
エムスリー株式会社

会社説明資料

2017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

2017年度 第1四半期 連結業績

IFRSベース

(百万円)	FY2016.1Q	FY2017.1Q	前年比
売上高	18,057	21,874	+21%
営業利益	6,202	7,686	+24%
税引前利益	5,965	7,749	+30%
純利益	3,942	5,235	+33%

セグメントの変更

新旧セグメントの対応

		従来セグメント								
		医療ポータル				エビデンスソリューション	診療プラットフォーム	営業プラットフォーム	海外	その他
		MRR君ファミリー	調査・データ	M3キャリア	ASKDoctors					
新セグメント	医療プラットフォーム	●	●				●	●		
	エビデンスソリューション				●					
	キャリアソリューション			●						
	海外							●		
	その他エマージング事業群				●					●

▶ eとリアルを融合した事業の展開が進んでいることから、関連セグメントを医療プラットフォームとして統合

▶ 事業規模の拡大と事業の性質から新セグメントとして区分

▶ その他エマージング事業と名称変更、コンシューマ事業を従来の医療ポータルから区分

2017年度 第1四半期 連結業績（セグメント別）

IFRSベース

単位：百万円

		FY2016 1Q	FY2017 1Q	前年比
メディカル プラットフォーム	売上収益	6,057	6,968	+15%
	利益	3,033	3,364	+11%
エビデンス ソリューション	売上収益	5,156	5,407	+5%
	利益	974	1,183	+22%
キャリア ソリューション	売上収益	3,111	3,433	+10%
	利益	1,553	1,447	-7%*
海外	売上収益	3,751	5,386	+44%
	利益	242	767	+216%
その他 エマージング事業群	売上収益	621	1,355	+118%
	利益	165	208	+26%

* 成長に向けた先行投資

サマリー

メディカル プラットフォーム

- 製薬や医療機器企業などに対するマーケティング支援ビジネスを集めた新セグメント
- 売上:70億円(前年比+15%)、営業利益:34億円(前年比+11%)

エビデンス ソリューション

- 治験プロジェクトが順調に進展、売上は54億円(前年比+5%)、営業利益は12億円(前年比+22%)、利益率は23%を継続
- 受注残は280億円と堅調に推移

キャリア ソリューション

- 転職者数の増加により業容拡大、売上34億円(前年比+10%)、営業利益は14億円(スタッフの増員等、成長のための先行投資により、前年比-7%)

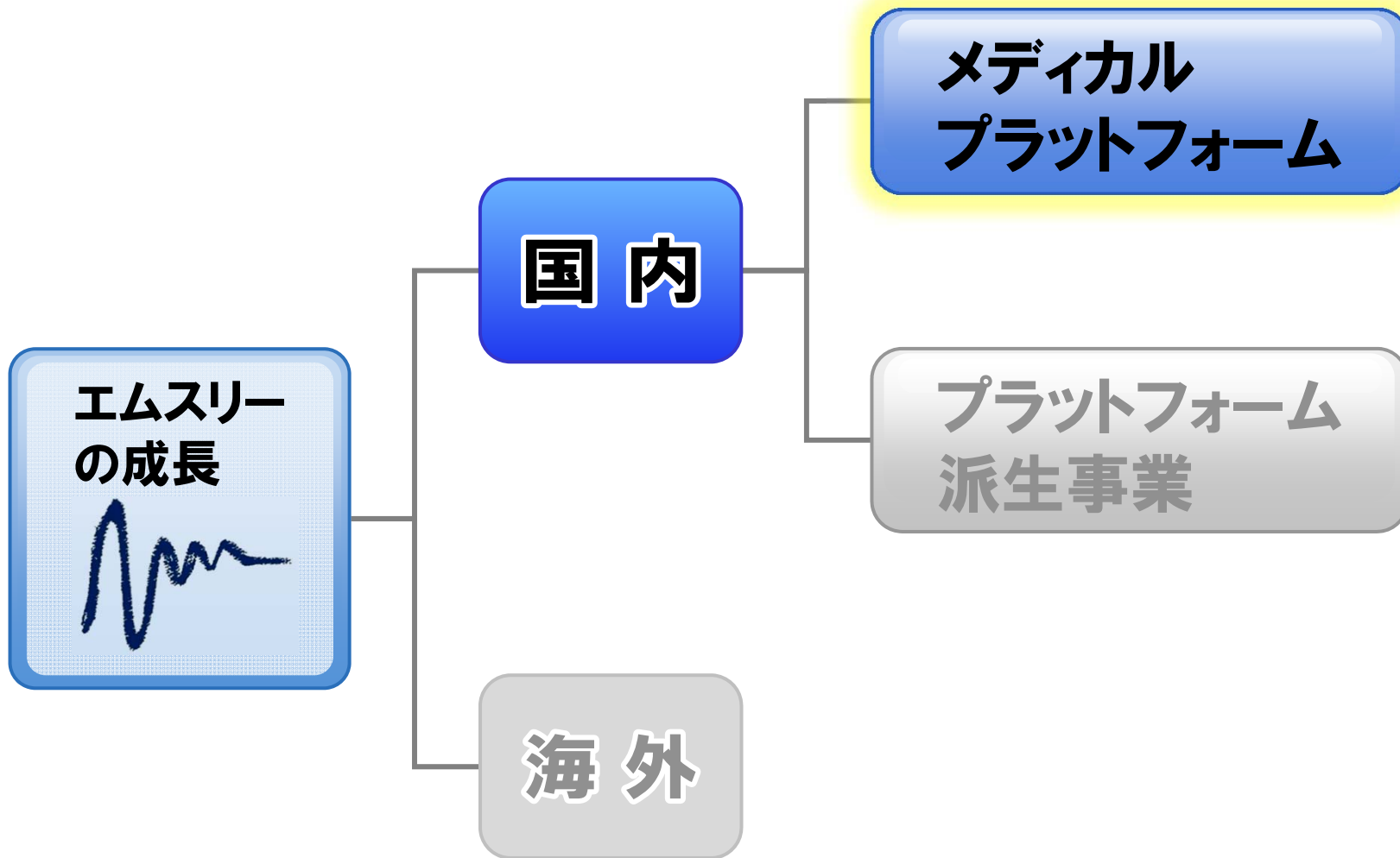
海外

- 米事業拡大に牽引され、売上と利益共に大幅に拡大
- 売上54億円(前年比+44%)、営業利益8億円(前年比3倍以上)

その他 エマージング 事業群

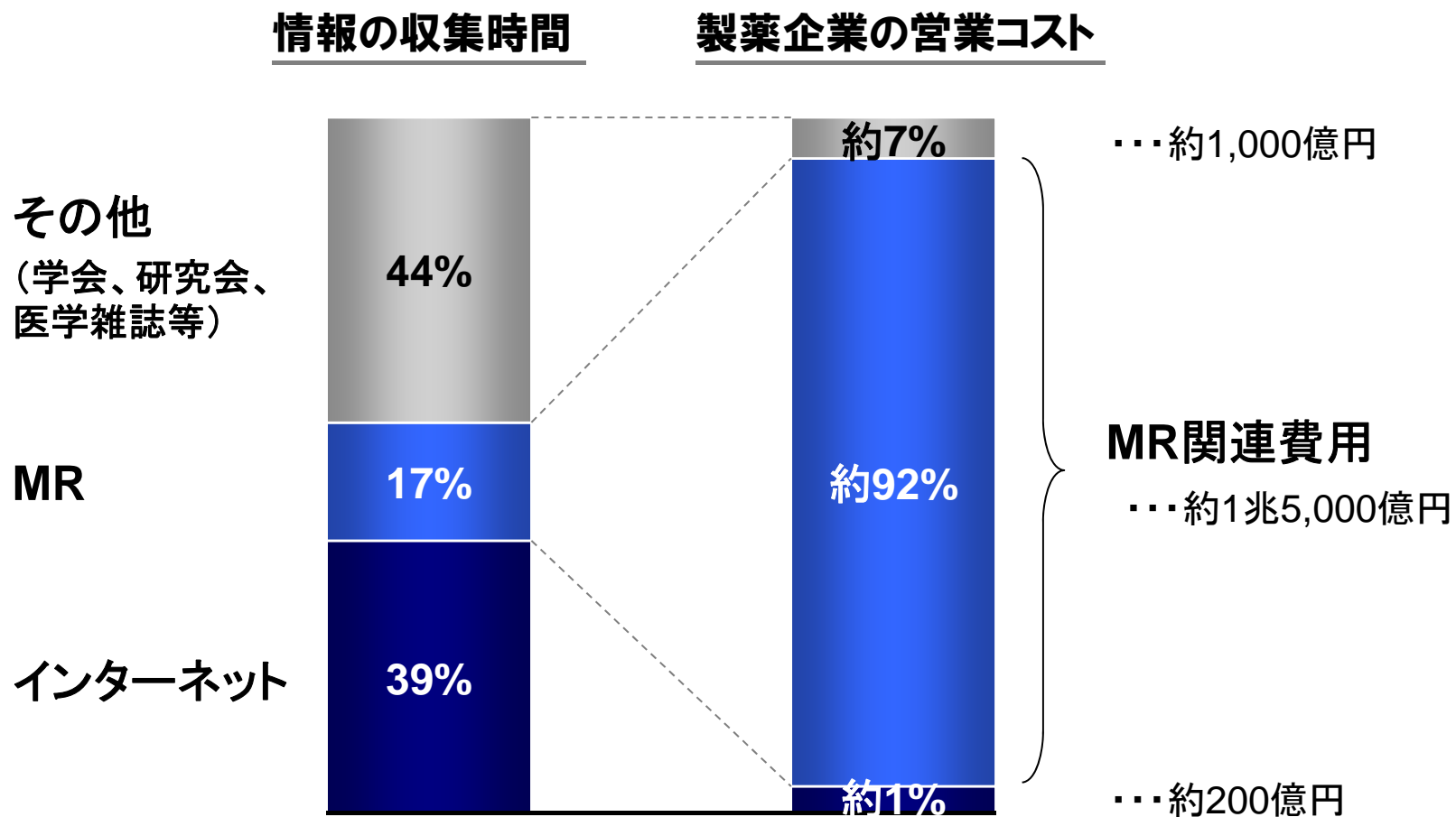
- シーズロケット事業: 子会社の多磨バイオで技術をPMDA承認申請中、グループの全面的なバックアップで早期承認を目指す
- 新サービス: 専任スタッフがパートナーとして患者に寄り添い、複数の専門医に同時に意見を仰げる「マルチオピニオンサービス」を乳がんより開始

