

2017年9月期 (第27期)  
第2四半期決算説明会

2017年5月24日  
EPSホールディングス株式会社  
代表取締役副社長 CBO  
事業戦略部長 田中尚

# 本資料のお取り扱いについて

本資料中の業績予想および将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があります。

本資料を作成するにあたっては、正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負うものではありませんので何卒ご了承ください。

- 本資料に関するお問い合わせ  
EPSホールディングス株式会社 IR担当  
TEL : 03-5684-7873  
e-mail : ir@eps.co.jp



# EPSグループの事業領域と体制

# 2017年9月期 EPSグループの事業領域

※2017年4月1日現在

国内事業

CRO

イーピーエス, EPSアソシエイト, イーピーメイト, イートライアル

SMO

EP総合, 総合臨床メデフィ

CSO

EPファーマライン

CPO

EPクルーズ, EPI(蘇州), EPI山梨  
※2017年4月1日付けで合併

海外事業

Global  
Research

EPSインターナショナル 他海外現地事業会社

益新

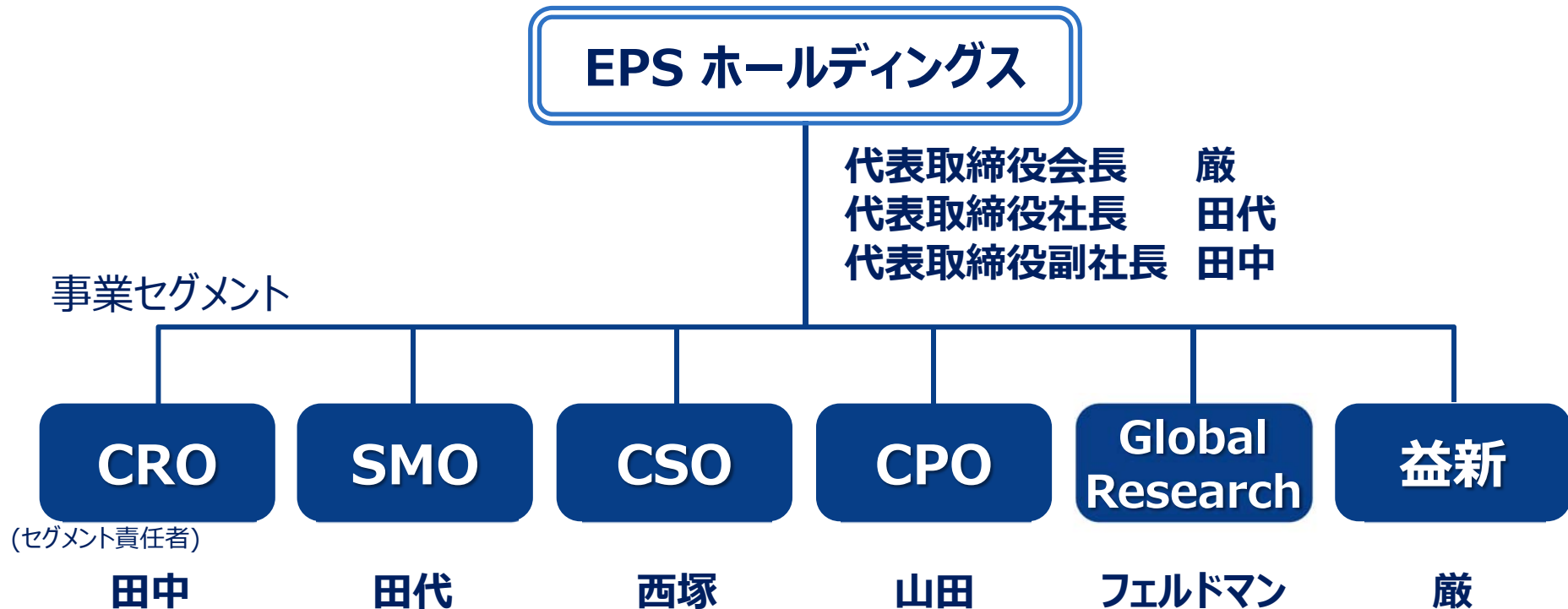
