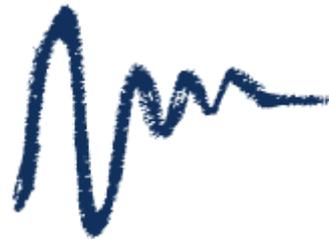


エムスリー株式会社 会社説明資料

2012年4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

2011年度決算のまとめ

2011年度 連結業績

連結業績

(百万円)

	FY2010	FY2011		
	実績	業績予想	実績	対前年比
売上高	14,646	17,250	19,040	+30%
営業利益	6,031	7,250	7,648	+27%
経常利益	6,143	7,250	7,695	+25%
純利益	3,486	4,150	4,492	+29%

- 2011年度は、当面の資金需要動向と順調に推移するキャッシュ・フローの状況とを踏まえ、期末配当2,500円を実施。(2012年度は未定)

2011年度連結業績(セグメント別)

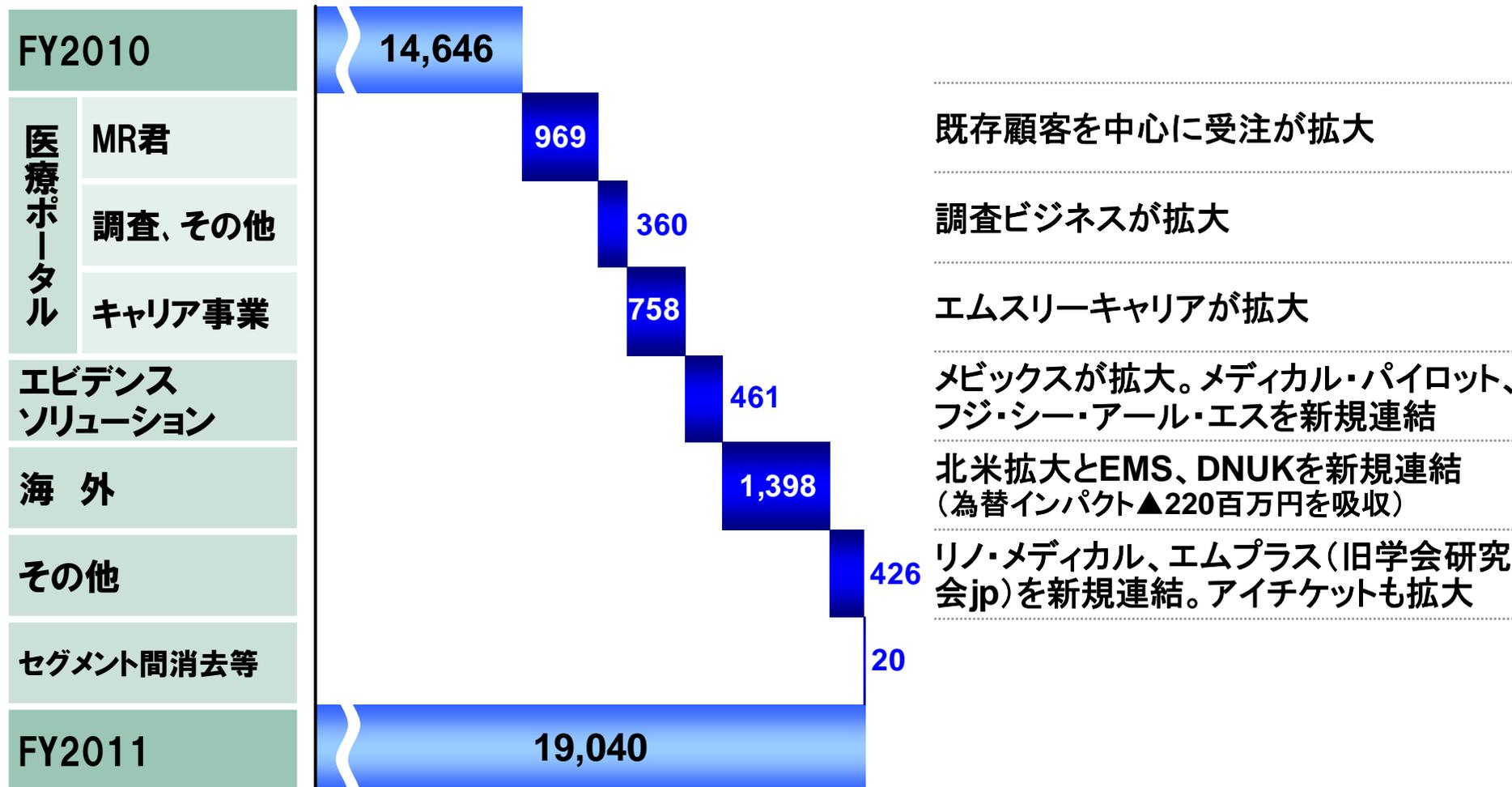
セグメント別業績

(百万円)

		FY2010	FY2011	前年比
医療ポータル	売上高	11,193	13,281	+19%
	利益	6,483	7,625	+18%
エビデンスソリューション	売上高	1,860	2,321	+25%
	利益	▲58	423	—
海外	売上高	1,585	2,983	+88%
	利益	55	138	+150%
その他	売上高	310	737	+137%
	利益	190	76	-60%

2011年度 連結売上高変動要因分析(前年比)

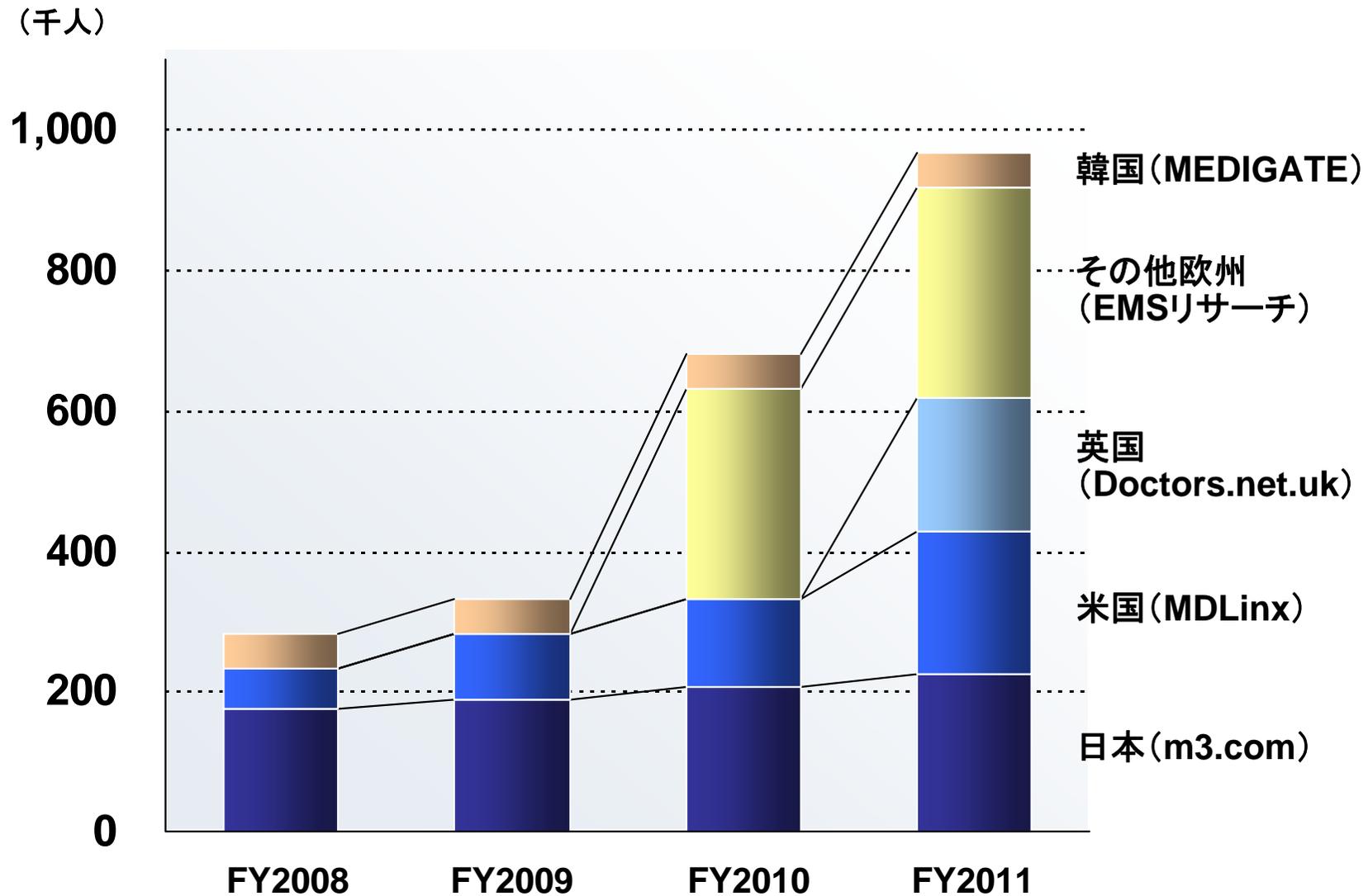
(百万円)



