

2018年9月期（第28期） 決算説明会

2018年11月22日
EPSホールディングス株式会社
代表取締役
グループCEO **巖 浩**

- 1 | 2018年9月期 決算概要**
- 2 | 2019年9月期 予算**
- 3 | EPSグループ° 経営体制**
- 4 | 今期の取組み**
- 5 | 中期計画の進捗状況について**
- 6 | 株式について**

1 | 2018年9月期 決算概要

※2018年9月30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
※2018年7月1日EP総合と合併

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 (シェアードサービス)

2018年9月期決算 連結業績

(単位：百万円)

	2017/9 実績	2018/9 期初計画	2018/9 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	60,482	66,000	65,769	△231	△0.4%	8.7%
営業利益 (利益率)	7,591 (12.6%)	6,850 (10.4%)	7,193 (10.9%)	343	5.0%	△5.2%
経常利益 (利益率)	7,809 (12.9%)	7,000 (10.6%)	7,436 (11.3%)	436	6.2%	△4.8%
親会社株主に 帰属する 当期純利益 (利益率)	4,663 (7.7%)	4,200 (6.4%)	4,388 (6.7%)	188	4.5%	△5.9%

※非支配株主に帰属する当期純利益 2017年 313百万円
2018年 202百万円

2018年9月期決算 セグメント別業績



(単位：百万円)

			2018/9 期初計画	2018/9 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	28,700	28,817	117	0.4%	2.8%
		営業利益(率)	5,775 (20.1%)	6,338 (22.0%)	563	9.7%	0.2%
	SMO	売上高	15,250	14,297	△953	△6.2%	2.0%
		営業利益(率)	1,580 (10.4%)	1,269 (8.9%)	△311	△19.7%	△25.3%
	CSO	売上高	8,400	7,813	△587	△7.0%	△5.9%
		営業利益(率)	550 (6.5%)	384 (4.9%)	△166	△30.2%	△21.0%
	CPO	売上高	2,600	2,675	75	2.9%	12.0%
		営業利益(率)	180 (6.9%)	303 (11.3%)	123	68.3%	△4.1%
海外事業	GR	売上高	4,100	4,942	842	20.5%	2.6%
		営業利益(率)	△ 200 —	13 (0.3%)	213	—	—
	益新	売上高	10,700	11,093	393	3.7%	78.9%
		営業利益(率)	△ 15 —	121 (1.1%)	136	—	△51.8

※1.短信上のCROセグメントは、CPOセグメントも含まれる

2.経営指導料を含まない

3.のれん償却費・シェアードサービスへの委託費を含む

業績概要

売上高 : ・ CRO、CPO、GR、益新の売上高増加により
SMO・CSOの未達を補い超過達成
・ 対前年に対してCSO以外の全セグメントで増収

営業利益 : ・ 対計画でSMO、CSO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
・ 対前年で連結においては減益
セグメント別ではCRO、GRは増益であったもののその他の
セグメントで減益

CRO 売上・営業利益の計画を超過

- ・ 治験業務はマネジメント強化と社内管理体制の一元化によりプロジェクトが順調に推移
- ・ PMS業務は売上は増加したものの、新規プロジェクト立上に工数がかかり、利益面で圧迫
- ・ 派遣CRAの高稼働、EDC関連が貢献

SMO 売上・営業利益で計画未達

- ・ 統合が進捗し、プロジェクト管理体制の強化に努め、前年に対して売上超過
- ・ 不適切行為の影響や試験中止が受注・売上に影響
- ・ エクサム上期不振であったものの、下期は業績回復

CSO 売上・営業利益で計画未達

- ・ CMR部門は製薬企業のMR削減の影響により減収
- ・ MR削減の影響を受け、PMS業務の派遣大型案件が受注できず売上未達
- ・ コールセンター部門は順調に業績伸展

