

ソネット・エムスリー株式会社 会社説明資料

2005年4月

ソネット・エムスリー株式会社



So-net M3



- 日本最大の医療従事者向けポータル 医師会員数 9.7万人
- 医療ニュース、文献検索、各種医師向けWebツールを幅広く提供



MR君

- 現在19社が活用中
- 営業効率を大幅に改善:
リアル1訪問コスト1万円 vs. MR君1訪問コスト400円

中立エリア

スポンサーエリア

医師のカバレッジ (m3.comの会員になっている比率)

病院

開業医

20代

18%

18%

30代

43%

33%

40代

58%

50%

50代

55%

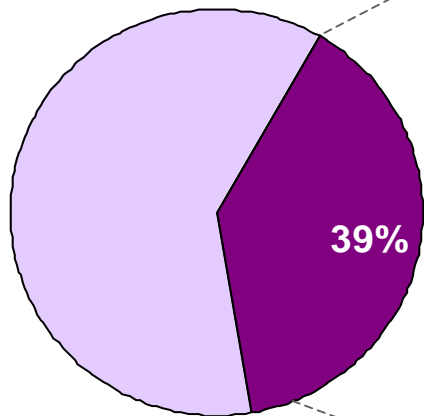
51%

60代
以上

22%

14%

日本の医師
100% = 25万人



m3.com
会員
9.7万人

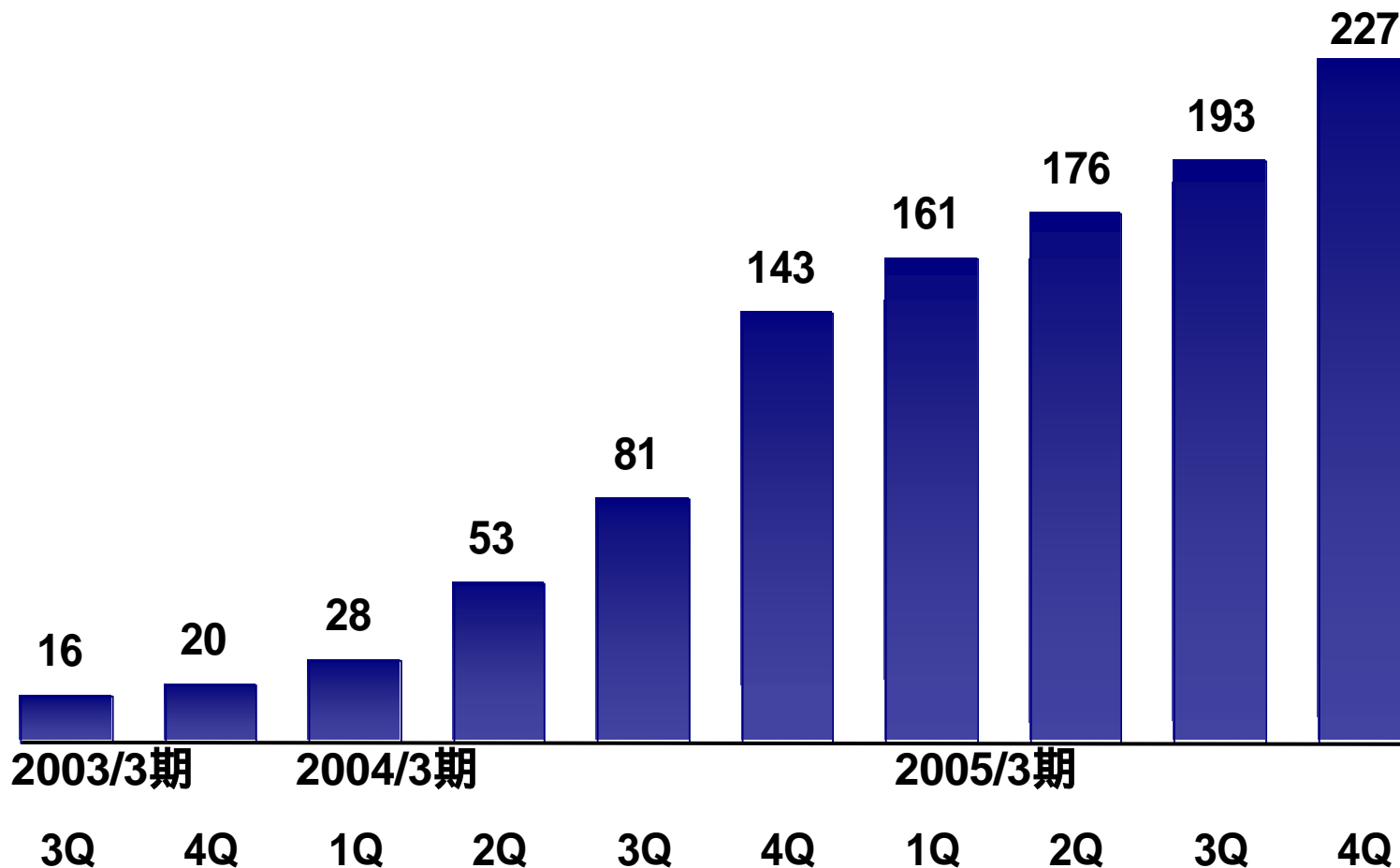
日本の医師の
3人に1人以上が会員

40 - 50代の医師の
カバレッジが高い

m3.com/MR君へのログイントレンド

2003/3期3Q ~ 2005/3期4Q

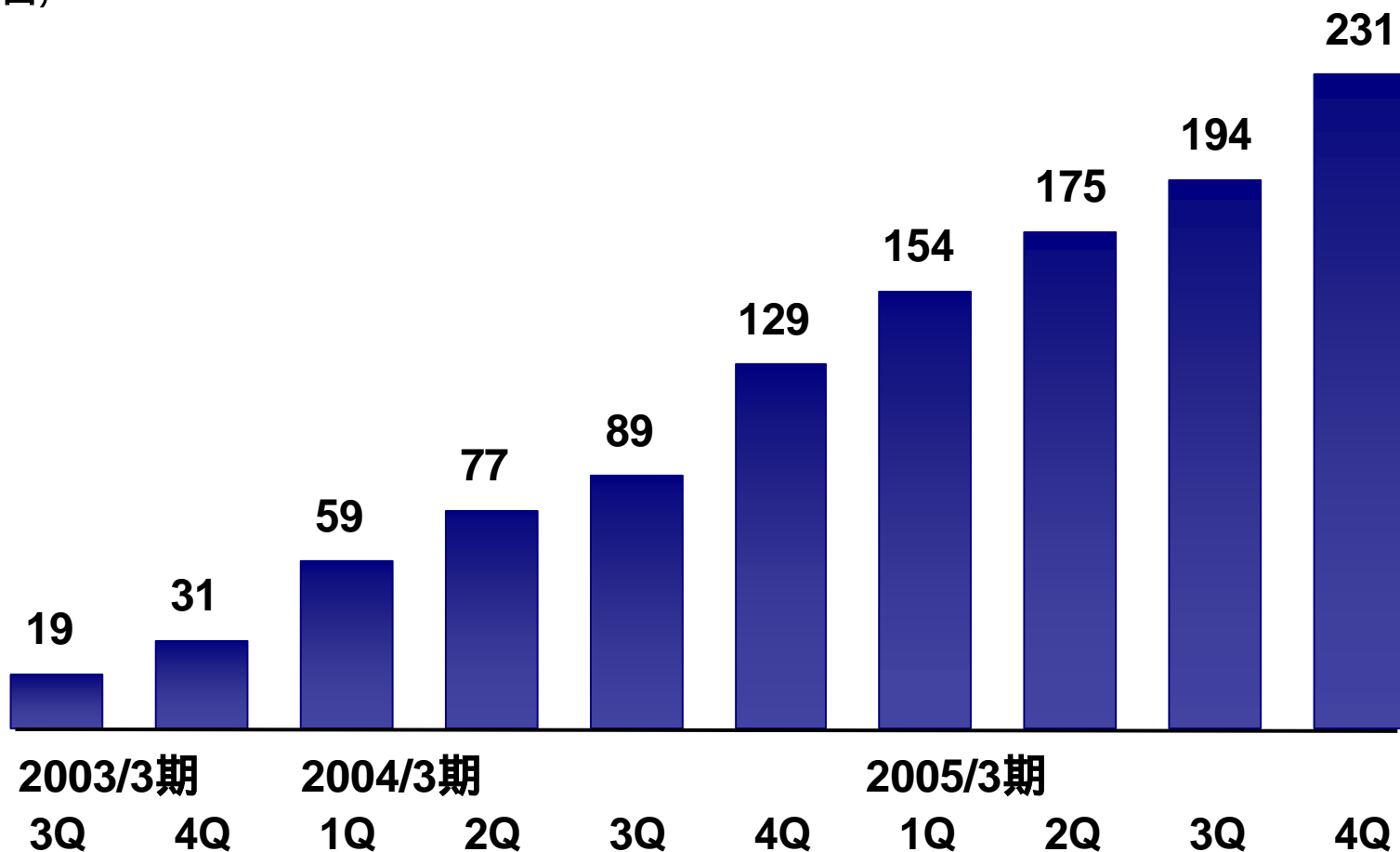
(万回)