 全ての事業分野が堅調に推移

事業の現況と方針

医師会員・調査パネルの推移(グローバル)



サマリー

MR君

- MR君に加え、製薬会社のパートナーとしてeマーケティング全体を支援するケースが増加、それに伴い派生サービスも拡大中
- 武田薬品工業とMR君の大型利用契約を締結。導入初年度から3領域で開始予定

治験君

- 既に6社と契約を締結、引き合い・受注は引き続き堅調
- FY11にメディカル・パイロット、フジ・シー・アール・エスをグループ会社化し、治験領域事業の拡大を加速化

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
- FY11は一時的な要因による利益があったため、FY12の利益は若干弱くなる見込み

エムスリー キャリア

- FY11は想定を上回っての着地。FY12は約35億円(前年比60%増)の売上を見込む
- 拡大に向けてキャリアコンサルタントを中心に積極的に採用する予定(前年比約70人増)

海外

- 米国：医師会員は20.4万人となり、前年比63%増。製薬会社向けマーケティング支援、調査の各サービスが堅調に推移。
- 欧州：新たにグループ会社となったDoctors.net.uk社の構造改革が進捗。利益を出しやすい企業へ転換

中立エリア

スポンサーエリア

医療ニュース

検索エンジン

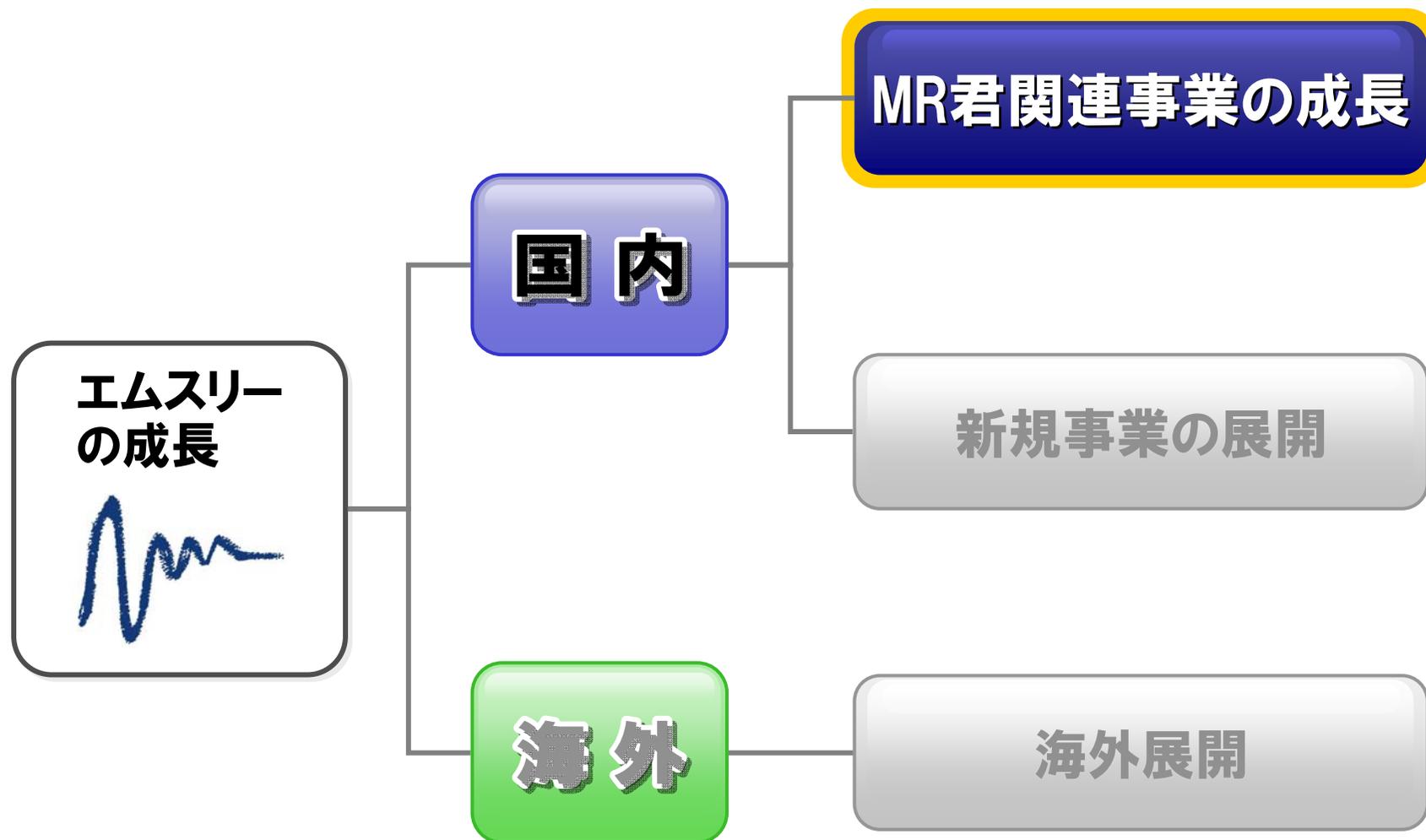
文献検索

メディカルサイト

The screenshot shows the m3.com homepage. On the left, there are four green callout boxes with arrows pointing to specific sections: '医療ニュース' (Medical News) points to the '医療ニュース & ジャーナル' section; '検索エンジン' (Search Engine) points to the search bar; '文献検索' (Literature Search) points to the 'PubMed検索' section; and 'メディカルサイト' (Medical Site) points to the 'カテゴリ別メディカルサイト' section. On the right, there are two orange callout boxes with arrows pointing to the 'm3.com MR君' (m3.com MR) and '提携企業サービス' (Partner Company Services) sections.