事業の現況と方針



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

メディカルプラットフォーム サービス

- MR君
- MR君ファミリー
- 拡大サービス

医療関連企業マーケティングプロセス



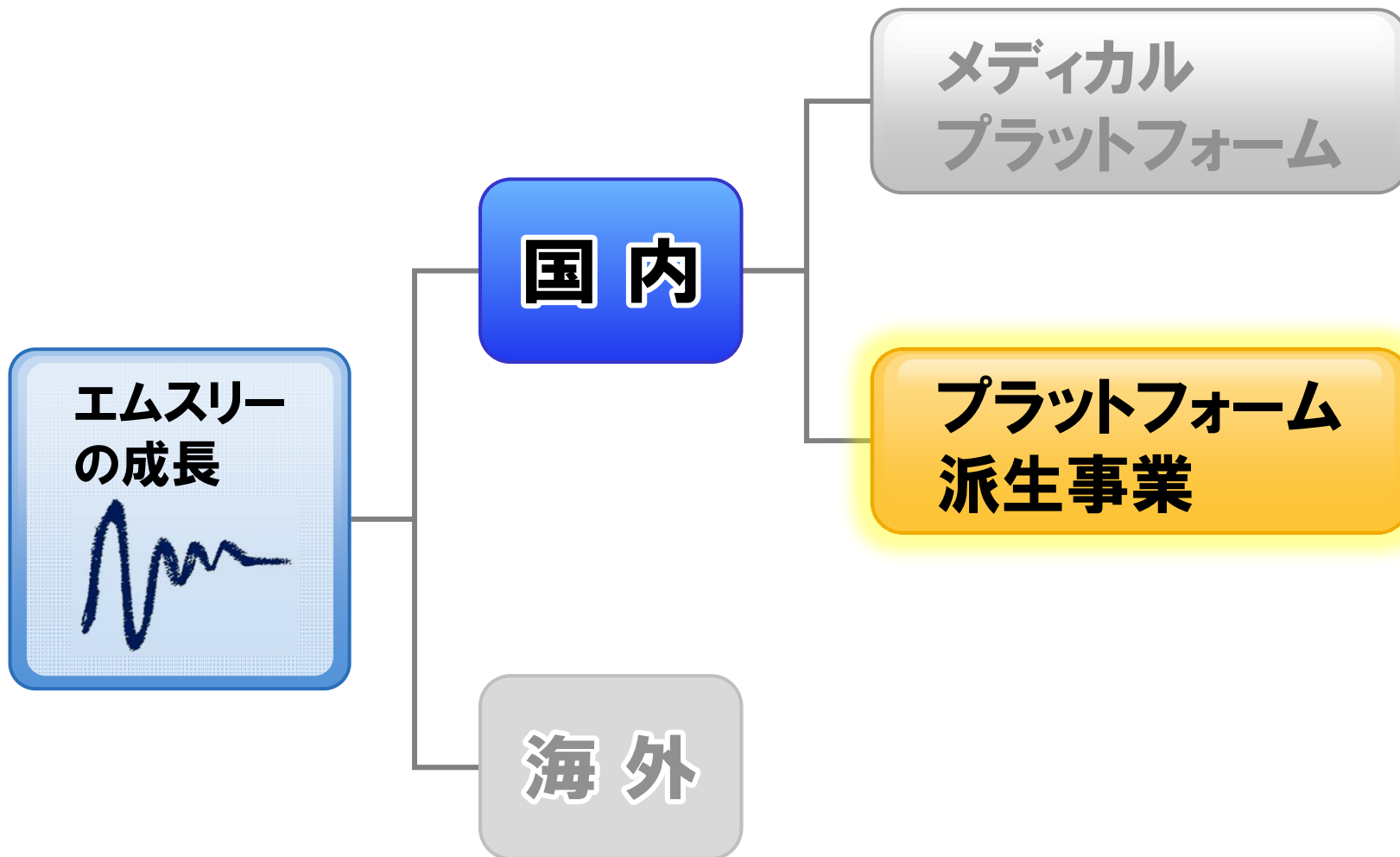
 情報伝達(従来のMR君)だけではなく、より幅広いマーケティングニーズに対応するべくサービスラインアップを拡充・・・ワンストップ化

