

**2019年9月期（第29期）  
第2四半期説明会**

2019年5月20日  
EPSホールディングス株式会社  
代表取締役社長 田中 尚

- 
- 1 | 2019年9月期 第2四半期 決算概要**
  - 2 | 2019年9月期 通期目標**
  - 3 | 下期の取組**
  - 4 | 中期計画の進捗状況について**
  - 5 | 株式について**

# 1 | 2019年9月期 第2四半期 決算概要

2019年5月現在

国内事業	CRO	イーピーエス、EPSアソシエイト、ACメディカル
	SMO	EP総合
	CSO	EPファーマライン、ESリンク、ACメディカル
	NRO	EPクルーズ、EP山梨 EPテクノ 中国データサービス会社3社
海外事業	Global Research	EPSインターナショナル 他海外事業会社 中国CRO
	益新	EPS益新、益新中国 他中国事業会社(中国CROを除く)
	その他	イーピービズ (シェアードサービス)

(注1) ACメディカルはM&Aにより2019年3月よりCRO、CSOに含む

(注2) イートライアルは今期からCROからNROにセグメント変更  
2019年4月往来技術を吸収しEPテクノに社名変更

# 2019年9月期 第2四半期 連結業績



(単位：百万円)

	2018/9 第2四半期 実績	2019/9 第2四半期 期初計画	2019/9 第2四半期 実績	計画比 増減額	計画比 増減率	前年同期比 増減率
売上高	32,666	33,996	<b>33,501</b>	△495	△1.5%	2.6%
営業利益 (利益率)	3,828 (11.7%)	3,069 (9.0%)	<b>3,179 (9.5%)</b>	110	3.6%	△17.0%
経常利益 (利益率)	3,891 (11.9%)	3,145 (9.3%)	<b>3,275 (9.8%)</b>	130	4.1%	△15.8%
親会社株主に 帰属する 当期純利益 (利益率)	2,495 (7.6%)	2,265 (6.7%)	<b>2,065 (6.2%)</b>	△200	△8.8%	△17.2%

(注) 非支配株主に帰属する当期純利益 2018年 4百万円  
2019年 211百万円

# 2019年9月期 第2四半期 セグメント別業績



(単位：百万円)

		2019/9 期初計画	2019/9 実績	期初計画比 増減額	計画比 増減率	前年同期比 増減率	
国内事業	CRO	売上高	14,769	14,043	△726	△4.9%	△2.2%
		営業利益(率)	2,726 (18.5%)	2,595 (18.5%)	△131	△4.8%	△23.5%
	SMO	売上高	6,850	7,123	273	4.0%	1.3%
		営業利益(率)	670 (9.8%)	815 (11.4%)	145	21.6%	62.0%
	CSO	売上高	3,715	4,070	355	9.6%	4.3%
		営業利益(率)	118 (3.2%)	168 (4.1%)	50	42.4%	△5.1%
	NRO	売上高	2,936	3,029	93	3.2%	96.1%
		営業利益(率)	203 (6.9%)	355 (11.7%)	152	74.9%	16.4%
海外事業	GR	売上高	2,335	2,002	△333	△14.3%	△24.7%
		営業利益(率)	96 (4.1%)	△96 (-)	△192	-	-
	益新	売上高	5,330	5,785	455	8.5%	11.6%
		営業利益(率)	△35	140 (2.4%)	175	-	-

(注1) 短信上のCROセグメントは、NROセグメントを含む

(注2) 各セグメントの営業利益の計算には

①HDへの経営指導料を含まない

②のれん償却費・シェアードサービスへの委託費を含む

## 連結業績概要

### 売上高

- 対計画でCROとGRの不振により未達
- 対前期で益新、CSO及びSMOが伸長し、CROとGRの不振を補い増収

### 営業利益

- 対計画でCROとGRが不振であったものの、他のセグメントが貢献し超過達成
- 対前期で、SMO、益新が増加したものの、CROとGRのマイナスを補えず減益

## **CRO** 売上・営業利益で計画未達

- ・ モニタリングで大型案件失注や仕掛案件のキャンセル・中止及び開始時期遅延が影響
- ・ 新規案件の受託が低調
- ・ 派遣CRAのリソース不足による機会損失

## **SMO** 売上・営業利益で計画超過

- ・ 大型案件の早期組み入れが寄与
- ・ 提案営業が好調
- ・ 地域ごとのリソース最適化等により生産性向上

## **CSO** 売上・営業利益で計画超過

- ・ コールセンター部門は業績伸展
- ・ 学術資材作成、BPOが順調
- ・ 入札案件（受診勧奨等）が増加

## **NRO** 売上・営業利益で計画超過

- ・ 臨床研究法対応の追加受託業務
- ・ 医師主導治験の順調な受注により稼働率維持
- ・ e-Catch等のEDC(臨床試験情報収集システム)外販堅調

## **GR** 売上・営業利益で計画未達

- ・ グローバルCROとの競争激化
- ・ 大型案件の失注及び開発遅延やチェンジオーダー難航
- ・ 中国におけるCROの苦戦

## **益新** 売上・営業利益で計画超過

- ・ 医薬品事業の継続的な既存市場深耕と新規市場開拓
- ・ 医療機器販売の経営資源の集中

## M&A

CRO・CSO ACメディカルの買収 (2019年2月28日完了)

- 顧客基盤の拡大、リソースの拡充、技術ノウハウの共有を目的
- 人的資源とITを融合した付加価値の高いサービスを提供しているACメディカルの買収

## M&A

NRO 往来技術の買収 (2018年11月1日完了)

臨床研究専門サービスと医療系ITサービスを融合し、次世代の医薬品開発を支えるプラットフォームを構築

## 提携

GR George Clinical社(豪州)との戦略的提携(2019年4月)

アジア・パシフィックにおける供給力強化と受託拡大を目指し、George Clinical社と戦略的提携

## 組織

### グループ内組織の発展的組織再編

- CRO イーピーエスとイーピーメイトの統合
- NRO EPクルーズと総合臨床メデフィの統合
- 益新 イートライアルと往来技術の統合(EPテクノへ社名変更)
- 益新 EPS益新のLSG事業部を分社し、EPトレーディング設立

## CSR

### 特例子会社の認定取得

障がい者の雇用促進を目的とした特例子会社の認定を取得し、農業事業に着手

## 事業

### 「2019ベストプラクティスアワード」を受賞

米国大手調査会社Frost & Sullivan社（本社：米国カリフォルニア州）が選ぶ  
～Asia-Pacific CRO Customer Service Leadership Award を受賞



## 2 | 2019年9月期 通期目標

# 2019年9月期 連結目標(2018年11月発表)



(単位：百万円)

