

---

# エムスリー株式会社

## 会社説明資料

2013年10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

## MR君

- 7月～9月、売上拡大は回復基調。下半期はMR君利用製品数が15程度拡大、売上拡大ペースは更に加速化する見込み

## 新規事業

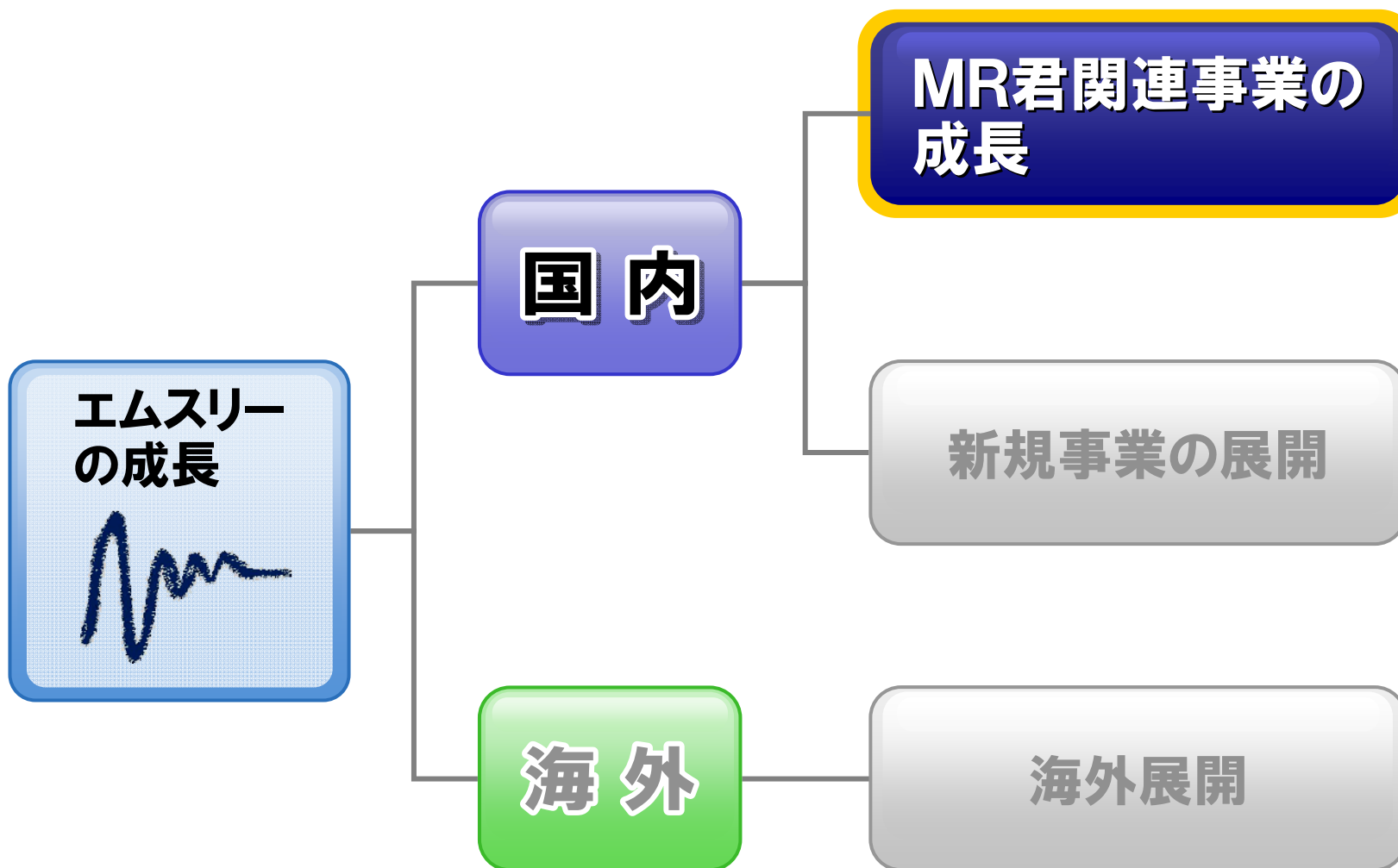
- 新成長エンジンが複数点火、新たな推進力を獲得
  - ① 治験： 上半期、セグメント売上ほぼ倍増の3,239百万円、経常利益は2.5倍の581百万円
  - ② M3キャリア： 上半期、売上+48%の2,502百万円、経常利益+61%増の757百万円
  - ③ 電子カルテ： CMSの改革が順調に進展、上半期営業利益は140百万円、対前年約4倍

## 海外

- 米英： 各事業が拡大し増収増益。利益率も改善し上半期の経常利益は443百万円、対前年15倍の大幅改善
- 中国： 11月に合併会社を開始予定、中国市場に本格参入

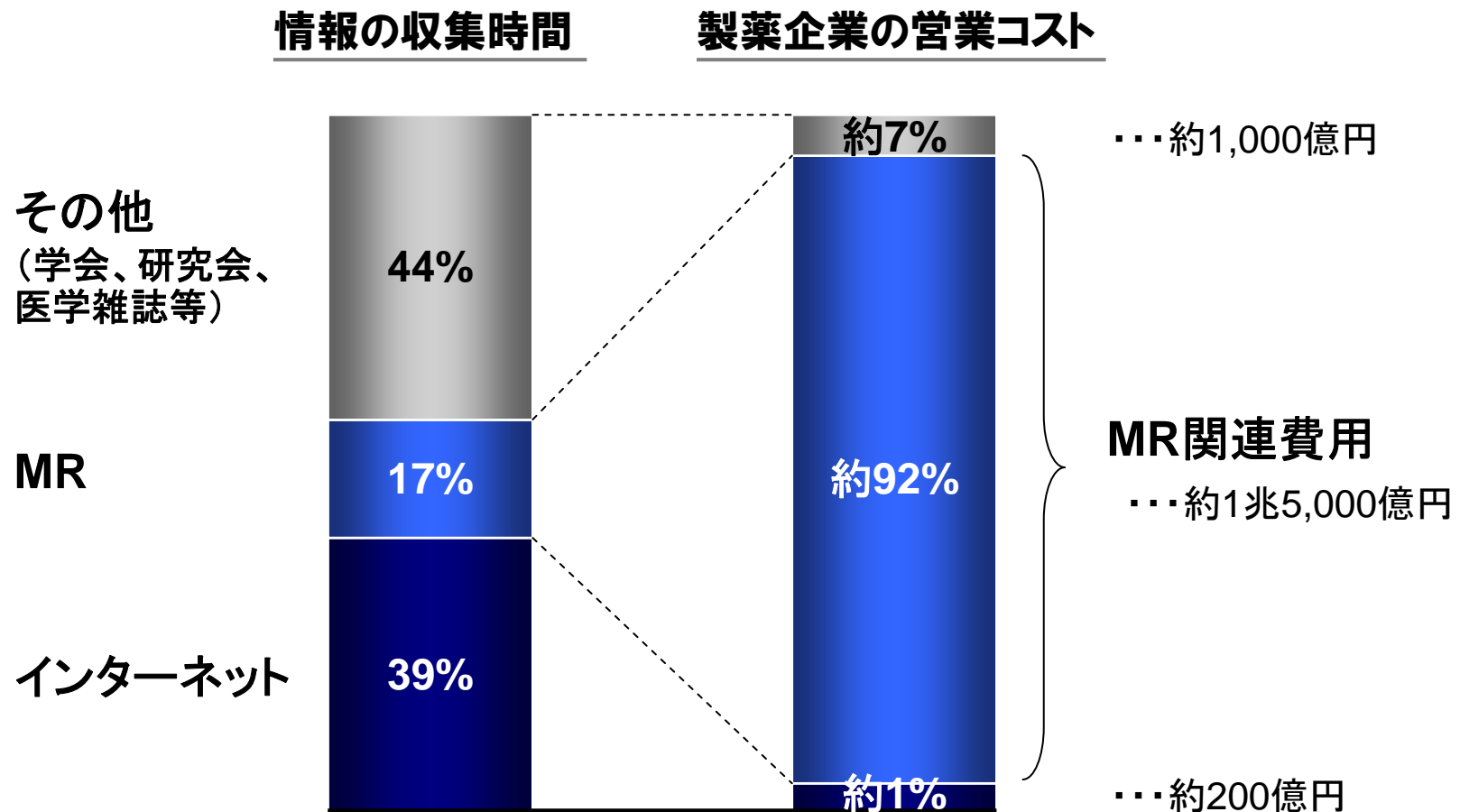
## オフィス移転

- 業容拡大に伴い、グループ内でオフィスを統廃合、移転
- 移転関連費用は、合計100百万円(費用全体の1/3は営業外費用)



# 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。



# MR君の成長へ向けて



大口クライアントを中心に利用が拡大  
下期に利用製品数が15程度拡大予定で、伸びは加速化

# MR君eCSOサービスの価格イメージ(年間)

MR君基本料金

ディテール料金

コンテンツ作成  
料金

オペレーション  
料金

1送信ディテール100円

製品別に、コンテンツ  
をカスタムメイド

基本的な配信、定型返  
信等のオペレーション

参  
画  
時

7,000万円

- ▶ 2005年10月以降  
の新規顧客より
- ▶ 以前は6,000万円

2,000万円

∩

4,000万円

3,000万円

∩

1,000万円

13,000～15,000万円

ト  
ップ  
5  
ク  
ラ  
イ  
ア  
ン  
ト  
平  
均

6,000万円

∩

7,000万円

44,000万円

20,000万円

1,000万円

トップ5クライアントの平均: 72,000万円



# Web講演会

m3.com 講演会

山田太郎先生 (会員登録変更 / ログアウト) m3ポイント: 5,120p (amazon® ギフト券11,000円相当)

