

2013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/20130412/1/index.html>

目次

Contents

I 2013年8月期 第2四半期決算の概況

II 2013年8月期計画

III 経営戦略

IV 参考資料

I 2013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

2013年8月期第2四半期 業績の概要

✓ 前年同期比 減収・減益

- 売上高 37億40百万円 （前年同期比92.2%）
- 営業利益 1億43百万円 （前年同期比22.4%）

前年同期は、マイルストーン達成が順調に進捗プロジェクトの切替が複数発生、切替後のプロジェクトの一部で中止および開始が遅延したことにより前年同期に比べ稼働率が低下開始直後のプロジェクトの割合が比較的大きく、コストが先行

✓ ほぼ計画通りに進捗

当期間における収益の一時的な低下は、計画に織り込み済み売上・利益ともに20百万円前後の差異が発生したものの、おおむね計画通りに進捗

✓ 受注残高92億円超 （前年同期比141.5%）

各業務が順調に拡大し、受注残高は前年同期比で大幅増

2013年8月期 第2四半期決算の概況(連結)

(単位:百万円)

	2012/08 2Q(連結)	構成比	2013/08 2Q(連結)	構成比	前年 同期比	2013/08 2Q(計画)	計画比
売上高	4,058	100.0%	3,740	100.0%	92.2%	3,762	99.4%
売上原価	2,786	68.7%	2,929	78.3%	105.1%	2,884	101.6%
売上総利益	1,271	31.3%	811	21.7%	63.8%	877	92.5%
販管費	631	15.6%	668	17.9%	105.8%	706	94.6%
営業利益	639	15.8%	143	3.8%	22.4%	171	83.8%
経常利益	607	15.0%	134	3.6%	22.1%	154	87.3%
当期純利益	312	7.7%	70	1.9%	22.7%	82	86.5%

セグメント別売上高(連結)

(単位:百万円)

	2012/8 2Q(連結)	2013/8 2Q(連結)	前年同期比
CRO事業	3,609	3,271	90.6%
モニタリング業務	3,088	2,726	88.3%
データマネジメント業務	144	165	114.6%
ファーマコヴィジランス業務	311	316	101.4%
その他業務	64	62	97.2%
CSO事業	448	469	104.7%

■ CRO事業

・ モニタリング業務

前年同期は、マイルストーン達成が順調に進捗切替後のプロジェクトの一部で中止および開始が遅延したこと等により前年同期に比べ稼働率が低下

・ データマネジメント業務

業務が順調に進捗したことにより、プロジェクトが早期終了

・ ファーマコヴィジランス業務

引続き堅調に推移

■ CSO事業

人員の増加、積極的な営業活動により増収

セグメント別営業利益(連結)

(単位:百万円)

	2012/8 2Q		2013/8 2Q		前年同期比
	営業利益	営業利益率	営業利益	営業利益率	
CRO事業	1,088	30.2%	601	18.4%	55.3%
CSO事業	36	8.1%	24	5.2%	67.4%
調整額	△485	—	△482	—	—

- **CRO事業** 高稼働率で推移した前年同期に比べ、稼働率が低下したこと等に伴う売上減少と待機人件費の増加および開始直後のプロジェクトが多くコスト先行となっていることにより減益
- **CSO事業** 増収となるも、人材確保に伴う経費の増加等により減益

※セグメント区分の見直し

当期より、単一セグメントから、「CRO事業」「CSO事業」に変更

受注実績

(単位:百万円)

	2012/8 2Q		2013/8 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	4,442	6,568	5,247	118.1%	9,294	141.5%
CRO事業	3,837	5,991	4,805	125.2%	8,689	145.0%
モニタリング業務	3,107	5,312	4,285	137.9%	8,087	152.2%
データマネジメント業務	268	441	183	68.4%	420	95.1%
ファーマコヴィジランス業務	383	158	308	80.3%	135	85.6%
その他業務	77	79	28	36.7%	46	58.2%
CSO事業	605	576	441	72.9%	604	105.0%

(参考) 2012/8 期末

	受注高	受注残
全社	9,450	7,788
CRO事業	8,344	7,155
モニタリング業務	7,028	6,529
データマネジメント業務	446	402
ファーマコヴィジランス業務	716	143
その他業務	153	80
CSO事業	1,105	632

取引先上位5社

エーザイ株式会社

田辺三菱製薬株式会社

MSD株式会社

PPD DEVELOPMENT(S)PTE. LTD. ,

興和株式会社

受注実績(計上基準変更後)

次期以降受注計上基準を変更予定

より実態に即した受注状況を示すため、

従来基準に発注書受領済み案件等を加えた計上方法に変更

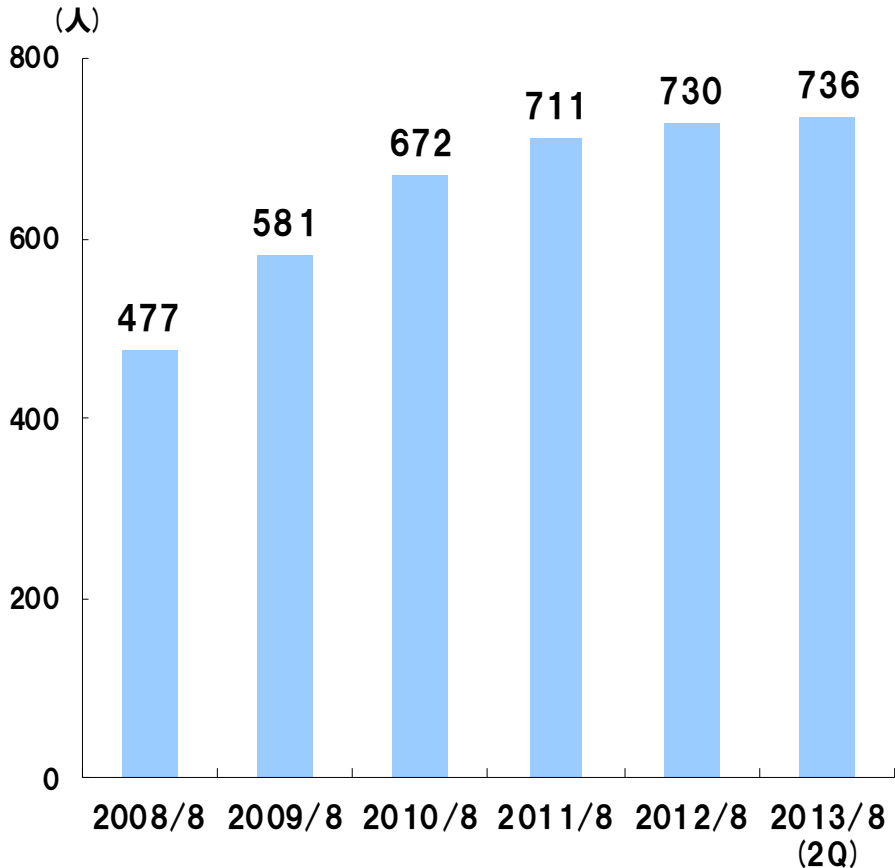
(単位:百万円)

