
エムスリー株式会社

会社説明資料

2017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

2016年度決算のまとめ

2016年度 連結業績比較

IFRSベース

(百万円)	業績予想		実績	前年比
売上高	75,000	<	78,143	+21%
営業利益	23,000	<	25,050	+25%
税引前純利益	23,000	<	24,959	+25%
純利益	15,300	<	16,938	+26%

■ 期末配当は10円

2016年度 連結業績（セグメント別）

IFRSベース

単位：百万円

		FY2015	FY2016	前年比
医療ポータル	売上収益	25,234	30,790	+22%
	利益	14,844	16,709*	+13%
エビデンスソリューション	売上収益	19,992	22,313	+12%
	利益	3,908	5,307	+36%
海外	売上収益	13,810	16,338	+18%***
	利益	1,614	1,582**	▲2%***
診療プラットフォーム	売上収益	2,902	2,823	▲3%
	利益	239	216	▲10%
営業プラットフォーム	売上収益	1,283	1,466	+14%
	利益	▲5	105	黒転
その他	売上収益	2,574	5,845	+127%
	利益	532	1,416	+166%

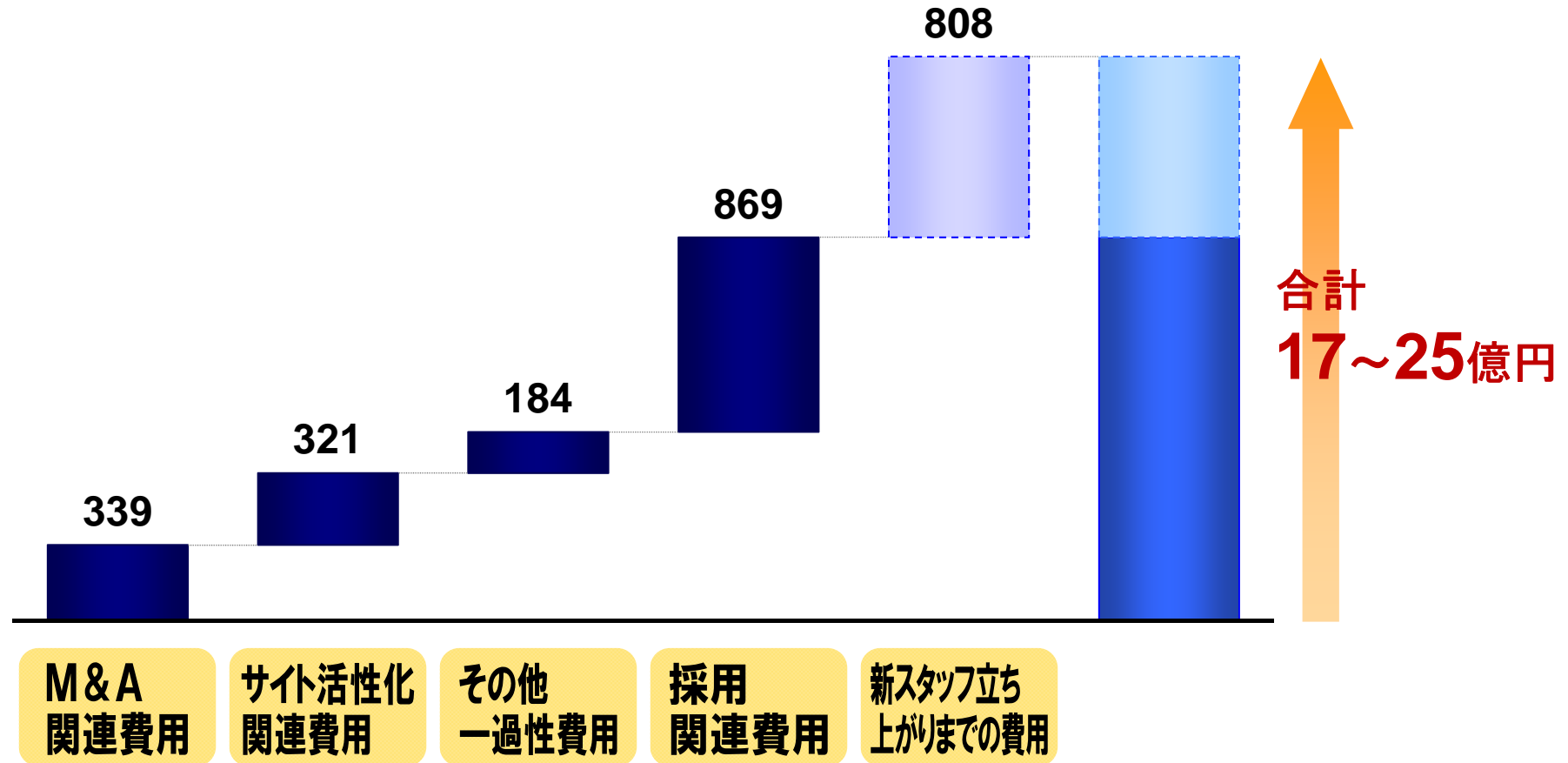
* アネステーションのMA費用として42百万円が発生

** インド、Vidal等のMA費用として266百万円が発生

*** MA費用を除いた現地通貨ベースでの対前年比は 売上収益:+35%、利益:+27%

成長に向けた投資およびその他一時的なコスト

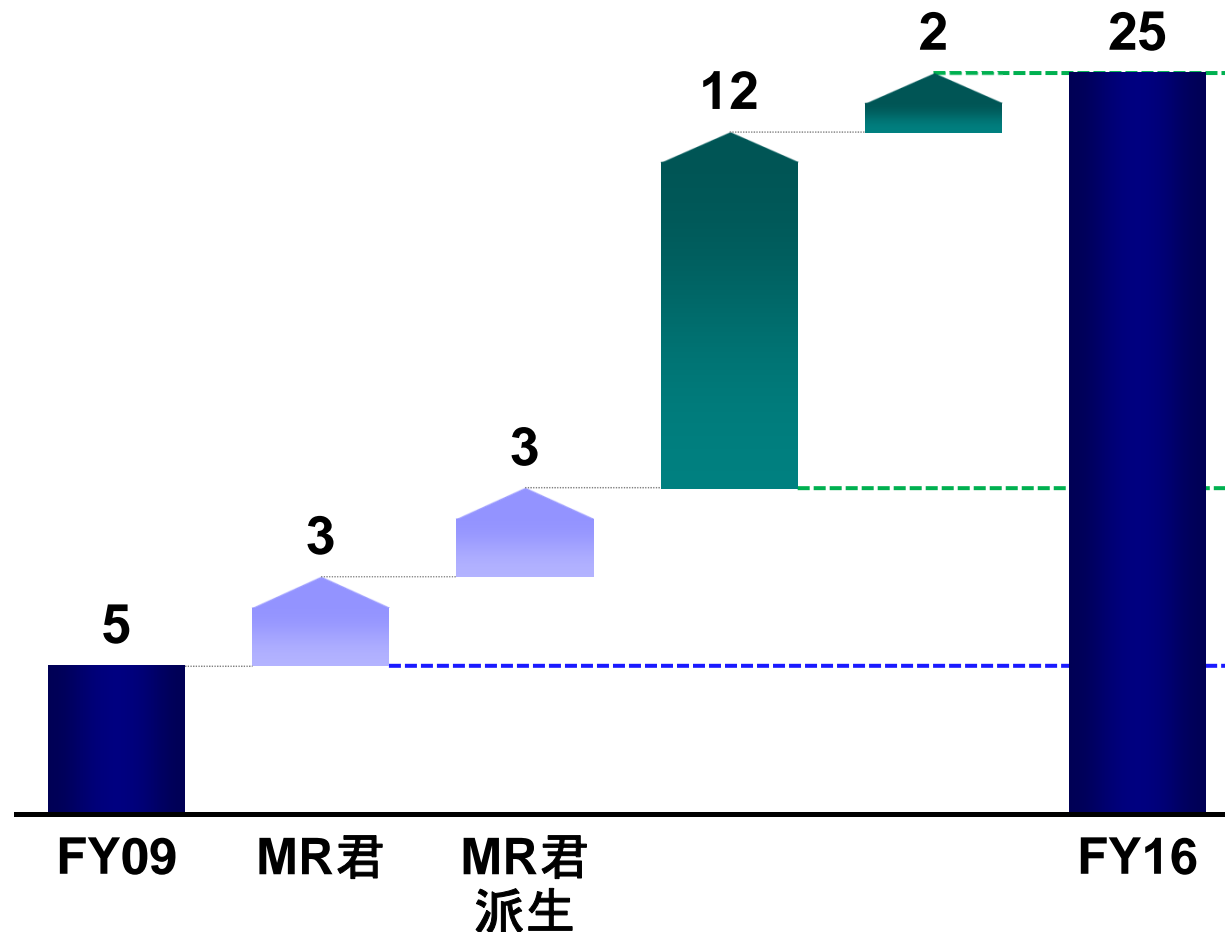
単位：百万円



👉 成長に向けた一時的な費用による利益へのインパクトは17~25億円程度。積極的な先行投資を継続

利益成長ドライバー（FY2009 → FY2016）

営業利益 単位：10億円



成長の2/3以上は、MR君ファミリー以外... MR君ファミリーは今後も伸びる事業だが、利益成長は、他分野の方が大きくなる見込み

MR君ファミリー

国内
新規事業

海外

事業の現況と方針

サマリー

プラットフォーム

- プラットフォーム力は継続的に向上・・・この5年でm3.comにアクセスする医師は+94%（モバイル利用も拡大）、プラットフォームからの売上は+132%

MR君ファミリー

- 多様なサービスの浸透が進み、売上は前年比+19%と伸長
- FY17の受注活動も順調な出足

キャリア

- 医師・薬剤師の転職支援での構造的No.1ポジションを確立中
- 売上：前年比+25%の86億円、営業利益：+11%の25億円

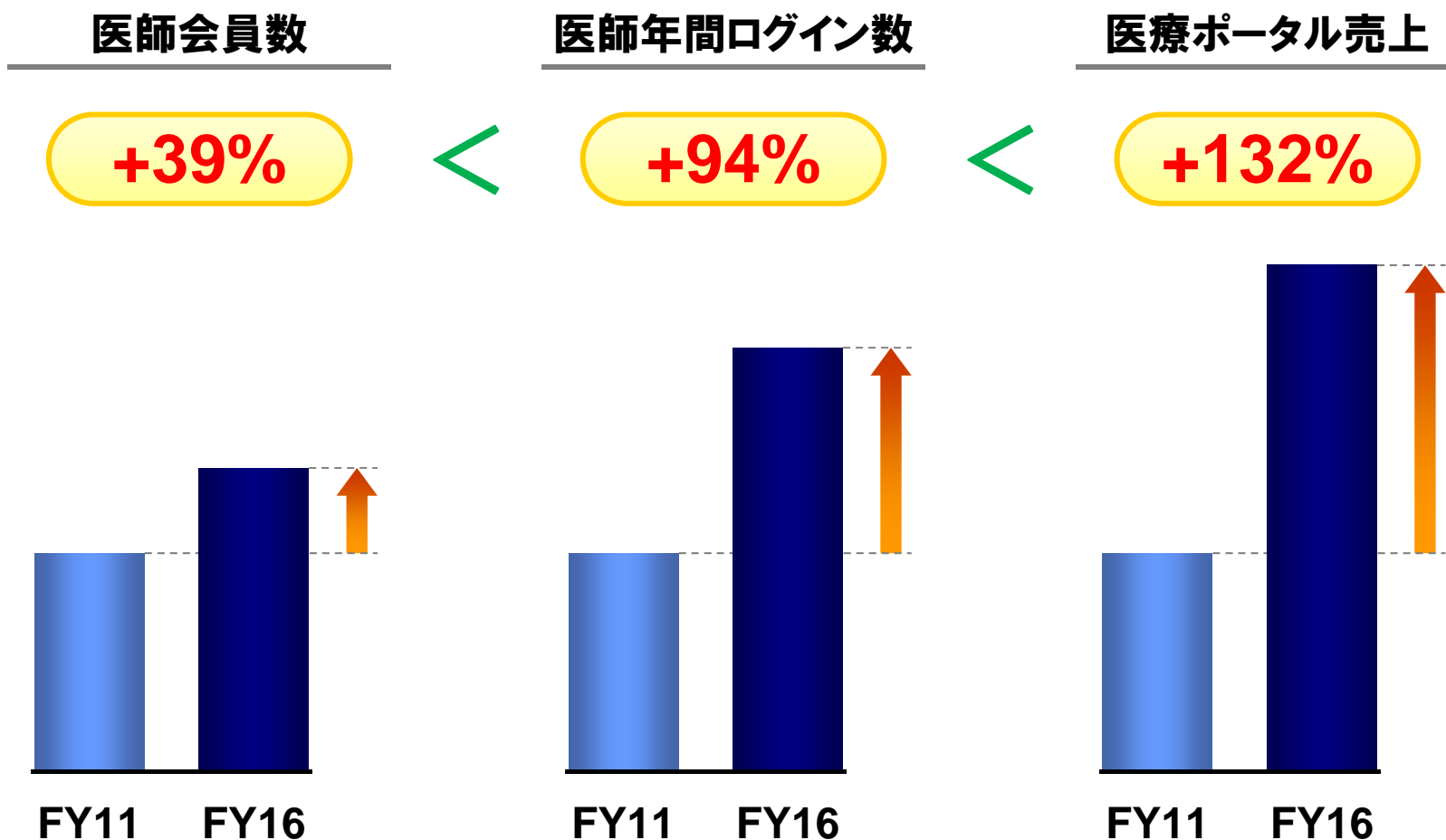
エビデンスソリューション

- 好調な受注に加え、昨年買収したノイエスの収益改善も進む
- 営業利益は前年比+36%、営業利益率も24%に上昇

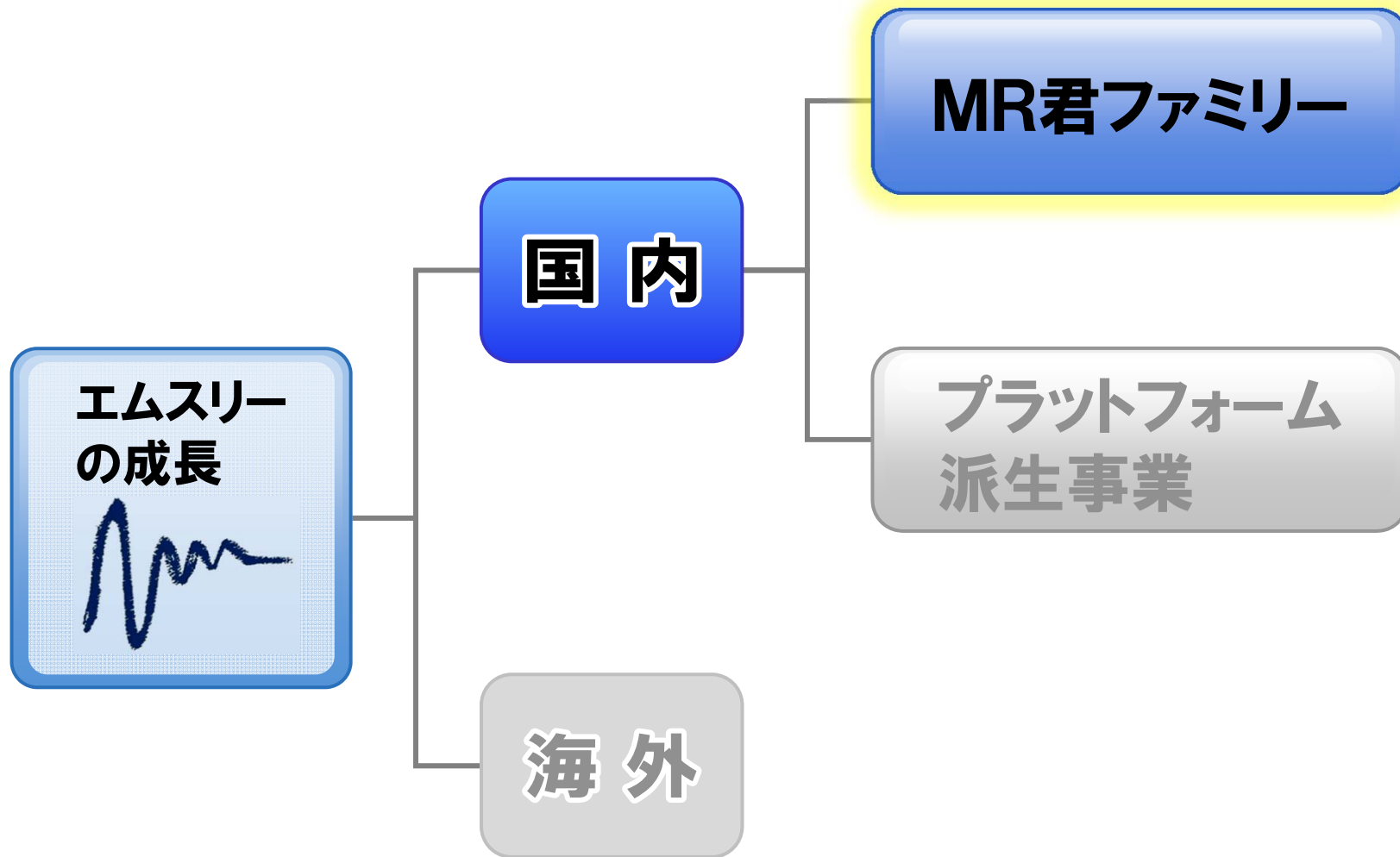
海外

- 現地通貨ベースで売上は対前年比+35%、MA費用を除いた利益は対前年比+27%
- 買収が完了したVidalの営業利益（4ヶ月間）は379百万円（無形固定資産償却後）

