
エムスリー株式会社

会社説明資料

2014年10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

- 上半期は対前年比+21%の成長。拡大ペースは継続

M3キャリア

- 上半期の売上は対前年比28%増の32億円、経常利益は対前年比48%増の11億円。本丸の医師向けの人材紹介事業の売上が対前年比52%増と成長を牽引

エビデンス ソリューション

- 新規受注が堅調、受注残は167億円。受注の拡大に伴い、先行投資的に人材を積極採用
- メディサイエンスプランニング等のオフィス移転費用は1.8億円（1Q:0.4億、2Q:1.4億）

海 外

- セグメント利益は6.3億円、対前年比49%増と拡大を継続
- 中国では医師会員数が100万人を突破、カバー率は50%近くに拡大。製薬会社向けマーケティング支援サービスが順調に拡大し黒字基調。製薬会社2社とMR君を開始予定

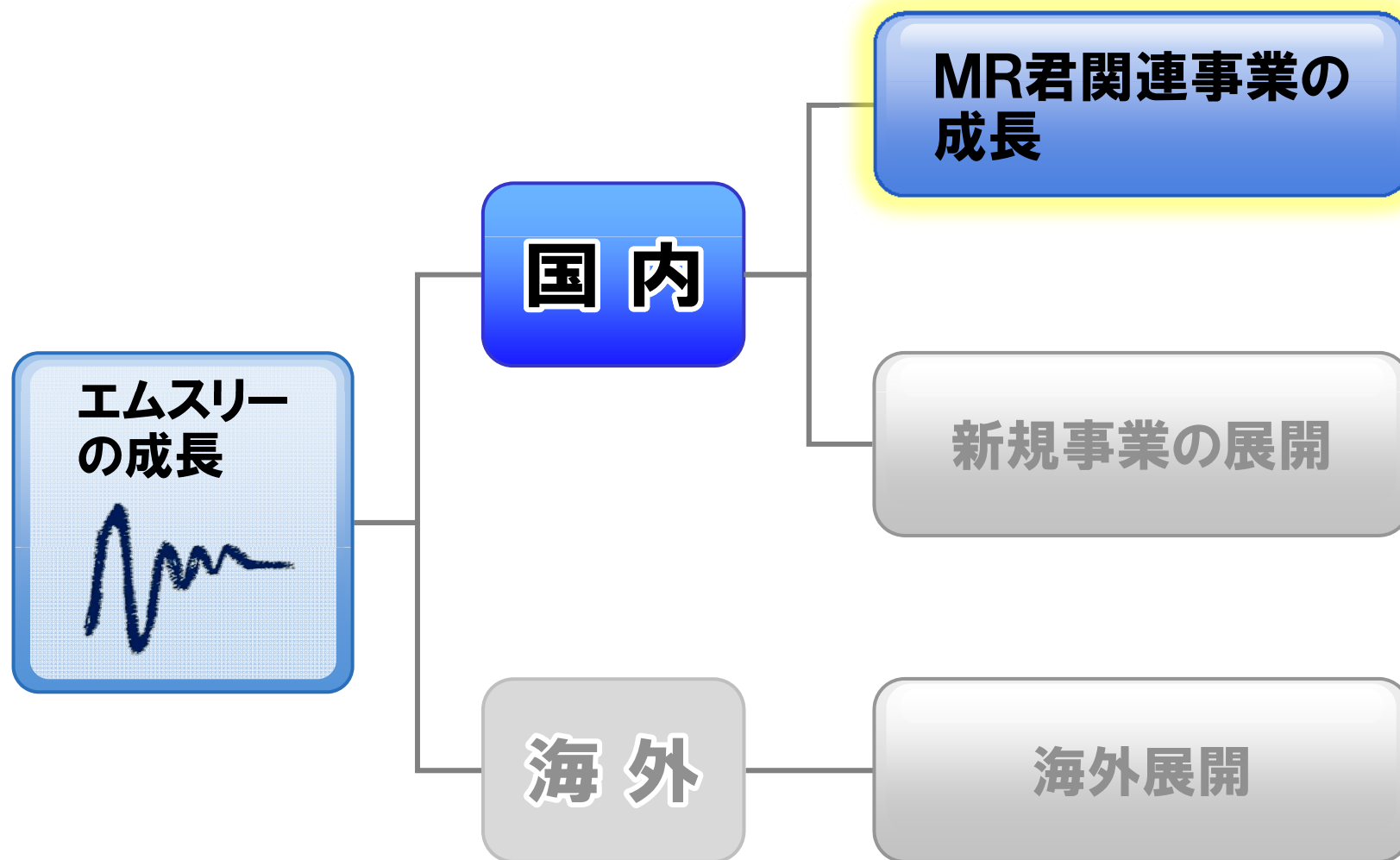
サマリー

新会社

- メディサイエンスプランニングのCSO事業を「M3マーケティング」として分社化。通常のコントラクトMRより生産性の高い「Medical Marketer」を製薬会社へ派遣

成長に向けた投資

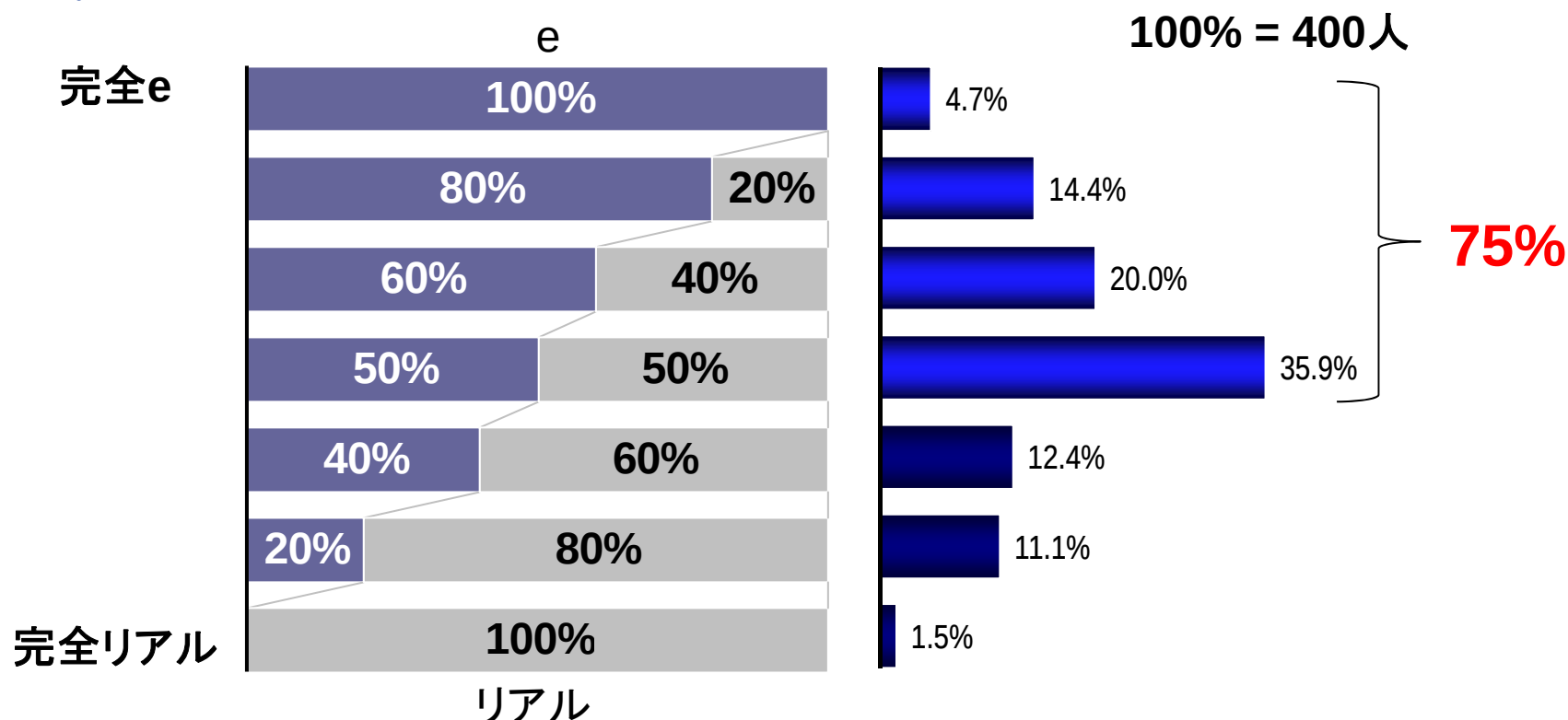
- オフィス移転、採用費等、成長に向け、7～11億円程度の一時的な費用を上半期に投下



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？

A.



