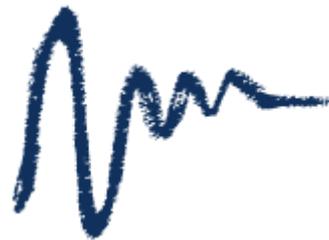


---

# エムスリー株式会社

## 会社説明資料

2013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

- MR君の利用企業数は28社。あるクライアントと利用規模を大幅に拡大する長期契約(5年、50億円規模)を締結するなど、各社とも積極的な利用を継続
- Web講演会の売上は既に昨年度1年間の実績の3倍に到達

## 治験

- 治験君単体の受注件数は18件に到達、引き合い・受注は堅調
- 新たにグループ会社となったMICメディカルの構造改革が進捗、連結業績寄与分(4ヶ月分)で黒字化を達成。足元の受注状況も堅調で受注残は過去最高水準

## エムスリー キャリア

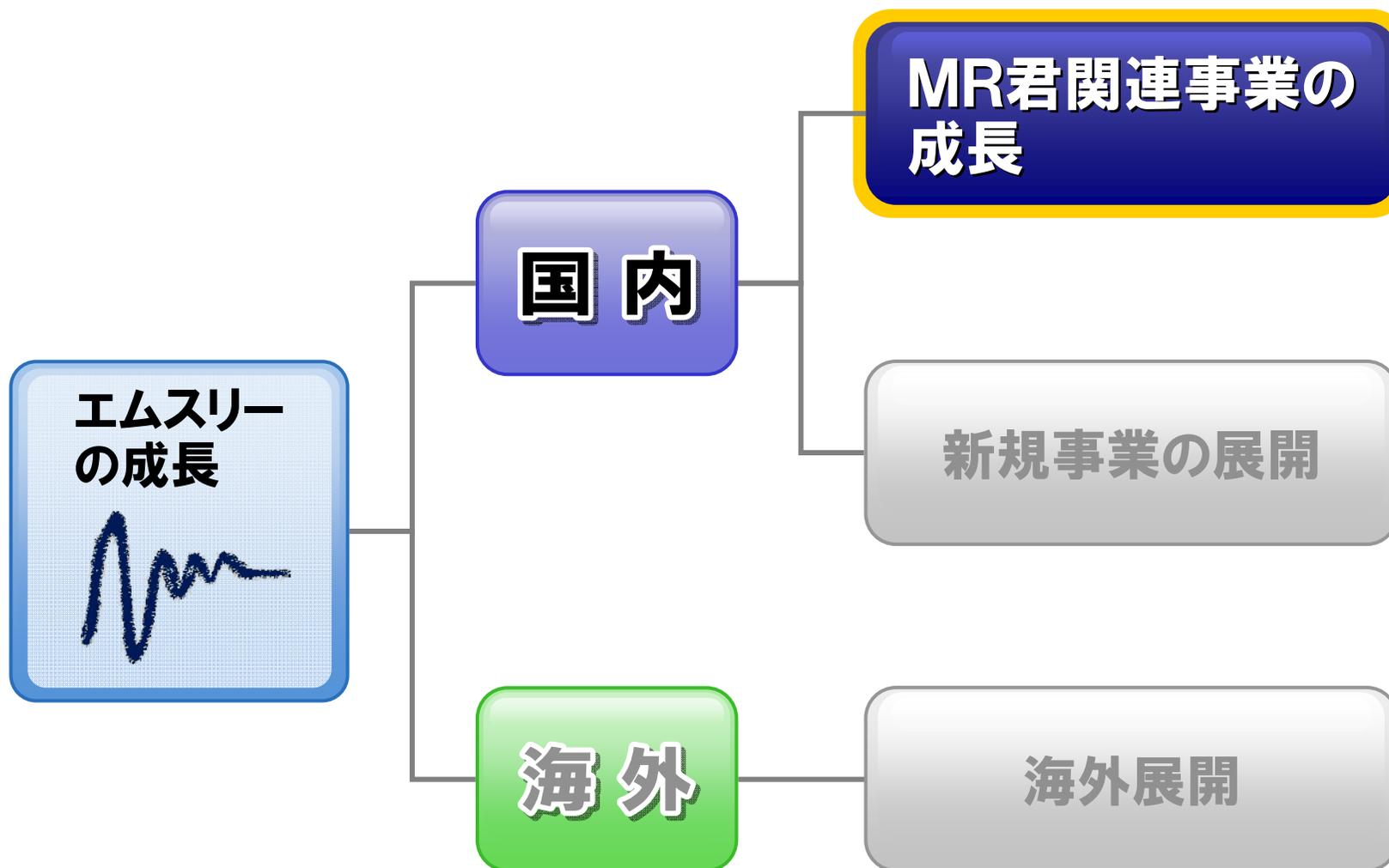
- 第3四半期までの累計売上は約24億円、前年比49%増
- キャリアコンサルタントの積極的な採用は継続(前年比約70人増)

