
エムスリー株式会社

会社説明資料

2014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

2013年度決算のまとめ

2013年度 連結業績

連結業績

(百万円)	FY2012	FY2013		
	実績	業績予想	実績	対前年比
売上高	26,007	34,000	36,887	+42%
営業利益	9,294	11,400	12,324	+33%
経常利益	9,625	11,400	12,865	+34%
純利益	5,598	6,900	8,318*	+49%

■ 期末配当は1,300円

* メディサイエンスプランニングの完全子会社化に伴う特別利益等、特別損益による増益インパクトは約8億円

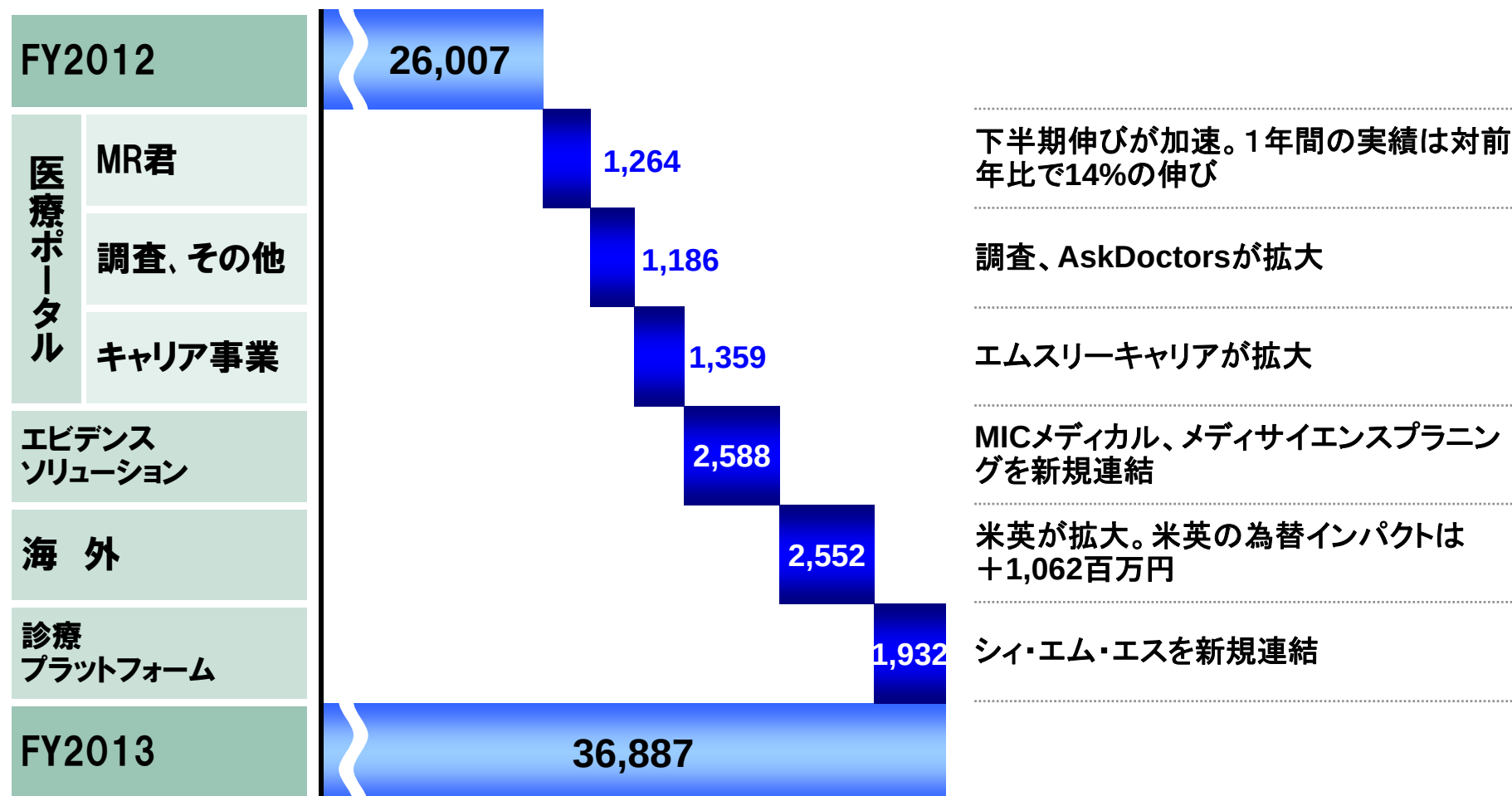
2013年度 連結業績（セグメント別）

（百万円）

		FY2012	FY2013	前年比
医療ポータル	売上高	16,215	20,024	+24%
	利 益	9,189	11,033	+20%
エビデンス ソリューション	売上高	4,283	6,871	+60%
	利 益	517	956	+85%
海 外	売上高	4,069	6,621	+63%
	利 益	117	912	約8倍
診療 プラットフォーム	売上高	979	2,911	約3倍
	利 益	63	279	約4倍
その他	売上高	795	1,043	+31%
	利 益	87	131	+51%

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**

事業の現況と方針

サマリー

MR君

- 対前年比で+14%の成長。下半期にかけて成長が加速(上期は対前年比+5%、下期は対前年比+22%)。

新規事業

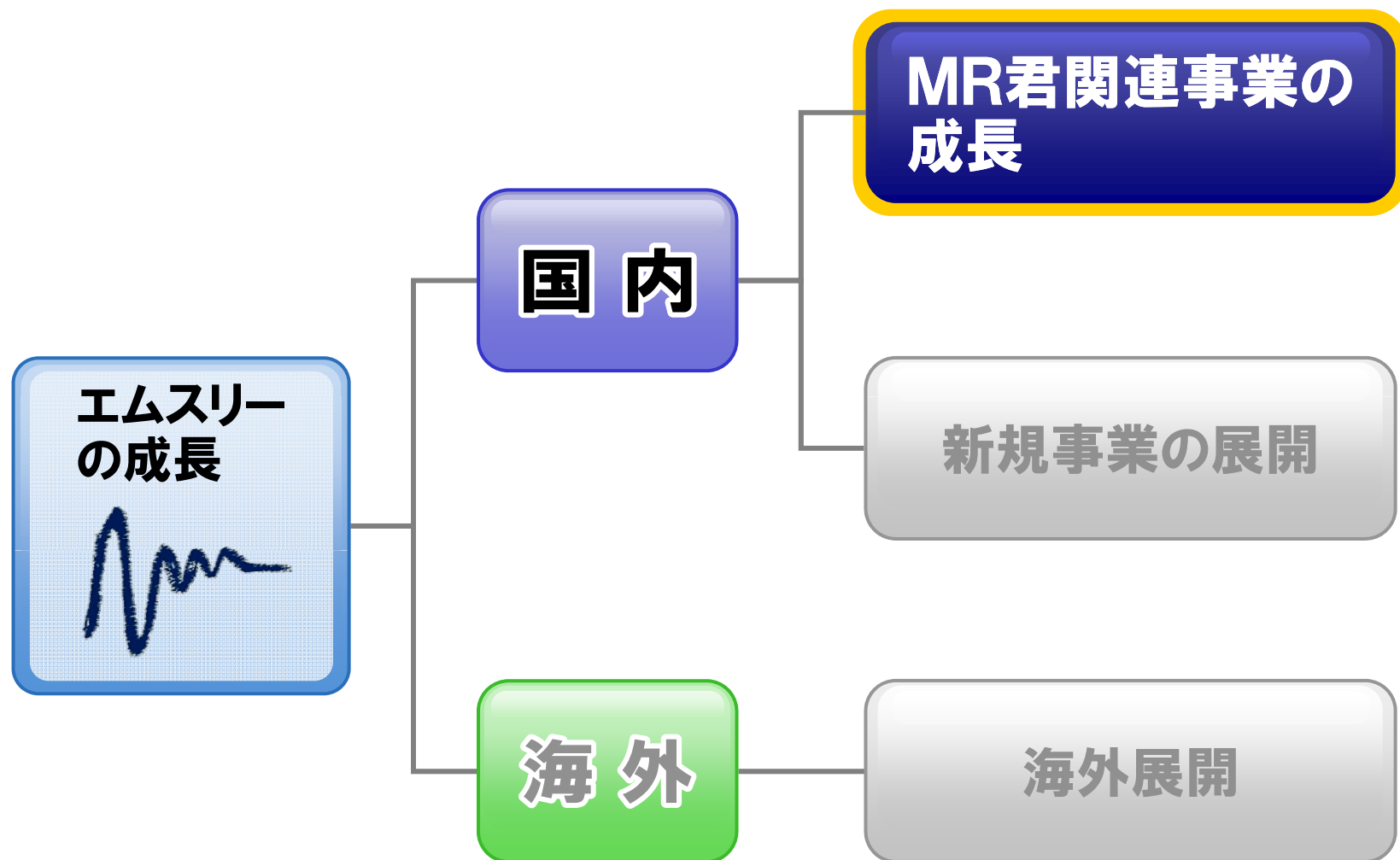
- 新成長エンジンが順調に拡大。利益面でも業績に貢献
 - ① 治験: セグメント売上+60%の6,871百万円、セグメント利益は約2倍の956百万円
 - ② M3キャリア: 売上+42%の4,594百万円、経常利益+43%増の1,070百万円
 - ③ 電子カルテ: CMSの改革が順調に進展、セグメント利益は約4倍の279百万円