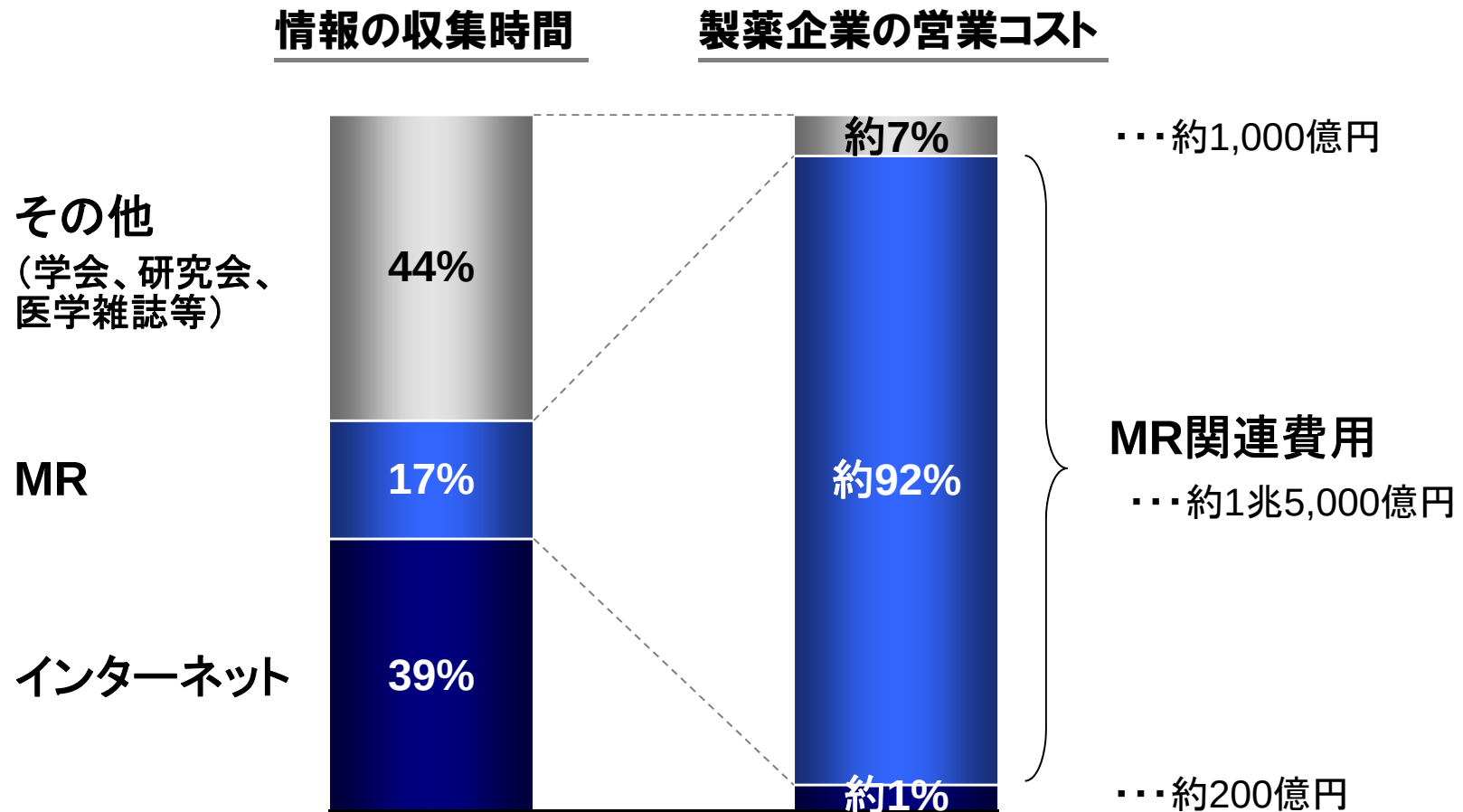
多忙な医師には、都合の良い時間を選べるeディテールへのニーズは高い

* 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。



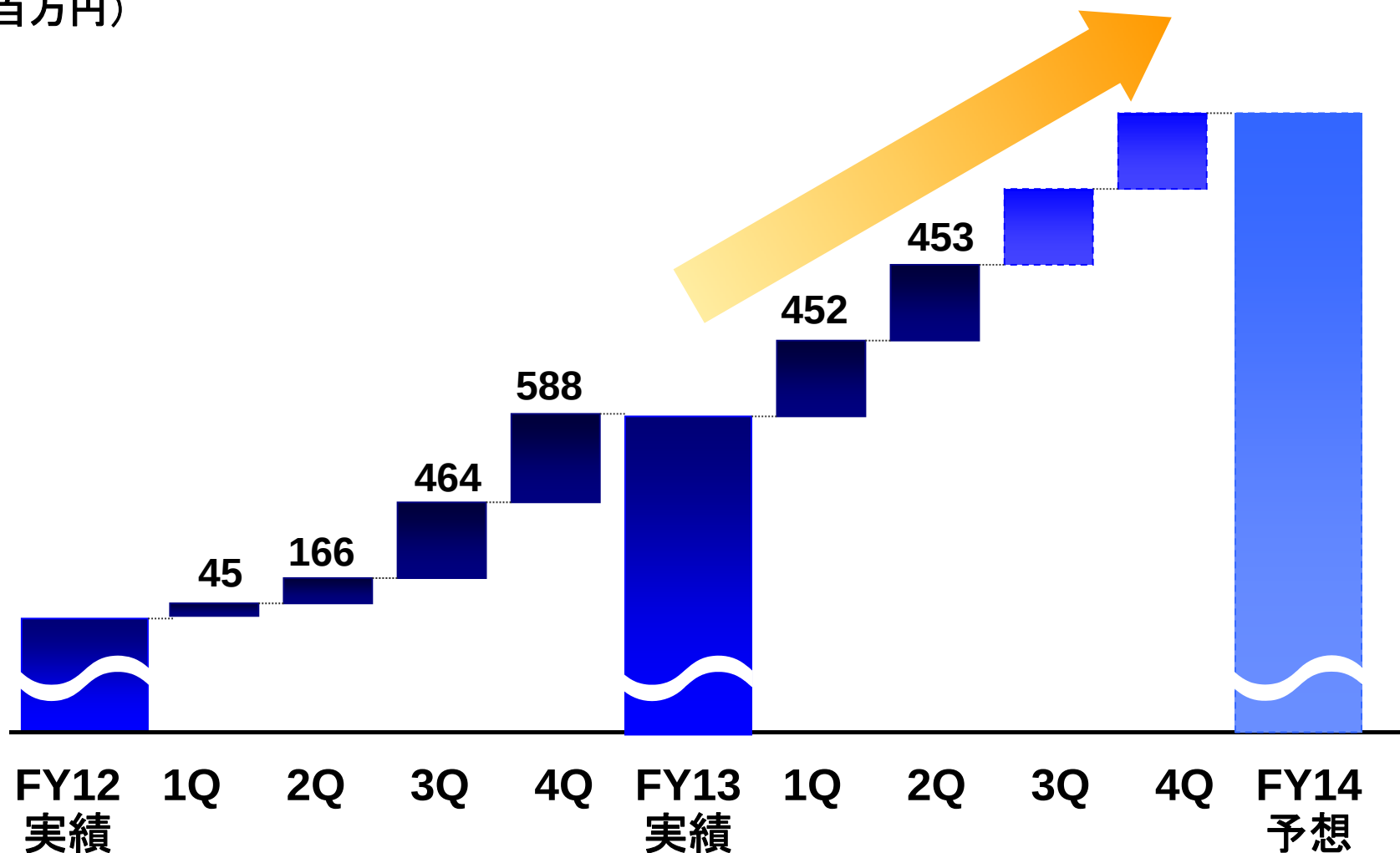
MR君の成長へ向けて



大口クライアントを中心に利用が拡大
トップ10クライアントの平均売上は対前年同期比で約30%増加

MR君：対前年同期比売上成長

(百万円)



 昨年度後半からの成長ペースが持続。下半期も成長が継続する見込み

MR君eCSOサービスの価格イメージ(年間)

