# エムスリー株式会社
# 会社説明資料

2011年10月

Copyright © 2011 M3, Inc. All rights reserved.

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

Copyright © 2011 M3, Inc. All rights reserved.

# 事業の現況と方針

Copyright © 2011 M3, Inc. All rights reserved.

# サマリー

**MR君**

- 第2四半期（3か月）の課金対象のMR君既読メッセージ数は前年同期比25.5%増
- 先進的クライアントと、eプロモーション全体の企画から実行までをサポートする、期間3年総額20億円弱の大型契約を締結

**エムスリーキャリア**

- 第2四半期（3か月）の営業利益は88百万円となり、赤字となった前年同期と比べ150百万円の改善
- 期初累計でも売上高1,141百万円（前年同期比85%増）、営業利益337百万円（前年同期比約47倍）となり、堅調に拡大

**メビックス**

- 筋肉質かつ収益の上がる事業構造に転換、黒字が定着
- 治験領域への事業領域拡大を加速させるため、メディカル・パイロット社を子会社化。新サービスの治験君は堅調。

**海　外**

- 米国：「M3 Messages」を含む製薬会社向けマーケティング支援は引き続き堅調。また、医師会員は17.7万人となり拡大を継続
- 欧州：英国医師18万人が登録する医師向けWebサイトの運営会社Doctors.net.uk社を子会社化。ドイツからは撤退

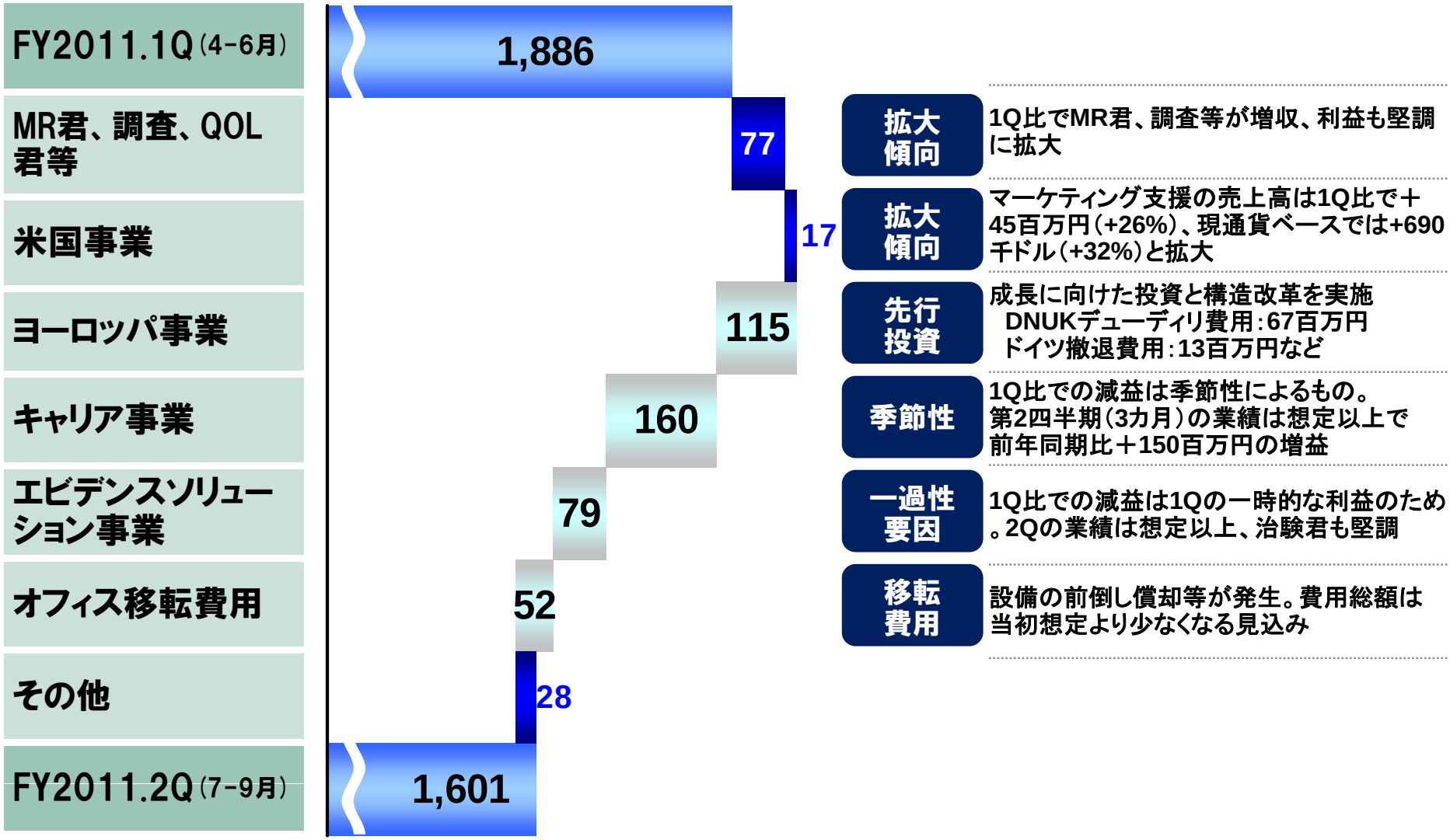
**トピックス**

- 平成23年11月21日より新オフィス稼働（東京都港区赤坂）

Copyright © 2011 M3, Inc. All rights reserved.

# 2011年度 第2四半期
# 連結営業利益変動要因分析(前四半期比)

（百万円）

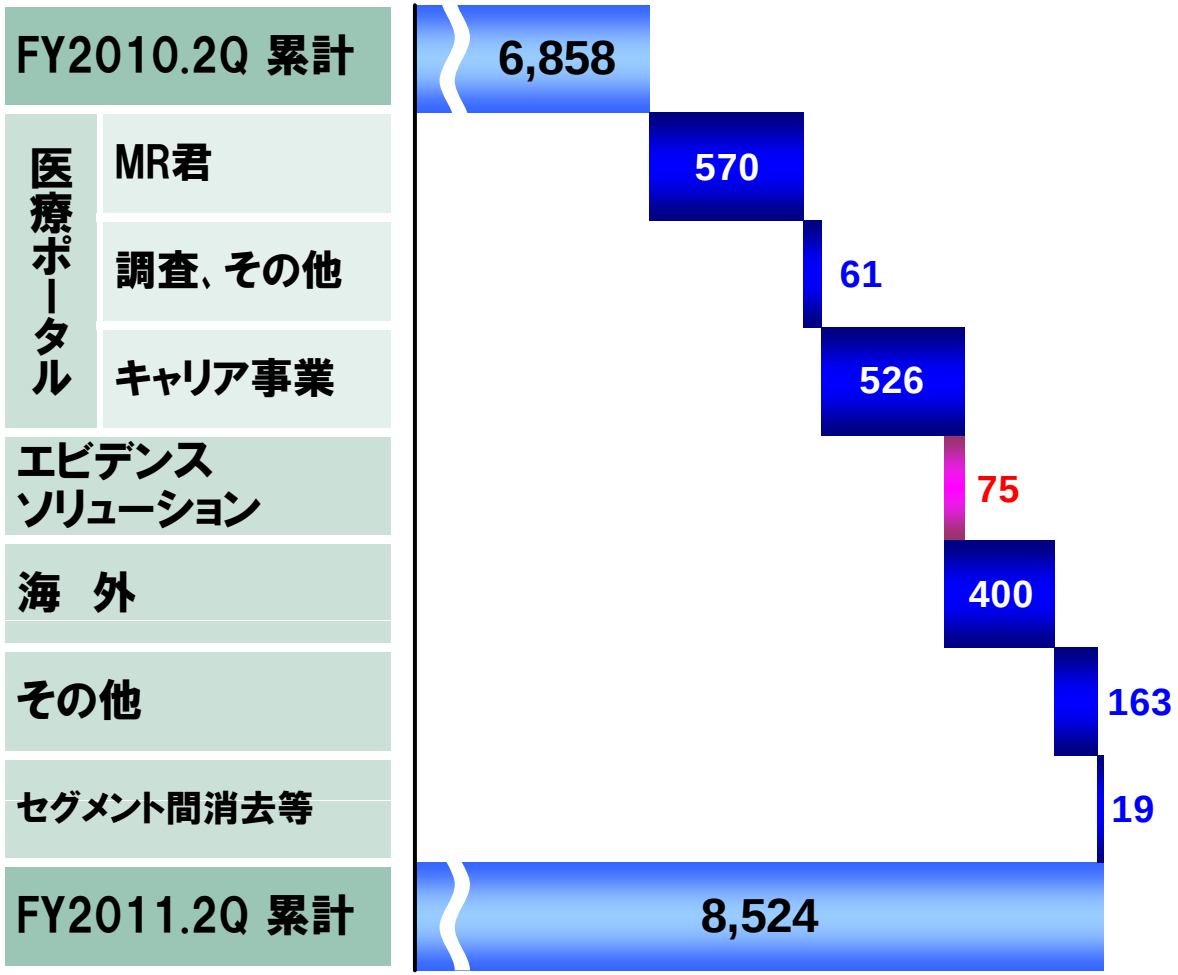



☞ **先行投資や季節性の影響で1Qに比べ減益だが、事業面では想定以上に推移**

Copyright © 2011 M3, Inc. All rights reserved.