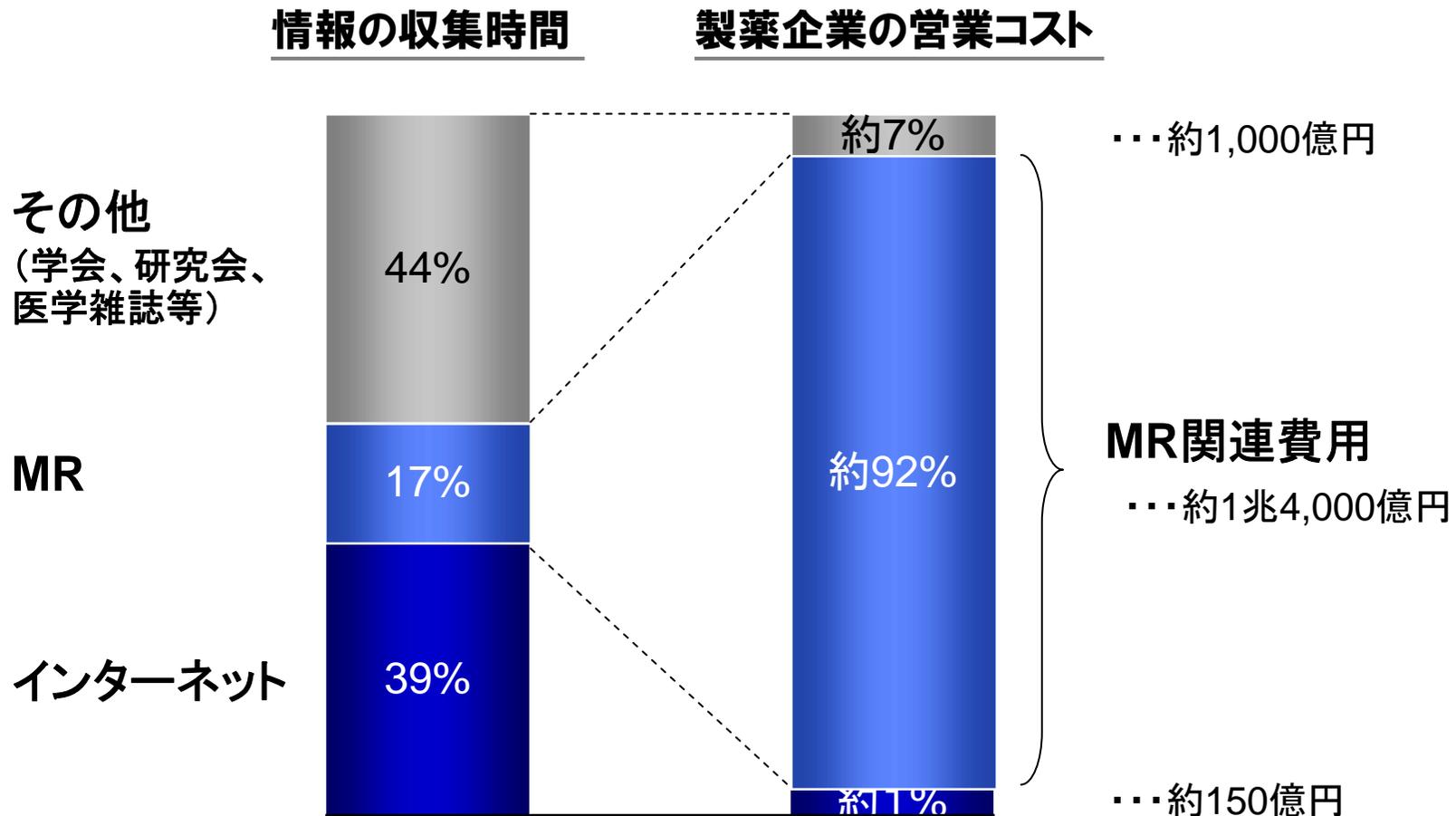
m3.com MR君

提携企業サービス



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

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

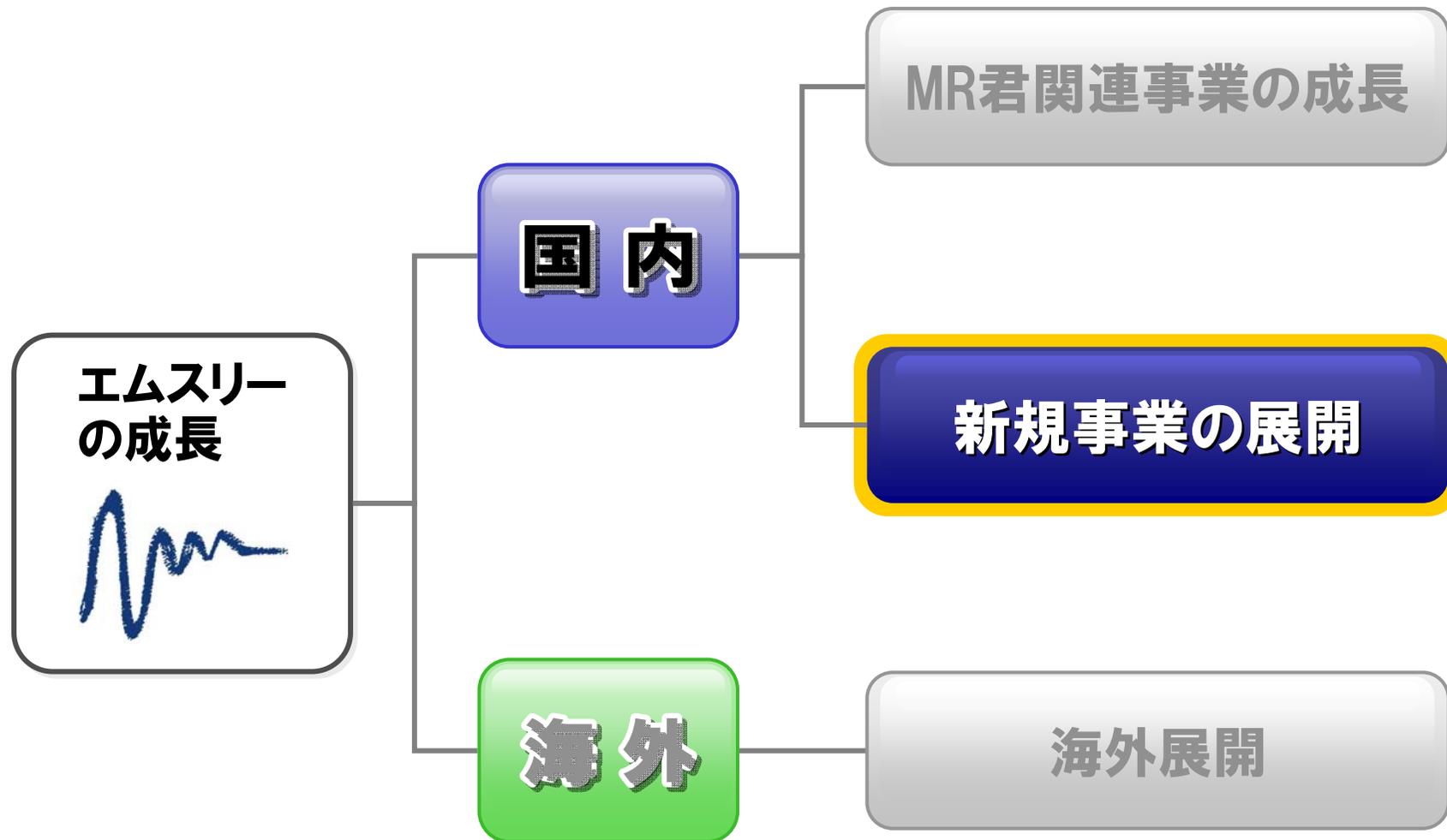
1,000万円

トップ5クライアントの平均: 60,000万円

新サービス — Web講演会

The screenshot shows the m3.com Web Lecture interface. At the top, there's a navigation bar with 'MR君・QOL君', '医療ニュース', '医療雑学', 'Community', 'SNS', 'Ask Doctors', '医師求人', '医院開業', and 'Select'. Below this, the speaker's name '山田太郎先生' and company '〇〇〇〇株式会社' are displayed. A video player shows the speaker in a white lab coat. To the right, there's a '演者に質問する' section with a text input field and a '送信' button. At the bottom, two yellow banners with red text encourage user interaction: '先生のご感想をお聞かせください。' and '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13社が利用をスタート
- 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
- FY12の売上は3億円を超える見込み



