

---

# エムスリー株式会社

## 会社説明資料

2013年7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。
- 一部の製品で配信が遅れたが、製薬会社の利用拡大基調は変化なく、通期では計画通りの伸びとなる見込み

## 治験

- 治験君とCROサービスのパッケージ受注が拡大、治験事業全体での受注残は約60億円
- MICメディカルの収益性が大きく改善(単独の6月単月利益は過去最高を更新)

## エムスリー キャリア

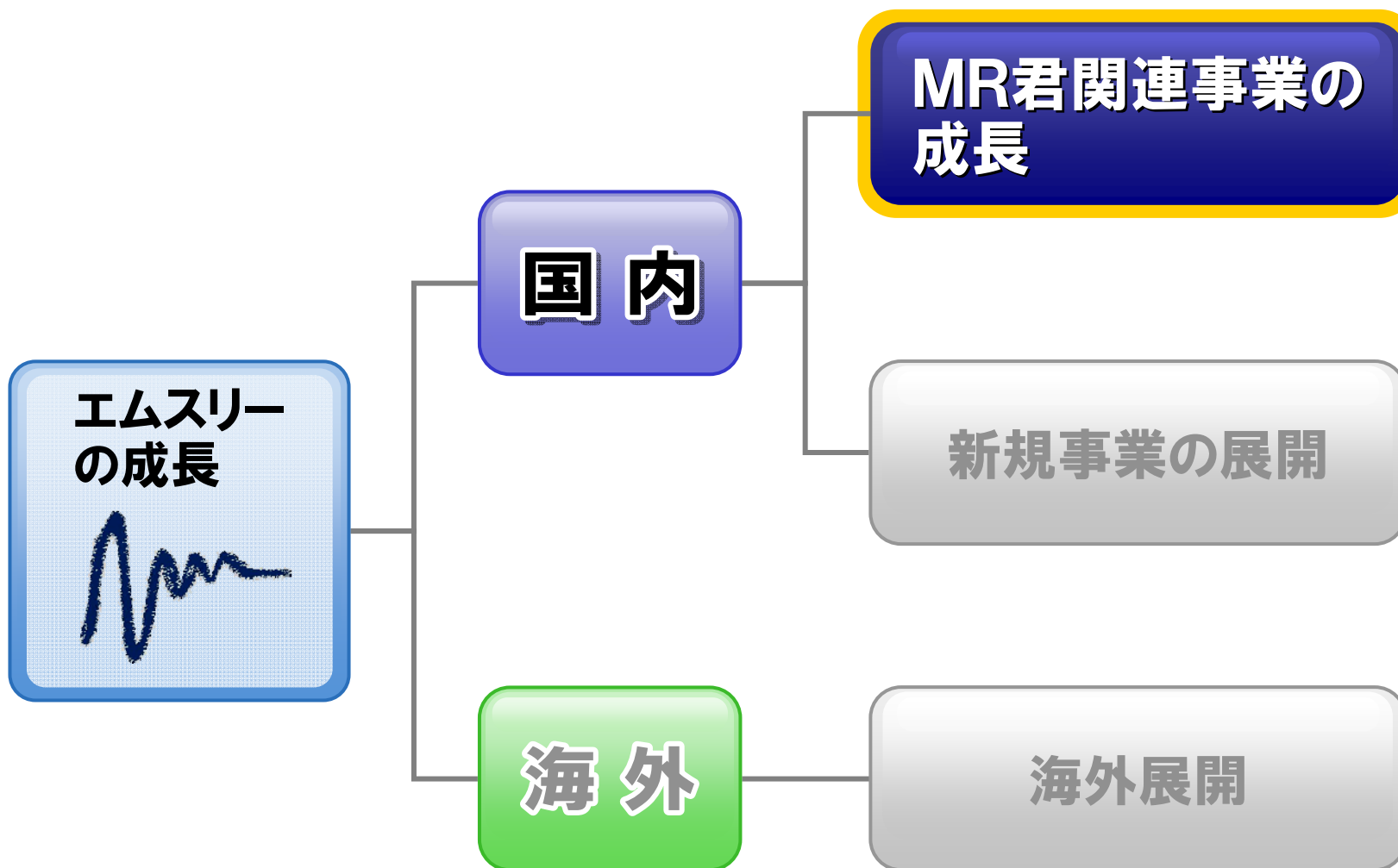
- 1Qの売上は前年比59%増の1,493百万円、営業利益は前年比71%増の557百万円

## 海外

- 米英: 各事業が拡大し増収増益。利益率も改善し1Qの利益は前年同期の約6倍
- 中国: 40万人以上の医師が利用するWebサイト「医脈通」を運営する天盛との合併事業開始(今秋予定)に向けて準備中

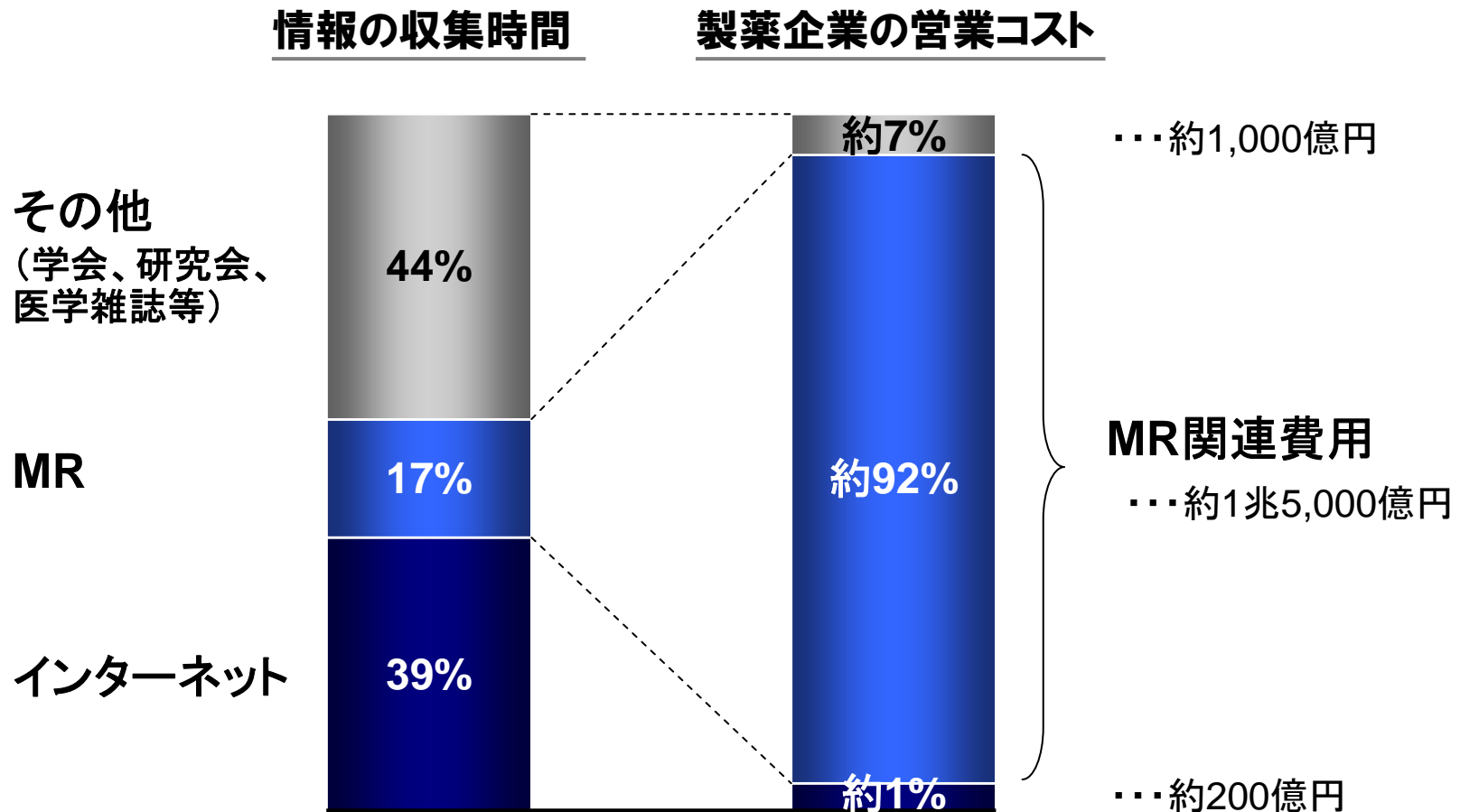
## オフィス 移転

- 5月にエムスリーキャリアの移転を実施。8月にはMICメディカル等3社がオフィスを移転予定
- 移転関連費用は、第1四半期に約60百万円を計上。第2四半期も同程度を見込む(費用全体の1/3は営業外費用)