m3.com: プラットフォーム力の継続的向上

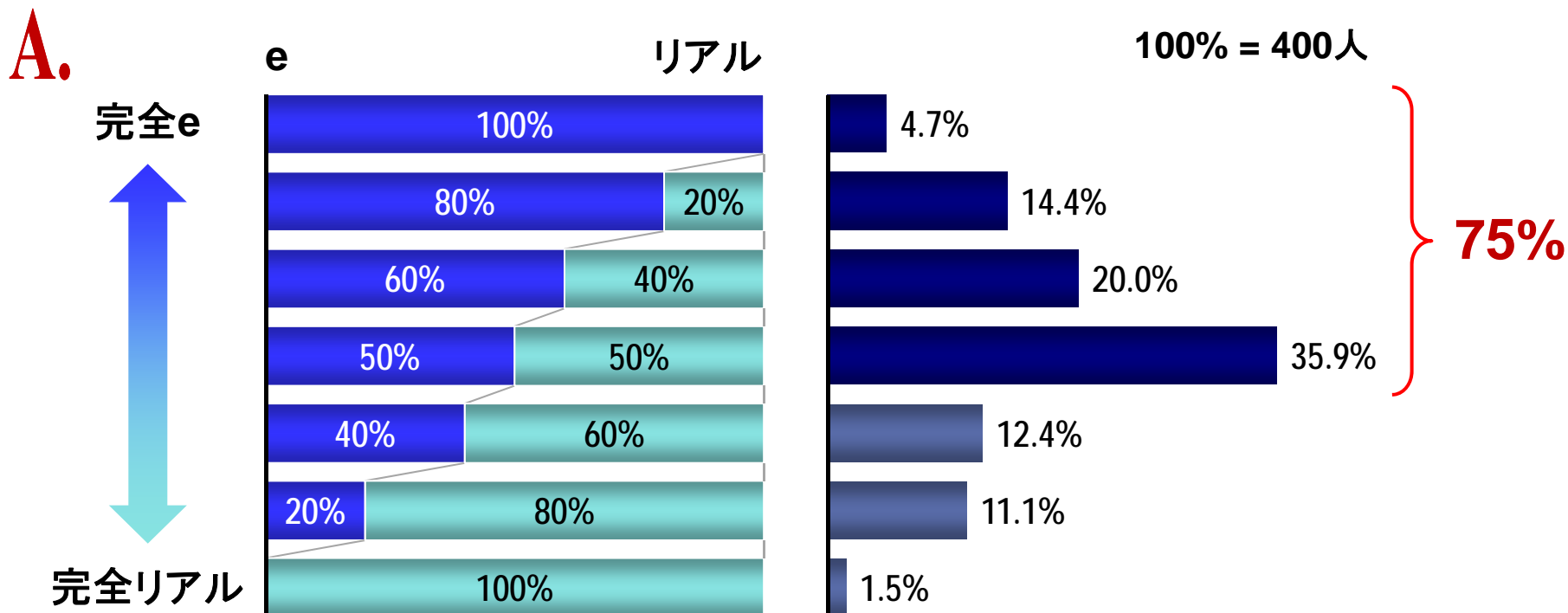


👉 医師会員数の伸び以上にプラットフォームの力は拡大、収益源も多様化



eディテールに対する医師のニーズ

Q. 医師にとって、製薬メーカーからの各種情報入手(ディテール*)での理想的な配分は？



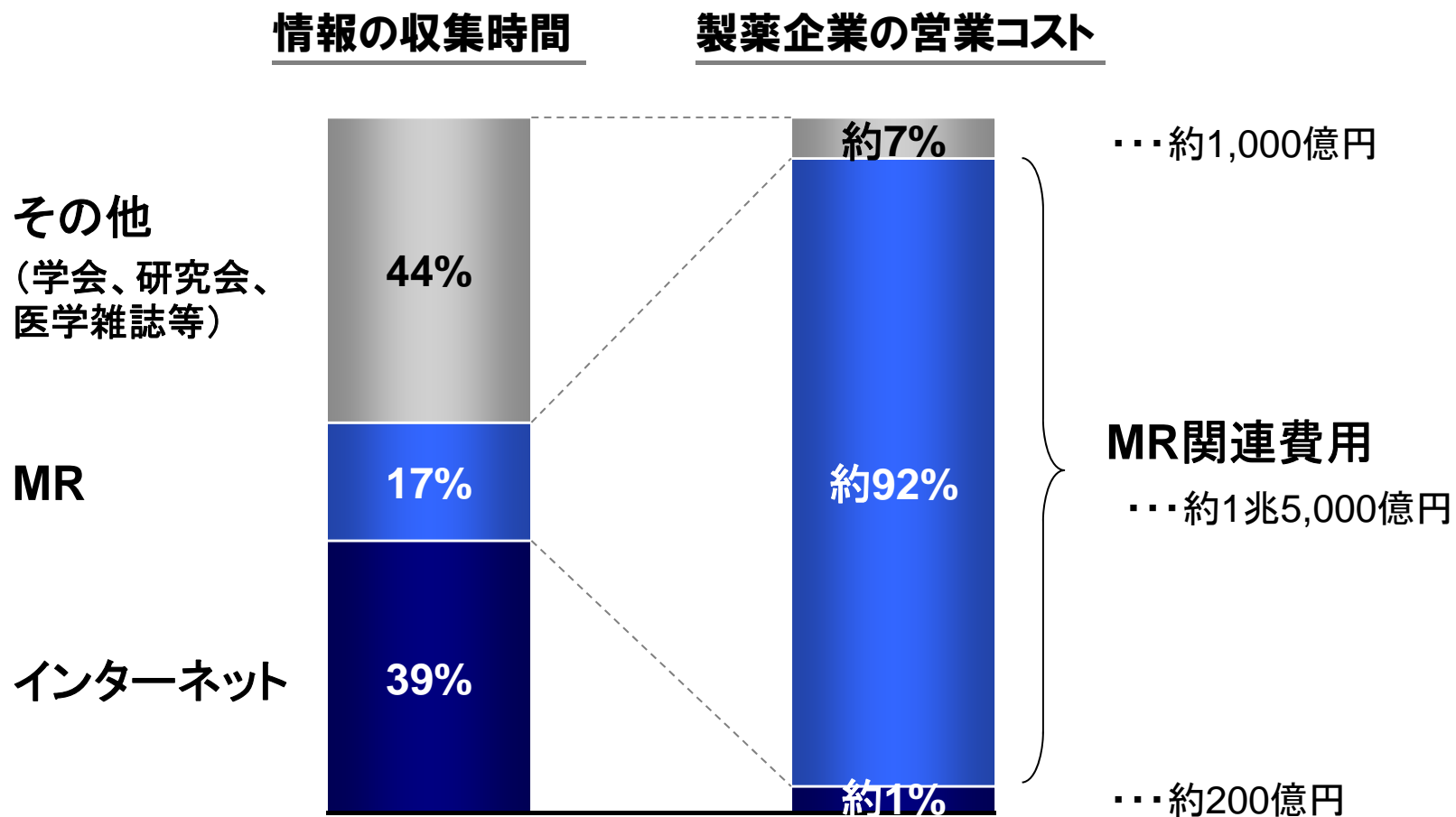
👉 多忙な医師には、都合の良い時間を選べるeディテールへのニーズは高い

* MRIによる医師への医薬品情報提供活動。主に医療施設への訪問による

出所: エムスリー調査

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

MR君ファミリーの成長へ向けて



利用の裾野が拡大する傾向

トップ20のクライアントの平均売上は前年同期比で約14%増加

MR君ファミリーの価格イメージ(年間)

