
エムスリー株式会社

会社説明資料

2018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

2018年度 第1四半期 連結業績

IFRS9ベース

単位: 百万円	FY2017.1Q	FY2018.1Q	前年比
売上高	21,874	26,898	+23%
営業利益	6,643	7,840	+18%
税引前利益	6,706	7,879	+18%
純利益	4,487	5,398	+20%

2018年度第1四半期 連結業績(セグメント別)

単位: 百万円

単位：百万円

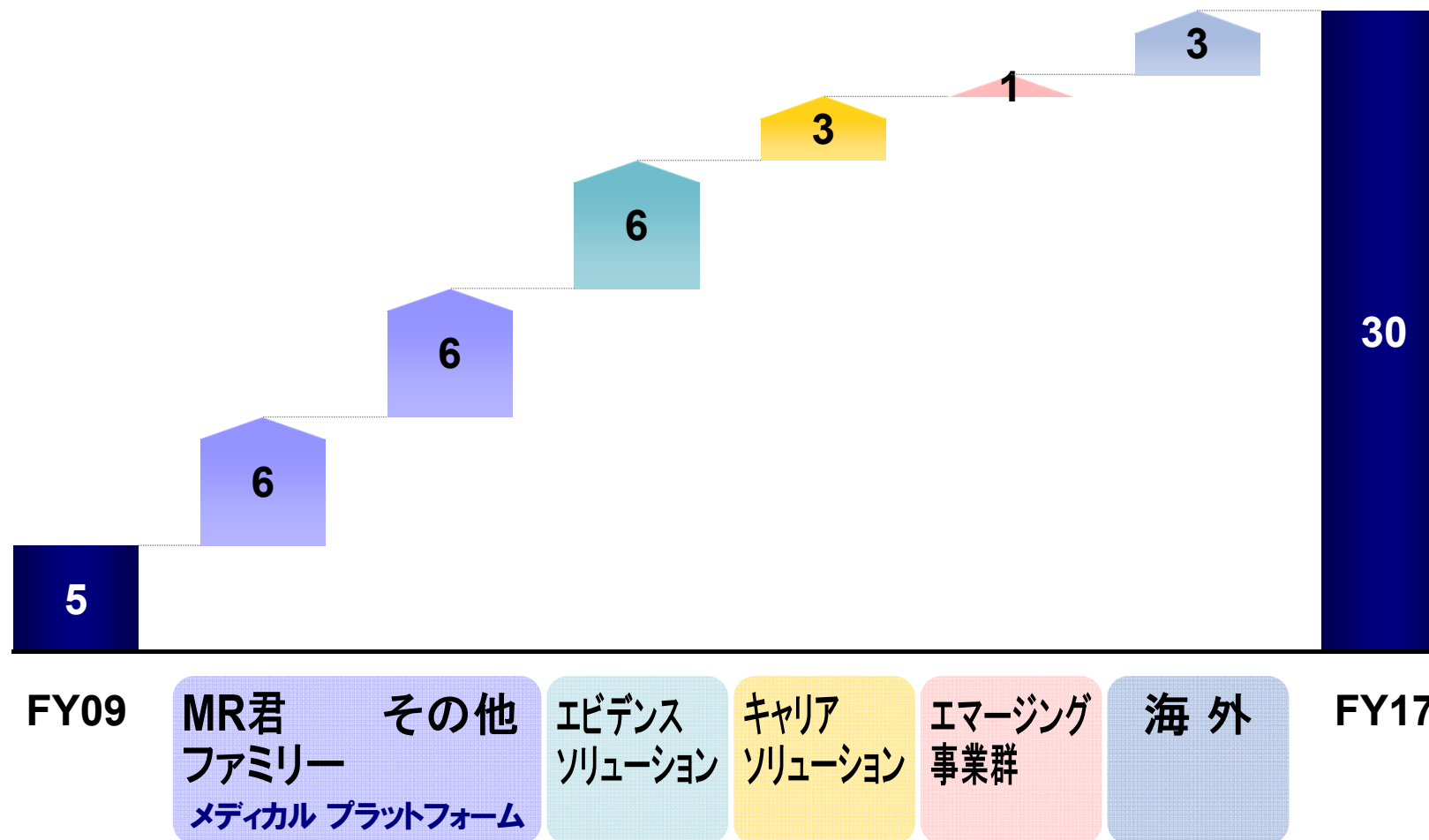
			FY2017 1Q	FY2018 1Q	前年比	
国内	メディカル プラットフォーム	売上収益	6,968	8,788	+26%	営業強化やAI事業等への先行投資の影響
		利益	3,354	3,097	-8%*	
	エビデンス ソリューション	売上収益	5,407	5,387	-0%	ノイエスの受注、利益共に回復、売上げはIDA連結除外の影響
		利益	1,183	1,292	+9%	
	キャリア ソリューション	売上収益	3,433	4,765	+39%	医師、薬剤師ともに絶好調
		利益	1,447	2,135	+48%	
	エマージング 事業群**	売上収益	1,355	2,655	+96%	次の成長ドライバーは順調に拡大中
		利益	208	283	+36%	
海外		売上収益	5,386	5,996	+11%	順調に増収・増益
		利益	767	844	+10%	

* グループ会社の新規連結により売上が増加、成長に向けた先行投資(人員増など)

** 開示資料では「その他エマージング事業群」とされている

各セグメントの利益成長への貢献度 (FY09 → FY17)

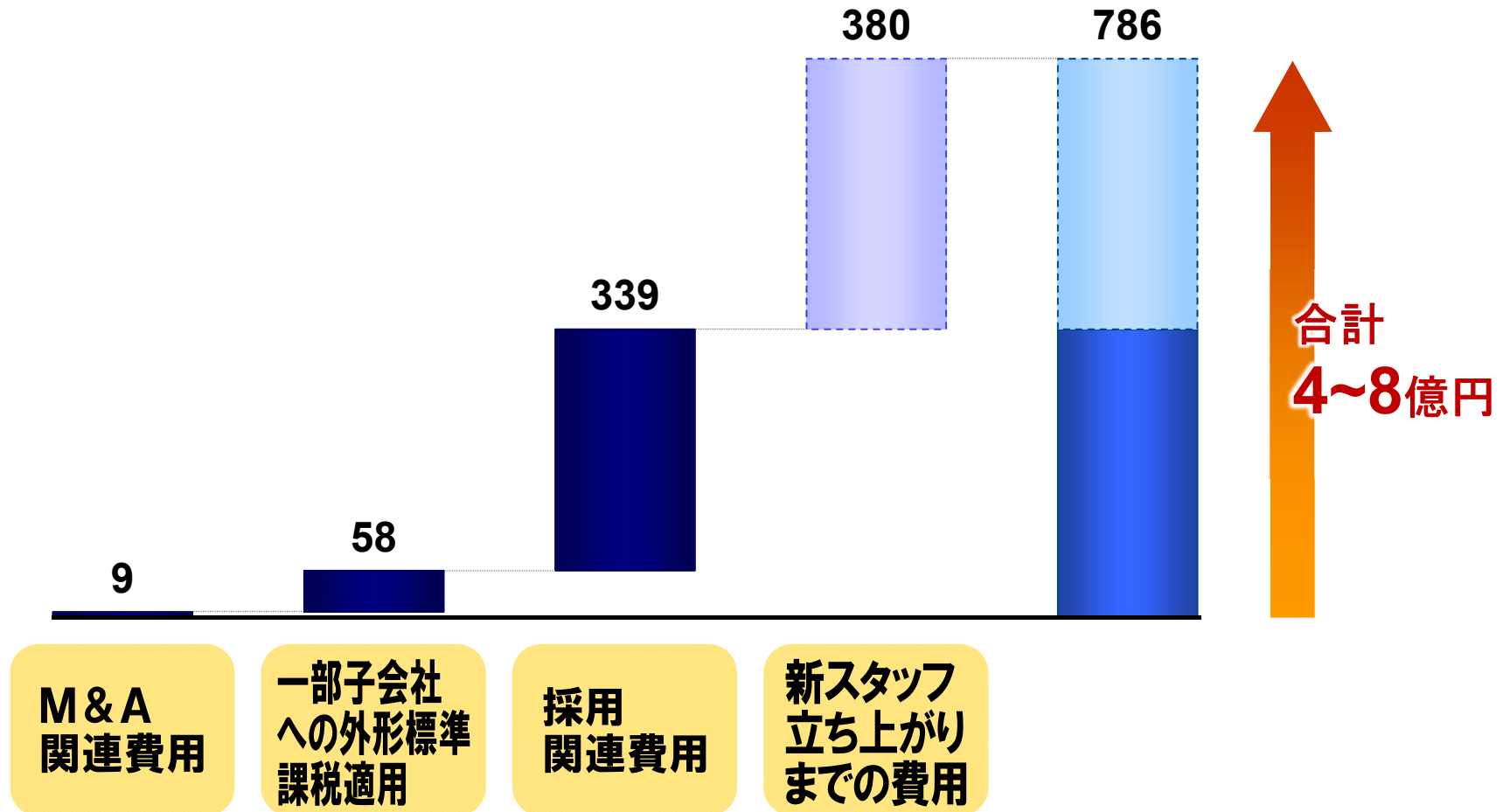
単位: 十億円



👉 全てのセグメントが利益成長のドライバー、MR君ファミリーは成長を続けているが、成長への寄与度は24%(6/25)

成長に向けた投資と営業利益への一時的なインパクト

単位：百万円



営業利益へのインパクトは4~8億円程度。成長に向け、積極的な先行投資を継続

2018年度 第1四半期サマリー

メディカル プラットフォーム

- 製薬・医療機器企業マーケティング支援ビジネスが拡大、売上は前年比+26%
- FY18年度は積極的な先行投資(AIなどの先端医療分野、製薬マーケティングのチーム強化など)を実施中、費用が先行

エビデンス ソリューション

- IDAの売却等により売上は54億円で前年と同水準、営業利益は前年比+9%と改善
- 受注残は270億円と堅調に推移、営業利益率は24%で安定

キャリア ソリューション

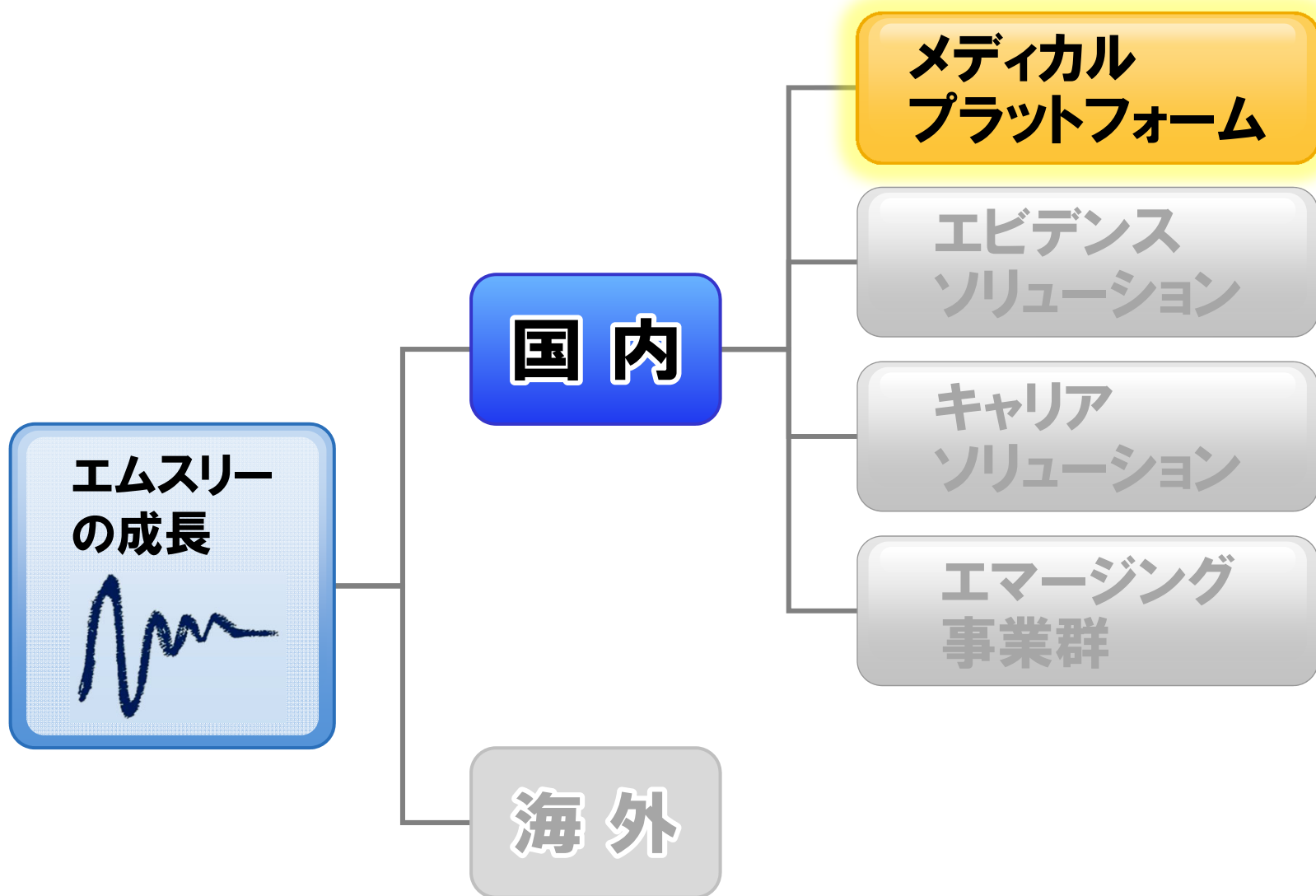
- 医師、薬剤師の流入が共に好調、売上48億円(前年比+39%)、営業利益は21億円(前年比+48%)

