
エムスリー株式会社

会社説明資料

2016年7月



本書には、当社又は当社グループに関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。これらの記述は、当社が現在入手している情報に基づき、本書の作成時点における予測等を基礎としてなされたものです。また、これらの記述は、一定の前提(仮定)の下になされています。これらの記述または前提(仮定)が、客観的には不正確であったり、または将来実現しないという可能性があります。

また、本書に記載されている当社及び当社グループ以外の企業等にかかわる情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。

エムスリー株式会社

事業の現況と方針

サマリー

MR君ファミリー

- 利用が拡大、4～6月期の売上は前年比+17%

キャリア

- 売上：前年比+30%の31億円、利益：+30%の16億円。引き続き順調

エビデンスソリューション

- マイルストーン達成による一時収益は前年比で2億円以上減少したものの、好調な受注とプロジェクト進捗が継続し、利益は前年比+7%の10億円
- 4～6月期ノイエスの経常利益は1億円超、黒字定着の方向

海外

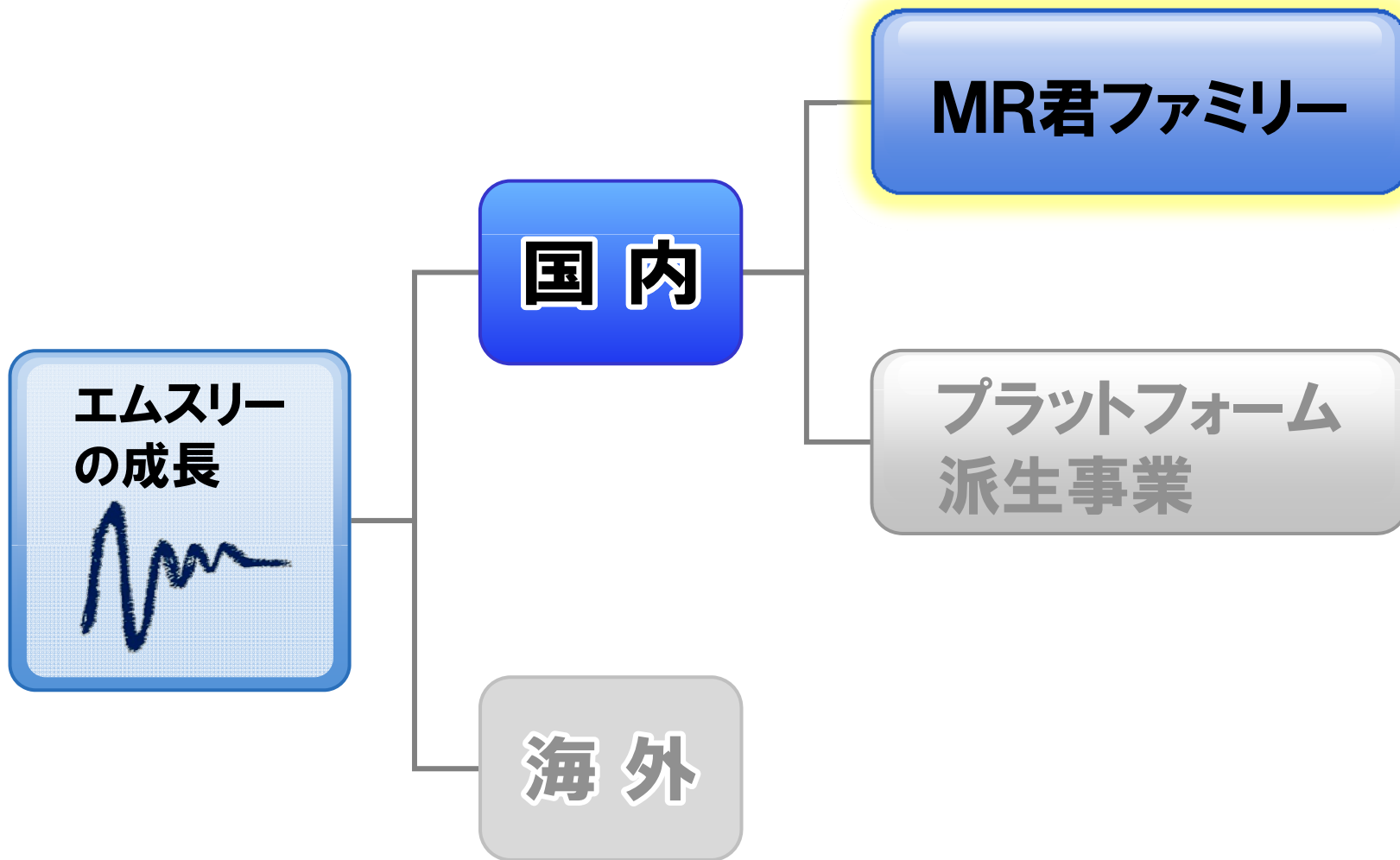
- 米国：キャリア事業が牽引、成長を持続。
 - ドルベースでの売上は対前年比+62%
 - キャリア事業の売上は約10億円、前年比約2.4倍
- 中国：MR君の契約数は11社22剤、順調に拡大

M&A/ 新規事業

- 医療系国家試験の対策等を行う、テコムグループのグループ会社化を決定。事業譲渡は8/1予定
- PIPEs投資事業を開始。第一弾としてヒューマン・メタボローム・テクノロジーズと資本業務提携

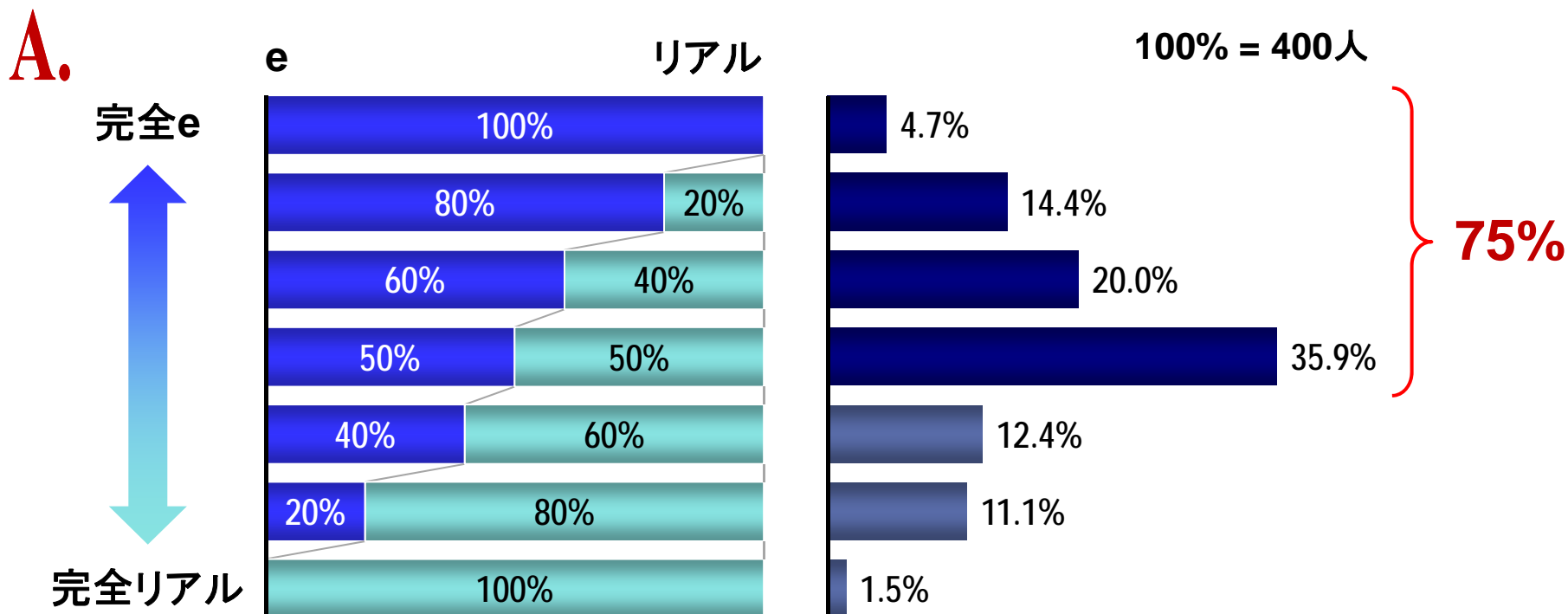
包括利益

- 事業は順調に推移したものの、円高の影響による在外営業活動体の換算差額-12億円の発生等により、包括利益は前年比-39%の24億円



eディテールに対する医師のニーズ

Q. 医師にとって、製薬メーカーからの各種情報入手（ディテール*）での理想的な配分は？



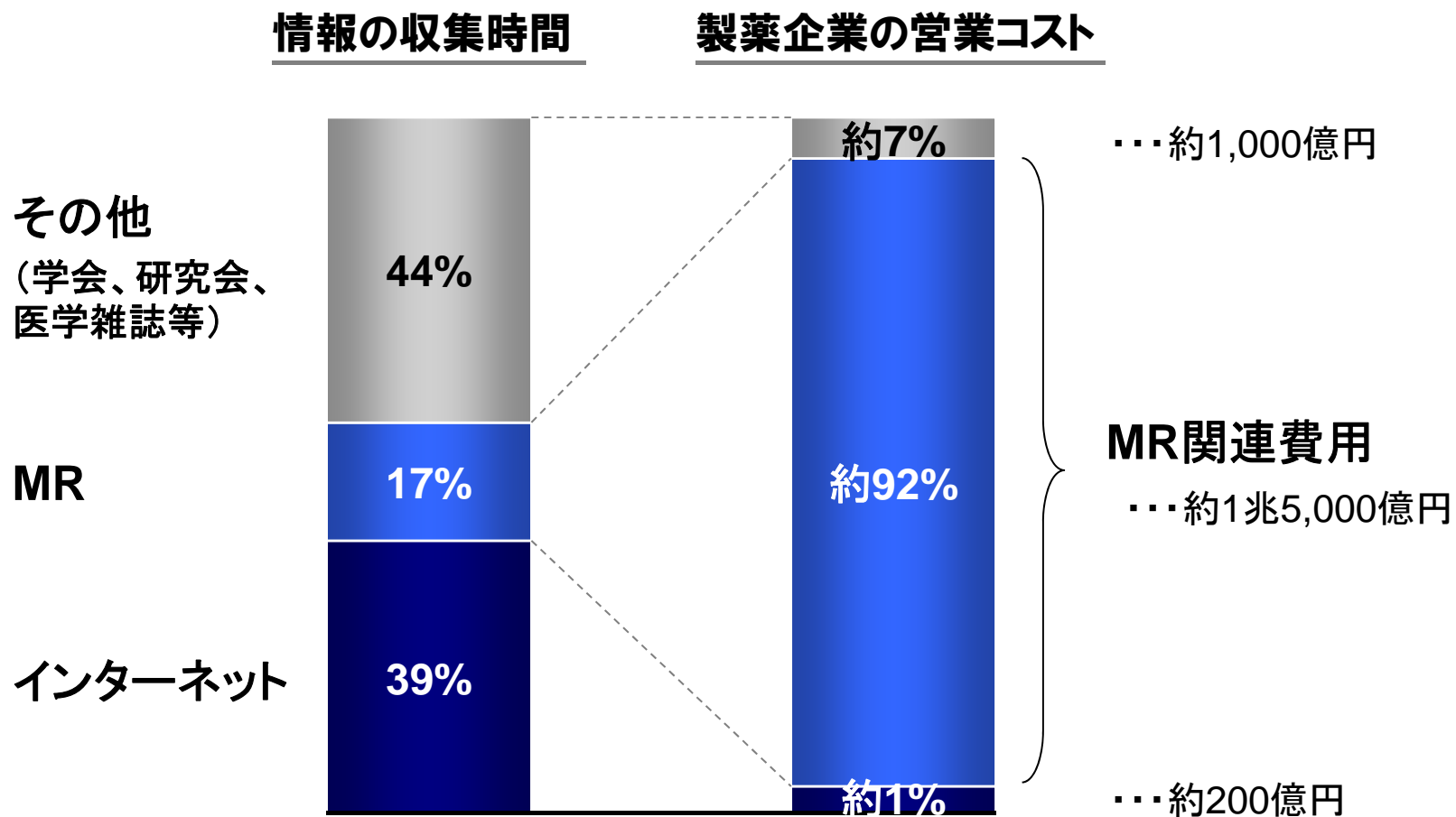
👉 多忙な医師には、都合の良い時間を選べるeディテールへのニーズは高い

* MRIによる医師への医薬品情報提供活動。主に医療施設への訪問による

出所: エムスリー調査

医師の医療情報時間vs営業コスト配分

医師が最も長く活用する医療情報源はインターネット。
一方で製薬企業の営業コストの大半はMR関連費用。



出所: エムスリー調査・推計

MR君ファミリーの成長へ向けて



利用の裾野が拡大する傾向

トップ20のクライアントの平均売上は前年同期比で**約18%**増加

MR君ファミリーの価格イメージ(年間)

