

---

# 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<br>1Q | FY2017<br>1Q | 前年比   |
|-------------------|------|--------------|--------------|-------|
| メディカル<br>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<br>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<br>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<br>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%)

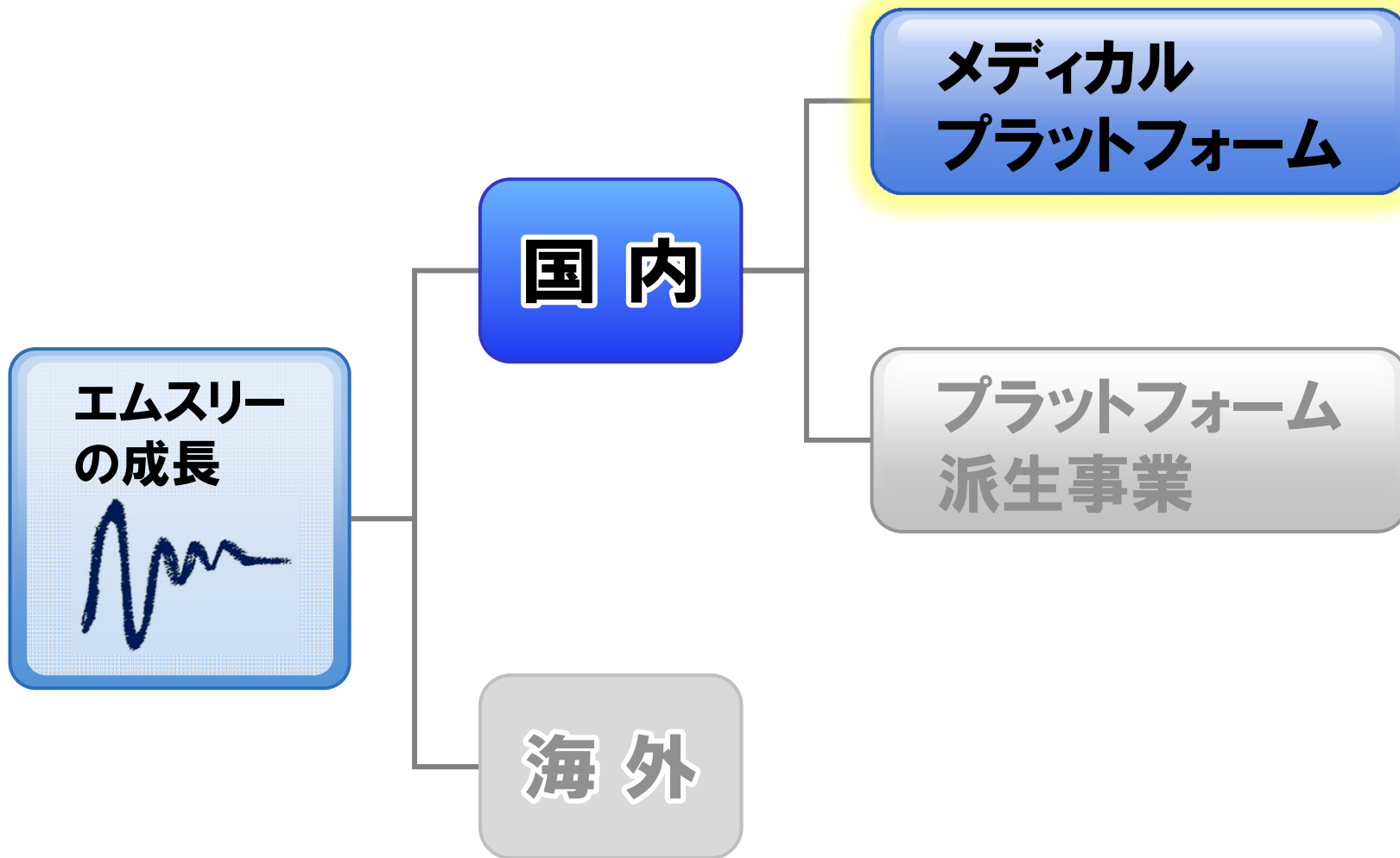
## 海外

- 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

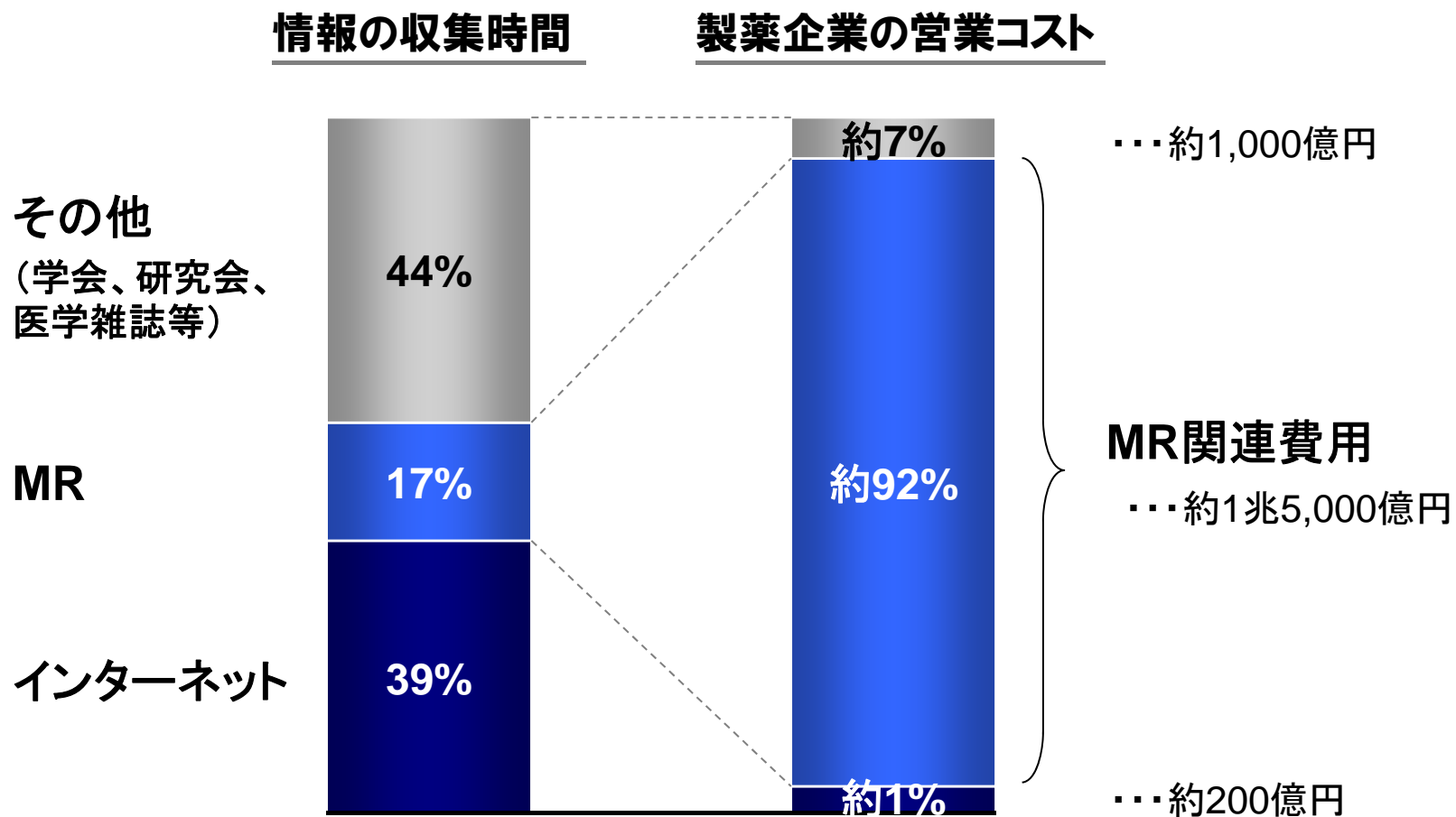
# 事業の現況と方針





# 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



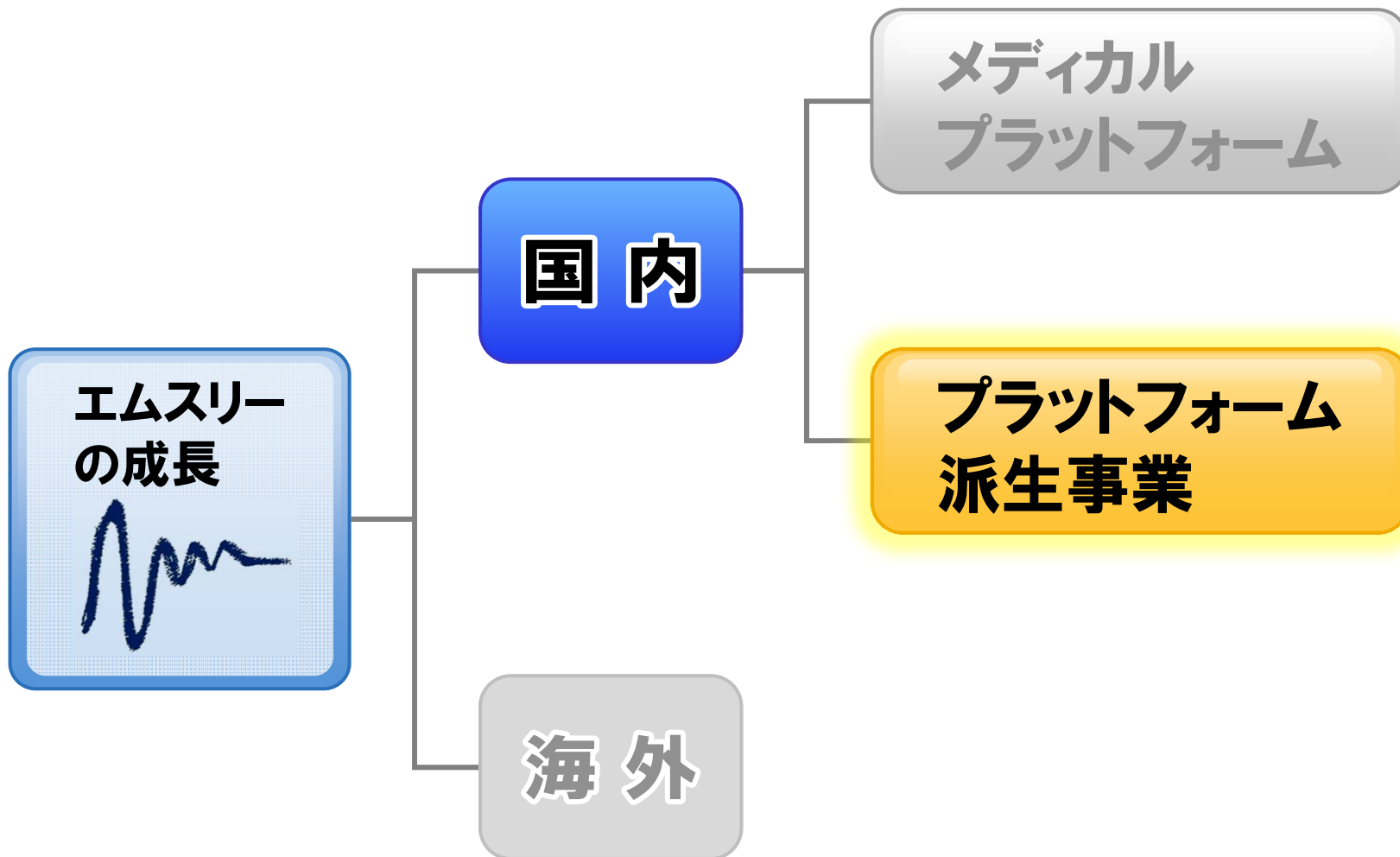
 情報伝達(従来のMR君)だけではなく、より幅広いマーケティングニーズに対応するべくサービスラインアップを拡充・・・ワンストップ化

