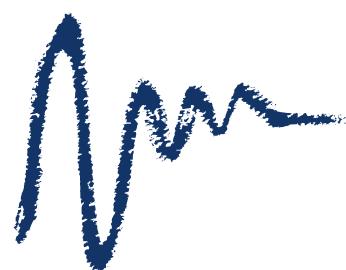


エムスリー株式会社

会社説明資料

2018年10月



本書には、当社又は当社グループに関する見通し、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2四半期 連結業績

IFRS9ベース

単位：百万円	FY2017.H1	FY2018.H1	前年比
売上高	42,849	53,275	+24%
営業利益	12,162	13,875	+14%*
税引前利益	12,259	13,993	+14%*
純利益	8,029	9,626	+20%

* 外形標準課税適用の影響は△104百万円。実質的な利益成長は前年比+15%

2018年度第2四半期 連結業績(セグメント別)

単位：百万円

		FY2017 H1	FY2018 H1	前年比
国 内	メディカル プラットフォーム	売上収益 利 益	14,089 6,529	18,403 6,134
		売上収益 利 益	10,712 2,393	10,975 2,764
	エビデンス ソリューション	売上収益 利 益	5,620 1,766	7,711 2,750
		売上収益 利 益	2,799 537	5,640 665
	キャリア ソリューション	売上収益 利 益	10,757 1,454	11,778 1,553
		売上収益 利 益	2,799 537	5,640 665
	エマージング 事業群**	売上収益 利 益	2,799 537	5,640 665
		売上収益 利 益	10,757 1,454	11,778 1,553
海外		売上収益 利 益	10,757 1,454	11,778 1,553

営業強化、AI事業等、幅広い先行投資の影響

IDA連結除外の影響があったものの、売上利益共に成長

医師、薬剤師ともに絶好調

次の成長ドライバーは順調に拡大中

順調に増収・増益

* 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

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

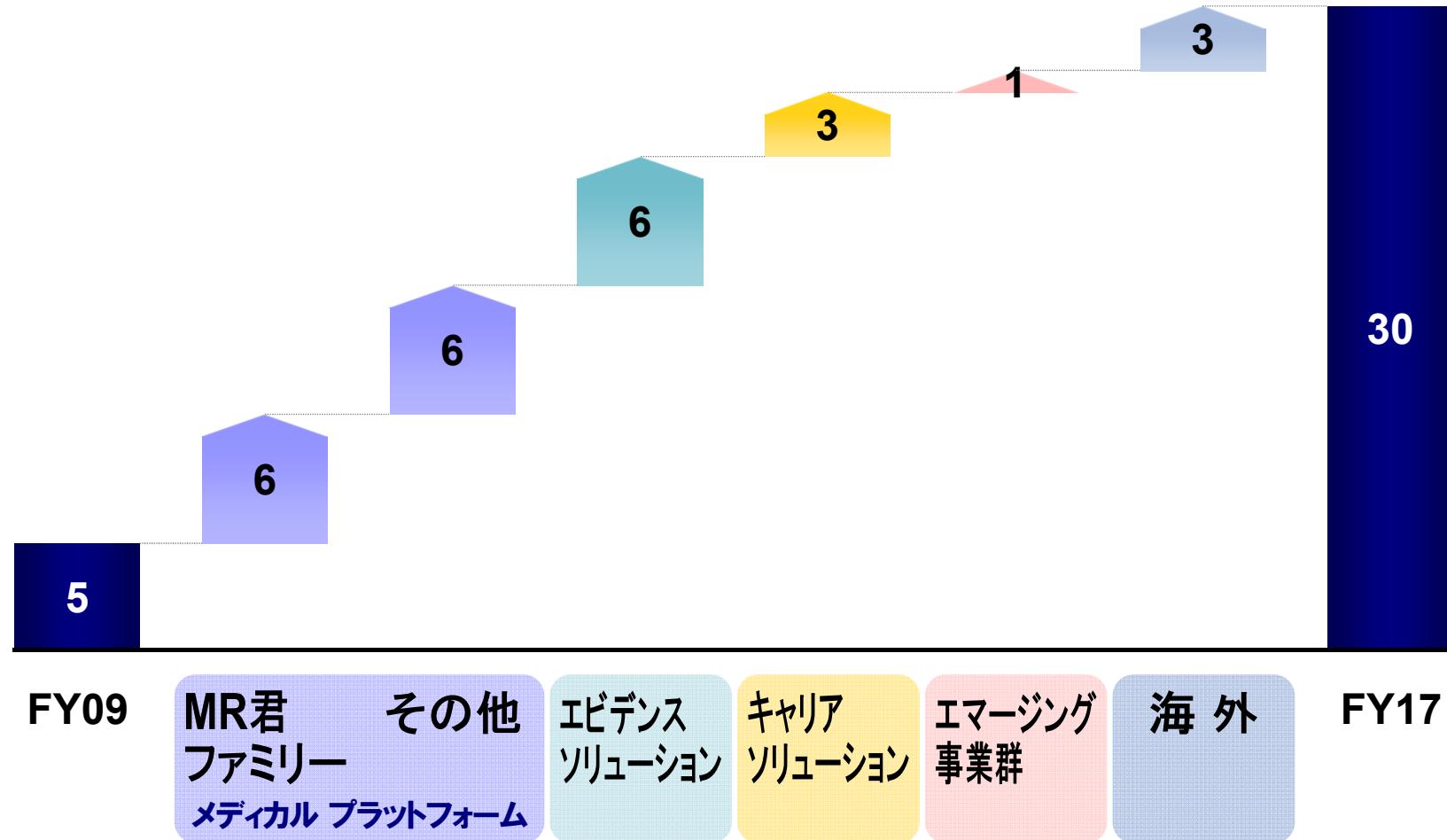
単位: 百万円

		FY2016 H1	FY2017 H1	前年比 (H1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%

昨年度はキャリアで先行投資、それが今期の成長
(売上+37%、利益+56%)に寄与

各セグメントの利益成長への貢献度 (FY09 → FY17)

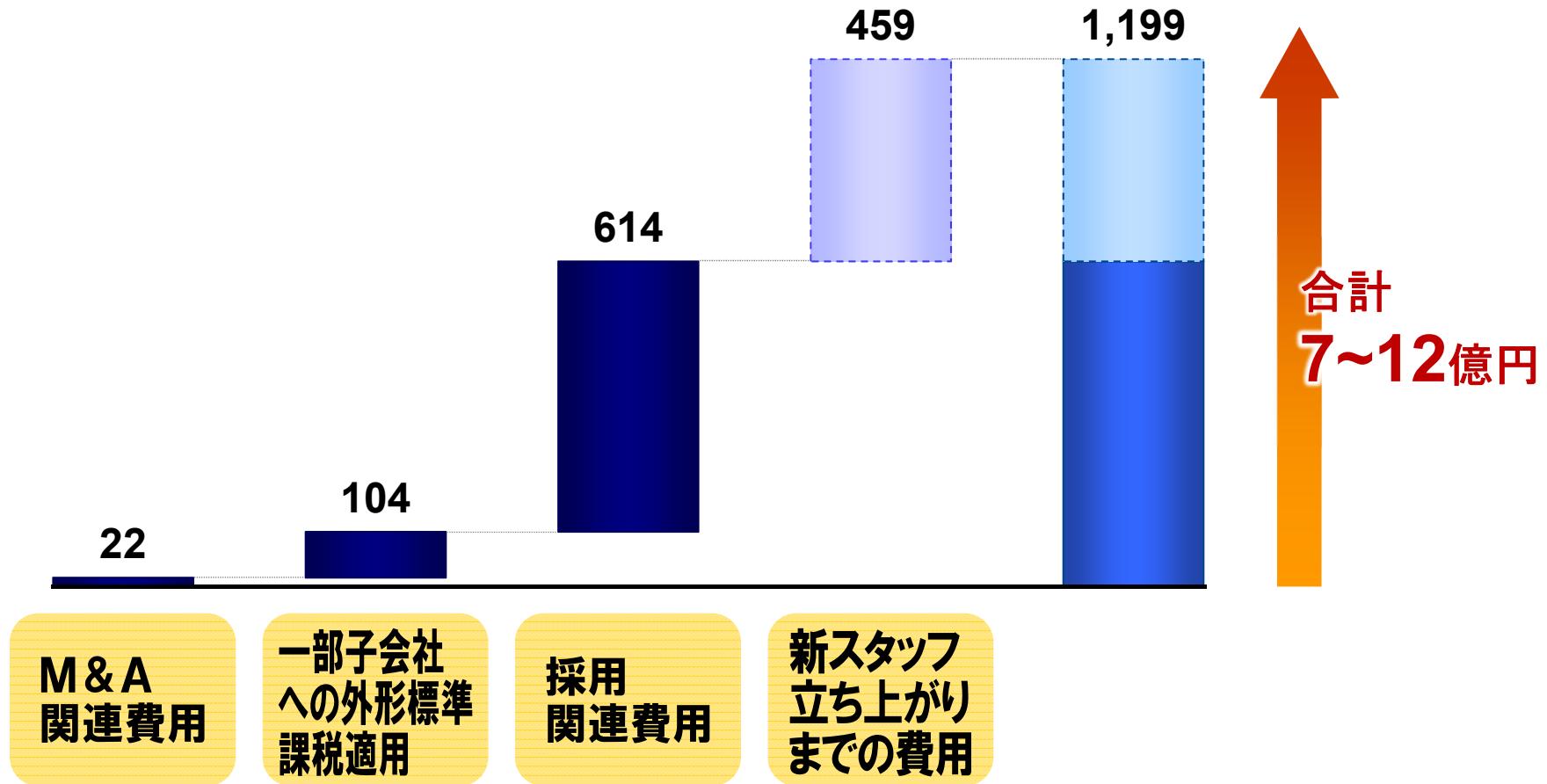
単位: 十億円



➡ 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
続いているが、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7~12億円程度。成長に向け、積極的な先行投資を継続

2018年度 第2四半期サマリー

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多様化、M&Aの貢献もあり売上は前年比+31%
- 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、M3PSPなど)を実施中、費用が先行

エビデンス ソリューション

- IDA連結除外の影響は残るが、売上は110億円で前年比プラス成長、営業利益は前年比+16%と収益性が改善
- 受注残は260億円と堅調に推移、営業利益率は25%

キャリア ソリューション

- 医師、薬剤師の流入が共に引き続き好調、売上77億円(前年比+37%)、営業利益も28億円(前年比+56%)と成長が加速

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・利益共に継伸
- 売上118億円(前年比+10%)、営業利益16億円(前年比+7%)

Q2のM&A



日本



Y's
(脳梗塞リハビリ
センター)

- 関東中心に10店舗の脳卒中後遺症向け保険外リハビリ施設を運営
- 同市場におけるマーケットリーダーの1社
- 7Pプロジェクトの一環として貢献予定
- 売上5億円規模、利益は若干の赤字。先行投資が続く見込み。



日本



アルメック
(新日本科学SMO)

