
エムスリー株式会社

会社説明資料

2017年1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

全体

- 連結業績、売上:前年比+19%、営業利益:+24%と堅調
- 特に、3Qは前年同期比で、売上:+27%、営業利益:+29%と成長が加速

MR君ファミリー

- 多様なサービスの浸透が進み3Qは売上前期比+32%と伸長
- 4Q及び来期に向けての受注も堅調

キャリア

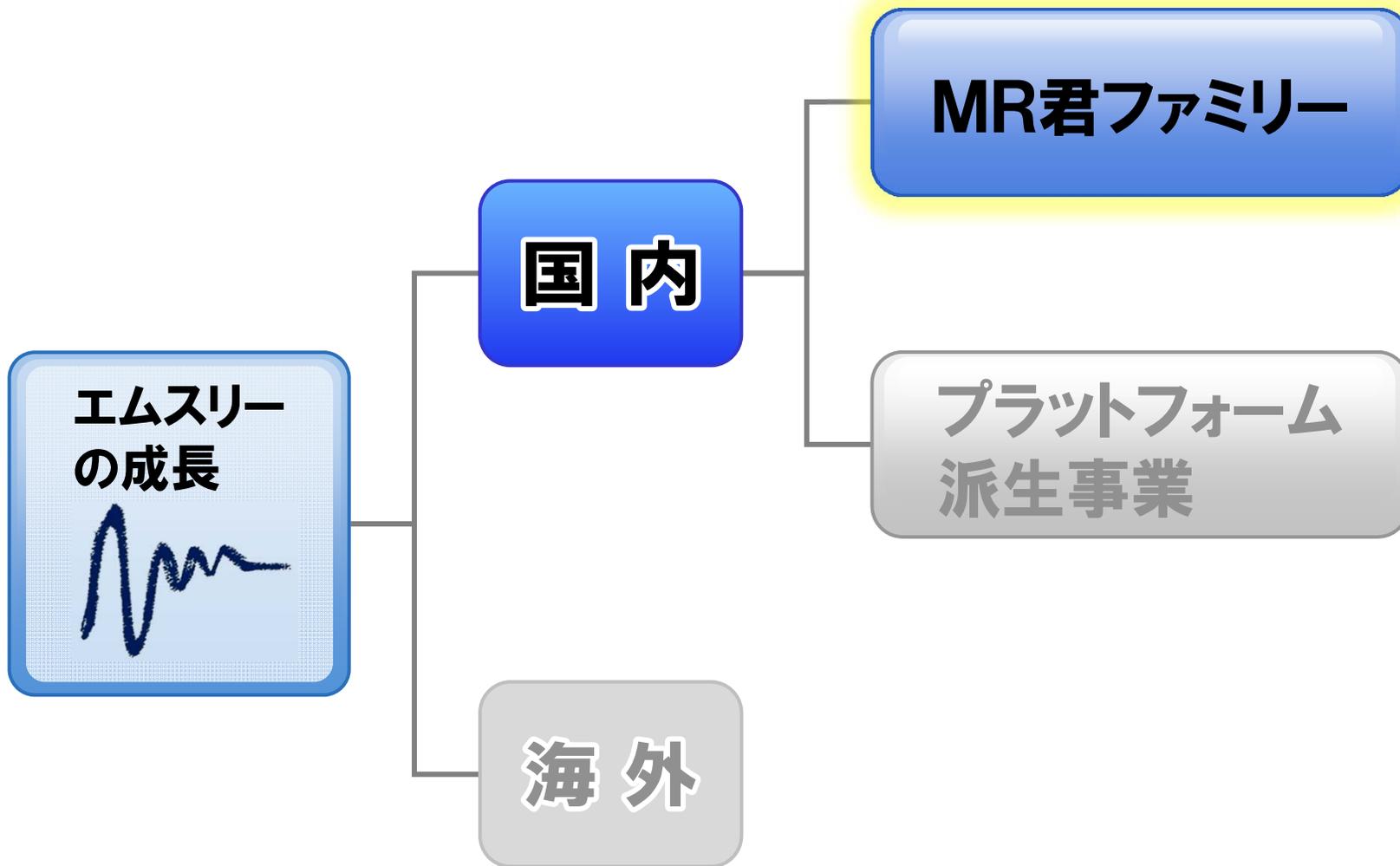
- 医師・薬剤師の転職支援での構造的No.1ポジションを確立中
- 売上:前年比+26%の66億円、営業利益:+19%の22億円

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+41%、営業利益率も24%に上昇

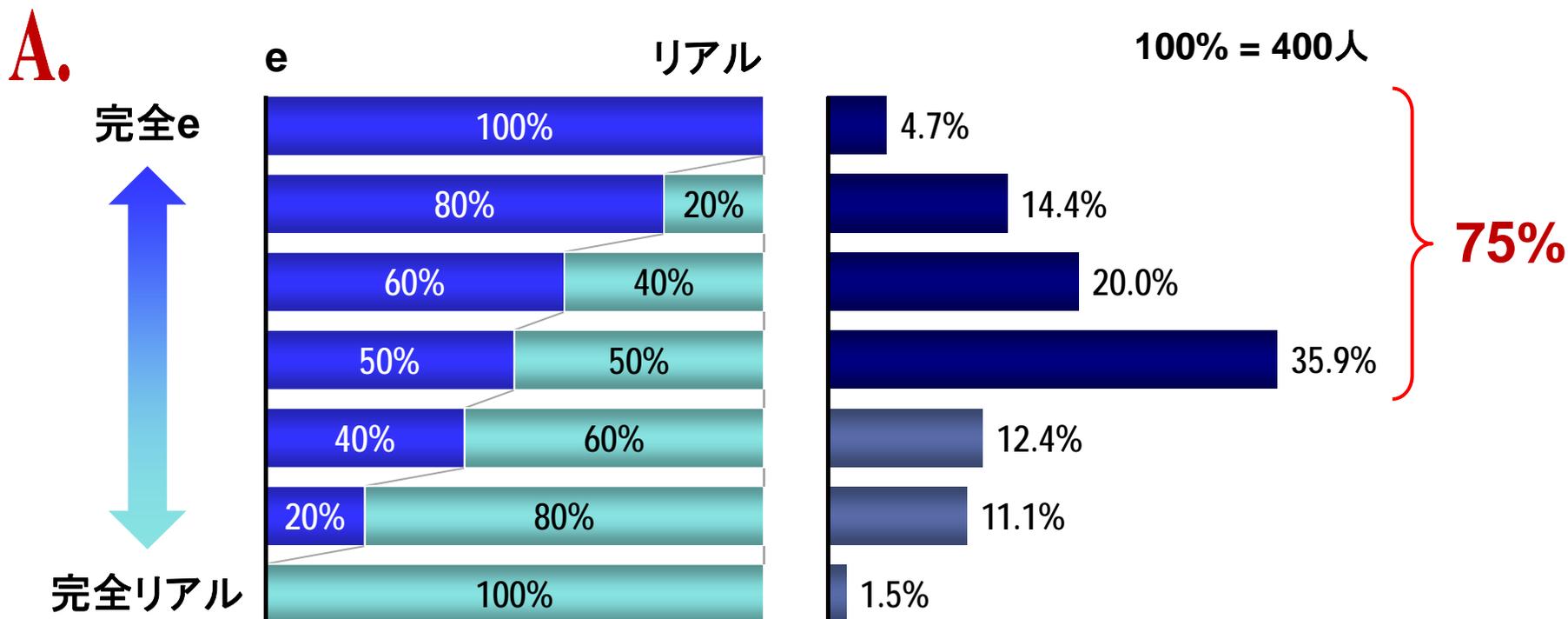
海外

- 現地通貨ベースで売上は対前年比+32%、MA費用を除いた利益は対前年比+12%
- 今後、買収が完了したVidalも業績に寄与していく見込み



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？



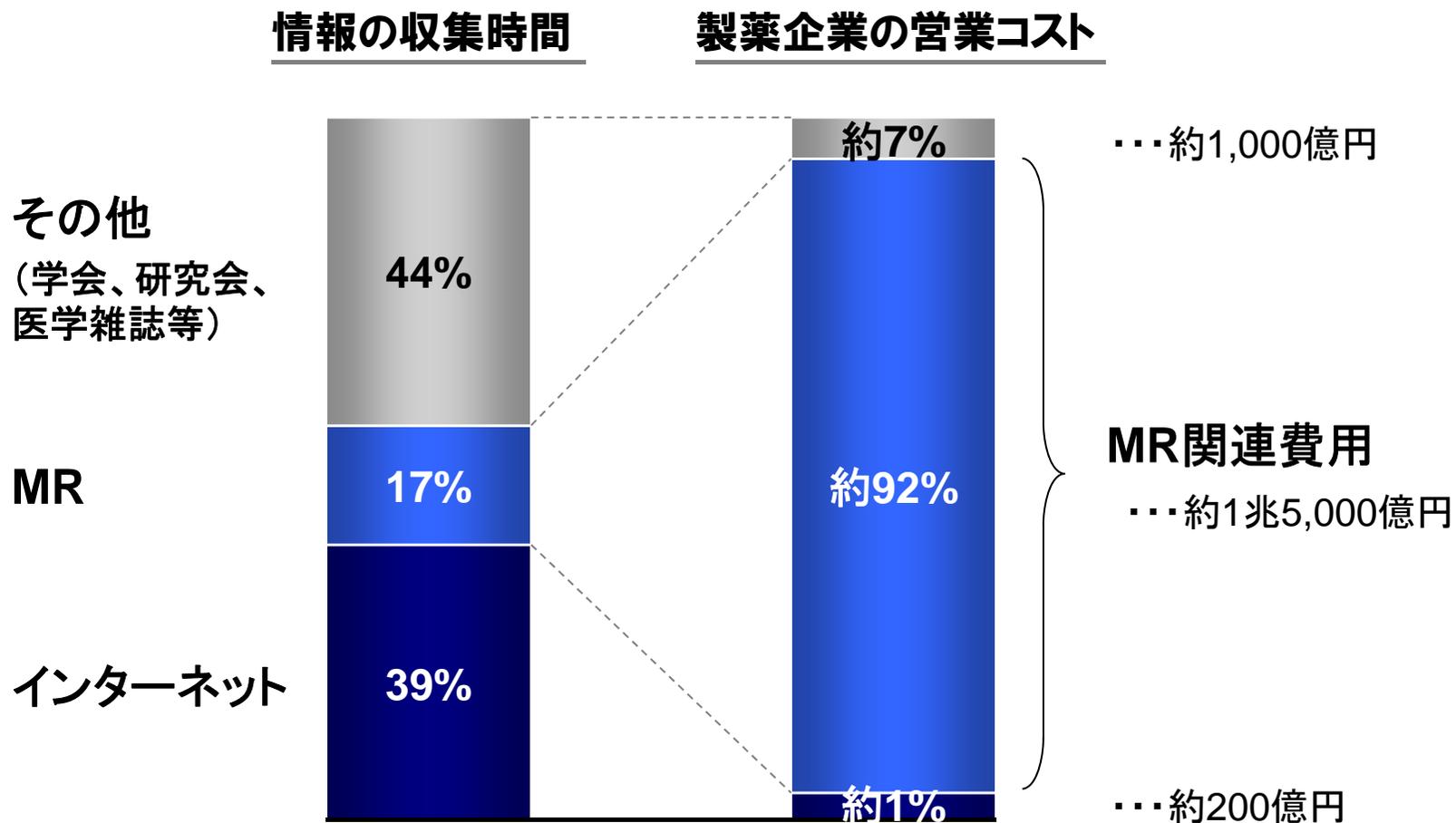
👉 多忙な医師には、都合の良い時間を選べるeディテールへのニーズは高い

* 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10のクライアントの平均売上は前年同期比で**約21%**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
∩

