
エムスリー株式会社

会社説明資料

2017年10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

メディカル プラットフォーム

- 製薬、医療機器企業へのマーケティング支援ビジネスが拡大
- 売上:140億円(前年比+19%)、営業利益:66億円(前年比+14%)

エビデンス ソリューション

- IDAの売却、SMOノイエスのプロジェクトの谷間等により売上は107億円で前年と同水準。ただし、年後半に向けて再加速する見込み。CRO事業の営業利益は前年比+23%。受注残は290億円と6月末より+10億円。
- 営業利益は24億円(前年比+2%)、利益率は22%

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56億円(前年比+17%)、営業利益は18億円(Q1のスタッフの増員の一時的先行投資による利益減から大幅に回復、Q2の営業利益は前年比+33%)

海外

- 米英調査事業拡大・改善、売上と利益共に更に拡大
- 売上108億円(前年比+54%)、営業利益15億円(前年比3倍以上)

その他 トピック

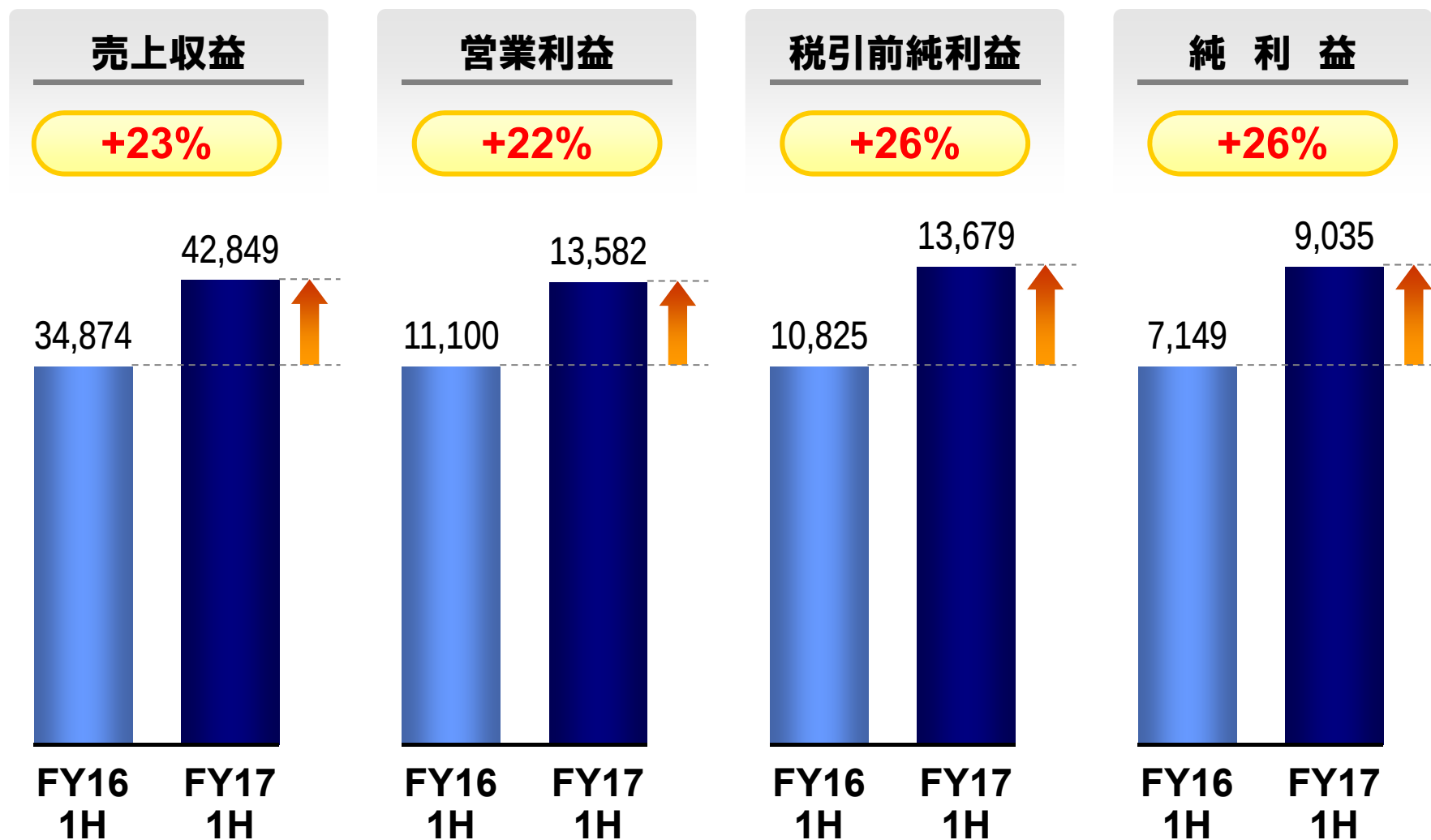
- 先端医療分野での取り組みが加速
 - － デュラビームの製造販売承認の取得
 - － 先端医療分野のプラットフォーム化に向け、コスモテックを子会社化

2017年度第2四半期 業績

2017年度上半期(2017年4~9月) 連結業績比較

単位: 百万円

IFRSベース



2017年度 第2四半期 連結業績(累計)

IFRSベース

単位: 百万円

		FY2016 1H	FY2017 1H	前年比 (1H累計)
メディカル プラットフォーム	売上収益	11,859	14,089	+19%
	利 益	5,815	6,640	+14%
エビデンス ソリューション	売上収益	10,732	10,712	0% *
	利 益	2,343	2,393	+2%
キャリア ソリューション	売上収益	4,819	5,620	+17%
	利 益	1,793	1,766	-2% **
海 外	売上収益	7,007	10,757	+54%
	利 益	453	1,454	+221%
その他 エマージング事業群	売上収益	1,557	2,799	+80%
	利 益	351	537	+53%

製薬会社等の
サービス利用が
加速
7～9月
売上: +23%
利益: +18%

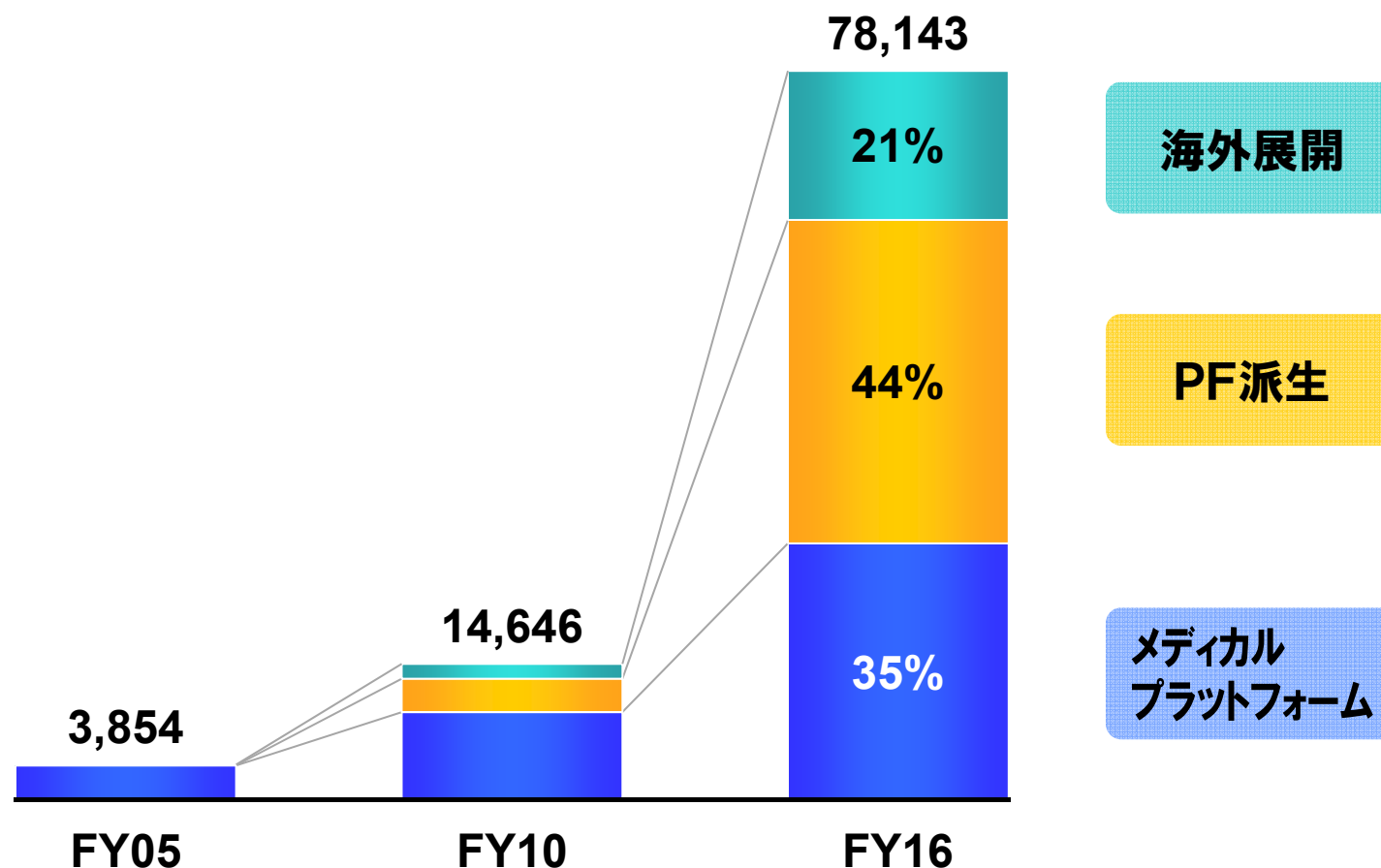
1Qは採用等の
先行投資が発生
していたが、2Q
は再加速、
7～9月
売上: +28%
利益: +33%

