

---

# エムスリー株式会社

## 会社説明資料

2017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

## メディカル プラットフォーム

- 製薬、医療機器企業へのマーケティング支援ビジネスが拡大
- 売上:140億円(前年比+19%)、営業利益:66億円(前年比+14%)

## エビデンス ソリューション

- IDAの売却、SMOノイエスのプロジェクトの谷間等により売上は107億円で前年と同水準。ただし、年後半に向けて再加速する見込み。CRO事業の営業利益は前年比+23%。受注残は290億円と6月末より+10億円。
- 営業利益は24億円(前年比+2%)、利益率は22%

## キャリア ソリューション

- 転職者数の増加により業容拡大、売上56億円(前年比+17%)、営業利益は18億円(Q1のスタッフの増員の一時的先行投資による利益減から大幅に回復、Q2の営業利益は前年比+33%)

## 海外

- 米英調査事業拡大・改善、売上と利益共に更に拡大
- 売上108億円(前年比+54%)、営業利益15億円(前年比3倍以上)

## その他 トピック

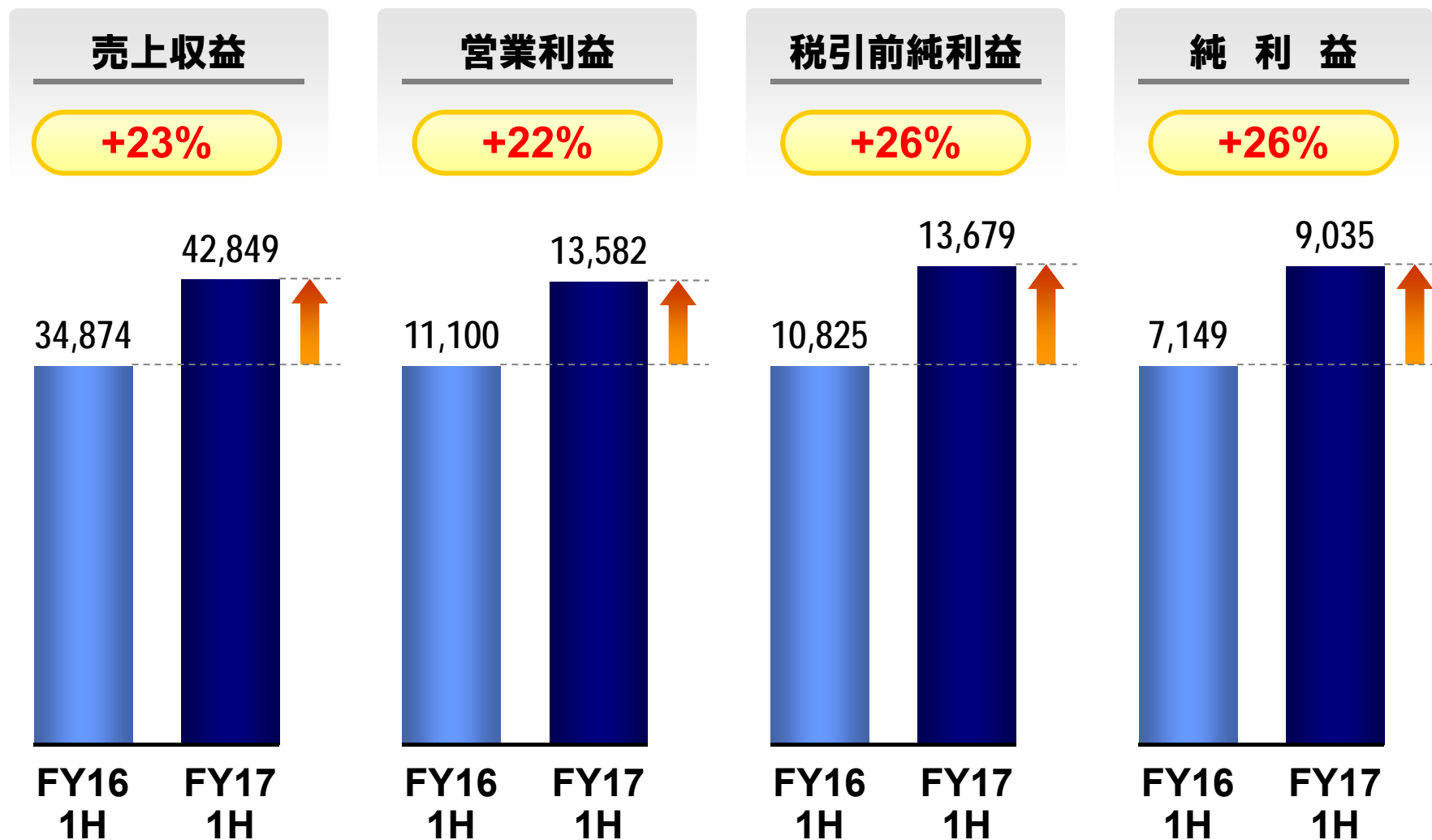
- 先端医療分野での取り組みが加速
  - デュラビームの製造販売承認の取得
  - 先端医療分野のプラットフォーム化に向け、コスモテックを子会社化

# 2017年度第2四半期 業績

# 2017年度上半期(2017年4~9月) 連結業績比較

単位: 百万円

IFRSベース



# 2017年度 第2四半期 連結業績(累計)

IFRSベース

単位: 百万円

		FY2016 1H	FY2017 1H	前年比 (1H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%

製薬会社等の  
サービス利用が  
加速  
7~9月  
売上: +23%  
利益: +18%

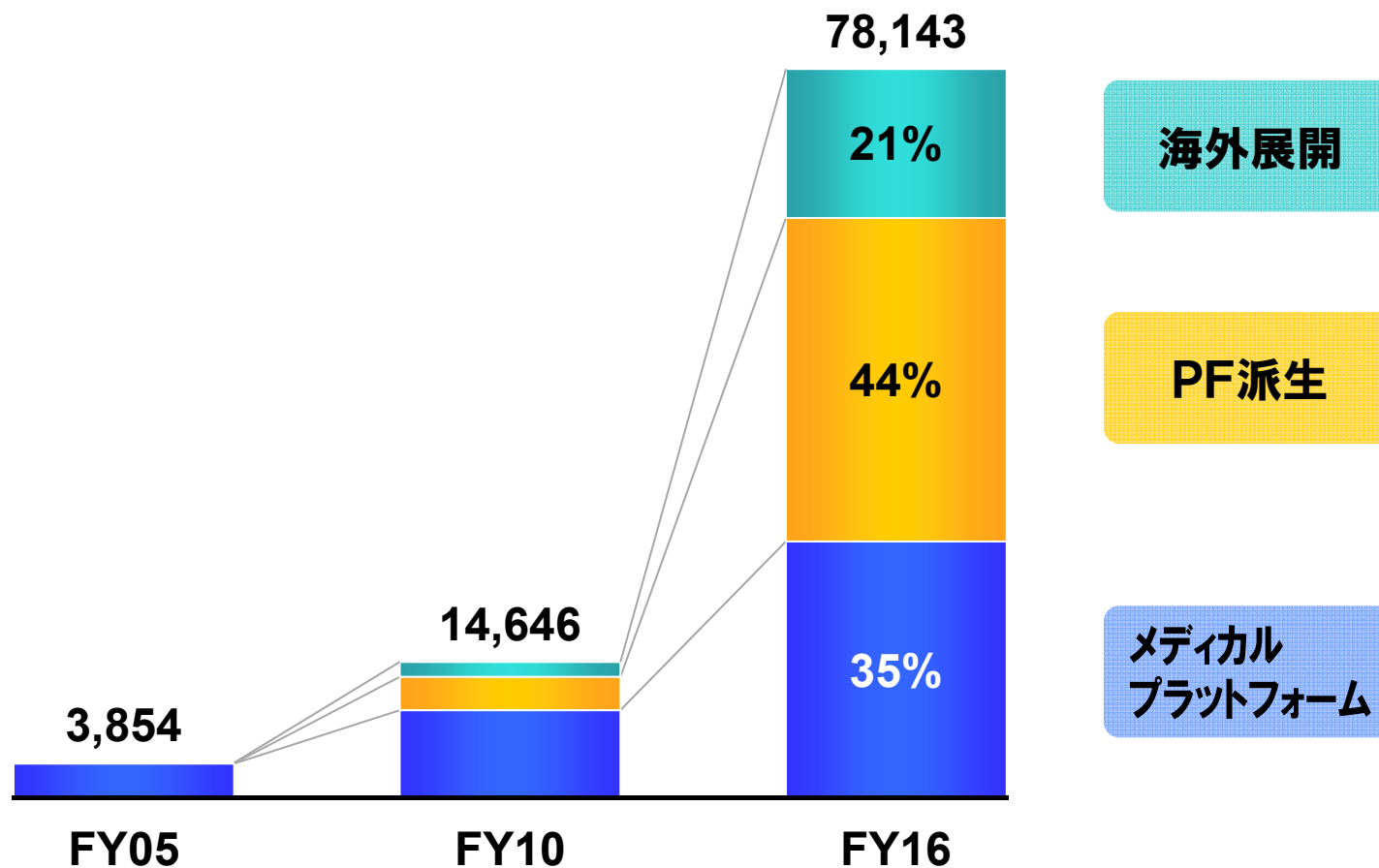
1Qは採用等の  
先行投資が発生  
していたが、2Q  
は再加速、  
7~9月  
売上: +28%  
利益: +33%

\* IDAの売却、ノイエスの一時的狭間、下期回復見通し

\*\* 成長に向けた先行投資から大幅改善 (Q1に人員の積極採用)