MR君既読eディテール数トレンド

2003/3期3Q ~ 2005/3期4Q

(万回)



1コンタクトの費用比較

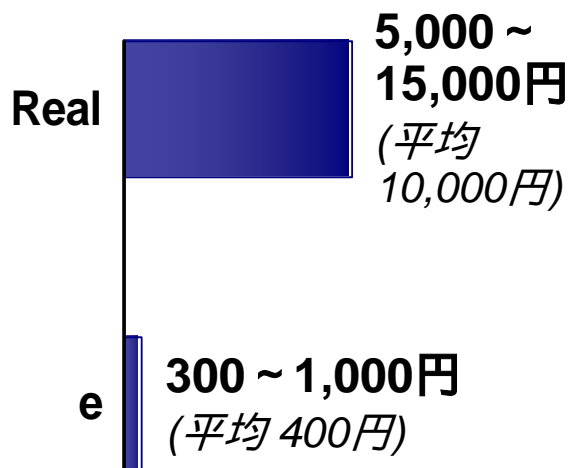
1コンタクト費用
(実施コスト)



医師認識率

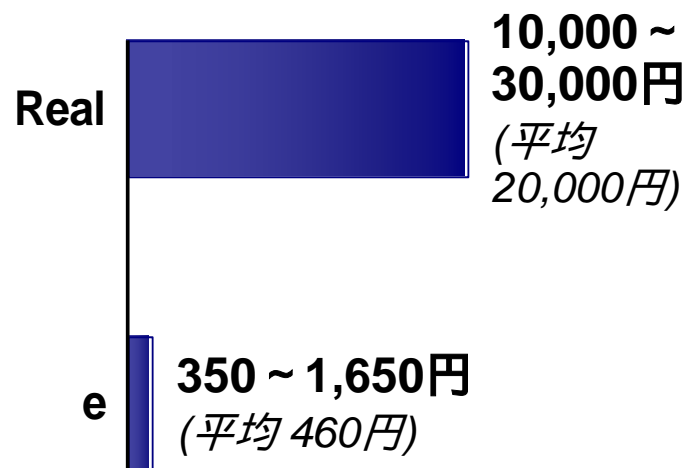


医師の1認識を得る費用



~ 50%
(IMS 調査での医師
認識数/MRの日報
でのコンタクト数)

87%
(IMS 調査での医師
認識数/MR君のログ)



■ 1/25 のコスト

■ 医師の1認識を得るための
コスト格差はさらに拡大:
1/40 のコストに

MR君に関する特許を取得

The image shows a Japanese Patent Certificate (特許証) for the invention 'MR-kun'. The certificate is framed by two stylized phoenixes (Ho-o) at the top and bamboo stalks at the bottom. The text is as follows:

特許証
(CERTIFICATE OF PATENT)

特許第3643831号
(PATENT NUMBER)

