

**2020年9月期 (第30期)  
決算説明会**

2020年11月19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 | 2020年9月期 決算概要**
- 2 | 2021年9月期 通期計画**
- 3 | 2021年9月期 重点取組み**
- 4 | 株主還元**

# 1 | 2020年9月期 決算概要

## 国内事業

CRO

イーピーエス

EPメディエイト(医療機器開発支援)

SMO

EP総合

CSO

EPファーマライン

EPフォース(医薬品情報提供)  
ESリンク

NRO

EPクルーズ、EPテクノ

EP山梨  
中国データサービス会社

## 海外事業

Global  
Research

EPSインターナショナル

中国CRO事業会社  
他海外事業会社

益新

EPS益新、益新中国

上海華新  
益通(蘇州)  
EPトレーディング  
他中国事業会社

その他

イーピービズ (シェアード&周辺事業) TTC(保健機能食品CRO)

(注1) ACメディカルはイーピーエス (CRO事業を承継)、EPフォース (CSO事業を承継) へ

(注2) EPメディエイトは4月イーピーエスより分社

(注3) TTCは1月子会社化

# 2020年9月期 連結業績

(単位：百万円)	2019/9期 実績	2020/9期 期初計画	2020/9期 修正計画 (8月4日発表:レンジ)	2020/9期 実績	期初計画比 増減率	前年同期比 増減率	修正計画比 増減率
売上高	69,009	72,500	62,000 ~ 65,000	<b>66,689</b>	△8.0%	△3.4%	7.6% ~ 2.6%
営業利益 (利益率)	6,279 (9.1%)	6,170 (8.5%)	2,500 ~ 3,500	<b>4,553 (6.8%)</b>	△26.2%	△27.5%	82.1% ~ 30.1%
経常利益 (利益率)	6,271 (9.1%)	6,320 (8.7%)	2,500 ~ 3,500	<b>4,978 (7.5%)</b>	△21.2%	△20.6%	99.1% ~ 42.2%
親会社株主に 帰属する 当期純利益 (利益率)	3,633 (5.3%)	3,540 (4.9%)	1,000 ~ 1,500	<b>1,995 (3.0%)</b>	△43.6%	△45.1%	99.5% ~ 33.0%

# 2020年9月期 セグメント別業績

(単位：百万円)		2019/9 実績	2020/9 期初計画	2020/9 修正計画 (レンジ)	2020/9 実績	期初計画比 増減率	前年同期比 増減率	修正計画比 増減率		
国内事業	CRO	売上高	27,719	28,600	売上高 25,000	27,231	△4.8%	△1.8%	8.9%	
		営業利益 (率)	4,769 (17.2%)	5,168 (18.1%)	~ 26,000	4,293 (15.8%)	△16.9%	△10.0%	~ 4.5%	
	SMO	売上高	14,339	15,000	売上高 12,000	13,220	△11.9%	△7.8%	10.2%	
		営業利益 (率)	1,679 (11.7%)	1,757 (11.7%)	~ 13,000	1,541 (11.7%)	△12.3%	△8.2%	~ 1.7%	
	CSO	売上高	9,399	10,800	売上高 10,400	11,424	5.8%	21.5%	9.8%	
		営業利益 (率)	489 (5.2%)	641 (5.9%)	~ 10,800	849 (7.4%)	32.4%	73.6%	~ 5.5%	
	NRO	売上高	5,829	6,500	売上高 5,400	5,673	△12.7%	△2.7%	5.1%	
		営業利益 (率)	428 (7.3%)	450 (6.9%)	~ 5,800	64 (1.1%)	△85.8%	△85.0%	~ △2.2%	
	海外事業	GR	売上高	4,848	5,100	売上高 3,400	3,540	△30.6%	△27.0%	4.1%
			営業利益 (率)	258 (5.3%)	50 (1.0%)	~ 3,500	41 (1.2%)	△18.0%	△84.1%	~ 1.1%
		益新	売上高	11,543	12,000	売上高 8,500	8,613	△28.2%	△25.4%	1.3%
			営業利益 (率)	381 (3.3%)	150 (1.3%)	~ 9,000	△210 (—)	—	—	~ △4.5%