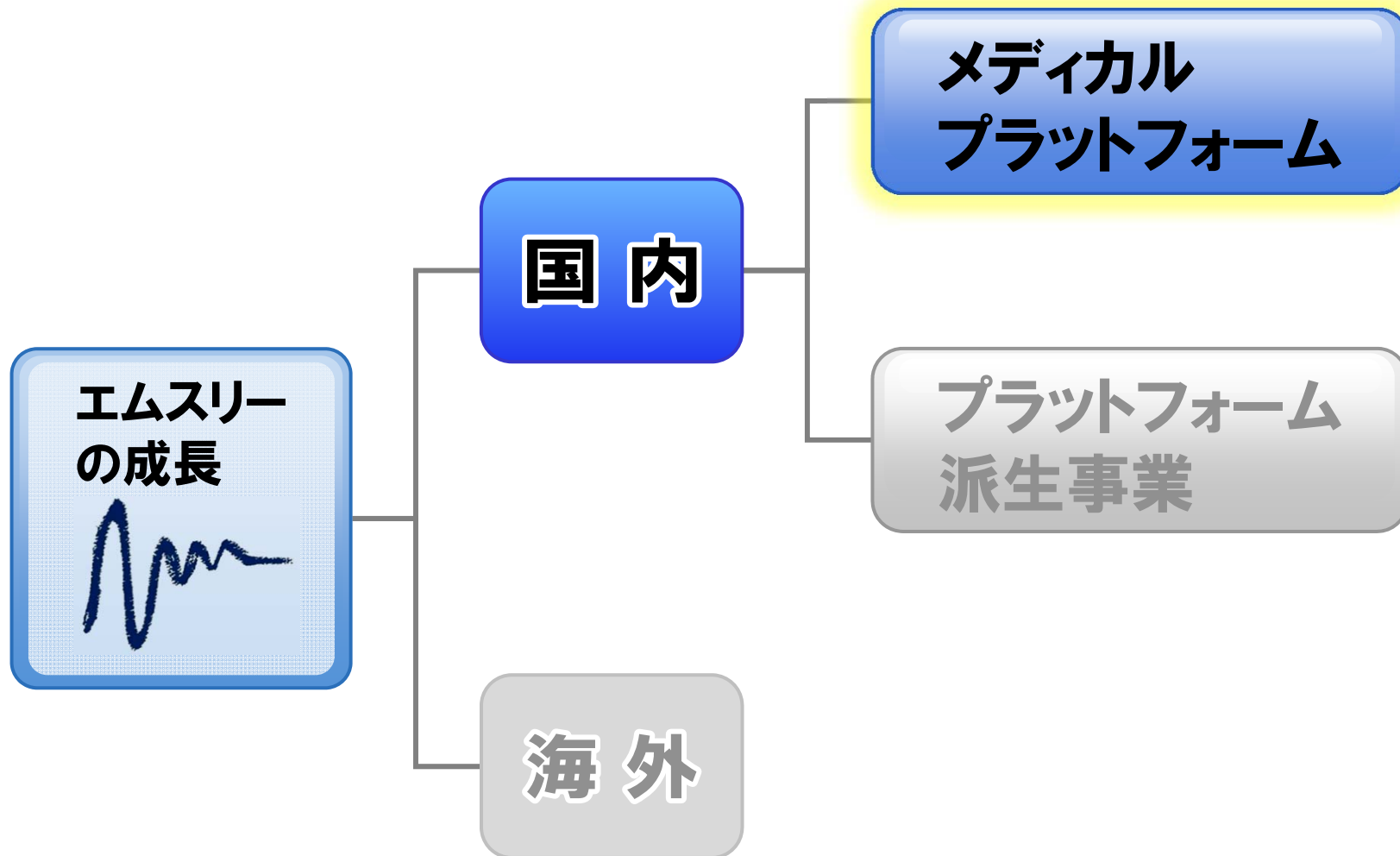
# 連結売上拡大と各事業の比率

単位：百万円



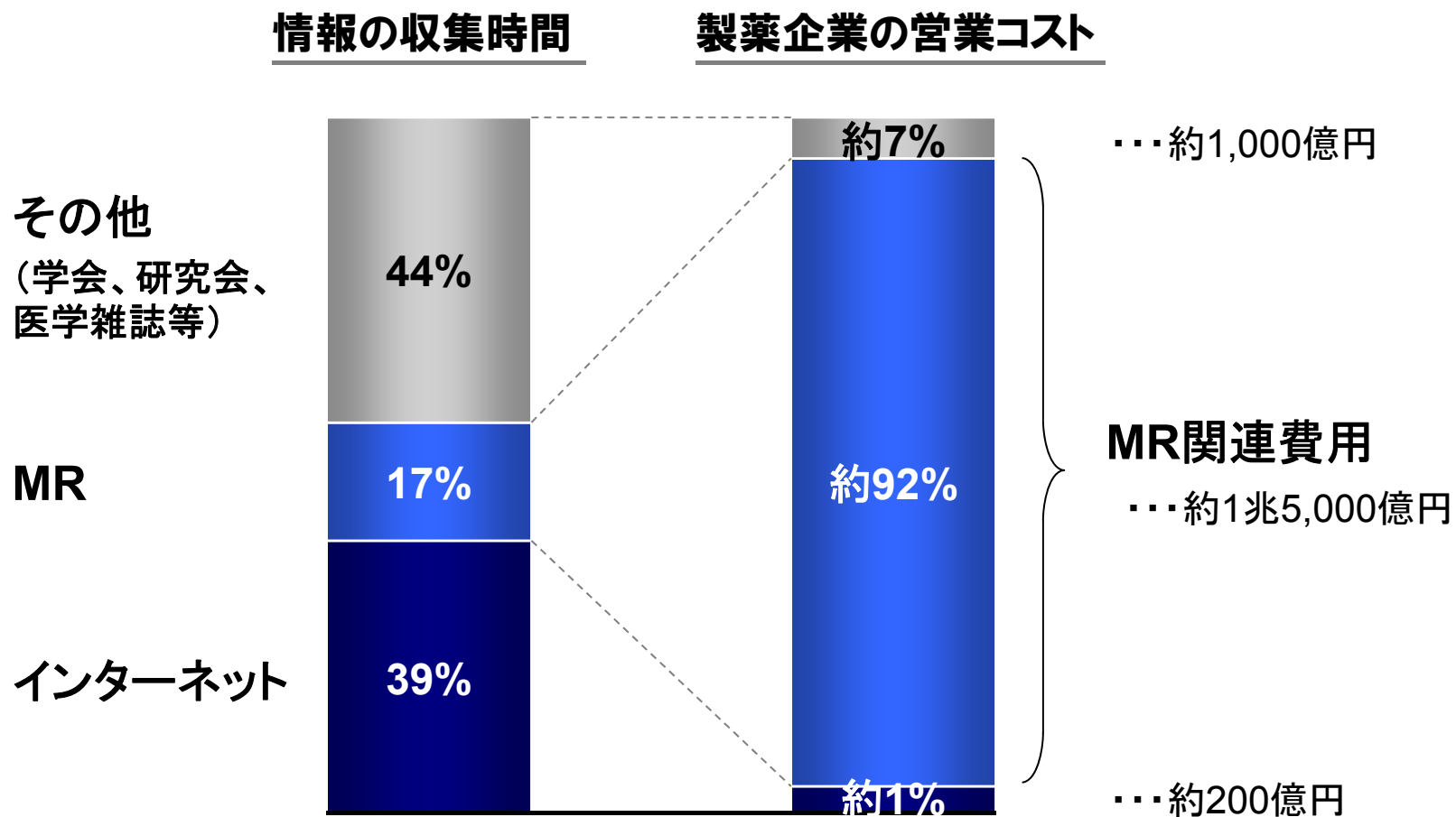
**👉 メディカルプラットフォームは着実に成長。PF派生事業と海外事業は急速に拡大**





