
エムスリー株式会社

会社説明資料

2019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

2019年度 第2四半期 連結業績

IFRSベース

単位：百万円

	FY2018 H1	FY2019 H1	前年比
売上高	53,275	61,545	+16%
営業利益	13,875	16,549	+19%
税引前利益	13,993	16,597	+19%
純利益	9,626	11,312	+18%

2019年度 第2四半期 連結業績(セグメント別)

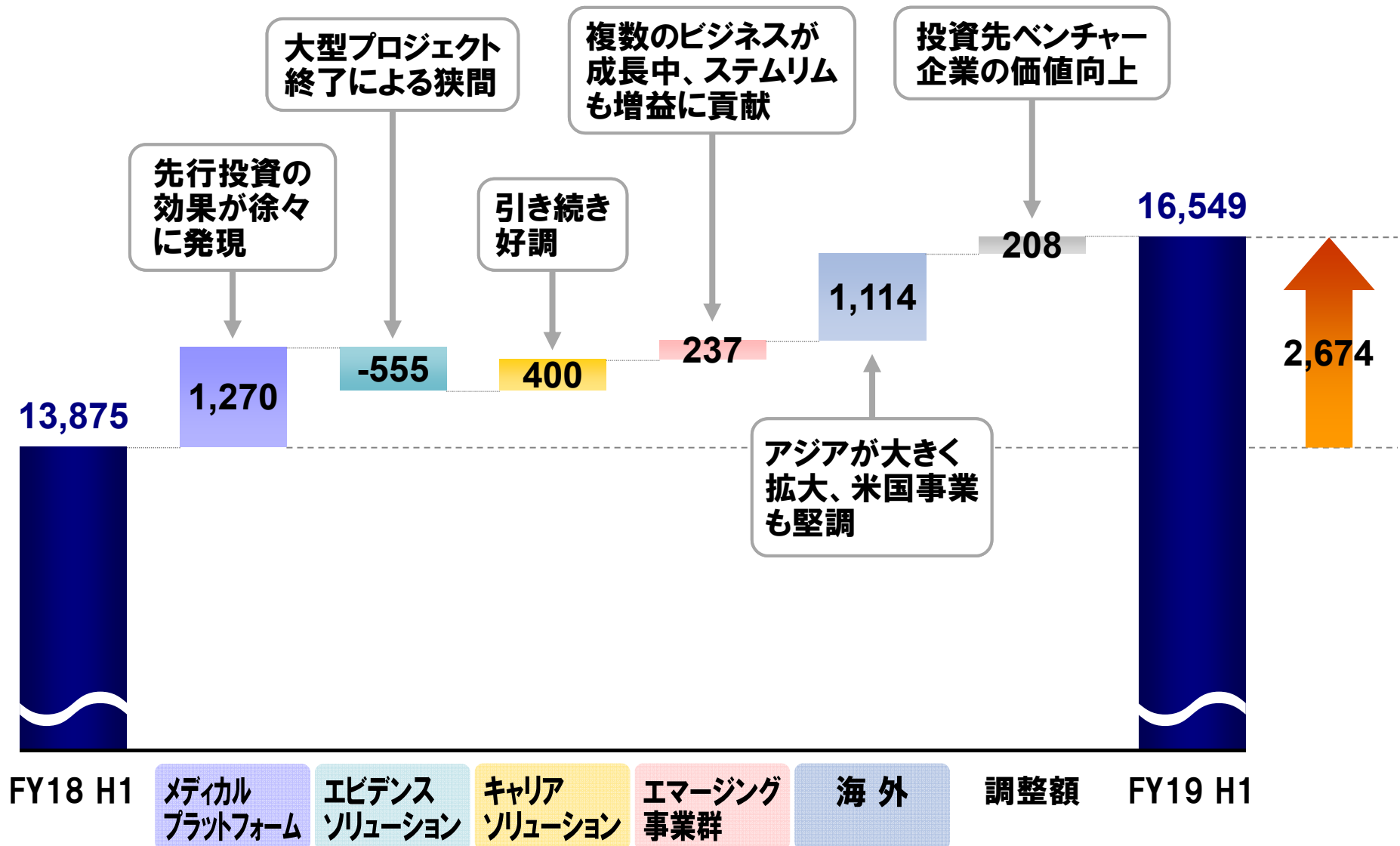
単位: 百万円

			FY2018 H1	FY2019 H1	前年比
国内	メディカル プラットフォーム	売上収益	18,403	22,269	+21%
		利益	6,134	7,404	+21%
	エビデンス ソリューション	売上収益	10,975	10,739	-2%
		利益	2,764	2,209	-20%
	キャリア ソリューション	売上収益	7,711	8,760	+14%
		利益	2,750	3,150	+15%
	エマージング 事業群*	売上収益	5,640	7,140	+27%
		利益	665	902	+36%
海外	売上収益	11,778	13,977	+19%	
	利益	1,553	2,667	+72%	

* 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2四半期サマリー

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H1受注は前年比41%増、新規連結アルトマークも貢献
- ワイズの先行投資的な赤字2.2億円を除くと利益は前年比24%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88億円(前年比+14%)、営業利益31億円(前年比+15%)

エマージング 事業群

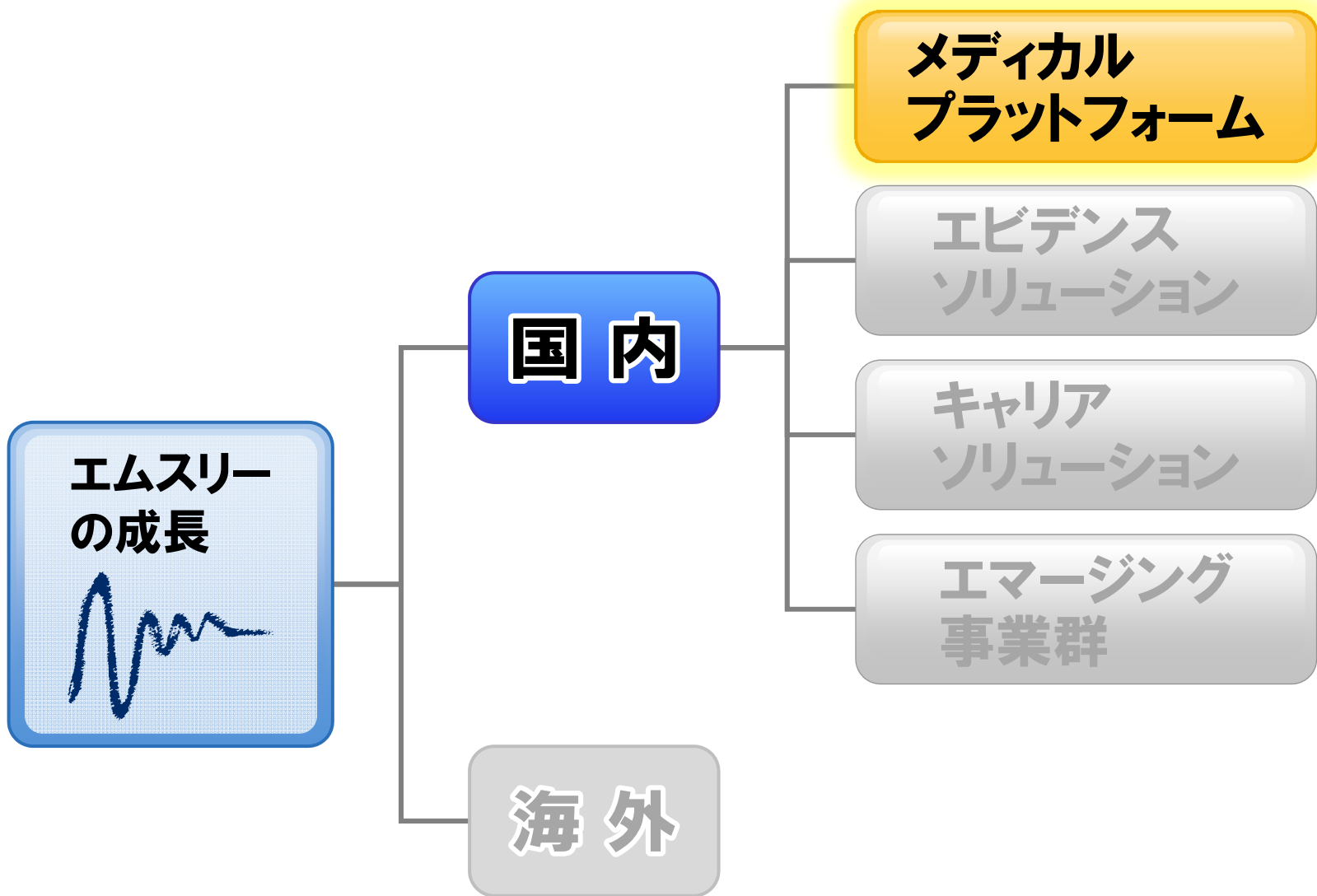
- 複数の新規ビジネスが成長中、インキュベーション事業も順調(ステムリム上場)

海外

- 米国事業が順調に成長したことに加え、中国等のアジア地域が急拡大、売上140億円(前年比+19%)、営業利益27億円(前年比+72%)・・・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)