海外

- 米英を中心に セグメント利益は912百万円、対前年8倍と大きく拡大。PDR社との提携により60万人以上の米国医師をカバー
- 中国事業は初年度より黒字。医師会員数は82万人に拡大し、MR君等の各種サービスを順次開始予定

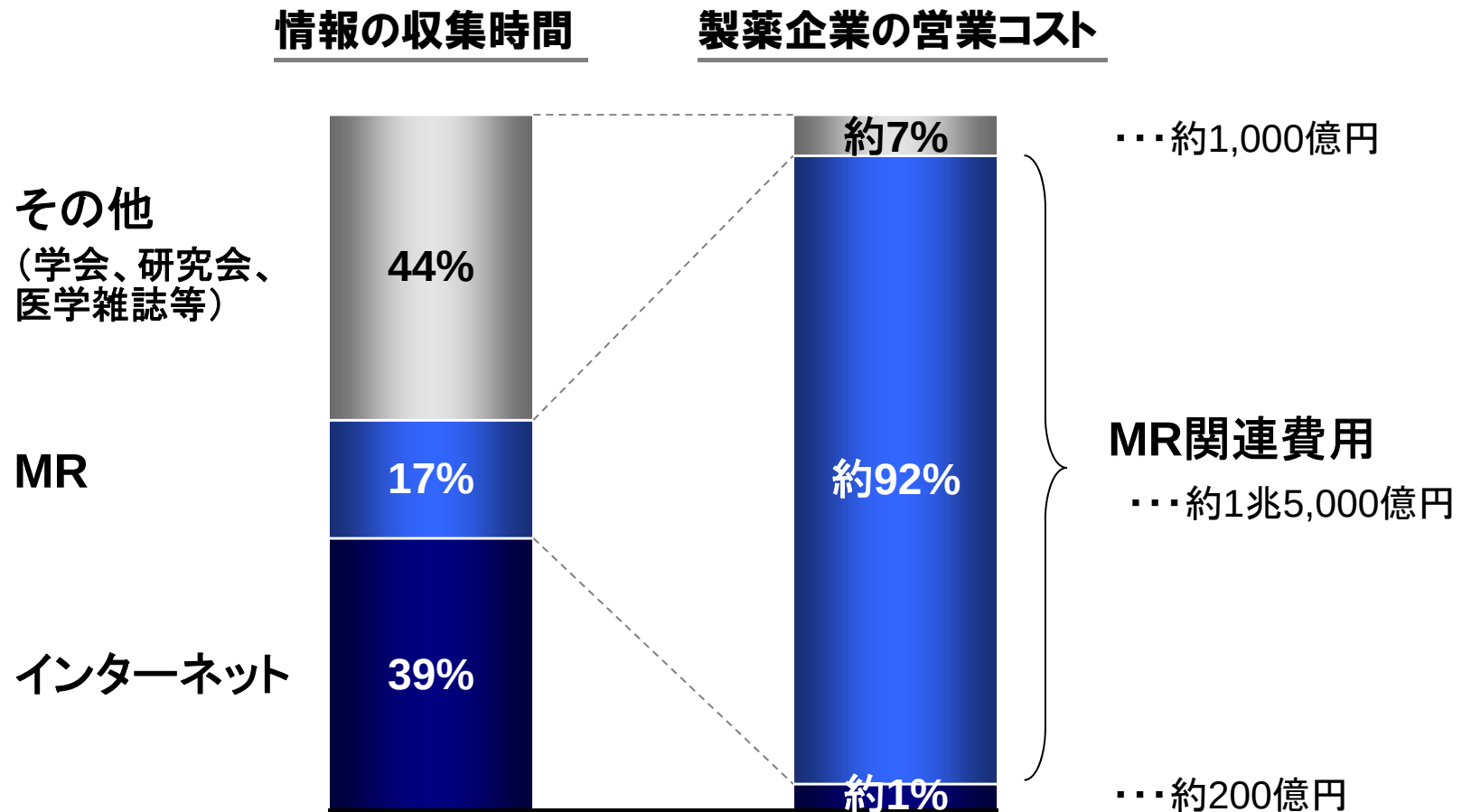
M&A

- メディサイエンスプランニングのグループ会社化を完了。治験事業の拡大を加速するとともにCSO事業へ参入



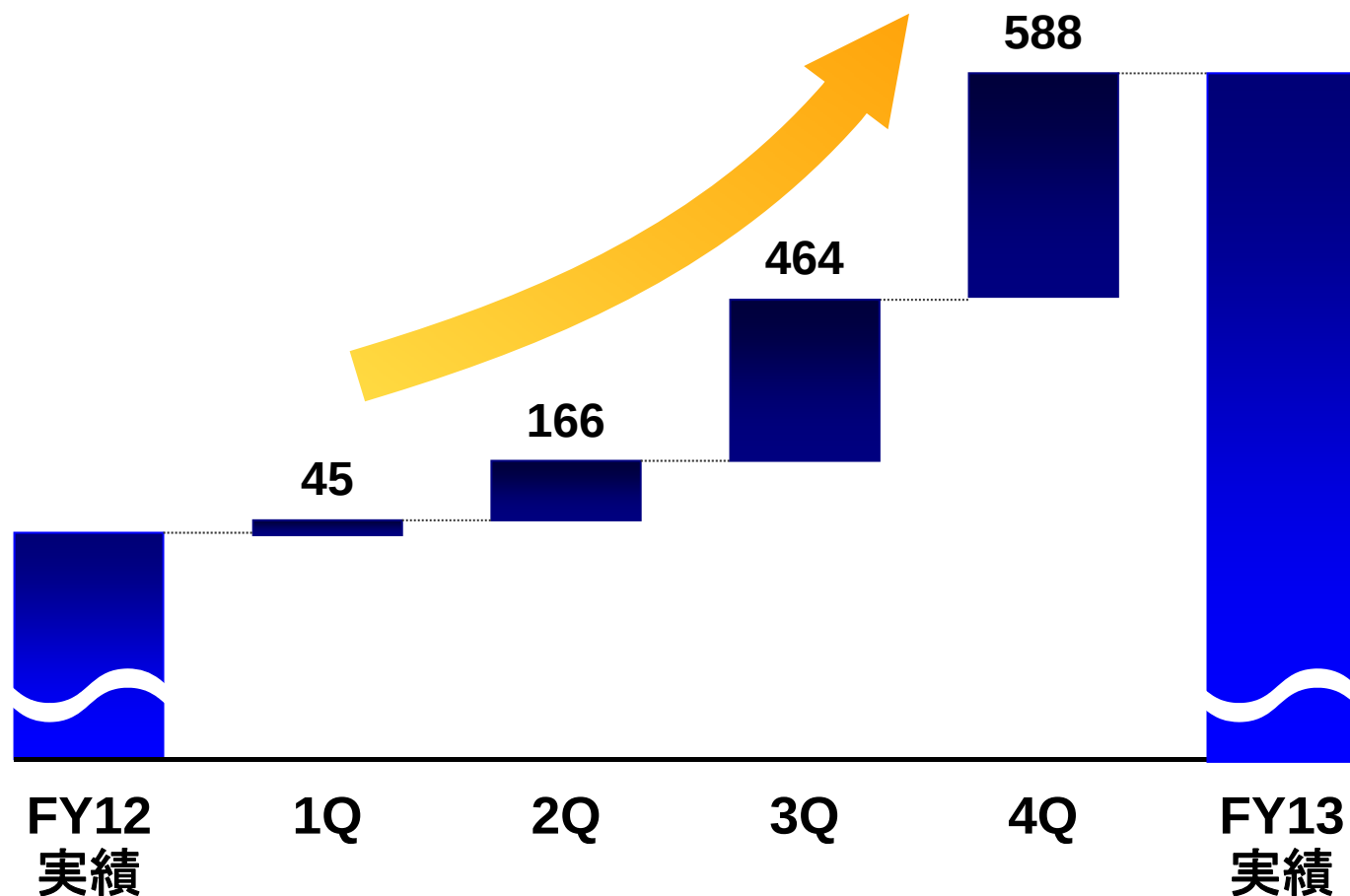
医師の医療情報時間vs営業コスト配分

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：対前年同期比売上成長

(百万円)



👉 下半期にかけて成長が加速。製薬会社のMR君利用姿勢が積極化し、年間では対前年比約12億円の拡大。

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10クライアントの平均売上は対前年同期比で約30%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