EPS益新, 益新中国 他中国現地事業会社

その他

イーピービズ

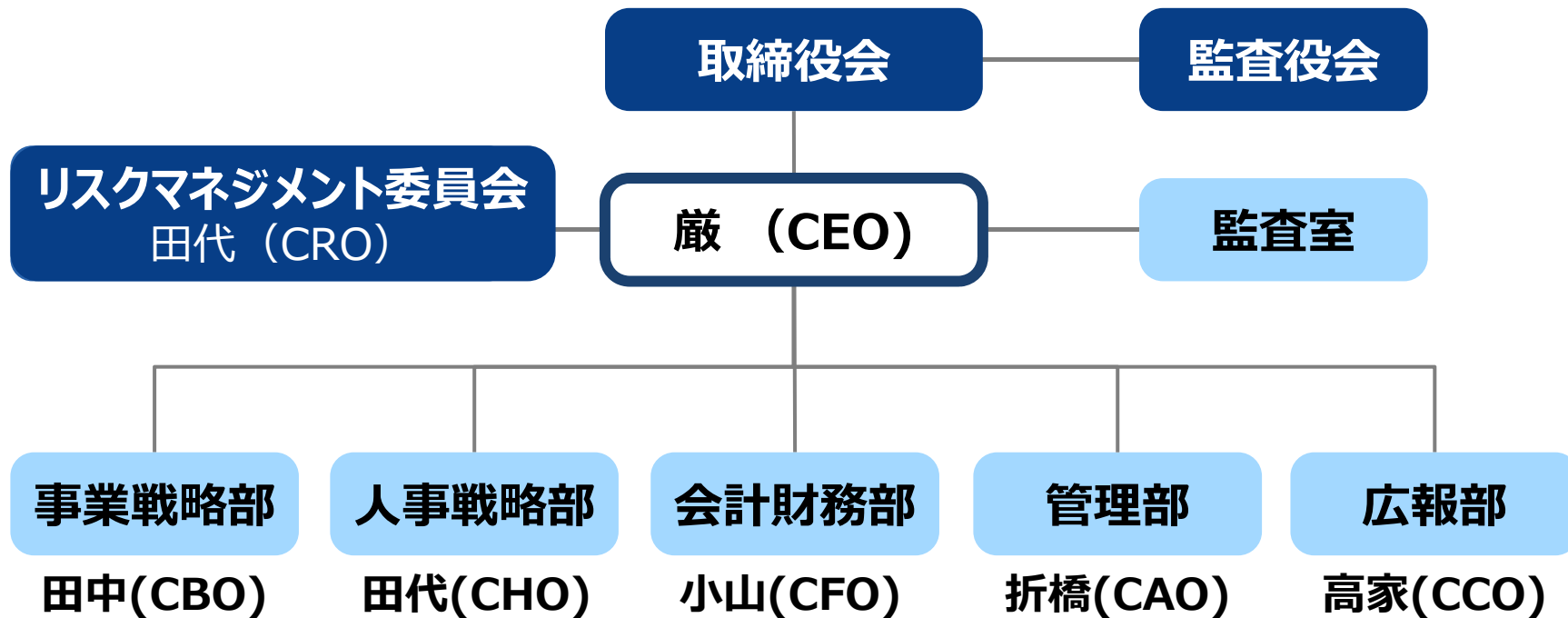
# 2017年9月期 EPSグループの経営体制

## 経営体制（事業マネジメント）



# 2017年9月期 EPSグループの経営体制

## 経営体制（グループマネジメント）





# 2017年9月期 第2四半期 決算概要

# 2017年9月期 第2四半期決算概要（連結）

（単位：百万円）

	2016/9 第2四半期実績	2017/9 第2四半期実績	前年同期比 増減額	増減率
売上高	25,650	<b>30,397</b>	4,747	18.5%
営業利益 (利益率)	3,794 (14.8%)	<b>4,636</b> (15.3%)	842	22.2%
経常利益 (利益率)	3,937 (15.3%)	<b>4,774</b> (15.7%)	837	21.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (利益率)	2,524 (9.8%)	<b>2,555</b> (8.4%)	31	1.2%
1株当たり 四半期純利益	61円06銭	<b>55円44銭</b>	-	-



# 2017年9月期 第2四半期決算概要 (セグメント別)

(利益率)

(利益率)

(単位：百万円)