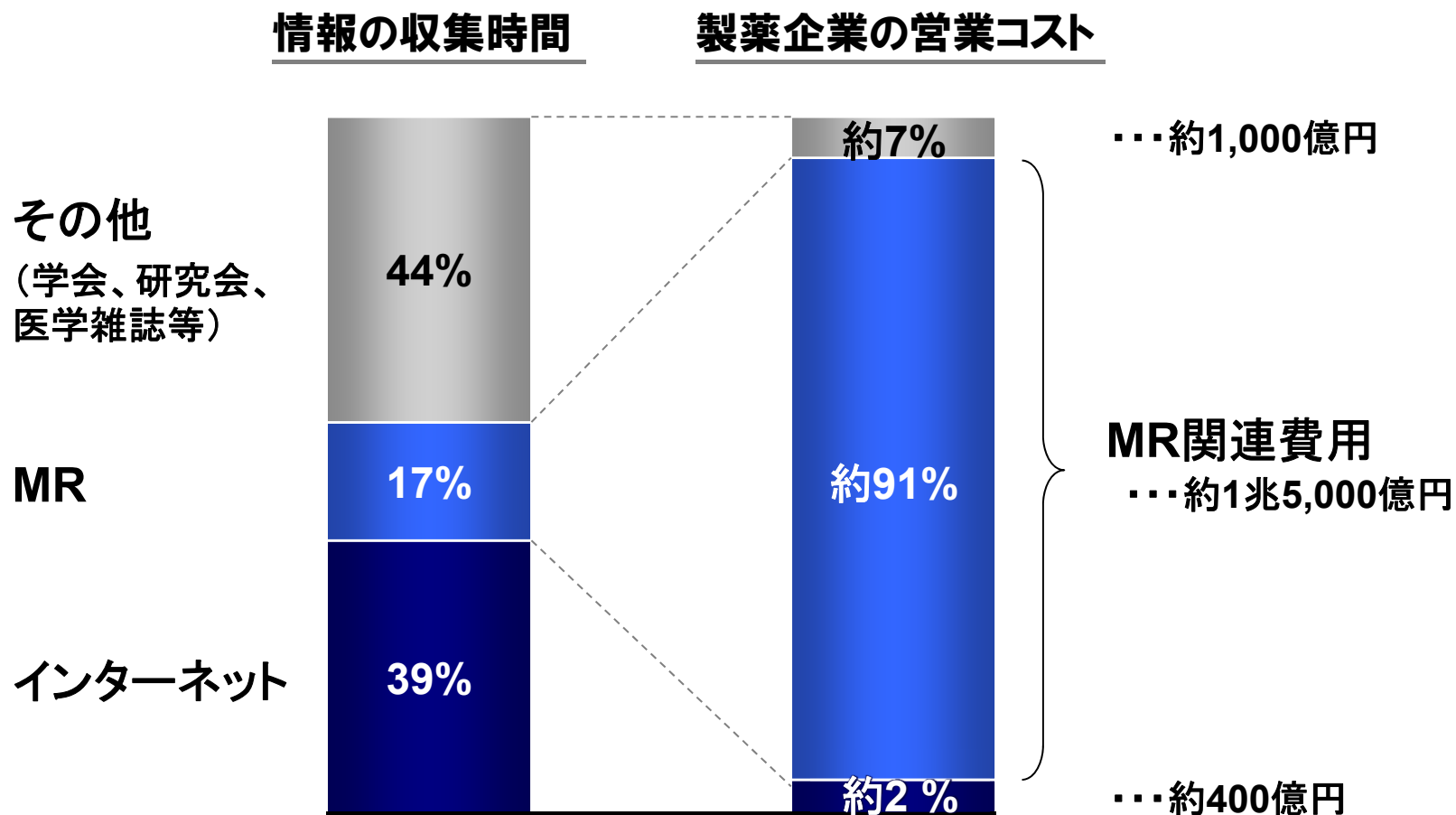
7P

- インフルエンザ領域を中心とした疾患課題解決を目的とした合併会社「ストリーム・アイ株式会社」を塩野義製薬と設立



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

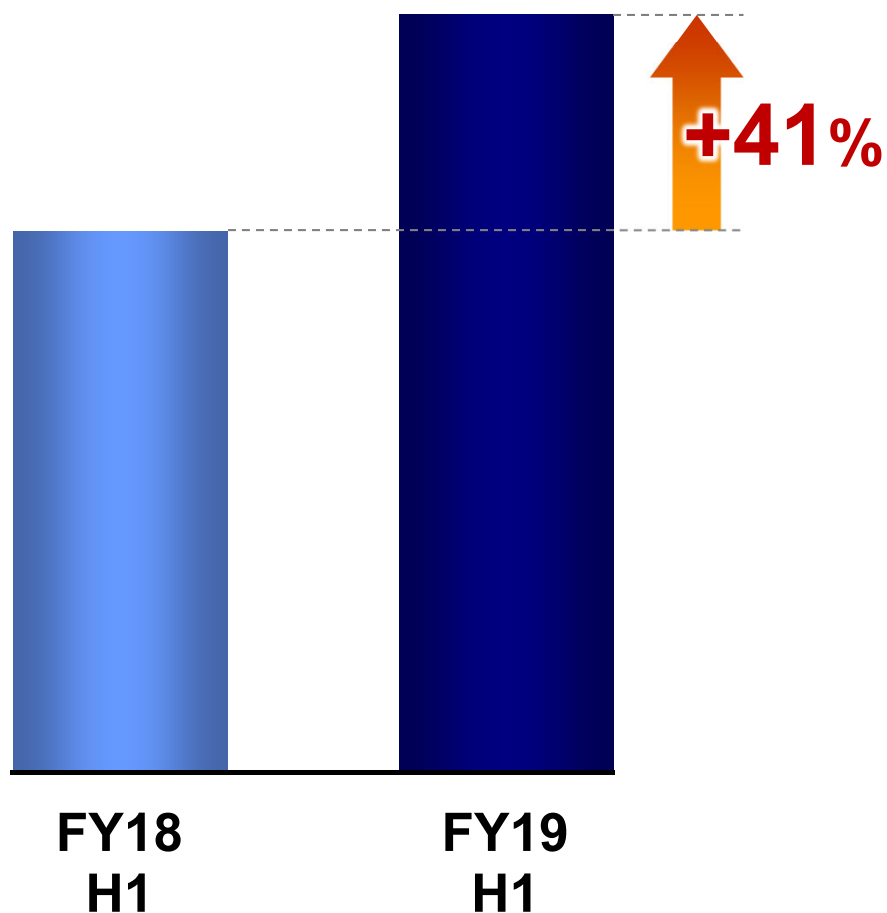
メディカルプラットフォームの成長ポテンシャル



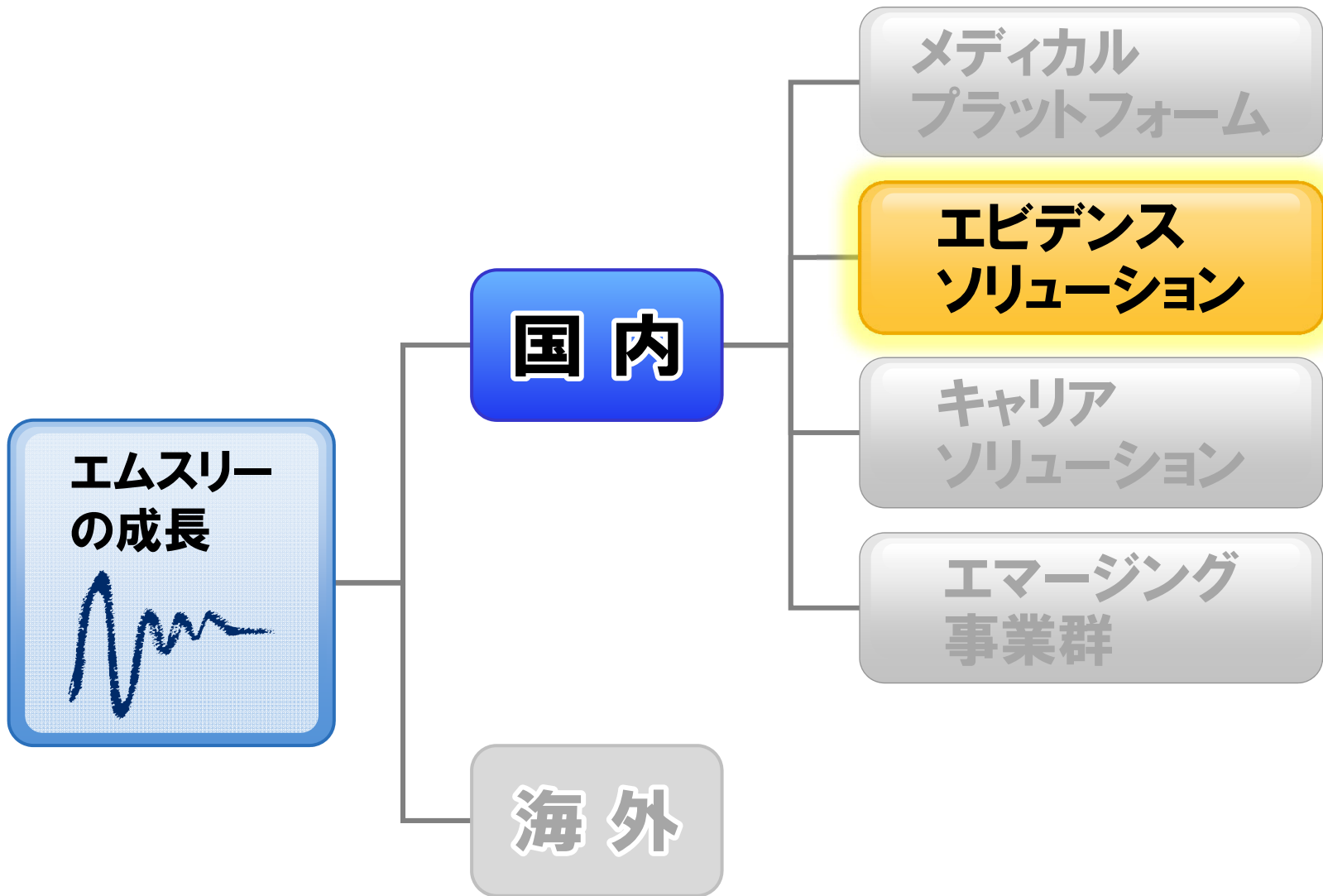
製薬企業に加え、医療機器企業の売上が拡大する傾向
医療機器クライアントの売上も前年比で**約2倍**

