

ソネット・エムスリー株式会社 会社説明資料

2007年4月26日



So-net M3

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。

ソネット・エムスリー株式会社

2006年度決算のまとめ

2006年度連結業績

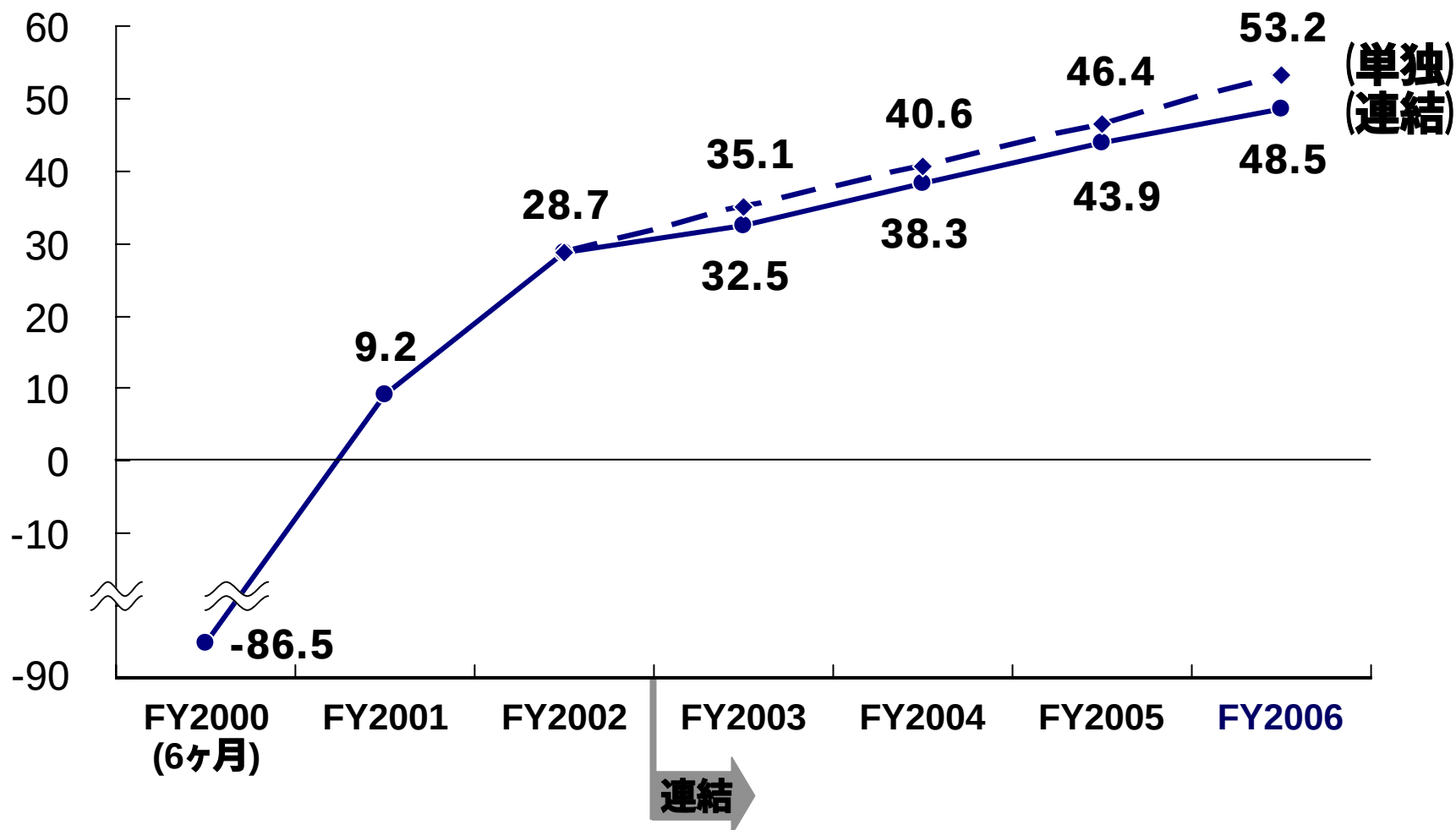
(百万円)

	1Q	2Q	3Q	4Q	FY2006	前年比
売上高	1,125	1,390	1,541	1,670	5,729	+49%
マーケティング支援	954	1,165	1,255	1,400	4,776	+48%
調査	84	115	134	80	414	+23%
その他	87	108	151	190	537	+88%
営業利益	479	583	756	857	2,677	+59%
経常利益	517	588	807	865	2,779	+64%
当期純利益	306	351	473	477	1,609	+62%

	売上	経常利益	当期利益
当初予想 (06年4月)	4,700	2,200	1,300
上方修正 (06年10月)	5,000	2,300	1,350
再上方修正 (07年1月)	5,500	2,500	1,500
➡ 2回目の修正を上回る数値で着地			

利益率逦増型の収益構造

売上高経常利益率推移 (%)



事業の現況と 2007年度の方針

中立エリア

医療ニュース

検索エンジン

文献検索

メディカルツール



スポンサーエリア

m3.com Concierge
MR君/QOL君

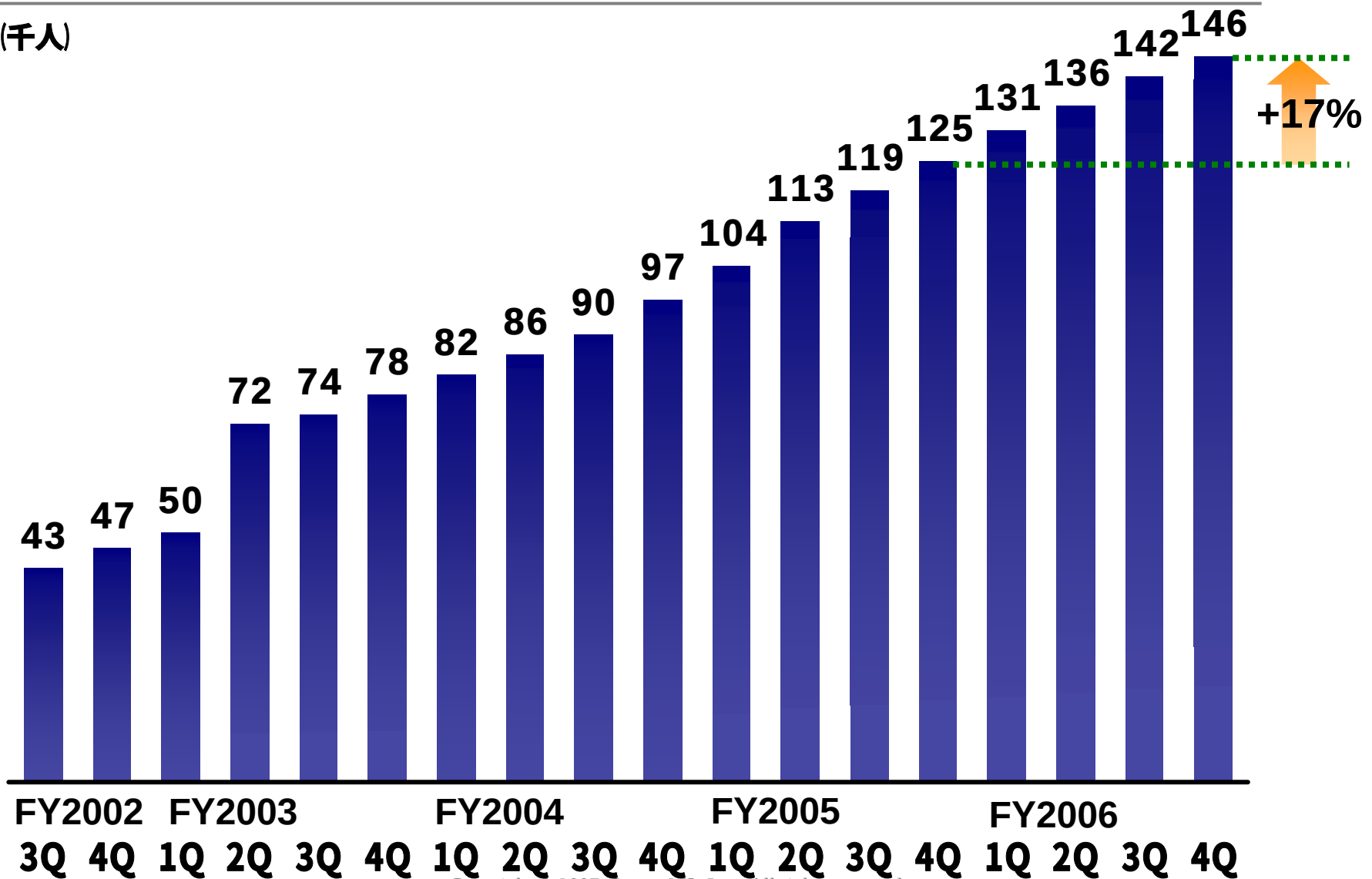
■ 2007年3月:29社が
サービスを契約中

提携企業サービス

m3.com 医師会員数トレンド

FY2002.3Q～FY2006.4Q

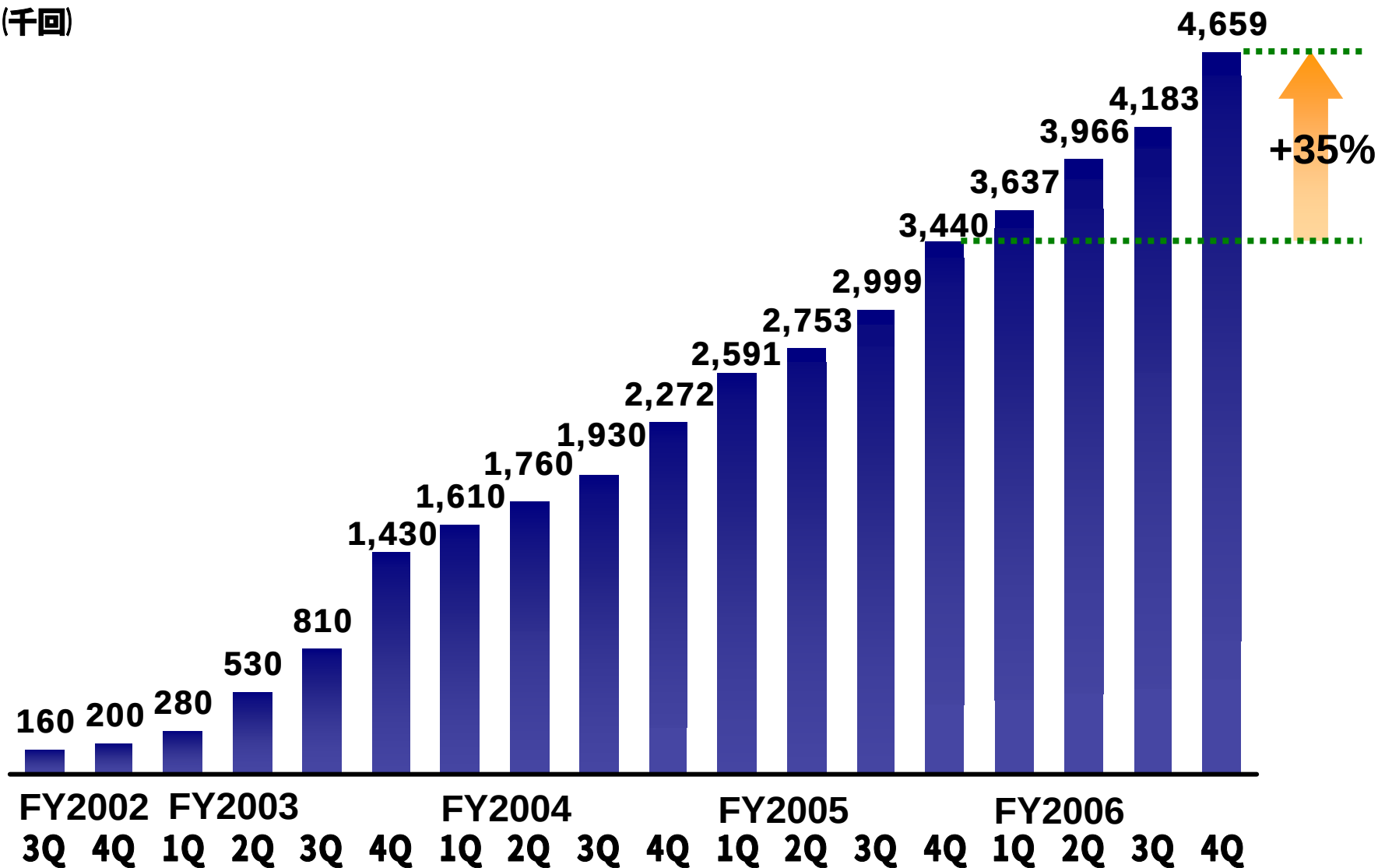
(千人)