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

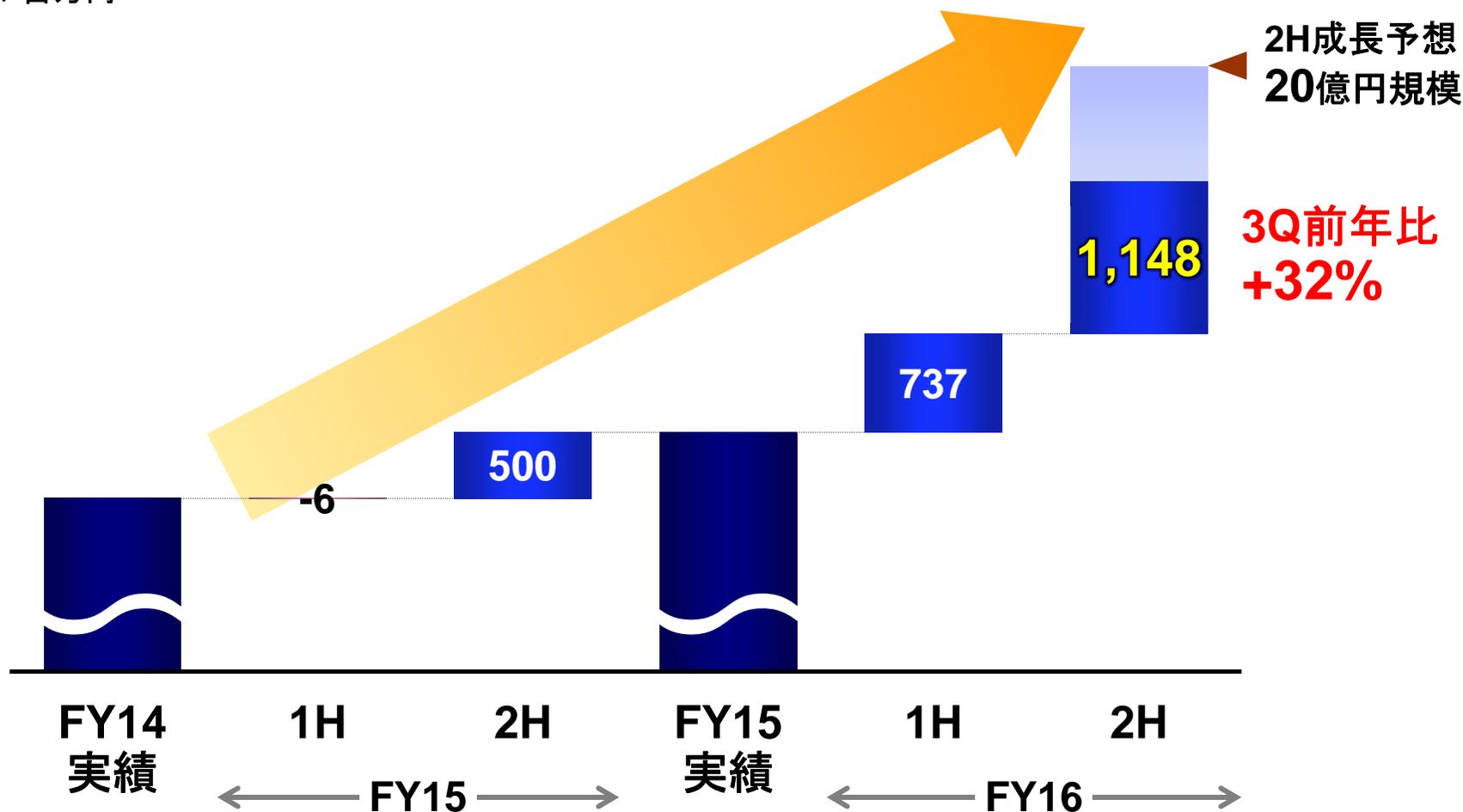
10,000万円

27,000万円

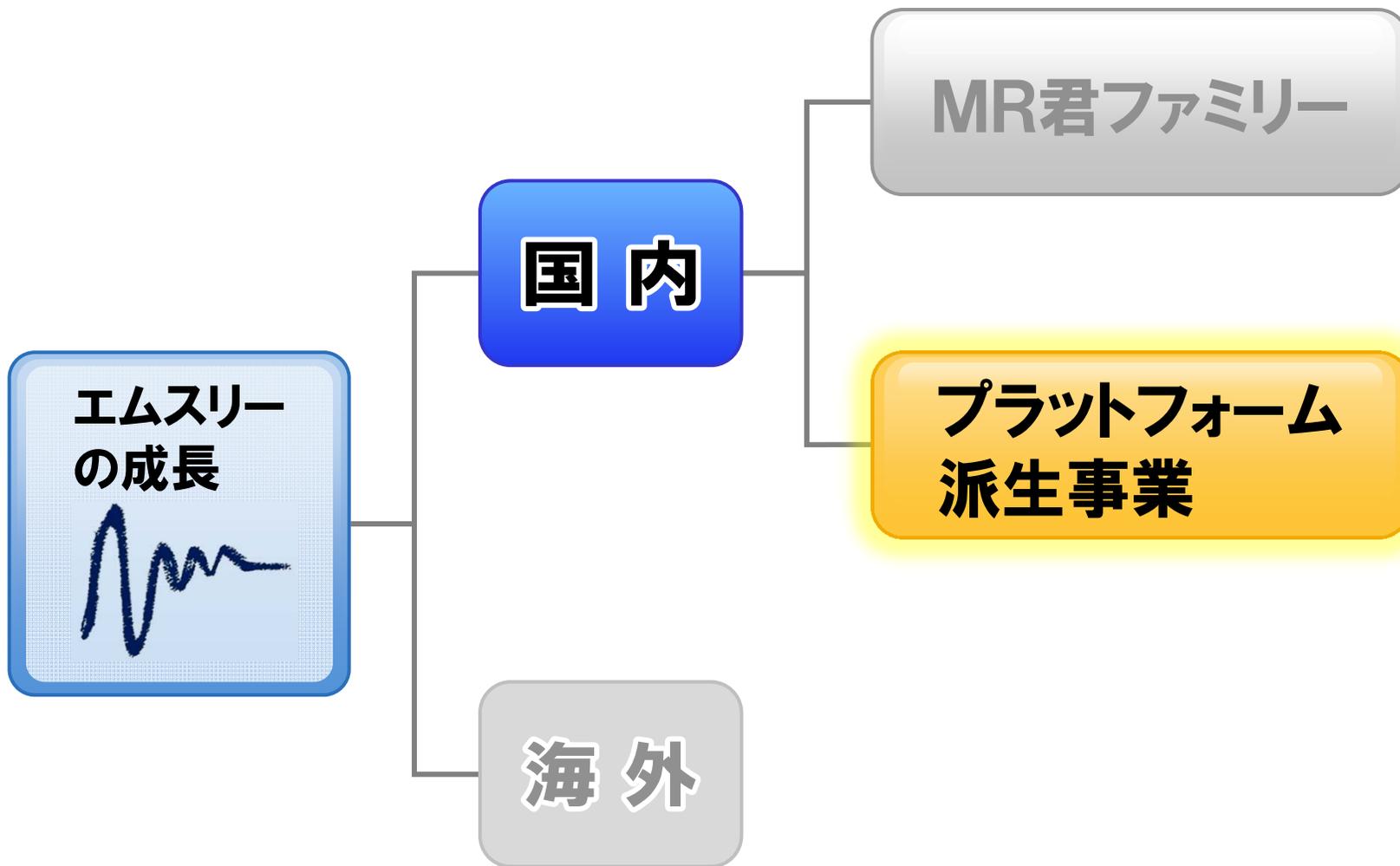
トップ5クライアントの平均: 約9億円

MR君ファミリー：前年同期比売上成長の推移

単位：百万円

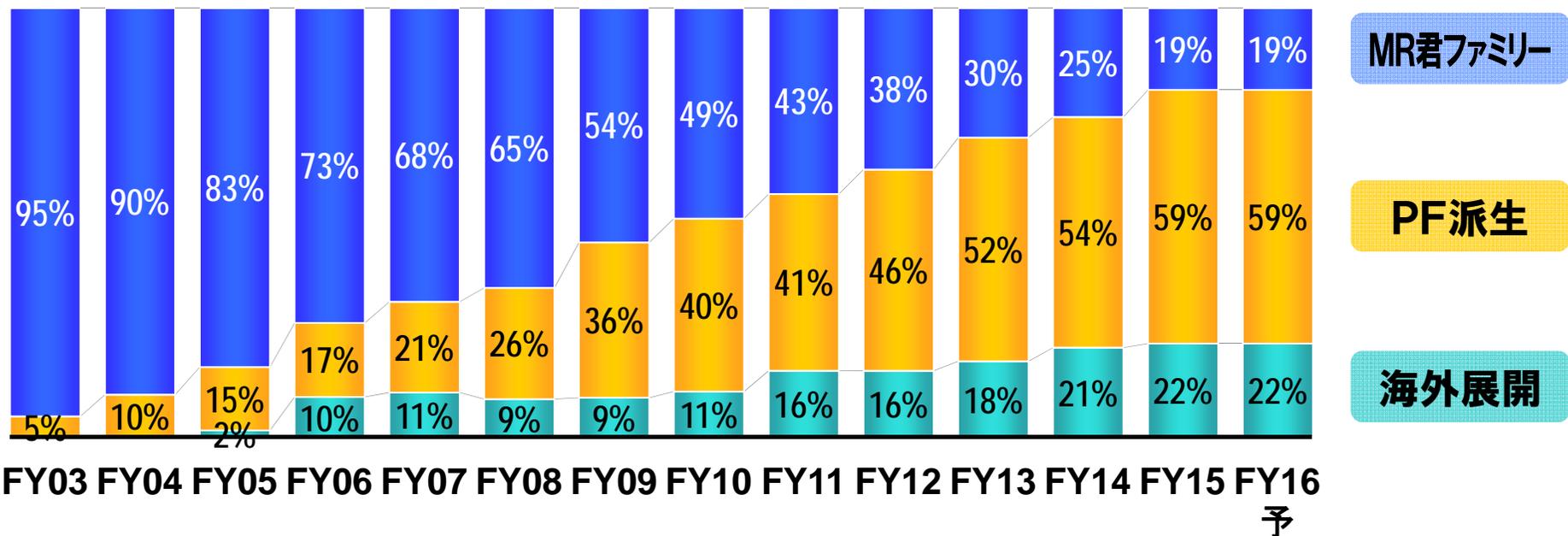
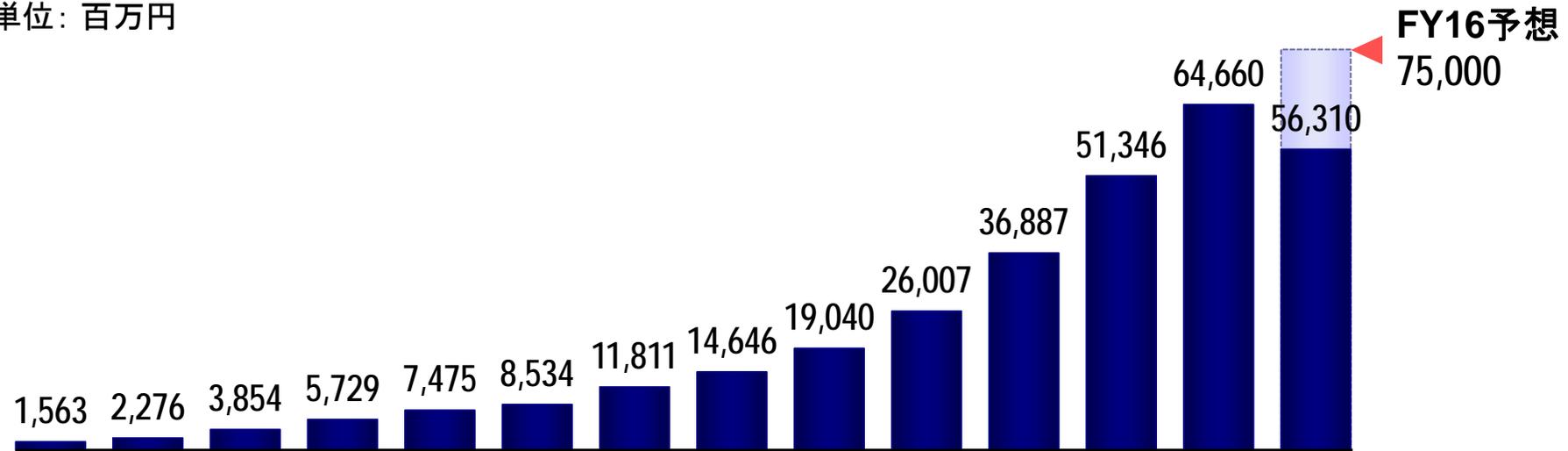


