
エムスリー株式会社

会社説明資料

2017年1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

全 体

- 連結業績、売上：前年比+19%、営業利益：+24%と堅調
- 特に、3Qは前年同期比で、売上：+27%、営業利益：+29%と成長が加速

MR君 ファミリー

- 多様なサービスの浸透が進み3Qは売上前期比+32%と伸長
- 4Q及び来期に向けての受注も堅調

キャリア

- 医師・薬剤師の転職支援での構造的No.1ポジションを確立中
- 売上：前年比+26%の66億円、営業利益：+19%の22億円

エビデンス ソリューション

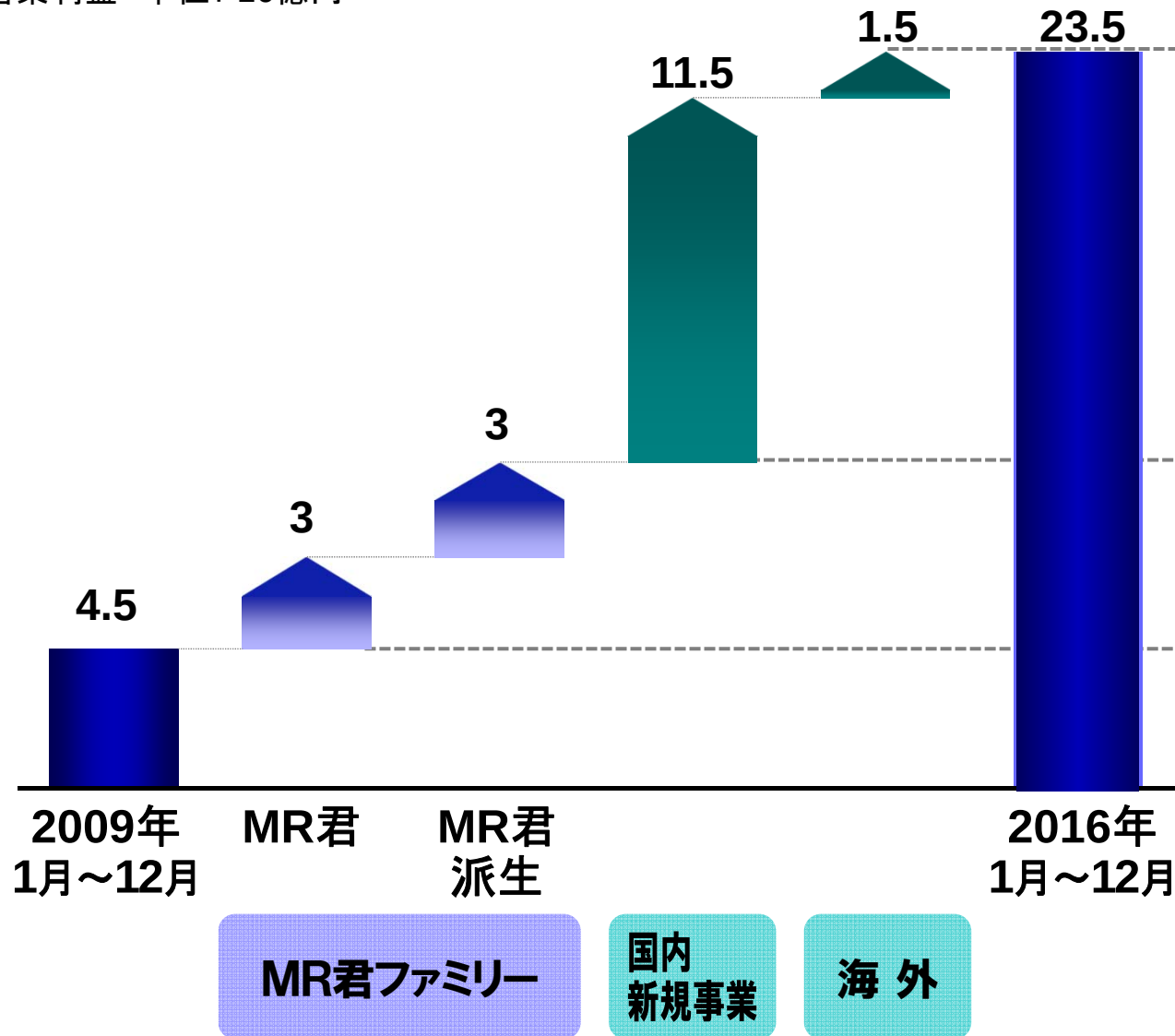
- 好調な受注に加え、昨年買収したノイエスの収益改善も進む
- 営業利益は前年比+41%、営業利益率も24%に上昇

海 外

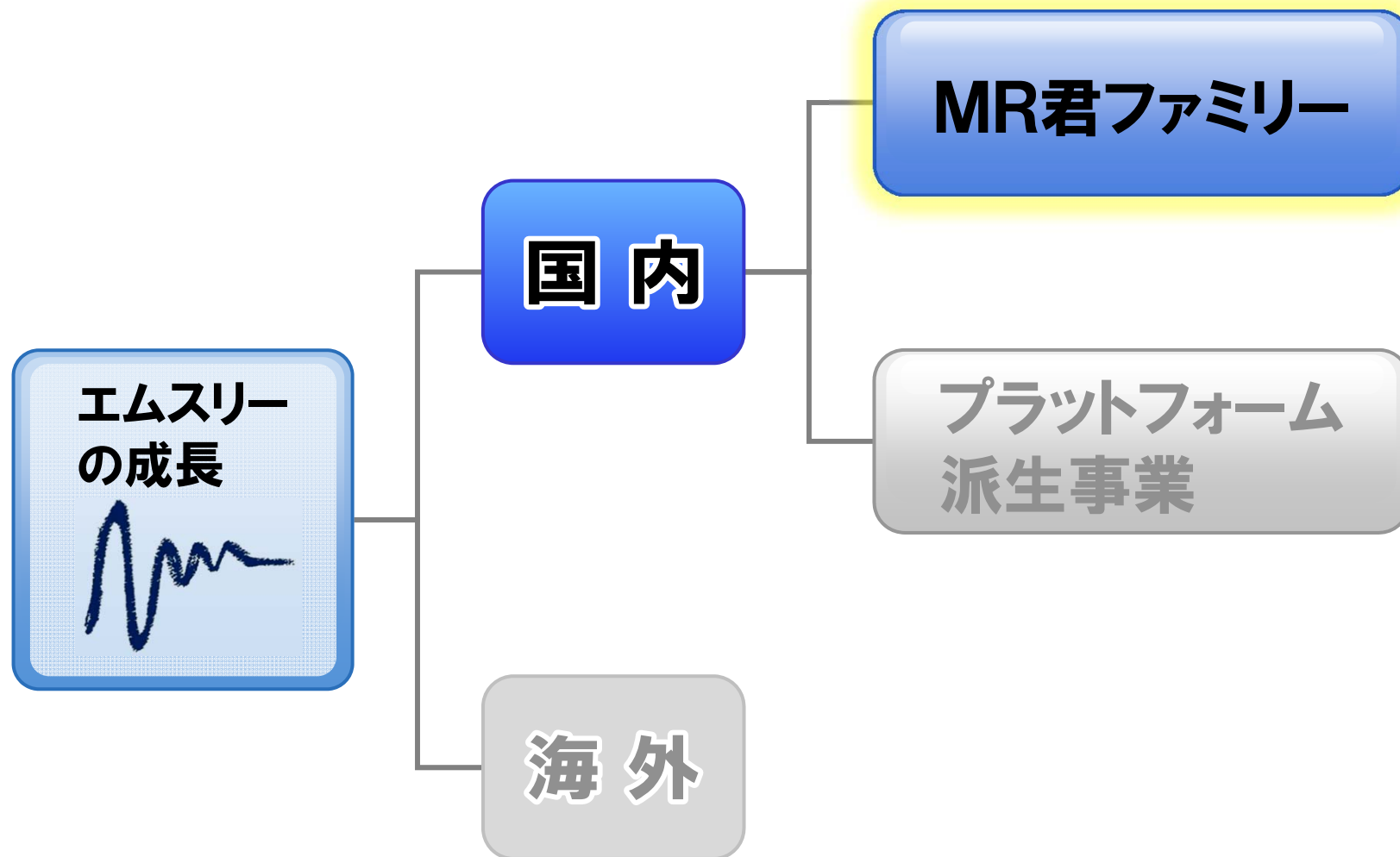
- 現地通貨ベースで売上は対前年比+32%、MA費用を除いた利益は対前年比+12%
- 今後、買収が完了したVidalも業績に寄与していく見込み