MR君・QOL君 医療ニュース 医療雑新 Community SNS Ask Doctors 医師求人 医院開業 Select More M3

m3.comトップ 講演会 ライブ講演 MR君・QOL君内検索 検索 検索設定

〇〇〇〇株式会社  
〇〇疾患に対する治療戦略について  
演者: 〇〇〇〇〇〇先生

(講師紹介)  
19〇〇年〇〇大学医学部卒業  
〇〇領域における治療アプローチに関しては海外での評価も高い。  
現在、〇〇病院〇〇科勤務

この講演会は、担当MRからのご招待です。  
〇〇〇〇  
〇〇〇〇株式会社  
いつもお世話になっております。  
講演会をご覧いただき、ありがとうございます。  
[▲こちらの担当MRが資料をお持ちします](#)

演者に質問する

質問内容を送信しました。

ご質問内容を記入し、送信ボタンを押してください。

送信

先生のご感想をお聞かせください。  
(1分程度のアンケートです。m3ポイント50ポイント)

こちらより〇〇〇〇薬剤の資料一式を  
郵送依頼ください。

## ■ m3.com上で医師向け講演会を開催

- m3.comの媒体力を活用、20万人以上の医師へアプローチ
- リアルタイムでの質疑応答など双方向コミュニケーションが可能

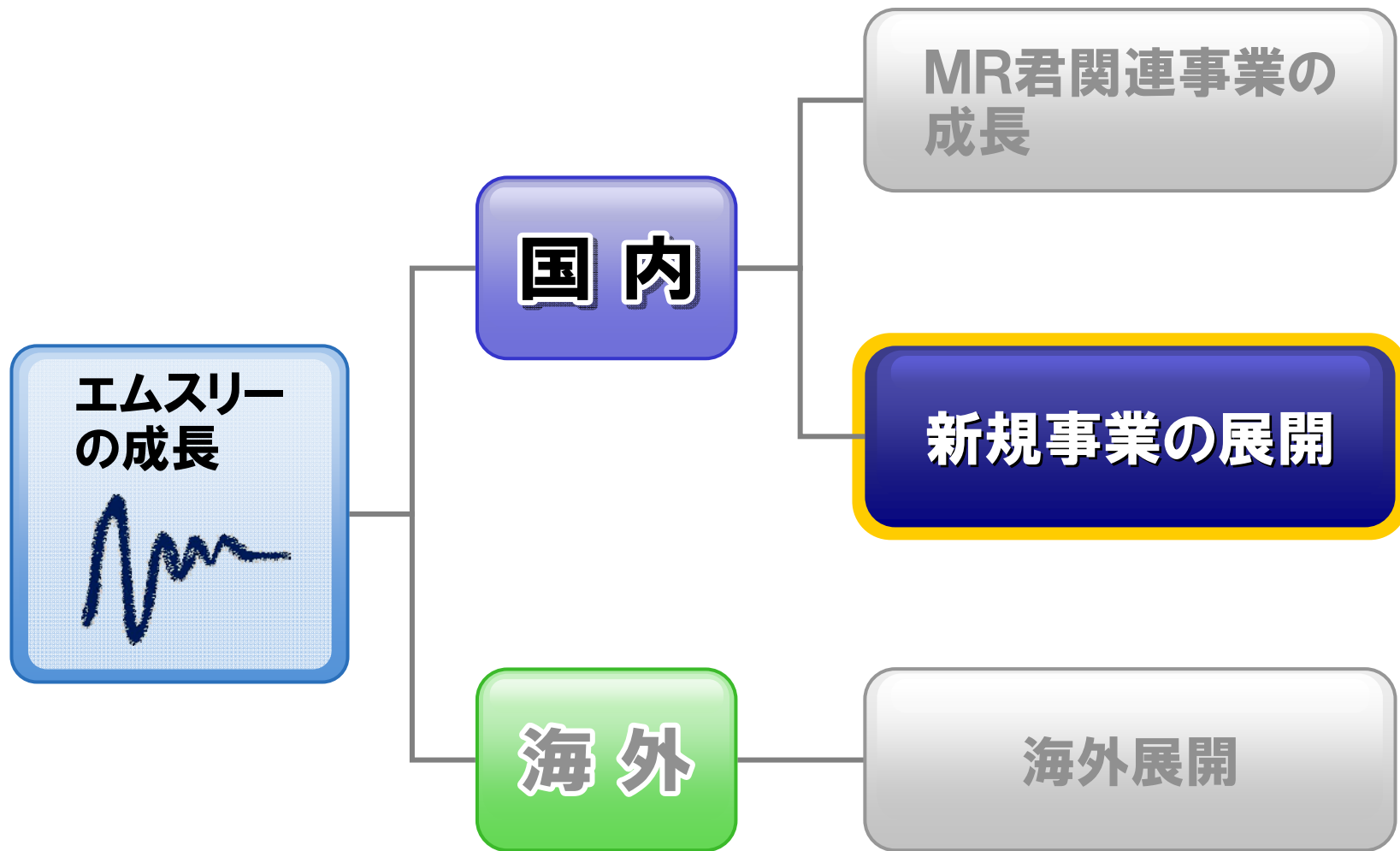
## ■ Webならではのメリットを提供

- 多忙、もしくは遠隔地の医師でも参加が可能
- 会場費用等の開催費用を削減

## ■ 利用企業数は22社へ拡大

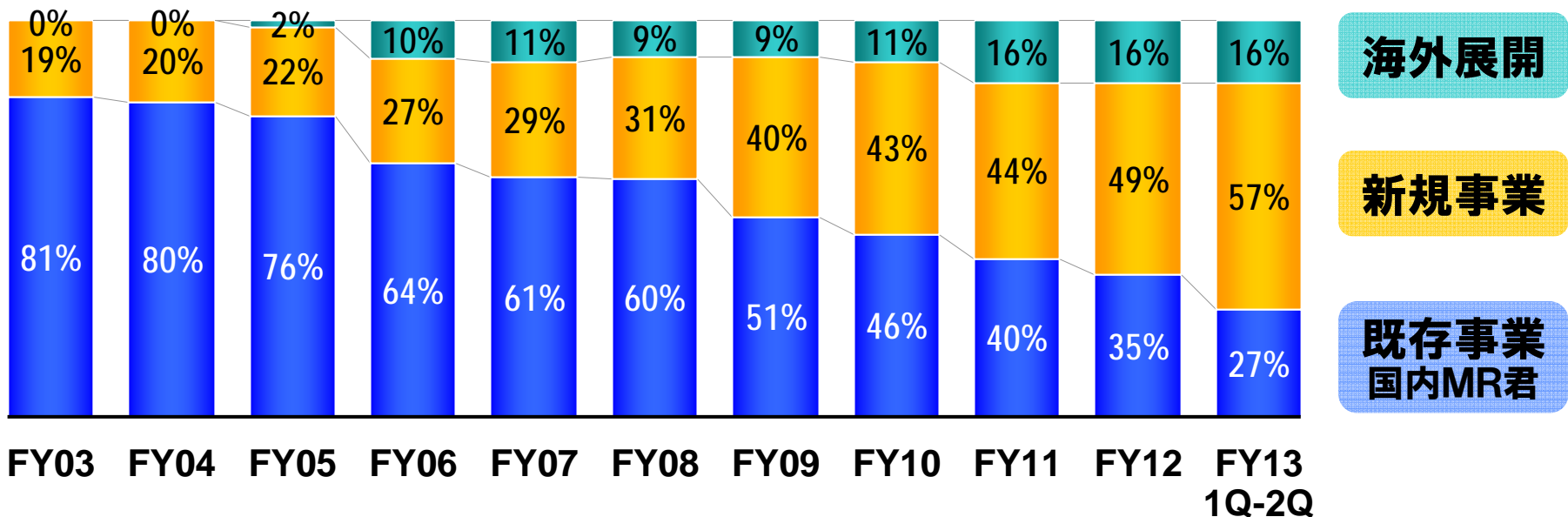
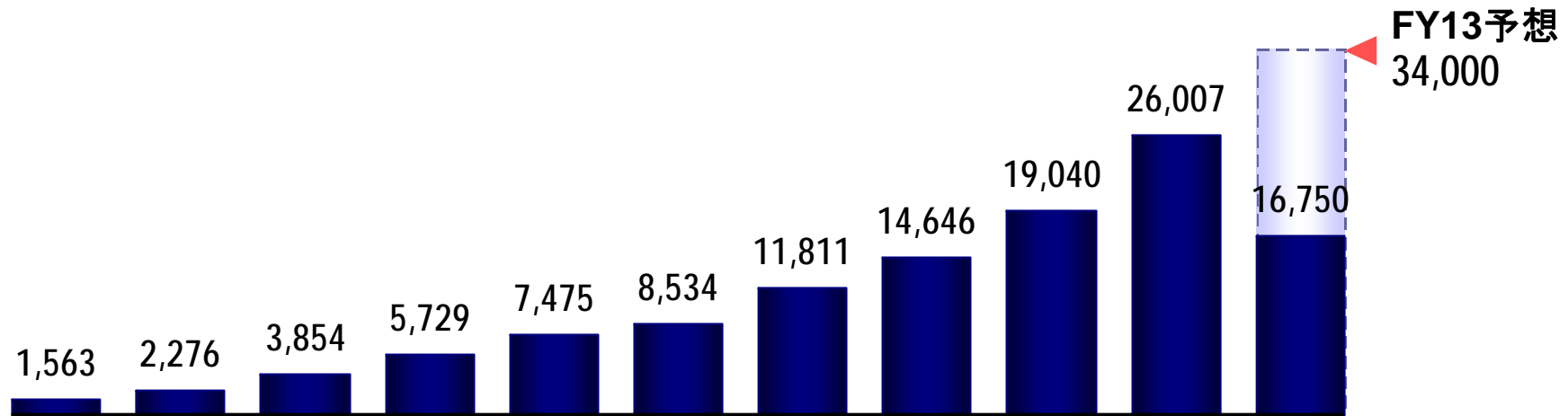
## ■ 上半期、延べ視聴者数、16万人で前年同期の約1.5倍

