
エムスリー株式会社

会社説明資料

2016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

2015年度決算のまとめ

2015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	63,000	<	64,660	+26%
営業利益	19,000	<	20,022	+25%
税引前純利益	19,000	<	19,950	+23%
純利益	12,000	<	13,493	+29%

■ 期末配当は9円

2015年度 連結業績（セグメント別）

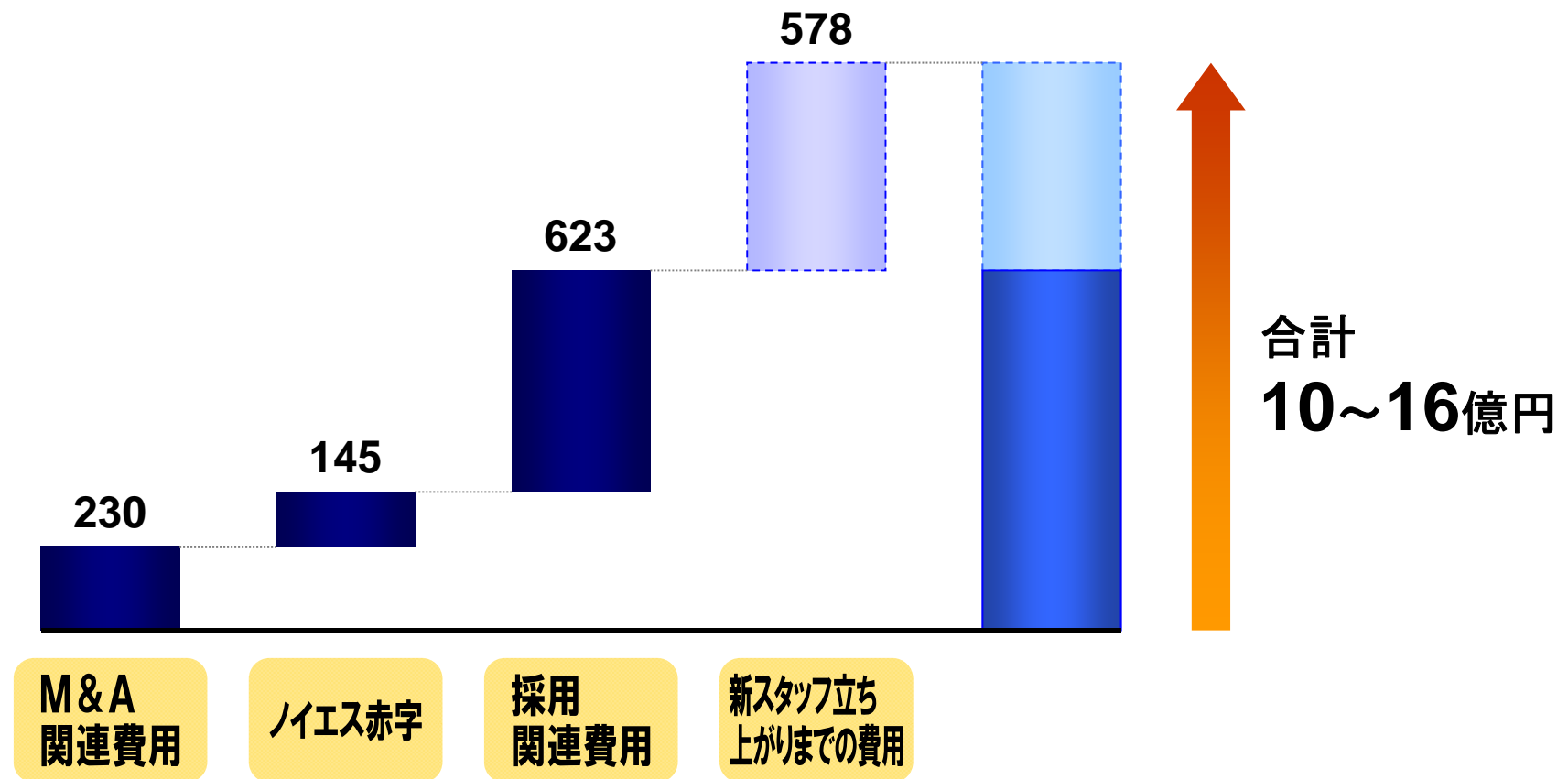
IFRSベース

(百万円)

		FY2014	FY2015	前年比
医療ポータル	売上収益	22,436	25,234	+13%
	利益	12,890	14,844	+15%
エビデンスソリューション	売上収益	13,195	19,992	+52%
	利益	1,799	3,908	+117%
海外	売上収益	10,980	13,810	+26%
	利益	1,430	1,614	+13%
診療プラットフォーム	売上収益	2,818	2,902	+3%
	利益	290	239	▲18%
営業プラットフォーム	売上収益	1,255	1,283	+2%
	利益	▲192	▲5	—
その他	売上収益	1,484	2,574	+74%
	利益	49	532	約11倍

成長に向けた投資およびその他一時的なコスト

(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10~16億円程度。積極的な先行投資を継続

事業の現況と方針

サマリー

MR君 ファミリー

- 既存案件での利用拡大、新規案件の獲得、一部顧客のプロモーション再開により、1～3月期は前年比+22%と2ケタ成長に回帰

キャリア

- 売上は前年比+21%の69億円、経常利益は+33%の23億円。引き続き順調

エビデンス ソリューション

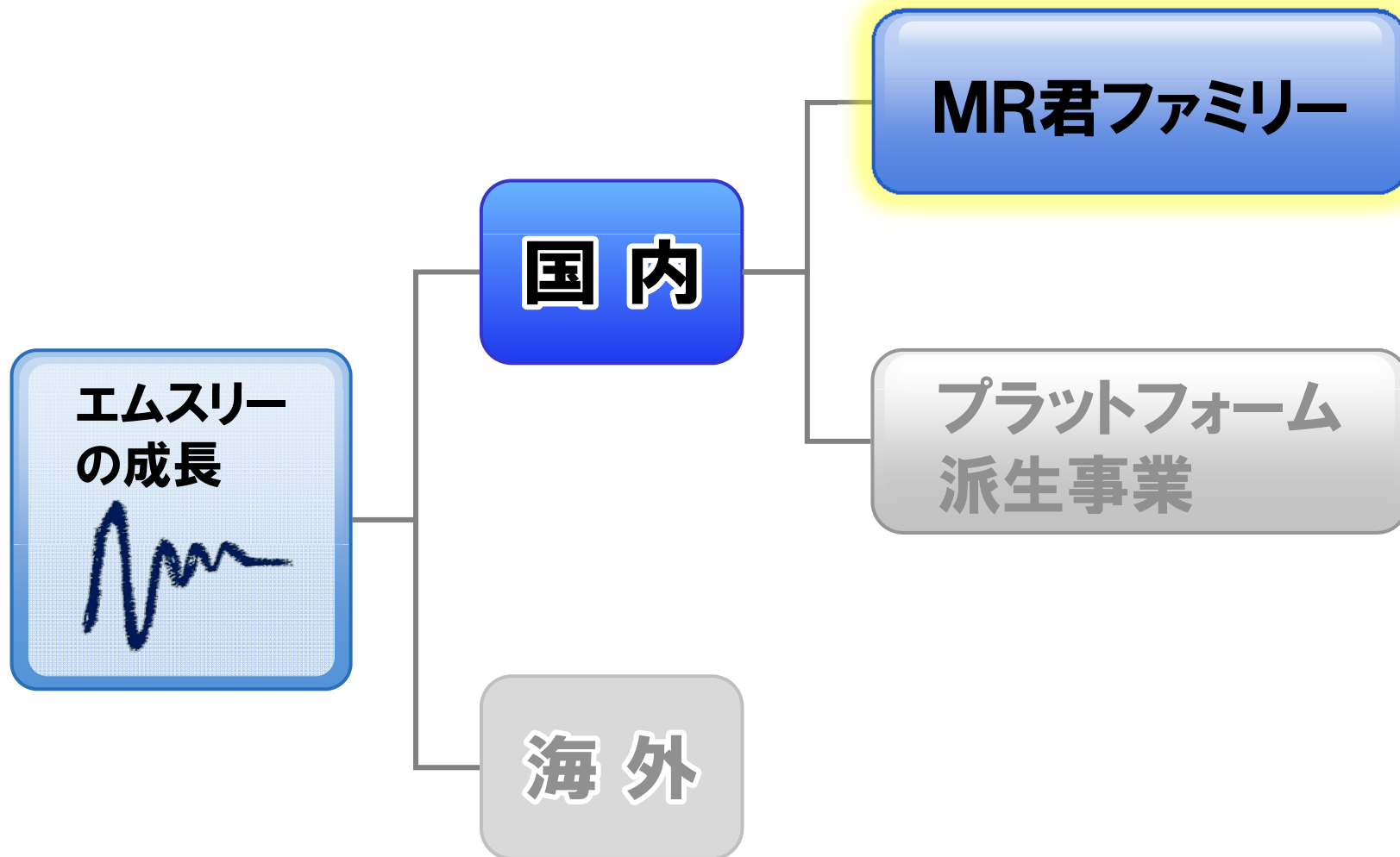
- 好調な受注とプロジェクト進捗により、利益は前年比約2.2倍の39億円に拡大。
- 1～3月期のノイエスは黒字化

海外

- 米国：
 - スパム問題は収束。4Q以降への影響は軽微
 - キャリア事業はM&Aを伴い大きく拡大。売上は前年比約2.5倍の24億円
- 中国：MR君の契約数は10社20剤、想定を上回る拡大ペース

