
エムスリー株式会社

会社説明資料

2018年1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、受注残も前年同期比+15%程度
- 売上:244億円(前年比+19%)、営業利益:117億円(前年比+10%)

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
- 162億円で前年と同水準。ただし、ノイエスの受注残は前年並みまで回復、CRO事業の営業利益は前年比+16%
- 受注残は前四半期並みの290億円、営業利益率は24%で安定

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82億円(前年比+24%)、営業利益は23億円。1Qの人員増に伴う一時的先行投資による利益減から大幅に回復、3Qの営業利益は前年比+79%

海外

- 米英調査事業の拡大・収益性改善により、売上・利益共に続伸、QQFS子会社化により会員基盤を北欧地域まで拡大
- 売上169億円(前年比+50%)、営業利益26億円(前年比+119%)

その他 トピック

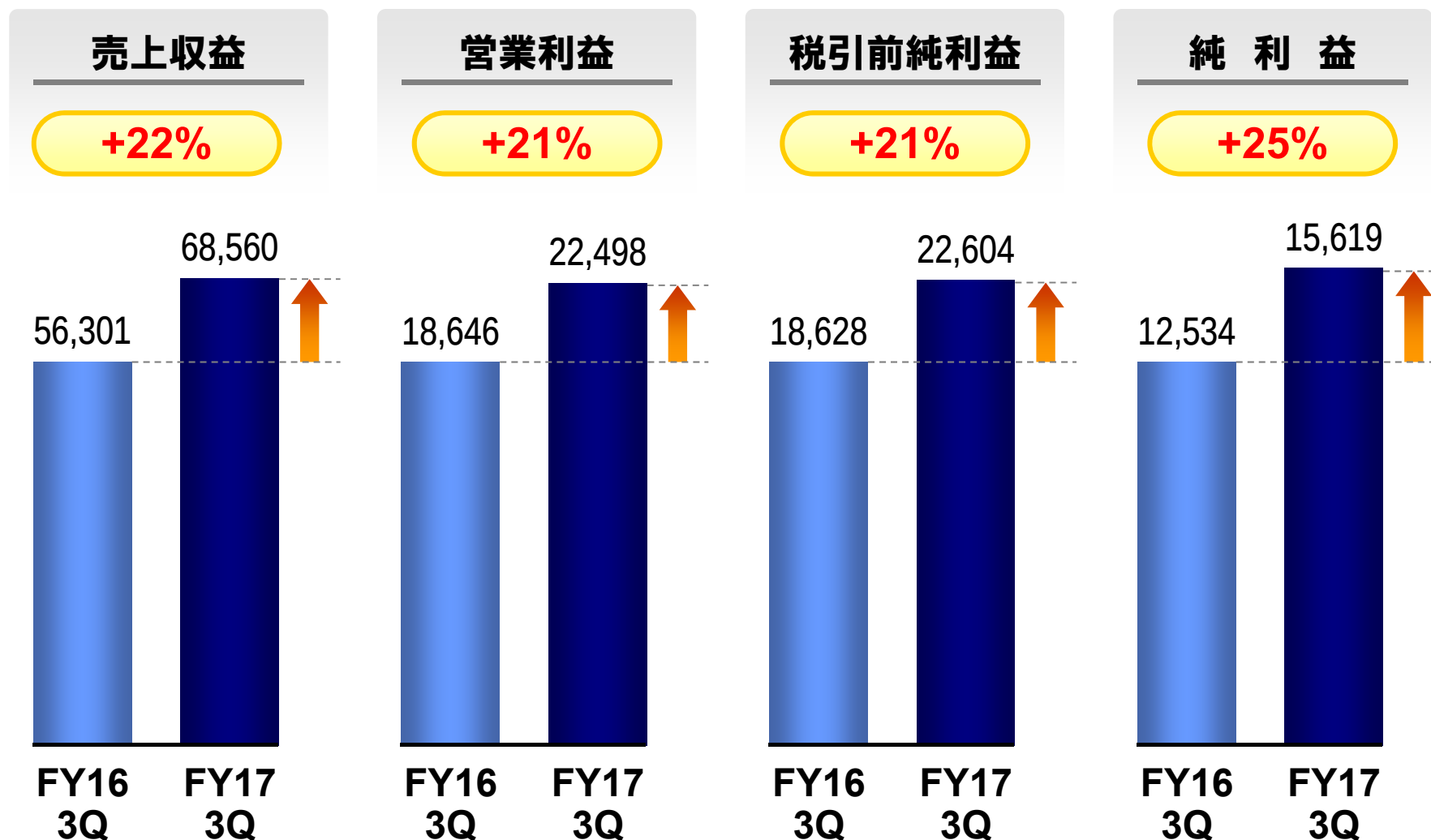
- 先端医療分野での取り組みが加速
 - デュラビーム承認の進捗は計画通り
 - ジャメックスを子会社化、ジェノミックスと資本提携

2017年度 第3四半期 業績

2017年度3Q(2017年4～12月) 連結業績比較

単位: 百万円

IFRSベース



2017年度 第3四半期 連結業績(累計)

IFRSベース

単位: 百万円

		FY2016 3Q	FY2017 3Q	前年比 (3Q累計)
メディカル プラットフォーム	売上収益	20,464	24,408	+19%*
	利益	10,653	11,728	+10%
エビデンス ソリューション	売上収益	16,502	16,215	-2%**
	利益	3,912	3,824	-2%
キャリア ソリューション	売上収益	6,584	8,156	+24%***
	利益	2,101	2,315	+10%
海 外	売上収益	11,250	16,870	+50%
	利益	1,186	2,597	+119%
その他 エマージング事業群	売上収益	3,007	4,537	+51%
	利益	764	1,057	+39%

オーガニックの利益率は変化なし

ノイエスの受注は回復。通年ではプラス成長になる見込み

1Qは採用等の先行投資が発生していたが、2Qに続き3Qは更に加速、3Q利益対前年+79%

米国・EU・中国
何れも好調

次の成長ドライバーも拡大中

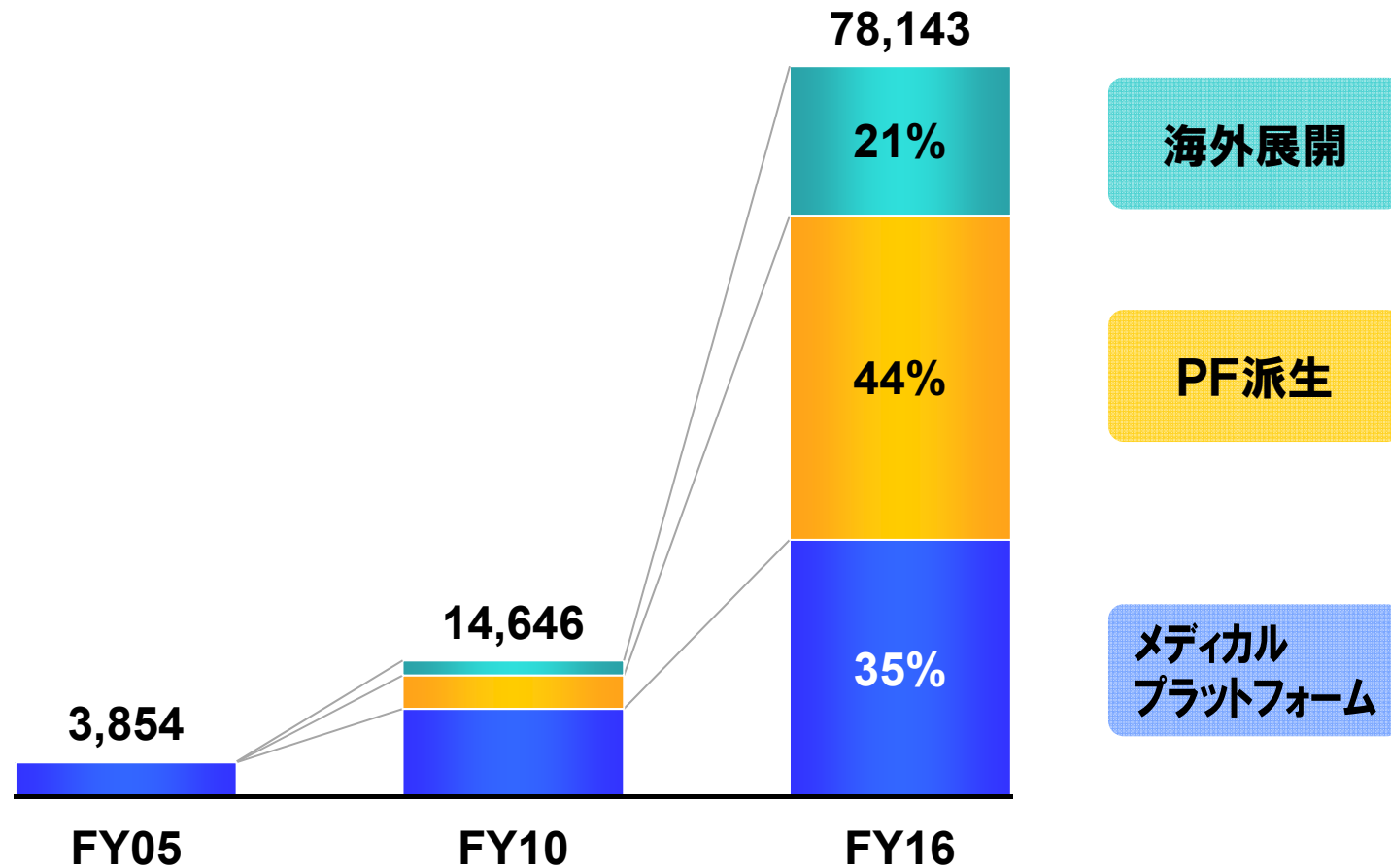
* グループ会社の新規連結により売上が増加(利益インパクトはほぼ無)

