

---

# エムスリー株式会社

## 会社説明資料

2019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

# 2019年度 第1四半期 連結業績

IFRSベース

単位：百万円

	FY2018 Q1	FY2019 Q1	前年比
売上高	26,898	30,766	+14%
営業利益	7,840	8,901	+14%
税引前利益	7,879	8,917	+13%
純利益	5,398	5,982	+11%

# 2019年度 第1四半期 連結業績(セグメント別)

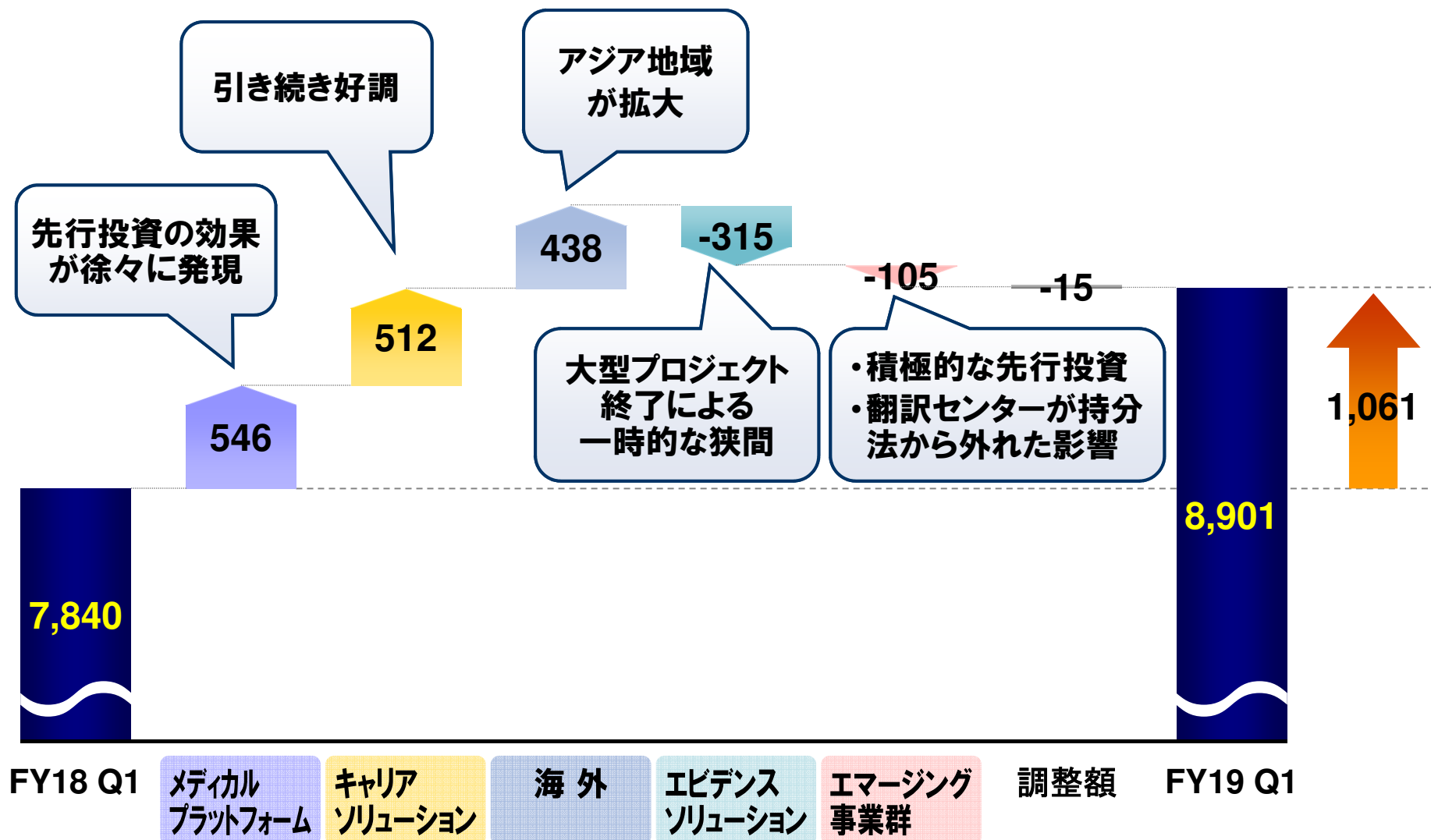
単位: 百万円

			FY2018 Q1	FY2019 Q1	前年比
国内	メディカル プラットフォーム	売上収益	8,788	10,333	+18%
		利益	3,097	3,643	+18%
	エビデンス ソリューション	売上収益	5,387	5,254	-3%
		利益	1,292	977	-24%
	キャリア ソリューション	売上収益	4,765	5,545	+16%
		利益	2,135	2,647	+24%
	エマージング 事業群*	売上収益	2,655	3,425	+29%
		利益	283	177	-37%
海外	売上収益	5,996	6,940	+16%	
	利益	844	1,282	+52%	

\* 開示資料では「その他エマージング事業群」とされている

# 連結営業利益増減分析

単位：百万円



# 2019年度 第1四半期サマリー

## メディカル プラットフォーム

- 積極的な先行投資が実を結びつつあり、製薬マーケティング支援の1Q受注は対前年比40%増、新規連結アルトマークも貢献
- ワイズの先行投資的な90百万円の赤字を除くと利益は前年比21%増

## エビデンス ソリューション

- 大型PVプロジェクト終了による一時的な狭間
- 受注残は240億円と堅調に推移

## キャリア ソリューション

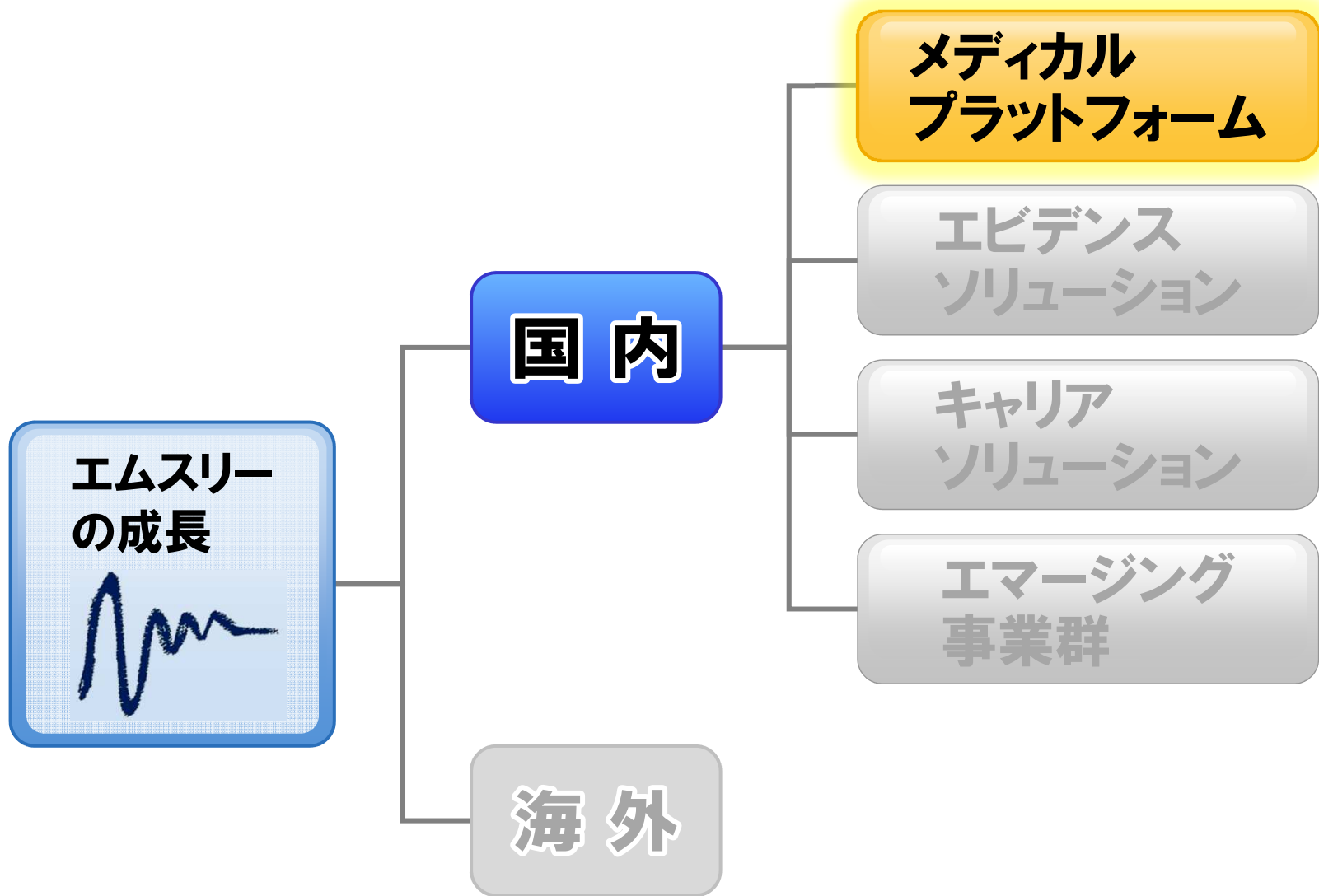
- 医師、薬剤師の流入が共に引き続き好調、売上55億円（前年比+16%）、営業利益26億円（前年比+24%）