CPO

売上・営業利益の計画超過達成

- ・ 下期臨床研究法施行の影響により苦戦するも、上期受注の大型案件の好進捗により売上・利益ともに計画達成
- ・ 医師主導治験の積極受注により稼働率を維持

GR

売上・営業利益の計画達成

- ・ 実施中臨床プロジェクトが堅調に推移したほか、好調な受注により売上大幅増加
- ・ アジアパシフィックの管理業務の日本への一元化によりコスト効率向上

益新

売上・営業利益の計画達成

- ・ プロダクツ事業の継続的な既存市場深耕と新規市場開拓により事業基盤を強化し売上増に貢献
- ・ 中国国内CROは苦戦し、提携戦略により再構築

事業

CRO AMED「難病プラットフォーム」の標準基盤の構築を支援

希少難治性疾患に対して、病因・病態の解明、画期的な診断・治療法の開発を推進し全ての難病患者が受ける医療水準の向上を図る

希少な難疾患

難病A
レジストリ研究

難病A
レジストリ研究

難病A
レジストリ研究

レジストリ研究への
運用支援



難病プラットフォーム

標準研究実施計画書、標準同意説明書など各種
研究に必要な標準文書を提供

標準化された患者データ収集システムを構築し各研
究でデータ収集を支援

事業

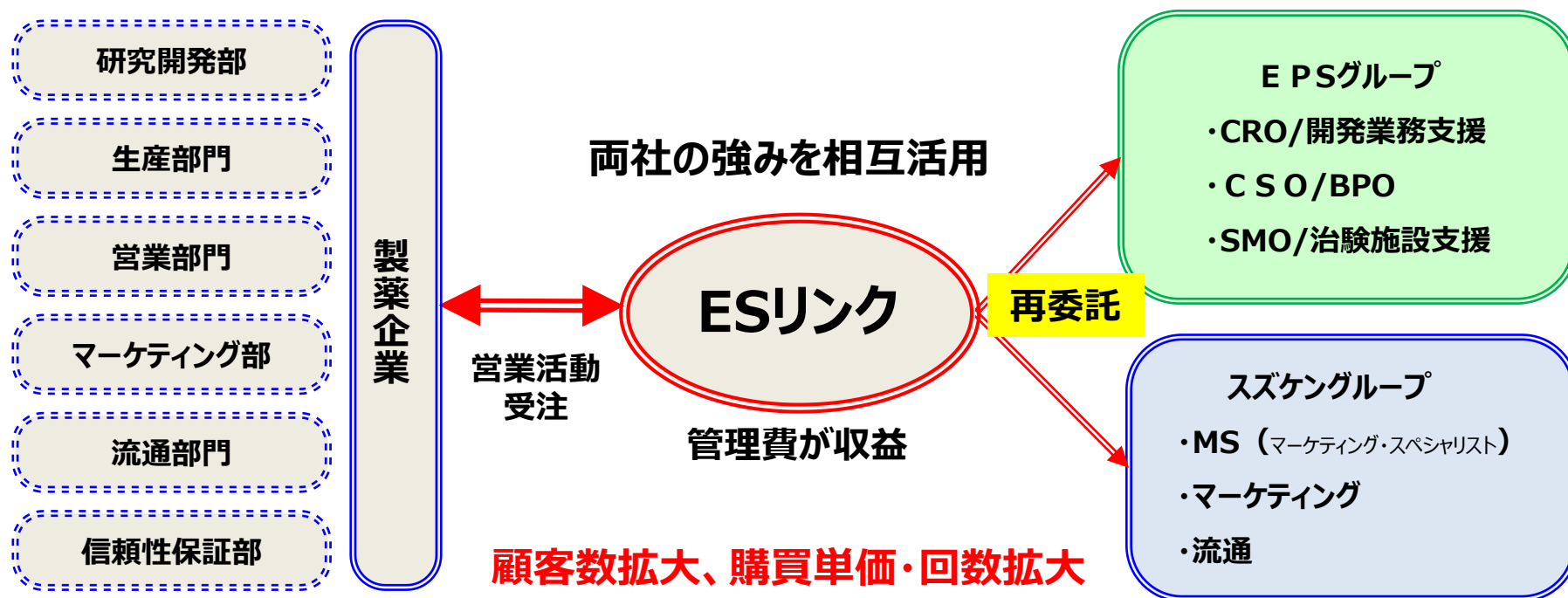
CRO 再生医療等製品開発支援サービスを開始

今後期待される再生医療の進歩に貢献するため、医薬品・医療機器の臨床試験や臨床研究のサポートで培った数多くの経験と実績を活かして、再生医療等製品の高品質かつスピーディな開発を実現する

提携

CSO (株)スズケンと合併会社ESリンクを設立 (2018年10月1日設立)

製薬会社のメリット ①ONE STOPによる効率化 ②ボリュームディスカウント ③予算管理が効果的
④希少疾患薬、医療機器の新たなニーズに対応する流通管理を推進



M&A GR 米国CRO Medelis社を買収

がん免疫療法をはじめとした治験薬開発が今後更に進むことが見込まれる「がん領域」におけるサービスソリューションの強化が図れること。

米国に拠点を獲得することで、同社と共同で国際共同治験を、より積極的な遂行に取組めることにより、受注増加に繋がられること。

M&A SMO エスエムオーメディシス、エクサムと統合しシェア約40%に

エクサムと統合することにより、エクサムの得意領域である皮膚科領域を強化

M&A CPO 往来技術を買収（2018年11月1日完了）

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

2 | 2019年9月期 予算

※2018年10月現在

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

SMO

EP総合

CSO

EPファーマライン、**ESリンク**

NRO

EPクルーズ, EPI山梨, 総合臨床メデフィ
イートライアル、往来技術 ※2018年11月1日より
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 他海外現地事業会社
中国CRO 2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 (シェアードサービス)

CSO

(株)スズケンが保有するMS機能等とCSO事業の保有するBPO機能・メディカルコンタクトセンターを融合し製薬会社への提案型ソリューションを充実することを目的とし(株)ESリンクを合併で設立

NRO

Next-stage (New) Research Organization

次世代の医薬品開発の実施を支えるプラットフォームとして「専門サービス」と「ITサービス」の融合を図りニアショア・オフショアを活用したより効率的なデータサイエンスサービスの供給を目的としCPOセグメントを改編し、旧CPO 3 社にITサービス2社、中国におけるデータサービス会社3社を傘下

GR

日本・中国・アジアパシフィックの3リージョン制とすることで責任体制を明確化
益新セグメント傘下の中国CRO 2 社を移管することで、中国におけるCRO事業の連携強化