** 上期にIDAの売却、ノイエスの一時的狭間

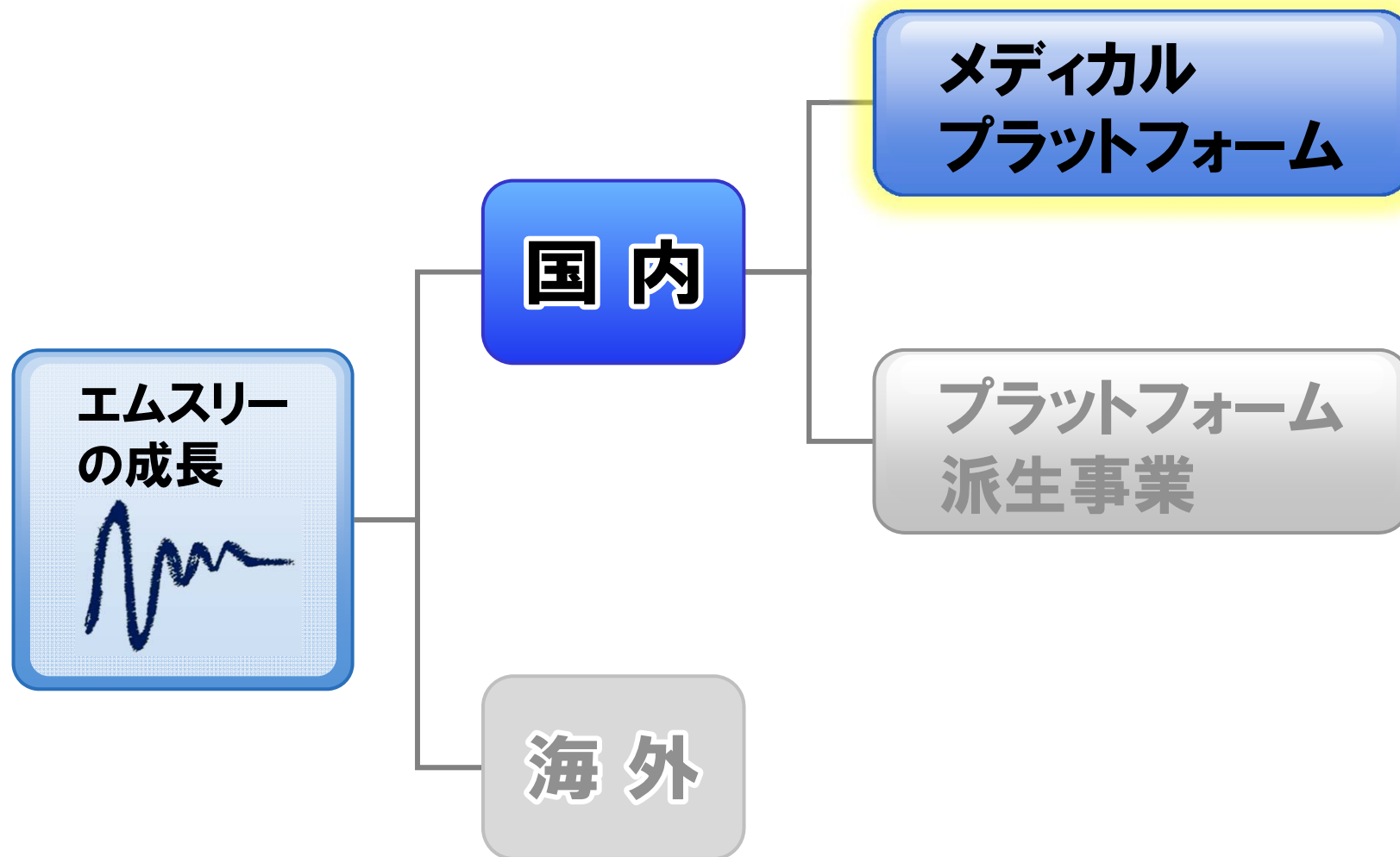
*** 成長に向けた先行投資から大幅改善 (1Qに人員の積極採用)

