
エムスリー株式会社

会社説明資料

2019年4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 連結業績

IFRS9ベース

単位：百万円

	FY2017	FY2018	前年比
売上高	94,471	113,059	+20%
営業利益	27,486	30,800	+12%
税引前利益	27,472	30,942	+13%
純利益	19,225	21,346	+11%

2018年度 連結業績(セグメント別)

単位: 百万円

		FY2017	FY2018	前年比	
国内	メディカルプラットフォーム	売上収益	34,306	41,248	+20%
		利益	15,366	15,391	+0%*
	エビデンスソリューション	売上収益	22,084	22,633	+3%
		利益	5,532	5,985	+8%
	キャリアソリューション	売上収益	10,880	13,710	+26%
		利益	2,871	3,847	+34%
	エマージング事業群**	売上収益	6,903	12,692	+84%
		利益	1,697	2,484	+46%
海外	売上収益	22,425	25,124	+12%	
	利益	2,980	3,638	+22%	

4Qは前年比
+22%の増益

医師、薬剤師ともに好調

次の成長ドライバーが加速局面

* 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

2018年度 第4四半期サマリー

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、売上は前年比+20%、大型案件の進捗により利益も4Qは前年比プラスに転換
- 積極的な先行投資を継続しながら、来期は増益幅を拡大

エビデンス ソリューション

- 売上利益共に前年比プラス成長。営業利益率は26%
- 受注残は260億円と堅調に推移

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堅調、売上137億円(前年比+26%)、営業利益も38億円(前年比+34%)と順調に推移

エマージング 事業群

- 複数の新規ビジネスが急成長期に入りつつある
- 先端医療分野での取り組みが加速

海外

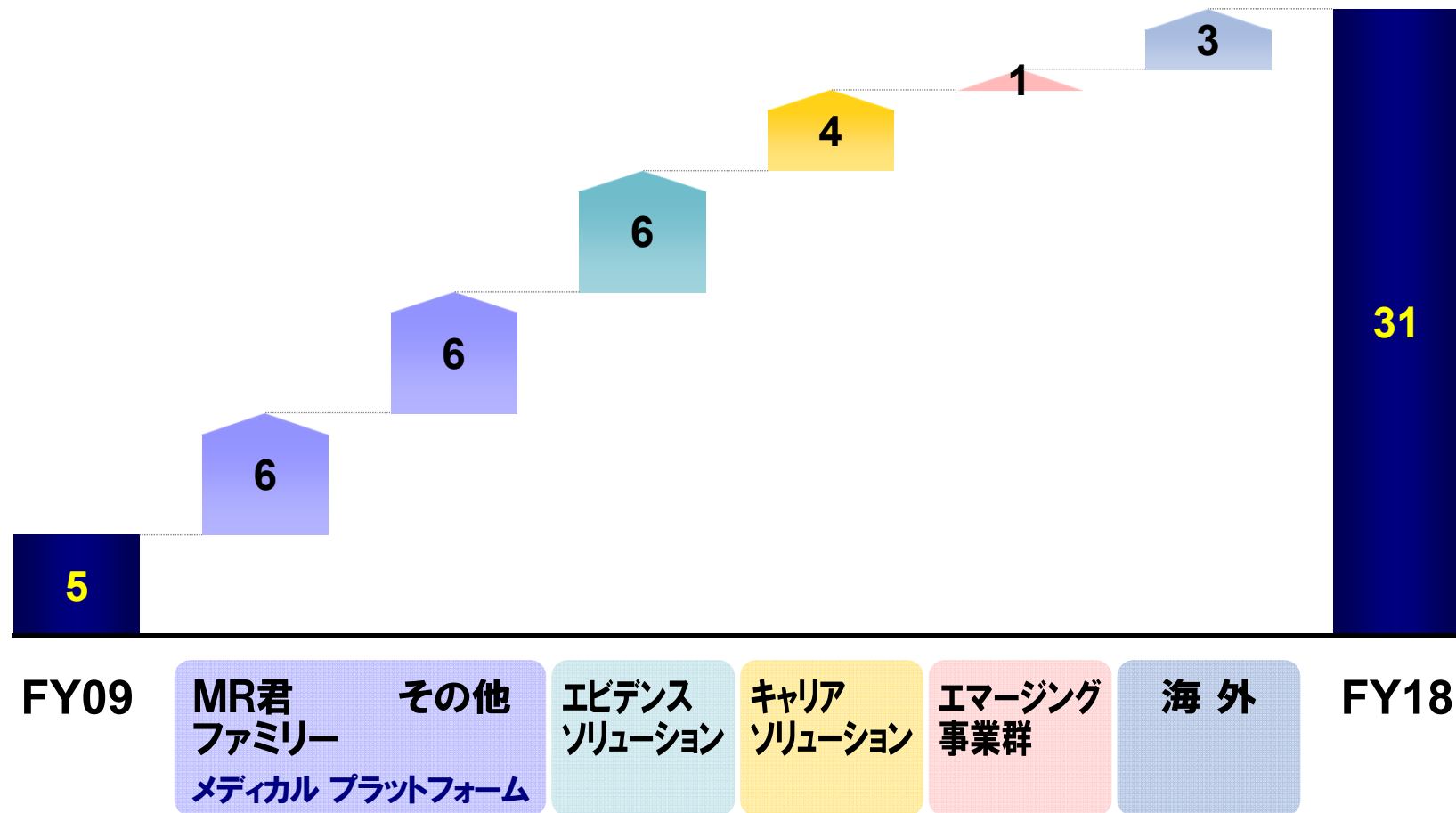
- 売上251億円(前年比+12%)、営業利益36億円(前年比+22%)と売上・利益共に続伸

先行投資

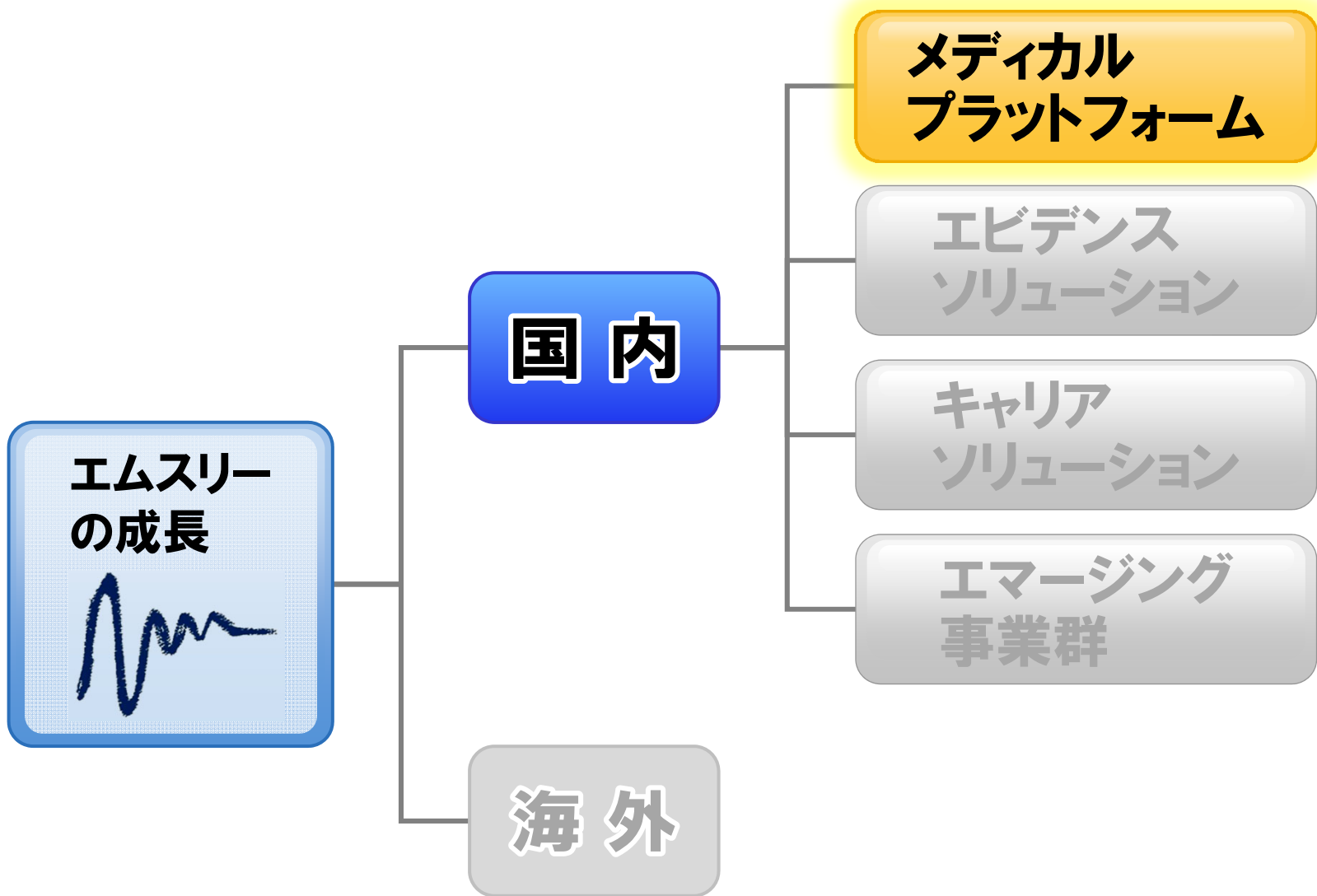
- 成長への種まきは順調に進展。既存事業のオーガニックな成長に加え、来期で増益インパクト(将来は数百億円規模のポテンシャルが存在と認識)