┆

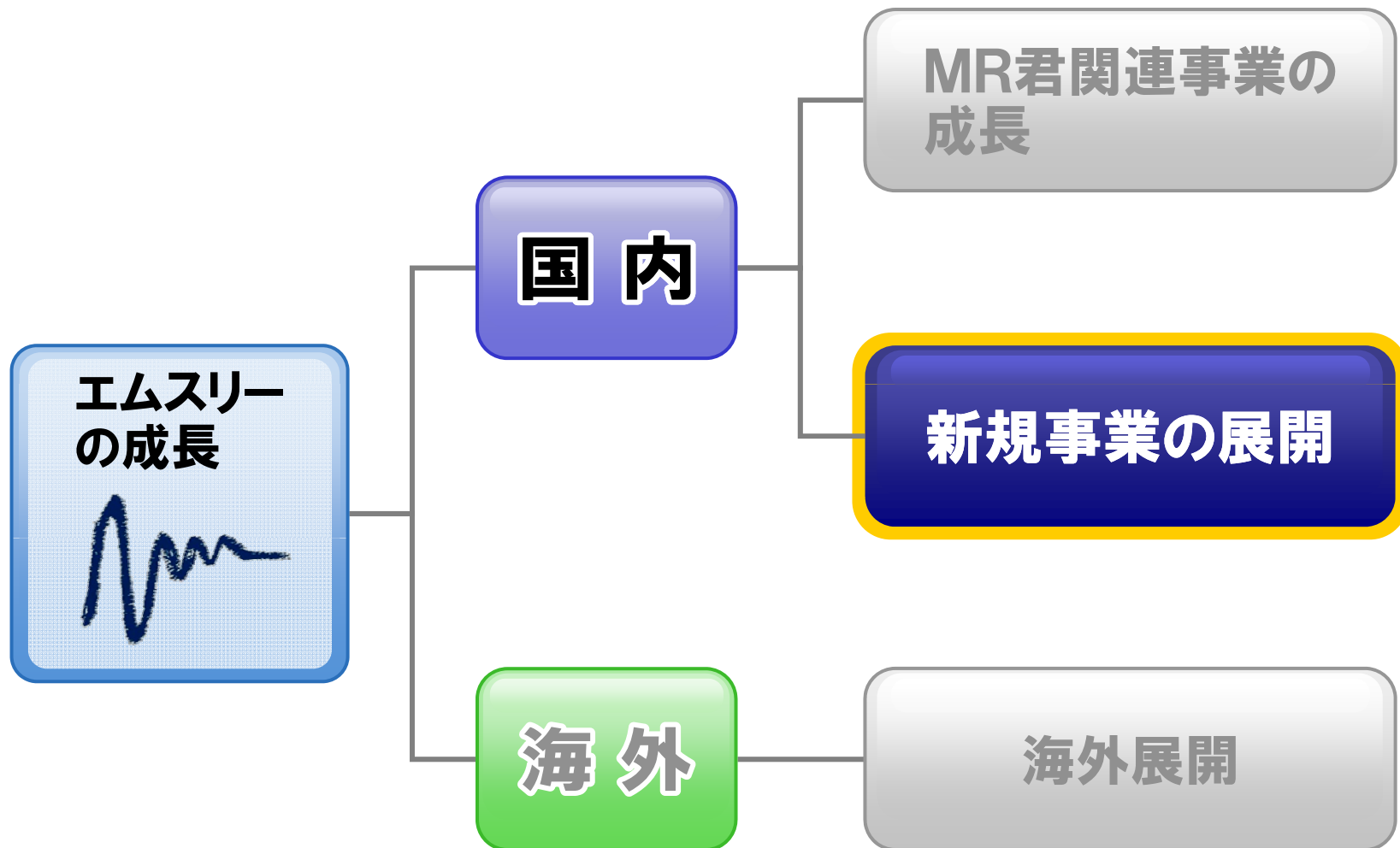
7,000万円

58,000万円

20,000万円

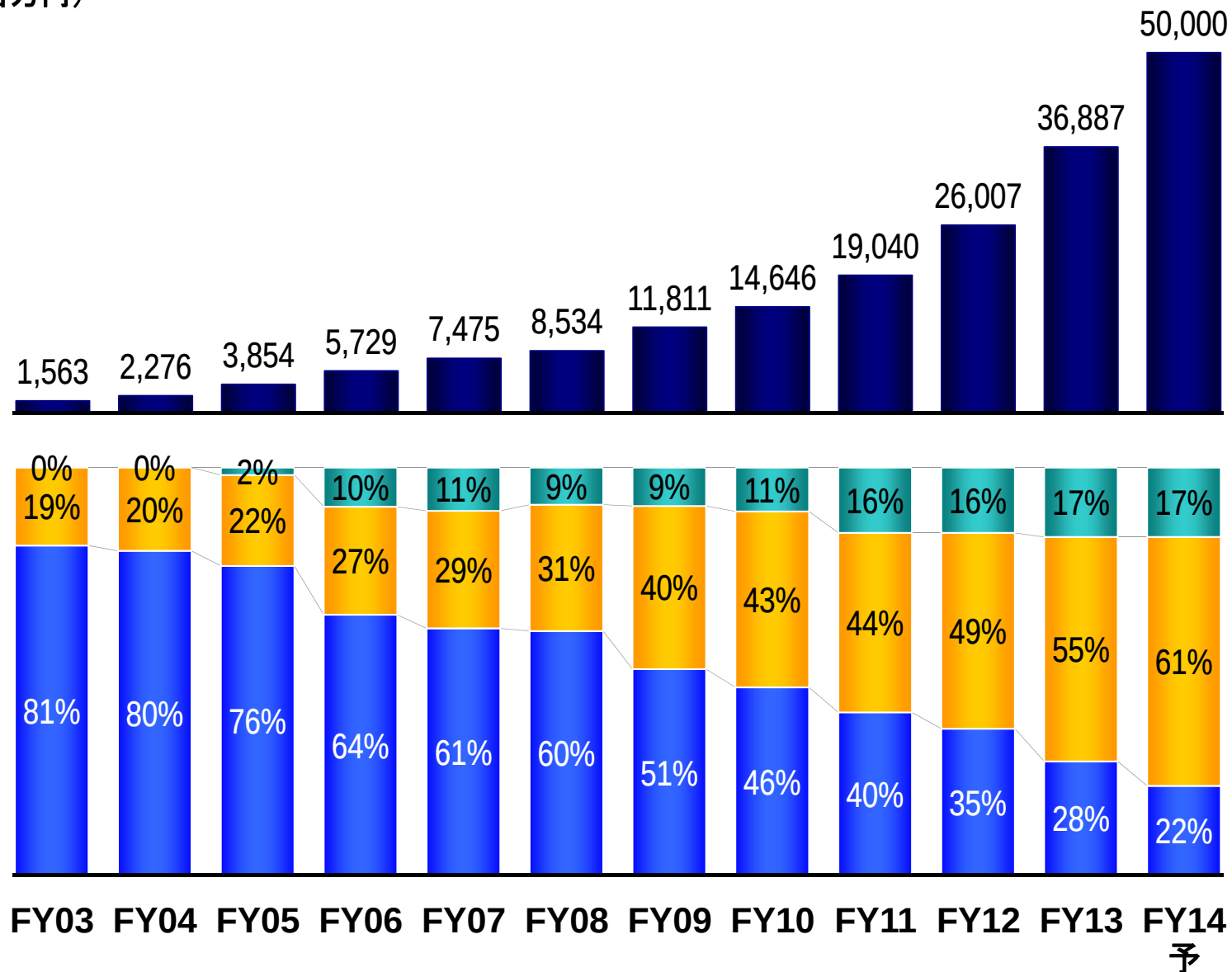
1,000万円

トップ5クライアントの平均：86,000万円



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