# 医師の医療情報時間vs営業コスト配分

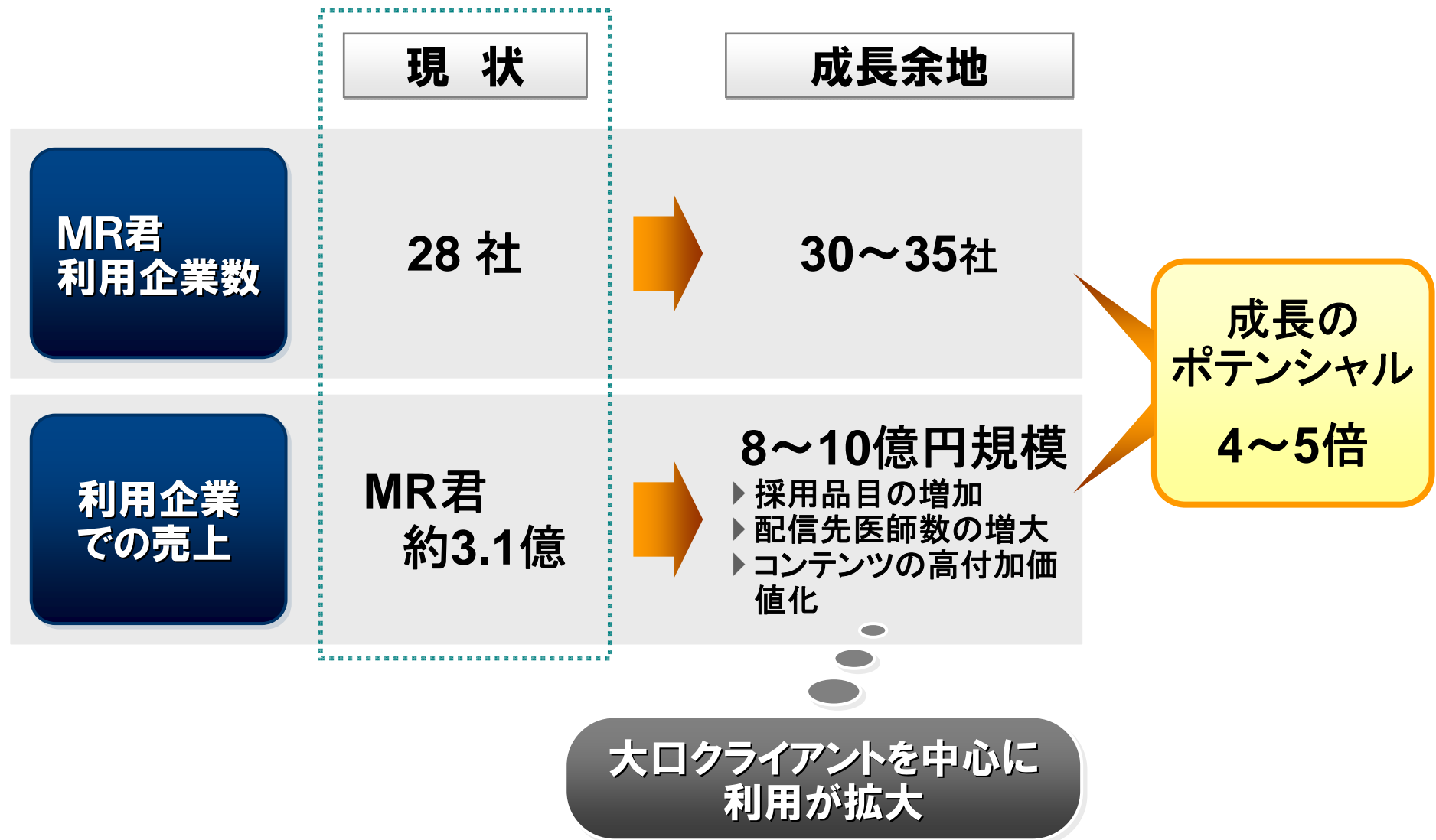
医師が最も長く活用する医療情報源はインターネット。  
一方で製薬企業の営業コストの大半はMR関連費用。



出所: エムスリー調査・推計

Copyright © 2013 M3, Inc. All rights reserved.

# MR君の成長へ向けて



# 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

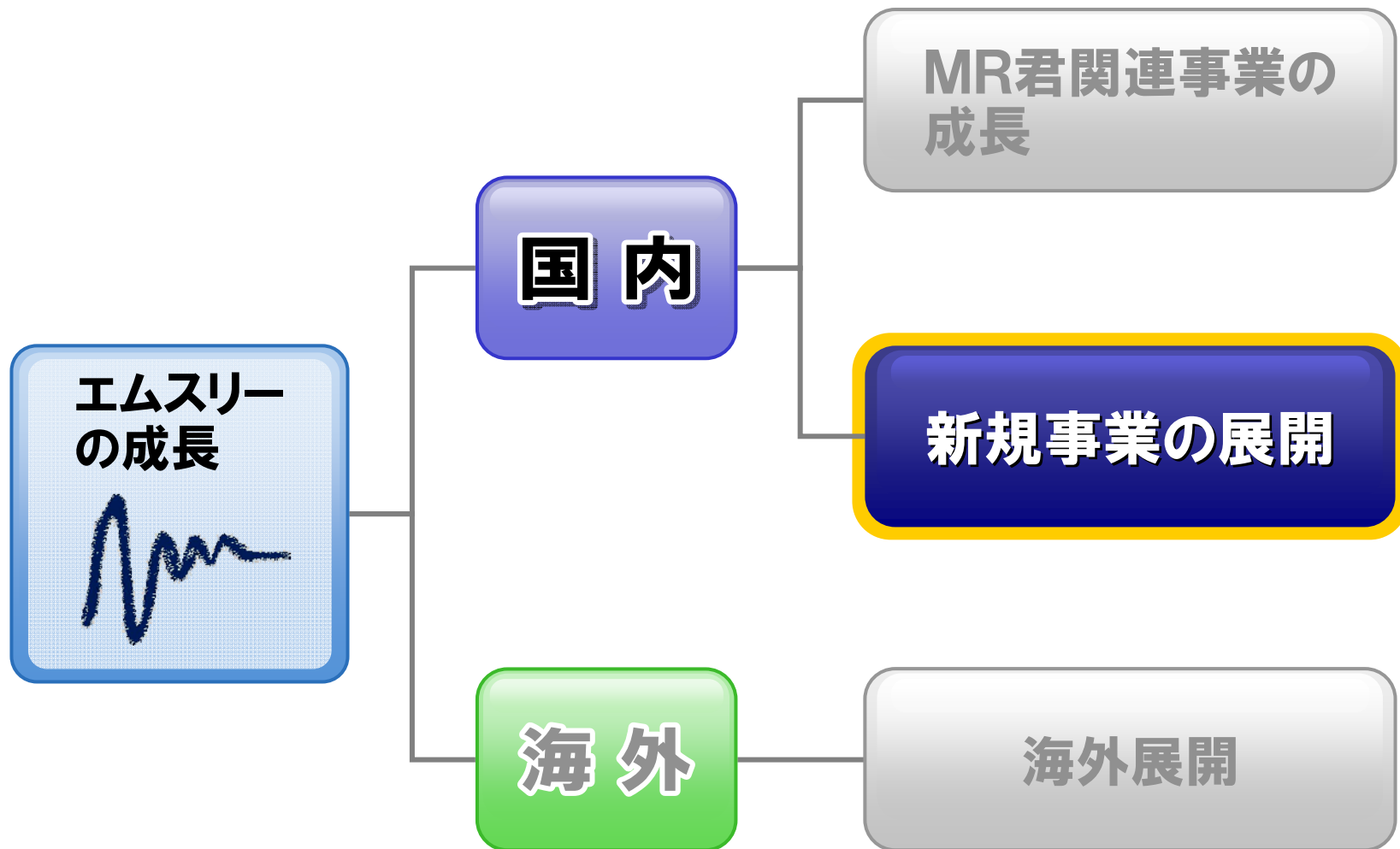
- m3.comの媒体力を活用、20万人以上の医師へアプローチ
- リアルタイムでの質疑応答など双方向コミュニケーションが可能
- MR君、MR等と連携