各セグメントの利益成長への貢献度（FY09 → FY18）

単位：十億円

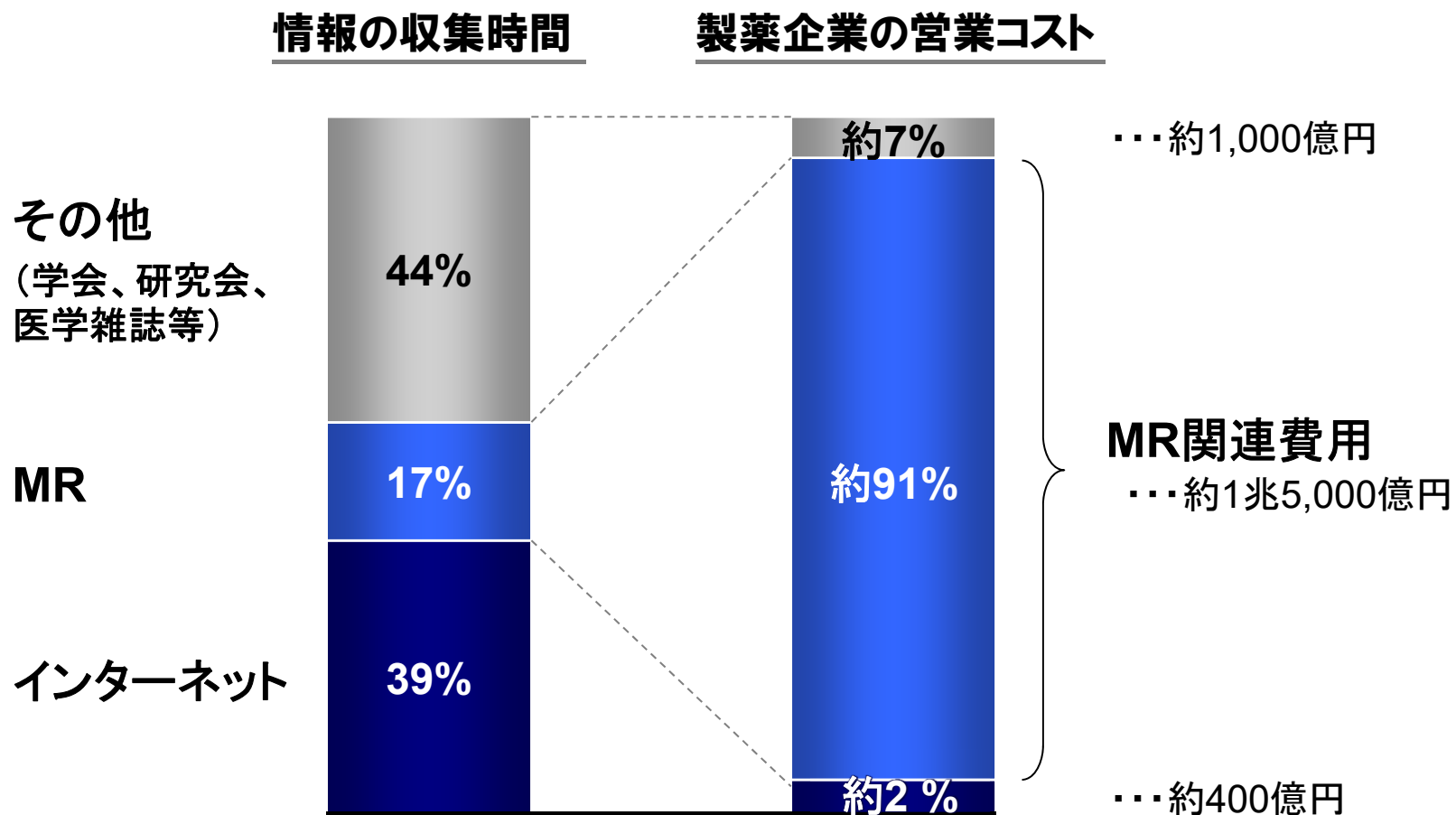


👉 全てのセグメントが利益成長のドライバー、MR君ファミリーは成長を続けているが、成長への寄与度は23%



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**

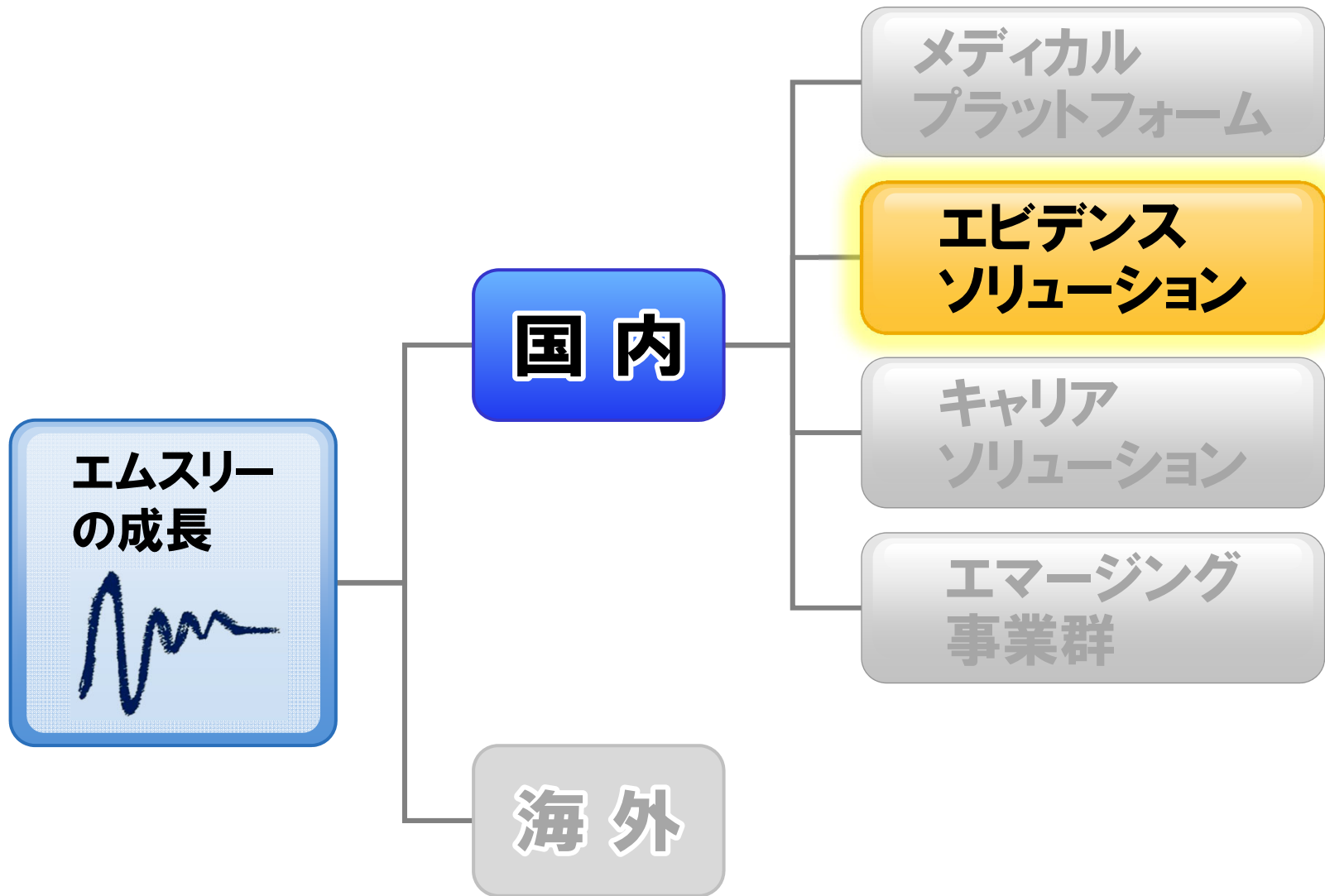
メディカルプラットフォーム サービス

- 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



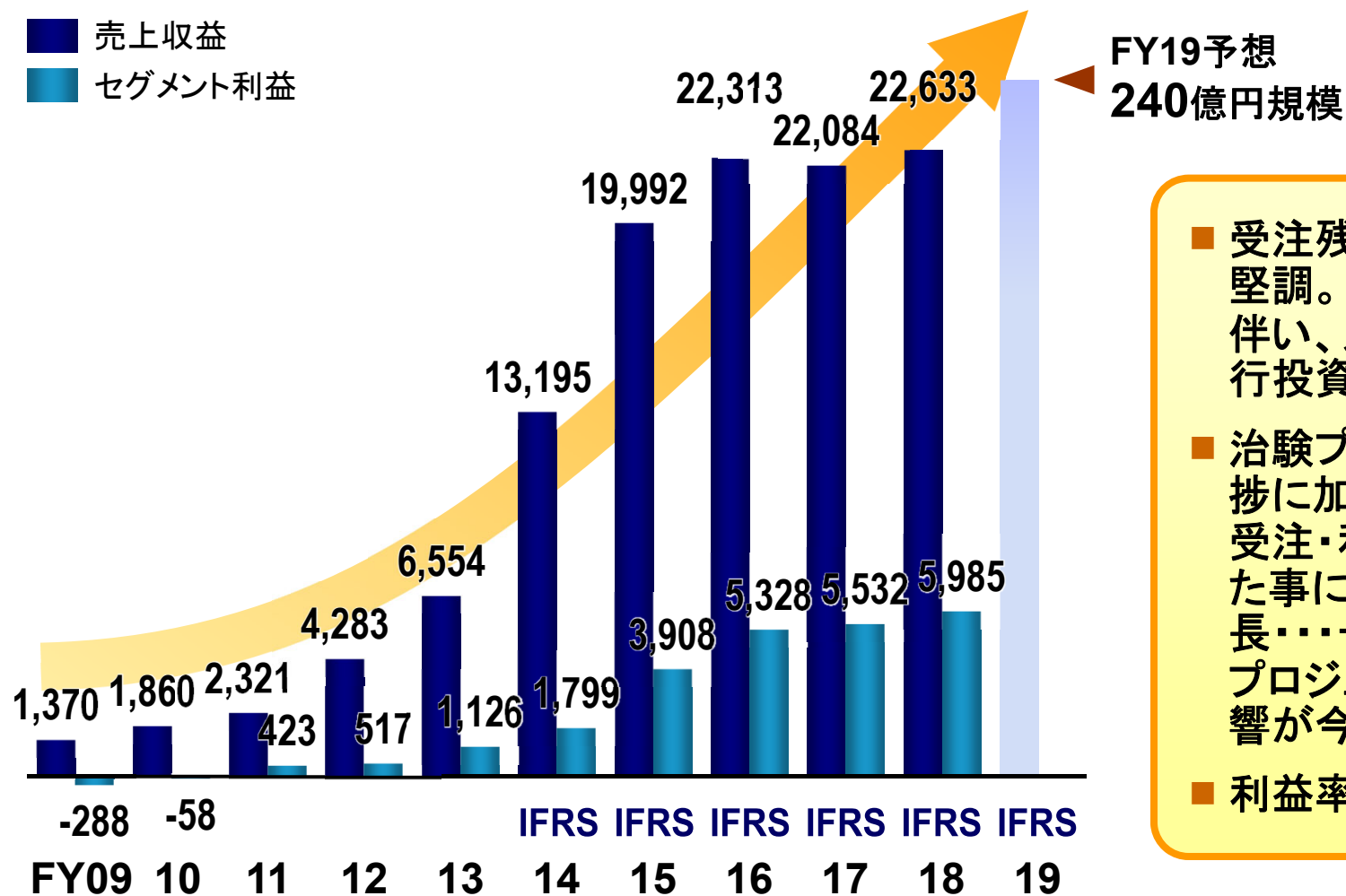
👉 情報伝達（従来のMR君）だけではなく、より幅広いマーケティングニーズに対応するべくサービスラインアップを拡充・・・ワンストップ化



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

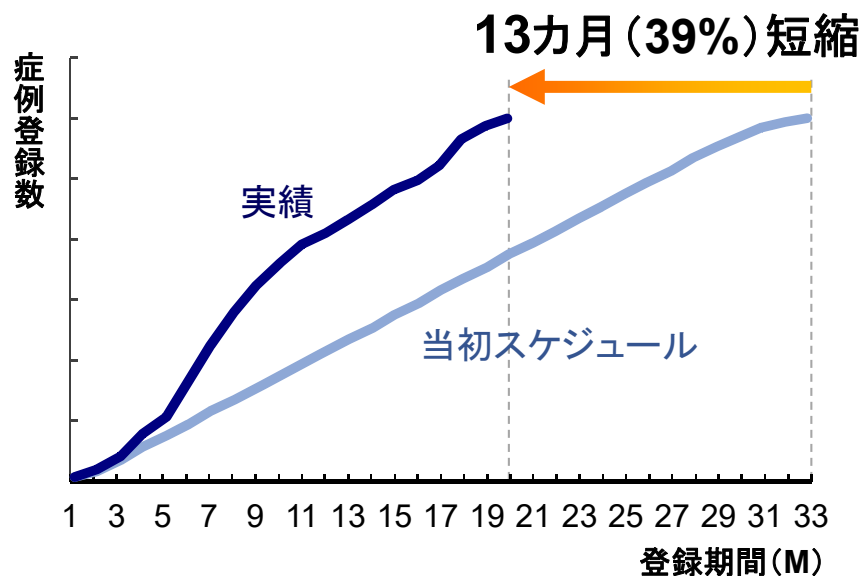


- 受注残は260億円と堅調。受注の拡大に伴い、人材採用に先行投資
- 治験プロジェクトの進捗に加え、ノイエスの受注・利益が回復した事により利益が伸長……一方で大型PVプロジェクト終了の影響が今後発生
- 利益率は26%