# 2011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）

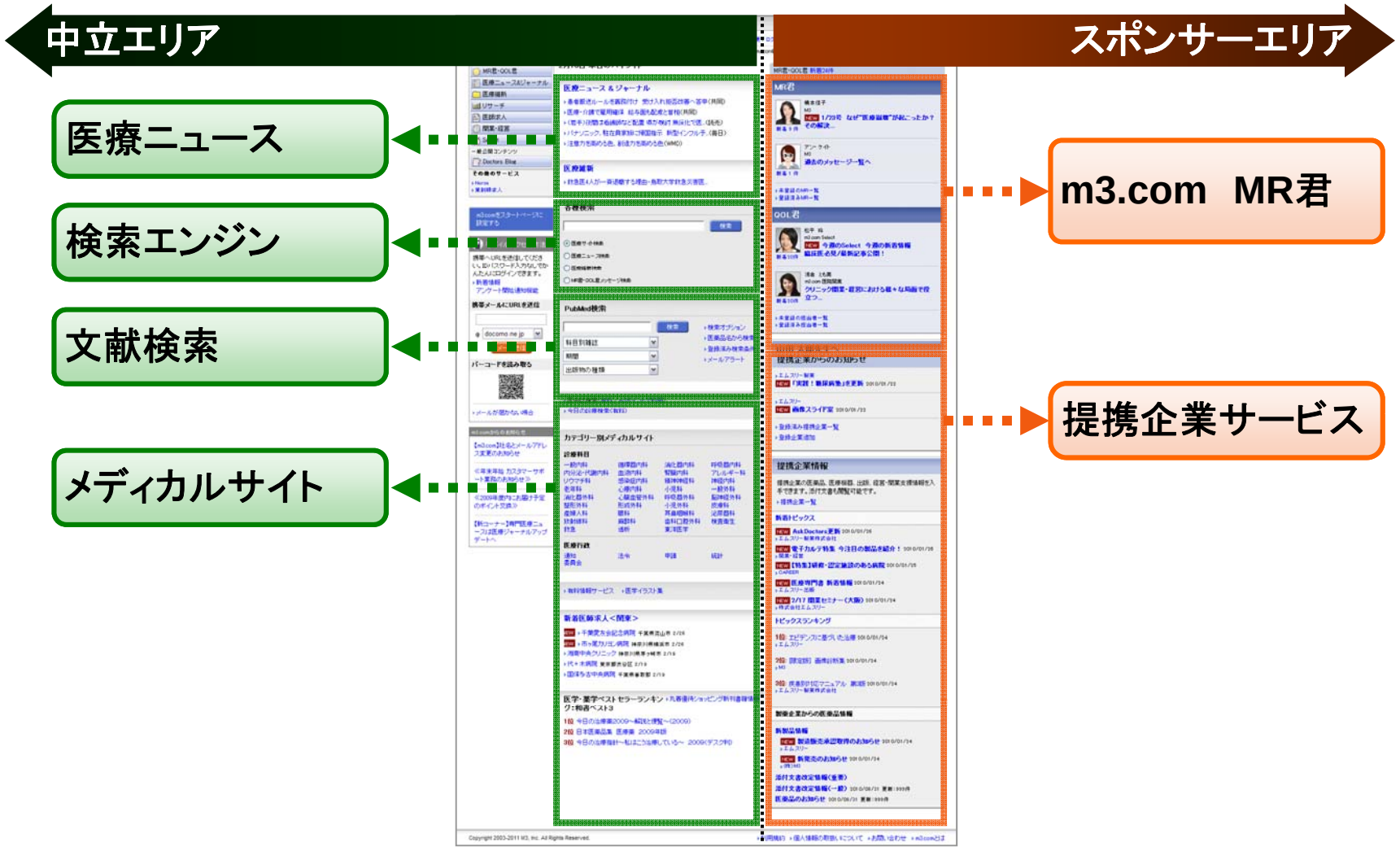



- 既存顧客を中心に受注が拡大
- 調査ビジネスが拡大
- エムスリーキャリアが拡大
- 減収だがほぼ予算どおり
- 北米拡大とEMSを新規連結（為替インパクト▲119百万円を吸収）
- リノ・メディカル、学会研究会jpを新規連結。アイチケットが拡大

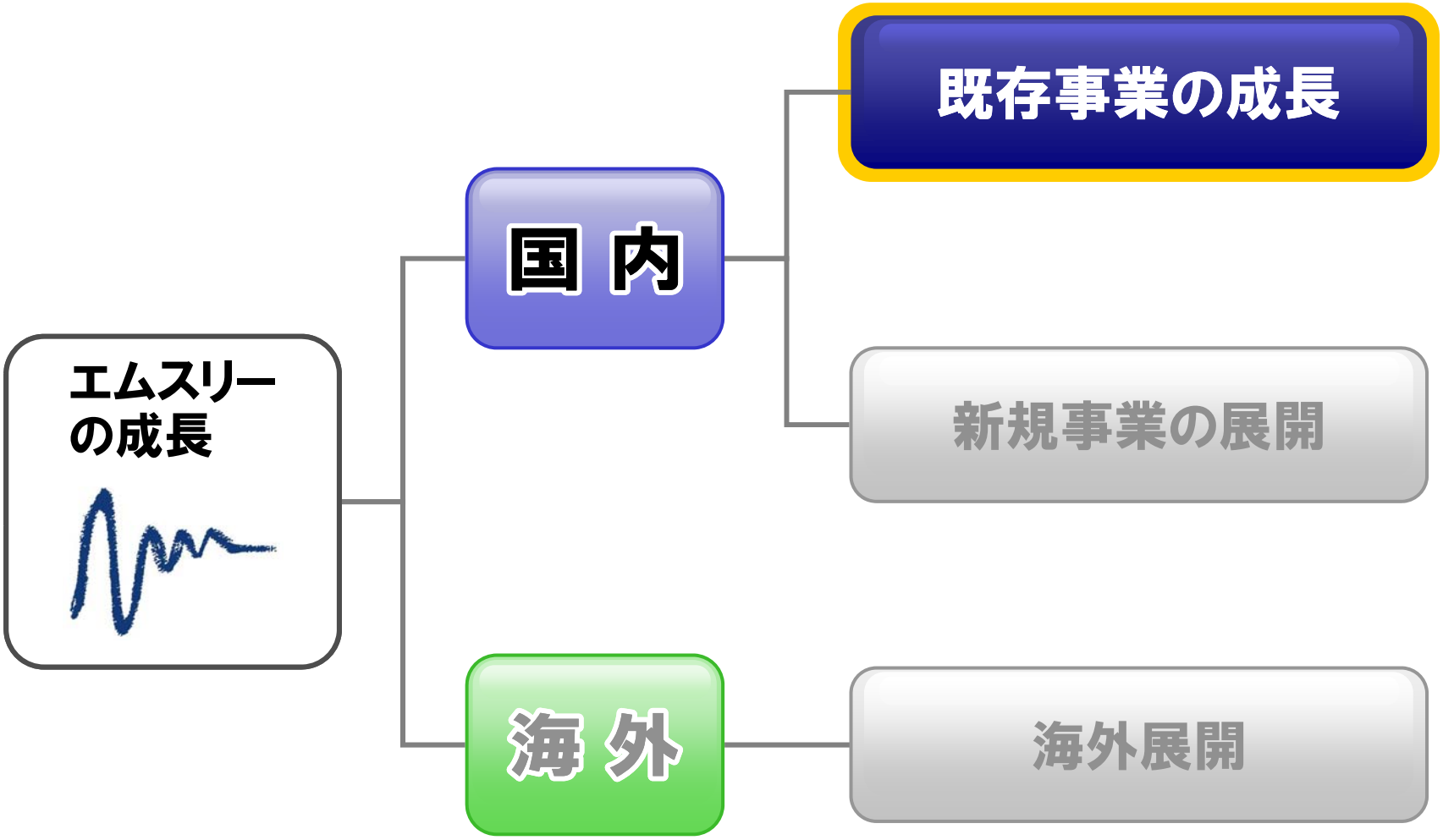
☞ **全ての事業分野が堅調に推移**

Copyright © 2011 M3, Inc. All rights reserved.