## ■ 1万人超がWebで視聴する大規模講演会を開催。医師を対象としたイベントとしては世界最大規模



# 事業展開に伴う連結売上の推移

(百万円)



# メディアカを活用した新規事業（2010.3時点）



**新規事業全体で50億円程度。エムスリーキャリア設立直後で治験事業もメビックスのみ**

# メディアカを活用した新規事業



**👉 FY2013は新規事業全体で180億円を超える規模となる計画。未実現の事業アイデアは10~20程度あり、海外への展開も視野**

# メディアカを活用した新規事業－①治験



# 治験君の位置づけ

**「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」**

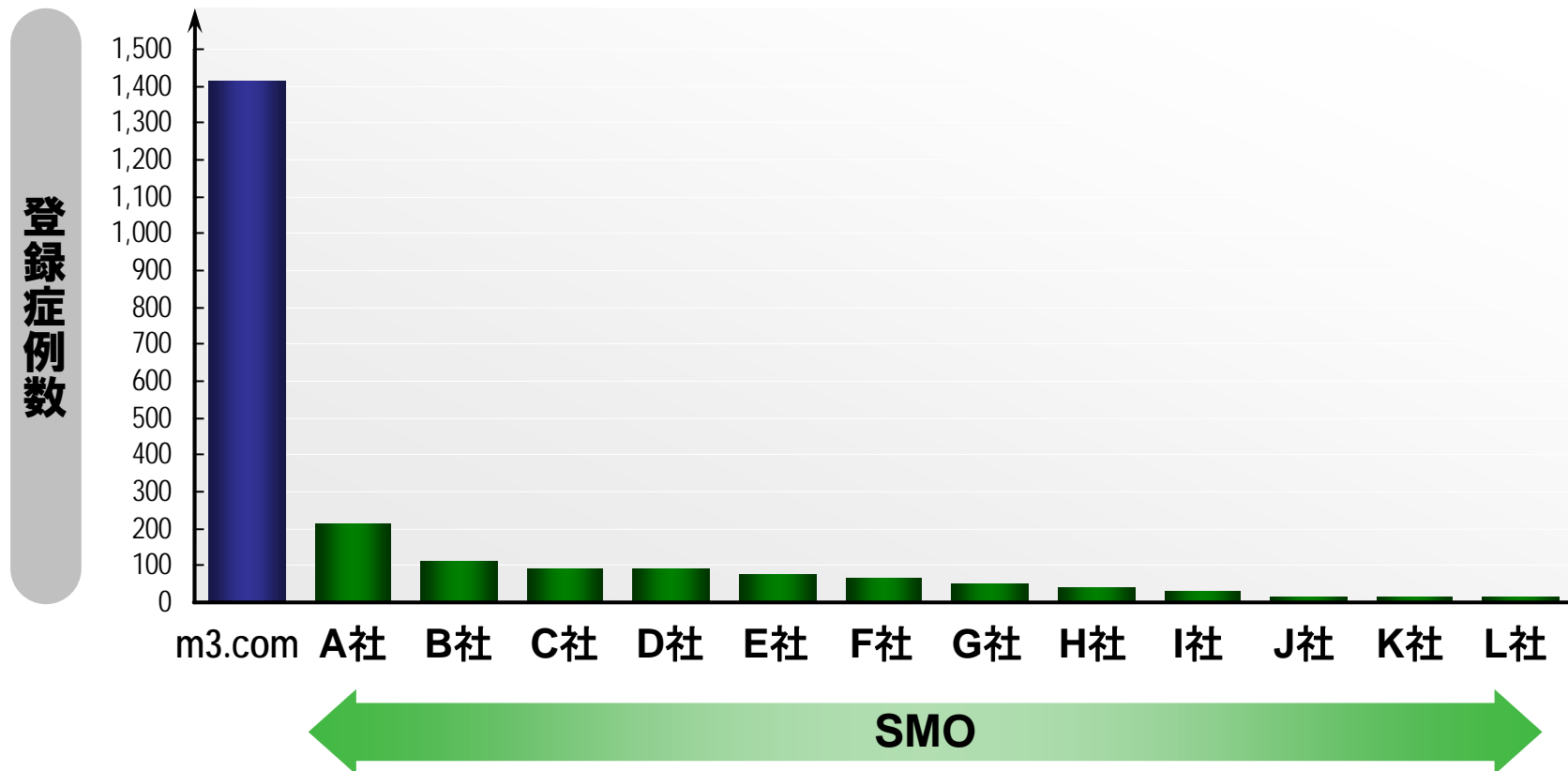
これまでの  
10年間

**「MR君」を中心に医薬プロモーションの  
e化を推進**

これから

**「治験君」を中心に医薬の研究開発の  
e化にチャレンジ**

## あるプロジェクトにおけるSMO別症例登録状況



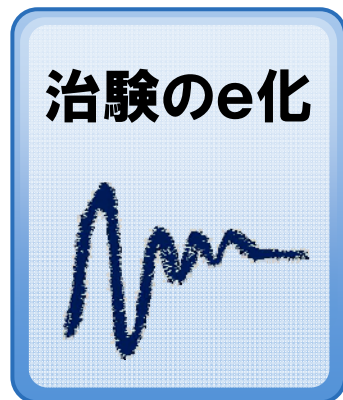
 他社SMOの合計と比べても、速いスピードで症例登録中。



# 治験のe化

## e化のテーマ例

## オペレーション



**SMOのe化**

- ▶ 施設開拓
- ▶ 被験者スクリーニング 等

**CROのe化**

- ▶ モニタリング
- ▶ EDC 等

**eインフラの整備**

- ▶ 電子カルテを活用した  
治験の推進 等

	2011/9	グループ化 (100%)
	2011/12	グループ化 (100%)
	2009/4	グループ化 (メビックス100%子会社)

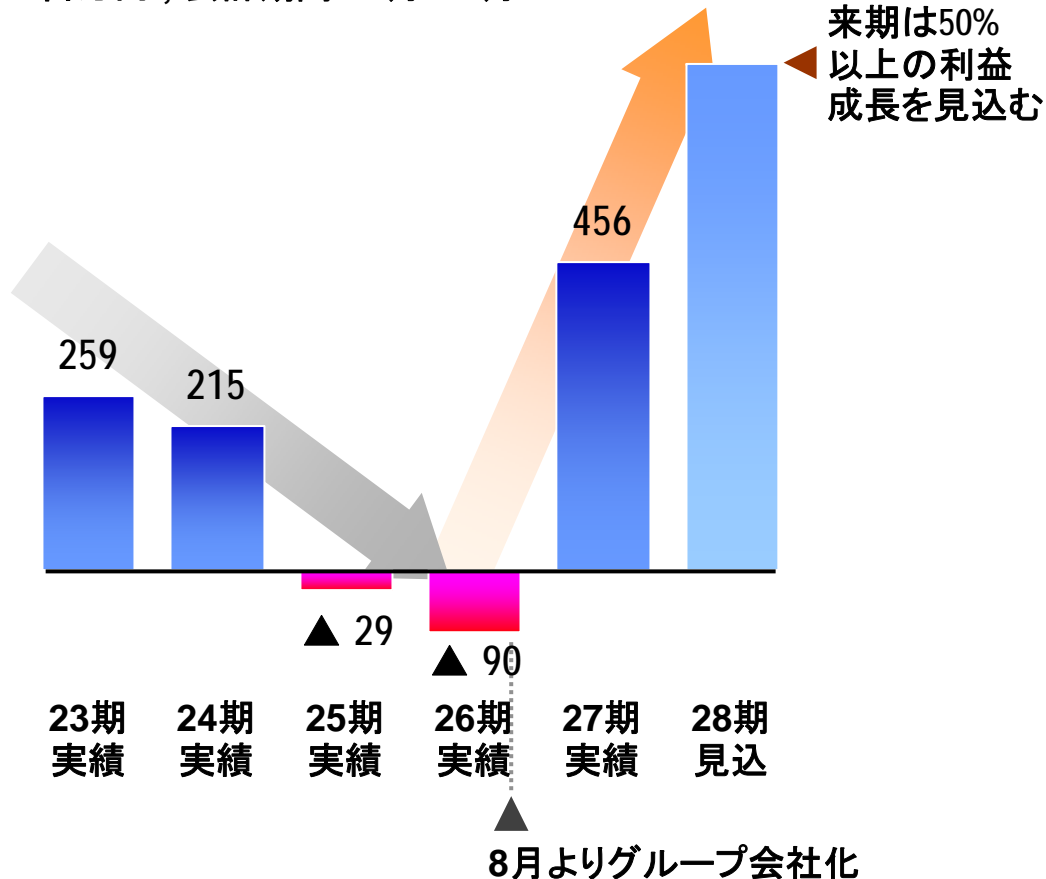
	2012/5	資本提携 (25%)
	2009/4	グループ化 (100%)
	2012/8	グループ化 (75%)