## 電子カルテ

- CMSをグループ会社化、電子カルテ事業に参入

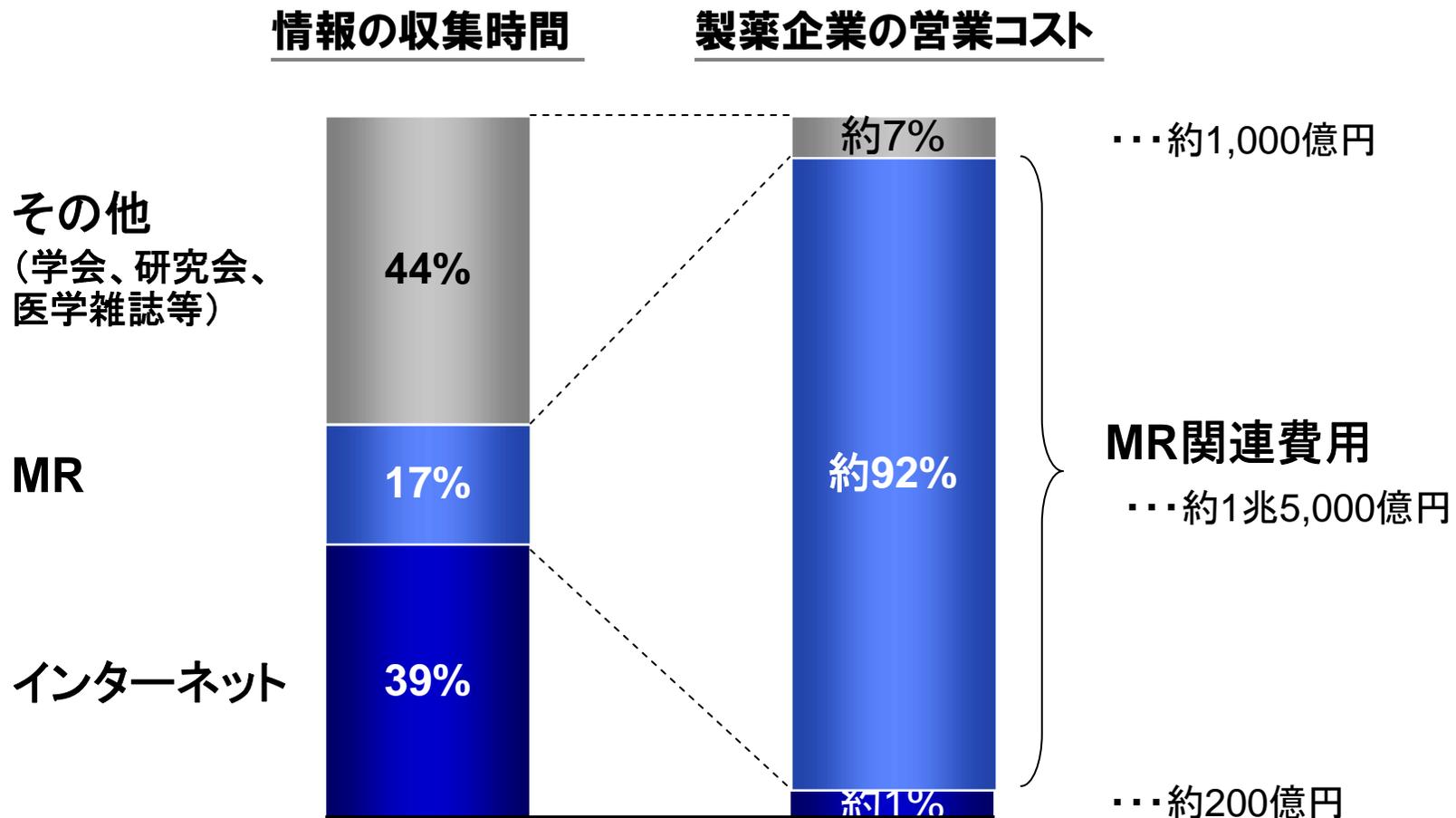
## 海外

- 米国：医師会員は22.9万人、前年比3万人増。拡大を継続
- 欧州：構造改革実施後の体制立て直し中。業績は徐々に拡大
- 中国、南米：現地の製薬会社や企業をクライアントとして事業を開始



# 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。



# MR君の成長へ向けて



大口クライアントを中心に利用が拡大  
トップ5クライアントの平均売上は対前年同期比で30%以上増加

# 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

35,000万円

15,000万円

1,000万円

トップ5クライアントの平均: 60,000万円

# Web講演会

m3.com 講演会

山田太郎先生 (会員登録変更 / ログアウト) m3ポイント: 5,120p (amazon® ギフト券11,000円相当)

MR君・QOL君 医療ニュース 医療雑報 Community SNS Ask Doctors 医師求人 医院開業 Select More M3

m3.comトップ 講演会 ライブ講演 MR君・QOL君内検索 検索 検索設定

〇〇〇〇株式会社  
〇〇疾患に対する治療戦略について  
演者: 〇〇〇〇〇〇先生

**【講師紹介】**  
19〇〇年〇〇大学医学部卒業  
〇〇領域における治療アプローチに関しては海外での評価も高い。  
現在、〇〇病院〇〇科勤務

この講演会は、担当MRからのご招待です。

〇〇〇〇  
〇〇〇〇株式会社

いつもお世話になっております。  
講演会をご覧いただき、ありがとうございます。  
[▲こちらの担当MRが資料をお持ちします](#)

演者に質問する

質問内容を送信しました。

ご質問内容を記入し、送信ボタンを押してください。

送信

■ 先生のご感想をお聞かせください。  
(1分程度のアンケートです。m3ポイント50ポイント)

■ こちらより〇〇〇〇薬剤の資料一式を  
郵送依頼ください。

## ■ m3.com上で医師向け講演会を開催

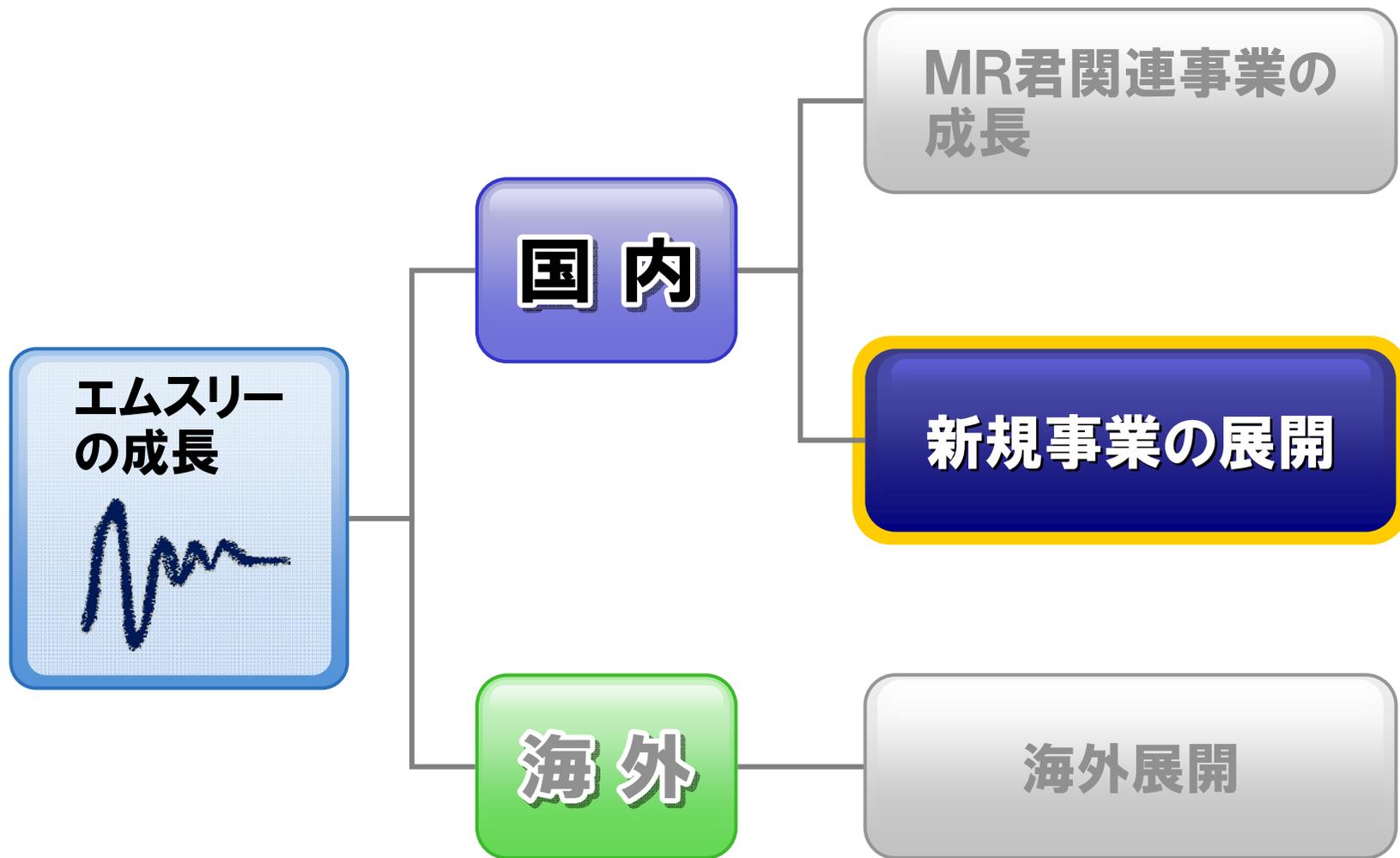
- m3.comの媒体力を活用し、全国20万人以上の医師へアプローチ
- リアルタイムでの質疑応答など双方向コミュニケーションが可能
- MR君、MR等と連携