メディカルプラットフォームの成長ポテンシャル



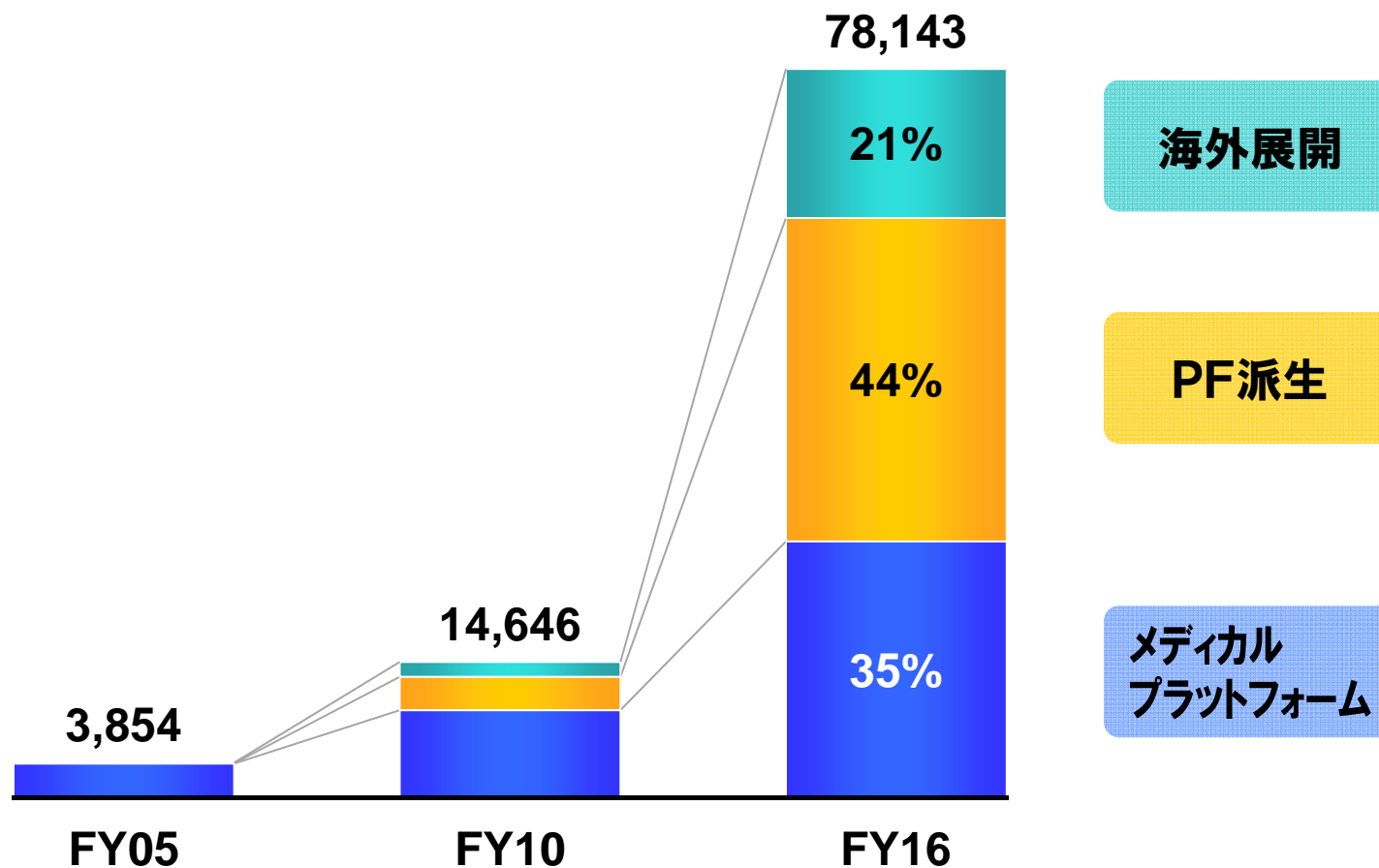
利用の裾野が拡大する傾向

トップ20のクライアントの平均売上は前年同期比で約15%増加



連結売上拡大と各事業の比率

単位：百万円



👉 メディカルプラットフォームは着実に成長。PF派生事業と海外事業は急速に拡大

治験事業の位置づけ

「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」

～2010年

「MR君」を中心に医薬プロモーションの
e化を推進

加えて

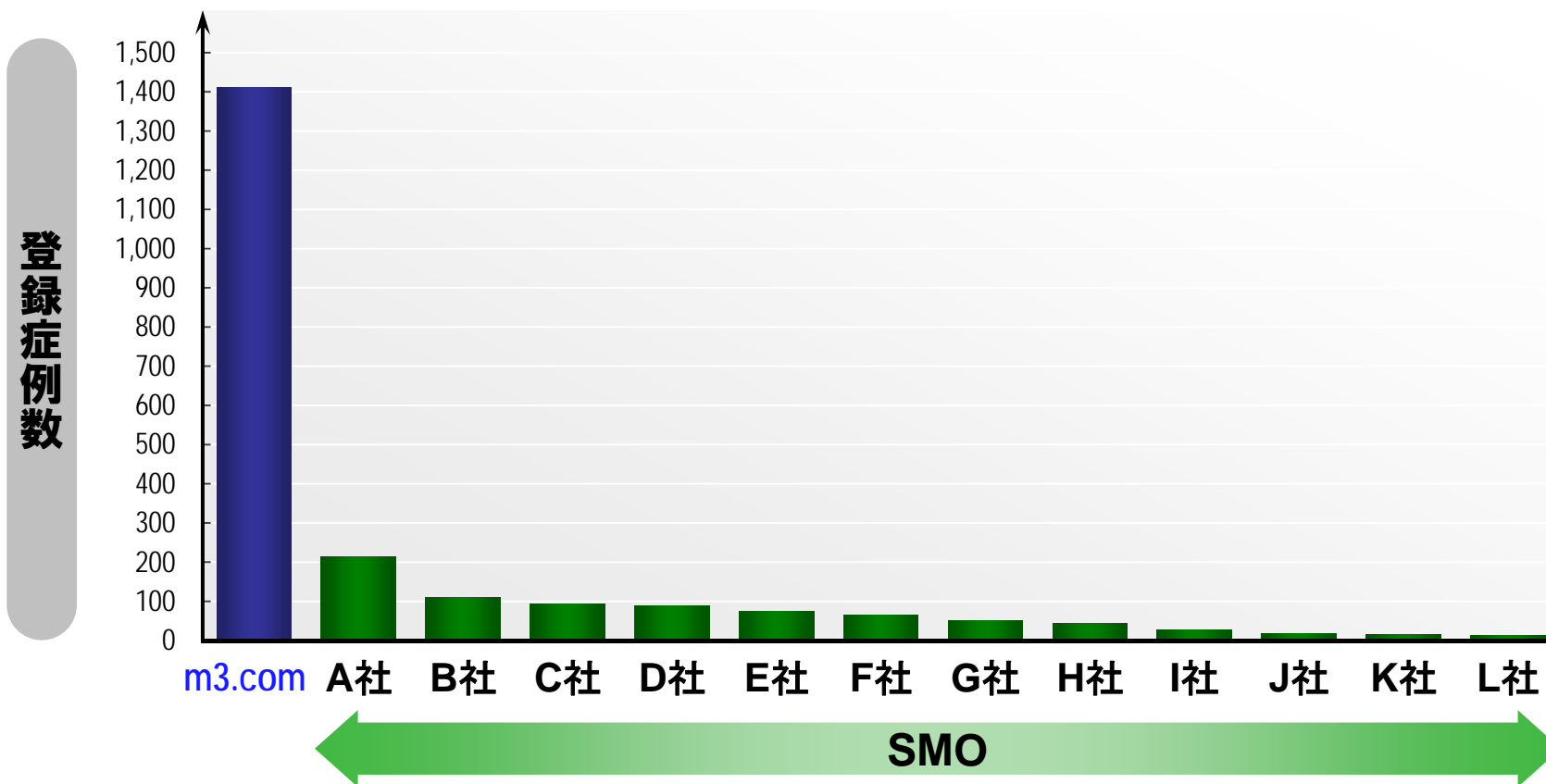
2011年～

医薬の研究開発のe化を推進。第2の
エンジンに成長

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



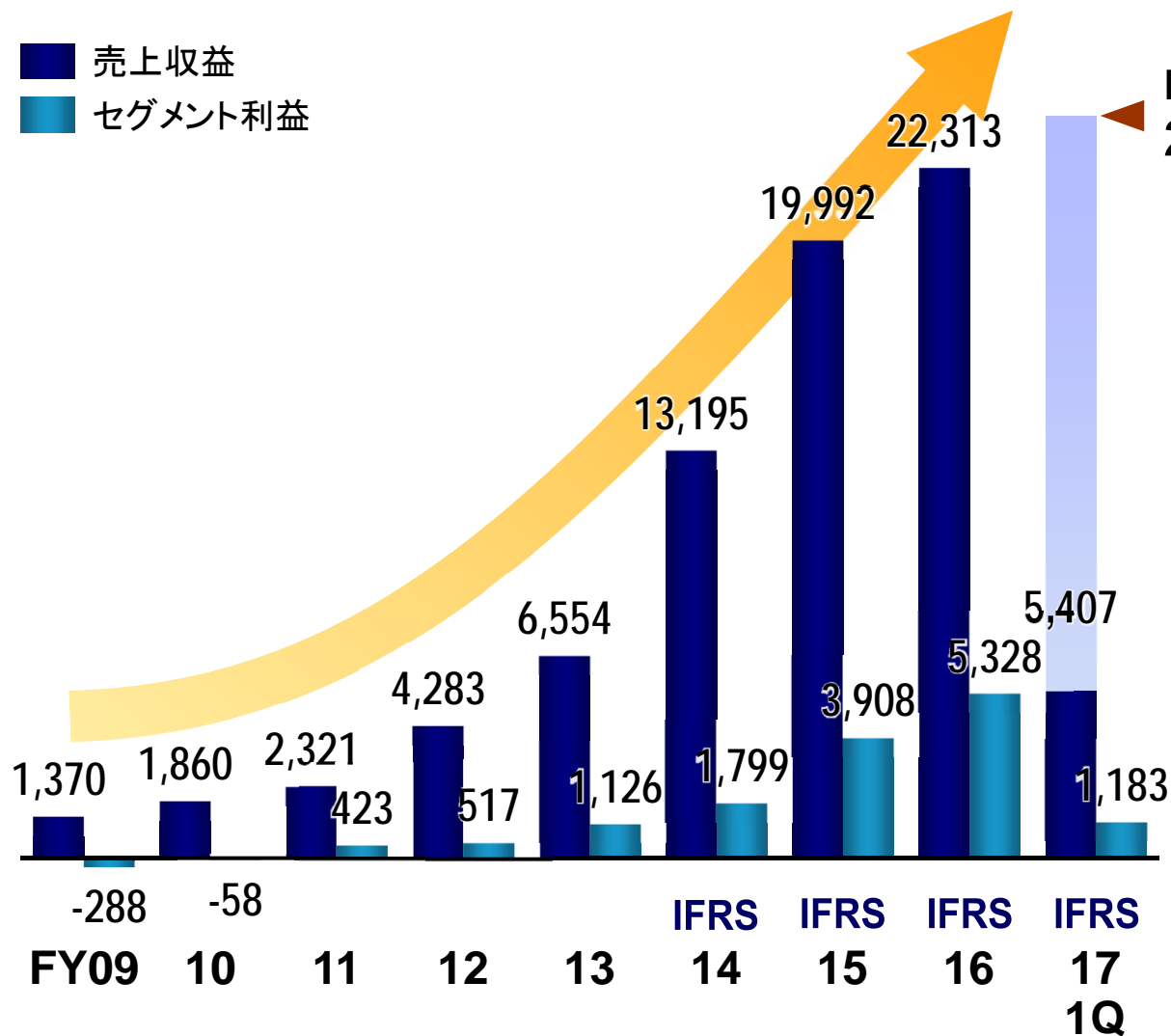
 他社SMOの合計と比べても、速いスピードで症例登録中

エビデンスソリューションセグメント業績推移

単位：百万円

IFRSベース

■ 売上収益
■ セグメント利益



FY17予想
240億円規模

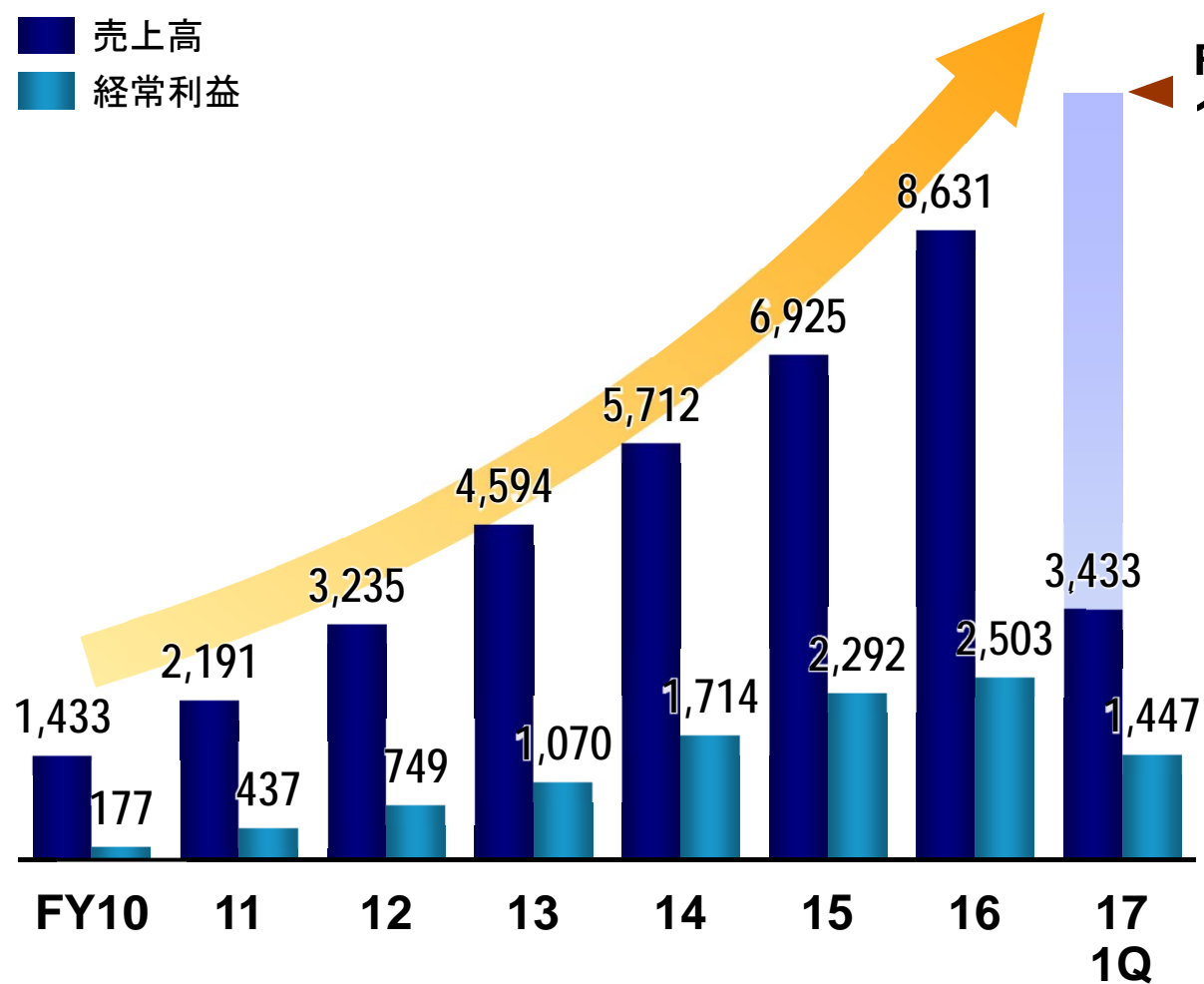
- 受注残は280億円。受注の拡大に伴い、先行投資的に人材を採用
- 好調な受注を背景に、順調に拡大。利益率は23%

エムスリーキャリア業績推移

単位：百万円

JGAAPベース

■ 売上高
■ 経常利益



FY17予想
105億円規模

- スタッフの拡充と生産性の向上により、順調に業容が拡大
- FY17は引き続き医師向け人材紹介事業が成長を牽引
- スタッフ増員等、成長に向けた先行投資により、1Qの利益は前年比7%の減益