# 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



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19%増加

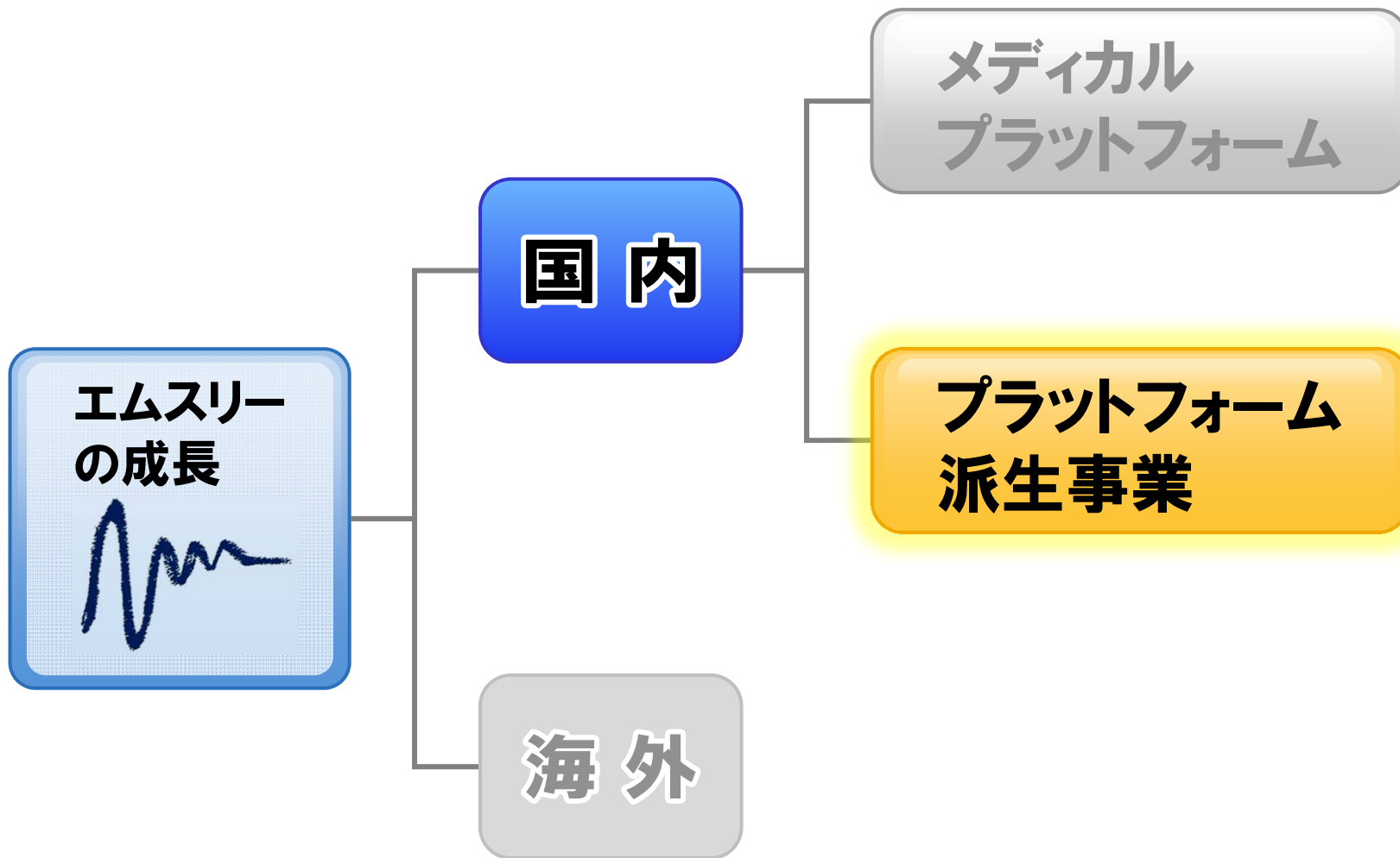
# メディカルプラットフォーム サービス

- 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



# 治験事業の位置づけ

「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

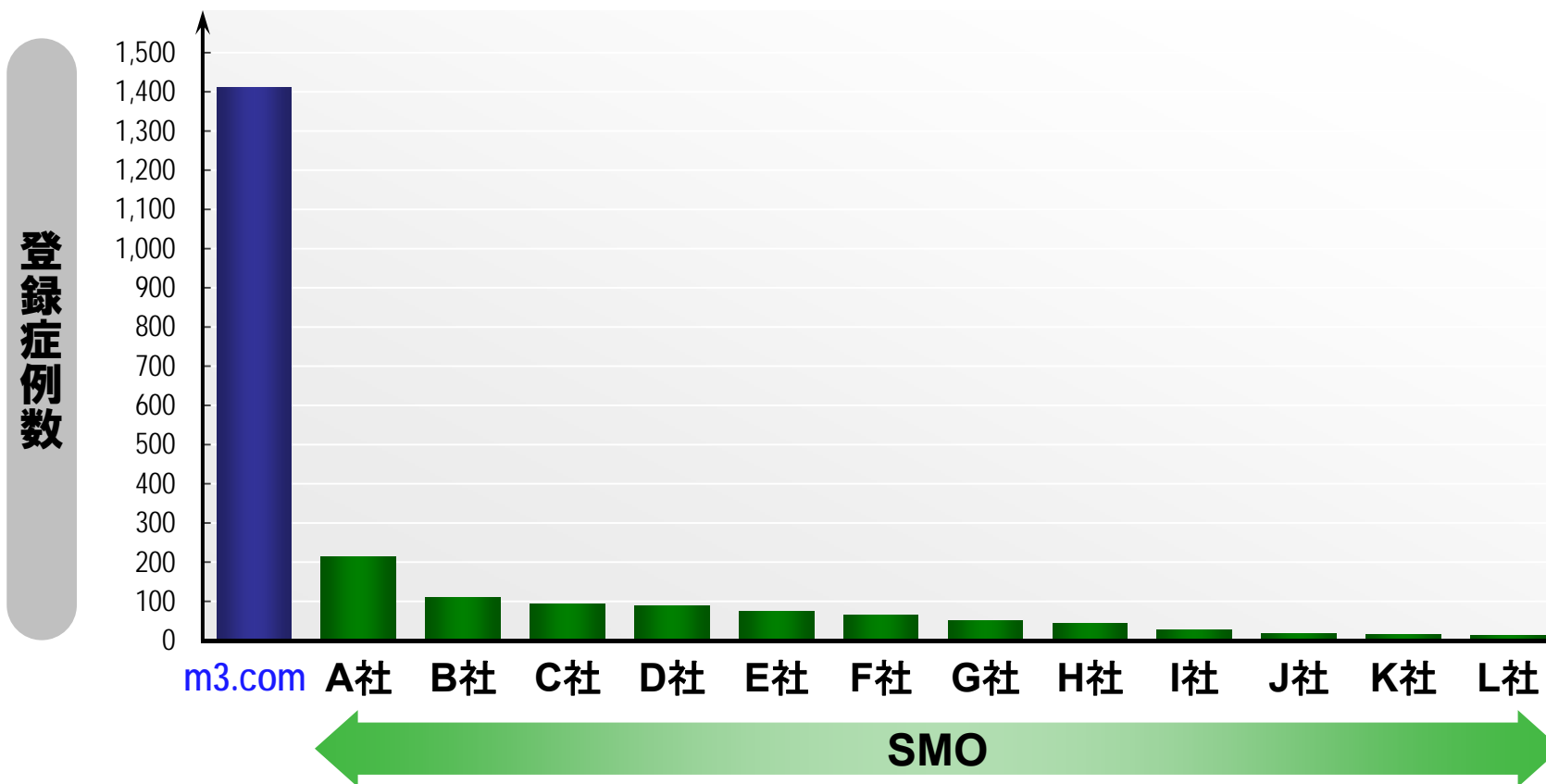
2011年～

医薬の研究開発のe化を推進。第2のエンジンに成長

# 治験君：症例登録事例（大規模臨床研究）

Case study

## あるプロジェクトにおけるSMO別症例登録状況



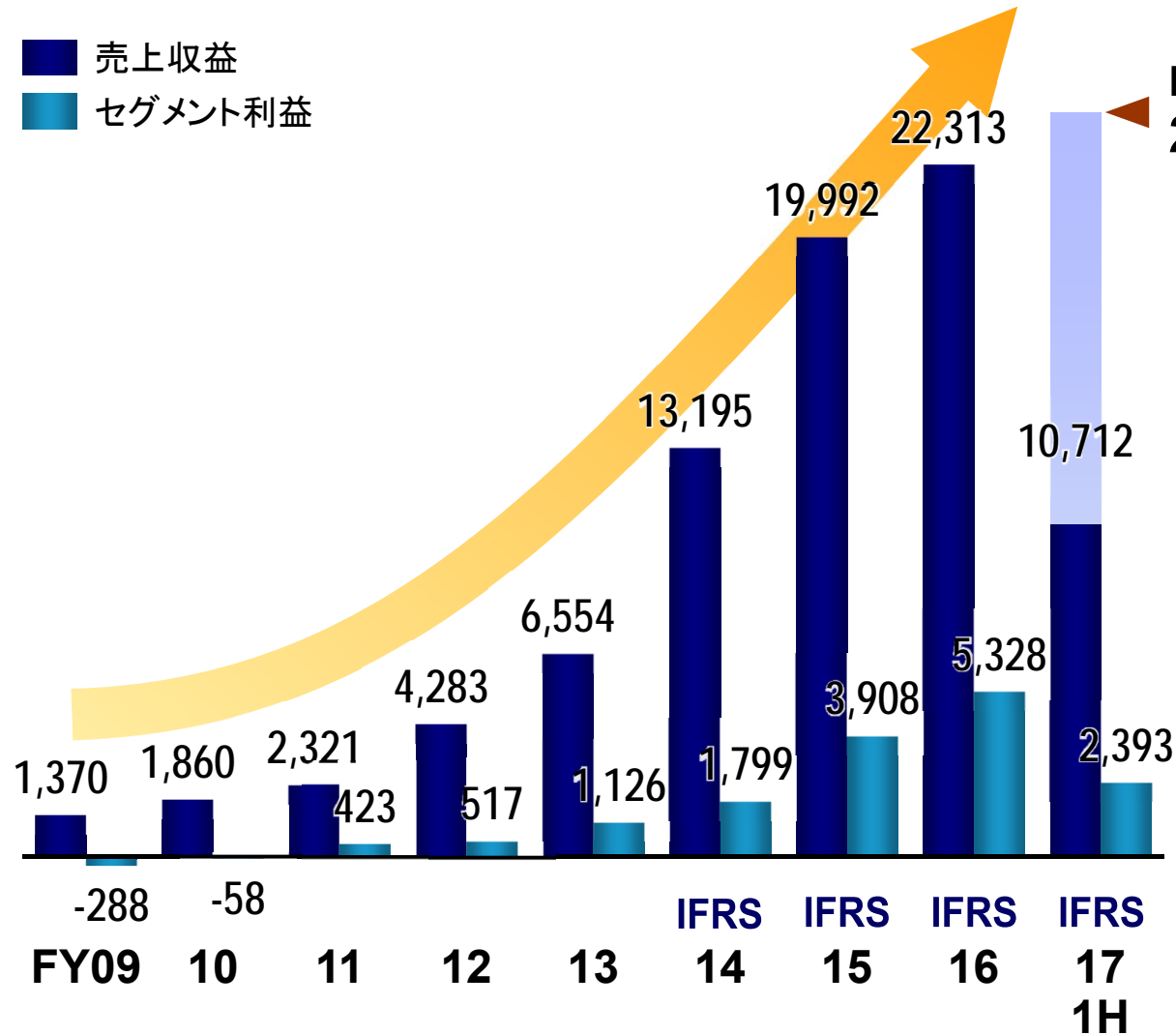
 他社SMOの合計と比べても、速いスピードで症例登録中

# エビデンスソリューション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



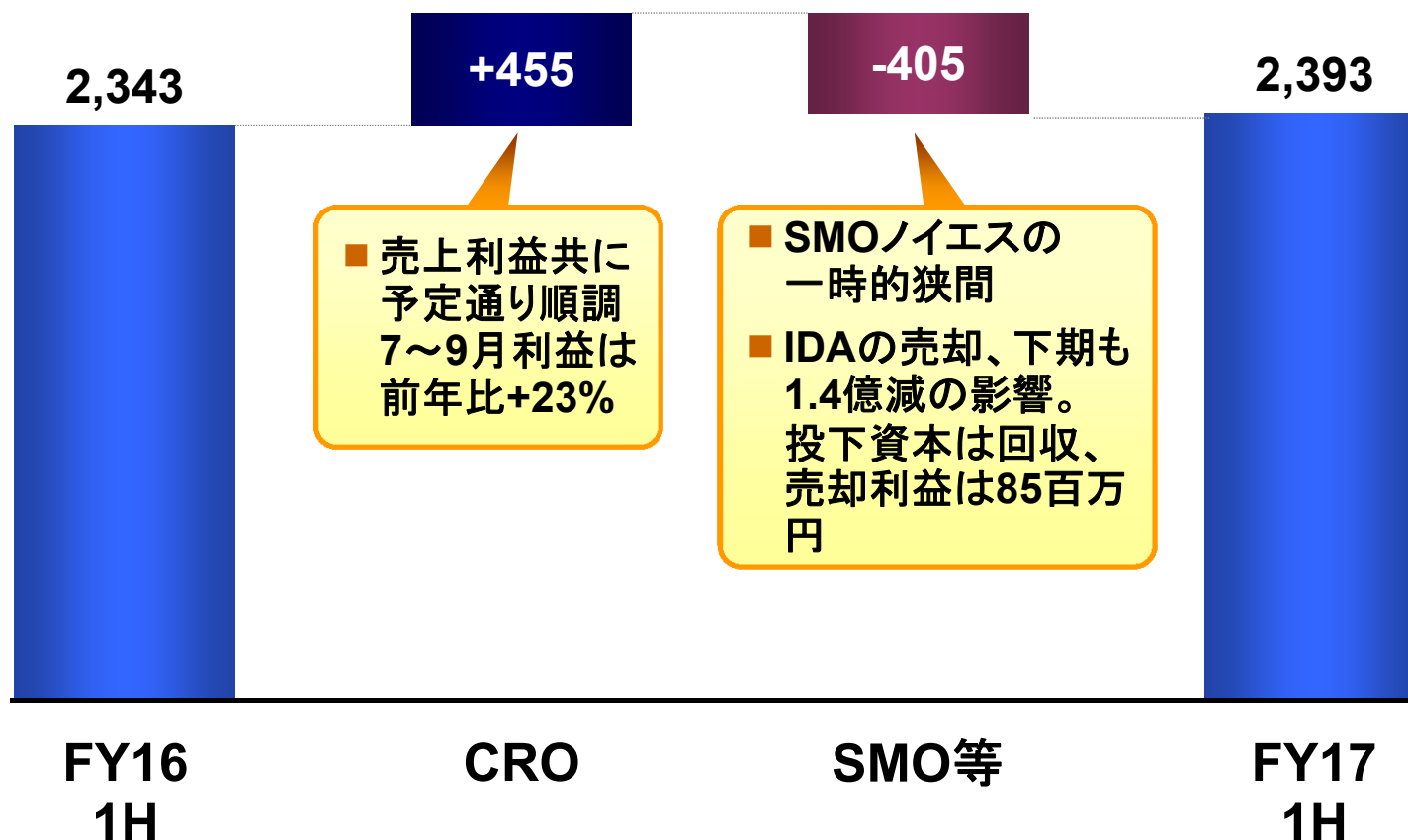
FY17予想  
240億円規模

- 受注残は290億円と堅調に推移。受注の拡大に伴い、先行投資的に人材を採用
- SMOノイエスのプロジェクトの谷間等により売り上げは横ばいだが、利益率は22%
- 年後半に向けて再加速する見込み。