2019年9月期 連結予算

(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 セグメント別予算

(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%

※1. 短信上のCROセグメントは、CPOセグメントも含まれる

2. 経営指導料を含まない

3. 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、CSOを中心に前期比9.5%増収の計画

営業利益 : 事業拡大への先行投資を図りつつ、効率的な業務手法の導入、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

3 | EPSグループ 経営体制

EPS ホールディングス

代表取締役 巖
田代
田中

事業セグメント

国内CRO

国内SMO

国内CSO

NRO

Global
Research

益新

(セグメント責任者)

安藤

長岡

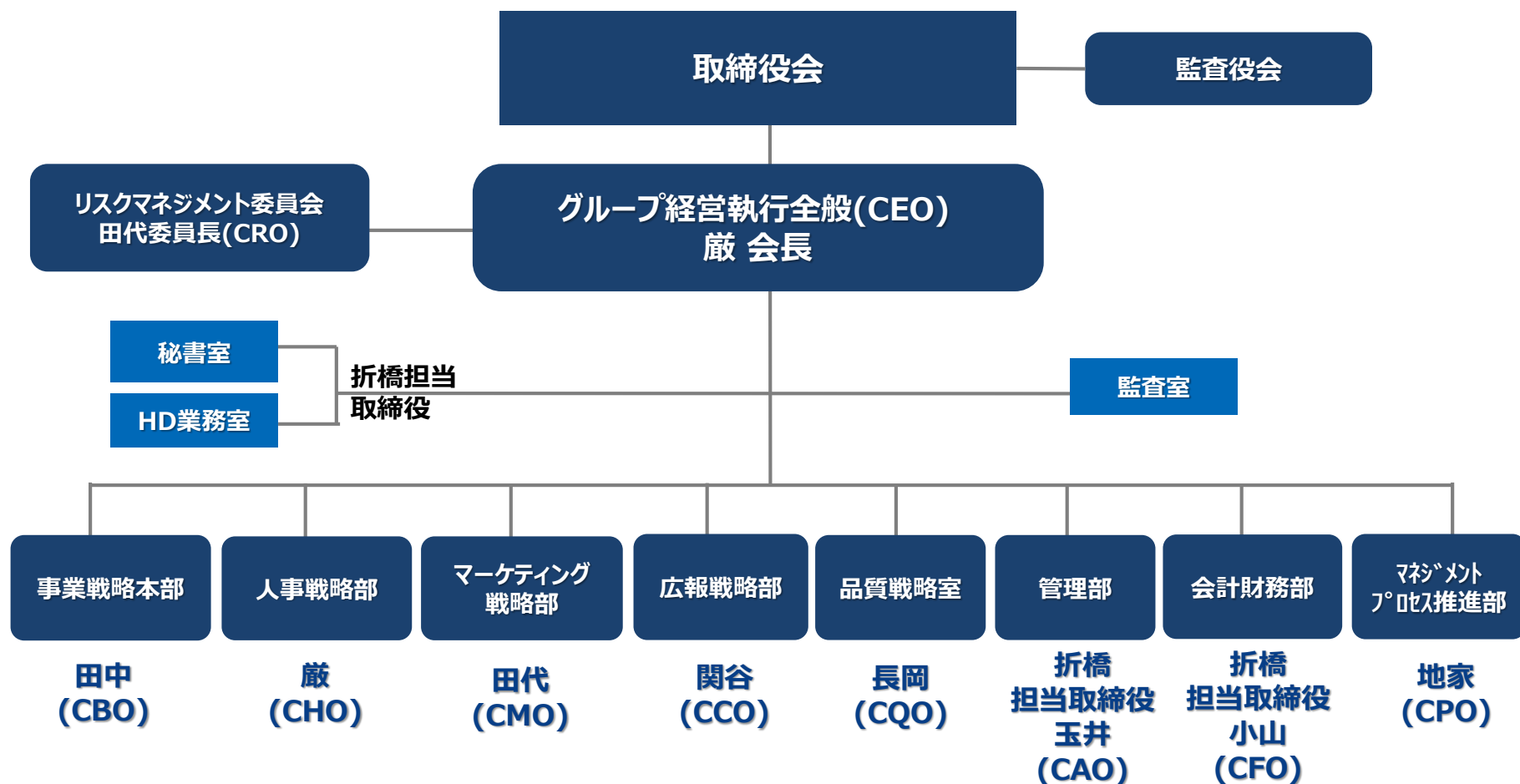
西塚

山田

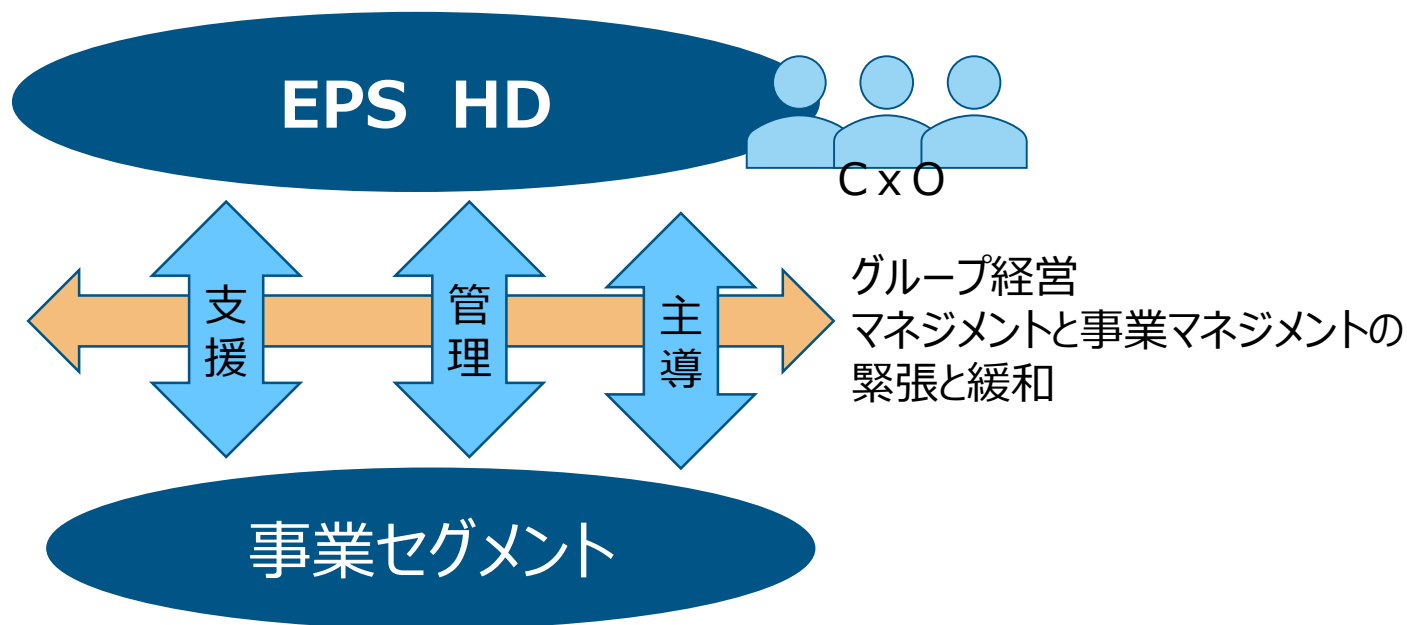
田中

巖

EP Biz 南 (シェアードサービス)



1. 2021年創業30周年に向けた「VISION 30」の達成のため、マネジメント体制の強化・確立の具体化
2. セグメントの自立・自律の推進の一方、「OneEPS」の視点での組織的なマネジメント体制の強化
3. 持続的成長のため新たなビジネスモデルへの挑戦



4 | 今期の取組み

1. 「成熟事業」における「自立・自律的」経営の進化

2. 「発展事業」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

1. マネジメント体制強化・組織のブラッシュアップ

- 意思決定迅速化のため、執行役員の刷新・増員と権限移譲
- リアルワールドエビデンスの構築と活用(PMS業務等)のための組織強化

2. 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