# メディカルプラットフォームの成長ポテンシャル



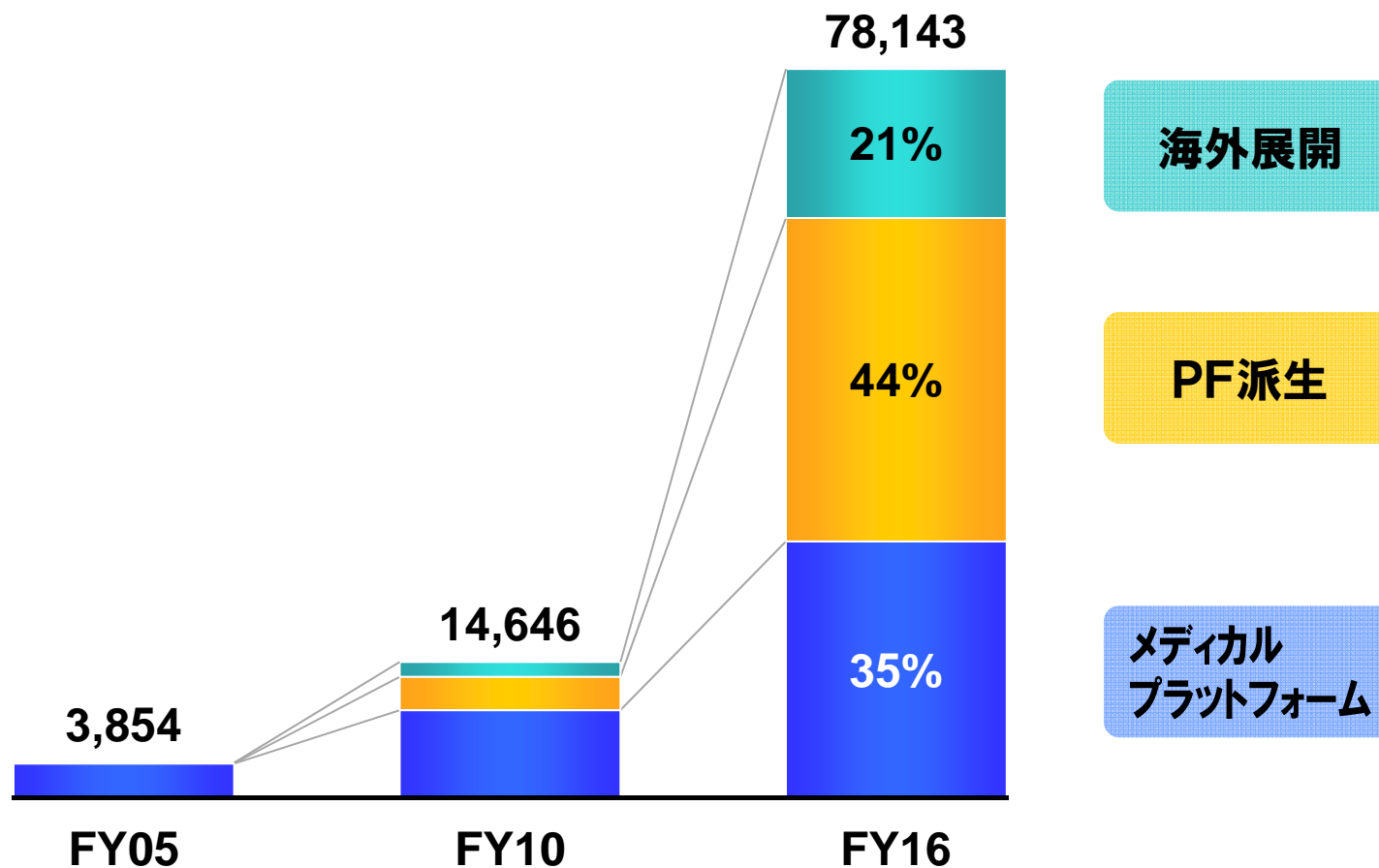
利用の裾野が拡大する傾向

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

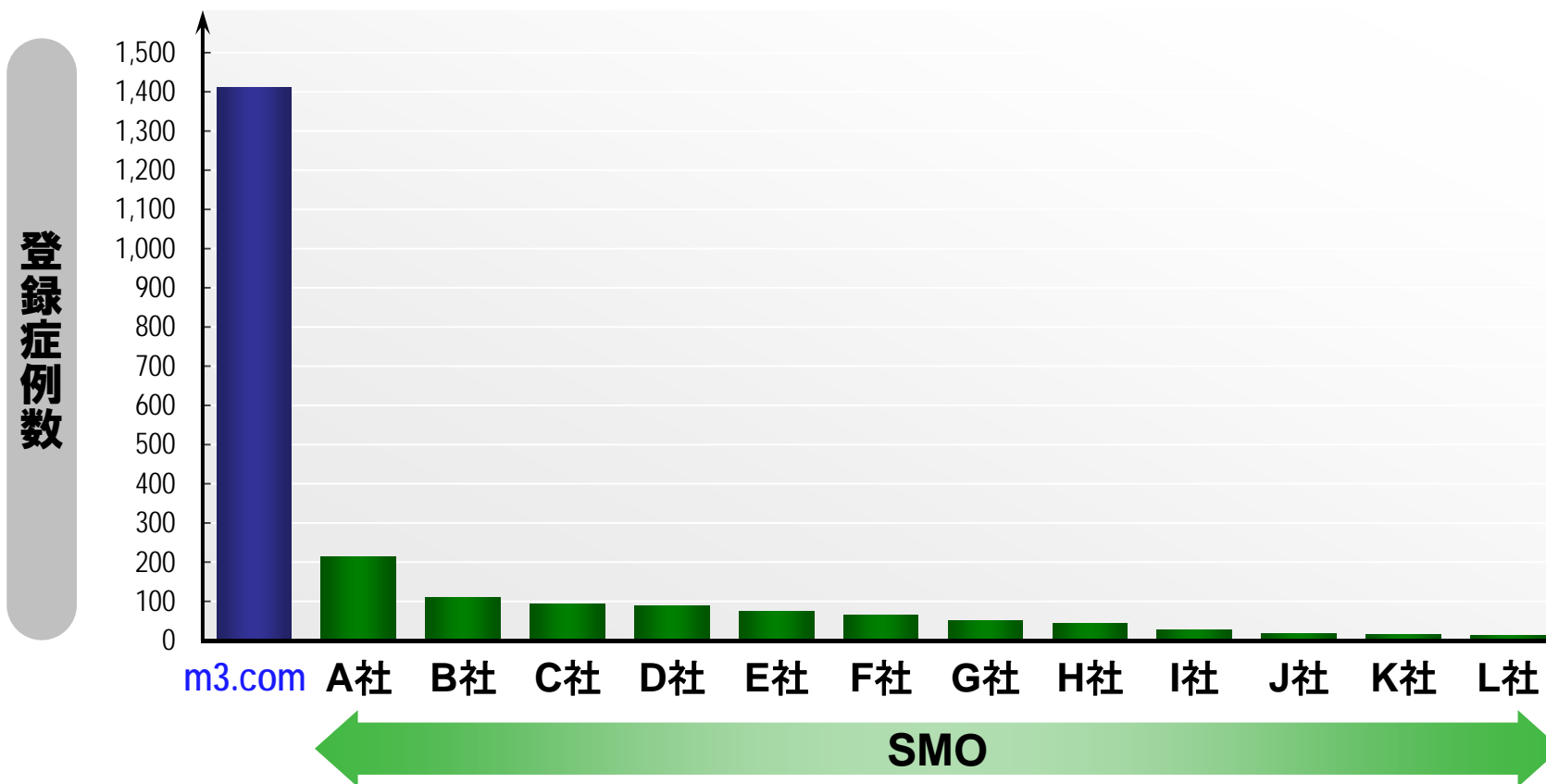
2011年～

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



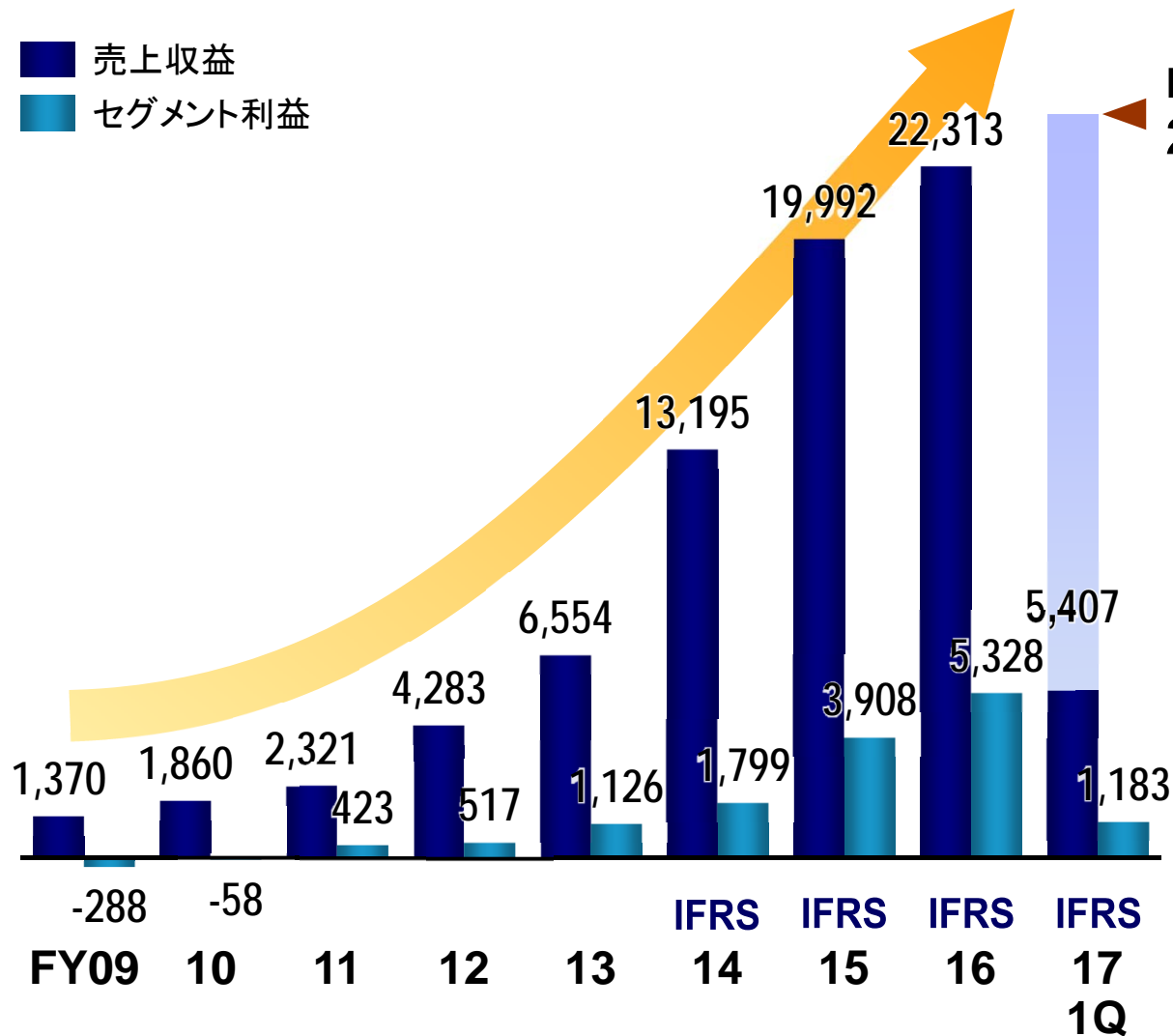
 他社SMOの合計と比べても、速いスピードで症例登録中

# 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%

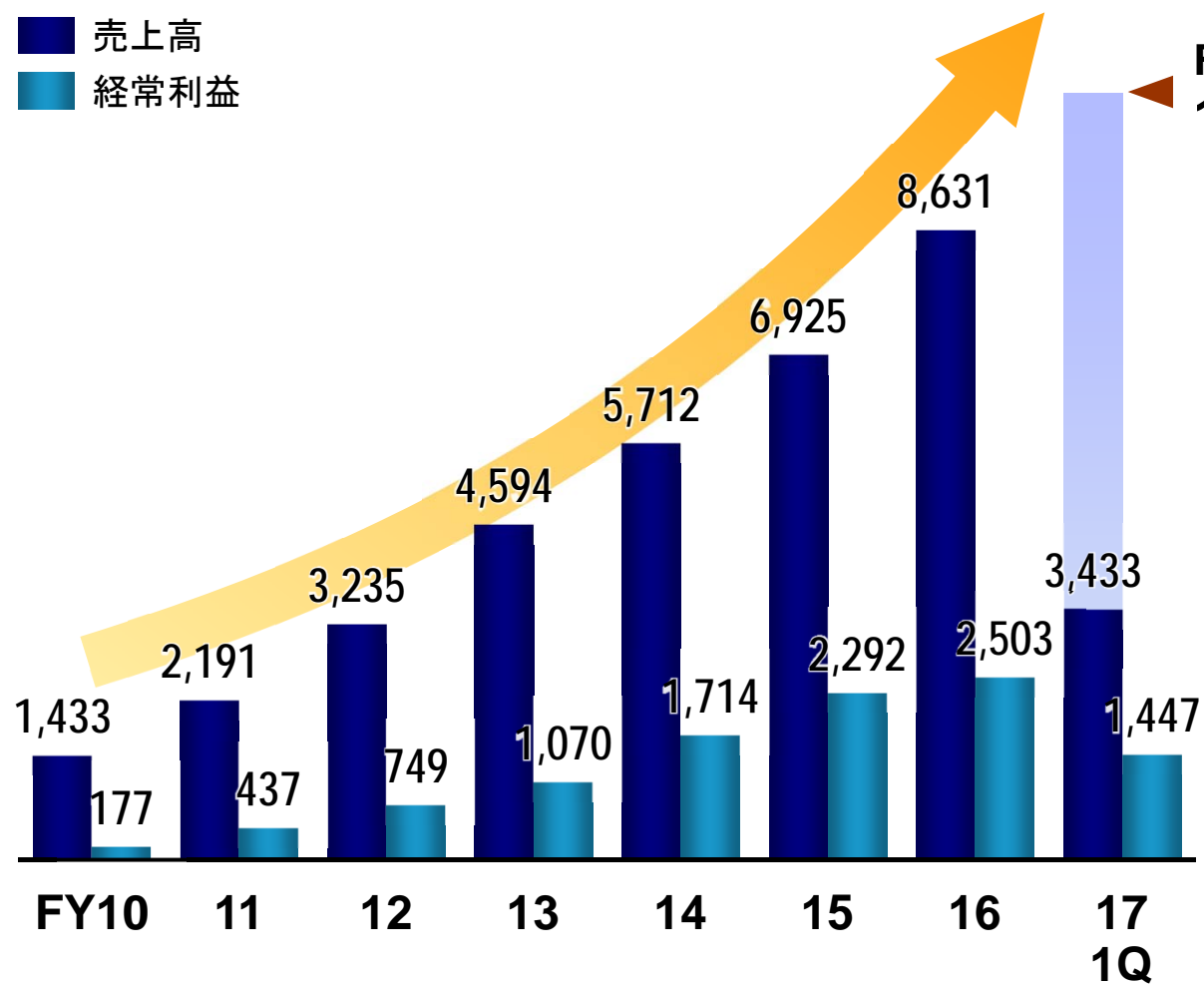


