
エムスリー株式会社

会社説明資料

2016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

事業の現況と方針

サマリー

MR君 ファミリー

- 上半期の売上は前年比+13%と順調に推移。9月末時点の受注残は前年比+15%程度、下半期も順調に推移する見込み

キャリア

- 売上：前年比+28%の48億円、利益：+27%の19億円。引き続き順調
- 麻酔科医専門の人材紹介会社アネステーションを子会社化

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加え、昨年買収した会社の改善が進み、利益は前年比+31%、利益率も22%に上昇

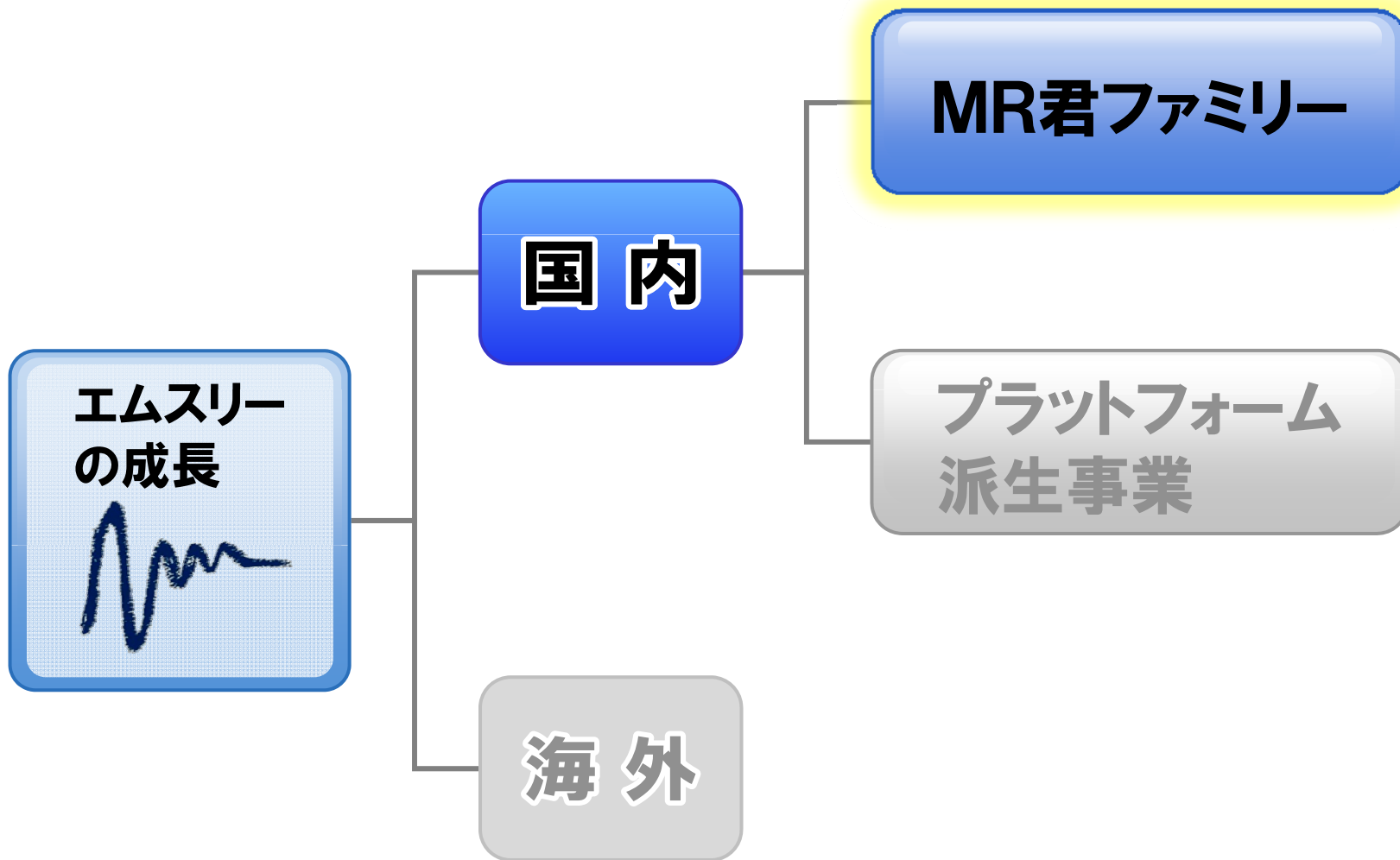
海外

- 現地通貨ベースで売上は対前年比+31%。為替変動のインパクトは▲14億円。MA費用を除いた利益は対前年比+3%
- 仏、独、スペインで医薬品情報DB関連事業を行うVidalの子会社化を決定。年内に手続き完了予定
- 服薬指導コールセンターのHIPLを子会社化しインドに進出

サマリー

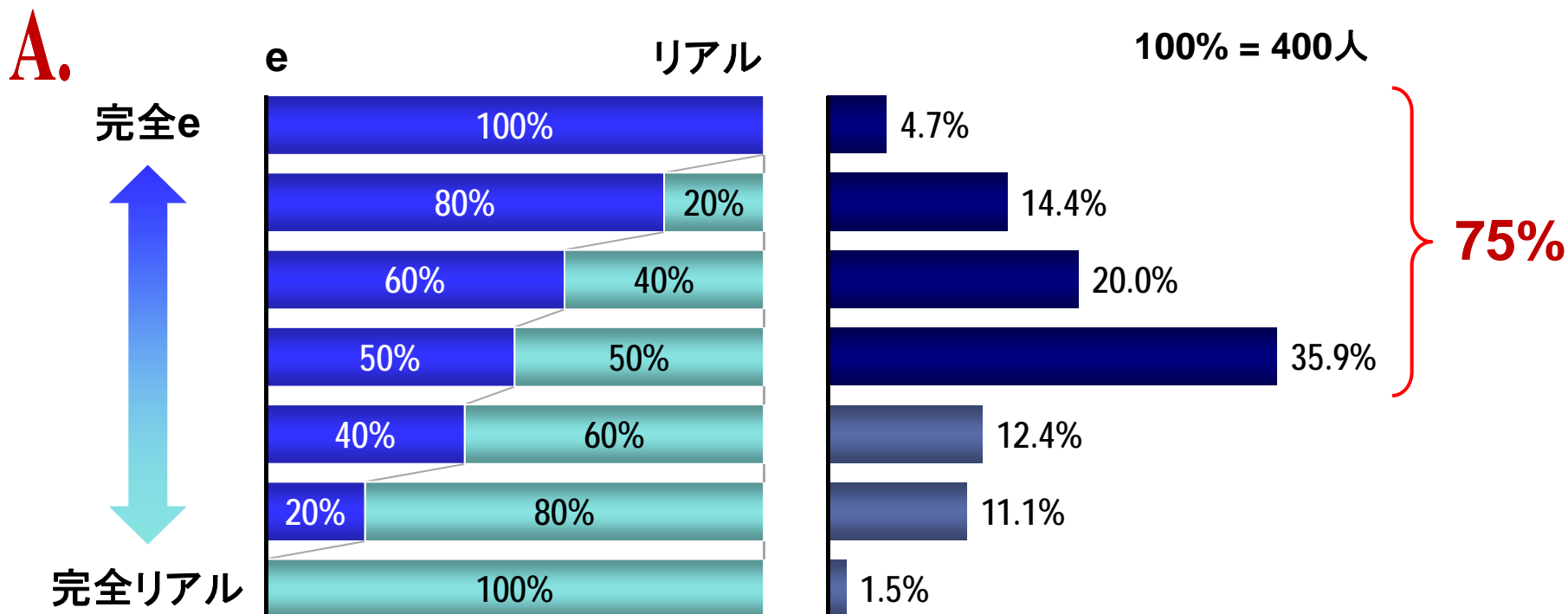
一時的費用

- 1Hに約1億円のMA費用が発生。Vidal Group買収に伴うアドバイザリーフィー等を含め、今年度のMA費用は総額5億円程度の見込み



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？



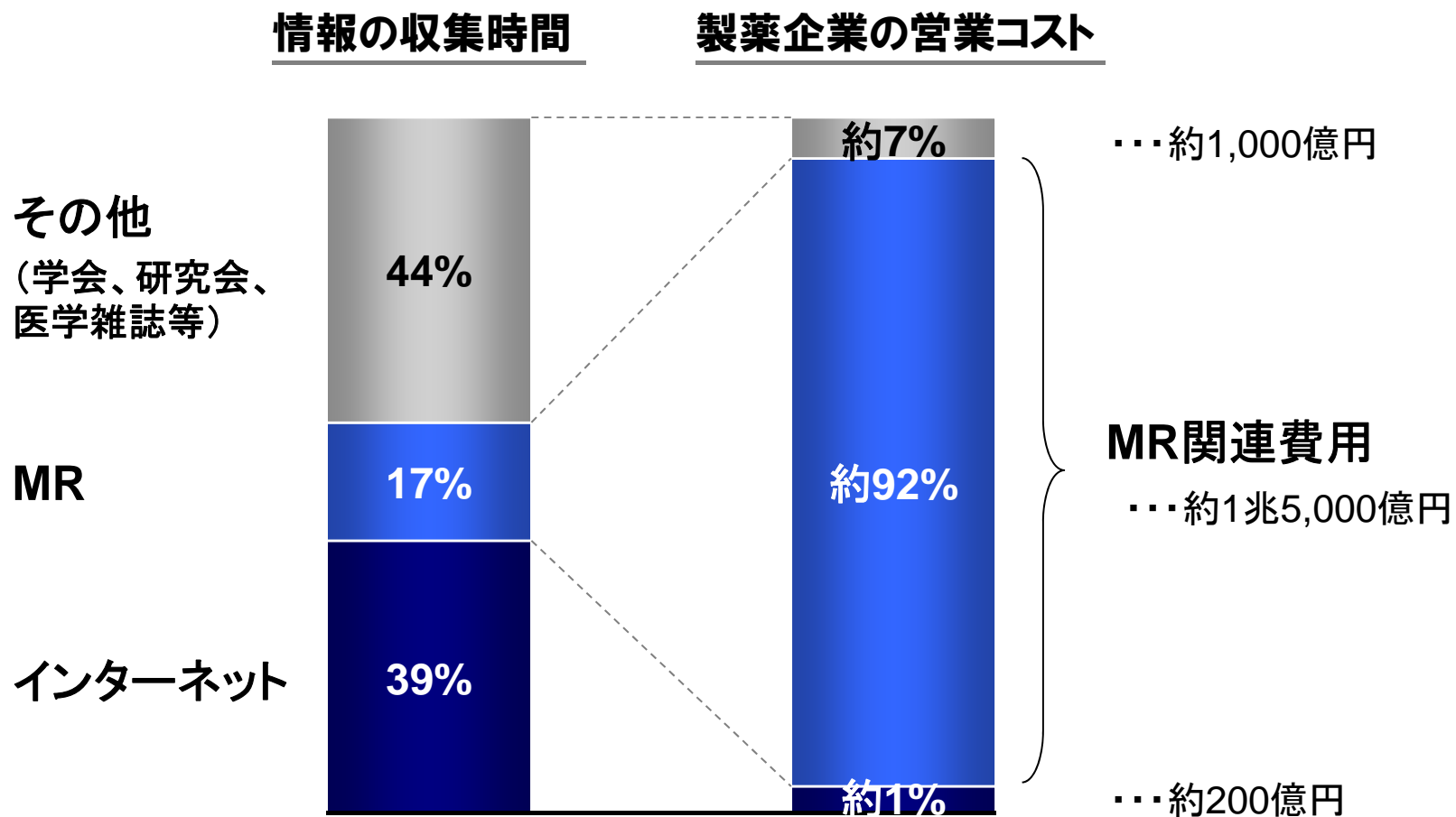
👉 多忙な医師には、都合の良い時間を選べるeディテールへのニーズは高い

* 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13%**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