* IDAの売却、ノイエスの一時的狭間、下期回復見通し

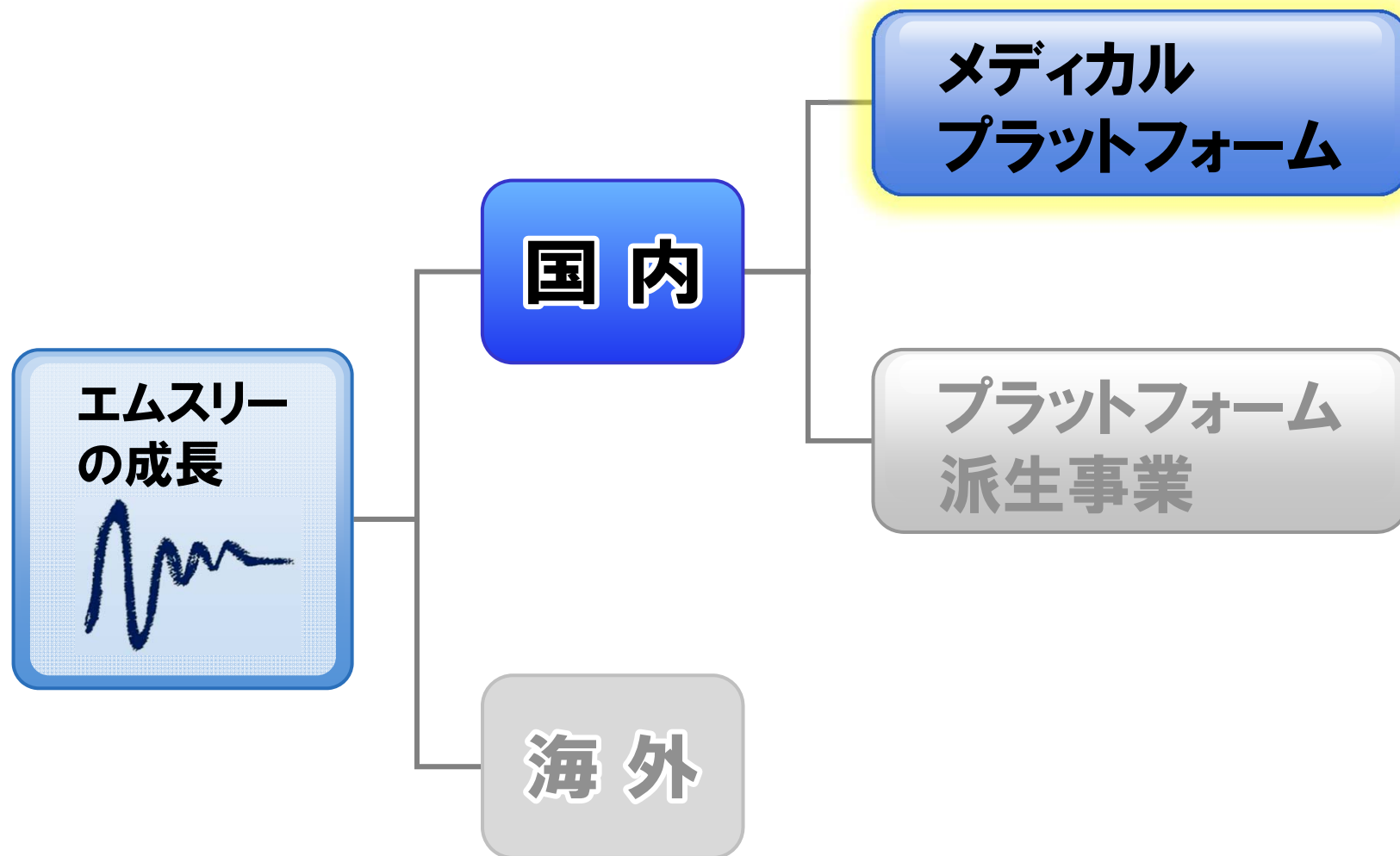
** 成長に向けた先行投資から大幅改善 (Q1に人員の積極採用)

連結売上拡大と各事業の比率

単位：百万円

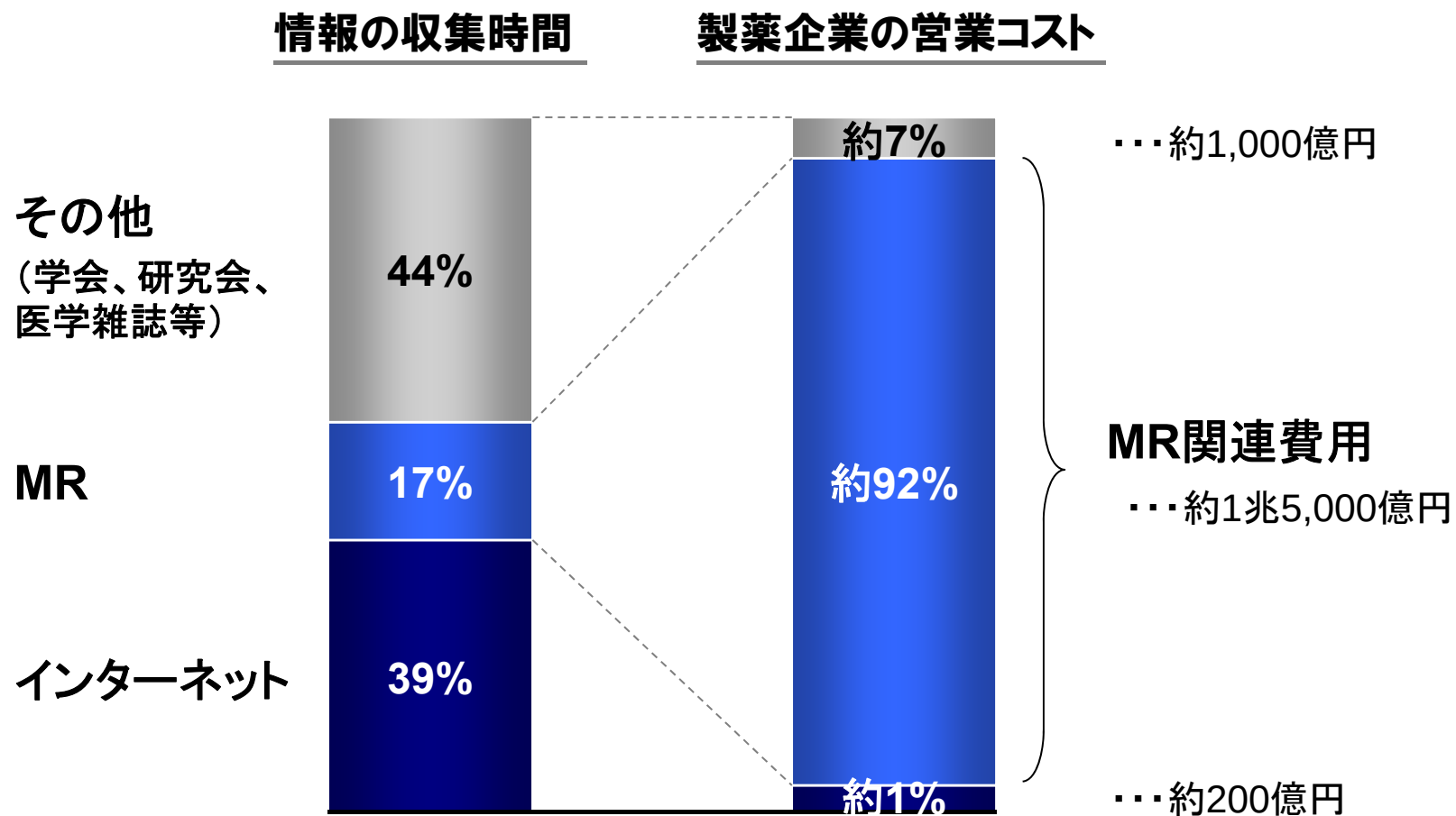


 **メディカルプラットフォームは着実に成長。PF派生事業と海外事業は急速に拡大**



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19%**増加

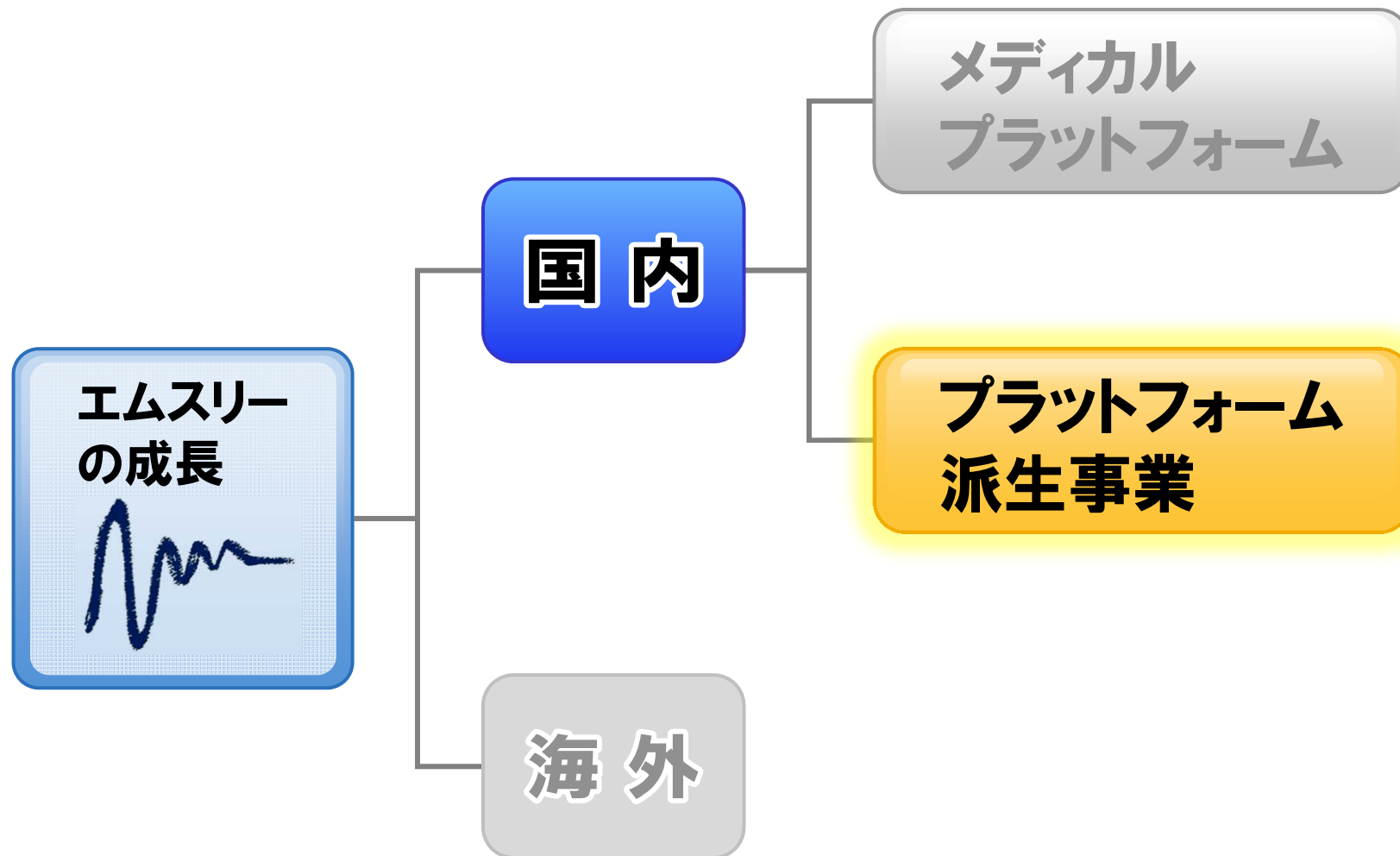
メディカルプラットフォーム サービス

-  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

	戦略立案	コンテンツ制作	情報伝達	クロージング
製薬企業のニーズ	■ 製品戦略立案	■ 医師に伝えるべきメッセージとコンテンツ作成	■ 医療現場への効率的な情報伝達	■ 対象製品の利用拡大
企業側対応部署	■ 経営企画 ■ マーケティング	■ マーケティング	■ マーケティング ■ マルチ・チャネル・グループ	■ 営業 ■ 経営企画
M3:提供サービス	■ M3リサーチ ■ Mxデータ	■ Webコンテンツ・クリエイション ■ エージェンシー事業	■ MR君 ■ Web講演会 ■ ワンポイントディテール	■ CSO ■ メディカルマーケター ■ M3データベース

