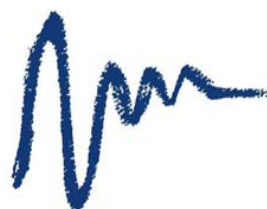


# ソネット・エムスリー株式会社 会社説明資料

2009年10月



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

# 本資料のサマリー

## MR君

- 上期は巡航、下期は再加速化の見込み
- 2009年度中にMR君利用企業27→30社へ拡大予定

## 調査

- 国内外ともに拡大、対前年比20%の成長を継続

## コンシューマービジネス

- 女性向け携帯サイト「AskMoon」をオープン
- 有料会員数は「AskDoctors」「AskMoon」とも堅調に増加、対前年比55%の増収

## 米国

- 「M3 Messages」の受注、引き続き堅調。受注プロジェクトのサービスインも徐々に拡大
- 他のスポンサーバナーや、調査サービスも堅調に推移し、単月ベースでは8月より黒字化

## メックス

- エムスリーとのシナジーを具現化、より筋肉質な収益構造に転換中
- 前期の受注が弱く、大型プロジェクトの開始遅延もあり、今期は弱含み。来期に向けた受注は堅調



# 事業の現況と方針

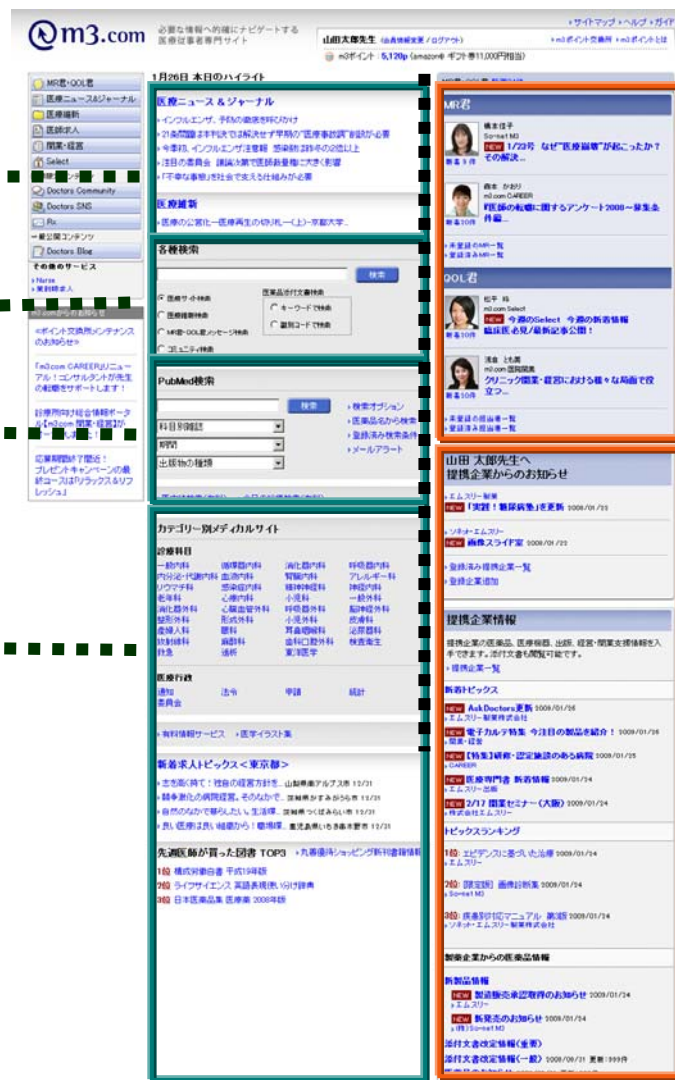
## 中立エリア

医療ニュース

検索エンジン

文献検索

メディカルサイト