利益成長ドライバー（2009.1-12 → 2016.1-12）

営業利益 単位：10億円

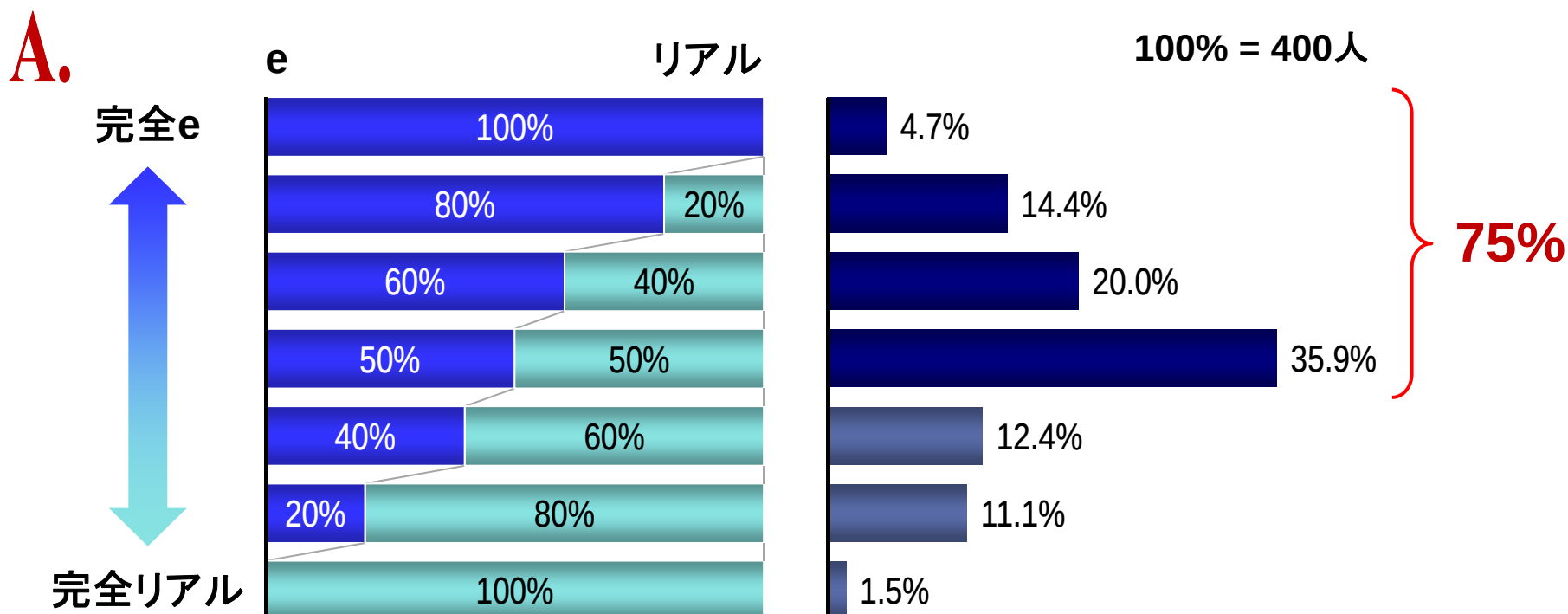


成長の2/3以上は、MR君ファミリー以外
... MR君ファミリーは今後も伸びていく事業ではあるが、利益成長は、今後は他分野の方が大きくなる見込み



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？



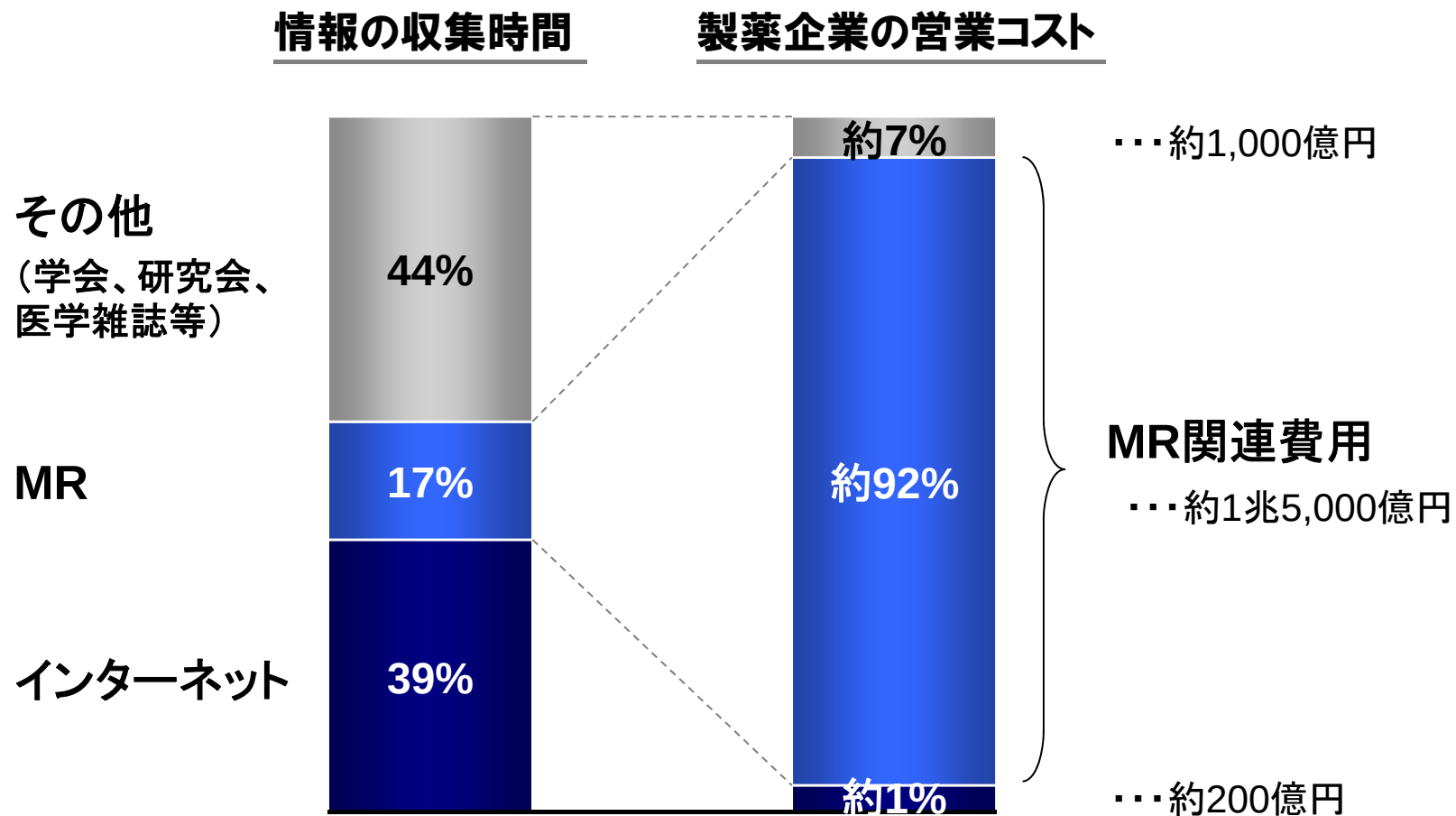
👉 多忙な医師には、都合の良い時間を選ぶeディテールへのニーズは高い

* 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10のクライアントの平均売上は前年同期比で**約21%**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
ゝ
8,000万円

