

エムスリー株式会社 会社説明資料

2011年4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

2010年度決算のまとめ

2010年度連結業績

(百万円)	1Q	2Q	3Q	4Q	FY2010	前年比	期初予想
売上高	3,358	3,499	3,994	3,794	14,646	+24%	14,500
営業利益	1,288	1,374	1,812	1,556	6,031	+26%	5,800
経常利益	1,241	1,364	1,962	1,575	6,143	+27%	5,800
当期純利益	677	757	1,157	894	3,486	+80%	3,300

- 期末配当は5,000円（普通配当3,900円、創業10周年記念配当1,100円）
- 震災の売上への影響は▲2～3億円程度と推定

震災に関して

業績への影響

MR君

- 殆どの製薬会社がメッセージ送信を一時自粛

調査

- 震災後2週間調査は実査は見合せ。例年の期末需要も十分取り込めず

m3MT、QOL君

- 利用企業が広告掲載を一時自粛

コンシューマービジネス

- 入会者数の減少

**2010年度の売上への影響は
▲2～3億円程度と推定**

エムスリーの支援活動

一般の方向け

- 被災地の方々に、AskDoctorsを無料開放（45,000人以上が利用）

医療従事者向け

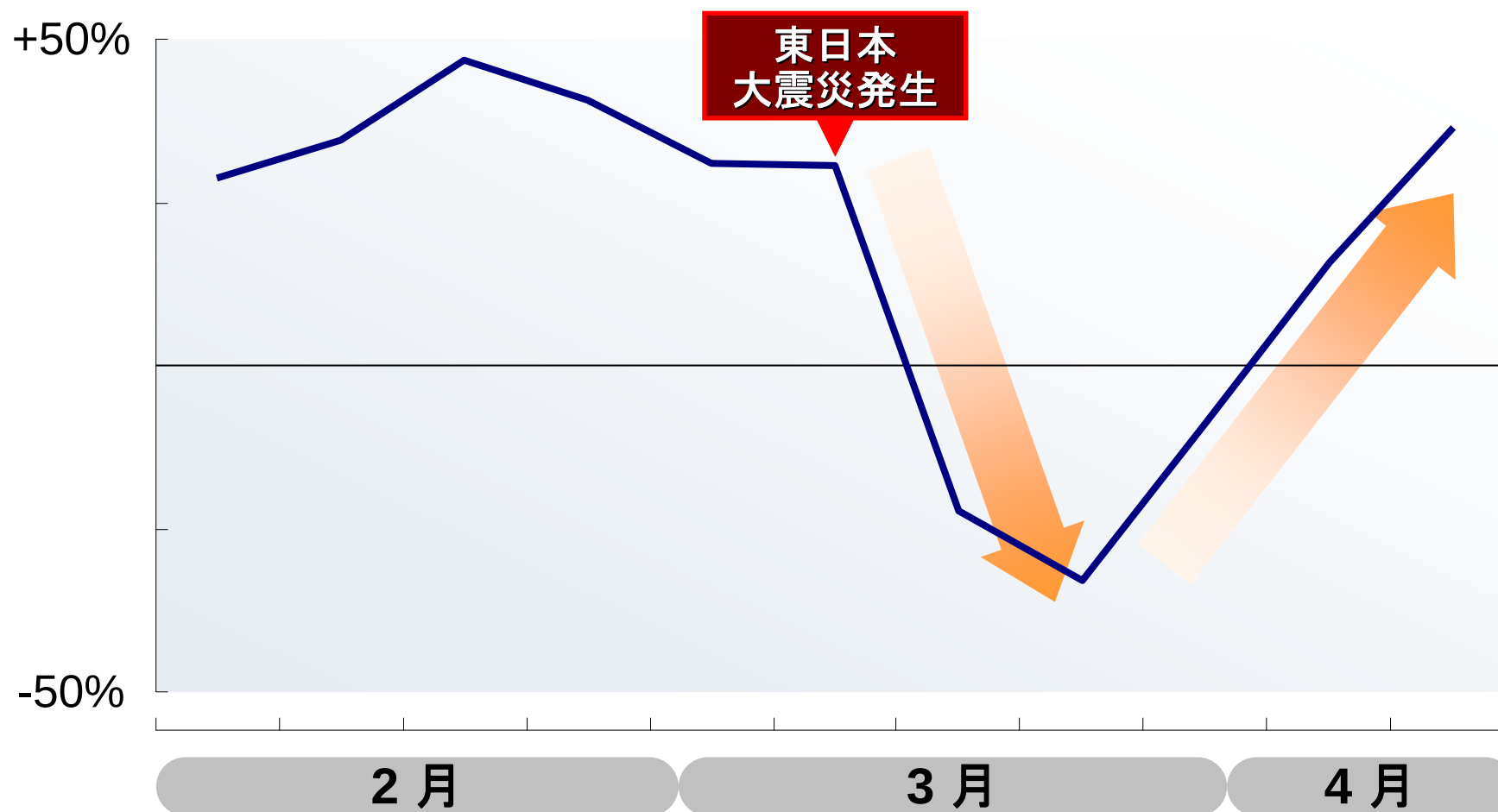
- 医師掲示板に震災特設エリアを設置
- 特設サイトの開設
 - － 東北病院別情報交換
 - － 医療従事者間の支援マッチング
- 上記の結果、震災後にm3.comのアクセス数レコードを更新

義援金

- エムスリーグループからの義援金は総額で約1億円に到達。今後も募集を継続する予定

**約10の震災特別プロジェクト
を展開**

震災の影響－MR君(課金対象)既読数 前年同週比推移



- ☞ 震災後、製薬会社のメッセージ送信の自粛により既読数が落ち込み・・・
3月後半は通常1年で最もMR君の利用が拡大する時期
現在は、大半の製薬企業の送信は平常に復帰し、既読数も回復。

2010年度連結業績(セグメント別)

セグメント別業績

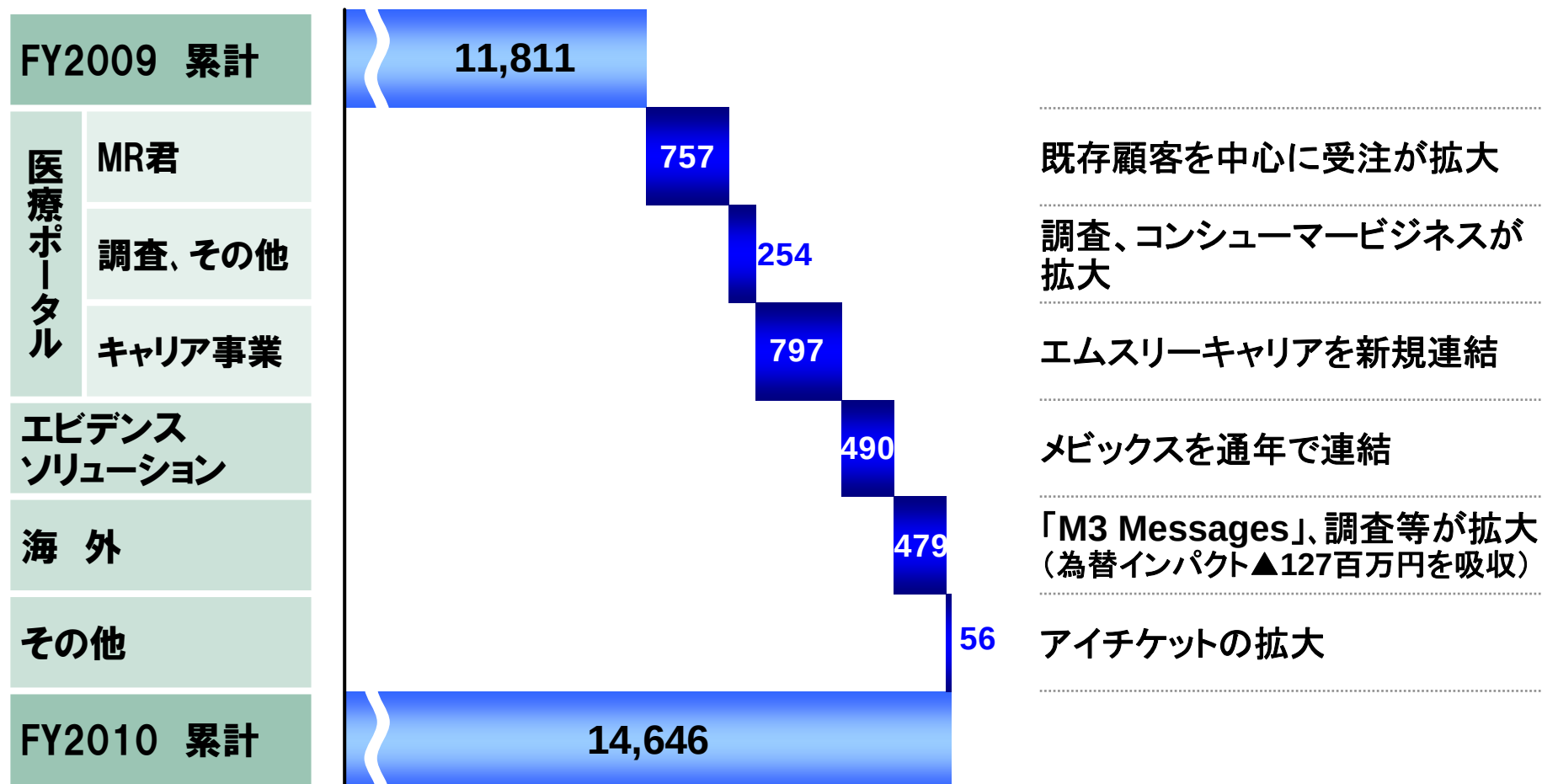
(百万円)