MR君基本料金

メッセージ料金

コンテンツ作成料金

オペレーション料金、その他

- MR君メッセージ
- Web講演会
- ワンポイントeディテール

- 製品別に、コンテンツをカスタムメイド

参
画
時

6,000万円
∩
7,000万円

2,000万円
∩
4,000万円

3,000万円
∩

1,000万円
∩

約1.5億円

ト
ッ
プ
5
ク
ラ
イ
ア
ン
ト
平
均

6,000万円
∩
7,000万円

70,000万円

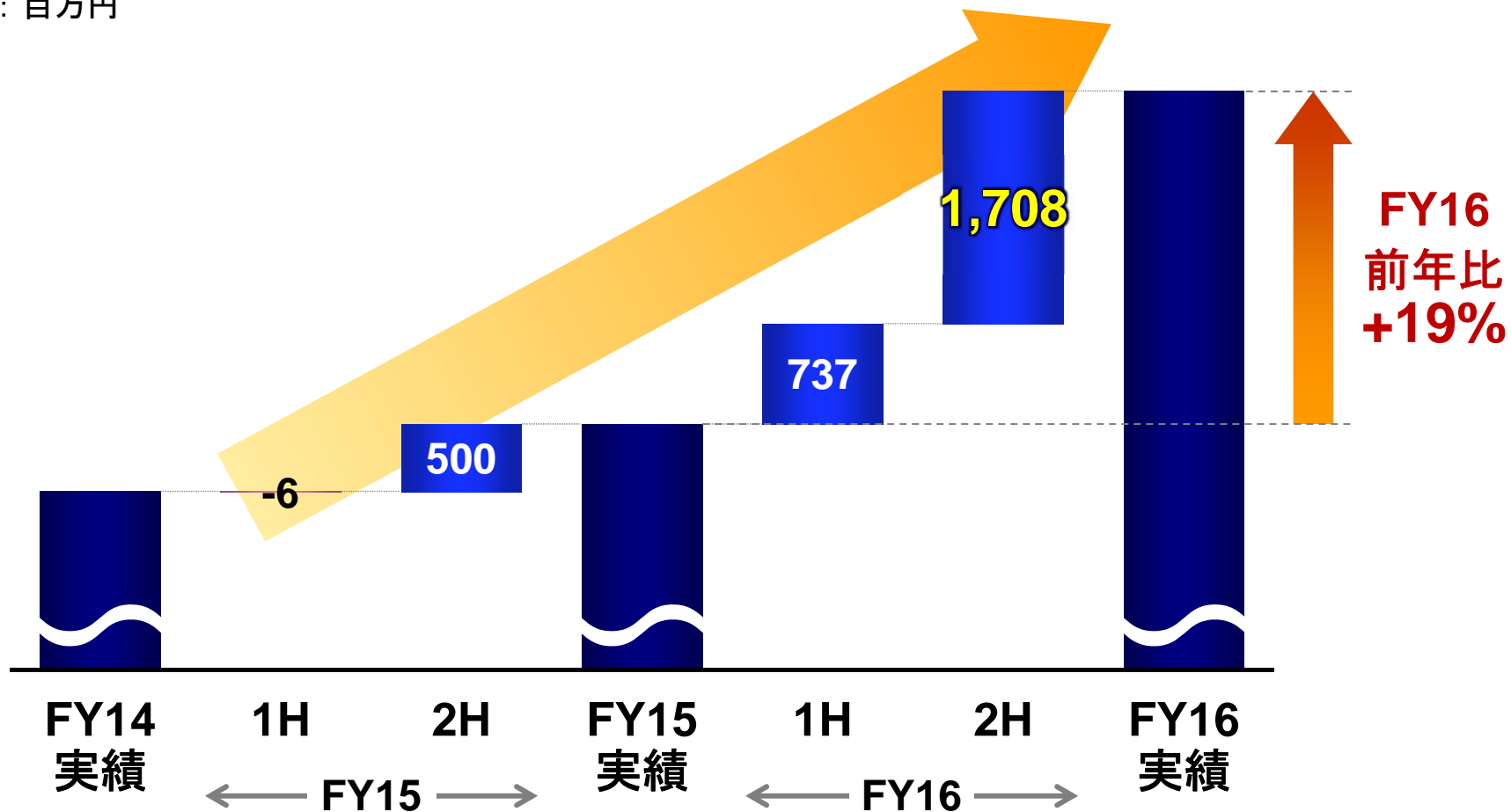
10,000万円

10,000万円

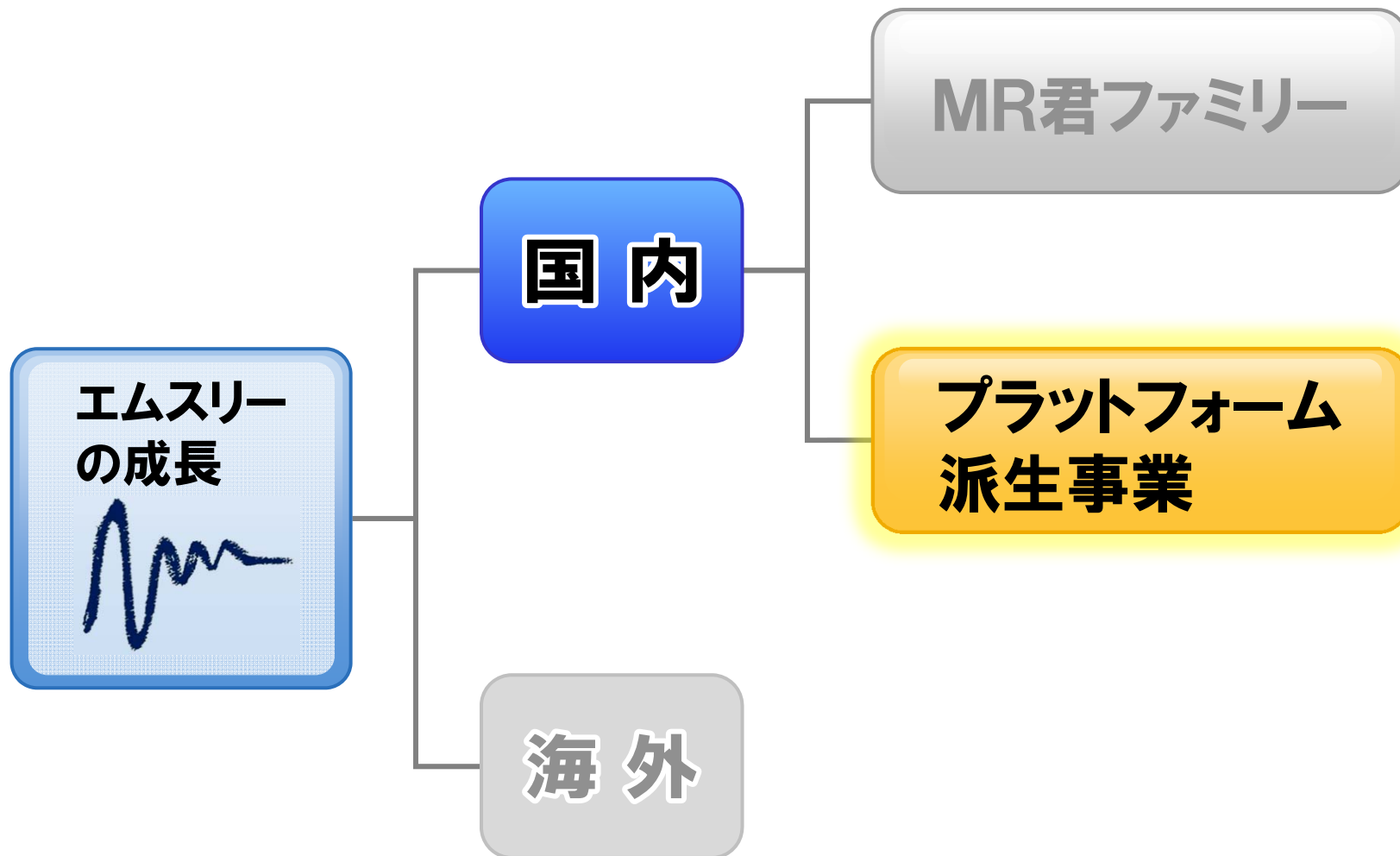
トップ5クライアントの平均: 約10億円

MR君ファミリー：前年同期比売上成長の推移

単位：百万円

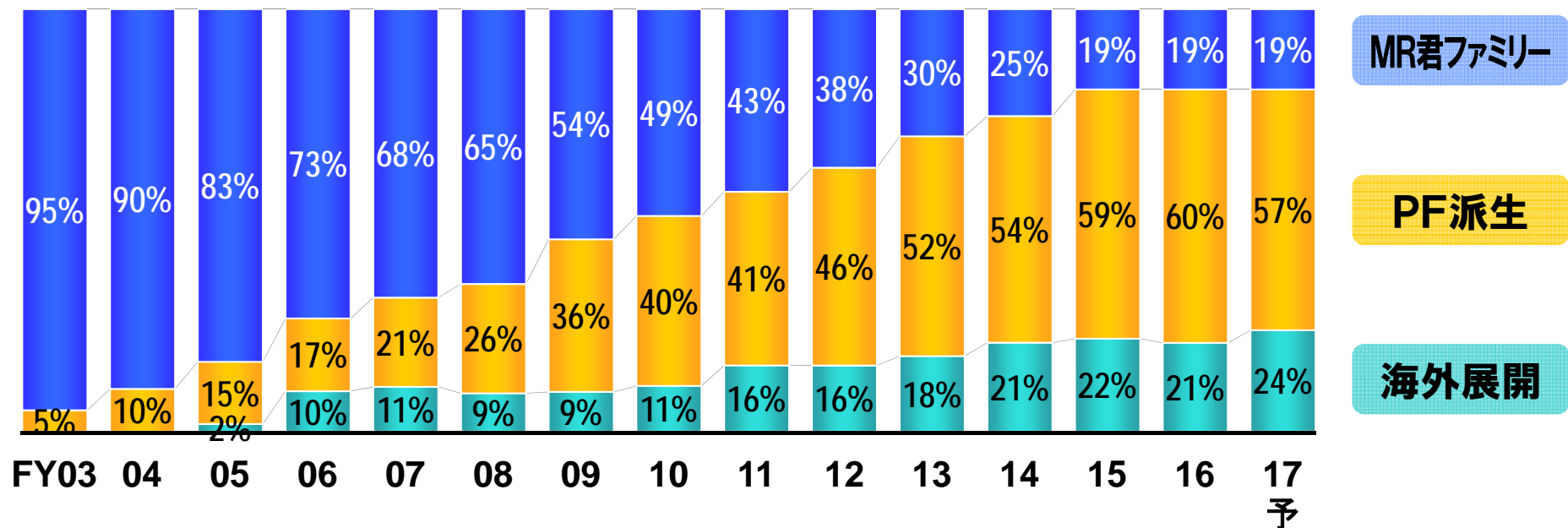
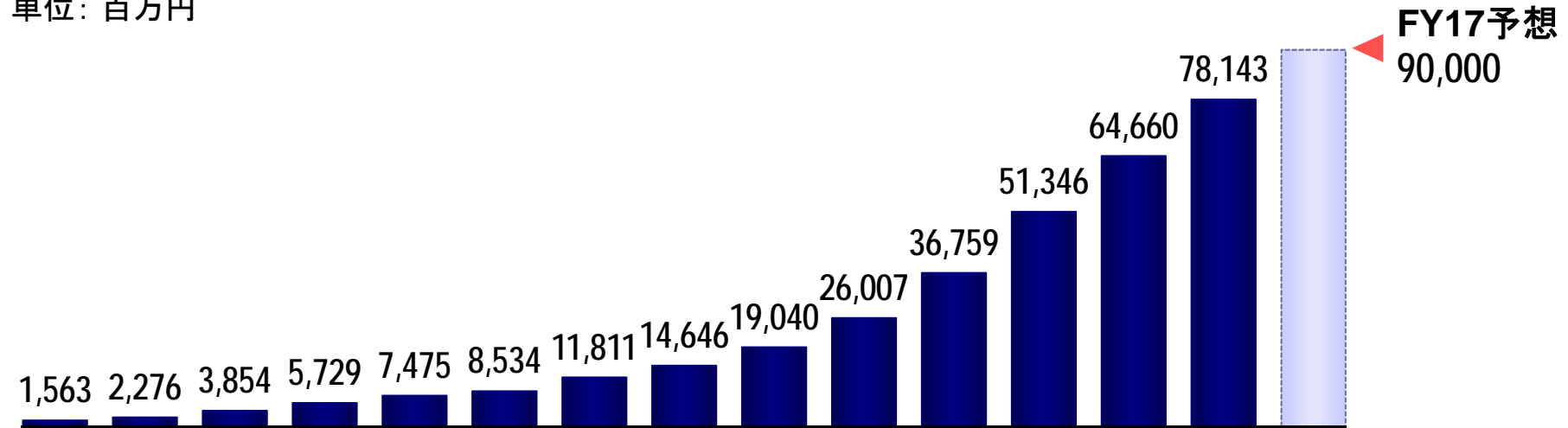