# m3.com



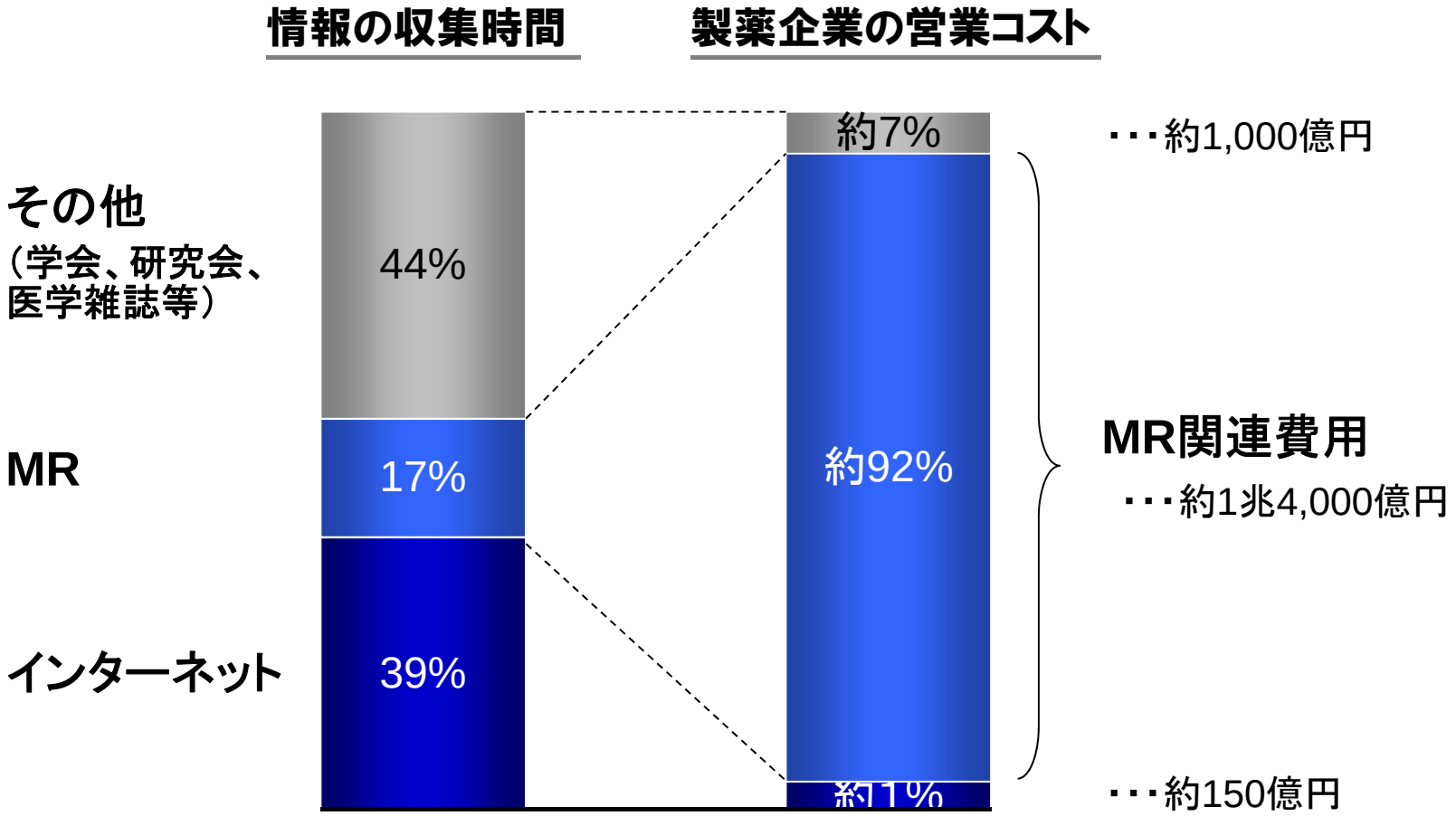

Copyright © 2011 M3, Inc. All rights reserved.




Copyright © 2011 M3, Inc. All rights reserved.

# 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

Copyright © 2011 M3, Inc. All rights reserved.

# MR君既読メッセージ数トレンド（医療系）

## FY2006～FY2011.2Q

（千回）

Copyright © 2011 M3, Inc. All rights reserved.

# 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<br>• 2005年10月以降の新規顧客より<br>• 以前は6,000万円 | 2,000万円<br>～<br>4,000万円 | 3,000万円<br>～ | 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<br>～<br>7,000万円 | 25,000万円 | 15,000万円 | 1,000万円 |
| | トップ5クライアントの平均：48,000万円 | | | |

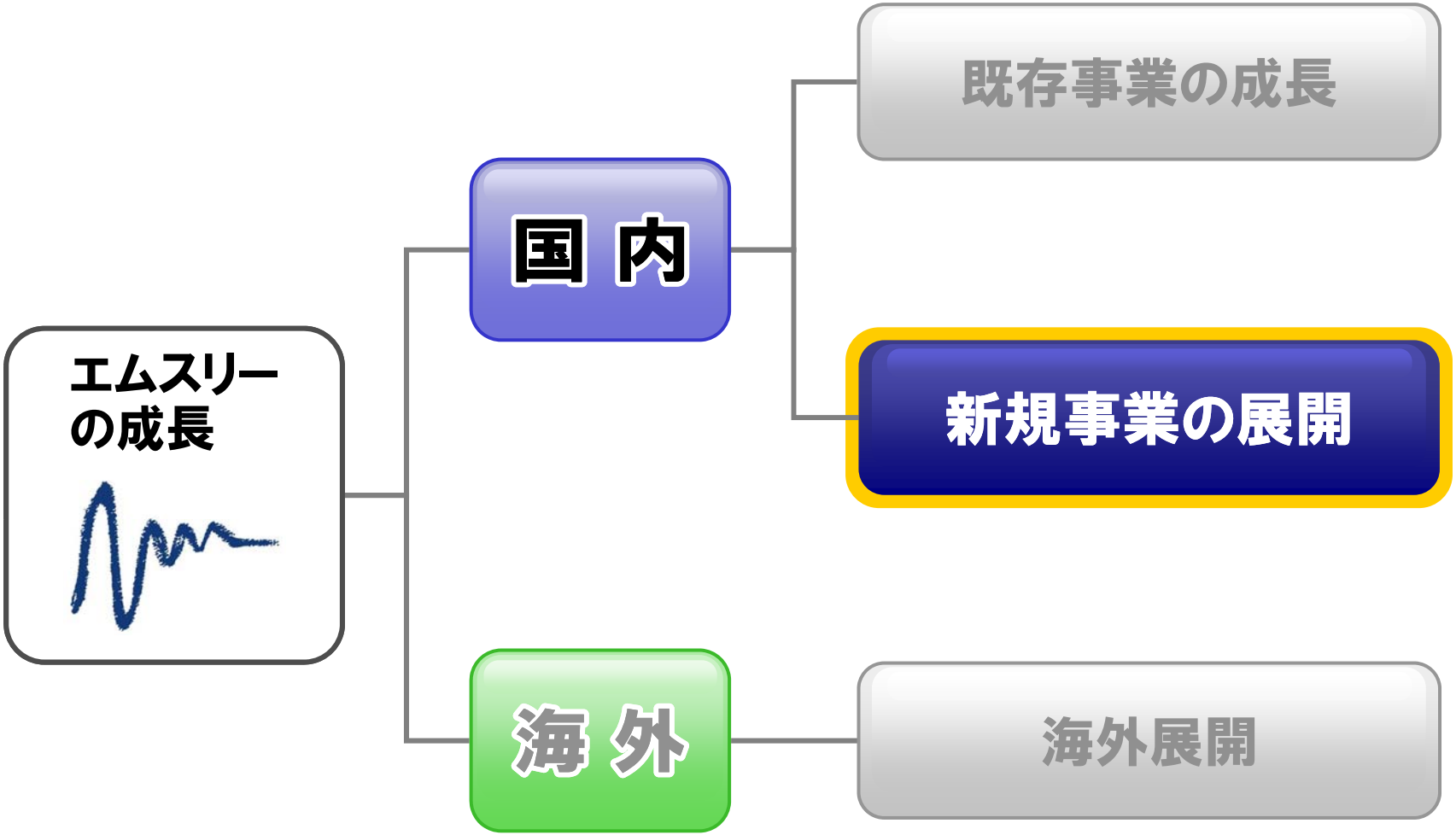
Copyright © 2011 M3, Inc. All rights reserved.