	2018/9 実績	2019/9 計画	前期比 増減額	増減率
売上高	65,769	72,000	6,231	9.5%
営業利益 (利益率)	7,193 (10.9%)	7,200 (10.0%)	7	0.1%
経常利益 (利益率)	7,436 (11.3%)	7,350 (10.2%)	△ 86	△ 1.2%
親会社株主に帰属 する当期純利益 (利益率)	4,388 (6.7%)	4,700 (6.5%)	312	7.1%

# 2019年9月期 セグメント別目標(2018年11月発表)



(単位：百万円)

		2018/9 実績	2019/9 計画	前期比	前年同期比 増減率	
国内事業	CRO	売上高	28,817	31,650	2,833	9.8%
		営業利益(率)	6,338 (22.0%)	6,300 (19.9%)	△38	△0.6%
	SMO	売上高	14,297	14,300	3	0.0%
		営業利益(率)	1,269 (8.9%)	1,450 (10.1%)	181	14.3%
	CSO	売上高	7,813	8,500	687	8.8%
		営業利益(率)	384 (4.9%)	406 (4.8%)	22	5.7%
	NRO	売上高	2,675	6,000	3,325	124.3%
		営業利益(率)	303 (11.3%)	355 (5.9%)	52	17.2%
海外事業	GR	売上高	4,942	4,500	△442	△8.9%
		営業利益(率)	13 (0.3%)	10 (0.2%)	△3	△23.0%
	益新	売上高	11,093	11,280	187	1.7%
		営業利益(率)	121 (1.1%)	130 (1.2%)	9	7.4%