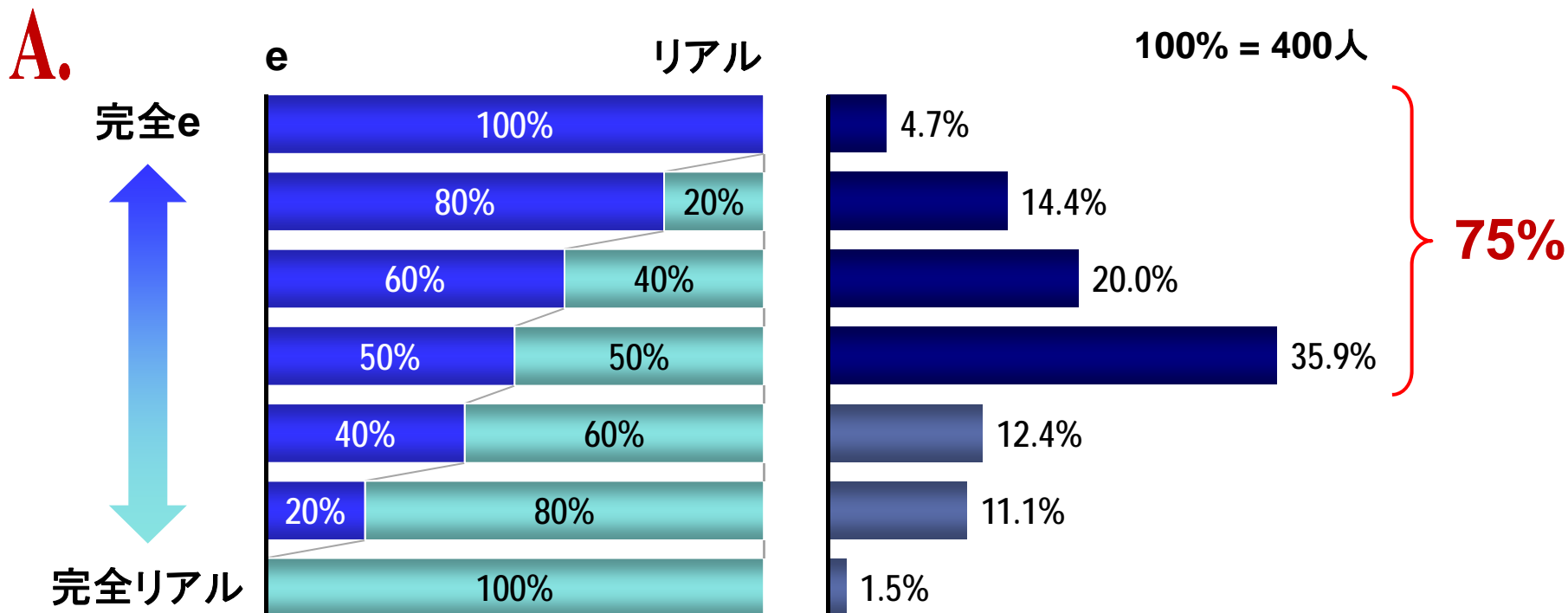
M&A/ 新規事業

- M3iを設立し、医療機器・バイオの開発シーズを事業化するシーズロケット事業を開始。第1号案件として次世代型人工心臓を開発するメドテックハートへの投資を完了



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？

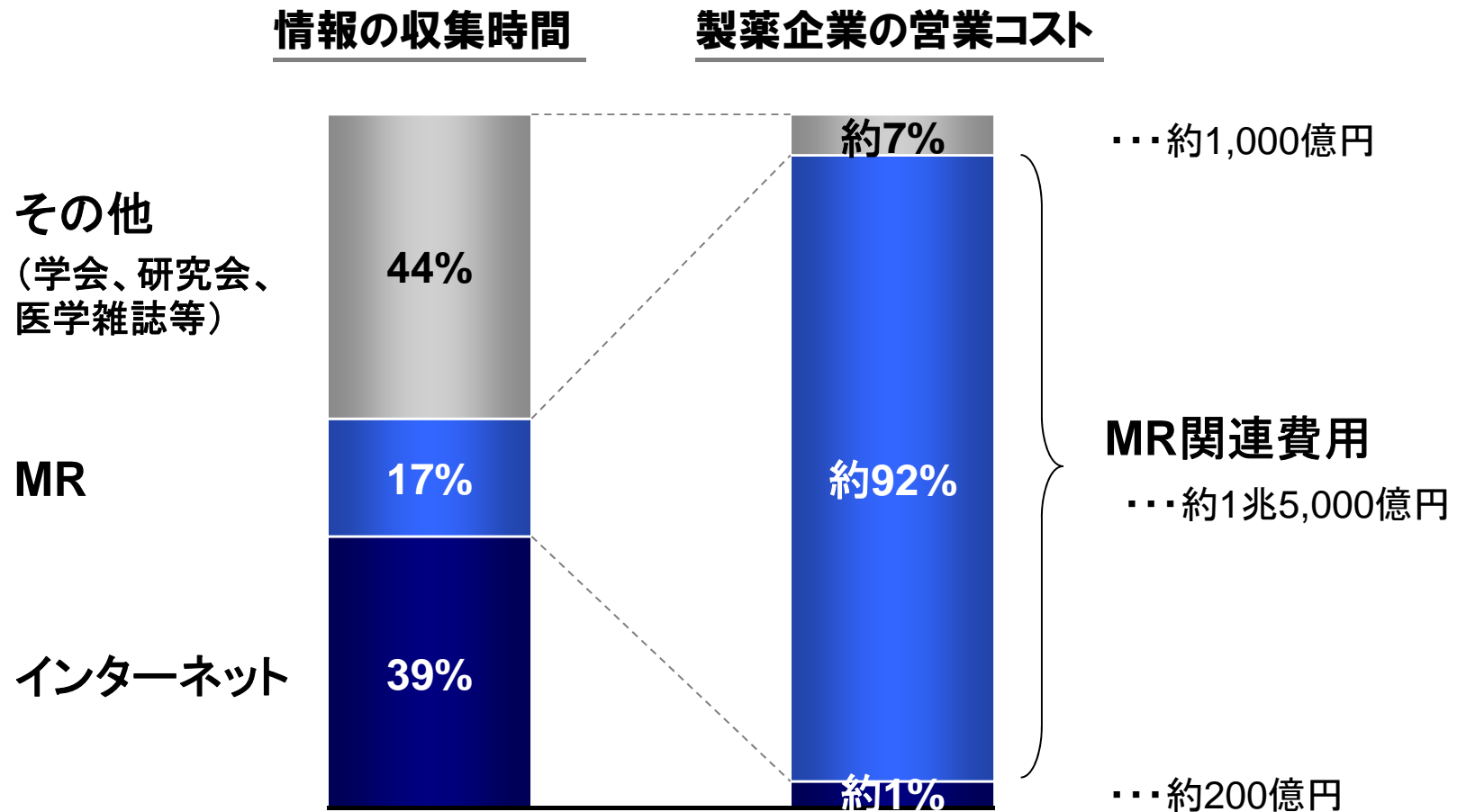


👉 多忙な医師には、都合の良い時間を選べるeディテールへのニーズは高い

* MR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10%増加

MR君ファミリーの価格イメージ(年間)