メディア力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	5人	✓		
m3MT	製薬向け、メール主体 プロモーションサービス	6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	5人		✓	
<hr/>					
↑ 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100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

- FY11は、リノ・メディカル、エムプラス(旧学会研究会jp)、メディカル・パイロット、フジ・シー・アール・エスの4社を子会社化

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、 unnecessaryな医療コストを1円でも減らすこと」

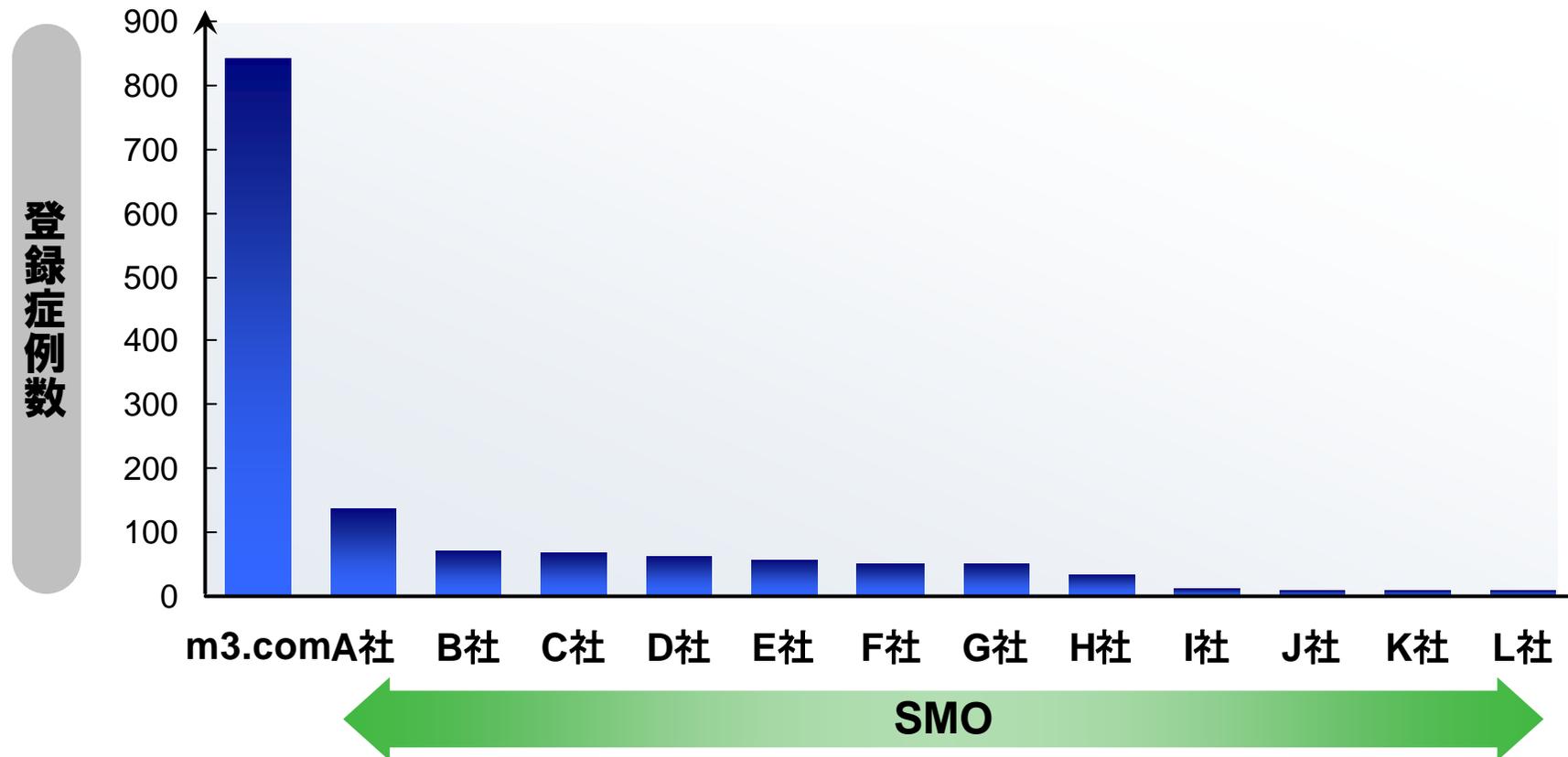
これまでの10年間

—「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

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
 - 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

