
エムスリー株式会社

会社説明資料

2018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

2018年度 第2四半期 連結業績

IFRS9ベース

単位：百万円	FY2017.H1	FY2018.H1	前年比
売上高	42,849	53,275	+24%
営業利益	12,162	13,875	+14%*
税引前利益	12,259	13,993	+14%*
純利益	8,029	9,626	+20%

* 外形標準課税適用の影響は△104百万円。実質的な利益成長は前年比+15%

2018年度第2四半期 連結業績(セグメント別)

単位: 百万円

		FY2017 H1	FY2018 H1	前年比		
国内	メディカル プラットフォーム	売上収益	14,089	18,403	+31%	営業強化、AI事業 等、幅広い先行投 資の影響
		利益	6,529	6,134	-6%*	
	エビデンス ソリューション	売上収益	10,712	10,975	+3%	IDA連結除外の影 響があったものの、 売上利益共に成長
		利益	2,393	2,764	+16%	
	キャリア ソリューション	売上収益	5,620	7,711	+37%	医師、薬剤師とも に絶好調
		利益	1,766	2,750	+56%	
	エマージング 事業群**	売上収益	2,799	5,640	+102%	次の成長ドライ バーは順調に拡大 中
		利益	537	665	+24%	
海外	売上収益	10,757	11,778	+10%	順調に増収・増益	
	利益	1,454	1,553	+7%		

* 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

メディカルPF事業における先行投資の戦略的意味合い

参考

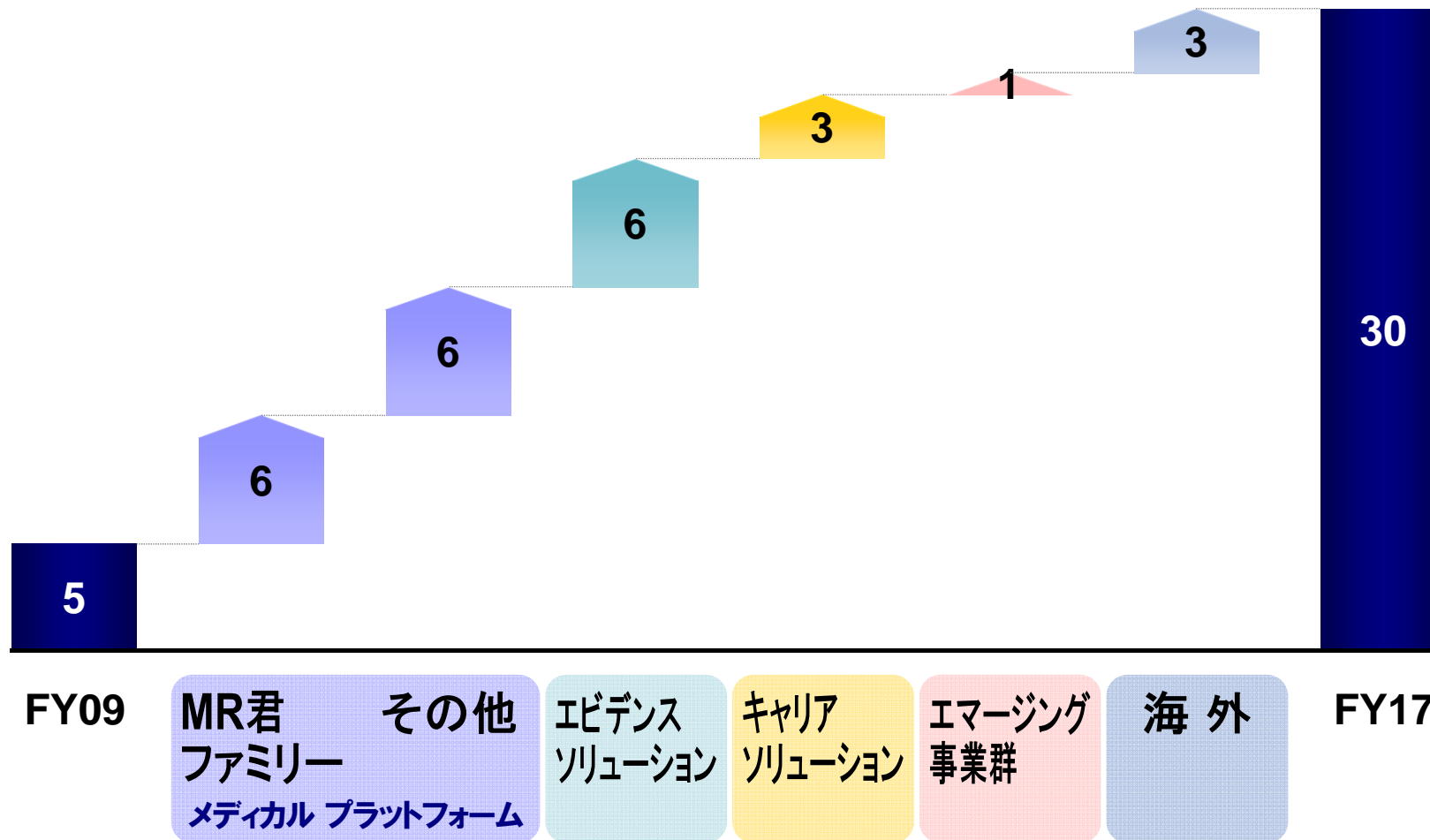
単位：百万円

		FY2016 H1	FY2017 H1	前年比 (H1累計)
メディカル プラットフォーム	売上収益	11,859	14,089	+19%
	利益	5,815	6,640	+14%
エビデンス ソリューション	売上収益	10,732	10,712	0%
	利益	2,343	2,393	+2%
キャリア ソリューション	売上収益	4,819	5,620	+17%
	利益	1,793	1,766	-2%
海外	売上収益	7,007	10,757	+54%
	利益	453	1,454	+221%
その他 エマージング事業群	売上収益	1,557	2,799	+80%
	利益	351	537	+53%

昨年度はキャリアで先行投資、それが今期の成長
(売上+37%、利益+56%)に寄与

各セグメントの利益成長への貢献度 (FY09 → FY17)

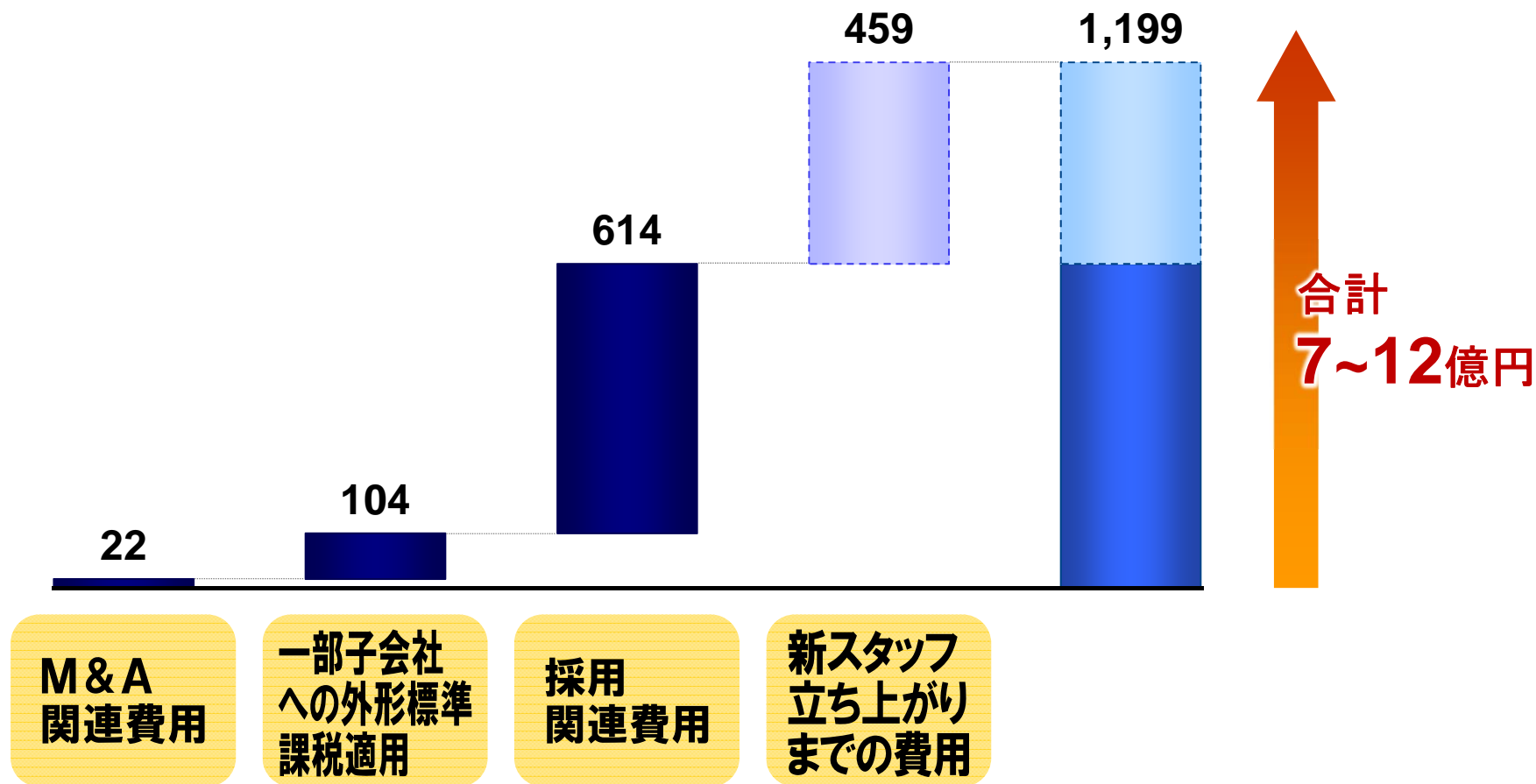
単位：十億円



👉 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24%(6/25億)

成長に向けた投資と営業利益への一時的なインパクト

単位：百万円



👉 営業利益へのインパクトは7~12億円程度。成長に向け、積極的な先行投資を継続

2018年度 第2四半期サマリー

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、M & Aの貢献もあり売上は前年比+31%
- FY18年度は積極的な先行投資(AIなどの先端医療分野、製薬マーケティングのチーム強化、PSPなど)を実施中、費用が先行

エビデンス ソリューション

- IDA連結除外の影響は残るが、売上は110億円で前年比プラス成長、営業利益は前年比+16%と収益性が改善
- 受注残は260億円と堅調に推移、営業利益率は25%

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好調、売上77億円(前年比+37%)、営業利益も28億円(前年比+56%)と成長が加速

エマージング 事業群

- 先端医療分野での取り組みが加速。デュラビーム事業の進捗は計画通り
- 訪問看護など次の成長ドライバーも拡大中

海外

- WAKEの貢献などにより売上・利益共に続伸
- 売上118億円(前年比+10%)、営業利益16億円(前年比+7%)

Q2のM&A

日本

Y's
(脳梗塞リハビリ
センター)

- 関東中心に10店舗の脳卒中後遺症向け保険外リハビリ施設を運営
- 同市場におけるマーケットリーダーの1社
- 7Pプロジェクトの一環として貢献予定
- 売上5億円規模、利益は若干の赤字。先行投資が続く見込み。

日本

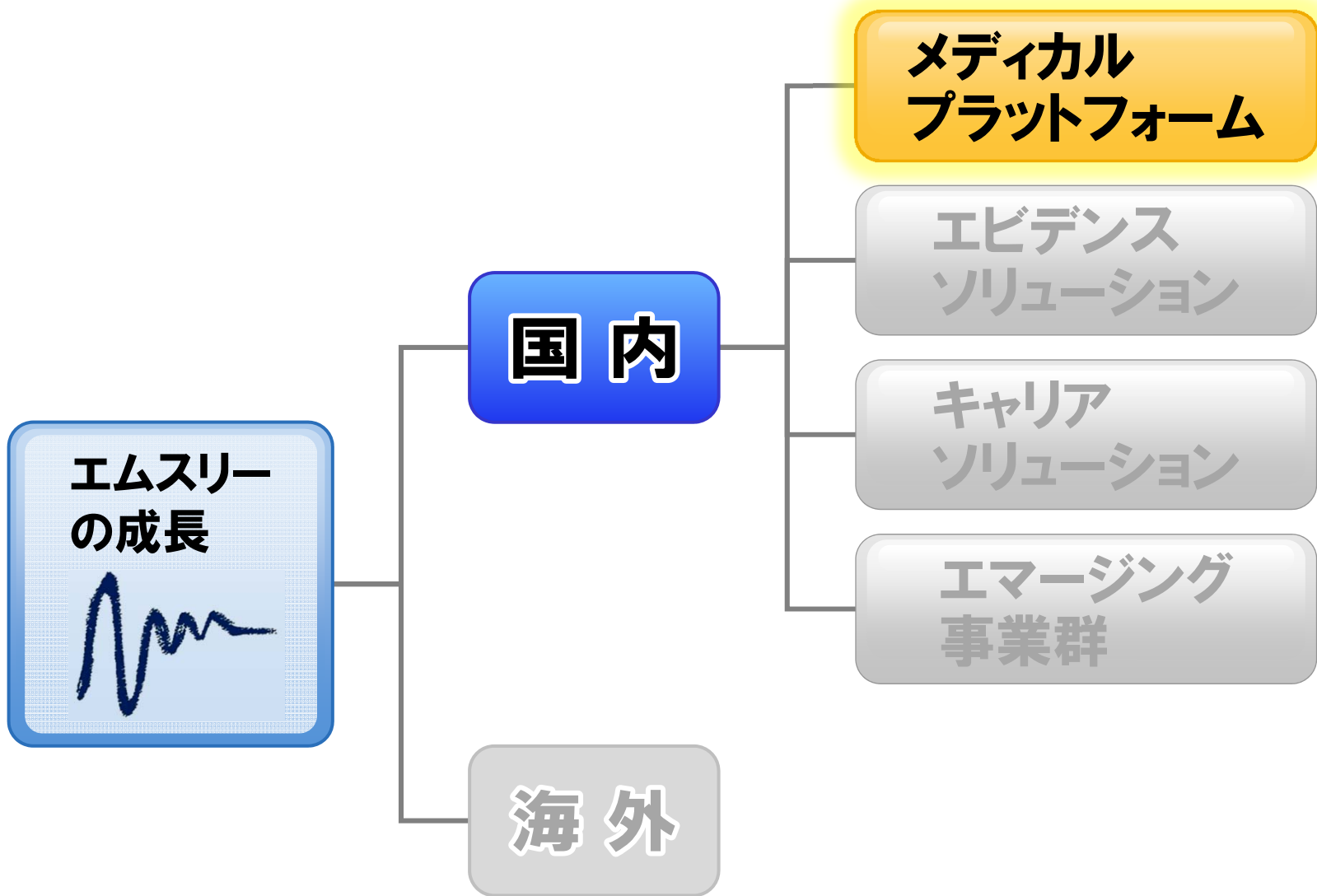
アルメック
(新日本科学SMO)