連結売上拡大と各事業の比率

単位：百万円

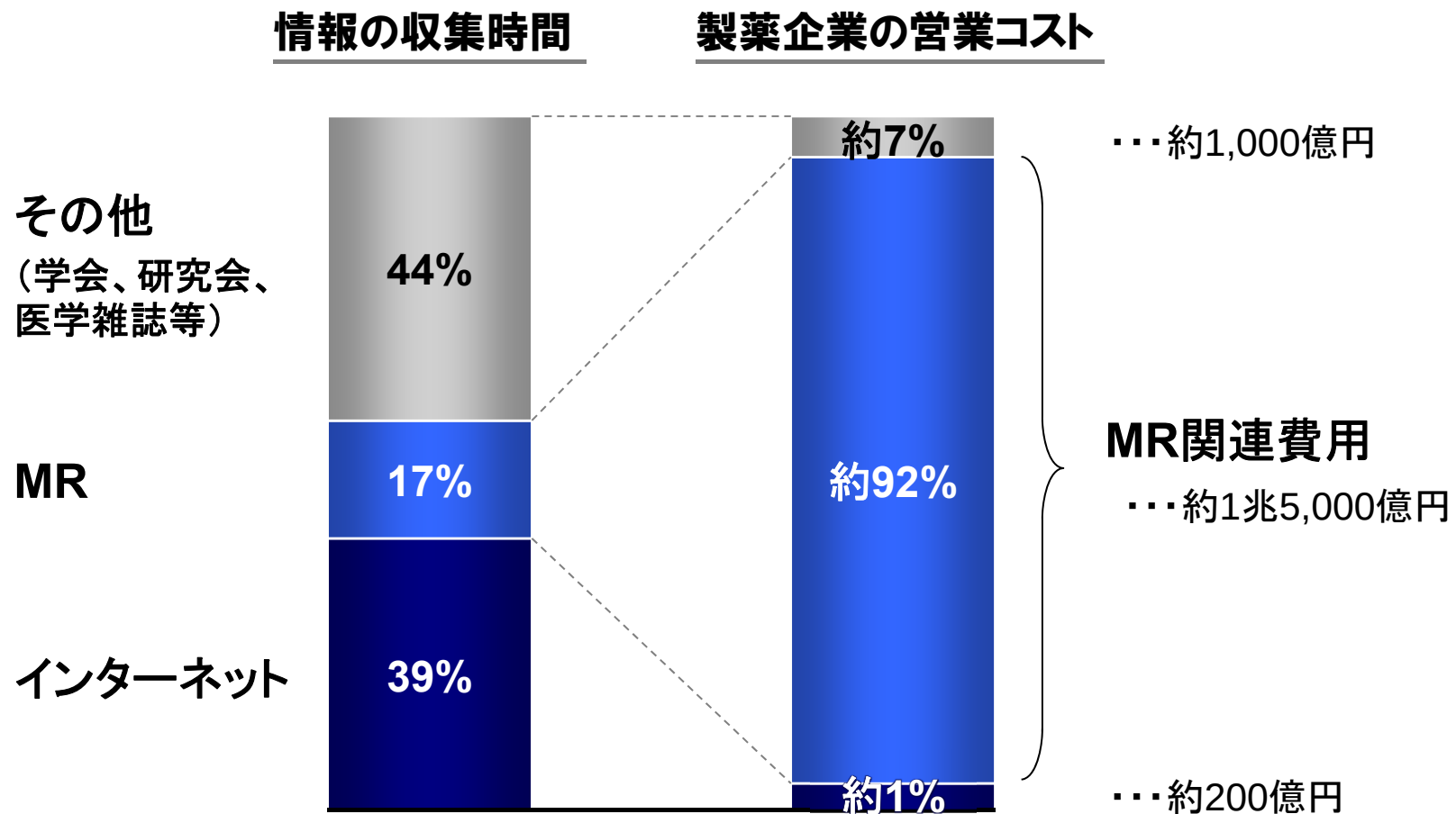


 **メディカルプラットフォームは着実に成長。PF派生事業と海外事業は急速に拡大**



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



中堅製薬企業からの利用の裾野が拡大する傾向
トップ20のクライアントも前年同期比で合計**約8%**増加

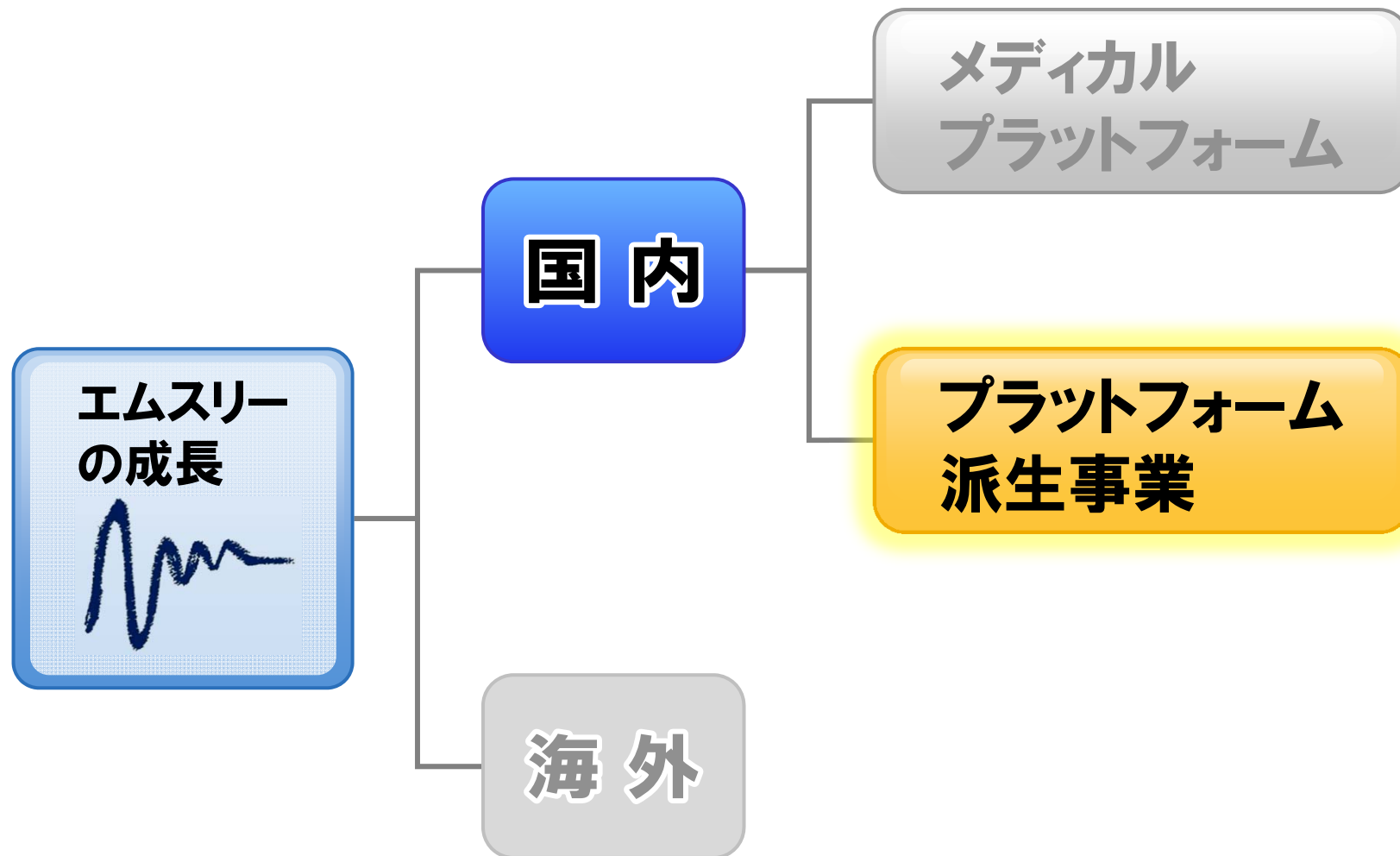
メディカルプラットフォーム サービス

-  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

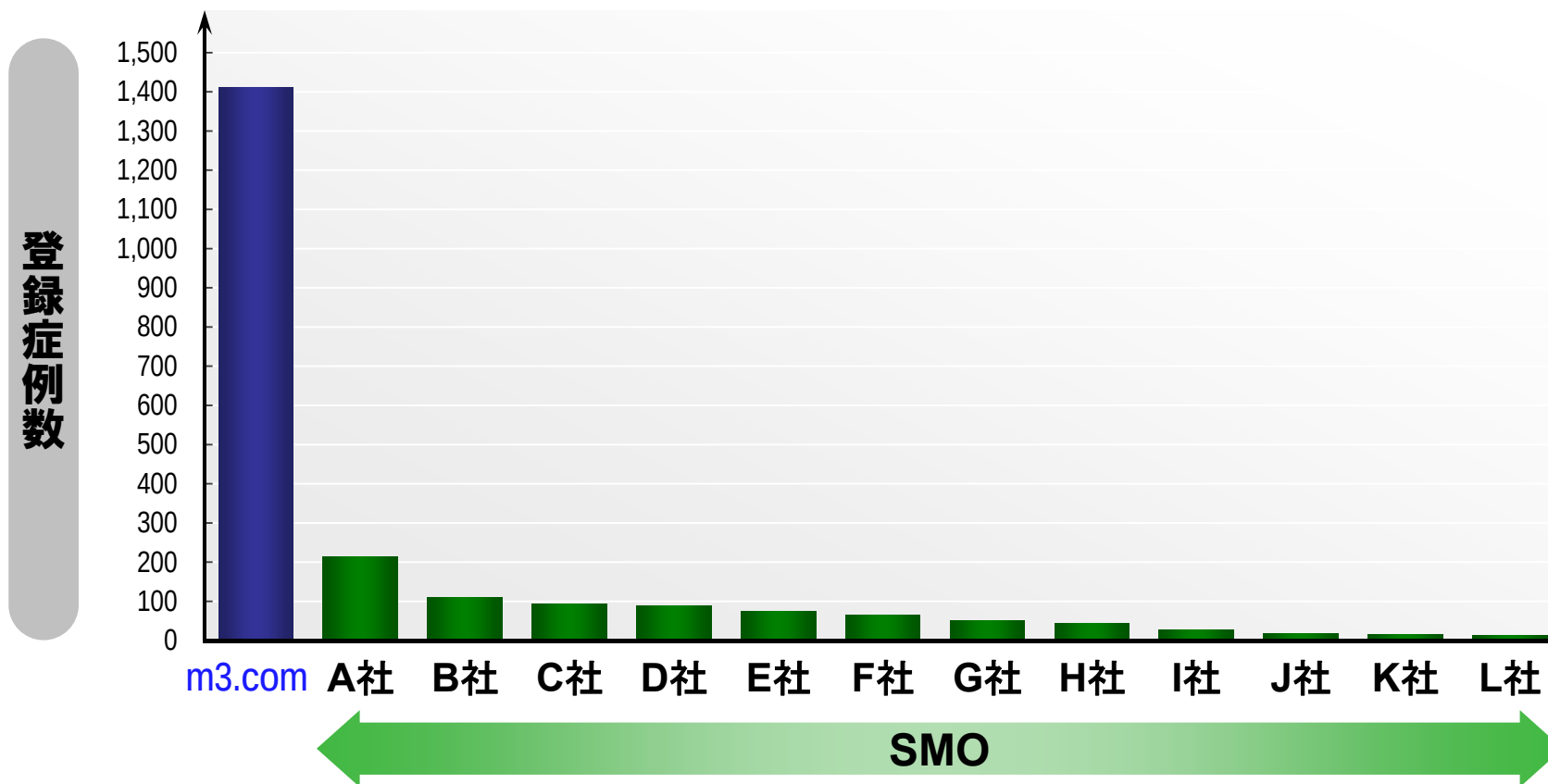
2011年～

**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



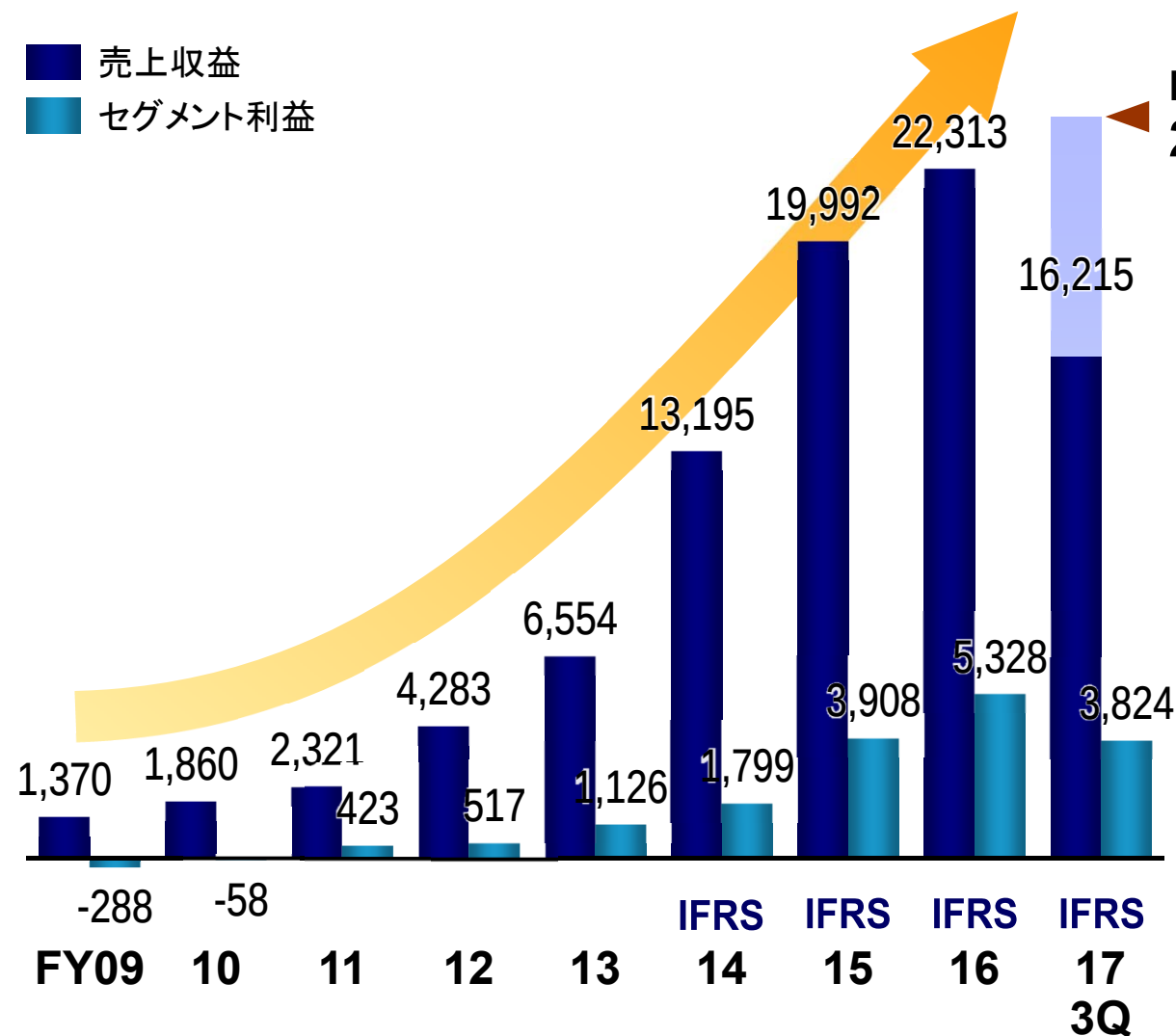
 他社SMOの合計と比べても、速いスピードで症例登録中

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

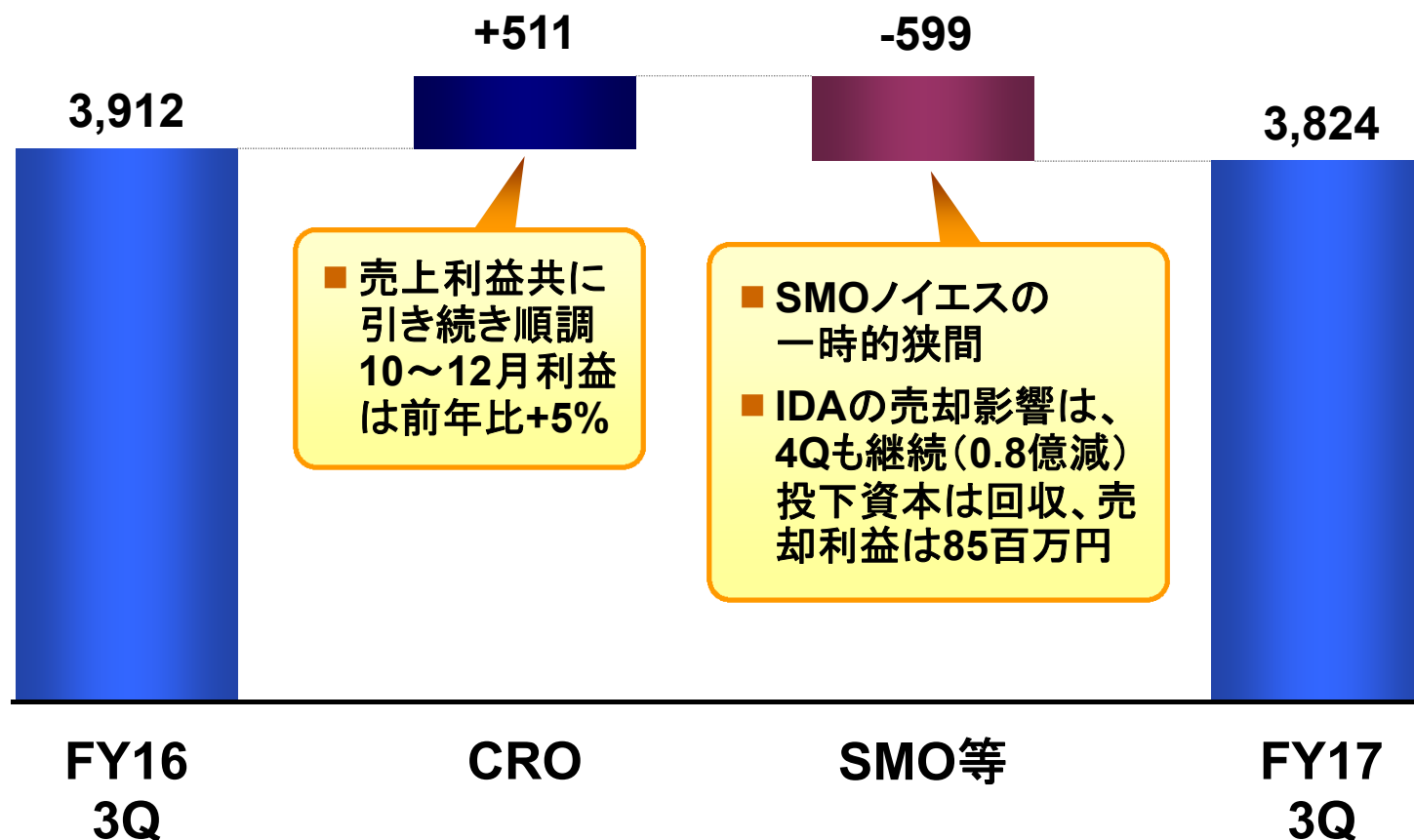


FY17予想
240億円規模

- 受注残は290億円と堅調に推移。受注の拡大に伴い、人材採用に先行投資
- SMOノイエスのプロジェクトの谷間等により、セグメント売上は前年比で横ばいだが、利益率は24%と高水準を維持