# 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**

※　製薬会社の統合等により、当初想定より利用企業数の上限は低くなるが、1社あたりの採用品目数は多くなる

Copyright © 2011 M3, Inc. All rights reserved.




Copyright © 2011 M3, Inc. All rights reserved.

# メディア力を活用した新規事業

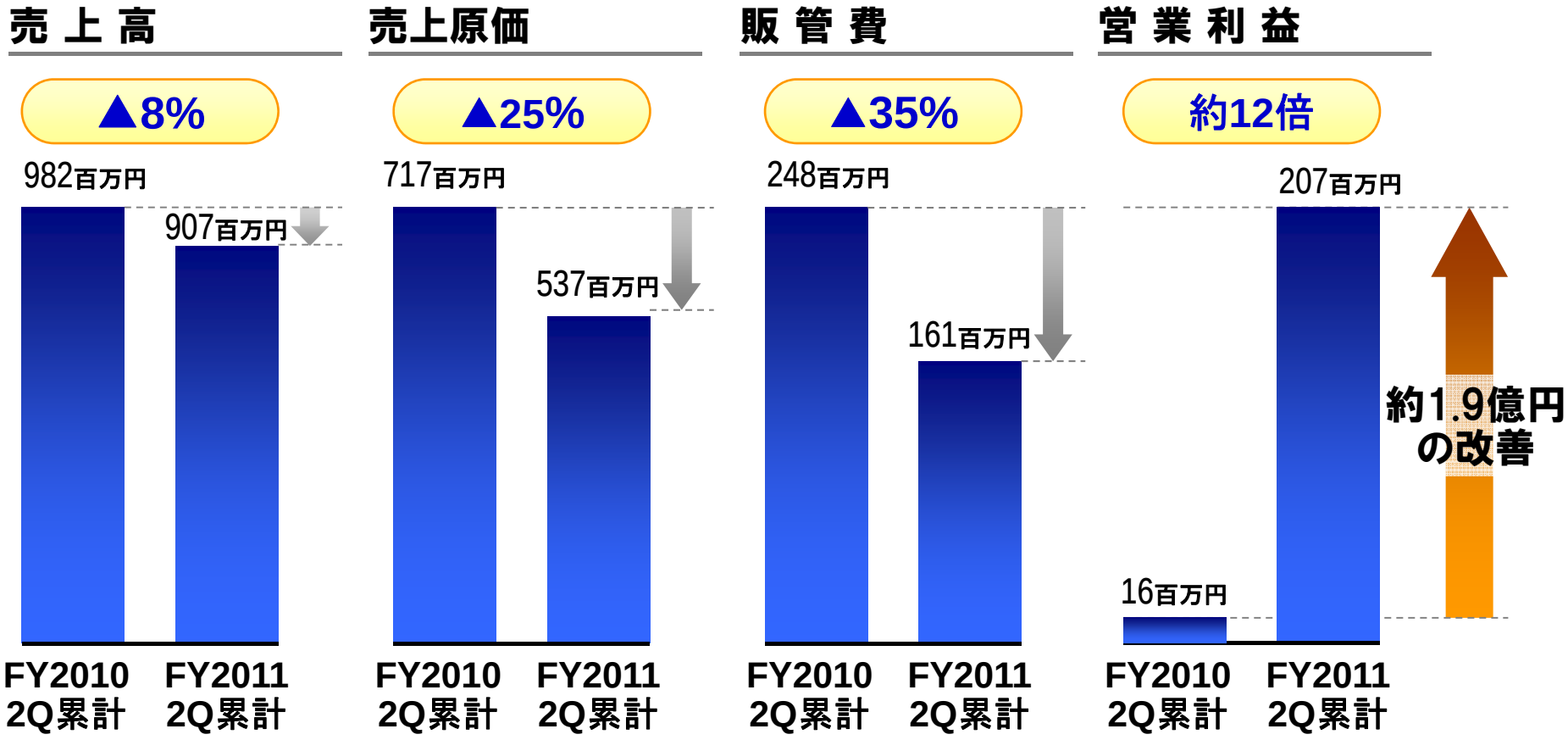
| | | 担当スタッフ | FY2011売上見込 10億以上 | 7.5億以上 | 7.5億未満 |
|---|---|---|---|---|---|
| 調　査 | 医師パネルを活用したネット調査 | 5人 | ✓ | | |
| m3MT | 製薬向け、メール主体プロモーションサービス | 5人 | | | ✓ |
| QOL君など | 非製薬向けサービス（バナー、提携企業サービス、開業支援など） | 9人 | | ✓ | |
| コンシューマビジネス | 一般向けサービス | 3人 | | ✓ | |
| 連結子会社 メビックス | 臨床研究支援 | 約100人 | ✓ | | |
| 連結子会社 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70人 | ✓ | | |
| 連結子会社 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 。FY11は、MR君関連以外の国内売上はMR君の売上を超える見込み
- 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
- 今年度に入り、リノ・メディカル、学会研究会jp、メディカル・パイロットの3社を子会社化

Copyright © 2011 M3, Inc. All rights reserved.