- 関東、関西、九州などで基幹病院を含む約200施設と提携
- M3は業界トップクラスのSMOへと上昇
- 売上10億円規模、利益はポジティブ

米国

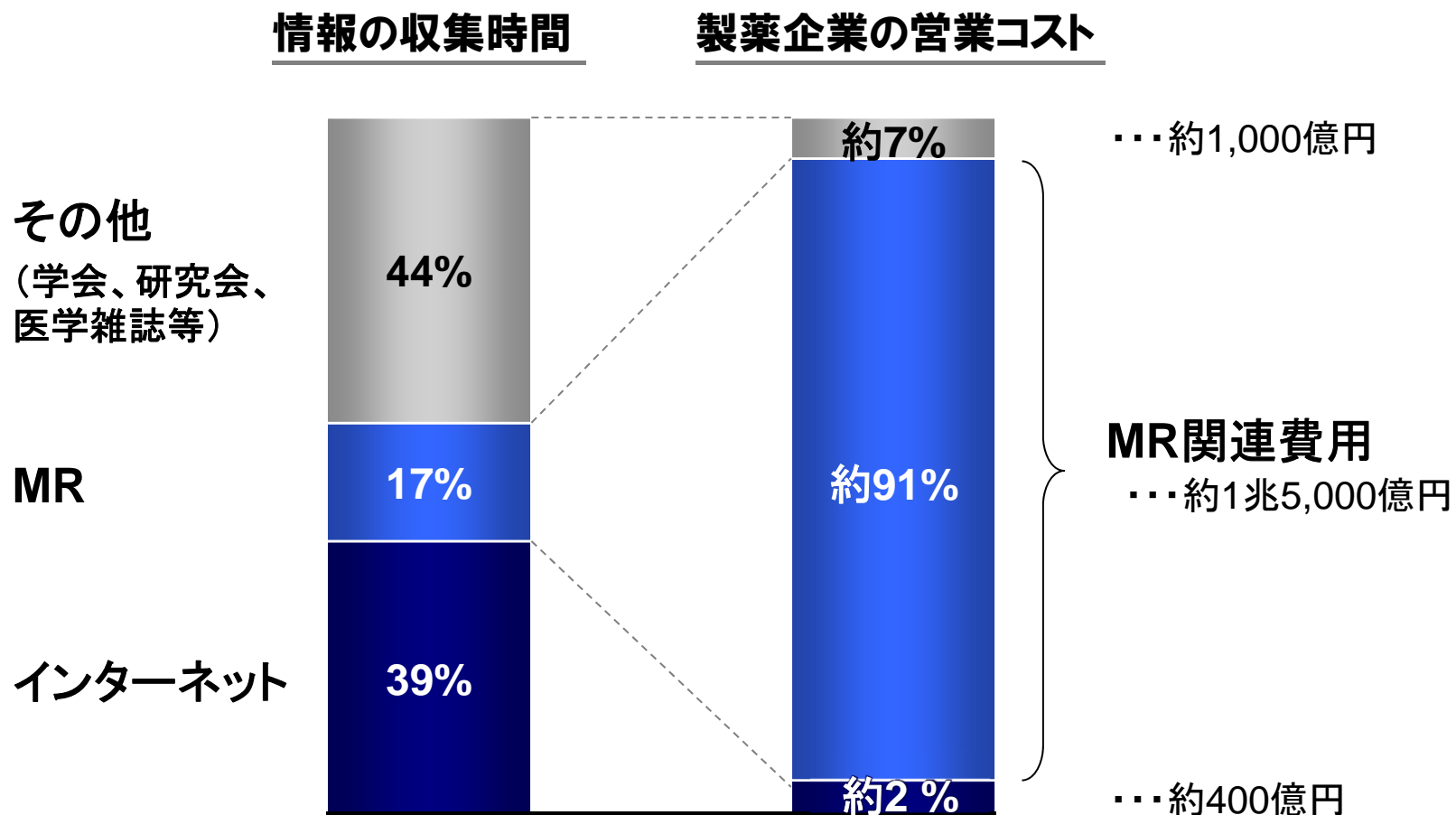
**Pharmacology
Research
Institute**
(治験施設運営)