		2016/9 第2四半期	2017/9 第2四半期	前年同期比 増減額	増減率	
国内事業	CRO	売上高	13,443	<b>13,898</b>	455	3.4%
		営業利益	3,631 27.0%	<b>3,508 25.2%</b>	△ 123	△3.4%
	SMO	売上高	5,004	<b>7,090</b>	2,086	41.7%
		営業利益	419 8.4%	<b>1,012 14.3%</b>	593	141.5%
	CSO	売上高	3,539	<b>4,155</b>	616	17.4%
		営業利益	124 3.5%	<b>260 6.3%</b>	136	109.7%
	CPO	売上高	718	<b>1,286</b>	568	79.1%
		営業利益	△ 18 -	<b>277 21.5%</b>	295	-
海外事業	GR	売上高	2,098	<b>2,384</b>	286	13.6%
		営業利益	219 10.4%	△ <b>152</b> -	△ 371	-
	益新	売上高	1,869	<b>3,165</b>	1,296	69.3%
		営業利益	△ 74 -	<b>183 5.8%</b>	257	-
HDその他	売上高	△ 1,021	△ <b>1,581</b>	△ 560	-	
	営業利益	△ 507 -	△ <b>452</b> -	55	-	
合計	売上高	25,650	<b>30,397</b>	4,747	18.5%	
	営業利益	3,794 14.8%	<b>4,636 15.3%</b>	842	22.2%	

# 2017年9月期第2四半期 セグメント別決算概況

## 第2四半期決算の概況

<b>C R O</b>	売上高13,898百万円（前年同期比3.4%増）、営業利益3,508百万円（同3.4%減） 治験業務のマネジメント強化やPMS業務における原価管理の徹底が寄与
<b>S M O</b>	売上高7,090百万円（前年同期比41.7%増）、営業利益1,012百万円（同141.5%増）と大幅な増収増益 2016年1月の経営統合以来、統合シナジーを最大限に発揮できる体制の整備を進めてきた結果、案件が順調に進捗。 更にインフルエンザ等季節性大型案件も寄与。
<b>C S O</b>	売上高4,155百万円（前年同期比17.4%増）、営業利益260百万円（同109.7%増） MRダイレクト（電話やメールによるディテリング）業務の好調によってコールセンター部門が大きく伸長し、増収増益に貢献

# 2017年9月期第2四半期 セグメント別決算概況

## 第2四半期決算の概況

<b>C P O</b>	売上高1,286百万円（前年同期比79.1%増）、営業利益277百万円（前年同期は18百万円の損失） 臨床研究の大型案件が好調に進捗したこと、アカデミア案件の3月期末の売上増が貢献
<b>G R</b>	売上高2,384百万円（前年同期比13.6%増）、営業損失152百万円（前年同期は219百万円の利益） 実施中のプロジェクトが堅調に推移、新規受注も貢献して増収となった一方、利益面では体制強化のための採用活動で費用が増加し、損失を計上
<b>益 新</b>	売上高3,165百万円（前年同期比69.3%増）、営業利益183百万円（前年同期は74百万円の損失） 医薬品関連業務において期初に買収した中国製薬メーカーの業績が好調に推移したことから黒字転換を達成し、増収増益



# 2017年9月期 通期業績見通し

# 2017年9月期 通期業績見通し (連結)

(単位：百万円)

	2016/9 実績	2017/9 計画	前年同期比 増減額	増減率
売上高	52,703	<b>58,000</b>	5,297	10.1%
営業利益 (利益率)	6,224 (11.8%)	<b>6,500</b> <b>(11.2%)</b>	276	4.4%
経常利益 (利益率)	6,589 (12.5%)	<b>6,500</b> <b>(11.2%)</b>	△89	△1.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (利益率)	3,966 (7.5%)	<b>3,500</b> <b>(6.0%)</b>	△466	△11.7%

# 2017年9月期 通期業績見通し (セグメント別)

		(利益率)		(利益率)		(単位：百万円)	
		2016/9 実績		2017/9 計画 (通期)		前年同期比 増減額	増減率
国内事業	CRO	売上高	26,895	27,162		267	1.0%
		営業利益	6,099 22.7%	5,773 21.3%	△ 326	△ 5.3%	
	SMO	売上高	10,961	13,390		2,429	22.2%
		営業利益	610 5.6%	1,212 9.1%	602	98.7%	
	CSO	売上高	7,509	8,000		491	6.5%
		営業利益	426 5.7%	450 5.6%	24	5.6%	
	CPO	売上高	1,552	2,250		698	45.0%
		営業利益	△ 120 -	216 9.6%	336	-	
海外事業	GR	売上高	4,060	5,100		1,040	25.6%
		営業利益	183 4.5%	△ 150 -	△ 333	-	
	益新	売上高	3,957	6,150		2,193	55.4%
		営業利益	△ 31 -	280 4.6%	311	-	
HDその他	売上高	△ 2,231	△ 4,052		△ 1,821	-	
	営業利益	△ 943 -	△ 1,281 -	△ 338	-		
合計	売上高	52,703	58,000		5,297	10.1%	
	営業利益	6,224 11.8%	6,500 11.2%	276	4.4%		