MR君基本料金
オペレーション料金

ディテール料金

1送信ディテール100円

コンテンツ作成
料金

製品別に、コンテンツ
をカスタムメイド

他、MR君以外

Web講演会、ワンポイントeディテール等

参
画
時

7,000万円
∩
8,000万円

2,000万円
∩
4,000万円

3,000万円
∩
3,000万円

1,000万円
∩
1,000万円

約1.5億円

ト
ップ
5
ク
ラ
イ
ア
ン
ト
平
均

7,000万円
∩
8,000万円

44,000万円

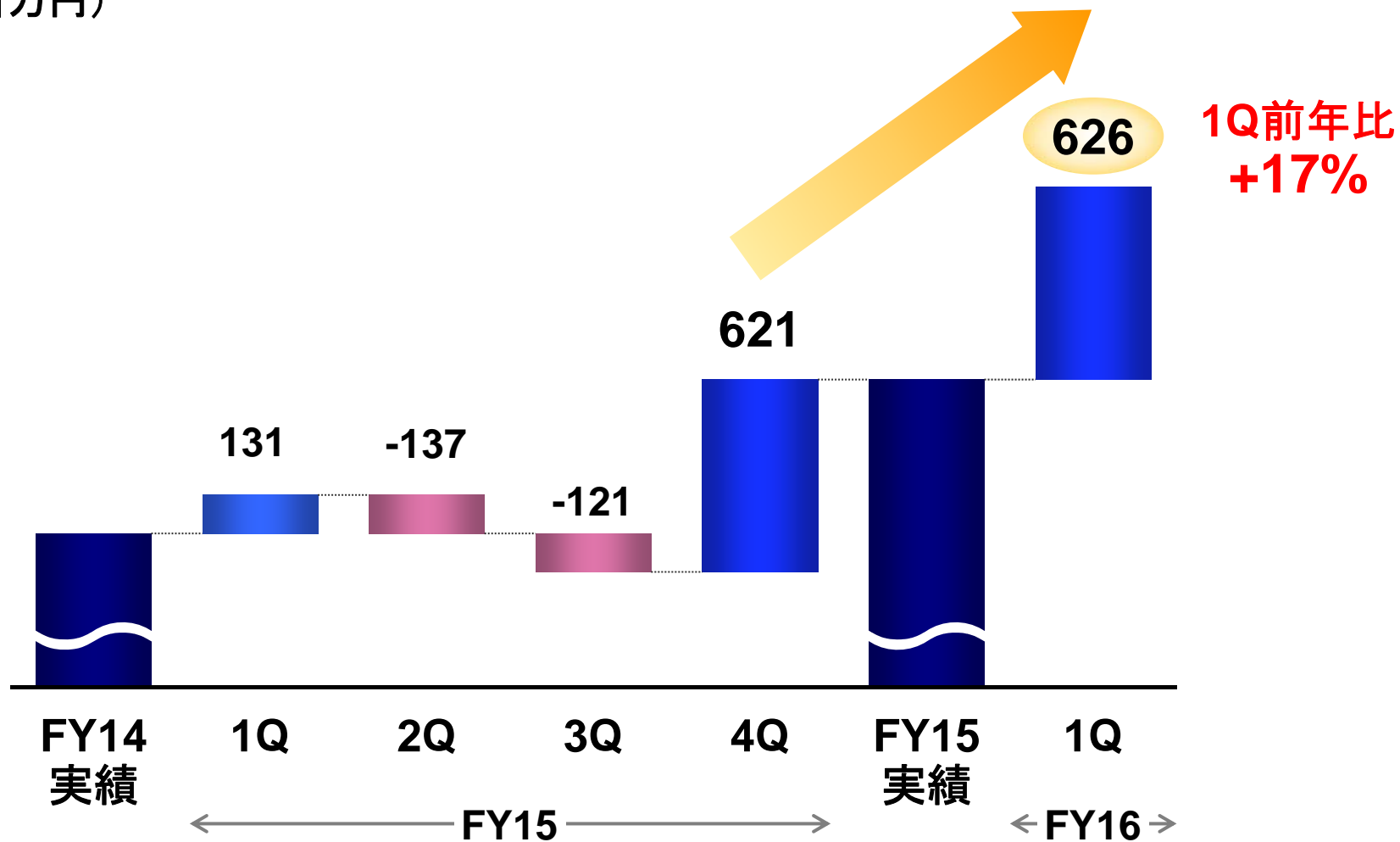
10,000万円

27,000万円

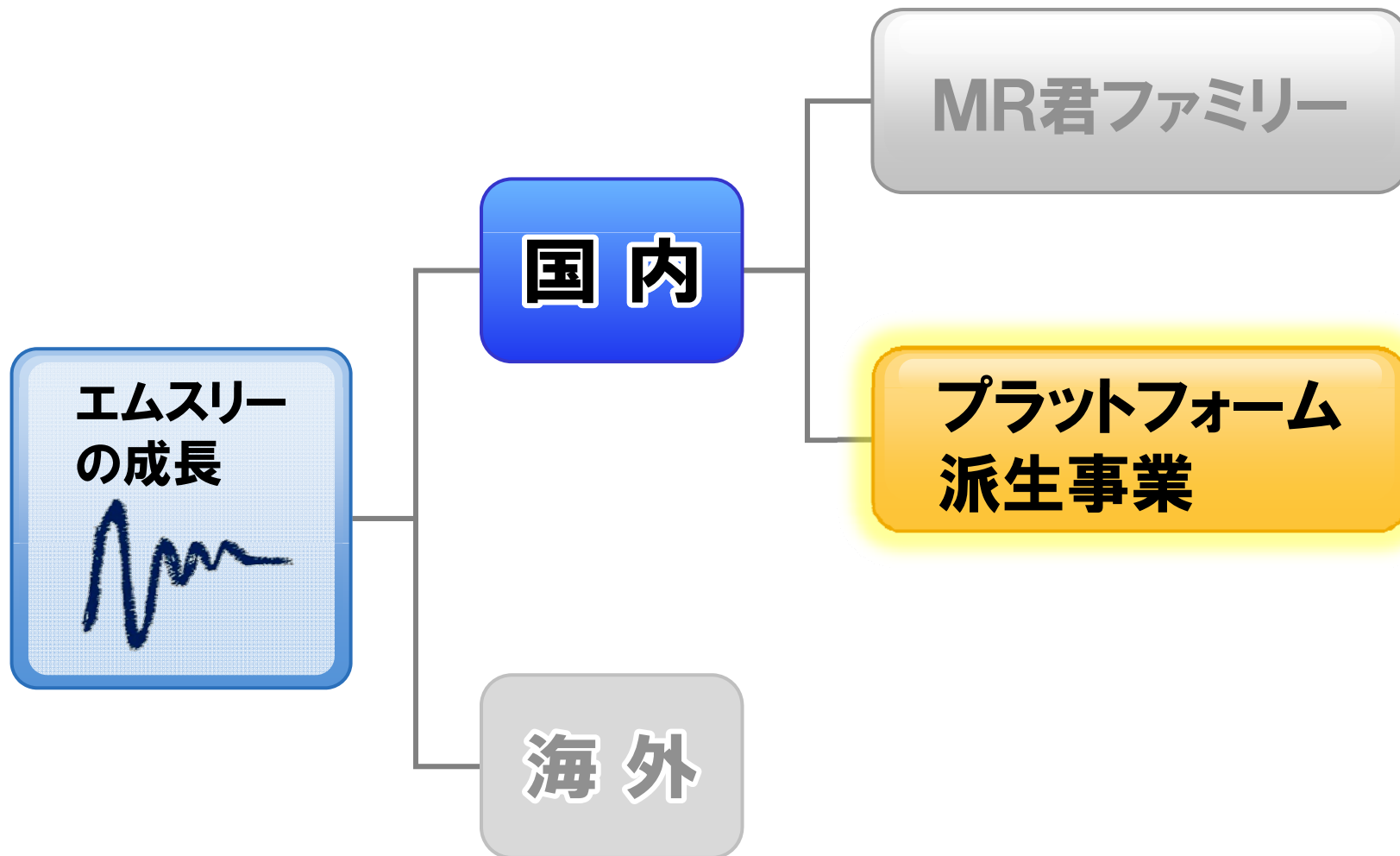
トップ5クライアントの平均: 約9億円

MR君ファミリー：四半期別売上成長の推移

(百万円)