 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



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

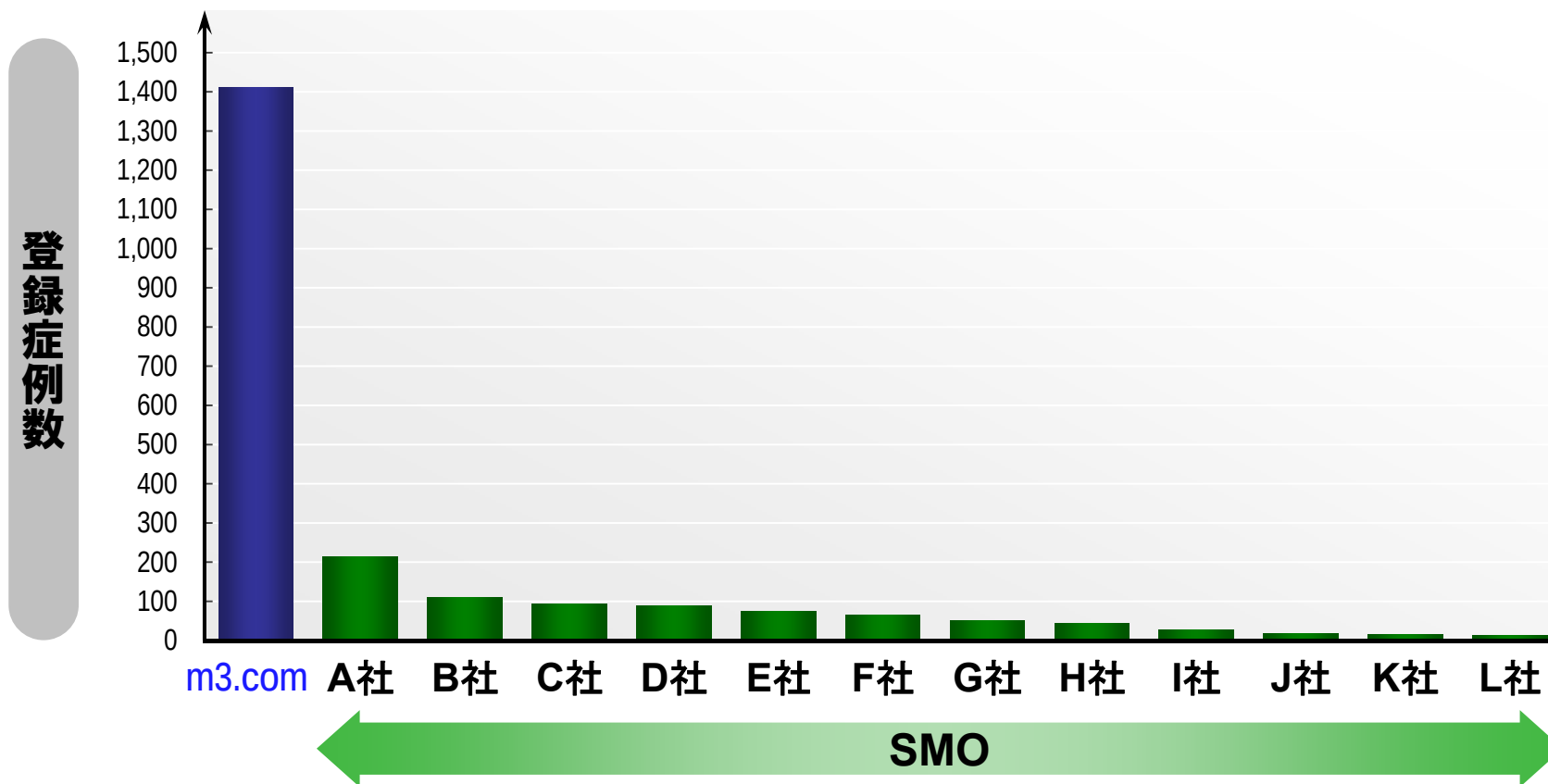
2011年～

**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



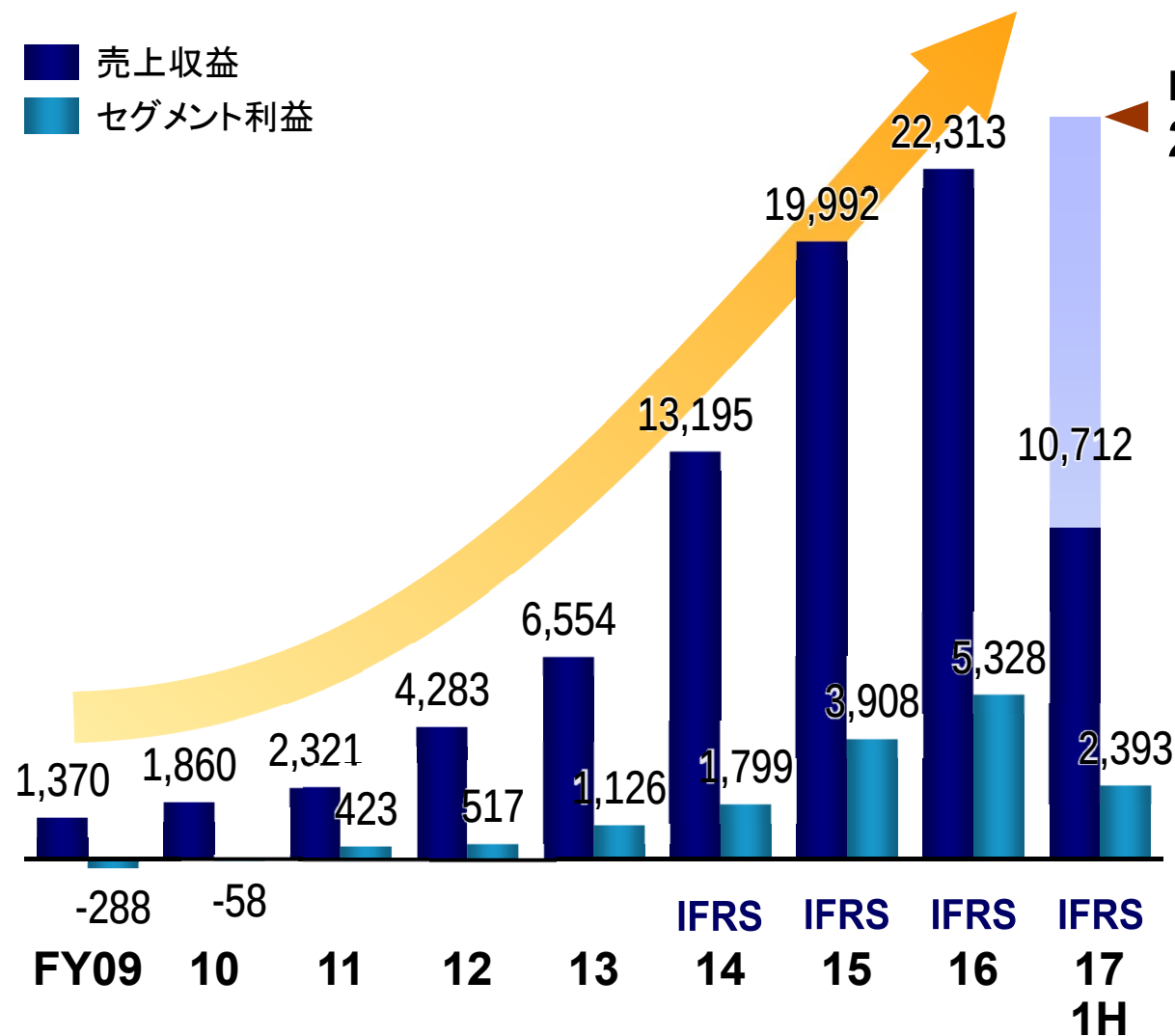
 他社SMOの合計と比べても、速いスピードで症例登録中

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

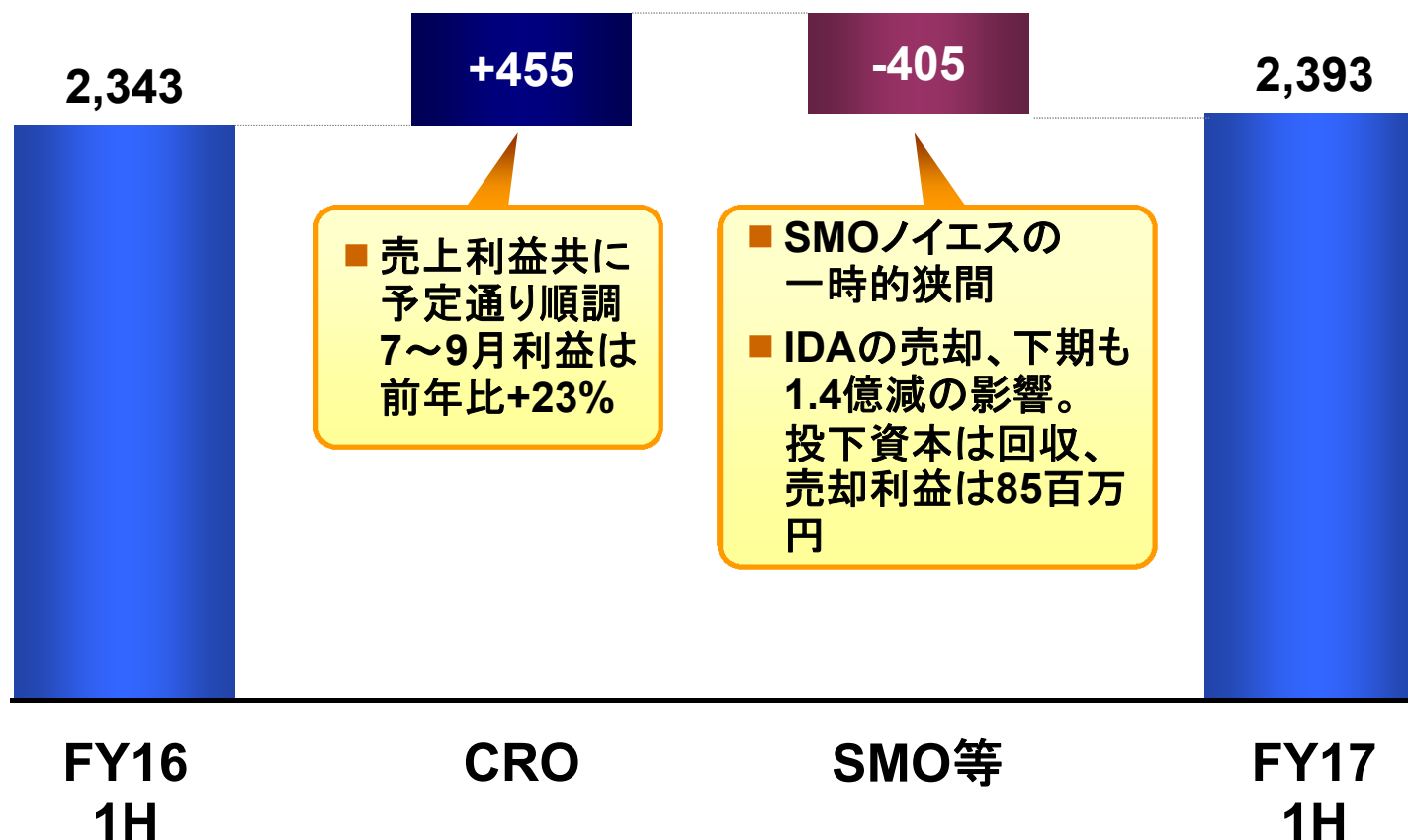


FY17予想
240億円規模

- 受注残は290億円と堅調に推移。受注の拡大に伴い、先行投資的に人材を採用
- SMOノイエスのプロジェクトの谷間等により売り上げは横ばいだが、利益率は22%
- 年後半に向けて再加速する見込み。