エマージング 事業群

- 先端医療分野での取り組みが加速。デュラビーム事業の進捗は計画通り
- 訪問看護、M3PSPなど次の成長ドライバーも拡大中

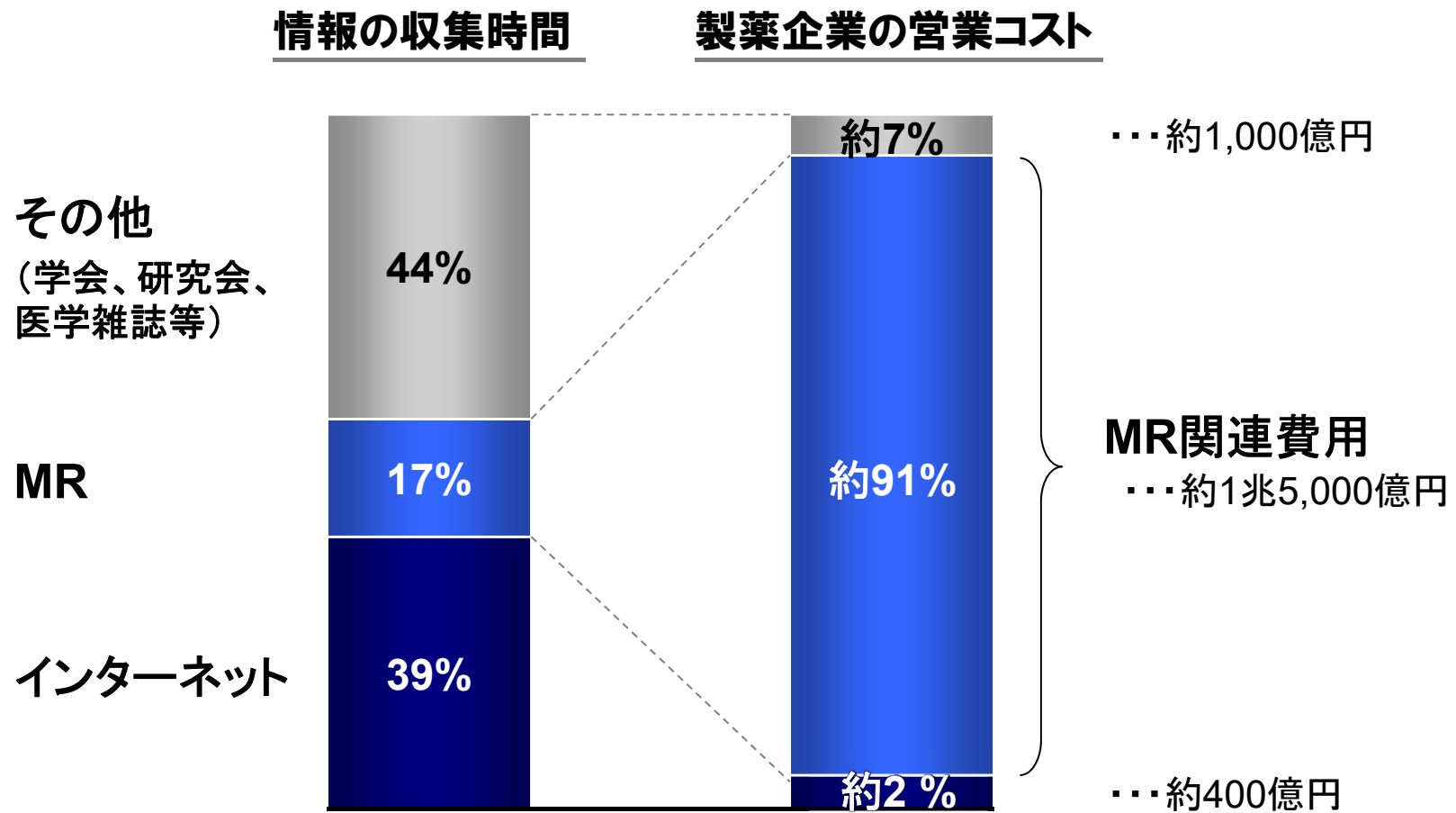
海外

- WAKEの貢献などにより売上・利益共に続伸
- 売上60億円(前年比+11%)、営業利益8億円(前年比+10%)