	2012/10	グループ化 (100%)
--	---------	-----------------

# MICメディカル – V字回復を達成

## 営業利益推移

百万円；会計期間 10月～9月



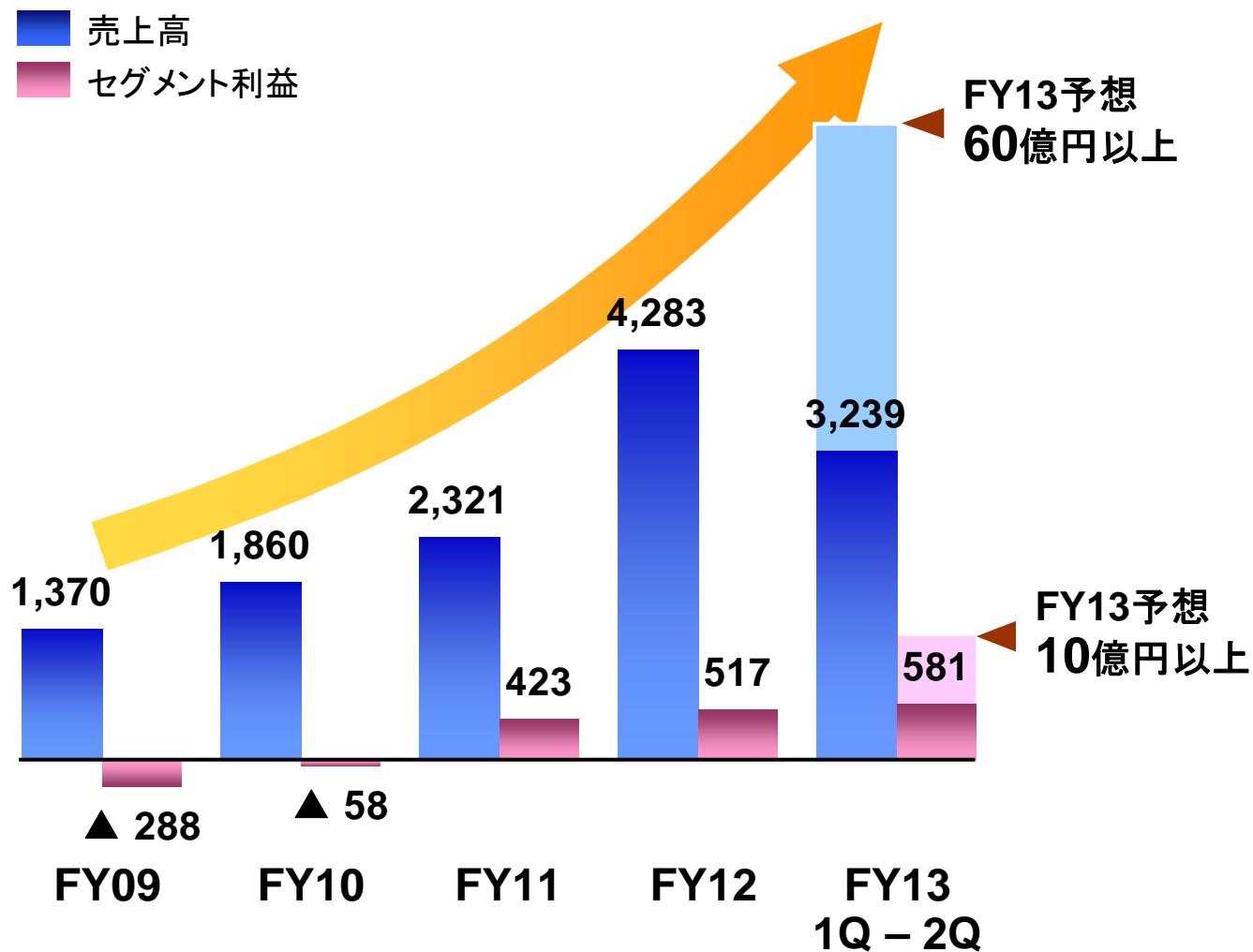
## 進捗

- FY2013に入り、新たに10億円規模の大型案件を2件受注。治験君とのパッケージ受注が拡大
- 派遣→受託の構造転換が進捗、モニター1人単価も改善
  - 2012.9 受託39：派遣61
  - 2013.9 受託60：派遣40
- 一層のシナジー拡大のため、8月に赤坂エリアにオフィスを移転。27期(2012.10 – 2013.9)は移転関連の営業費用49百万円を吸収して過去最高益

**構造改革が進捗し、収益は急激に回復。来期の営業利益は50%以上成長する見込み**

# エビデンスソリューションセグメント業績推移

(百万円)



- 売上の拡大に加えて収益性も改善
- CROサービスとのパッケージ受注が拡大
- 治験事業全体の受注残は約65億円
- 今年度のセグメント利益は10億円を超える見込み