# 2017年9月期 通期業績見通し

## 要旨

### セグメント別業績見通し（期初計画に対して）

**CRO** 売上高は期初どおり、営業利益は若干の上方（0.5億円）

**SMO** 上期の好調を受けて、売上高（5.9億円）、営業利益(4.4億円)ともに上方

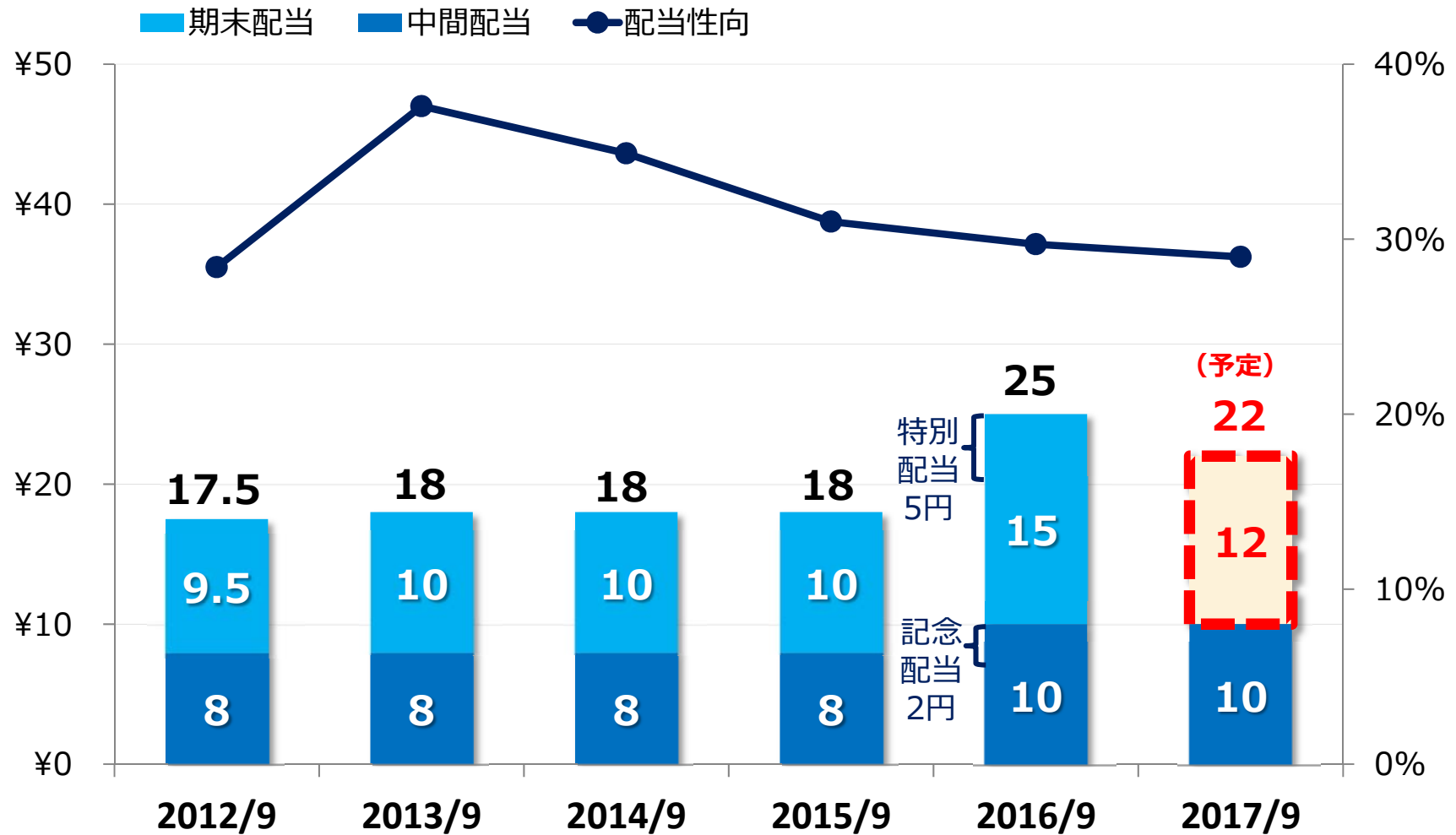
**CSO** CMR市場の落込みの影響を受け、売上高（-3億円）、営業利益（-0.3億円）ともに下方