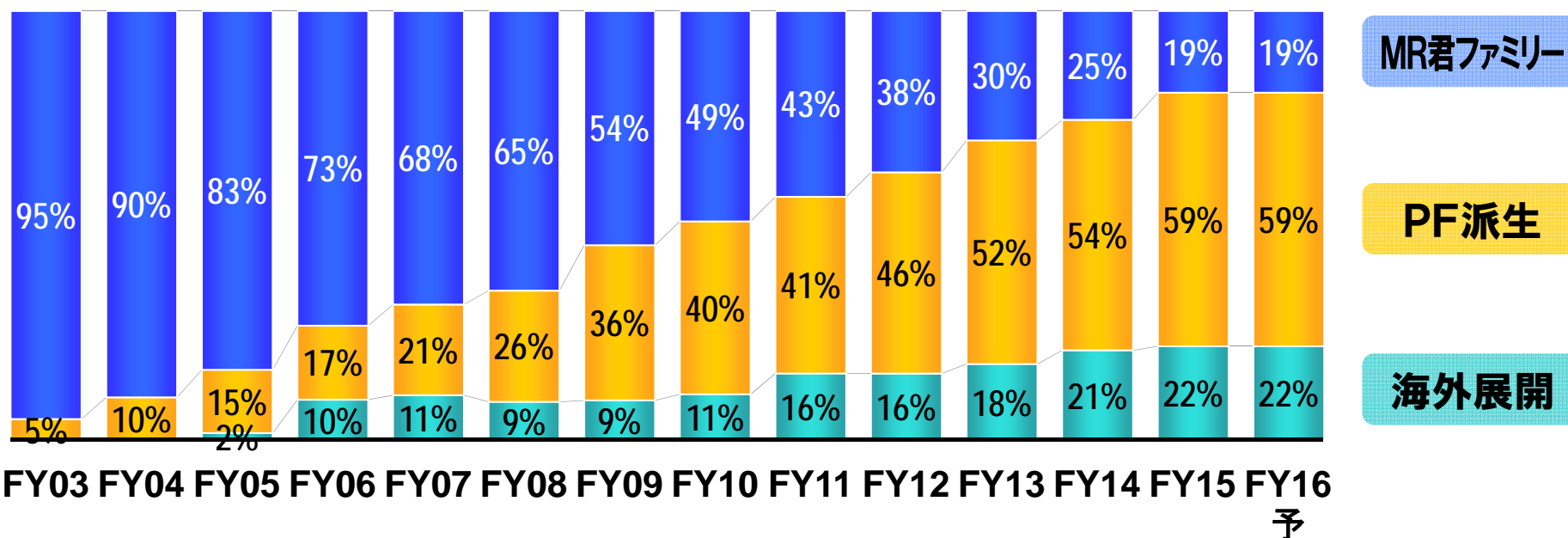
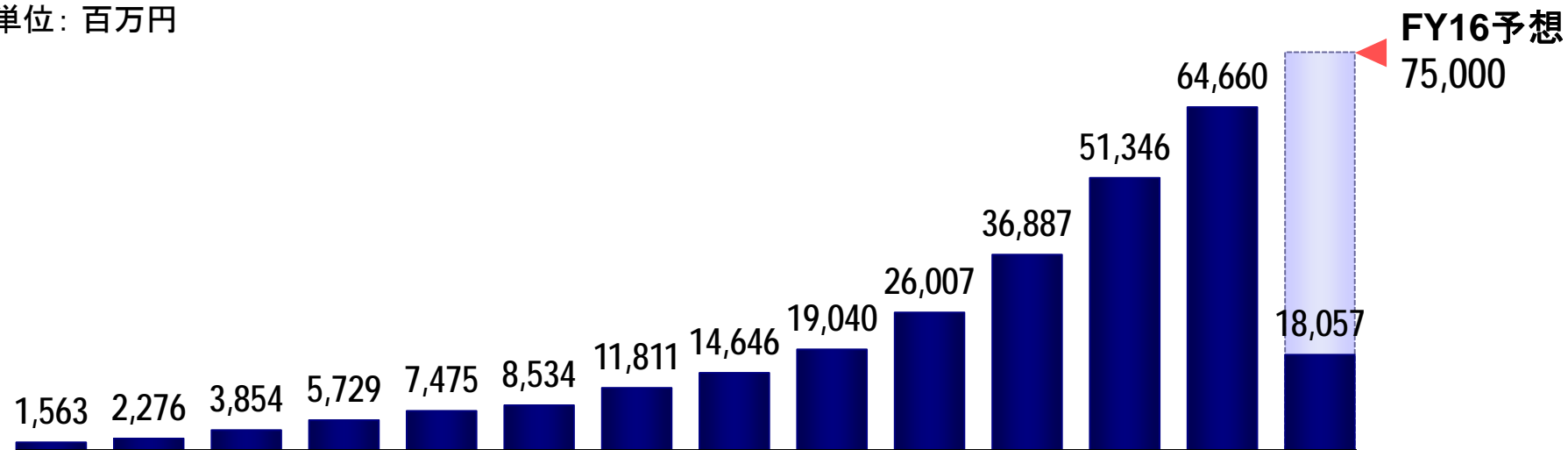


 製薬会社の利用が拡大し、成長ペースが加速



事業展開に伴う連結売上の推移

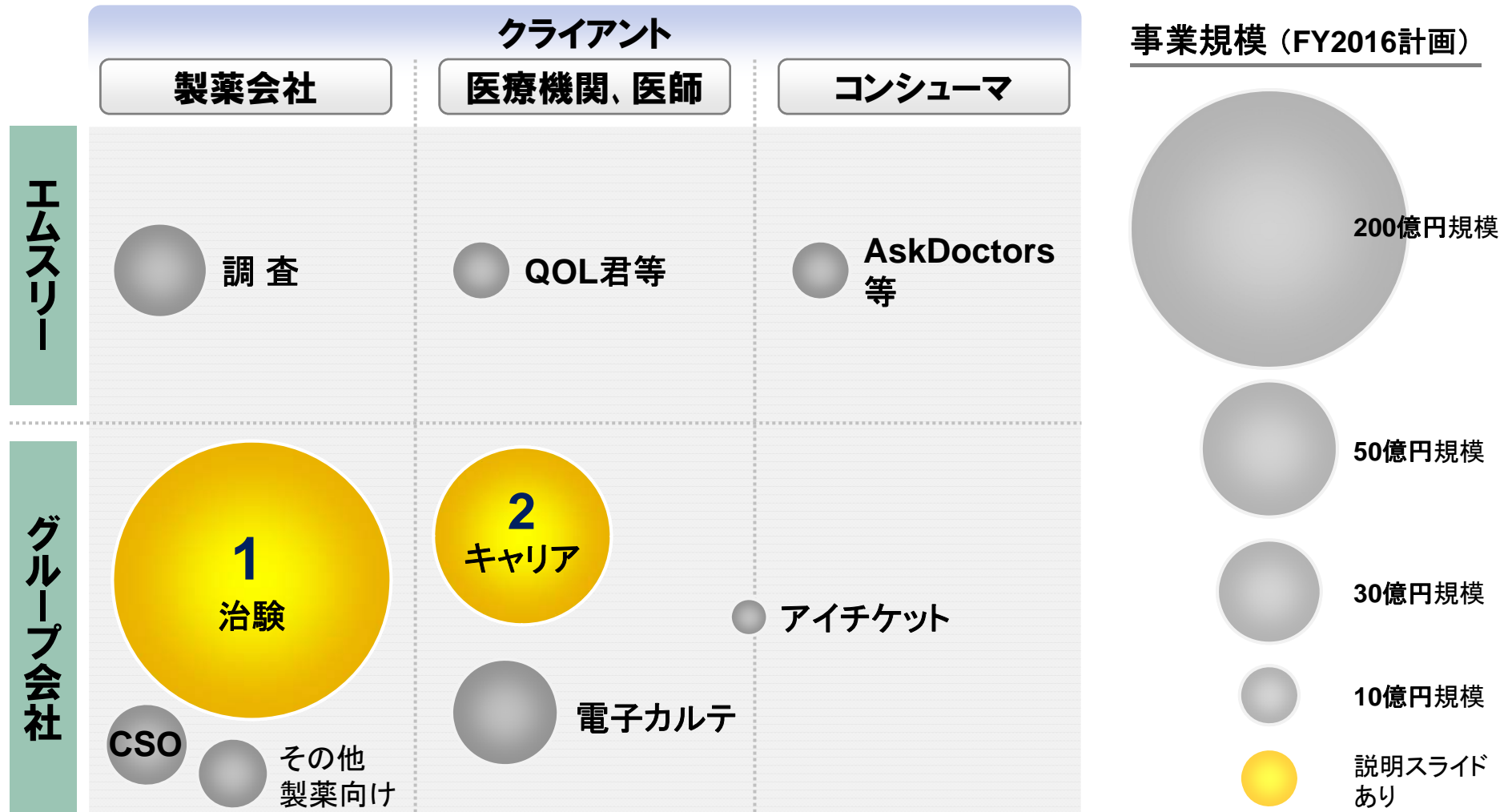
単位：百万円



セグメントと事業タイプの対応

| 事業セグメント | FY15 売上規模 | 事業タイプ |
|-----------------------|-----------------------|----------|
| MR君ファミリー | 130億円 | MR君ファミリー |
| 医療ポータル | キャリア | PF派生 |
| | リサーチ | |
| | その他（治験君、AskDoctors 等） | |
| | エビデンスソリューション | |
| 診療プラットフォーム | 30億円 | PF派生 |
| 営業プラットフォーム | 10億円 | |
| その他（iTicket、医療施設支援 等） | 20億円 | |
| 海外 | 140億円 | 海外展開 |