## エマージング 事業群

- 複数の新規ビジネスが成長中、種まきは順調
- 翻訳センターが持分法から外れ、持分法利益は減少

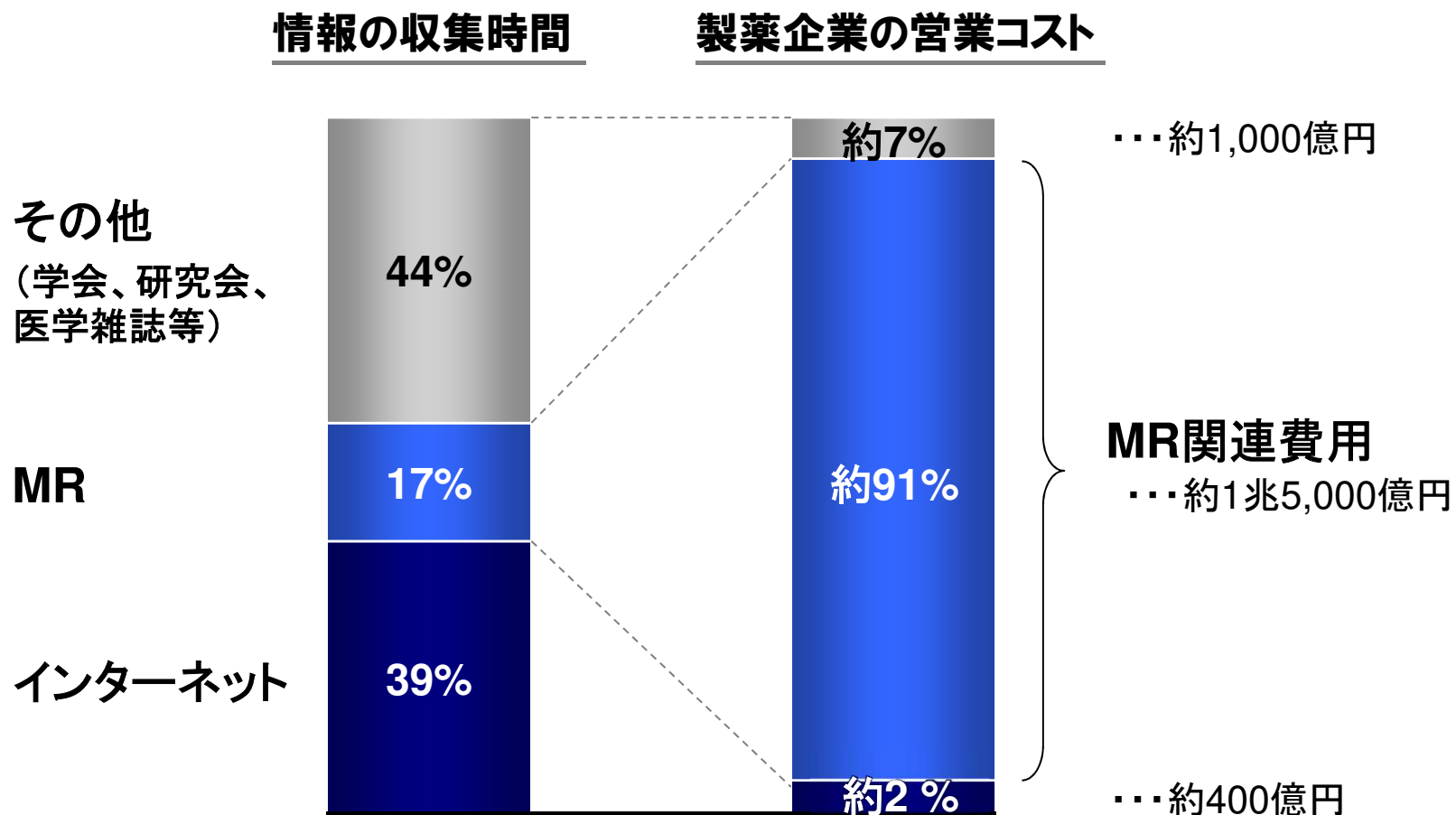
## 海外

- 中国等のアジア地域が急拡大、売上69億円（前年比+16%）、営業利益13億円（前年比+52%）
- アジア地域の事業が成長軌道に乗る（一過性のものではなく、持続的）



# 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



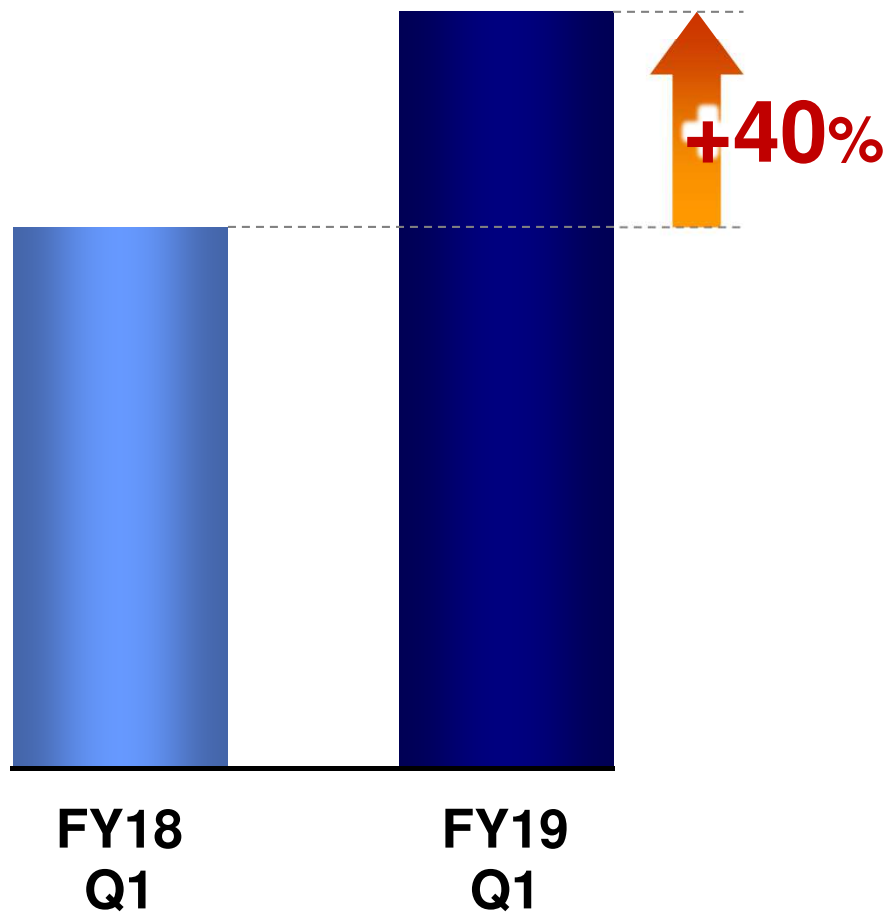
# メディカルプラットフォームの成長ポテンシャル



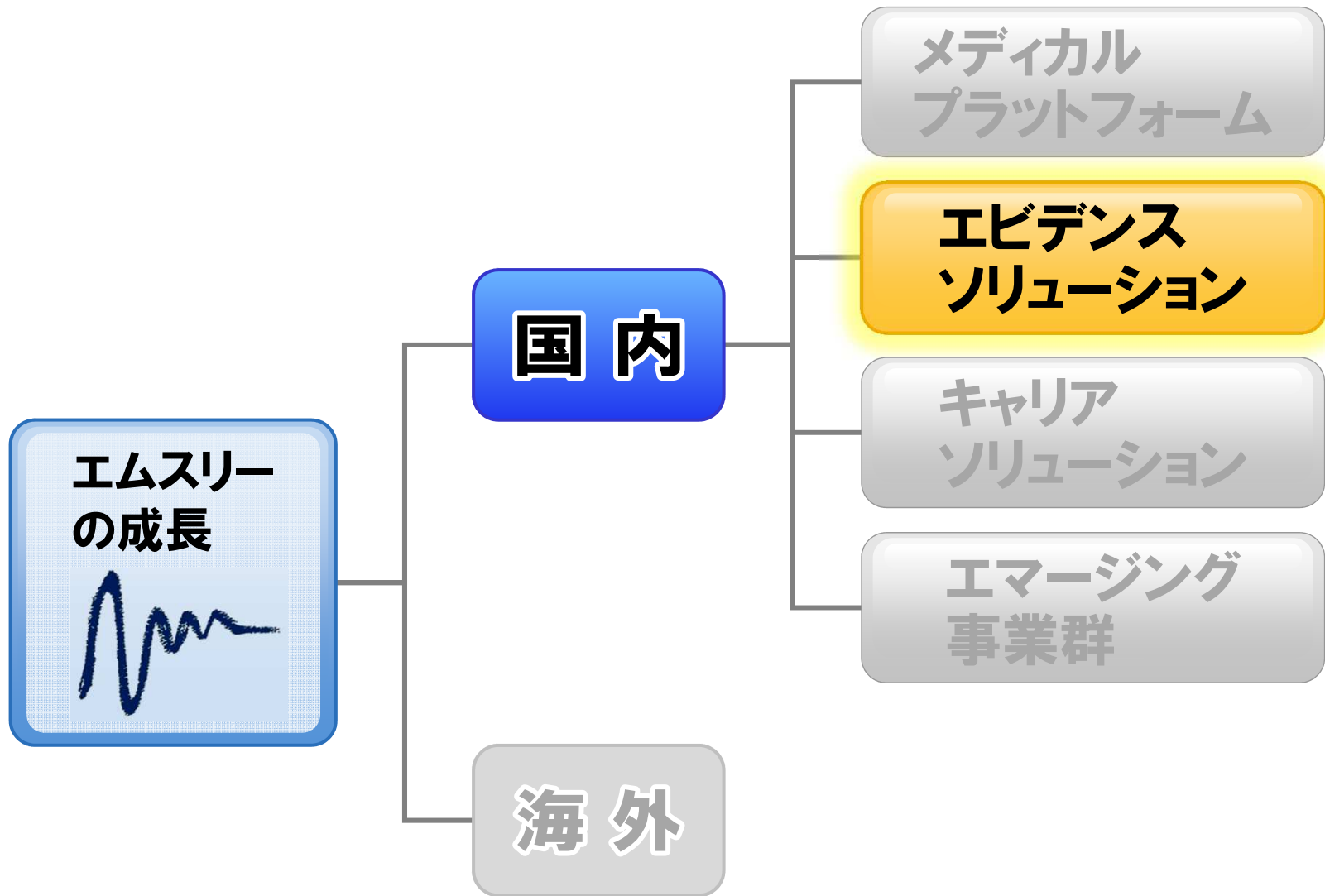
製薬企業に加え、医療機器企業の売上が拡大する傾向  
**医療機器**クライアントの売上も前年比で**約2倍**

