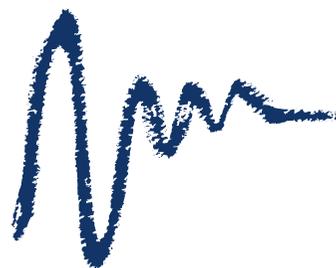

エムスリー株式会社

会社説明資料

2016年7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君ファミリー

- 利用が拡大、4~6月期の売上は前年比+17%

キャリア

- 売上:前年比+30%の31億円、利益:+30%の16億円。引き続き順調

エビデンスソリューション

- マイルストーン達成による一時収益は前年比で2億円以上減少したものの、好調な受注とプロジェクト進捗が継続し、利益は前年比+7%の10億円
- 4~6月期ノイエスの経常利益は1億円超、黒字定着の方向

海外

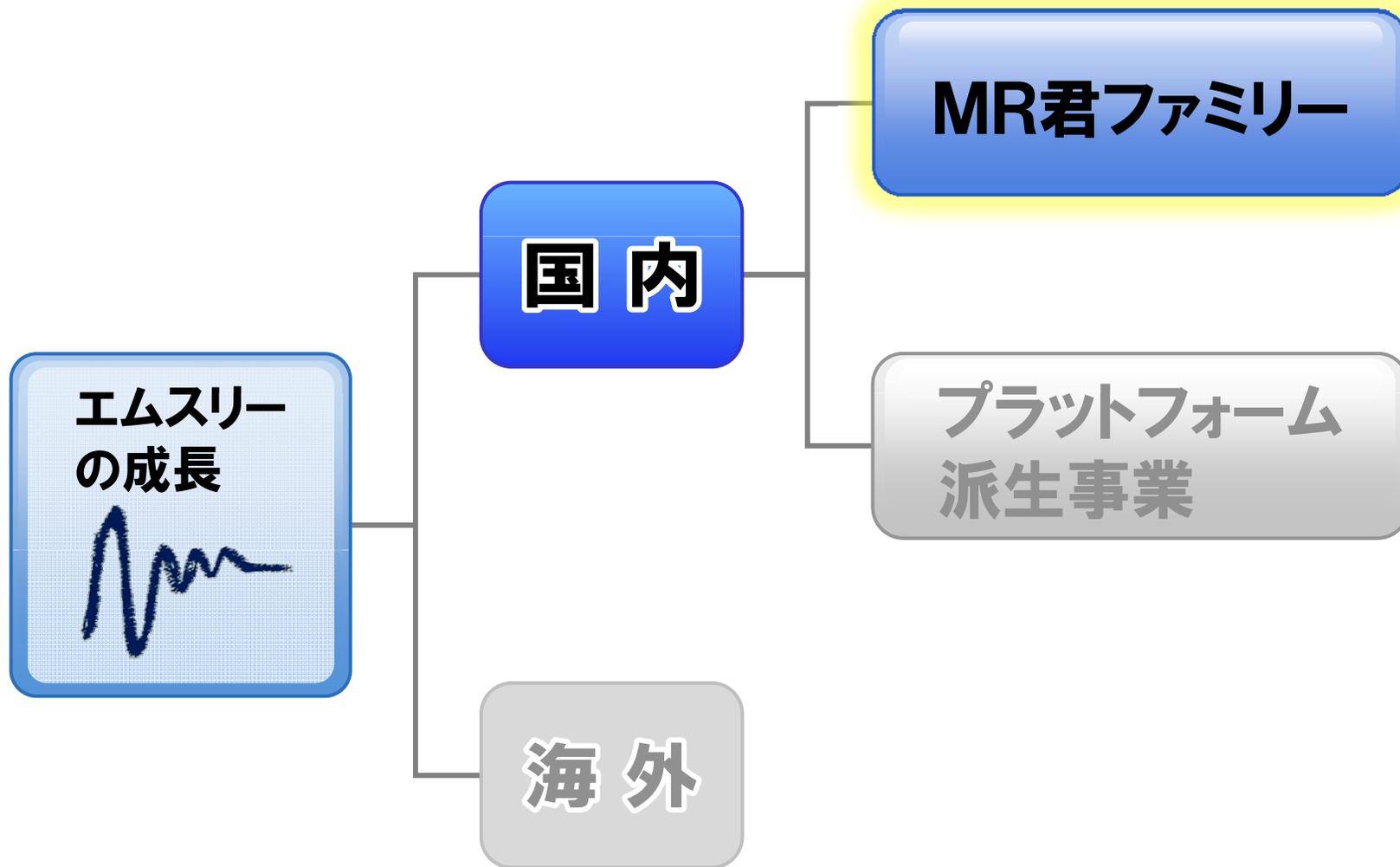
- 米国:キャリア事業が牽引、成長を持続。
 - ドルベースでの売上は対前年比+62%
 - キャリア事業の売上は約10億円、前年比約2.4倍
- 中国:MR君の契約数は11社22剤、順調に拡大

M&A/ 新規事業

- 医療系国家試験の対策等を行う、テコムグループのグループ会社化を決定。事業譲渡は8/1予定
- PIPEs投資事業を開始。第一弾としてヒューマン・メタボローム・テクノロジーズと資本業務提携

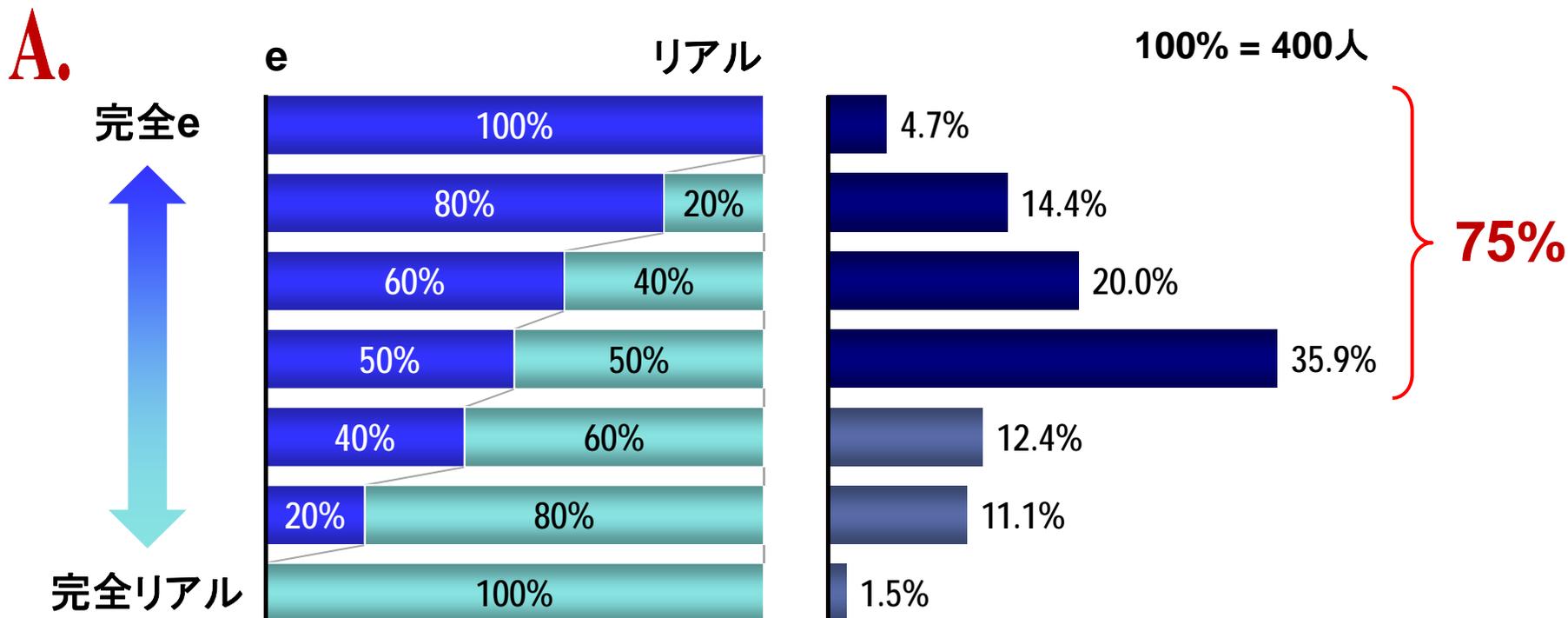
包括利益

- 事業は順調に推移したものの、円高の影響による在外営業活動体の換算差額-12億円の発生等により、包括利益は前年比-39%の24億円



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？



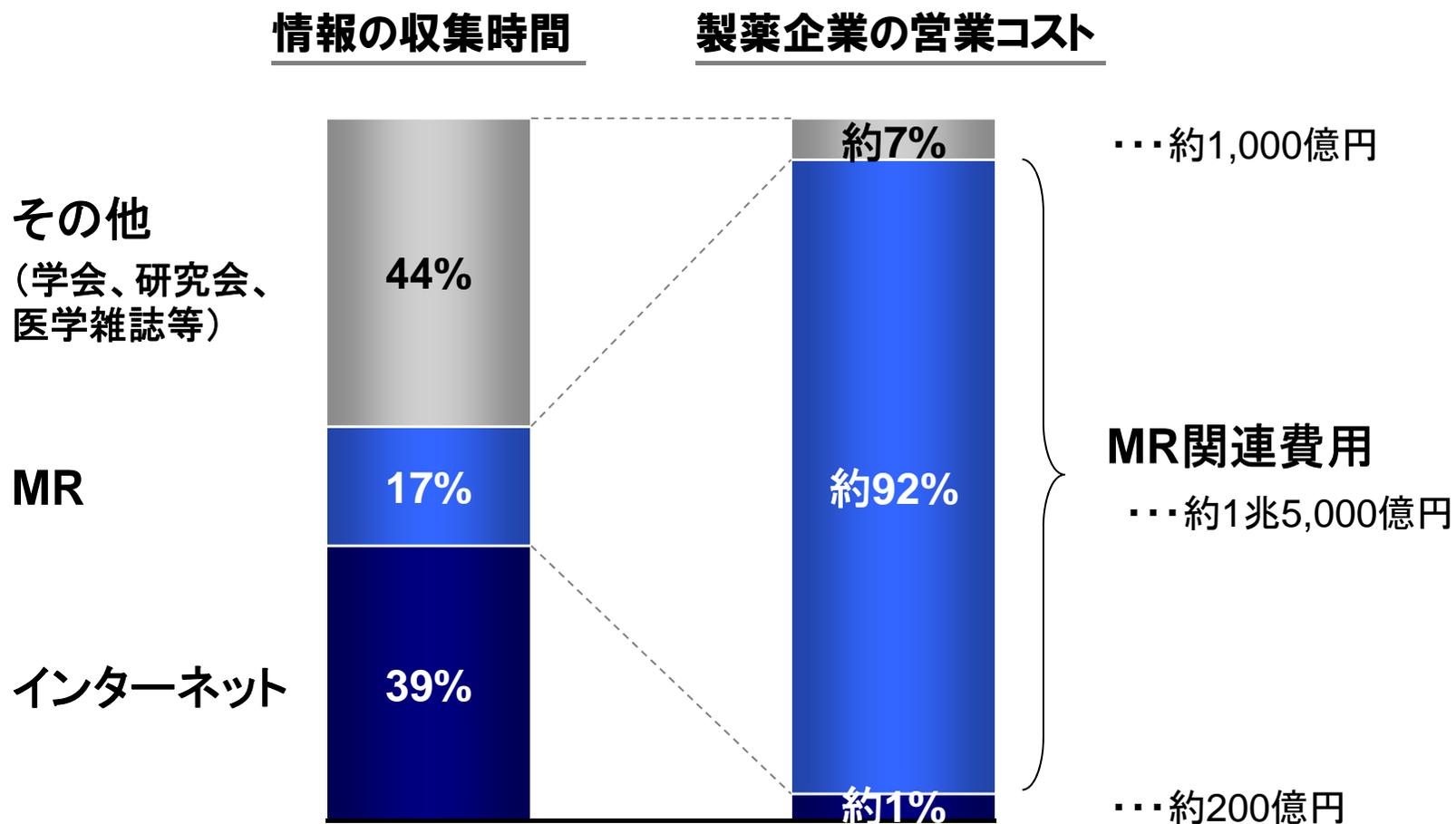
👉 多忙な医師には、都合の良い時間を選べるeディテールへのニーズは高い

* 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18%**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