# エムスリーキャリア業績推移

単位：百万円

JGAAPベース

■ 売上高  
■ 経常利益

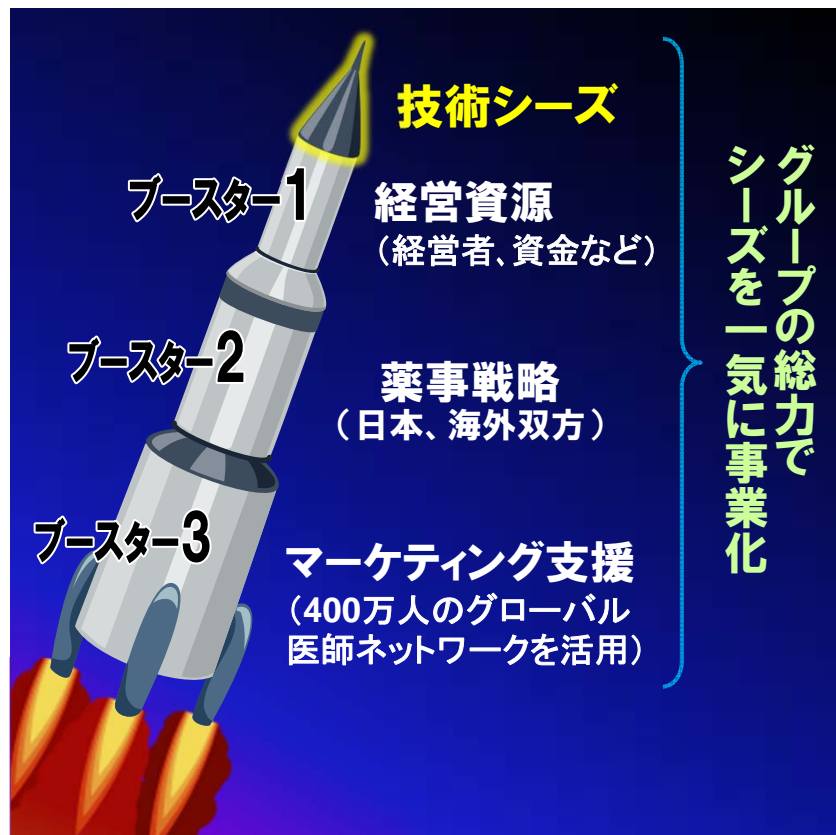


FY17予想  
105億円規模

- 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

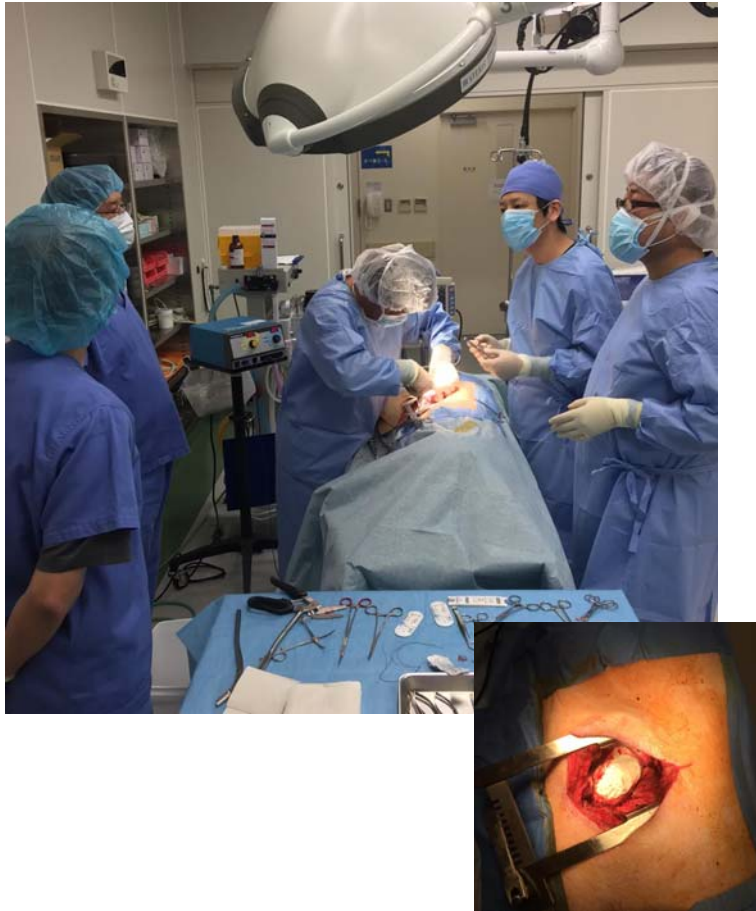


## ベンチャーキャピタルとの対比

|                | 通常のVC     | エムスリー                              |
|----------------|-----------|------------------------------------|
