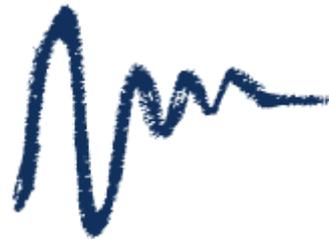


エムスリー株式会社 会社説明資料

2011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

MR君

- 既読メッセージ数は前年同期比で28%増加し堅調、売上も既存顧客を中心に順調に拡大

メビックス

- 第2四半期(7-9月)に続いて黒字を達成
- m3.comを通じた臨床試験参加施設開拓など、グループ全体での収益寄与は更に拡大

調査

- 国内外ともに拡大を継続、欧州のEMSを買収しグローバル受注に向けた基盤を整備

エムスリー キャリア

- オペレーションの改善が進み、第3四半期(10-12月)は82百万円の黒字となり急回復。来期に向けた受注残も順調に増加

米国

- 黒字を継続(EMSの買収にかかった法務DD費用36百万円の負担を勘案すると黒字幅は実質的には拡大基調)
- 「M3 Messages」と加え「MDLinx Clicks」の受注も拡大。来季に向けたパイプラインも引き続き豊富

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

The screenshot shows the m3.com homepage with several key sections highlighted by dashed arrows from the left-side labels:

- 医療ニュース (Medical News):** Located at the top left, featuring a '1月26日 本日のハイライト' (Today's Highlights) section with news about influenza and medical education.
- 検索エンジン (Search Engine):** A central search area with filters for '医療品名検索' (Medical Product Name), 'メーカー検索' (Manufacturer), and '商品コード検索' (Product Code).
- 文献検索 (Literature Search):** A section for searching medical literature, including fields for '科目別限定' (Subject-specific) and '期間' (Period).
- メディカルサイト (Medical Sites):** A list of various medical specialties such as '一般内科' (General Internal Medicine), '小児科' (Pediatrics), and '皮膚科' (Dermatology).

スポンサーエリア

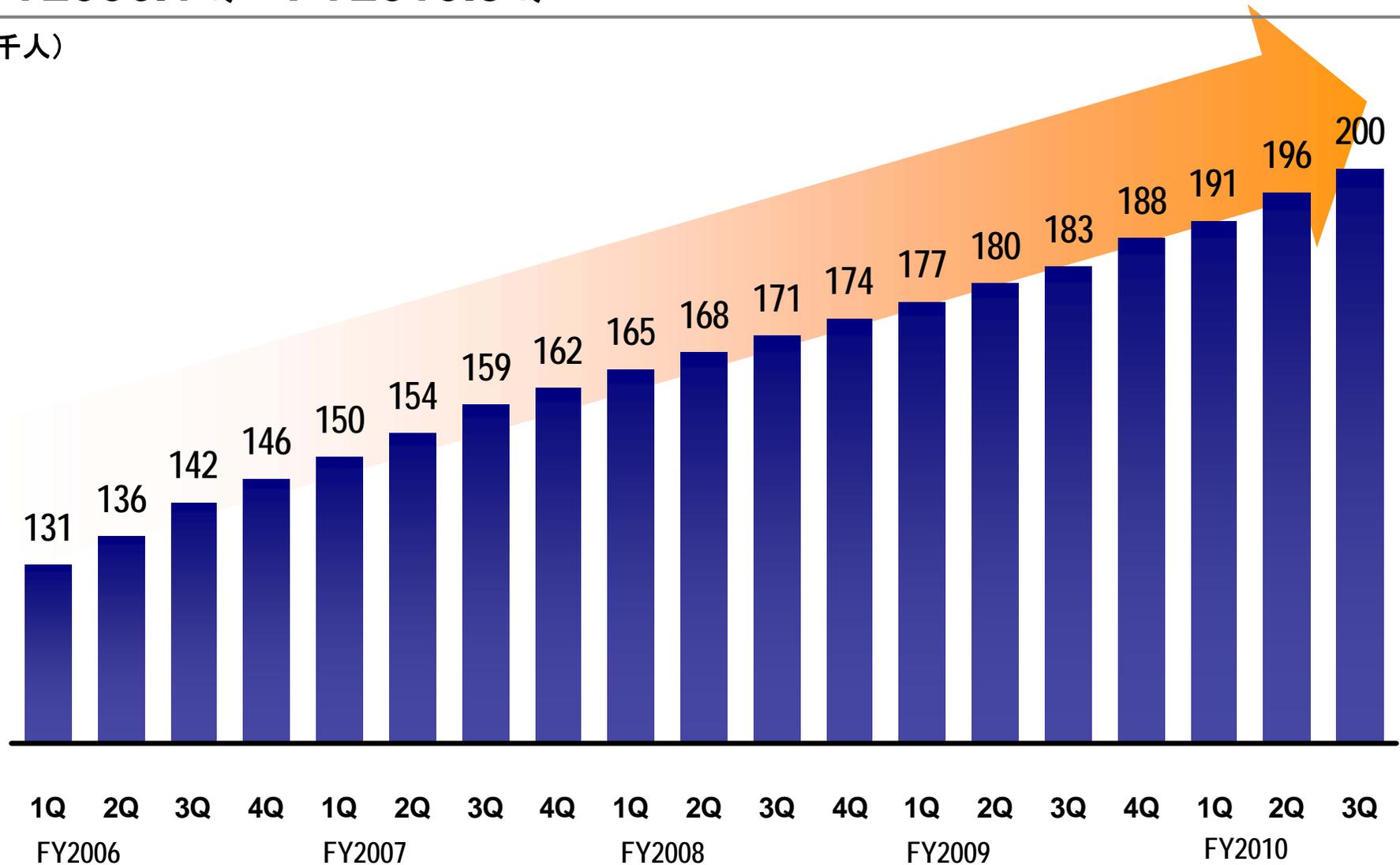
m3.com MR君

提携企業サービス

m3.com 医師会員数推移

FY2006.1Q~FY2010.3Q

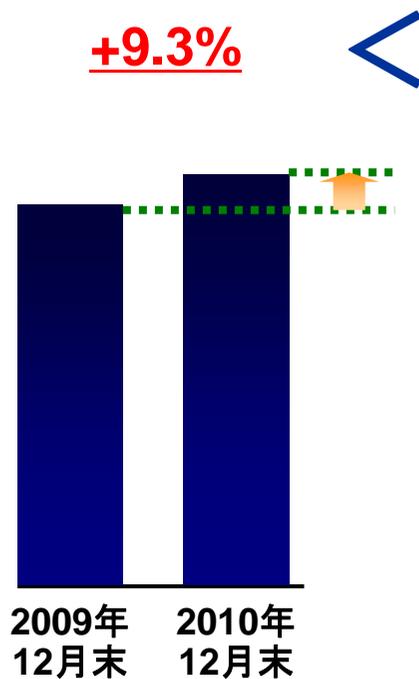
(千人)



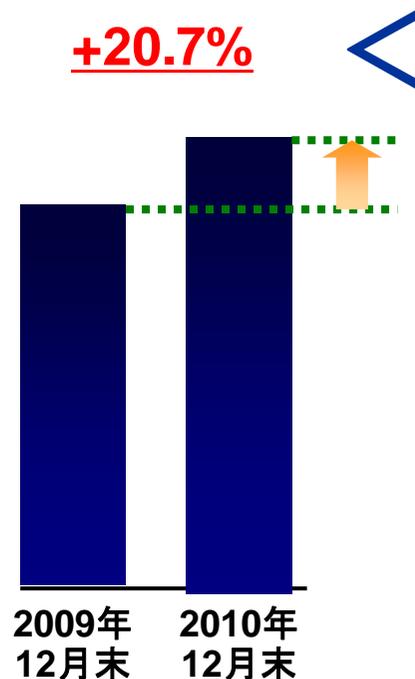
m3.com概況 (FY2010 3Q)