1送信ディテール100円

コンテンツ作成
料金

製品別に、コンテンツ
をカスタムメイド

他、MR君以外

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

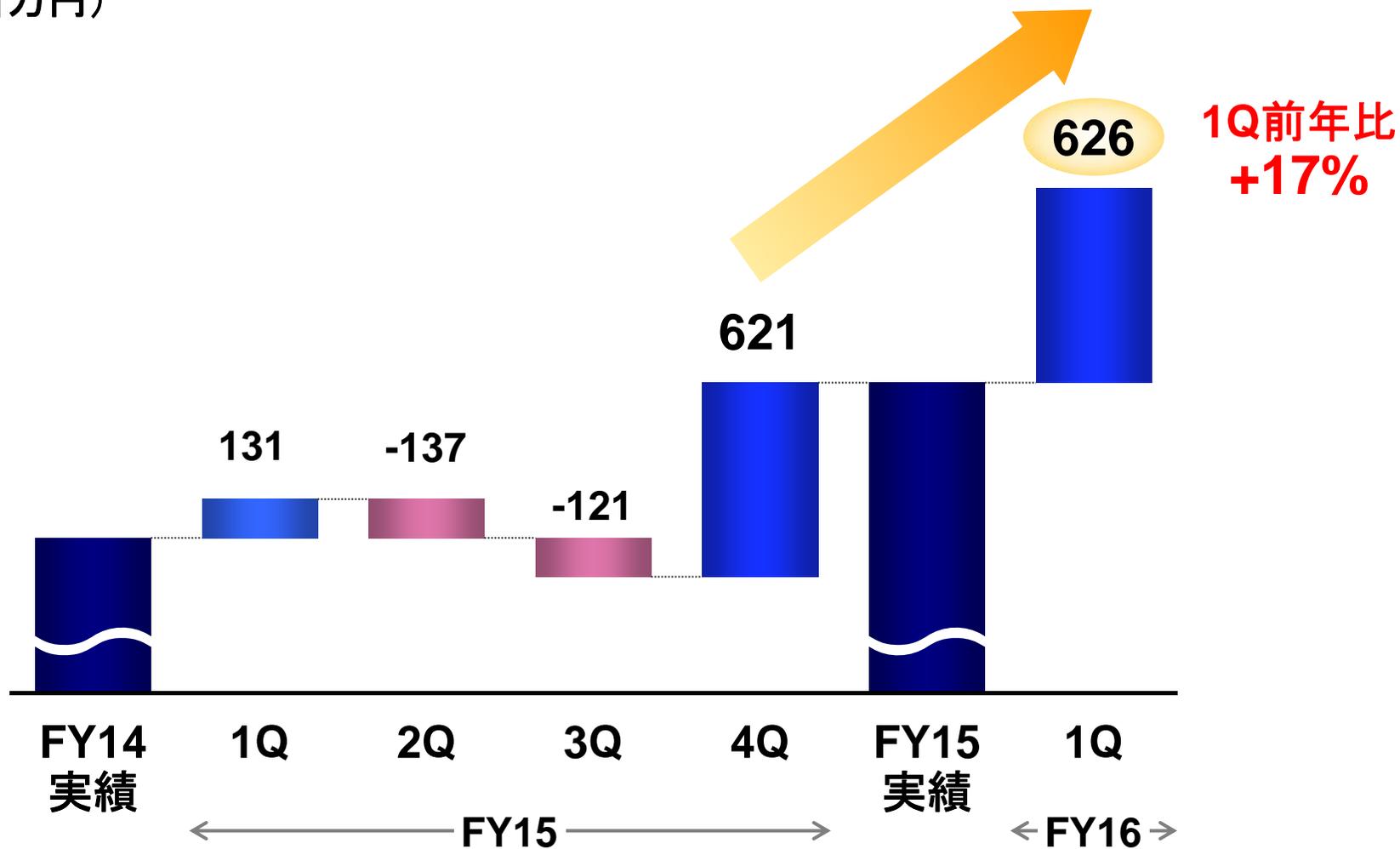
10,000万円

27,000万円

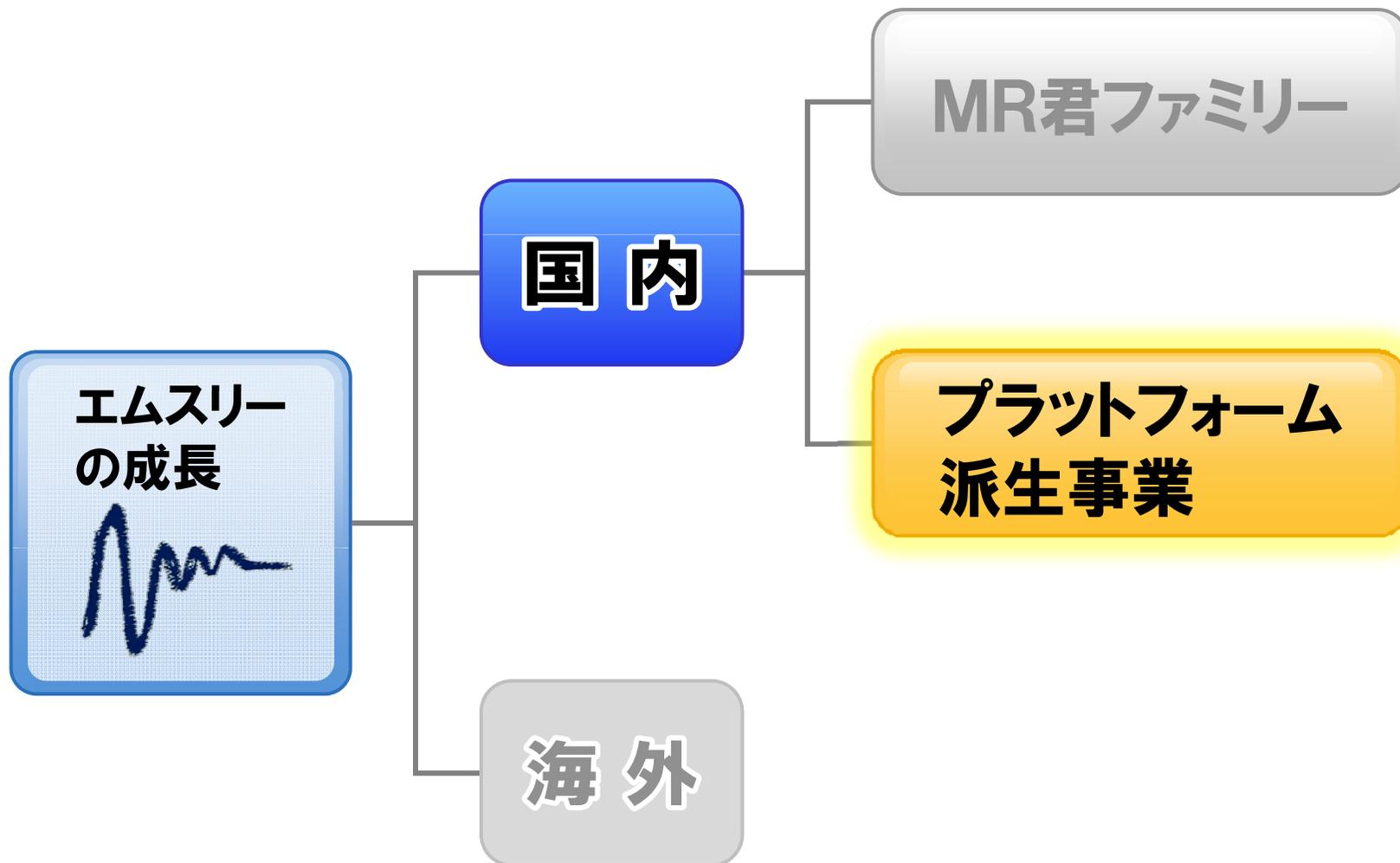
トップ5クライアントの平均: 約9億円

MR君ファミリー：四半期別売上成長の推移

(百万円)

