

---

# エムスリー株式会社

## 会社説明資料

2018年4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

# 2017年度決算のまとめ

# 2017年度 連結業績比較

(百万円)	業績予想		実績	前年比
売上高	90,000	<	94,471	+21%
営業利益	29,000	<	29,713	+19%
税引前純利益	29,000	<	29,700	+19%
純利益	19,500	<	20,783	+23%

■ 期末配当は11円

# 2017年度 連結業績(累計)

(百万円)

		FY2016	FY2017	前年比
メディカル プラットフォーム	売上収益	28,223	34,306	+22%*
	利益	14,475	15,477	+7%*
エビデンス ソリューション	売上収益	22,313	22,084	-1%**
	利益	5,307	5,532	+4%
キャリア ソリューション	売上収益	8,631	10,880	+26%
	利益	2,503	2,871	+15%
海外	売上収益	16,338	22,425	+37%
	利益	1,582	2,980	+88%
その他 エマージング事業群	売上収益	4,525	6,903	+53%
	利益	1,468	1,697	+16%

オーガニックな  
利益率は改善  
(M&Aの影響で  
低下)

ノイエスの受注、  
利益共に回復。

1Qは採用等の先  
行投資が発生し  
ていたが、2Q以  
降収益拡大中

米国・EU・中国  
何れも好調

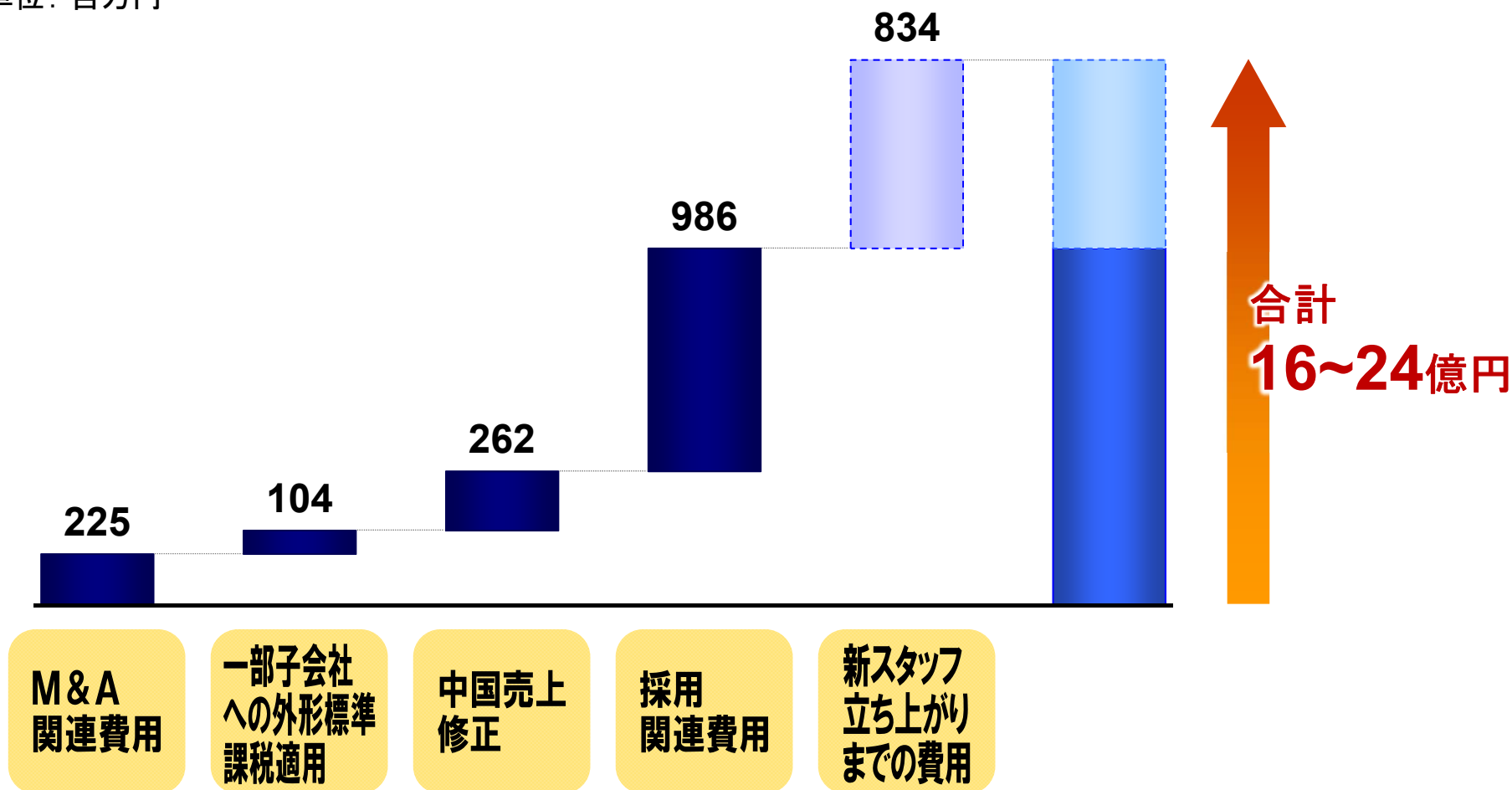
次の成長ドライ  
バーも拡大中

\* グループ会社の新規連結により売上が増加、成長に向けた先行投資(人員増)

\*\* 上期にIDAの売却、ノイエスの一時的狭間

# 成長に向けた投資と営業利益への一時的なインパクト

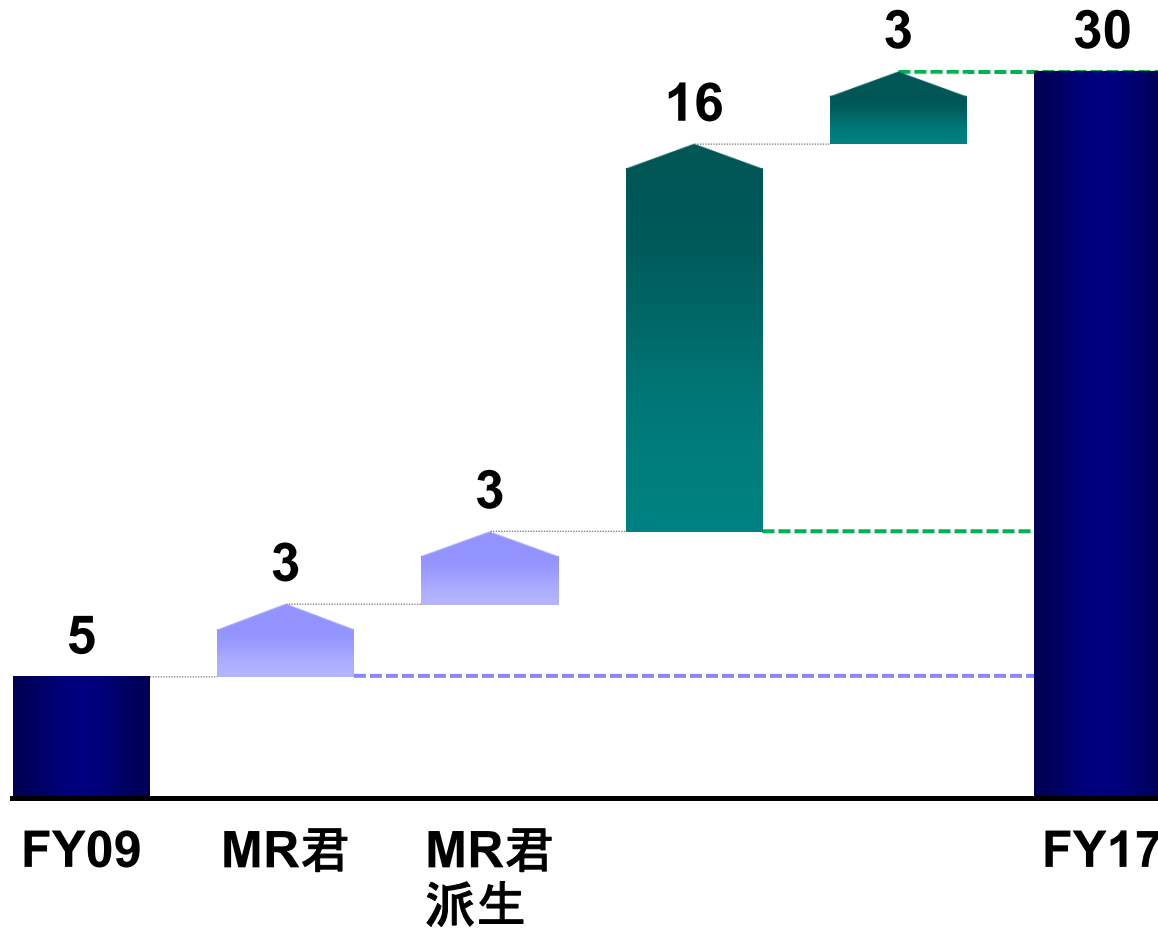
単位：百万円



**👉 営業利益へのインパクトは16~24億円程度。成長に向け、積極的な先行投資を継続**

# 利益成長ドライバー（FY2009 → FY2017）

営業利益 単位：10億円



成長の3/4以上は、MR君ファミリー以外... MR君ファミリーは今後も伸びる事業だが、利益成長は、他分野の方が大きくなる見込み

MR君ファミリー

国内  
新規事業

海外

# 事業の現況と方針



# サマリー

## メディカル プラットフォーム

- 製薬、医療機器企業へのマーケティング支援ビジネスが拡大、4Qから積極的な人員増
- 売上:343億円(前年比+22%)、営業利益:155億円(前年比+7%)
- 期初時点受注残も前年同期比+15%程度

## エビデンス ソリューション

- IDAの売却、SMOノイエスのプロジェクトの狭間等により売上は221億円で前年と同水準。
- 4Q 3ヶ月間のCRO事業の営業利益は前年比+23%
- 受注残は270億円と堅調に推移、営業利益率は25%で安定

## キャリア ソリューション

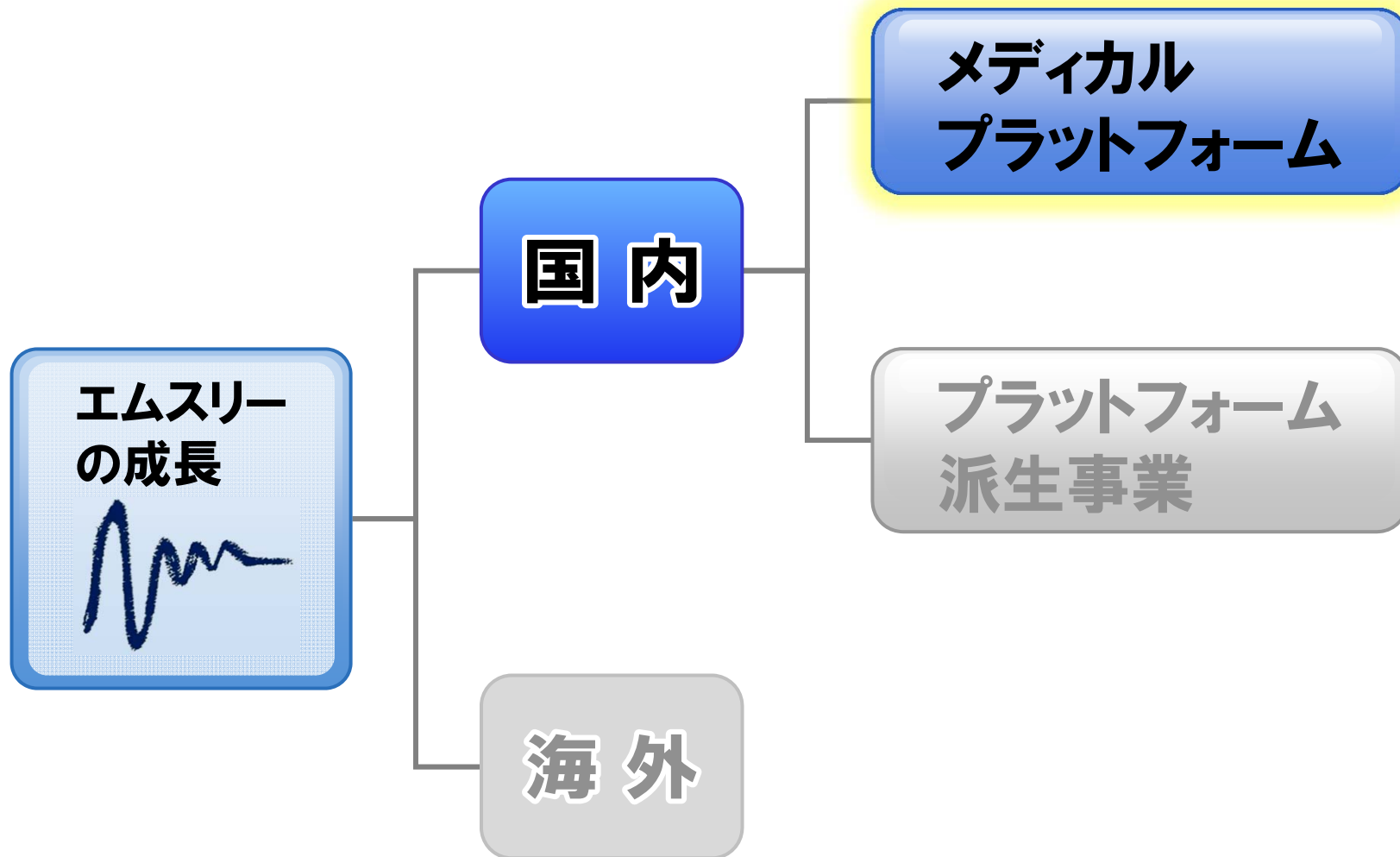
- 転職者数の増加により業容拡大、売上109億円(前年比+26%)、営業利益は29億円。
- 1Qの人員増に伴う一時的先行投資による利益減から大幅に回復、通年の営業利益は前年比+15%