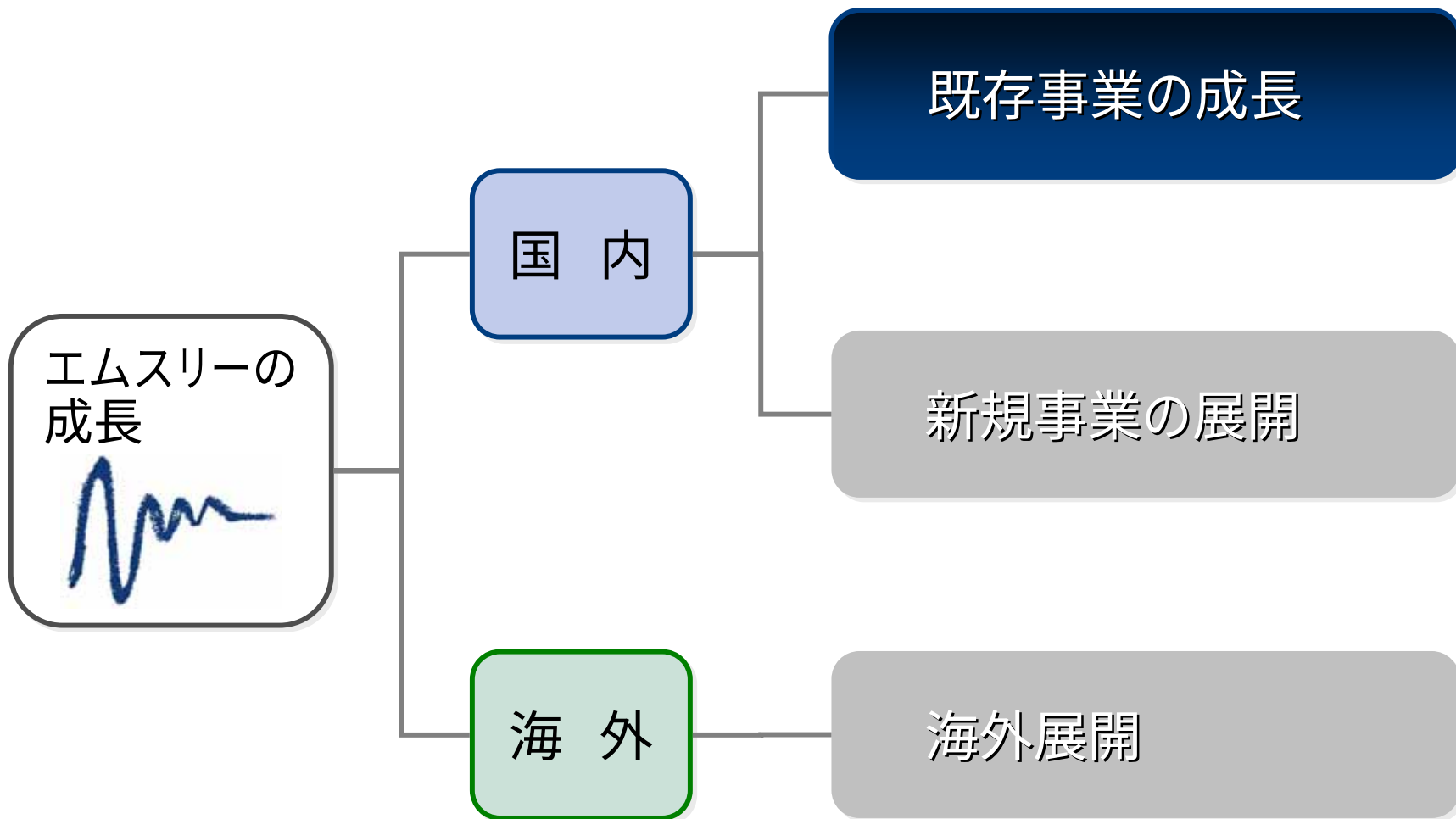


m3.comへのログイントレンド

FY2002.3Q～FY2006.4Q

(千回)





日本の医薬品営業コスト

	人 数		1人当たり 年間経費		
MR (製薬企業)	5.5 万人	×	2,000 万円	=	1兆1千億円
MS (医薬品卸)	3 万人	×	1,000 万円	=	3千億円