エビデンスソリューションセグメント利益変動要素

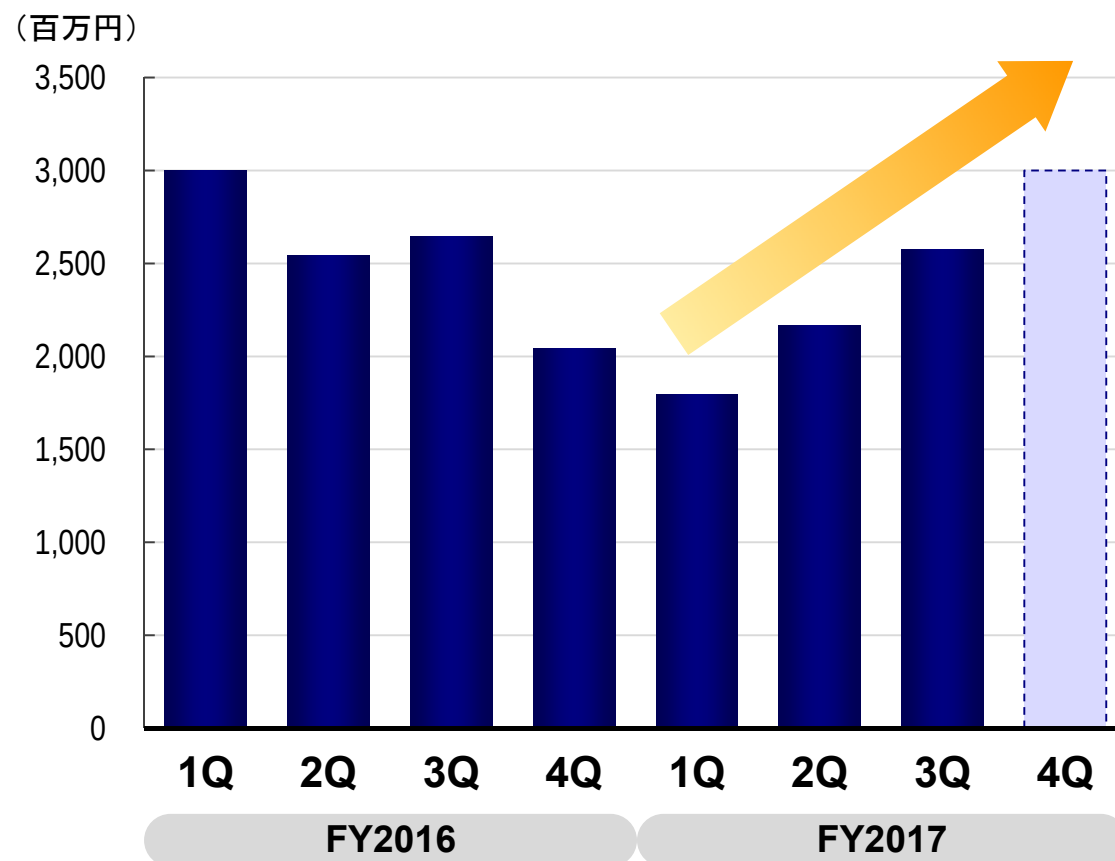
単位：百万円



👉 CROは好調だが、SMOノイエスの谷間等により、利益は前年と同水準。ただし、4Qに向けてSMOも受注が回復傾向

ノイエス回復見通し

四半期末受注残推移



- 受注残は回復中
- 2017年3Qは黒字化、4Qは黒字拡大予定

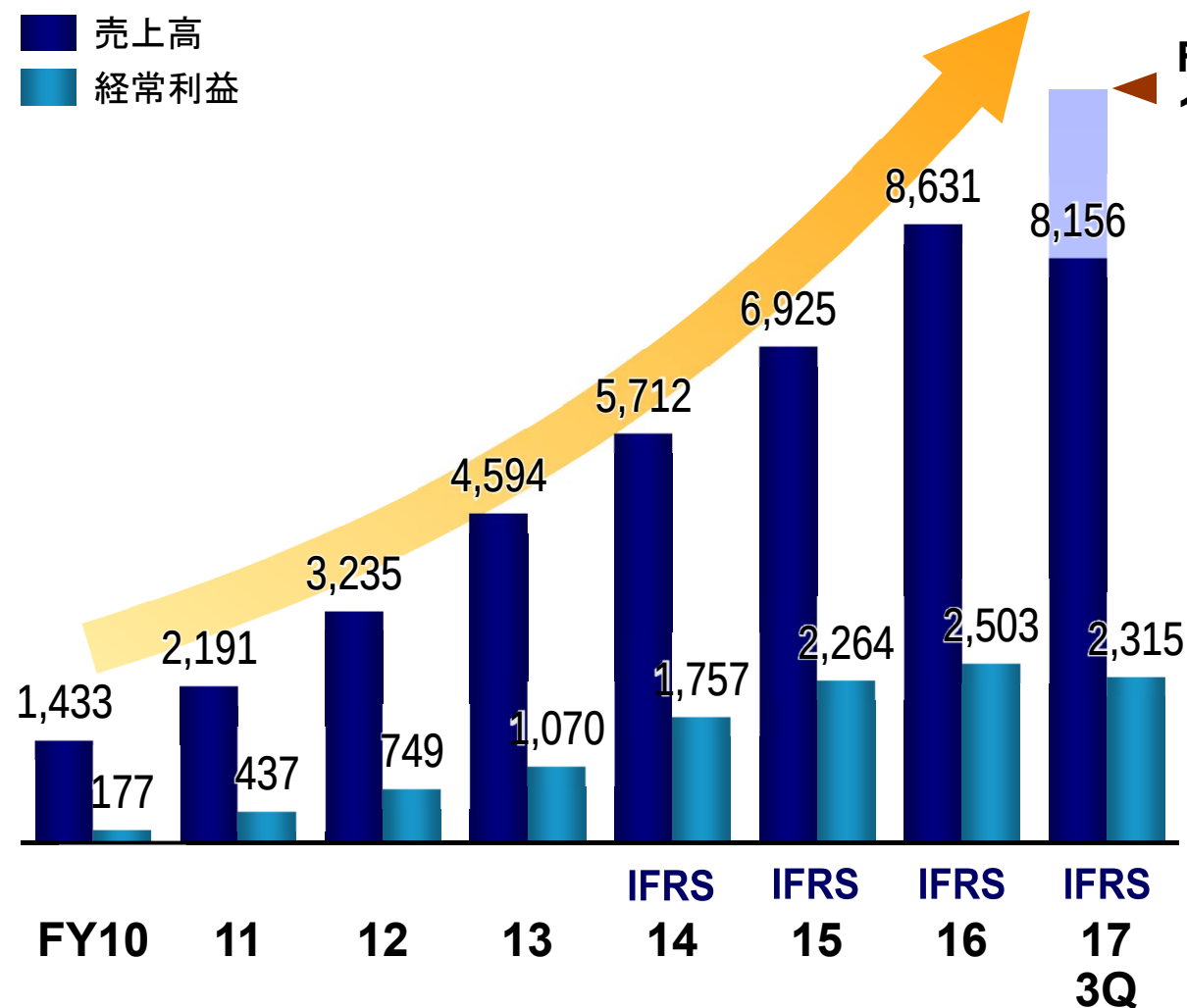
👉 受注残は、FY2017年1Qを底に、3Qは前年同水準まで回復、業績も回復傾向