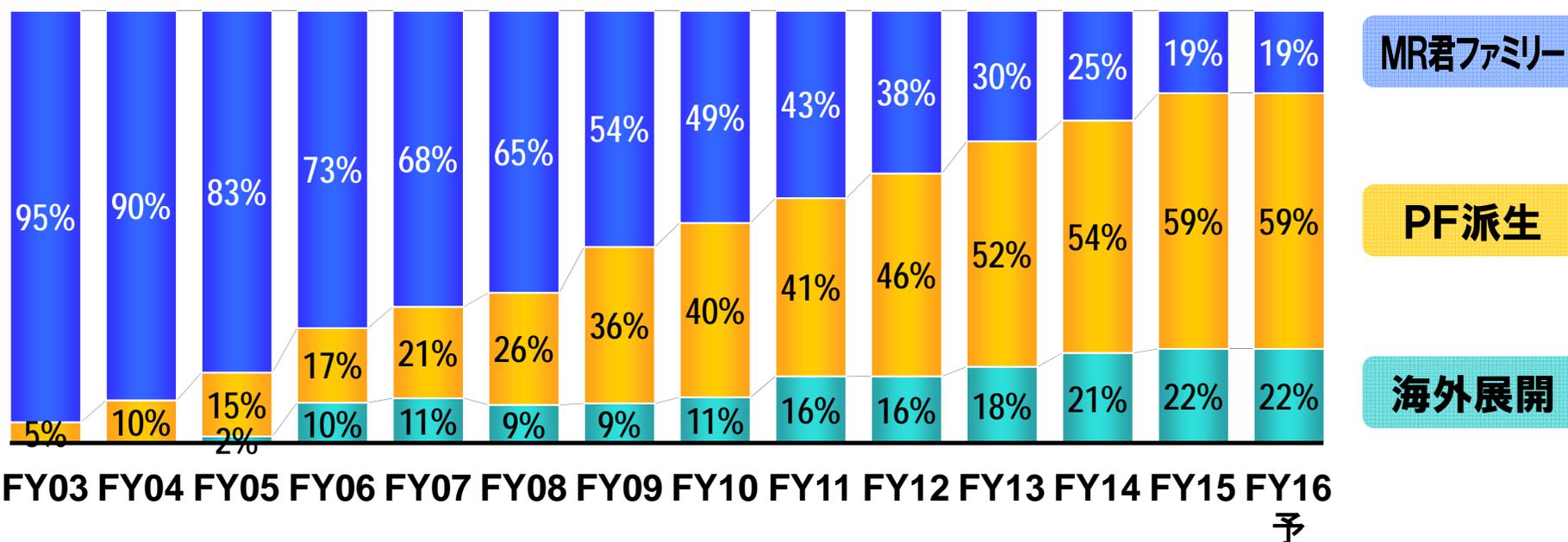
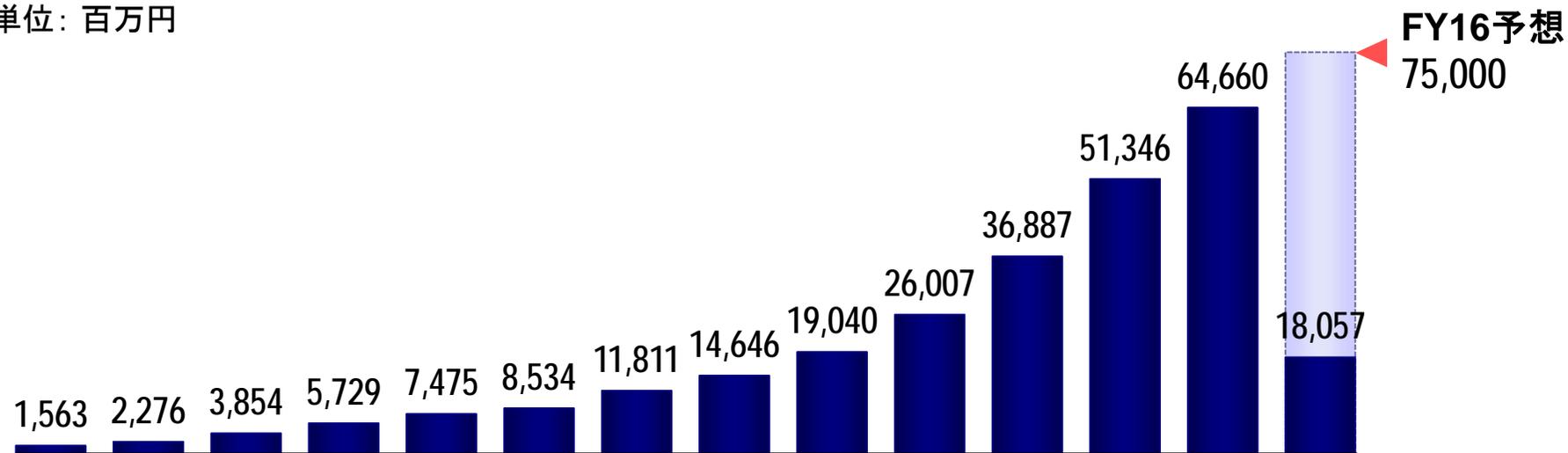


 製薬会社の利用が拡大し、成長ペースが加速



事業展開に伴う連結売上の推移

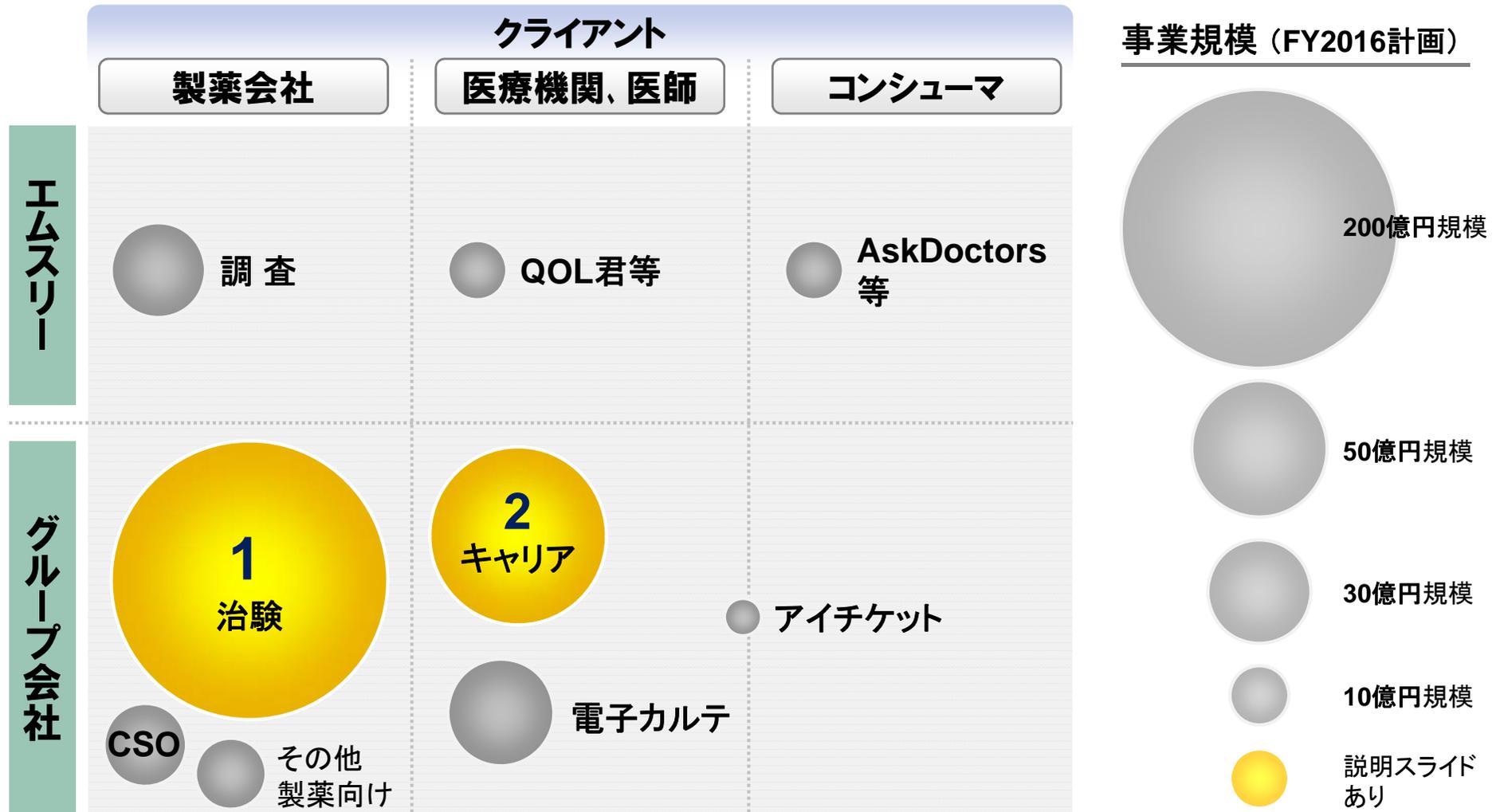
単位：百万円



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、不必要
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