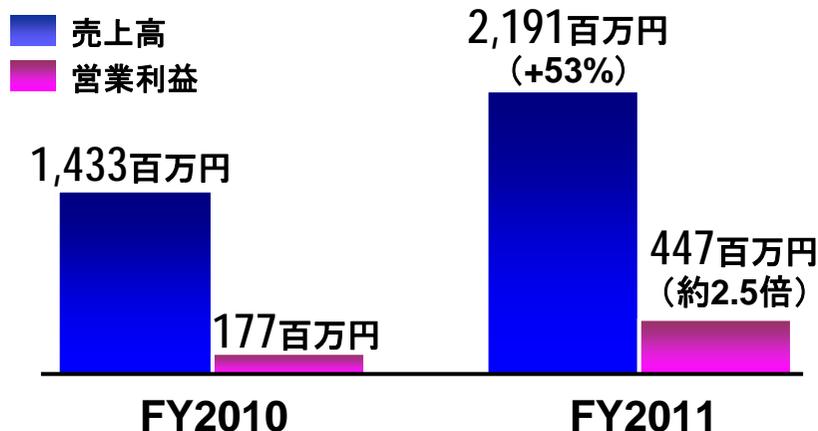


求人側と求職者側のベストマッチングを実現する、総合的なサービスおよびプラットフォームの提供



- 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

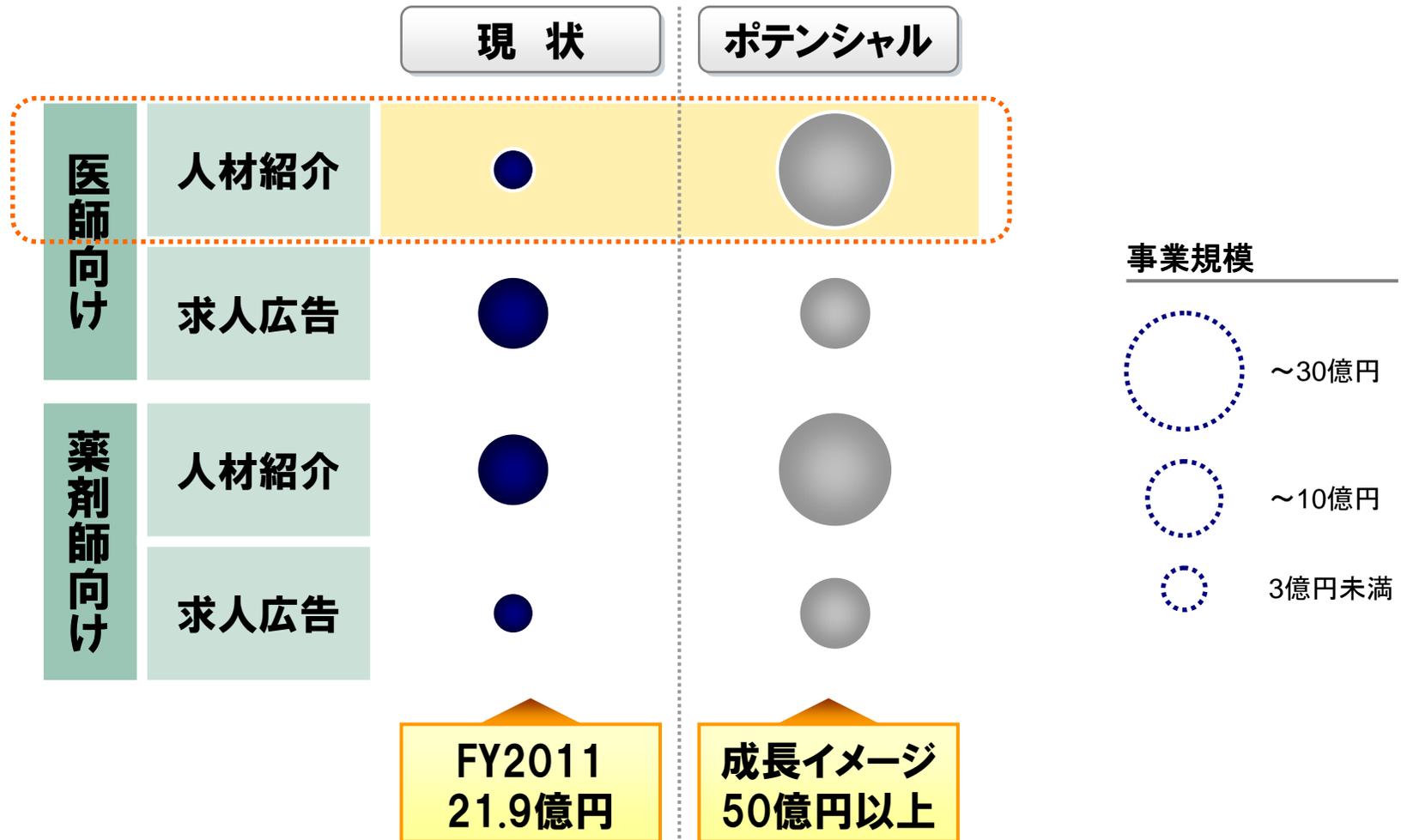
売上高、営業利益 前年比較



- 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

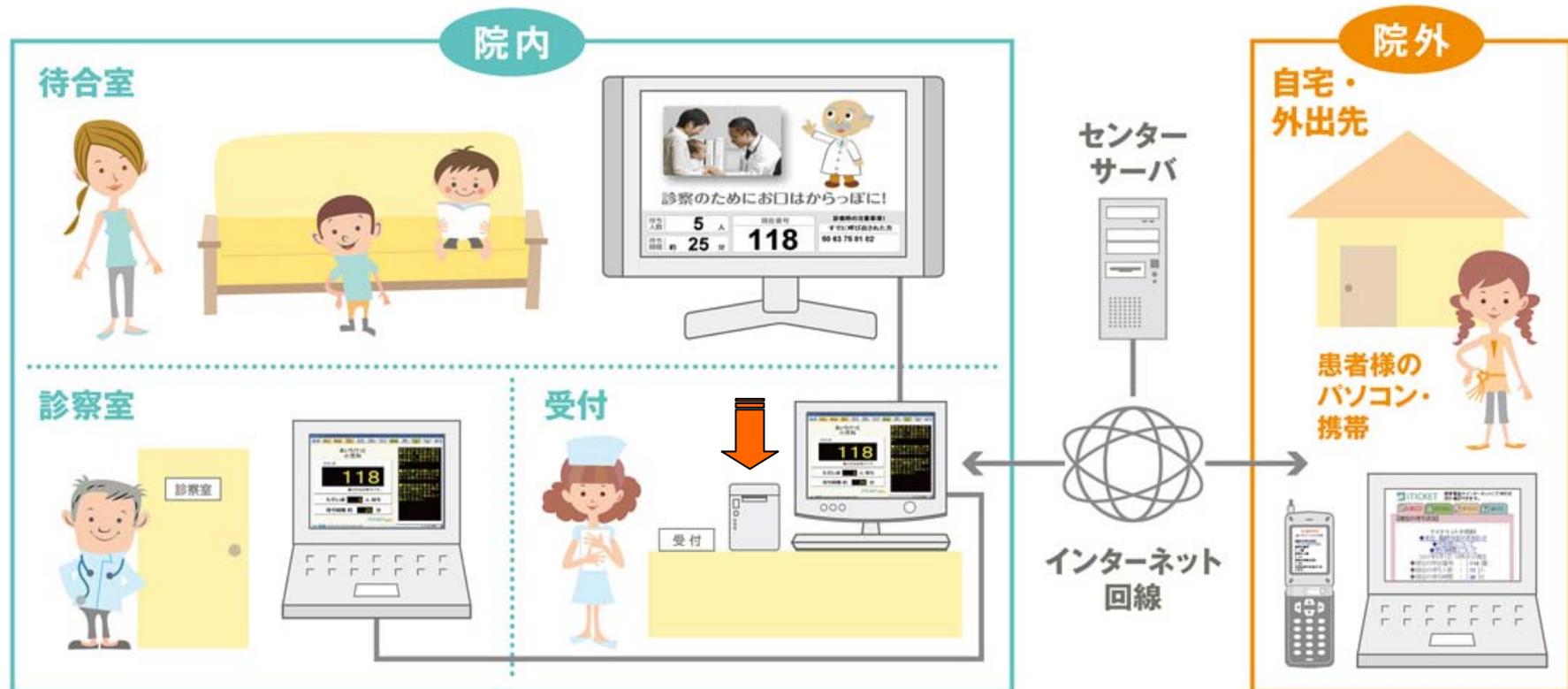
FY12は約35億円(前年比60%増)の売上を見込む。期間収益の最大化にこだわらず、キャリアコンサルタントの増員等、成長に向けた先行的な投資を継続

