

---

# エムスリー株式会社

## 会社説明資料

2015年7月

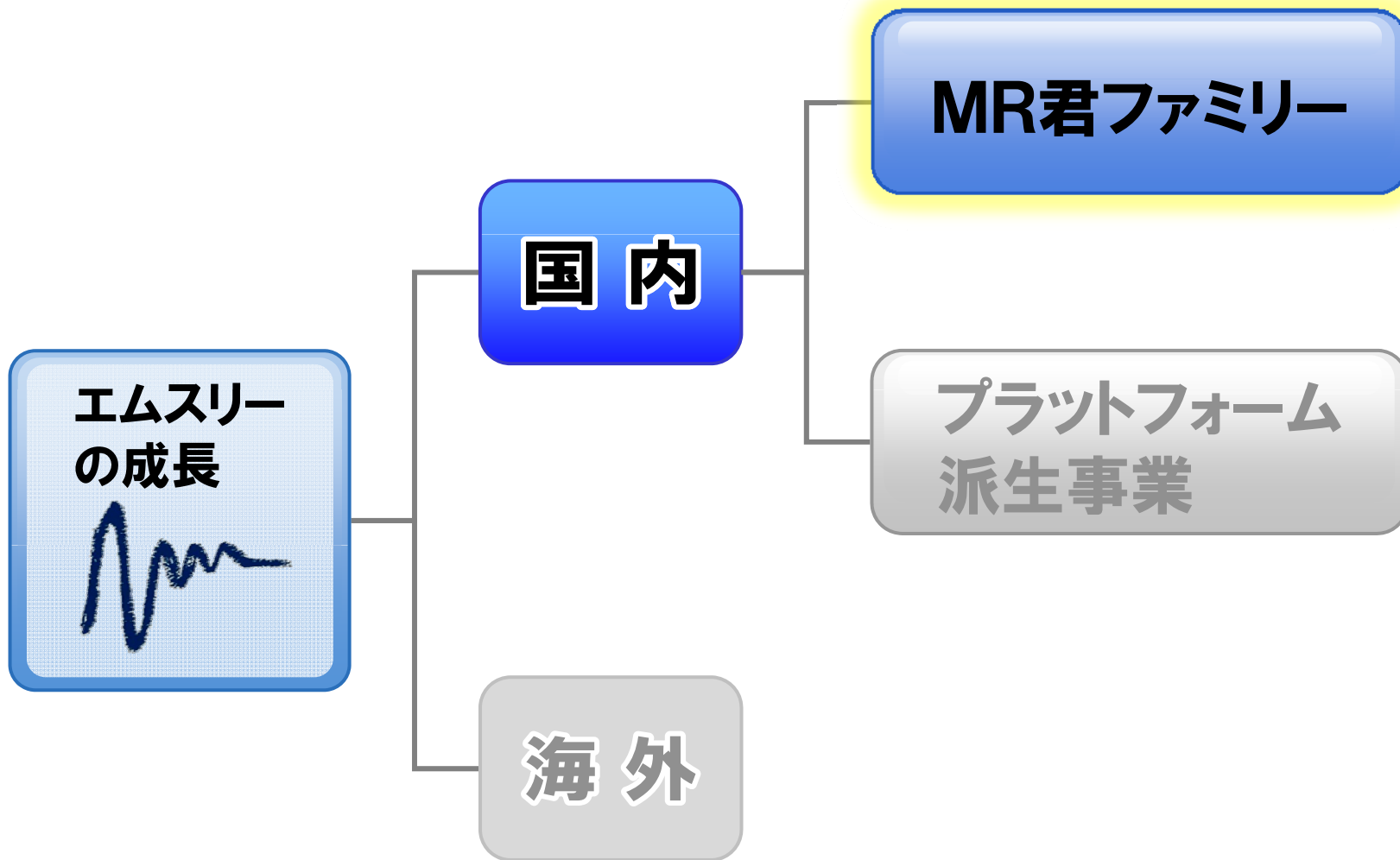


本書には、当社又は当社グループに関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。これらの記述は、当社が現在入手している情報に基づき、本書の作成時点における予測等を基礎としてなされたものです。また、これらの記述は、一定の前提(仮定)の下になされています。これらの記述または前提(仮定)が、客観的には不正確であったり、または将来実現しないという可能性があります。