👉 3Qの3ヶ月間で上半期以上の成長。下半期トータルでは前年比20億円規模の成長となる見込み



事業展開に伴う連結売上の推移

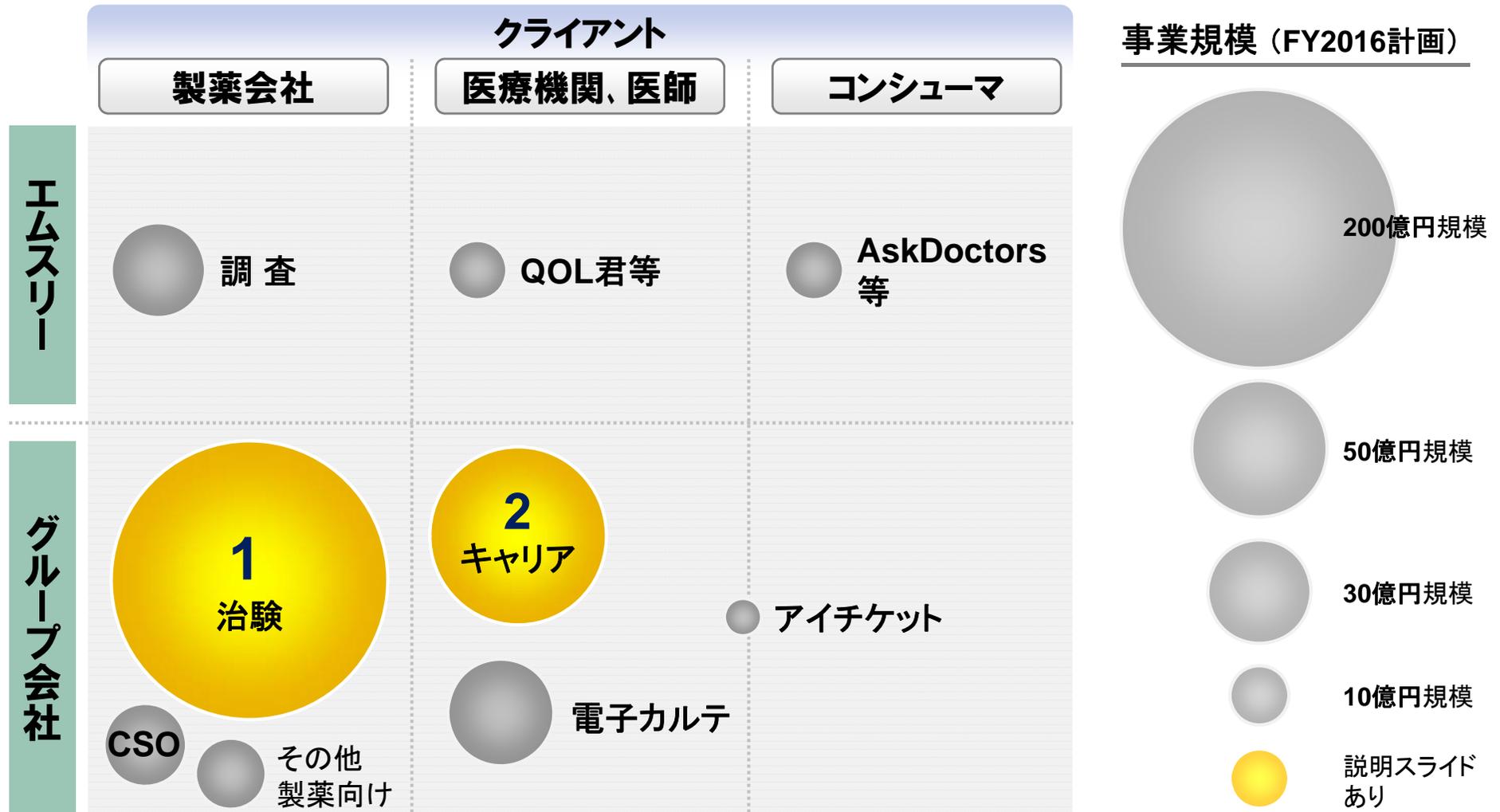
単位：百万円



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

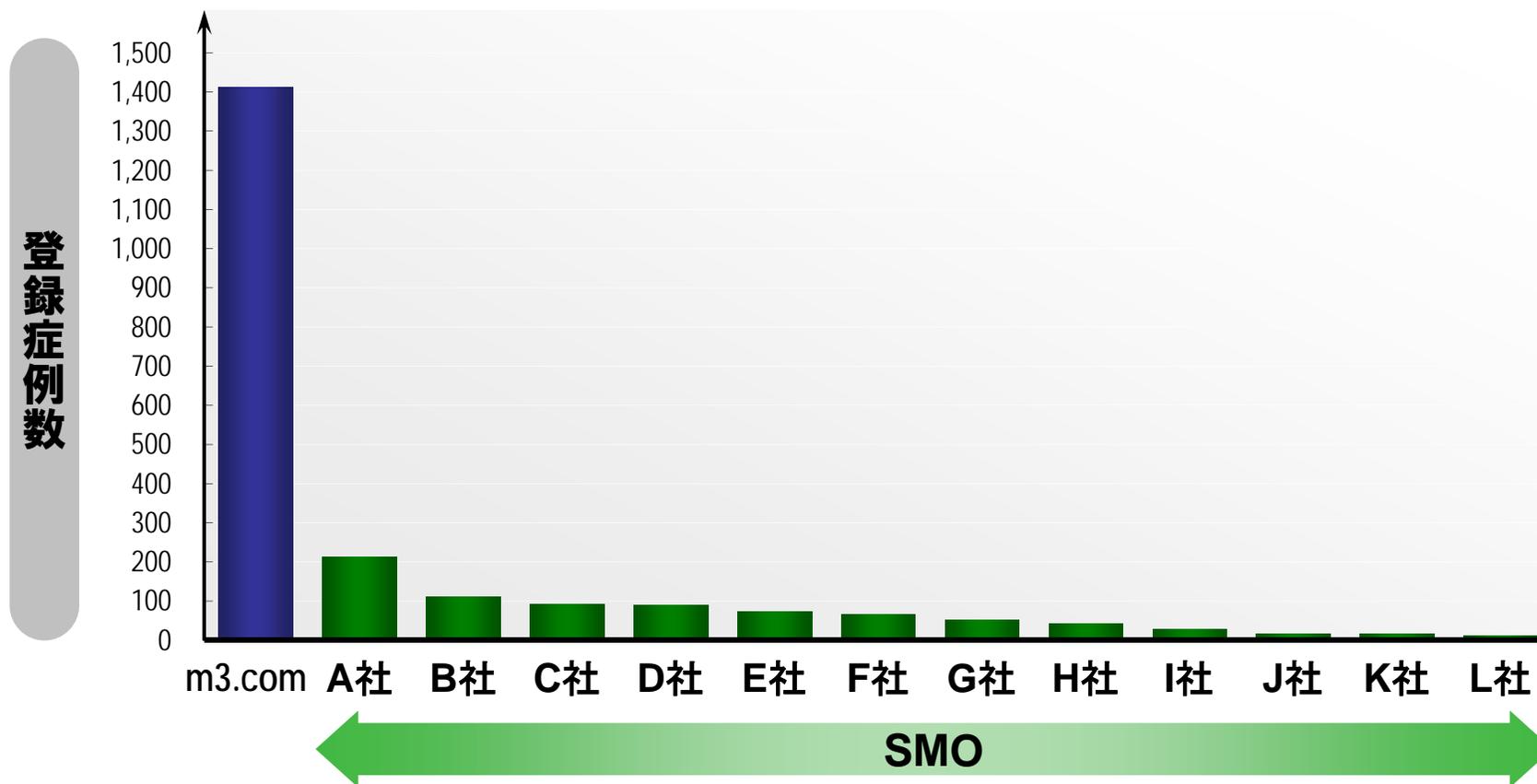
加えて

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

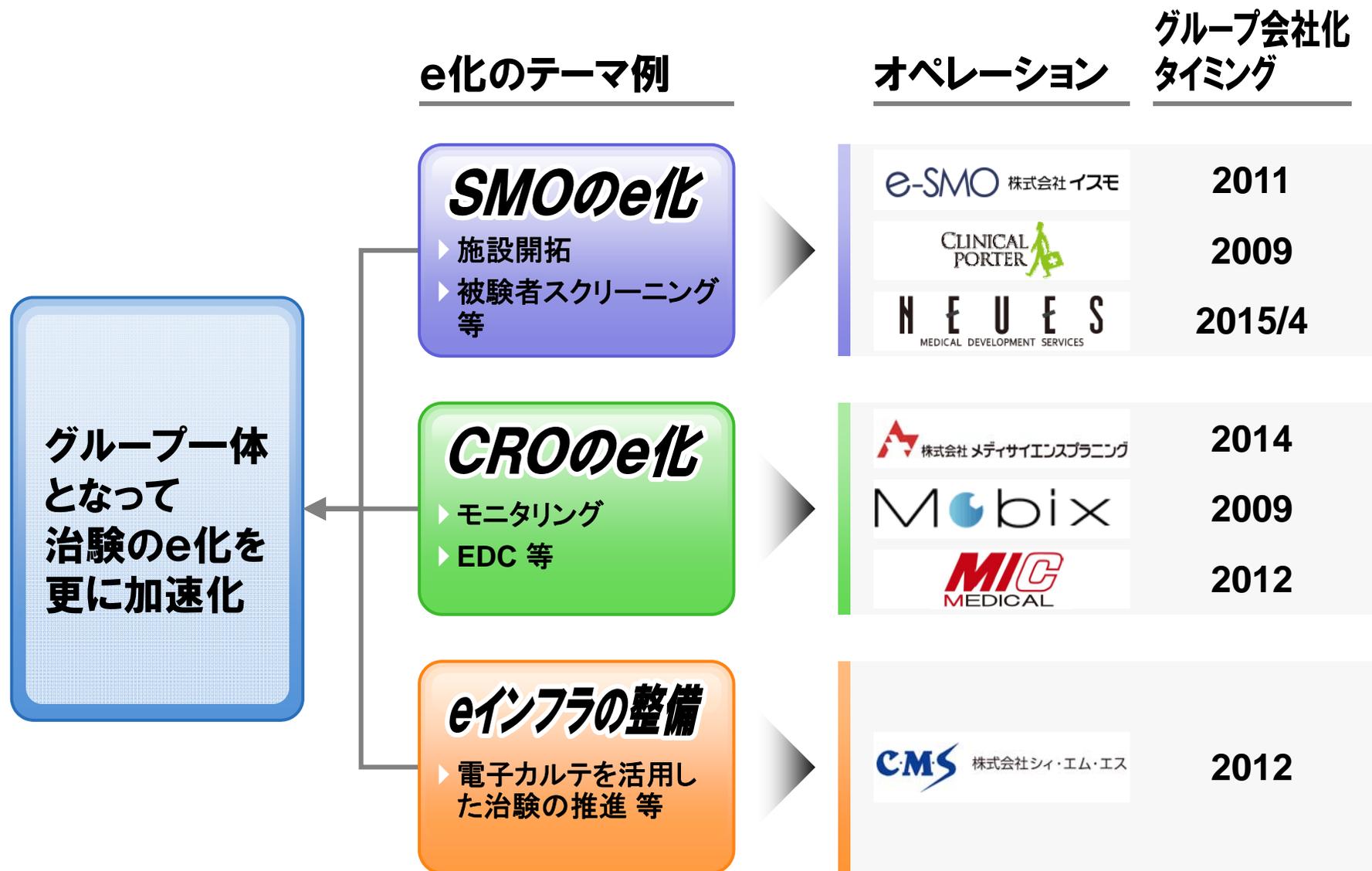
Case study

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



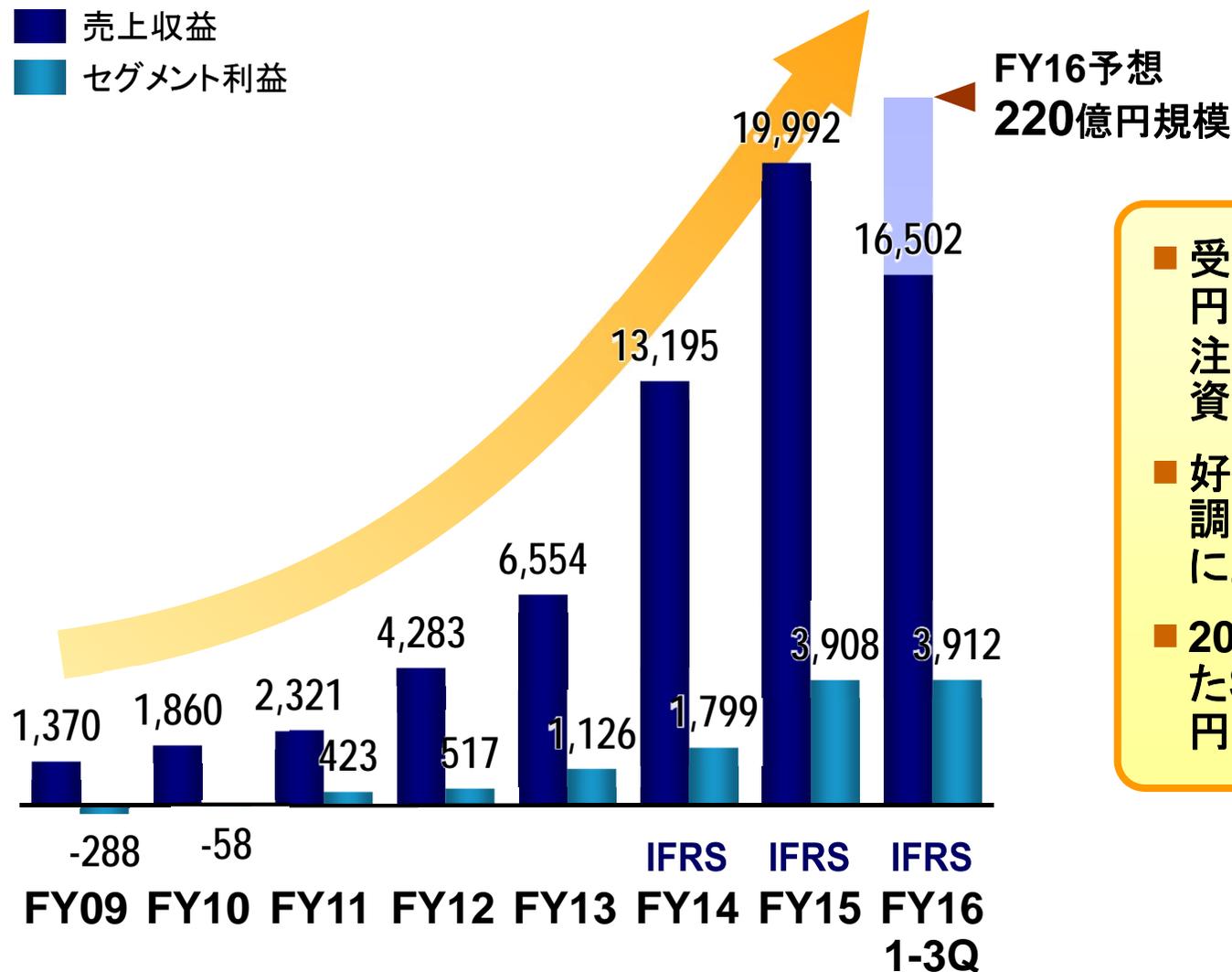
エビデンスソリューションセグメント業績推移

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9月末から30億円増加し、280億円。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4億円の黒字

