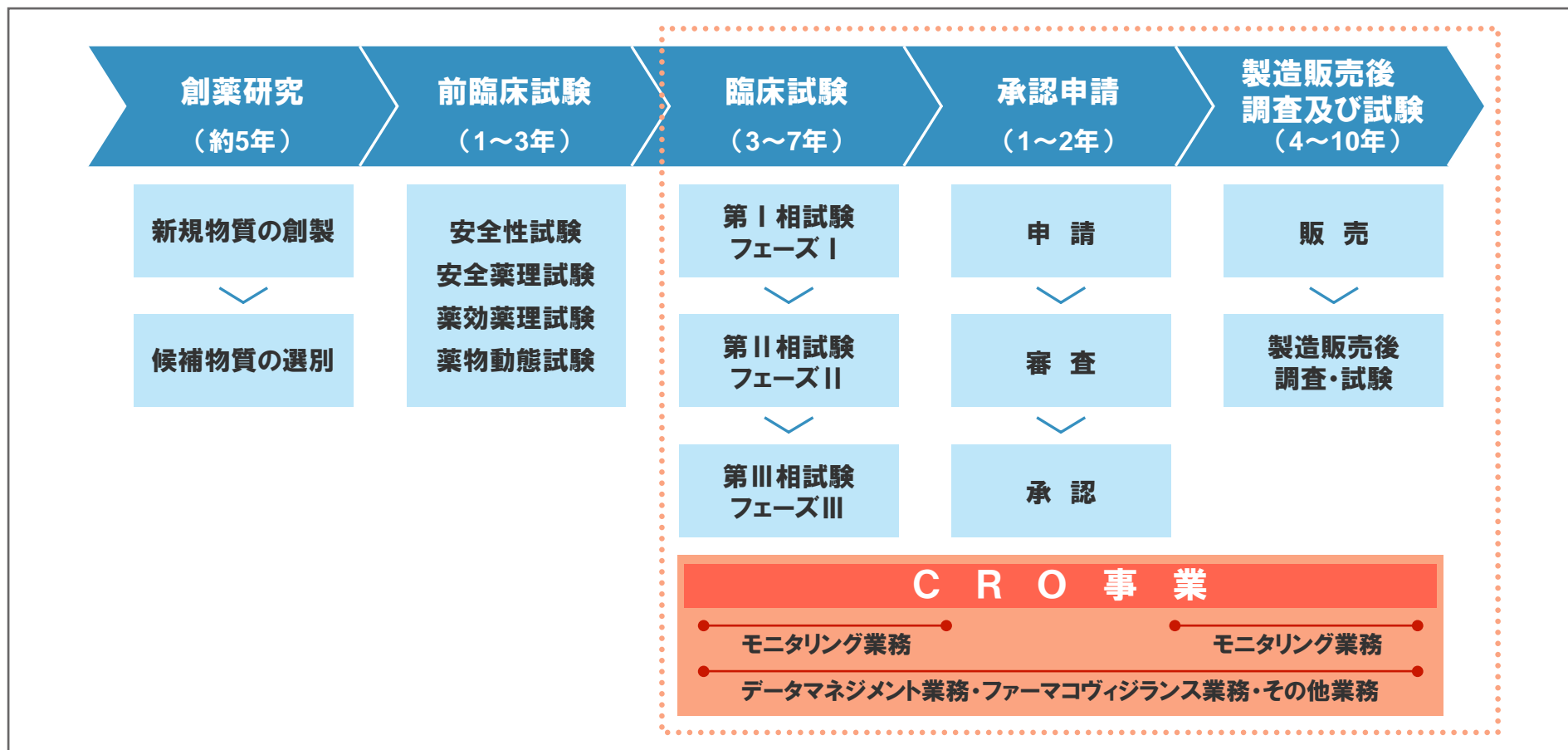
# CROとは

## 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]

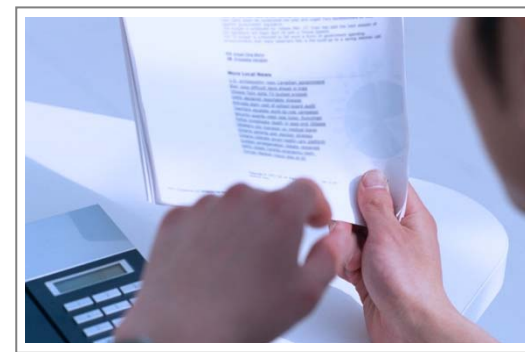
### データマネジメント業務

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 ]

## 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

## 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

# 会社の沿革

1982年	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、株式会社メディサイエンスプランニングを設立
1994年	当社を含む4社で日本CRO協会を設立
1995年	CRO事業（モニタリング業務）の本格的な開始 データマネジメント業務の本格的な開始
2005年	同業の株式会社コモテック と合併 ファーマコヴィジランス業務の開始
2007年	CSO業務を開始
2008年	大阪証券取引所ヘラクレス市場(現JASDAQ)に上場
2009年	株式会社シーポックを子会社化
2011年	株式会社臨床医薬研究協会を持分法適用関連会社化
2012年	設立30周年 エムスリー株式会社と資本・業務提携