m3.comの基礎体力は継続的に向上

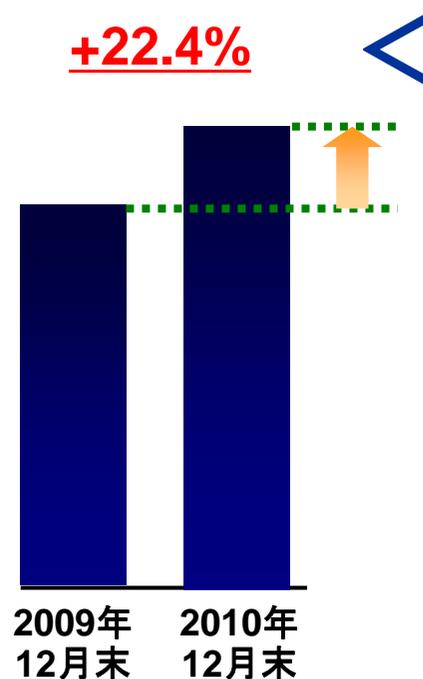
m3.com
医師会員数



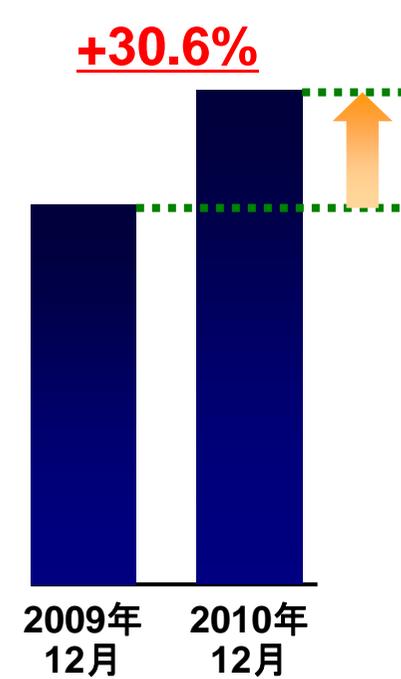
m3.com
ログイン医師会員数

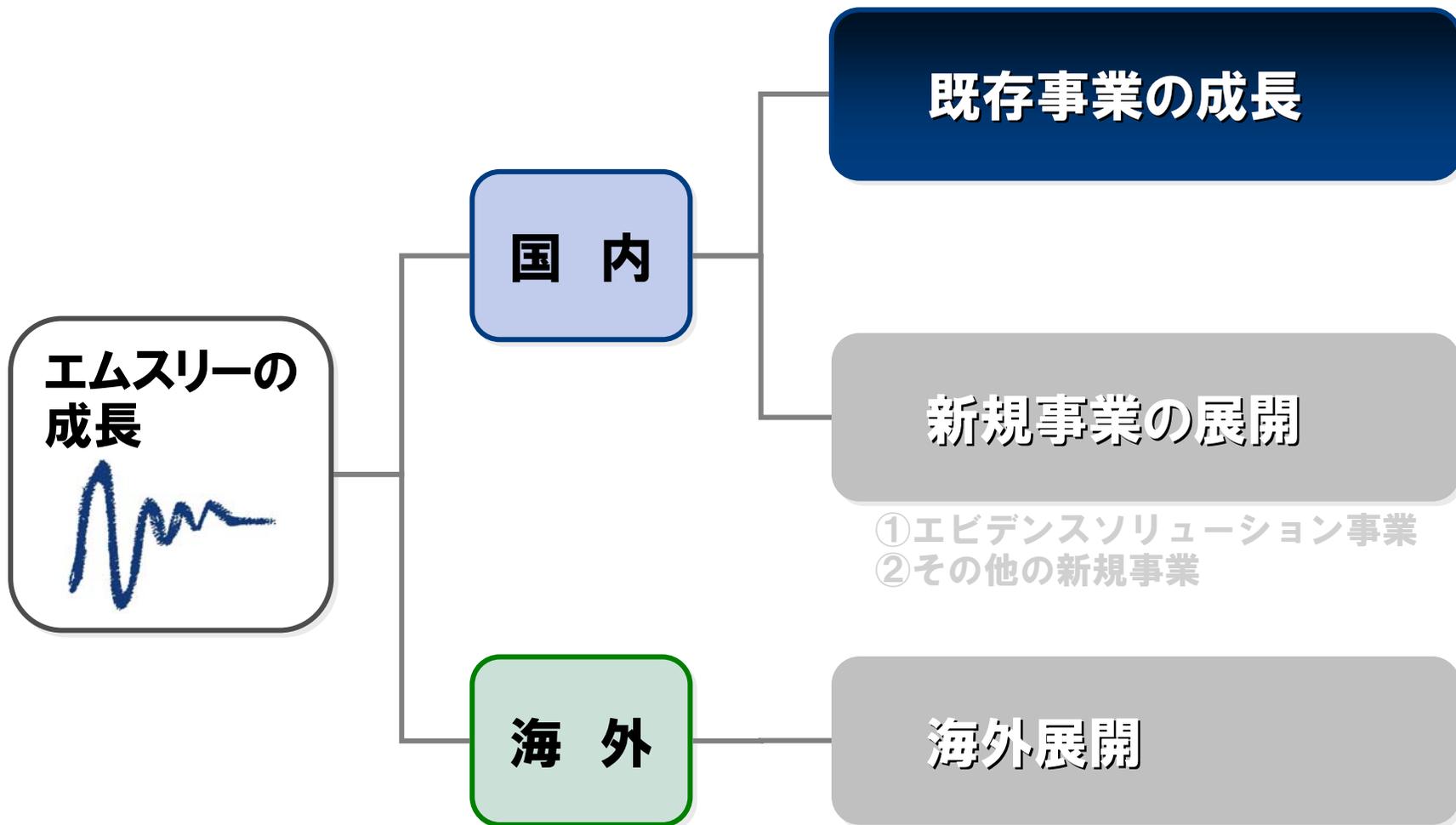


MR君(課金対象)
アクティブ医師会員数



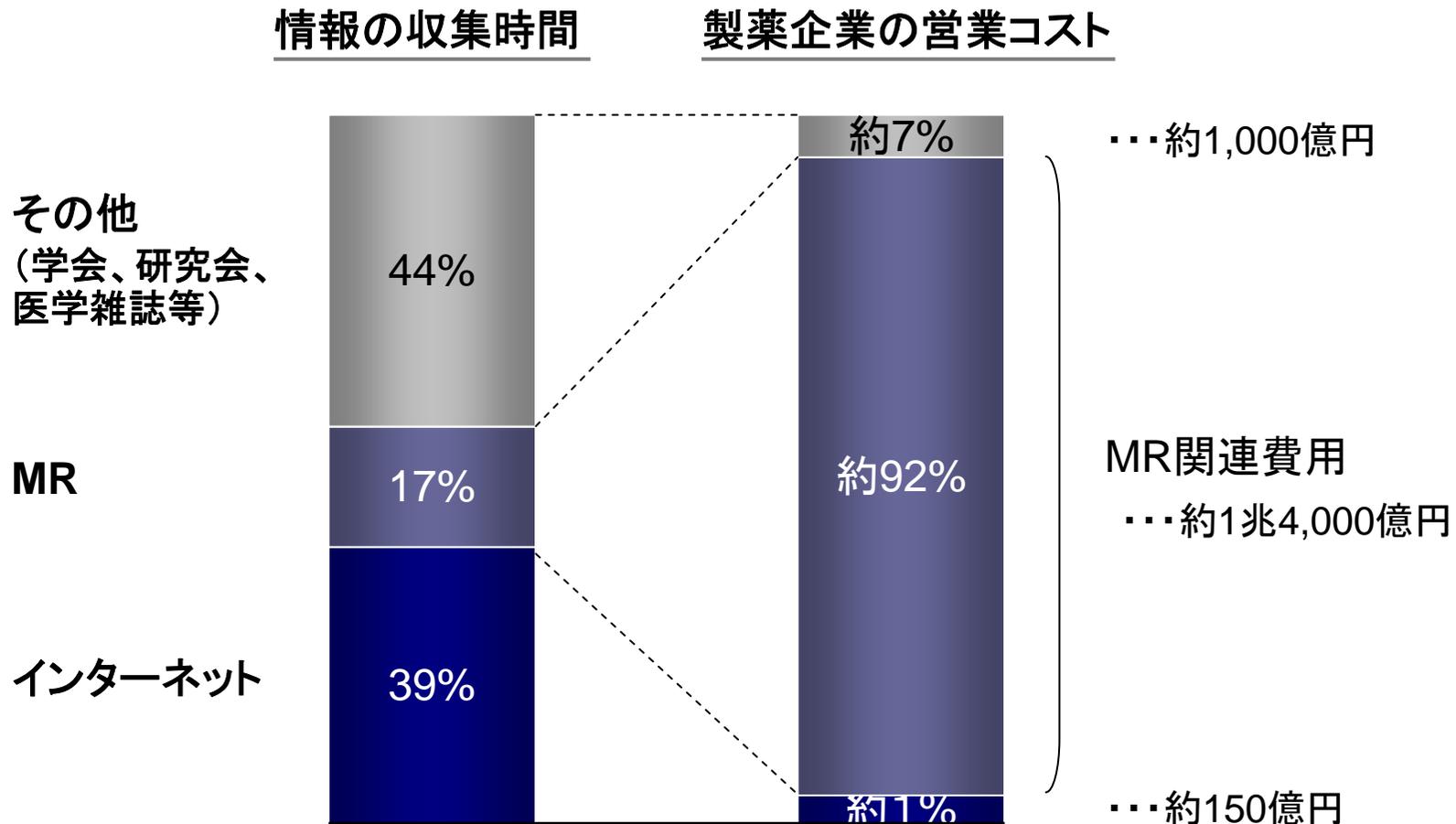