| <b>ソーシング</b>   | 多様な業界     | 医療現場の情報と業界特化の目利き力                  |
| <b>投資スタンス</b>  | マイノリティ    | 基本マジョリティ                           |
| <b>経営支援</b>    | 限定的、部分的   | 必要に応じ経営者も派遣、フルコミット                 |
| <b>バリューアップ</b> | 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

## ■ 市場規模 (予想)

- 全世界で1,000億円規模の対象市場

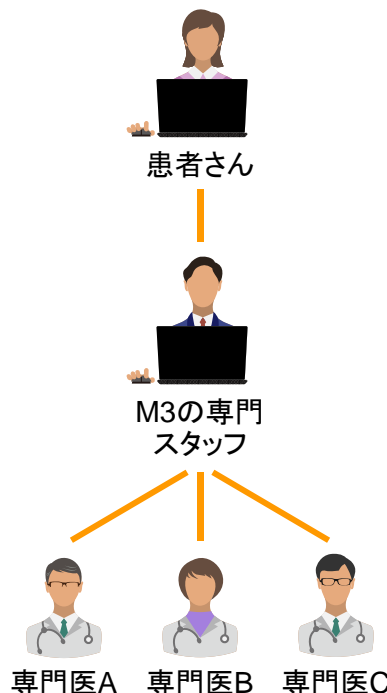
**👉 現在PMDA承認申請中。エムスリーグループの全面的なバックアップで早期承認を目指す**