MR君基本料金
オペレーション料金

ディテール料金

コンテンツ作成
料金

他、MR君以外

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

Web講演会、ワンポイ
ントeディテール等

参
画
時

7,000万円
∩
8,000万円

2,000万円
∩
4,000万円

3,000万円
∩
3,000万円

1,000万円
∩
1,000万円

約1.5億円

ト
ップ
5
ク
ラ
イ
ア
ン
ト
平
均

7,000万円
∩
8,000万円

44,000万円

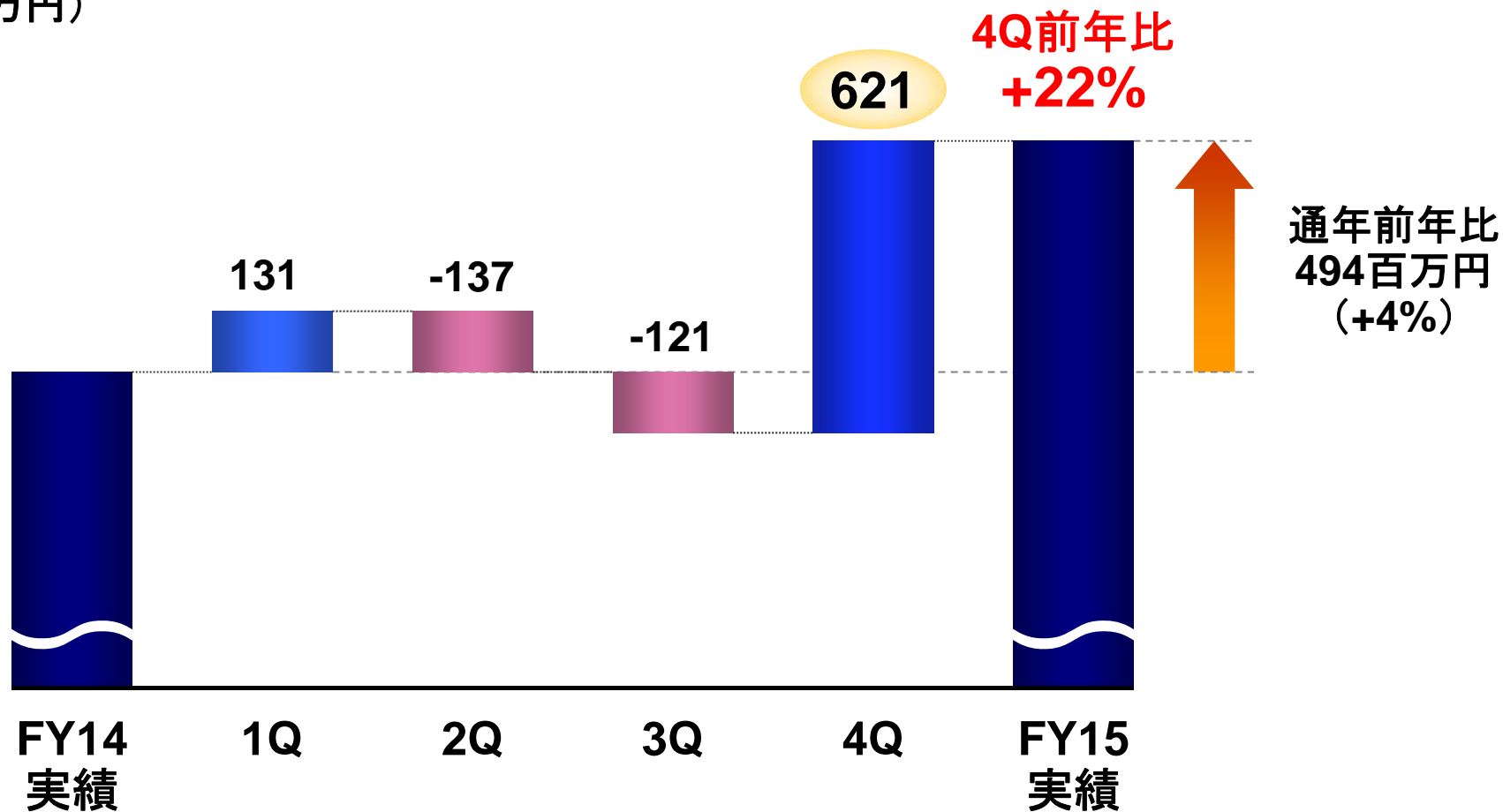
10,000万円

27,000万円

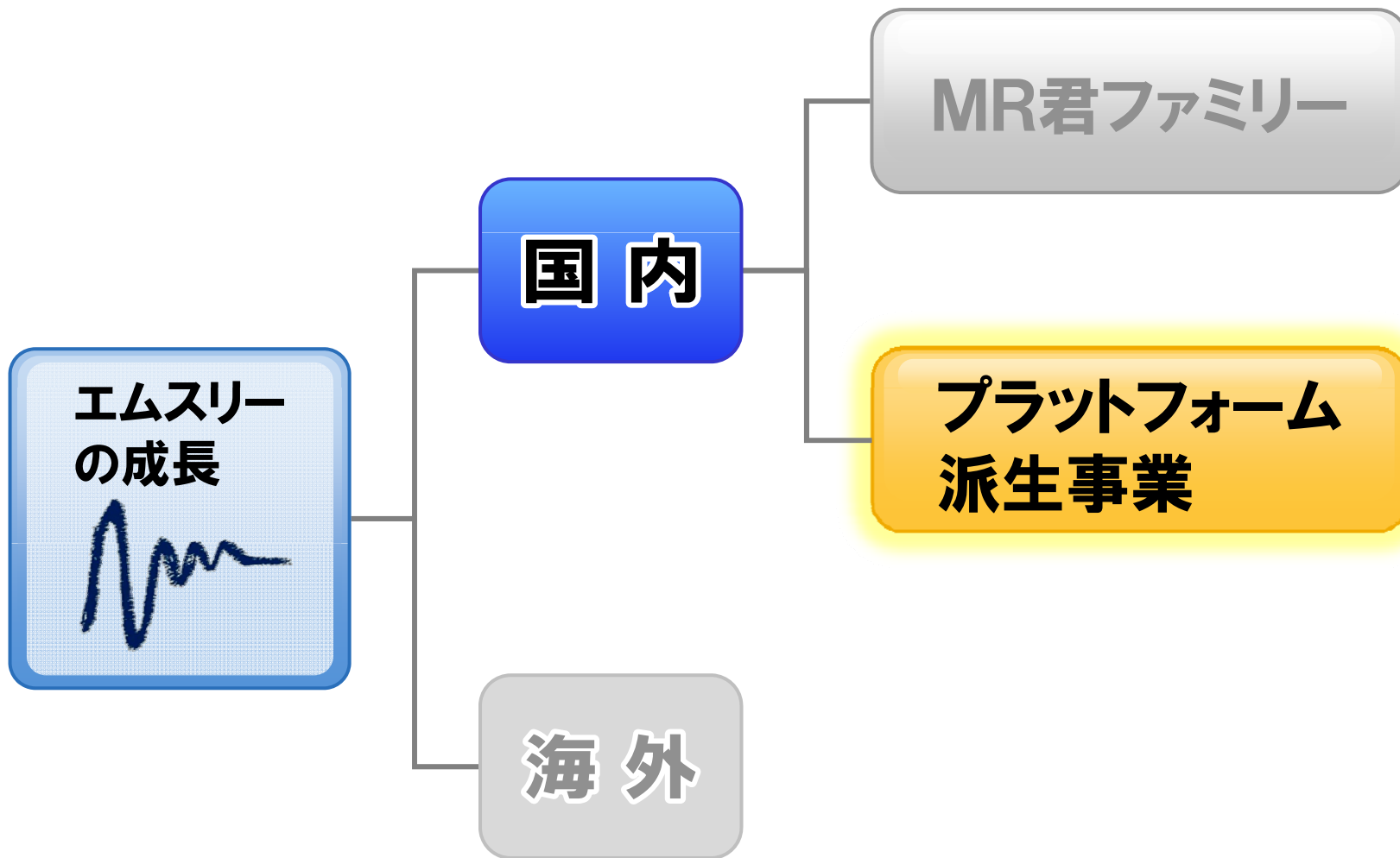
トップ5クライアントの平均：約9億円

MR君ファミリー：前年同期比売上成長

(百万円)

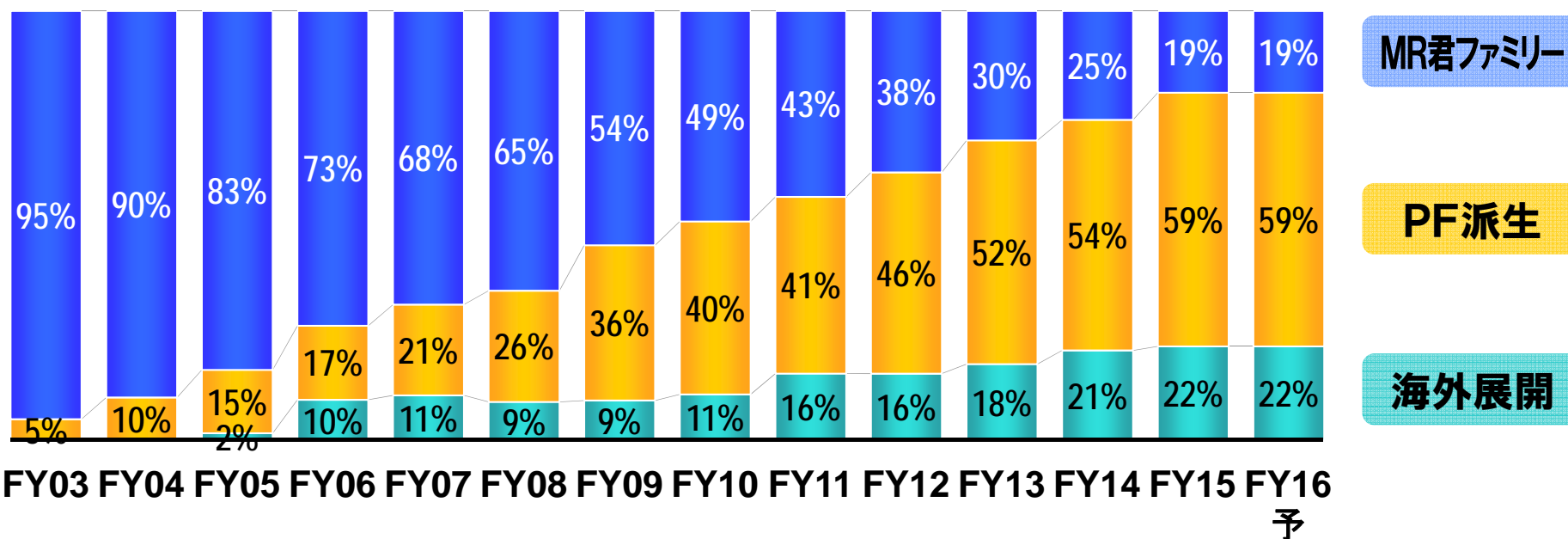
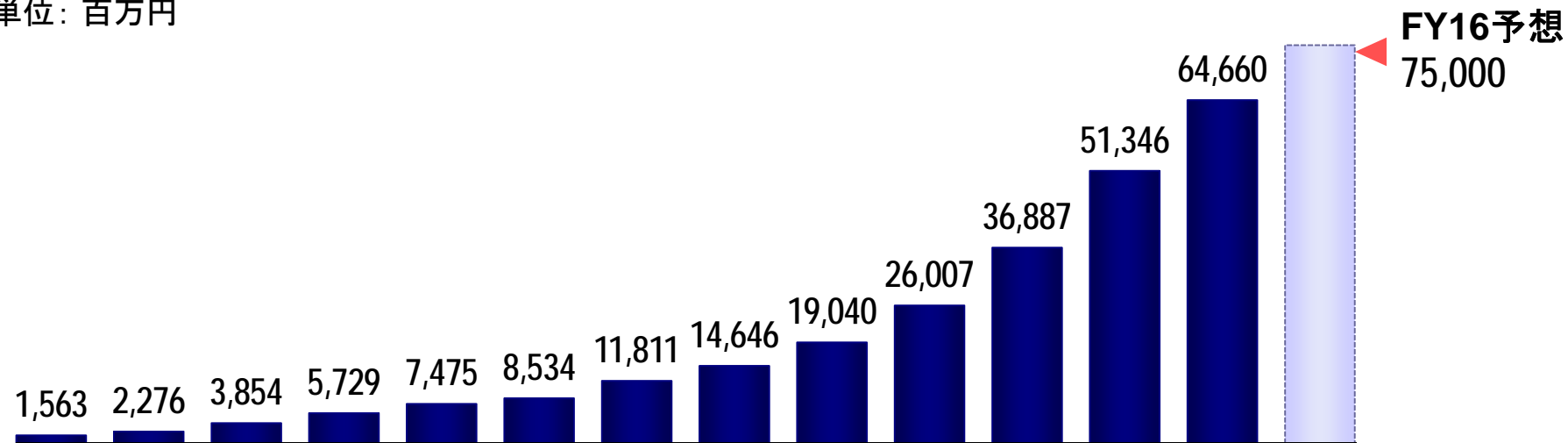