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。

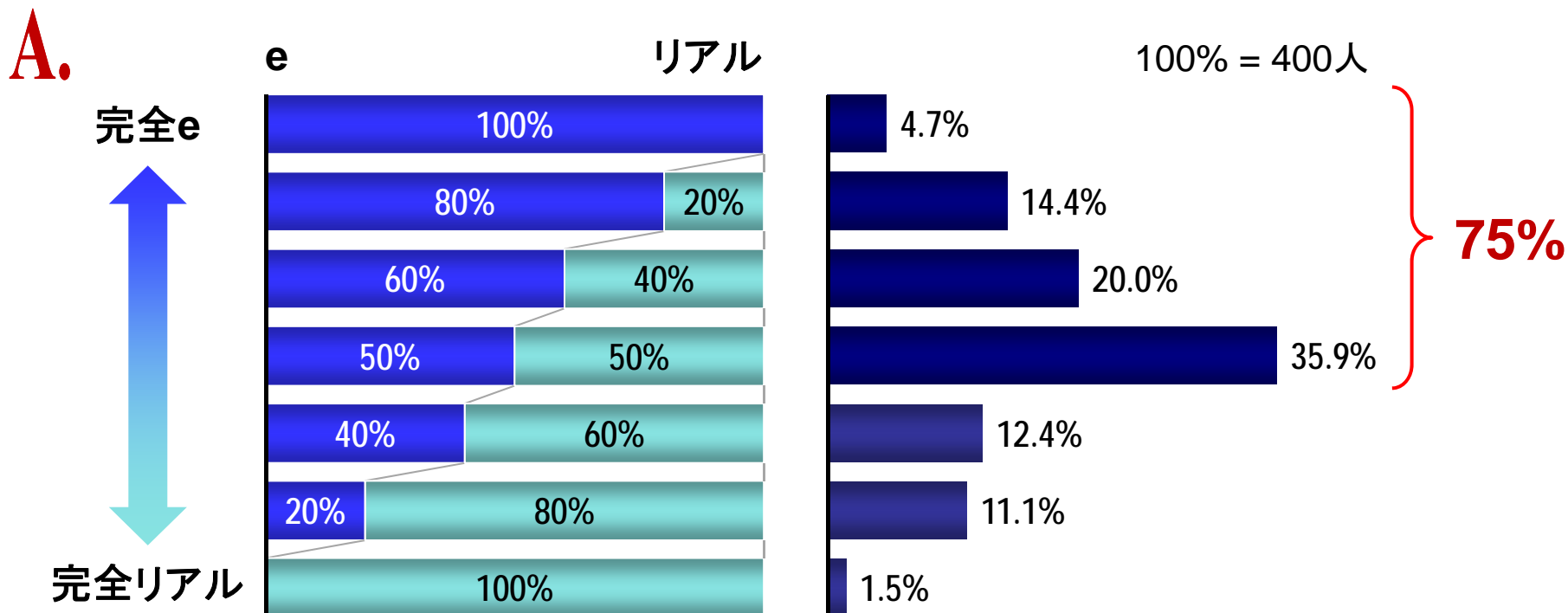
エムスリー株式会社

# 事業の現況と方針



# 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？

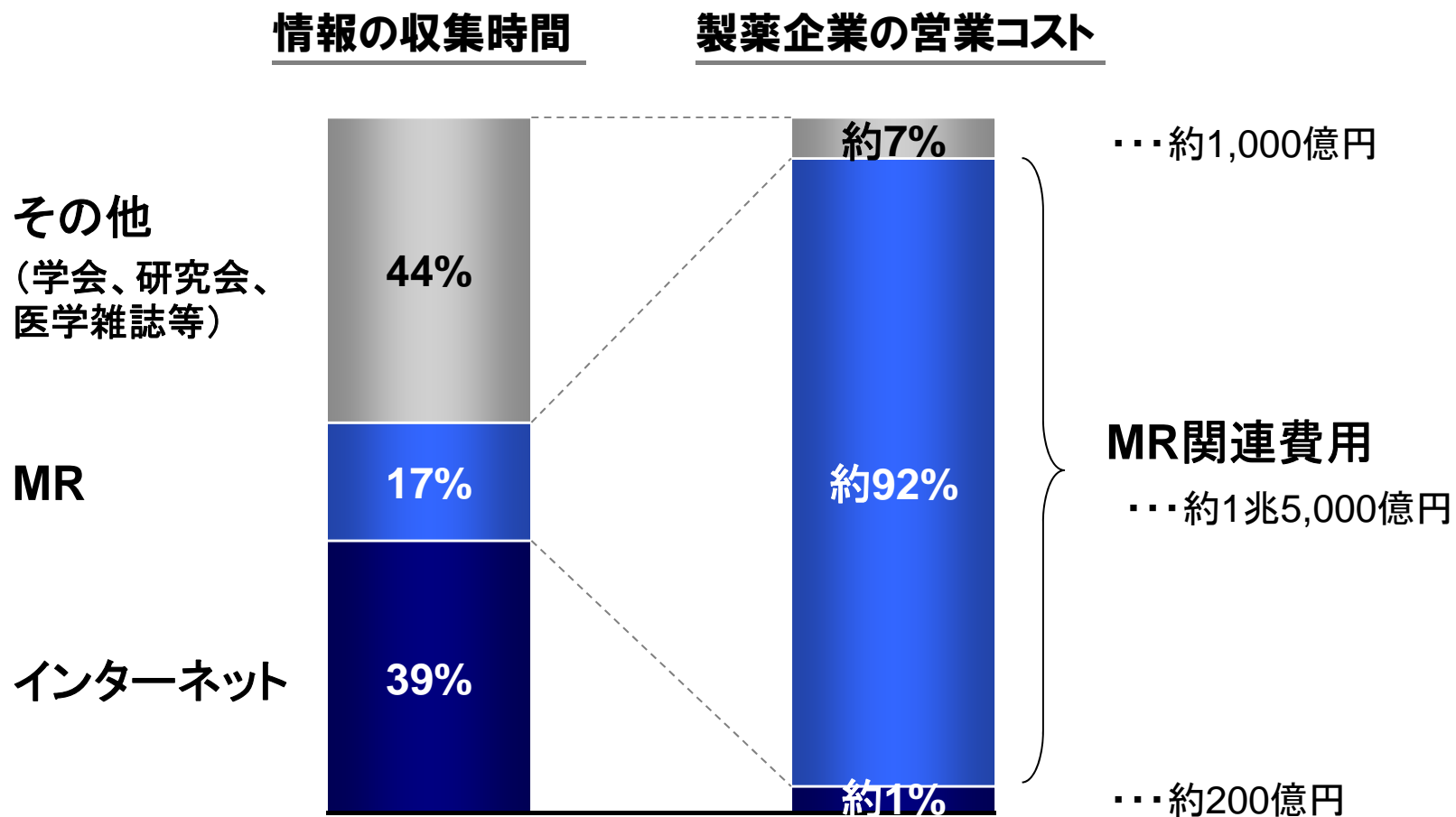


👉 多忙な医師には、都合の良い時間を選べるeディテールへのニーズは高い

\* MR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対前年同期比で**約24%**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