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



製薬企業に加え、医療機器企業の売上が拡大する傾向
医療機器クライアントの売上も前年比で**約2倍**

メディカルプラットフォーム サービス

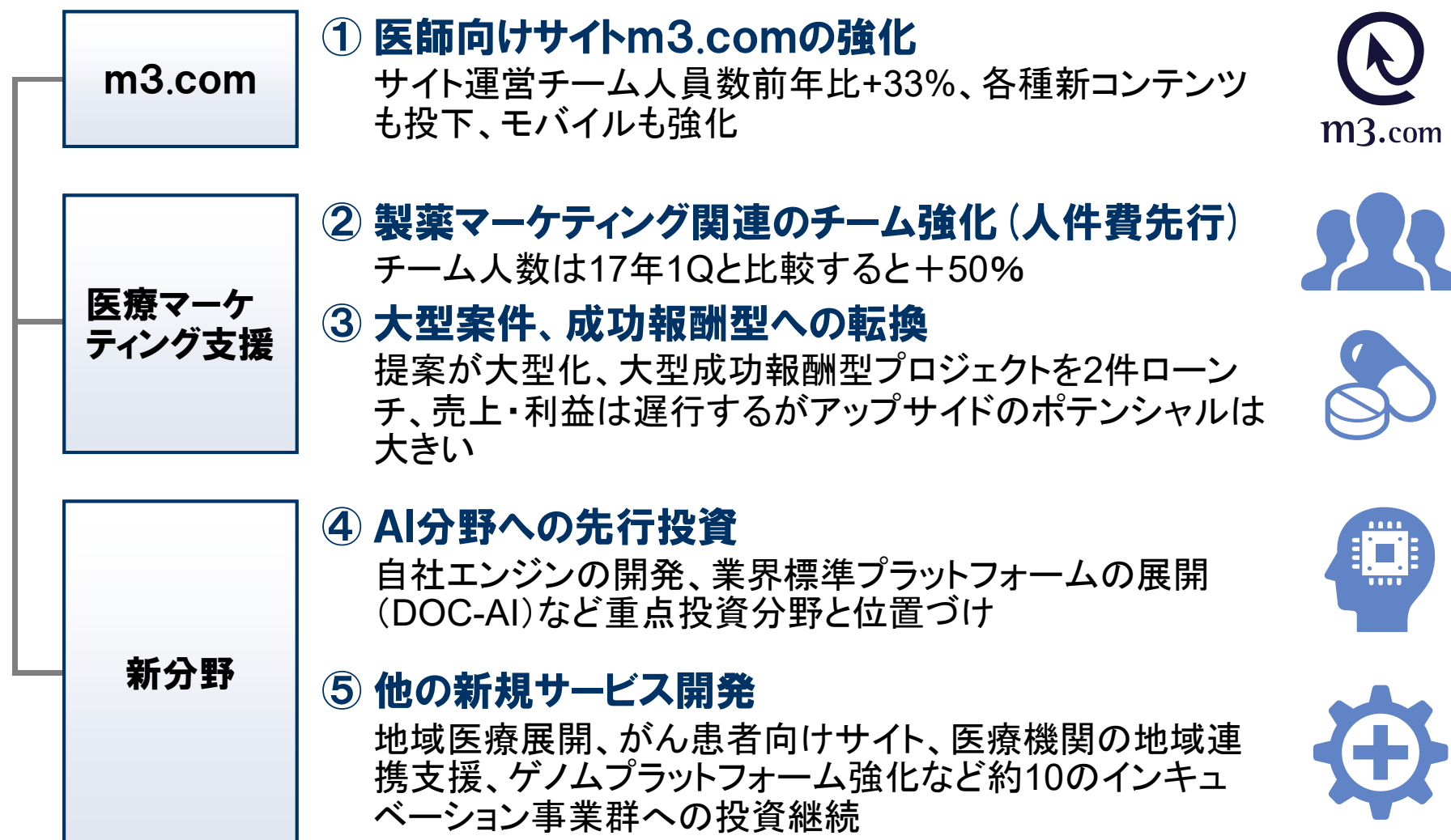
-  MR君
-  MR君ファミリー
-  拡大サービス

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

プラットフォームにおける先行投資



 **プラットフォーム全体で先行投資を積極的に展開中**

m3.com: プラットフォーム力の継続的向上

医師会員数

+6%

<

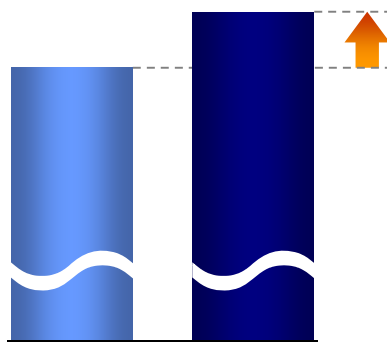
医師年間ログイン数

+10%

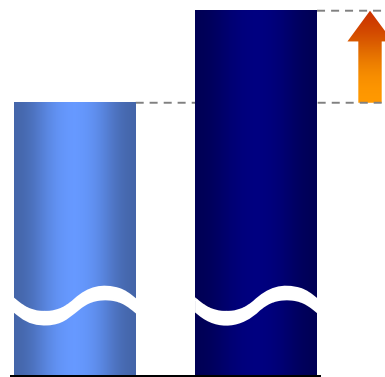
<

メディカル
プラットフォーム売上

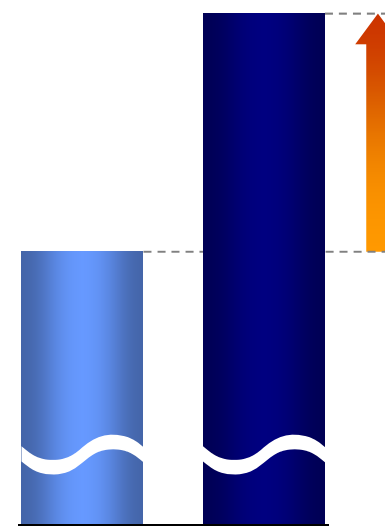
+26%



FY17 1Q FY18 1Q



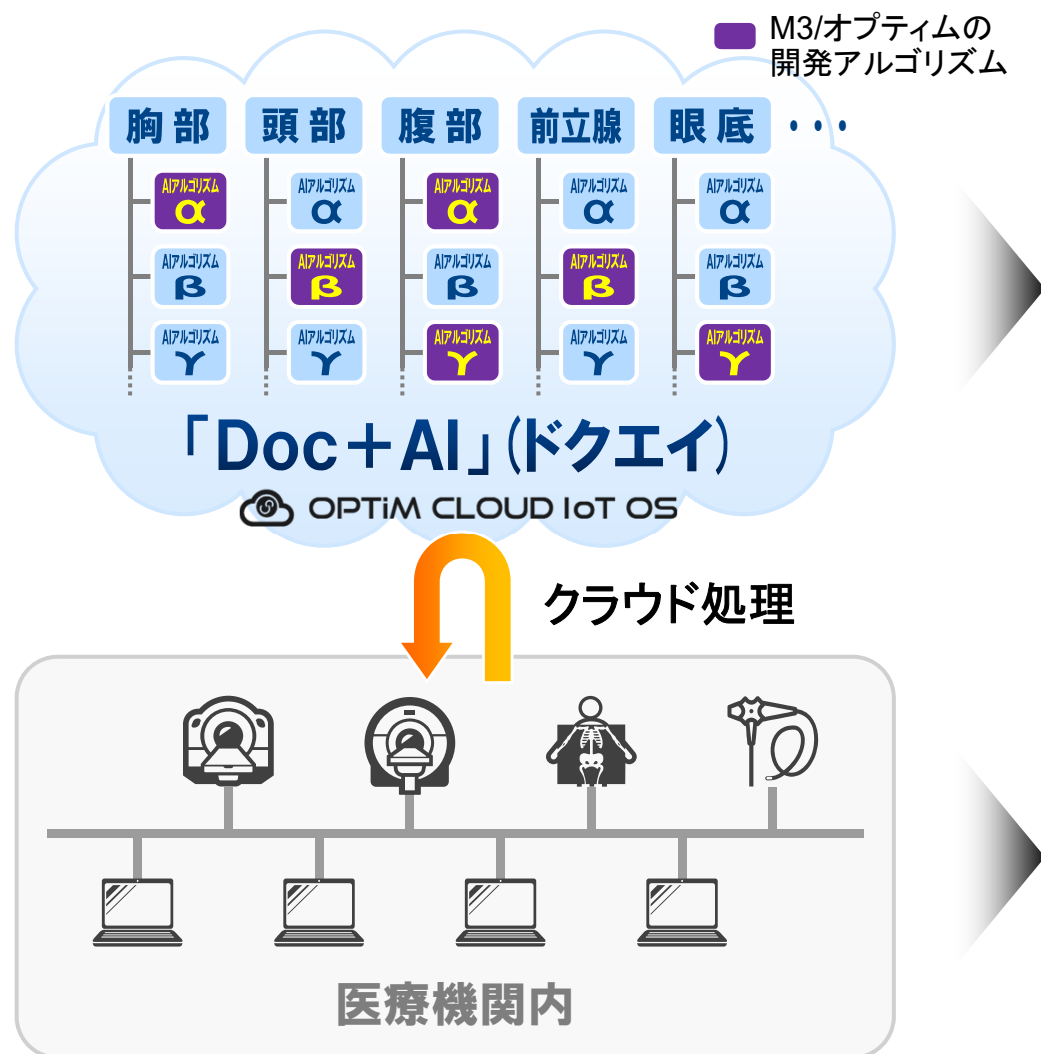
FY17 1Q FY18 1Q



FY17 1Q FY18 1Q

 医師会員数の伸び以上にプラットフォームの力は拡大、収益源も多様化

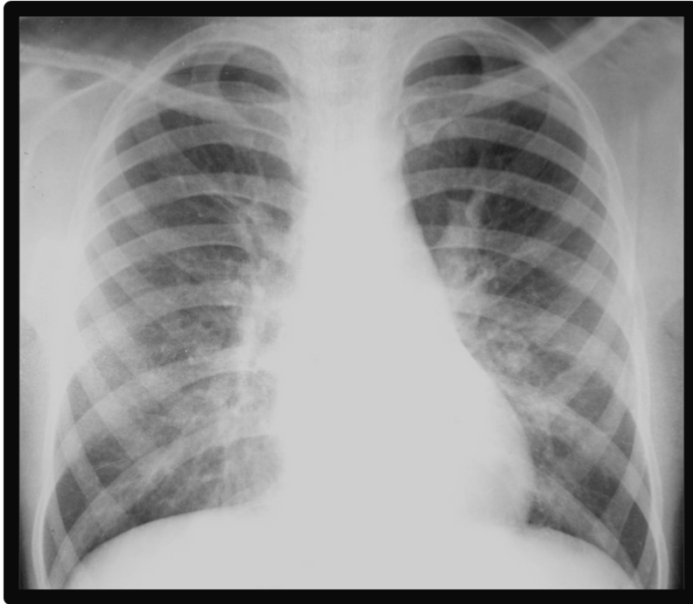
AIプラットフォーム「Doc+AI」(ドクエイ)の展開



- M3、オプティムで開発されたアルゴリズムに加え、他社開発された多様な診断アルゴリズムがラインアップされる予定
- NVIDIA、DeepCoreなどとの協働成果も反映
- 医師は自由自在にラインアップから診断サポートとして使用したいアルゴリズムを複数選べる
- 部位(頭部、肺、心臓、など)ごとに複数のアルゴリズムを利用可能

 **大手モダリティ(CTやMRI等)メーカーもこのプラットフォームへ参加予定**

M3 A.I. 診断エンジンの精度



- M3独自A.I.診断エンジンは既に世界最高基準に達している
- A.I.診断の精度はデータ量で勝負が付くので、M3はどのプレイヤーよりも有利な立場にある

👉 AIエンジンは現在の世界最高基準と既に同等レベル。AIの精度はデータ量で大きく左右され、データ収集力で圧倒的な利点を持つM3は今後は益々有利

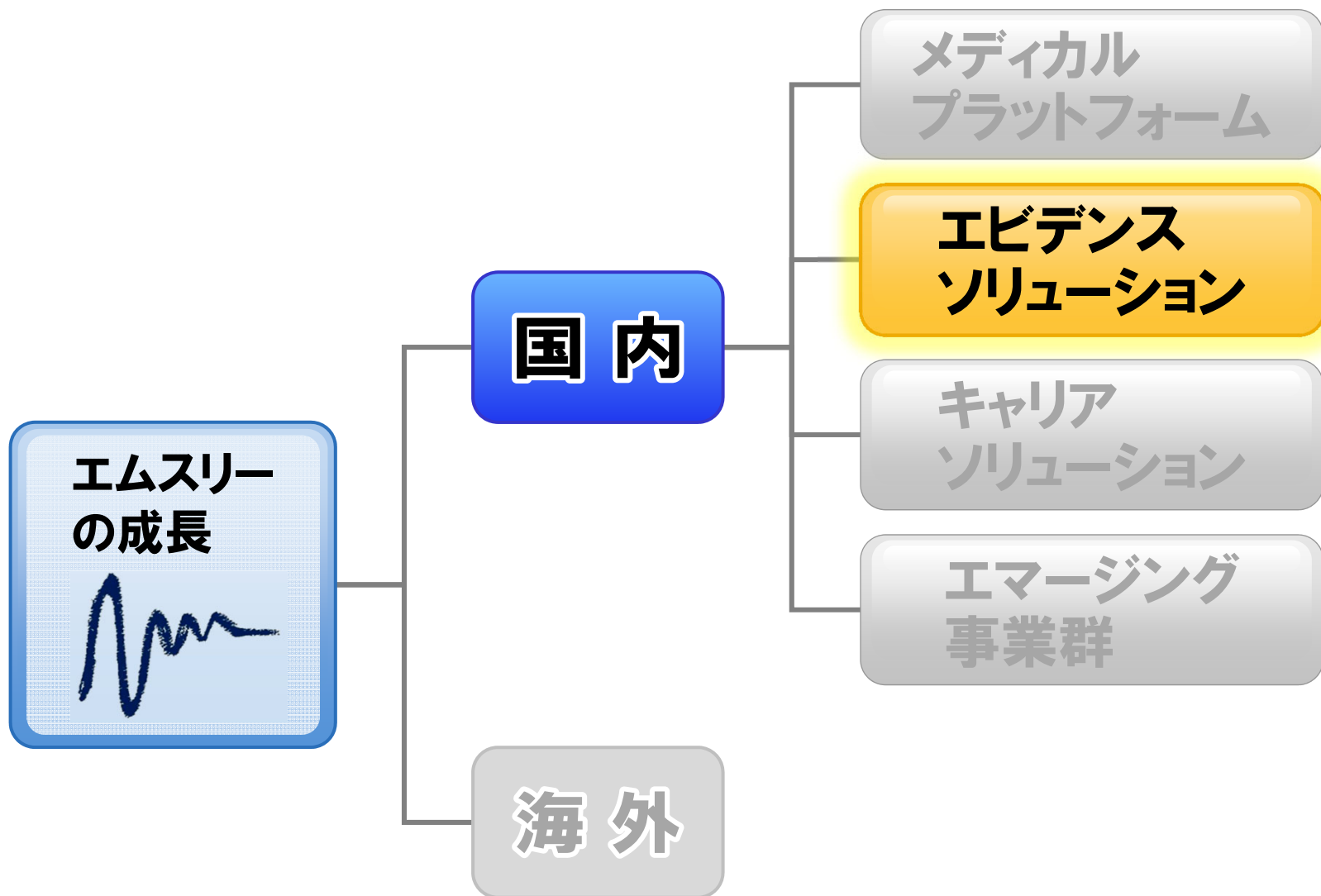
メディカルPF事業における先行投資の戦略的意味合い

参 考

単位：百万円

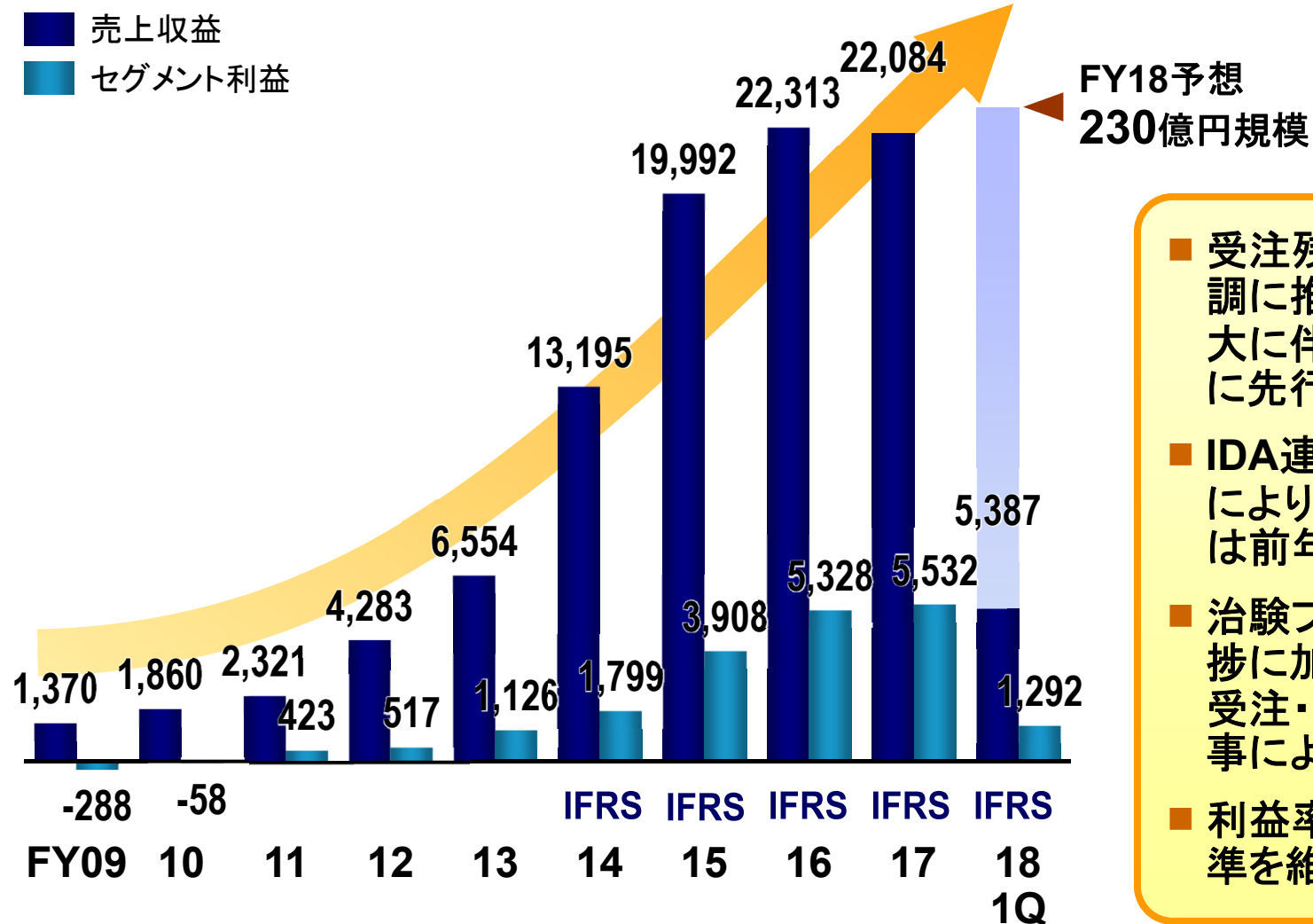
		FY2016 1Q	FY2017 1Q	前年比
メディカル プラットフォーム	売上収益	6,057	6,968	+15%
	利 益	3,033	3,364	+11%
エビデンス ソリューション	売上収益	5,156	5,407	+5%
	利 益	974	1,183	+22%
キャリア ソリューション	売上収益	3,111	3,433	+10%
	利 益	1,553	1,447	-7%
海 外	売上収益	3,751	5,386	+44%
	利 益	242	767	+216%
その他 エマージング事業群	売上収益	621	1,355	+118%
	利 益	165	208	+26%

