
エムスリー株式会社

会社説明資料

2013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

2012年度決算のまとめ

2012年度 連結業績

連結業績

(百万円)	FY2011	FY2012		
	実績	業績予想	実績	対前年比
売上高	19,040	25,300	26,007	+37%
営業利益	7,648	9,000	9,294	+22%
経常利益	7,695	9,000	9,625	+25%
純利益	4,492	5,300	5,598	+25%

- 期末配当は1,200円(普通配当1,000円、記念配当200円)

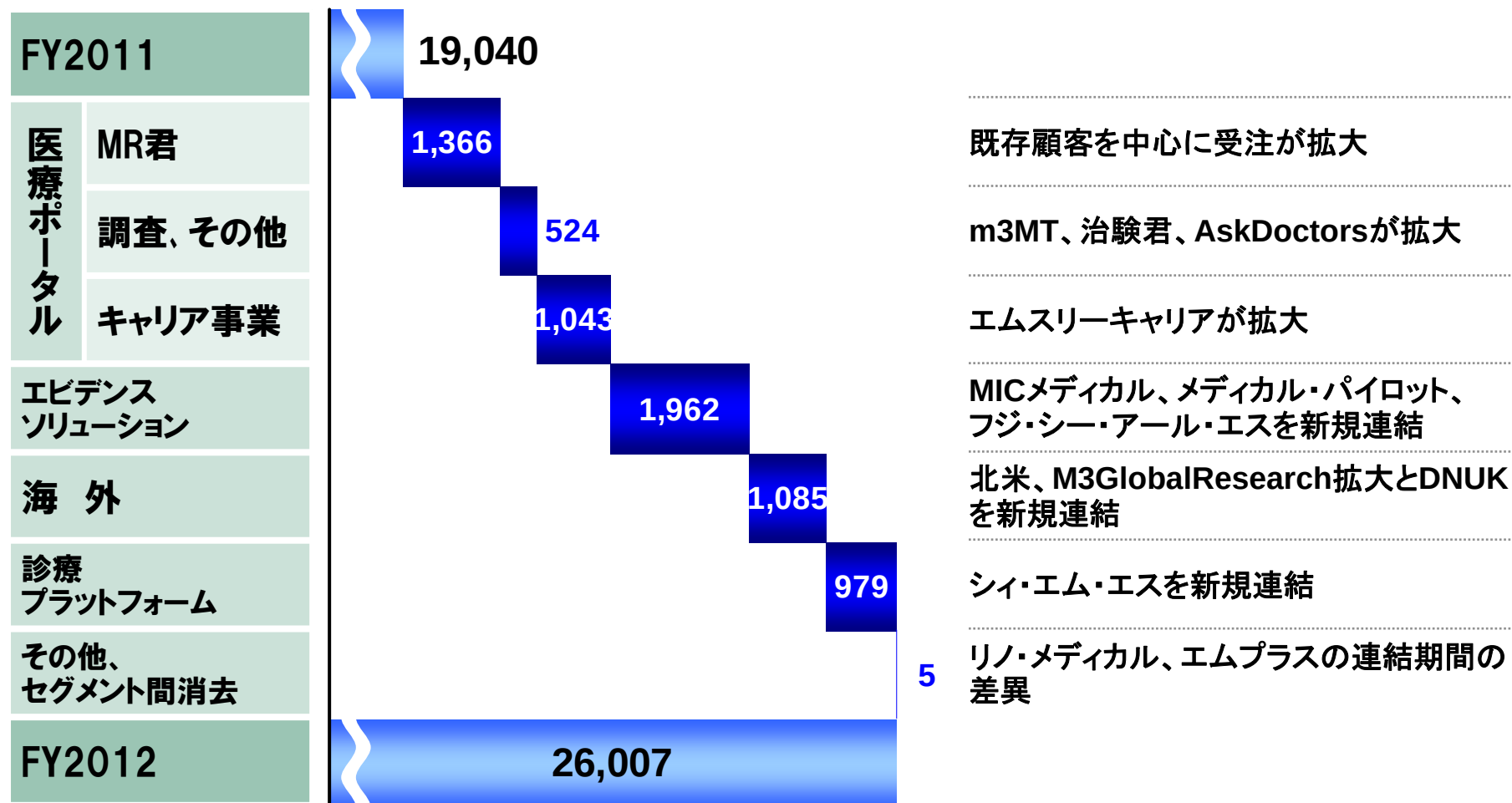
2012年度 連結業績（セグメント別）

セグメント別業績

(百万円)		FY2011	FY2012	前年比
医療ポータル	売上高	13,281	16,215	+22%
	利 益	7,625	9,189	+21%
エビデンス ソリューション	売上高	2,321	4,283	+85%
	利 益	423	517	+22%
海 外	売上高	2,983	4,069	+36%
	利 益	138	117	▲15%
診療 プラットフォーム	売上高	-	979	-
	利 益	-	63	-
その他	売上高	737	795	8%
	利 益	76	87	14%

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

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講演会の年間売上は昨年度の4倍以上と大きく拡大

治 験

- 治験君単体の受注件数は20件超。CROサービスとのパッケージ受注も拡大、累計受注額は既に25億円以上
- 新たにグループ会社入りしたMICメディカルの構造改革が進捗、黒字が定着。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

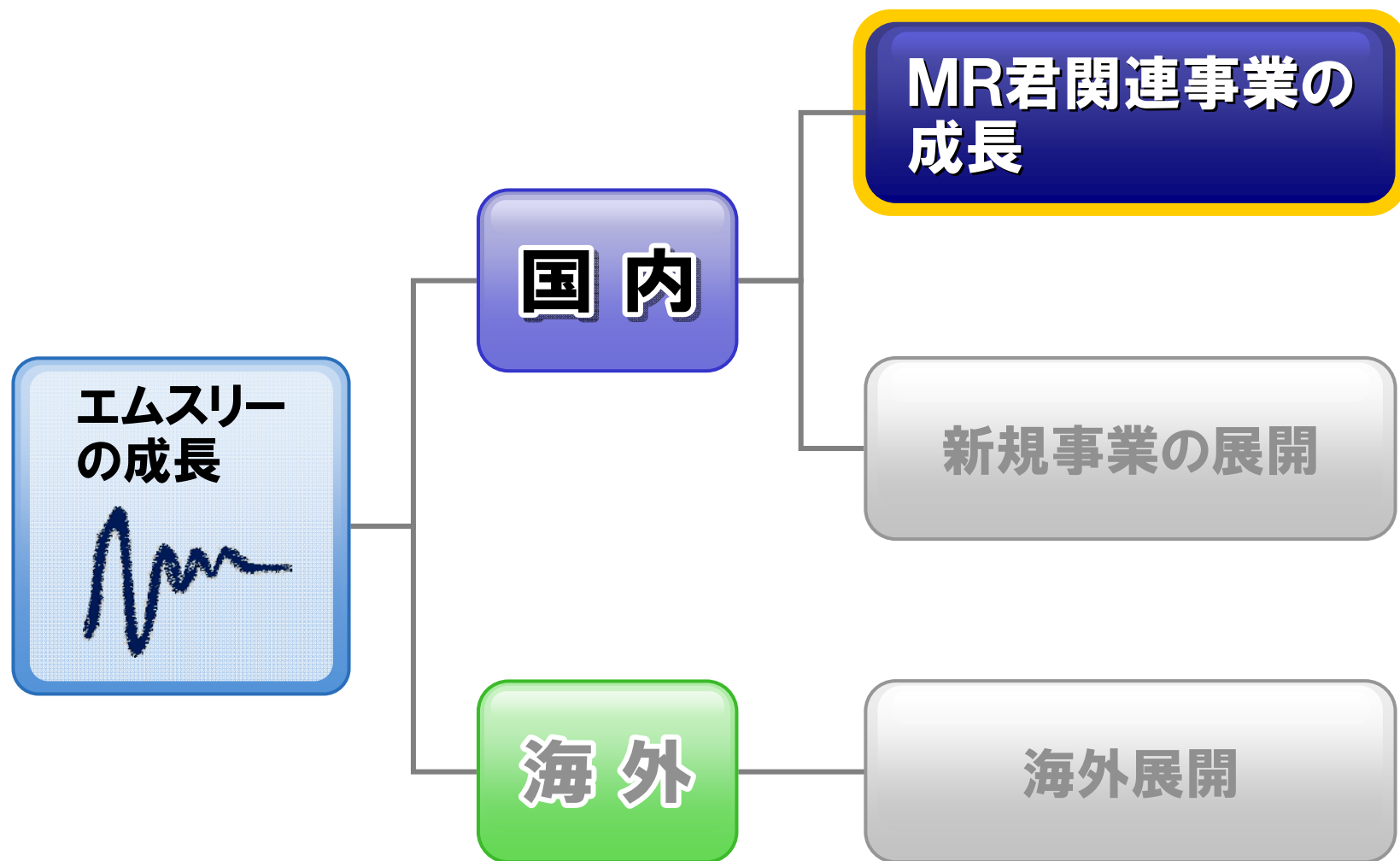
- FY2012の年間売上は約32億円、前年比48%増
- 医師向けの人材紹介事業は昨年度と比べ2倍以上に成長