# 製薬マーケティング支援の受注が回復

## 製薬マーケティング支援 受注金額

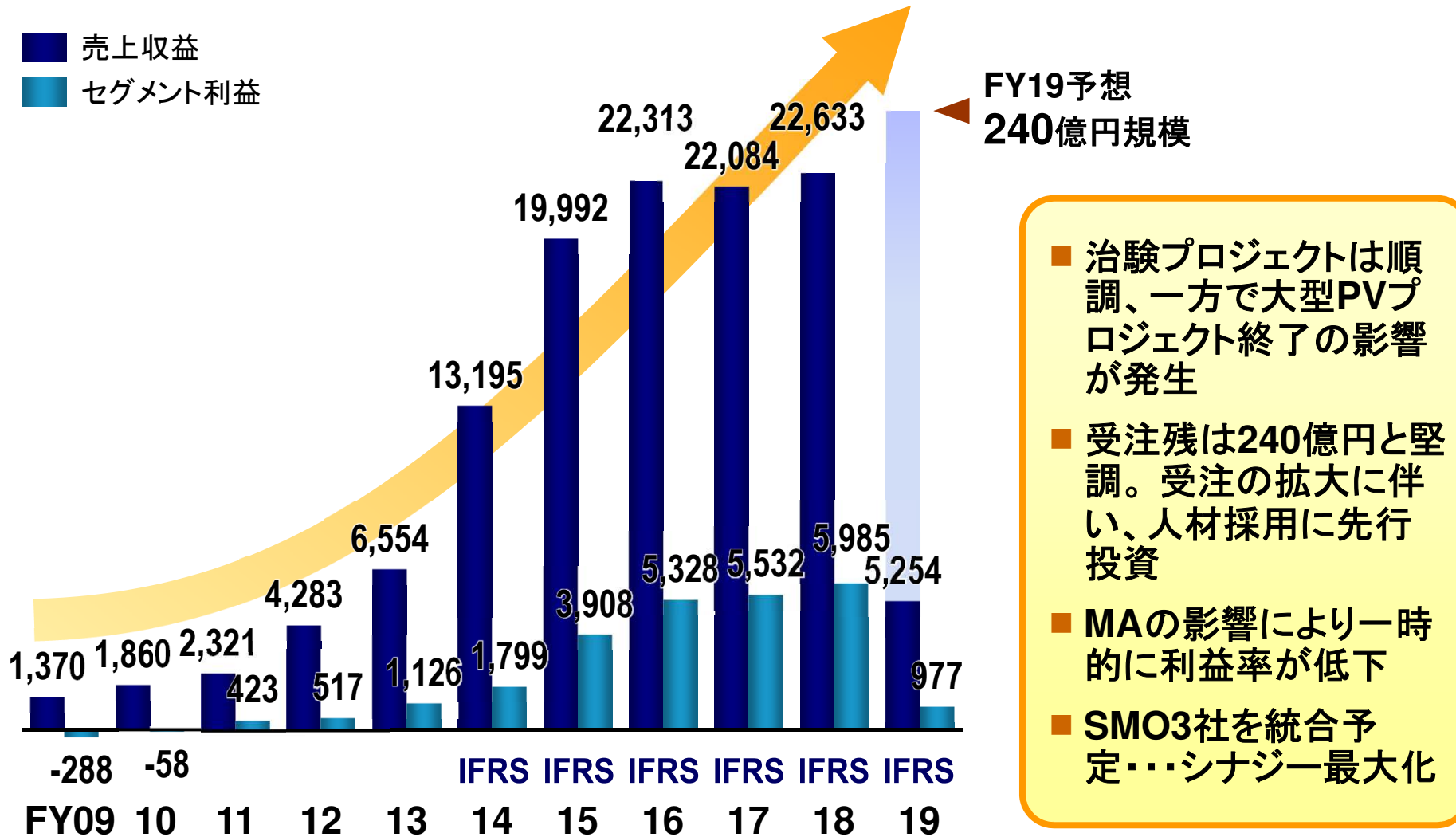


- 新スタッフが戦力化し、受注ペースが加速
- FY19の売上は対前年比2桁%増となる見込み・・・人員の拡大&プロジェクトの大型化



# エビデンスソリューション業績推移

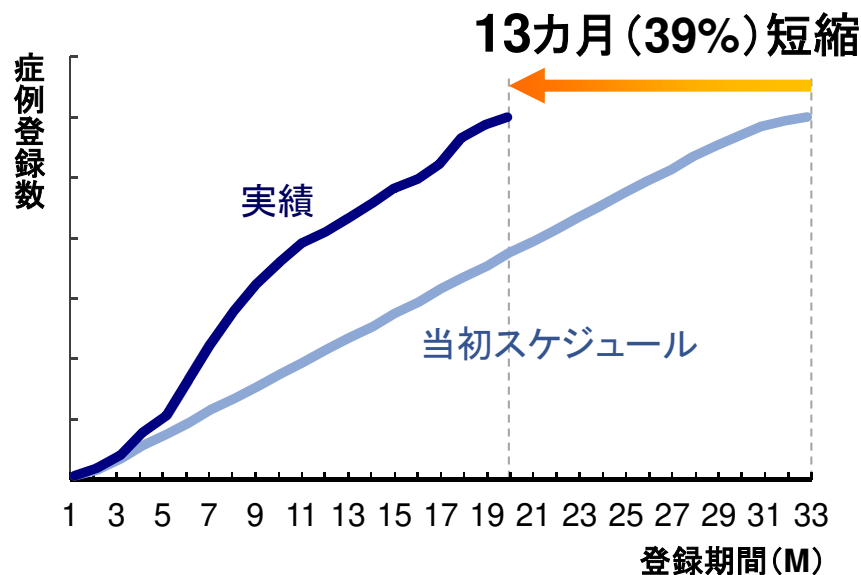
単位：百万円



# M3グループによる治験期間短縮実績

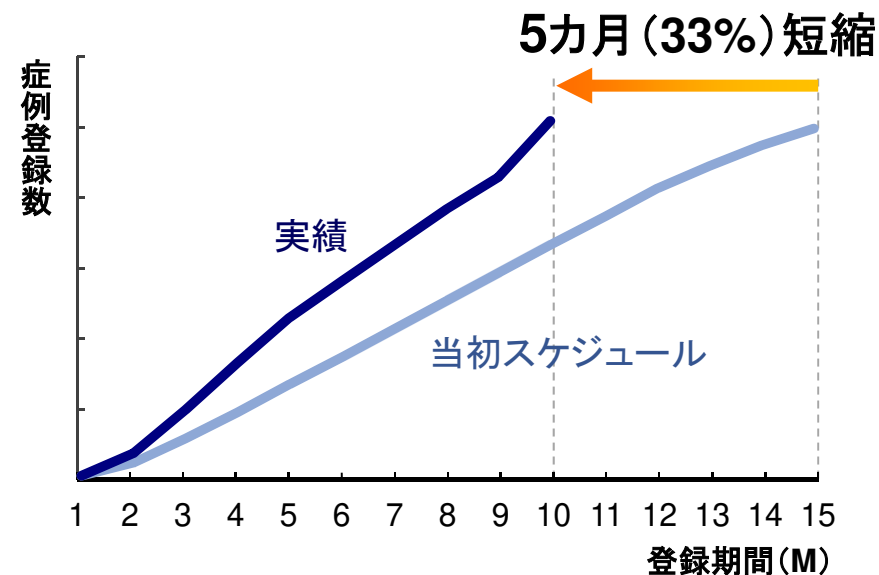
- 治験君を活用、高いモチベーションの医師の所属施設が試験に参加
- 加えて、試験の進捗をWebマーケティング流に管理  
(高速PDCA、コンバージョンマネジメント、ITツールの活用)