2,000万円
ゝ
4,000万円

3,000万円
ゝ

1,000万円
ゝ

約1.5億円

ト
ップ
5
ク
ラ
イ
ア
ン
ト
平
均

7,000万円
ゝ
8,000万円

44,000万円

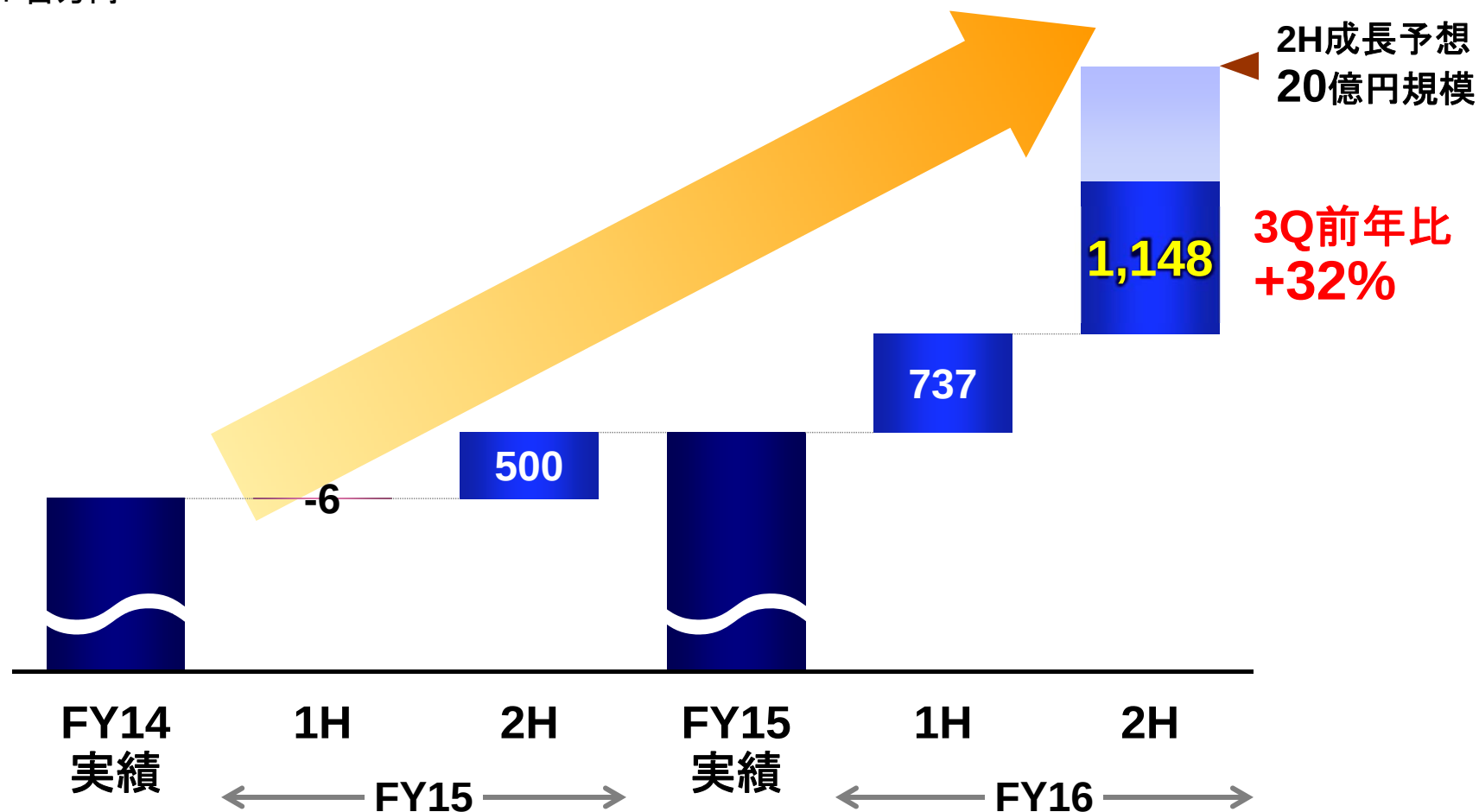
10,000万円

27,000万円

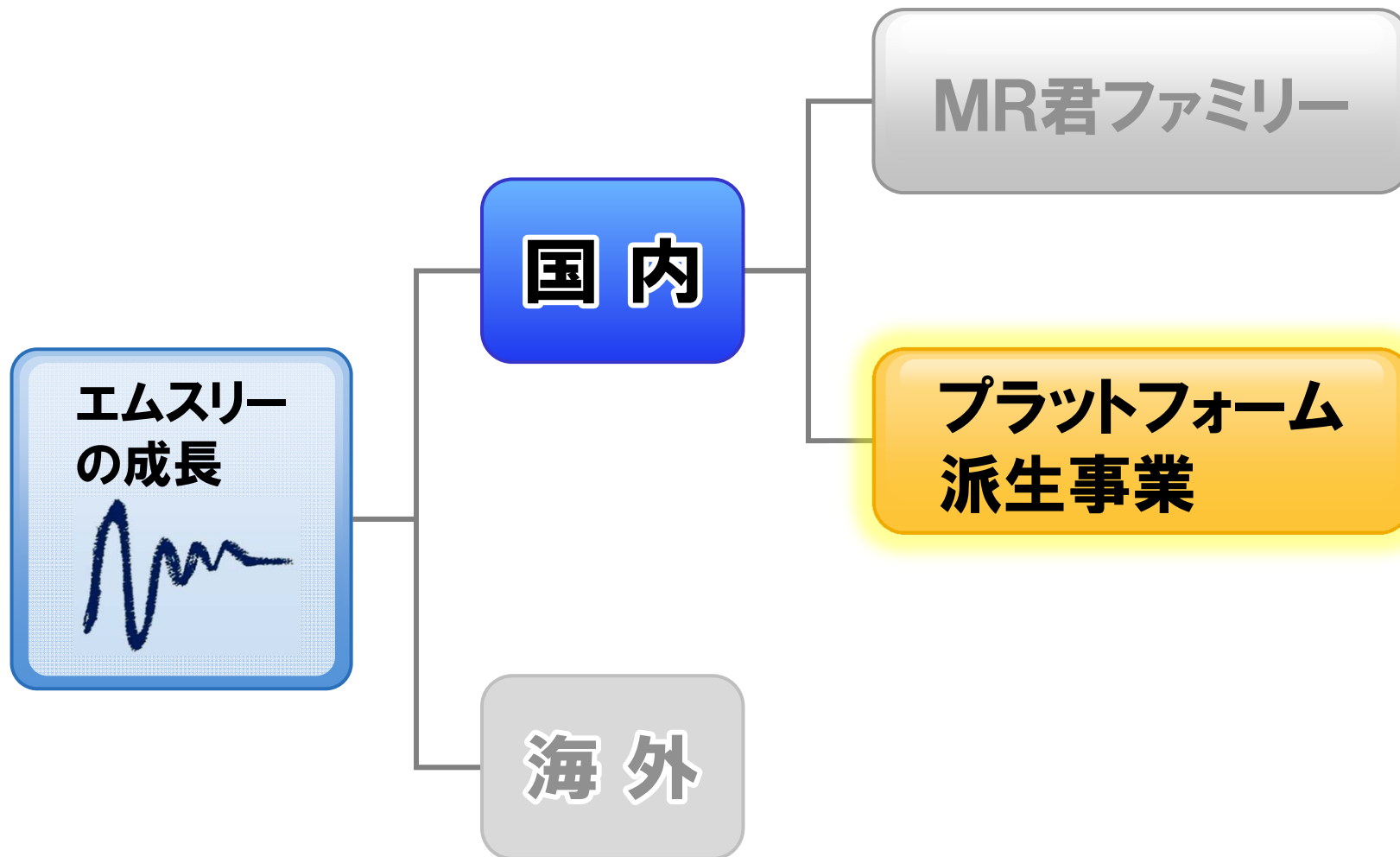
トップ5クライアントの平均: 約9億円

MR君ファミリー：前年同期比売上成長の推移

単位：百万円

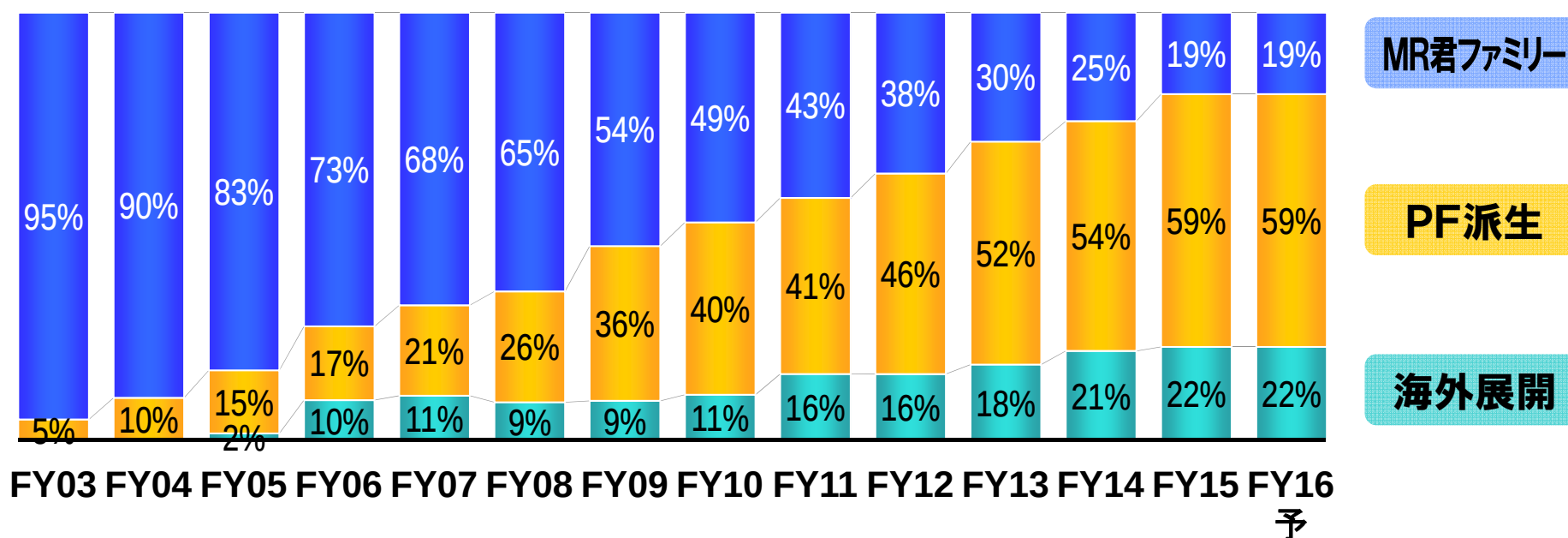
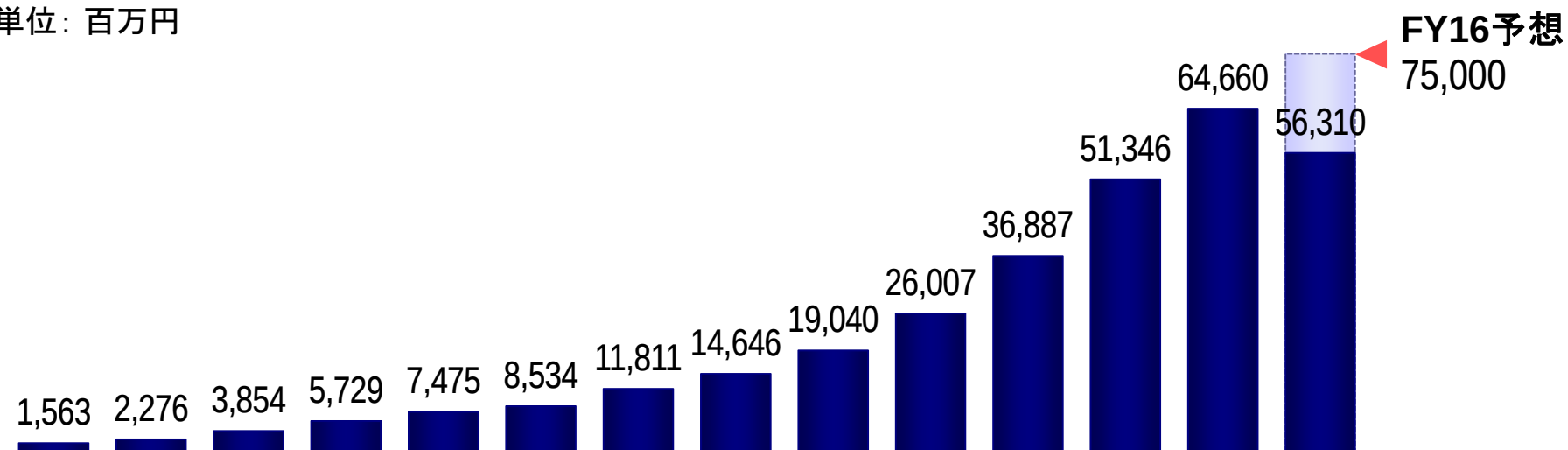


 3Qの3ヶ月間で上半期以上の成長。下半期トータルでは前年比20億円規模の成長となる見込み



事業展開に伴う連結売上の推移

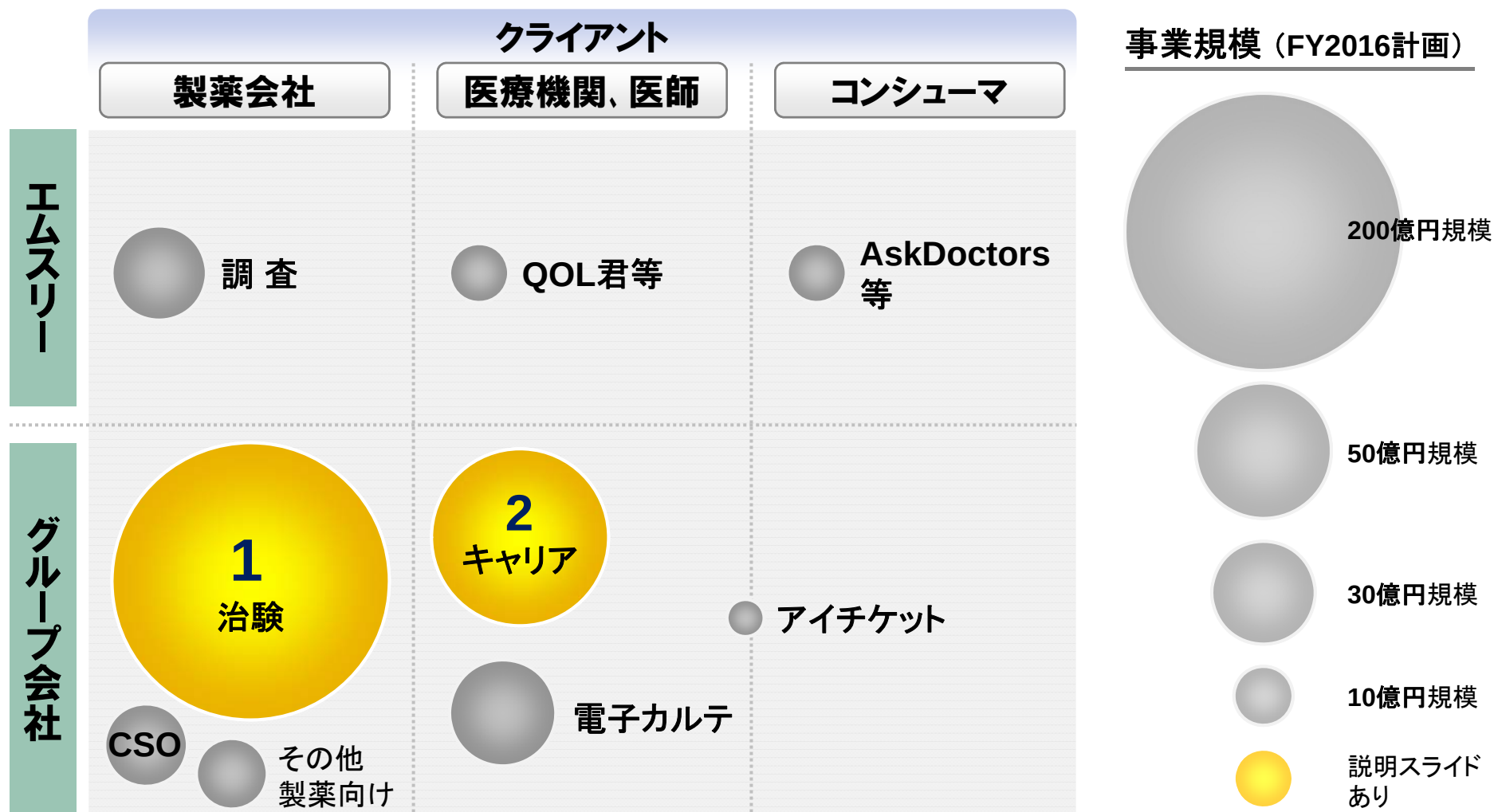
単位：百万円



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
医療ポータル	MR君ファミリー	130億円	MR君ファミリー
	キャリア	70億円	PF派生
	リサーチ	30億円	
	その他（治験君、AskDoctors 等）	30億円	
エビデンスソリューション		200億円	
診療プラットフォーム		30億円	
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