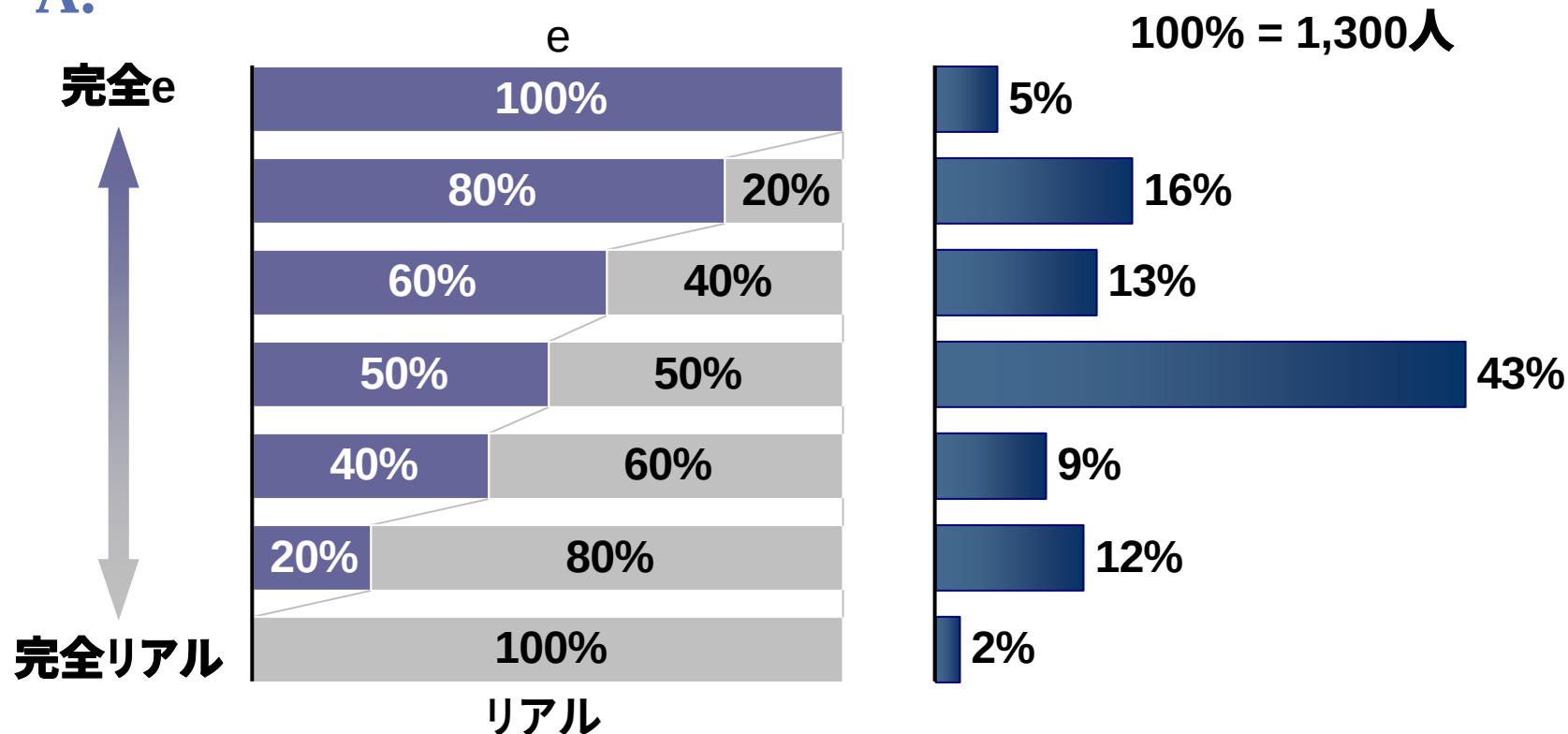
1.1~1.4
兆円の業界
コスト

出所: ミクス、ソネット・エムスリー調査

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

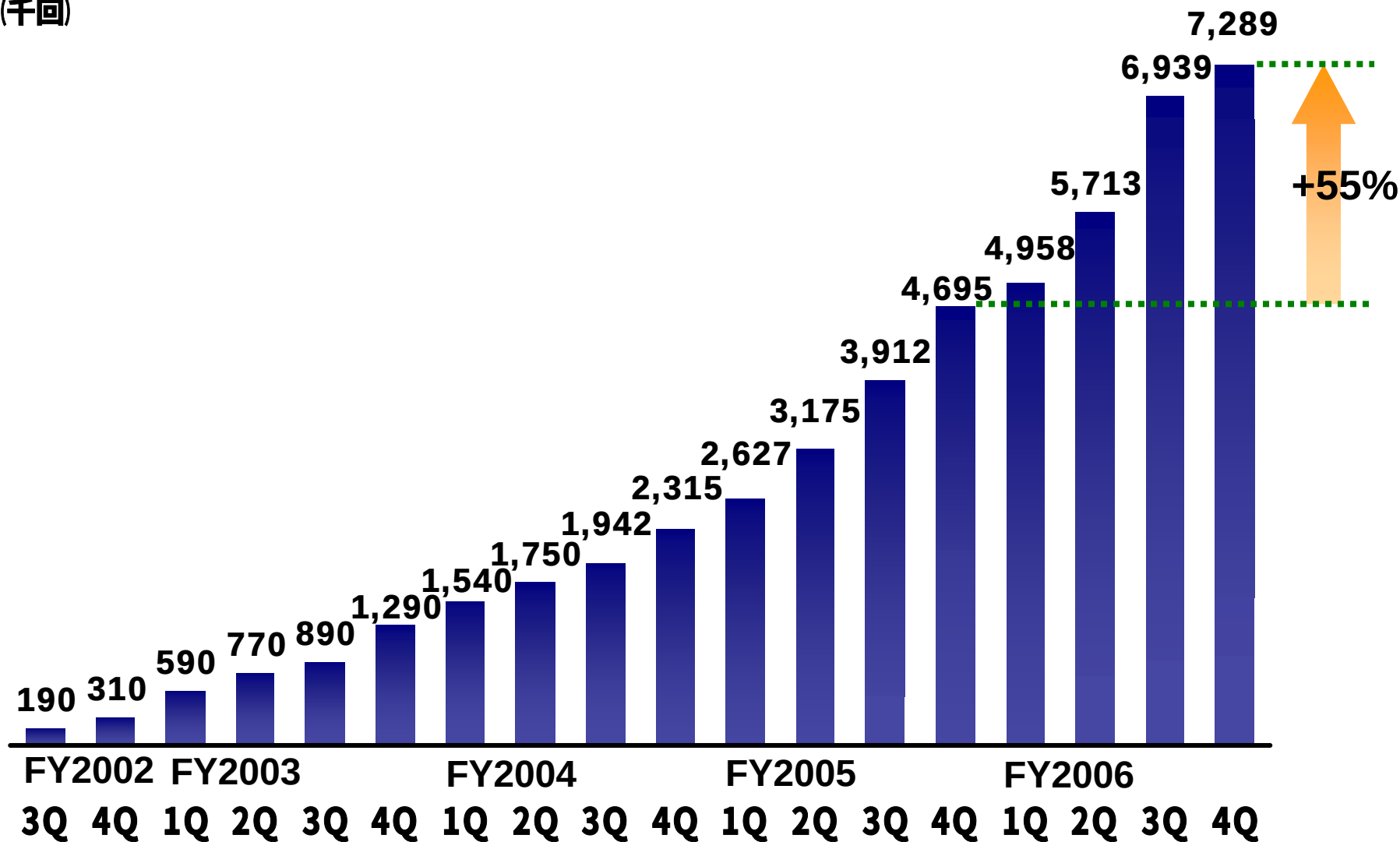
* MRによる医師への医薬品情報提供活動。主に医療施設への訪問による

出所：ソネット・エムスリー調査

既読メッセージ数トレンド

FY2002.3Q～FY2006.4Q

(千回)



1コンタクトの費用比較

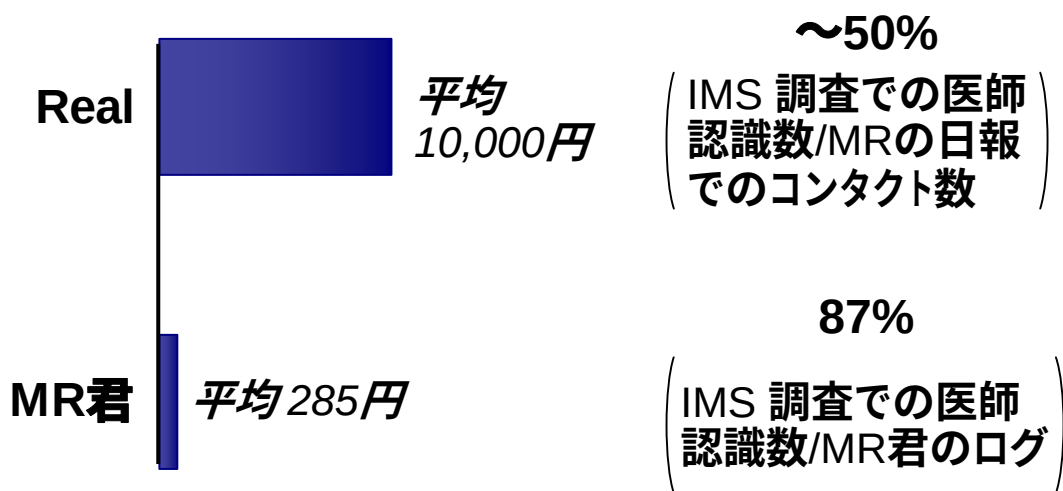
1コンタクト費用
(実施コスト)



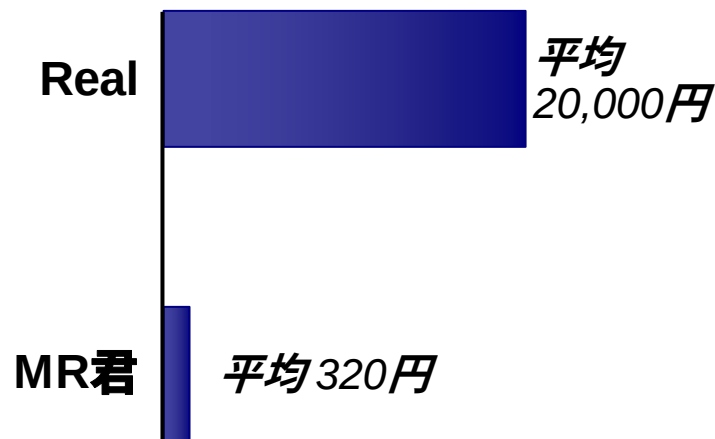
医師認識率



医師の1認識を得る費用



■ 1/35 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:
1/60 のコストに

導入後の売上への影響

(n = 16,000人)

事 例

		リ アル	
		未カバー	カバー
MR君	未カバー	1として	+ 9 %
	カバー	+ 8 %	+ 16 %

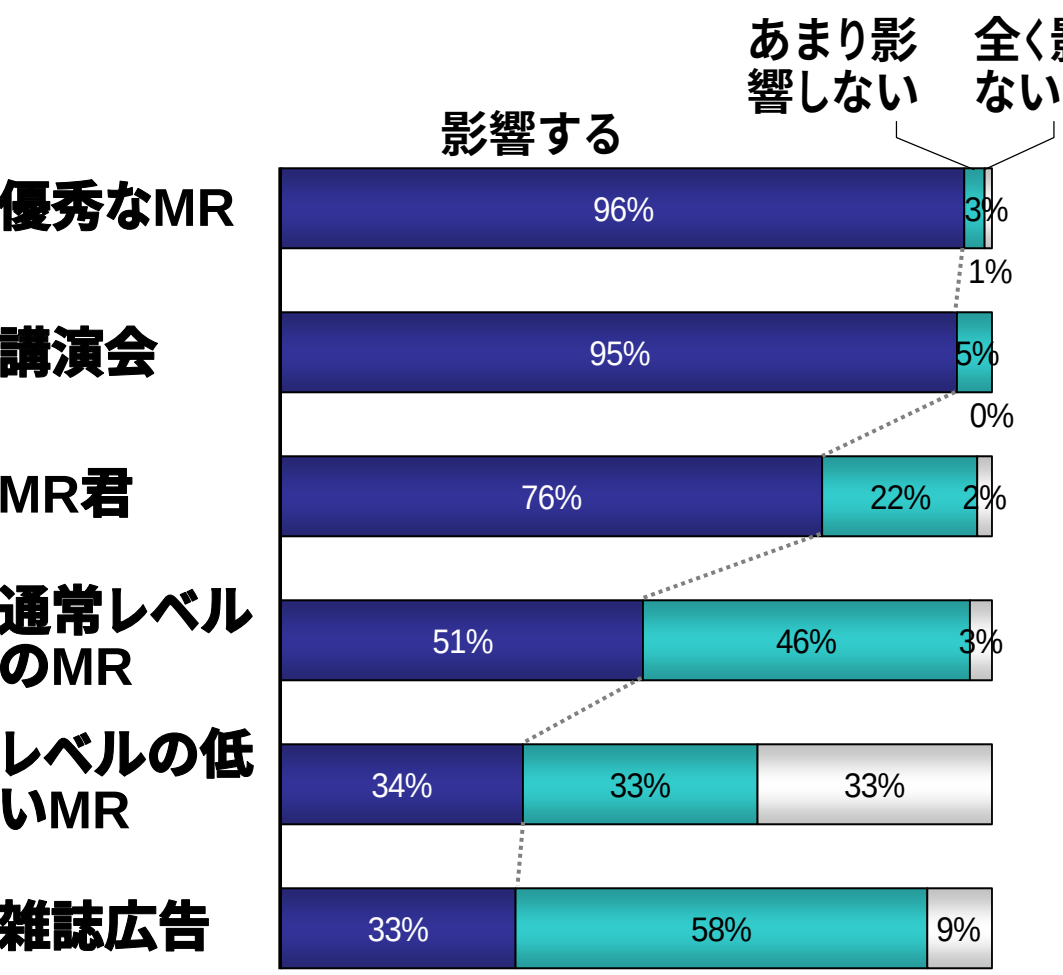
eとリアルを足す
ことで、さらにそ
のパワーは増す

eのみのディテールで
もパワーがある

*ソネット・エムスリー調査による

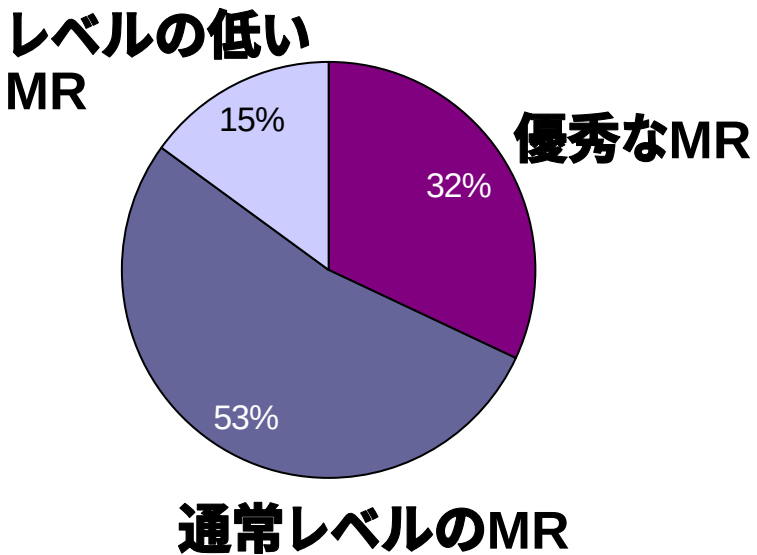
情報ルートによる処方への影響度

(n=500医師:m3.com会員)