(注1) 短信上のCROセグメントは、NROセグメントを含む

(注2) 各セグメントの営業利益の計算には

①HDへの経営指導料を含まない

②のれん償却費・シェアードサービスへの委託費を含む

## 1. 予算概要

売上高 : マネジメント体制の強化、既存ビジネスの強化を図りつつ、新たな付加価値の創出と更なるM & Aを追求

CROとCSOを中心に前期比9.5%増収を計画

営業利益 : 事業拡大への先行投資を図りつつ、効率的な業務手法を導入し、原価管理の徹底

CRO、GRは微減ながら、連結ベースで前期比増益を計画

## 2. セグメント別概要

**CRO** 既存事業を柱として、持続成長を担う新規サービスを推進

**SMO** No.1の事業規模を活かし、更なる基本成長を実現

**CSO** 独自サービスを融合し、マルチチャンネルでディテリングを推進

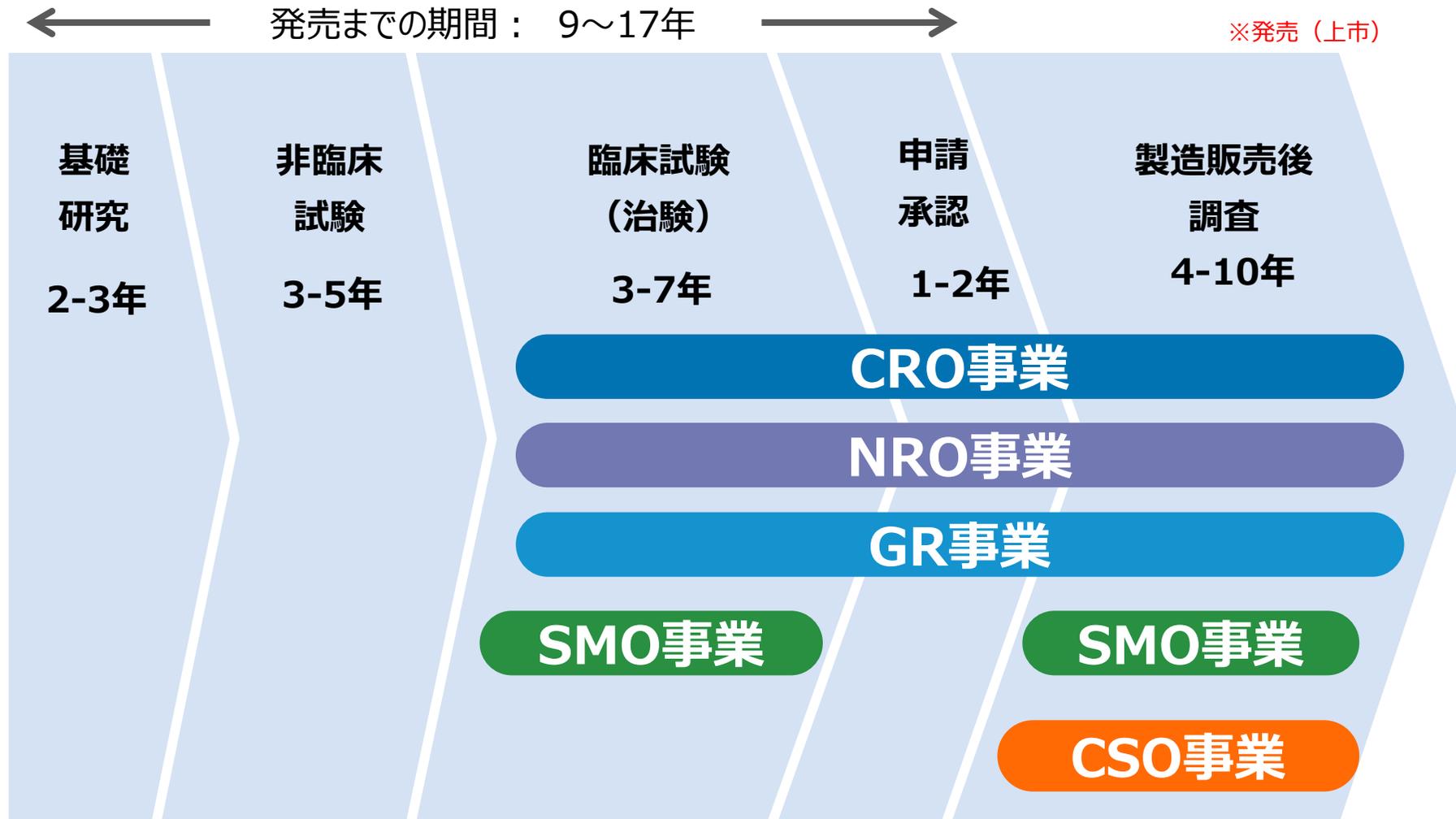
**NRO** 専門サービスと医薬ITサービスを融合し、次世代の医薬品開発へ

**GR** 日本、アジア、中国に確固たる基盤作りを推進

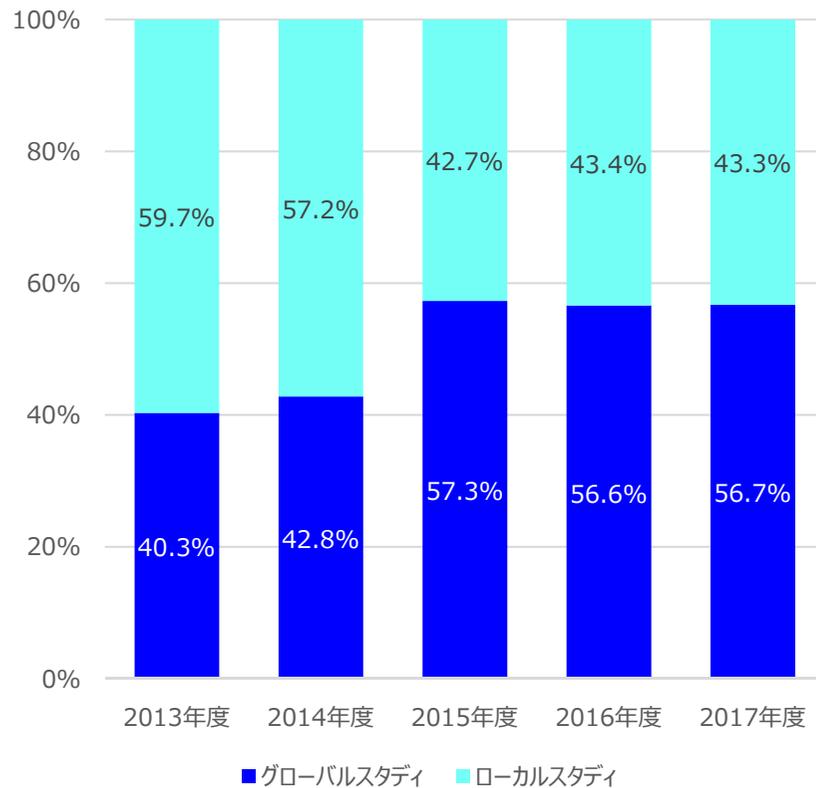
**益新** プロダクツ事業、専門サービス事業の事業基盤の拡充

# 4 | 下期の取組

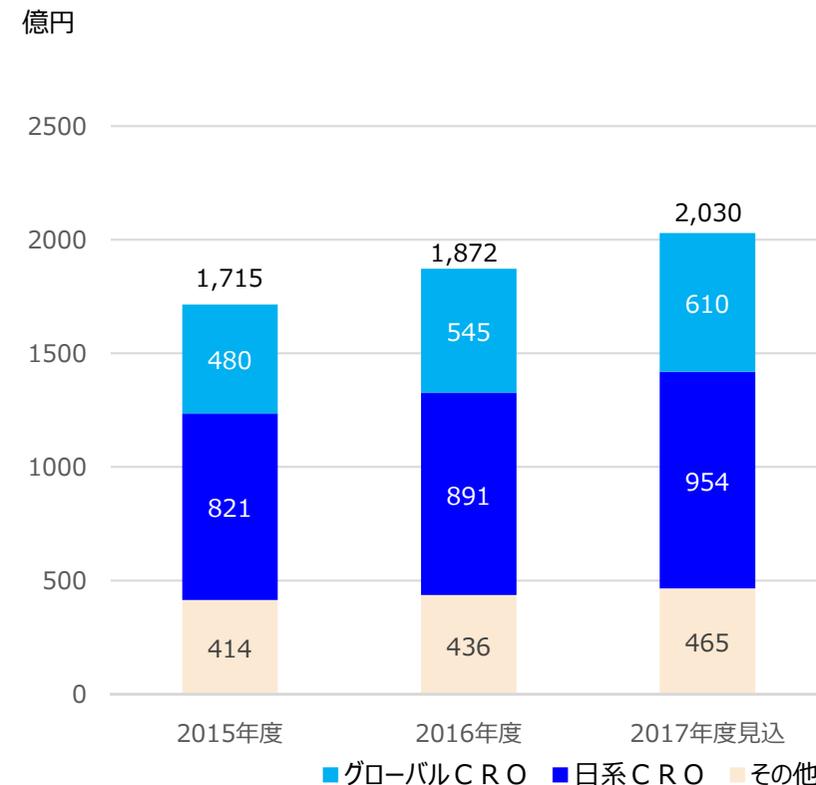
1. 「維持的」事業(CRO、SMO、CSO、NRO)における「自立的」経営の進化
2. 「発展的」事業(GR、益新)における戦略的推進
3. **新商品開発の推進**
  - ・ 現場における商品改善
  - ・ 新商品開発活動の推進体制
  - ・ 戦略的新商品の開発
4. **新事業開発の推進**
  - ・ 既存事業（モデル）の再編
  - ・ M&Aの推進
  - ・ 投資の推進と管理体制
5. **グループマネジメント体制の構築**
  - ・ 人材の育成



## 医薬品領域CRO市場における グローバルスタディの割合



## 国内における グローバルCROと日系CROの売上割合



出典：ミック経済研究所(2017年版)