👉 一部顧客のプロモーション再開と既存案件での利用拡大や、新規案件の獲得が進み、従来通りの成長ペースに回帰



事業展開に伴う連結売上の推移

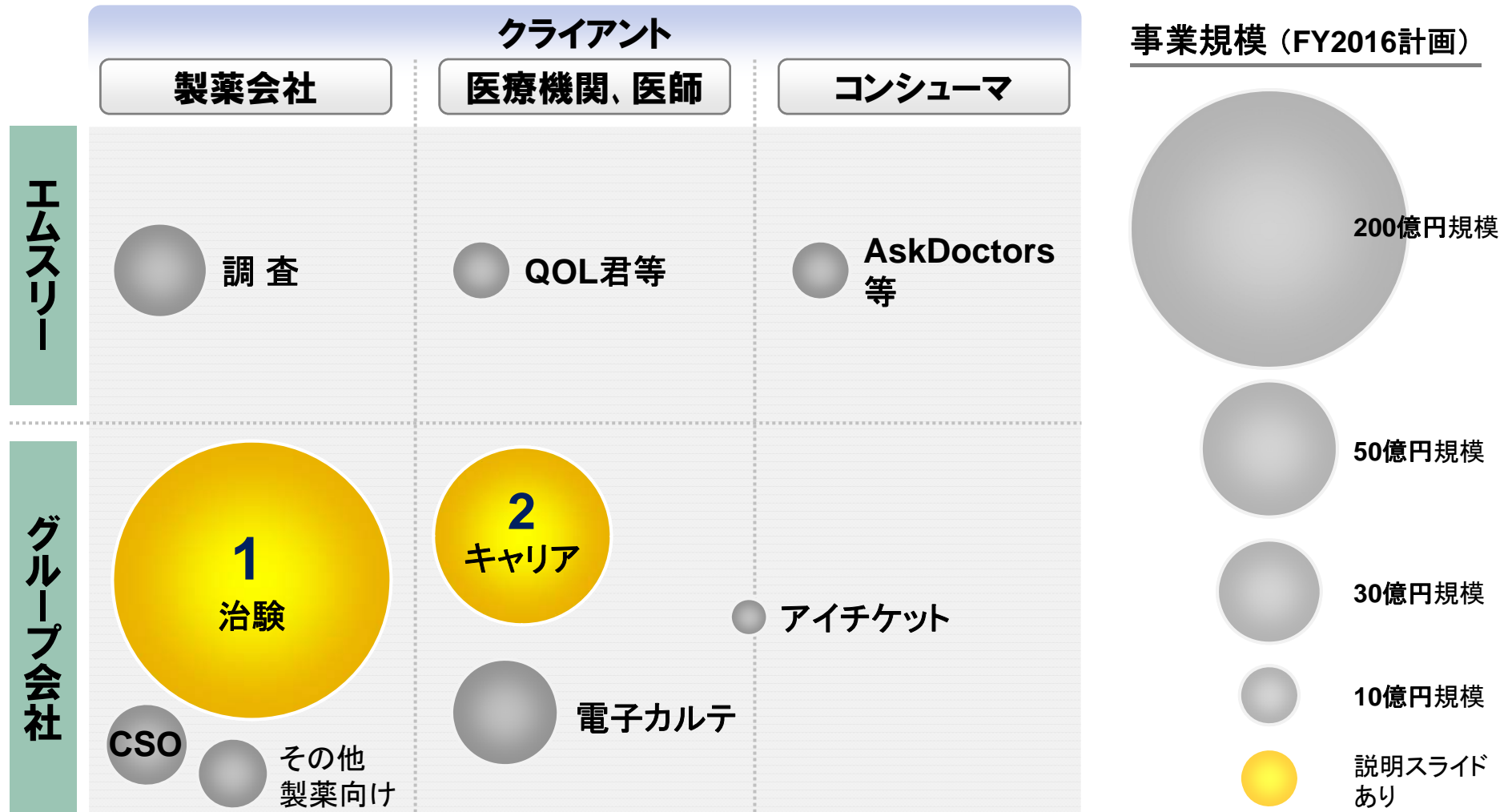
単位：百万円



セグメントと事業タイプの対応

事業セグメント	FY15 売上規模	事業タイプ
MR君ファミリー	130億円	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）	20億円	
海外	140億円	海外展開

メディアカを活用したプラットフォーム派生事業



👉 FY2016は事業全体で400億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

「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 な医療コストを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

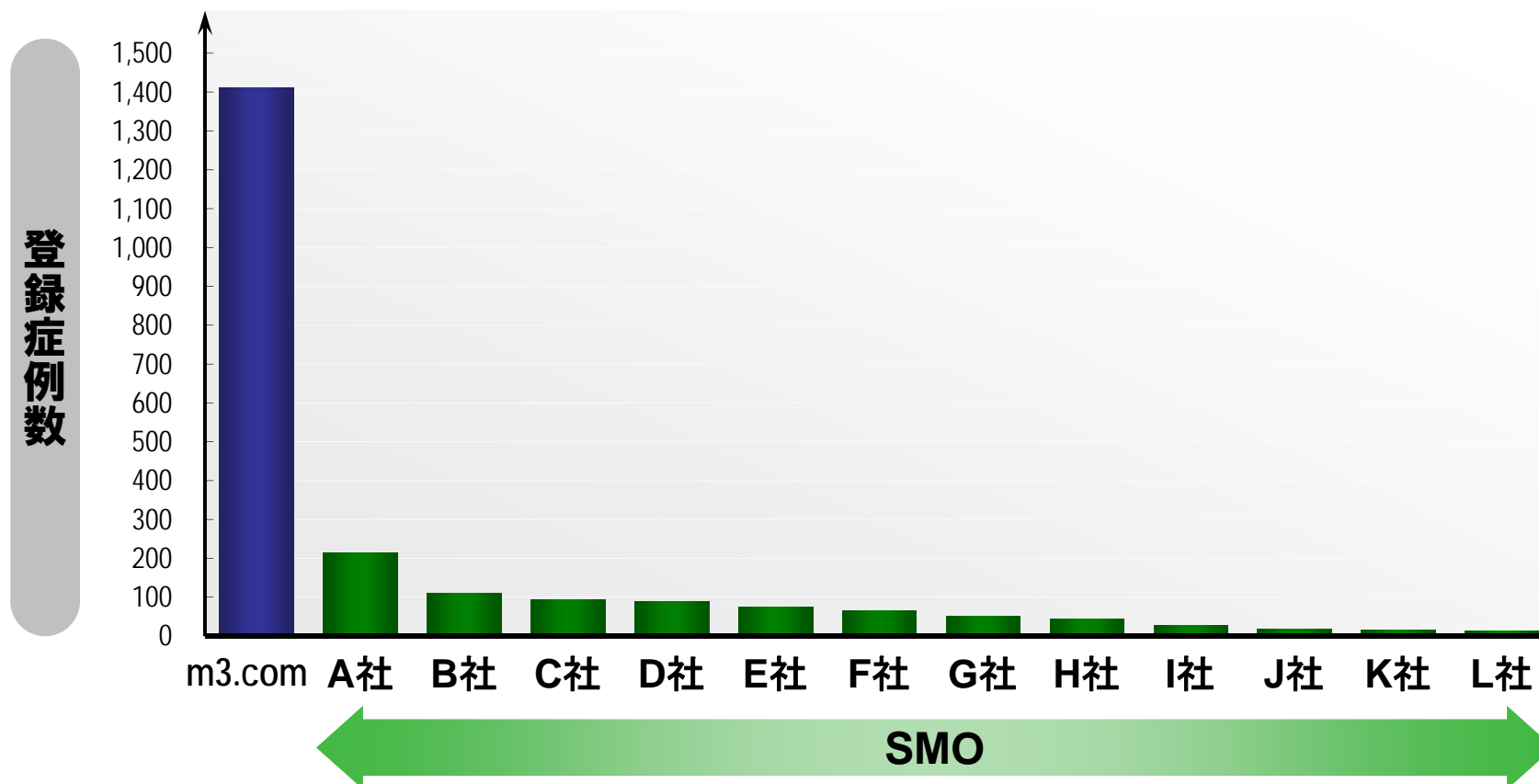
加えて

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

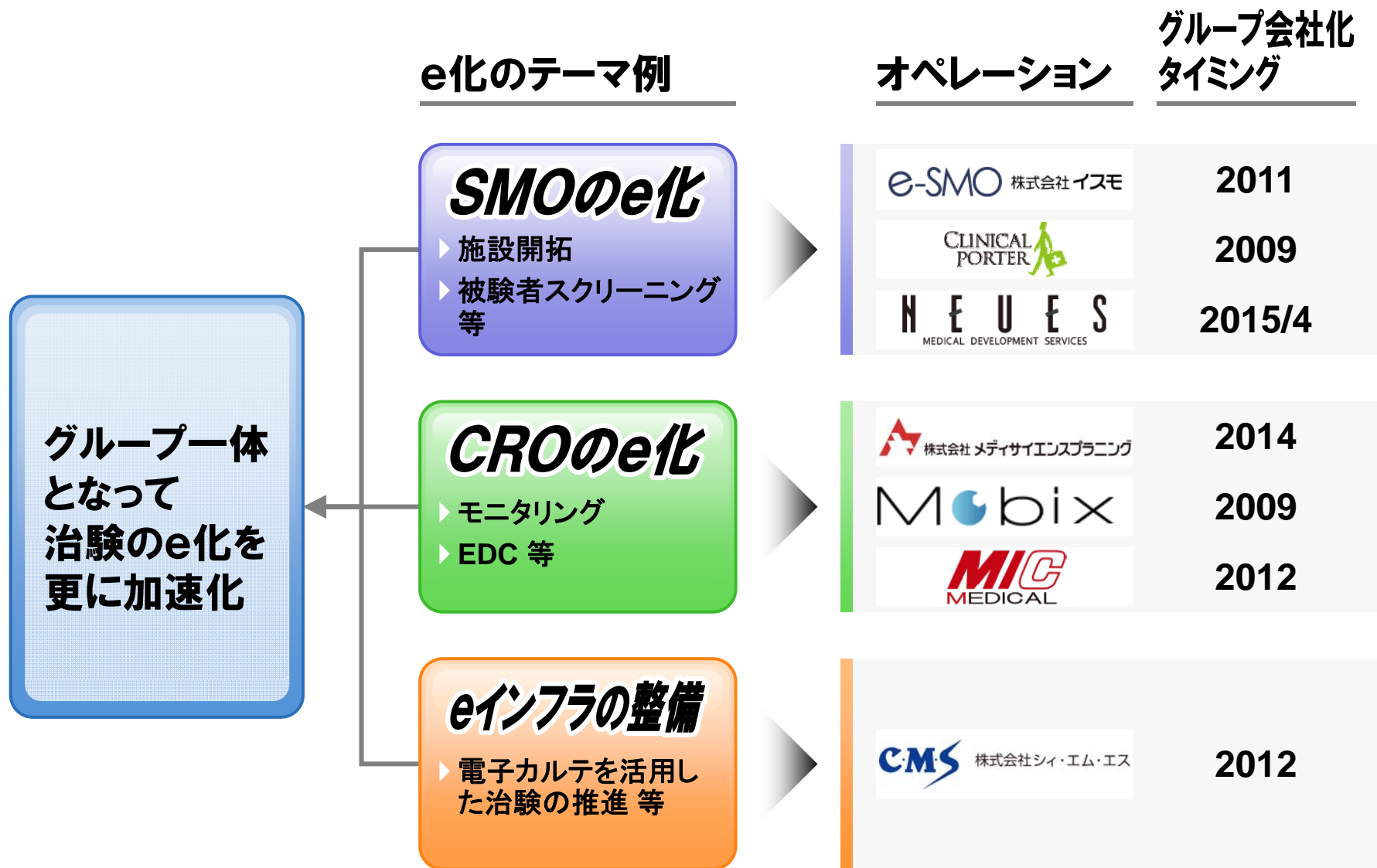
あるプロジェクトにおけるSMO別症例登録状況



👉 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

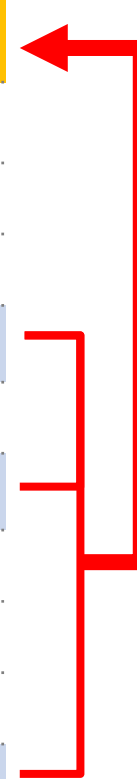


会社別CRA数(CRO)

