
エムスリー株式会社

会社説明資料

2014年1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

- MR君の利用品目が拡大、売上増加ペースも加速(3Qは対前年比で464百万円増収、約20%の伸長)

新規事業

- 新成長エンジンが順調に拡大。利益面でも業績に貢献
 - ① 治験: セグメント売上+67%の4,964百万円、セグメント利益は3倍近い1,027百万円
 - ② M3キャリア: 売上+45%の3,503百万円、経常利益+56%増の890百万円
 - ③ 電子カルテ: CMSの改革が順調に進展、セグメント利益は232百万円(昨年度は▲3百万円)

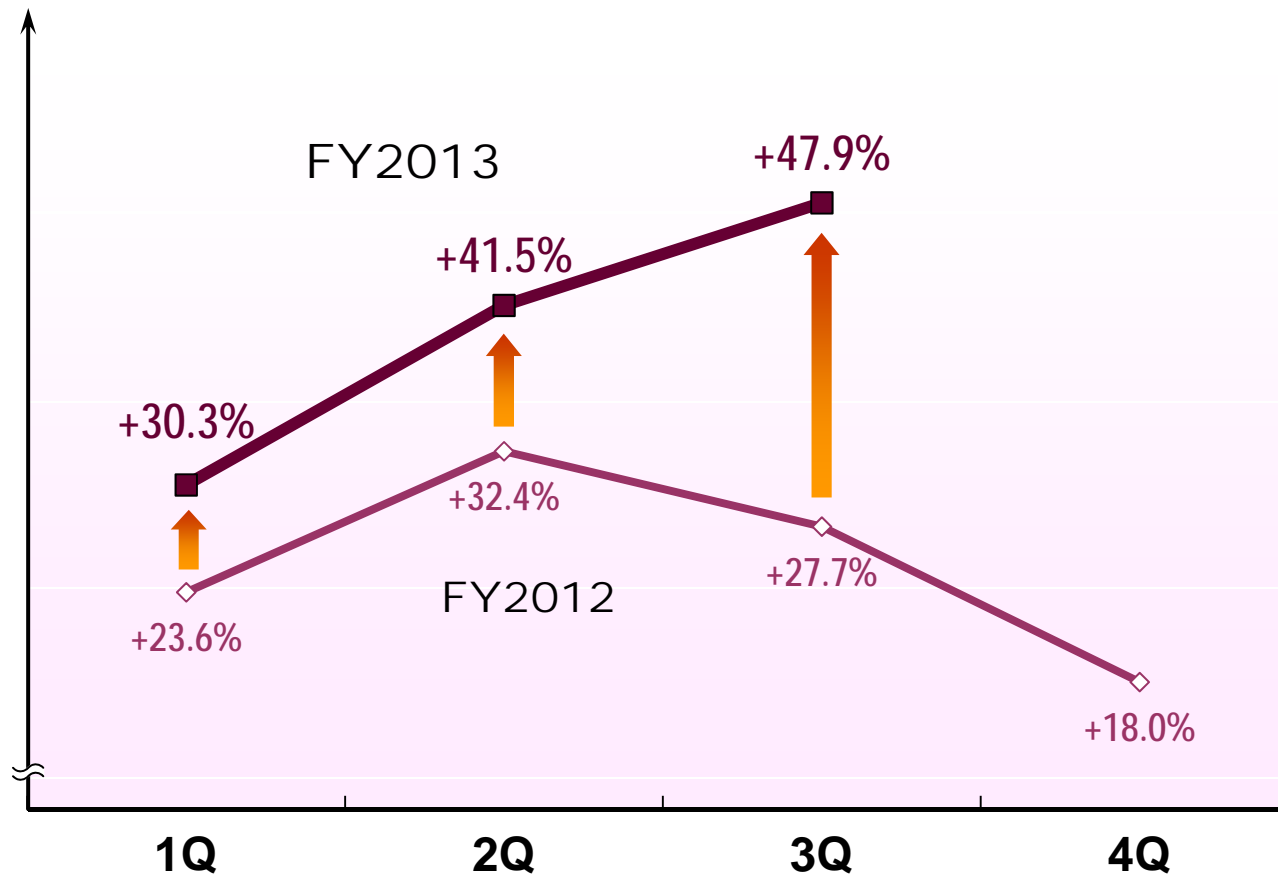
海外

- 米英を中心にセグメント利益は711百万円、対前年5倍と大きく拡大。PDR社との提携により60万人以上の米国医師をカバー
- 中国市場に本格参入。MR君等の各種サービスを順次開始予定