MR君基本料金

ディテール料金

コンテンツ作成 料金

オペレーション 料金

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

基本的な配信、定型返
信等のオペレーション

参 画 時

7,000万円

- ▶ 2005年10月以降
の新規顧客より
- ▶ 以前は6,000万円

2,000万円

┆

4,000万円

3,000万円

┆

1,000万円

13,000～15,000万円

ト ップ 5 ク ラ イ ア ン ト 平 均

6,000万円

┆

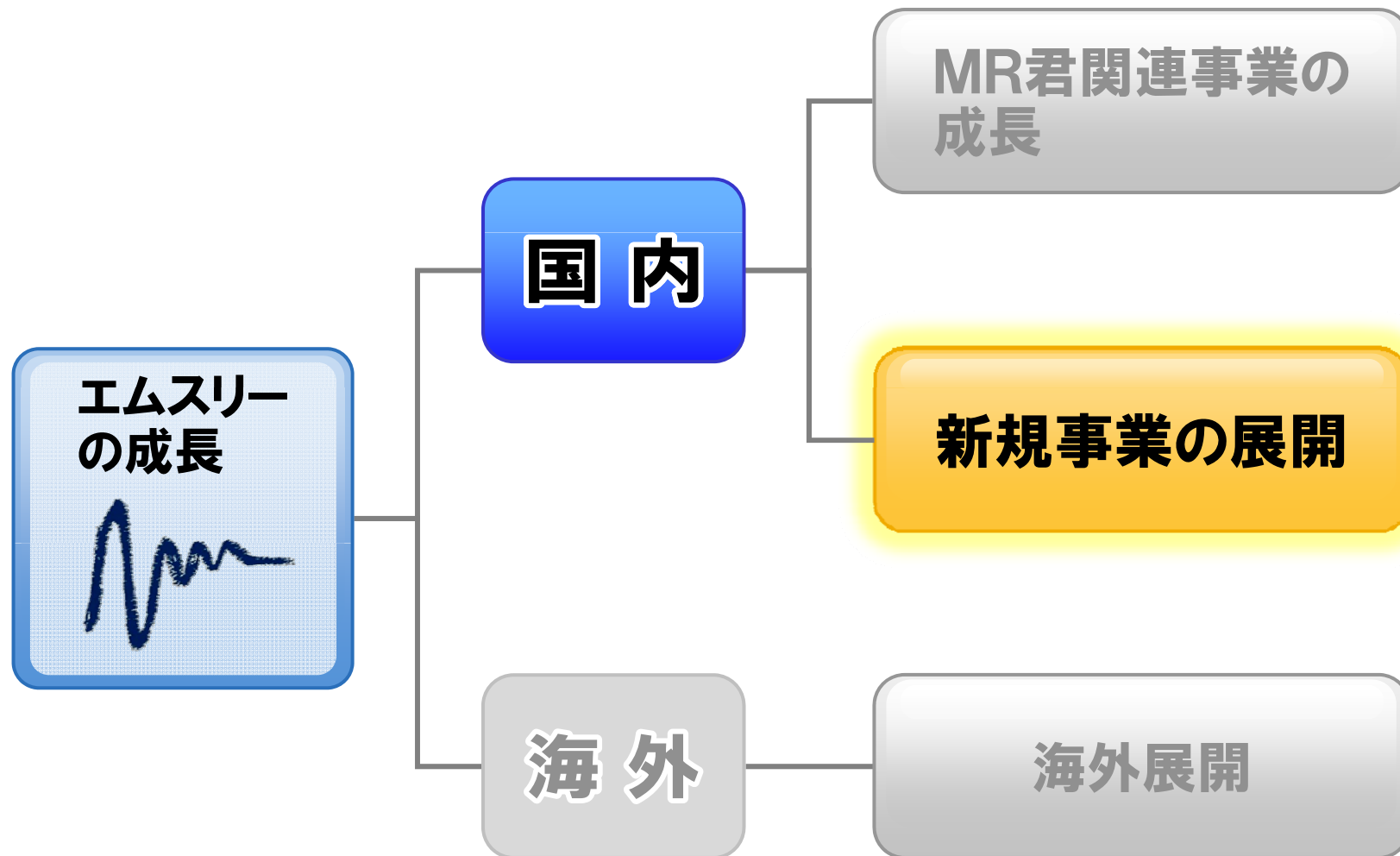
7,000万円

58,000万円

20,000万円

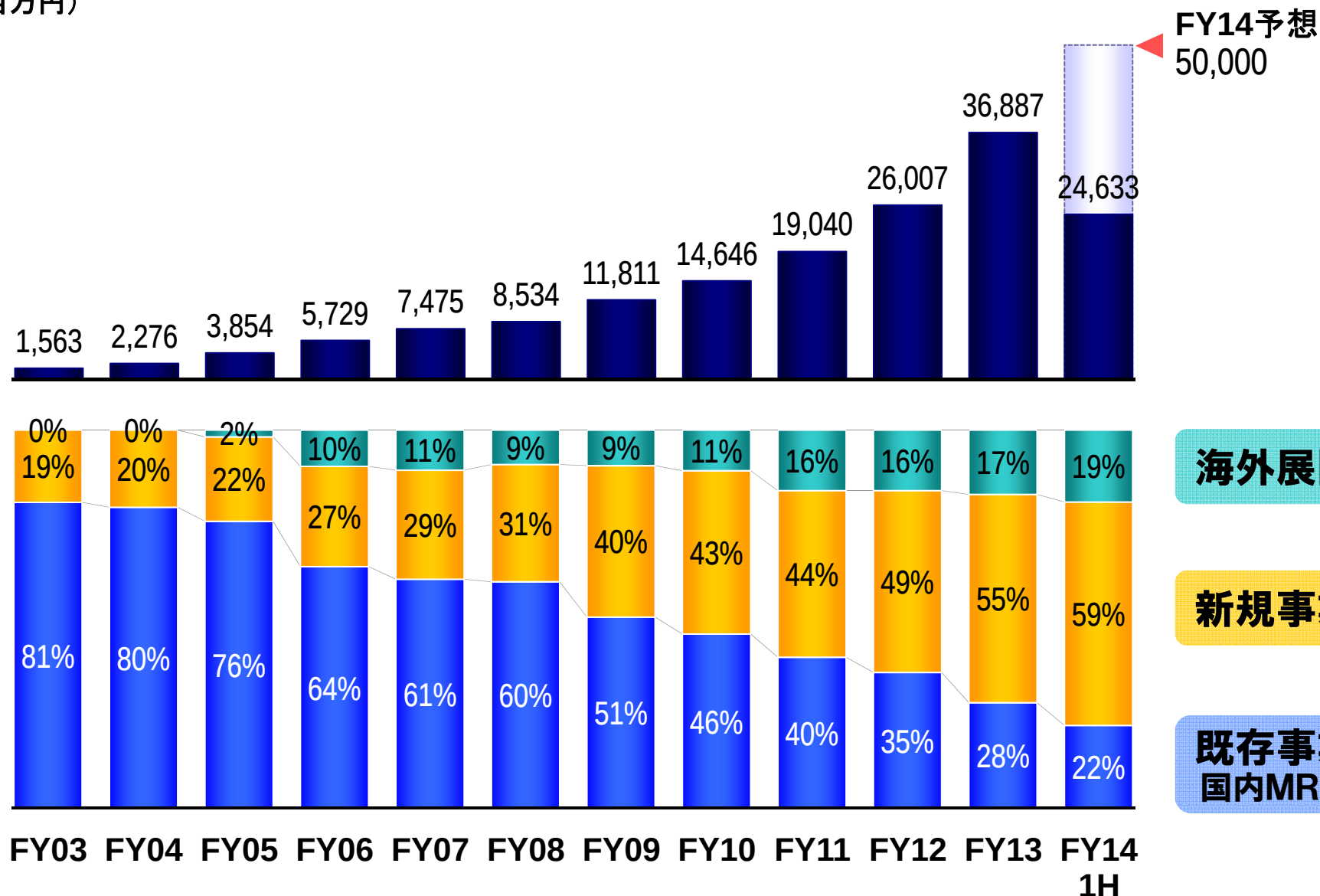
1,000万円

トップ5クライアントの平均: 86,000万円



事業展開に伴う連結売上の推移

(百万円)



メディア力を活用した新規事業



👉 FY2014は新規事業全体で300億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」**

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

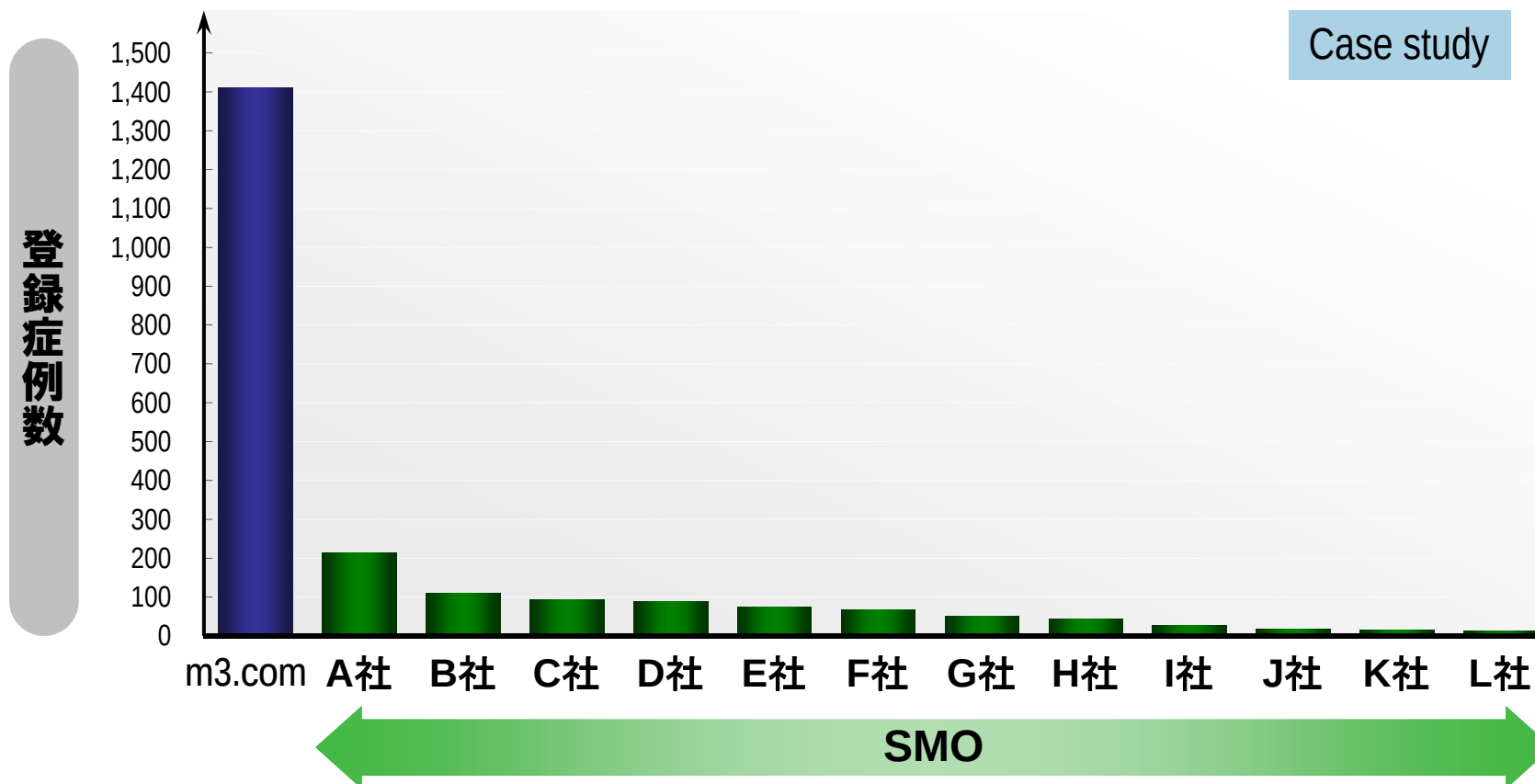
**「治験君」を中心に医薬の研究開発の
e化にチャレンジ**

治験君 ― 症例登録事例（大規模臨床研究）

1

治験

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。

会社別CRA数

1 治験

#	会社名	CRA数
1	イーピーエス	855
2	シミック	780
	エムスリーグループ	780
3	クインタイルズ	600
4	パレクセル	550
5	メディサイエンスプランニング	478
6	MICメディカル	260
7	ACRONET	200
8	アスクレップ	180
9	リニカル	170
	メビックス	42