		FY2009	FY2010	前年比
医療ポータル	売上高	9,201	11,193	+22%
	利益	5,581	6,483	+16%
エビデンスソリューション	売上高	1,370	1,860	+36%
	利益	▲288	▲58	-%
海外	売上高	1,105	1,585	+43%
	利益	▲71	55※	-%
その他	売上高	254	310	+22%
	利益	21	190	+790%

※ 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91百万円

2010年度 連結売上要因分析 (前年比※)

(百万円)



 **全ての事業分野が堅調推移し増収**

※外部顧客に対する売上高の前年比

事業の現況と2011年度の方針

サマリー

MR君

- 医療系メッセージ数は前年比24%増。第4四半期は震災の影響により前年同期比18%増にとどまったが、足元は回復傾向
- FY11は、高速PDCAの導入によるm3.comの基礎体力向上、スタッフの増員による体制強化、採用薬剤の増加により成長を継続

エムスリー キャリア

- FY10は想定通りの着地
- FY11は約20億円(前年比40%増)の売上を見込む

メビックス

- 筋肉質かつ収益の上がる事業構造に転換し、単独では黒字転換
- FY11は大型プロジェクトが本格化。また、治験領域への事業領域を拡大予定

海 外

- 米国は「M3 Messages」を含む製薬会社向けマーケティング支援の受注は引き続き堅調。また、医師会員は第4四半期に20%以上急拡大。FY11はこの会員基盤を活用し事業を加速化
- 欧州はEMSリサーチ社が連結業績へ寄与

新サービス

- 製薬会社向けマーケティング支援:ワンポイントeディテール
- 調査:m3 Fast Survey
- MR君:癌領域に特化したCANCER MR君をローンチ予定

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 MR君

提携企業サービス

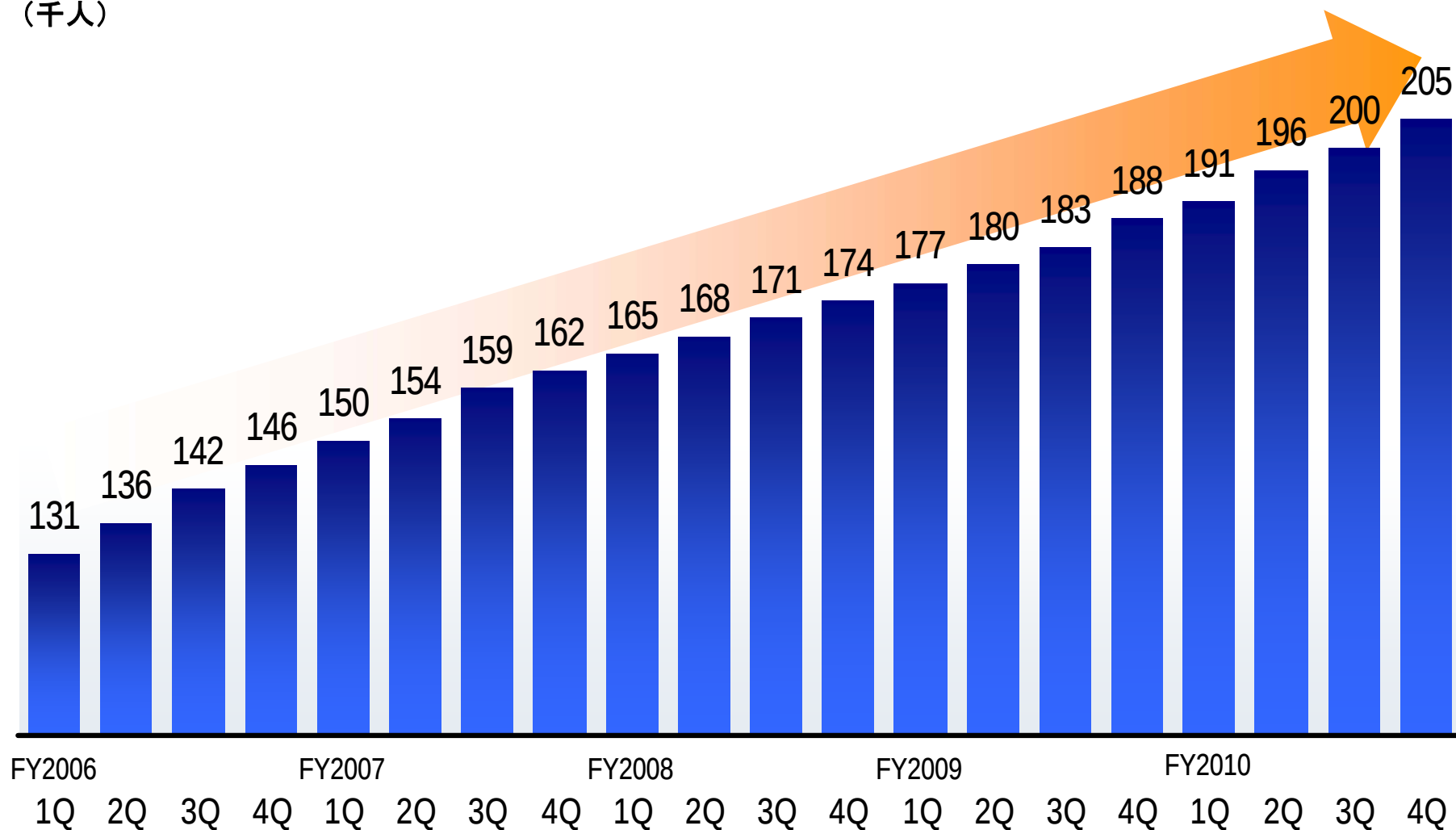


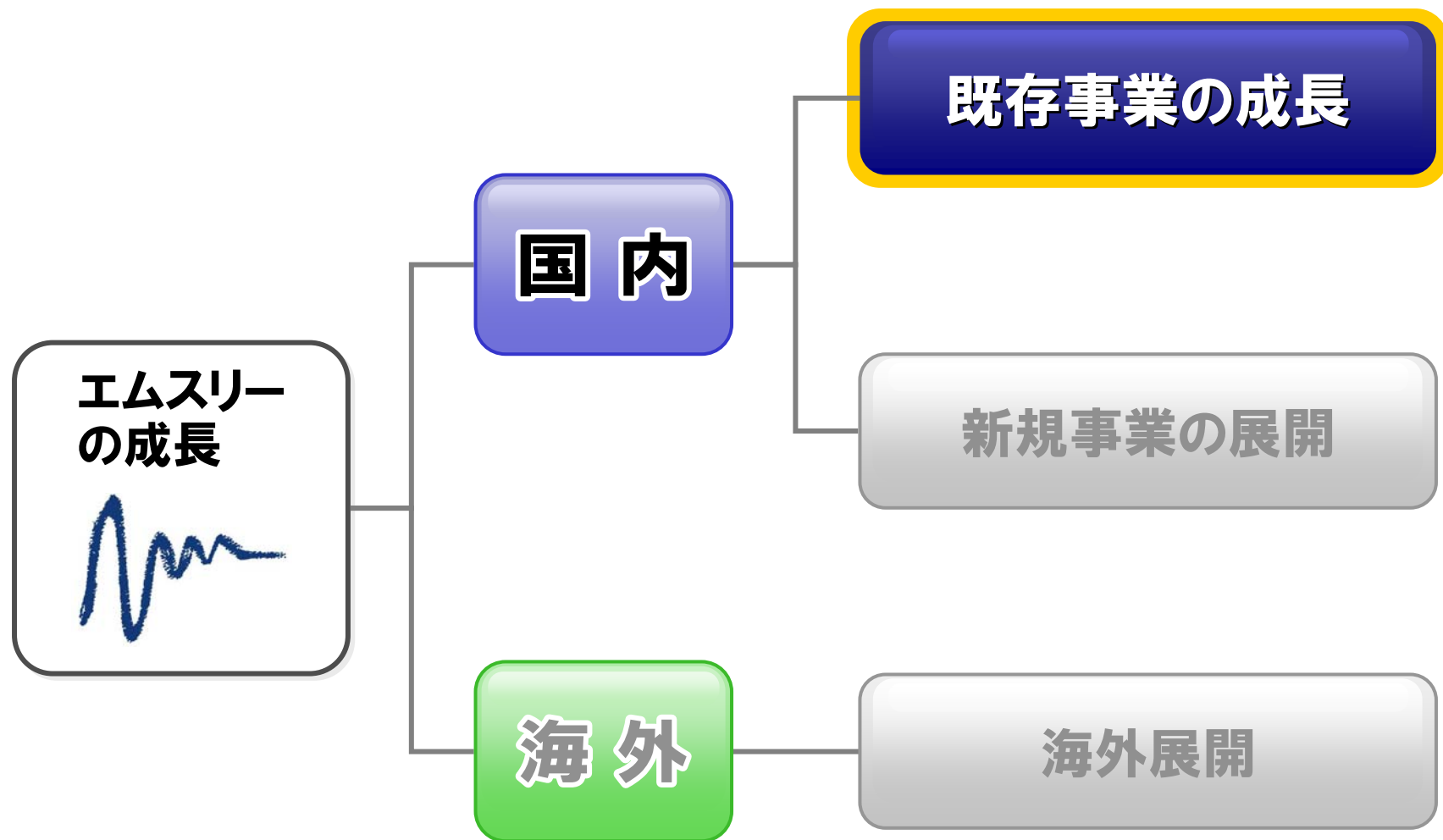
- サイトの継続的な改善も実施、アクティブユーザーも拡大し基礎体力が向上
- 新コーナー：m3.comカンファレンス、資料共有ひろば β