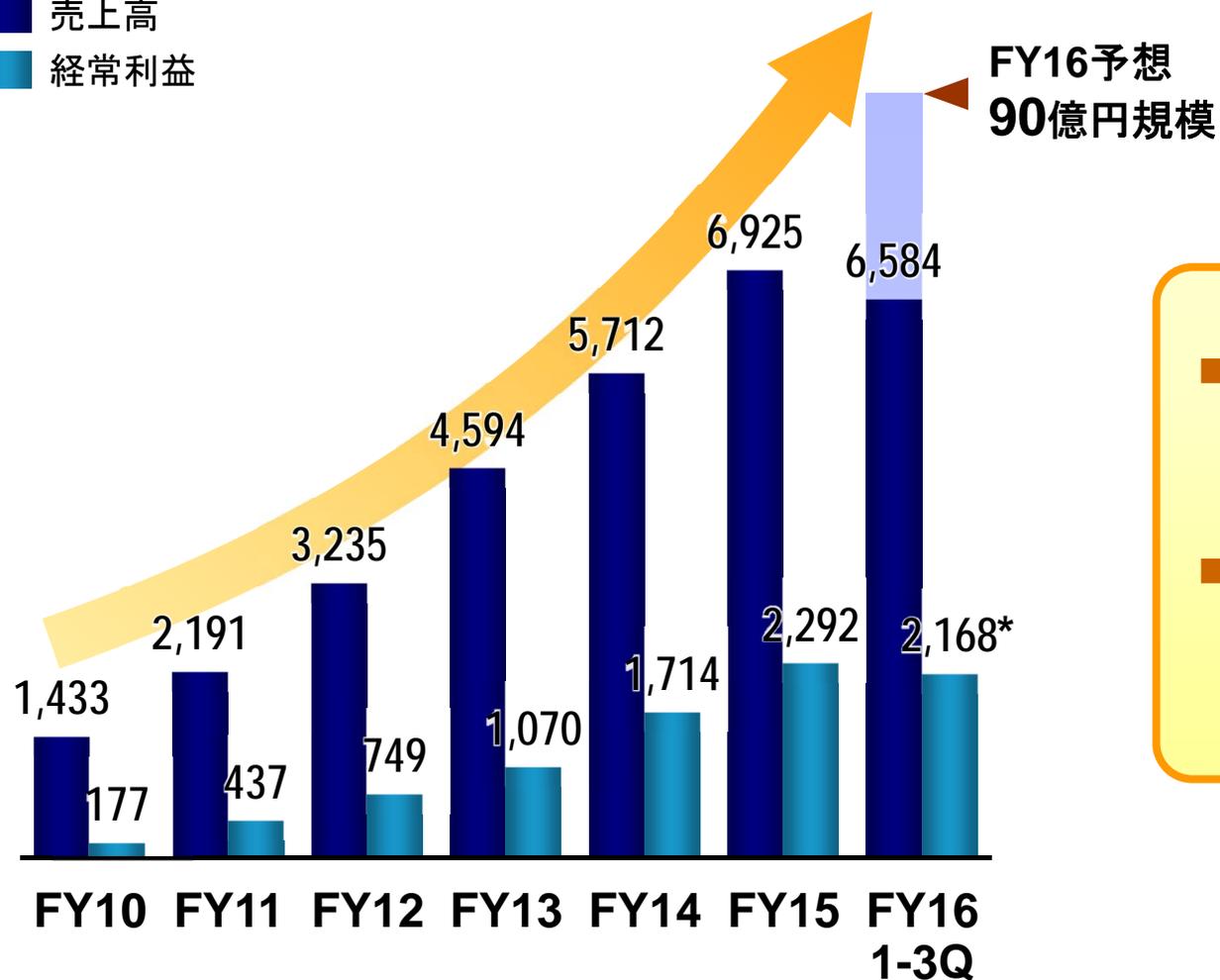
エムスリーキャリア業績推移

2 キャリア

単位：百万円

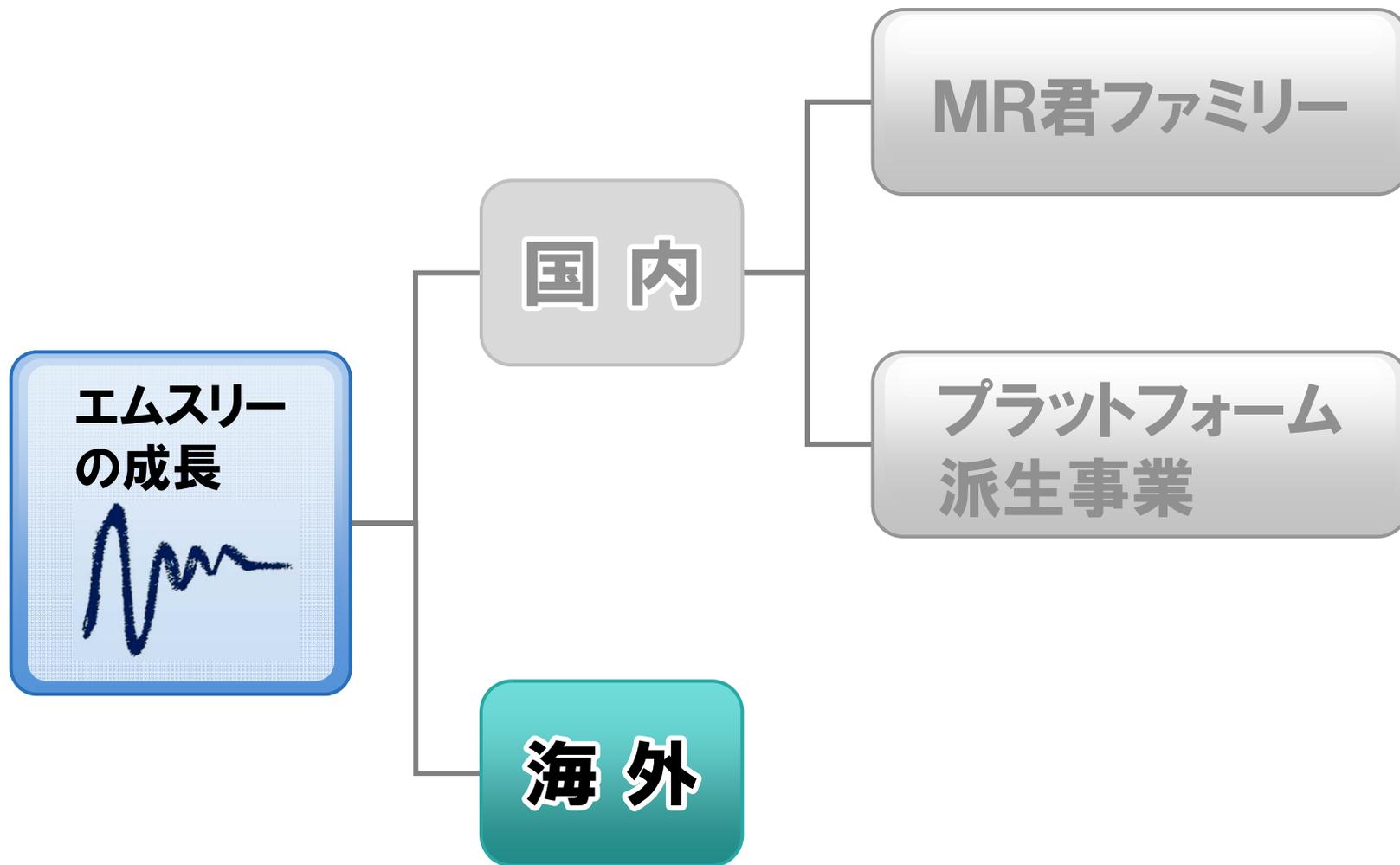
JGAAPベース

■ 売上高
■ 経常利益

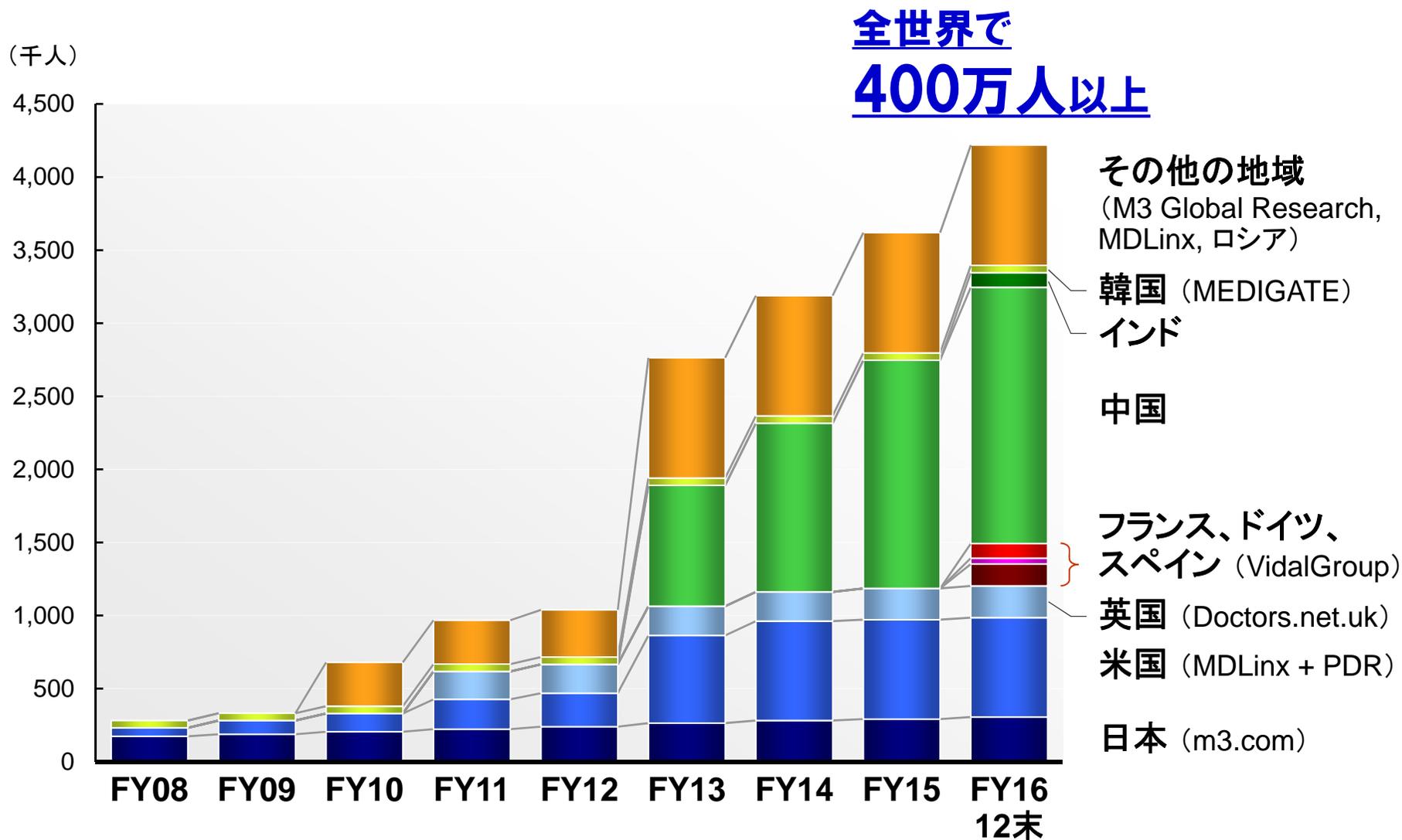


- スタッフの拡充と生産性の向上により、売上と収益性の双方が拡大
- FY16は引き続き医師向け人材紹介事業が成長を牽引

* 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）