コンテンツ作成  
料金

他、MR君以外

1送信ディテール100円

製品別に、コンテンツ  
をカスタムメイド

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  
∩

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

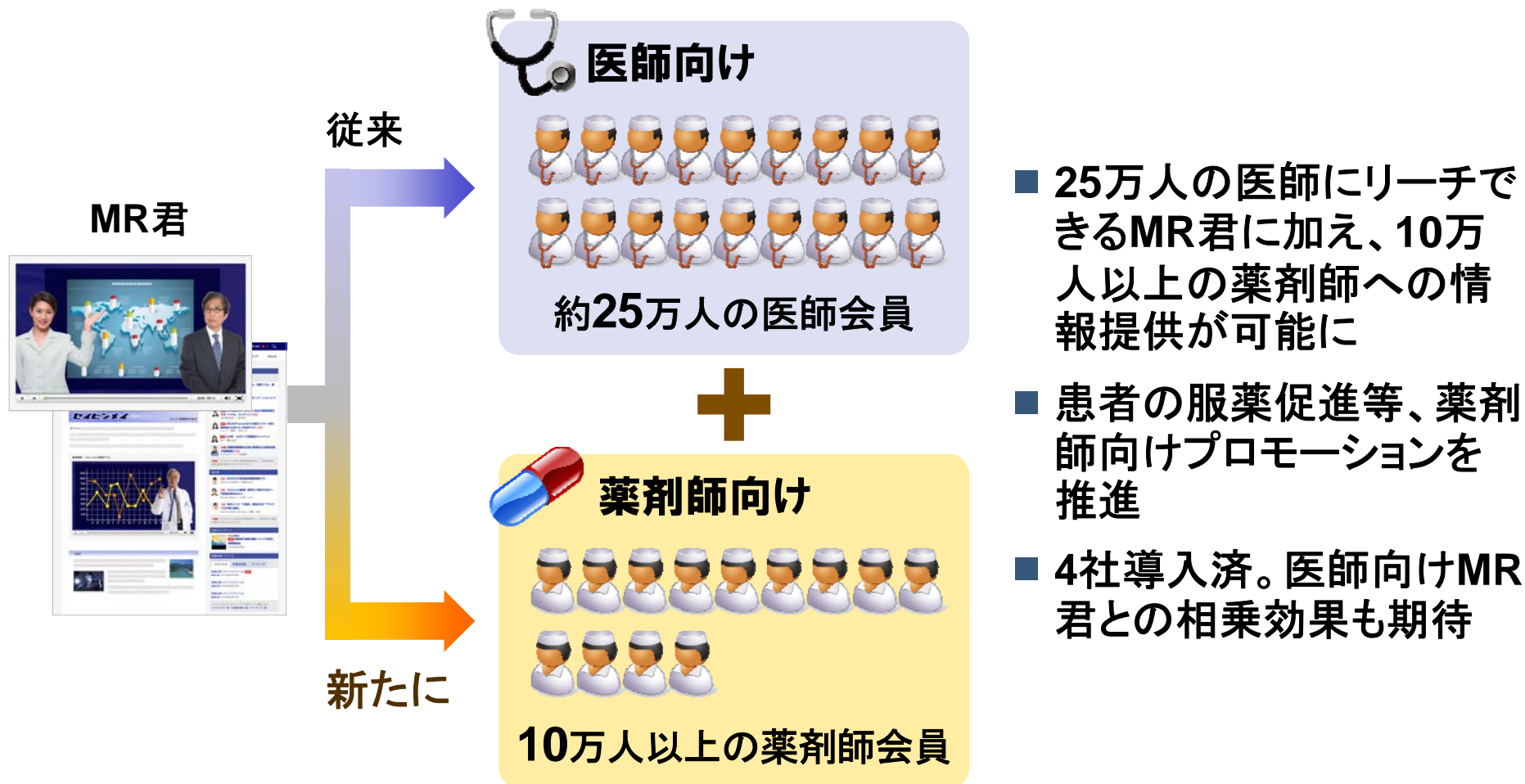
10,000万円

27,000万円

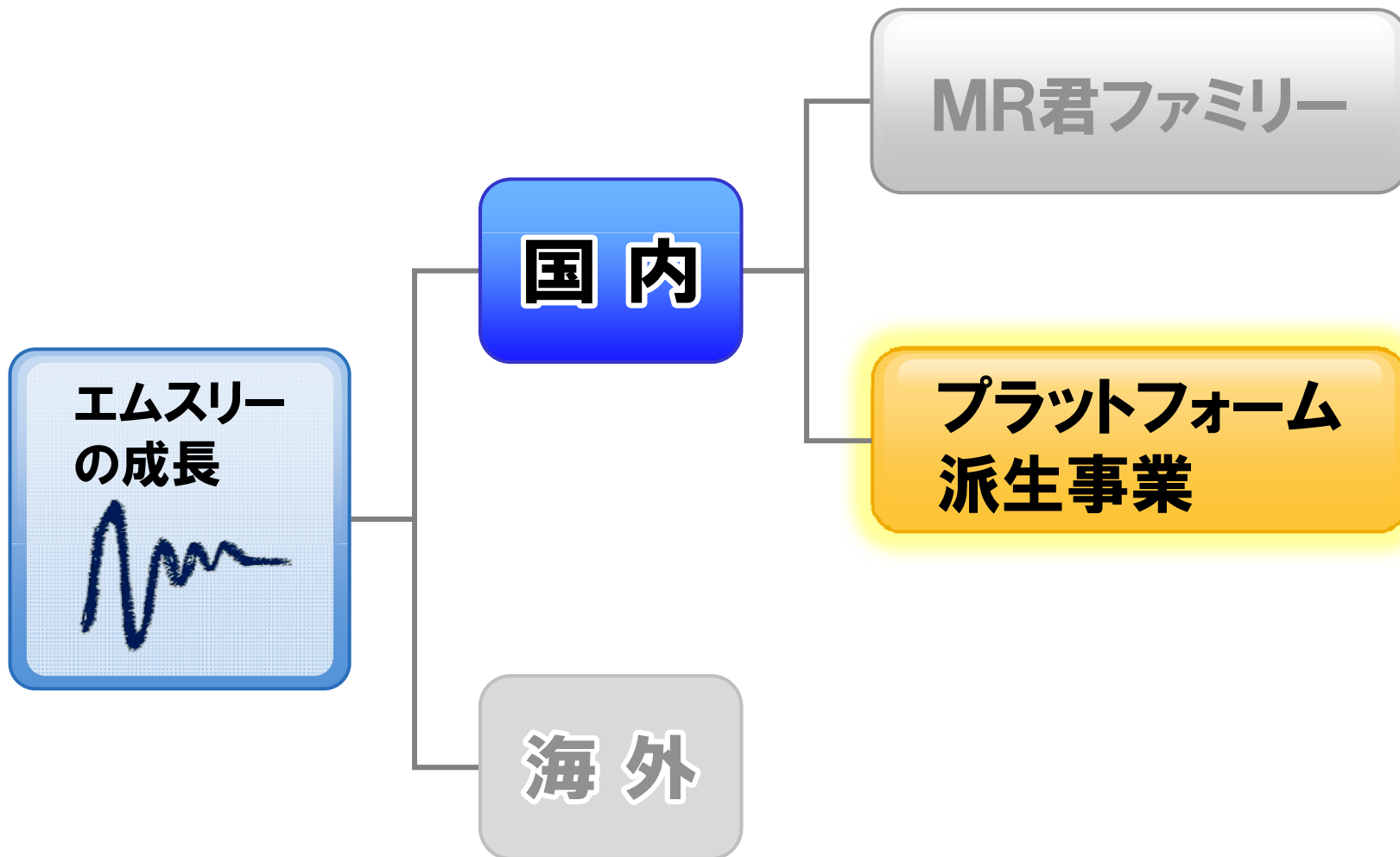
トップ5クライアントの平均：約9億円



# 薬剤師向けMR君のスタート

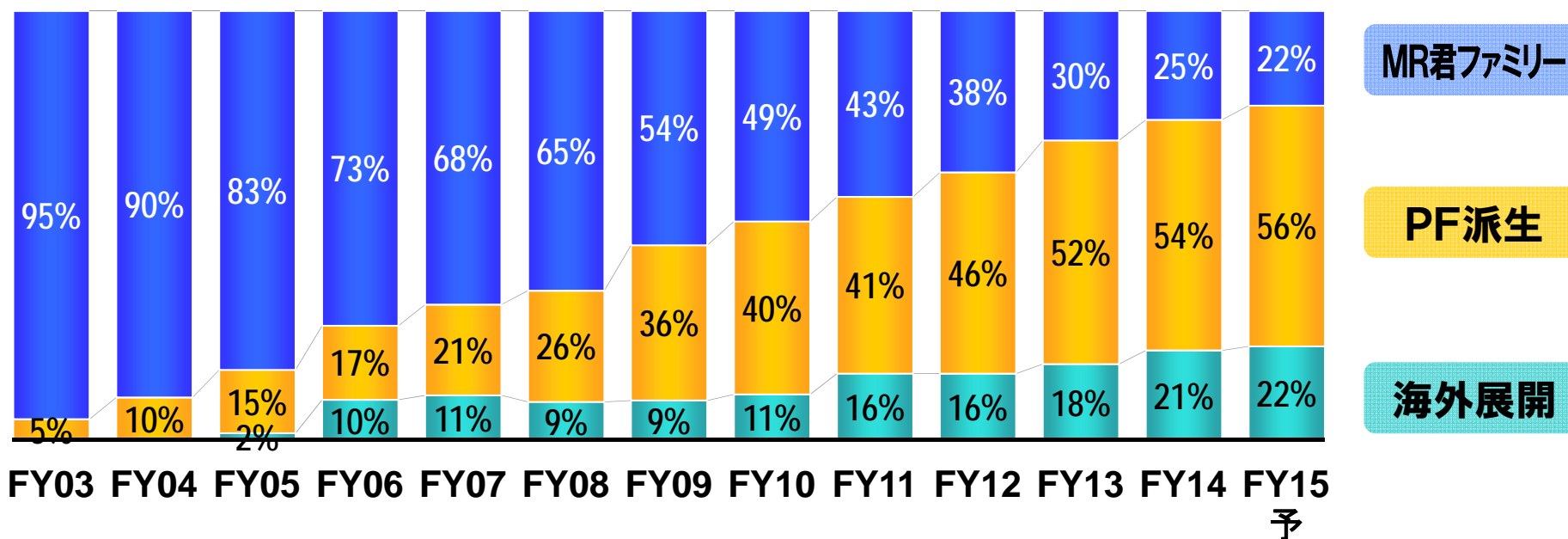
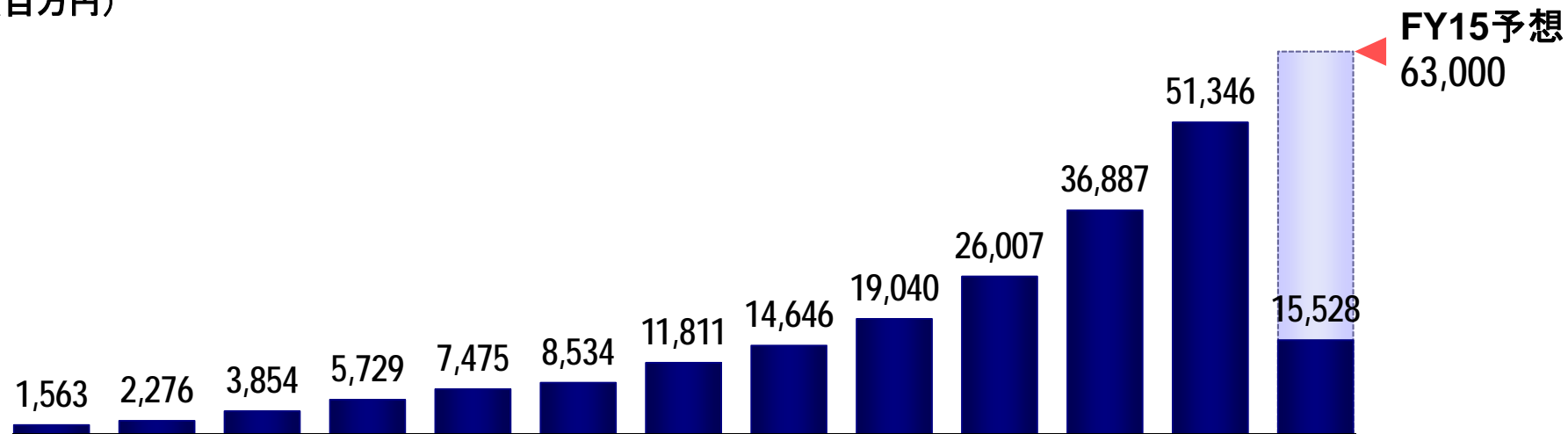


 今後、製薬会社と共にeコンテンツを開発、長期収載品やジェネリック市場のポテンシャルを開拓



# 事業展開に伴う連結売上の推移

(百万円)



# セグメントと事業タイプの対応

事業セグメント	サービス	FY14 売上規模	事業タイプ
医療ポータル	MR君ファミリー	120億円	MR君ファミリー
	キャリア	60億円	PF派生
	リサーチ	20億円	
	その他 (治験君、AskDoctors 等)	20億円	
エビデンスソリューション		130億円	PF派生
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 等)		10億円	PF派生
海外		110億円	

