

2018年9月期（第28期） 第2四半期決算説明会

2018年5月22日
EPSホールディングス株式会社
代表取締役 CBO
事業戦略部長 田中 尚

2018年9月期 EPSグループの事業領域

※2018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, エクサム

CSO

EPファーマライン

CPO

EPクルーズ, EPI山梨 総合臨床メデフィ

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

中期経営計画における当期(28期)位置づけ

(単位：億円)

	2017/9 実績	2018/9			2019/9 計画	2021/9 計画
		上期実績	下期見通	通期見通		
売上高	604	327	333	660	750	1,000
営業利益	75.9	38.3	30.2	68.5	90.0	125.0
(%)	12.6%	11.7%	9.0%	10.4%	12.0%	12.5%
従業員数	5,209人	5,351人				8,000人
海外比率	18.2%	24.0%	21.8%	22.4%	25.3%	30.0%
CAGR (年平均成長率)	14.8%	7.5%				13.7%

2018年9月期 第2四半期 決算概要

連結実績（全社）

（単位：百万円）

	2018/9 第2四半期計画	2018/9 第2四半期実績	計画比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	31,269	32,666	1,397	7.5%
営業利益 (利益率)	2,762 (8.8%)	3,828 (11.7%)	1,066	△ 17.4%
経常利益 (利益率)	2,837 (9.1%)	3,891 (11.9%)	1,054	△ 18.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (利益率)	1,672 (5.3%)	2,495 (7.6%)	823	△ 2.3%

連結実績 (セグメント別)

			(利益率)	(利益率)	(単位：百万円)	
			2018/9 第2四半期計画	2018/9 第2四半期実績	計画比 増減額	前年同期比 増減率
国内事業	CRO	売上高	13,828	14,363	535	3.3%
		営業利益	2,799 (20.2%)	3,393 (23.6%)	594	△ 3.3%
	SMO	売上高	7,470	7,033	△ 437	△ 0.8%
		営業利益	806 (10.8%)	503 (7.2%)	△ 303	△ 50.3%
	CSO	売上高	3,900	3,903	3	△6.1%
		営業利益	136 (3.5%)	177 (4.5%)	41	△31.9%
	CPO	売上高	1,396	1,545	149	20.1%
		営業利益	122 (8.7%)	305 (19.7%)	183	10.1%
海外事業	GR	売上高	1,801	2,660	859	11.6%
		営業利益	△ 242 -	120 (4.5%)	362	-
	益新	売上高	4,497	5,184	687	63.8%
		営業利益	△ 352 -	△ 144 -	208	-
その他※		売上高	△ 1,623	△ 2,022	△ 399	-
		営業利益	△ 507 -	△ 526 -	△ 19	-
合 計		売上高	31,269	32,666	1,397	7.5%
		営業利益	2,762 8.8%	3,828 (11.7%)	1,066	△ 17.4%

※内部取引・HD費用等

業績・セグメント別上期概要サマリー

1. 業績概要（対計画比）

売上高 : 内部成長（CRO,CPO,GR）および益新のグロス計上への移行により、SMOを除く全セグメントで計画比超過

営業利益 : 連結全体およびSMOを除く全セグメントで計画比超過

2. セグメント別上期概要

CRO

- ・ 治験業務は、マネジメント強化、社内管理体制の一元化の推進により、順調に推移
- ・ PMS業務等は、売上は順調であったが、立ち上げリソース増により、利益面で計画比減