電子カルテ

- シィ・エム・エスをグループ会社化、電子カルテ事業に参入

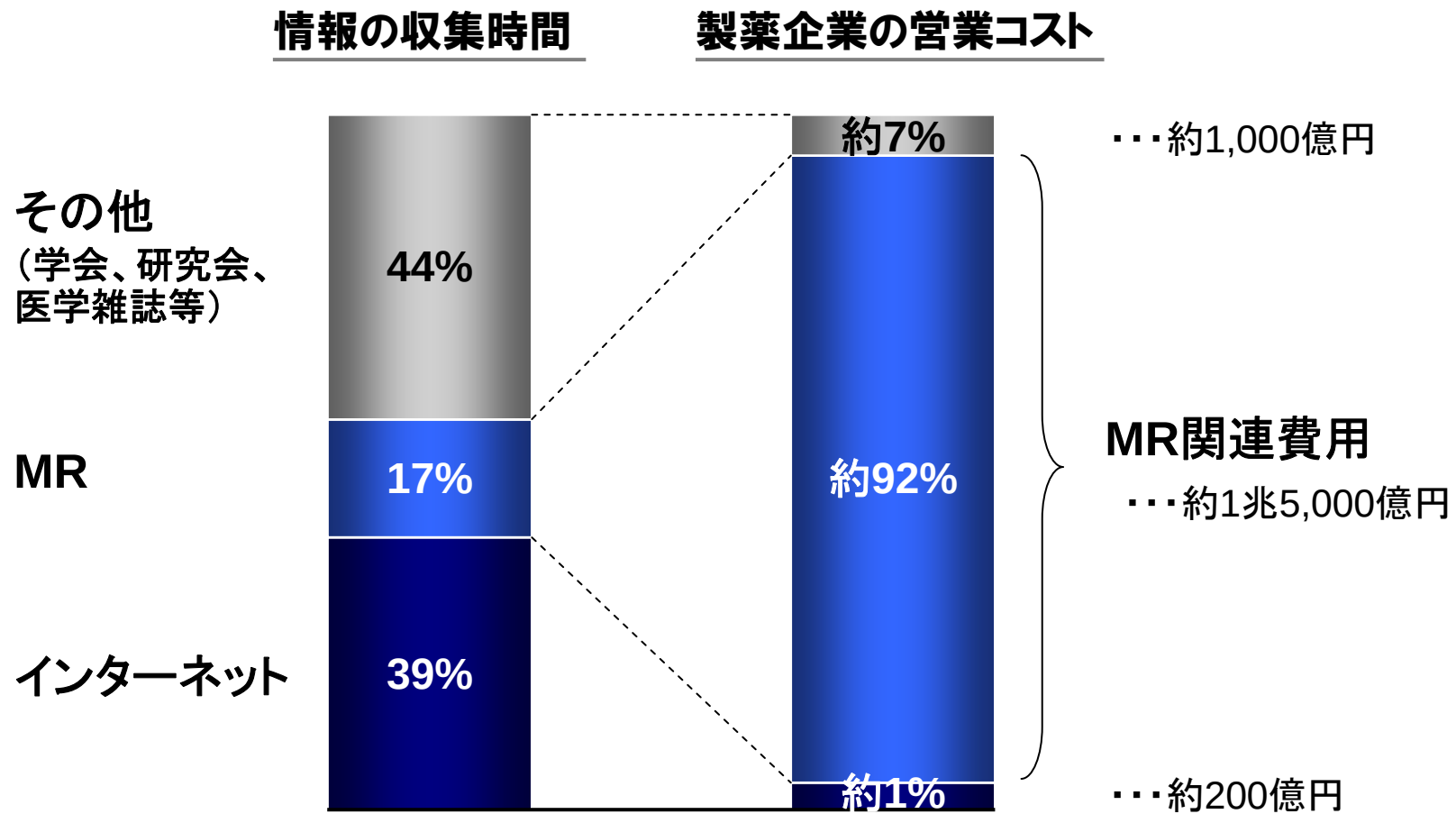
海 外

- 米英：各事業が堅調に拡大し増収増益
- 中国：40万人以上の医師が利用するWebサイト「医脈通」を運営する天盛と合併事業の基本契約を締結



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

44,000万円

20,000万円

1,000万円

トップ5クライアントの平均: 72,000万円

Web講演会

m3.com 講演会

山田太郎先生 (会員情報変更 / 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 医療雑誌 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

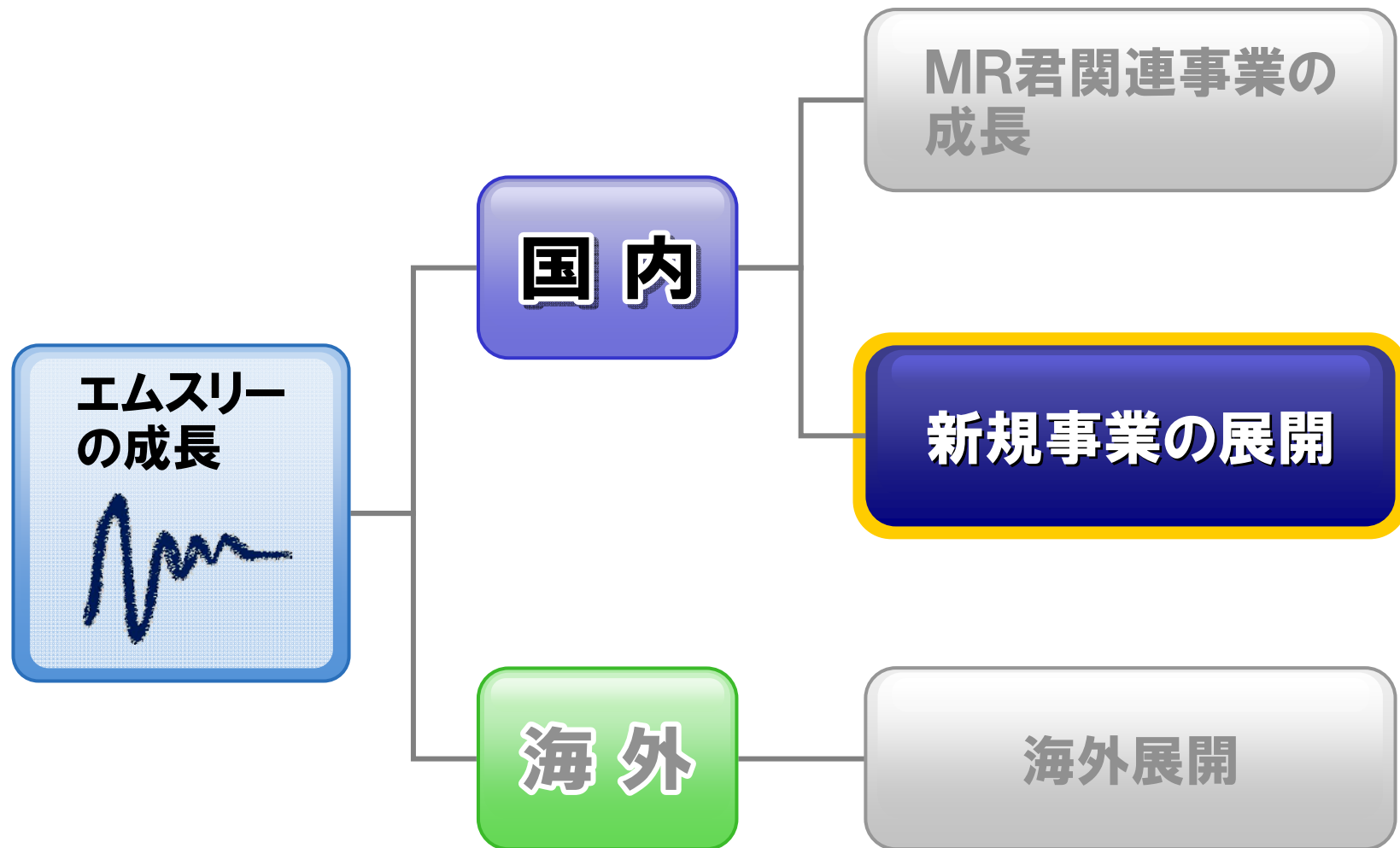
- m3.comの媒体力を活用、20万人以上の医師へアプローチ
- リアルタイムでの質疑応答など双方向コミュニケーションが可能
- MR君、MR等と連携