	2013/8 2Q			
	受注高	前年同期比	受注残	前年同期比
全社	7,238	—	11,285	—
CRO事業	6,796	—	10,680	—
モニタリング業務	6,002	—	9,804	—
データマネジメント業務	183	—	420	—
ファーマコヴィジランス業務	582	—	409	—
その他業務	28	—	46	—
CSO事業	441	—	604	—

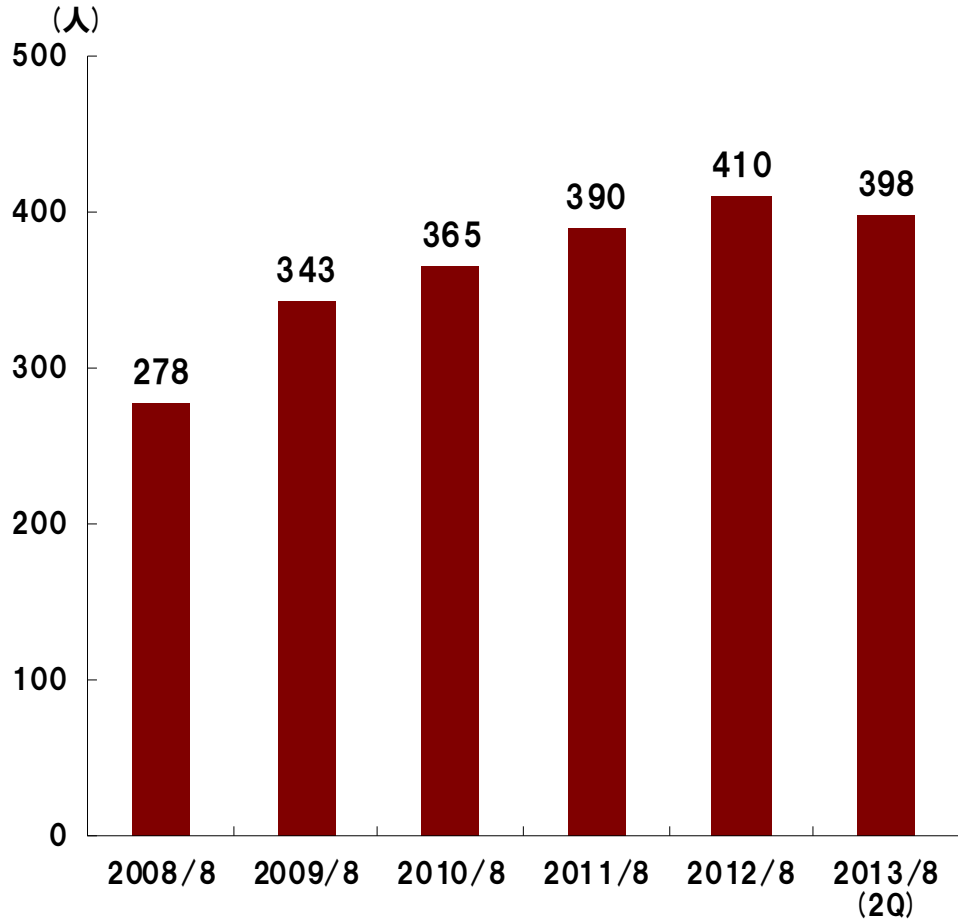
従来基準より約20億円増

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り収益性が低め

包括契約の終了および前期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	
全社	7,845	100.0%	9,000	100.0%	1,154	114.7%
CRO事業	6,953	88.6%	7,699	85.5%	745	110.7%
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%
その他業務*	139	1.8%	118	1.3%	△21	84.5%
CSO事業	891	11.4%	1,300	14.5%	408	145.9%