# 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

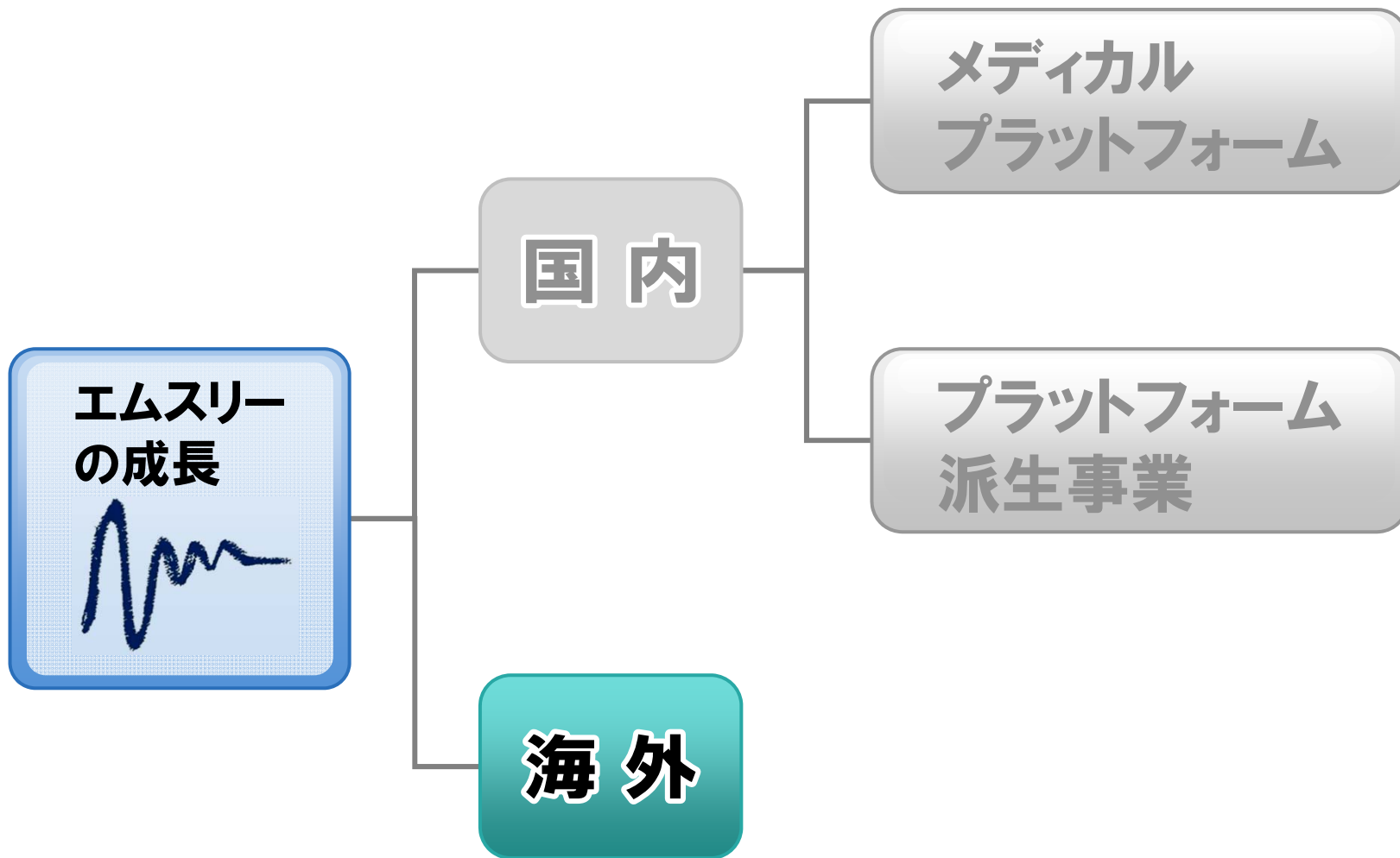
患者さんの立場に立ち、治療やリスクに関する論点(確認ポイント)を専門的な視点より整理