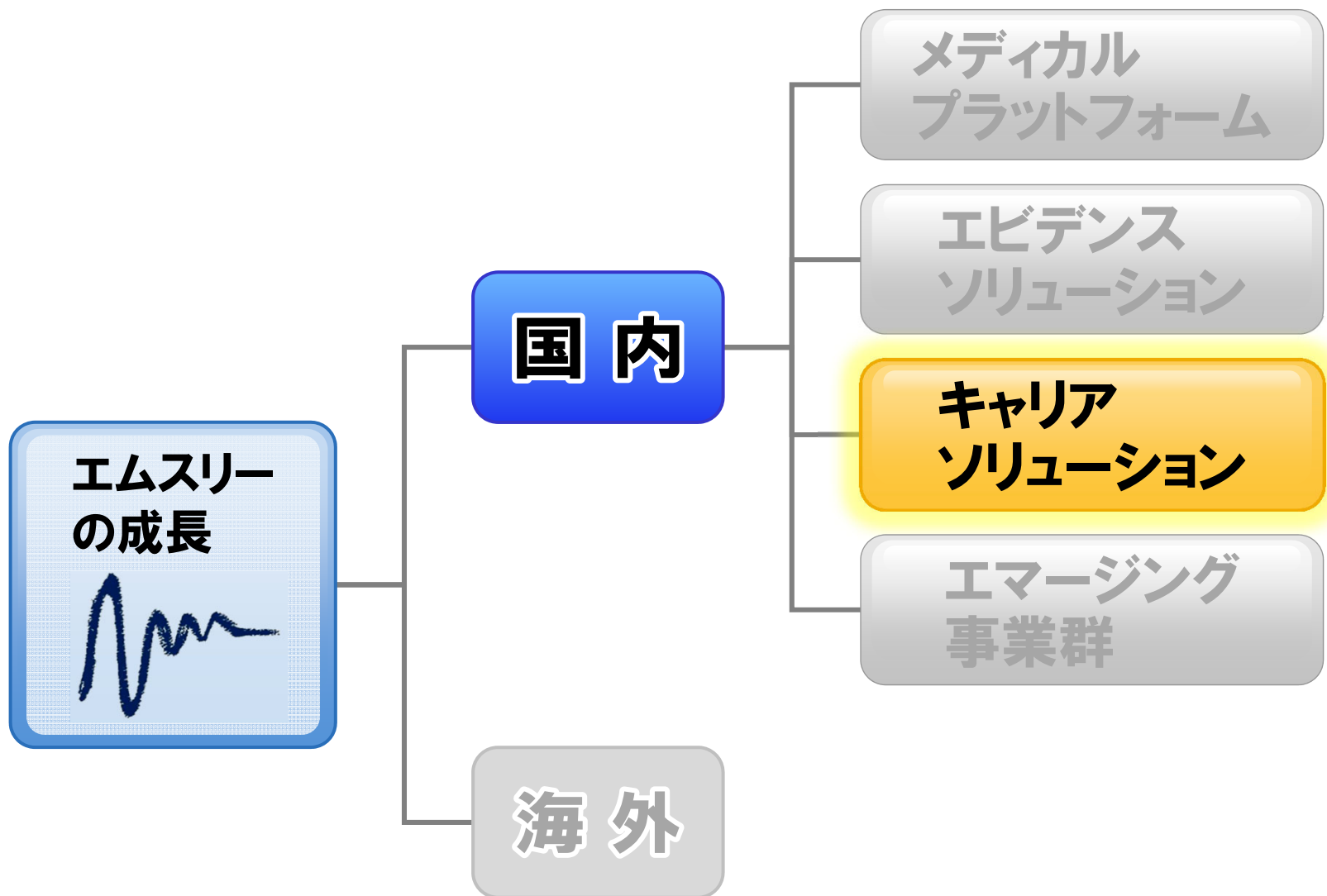
昨年度はキャリアで先行投資、それが今期の成長
(売上+39%、営業利益+48%)に寄与



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

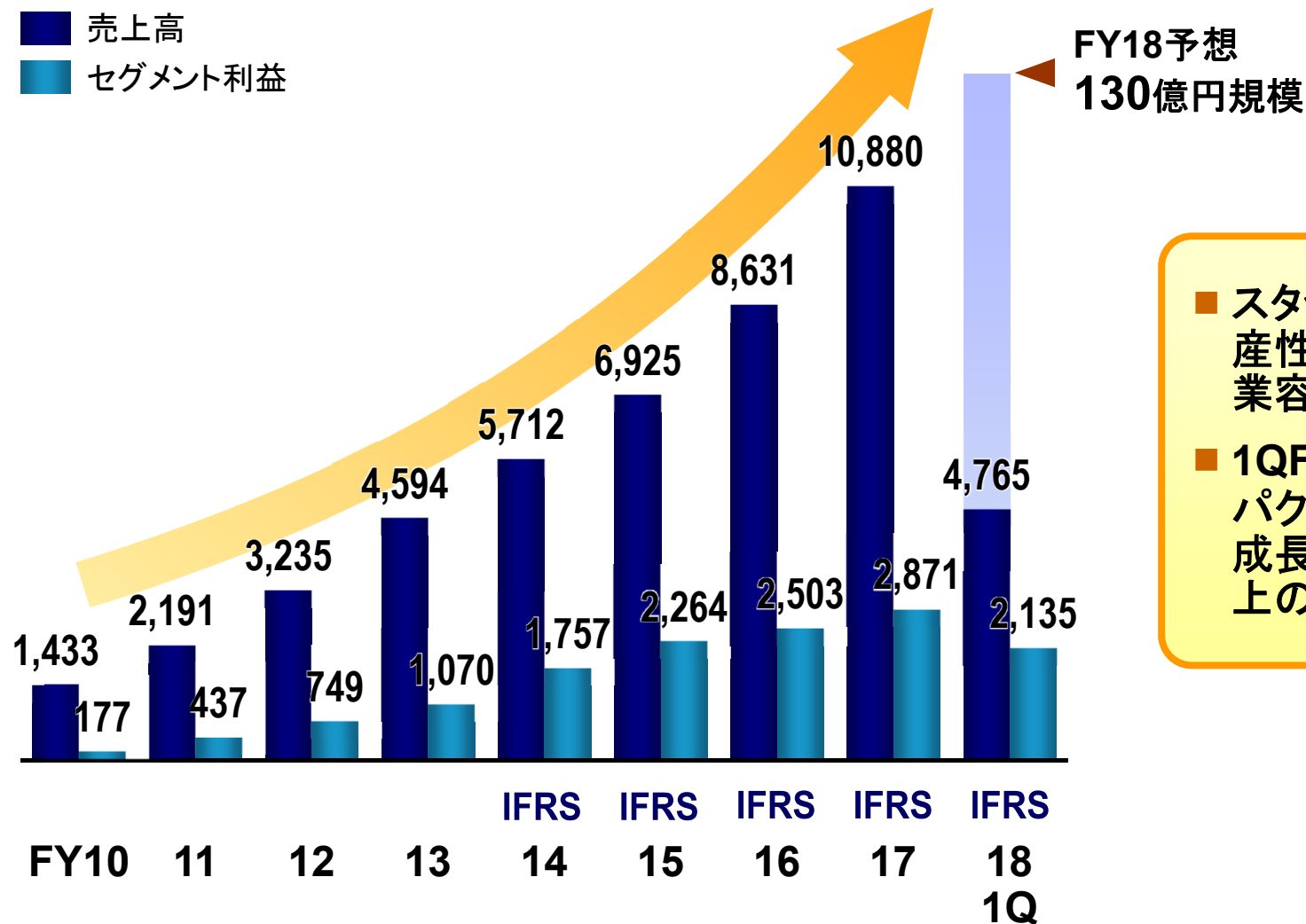


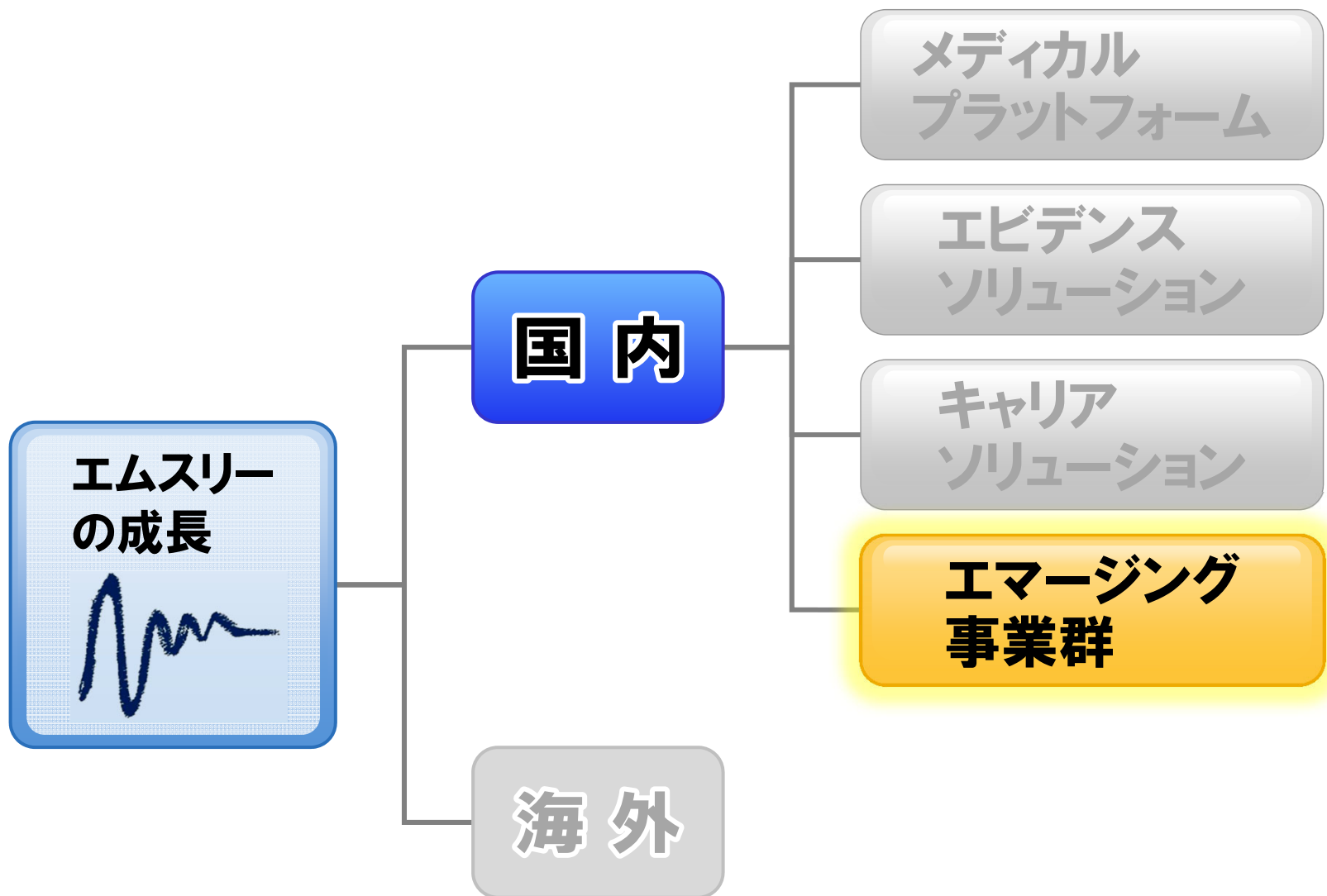


キャリアソリューション業績推移

単位: 百万円

■ 売上高
■ セグメント利益

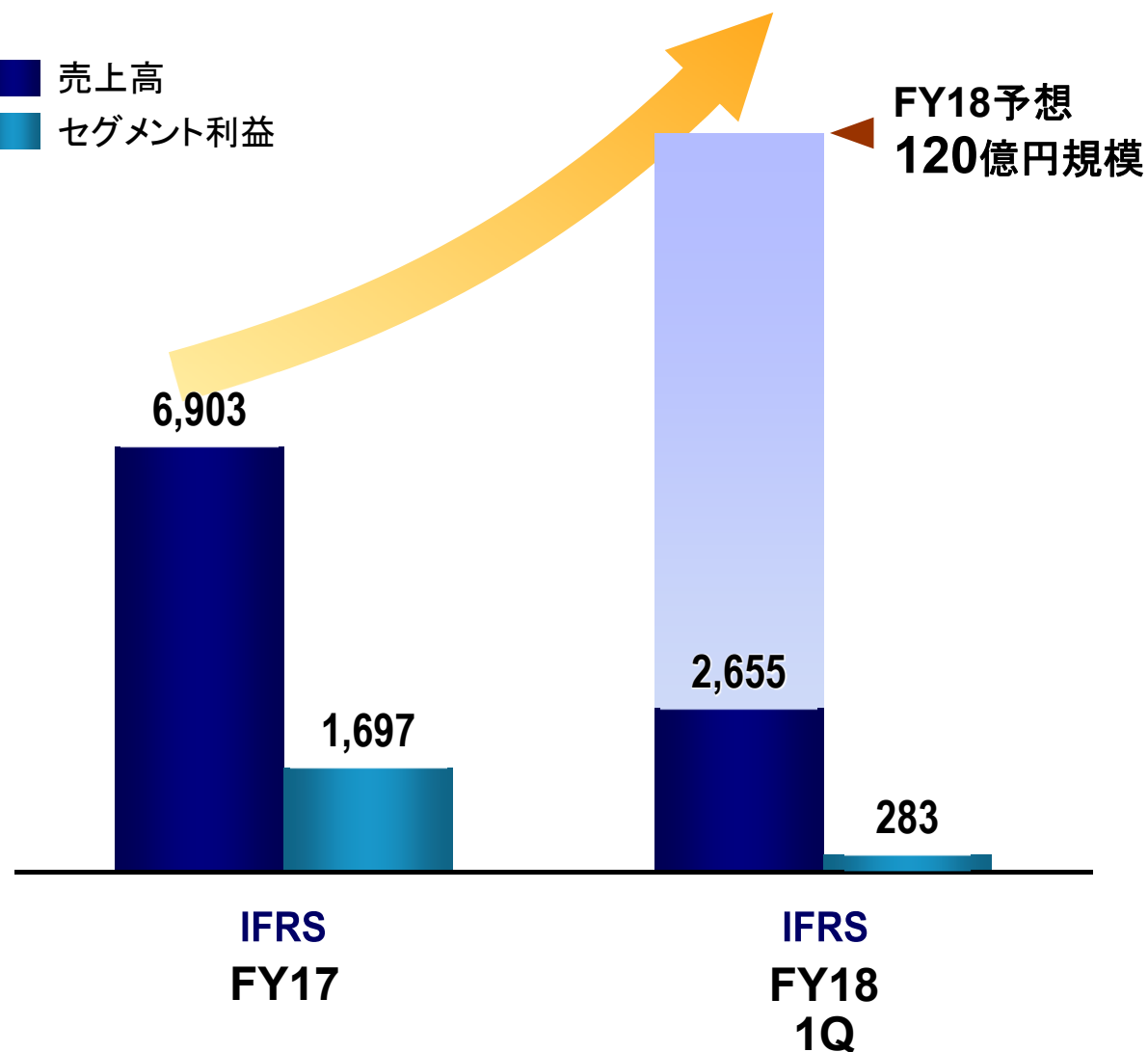




エマージング事業群業績推移

単位：百万円

■ 売上高
■ セグメント利益



- 先端医療分野での取り組みが加速。デュラビーム事業の進捗は計画通り
- 各事業が順調に成長、次の成長ドライバーも拡大中

エマージング事業群 の主なトピックス

多磨バイオ

- Durabeam® (Class IV) は、PMDAの承認を獲得済み、現在日・米・英の各当局にて複数の承認を申請中
- パテントも新たに複数取得(約20年間有効)
- 既に先端医療機関(大学病院)で全面切り替え決定