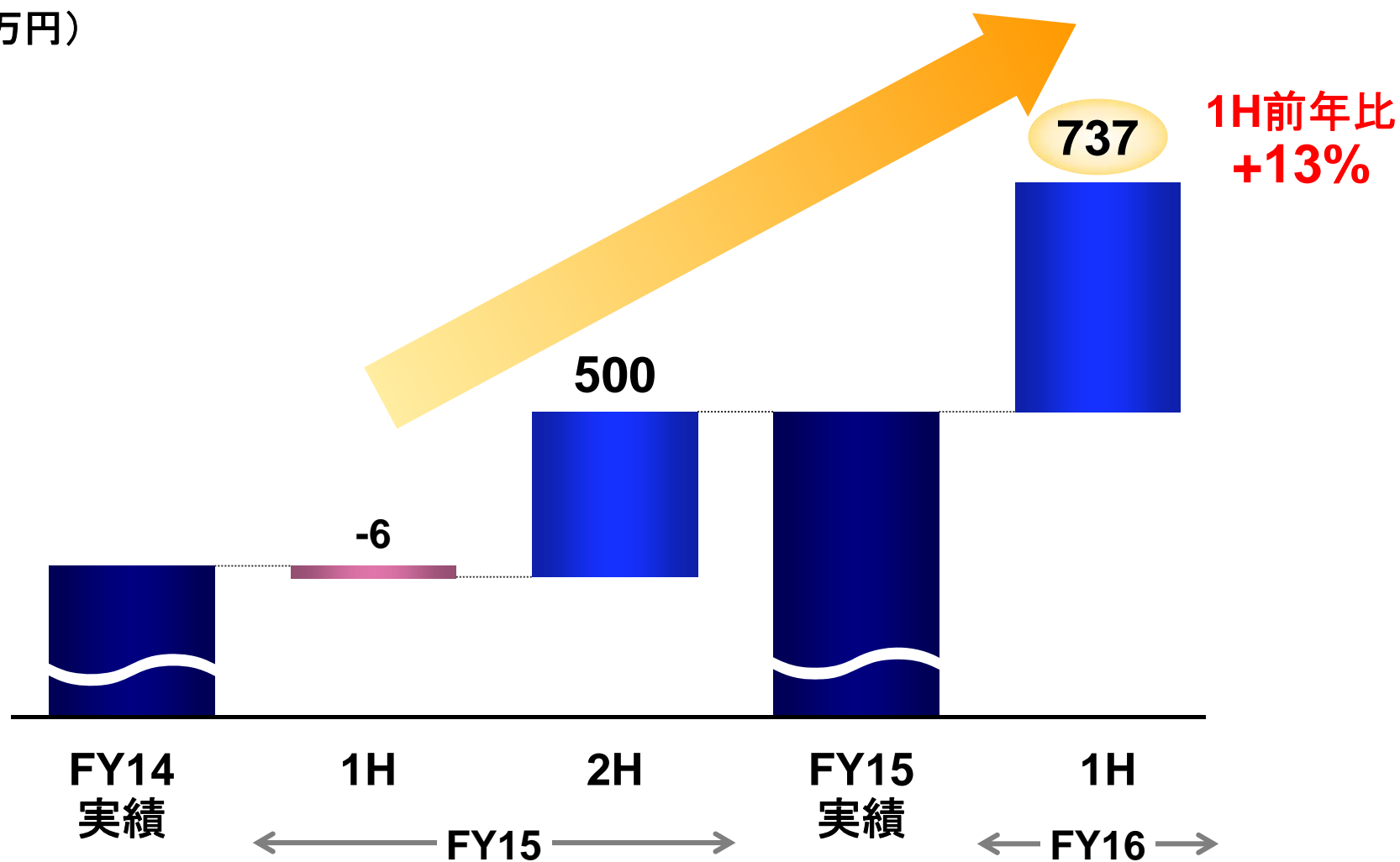
10,000万円

27,000万円

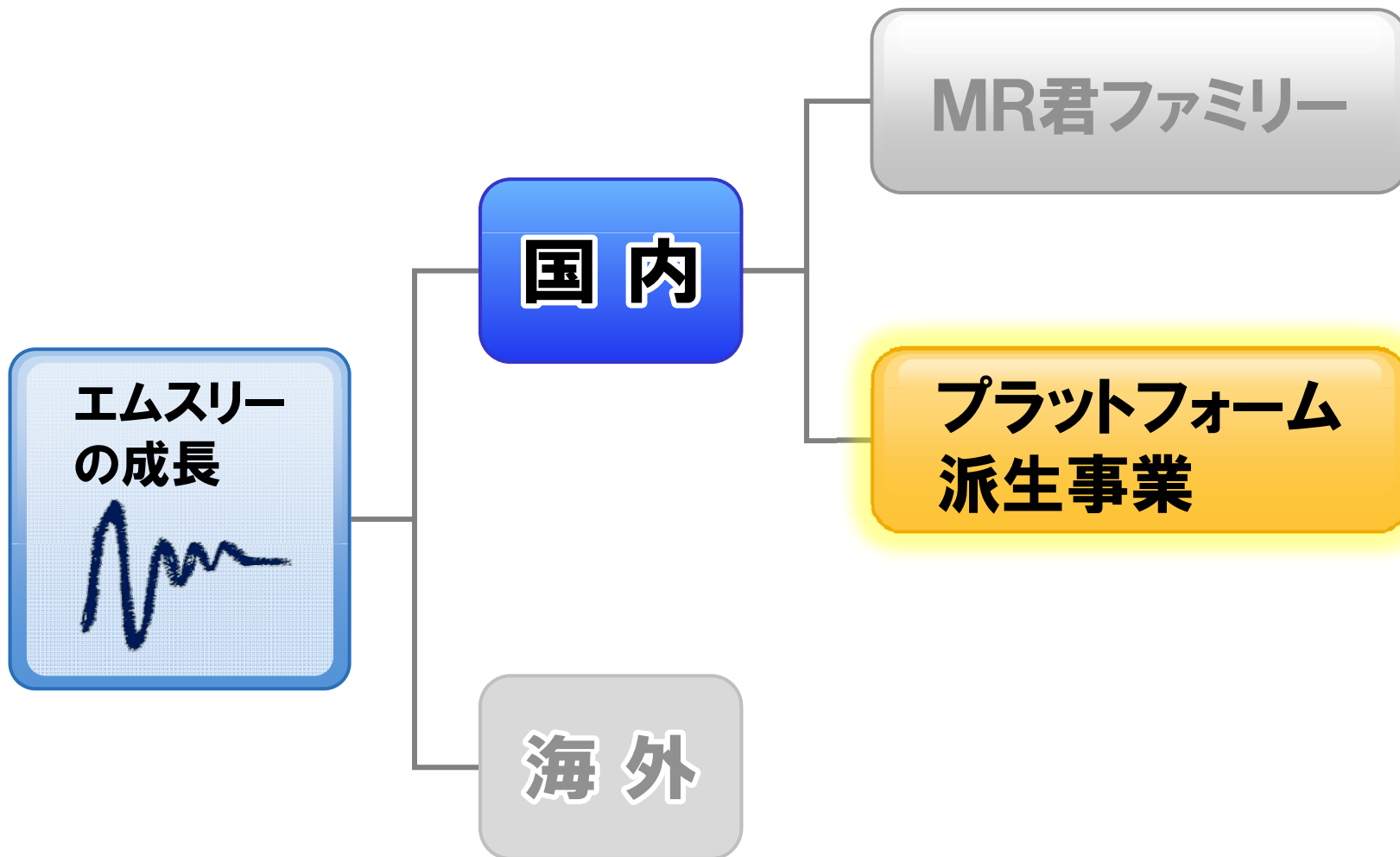
トップ5クライアントの平均: 約9億円

MR君ファミリー：半期別売上成長の推移

(百万円)

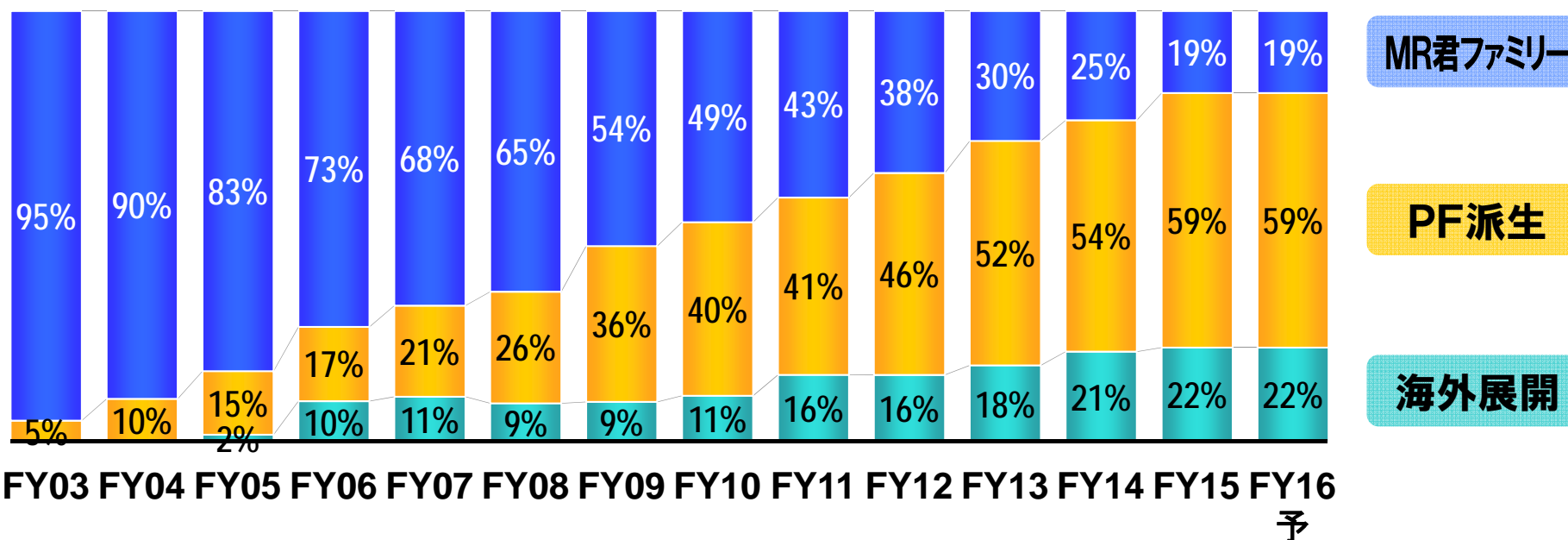
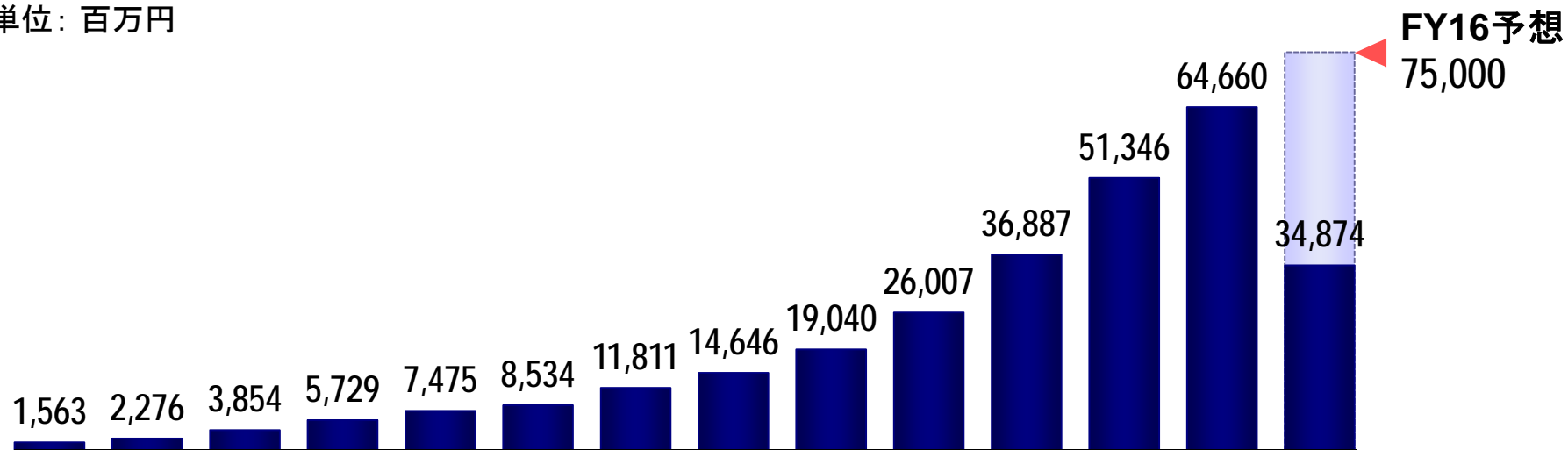