付き合いのあるMR：
平均人数9.9人

付き合いのあるMRの内訳



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

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

6,000 万円

18,000 万円

＼

30,000 万円

4,000 万円

＼

14,000 万円

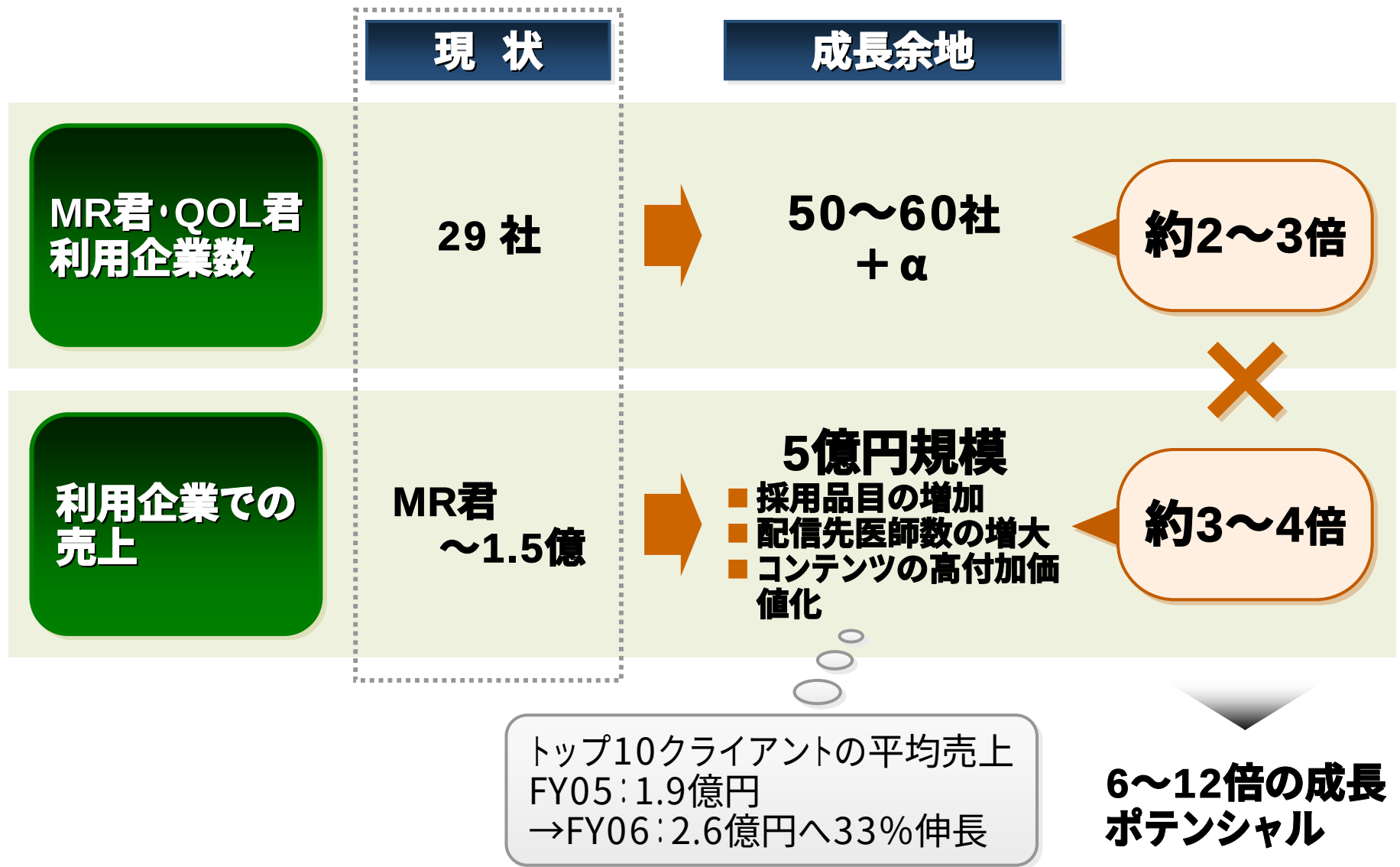
1,000 万円

40,000 万円規模

参
画
時

ト
ッ
プ
ク
ラ
イ
ア
ン
ト

MR君・QOL君の成長へ向けて



まとめ：「MR君」を中心とした既存事業の成長

【「MR君・QOL君」利用企業の拡大】

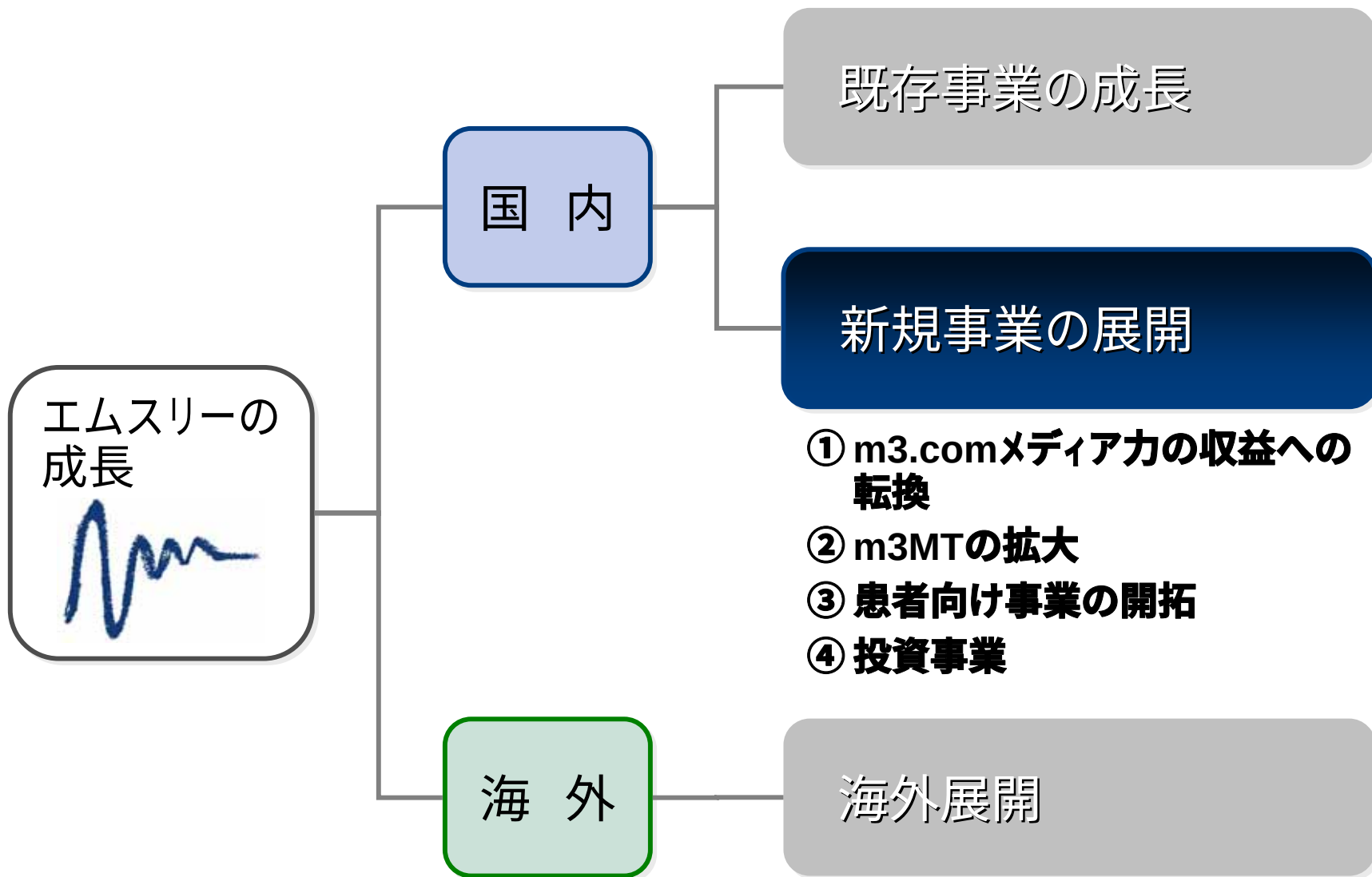
- 2005年度末：24社 ⇒ 2006年度末：29社
⇒ 2007年度末：33～35社