ソフィアメディ

- 訪問看護ステーションの運営、居宅介護、訪問診療、などのサービスを運営するソフィアメディを買収
- 事業所数46、売上は約30億、支援在宅患者数6,300人と首都圏で最大

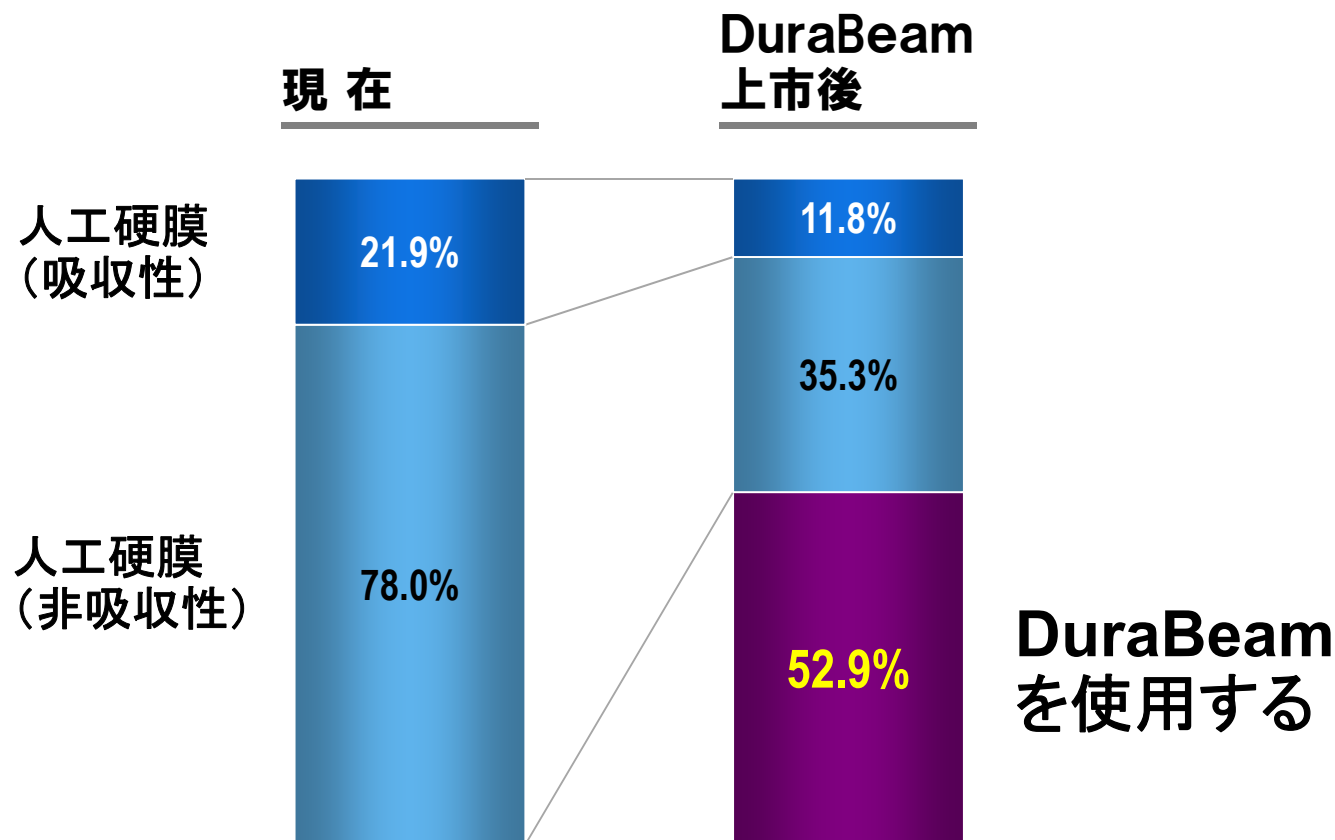
Patient Support Program

- NPS:84とユーザー満足度は極めて高い
- 約20の企業で導入済み・導入に向けての準備着手

DuraBeam の市場性

DuraBeamが販売された時の医師の使用意向調査結果

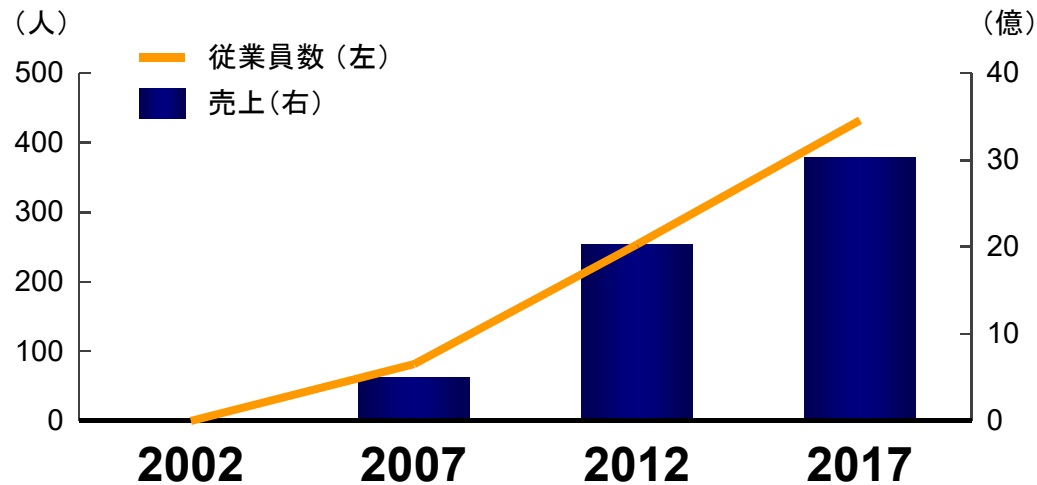
n=158



 DuraBeamは、人工硬膜が必要な手術のうち半分以上のポテンシャルが存在、既に先端医療機関（大学病院）で全面切り替え決定

在宅医療分野への進出 – ソフィアメディ

売上と従業員数の推移



- 訪問看護ステーションの運営、その他リハビリ、居宅介護、訪問診療、地域密着型などのサービスを運営
- 事業所: 46
- 従業員数: 480人
(看護師150人、PT100人、OT75人、ST25人など)
- サービス利用お客様数: 6,300人
- 年間売上: 約30億円