- 関東、関西、九州などで基幹病院を含む約200施設と提携
- M3は業界トップクラスのSMOへと上昇
- 売上10億円規模、利益はポジティブ

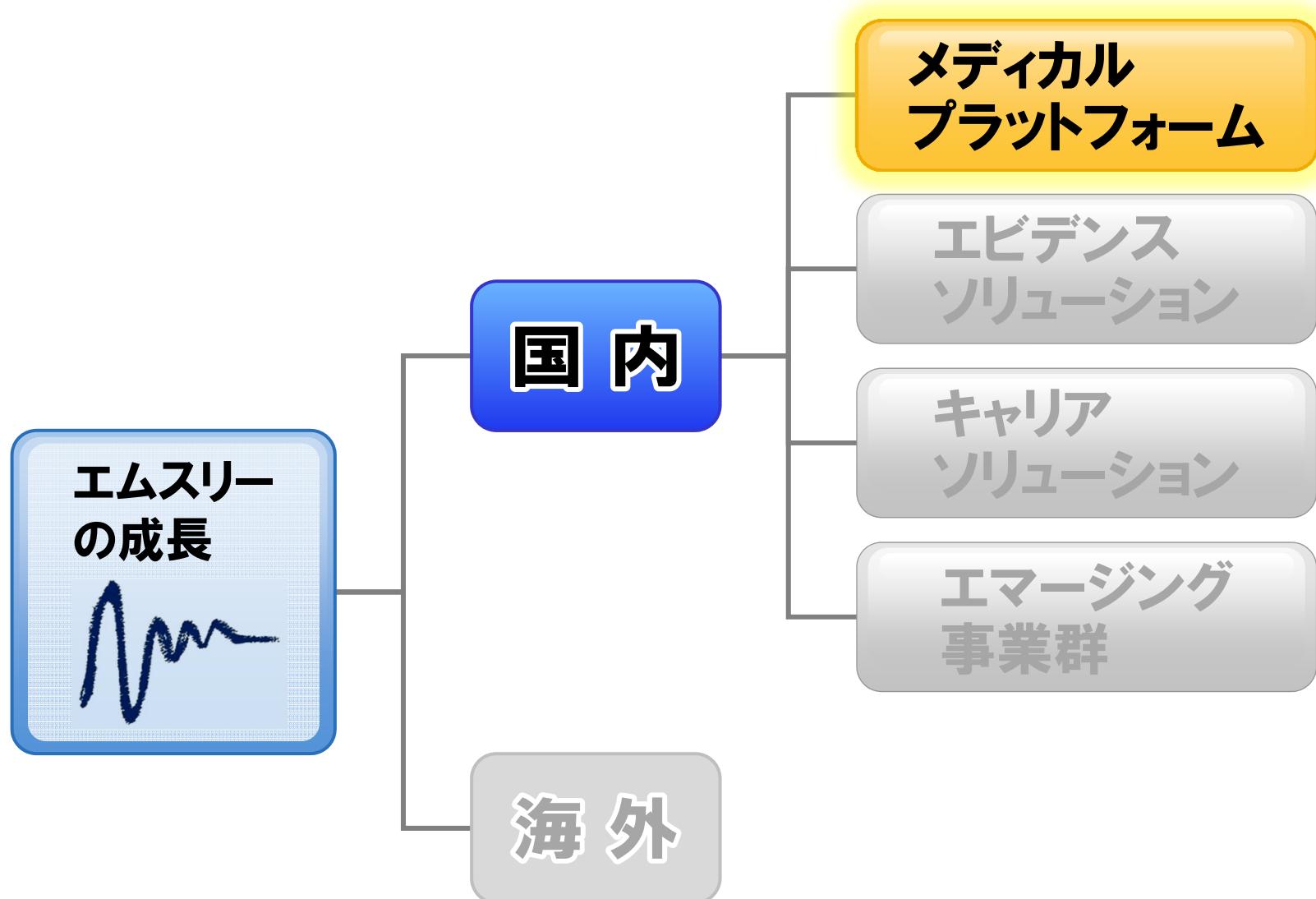


米国



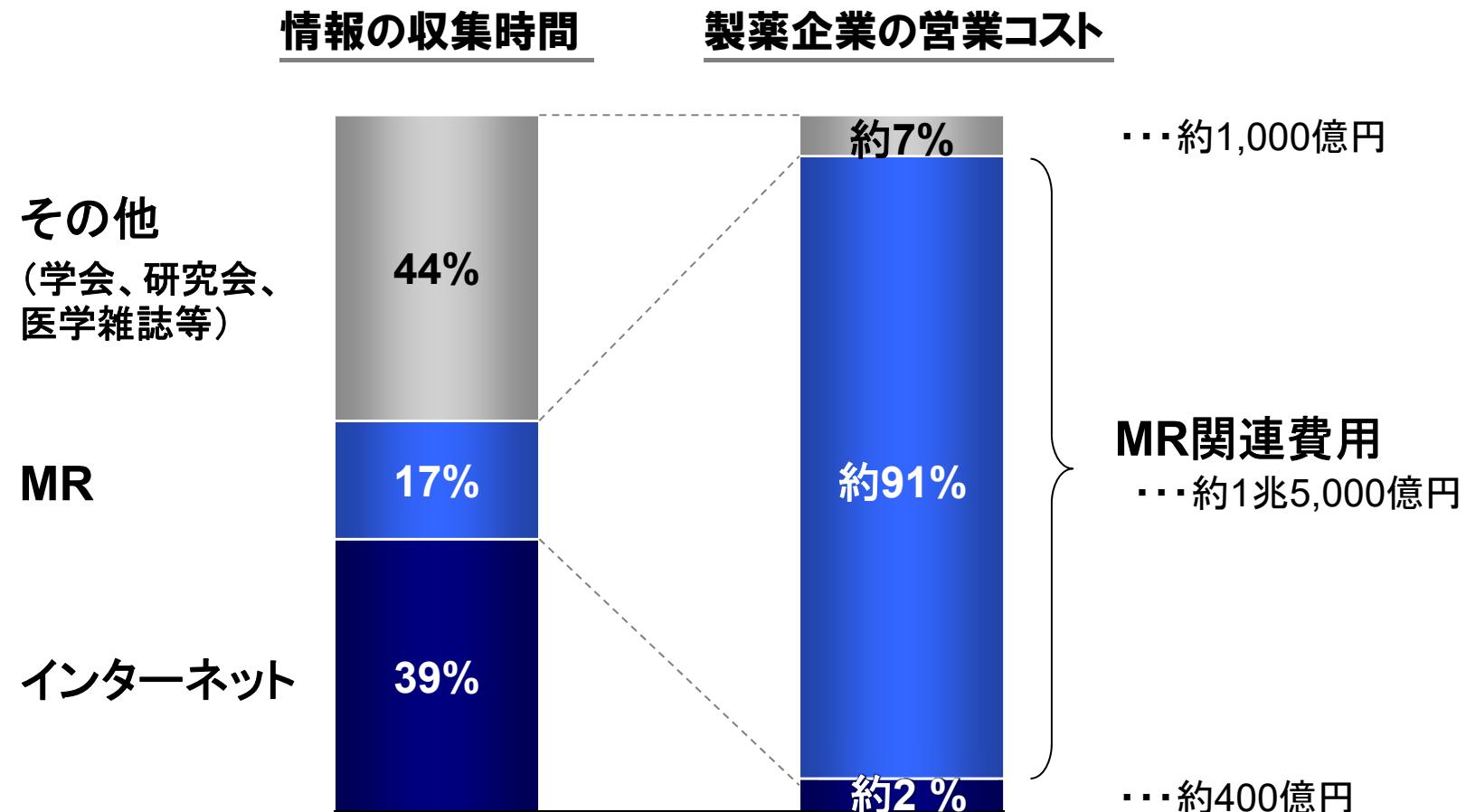
Pharmacology
Research
Institute
(治験施設運営)

- カリフォルニア州にて3治験実施施設を運営
- M3米治験事業を更に拡大
- 売上5億円規模、利益はポジティブ



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

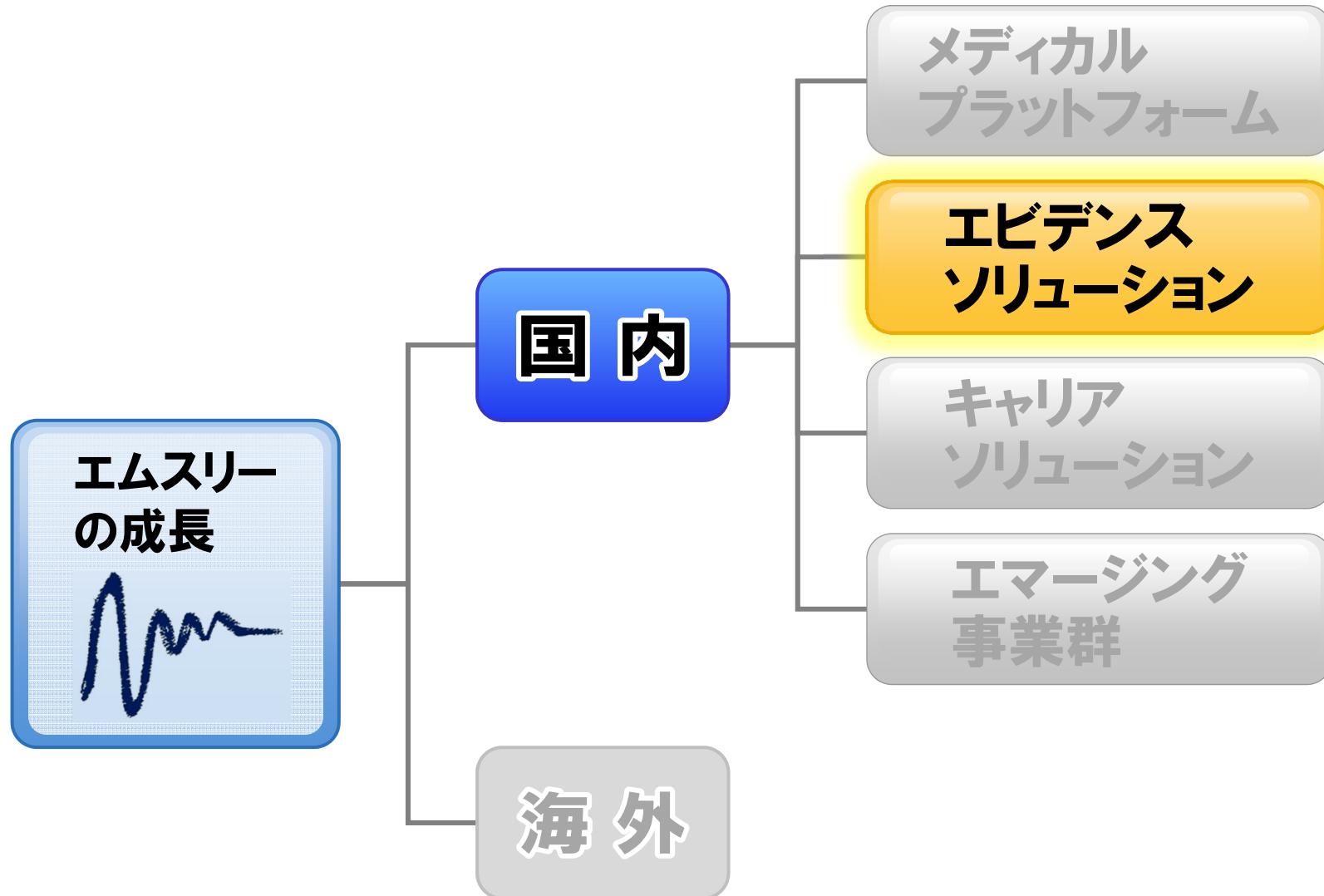


メディカルプラットフォーム サービス

- MR君
- MR君ファミリー
- 拡大サービス



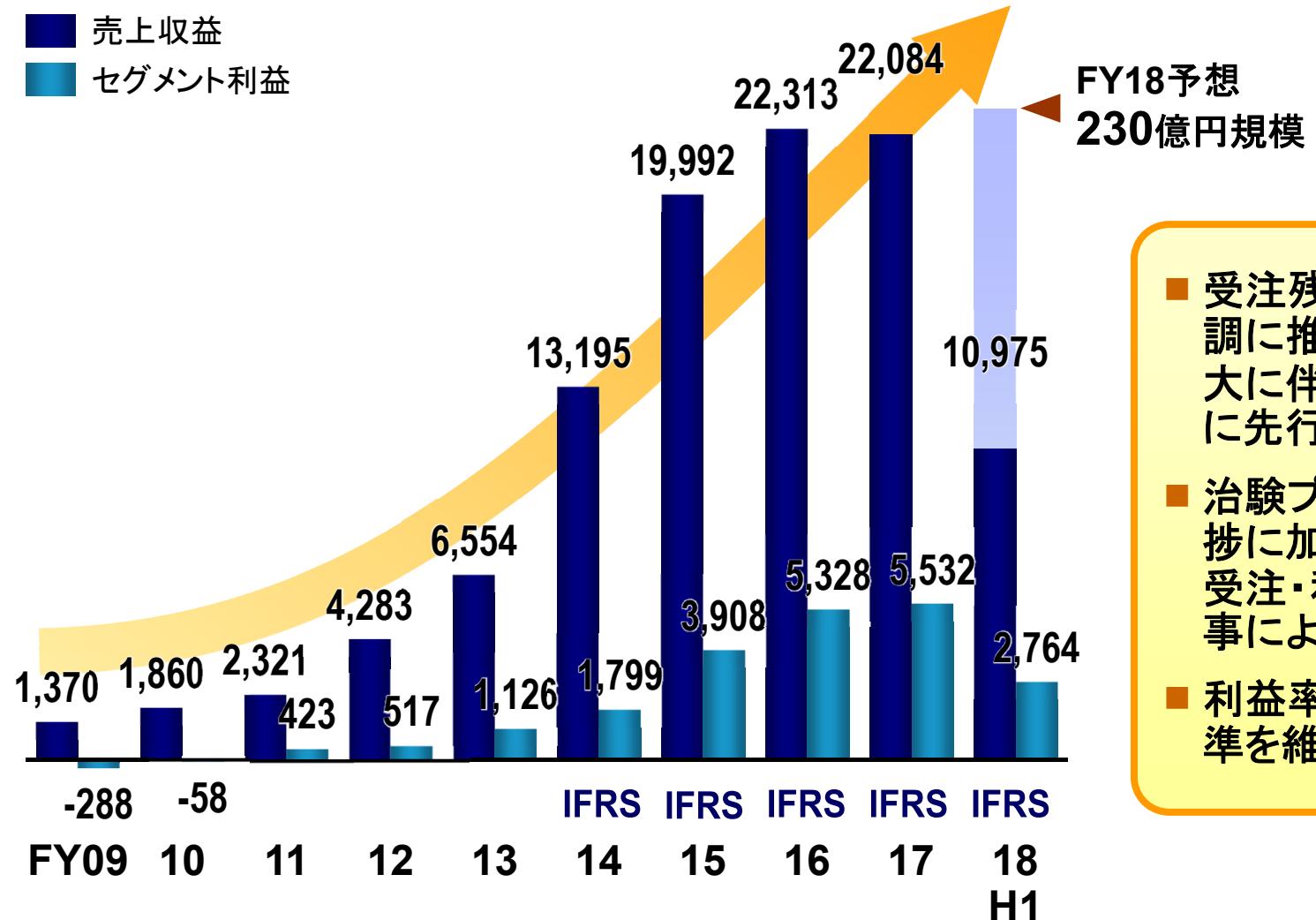
 **情報伝達(従来のMR君)だけではなく、より幅広いマーケティングニーズに対応するべくサービスラインアップを拡充…ワンストップ化**