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

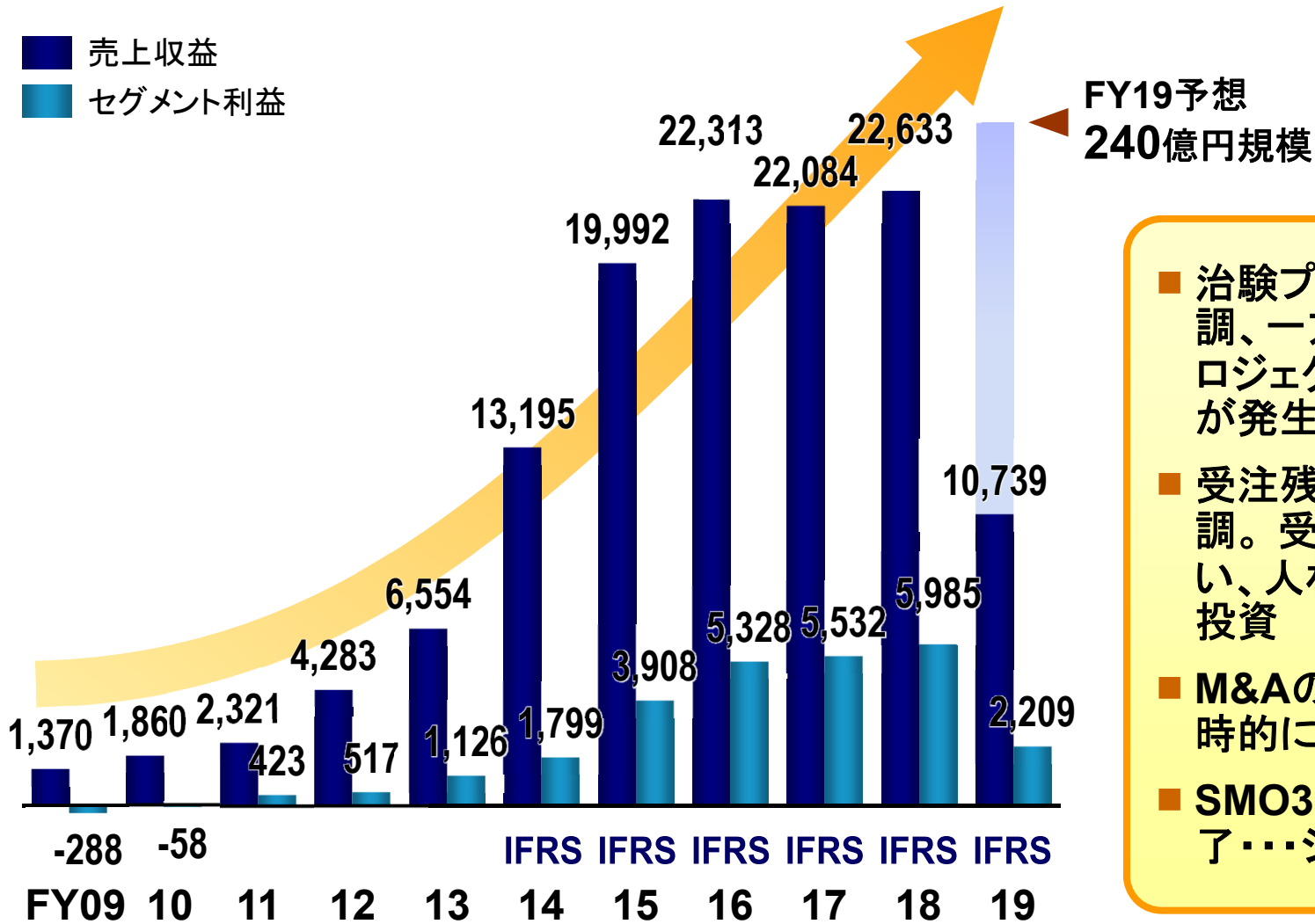


- 新スタッフが戦力化し、受注ペースが加速
- FY19の売上は前年比2桁%増となる見込み…
人員の拡大&プロジェクトの大型化



エビデンスソリューション業績推移

単位：百万円

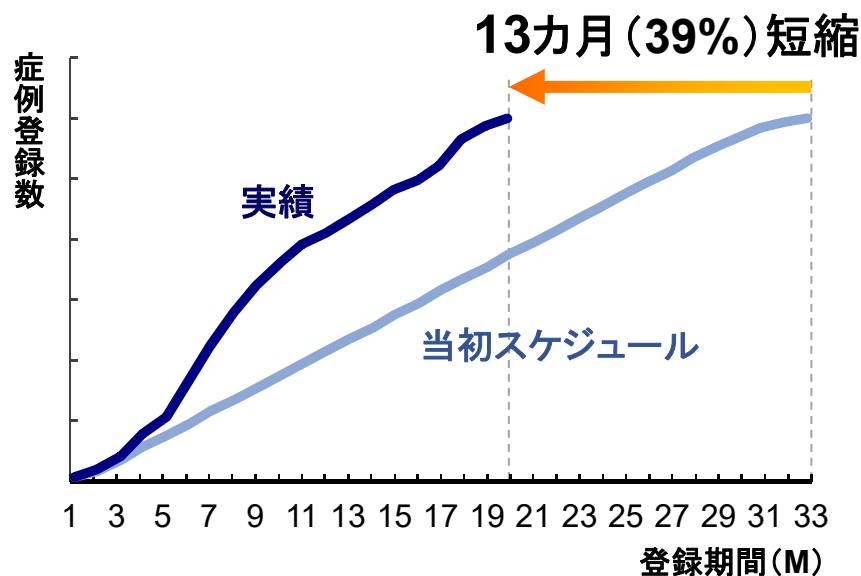


- 治験プロジェクトは順調、一方で大型PVプロジェクト終了の影響が発生
- 受注残は240億円と堅調。受注の拡大に伴い、人材採用に先行投資
- M&Aの影響により一時的に利益率が低下
- SMO3社の統合完了…シナジー最大化

M3グループによる治験期間短縮実績

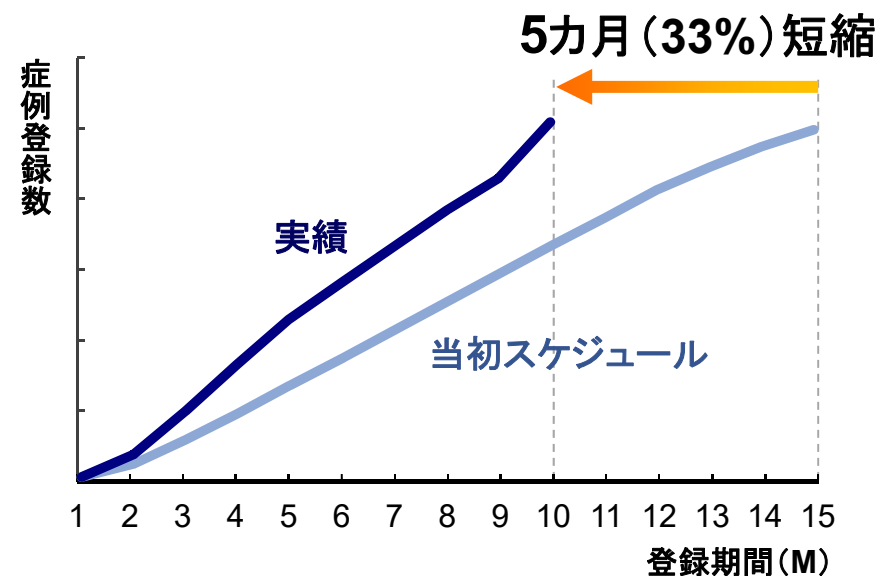
- 治験君を活用、高いモチベーションの医師の所属施設が試験に参加
- 加えて、試験の進捗をWebマーケティング流に管理
(高速PDCA、コンバージョンマネジメント、ITツールの活用)