**CPO** 上期の好調な進捗を受け、営業利益を上方（1.3億円）

**GR** 売上高は期初どおり、営業利益は大幅に下方（-4.8億円）

**益新** 華新製薬の好調により、売上高、営業利益ともに上方

# 配当金の推移



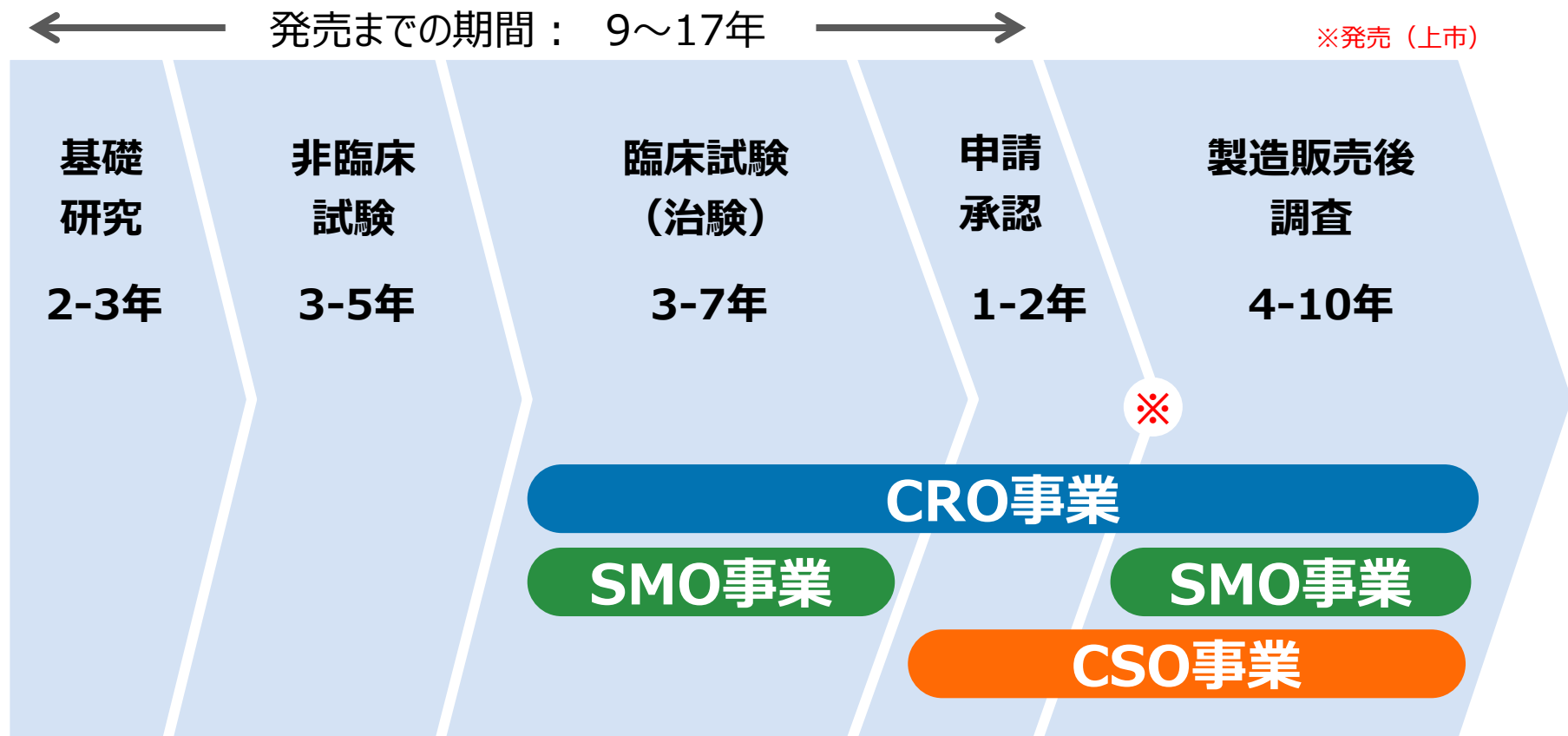
※上記のグラフでは当該株式分割に伴う影響を加味し遡及修正を行った場合の配当状況を記載しております





# EPSグループの事業紹介

# 医薬品・医療機器開発とEPSグループ



▼製薬・医療機器メーカーを支援

CRO事業

CSO事業

▼医療機関を支援

SMO事業

# CRO事業 がん・脳神経系に強いリーディングCRO

## 市場規模とシェア



※出典: ミック経済研究所および矢野経済研究所  
(共に2015年版)、各協会発表資料より

## 専門スタッフ

CRA  
(臨床開発モニター) 約950名

## 強み

- 臨床試験から製造販売後調査までの全業務を受託できる「フルサービス体制」
- 抗がん剤、脳/神経系に実績多数
- イメージング等のITソリューションの積極的導入