#### スピード

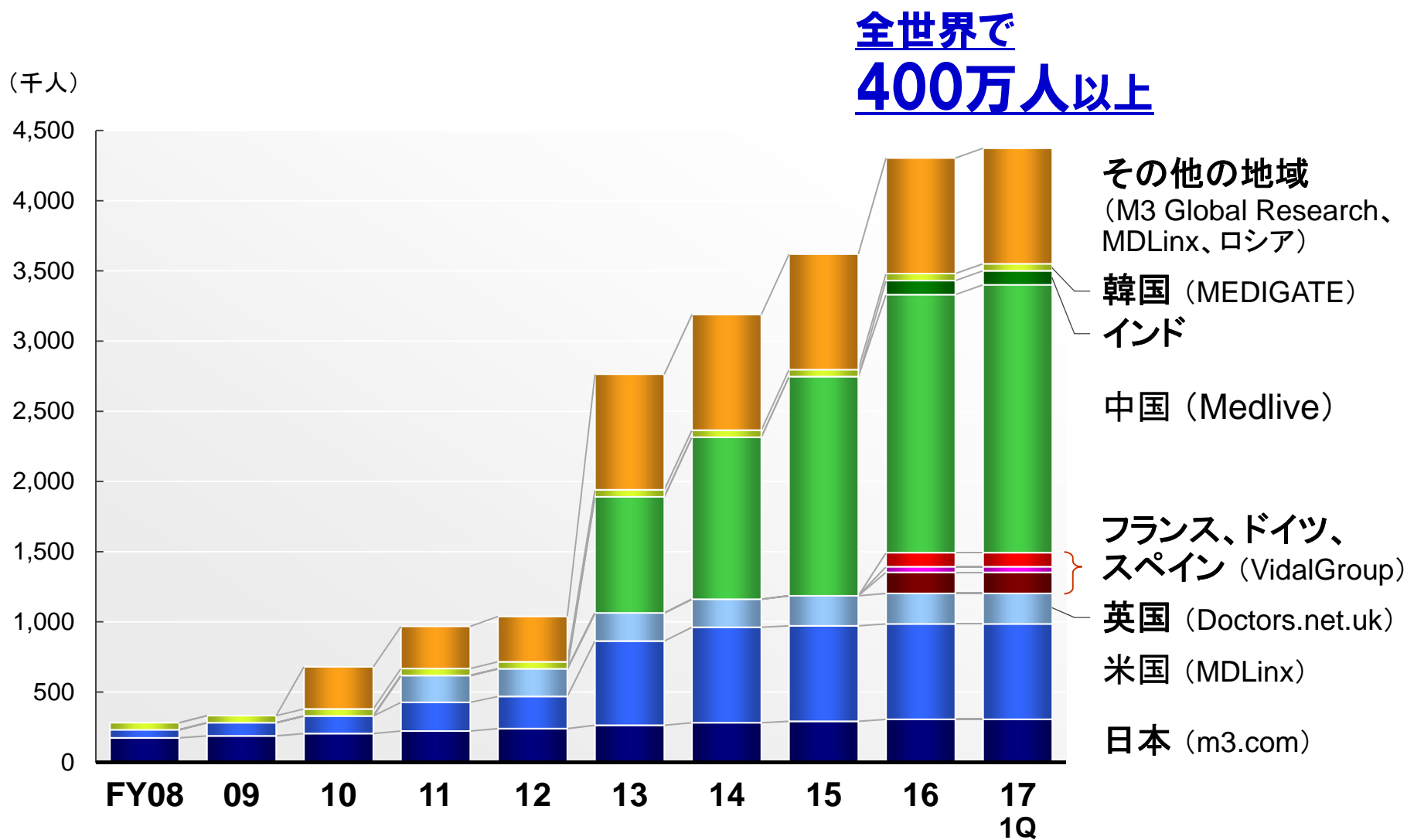
相談開始からレポート提出まで約2週間

**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）



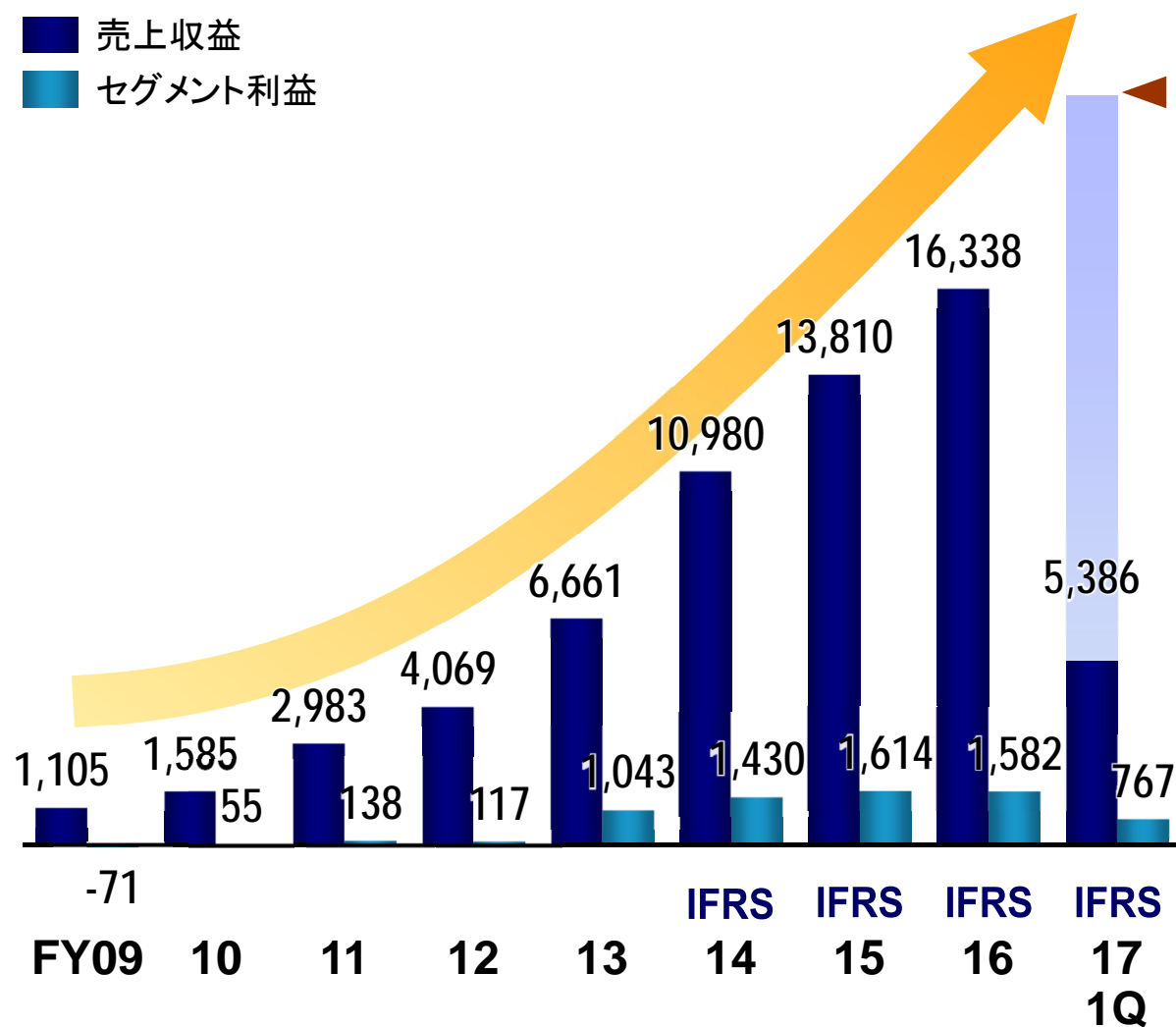
**👉 カバーする医師会員はグローバルで400万人を超える**

# 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

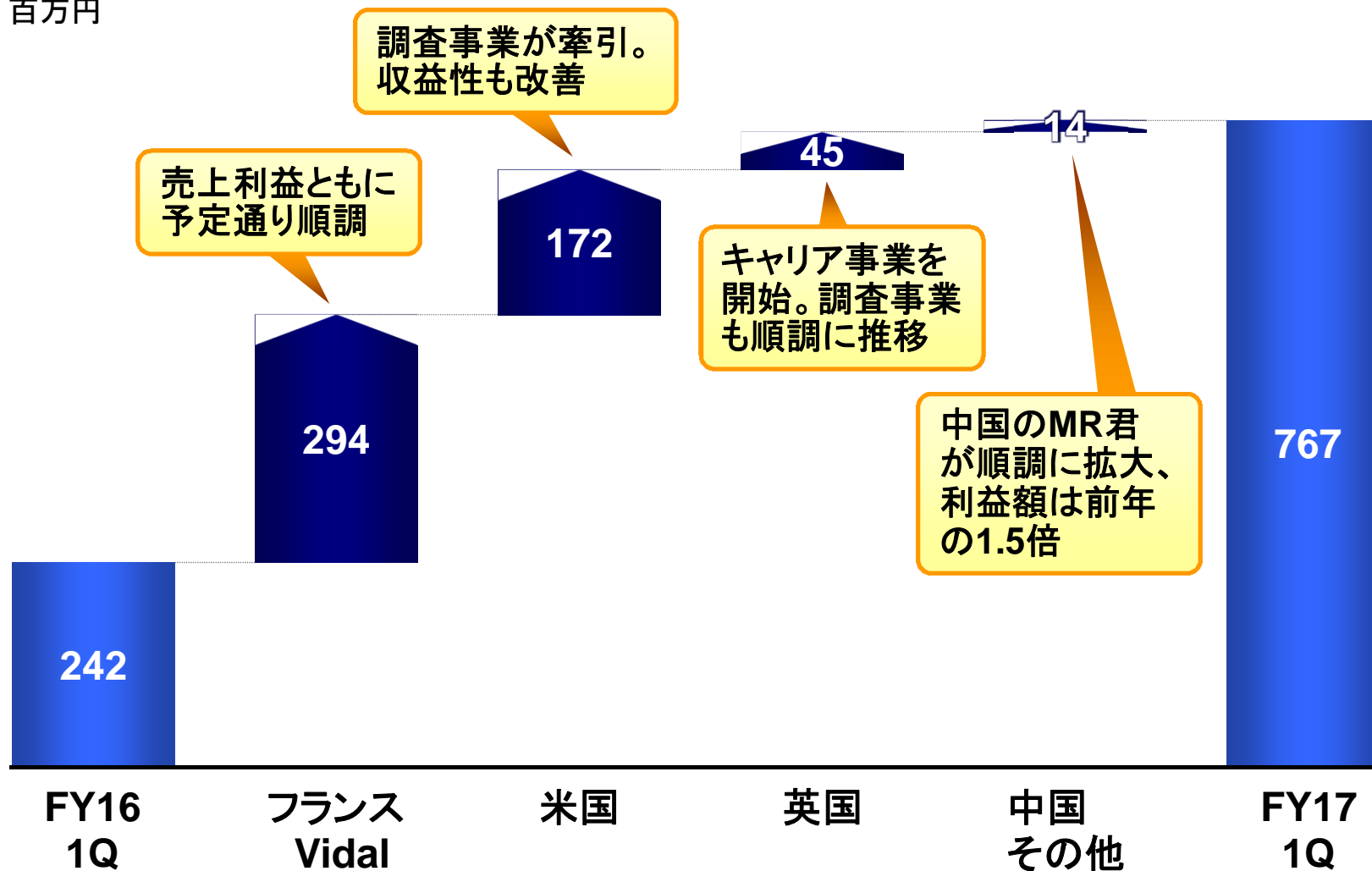


FY17予想  