m3.com 医師会員数推移

FY2006.1Q～FY2010.4Q

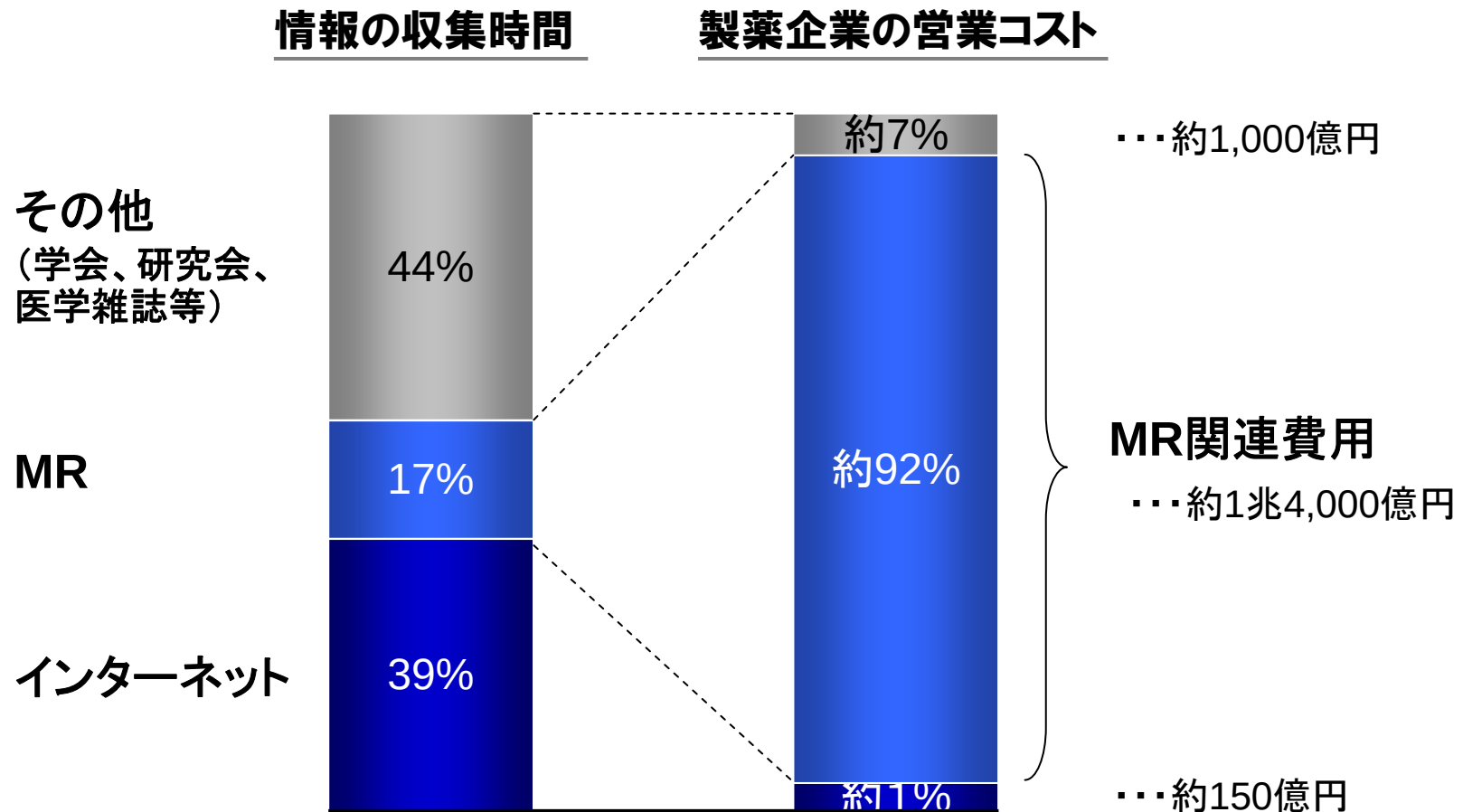
(千人)