# SMO事業 確固たるNo.1企業

## 市場規模とシェア



※出典: ミック経済研究所および矢野経済研究所  
(共に2015年版)、各協会発表資料より

## 専門スタッフ

CRC  
(治験  
コーディネーター) 約1,000名

## 強み

- 業界シェア30%を超える圧倒的No.1
- 業界最多の5,600医療施設と提携
- CRC1,000名体制

# CSO事業 独自性のあるリーディングカンパニー

## 市場規模とシェア



※出典: ミック経済研究所および矢野経済研究所  
(共に2015年版)、各協会発表資料より

## 専門スタッフ

CMR 約200名  
薬剤師 約420名

## 強み

- DI(おくすり相談室)  
メディカルコンタクトセンターで  
業界No.1規模
- 薬剤師・看護師が24時間365日対応
- 医療機器CS(営業職派遣)で業界No.1

# 益新事業 中国での医薬品事業が本格稼働

## 上海華新が寄与

2016年10月に中国の製薬メーカーである上海華新生物高技術有限公司を当社グループに迎え、益新事業の医薬品バリューチェーンを従来の開発から製造・販売をも含む全領域へと拡大。

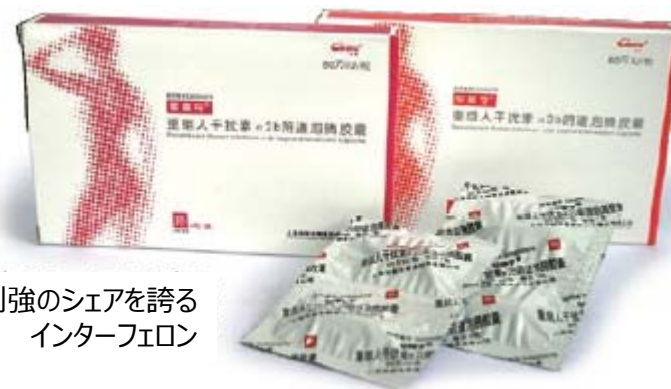
同社の主力製品インターフェロン「辛復寧（シン・フー・ニン）」は、中国の6,500以上の医療機関で使用され、HPV※1治療における生物学的製剤市場で5割強のシェア※2を獲得。

今後もグループの事業拡大寄与に期待。

※1：HPV：ヒトパピローマウイルス（Human papillomavirus）。

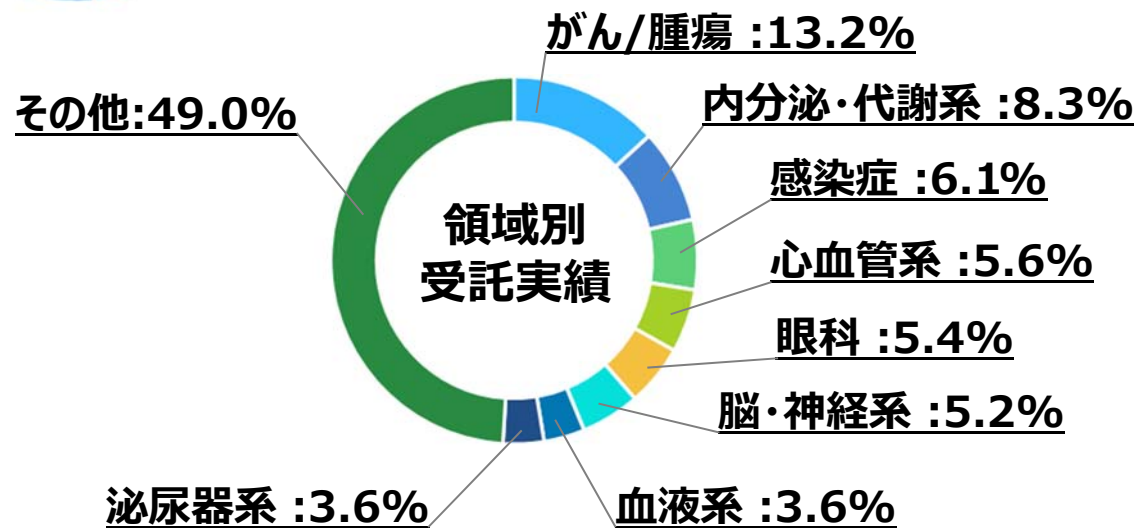
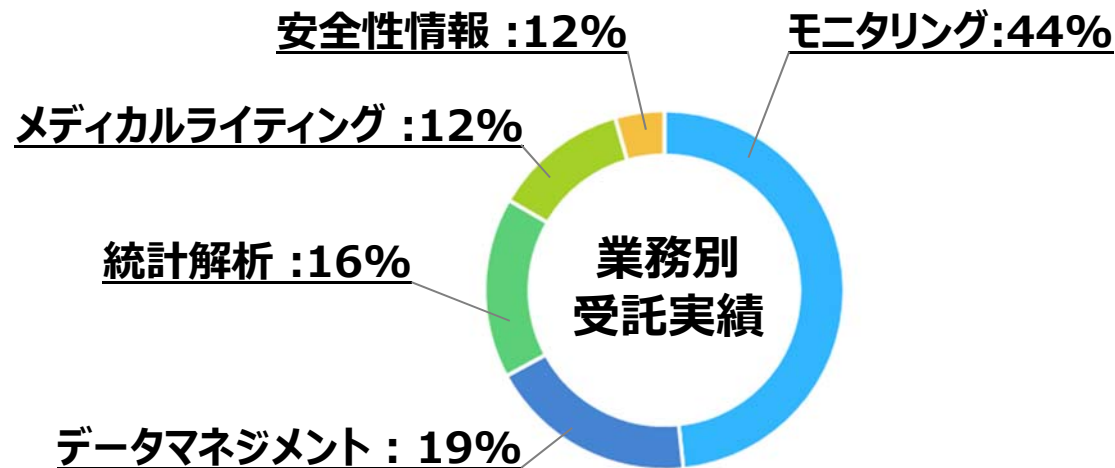
子宮頸がんの原因になると考えられている。