メディアカを活用したプラットフォーム派生事業



**👉 FY2016は事業全体で400億円を超える規模となる計画
未実現の事業アイデアは10~20程度あり、海外への展開も視野**

「インターネットを活用して、健康で楽しく
長生きする人を一人でも増やし、不必要
な医療コストを1円でも減らすこと」

～2010年

「MR君」を中心に医薬プロモーションの
e化を推進

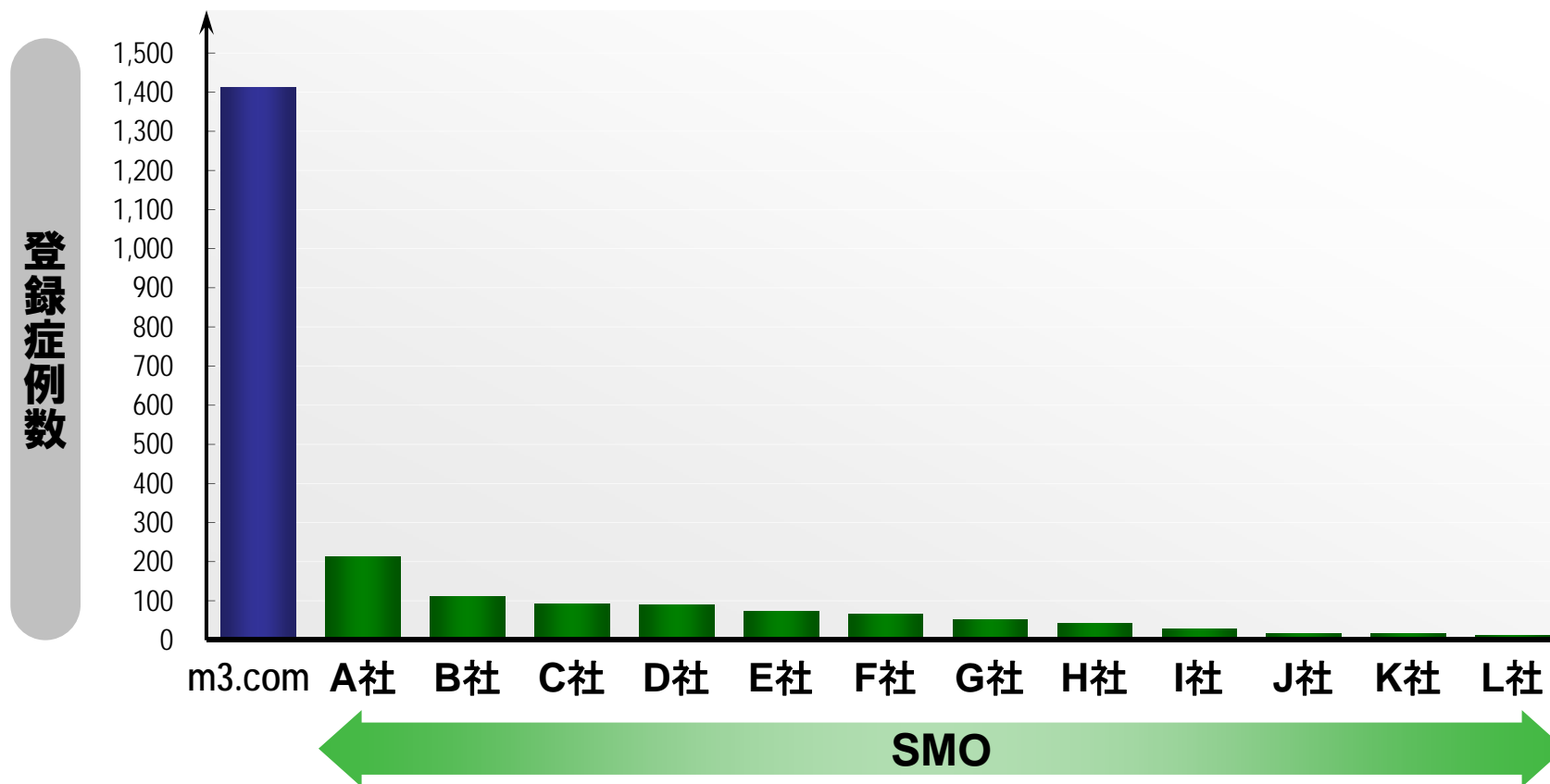
加えて

2011年～

「治験君」を中心に医薬の研究開発の
e化を推進。第2のエンジンに成長

Case study

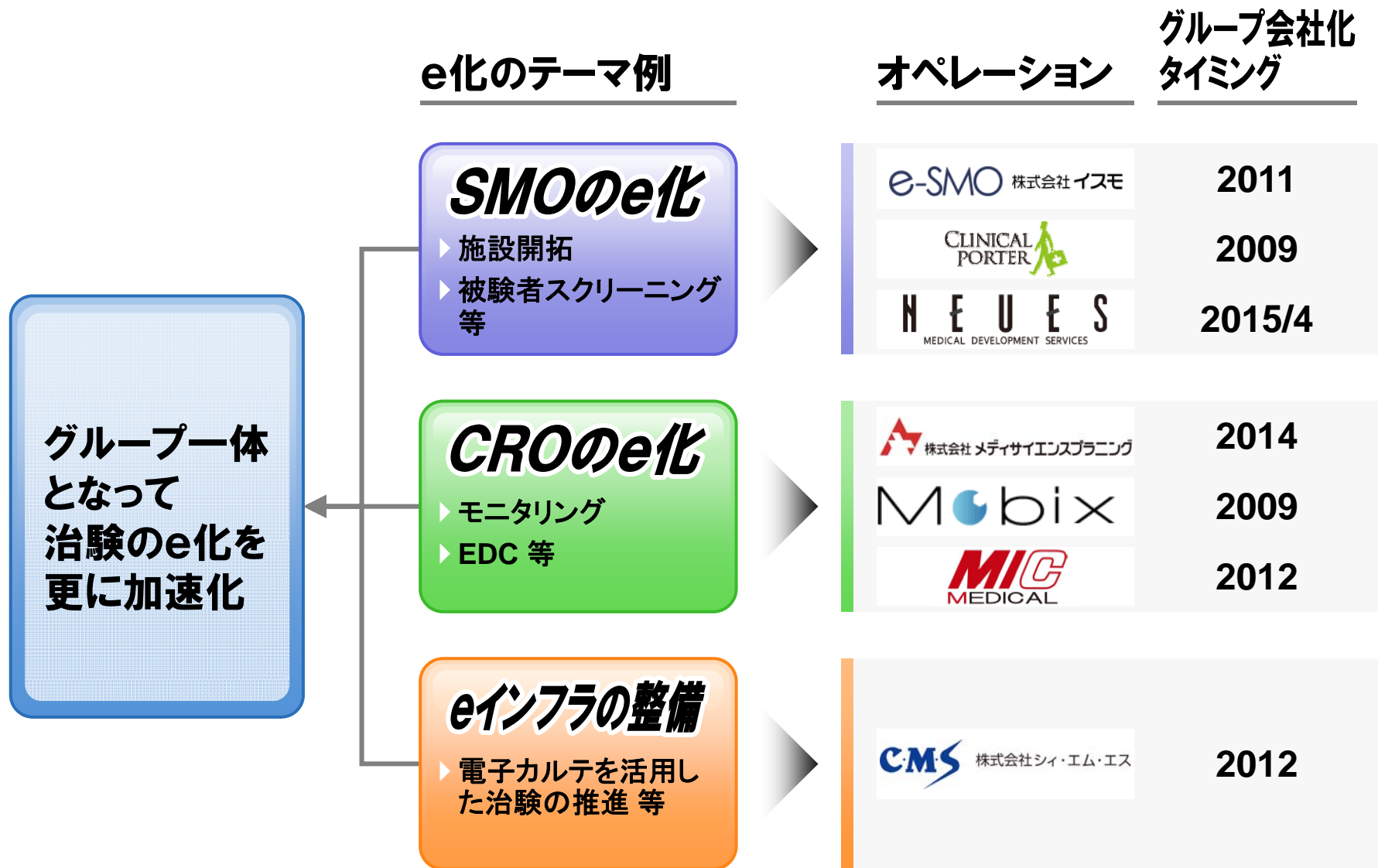
あるプロジェクトにおけるSMO別症例登録状況



👉 他社SMOの合計と比べても、速いスピードで症例登録中

治験のe化に向けたグループ会社の体制

1 治験



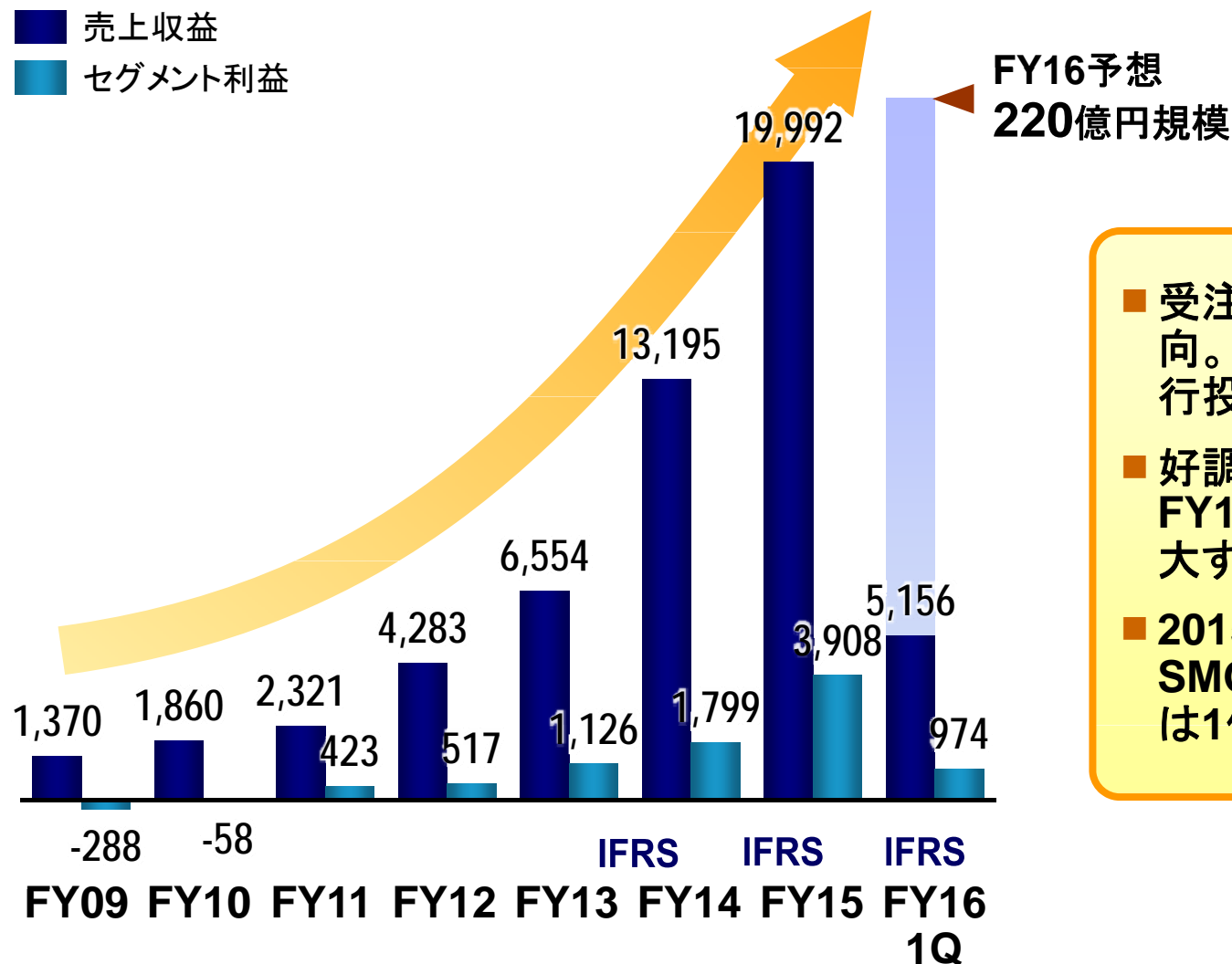
エビデンスソリューションセグメント業績推移

1 治験

単位：百万円

IFRSベース

■ 売上収益
■ セグメント利益



- 受注残は250億円と増加傾向。受注の拡大に伴い、先行投資的に人材を採用
- 好調な受注を背景に、FY16も引き続き順調に拡大する見込み
- 2015年4月に子会社化したSMOノイエスの4～6月期は1億円以上の黒字