## 国際共同治験・生活習慣病領域

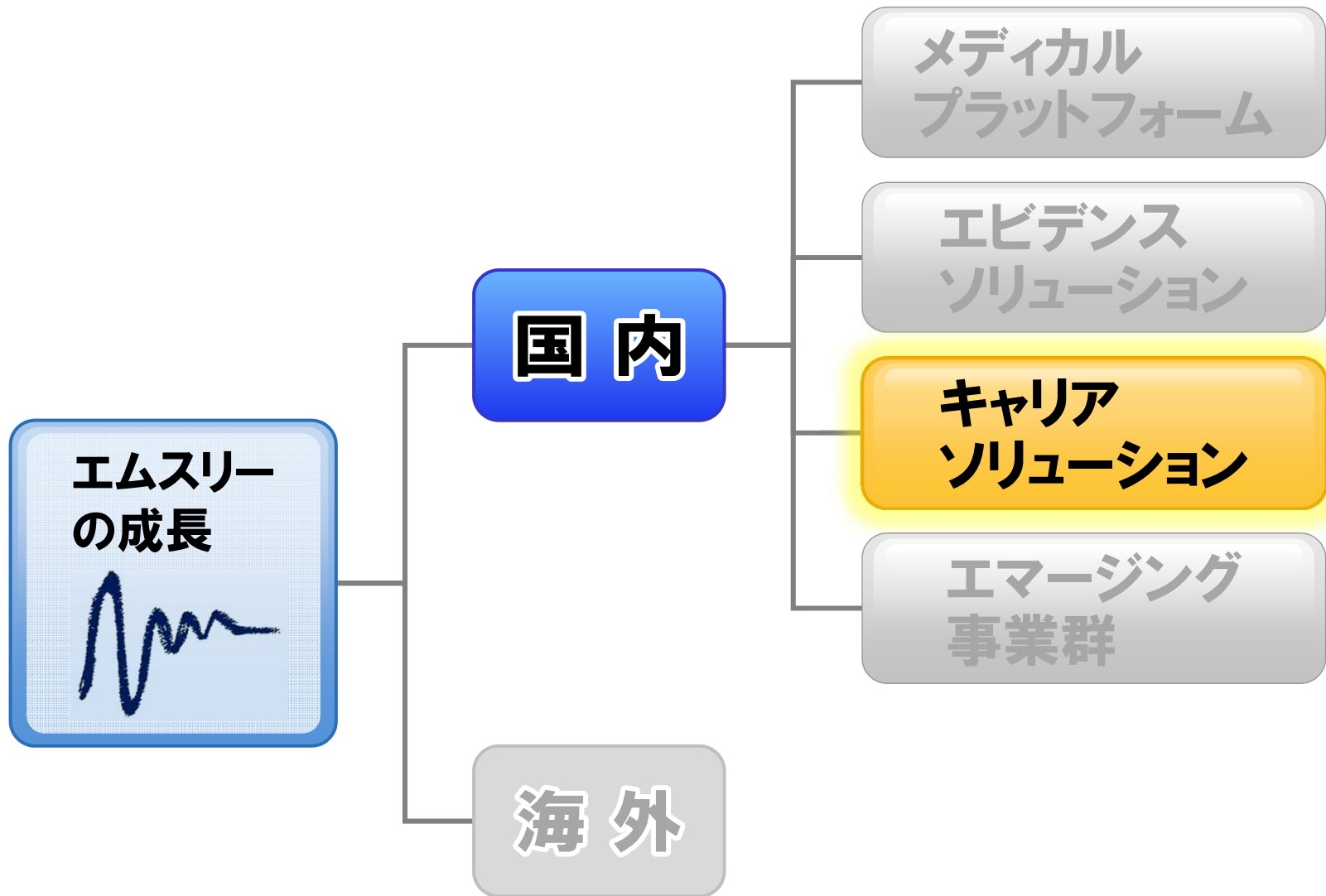


症例登録期間**33カ月**に対し、  
**20カ月**で登録終了

## 国内治験・生活習慣病領域



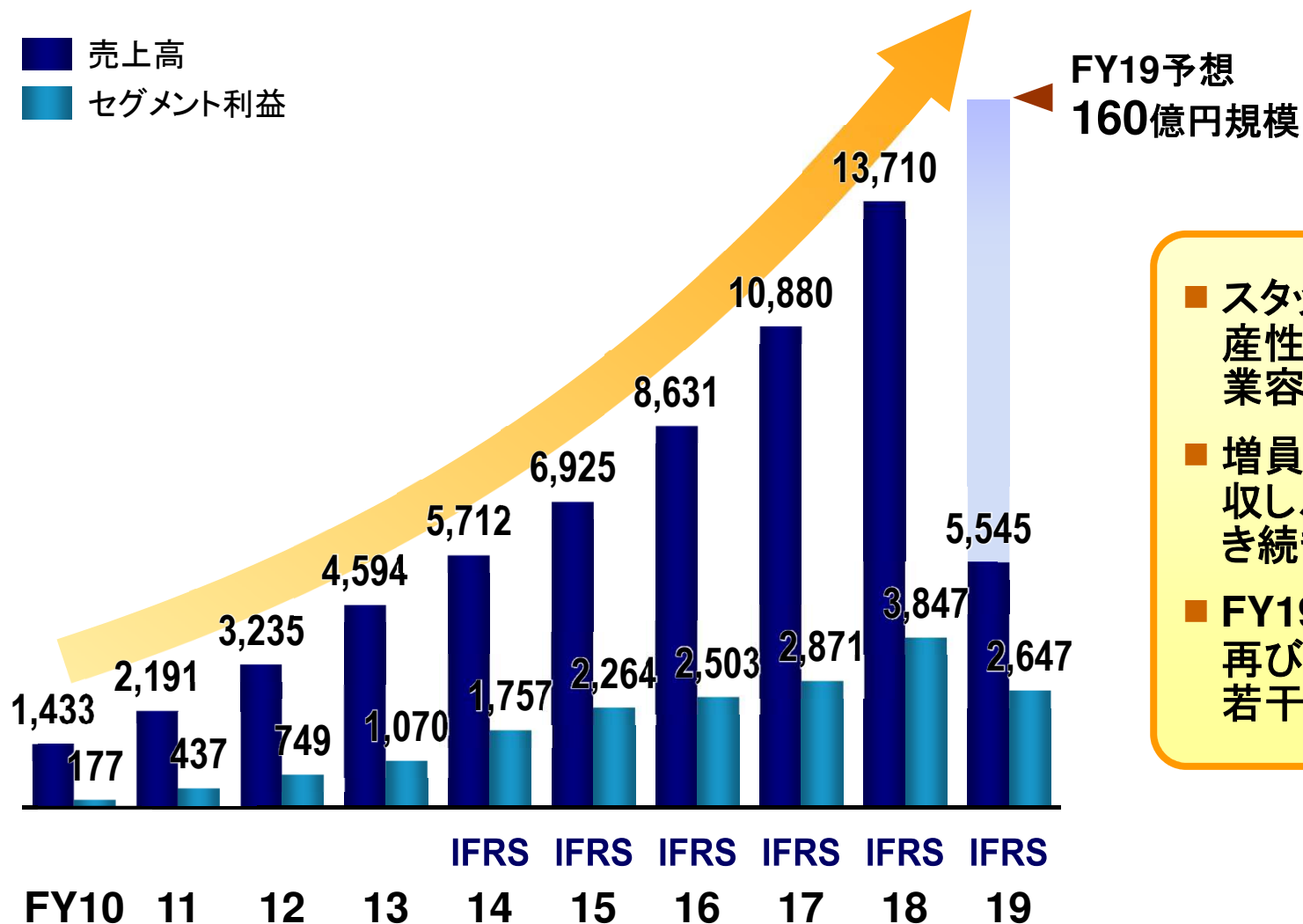
症例登録期間**15カ月**に対し、  
**10カ月**で登録終了



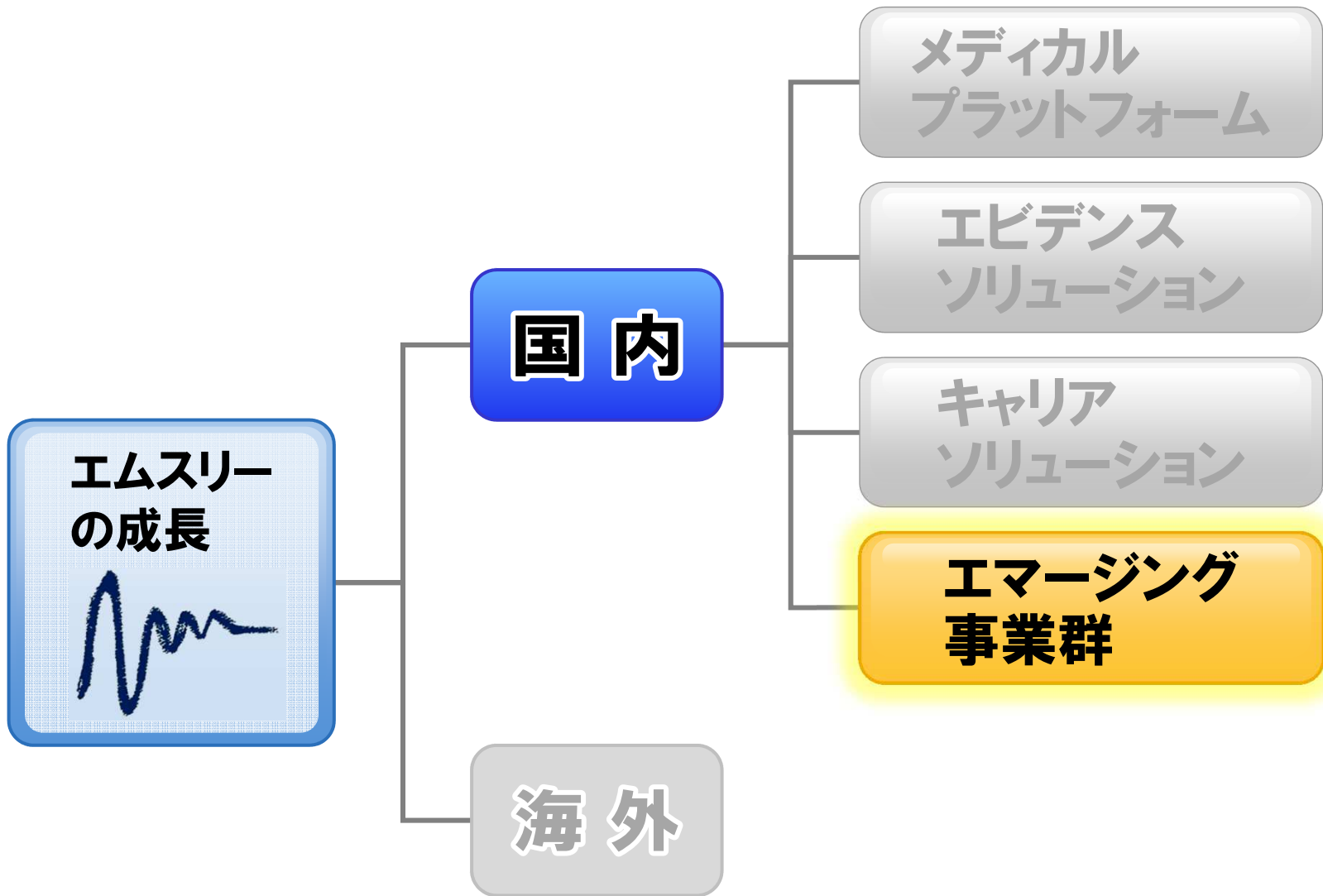
# キャリアソリューション業績推移

単位：百万円

■ 売上高  
■ セグメント利益



- スタッフの拡充と生産性の向上により、業容は順調に拡大
- 増員インパクトを吸収し、成長軌道は引き続き加速
- FY19は先行投資を再び実施、利益率は若干低下する見込み