## 海外

- 米英調査事業の拡大・収益性改善により、売上・利益共に続伸、WAKE子会社化により米国治験事業に参入
- 売上224億円(前年比+37%)、営業利益30億円(前年比+88%)

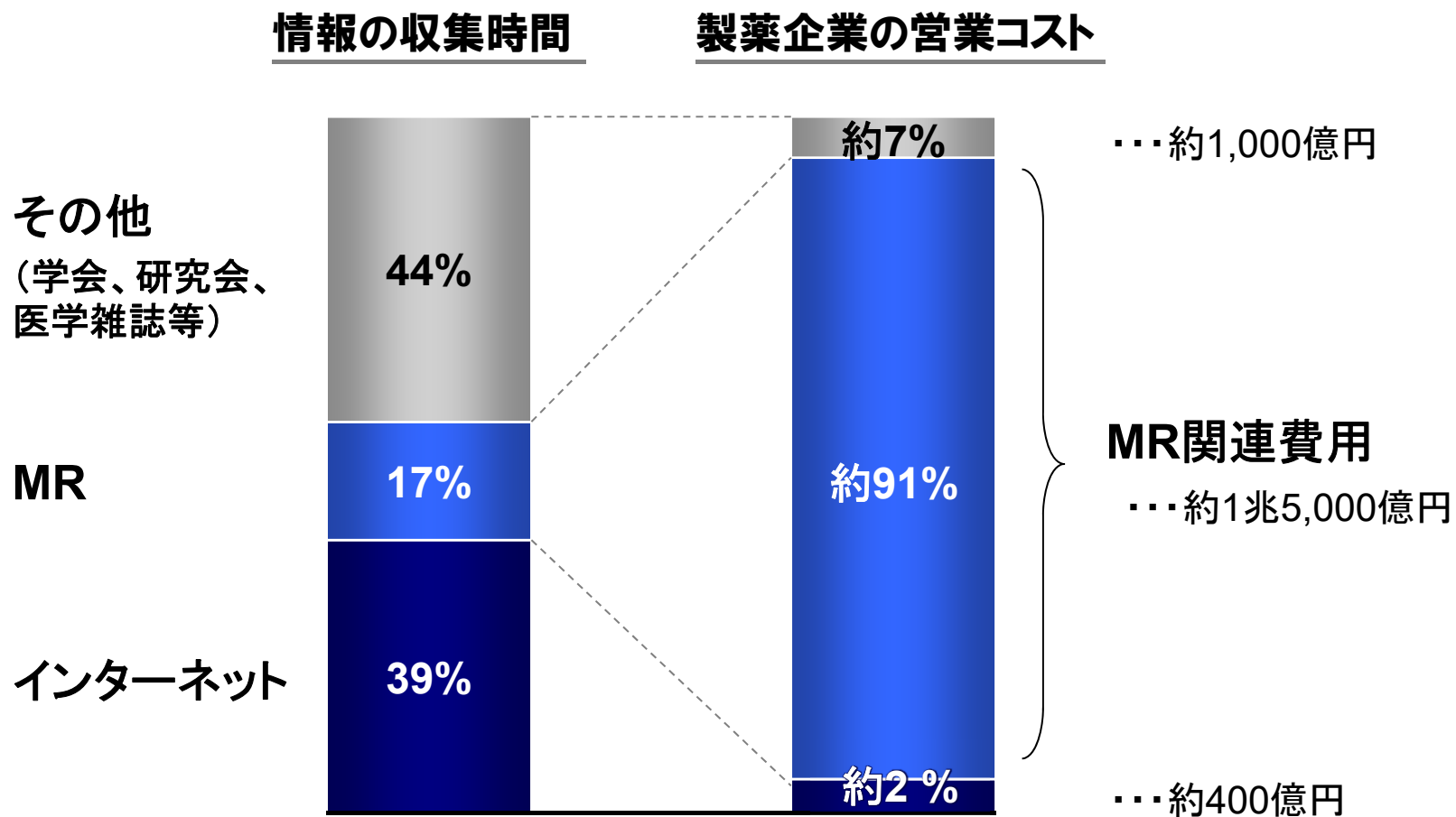
## その他 トピック

- 先端医療分野での取り組みが加速。デュラビーム事業の進捗は計画通り
- 次の成長ドライバーも拡大中



# 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

# メディカルプラットフォームの成長ポテンシャル



製薬企業に加え、医療機器企業の売上が拡大する傾向  
**医療機器**クライアントの売上も前年比で**約2倍**

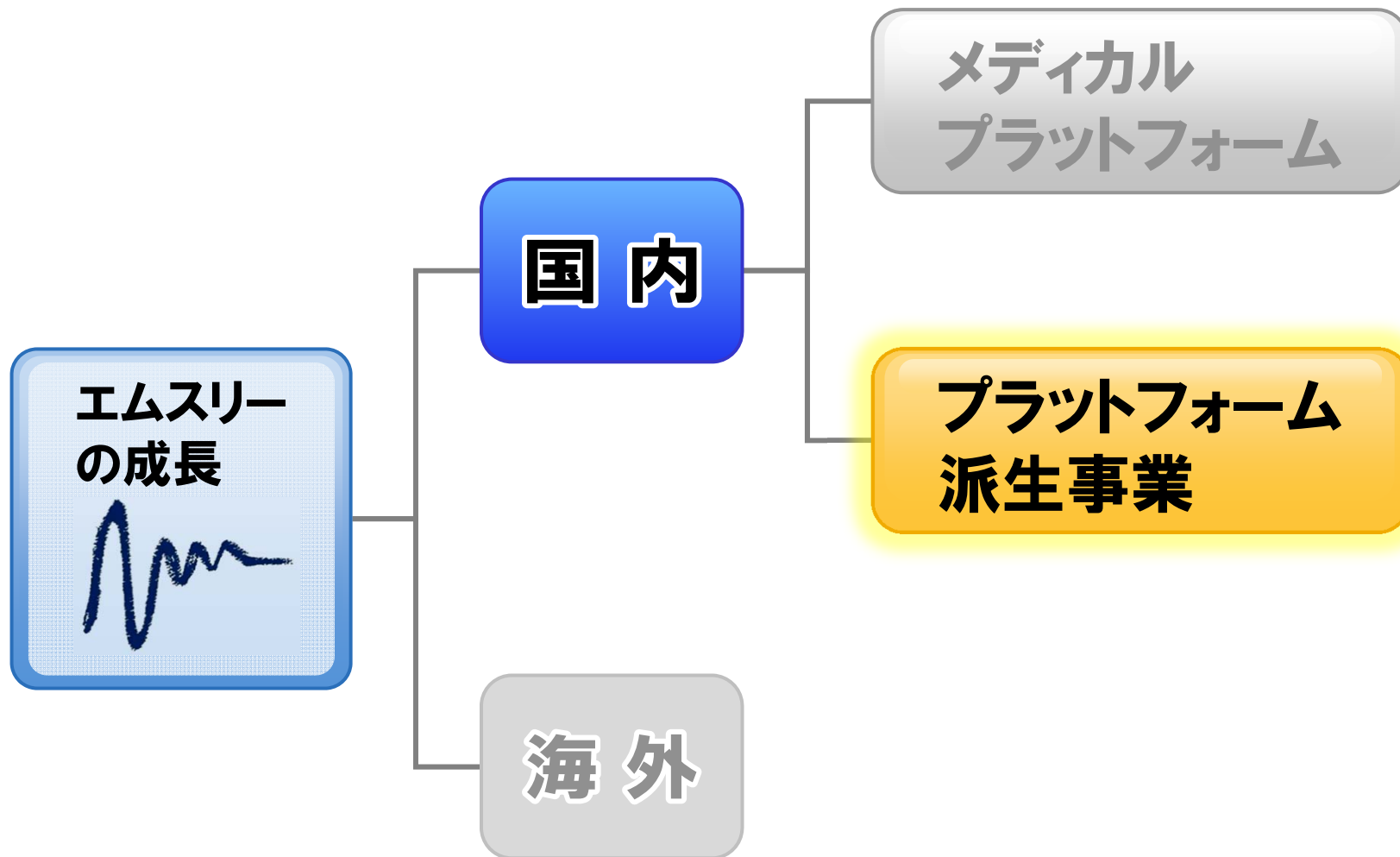
# メディカルプラットフォーム サービス

- MR君
- MR君ファミリー
- 拡大サービス

## 医療関連企業マーケティングプロセス



 情報伝達(従来のMR君)だけではなく、より幅広いマーケティングニーズに対応するべくサービスラインアップを拡充・・・ワンストップ化



# 治験事業の位置づけ

「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、 unnecessary 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

