
疾患特化型ソリューションの 提供開始

－ ワイズのグループ子会社化 －

2018年8月



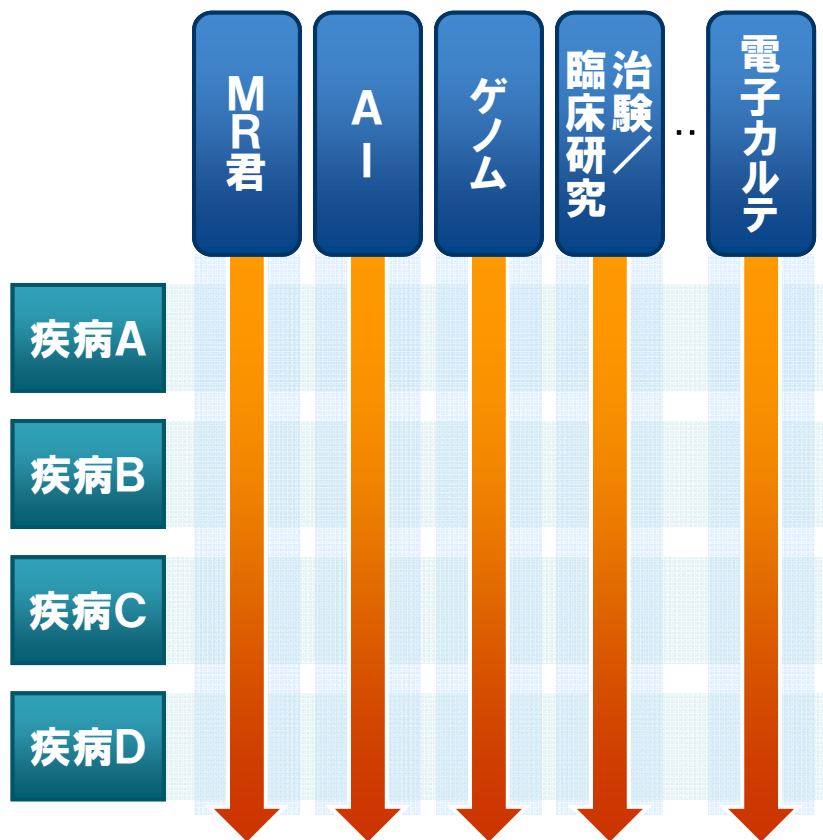
本書には、当社又は当社グループに関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。これらの記述は、当社が現在入手している情報に基づき、本書の作成時点における予測等を基礎としてなされたものです。また、これらの記述は、一定の前提(仮定)の下になされています。これらの記述または前提(仮定)が、客観的には不正確であったり、または将来実現しないという可能性があります。