(注1) 決算短信上の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

(注3) 前期CROにあったEPSアソシエイトをGRに移管

## 計画の前提

- ・新型コロナウイルス感染拡大に伴い、医療機関への訪問自粛、患者の来院減少などによる試験の遅延、中止、新規臨床試験の延期が発生
- ・中国で医薬品の製造販売事業の製造ラインを一時的に停止させたこと及び新型コロナウイルスの影響

【レンジの上限】緊急事態宣言が2020年5月中に解除され、以降、特に大都市圏の医療機関への訪問規制緩和と院内での実施体制が整い始めた場合

【レンジの下限】新型コロナウイルスの感染拡大が収束せず、6月以降も特に大都市圏の医療機関への訪問規制が継続、院内での実施が困難な場合

## 振り返り

- ・医療機関への訪問自粛、試験の遅延・延期が発生したが、想定より影響は限定的
- ・感染対策を講じながら、臨床試験を継続
- ・日本、中国ともに患者の来院減少傾向が継続

## 対 期 初 計 画

**売上高対計画比**  $\Delta 8.0\%$

- ・CRO・SMOは新型コロナが影響し未達、CSOは計画を超過
- ・GRは新規受託が進まず未達
- ・益新事業は製造ライン一時停止の影響等で未達

**営業利益対計画比**  $\Delta 26.2\%$

- ・売上減少等の影響で未達

## 対 修 正 計 画

**売上高対修正計画比**  $2.6\sim 7.6\%$

- ・臨床試験の中止・中断の影響は限定的
- ・新型コロナウイルスへの感染対策を講じながら臨床試験を継続

**営業利益対修正計画比**  $30.1\sim 82.1\%$

- ・売上が修正予算を超過
- ・コスト削減を徹底

## 対 前 年

**売上高対前年比**  $\Delta 3.4\%$

- ・CSOはDIが好調で対前年を超過
- ・上記要因による売上減少が影響

**営業利益対前年比**  $\Delta 27.5\%$

- ・売上減少が営業利益に影響



## CRO

- ・ モニタリングは、上期低調であったが新規アライアンスの効果があり、受注復調
- ・ モニタリング以外の事業においては、概ね計画通りに進捗
- ・ 安全性情報(PV)は低収益案件が改善

## SMO

- ・ 前期受注好調の反動で受注苦戦したが、既存試験への注力で売上カバー
- ・ 新型コロナによる被験者減少や新規組入れの中止・延期
- ・ CRCの適正配置や原価、販管費抑制強化により営業利益を確保

## CSO

- ・ コールセンターは 緊急製品回収対応等により伸長
- ・ 製薬業界のMR削減が一巡し、CMRは業績維持
- ・ 「販売情報提供活動ガイドライン」の完全適用により学術資材作成支援が順調

## NRO

- ・ 臨床研究事業は施設訪問規制の影響は限定的
- ・ 臨床研究等の引合いが順調で、受注増
- ・ 臨床系ITはe-Catch等のEDC(臨床試験情報収集システム)受注減

## GR

- ・ 日本:グローバルCROとの競争激化により新規受注苦戦
- ・ 中国:市場拡大に伴い引合好調、採算性が改善
- ・ アジア(除く中国):原価・販管費をコントロール

## 益新

- ・ 医薬品事業は製造ラインを一時ストップした影響で供給不足
- ・ 中国国内は、新型コロナの影響により一時、営業活動・需要・物流が停滞
- ・ 研究資材販売は市場開拓が進み主力製品の売上伸長

## 1. 新型コロナウイルス向けDNAワクチン共同開発に参画

大阪大学とアンジェス(株)が手掛ける新型コロナウイルス向けDNAワクチンは第1/2相試験における全接種完了まで進捗

## 2. 国立がん研究センターと共同研究開始

ゲノム解析による新たながん共同研究「CIRCULATE-Japan」を開始し、ゲノム情報をデータベース化して、新たながん診断・治療薬の研究開発に向けた大規模データベースを構築