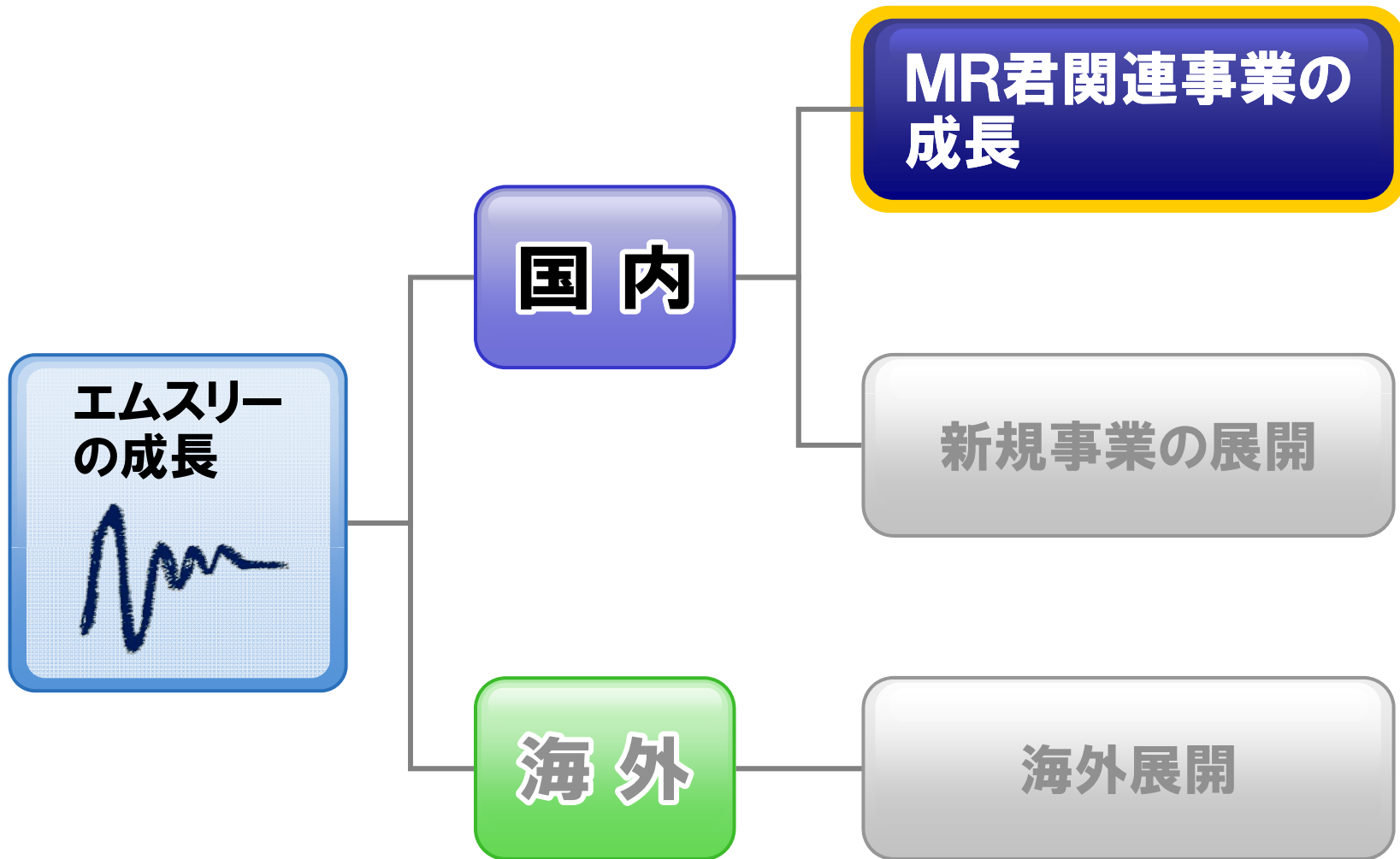
M&A

- 株式交換によりメディサイエンスプランニングをグループ会社化予定。治験事業の拡大を加速するとともにCSO事業へ参入

四半期別 対前年経常利益の増益率

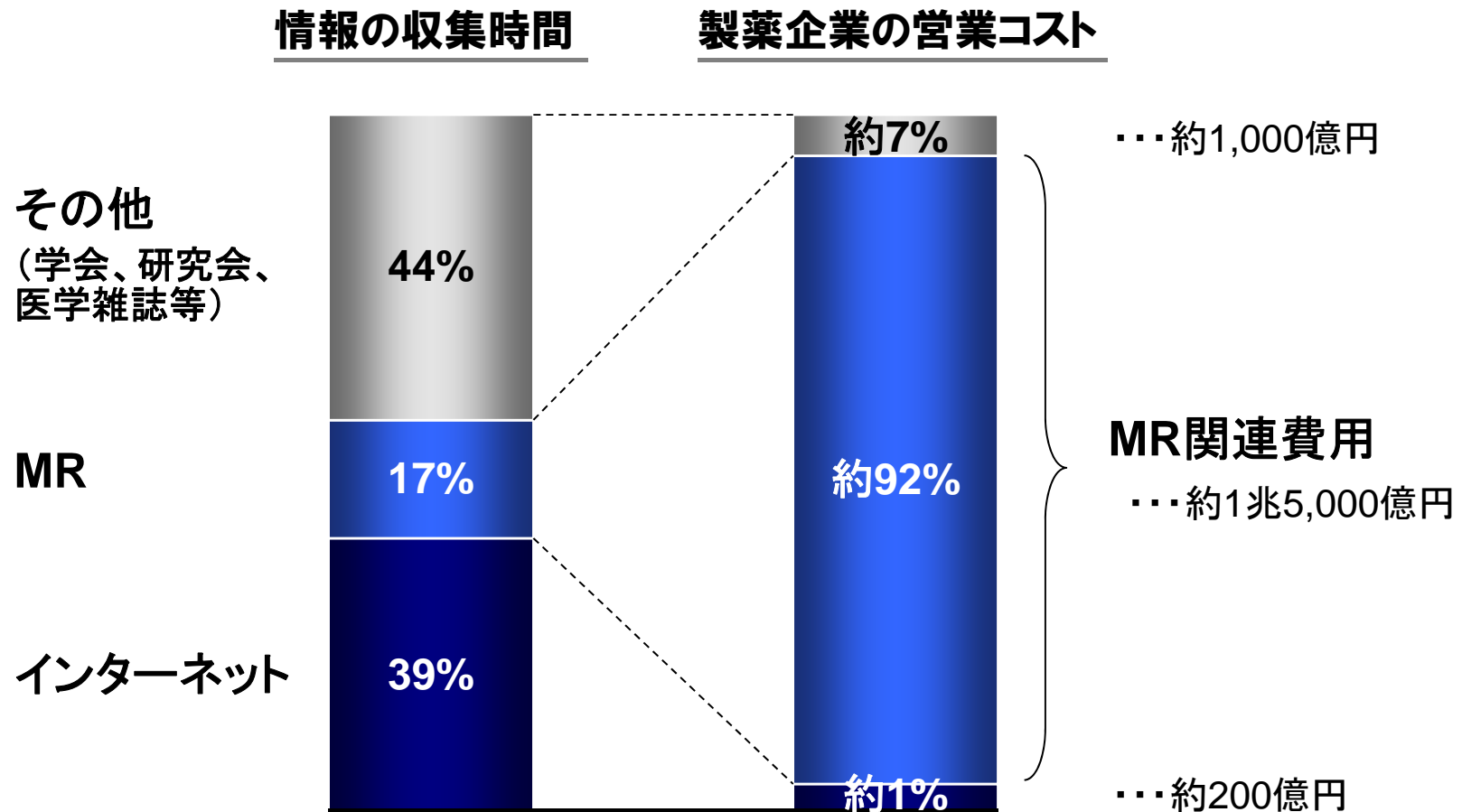


👉 複数成長エンジンの推進力増大に加えMR君が再加速化、利益成長率も拡大



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。

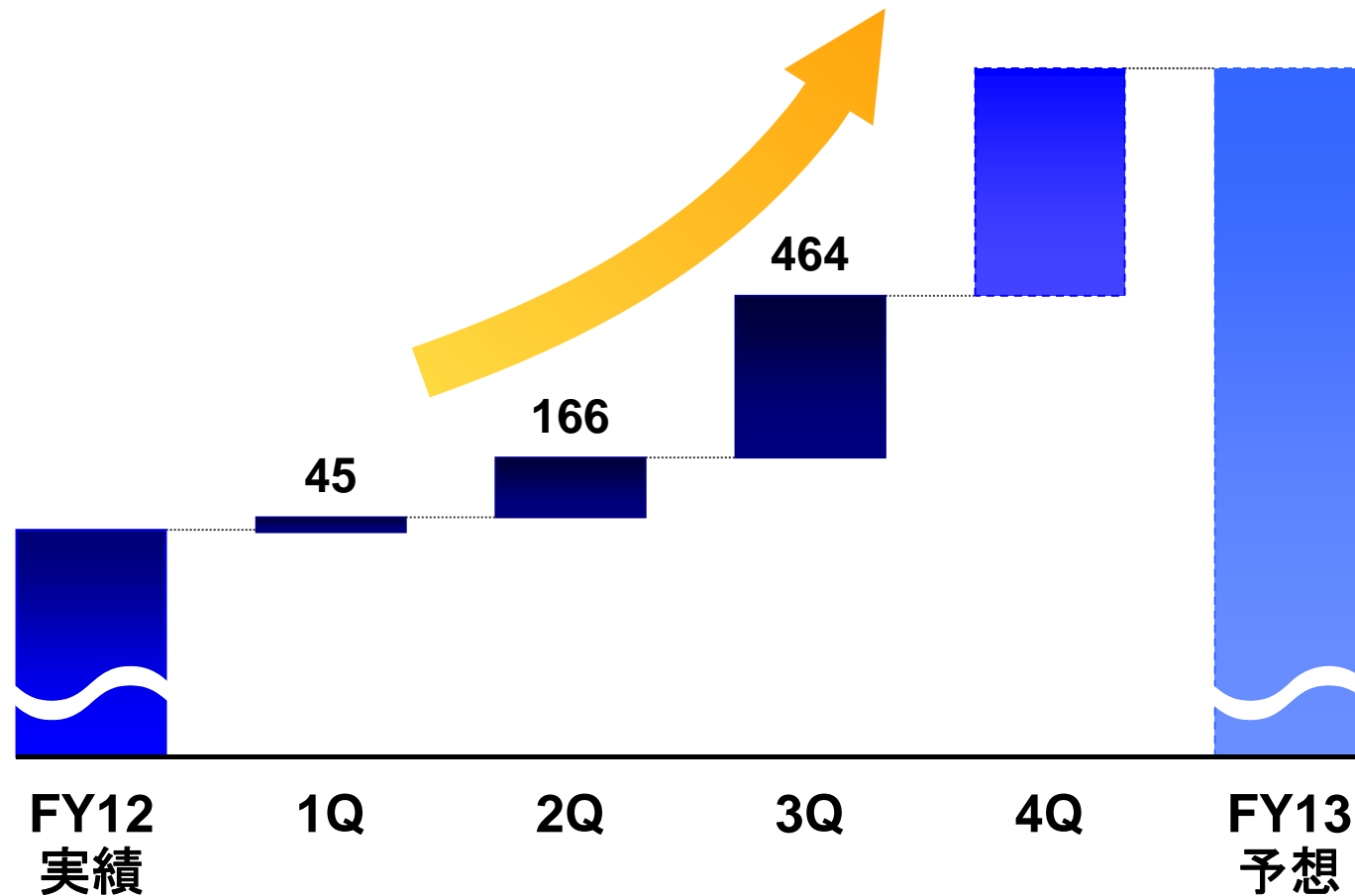


出所: エムスリー調査・推計

Copyright © 2014 M3, Inc. All rights reserved.

MR君：対前年同期比売上成長予測

(百万円)



👉 第3四半期は、採用薬剤が増加し(下半期で+15製品)、MR君の成長が再加速。拡大した製品がベースで来期スタート

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
トップ10クライアントの平均売上は対前年同期比で約30%増加