Patient Support Program

AskDoctors

日本最大級の医師相談サービス

スマートフォンやパソコンから、24時間365日 医師に相談可能。200万件以上の相談事例にアクセス



ベストドクター セレクション

医師が勧める名医・優れた医療機関

地域で、専門医が勧める名医・優れた医療機関をレポート



医療アクセス 支援

適切な医療の見極め、アクセス支援

がん治療や大きな手術などの前に、専任スタッフと専門医が治療方針や手術内容を確認。適切な医療選択のサポート



P5がんゲノム レポート

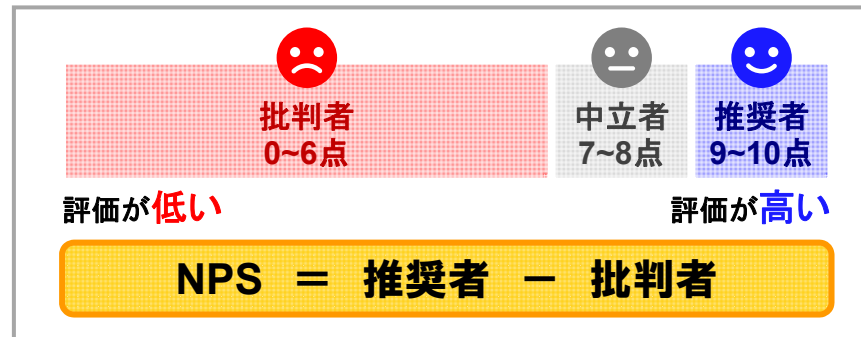
がん患者さんのより適切な治療をサポート

がん組織の遺伝子を解析し、がん発症の原因と考えられる遺伝子変異の種類をレポート

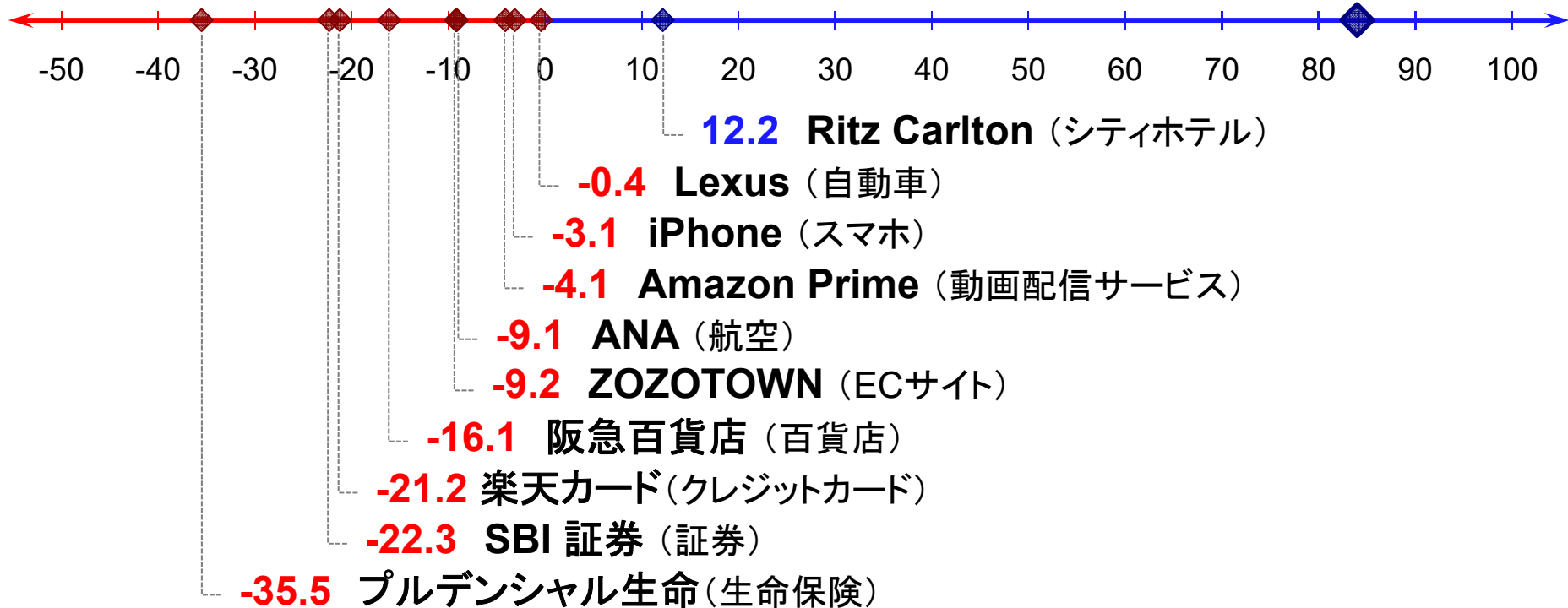


 **M3PSPは上記4つのサービスを包括的に提供する企業向けサービス**

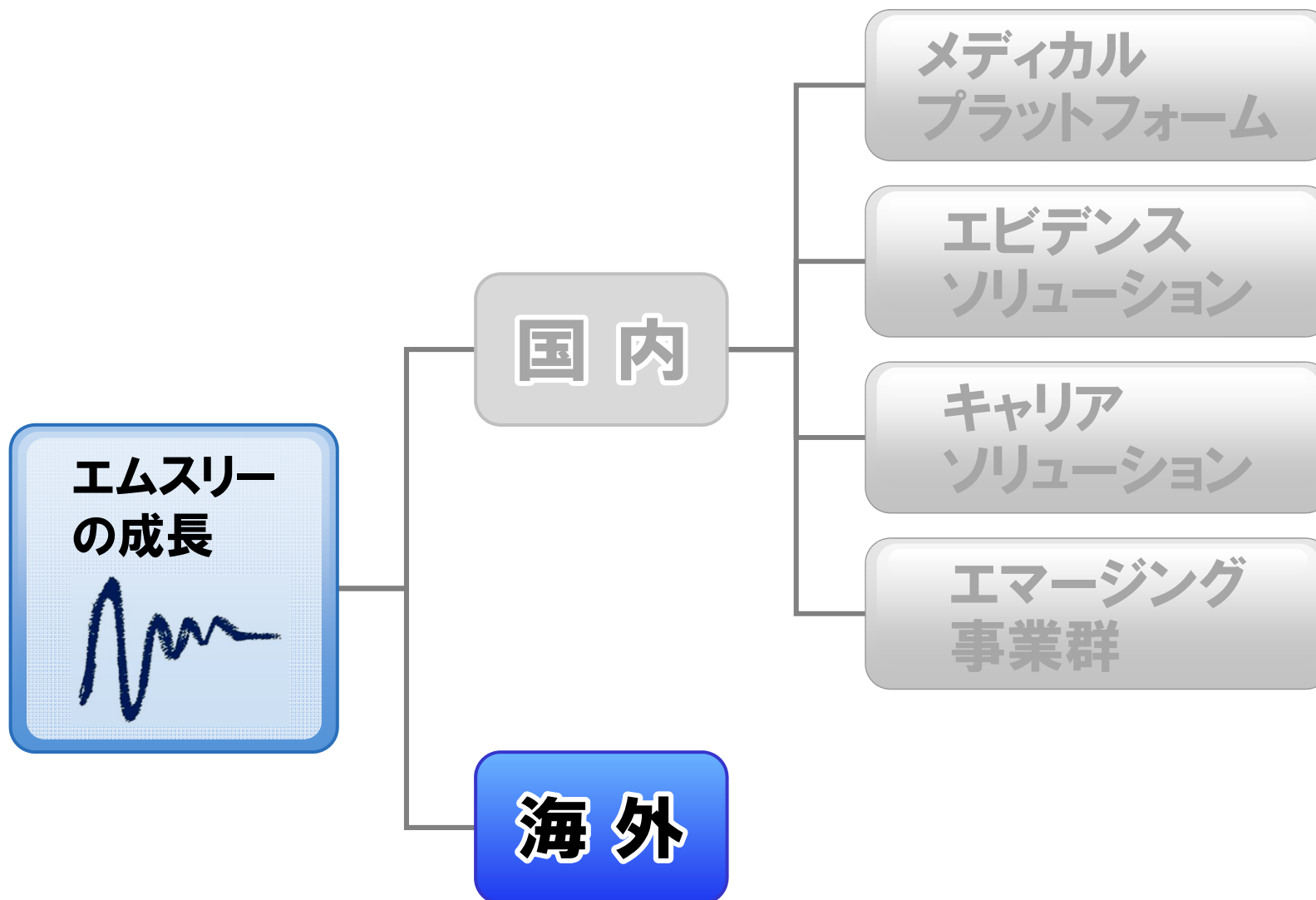
業界トップ企業のNPS



M3PSP + 84

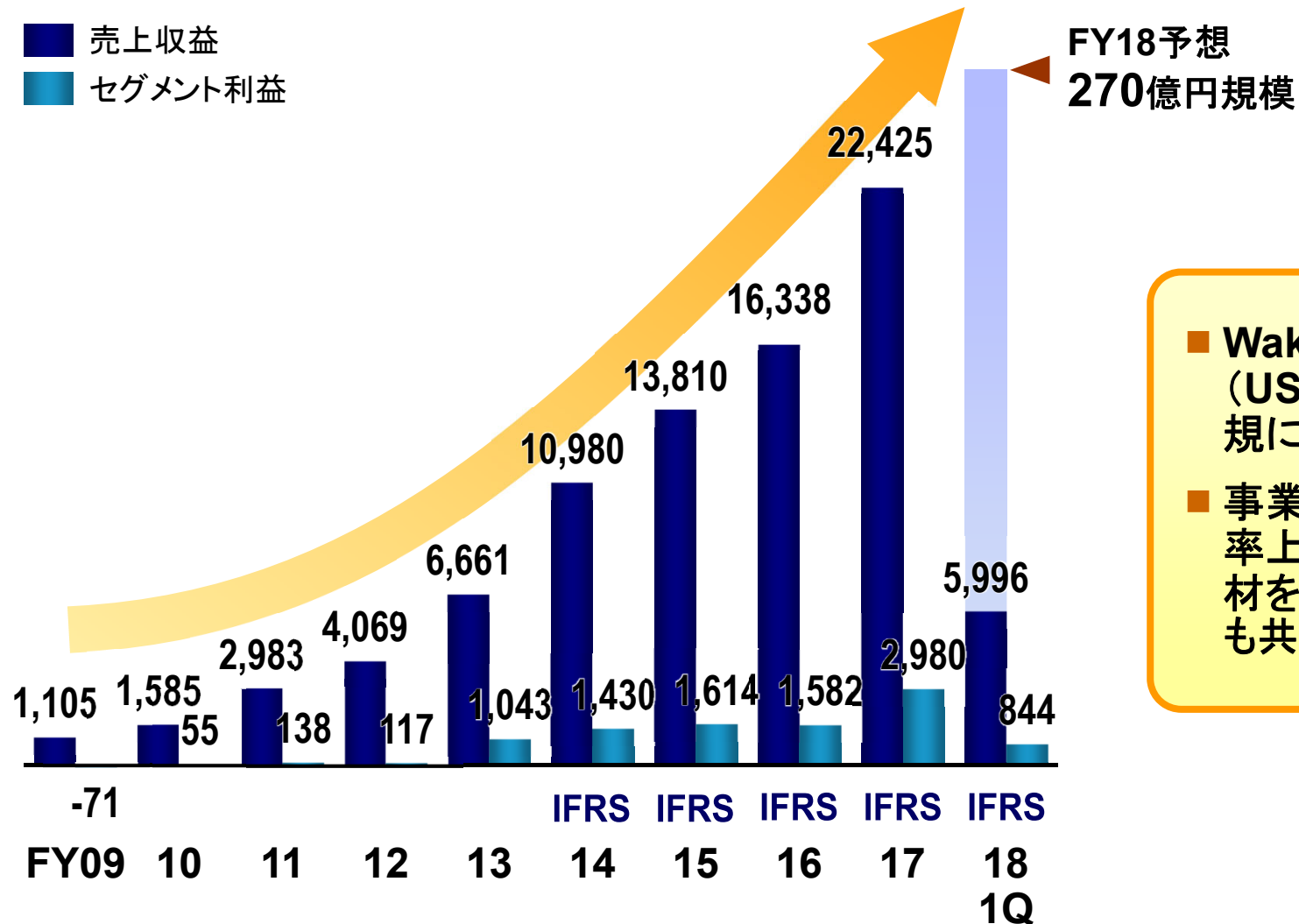


出所: <https://www.nttcoms.com/service/nps/summary/>



海外セグメント業績推移

単位：百万円

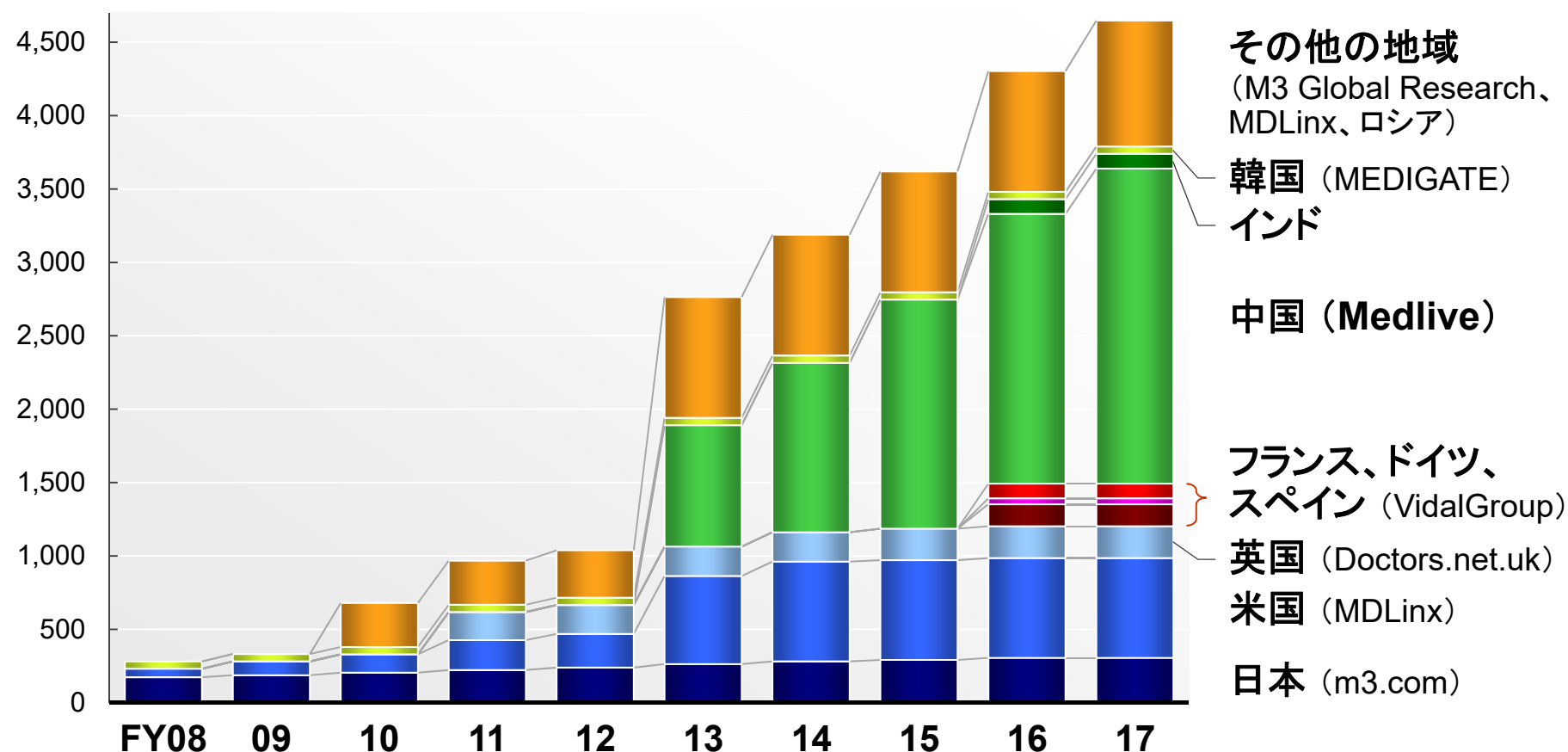


- Wake Research (US治験事業)を新規に連結
- 事業改善により利益率上昇。日本から人材を派遣しノウハウも共有化を推進

医師会員・調査パネルの推移（グローバル）

全世界で
450万人以上

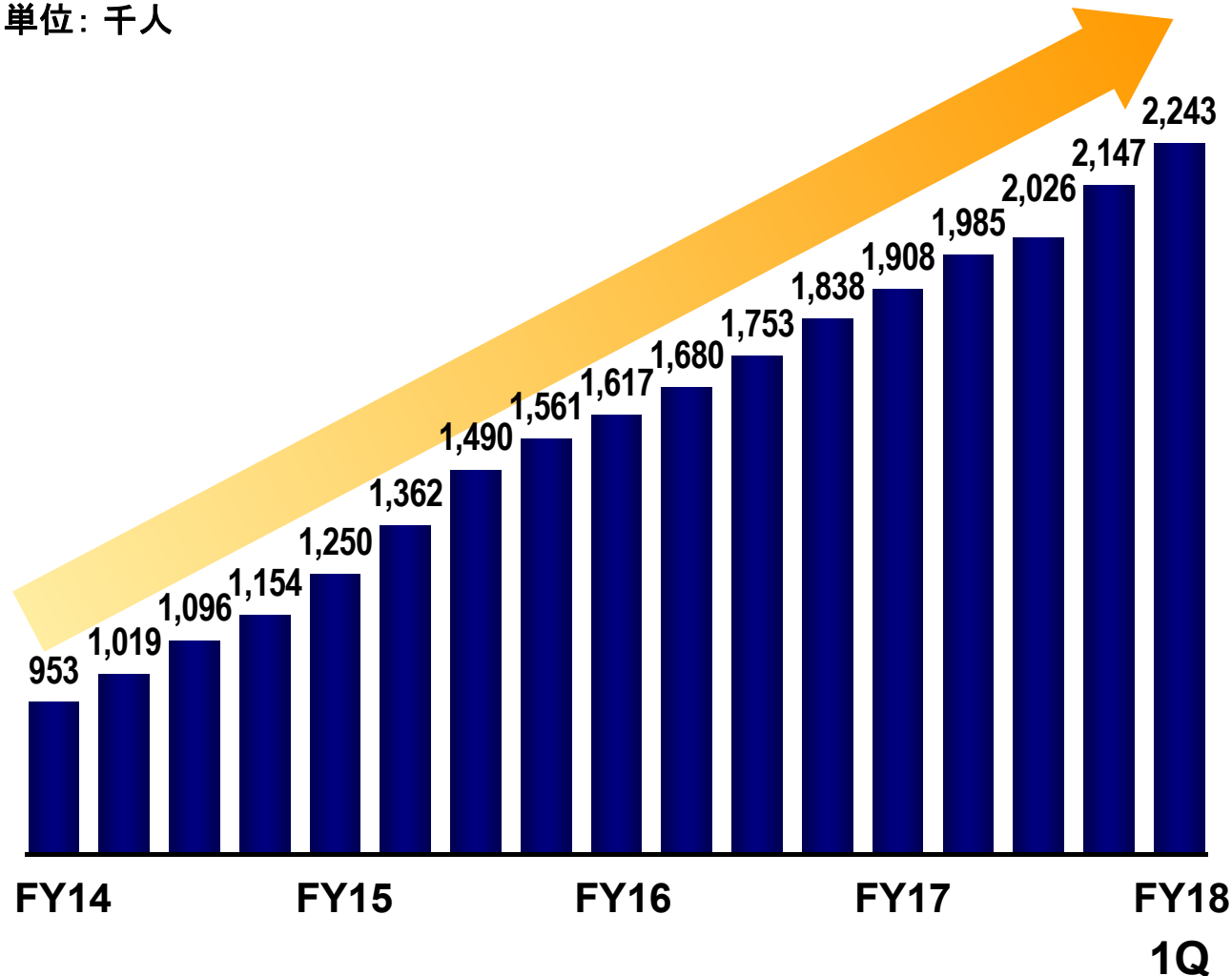
(千人)