## 市場規模とシェア



出典：ミック経済研究所(2017年版)、日本CRO協会  
発表資料に基づく当社推計  
※NRO事業を含む

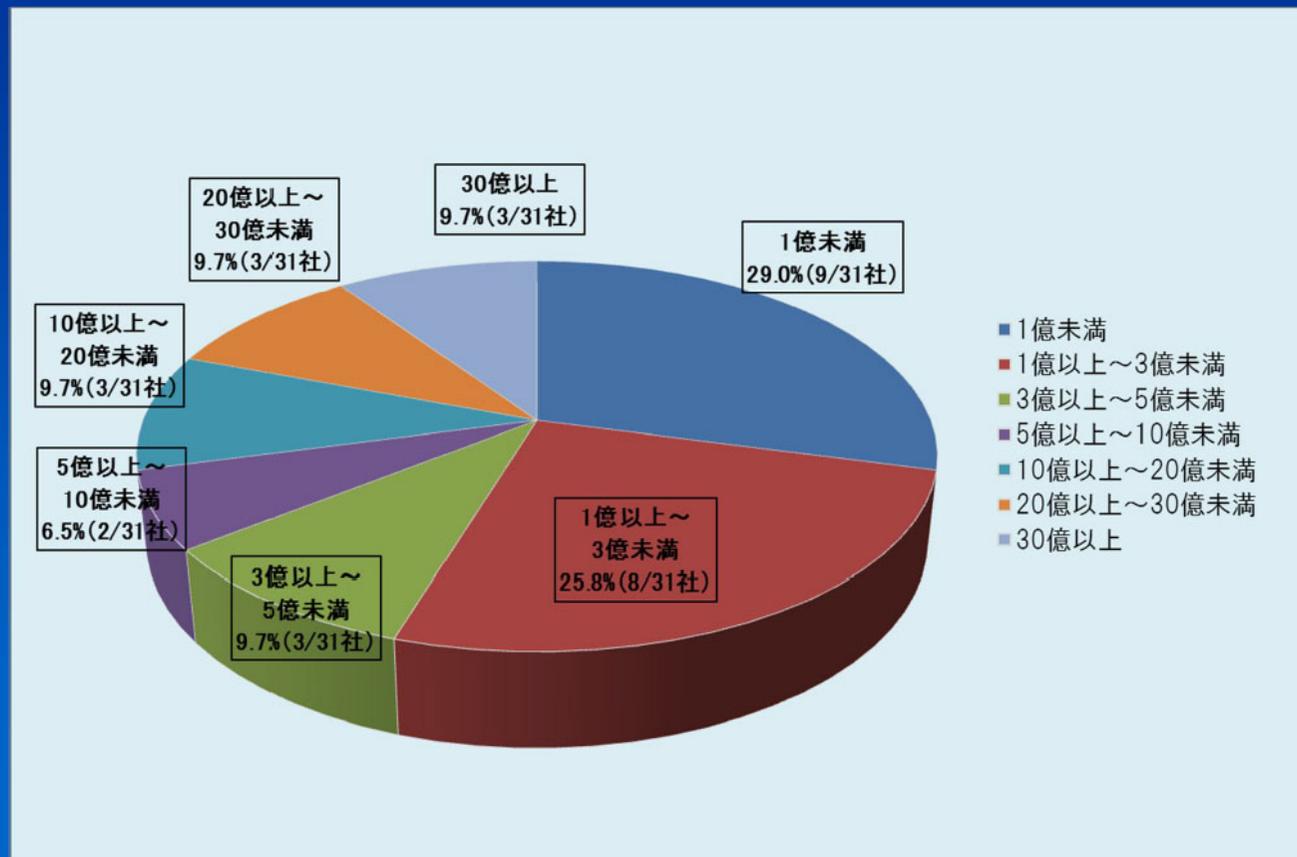
## 専門スタッフ

CRA  
(臨床開発モニター) 約1,020名

## 重点取組

1. 営業力強化による受注拡大
  - ・営業強化による受注拡大(G R 連携)
  - ・グローバルCROとの連携
  - ・バイオベンチャーなど新規顧客開拓
2. 新規サービスの受託拡大
  - ・医療情報D B 研究・調査
  - ・R M P (Risk Management Plan)
  - ・P M S モニター (スズケン協業モデル)
3. RPA(Robotic Process Automation)  
活用による生産性向上

## 売上高区分(SMO事業のみ) 31社



日本SMO協会  
加盟企業数

2007年

61社



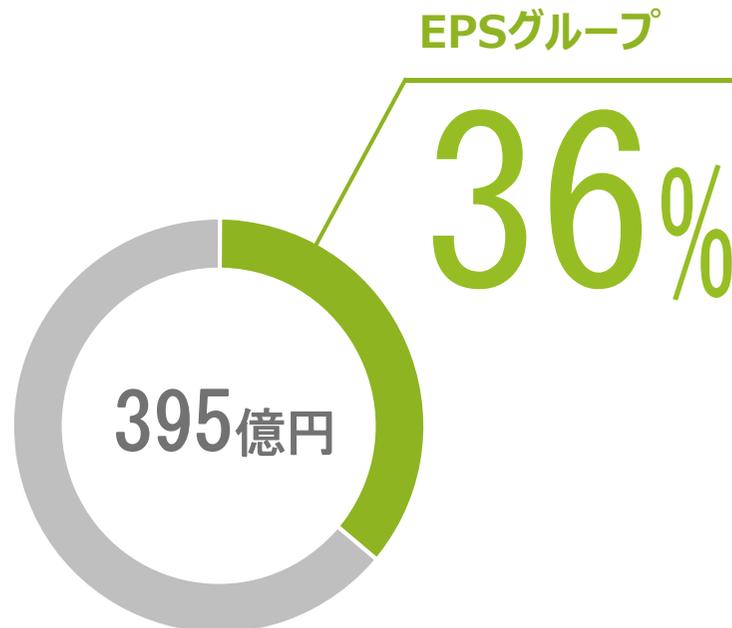
2018年

31社

(▲30社)

出典：日本SMO協会データ2017  
(2018年4月実施)