# エビデンスソリューションセグメント利益変動要素

単位：百万円



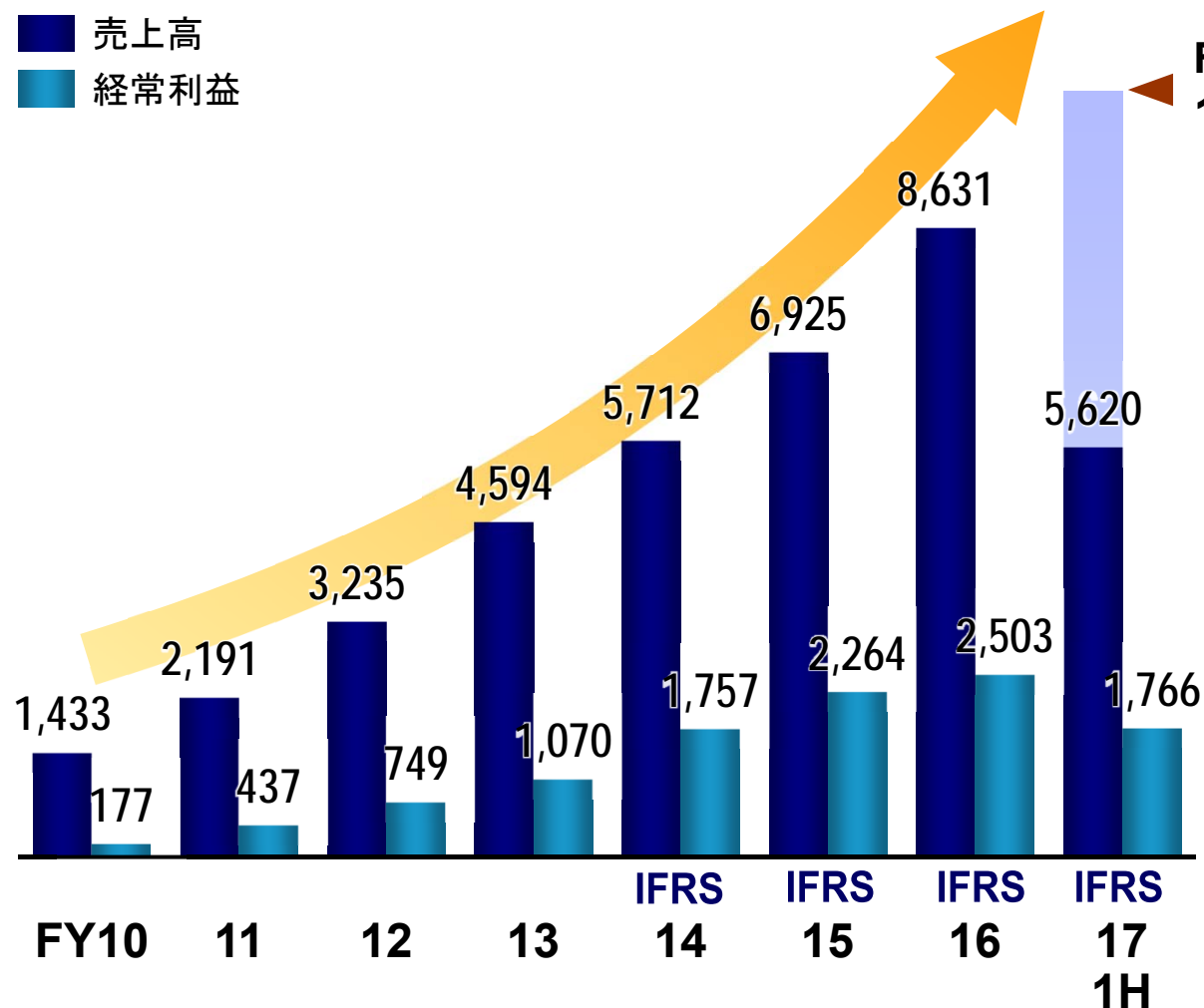
**👉 CROは好調だったものの、SMOノイエスの谷間等により利益で前年と同水準。ただし、年後半に向けて再加速する見込み。**