👉 9月末時点の受注残は前年比+15%程度の水準



事業展開に伴う連結売上の推移

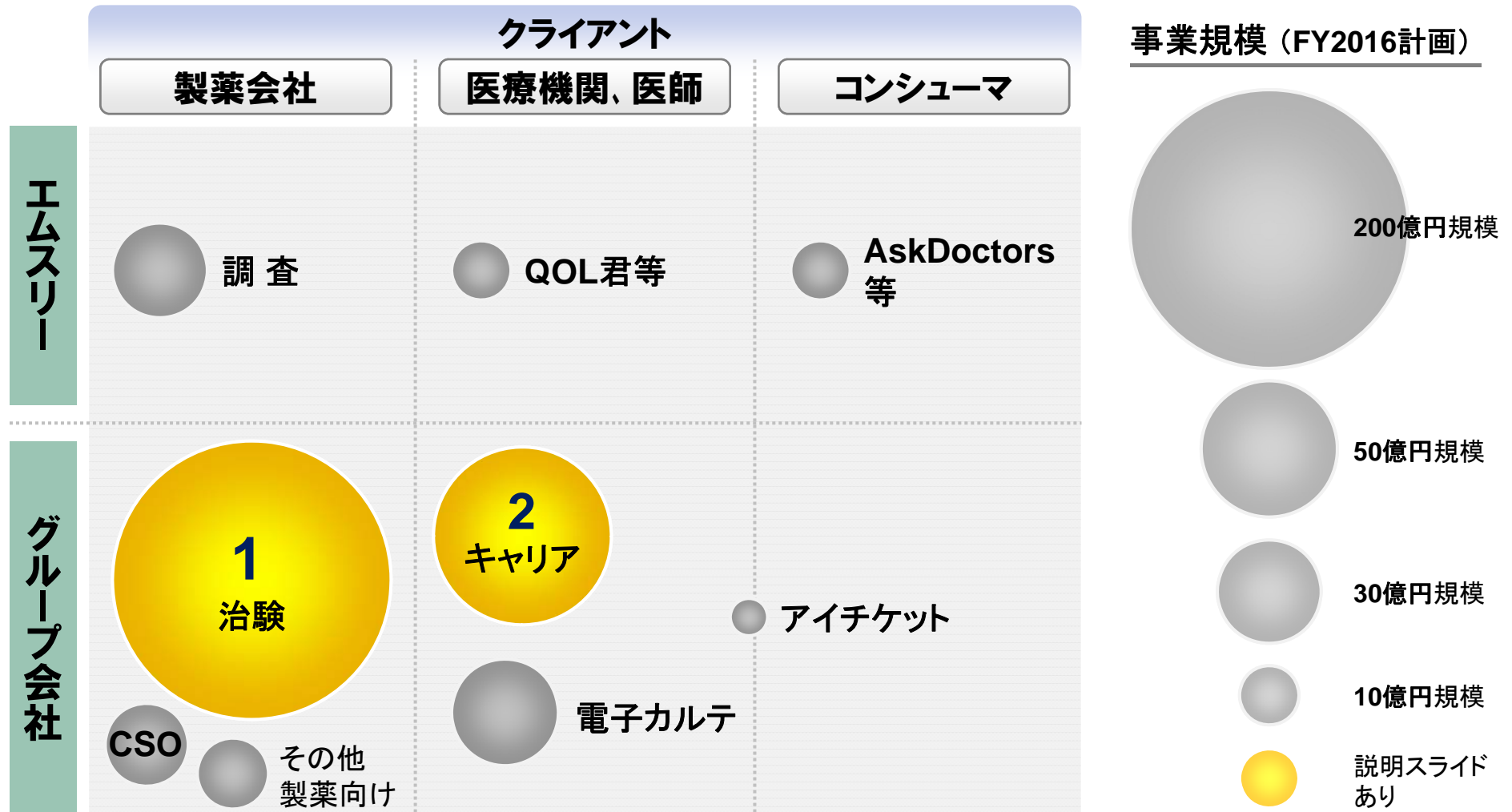
単位：百万円



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

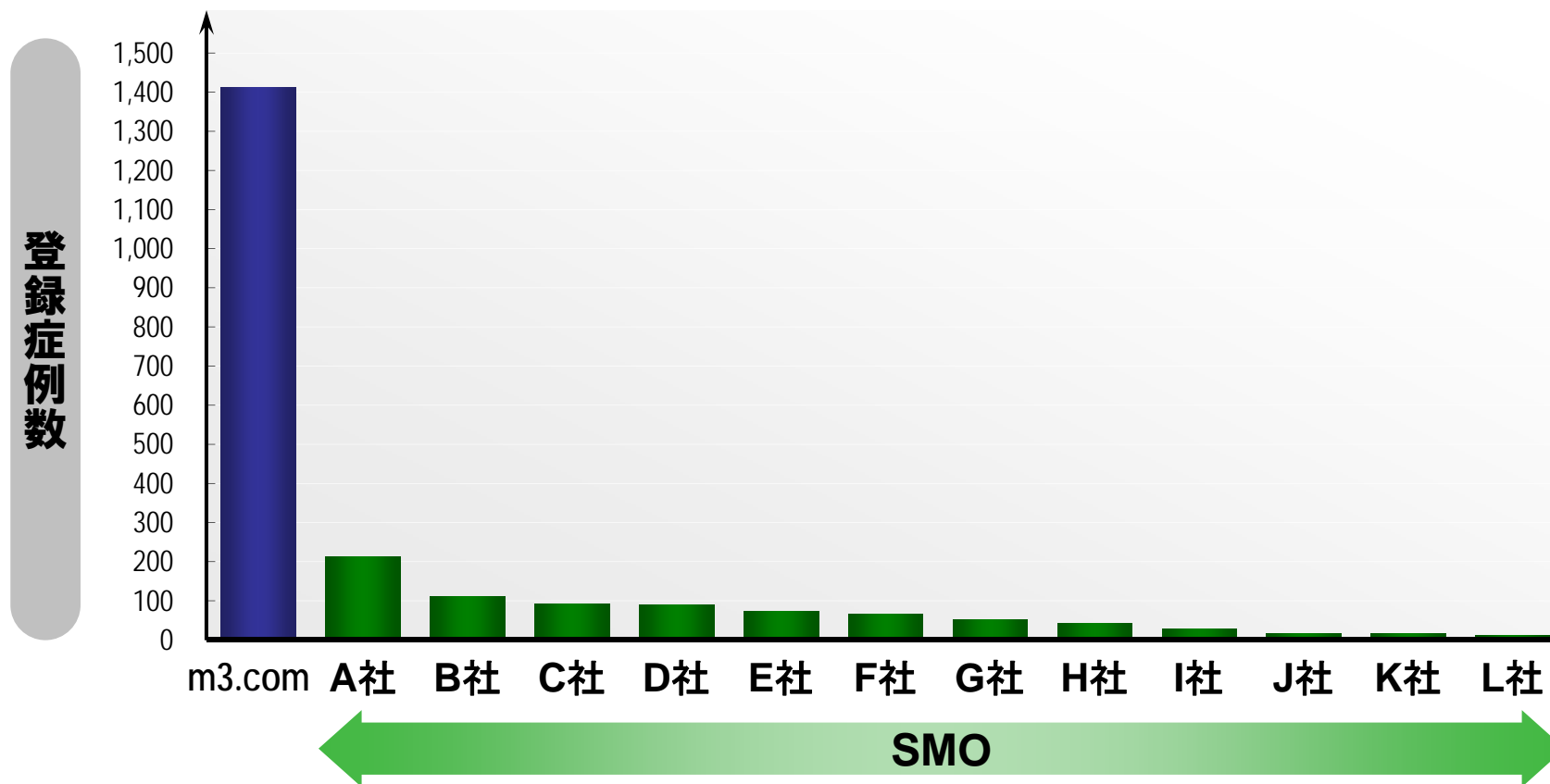
加えて

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

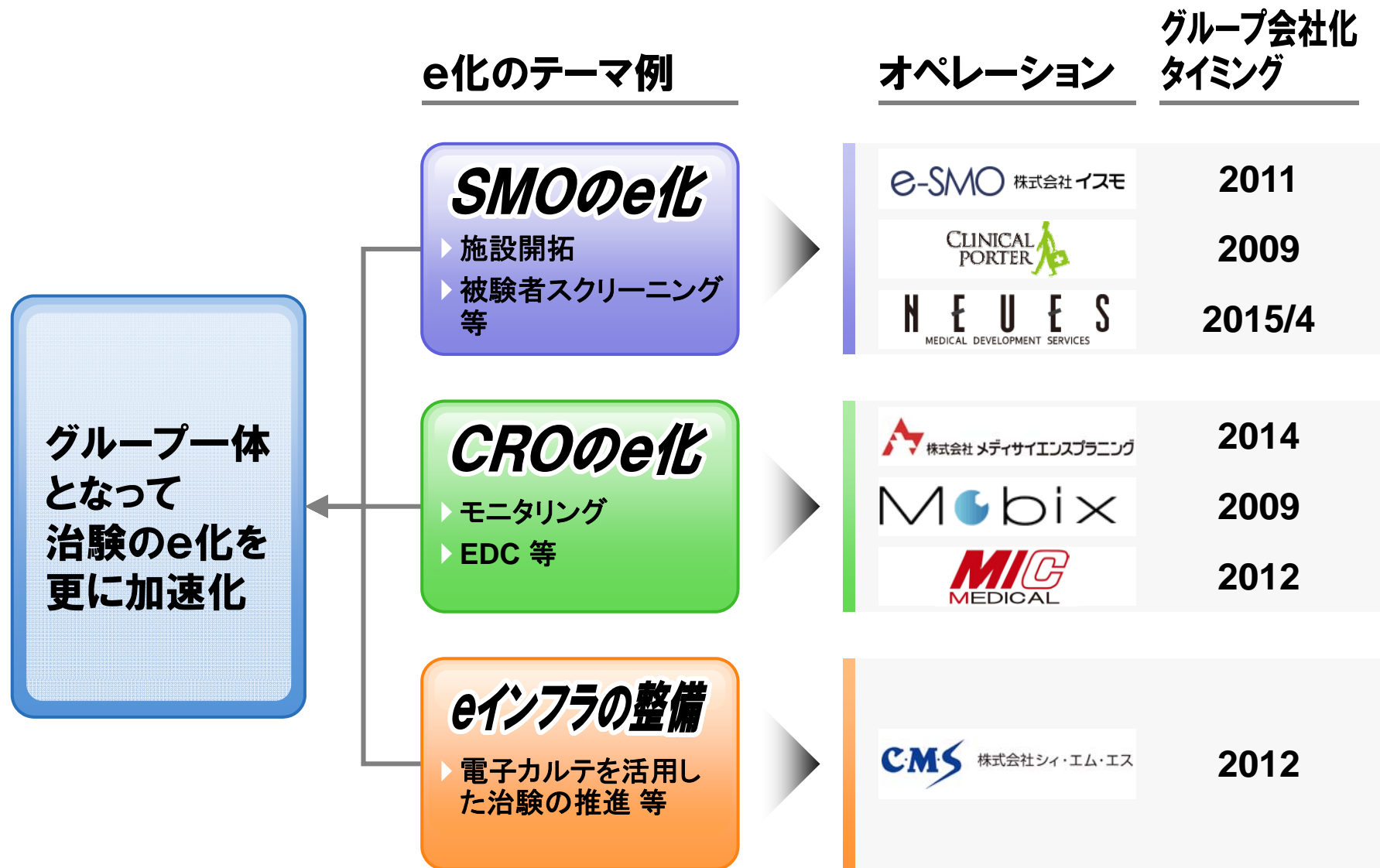
あるプロジェクトにおけるSMO別症例登録状況



👉 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



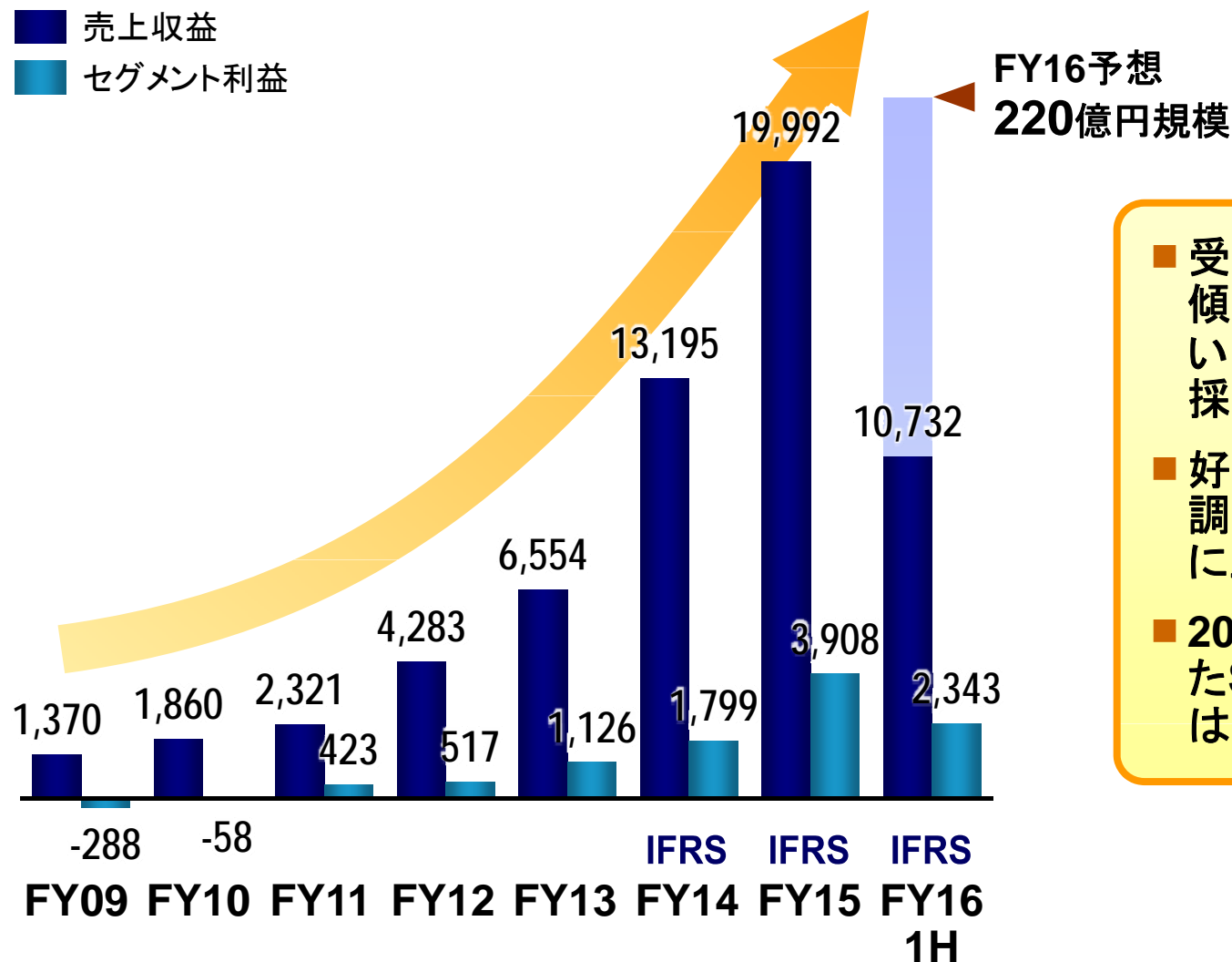
エビデンスソリューションセグメント業績推移

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、順調に拡大。利益率は22%に上昇
- 2015年4月に子会社化したSMOノイエスの上半期は約2億円の黒字