- カリフォルニア州にて3治験実施施設を運営
- M3米治験事業を更に拡大
- 売上5億円規模、利益はポジティブ



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**

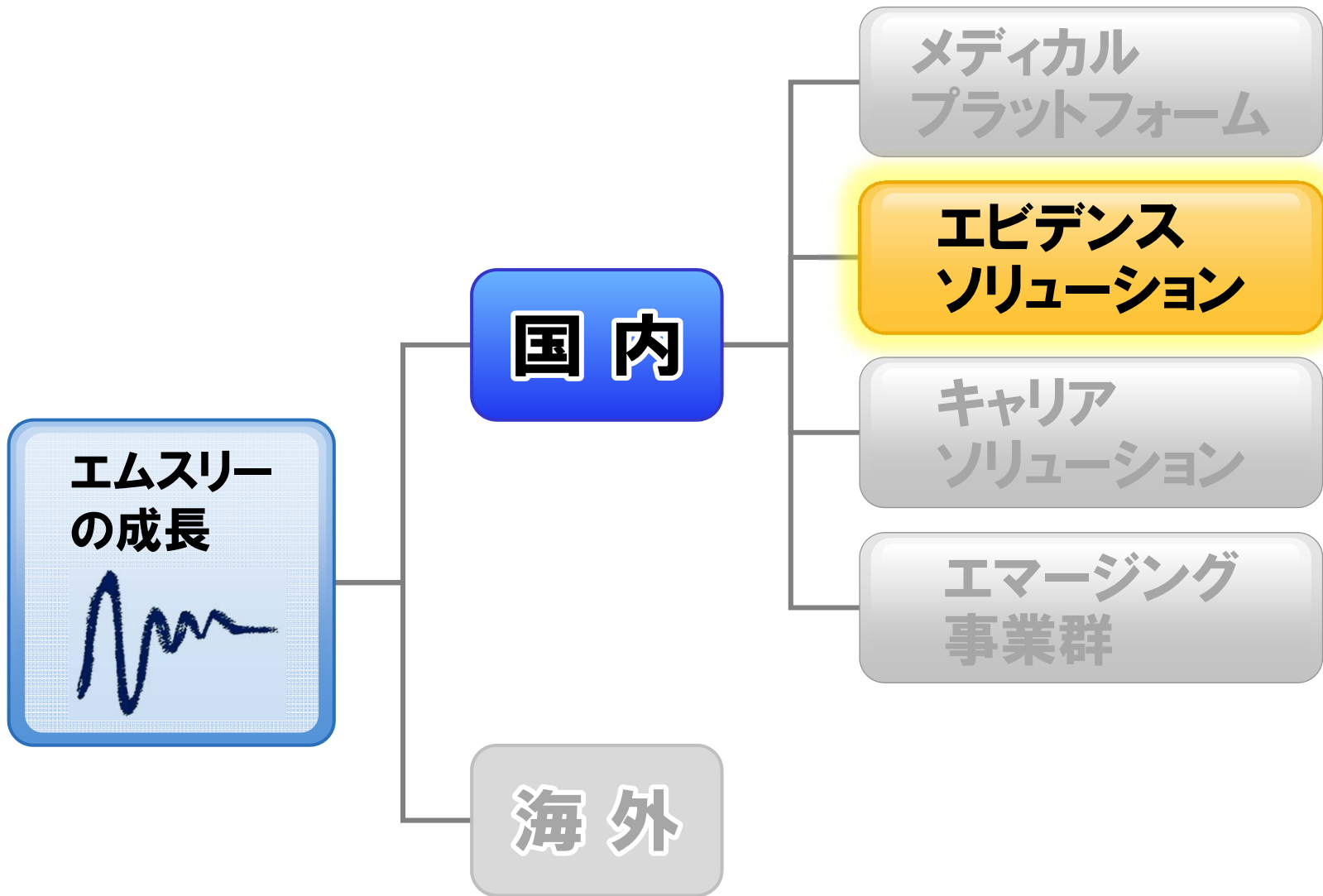
メディカルプラットフォーム サービス

- 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

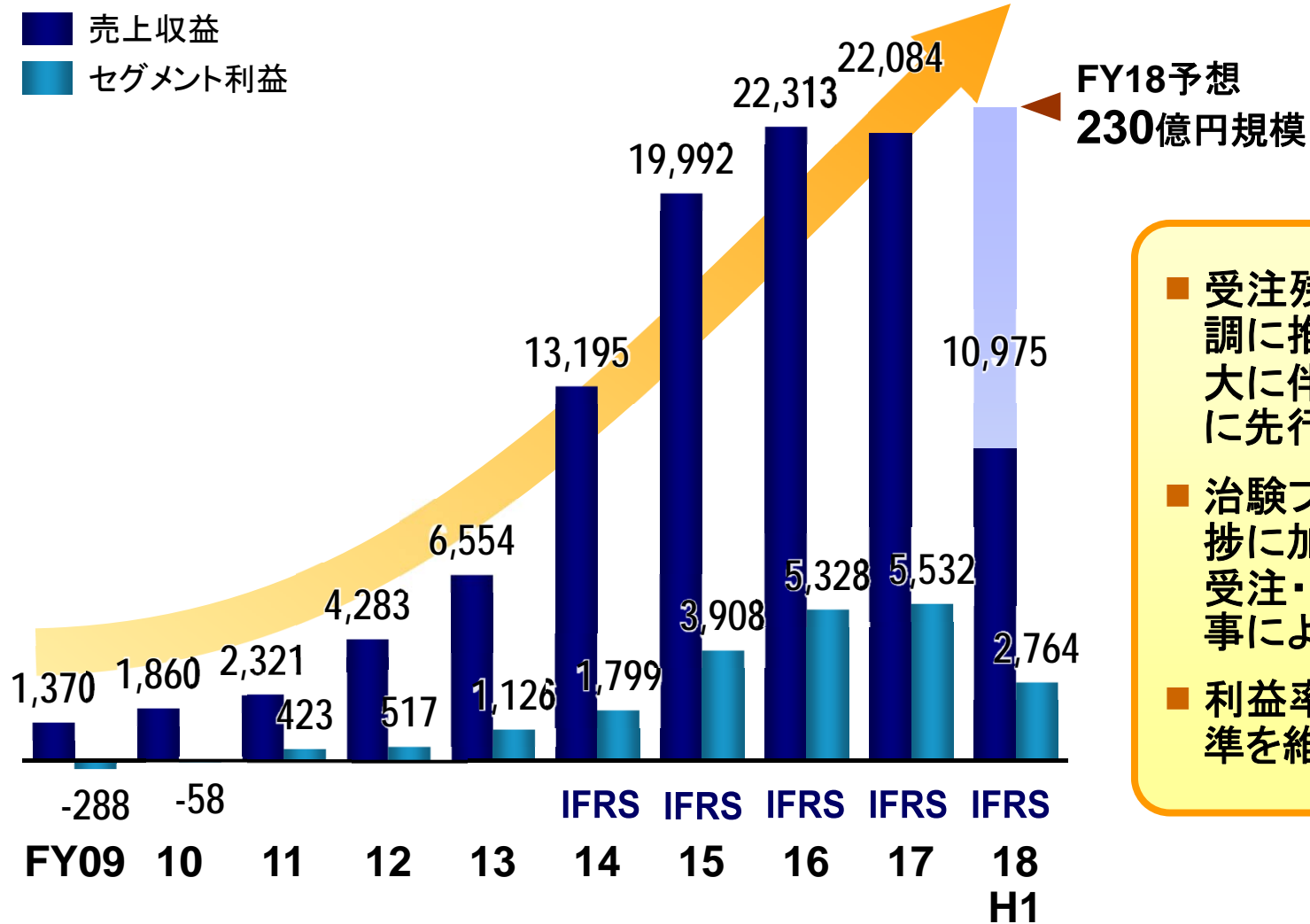


👉 情報伝達(従来のMR君)だけではなく、より幅広いマーケティングニーズに対応するべくサービスラインアップを拡充・・・ワンストップ化

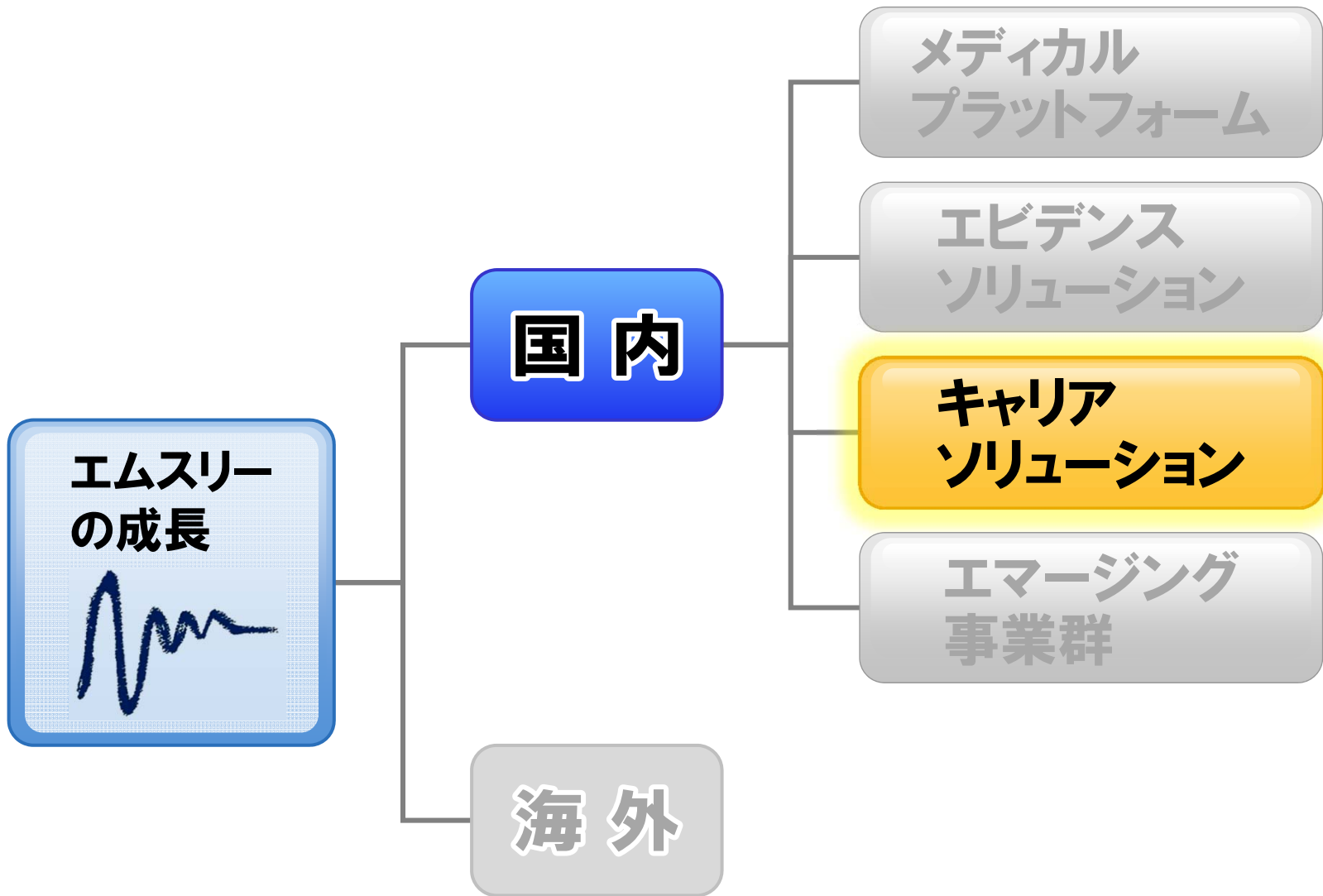


エビデンスソリューション業績推移

単位：百万円



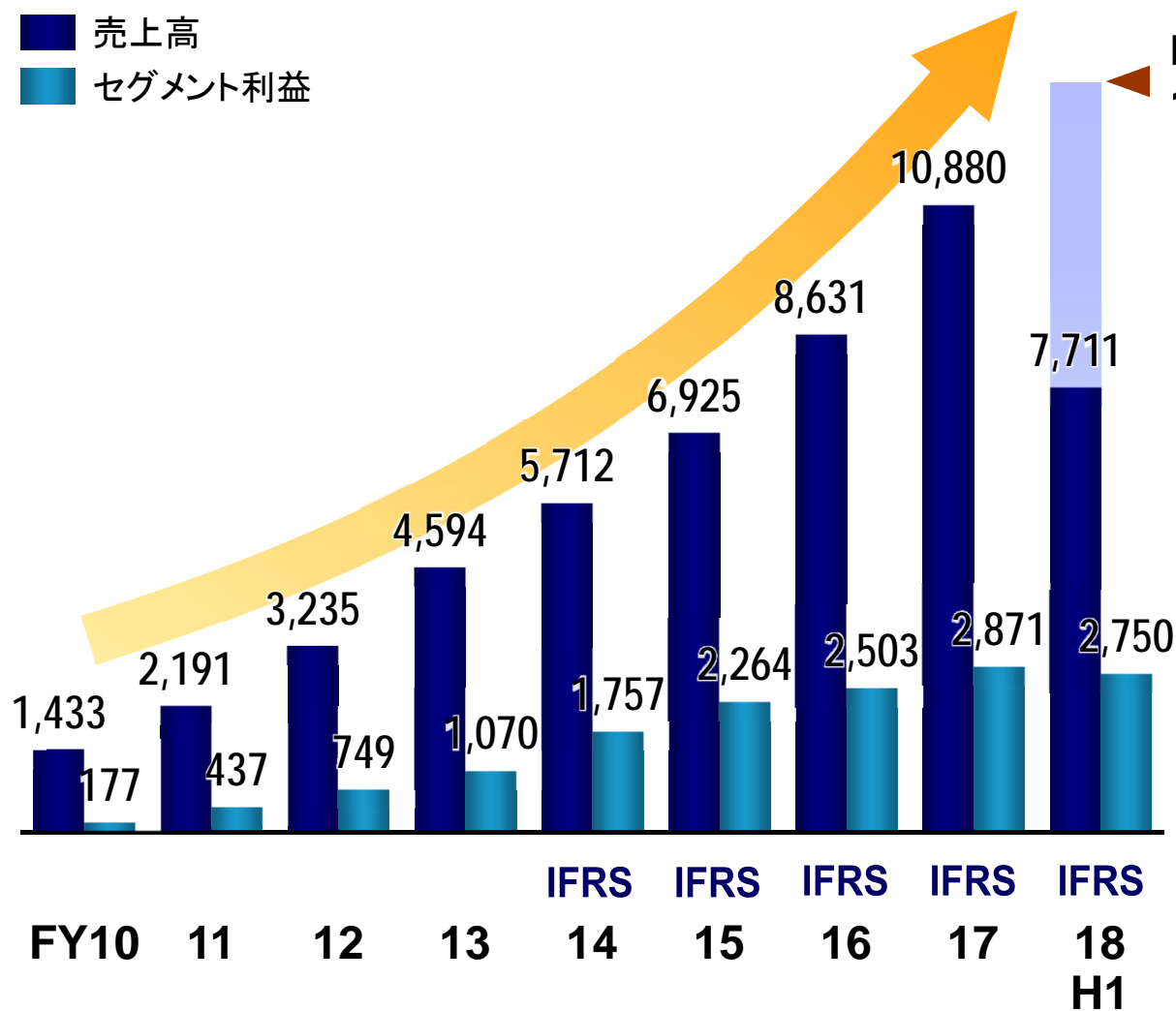
- 受注残は260億円と堅調に推移。受注の拡大に伴い、人材採用に先行投資
- 治験プロジェクトの進捗に加え、ノイエスの受注・利益が回復した事により利益が伸長
- 利益率は25%と高水準を維持