## 3. メドピア社と製薬企業向け新サービスの開発開始

メドピア(株)が提供するMedPeerを活用し、医薬品の認知度向上から薬剤処方後のアフターフォローまで、リモートかつタイムリーな提供・収集が可能

## 4. 保健機能食品等の未開拓臨床試験市場等への参入

保健機能食品向けCRO(TTC)を子会社化  
臨床試験で培ったグループシナジーを活かし非医薬品関連の市場に参入

## 5. バイオ医薬品製造工場を有するGenovaグループと提携

世界最大規模の遺伝子組換え医薬品製造設備を有する国内バイオ医薬品工場  
バイオ医薬品の臨床開発から製造、販売、流通バリューチェーンを支援する新しい  
サービスモデルの構築



## 2 | 2021年9月期 通期計画概要

## 国内事業

CRO

イーピーエス

EPクルーズ(臨床系ITを取り込み)  
EPメディエイト+TTC  
(医療機器+保健機能食品)  
EP山梨

SMO

EP総合

CSO

EPファーマライン

EPフォース(医薬品情報提供)  
ESリンク

## 海外事業

Global  
Research

EPSインターナショナル

中国CRO事業会社  
他海外事業会社

益新

EPS益新、益新中国

上海華新  
益通(蘇州)  
EPトレーディング  
他中国事業会社

その他

EPSデジタルシェア (IT・シェアード化推進)

イーピービズ (周辺事業の創出)



(単位：百万円)

	2020/9 実績	2021/9 計画	前期比 増減額	増減率
売上高	66,689	69,800	3,110	4.7%
営業利益 (利益率)	4,553 (6.8%)	4,800 (6.9%)	246	5.4%
経常利益 (利益率)	4,978 (7.5%)	5,000 (7.2%)	21	0.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益 (利益率)	1,995 (3.0%)	2,600 (3.7%)	604	30.3%

# 2021年9月期 セグメント別計画

(単位：百万円)

		2020/9 実績	2021/9 計画	前期比	前年同期比 増減率	
国内事業	CRO	売上高	30,504	31,400	896	2.9%
		営業利益 (率)	4,360 (14.3%)	4,760 (15.2%)	400	9.2%
	SMO	売上高	13,220	13,900	680	5.1%
		営業利益 (率)	1,541 (11.7%)	1,300 (9.4%)	△241	△15.6%
	CSO	売上高	11,424	11,600	176	1.5%
		営業利益 (率)	849 (7.4%)	740 (6.4%)	△109	△12.8%
海外事業	GR	売上高	3,540	2,900	△640	△18.1%
		営業利益 (率)	41 (1.2%)	20 (0.7%)	△21	△51.2%
	益新	売上高	8,613	8,800	187	2.2%
		営業利益 (率)	△210 (—)	△200 (—)	10	—

- (注) 1. 各セグメントの営業利益には  
 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  
 2. CRO・NROセグメント統合に伴い前期の数値を組替