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

∩

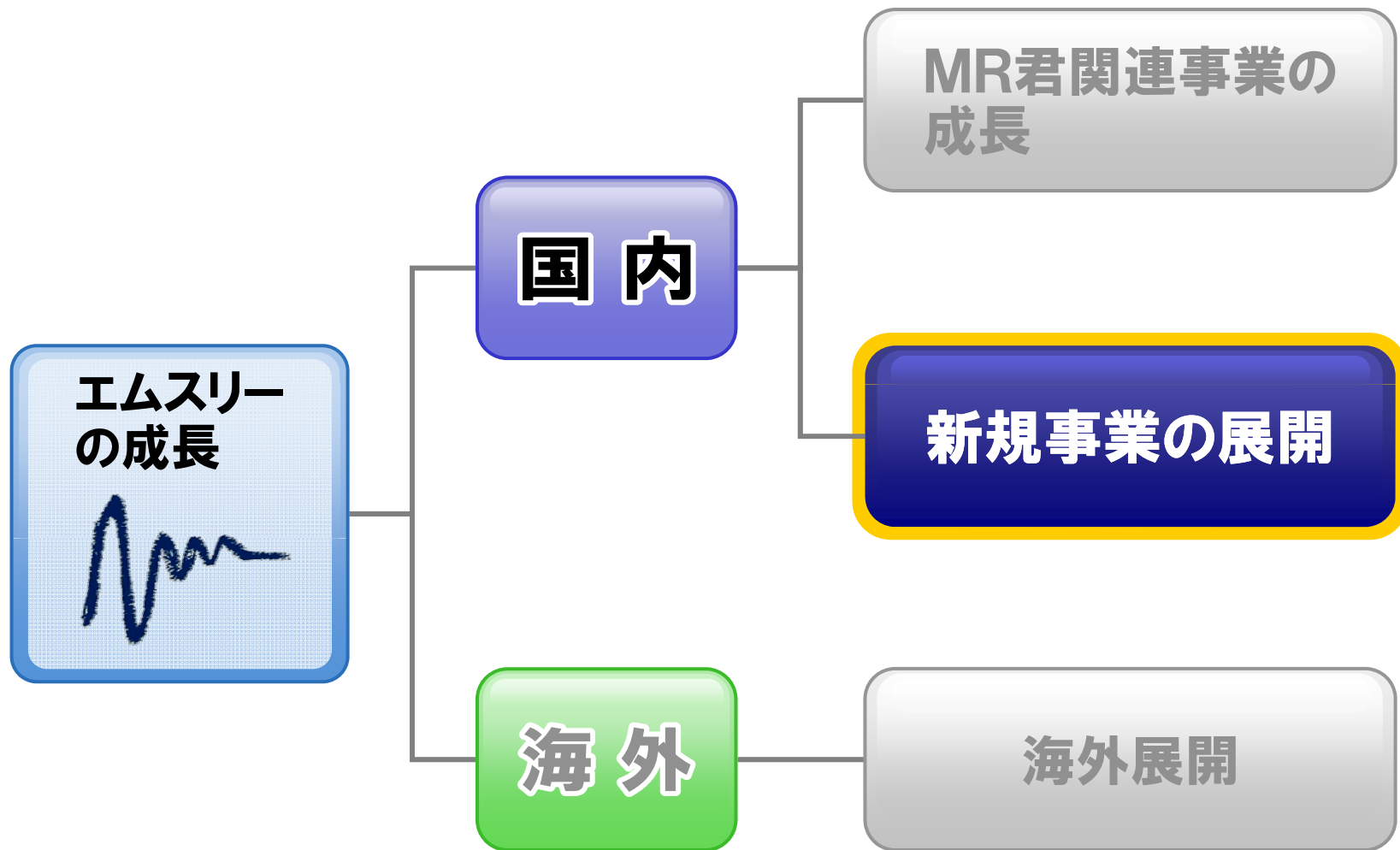
7,000万円

44,000万円

20,000万円

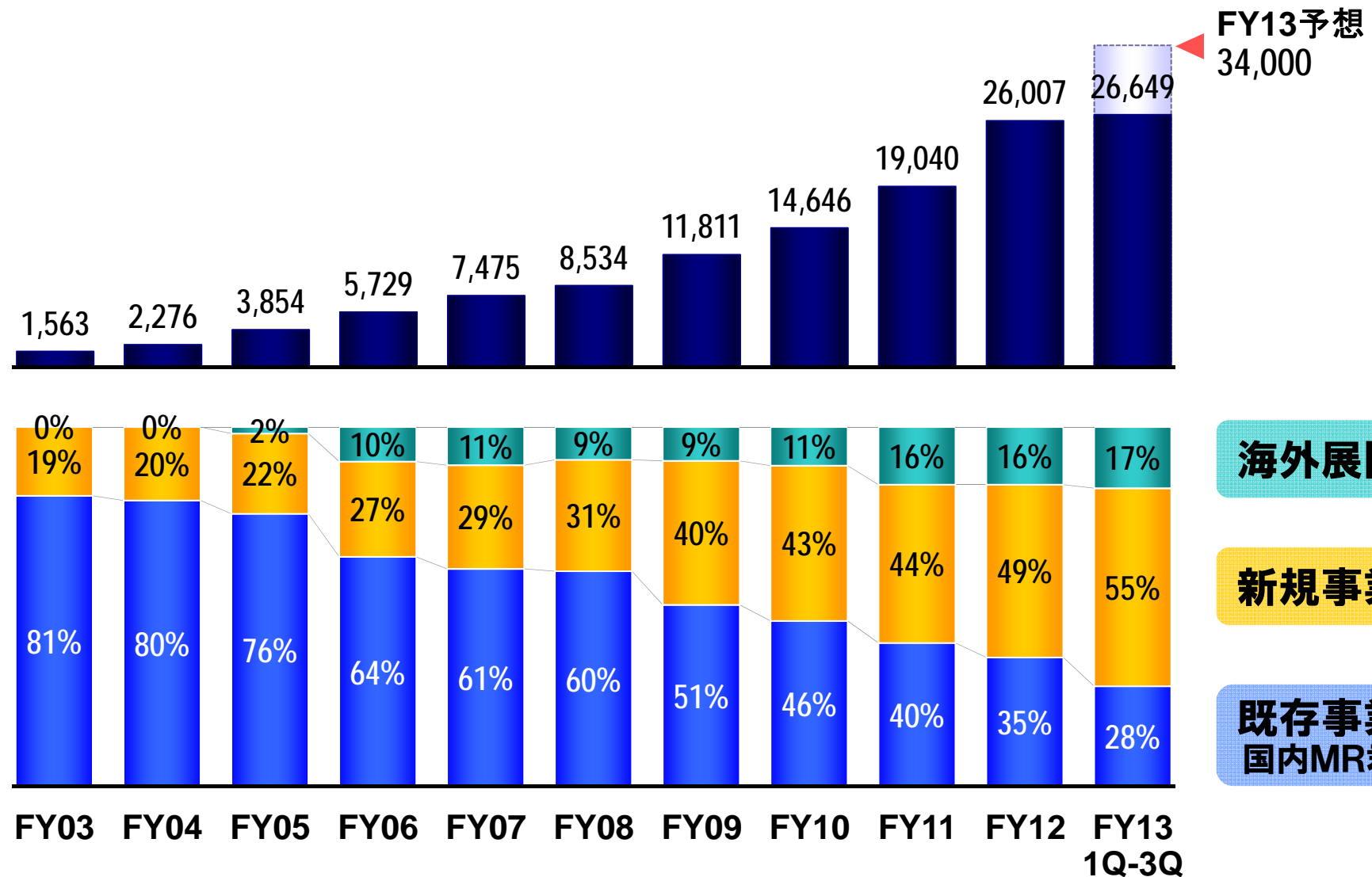
1,000万円

トップ5クライアントの平均: 72,000万円



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」**

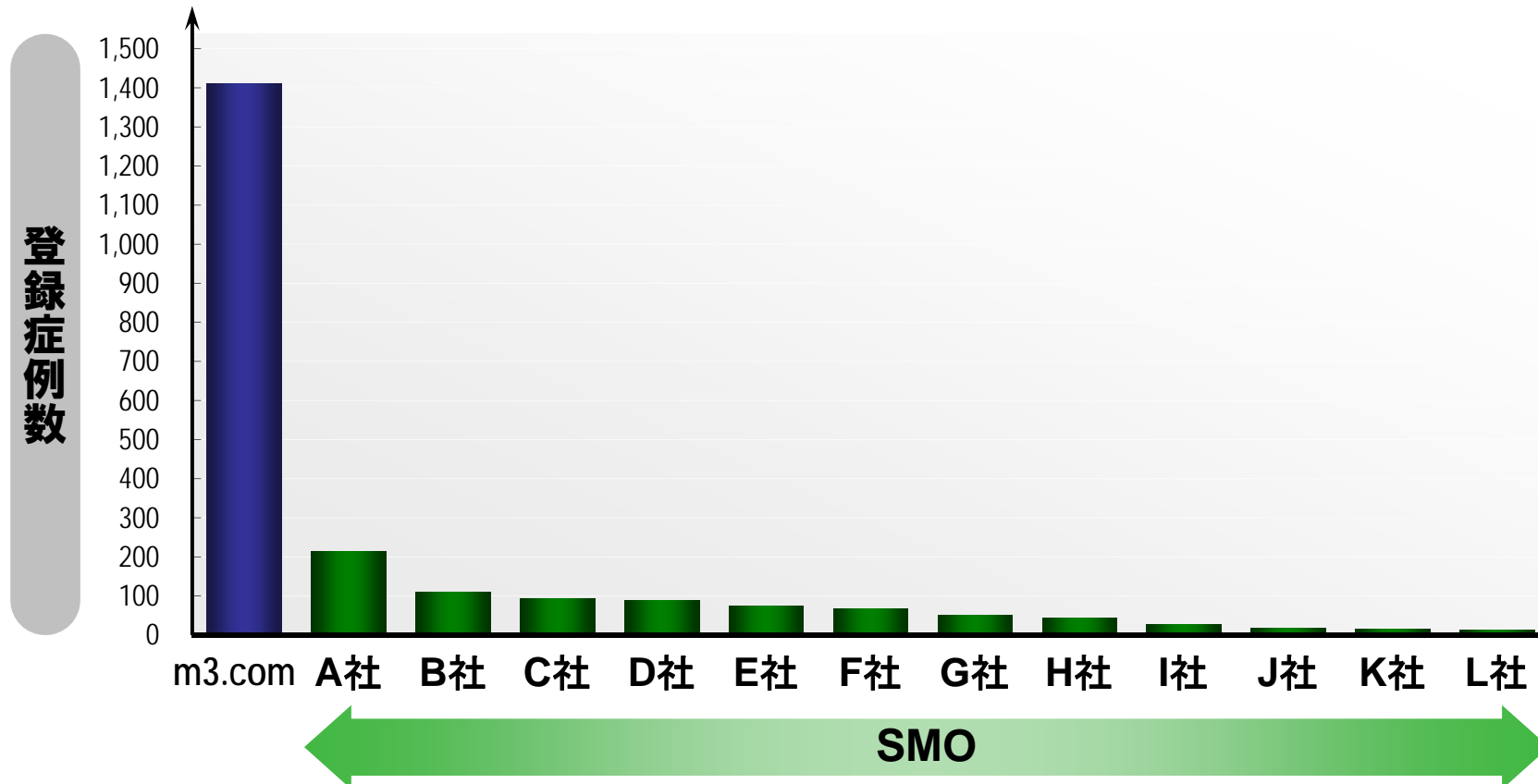
これまでの
10年間

**「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。

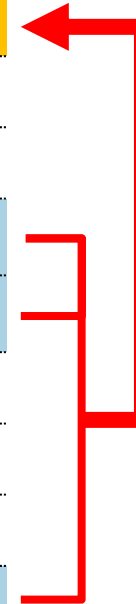
治験のe化



会社別CRA数

#	会社名	CRA数
1	イーピーエス	855
2	シミック	780
	エムスリーグループ	670
3	クインタイルズ	600
4	パレクセル	550
5	メディサイエンスプランニング	401
6	MICメディカル	233
7	ACRONET	200
8	アスクレップ	180
9	リニカル	170
	メビックス	36