シーズロケット事業

新会社を設立

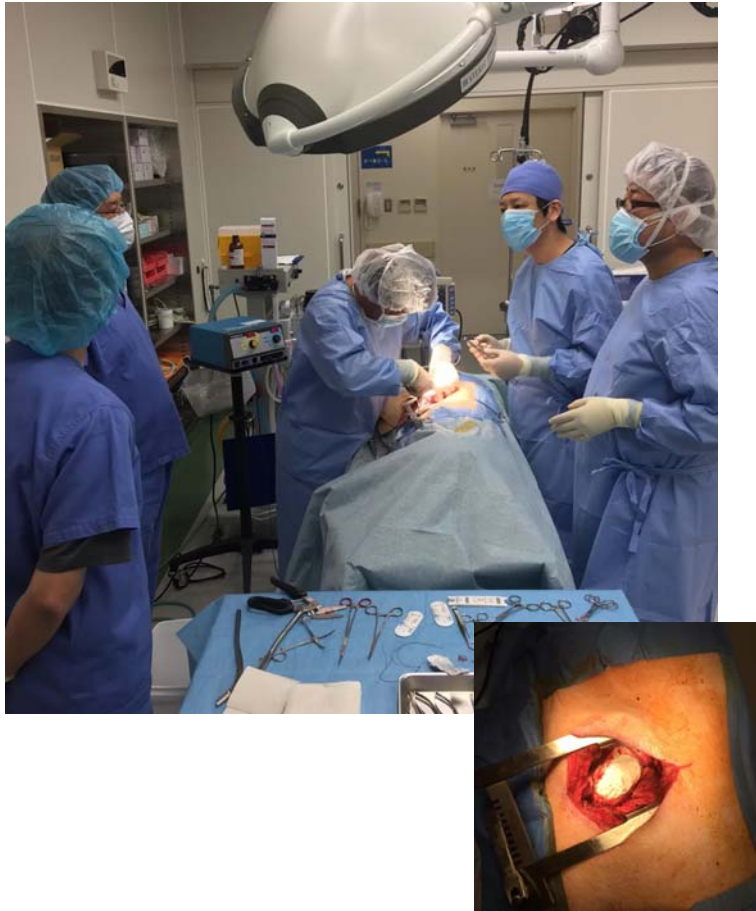


ベンチャーキャピタルとの対比

	通常のVC	エムスリー
ソーシング	多様な業界	医療現場の情報 と業界特化の目 利き力
投資スタンス	マイノリティ	基本マジョリティ
経営支援	限定的、部分的	必要に応じ経営 者も派遣、フルコ ミット
バリューアップ	各種アドバイス 程度	薬事、開発、マー ケティング等、グ ローバル規模で 事業化を本格的 にリード

事業はグループ内に残るパターンと、製薬会社・医療機器メーカーにExitするパターンの双方を想定

シーズロケット事業の進捗：多磨バイオ



- **多磨バイオ株式会社**
 - 設立：2016年4月、M3出資比率88% (7/26 現在)
 - 技術シーズは理研から
- **製品とその特徴**
 - 高分子樹脂を特殊加工したシート
 - 生体適合性が高く、従来に比べ手術時間も短く、感染症リスクが激減
 - PMDA申請済み
- **適用**
 - 人工硬膜、心膜シート、心血管修復パッチ、三叉神経痛治療デバイス、人工心臓弁などに利用、など
- **市場規模 (予想)**
 - 全世界で1,000億円規模の対象市場

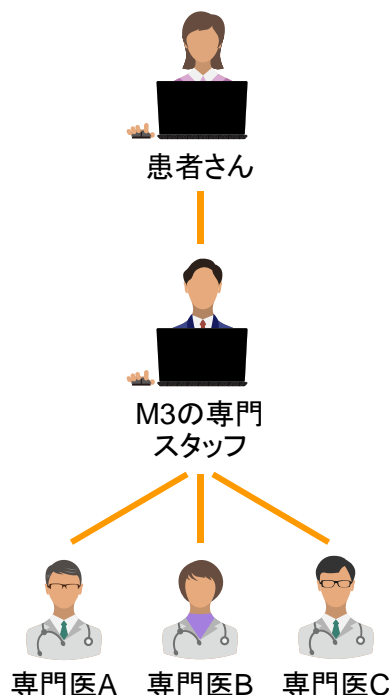
 **現在PMDA承認申請中。エムスリーグループの全面的なバックアップで早期承認を目指す**

新規サービス: マルチオピニオンサービス

マルチオピニオンサービス

患者ニーズ

- セカンドオピニオンのニーズがある患者で実際に取得した人は32%(3分の2はアクセスできず)
- 誰に聞いて良いかも分からず、アレンジも手間がかかる
- 担当医に聞いたなら、「信用していないのか」と思われるのでは...



