
エムスリー株式会社

会社説明資料

2012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

2012年度第2四半期 業績

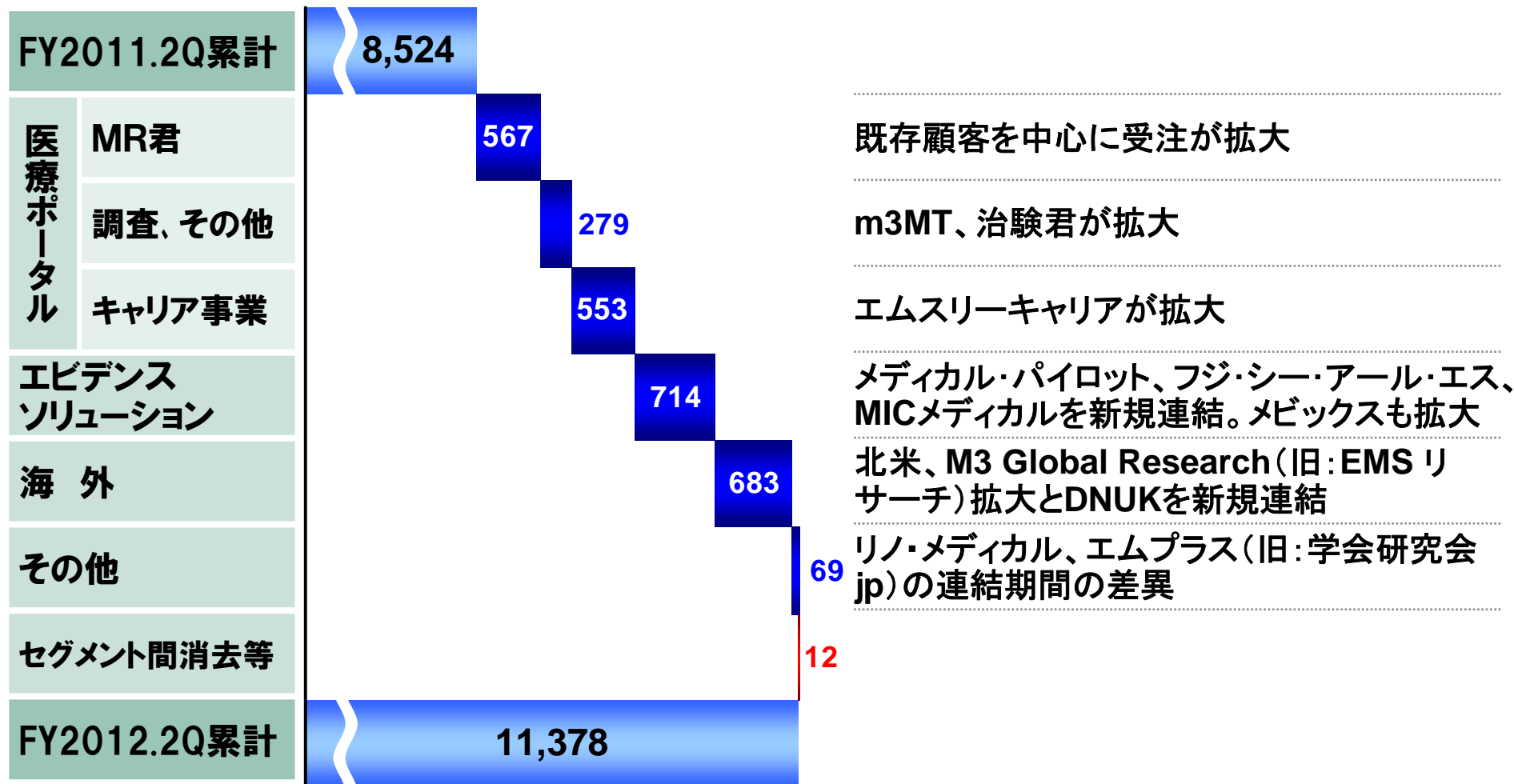
2012年度第2四半期(2012年4~9月) 連結業績

連結業績

(百万円)	FY2011.2Q	FY2012.2Q		
	実績	業績予想	実績	対前年比
売上高	8,524	10,500	11,378	+33%
営業利益	3,487	4,100	4,312	+24%
経常利益	3,484	4,100	4,448	+28%
純利益	2,027	2,400	2,619	+29%

2012年度第2四半期累計 連結売上高変動要因分析(前年比)

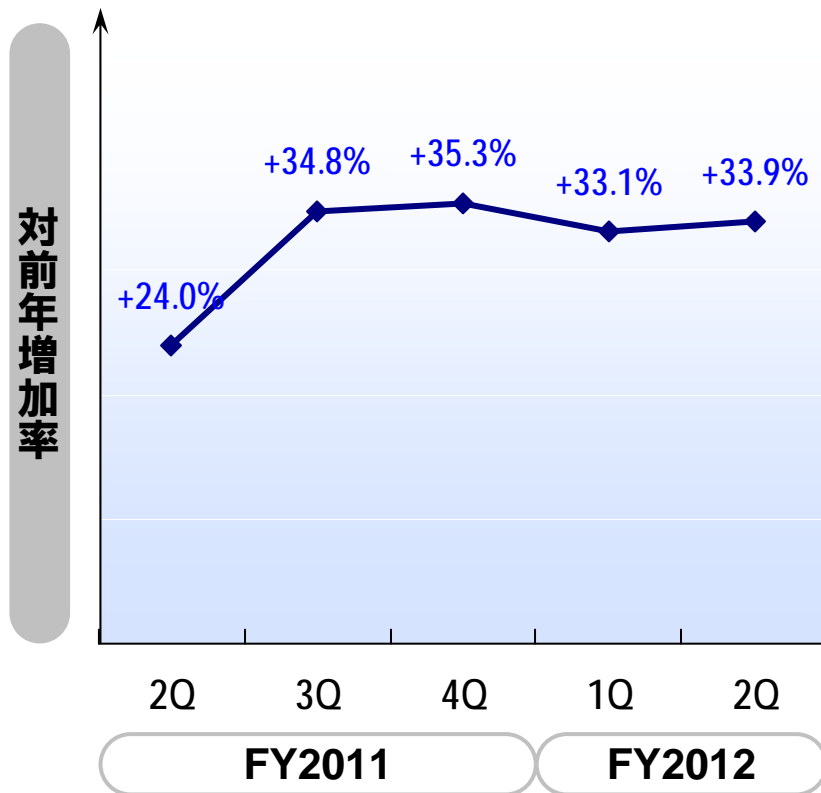
(百万円)