- 増加するフルアウトソース案件にきめ細かく対応すべくPM機能を増強
- 顧客ニーズに対応するため、製販後のフルサービスの充実

3. 新たな付加価値創出、新たなビジネスを追求

- 医療データベースの活用推進と再生医療事業の更なる推進
- セグメント内再編、他社との提携およびM&A

1. マネジメント体制強化・組織のブラッシュアップ

- 意思決定の迅速化とリソースの流動性向上のため6支社を4支社に統合
- 大都市圏の優良施設へリソース供給する地域戦略の推進

2. No.1の事業規模を活かし、更なる基本成長を実現

- 業界トップクラスのがん領域と皮膚科領域の強みを活かし、更なる施設拡大
- 業界トップクラスの心理士数による中枢神経系治験の心理評価業務の拡大

3. 新たな付加価値創出、新たなビジネスを追求

- 再生医療、臨床研究系領域の審査支援業務への本格参入
- 心理事業の強みを活かし、メンタルヘルスケアや心理士研修など新たな領域を開拓

1. マネジメント体制強化・組織のブラッシュアップ

- 機能強化のために営業とオペレーションを分離し、責任と権限を明確化

2. 独自サービスを融合し、マルチチャンネルでディテールリングを推進

- コントラクトMR、スズケンMS、コールセンター、eディテールのチャンネルを融合し、他社との差別化を推進

3. 新たな付加価値創出、新たなビジネスを追求

- 医療機器部門はフィールドエンジニア、資材基地等の新ビジネスを拡大
- ESリンクはプロモーションサービスと希少疾患薬、医療機器の新たなニーズに対応する流通管理を推進
- M&Aと他社との提携を推進

1. マネジメント体制強化・組織のブラッシュアップ°

- 次世代の医薬品開発を支えるプラットフォームとして、臨床研究専門サービスと医療系ITサービス*を融合
- 効率的なデータサイエンスサービス提供を目指し、ニアショア/オフショア**体制構築

*ITサービス2社(イートライアル、往来技術)、**中国データサービス3社(EPT蘇州、EPT南通、EPT嘉興)

2. 専門サービスと医療ITサービスを融合、次世代の医薬品開発へ

- 次世代データサイエンスに最適なIT/ICTソリューション・オペレーションの商品化
- 医療・医学臨床研究向け、Big Data型Cloud EDC商品群の展開