【個別企業での「MR君」浸透】

- 採用品目の拡大⇒送信数アップ
- コンテンツ作成の受注拡大 & 高付加価値化

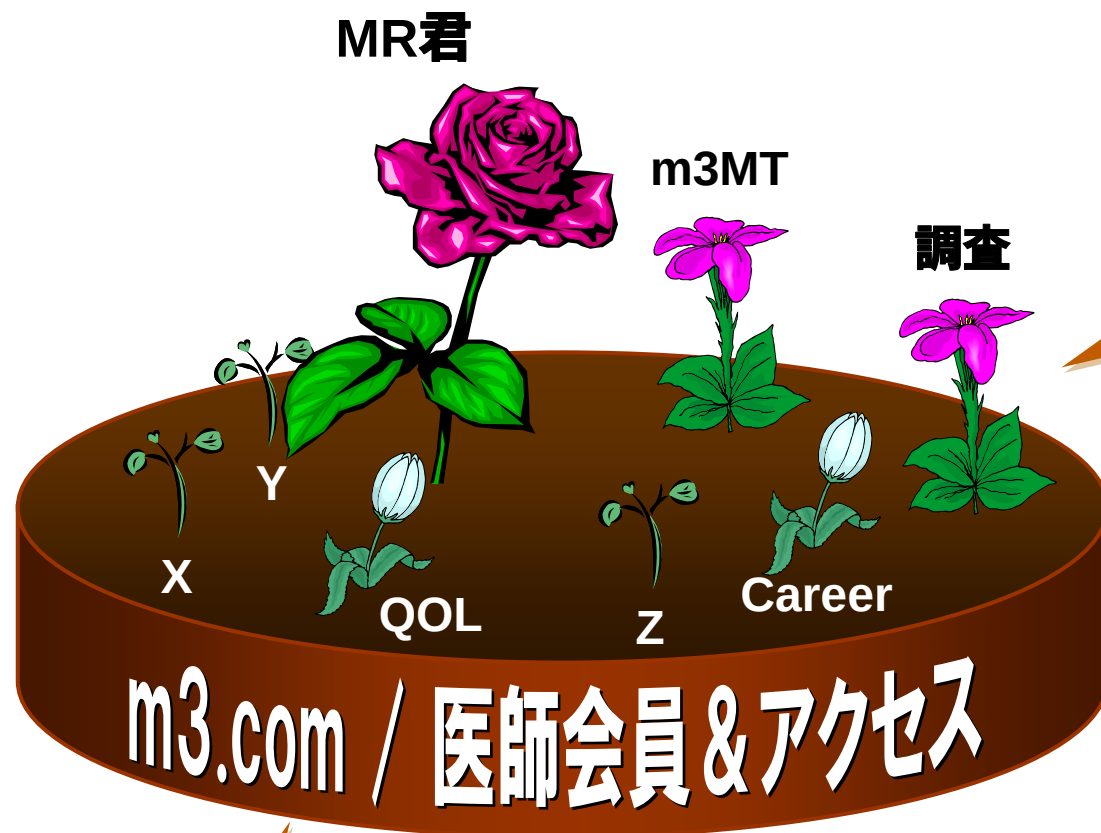
【「MR君」の進化、機能向上】

- 「MR君+ (プラス)」の浸透
- 企画中の新サービスのリリース



プラットフォーム上の新規事業の開発

① m3.comメディア
の収益への
の転換



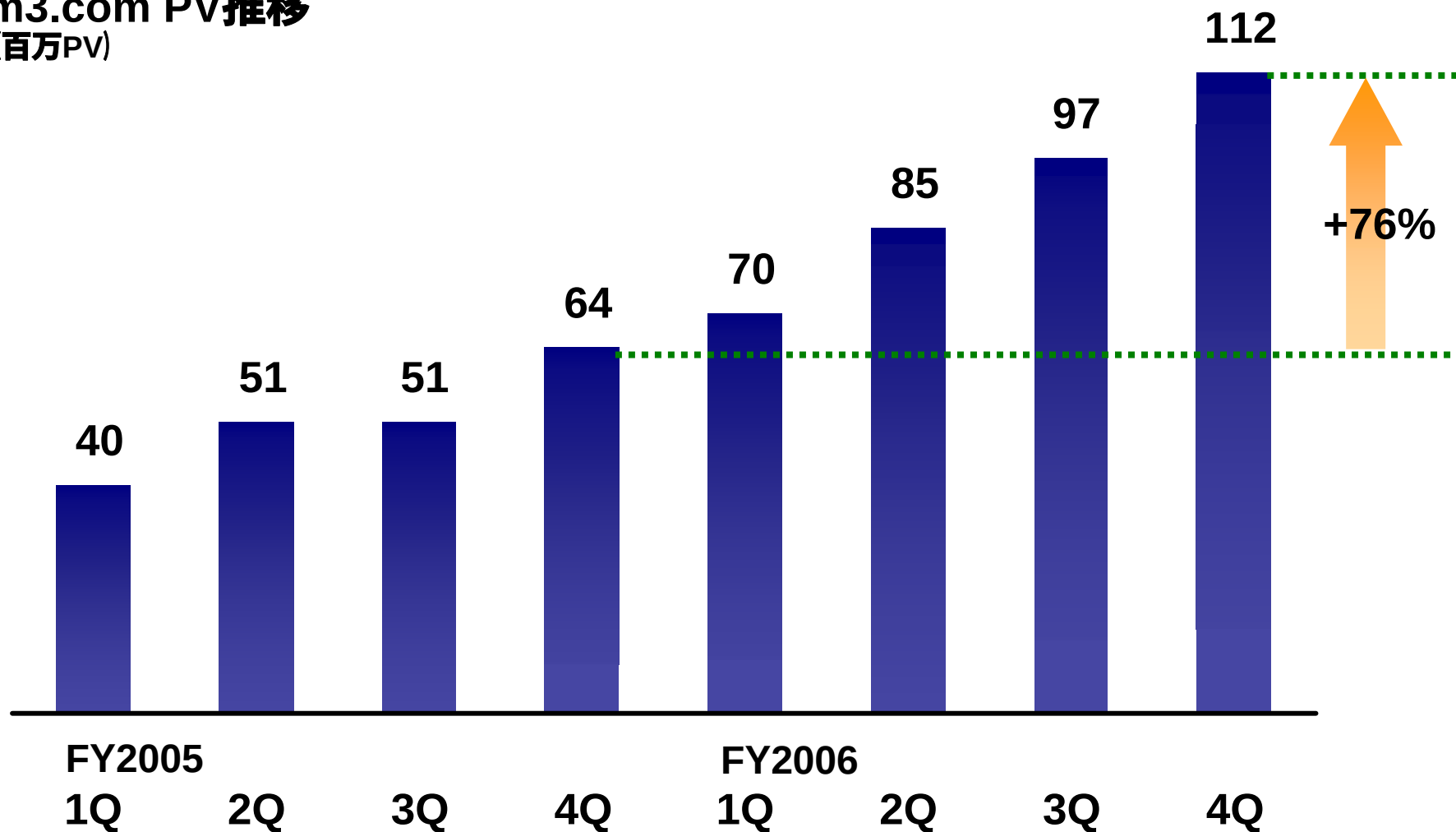
B.新規事業の開発
プラットフォームの上
に色々な新規事業の
種をまき、花を咲か
せていく
... すでに取り組ん
でいるもの以外に、
10件程度の潜在テー
マが存在

A.プラットフォームの継続的な質の向上
「医師会員の拡大」「各会員のアクティビティを活性化させ
るサービス開発」の両輪を回し、プラットフォームのポテン
シャルを強化し続ける (土壌の質向上)

プラットフォームの充実

① m3.comメディア力の収益への転換

m3.com PV推移
(百万PV)



メディア力を活用した新規事業

① m3.comメディア力の収益への転換

メディア力の収益への転換

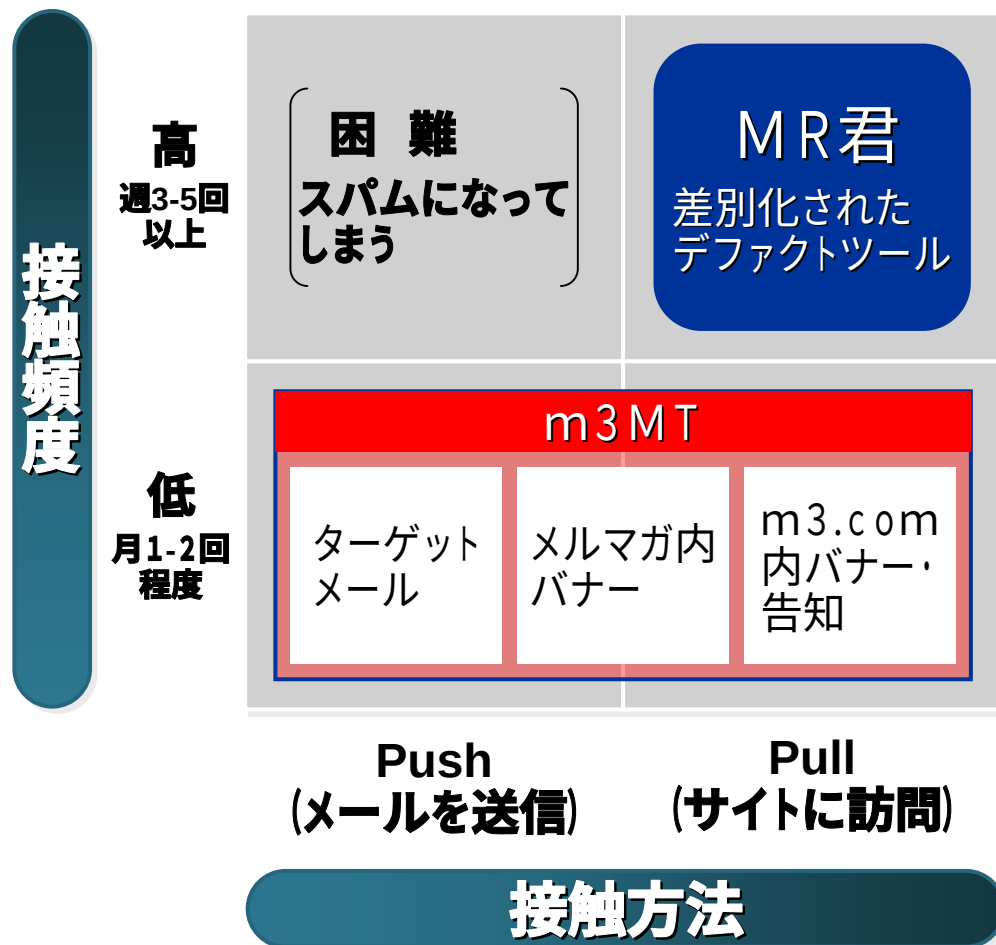
FY2007
売上見込み

担当 スタッフ	5億 以上	2～ 5億	1～ 2億
------------	----------	----------	----------

調査	医師パネルを活用したネット調査	1.5人	✓	
m3MT	製薬向け、メール主体プロモーションサービス	1.5人	✓	
QOL君など	非製薬向けサービス (バナー、提携企業サービスなど)	2人		✓
m3.com CAREER	医師求人サービス	2人		✓
その他	看護師求人サービス、 薬剤師求人サービス	0.5人		✓

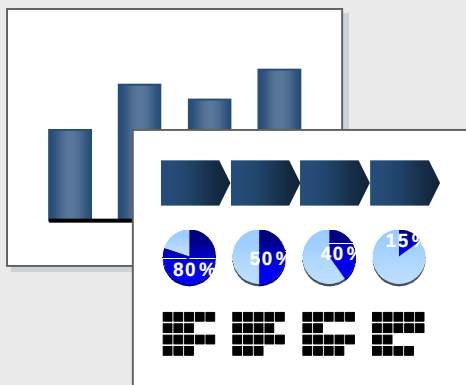
- 数億円規模の新規事業が、複数立ち上がりつつある
…FY06でMR君関連以外の売上が既に十数億規模
- 新規事業の多くは少ない人員で立上げ可能、収益性も高いのが特徴
- 今後は、芽が出てきている事業を育てるとともに、さらに継続的に種をまく予定 (インキュベーション)

医師向けプロモーションサービスのポジショニング



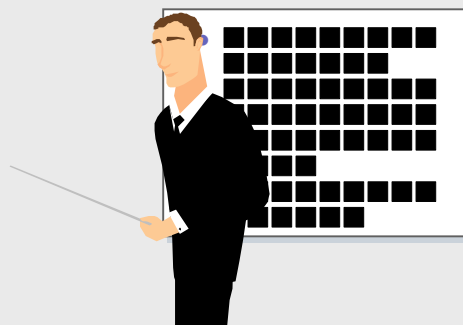
- 大規模かつ継続的な取り組みである「MR君」に対し、m3MTでは、よりスポット的なニーズに対応
- 本格的に取り組始めて1年半、FY06実績で取引17社、33プロジェクト…直近のFY06 4Qは過去最高の売上
- 「m3MTで試用 → MR君へ参画」の流れも出てきており、今後さらに強化する予定

戦略立案



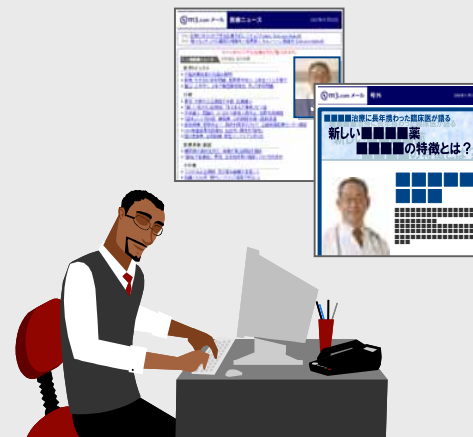
「戦略君 (プロダクト戦略立案プログラム)」を使い戦略を固める

コンテンツ企画制作



戦略をベースに、より魅力的に見えるコンテンツを企画・制作

プロモーション実施・検証



m3.com会員に向け、プロモーション(バナー、メール)を実施、検証

当社の差別化ポイント

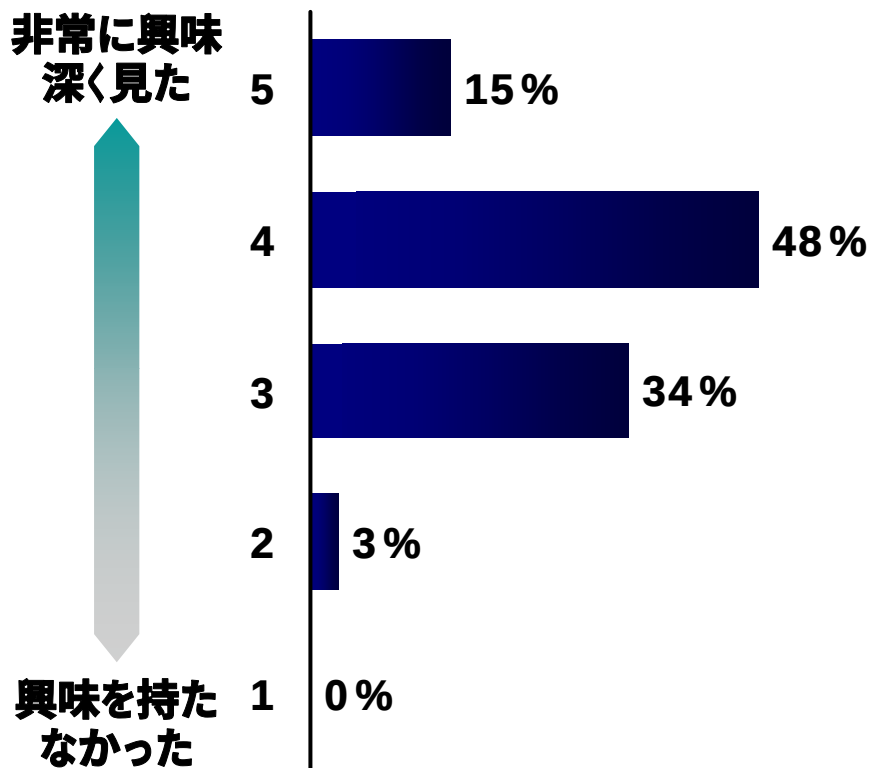
最大の医師パネルを活用した、正確かつスピーディーな調査、かつリアルも含めた全体戦略策定も支援