エビデンスソリューションセグメント利益変動要素

単位：百万円



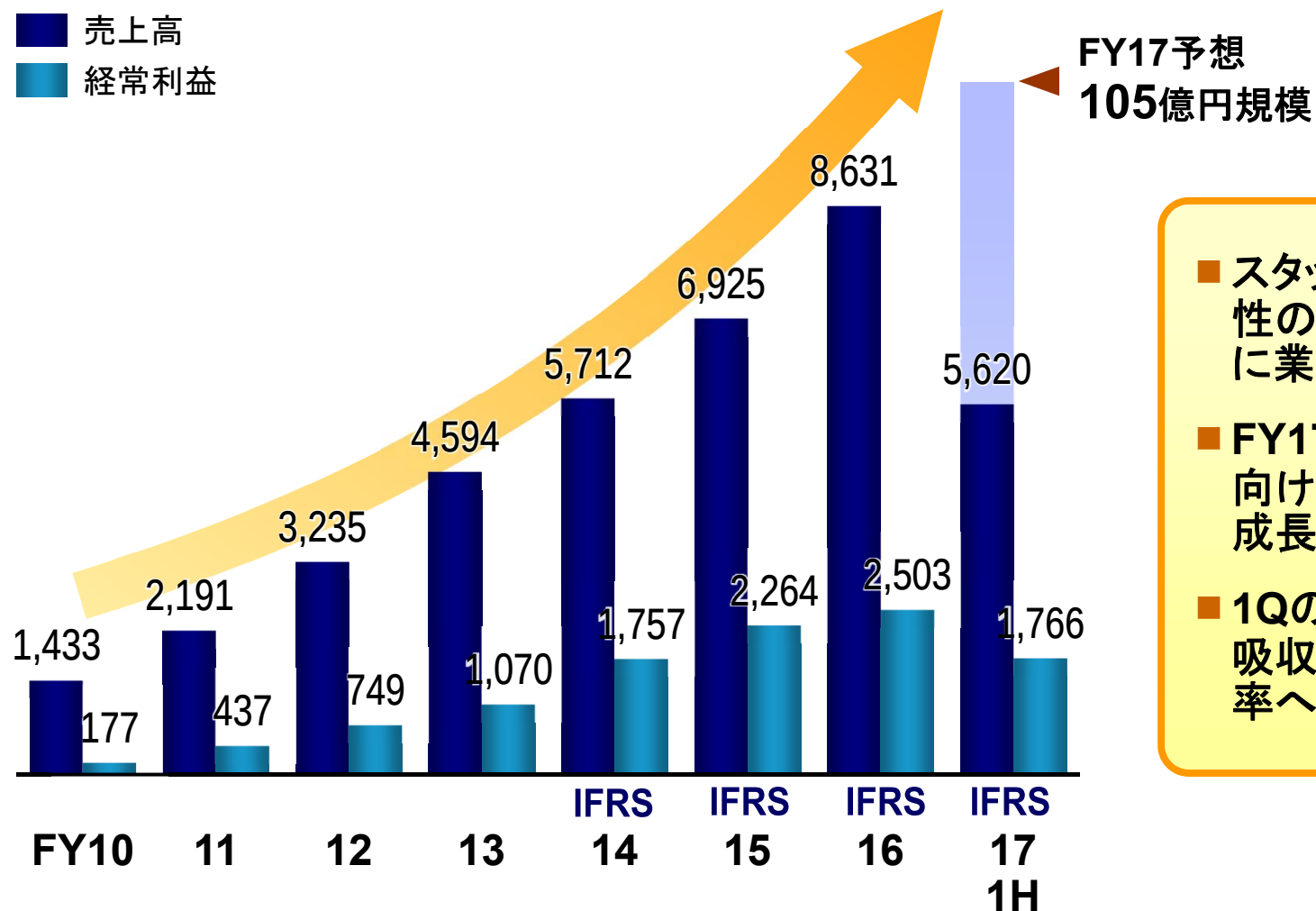
👉 CROは好調だったものの、SMOノイエスの谷間等により利益で前年と同水準。ただし、年後半に向けて再加速する見込み。