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～FY2010.4Q

(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 5 ク ラ イ ア ン ト 平 均

6,000万円

}

7,000万円

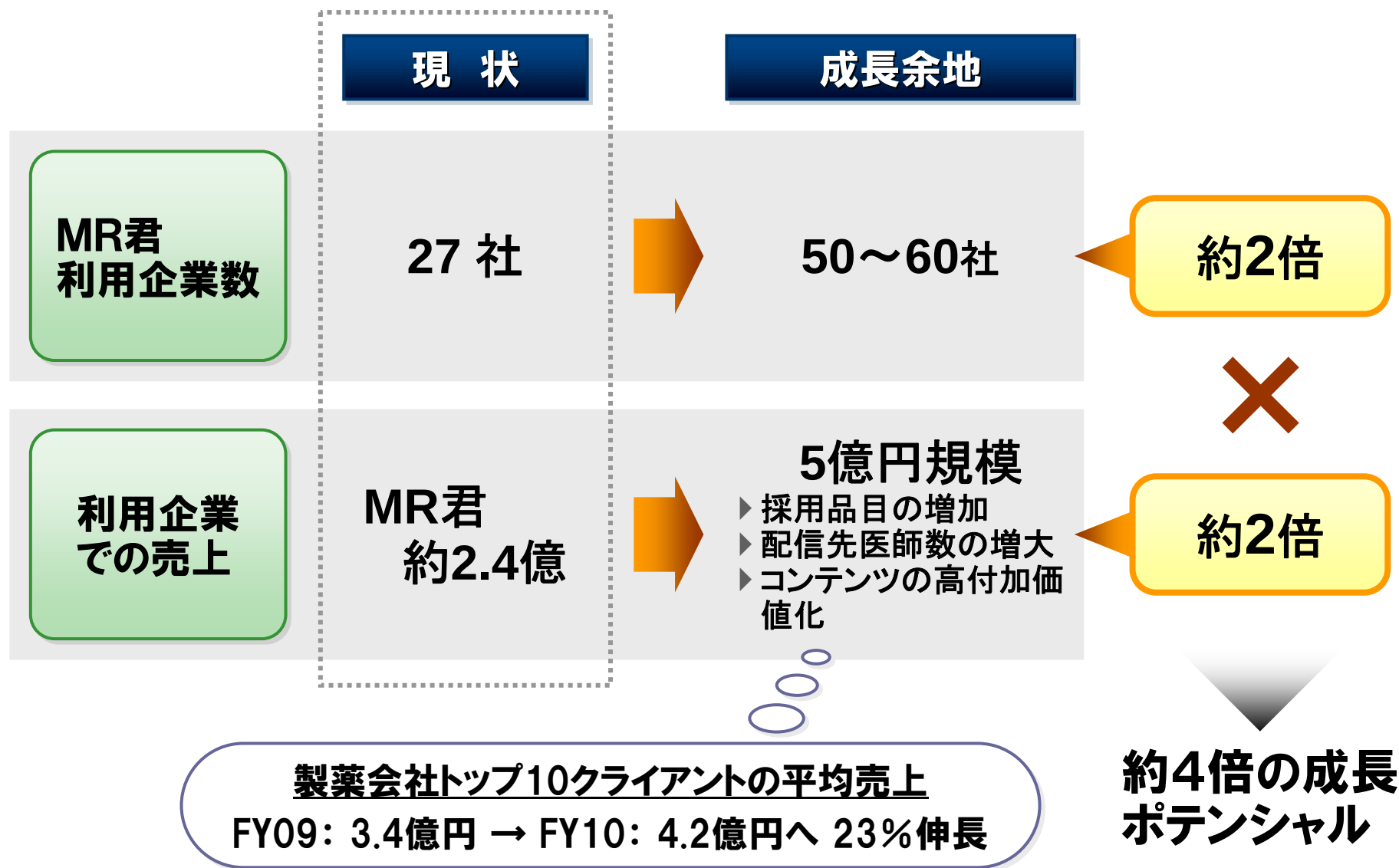
25,000万円

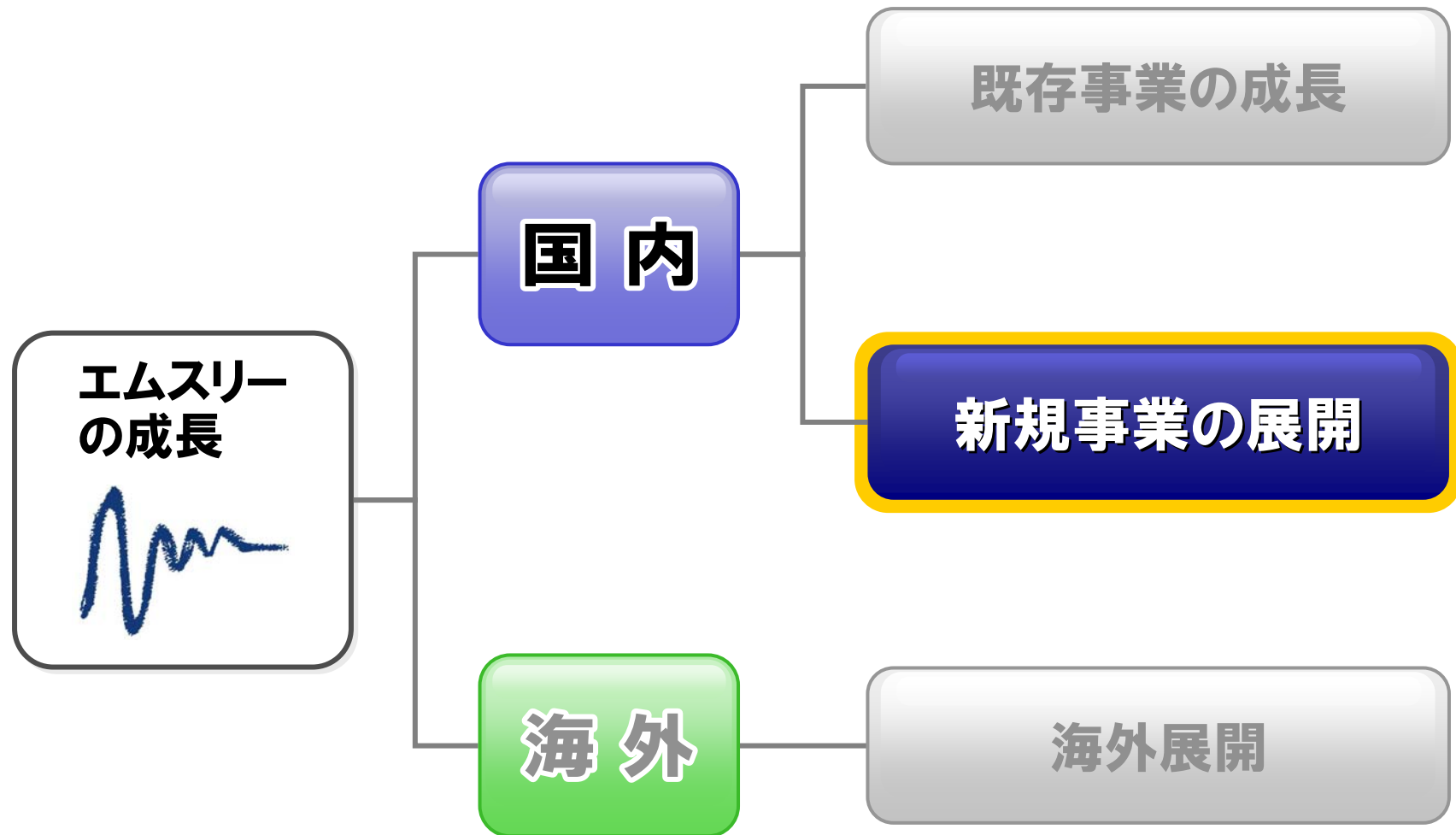
15,000万円

1,000万円

トップ5クライアントの平均: 48,000万円

MR君の成長へ向けて





メディア力を活用した新規事業

			FY2011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人	✓			
m3MT	製薬向け、メール主体 プロモーションサービス	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、 開業支援など)	8人		✓		
コンシューマ ビジネス	一般向けサービス	3人		✓		
メビックス	臨床研究支援	約100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	約60人	✓			
アイチケット	オンライン診療予約	15人			✓	

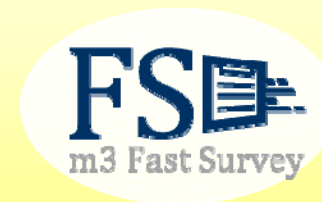
■ 新規事業は、順調に拡大。FY11は、MR君関連以外の国内売上はMR君の売上を超える見込み

■ 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

調査 — 新サービス「m3 Fast Survey」

医師100人に、5問を、即座に質問

対象者選択、質問登録、集計・データダウンロードまで
Web上でスムーズに完結



想定ユーザー

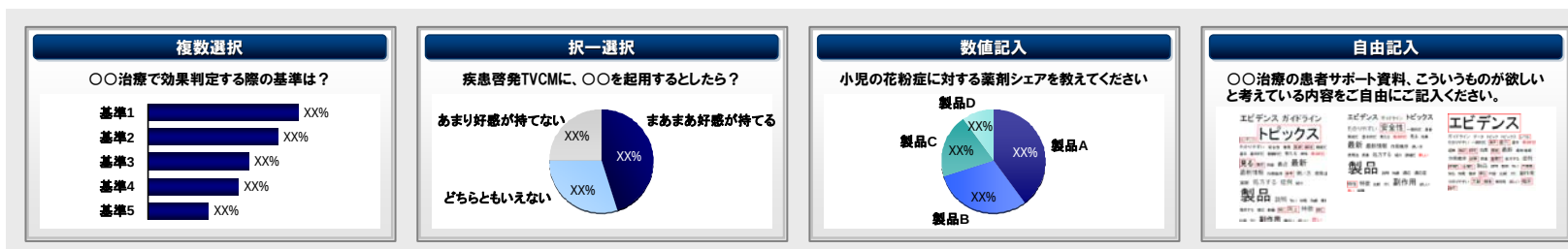
- 製薬会社
- コンサルティングファーム
- 広告代理店
- 投資家、証券アナリスト
- 報道関係者