# メディアカを活用した新規事業－②キャリア



# エムスリーキャリア



- m3.comのメディアカ
  - 20万人超の医師会員
  - 8万人超の薬剤師会員
- 医療従事者向け求人広告事業におけるノウハウ

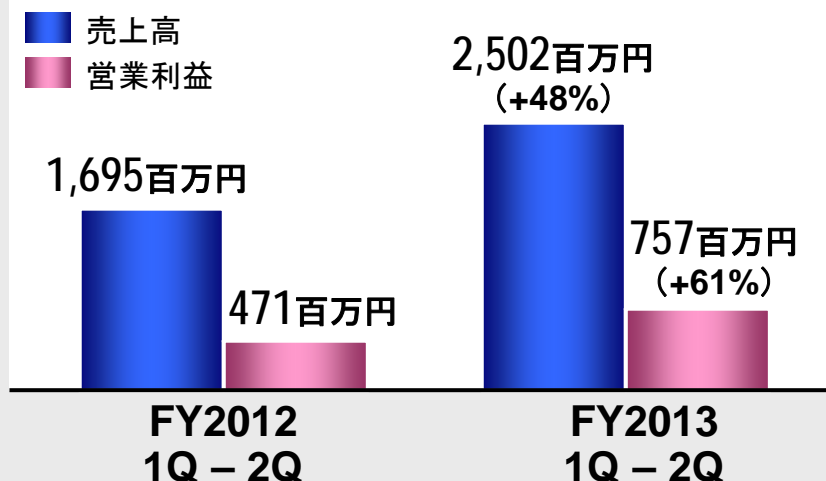


求人側と求職者側のベストマッチングを実現する、総合的なサービスおよびプラットフォームの提供



- 医療施設等の求人側、医師・薬剤師等の求職者側との現場での接点
- 介護士、看護師紹介事業で培った人材紹介事業におけるノウハウ

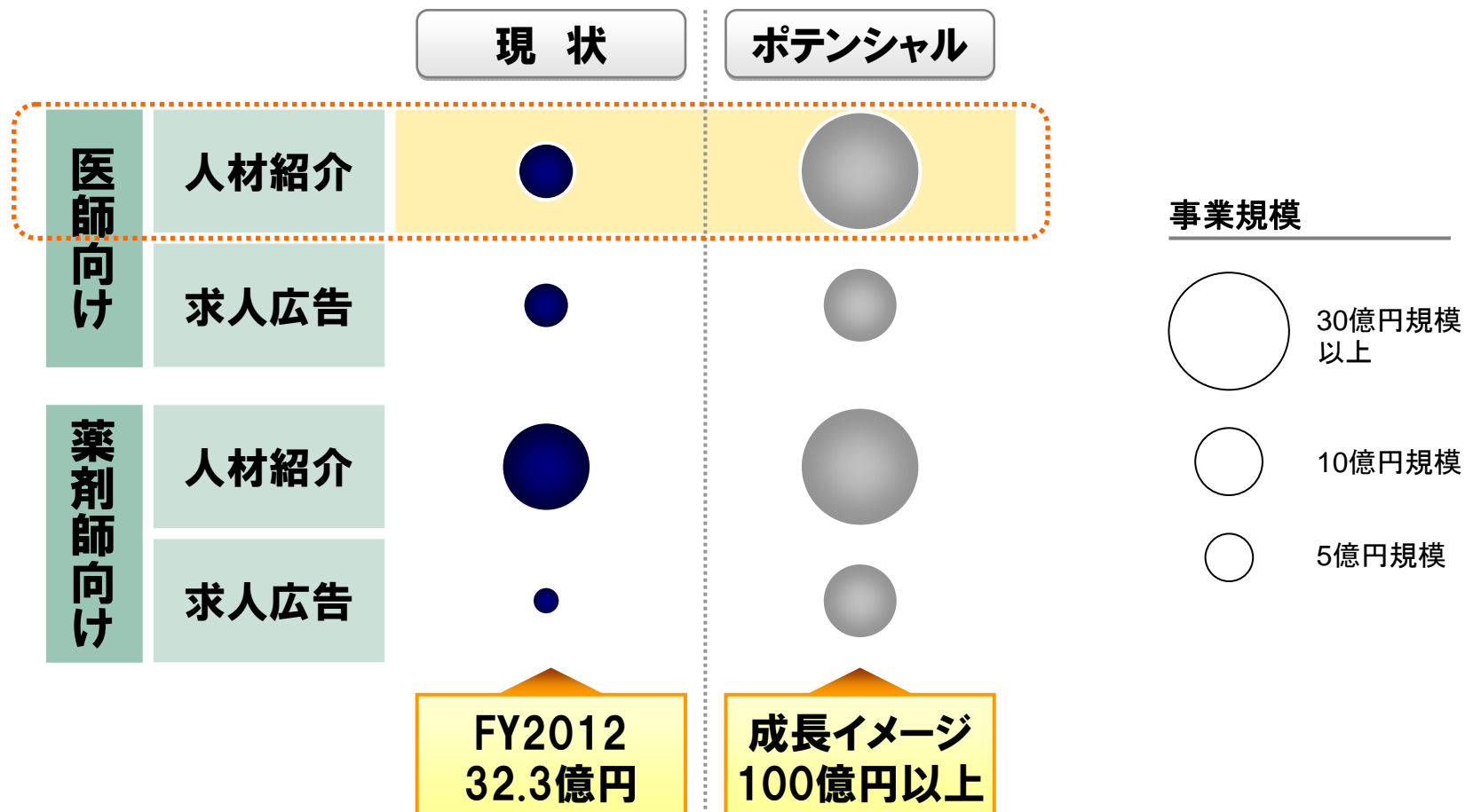
## 売上高、営業利益 前年比較



- オペレーションの改善が進展
- 新規採用スタッフの立ち上がりが進み、生産性が向上

FY13もFY12と同様の成長を見込み50億円規模に。業容拡大に伴う人員増のため、オフィスを5月に移転

# キャリア事業の成長性



**➡ 本丸の医師向け人材紹介事業が急速に拡大し、薬剤師向けの人材紹介事業も拡大を継続。今後、100億円規模の事業に成長する余地がある**

# メディアカを活用した新規事業－③電子カルテ

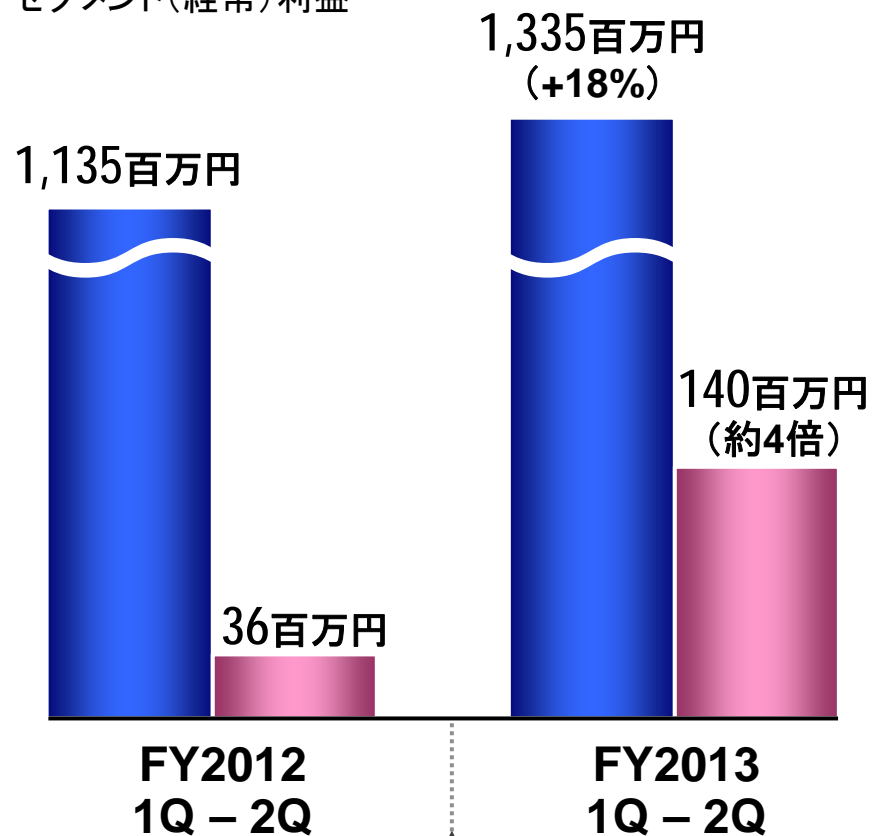


# シィ・エム・エス — 収益性が向上

## 売上高、セグメント(経常)利益前年比較

■ 売上高

■ セグメント(経常)利益



2012年11月業績より連結

## 進捗

- 営業業務プロセスを見直し、効率化
- 自社ソフトウェアの品質改善は大きく進捗
- 今後はm3.comの会員医師基盤を活用した電子カルテの利用促進や治験等のグループ内事業との連携を推進予定



# 新規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

20~30  
(海外も含めると~100)

収益性

高収益率(中収益額)

高収益額(中収益率)

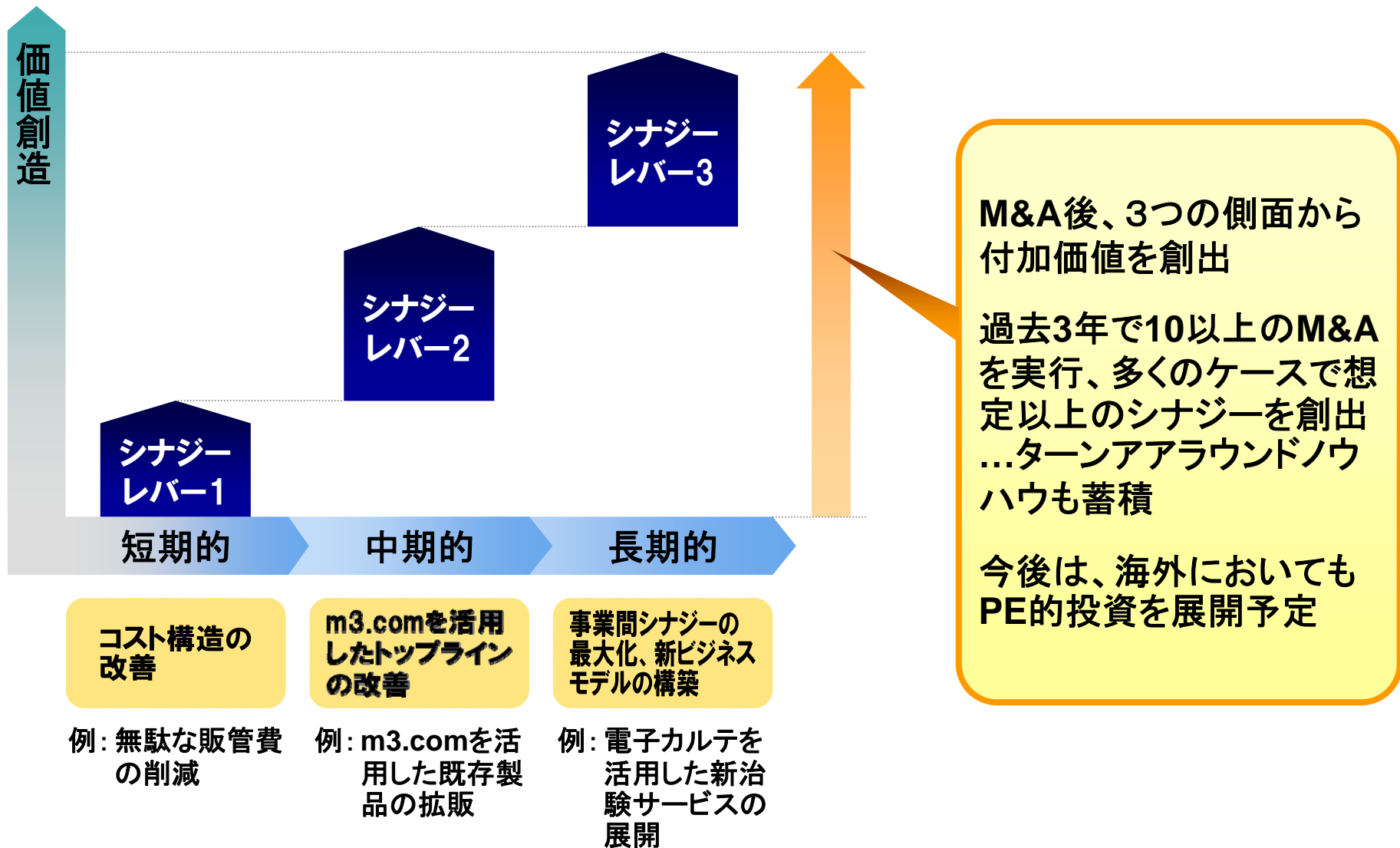
M&A

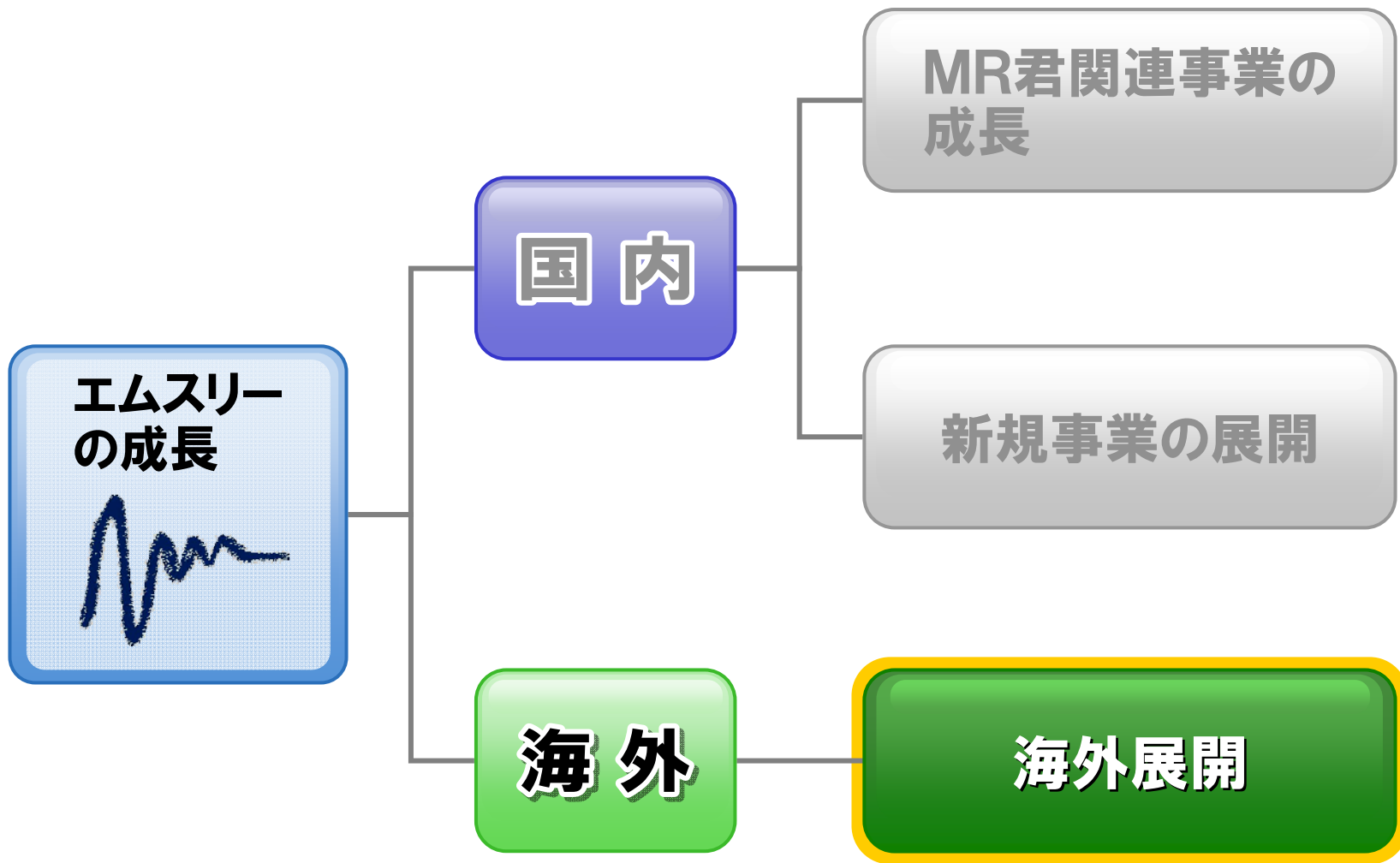
小規模中心

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

# M&Aを通じた価値創造





# 米国での展開

**MDLinx**  
5 minutes to stay current  
NEW! Board Exam Prep

Get paid for your opinion  
Sign up for surveys and earn honoraria  
MDLinx Market Research