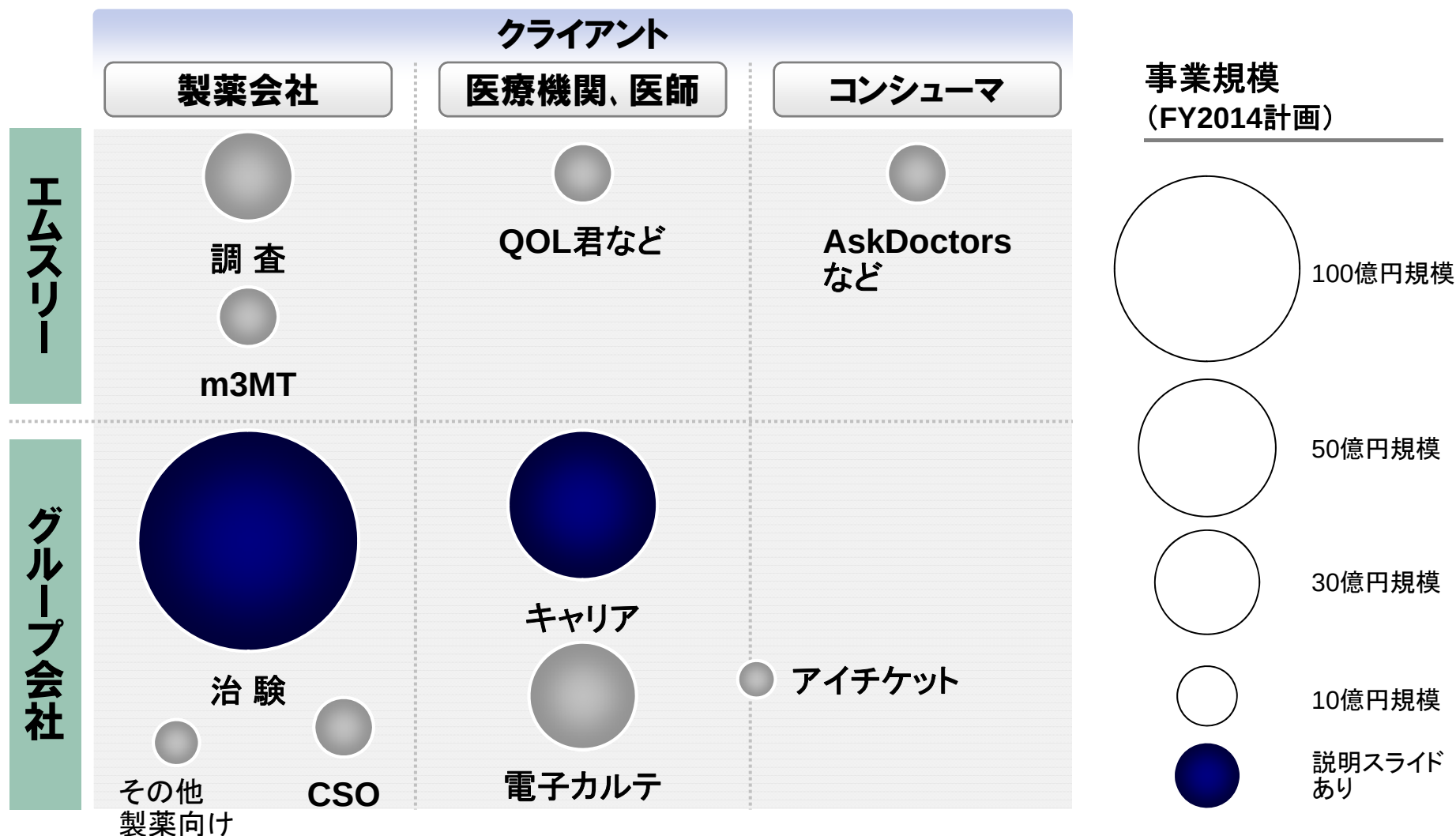
既存事業
国内MR君

メディア力を活用した新規事業（2010.3時点）



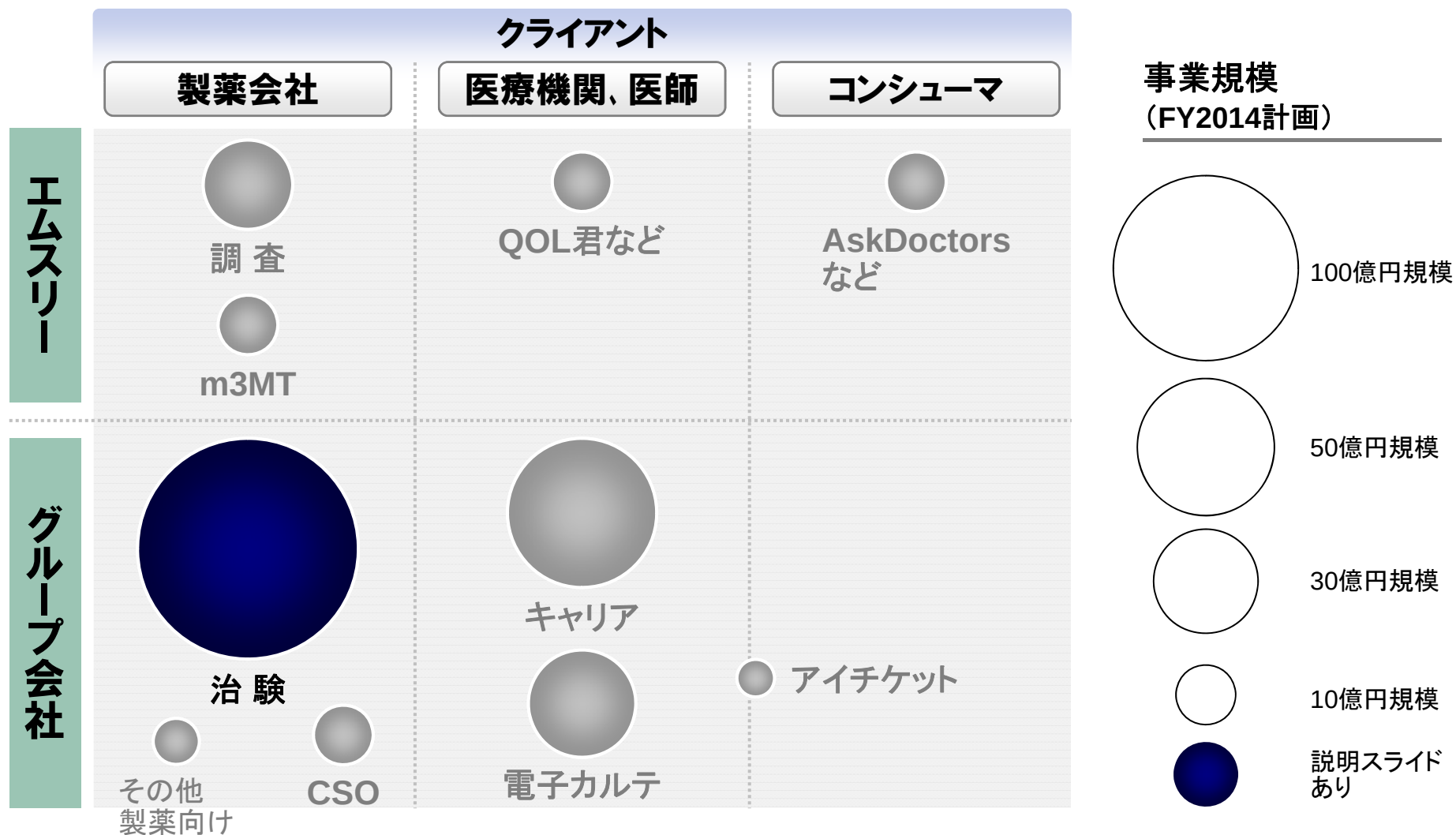
 新規事業全体で50億円程度。エムスリーキャリア設立直後で治験事業もメビックスのみ