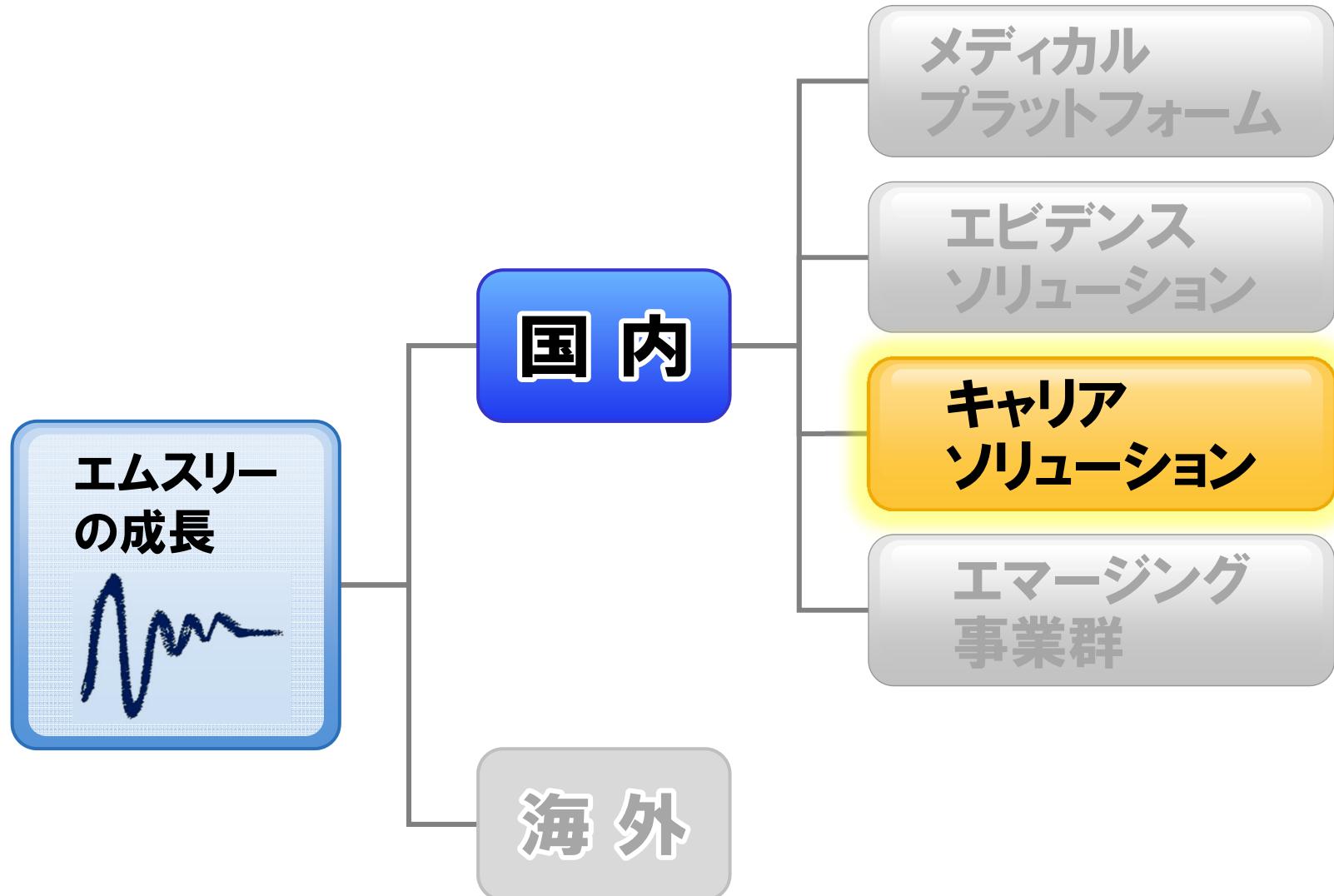
エビデンスソリューション業績推移

単位：百万円

■ 売上収益
■ セグメント利益



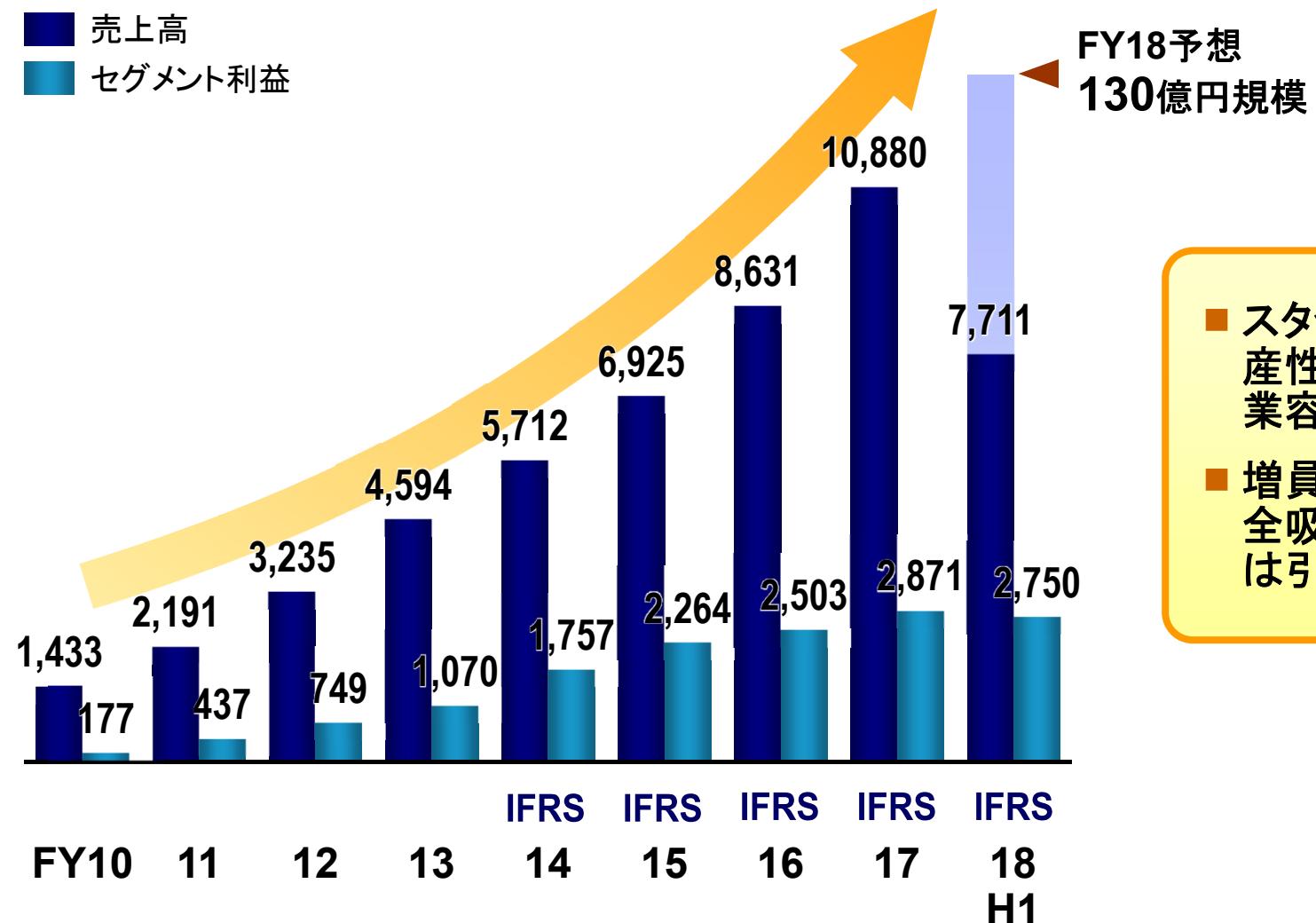
- 受注残は260億円と堅調に推移。受注の拡大に伴い、人材採用に先行投資
- 治験プロジェクトの進捗に加え、ノイエスの受注・利益が回復した事により利益が伸長
- 利益率は25%と高水準を維持