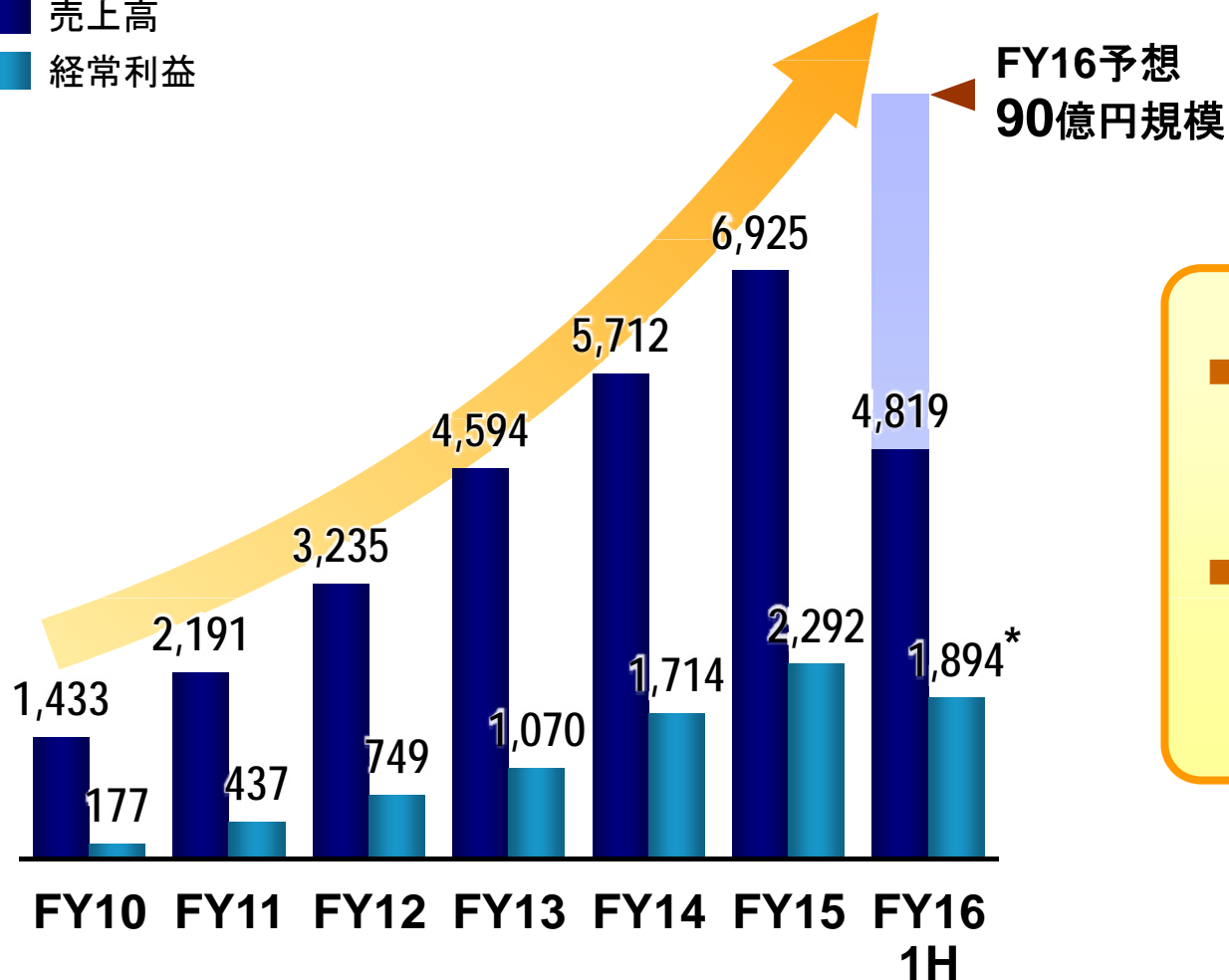
エムスリーキャリア業績推移

2 キャリア

単位：百万円

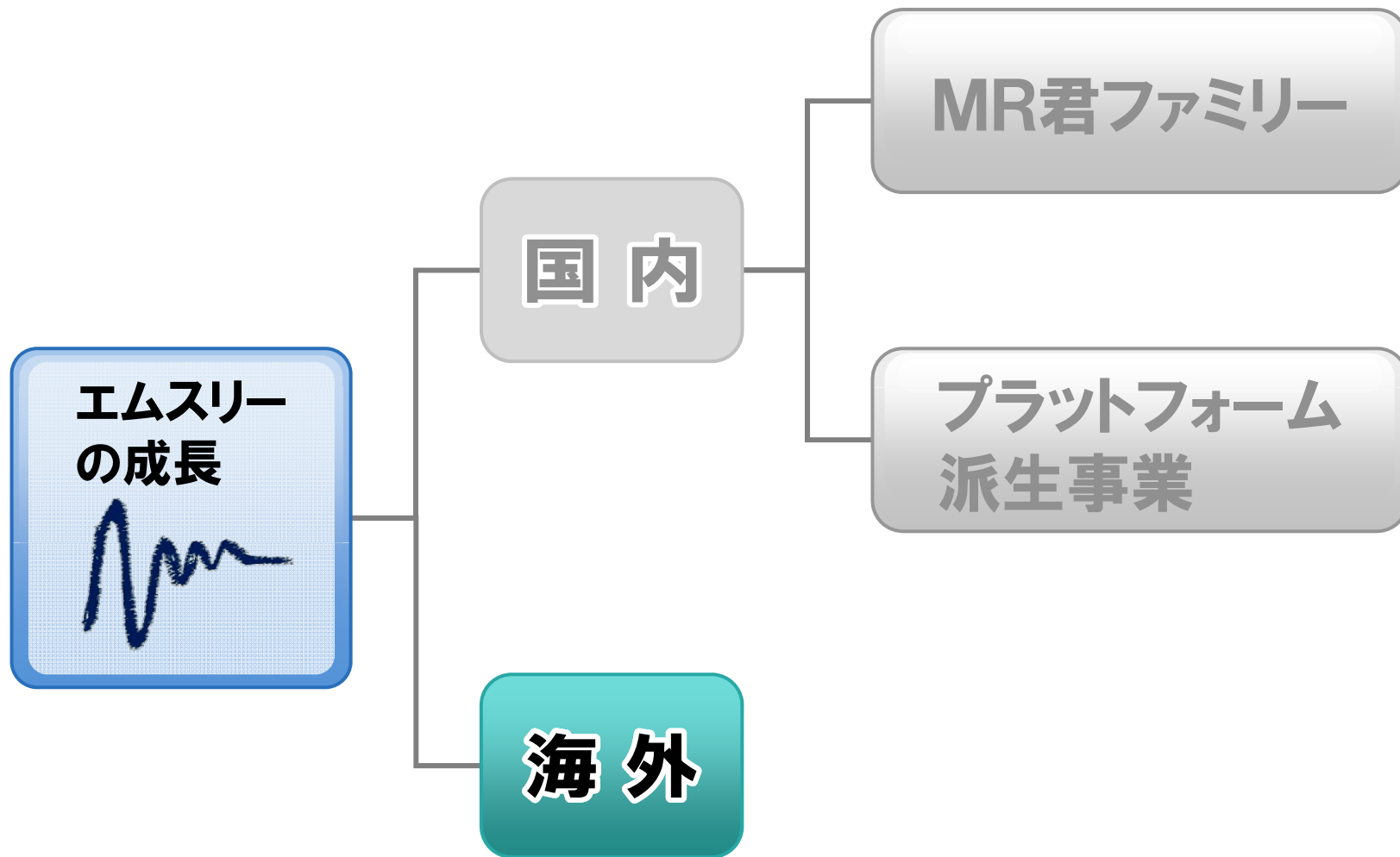
JGAAPベース

■ 売上高
■ 経常利益

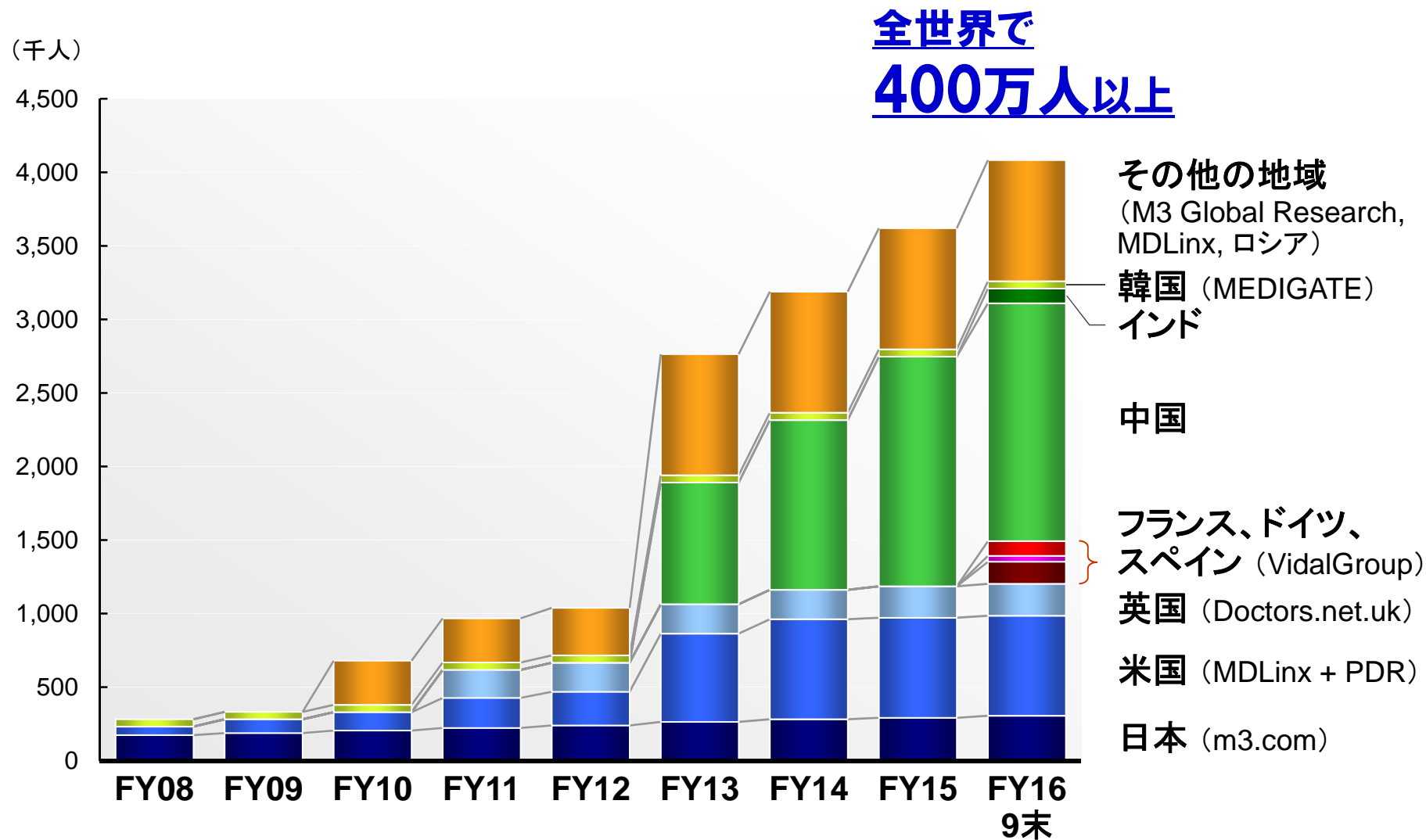


- スタッフの拡充と生産性の向上により、売上と収益性の双方が拡大
- FY16は引き続き医師向け人材紹介事業が成長を牽引

* アネステーションM&A費用を除く



医師会員・調査パネルの推移（グローバル）