# メディアカを活用したプラットフォーム派生事業



**👉 FY2015は事業全体で400億円を近い規模となる計画。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」**

これまでの  
10年間

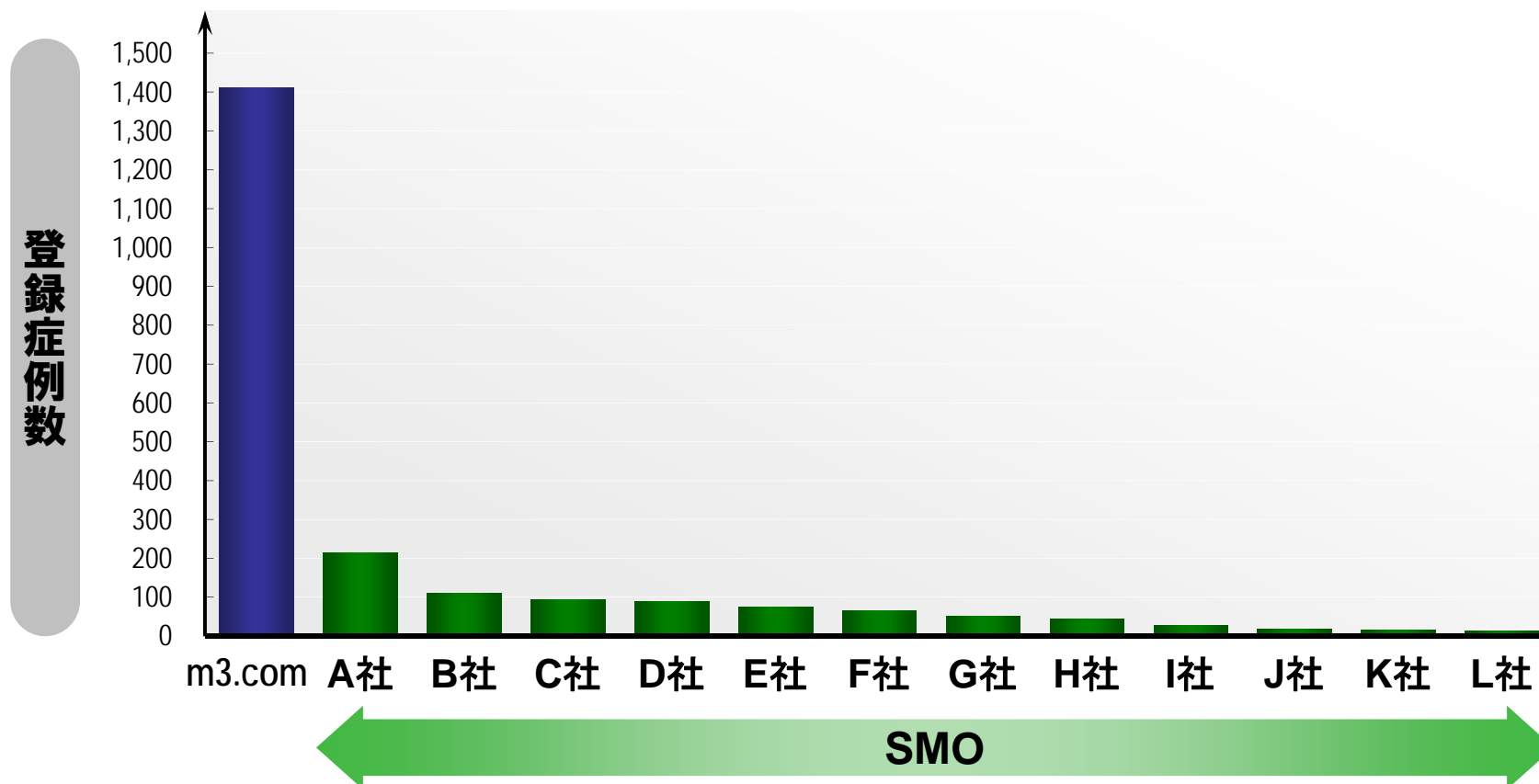
「MR君」を中心に医薬プロモーションの  
e化を推進

これから

「治験君」を中心に医薬の研究開発の  
e化にチャレンジ

### 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



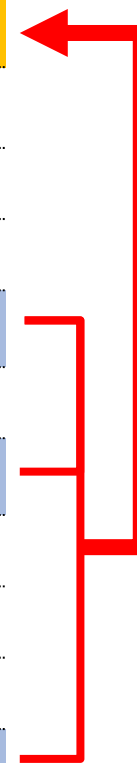


# 会社別CRA数(CRO)

1 治験

#	会社名	CRA数
1	イーピーエス	855
2	<b>エムスリーグループ</b>	<b>841</b>
3	シミック	780
4	クインタイルズ	600
5	パレクセル	550
6	<b>メディサイエンスプランニング</b>	494
7	エイツーヘルスケア	380
8	<b>MICメディカル</b>	282
9	リニカル	170
10	インテリム	90
11	ベル・メディカルソリューションズ	80
12	<b>メビックス</b>	65

■ エムスリーグループ



「出典:ミック経済研究所資料より当社作成」

 CROでトップレベルのCRA数となり、治験のe化をさらに加速。

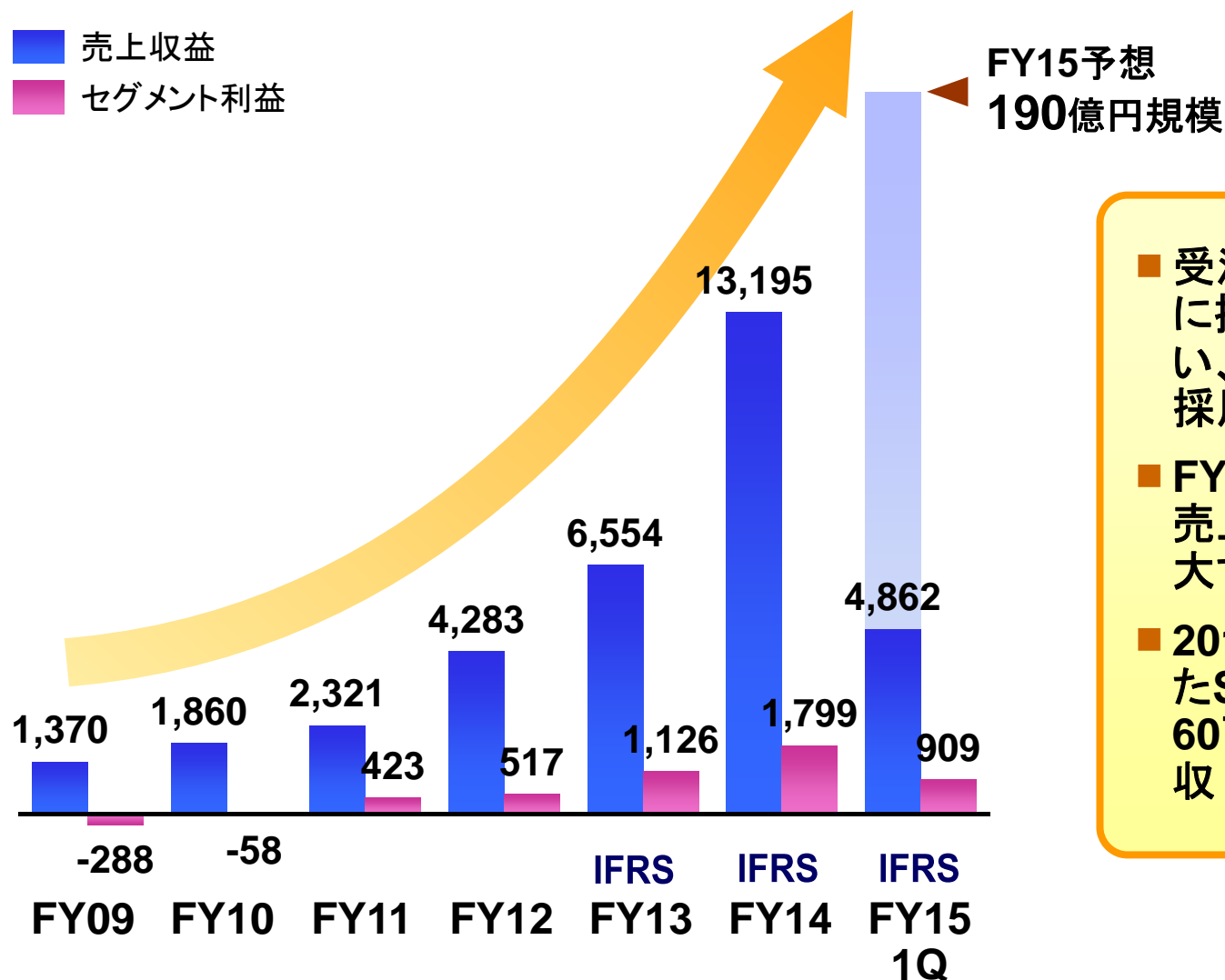
# エビデンスソリューションセグメント業績推移

1 治験

(百万円)

IFRSベース

■ 売上収益  
■ セグメント利益



- 受注残は220億円と堅調に拡大。受注の拡大に伴い、先行投資的に人材を採用
- FY2015も成長を継続し、売上は190億円規模に拡大する見込み
- 2015年4月に子会社化したSMOノイエスの赤字約60百万円(1Q実績)を吸収