👉 FY16は下期に成長が加速(前年比+24%)。1年間の売上成長は前年比+19%



事業展開に伴う連結売上の推移

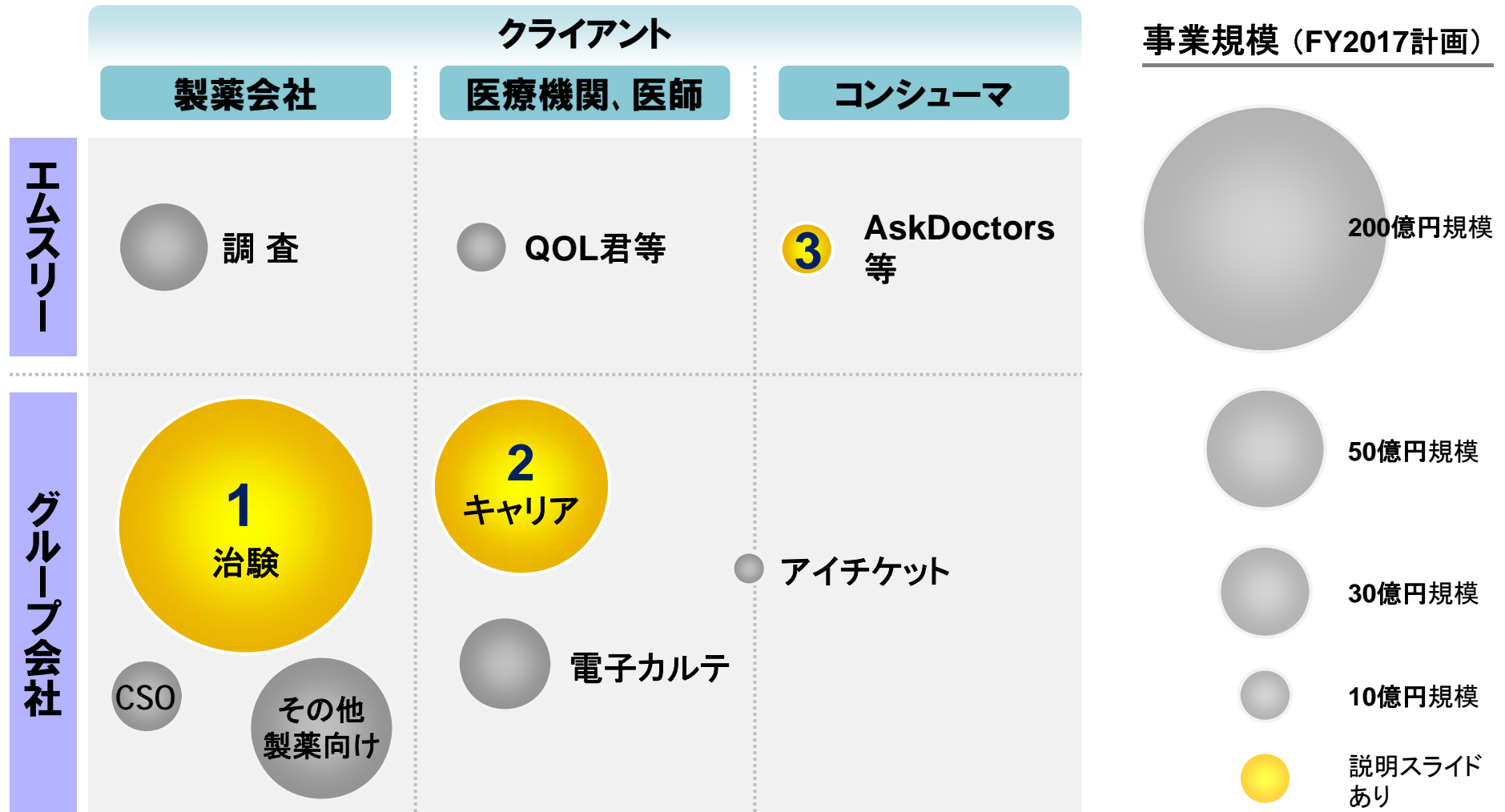
単位：百万円



セグメントと事業タイプの対応

事業セグメント	FY16 売上規模	事業タイプ
MR君ファミリー	150億円	MR君ファミリー
医療ポータル	キャリア	PF派生
	リサーチ	
	その他（治験君、AskDoctors 等）	
	エビデンスソリューション	
診療プラットフォーム	30億円	PF派生
営業プラットフォーム	10億円	
その他（iTicket、医療施設支援 等）	50億円	PF派生
海外	160億円	

メディアカを活用したプラットフォーム派生事業



**👉 FY2017は事業全体で500億円規模となる計画
未実現の事業アイデアは20~30程度あり、海外への展開も視野**

「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、 unnecessary 医療コストを1円でも減らすこと」