3つの特徴

信頼性

25万人以上のM3会員医師の中から3人の有識者を選び紹介

論点整理

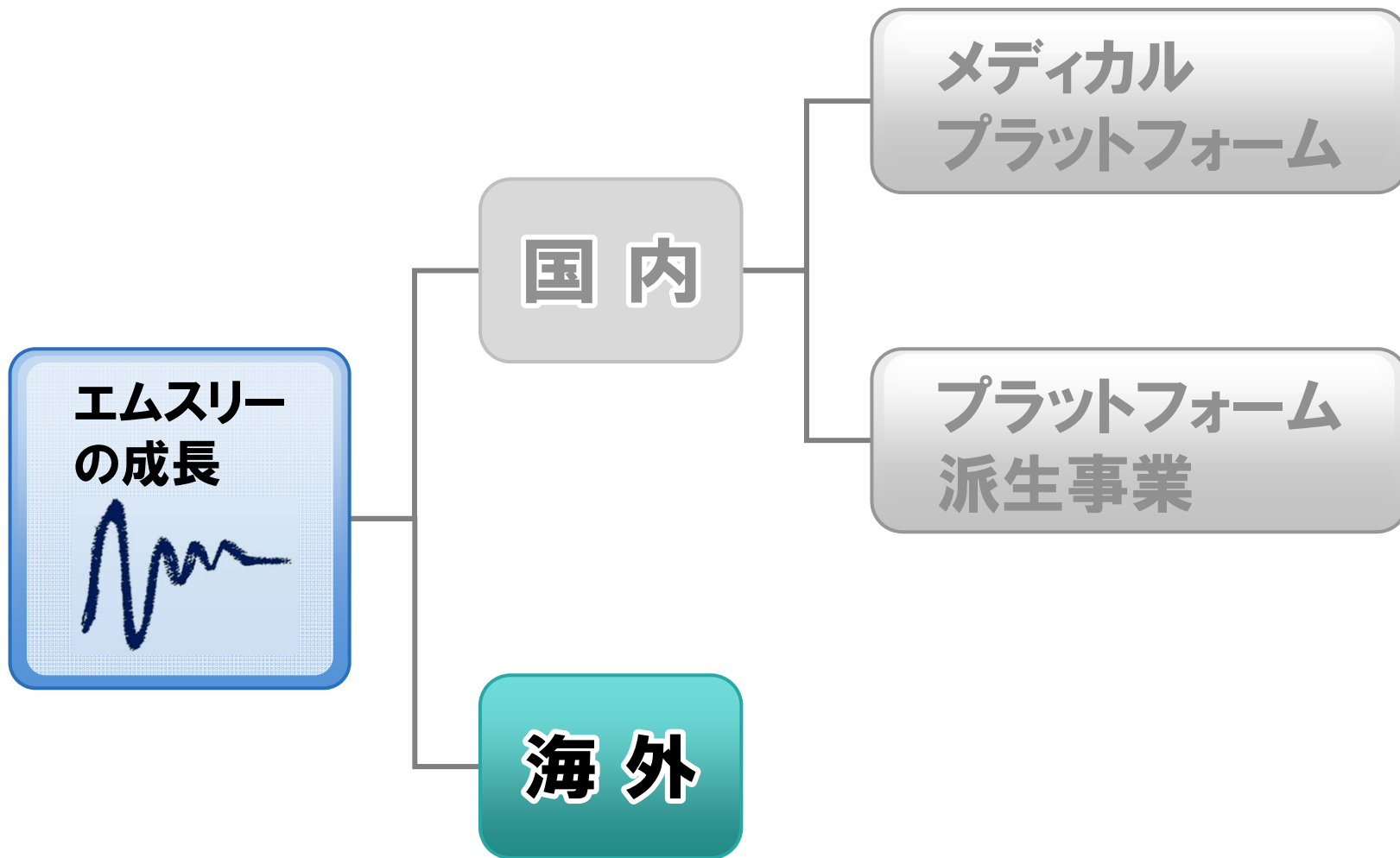
患者さんの立場に立ち、治療やリスクに関する論点(確認ポイント)を専門的な視点より整理