## 市場規模とシェア



出典：日本SMO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1,000名**

## 重点取組

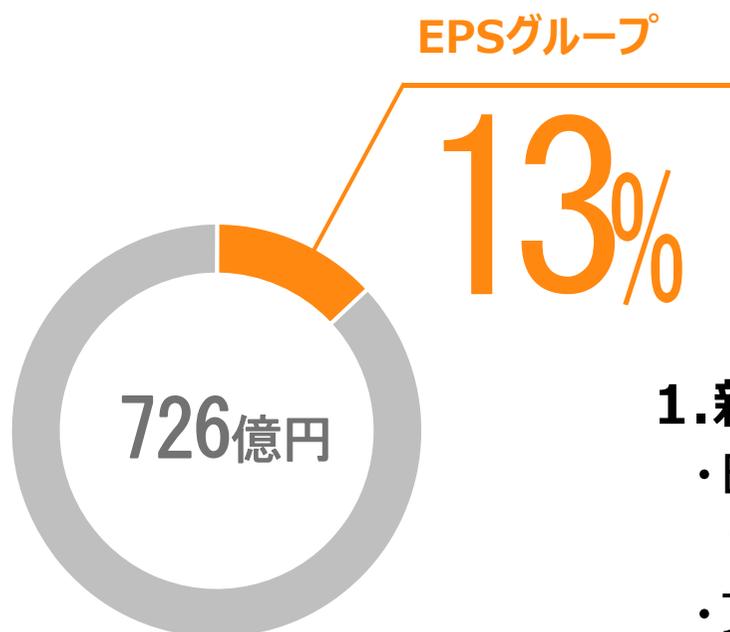
### 1. 営業力強化による受注拡大

- ・クライアントとのパートナーシップ契約の推進
- ・がん領域に加え、皮膚科領域等多くの領域へ強みを展開

### 2. 新規サービスの受託拡大

- ・Hybrid-CRCの育成
- ・心理評価業務の新たな活動領域の開拓
- ・IT技術への新たなアプローチと新規ビジネスの模索

## 市場規模とシェア



出典：ミック経済研究所(2017年版)に基づく当社推計

## 専門スタッフ

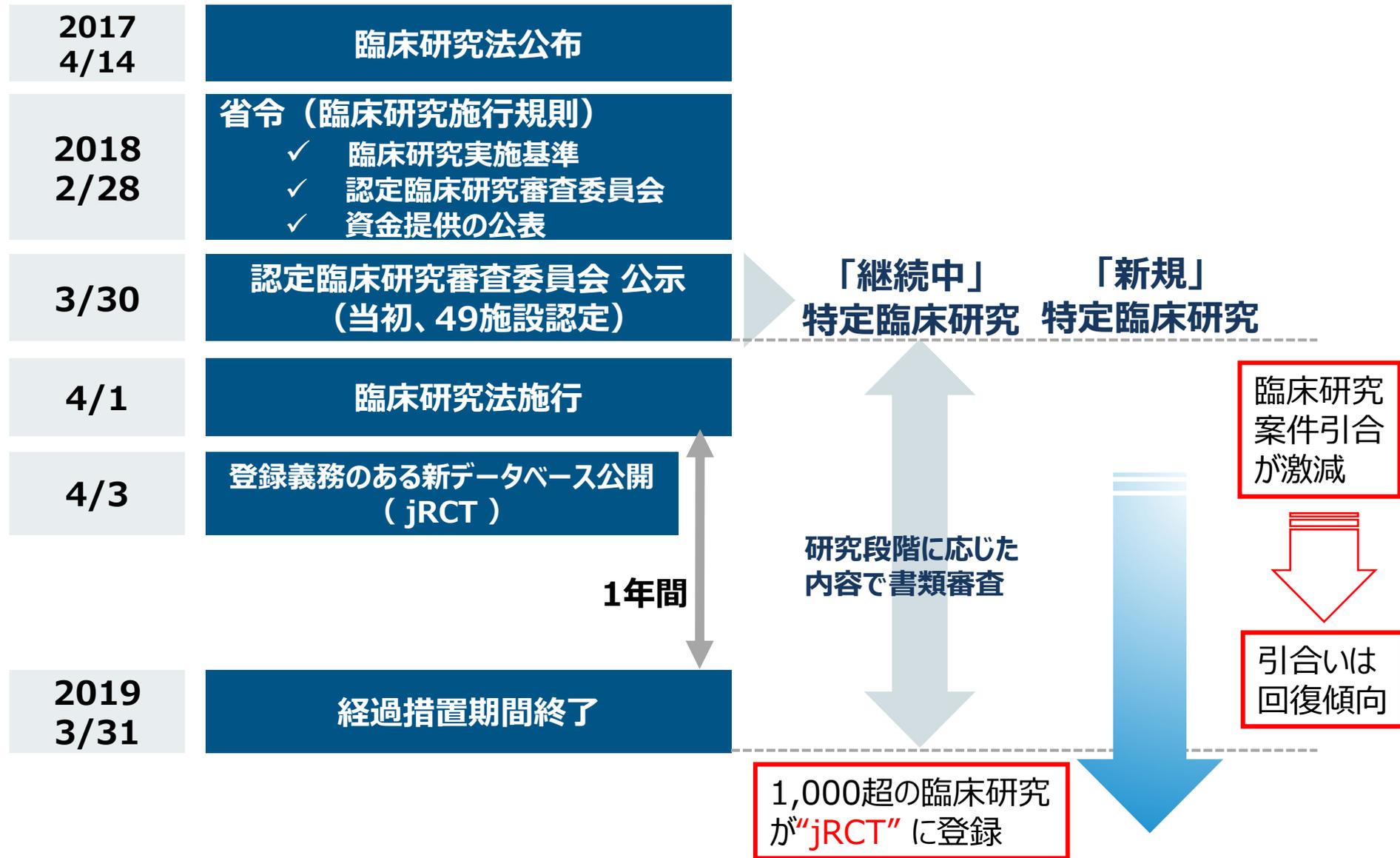
CMR 約420名

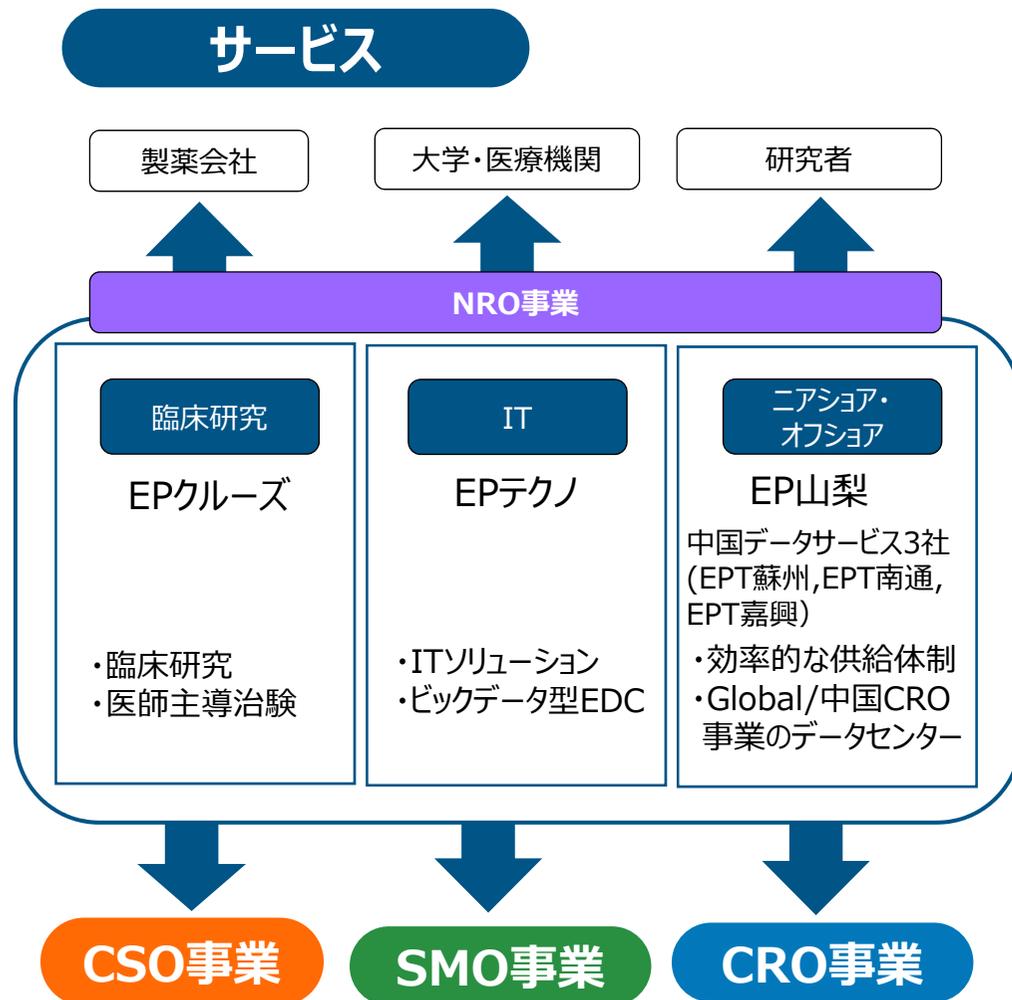
薬剤師 約500名

## 重点取組

- 1.新規サービス・新商品開発を活用した受注拡大**
  - ・ESナビを軸としたマルチチャンネルディテールサービス
  - ・フィールドエンジニアのサービス開発
  - ・コンプライアンス関連商品ライン拡充
- 2.生産性の更なる向上**
  - ・コールセンター事業のフルアウトソース受託型へ

