

6052 イーピーミント

安藤 秀高 (アンドウ ヒデタカ)

株式会社イーピーミント社長

収益構造の改善で売上高・利益とも大幅な増収増益をもたらす

◆2014年9月期の業績概要

当社は1999年12月に設立後15期が終了したところで、現在の社員数は737名、契約社員と嘱託社員計55名という体制で運営している。前期末には株式の2分割を行った。

当期の決算ハイライトとしては、売上高62億88百万円(前期比10.3%増)、営業利益9億1百万円(同124.9%増)、経常利益9億10百万円(同123.5%増)、当期純利益4億91百万円(同105.2%増)という大幅な増収増益となった。営業・管理のオペレーション強化によって収益構造が改善され、売上高総利益率も30%を超える結果を出すことができた。大型案件はかなり稼働したが、売上高は期初予想に対しては若干未達に終わった。利益面は予想どおりとなっている。

売上高を四半期ごとに見ると上下に変動しており、当期第4四半期が第2、第3四半期に比べて厳しい結果となったため、対予想で未達となった。

6年間の推移では、前期にやや伸び悩んだものの、おおむね成長路線に乗っており、売上高については過去最高を計上している。

受託した案件の領域ごとの売上の推移を見ると、がん・高難易度領域・生活習慣病・その他の4領域とも、前期に比べて伸長している。特に前期から積極的に取り組んでいるがん領域は順調に売上を伸ばした。今後もこの領域には力を入れていきたい。

営業利益・当期純利益の推移では、大きく落ち込んだ前期に比して倍増となり、回復を果たしている。

受注は上期・下期合わせて64億99百万円を確保し、当期末の受注残は80億80百万円まで積み上げることができた。

配当は株式分割を行った結果35円としている。配当性向については25~30%を目標に施策を打ってきたが、当期は27.4%としたい。

◆当社を取り巻く事業環境の展望

2013年度の当局への治験届け出数は、初回(日本で第1回目の治験)の届け出が126件、2回目以降の届け出を加え601件という結果になっている。

国は治験活性化計画で治験数を増やす方向に施策を打ってきている。しかし製薬企業自身の厳しい事業環境の中では、開発品目を絞ってよりスピーディに効率的にやろうという動きが優先され、国際共同治験が増加しその結果国内の治験の規模は目減りしているのが現状である。そのため国は2012年から新たに5カ年活性化計画をスタートさせ、国内の治験数の更なる増加を一層目指している。

当社も加盟している日本SMO協会の実態調査では、加盟会社の売上高が2009年の決算年には49社で347億円、2013年には40社で406億円となっている。2012年から売上は横ばいであるが、核になるCRCの数は49社で2,454人から、徐々にニーズが高まり、現在3,144名が40社で活動している。SMO業界の動きは今後も微増

ながら成長していくものとみている。

臨床研究、治験を取り巻く環境としては、本年 7 月に、国として健康・医療の分野を成長させていくという閣議決定がなされている。新 5 年計画も現在折り返し点ということで、計画のスピードアップが求められている。更に日本発のシーズ創出や、臨床研究として適切な評価を得られるエビデンスを出すことを目指して現在進んでいる。

製薬会社の企業活動と医療機関の関係性について透明性を高めていくためのガイドラインが出され、明確に委託契約を結んで臨床研究を行っていくことになっている。臨床研究に関する倫理指針についても現在見直しが行われ、法律による規制の適用が議論されている。これらによって医療機関側のインフラの整備、あるいは臨床研究に取り組むスタッフの底上げが必要となるが、現在の医療機関の人員だけでは対応しきれないため、当社のような外部リソースの活用範囲はますます広がっていくものとみている。

◆2015 年 9 月期の業績目標

今期通期の予想では売上高 68 億円(前期比 8.1%増)、営業利益は 9 億 50 百万円(同 5.4%増)で営業利益率は 14.0%を確保したい。経常利益は 9 億 58 百万円(同 5.3%増)、当期純利益は 5 億 55 百万円(同 13.1%増)と予想している。

この数字を達成すべく取り組む施策として、第 1 に「遂行力」を強化したい。現在の受注残 80 億円を適切に刈り取っていくために、遂行力の強化を第 1 の施策としている。その一環として今期 10 月には新たな拠点として千葉支店を出店した。また CRC の採用強化、業務のプロセス管理と環境の改善によって質の確保をはかり生産性を上げることに注力する。

第 2 の施策は「営業力」の強化である。受注をとるために、これまでも継続してきた提案型営業を更に進めていく。また施設の新陳代謝に即応して新規施設やエリアの拡大につながる戦略的な受注に取り組んでいく。

第 3 は「施設力」の増強。新規施設を開拓してただ提携するのみではなく、施設受注力を指標として施設提示力を強化することと、がん領域の更なる拡大に努める。また依頼者ニーズに対応した施設リレーションの強化もはかかっていく。