費用（税抜き表示）

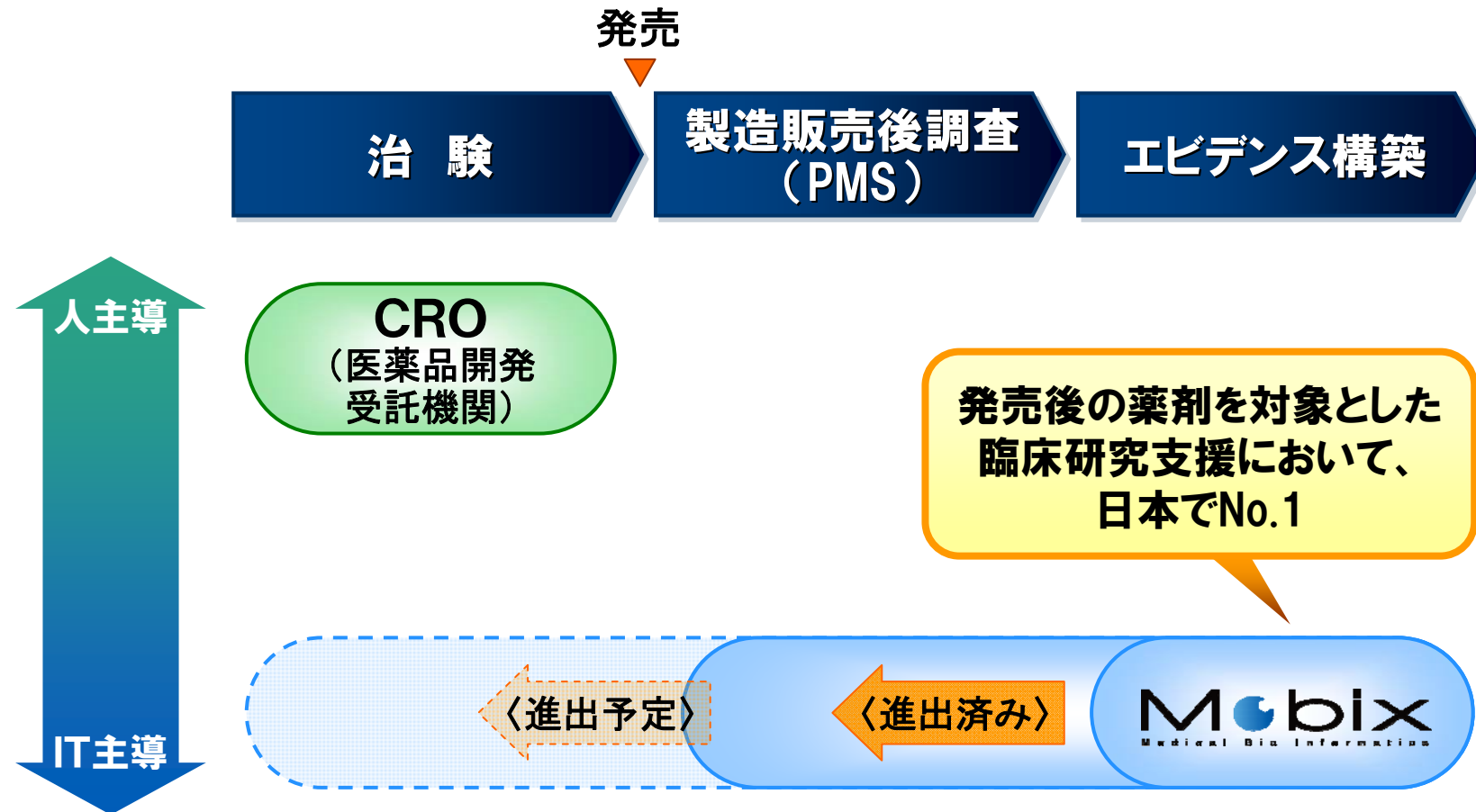
- 1問:10万円
- 2問以上は1問につき5万円

※質問数は最大5問まで

※自由記述の質問については2問換算



メビックスー事業の拡大

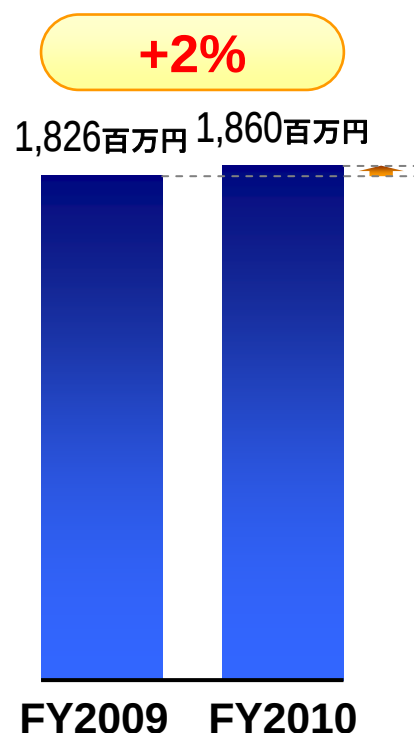


- 製造販売後調査(PMS)の領域では、PMDA(独立行政法人 医薬品医療機器総合機構)のプロジェクトを受注
- 治験分野でも複数の商談が進行中(数億円規模)

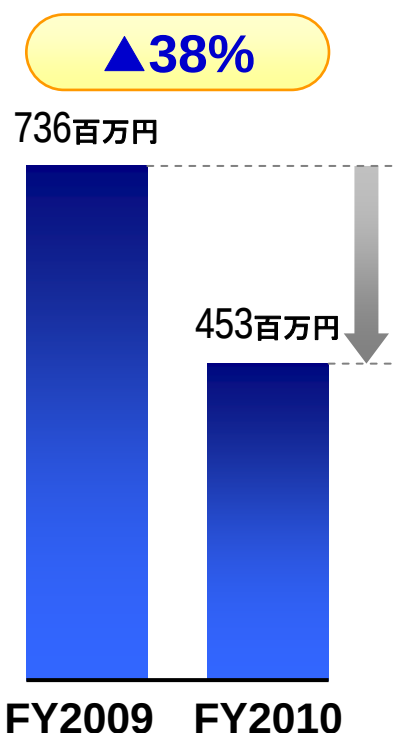
メビックスー構造改革の進展

メビックス単独 業績比較（4月-3月）*

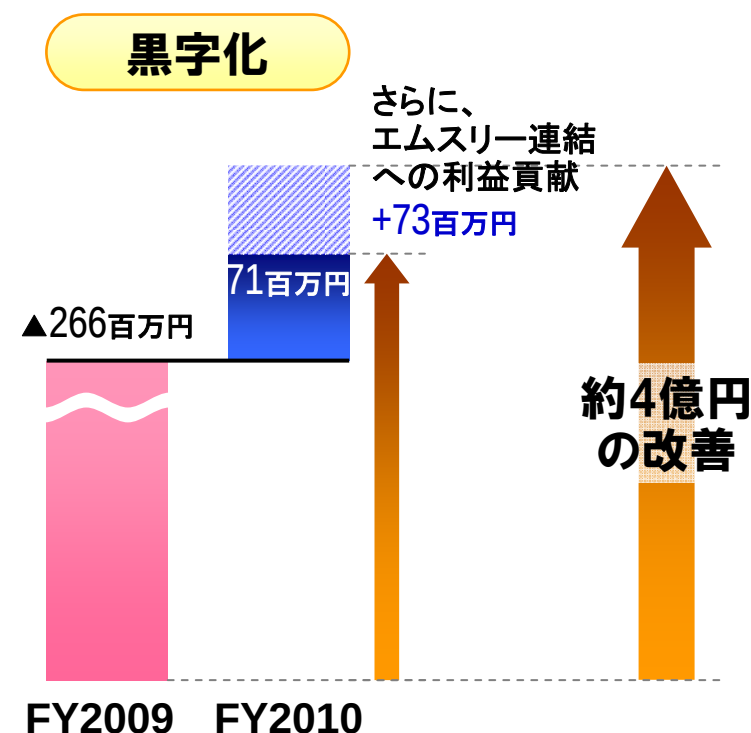
売上高



販管費



営業利益



構造改革が進展し、筋肉質な企業へ。更にm3.comとのシナジーも具現化

* FY2009は7月-3月(9ヶ月)を3分の4倍して算出

エムスリーキャリア



- m3.comのメディア力
 - 医師会員20.5万人
 - 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