~2010年

「MR君」を中心に医薬プロモーションのe化を推進

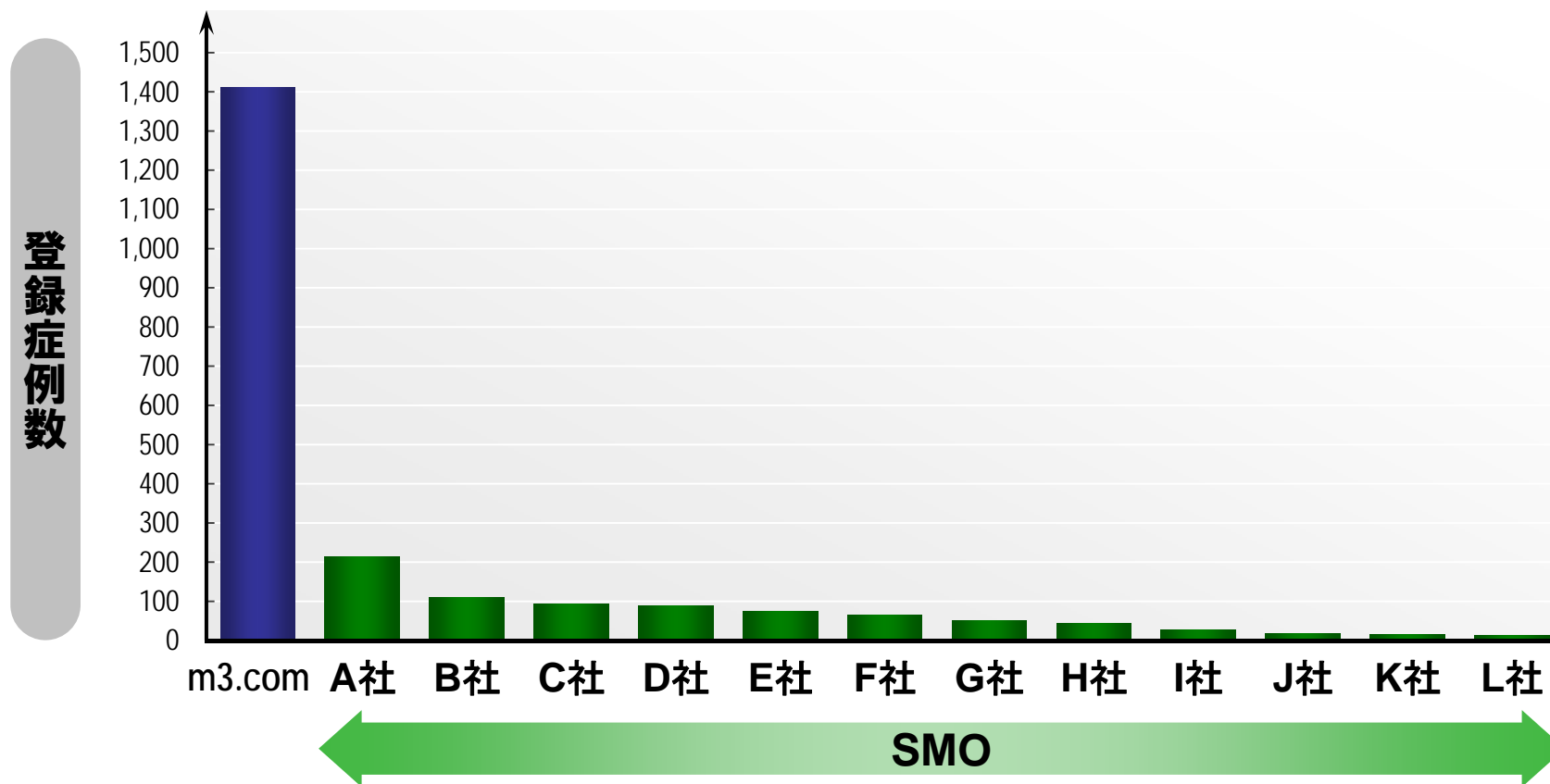
加えて

2011年~

「治験君」を中心に医薬の研究開発のe化を推進。第2のエンジンに成長

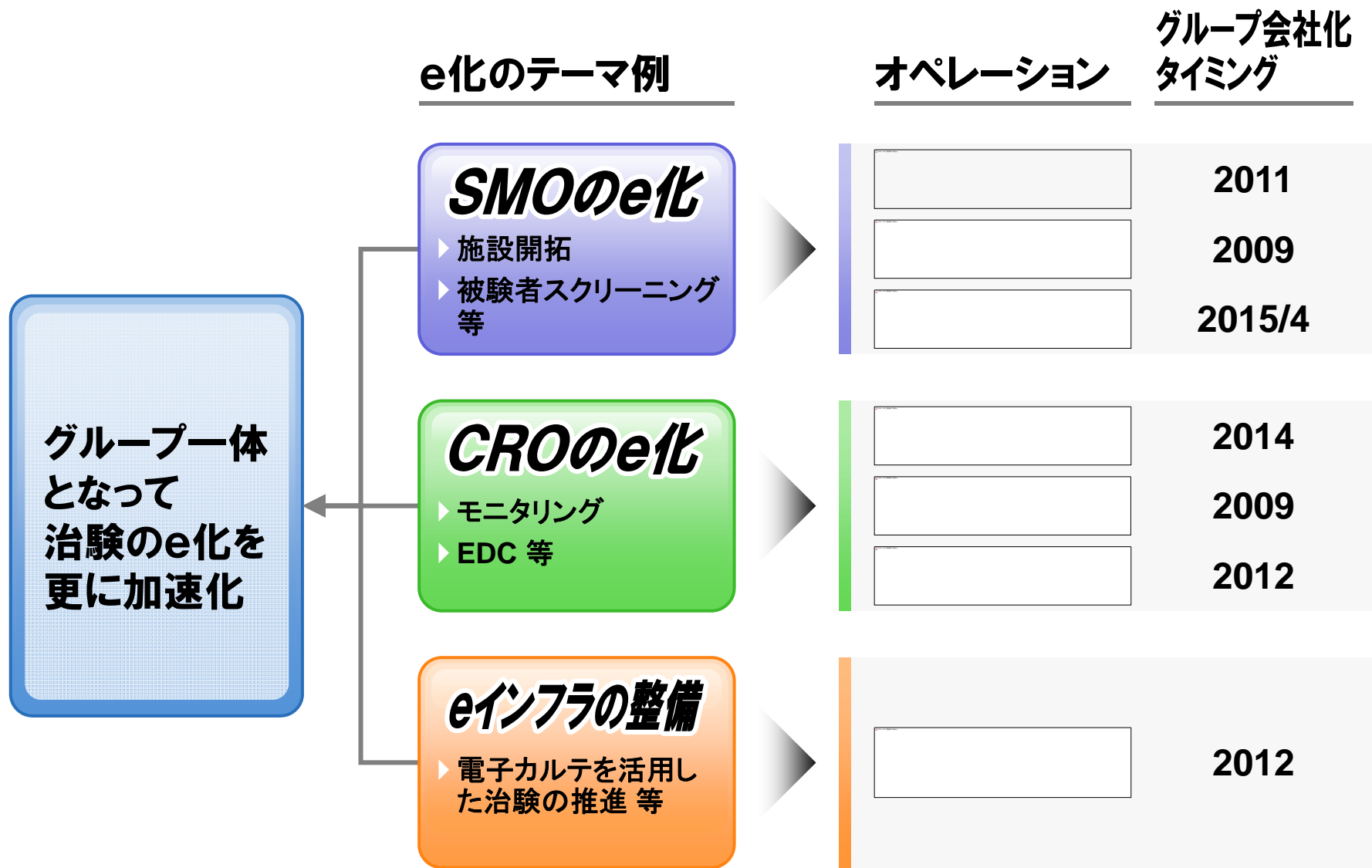
Case study

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化に向けたグループ会社の体制 1 治験



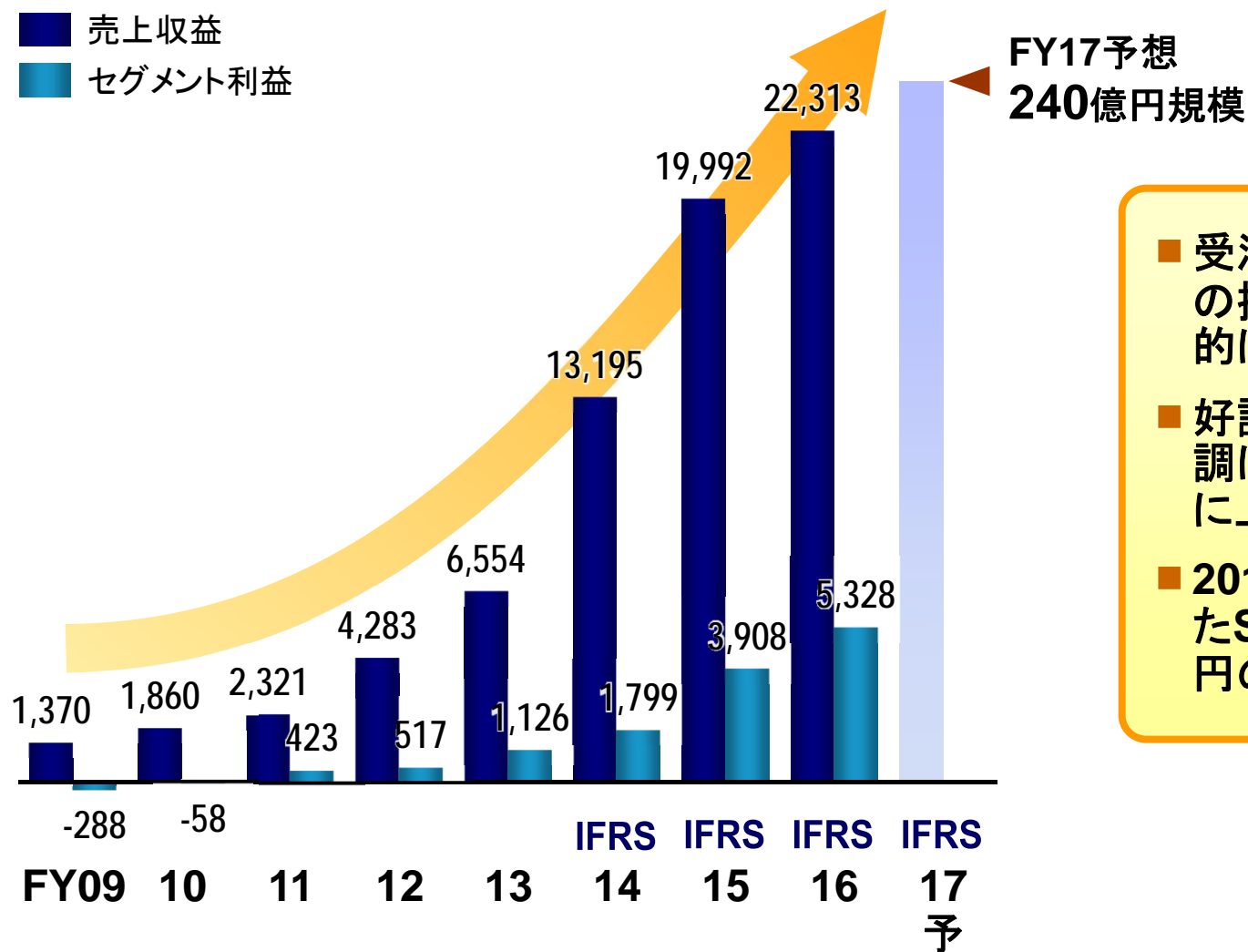
エビデンスソリューションセグメント業績推移

1 治験

単位：百万円

IFRSベース

■ 売上収益
■ セグメント利益



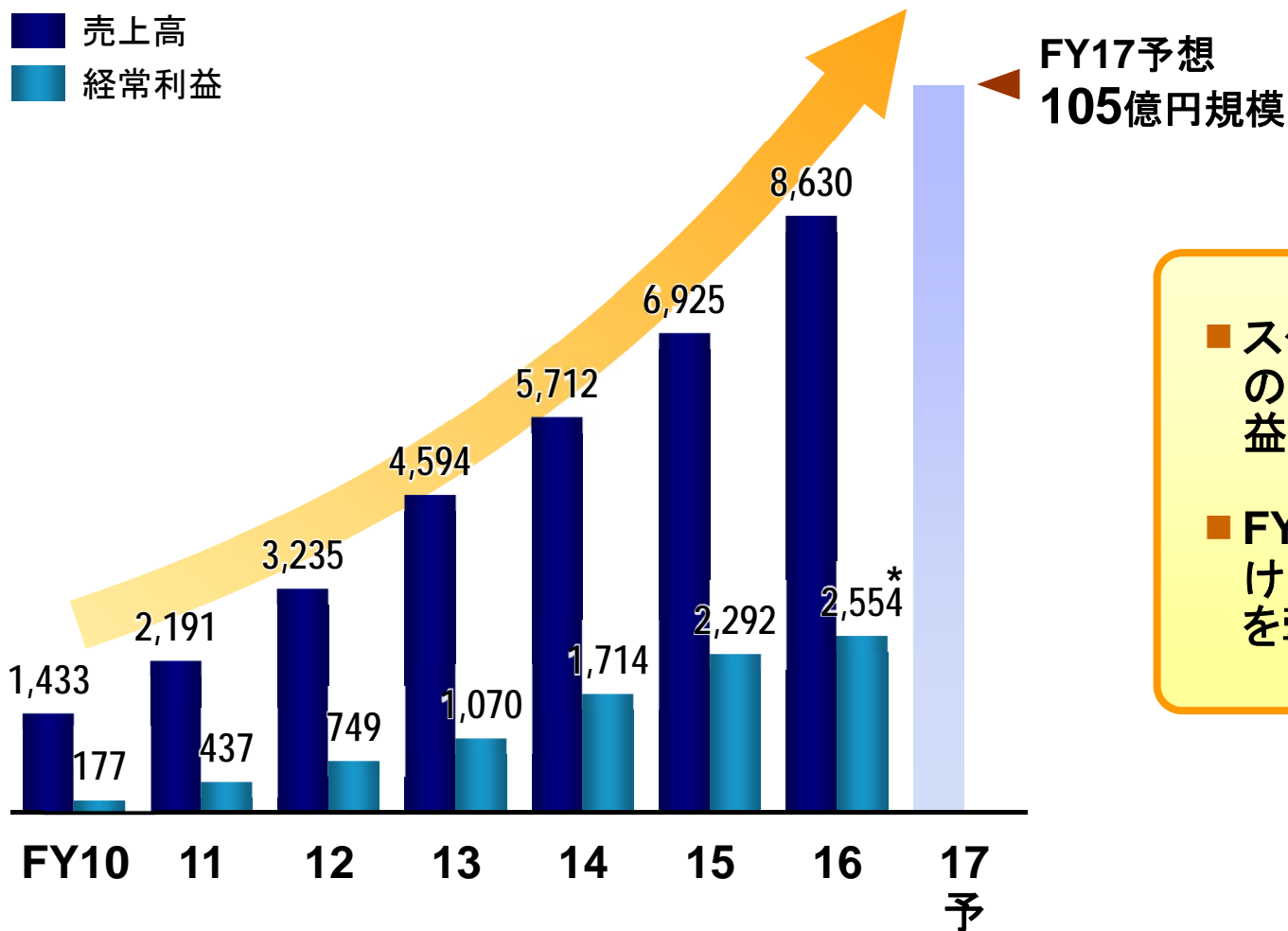
- 受注残は290億円。受注の拡大に伴い、先行投資的に人材を採用
- 好調な受注を背景に、順調に拡大。利益率は24%に上昇
- 2015年4月に子会社化したSMOノイエスは約6億円の黒字