※2：出典：IMS, 2015Q4-2016Q3



中国で5割強のシェアを誇る  
インターフェロン

# Global Research事業 受託実績

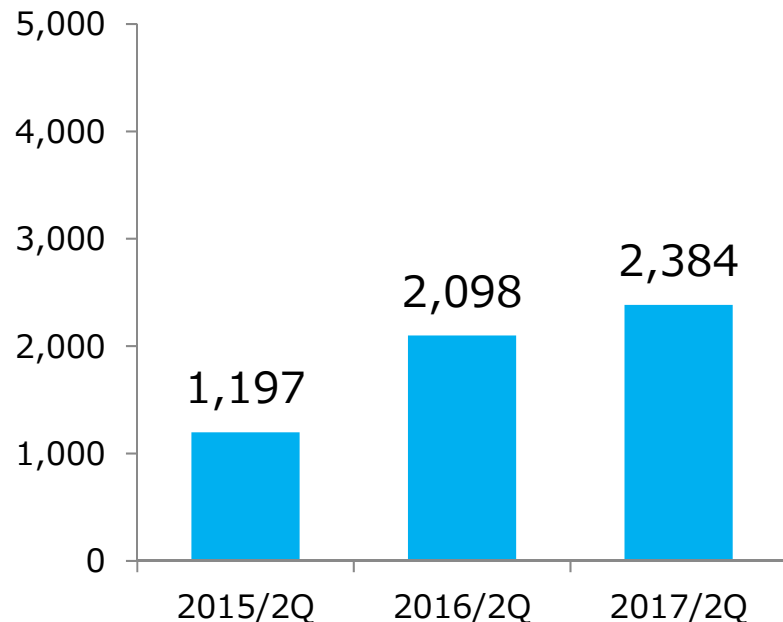


※2017年3月末現在

# Global Research事業 売上高と営業利益

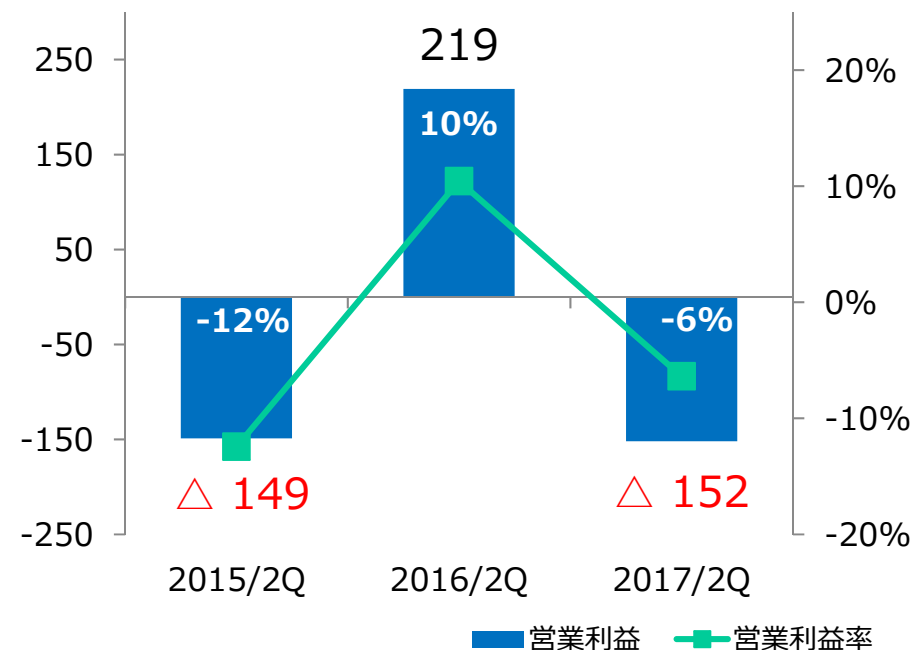
(単位：百万円)

## <売上高>



(単位：百万円)

## <営業利益>



- 売上高は、日本を含むアジア試験の受託増加により順調に推移
- 増収の効果に加えて、コスト削減を継続的に実施し、収益体質の改善を図り、前期は黒字に転換したものの、リソース確保など費用増により今期は赤字の見込み



- 1. 中国を含むアジアの体制の再構築**
- 2. 採算性の高い案件の獲得**



# 新中期経営計画について

# 新中期経営計画における当期(27期)位置づけ

(単位：億円)

	26期 実績	27期			29期 計画	31期 計画
		上期実績	下期計画	通期計画		
売上高	527	304	276	580	750	1,000
営業利益	62	46	19	65	90	125
(%)	11.8%	15.3%	6.8%	11.2%	12.0%	12.5%
従業員数	4,890人	-				8,000人
海外比率	15.1%	17.6%	21.3%	19.1%	25.3%	30.0%
CAGR (年平均成長率)		18.5%				13.7%

今期は中期（新5カ年）  
の初年度

# 新中期経営計画の策定にあたって

## 基本理念

価値あるソリューション（商品）の創出を通じて、  
健康産業の発展に貢献します

## 組織理念

日々新たに、また日に新たなり **（苟日新、日々新、又日新）**

**E**ver **P**rogressing **S**ystem

## 行動指針

①顧客志向    ②ビジネス志向    ③人間志向