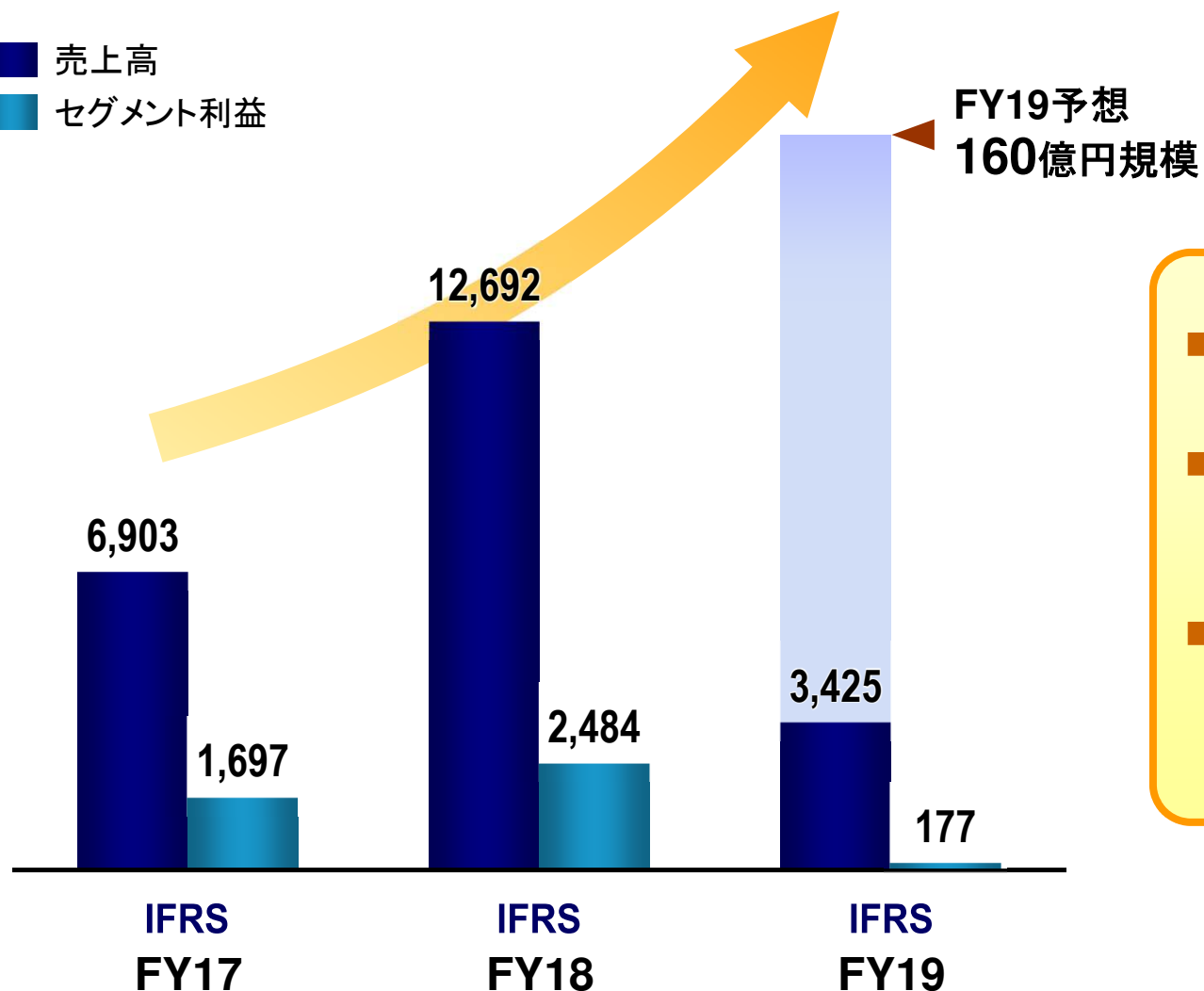




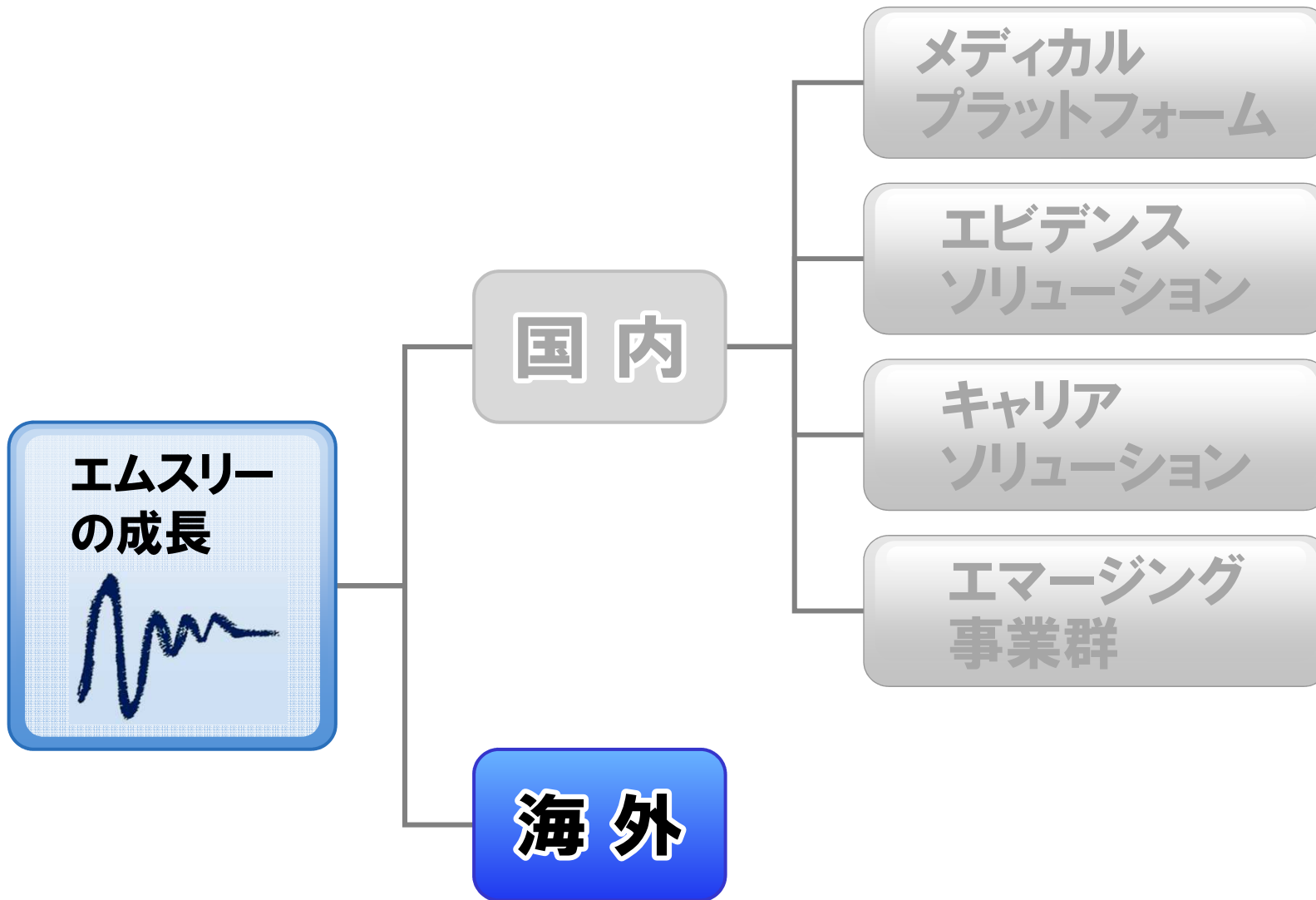
# エマージング事業群業績推移

単位：百万円

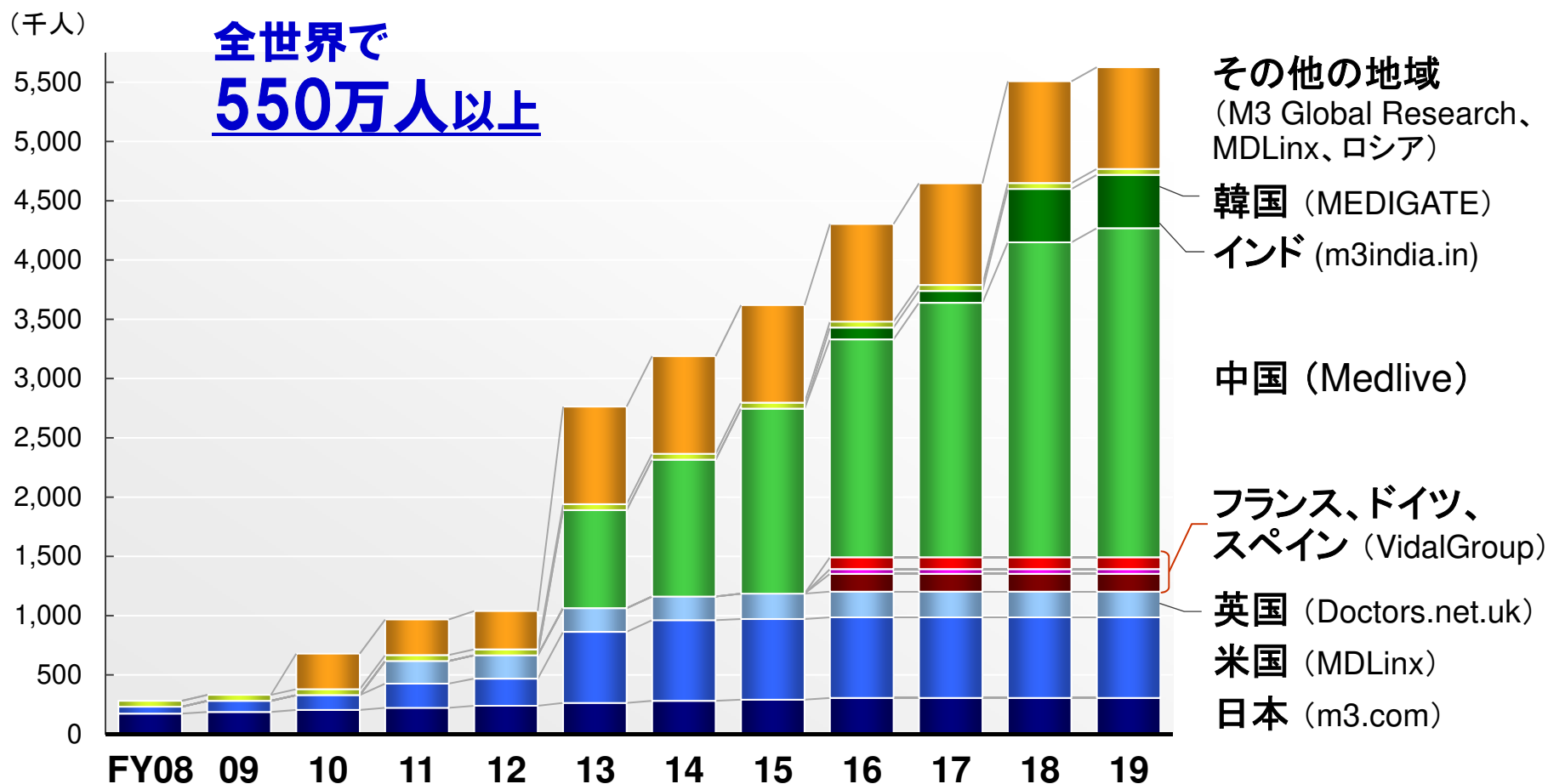
■ 売上高  
■ セグメント利益



- 先端医療分野での取り組みが加速
- 翻訳センターが持分法適用関連会社から外れ、持分法利益は減少
- 各事業が順調に成長し、次の成長ドライバーも拡大中



# 医師会員・調査パネルの推移（グローバル）

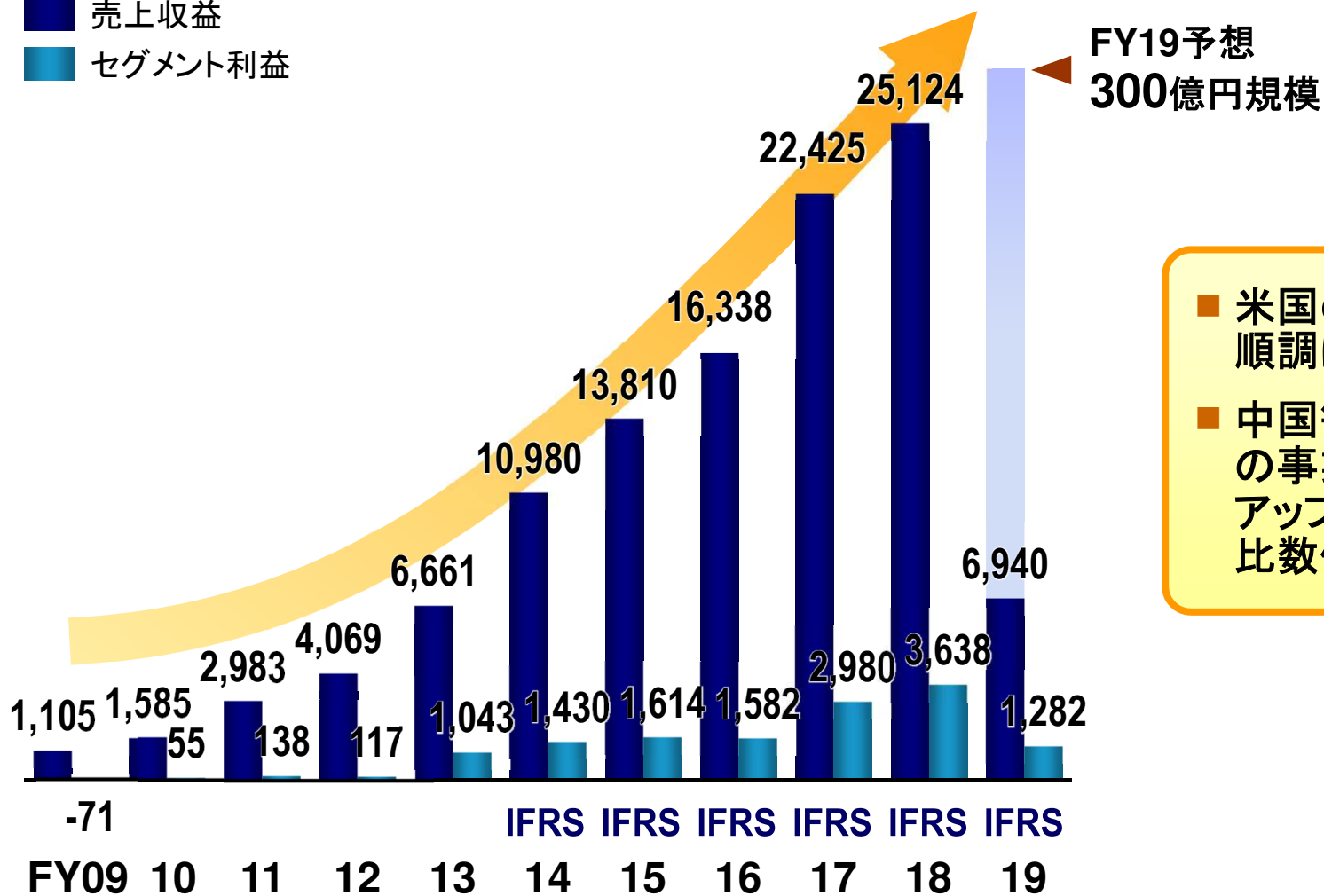


**👉 全世界の医師は1200万人、間もなく全世界の医師の50%をカバー**

# 海外業績推移

単位：百万円

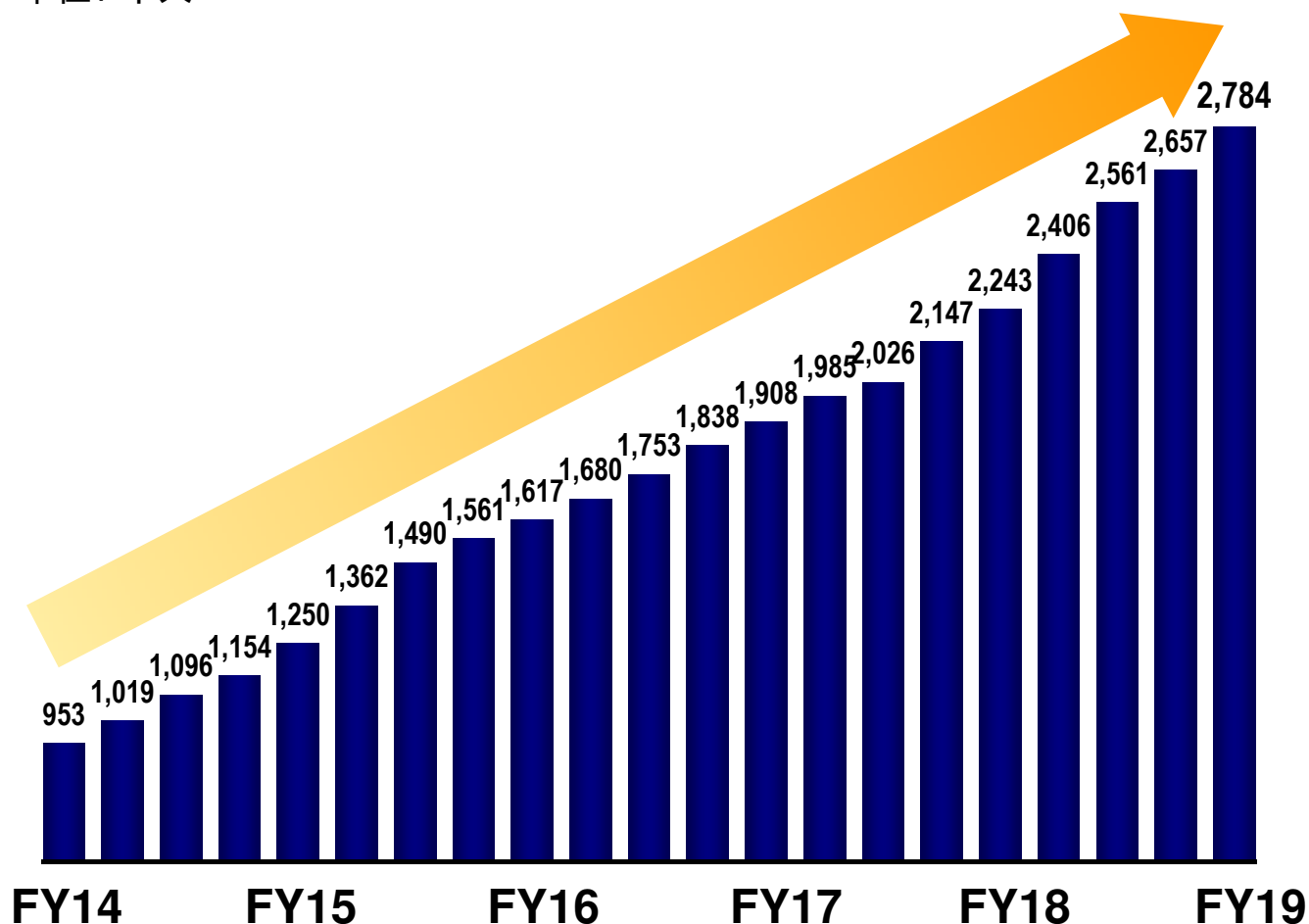
■ 売上収益  
■ セグメント利益



- 米国の治験事業が順調に拡大
- 中国等のアジア地域の事業展開がペースアップ、利益は前年比数倍