国際共同治験・生活習慣病領域

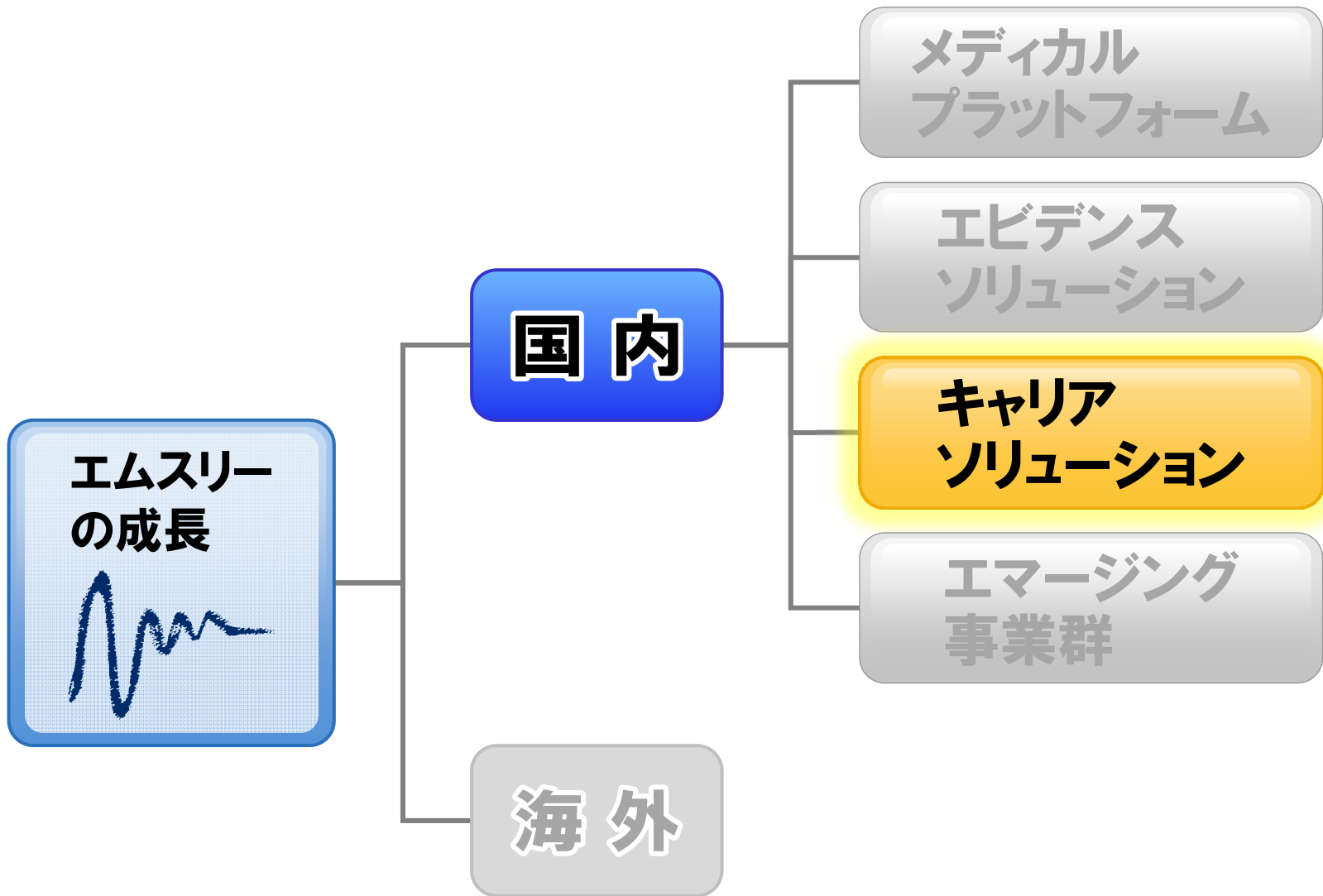


症例登録期間**33**カ月に対し、
20カ月で登録終了

国内治験・生活習慣病領域

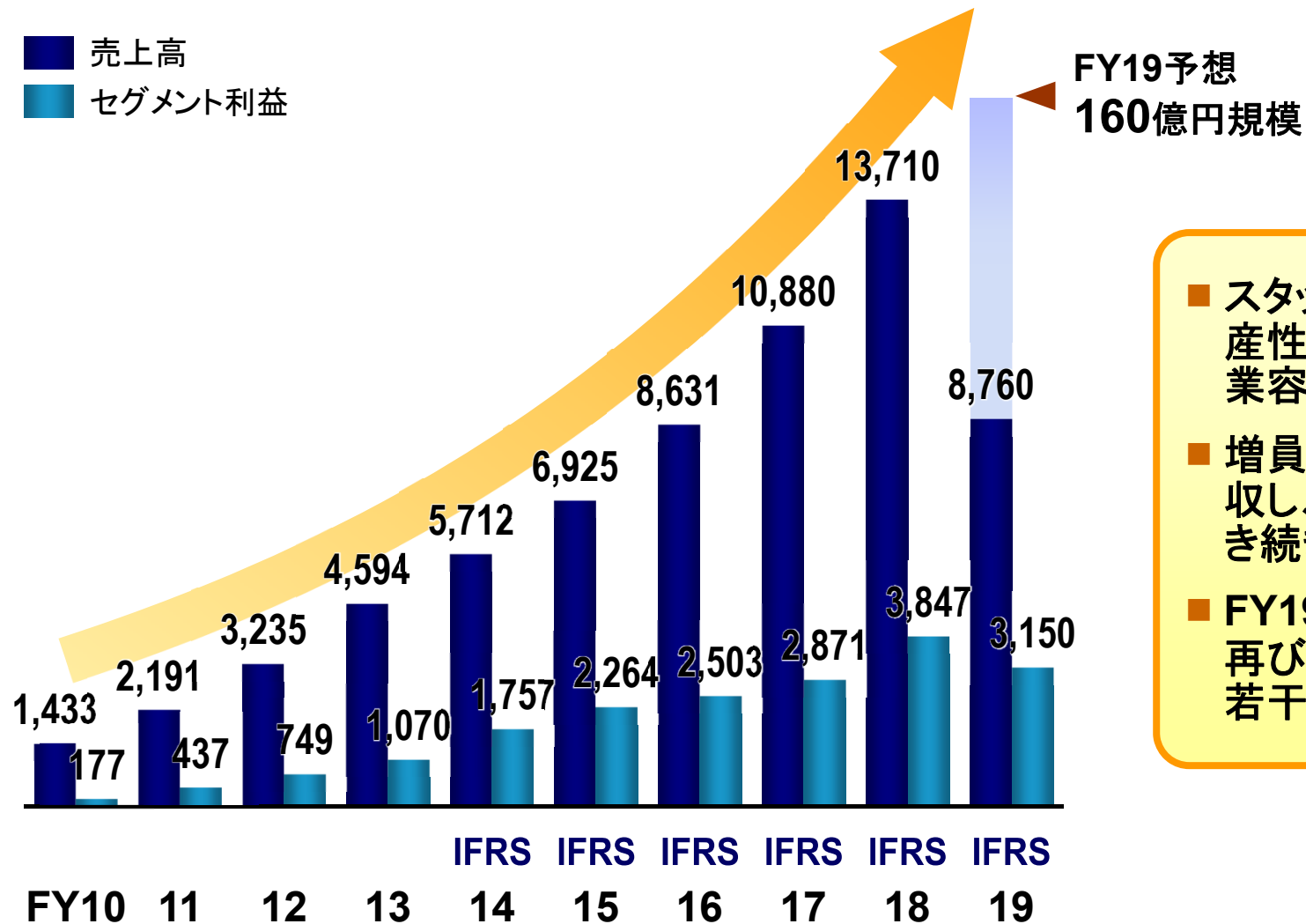


症例登録期間**15**カ月に対し、
10カ月で登録終了

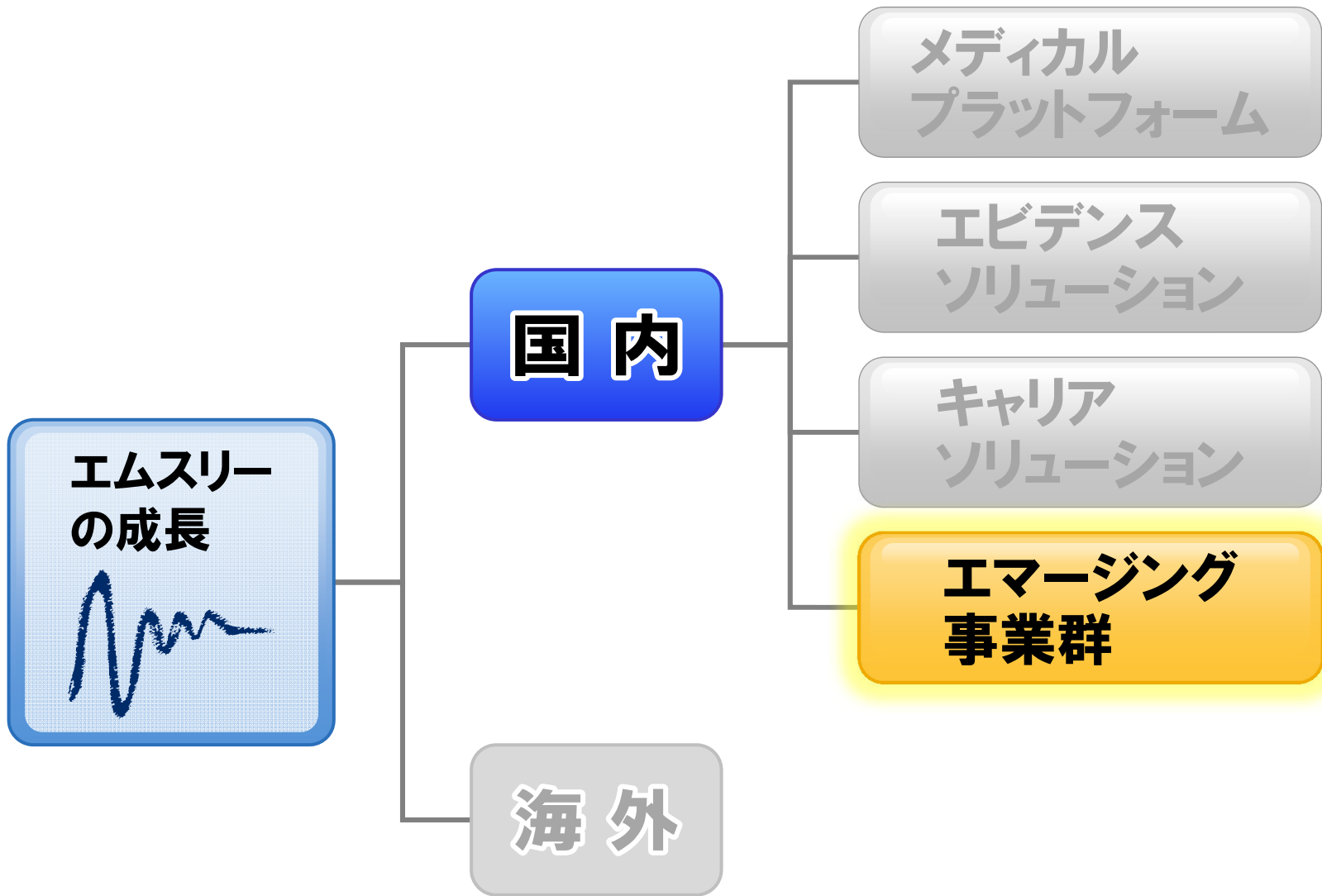


キャリアソリューション業績推移

単位：百万円



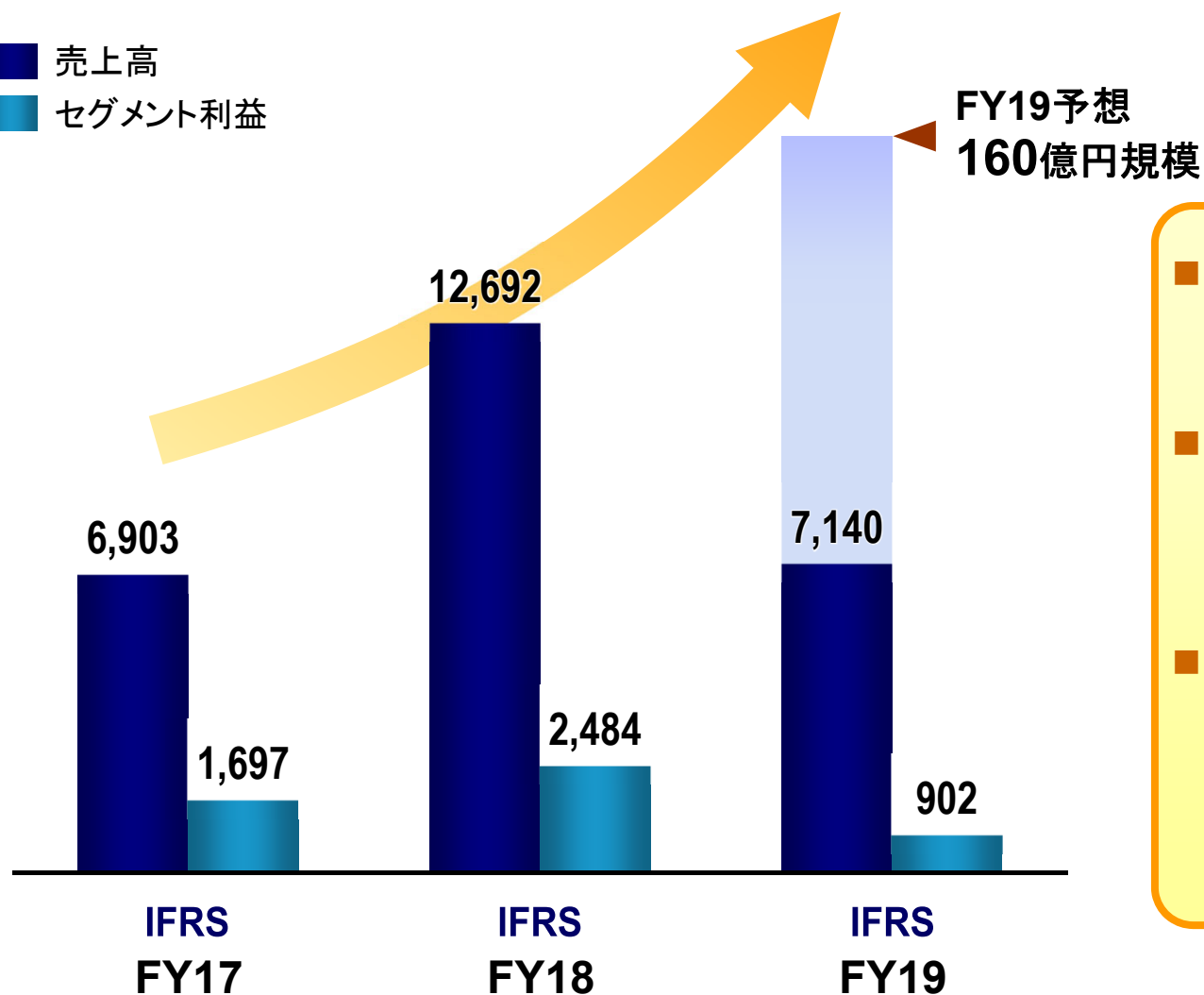
- スタッフの拡充と生産性の向上により、業容は順調に拡大
- 増員インパクトを吸収し、成長軌道は引き続き加速
- FY19は先行投資を再び実施、利益率は若干低下する見込み