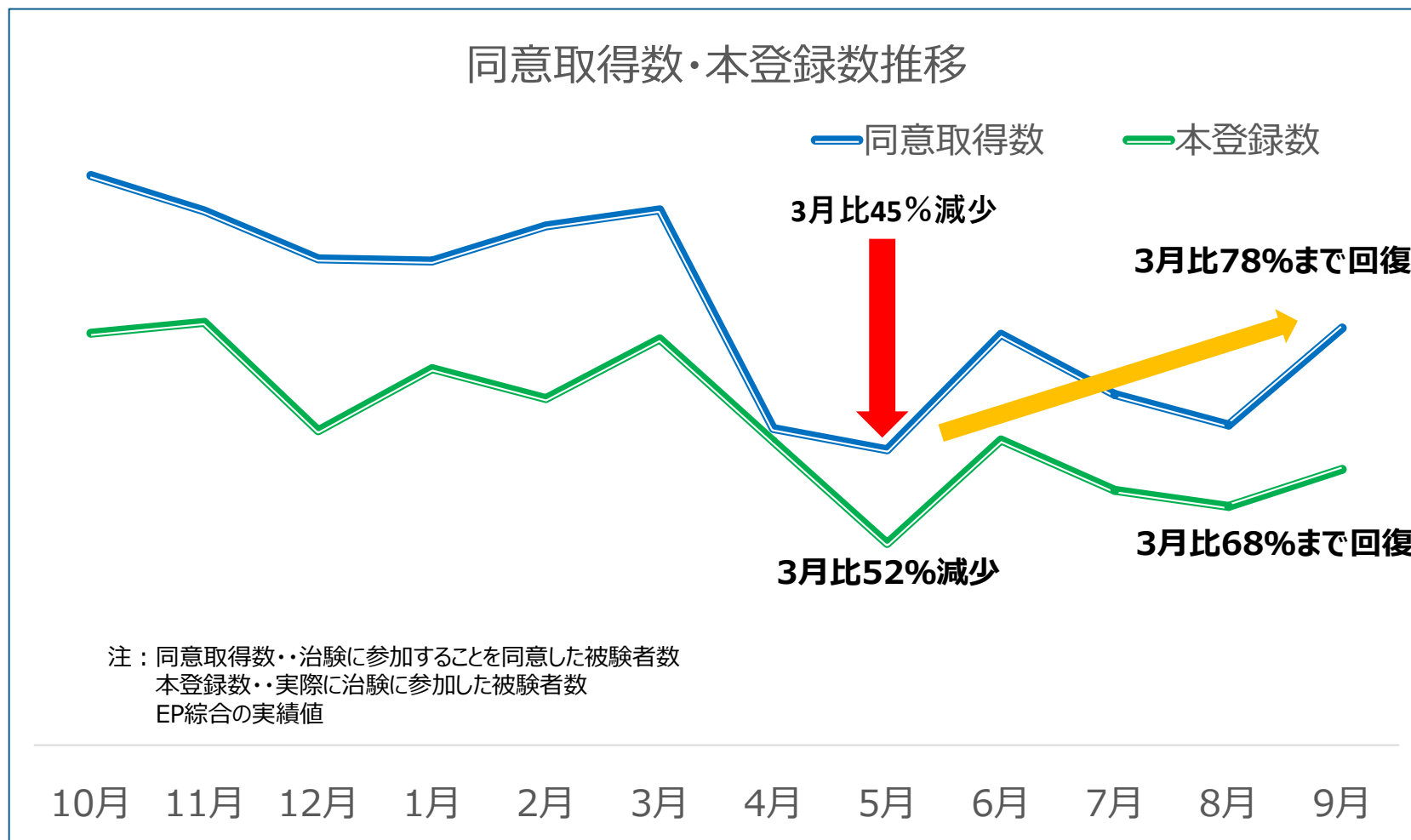


## 計画概要

新型コロナウイルスの影響については、前期第4四半期の状況が継続する前提

売上高 : 国内セグメントを中心に増収を計画  
GRは、グローバルCROとの競争激化により減収

営業利益 : コスト構造改革の推進を継続  
管理体制の強化と必要な先行投資を実施  
連結ベースで前期並みを計画



# 3 | 2021年9月期 重点取組み

## EPS ホールディングス

事業統括本部(CBO)管理・支援・企画推進

CRO

(セグメント長) 佐々  
(副セグメント長) 佐久間 ※  
島田 ※  
地家

SMO

山本  
鷺尾 ※

CSO

小笠原 ※  
池田 ※  
後藤

Global  
Research

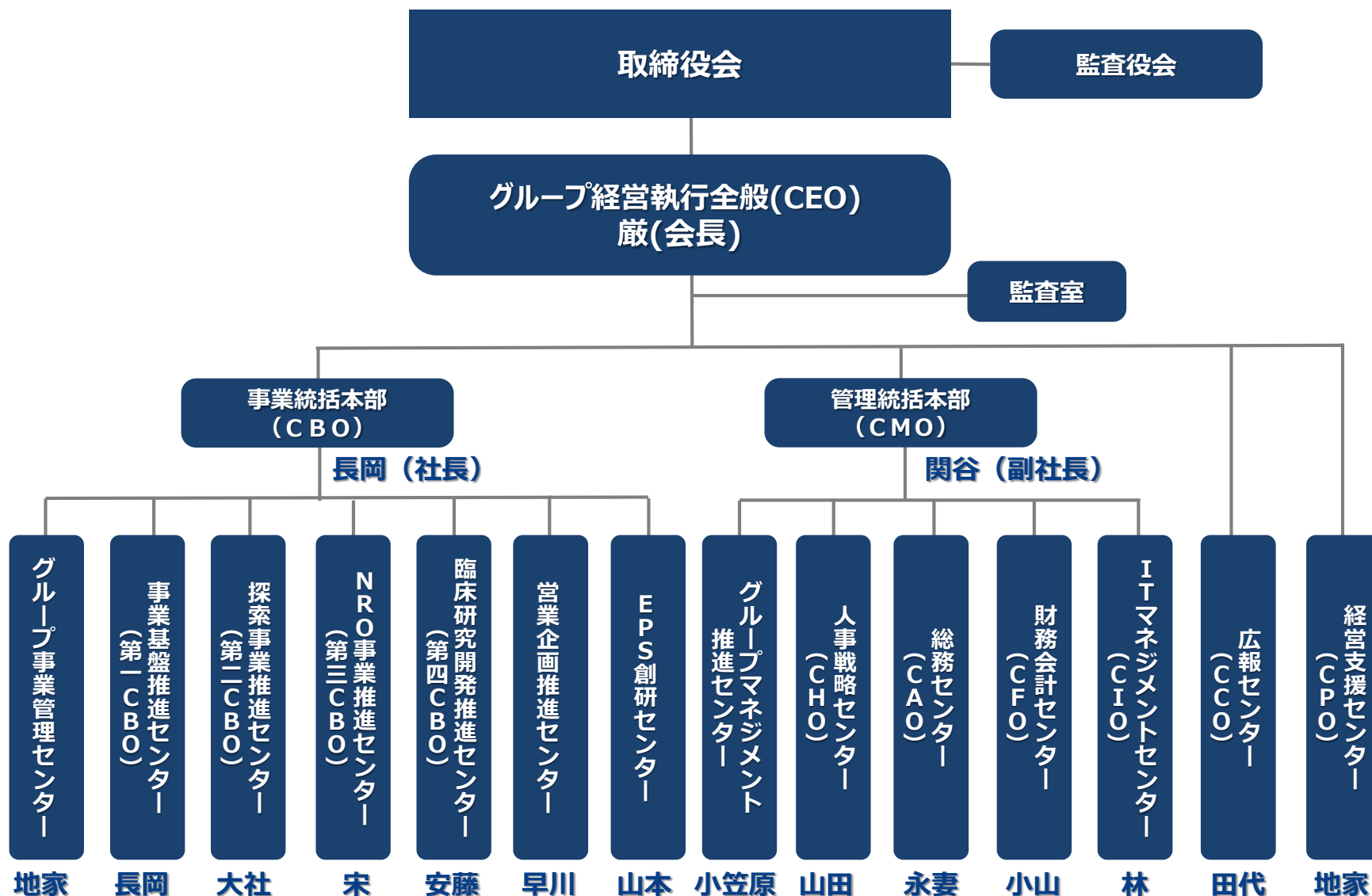
早川 ※

※10月より新任

益新

巖  
田代

- ・セグメントにおいて次世代若手人材(女性を含む)をトップマネジメント層に登用
- ・事業統括本部(CBO)を4セグメントの本社的機能と位置づけ



## 事業の活性化 ~商品の革新~

1. 既存商品を柔軟に組み合わせた新商品開発(例.ハイブリッドCRC/CRAなど)
2. 開発戦略企画力の強化
3. バーチャル治験の推進やAI・ビッグデータの活用
4. ワンストップサービスの推進(開発から販売まで専門性の高いフルラインサービス)
5. デバイス・保健機能食品など新たな領域へ拡大

## 事業の活性化 ~事業構造の革新~

1. ニーズが低下している業務と低収益業務の再構築
2. 欧米市場における提携先との関係強化
3. 中国・アジアのCRO事業の再編
4. アカデミアや創薬ベンチャー向けに新たなビジネスモデルの探索  
(例.成功報酬型フィーモデルなど)
5. 益新事業の新たなステージへの転換