■ 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」

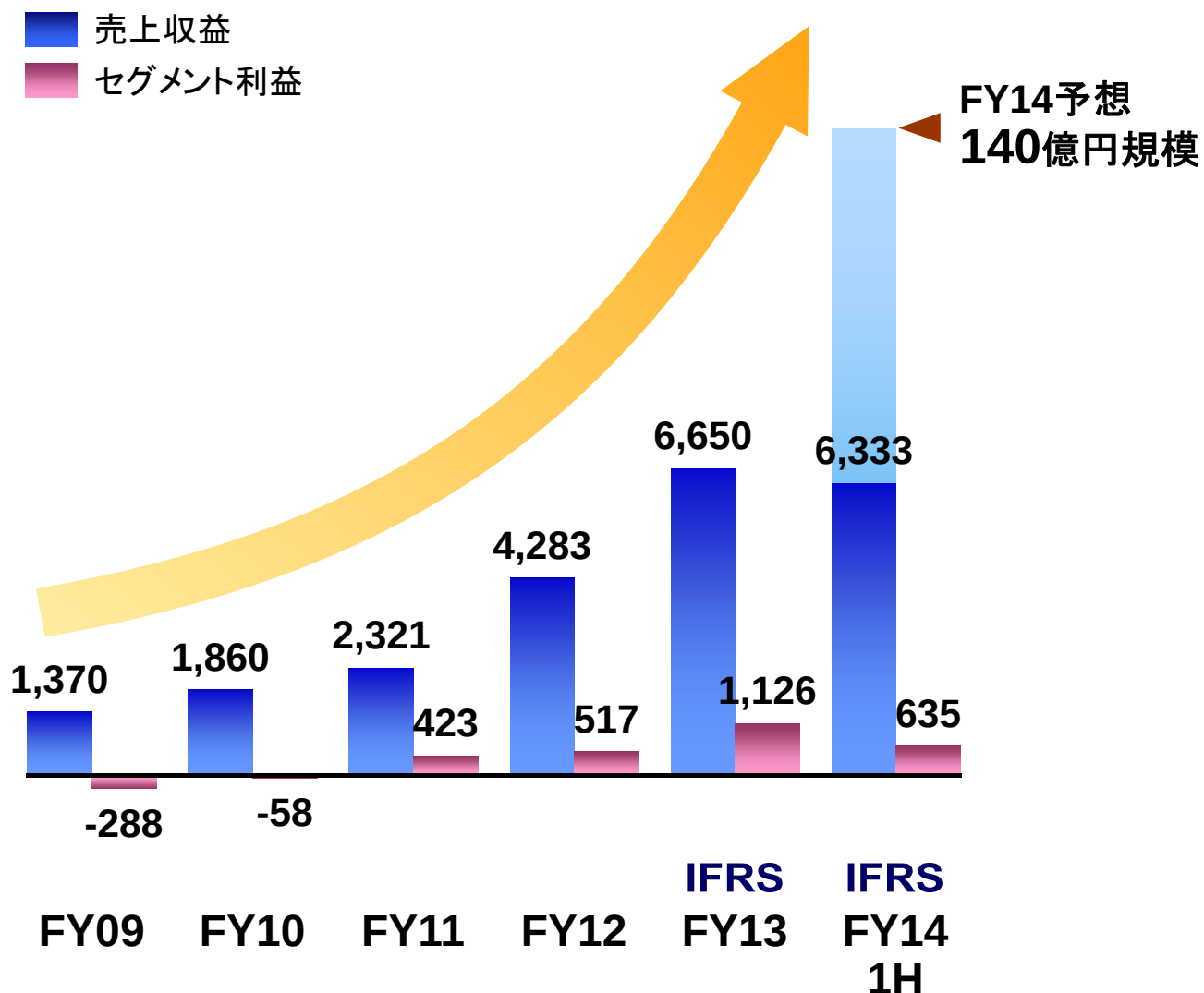
 CROでトップレベルのCRA数となり、治験のe化をさらに加速。

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



■ 受注残は167億円。
受注の拡大に伴い、
先行投資的に人材
を採用。

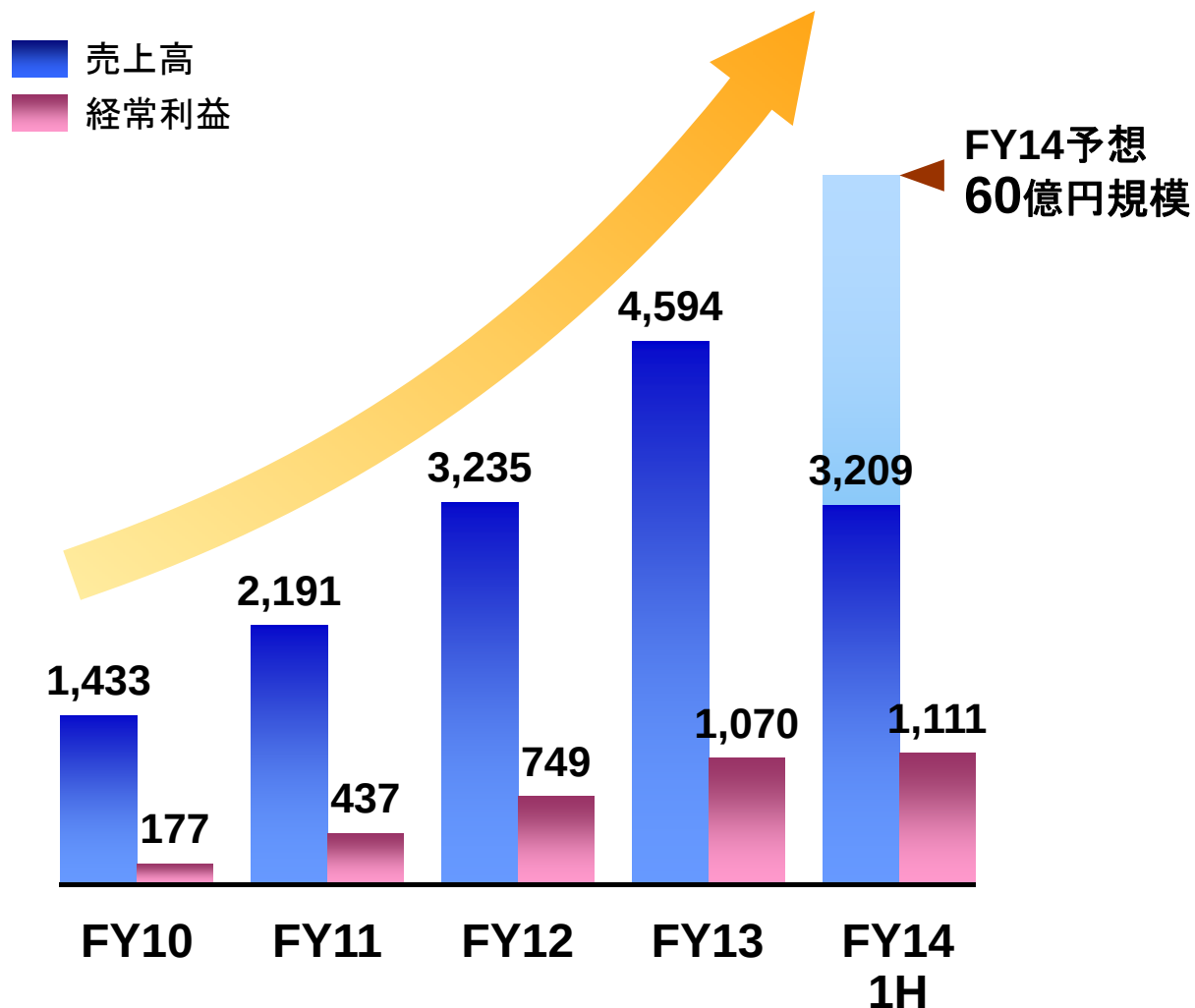
■ メディサイエンスプラ
ニング等のオフィス
移転費用は1.8億円
— 1Q:0.4億
— 2Q:1.4億

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



- 新規採用スタッフの立ち上がりが進み、生産性が向上
- 本丸の医師向け人材紹介事業が成長を牽引(対前年比+52%)
- 今期も約40%の売上成長を見込む。利益面ではそれ以上の増益を見込む

e武装MR (Medical Marketer) の概要

3 CSO



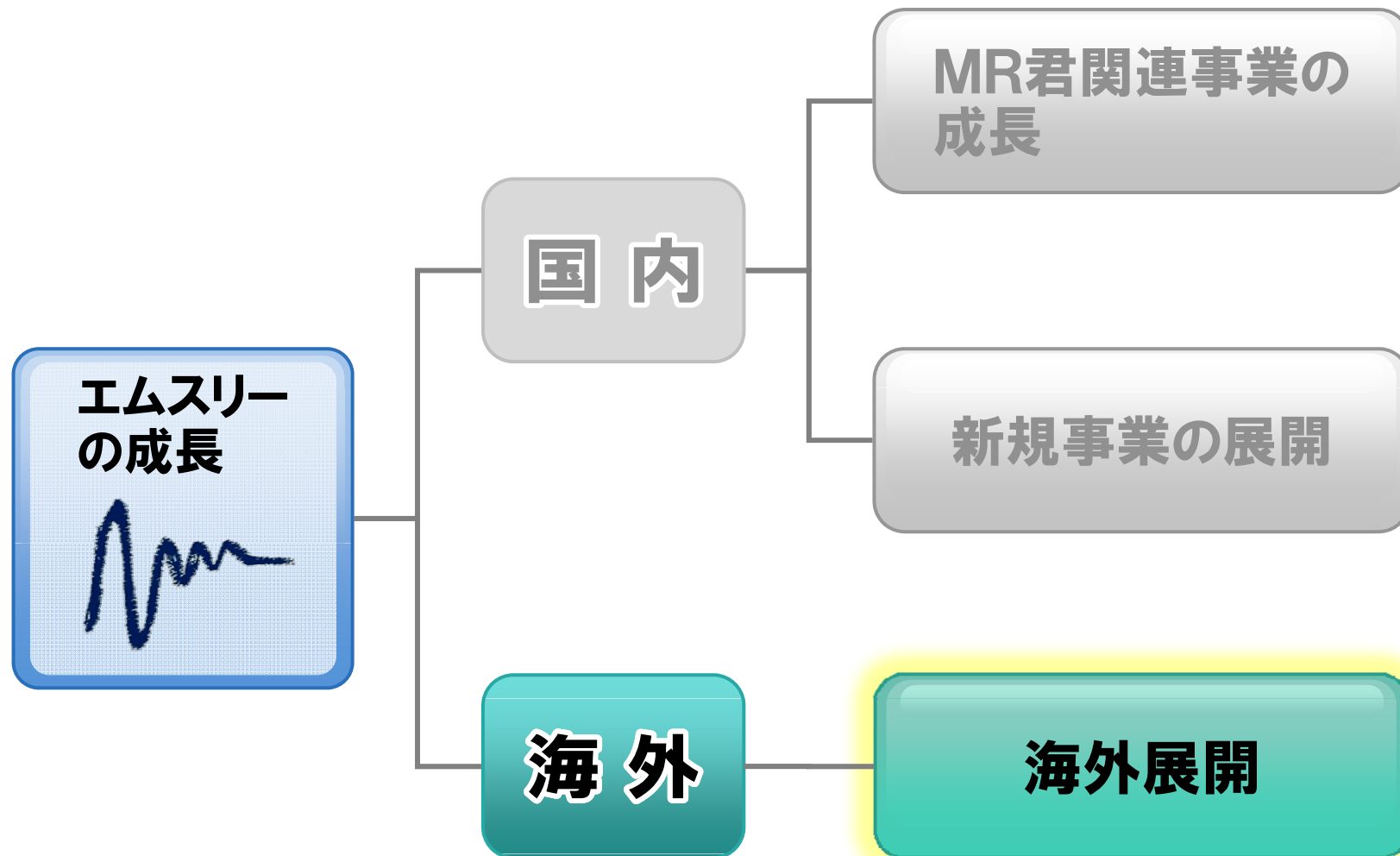
MRの生産性向上により、従来より高い単価でありながら低コストの提案が可能。将来的には数百億円規模の事業への成長ポテンシャル