## ■ 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

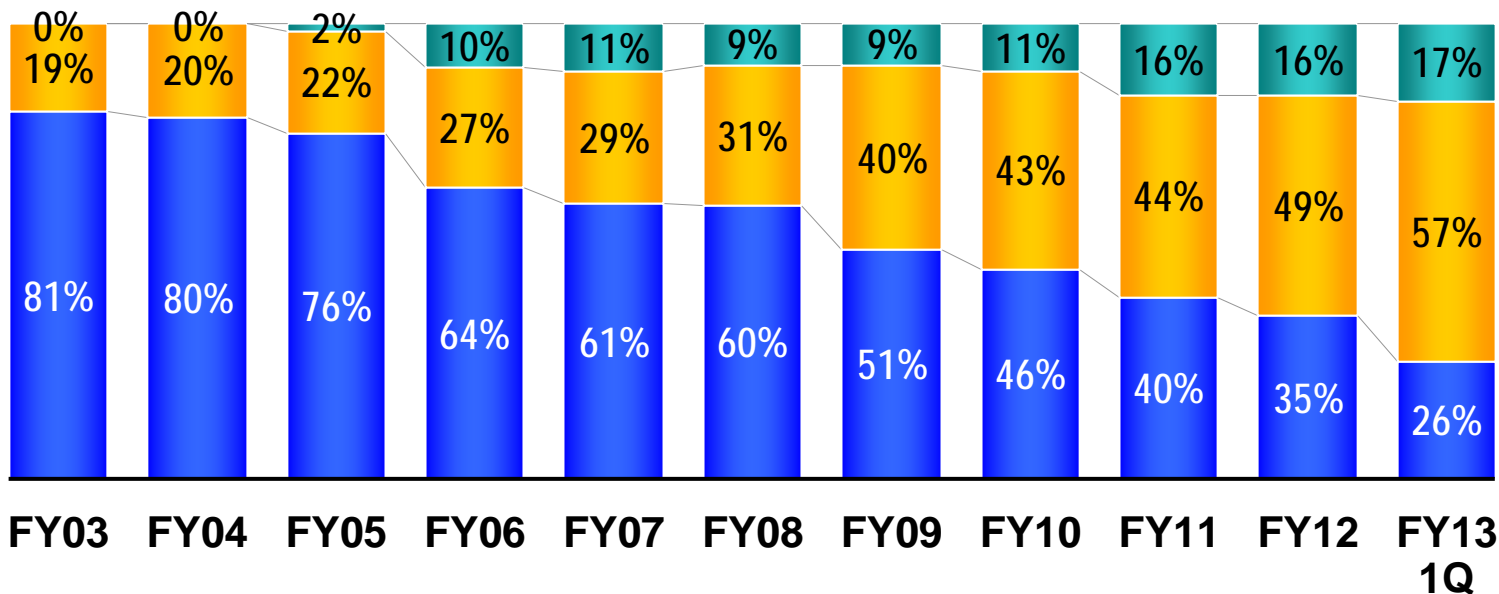
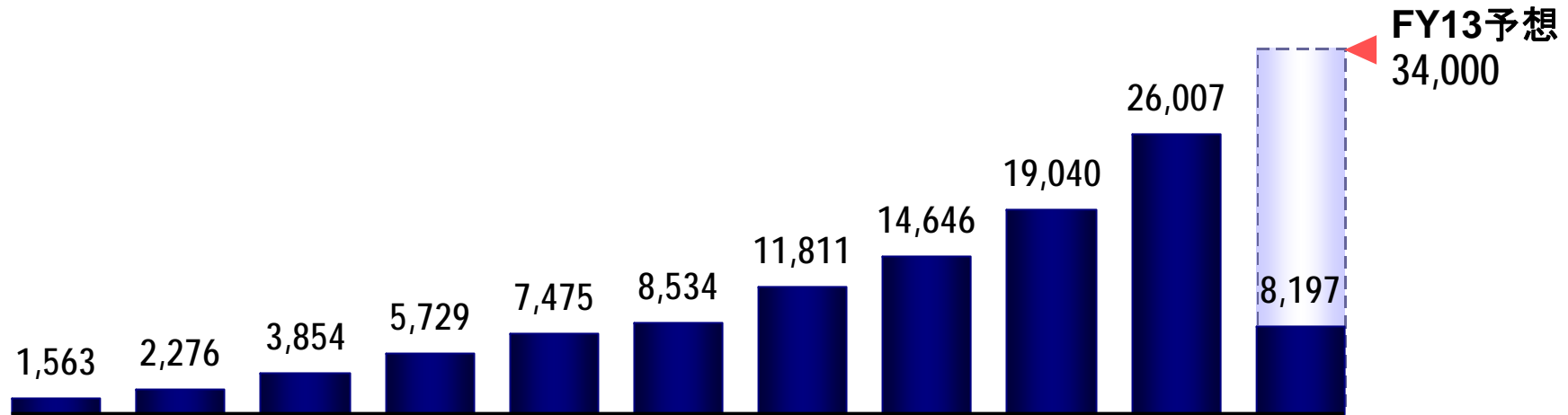
## ■ FY2012の1年間で利用企業数は13社から20社へ拡大。FY2013も堅調な拡大を見込む