メディア力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**

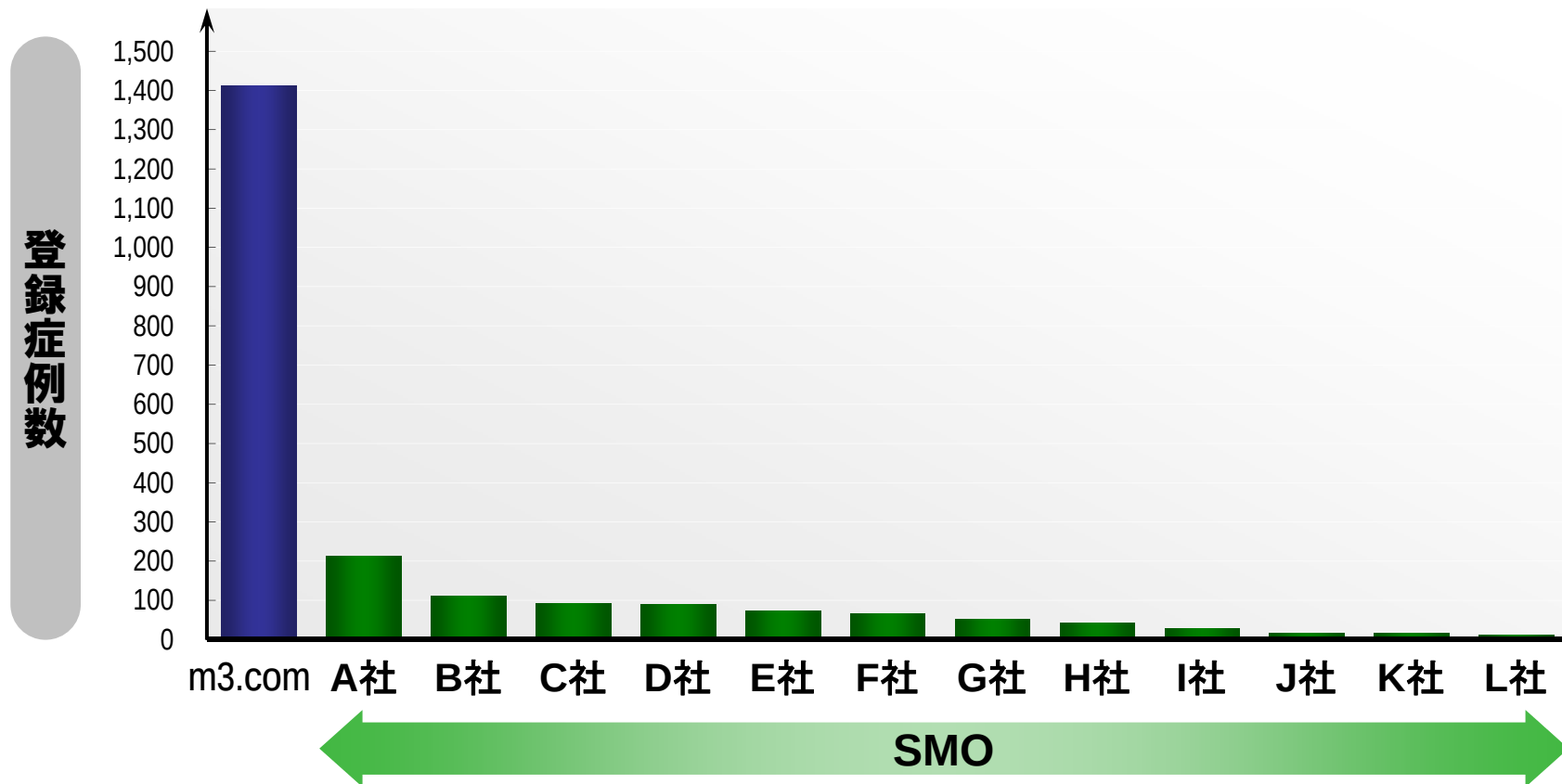
加えて

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

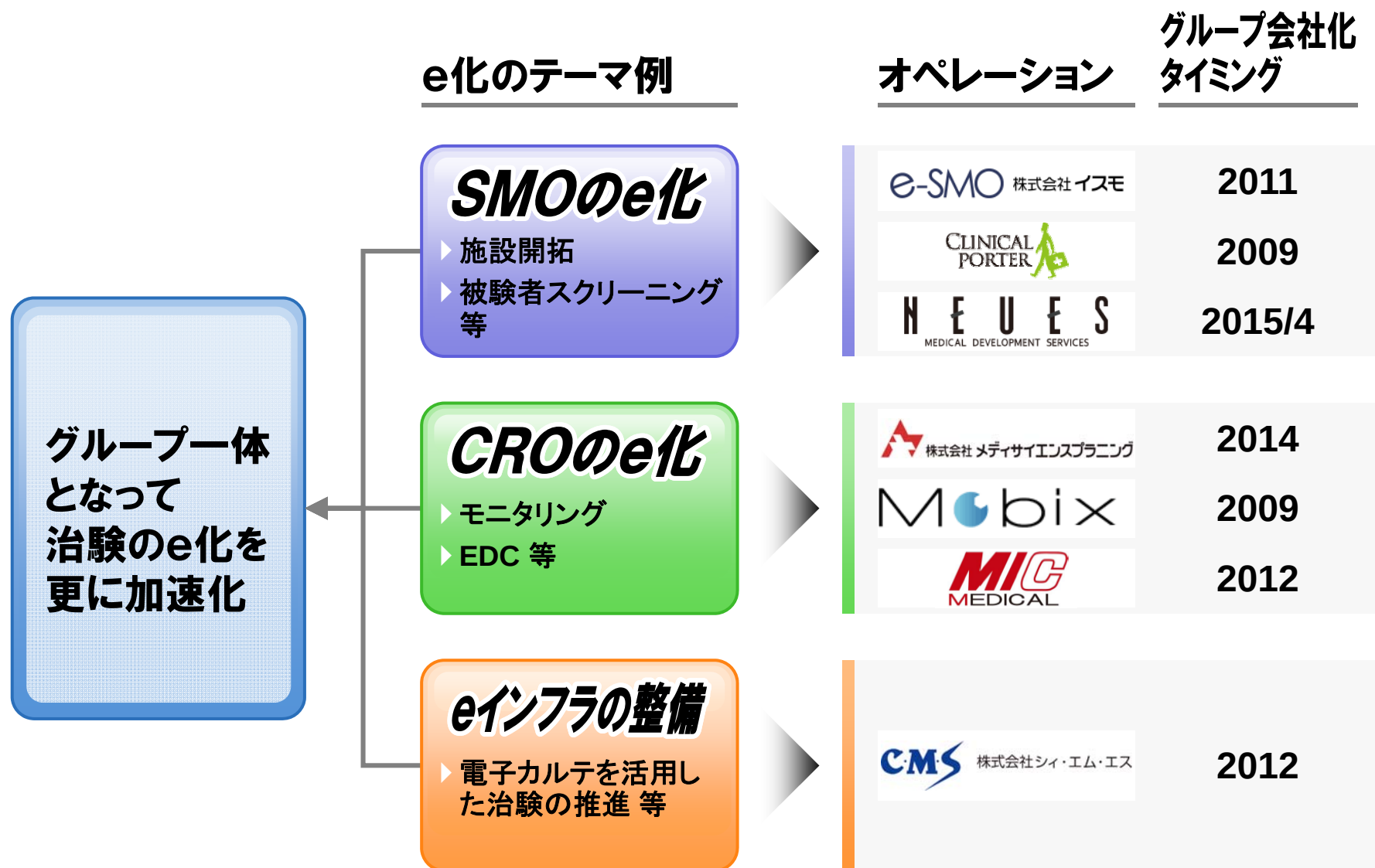
あるプロジェクトにおけるSMO別症例登録状況



👉 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



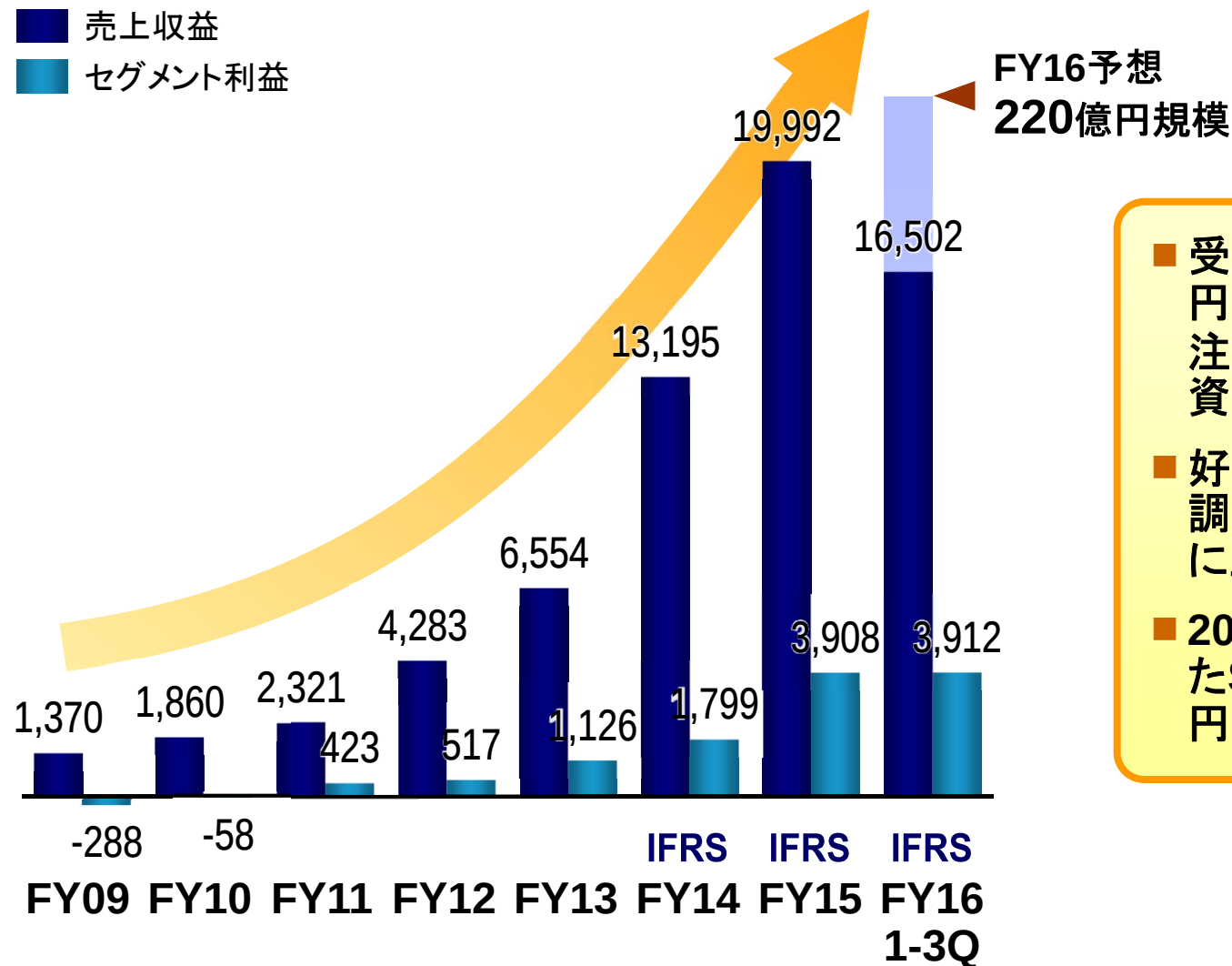
エビデンスソリューションセグメント業績推移

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9月末から30億円増加し、280億円。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、順調に拡大。利益率は24%に上昇
- 2015年4月に子会社化したSMOノイエスは約4億円の黒字