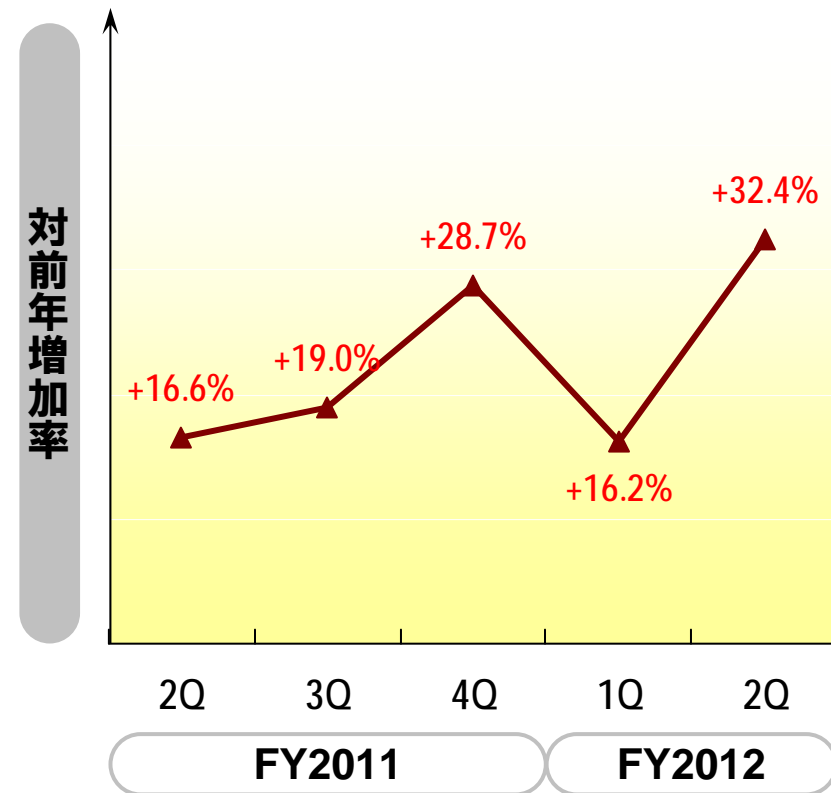
全ての事業分野が堅調に推移

四半期別 連結業績対前年比推移

連結売上高



連結営業利益



 2012年度第2四半期は各事業が順調に推移し、対前年比でも高い伸び

2012年度第2四半期(2012年4~9月) 連結業績

セグメント別業績

(百万円)		FY2011.2Q	FY2012.2Q	前年比
医療ポータル	売上高	6,331	7,730	+22%
	利益	3,660	4,342	+19%
エビデンスソリューション	売上高	907	1,626	+79%
	利益	144	226	+56%
海外*	売上高	1,104	1,788	+62%
	利益	34	12	▲62%
その他	売上高	305	374	+23%
	利益	▲3	23	黒転

* 英国において構造改革実施後の体制立て直し中。今年度後半から業績拡大の見込み

事業の現況と方針

サマリー

MR君

- MR君の利用企業数は28社、web講演会などMR君、周辺サービスも堅調
- iPad活用、「てのひらMR君」を武田薬品と共同開発

治験

- 治験君活用の臨床試験、この四半期で10億円以上の新規受注
- 治験君単体の受注件数も17件に到達、引き合い・受注は堅調

エムスリー キャリア

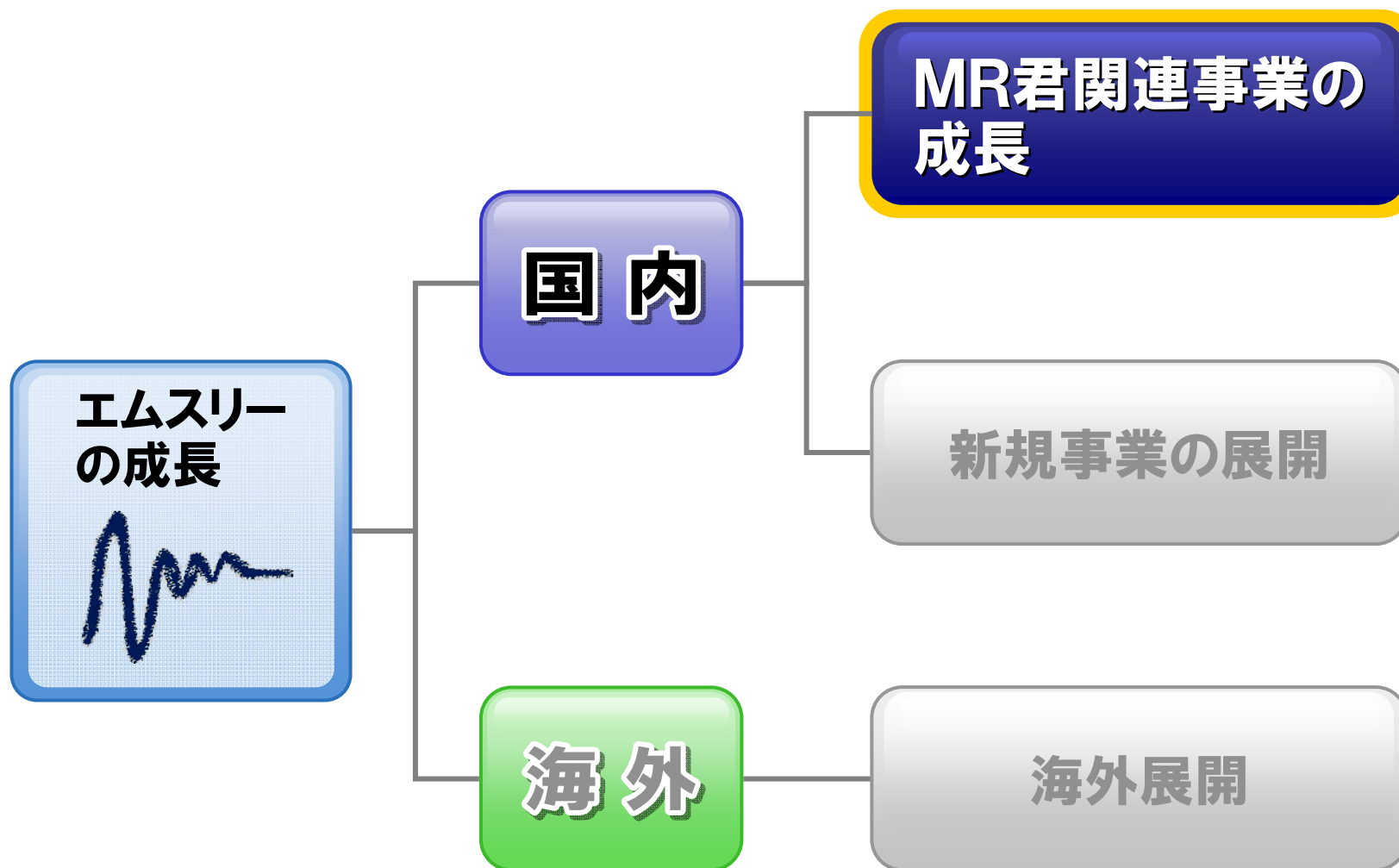
- 上半期の売上は約17億円、前年比48%増。
- キャリアコンサルタントの積極的な採用は継続（前年比約70人増）