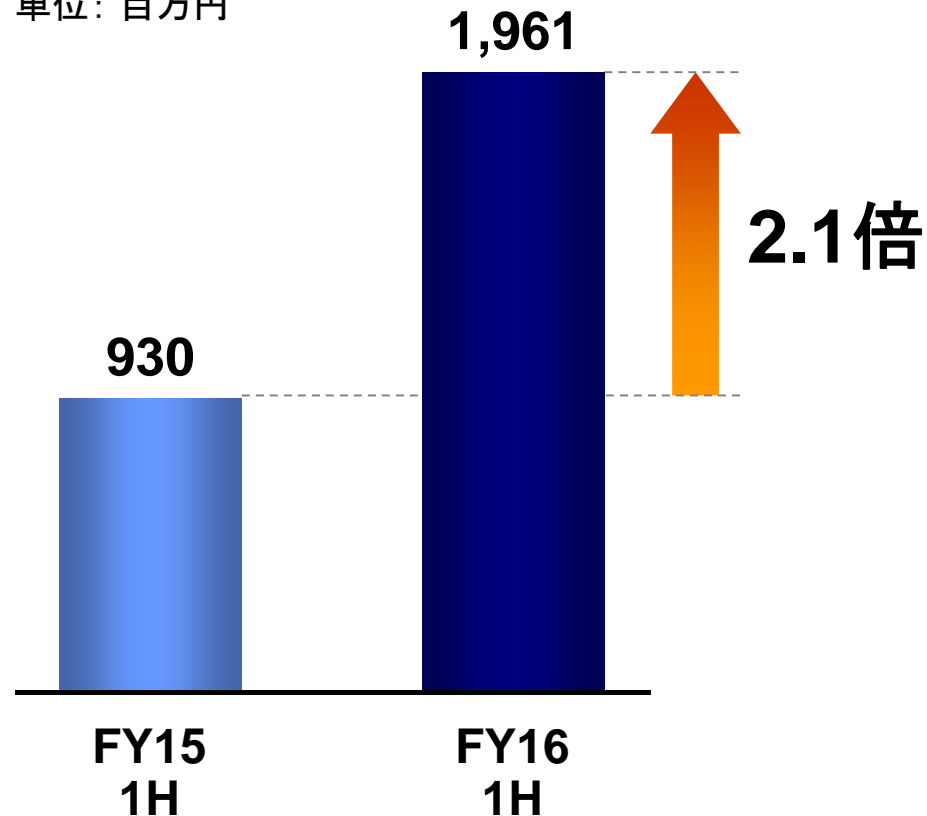


カバーする医師会員はグローバルで400万人を超える

米国医師転職支援サービスの拡大

売上推移

単位：百万円

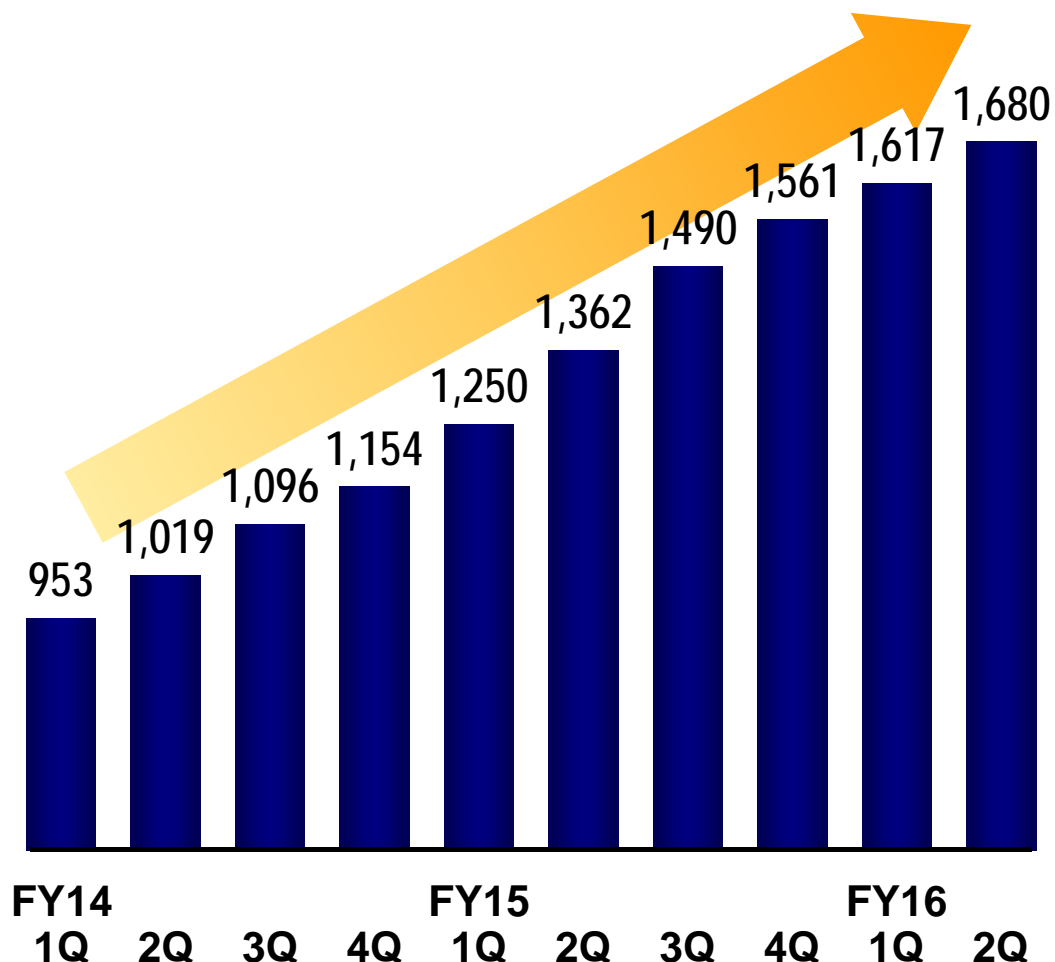


- 2015年12月末にThe Medicus Firmを子会社化。この2年間で4社目のM&A
- 既存事業の拡大にM&A効果が加わり、事業規模は前年の2倍以上に拡大
- 米国で運営する医師向けサイトMDLinxとのシナジー創出の進展に伴い、売上の拡大と収益性の改善が進む見込み
- エグゼクティブ医師、看護師等への事業拡大も検討中