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

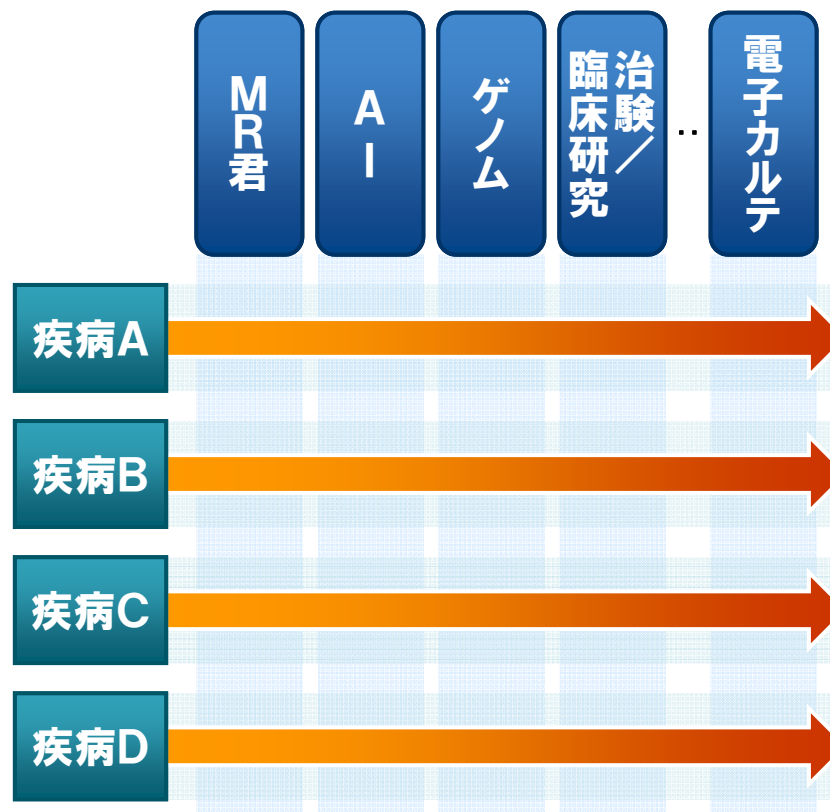
新たな付加価値創出の方向性

従来のアプローチ



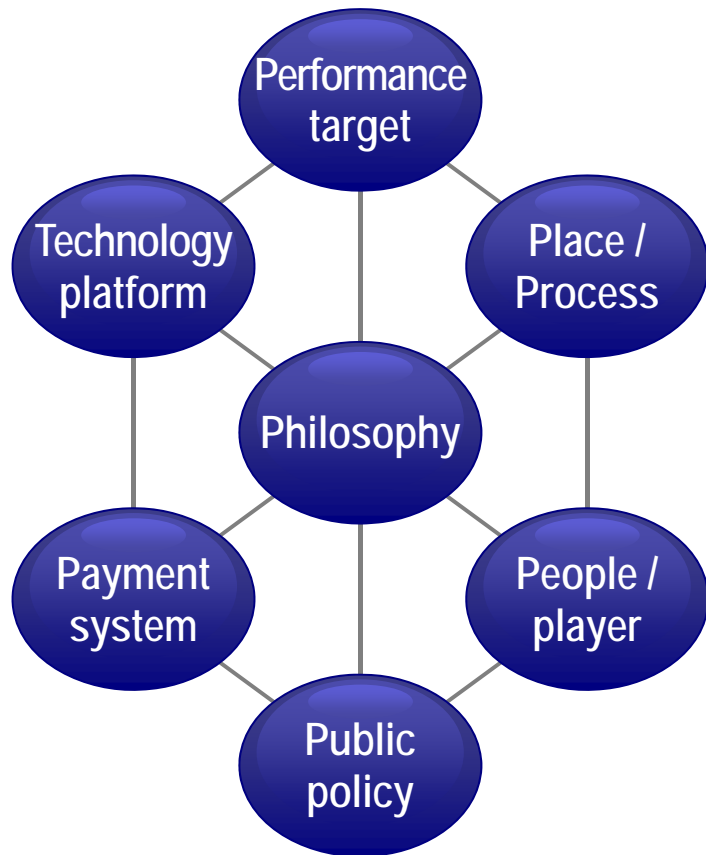
個々サービス、機能の強化、
立ち上げ...点

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



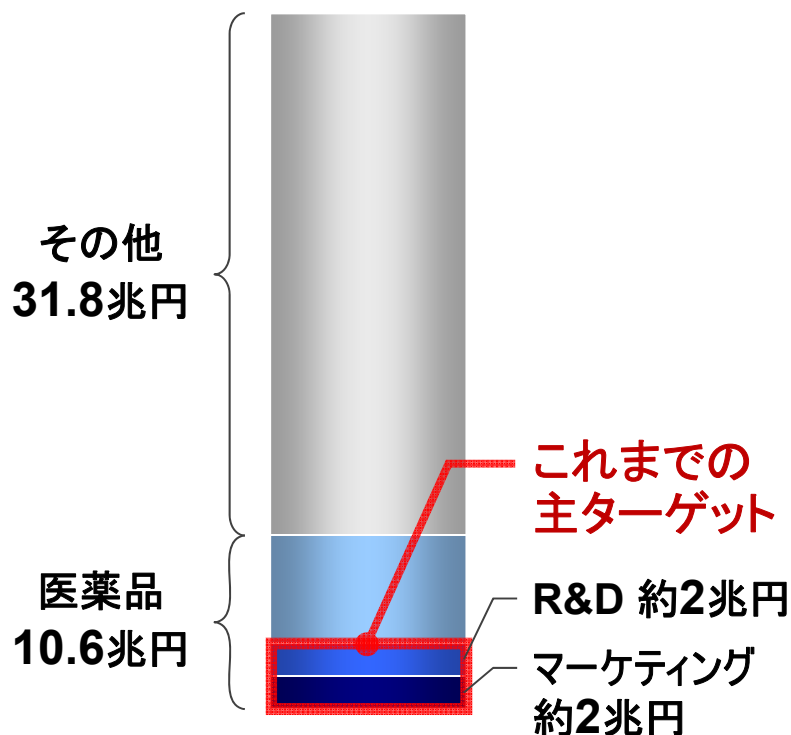
7P:医療課題を解くための フレームワーク

7Ps	内容	具体例
 Performance target (改善目標)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 具体的な解決の方向性 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 患者数の削減 ■ 医療費の削減
 Philosophy (理念・思想)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 基本的な思想・信条 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 局所最適ではなく、全体最適
 Technology platform (技術)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 製品・技術とその活用法 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 診断・治療技術 ■ AI・ゲノム
 Place / Process (場所)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 医療が行われる場所 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 病院 ■ 在宅、病診連携
 Payment system (支払・金の流れ)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 支払制度 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 医療保険・介護保険・自費
 People / Player (人・プレイヤー)	<ul style="list-style-type: none"> ■ ヘルスケアサービスの提供者 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 医師、医療機関 ■ クラウドワーカー
 Public policy (規則・法律)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 法的・政治的な枠組み 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 保険制度、医事規制など