# 中国会員医師数の推移

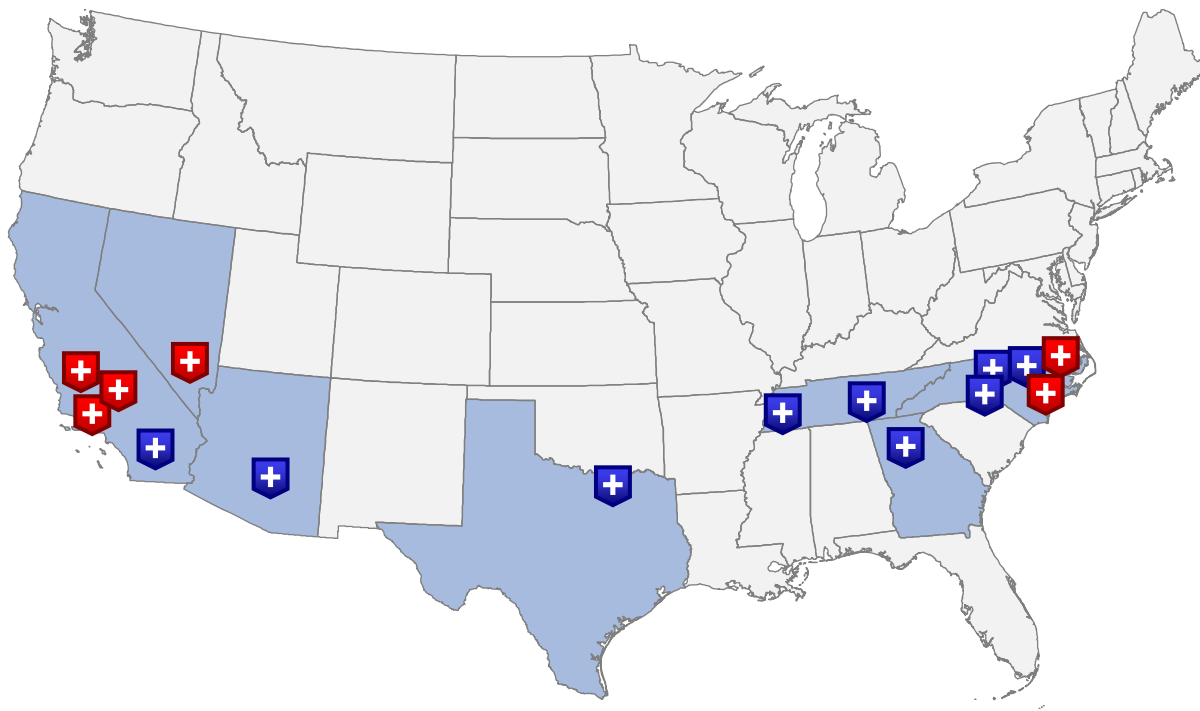
単位：千人



- 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15社36剤
- 市場拡大をめざし、MNCのみならず、内資系へのアプローチも開始
- 医師向け転職支援も開始

👉 サイトの会員数は278万人、中国全土の医師の3分の2以上をカバー

# 米国での臨床試験施設ネットワークの拡大



■ Wake買収時(事業参入時)の施設

■ この1年間で追加した施設

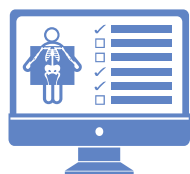
- 治験支援事業市場規模: 140億ドル
- 買収や病院系列とのJVなどによるネットワークの拡大
- 想定されるシナジー
  - 大規模かつ効率的な治験施設サービスの構築による売上の拡大
  - 治験参加患者獲得の効率化

**この1年間で6施設を追加し、大規模臨床治験施設ネットワークを急速に拡大**

# 新規取り組みの状況

# 新規取り組みのアップデート

収益化  
タイミング