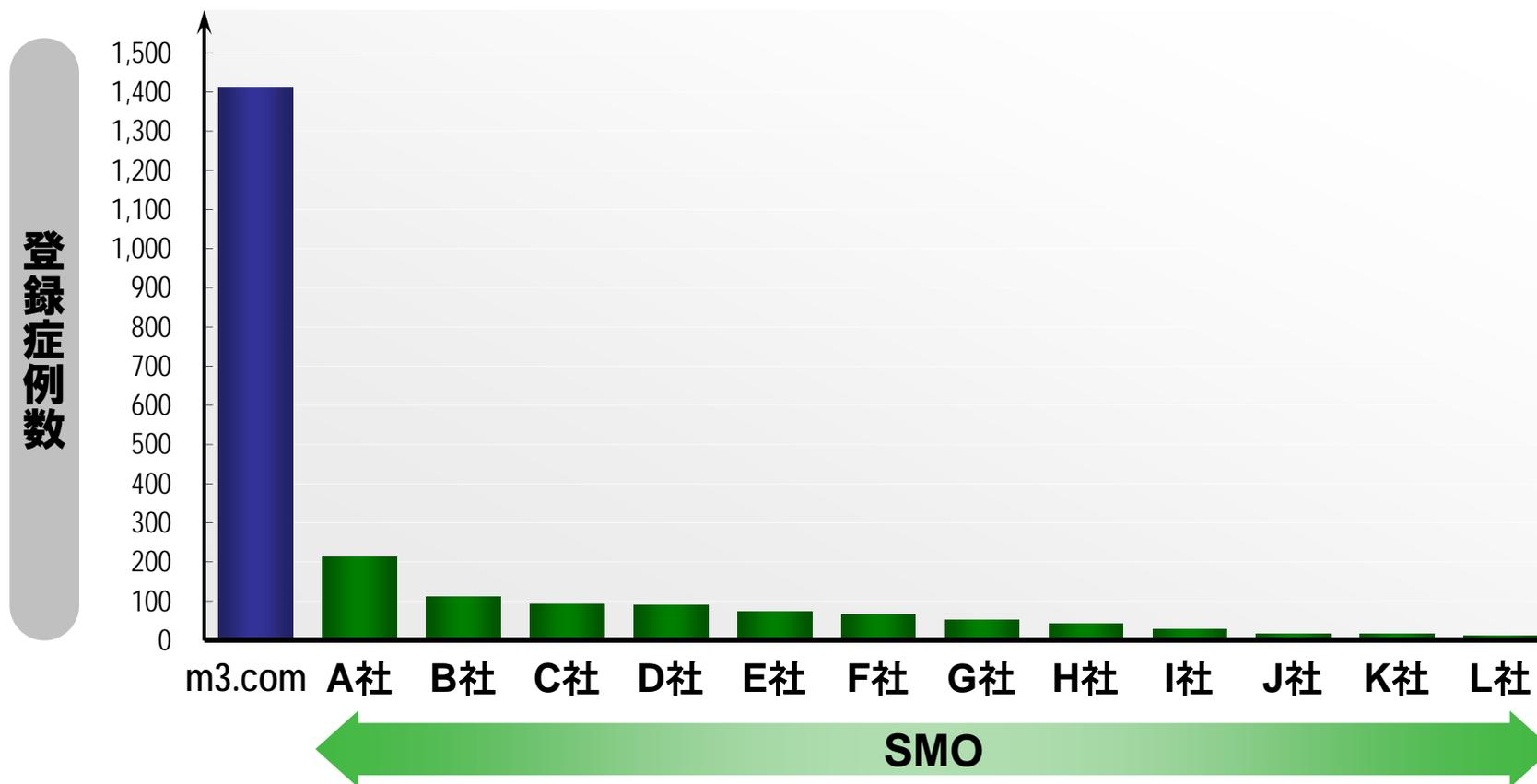
加えて

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

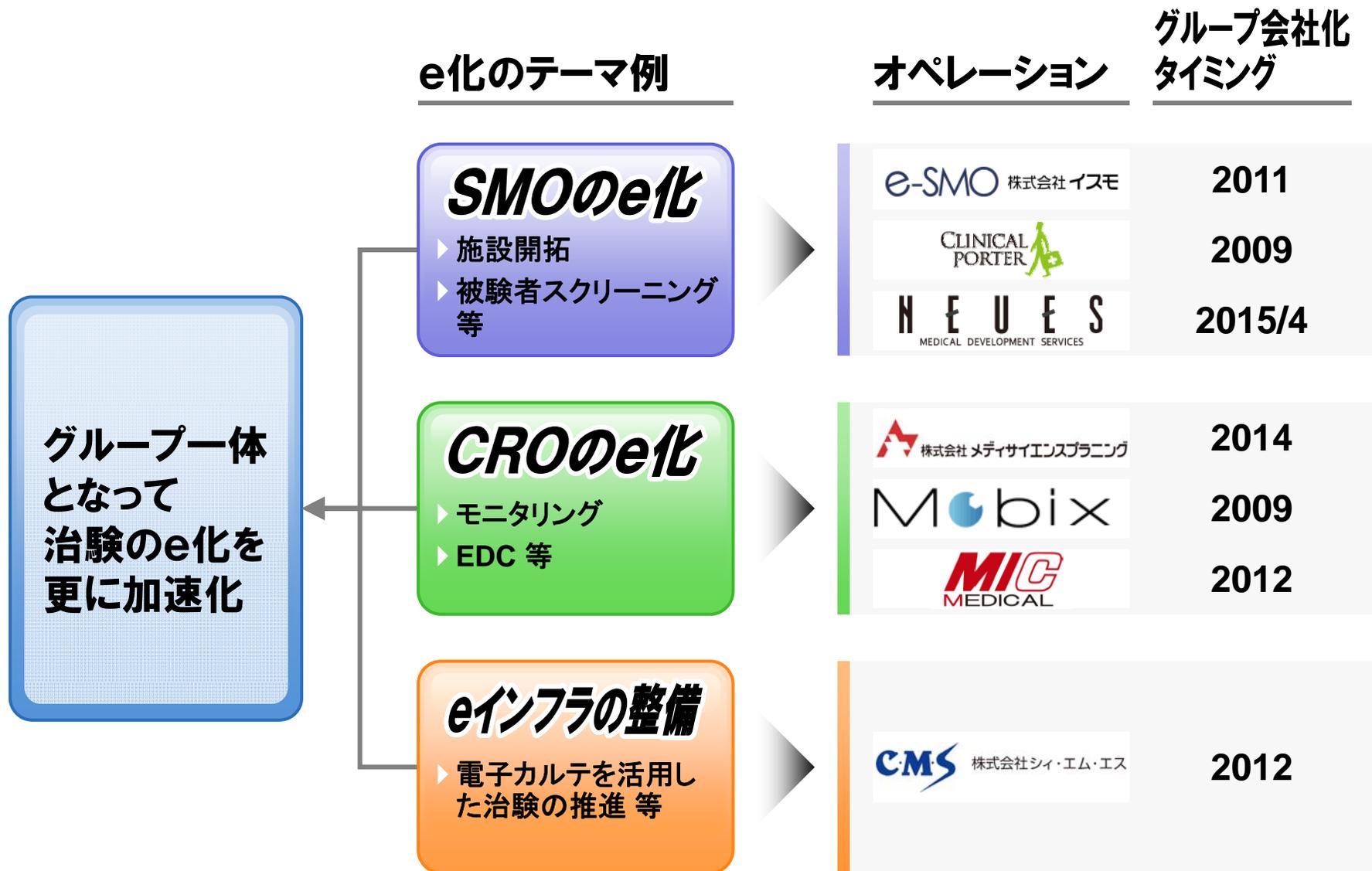
あるプロジェクトにおけるSMO別症例登録状況



👉 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



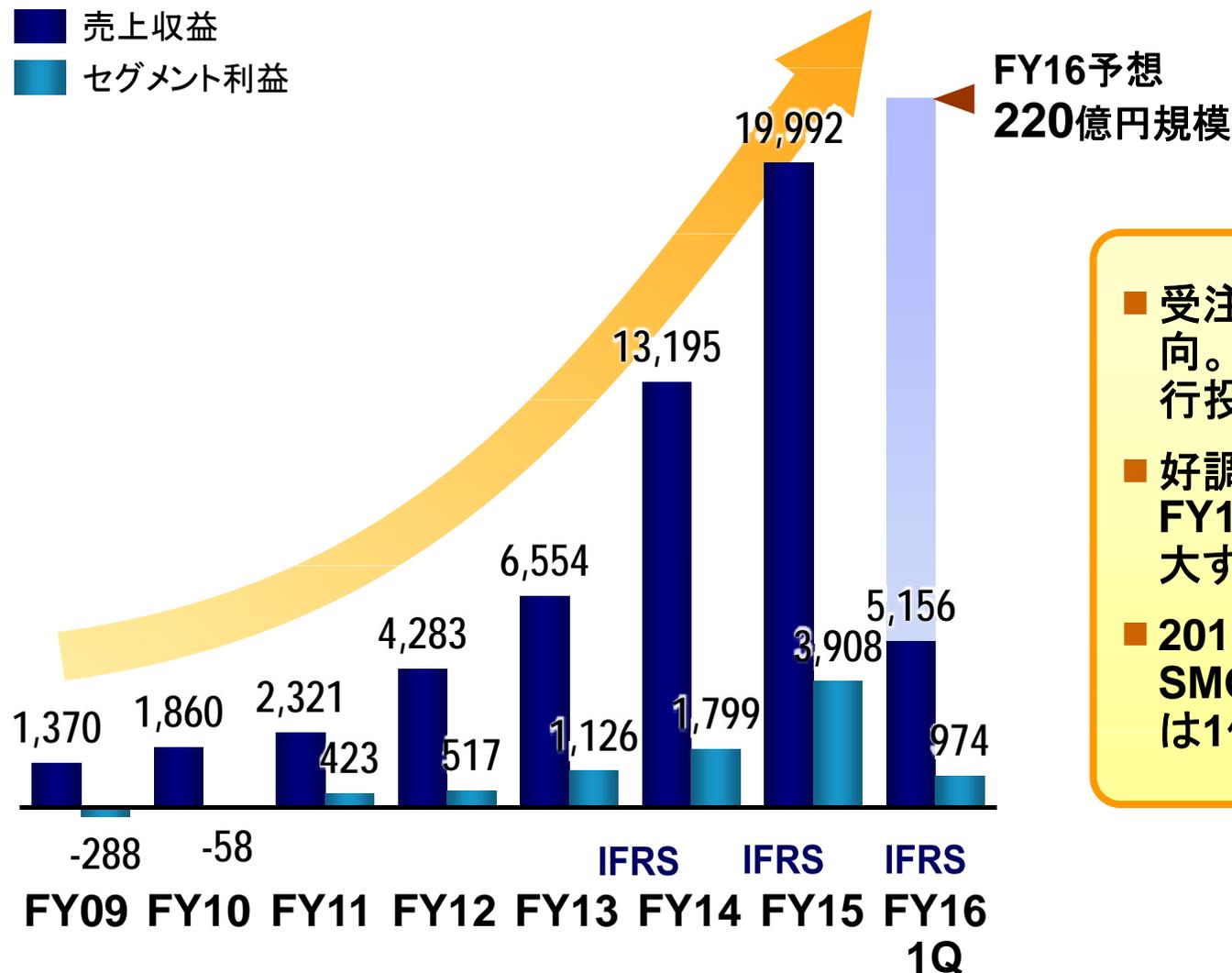
エビデンスソリューションセグメント業績推移

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250億円と増加傾向。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4～6月期は1億円以上の黒字