# メビックス－構造改革の進展

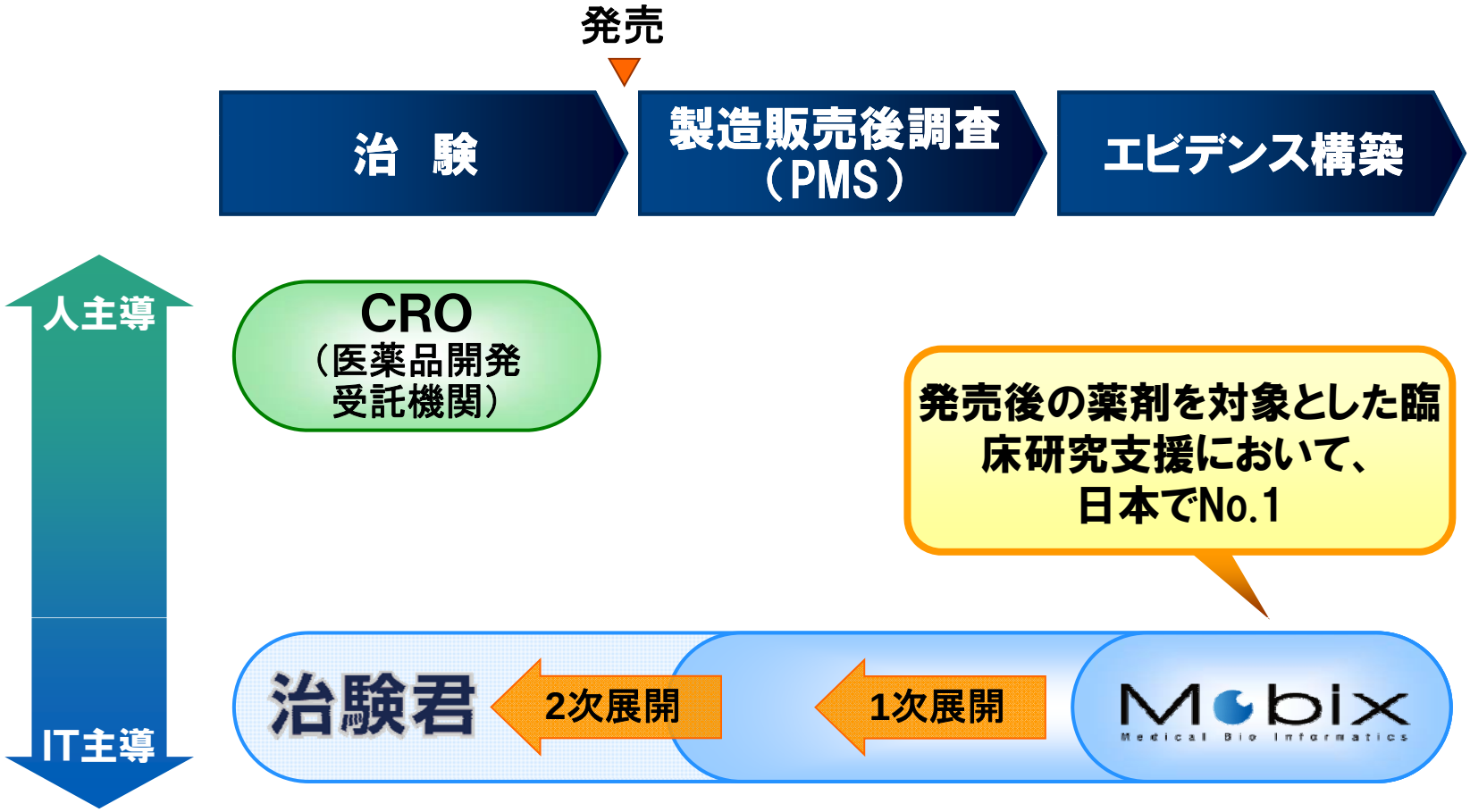
## メビックス単独　業績比較（4月-9月）




☞ **構造改革が進展し、筋肉質な企業へ。更にm3.comとのシナジーも具現化。**

Copyright © 2011 M3, Inc. All rights reserved.

# エビデンスソリューション一事業の拡大




- 新サービス「治験君」は治験分野で既に2件の受注を獲得。商談中の案件も4-5件あり、引き合いは強い

Copyright © 2011 M3, Inc. All rights reserved.

# メディカル・パイロットを子会社化

M3, Inc.

- m3.comのメディア力
  - 20万人超の医師会員
- インターネットを活用したサービス構築ノウハウ

**治験支援サービス「治験君*」の拡大**

Medical Pilot

- 治験分野におけるSMO事業の実績とノウハウ
- 国内主要製薬会社との関係性

* m3.comを通じた治験参加施設、患者発掘サービス

## 会社概要

| | |
|---|---|
| 名称 | 株式会社メディカル・パイロット |
| 創業 | 2002年6月 |
| 資本金 | 30百万円 |
| 事業内容 | 治験施設支援（SMO）<br>精神科、心療内科、神経内科領域が強み |
| 従業員数 | 30名 |
| 事業所 | 東京 |

**提携医療機関**

| 地域 | 病院 | クリニック | 合計 |
|---|---|---|---|
| 東京都 | 6 | 29 | **35** |
| 埼玉県 | 1 | 12 | **13** |
| 千葉県 | 1 | 6 | **7** |
| 神奈川県 | 8 | 2 | **10** |
| 茨城県 | 1 | | **1** |
| **合計** | **17** | **49** | **66** |

2011年5月現在
提携実績 88施設

Copyright © 2011 M3, Inc. All rights reserved.

# エムスリーキャリア

M3, Inc.

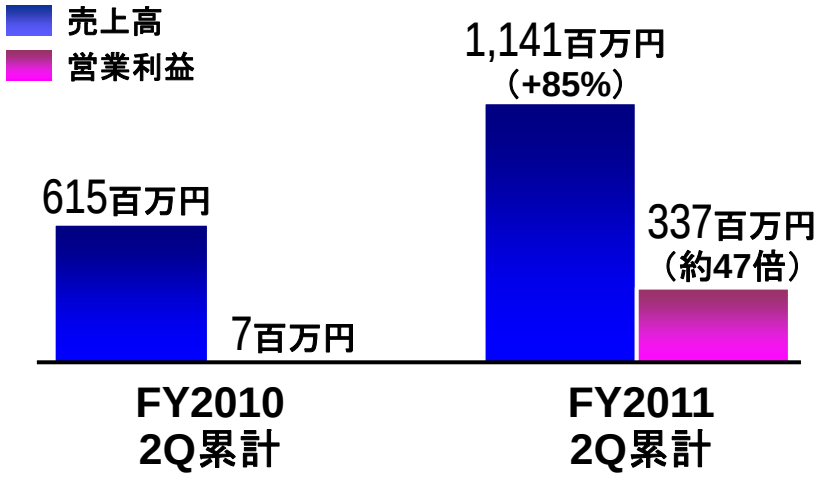
- m3.comのメディア力
  - 20万人超の医師会員
  - 7万人超の薬剤師会員
- 医療従事者向け求人広告事業におけるノウハウ

**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**

SMS
Best matching Best value

- 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（累計）

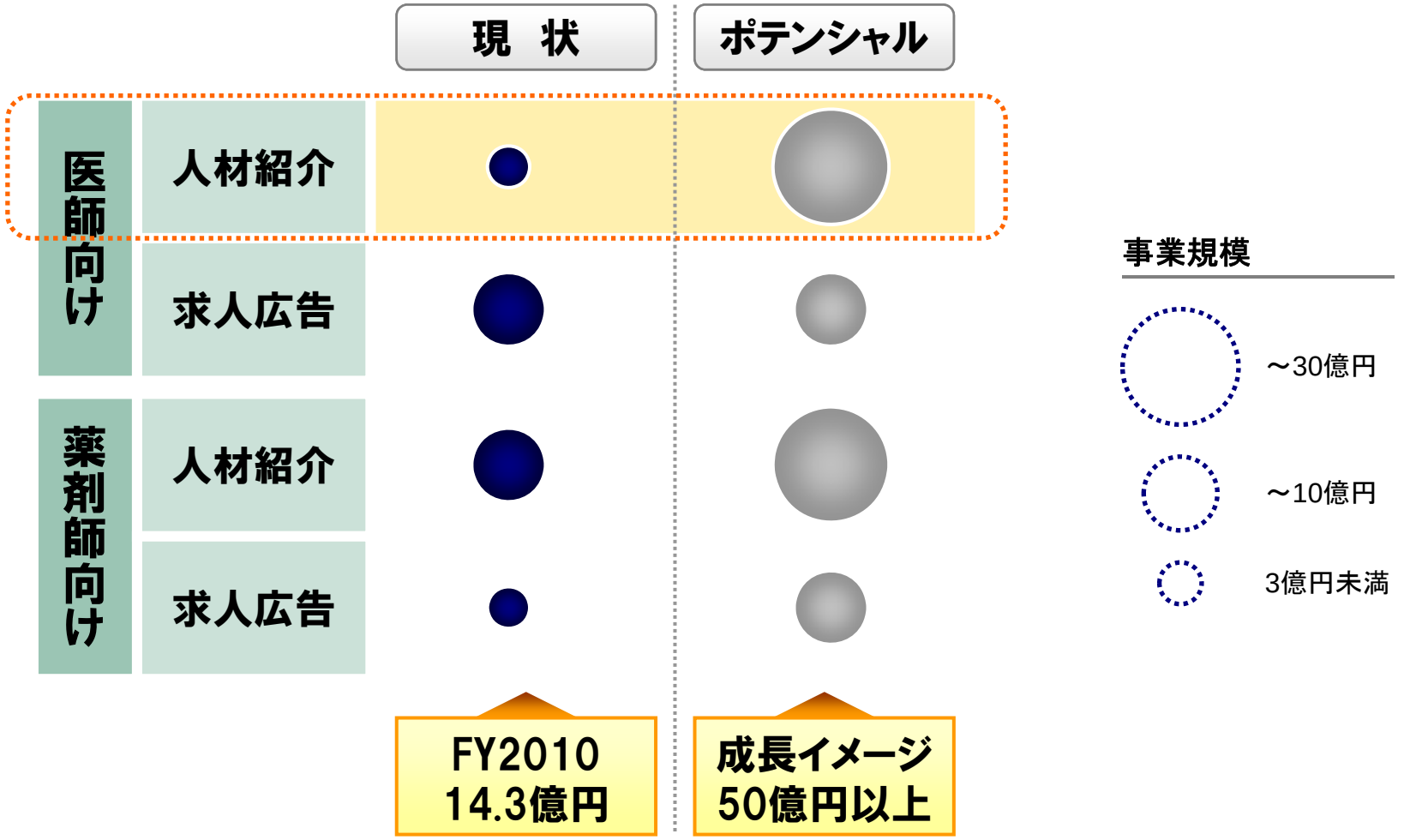



- オペレーションの改善が進展
- 新規採用スタッフの立ち上がりが進み、生産性が向上

**第2四半期（3ヶ月）の営業利益は88百万円となり、前年同期の▲62百万円と比べて150百万円の改善。第1四半期に続き堅調に推移**

Copyright © 2011 M3, Inc. All rights reserved.