## ■ Webならではのメリットを提供

- 多忙、もしくは遠隔地の医師でも参加が可能
- 会場費用等の開催費用を削減

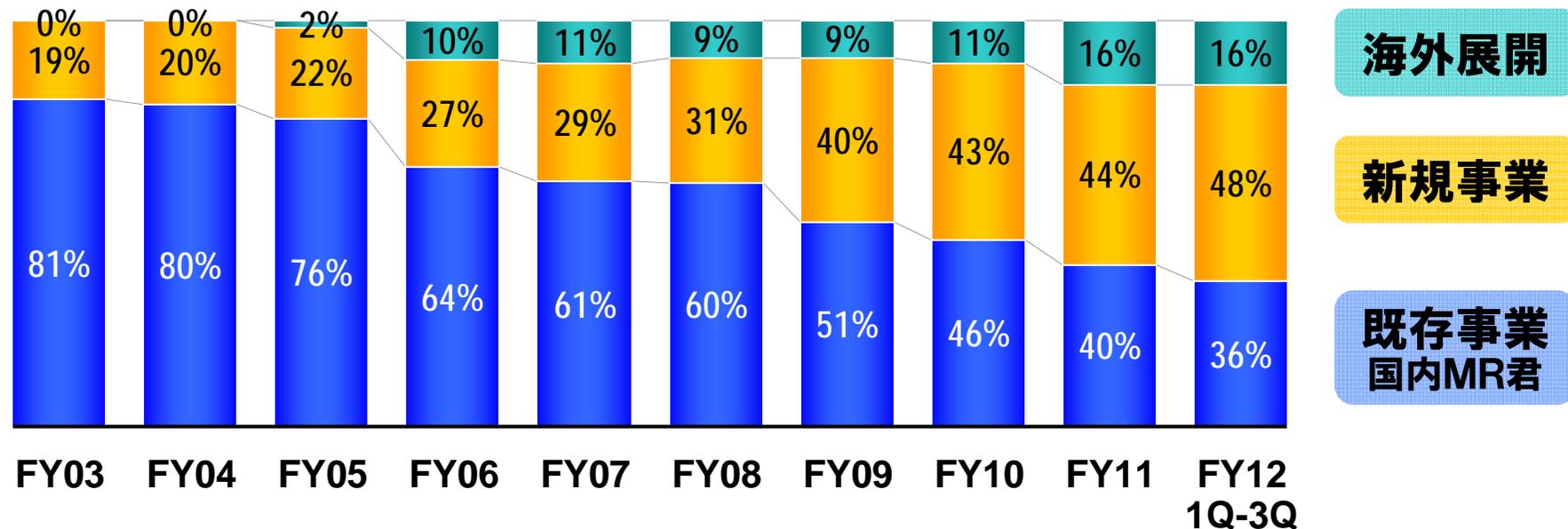
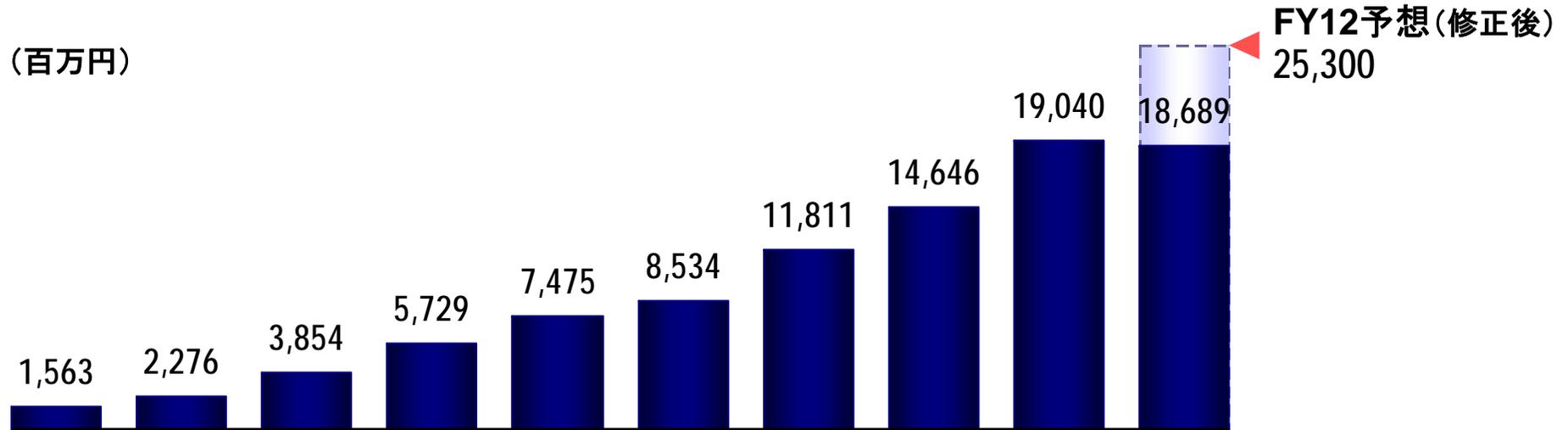
## ■ FY11の1年間では130回以上を開催、各回に数百~千名以上、のべ6.5万人の医師が参加

## ■ 利用企業数は18社へ拡大。FY12の実施回数は350回を超え、のべ25万人の医師が参加するなどハイペースで拡大。



# 事業展開に伴う連結売上の推移

(百万円)