# 新中期経営計画の方針

## 1. 健康産業におけるソリューションプロバイダーの地位確立

既存事業の拡大および各種サービスの品質向上・充実とともに、顧客分野を医療機器産業、病院等を含む健康産業全般への拡大を図る

### **(1) 顧客価値向上のためのソリューション提供**

- ①顧客の経営的なニーズに立って種々のサービスを統合化し、これにマッチングするようなソリューションの提供
- ②顧客の現場的ニーズに合致し、かつこれを先取りするようなサービスの品質改善および新しいサービスの開発

### **(2) 持続的な成長を可能とするビジネスモデルの追求・確立**

- ①グループ内事業再編等による既存ビジネスモデルの洗練化
- ②外部との連携等による新規ビジネスモデルの創出

# 新中期経営計画の方針

## 2. 規模の確保

今後激化を増すと予想されるグローバル大手との競争を鑑み、国内市場におけるいっそうの基盤強化と、いまだ15%にとどまる海外比率向上のための体制強化を図る

### **(1) 国内市場におけるNo. 1の地位確保**

- ① 臨床試験関連分野（CRO・SMO）におけるNo.1の地位確保
- ② CSO事業のさらなる成長、および病院等新しい顧客層に対する新たな事業の創出

### **(2) 海外展開の強化**

- ① アジアパシフィック市場での基盤強化
- ② 欧米市場でのプレゼンス確立

# 新中期経営計画の方針

## 3. マネジメント体制の強化・確立

各事業セグメント間の相乗効果発揮、および健全・持続的な組織の発展を目指す

### **(1) マネジメント体制の基本構造の強化・確立**

- ① 自立・自律的な各事業セグメントのマネジメントの深化
- ② グループマネジメントの推進

### **(2) 持続的成長を可能とするマネジメント体制の推進**

- ① 上記マネジメント体制の基本構造の一層の展開
- ② 次世代を担う経営人材の育成・輩出

# ありがとうございました

お問い合わせは、EPSホールディングス(株)IR担当までお願い致します  
TEL : 03-5684-7873 / E-Mail : [ir@eps.co.jp](mailto:ir@eps.co.jp)