*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

事業環境

医薬品業界

- アンメット・メディカル・ニーズ領域の医薬品開発が増加
- バイオ後続品やジェネリック医薬品の増加
- M&A、オープンイノベーションの進展

治験環境

- 高コストでスピードが遅い
- グローバル治験の増加
- IT化の遅れ

CRO業界

- 優勝劣敗の顕在化
- 製薬メーカーによるプリファード化
- 労働集約型

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

① 組織力強化

- ・ For the Team精神の企業風土醸成
- ・ 執行役員制度導入および組織体制の変更
- ・ 本社事務所統合

② 高品質サービスの維持

- ・ 教育研修制度の充実
- ・ モニターサポート体制の強化

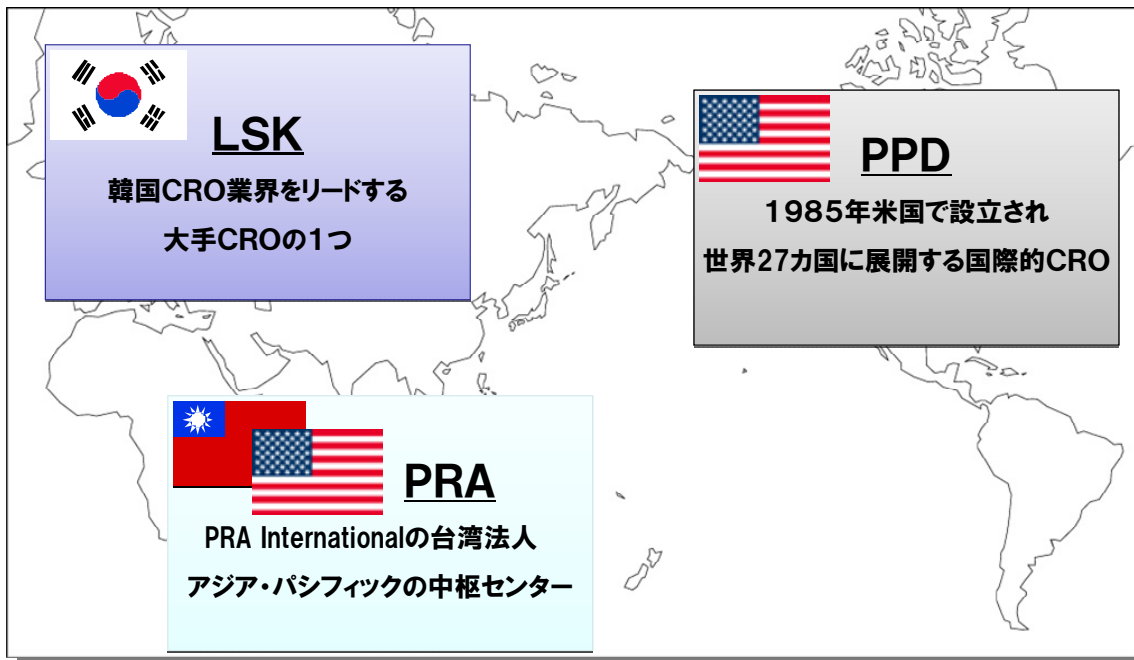
③ グローバル治験への対応

- ・ 海外CROとのアライアンス
- ・ 海外研修等の英語教育

グローバル治験への対応

- 海外大手CROとの提携
- グローバル治験に対応可能な人材の育成
海外研修の実施、語学研修の奨励
- 高い外資系クライアントへの売上比率

当社のアライアンスネットワーク



2. 明確な差別化

① 特定領域強化

- ・ アンメット・メディカル・ニーズへの対応
生活習慣病領域に強みを持つシーポックとの連携
癌・ワクチン領域の受託実績増

② 医療機関との関係強化

- ・ 臨床医薬研究協会を関連会社化
- ・ ノイエス(SMO)との連携
- ・ GHCとの連携

③ 治験の効率化

- ・ エムスリーとの資本・業務提携

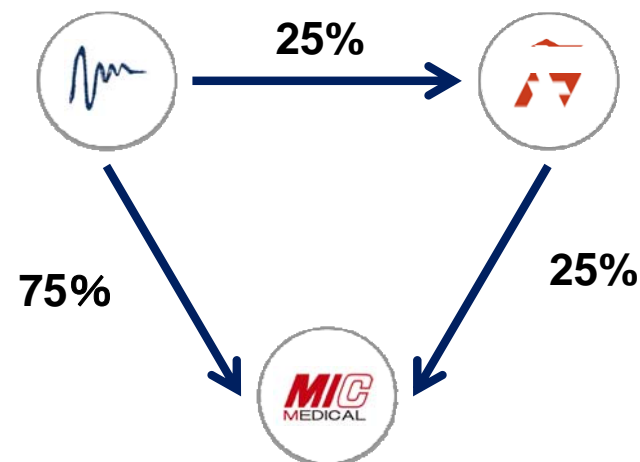
エムスリー・MICメディカルとの提携の目的

✓ ITを活用した治験の効率化

- エムスリーが保有するプラットフォーム(医師会員23万人)を活用した治験の効率化
 - 症例集積性の向上
 - コミュニケーションルートの複線化

✓ さらなる規模の拡大

- CRA数650人規模のアライアンスネットワーク



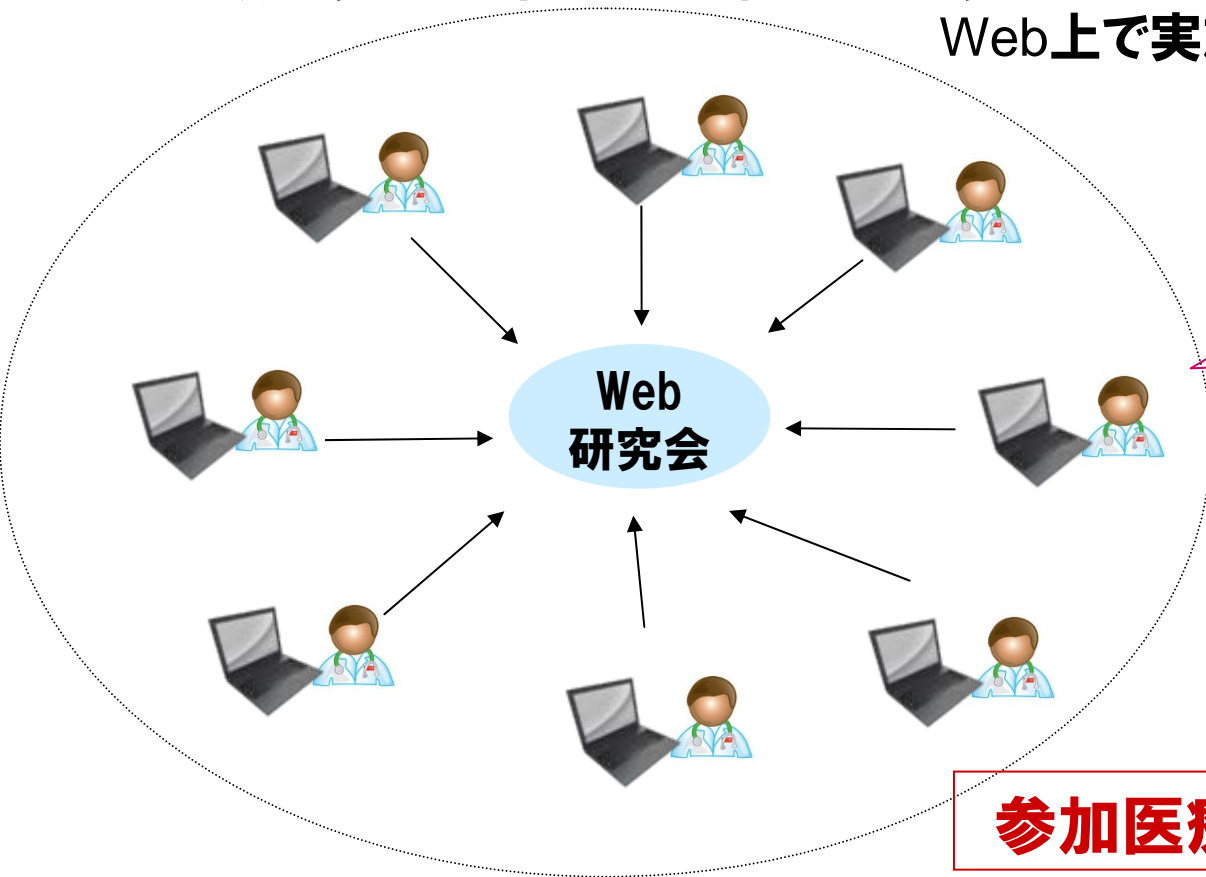
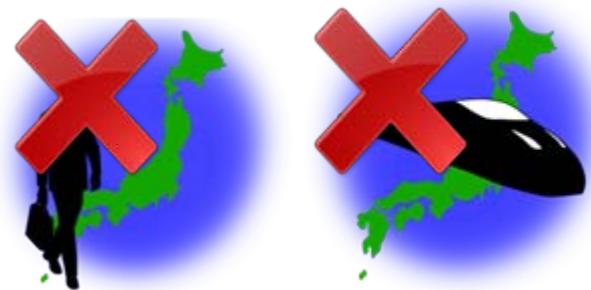
※CRA: モニター。治験のモニタリングを行う担当者。