MR君を含め100を超えるプロジェクトにおいて、医師にインパクトのあるコンテンツを制作してきたノウハウ

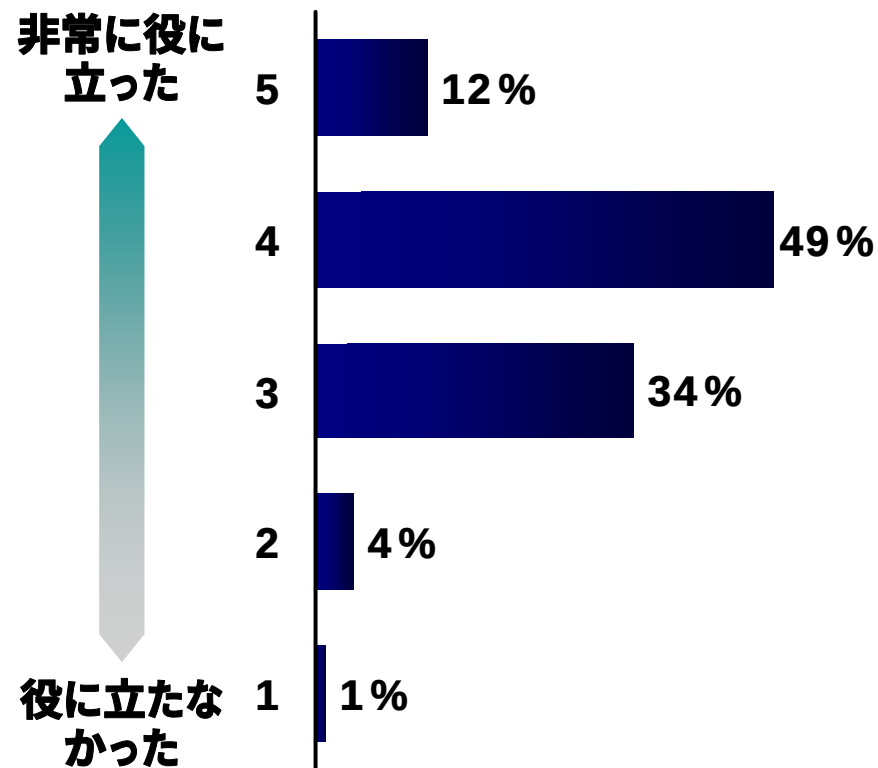
プロモーション対象の広さ... クリティカルマスに達しやすい
(顧客にとって最大のROIを提供可能)

事例

コンテンツへの興味について



コンテンツの内容について

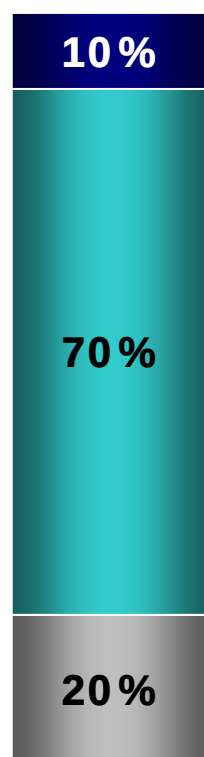


「m3MT」を通じての処方影響

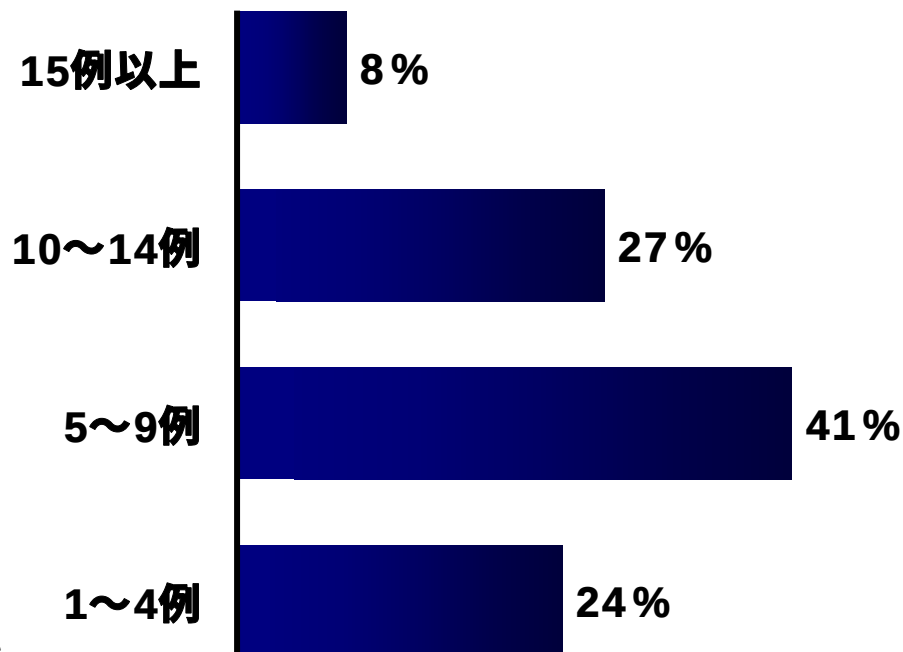
②m3MTの拡大

Q. m3.comから配信している医療ニュースメルマガの右上にあるバナー広告や号外メール、およびそのリンク先からの情報を受けて、その対象となる薬剤について変化があったかお聞かせください

- A. 処方例数が増えた
- B. 製品に対する知識は深まった
- C. 変化なし



最も影響があった薬剤の処方拡大数



AskDoctors の拡大

<自社 & So-netで開始>

05年12月



<3キャリア全てで公式サイト採用>

06年4月



06年5月



06年10月



<Yahoo!と連携>

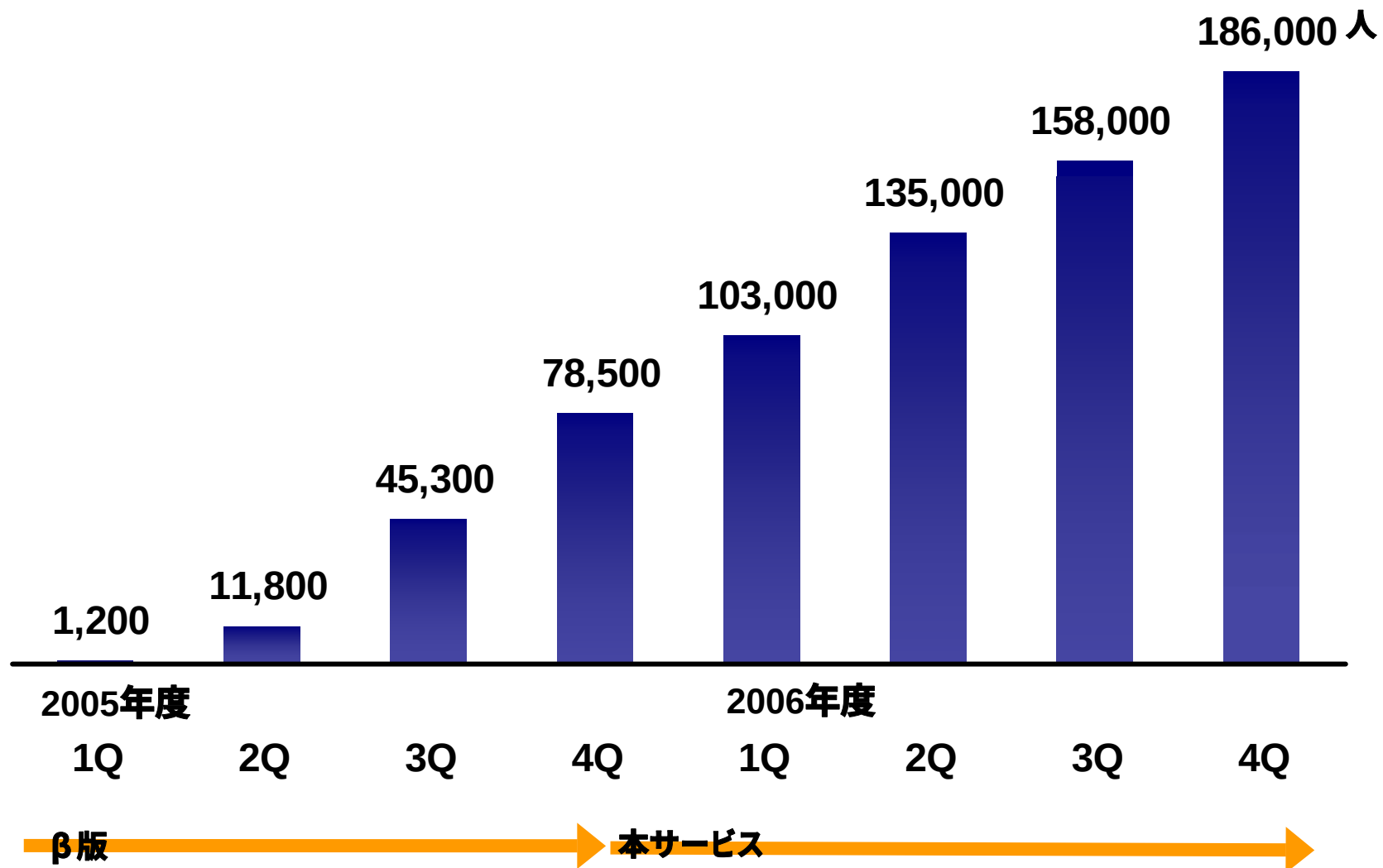
07年4月



- 約1,600人の回答医師団
- 有料会員サービスは月額315円、無料お試し会員も用意
- 質問に対する医師回答率は99%
- 既に32万件以上のQ&Aアーカイブ、回答DBは一元管理