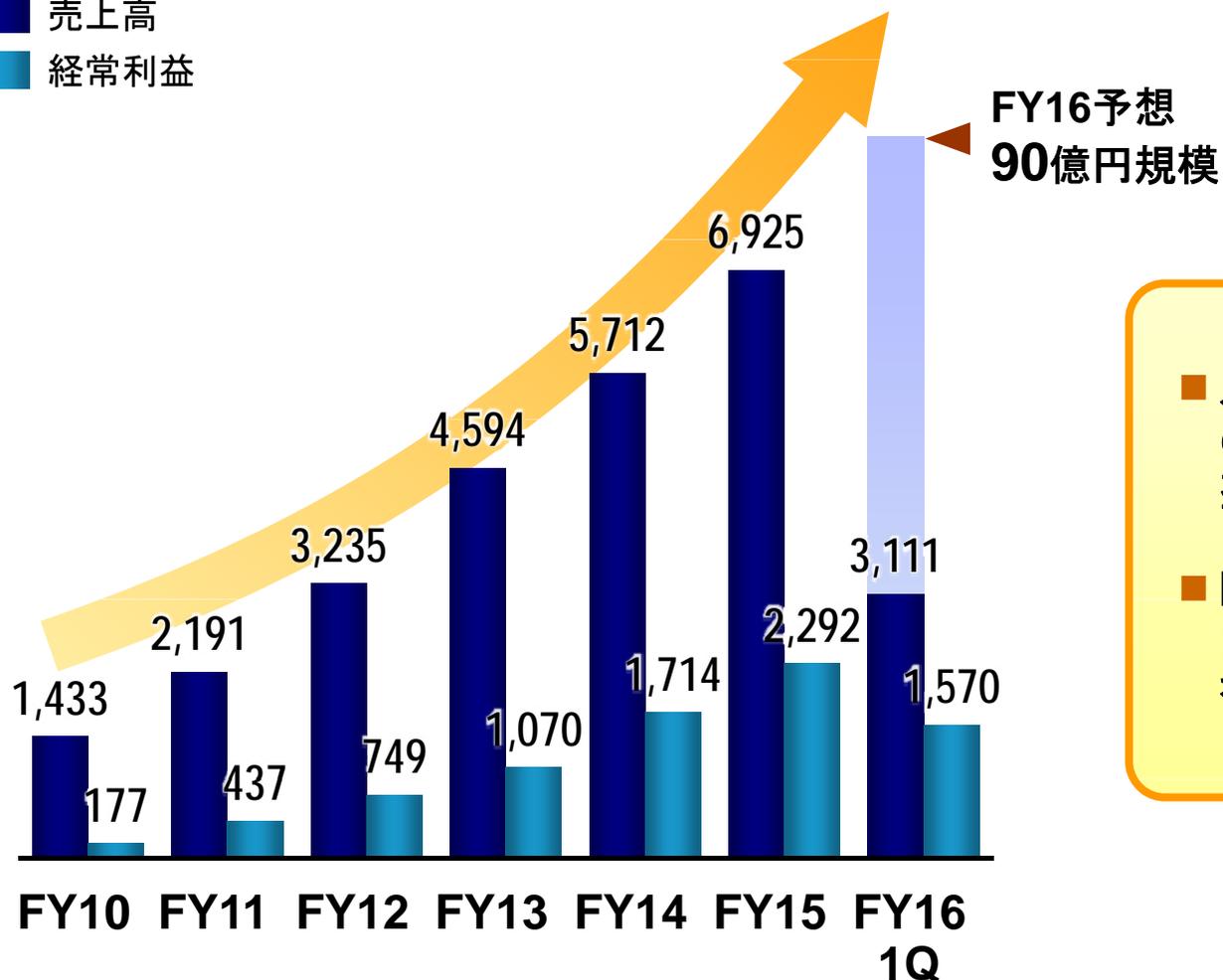
エムスリーキャリア業績推移

2 キャリア

単位：百万円

JGAAPベース

■ 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

テコムのグループ会社化

TECOM

Training Education Center Of Medicine

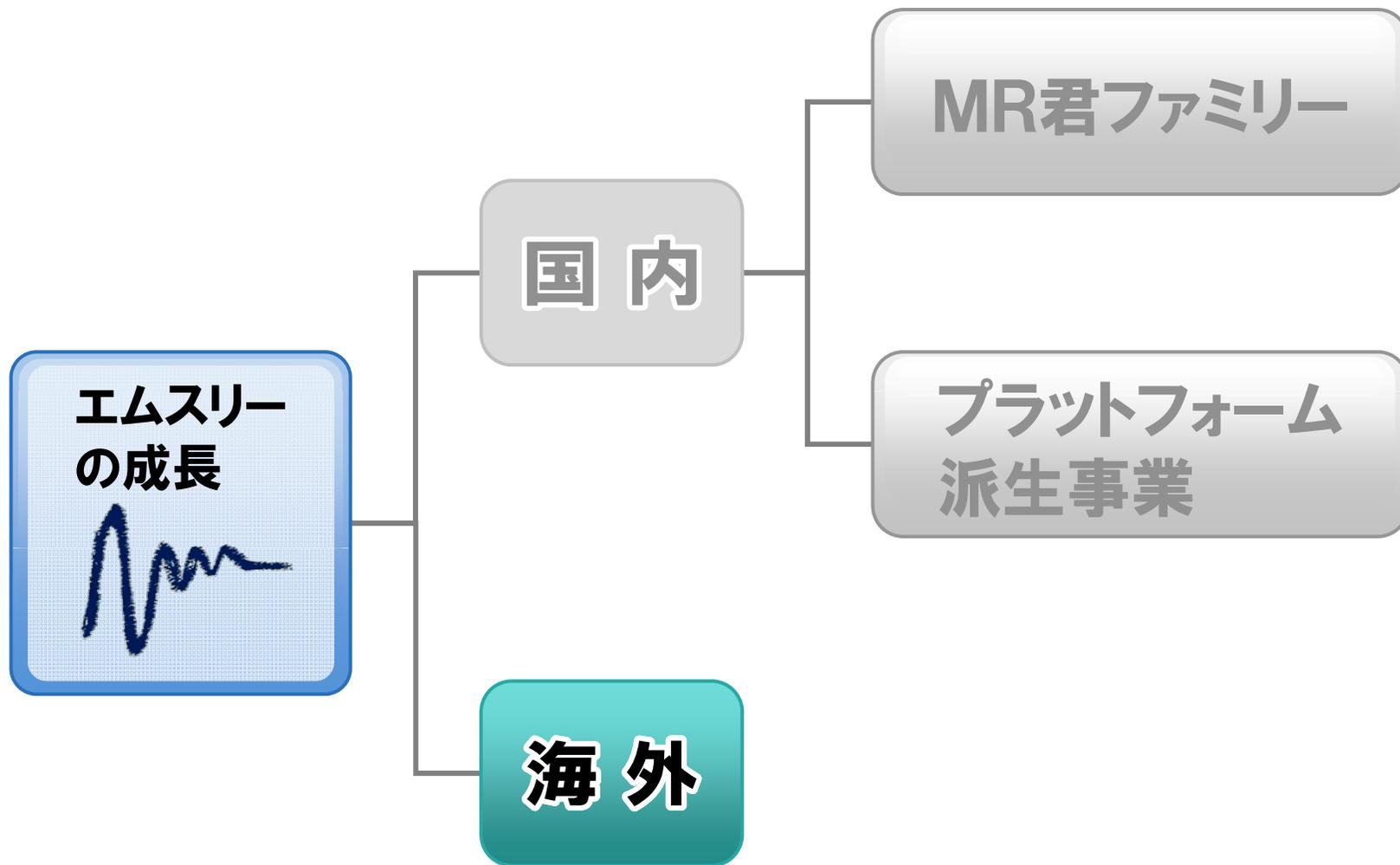
- 医学・医療(歯薬看福)教育分野でのトップブランド
- 学生への抜群の認知度・シェア率(ほぼ100%の受験生が同社の医師国家試験対策模試を受験)
- 教育/教育評価コンテンツ制作のノウハウ
- 大学・病院とのネットワーク



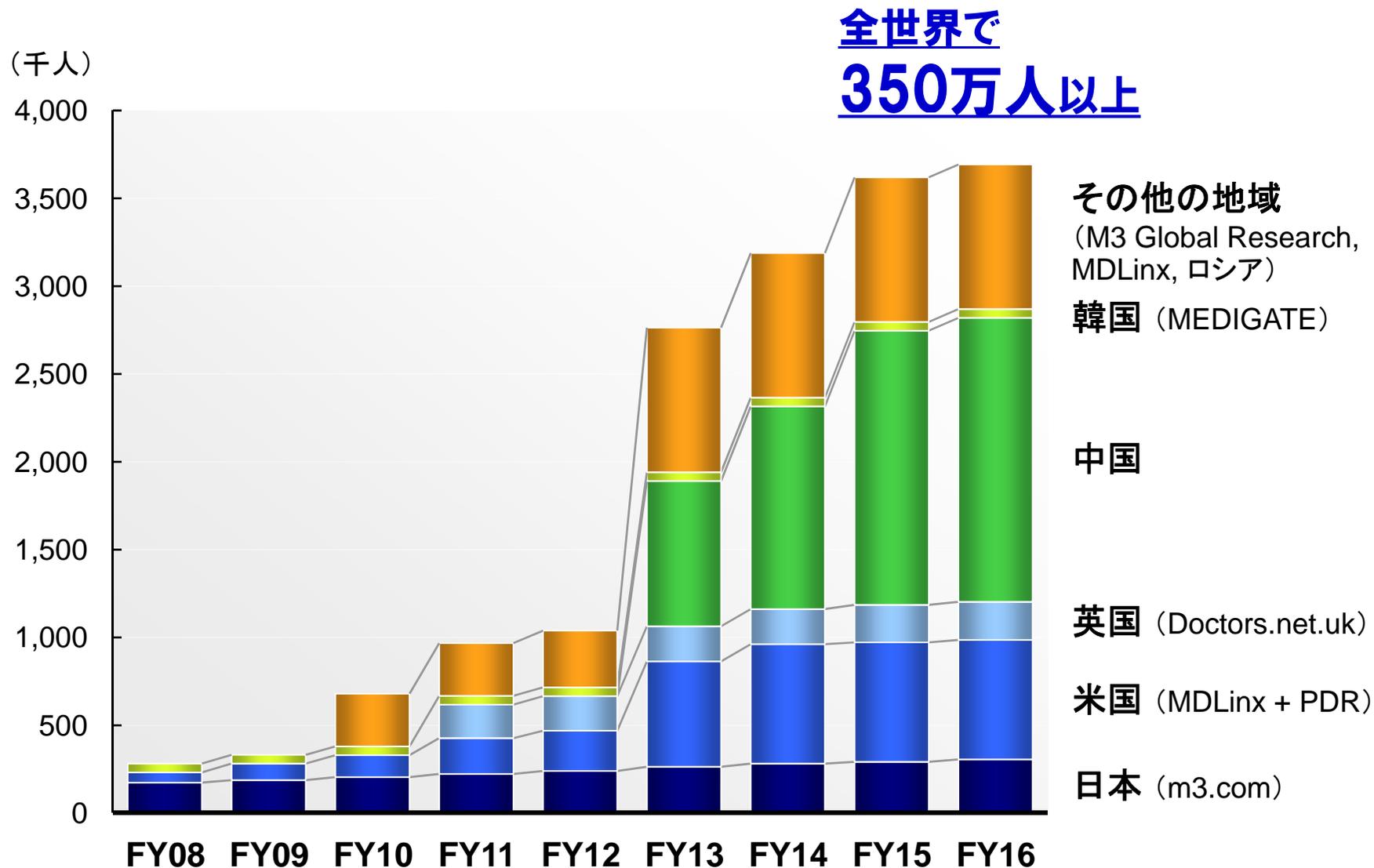
- 医師を始めとした幅広い医療従事者の会員基盤
- 製薬企業をはじめとする様々な業界のクライアント基盤
- インターネットビジネスに対する知見、技術力