## ■ 1Q(4-6月)の延べ視聴者数は7.5万人となり前年同期の約1.5倍



# 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

# メディアカ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**

# メディアカ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**

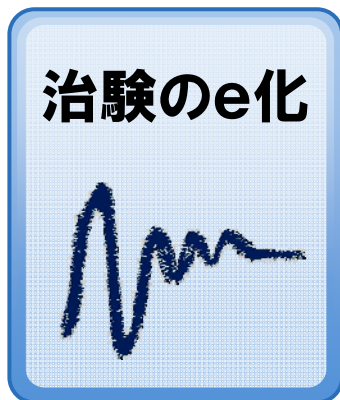
これから

**「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



**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**

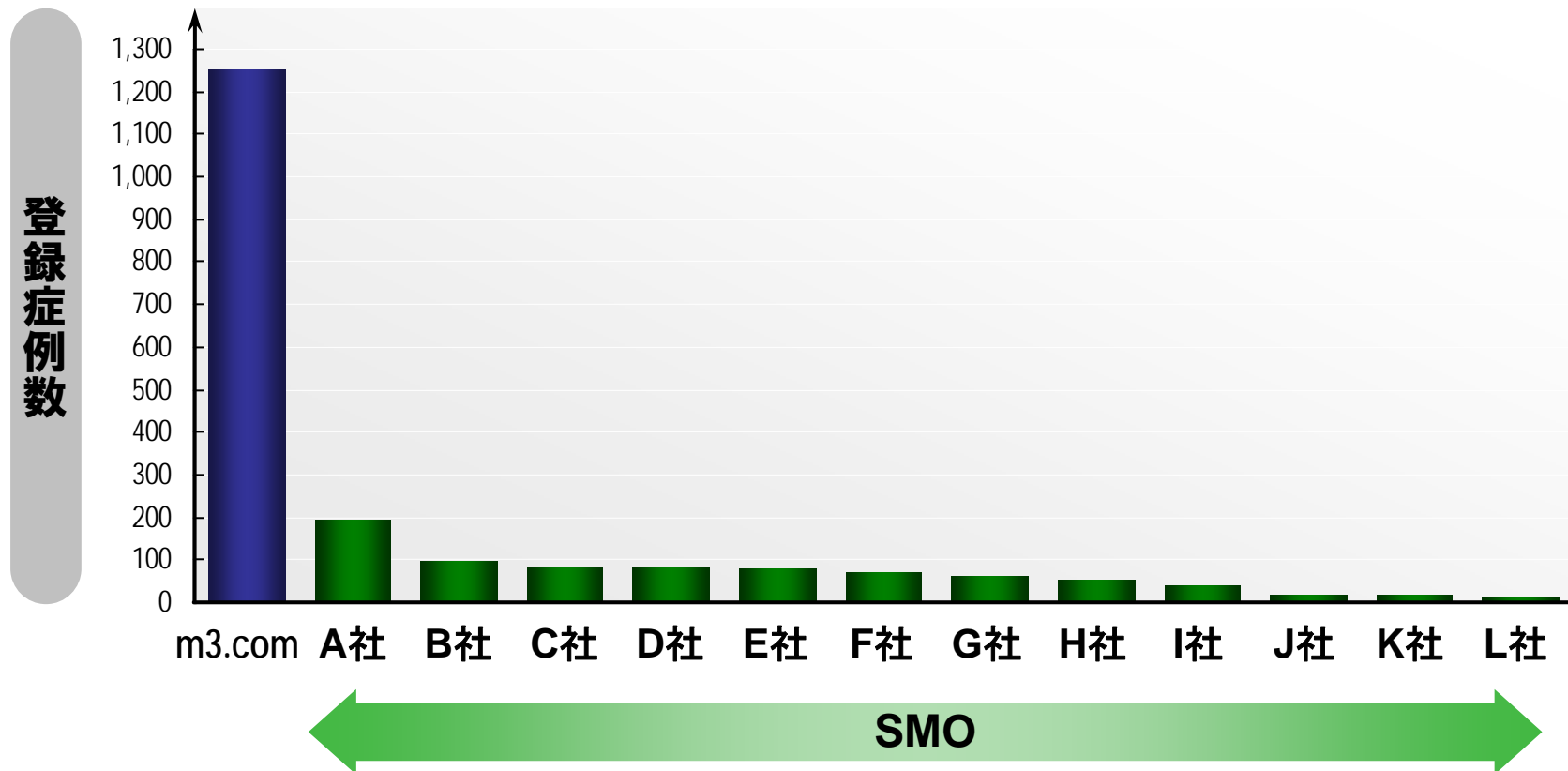
- ▶ 電子カルテを活用した治験の推進 等

	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



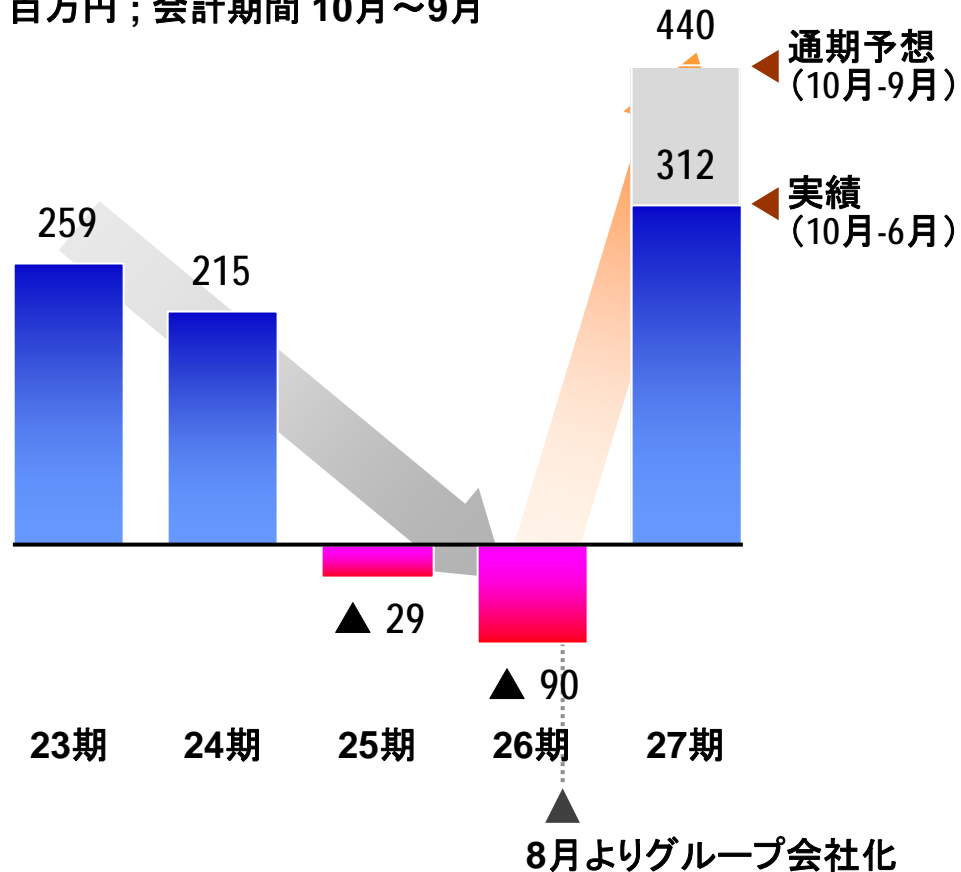
CROサービスとのパッケージ受注が引き続き拡大し、治験事業全体の受注残は約60億円



# MICメディカル – V字回復達成へ

## 営業利益推移

百万円；会計期間 10月～9月



## 進捗

- FY2013に入り、新たに10億円規模の大型案件を2件受注
- 派遣→受託の構造転換が進捗、モニター1人単価も改善
  - 2012.6 受託29：派遣71
  - 2013.6 受託58：派遣42
- 4～6月は、新卒社員人件費とオフィス移転関連費用計55百万円があったものの、売上利益ともに拡大
- 平成25年6月単月の営業利益は創業以来の過去最高を記録
- 一層のシナジー拡大のため、8月に赤坂エリアにオフィスを移転