メディア力を活用した新規事業



 FY2014は新規事業全体で300億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

メディア力を活用した新規事業 — 治験



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」**

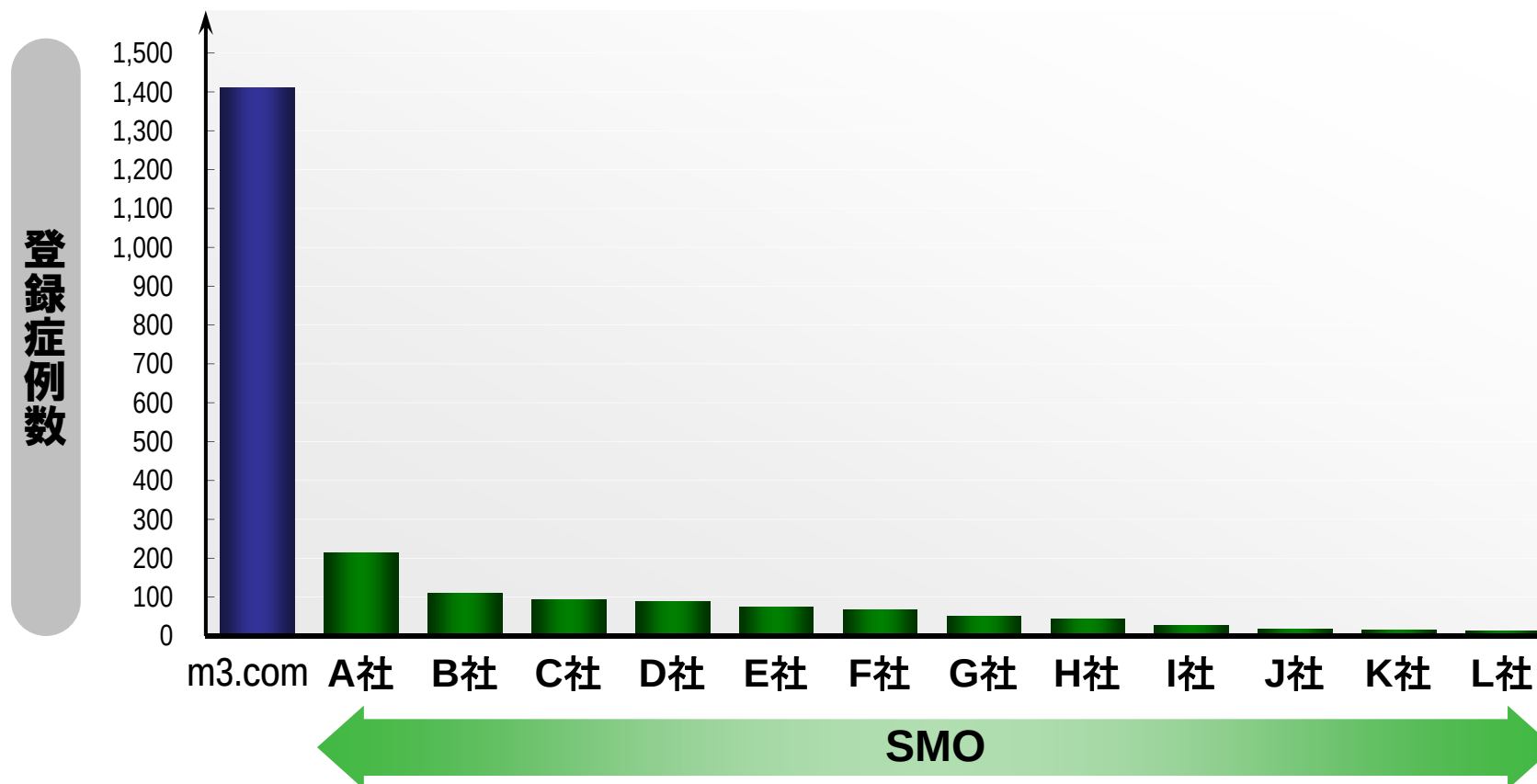
これまでの
10年間

**「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**

あるプロジェクトにおけるSMO別症例登録状況



 他社SMOの合計と比べても、早いスピードで症例登録中。

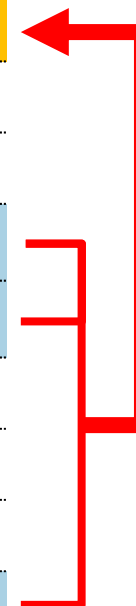
治験のe化



会社別CRA数

#	会社名	CRA数
1	イーピーエス	855
2	シミック	780
	エムスリーグループ	670
3	クインタイルズ	600
4	パレクセル	550
5	メディサイエンスプランニング	401
6	MICメディカル	233
7	ACRONET	200
8	アスクレップ	180
9	リニカル	170
	メビックス	36

■ エムスリーグループ

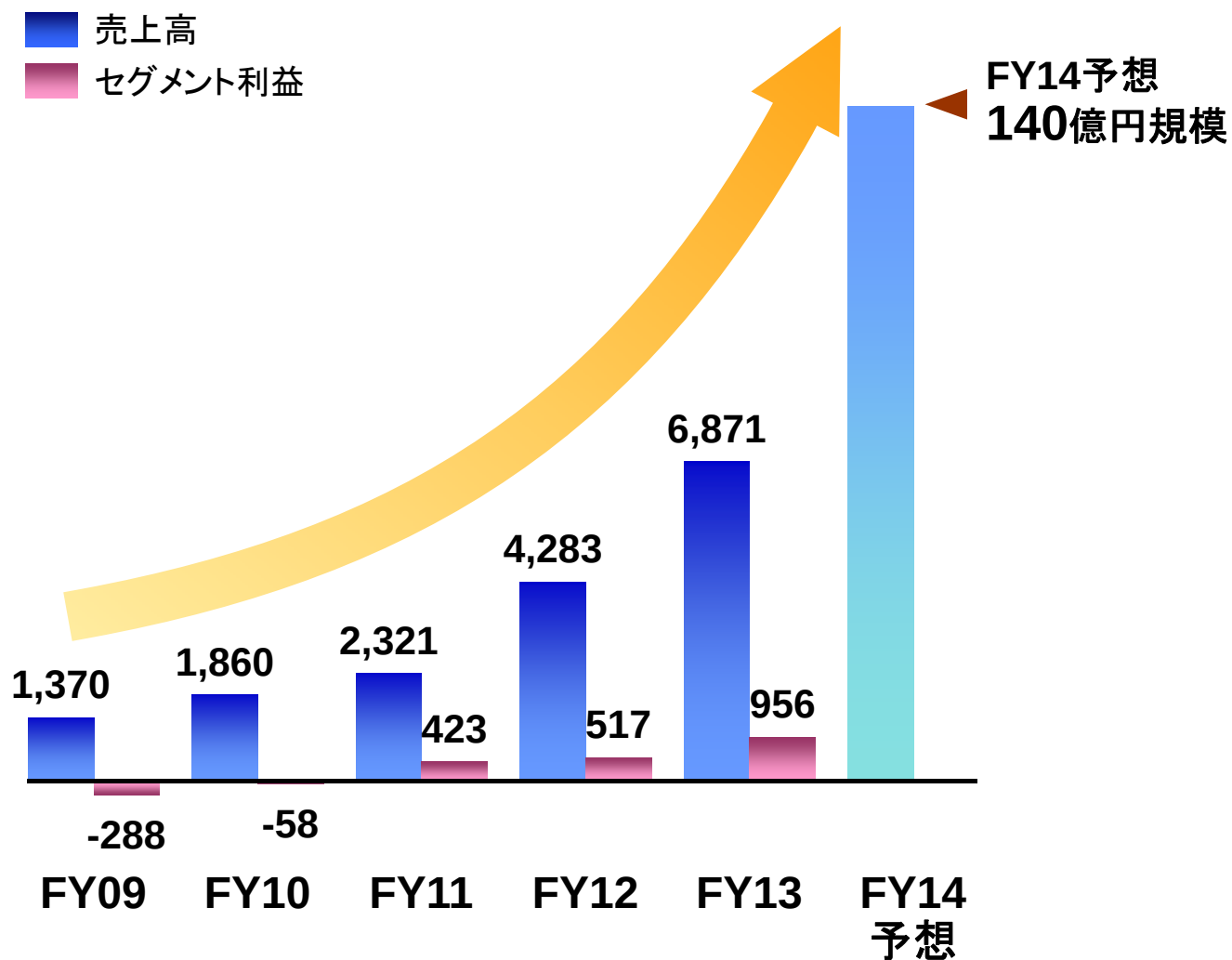


「出典: ミック経済研究所資料より当社作成」

 CROでトップレベルのCRA数となり、治験のe化をさらに加速。

エビデンスソリューションセグメント業績推移

(百万円)



- 売上の拡大に加えて収益性も改善
- CROサービスとのパッケージ受注が拡大
- 来期はメディサイエンスプランニングが連結業績に寄与。事業規模は140億円規模へ