エムスリーキャリア業績推移

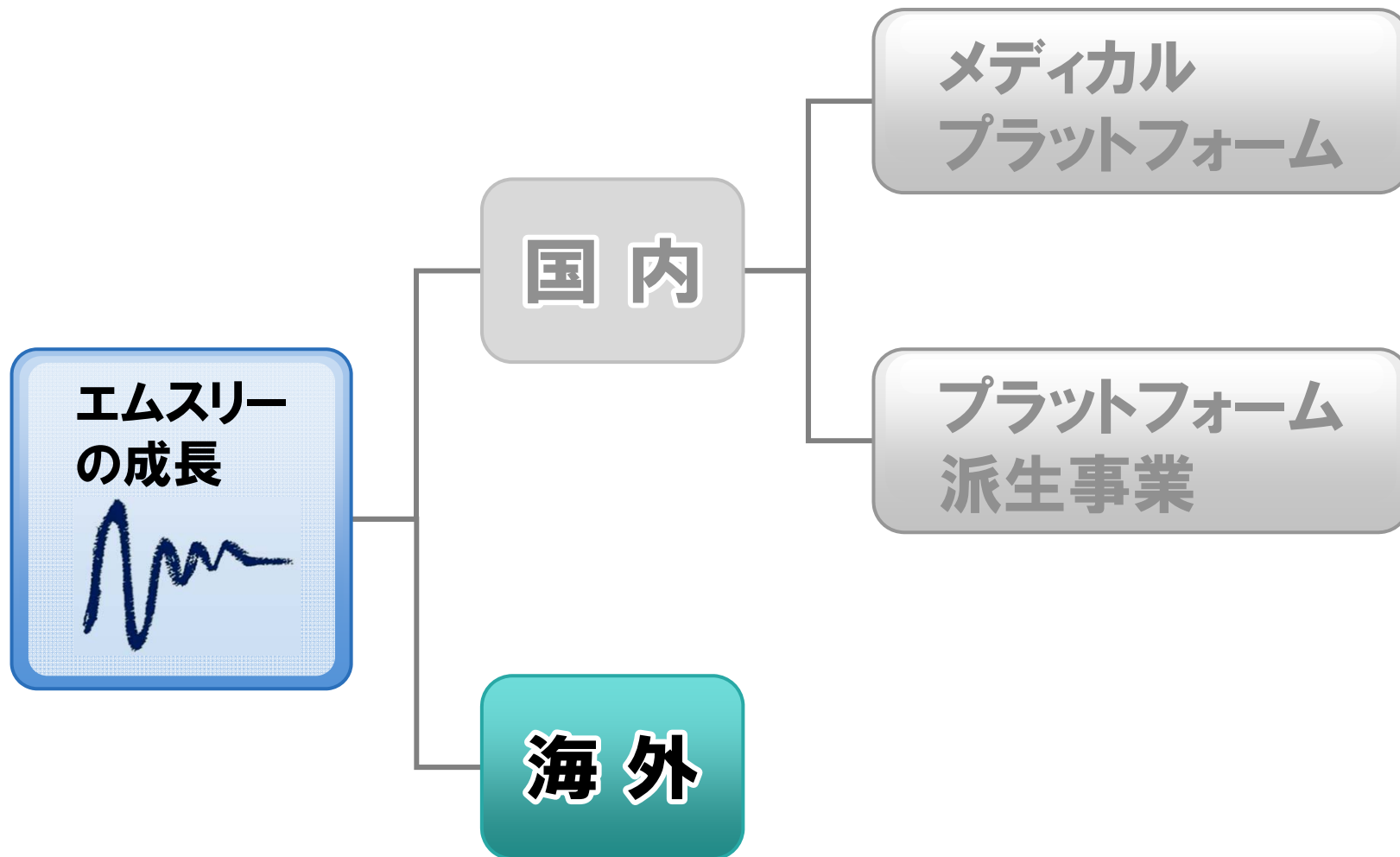
単位：百万円

IFRSベース

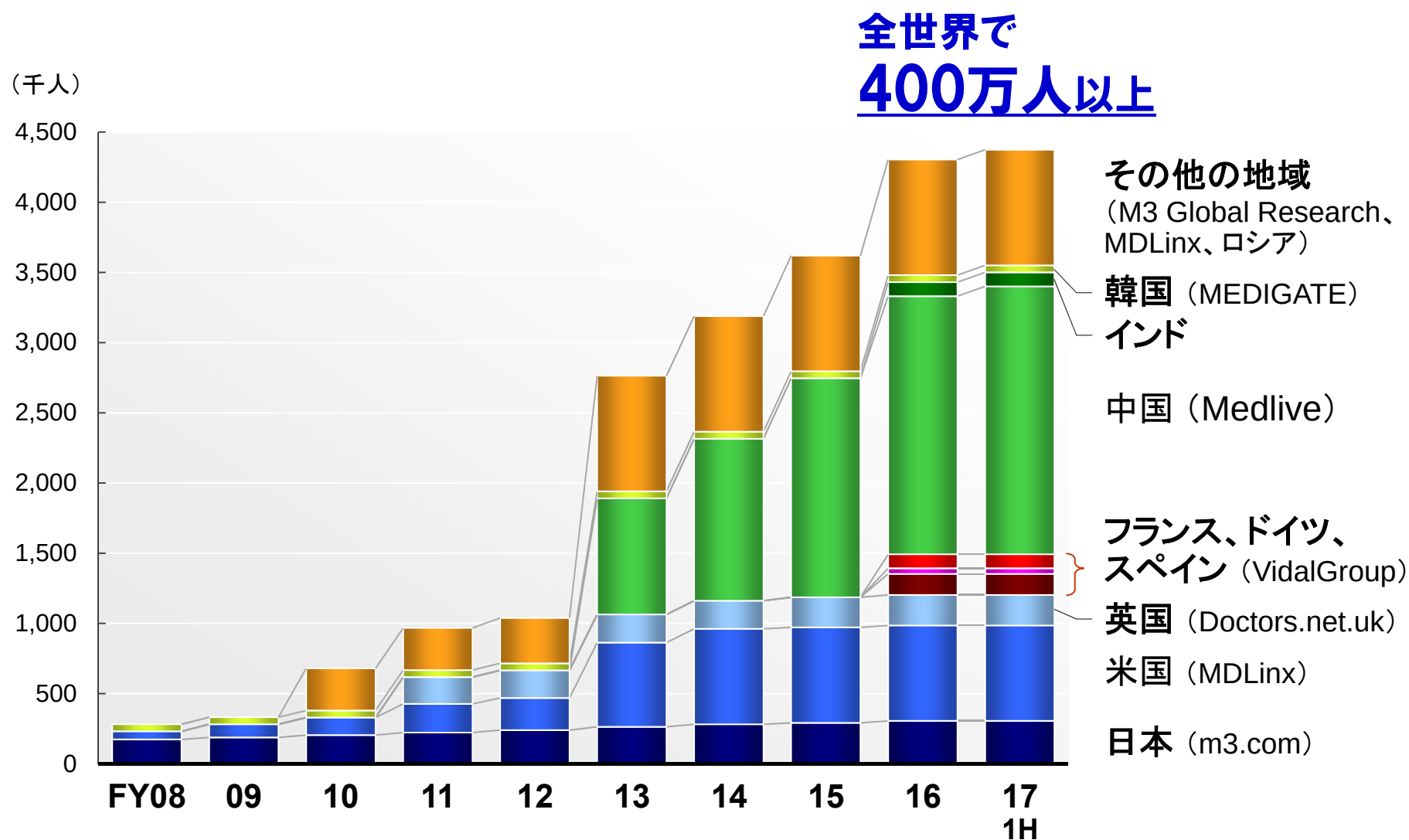
■ 売上高
■ 経常利益



- 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
- 1Qの増員インパクトを吸収し、通常の成長率へ戻った