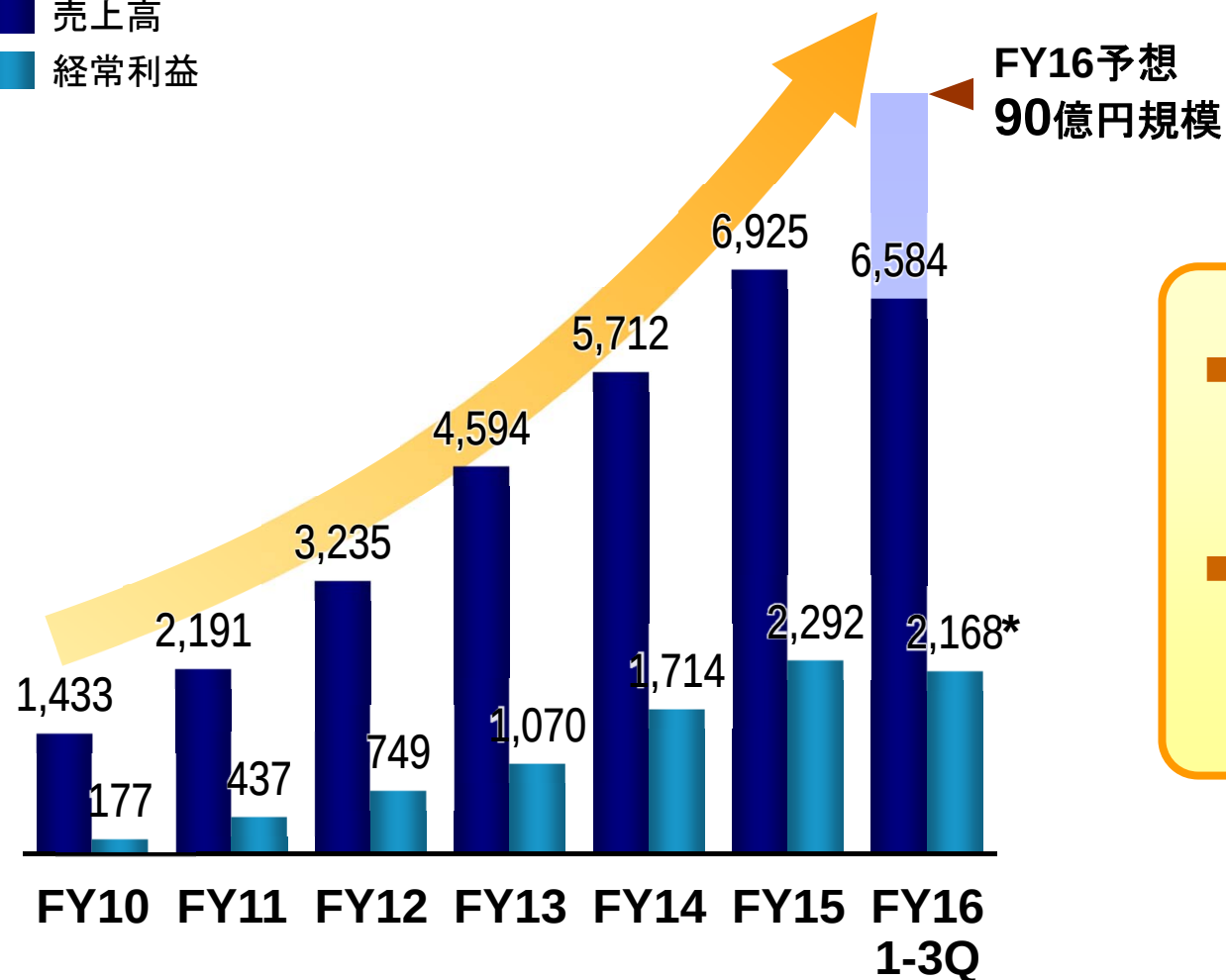
エムスリーキャリア業績推移

2 キャリア

単位：百万円

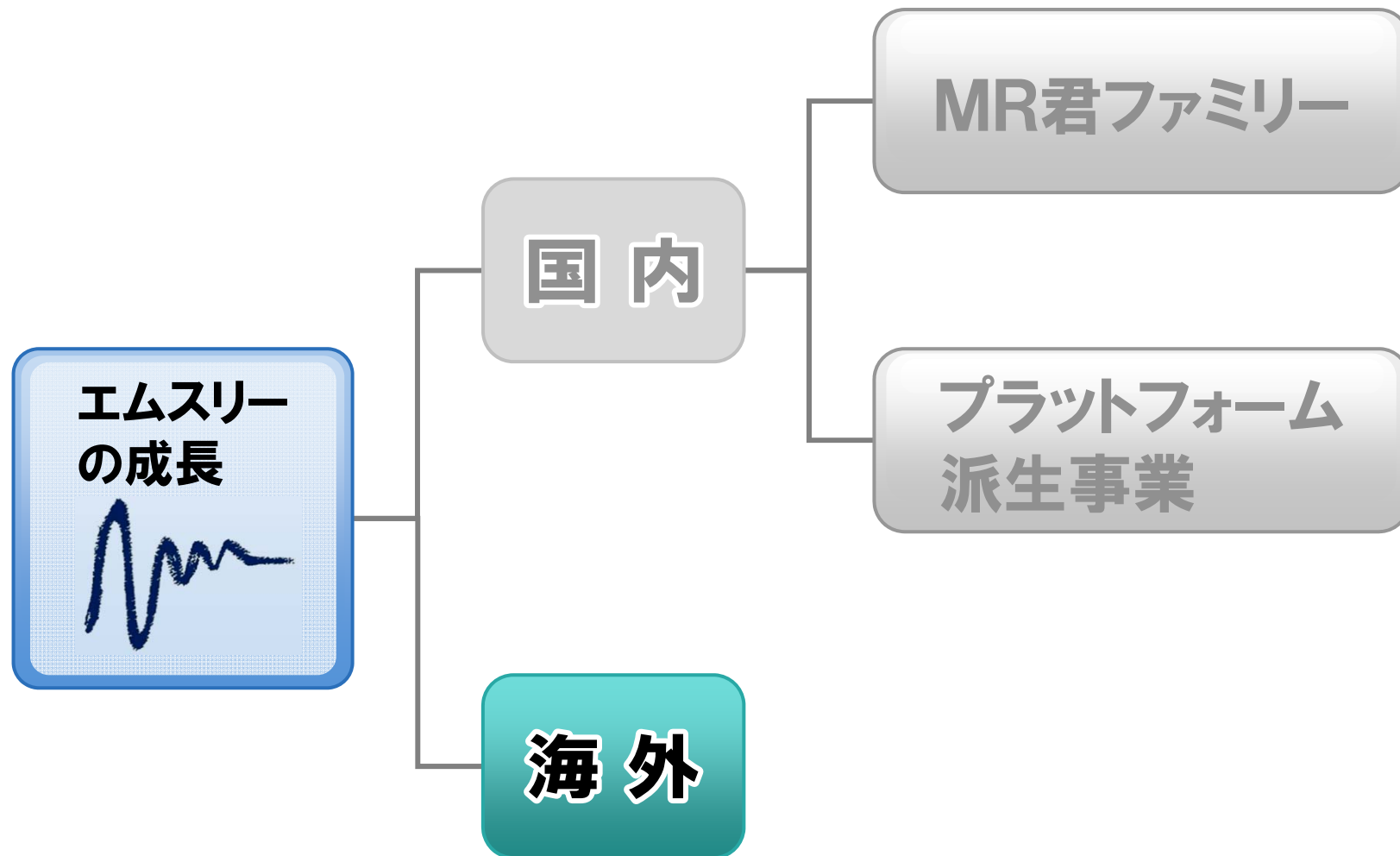
JGAAPベース

■ 売上高
■ 経常利益

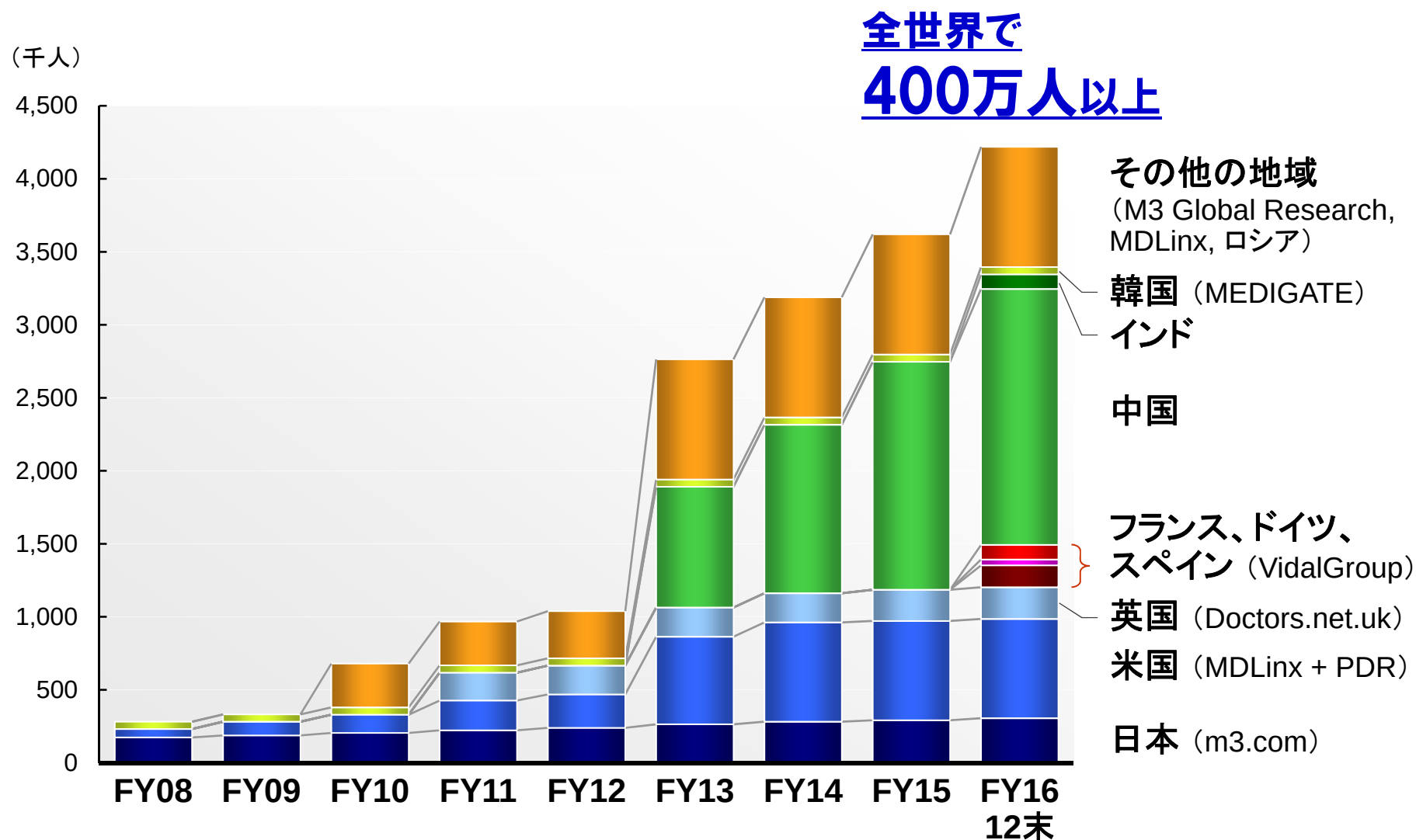


- スタッフの拡充と生産性の向上により、売上と収益性の双方が拡大
- FY16は引き続き医師向け人材紹介事業が成長を牽引

* アネステーションM&A費用を除く



医師会員・調査パネルの推移（グローバル）