海外

- 米国：医師会員は22.3万人、前年比4.6万人増。拡大を継続。
- 欧州：構造改革実施後の体制立て直し中。今年度後半から業績拡大の見込み

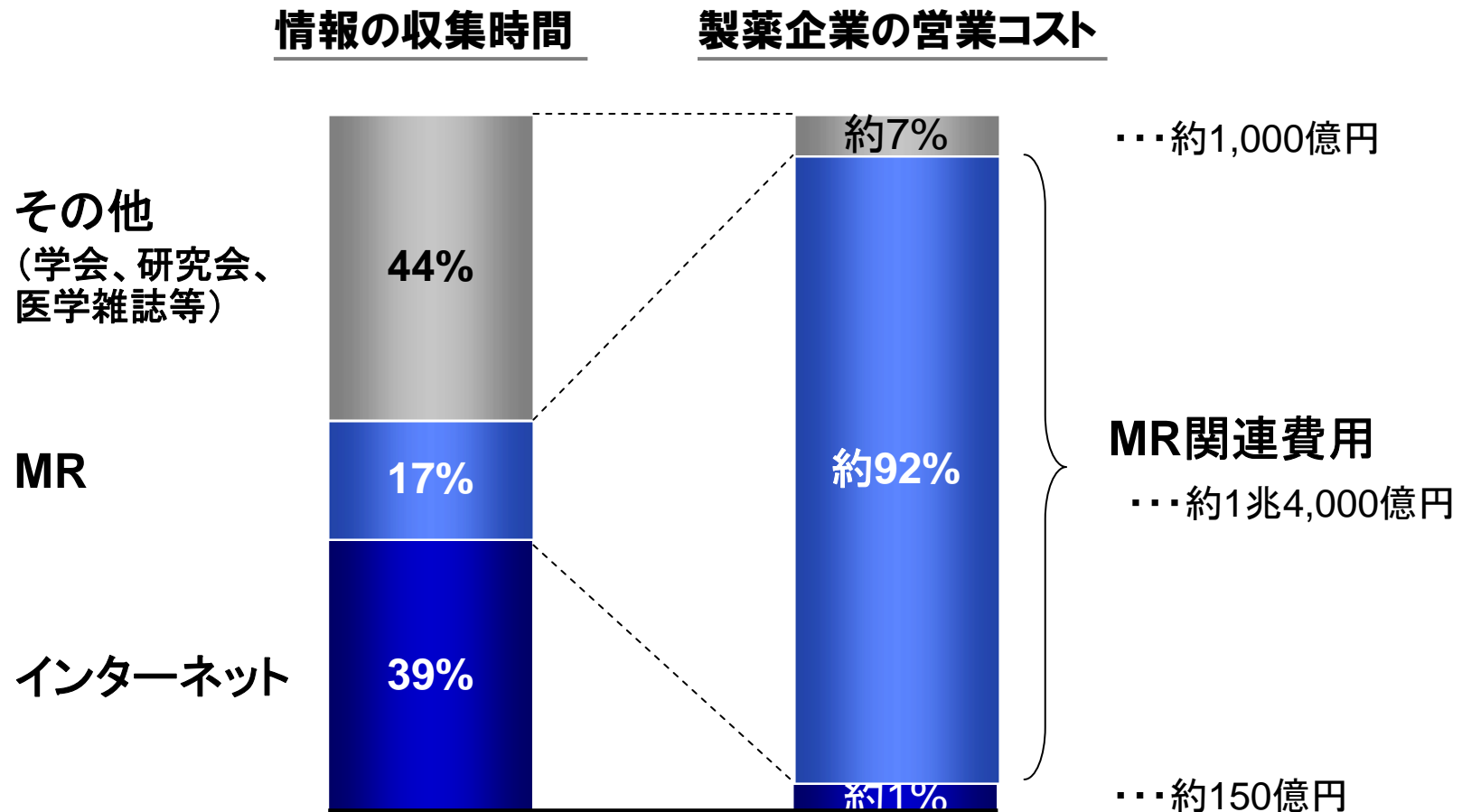
M & A

- 株式会社シィ・エム・エスを子会社化、治験のe化を加速するとともに電子カルテ事業へも参入



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。



MR君の成長へ向けて



大口クライアントを中心に利用が拡大
トップ5クライアントの平均売上は対前年同期比で30%以上増加

MR君eCSOサービスの価格イメージ(年間)

MR君基本料金

ディテール料金

コンテンツ作成
料金

オペレーション
料金

1送信ディテール100円

製品別に、コンテンツ
をカスタムメイド

基本的な配信、定型返
信等のオペレーション

参
画
時

7,000万円

- 2005年10月以降
の新規顧客より
- 以前は6,000万円

2,000万円

∩

4,000万円

3,000万円

∩

1,000万円

13,000～15,000万円

ト
ップ
5
ク
ラ
イ
ア
ン
ト
平
均

6,000万円

∩

7,000万円

35,000万円

15,000万円

1,000万円

トップ5クライアントの平均: 60,000万円

Web講演会

m3.com 講演会

山田太郎先生 (会員登録変更 / ログアウト) m3ポイント: 5,120p (amazon® ギフト券11,000円相当)

MR君・QOL君 医療ニュース 医療雑新 Community SNS Ask Doctors 医師求人 医院開業 Select More M3

m3.com トップ 講演会 ライブ講演 MR君・QOL君内検索 検索 検索設定

〇〇〇〇株式会社
〇〇疾患に対する治療戦略について
演者: 〇〇〇〇〇〇先生

【講師紹介】
19〇〇年〇〇大学医学部卒業
〇〇領域における治療アプローチに関しては海外での評価も高い。
現在、〇〇病院〇〇科勤務

この講演会は、担当MRからのご招待です。

〇〇〇〇
〇〇〇〇株式会社

いつもお世話になっております。
講演会をご覧いただき、ありがとうございます。
[▲こちらの担当MRが資料をお持ちします](#)

演者に質問する

質問内容を送信しました。

ご質問内容を記入し、送信ボタンを押してください。

※全角1000文字まで入力できます
※未承認・適応外の情報についてはお答えできない場合がございますので、あらかじめご了承ください

送信

先生のご感想をお聞かせください。
(1分程度のアンケートです。m3ポイント50ポイント)

こちらより〇〇〇〇薬剤の資料一式を
郵送依頼ください。

■ m3.com上で医師向け講演会を開催

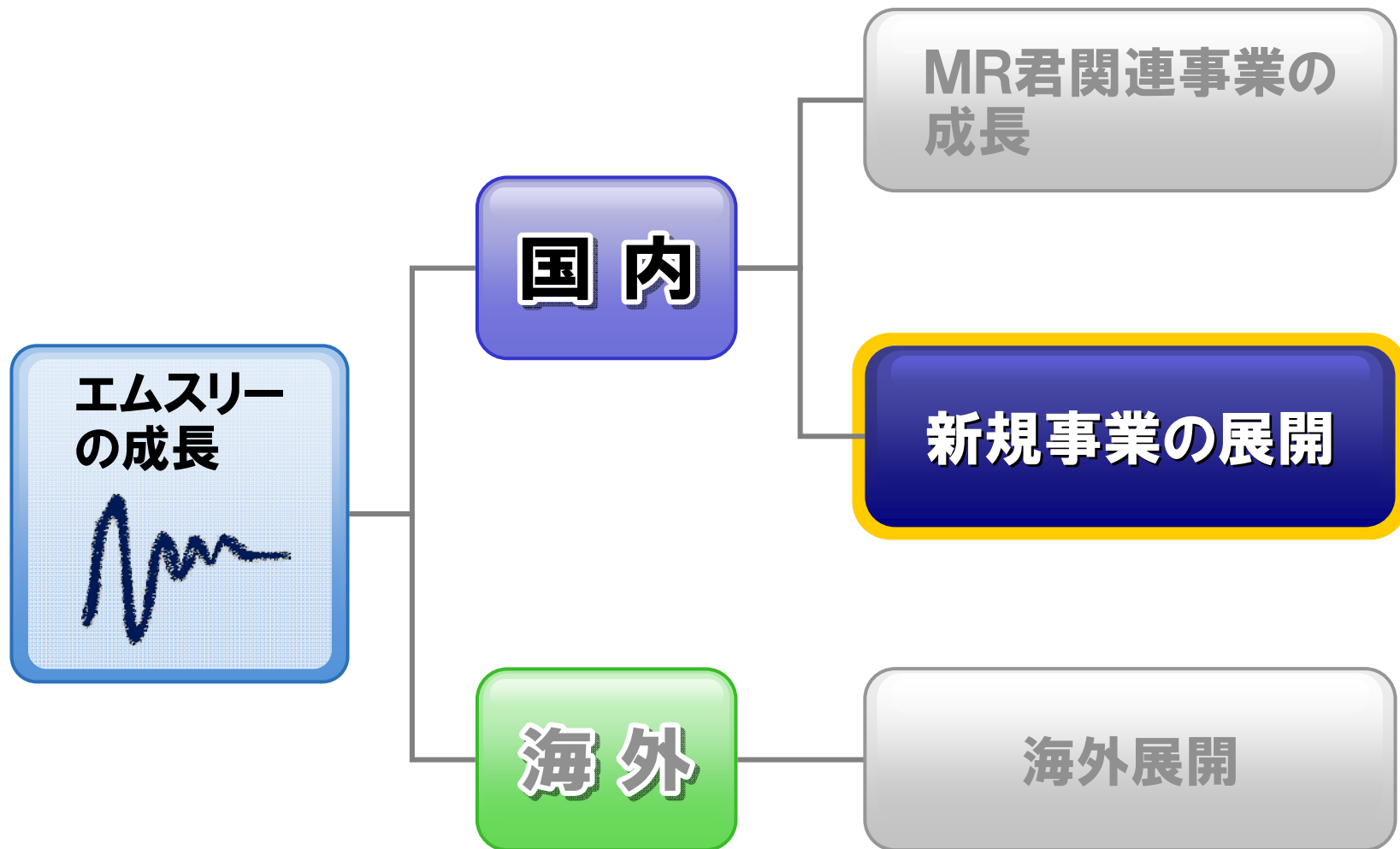
- m3.comの媒体力を活用し、全国20万人以上の医師へアプローチ
- リアルタイムでの質疑応答など双方向コミュニケーションが可能
- MR君、MR等と連携