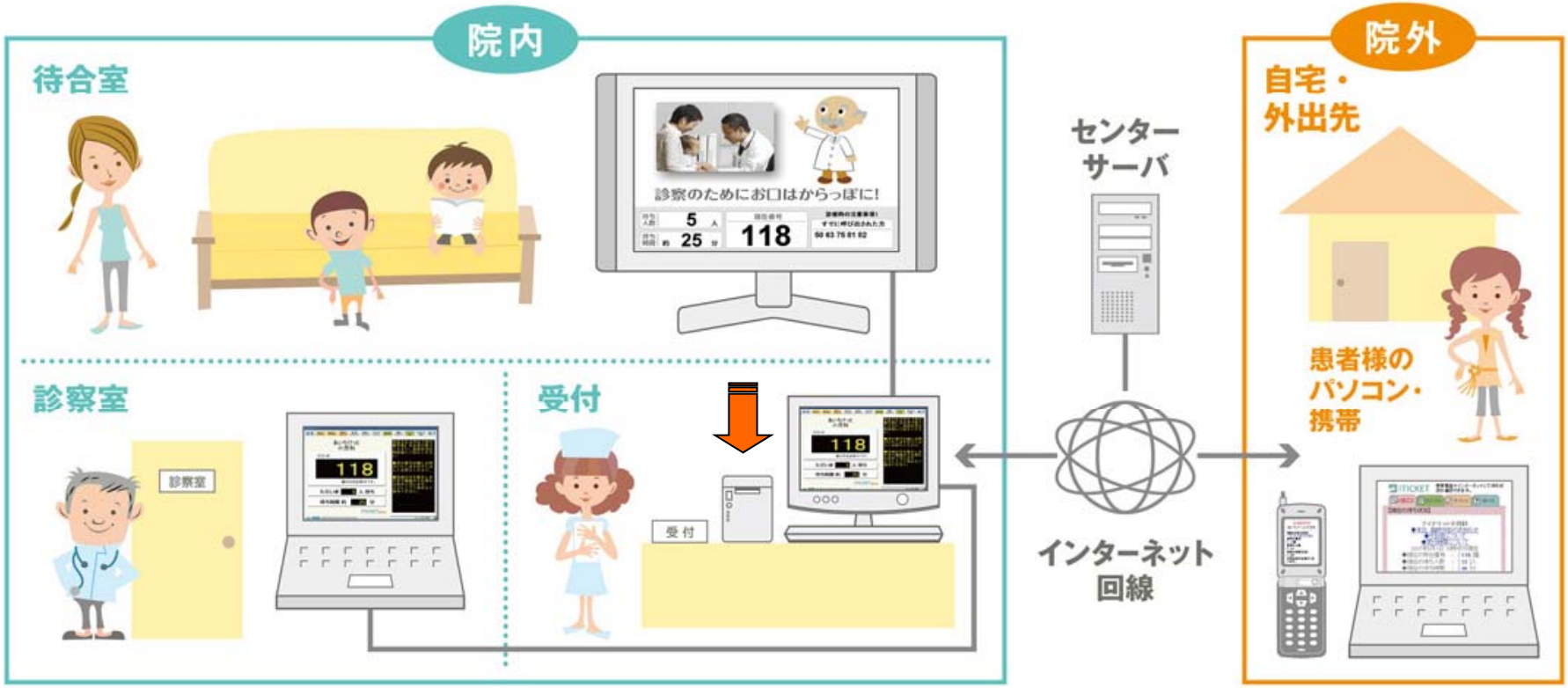
# キャリア事業の成長性




☞ **本丸の医師向け人材紹介事業は現状年間1億円程度。今後、数十億円規模の事業に成長する余地がある**

Copyright © 2011 M3, Inc. All rights reserved.

# アイチケットの診療予約サービス




☞ **導入施設は1,000施設を突破。月間100万人以上のユニークユーザー。**

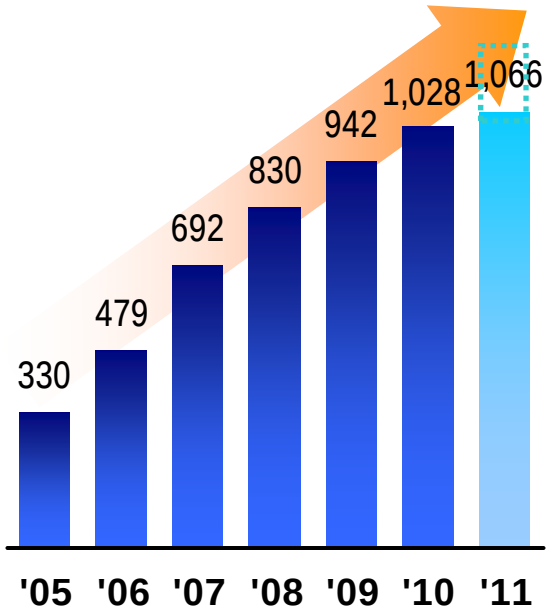
**携帯サイト「アイチケット広場」の会員（小児持ちの主婦が大半）は約50万人となり、既に日本最大級のママ会員基盤**

Copyright © 2011 M3, Inc. All rights reserved.

# アイチケットの3つの収益モデル

## 診療予約ASP事業

### 導入施設数



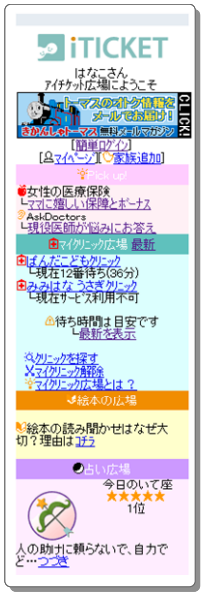

【料金体系】
- 初期導入 :498,000円/施設 ～
- ASP料金 :11,400円/月 ～

**1,000施設突破**

## メディア事業

### クリニックメディア

### モバイルメディア



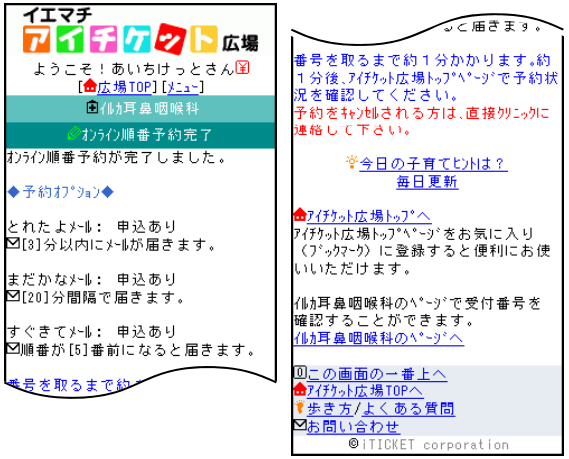

### チケットメディア

診察券

【料金体系】
- クリニックメディア :1,500,000円/月 ～
- モバイルメディア :130,000円/2週間 ～
- チケットメディア :750,000円/案件 ～