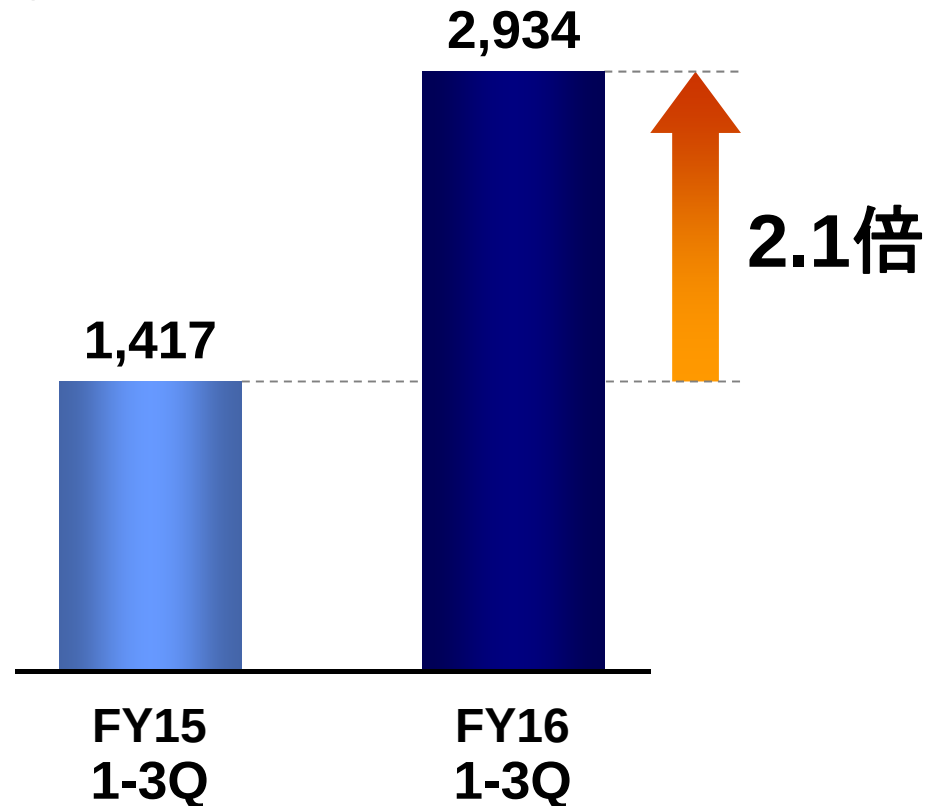


 カバーする医師会員はグローバルで400万人を超える

米国医師転職支援サービスの拡大

売上推移

単位: 百万円

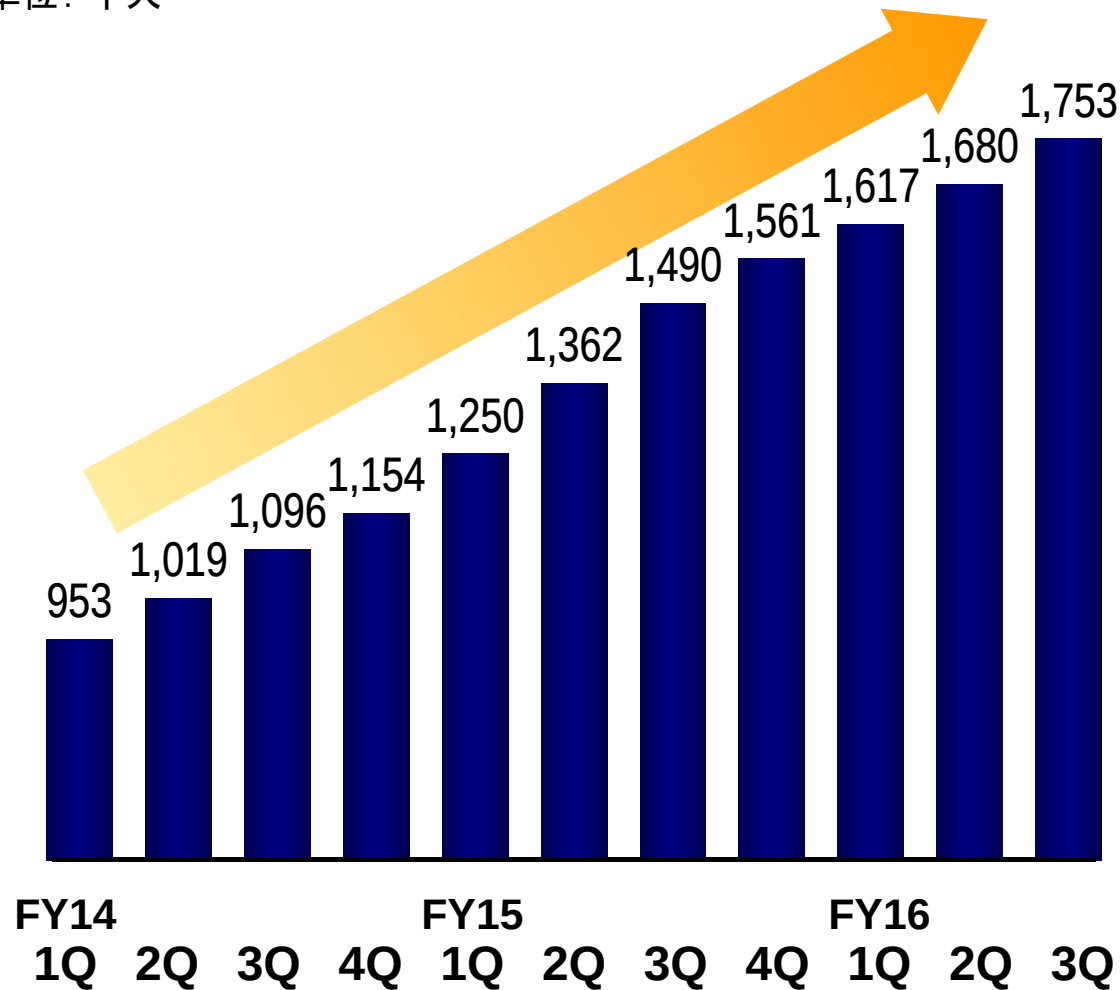


- 既存事業の拡大にM&A効果が加わり、事業規模は前年の2倍以上に拡大
- 米国で運営する医師向けサイトMDLinxとのシナジー創出の進展に伴い、売上の拡大と収益性の改善が進む見込み
- エグゼクティブ医師、看護師等への事業拡大も検討中