通常のMR vs Medical Marketer

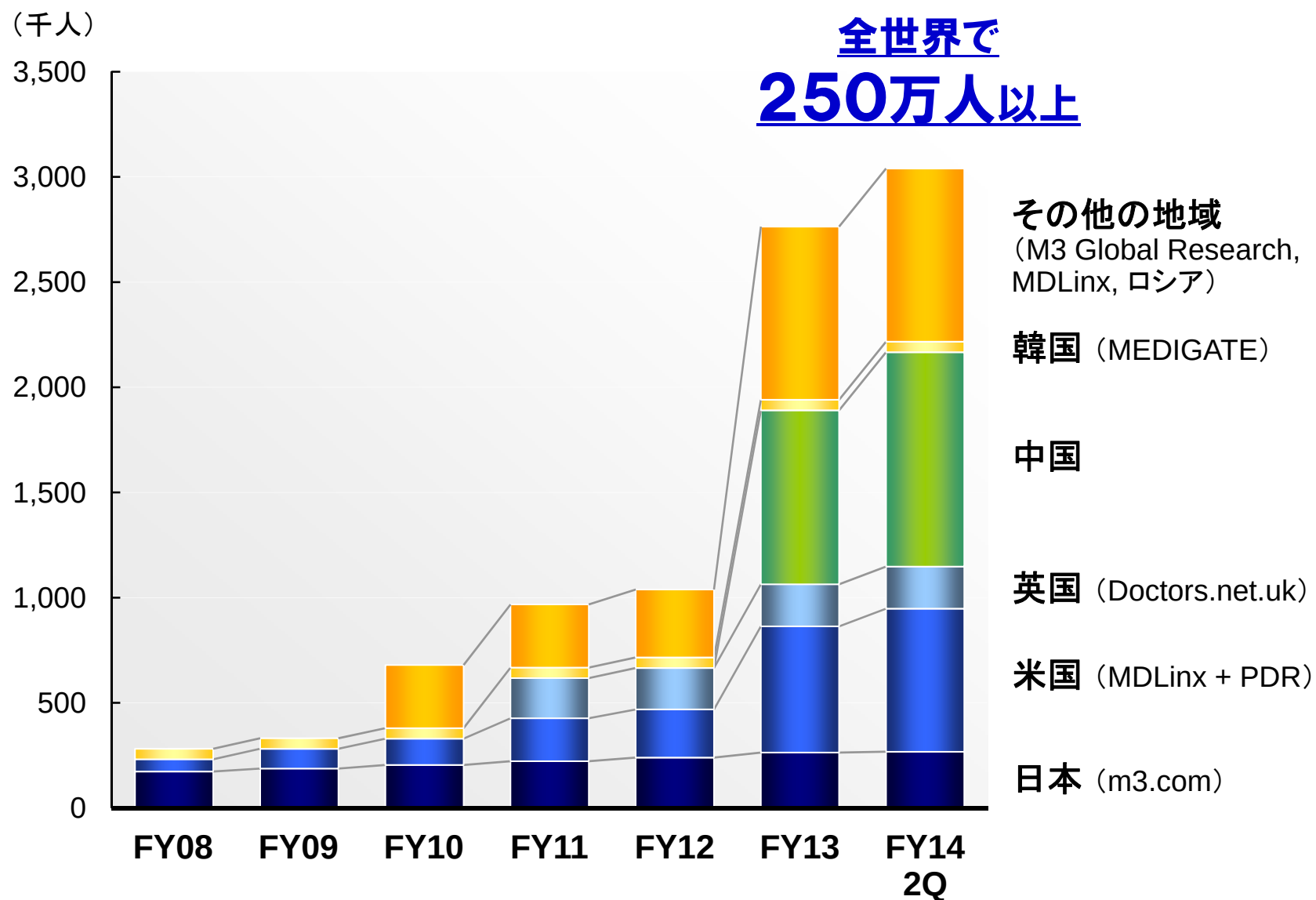
3 CSO

	通常のコントラクトMR	Medical Marketerの 目指す姿
ディテール回数	月平均200～300回	月平均400～600回 ※ ネットを含む
訪問規制施設	面会が困難	m3.com上で 面会、情報提供
担当医師数	平均80～150名弱	平均150～500名
情報提供時間 (1日あたり)	正味1～2時間	正味3～4時間
移動・待ち時間 (1日あたり)	平均6～7時間	平均4～5時間
面会時の 情報提供活動	製品基本情報の伝達を 含めた情報全般	ニーズに基づくコンサルテー ション、対話型クローズ ※ 事前にネットで製品情報や疾患知識は 伝達済み。また医師ニーズも調査済み

 積極的に採用を行い、5年後に1,000人の体制を目指す



医師会員・調査パネルの推移(グローバル)



米国での展開

MDLinx
5 minutes to stay current
NEW! Board Exam Prep
Get paid for your opinion
Sign up for surveys and earn honoraria
MDLinx Market Research

Oncology

Home | Your Messages (23) | Smartest Doc | Physician Jobs (365) | Clinical Trials | More | Other Specialty | Article Search

Oncology News & Articles

Looking for the latest in oncology clinical literature? You've found the right page. MDLinx Oncology medical editors comb through the top peer-reviewed clinical journals for the articles they think will make a difference to you and your practice. You'll find them organized here by topic including breast, hematologic, thoracic, gastrointestinal and genitourinary cancers. In a matter of minutes, oncologists, oncology nurses, physician assistants and the whole cancer care team can stay current on the literature as it is published.

On this page, you'll also find MDLinx exclusive content, including monthly highlights from our physician editor, D. Scott Cunningham, MD, PhD. We feature clinical pearls as well, from The Smartest Oncologist to oncology topics in The Smartest Pediatrician daily quiz challenges.

Your Unread Messages in Oncology

Messages include industry-sponsored communications and special communications from MDLinx.

Smartest Doc Challenge MDLinx
Self-assessment MCQs from Smartest Doc Physician Review

Top Read MDLinx
Read the Top Read Articles of 2013

Jill Baker MDLinx Career Center
How to generate revenue for your practice while on vacation

NEW! >> Find out who is the Smartest Doc in Oncology!

Articles

Latest (116) | Full Text Articles (6313) | Top Read since last login | Focus on Pancreas

Ranked, sorted, and summarized by MDLinx editors from the latest literature

Topics: General Oncology

- 1 Pointbreak: A randomized phase III study of pemetrexed plus carboplatin and bevacizumab followed by maintenance pemetrexed and bevacizumab versus paclitaxel plus carboplatin and bevacizumab followed by maintenance bevacizumab in patients with stage IIb or IV nonsquamous non-small-cell lung cancer *Journal of Clinical Oncology*, October 24, 2013 **Clinical Article**
- 2 Autophagic-lysosomal pathway is the main proteolytic system modified in the skeletal muscle of esophageal cancer patients *American Journal of Clinical Nutrition*, October 24, 2013 **Clinical Article**
- 3 Oral contraceptives and risk of ovarian cancer and breast cancer among high-risk women: a systematic review and meta-analysis *Journal of Clinical Oncology*, October 24, 2013 **Evidence Based Medicine Review Article**
- 4 A two-stage, single-arm, phase II study of EGCG-enriched green tea drink as a maintenance therapy in women with advanced stage ovarian cancer *Gynecologic Oncology*, October 24, 2013 **Clinical Article**
- 5 Quality of life of advanced ovarian cancer patients in the randomized phase III study comparing primary

50 available pages First Previous 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Next Last

Clinical Pearls In Oncology

- The ZORO study demonstrated that the addition of goserelin to neoadjuvant chemotherapy for early breast cancer in premenopausal women resulted in no change in post-chemotherapy rates of amenorrhea
- A little over 50% of tumors in women with ER-positive, node-negative breast cancers will have a RS <18, and current data suggests that these women are UNLIKELY to receive a benefit from adjuvant chemotherapy
- In patients with completely resected ER-positive DCIS when the surgical specimen also has LCIS, consider breast MRI screening in addition to mammography due to the lower sensitivity of mammograms for lobular disease

Test your knowledge. Take the Smartest Doc challenge today!

Highlights In Oncology

VEGFR-1 is a prognostic marker for HCC
As reported in the *Journal of Pathology*, the expression of vascular endothelial growth factor receptor (VEGFR)-1 is elevated in invasive hepatocellular cancer (HCC) specimens. In a study based on 135 HCC specimens, elevated VEGFR-1 was also

Hello, Dr. James Frank
My Account | Logout

NEW Market Research Dashboard

6% Profile Completion
Complete Your Market Research Profile

Earn honoraria for participating in market research studies!
View Honorarium

NEW Service From The MDLinx Career Center!
Post your CV and let employers find you!
Receive job recommendations based on your professional profile
Post My CV

UPCOMING Clinical Trials

Circulating Tumor Cells (CTCs): A Potential Screening Test for Clinically Undetectable Breast Carcinoma

International Cooperation for Post-Chernobyl NIS Thyroid Tissue and Data Banks

Collection of Alveolar Soft Part Sarcoma and Blood Specimens for Research

View More Clinical Trials

Stay current - Media Tool
Newsletter RSS Follow Us Facebook

Search the latest Oncology Jobs

■ 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No1プレーヤーへ成長

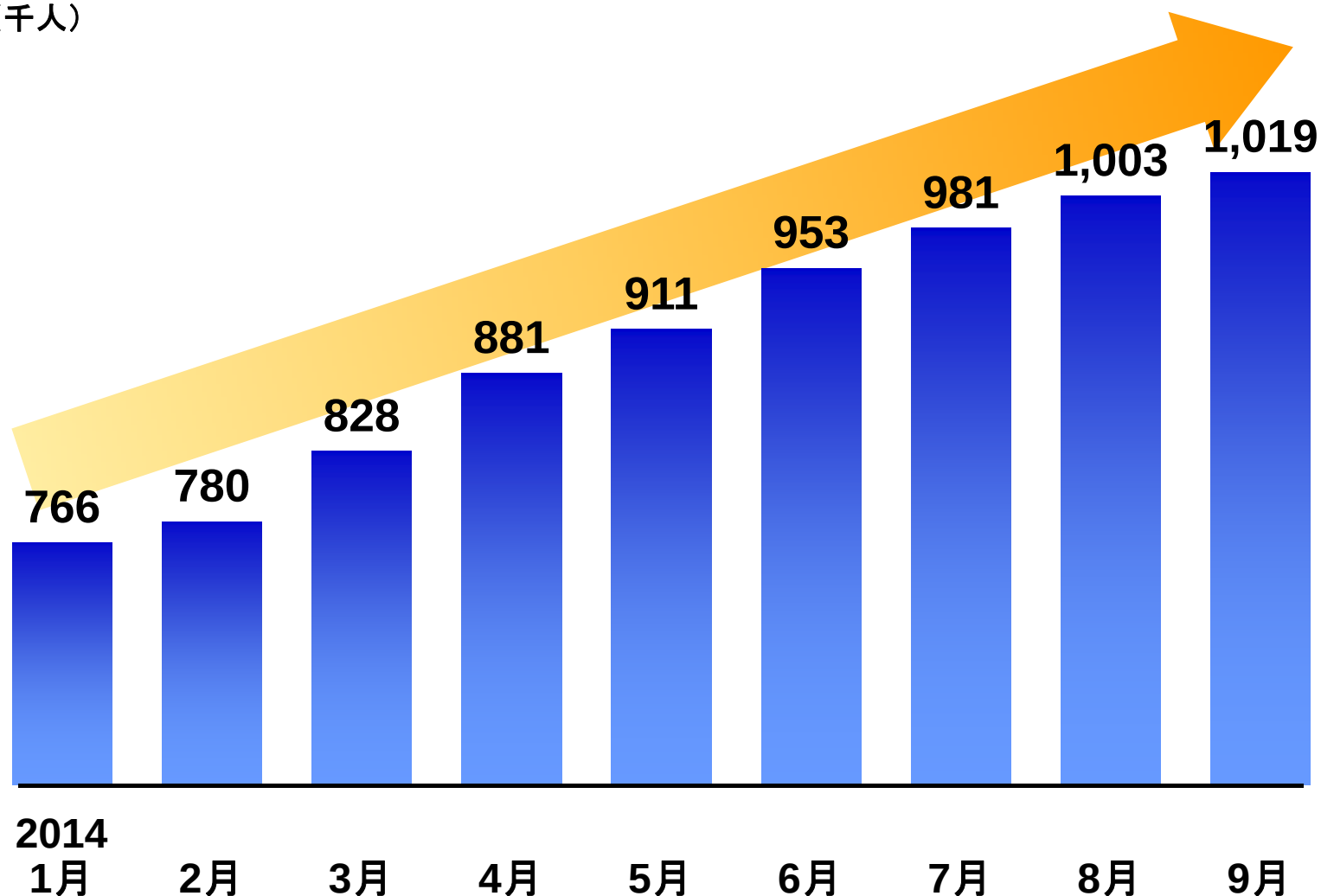
■ Practice Match社の事業を譲り受け、米国でのキャリア事業の本格展開を準備。事業統合後の構造改革により利益率は大幅改善