1 治験

#	会社名	CRA数
1	イーピーエス	855
2	エムスリーグループ	841
3	シミック	780
4	クインタイルズ	600
5	パレクセル	550
6	メディサイエンスプランニング	494
7	エイツーヘルスケア	380
8	MICメディカル	282
9	リニカル	170
10	インテリム	90
11	ベル・メディカルソリューションズ	80
12	メビックス	65

■ 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**

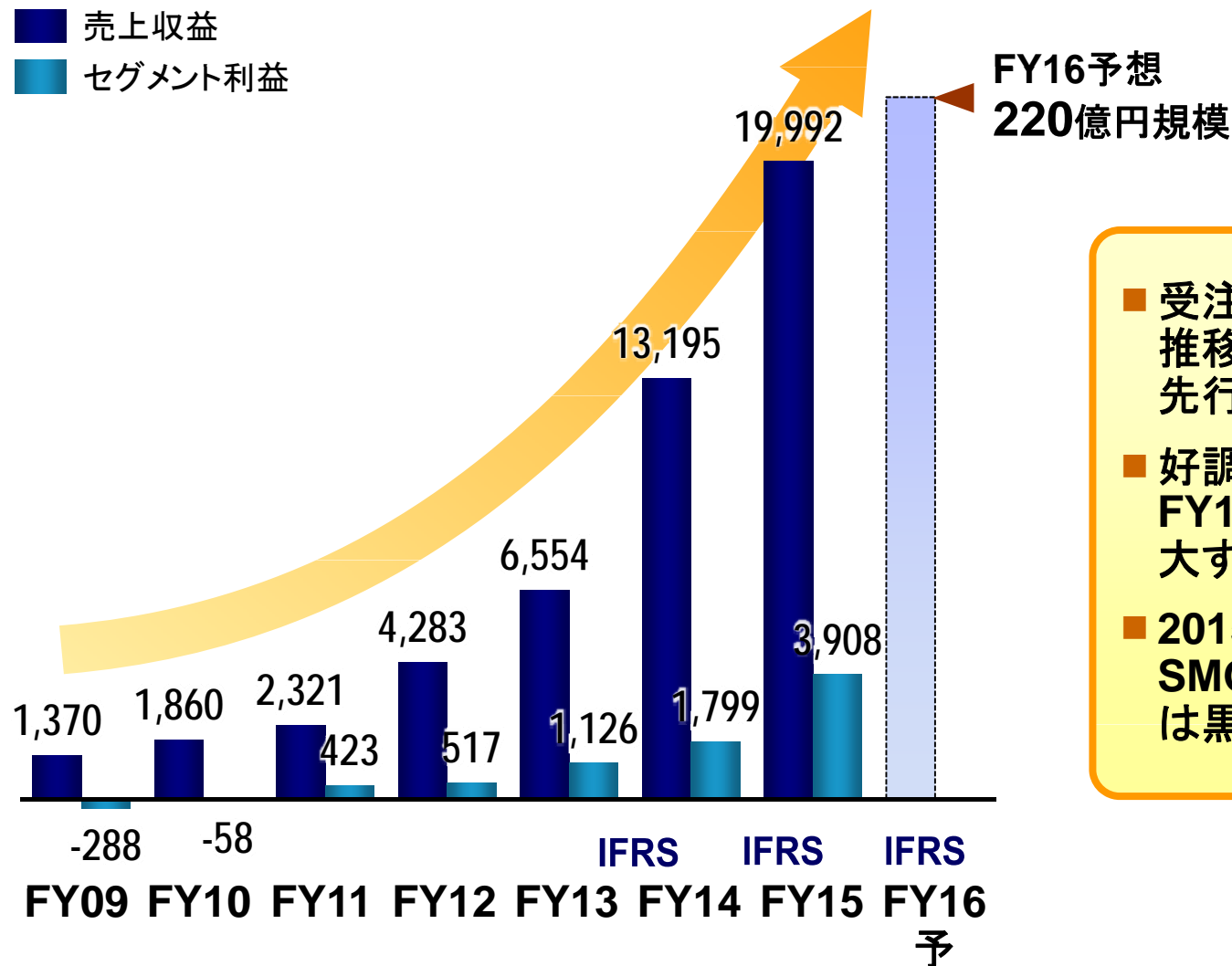
エビデンスソリューションセグメント業績推移

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230億円と堅調に推移。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、FY16も引き続き順調に拡大する見込み
- 2015年4月に子会社化したSMOノイエスの1~3月期は黒字