■ Webならではのメリットを提供

- 多忙、もしくは遠隔地の医師でも参加が可能
- 会場費用等の開催費用を削減

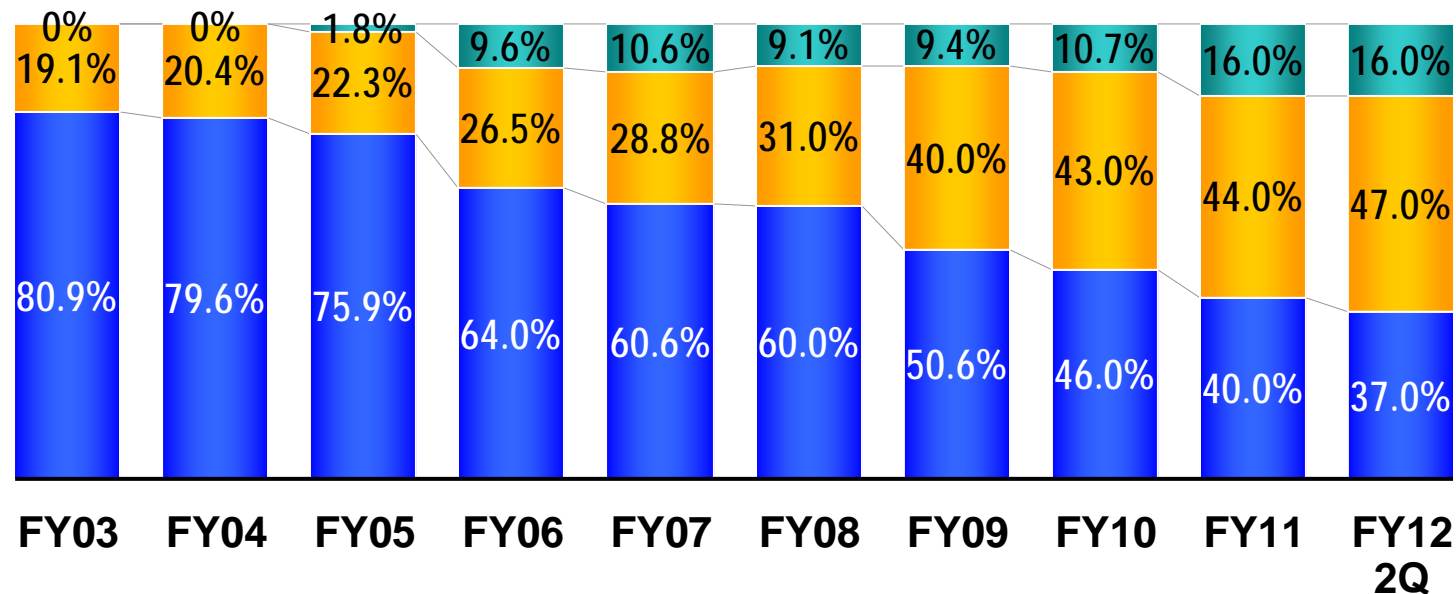
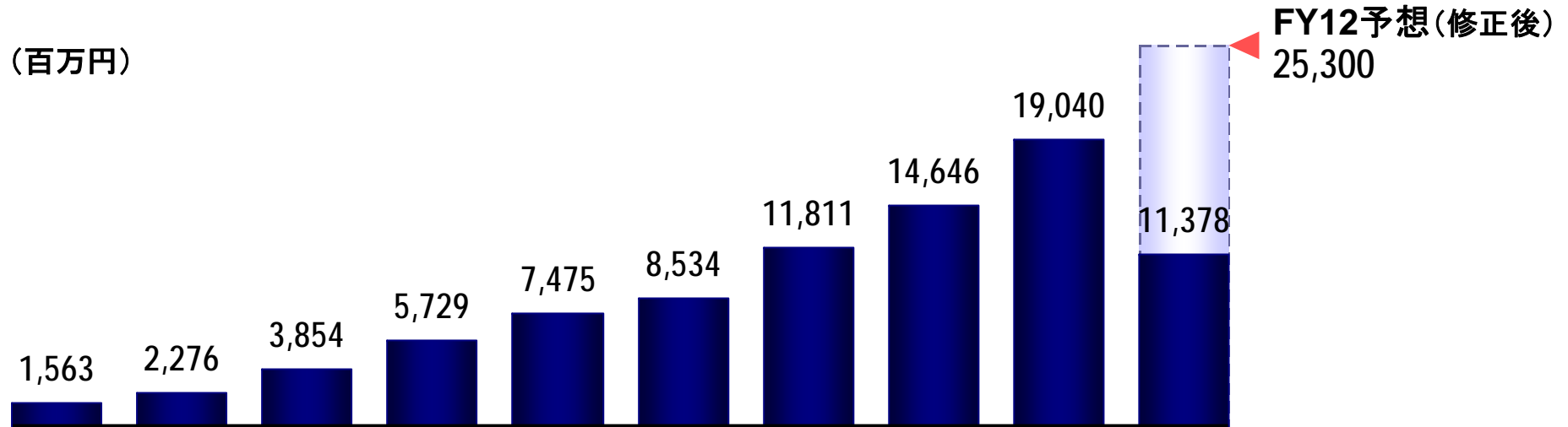
■ FY11の1年間では130回以上を開催、各回に数百~千名以上、のべ6.5万人の医師が参加

■ 利用企業数は17社へ拡大。ハイペースで拡大しており、期初の計画を既に達成



事業展開に伴う連結売上の推移

(百万円)



海外展開

新規事業

既存事業
国内MR君

メディアカを活用した新規事業

FY2012売上見込

担当
スタッフ

10億 以上	7.5億 以上	7.5億 未満
-----------	------------	------------

調査	医師パネルを活用した ネット調査	9人	✓		
m3MT	製薬向け、メール主体 プロモーションサービス	8人			✓
QOL君など	非製薬向けサービス (バナー、提携企業サービス、 開業支援など)	10人		✓	
コンシューマ ビジネス	一般向けサービス	6人		✓	

↑ 連結子会社 ↓	メビックス	臨床研究支援	約100人	✓	
	エムスリー キャリア	医師求人サービス 薬剤師求人サービス	約130人	✓	
	アイチケット	オンライン診療予約	約20人		✓

- 新規事業は、順調に拡大。MR君関連以外の国内売上はMR君の売上を超えている
- 新規事業の多くは少ない人員で立上げ可能、収益性も高いのが特徴
- FY12に入り、公開買付によりMICメディアカルをグループ会社化