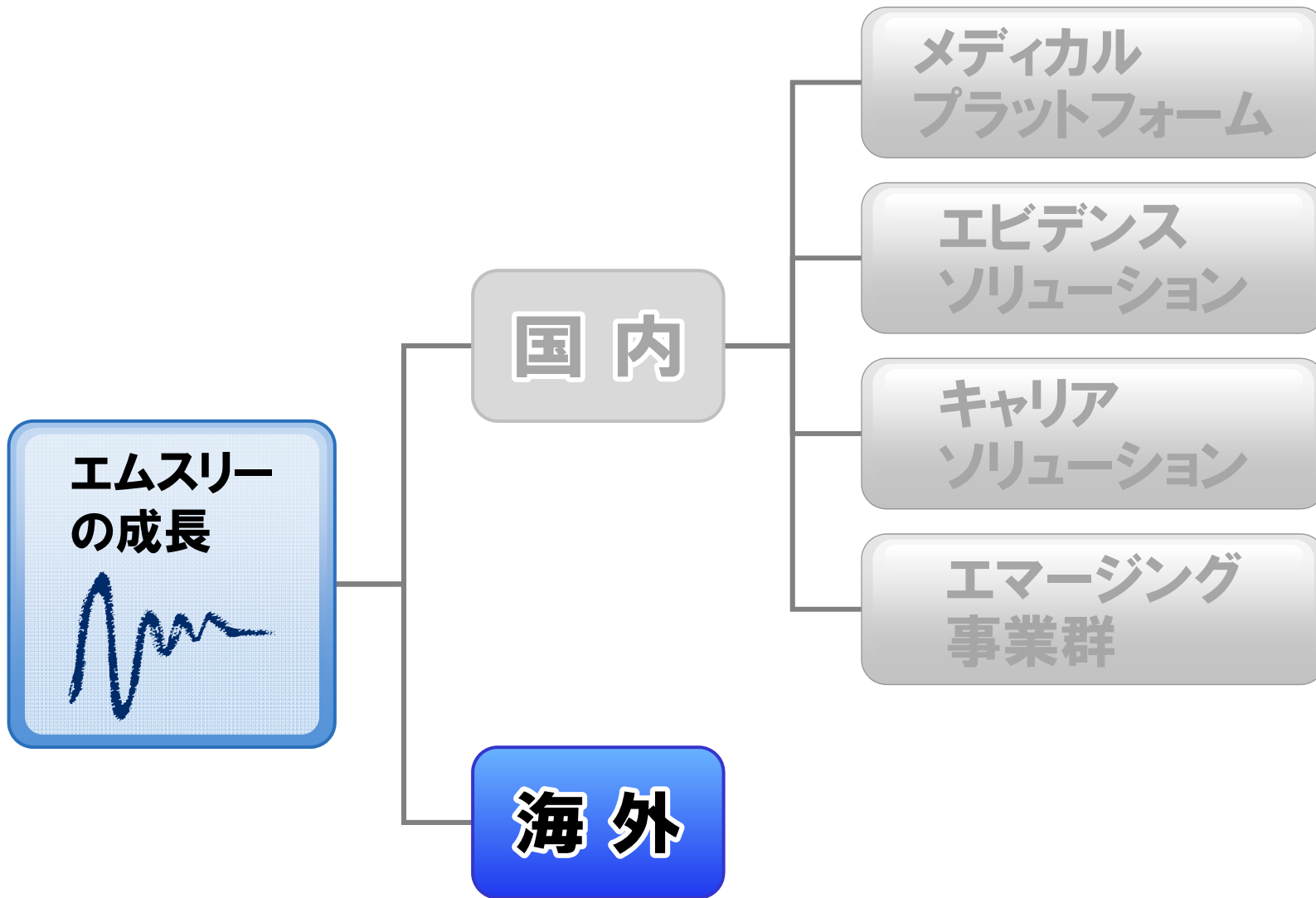
エマージング事業群業績推移

単位：百万円

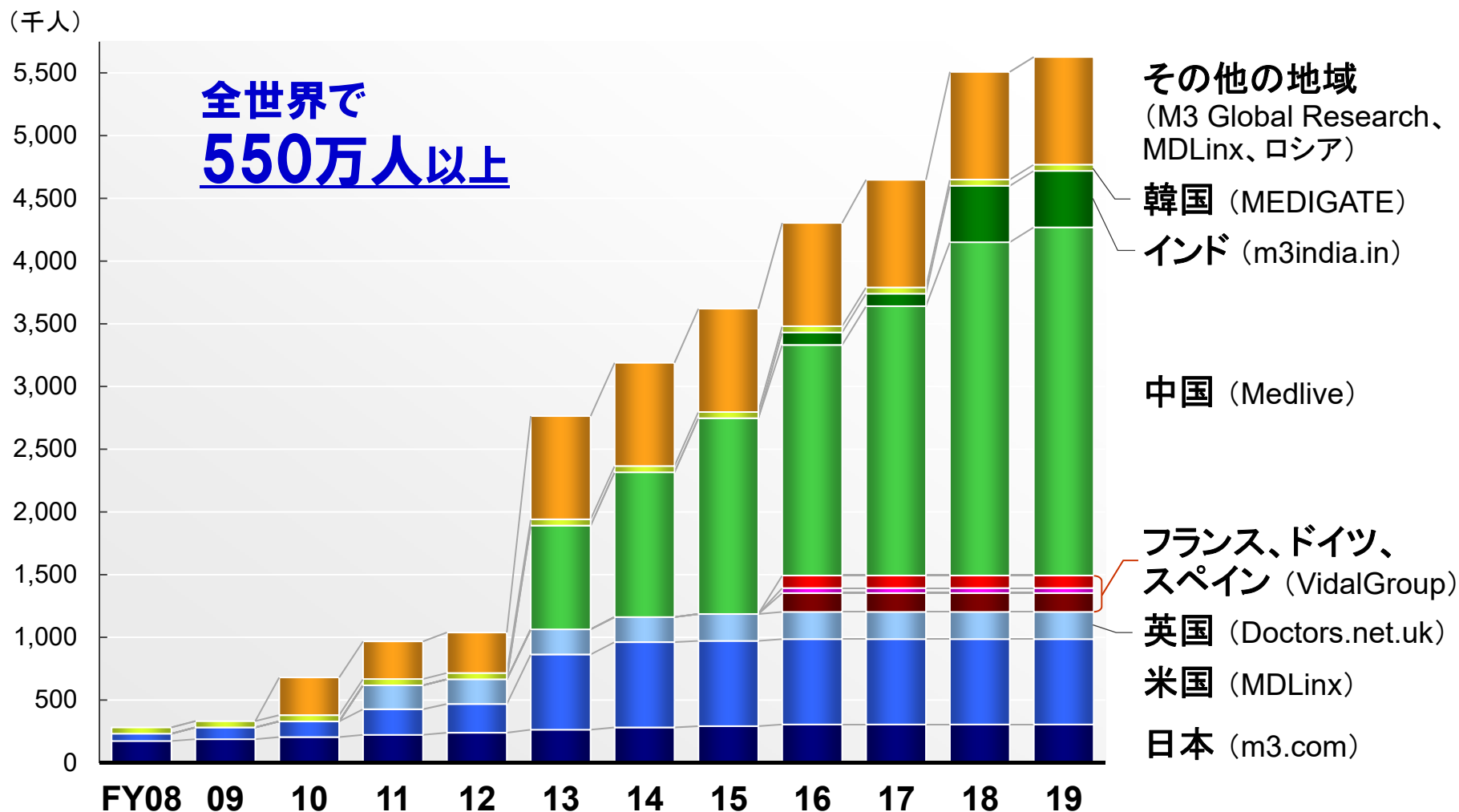
■ 売上高
■ セグメント利益



- 各事業が順調に成長し、次の成長ドライバーも拡大中
- シーズロケット事業の投資先であるステムリムの上場に伴い評価益を計上
- 翻訳センターが持分法適用関連会社から外れ、持分法利益が70百万円減少したが、全体としては36%の増益