# エムスリーキャリア業績推移

単位：百万円

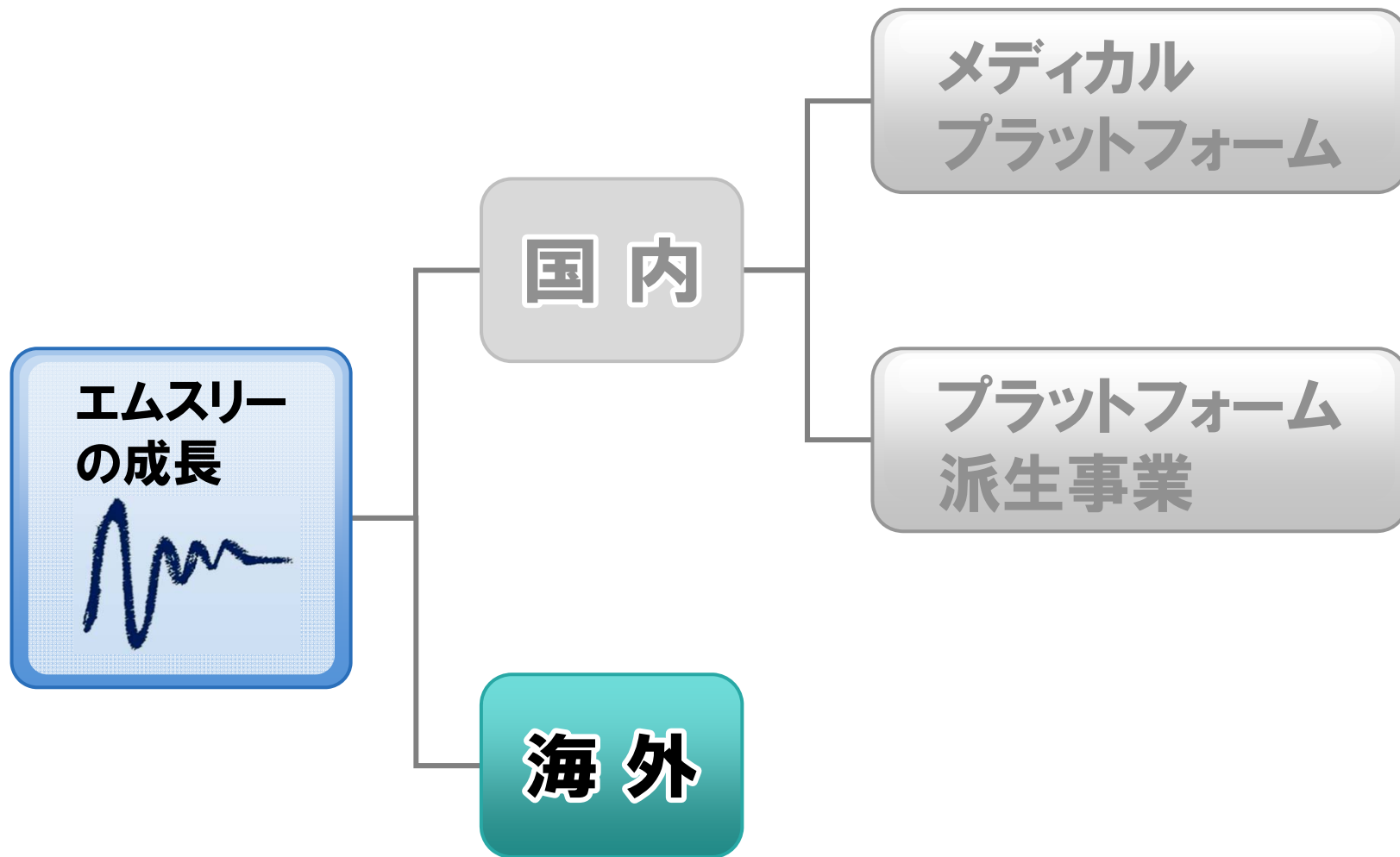
IFRSベース

■ 売上高  
■ 経常利益

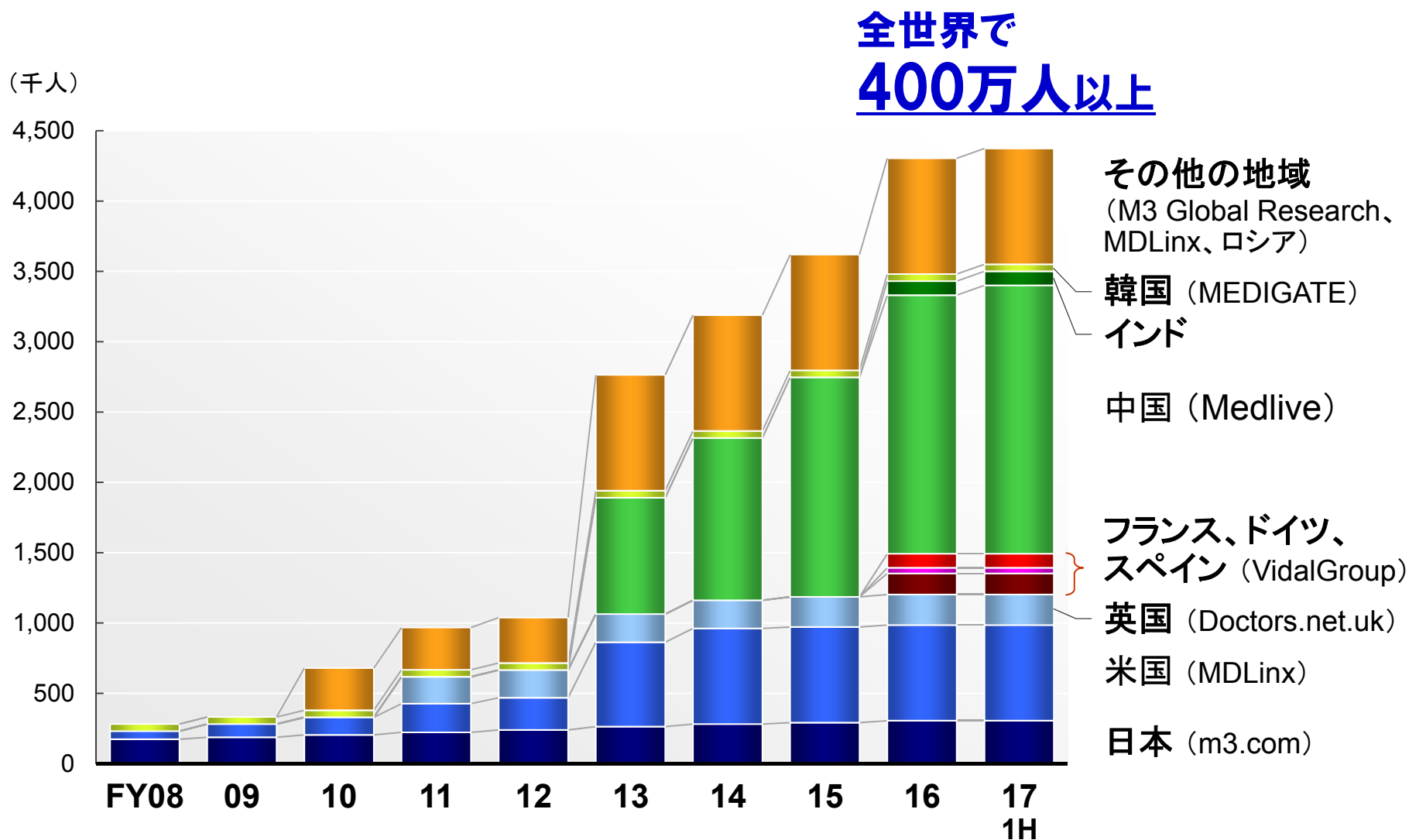


FY17予想  
105億円規模

- スタッフの拡充と生産性の向上により、順調に業容が拡大
- FY17は引き続き医師向け人材紹介事業が成長を牽引
- 1Qの増員インパクトを吸収し、通常の成長率へ戻った