■ エムスリーグループ



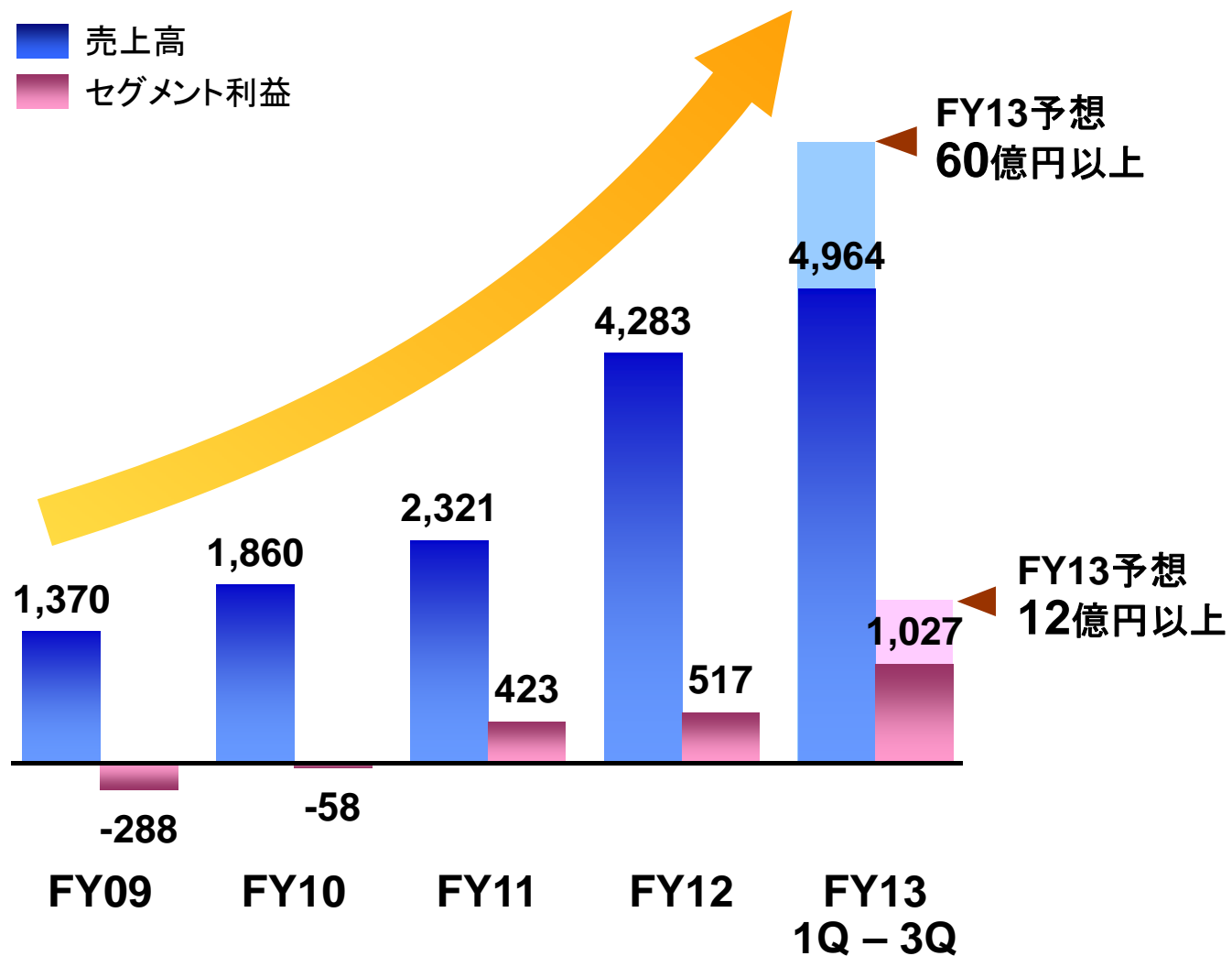
「出典：ミック経済研究所資料より当社作成」

 **CROでトップレベルのCRA数となり、治験のe化をさらに加速。
グループ全体での事業規模は130億円規模へ拡大**

エビデンスソリューションセグメント業績推移

(百万円)