## 組織の活性化

### 1. 新たな働き方への試みを含む人事制度改革

- ・多様な働き方に対応した勤務体制の構築
- ・人財の流動化、適材適所の人事の仕組作り
- ・事業・組織改革の加速化を支援する人事制度改革の推進

### 2. デジタル化・シェアード化の推進

- ・ITの活用による業務効率化
- ・グループ管理系業務の集約化の推進(シェアードサービスの効率化)

### 3. オフィスの効率的・有効活用の推進

### 4. グループマネジメントの“型”創りの推進

- ・マトリクス経営の定着
- ・思考と実践の反復によるマネジメントの型創り
- ・研修制度の活用による浸透、定着化



## 創業30周年プロジェクト

- 1.30周年記念式典・記念シンポジウム(顧客・社員とのコミュニケーション)
- 2.CI・社史(アイデンティティの再構築)
- 3.EPSWAYの増補・改訂(マネジメントの浸透・定着)

### 新たな事業計画の策定に向けて



筑土プロジェクト

## 事業環境

- ・国内CRO市場(治験)は成熟期
- ・医療データベース研究、医療機器の関連業務は成長基調
- ・バーチャル治験を始めICT技術の活用が加速
- ・大手製薬企業は大手CROに対するアライアンス契約が定着
- ・臨床研究(医師主導) は市場が回復し拡大傾向

## EPSの取組み

- ・アライアンス契約が増加し、引合いが増加
- ・顧客ニーズに合ったデジタル化・新技術導入の加速(Virtual Go)
- ・多様化する臨床研究に対しての体制強化・営業強化
- ・医療機器関連事業・保健機能食品事業・診断薬事業の拡大