キャリア事業の成長性



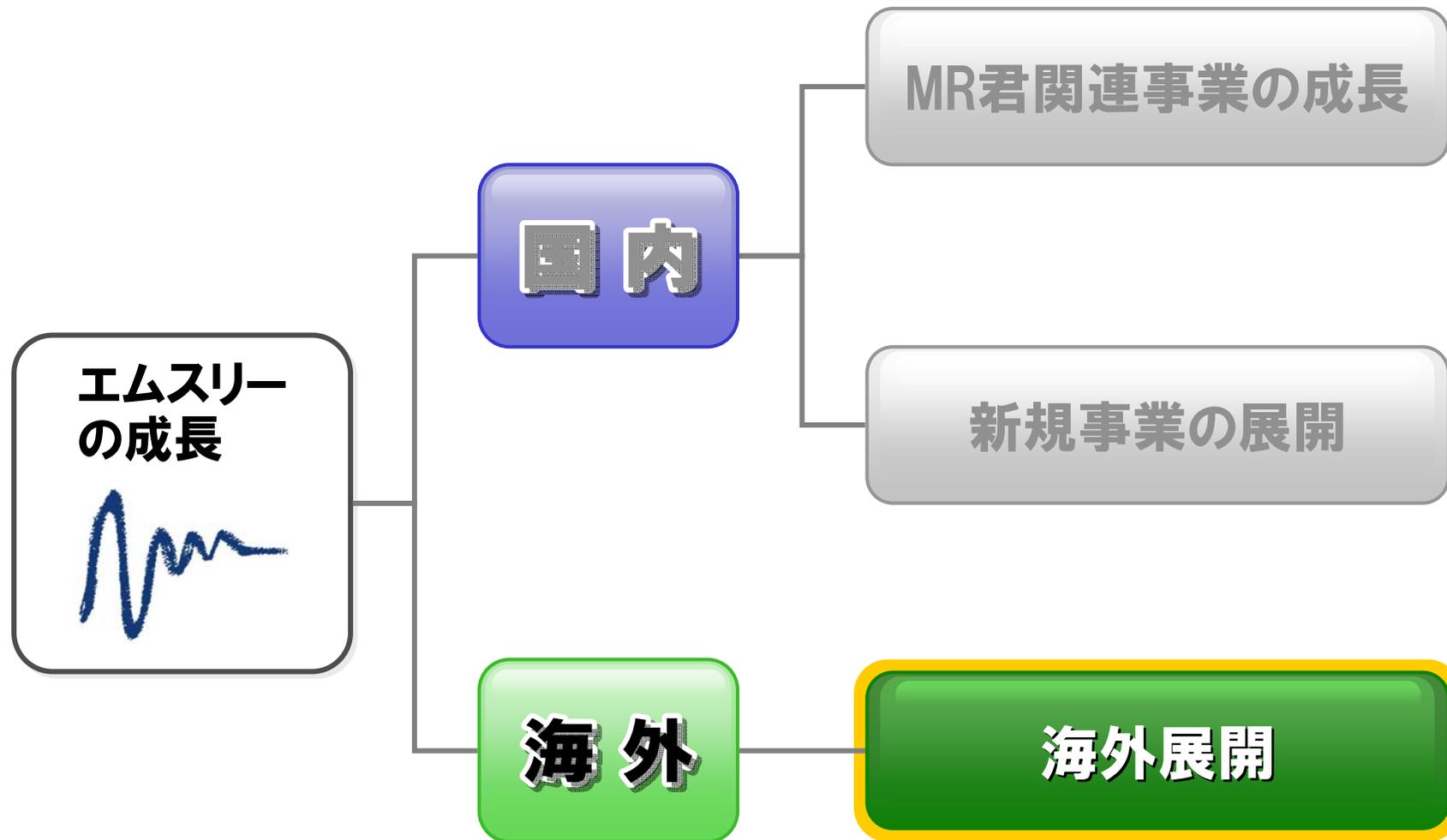
本丸の医師向け人材紹介事業は現状年間3億円未満。今後、数十億円規模の事業に成長する余地がある

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60万人を超え、既に日本最大級のママ会員基盤



米国での展開

HemeOnc Linx
MDLinx
Today's Top Medical Abstracts

Hello, Dr. Longfamilynamed
[Profile](#) | [Logout](#)

Home
General HemeOnc

Conferences

Jobs

Messages

Newsletters

My Library

Topics in HemeOnc

- Alternative Therapies
- Anemia/Polycythemia
- BMT/SCT
- Basic Science/Genetics
- Bone/Cartilage
- Breast
- Carcinogenesis
- Coagulation/Bleeding Dz
- Colorectal Cancer/Polyps
- Dermatologic Oncology
- Diagnosis/Radiology
- Economics of Medicine
- Endocrine Oncology
- GI Oncology
- Gynecologic Oncology
- Head and Neck
- Hepatobiliary/Pancreas
- 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
- Medicine

Help

Visit zolinza.com to learn more about **Zolinza** [vorinostat] capsules

Messages

- Today's Hot Topic: [Making Cigarettes More Addictive](#) by John Smith, PhD, MDLinx
- Top 50 Articles of 2006: [What your colleagues were reading](#) by John Smith, PhD, MDLinx
- Neupogen studies: [Updated prescribing research](#) by John Smith, PhD, MDLinx
- Pipeline updates: [Weekly clinical study updates](#) by John Smith, PhD, MDLinx
- Pipeline updates: [Weekly clinical study updates](#) by John Smith, PhD, MDLinx

Articles: General HemeOnc

Latest (58) | **Week's Top Read** | Month's Top Read

[Receive daily email updates on General HemeOnc](#)

- [Anthracyclines, Mitoxantrone, Radiotherapy, and Granulocyte Colony-Stimulating Factor: Risk Factors for Leukemia and Myelodysplastic Syndrome After Breast Cancer](#)
Journal of Clinical Oncology, 01/29/07
- [Activation of Integrin-Linked Kinase Is a Critical Prosurvival Pathway Induced in Leukemic Cells by Bone Marrow-Derived Stromal Cells](#)
Cancer Research, 01/31/07
- [Epstein-Barr Virus: Evasive Maneuvers in the Development of PTLD](#)
American Journal of Transplantation, 01/30/07
- [Artificial sweeteners and cancer risk in a network of case-control studies](#)
Journal of Clinical Oncology, 01/30/07
- [Final Results of a Prospective Clinical Trial With VAMP and Low-Dose Involved-Field Radiation for Children With Low-Risk Hodgkin's Disease](#)
Journal of Clinical Oncology, 01/30/07
- [Anthracyclines, Mitoxantrone, Radiotherapy, and Granulocyte Colony-Stimulating Factor: Risk Factors for Leukemia and Myelodysplastic Syndrome After Breast Cancer](#)
Journal of Clinical Oncology, 01/29/07
- [Activation of Integrin-Linked Kinase Is a Critical Prosurvival Pathway Induced in Leukemic Cells by Bone Marrow-Derived Stromal Cells](#)
Cancer Research, 01/31/07
- [Epstein-Barr Virus: Evasive Maneuvers in the Development of PTLD](#)
American Journal of Transplantation, 01/30/07
- [Epstein-Barr Virus: Evasive Maneuvers in the Development of PTLD](#)
American Journal of Transplantation, 01/30/07

[Receive daily email updates on General HemeOnc](#)

Indexed Journals: Journal of Clinical Oncology, Cancer Research, Annals Oncology, [more...](#)

17 Available Pages
First Prev 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Next Last

COLOR PRINTING THAT RIVALS LASER FOR UP TO 30% LOWER COST PER PAGE. [Buy now >>](#)

Article Search

Keyword: _____

Search:

Published:

Sort by: Date Relevance

MERCK PRODUCT SERVICES

Your direct link to Merck Resources

Click tabs for more information:

- PRODUCT INFORMATION
- MEDICAL SYMPOSIA
- PRODUCT SAMPLES

[View & Download Online Resources](#)

[Slide Kits](#)

[e-Details](#)

[Abstracts](#)

[Patient Education](#)