SMO

PJ管理体制と提案型営業体制の強化、品質管理体制の充実に取組んできたが、業績面では受注の伸び悩みとエクサムの赤字により、減収減益

セグメント別上期概要サマリー

CSO

医薬向けCMR、医薬向けコールセンター等全ての業務で、概ね計画通りに推移したが、製薬業界におけるMRの需要低迷の影響を受け減収

CPO

臨床研究業務の受託プロジェクトの好進捗により増収増益

GR

- ・ 実施中の案件が堅調に推移したほか、新規受注案件が売上増に貢献
- ・ アジアパシフィックの管理業務の、日本への一本化が利益面でプラス

益新

- ・ プロダクツ事業の継続的な既存市場深耕と、新規地域市場開拓により事業基盤の強化に取り組む
- ・ 苦戦を強いられてきた中国国内のCRO業務の再構築



2018年9月期 通期業績

通期計画（全社）

（単位：百万円）

	2018/9 期初	2018/9 現在	期初計画比 増減	前年同期比 増減率
売上高	66,000	66,000	-	9.1%
営業利益 (利益率)	6,850 (10.4%)	6,850 (10.4%)	-	△9.8%
経常利益 (利益率)	7,000 (10.6%)	7,000 (10.6%)	-	△10.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益 (利益率)	4,200 (6.4%)	4,200 (6.4%)	-	△9.9%

通期目標 (セグメント別)

			(利益率)	(利益率)	(単位：百万円)	
			2018/9 期初計画	2018/9 通期目標	期初計画比 増減額	前年同期比 増減率
国内事業	CRO	売上高	28,700	28,700	-	2.4%
		営業利益	5,775 (20.1%)	6,000 (20.9%)	225	△5.2%
	SMO	売上高	15,250	14,251	△ 999	1.7%
		営業利益	1,580 (10.4%)	1,190 (8.3%)	△ 390	△ 30.0%
	CSO	売上高	8,400	8,400	-	1.2%
		営業利益	550 (6.5%)	550 (6.5%)	-	13.2%
	CPO	売上高	2,600	2,600	-	8.9%
		営業利益	180 (6.9%)	280 (10.8%)	100	△11.4%
海外事業	GR	売上高	4,100	4,100	-	△ 14.9%
		営業利益	△ 200 -	△ 140 -	60	-
	益新	売上高	10,700	10,700	-	72.6%
		営業利益	△ 15 (4.0%)	35 (0.3%)	50	△ 86.1%
その他※		売上高	△ 3,750	△ 2,751	999	-
		営業利益	△ 1,020 -	△ 1,063 -	△ 43	-
合 計		売上高	66,000	66,000	-	9.1%
		営業利益	6,850 (10.4%)	6,850 (10.4%)	-	△ 9.8%