MR君(課金対象)
既読メッセージ数





医師の医療情報時間vs営業コスト配分

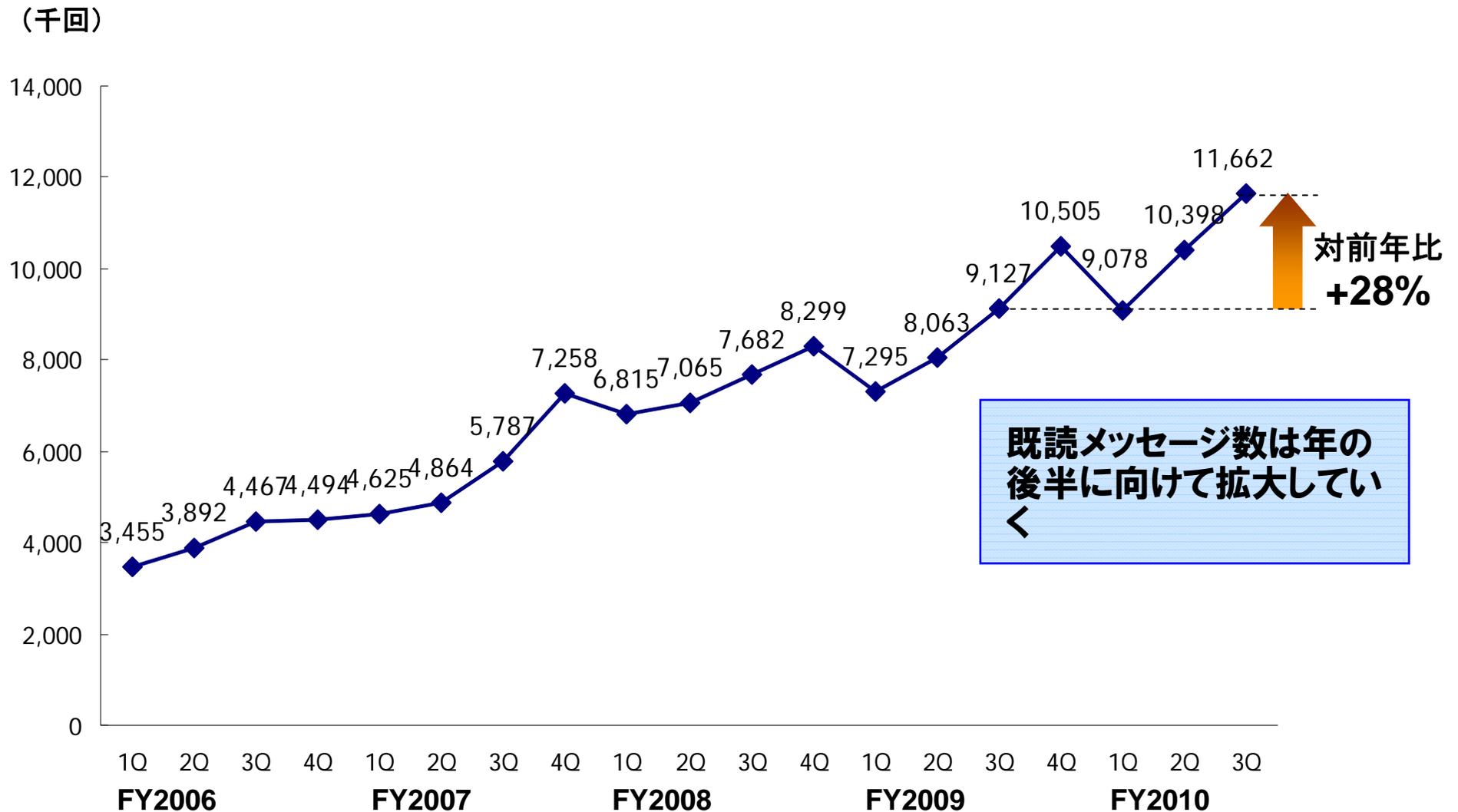
医師が最も長く活用する医療情報源はインターネット。
一方で製薬企業の営業コストの大半はMR関連費用。



出所:エムスリー調査・推計

MR君既読メッセージ数トレンド(医療系)

FY2006~FY2010.3Q



MR君eCSOサービスの価格イメージ(年間)