治験君の位置づけ

「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、不必要
な医療コストを1円でも減らすこと」

これまでの
10年間

「MR君」を中心に医薬プロモーションの
e化を推進

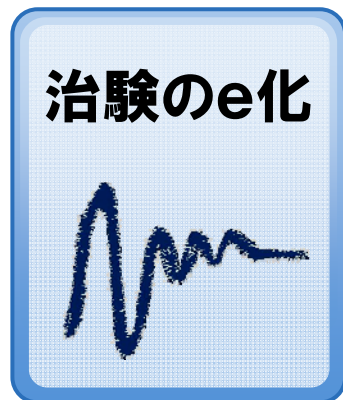
これから

「治験君」を中心に医薬の研究開発の
e化にチャレンジ

治験のe化

e化のテーマ例

オペレーション



SMOのe化

- ▶ 施設開拓
- ▶ 被験者スクリーニング 等

CROのe化

- ▶ モニタリング
- ▶ EDC 等

eインフラの整備

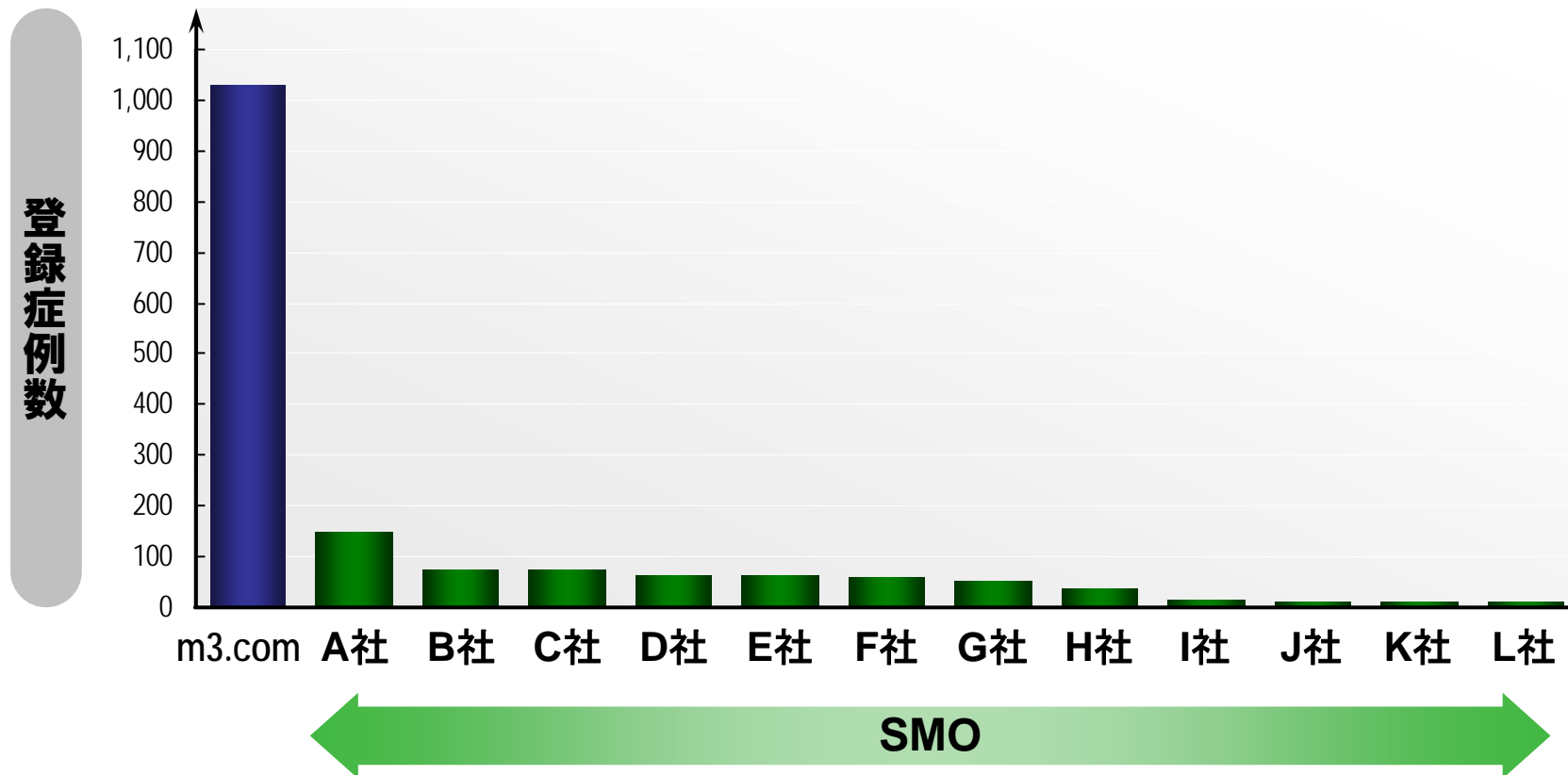
- ▶ 電子カルテを活用した治験の推進 等

	2011/9	グループ化 (100%)
	2011/12	グループ化 (100%)
	2009/4	グループ化 (メビックス100%子会社)