※内部取引・HD費用等

通期目標 概要

1. 連結通期目標

売上高、営業利益とも、SMOは期初計画を下回るが、連結の通期目標は、期初計画どおり

2. セグメント別通期目標

CRO

営業利益でモニタリング部門の好調等により期初計画を上回る見込み

SMO

売上高、営業利益とも期初計画を下方修正したが、下期は回復見込み

CSO

PMS業務の不調を、他部門の堅調な推移により期初計画どおり

CPO

下期は法制改定の影響を受け苦戦するが、営業利益は期初計画を上回る見込み

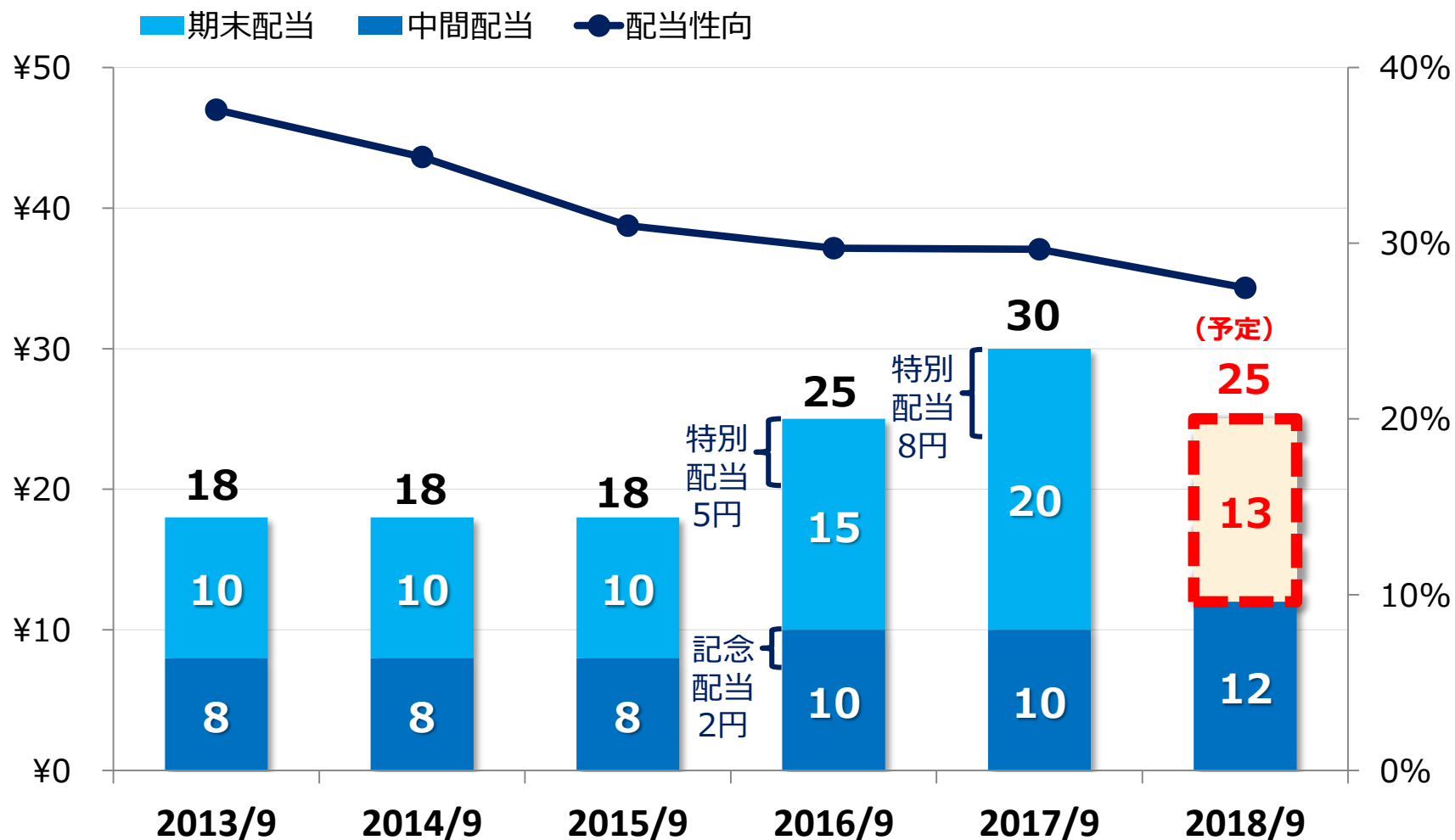
G R

アジアパシフィックの管理業務の日本への一本化が寄与し、赤字縮小

益 新

プロダクツ事業の好調により、営業利益、期初計画を若干上回る見込み

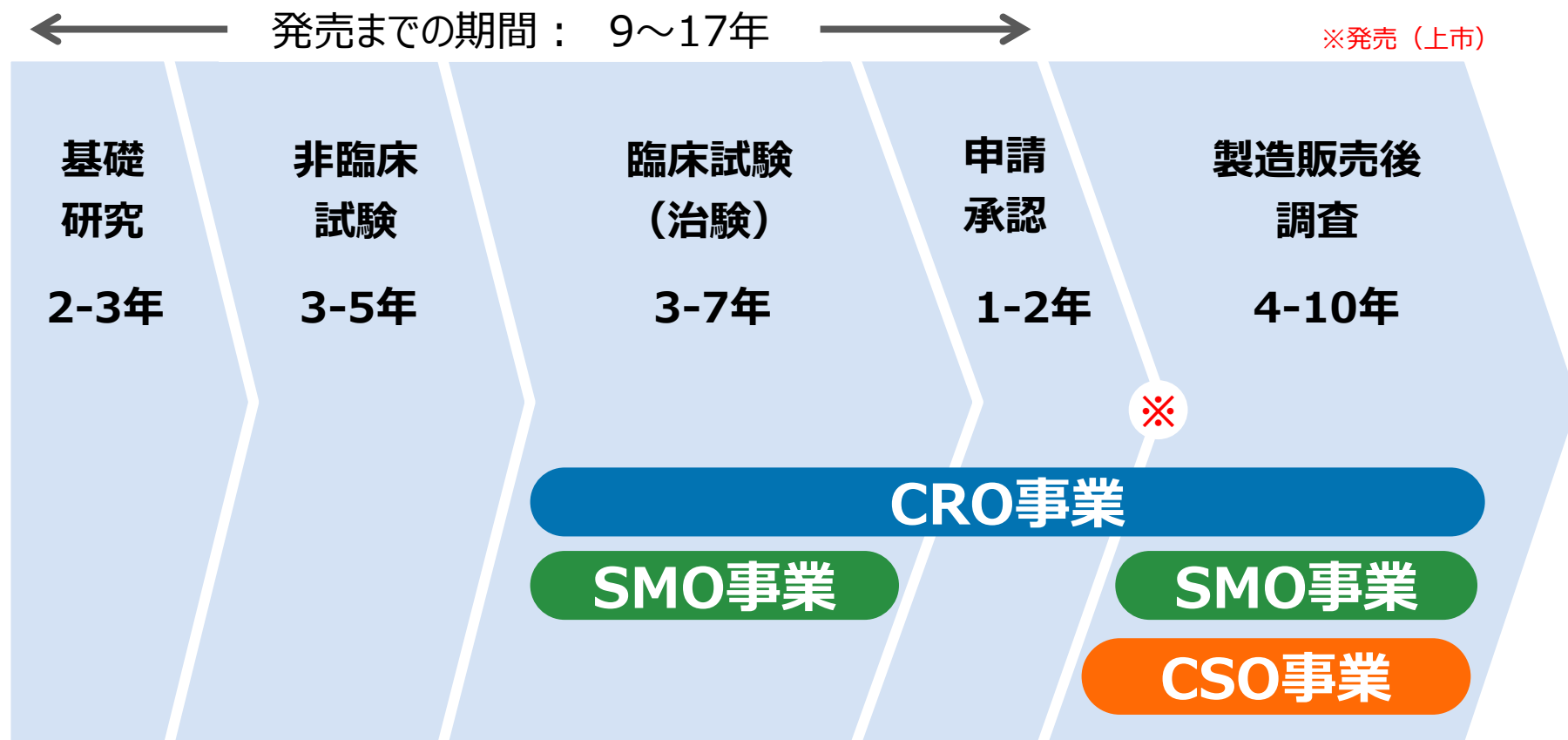
配当金の推移