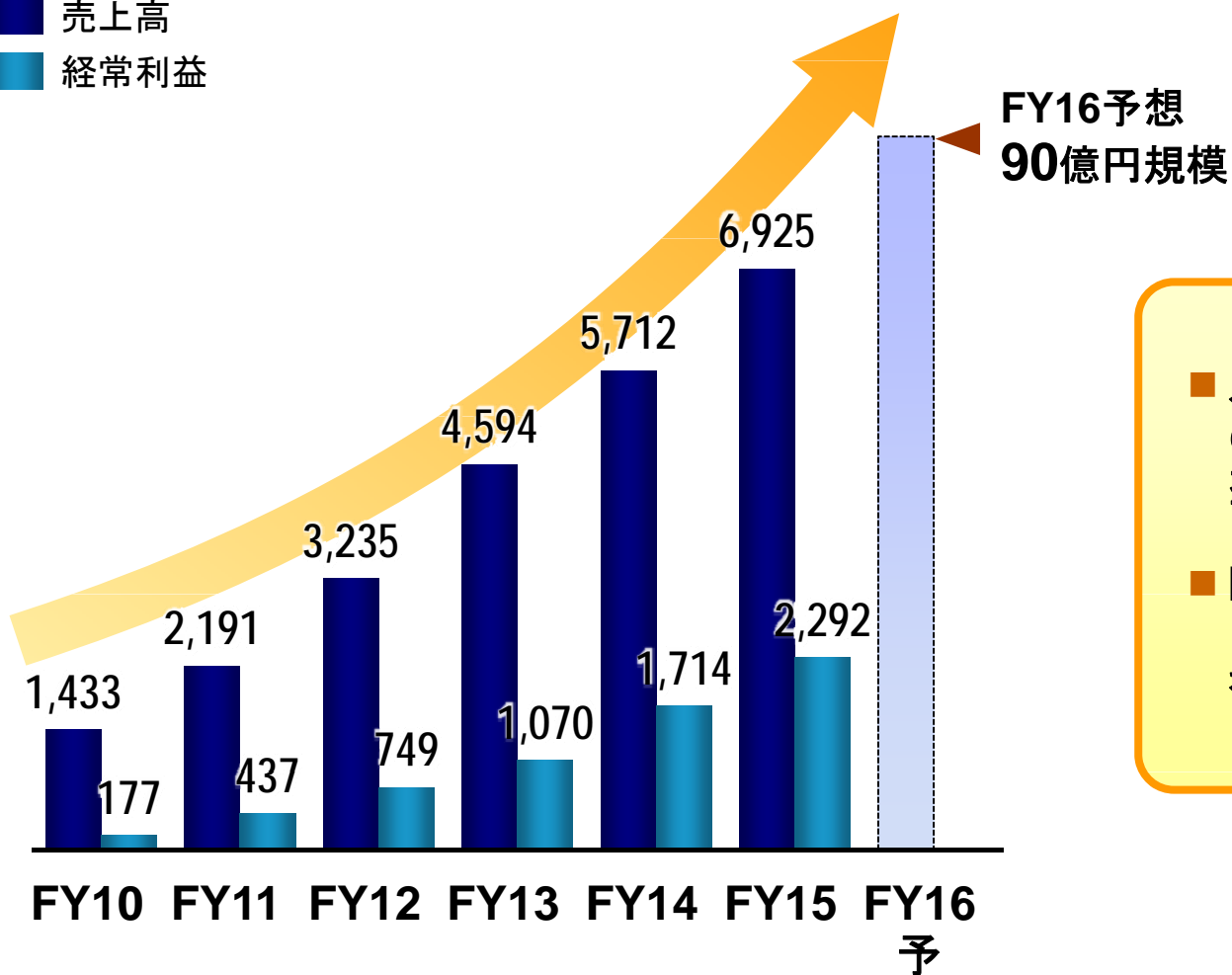
エムスリーキャリア業績推移

2 キャリア

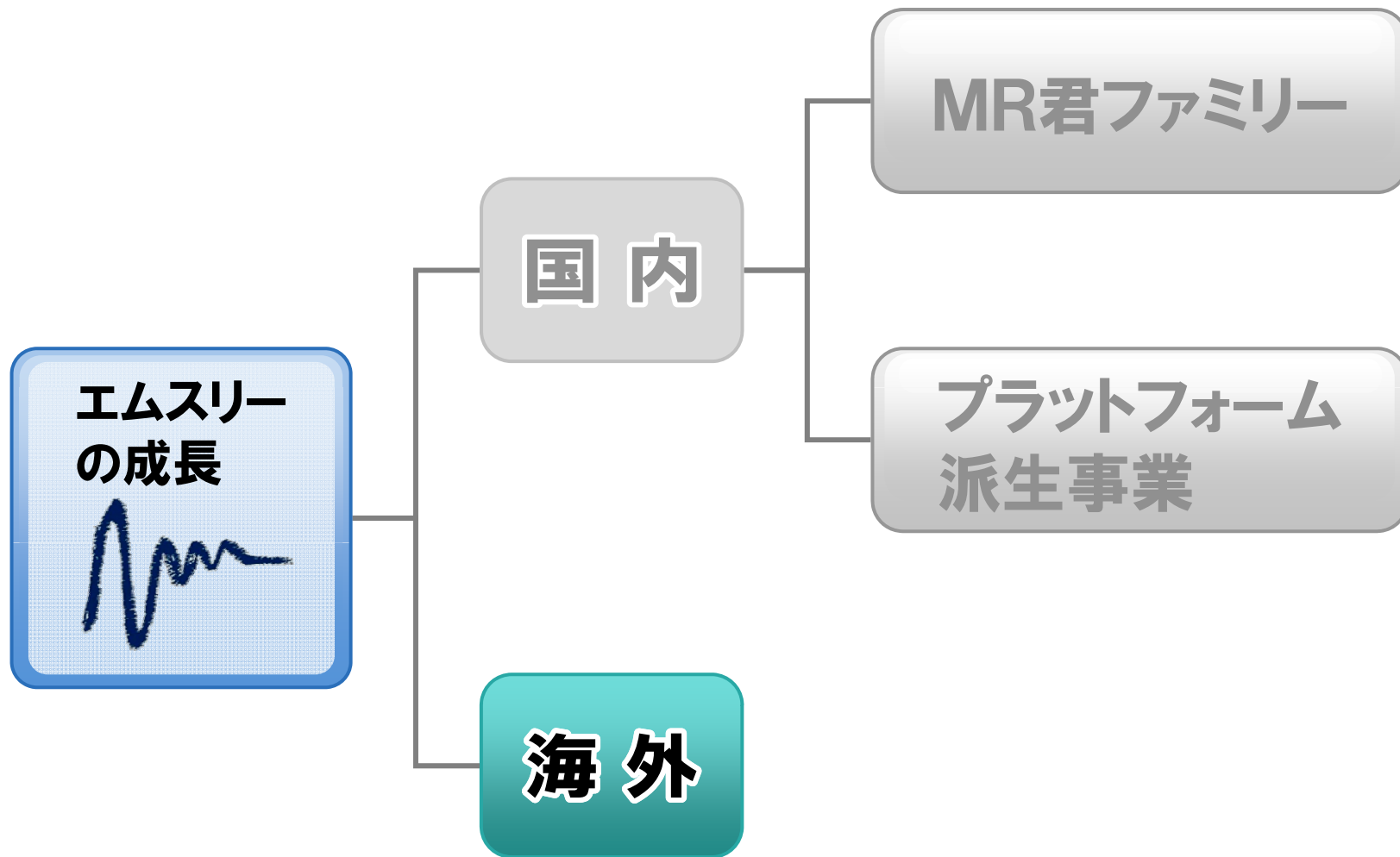
単位：百万円

JGAAPベース

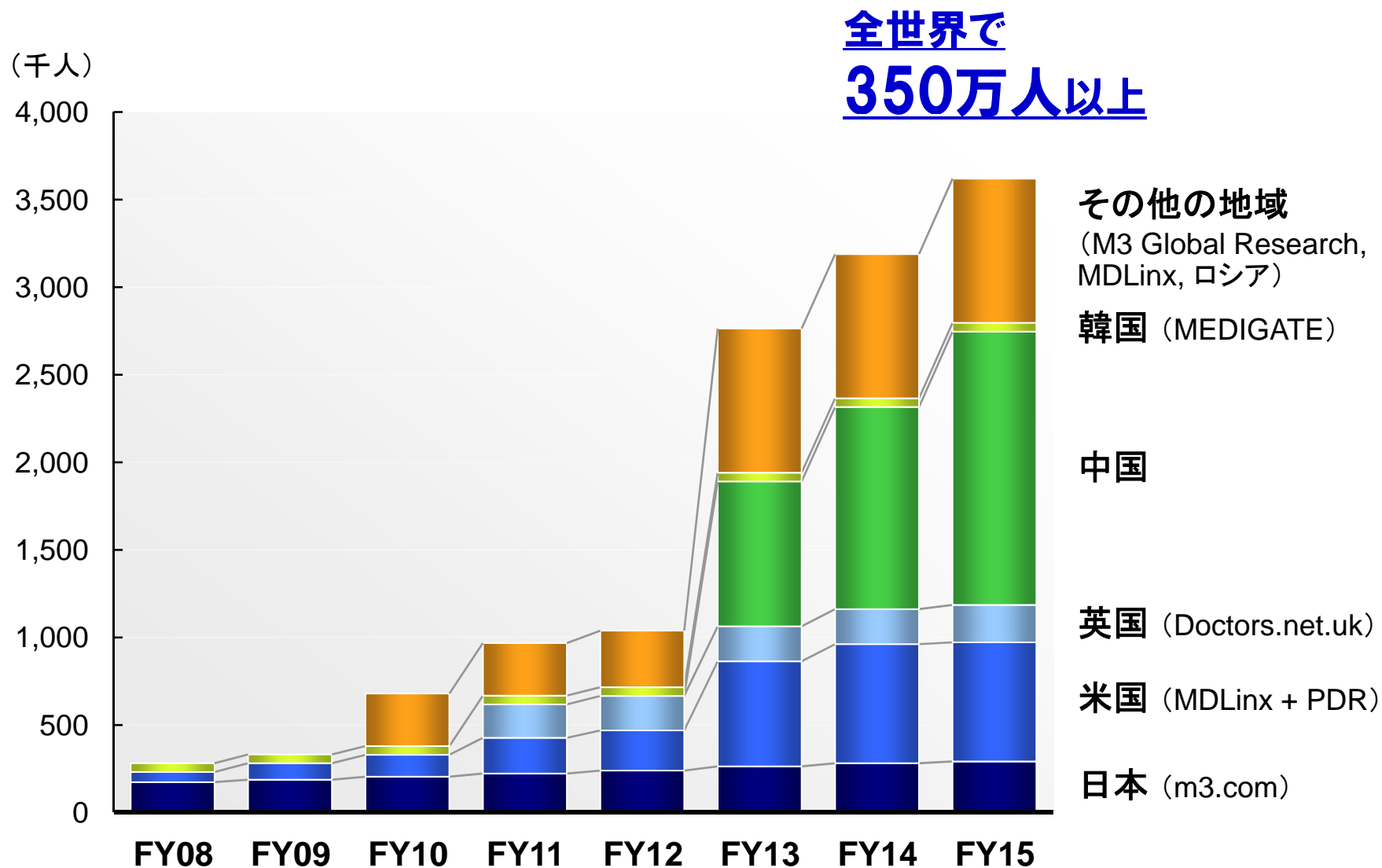
■ 売上高
■ 経常利益



- 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
- FY16は引き続き医師向け人材紹介事業が成長を牽引



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 shows 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:

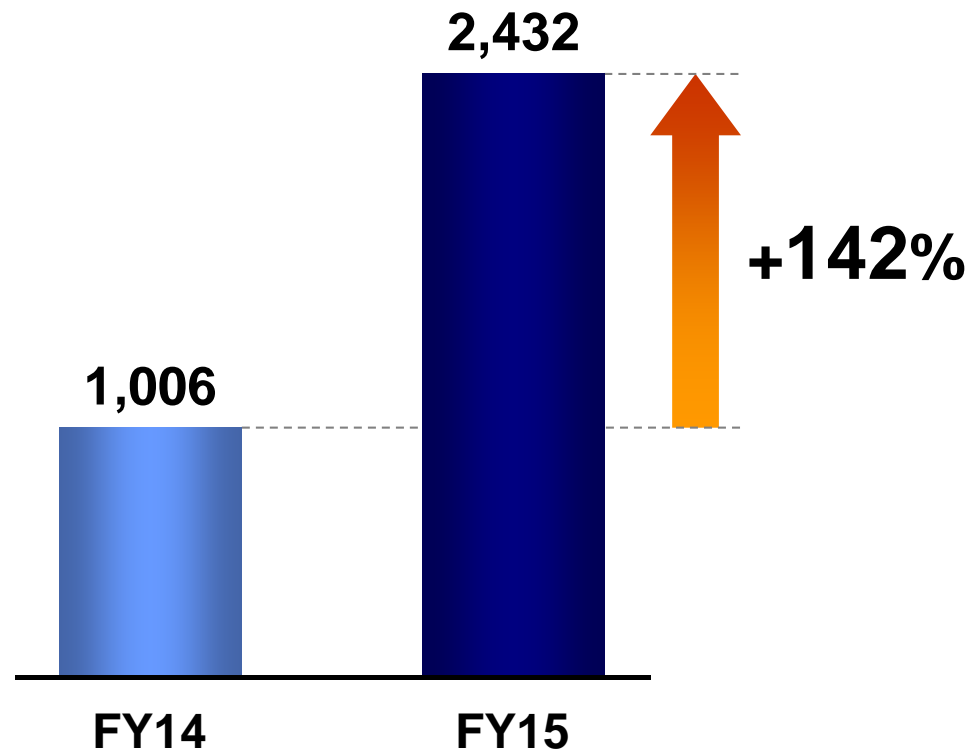
- Oncology News & Articles:** A section for the latest in oncology clinical literature, mentioning peer-reviewed journals and topics like breast, hematologic, thoracic, gastrointestinal, and genitourinary cancers.
- Your Unread Messages in Oncology:** A section for industry-sponsored communications and special communications from MDLinx, featuring 'Smartest Doc Challenge' and 'Top Read' articles.
- Articles:** A list of recent articles, including '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 IIb or IV nonsquamous non-small-cell lung cancer'.
- Clinical Pearls In Oncology:** A section for clinical pearls, such as '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, such as 'VEGFR-1 is a prognostic marker for HCC'.
- Market Research Dashboard:** A section for market research, including a '6% Profile Completion' indicator and a 'View Honarium' button.
- Post your CV and let employers find you!:** A section for career services, including a 'Post My CV' button and a 'View More Clinical Trials' button.
- UPCOMING Clinical Trials:** A section for upcoming clinical trials, including 'Circulating Tumor Cells (CTCs): A Potential Screening Test for Clinically Undetectable Breast Carcinoma'.