# NRO事業の市場環境～臨床研究法施行の影響





## 重点取組

### 1. 体制・組織の変革

- ・臨床研究2社、IT2社の統合完了

### 2. 専門サービスと医薬ITサービスの進化/融合

- ・e-CatchのPMS、ビックデータ活用への展開
- ・AI/RPA等次世代技術研究と商品化の検討
- ・医療機関/研究グループへの研究基盤の整備支援

### 3. 臨床研究のビジネス強化のためアカデミア連携

## 重点取組

### 1. マネジメント体制強化・組織のブラッシュアップ

- 国際共同治験を実施するため、リージョン(日本、アジア・パシフィック、中国) マネジメント体制構築
- 品質管理体制強化
- 中国CROの体制改善

### 2. アジア・パシフィックのCROリーディングカンパニーへ

- 営業強化によるアジア・パシフィックでの受託獲得の推進
- 国際共同治験に要求される高い品質の商品(サービス)の提供
- George Clinical社との提携による更なる基盤強化

### 3. 新たな付加価値創出

- 中国パイプラインに対する戦略的なアプローチによる事業創成
- CROセグメント、NROセグメント、益新セグメントとの連携によるサービス創造
- 業務提携による新サービス創出

# アジア・パシフィックにおける戦略的業務提携 Strategic Partnership in Asia-Pacific



News Release



April 24, 2019

For immediate release

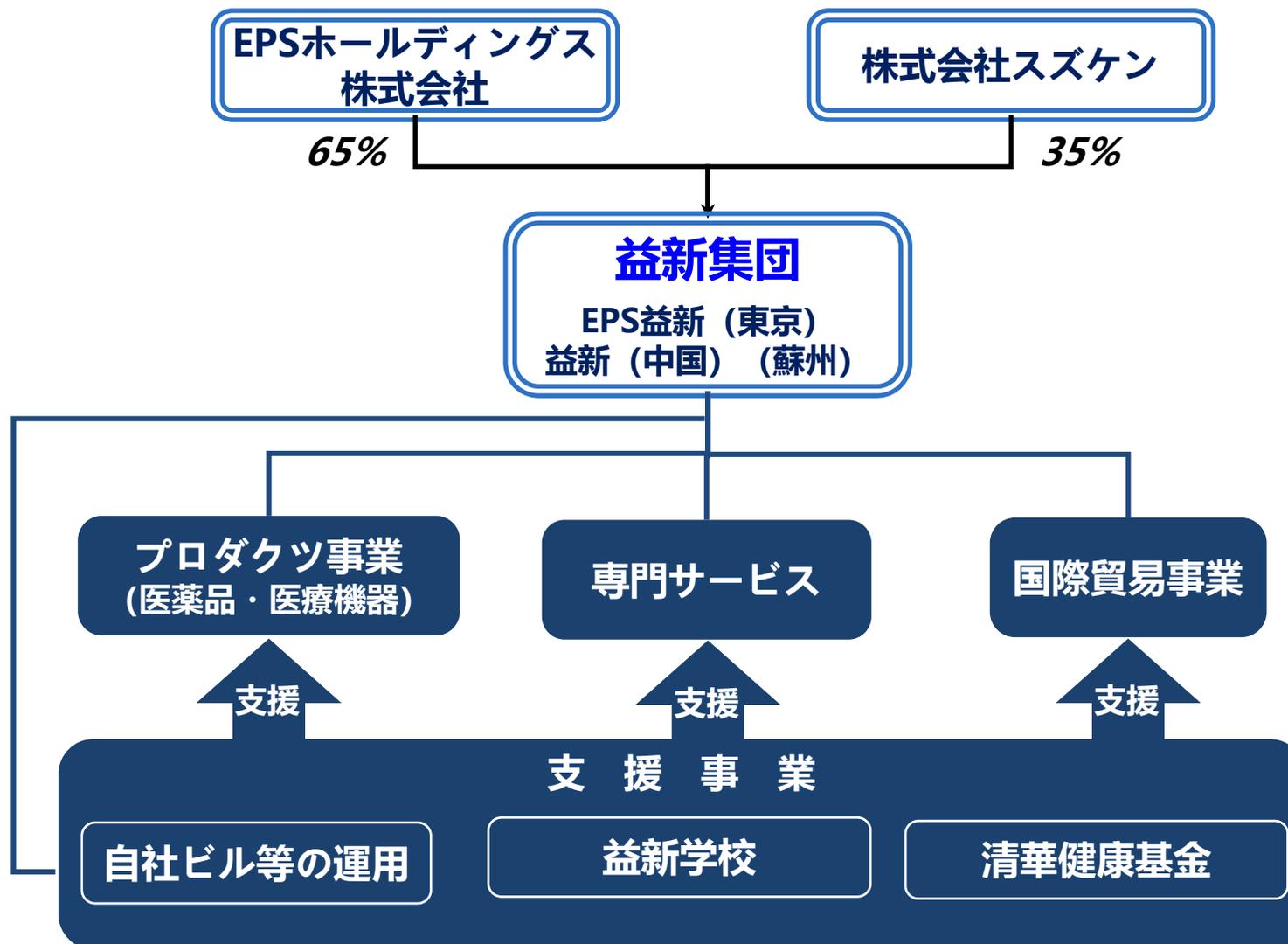
EPS International Holdings Co., Ltd.  
George Clinical Pty Ltd

## EPS International and George Clinical Form Strategic Partnership for the Asia-Pacific Region

EPS International Holdings Co., Ltd. (HQ: Tokyo, Japan; Representative Director and President: Hisashi Tanaka; "EPSI" hereafter) and George Clinical Pty Ltd (HQ: Sydney, Australia; Executive Chairman: Glenn Kerkhof; "George Clinical" hereafter) announced today that they have reached an agreement on a strategic partnership that will enhance their combined service offerings in Asia-Pacific, the world's most populous region, as well as worldwide for their respective clients.