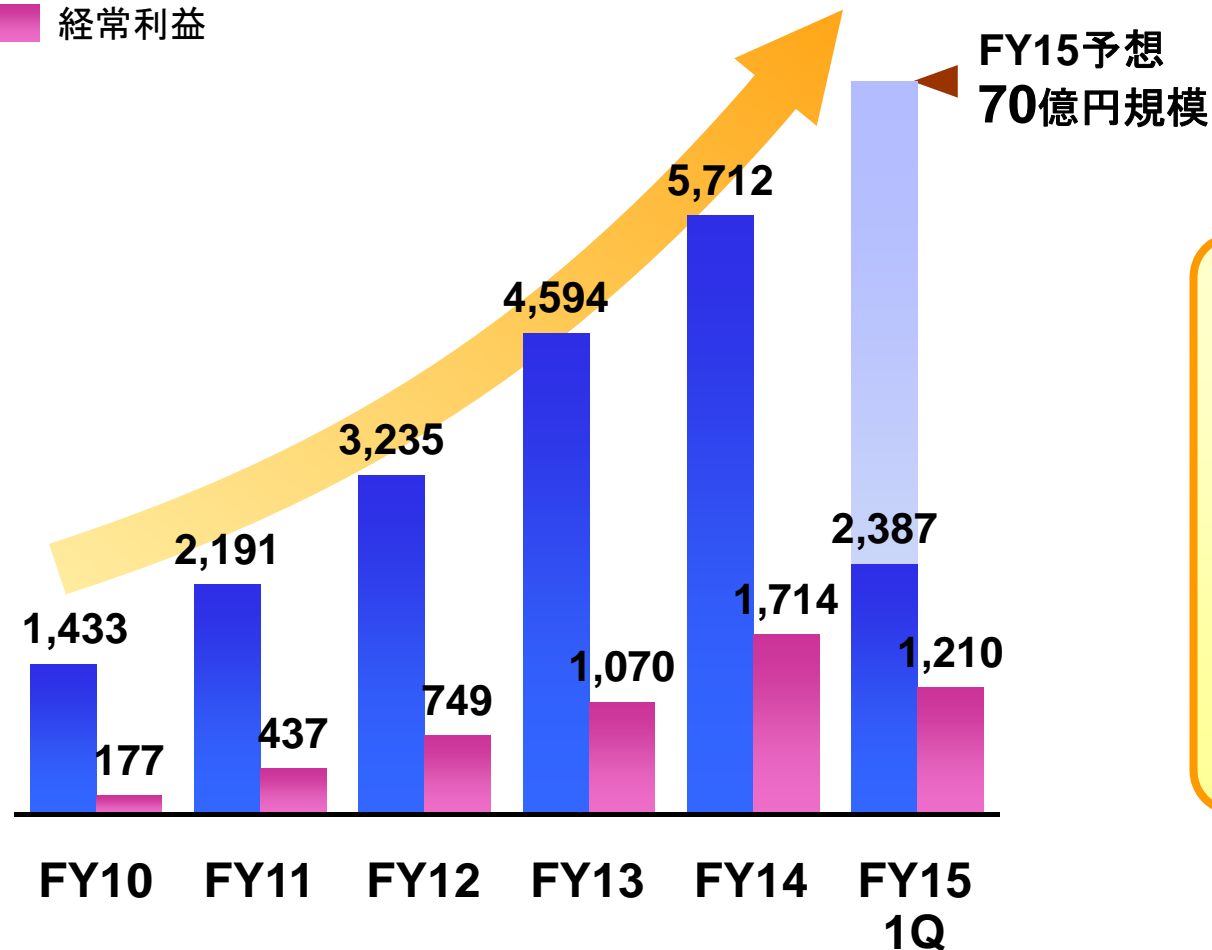
# エムスリーキャリア業績推移

2 キャリア

(百万円)