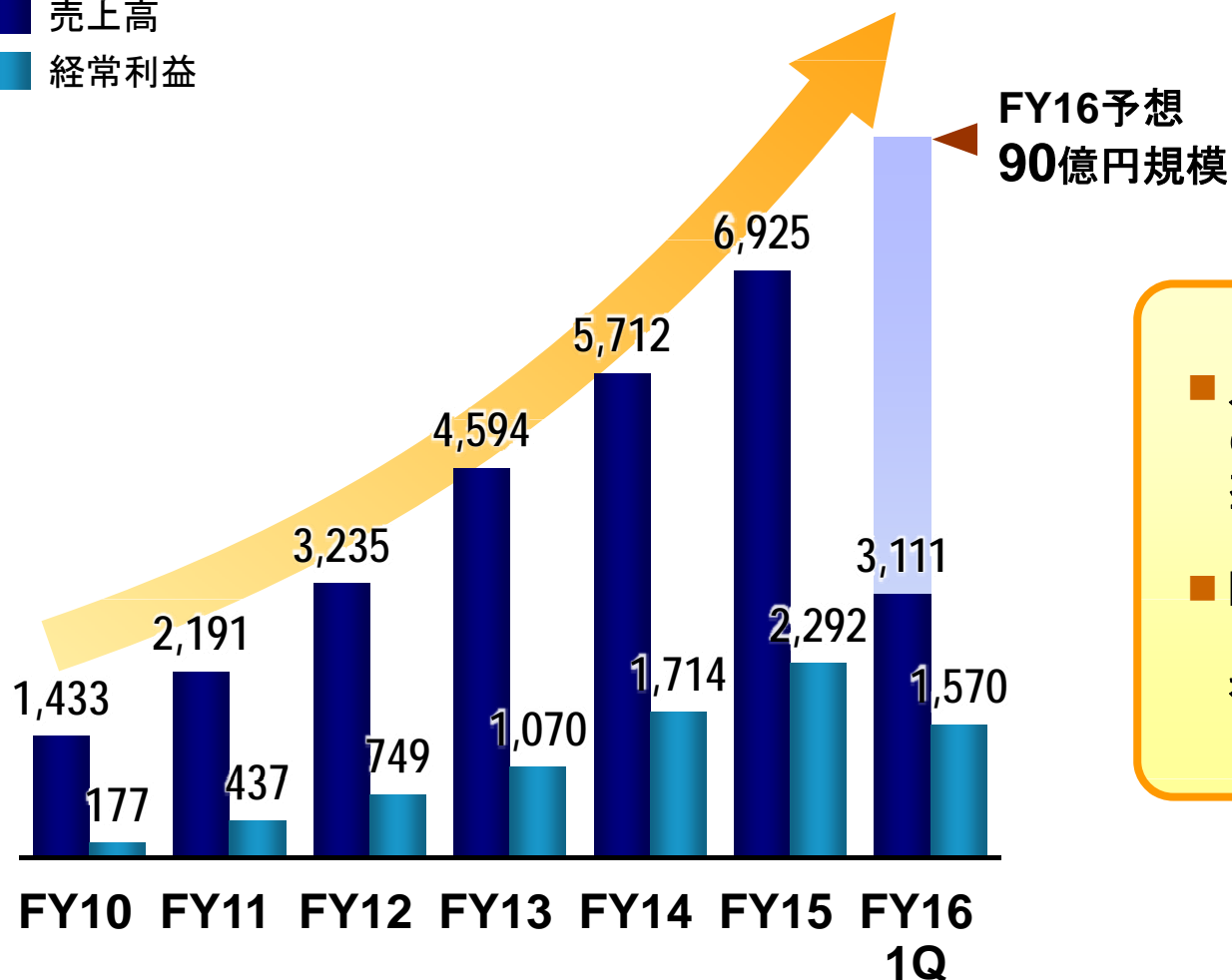
エムスリーキャリア業績推移

2 キャリア

単位：百万円

JGAAPベース

■ 売上高
■ 経常利益



- スタッフの拡充と生産性の向上により、売上と収益性の双方が拡大
- FY16は引き続き医師向け人材紹介事業が成長を牽引

テコムのグループ会社化

TECOM

Training Education Center Of Medicine

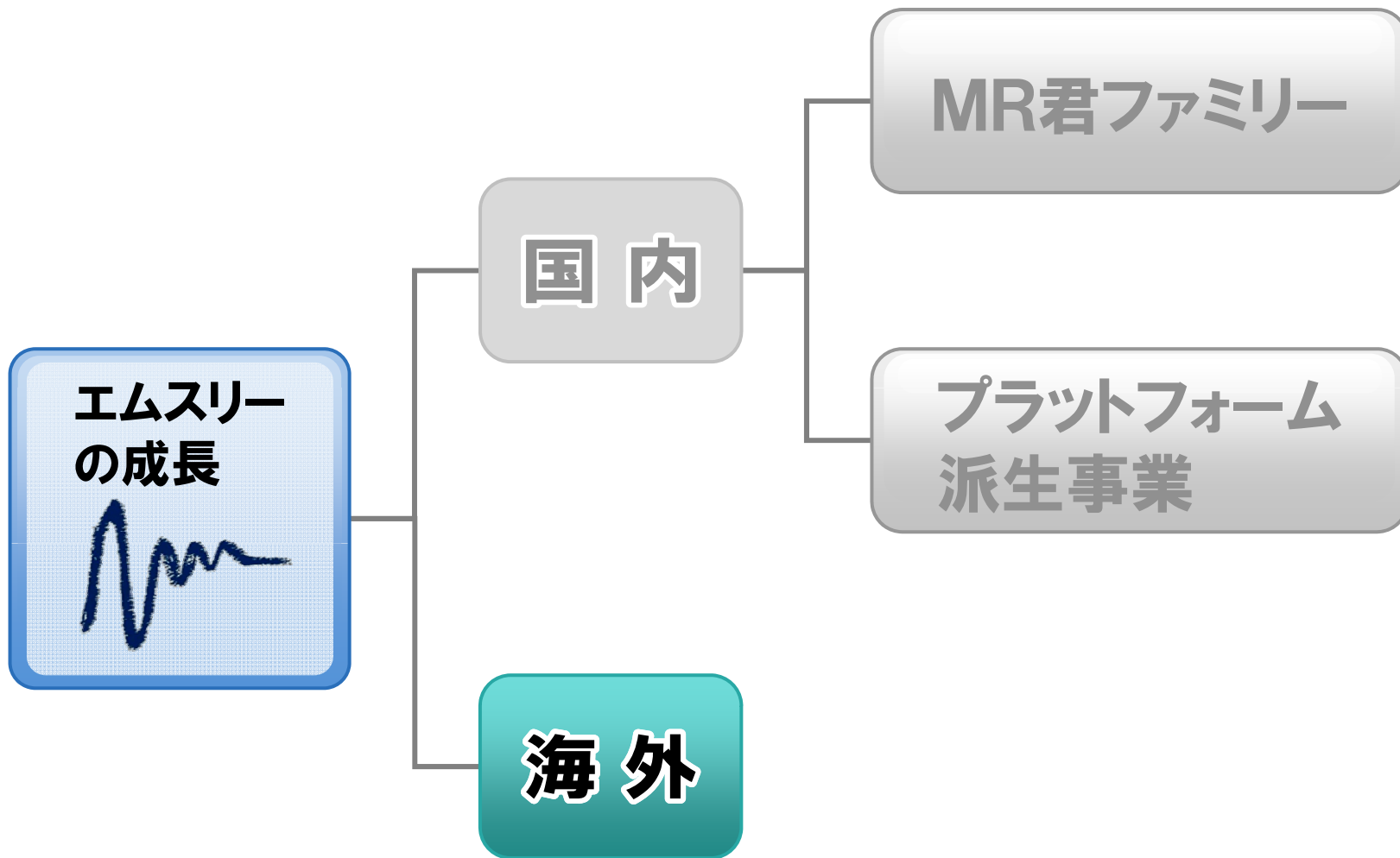
- 医学・医療(歯薬看福)教育分野でのトップブランド
- 学生への抜群の認知度・シェア率(ほぼ100%の受験生が同社の医師国家試験対策模試を受験)
- 教育/教育評価コンテンツ制作のノウハウ
- 大学・病院とのネットワーク



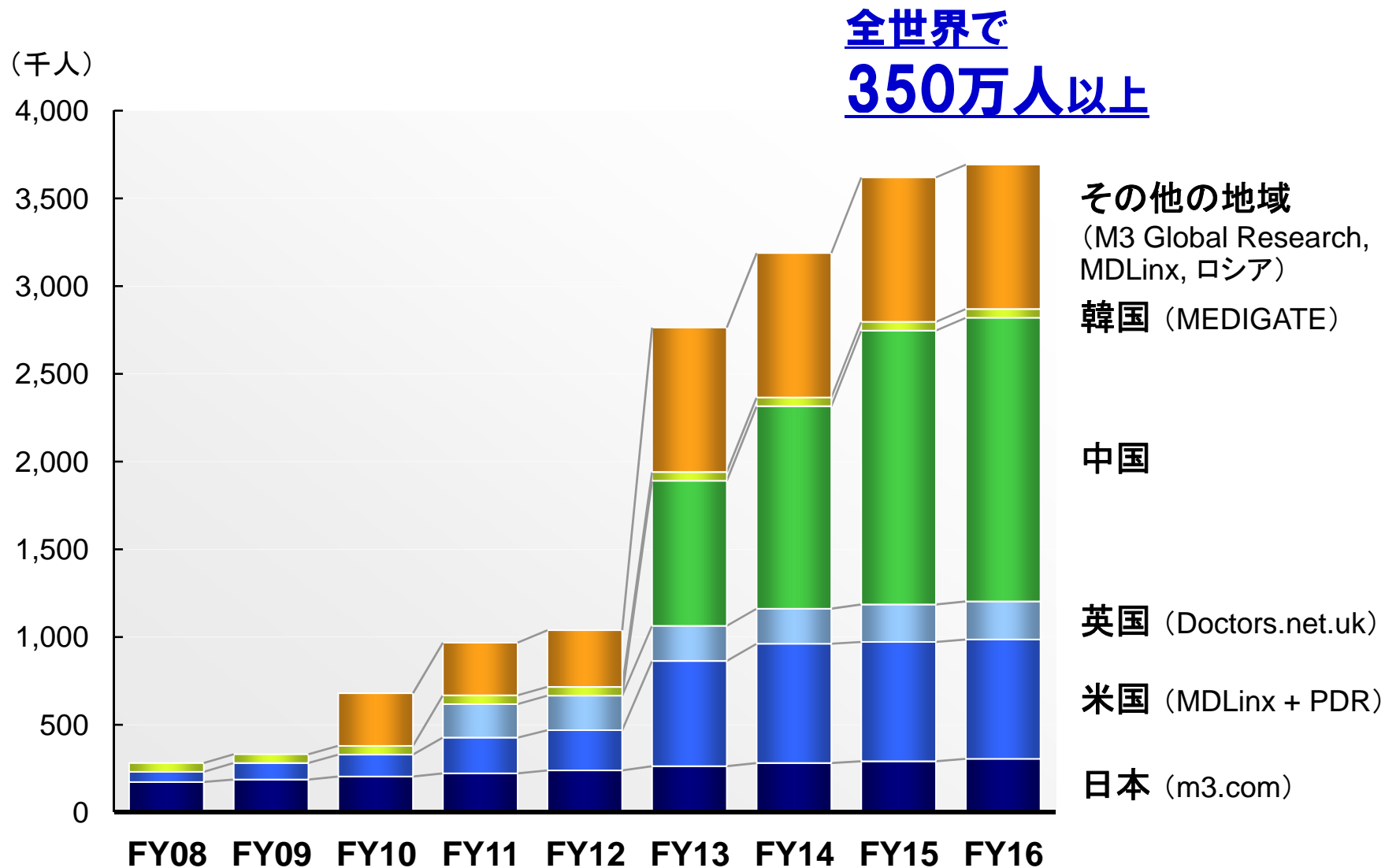
- 医師を始めとした幅広い医療従事者の会員基盤
- 製薬企業をはじめとする様々な業界のクライアント基盤
- インターネットビジネスに対する知見、技術力