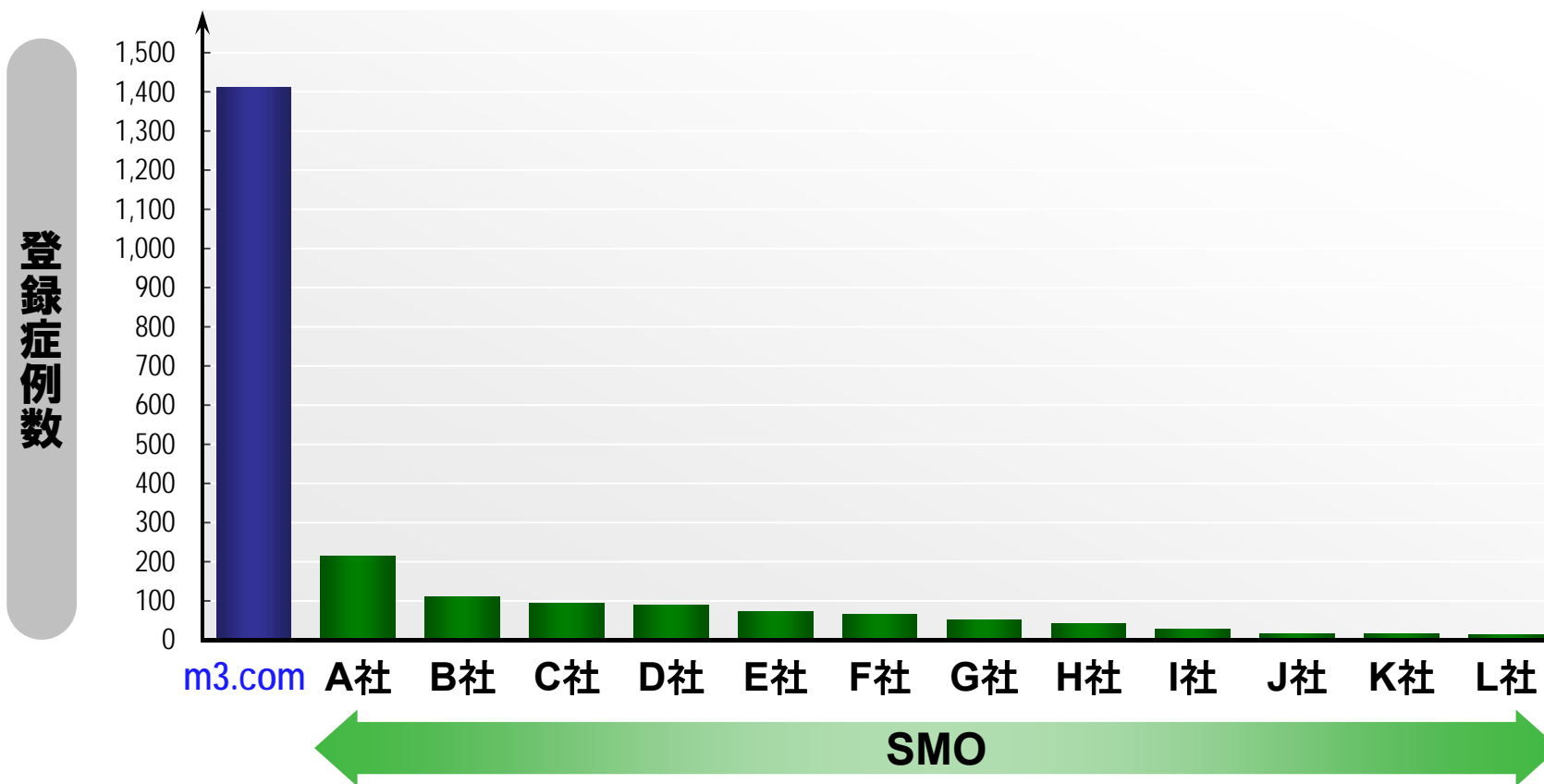
2011年～

医薬の研究開発のe化を推進。第2のエンジンに成長

# 治験君：症例登録事例（大規模臨床研究）

Case study

## あるプロジェクトにおけるSMO別症例登録状況

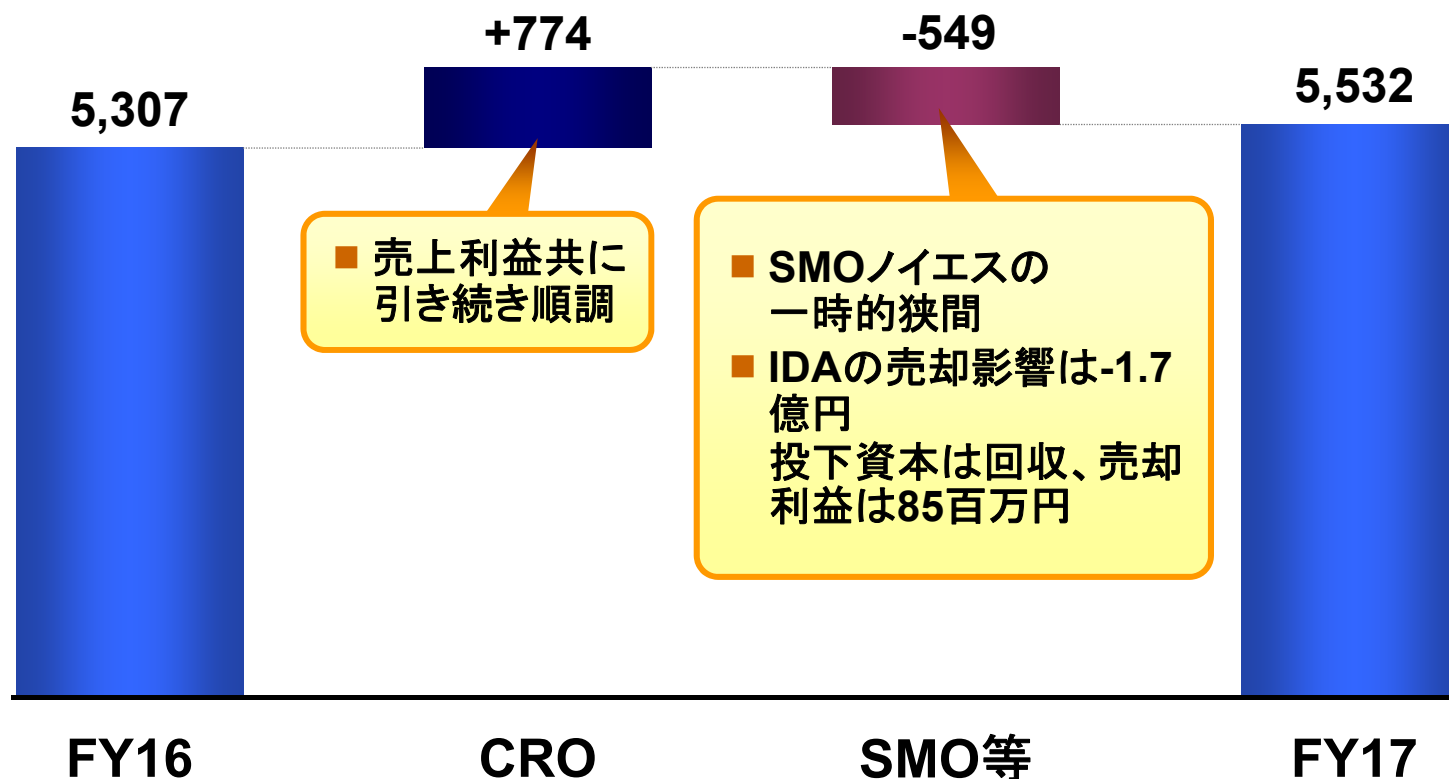


 他社SMOの合計と比べても、速いスピードで症例登録中



# エビデンスソリューションセグメント利益変動要素

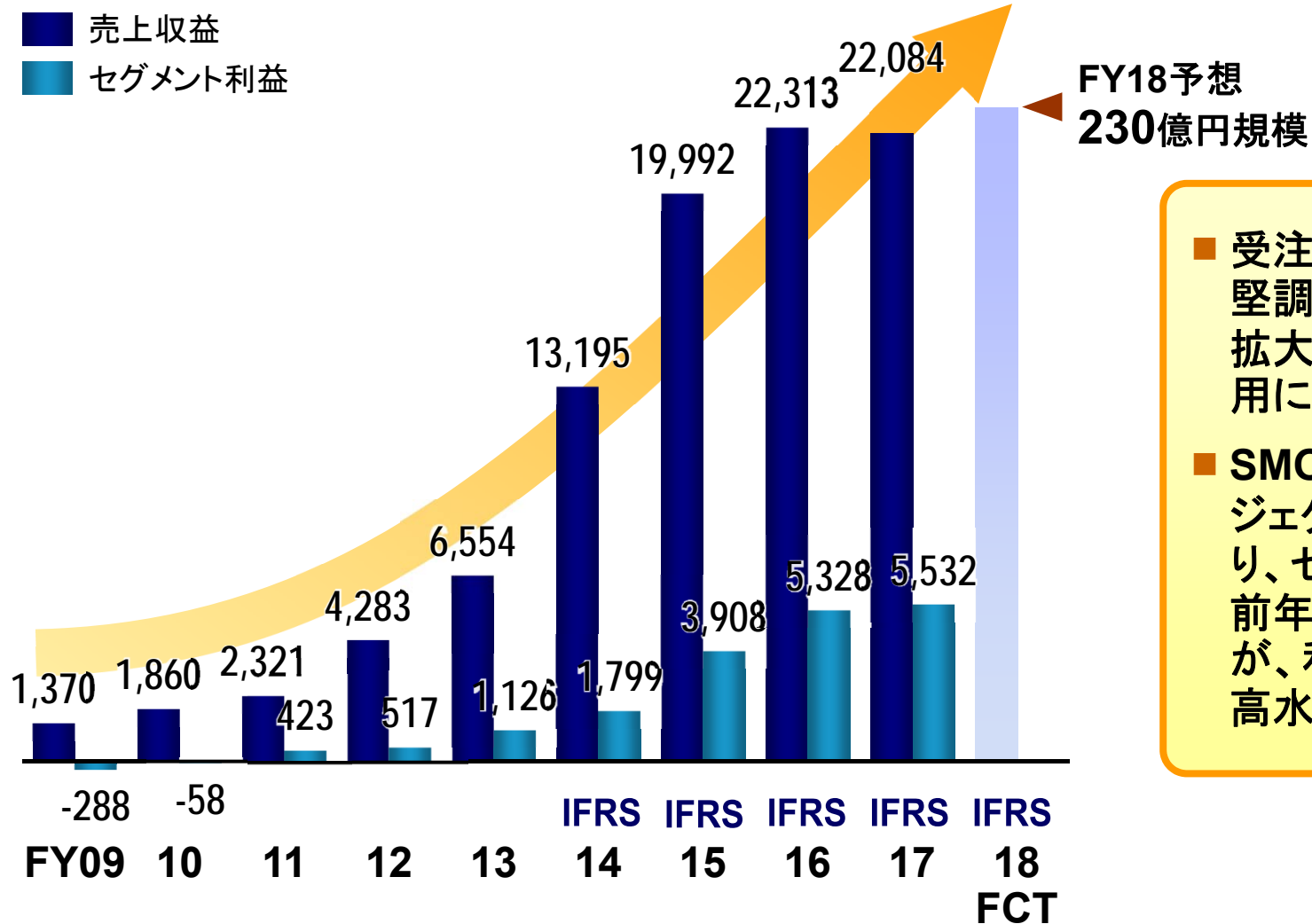
単位：百万円



👉 SMOノイエスは狭間であったが、CROは好調で通年で利益はプラス成長。

# エビデンスソリューションセグメント業績推移

単位：百万円

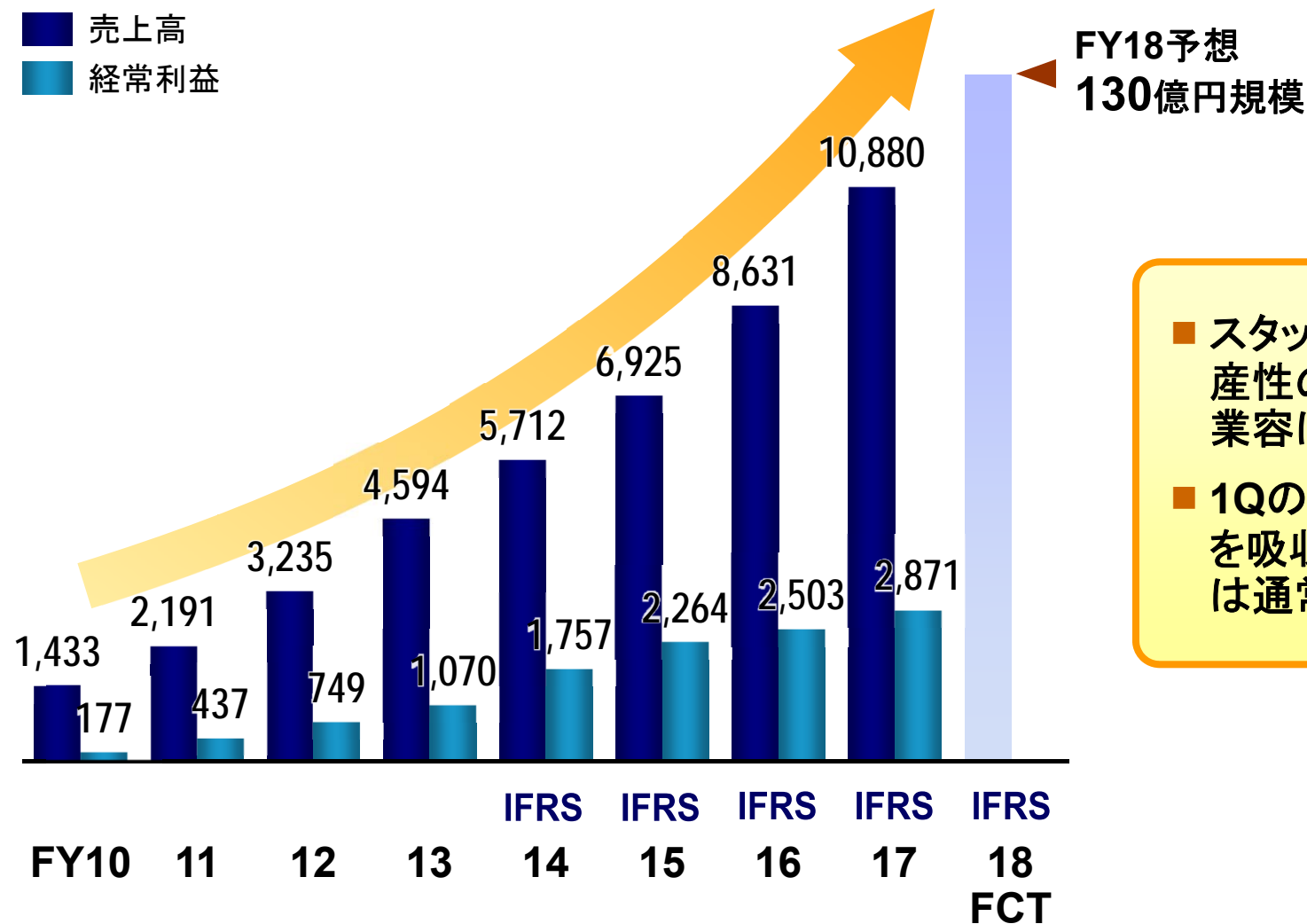


- 受注残は270億円と堅調に推移。受注の拡大に伴い、人材採用に先行投資
- SMOノイエスのプロジェクトの狭間等により、セグメント売上は前年比で横ばいだが、利益率は25%と高水準を維持