ターゲットとする市場の拡大

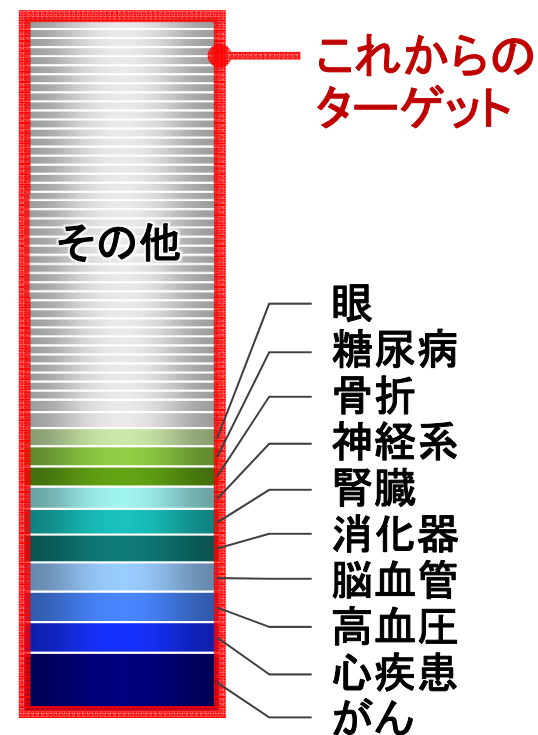
従来

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

本案件の戦略目標

株式会社ワイズ

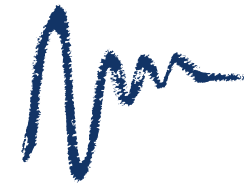


- 10の店舗と理学療法士、鍼灸師等の各種トレーナー
- 脳血管疾患後遺症に特化した、患者のQOLを向上させる優れたリハビリプログラム

本案件の戦略目標

eとリアルを統合した疾患特化型ソリューションの提供開始

エムスリー



- 日本における27万人以上の医師会員基盤
- MR君、治験君等のeを用いたサービスと展開ノウハウ
- ゲノム事業、AIラボ等の先端医療分野での各種取り組み

ワイズの概要



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

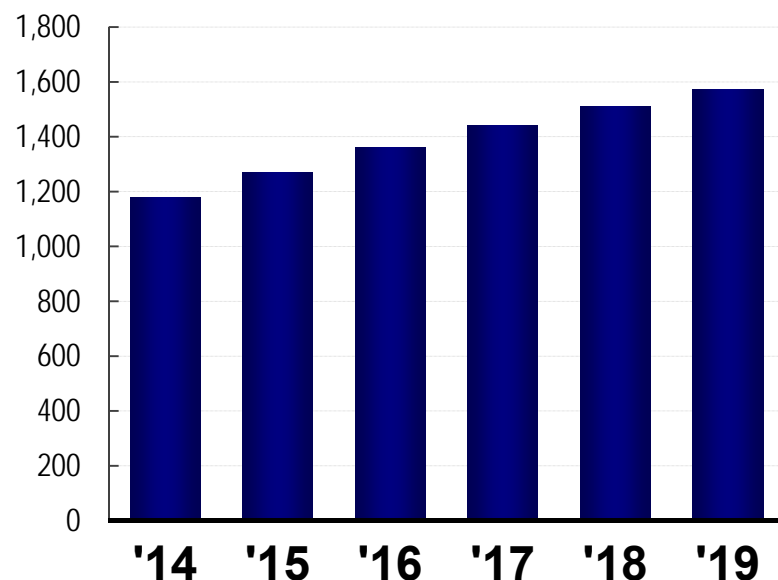
- 初回体験後の本格購入率70%
- リピート率68%(含アフターメンテナンス)



脳血管疾患リハビリ市場とポテンシャル

- 脳血管疾患の患者数は推計約150万人であり、今後も増加傾向
- 患者数から推定されるリハビリ市場は年間約8,000億円のポテンシャル
- ワイズは脳血管疾患の後遺症リハビリをこれまで2,000人以上に実施

脳血管患者数の推移 (推計)



競合の状況

- 市場の大きさに比して限られた小規模プレイヤーのみ
- ワイズは同市場におけるマーケットリーダーの1社
- 実質的な競合は保険適用のリハビリであり、効果の違いを認知させる事で差別化が可能

シナジー創出のアイデア

シナジー

展開の方向性



① m3.comを活用した顧客基盤の拡大

m3.com会員医師を經由し、より多くの患者にワイズのサービスを知ってもらう



② 保険外訪問リハビリ事業の創出

エムスリーグループのソフィアメディのノウハウを活用し、保険外訪問リハビリ事業を展開



③ ゲノム診断との併用

脳血管疾患の患者に対しG-TACの取り扱う薬物応答性検査を実施する事で、より良く効く薬の服用を促し、再発防止に貢献

👉 M3グループの総力を挙げ、脳血管疾患に特化した最高水準のソリューションを創出する