提携の進捗状況①

治験の効率化の取組み

✓ e-コンベンション

治験に参加する医師を対象とした研究会を
Web上で実施



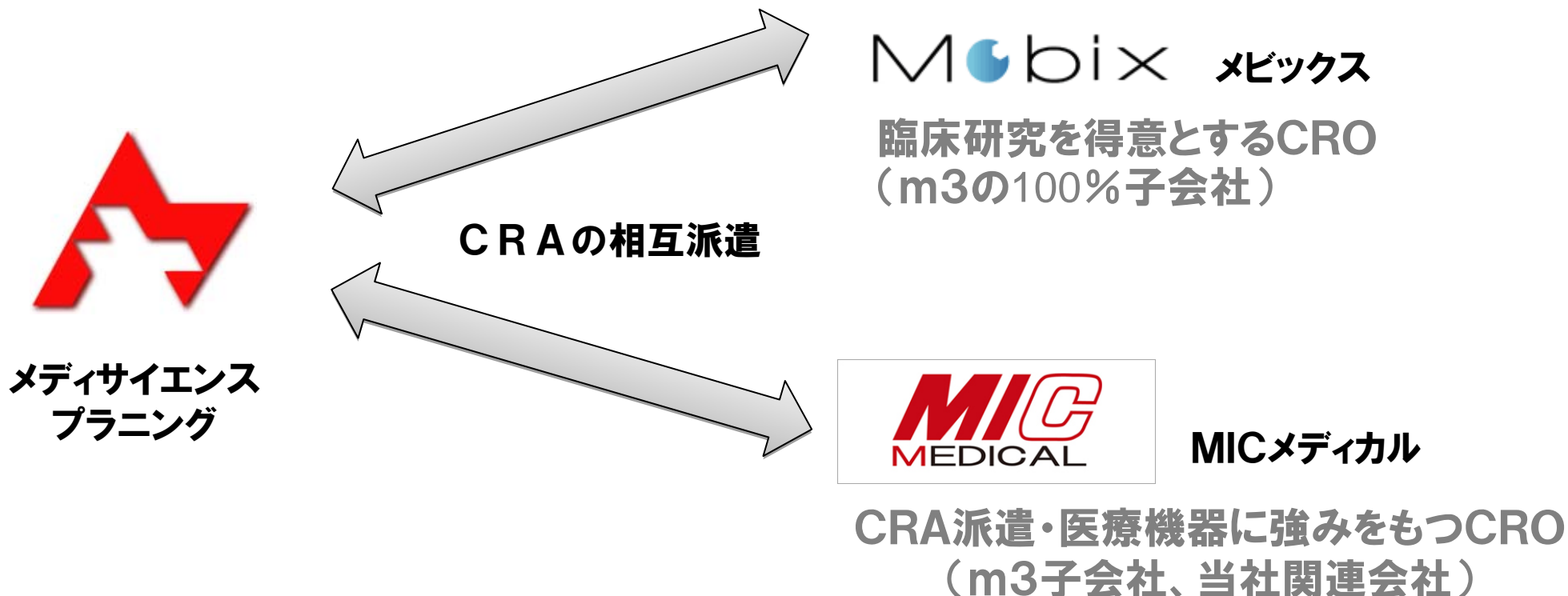
- 研究会開催コストの削減
- 成功事例等の情報を共有することによる症例登録の促進
...etc