キャリアソリューション業績推移

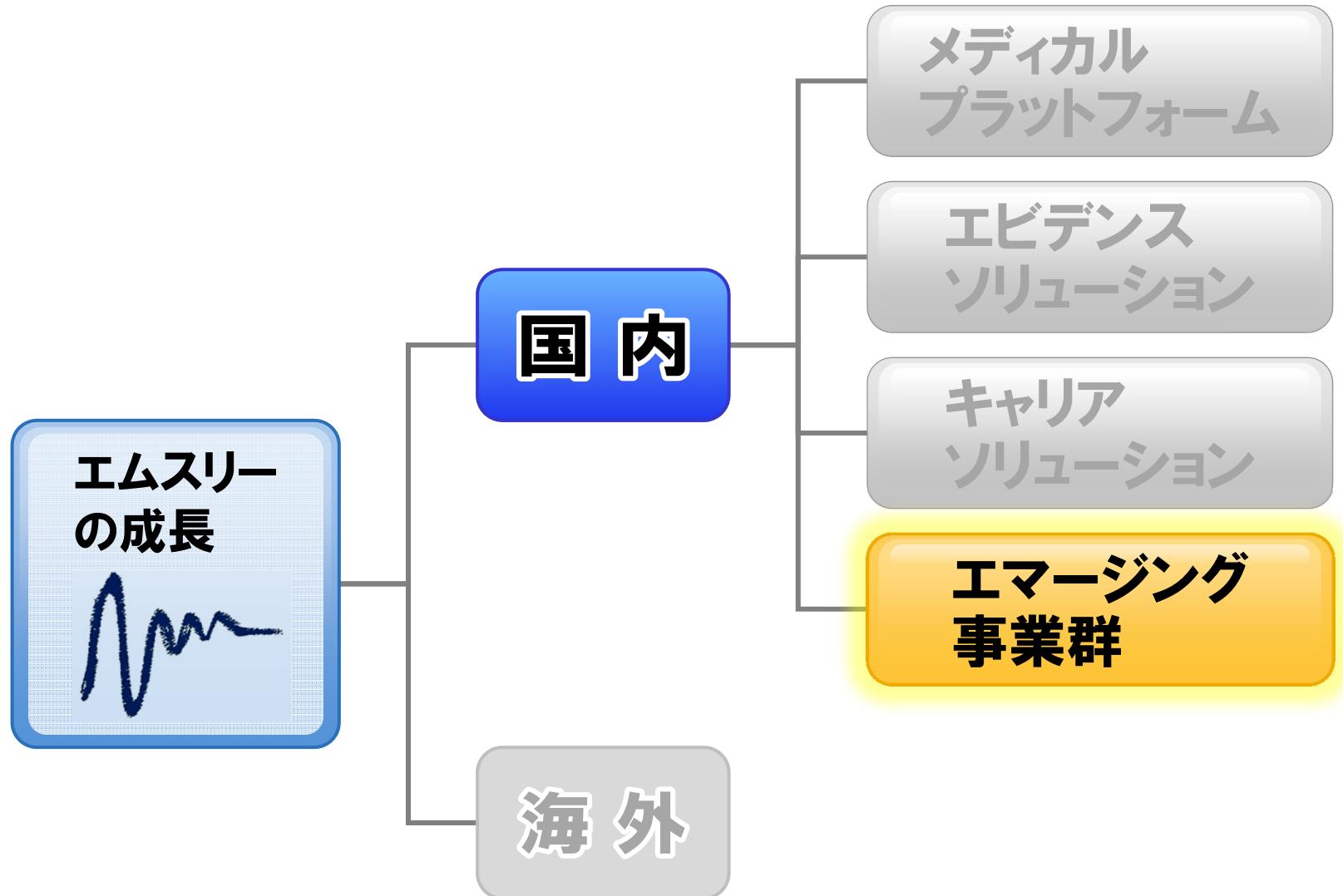
単位：百万円

■ 売上高
■ セグメント利益

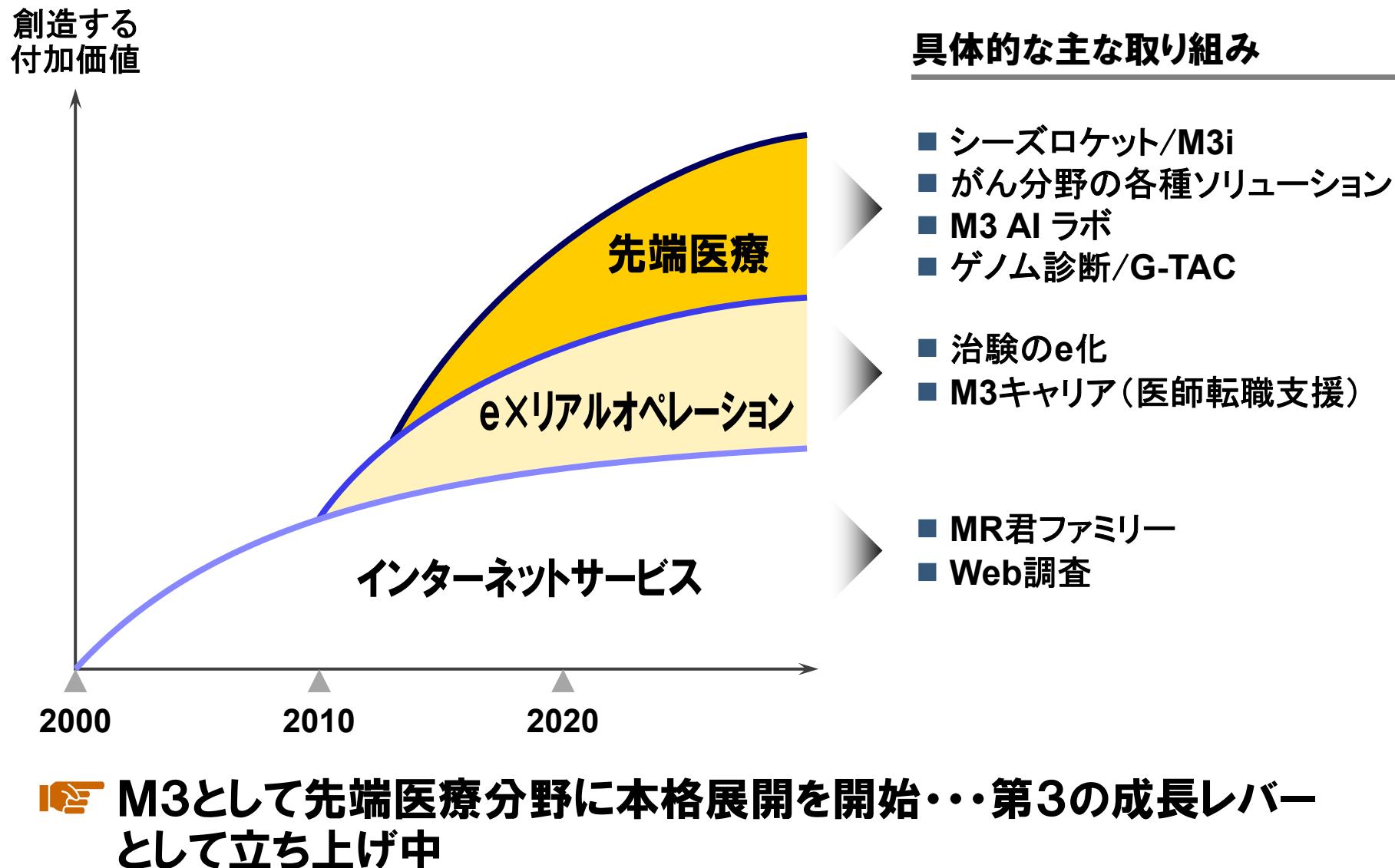


FY18予想
130億円規模

- 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
- 増員インパクトを完全吸収し、成長軌道は引き続き加速



M3の成長レバーの進化



多磨バイオ：申請進む

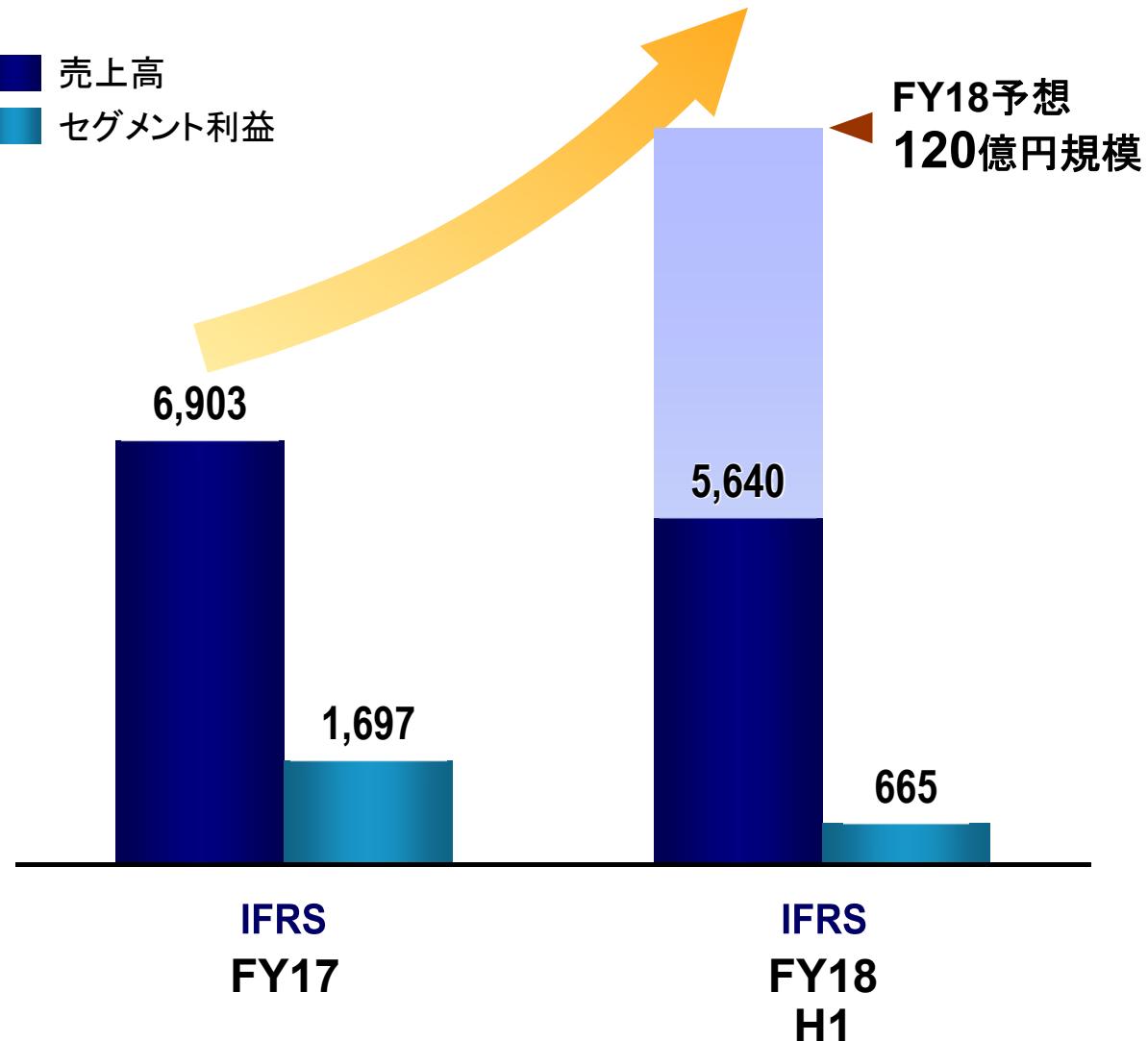


- 新規特許を登録
- デュラビーム®(人工硬膜)とペリビーム®(心膜シート)の海外申請済、審査対応中
- デュラビーム®、ペリビーム®に続き、第3のパイプライン開発準備中