エムスリーキャリア業績推移

2 キャリア

単位：百万円

JGAAPベース



- スタッフの拡充と生産性の向上により、売上と収益性の双方が拡大
- FY17は引き続き医師向け人材紹介事業が成長を牽引

* アネステーションM&A費用を除く



- 有料会員数は約**20万人**
- 月間**約1万5,000件**の相談
- 1件の相談に、平均**5.6人**の医師が回答
- 回答率**99.9%**
- **240万件**に及ぶアーカイブ
- **Yahoo! Japan**と連携
- 既に**日本最大の遠隔医療相談プラットフォーム**

 **法整備が進み、ビジネスチャンスが見込めた段階で、アスクドクターズを基盤として一気に遠隔医療の事業化を進める**

エムスリーAIラボの新設

主なニーズ

医療ビッグデータの
収集

臨床試験、承認
申請

マーケティング

ファイナンス

エムスリーが提供する価値

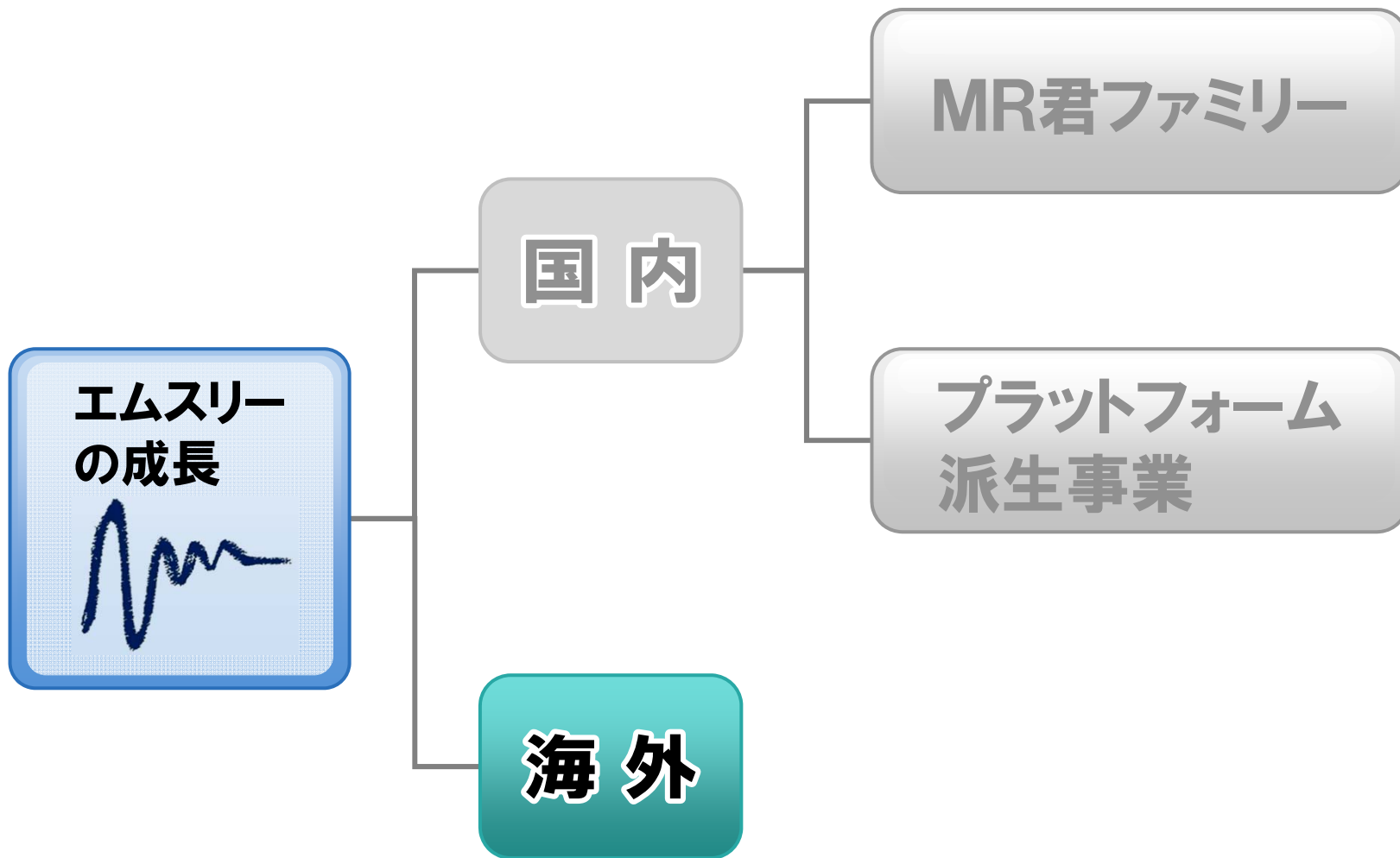
国内25万人、全世界400万人の医師会員から
医療情報を収集

グループCRO、SMOによる臨床試験実施
治験君を活用した迅速な被験者募集
薬事戦略コンサルティング

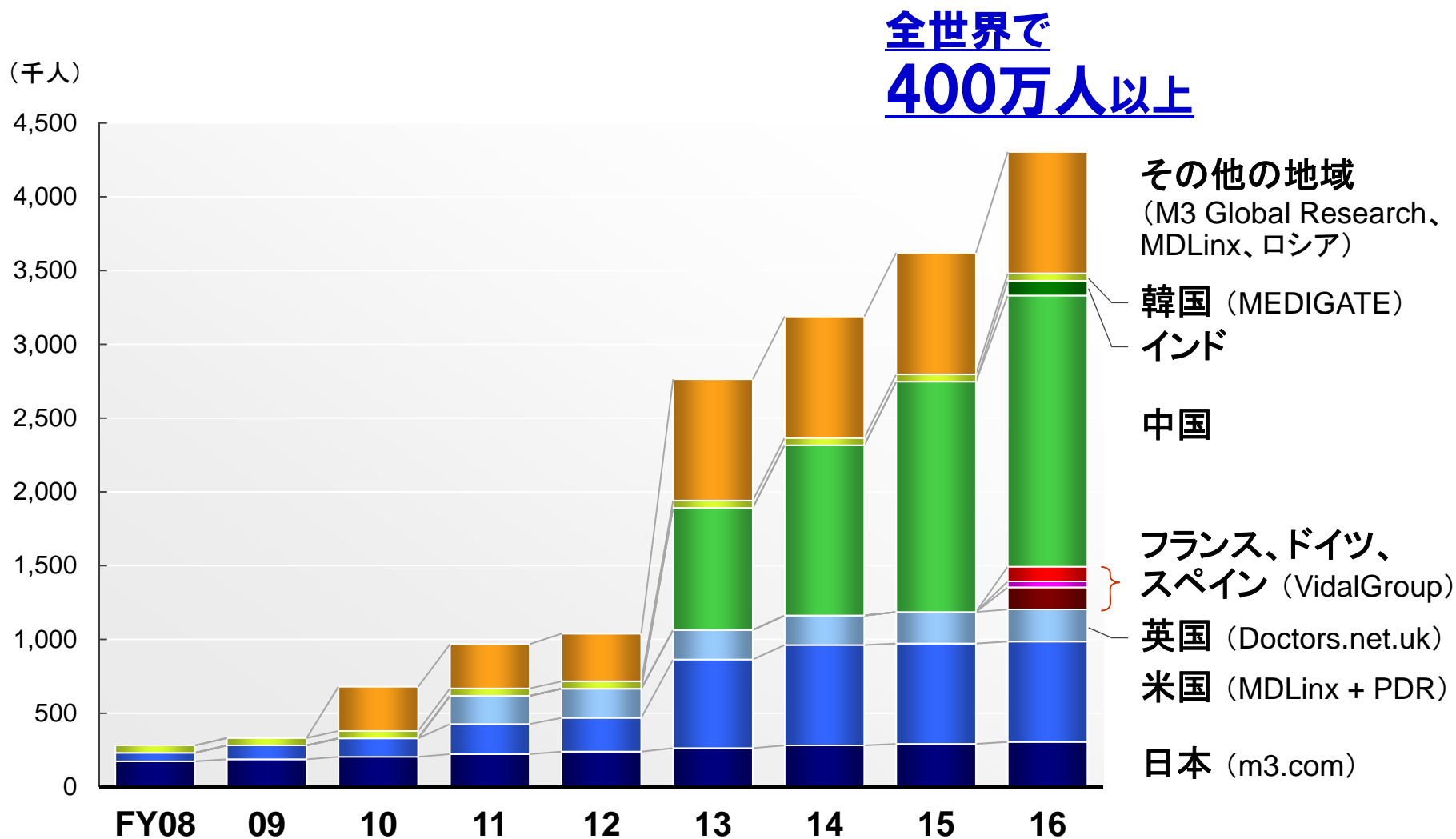
MR君ファミリー等の各種マーケティング支援
サービス

ベンチャー投資のノウハウを活用した資金提供

 AIを活用した医療機器、サービスの開発をエムスリーグループの総力を挙げて支援



医師会員・調査パネルの推移（グローバル）

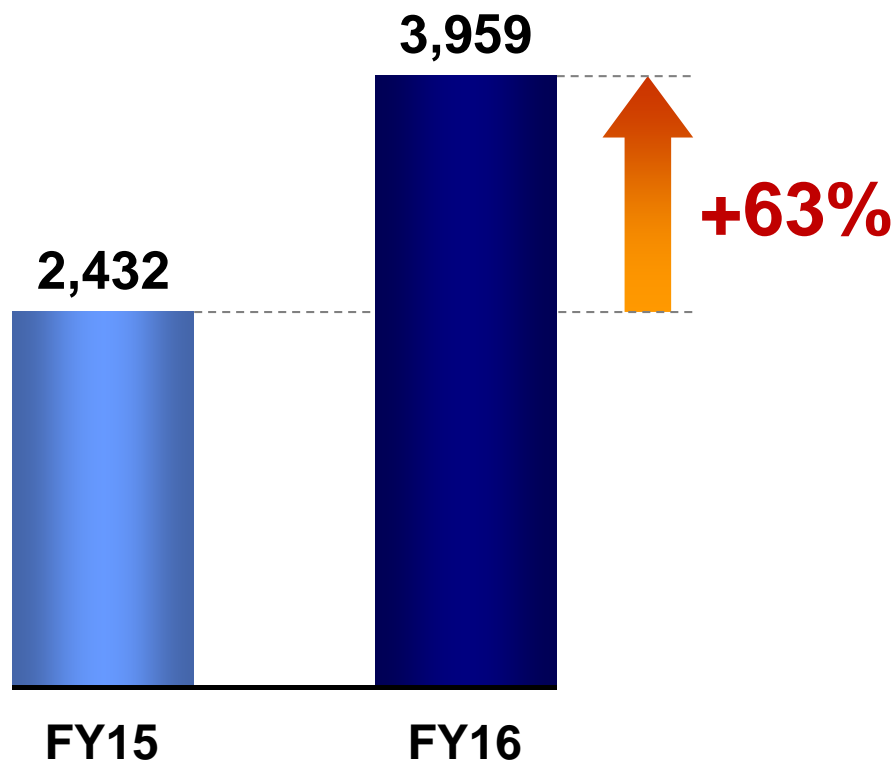


👉 カバーする医師会員はグローバルで400万人を超える

米国医師転職支援サービスの拡大

売上推移

単位：百万円

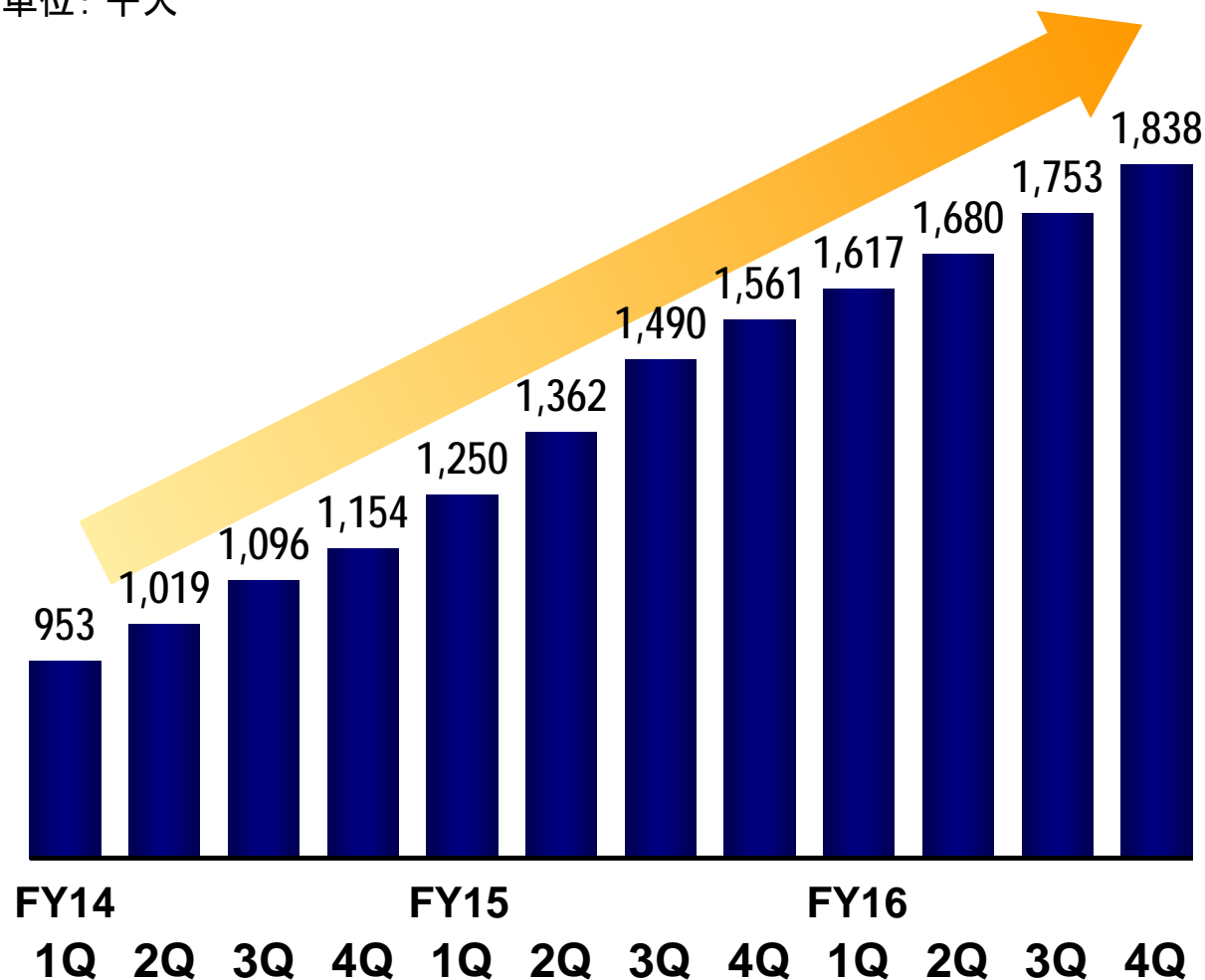


- 既存事業の拡大にM&A効果が加わり、事業規模は前年比+63%
- 米国で運営する医師向けサイトMDLinxとのシナジー創出の進展に伴い、売上の拡大と収益性の改善が進む見込み
- FY17も順調に拡大する見込み

エムスリーキャリア設立時よりも高い成長率
市場規模は日本より大きく、新たな成長のけん引役に

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10社30剤

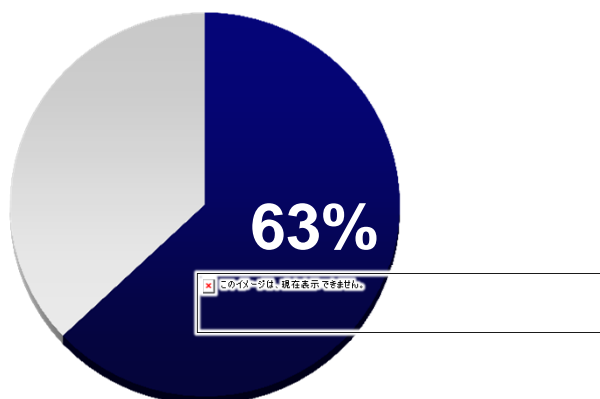
 サイトの会員数は200万人を目前。中国全土の医師の過半数をカバー

英国ロタマスターを買収

概要

法人名称: IQUS Limited
設立: 2000年
所在地: 英国ウエストヨークシャー州
従業員: 約20名
トレードマーク:

時間外診療施設における導入シェア



シナジー

- 医療機関向け従業員就業時間スケジューリングソフトウェア「RotaMaster」を開発、販売
- 75の医療施設で利用。時間外診療施設での導入シェアは63%
- 「RotaMaster」で空きシフト情報を可視化、テンポラリストaffの有効活用を促進
- テンポラリストaff市場(Locum)は約600億円の市場であり、「RotaMaster」で可視化された空きシフト情報とDNUK会員をマッチングするLocum事業への進出を検討

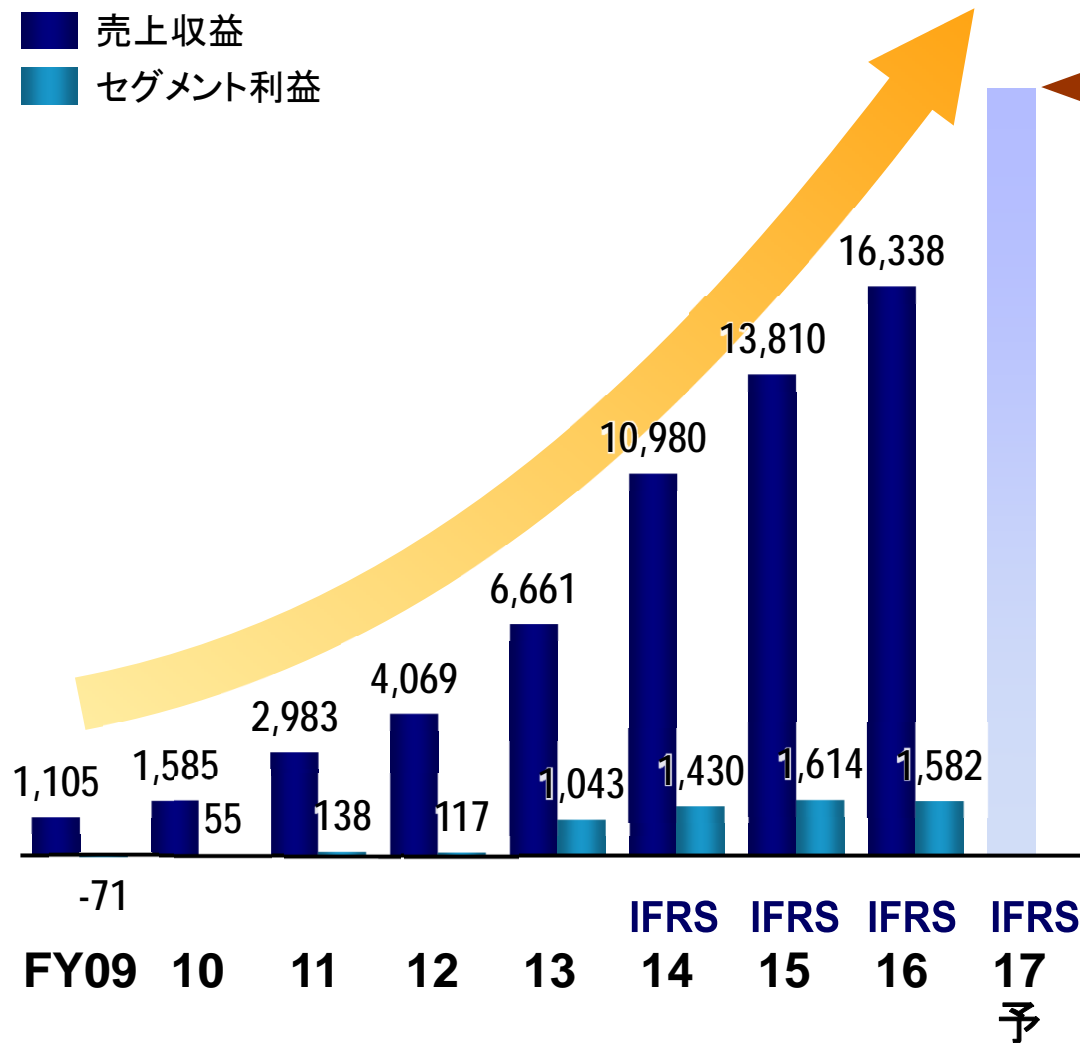
ロタマスターを基盤として英国キャリア事業に本格進出

海外セグメント業績推移

単位：百万円

IFRSベース

■ 売上収益
■ セグメント利益



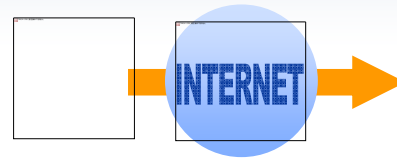
FY17予想
220億円規模

- 米英仏中における業容拡大が継続
- M&A費用を除いた現地通貨ベースでの対前年比は
 - 売上収益: +35%
 - 利益: +27%

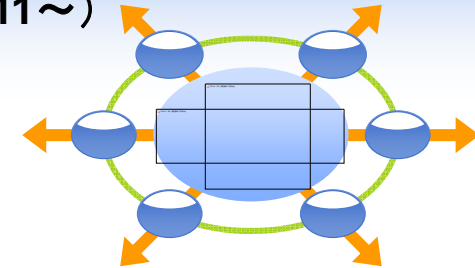
M3の全体戦略方針

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

30~50
(海外も含めると~200)

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

投資のスペクトラム

上場企業

国内: 2社

- このイメージは、現在...
ヒューマン・メタボローム・テクノロジーズ
- このイメージは、現在...
翻訳センター

国内: 3社

- このイメージは、現在...
メビックス
- このイメージは、現在...
MICメディカル
- このイメージは、現在...
メディサイエンス
プランニング

未上場企業

ベンチャー企業: 20社

- このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...

中堅医療関連企業: 1社

- このイメージは、現在...

国内: 1社

- このイメージは、現在...
エムスリーキャリア

海外: 2社

- このイメージは、現在...
Kingyee (中国)
- このイメージは、現在...
HIPL (インド)

国内: 16社

- このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...

海外: 10社


- このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...
 このイメージは、現在...