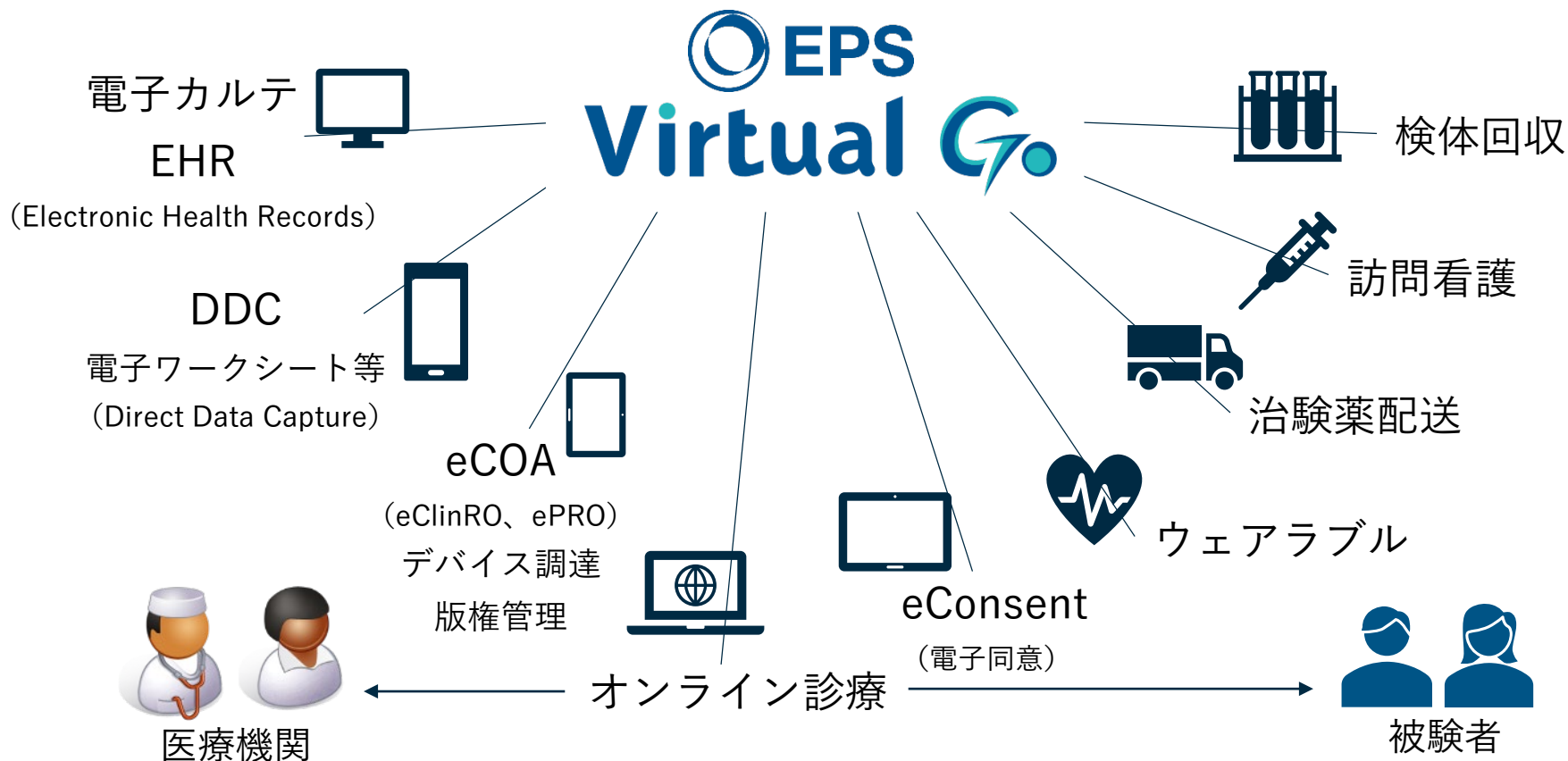
モニターが施設へ訪問しなくてもよい  
バーチャル

モニタリングの効率化や負荷軽減



被験者が施設に来院しなくてもよい  
バーチャル

被験者の利便性や満足度の向上



## 事業環境

- ・新型コロナウイルスの影響により一時的な市場縮小
- ・被験者の来院は徐々に回復傾向
- ・新型コロナウイルスを対象とした治験の受託
- ・製薬会社・CROの医療機関訪問制限に対応しCRCの特別対応が発生

## EPSの取組み

- ・受注獲得・営業力を強化し、更なるシェアの獲得(アライアンスの推進)
- ・ハイブリッドCRCの育成
- ・医療機関へのSDM(Site Data Manager)の配置
- ・治験関連文書の電子化、医療機関向け臨床試験進捗管理システムの販売

医療機関のデジタル化を促進

臨床試験の総コストを軽減

DDworks21/Trial Site  
(治験関連文書の電子化)

TOMA-s  
(医療機関向け進捗管理システム)



フロンティア  
(治験開始前業務の一部支援)

リモートSDV

リモートプロセスチェック

EDC入力

クエリ対応

SMA  
(事務局)



CRC



SDM ※  
(ハイブリッドCRC)



※Site Data Manager

## 事業環境

- ・製薬業界のMR削減に起因するCMR需要低減が一巡し、アウトソース化進展
- ・新型コロナウイルスによるCMR、CS派遣終了は限定的
- ・製薬企業がカバーできないエリアや、医師への新たなプロモーションのニーズ
- ・スライドレビュー等、学術資材作成はリアルからバーチャルへ変化

## EPSの取組み

- ・CMR派遣型からリアルとデジタルを融合させた、多様なプロモーションへ転換
- ・自社でDIを行う企業への受託活動強化
- ・DI業務をデジタル化し、DXの商品化・AI化
- ・高度なスキルや知識を兼ね備えたコミュニケーターの育成を加速  
(イノベーションアワード獲得)

リアルとデジタルで多様化するニーズに応える オンリーワンのビジネスパートナーへ



## 事業環境

- ・製薬会社の開発拠点の欧米集中に伴い、グローバルCROとの競争激化
- ・海外からのインバウンド/日本から中国へのアウトバウンド案件が増加
- ・海外顧客からの臨床研究・PMS案件のニーズが増加

## EPSの取組み

- ・欧米・中国からのインバウンドと日本から中国へのアウトバウンドの営業強化
- ・韓国・台湾等の海外拠点の管理体制を強化
- ・アカデミア発の国際共同治験に対するビジネススキームの再構築



## 事業環境

- ・新型コロナウイルスについては、局地的な影響が発生し、患者の来院減少が継続
- ・製造販売事業については、中国における規制の国際標準化に伴い厳格化
- ・X線フィルムの販売は、日本を含む海外製品と中国製品との市場競争激化