■ 売上高
■ セグメント利益



- 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既に10億円を突破

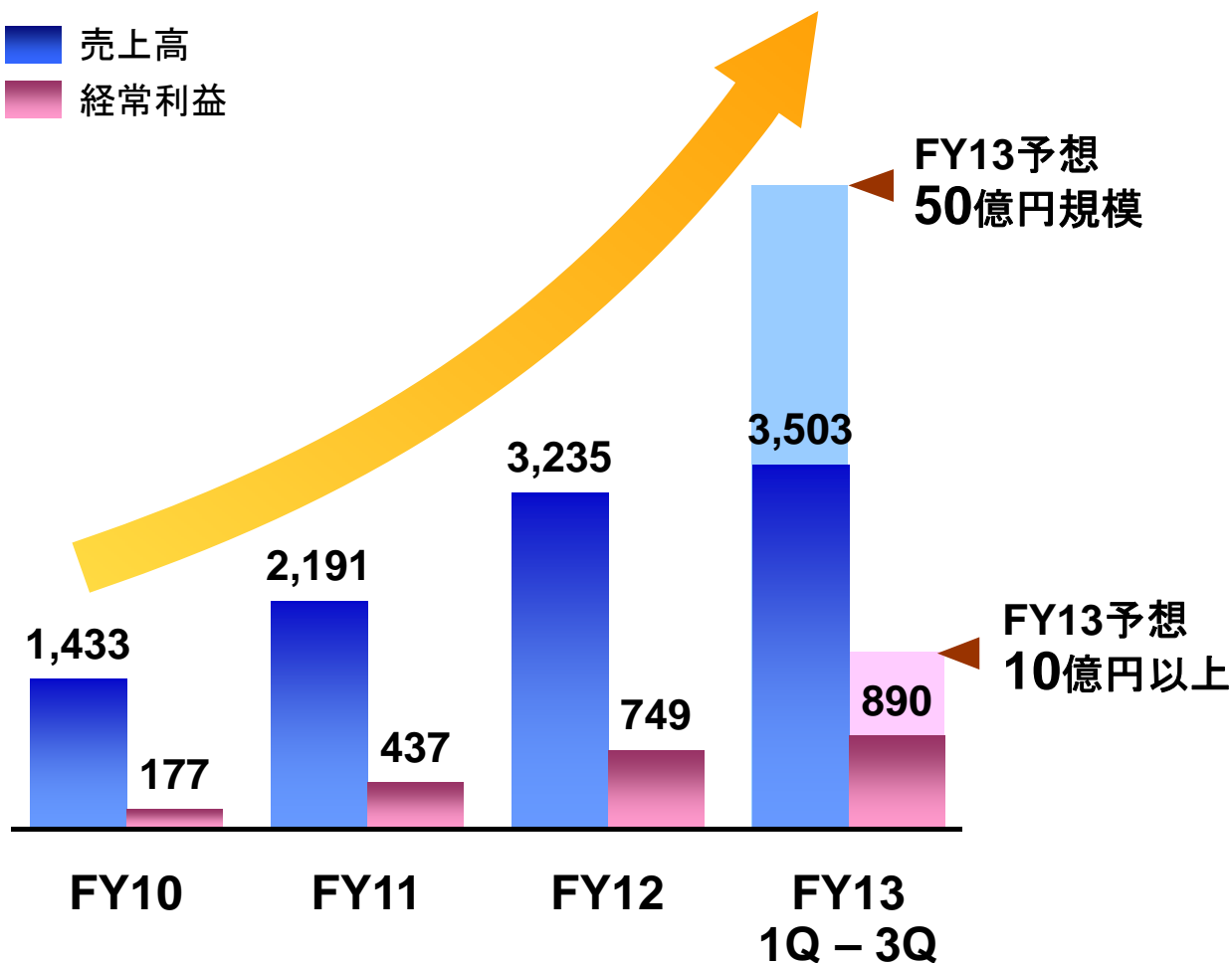
メディアカを活用した新規事業－②キャリア



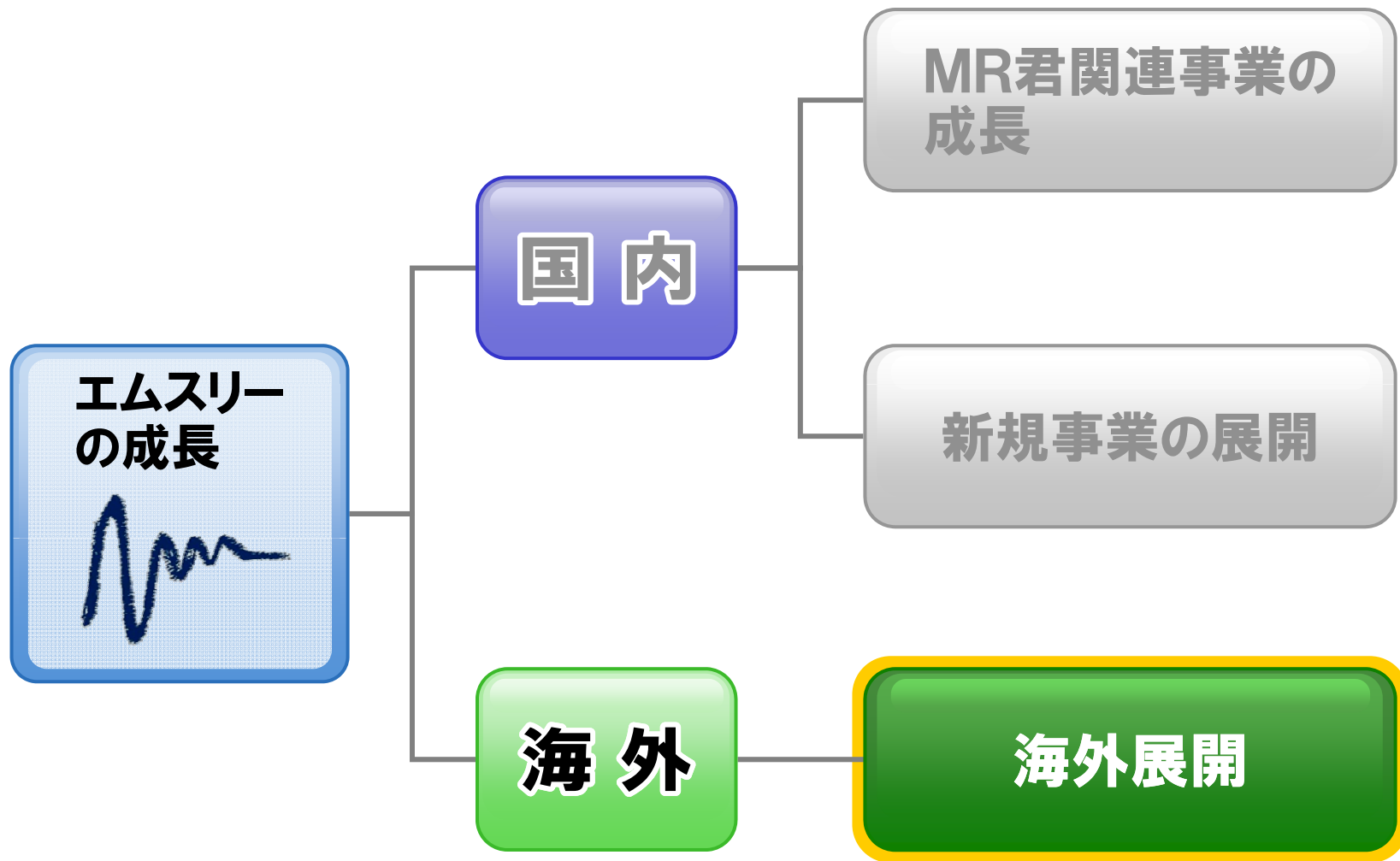
エムスリーキャリア業績推移

(百万円)

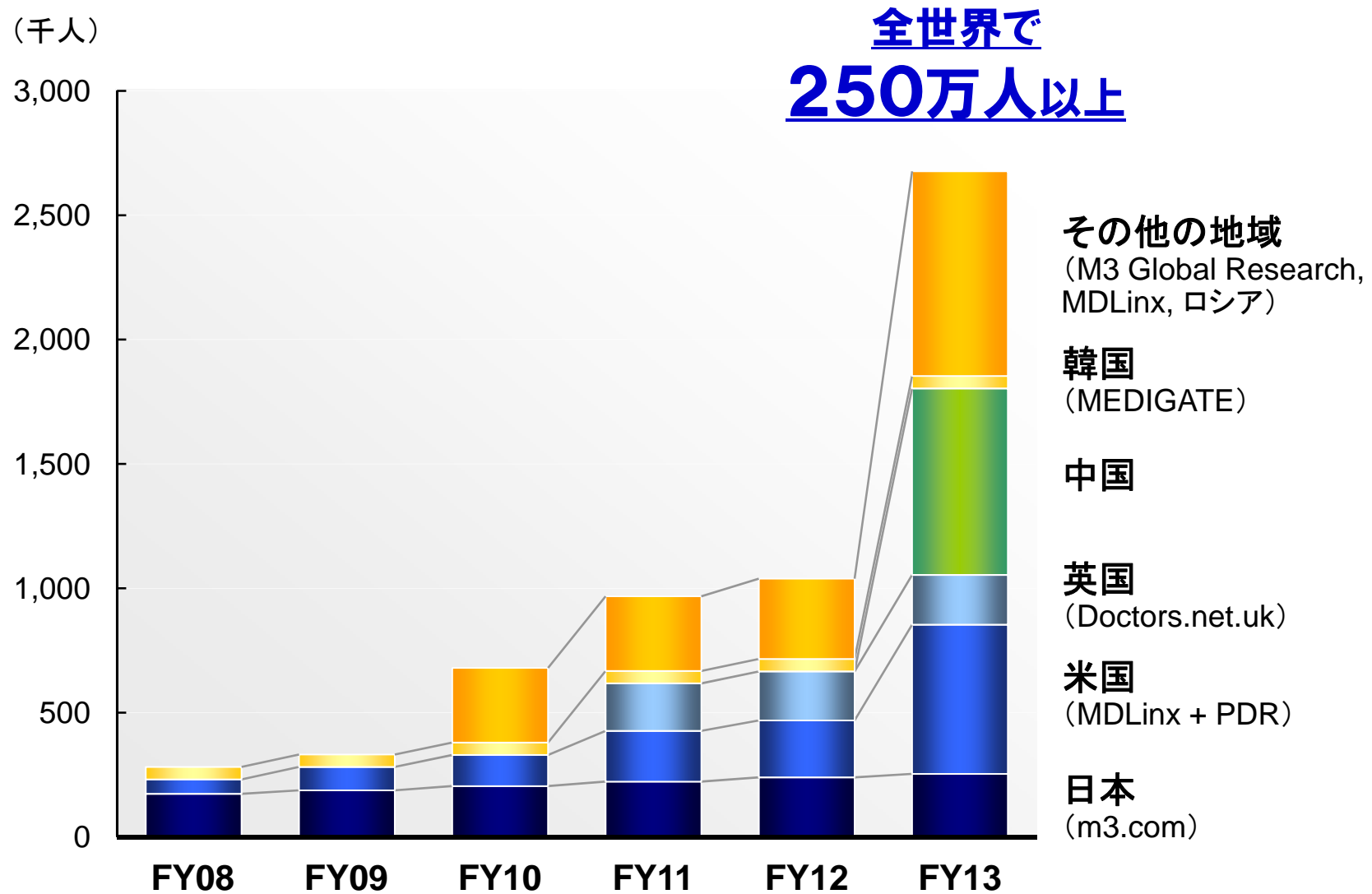
■ 売上高
■ 経常利益



- 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
- 本丸の医師向け人材紹介事業の本格的な拡大はこれから



医師会員・調査パネルの推移(グローバル)



米国での展開

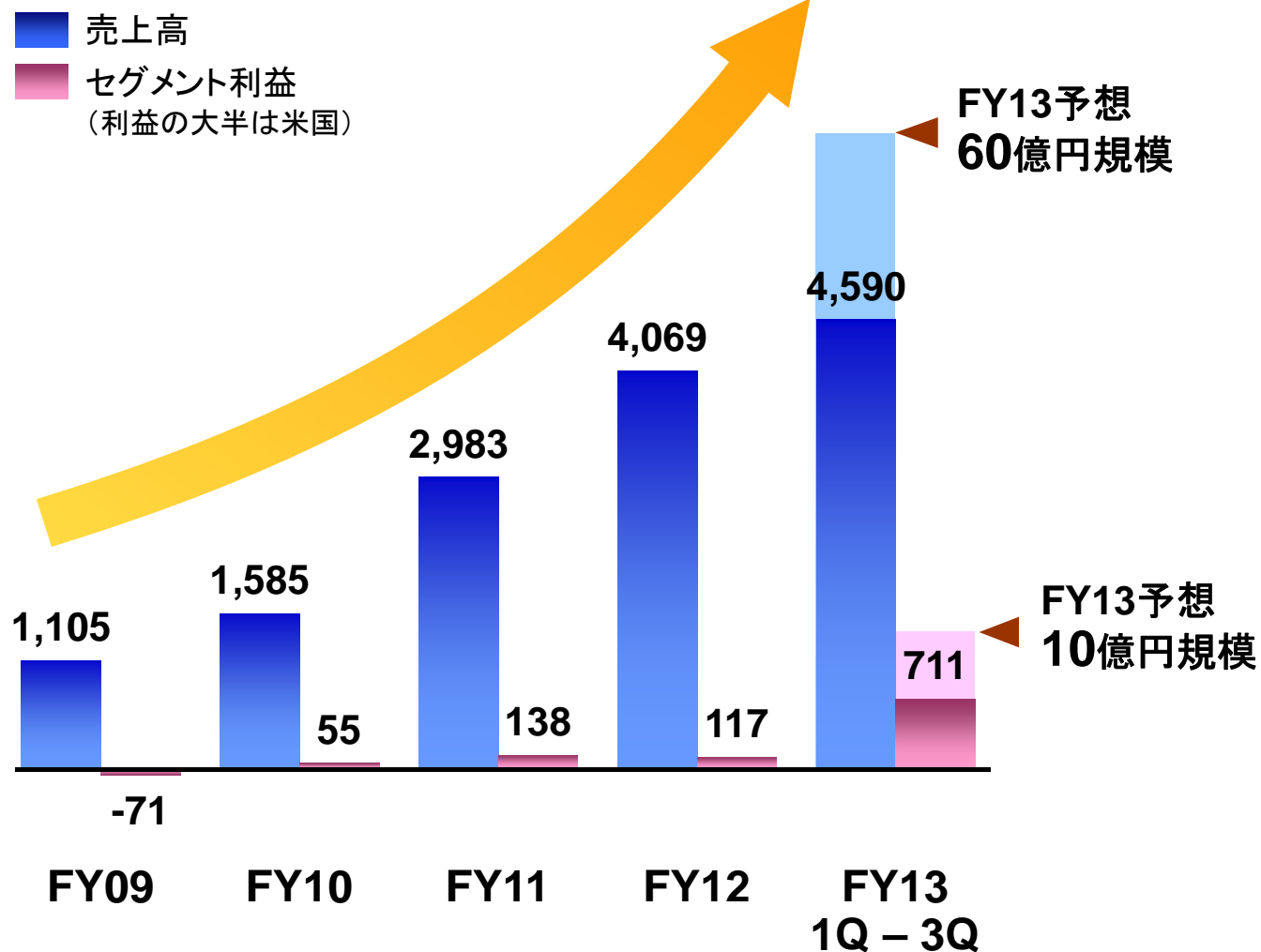
The screenshot displays the MDLinx website interface. At the top, there's a navigation bar with 'Home', 'Your Messages (23)', 'Smartest Doc', 'Physician Jobs (365)', 'Clinical Trials', 'More', 'Other Specialty', and 'Article Search'. The main content area is divided into several sections:

- Oncology News & Articles:** A section for the latest in oncology clinical literature, mentioning MDLinx medical editors and topics like breast, hematologic, thoracic, gastrointestinal, and genitourinary cancers.
- Your Unread Messages in Oncology:** A section for industry-sponsored communications and special communications from MDLinx, featuring 'Smartest Doc Challenge' and 'Top Read' articles.
- Market Research Dashboard:** A section for users to track their profile completion (6% shown) and earn honoraria for participating in market research studies.
- Post your CV and let employers find you!:** A section for users to post their CVs and receive job recommendations based on their professional profile.
- UPCOMING Clinical Trials:** A section for upcoming clinical trials, including 'Circulating Tumor Cells (CTCs): A Potential Screening Test for Clinically Undetectable Breast Carcinoma' and 'International Cooperation for Post-Chernobyl NIS Thyroid Tissue and Data Banks'.
- Clinical Pearls In Oncology:** A section for clinical pearls, including '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'.
- Highlights In Oncology:** A section for highlights, including 'VEGFR-1 is a prognostic marker for HCC'.

- M3 USA(100%子会社)を核にMdLinxを米国で展開
 - 所在地 Washington D.C.
 - PDR社との提携により60万人以上の米国医師ヘリーチ。米国におけるカバー率は80%以上
- 製薬向けマーケティングや調査以外にもメディアカ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

海外セグメント業績推移

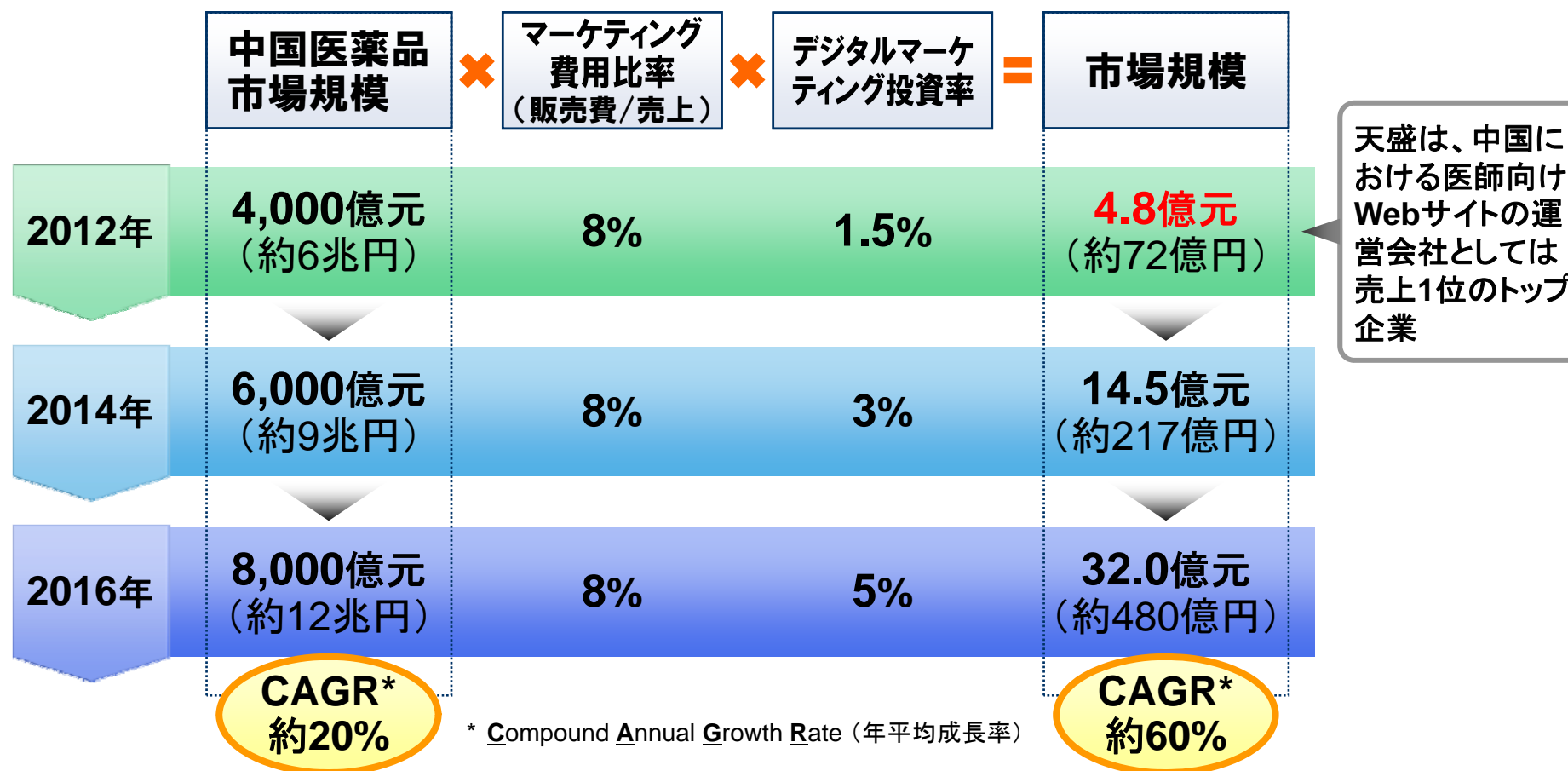
(百万円)



- 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
- PDR社との提携効果はこれから

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



 1月よりグループ連結予定。すべり出しは順調

M3の全体戦略方針

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)