※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と取組み

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

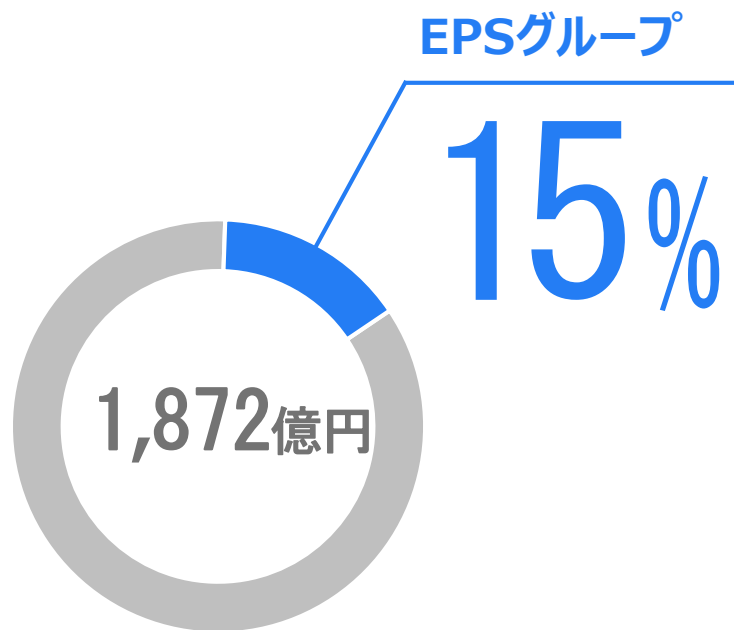
CSO事業

▼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(2017年版)・矢野経済研究所(2018年版)及び各協会発表資料に基づく当社推計

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導入

CRO事業 リーディングCROとしての取組み

1. 既存ビジネスの継続拡大

- ・ プロジェクトマネジメント強化
- ・ 品質確保、専門性向上

2. 組織のブラッシュアップ

- ・ 経営人材の強化
- ・ 権限委譲の推進