発明の名称(TITLE OF THE INVENTION)
マーケティング支援装置及びこの装置のデータ処理方法

特許権者(PATENTEE)
東京都品川区北品川4丁目7番35号
ソネット・エムスリー株式会社

発明者(INVENTOR)
谷村 格
カラハン・トーマス・マクタビッシュ

出願番号(APPLICATION NUMBER) 特願2003-173803
出願年月日(FILING DATE) 平成15年6月18日(June 18, 2003)

この発明は、特許するものと確定し、特許原簿に登録されたことを証する。
(THIS IS TO CERTIFY THAT THE PATENT IS REGISTERED ON THE REGISTER OF THE JAPAN PATENT OFFICE)

平成17年2月4日(February 4, 2005)

特許庁長官(COMMISSIONER, JAPAN PATENT OFFICE)
小川

- 2005年1月取得
- ネットを介した初のビジネスモデル特許
- 海外での権利化を進めるべくPCTにも出願中
- 本件以外にも「MR君」に関する特許を2件申請中

2004年度連結業績比較

(百万円)

	2003年度	2004年度	増 減
売上高	1,563	2,276	+45%
営業利益	509	895	+76%
経常利益	508	872	+71%
当期利益	279	493	+77%

売上高内訳

() 構成比

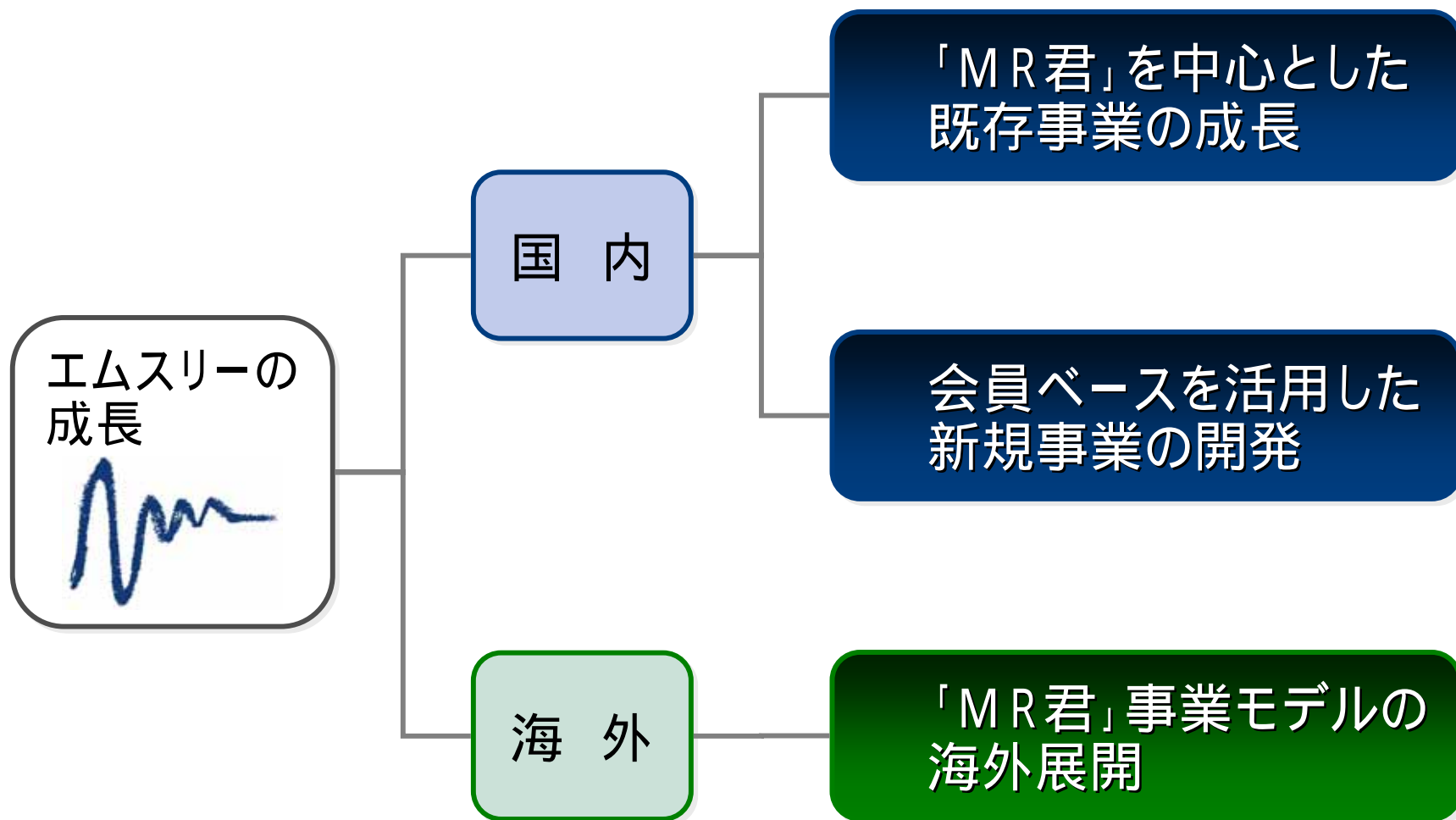
医療関連会社 マーケティング支援	1,325 (85%)	1,873 (82%)	+41%
調 査	54 (3%)	154 (7%)	+184%
会員向け	183 (12%)	248 (11%)	+35%