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君の売上は前年比+72%（現地通貨では2倍以上）。薬剤数は前年比+6剤で順調

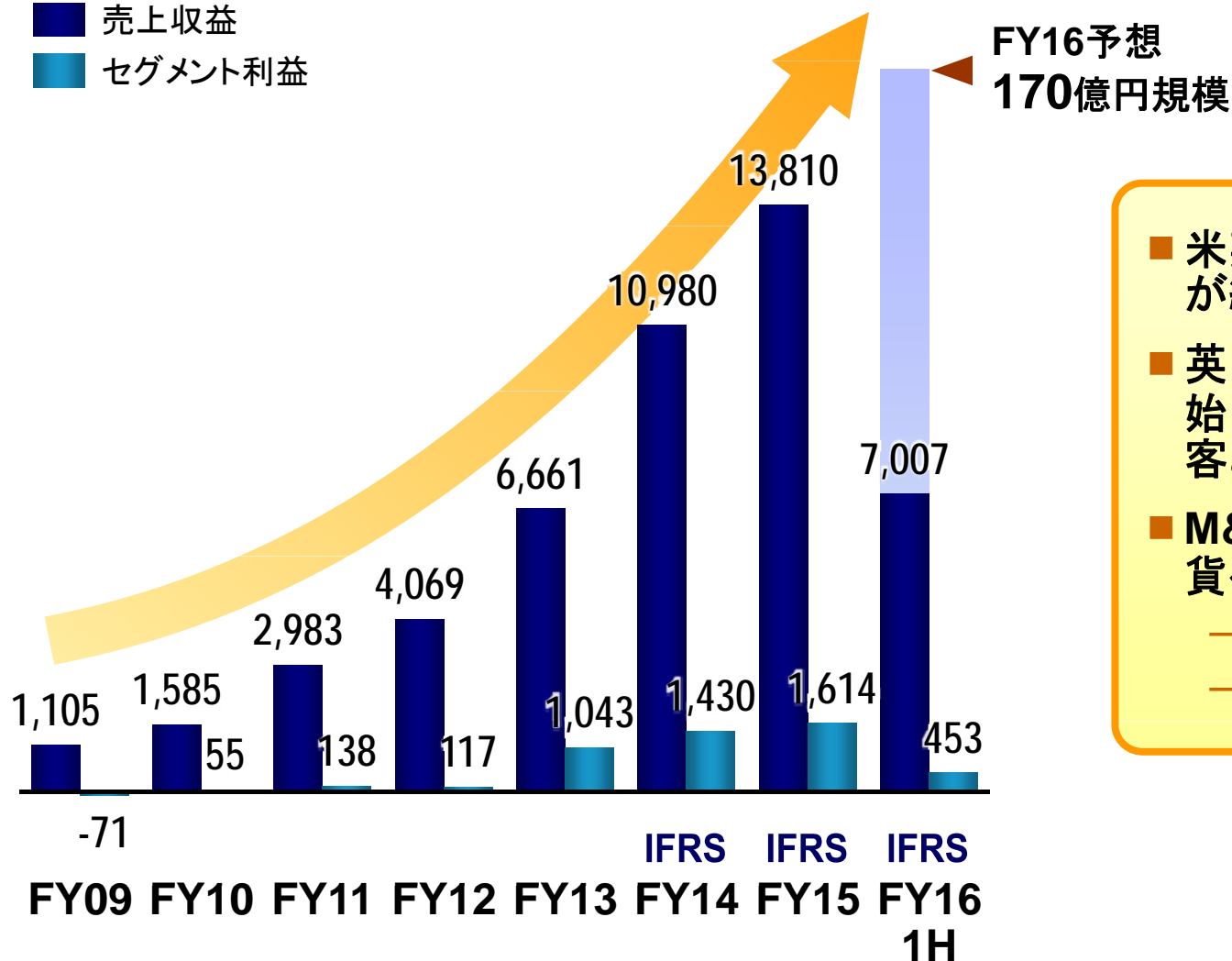
 サイトの会員数は150万人を超過。中国全土の医師の過半数をカバー

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



- 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
- 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: +31%
 - 利益: +3%

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

Vidal Groupとは



- フランス、ドイツ、スペインの3カ国を中心とした世界各地において、医薬品情報のデータベース関連事業を行う企業
- 1914年にフランスで医薬品情報辞典を創刊して以来、Vidalブランドはフランス語圏の医療従事者の間で非常に高い認知
- 紙媒体からオンライン、モバイルへの切り替えが進み、サービスのインターネット化に成功
- 近年、蓄積された医薬品データベースを活かし、クリニック・病院・薬局等に対して医療情報システムを提供する新事業も開始
- 事業の付加価値は高く、営業利益率は20%超

Vidal Groupのグループ会社化

Vidal Group

拠点 フランス、ドイツ、スペイン

創業 1914年

事業内容 医薬品情報のデータベース関連事業

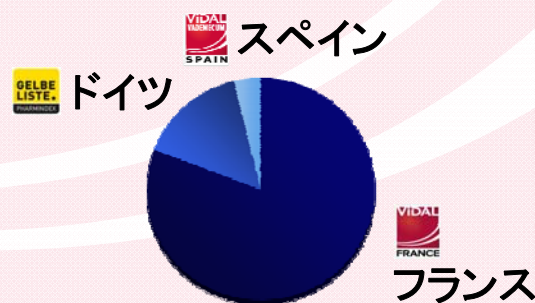
従業員 約200人

業績
(2015.1-12)

(百万ユーロ)

売上: 41.7
営業利益: 8.8
当期利益: 5.5

国別売上



主な事業

■ 医薬品リスティング事業

- DB上への医薬品の情報を掲載。オンライン・書籍・モバイル等から閲覧可能
- 製薬会社から掲載料を受領

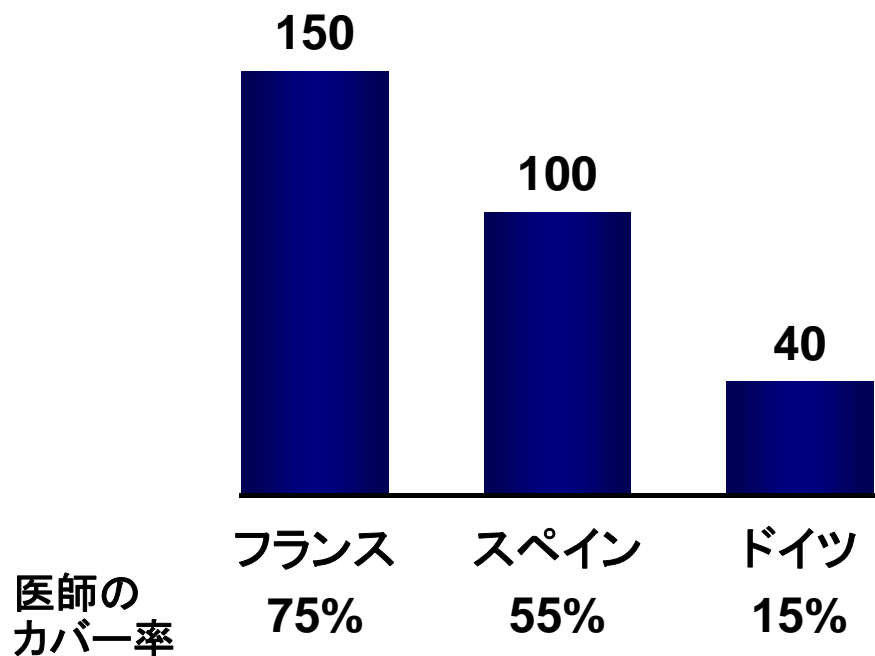
■ エンドユーザー向け 医薬品情報提供事業

- 病院・クリニック・薬局等に、データベースを院内システムへ統合する形で販売

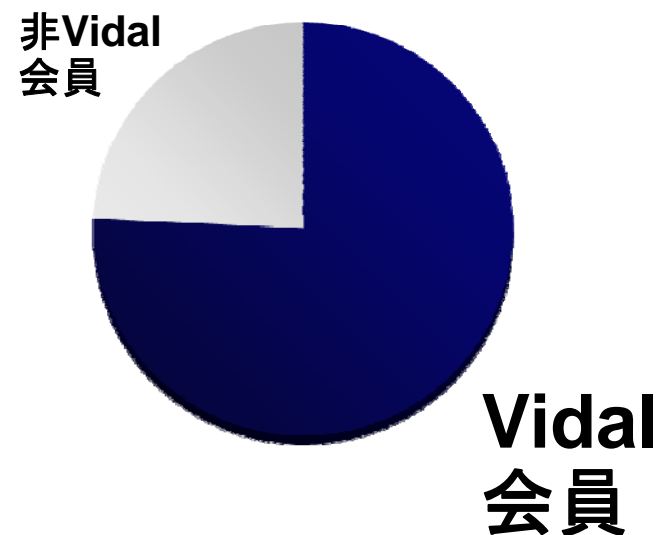
Vidal Groupの特徴

- フランス、ドイツ、スペインに数万人規模の医師会員基盤
- フランスでは全医師の75%以上にあたる15万人を会員とし、圧倒的な認知度
- ラテンアメリカ、中東などスペイン語圏、フランス語圏の国々へもサービスを提供