■ 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

中国医師会員数推移

2014年1月～9月

(千人)

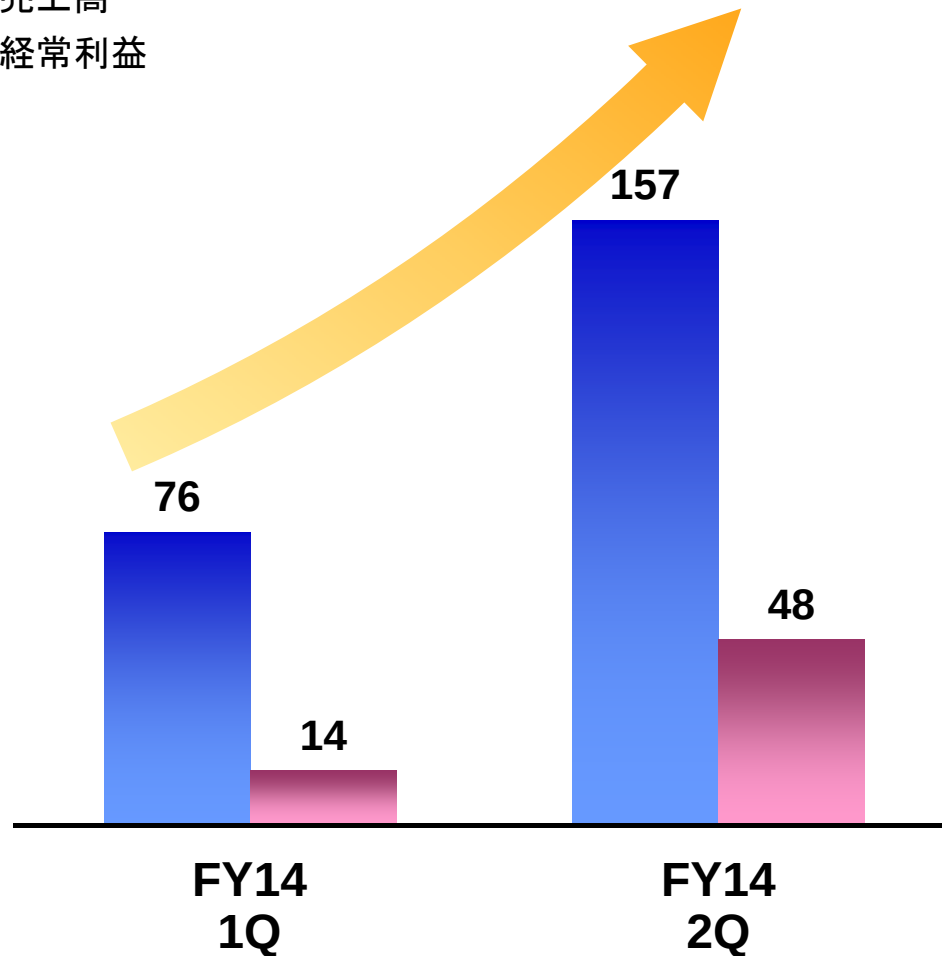


中国事業の業績推移

JGAAPベース

(百万円)

■ 売上高
■ 経常利益

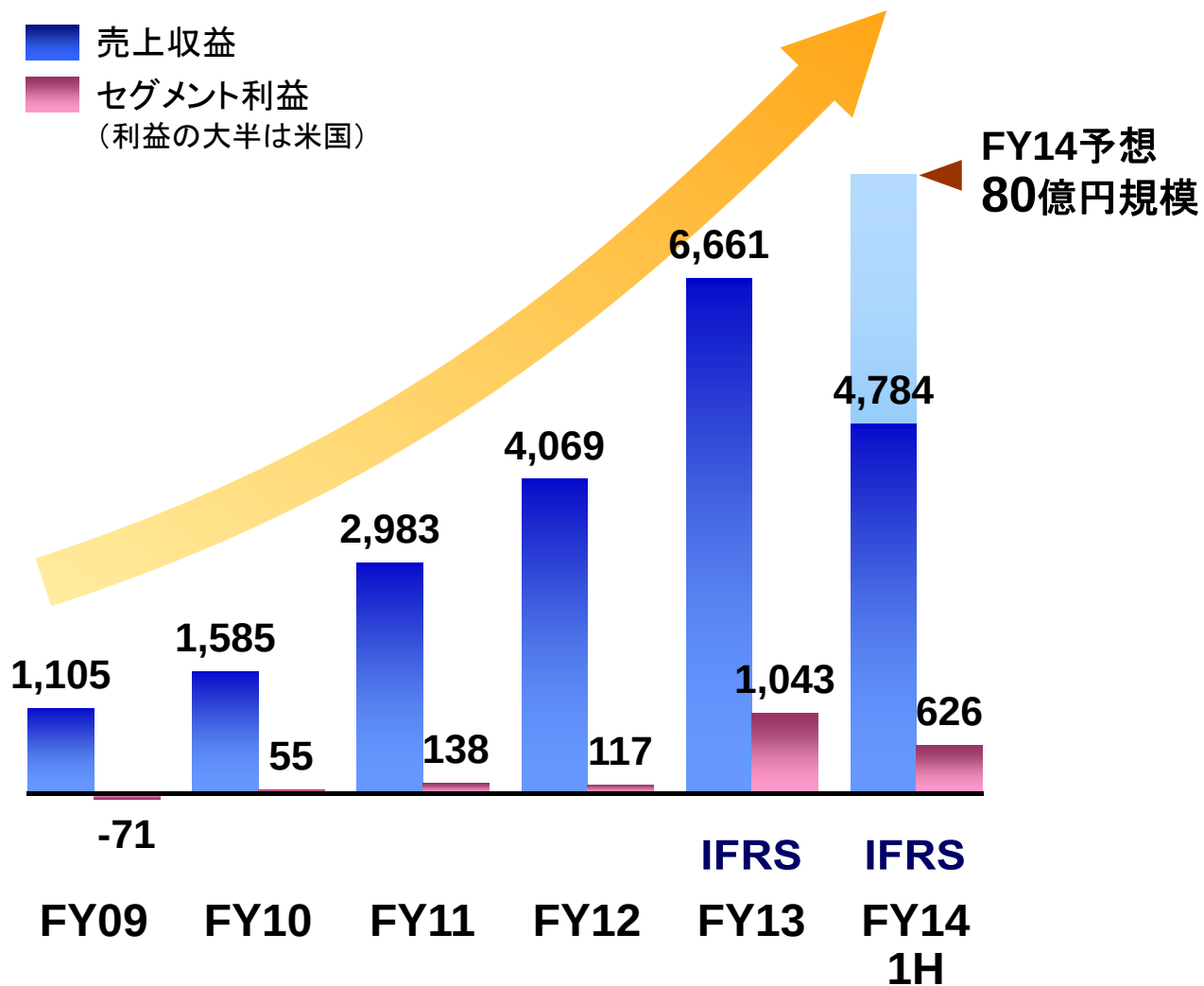


- 運営するサイトの医師会員数は100万人を超え、中国における医師のカバー率は50%近くに拡大
- 製薬会社向けマーケティング支援サービス、調査サービスが順調に拡大し、黒字基調。
- 製薬会社2社とMR君を開始予定

海外セグメント業績推移

(百万円)

IFRSベース



- メディア力の向上に伴い、業績拡大
- 製薬会社におけるeプロモーションへの取り組みも本格化傾向
- 現地通貨ベースでの成長は加速する傾向
- 1HはM&Aで一時的な費用72百万円が発生。この費用の影響を除いた1H営業利益は約7億円の水準

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)