MR君基本料金

7,000 万円
 ● 2005年10月以降の
 新規顧客より
 ● 以前は6,000万円

ディテール料金

■ 1送信ディテール100円

2,000 万円
 §
4,000 万円

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

3,000 万円
 §

オペレーション 料金

■ 基本的な配信、定型返信
 等のオペレーション

1,000 万円

参
画
時

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

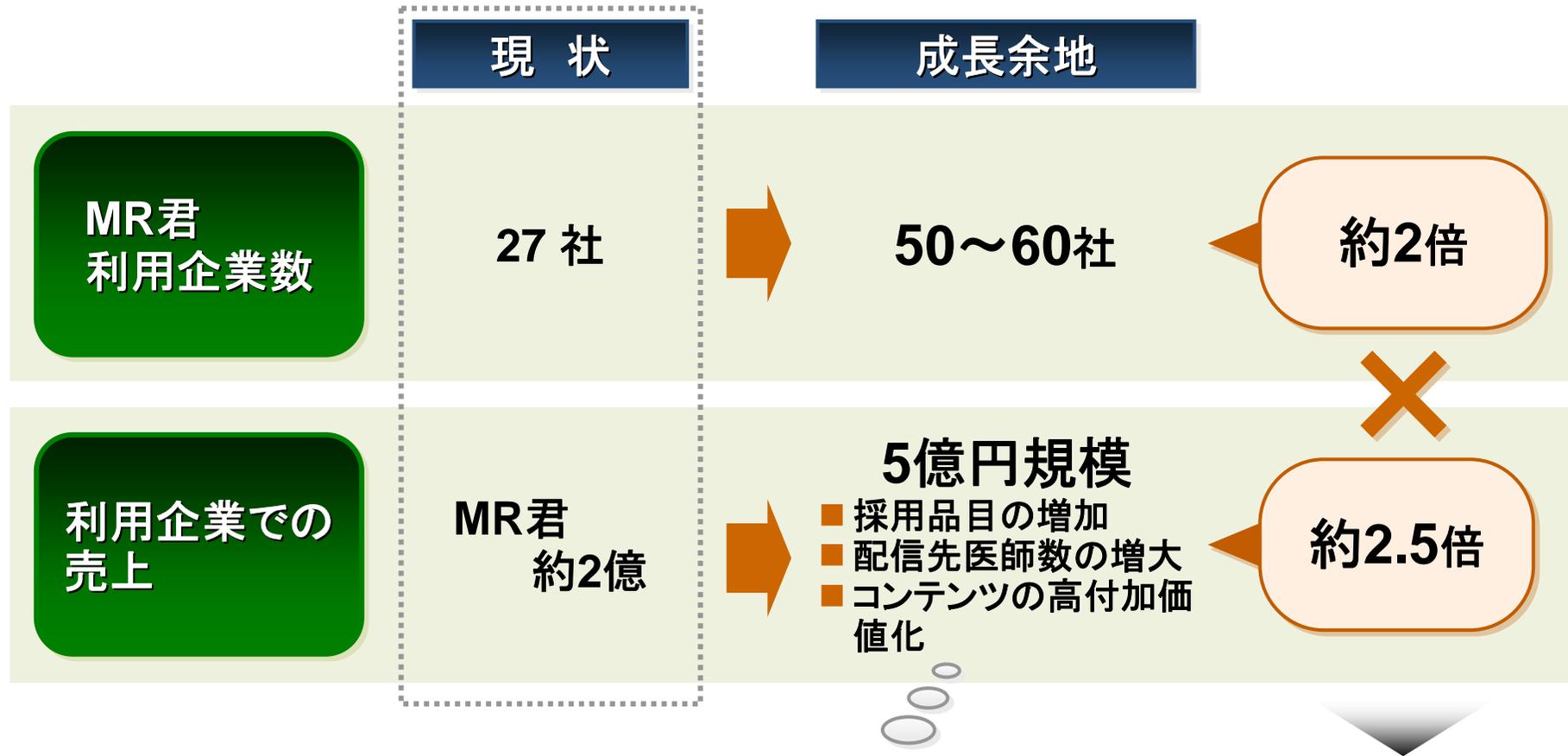
22,000 万円

10,000 万円

1,000 万円

トップ5クライアントの平均: 40,000 万円

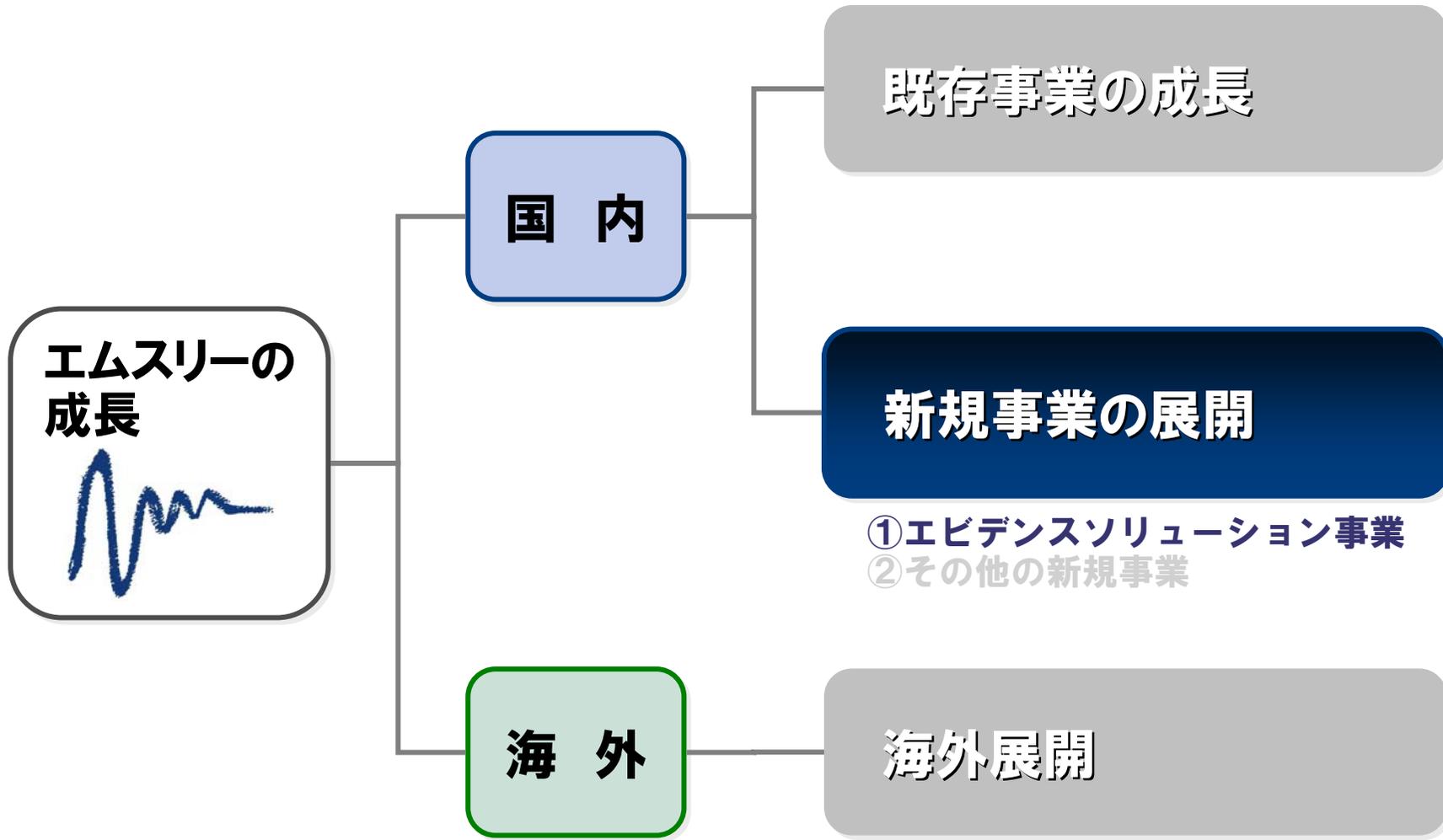
MR君の成長へ向けて



製薬会社トップ10クライアントの平均売上

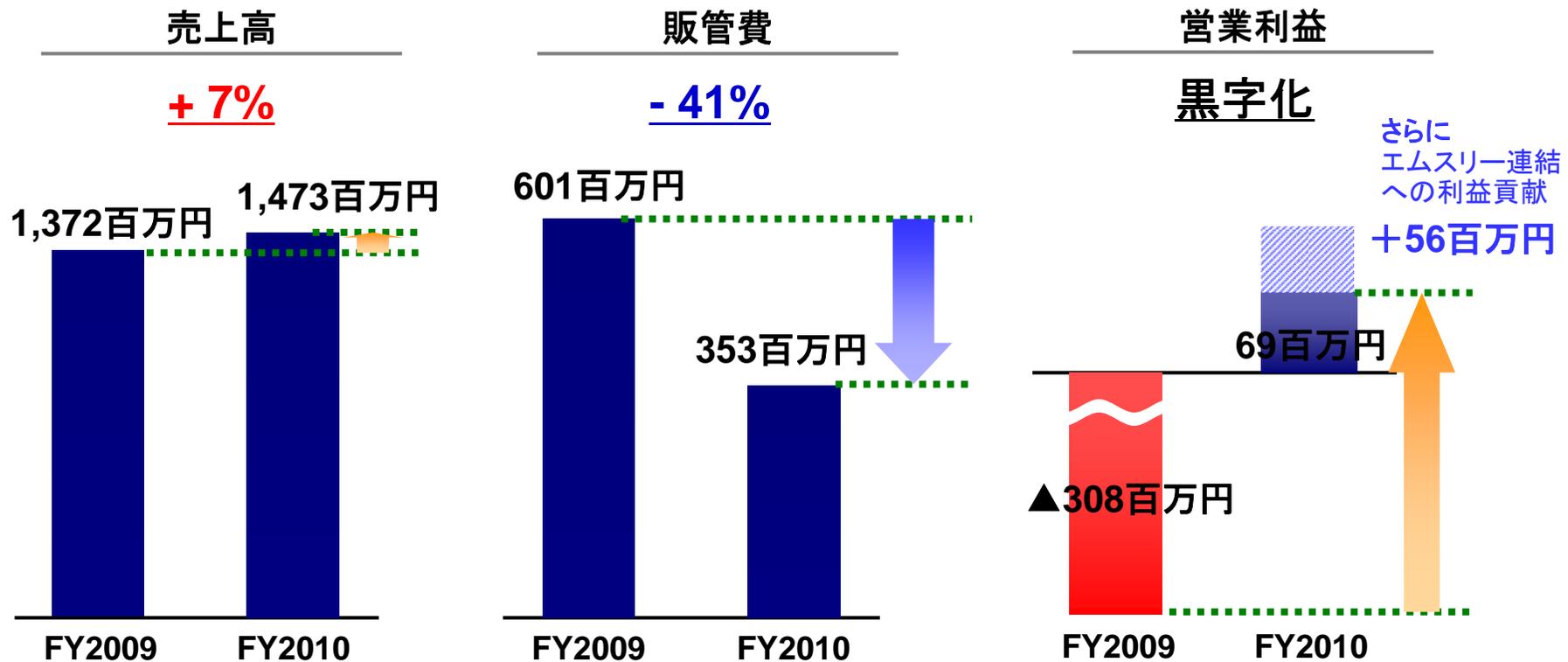
FY09.3Q累計:255百万円→FY10.3Q累計:311百万円へ22%伸長

約5倍の成長
ポテンシャル



メビックスー構造改革の進展

メビックス単独 業績比較(4月-12月)*



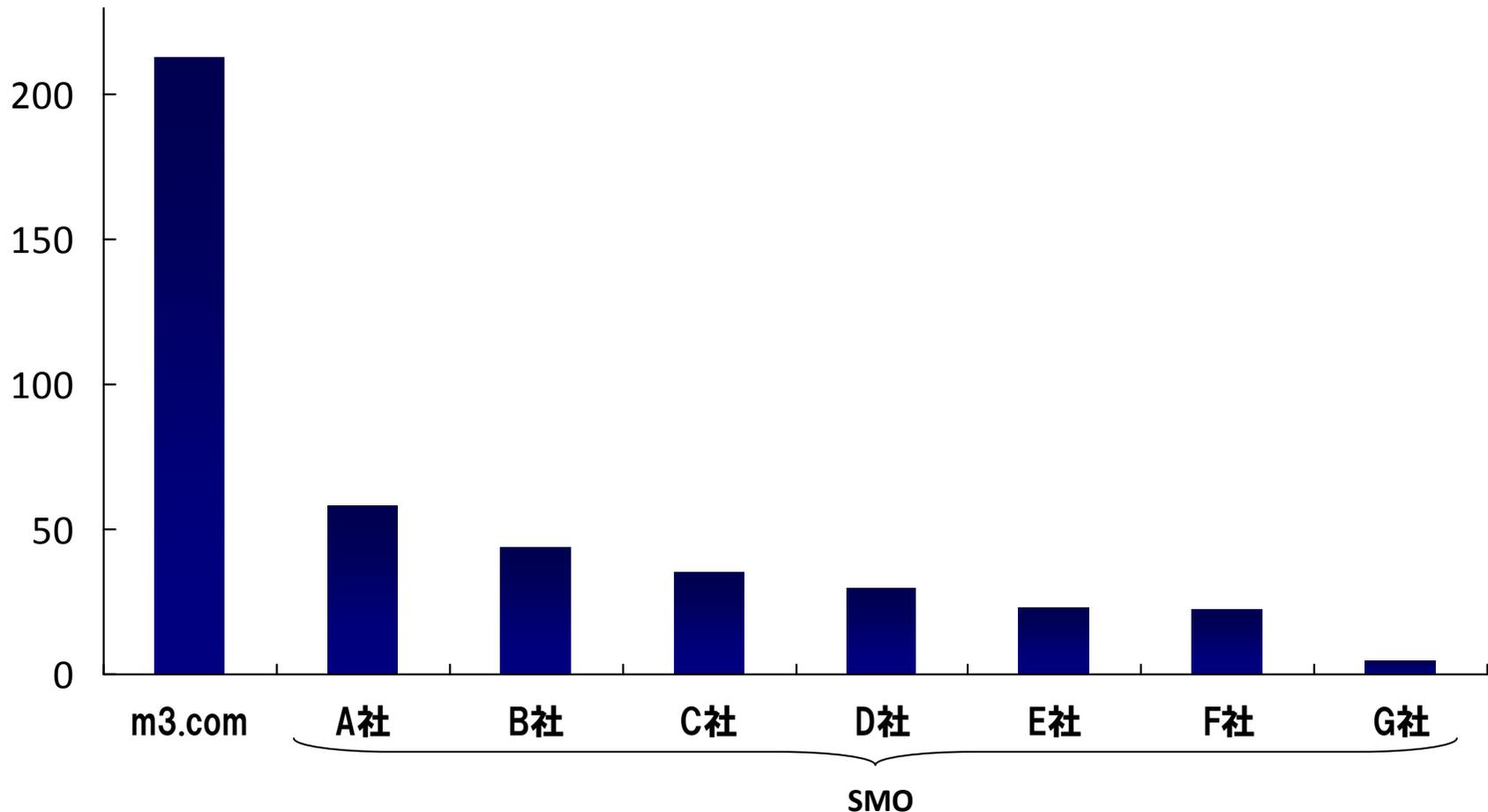
*FY2009は7月-12月(6ヶ月)を1.5倍して算出