## スポンサーエリア

m3.com Concierge  
MR君／QOL君

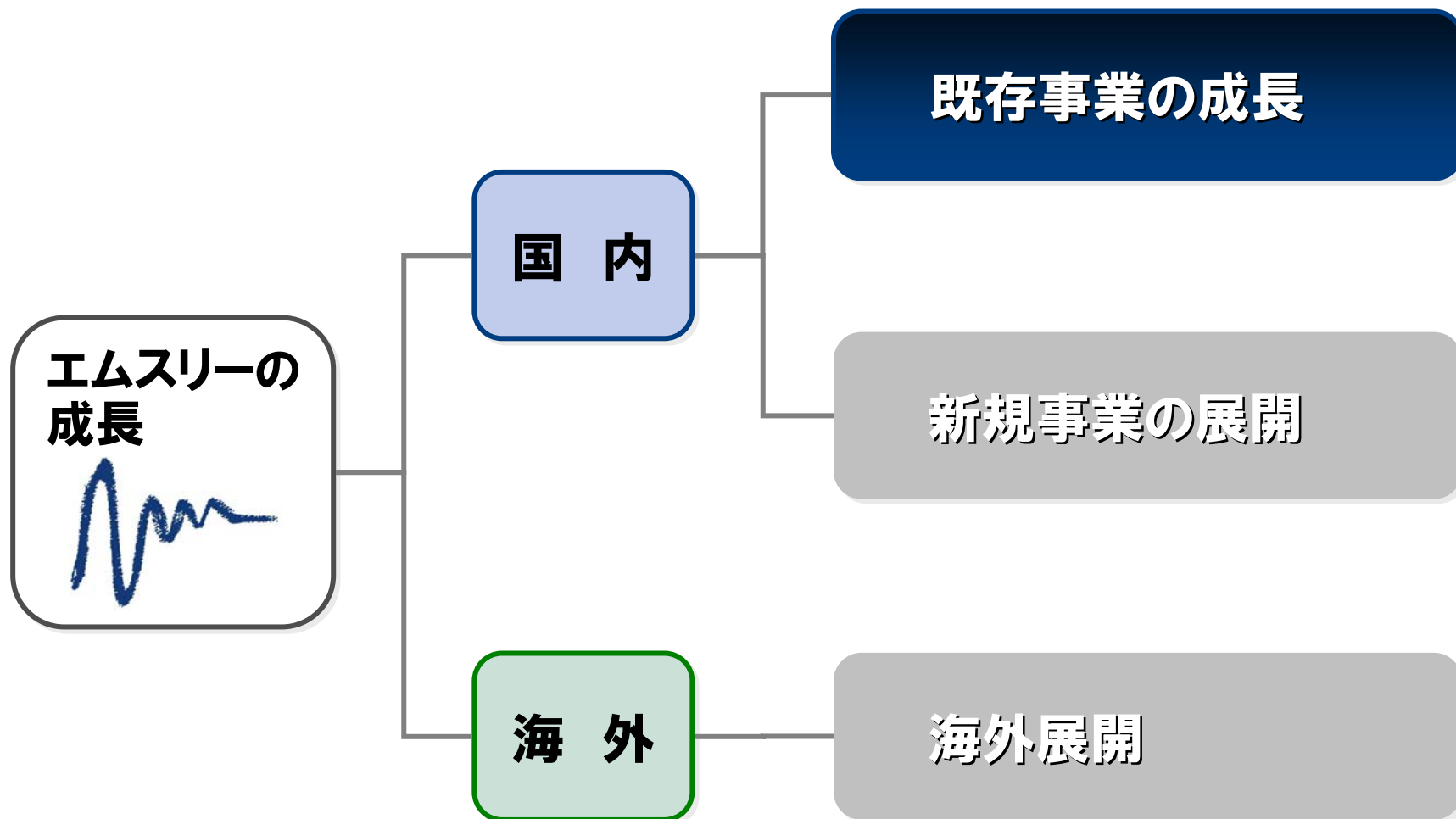
■ 2009年9月：36社が  
サービスを契約中

- MR君 27社
- QOL君 9社

提携企業サービス



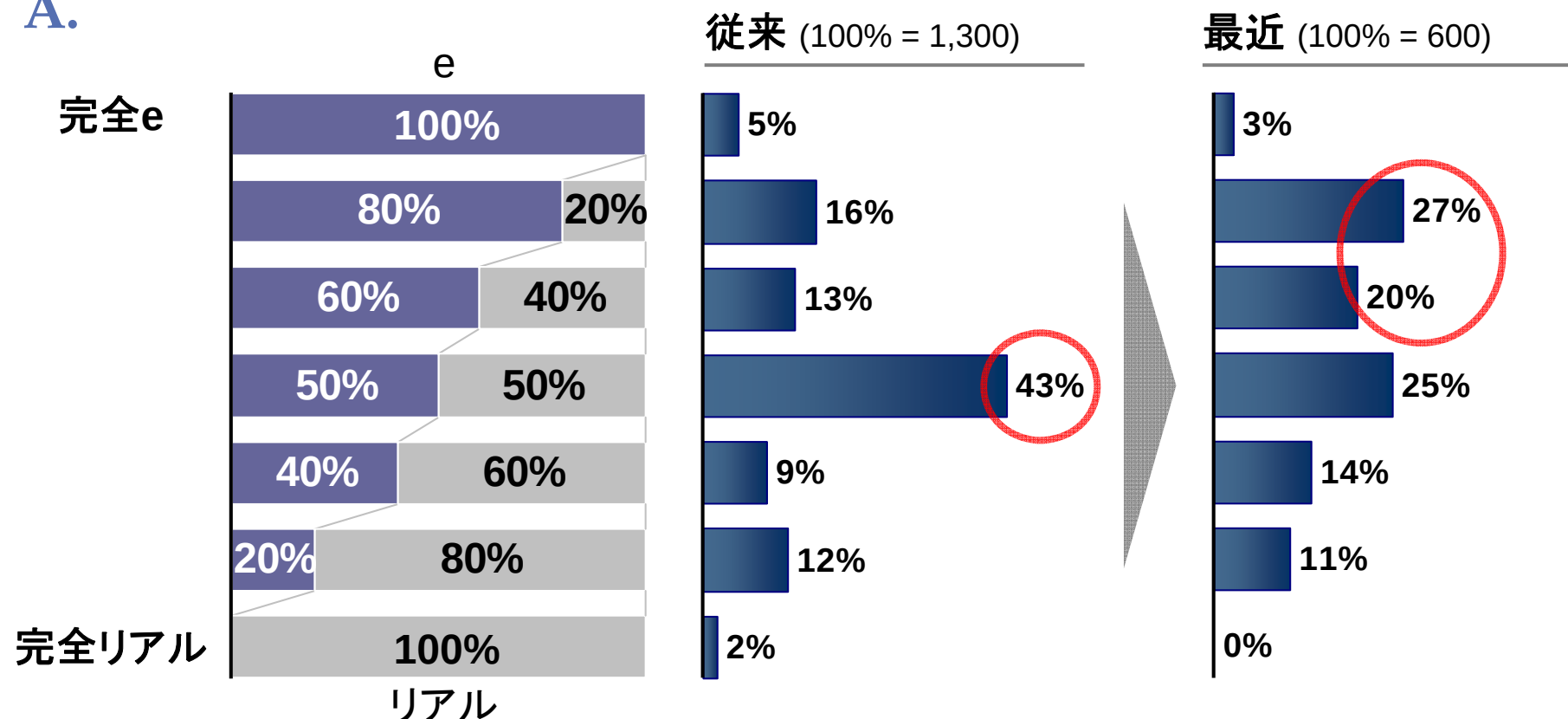
医師会員数は堅調に増加： FY2008.2Q:16.8万人 → FY2009.2Q:18.0万人



# 医師の情報収集におけるチャネルニーズ

Q. 医師にとって、製薬メーカーからの各種情報入手の理想的な配分は？

A.



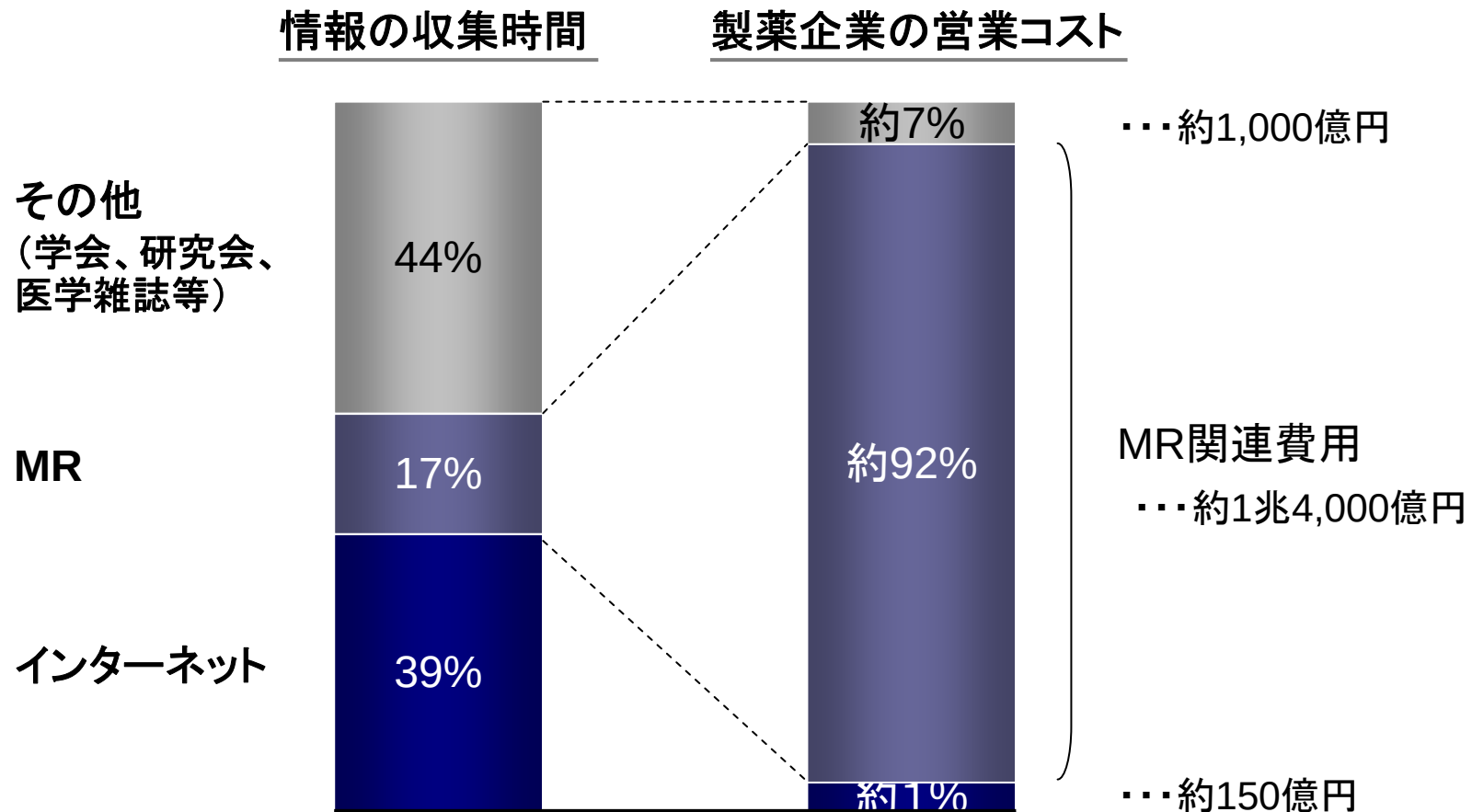
都合の良い時間を選べるeディテールへのニーズは一層高まっている

\* 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: ミクス、ソネット・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。



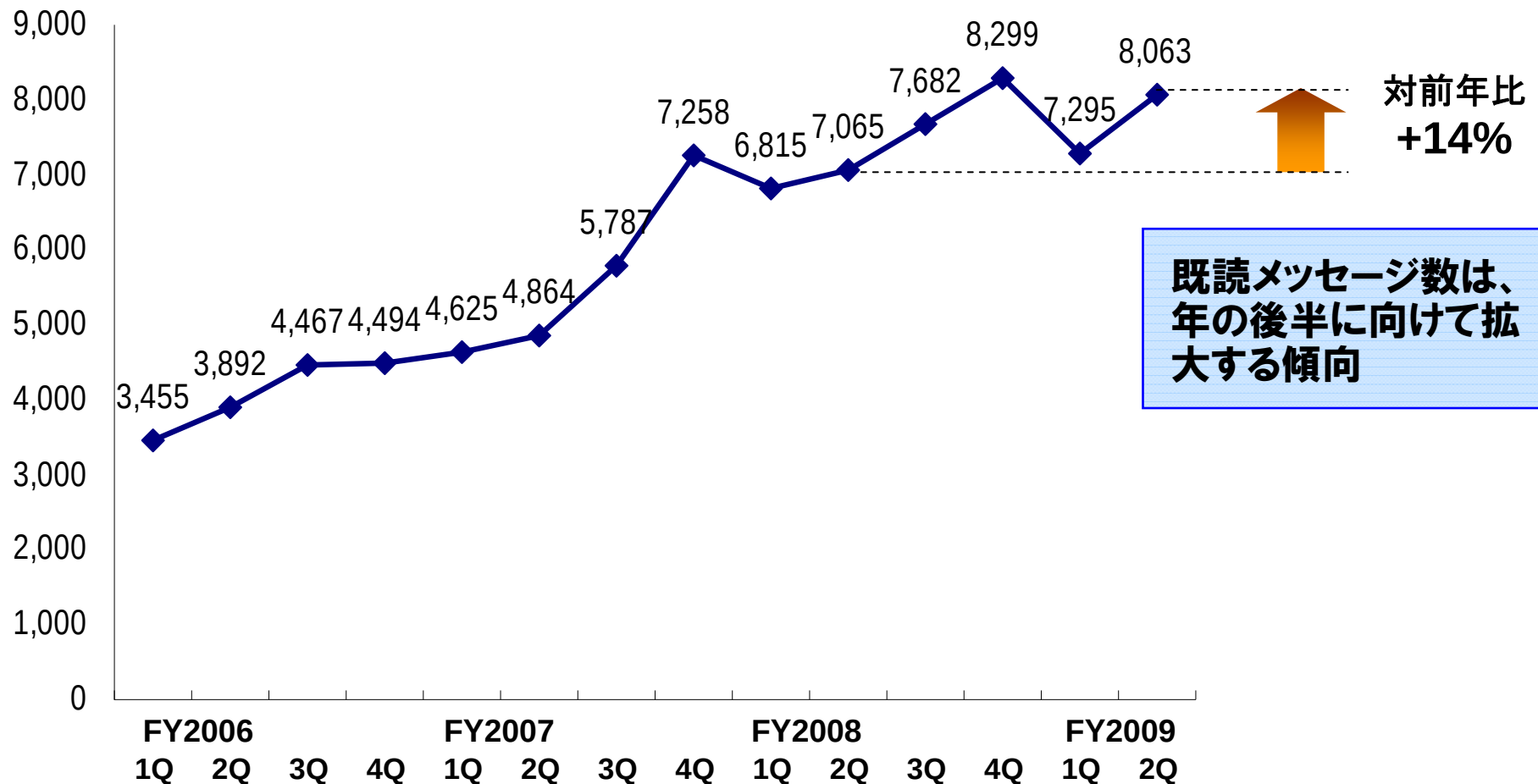
出所:ソネット・エムスリー調査・推計



# MR君既読メッセージ数トレンド(医療系)

FY2006～FY2009.2Q

(千回)