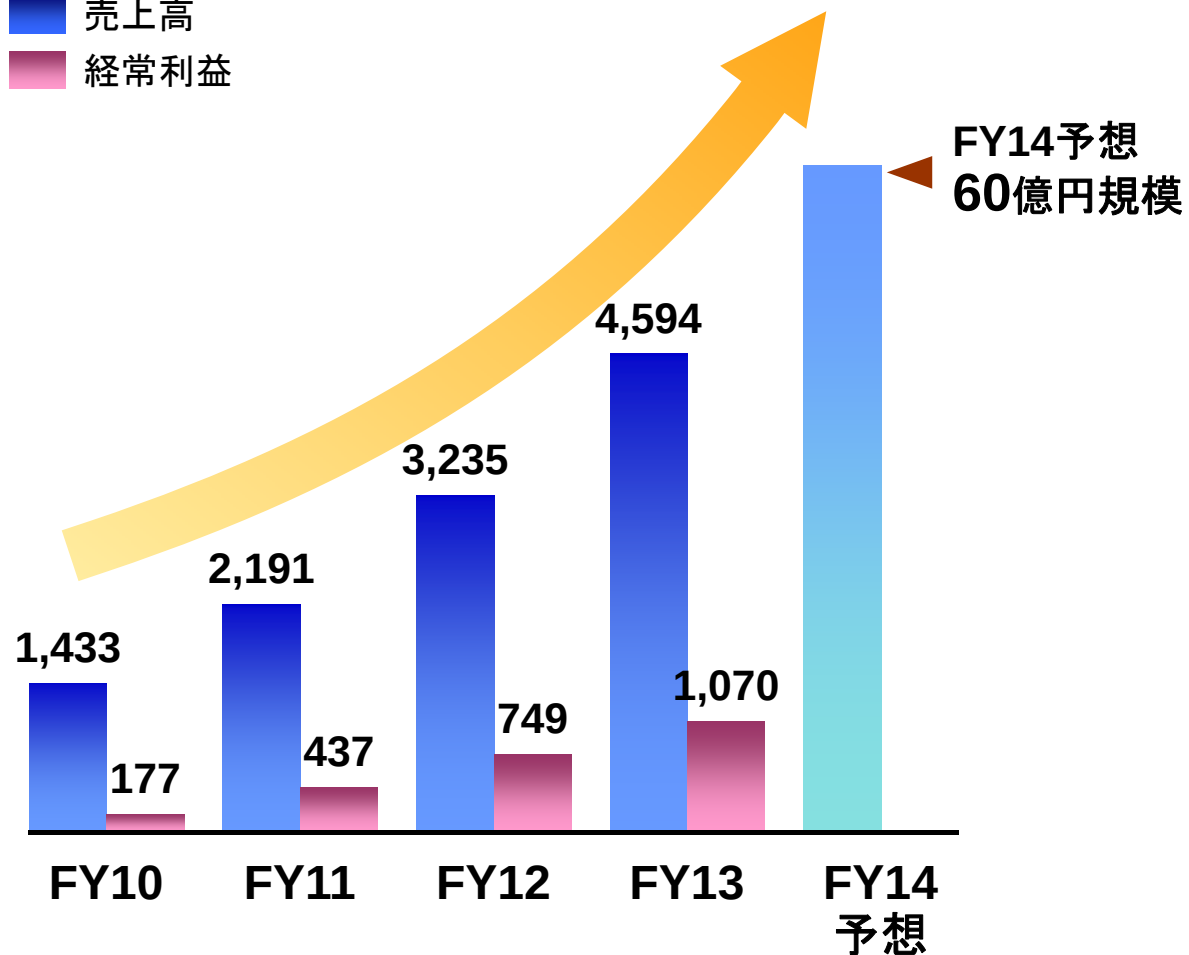
メディア力を活用した新規事業 — キャリア



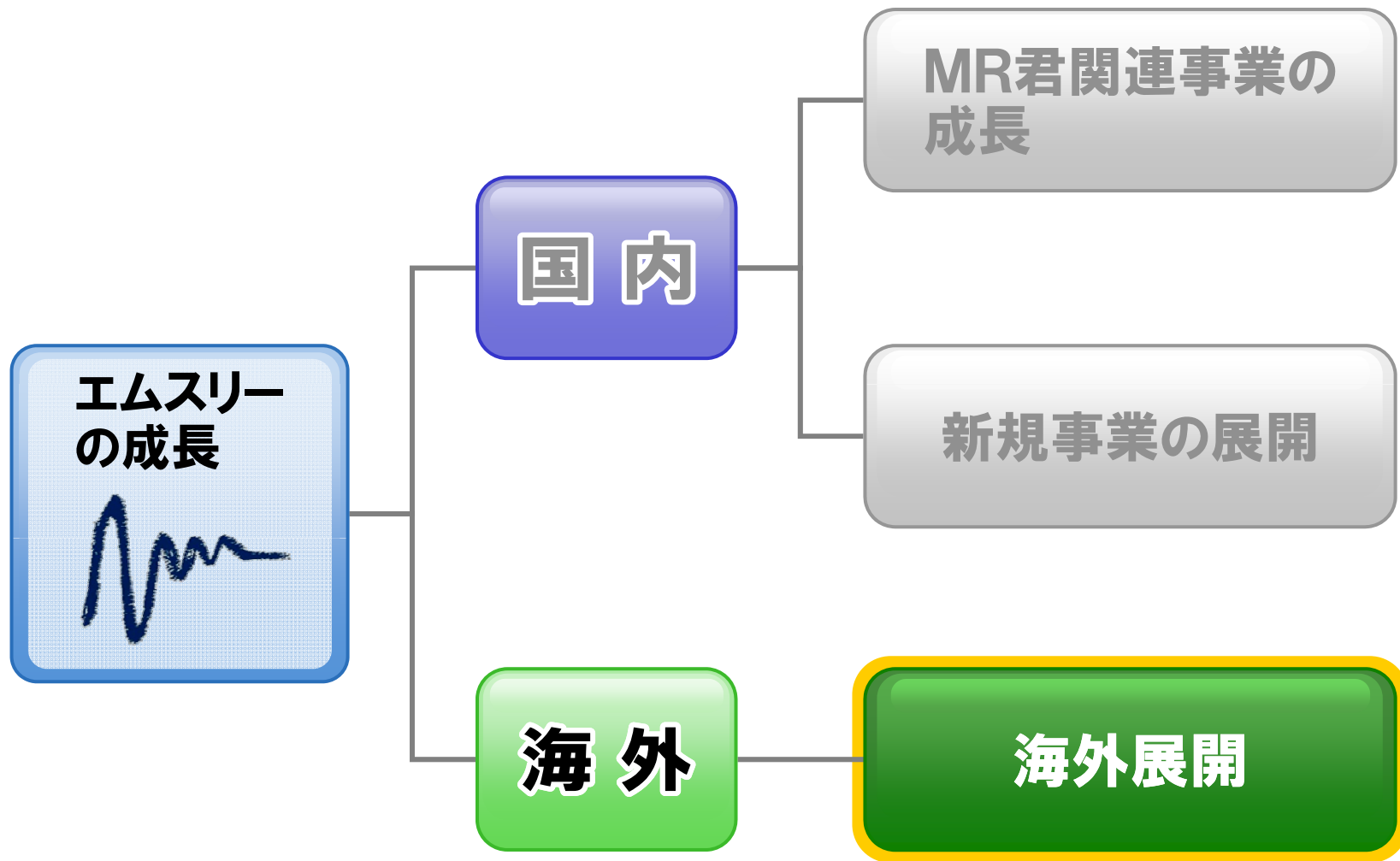
エムスリーキャリア業績推移

(百万円)

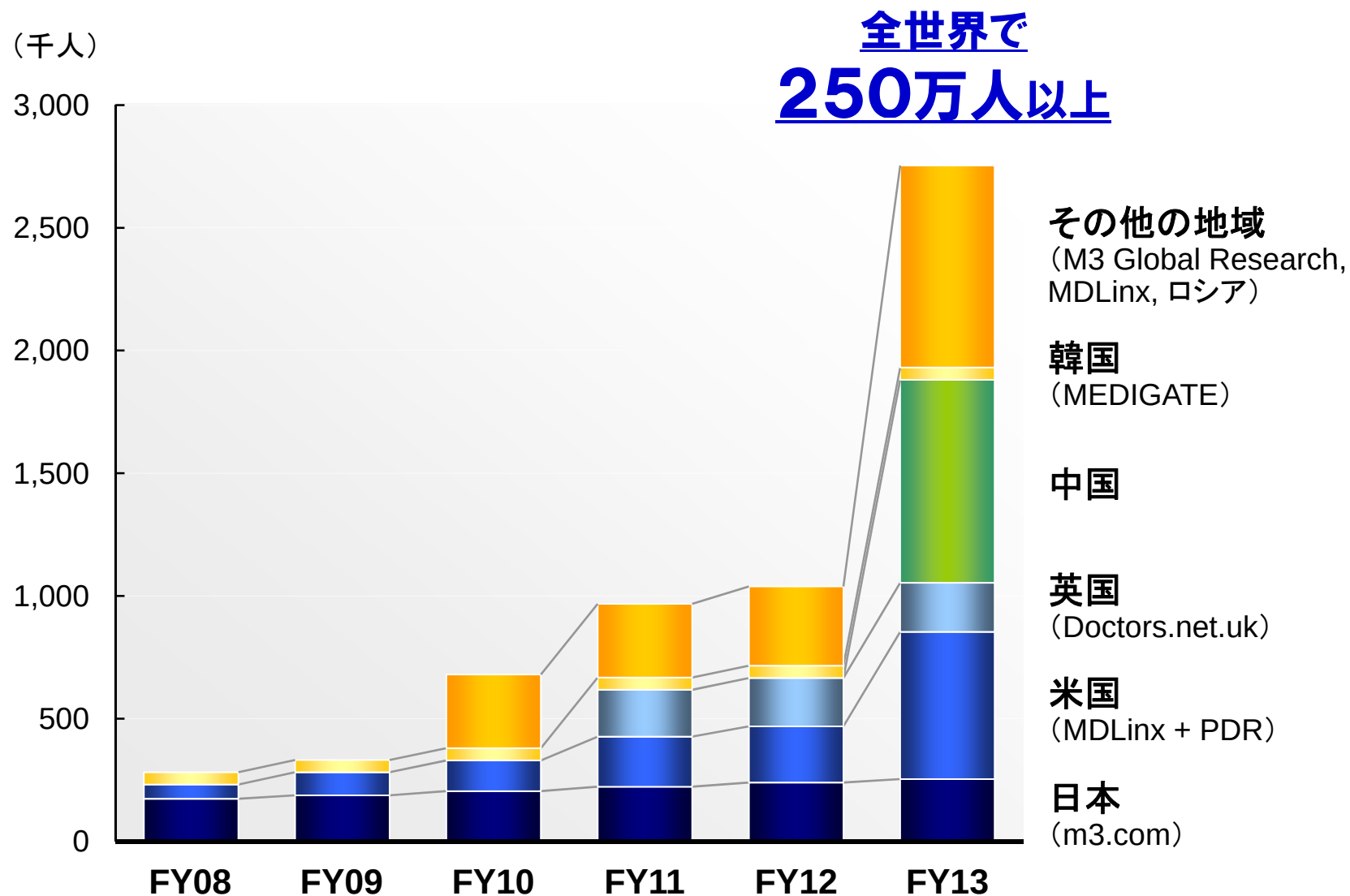
■ 売上高
■ 経常利益



- 新規採用スタッフの立ち上がりが進み、生産性が向上
- 本丸の医師向け人材紹介事業も本格的に立ち上がりつつある
- 今期も約40%の売上成長を見込む。利益面ではそれ以上の増益を見込む