■ 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

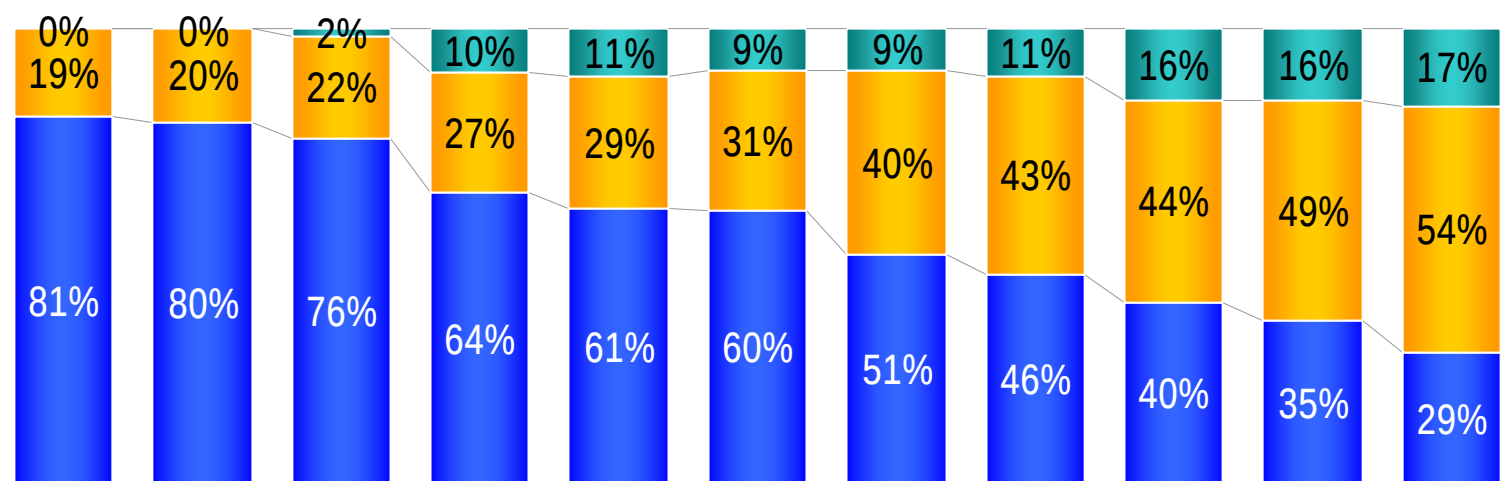
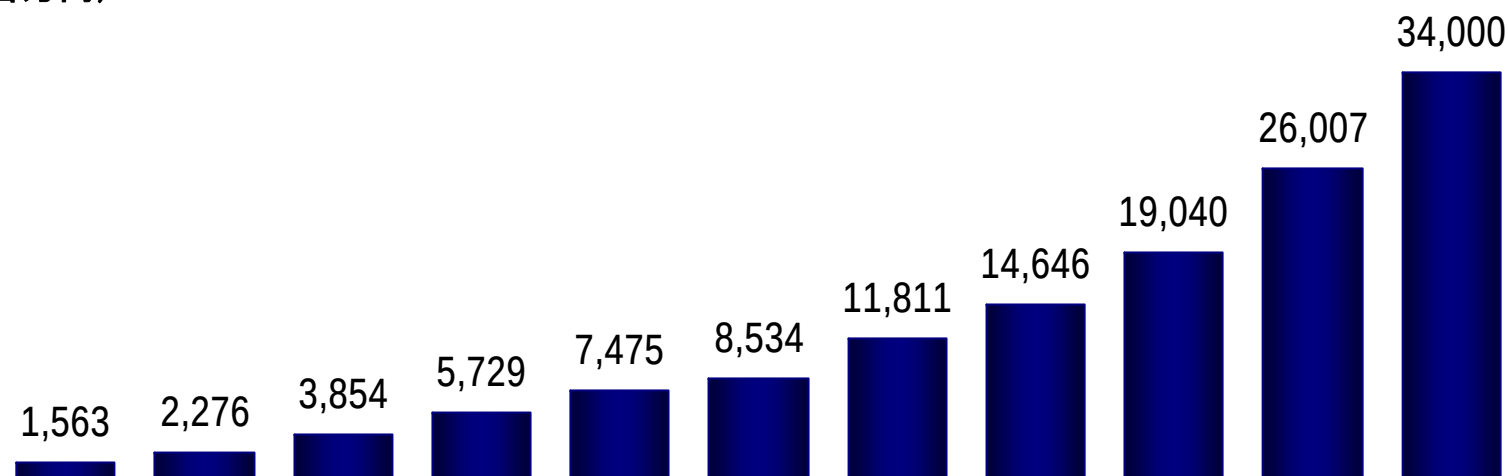
■ FY2012の1年間で利用企業数は13社から20社へ拡大。FY2013も堅調な拡大を見込む