3. 更なる成長のための新たな取組み

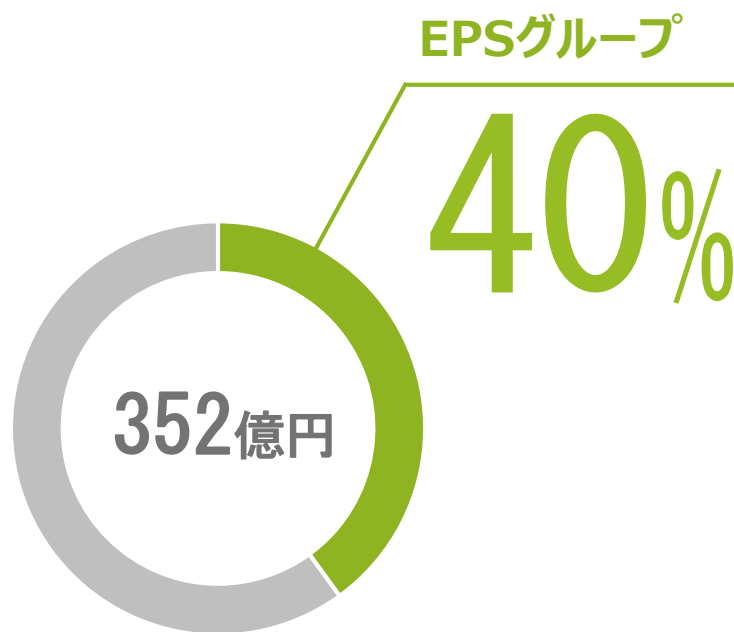
- ・ 医療情報戦略室：新部署新設

「難病疾患プラットフォーム構築」、AMEDによる研究課題に共同研究機関として参画

- ・ 再生医療事業の推進
- ・ 中国臨床データセンター構築の支援連携（泰格医薬との連携）
- ・ セグメント内再編、他社との提携およびM&A

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(2017年版)・矢野経済研究所(2018年版)及び各協会発表資料に基づく当社推計

専門スタッフ

CRC
(治験コーディネーター) **約1,100名**

強み

- 業界シェア40%を超える圧倒的No.1
- 業界最多の6,100医療施設と提携
- CRC1,100名体制
- がん領域に加え、皮膚科、整形外科等多くの領域へ強みを展開