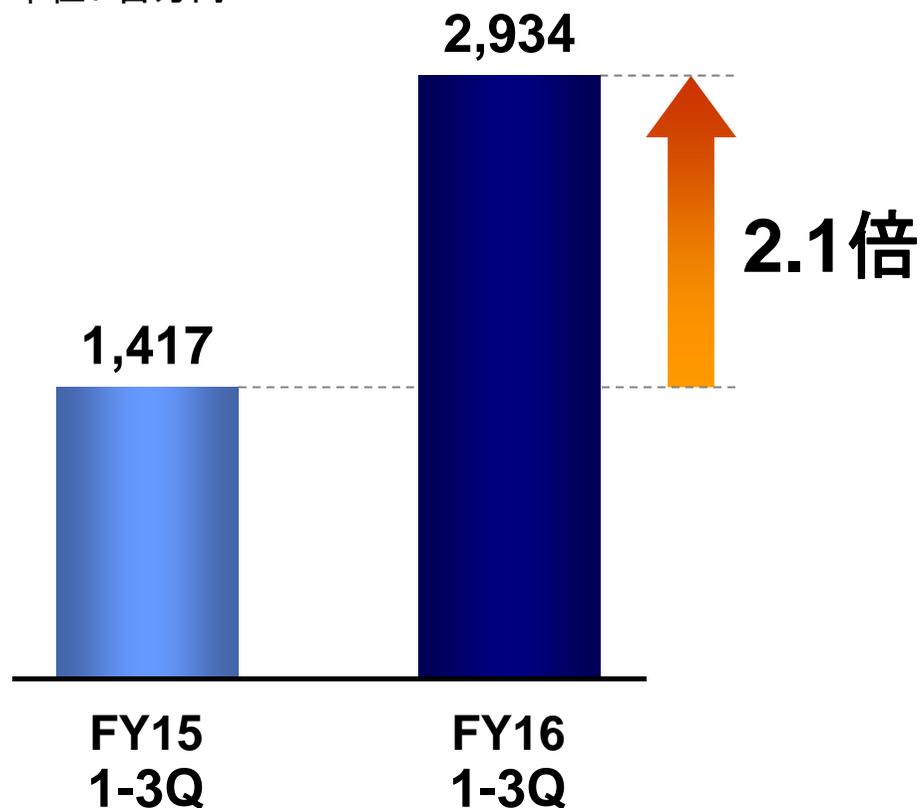


👉 カバーする医師会員はグローバルで400万人を超える

米国医師転職支援サービスの拡大

売上推移

単位：百万円

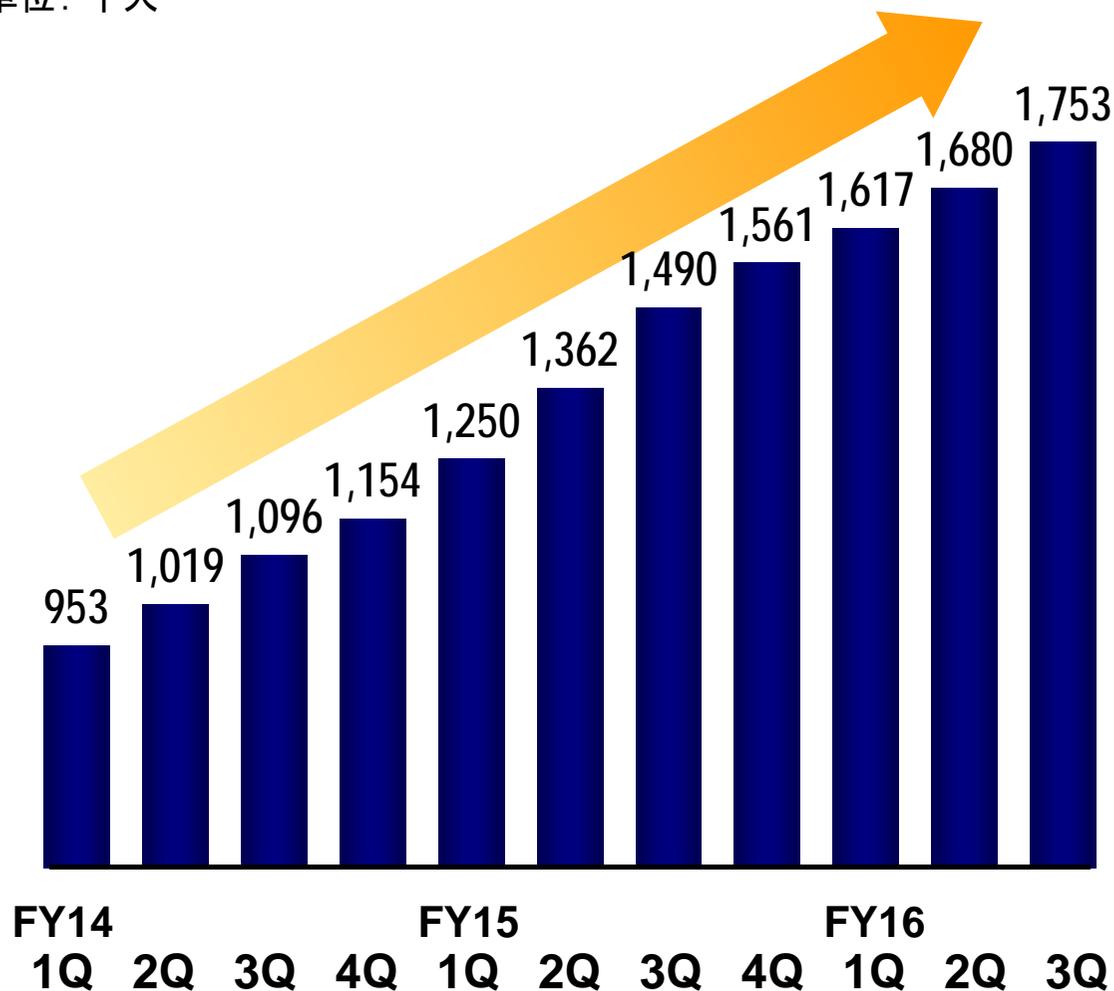


- 既存事業の拡大にM&A効果が加わり、事業規模は前年の2倍以上に拡大
- 米国で運営する医師向けサイトMDLinxとのシナジー創出の進展に伴い、売上の拡大と収益性の改善が進む見込み
- エグゼクティブ医師、看護師等への事業拡大も検討中