👉 業容が拡大する一方で、販管費は減少。構造改革が進展し、筋肉質な企業へ。

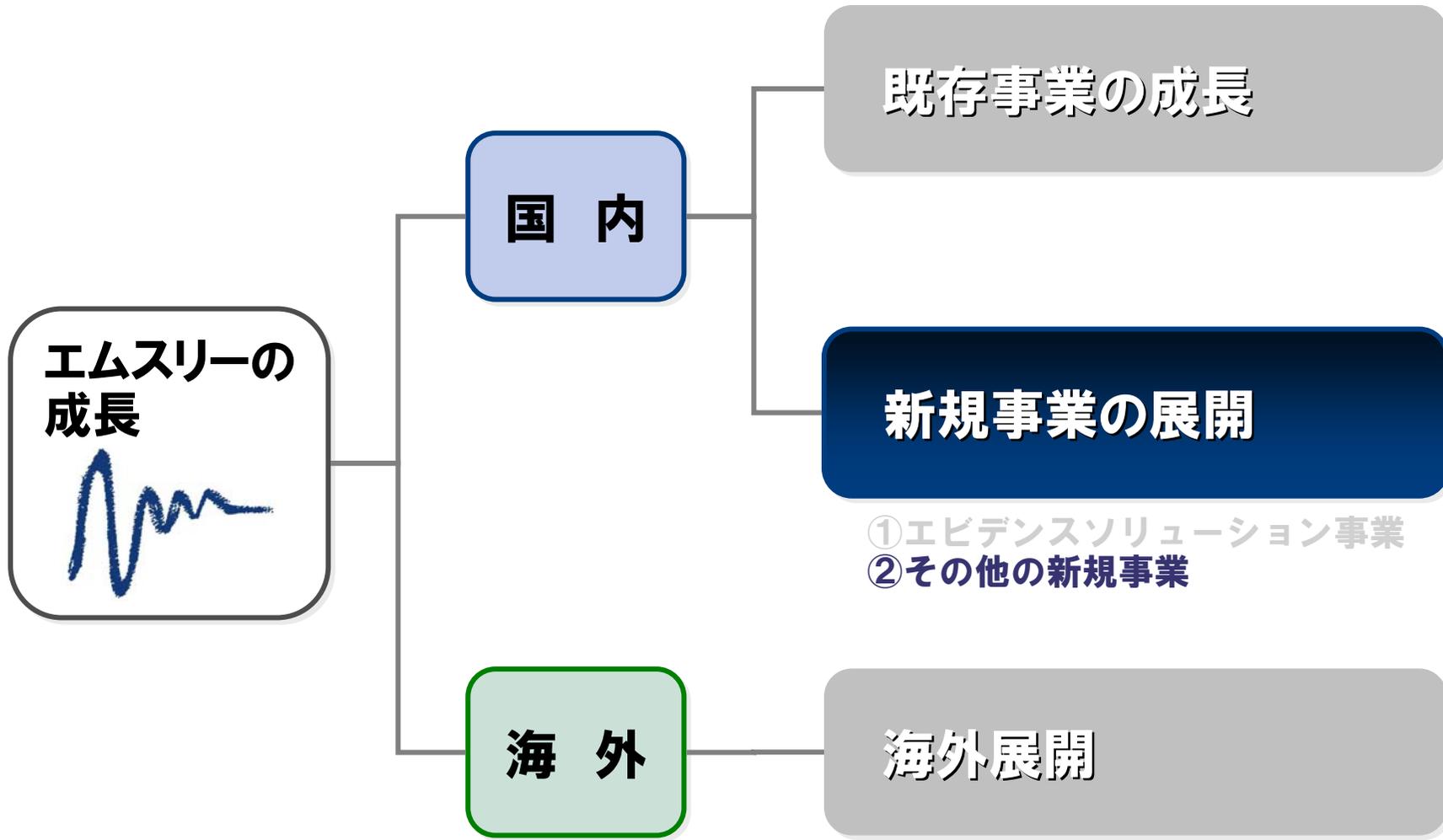
メビックスー m3.comを通じた症例登録

(登録症例数)

あるプロジェクトにおける SMO別症例登録状況



 他社SMO 7社の合計と比べても、早いスピードで症例登録中



メディア力を活用した新規事業

FY2010
売上見込

担当 スタッフ	10億 以上	7.5億 以上	7.5億 未満
------------	-----------	------------	------------

調査	医師パネルを活用した ネット調査	5.5人		✓
m3MT	製薬向け、メール主体 プロモーションサービス	3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、開業支援など)	9人		✓
コンシュー マビジネス	一般向けサービス	4人		✓
エムスリー キャリア	医師求人サービス 薬剤師求人サービス	53人	✓	
アイチケット	オンライン診療予約	15人		✓

連結子会社

- 新規事業は、順調に拡大... FY10も順調に拡大し、MR君関連以外の国内売上はMR君の売上を超える見込み
- 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
- 2009年12月に株式会社エス・エム・エスと合併でエムスリーキャリアを設立し、医師・薬剤師の求人サービス事業を移管

エムスリーキャリア設立(2010年1月設立)