エムスリーキャリア業績推移

単位：百万円

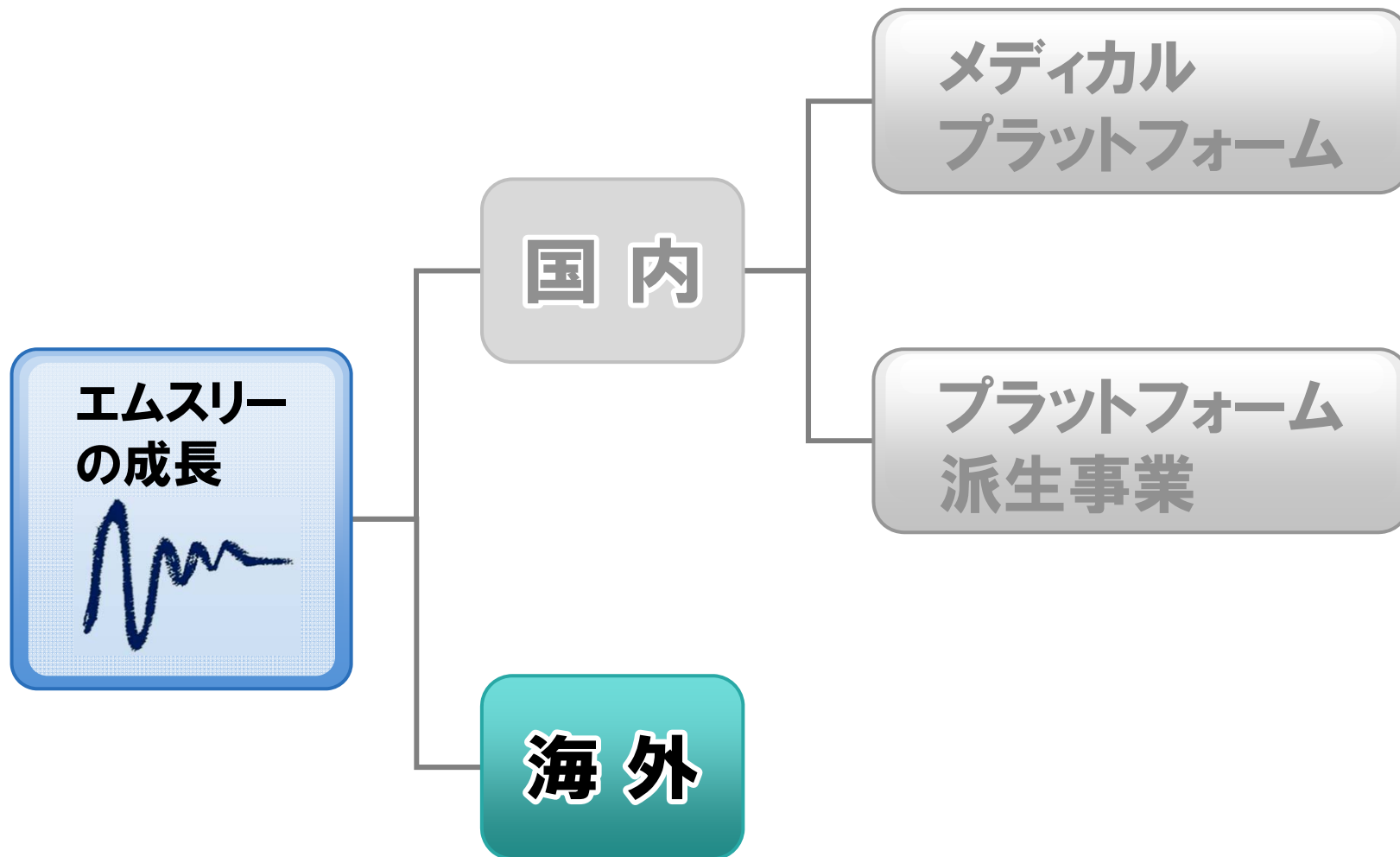
IFRSベース

■ 売上高
■ 経常利益

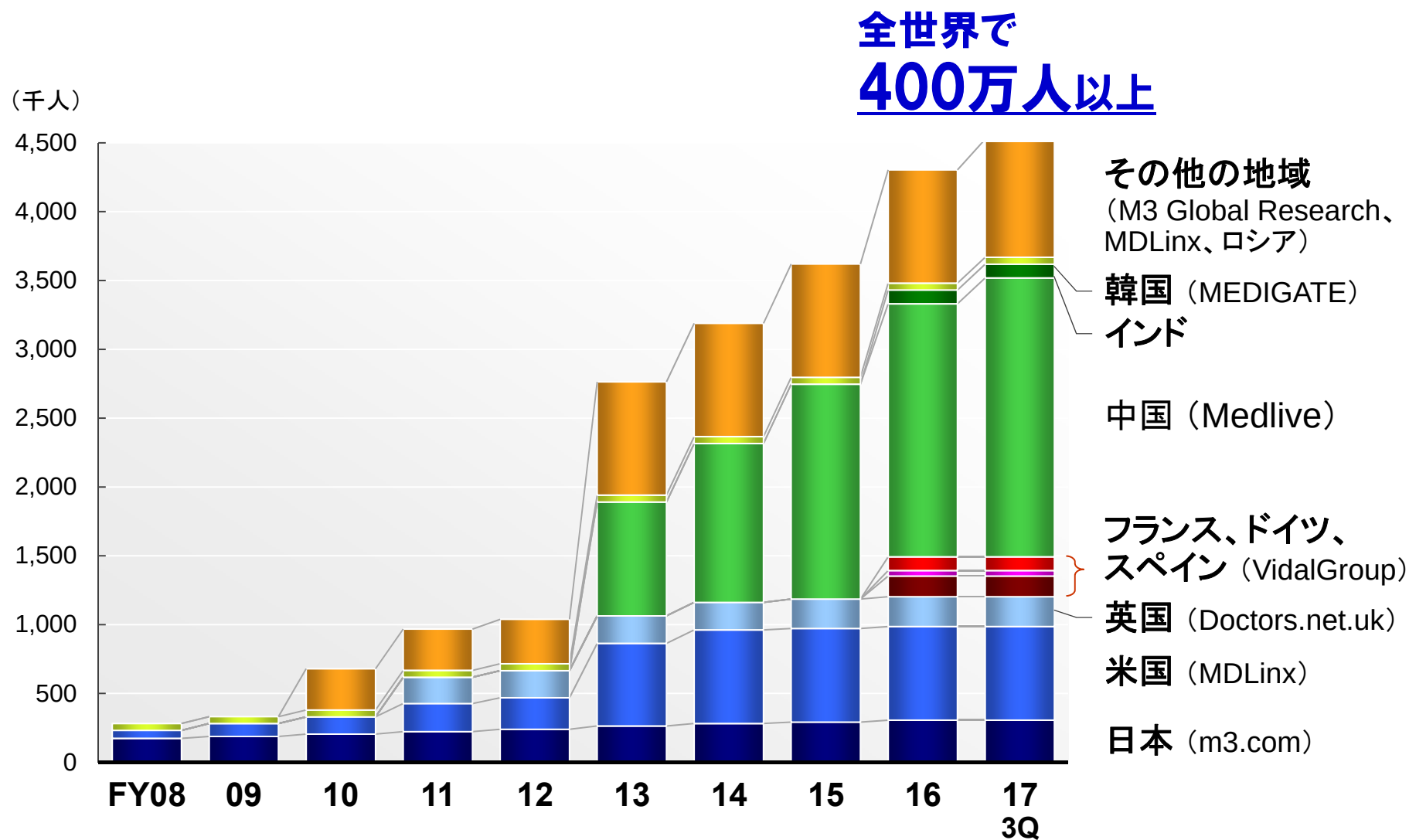


FY17予想
105億円規模

- スタッフの拡充と生産性の向上により、業容は順調に拡大
- 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、利益成長は通常速度へ回復