医師会員・調査パネルの推移（グローバル）



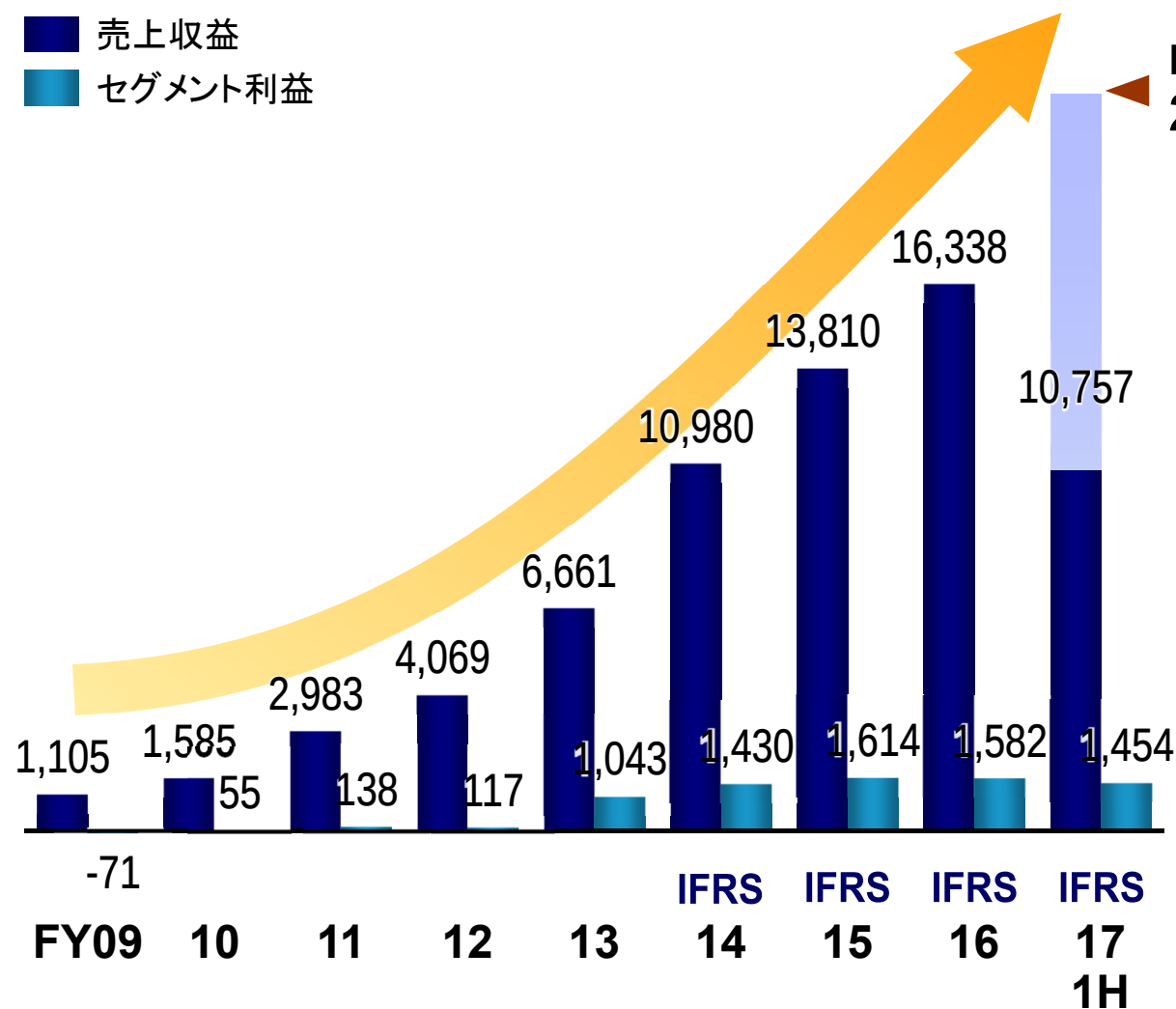
カバーする医師会員はグローバルで400万人を超える

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

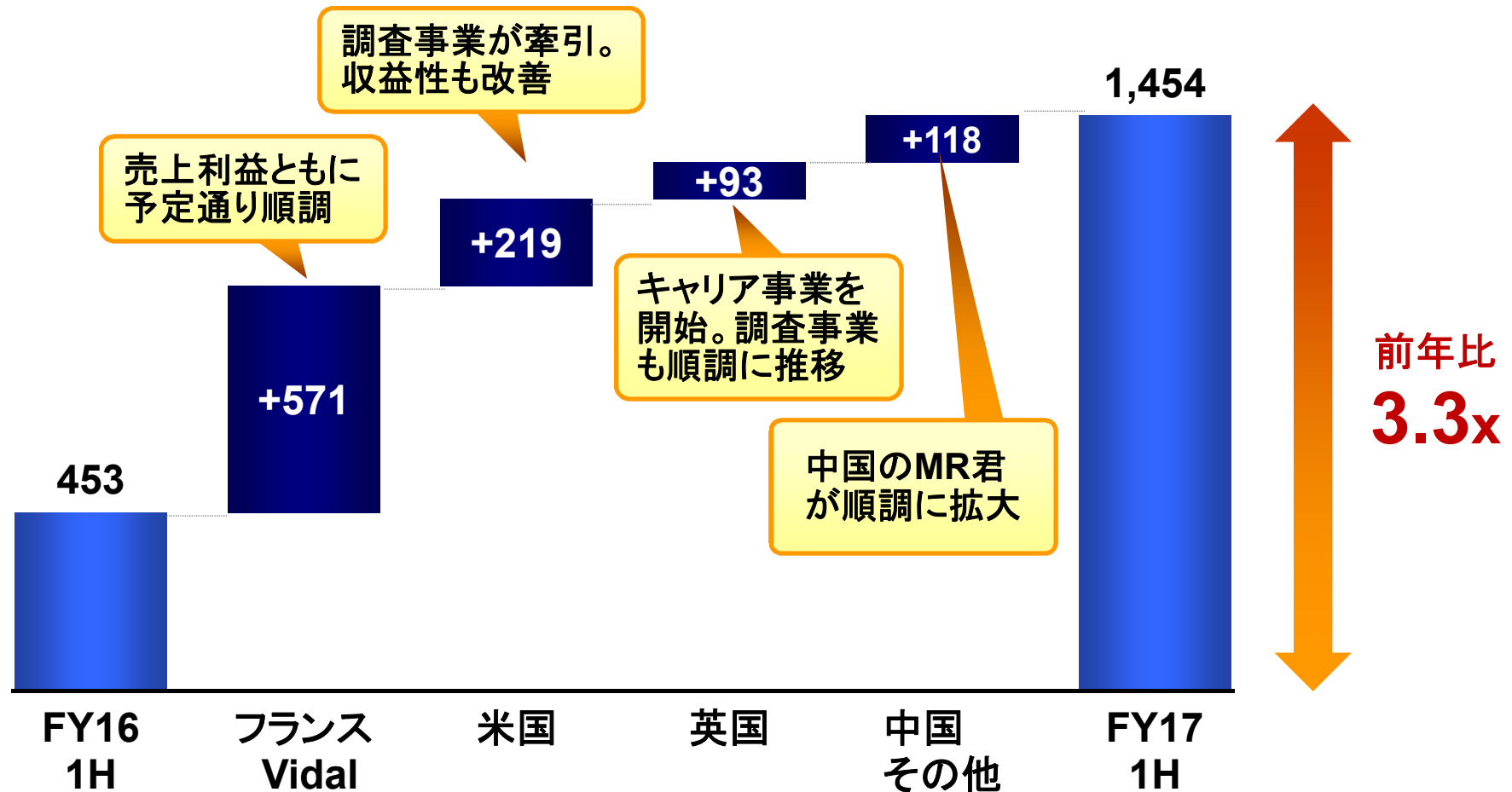


FY17予想
220億円規模

- 調査事業を中心に米英収益性が大幅に改善(対前年比: +75%)
- 事業改善により利益率向上。さらに進めるため、日本から人材を派遣

海外セグメント利益変動要素

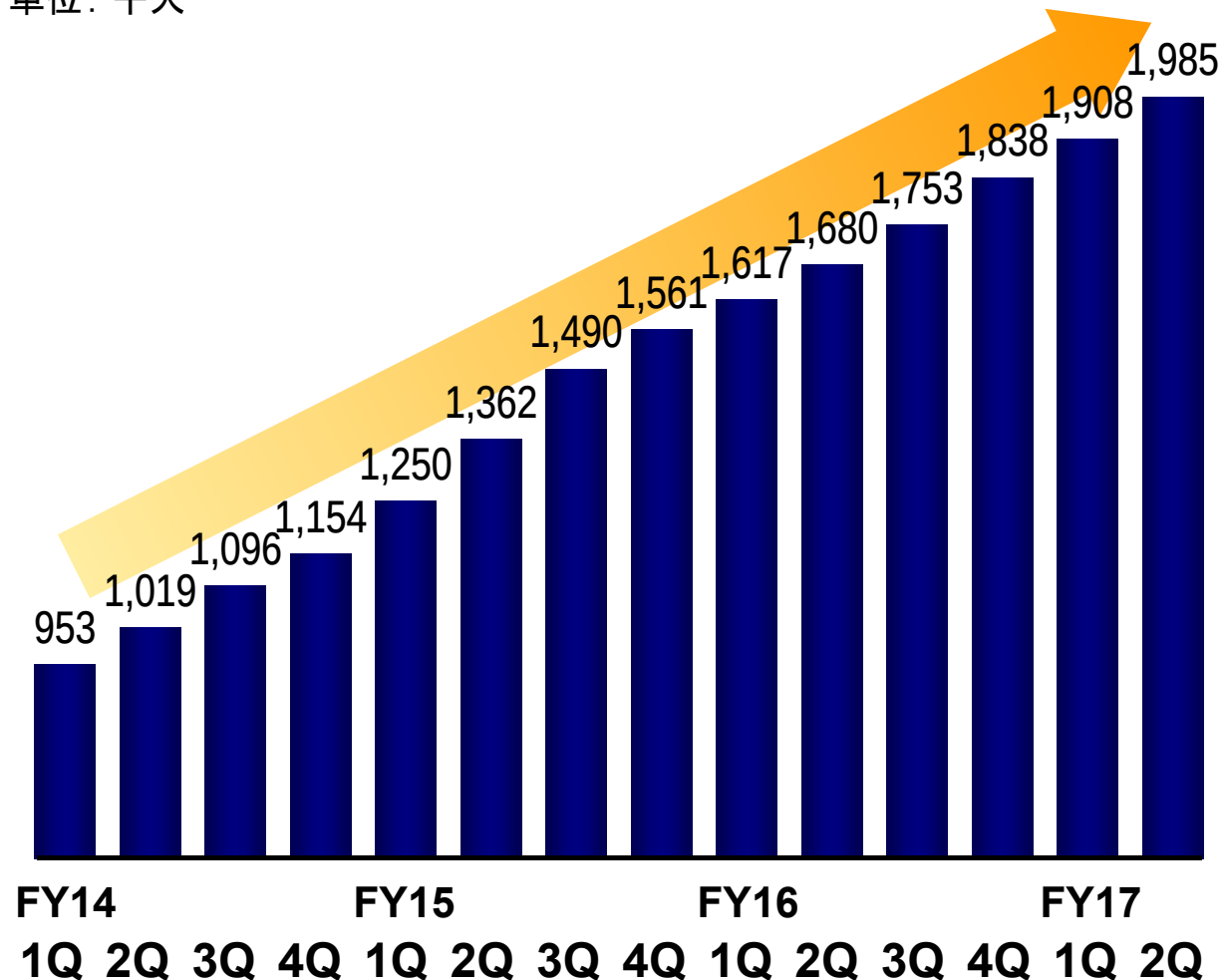
単位：百万円



 米・英国の利益が拡大、Vidal抜きでもセグメント利益は前年比2倍以上の成長

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11社35剤
- 医師向け転職支援事業を開始

 サイトの会員数はほぼ200万人。中国全土の医師の大半をカバー

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

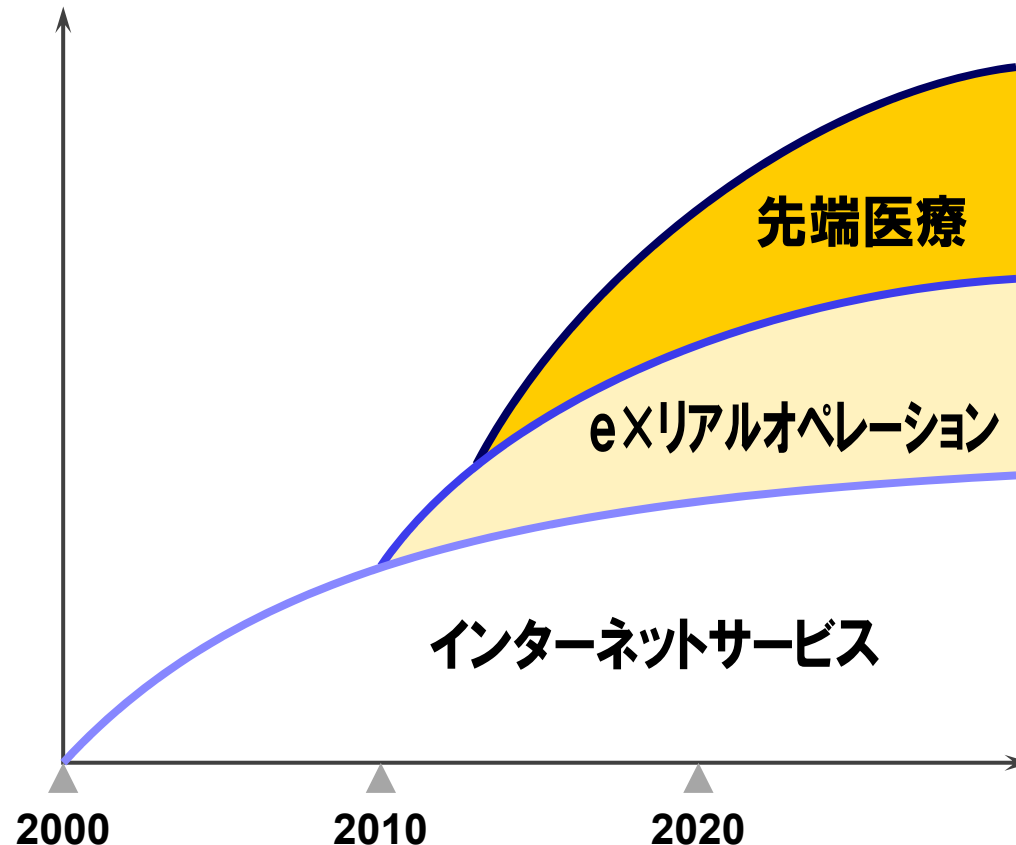
小規模中心

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の成長レバーの進化

創造する
付加価値

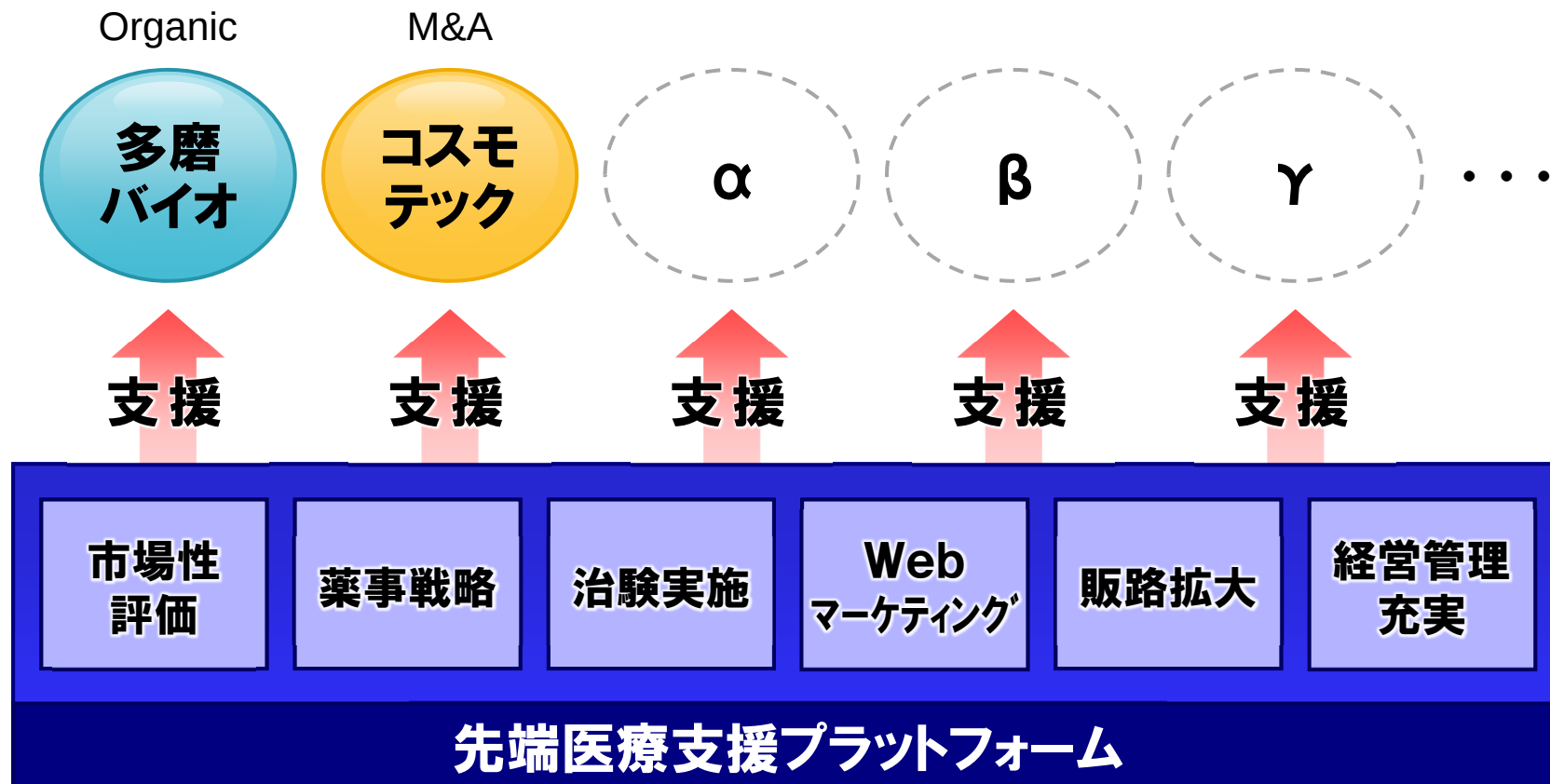


具体的な主な取り組み

- シーズロケット/M3i
- がん分野の各種ソリューション
- M3 AI ラボ
- ゲノム診断/G-TAC
- 治験のe化
- M3キャリア(医師転職支援)
- MR君ファミリー
- Web調査