"EPSI aims to become the best partner for global expansion of pharmaceutical or medical device development focused on Asia-Pacific," Dr. Hisashi Tanaka, Representative Director and CEO of EPS International said. "I am so excited with this strategic partnership between George Clinical and EPSI since it enables EPSI to provide our clients with further value-added services. We will create more robust capabilities when it comes to quality service provision in Asia-Pacific countries as we leverage George Clinical's excellent scientific leadership and extensive global investigator networks."

# 益新事業 事業構成



## 重点取組

### 1. マネジメント体制強化・組織のブラッシュアップ

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

### 2. 既存事業基盤の強化拡充

- 現有プロダクツ関連事業（インターフェロン、X線フィルム）の安定運営
- 基盤事業（プロダクツ、専門サービス、国際貿易）の改善

### 3. 新たな付加価値創出

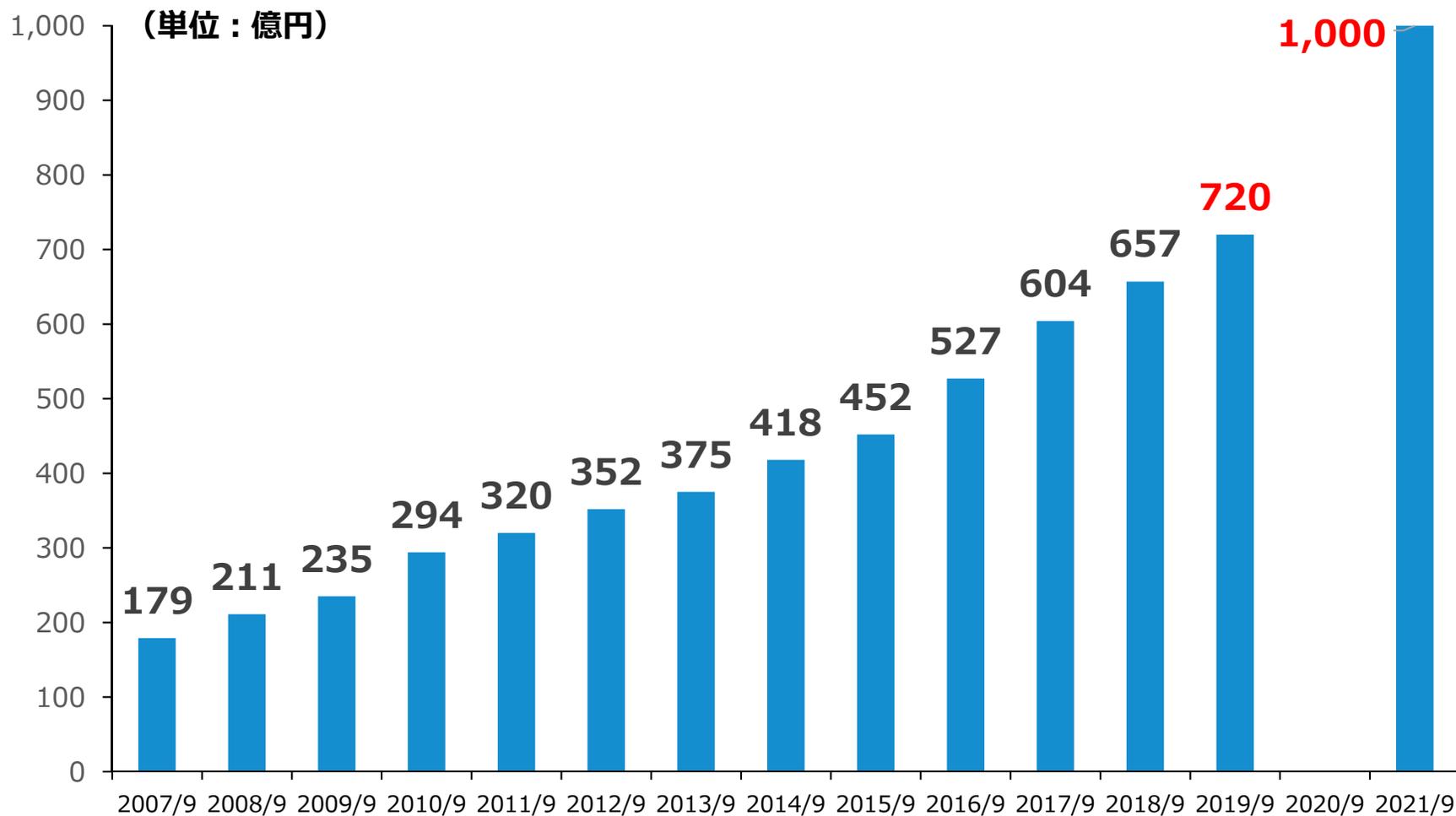
- グループ内と提携企業リソースを活用し、新製品の導入を軸とした事業開発
- R & Dセンターの設立（提携型）
- M&A