マイノリティー

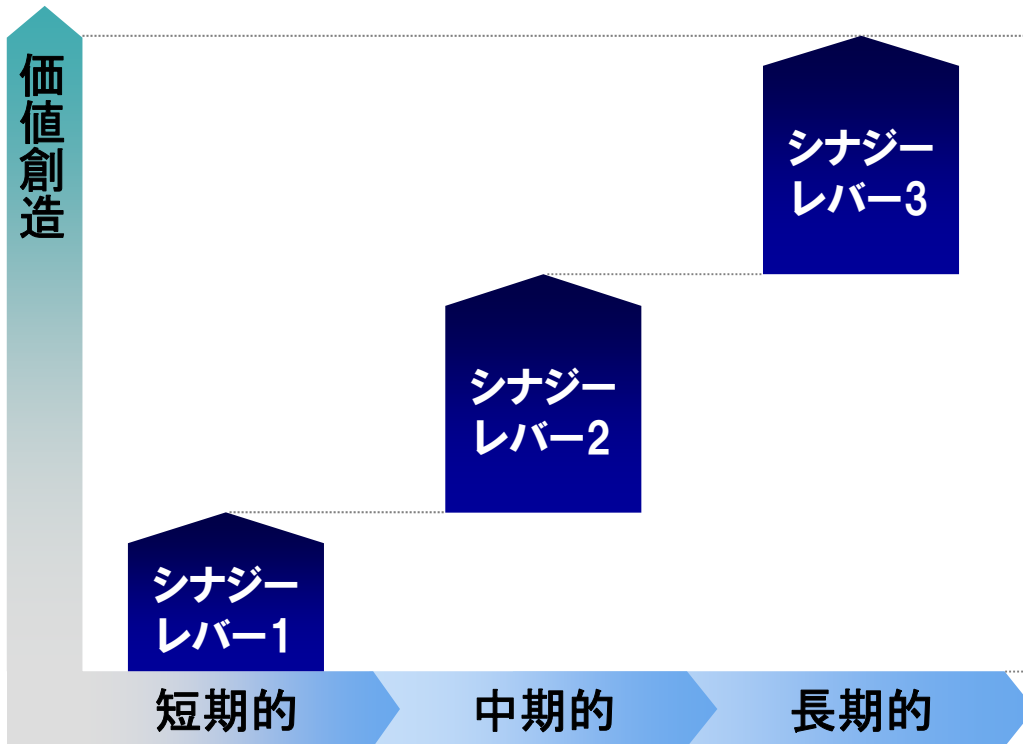
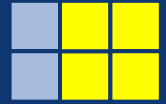
50%以上

100%

エムスリーシェア

 メインの戦略は子会社化だが、あらゆるスペクトラムで有望な事業に投資、新たな価値を創造

M&Aを通じた価値創造



M&A後、3つの側面から付加価値を創出

過去3年で10以上のM&Aを実行、多くのケースで想定以上のシナジーを創出
...ターンアラウンドノウハウも蓄積

今後は、海外においてもPE的投資を展開予定

コスト構造の改善

例：無駄な販管費の削減

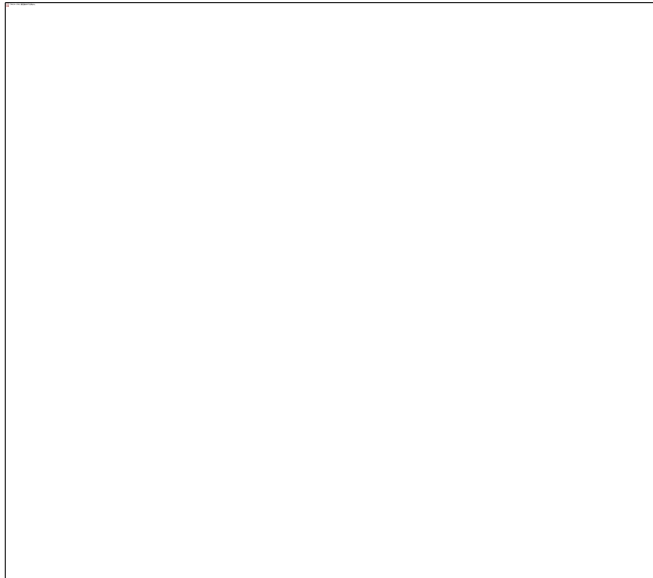
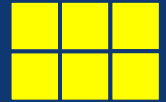
m3.comを活用したトップラインの改善

例：m3.comを活用した既存製品の拡販

事業間シナジーの最大化、新ビジネスモデルの構築

例：電子カルテを活用した新治療サービスの展開

強力な推進チーム



- 約10名のプロフェッショナルチーム：
JPモルガン、UBS、みずほ等の投資銀行
の他、KPMG、産業革新機構、VC等の出
身者
- ソーシングからエグゼキューションまでを
自社で完結。ポストマージャーも主導し、
レバー1、2、3の活動をバックアップ
- その他、普段は事業運営に従事する
GS、モルスタ等の金融業界出身者も必
要に応じて案件に協力(マルチタスク化)

チーム発足以来10年間、退職者ゼロ：在籍者のコメント

「各方面の専門性を持つ仲間と、同じ目的を持って仕事ができる。
その満足感、達成感など、お金以外の仕事の喜びを知ることが
出来た」

「エムスリーでは一気通貫で案件にかかわり、管理系の各種知識
や、経営のベストプラクティスを吸収できる」

「仕事楽しい！」

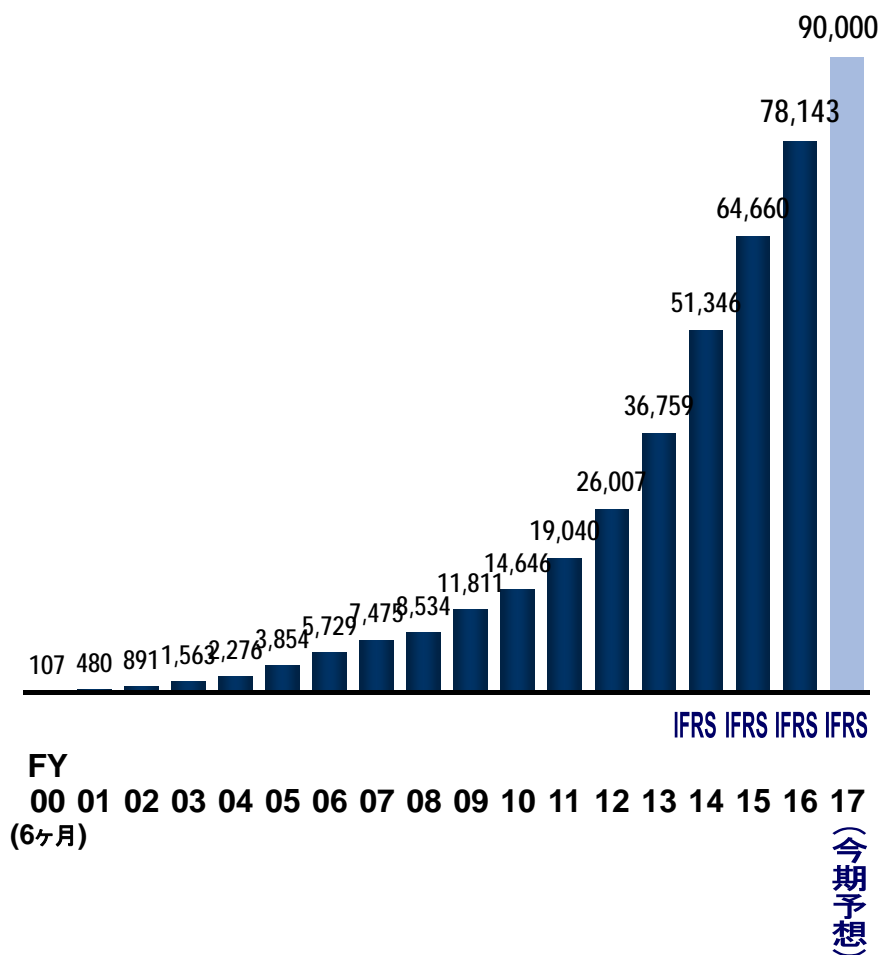
M3 is Just Getting Started



エムスリーの業績推移

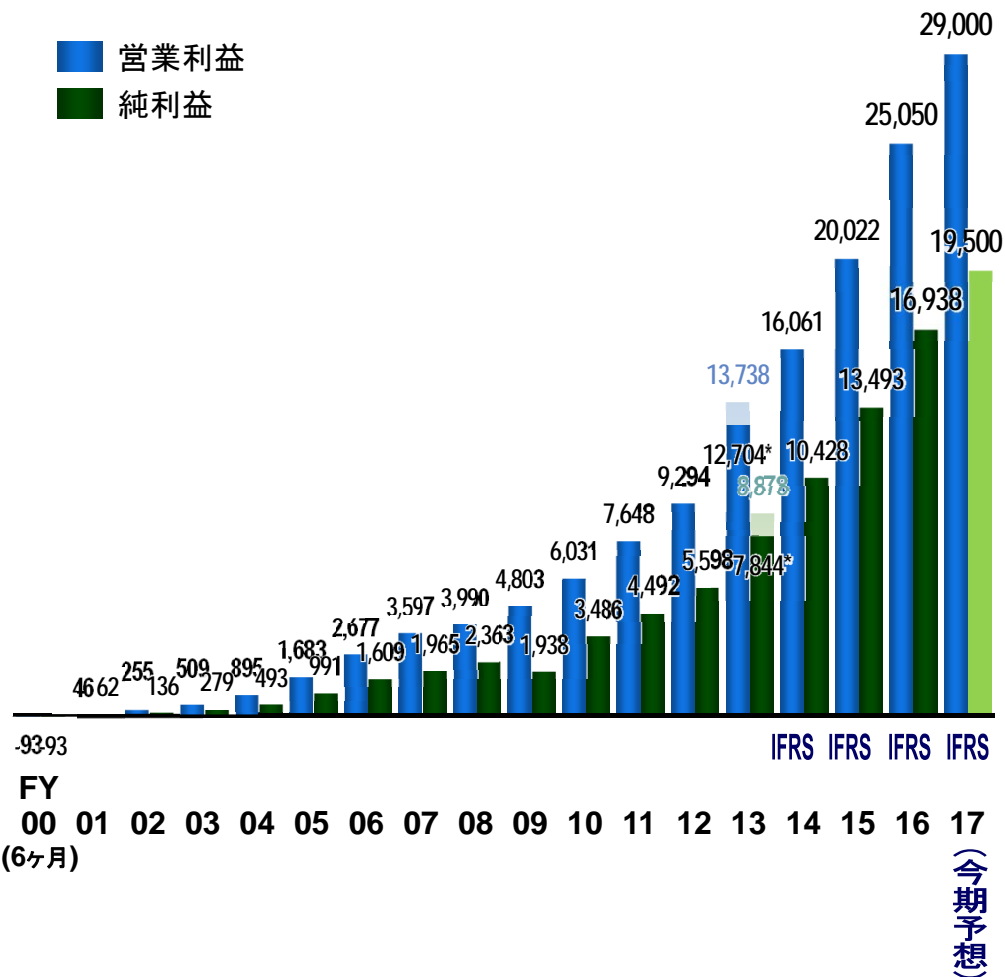
売上収益

単位: 百万円



営業利益・純利益

単位: 百万円



* 営業利益、純利益より一時的な要因(メディサイエンスプランニングの完全子会社化に伴う特別利益:1,034百万円)を控除した金額

2017年度予算の考え方(全体)

トップライン

- 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
 - 医療ポータル: 150人
 - エビデンスソリューション: 150人
 - その他: 100人
- アドバイザリーフィー等、M&A関連費用を4億円計上

2017年度予算の考え方（事業別）

MR君ファミリー

- 採用薬剤数が伸び、成長維持

キャリア

- 医師向け転職支援サービスが牽引、引き続き順調

エビデンスソリューション

- 好調な受注とプロジェクト進捗により、成長を継続

海外

- 米国：キャリア事業を中心に成長を継続
- 欧州：Vidalがフル連結。英国も含め順調に拡大
- 中国：MR君が牽引し、順調に拡大

その他

- 診療プラットフォーム、営業プラットフォームは堅調に推移
- その他セグメントの事業も各々業容を拡大する見込み

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