 構造改革が進捗し、収益は急激に回復

# エムスリーキャリア



- m3.comのメディアカ  
– 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

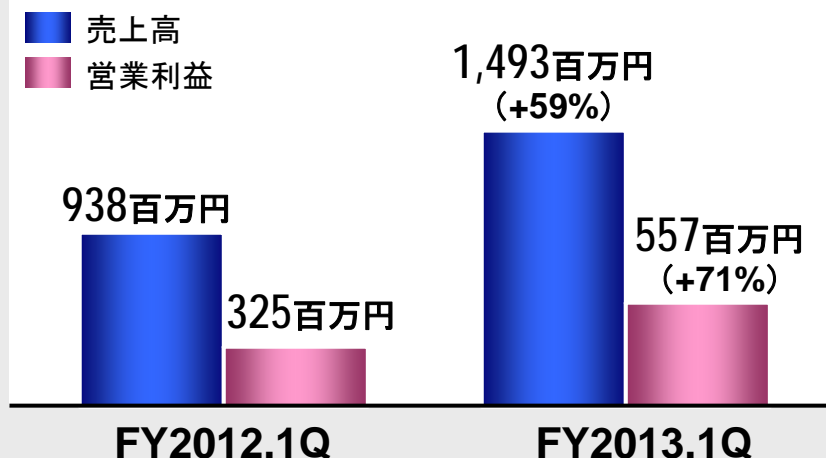


求人側と求職者側のベストマッチングを実現する、総合的なサービスおよびプラットフォームの提供



- 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

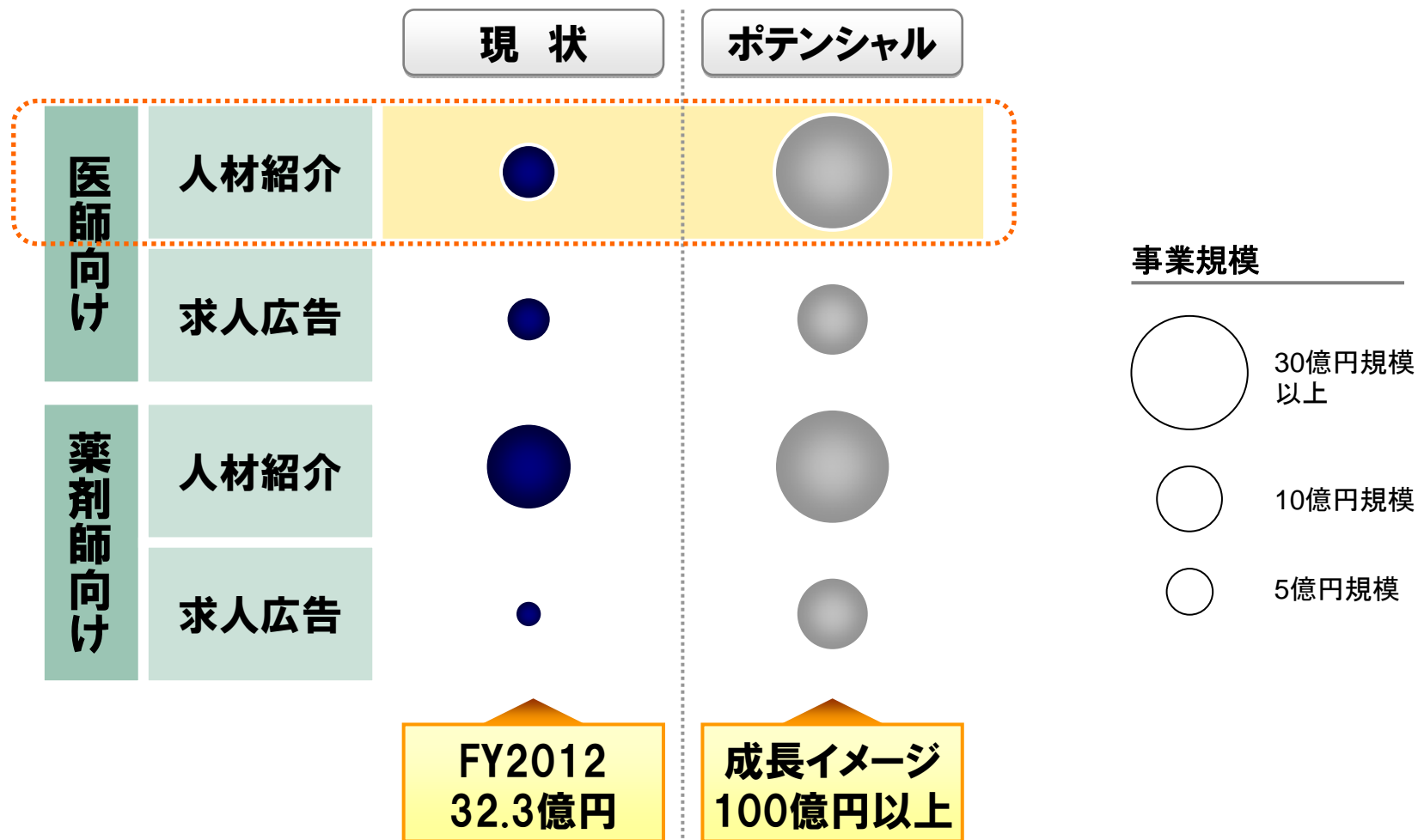
## 売上高、営業利益 前年比較



- 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

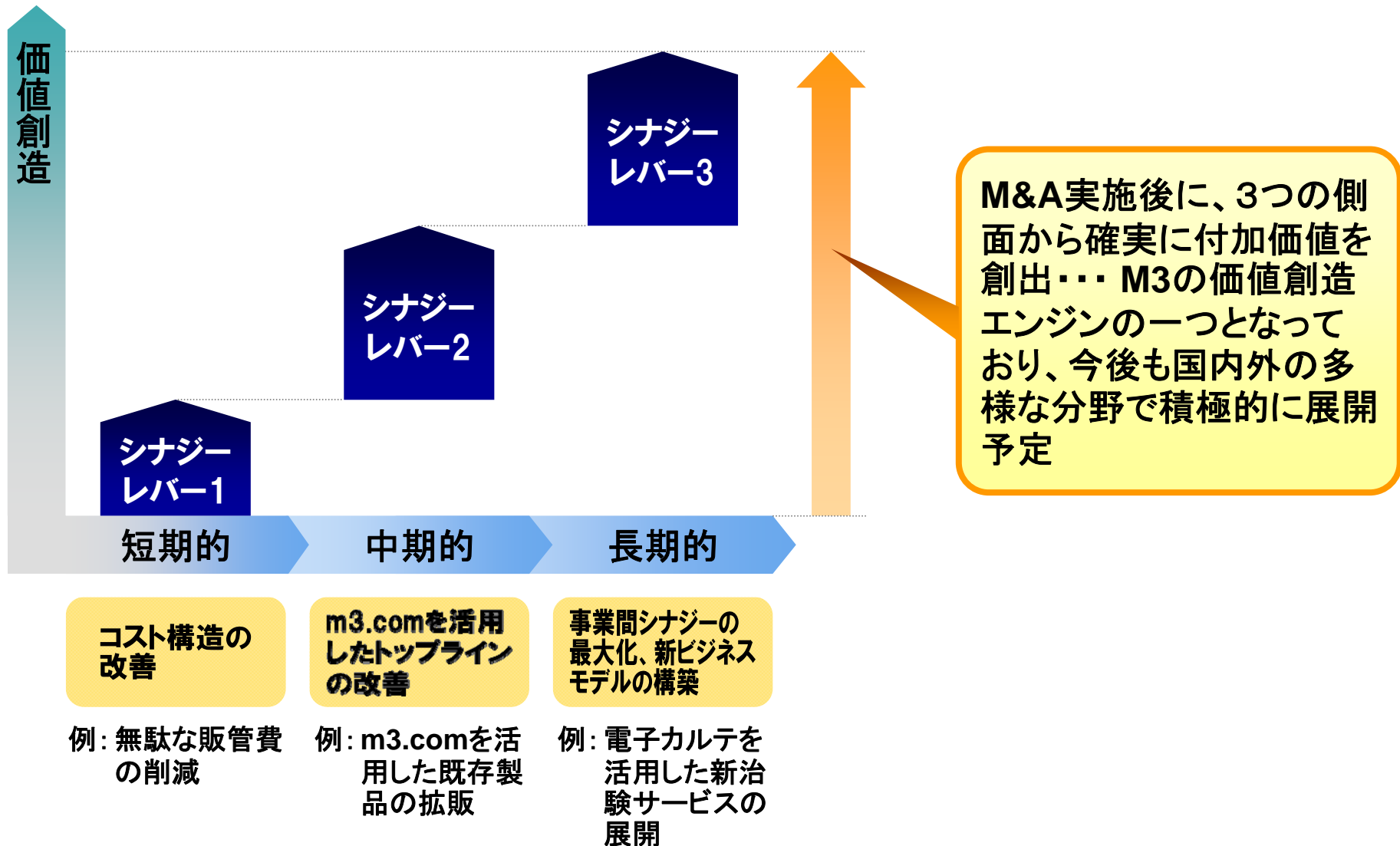
FY13もFY12と同様の成長を見込み50億円規模に。業容拡大に伴う人員増のため、オフィスを5月に移転