医師会員・調査パネルの推移(グローバル)



米国での展開

The screenshot displays the MDLinx website interface. At the top, there's a navigation bar with links like Home, Your Messages (23), Smartest Doc, Physician Jobs (365), Clinical Trials, More, Other Specialty, and Article Search. The main content area is divided into several sections:

- Oncology News & Articles:** A section for the latest in oncology clinical literature, mentioning MDLinx medical editors and topics like breast, hematologic, thoracic, gastrointestinal, and genitourinary cancers.
- Your Unread Messages in Oncology:** A section for industry-sponsored communications and special communications from MDLinx.
- Articles:** A list of recent articles, including "Pointbreak: A randomized phase III study of pemtrexed plus carboplatin and bevacizumab followed by maintenance pemtrexed and bevacizumab versus paclitaxel plus carboplatin and bevacizumab followed by maintenance bevacizumab in patients with stage IIb or IV nonsquamous non-small-cell lung cancer".
- Clinical Pearls in Oncology:** A section for clinical pearls, including "The ZORO study demonstrated that the addition of goserelin to neoadjuvant chemotherapy for early breast cancer in premenopausal women resulted in no change in post-chemotherapy rates of amenorrhea".
- Highlights in Oncology:** A section for highlights, including "VEGFR-1 is a prognostic marker for HCC".
- Right Sidebar:** Contains a "Hello, Dr. James Frank" section with a "NEW Market Research Dashboard" and a "Post your CV and let employers find you!" section.

■ M3 USA(100%子会社)を核にMdLinxを米国で展開

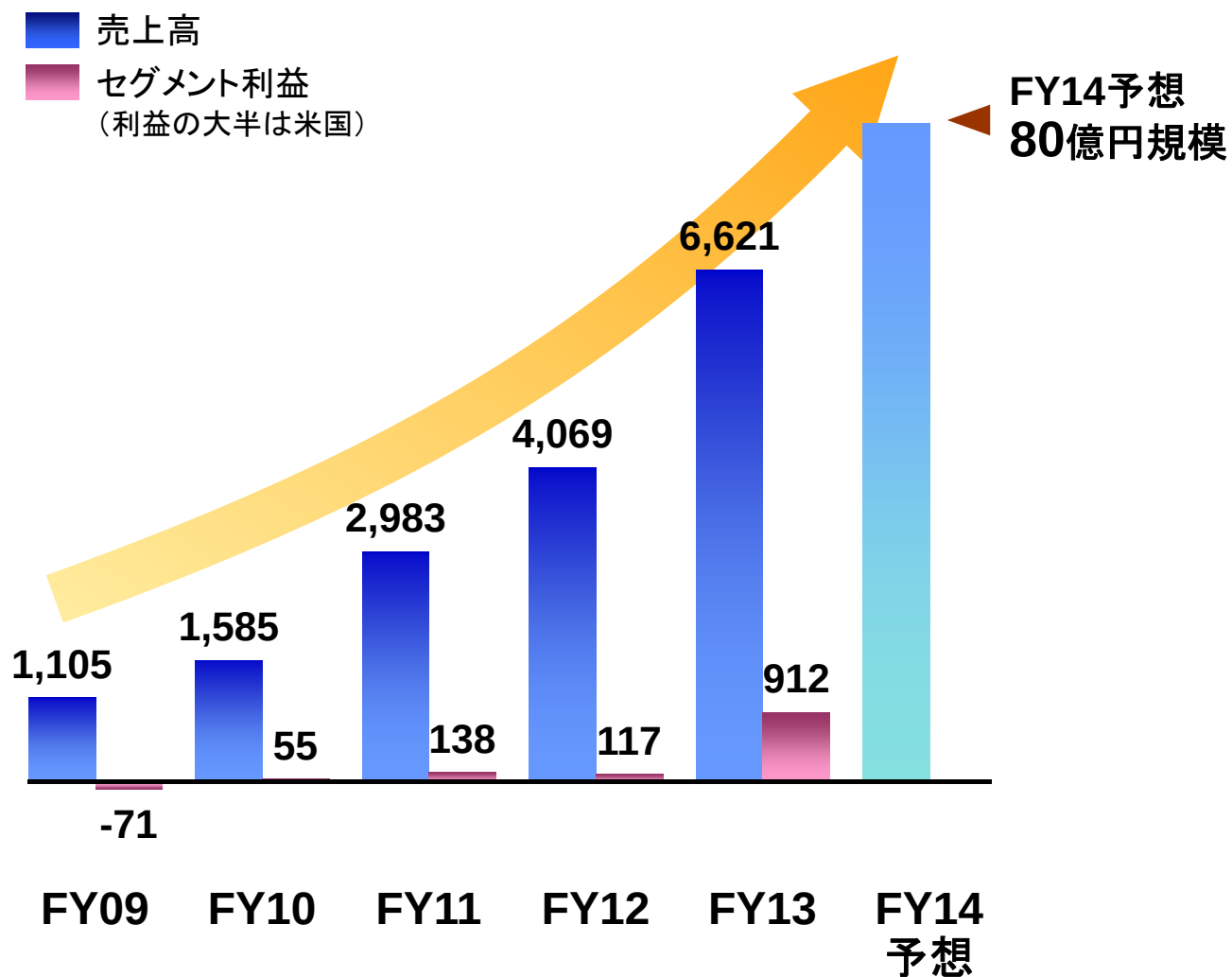
- 所在地 Washington D.C.
- PDR社との提携により60万人以上の米国医師ヘリーチ。米国におけるカバー率は80%以上

■ 製薬向けマーケティングや調査以外にもメディア力を使い医師向けのキャリア事業を開始し順調な立ち上がり

■ 着実に拡大しているMdLinxの米国以外のグローバル医師会員50万人のアセットの事業化も今後検討

海外セグメント業績推移

(百万円)



- メディア力の向上に伴い、業績拡大
- 製薬会社におけるeプロモーションへの取り組みも本格化傾向
- 中国事業の立ち上がりも順調
- 現地通貨ベースでの成長は加速する傾向

M3の全体戦略方針

事業開発の戦略転換

メディカルインターネット分野
での新事業開発
(2000～2010)



ネットを活用した業界特化型
プライベート・エクイティ
(2011～)



アプローチ

e中心

e+リアルオペレーション

サービス範囲

Webサービス
eツール

End-to-Endの
サービス構築

ポテンシャル
事業ドメイン数

～10

20～30
(海外も含めると～100)

収益性

高収益率(中収益額)

高収益額(中収益率)