3. 新たな付加価値創出、新たなビジネスを追求

- 中国における医療Big Data事業の展開
- グローバル・中国CRO事業におけるデータサイエンスセンター構築

1. マネジメント体制強化・組織のブラッシュアップ

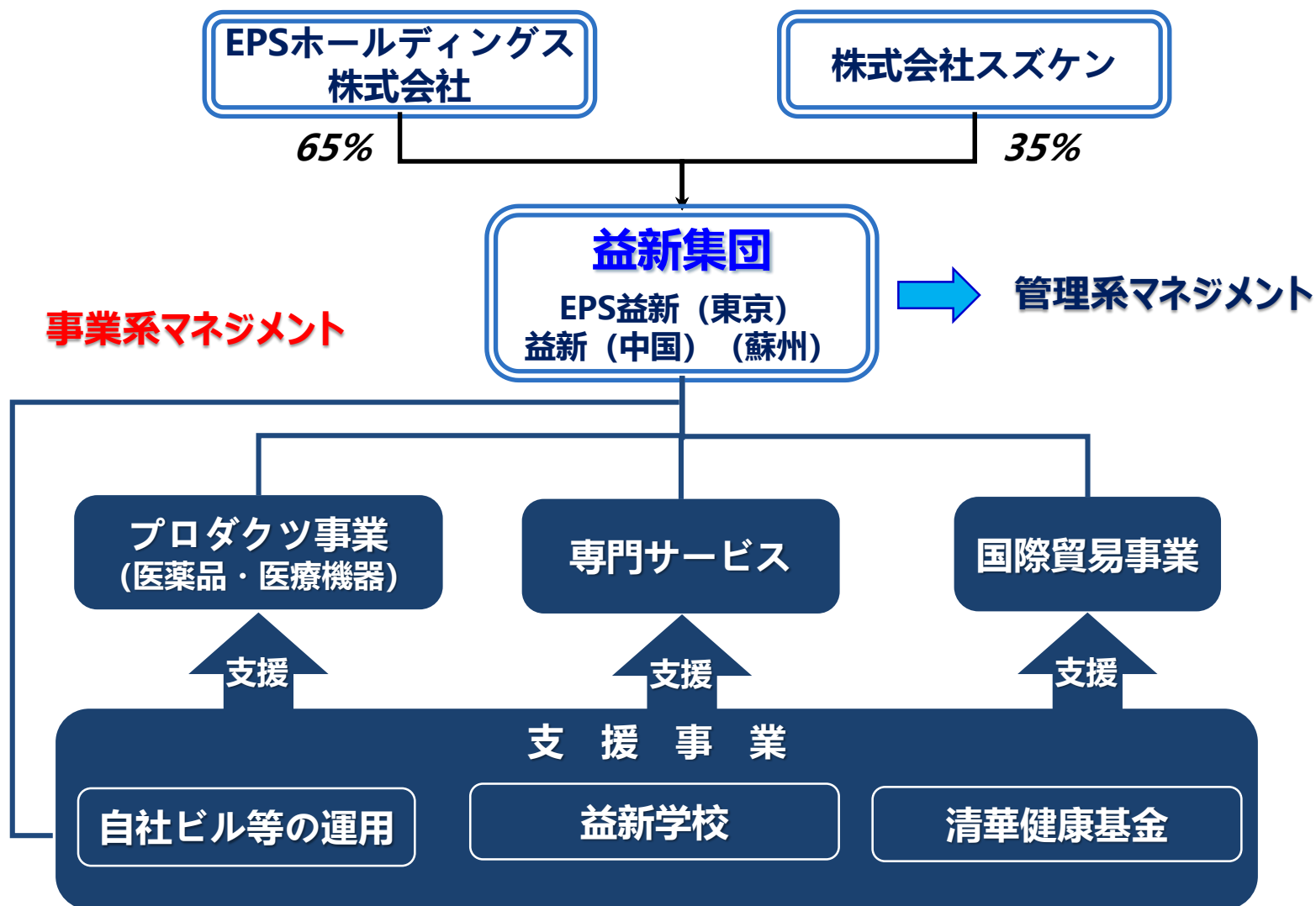
- 国際共同治験を実施するため、リージョン（日本、アジア、中国） マネジメント体制の構築
- アジア、中国をマネジメントするため、HQである日本の管理体制の強化

2. アジア・パシフィックのCROリーディングカンパニーを目指す

- 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
- 営業強化によりアジアでの受託獲得の推進

3. 新たな付加価値創出、新たなビジネスを追求

- 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、そして米国Medelis社との連携や他社との業務提携による新サービスの創造



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の強化と新規商品の導入
- 基盤事業 (プロダクツ、専門サービス、国際貿易)の改善と安定運営
- Global Research事業と連携した臨床研究関連サービスの販売活動の強化