## 会員事業

### 有料オプション

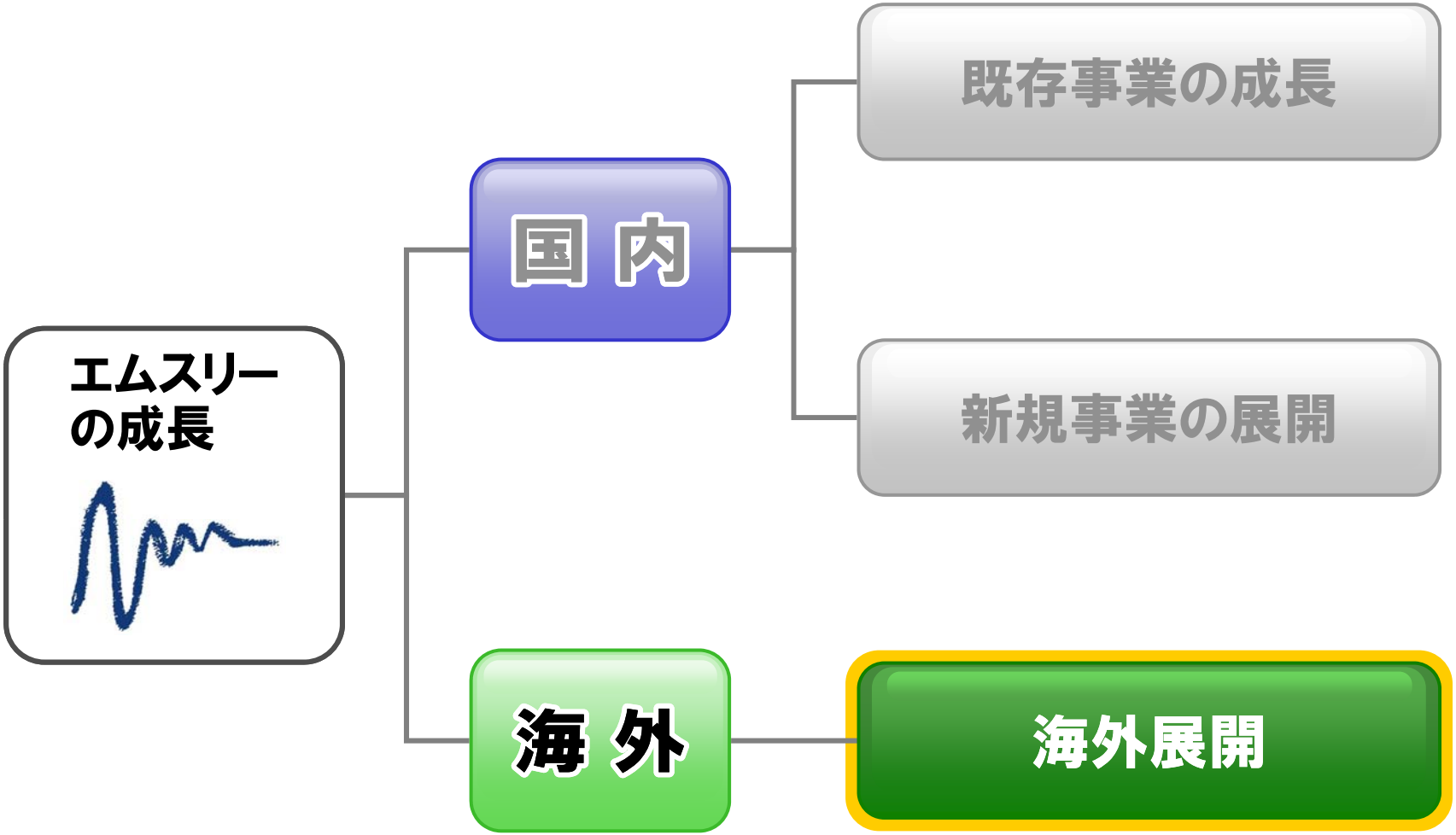



- とれたよメール
- まだかなメール
- すぐきてメール

【料金体系】
- 210円/月

**有料会員数は8,000人を突破。**
**広告費用はゼロ。**

Copyright © 2011 M3, Inc. All rights reserved.




Copyright © 2011 M3, Inc. All rights reserved.

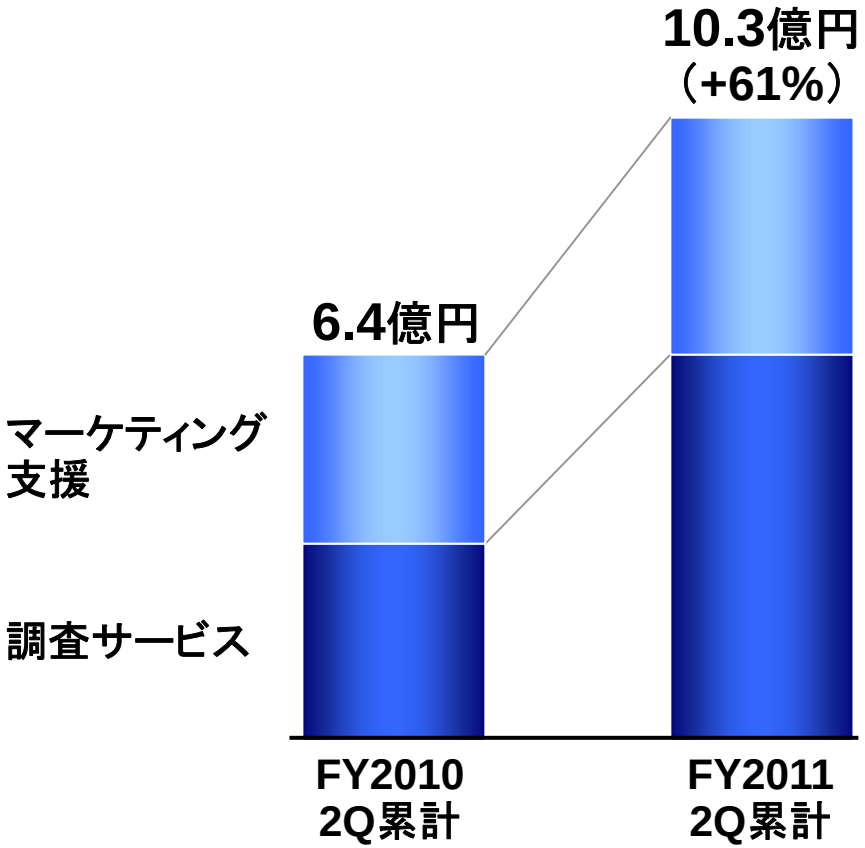
# 米国での展開

- M3 USA（100%子会社）を核に米国版「MR君」を展開
  - 所在地　Washington D.C.
  - 医療従事者46.9万人が会員、うち米国医師は17.7万人
- 新プロモーション方法により、低コストで医師会員が急拡大（四半期で約2万人、直近9ヶ月で7万人以上の増加）。今後の増加ペースは一旦落ち着く見込み
- 米国版MR君の「M3 Messages」、「 MDLinx Clicks」はともに拡大。

Copyright © 2011 M3, Inc. All rights reserved.

# M3USA売上構成（EMSリサーチ連結後）

## 売上構成の推移（累計）




### ▶ マーケティング支援

- M3 Messages、MDLinx Clicksのサービス展開が本格化し、拡大
- その他の新規サービスも含め、製薬会社のニーズに幅広く対応していく

### ▶ 調査サービス

- MDLinx医師会員数の増加に伴い拡大
- 2010年11月にEMSリサーチ社を買収。100万人規模のグローバルでの調査パネルを構築

☞ **米国事業は対前年同期比で増益、一方ヨーロッパ事業は構造改革費用の発生により赤字**

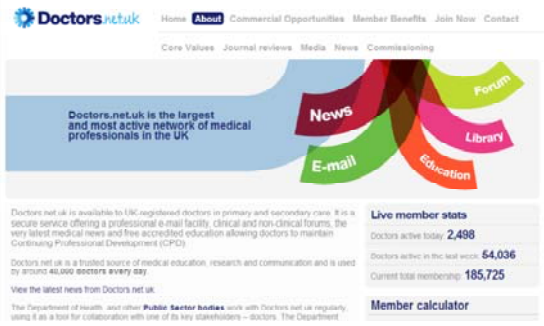
Copyright © 2011 M3, Inc. All rights reserved.

# Doctors.net.uk社を子会社化

| | | | |
|---|---|---|---|
| 名称 | Doctors.net.uk Ltd. | | |
| 設立 | 1998年 | 所在地 | 英国　オックスフォードシャー州 |
| 従業員数 | 77人（2011.9） | 売上高 | 2010年 1月～2010年 12月：£ 8.7M（約11億円） |
| 事業内容 | 英国の医師向けポータルサイト「Doctors.net.uk」を運営し、製薬会社向けマーケティング支援事業、調査事業、キャリア事業などを展開 | | |

**特徴**

- 英国医師24万5千人のうち、18万人以上が登録する、英国で圧倒的1位の医師向けポータルサイトDoctors.net.uk(http://www.doctors.net.uk/)を運営
- 会員に対してDoctors.net.ukドメインのe-mailアドレスを提供しており、日常の業務等でも使用されている。病院外のサイトでは、Doctors.net.ukのみをアクセス可能としている病院も多数存在し、医師の間ではデファクトのサービスとして活用されている
- 英国における製薬会社向けeマーケティングのリーダー




Copyright © 2011 M3, Inc. All rights reserved.