# メディアカを活用した新規事業（2009.12時点）



**新規事業全体で50億円弱。エムスリーキャリア設立前で治験事業もメビックスのみ**

# メディアカを活用した新規事業



**新規事業全体で120億円を超える規模。未実現の事業アイデアは10~20程度あり、海外への展開も視野**

# 治験君の位置づけ

**「インターネットを活用して、健康で楽しく  
長生きする人を一人でも増やし、不必要  
な医療コストを1円でも減らすこと」**

これまでの  
10年間

**「MR君」を中心に医薬プロモーションの  
e化を推進**

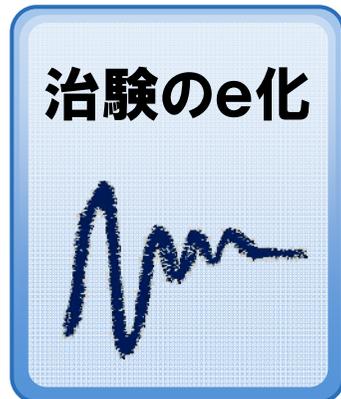
これから

**「治験君」を中心に医薬の研究開発の  
e化にチャレンジ**

# 治験のe化

## e化のテーマ例

## オペレーション



**SMOのe化**

- ▶ 施設開拓
- ▶ 被験者スクリーニング 等

**CROのe化**

- ▶ モニタリング
- ▶ EDC 等

**eインフラの整備**

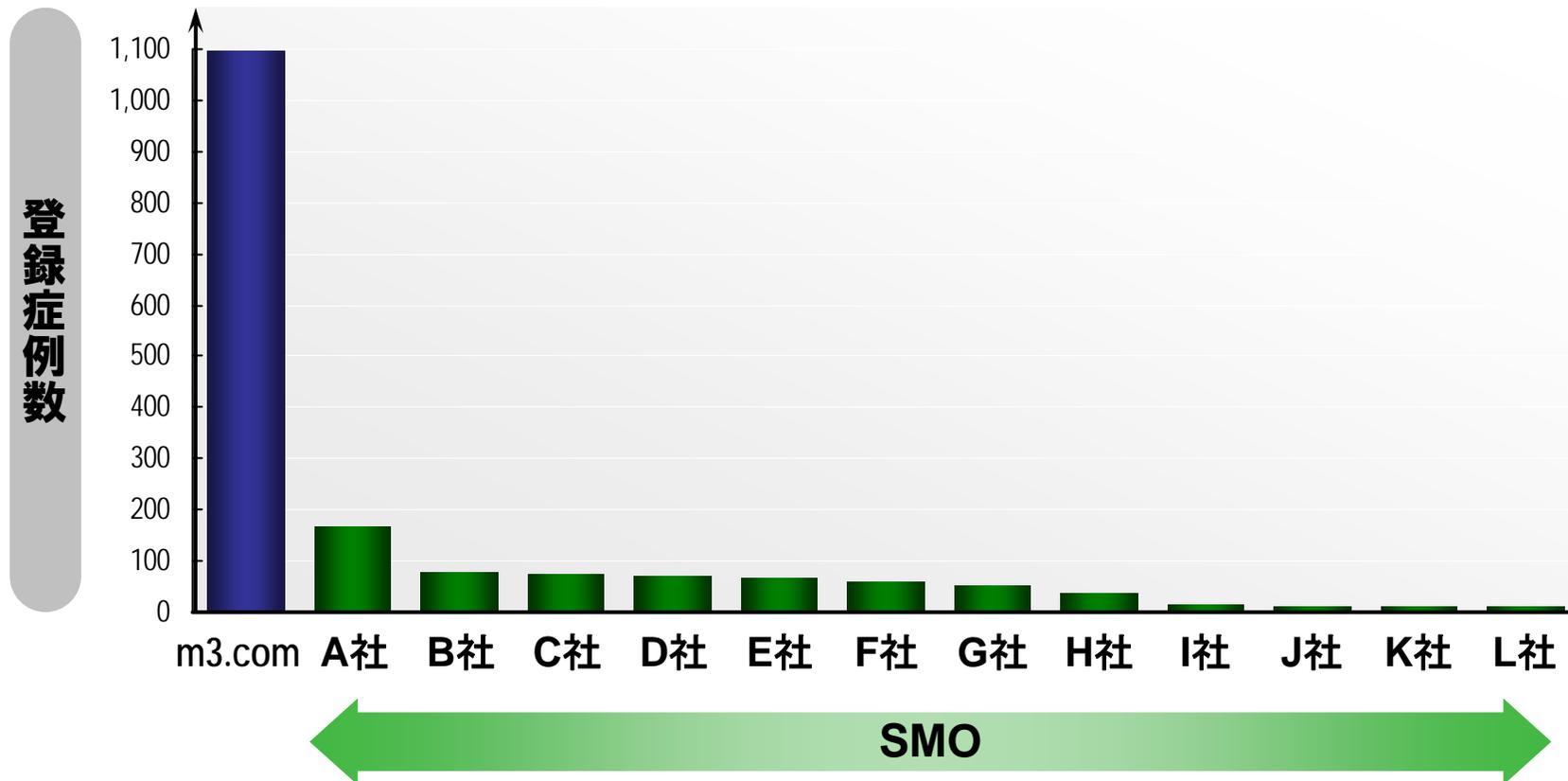
- ▶ 電子カルテを活用した治験の推進 等

	2011/9	グループ化 (100%)
	2011/12	グループ化 (100%)
	2009/4	グループ化 (メビックス100%子会社)

	2012/5	資本提携 (25%)
	2009/4	グループ化 (100%)
	2012/8	グループ化 (75%)