スピード

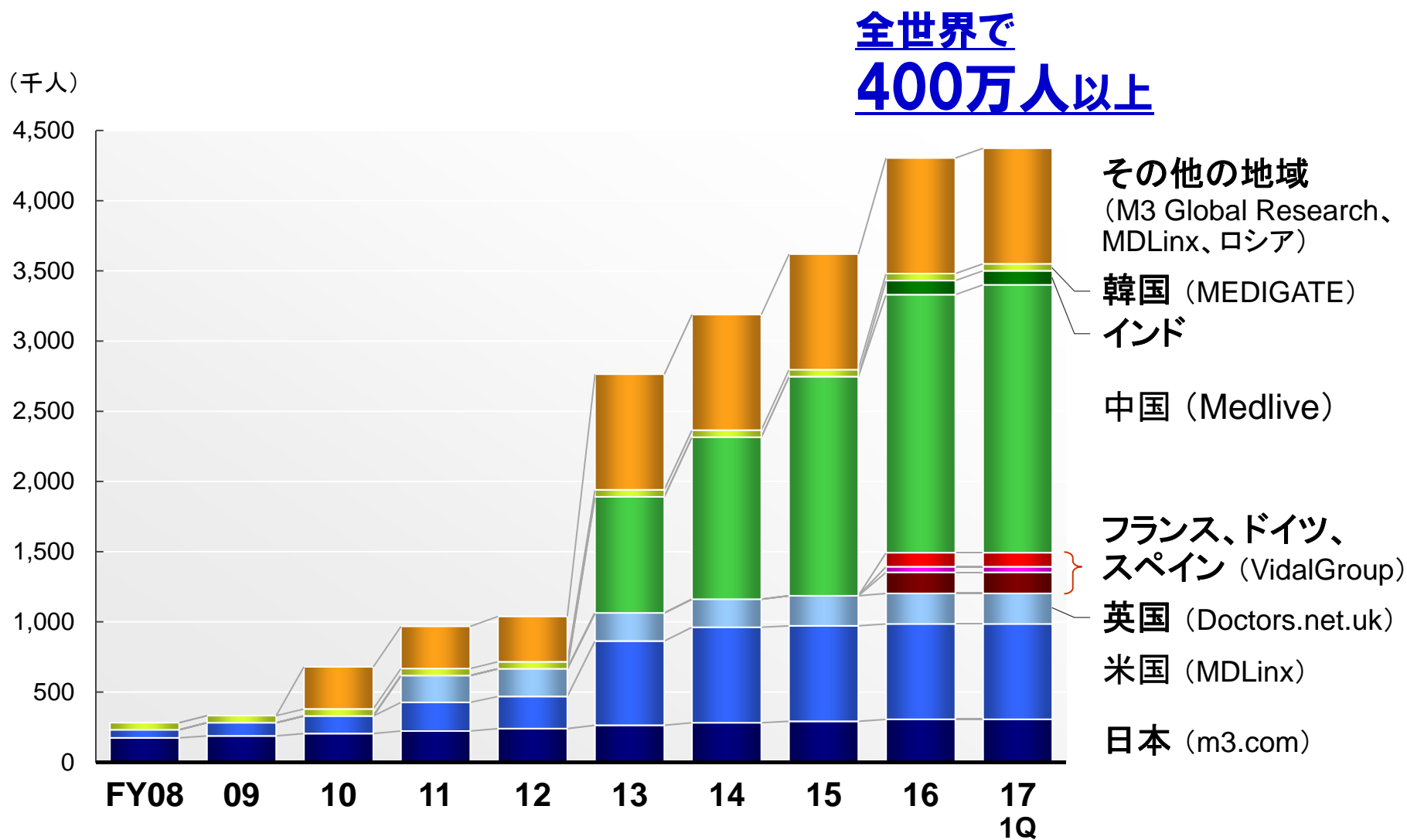
相談開始からレポート提出まで約2週間

患者さんの診療情報を元に、M3の専門スタッフが3人の専門医より客観的な意見をヒアリング、レポート化して報告...まずは乳がんより着手、その後、他の領域に拡大

※ 当サービスは「診療行為ではなく医療相談サービス」です



医師会員・調査パネルの推移（グローバル）



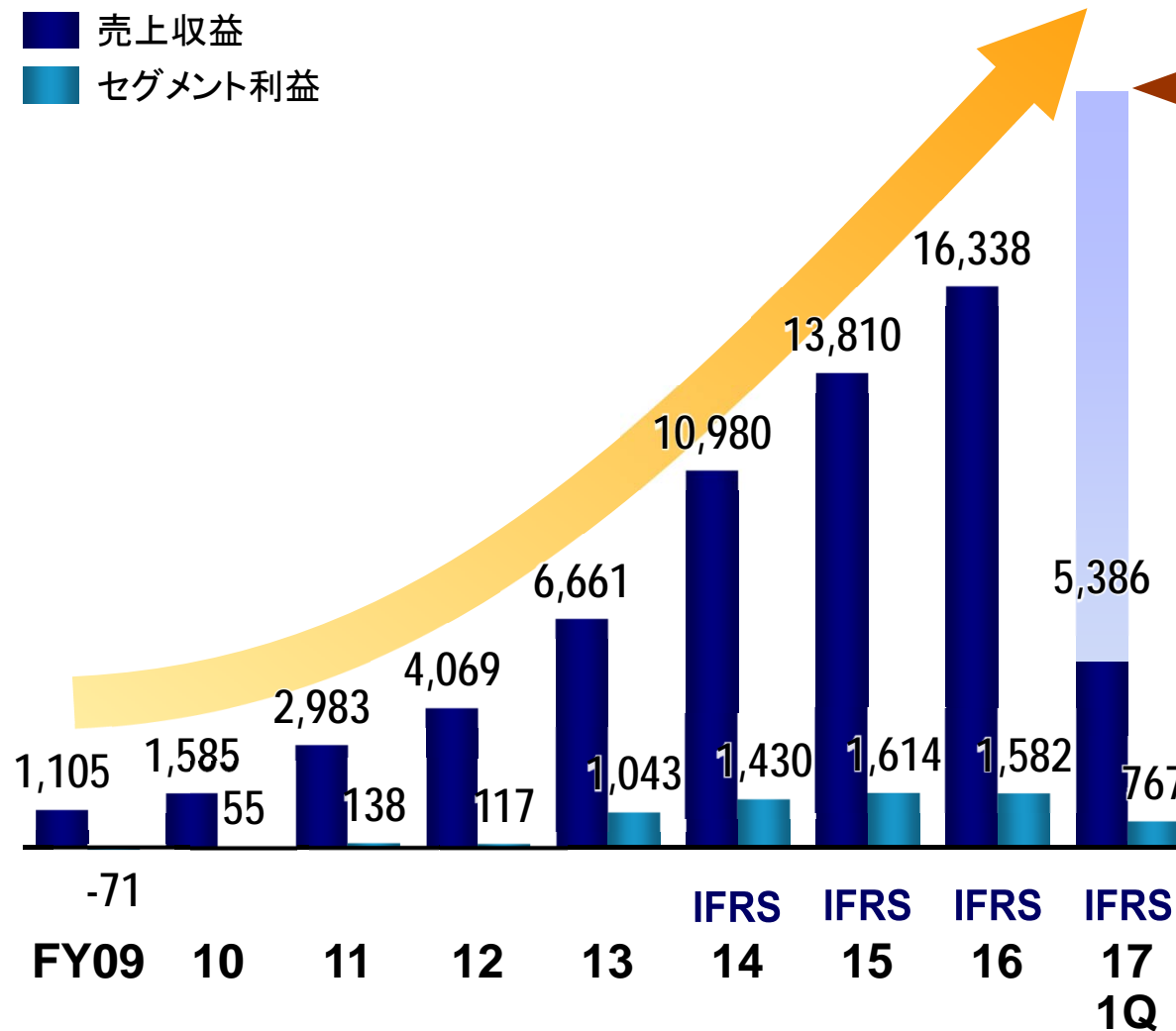
👉 カバーする医師会員はグローバルで400万人を超える

海外セグメント業績推移

単位：百万円

IFRSベース

■ 売上収益
■ セグメント利益

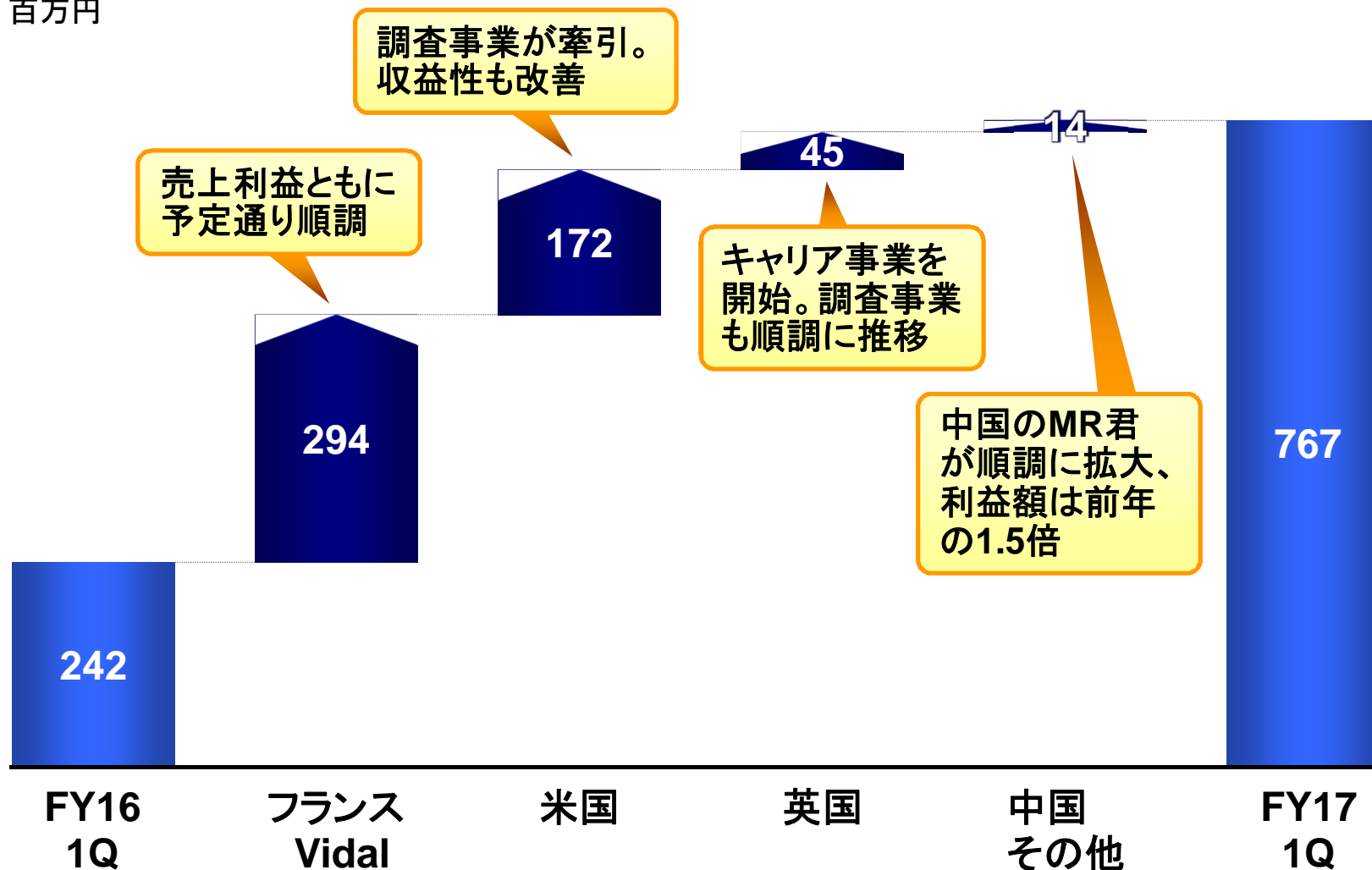


FY17予想
220億円規模

- 米国事業が成長を牽引
- 1Q業績の対前年比は
 - 売上収益: +44%
 - 利益: +216%
 - (為替変動の影響は軽微)