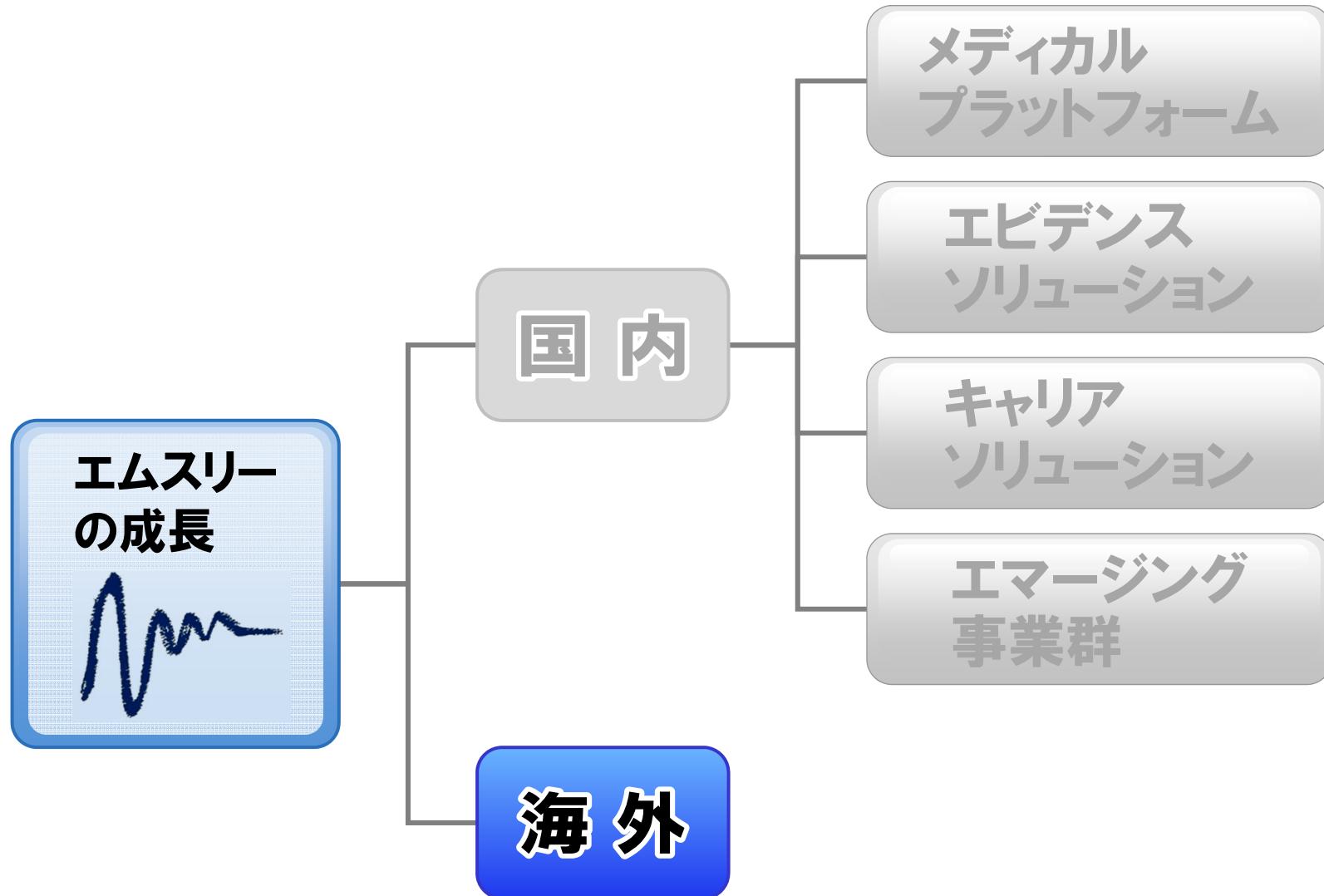
エマージング事業群業績推移

単位：百万円

- 売上高
- セグメント利益



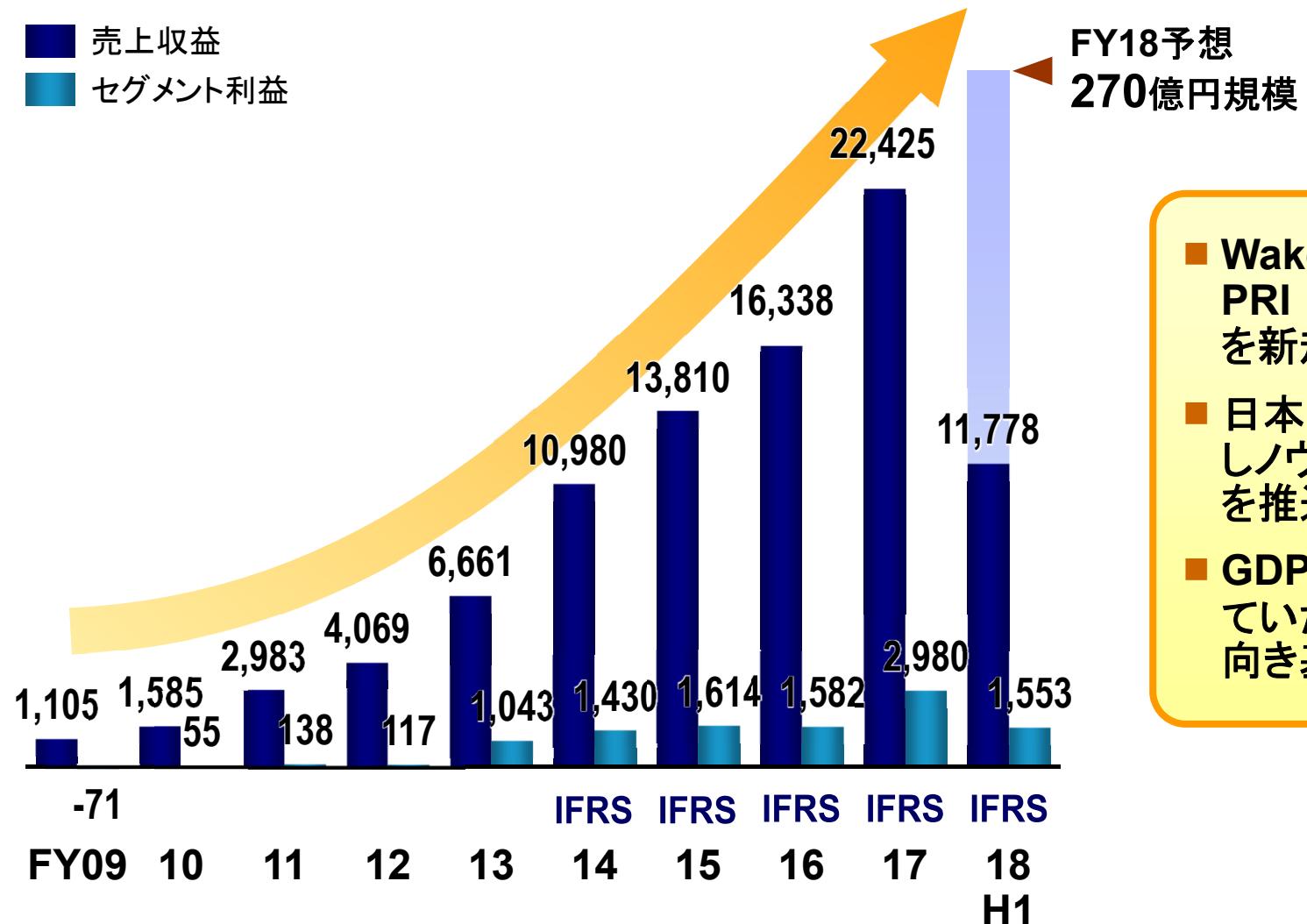
- 先端医療分野での取り組みが加速。デュラビーム事業の進捗は計画通り
- 各事業が順調に成長、次の成長ドライバーも拡大中



海外業績推移

単位：百万円

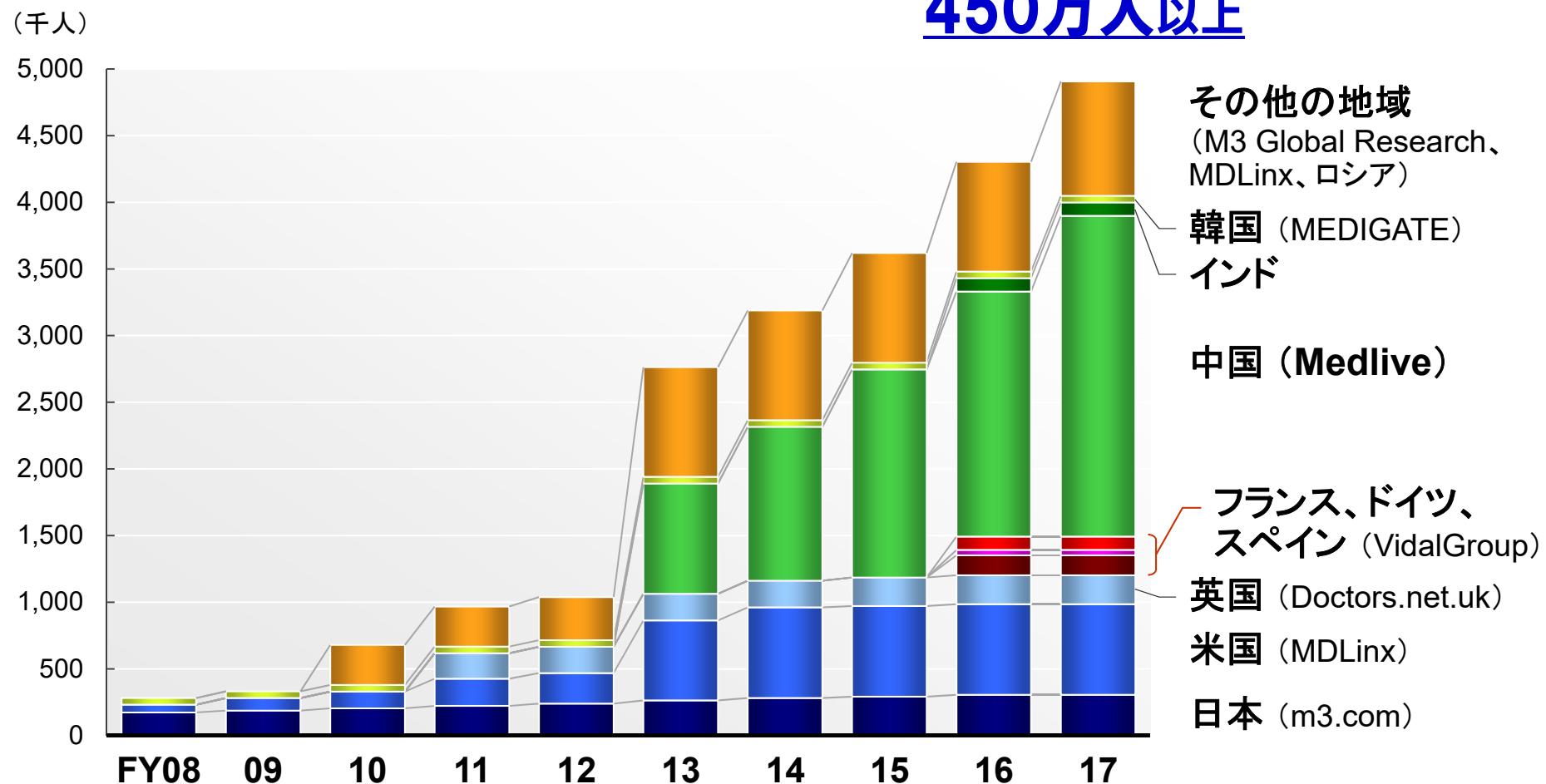
- 売上収益
- セグメント利益



- Wake ResearchとPRI (US治験事業)を新規に連結
- 日本から人材を派遣しノウハウも共有化を推進
- GDPR対応で出遅れていた調査事業も上向き基調

医師会員・調査パネルの推移（グローバル）

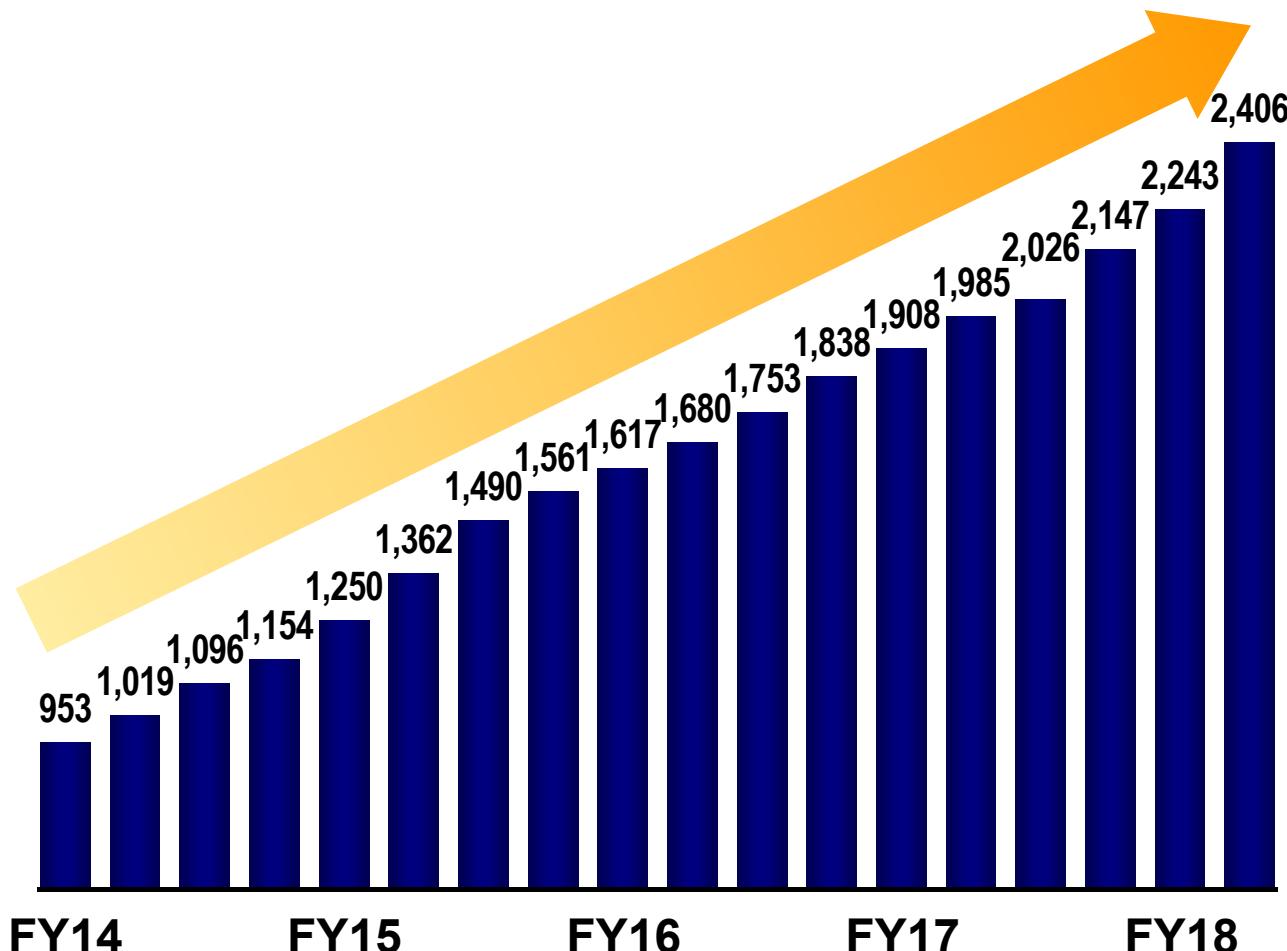
全世界で
450万人以上



➡ 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

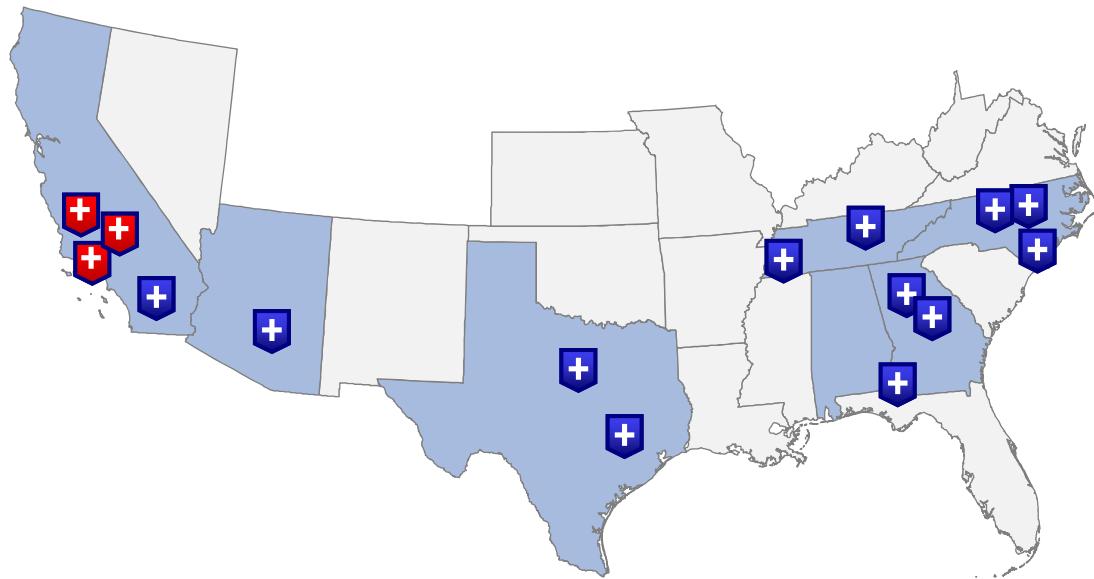
単位: 千人



- 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、内資系へのアップロードも開始
- 医師向け転職支援も開始