 **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君の薬剤数は9社28剤に拡大

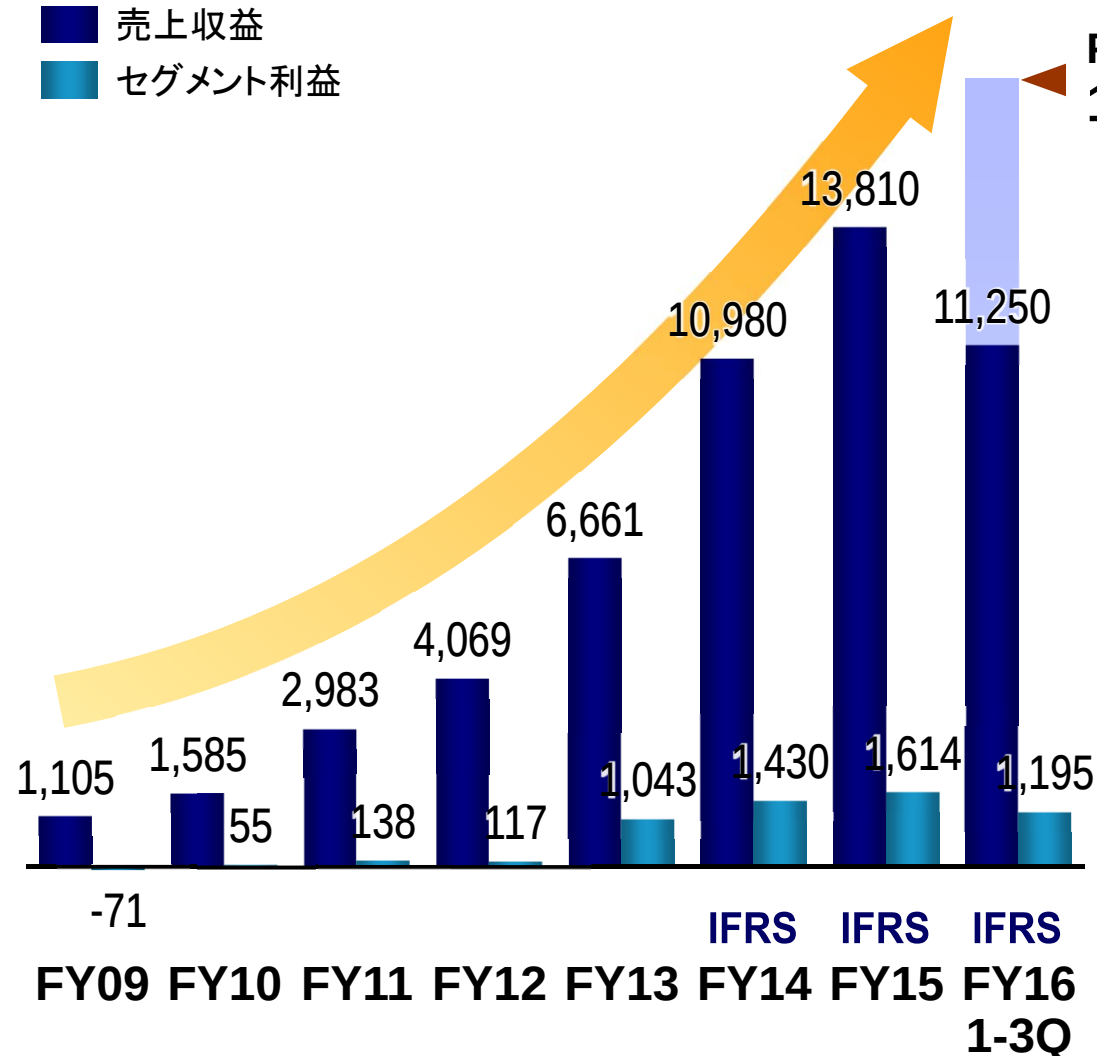
 サイトの会員数は150万人を超過。中国全土の医師の過半数をカバー

海外セグメント業績推移

単位：百万円

IFRSベース

■ 売上収益
■ セグメント利益



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
- M&A費用を除いた現地通貨ベースでの対前年比は
 - 売上収益：+32%
 - 利益：+12%

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

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)

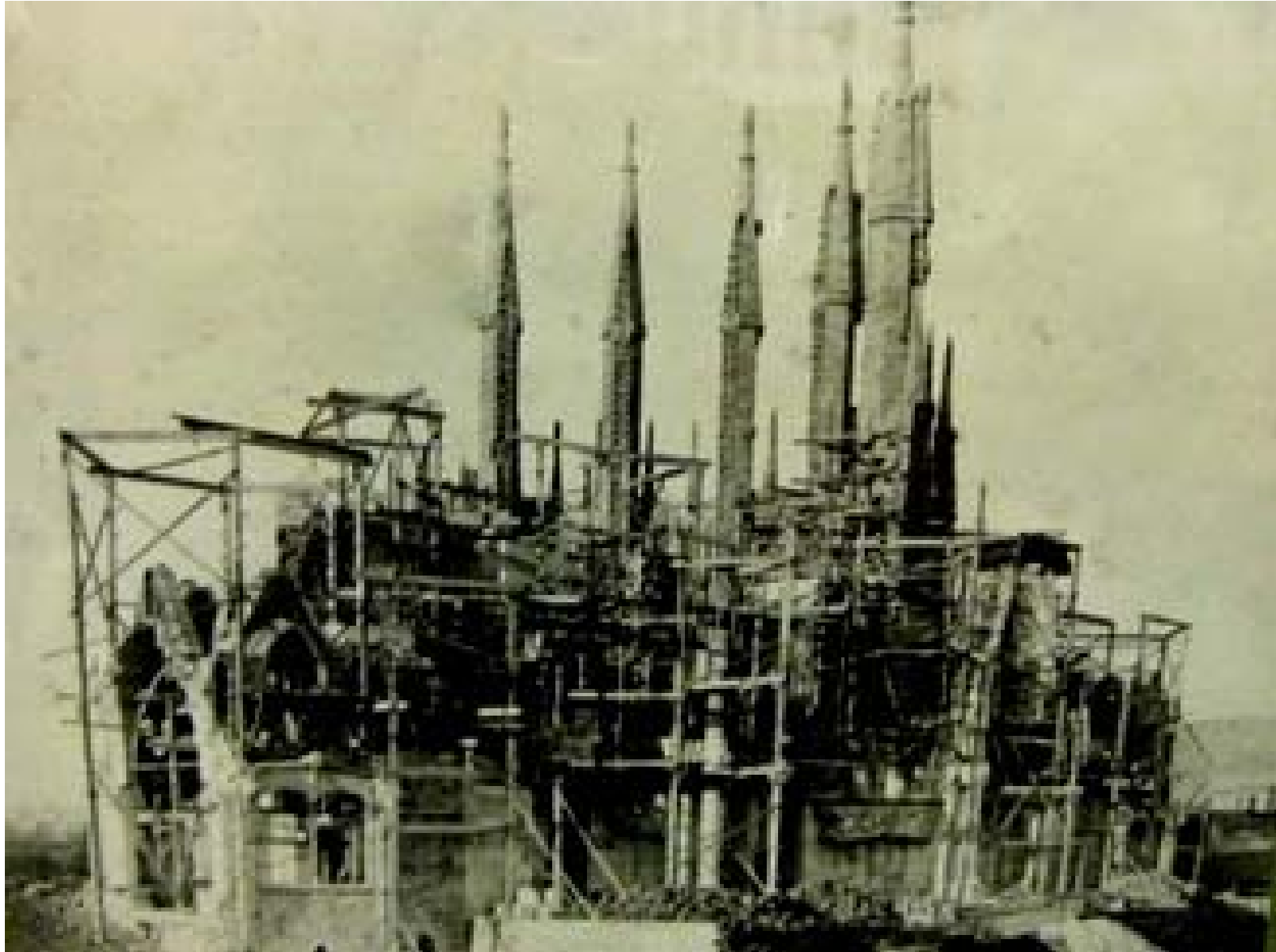
M&A

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 is Just Getting Started

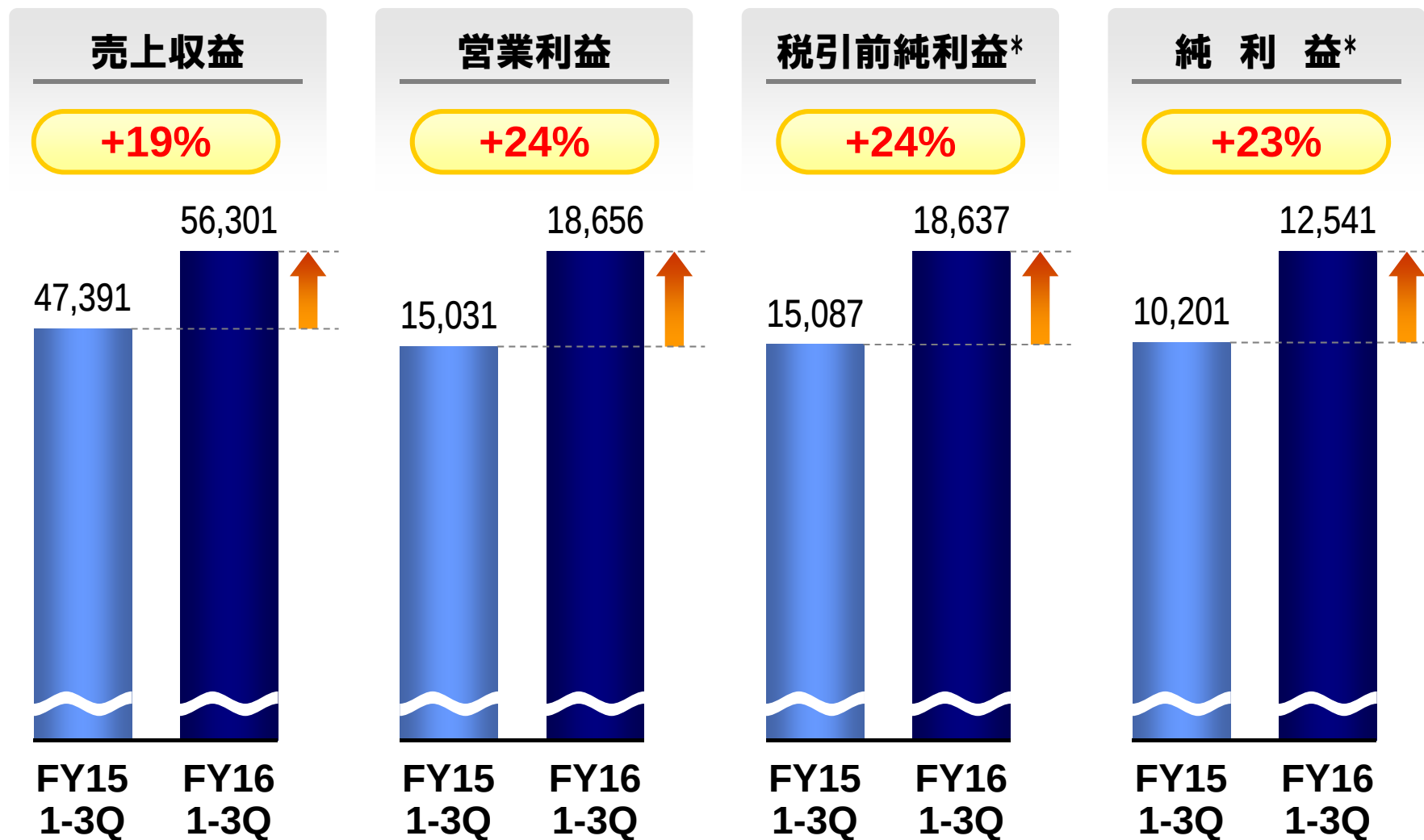


2016年度第3四半期 業績

2016年度第3四半期(2016年4~12月) 連結業績比較

単位: 百万円

IFRSベース



2016年度 連結業績（セグメント別）

IFRSベース

単位：百万円

		FY2015.1-3Q	FY2016.1-3Q	前年比
医療ポータル	売上収益	18,660	22,467	+20%
	利益	11,179	12,650 *	+13%
エビデンスソリューション	売上収益	14,737	16,502	+12%
	利益	2,777	3,912	+41%
海外	売上収益	10,104	11,250	+11% ***
	利益	1,373	1,195 **	▲13% ***
診療プラットフォーム	売上収益	1,989	2,053	+3%
	利益	119	125	+5%
営業プラットフォーム	売上収益	978	1,076	+10%
	利益	12	77	約6倍
その他	売上収益	1,731	3,933	+127%
	利益	377	666	+77%