JGAAPベース

■ 売上高  
■ 経常利益

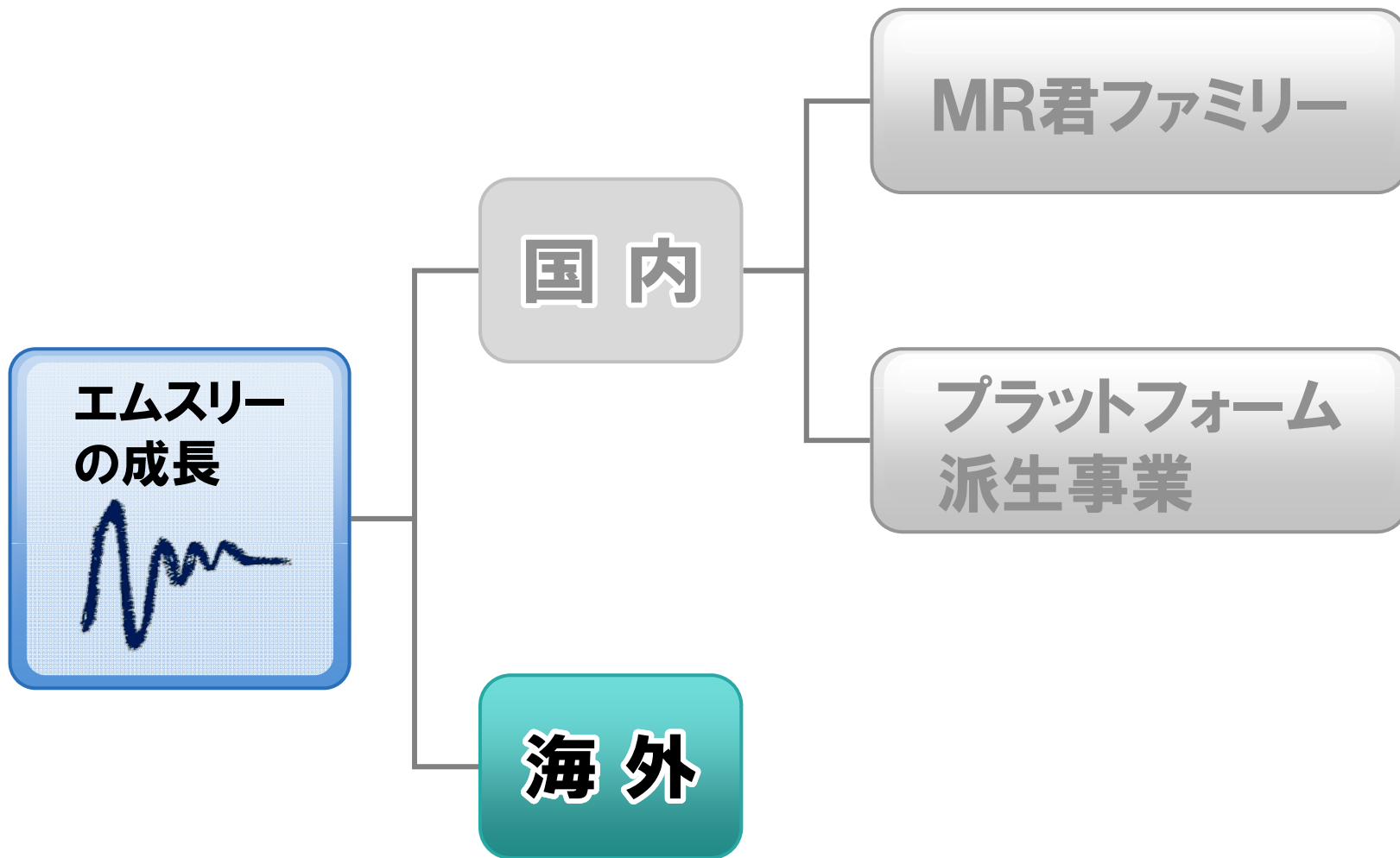


- 新規採用スタッフの立ち上がりが進み、生産性が向上
- FY2015は引き続き医師向け人材紹介事業が成長を牽引し、約30%の成長を目指す

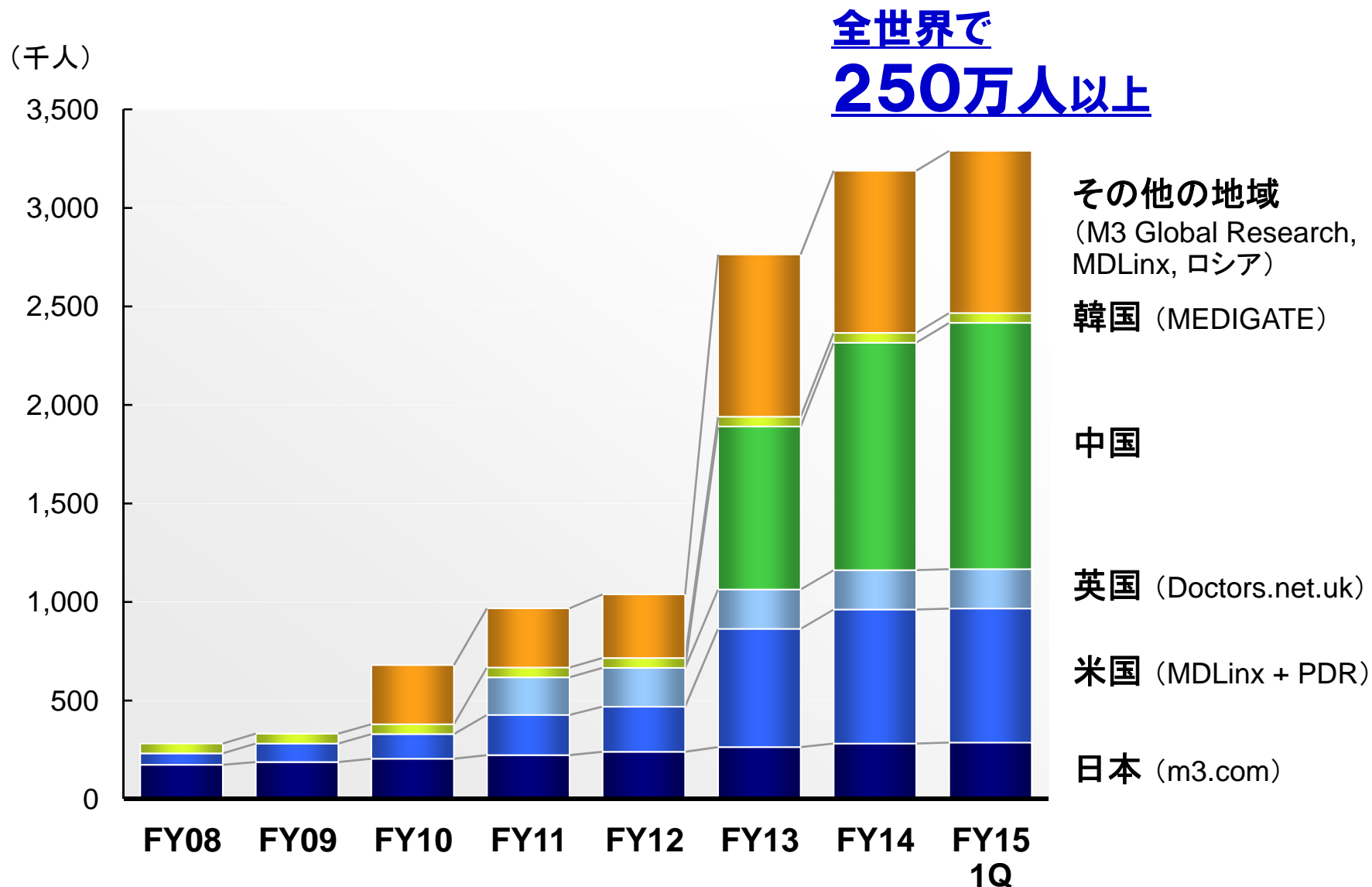


- マッチング ⇒ 国内最大級の医師ネットワークを通じた、最適なマッチングを実現
- バリュエーション ⇒ 適切な売買価格での譲渡を実現
- エクゼキューション ⇒ M&A専門担当者による財務、税務、法務面の適切なリスク対応

**👉 エムスリーグループ総合力を生かし、医院M&A前から後の集患や採用、設備投資、医院経営まで、多面的かつ総合的に支援。年100件の成約を目指す**



# 医師会員・調査パネルの推移（グローバル）



# 米国での展開

The screenshot shows the MDLinx website interface. At the top, there's a navigation bar with 'Home', 'Your Messages (23)', 'Smartest Doc', 'Physician Jobs (365)', 'Clinical Trials', 'More', 'Other Specialty', and 'Article Search'. Below this, the 'Oncology News & Articles' section features a welcome message for 'Dr. James Frank' and a 'Market Research Dashboard' showing a '6% Profile Completion' status. The 'Your Unread Messages in Oncology' section lists several articles, including 'Smartest Doc Challenge' and 'Top Read MDLinx'. The 'Articles' section is filtered for 'General Oncology' and lists five recent articles. The 'Upcoming Clinical Trials' section highlights several trials, such as 'Circulating Tumor Cells (CTCs): A Potential Screening Test for Clinically Undetectable Breast Carcinoma'. At the bottom, there are social media links for Newsletter, RSS, Follow Us, and Facebook, along with a 'Search the latest Oncology Jobs' button.

## ■ M3 USA(100%子会社)を核にMDLinxを米国で展開

- PDR社との提携により60万人以上の米国医師へリーチ。米国におけるカバー率は80%以上
- メディア力を活かし、医師向け調査分野では米国No.1プレーヤーへ成長

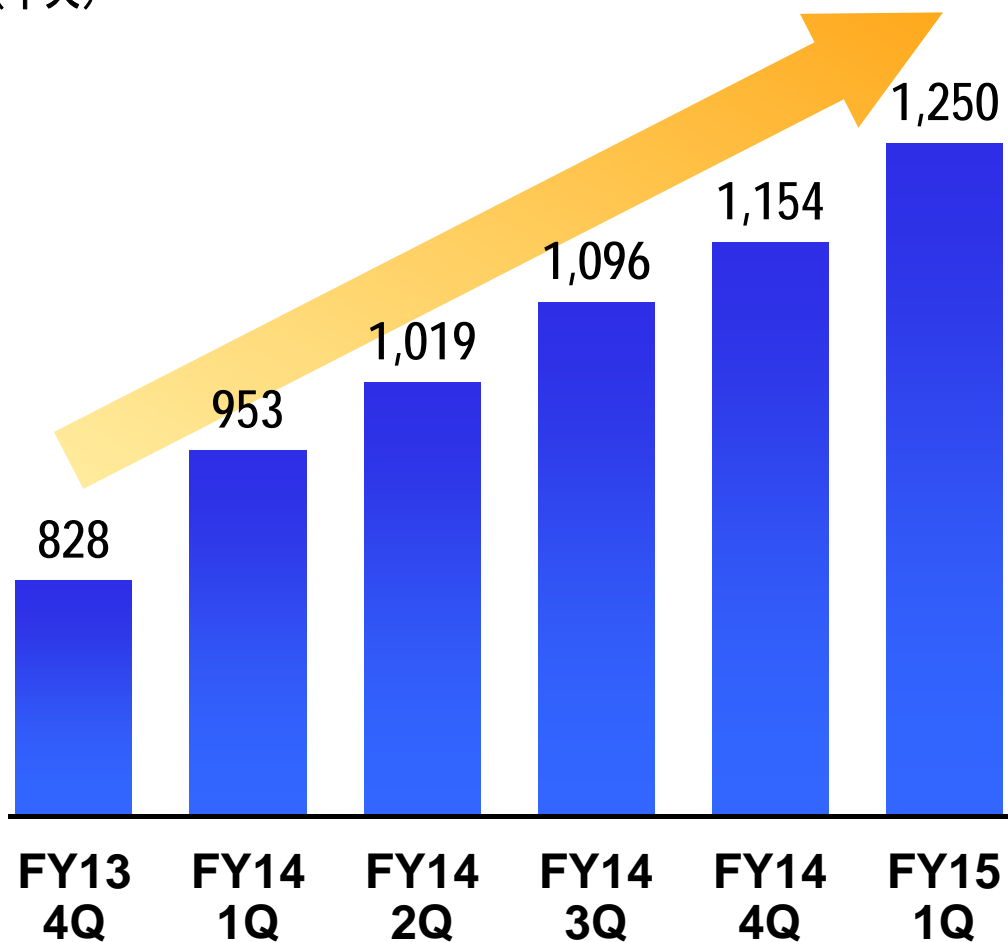
## ■ Profiles社を子会社化。医師向け転職支援事業の加速に加え、PracticeMatchとのオペレーション統合によるコスト削減も推進。

## ■ 着実に拡大しているMDLinxの米国以外のグローバル医師会員50万人のアセットの事業化も今後検討

# 中国での展開

## 医師会員数の推移

(千人)



- 運営するサイトの医師会員数は125万人を超え、中国における医師のカバー率は50%以上
- 医師プラットフォームの拡大に合わせて製薬会社向けマーケティング支援サービスや調査サービスが拡大
- 中国版MR君も順調に立ち上がっている