	2012/10	グループ化 (100%)
--	---------	-----------------

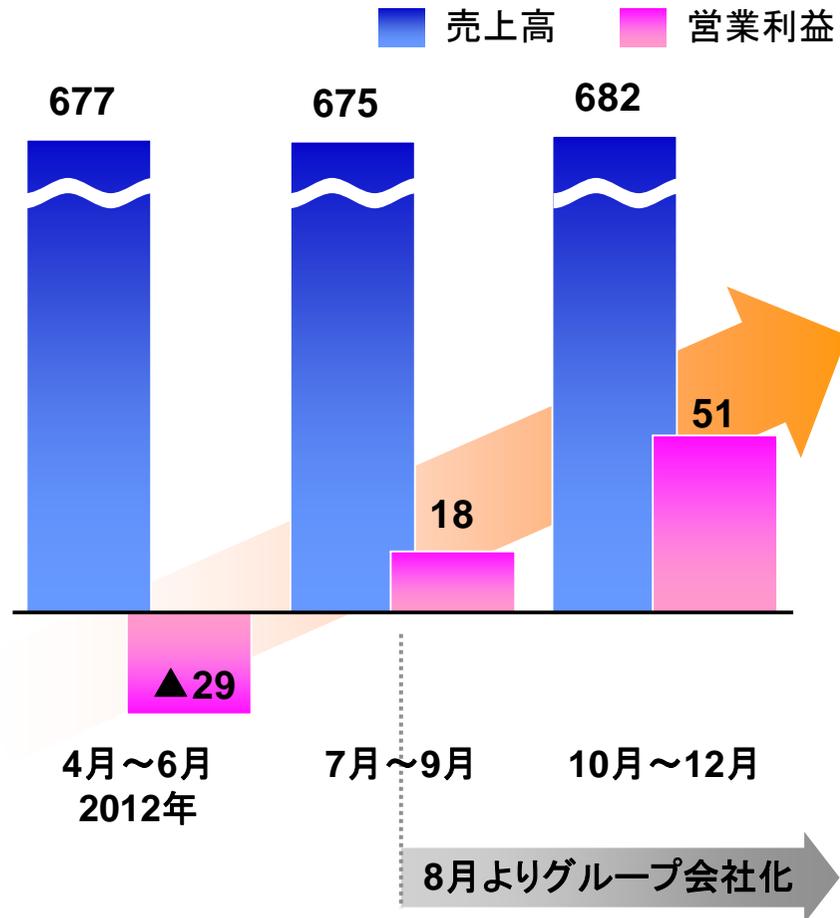
## あるプロジェクトにおけるSMO別症例登録状況



 治験君とCROのサービスを絡めた治験プロジェクトの提案を開始

# MICメディカル — 収益向上に向けた施策と進捗

## 4半期別単独業績



## 進 捗

### ■ 売上増

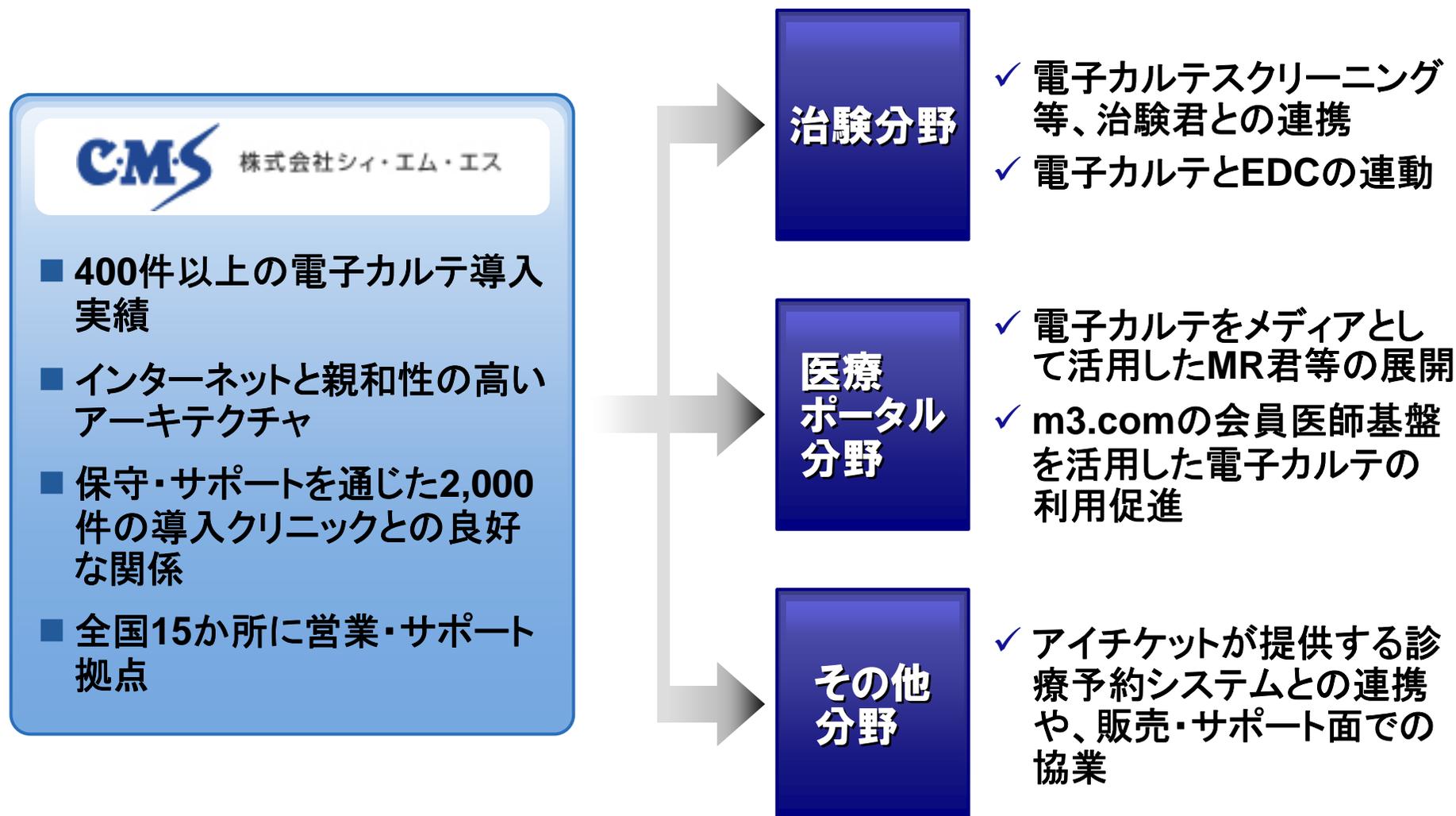
- メビックス、メディサイエンスも含めグループ内でCRAの配置を最適化することで稼働率、単価が向上
- 足元の受注状況も順調で受注残は過去最高水準レベル