	2012/5	資本提携 (25%)
	2009/4	グループ化 (100%)
+		
	2012/8	グループ化

	今回	グループ化
--	----	-------

あるプロジェクトにおけるSMO別症例登録状況



 治験君を活用し、新規大型プロジェクトをこの四半期に2件受注・・・
合計10億円以上の受注、ほぼコンペなしの単独指名

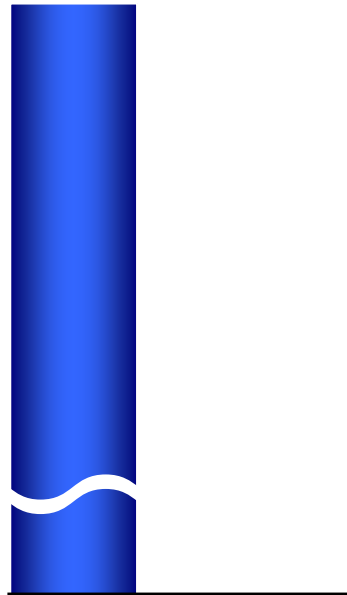
MICメディカル — 収益向上に向けた施策と進捗

2012.9業績予想

施策

進捗

2,745百万円



▲88百万円

売上高 営業利益

■ 受注力向上、売上増

- 治験君を活用した効率的な治験プロジェクトの提案
- 営業情報やノウハウの共有
- 派遣から受託へシフト

■ 構造改革による費用削減

- 上場廃止
- 間接部門のスリム化
- 間接費用(家賃等)の削減

- ✓ 治験君を含めたプロジェクトの提案を開始
- ✓ 派遣CRAをメビックスでの受託案件にアサイン変更
- ✓ 低採算案件を順次見直し

- ✓ 既に年換算ベースで1億円以上の削減に目途

シー・エム・エスを子会社化

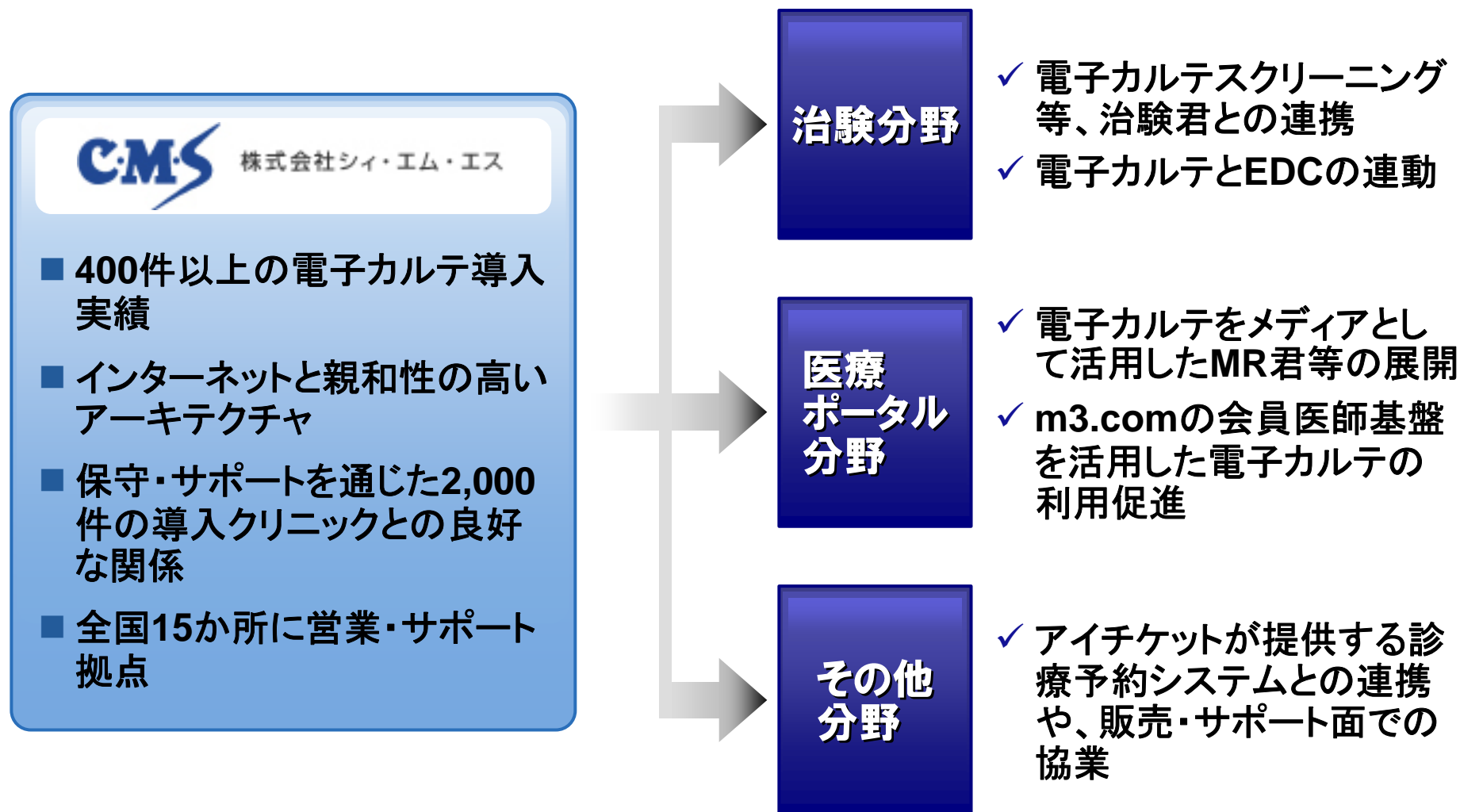
会社概要



株式会社シー・エム・エス

名称	株式会社シー・エム・エス
設立	1990年
資本金	20百万円
事業内容	電子カルテ、医療会計用コンピュータ(レセコン)の開発・製造・販売・サポート
従業員数	約130名
営業拠点	名古屋、東京、大阪、福岡等、全国に展開
業績(H24.3)	売上高:2,342百万円、営業利益:69百万円