■ 薬剤師向け講演会も積極化、さらにニュース番組等の新たな情報提供の形も検討



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

FY03 FY04 FY05 FY06 FY07 FY08 FY09 FY10 FY11 FY12 FY13
予

メディア力を活用した新規事業（2010.3時点）



 新規事業全体で50億円程度。エムスリーキャリア設立直後で治験事業もメビックスのみ

メディア力を活用した新規事業



**👉 FY2013は新規事業全体で180億円を超える規模となる計画。
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

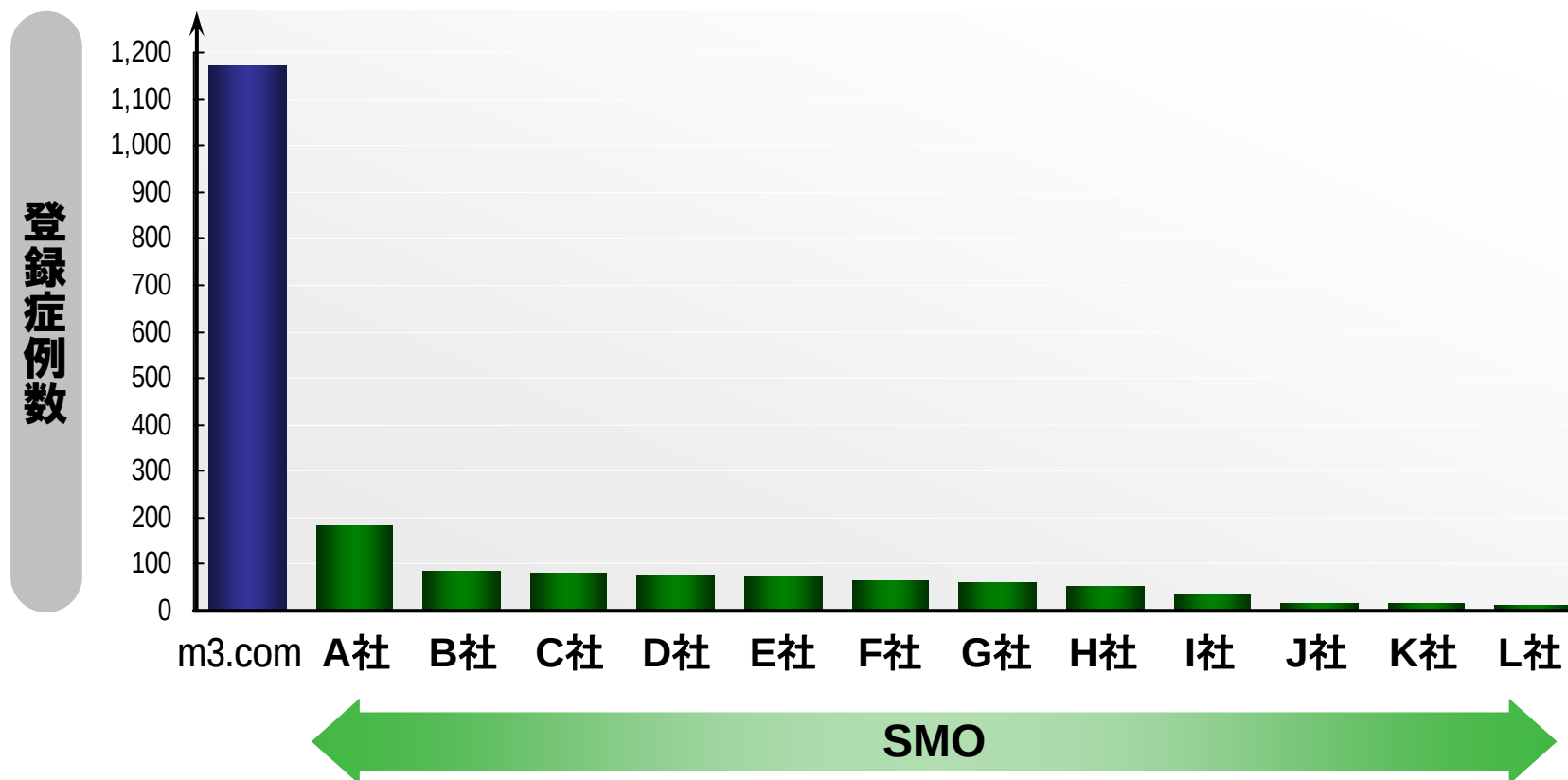
オペレーション



治験君 ― 症例登録事例（大規模臨床研究）

Case study

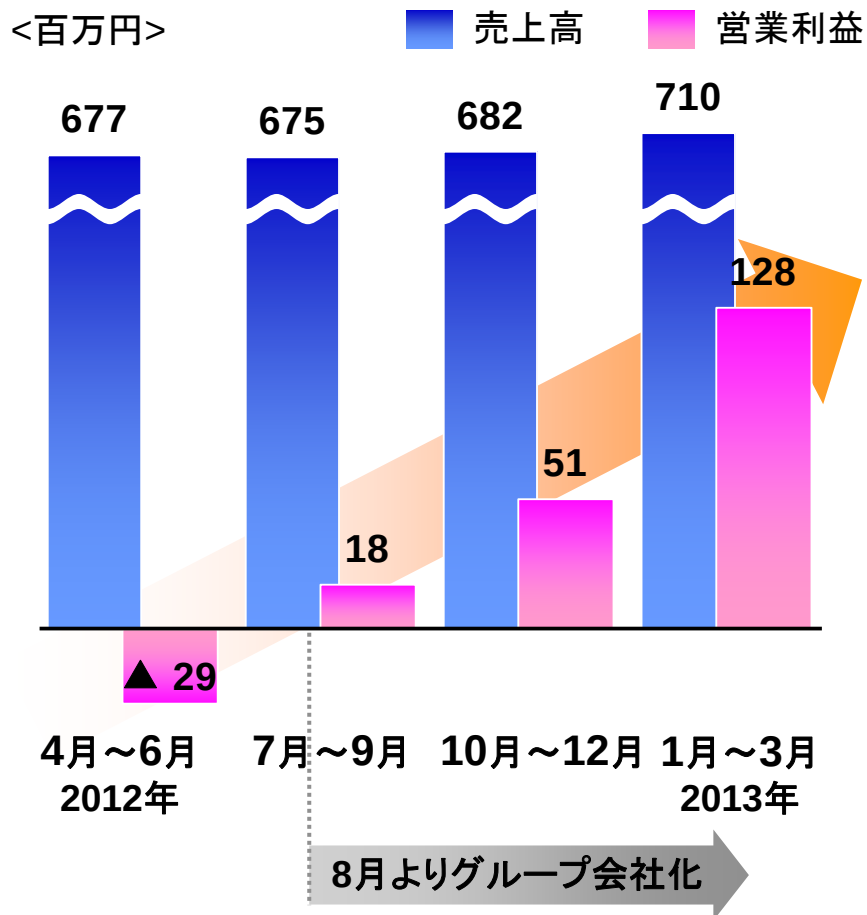
あるプロジェクトにおけるSMO別症例登録状況



👉 CROサービスとのパッケージ受注が拡大し、累計受注額は25億円以上。

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

- 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
- コンペに勝ち国内外のトップ企業より、大型プロジェクトを2件受注。受注残は過去最高水準
- 派遣→受託の構造転換が進捗、モニター1人単価も改善
＜1年前＞ 受託36:派遣64
＜直近＞ 受託50:派遣50
- 一層のシナジー拡大のため、今秋には赤坂エリアにオフィスを移転