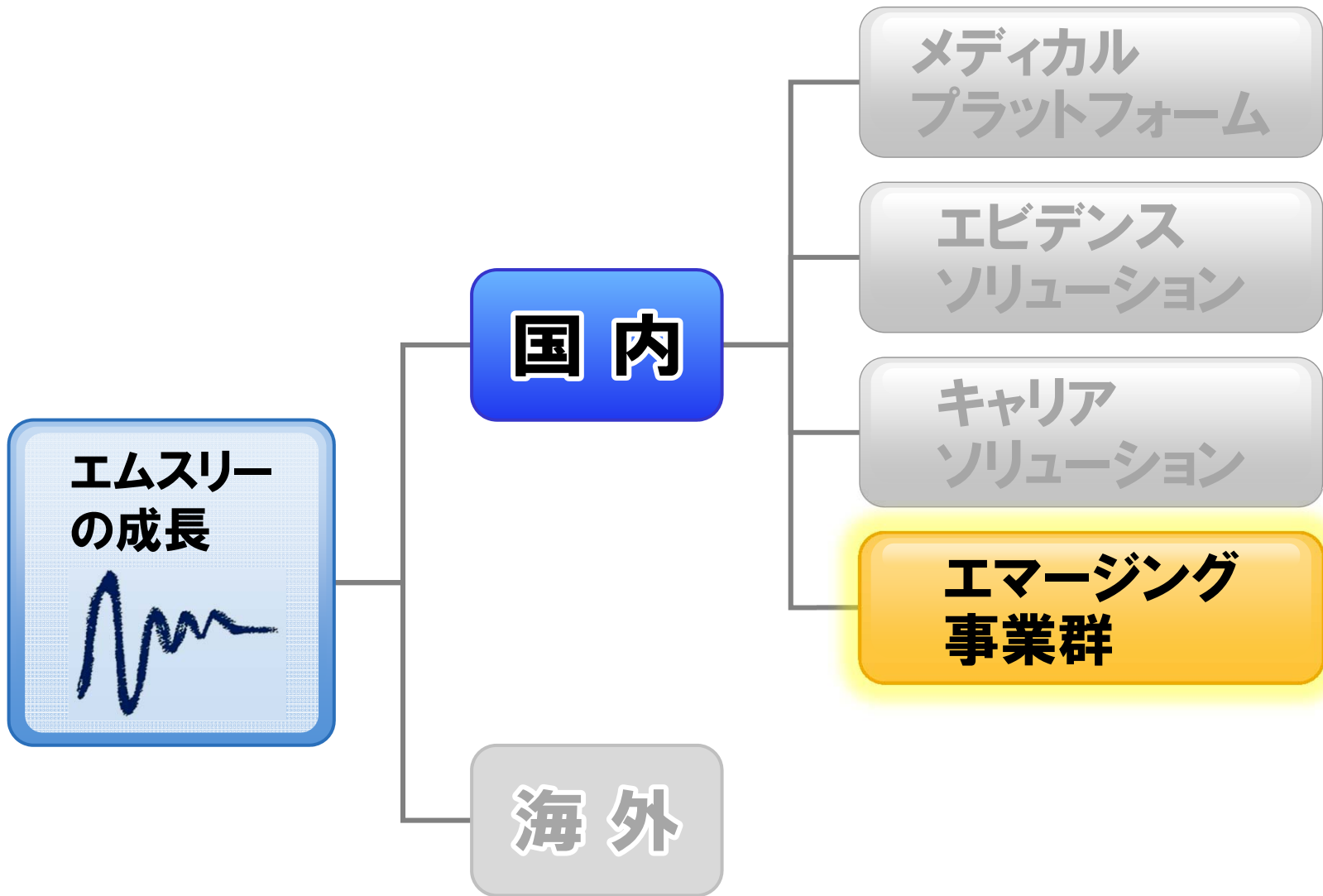
キャリアソリューション業績推移

単位：百万円

■ 売上高
■ セグメント利益

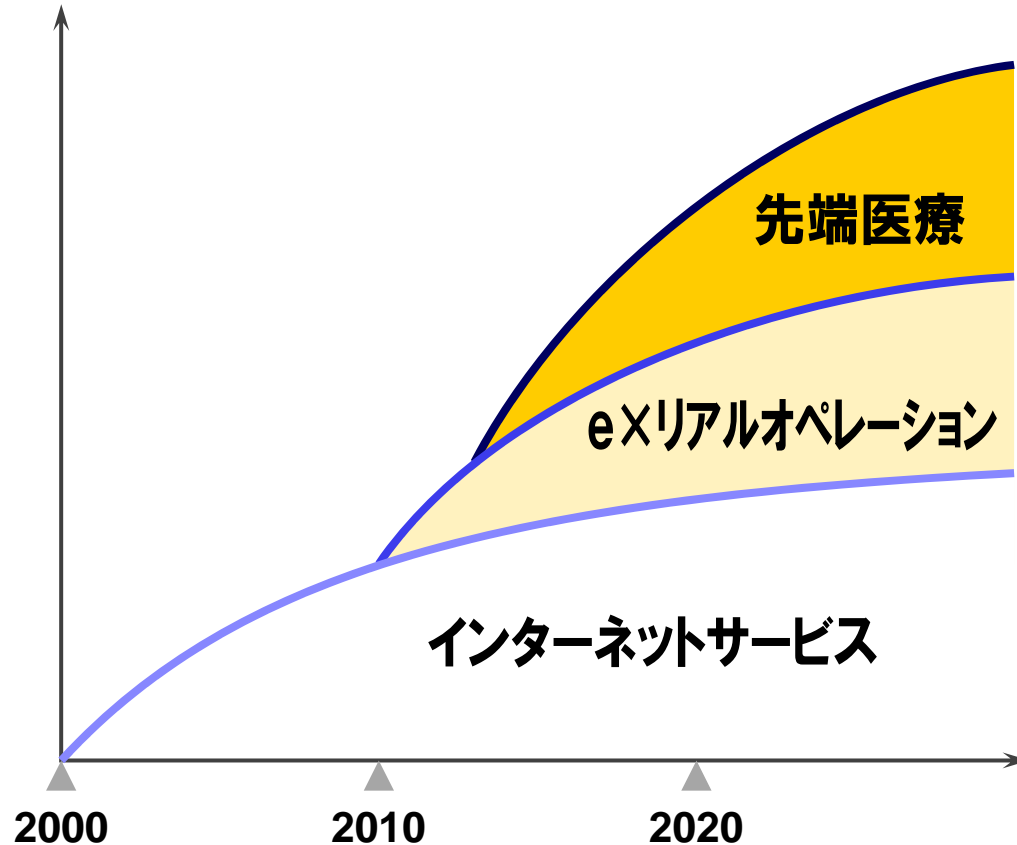


- スタッフの拡充と生産性の向上により、業容は順調に拡大
- 増員インパクトを完全吸収し、成長軌道は引き続き加速



M3の成長レバーの進化

創造する
付加価値



具体的な主な取り組み

- シーズロケット/M3i
- がん分野の各種ソリューション
- M3 AI ラボ
- ゲノム診断/G-TAC
- 治験のe化
- M3キャリア(医師転職支援)
- MR君ファミリー
- Web調査

👉 M3として先端医療分野に本格展開を開始・・・第3の成長レバーとして立ち上げ中

多磨バイオ：申請進む

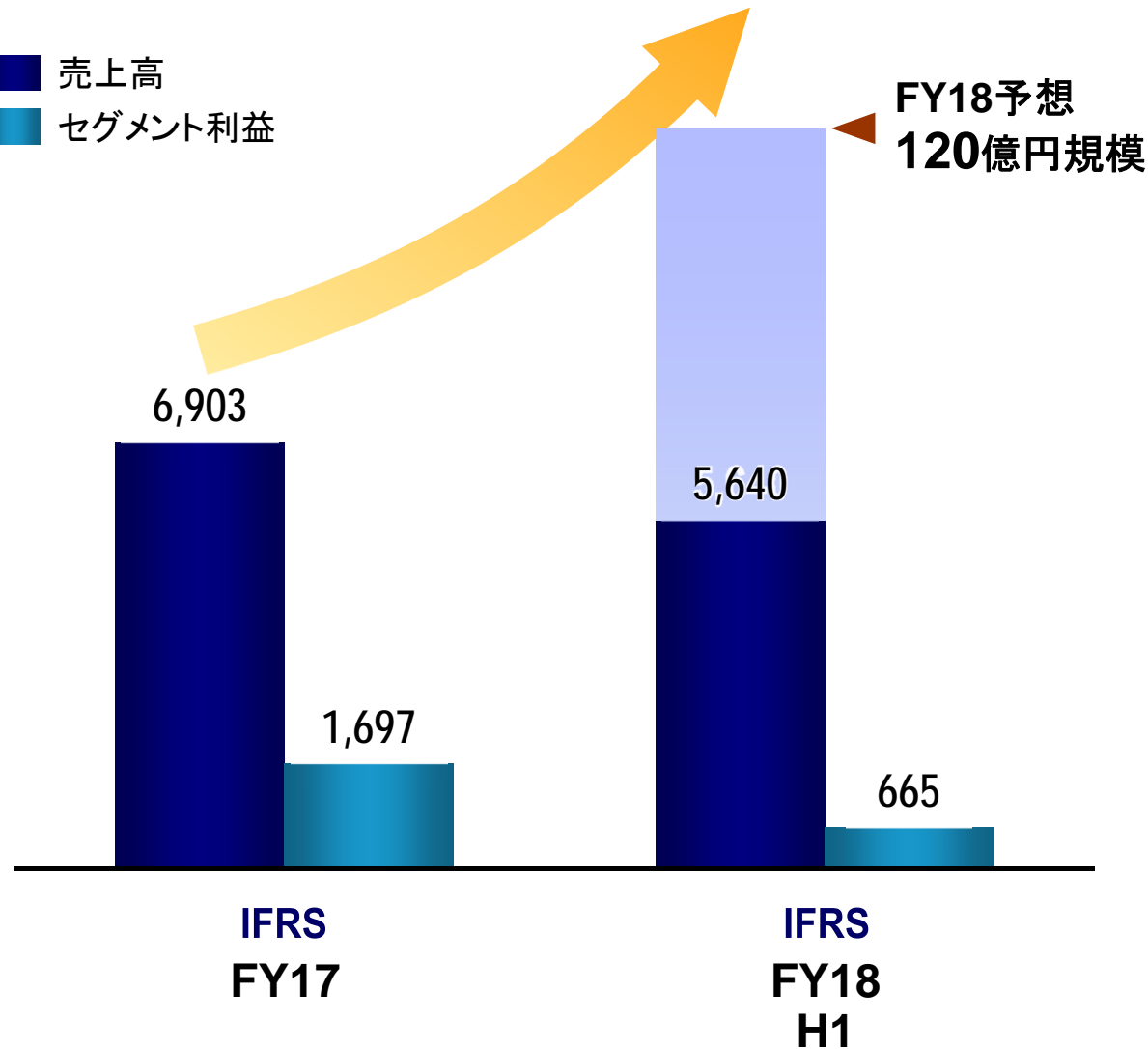


- 新規特許を登録
- デュラビーム®(人工硬膜)とペリビーム®(心膜シート)の海外申請済、審査対応中
- デュラビーム®、ペリビーム®に続き、第3のパイプライン開発準備中

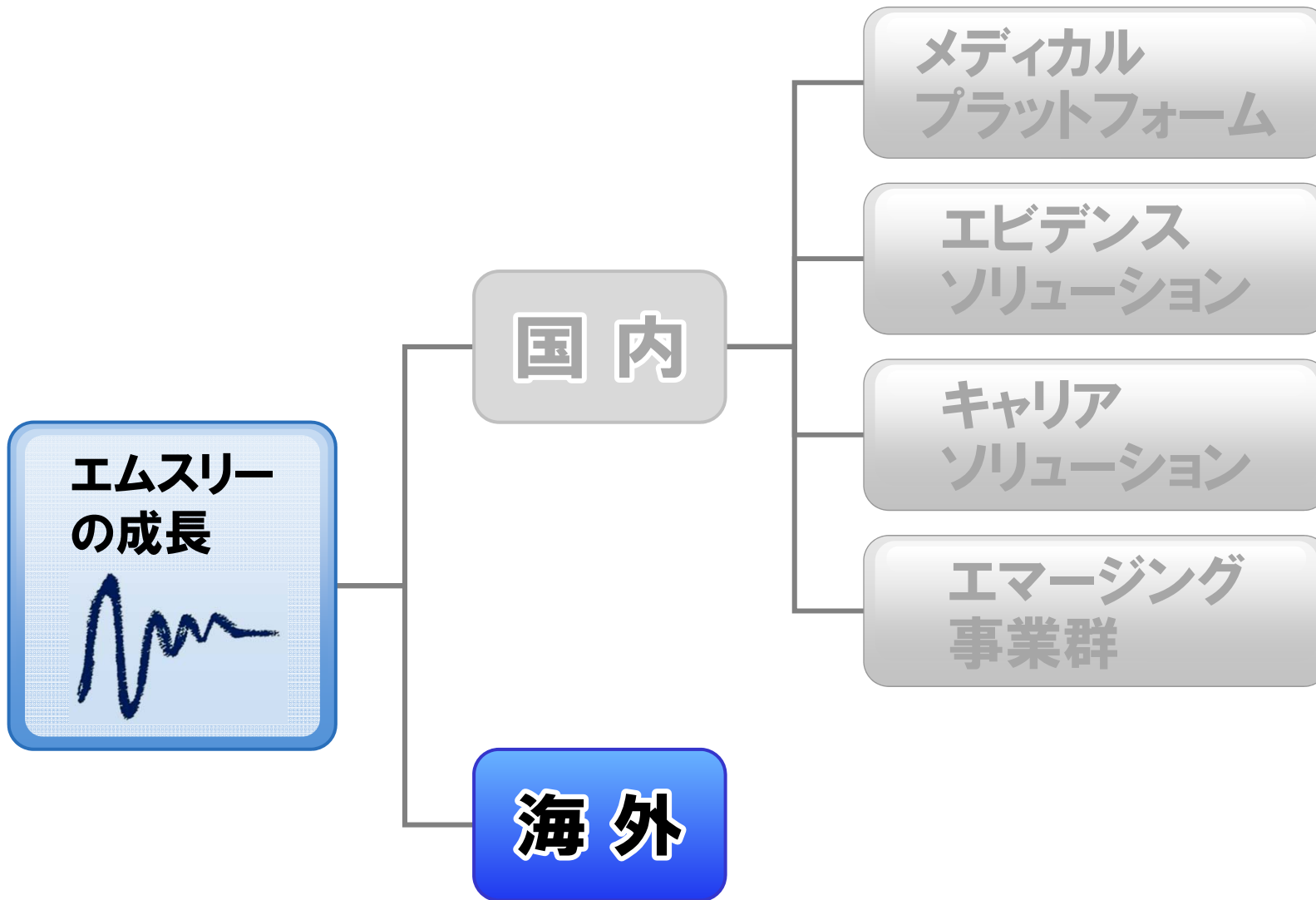
エマージング事業群業績推移

単位：百万円

■ 売上高
■ セグメント利益



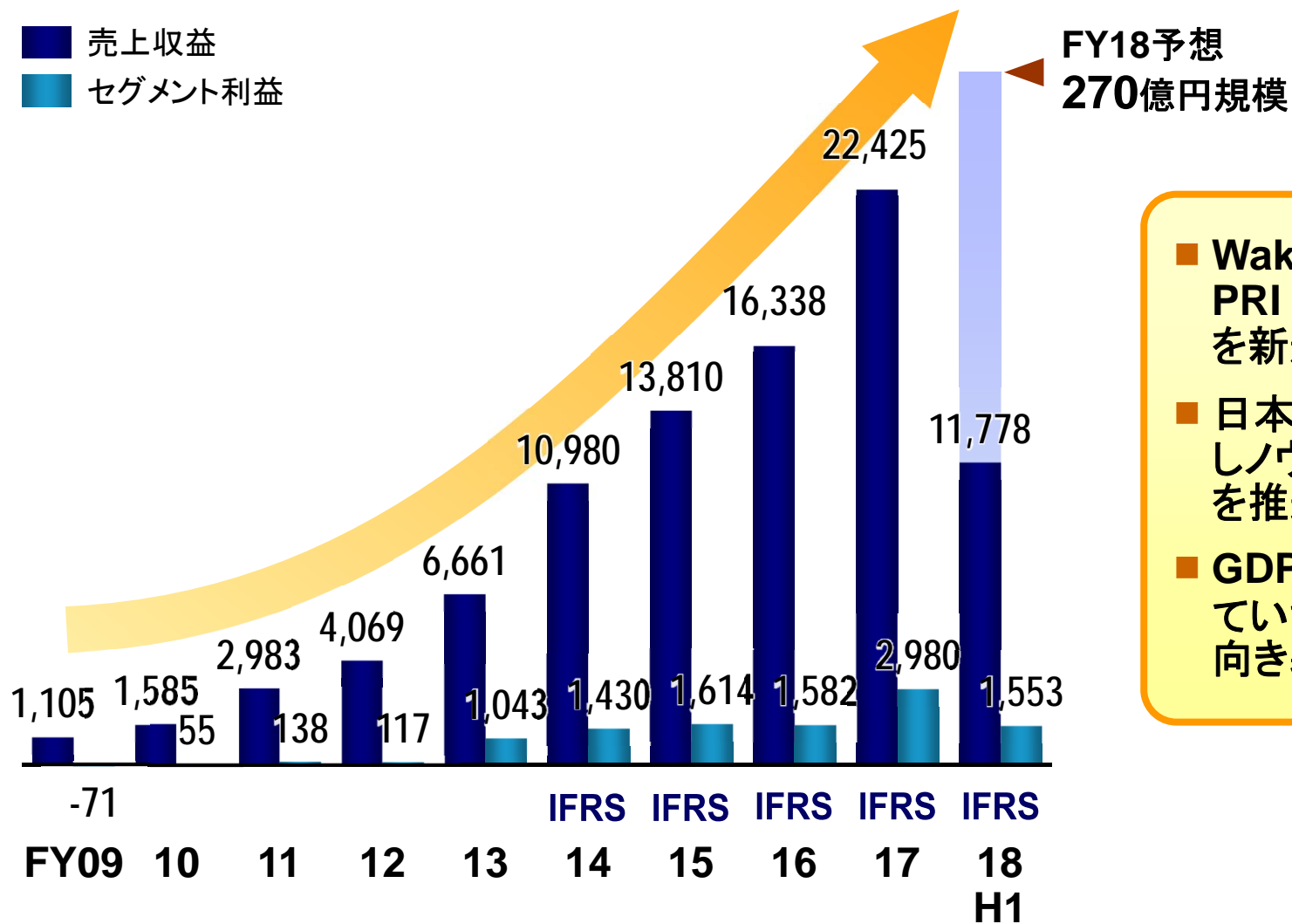
- 先端医療分野での取り組みが加速。デュラビーム事業の進捗は計画通り
- 各事業が順調に成長、次の成長ドライバーも拡大中