220億円規模

- 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

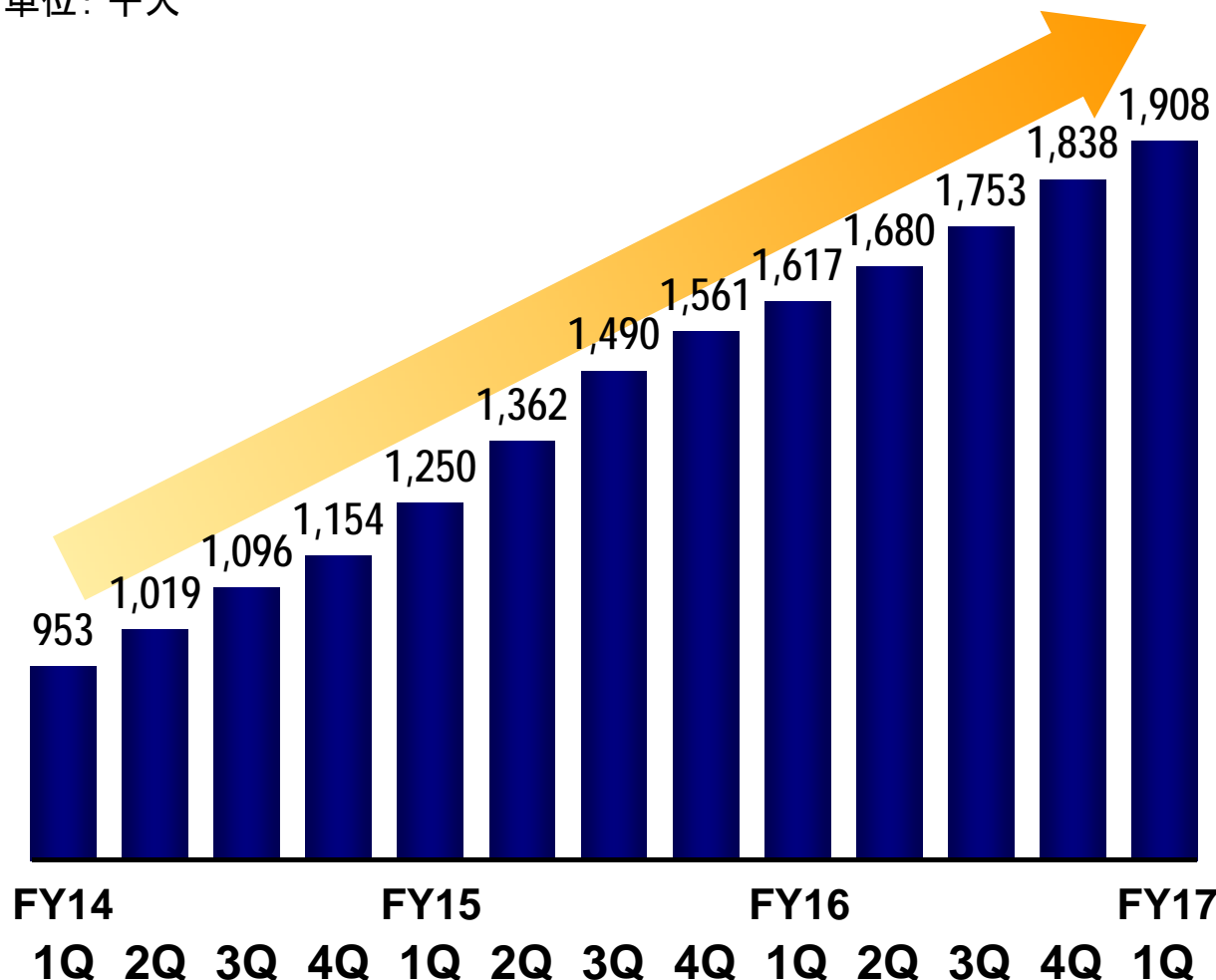


 Vidalの新規連結に加え、米国の利益が拡大



# 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)

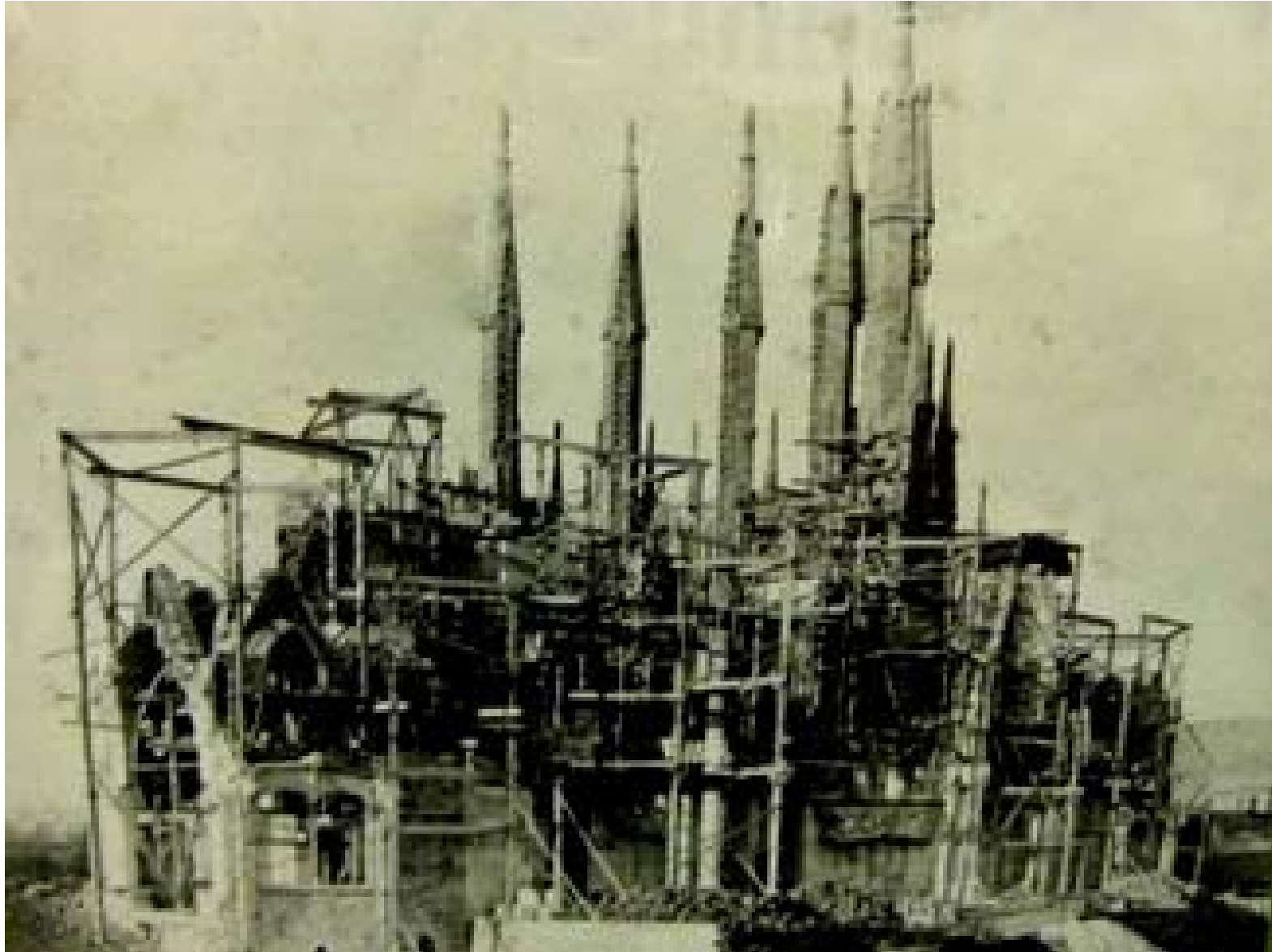
M&A

小規模中心

中~大規模

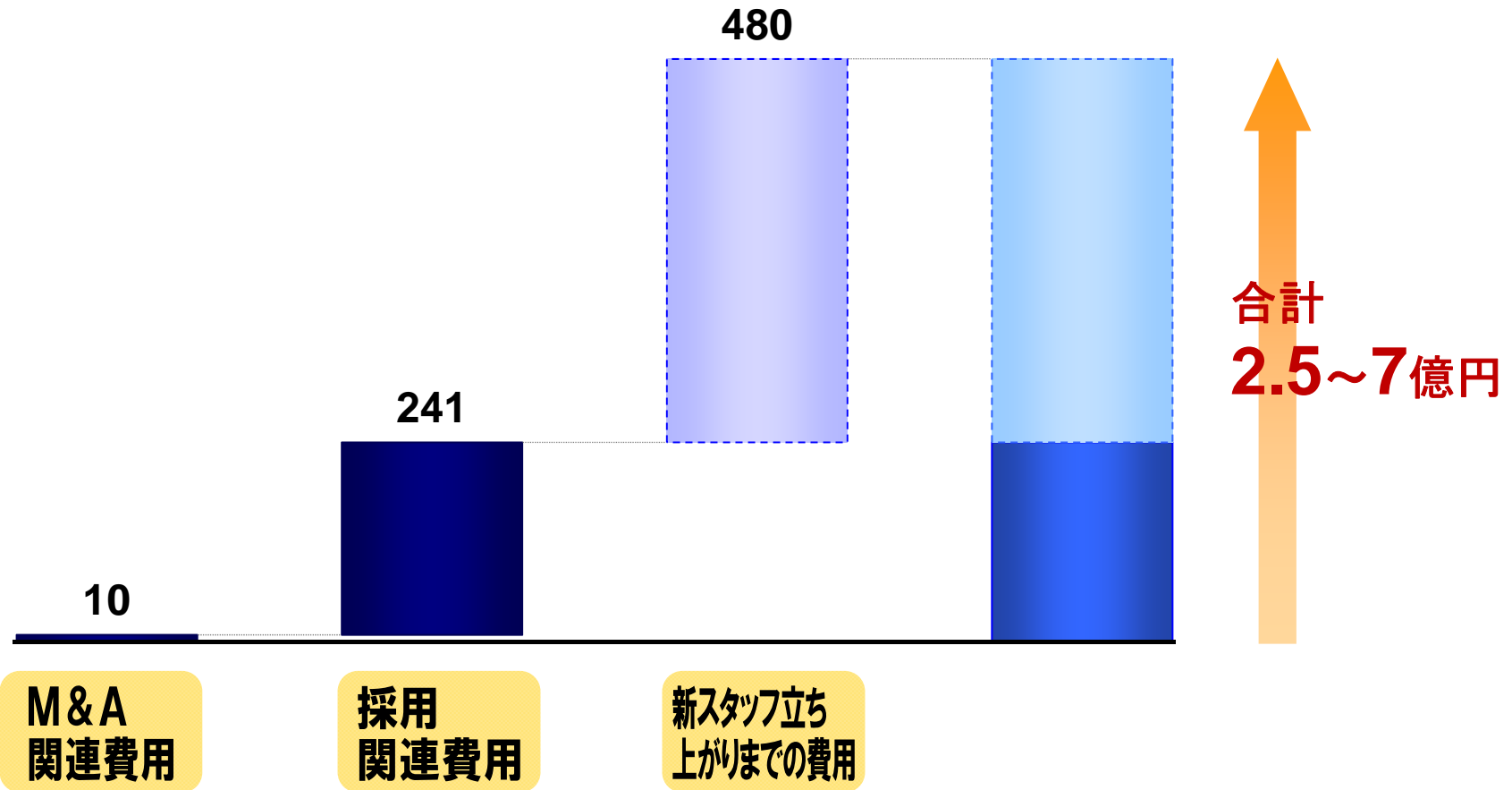
