

平成 18 年 2 月 20 日

各 位

会社名 サイトサポート・インスティテュート株式会社
代表者名 代表取締役社長 尾芝 一郎
(コード番号 2386 東証マザーズ)
問合せ先 代表取締役副社長 平野 良一
(電話 03-5436-2850)

経営改善計画の「骨子」に関するお知らせ

平成18年2月15日に発表いたしました「平成18年3月期 第3四半期財務・業績の概況(非連結)」の通り、当初の予想を越える受注単価の下落及び製薬企業との受注契約条件がより成功報酬型になるなど受注環境が大きく変化したことへの対応の遅れなどにより、平成18年3月期(平成17年4月1日～平成18年3月31日)において経常損失及び当期純損失を計上する見込みとなりました。これを受けて、その経営責任を明確にするとともに、早期の業績回復に向けた経営改善計画の「骨子」について、本日開催の臨時取締役会において、下記の通り決議いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 経営責任の明確化

本年2月から黒字化の目処が立つまでの間、代表取締役2名及び取締役1名、計3名の月額報酬を一律30%カットする。

2. 組織の最適化

情報の共有化と意思決定の迅速化を目的として、本部制を廃止し、治験支援実施部門、営業部門、及び管理部門を担当役員の直轄組織とする。

(1) 治験支援実施東日本本部、治験支援実施西日本本部、営業本部、管理本部及び品質管理本部を廃止する。なお、品質管理本部は、品質管理部として引き続き品質管理業務を担当する。

(2) 治験支援実施部門は代表取締役社長の尾芝一郎、営業部門は取締役の住吉徹、及び管理部門は代表取締役副社長の平野良一の直轄とする。

3. 収益の拡大策

(1) 症例獲得率の10%アップ

SMO業界の受託環境が大きく変化し、売上高に占める成功報酬型(出来高払い)の割合が上昇傾向にあることから、代表取締役社長の尾芝が陣頭指揮をとり、業務プロセスの見直し及び症例獲得までの期間短縮を図り、現在の症例獲得率を10%以上引上げる。

(2) 営業力の強化

従来、治験支援実施部門及び営業部門の双方を担当していた取締役の住吉を、営業部門に専念させることにより、競争力のあるサービスの企画・提案を通じた付加価値の高い営業活動の徹底を図る。

4. コストの削減

(1) 不採算事業、部門の見直し

経営資源の選択と集中によるSMO事業の強化を最優先とし、新規事業については引き続き代表取締役社長の尾芝が直轄し、収益性・将来性などの観点から見直しを行う。

(2) 管理部門のスリム化によるコスト削減

当社といたしましては、この計画骨子を着実に実行していくことにより、早期黒字化を図ってまいります。今後、具体策など決定次第、速やかにお知らせいたします。

以 上