海外業績推移

単位：百万円

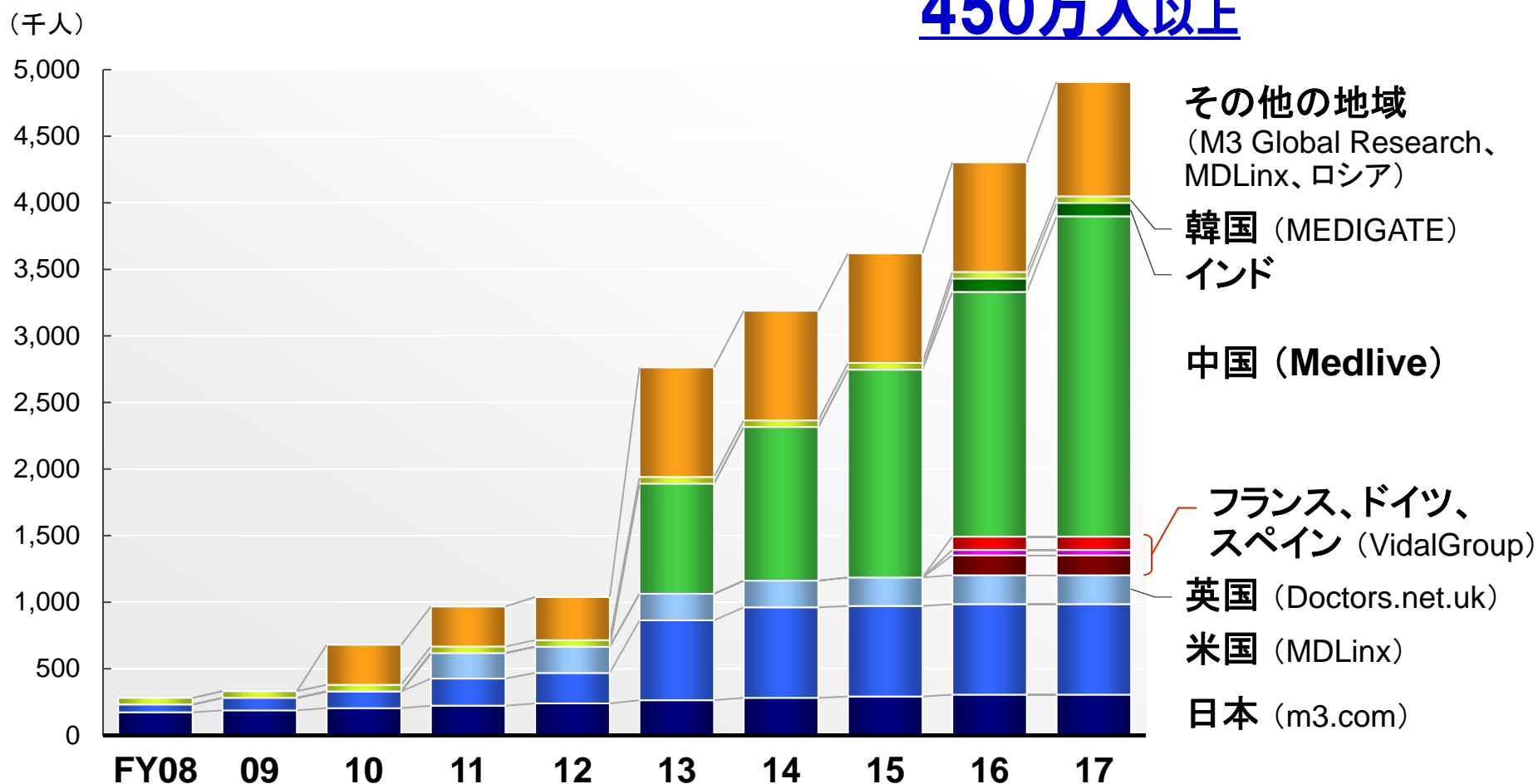
■ 売上収益
■ セグメント利益



- Wake ResearchとPRI (US治験事業)を新規に連結
- 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

医師会員・調査パネルの推移（グローバル）

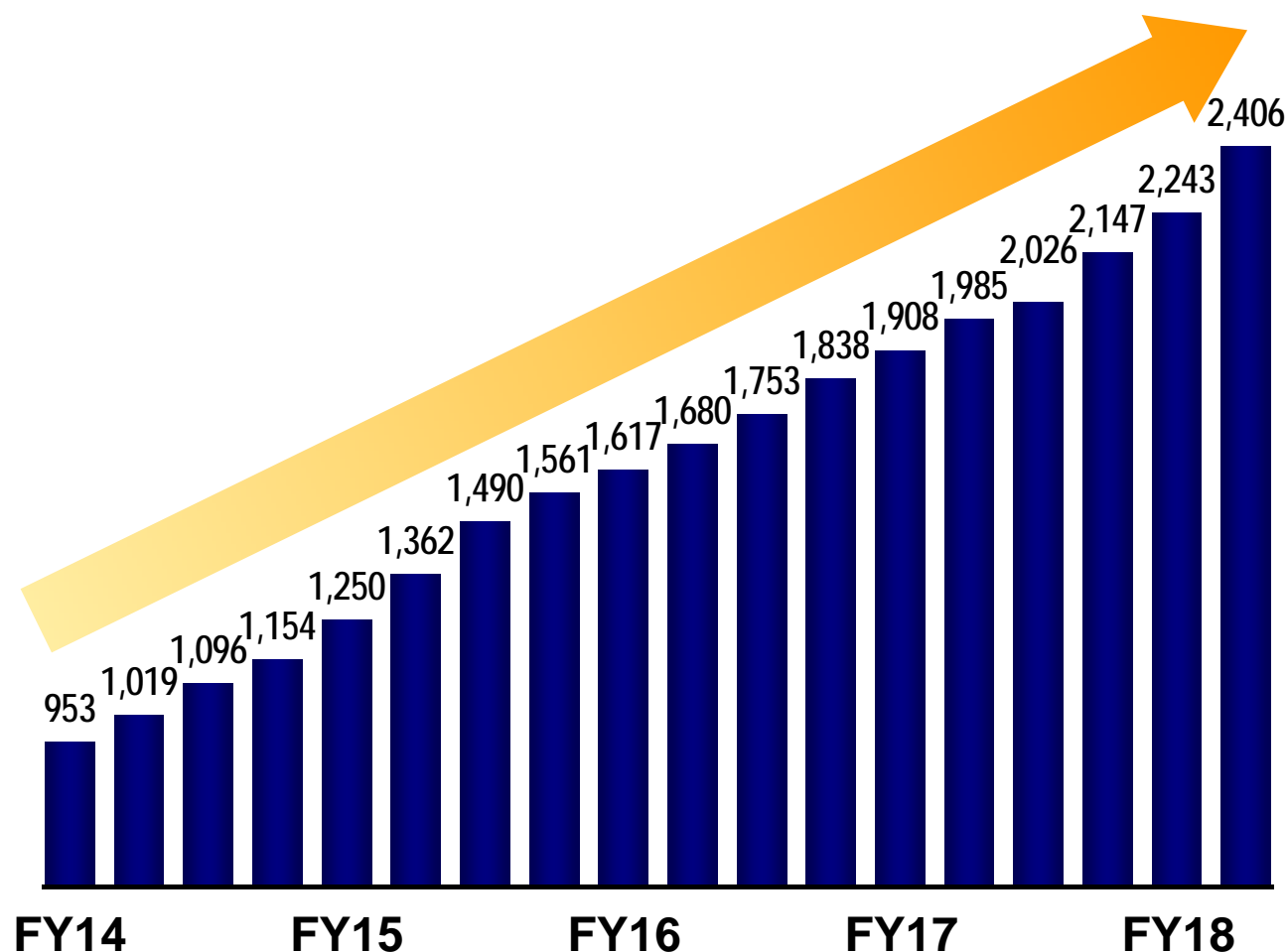
全世界で
450万人以上



カバールする医師会員はグローバルで450万人を超える

中国会員医師数の推移

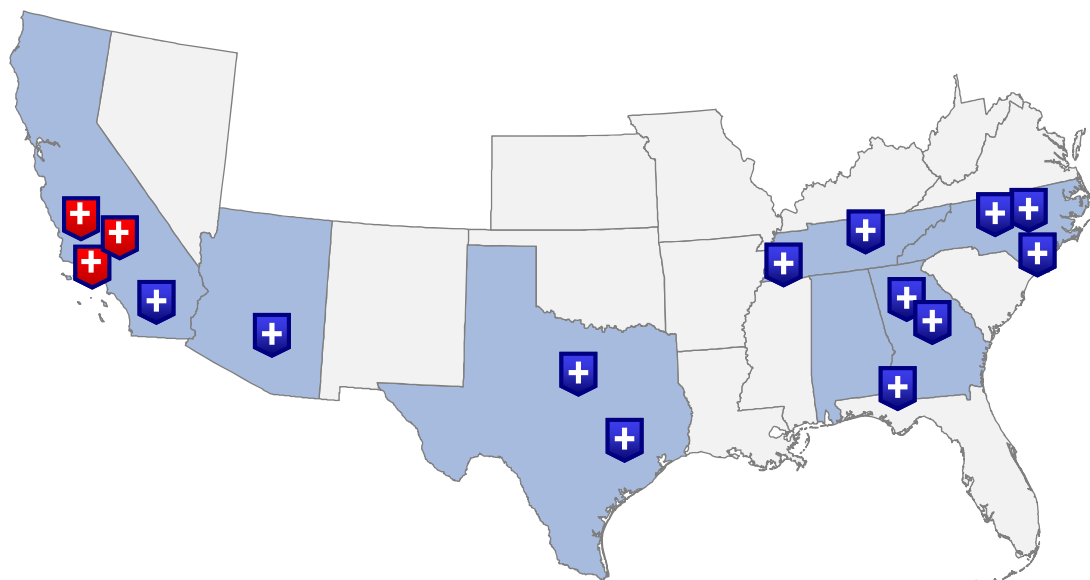
単位：千人



- 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12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240万人強。中国全土の医師の大半をカバー

Wakeに続きPRIの買収による米国治験事業拡大




- 治験支援事業市場規模：140億ドル
- 想定されるシナジー
 - － 治験参加患者獲得の効率化
 - － 大規模かつ効率的な治験施設サービスの構築の第一歩
- M&A以外にもCape Fear Healthcare SystemとJVを設立、施設ネットワーク拡大を推進中

**WakeはM3のM&Aエンジンになる見込み。
PRIの買収により、さらに3施設をグループに追加**

M3の成長戦略と先行投資

事業領域の拡大と成長ポテンシャル

	2010		2014		2018
国:	3	→	5 (1.5倍)	→	10 (3倍)
事業タイプ数:	6	→	10 (1.5倍)	→	26 (4倍)
展開事業数: (タイプ×国)	10	→	18 (2倍)	→	41 (4倍)
売上(億円):	140	→	369 (2.5倍)	→	945 (7倍)

 過去8年で7倍の成長、今後もまだ10~20倍以上の成長ポテンシャル(TAM*)があると認識・・・これまでと同様の成長ペースを目指す

* Total addressable market (最大市場規模)