M3グループによる治験期間短縮実績

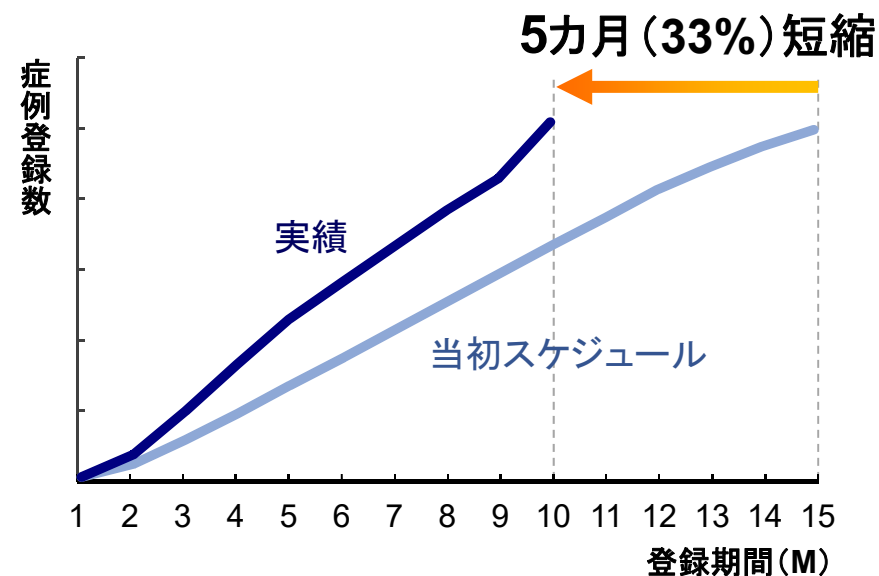
- 治験君を活用、高いモチベーションの医師の所属施設が試験に参加
- 加えて、試験の進捗をWebマーケティング流に管理
(高速PDCA、コンバージョンマネジメント、ITツールの活用)