3. 新たな付加価値創出、新たなビジネスを追求

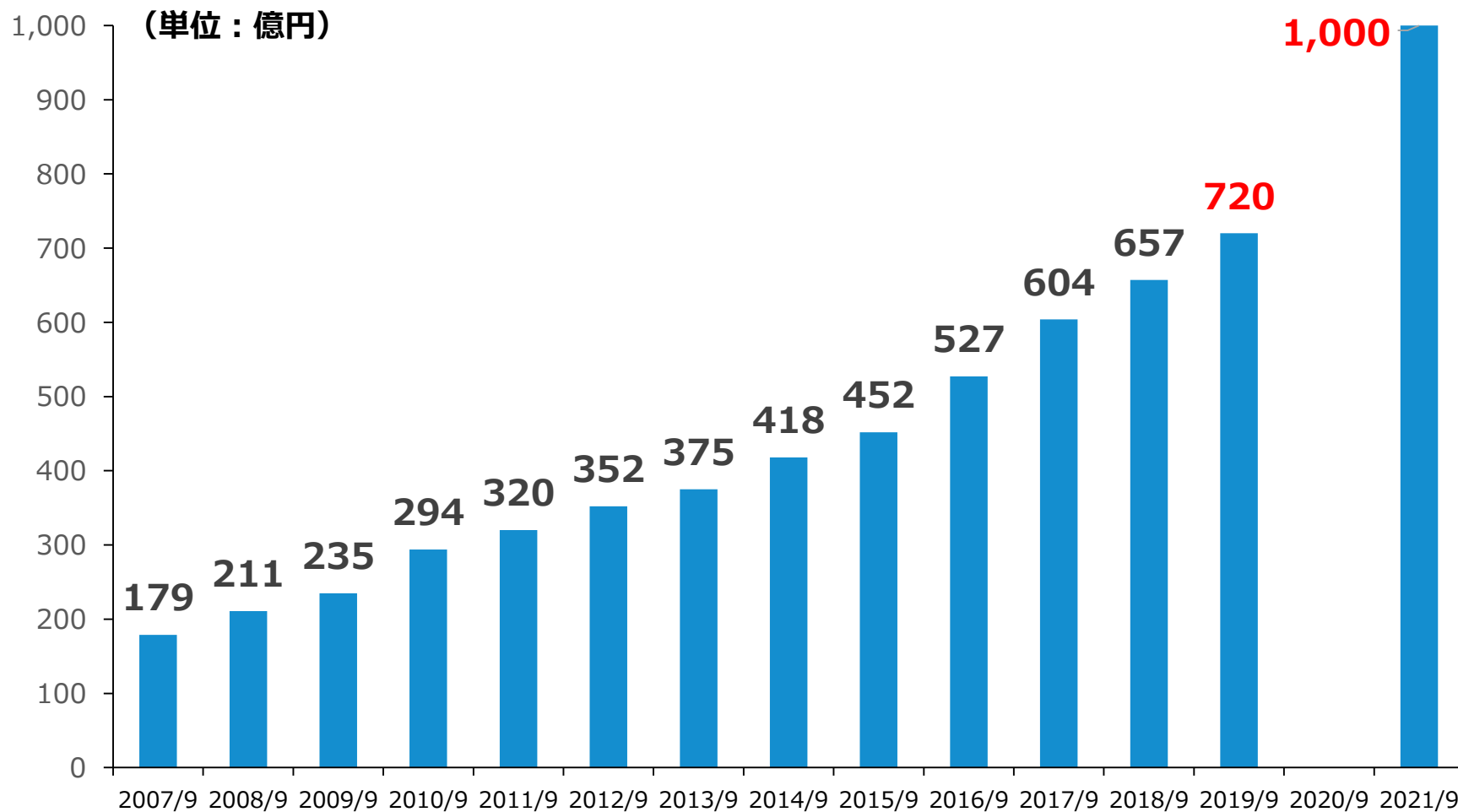
- グループ内と提携企業リソースを活用し、新製品の導入を軸とした事業開発
- 投資と事業支援による新規事業のインキュベーション
- M & A

5 | 中期計画の進捗状況について

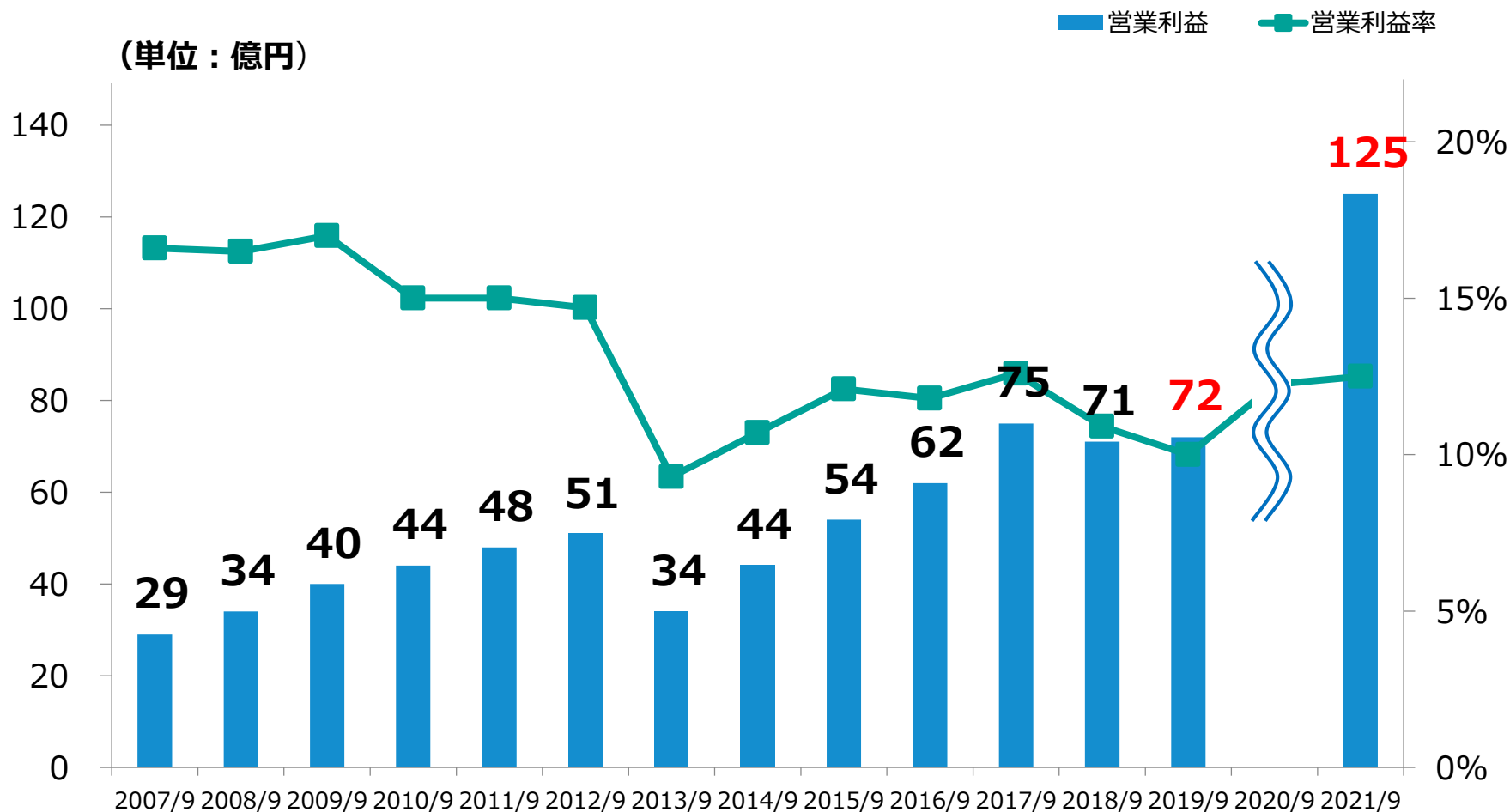
(単位：百万円)