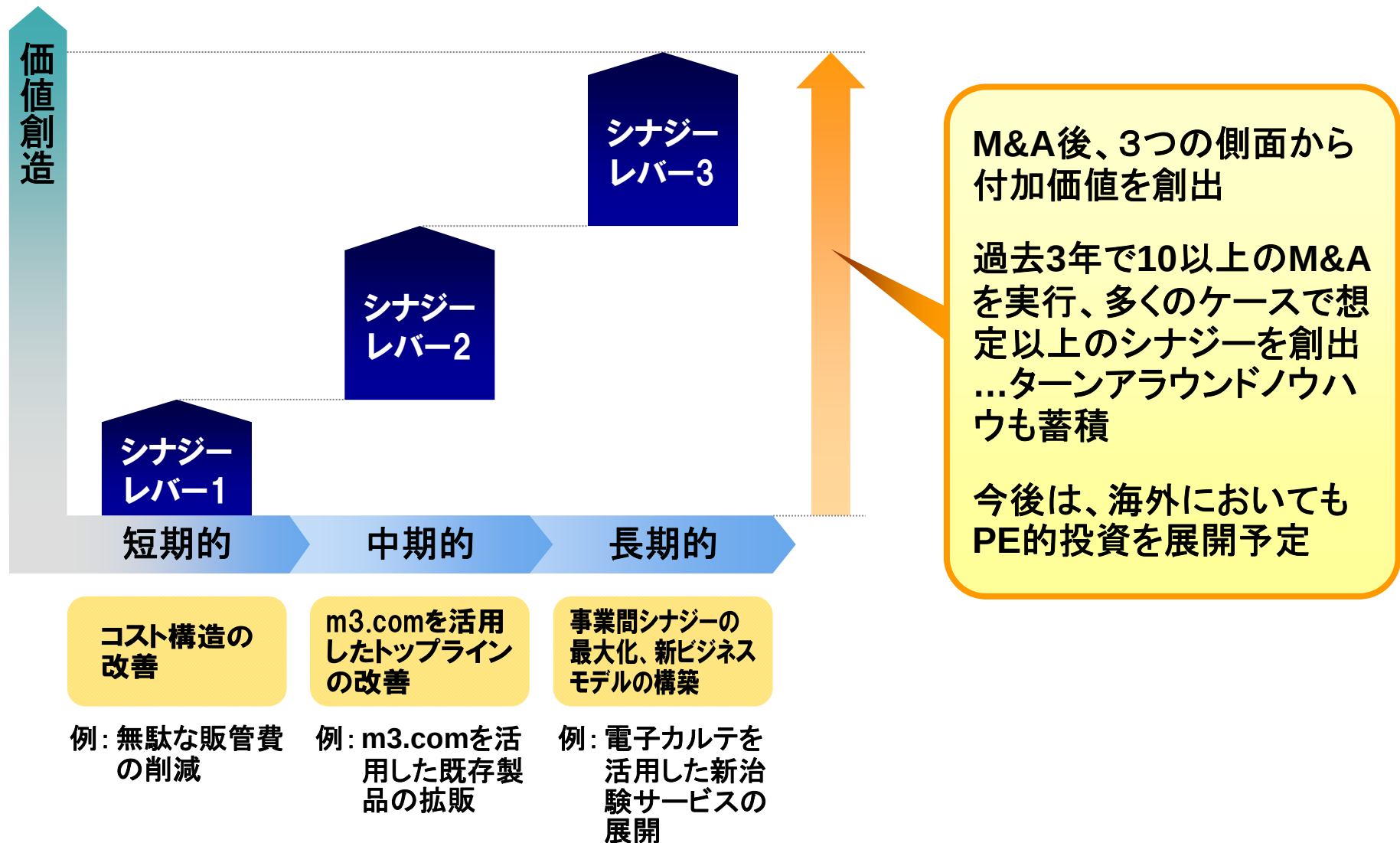
M&A

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

M&Aを通じた価値創造



2014年度第2四半期 業績

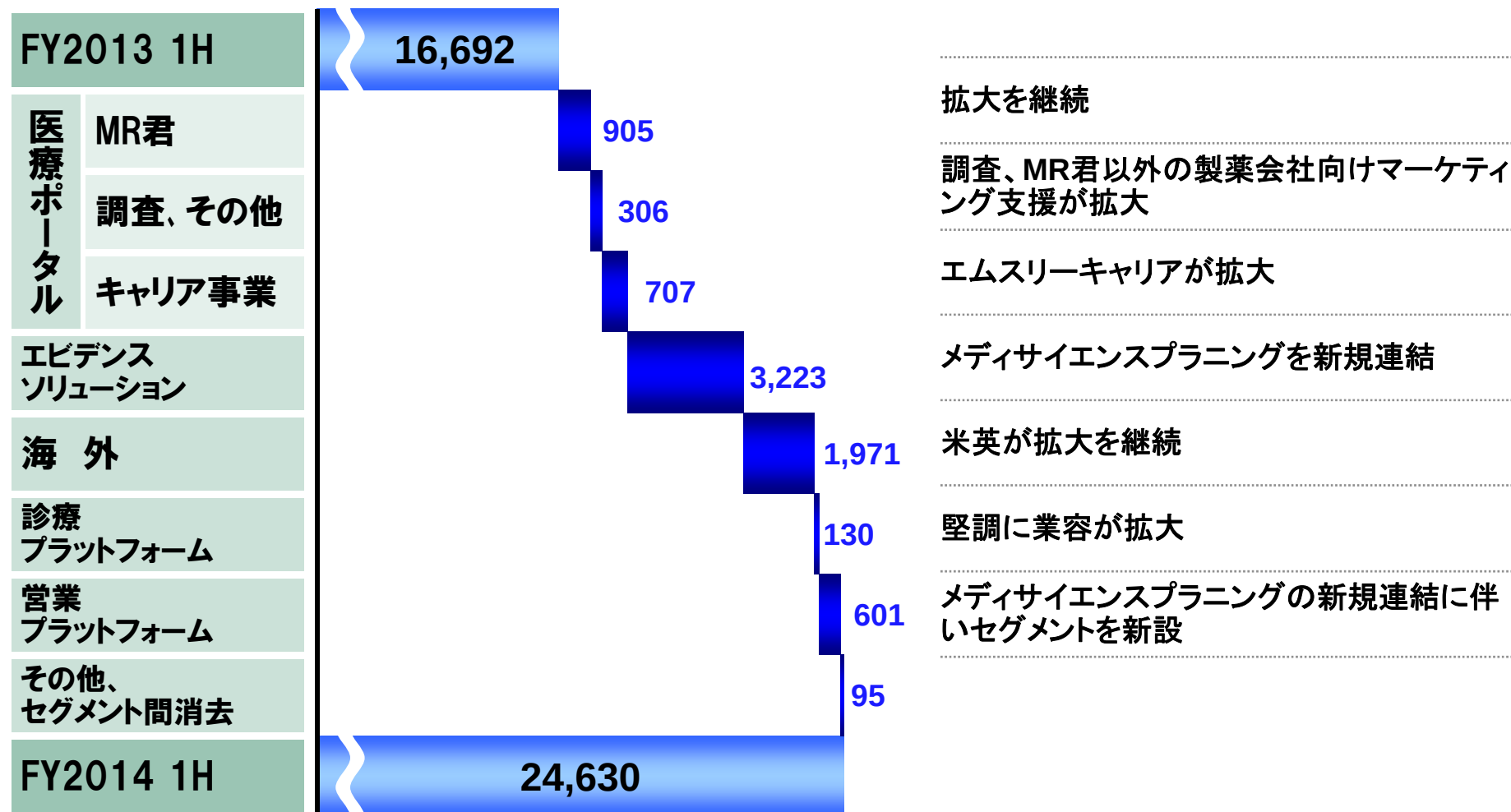
2014年度第2四半期(2014年4～9月) 連結業績

(百万円)	FY2013.1H	FY2014.1H		
	実績	業績予想	実績	対前年比
売上高	16,692	23,000	24,630	+48%
営業利益	6,105	6,800	7,518	+23%
税引前利益	6,304	6,800	7,559	+20%
純利益	3,979	4,000	4,817	+21%

2014年度：連結売上収益変動要因分析（前年比）

IFRSベース

（百万円）



 全ての事業分野が堅調に推移

2014年度第2四半期 連結業績（セグメント別）

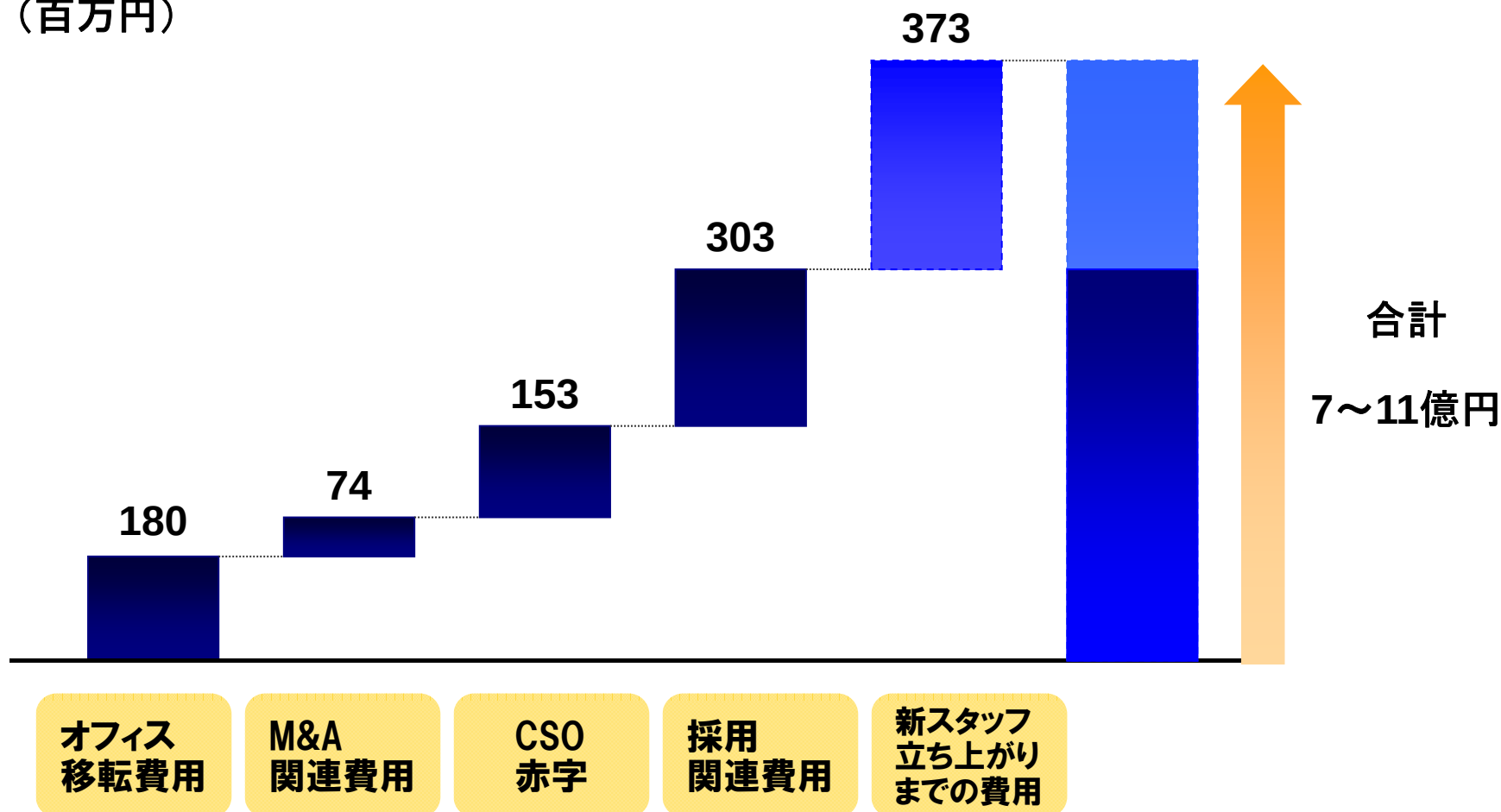
IFRSベース

（百万円）

		FY2013.1H	FY2014.1H	前年比
医療ポータル	売上収益	9,179	11,098	+21%
	利 益	5,028	6,426	+28%
エビデンス ソリューション	売上収益	3,110	6,333	+104%
	利 益	695	635	▲9%
海 外	売上収益	2,813	4,784	+70%
	利 益	419	626	+49%
診療 プラットフォーム	売上収益	1,336	1,466	+10%
	利 益	138	175	+27%
営業 プラットフォーム	売上収益	-	601	-
	利 益	-	▲153	-
その他	売上収益	508	675	+33%
	利 益	92	17	▲81%