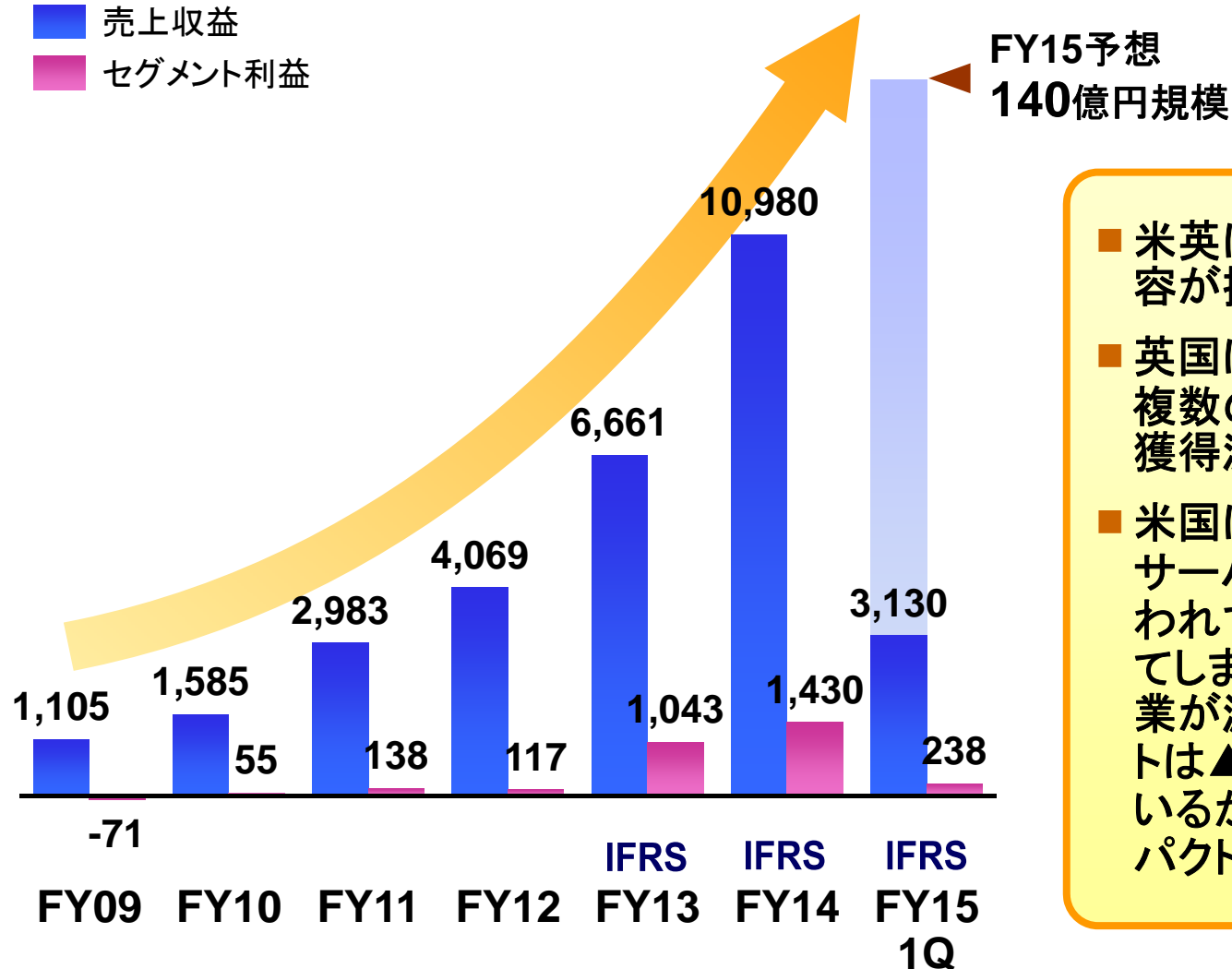


# 海外セグメント業績推移

(百万円)

IFRSベース

■ 売上収益  
■ セグメント利益



- 米英に加え中国においても業容が拡大
- 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
- 米国において、当社eメールサーバーがスパム送信に使われていると誤って認識されてしまう事象が発生し、広告事業が減収。1Qの損益インパクトは▲2億円。現在は解消しているが、2Qもほぼ同額のインパクトが発生すると想定

# 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

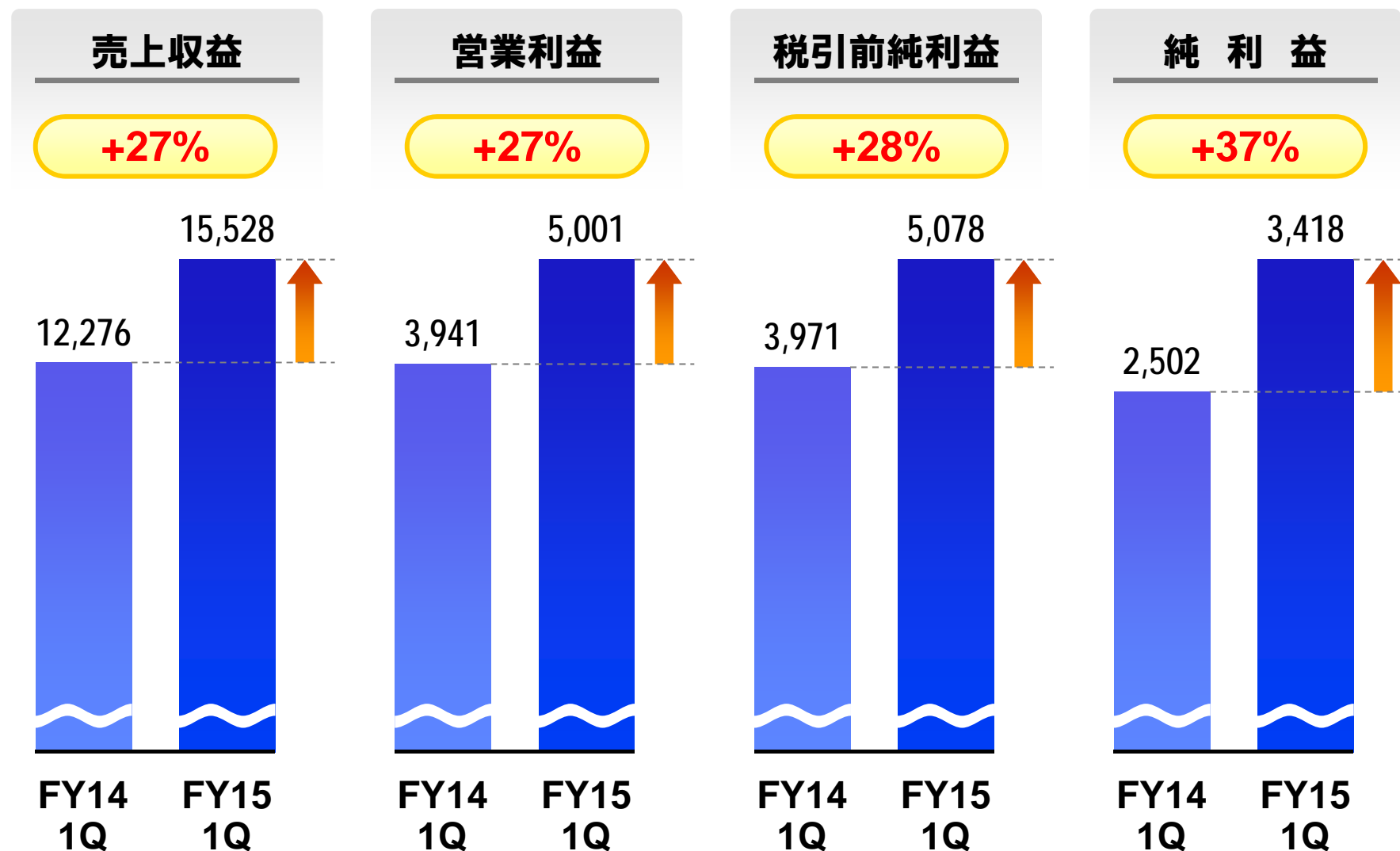
👉 ①プラットフォーム、②業界知見、③人材(経営、IT)を持ち変革を進められるユニークなポジショニング