Oncology

Home | Your Messages (23) | Smartest Doc | Physician Jobs (365) | Clinical Trials | More | Other Specialty | Article Search

### Oncology News & Articles

Looking for the latest in oncology clinical literature? You've found the right page. MDLinx Oncology medical editors comb through the top peer-reviewed clinical journals for the articles they think will make a difference to you and your practice. You'll find them organized here by topic including breast, hematologic, thoracic, gastrointestinal and genitourinary cancers. In a matter of minutes, oncologists, oncology nurses, physician assistants and the whole cancer care team can stay current on the literature as it is published.

On this page, you'll also find MDLinx exclusive content, including monthly highlights from our physician editor, D. Scott Cunningham, MD, PhD. We feature clinical pearls as well, from The Smartest Oncologist to oncology topics in The Smartest Pediatrician daily quiz challenges.

#### Your Unread Messages in Oncology

Messages include industry-sponsored communications and special communications from MDLinx.

Smartest Doc Challenge MDLinx  
Self-assessment MCQs from Smartest Doc Physician Review

Top Read MDLinx  
Read the Top Read Articles of 2013

Jill Baker MDLinx Career Center  
How to generate revenue for your practice while on vacation

NEW! >> Find out who is the Smartest Doc in Oncology!

### Articles

Latest (116) | Full Text Articles (6313) | Top Read since last login | Focus on Pancreas

Ranked, sorted, and summarized by MDLinx editors from the latest literature

Topics: General Oncology

- 1 Pointbreak: A randomized phase III study of pemtrexed plus carboplatin and bevacizumab followed by maintenance pemtrexed and bevacizumab versus paclitaxel plus carboplatin and bevacizumab followed by maintenance bevacizumab in patients with stage IIIb or IV nonsquamous non-small-cell lung cancer *Journal of Clinical Oncology*, October 24, 2013 **Clinical Article**
- 2 Autophagic-lysosomal pathway is the main proteolytic system modified in the skeletal muscle of esophageal cancer patients *American Journal of Clinical Nutrition*, October 24, 2013 **Clinical Article**
- 3 Oral contraceptives and risk of ovarian cancer and breast cancer among high-risk women: a systematic review and meta-analysis *Journal of Clinical Oncology*, October 24, 2013 **Evidence Based Medicine Review Article**
- 4 A two-stage, single-arm, phase II study of EGCG-enriched green tea drink as a maintenance therapy in women with advanced stage ovarian cancer *Gynecologic Oncology*, October 24, 2013 **Clinical Article**
- 5 Quality of life of advanced ovarian cancer patients in the randomized phase III study comparing primary

50 available pages First Previous 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Next Last

### Clinical Pearls In Oncology

- The ZORO study demonstrated that the addition of goserelin to neoadjuvant chemotherapy for early breast cancer in premenopausal women resulted in no change in post-chemotherapy rates of amenorrhea
- A little over 50% of tumors in women with ER-positive, node-negative breast cancers will have a RS <18, and current data suggests that these women are UNLIKELY to receive a benefit from adjuvant chemotherapy
- In patients with completely resected ER-positive DCIS when the surgical specimen also has LCIS, consider breast MRI screening in addition to mammography due to the lower sensitivity of mammograms for lobular disease

» Test your knowledge. Take the Smartest Doc challenge today!

### Highlights In Oncology

**VEGFR-1 is a prognostic marker for HCC**  
As reported in the *Journal of Pathology*, the expression of vascular endothelial growth factor receptor (VEGFR)-1 is elevated in invasive hepatocellular cancer (HCC) specimens. In a study based on 135 HCC specimens, elevated VEGFR-1 was also

Hello, Dr. James Frank  
My Account | Logout

NEW! Market Research Dashboard  
6% Profile Completion  
Complete Your Market Research Profile

Earn honoraria for participating in market research studies!  
View Honorarium

NEW Service From The MDLinx Career Center!  
Post your CV and let employers find you!  
Receive job recommendations based on your professional profile!  
Post My CV

UPCOMING Clinical Trials  
Circulating Tumor Cells (CTCs): A Potential Screening Test for Clinically Undetectable Breast Carcinoma  
International Cooperation for Post-Chernobyl NIS Thyroid Tissue and Data Banks  
Collection of Alveolar Soft Part Sarcoma and Blood Specimens for Research  
View More Clinical Trials

Stay current - Media Tool  
Newsletter RSS Follow Us Facebook

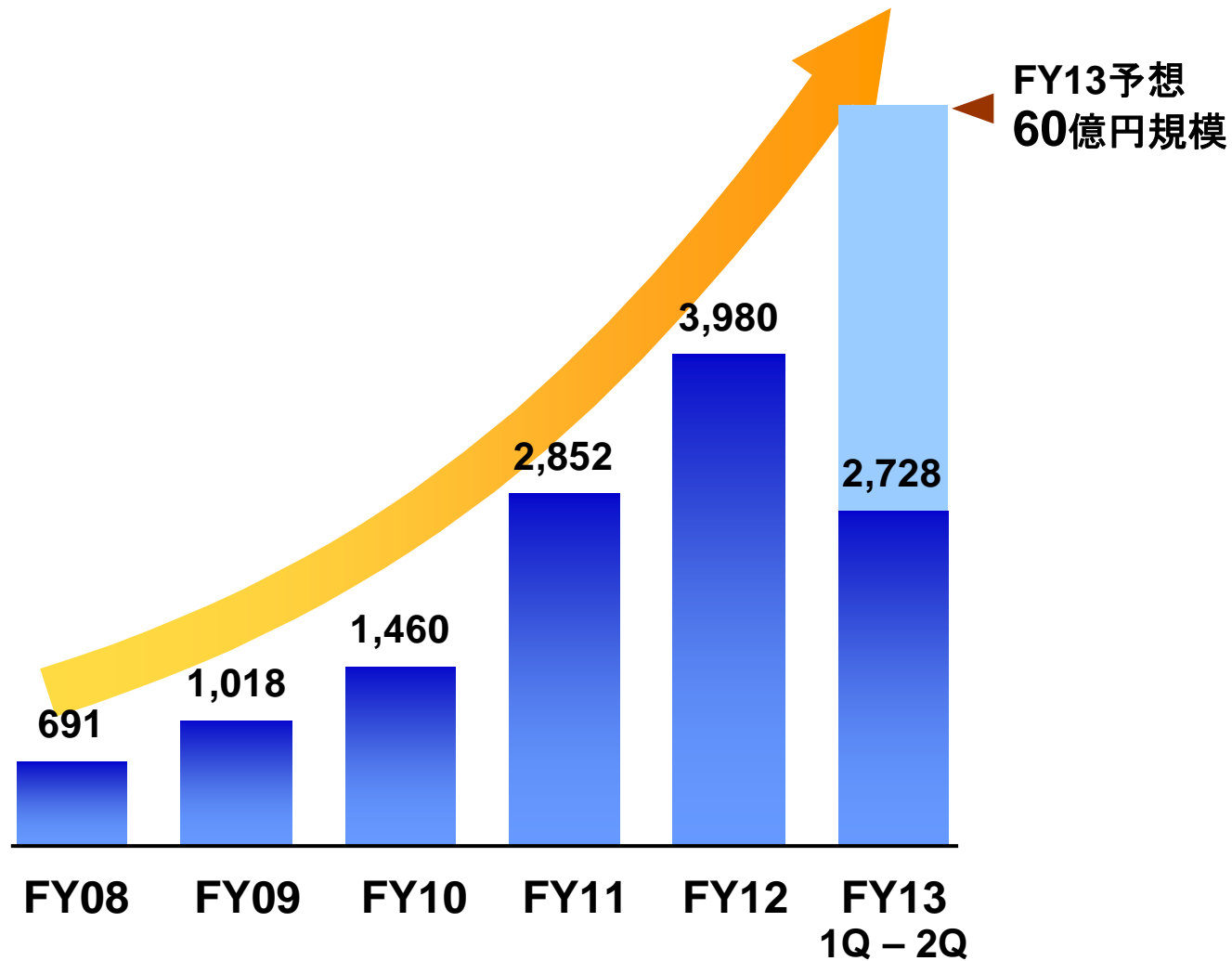
Search the latest Oncology Jobs

- M3 USA(100%子会社)を核にMdLinxを米国で展開
  - 所在地 Washington D.C.
  - 米国医師の会員は24万人超で日本のm3.comの医師会員数と同水準
- MdLinxはMM&M※ Awardにおいて、Best Healthcare Professional Media Brand部門で金賞を10月2日に受賞・・・医療マーケティングの世界で最高のサイトの評価
- 製薬向けマーケティングや調査以外にもメディア力を使い医師向けのキャリア事業を開始し順調な立ち上がり
- 着実に拡大しているMdLinxの米国以外のグローバル医師会員50万人のアセットの事業化も今後検討