<想定シナジー>

- インターネットを活用した教育プログラムの充実
- 医学生、研修医向け就職支援サービスの拡大
- CME等の医師向け教育サービスへの参入



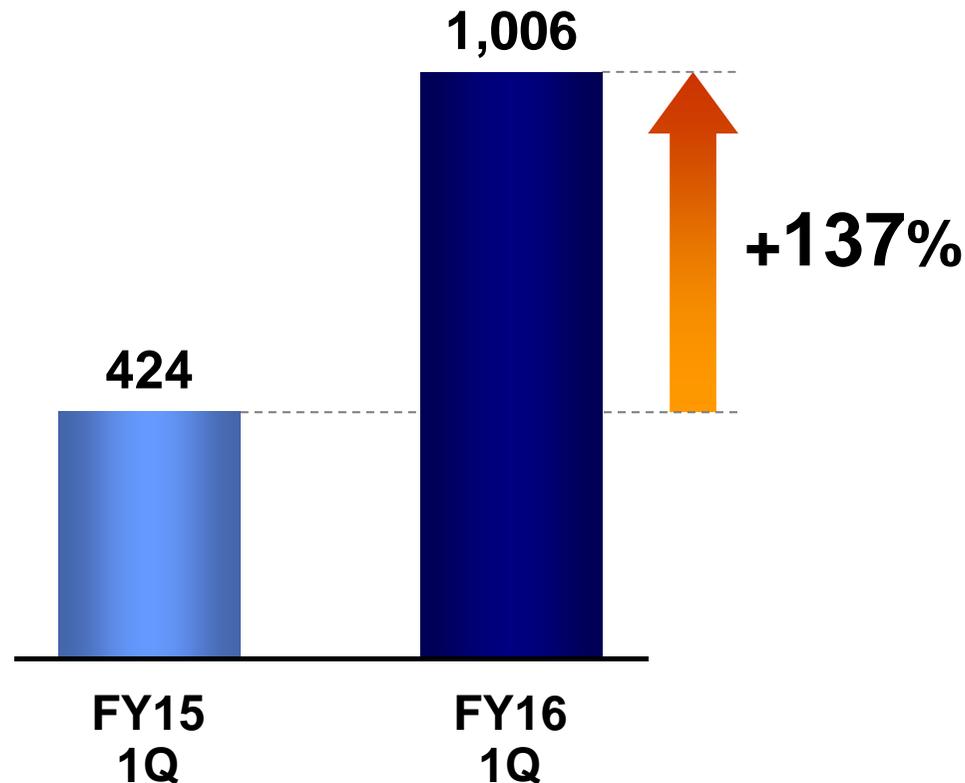
医師会員・調査パネルの推移（グローバル）



米国医師転職支援サービスの拡大

売上推移

単位：百万円

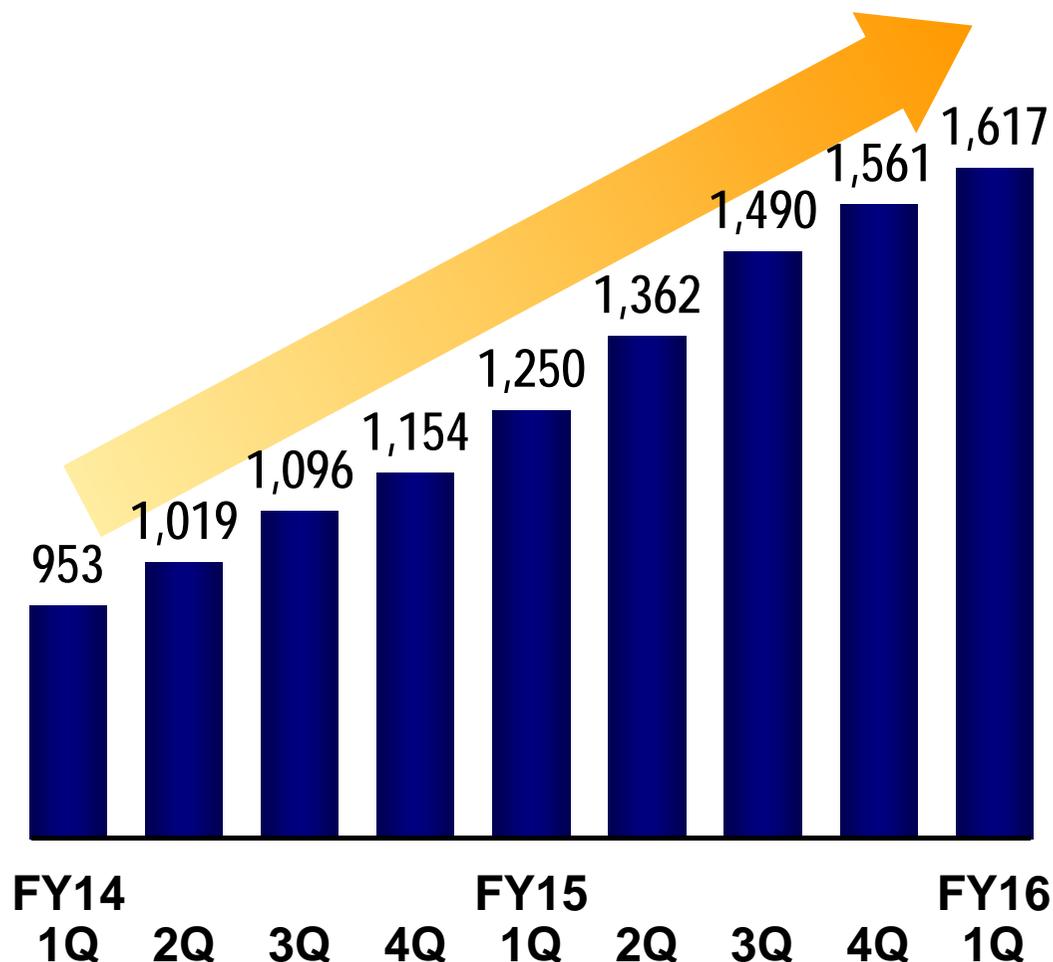


- 2015年12月末にThe Medicus Firmを子会社化。この2年間で4社目のM&A
- 既存事業の拡大にM&A効果が加わり、事業規模は前年の約2.4倍に拡大
- 米国で運営する医師向けサイトMDLinxとのシナジー創出の進展に伴い、売上の拡大と収益性の改善が進む見込み
- エグゼクティブ医師、看護師等への事業拡大も検討中

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



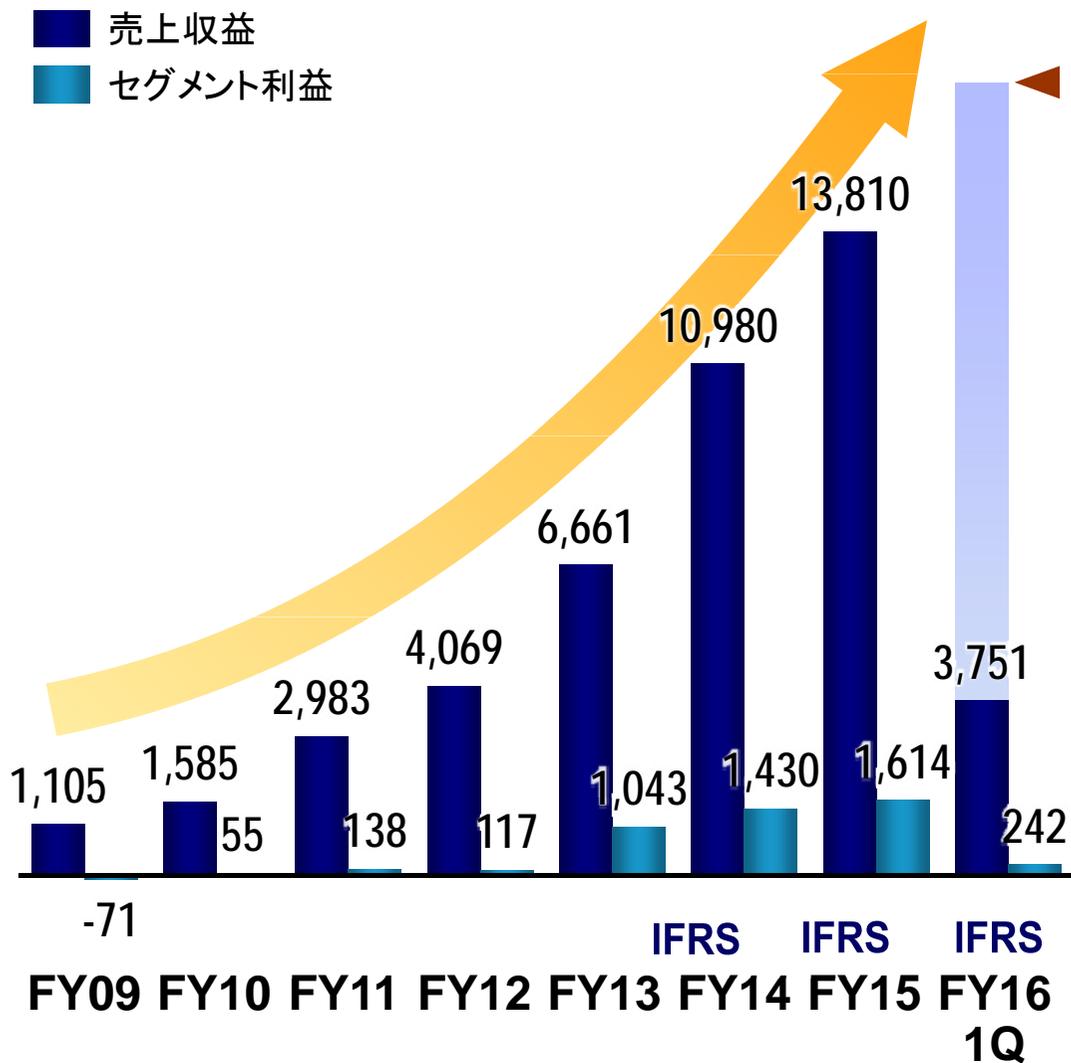
- MR君をはじめとした製薬会社向けマーケティング支援サービス、調査サービスが順調に拡大
- 中国版MR君の契約数は11社22薬剤に拡大
- 製薬会社からのMR君の評価は上々。リピートでの受注も獲得

 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



FY16予想
170億円規模

- 米英中における業容拡大が継続
- 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
- 現地通貨ベースでの対前年比は
 - 売上収益：+35%
 - 利益：+19%

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)