1. エクサム合併（7月）によるシナジー効果実現

- ・ 適正配置の推進
- ・ 領域特化した営業活動の強化

2. 品質向上

- ・ 機械学習による、リスク予測機能を組み込んだツールを活用したリスクマネジメント力の強化

3. がん領域の拡大による利益確保

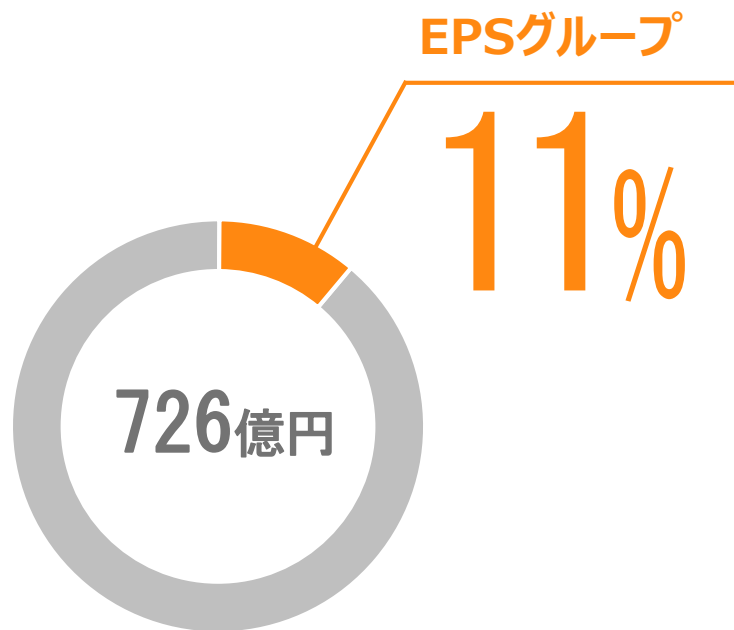
- ・ 提携施設の関係強化
- ・ がん経験CRCの更なる育成

4. 事業基盤の維持・拡大

環境が変化する中でも継続した成長ができる基盤（組織体制・雇用形態の多様化など）構築に向けた取り組み

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(2017年版)・矢野経済研究所(2018年版)及び各協会発表資料に基づく当社推計

専門スタッフ

CMR 約200名
薬剤師 約470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
圧倒的業界No.1
- 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
- PMS・BPOサービス(モニタリング業務)で
業界No.1

1. 商品（サービス）の見直し、推進

- ・ 利益性、成長性（ポテンシャル）を検証し、集中と選択を推進
- ・ 商品（サービス）展開力強化に向けた営業組織の再編成
- ・ DIを含め、BPO商品（サービス）の専門性の強化
- ・ MRダイレクトを基軸としたマルチチャネルの推進