2004年度連結キャッシュフロー

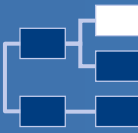
(百万円)

	2003年度	2004年度
現金および現金同等物 期首残高	267	649
営業活動による キャッシュフロー	434	856
投資活動による キャッシュフロー	50	31
財務活動による キャッシュフロー		2,200
現金および現金同等物 期末残高	649	3,672

2005年度の取り組み



「MR君」を中心とした既存事業の成長



< 医療関連会社マーケティング支援 >

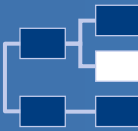
- 「MR君」利用企業の拡大:
03年度末14社 04年度末18社 05年度末24～26社(予)
- 個別企業での「MR君」浸透:
 - 1社当たり年間既読eディテール数平均
03年度252千回 04年度397千回 05年度500千回(予)
 - eCSO契約企業
03年度 6社 04年度 10社 05年度 15社(予)

< 調 査 >

- 他社との連携強化: ACニールセン、IMS、マクロミル
- 企画型サービスの継続的開発、提供

< 会員向け >

- m3.com CAREERの病院向けプロモーション強化



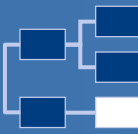
患者向けレファレンスサイト

(5月より 版、フィージビリティ確認後、秋頃サービス開始予定)

戦略投資家としての事業強化 . . .

第1弾としてメビックスとの連携を4/21発表

ファイナンシャルサービス



米国：有力医師向けサイトと事業連携の方向


韓国：有力医師向けサイトと事業連携の方向

EU：事業連携の申込みがあり、現在検討を開始

2005年度連結業績予想

(百万円)

	中間期	通期	通期での 04年度との増減
売上高	1,477	3,111	+37%
経常利益	622	1,301	+49%
当期純利益	362	757	+54%

 業績予想は既存事業のみを対象に... 新規事業、海外などは含まず

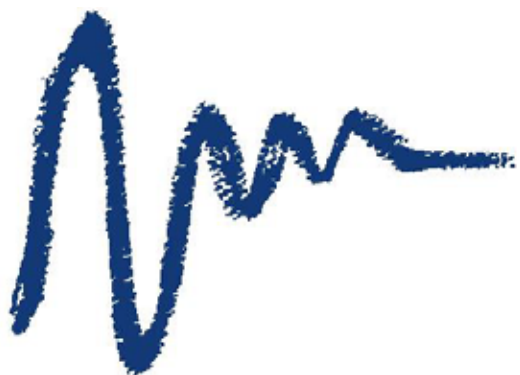
目指すは医療界の変革と新付加価値の創造

→ M3

Medicine : 医療

Media : メディア

Metamorphosis : 変容



So-net M3

→ 医療界は巨大な産業セクター

- ・ 国民医療費30兆、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25万人
(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