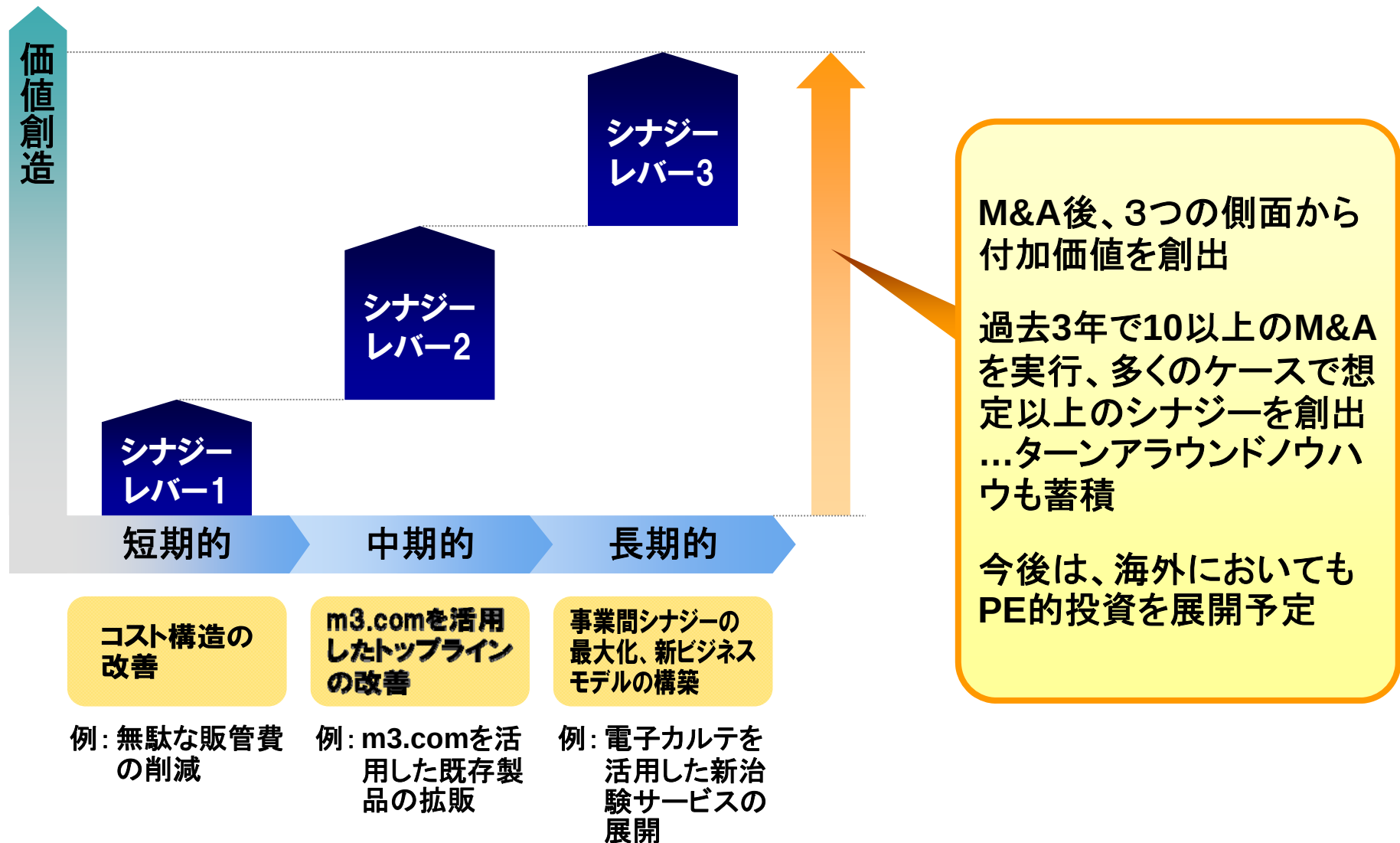
M&A

小規模中心

中～大規模

👉 ①プラットフォーム、②業界知見、③人材(経営、IT)を持ち変革を進められるユニークなポジショニング

M&Aを通じた価値創造

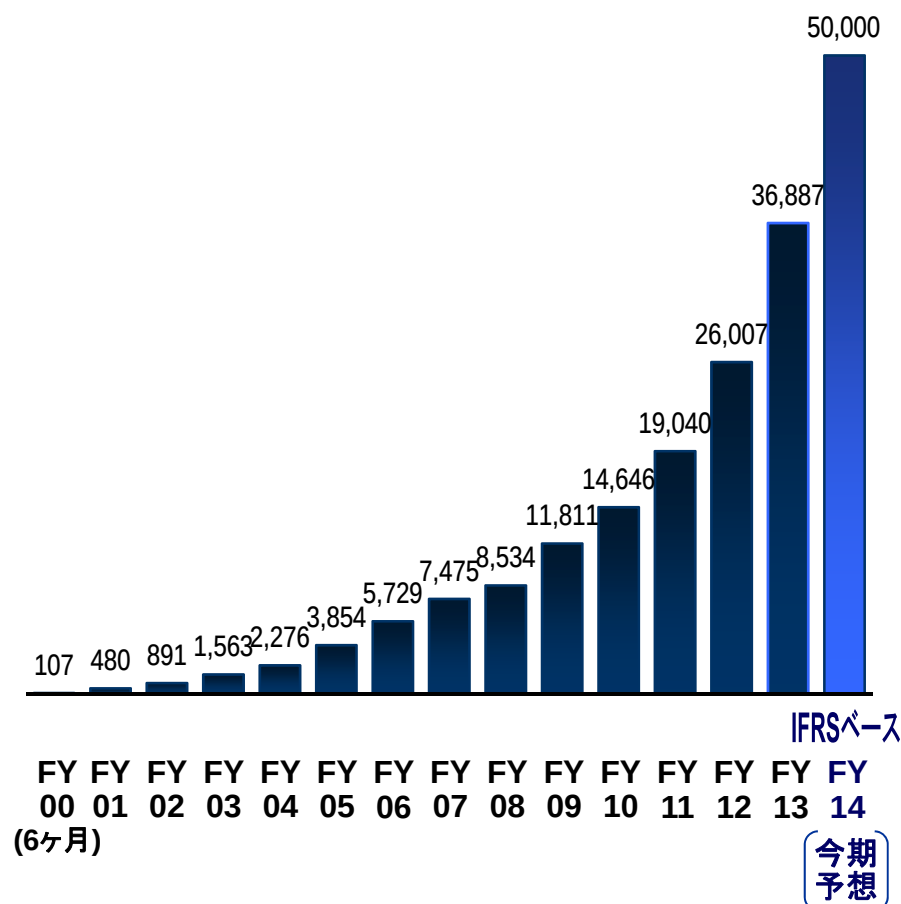


2014年度の業績予想

エムスリーの業績推移

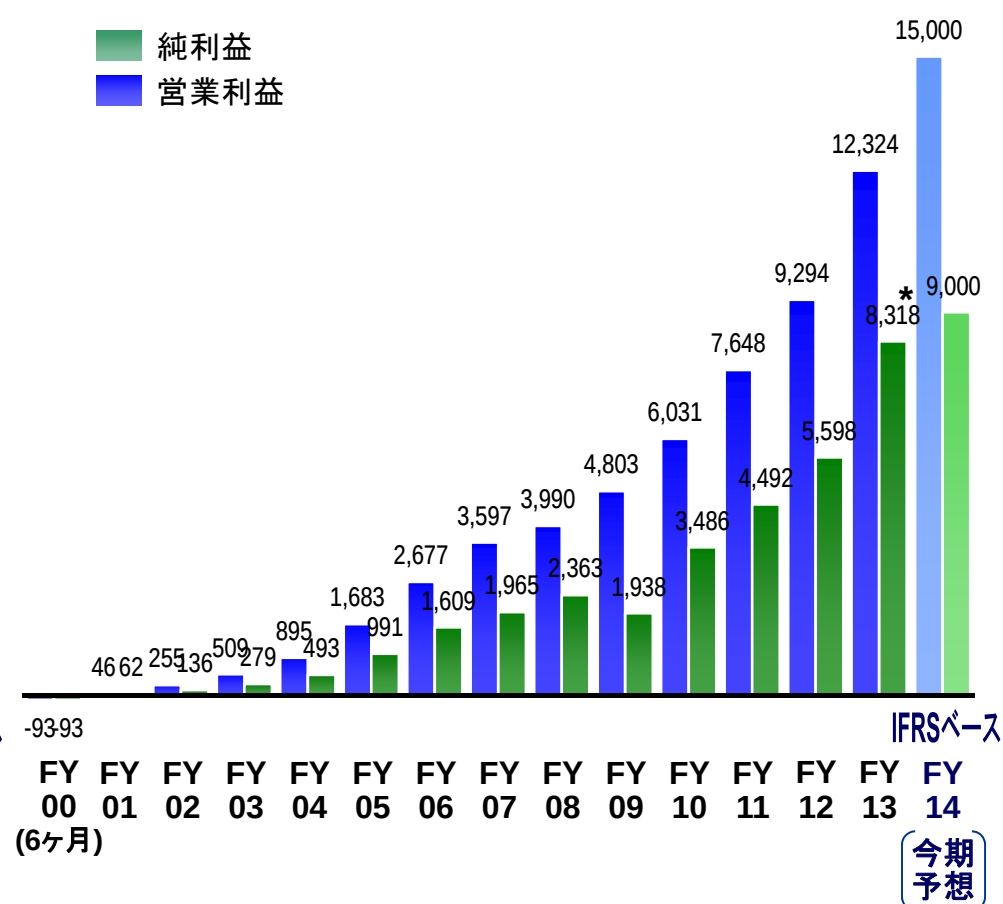
売上高

(百万円)



営業利益・純利益

(百万円)



* FY13: メディサイエンスプランニングの完全子会社化に伴う特別利益等、特別損益による増益インパクトは約8億円

2014年度予算の前提（トップライン）

ト ッ プ ラ イ ン	MR君	↗	FY2013と同ペースでの拡大
	調査、治験君、 その他	↗	各事業が拡大。調査等、単発のサービスが多いため計画は保守的
	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40%の増収
	CRO、SMO、CSO	↗	メディサイエンスプランニングが連結業績へ寄与。メビックス、MICメディカルは堅調に推移
	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	↗	順調に事業が立ち上がり、利益寄与も開始。
	診療 プラットフォーム	↗	シィ・エム・エスが堅調に拡大

 各事業が引き続き拡大する見込み

2014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90人（+40%程度）の増員を計画
	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50人（+25%程度）の増員を計画
	e武装MR	↗	約100人を採用予定。 採用のアクセルを踏む可能性もあり、その場合は先行コストが発生
	全 体	↗	メディサイエンスプランニング等、グループ会社の オフィスを移転。総額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