# 医師会員・調査パネルの推移（グローバル）



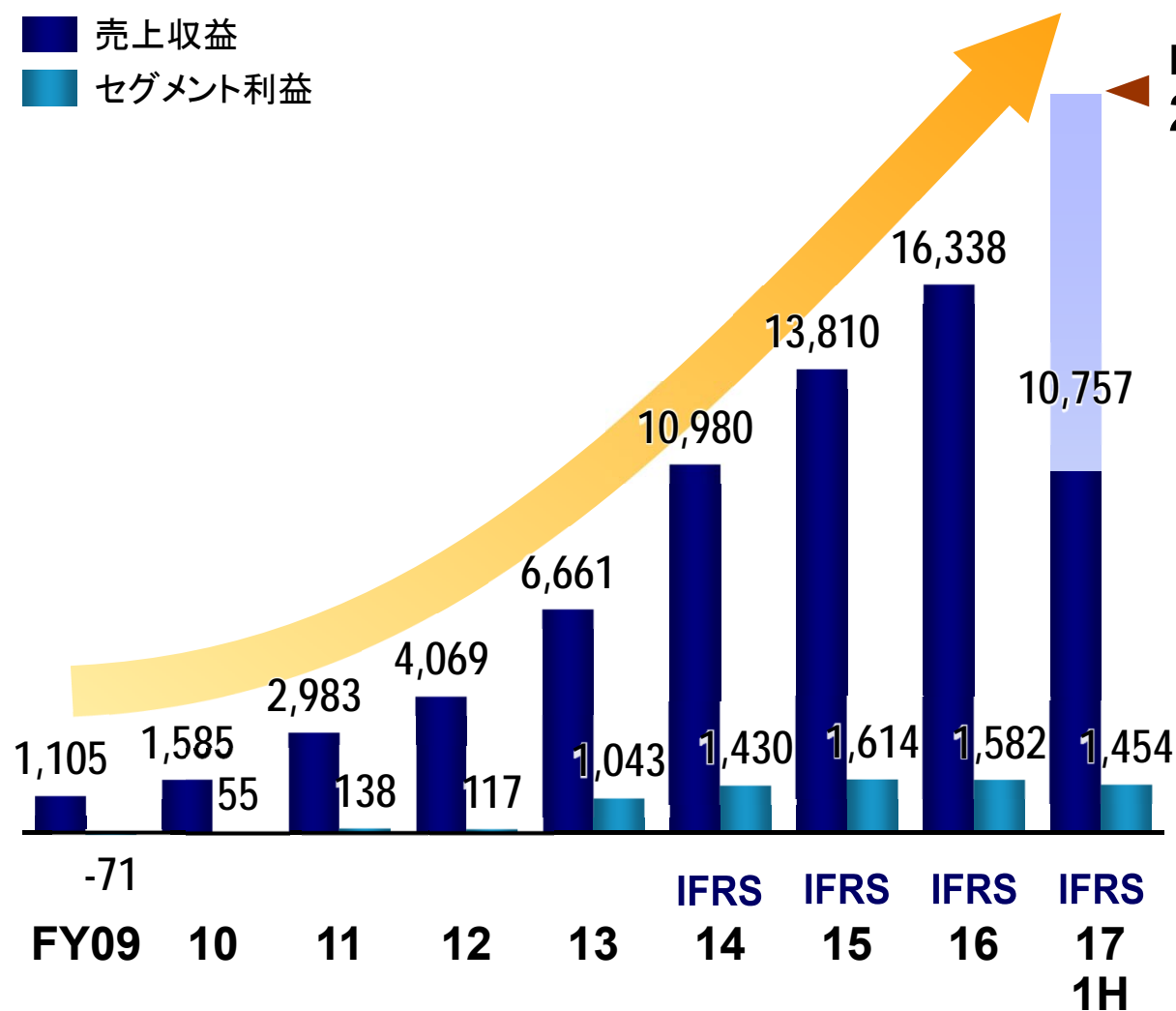
**👉 カバーする医師会員はグローバルで400万人を超える**

# 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

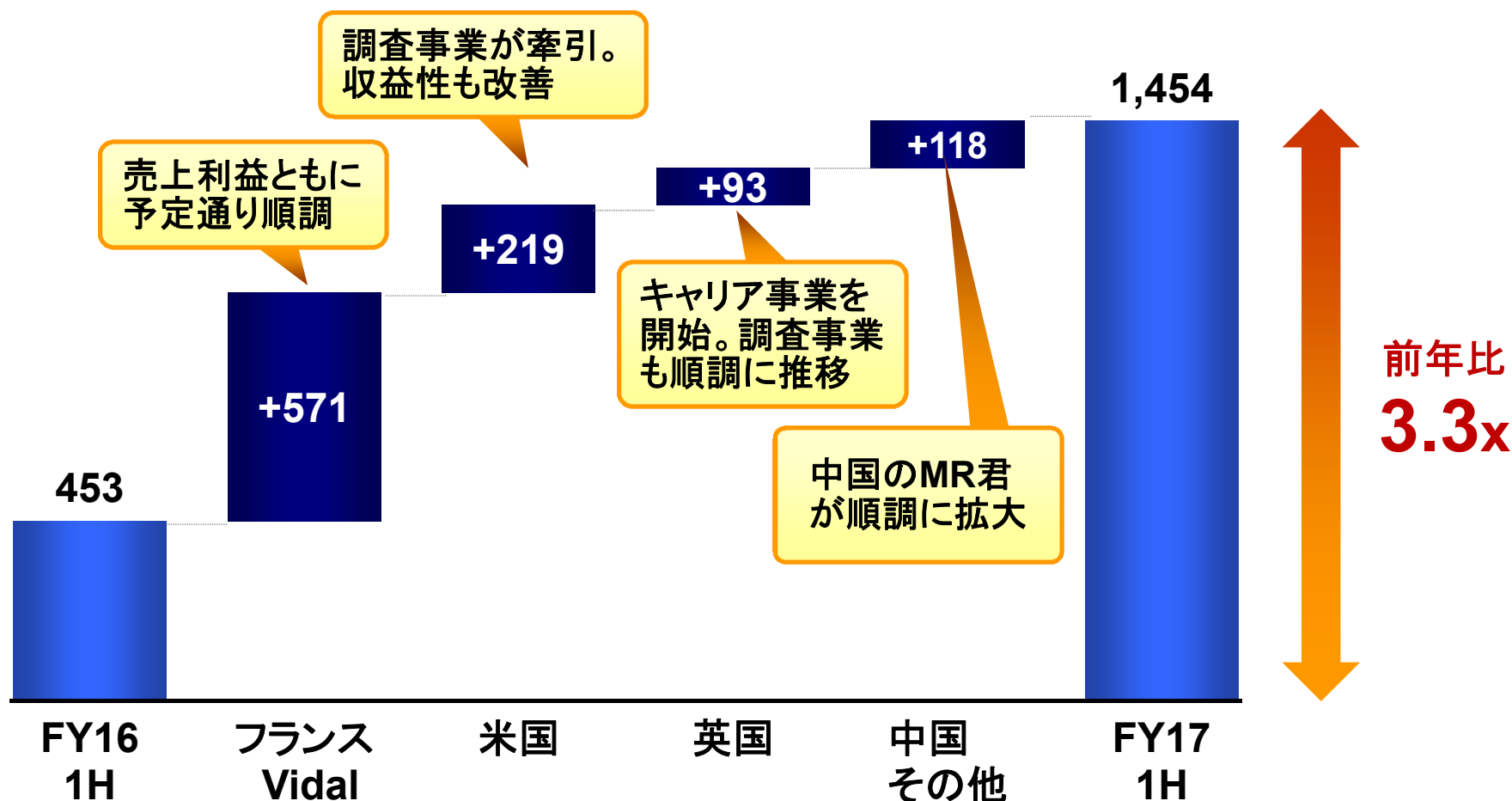


FY17予想  
220億円規模

- 調査事業を中心に米英収益性が大幅に改善(対前年比: +75%)
- 事業改善により利益率向上。さらに進めるため、日本から人材を派遣

# 海外セグメント利益変動要素

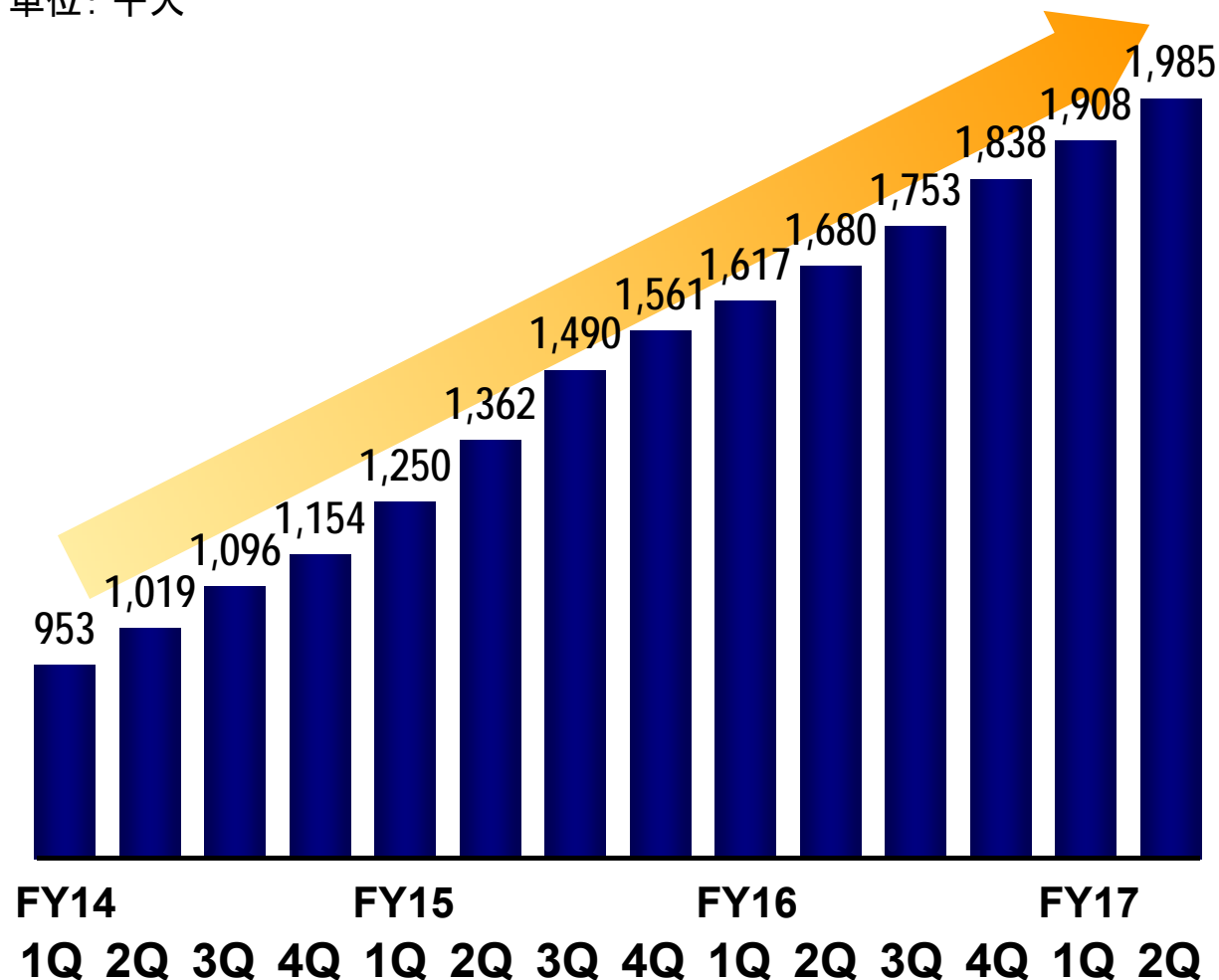
単位：百万円



**米・英国の利益が拡大、Vidal抜きでもセグメント利益は前年比2倍以上の成長**

# 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11社35剤
- 医師向け転職支援事業を開始

 サイトの会員数はほぼ200万人。中国全土の医師の大半をカバー

# 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

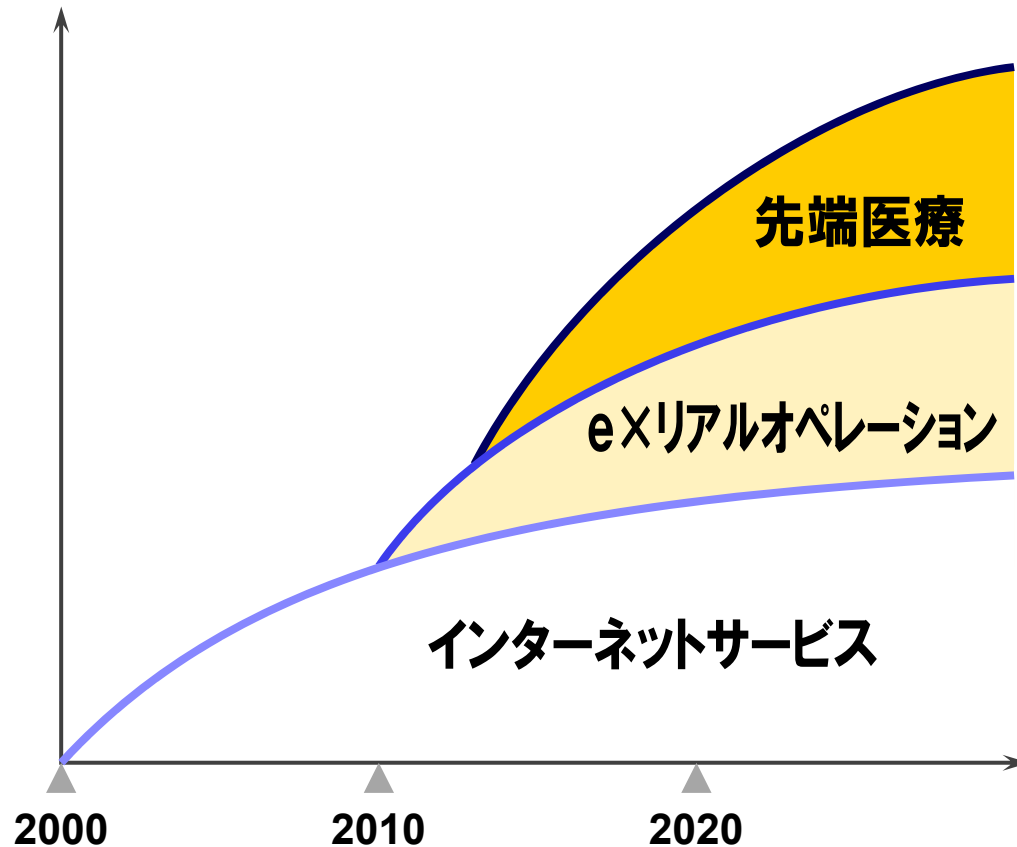
小規模中心

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

# M3の成長レバーの進化

創造する  
付加価値

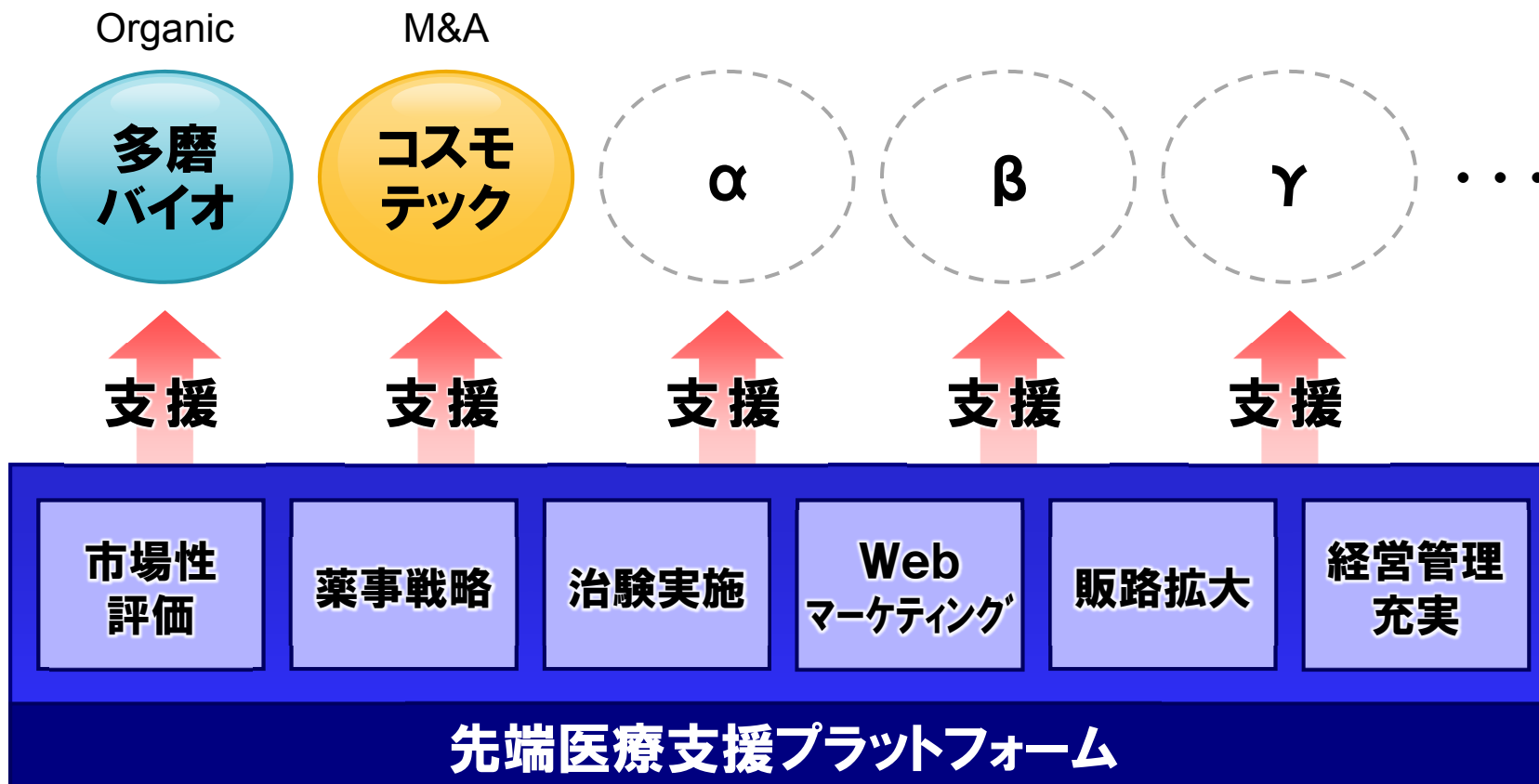


## 具体的な主な取り組み

- 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