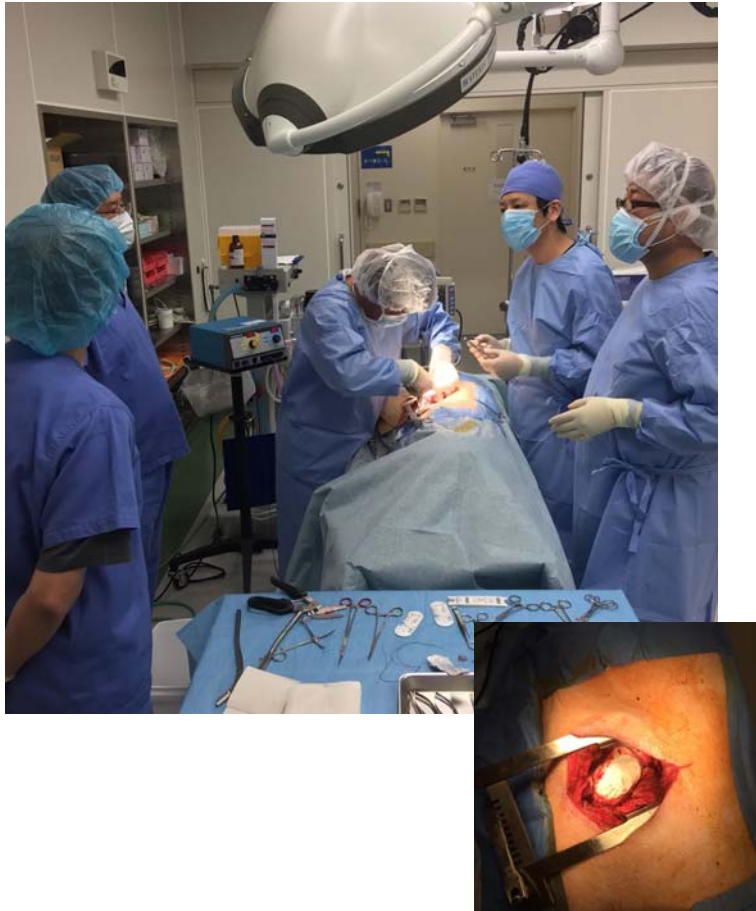
 M3として先端医療分野に本格展開を開始・・・第3の成長レバーとして立ち上げ中

先端医療プラットフォームが支える事業の数々



- 👉 M3として支援プラットフォームを共有化しつつ、レベルアップ。
先端医療分野を、「MR君ファミリー」「治験」と同等、またはそれ以上の事業規模に拡大させていく方針

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製造販売承認を取得

■ 適用

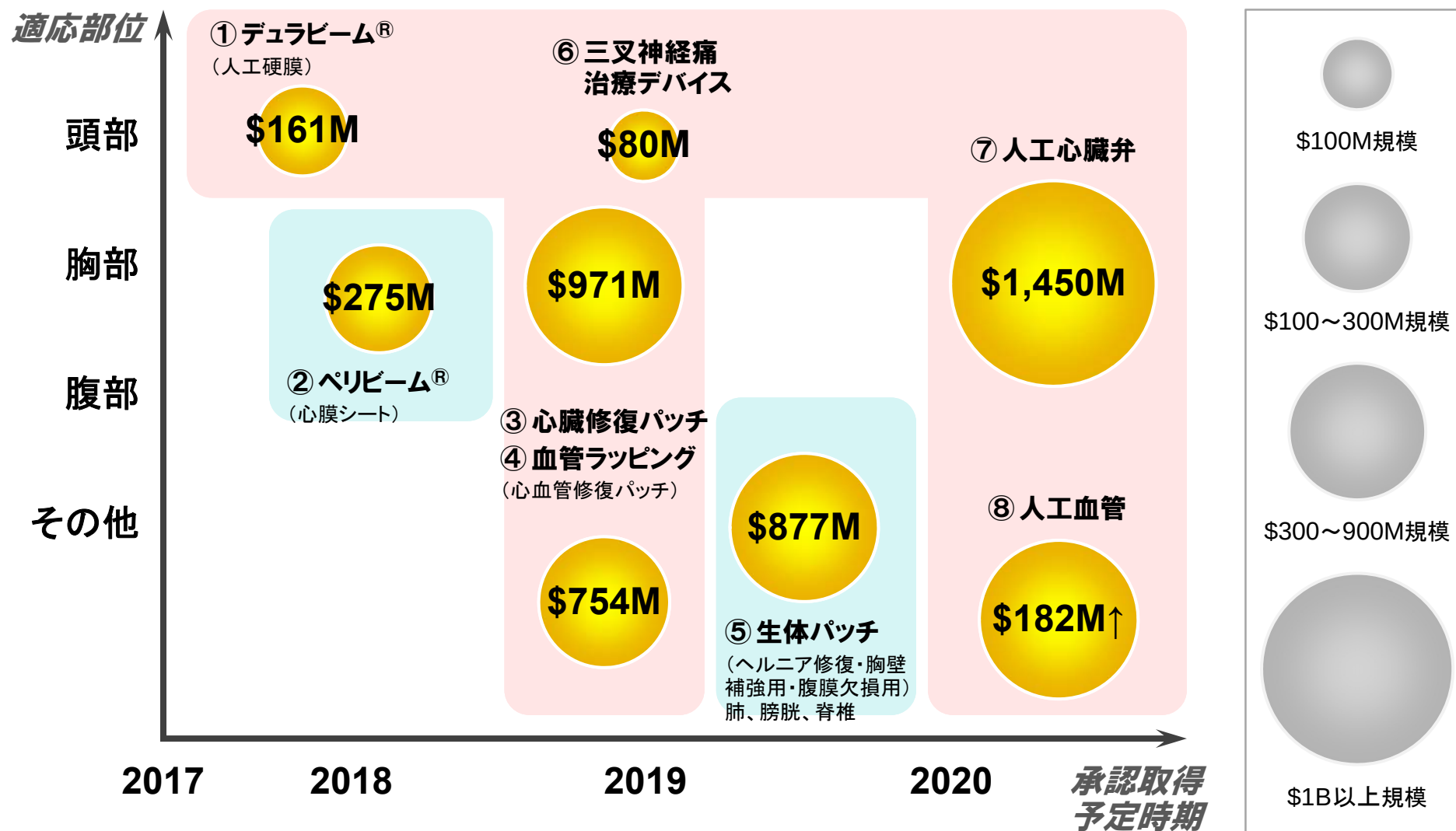
- 人工硬膜、心膜シート、心血管修復
パッチ、三叉神経痛治療デバイス、
人工心臓弁などに利用、など

■ 市場規模(予想)

- 全世界で5,000億円規模の対象市場

 会社設立から17ヶ月で人工硬膜「デュラビーム®」の日本における製造販売承認を取得

パイプライン展開、市場規模、開発スケジュール



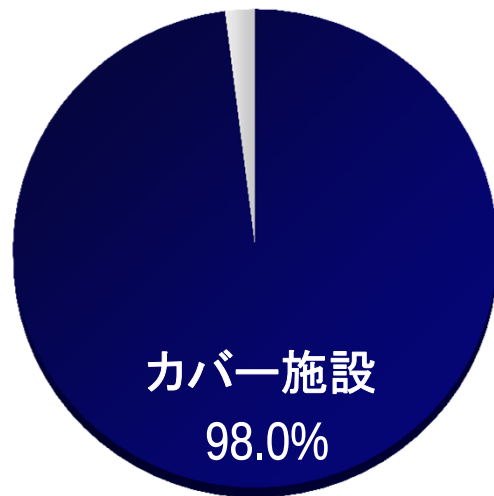
👉 合計するとグローバルで5,000億円の市場規模

先端医療機器プラットフォーム:コスモテック

- 毎年約1,000の医療施設と取引。特に、心臓血管外科施設の98% (約500施設)と取引実績
- 心臓外科治療の主要デバイスのシェアでは国内トップクラス
- シーズ発掘と自社開発にも注力。過去10年で心臓外科以外の製品領域での売上比率も0%→25%まで拡大