AskDoctors 会員数推移

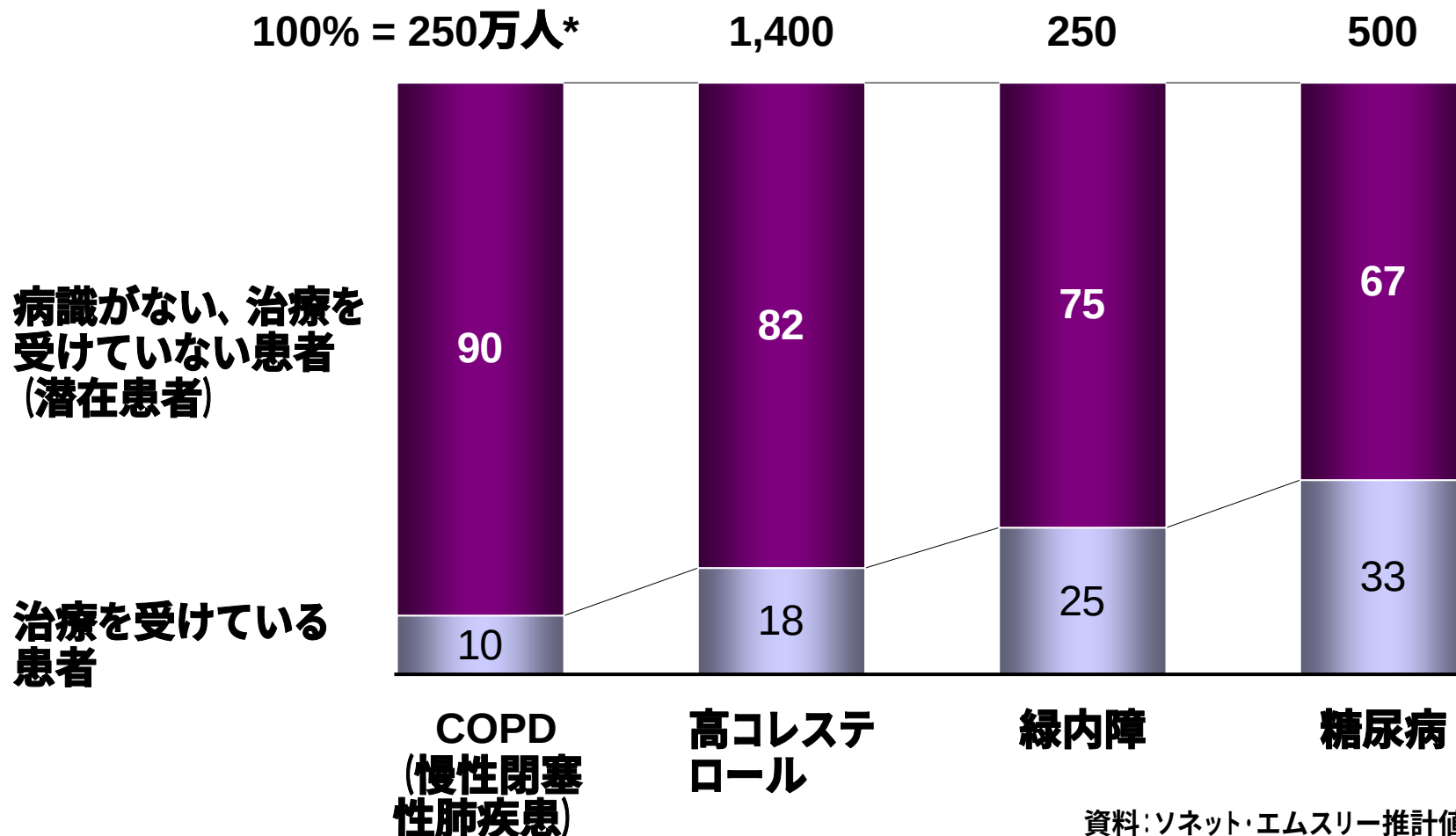
③患者向け事業
の開拓



DTCマーケットのポテンシャル

～日本は潜在患者の多いマーケットである～

日本における主要疾病の診断率 (例示) (%)



DTC市場への取り組み

③患者向け事業
の開拓

疾病マーケティング
で最もROIが高いア
プローチを提供する
専門エージェントを
目指す

製薬企業
のDTC
ニーズ

エムスリー

对患者

AskDoctors

iTicket

SEM/SEO

YAHOO!
JAPAN
GYAO

対医師

m3.com
MR君
by M3

現在の取り組み

- 会員の拡大
- DTCの実験的取
り組み

- アイチケットの導
入数拡大

- AskDoctorsの
会員拡大を通じ
ノウハウ蓄積中

- DTCドラマの提
供などを通じた
実験的取り組み

- 患者を誘導する
医師フランチャイ
ズ面の拡大

自グループ
メディアの
開発

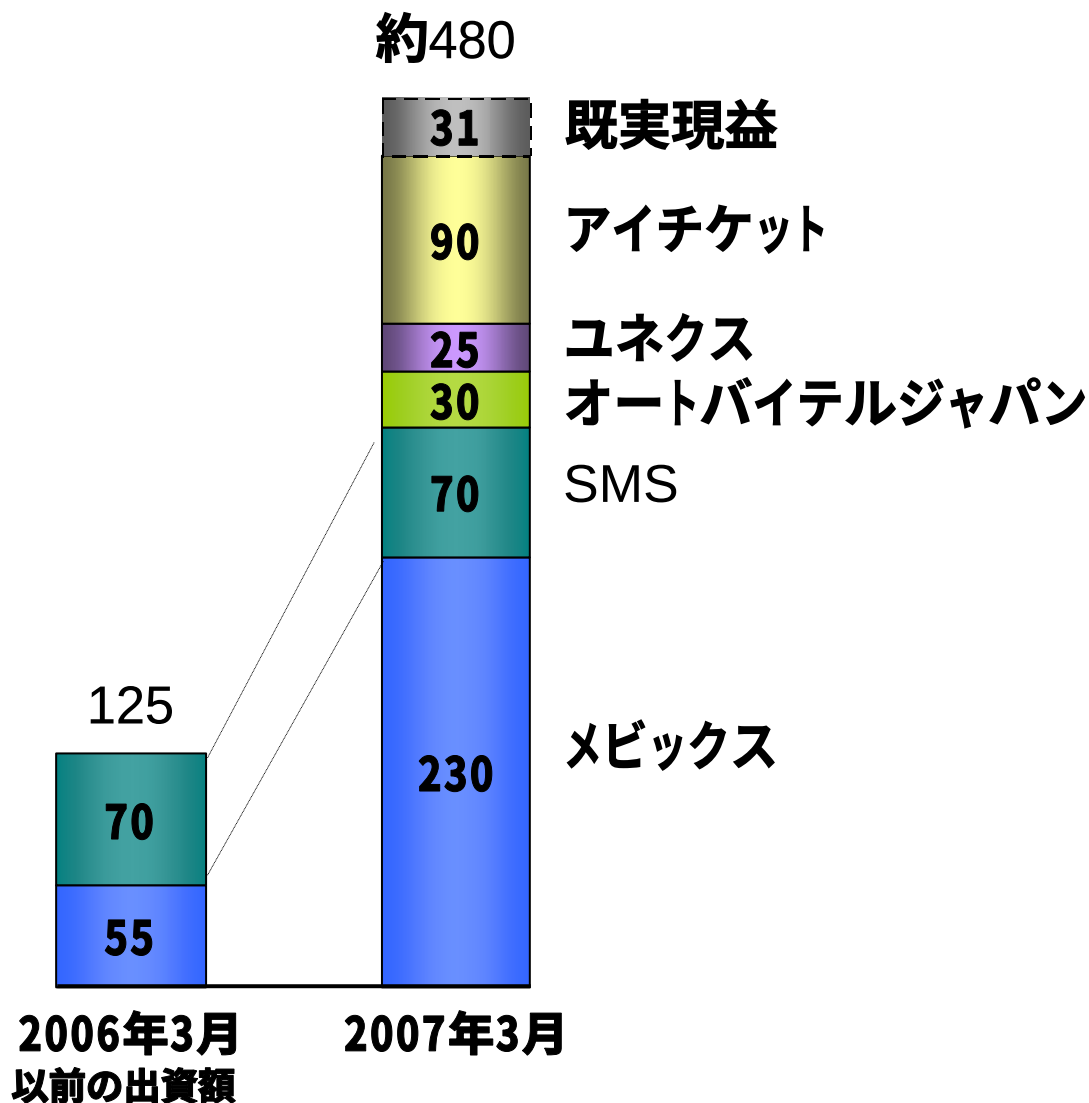
他メディア
活用ノウハ
ウの蓄積

最終誘導先
の確保

戦略的投資 (国内)

④投資事業

(百万円)



- 戦略投資家としてエムスリーが付加価値をつけられる、またはアンテナとして価値がある
- 投資回収の目途が見えている... IPOに近い、当社のサービスの活用など