国別医師会員数（千人）



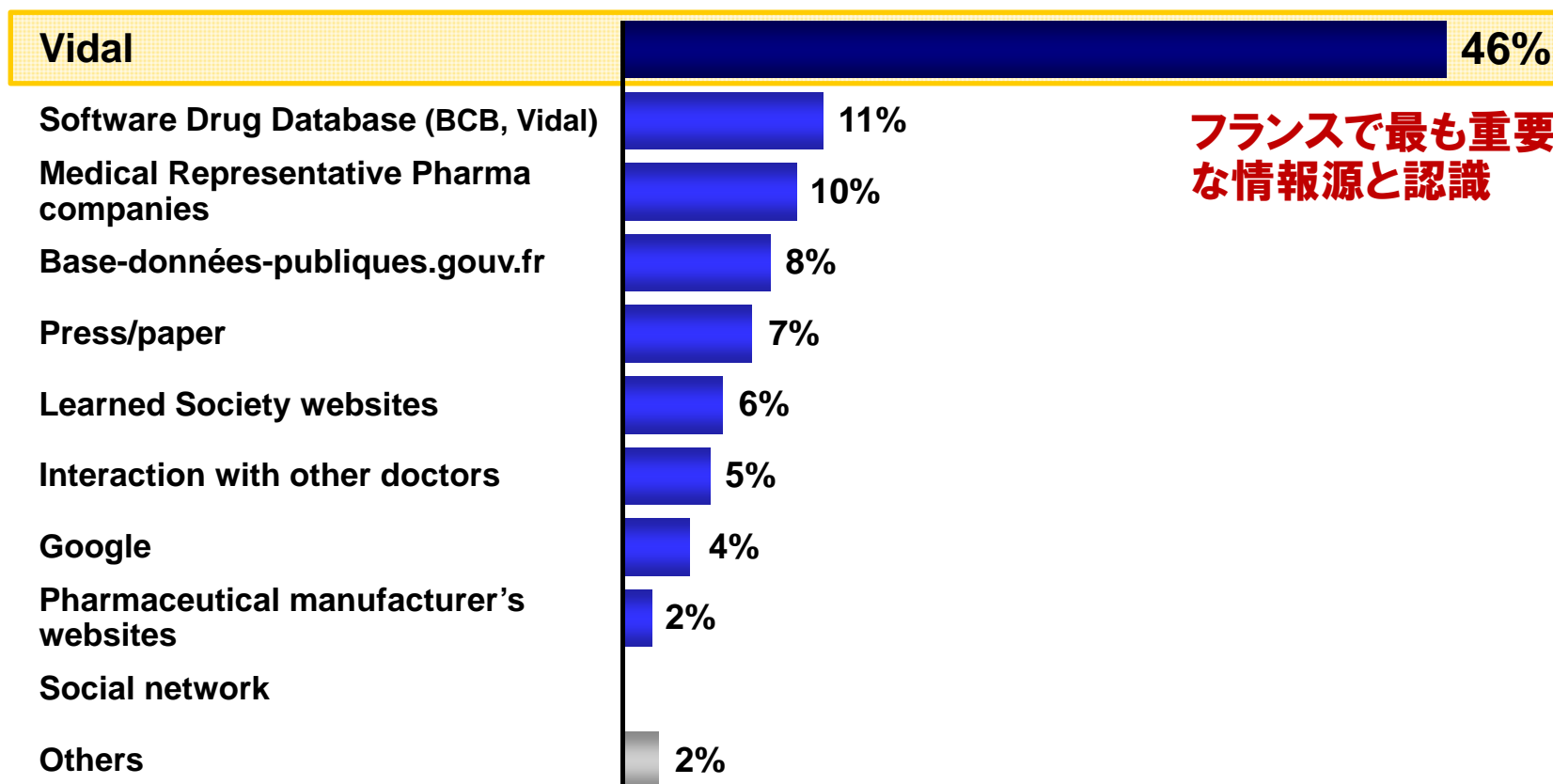
フランス医師の会員比率



フランスにおけるVidalの重要性

薬剤の情報を探す時に使う情報源の比率は？ (Total 100%)

Physicians



資料: Quantitative survey — June 2015 (Sponsored by Vidal, conducted blind.)
n=388 prescribers including 187 GPs, 122 private practice specialists and 79 hospital specialists (Vidal members)

欧州サービス展開アイデア

サービス

製薬プロモーション
支援(MR君等)

CME*1・教育

リサーチ

転職支援、治験支援

展開の方向性

Vidal Groupの会員基盤を活かし、
m3.comのようなプラットフォームを
構築

製薬会社をスポンサーとして展開
Vidal Groupのブランドカも活用

フランス、ドイツ、スペイン、中南米
の医師を加え、グローバル調査パ
ネルを拡充

各国の会員基盤を活かし、サービ
ス展開を検討

 地域の特性を見極めつつ、サービス展開を準備

*1 Continuous Medical Education 医師の生涯教育

Vidal案件の概要

今回の取引概要

- Vidal Groupの持株会社であるAXIO Medical Holdings Limited(「AXIO」)の発行済全株式を取得し、完全子会社化する取引
- 株式取得方法は、AXIOの全株主からの株式譲受
- 株式取得価額は、約100百万ユーロ*1(約116億円)

今後のスケジュール

本件実施最終合意
に関する契約締結

2016年10月7日

株式売買契約締結

未定(2016年12月末ころまでを予定)
(フランスにおける労働者評議会との協議を含む関係法令上の手続完了後)*2

株式引渡期日

*1 本件買収成立時に確定

*2 フランスの法規制上、本件の成立には労働者評議会の承認等の諸手続きが必要となります

インド合併会社の特長とM3の狙い

HIPLの特長

- 2008年創業以来、患者の服薬に関する各種問題解決を行うサービスを多数開発
 - 患者向け服薬指導
 - 患者の薬剤購入に関するサポート
 - 健康診断サポートによる対象疾患患者の発見 等
- インドの主要な製薬会社(MNCおよび国内大手)30社以上が顧客
- 質の高い医師データベースを保有

M3の狙い

有力製薬会社とのネットワーク

- 製薬会社30社以上に対して各種サポートプログラムを継続実施
- 創業来8年間の実績・ブランドを、M3プラットフォーム・サービスの立ち上げに活用可能

質の高い医師へのアクセス

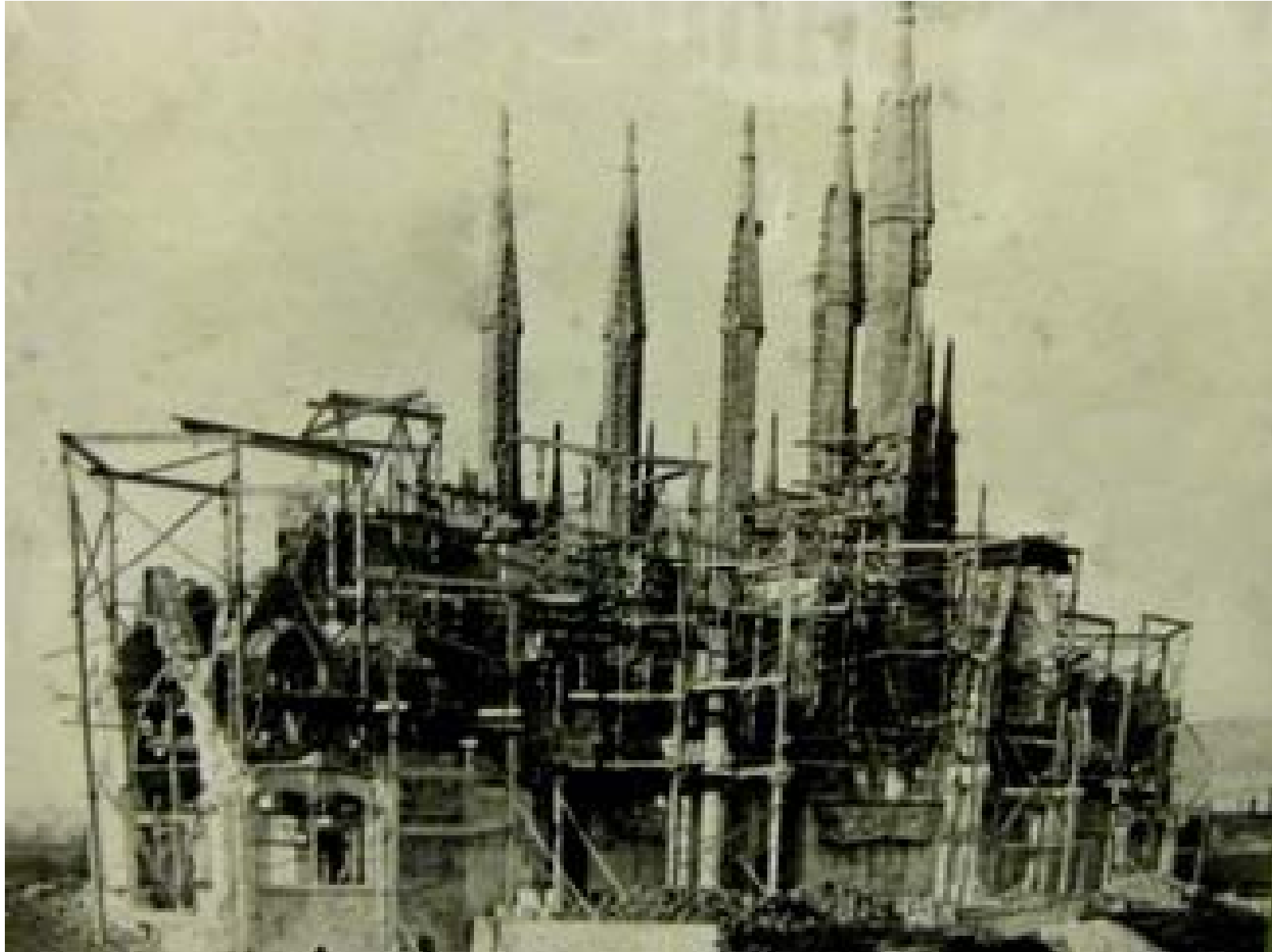
- 約10万人分の医師データベース
- 自社コールセンター等を活用し、医師会員の獲得や活性化が可能

既存事業の安定的な基盤

- 既存事業は黒字を継続
- 合併パートナーのHCAHおよびその筆頭株主のBurman Familyが既存事業や合併企業の運営をサポート

👉 合併会社の既存事業および製薬会社や医師とのネットワークを土台として、インドにおいてM3の各種プラットフォーム・サービスを立ち上げていく

M3 is Just Getting Started

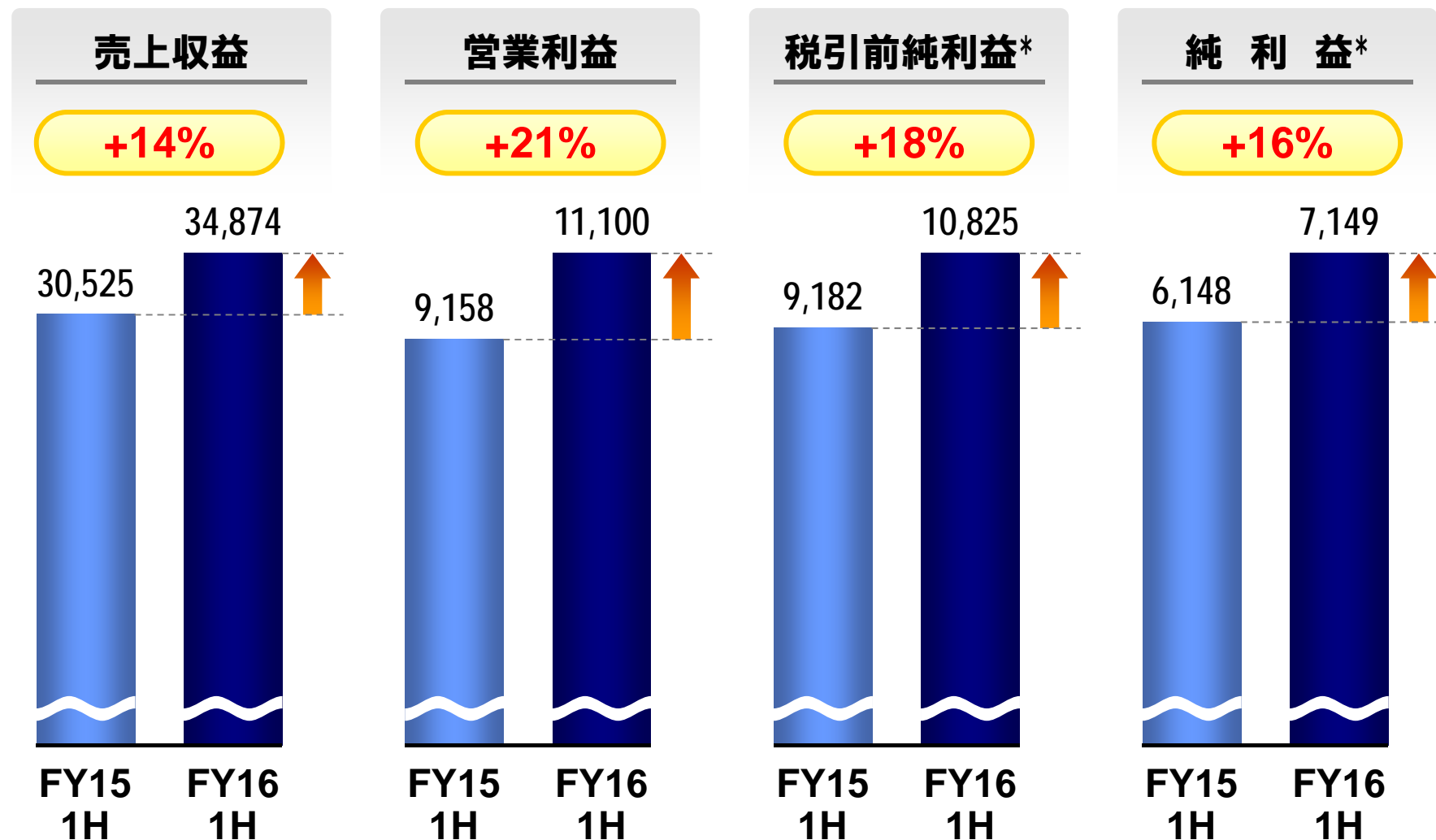


2016年度第2四半期 業績

2016年度上半期(2016年4~9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281百万円が発生

2016年度 連結業績（セグメント別）

IFRSベース

単位：百万円

		FY2015.1H	FY2016.1H	前年比
医療ポータル	売上収益	11,961	13,808	+15%
	利益	7,069	7,715*	+9%
エビデンスソリューション	売上収益	9,770	10,732	+10%
	利益	1,786	2,343	+31%
海外	売上収益	6,405	7,007	+9%***
	利益	577	453**	▲22%***
診療プラットフォーム	売上収益	1,305	1,385	+6%
	利益	133	92	▲31%
営業プラットフォーム	売上収益	664	706	+6%
	利益	12	49	約4倍
その他	売上収益	933	1,836	+97%
	利益	110	102	▲8%