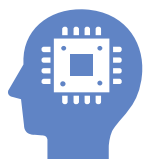
## デジタル

導入施設が順調に拡大中、カルテ数も1,400万を突破



## ペイシェントサポートプログラム (M3PSP)

導入企業が拡大、ドコモとの協業も開始



## AI事業

累計プロジェクト数は22件まで増加、一部プロジェクトでマネタイズ化



## リハビリ

リハビリ専門職向けWebサイトPOSTを子会社化、事業展開力を強化

今期

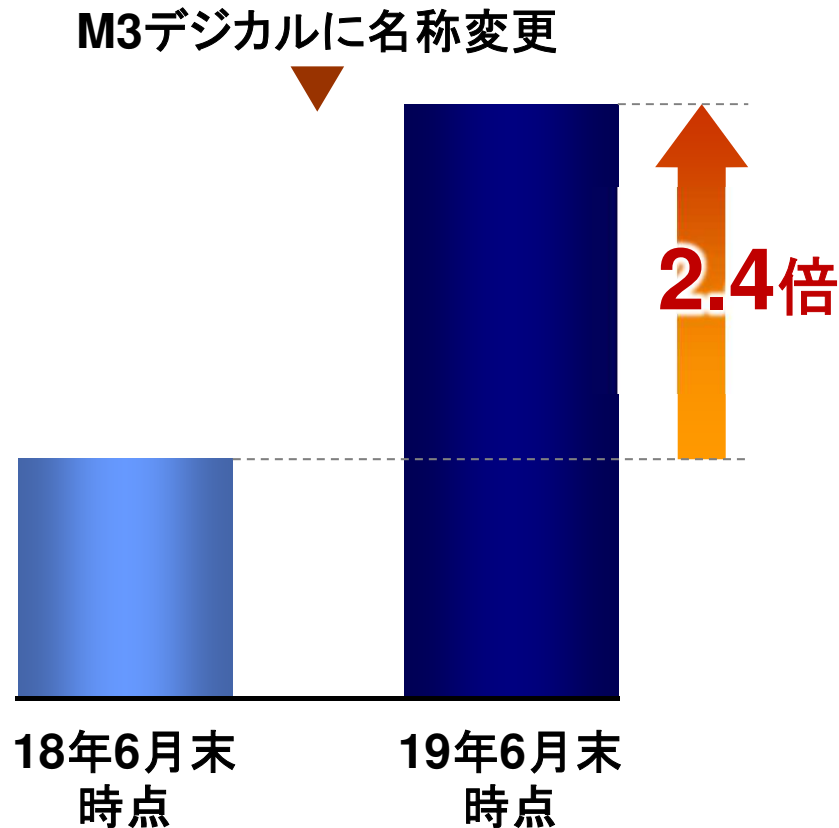
今期  
↙  
来期

来期  
以降



# M3デジタルの展開加速

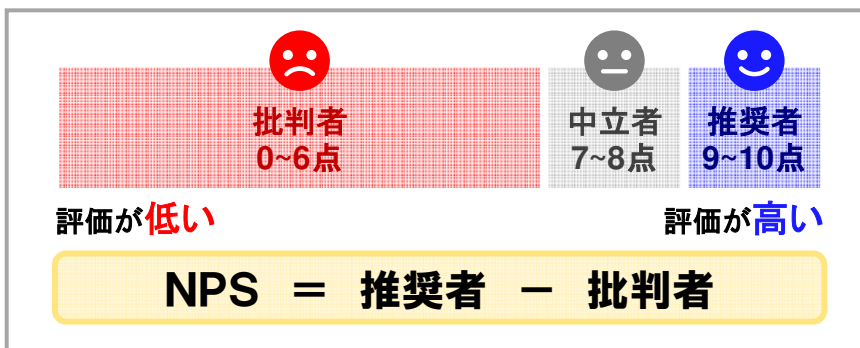
## 電子カルテ累計導入件数



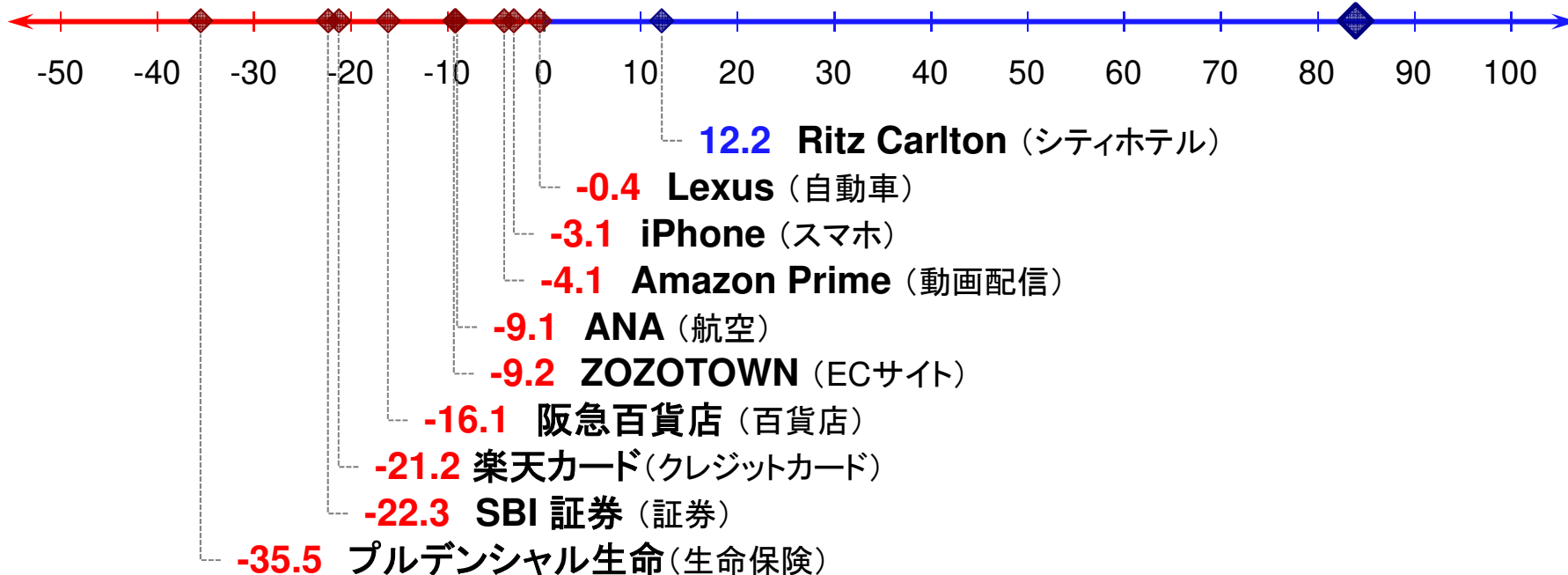
- 18年11月より製品名を「デジタル」から「M3デジタル」に変更
- 3月単月の導入件数は過去最高を記録、クラウド電子カルテでは既にNO.1のポジション
- 今後、導入ペースはさらに拡大する見込み