医師会員・調査パネルの推移（グローバル）

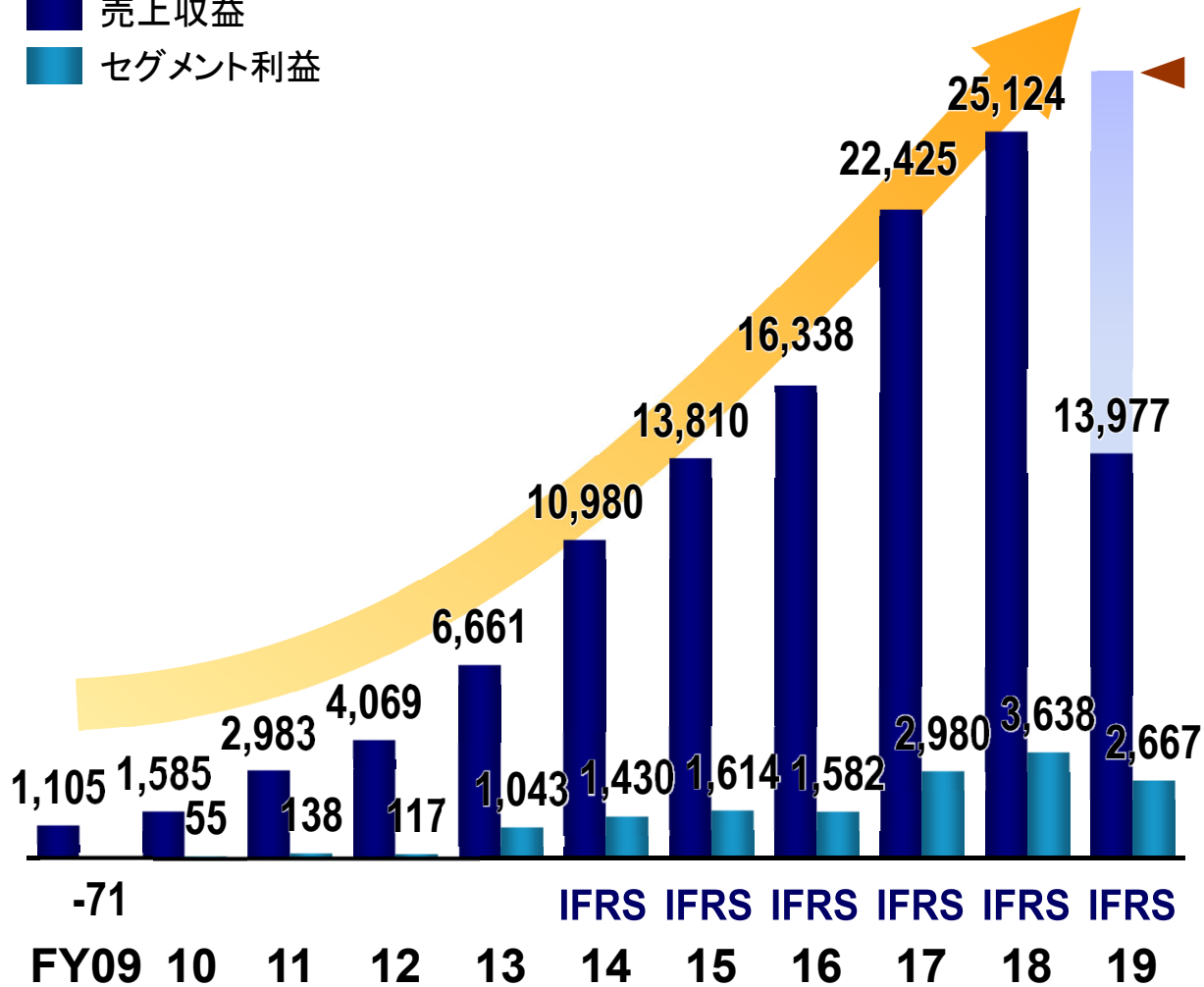


👉 全世界の医師は1,200万人、間もなく全世界の医師の50%をカバー

海外業績推移

単位：百万円

■ 売上収益
■ セグメント利益

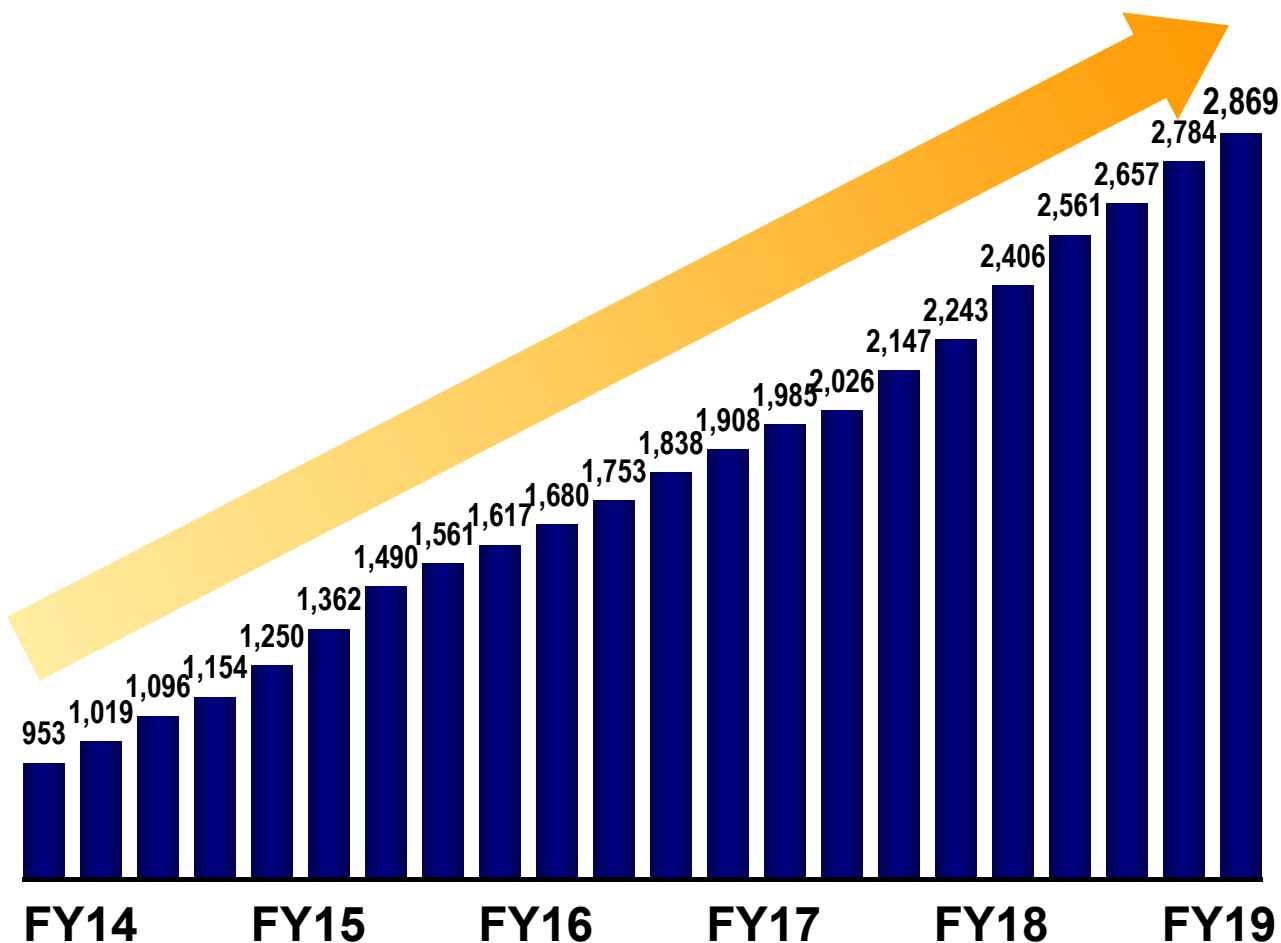


FY19予想
300億円規模

- 利益伸長の8割がアジア、2割が米国の治験、キャリア事業
- アジアは中国、インド、韓国すべての地域で順調
- 前年比で
中国：売上50%増、利益約4倍
韓国：売上30%増、利益70%増

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37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287万人、中国全土の医師の3分の2以上をカバー

最新プロジェクトアップデート

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
を継続する
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

事業領域の拡大と成長ポテンシャル

	2010	2014	2018	最近の主な 戦略展開
国	3	5 (1.5倍)	10 (3倍)	■ ストリーム・アイ ■ CaNoW ■ 1人1円 ファンド
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)	■ フランス での電子 カルテ参入
売上 (億円)	140	370 (2.5倍)	945 (7倍)	

👉 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

事業領域の拡大と成長ポテンシャル

	2010	2014	2018
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)