 カバーする医師会員はグローバルで450万人を超える

中国会員医師数の推移

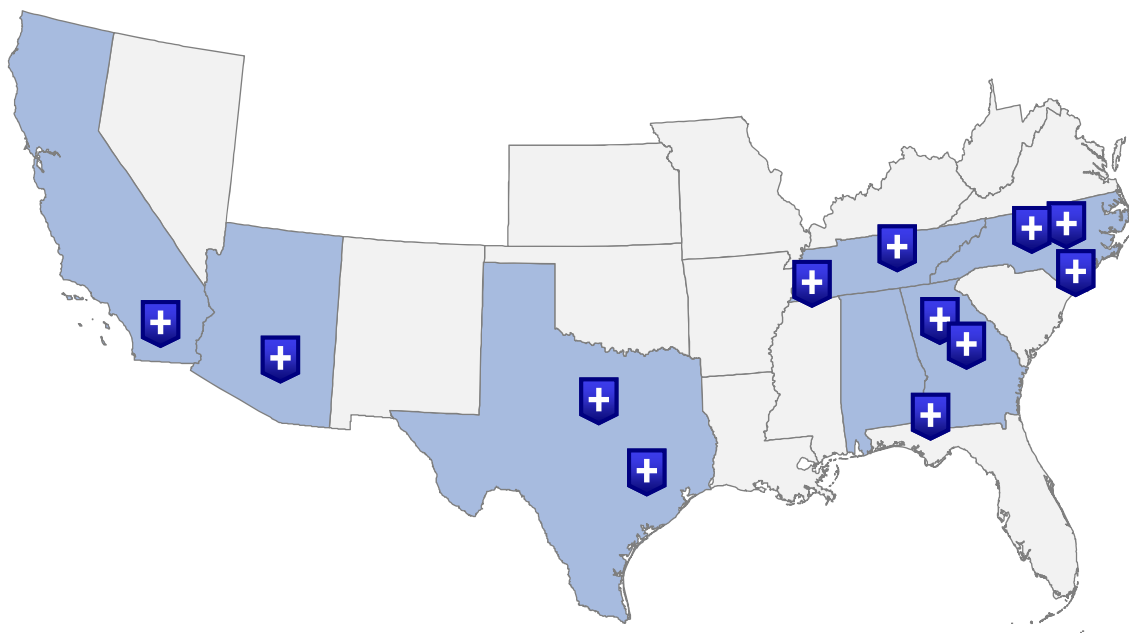
単位: 千人



- 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12社36剤、
- 市場拡大をめざし、MNCのみならず、内資系へのアプローチも開始
- 医師向け転職支援も開始

 サイトの会員数は220万人強。中国全土の医師の大半をカバー

Wakeの買収による米国治験事業参入



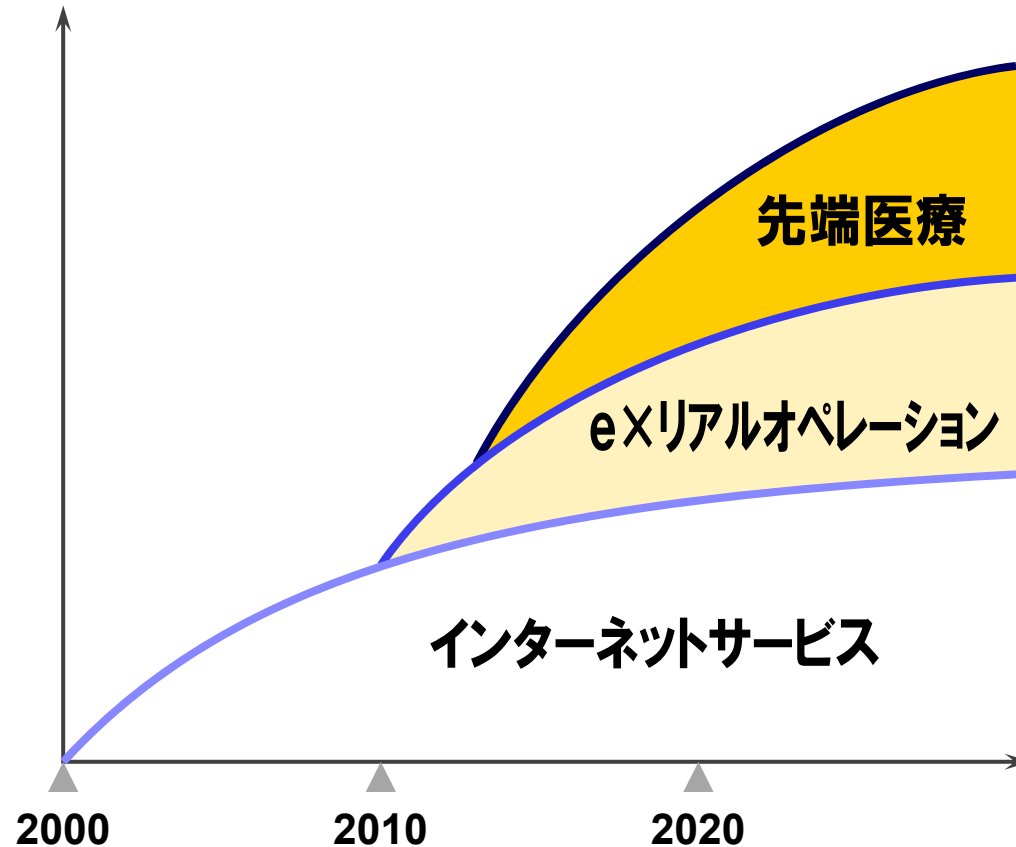
- 治験支援事業市場規模：
140億ドル
- 運営施設数：12施設
売上：約20億円
- フェーズⅠ～Ⅳを扱い、神経科、消化器科、皮膚科、婦人科等の領域を強みとする
- 想定されるシナジー
 - 治験参加患者獲得の効率化
 - 大規模かつ効率的な治験施設サービスの構築の第一歩
- M&A以外にもCape Fear Healthcare SystemとJVを設立、施設ネットワーク拡大を推進中