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君の薬剤数は9社28剤に拡大

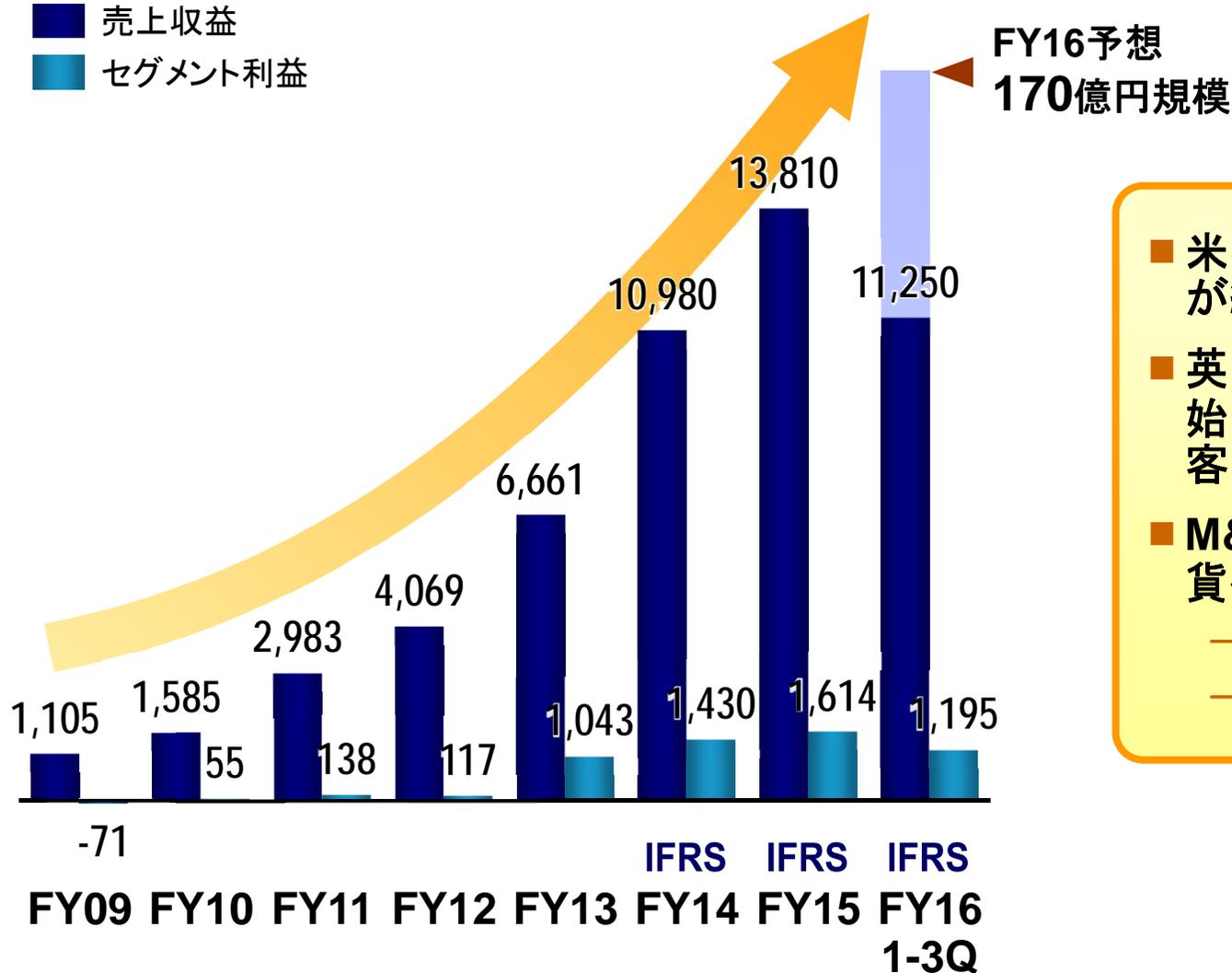
 サイトの会員数は150万人を超過。中国全土の医師の過半数をカバー

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: +32%
 - 利益: +12%

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

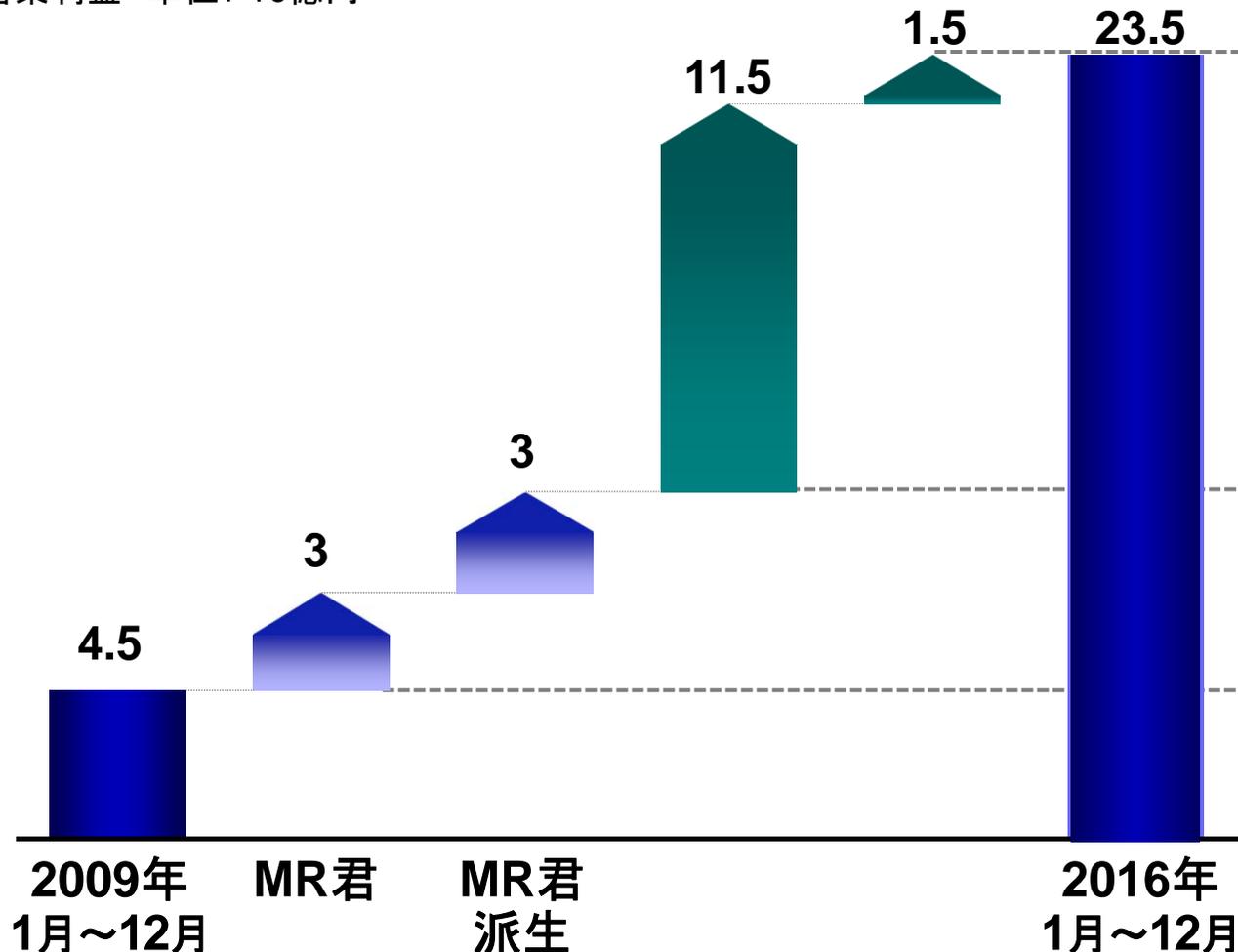
小規模中心

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

利益成長ドライバー（2009.1-12 → 2016.1-12）

営業利益 単位：10億円



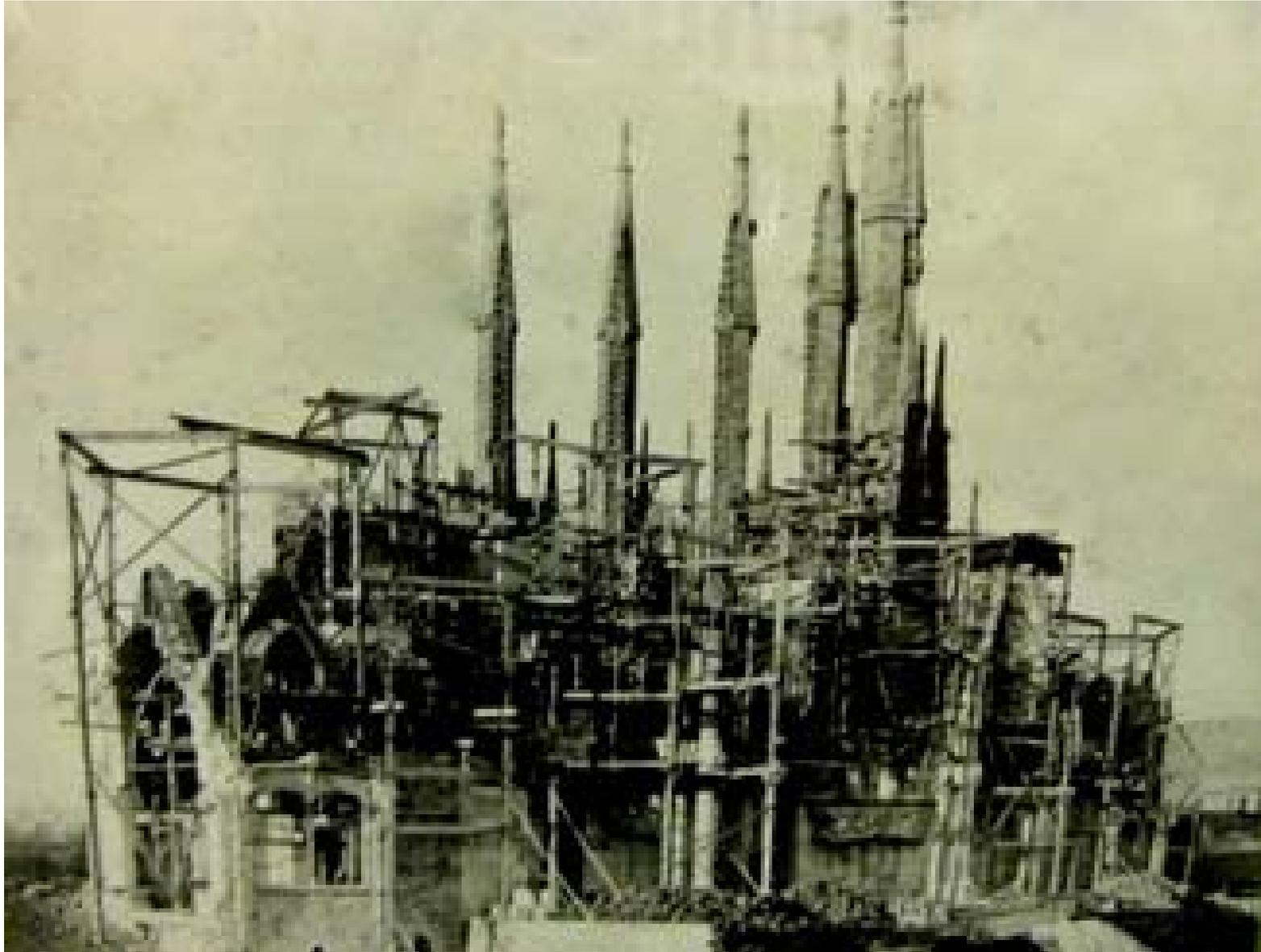
成長の2/3以上は、MR君ファミリー以外... MR君ファミリーは今後も伸びていく事業ではあるが、利益成長は、今後は他分野の方が大きくなる見込み