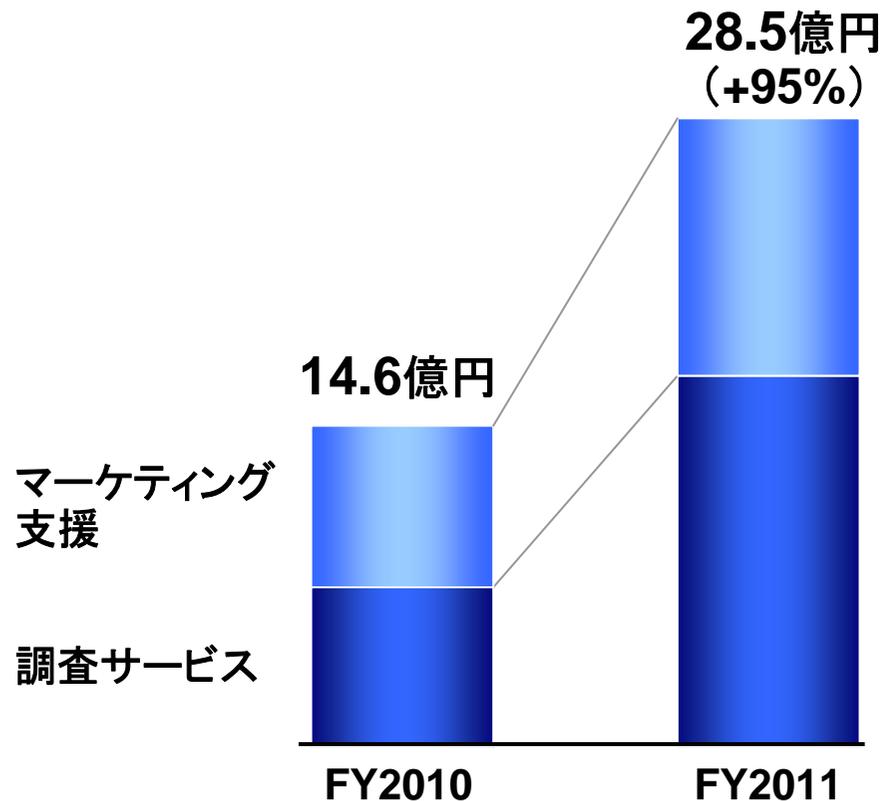
■ M3 USA (100%子会社)を核に米国版「MR君」を展開

- ー 所在地 Washington D.C.
- ー 医療従事者55.7万人が会員、うち米国医師は20.4万人

■ 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(FY11で7.9万人の増加)。今後の増加ペースは一旦落ち着く見込み

M3USA売上構成(EMSリサーチ、Doctors.net.uk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
- 2011年8月にDoctors.net.uk社を買収。英国におけるサービス展開を開始

▶ 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

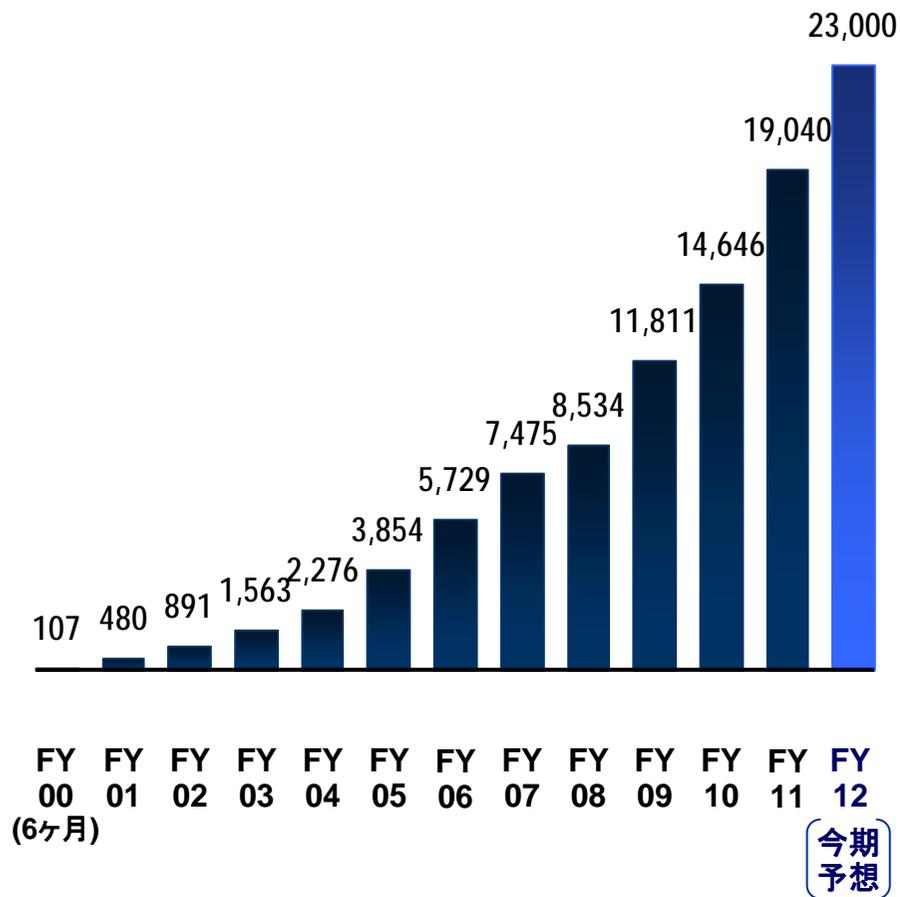
**👉 最も弱い第4四半期も米国事業は黒字を継続。
構造改革の実施によりDoctors.net.ukは赤字**

2012年度の業績予想

エムスリーの業績推移

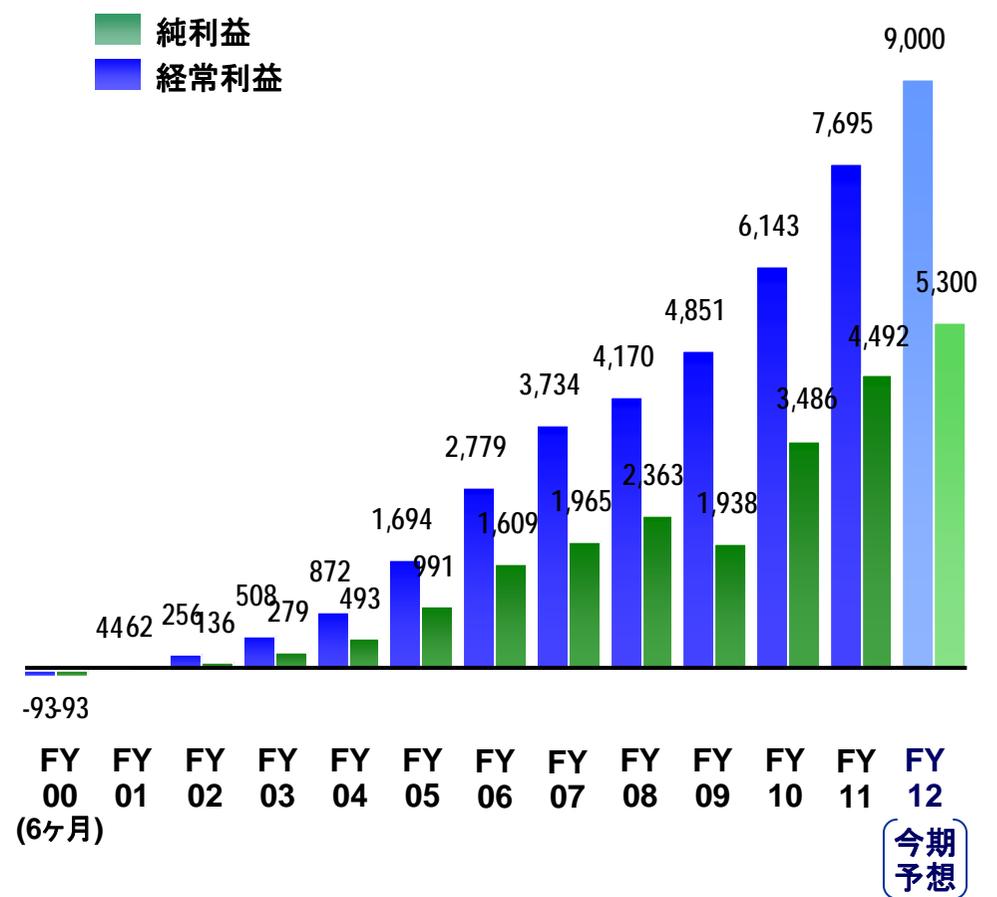
売上高

(百万円)