国際共同治験・生活習慣病領域

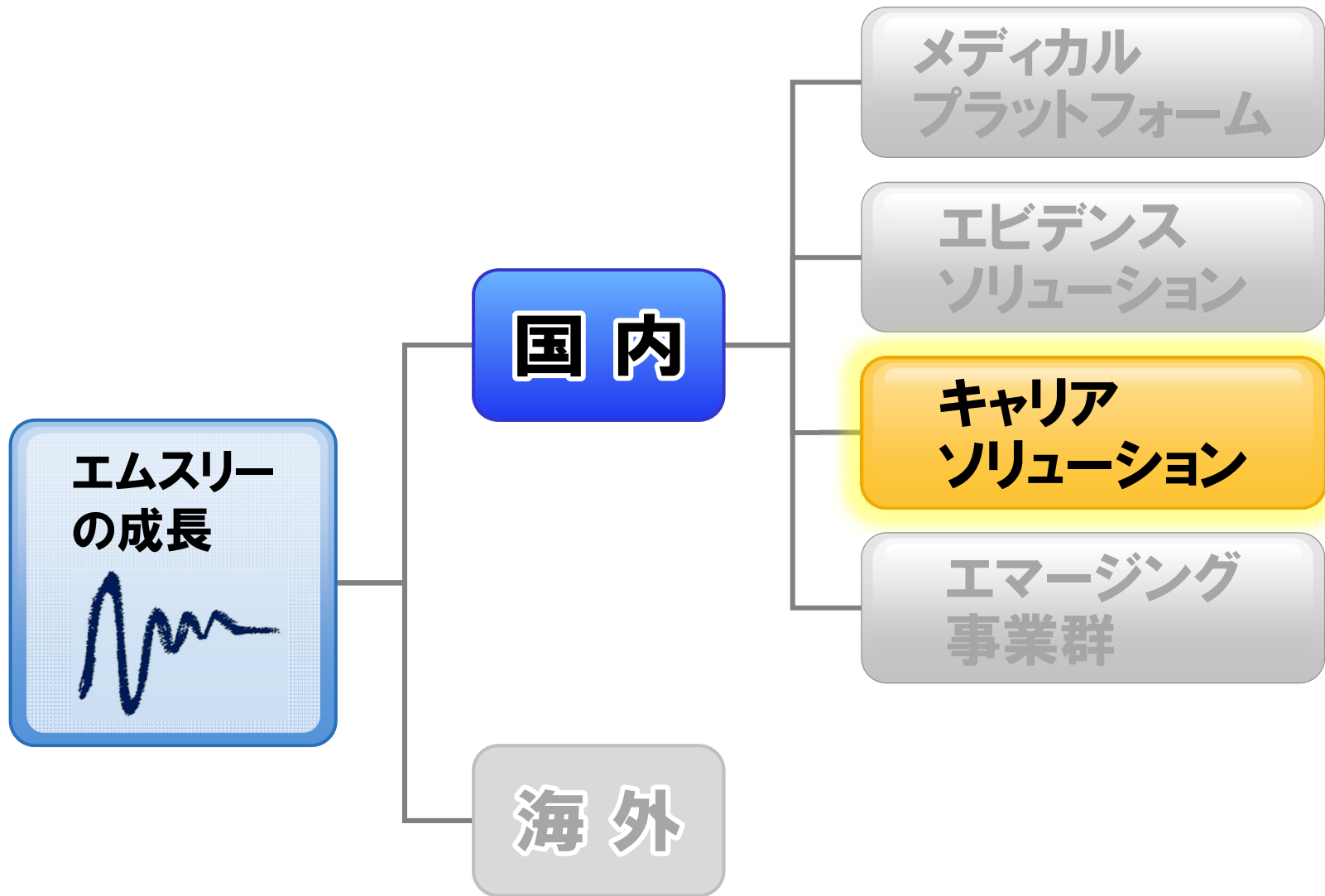


症例登録期間**33カ月**に対し、
20カ月で登録終了

国内治験・生活習慣病領域

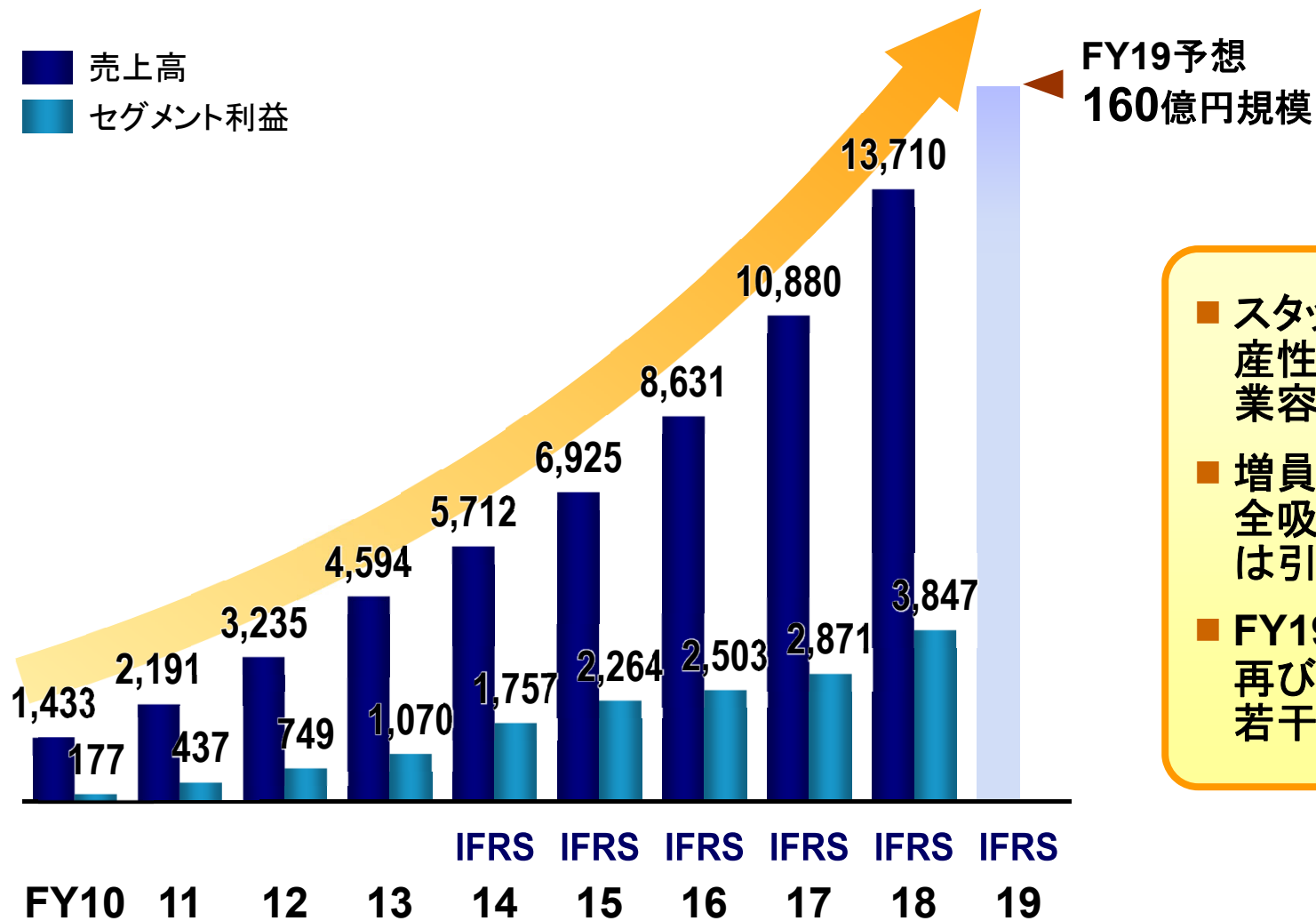


症例登録期間**15カ月**に対し、
10カ月で登録終了

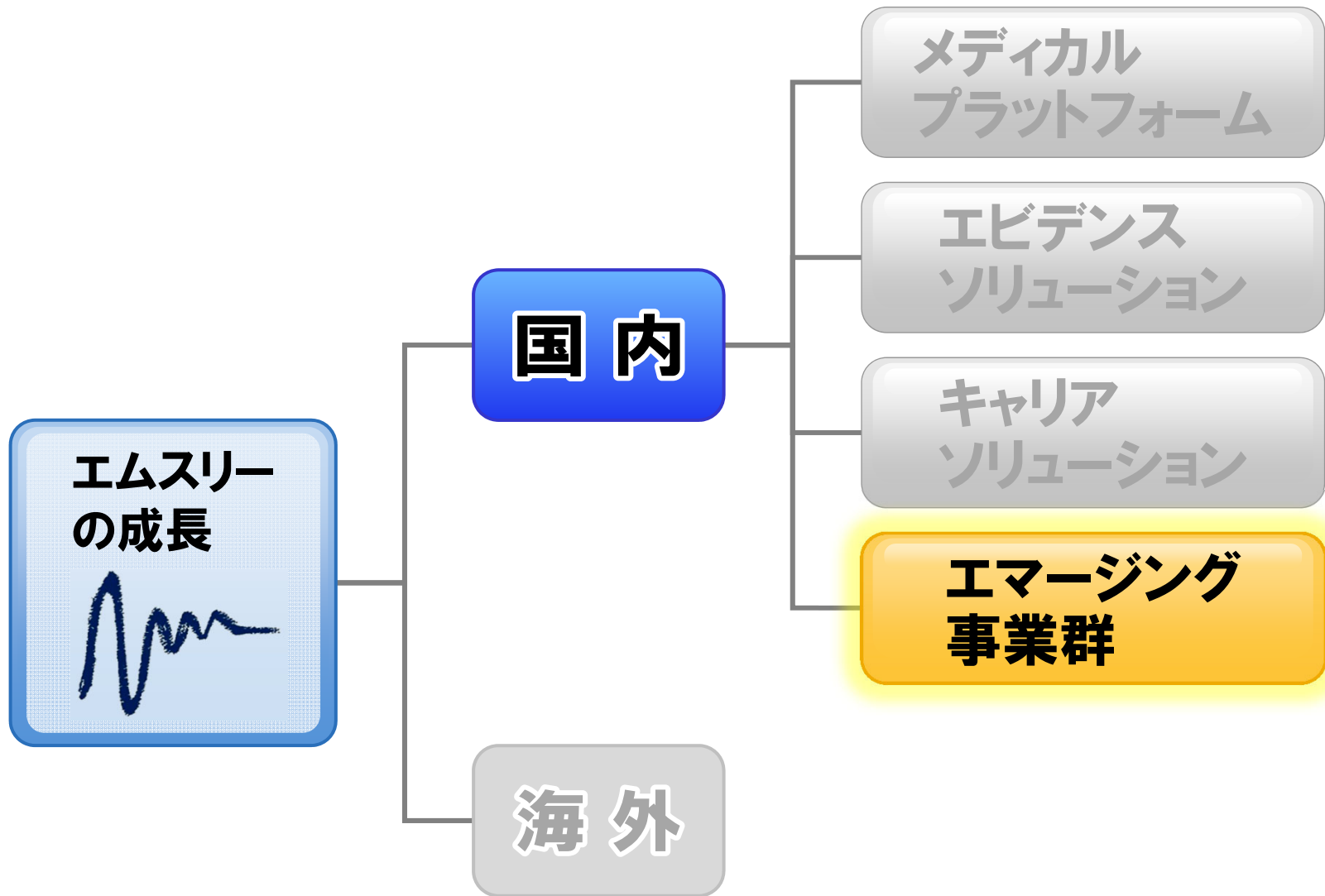


キャリアソリューション業績推移

単位：百万円



- 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
- FY19は先行投資を再び実施、利益率は若干低下する見込み