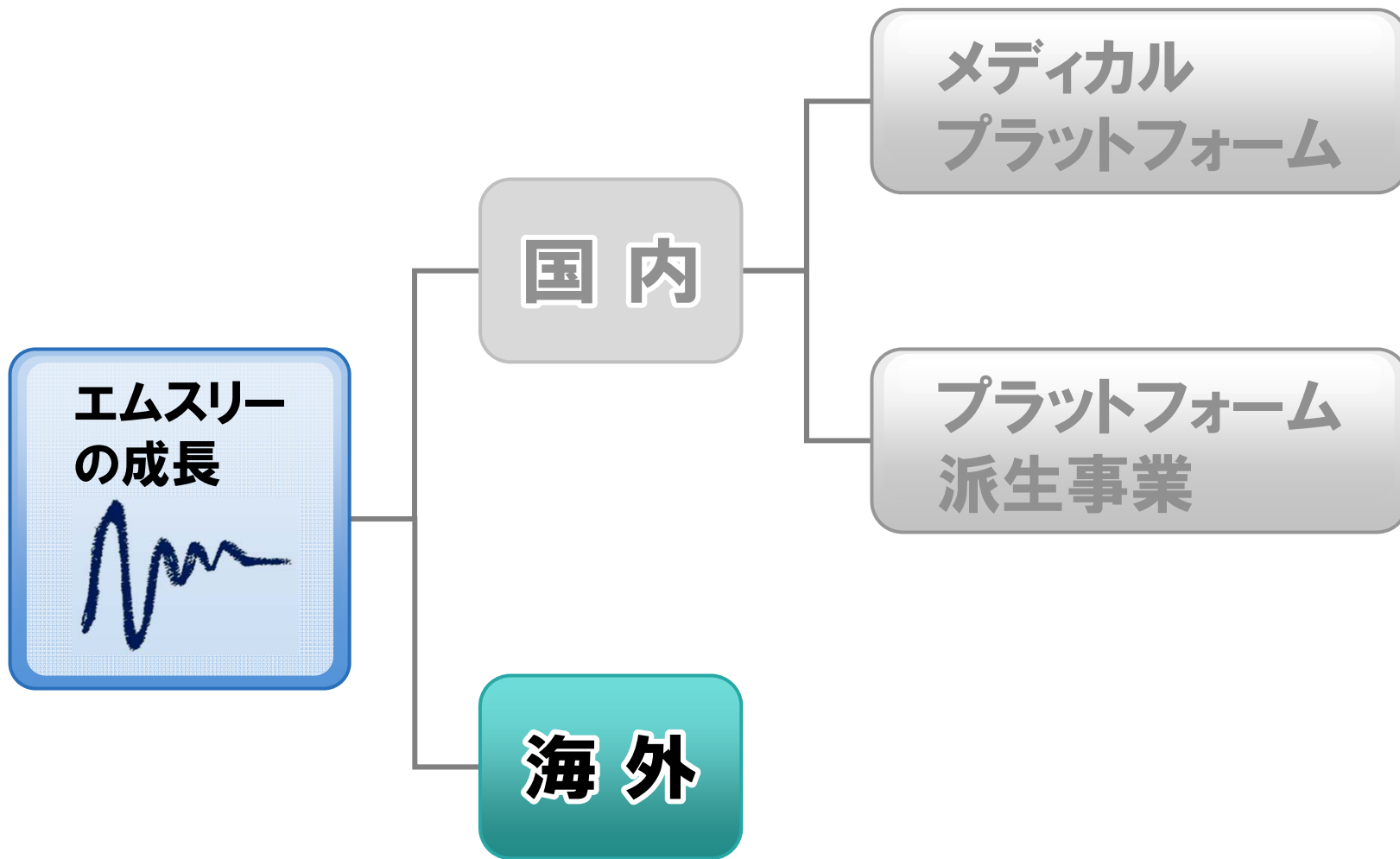
# エムスリーキャリア業績推移

単位：百万円

■ 売上高  
■ 経常利益



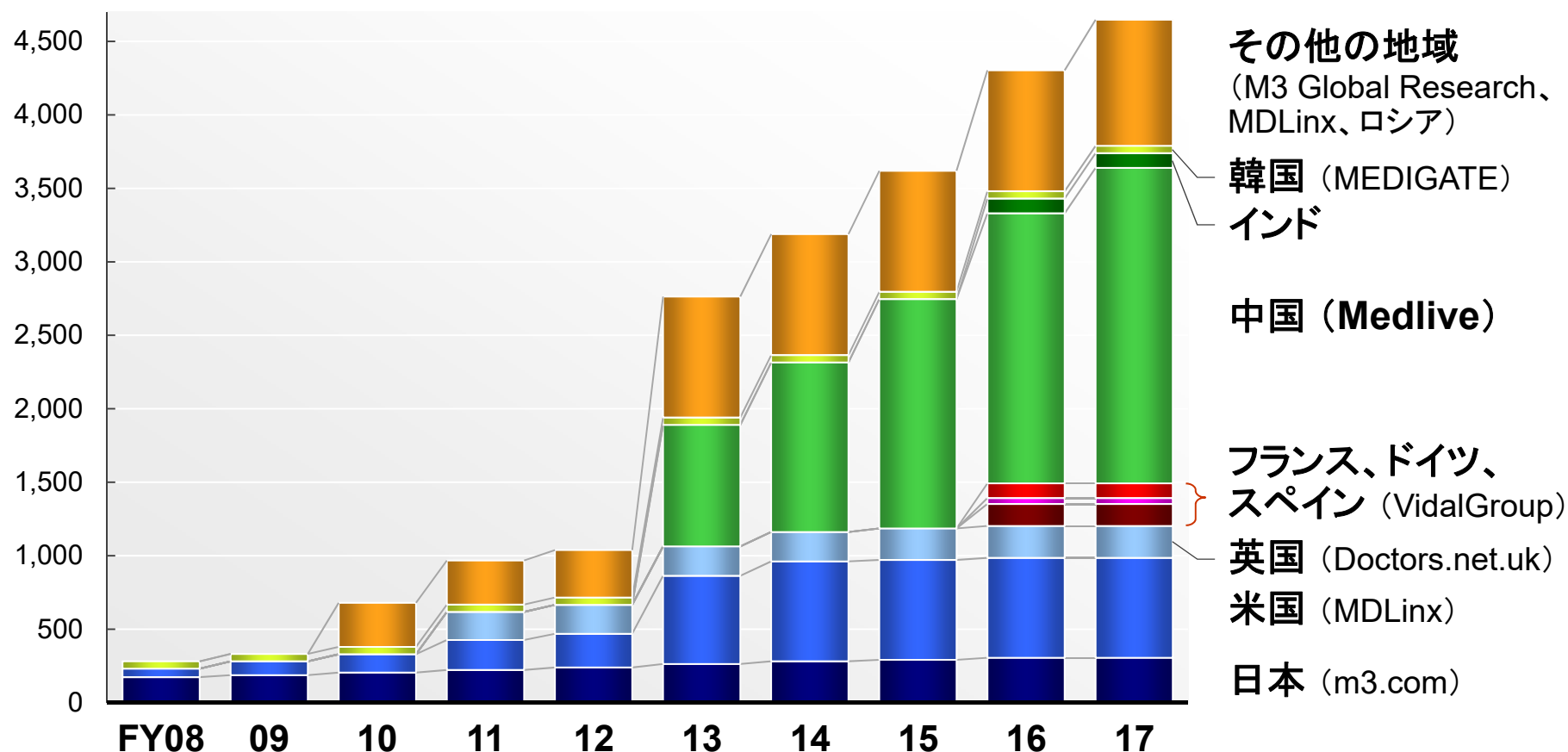
- スタッフの拡充と生産性の向上により、業容は順調に拡大
- 1Qの増員インパクトを吸収し、利益成長は通常速度へ回復



# 医師会員・調査パネルの推移（グローバル）

全世界で  
**400万人以上**

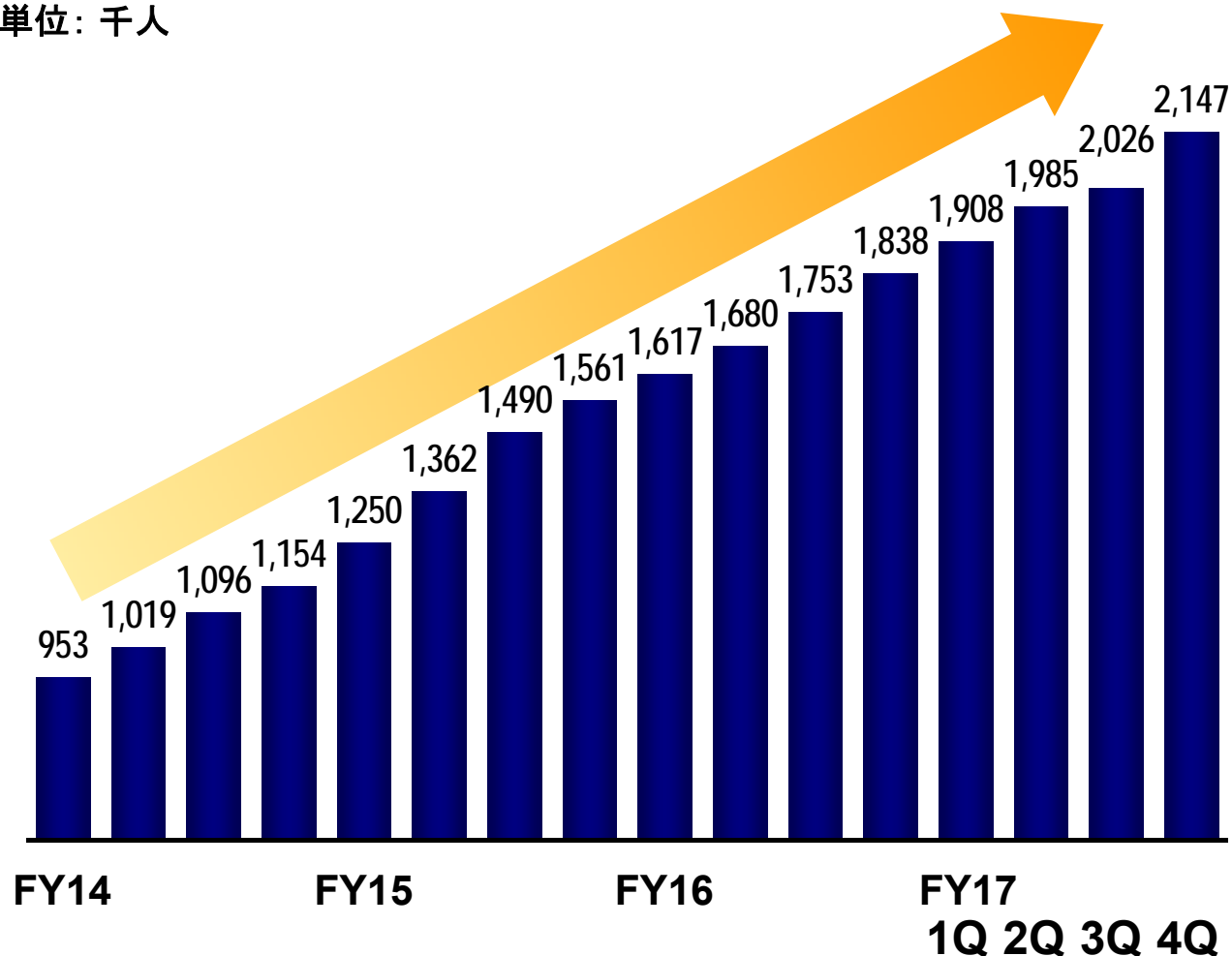
(千人)



**カバーする医師会員はグローバルで400万人を超える**

# 中国会員医師数の推移

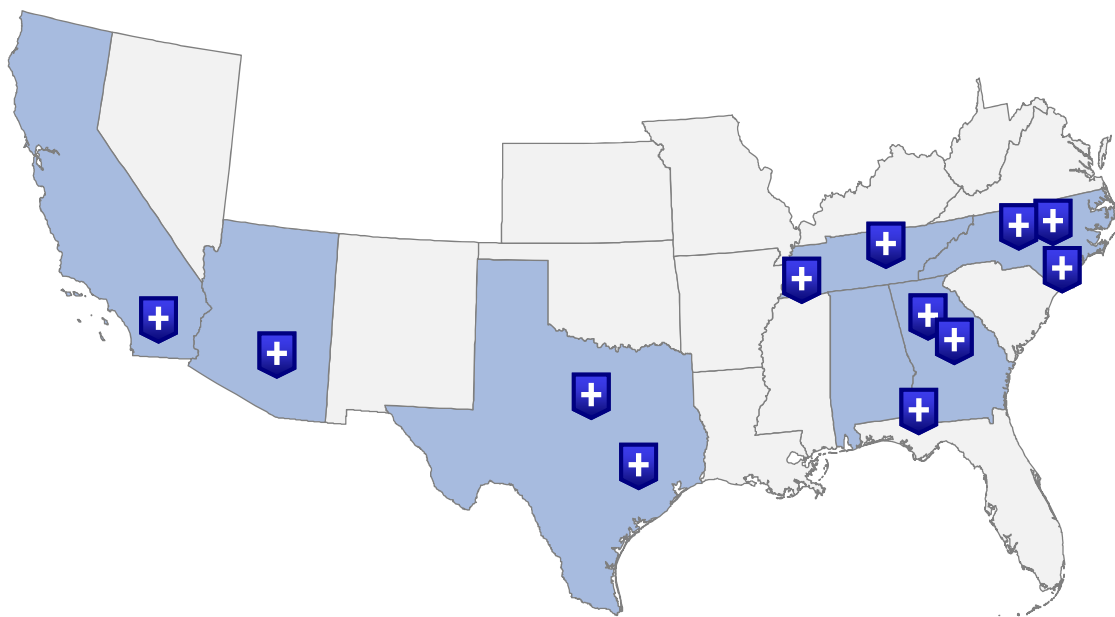
単位：千人



- 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君の薬剤数は11社35剤、
- 市場拡大をめざし、MNCのみならず、内資系へのアプローチも開始
- 医師向け転職支援事業を開始

 サイトの会員数は210万人強。中国全土の医師の大半をカバー

# Wakeの買収による米国治験事業参入



- 治験支援事業市場規模：  
140億ドル
- 運営施設数： 12施設  
売上：約20億円
- フェーズI~IVを扱い、神経科、  
消化器科、皮膚科、婦人科な  
どの領域を強みとする
- 強力なマネジメントチームとプ  
ログラマティックM&Aでの豊  
富な経験
- 想定されるシナジー
  - 治験参加患者獲得の効率化
  - 大規模かつ効率的な治験施  
設サービスの構築の第一歩