<想定シナジー>

- インターネットを活用した教育プログラムの充実
- 医学生、研修医向け就職支援サービスの拡大
- CME等の医師向け教育サービスへの参入



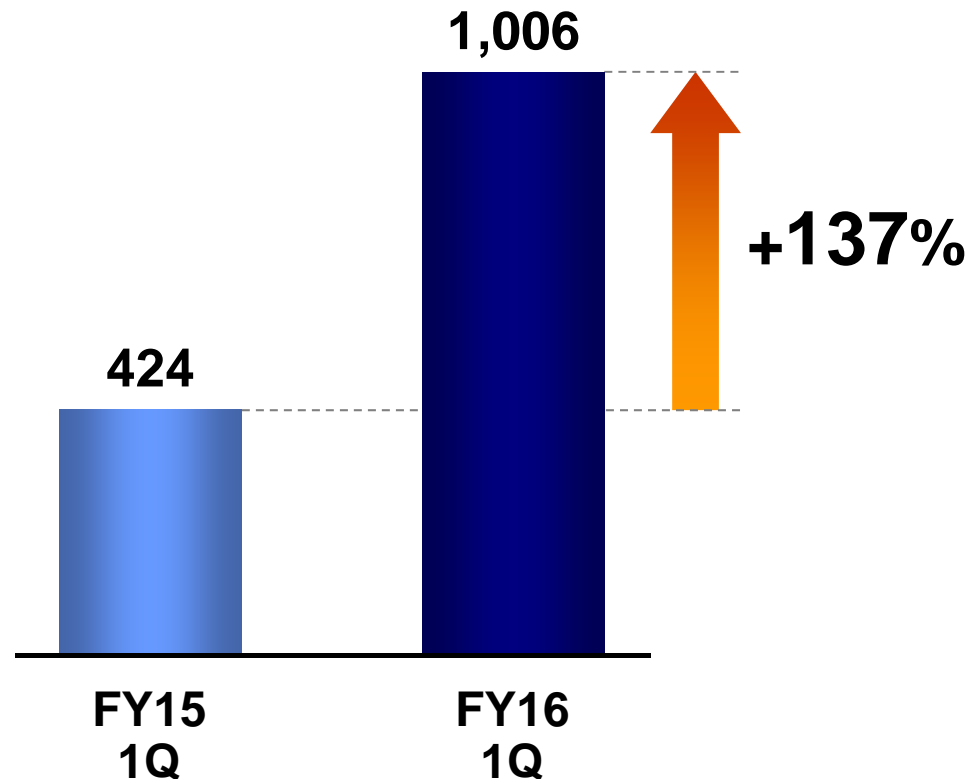
医師会員・調査パネルの推移（グローバル）



米国医師転職支援サービスの拡大

売上推移

単位：百万円

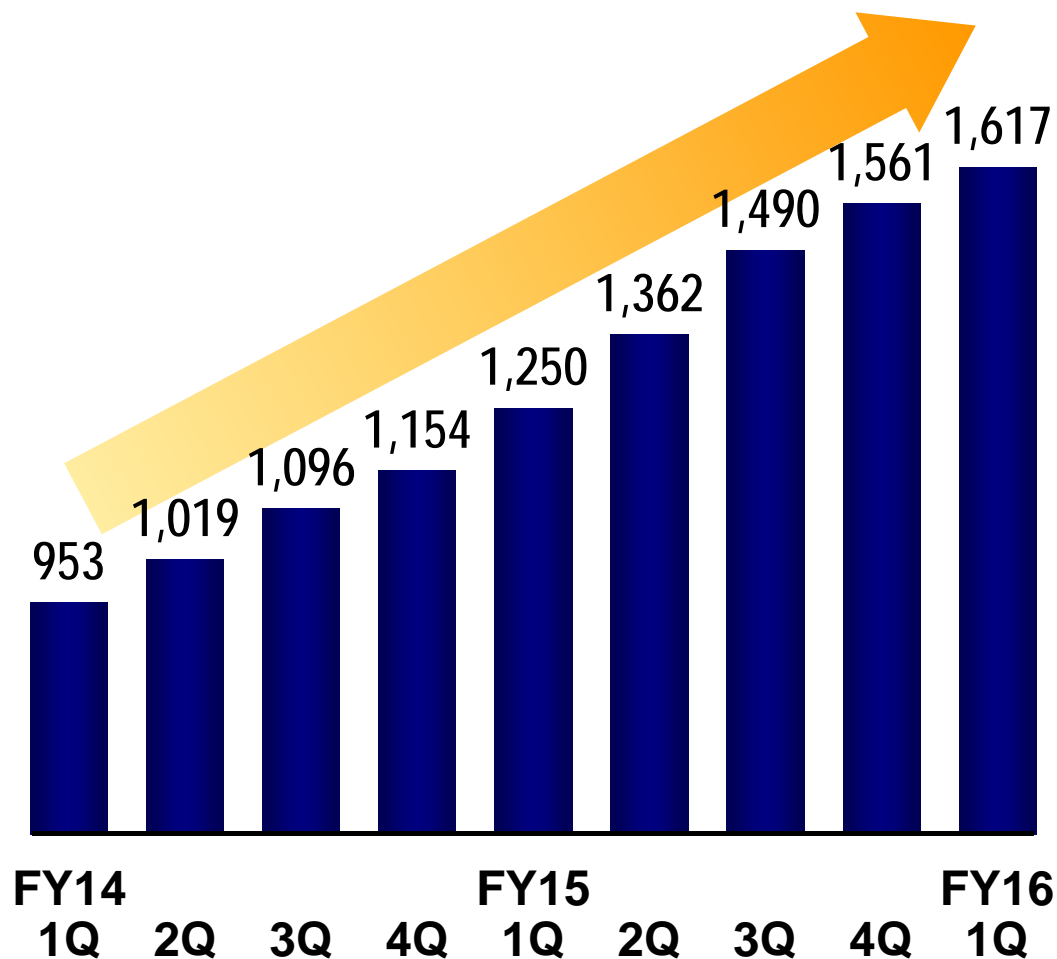


- 2015年12月末にThe Medicus Firmを子会社化。この2年間で4社目のM&A
- 既存事業の拡大にM&A効果が加わり、事業規模は前年の約2.4倍に拡大
- 米国で運営する医師向けサイトMDLinxとのシナジー創出の進展に伴い、売上の拡大と収益性の改善が進む見込み
- エグゼクティブ医師、看護師等への事業拡大も検討中

エムスリーキャリア設立時よりも高い成長率
市場規模は日本より大きく、新たな成長のけん引役に

中国会員医師数の推移

単位：千人



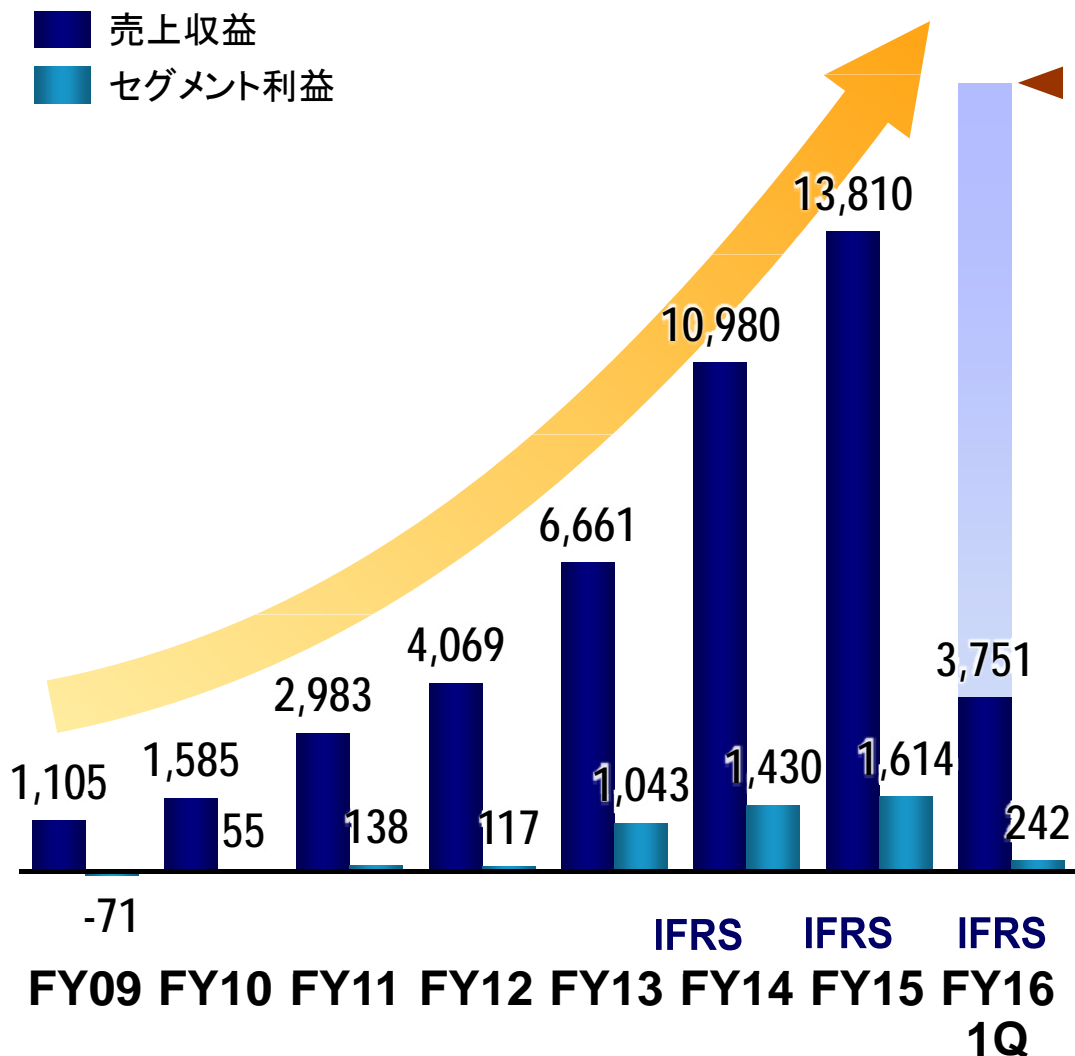
- MR君をはじめとした製薬会社向けマーケティング支援サービス、調査サービスが順調に拡大
- 中国版MR君の契約数は11社22薬剤に拡大
- 製薬会社からのMR君の評価は上々。リピートでの受注も獲得

 サイトの会員数は150万人を超過。中国全土の医師の過半数をカバー

海外セグメント業績推移

単位：百万円

IFRSベース



FY16予想
170億円規模

- 米英中における業容拡大が継続
- 英国においてもMR君を開始。複数の製薬会社を顧客として獲得済み
- 現地通貨ベースでの対前年比は
 - 売上収益：+35%
 - 利益：+19%

M3の全体戦略方針

事業開発の戦略転換

メディカルインターネット分野
での新事業開発
(2000~2010)



ネットを活用した業界特化型
プライベート・エクイティ
(2011~)



アプローチ

e中心

e+リアルオペレーション

サービス範囲

Webサービスeツール

End-to-Endのサービス構築

ポテンシャル
事業ドメイン数

~10

20~30
(海外も含めると~100)

収益性

高収益率(中収益額)

高収益額(中収益率)