海外セグメント利益変動要素

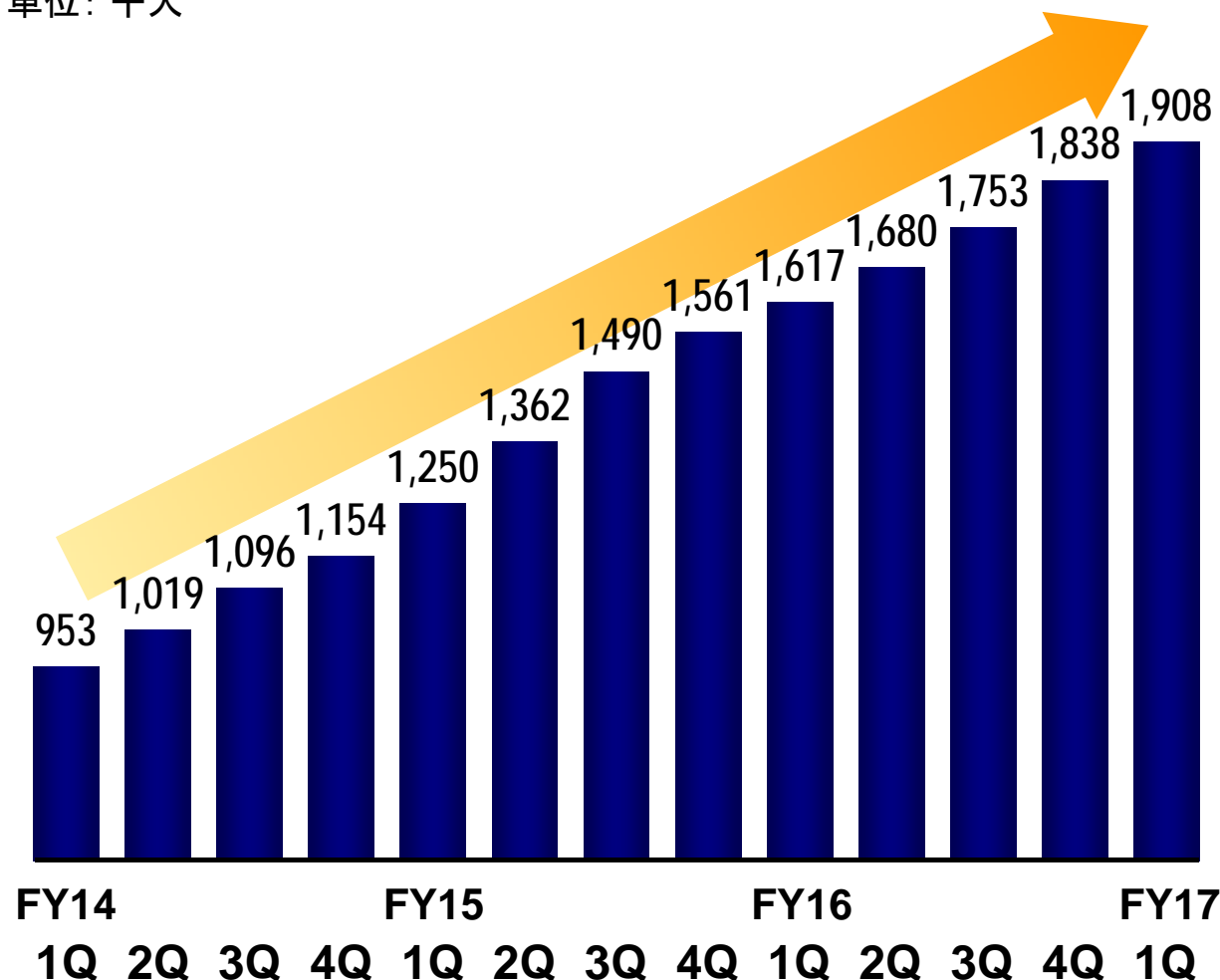
単位：百万円



 **Vidalの新規連結に加え、米国の利益が拡大**

中国会員医師数の推移

単位：千人



- MR君をはじめとした製薬会社向けマーケティング支援サービス、調査サービスが順調に拡大
- 中国版MR君の薬剤数は9社30剤
- 医師向け転職支援事業を開始

 サイトの会員数は200万人を目前。中国全土の医師の過半数をカバー

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

30~50
(海外も含めると~200)

収益性

高収益率(中収益額)

高収益額(中収益率)