# 2011年度第2四半期　業績

Copyright © 2011  M3, Inc.  All rights reserved.

# 2011年度第2四半期（2011年4～9月） 連結業績

## 連結業績

(百万円)

| | FY2010.2Q | FY2011.2Q | | |
|---|---|---|---|---|
| | 実績 | 業績予想 | 実績 | 対前年比 |
| 売上高 | 6,858 | 8,000 | 8,524 | +24% |
| 営業利益 | 2,662 | 3,200 | 3,487 | +31% |
| 経常利益 | 2,605 | 3,200 | 3,484 | +34% |
| 純利益 | 1,434 | 1,800 | 2,027 | +41% |

☞ デューディリジェンス費用やオフィス移転費用等、一時的な費用が130百万円程度発生したもの、営業利益は予想に対し287百万の上振れ

Copyright © 2011 M3, Inc. All rights reserved.

# 2011年度第2四半期（2011年4～9月） 連結業績

## セグメント別業績

(百万円)

| | | FY2010.2Q | FY2011.2Q | 前年比 |
|---|---|---|---|---|
| 医療ポータル | 売上高 | 5,173 | 6,331 | +22% |
| | 利　益 | 2,905 | 3,660 | +26% |
| エビデンス ソリューション | 売上高 | 982 | 907 | ▲8% |
| | 利　益 | ▲48 | 144 | ― |
| 海　外* | 売上高 | 704 | 1,104 | +57% |
| | 利　益 | 36 | 34 | ▲7% |
| その他 | 売上高 | 141 | 305 | +116% |
| | 利　益 | 0 | ▲3 | ― |

*　米国事業の利益は前年比20百万円増益

Copyright © 2011 M3, Inc. All rights reserved.

# オフィス移転について

## 移転の目的

- グループ会社を1拠点へ集約することによる、業務面における一層のシナジー効果の創出と、グループの業容拡大、人員拡大に伴うオフィススペース不足の解消

## 移転の概要

- 移転先　　：東京都港区赤坂
- 新オフィス稼働日　　：平成23年11月21日

## その他

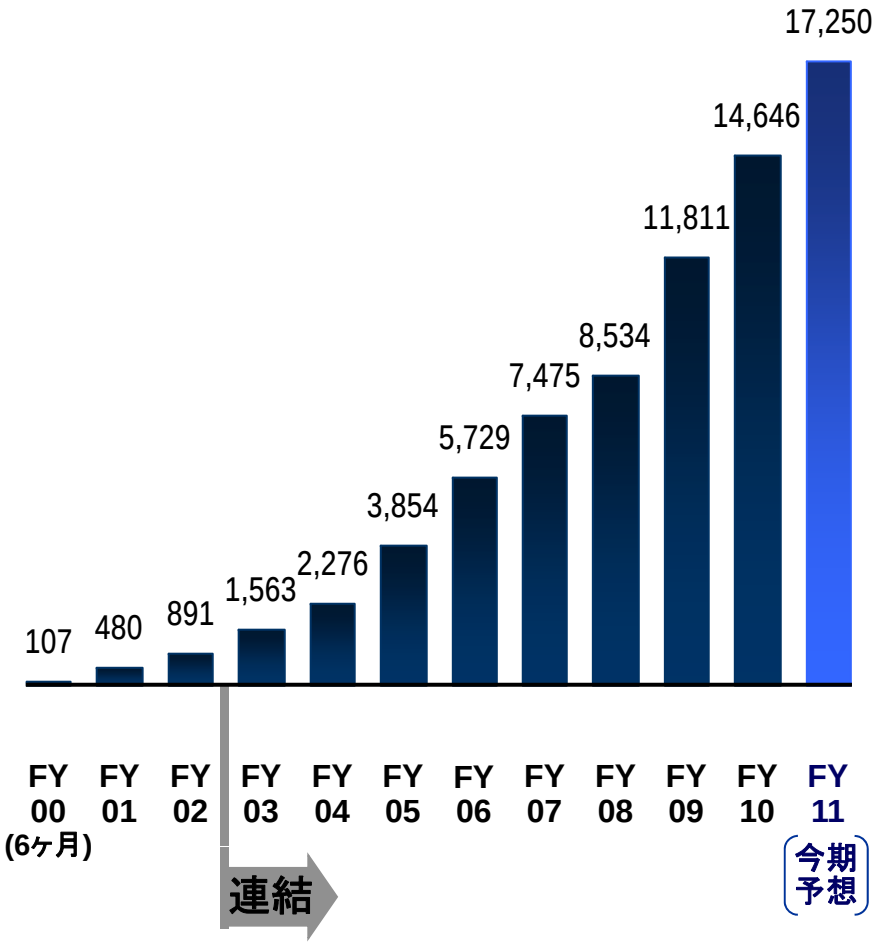
- 移転に伴い、今期2億円程度の一時的な費用が発生する見込み
  - 第2四半期：52百万円（実績）
  - 第3四半期：100百万円～150百万円を想定
- オフィススペースの効率化等により、一席あたりの賃料は低下

Copyright © 2011 M3, Inc. All rights reserved.

# エムスリーの業績推移

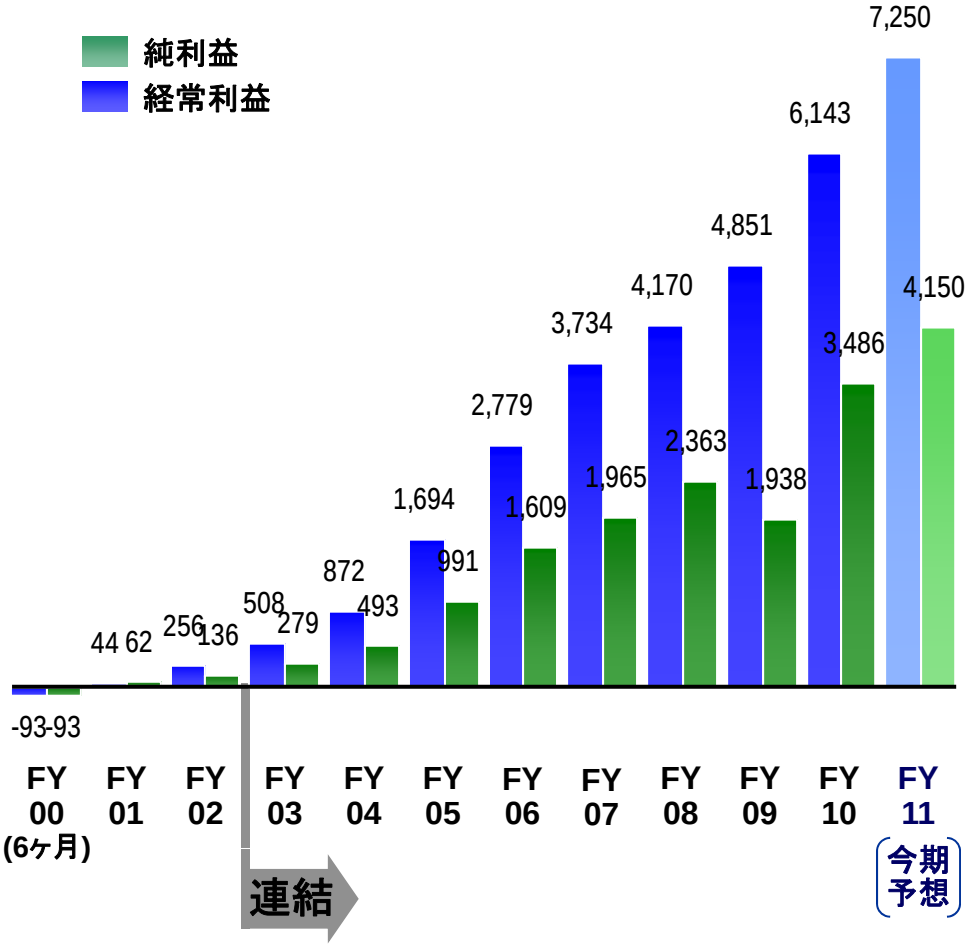
## 売　上

（百万円）




## 経常利益・純利益

（百万円）




Copyright © 2011 M3, Inc. All rights reserved.

# 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 |

## 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27万人
  （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

Copyright © 2011 M3, Inc. All rights reserved.