プラットフォームを中心とした先行投資

m3.com

医師向けサイトm3.comの強化

サイト運営チーム人員数前年比+37%、モバイルも強化



医療マーケティング支援

製薬マーケティング関連のチーム強化（人件費先行）

チーム人数は17年Q2と比較すると+62%



大型案件、成功報酬型への転換

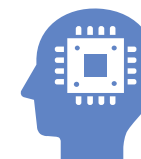
提案が大型化、大型成功報酬型プロジェクトを2件ローンチ



新分野

AI分野への先行投資

自社エンジンの開発、業界標準プラットフォームの展開



他の新規サービス開発

1. PSPの加速、2. 電子カルテの本格展開、3. 7P事業の進展、Y'sの買収、など多方面で事業展開



 積極的な先行投資を継続

プラットフォームを中心とした先行投資

m3.com

医師向けサイトm3.comの強化

サイト運営チーム人員数前年比+37%、モバイルも強化



医療マーケティング支援

製薬マーケティング関連のチーム強化（人件費先行）

チーム人数は17年Q2と比較すると+62%



大型案件、成功報酬型への転換

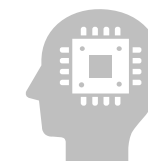
提案が大型化、大型成功報酬型プロジェクトを2件ローンチ



新分野

AI分野への先行投資

自社エンジンの開発、業界標準プラットフォームの展開



他の新規サービス開発

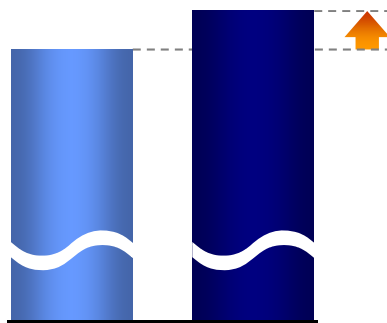
1. PSPの加速、2. 電子カルテの本格展開、3. 7P事業の進展、Y'sの買収、など多方面での事業展開



m3.com: プラットフォーム力の継続的向上

医師会員数

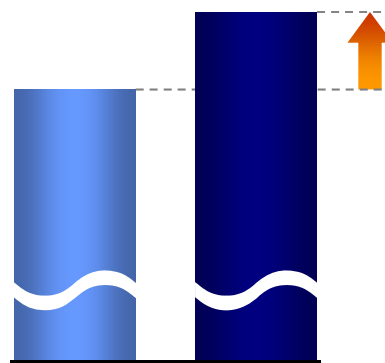
+5%



FY17 H1 FY18 H1

医師年間ログイン数

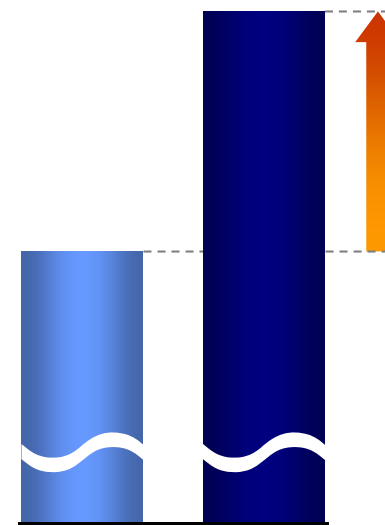
+10%



FY17 H1 FY18 H1

メディカル
プラットフォーム売上

+31%



FY17 H1 FY18 H1

 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

プラットフォームを中心とした先行投資

m3.com

医師向けサイトm3.comの強化

サイト運営チーム人員数前年比+37%、モバイルも強化



医療マーケティング支援

製薬マーケティング関連のチーム強化（人件費先行）

チーム人数は17年Q2と比較すると+62%



大型案件、成功報酬型への転換

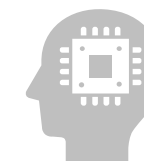
提案が大型化、大型成功報酬型プロジェクトを2件ローンチ



新分野

AI分野への先行投資

自社エンジンの開発、業界標準プラットフォームの展開



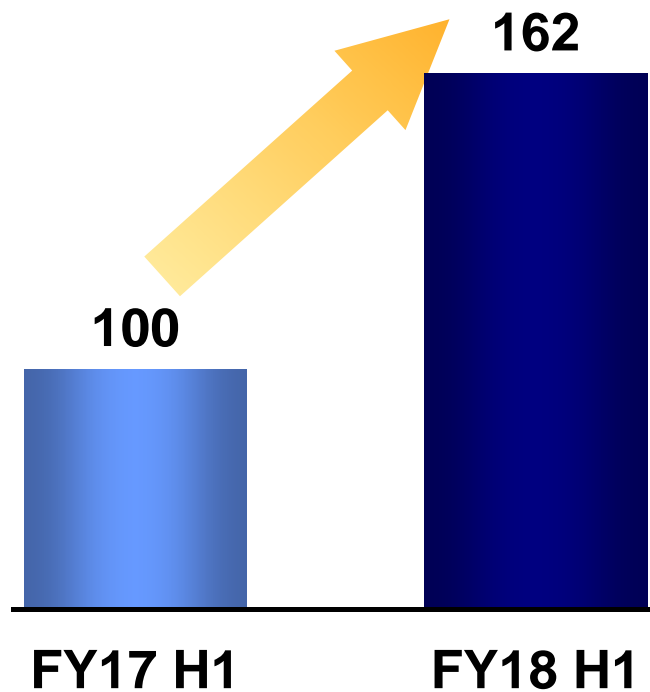
他の新規サービス開発

1. PSPの加速、2. 電子カルテの本格展開、3. 7P事業の進展、Y'sの買収、など多方面での事業展開



マーケティングチームの強化

マーケティングサービス
営業FTE* (指数)




- 製薬マーケティング関連のチーム強化
... 人件費の方が先行、チームは着実に拡大中
- 提案数増など、人材強化による初期段階の貢献が見えてきている

👉 営業リソースは継続的に拡大。今後さらに伸びる予想。売上展開はQ4以降

* FTE=Full Time Equivalent

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～数百億円 ■ 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