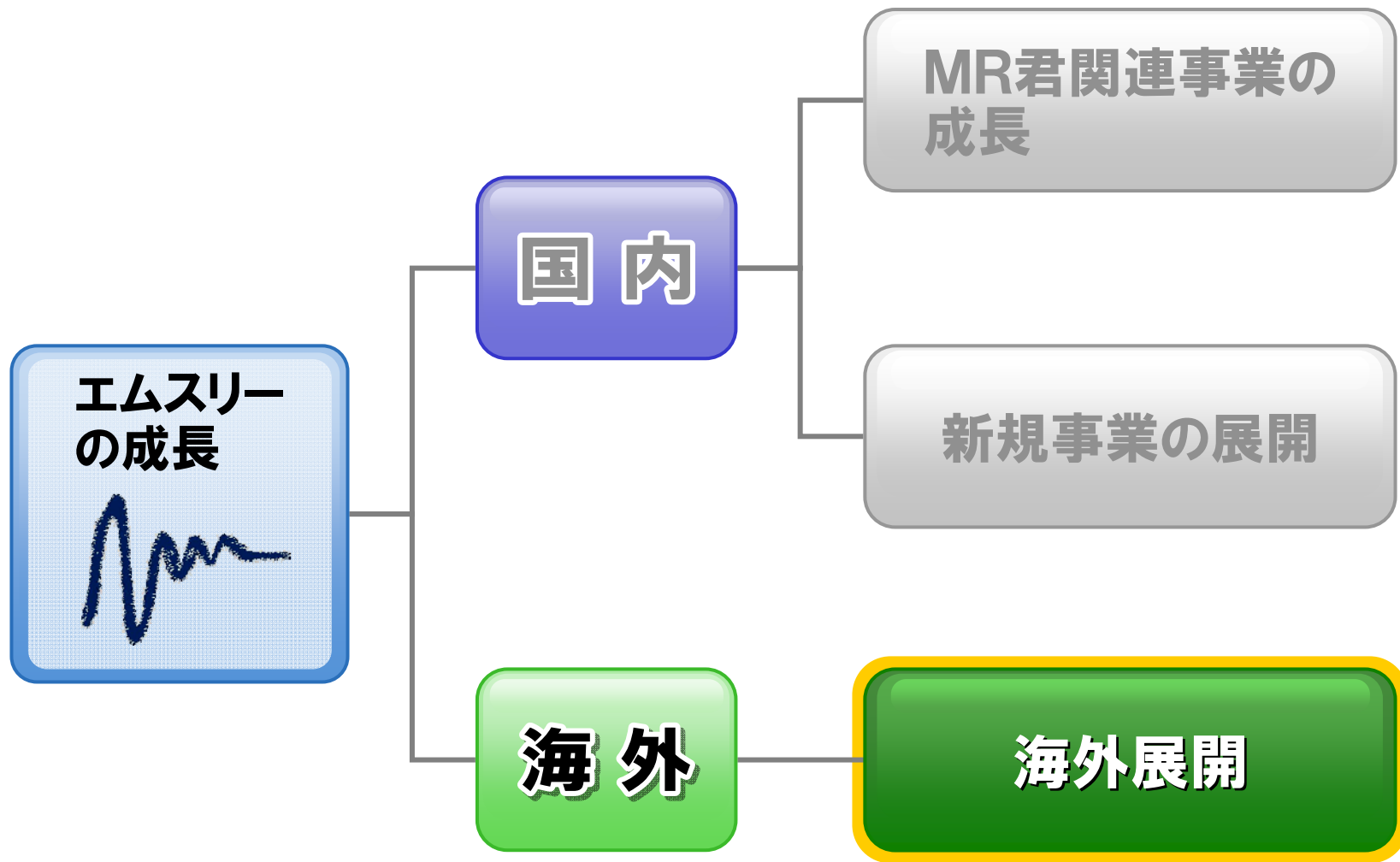
# キャリア事業の成長性



**👉 本丸の医師向け人材紹介事業が急速に拡大し、薬剤師向けの人材紹介事業も拡大を継続。今後、100億円規模の事業に成長する余地がある**

# M&Aを通じた価値創造





# 米国での展開

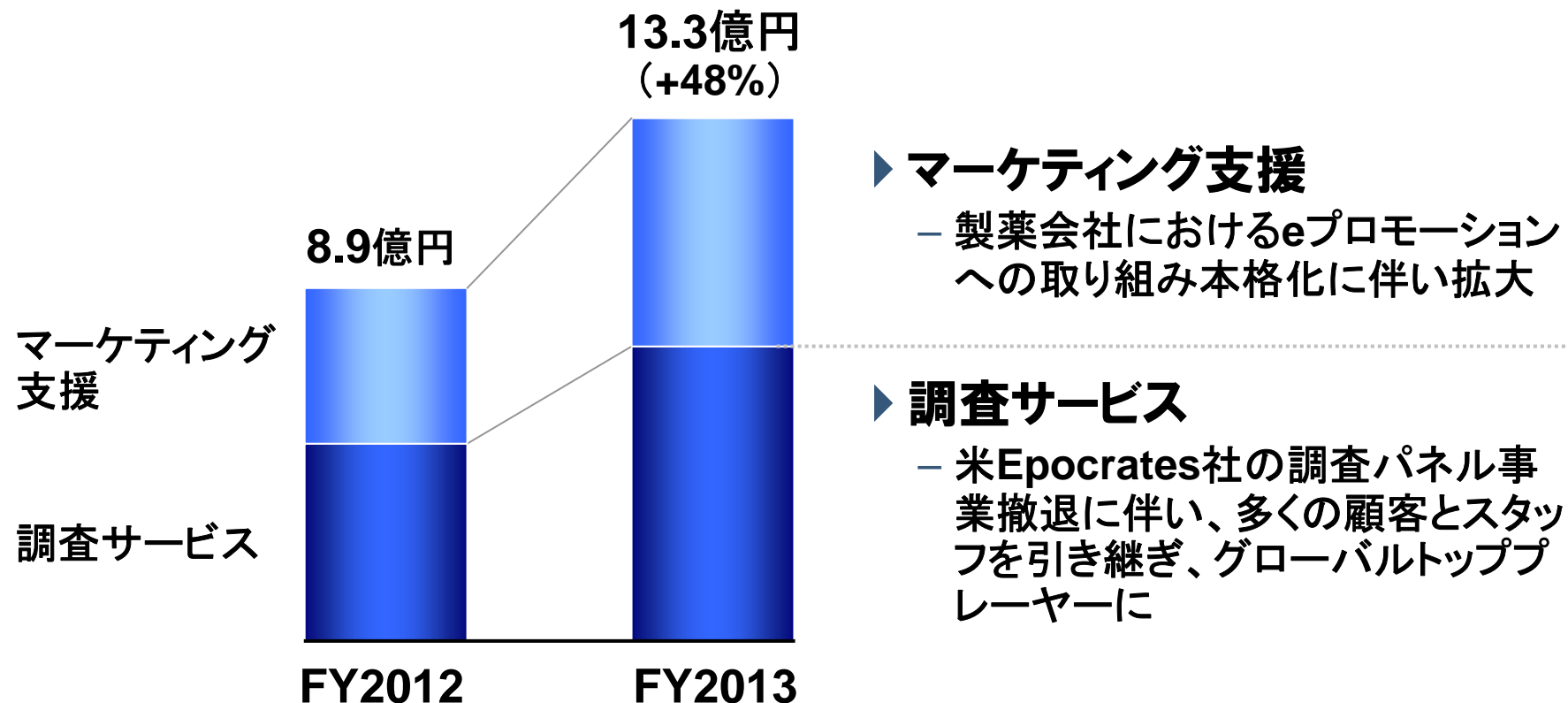
The screenshot displays the M3 USA website interface. At the top left, it features the 'HemeOnc Linx MDLinx' logo and a navigation menu with categories like Home, Conferences, Jobs, Messages, Newsletters, and My Library. The main content area is titled 'Visit zolinza.com to learn more about Zolinza (vorinostat) capsules'. Below this, there's a 'Messages' section with several article teasers, including 'Today's Hot Topic: Making Cigarettes More Addictive' and 'Top 50 Articles of 2006: What your colleagues were reading'. An 'Article Search' box is located on the right side. The bottom section is titled 'Articles: General HemeOnc' and lists several research articles with their titles and publication dates, such as 'Anthracyclines, Mitoxantrone, Radiotherapy, and Granulocyte Colony-Stimulating Factor: Risk Factors for Leukemia and Myelodysplastic Syndrome After Breast Cancer'.

- 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)