### ■ 費用削減

- 上場廃止
- 販管費等の間接費用の抜本的見直し

 構造改革の進展に伴い、徐々に筋肉質な企業へ転換

# シィ・エム・エスー想定されるシナジー効果の例



# エムスリーキャリア



- m3.comのメディア力
  - 20万人超の医師会員
  - 8万人超の薬剤師会員
- 医療従事者向け求人広告事業におけるノウハウ

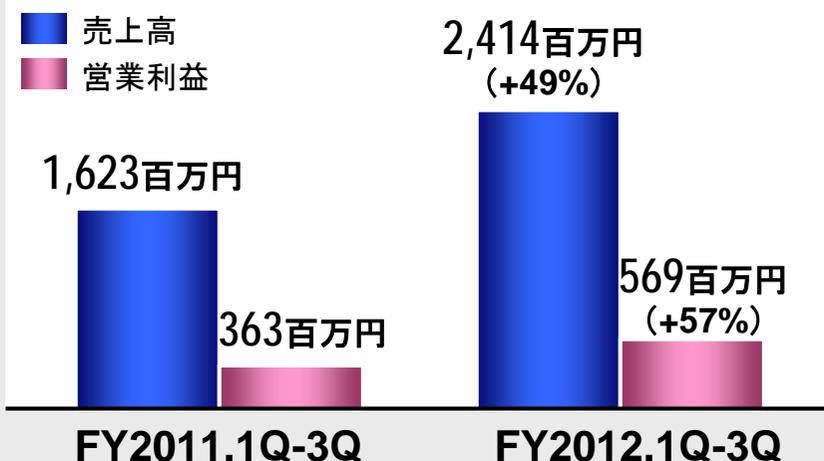


求人側と求職者側のベストマッチングを実現する、総合的なサービスおよびプラットフォームの提供



- 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

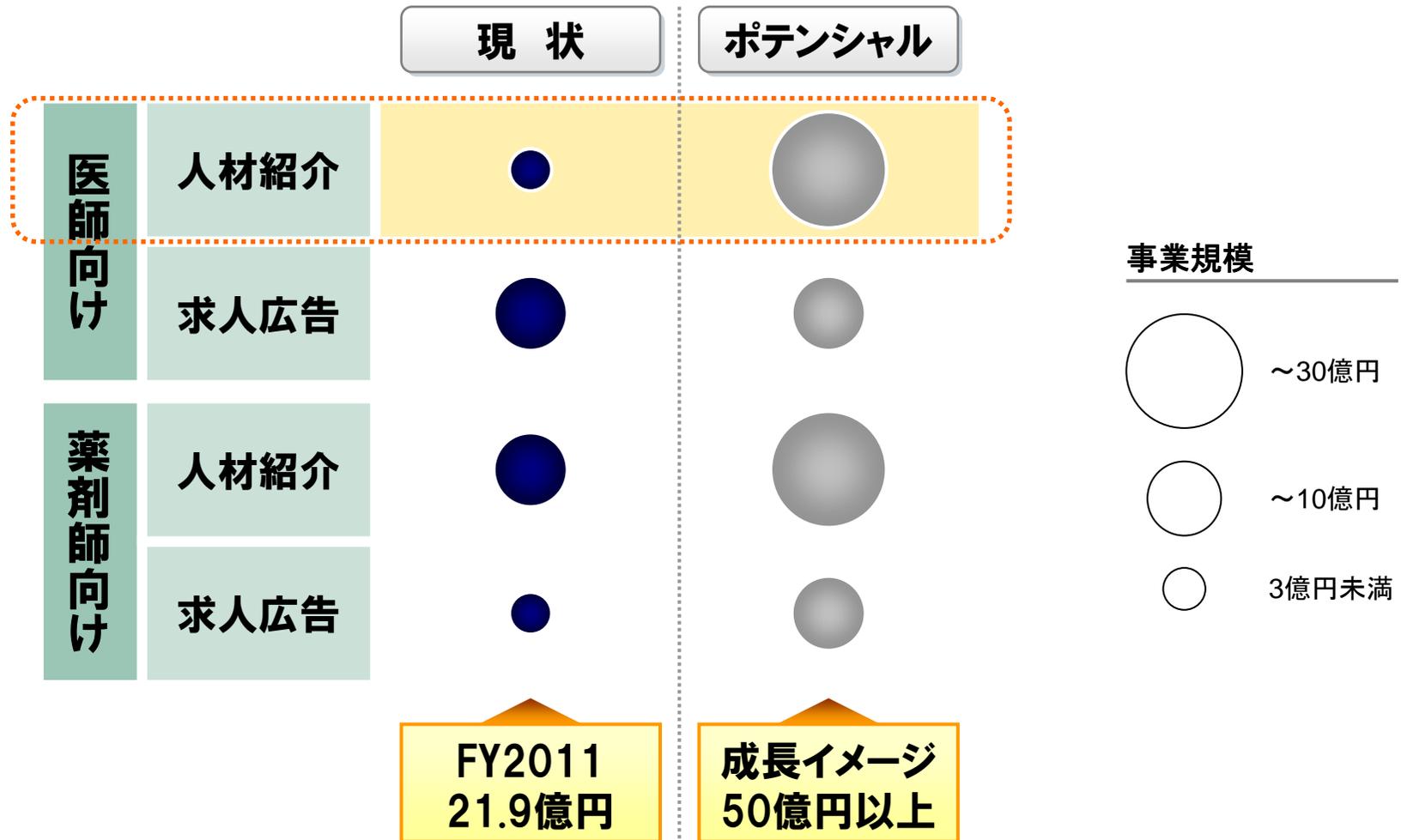
## 売上高、営業利益 前年比較



- 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

FY12は約35億円(前年比60%増)の売上を見込む。期間収益の最大化にこだわらず、キャリアコンサルタントの増員等、成長に向けた先行的な投資を継続

# 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3億円未満。今後、数十億円規模の事業に成長する余地がある

# コンシューマー向けビジネス

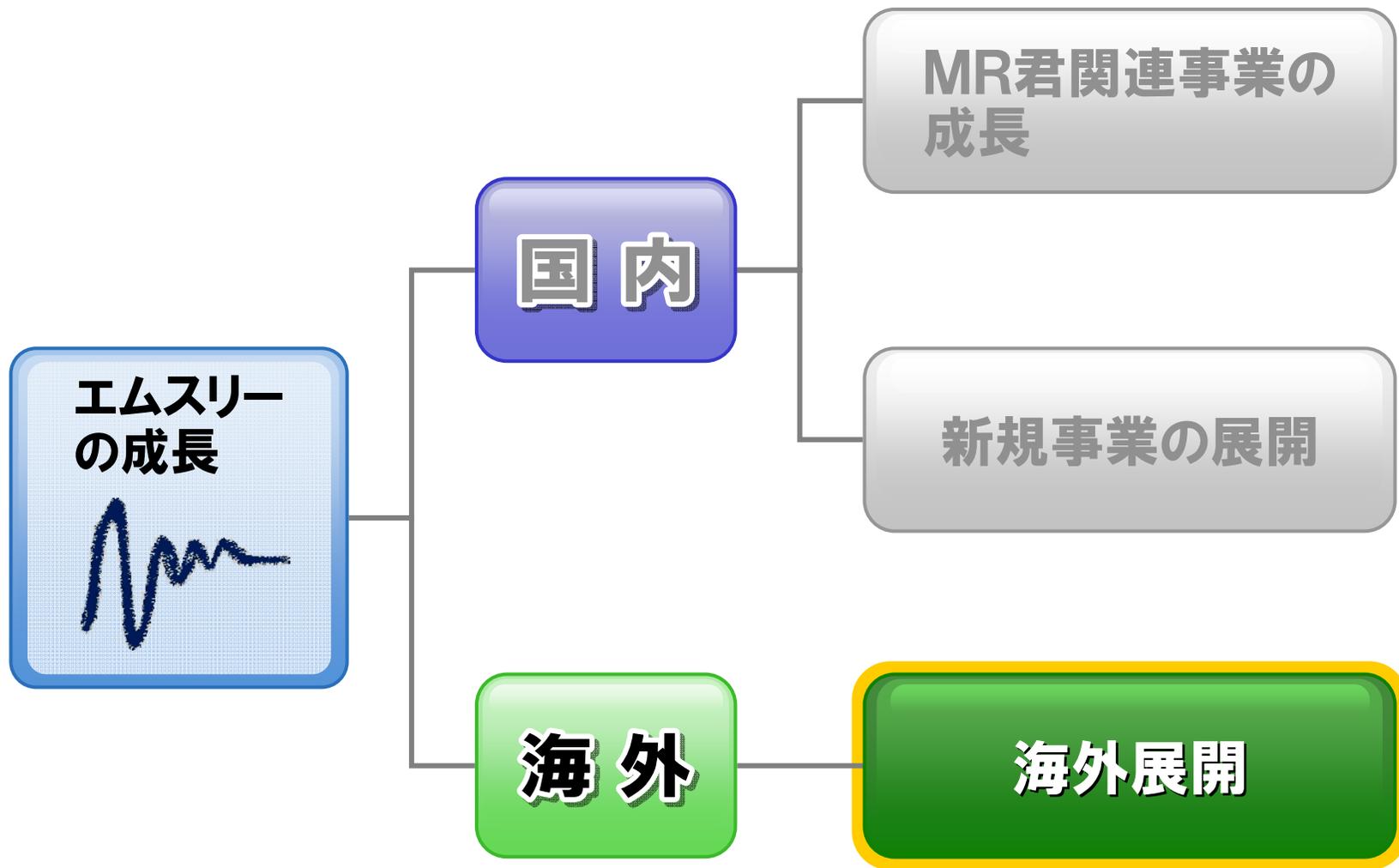


## ▶ 有料会員数は20万人を超え、過去最高

- AskDoctorsのスマートフォン会員がハイペースで拡大中
- スマートフォン会員はフィーチャーフォン(ガラケー)会員に比べてLTV(Life Time Value)が高い傾向

## ▶ さらなるサービスの拡充を目指す

- 医薬・医療分野以外の、一般生活者向け健康商品・サービスにおいて、医師の意見を取り込んだ商品開発や商品評価を実施
- 巨大な医師・患者会員ベースを活用した、新たな医療・健康情報の提供
- スマートフォンの特長を生かした新機能の開発



# 米国での展開

The screenshot shows the HemeOnc Linx MDLinx website. The header includes the logo and the text 'Today's Top Medical Abstracts'. A navigation menu on the left lists various sections. The main content area features a list of articles with titles and authors. A search bar is positioned at the top right, and a sidebar on the right provides links to Merck Services and online resources.