- m3.comのメディアカ
- 医師会員20.0万人
- 薬剤師会員7.4万人
- 医療従事者向け求人広告事業におけるノウハウ

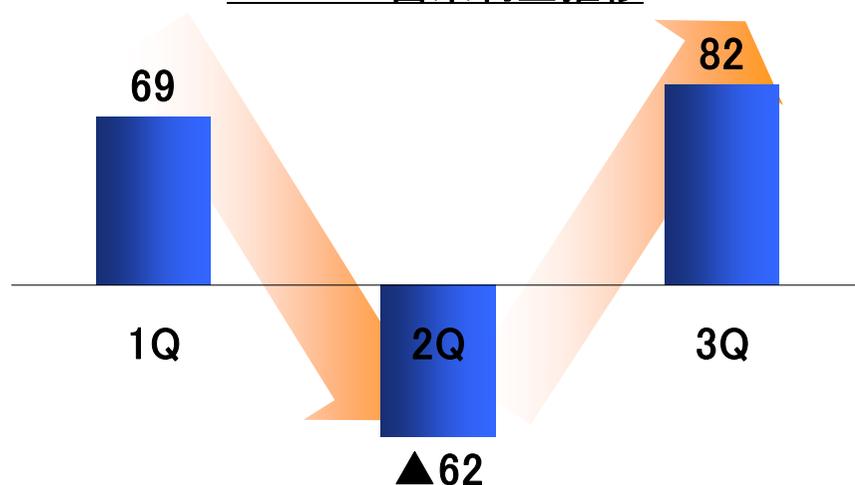


求人側と求職者側の
ベストマッチングを実現する、総合的な
サービスおよびプラットフォームの提供



- 医療施設等の求人側、
医師・薬剤師等の求職者側との現場での接点
- 介護士、看護師紹介事業で培った人材紹介事業におけるノウハウ

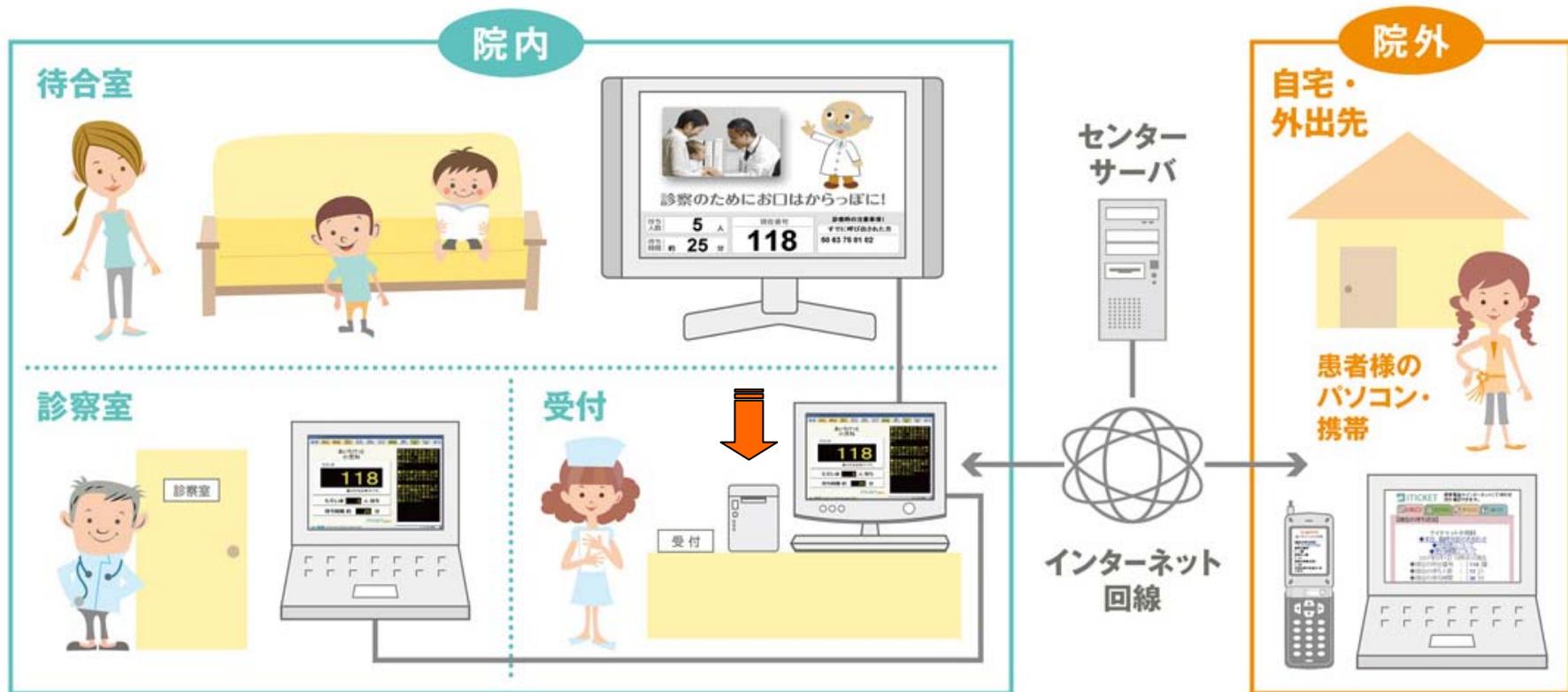
FY2010 営業利益推移



- オペレーションの改善が進展
- 新規採用スタッフの立ち上がりが進み、生産性が向上

業績は回復。
来期に向けた受注残も順調に増加

アイチケットの診療予約サービス



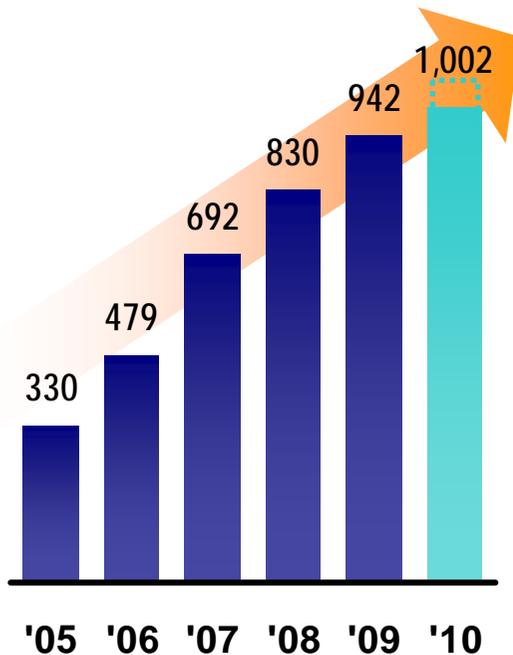
導入施設は1,000施設を突破。月間100万人以上のユニークユーザー。

携帯サイト「アイチケット広場」の会員(小児持ちの主婦が大半)は36万人を突破し、既に日本最大級のママ会員基盤

アイチケットの3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料金 : 11,400円 / 月 ~

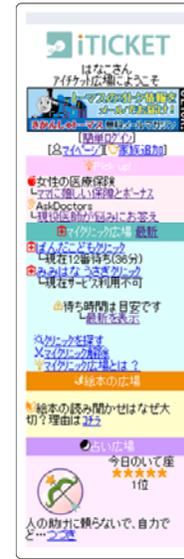
1,000施設突破

メディア事業

クリニックメディア モバイルメディア



チケットメディア



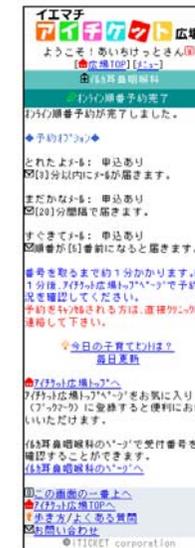
【料金体系】

- 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 ~

Copyright © 2011 M3, Inc. All rights reserved.

会員事業

有料オプション

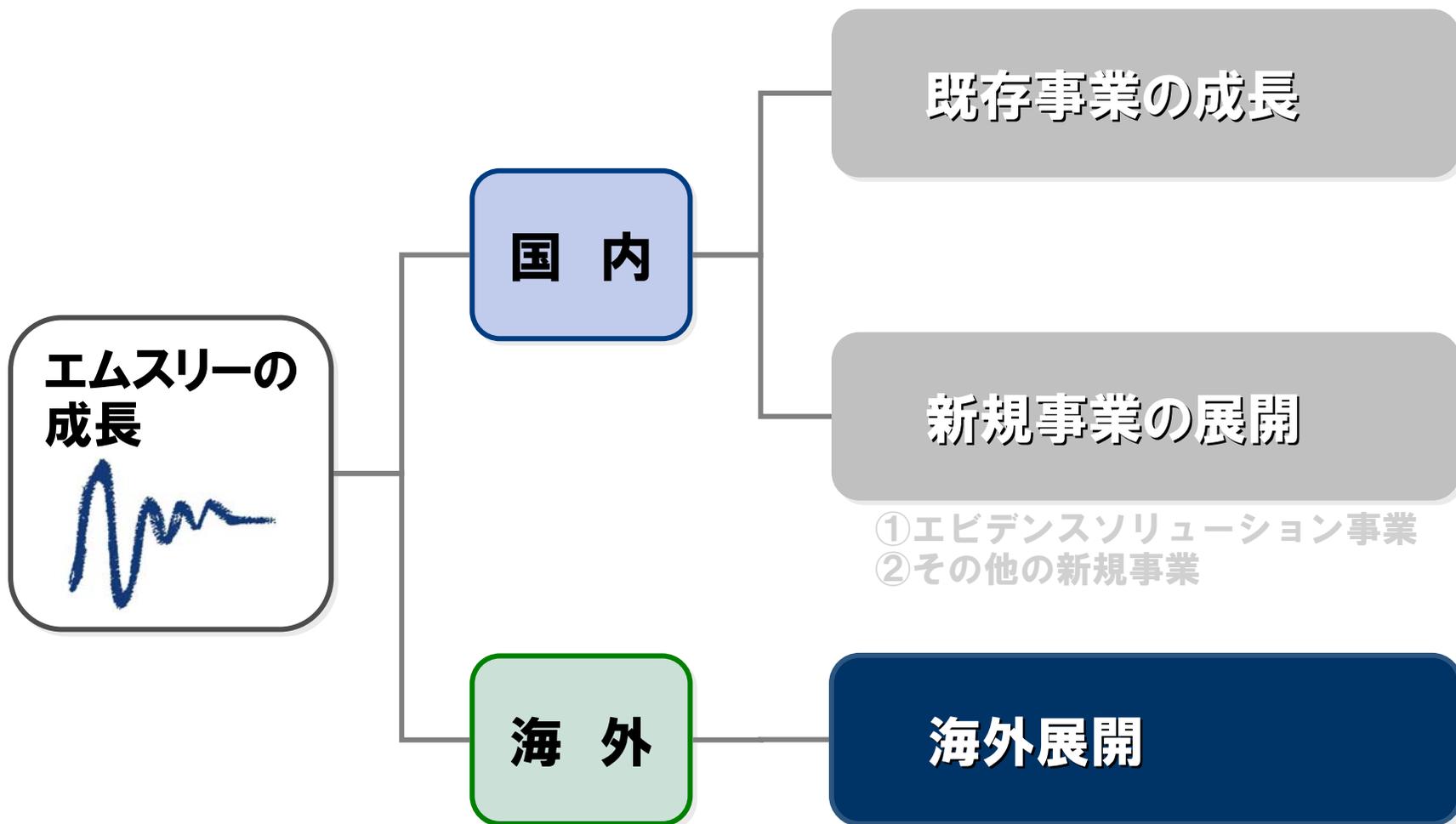


- とれたよメール
- まだかなメール
- すぐきてメール

【料金体系】

- 210円 / 月

2011年1月13日
サービス開始



米国での展開

■ M3 USA (100%子会社)を核に米国版「MR君」を展開

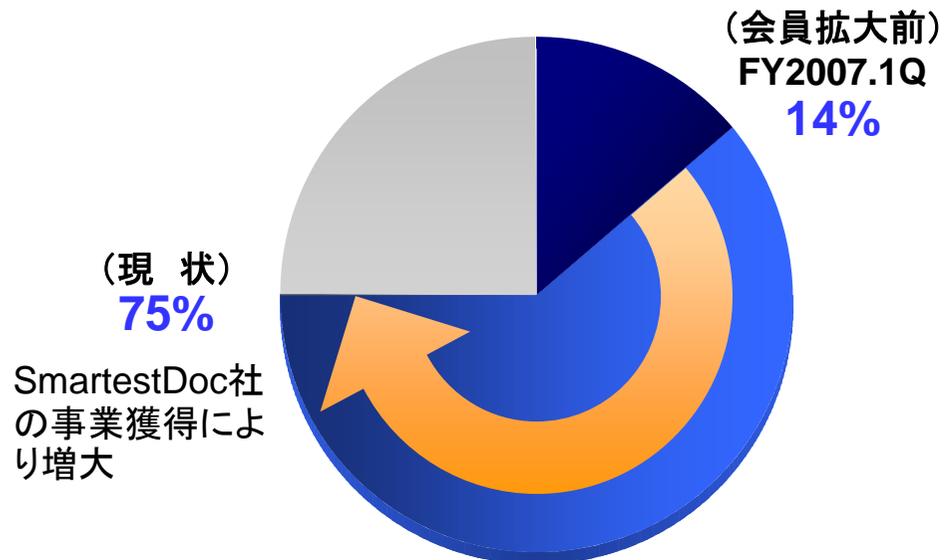
- 所在地 Washington D.C.
- 医療従事者33.8万人が会員、うち米国医師は10.3万人