構造改革の進展に伴い、筋肉質な企業へ転換

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

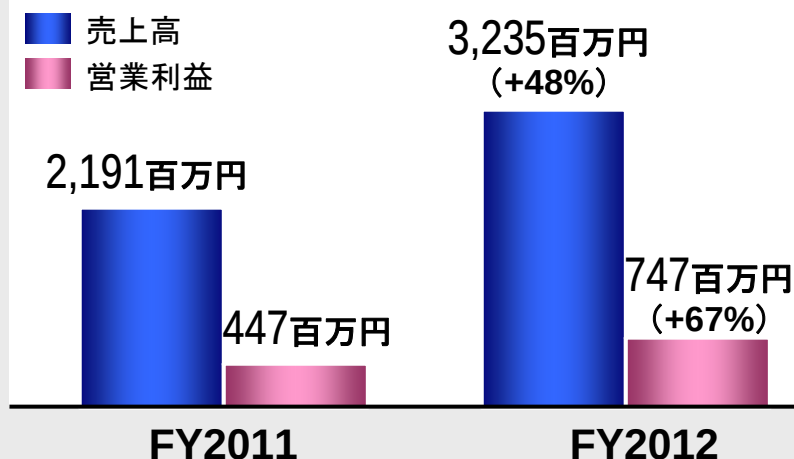


求人側と求職者側のベストマッチングを実現する、総合的なサービスおよびプラットフォームの提供



- 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

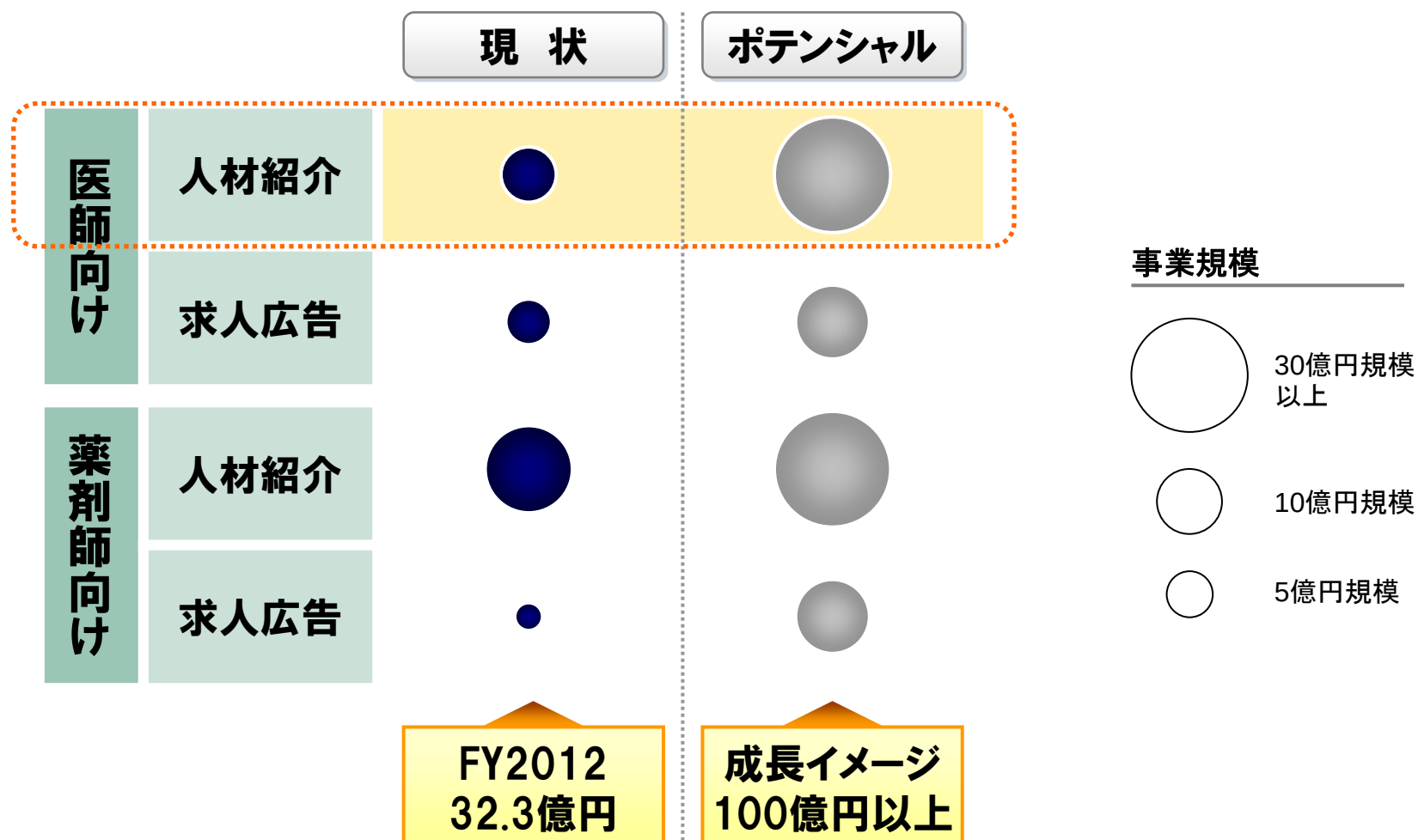
売上高、営業利益 前年比較



- 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

FY13もFY12と同様の成長を見込み50億円規模に。業容拡大に伴う人員増のため、オフィスを5月に移転

キャリア事業の成長性



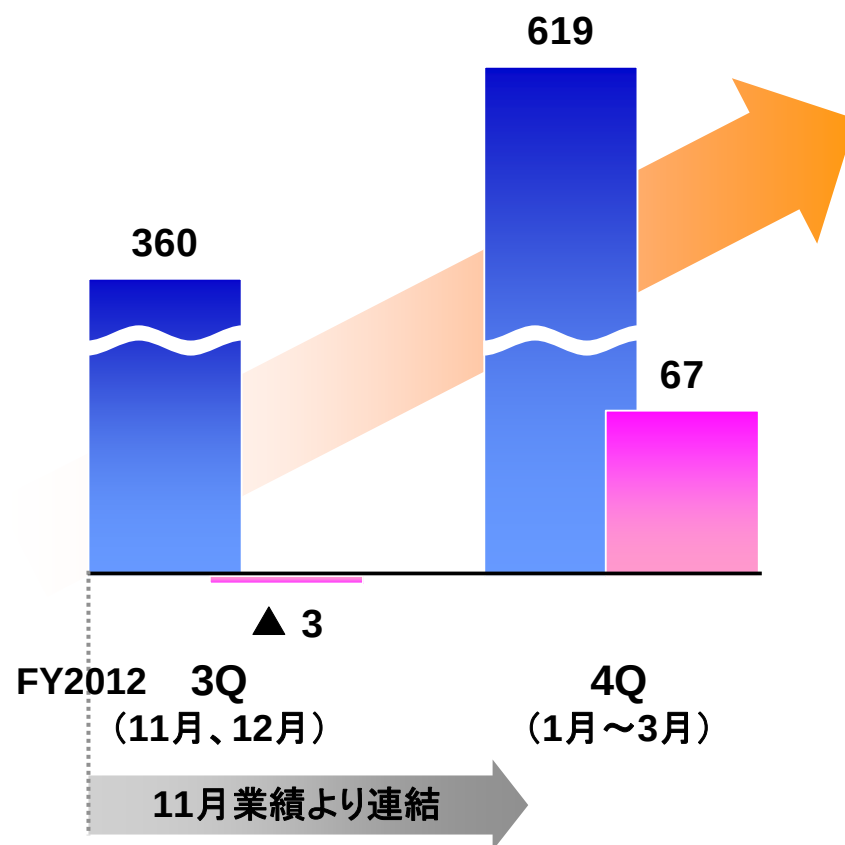
 FY2012は本丸の医師向け人材紹介事業が対前年比で2倍以上となり急速に拡大。今後、100億円規模の事業に成長する余地がある