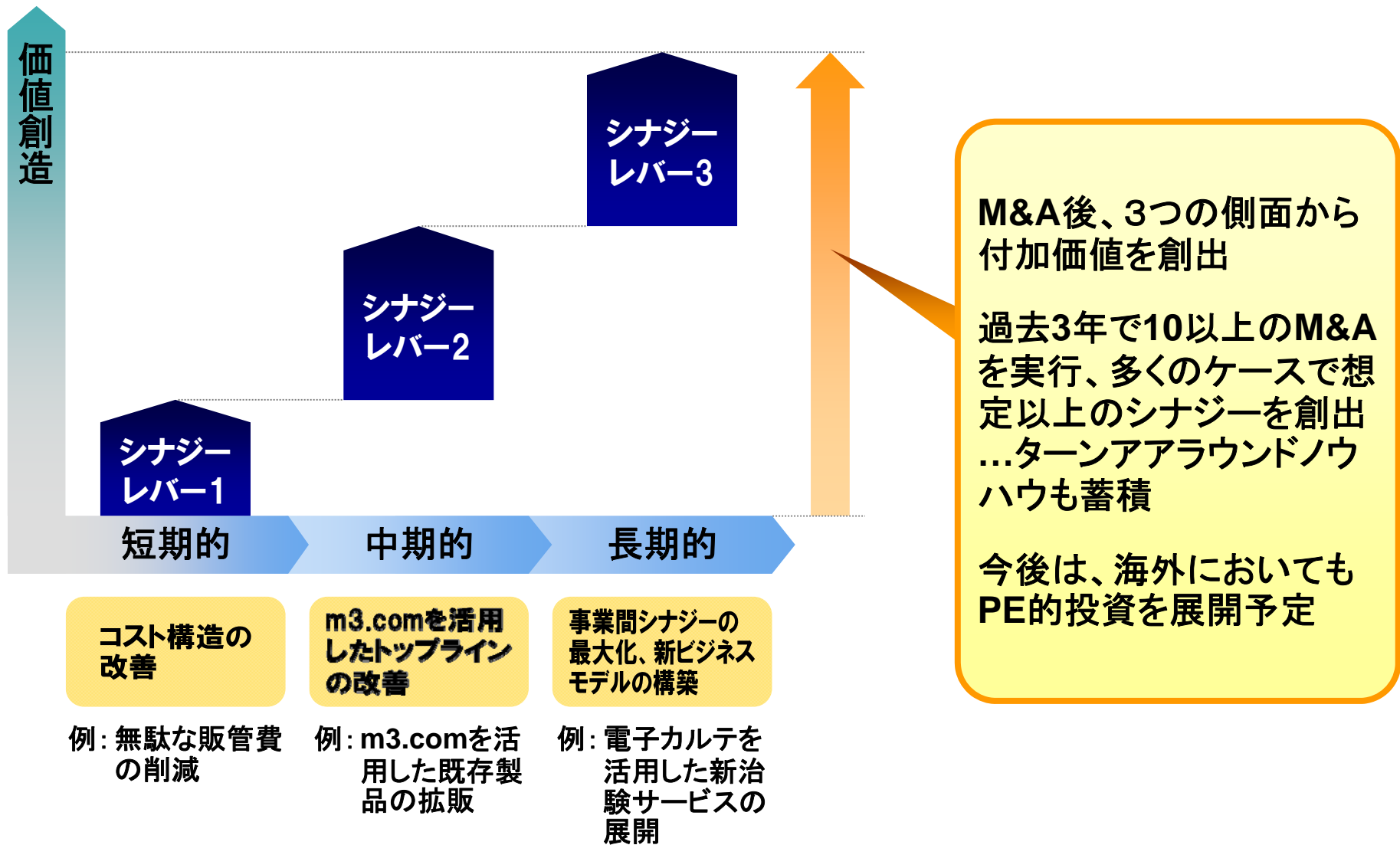
M&A

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

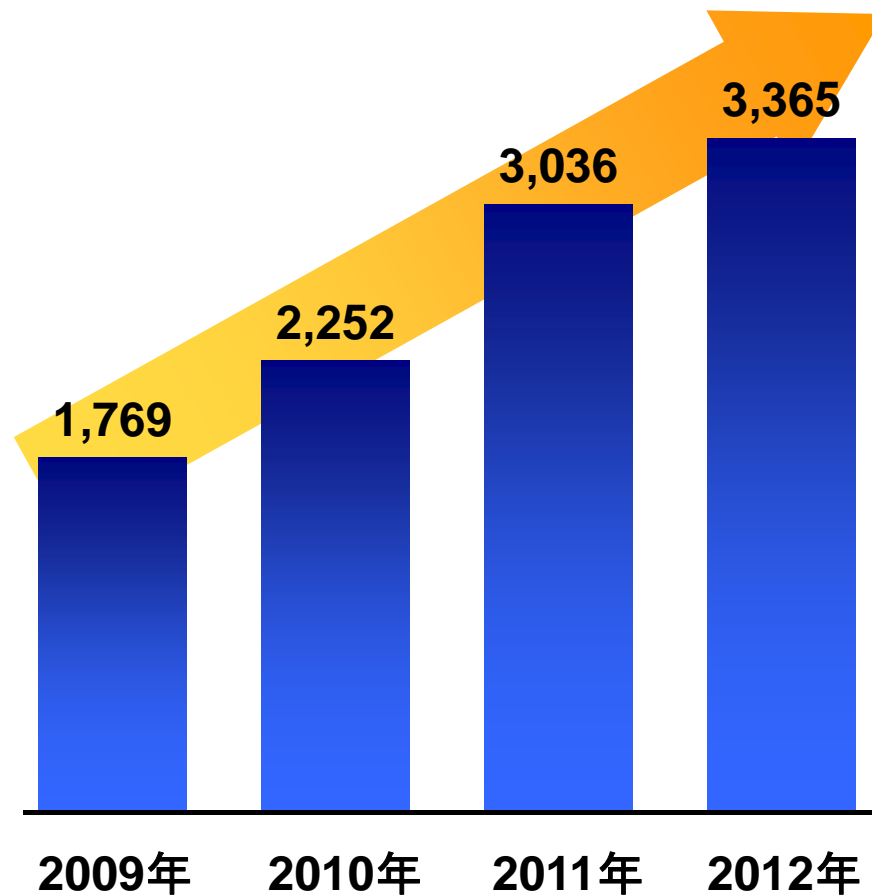
M&Aを通じた価値創造



CSO市場の状況

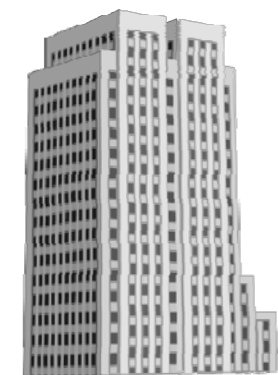
コントラクトMR数の推移

(人)



- 市場規模は年間約500億円
- コントラクトMRの数は年間平均23.9%で成長
- 大手製薬企業における活用だけでなく、後発品企業や医療機器、診断薬企業、動物薬など市場の裾野も拡大傾向

e武装CSOの概要

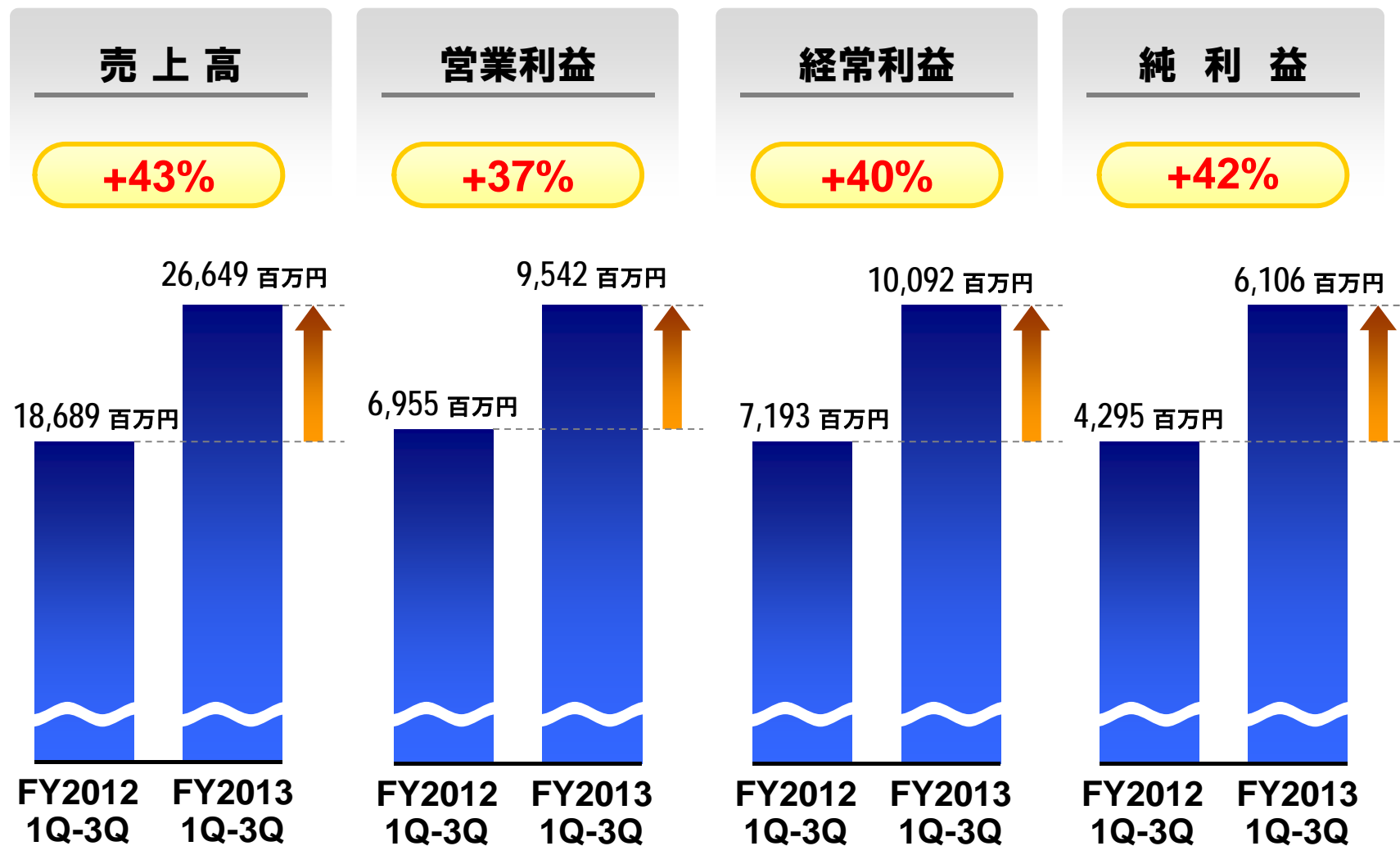


クライアント

MRの生産性向上により、従来より高い単価でありながら低コストの提案が可能。既にこの形態でプロジェクトを新規に受注。将来的には数百億円規模の事業への成長ポテンシャル