2. 組織強化

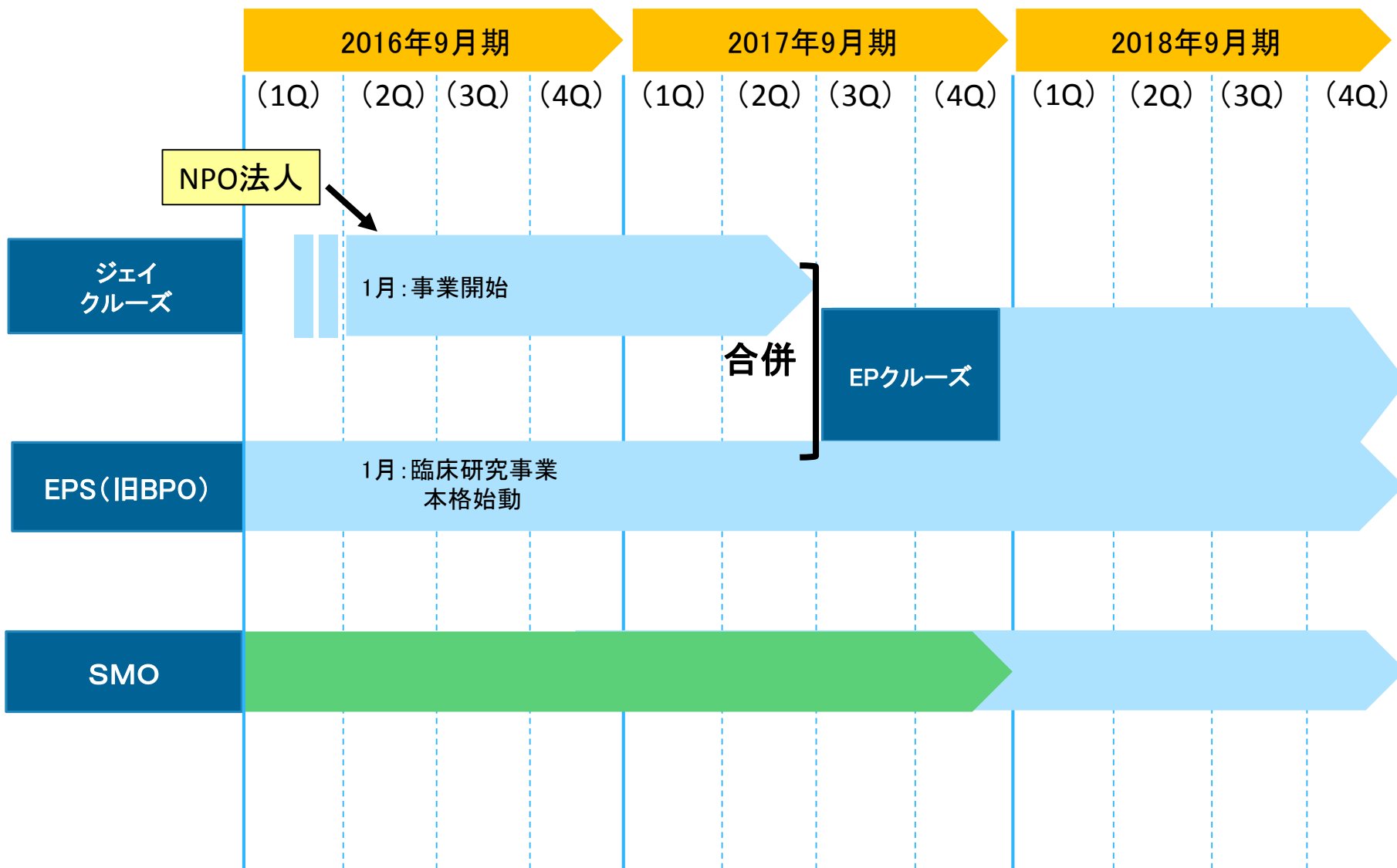
競合他社の追随を許さない専門家集団としての組織基盤の形成

- ・ 各部署強化のため、コールセンター、BPOサービスの専門家の採用

3. 外部成長

- ・ スズケンとの合併会社設立（10月予定）
- ・ M&A、提携の推進

CPO事業 CPOセグメントの変遷



1. 商品と供給体制の整備

外部環境変化に合わせた品質の追求と成長のために、

- ・法規制と顧客ニーズに合わせた商品ラインアップ整理と新商品創出
- ・サービス供給体制の効率化と品質の向上

2. マネジメント力の強化

- ・プロジェクトマネジメント力の強化
- ・セグメント経営体制の強化

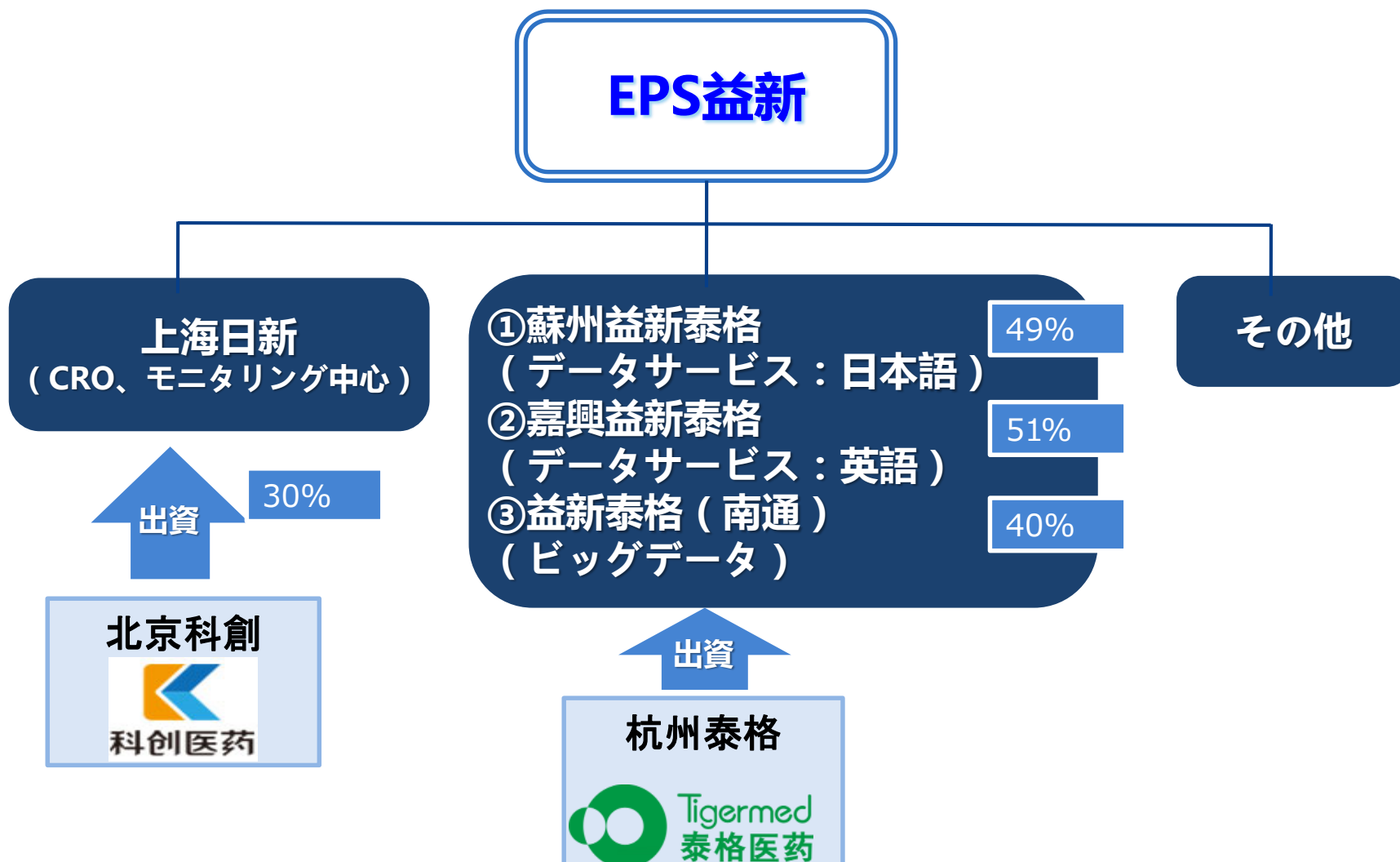
事業（オペレーションを3リージョンに再編）

- ・ **日本**：モニタリング業務の強化
案件の難易度とリソースの量的・質的バランスの強化
- ・ **アジアパシフィック**：
拠点の見直しとリソースの適正化による再配分と営業推進
- ・ **中国**：
益新との連携強化と共同事業基盤の確立

管理

- ・ **日本**：GRの管理統括機能を東京へ一本化
- ・ **アジアパシフィック**：管理体制のスリム化に向けた再構築
- ・ **中国**：益新の管理による体制整備の推進

益新事業 専門サービス事業の体制



事業

- ① 現有プロダクツ事業の強化＋新規商品の導入
- ② 専門サービス事業の事業基盤再整備
- ③ 投資＋支援⇒インキュベーション

管理

- ① マトリクス（タテ、ヨコ）経営体制の推進
- ② 日中融合による企業文化の創出
- ③ 次世代人材の発掘、育成

Vision30で目指すもの

- 1.健康産業に対するSolution Providerの地位確立
(一つのインフラとして)**
- 2.Global 大手と伍していく規模の確保、海外展開強化**
- 3.自立・自律的な事業マネジメントの深化とグループ
マネジメントの推進**
- 4.EPS Wayの見える化と浸透（企業文化の創出）**
- 5.次世代を担う経営人材の養成**

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