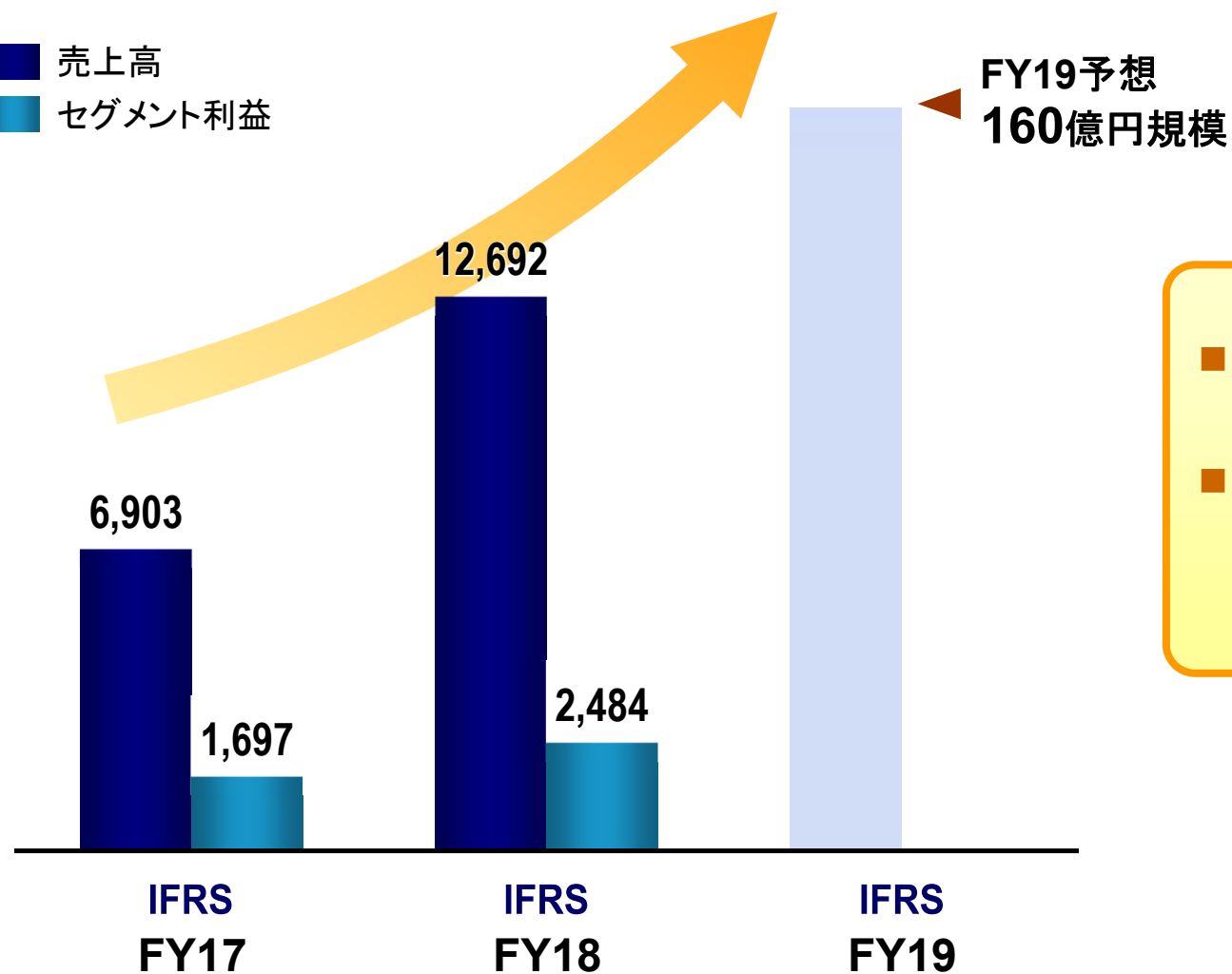


エマージング事業群業績推移

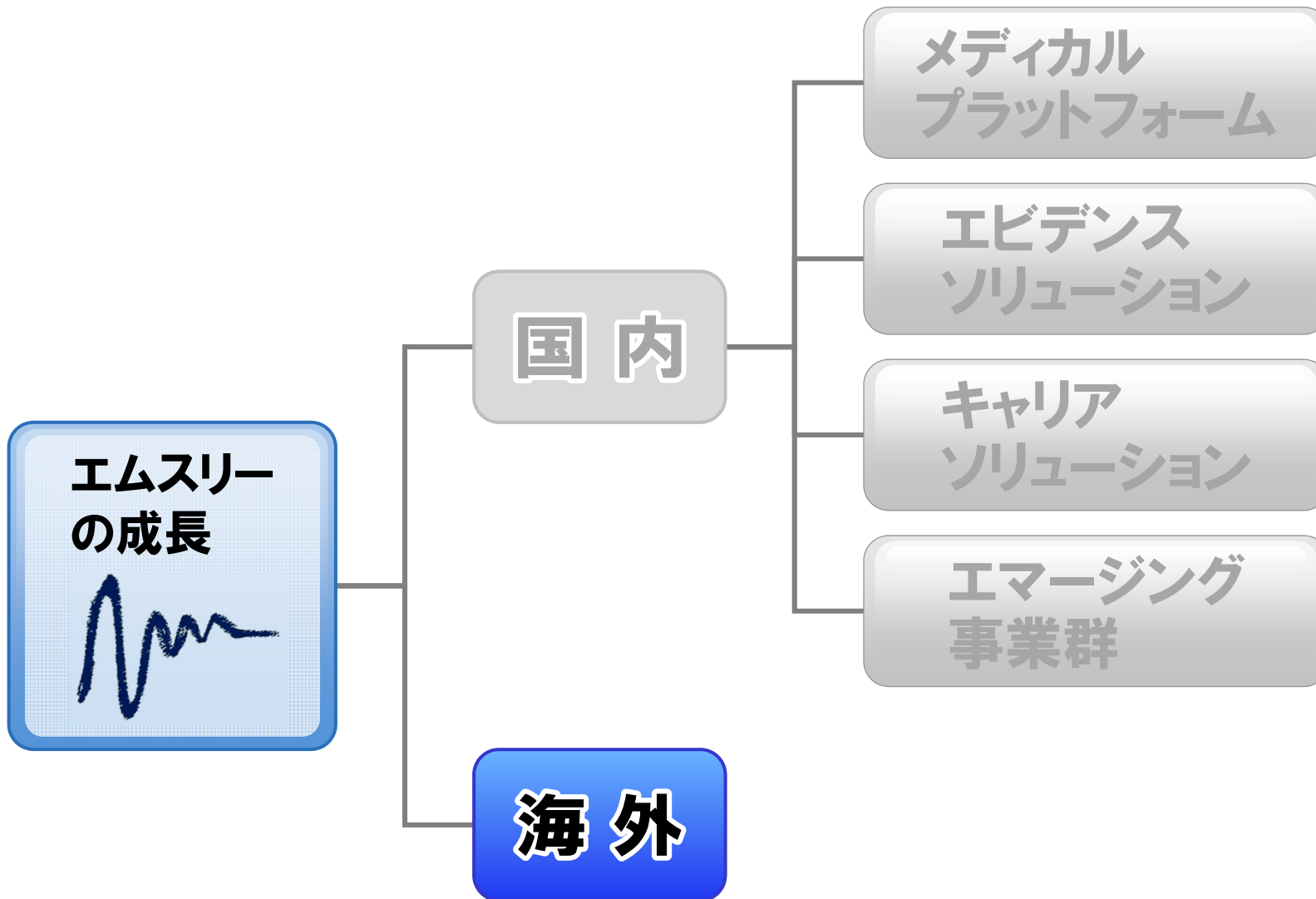
単位：百万円

■ 売上高

■ セグメント利益

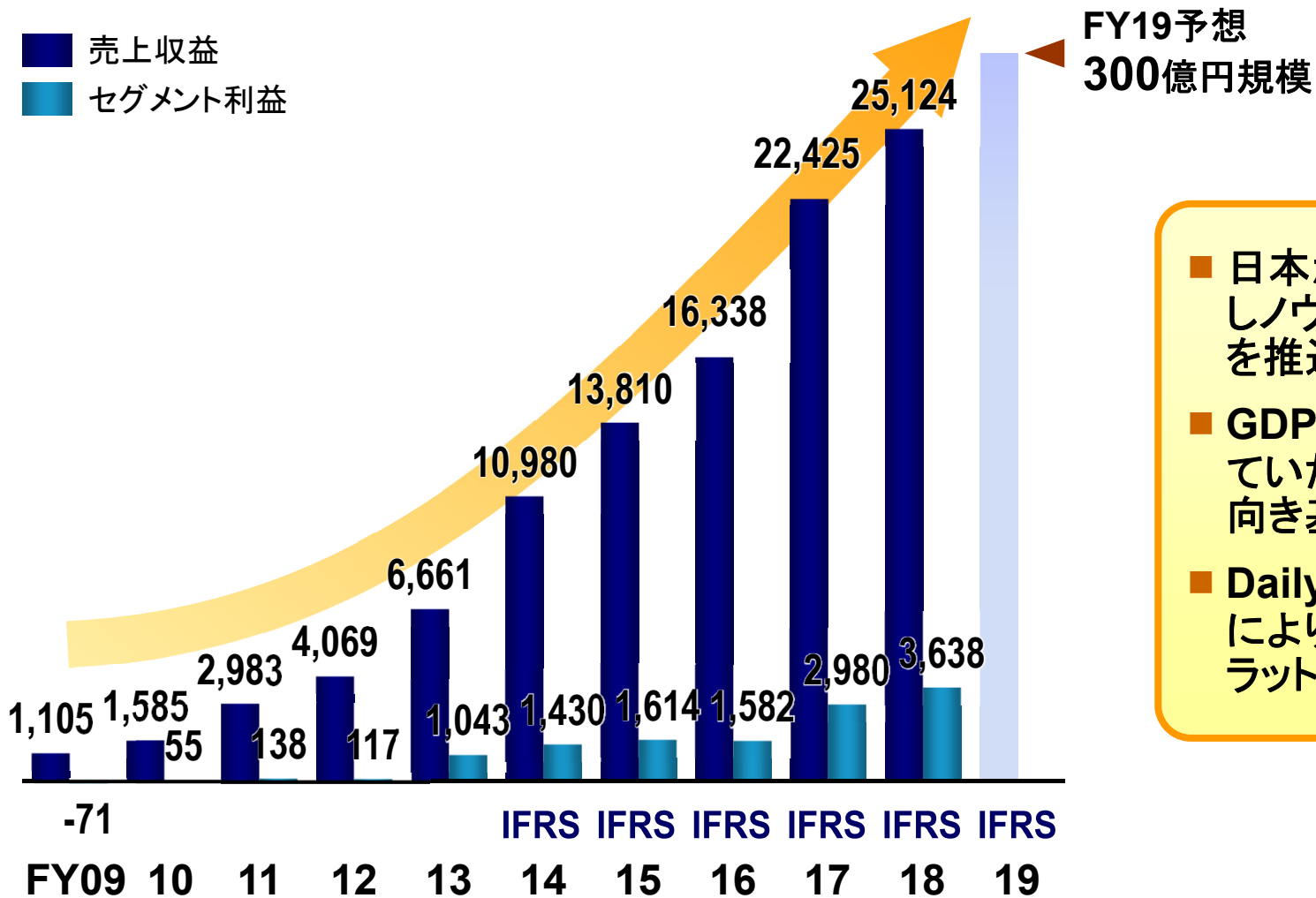


- 先端医療分野での取り組みが加速。
- 各事業が順調に成長し、次の成長ドライバーも拡大中



海外業績推移

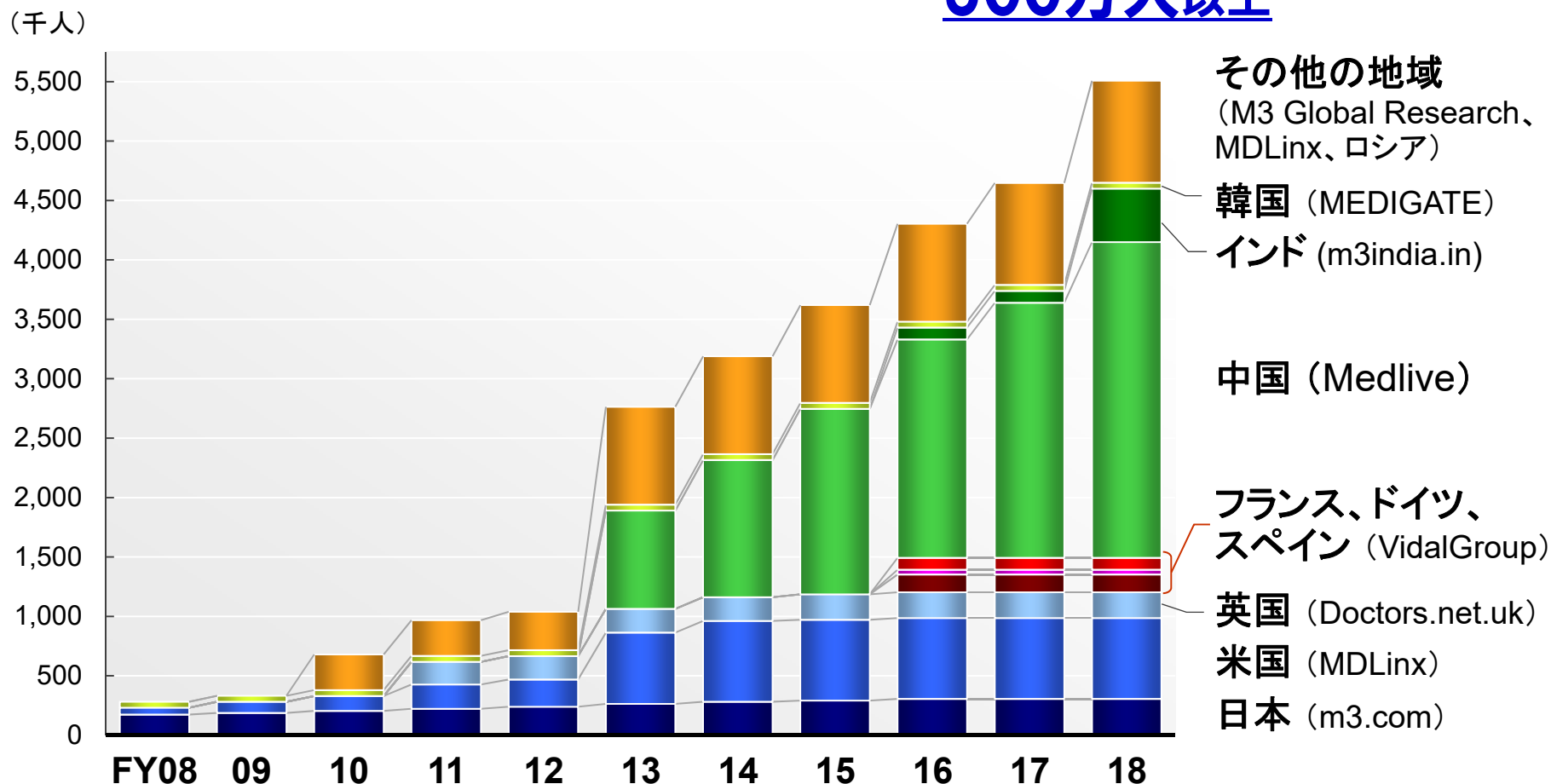
単位：百万円



- 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
- DailyRounds獲得によりインドの医師プラットフォームの拡大

医師会員・調査パネルの推移（グローバル）

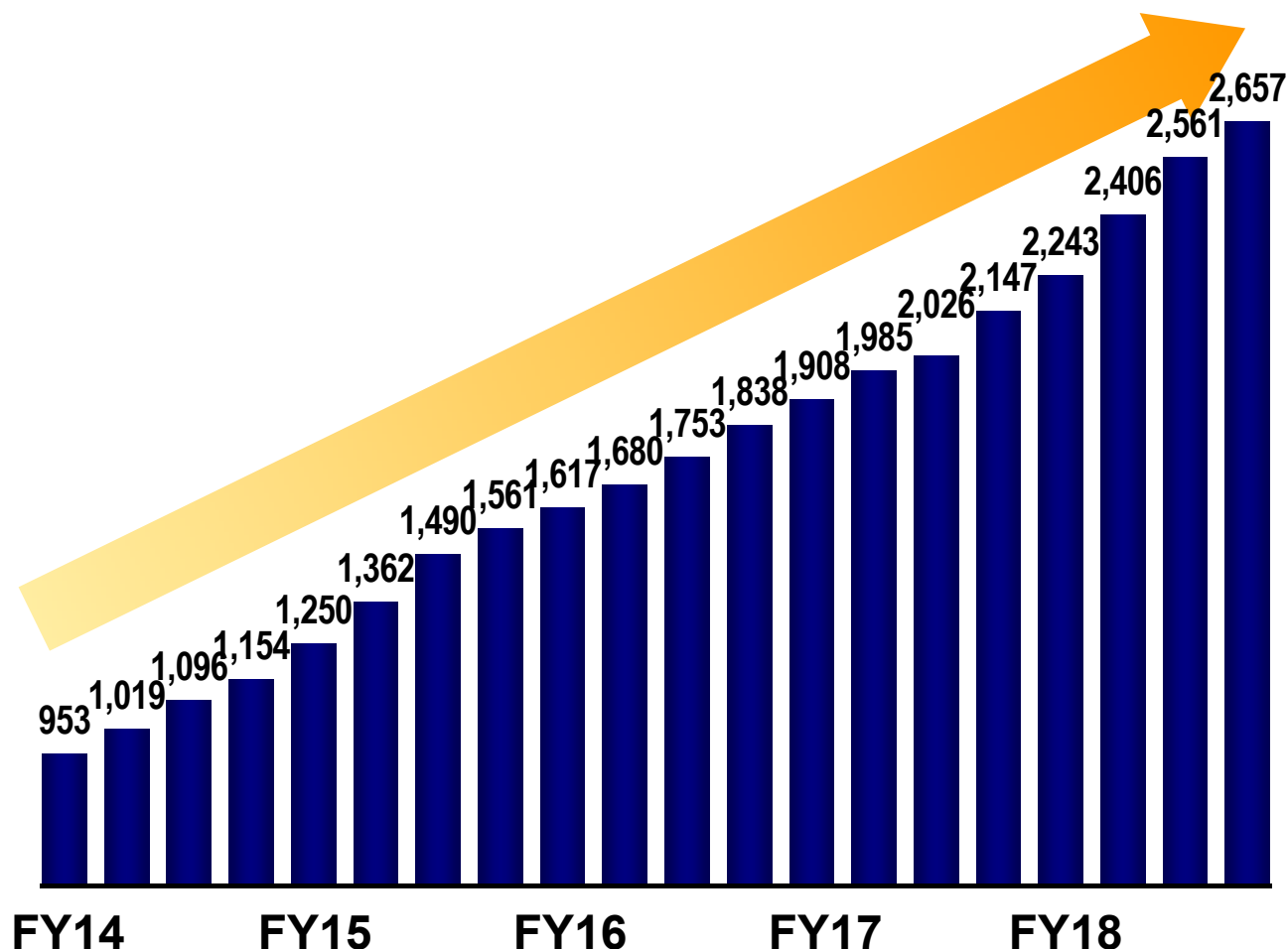
全世界で
500万人以上



カバールする医師会員はグローバルで500万人を超える

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15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265万人強。中国全土の医師の3分の2以上をカバー

先行投資の進捗状況

今後の成長エンジンの進捗

収益化 タイミング



① 新規事業

- 電子カルテ事業が加速
- アルトマーク子会社化、ドコモとのJVのemphealを設立
- 今年度、M3PSPをソニーとドコモで一部導入決定、順次導入予定

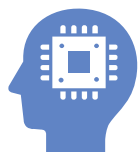
今期



② 製薬マーケティング関連のチーム強化 (人件費先行)

- 営業プロセスの上流KPI改善
- Q4受注が前年比で+23%

今期



③ AI分野への先行投資

- プロジェクト数が19に増加

今期
↳
来期



④ LINEとのJV / B-to-Cビジネス

- 秋にβ版リリース予定
- 初期投入サービスは遠隔健康医療相談
- 製薬企業課金モデルも検討中

来期

今後の成長エンジンの進捗

収益化
タイミング



① 新規事業

- 電子カルテ事業が加速
- アルトマーク子会社化、ドコモとのJVのemphealを設立
- 今年度、M3PSPをソニーとドコモで一部導入決定、順次導入予定

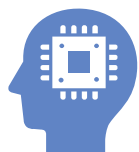
今期



② 製薬マーケティング関連のチーム強化 (人件費先行)