# 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  
ク  
ラ  
イ  
ア  
ン  
ト

**6,000 万円**

∩

**17,000 万円**

∩

**48,000 万円**

**5,000 万円**

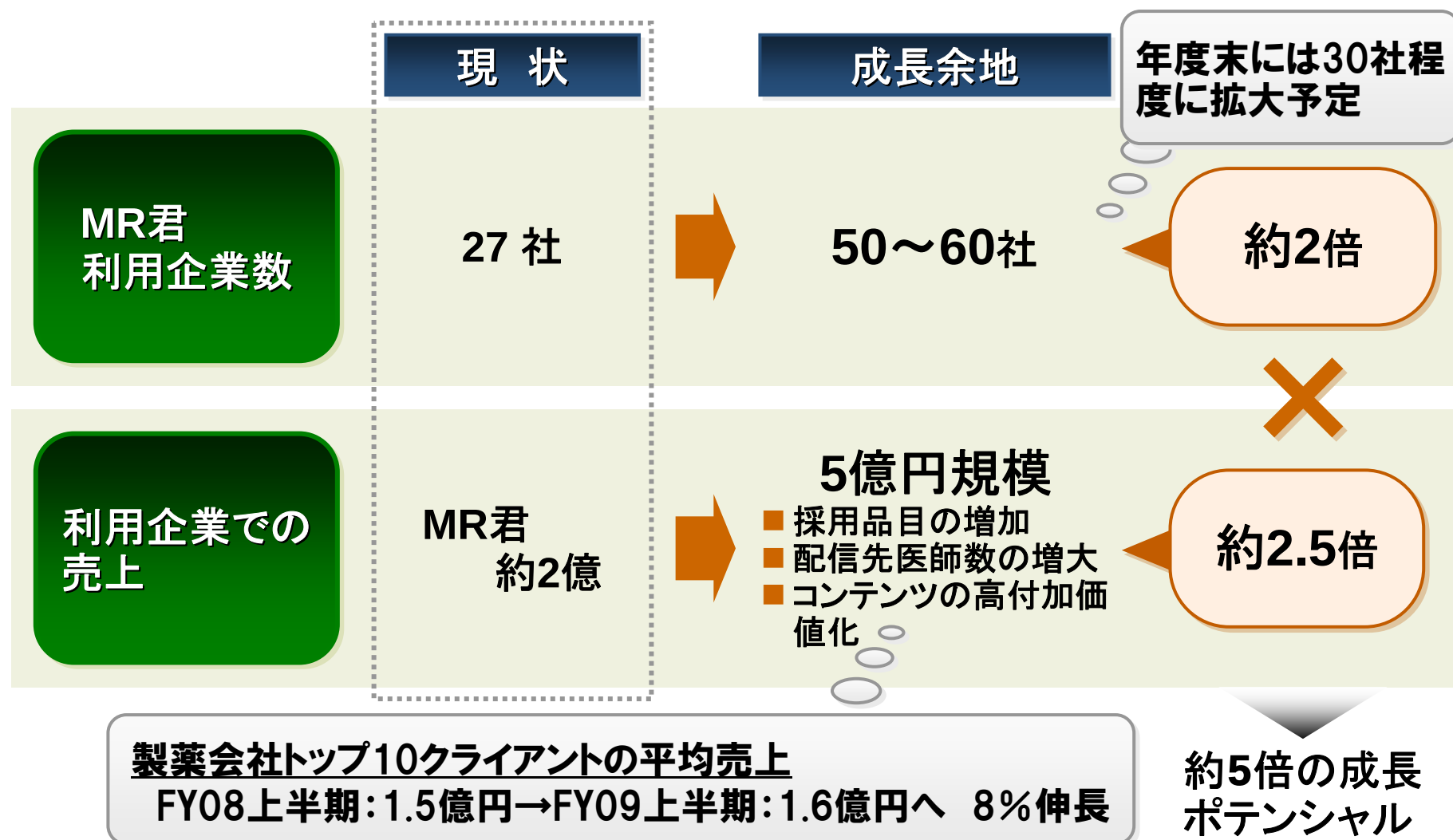
∩

**21,000 万円**

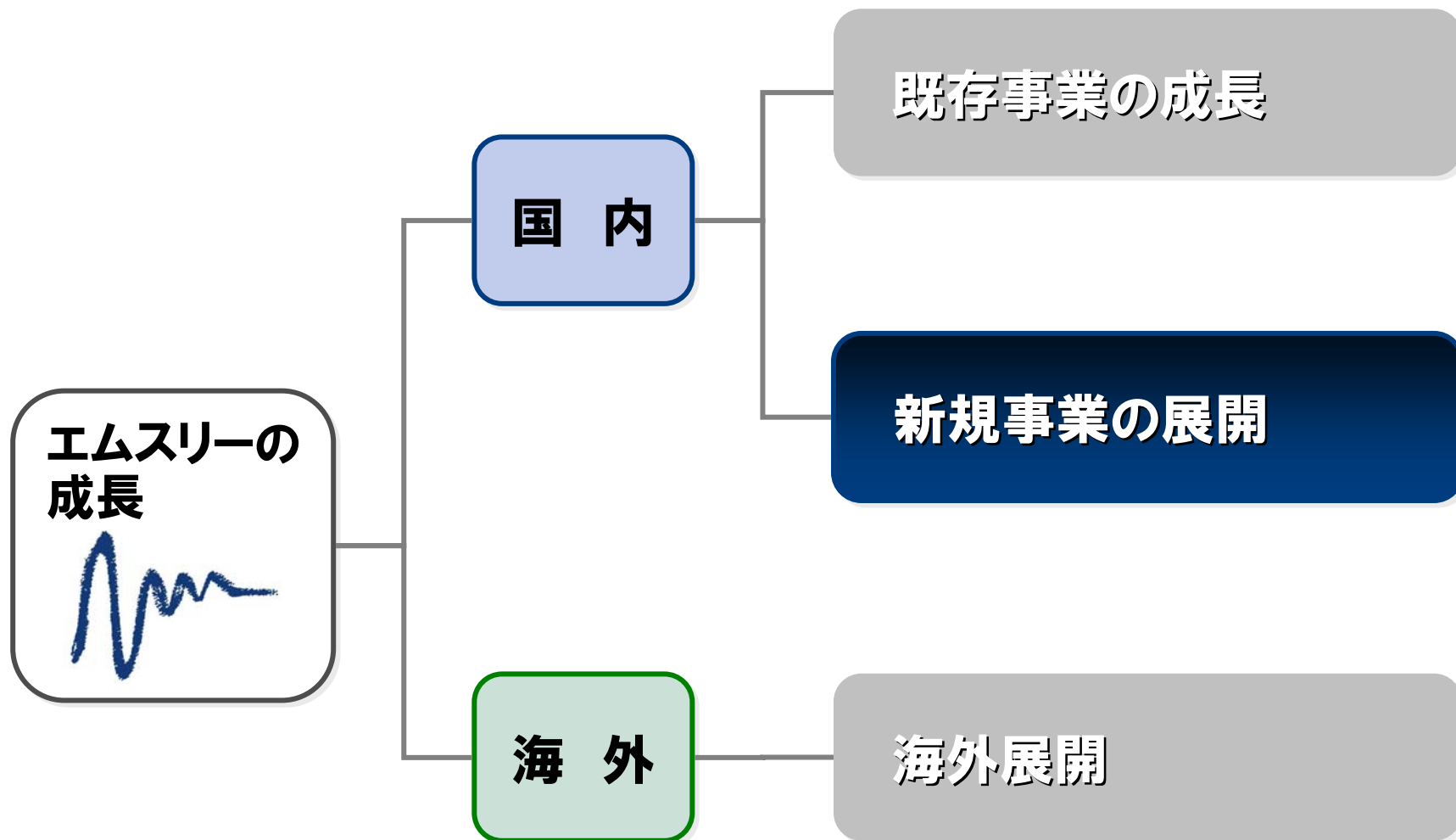
**1,000 万円**

**37,000~60,000 万円規模**

# MR君の成長へ向けて



MR君に携わるスタッフ数を昨年(2008年9月末)の15人から50%程度増員。  
下期の事業運営はさらに加速する見込み



# メディア力を活用した新規事業

|                  |                  |                                        | FY2009<br>売上見込 |          |          |          |
|------------------|------------------|----------------------------------------|----------------|----------|----------|----------|
|                  |                  |                                        | 担当<br>スタッフ     | 5億<br>以上 | 2～<br>5億 | 1～<br>2億 |
| メディア力の<br>収益への転換 | 調 査              | 医師パネルを活用した<br>ネット調査                    | 3.5人           | ✓        |          |          |
|                  | m3MT             | 製薬向け、メール主体<br>プロモーションサービス              | 2.5人           | ✓        |          |          |
|                  | QOL君<br>など       | 非製薬向けサービス<br>(バナー、提携企業サービ<br>ス、開業支援など) | 7人             | ✓        |          |          |
|                  | m3.com<br>CAREER | 医師求人サービス                               | 3.5人           |          | ✓        |          |
|                  | コンシュー<br>マビジネス   | 一般向けサービス                               | 3人             | ✓        |          |          |
|                  | その他              | 看護師求人サービス、<br>薬剤師求人サービス                | 0.5人           |          |          | ✓        |

