

2016年11月8日

各位

公司名称 EPS 控股株式会社
 法人代表 代表董事 严浩
 (证券号码: 4282 东证一部)
 咨询负责人 董事 上席执行董事
 折桥 秀三
 电话号码 03-5684-7873

关于制定新中期经营计划的公告

本公司基于最近的外部环境及业绩动态，新制定了中期经营计划（2017年9月期～2021年9月期），现公布如下。

记

1. 现中期经营计划的进展状况

本集团曾于2014年11月公布了以本年度(2017年9月期)为最终年度的3年计划。计划中的数字目标如下。

＜集团合并营业额・营业利润目标＞ (单位：百万日元)

	2015年9月期	2016年9月期	2017年9月期
营业额	44,120	47,500	52,500
营业利润	4,625	5,500	6,700

该计划进展顺利，尤其是营业额已于前年度提前完成了最终年度的营业额目标。鉴于2021年9月期本集团将迎来创业30周年这样颇有纪念意义的年度等因素，本集团决定制定以该年度为最终年度的新5年计划。

2. 新中期经营计划概要

2.1 基本方针

新中期经营计划期间本集团将继续坚持“通过创造有价值的解决方案，为健康产业的发展作贡献”的基本理念，制定基本方针如下。

(1) 确立健康产业解决方案供应商的地位

本集团的核心业务是向制药产业为主的客户提供各种专业服务，新中期经营计划期间在追求现有事业的扩大及提高各种服务的质量、充实各种服务内容的同时，力求将客

户领域扩展到包括医疗器械产业、医院等健康产业的整个范围。具体措施如下。

- ① 提供提升客户价值的解决方案
 - (甲) 从客户的经营需求出发统合各种服务，提供与其相匹配的解决方案
 - (乙) 改善能适应客户的现场需求、且先于这些需求的服务的质量，并努力开发新的服务
- ② 探索并确立可持续发展的商务模式
 - (甲) 通过集团内事业重组等以改进现有商业模式
 - (乙) 通过与外部合作等以创造出新的商业模式

(2) 确保规模

本集团以临床试验相关领域为中心，在国内市场拥有一定的地位。但是考虑到今后可预见的与全球型企业竞争的激烈化，在新中期经营计划期间将进一步巩固在国内市场的事业基础，并强化体制以提升现仍停留于 15% 的海外业务比率。具体措施如下。

- ① 确保国内市场的 No.1 地位
 - (甲) 确保在临床试验领域 (CRO · SMO) 的 No.1 地位
 - (乙) 追求 CSO 事业的进一步增长、开创面向医院等新客户层的新业务
- ② 强化海外事业
 - (甲) 强化亚太市场的事业基础
 - (乙) 确立在欧美市场的存在感

(3) 强化和确立管理体制

本集团为对应近年事业规模的急速扩大化和多样化，于去年 1 月向控股化转制，同时积极推进与此相关的向各事业板块转让权限等的组织体制的构建。新中期经营计划期间，将以发挥各事业板块之间的协同效应、建设健全的持续的组织机制为目标，实施以下措施。

- ① 强化和确立管理体制的基本结构
 - (甲) 深化各事业板块自立和自律管理
 - (乙) 推进和建立集团管理机制
- ② 推进可持续成长的管理体制的建设
 - (甲) 上述管理体制的基本机制的进一步推广
 - (乙) 培养提拔下一代经营人才

2.2 数值目标与计划

(1) 最终年度 (2021 年 9 月期) 数值目标

项目	目标
营业额	1,000 亿日元

EPSSGROUP

营业利润率	12.5%
CAGR（年平均成长率）	13.7%
海外比率	30%

(2) 数值计划

（单位：亿日元）

		2016年 9月期 (实际)	2017年 9月期 (计划)	2019年 9月期 (计划)	2021年 9月期 (计划)	年平均 成长率
营业额		527	580	750	1,000	13.7%
营业利润		62	65	90	125	15.0%
营业额营业利润率		11.8%	11.2%	12.0%	12.5%	-
国内	CRO 营业额	268	294	380	500	11.9%
	SMO 营业额	109	128	150	200	12.8%
	CSO 营业额	75	83	115	150	14.8%
	小計 营业额	453	505	645	850	12.6%
海外	GR 营业额	40	51	90	150	29.9%
	益新 营业额	39	60	100	150	30.5%
	小計 营业额	80	111	190	300	30.2%

2.3 达成计划的行动

为达成以上计划，本集团将一如既往地对照以下“3个行为准则”，坚定不移地实施各项措施。

【以客为先】

我们秉承“以客为先”的思想，为客户的价值创造作贡献

【以商为轴】

我们贯彻“以商为轴”的原则，通过商务的持续发展为社会的和谐发展作贡献

【以人为本】

我们坚持“以人为本”的信念，在工作中自我成长，为提升相关群体的生活质量（Quality of Life）作贡献

各事业板块的具体措施如下。

(1) 国内

① CRO 事业

(甲) 改善与客户需求相匹配的现有商品，开发先于客户需求的新商品，并通过确保和维持安定的供给能力以追求超出市场增长率的事业发展

(乙) 积极开展包括 M&A 的新规事业

② SMO 事业

(甲) 发挥最大规模 CRC 和设施网络优势提升供给能力，并通过强化肿瘤科等领域
的专业能力扩大市场占有率

(乙) 积极开展包括 M&A 的新规事业，尤其是面向交易设施的新服务的创新

③ CSO 事业

(甲) 扩大将 CMR、医药信息管理(DI)、PMS、MR 直接服务等统合于一体的独特
的 CSO 业务

(乙) 积极开展包括 M&A 的新规事业，尤其是专业性强的 BPO 服务

(2) 海外

① GR 事业

(甲) 强化并确立在日本、中国、亚太 3 区域的运作体制

(乙) 强化在日本的销售和推进在欧美的业务开发 (BD: Business Development)

(丙) 确立能适应事业增长的全球管理体制

② 益新事业

(甲) 强化并扩大医药、医疗器械事业的运营

(乙) 向新药研发企业等的投资的早期事业化

(丙) 充分利用与铃谦资本合作以强化经营基础的机遇，扩大和强化现有业务，并
探索医疗服务、看护等新事业

以上