- 営業プロセスの上流KPI改善
- Q4受注が前年比で+23%

今期



③ AI分野への先行投資

- プロジェクト数が19に増加

今期
↳
来期



④ LINEとのJV / B-to-Cビジネス

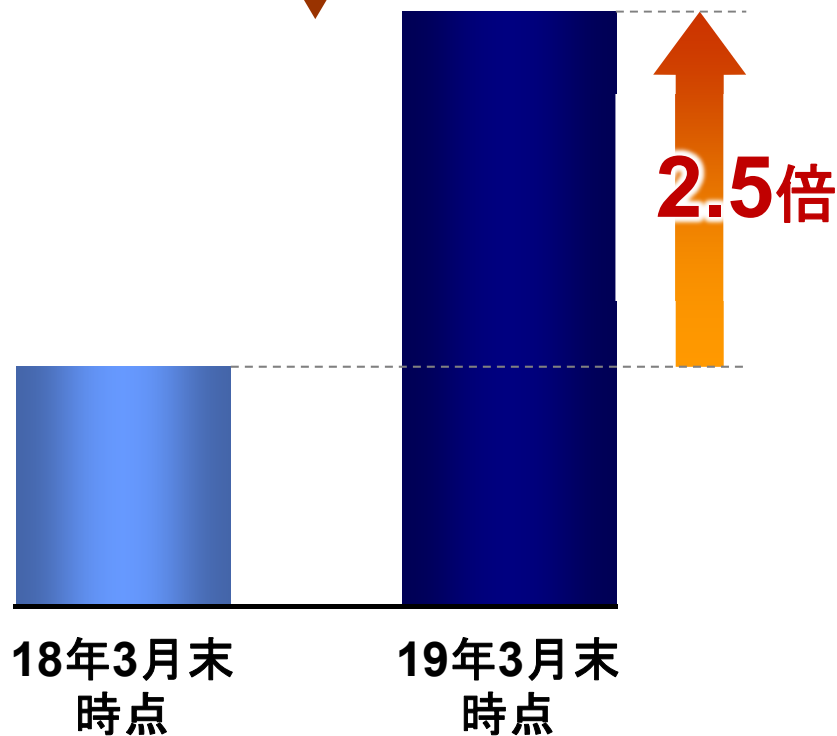
- 秋にβ版リリース予定
- 初期投入サービスは遠隔健康医療相談
- 製薬企業課金モデルも検討中

来期

M3デジタルの展開加速

電子カルテ導入件数

M3デジタルに名称変更



- 11月より製品名を「デジタル」から「M3デジタル」に変更
- 3月単月の導入件数は過去最高を記録し、クラウド電子カルテでは既にNO.1ポジション
- 今後、導入ペースはさらに拡大する見込み、周辺事業も積極展開予定

👉 M3デジタルに名称変更後に導入が加速し、導入件数は前年比2.5倍管理するカルテ数は当初の計画を大きく前倒して1,200万人分に到達の見込み

アルトマークのグループ会社化



設立	1962年3月
代表者	代表取締役社長 梅田 友彦
株主	NTTドコモ: 100% (2013年5月に創業者から買収)
経営状況	売上高: 3,035百万円、営業利益: 478百万円
従業員数	187名 (2018年11月)
事業内容	<p>医療業界の情報プラットフォーム事業</p> <ul style="list-style-type: none">■ メディカルデータベース(MDB)事業<ul style="list-style-type: none">– 製品の納入先の把握や管理を行う上での基礎情報となる各種マスターファイル(施設ファイル、医師ファイル、薬局薬店ファイル、院内薬剤師ファイル等)– MDB会員企業数: 247

ドコモとのJVで想定される事業展開

NTT docomo

- 全国の法人営業拠点
- 一般ユーザー向けサービスを通じたユーザーエンゲージメント
- 最先端技術を駆使した研究開発力

 M3, Inc.

- 医師会員27万人(約90%)
- AskDoctorsに蓄積した豊富な健康・医療相談データ
- ユニークなソリューションを生み出す事業開発力

empheal

**健康経営市場
開拓を加速**

M3PSPを中心に開拓、従業員の健康課題にアクセス

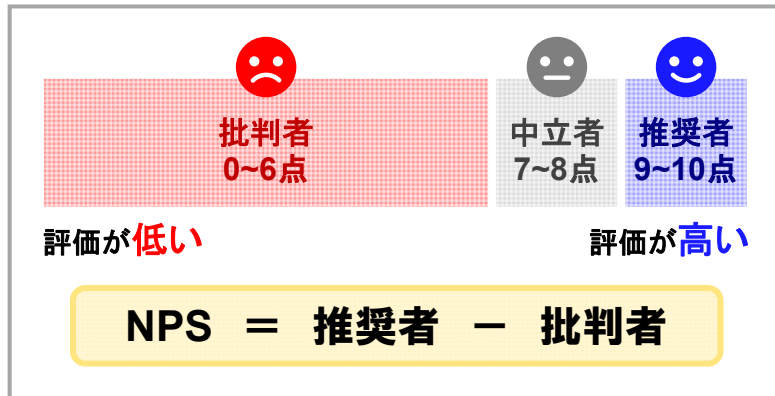
**健康経営に
カスタマーサクセスを**

個別企業の健康経営上の課題に基づき、組織と個のためのパフォーマンスマネジメントサービスを提供

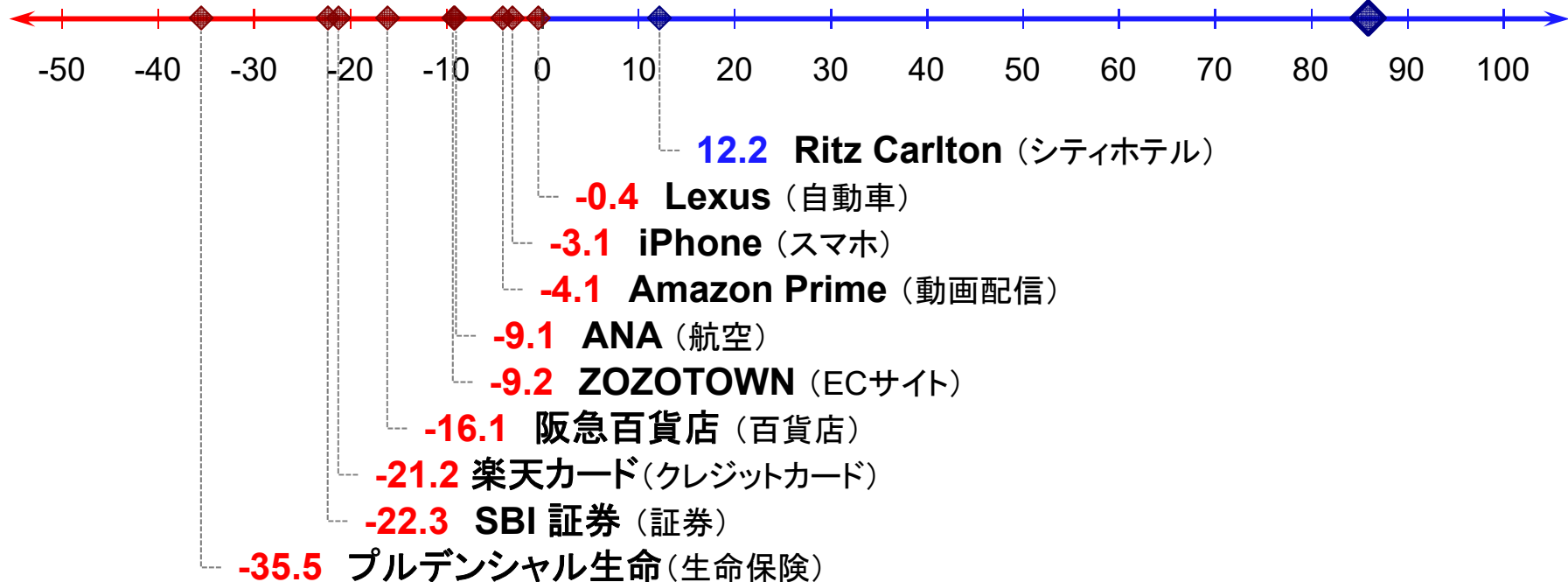
健康経営市場の牽引

健康経営市場のプラットフォームをめざす

NPS® 業界トップスコア企業との比較



M3 PSP 87
(直近半年では**96**)



インディー・メディカルを子会社化

**INDEE
MEDICAL**



名称

株式会社インディー・
メディカル

創業

2016年

所在地

東京都中央区

- Avita Medical (豪ASX、米OTCQX 上場)の熱傷等治療機器「ReCell」に関する日本での独占開発・販売権を保有
- 安価な自家の再生医療技術で、米国、欧州、中国等、33か国で承認取得済



領域

- M3が医療機器事業で新たに皮膚科・形成外科・救急領域に進出

薬事支援

- コスモテックが製造販売業者として、PMDA承認申請済
- FY2019中にPMDA承認取得予定

販売

- m3.comとコスモテックのリソースを活用して販売予定

今後の成長エンジンの進捗

収益化
タイミング



① 新規事業

- 電子カルテ事業が加速
- アルトマーク子会社化、ドコモとのJVのemphealを設立
- 今年度、M3PSPをソニーとドコモで一部導入決定、順次導入予定

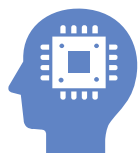
今期



② 製薬マーケティング関連のチーム強化 (人件費先行)

- 営業プロセスの上流KPI改善
- Q4受注が前年比で+23%

今期



③ AI分野への先行投資

- プロジェクト数が19に増加

今期
↳
来期




④ LINEとのJV / B-to-Cビジネス

- 秋にβ版リリース予定
- 初期投入サービスは遠隔健康医療相談
- 製薬企業課金モデルも検討中

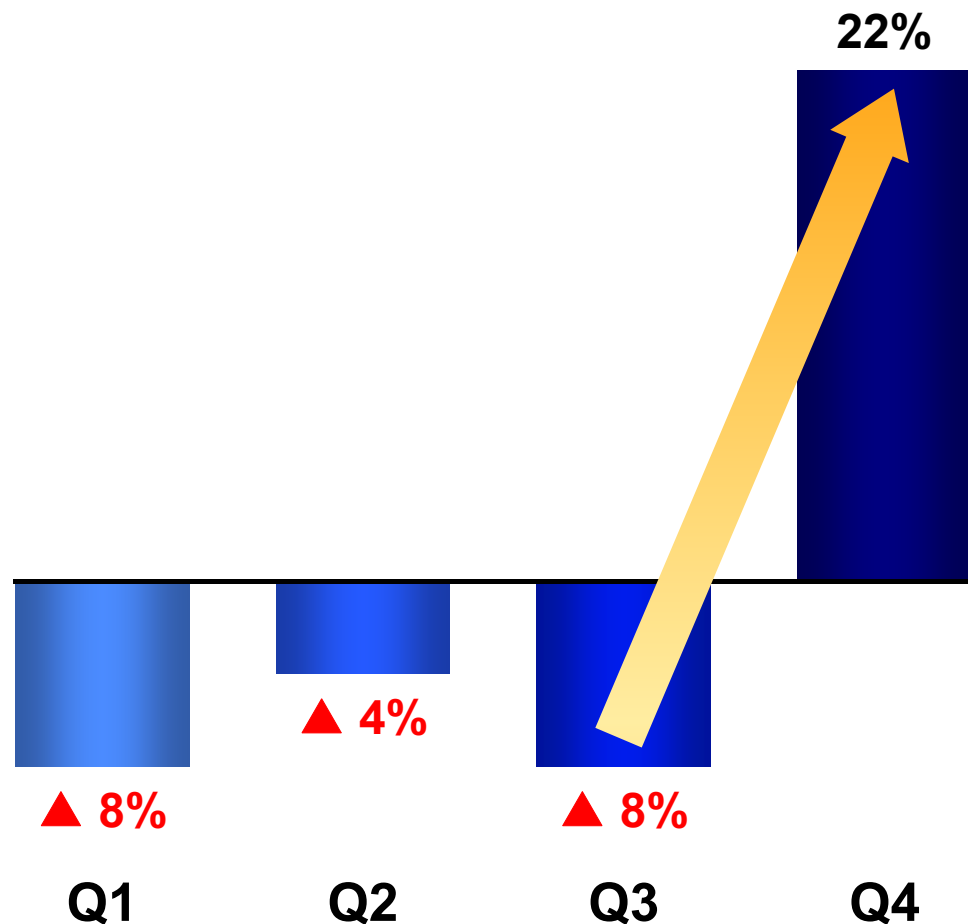
来期

ソリューションの進化

	従来の支援内容		最近のトレンド
テーマ	■ 効率的なプロモーション	➡	■ 多部署に亘る経営の抜本的な生産性改善
相対	■ プロダクトマネージャー	➡	■ トップマネジメント ■ 部門統括役
サービス対象範囲	■ 各薬剤単位	➡	■ ポートフォリオ全体 ■ 新薬パイプライン、など
契約形式	■ 薬剤ごとの単価契約	➡	■ 包括的な戦略提携、成果報酬型などのパートナーシップ
プロジェクト規模	■ 数百万～1億円 ■ 1年間単位	➡	■ 1億～数十億円 ■ 複数年単位