参加医療機関のパフォーマンス向上

提携の進捗状況②

✓ CRAの流動的・柔軟な活用

- CRAの稼働を高めて利益の最大化
- CRO最大手に匹敵する規模の受注体制を構築



3. 次世代に向けての準備

① CSO事業の拡大

- ・ 事業基盤強化と規模の拡大
- ・ エムスリーとの連携によるMRの「e武装化」

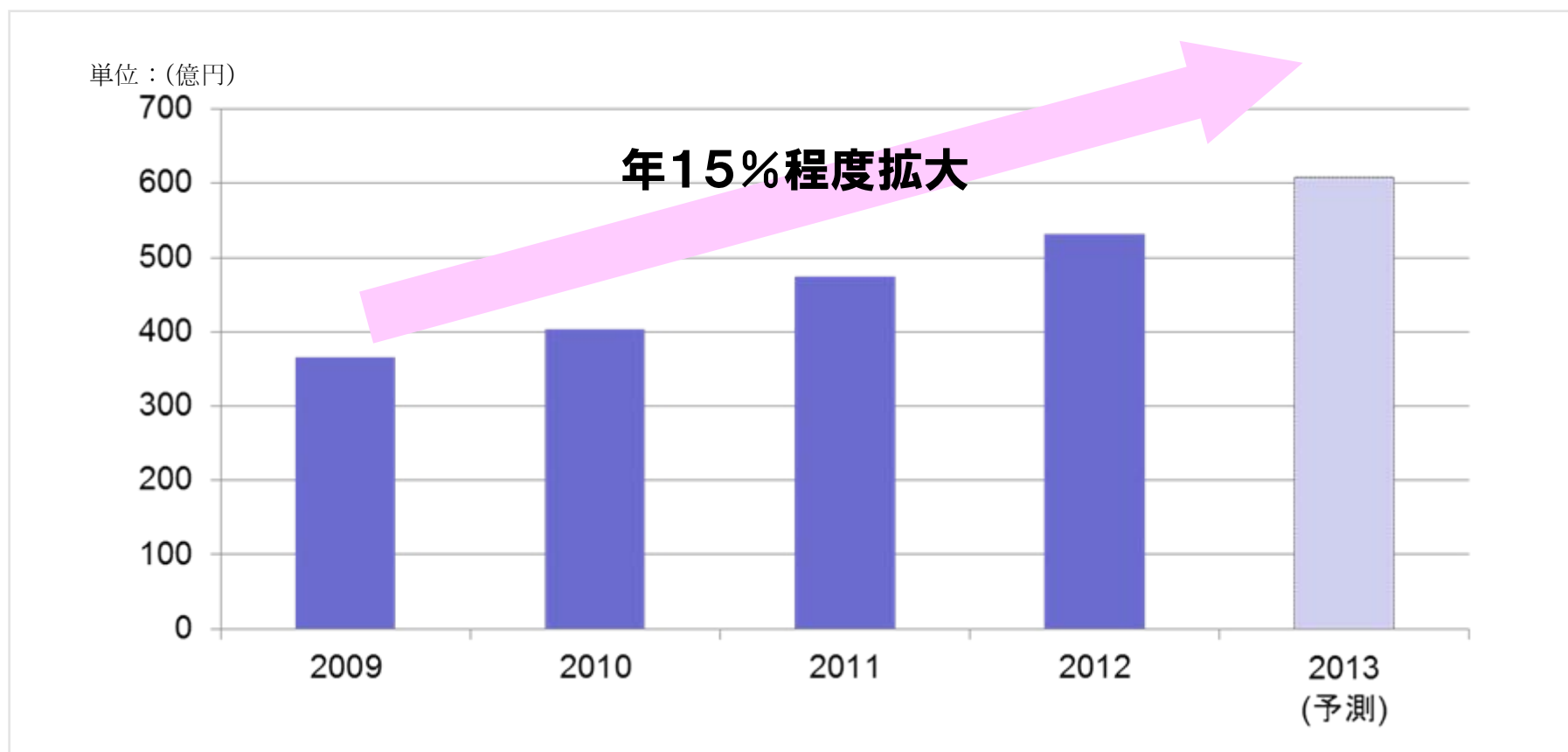
② 新たな発展領域の構築

- ・ 医療・介護のアンメットニーズの検討
- ・ 医療法人との連携

CSO事業基盤整備と規模拡大

- ✓ 新たな成長領域として、CSO事業を一つの柱に

CSO市場規模推移

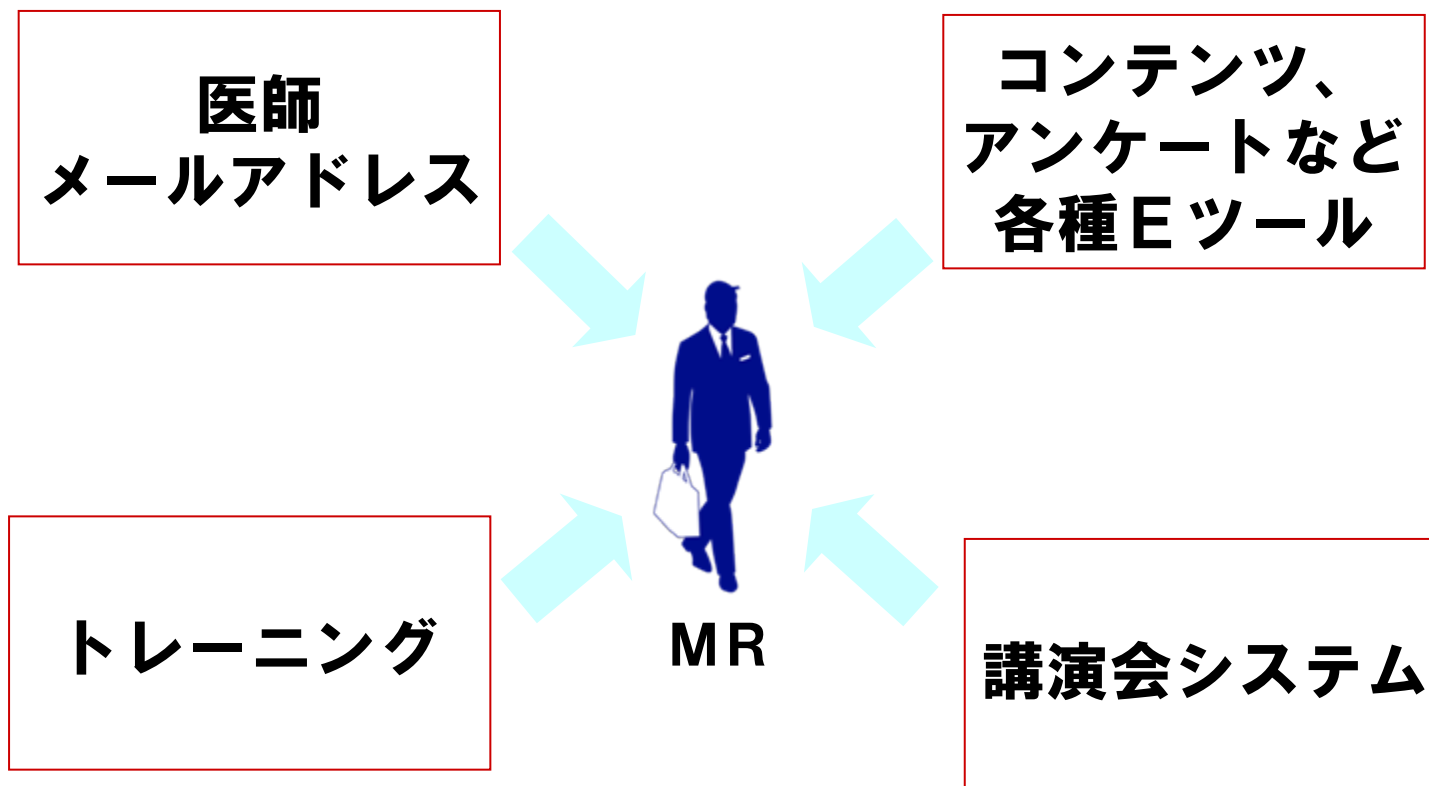


(出典:ミック経済研究所より当社作成)