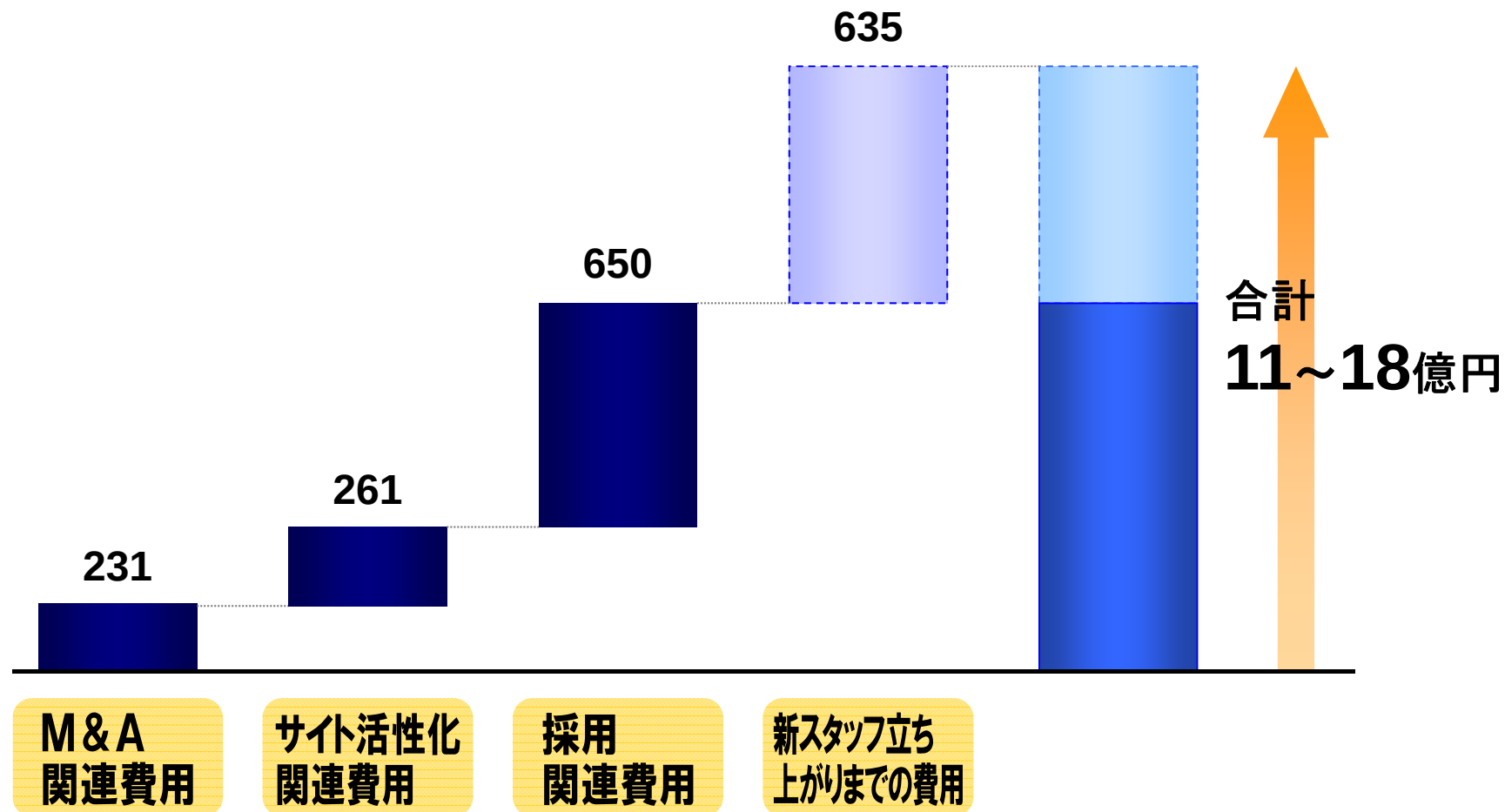
* アネステーションのMA費用として42百万円が発生

** インド、VidalのMA費用として161百万円が発生

*** MA費用を除いた現地通貨ベースでの対前年比は 売上収益:+32%、利益:+12%

成長に向けた投資およびその他一時的なコスト (1Q~3Q)

単位: 百万円

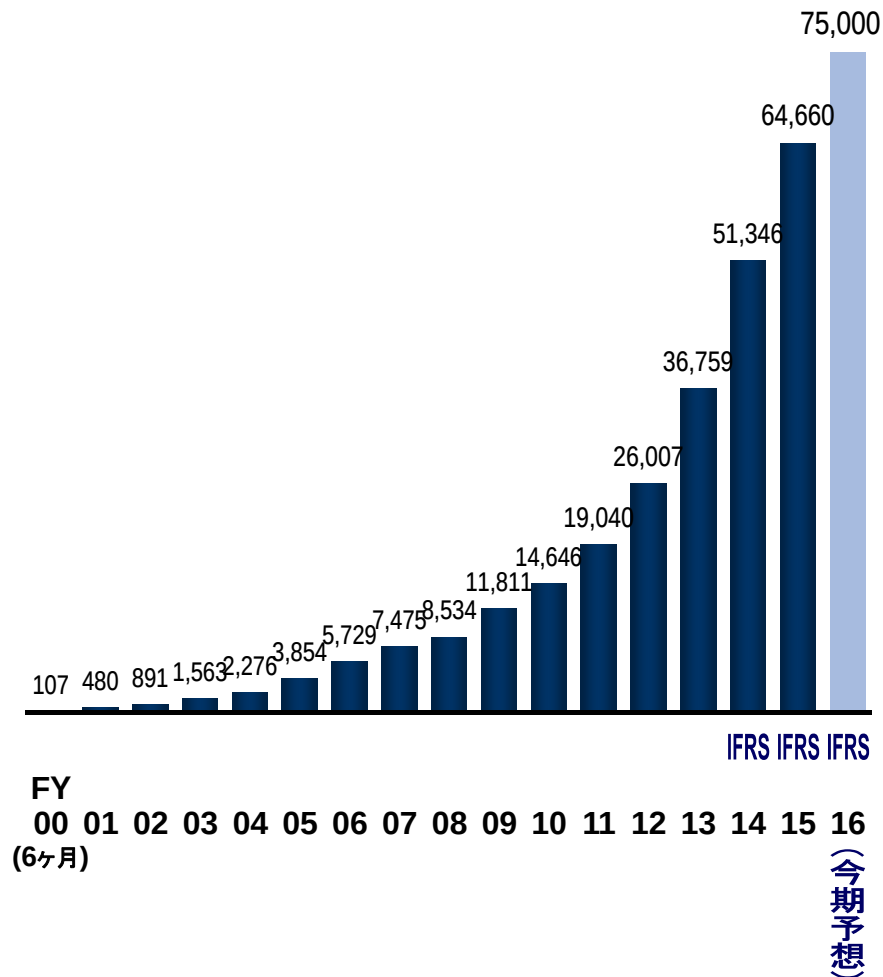


成長に向けた一時的な費用による利益へのインパクトは11~18億円程度。積極的な先行投資を継続

エムスリーの業績推移

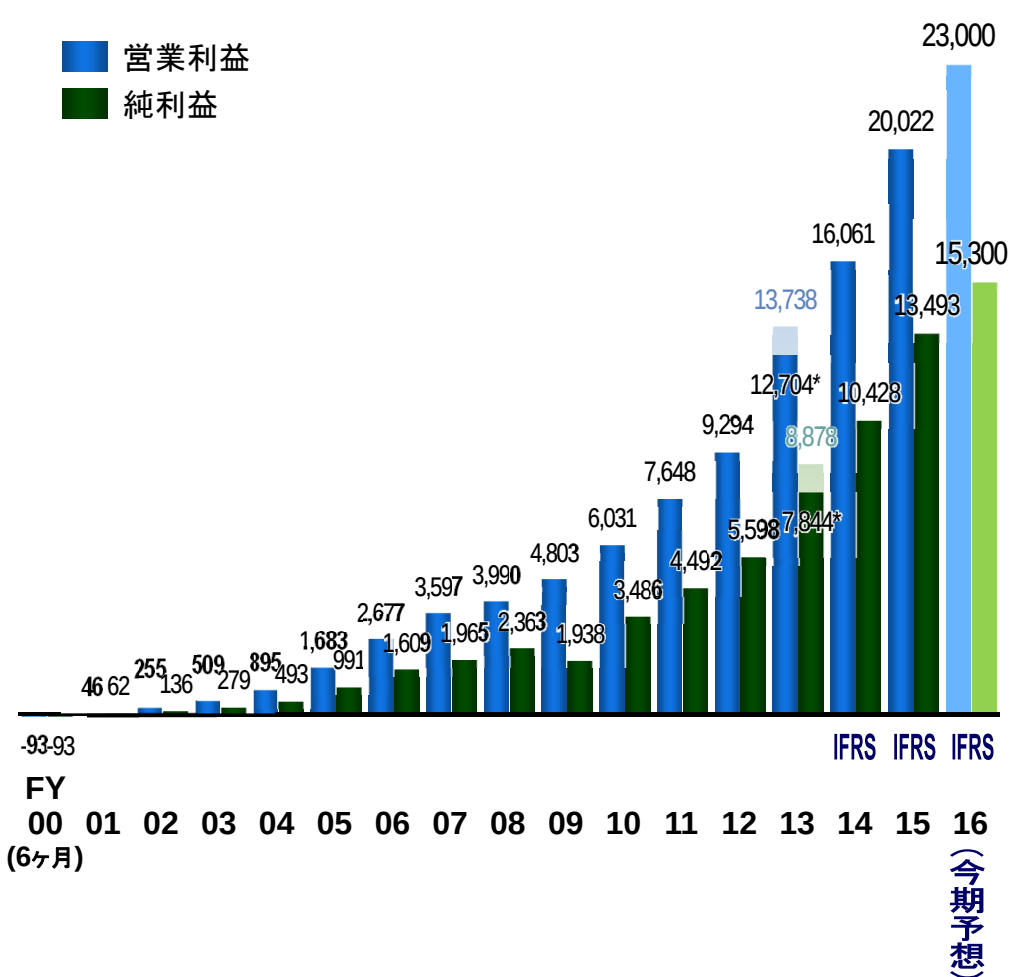
売上収益

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