**新規事業全体で  
対前年比 +21%**

- 数億円規模の新規事業が、複数立ち上がりつつある... FY09も順調に拡大し、MR君関連以外の売上が30億円規模になる見込み
- 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

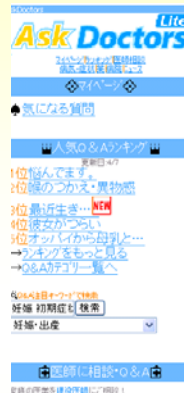
# コンシューマービジネスの拡大

## AskDoctors



- 質問に対する医師回答率は90%以上
- 既に240万件以上のQ&Aアーカイブ

## AskDoctors Lite



- コンテンツ得パック（ソフトバンク）で提供開始（2009年3月）
- AskDoctorsの全Q&Aが閲覧のみ可能

## AskMoon



- 2009年5月オープン
- 女性の病気の悩みについて、医師相談Q&Aを掲載

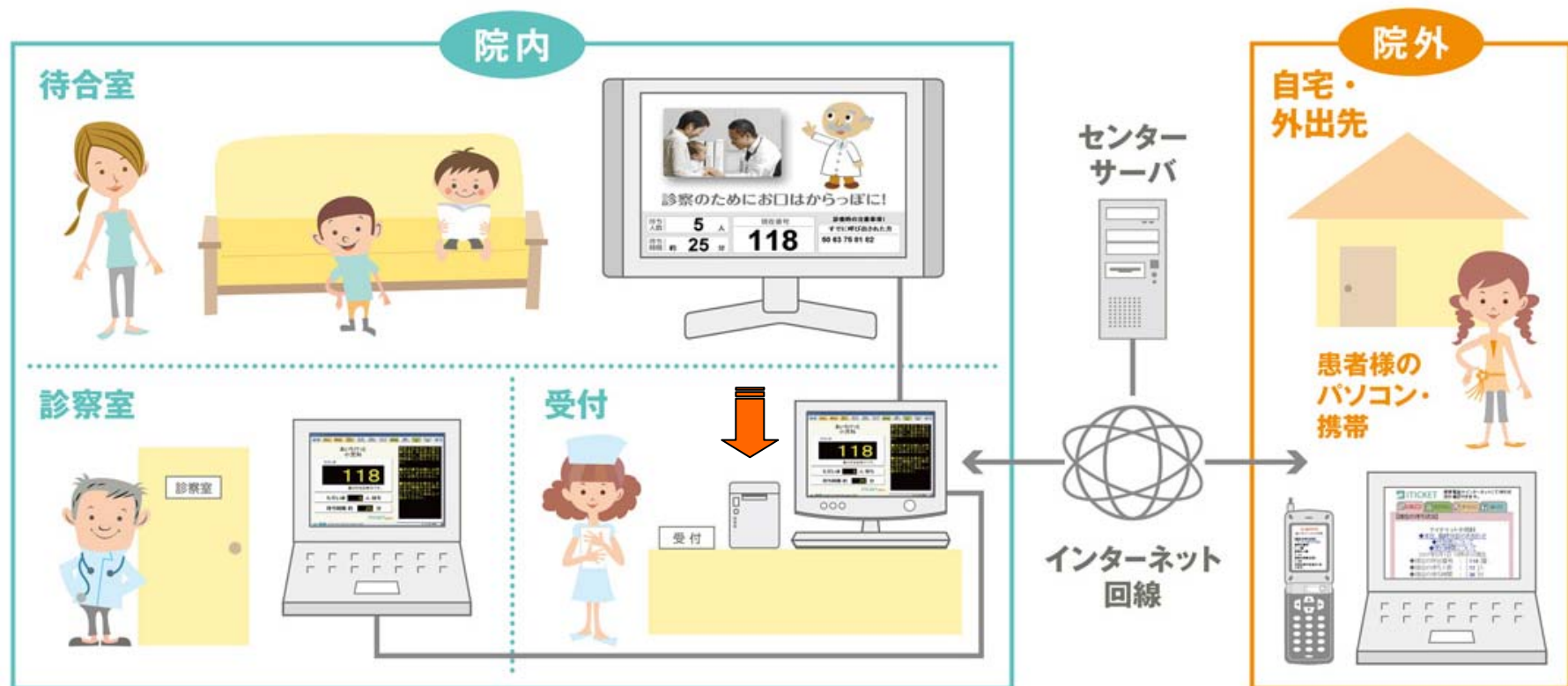
## 新サイト

*Coming Soon*

- 今年度中に、メンタル系の新サイトをオープン予定

 コンシューマー事業全体で、月商50百万円規模の事業に成長（対前年比55%増）。健康系の新サービスも順次、開発&展開予定

# アイチケットの診療予約サービス



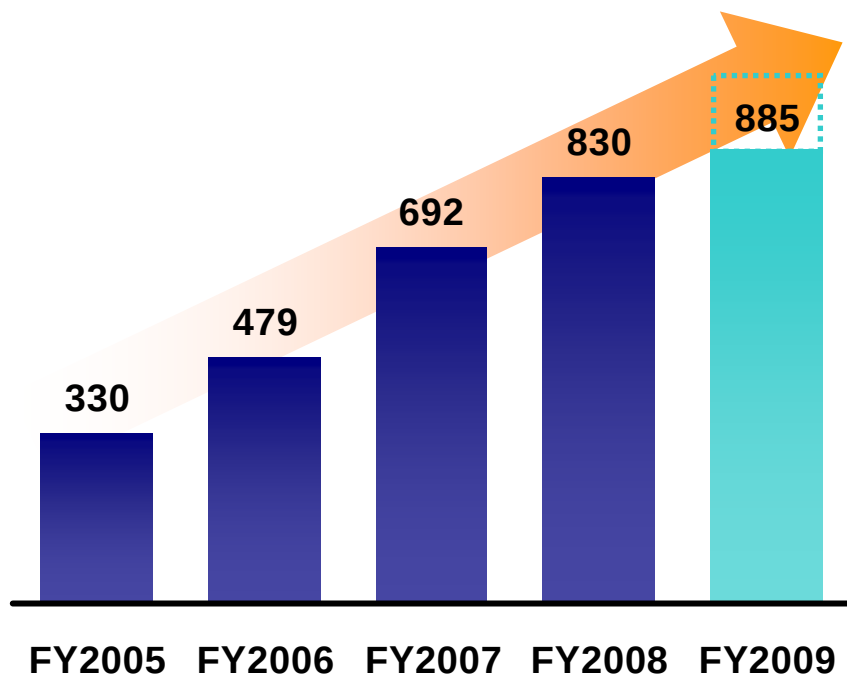
 800以上の施設に導入、月間100万人以上のユニークユーザー。

携帯サイトでの会員化(メールアドレスも含む個人情報登録)も進めており、会員は13万人を突破・・・小児持ちの主婦が大半、既に日本最大級のママ会員基盤

# アイチケットの2つの収益モデル

## 診療予約ASP事業

### 導入施設数



### 【料金体系】

- 初期導入 : 498,000円／施設 ～
- ASPサービス : 11,400円／月 ～

## メディア事業

### クリニックメディア

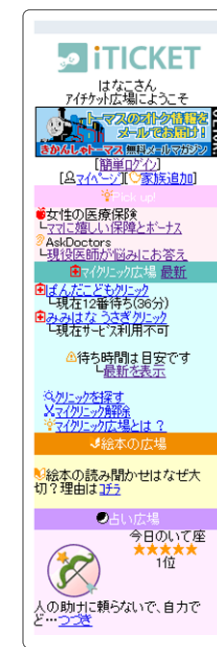


### チケットメディア



診察券

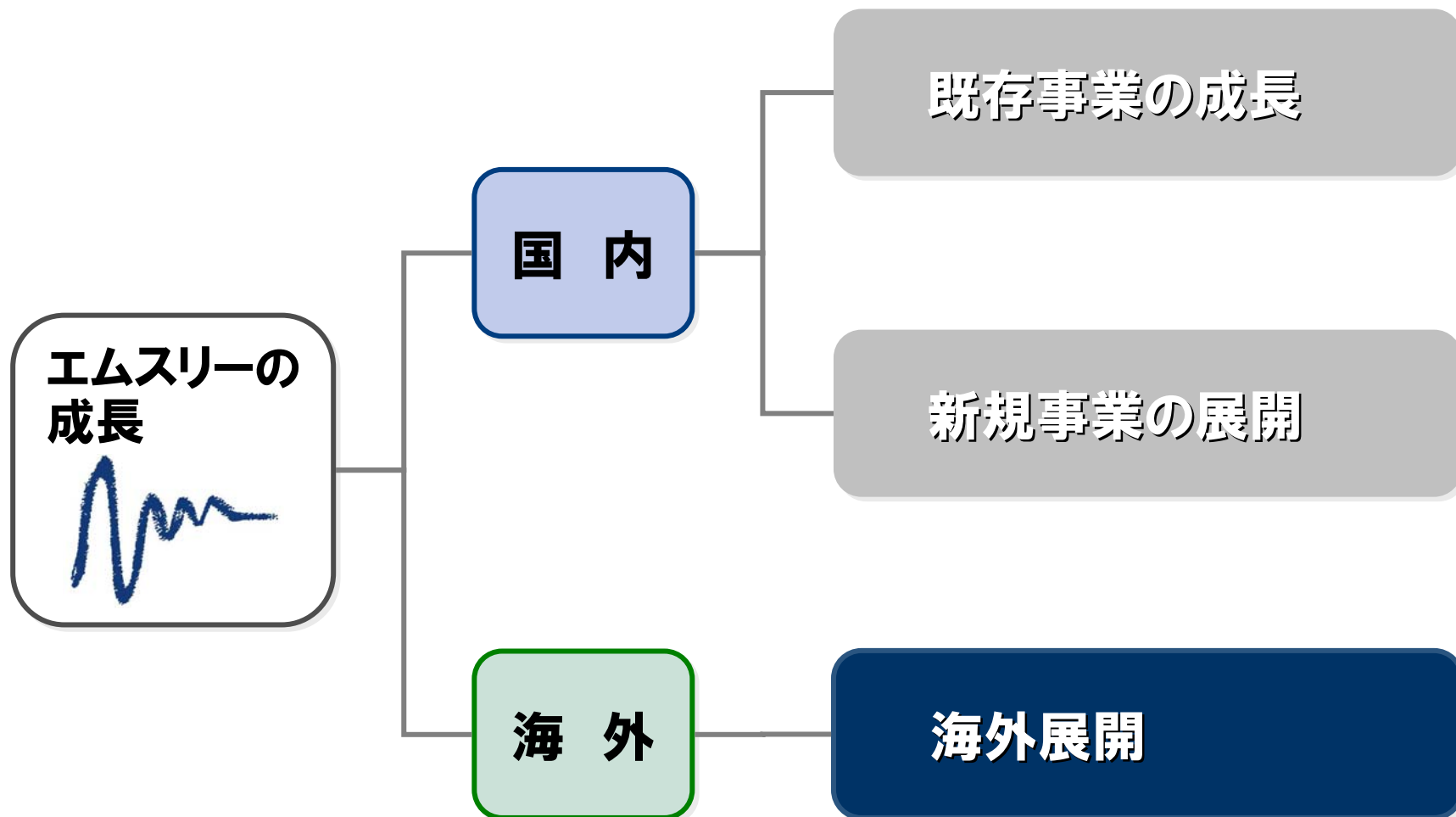
### モバイルメディア



### 【料金体系】

- クリニックメディア : 1,500,000円／月 ～
- モバイルメディア : 130,000円／2週間 ～
- チケットメディア : 750,000円／案件 ～





# 米国での展開

**HemeOnc Linx**  
MDLinx  
Today's Top Medical Abstracts.

Hello, Dr. Longfamilynamed  
[Profile](#) | [Logout](#)

**Home**  
General HemeOnc

**Conferences**

**Jobs**

**Messages**

**Newsletters**

**My Library**

**Topics in HemeOnc**

- Alternative Therapies
- Anemia/Polycythemia
- BMT/SCT
- Basic Science/Genetics
- Bone/Cartilage
- Breast
- Carcinogenesis
- Coagulation/Bleeding Dz
- Colorectal Cancer/Polyps
- Dermatologic Oncology
- Diagnostics/Radiology
- Economics of Medicine
- Endocrine Oncology
- GI Oncology
- Gynecologic Oncology
- Head and Neck
- Hepatobiliary/Pancreas
- GI Oncology
- Gynecologic Oncology
- Head and Neck
- Hepatobiliary/Pancreas
- Leukemia / Lymphoma
- Lung/Thoracic Oncology
- Myeloproliferative Dz
- Neurologic Oncology
- Pain/Palliative Care
- Pediatric Heme/Oncology
- Pharmacology/Therapy
- Popular Press
- Renal/Urologic
- Side Effects
- Soft Tissue/ Sarcoma/Transfusion
- Medicine

**Help**

**Visit zolinza.com to learn more about**

**Zolinza**  
[vorinostat] capsules

**Messages**

- Today's Hot Topic: [Making Cigarettes More Addictive](#)  
by John Smith, PhD. MDLinx
- Top 50 Articles of 2006: [What your colleagues were reading](#)  
by John Smith, PhD. MDLinx
- Neupogen studies: [Updated prescribing research](#)  
by John Smith, PhD. MDLinx
- Pipeline updates: [Weekly clinical study updates](#)  
by John Smith, PhD. MDLinx
- Pipeline updates: [Weekly clinical study updates](#)  
by John Smith, PhD. MDLinx

[Full List](#)

**Articles: General HemeOnc**

Latest (50) | **Week's Top Read** | Month's Top Read

[Receive daily email updates on General HemeOnc](#)

- [Anthracyclines, Mitoxantrone, Radiotherapy, and Granulocyte Colony-Stimulating Factor Risk Factors for Leukemia and Myelodysplastic Syndrome After Breast Cancer](#)  
Journal of Clinical Oncology, 01/29/07
- [Activation of Integrin-Linked Kinase Is a Critical Prosurvival Pathway Induced in Leukemic Cells by Bone Marrow-Derived Stromal Cells](#)  
Cancer Research, 01/31/07
- [Epstein-Barr Virus: Evasive Maneuvers in the Development of PTLD](#)  
American Journal of Transplantation, 01/30/07