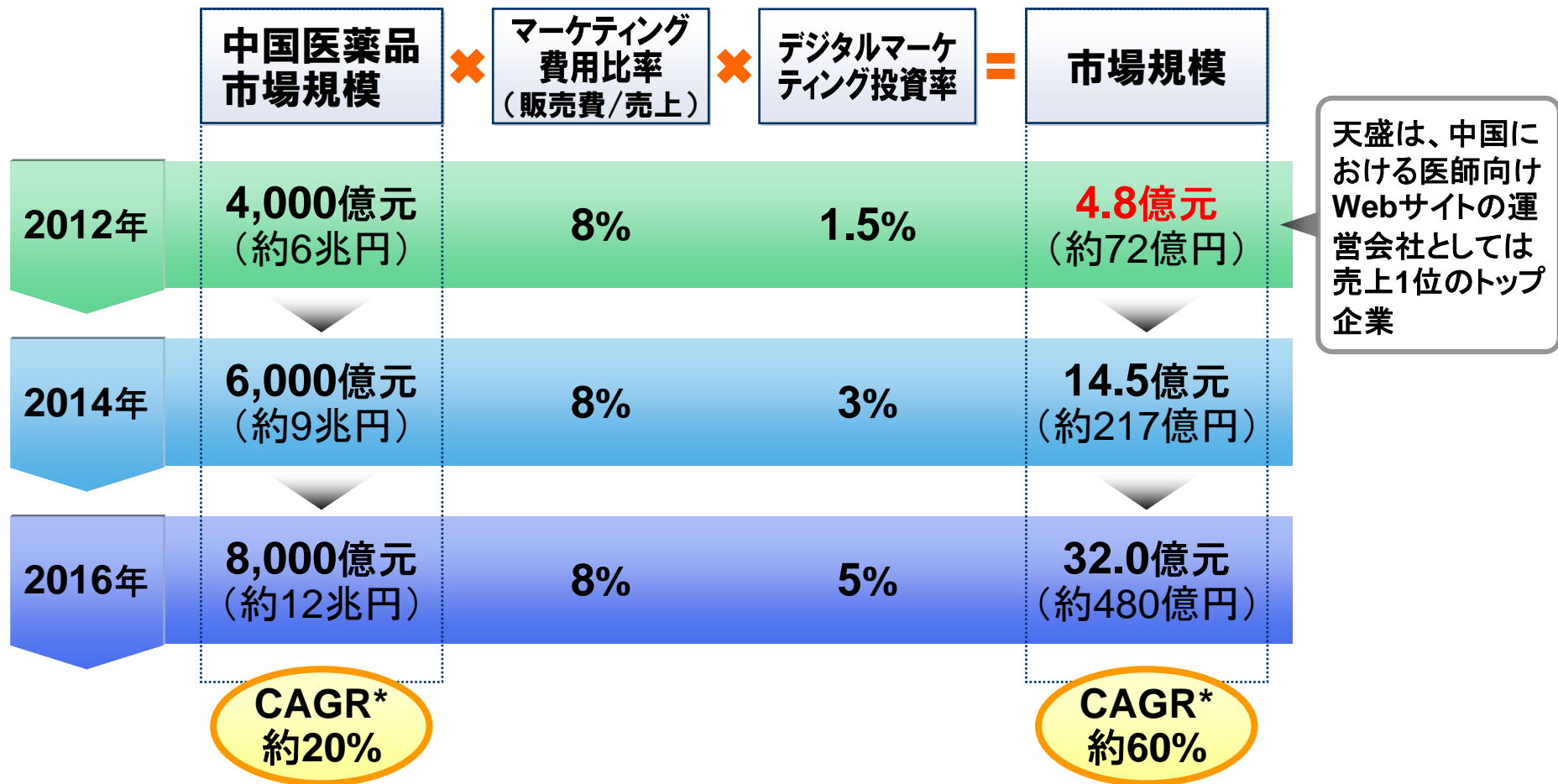
## 売上構成の推移(累計)