CSO事業におけるm3との提携シナジー

✓ MRのe武装化

メディサイエンスのCMRとエムスリーのMR君とを融合
パフォーマンスの高いCMRを教育・派遣

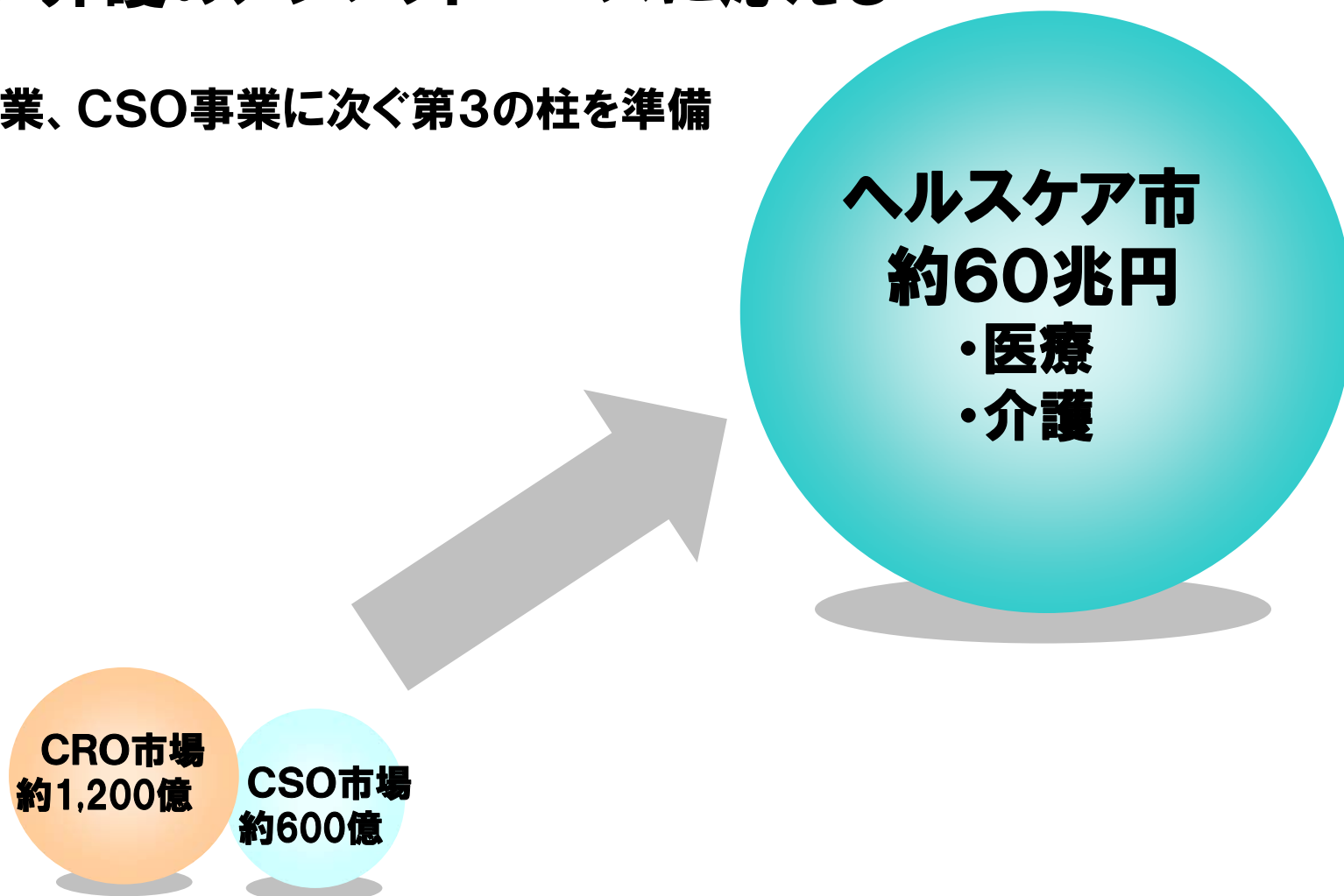


※CMR:コントラクトMR。CSOに所属するMRで製薬企業等に派遣され医薬品の営業活動等を行う。

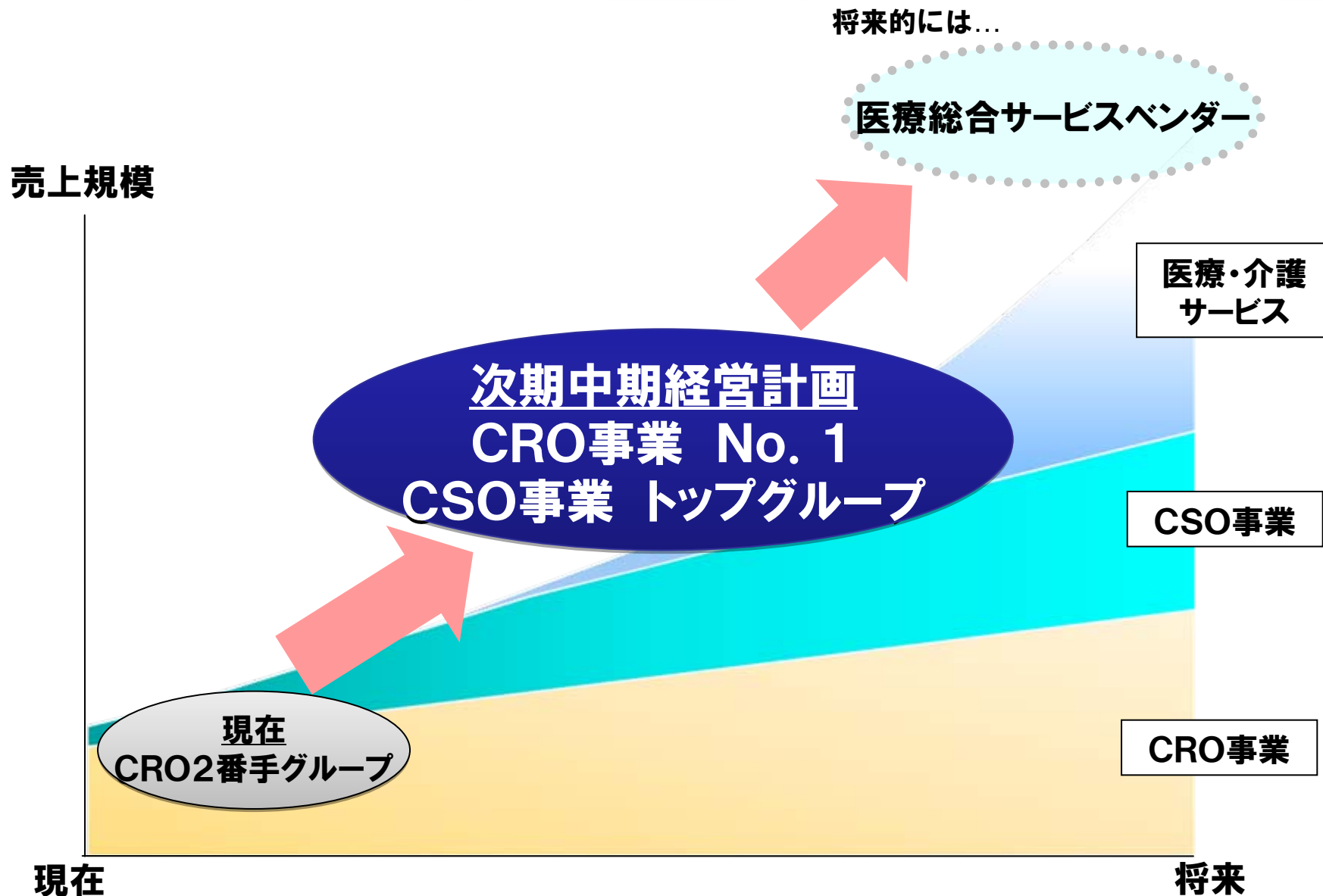
新たな発展領域の構築

✓ 医療・介護のアンメットニーズに応える

CRO事業、CSO事業に次ぐ第3の柱を準備



次期中期経営計画でNo. 1 CROを目指す



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(4月10日機関決定)
期末配当金	20円(実績)	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