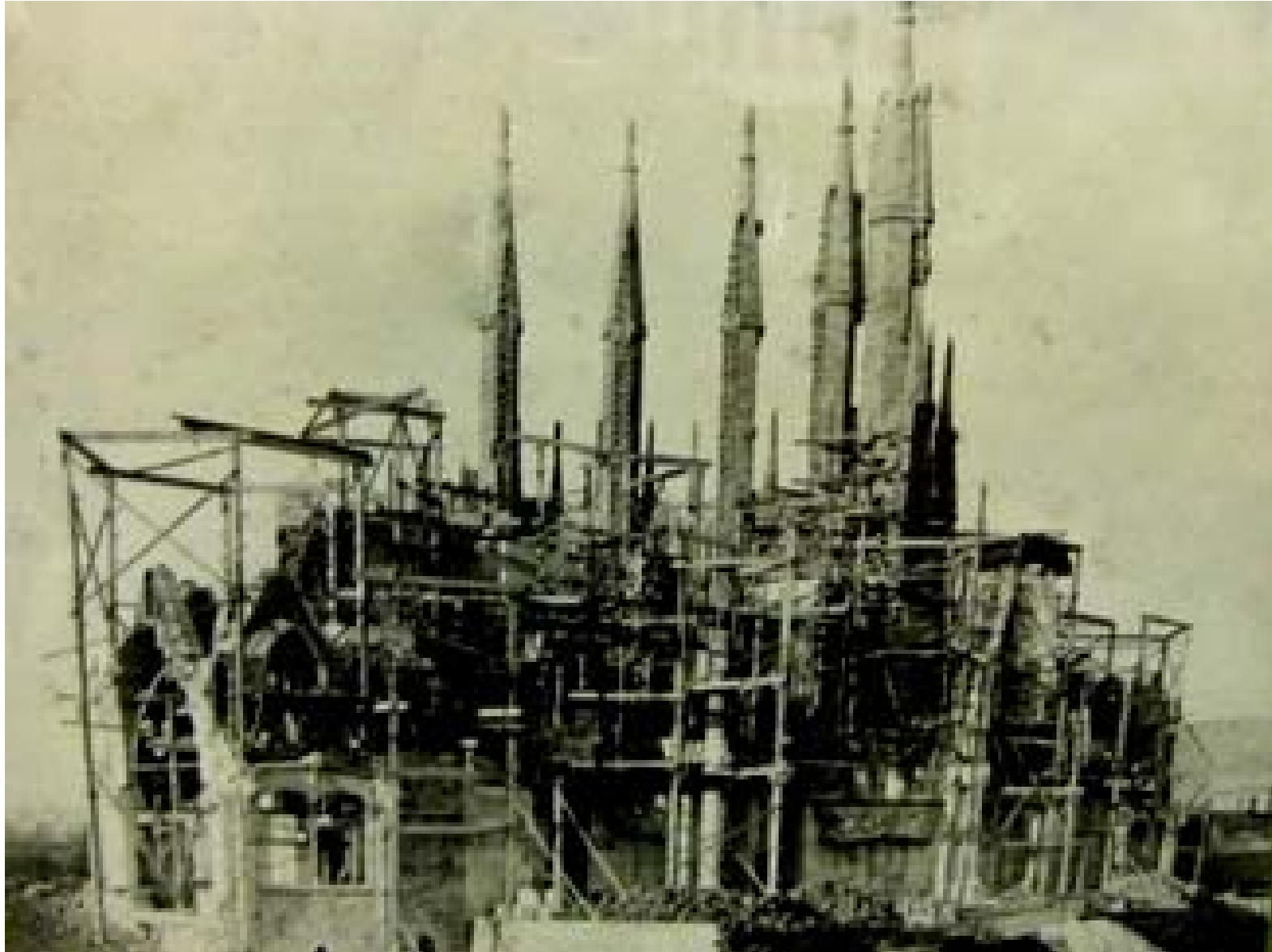
M&A

小規模中心

中~大規模

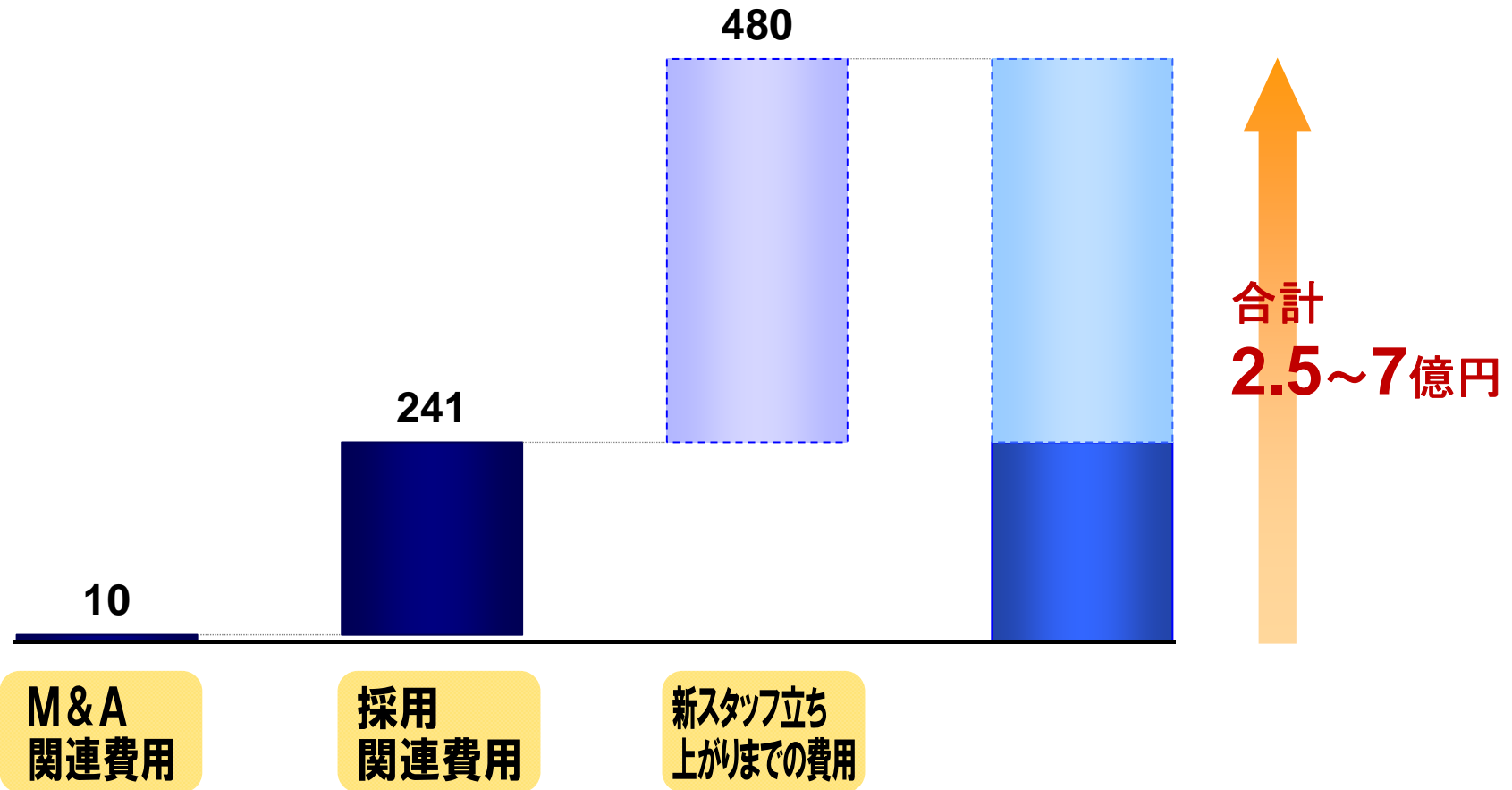
👉 ①プラットフォーム、②業界知見、③人材(経営、IT)を持ち変革を進められるユニークなポジショニング

M3 is Just Getting Started



成長に向けた投資およびその他一時的なコスト

単位：百万円

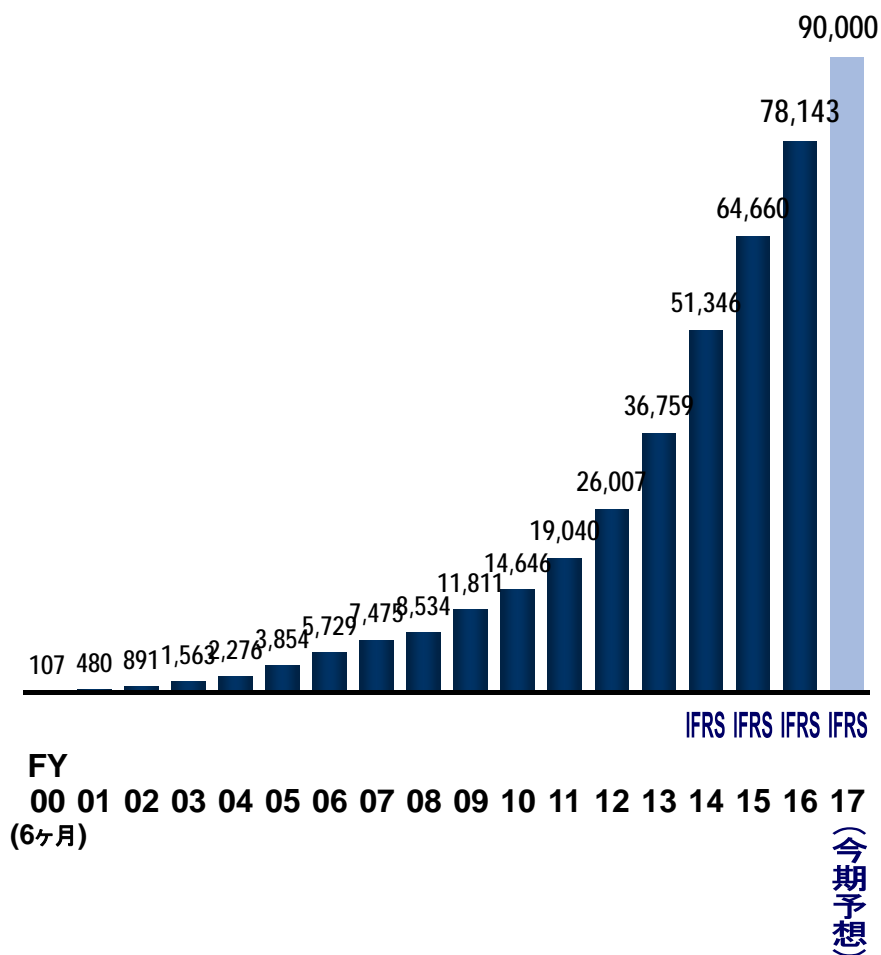


成長に向けた一時的な費用による利益へのインパクトは2.5~7億円程度。積極的な先行投資を継続

エムスリーの業績推移

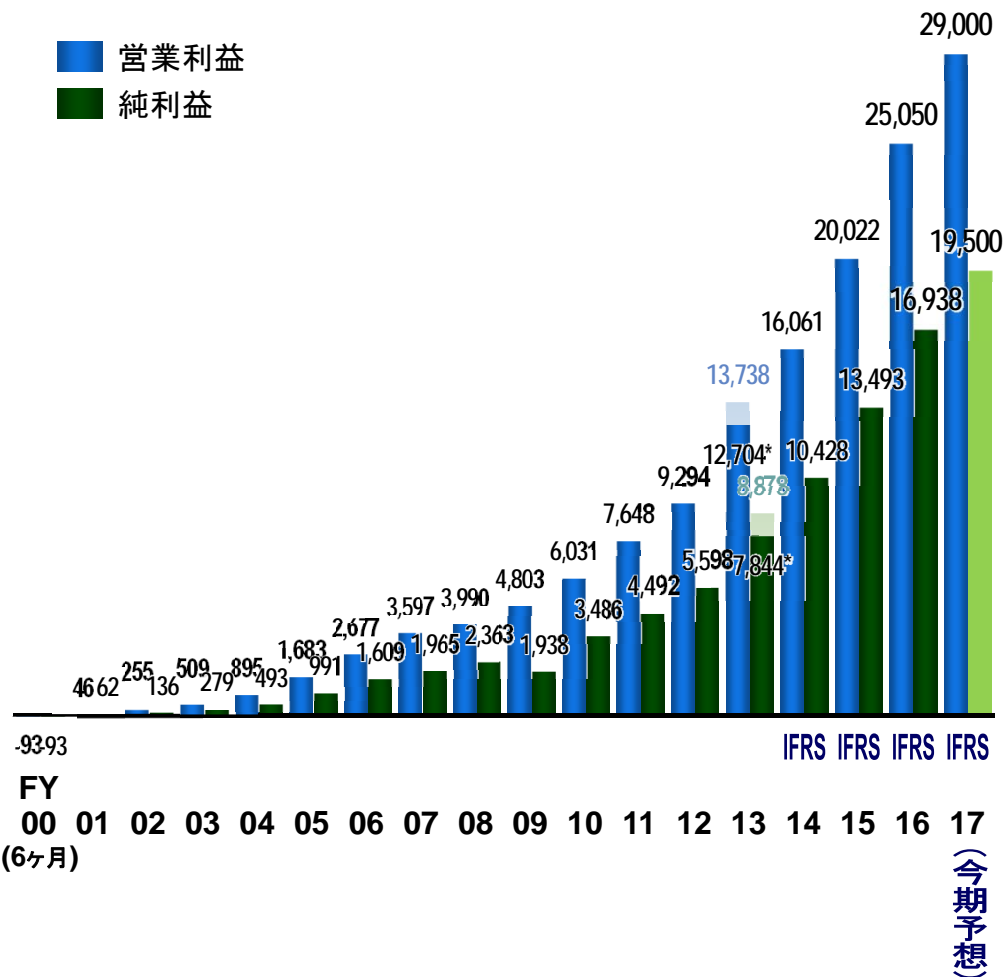
売上収益

単位: 百万円



営業利益・純利益

単位: 百万円



* 営業利益、純利益より一時的な要因(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:1,034百万円)を控除した金額

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