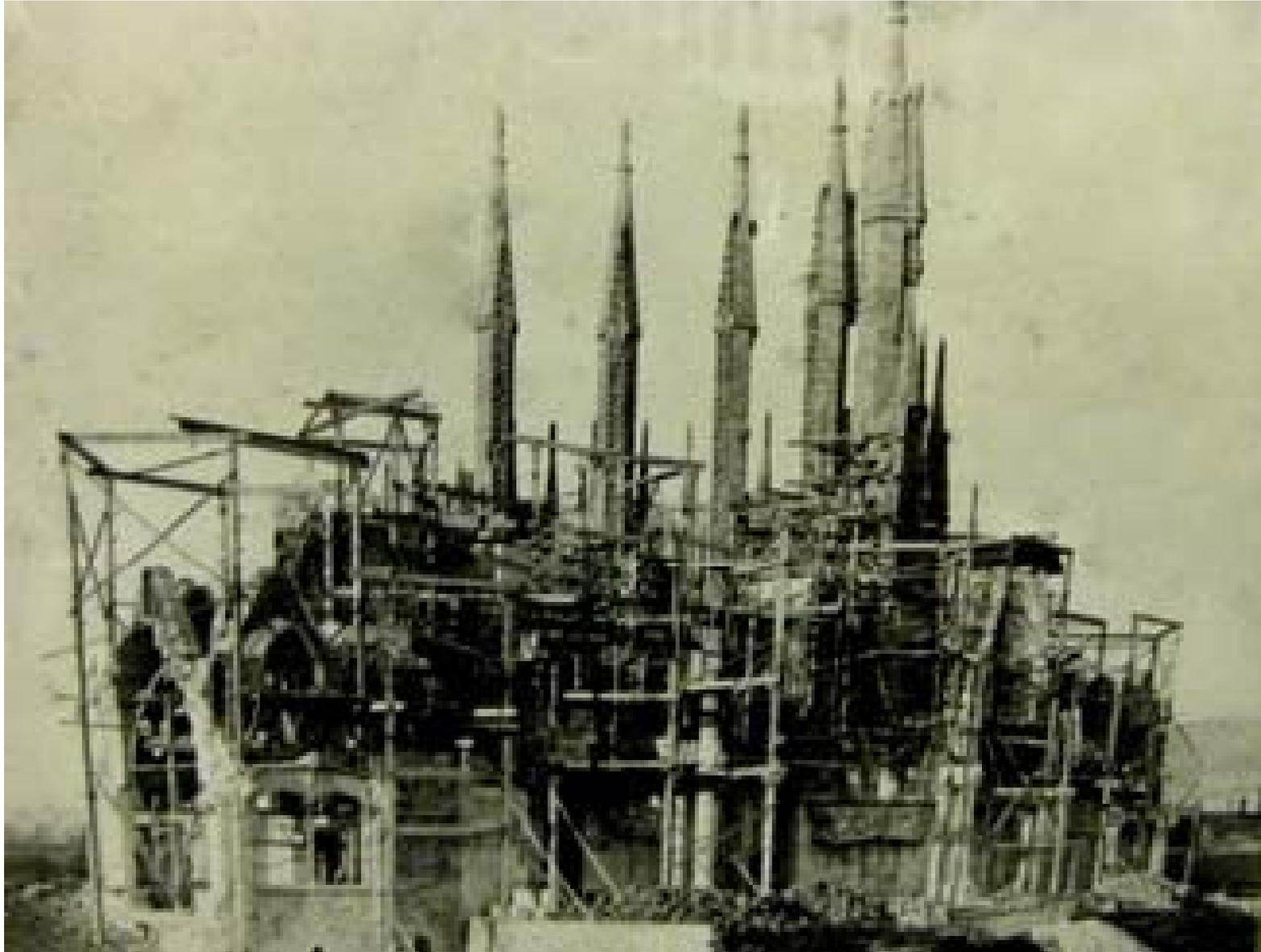
M&A

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

M3 is Just Getting Started

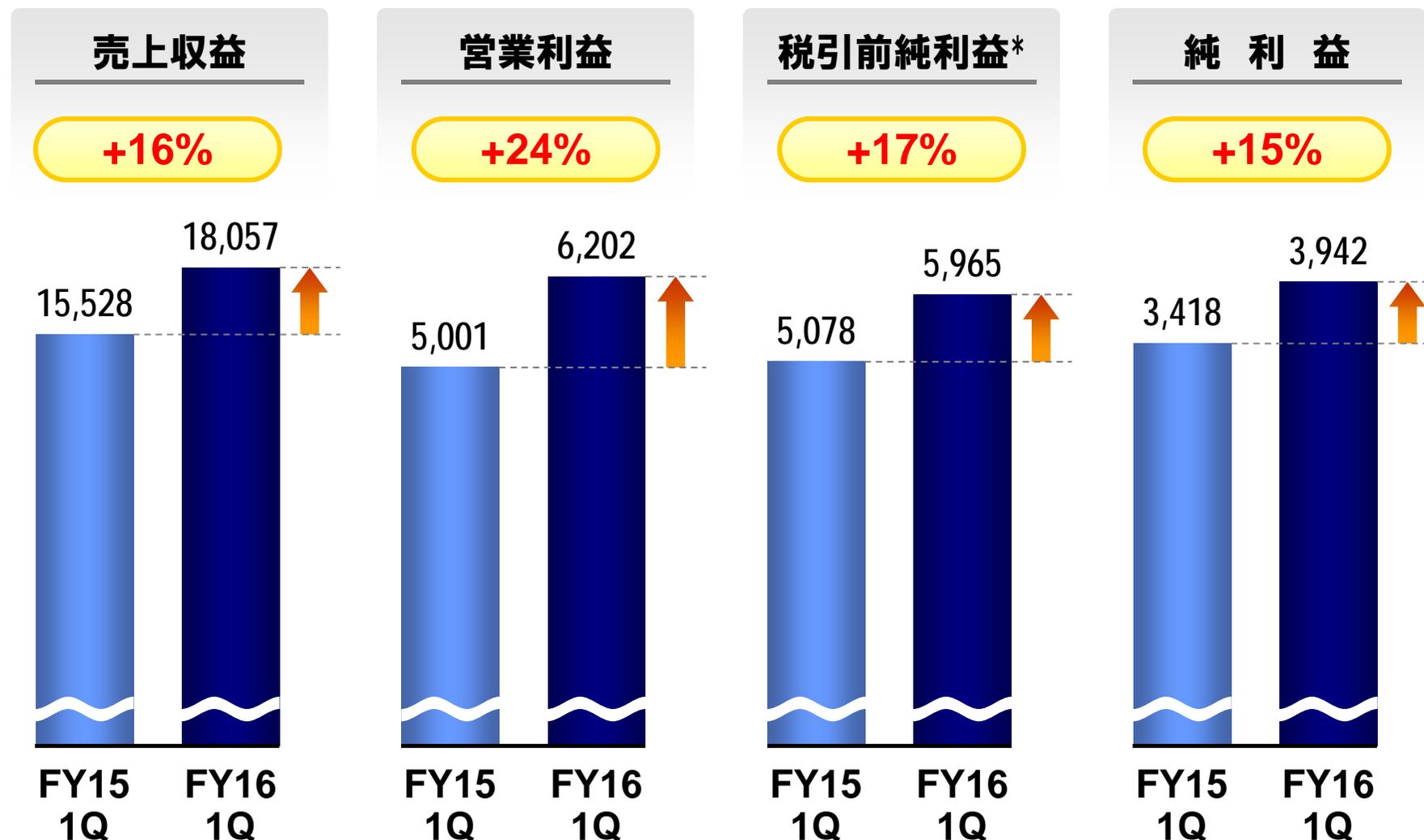


2016年度第1四半期 業績

2016年度第1四半期(2016年4~6月) 連結業績比較

単位: 百万円

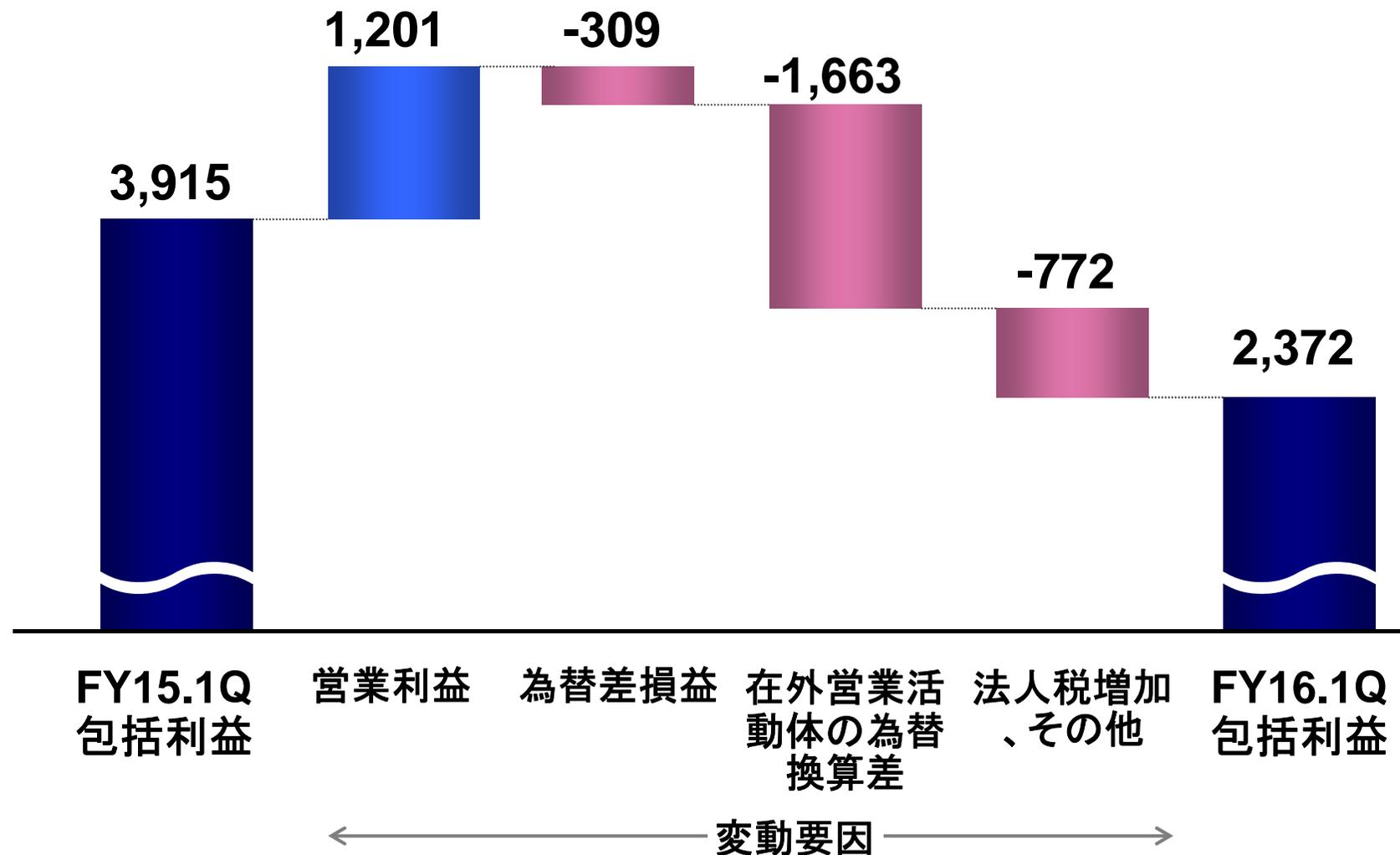
IFRSベース



* 海外グループ会社向け貸付金等の外貨建て債権の円換算に伴う為替差損240百万円が発生

包括利益 対前年変動要因分析

(百万円)