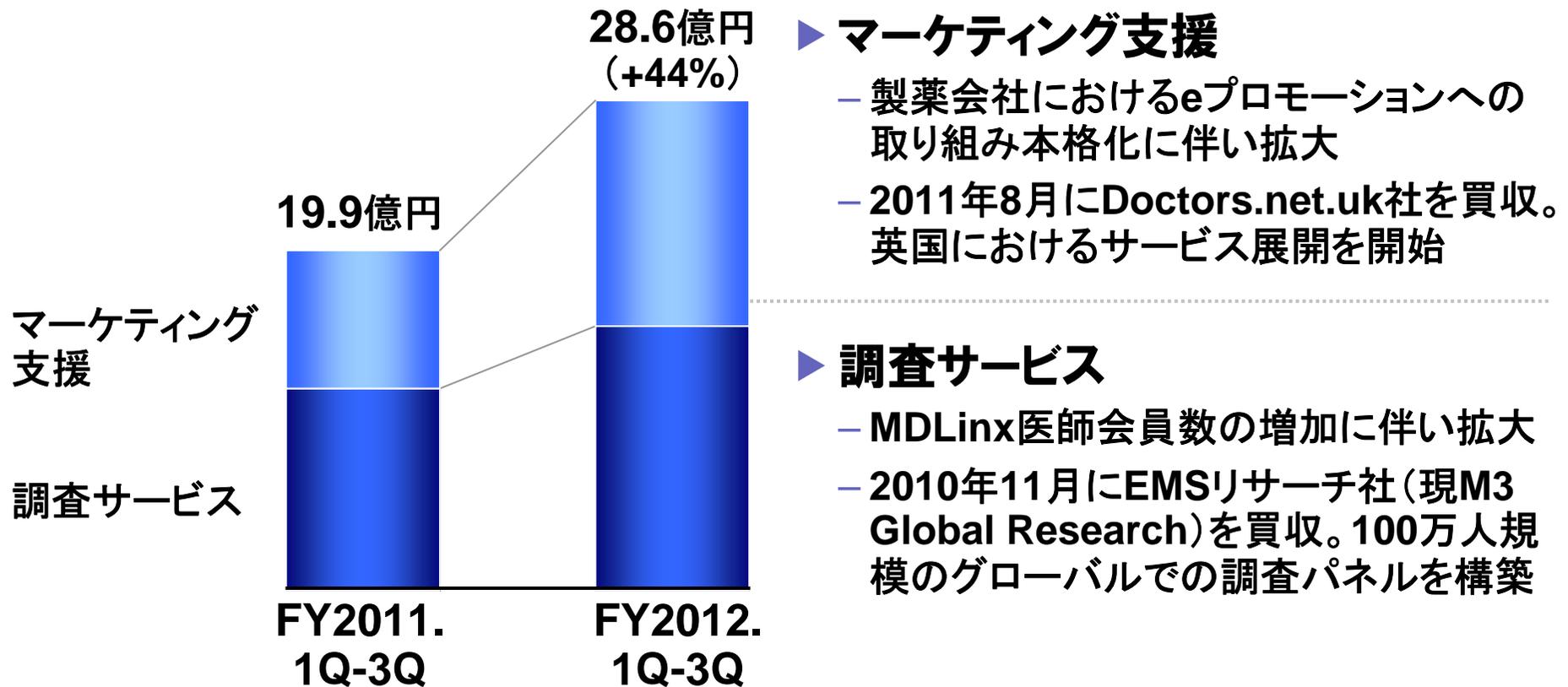
## ■ M3 USA (100%子会社)を核に米国版「MR君」を展開

- 所在地 Washington D.C.
- 米国医師の会員は22.9万人
- 医師会員数は前年比3.0万人増となり、拡大を継続

## ■ 新たに医師向けのリクルーティングサービスを開始

# M3USA売上構成 (M3 Global Research、Doctors.net.uk連結後)

## 売上構成の推移(累計)



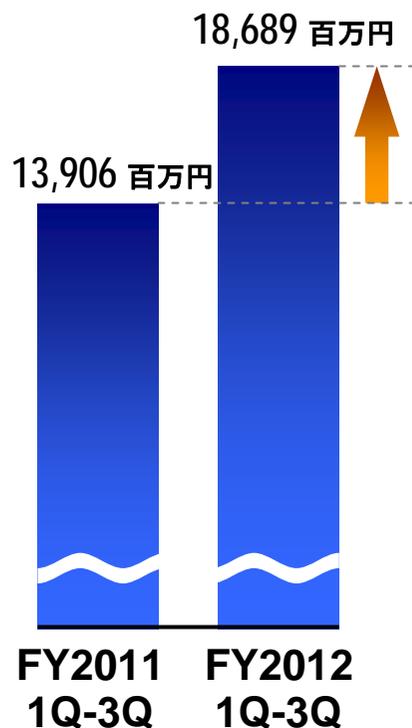
**👉** 米国においては製薬会社のマーケティング予算が縮小する中、拡大を継続。Doctors.net.ukにおいては構造改革実施後の体制立て直し中。