※ Medical Marketing and Media  
米国の医療マーケティング分野で最も権威ある業界紙

# M3USA売上推移（英国事業を含む）

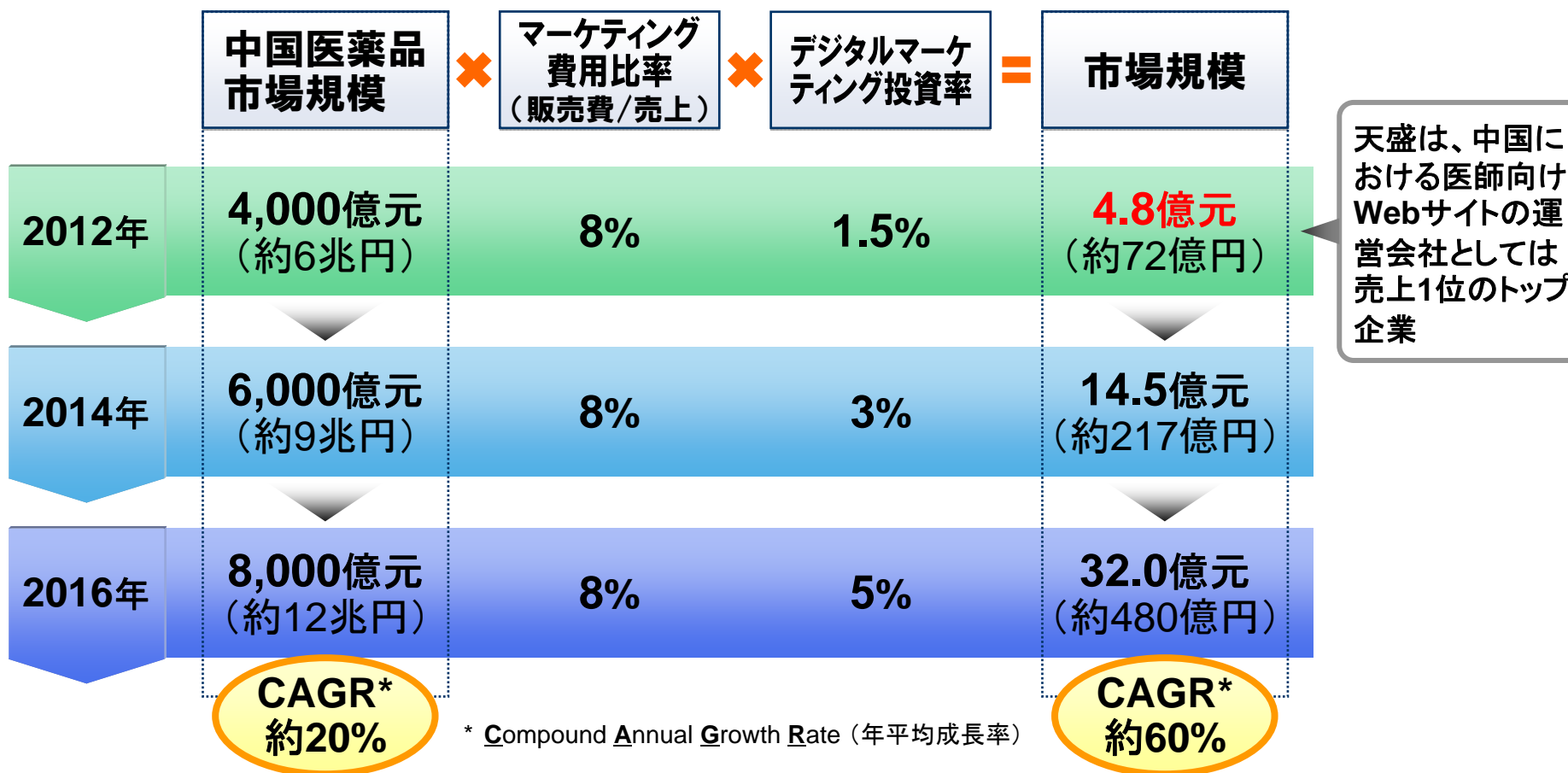
（百万円）



- メディア力の向上に伴い、業績拡大
- 製薬会社におけるeプロモーションへの取り組みも本格化傾向
- 対前年比で50%の売上成長の見込み

# 中国市場のポテンシャル(当社推定)

## 中国における医薬品のデジタルマーケティング市場規模



**11月から事業開始予定。製薬会社へのプレマーケティングは好感触**

# 2013年度第2四半期 業績

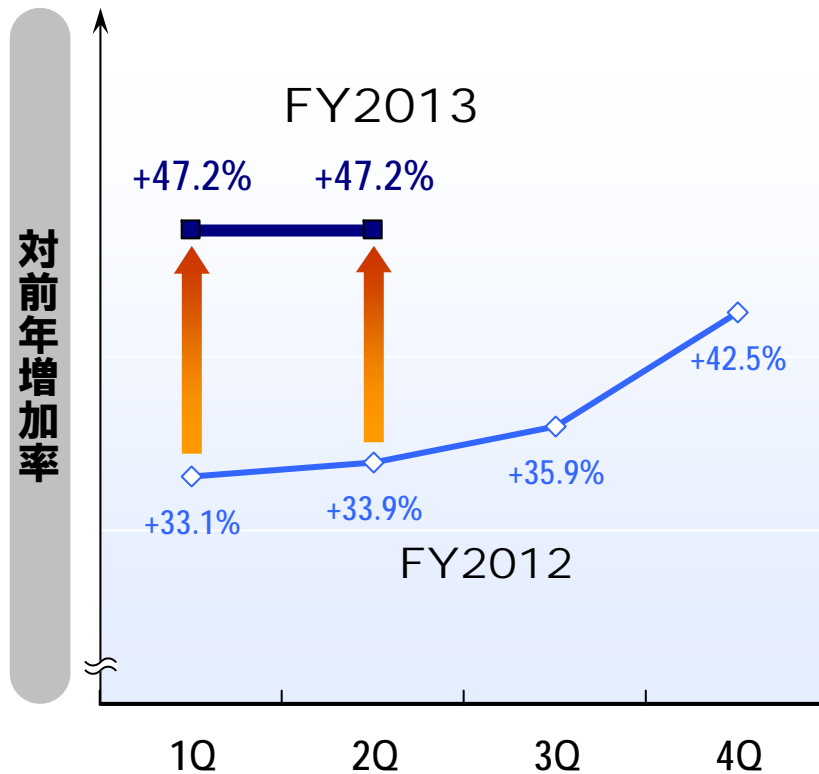
# 2013年度第2四半期(2013年4~9月) 連結業績

(百万円)	FY2012.2Q	FY2013.2Q		
	実績	業績予想	実績	対前年比
売上高	11,378	16,500	16,750	+47%
営業利益	4,312	5,300	5,624	+30%
経常利益	4,448	5,300	6,031	+36%
純利益	2,619	3,100	3,526	+35%