- [Artificial sweeteners and cancer risk in a network of case-control studies](#)  
Journal of Clinical Oncology, 01/30/07
- [Final Results of a Prospective Clinical Trial With VAMP and Low-Dose Involved-Field Radiation for Children With Low-Risk Hodgkin's Disease](#)  
Journal of Clinical Oncology, 01/30/07
- [Anthracyclines, Mitoxantrone, Radiotherapy, and Granulocyte Colony-Stimulating Factor Risk Factors for Leukemia and Myelodysplastic Syndrome After Breast Cancer](#)  
Journal of Clinical Oncology, 01/29/07
- [Activation of Integrin-Linked Kinase Is a Critical Prosurvival Pathway Induced in Leukemic Cells by Bone Marrow-Derived Stromal Cells](#)  
Cancer Research, 01/31/07
- [Epstein-Barr Virus: Evasive Maneuvers in the Development of PTLD](#)  
American Journal of Transplantation, 01/30/07
- [Epstein-Barr Virus: Evasive Maneuvers in the Development of PTLD](#)  
American Journal of Transplantation, 01/30/07

[Receive daily email updates on General HemeOnc](#)

Indexed Journals: Journal of Clinical Oncology, Cancer Research, Annals Oncology, [more...](#)

17 Available Pages  
[First](#) [Prev](#) [1](#) [2](#) [3](#) [4](#) [5](#) [6](#) [7](#) [8](#) [9](#) [10](#) [Next](#) [Last](#)

COLOR PRINTING THAT RIVALS LASER  
FOR UP TO 30% LOWER COST PER PAGE [Buy now >](#)

**Article Search**

Keyword:

Search:

Published:

Sort by: ☒ Date ☐ Relevance [Search](#)

**MERCK SERVICES**  
Your direct link to Merck Resources

Click tabs for more information:

**PRODUCT INFORMATION**

**MEDICAL SYMPOSIA**

**PRODUCT SAMPLES**

[merckproductservices.com](#)

**View & Download Online Resources**

[Slide Kits](#)

[e-Details](#)

[Abstracts](#)

[Patient Education](#)

- M3 USA (100%子会社)を核に米国版「MR君」を展開
  - 所在地 Washington D.C.
  - 医療従事者28.3万人が会員、うち米国医師は8.0万人
- 2007年5月より「M3 Messages」プロタイプサービス開始。まず、がん領域において、集中展開。2008年3月からはリウマチ領域でも展開開始

# SmartestDoc社から事業を獲得

The screenshot shows the Smartest Oncologist website. At the top, there are navigation links: Home, Rules, Register, and Contact Us. The main header features the 'Smartest Oncologist' logo with a lightbulb icon. Below the header, the site is divided into several sections:

- Why take the challenge?**: Lists benefits like receiving updated information, testing knowledge, comparing with other oncologists, and getting national recognition. It also mentions that top 10 finishers receive complimentary registration for meetings.
- How does it work?**: Explains that 5 questions are asked daily, and the person with the most correct answers in the shortest time is recognized. The quiz changes daily, and the top performer each month is recognized.
- Start Here**: A red circular button with the site's logo.
- Leaderboard**: A section titled 'Monthly Standings' for July 2009, listing the top 10 doctors and their scores. Below it, a 'Daily Standings' section for Monday, July 20, 2009, lists the top 10 doctors.
- Faculty of Experts**: A row of five photos of medical experts with their names and specialties listed below.
- Anonymity**: A section explaining that user names and answers are anonymous and that email addresses are only used for communications.
- Contact the Webmaster**: A section inviting users to provide feedback, questions, and comments.