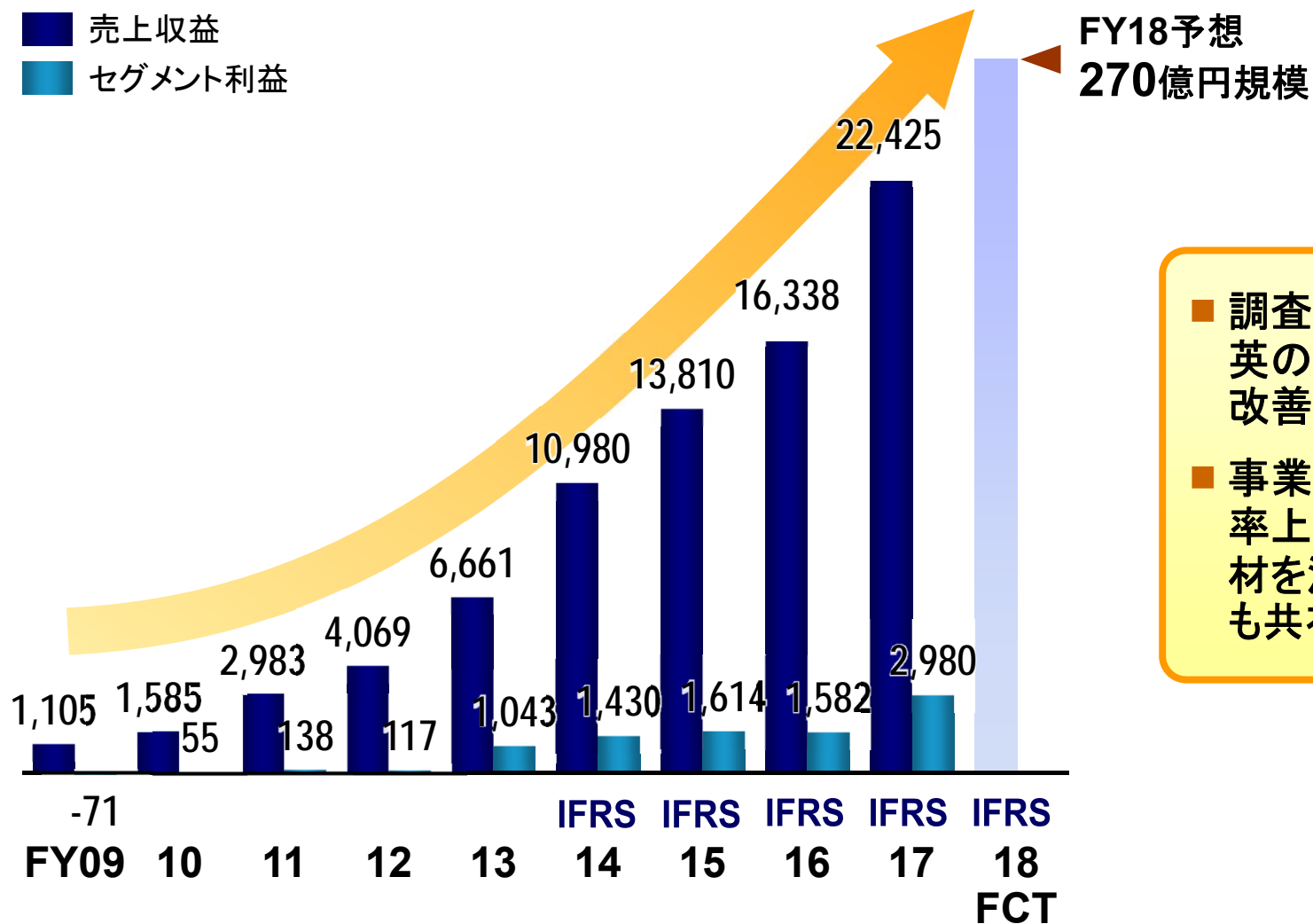


**WakeはM3のM&Aエンジンになる見込み、1、2年後には  
施設数を倍にする目標**

# 海外セグメント業績推移

単位：百万円

■ 売上収益  
■ セグメント利益

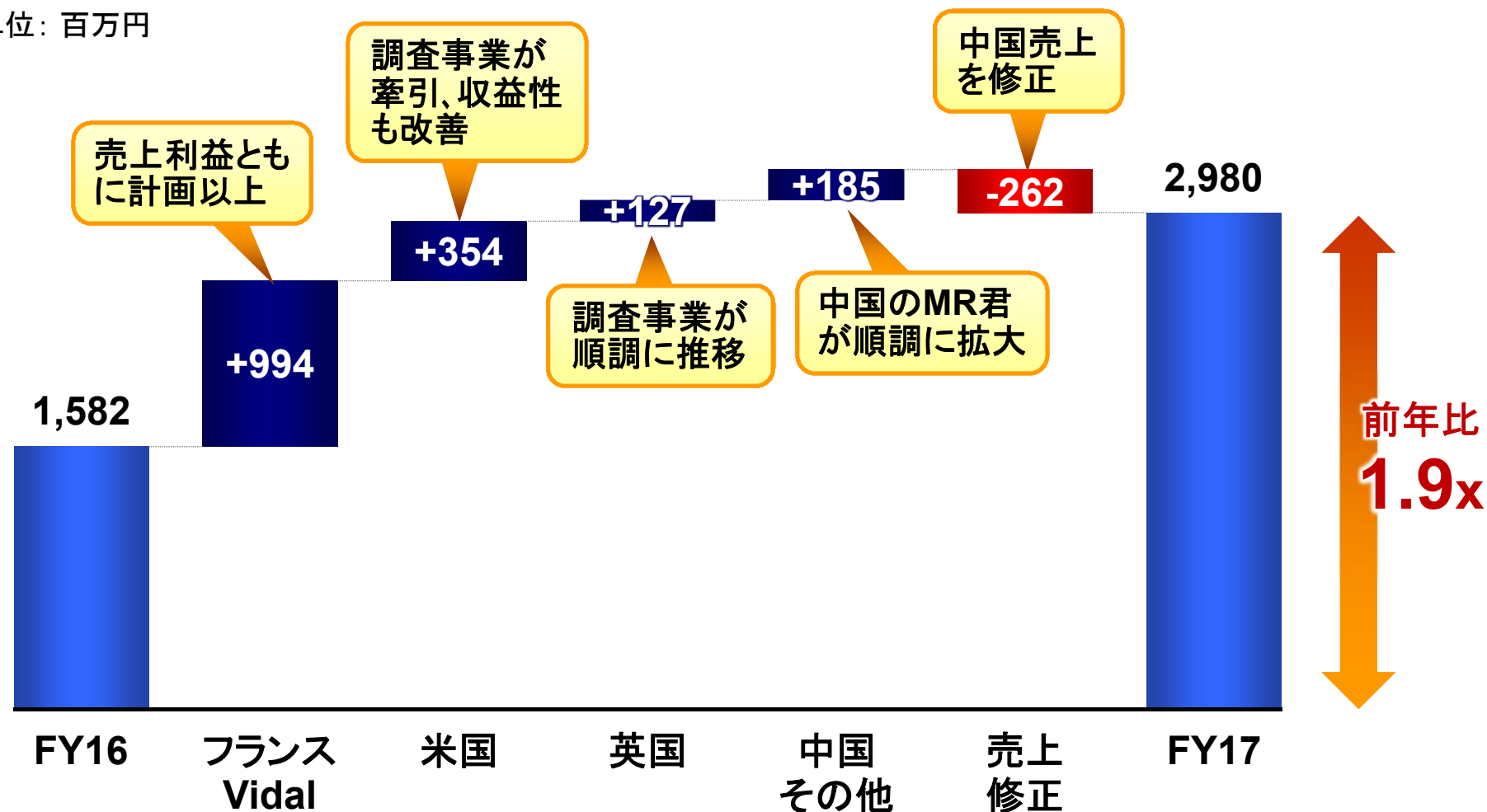


- 調査事業を中心に米英の収益性が大幅に改善
- 事業改善により利益率上昇。日本から人材を派遣しノウハウも共有化を推進



# 海外セグメント利益変動要素

単位：百万円



**👉 Vidalの業績貢献に加え、米・英・中の各地域も順調に推移。中国で計上した売上の回収可能性を見直し修正**

# M3の全体戦略方針

# e+リアルオペレーションへのシフト要因

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

30~50  
(海外も含めると~200)

収益性

高収益率(中収益額)

高収益額(中収益率)

M&A

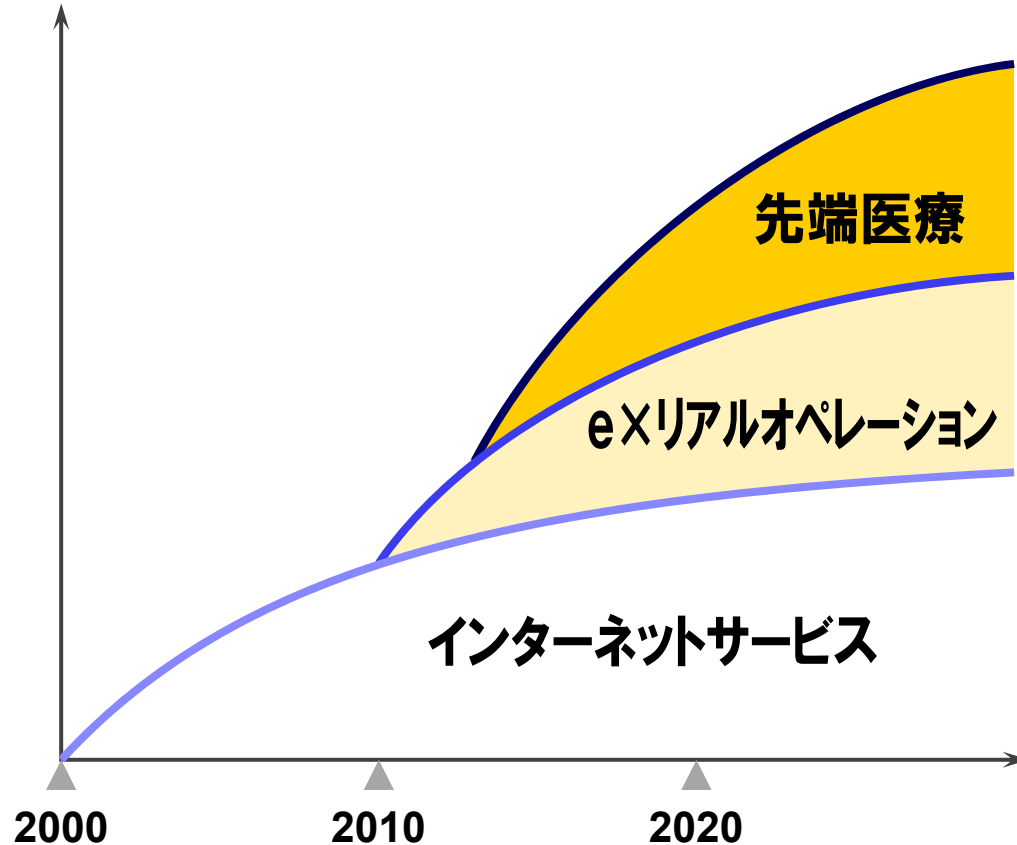
小規模中心

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の成長レバーの進化

創造する  
付加価値



## 具体的な主な取り組み

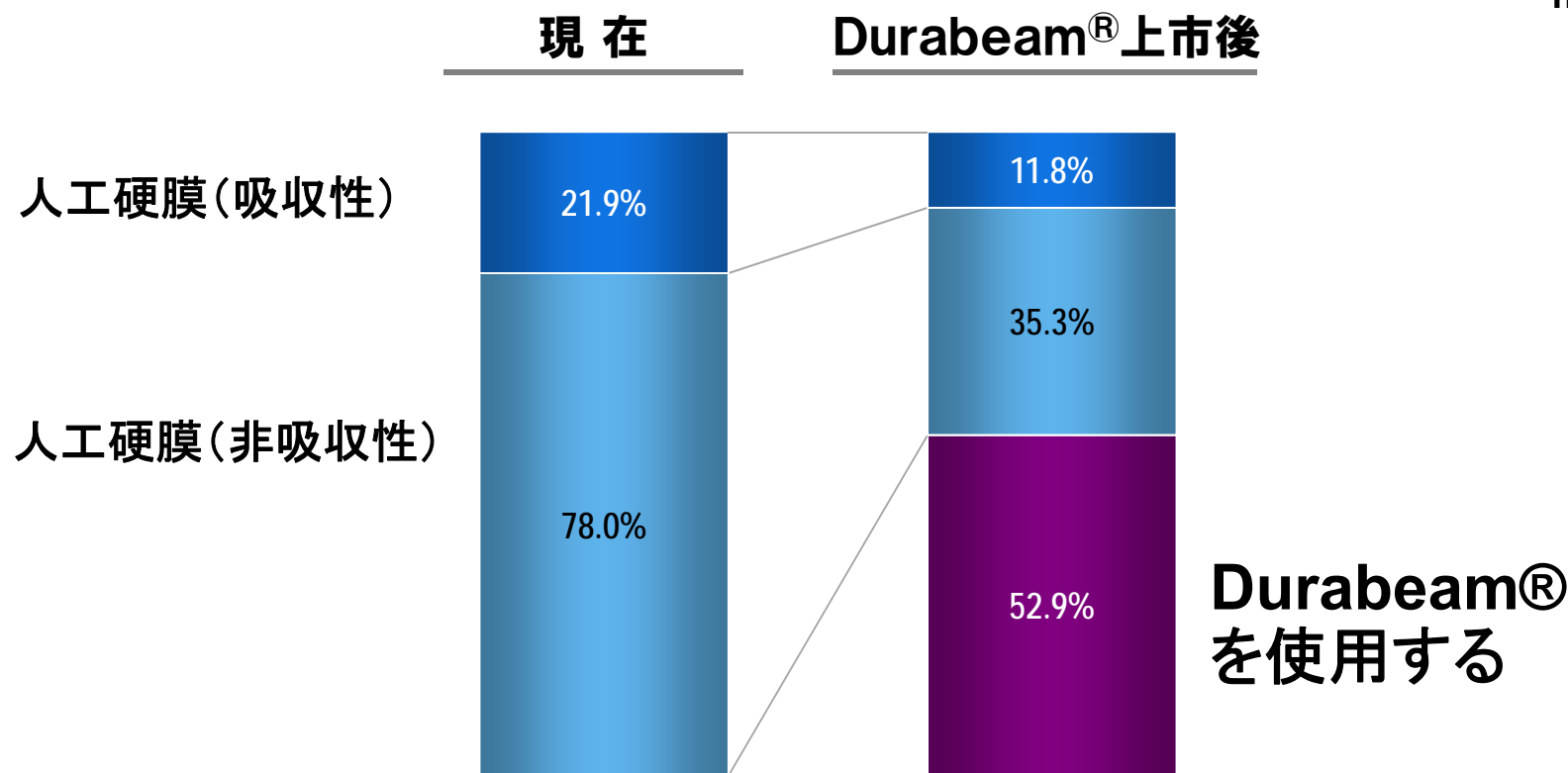
- シーズロケット/M3i
- がん分野の各種ソリューション
- M3 AI ラボ
- ゲノム診断/G-TAC
- 治験のe化
- M3キャリア(医師転職支援)
- MR君ファミリー
- Web調査