■ 米国版MR君の「M3 Messages」を提供中。「がん」「リウマチ」「神経科」「循環器」「PCP」の領域において契約を獲得

米国MDLinx: 領域別専門医の会員化比率

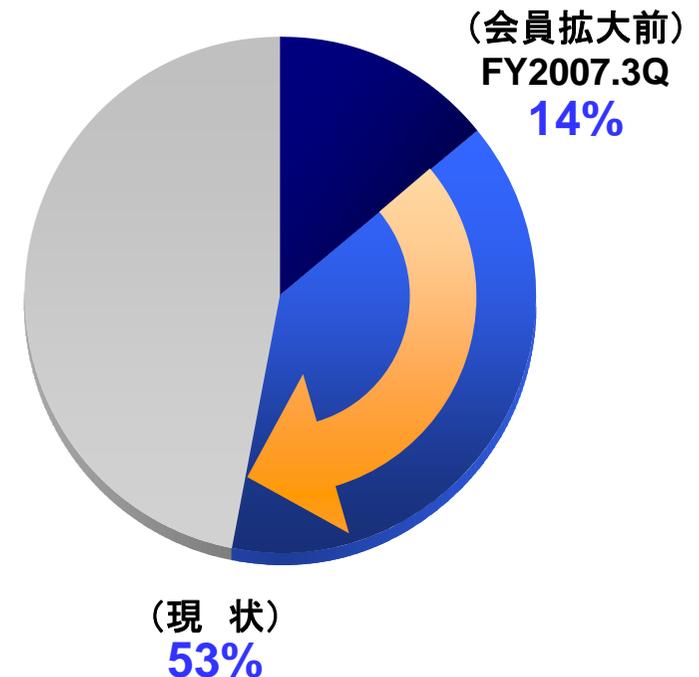
がん専門医の会員化比率

(100%=10,000)



リウマチ専門医の会員化比率

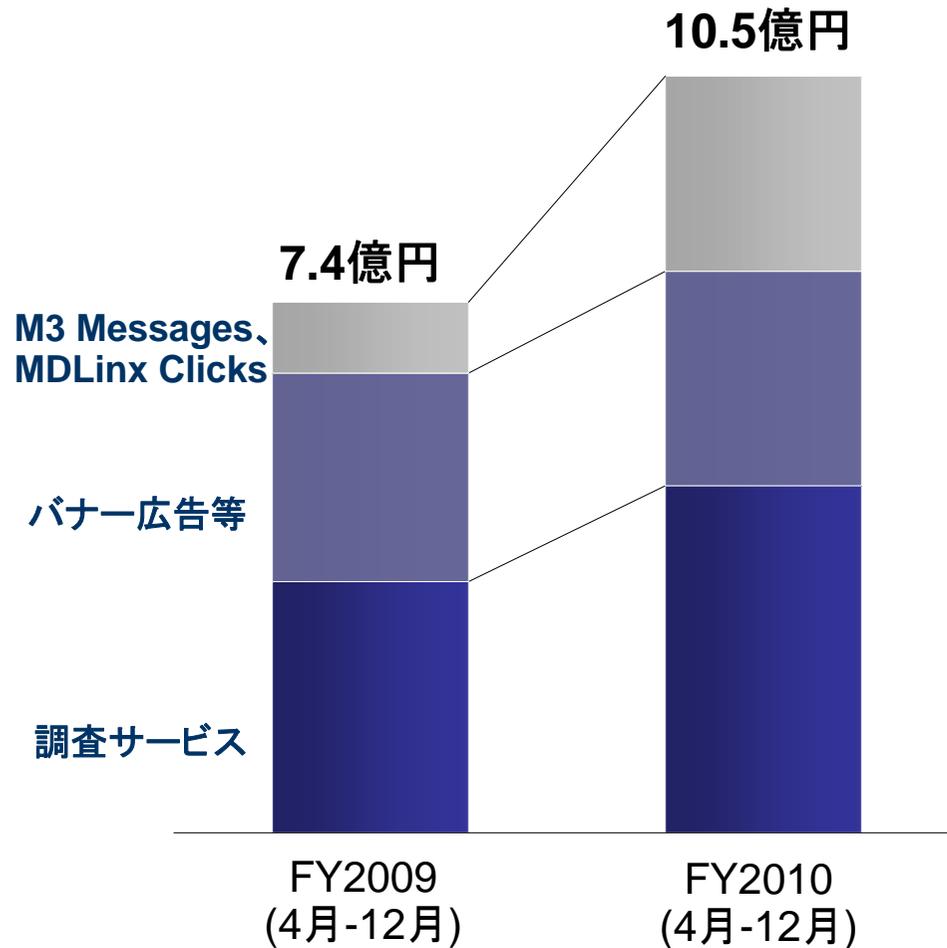
(100%=4,200)



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。

米国事業売上構成

売上構成の推移



■ M3 Messages、MDLinx Clicks

- サービス展開が本格化し、拡大

■ バナー広告等

- 一部MDLinx Clicksと需要を分け合う形になったが堅調

■ 調査サービス

- MDLinx医師会員数の増加に伴い拡大
- 2010年11月にEMSリサーチ社を買収。100万人規模のグローバルでの調査パネルを構築

EMSリサーチ社の買収 – グローバル医師パネル

- ✓ 約100万人の医師パネル
- ✓ 調査エリアは日本、米国、欧州、中国、韓国
- ✓ 複数地域にまたがるグローバルな調査ニーズに対応

グローバル化しつつある製薬関連の市場調査の受注を拡大

グローバル医師パネルの内訳	
日本	20万人
米国	10万人
欧州	30万人
中国*	35万人
韓国	5万人
約100万人	

*DXY社と調査に関する独占的提携

2010年度第3四半期 業績

2010年度第3四半期(2010年4~12月) 連結業績

連結業績

(百万円)

	FY2009.3Q	FY2010.3Q	増減
売上高	8,300	10,852	+31%
営業利益	3,356	4,475	+33%
経常利益	3,413	4,567	+34%
純利益	945	2,592	+174%

2010年度第3四半期(2010年4~12月) 連結業績

セグメント別業績

(百万円)

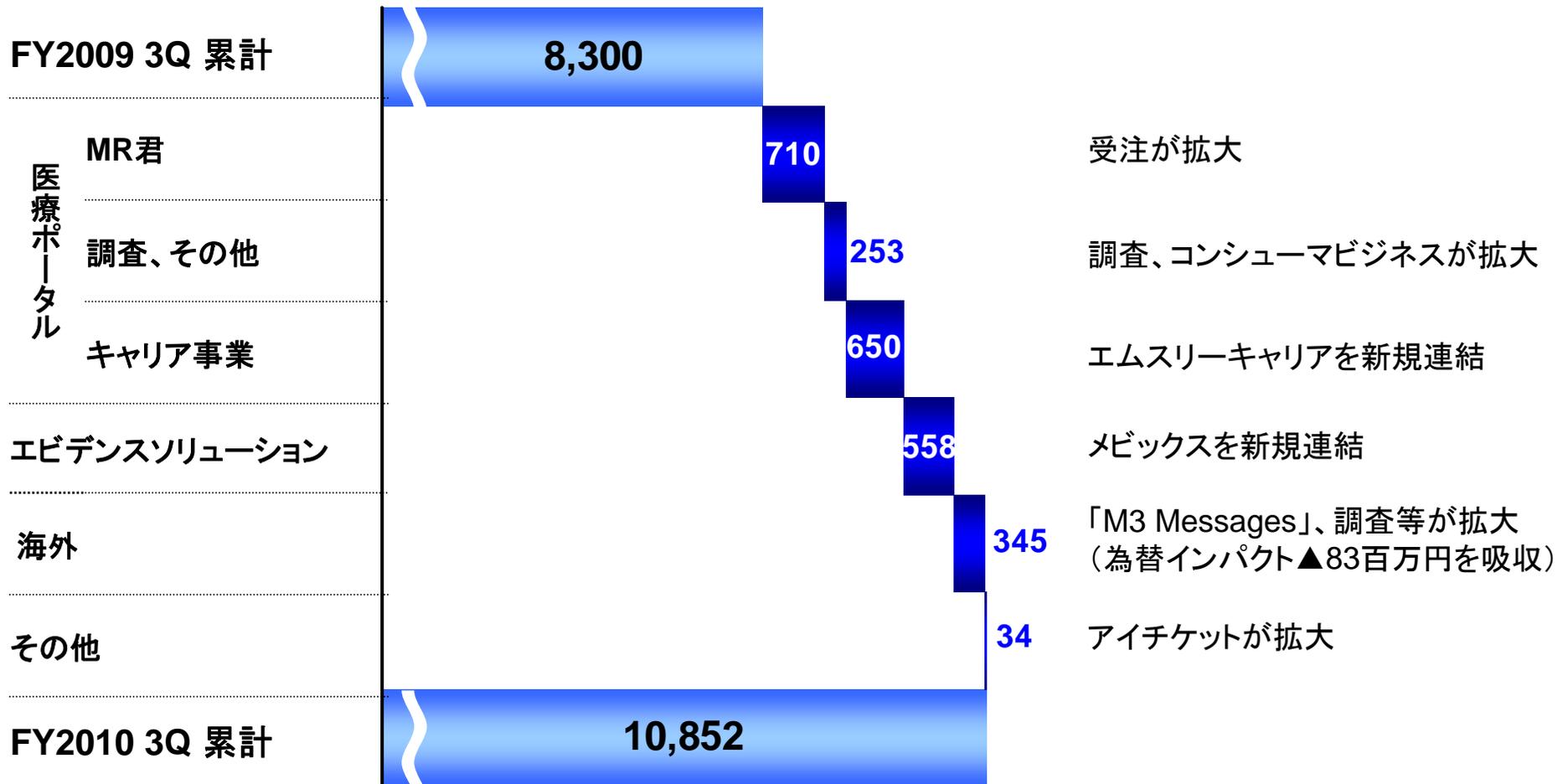
		FY2009.3Q	FY2010.3Q	増減
医療ポータル	売上高	6,472	8,231	+27%
	利益	3,999	4,757	+19%
エビデンス ソリューション ※1	売上高	915	1,473	+61%
	利益	▲263	▲28	-%
海外 ※2	売上高	798	1,143	+43%
	利益	▲48	68	-%
その他	売上高	188	222	+18%
	利益	11	163	+1,309%