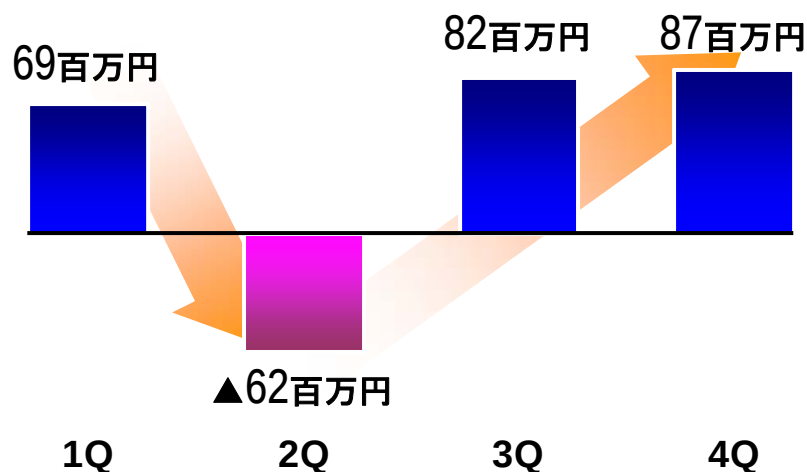


求人側と求職者側のベストマッチングを実現する、総合的なサービスおよびプラットフォームの提供



- 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

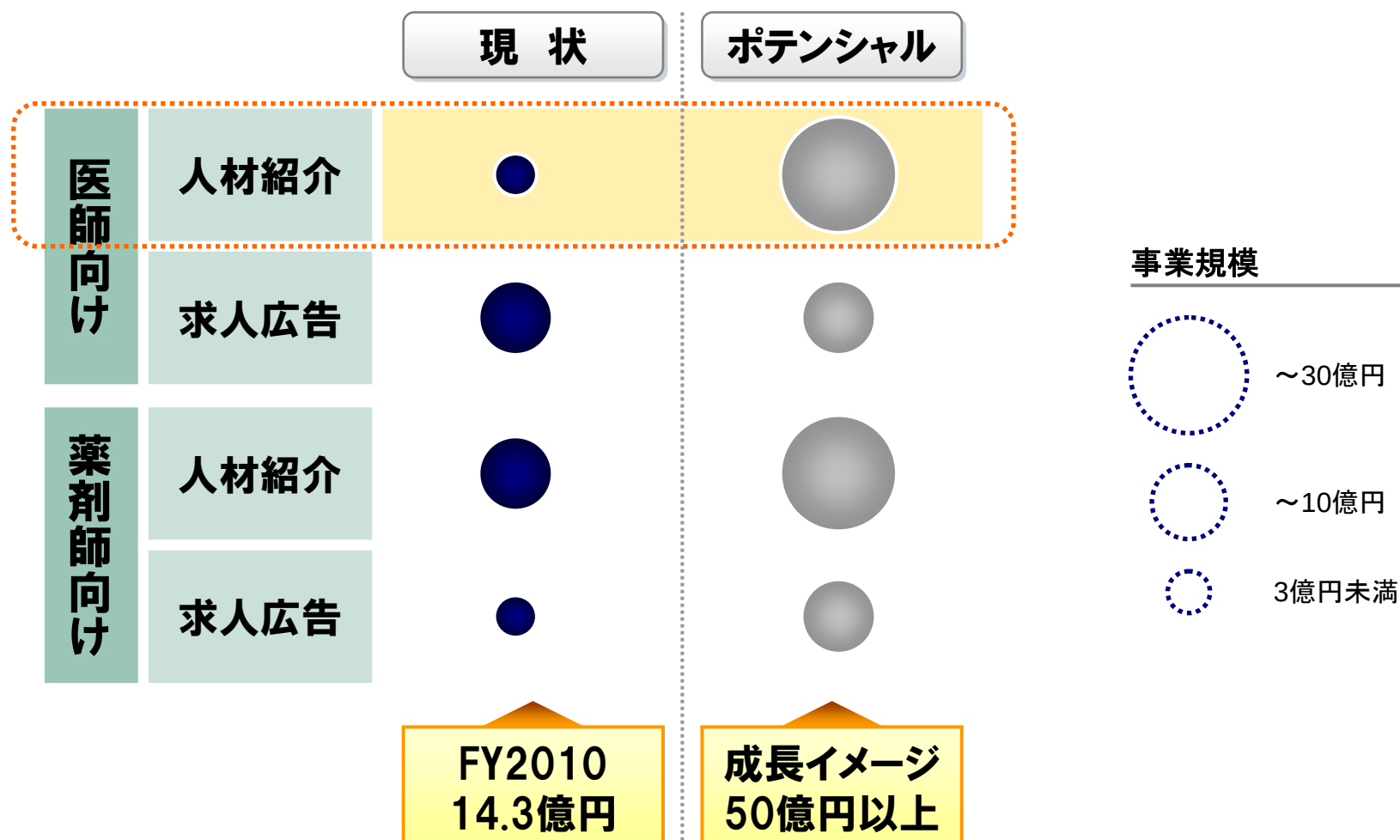
FY2010 営業利益推移



- 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

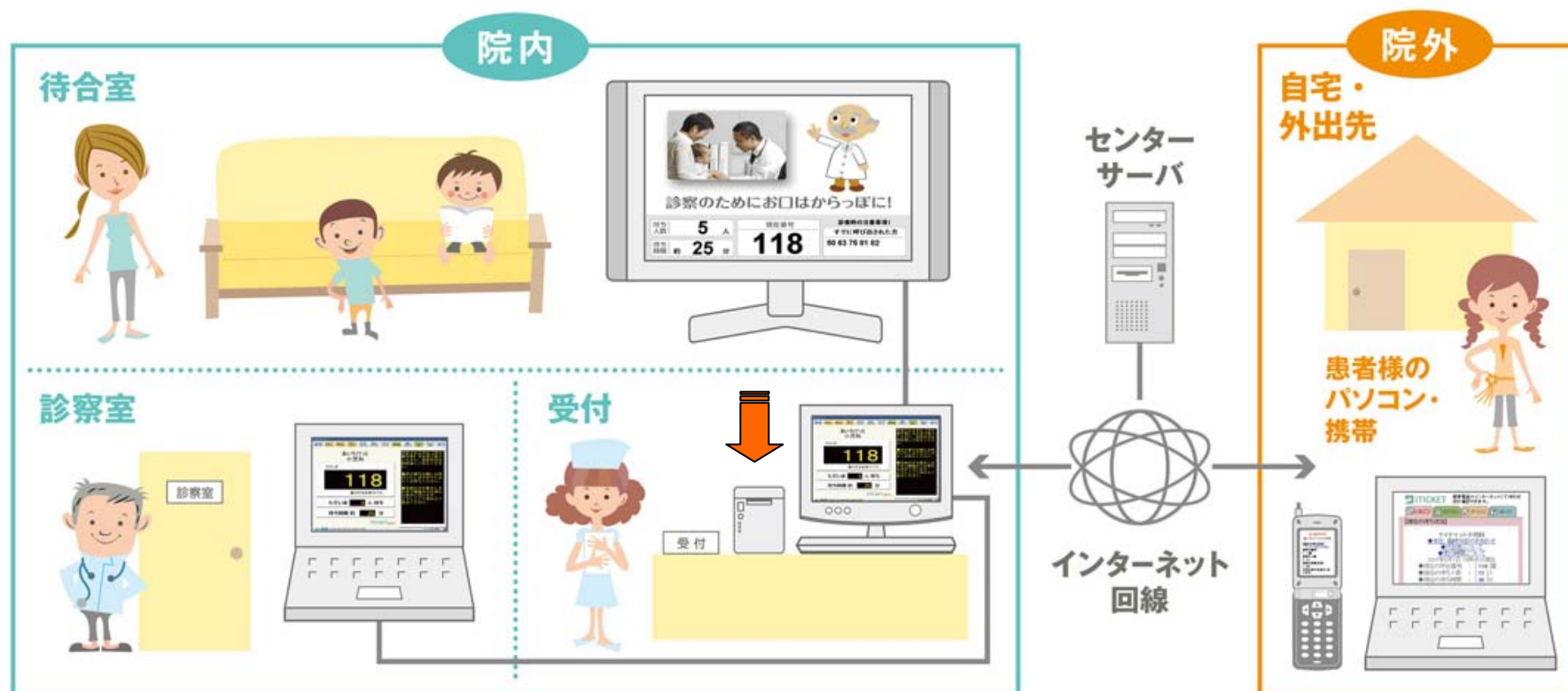
今期も拡大を継続する見込み

キャリア事業の成長性



 **本丸の医師向け人材紹介事業は現状年間1億円程度。今後、数十億円規模の事業に成長する余地がある**

アイチケットの診療予約サービス



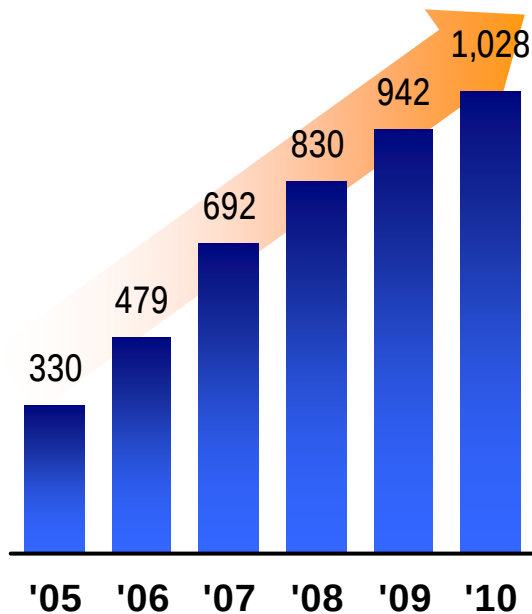
導入施設は1,000施設を突破。月間100万人以上のユニークユーザー。

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42万人を突破し、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 ~