[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	<p>CRO事業</p> <ul style="list-style-type: none">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等） <p>CSO事業</p>
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MICメディカル

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

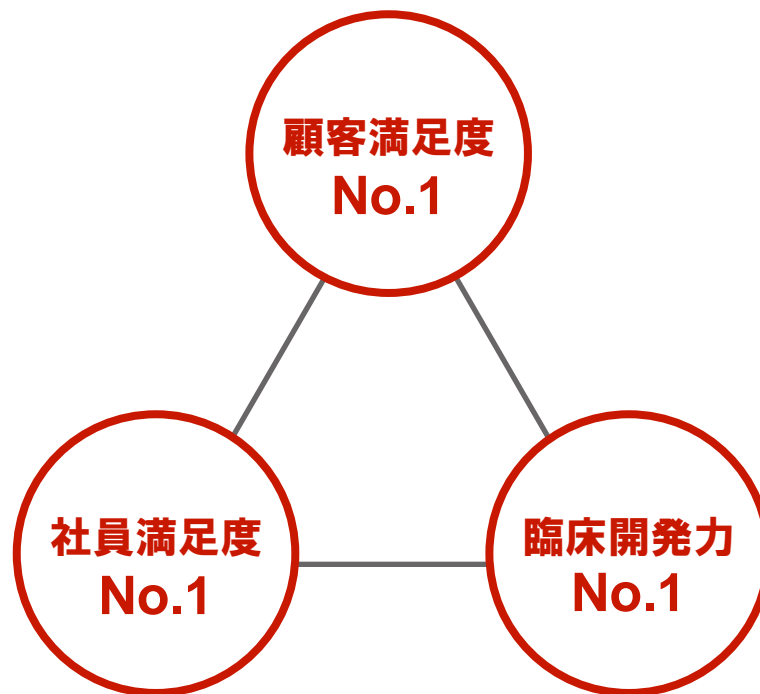
当社役職員の心身の健全性、組織としての

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。



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事業を開始
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 株式会社MICメディカルを持分法適用関連会社化

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）

CRO事業

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

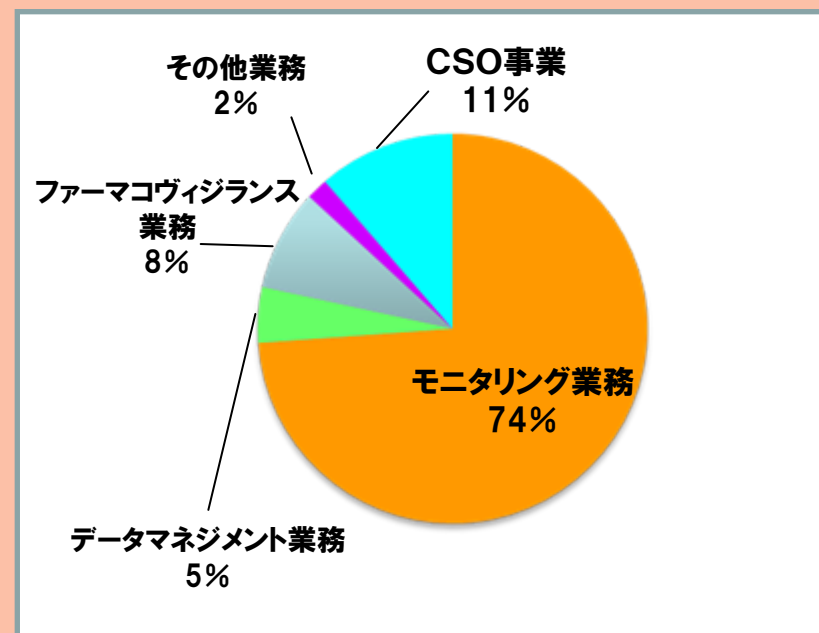
CSO事業

医薬品等の営業・マーケティング業務・MRの派遣

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】



事業内容 [CRO事業]

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

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

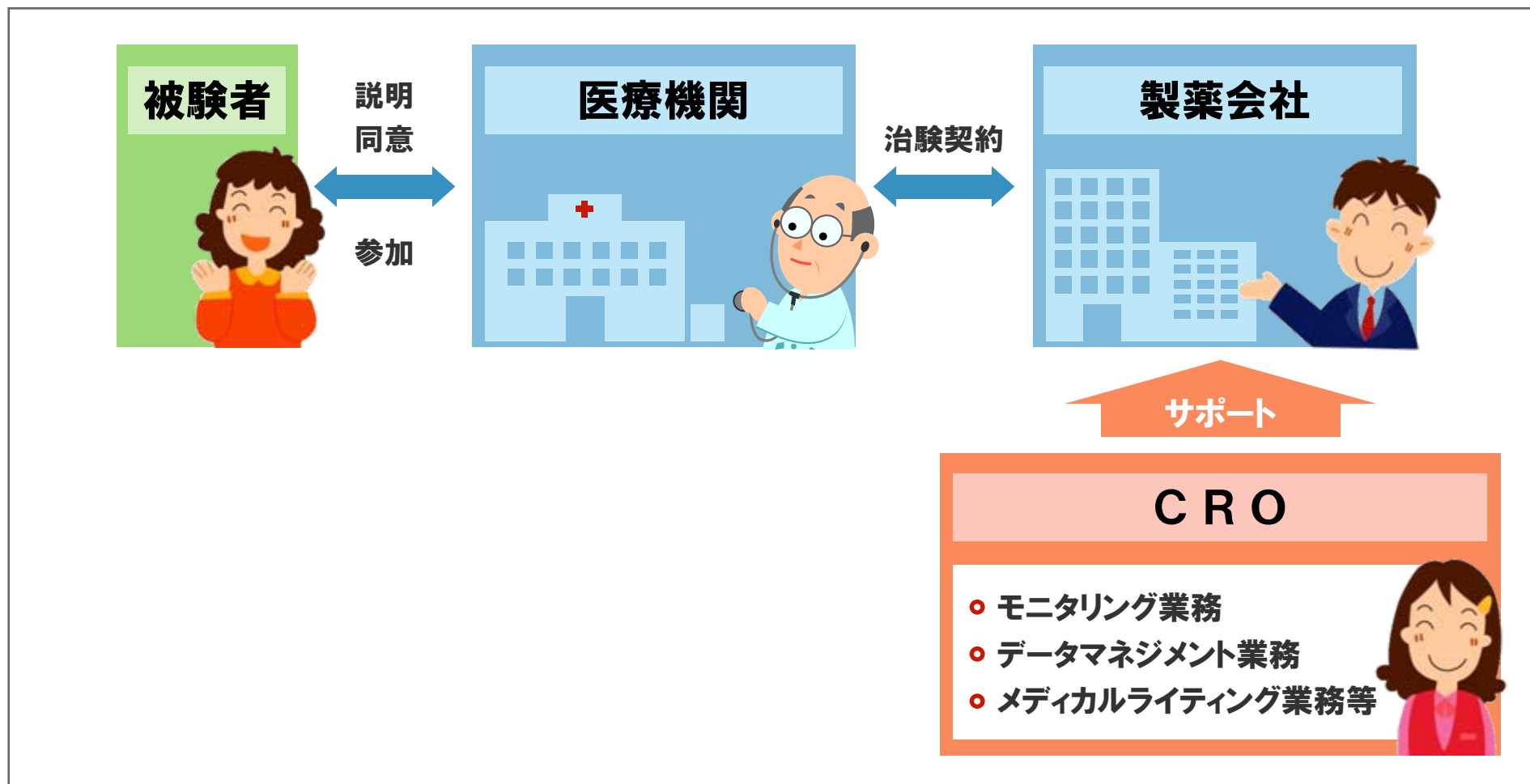
製薬会社等より委託を受けて、臨床試験、製造販売後臨床試験、製造販売後調査、文献・学会調査等で発生した安全性情報の収集、評価分析、当局への報告書作成等を支援する業務