## 4 | 中期計画の進捗状況について

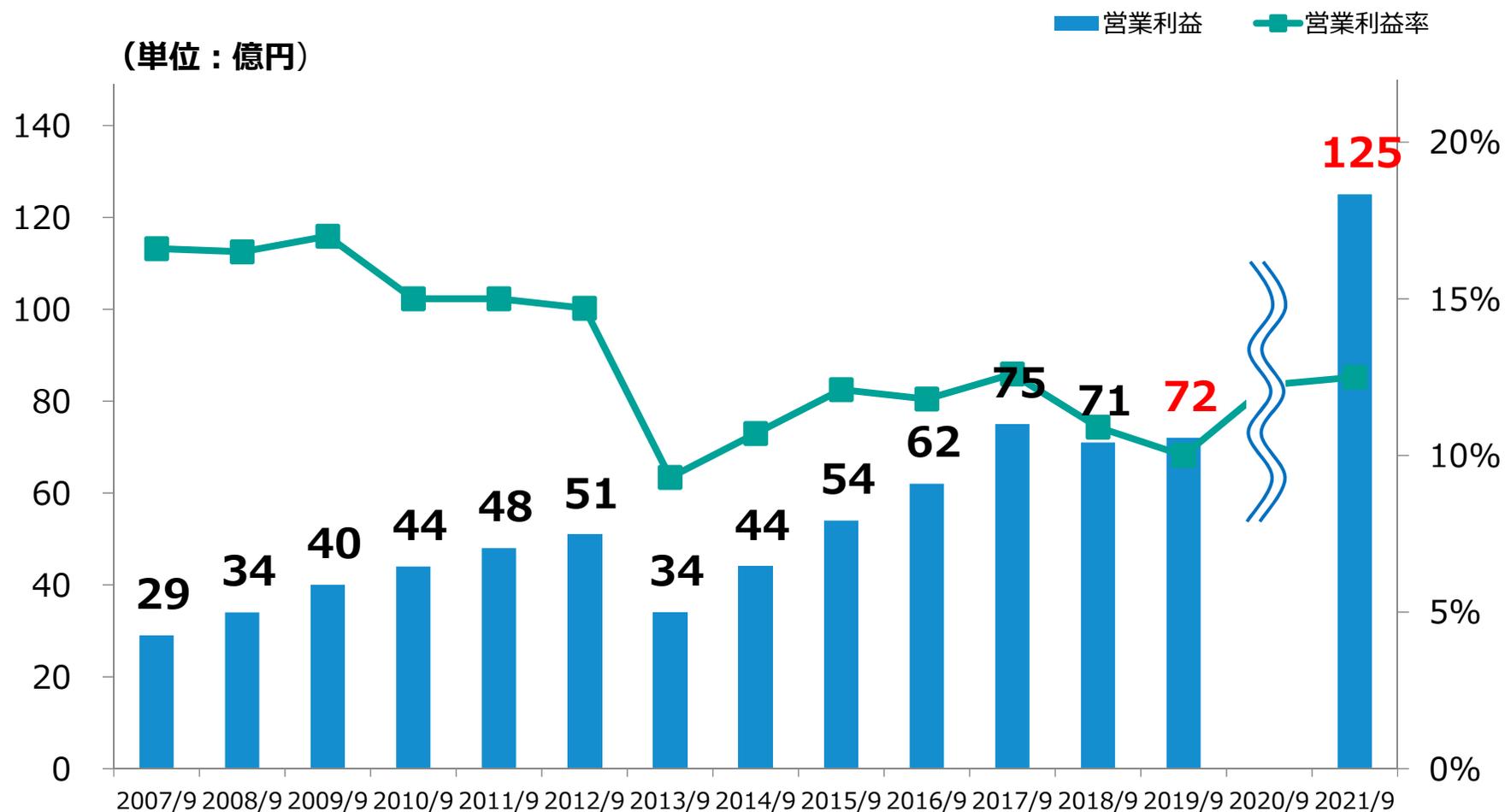
(単位：百万円)

	中計1年目	中計2年目	中計3年目	中計5年目
	2017/9	2018/9	2019/9	2021/9
	実績	実績	今期計画	当初計画
売上高	60,482	65,769	72,000	100,000
営業利益	7,591	7,193	7,200	12,500
営業利益率	12.6%	10.9%	10.0%	12.5%

# 売上高の推移 (2007年9月期~2021年9月期)



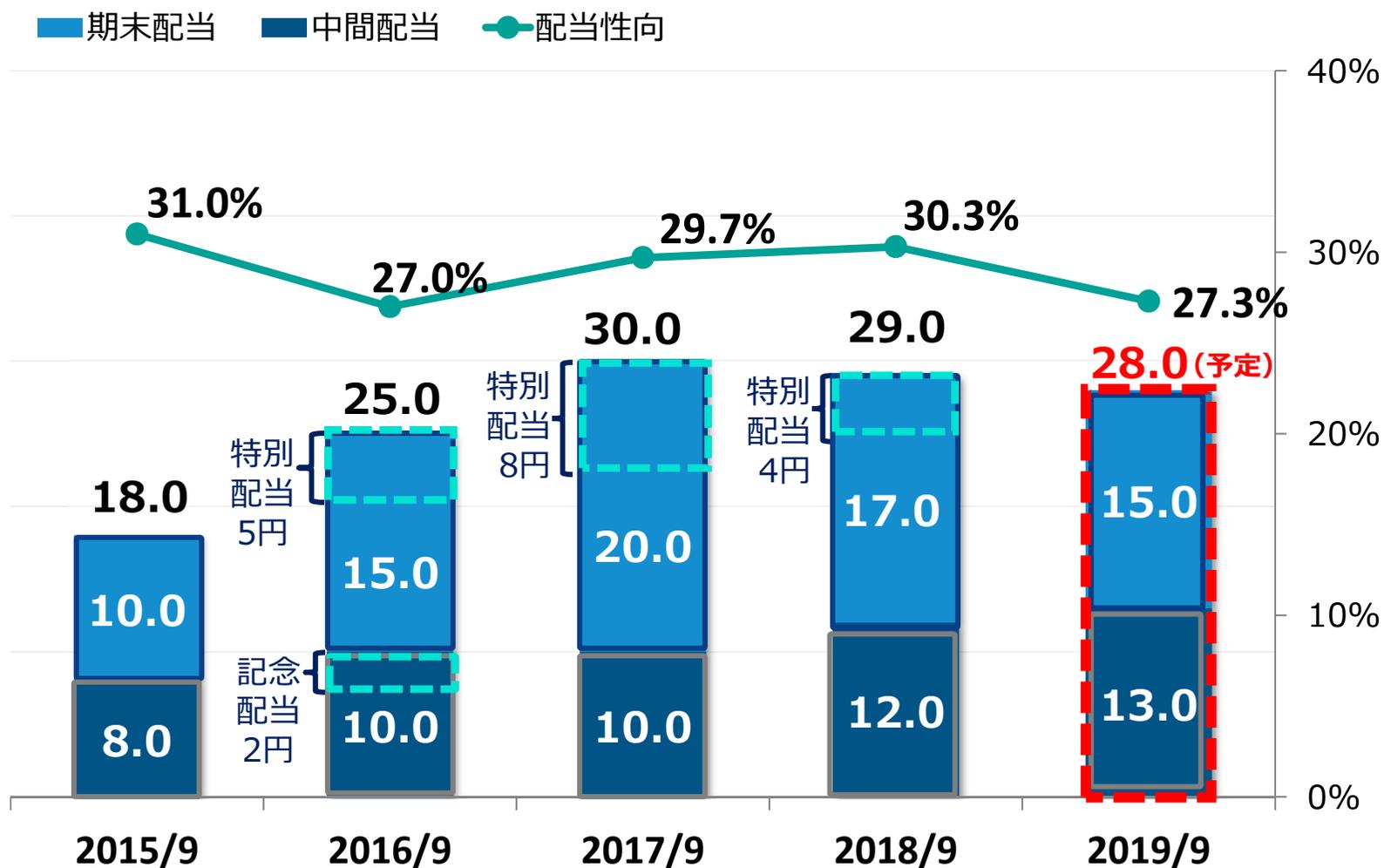
# 営業利益および営業利益率の推移 (2007年9月期~2021年9月期)



- 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**

# 5 | 株式会社について

# 配当金の推移



# 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)  
広報戦略部 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)

**EPSホールディングス株式会社**

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 広報戦略部IR担当  
TEL : 03-5684-7873  
e-mail : ir@eps.co.jp



**EPSホールディングス株式会社**