第 4 が「管理力」。CRC の採用強化と離職率低減のために業務環境の改善を行い好回転を目指すとともに、まだ余地のある業務効率化については、全社的な管理力を発揮して取り組む。

第 5 が「事業拡大」。業容拡大のための業務提携や優れたパートナーとの M&A の推進で、持続的な成長を目指す。

◆中期経営計画について

中期経営計画においては、業界ナンバーワンの位置を目指して、最終年の 2017 年 9 月期までに売上高 83 億円を達成したい。今期は 1 年目として当社の主要事業である SMO 事業の質の向上と量の拡大に注力する。当社が携わる治験・臨床研究支援の質を上げることが必須である。また医療施設の支援を通して人々の健康生活に貢献するという新事業の立ち上げも模索中である。以上によって顧客からの信頼を確たるものにするを最終目的として今後の 3 力年を進めていきたい。

◆質 疑 応 答◆

売上微減の原因の大型案件終了というのは想定内のことなのか。

そのとおりである。全体として受注は堅調に伸びているが、当期は短期間で大型試験が稼働して第 2～第 3 四半期には貢献したが、次の受注まではざまがあって追いつかなかったものである。

SMO 業界全体が受注のはざまに来たということになるのか。

当社は製薬企業が行う治験や臨床研究の数に依存しているため、製薬企業側の開発動向に左右されていることは否めない。

SMO に比して CRO が活発なのはなぜか。

CRO は製薬企業からのアウトソーシングであるが、昨今企業側では人員のスリム化のため、開発をアウトソーシングすることが増えている。SMO は明らかに治験の数、症例数に依存しているが、CRO は製薬企業人員削減策がプラス要素として市場に出てくるものと理解している。治験のボリューム感プラス製薬企業側のニーズで CRO は増えているということである。

SMO は CRO ほどの人手不足にはなっていないということか。

治験は微増が続くとみているが、医療機関側がインフラ整備で人材を弾力的に運用するため、CRC については外部を使うという動きがあり、そういう意味で CRC に対するニーズは増えつつあると考えている。

今期の計画では下期に売上が偏っているが、これは単なるタイミングの問題なのか。

そうである。受注した案件のスタート時期が下期に偏っているということである。

業界での競合関係とそこでの御社の強みについて説明が欲しい。

当社は全国展開をしており、支援する医療施設は半分が 200 床以上の大病院であること、CRC の数が多いこと等が特徴であると認識している。規模的にも上場している同業会社の上位 3 社に入ると言われている。この 3 社で全体の半分ぐらいを占めているということで、業界としては寡占化が起こっているというのが現状である。

価格競争はあるか。

コンペティター同志のコンペで受注が決まるというケースが多く、一つの病院、一つの診療科に複数社入ることもあって、そういったところではコンペでの価格競争もある。また製薬企業側も開発費を抑えたいところがあり、海外と比べて日本は高いという理由で価格に対する圧力がかかることはよくある。

戦略の違う他社と連携する場合、シナジーはどのようにきいてくるのか。

製薬企業側としては、アウトソーシングする部分について一体管理を希望している。これは依頼者側の工数削減、効率化のニーズが高まっているためで、その意味では、グループの中で違う要素をそれぞれ持っていることは強みになり、この点でシナジーはある。今後はモニタリング等についても業務の効率化が進んで、CRA、CRC 交互の人材交流によって相互にレベルアップする可能性が高く、そういう点でもグループシナジー効果は大きく出ると考えている。

医療ネット会社が今後 SMO に参入する計画のようだが存在感は感じているか。

今のところは感じていない。規模的にはまだこれからだとみているが、将来大きく展開していくようであればやはり注目する必要はあると考えている。

SMO の会社ではネットは非常に効率的だと言われているが、御社はどのような見解か。

SMO は、人材を抱えてその人材を配置するという、いわゆる人材サービス業であり、インフラが IT になるからと

いって何か劇的に変わるということは考えていない。

業界寡占化の中での投資・配当・株主還元のバランスを今後どうとっていくのか。

M&A 等への投資に関しては、業容拡大のために経験のある他社は非常に魅力があり、互いの社風を考慮してマッチングの良いところと手をつないでいきたい。現在は当社にとって望ましい外部環境であるところから、積極的に取り組みたいと考えている。

配当は、適切な内部留保を確保しながらさまざまな面に活用することを踏まえ、持続的に 25～30%としていきたい。可能な限り株主への還元を目指しているが、当社が成長すること自身が株主への貢献とも考えているので、それを基本に決めていきたい。

現在は M&A がしやすい状況だと思うので、株主還元はもっと多くていいのではないか。

貴重な意見として承りたい。

(平成 26 年 11 月 20 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見ることができます。

<http://www.epmint.co.jp/ir/library3.html>