心臓外科を有する施設カバー率

非カバー施設 2.0%



心臓外科以外での事業拡大

心臓外科以外での売上比率
10年で0%→約25%へ

血管外科領域・がん・生殖医療まで
新製品の導入＋開発を推進

新展開:M2Plus の事業を譲受



■ 事業概要

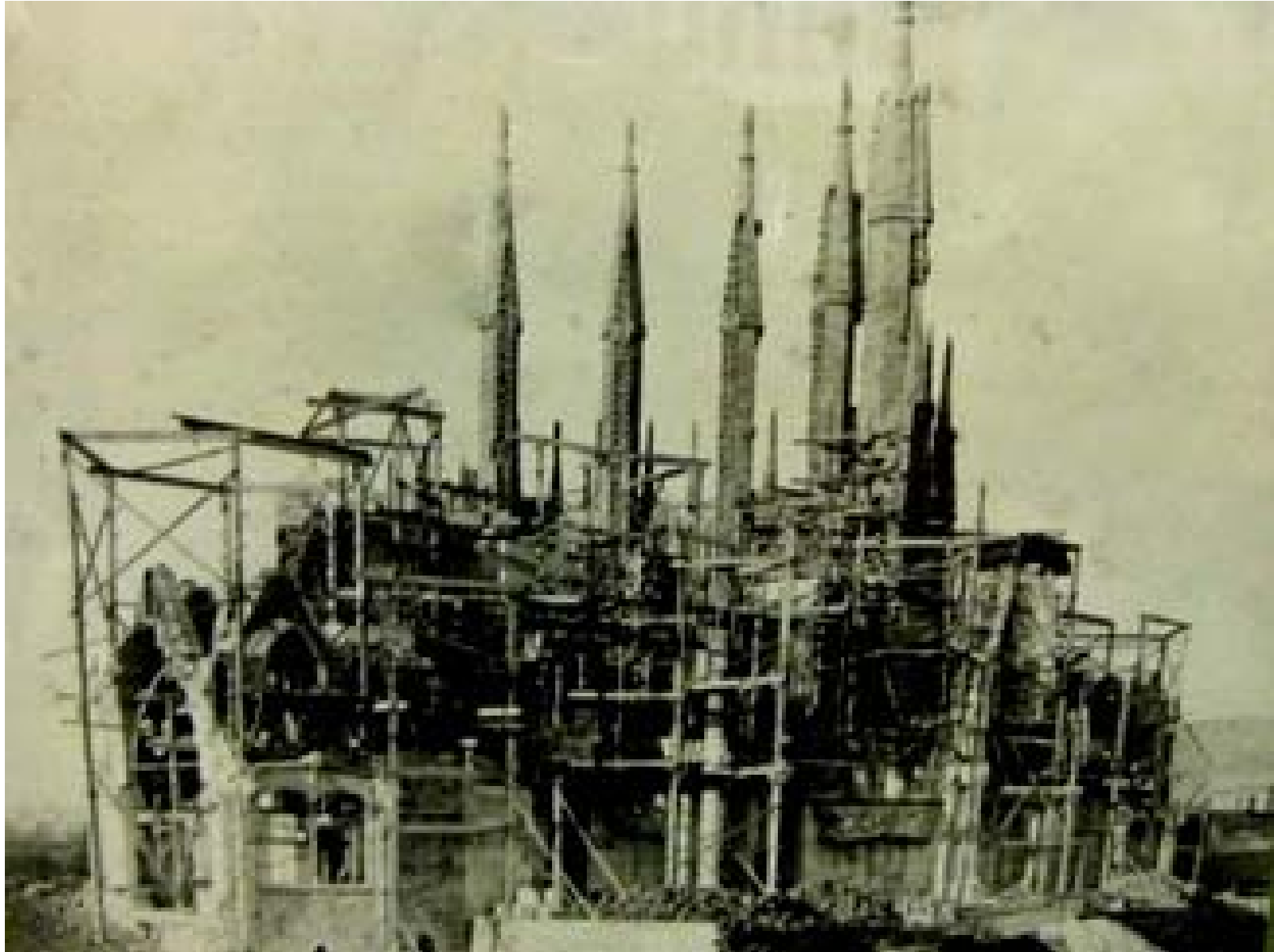
— 医療系電子書籍サービスの最大手、会員8.6万人、
内有料会員5.5万人

■ 想定シナジー

- m3.comを活用した告知による成長加速

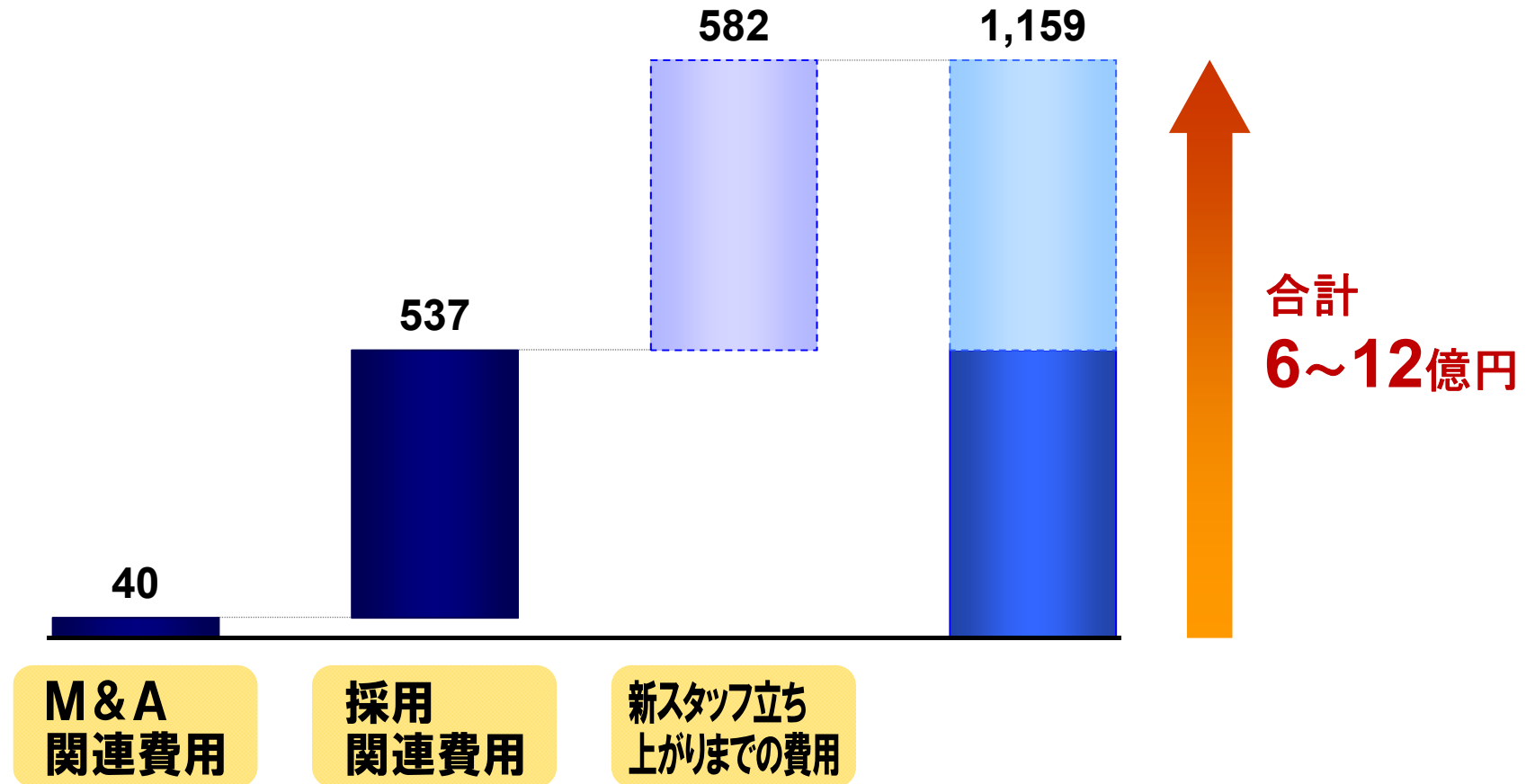
— 新しい事業モデルの展開…検索連動型事業

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

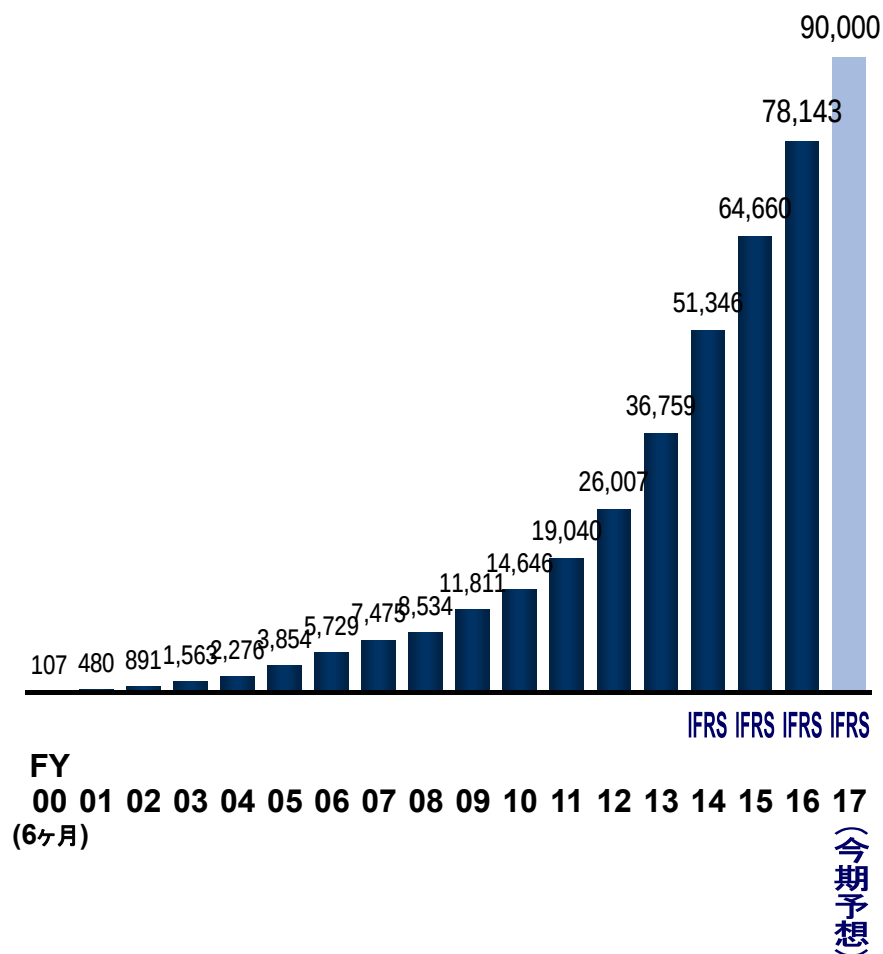


 成長に向けた一時的な費用による利益へのインパクトは6~12億円程度。積極的な先行投資を継続

エムスリーの業績推移

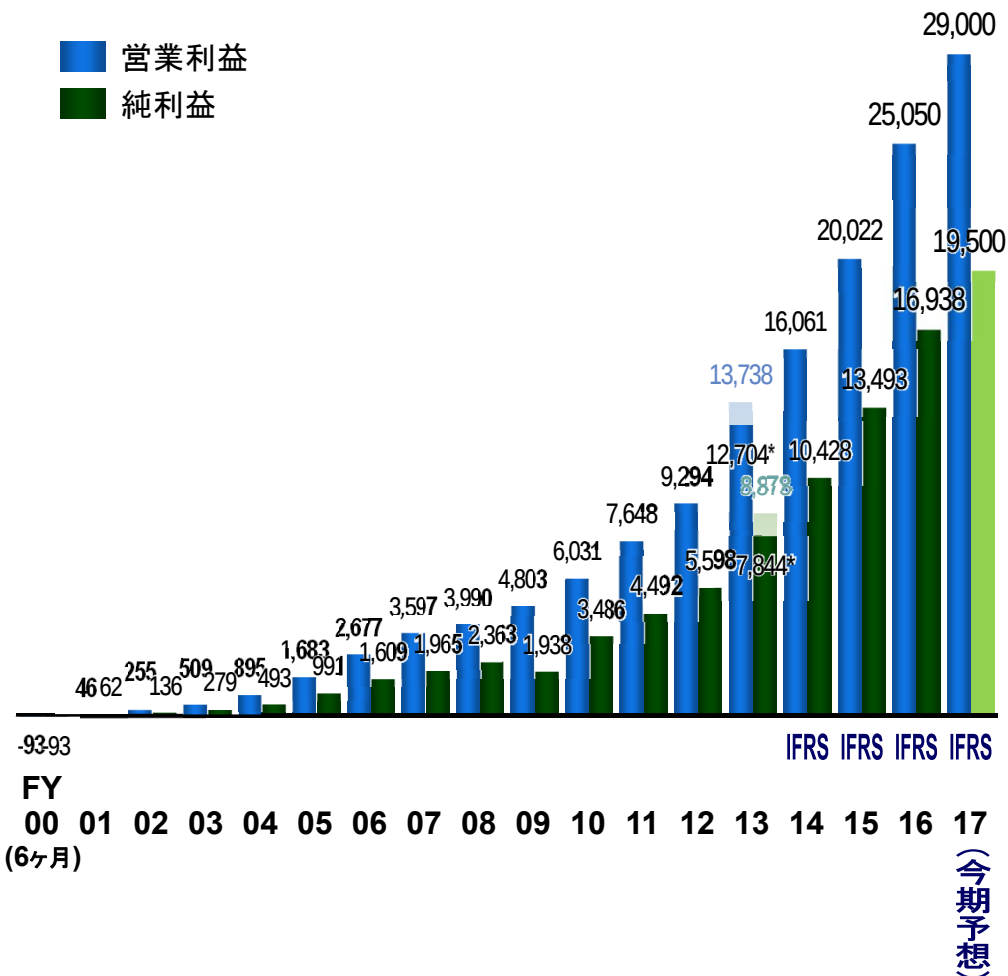
売上収益

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

<参考> FY17 1Q よりセグメントの変更

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
		MR君ファミリー	調査・データ	M3キャリア	AskDoctors					
新セグメント	メディカルプラットフォーム	●	●				●	●		
	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、関連セグメントをメディカル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

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