サイトの会員数は240万人強。中国全土の医師の大半をカバー

Wakeに続きPRIの買収による米国治験事業拡大



- 治験支援事業市場規模：140億ドル
- 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。
PRIの買収により、さらに3施設をグループに追加

M3の成長戦略と先行投資

事業領域の拡大と成長ポテンシャル

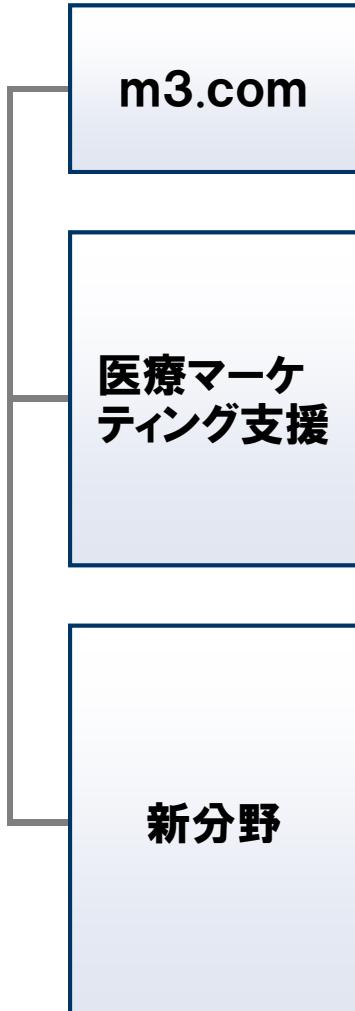
	2010	2014	2018
国：	3	5 (1.5倍)	10 (3倍)
事業タイプ数：	6	10 (1.5倍)	26 (4倍)
展開事業数： (タイプ×国)	10	18 (2倍)	41 (4倍)
売上(億円)：	140	369 (2.5倍)	945 (7倍)



過去8年で7倍の成長、今後もまだ10~20倍以上の成長ポテンシャル(TAM *)があると認識…これまでと同様の成長ペースを目指す

* Total addressable market (最大市場規模)

プラットフォームを中心とした先行投資



医師向けサイトm3.comの強化

サイト運営チーム人員数前年比+37%、モバイルも強化



製薬マーケティング関連のチーム強化（人件費先行）

チーム人数は17年Q2と比較すると+62%



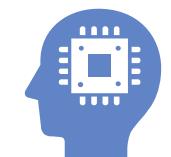
大型案件、成功報酬型への転換

提案が大型化、大型成功報酬型プロジェクトを2件ローンチ



AI分野への先行投資

自社エンジンの開発、業界標準プラットフォームの展開



他の新規サービス開発

1. M3PSPの加速、2. 電子カルテの本格展開、3. 7P事業の進展、Y'sの買収、など多方面で事業展開



積極的な先行投資を継続

プラットフォームを中心とした先行投資

m3.com

医師向けサイトm3.comの強化

サイト運営チーム人員数前年比+37%、モバイルも強化



医療マーケティング支援

製薬マーケティング関連のチーム強化（人件費先行）

チーム人数は17年Q2と比較すると+62%



新分野

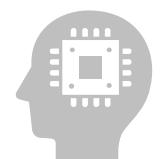
AI分野への先行投資

自社エンジンの開発、業界標準プラットフォームの展開

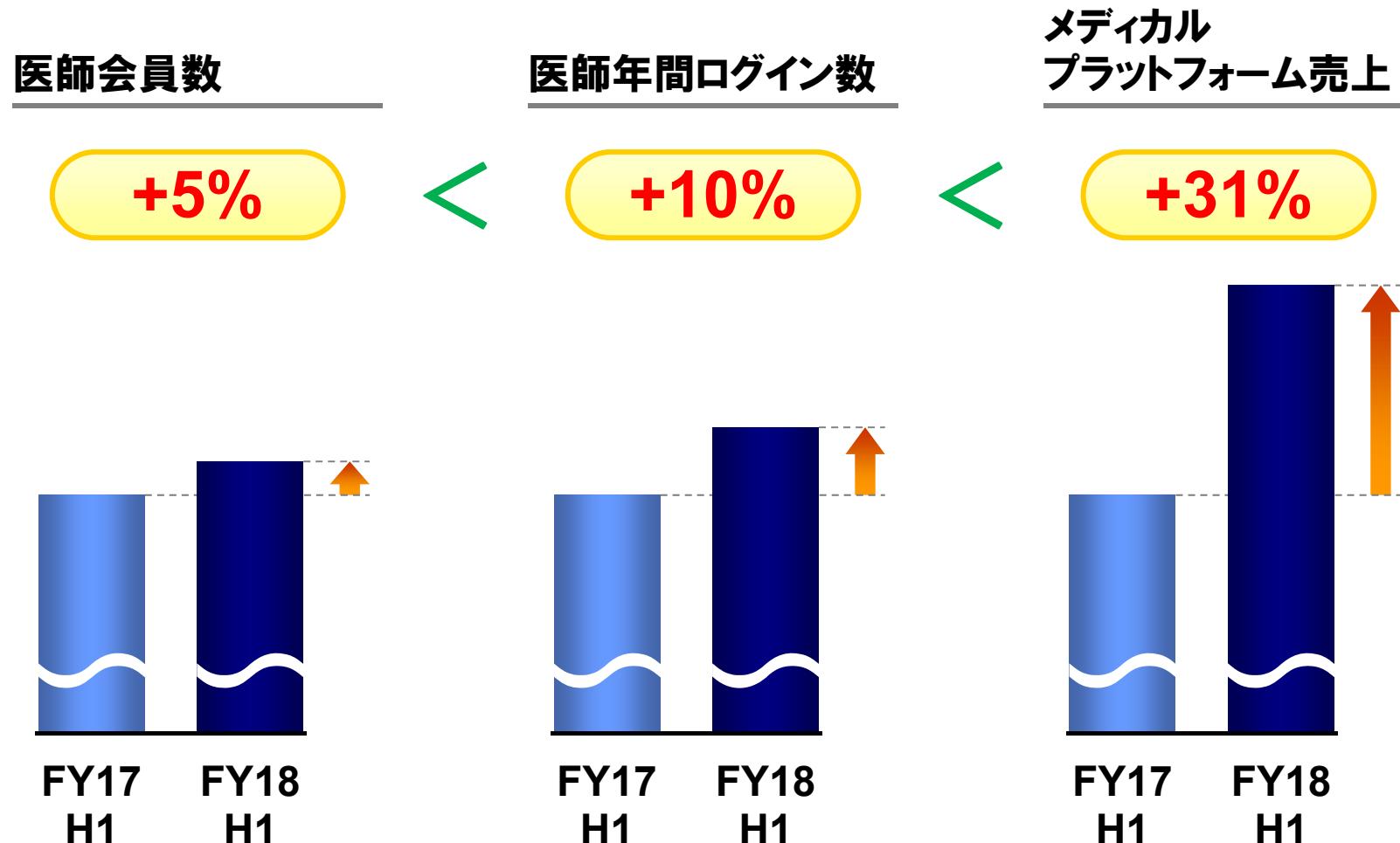


他の新規サービス開発

1. M3PSPの加速、2. 電子カルテの本格展開、3. 7P事業の進展、Y'sの買収、など多方面での事業展開



m3.com: プラットフォーム力の継続的向上



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

プラットフォームを中心とした先行投資

m3.com

医療マーケティング支援

新分野

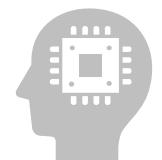
医師向けサイトm3.comの強化
サイト運営チーム人員数前年比+37%、モバイルも強化

製薬マーケティング関連のチーム強化（人件費先行）
チーム人数は17年Q2と比較すると+62%

大型案件、成功報酬型への転換
提案が大型化、大型成功報酬型プロジェクトを2件ローンチ

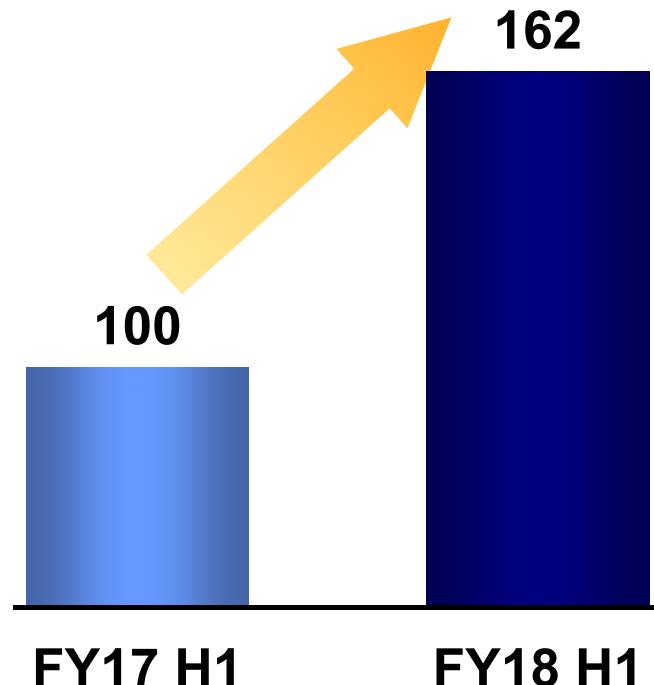
AI分野への先行投資
自社エンジンの開発、業界標準プラットフォームの展開

他の新規サービス開発
1. M3PSPの加速、2. 電子カルテの本格展開、3. 7P事業の進展、Y'sの買収、など多方面での事業展開



マーケティングチームの強化

マーケティングサービス
営業FTE* (指数)



- 製薬マーケティング関連のチーム強化
... 人件費の方が先行、チームは着実に拡大中
- 提案数増など、人材強化による初期段階の貢献が見えてきている

 営業リソースは継続的に拡大。今後さらに伸びる予想。売上展開はQ4以降

* FTE=Full Time Equivalent

ソリューションの進化



 プロジェクトも大型・長期・成功報酬案件も増えつつあり、企業のパートナーとしての位置づけとなりつつある。アップサイドが更に伸びている

プラットフォームを中心とした先行投資

m3.com

医療マーケティング支援

新分野

医師向けサイトm3.comの強化

サイト運営チーム人員数前年比+37%、モバイルも強化



製薬マーケティング関連のチーム強化（人件費先行）

チーム人数は17年Q2と比較すると+62%



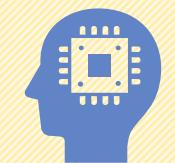
大型案件、成功報酬型への転換

提案が大型化、大型成功報酬型プロジェクトを2件ローンチ



AI分野への先行投資

自社エンジンの開発、業界標準プラットフォームの展開

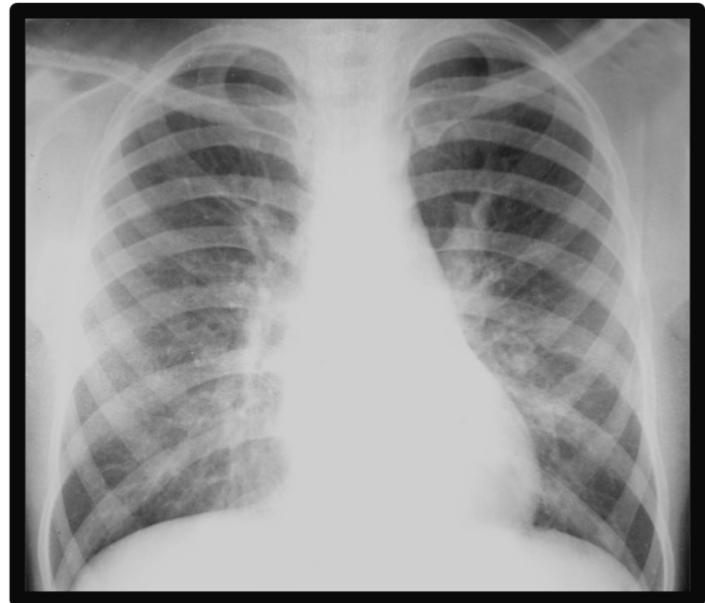


他の新規サービス開発

1. M3PSPの加速、2. 電子カルテの本格展開、3. 7P事業の進展、Y'sの買収、など多方面での事業展開



M3 A.I.: 診断エンジンの開発



- 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はどのプレー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