 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

メディカルプラットフォーム利益成長前年比推移

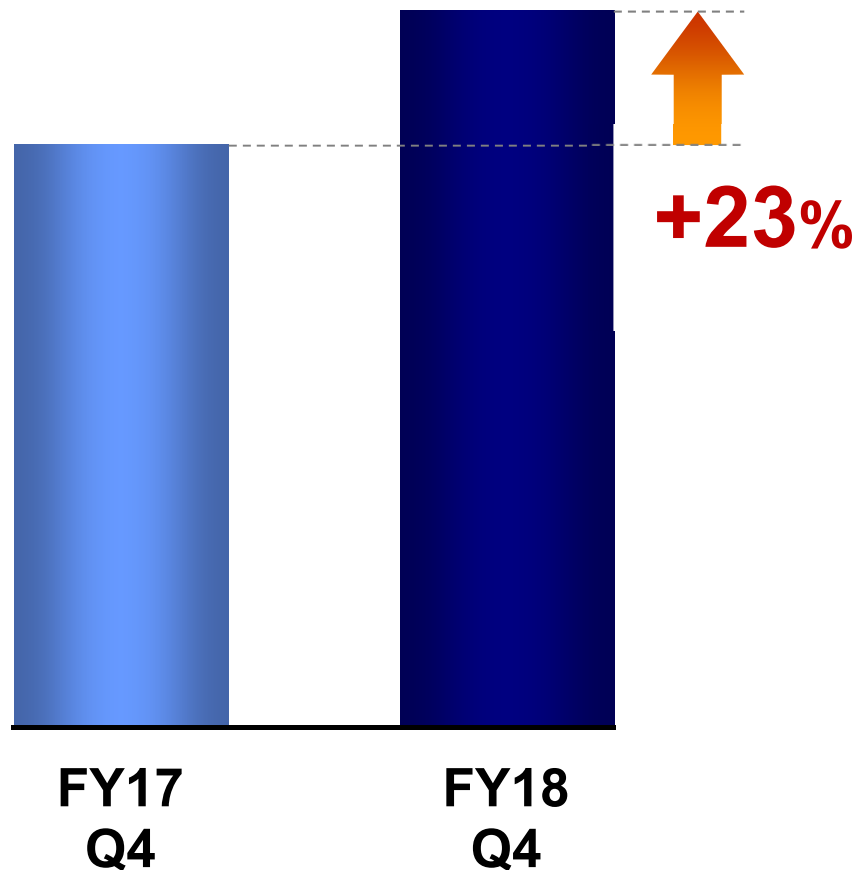


FY18

- 営業スタッフの拡充が進み営業力が強化、受注も回復
- MR君を活用した、あゆみ製薬のバリューアップに伴い、評価益を計上

MR君ファミリーの受注が回復

MR君ファミリー受注金額



- 営業スタッフが充足。テコ入れ前の2017年12月対比でのFTEは1.7倍となり、ほぼ計画通り
- 新スタッフの戦力化の進展とともに、受注の増加ペースは加速しつつある
- FY19の売上は対前年比2桁%増となる見込み

今後の成長エンジンの進捗

収益化 タイミング



① 新規事業

- 電子カルテ事業が加速
- アルトマーク子会社化、ドコモとのJVのemphealを設立
- 今年度、M3PSPをソニーとドコモで一部導入決定、順次導入予定

今期



② 製薬マーケティング関連のチーム強化 (人件費先行)

- 営業プロセスの上流KPI改善
- Q4受注が前年比で+23%

今期



③ AI分野への先行投資

- プロジェクト数が19に増加

今期
↳
来期



④ LINEとのJV / B-to-Cビジネス

- 秋にβ版リリース予定
- 初期投入サービスは遠隔健康医療相談
- 製薬企業課金モデルも検討中

来期

急増するAIプロジェクト

プロジェクトリスト

赤字:新規プロジェクト

	企業	疾患領域	M3提供サービス					想定製品ローンチタイミング		
			医療データ収集	アルゴリズム開発	薬事戦略	臨床研究・治験	販売促進	資金	2019年度	2020年度以降
M3 主導	M3	呼吸器	✓	✓	✓	✓	✓	✓		
	M3	糖尿病性網膜症	✓	✓	✓	✓	✓	✓		
	M3	AIプラットフォーム	✓	✓	✓	✓	✓	←	✓ →	
他社 主導	国内	AIベンチャー	✓			✓				✓
		AIベンチャー	✓					✓		
		AIベンチャー	✓					✓		✓
		アカデミア		✓						✓
		AIベンチャー			✓		✓			✓
		大手医療機器			✓					✓
	大手医療機器	✓		✓	✓				✓	
	AIベンチャー					✓		✓		
	AIベンチャー	胸部X線透視動画				✓				
	AIベンチャー	病理					✓			
	大手医療機器	PACS連動					✓			✓
	海外	AIベンチャー	甲状腺					✓	✓	
		AIベンチャー	放射線		✓				✓	
AIベンチャー		冠動脈		✓				✓		
AIベンチャー		冠動脈		✓				✓		
AIベンチャー		胸部X線			✓		✓			

 19のAI開発支援プロジェクトが始動。この他にも案件数は急増していく見込み

今後の成長エンジンの進捗

収益化 タイミング



① 新規事業

- 電子カルテ事業が加速
- アルトマーク子会社化、ドコモとのJVのemphealを設立
- 今年度、M3PSPをソニーとドコモで一部導入決定、順次導入予定

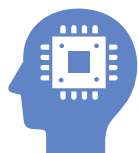
今期



② 製薬マーケティング関連のチーム強化 (人件費先行)

- 営業プロセスの上流KPI改善
- Q4受注が前年比で+23%

今期



③ AI分野への先行投資

- プロジェクト数が19に増加

今期
↳
来期



④ LINEとのJV / B-to-Cビジネス

- 秋にβ版リリース予定
- 初期投入サービスは遠隔健康医療相談
- 製薬企業課金モデルも検討中

来期

LINEとのJVの成長イメージ

LINE

- 消費者へのリーチとアクティビティ:
7,800万ユーザ (65%カバレッジ)
- サービス提供するのに必要なインフラを
保有 (e.g. 動画、決済、通話、EC、ロジ)

- 医師、薬剤師の会員基盤:
医師27万人 (90+%カバレッジ)
薬剤師16万人 (50+%カバレッジ)
- AskやQLife病院検索運営ノウハウ、各種
データ
- 製薬向けビジネスチャネル
- 豊富な一般生活者向け医療ソリューション

LINEヘルスケア

短期

LINEユーザに 医療相談提供

- 遠隔医療相談のプラット
フォームとして圧倒的No1
 - QA
 - 1on1医師相談
 - その他

中長期

オンライン 医療プラットフォーム

- 蓄積されたデータを元に
パーソナライズされた統合
医療サービスを提供
 - 遠隔診療・服薬指導
 - 病院予約・お薬手帳
 - デイリーケア

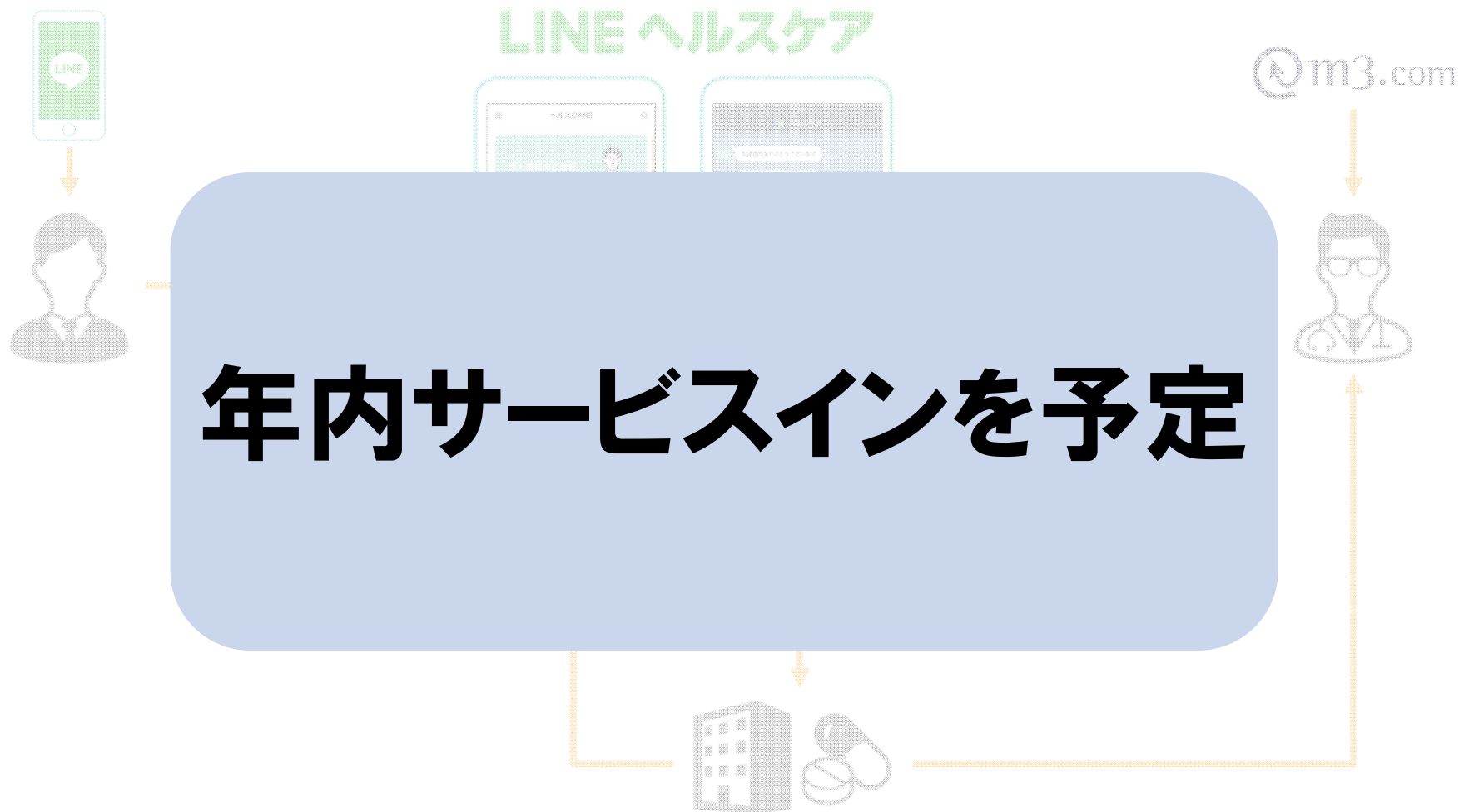
プラットフォームを活用 した派生ビジネス

- DtoC広告
- ゲノム

等

 LINEヘルスケアも活用しながら、B-to-Cビジネスの展開を加速

サービス第一弾：遠隔健康医療相談



**✎ 疾患啓発のプロモーションだけでなく、製薬企業と健康相談の
プロダクトを共同企画していく**

M3の成長戦略

edanzの特徴と想定シナジー効果



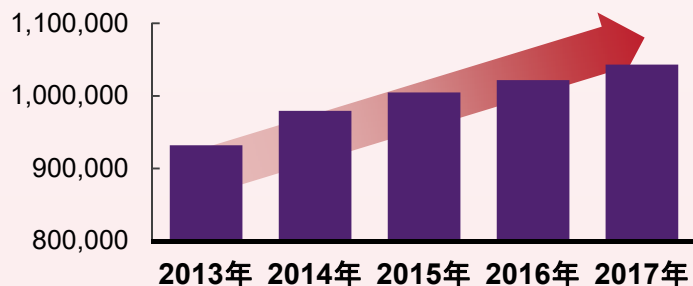
名称 EDANZ GROUP
JAPAN株式会社

創業 1995年

所在地 福岡県福岡市

- 医学関連研究者のクラウドソーシングを活用した、論文作成・臨床研究・治験等の支援
- 日本、中国で大きな存在感(論文の10~20%程度を支援)