# 2012年度第3四半期 業績

# 2012年度第3四半期(2012年4~12月) 連結業績比較

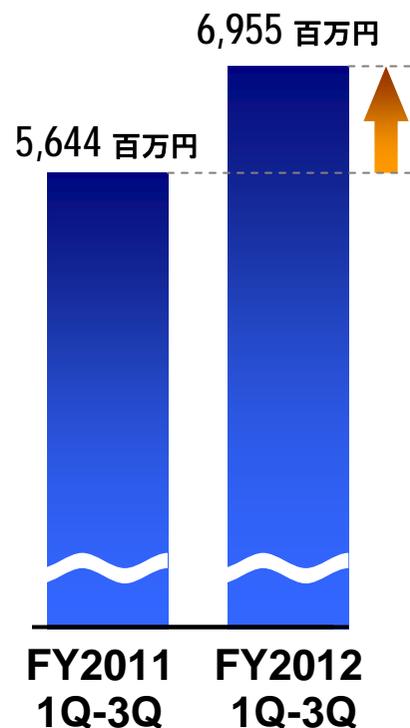
## 売上高

+34%



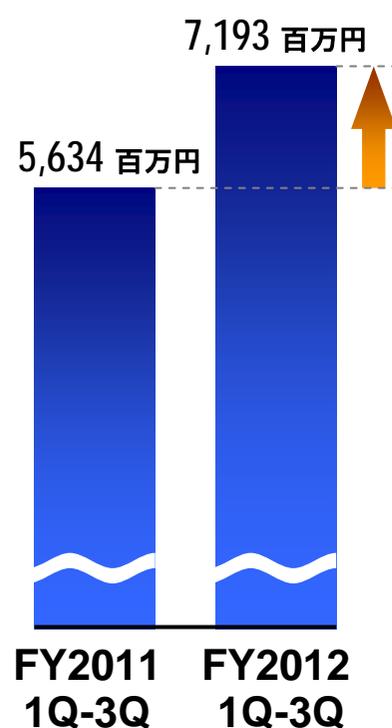
## 営業利益

+23%



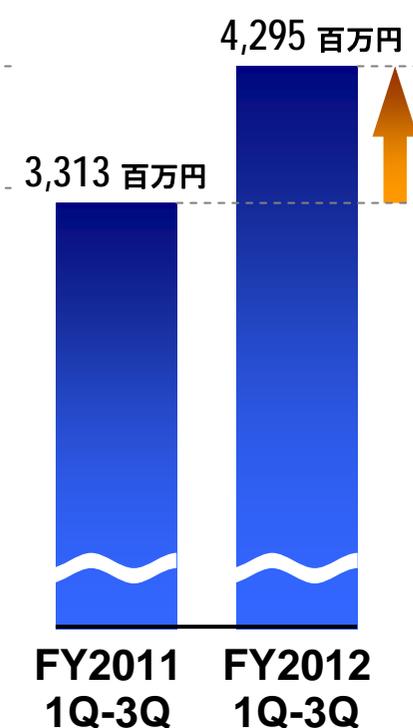
## 経常利益

+28%



## 純利益

+30%



**第3四半期(3ヶ月)の連結業績は売上高:7,311百万円、営業利益:2,643百万円、経常利益:2,745百万円、純利益:1,676百万円。  
→いずれも過去最高**

# 2012年度第3四半期(2012年4~12月) 連結業績

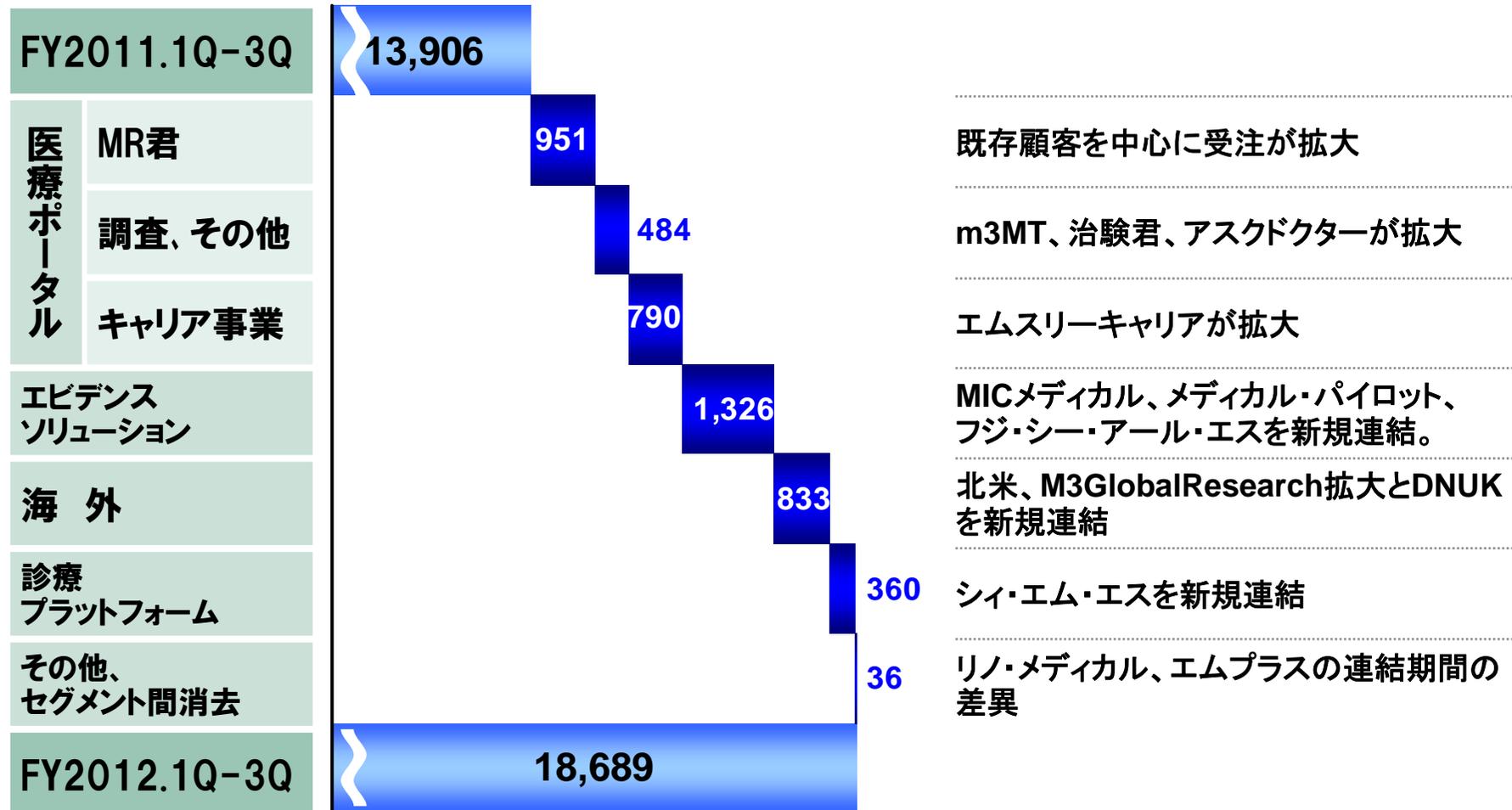
## セグメント別業績

(百万円)

		FY2011.3Q	FY2012.3Q	前年比
医療ポータル	売上高	9,845	12,072	+23%
	利益	5,609	6,904	+23%
エビデンスソリューション	売上高	1,640	2,967	+81%
	利益	288	366	+27%
海外	売上高	2,098	2,931	+40%
	利益	133	139	+4%
診療プラットフォーム	売上高	-	360	-
	利益	-	▲3	-
その他	売上高	511	576	+13%
	利益	53	45	▲16%

# 2012年度：連結売上高変動要因分析（前年比）

（百万円）



全ての事業分野が堅調に推移

# エムスリーの業績推移

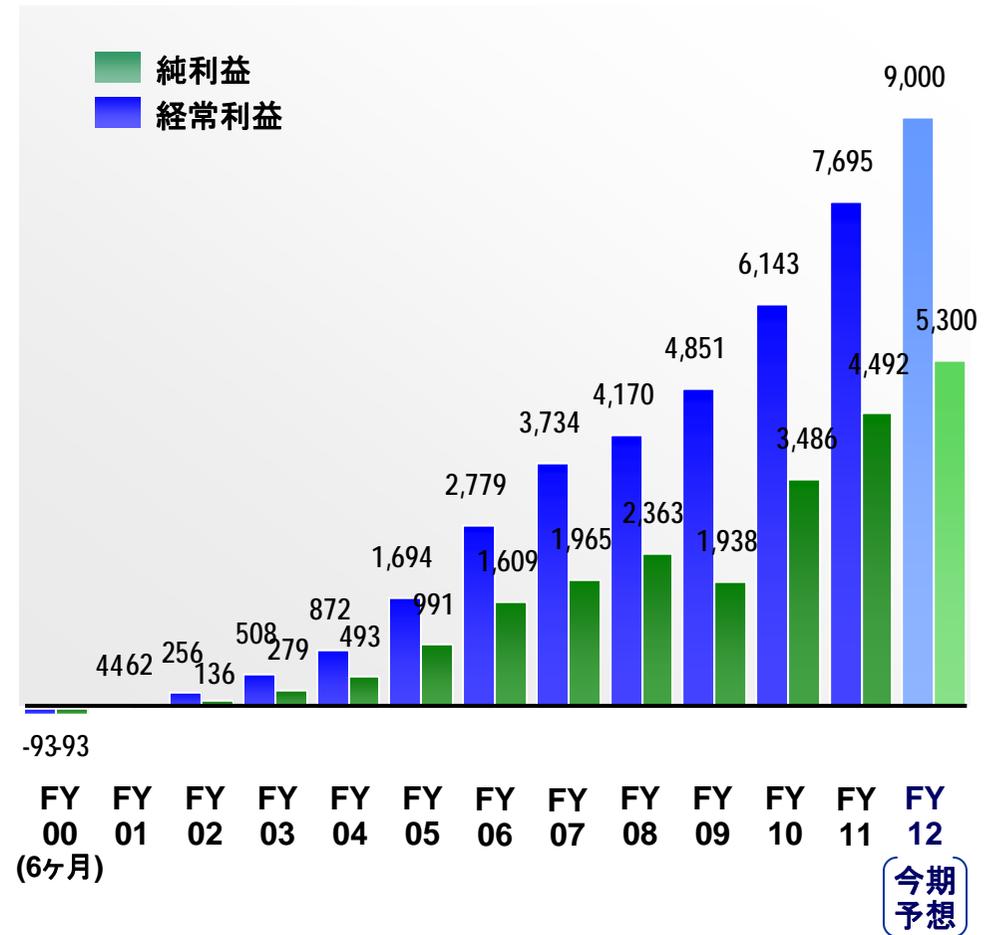
## 売上高

(百万円)



## 経常利益・純利益

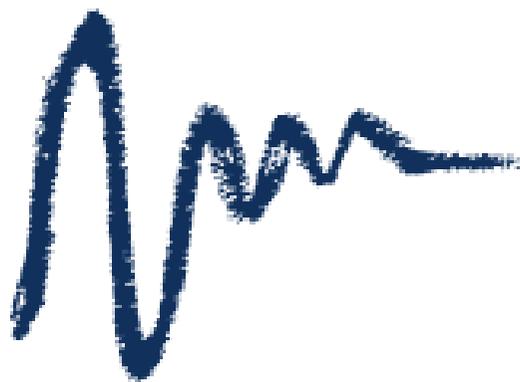
(百万円)



# 目指すは医療界の変革と新付加価値の創造

## M 3

<u>M</u> edicine	:	医療
<u>M</u> edia	:	メディア
<u>M</u> etamorphosis	:	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28万人  
(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