プラットフォームを中心とした先行投資

m3.com

医師向けサイトm3.comの強化

サイト運営チーム人員数前年比+37%、モバイルも強化



医療マーケティング支援

製薬マーケティング関連のチーム強化（人件費先行）

チーム人数は17年Q2と比較すると+62%



大型案件、成功報酬型への転換

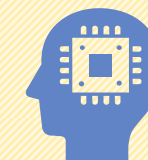
提案が大型化、大型成功報酬型プロジェクトを2件ローンチ



新分野

AI分野への先行投資

自社エンジンの開発、業界標準プラットフォームの展開

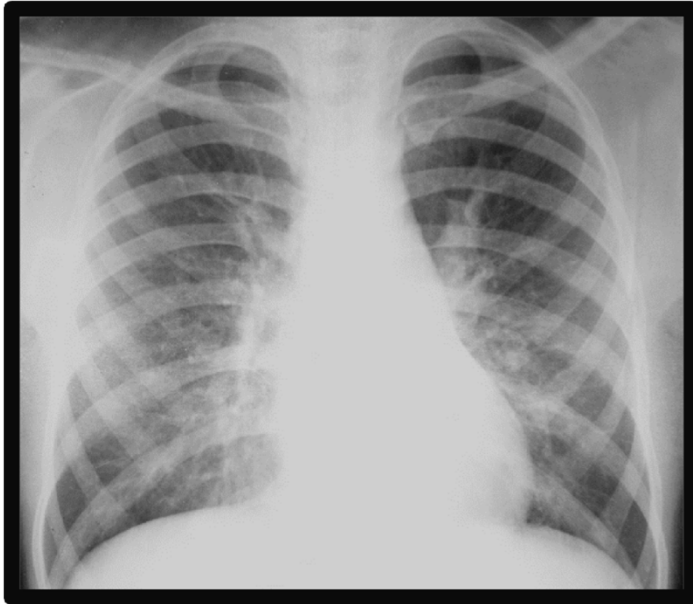


他の新規サービス開発

1. PSPの加速、2. 電子カルテの本格展開、3. 7P事業の進展、Y'sの買収、など多方面での事業展開



M3 A.I.: 診断エンジンの開発



- M3独自A.I.診断エンジンは既に世界最高基準に達している
- A.I.診断の精度はデータ量で勝負が付くので、M3はどのプレイヤーよりも有利な立場にある

👉 AIエンジンは現在の世界最高基準と既に同等レベル。AIの精度はデータ量で大きく左右され、データ収集力で圧倒的な利点を持つM3は今後は益々有利

プラットフォームを中心とした先行投資

m3.com

医師向けサイトm3.comの強化

サイト運営チーム人員数前年比+37%、モバイルも強化



医療マーケティング支援

製薬マーケティング関連のチーム強化（人件費先行）

チーム人数は17年Q2と比較すると+62%



大型案件、成功報酬型への転換

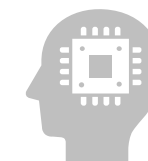
提案が大型化、大型成功報酬型プロジェクトを2件ローンチ



新分野

AI分野への先行投資

自社エンジンの開発、業界標準プラットフォームの展開



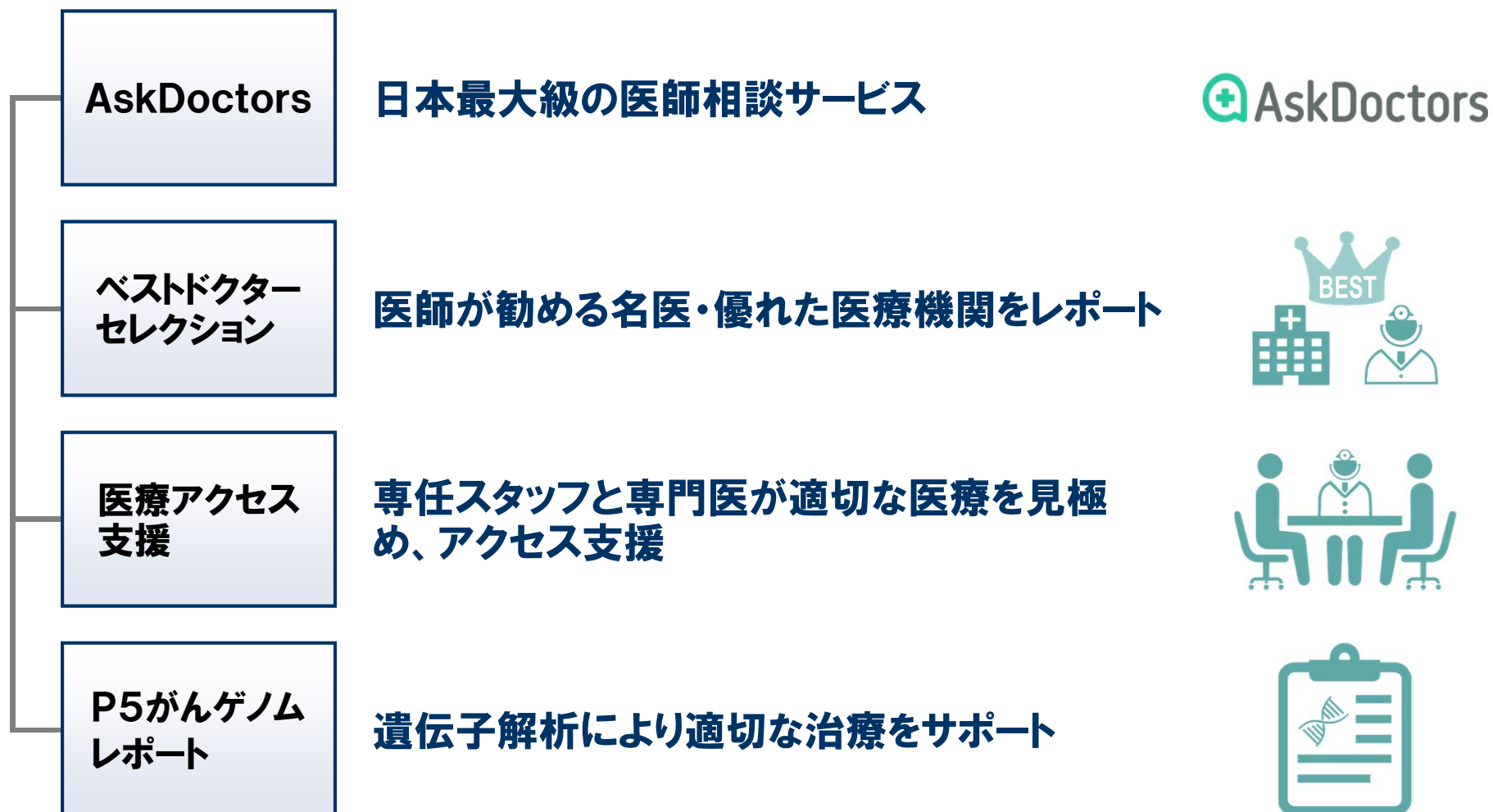
他の新規サービス開発

1. PSPの加速、2. 電子カルテの本格展開、3. 7P事業の進展、Y'sの買収、など多方面で事業展開



Patient Support Program

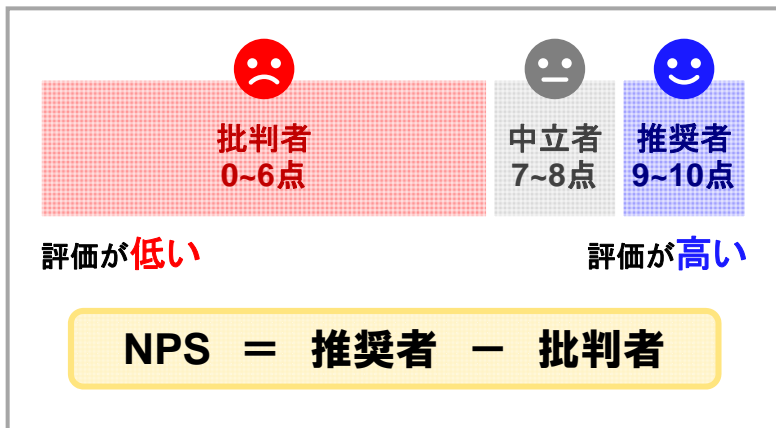
1: PSP



PSPは上記4つのサービスを包括的に提供する企業向けサービス

NPS® 業界トップスコア企業との比較

1: PSP

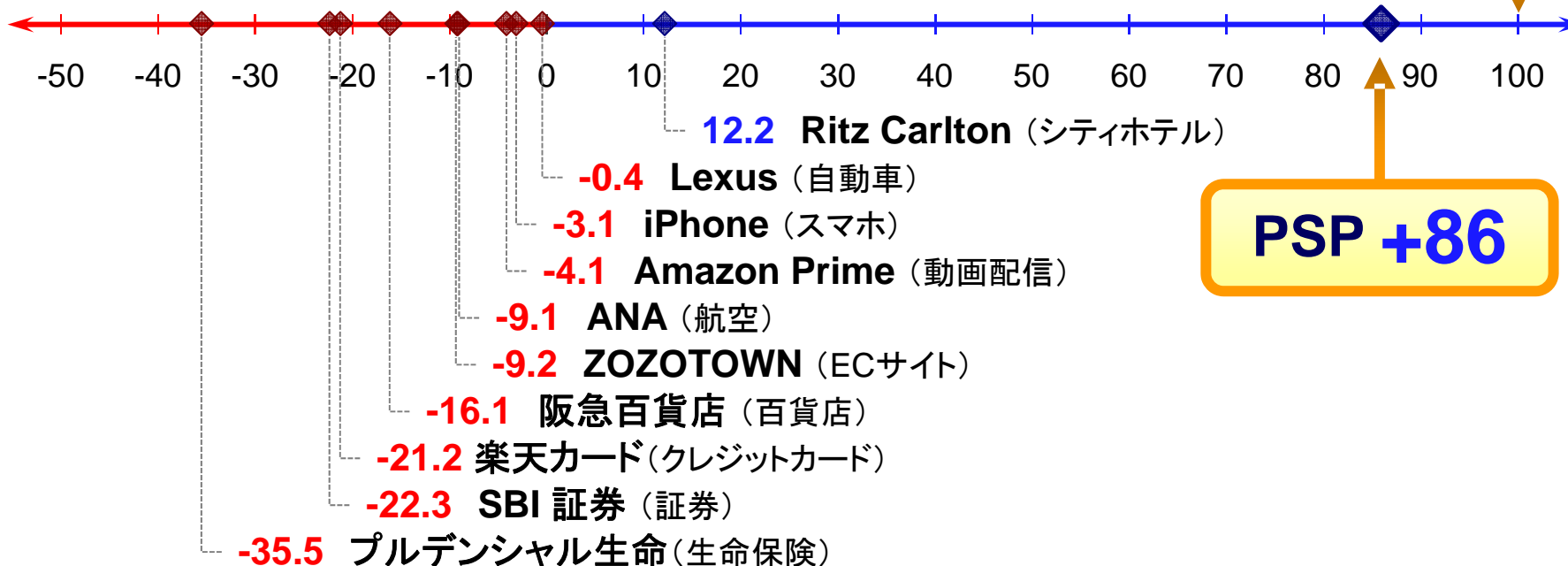


18年3月まで

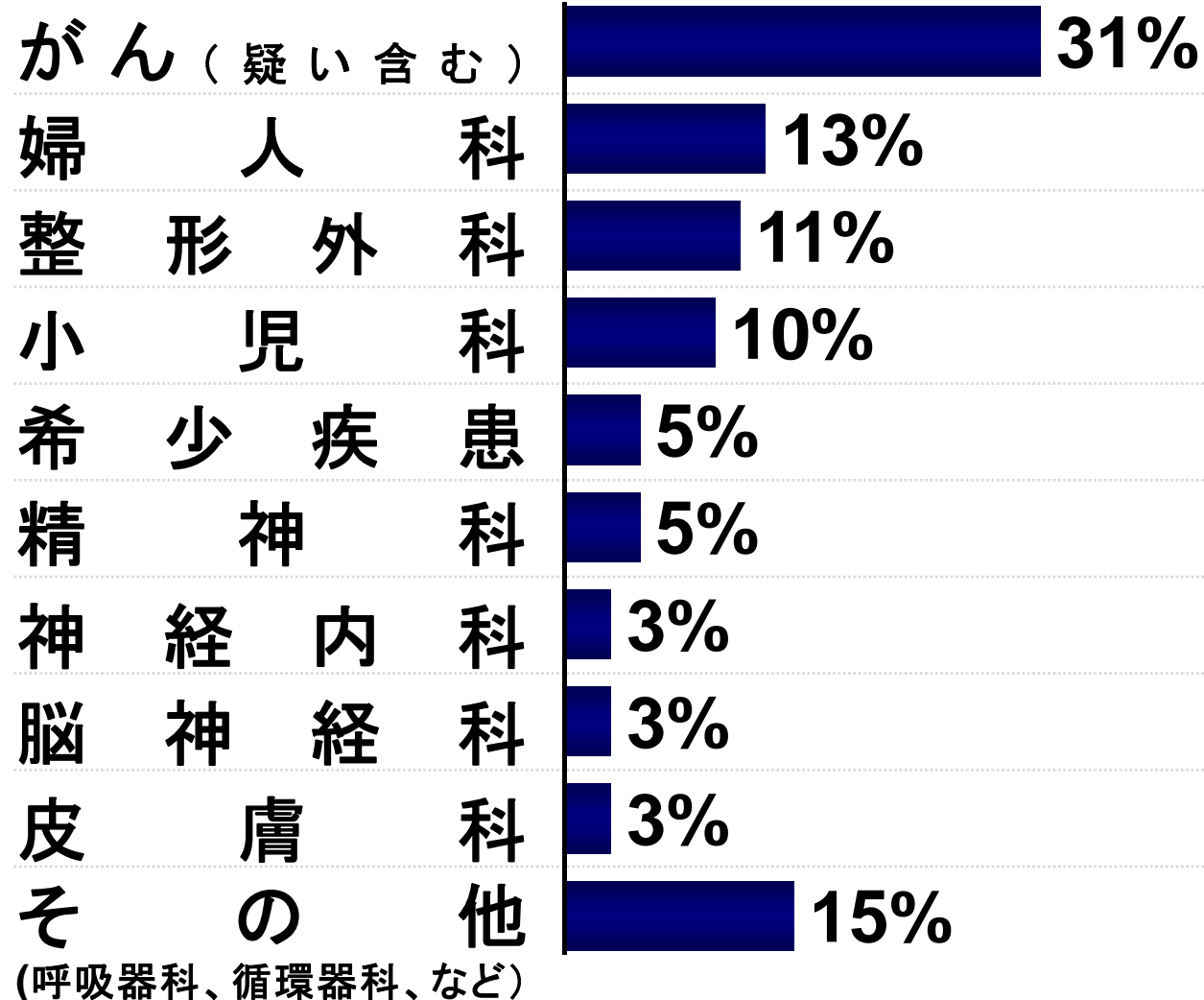


18年4月以降

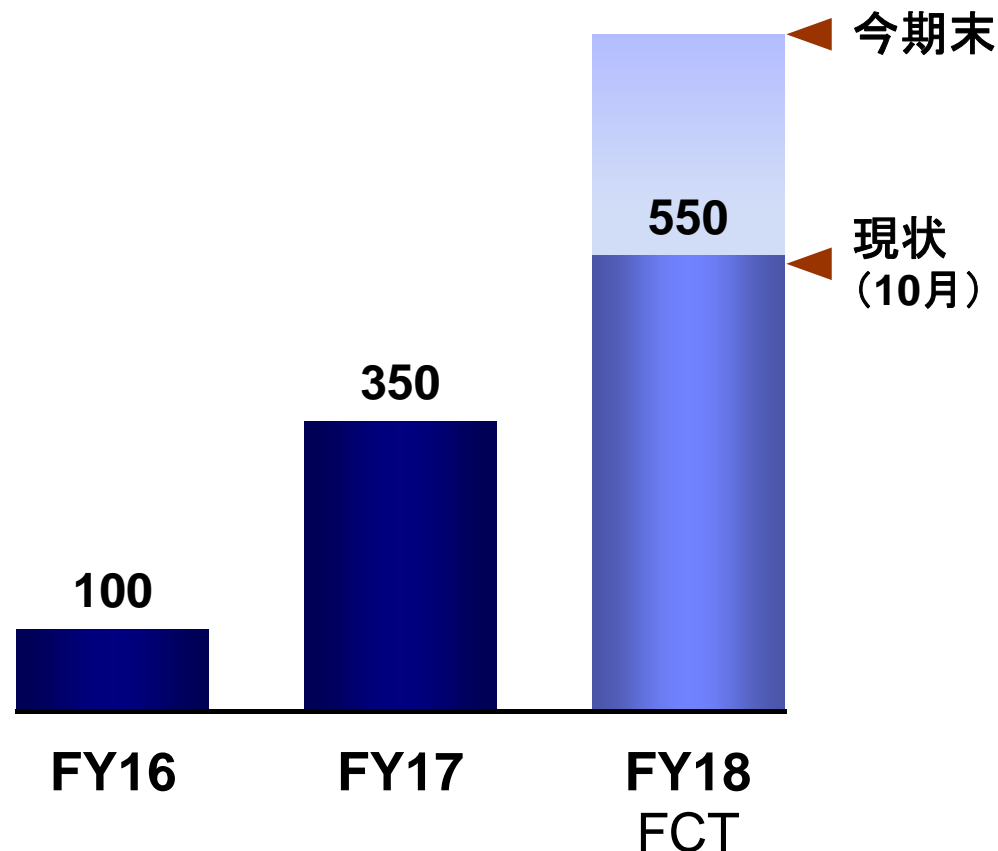
FY18上期はNPS +100



疾患カテゴリー別の相談件数



電子カルテ導入件数



- クラウド型電子カルテで導入数No.1*
- 全カルテ市場で新規導入シェア2位*、導入ペースも加速化
- 現時点で760万人分のカルテ情報
- AIを活用した最新モデル