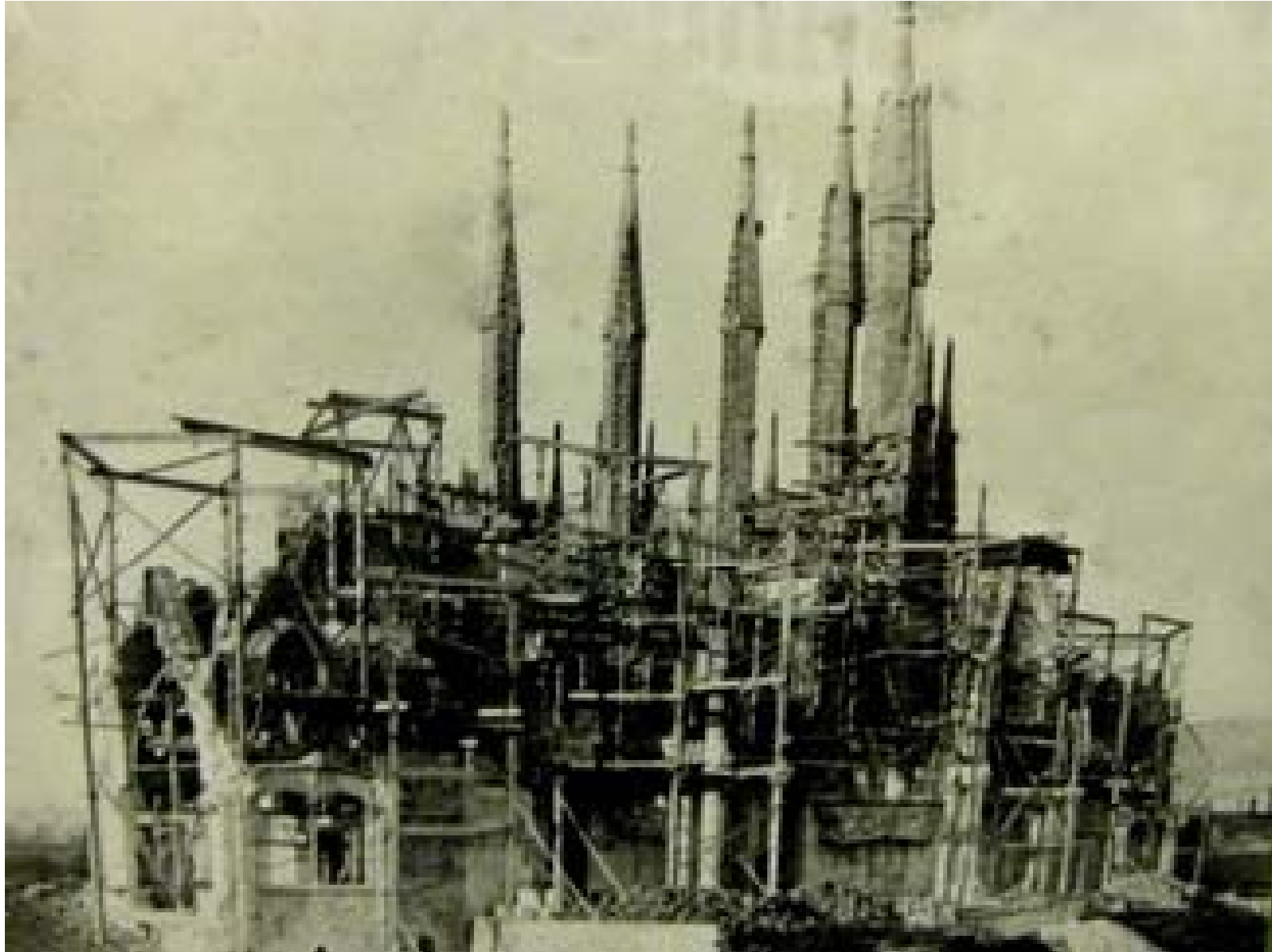
M&A

小規模中心

中~大規模

👉 ①プラットフォーム、②業界知見、③人材(経営、IT)を持ち変革を進められるユニークなポジショニング

M3 is Just Getting Started

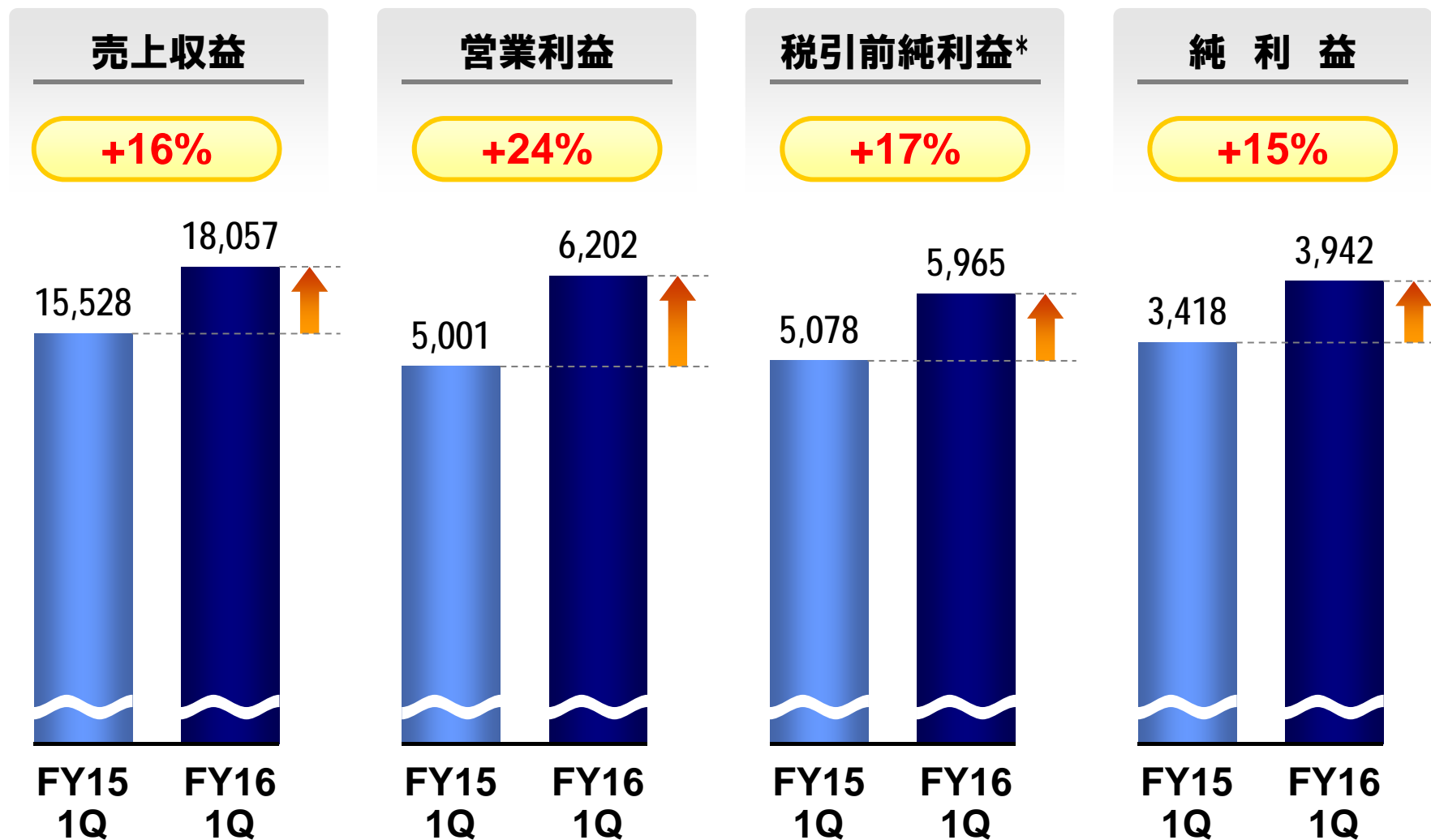


2016年度第1四半期 業績

2016年度第1四半期(2016年4~6月) 連結業績比較

単位: 百万円

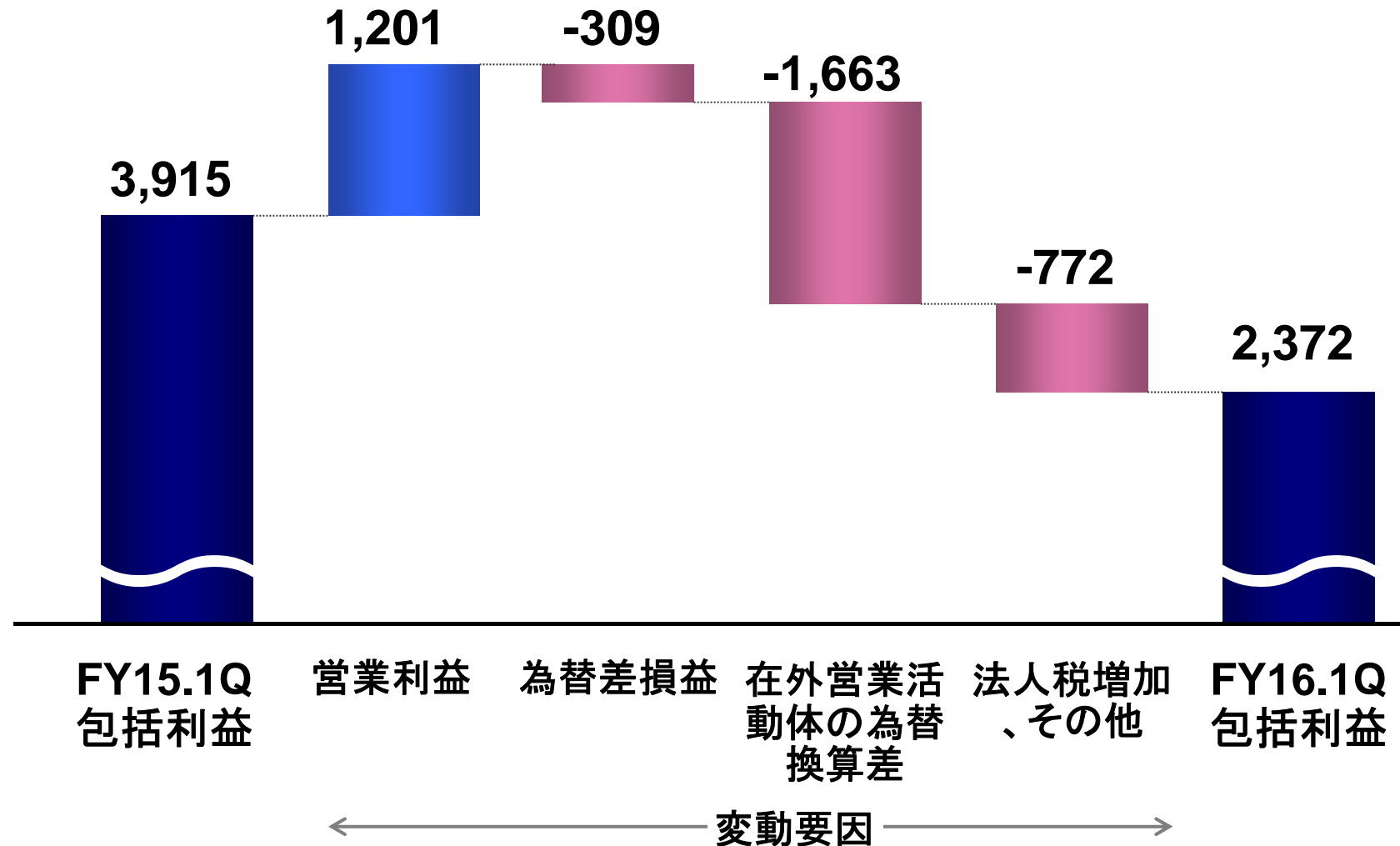
IFRSベース



* 海外グループ会社向け貸付金等の外貨建て債権の円換算に伴う為替差損240百万円が発生

包括利益 対前年変動要因分析

(百万円)