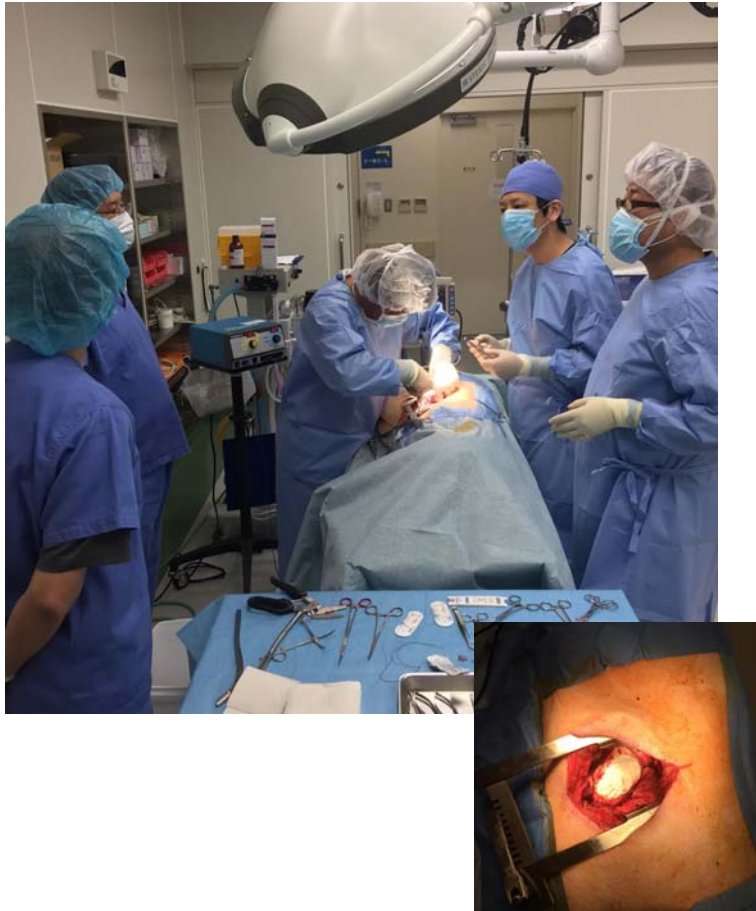
 M3として先端医療分野に本格展開を開始・・・第3の成長レバーとして立ち上げ中

# 先端医療プラットフォームが支える事業の数々



- 📌 M3として支援プラットフォームを共有化しつつ、レベルアップ。先端医療分野を、「MR君ファミリー」「治験」と同等、またはそれ以上の事業規模に拡大させていく方針

# シーズロケット事業の進捗：多磨バイオ



## ■ 多磨バイオ株式会社

- 設立：2016年4月、M3出資比率88% (7/26 現在)
- 技術シーズは理研から

## ■ 製品とその特徴

- 高分子樹脂を特殊加工したシート
- 生体適合性が高く、従来に比べ手術時間も短く、感染症リスクが激減
- PMDA製造販売承認を取得

## ■ 適用

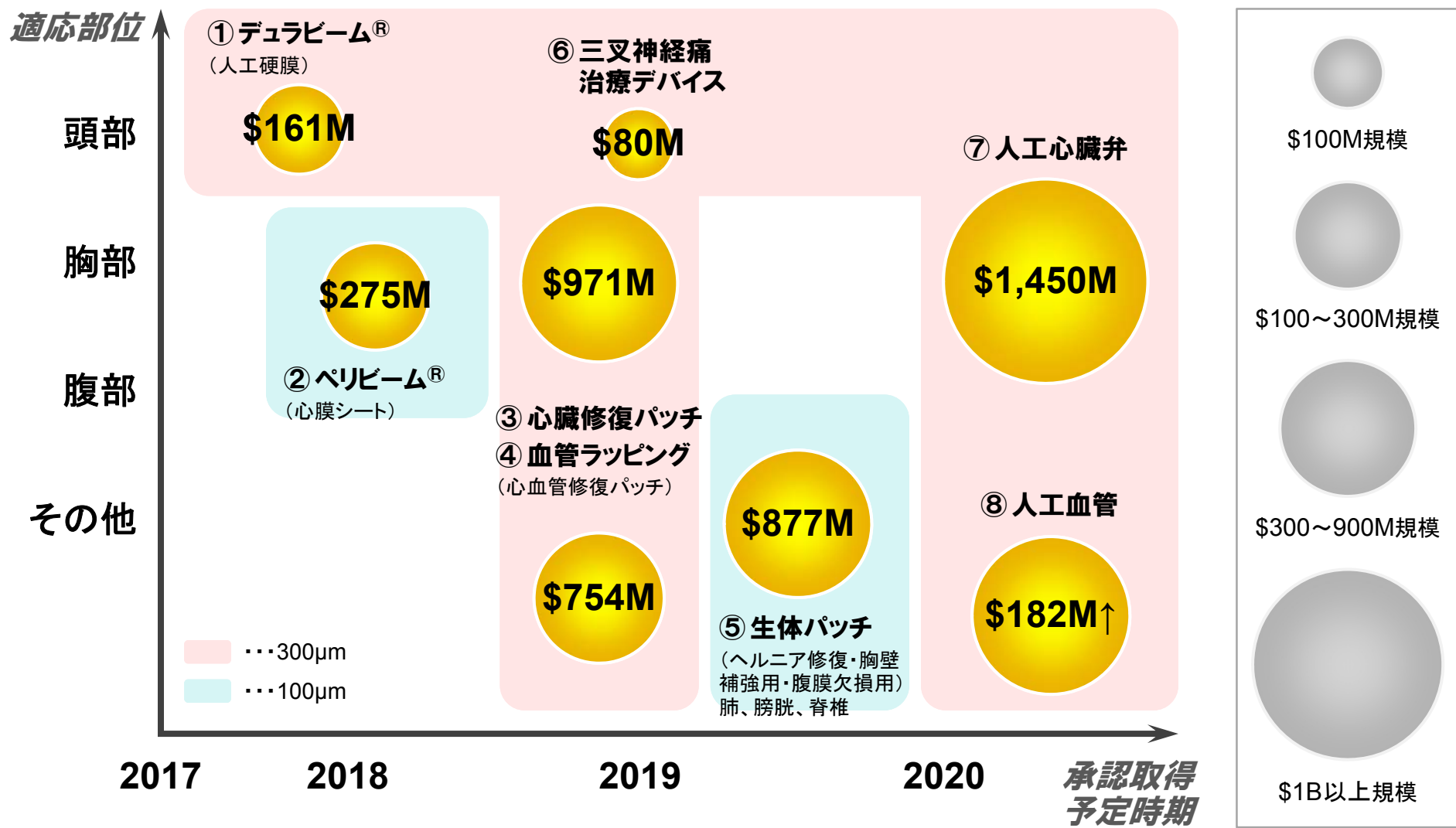
- 人工硬膜、心膜シート、心血管修復パッチ、三叉神経痛治療デバイス、人工心臓弁などに利用、など

## ■ 市場規模 (予想)

- 全世界で5,000億円規模の対象市場

**👉 会社設立から17ヶ月で人工硬膜「デュラビーム®」の日本における製造販売承認を取得**

# パイプライン展開、市場規模、開発スケジュール



**合計するとグローバルで5,000億円の市場規模**

# 先端医療機器プラットフォーム:コスモテック

- 毎年約1,000の医療施設と取引。特に、心臓血管外科施設の98% (約500施設)と取引実績
- 心臓外科治療の主要デバイスのシェアでは国内トップクラス
- シーズ発掘と自社開発にも注力。過去10年で心臓外科以外の製品領域での売上比率も0%→25%まで拡大