シィ・エム・エス — 収益向上に向けた施策と進捗

診療プラットフォームセグメント四半期別業績

<百万円>

■ 売上高 ■ セグメント利益

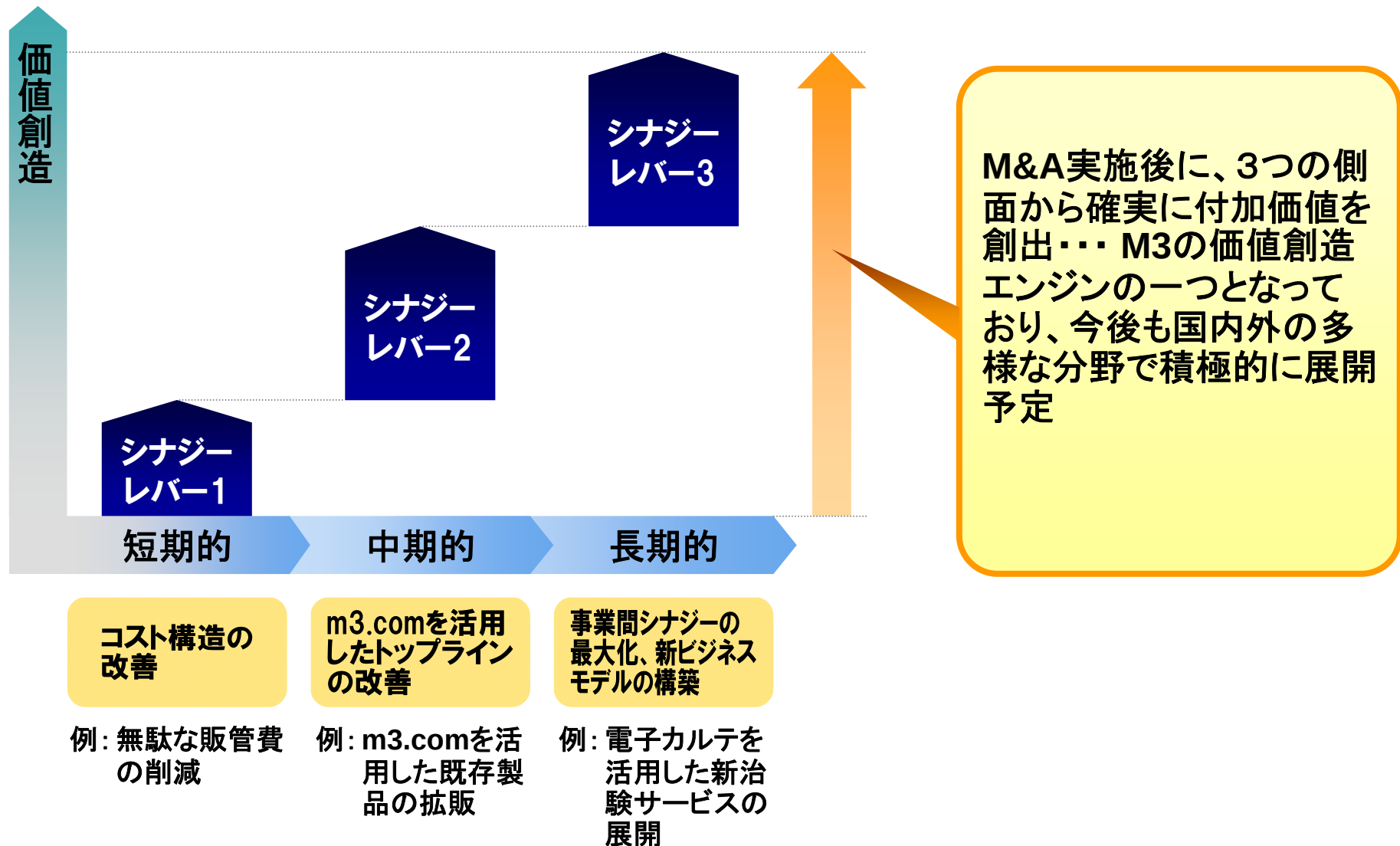


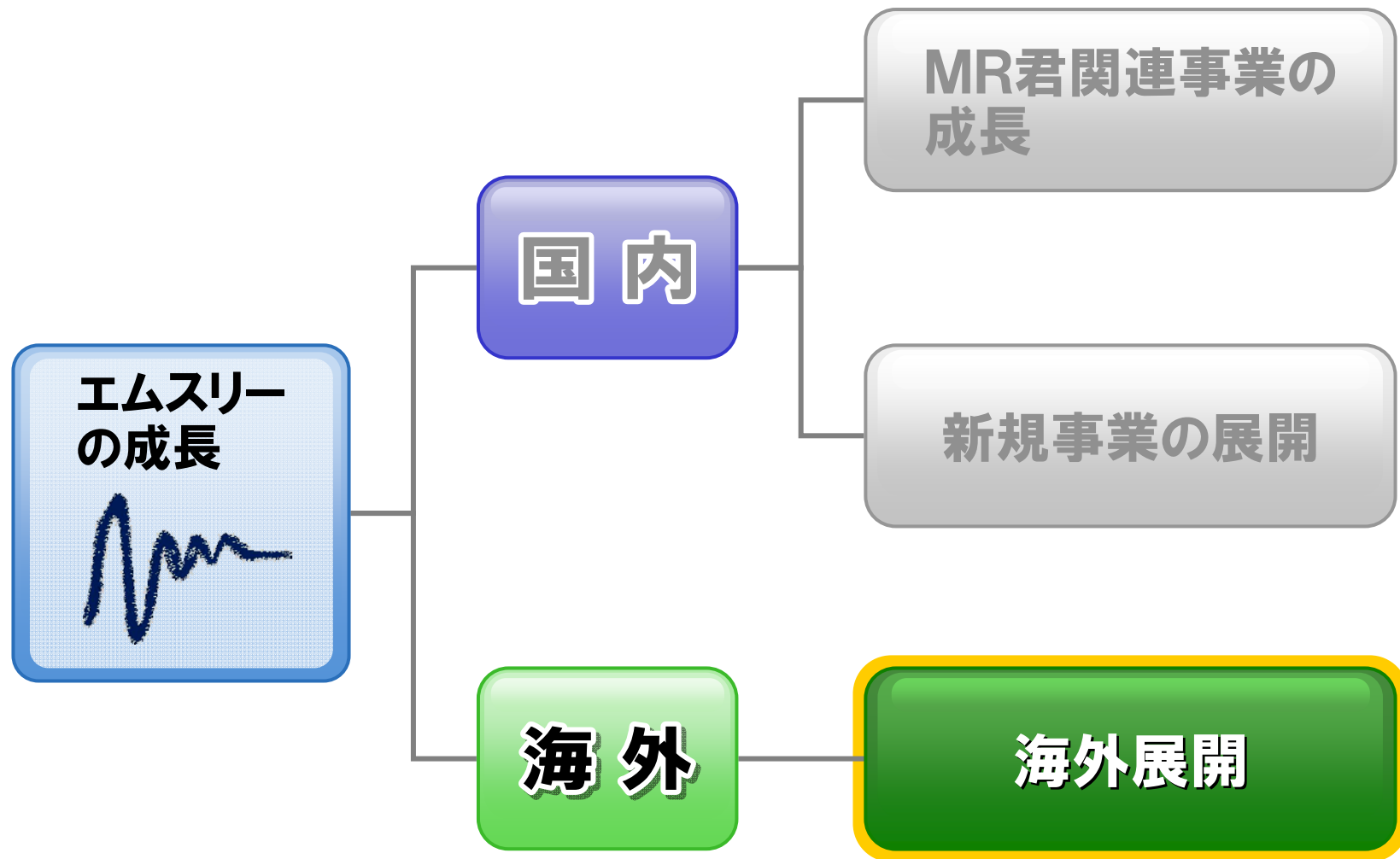
進 捗

- 営業業務プロセスを見直し、効率化
- 販管費等の間接費用の抜本的見直し
- 自社ソフトウェアの品質と収益性の向上に向け、開発環境の整備・効率化に着手
- 今後はm3.comの会員医師基盤を活用した電子カルテの利用促進やアイチケット等のグループ会社との連携を推進予定

 構造改革により収益性を高めつつ、事業構造を変革

M&Aを通じた価値創造





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

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 (58) **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](#)

Article Search

Keyword:

Search:

Published:

Sort by: ☐ Date ☐ Relevance

MERCK SERVICES
Your direct link to Merck Resources

[Click tabs for more information](#)

PRODUCT INFORMATION

MEDICAL SYMPOSIA

PRODUCT SAMPLES

[View & Download Online Resources](#)

[Slide Kits](#)

[e-Details](#)

[Abstracts](#)