👉 事業は順調に推移したものの、為替変動の影響により包括利益は減少

2016年度 連結業績（セグメント別）

IFRSベース

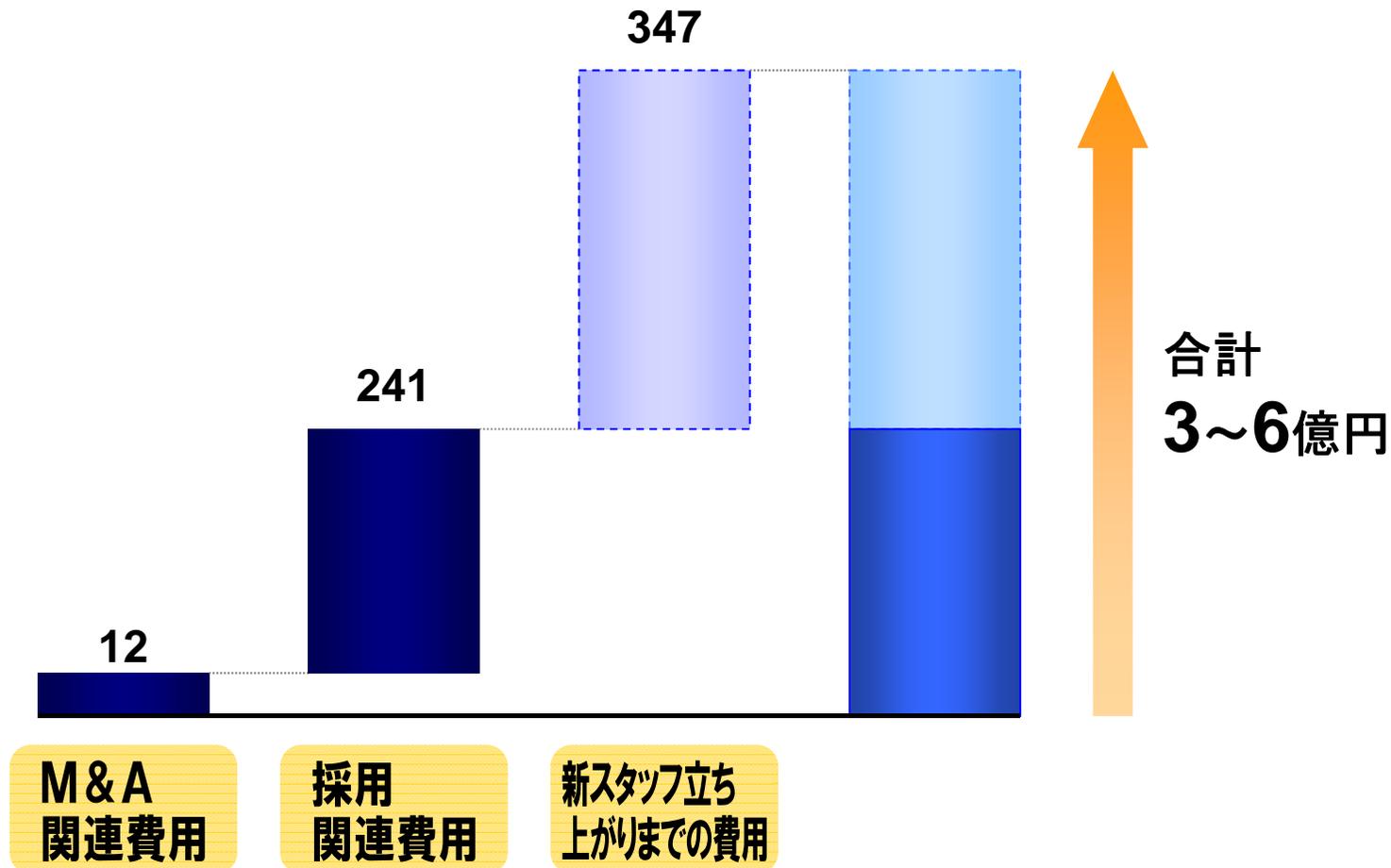
単位：百万円

		FY2015 1Q	FY2016 1Q	前年比
医療ポータル	売上収益	6,378	7,735	+21%
	利益	4,015	4,725	+18%
エビデンス ソリューション	売上収益	4,862	5,156	+6%
	利益	909	974	+7%
海外	売上収益	3,130	3,751	+20% *
	利益	238	242	+2% *
診療 プラットフォーム	売上収益	566	591	+4%
	利益	34	▲10	—
営業 プラットフォーム	売上収益	335	352	+5%
	利益	6	24	約4倍
その他	売上収益	446	747	+67%
	利益	64	13	▲80%

* 現地通貨ベースでの対前年比は 売上収益:+35%、利益:+19%

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

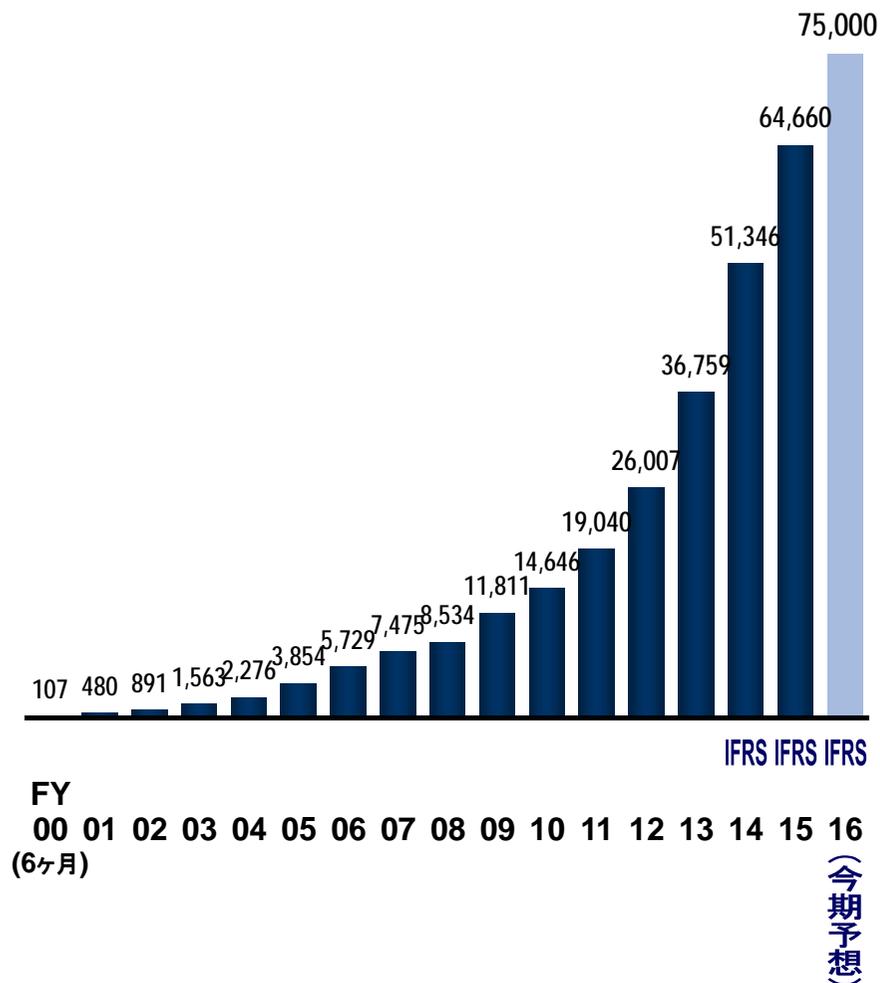


成長に向けた一時的な費用による利益へのインパクトは3~6億円程度。積極的な先行投資を継続

エムスリーの業績推移

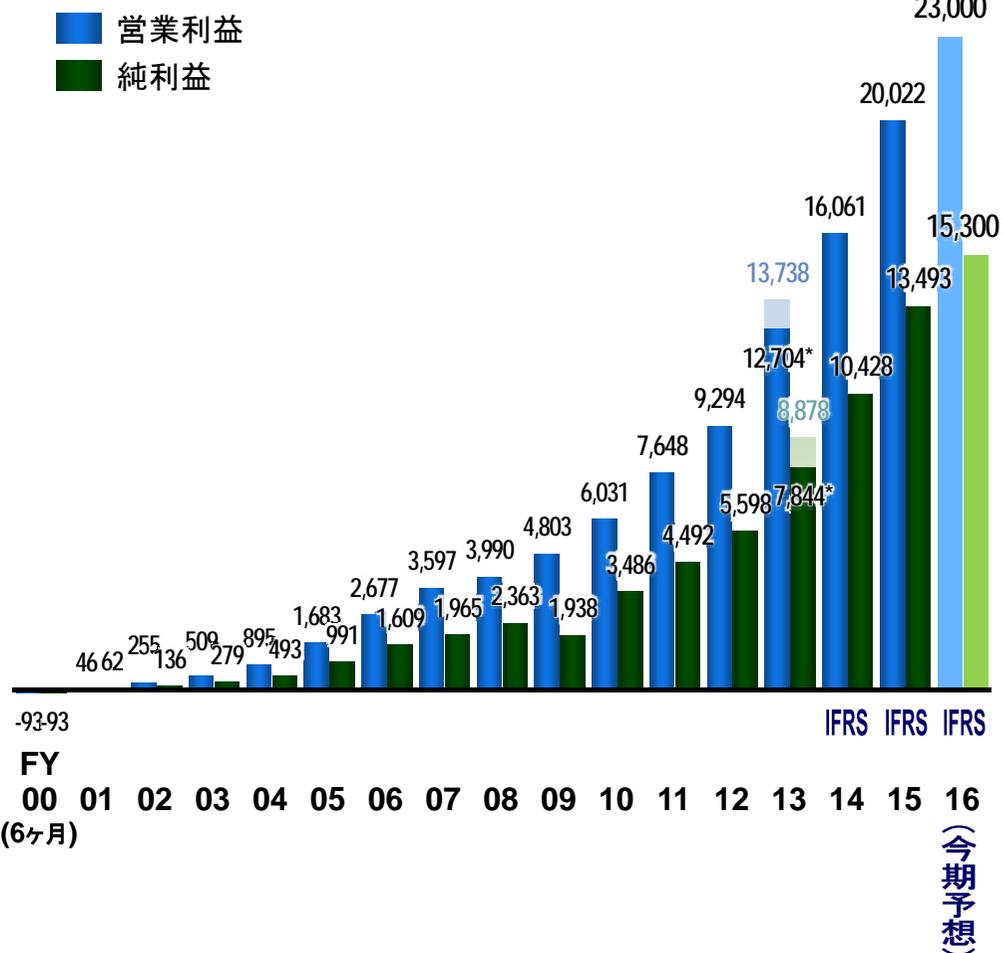
売上収益

単位: 百万円



営業利益・純利益

単位: 百万円

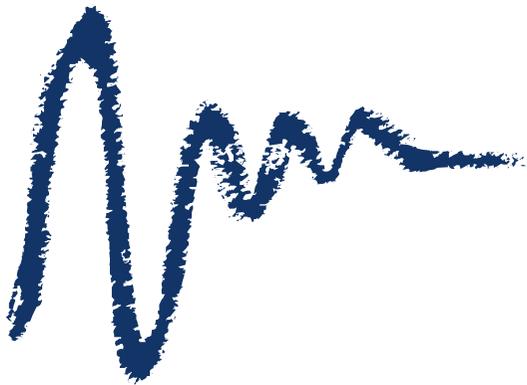


* 営業利益、純利益より一時的な要因(メディサイエンスプランニングの完全子会社化に伴う特別利益:1,034百万円)を控除した金額

目指すは医療界の変革と新付加価値の創造

M3

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