※1 エビデンスソリューションセグメントはFY2009第2四半期から連結業績に反映

※2 FY2010にEMSリサーチ社買収に伴う法務DD費用36百万円を計上。当該費用を除いたセグメント利益は**104百万円**

2010年度 連結売上要因分析(前年比)※

(百万円)



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

※外部顧客に対する売上高の前年比

配当について

- 当社では、経営基盤を強化し新たな事業展開に備えるため、利益を内部留保し、再投資することを基本方針としつつ、資金需要動向とキャッシュ・フローの状況とを総合的に勘案し、株主配当の水準を決定。
- 今期においては、利益還元としての株主配当を実施できる状況にあると判断したため、普通配当3,900円を実施予定。加えて創業10周年を記念して記念配当1,100円を実施し、1株当たりの配当金を合計5,000円とする。

－ 普通配当：3,900円／1株

－ 記念配当：1,100円／1株

計 5,000円／1株

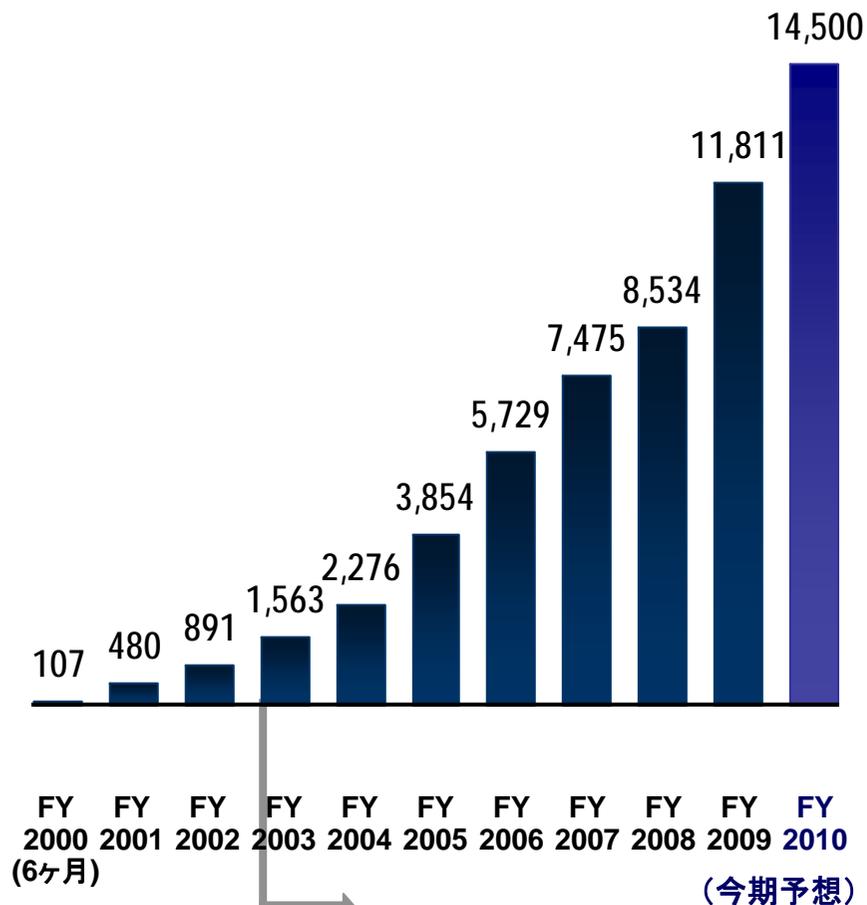
【ご参考】

- | | | |
|------------|-----------|----------------------|
| ■ 平成22年3月期 | 3,600円／1株 | ■ 配当性向：39.7% |
| ■ 平成21年3月期 | 3,300円／1株 | (今期予想当期利益：3,300百万円) |
| ■ 平成20年3月期 | 3,000円／1株 | ■ 配当利回り：1.19% |
| | | (1月24日株価終値：418,500円) |

エムスリーの業績推移

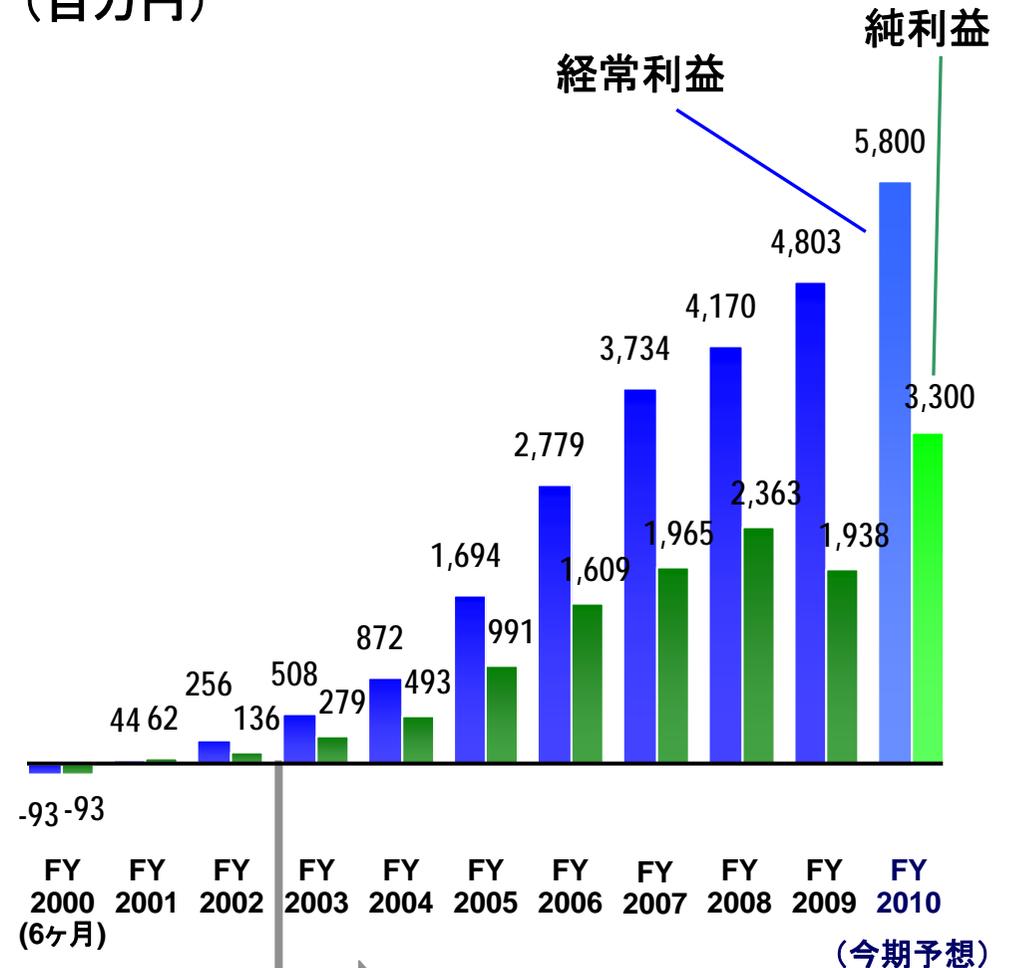
売上

(百万円)



経常利益・純利益

(百万円)



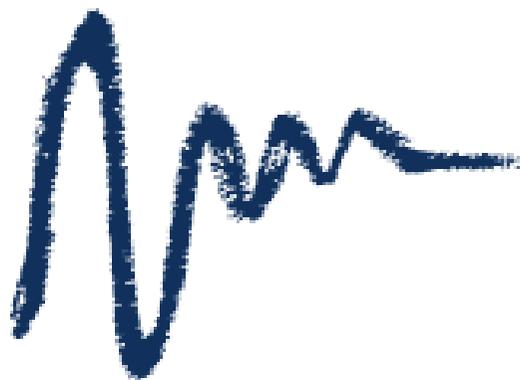
目指すは医療界の変革と新付加価値の創造

→ 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