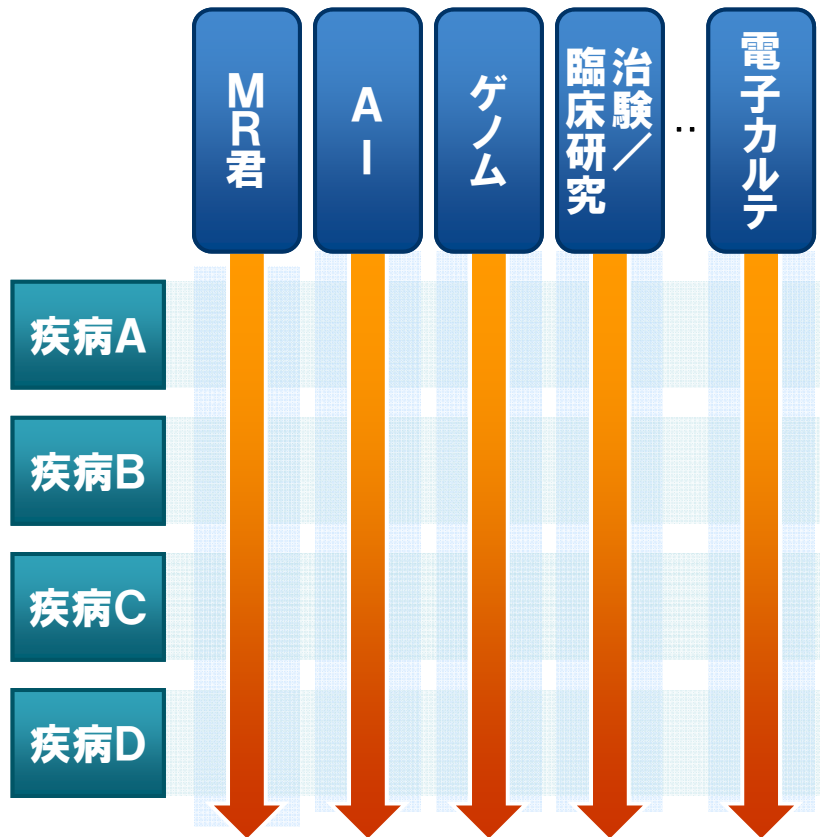
👉 今期中に1000万人分の患者カルテプラットフォームに。

*出所: m3.com 調査

新たな付加価値創出の方向性

3: 7P

従来のアプローチ



- 個々サービス、機能の強化、立ち上げ... 点

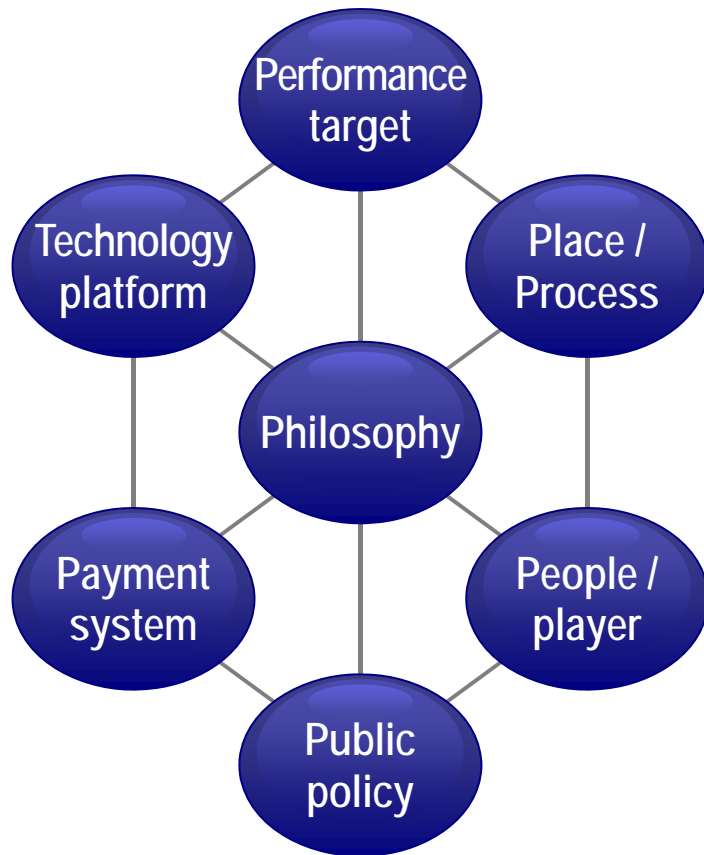
今後強化するアプローチ



- 疾病、医療課題の解決を強化... 線

ヘルスケアビジネスの7P

3: 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

分野

M3としての課題解決方向



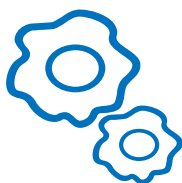
脳梗塞

- 心房細動のAI診断エンジン開発中
- リハビリ施設を運営するY'sを買収



希少疾患

- 患者の発見を始めとする臨床研究などを実施中



その他疾患

- 様々なテーマの探索を開始:
 - 子宮頸がん
 - AI検診による病気の早期発見
 - 薬物応答性、など

**👉 2つのプロジェクトが進行中、今後も更に増える予定。
将来的な売上ポテンシャルは数百億円…**



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ビリ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)

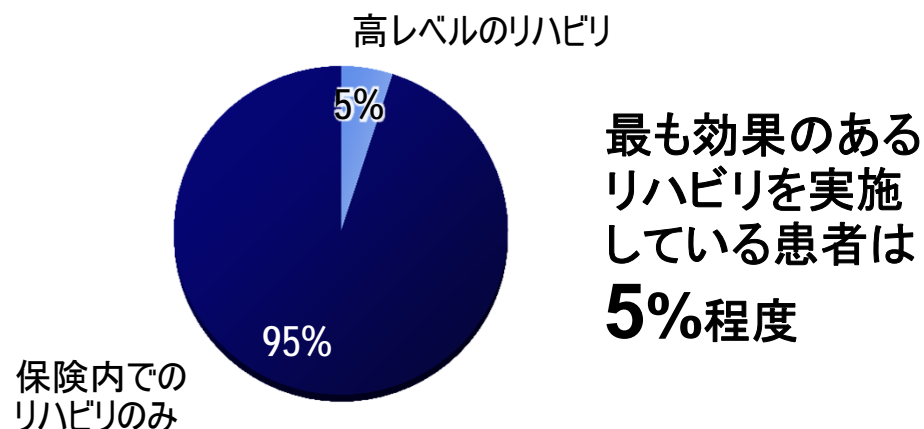


脳梗塞の現状

- 患者数: 120万人
- 医療費: 1.2兆円
- 介護費などの社会コスト:
5~10兆円 (推計)
- 年間費用:
10兆円以上

リハビリ

課題



M3の事業機会

- 効果のある自費リハビリの普及
- リハビリに関する薬剤の併用促進

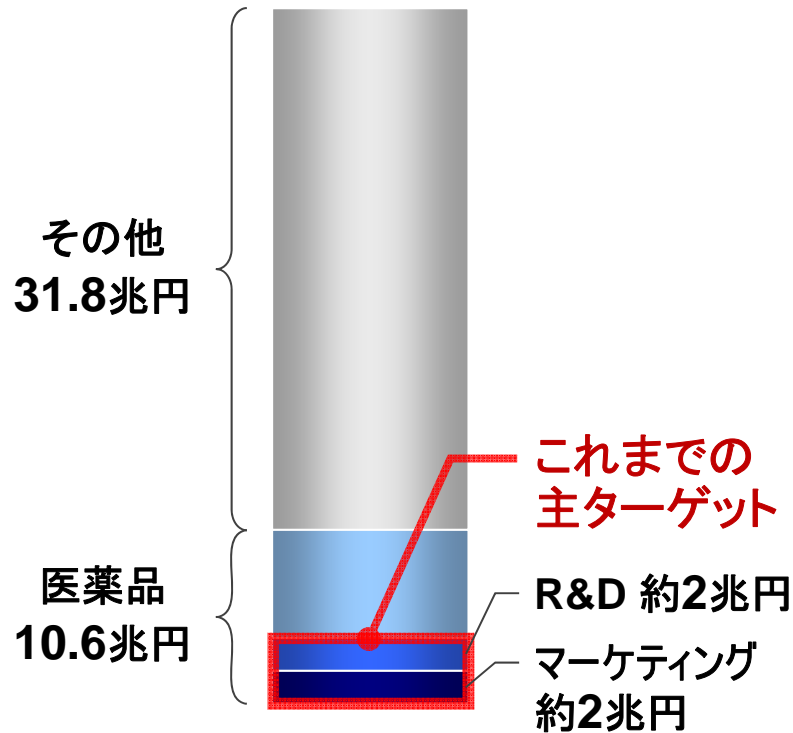
👉 疾患の問題を細分化、パーツごとのソリューションを組み合わせ、全体を改善

ターゲットとする市場の拡大

3: 7P

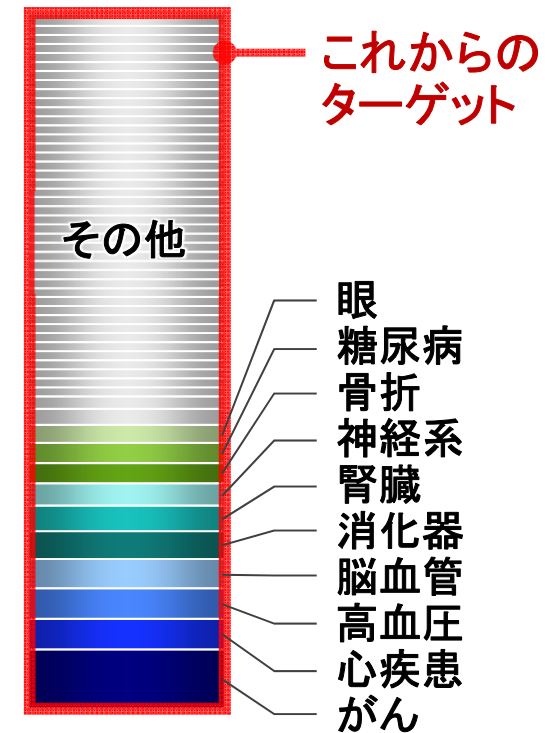
従来

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。

事業領域の拡大と成長ポテンシャル

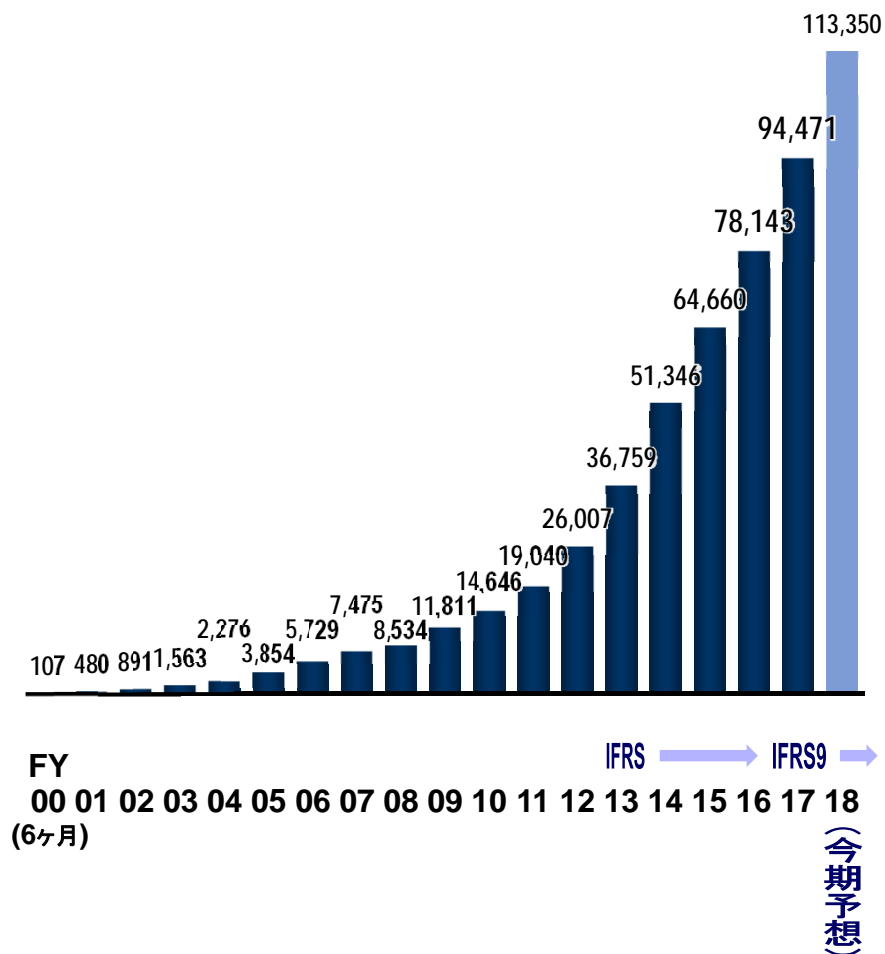
	2010		2014		2018
国:	3	→	5 (1.5倍)	→	10 (3倍)
事業タイプ数:	6	→	10 (1.5倍)	→	26 (4倍)
展開事情数: (タイプ×国)	10	→	18 (2倍)	→	41 (4倍)
売上(億円):	140	→	369 (2.5倍)	→	945 (7倍)

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

エムスリーの業績推移

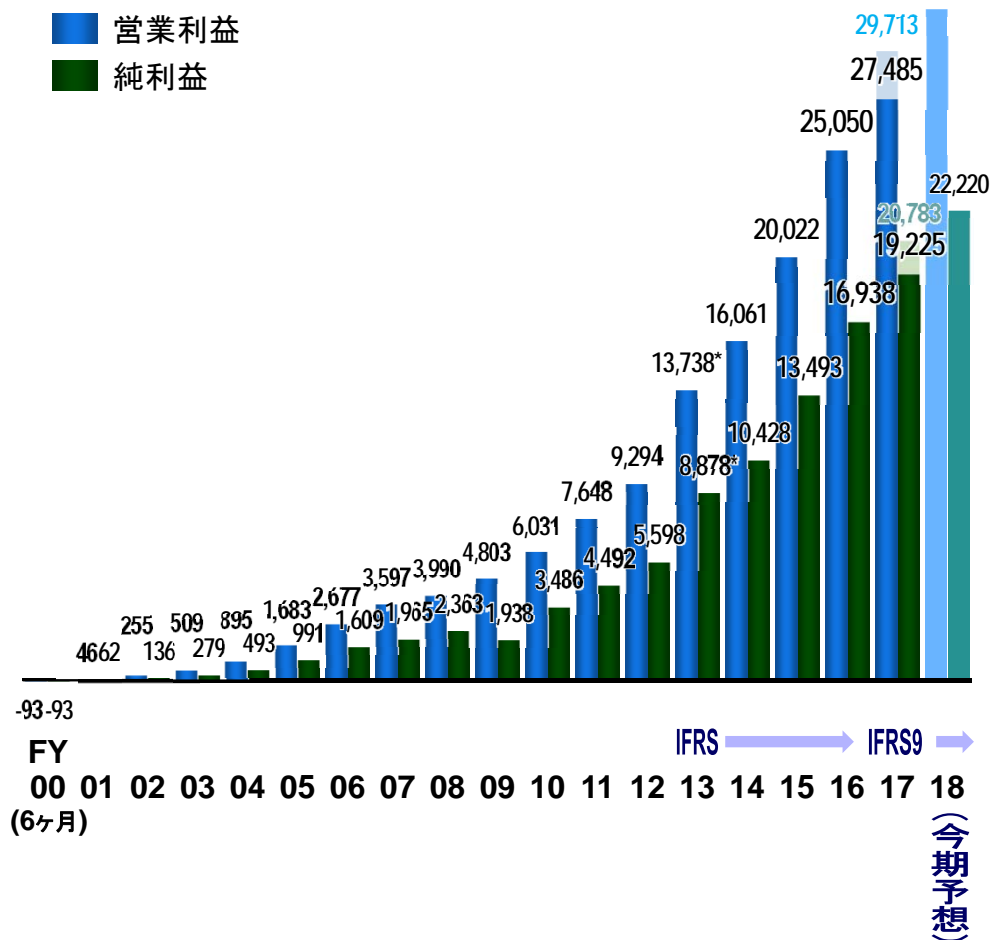
売上収益

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