

平成 28 年 11 月 8 日

各 位

会 社 名 EPS ホールディングス株式会社  
 代 表 者 代 表 取 締 役 巖 浩  
 (コード番号:4282 東証一部)  
 問 合 せ 取 締 役 上 席 執 行 役 員  
 責 任 者 折 橋 秀 三  
 電 話 番 号 0 3 - 5 6 8 4 - 7 8 7 3

## 新中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、最近の外部環境および業績動向を踏まえ、新たに中期経営計画（2017年9月期～2021年9月期）を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

### 1. 現中期経営計画の進捗状況

当社グループは2014年11月に、当期（2017年9月度）を最終年度とする3カ年計画を発表しております。同計画における数値目標は以下のとおりです。

＜連結の売上高・営業利益目標＞ (単位：百万円)

	2015年9月期	2016年9月期	2017年9月期
売上高	44,120	47,500	52,500
営業利益	4,625	5,500	6,700

計画は順調に進捗しており、特に売上高につきましては最終年度売上目標を前期にて前倒し達成いたしました。従って、当社グループが2021年9月期に創立30周年を迎えること等を併せ鑑み、今般新たに同年度を最終年度とした5カ年計画を設定いたしました。

### 2. 新中期経営計画の概要

#### 2.1 基本方針

当社グループは「価値あるソリューションの創出を通じて、健康産業の発展に貢献します」を基本理念として掲げており、新中期経営計画期間においてもこれを変わず堅持し、以下を基本方針といたします。

#### (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

当社グループは現在、製薬産業向けを中心に各種専門サービスを展開しておりますが、新中期

経営計画期間においては、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ってまいります。具体的な施策は以下のとおりです。

① 顧客価値向上のためのソリューション提供

- (ア) 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
- (イ) 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

- (ア) 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
- (イ) 外部との連携等による新規ビジネスモデルの創出

(2) 規模の確保

当社グループは臨床試験関連分野を中心に、国内市場においては一定の地歩を築いております。しかしながら新中期経営計画期間においては、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ってまいります。具体的な施策は以下のとおりです。

① 国内市場における No. 1 の地位確保

- (ア) 臨床試験関連分野（CRO・SMO）における No.1 の地位確保
- (イ) 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

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

(3) マネジメント体制の強化・確立

当社グループは近年の急速な事業規模拡大と多様化に対応するため、昨年1月のホールディングス化、およびこれにともなう各事業セグメントへの積極的な権限委譲等の組織体制整備を進めてまいりました。新中期経営計画期間においては、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し、以下のような施策を進めてまいります。

① マネジメント体制の基本構造の強化・確立

- (ア) 自立・自律的な各事業セグメントのマネジメントの深化
- (イ) 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

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

## 2.2 数値目標と計画

### (1) 最終年度（2021年9月期）数値目標

項目	目標
売上高	1,000 億円
営業利益率	12.5%
CAGR（年平均成長率）	13.7%
海外比率	30%

### (2) 数値計画

（単位：億円）

		2016年 9月期（実績）	2017年 9月期（計画）	2019年 9月期（計画）	2021年 9月期（計画）	年平均 成長率
売上高		527	580	750	1,000	13.7%
営業利益		62	65	90	125	15.0%
売上高営業利益率		11.8%	11.2%	12.0%	12.5%	-
国内	CRO 売上高	268	294	380	500	11.9%
	SMO 売上高	109	128	150	200	12.8%
	CSO 売上高	75	83	115	150	14.8%
	小計 売上高	453	505	645	850	12.6%
海外	GR 売上高	40	51	90	150	29.9%
	益新 売上高	39	60	100	150	30.5%
	小計 売上高	80	111	190	300	30.2%

## 2.3 計画達成のためのアクション

計画達成にあたっては、当社グループが従前より掲げている、以下の「3つの行動指針」に沿った諸施策を実行してまいります。

### 【顧客志向】

私たちは、お客様のことを第一に考え、お客様の価値創造に貢献します

### 【ビジネス志向】

私たちは、ビジネスの持続的な発展を通じて、社会の発展に貢献します

### 【人間志向】

私たちは、仕事を通じて成長し、すべてのステークホルダーの QOL（Quality of Life）の向上に貢献します

各事業セグメントにおける具体的な施策は以下のとおりです。

## (1) 国内

### ① CRO 事業

- (ア) 顧客ニーズにマッチングした既存商品の改善、およびニーズを先取りする新規商品の開発、ならびに安定した供給力の確保・維持による市場成長率を超える事業の拡大
- (イ) M&A を含む積極的な新規事業の展開

### ② SMO 事業

- (ア) 最大規模の CRC と施設ネットワークを活かした供給力の向上、およびオンコロジー領域等における専門力の強化によるシェア拡大
- (イ) M&A を含む積極的な新規事業の展開、特に取引施設向けの新たなサービスの創出

### ③ CSO 事業

- (ア) CMR と、医薬情報管理(DI)、PMS、MR ダイレクトサービス等を組み合わせたユニークな CSO の拡大
- (イ) M&A を含む積極的な新規事業の展開、特に専門性の高い BPO サービス

## (2) 海外

### ① GR 事業

- (ア) ジャパン、チャイナ、アジアパシフィックの 3 地域におけるオペレーション体制の強化、確立
- (イ) 日本における営業の強化および欧米における BD(Business Development)の推進
- (ウ) 事業の成長に耐えられるグローバルなマネジメント体制の確立

### ② 益新事業

- (ア) 医薬・医療機器事業の運営強化と拡大
- (イ) 創薬ベンチャー等への投資の早期事業化
- (ウ) スズケンとの資本提携による経営基盤強化を活かした既存事業の拡大強化、および医療サービス・介護等の新たな事業の探索

以上