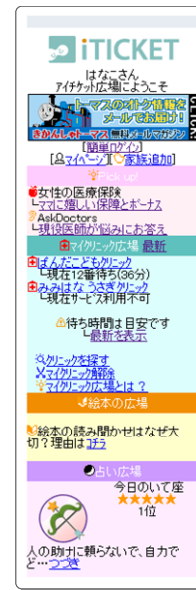
1,000施設突破

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

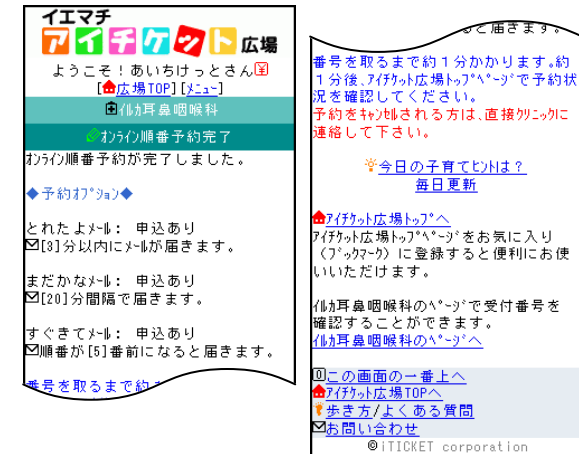


【料金体系】

- 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 ~

会員事業

有料オプション

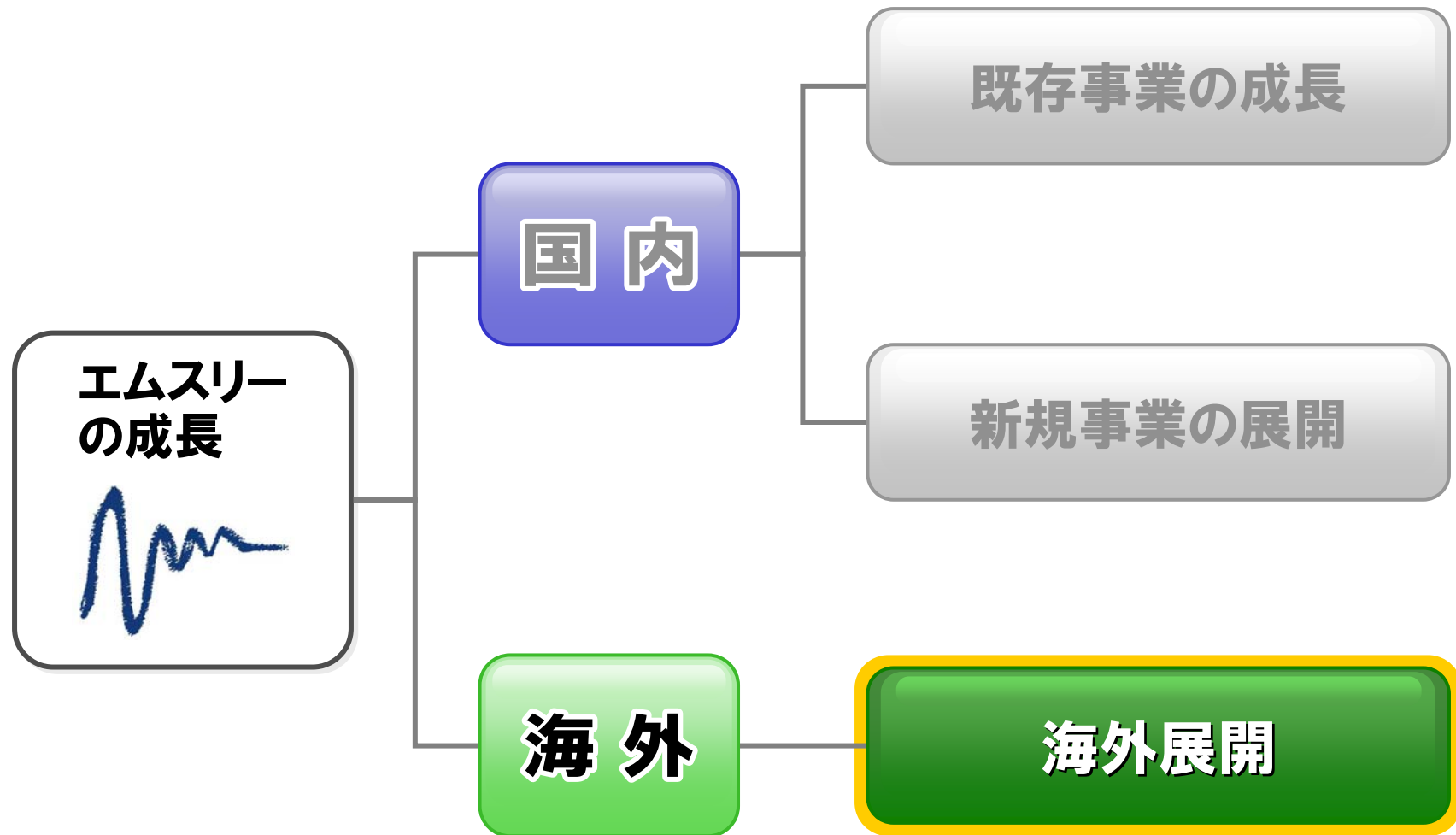


- とれたよメール
- まだかなメール
- すぐきてメール

【料金体系】

- 210円/月

2ヶ月余りで有料会員数は5,000人を突破。広告費用はゼロ、退会率は極めて低い



米国での展開

The screenshot shows the HemeOnc Linx website, which is part of MDLinx. The header includes the MDLinx logo and a banner for Zolinza (vorinostat) capsules. The left sidebar contains a navigation menu with links to Home, Conferences, Jobs, Messages, Newsletters, and My Library. The main content area is titled 'Messages' and lists several articles, including 'Today's Hot Topic: Making Cigarettes More Addictive' and 'Top 50 Articles of 2006: What your colleagues were reading'. There is also an 'Article Search' box on the right and a 'Merck Product Services' sidebar on the far right.

■ M3 USA (100%子会社)を核に米国版「MR君」を展開

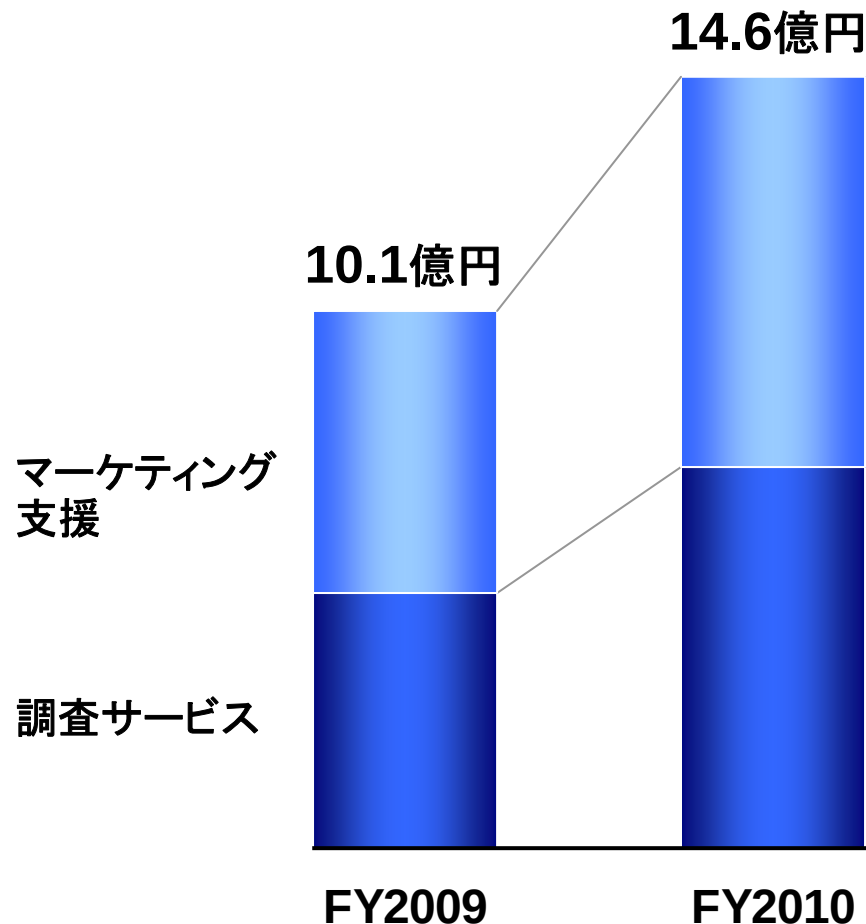
- 所在地 Washington D.C.
- 医療従事者36.5万人が会員、うち米国医師は12.5万人

■ 新プロモーション方法により、低コストで医師会員が急拡大(四半期で20%以上増加)。暫くこのトレンドは維持する見込み

■ 米国版MR君の「M3 Messages」に加え「MDLinx Clicks」も拡大、FY11の予算に対する現時点での受注比率はFY10より高く、全般的に順調

M3USA売上構成(EMSリサーチ連結後)

売上構成の推移



▶ マーケティング支援

- M3 Messages、MDLinx Clicksのサービス展開が本格化し、拡大
- その他の新規サービスも含め、製薬会社のニーズに幅広く対応していく

▶ 調査サービス

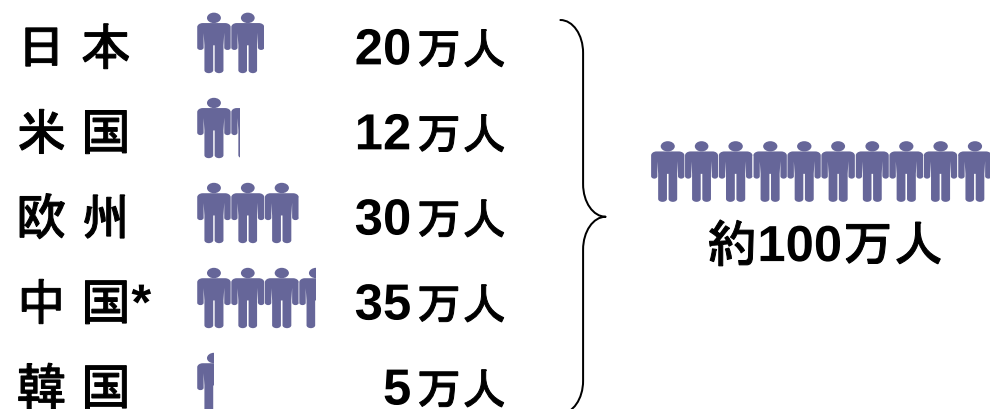
- MDLinx医師会員数の増加に伴い拡大
- 2010年11月にEMSリサーチ社を買収。100万人規模のグローバルでの調査パネルを構築