**👉 M3デジタルに名称変更後に導入が加速し、累計導入件数は1000件を突破、管理するカルテ数は1,400万人分に到達**

# M3PSPのNPS® 業界トップスコア企業との比較



**M3PSP 84**



**👉 利用者の満足度は高い水準を維持、ドコモとの協業も開始**

# 急増するAIプロジェクト

新: 直近半年の新規プロジェクト

		M3提供サービス						想定製品ローンチタイミング	
		医療データ収集	アルゴリズム開発	薬事戦略	臨床研究・治験	販売促進	資金	2019年度	2020年度以降
企業	疾患領域								
M3 主導	M3	呼吸器	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
	M3	糖尿病性網膜症	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
	M3	AIプラットフォーム	✓	✓	✓	✓	✓	←	✓ →
他社 主導	国内	AIベンチャー	✓			✓			
		AIベンチャー	✓					✓	
		AIベンチャー	✓						✓
		アカデミア		✓				✓	
		AIベンチャー			✓		✓		✓
		大手医療機器			✓				✓
		大手医療機器	✓		✓	✓			✓
	AIベンチャー					✓	✓		
	AIベンチャー	胸部X線透視動画				✓			
	AIベンチャー	病理					✓		
	大手医療機器	PACS連動					✓		
	大手医療機器	胸部CT			✓				
	海外	AIベンチャー	甲状腺				✓	✓	
		AIベンチャー	放射線		✓			✓	
AIベンチャー		冠動脈		✓			✓		
AIベンチャー		冠動脈		✓			✓		
AIベンチャー		胸部X線			✓	✓			
AIベンチャー		認知症AI			✓				
AIベンチャー		マンモグラフィAI	✓						

👉 22の開発支援プロジェクト。AIプラットフォームは年内ローンチ予定

# リハビリ専門職メディアPOSTを買収



運営会社

株式会社メディカル  
エージェンシー

創業

2013年

所在地

東京都渋谷区

- 2万人超の会員を有するリハビリ業界最大手のWebサイト



会員基盤

- コンテンツや認知向上施策を強化、今後3年間で会員10万人規模を目指す

ビジネス開発

- リハビリ専門職向けに人材紹介ビジネスを開始

シナジー

- リハビリ施設を運営するワイズの出店加速にあわせ、人材を供給

# 事業領域の拡大と成長ポテンシャル

	2010	2014	2018	2022
国	3	5 (1.5倍)	10 (3倍)	
事業タイプ数	6	10 (1.5倍)	26 (4倍)	
展開事業数 (タイプ×国)	10	18 (2倍)	41 (4倍)	
売上 (億円)	140	370 (2.5倍)	945 (7倍)	

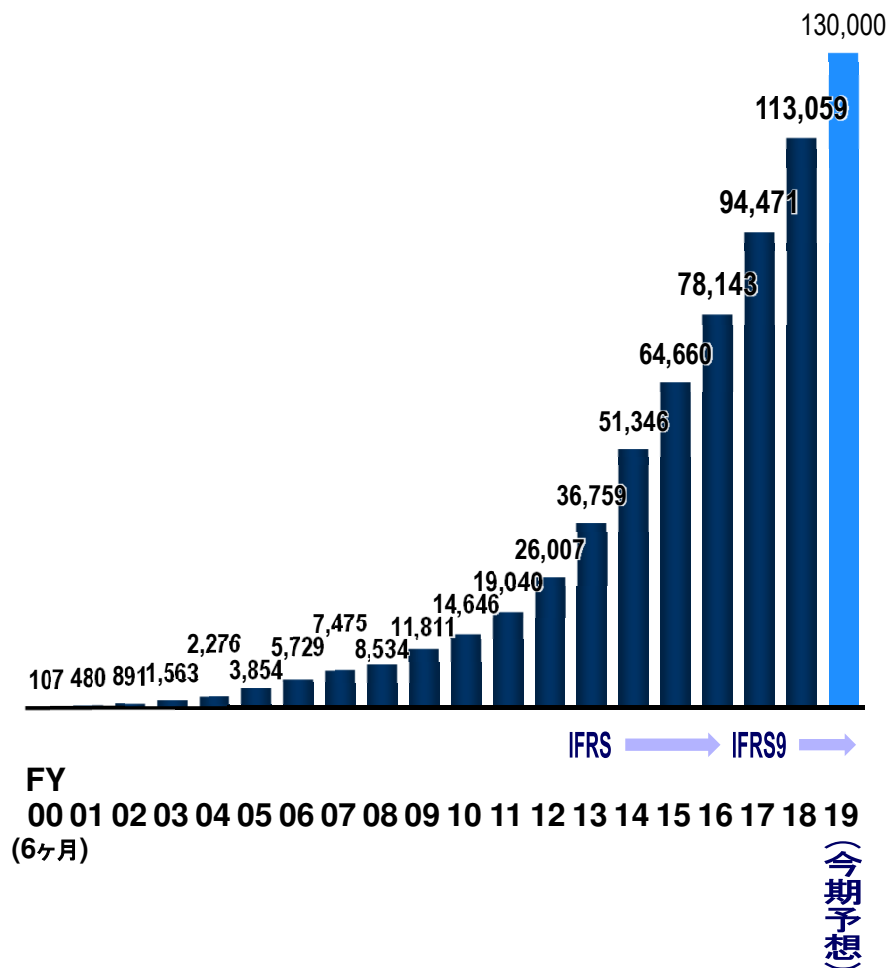
次の4年間  
も従来の  
成長スピード  
を持続する  
予定

👉 現在の10~20倍以上ある成長ポテンシャルを実現するため、  
M&Aも含め積極的な先行投資を継続していく方針

# エムスリーの業績推移

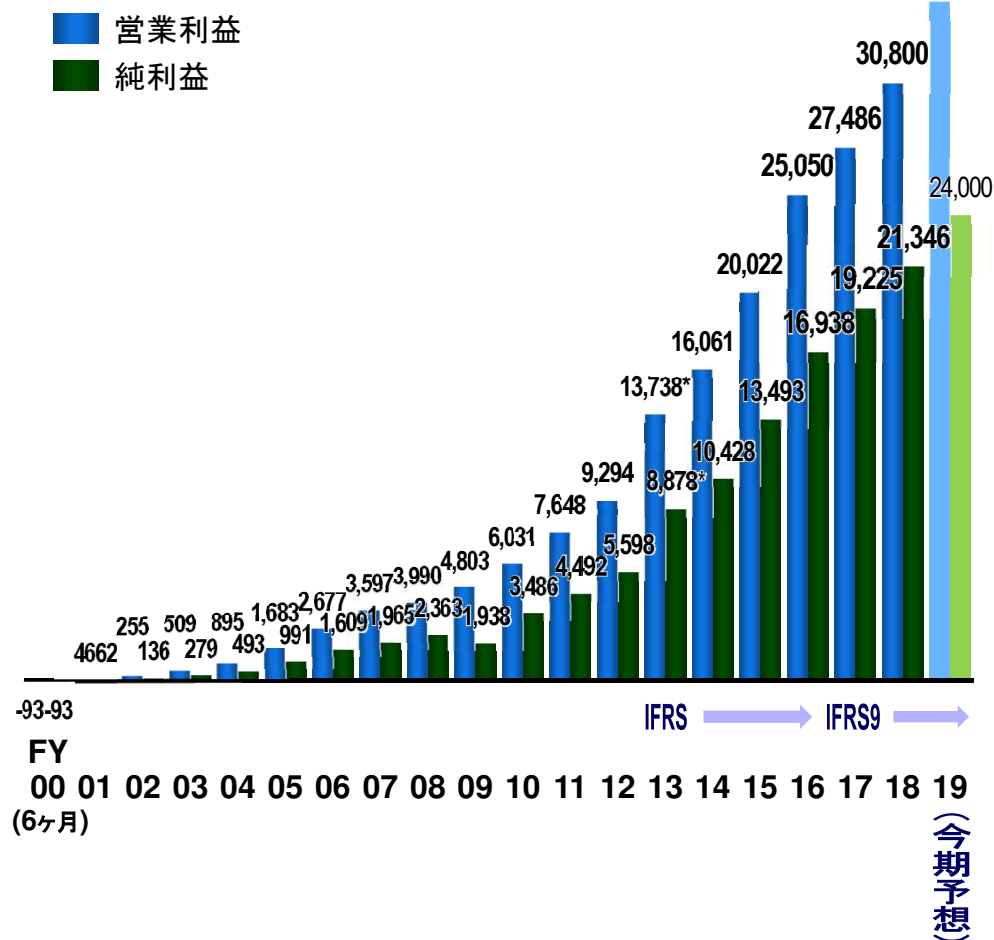
## 売上収益

単位: 百万円



## 営業利益・純利益

単位: 百万円



\* IFRS9号(金融商品)の適用にあわせ、FY17実績をリステート

# 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42兆、周辺まで含めると70兆
- GDPの10%
- コントロールしているのは30万人  
(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