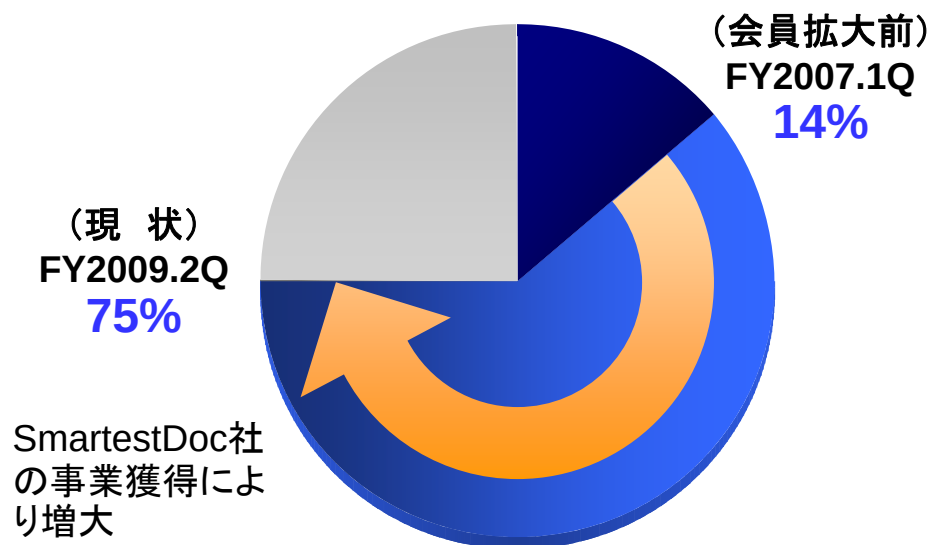
At the bottom, there is a copyright notice: Copyright © 2007 SmartestDoc, LLC™. Patent Pending.

- 2009年8月にSmartestDoc社から事業を獲得
- 約2,500人の癌専門医が登録  
(米国の癌専門医の25%)
- 癌専門医向け日刊クイズサービスを提供
  - 癌領域のオピニオンリーダーが内容を監修
  - 毎日500人以上の癌専門医が参加
  - 得点によりランキングが変動
- 想定されるシナジー効果
  - MDLinx.comの魅力度向上
  - クイズプログラムと「M3 Messages」の連携によるサービス価値向上
  - 癌以外の専門領域への展開

# 米国MDLinx: 領域別専門医の会員化比率

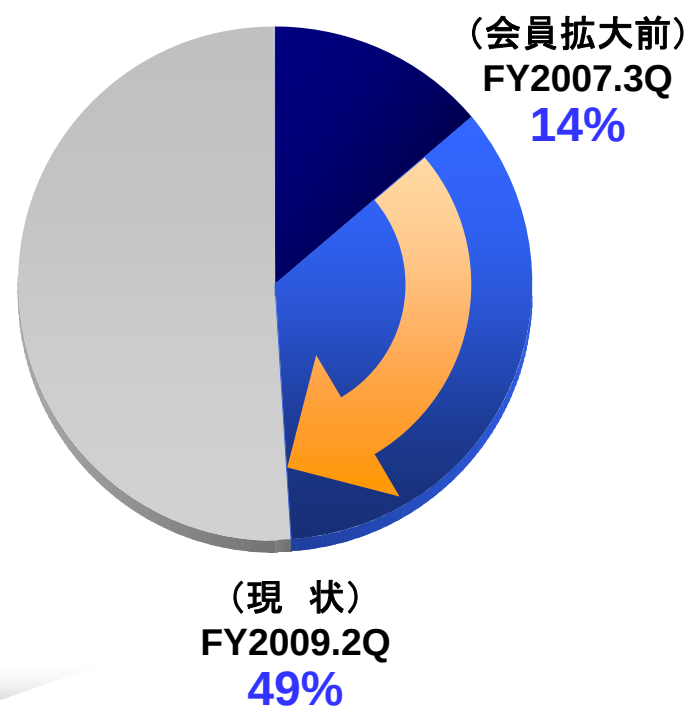
## がん専門医の会員化比率

(100%=10,000)



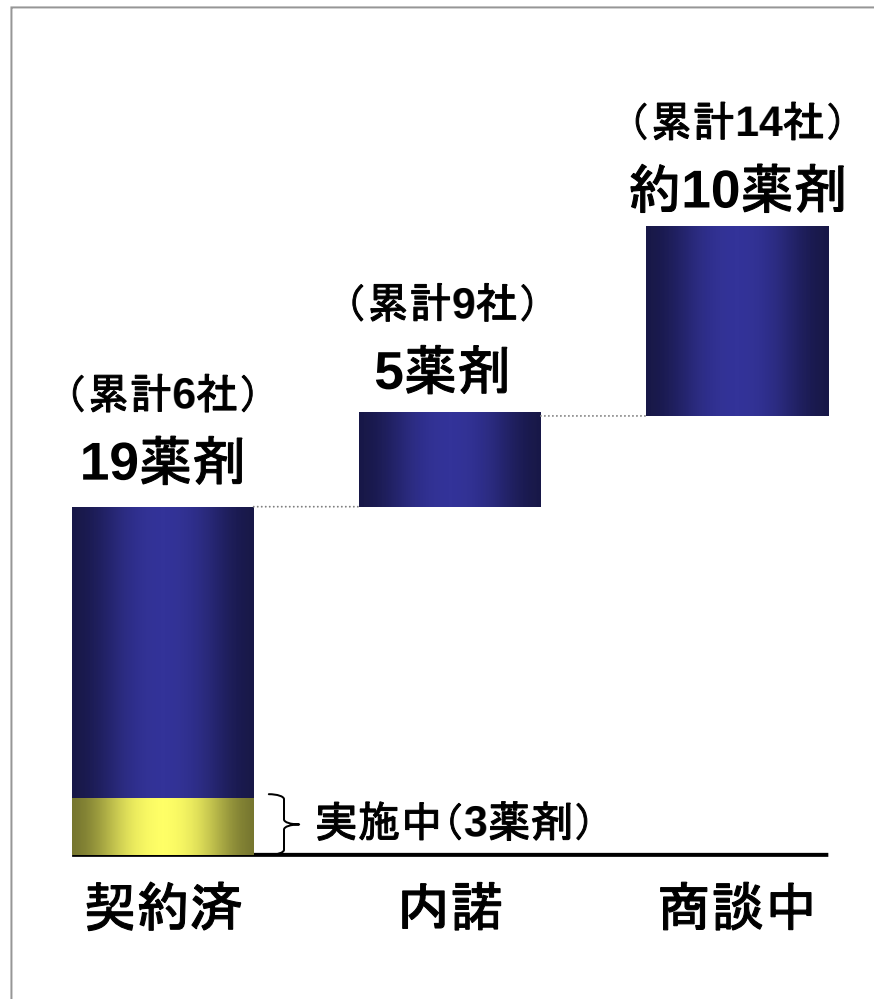
## リウマチ専門医の会員化比率

(100%=4,200)



がん、リウマチ領域では米国専門医の約半分を会員化し当初の目標を達成。  
精神、神経、循環器、PCPの各領域での会員化を開始。

# M3 Messages 契約状況



- 世界ランクトップ15に含まれる大手製薬会社6社19薬剤にて契約締結
  - 疾患領域は「がん」「リウマチ」「神経科」「循環器」「PCP」
  - 他の疾患領域においても契約締結予定
- 3薬剤が既にサービスインし、開始が遅れている薬剤についても順次開始。先行クライアントの満足度は高い(プロジェクト再契約&他の薬剤に一早く展開)
- PCP (Primary Care Physician) の大型クライアントを獲得。インターネットを活用したマーケティングの推進に数十億円規模の投資予算を用意するなど積極的かつ革新的な企業
- 2010年に向けての受注プロジェクトパイプラインも充実

米国事業に携わるスタッフを35人程度に増員しており、上記プロジェクトを運営する体制を整備

# 欧州の現状と今後

- ドイツに合併会社 MedQuarter AGを設立し、今後ドイツの医療従事者向けに会員制医療情報ポータル「MedQuarter.de」をオープン
- ドイツの医師3万人が登録する、最大手医師コミュニティサイトの Facharzt.deと提携
- ドイツ製薬企業2社と欧州版「MR君」である「Medizin Berater」サービスの契約を締結し、メッセージを送信中。
- 今年度からロイヤリティ収入も発生

# メビックスに関して



**いのちの大切さを尊重し、臨床試験の新しい仕組みの提供を通じて、医療と国民の健康に貢献する**

- 一部、大型プロジェクトの開始遅延  
…3Qまでの業績は弱含み  
(エムスリーのFY2009へ反映分)
- 新規プロジェクトの受注は堅調 …しかし売上寄与の多くは来期
- コスト改善(上場維持コストなど)は予定通りに進捗。筋肉質な収益構造へ転換
- システム面での協業に着手、エムスリーを通じた医師リクルーティングなどへの取り組み開始