まとめ：会員ベースを活用した国内新規事業

【新規事業の継続的な開発】

- **新規事業開発をリードできる人材の積極的な採用**
- **有望なテーマへの取り組みと早期事業化**

【m3MT事業の更なる拡大】

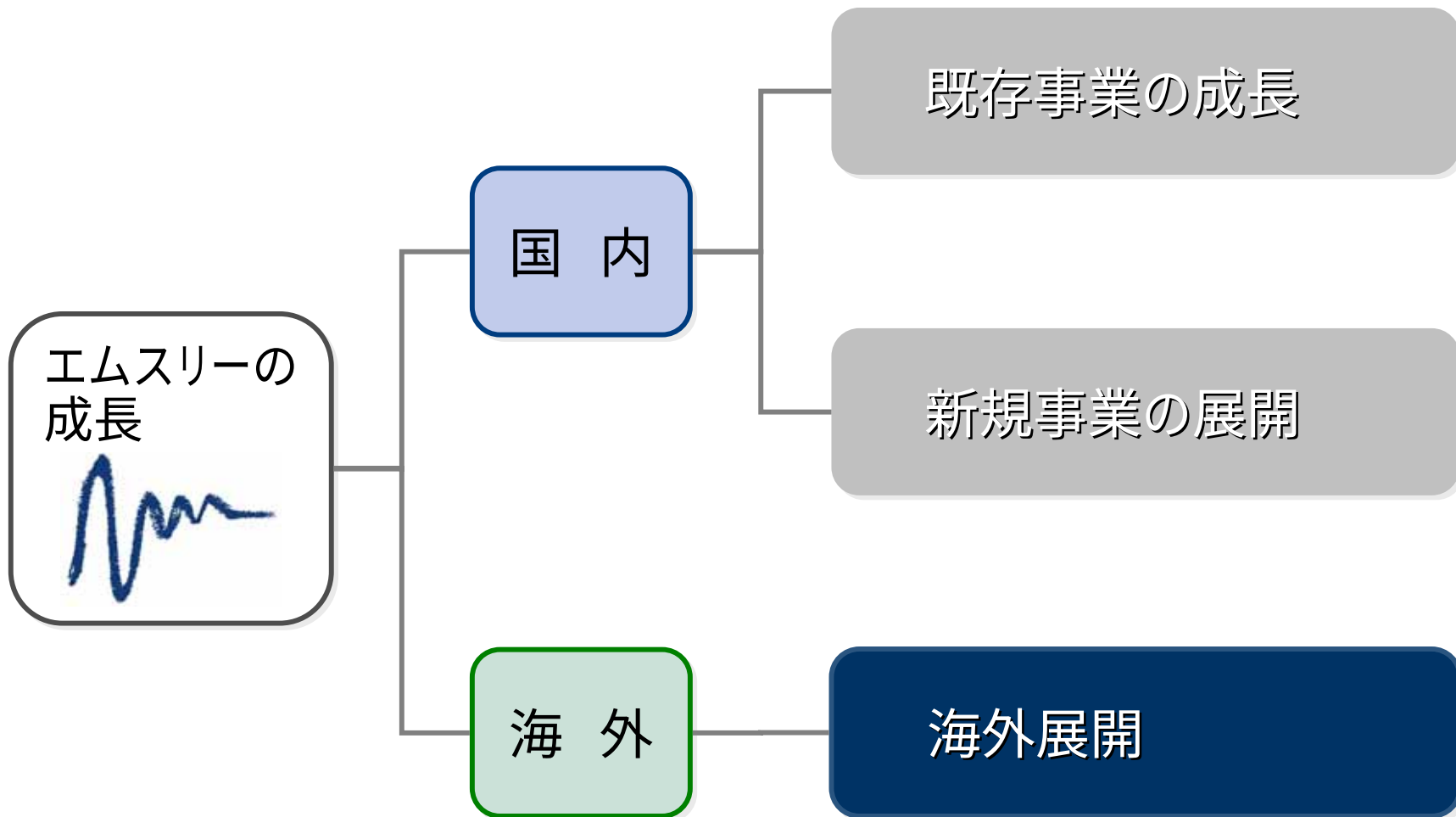
- **重要分野として担当人員を拡大し、顧客の裾野を拡げる**

【消費者向け事業を本格化】

- **面を拡大したAskDoctorsのサービス展開を加速、医学辞典などコンテンツの拡充**
- **製薬企業のDTC(Direct to Consumer)支援事業の本格化**

【投資活動の活発化】

- **事業シナジーのある企業へ出資、成長加速を支援しキャピタルゲインを実現**



米国での展開

- MDLinx, Inc. (100% 子会社) を核に米国版「MR君」を展開予定
 - 所在地 Washington D.C.
 - 社員21人
 - 医療従事者18万人が会員
- 本年度は「MR君」事業立ち上げに向け、約2億円の投資を予定
- まず、2つの領域を選び、集中展開
 - ガン領域
 - リウマチ領域
- 5月初旬よりプロトタイプサービス開始。試験サービスの結果を基に、本格サービスインは半年～1年内の予定
- MDLinx自体の業績は好調を維持
 - …既に07年の売上予算の約95%を受注済み

韓国での展開

MEDI:GATE

NOTICE EVENT 5/17 부산 유기구라모토 증원 초청!!

MY MG VISITS BOARD CLUB MEDIA LIBRARY FUN CLINICBIZ MG SHOP

Brian님, 안녕하세요! 읽지 않은 메세지가 105 통 있습니다.

읽지 않은 메일 1 읽지 않은 쪽지 0 읽지 않은 VISITS 메시지 104 VISITS Point 150 VISITS 환경설정

회원정보수정

등록 HOMR 메시지

양케이트 도우미 VISITS 50 포인트를 드리는 양케이트!!

아반다아 당도병법!! 글락소스미스클라인 당도병법 콘텐츠에 대한 설문조사

만성 B형 간염 최신 정보 한국 BMS 만성 B형 간염 최신통보를 알려드립니다.

NEWS Medigate News 의료 25시

COLUMN Click 정보 FUN

PEOPLE INTERVIEW

Lipomatic User 초청 세미나!

VS-1000 동맥경화 조기진단

BOARD FreeBoard Salon Muzzima

초빙구직 초빙정보 구직정보 전공의 모집

추천 CLUB CLUB 소개

TODAY UPDATE

VISITS	MR 리스트 포인트 도움말 환경설정
BOARD	MG Sponge Freeboard Salon Muzzima 연수강좌 알림방 여의도 개그로 POLL
CLUB	클럽 알리기 클럽만들기 명예의 전당 Q&A 클럽 뉴스
MEDIA	Info Center MG Column Interview 지난 Media
LIBRARY	NATURE Ask2Doc With Expert 지식물 MG-Search Weblink
FUN	Cartoon Story Music Book Movie
CLINICBIZ	초빙구직 임대를 분양물 대출물 세무회계 인터넷어 법률상담 의료기기를 의료장터 e-마케팅
MG SHOP	MG SHOP

동경관 5회 '대한민국최고과학기술인상' 수상 (동경) 안명옥 의원 '세계여성일자리상' 수상

■ Medi C&C (40% 子会社) を軸に展開

- 所在地 Seoul
- 社員12人
- 医師会員 5.8万人 (韓国医師の9割以上)

■ 2006年3月よりMR君開始

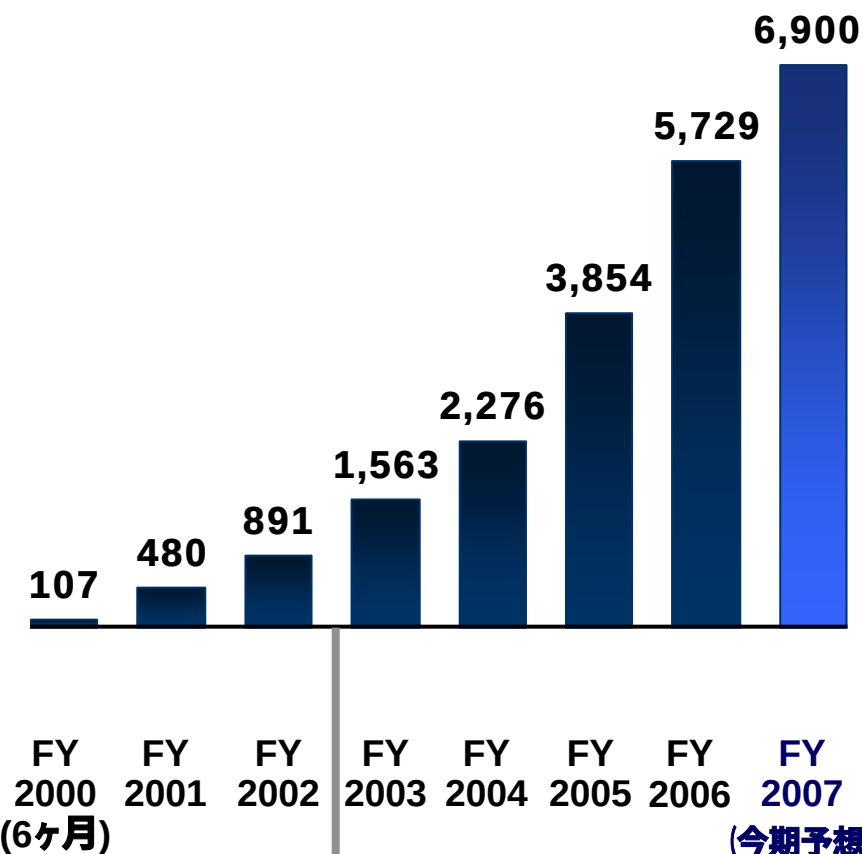
- 現在、3社4製品で活用
- 本年度は、トータル6~8製品で活用見込み

2007年度の業績予想

エムスリーの業績推移

売上

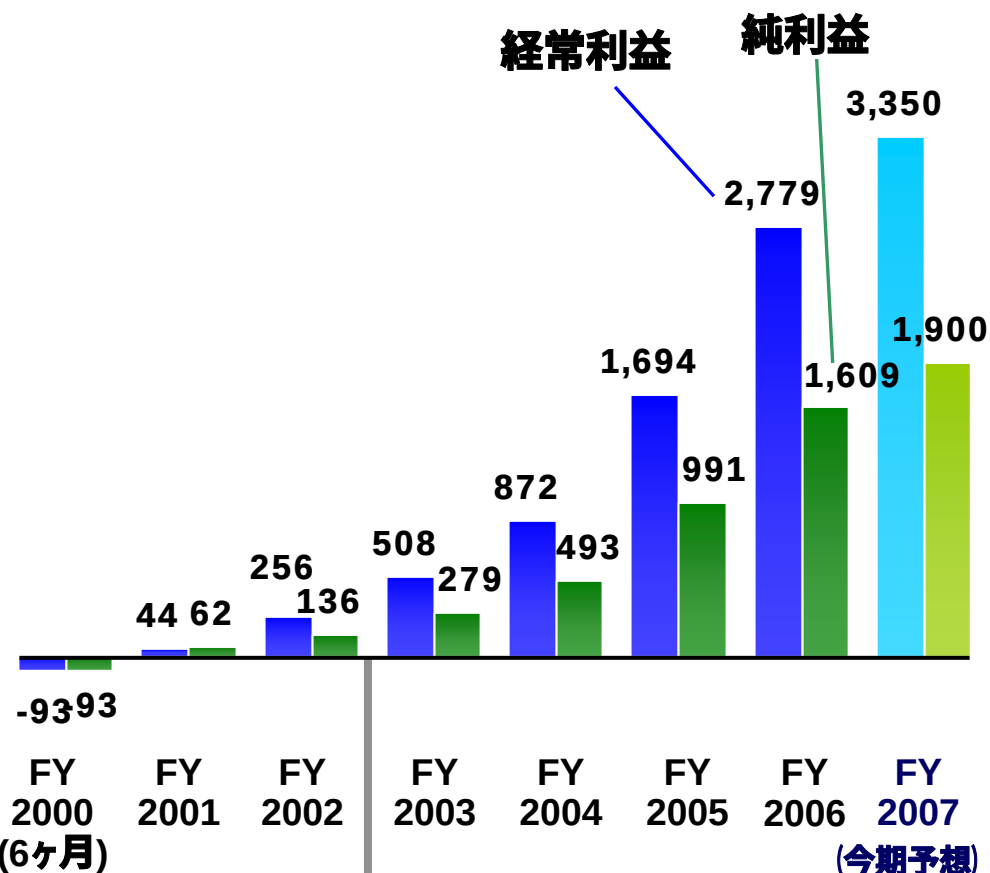
(百万円)



連結

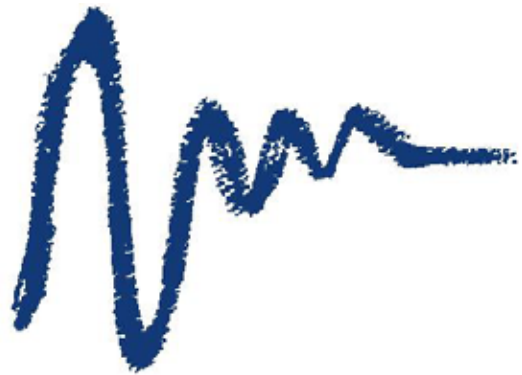
経常利益・純利益

(百万円)



連結

目指すは医療界の変革と新付加価値の創造



So-net M3

→ 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