プラットフォームを中心とした先行投資

m3.com

医療マーケティング支援

新分野

医師向けサイトm3.comの強化

サイト運営チーム人員数前年比+37%、モバイルも強化



製薬マーケティング関連のチーム強化（人件費先行）

チーム人数は17年Q2と比較すると+62%



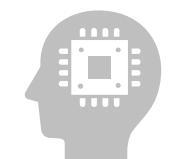
大型案件、成功報酬型への転換

提案が大型化、大型成功報酬型プロジェクトを2件ローンチ



AI分野への先行投資

自社エンジンの開発、業界標準プラットフォームの展開



他の新規サービス開発

1. M3PSPの加速、2. 電子カルテの本格展開、3. 7P事業の進展、Y'sの買収、など多方面で事業展開



Patient Support Program

1: M3PSP

AskDoctors

日本最大級の医師相談サービス



ベストドクター
セレクション

医師が勧める名医・優れた医療機関をレポート



医療アクセス
支援

専任スタッフと専門医が適切な医療を見極め、アクセス支援



P5がんゲノム
レポート

遺伝子解析により適切な治療をサポート



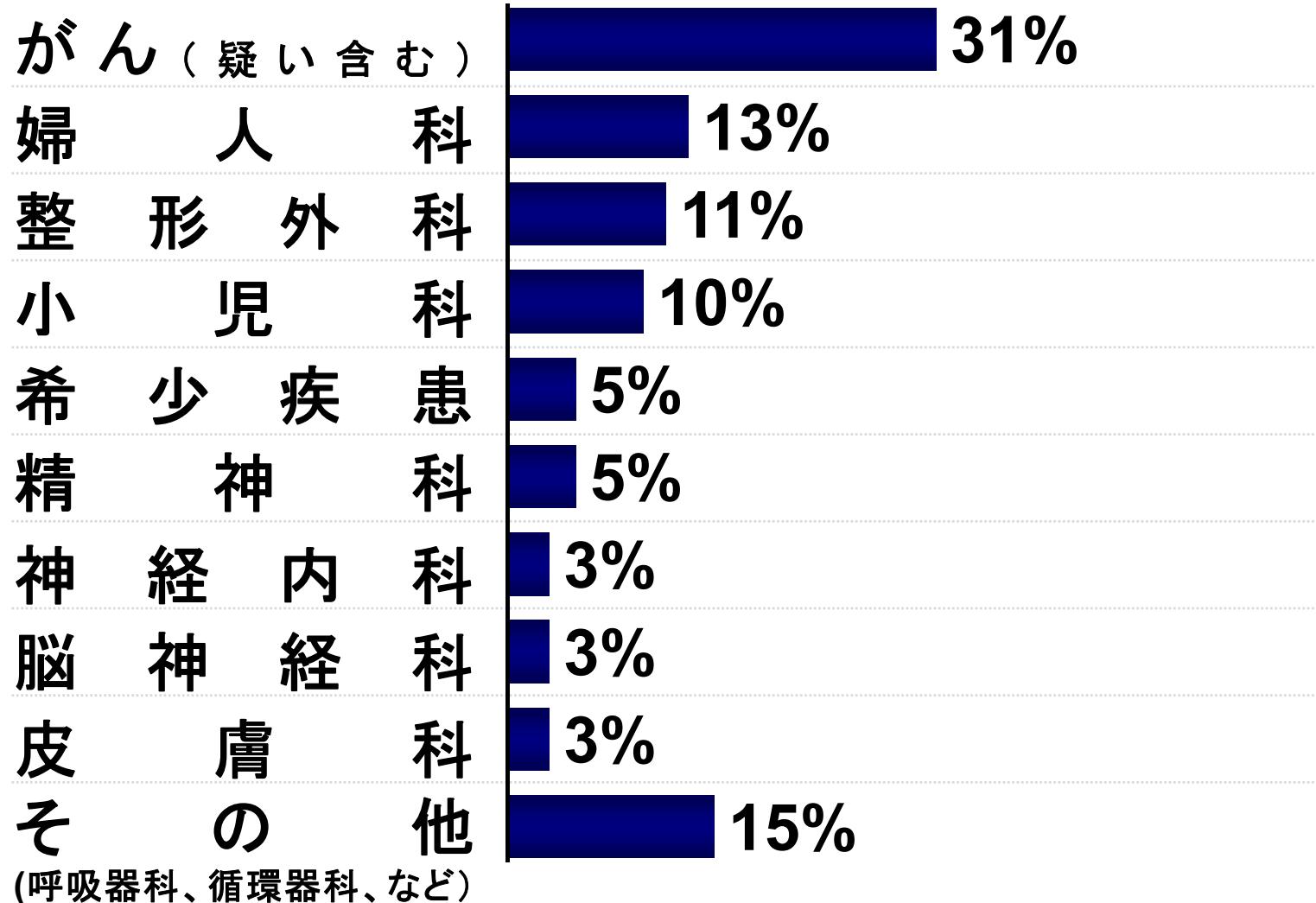
M3PSPは上記4つのサービスを包括的に提供する企業向けサービス

NPS® 業界トップスコア企業との比較

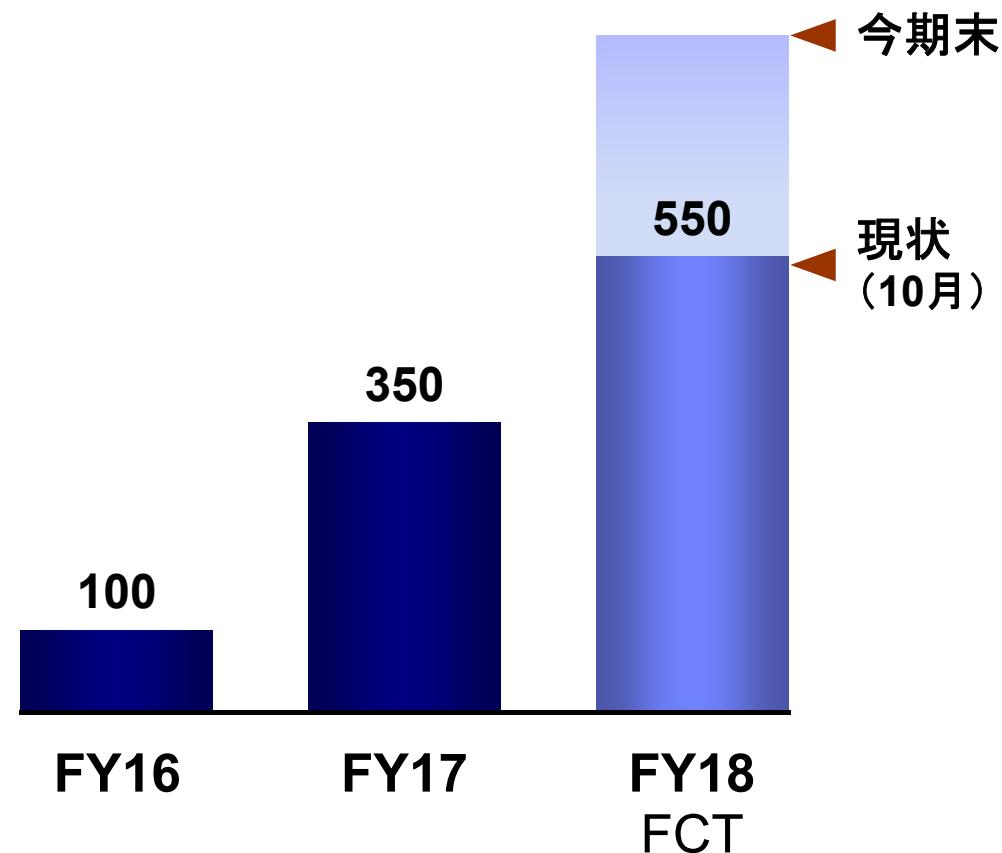
1: M3PSP



疾患カテゴリー別の相談件数



電子カルテ導入件数



- クラウド型電子カルテで導入数No.1*
- 全カルテ市場で新規導入シェア2位*、導入ペースも加速化
- 現時点で760万人分のカルテ情報
- AIを活用した最新モデル

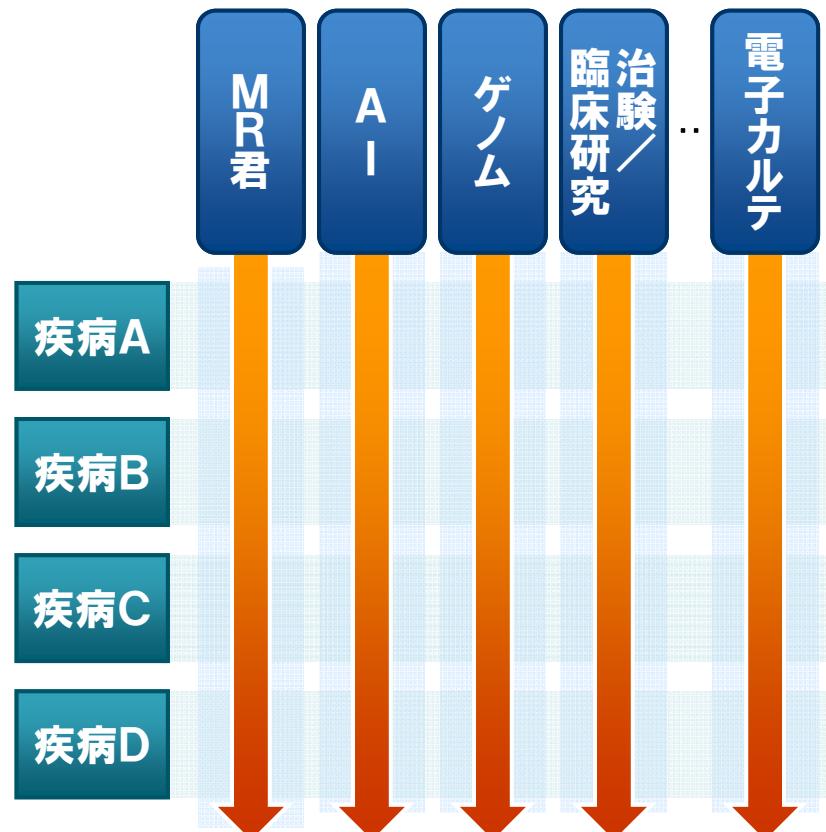
 今期中に1000万人分の患者カルテプラットフォームに。

*出所: m3.com 調査

新たな付加価値創出の方向性

3: 7P

従来のアプローチ

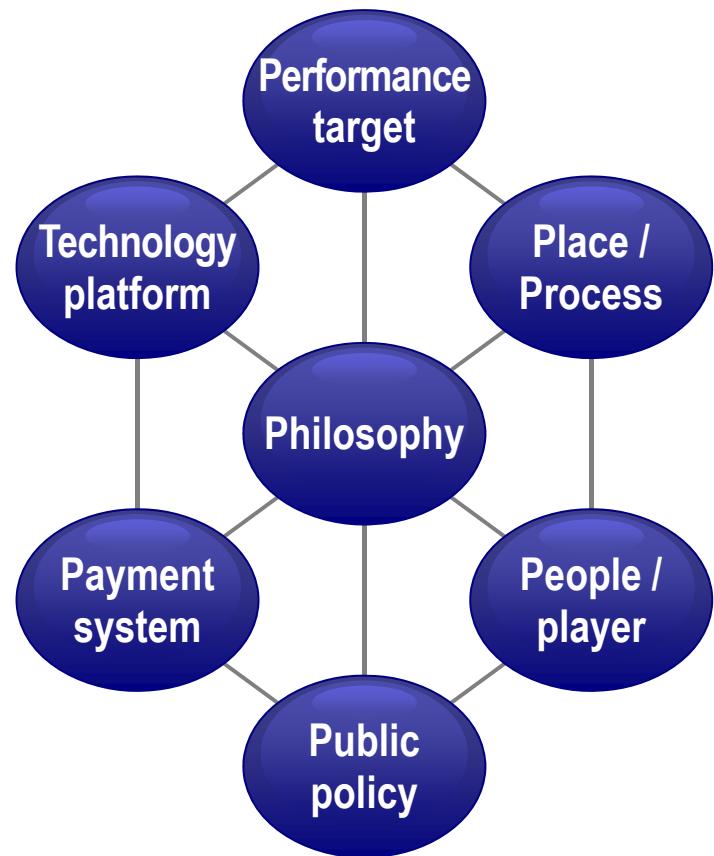


- 個々サービス、機能の強化、立ち上げ...点

今後強化するアプローチ



- 疾病、医療課題の解決を強化...線



**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

分 野

M3としての課題解決方向



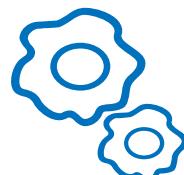
脳梗塞

- 心房細動のAI診断エンジン開発中
- リハビリ施設を運営するY'sを買収



希少疾患

- 患者の発見を始めとする臨床研究などを実施中



その他
疾患

- 様々なテーマの探索を開始:
 - 子宮頸がん
 - AI検診による病気の早期発見
 - 薬物応答性、など

2つのプロジェクトが進行中、今後も更に増える予定。
将来的な売上ポテンシャルは数百億円…



設立	2014年
主な事業内容	脳卒中後遺症向けの保険外リハビリ施設「脳梗塞リハビリセンター」運営
従業員	約110人
店舗	関東中心に全10店舗
売上	2016年度: 428百万円 2017年度: 639百万円