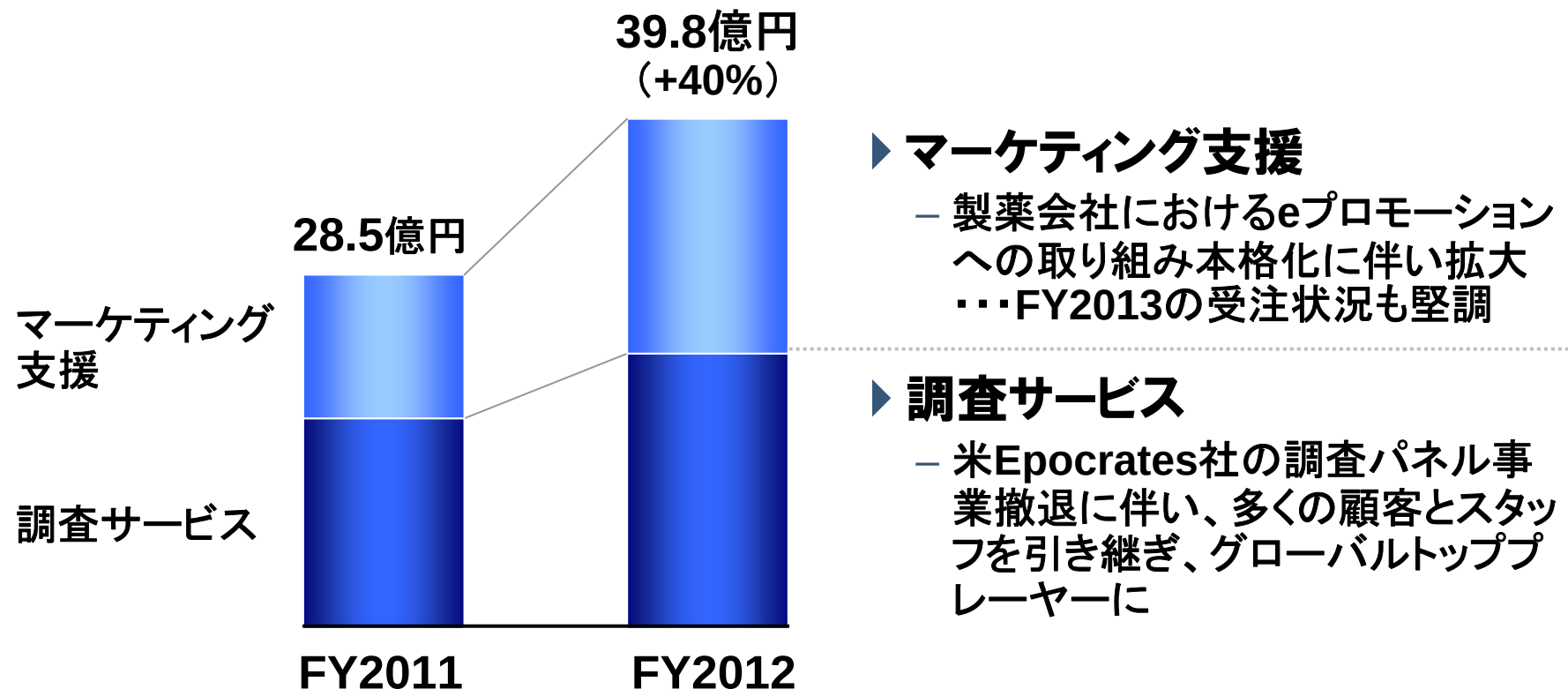
■ M3 USA (100%子会社) を核に米国版「MR君」を展開

- 所在地 Washington D.C.
- 米国医師の会員は20万人超で日本のm3.comの医師会員数と同水準

■ 医師向けのキャリア事業を開始

M3USA売上構成(英国事業を含む)

売上構成の推移(累計)



 英国の構造改革はほぼ完了し、新たな事業の検討も開始。米英ともに事業が拡大し、FY2013の利益は倍増の見込み

中国 — 天盛との合併事業を開始予定

天盛の概要

会社名	北京金葉天盛科技有限公司
本 社	中国北京市
代表者	田立平
事業内容	■ 医療事業 ■ 情報システム受託開発
資本金	200 万元
設 立	2006年8月
大株主	田立平34%、劉領娣34%、田立軍18%

医療事業の概要

事業内容	■ 医薬関連ソフトウェア販売 ■ 製薬会社向けマーケティング支援事業 ■ 病例管理システム構築・販売
従業員数	140名 - エンジニア・デザイン: 50名 - コンテンツ編集・制作: 30名 - 営 業: 20名
売上高成長率	約40% (過去3期の平均成長率)
利 益	黒字

エムスリーは天盛の医療事業につき、今後合併事業化していく予定

想定シナジー効果

天盛（医療事業）の特長



北京金葉天盛科技有限公司

- 40万人以上の医師が利用する医師向けポータルサイト「医脈通」
- 延べ30万人以上の医師ユーザを持つ医師向けソフトウェア製品
- 社内エンジニアによる、スマホアプリ等のマーケティング支援ツール開発力
- 大手外資系製薬企業や、有力医療機関・医師との幅広いリレーション

製薬向け
マーケティング
支援

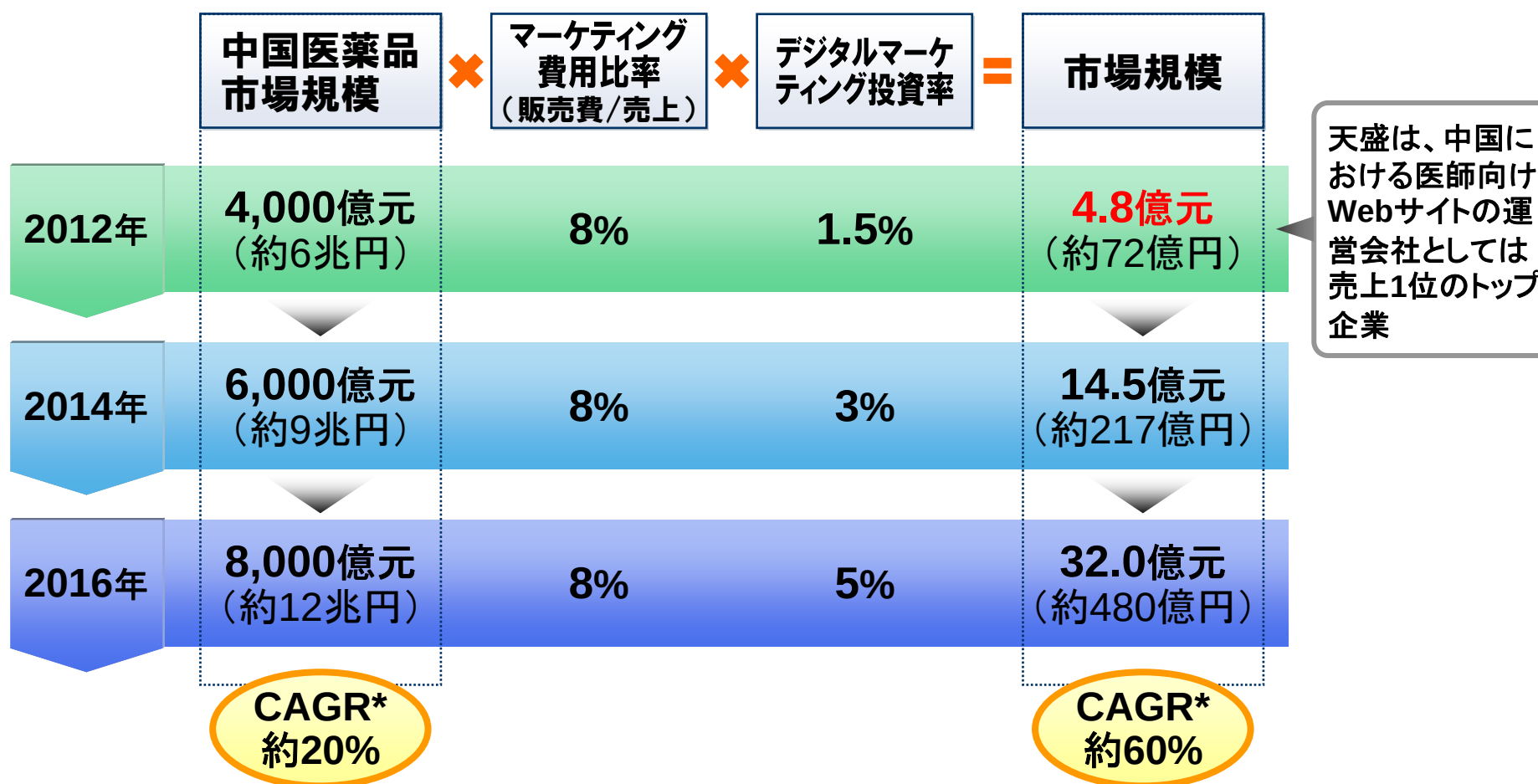
その他
分野

想定シナジー効果

- 「医脈通」と医師DBを活用し、MR君サービスをはじめとした、インターネットプロモーションサービスの提供
- 治験関連分野での協業
- 医師会員獲得や、サイト運営ノウハウの共有
- 効率的経営ノウハウの共有