**👉 為替インパクト+251百万円に加え、事業が順調に拡大。事業の拡大に伴う利益率の改善と構造改革により、1Q(4月-6月)の営業利益は前年同期の約6倍**

# 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)

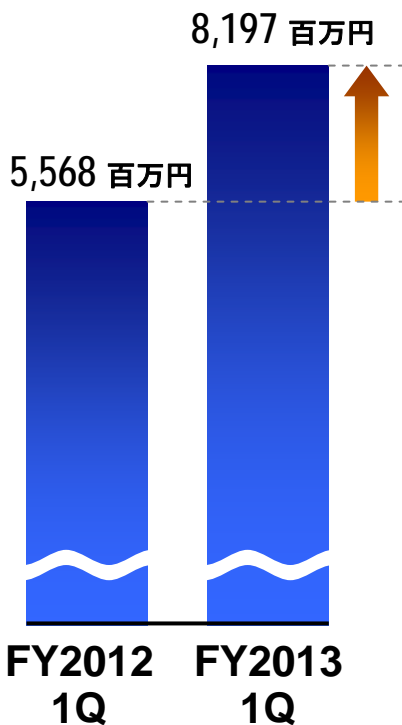


# 2013年度第1四半期 業績

# 2013年度第1四半期(2013年4~6月) 連結業績比較

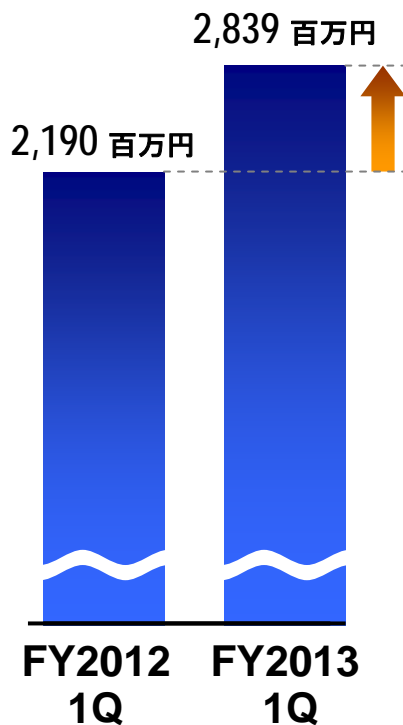
## 売上高

+47%



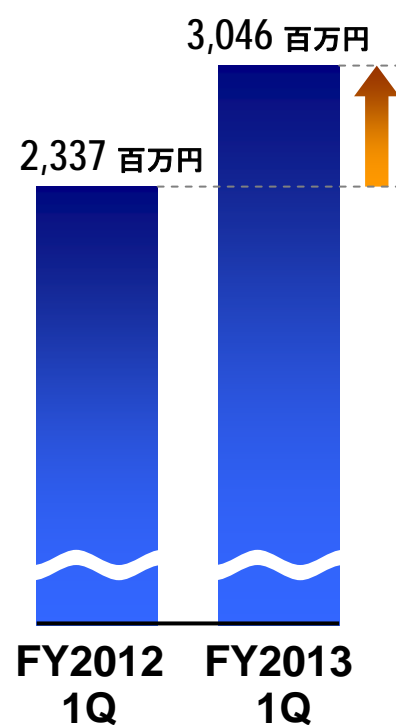
## 営業利益

+30%



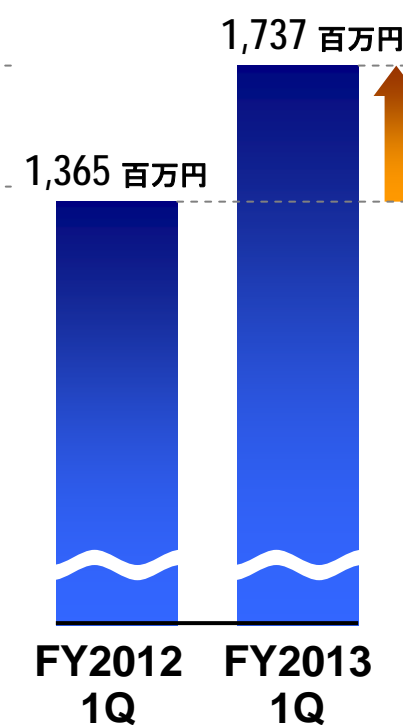
## 経常利益

+30%



## 純利益

+27%



# 2013年度 連結業績（セグメント別）

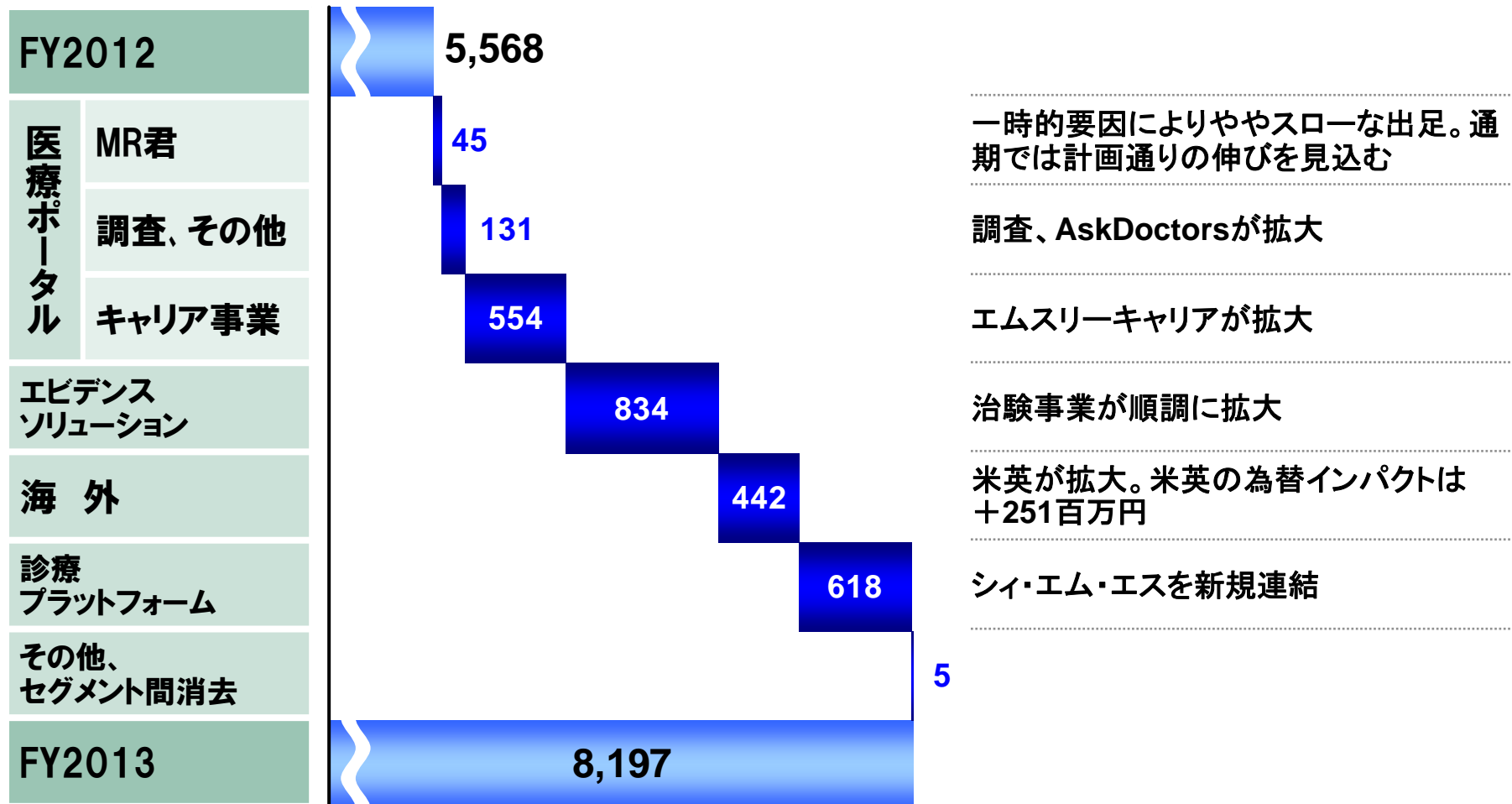
## セグメント別業績

(百万円)

		FY2012	FY2013	前年比
医療ポータル	売上高	3,870	4,600	+19%
	利益	2,221	2,557	+15%
エビデンスソリューション	売上高	652	1,487	+128%
	利益	68	284	+316%
海外	売上高	919	1,362	+48%
	利益	34	214	+523%
診療プラットフォーム	売上高	-	618	-
	利益	-	69	-
その他	売上高	191	237	+24%
	利益	29	36	+26%

# 2013年度：連結売上高変動要因分析（前年比）

（百万円）

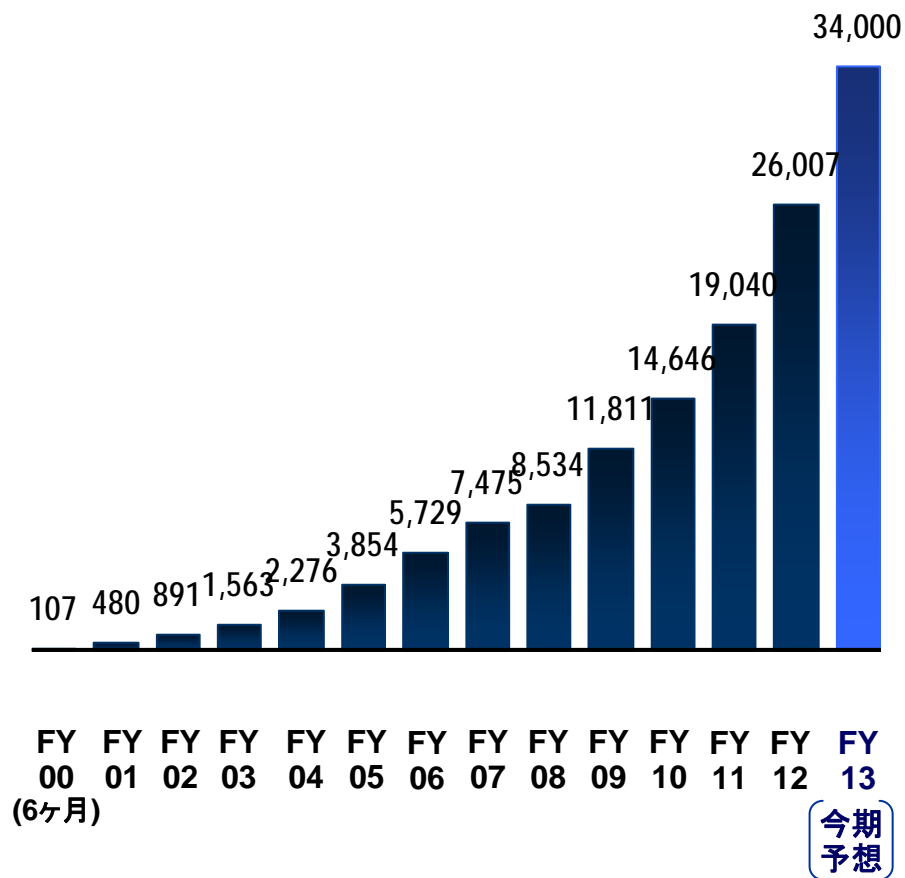


**👉 全ての事業分野が堅調に推移**

# エムスリーの業績推移

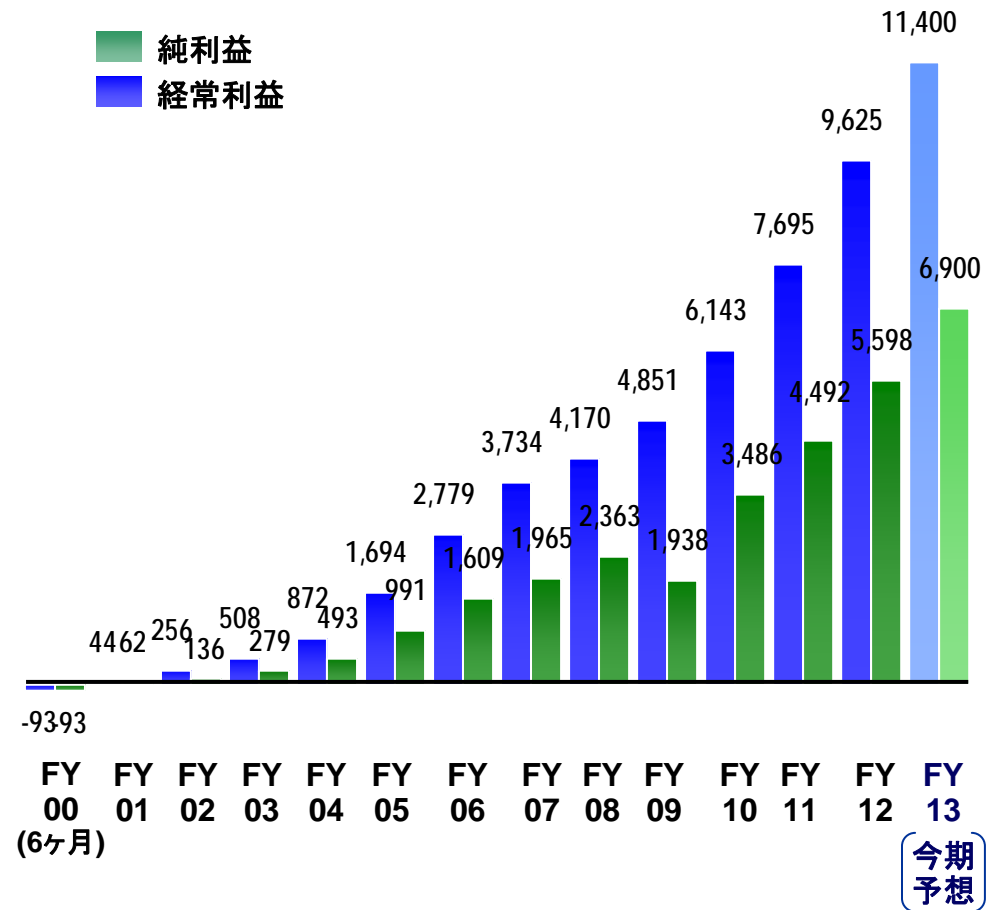
## 売上高

(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

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