■ マンツーマンの徹底的なサービス

- 2時間/回のマンツーマンリハビリで確実に結果を出す
- 病院と違い「生活できれば良い」でなく、なりたい状態を実際にイメージしてそこに向けたリハビリを行う
- 60日プランで週2回の施術を行い税込30万円のプランが主力商品

■ 顧客からの高い評価

- 初回体験後の本格購入率70%
- リピート率68%(含アフターメンテナンス)

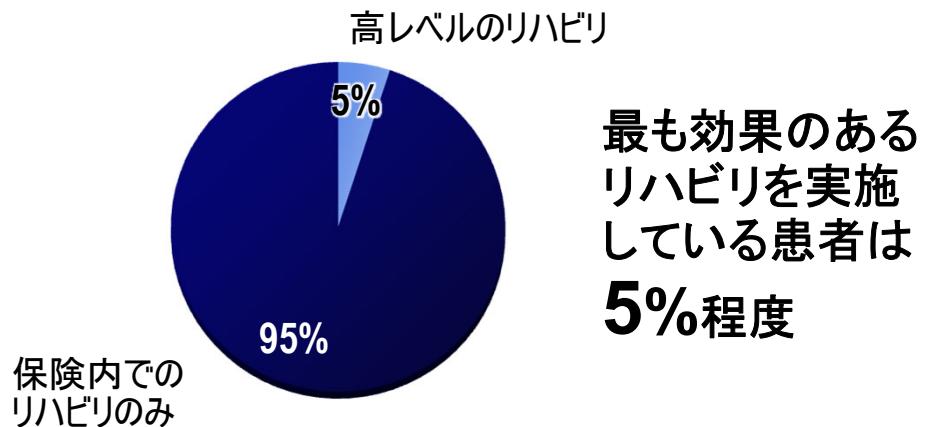


脳梗塞の現状

- 患者数: 120万人
- 医療費: 1.2兆円
- 介護費などの社会コスト:
5~10兆円
(推計)
- 年間費用:
10兆円以上

リハビリ

課題



M3の事業機会

- 効果のある自費リハビリの普及
- リハビリに関する薬剤の併用促進

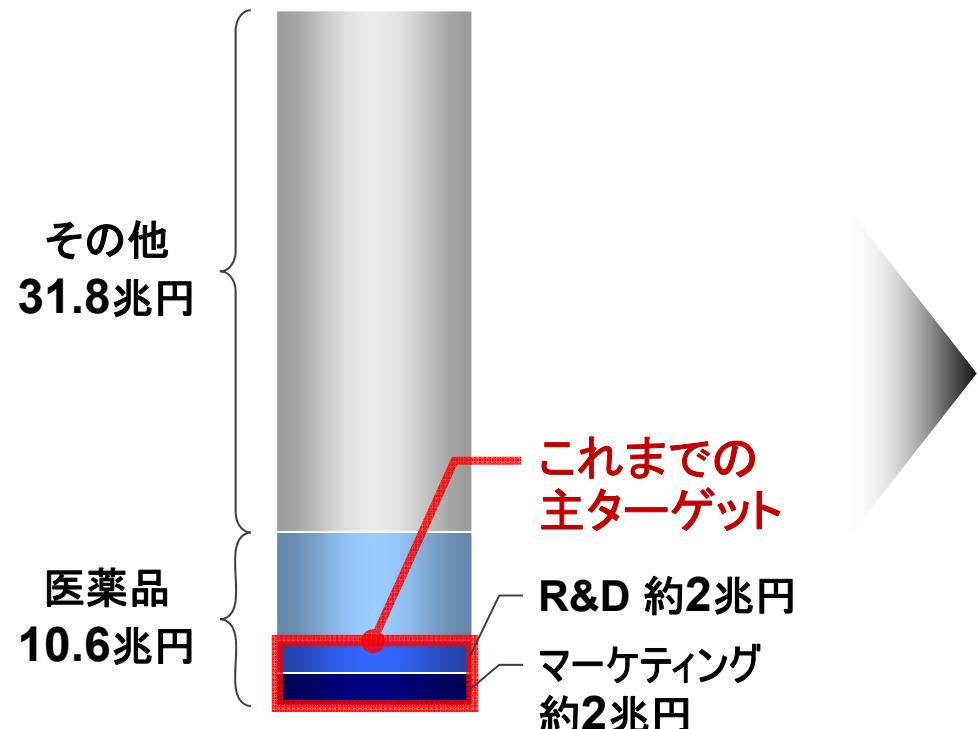
 疾患の問題を細分化、パートごとのソリューションを組み合わせ、全体を改善

ターゲットとする市場の拡大

3: 7P

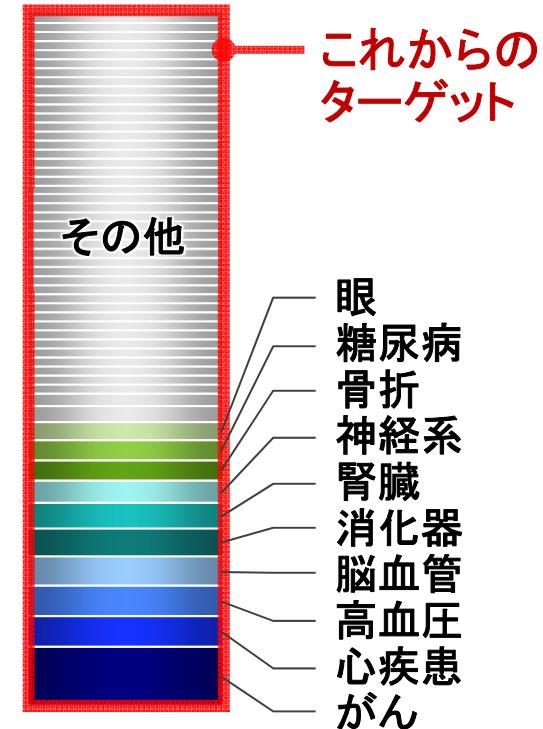
従 来

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。

事業領域の拡大と成長ポテンシャル

	2010	2014	2018
国：	3	5 (1.5倍)	10 (3倍)
事業タイプ数：	6	10 (1.5倍)	26 (4倍)
展開事情数： (タイプ×国)	10	18 (2倍)	41 (4倍)
売上(億円)：	140	369 (2.5倍)	945 (7倍)

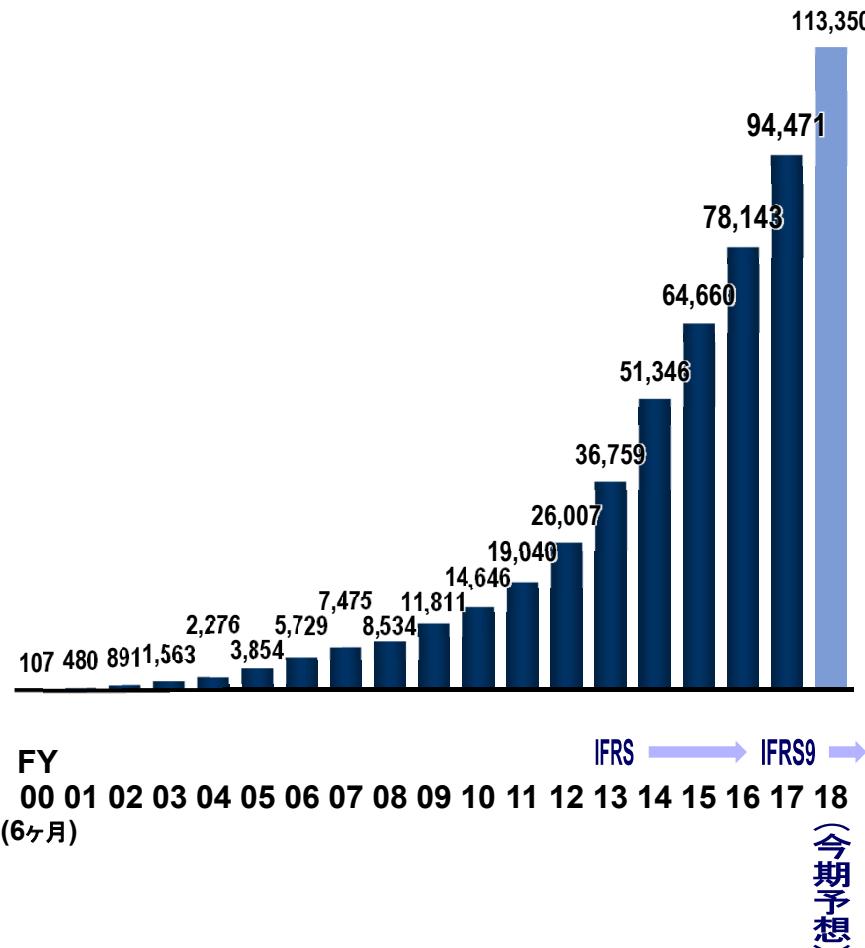


現在に対し10～20倍以上ある成長ポテンシャルを着実に実現するため、M&Aも含め積極的な先行投資を継続していく方針

エムスリーの業績推移

売上収益

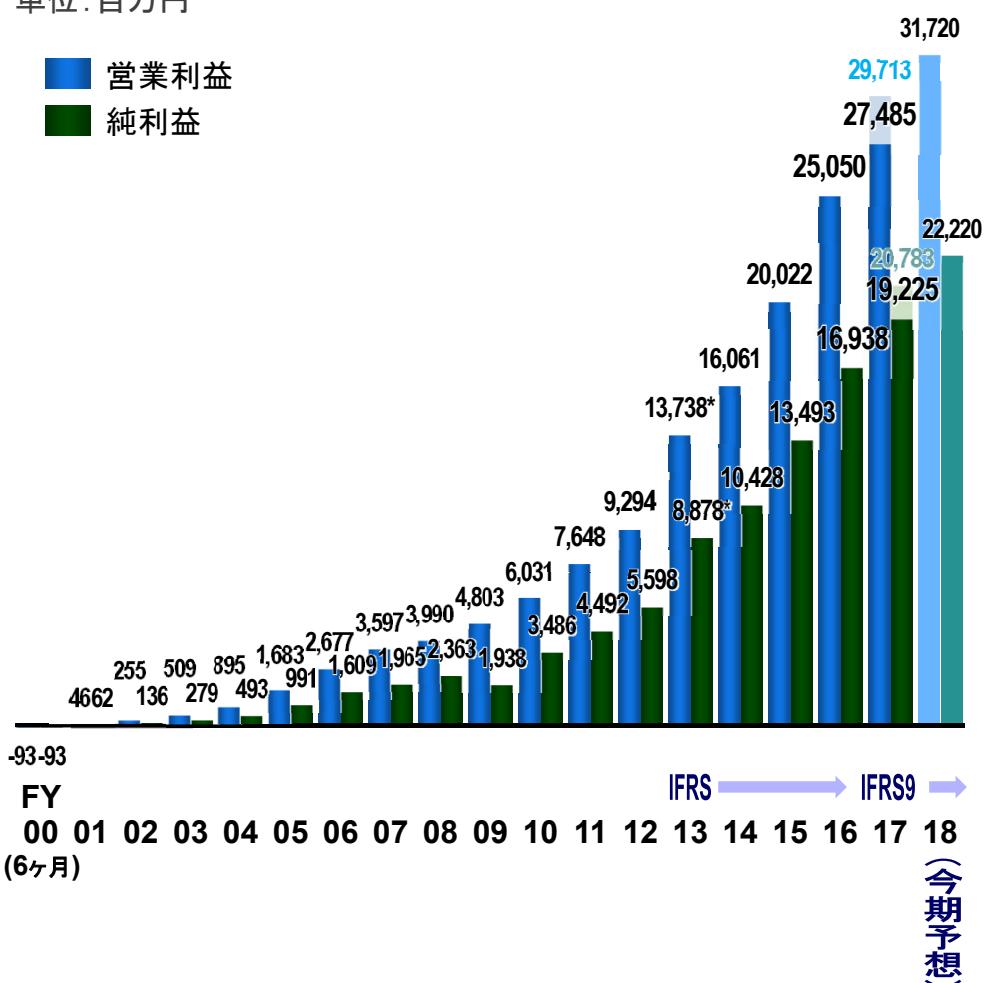
単位:百万円



営業利益・純利益

単位:百万円

■ 営業利益
■ 純利益



* IFRS9号(金融商品)の適用にあわせ、FY17実績をリストート

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