MR君ファミリー

国内
新規事業

海外

M3 is Just Getting Started

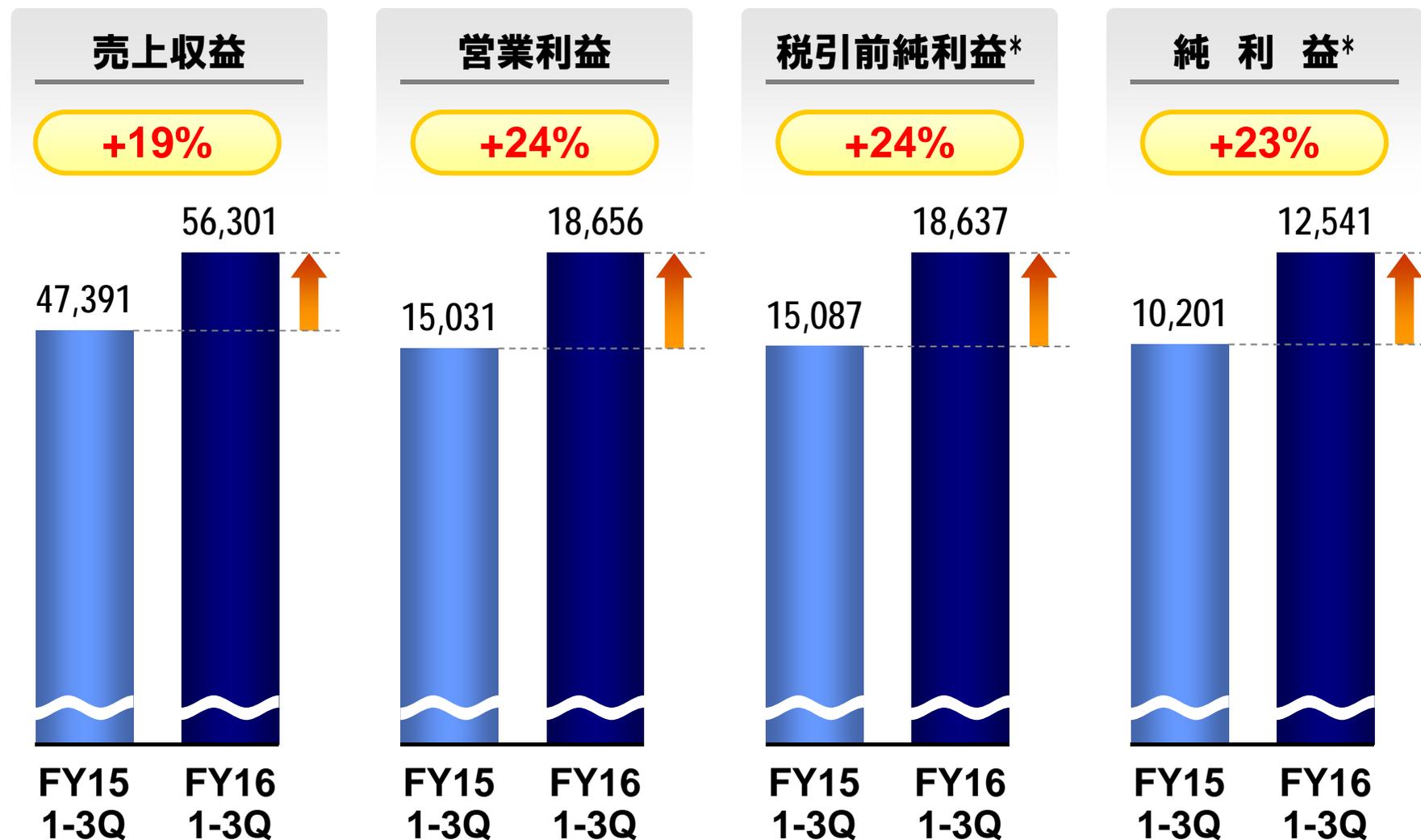


2016年度第3四半期 業績

2016年度第3四半期(2016年4~12月) 連結業績比較

単位: 百万円

IFRSベース



2016年度 連結業績（セグメント別）

IFRSベース

単位：百万円

		FY2015.1-3Q	FY2016.1-3Q	前年比
医療ポータル	売上収益	18,660	22,467	+20%
	利益	11,179	12,650*	+13%
エビデンスソリューション	売上収益	14,737	16,502	+12%
	利益	2,777	3,912	+41%
海外	売上収益	10,104	11,250	+11%***
	利益	1,373	1,195**	▲13%***
診療プラットフォーム	売上収益	1,989	2,053	+3%
	利益	119	125	+5%
営業プラットフォーム	売上収益	978	1,076	+10%
	利益	12	77	約6倍
その他	売上収益	1,731	3,933	+127%
	利益	377	666	+77%