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

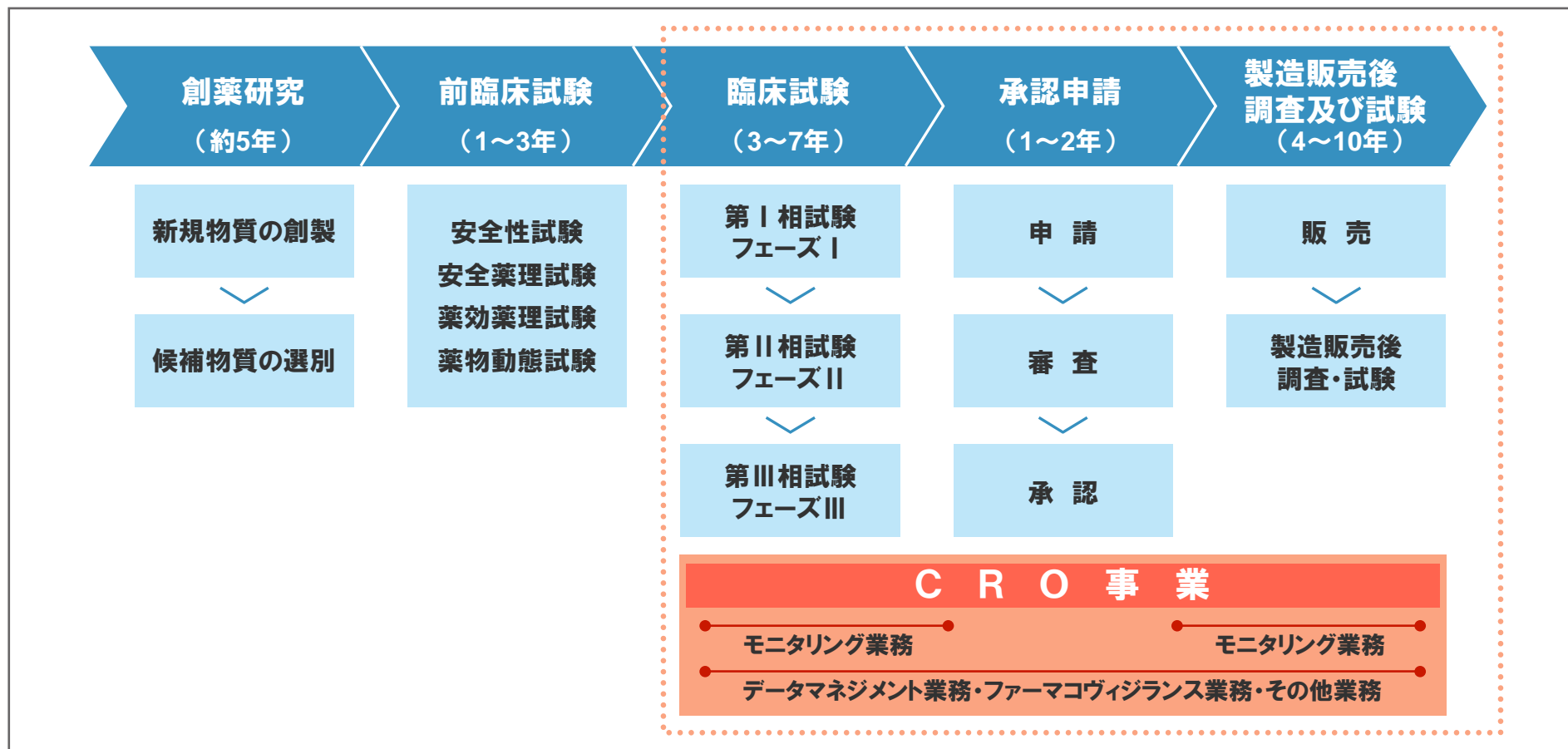
コンサルティング業務 医薬品開発戦略の立案、当局への相談、申請資料作成等に関して総合的なコンサルティングを行う業務

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 [CSO事業]

CSOとは

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機関

メディサイエンス

コントラクトMR

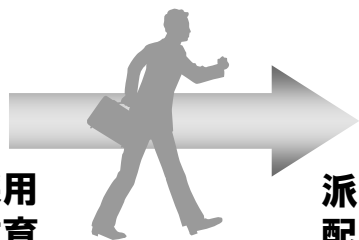
医薬品メーカー

コントラクトMR

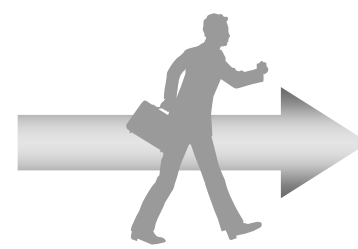
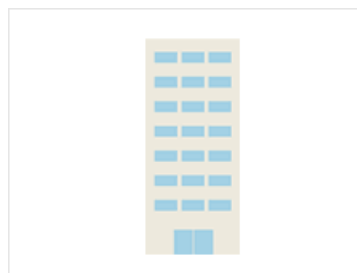
医療機関



採用
教育



派遣
配属



派遣等により医薬品メーカーにコントラクトMRとして配属

配属先メーカー製品の医療情報の提供、収集、伝達