**👉 M3として先端医療分野に本格展開を開始・・・第3の成長レバーとして立ち上げ中**

# Durabeam® の市場性

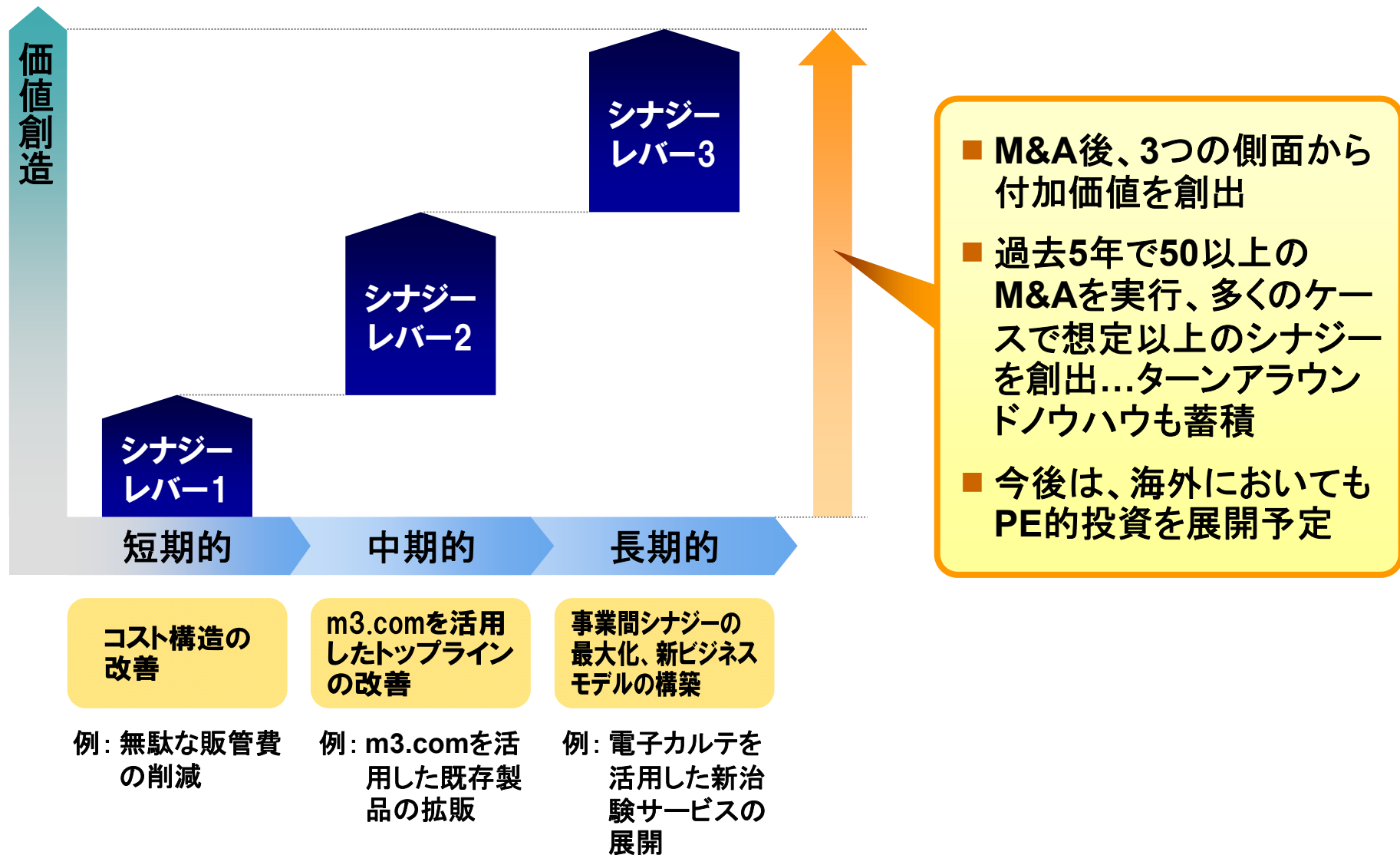
## Durabeam® が販売された時の医師の使用意向調査結果

n=158



**👉 Durabeam® の販売後、人工硬膜が必要な手術のうち半分以上のポテンシャルが存在**

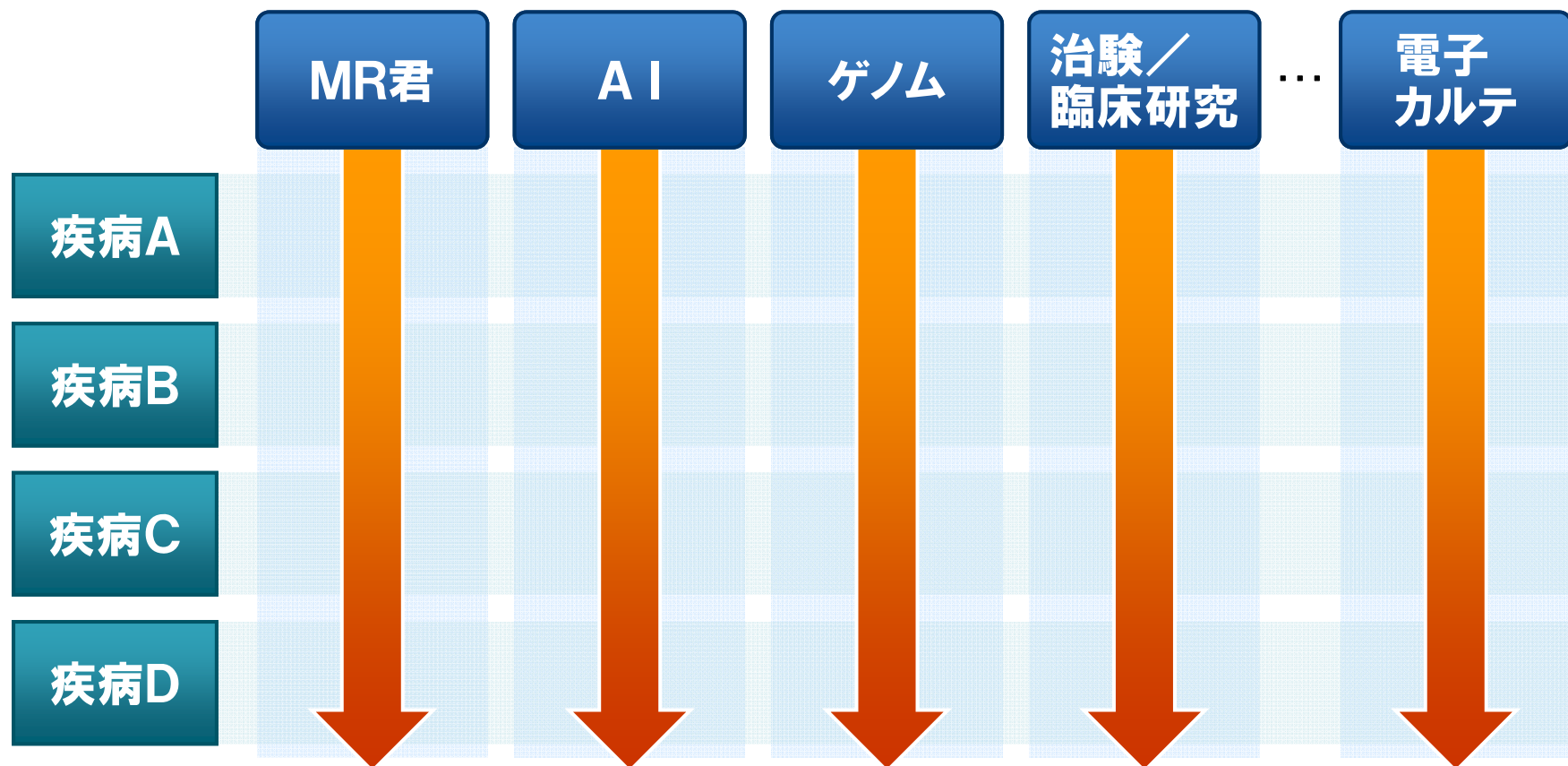
# M&Aを通じた価値創造



# 7P Projects : M3の新戦略アプローチ

# 価値創出の方向性：これまで

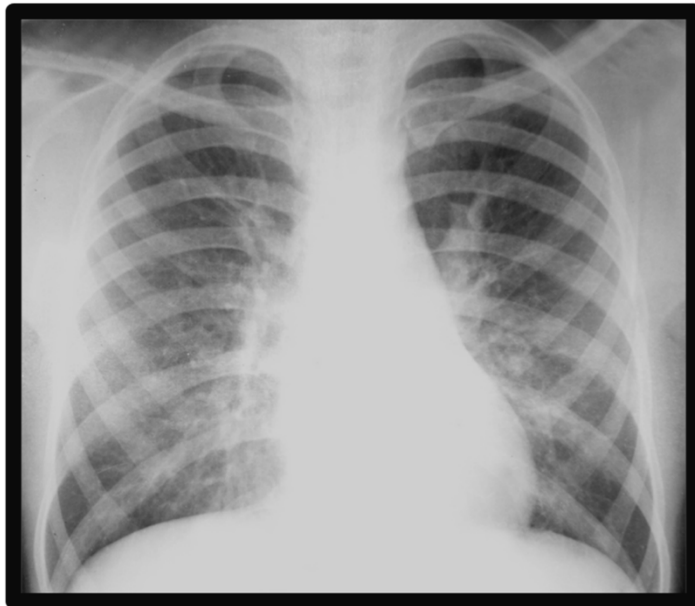
<サービス・機能群>



- 個々サービス、機能の強化、立ち上げ・・・順調に推移



# M3 A.I. 診断エンジンの精度

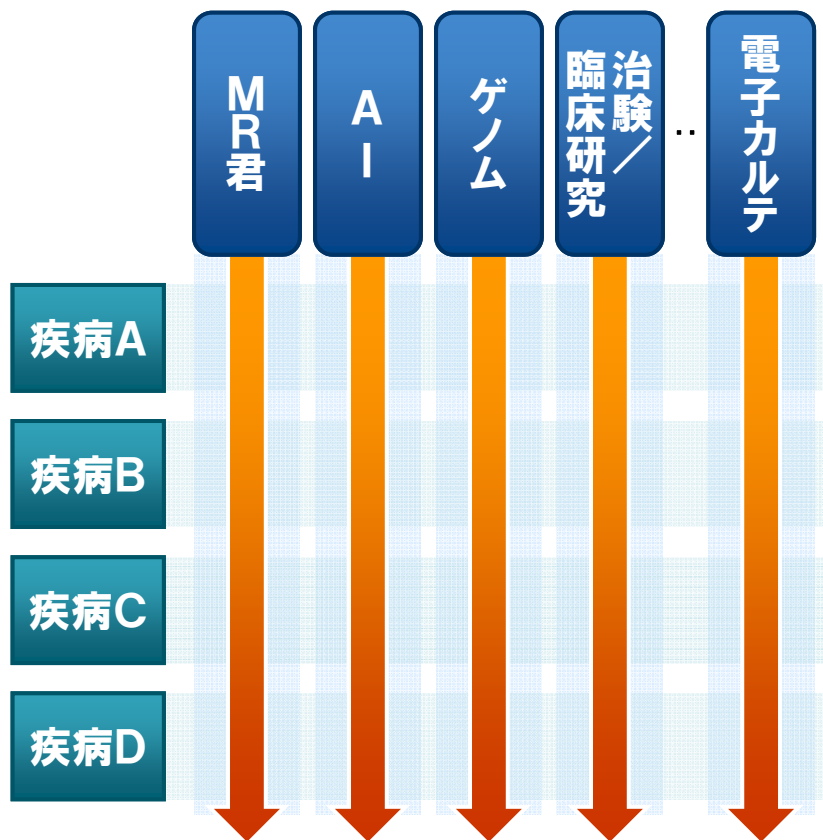


- M3独自A.I.診断エンジンは既に世界最高基準に達している
- A.I.診断の精度はデータ量で勝負が付くので、M3はどのプレイヤーよりも有利な立場にある

**👉 AIエンジンは現在の世界最高基準と既に同等レベル。AIの精度はデータ量で大きく左右され、データ収集力で圧倒的な利点を持つM3は今後は益々有利**

# 新たな付加価値創出の方向性

## 従来のアプローチ



- 個々サービス、機能の強化、立ち上げ... 点

## 今後強化するアプローチ

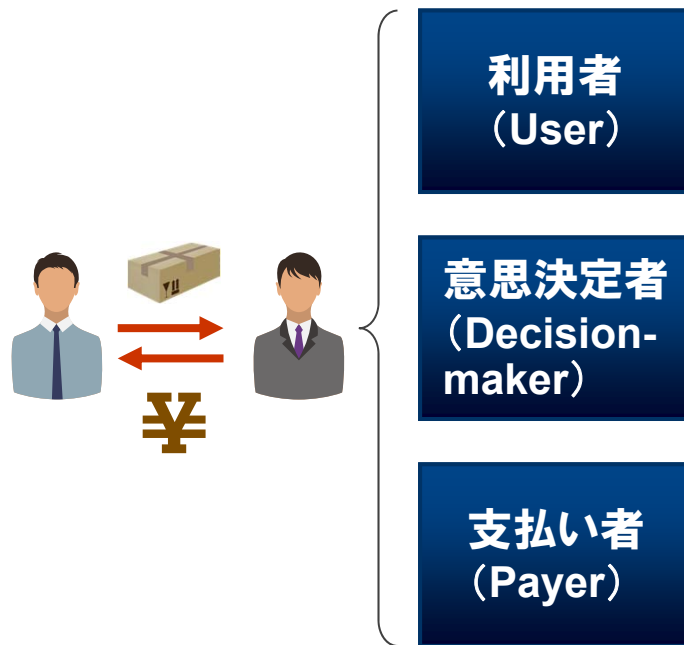


- 疾病、医療課題の解決を強化... 線

# 一般的なビジネスとヘルスケア・ビジネスの比較

## 一般的なビジネス

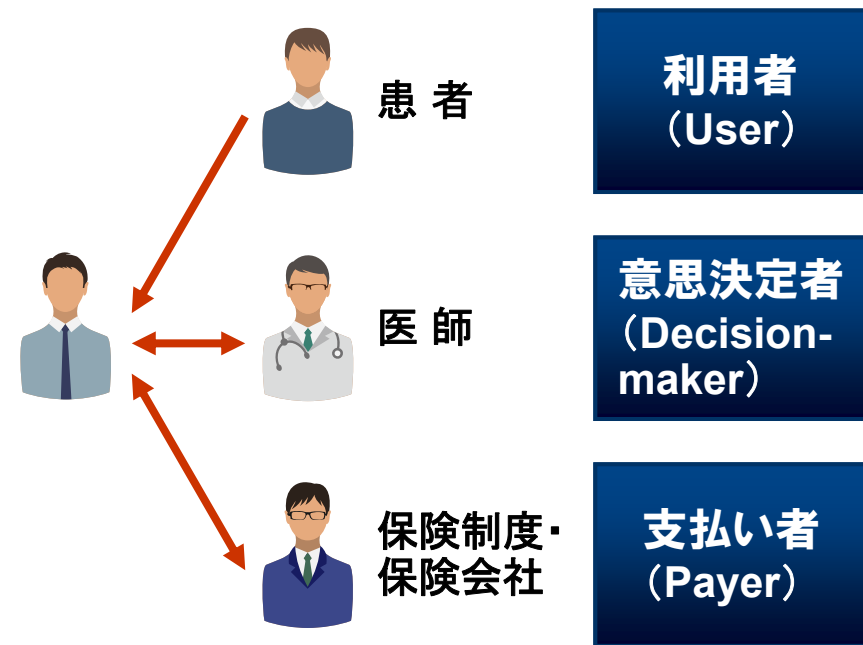
製品提供者 顧客



単純な「Make & Sell」の世界

## ヘルスケア・ビジネス

製品提供者 顧客



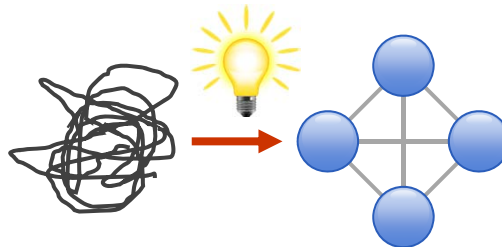
複数の顧客のすべてにとって「win-win」のソリューションの  
が求められる世界

# 事業価値の創造

製品、および技術の開発  
(コンポーネント)



システム、事業スキーム  
の開発・構築



事業価値の合計



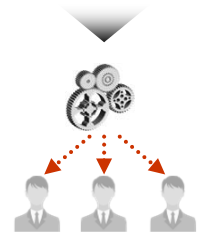
事業価値は、新しい  
ビジネススキームの  
開発から生み出され  
る方が大きい

# 新しい事業機会開拓の方向性

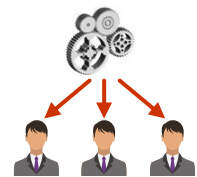
## コンポーネント型アプローチ



「われわれには優れた技術がある」



「誰が顧客になるか？」



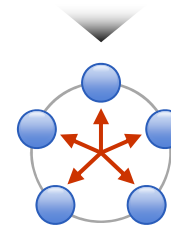
「阻害要因をなくしてビジネスを立ち上げよう」

- いまある製品・技術の枠組みでの発想に限られてしまう
- 通常個々の製品だけではニーズは満たせないものも多い

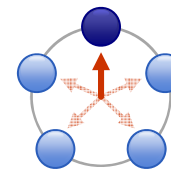
## 課題解決型アプローチ



「新しいヘルスケアシステムのあるべき姿はこれだ」



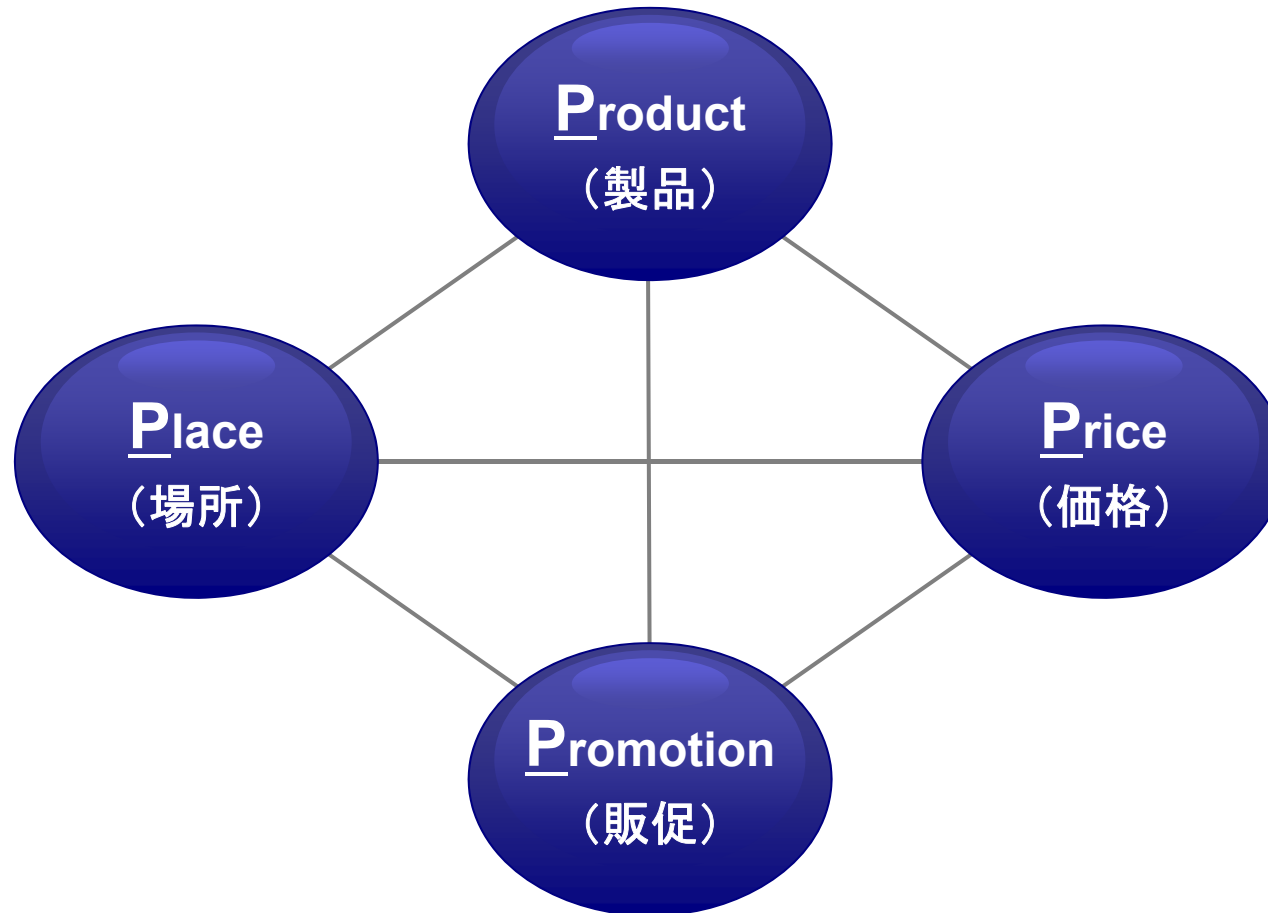
「あるべき姿の実現には何が必要か？」



「われわれの製品・技術の貢献分野はここだ」

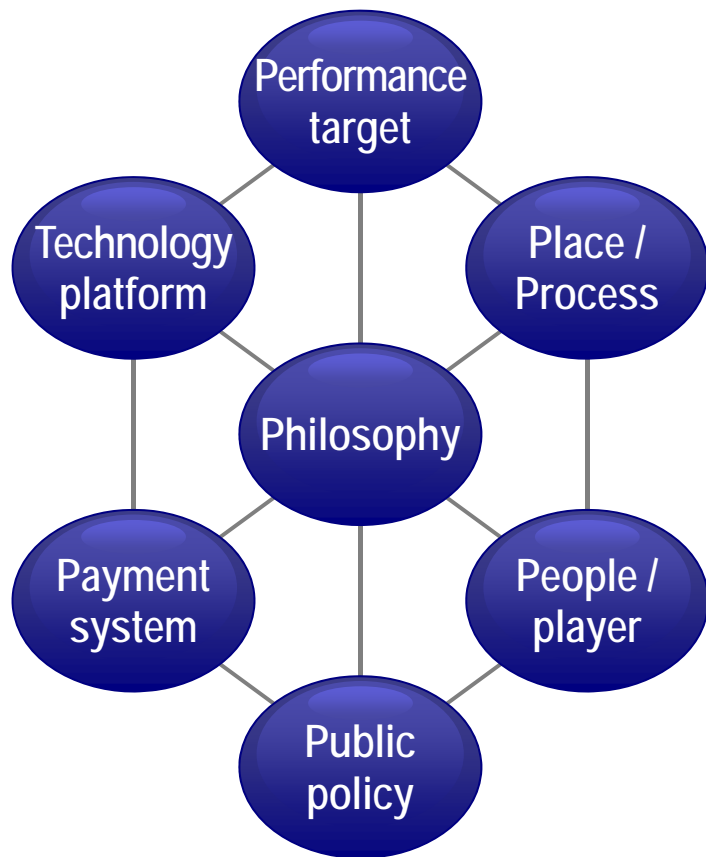
- 解決策の選択肢が広がり、インパクトも増大する
- 同じビジョンを持つ多様なプレーヤーとの協業が可能

# マーケティングの4P



**👉 医療課題に対しては、4Pの発想では限界がある...**

# ヘルスケアビジネスの7P



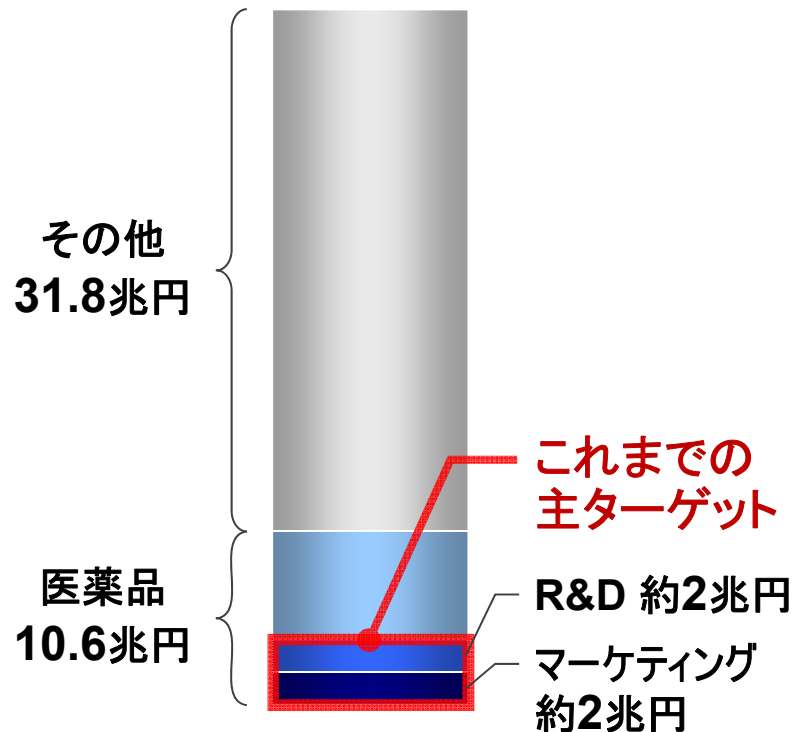
## 7P:医療課題を解くための フレームワーク

7Ps	内容	具体例
 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>Performance target</b> (改善目標)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 具体的な解決の方向性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 患者数の削減</li> <li>■ 医療費の削減</li> </ul>
 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>Philosophy</b> (理念・思想)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 基本的な思想・信条</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 局所最適ではなく、全体最適</li> </ul>
 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>Technology platform</b> (技術)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 製品・技術とその活用法</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 診断・治療技術</li> <li>■ AI・ゲノム</li> </ul>
 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>Place / Process</b> (場所)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 医療が行われる場所</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 病院</li> <li>■ 在宅、病診連携</li> </ul>
 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>Payment system</b> (支払・金の流れ)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 支払制度</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 医療保険・介護保険・自費</li> </ul>
 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>People / Player</b> (人・プレイヤー)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ヘルスケアサービスの提供者</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 医師、医療機関</li> <li>■ クラウドワーカー</li> </ul>
 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>Public policy</b> (規則・法律)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 法的・政治的な枠組み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 保険制度、医事規制など</li> </ul>