## EPSの取組み

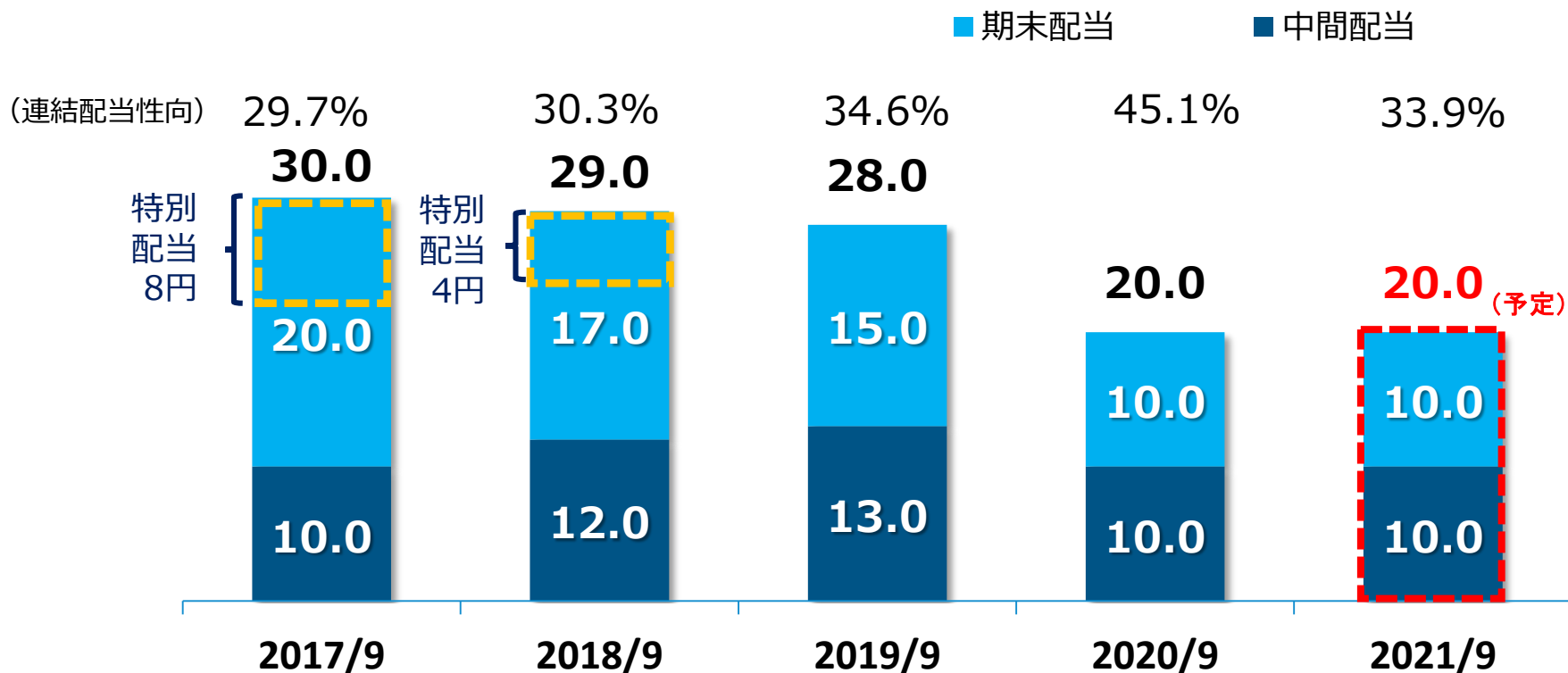
- ・開発推進、パイプライン拡充
- ・製造販売(インターフェロン)について販売チャネルの選別による収益性の強化
- ・既存の事業リソースをベースとして、新たなパートナーとの連携を合わせて、次のステージへ向け転換を推進

# 4 | 株主還元

## 基本的な配当方針

将来の事業展開と収益力向上に向けて、企業体質強化のために必要な内部留保を確保

継続的な株主の皆様への利益還元の充実



# 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)  
財務会計センター 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 財務会計センター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**