# 2015年度第1四半期 業績

# 2015年度第1四半期(2015年4~6月) 連結業績比較

単位: 百万円

IFRSベース



# 2015年度 連結業績（セグメント別）

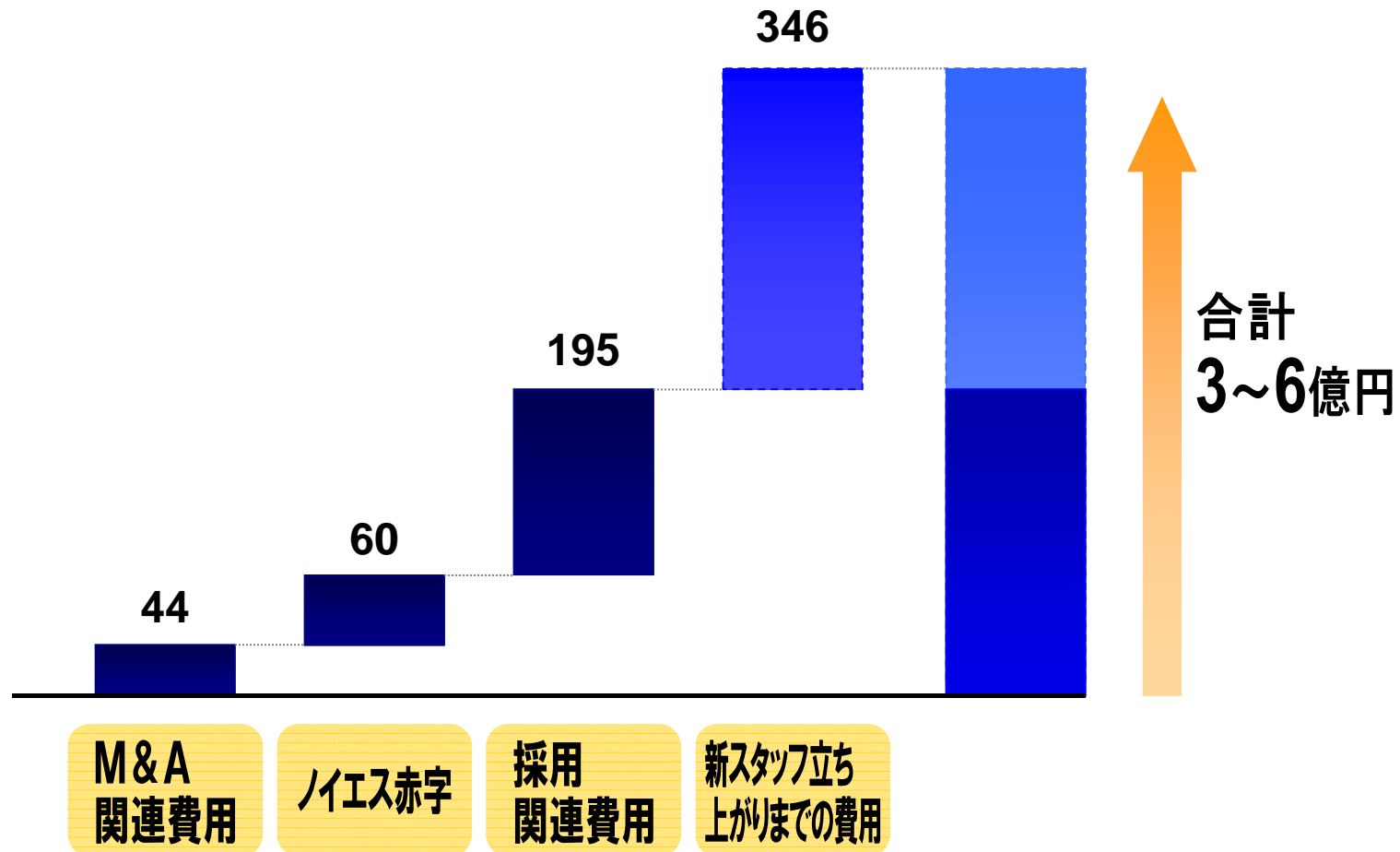
IFRSベース

(百万円)

		FY2014 1Q	FY2015 1Q	前年比
医療ポータル	売上収益	5,734	6,378	+11%
	利益	3,457	4,015	+16%
エビデンスソリューション	売上収益	3,181	4,862	+53%
	利益	267	909	3.4倍
海外	売上収益	2,237	3,130	+40%
	利益	231	238	+3%
診療プラットフォーム	売上収益	680	566	▲17%
	利益	53	34	▲35%
営業プラットフォーム	売上収益	285	335	+17%
	利益	▲63	6	—
その他	売上収益	343	446	+30%
	利益	56	64	+16%

# 成長に向けた投資およびその他一時的なコスト

(百万円)

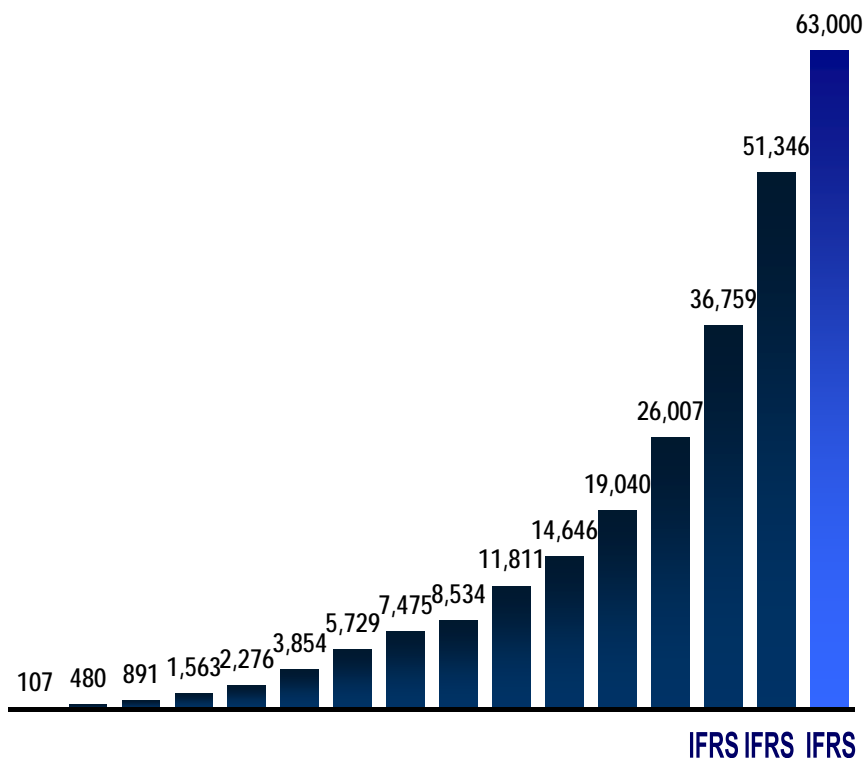


**成長に向けた一時的な費用による利益へのインパクトは3~6億円程度。積極的な先行投資を継続**

# エムスリーの業績推移

## 売上収益

(百万円)

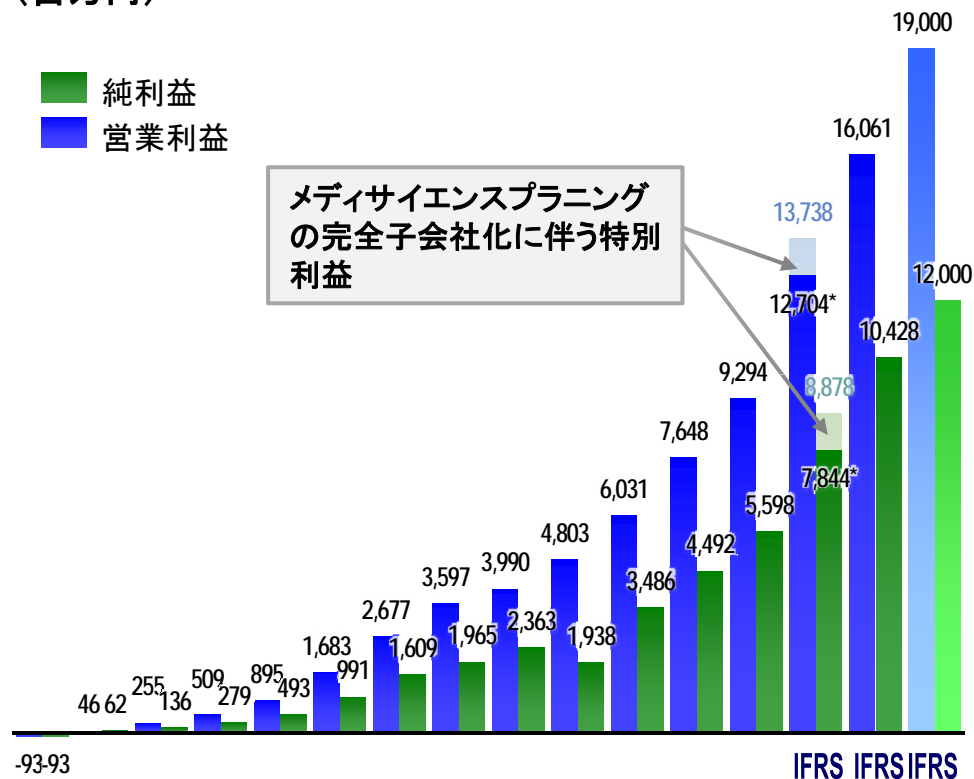


FY  
00 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13 14 15  
(6ヶ月)

今期  
予想

## 営業利益・純利益

(百万円)



-93-93  
FY  
00 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13 14 15  
(6ヶ月)

今期  
予想

\* 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