世界の医学論文数 (単位:本)



臨床研究

- グループCRO各社と連携し、品質向上と拡大を加速化
- 中国でのブランド力と企画力を活用し、臨床研究支援事業を立ち上げ

m3.com

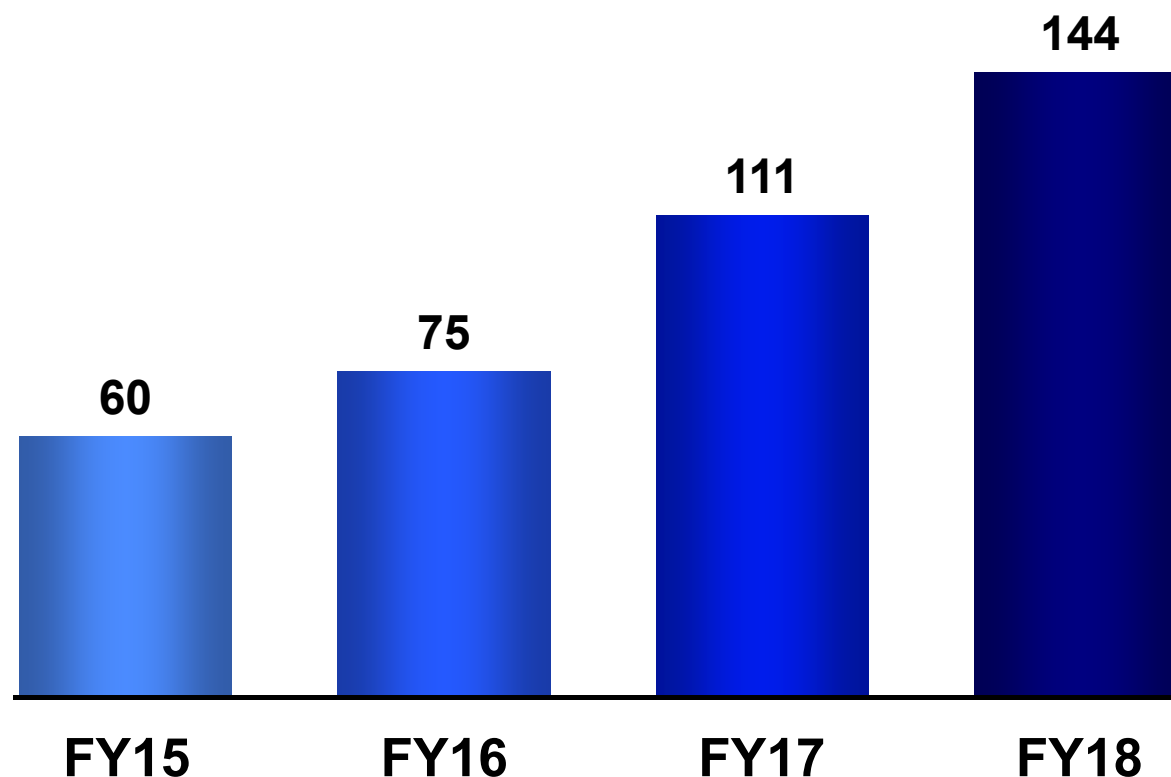
- 全世界で500万人以上の医師会員と連携し、フリーランサープラットフォームを拡充

新規事業

- 医療従事者専門のクラウドソーシング事業の立上げ

MAの増加

MA検討数の推移 (件)



👉 事業領域の拡大とともにMA検討数は急激に増加。実施件数や1件あたりの買収額も拡大する傾向にあり、増資で得た500億円を活用

事業領域の拡大と成長ポテンシャル

	2010	2014	2018	2022
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	370 (2.5倍)	945 (7倍)	

次の4年間
も従来の
成長スピード
を持続する
予定

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

業績予想に関して

2019年度業績予想の前提(事業別)

メディカル プラットフォーム

- 製薬会社向けサービスの成長が再加速。2ケタ%の成長
- 一層の営業力の強化に加えプラットフォームの拡充の為、積極的な採用は継続

エビデンス ソリューション

- 堅調な受注を背景に、CRO、SMOともに成長を継続
- ファーマコビジランスの大型プロジェクトが終了

キャリア ソリューション

- 医師向け・薬剤師向け共に転職支援サービスが順調

海外

- 米国: 治験を中心として各事業が順調に成長
- 欧州: 英仏共に順調に拡大
- アジア: 中国はMR君が牽引。インドも立ち上がってくる

その他 エマージング

- その他セグメントの事業も各々業容を拡大する見込み

2019年度業績予想に関して(全体)

トップライン

- 事業のオポチュニティは保守的に部分的に反映
- 未確定な新規事業、M&Aは織り込んでいない

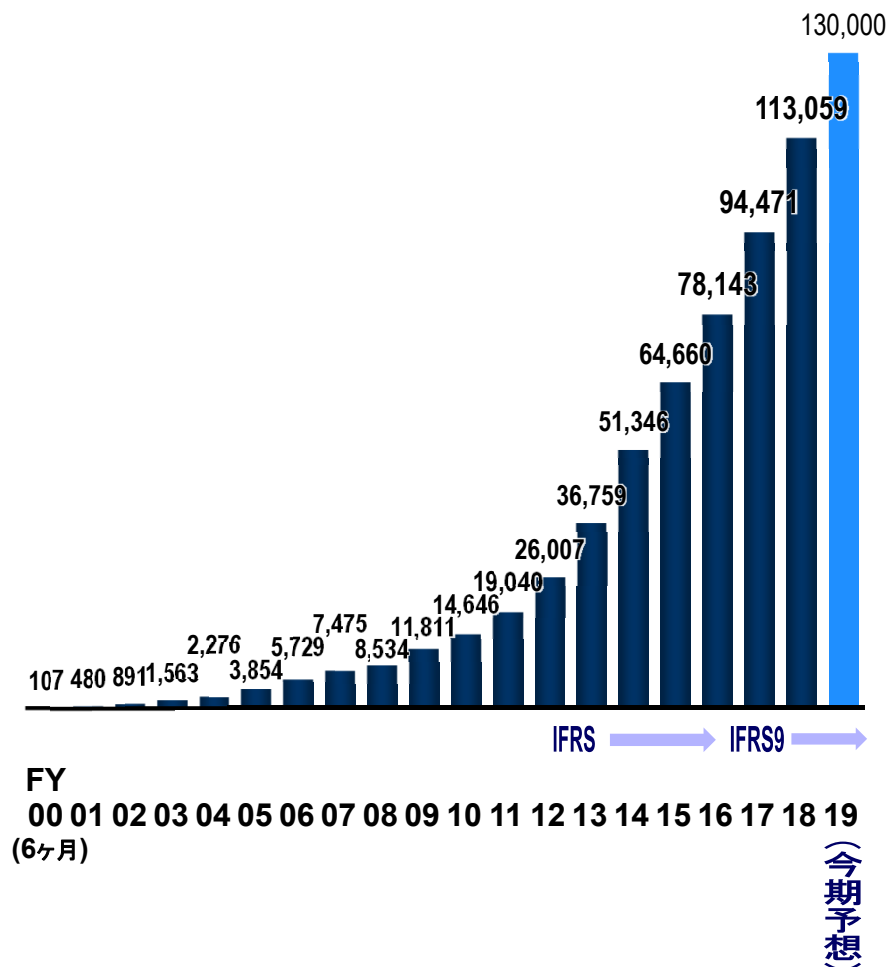
コスト

- 成長に向けた積極採用を継続。年間を通じて約400人を採用
 - メディカルプラットフォーム: 100人
 - エビデンスソリューション: 100人
 - キャリアソリューション: 100人
 - その他: 100人
- アドバイザリーフィー等、M&A関連費用を2億円計上

エムスリーの業績推移

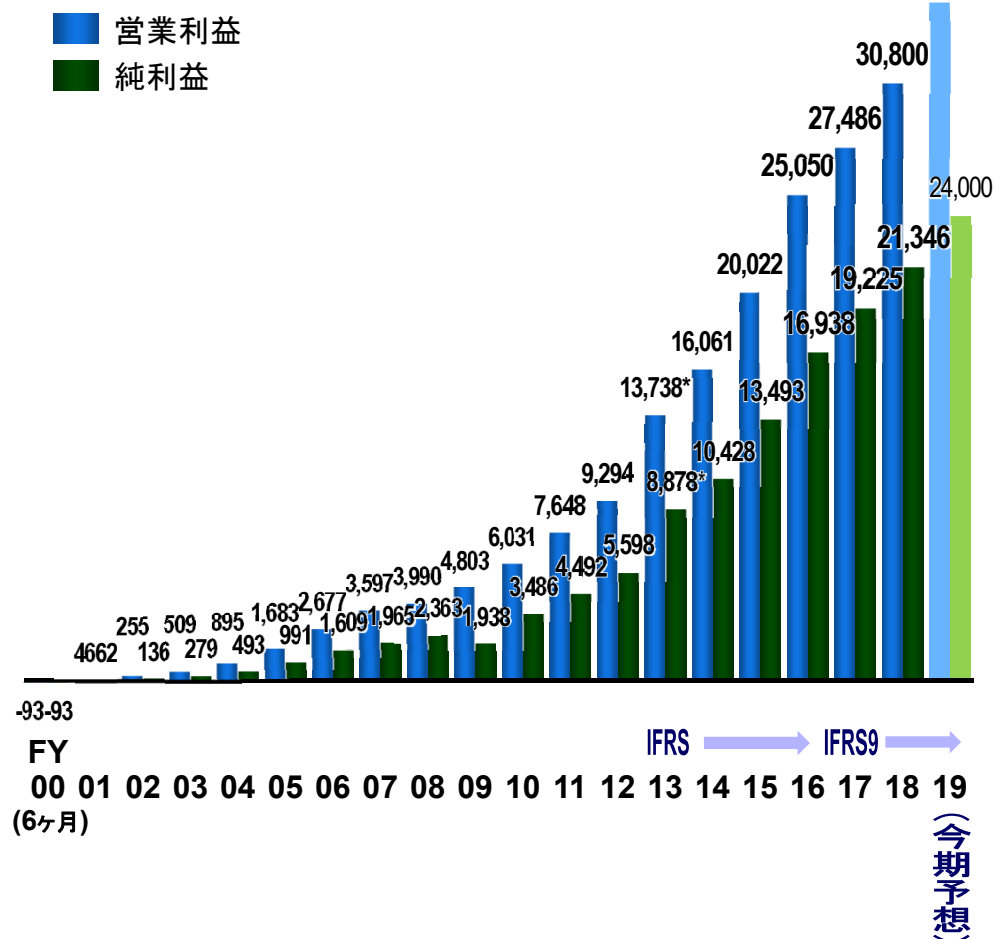
売上収益

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

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