シィ・エム・エスー想定されるシナジー効果の例



エムスリーキャリア



- m3.comのメディア力
 - 20万人超の医師会員
 - 8万人超の薬剤師会員
- 医療従事者向け求人広告事業におけるノウハウ

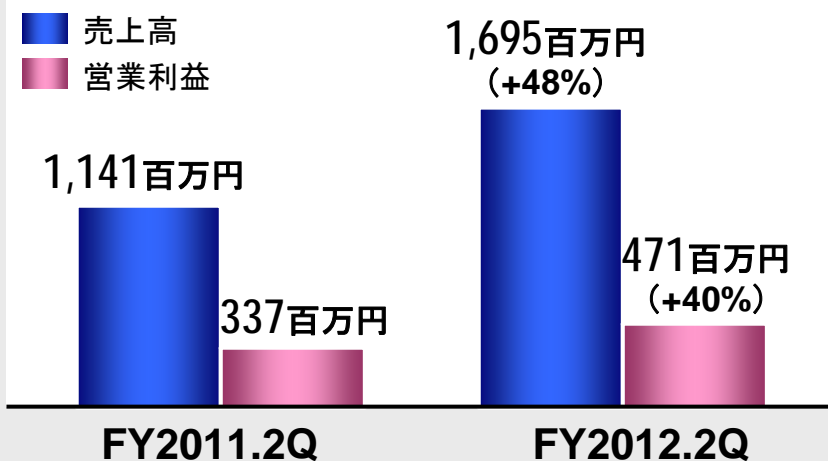


求人側と求職者側のベストマッチングを実現する、総合的なサービスおよびプラットフォームの提供



- 医療施設等の求人側、医師・薬剤師等の求職者側との現場での接点
- 介護士、看護師紹介事業で培った人材紹介事業におけるノウハウ

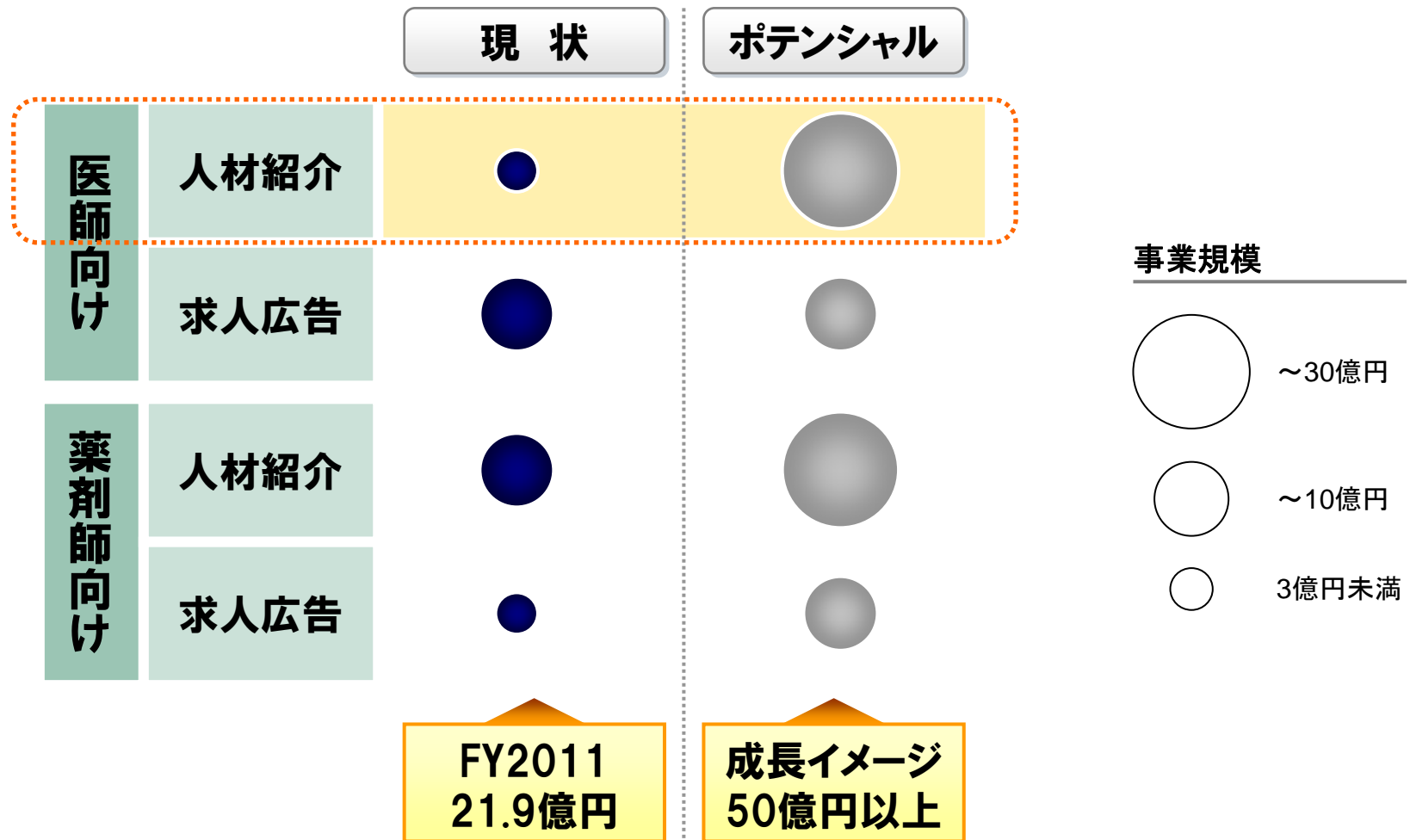
売上高、営業利益 前年比較



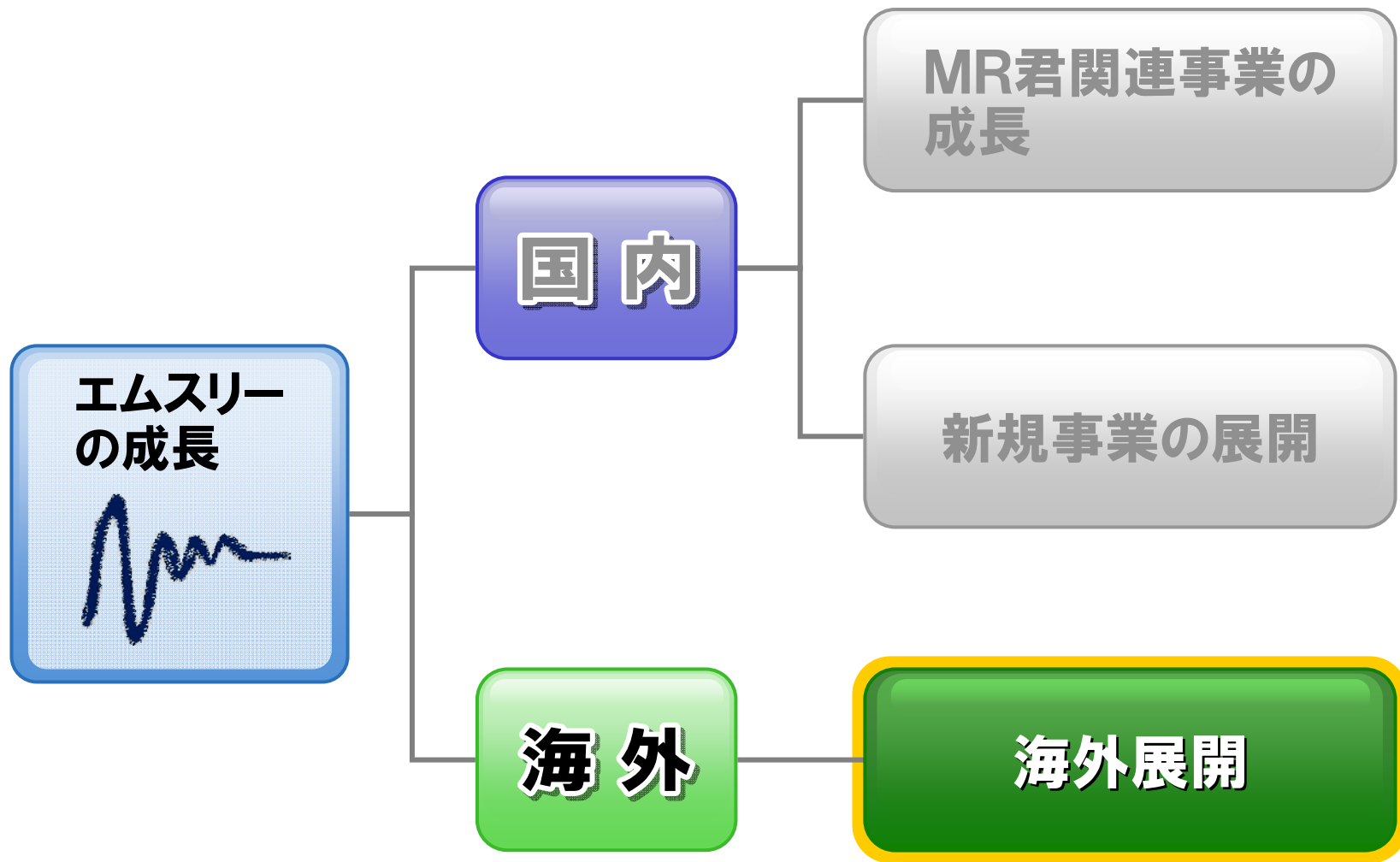
- オペレーションの改善が進展
- 新規採用スタッフの立ち上がりが進み、生産性が向上

FY12は約35億円(前年比60%増)の売上を見込む。
期間収益の最大化にこだわらず、キャリアコンサルタントの増員等、成長に向けた先行的な投資を継続

キャリア事業の成長性



本丸の医師向け人材紹介事業は現状年間3億円未満。今後、数十億円規模の事業に成長する余地がある



米国での展開

The screenshot displays the MDLinx website interface. At the top left, it says 'HemeOnc Linx MDLinx Today's Top Medical Abstracts.' Below this is a user greeting: 'Hello, Dr. Longfamilynamed' with links for 'Profile' and 'Logout'. A navigation menu on the left includes 'Home', 'Conferences', 'Jobs', 'Messages', 'Newsletters', and 'My Library'. Under 'Topics in HemeOnc', there is a list of various medical topics such as 'Alternative Therapies', 'Anemia/Polycythemia', 'BM/T/SCT', 'Basic Science/Genetics', 'Bone/Carilage', 'Breast', 'Carcinogenesis', 'Coagulation/Bleeding Dz', 'Colorectal Cancer/Polyps', 'Dermatologic Oncology', 'Diagnostics/Radiology', 'Economics of Medicine', 'Endocrine Oncology', 'GI Oncology', 'Gynecologic Oncology', 'Head and Neck', 'Hepatobiliary/Pancreas', 'Leukemia / Lymphoma', 'Lung/Thoracic Oncology', 'Myeloproliferative Dz', 'Neurologic Oncology', 'Pain/Palliative Care', 'Pediatric Heme/Oncology', 'Pharmacology/Therapy', 'Popular Press', 'Renal/Urologic', 'Side Effects', 'Soft Tissue/Sarcoma/Transfusion', and 'Medicine'. The main content area features a purple banner for 'Zolinza (vorinostat) capsules' with the text 'Visit zolinza.com to learn more about'. Below this is a 'Messages' section with several article highlights, including 'Today's Hot Topic: Making Cigarettes More Addictive' and 'Top 50 Articles of 2006: What your colleagues were reading'. An 'Article Search' box is located on the right side of the main content area. At the bottom, there is a pagination bar showing '17 Available Pages' and a list of numbered links from 1 to 10, along with 'First', 'Prev', 'Next', and 'Last' options.

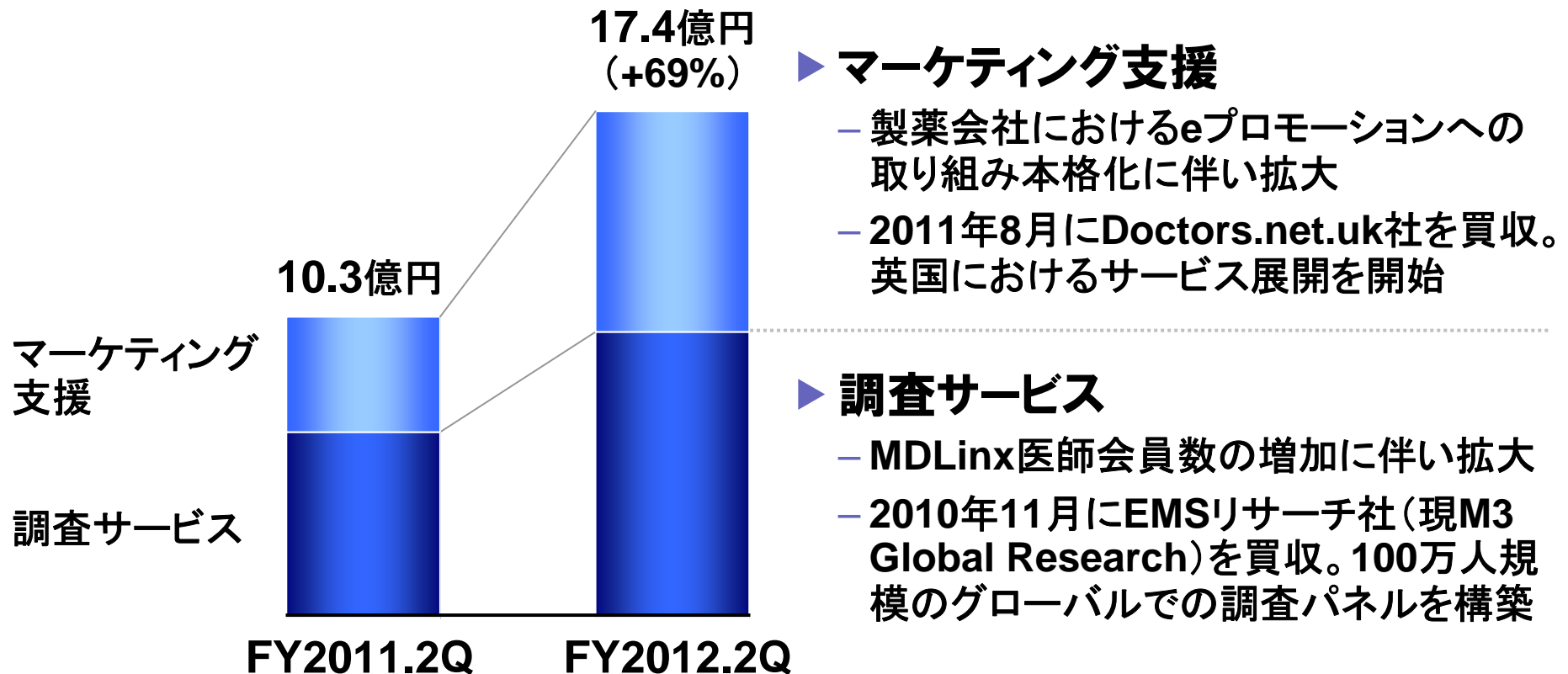
■ M3 USA (100%子会社)を核に米国版「MR君」を展開

- 所在地 Washington D.C.
- 米国医師の会員は22.3万人
- 医師会員数は前年比4.6万人増となり、拡大を継続

■ 新たに医師向けのリクルーティングサービスを開始

M3USA売上構成 (M3 Global Research、Doctors.net.uk連結後)