グローバル医師パネルの構築

- ✓ 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

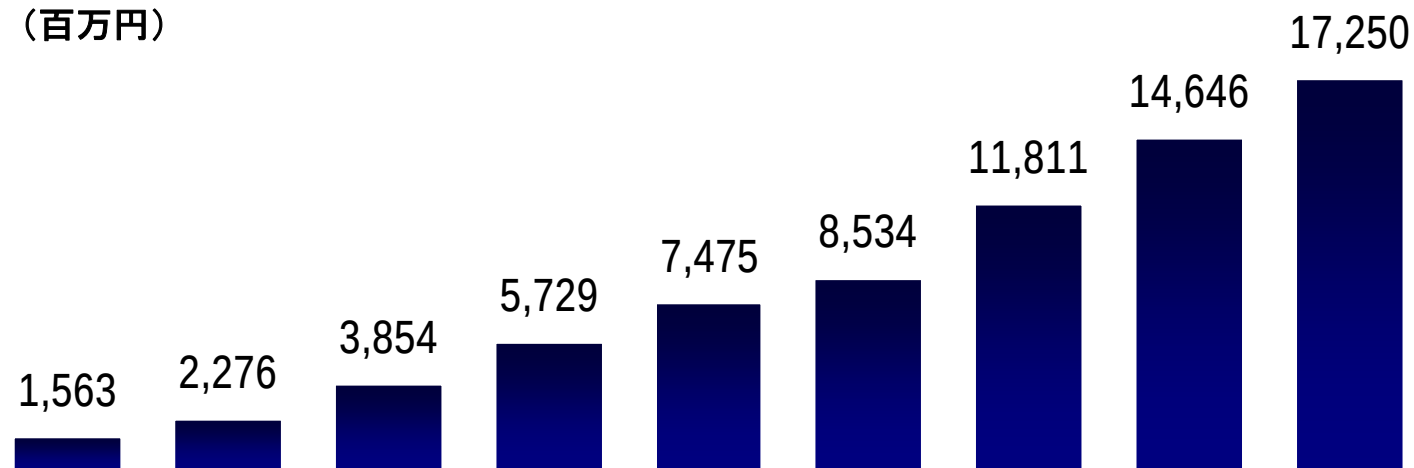


* DXY社と調査に関する独占的提携

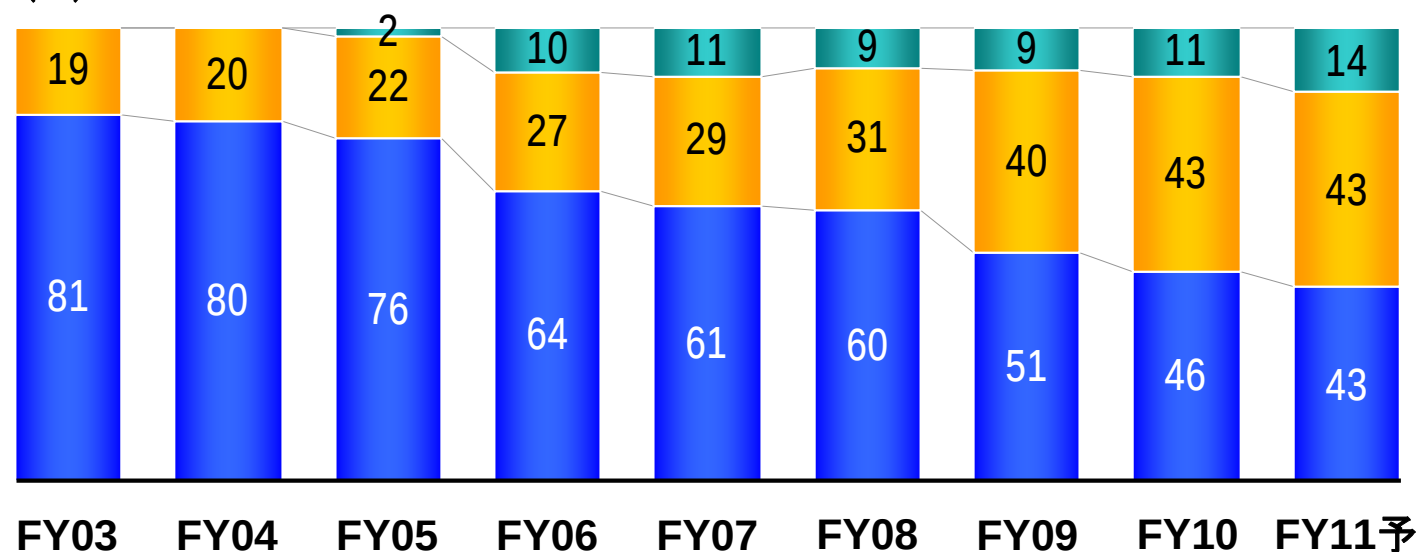
2011年度の業績予想

事業展開に伴う連結売上の推移

(百万円)



(%)



海外展開

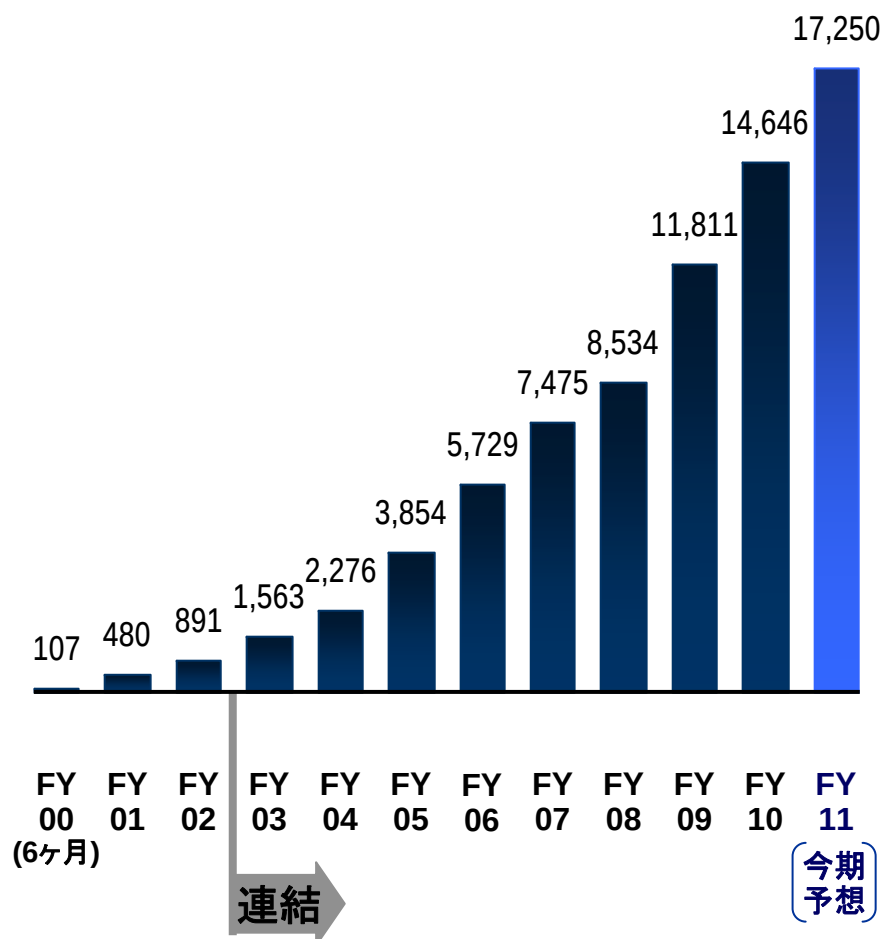
新規事業

既存事業
国内MR君

エムスリーの業績推移

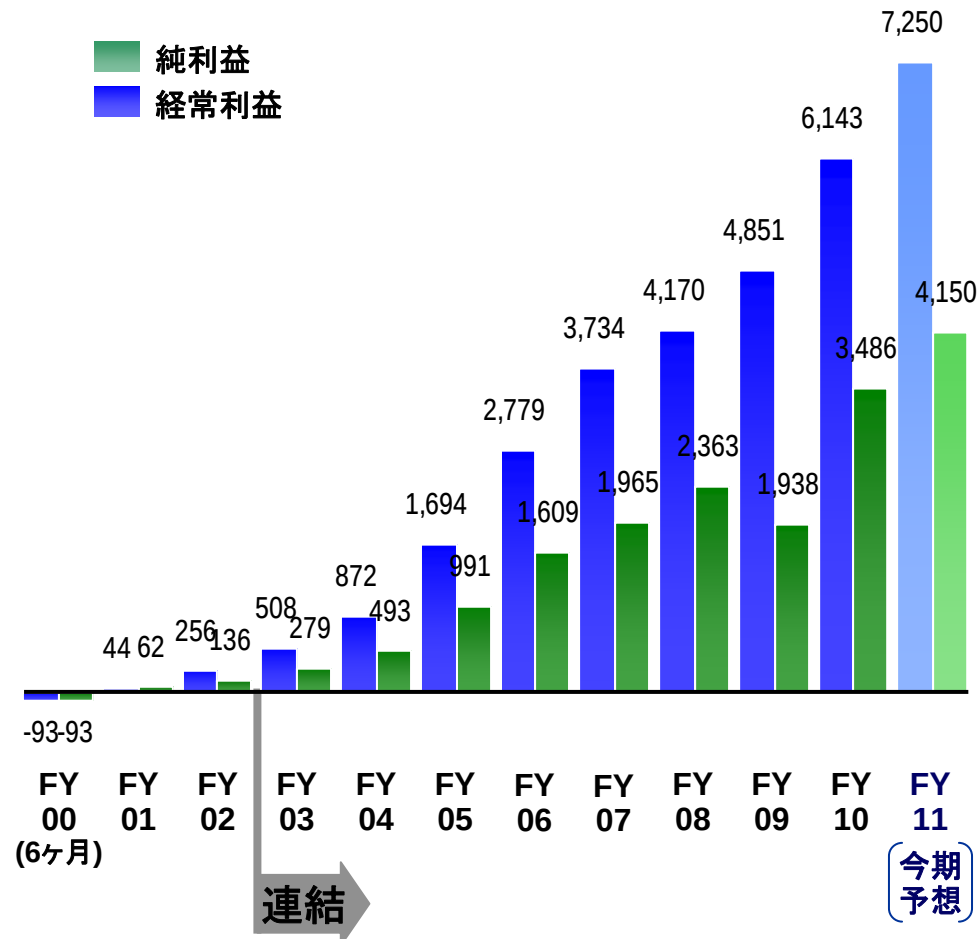
売 上

(百万円)



経常利益・純利益

(百万円)



2011年度予算の前提

トップライン	MR君	↗	FY10と同ペースでの拡大
	調査、その他	→	調査、QOL君などは保守的な見込み(概ねFY10と同水準)
	キャリア事業	↗	オペレーション改善による求職者獲得数の増加と共に、キャリアコンサルタントの増員と生産性向上により40%の増収
	エビデンスソリューション	↗	進行中の大型プロジェクトの本格化、受注活動中の新規プロジェクトの50%を反映
	海外	↗	マーケティング支援、調査事業が引き続き拡大。EMSリサーチが連結業績へ寄与
	震災	↘	新規プロジェクト開始タイミングの遅れ等、震災による影響など、全体で▲2~3億円程度の減収を想定
コスト	エムスリー	↗	エンジニアと製薬会社向けビジネス担当を中心に約50人(+35%)の増員
	エムスリーキャリア	↗	キャリアコンサルタントを中心に約35人(+60%程度)の増員を計画

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