# ターゲットとする市場の拡大

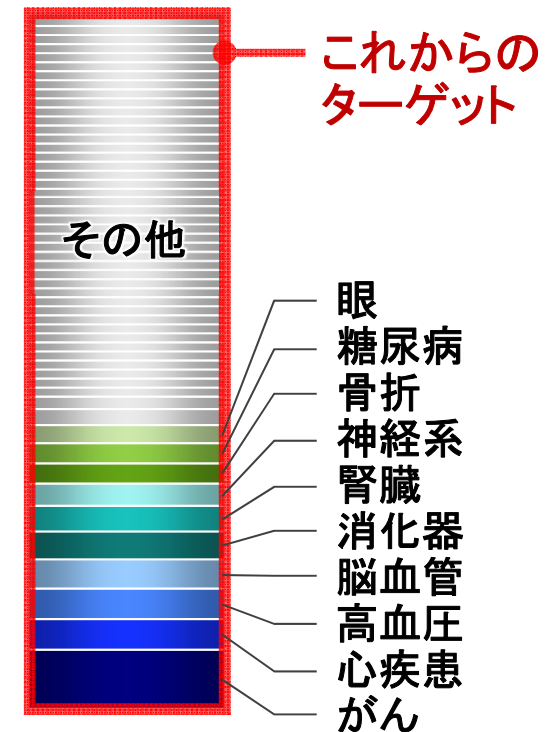
従来

国民医療費(日本): 42.4兆



7Pプロジェクト

国民医療費(日本): 42.4兆



**👉 医薬品のマーケティング、R&Dにとどまらず、医療全般の課題を解決(7P project)。対象市場は4兆円から40兆円へ拡大。海外も含めると500兆円規模**



# 業績予想に関して

# 2018年度業績予想の前提(事業別)

## メディカルプラットフォーム

- 顧客企業の利用が伸び、成長維持
- 営業力の強化に加えプラットフォームの拡充の為、積極的に人員を採用

## キャリア

- 医師向け・薬剤師向け共に転職支援サービスが順調

## エビデンスソリューション

- 堅調な受注とプロジェクト進捗により、成長を継続

## 海外

- 米国:各事業が順調に成長、新たに開始した治験事業も寄与
- 欧州:英仏共に順調に拡大
- 中国:MR君が牽引し、順調に拡大

## その他 エマージング

- その他セグメントの事業も各々業容を拡大する見込み

# 2018年度業績予想に関して(全体)

## トプライン

- オポチュニティは保守的に部分的に反映
- 未確定な新規事業、M&Aは織り込んでいない

## コスト

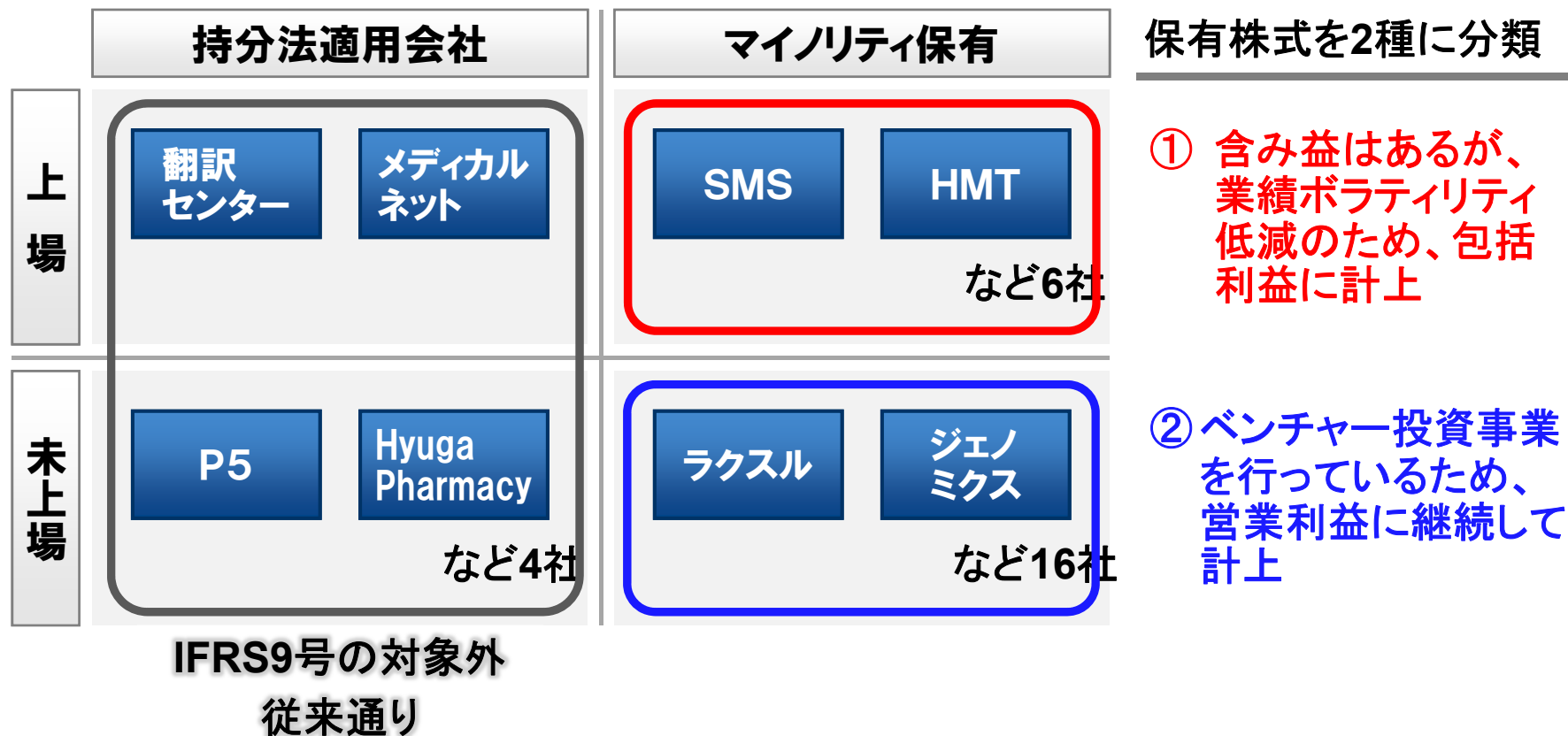
- 成長に向けた積極採用を継続。年間を通じて約450人を採用
  - 医療プラットフォーム: 150人
  - エビデンスソリューション: 100人
  - キャリア: 100人
  - その他: 100人
- アドバイザリーフィー等、M&A関連費用を4億円計上

# FY2018計画

(百万円)	FY2017実績 (旧基準)	FY2017実績 (新基準)	FY2018計画 (新基準)	前年比
売上高	94,471	94,471	113,350	+20%
営業利益	29,713	27,587	31,720	+15%
税引前 純利益	29,700	27,574	31,700	+15%
純利益	20,783	19,327	22,220	+15%

今期よりIFRS 9号(金融商品)を適用  
FY2017実績も新基準ベースで表示

# IFRS9号適用：投資事業の整理

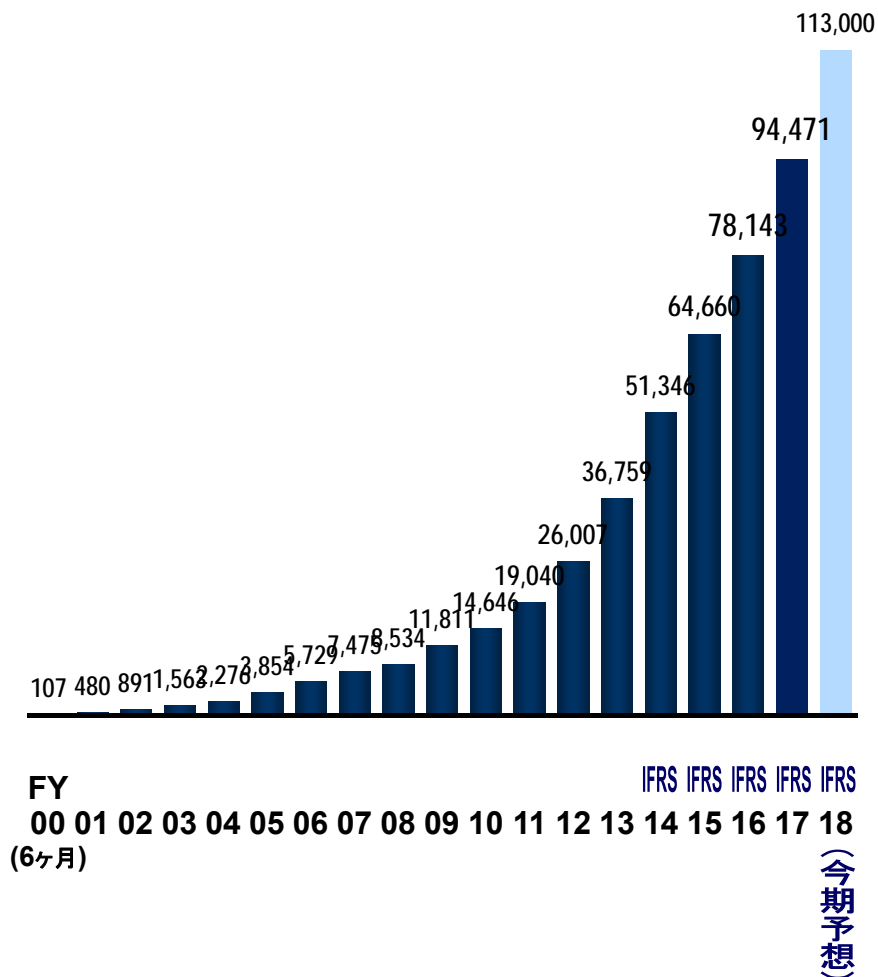


**👉 業績のボラティリティを低減するため、上場株式は包括利益に計上。未上場株式は営業利益に計上**

# エムスリーの業績推移

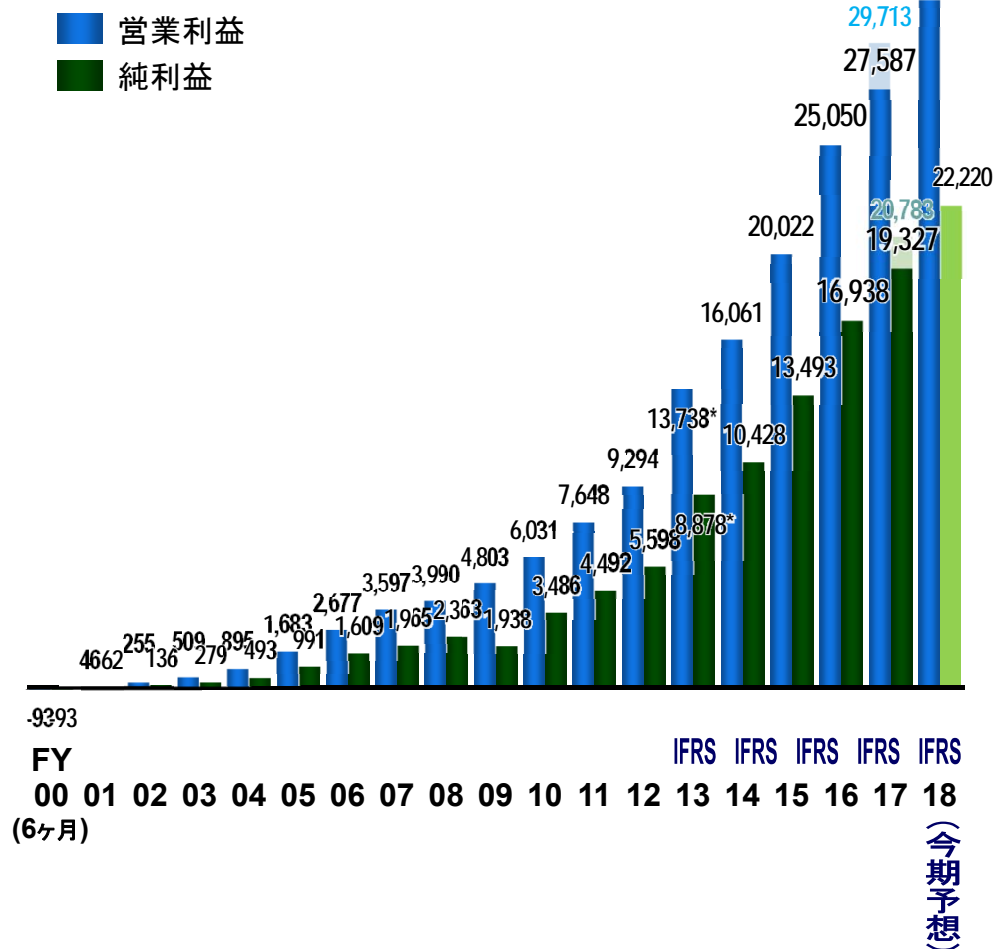
## 売上収益

単位: 百万円



## 営業利益・純利益

単位: 百万円



\* IFRS9号(金融商品)の適用にあわせ、FY17実績をリステート

# 目指すは医療界の変革と新付加価値の創造

## M3

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