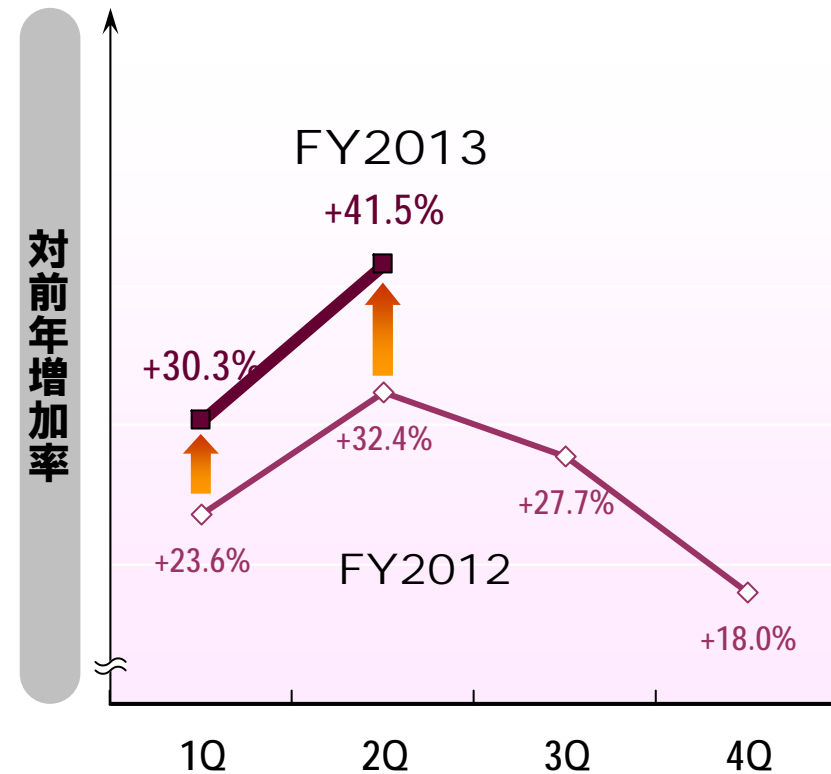


# 四半期別 連結業績対前年比推移

## 連結売上高



## 連結経常利益



**👉 2013年度第2四半期は各事業が順調に推移、対前年比でも高い伸び**

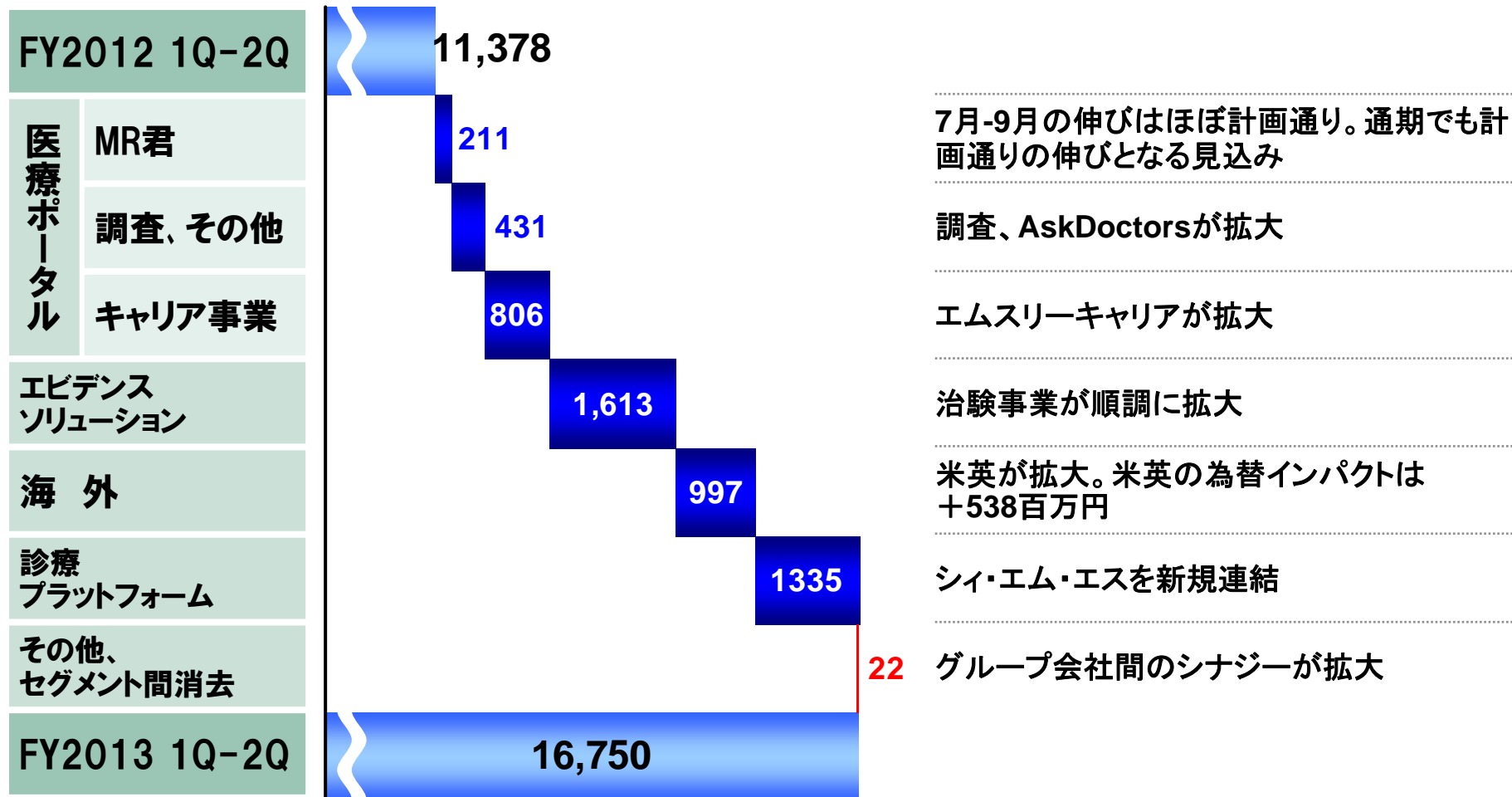
# 2013年度第2四半期 連結業績（セグメント別）

(百万円)

		FY2012.2Q	FY2013.2Q	前年比
医療ポータル	売上高	7,730	9,179	+19%
	利益	4,342	5,003	+15%
エビデンスソリューション	売上高	1,626	3,239	+99%
	利益	226	581	+157%
海外	売上高	1,788	2,785	+56%
	利益	12	438	約34倍
診療プラットフォーム	売上高	-	1,335	-
	利益	-	140	-
その他	売上高	374	470	+26%
	利益	23	52	+127%

# 2013年度：連結売上高変動要因分析（前年比）

（百万円）

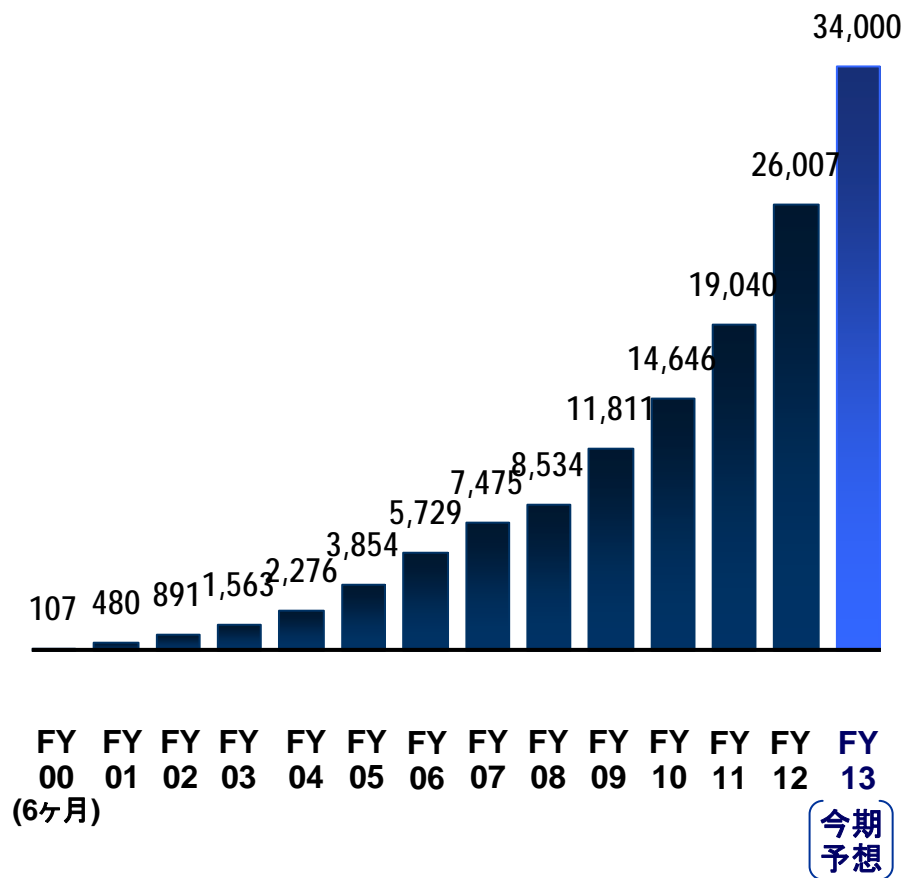


**👉 全ての事業分野が堅調に推移**

# エムスリーの業績推移

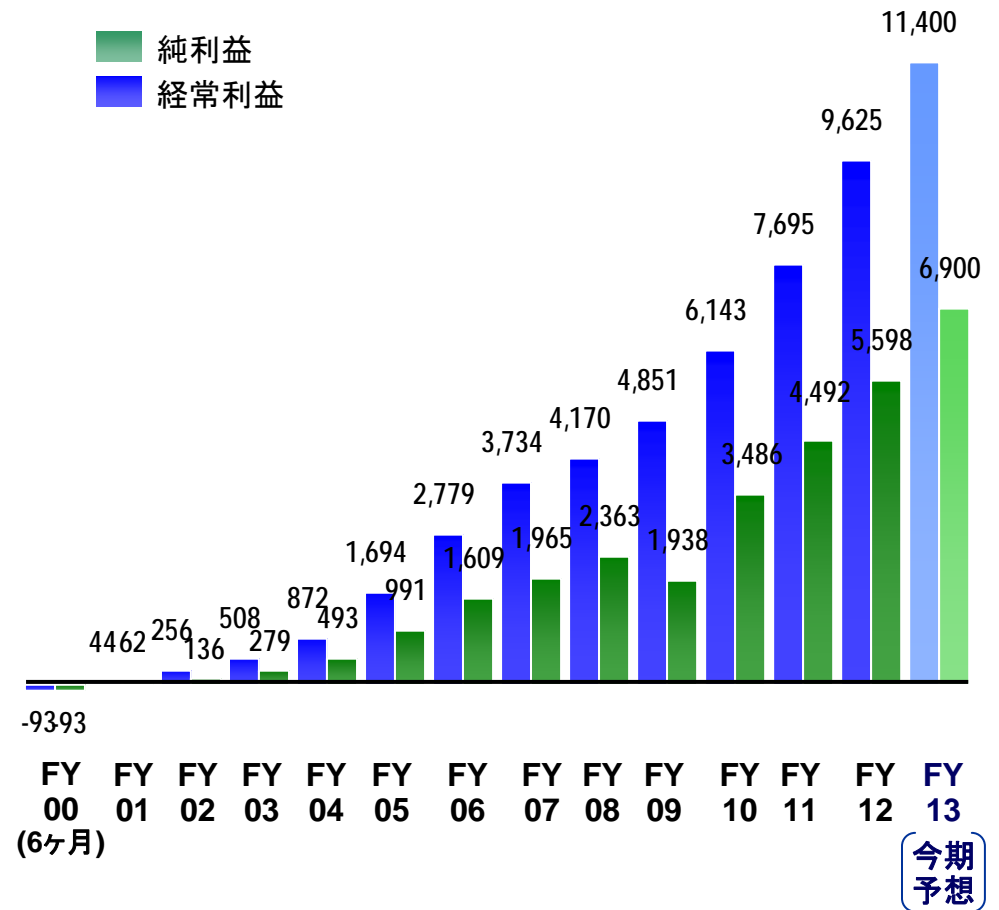
## 売上高

(百万円)



## 経常利益・純利益

(百万円)



# 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