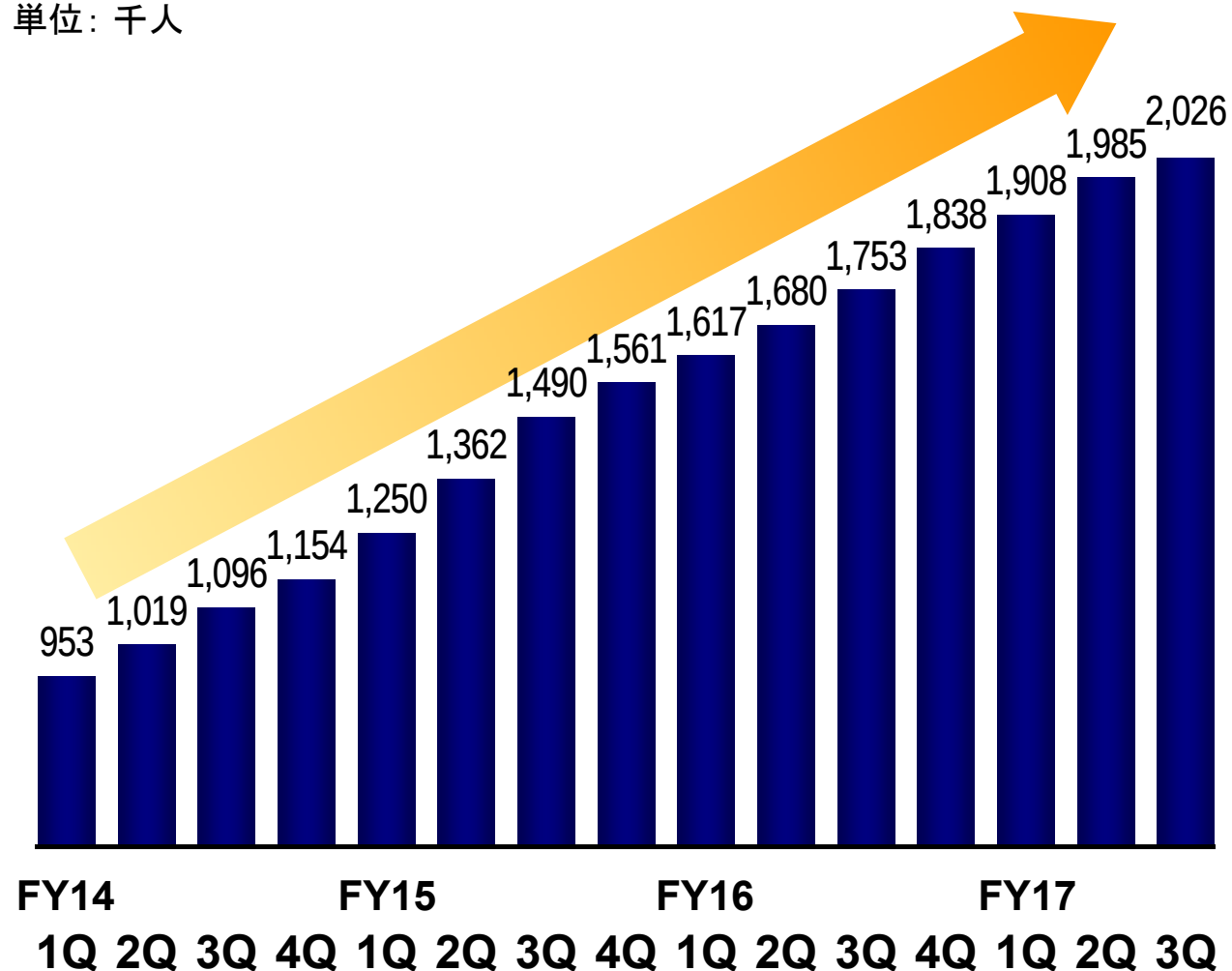
医師会員・調査パネルの推移（グローバル）



👉 カバーする医師会員はグローバルで400万人を超える

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

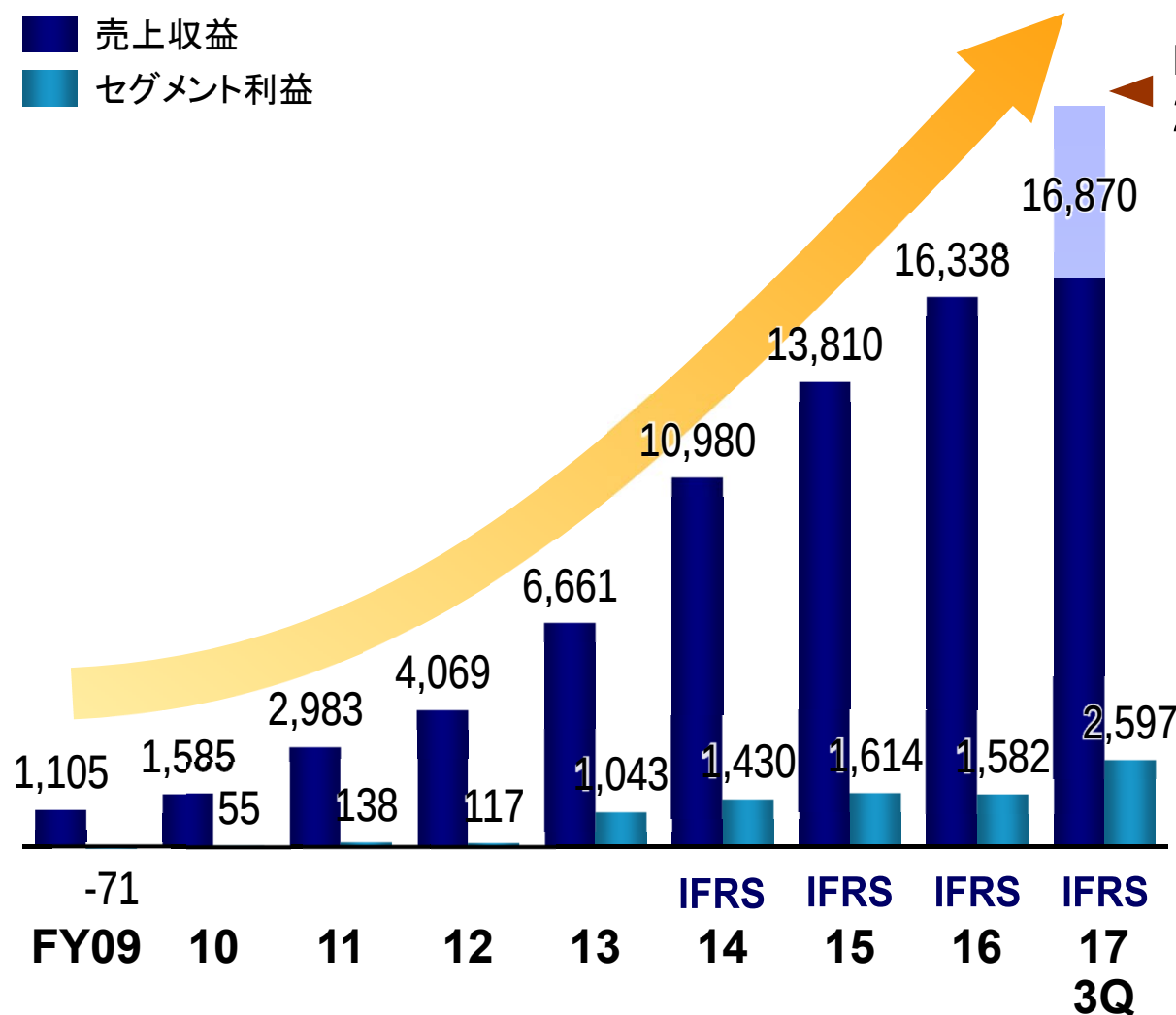
 サイトの会員数はほぼ200万人。中国全土の医師の大半をカバー

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

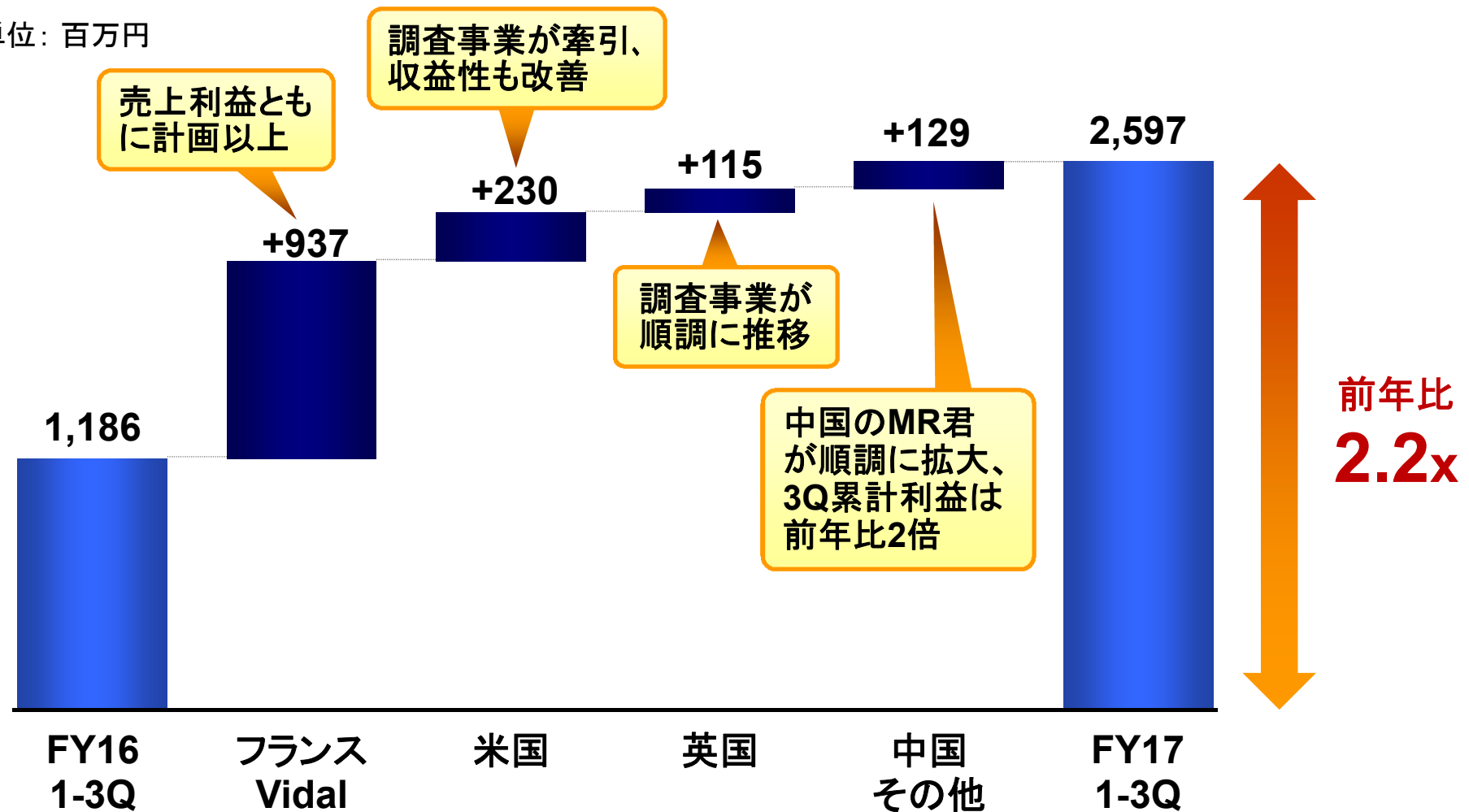


FY17予想
220億円規模

- 調査事業を中心に米英の収益性が大幅に改善
- 3Q累計利益前年比：+119%
- 事業改善により利益率上昇。日本から人材を派遣しノウハウも共有化を推進

海外セグメント利益変動要素

単位：百万円



 Vidalの業績貢献に加え、米・英国の利益が拡大。
中国も成長ステージに

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