- M3 USAを核にMDLinxを米国で展開
 - PDR社との提携により60万人以上の米国医師へリーチ。米国におけるカバー率は80%以上
- メディア力を活かし、医師向け調査分野では米国No.1プレーヤーへ成長
- キャリア事業は3本目の成長の軸
 - サービス展開: 求人広告、転職支援、データベース
 - 急成長中: 過去2年でM&Aを4件
- 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50万人のアーセットの事業化も今後検討

米国医師転職支援サービスの拡大

売上推移

単位：百万円

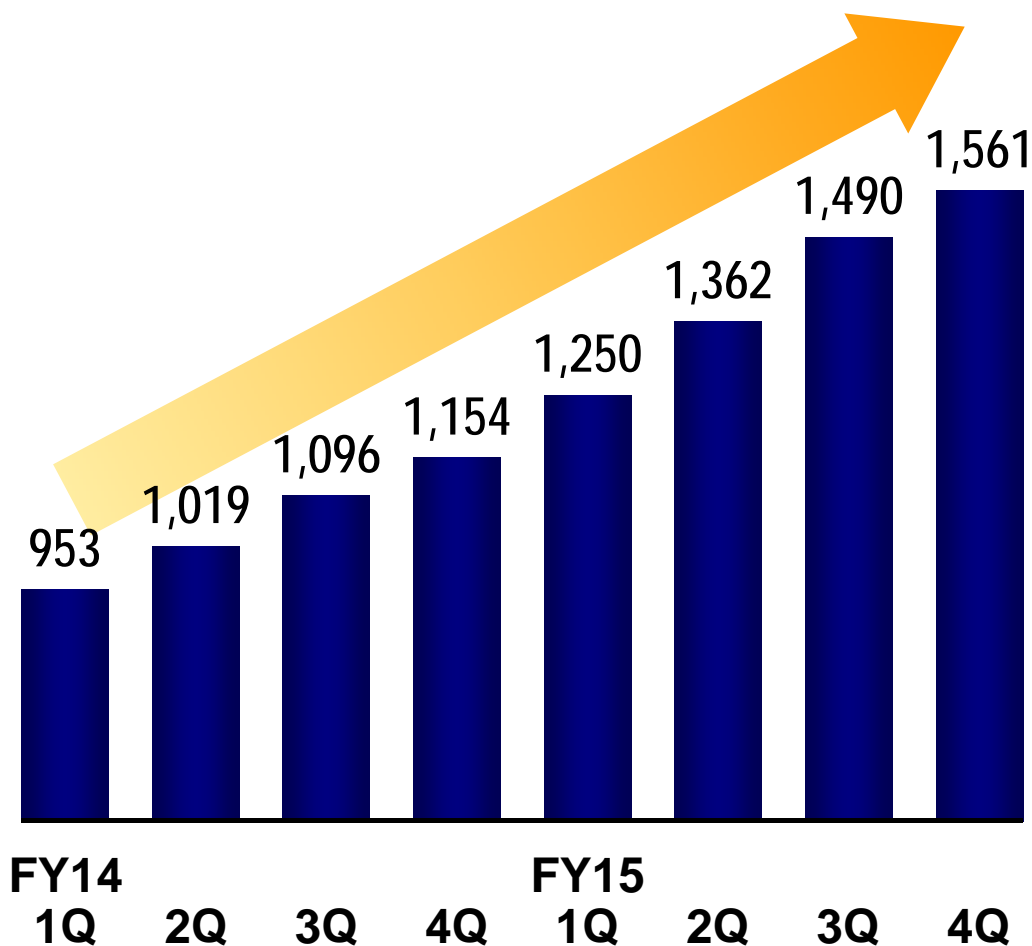


- 2015年12月末にThe Medicus Firmを子会社化。この2年間で4社目のM&A
- 既存事業の拡大にM&A効果が加わり、事業規模は前年の約2.5倍に拡大
- 米国で運営する医師向けサイトMDLinxとのシナジー創出の進展に伴い、売上の拡大と収益性の改善が進む見込み
- エグゼクティブ医師、看護師等への事業拡大も検討中

**👉 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し、黒字拡大
- 中国版MR君の契約数は10社20薬剤に順調に拡大
- 製薬会社からのMR君の評価は上々。リピートでの受注も獲得

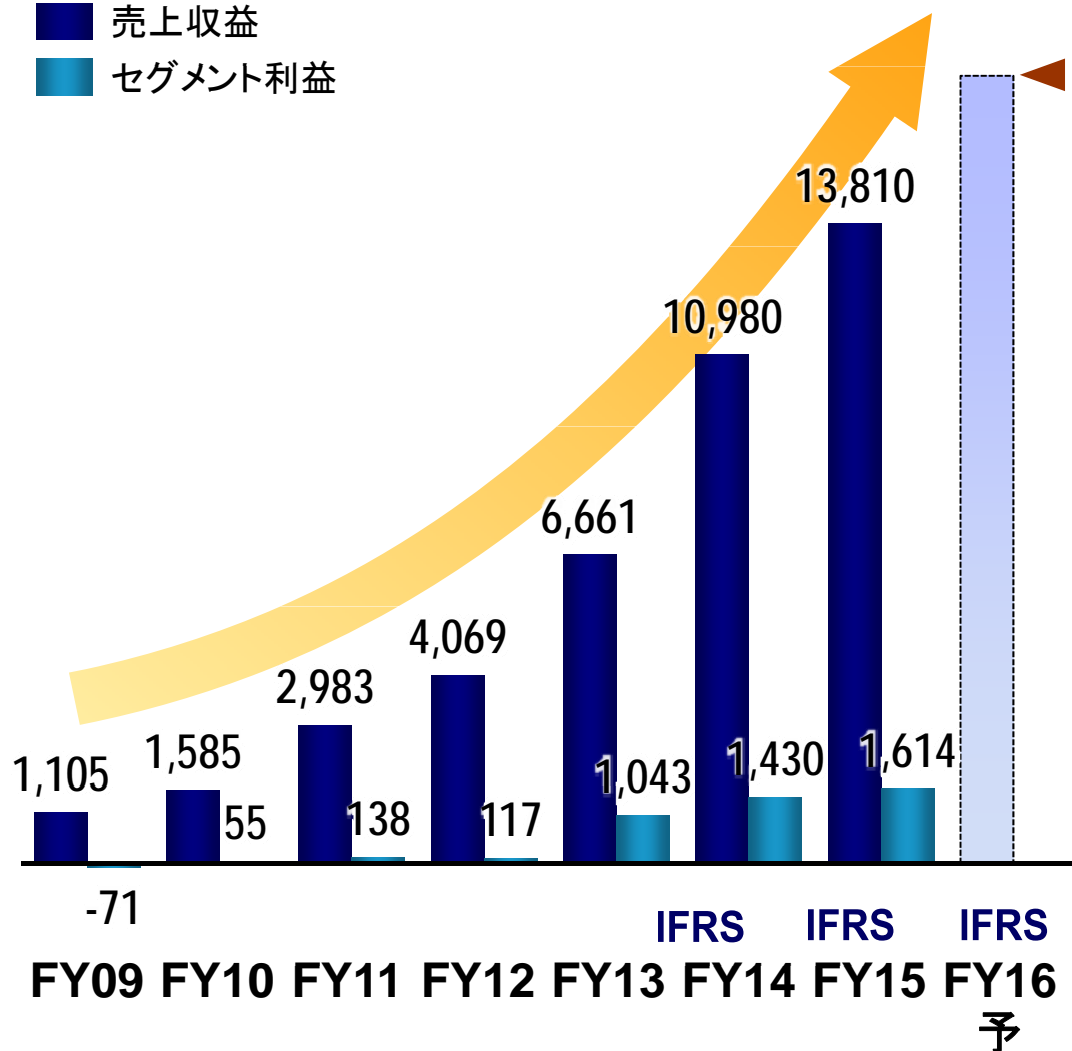
 サイトの会員数は150万人を超過。中国全土の医師の過半数をカバー

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



FY16予想
170億円規模

- 米英に加え中国においても業容が拡大
- 英国においてもMR君を開始。複数の製薬会社を顧客として獲得済み
- 米国において、当社eメールサーバーがスパム送信に使われていると誤って認識されてしまう事象が発生し、広告事業が減収。1Hに▲4億円の損益インパクトがあったが問題は収束し、2Hの影響は軽微

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

シーズロケット事業を開始

新会社を設立



ベンチャーキャピタルとの対比

	通常のVC	エムスリー
ソーシング	多様な業界	医療現場の情報と業界特化の目利き力
投資スタンス	マイノリティ	基本マジョリティ
経営支援	限定的、部分的	必要に応じ経営者も派遣、フルコミット
バリューアップ	各種アドバイス程度	薬事、開発、マーケティング等、グローバル規模で事業化を本格的にリード

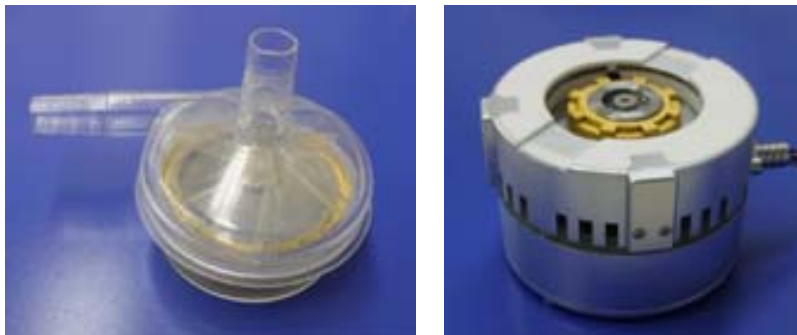
事業はグループ内に残るパターンと、製薬会社・医療機器メーカーにExitするパターンの双方を想定