最近の主な
戦略展開

- ストリーム・アイ
- CaNoW
- 1人1円
ファンド

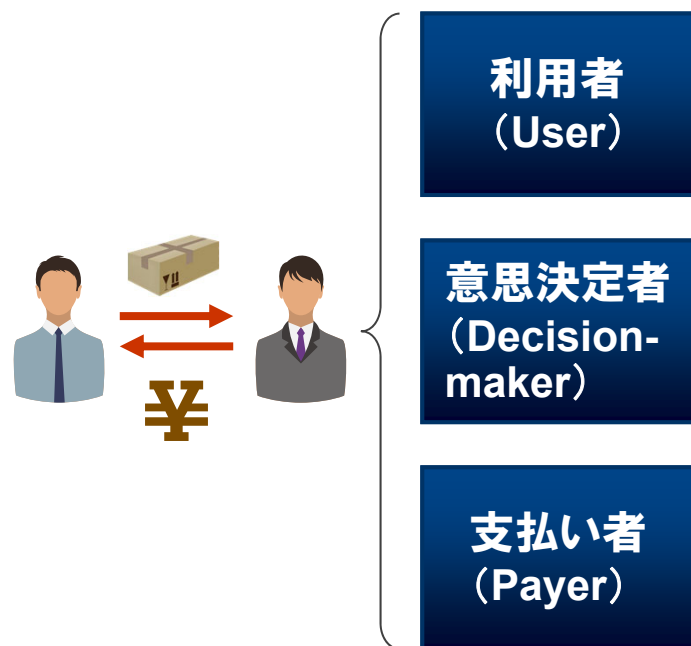
- フランス
での電子
カルテ参入

👉 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

医療業界は関連者が多く課題解決が困難な傾向

一般的なビジネス

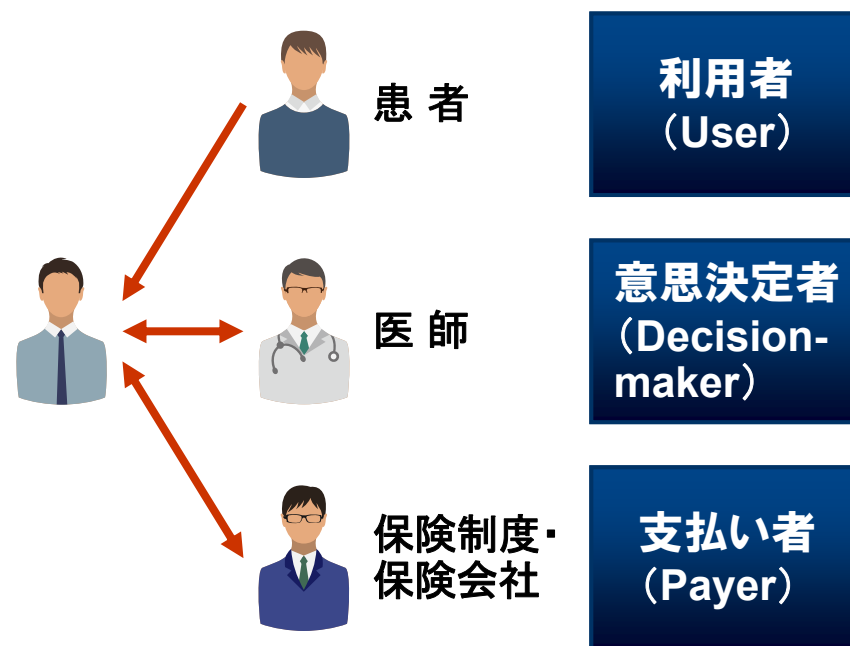
製品提供者 顧客



単純な「Make & Sell」の世界

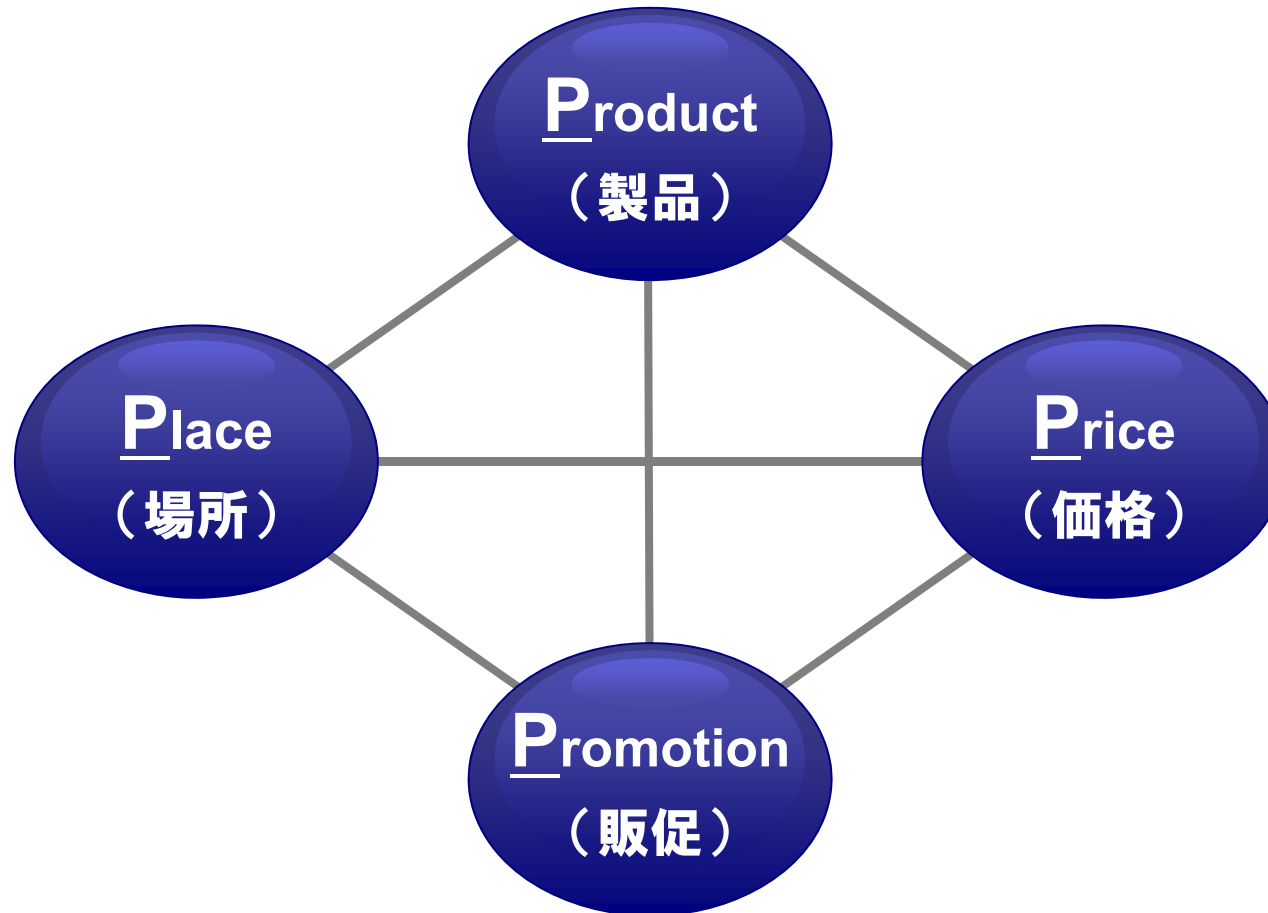
ヘルスケア・ビジネス

製品提供者 顧客



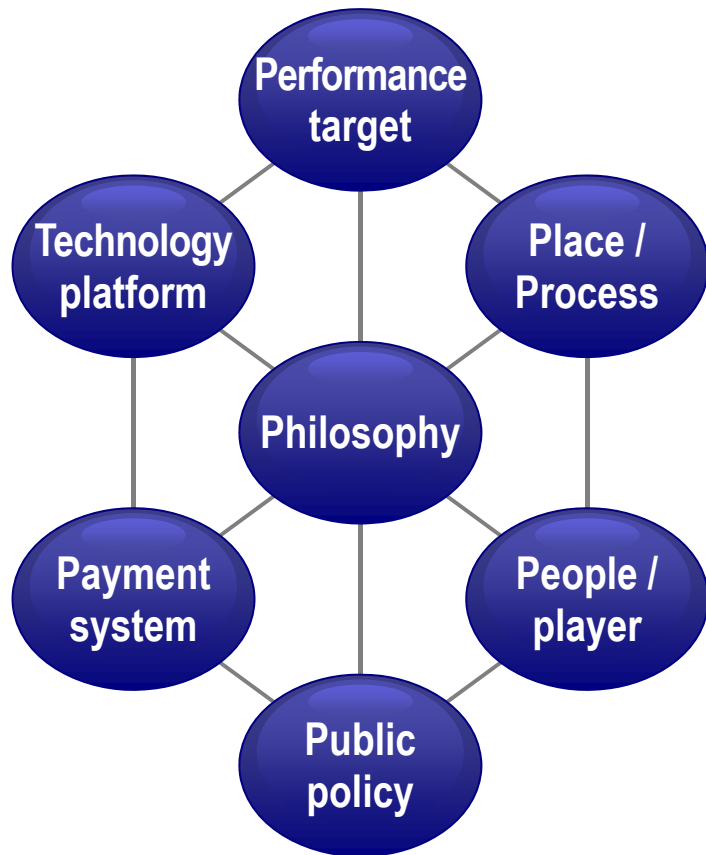
複数の顧客のすべてにとって「Win-Win」のソリューションが求められる世界

マーケティングの4Pでは限界



👉 医療課題に対しては、4Pの発想では限界がある...

ヘルスケアビジネスの7P



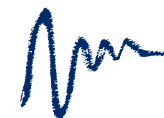
7P: 医療課題を解くための フレームワーク

7Ps	内容	具体例
 Performance target (改善目標)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 具体的な解決の方向性 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 患者数の削減 ■ 医療費の削減
 Philosophy (理念・思想)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 基本的な思想・信条 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 局所最適ではなく、全体最適
 Technology platform (技術)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 製品・技術とその活用法 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 診断・治療技術 ■ AI・ゲノム
 Place / Process (場所)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 医療が行われる場所 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 病院 ■ 在宅、病診連携
 Payment system (支払・金の流れ)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 支払制度 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 医療保険・介護保険・自費
 People / player (人・プレーヤー)	<ul style="list-style-type: none"> ■ ヘルスケアサービスの提供者 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 医師、医療機関 ■ クラウドワーカー
 Public policy (規則・法律)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 法的・政治的な枠組み 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 保険制度、医事規制など

塩野義製薬とストリーム・アイを設立



SHIONOGI



M3, Inc.

51%

49%

ストリーム・アイ株式会社

(代表取締役社長: 澤田 拓子 (塩野義製薬 取締役 副社長))

ミッション: 疾患で苦しむ患者を一人でも少なくする

2019~:
医薬品の適正処方
促進のために、適正
情報を医師ニーズに
合わせて真摯に提供

2020~:
インフルエンザ疾患全体
を捉えた課題解決(予防/
診断/治療/服薬)

2025~:
グローバル展開

Shionogi
Transformation
Real-world
E-marketing/digital
Artificial Intelligence
M3
! T

JV設立の戦略的意味合い



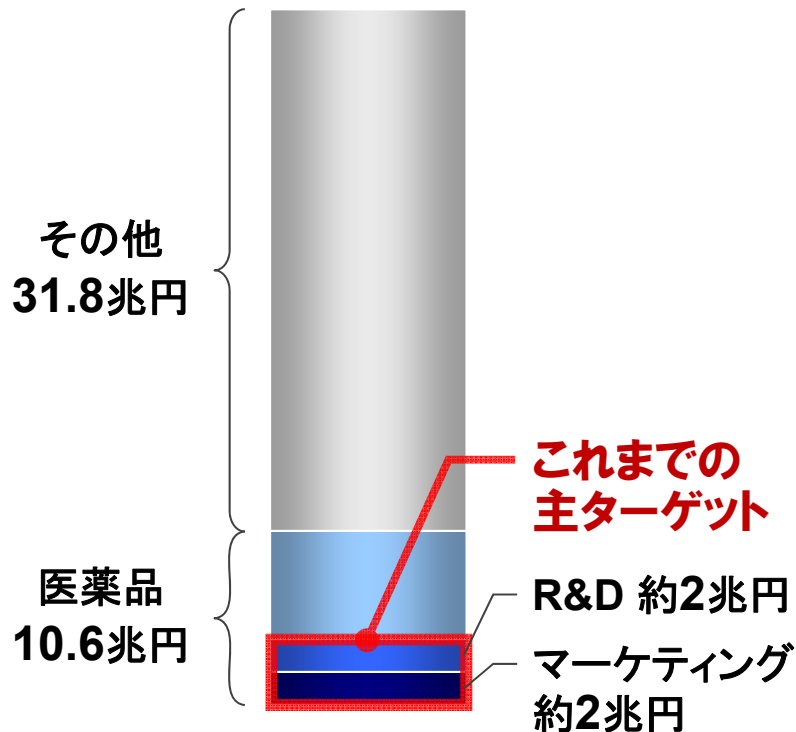
10/4記者会見にて
左：塩野義製薬 澤田副社長
(ストリーム・アイ社長)

- 医薬品だけではなく、テクノロジー（例：AI）、周辺サービス（例：LINEヘルスケア、薬のデリバリー）なども組み合わせながら、より大きな疾病課題を解決するという試み…**正に7P**
- 疾病課題に対し、**製薬企業と共にコミットして**（JVを設立して）取り組んでいくという大きなステップ
- 今回のJVにとどまらず、他社とも連携しながら、色々な疾病課題に対し取り組んでいく予定…ストリーム・アイの実例は、その観点からも非常に意義が大きい

ターゲットとする市場の拡大

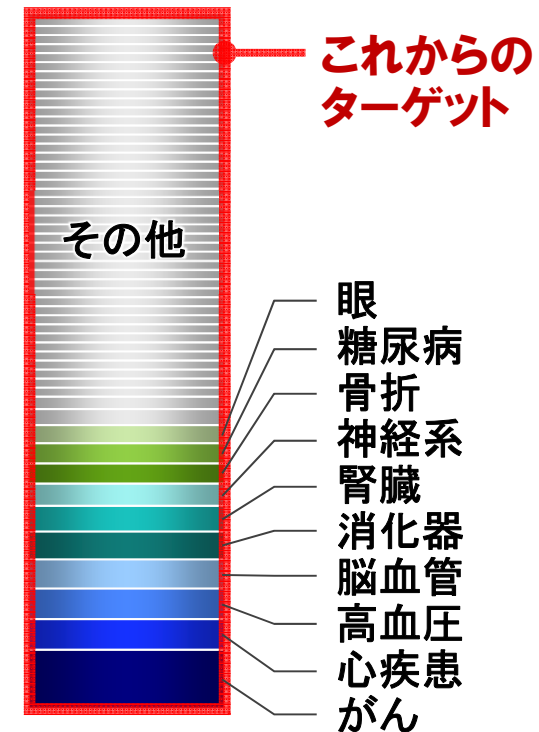
従来

国民医療費(日本): 42.4兆円



7Pプロジェクト

国民医療費(日本): 42.4兆円



👉 医薬品のマーケティング、R&Dにとどまらず、医療全般の課題を解決 (7P プロジェクト)。対象市場は4兆円から40兆円へ拡大。海外も含めると500兆円規模

事業領域の拡大と成長ポテンシャル

	2010	2014	2018	最近の主な 戦略展開
国	3	5 (1.5倍)	10 (3倍)	<ul style="list-style-type: none"> ■ ストリーム・アイ ■ CaNoW ■ 1人1円ファンド
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)	<ul style="list-style-type: none"> ■ フランスでの電子カルテ参入
売上 (億円)	140	370 (2.5倍)	945 (7倍)	

👉 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

CaNoWとは

企業からの協賛等をもとに、患者さんの願いを叶えるプロジェクト

CaNoW
カナウ

Can + Now

「病に倒れてから一度も行けていない職場へ、もう一度行きたい」

「遠方に住んでいる孫の結婚式に行きたい」

「学生時代に通った定食屋をもう一度訪れたい」

残された時間が長くはないからこそ、前向きに楽しく日々を過ごすための色どりを、CaNoWは多くの方に届けたいと考えています。

「病に負けない、人生を輝かせる！」

よくある状況



患者

- 病気とその治療にフォーカス
- 病気が治らなければ負け



医師

- 治療以外のサポートは困難
- 末期になるとできることはない

CaNoWで
患者さんの
「やりたいこと」
をかなえる

目指す方向

- 生きがいにフォーカス
- やりたい事をやり人生を全うする事で「病に負けない」
- 根治は難しくても、「生きがいの実現」に向けたQOLの維持にも意義
- 最後まで患者さんをサポート

CaNoWでの課題解決

現状

1. 医療資格を持ったスタッフの手厚い支援



- どこに良いスタッフがいるのかわからない



CaNoWでの対応

- 46万人の医療資格者、全国200人超のサポートスタッフ、M3グループ医療資格保有者900名を活用
- 必要な医療レベル・工程に応じたスタッフ手配(コスト意識)

2. 願いを実現するための企画・運営力



- いざとなると「やりたいこと」が分からない
- どうすれば実現できるのかわからない



- コンシェルジュが丁寧にヒアリング、心の底の「やりたいこと」を引き出す
- 旅行会社等との企業提携、ITサービスなども活用し、願いを実現

3. 必要に応じた医療機関との連携



- やりたいことがあっても主治医に止められる
- 施設から外出の許可が下りない



- 患者の容体、必要な医療レベルを医療従事者が確認し、医療者が納得しやすい形で提案

CaNoW

Produced by  M3, Inc.