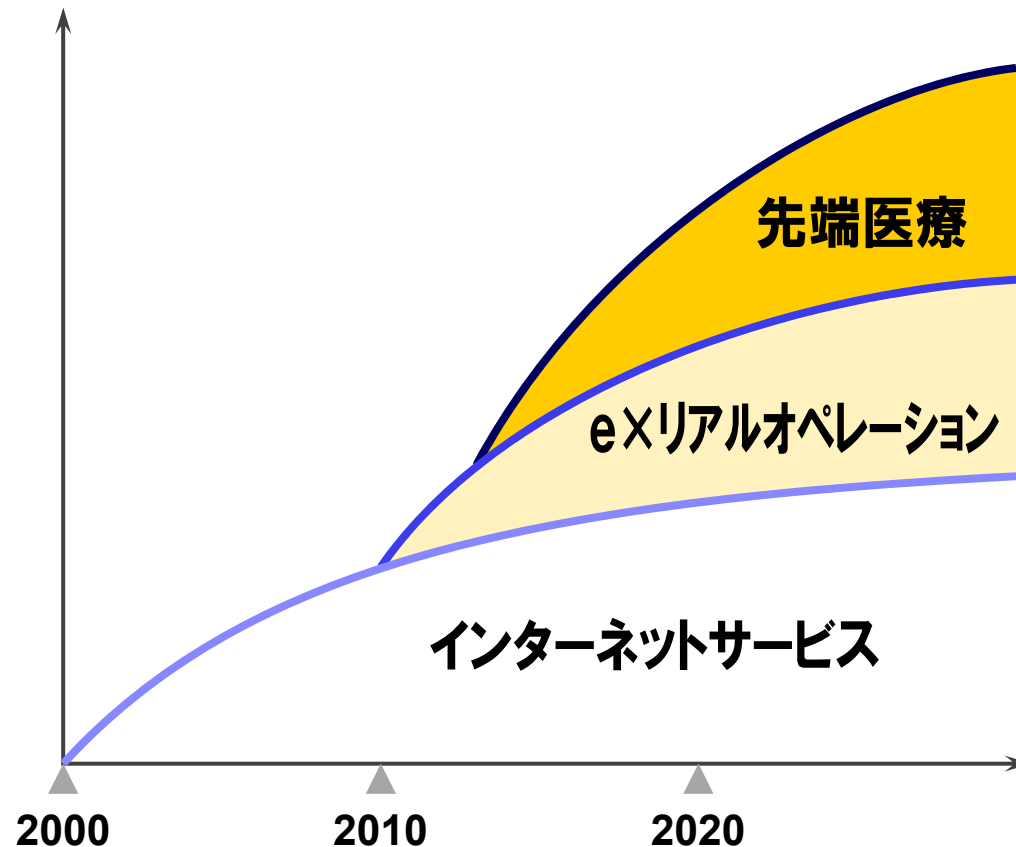
小規模中心

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

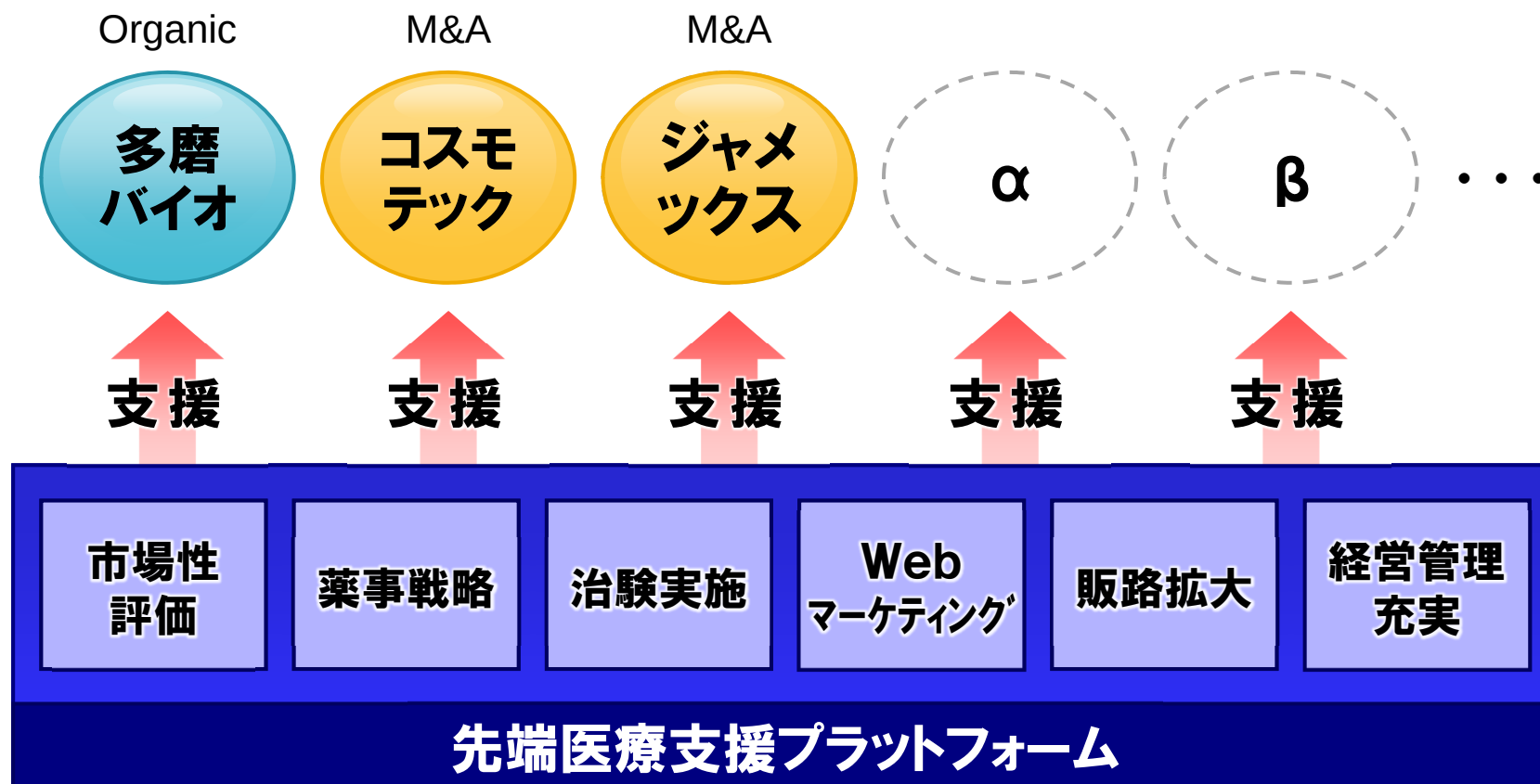


具体的な主な取り組み

- 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

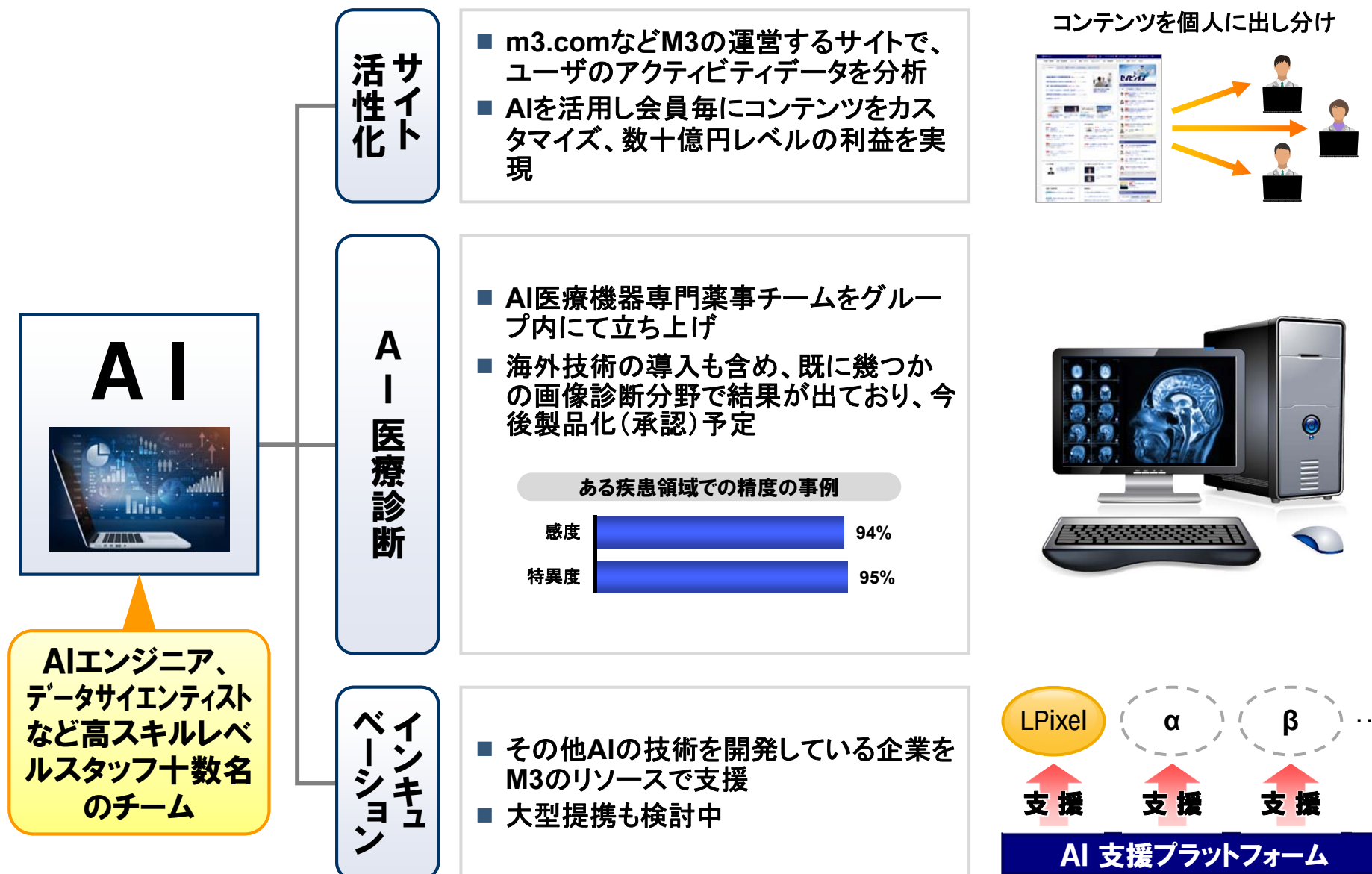
 M3として先端医療分野に本格展開を開始・・・第3の成長レバーとして立ち上げ中

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

M3の医療分野におけるAI活用



ゲノム事業の進展

ゲノム事業



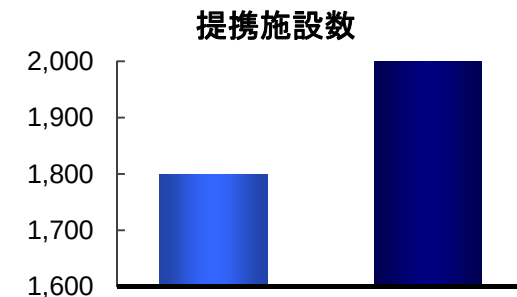
診断検査 ラインアップ

- GTACの扱う医療機関向けゲノム診断検査のラインアップも拡大、海外の先進検査会社、11社と提携、30種類以上の検査をプラットフォーム上で提供



GTAC検査 提携施設

- GTACゲノム診断検査提携医療機関は既に1,800超、近々2,000施設を突破予定