# コスト削減状況

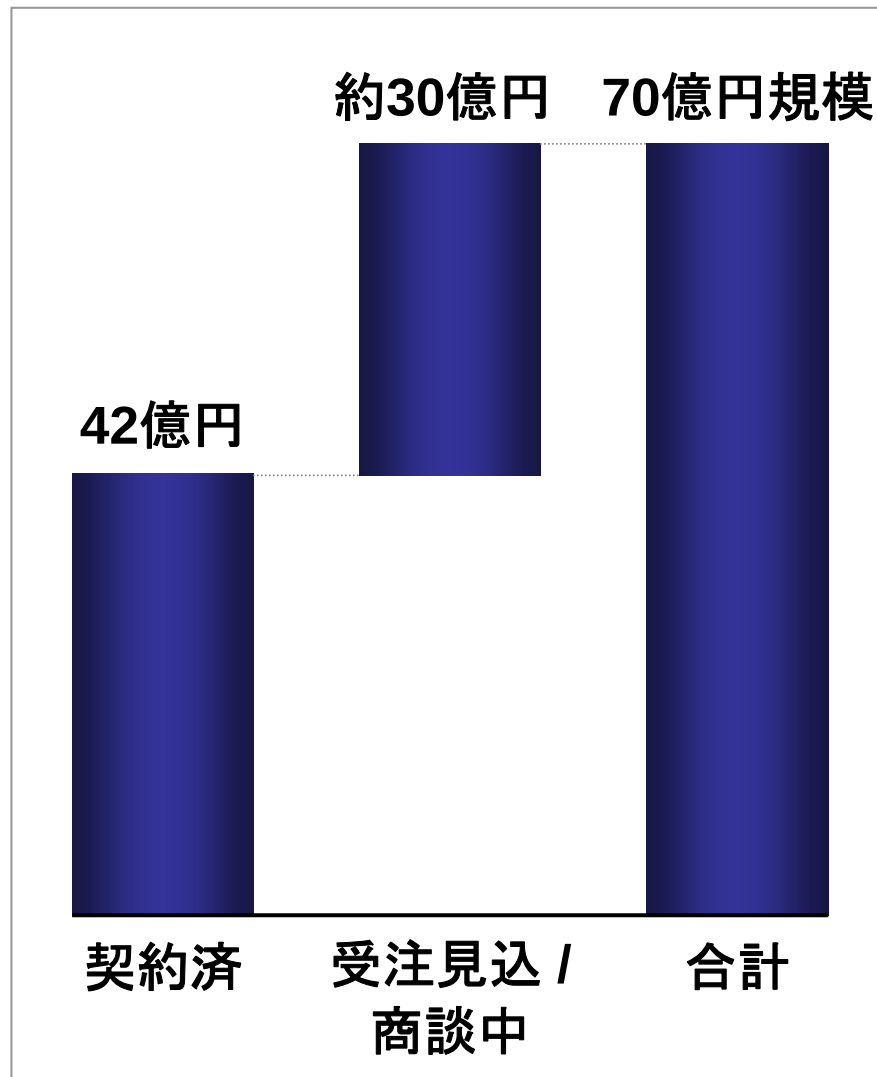
(百万円)

| FY2008対比       | FY2009※ | FY2010以降※ | 主な施策                  |
|----------------|---------|-----------|-----------------------|
| 間接部門<br>スリム化   | 30      | 120       | ✓重複機能の合理化など           |
| 上場関連           | 30      | 60        | ✓監査報酬見直し<br>✓証券代行解約   |
| 他間接費用<br>(家賃等) | 15      | 20        | ✓エムスリーオフィスへの統合        |
| システム関連         | 10      | 50 - 100  | ✓システム再構築<br>✓インフラ機能統合 |
| SMO関連          | 10      | 30 - 60   | ✓m3.comを用いた医師募集       |
|                | 95      | 280 - 360 |                       |

コスト削減は順調に進み、筋肉質な収益構造へ転換



# 受注状況 – エビデンスソリューション事業



- 前期受注が弱く、一部の大型プロジェクトの開始が遅延しているため、3Qまでに計上される売上は弱含み（エムスリーのFY2009へ反映分）
- 新規プロジェクトの受注活動は順調だが、売上への寄与は来期以降
- 製薬会社からの引き合いも増加傾向
- コスト構造の改革効果も併せて、来期以降は収益基盤が確立する見込み



# 2009年度第2四半期 業績

# 2009年度第2四半期(2009年4～9月) 連結業績

(百万円)

## 連結業績

|      | FY2008.2Q | FY2009.2Q | 増 減    |
|------|-----------|-----------|--------|
| 売上高  | 4,094     | 5,001     | + 22 % |
| 営業利益 | 1,858     | 2,077     | + 12 % |
| 経常利益 | 1,970     | 2,058     | + 4 %  |
| 純利益  | 1,063     | 1,187     | + 12 % |

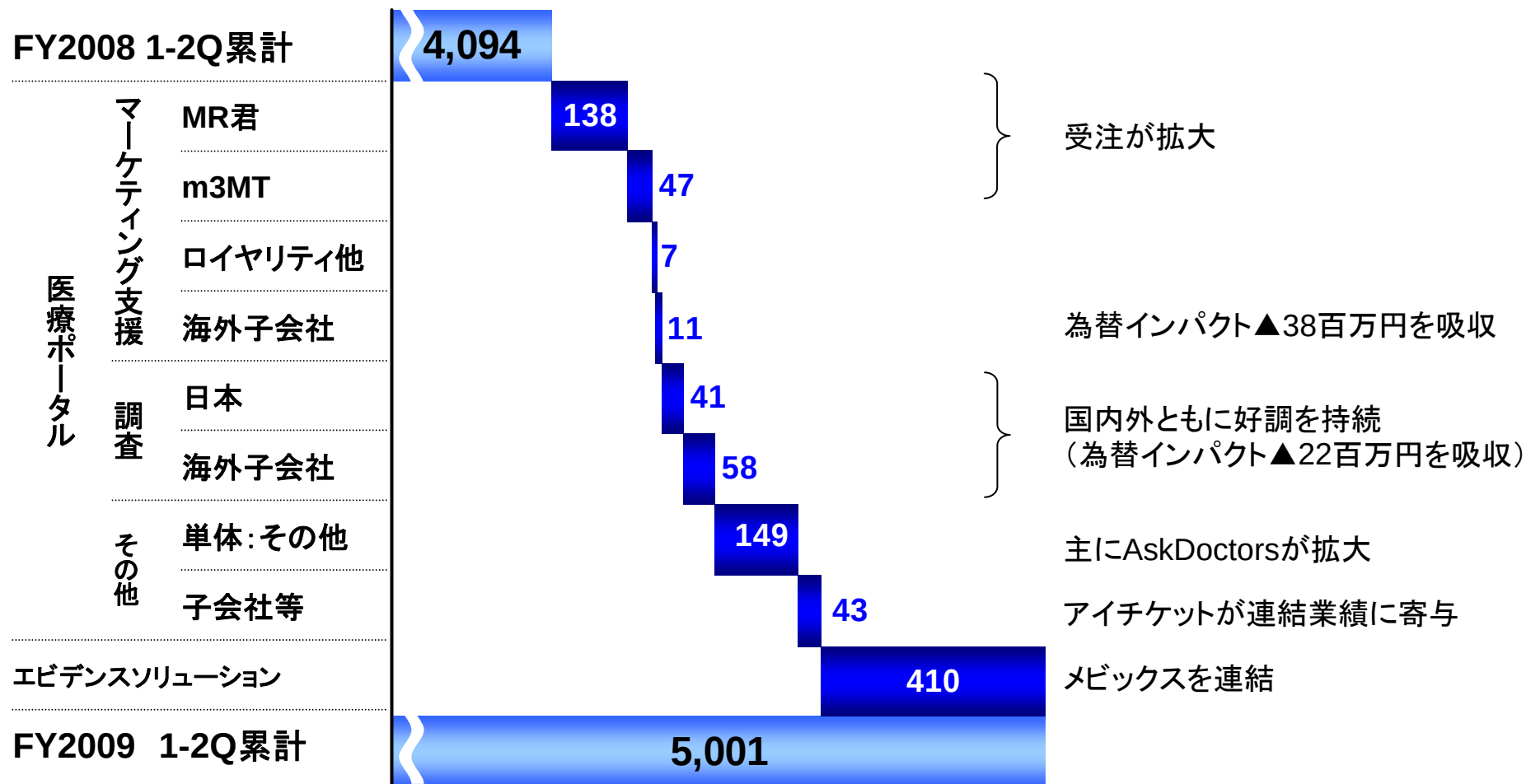
## セグメント別業績

|                      |      |           |         |       |        |
|----------------------|------|-----------|---------|-------|--------|
| 医療<br>ポータル           | 売上高  | マーケティング支援 | 2,841   | 3,044 | + 7 %  |
|                      |      | 調 査       | 504     | 604   | + 20 % |
|                      |      | その他       | 748     | 942   | + 26 % |
|                      | 営業利益 |           | 1,858 ※ | 2,439 | + 31 % |
| エビデン<br>スソリュ<br>ーション | 売上高  |           | -       | 410   | - %    |
|                      | 営業利益 |           | -       | ▲159  | - %    |

※2008年度実績には配賦不能営業費用176百万円が含まれています

# 2009年度 2Q 連結売上要因分析(前年比)

(百万円)