中国市場のポテンシャル(当社推定)

中国における医薬品のデジタルマーケティング市場規模



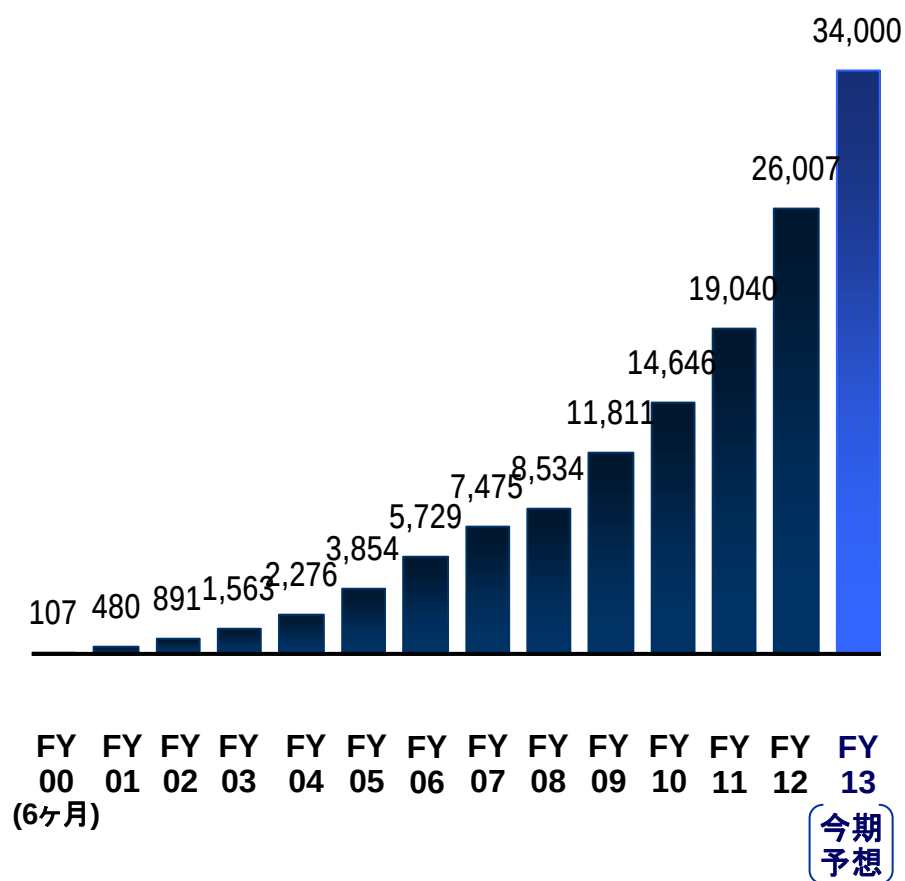
* Compound Annual Growth Rate (年平均成長率)

2013年度の業績予想

エムスリーの業績推移

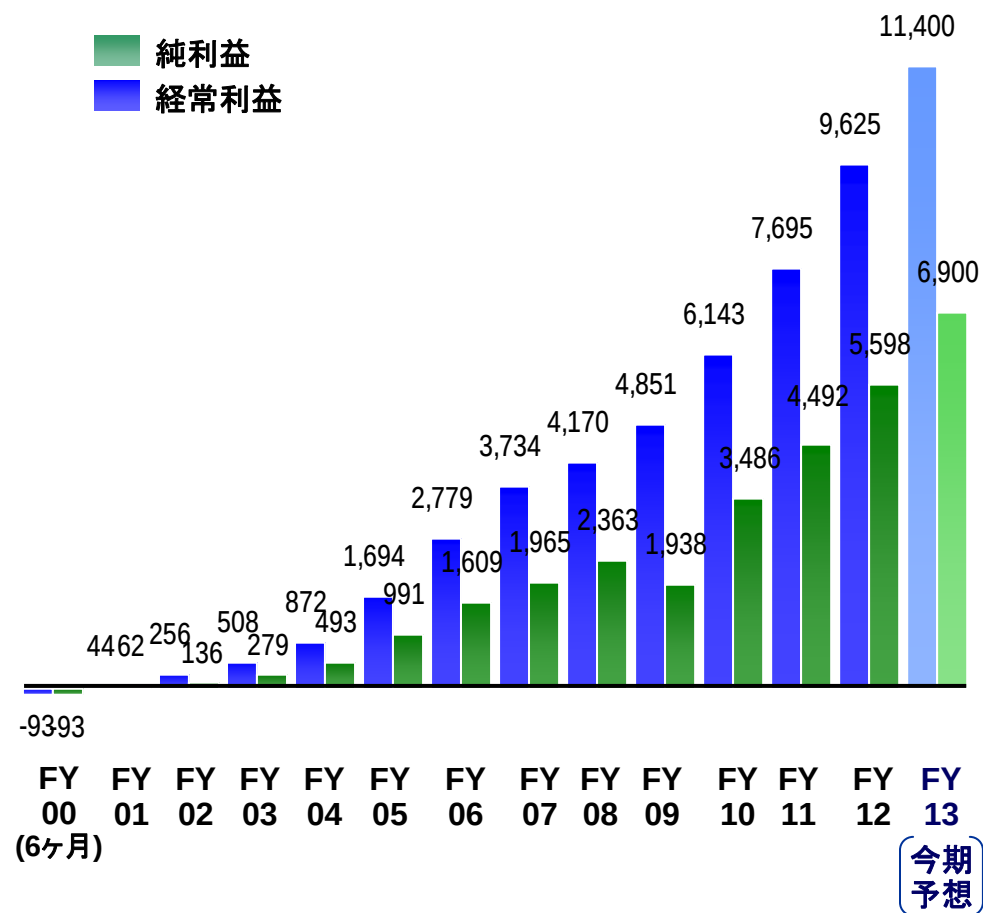
売上高

(百万円)



経常利益・純利益

(百万円)



2013年度予算の前提（トップライン）

ト ッ プ ラ イ ン	MR君	↗	FY2012と同ペースでの拡大
	調査、治験君、その他	↗	調査、治験君が拡大。 AskDoctors、QOL君などは保守的な見込み
	キャリア事業	↗	サイト強化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前年比50%の増収
	エビデンスソリューション	↗	MICメディカルが連結業績へ寄与。メビックスは前年比10%程度の増収
	米国、英国	↗	マーケティング支援、調査事業が引き続き拡大。成長のペースは加速
	中 国	—	FY2013の後半から事業開始予定。現段階では予算に含まず
	診療プラットフォーム	↗	シィ・エム・エスが連結業績に寄与

 各事業が引き続き拡大する見込み

2013年度予算の前提（コスト）

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80人（+40%程度）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100人（+60%程度）の増員を計画
	全 体	↗	エムスリーキャリア、MICメディカル等、グループ会社のオフィスを移転。総額1-2億円程度の費用となる見込み

 今後の成長のため、積極的に人材採用を行う

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29万人
(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