👉 事業は順調に推移したものの、為替変動の影響により包括利益は減少

2016年度 連結業績（セグメント別）

IFRSベース

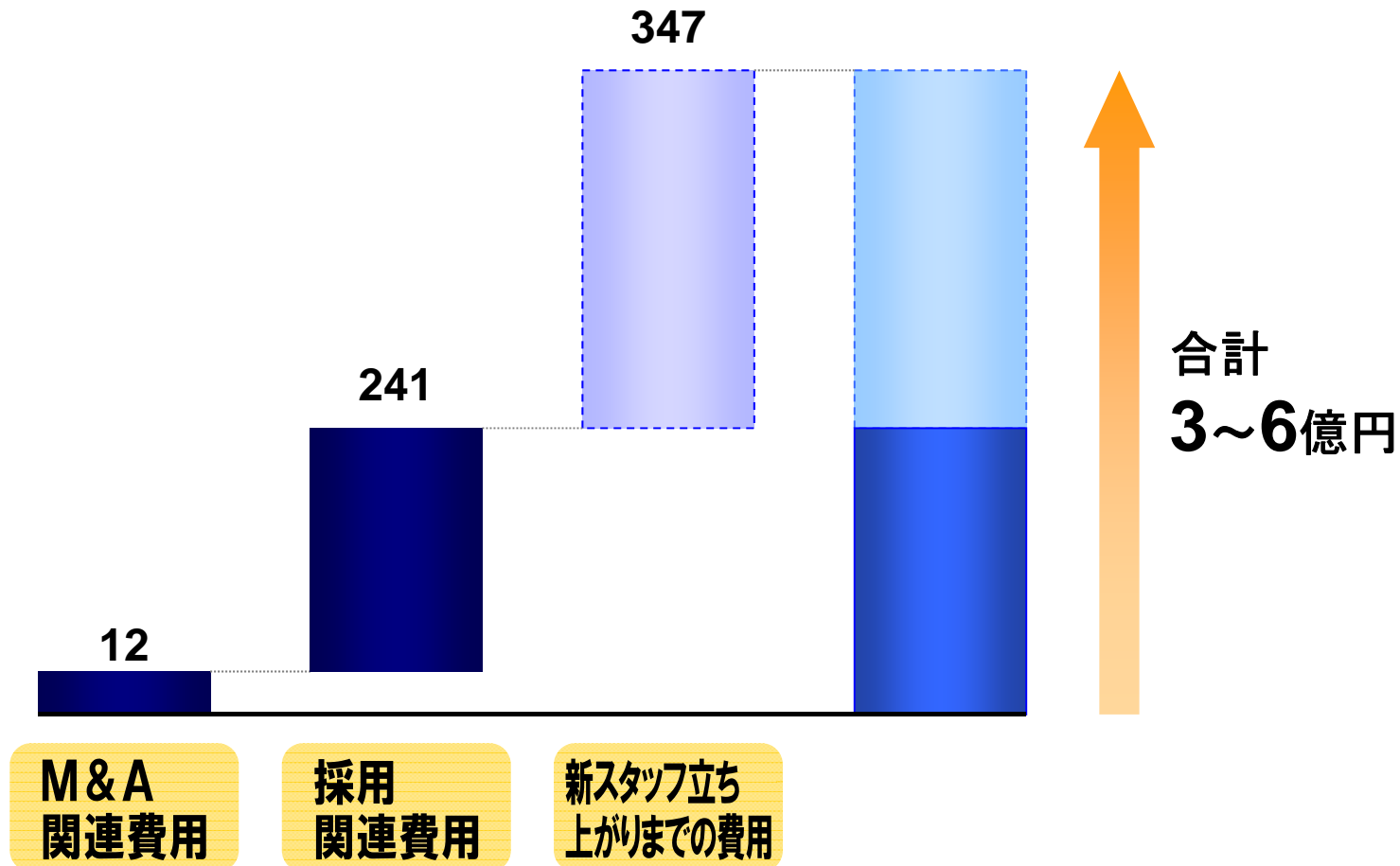
単位：百万円

| | | FY2015 1Q | FY2016 1Q | 前年比 |
|------------------|------|--------------|--------------|-------|
| 医療ポータル | 売上収益 | 6,378 | 7,735 | +21% |
| | 利益 | 4,015 | 4,725 | +18% |
| エビデンス ソリューション | 売上収益 | 4,862 | 5,156 | +6% |
| | 利益 | 909 | 974 | +7% |
| 海外 | 売上収益 | 3,130 | 3,751 | +20%* |
| | 利益 | 238 | 242 | +2%* |
| 診療 プラットフォーム | 売上収益 | 566 | 591 | +4% |
| | 利益 | 34 | ▲10 | — |
| 営業 プラットフォーム | 売上収益 | 335 | 352 | +5% |
| | 利益 | 6 | 24 | 約4倍 |
| その他 | 売上収益 | 446 | 747 | +67% |
| | 利益 | 64 | 13 | ▲80% |

* 現地通貨ベースでの対前年比は 売上収益:+35%、利益:+19%

成長に向けた投資およびその他一時的なコスト

単位：百万円

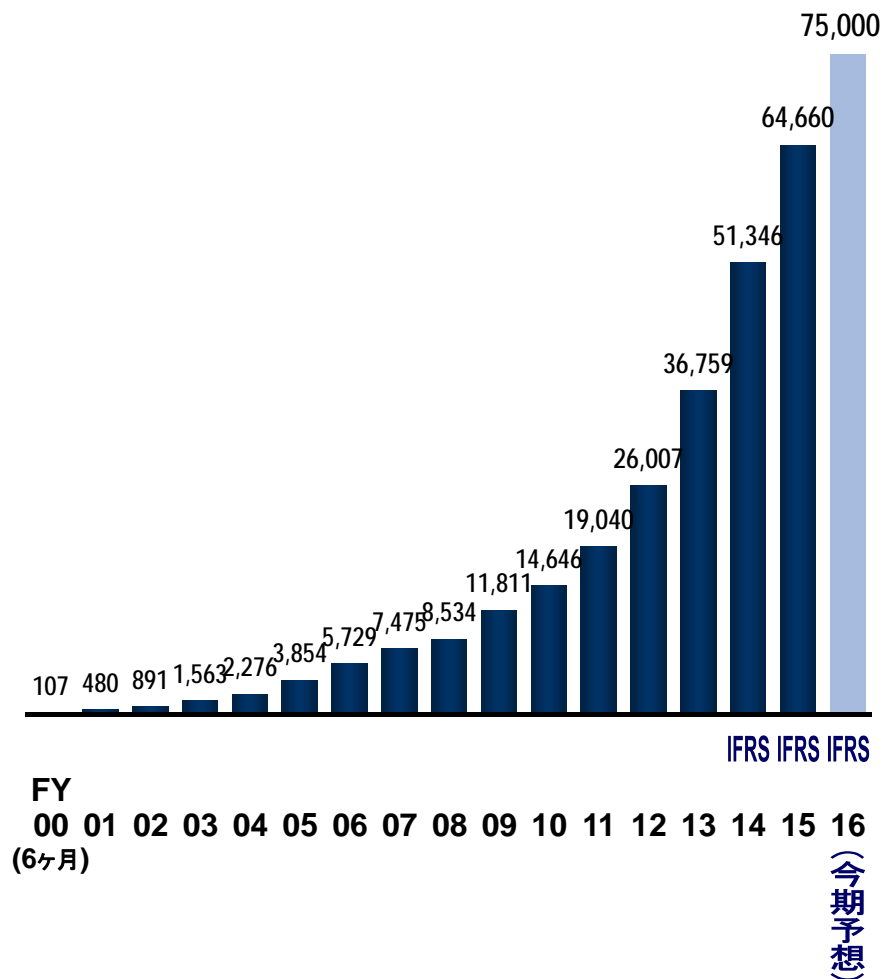


成長に向けた一時的な費用による利益へのインパクトは3～6億円程度。積極的な先行投資を継続

エムスリーの業績推移

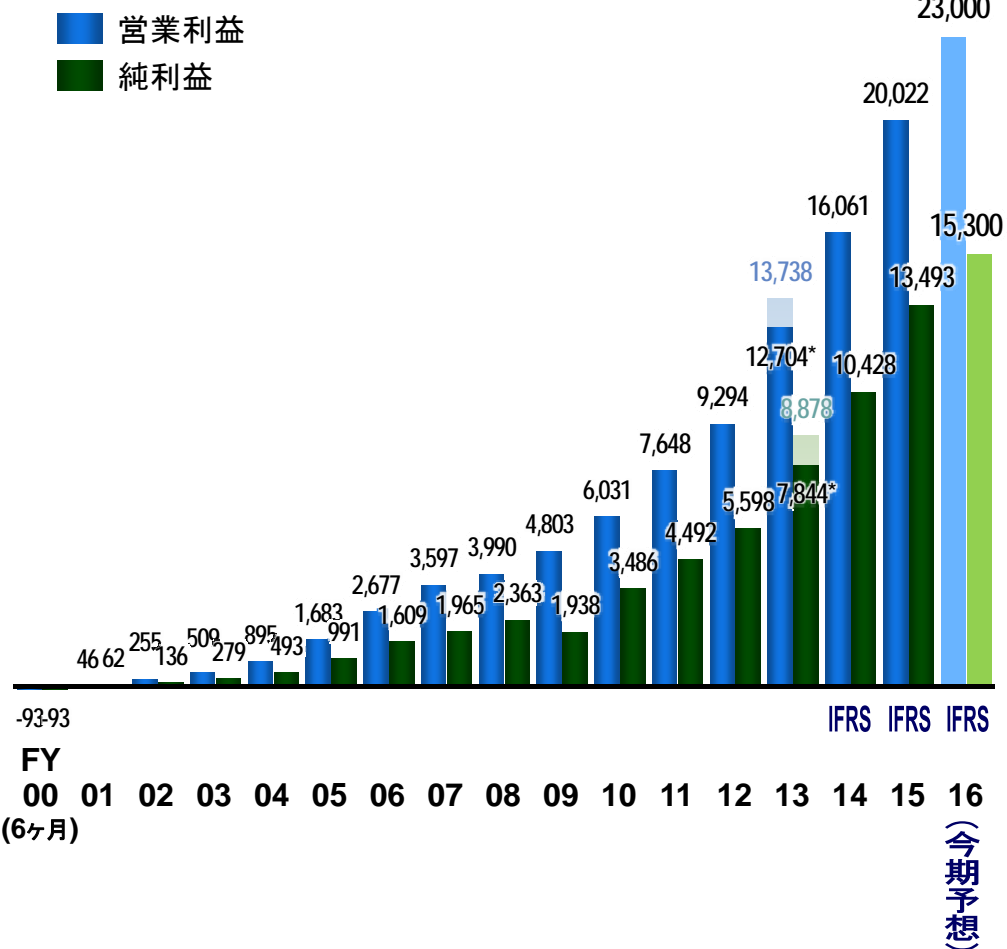
売上収益

単位: 百万円



営業利益・純利益

単位: 百万円



* 営業利益、純利益より一時的な要因(メディサイエンスプランニングの完全子会社化に伴う特別利益:1,034百万円)を控除した金額

目指すは医療界の変革と新付加価値の創造

M 3

Medicine : 医療

Media : メディア

Metamorphosis : 変容



医療界は巨大な産業セクター

- 国民医療費33兆、周辺まで含めると50兆
- GDPの10%
- コントロールしているのは29万人
(国民の0.2%の医師)

新しい価値を医療界に提供し続ける

- 医療界の課題や問題点を解決
- 人真似でない、ユニークなモデルを提供
- 高い付加価値を創出できる(高利益)分野に特化、骨太の企業価値向上を目指す