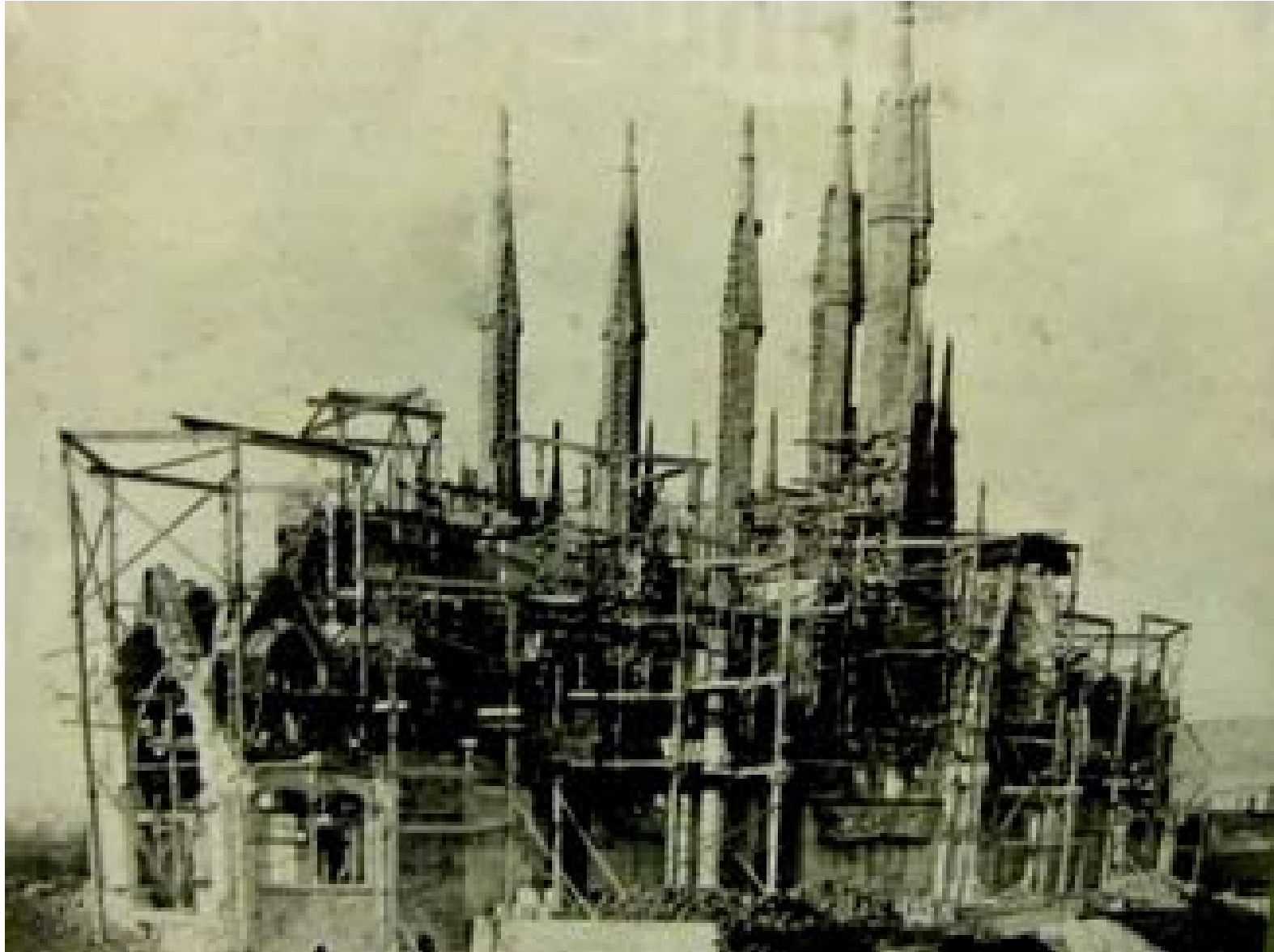


P5試験 導入施設

- P5癌試験導入施設は、既に7施設以上
(岡山大学病院、藤田保健衛生大学病院、神戸市立医療センター中央市民病院、等)
- 20力所以上で準備中

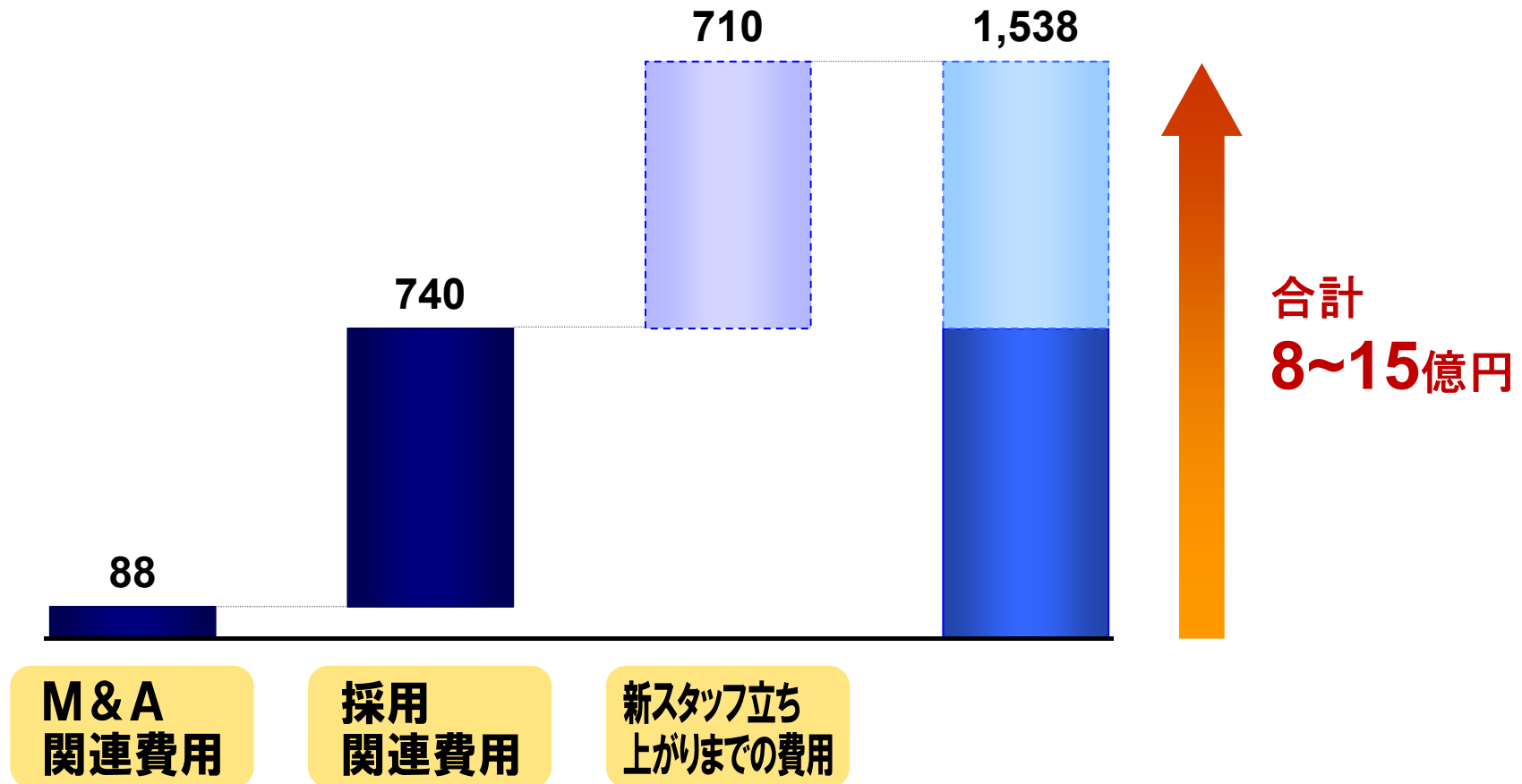


M3 is Just Getting Started



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

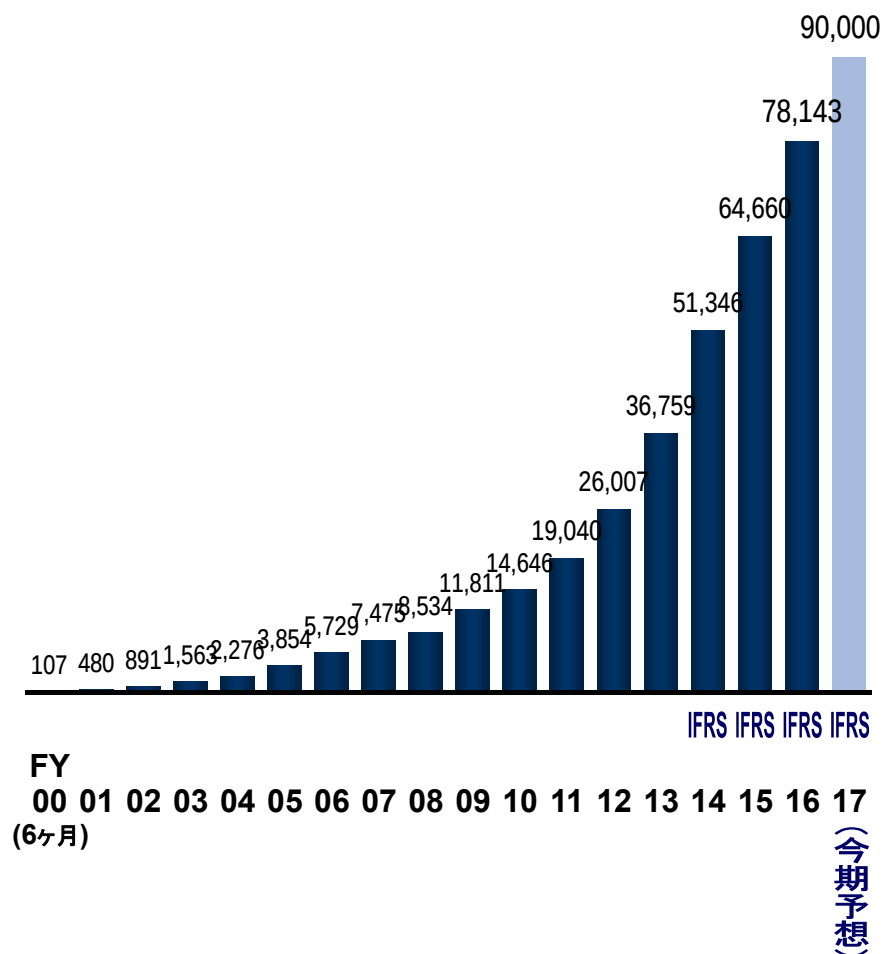


 成長に向けた一時的な費用による利益へのインパクトは8~15億円程度。積極的な先行投資を継続

エムスリーの業績推移

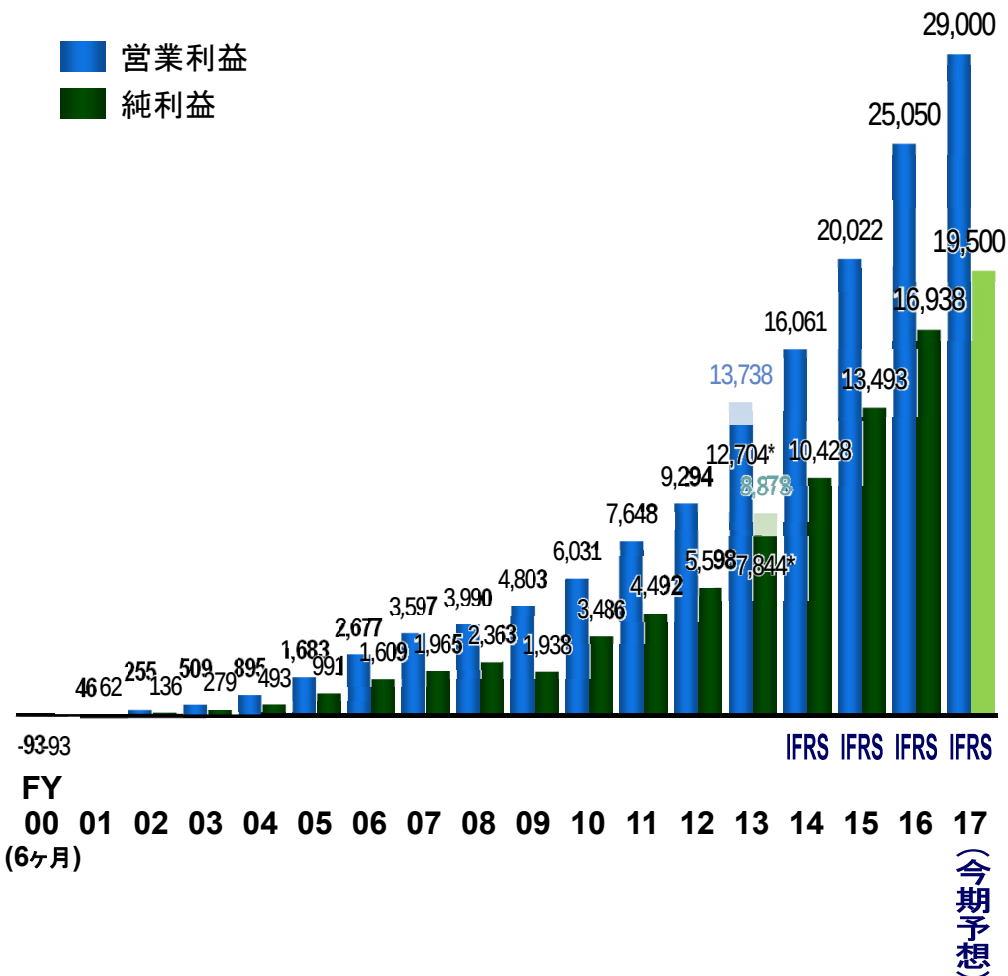
売上収益

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

APPENDIX

〈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