WakeはM3のM&Aエンジンになる見込み、1、2年後には施設数を倍にする目標

M3の全体戦略方針

M3の成長レバーの進化

創造する
付加価値

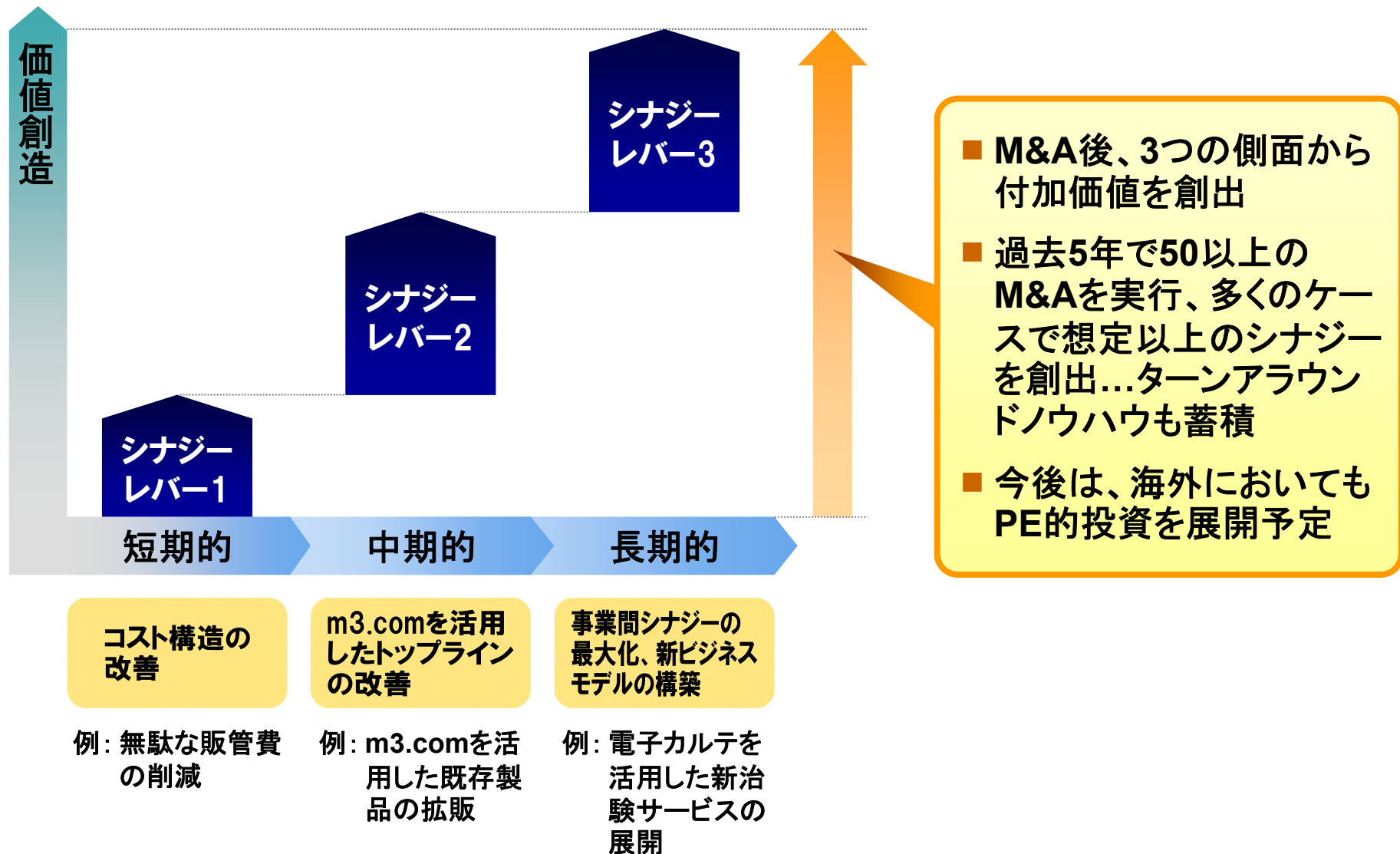


具体的な主な取り組み

- 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

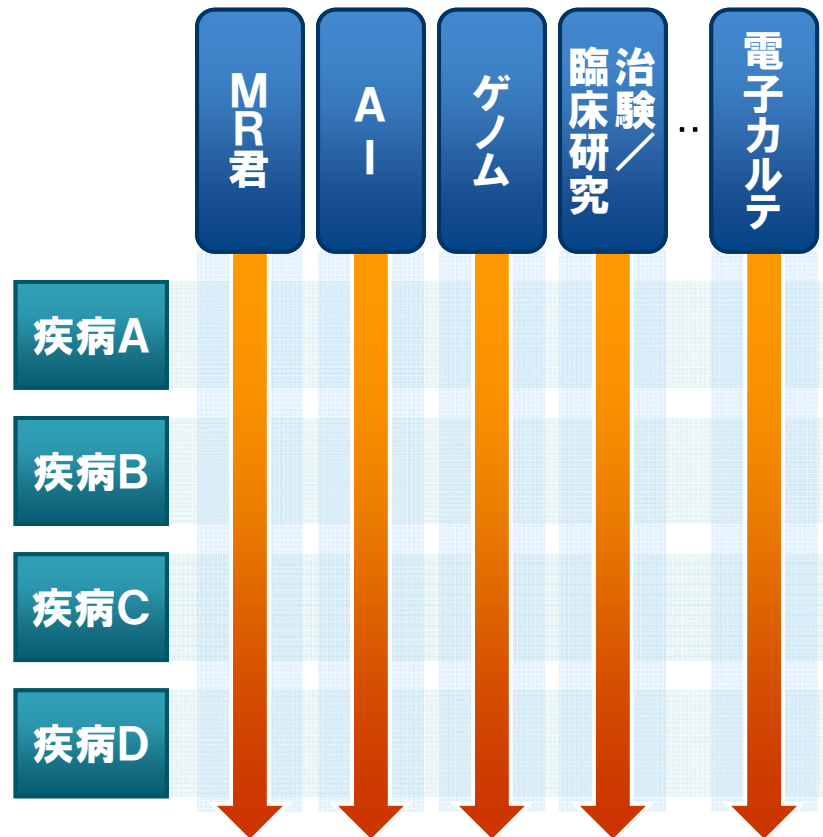
 M3として先端医療分野に本格展開を開始・・・第3の成長レバーとして立ち上げ中

M&Aを通じた価値創造



新たな付加価値創出の方向性

従来のアプローチ



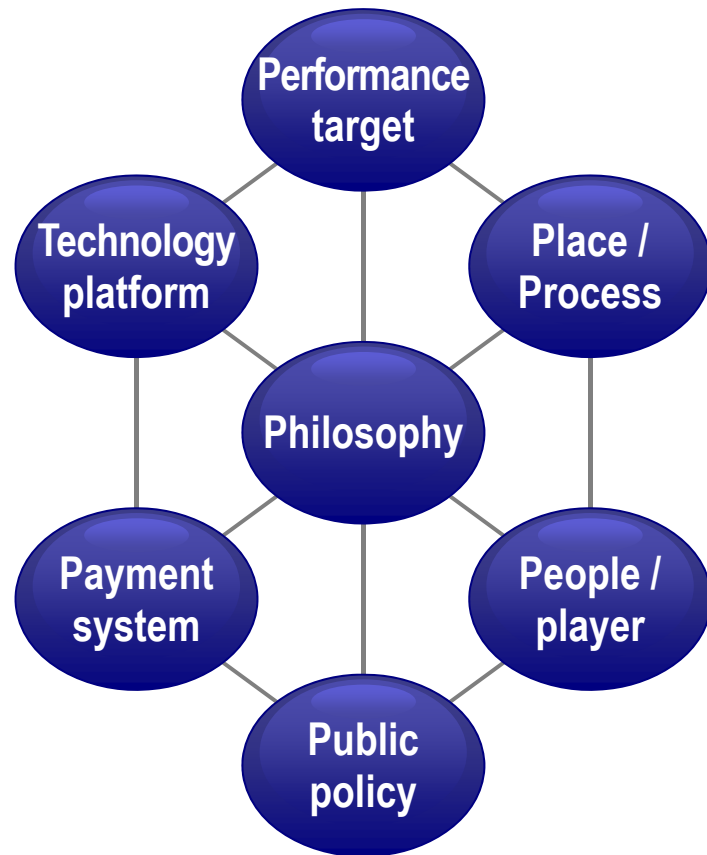
- 個々サービス、機能の強化、立ち上げ... 点

今後強化するアプローチ



- 疾病、医療課題の解決を強化... 線

ヘルスケアビジネスの7P



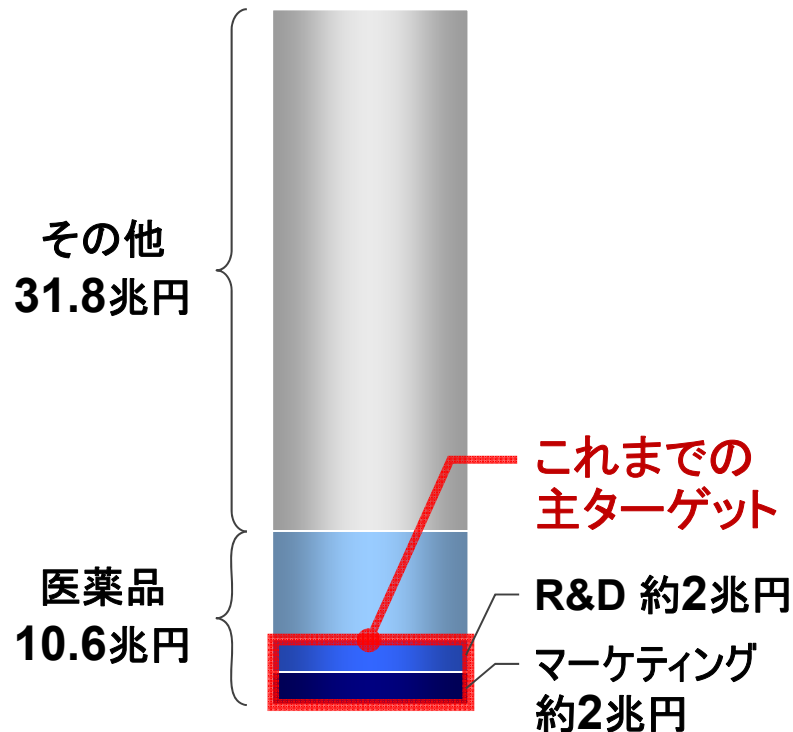
7P:医療課題を解くための フレームワーク

7Ps	内 容	具体例
 Performance target (改善目標)	■ 具体的な解決の方向性	■ 患者数の削減 ■ 医療費の削減
 Philosophy (理念・思想)	■ 基本的な思想・信条	■ 局所最適ではなく、全体最適
 Technology platform (技術)	■ 製品・技術とその活用法	■ 診断・治療技術 ■ AI・ゲノム
 Place / Process (場所)	■ 医療が行われる場所	■ 病院 ■ 在宅、病診連携
 Payment system (支払・金の流れ)	■ 支払制度	■ 医療保険・介護保険・自費
 People / Player (人・プレーヤー)	■ ヘルスケアサービスの提供者	■ 医師、医療機関 ■ クラウドワーカー
 Public policy (規則・法律)	■ 法的・政治的な枠組み	■ 保険制度、医事規制など

ターゲットとする市場の拡大

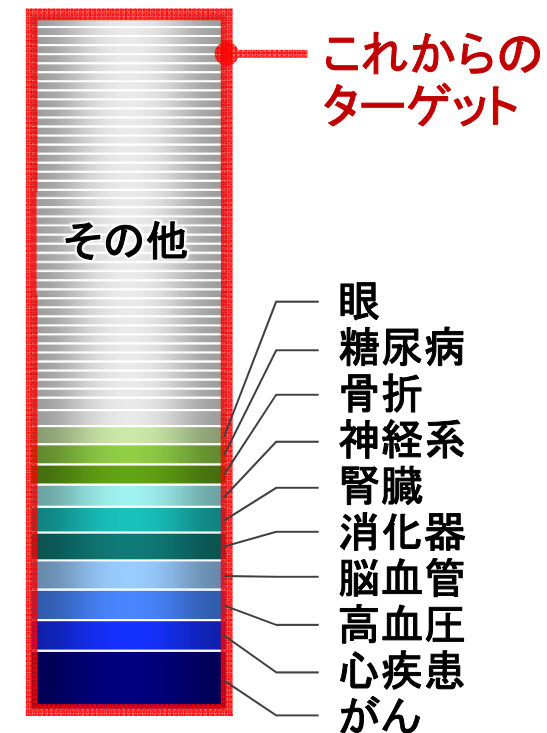
従 来

国民医療費(日本): 42.4兆



7Pプロジェクト

国民医療費(日本): 42.4兆

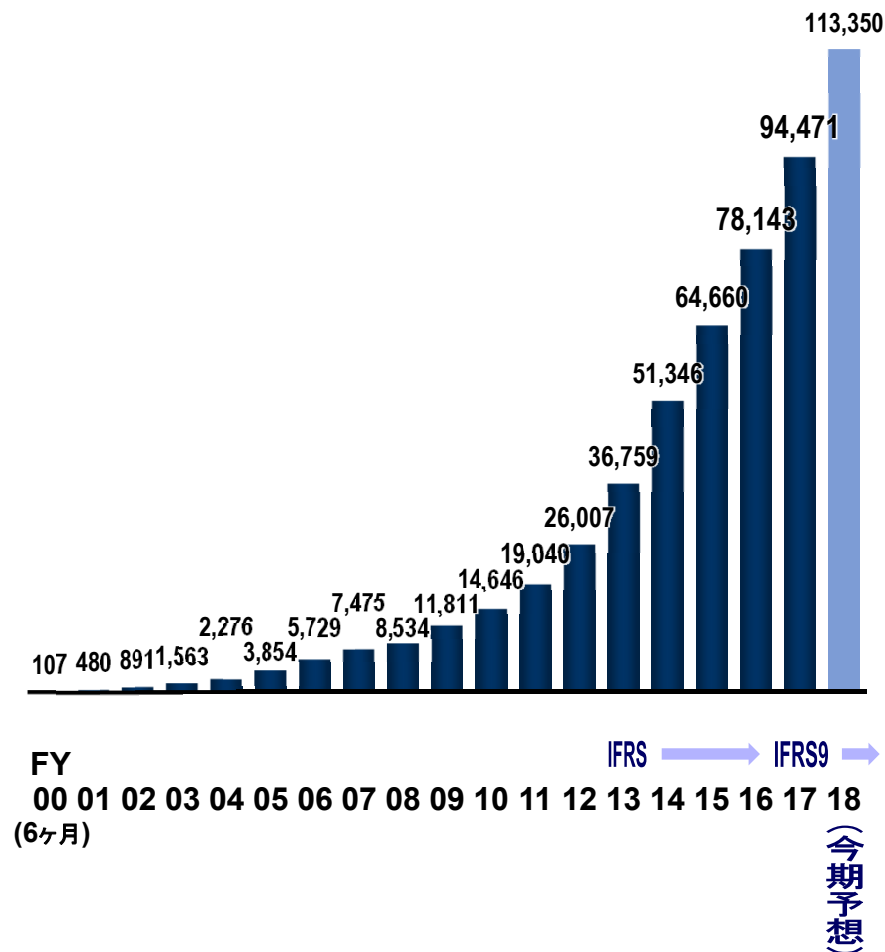


👉 医薬品のマーケティング、R&Dにとどまらず、医療全般の課題を解決(7P project)。対象市場は4兆円から40兆円へ拡大。海外も含めると500兆円規模

エムスリーの業績推移

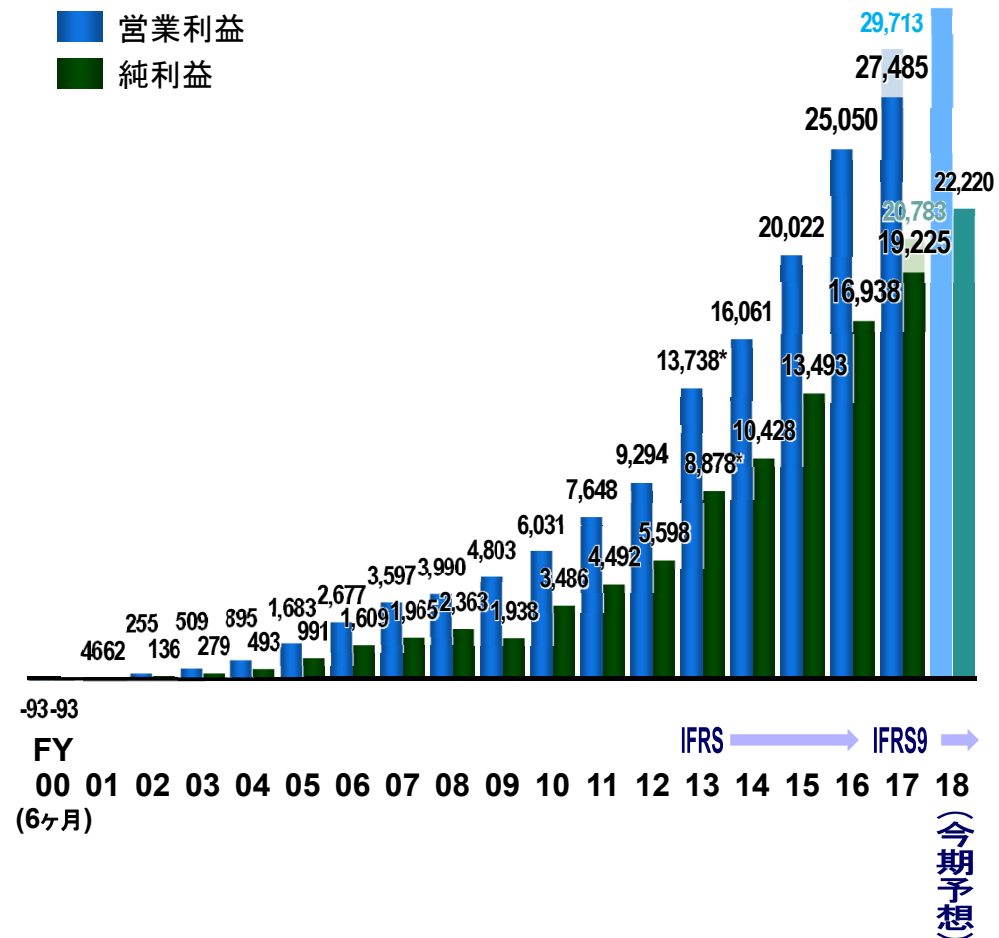
売上収益

単位: 百万円



営業利益・純利益

単位: 百万円



* IFRS9号(金融商品)の適用にあわせ、FY17実績をリステート

株式分割を実施

- 分割比率 1 対 2 (2分割)
- 基準日 2018年9月30日(日曜日)
- 効力発生日 2018年10月1日(月曜日)

 前回分割直後(2014.4.1)の株価1,702円と比べ、株価水準は約2.5倍に上昇。投資単位あたりの金額の引下げ及び株式の流動性向上を目的に株式分割を実施

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42兆、周辺まで含めると70兆
- GDPの10%
- コントロールしているのは30万人
(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