**CaNoWは、3年間で1,000人以上の
患者さんの願いを叶えます。**

そして、

**「病に負けない、人生を輝かせる」
という社会的ムーブメントをおこしていきます。**

事業領域の拡大と成長ポテンシャル

	2010	2014	2018	最近の主な 戦略展開
国	3	5 (1.5倍)	10 (3倍)	■ ストリーム・アイ ■ CaNoW ■ 1人1円 ファンド
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)	■ フランス での電子 カルテ参入
売上 (億円)	140	370 (2.5倍)	945 (7倍)	

👉 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

社内CVC*「1人1円ファンド」を設立

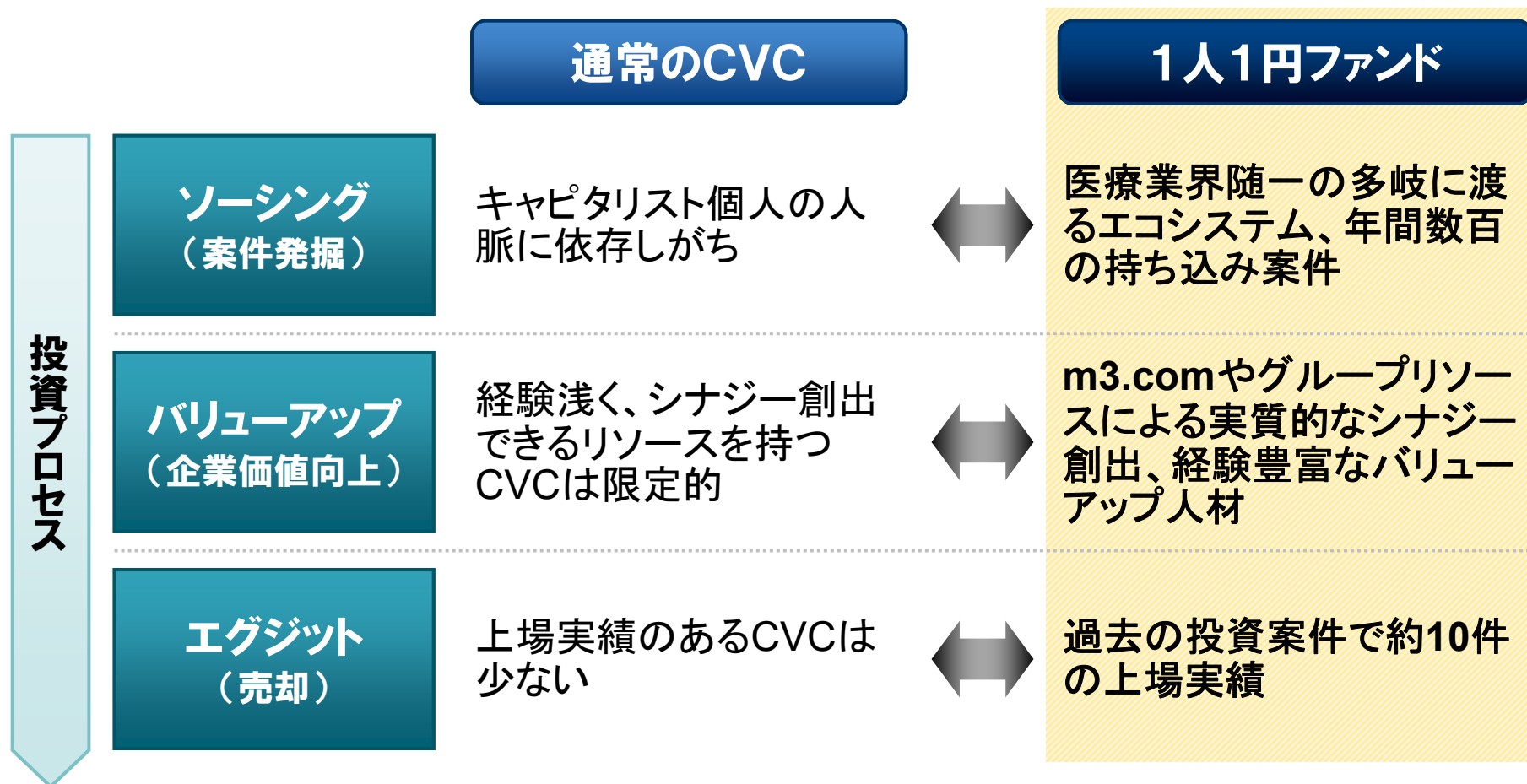
エムスリーのミッション:

「インターネットを活用し、健康で楽しく長生きする人を1人でも増やし、
不必要な医療コストを1円でも減らす」

投資枠	100億円
投資規模	1社あたり平均数億円、最大20億円程度
投資地域	国内および海外
投資対象	ベンチャー企業、上場企業、医薬品・医療機器等の パイプライン等
投資テーマ	AI、医療機器(プログラム医療機器含む)、先端医療、 希少疾患、健康経営等

* CVC: Corporate Venture Capital 事業会社がベンチャー企業とのシナジー創出のために投資を行う取り組み

1人1円ファンドの優位性



 m3.com等のリソースとこれまでの投資経験を活かし、高いパフォーマンスを実現する

事業領域の拡大と成長ポテンシャル

	2010	2014	2018
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)

**最近の主な
戦略展開**

- ストリーム・アイ
- CaNoW
- 1人1円
ファンド

■ フランス
での電子
カルテ参入

**👉 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**

Weda S.A.S. 会社概要



本社	モンペリエ(フランス)
設立	2010年
事業内容	<p>クラウド型電子カルテ(EHR)の開発、販売</p> <ul style="list-style-type: none">■ フランスのクラウド型EHRシェア50%以上<ul style="list-style-type: none">- フランスではGPの90%がEHRを使用- クラウド型への移行が進行中■ 2,500万人分の患者データを保有■ 約1万人ユーザー(うち60%が医師)
CEO	Fabrice Greenbaum (電子カルテ事業の創業経営者として、3社目30年の経験あり)
社員数	約40人



- **フランスでの事業領域を拡大：クラウド型電子カルテ事業に新規参入**
 - 英語圏以外の海外展開において、初の新規事業参入
 - 長い付き合いのある既存顧客との垂直統合により、新規参入リスクを抑える
- **VidalとWedaそれぞれの事業が補完しあっての成長を狙う**
 - 両社のユーザー数増加など
- **将来的には、両社の強みを活かした新サービスの開発も視野に**

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)	→

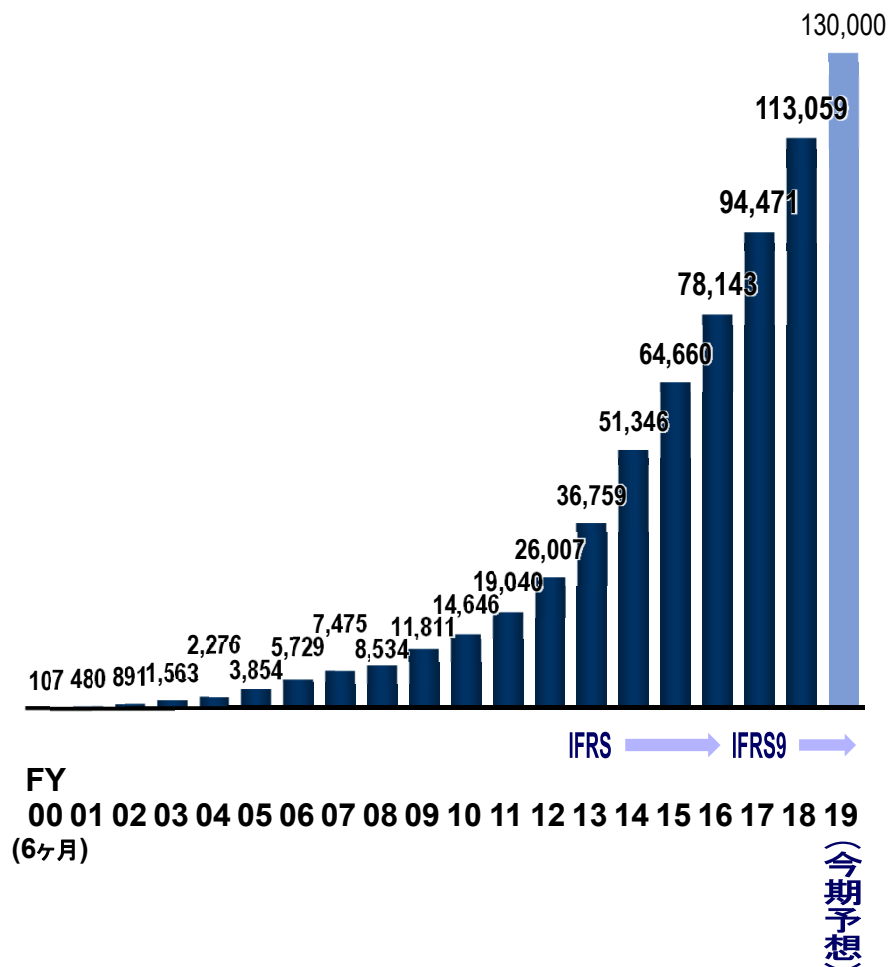
次の4年間
も従来の
成長スピード
を継続する
予定

👉 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

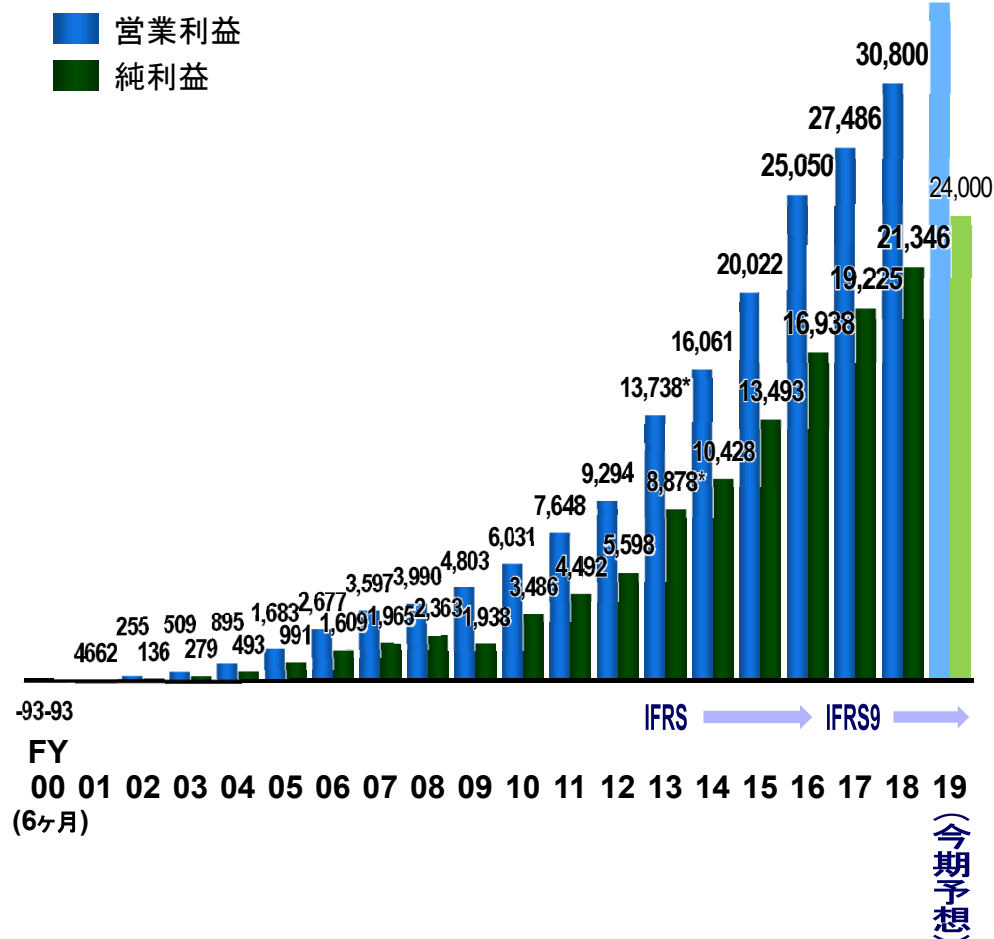
売上収益

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

M3

Medicine : 医療

Media : メディア

Metamorphosis : 変容



エムスリーのミッション

- インターネットを活用し、健康で楽しく長生きする人を一人でも増やし、 unnecessary 医療コストを1円でも減らすこと

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、骨太の価値創造を目指す