※連結調整は全てその他に含んでいます

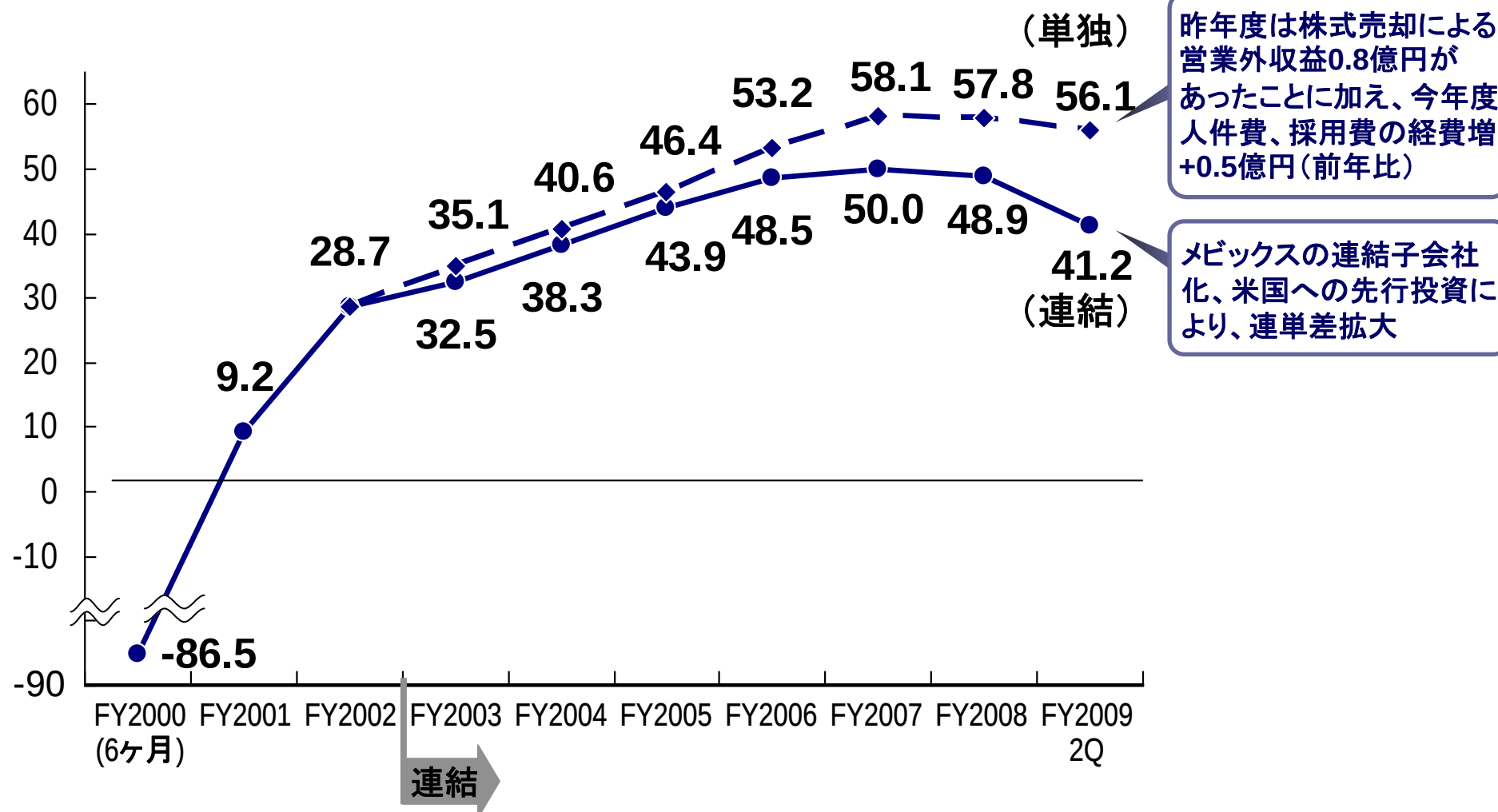


MR君をはじめとした継続型のサービスを中心に概ね堅調推移し増収

# 利益率逦増型の収益構造

## 売上高経常利益率推移

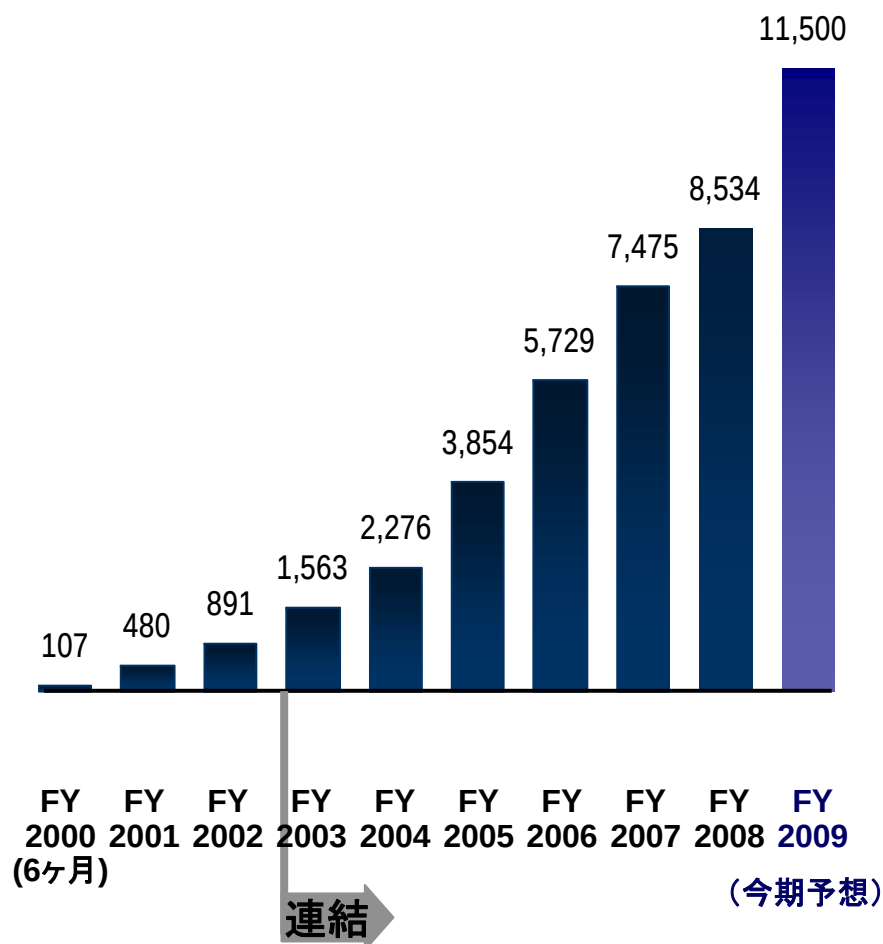
(%)



# エムスリーの業績推移

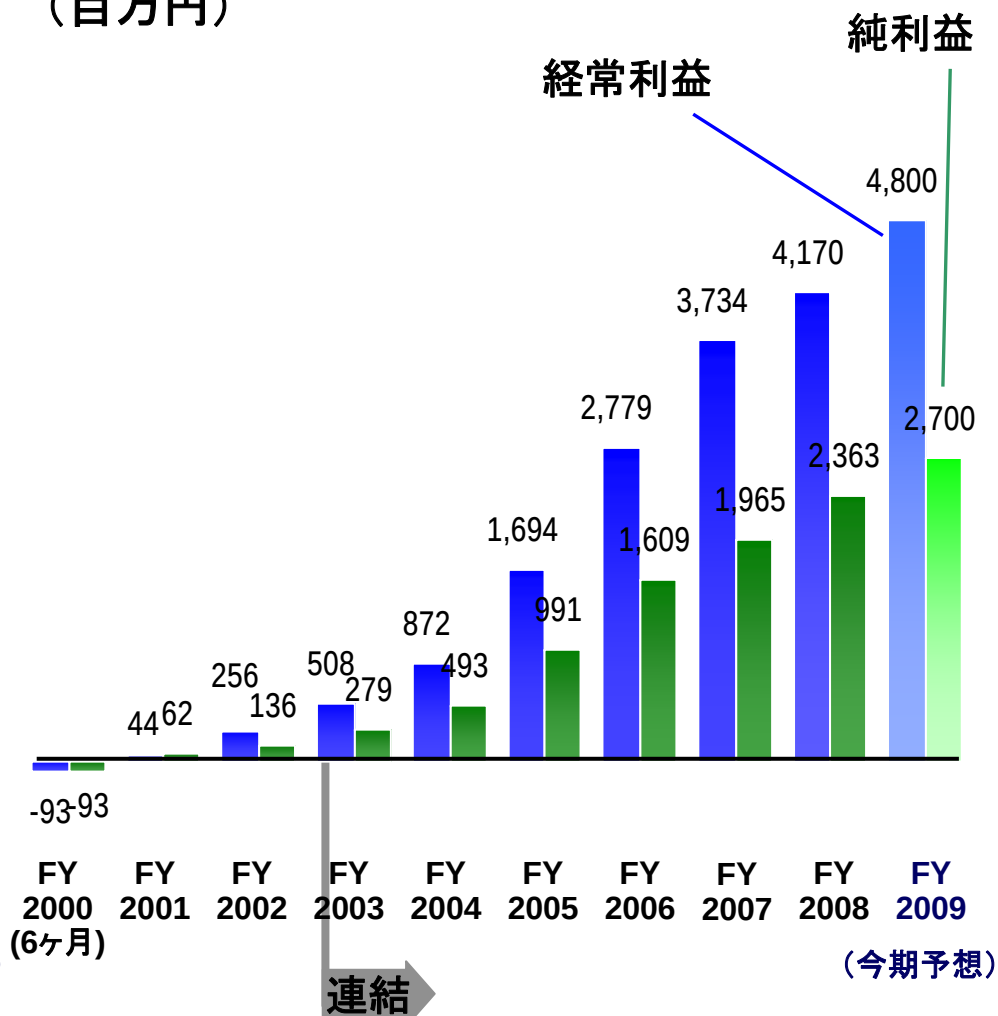
## 売 上

(百万円)

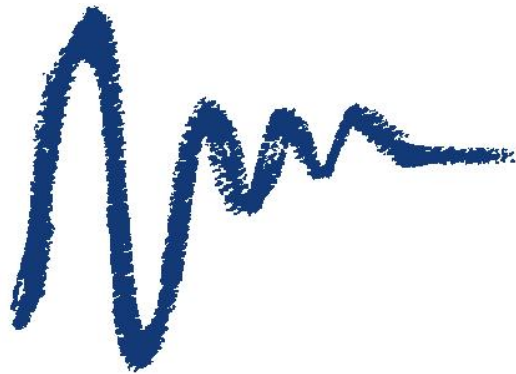


## 経常利益・純利益

(百万円)



# 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27万人  
(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