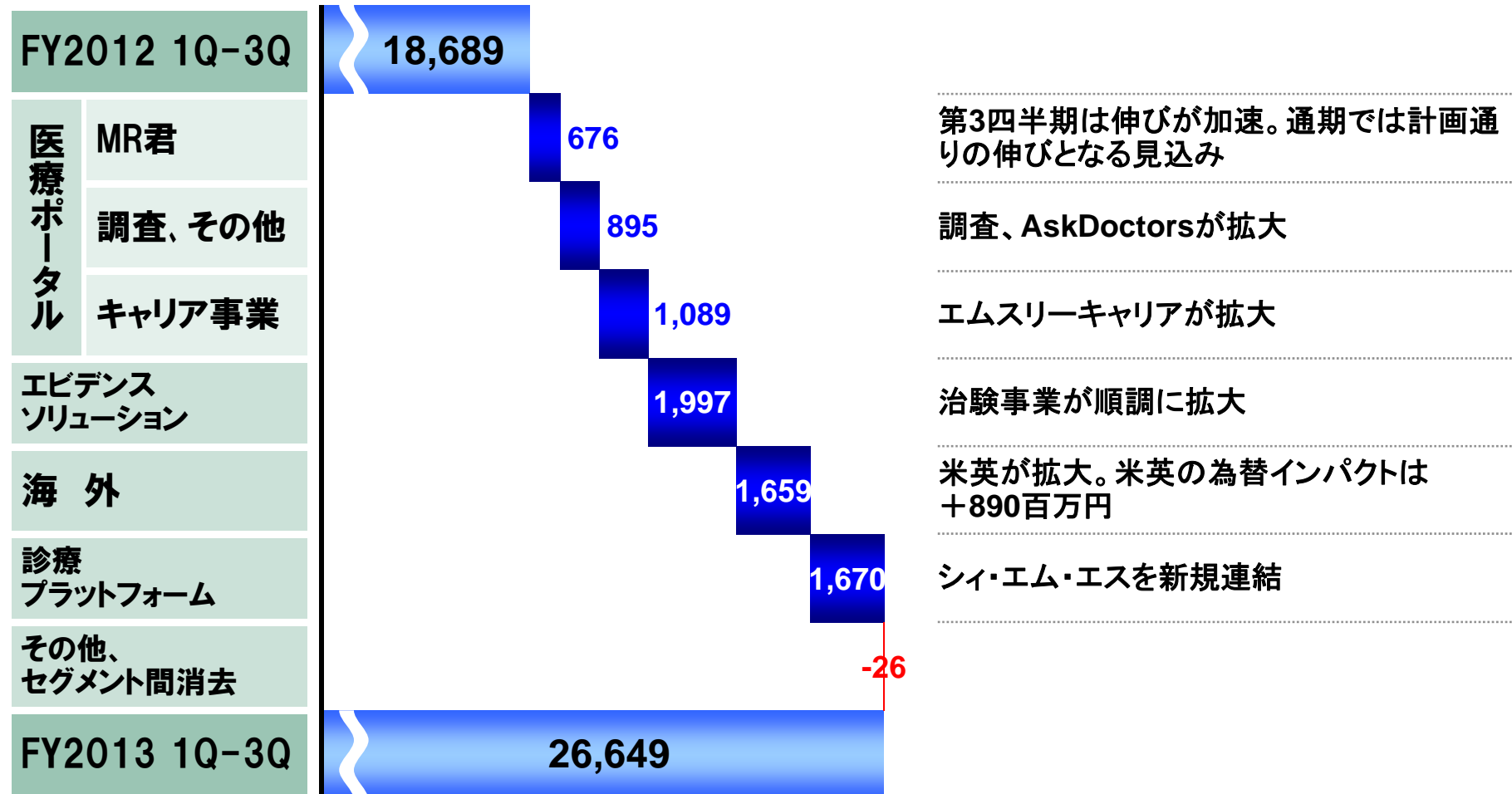
2013年度第3四半期 業績

2013年度第3四半期(2013年4~12月) 連結業績比較



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

2013年度第3四半期 連結業績（セグメント別）

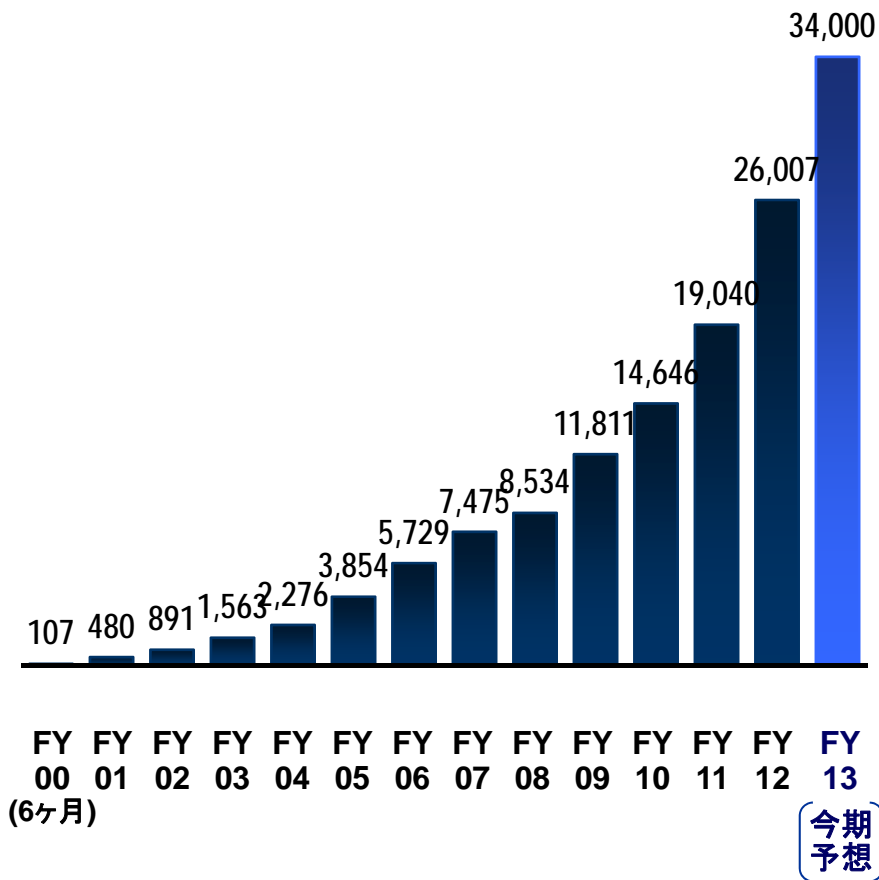
（百万円）

		FY2012.3Q	FY2013.3Q	前年比
医療ポータル	売上高	12,072	14,732	+22%
	利益	6,904	8,276	+20%
エビデンスソリューション	売上高	2,967	4,964	+67%
	利益	366	1,027	+180%
海外	売上高	2,931	4,590	+57%
	利益	139	711	+409%
診療プラットフォーム	売上高	360	2,030	+464%
	利益	▲3	232	-
その他	売上高	576	749	+30%
	利益	45	90	+100%

エムスリーの業績推移

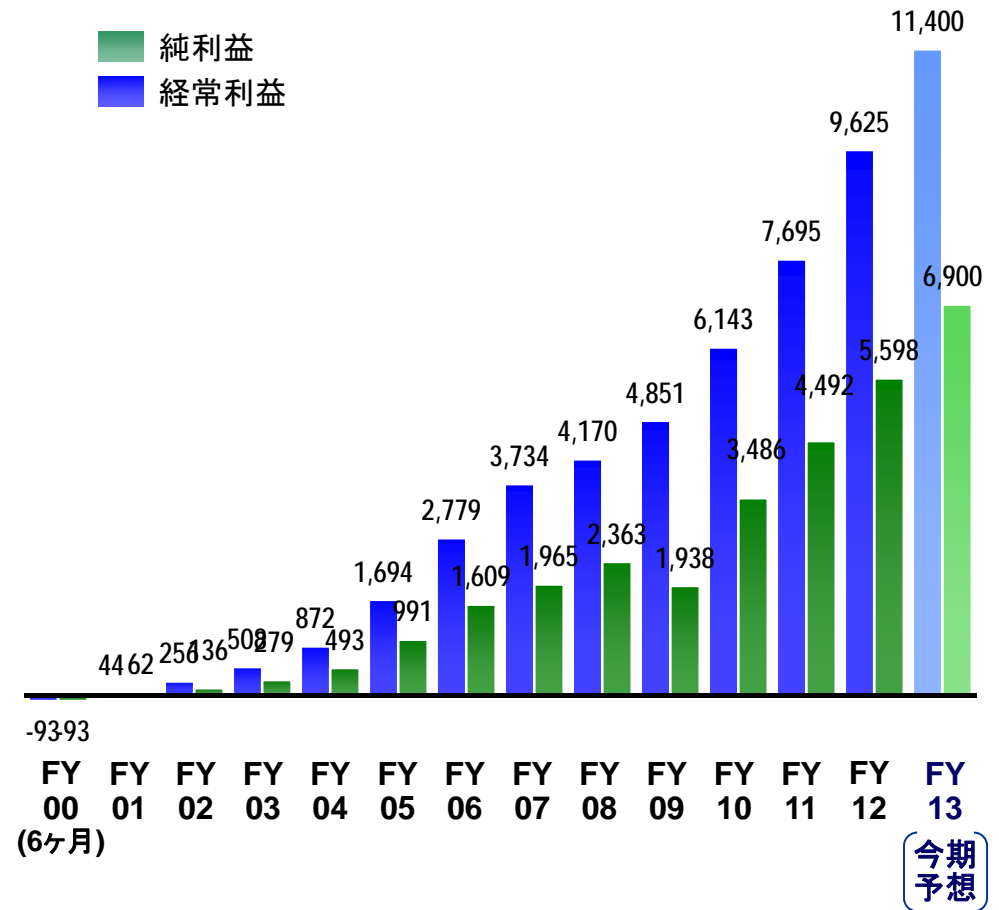
売上高

(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