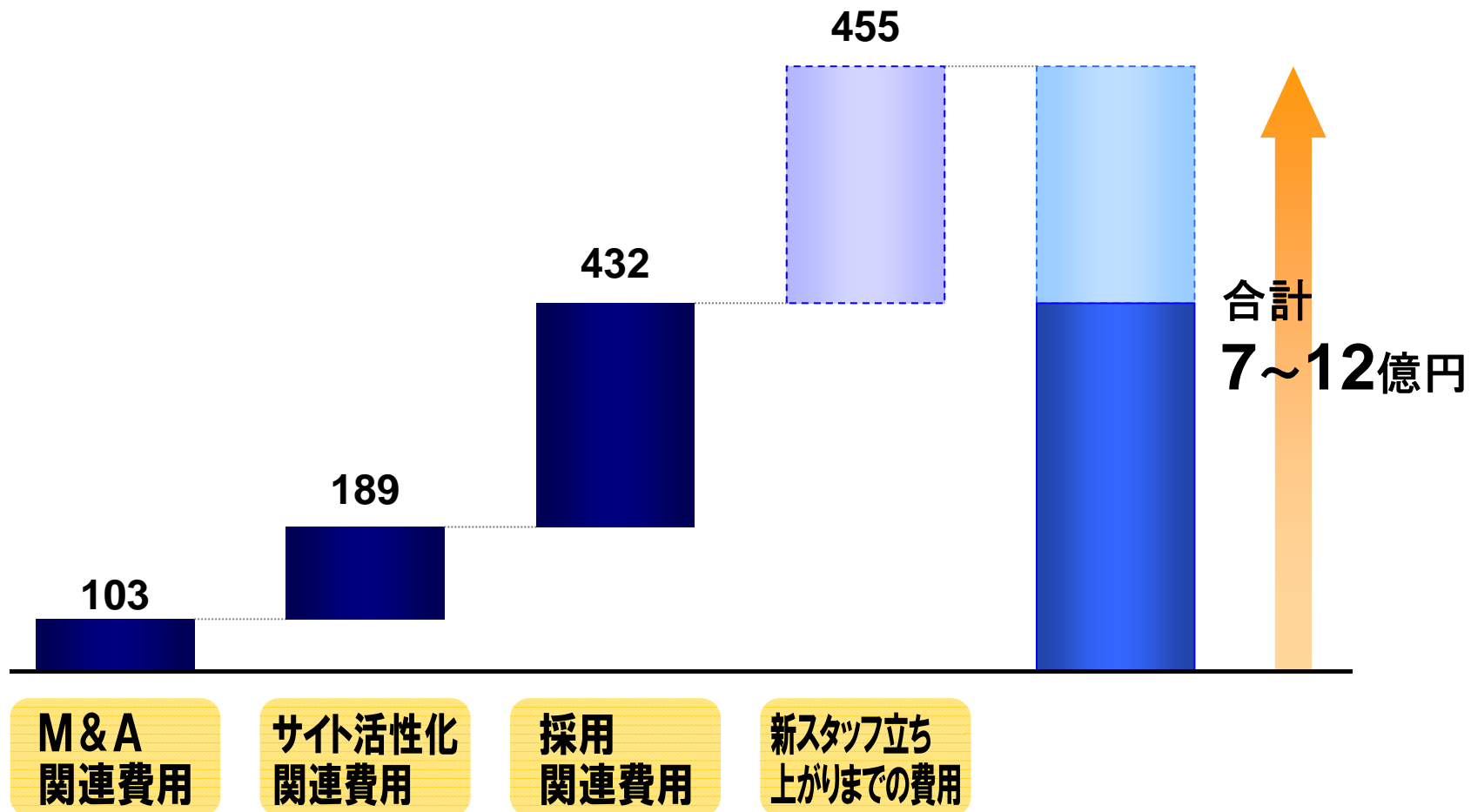
* アネステーションのMA費用として42百万円が発生

** インド、VidalのMA費用として51百万円が発生

*** 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:+31%、利益:+3%

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

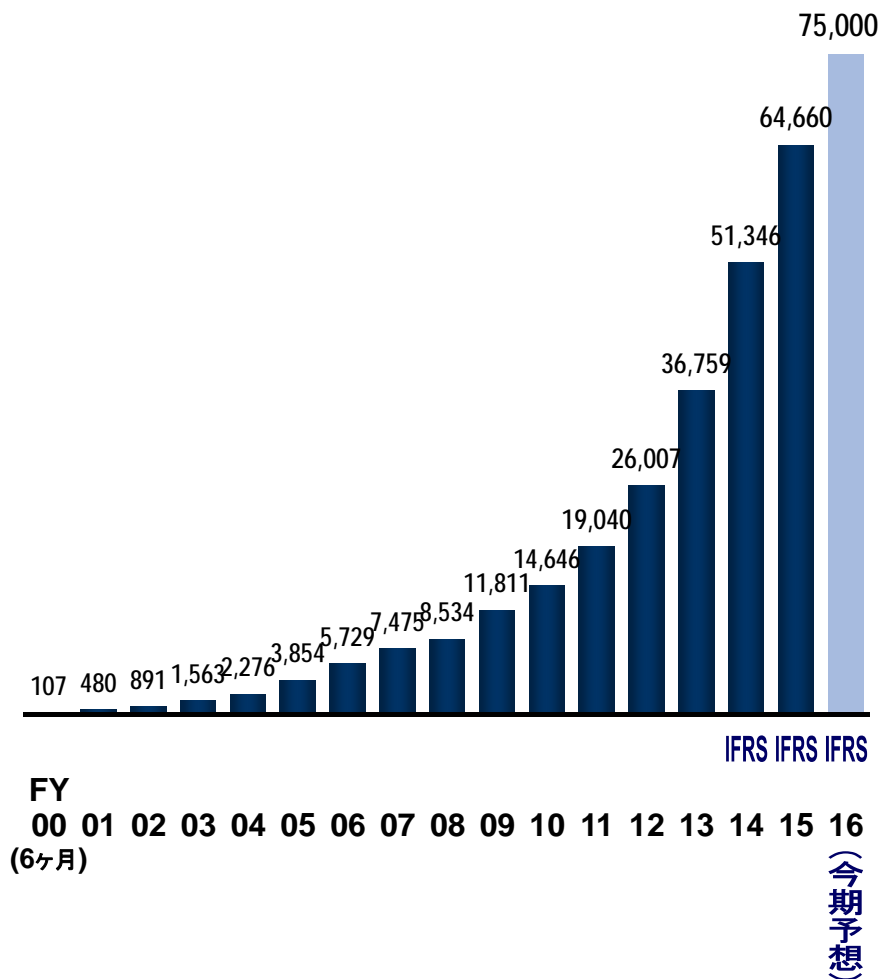


成長に向けた一時的な費用による利益へのインパクトは7~12億円程度。積極的な先行投資を継続

エムスリーの業績推移

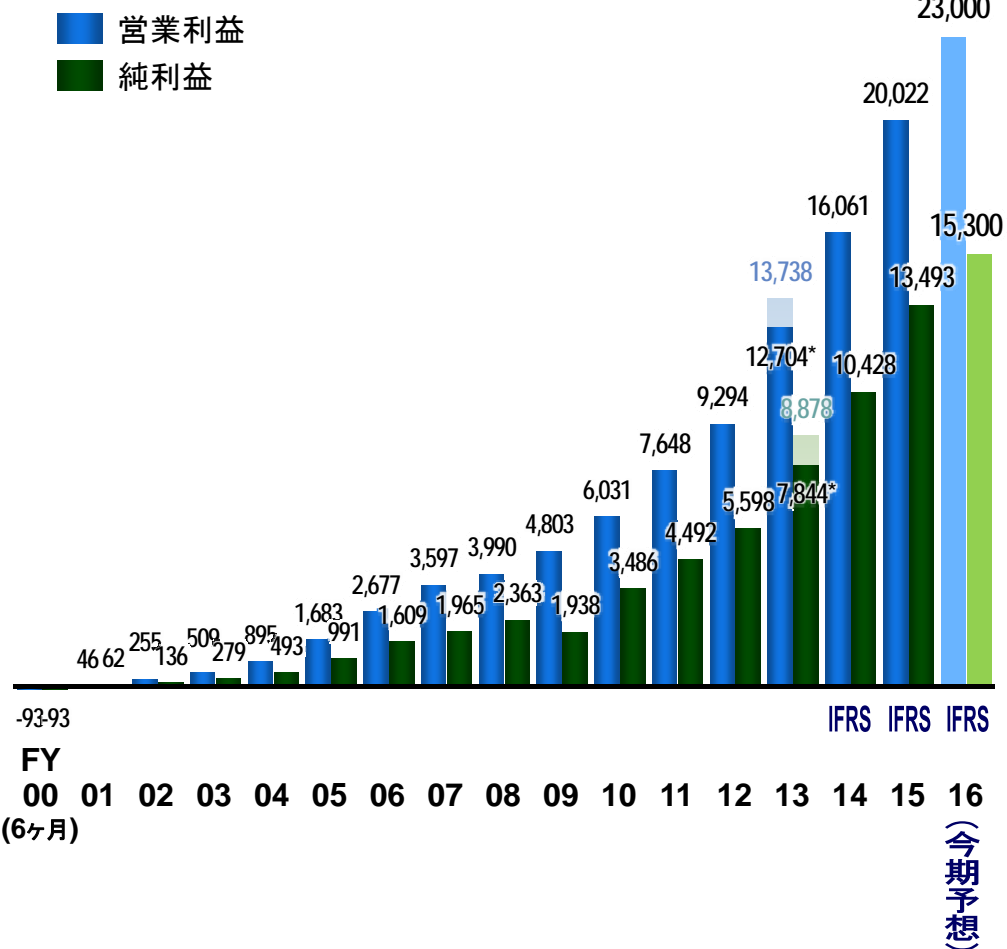
売上収益

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

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