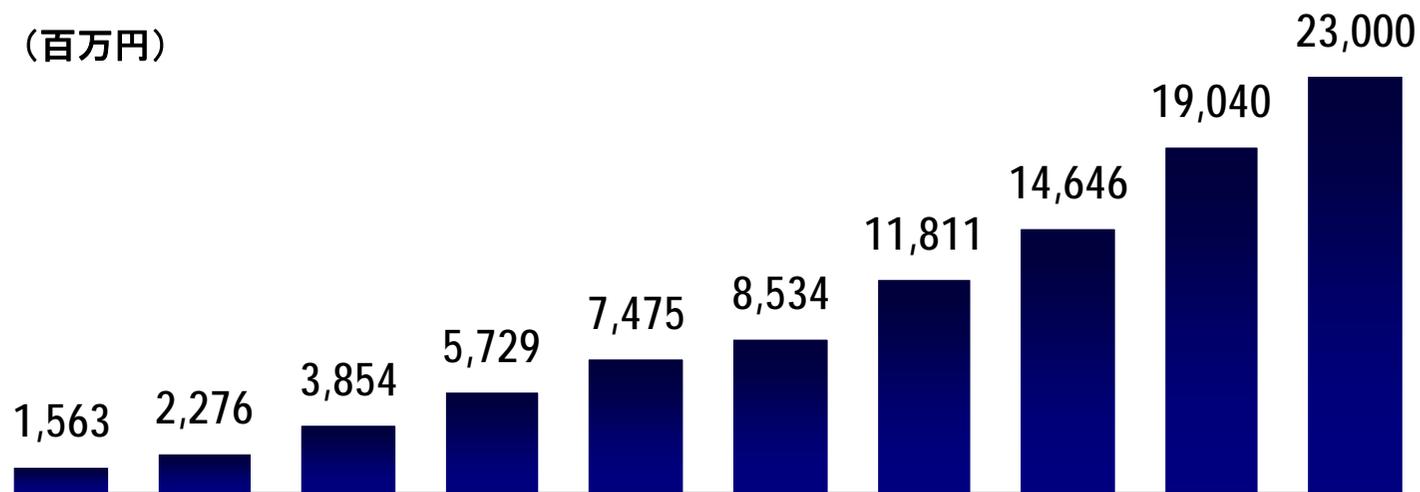
経常利益・純利益

(百万円)

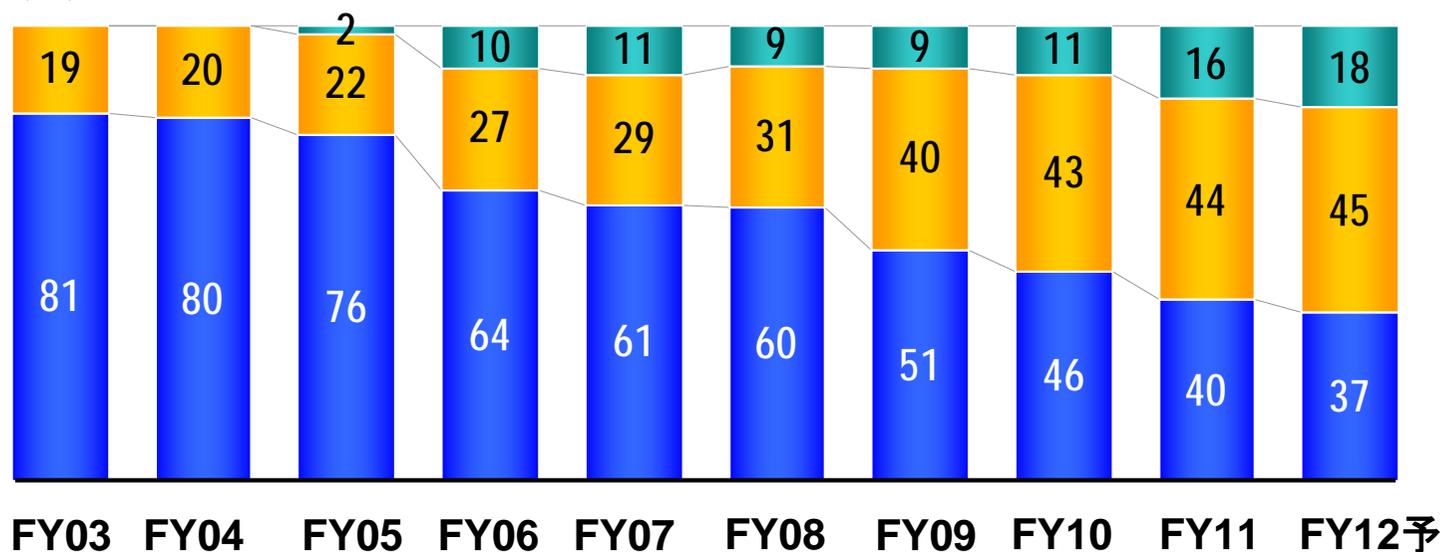


事業展開に伴う連結売上の推移

(百万円)



(%)



海外展開

新規事業

既存事業
国内MR君

2012年度予算の前提

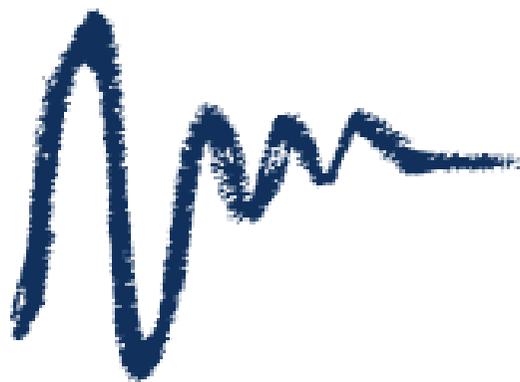
トップライン	MR君	↗	FY11と同ペースでの拡大
	調査、治験君、その他	↗	調査、治験君が拡大。 AskDoctors、QOL君などは保守的な見込み
	キャリア事業	↗	オペレーション改善による求職者獲得数の増加と共に、キャリアコンサルタントの増員と生産性向上により前年比60%の増収
	エビデンスソリューション	↗	メディカル・パイロットとフジ・シー・アール・エスが連結業績へ寄与。メビックスの売上はFY11とほぼ同水準
	海外	↗	マーケティング支援、調査事業が引き続き拡大。 Doctors.net.ukが連結業績へ寄与
	その他	↗	アイチケット、リノ・メディカルが堅調に拡大
コスト	エムスリー	↗	エンジニアと製薬会社向けビジネス担当を中心に約50人(+30%程度)の増員
	エムスリーキャリア	↗	キャリアコンサルタントを中心に約70人(+70%程度)の増員を計画

 今後の成長のため、積極的に人材採用を行う

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