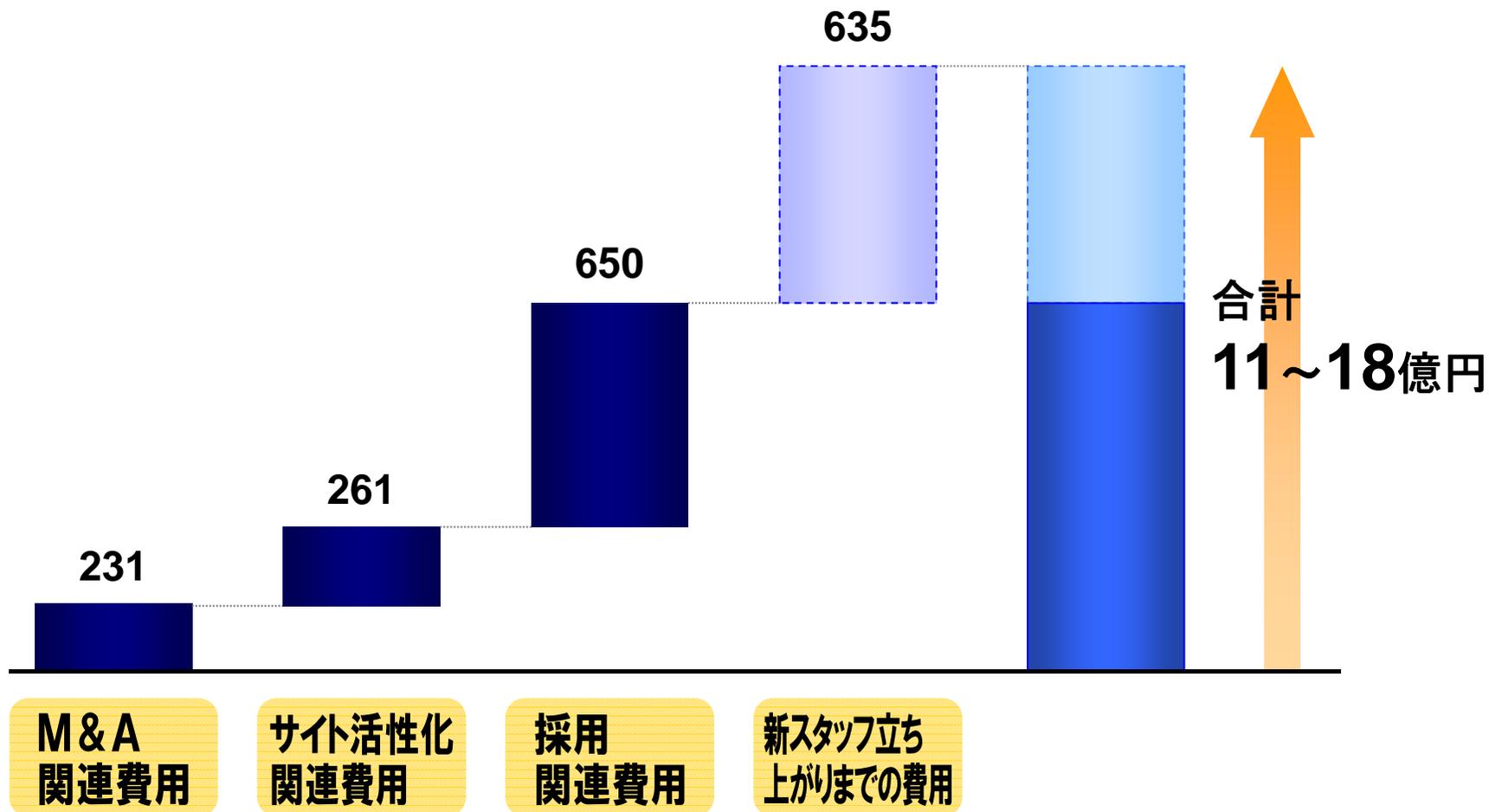
* アネステーションのMA費用として42百万円が発生

** インド、VidalのMA費用として161百万円が発生

*** 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:+32%、利益:+12%

成長に向けた投資およびその他一時的なコスト (1Q~3Q)

単位: 百万円

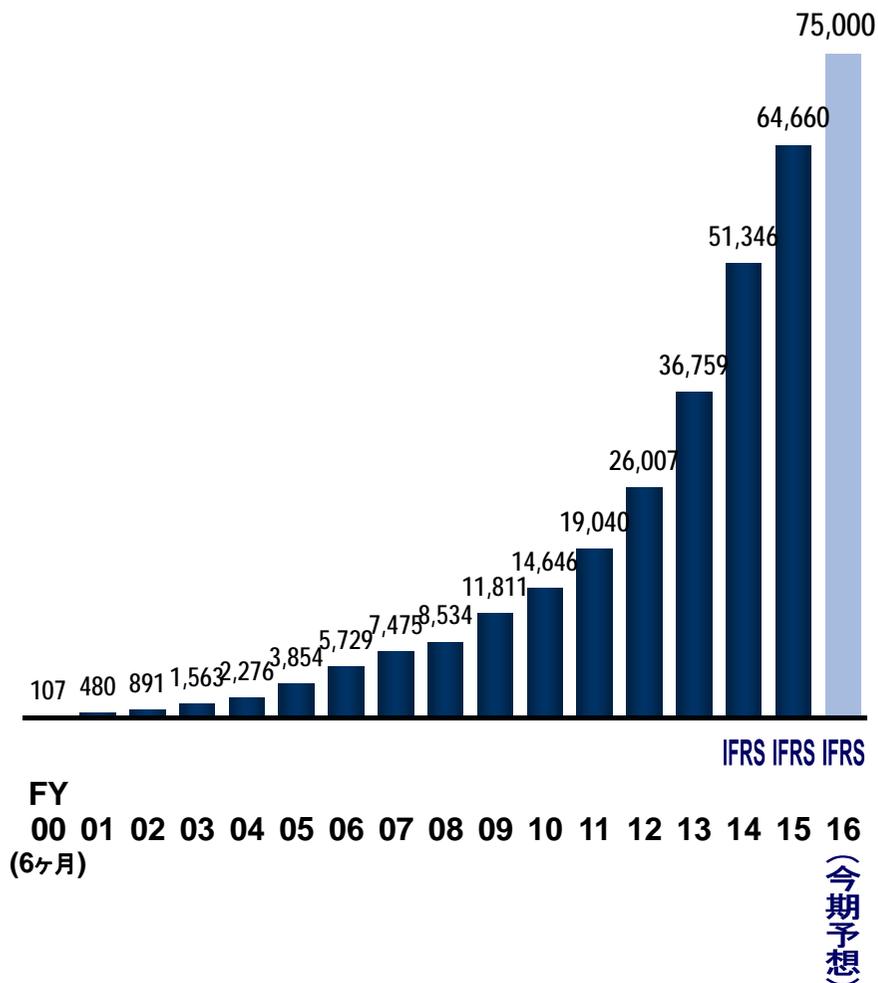


成長に向けた一時的な費用による利益へのインパクトは11~18億円程度。積極的な先行投資を継続

エムスリーの業績推移

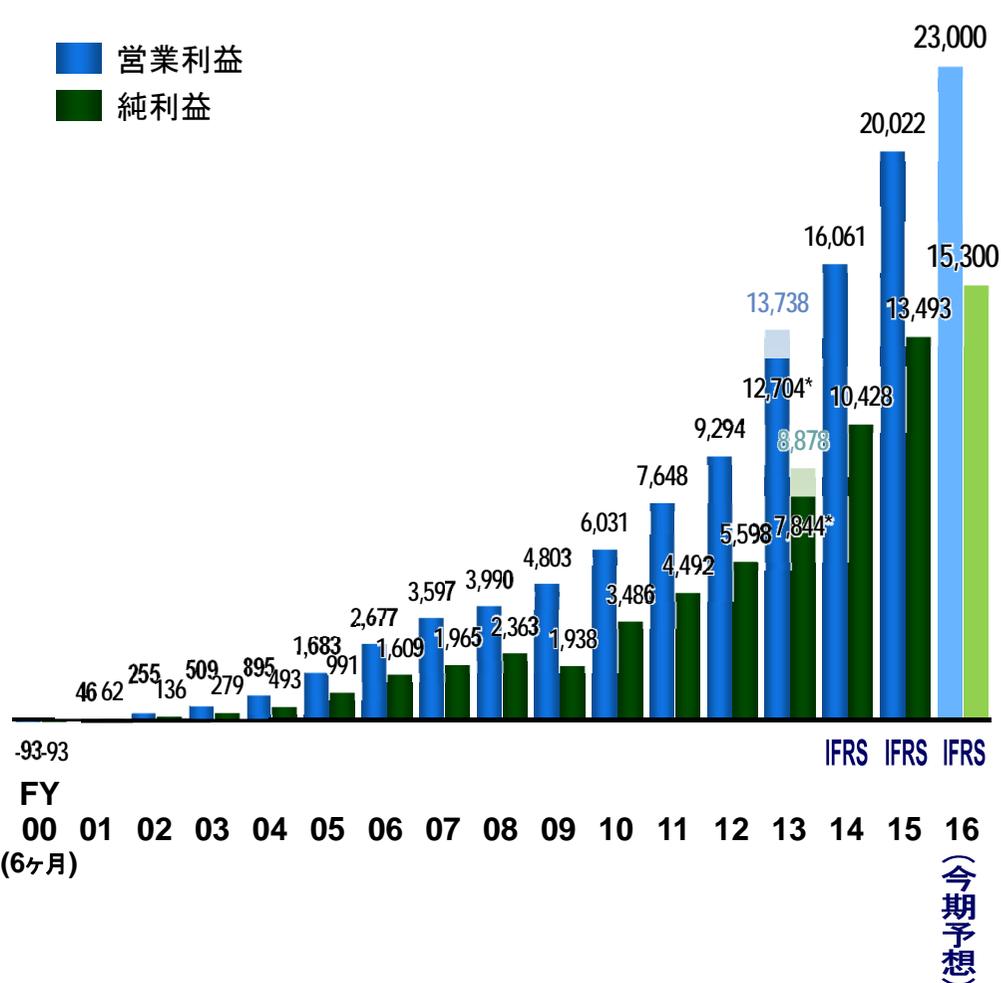
売上収益

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

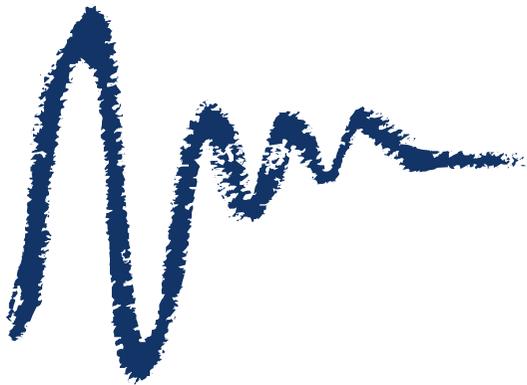
目指すは医療界の変革と新付加価値の創造

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