## 心臓外科を有する施設カバー率

非カバー施設 2.0%



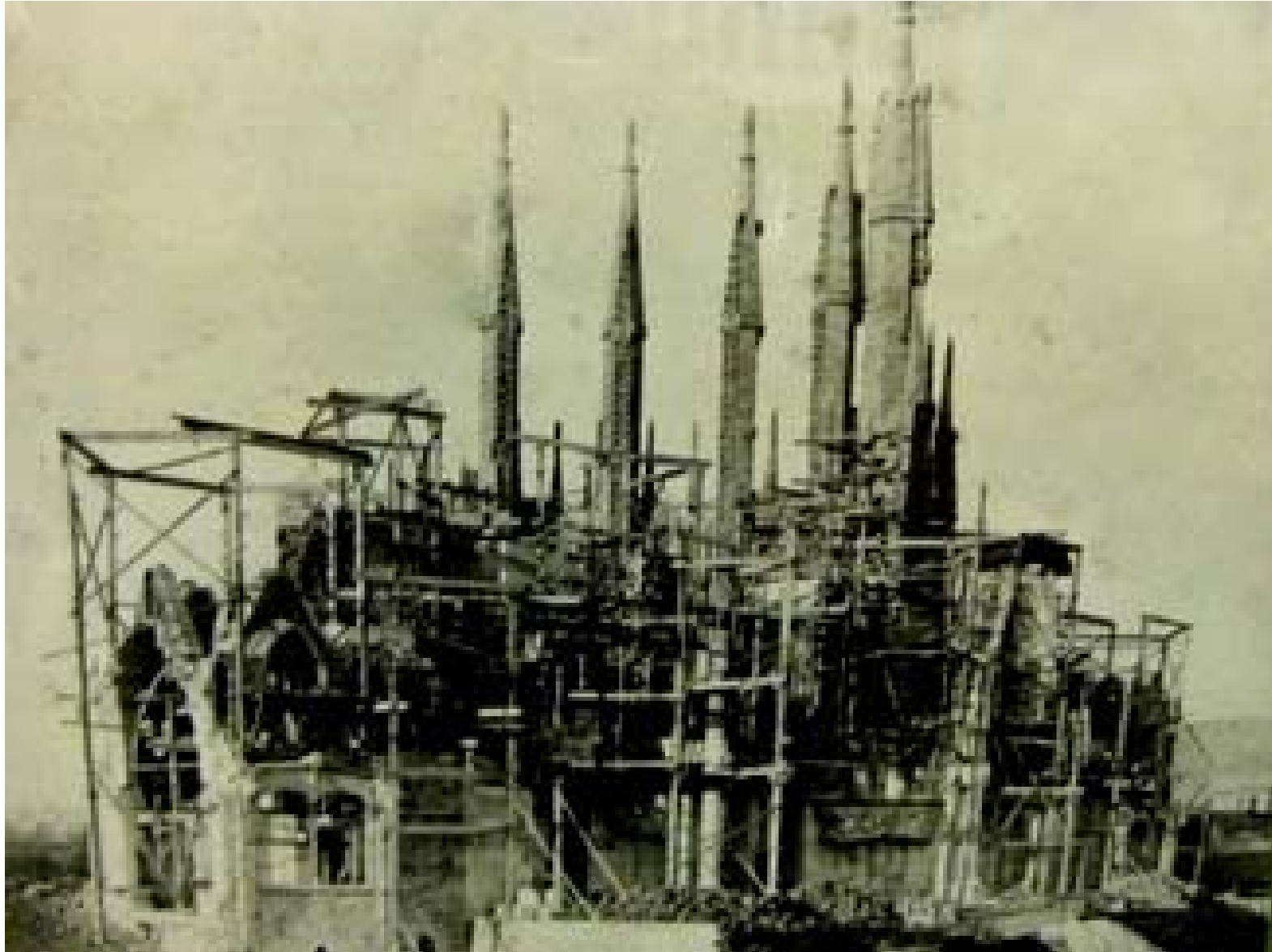
## 心臓外科以外での事業拡大

心臓外科以外での売上比率  
10年で0%→約25%へ

血管外科領域・がん・生殖医療まで  
新製品の導入+開発を推進



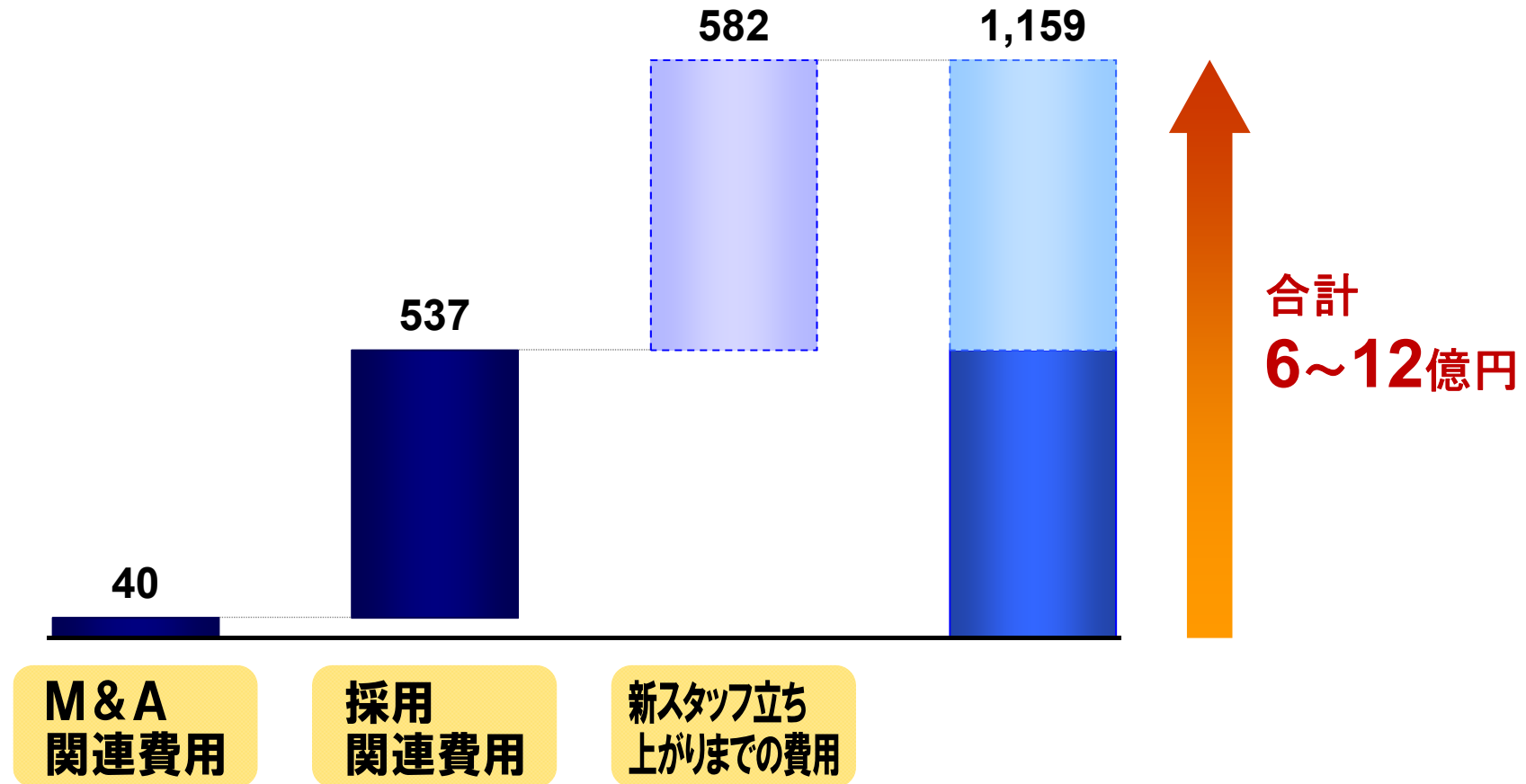
# M3 is Just Getting Started





# 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

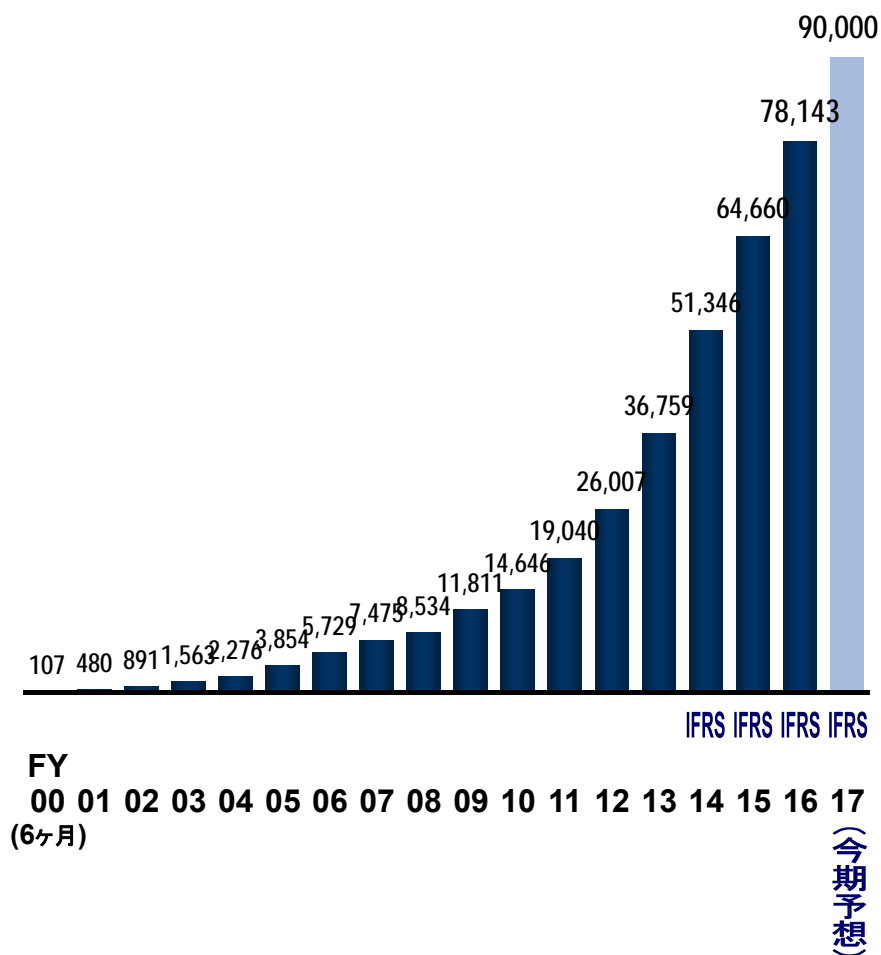


**成長に向けた一時的な費用による利益へのインパクトは6~12億円程度。積極的な先行投資を継続**

# エムスリーの業績推移

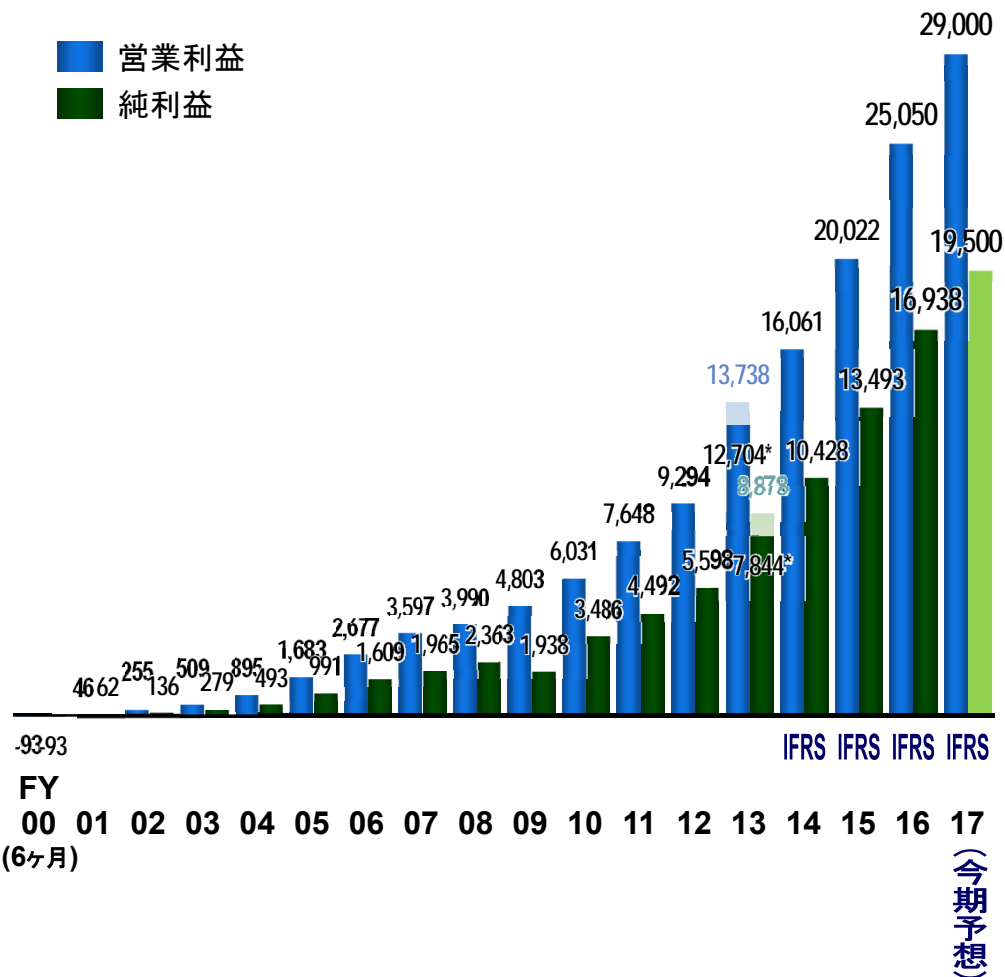
## 売上収益

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

# <参考> FY17 1Q よりセグメントの変更

## 新旧セグメントの対応

		従来セグメント								
		医療ポータル				エビデンスソリューション	診療プラットフォーム	営業プラットフォーム	海外	その他
		MRR君ファミリー	調査・データ	M3キャリア	ASKDoctors					
新セグメント	メディカルプラットフォーム	●	●				●	●		
	エビデンスソリューション				●					
	キャリアソリューション			●						
	海外								●	
	その他エマージング事業群				●					●

▶ eとリアルを融合した事業の展開が進んでいることから、関連セグメントをメディカルプラットフォームとして統合

▶ 事業規模の拡大と事業の性質から新セグメントとして区分

▶ その他エマージング事業と名称変更、コンシューマ事業を従来の医療ポータルから区分

# 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