👉 ①プラットフォーム、②業界知見、③人材(経営、IT)を持ち変革を進められるユニークなポジショニング

# 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

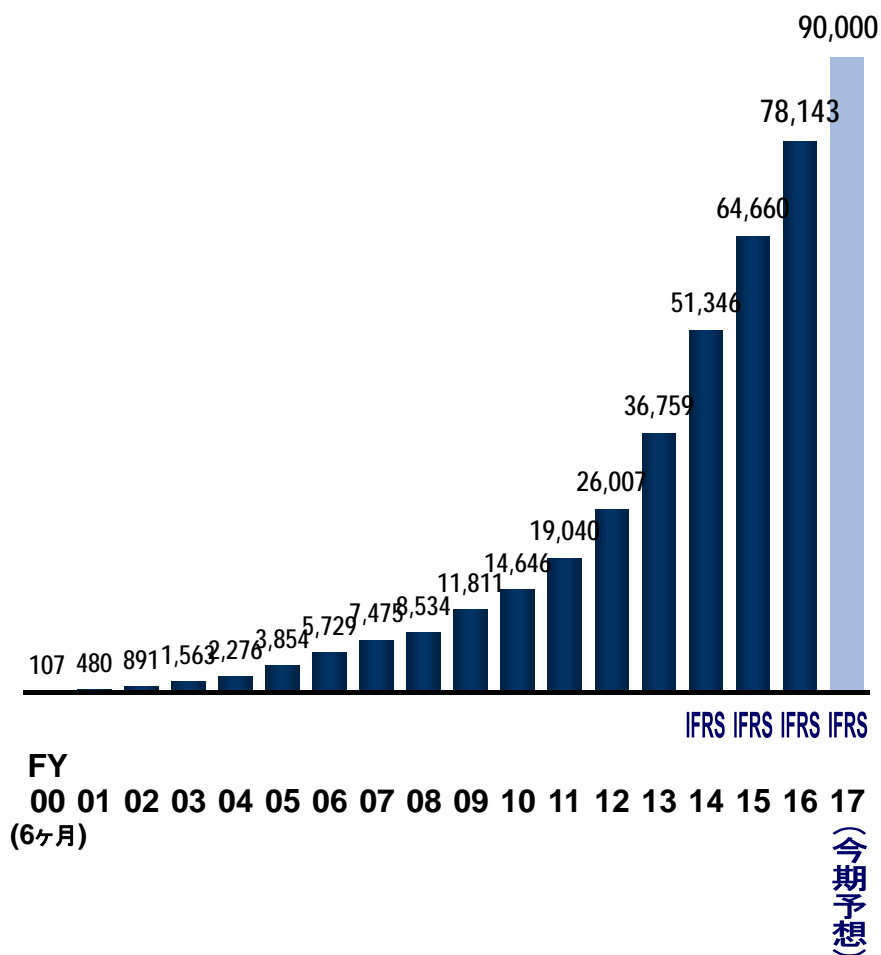


**成長に向けた一時的な費用による利益へのインパクトは2.5~7億円程度。積極的な先行投資を継続**

# エムスリーの業績推移

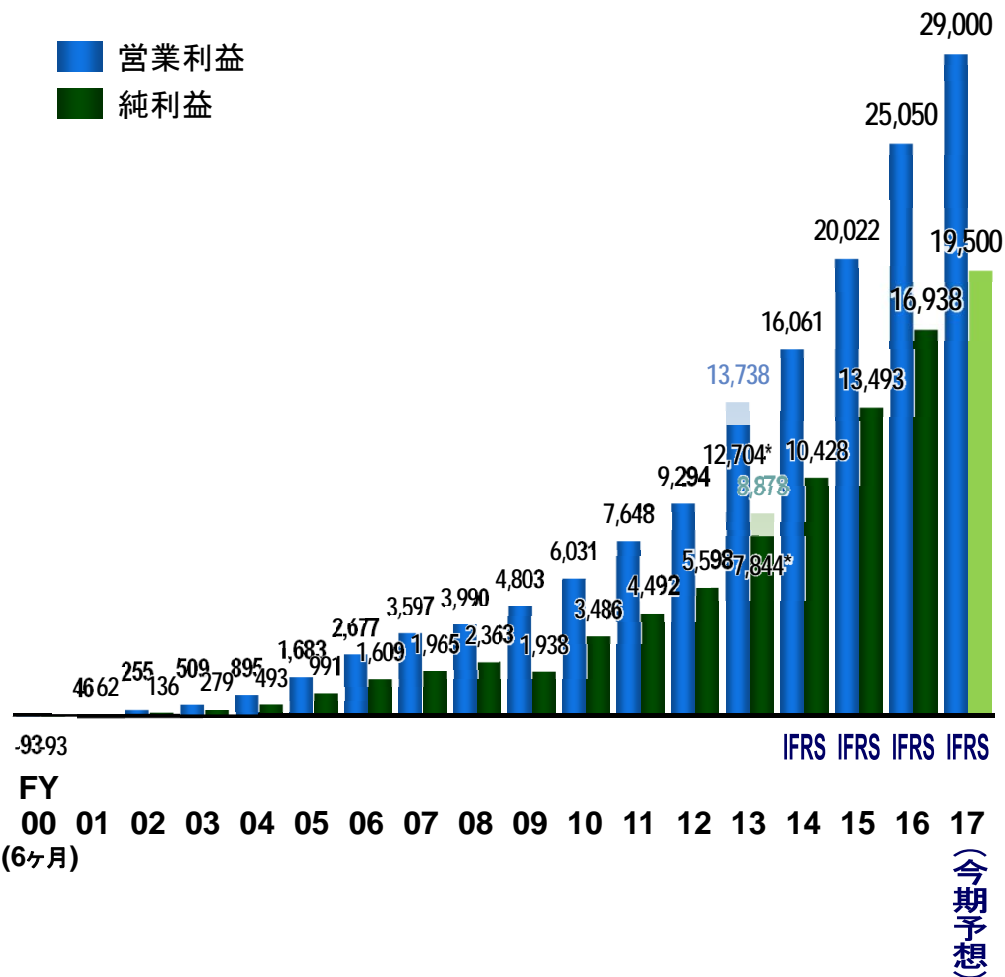
## 売上収益

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