	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	予算	実績	今期計画	当初計画
売上高	60,482	66,000	65,769	72,000	100,000
営業利益	7,591	6,850	7,193	7,200	12,500
営業利益率	12.6%	10.4%	10.9%	10.0%	12.5%

売上高の推移 (2007年9月期~2021年9月期)



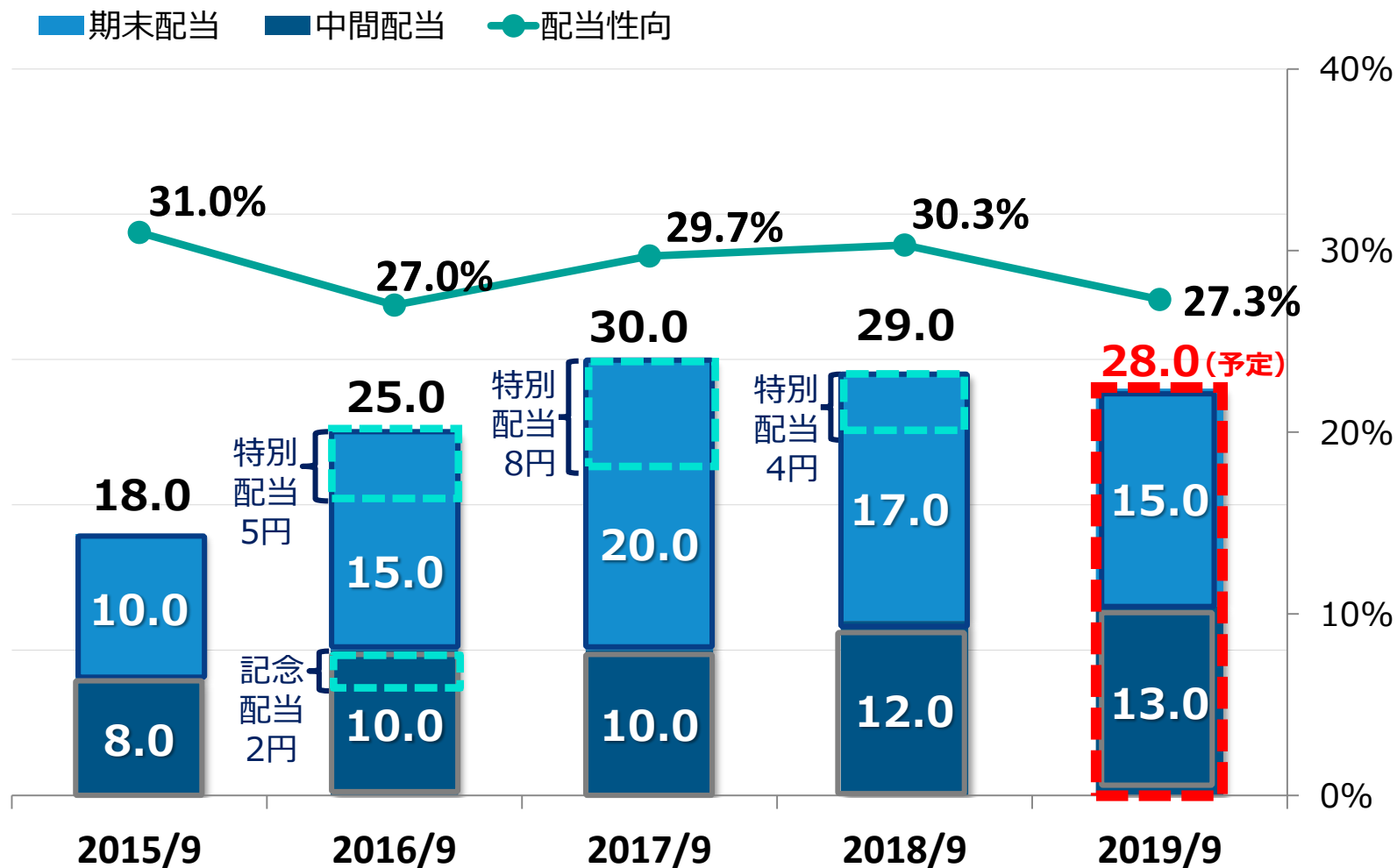
営業利益および営業利益率の推移（2007年9月期～2021年9月期）



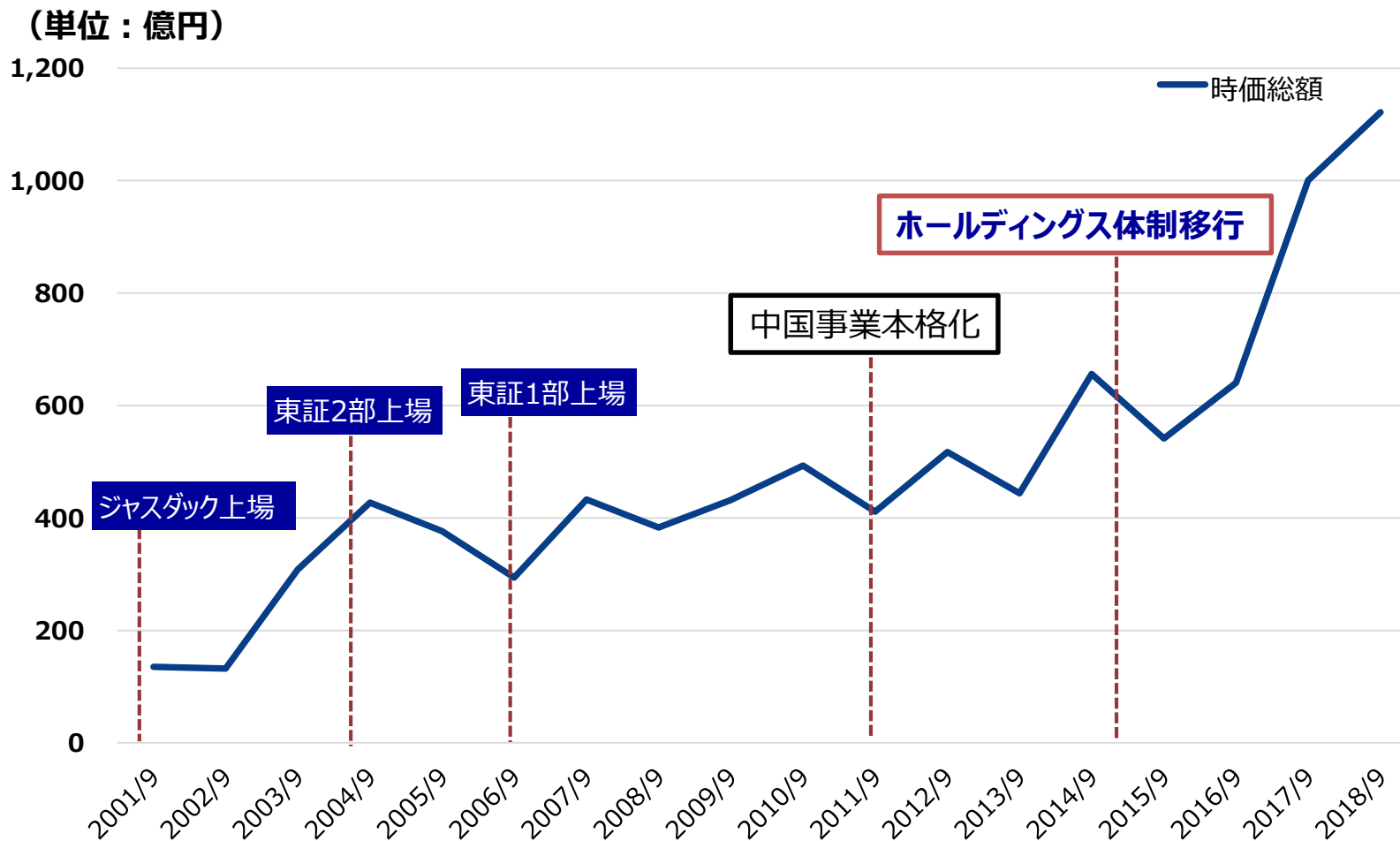
- 1. 健康産業に対するSolution Providerの地位確立
(一つのインフラとして)**
- 2. Global 大手と伍していく規模の確保、海外展開強化**
- 3. 自立・自律的な事業マネジメントの深化とグループ
マネジメントの推進**
- 4. EPS Wayの見える化と浸透（企業文化の創出）**
- 5. 次世代を担う経営人材の養成**

6 | 株式について

配当金の推移



時価総額の推移



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

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

EPSホールディングス株式会社