売上構成の推移(累計)



- 👉 米国においては製薬会社のマーケティング予算が縮小する中、拡大を継続。Doctors.net.ukにおいては構造改革実施後の体制立て直し中。

平成25年3月期 通期連結業績予想を修正

修正の理由

- 前回発表時点では想定していなかった、株式会社MICメディカルおよび株式会社シー・エム・エスのグループ会社化による連結対象範囲の拡大に伴い連結売上高予想を上方修正
- 従来範囲の業績予想については想定を大きく外れるものではないことから変更せず

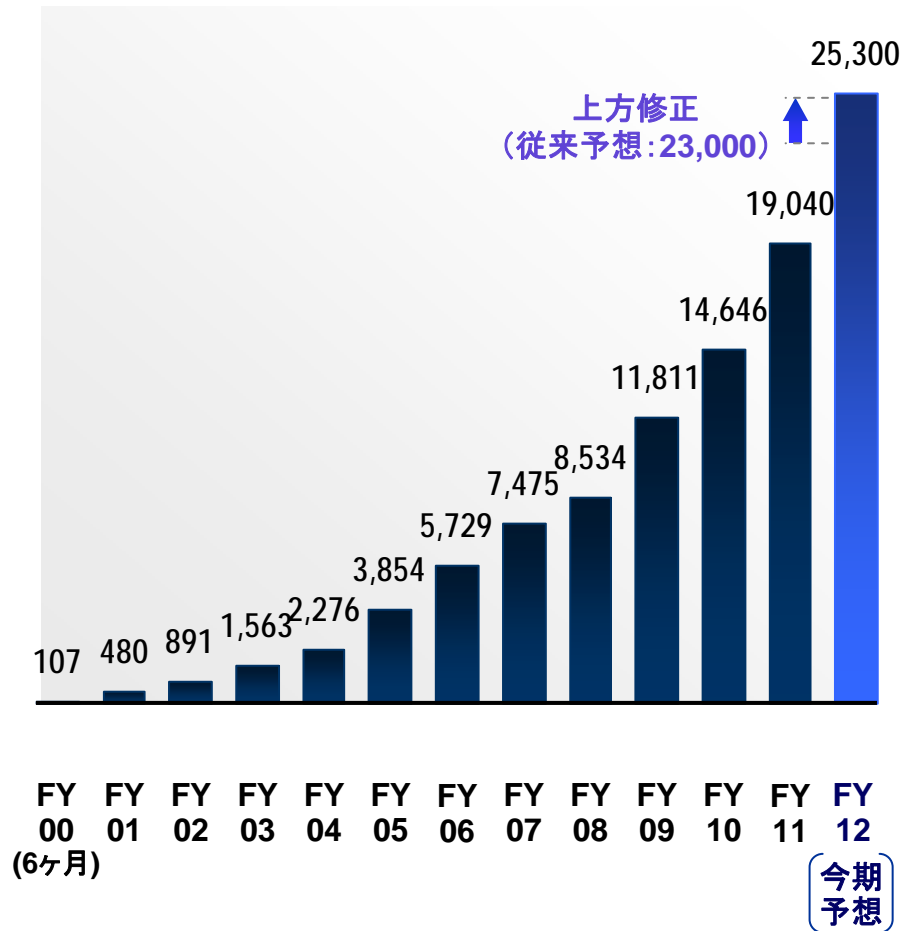
修正の概要

(百万円)	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
前回発表予想	23,000	9,000	9,000	5,300
今回修正予想	25,300	9,000	9,000	5,300
増減率 (%)	+10%	—	—	—
前期実績 (参考)	19,040	7,648	7,695	4,492

エムスリーの業績推移

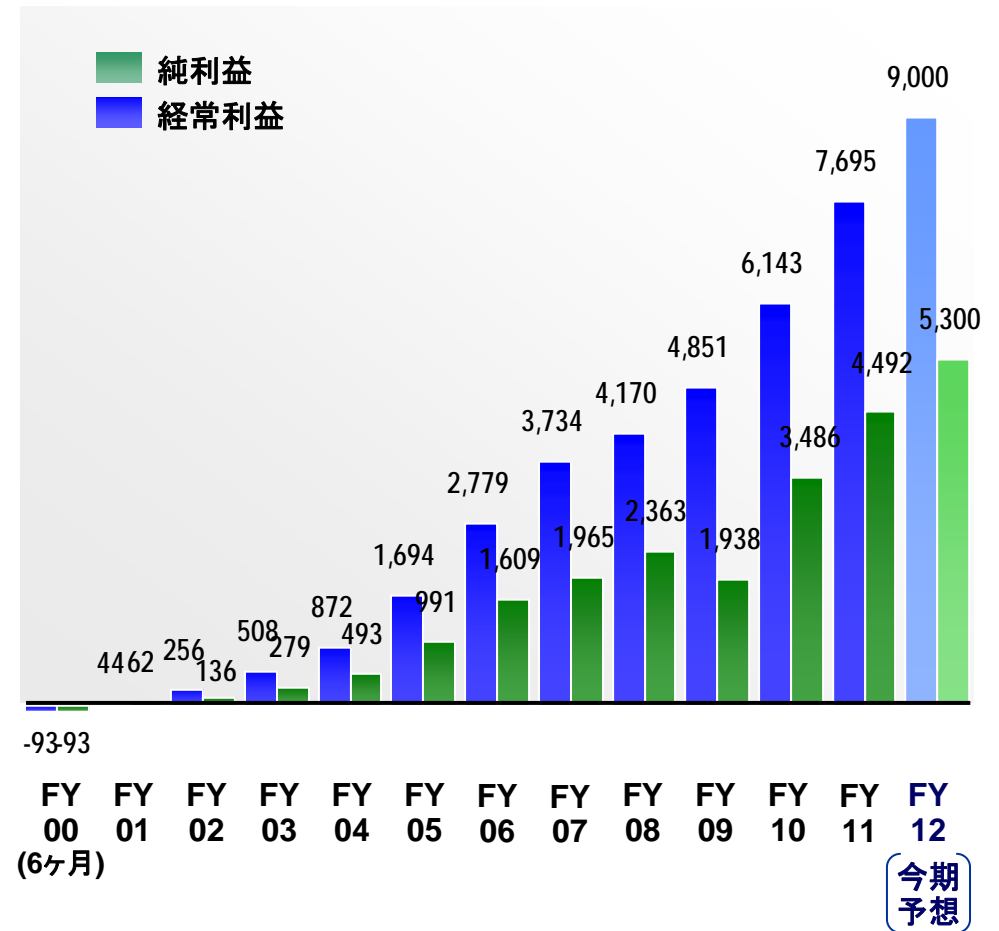
売上高

(百万円)



経常利益・純利益

(百万円)



目指すは医療界の変革と新付加価値の創造

M 3

<u>M</u> edicine	:	医療
<u>M</u> edia	:	メディア
<u>M</u> etamorphosis	:	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28万人
(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