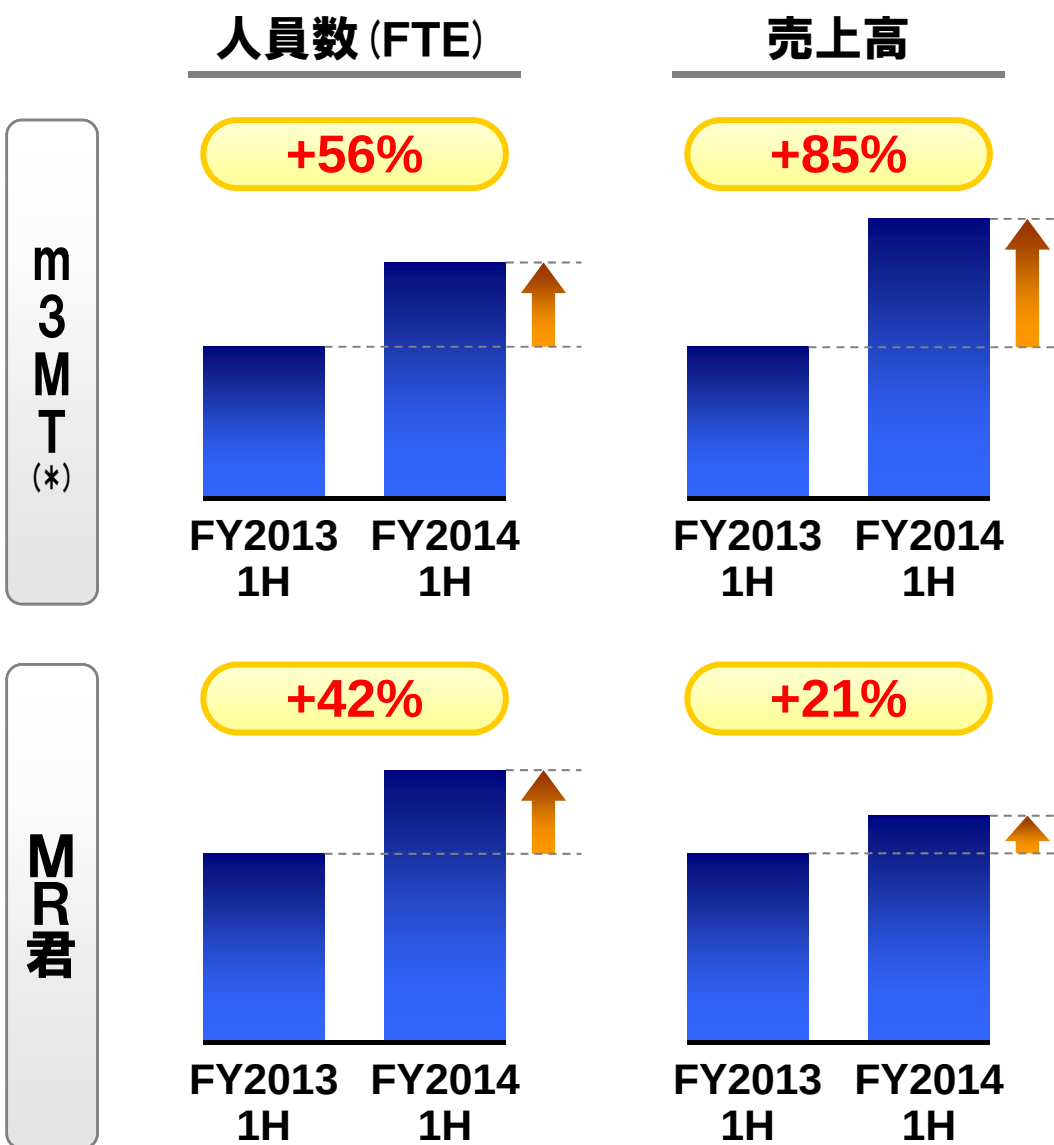
成長に向けた一時的コスト(上半期)

(百万円)



成長に向けた一時的な費用による上半期利益へのインパクトは7~11億円程度。翌年度以降の収益貢献を見込む

人員拡大に伴う成長イメージ



スポット型サービスなど
セールスサイクルの短い
事業においては、既に人
員増が増収に寄与（加え
て営業プロセス改善によ
り生産性も改善）

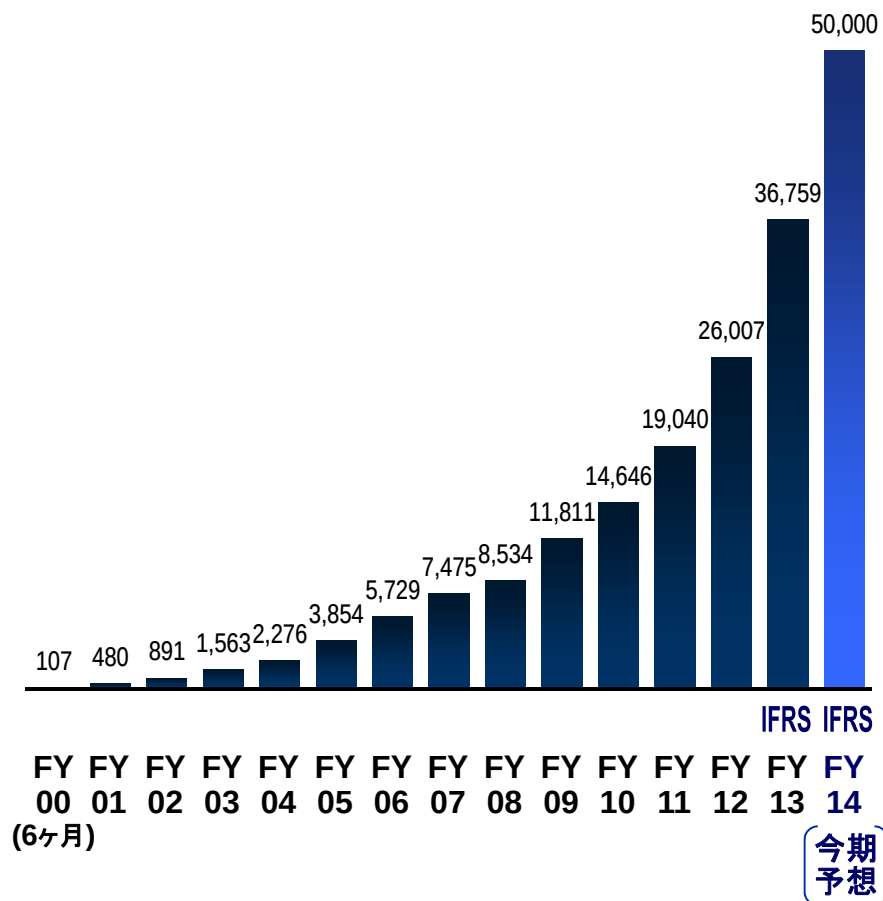
MR君などの、ストック型
サービスにおいては、人
員増による増収効果は
今後更に拡大予定

(*) バナー広告等、MR君以外のスポット型製薬会社向けマーケティング支援サービス

エムスリーの業績推移

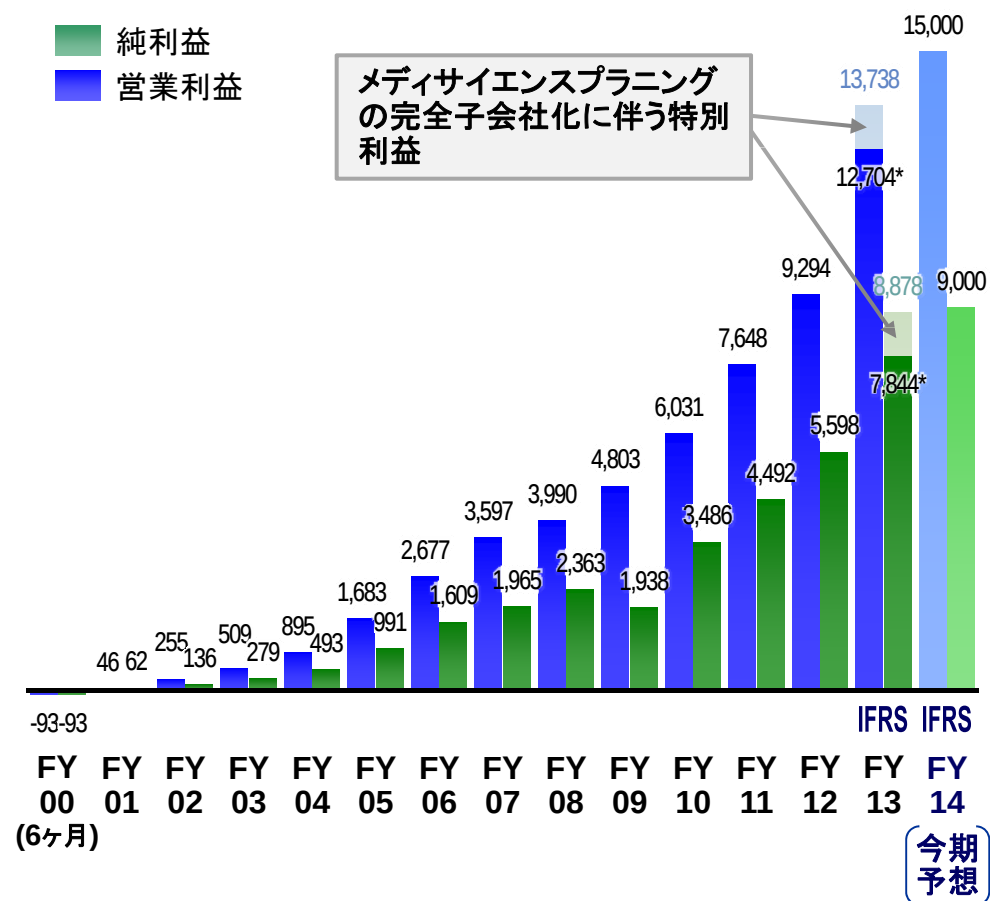
売上収益

(百万円)



営業利益・純利益

(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