第1号案件 メドテックハート

◆ コンソール部分



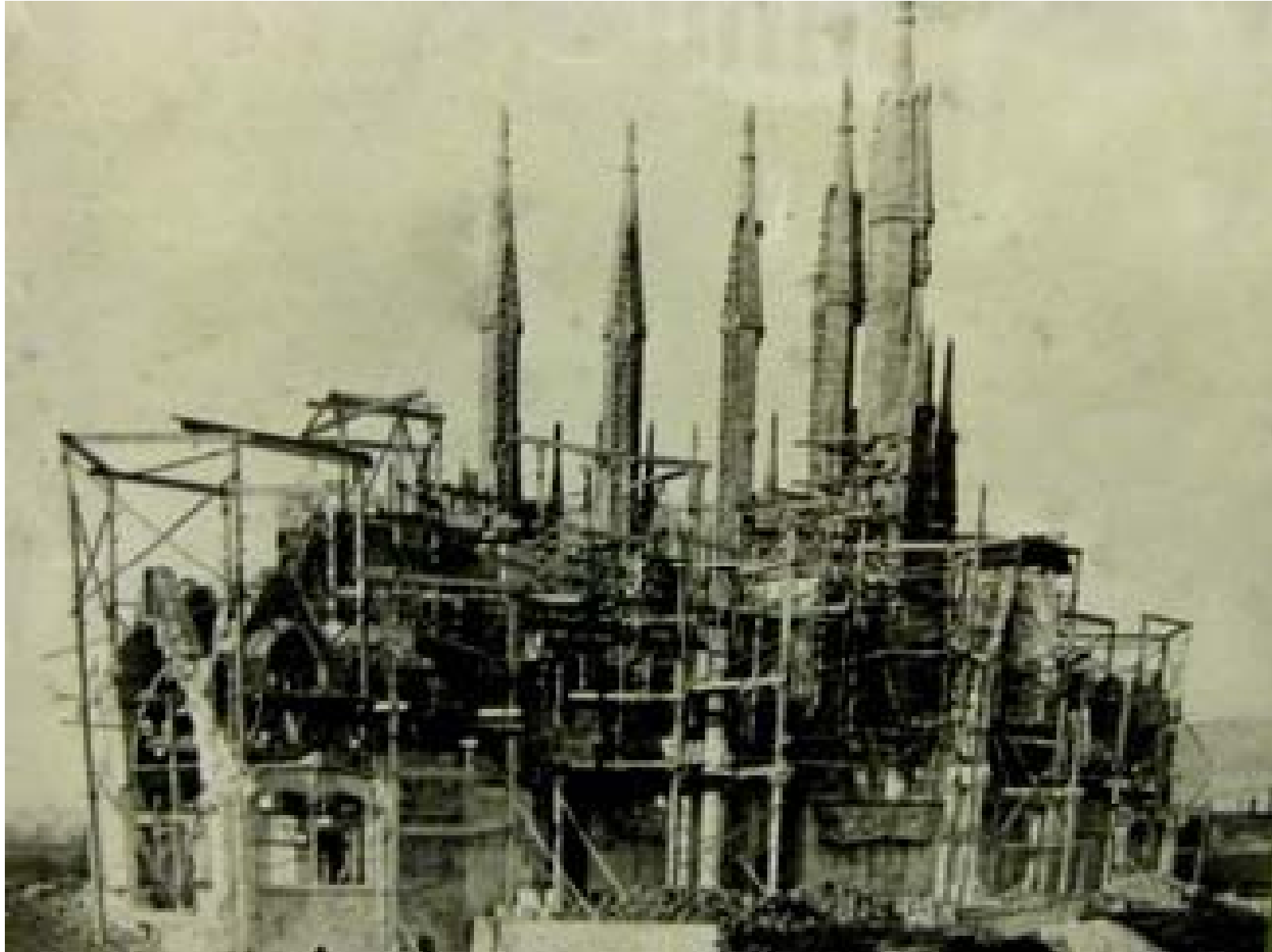
◆ ポンプヘッド・モーター駆動部分



- 東京医科歯科大学、東京工業大学発の研究開発型ベンチャー
- 磁気浮上遠心式の体外式補助人工心臓を開発
- 現在主に用いられている拍動流式や遠心血液式とは一線を画し、安価であるうえ長期利用が可能

 **他の案件も積極的に検討中。順次投資を実施予定**

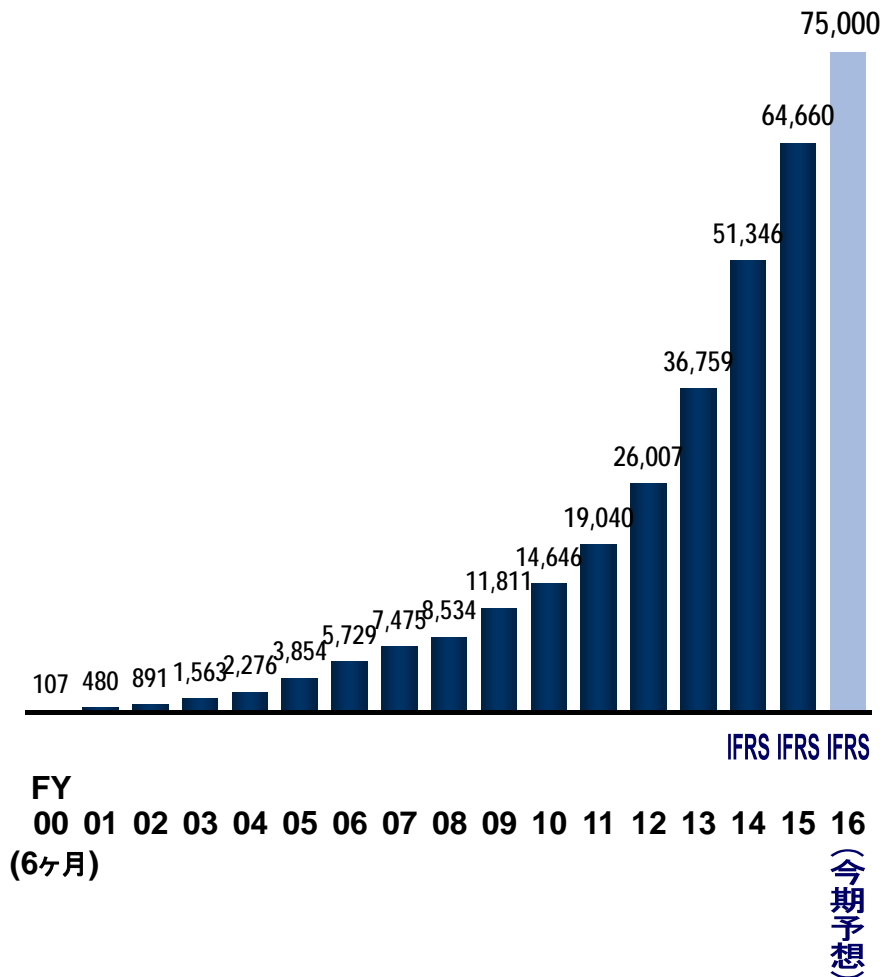
M3 is Just Getting Started



エムスリーの業績推移

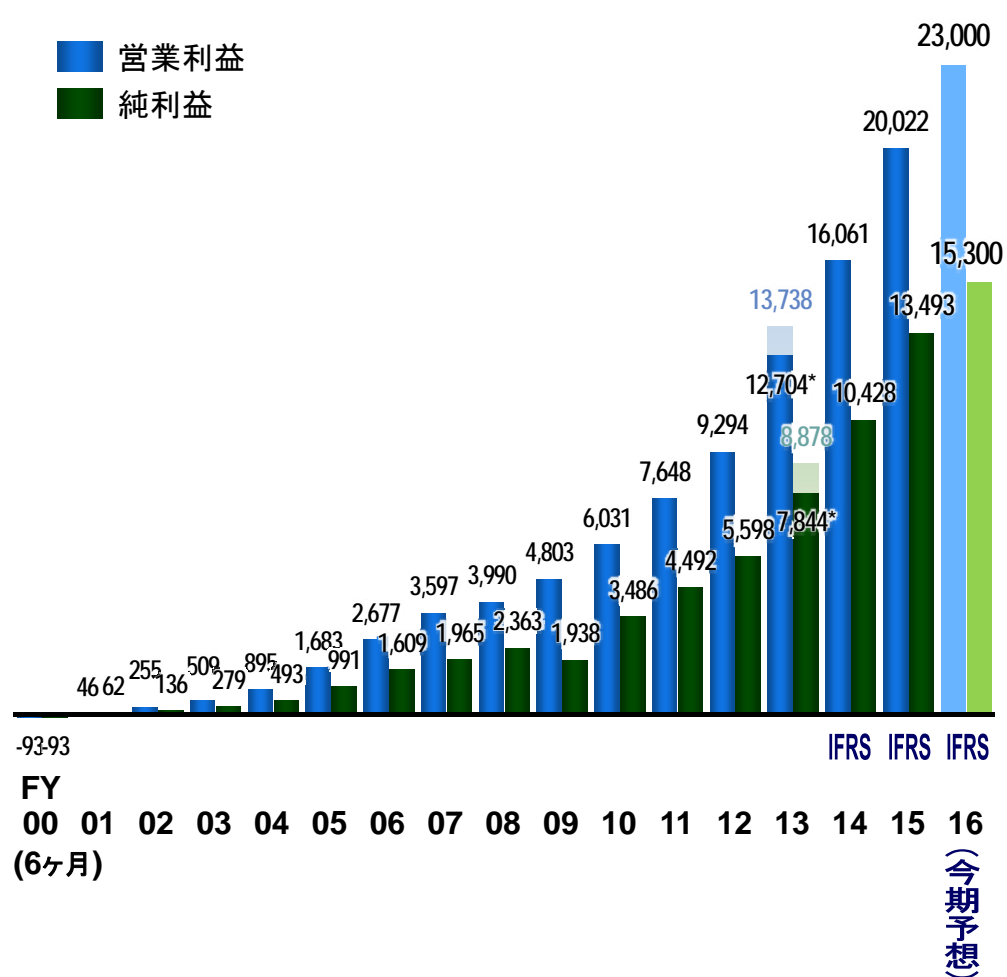
売上収益

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

2016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
 - エムスリー： 50人
 - キャリア： 100人
 - CRO、SMO： 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1億円計上

2016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、2ケタ成長

キャリア

- 医師向け転職支援サービスが牽引し、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
- ノイエスが黒字化

海外

- 米国: スパム問題が収束。従来通りの成長ペース
- 英国: 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