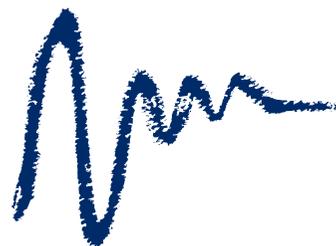

エムスリー株式会社

会社説明資料

2019年1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

2018年度 第3四半期 連結業績

IFRS9ベース

| 単位：百万円 | FY2017 Q3 | FY2018 Q3 | 前年比 |
|--------|-----------|-----------|-------|
| 売上高 | 68,560 | 83,674 | +22% |
| 営業利益 | 20,592 | 22,958 | +11%* |
| 税引前利益 | 20,698 | 23,109 | +12%* |
| 純利益 | 14,281 | 15,976 | +12% |

* 外形標準課税適用の影響は△121百万円。実質的な営業利益成長は前年比+12%

2018年度第3四半期 連結業績(セグメント別)

単位: 百万円

| | | FY2017 Q3 | FY2018 Q3 | 前年比 | | |
|----|-------------------|--------------|--------------|--------|---------------|----------------------------|
| 国内 | メディカル プラットフォーム | 売上収益 | 24,408 | 29,968 | +23% | 営業強化、AI事業 等の先行投資の 影響 |
| | | 利益 | 11,617 | 10,815 | -7%* | |
| | エビデンス ソリューション | 売上収益 | 16,215 | 17,006 | +5% | 3Qでは売上利益 共に大幅成長 |
| | | 利益 | 3,824 | 4,555 | +19% | |
| | キャリア ソリューション | 売上収益 | 8,156 | 10,650 | +31% | 医師、薬剤師とも に絶好調 |
| | | 利益 | 2,315 | 3,265 | +41% | |
| | エマージング 事業群** | 売上収益 | 4,537 | 9,120 | +101% | 次の成長ドライ バーは加速局面 |
| | | 利益 | 1,057 | 2,026 | +92% | |
| 海外 | 売上収益 | 16,870 | 18,696 | +11% | 売上・利益共に続 伸 | |
| | 利益 | 2,597 | 2,697 | +4% | | |

* グループ会社の新規連結により売上が増加、成長に向けた先行投資(人員増など)

** 開示資料では「その他エマージング事業群」とされている

2018年度 第3半期サマリー

メディカル プラットフォーム

- 製薬・医療機器企業マーケティング支援ビジネスが多様化、M&Aの貢献もあり売上は前年比+23%
- 積極的な先行投資を継続中、来期は利益も2桁%以上の成長に戻る見込み

エビデンス ソリューション

- 売上利益共に前年比プラス成長、3Qのみの売上は+10%、利益は+25%と大幅改善
- 受注残は260億円と堅調に推移、営業利益率は27%へ上昇

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107億円(前年比+31%)、営業利益も33億円(前年比+41%)と順調に推移

エマージング 事業群

- 複数の新規ビジネスが急成長期に入りつつある
- 先端医療分野での取り組みが加速、ペリビームの国内承認を新たに取得

海外

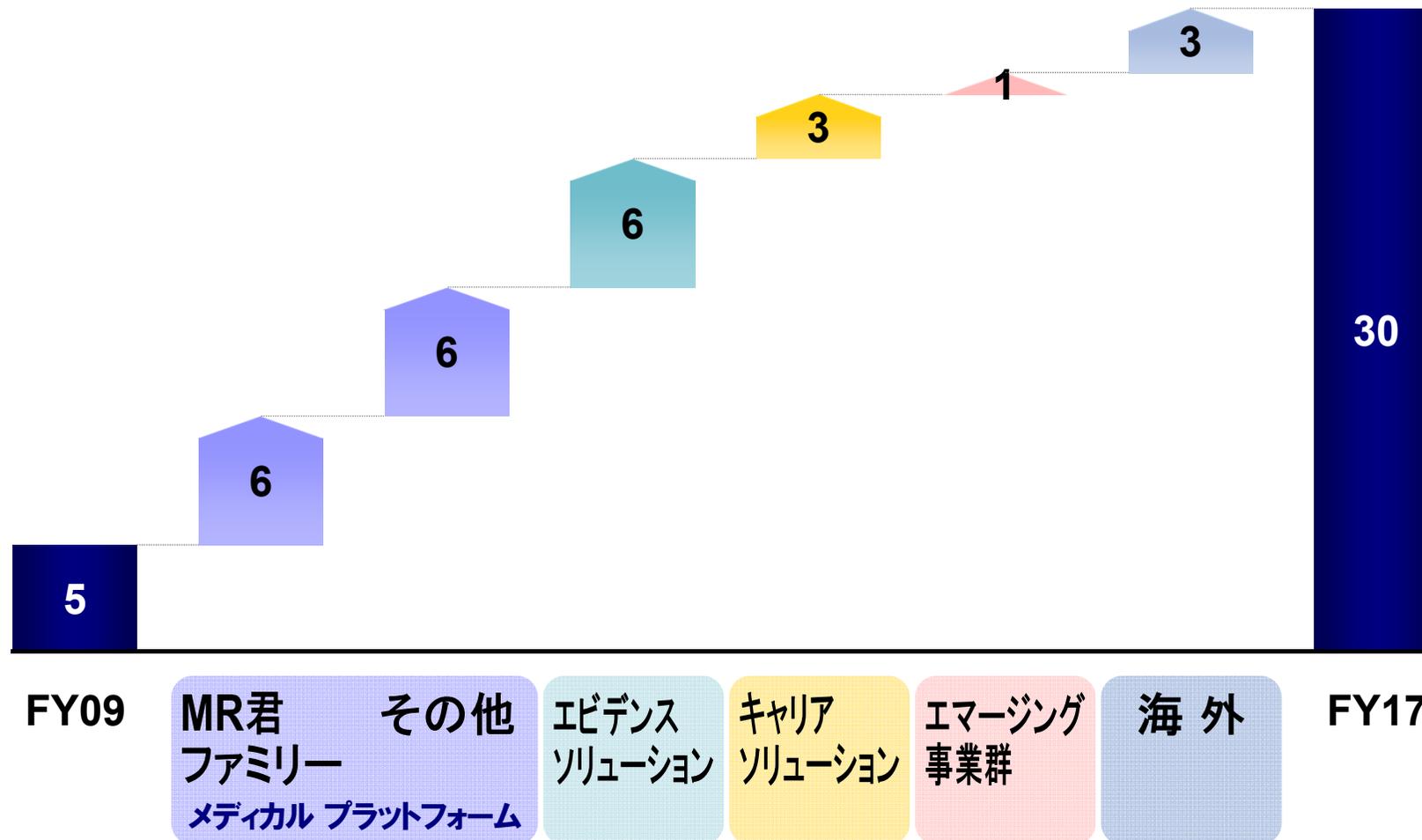
- 売上187億円(前年比+11%)、営業利益27億円(前年比+4%)と売上・利益共に続伸

先行投資

- 成長への種まきは順調に進展。既存事業のオーガニックな成長に加え、来期で20~30億円規模の増益インパクト(将来は数百億円規模のポテンシャルが存在)

各セグメントの利益成長への貢献度 (FY09 → FY17)

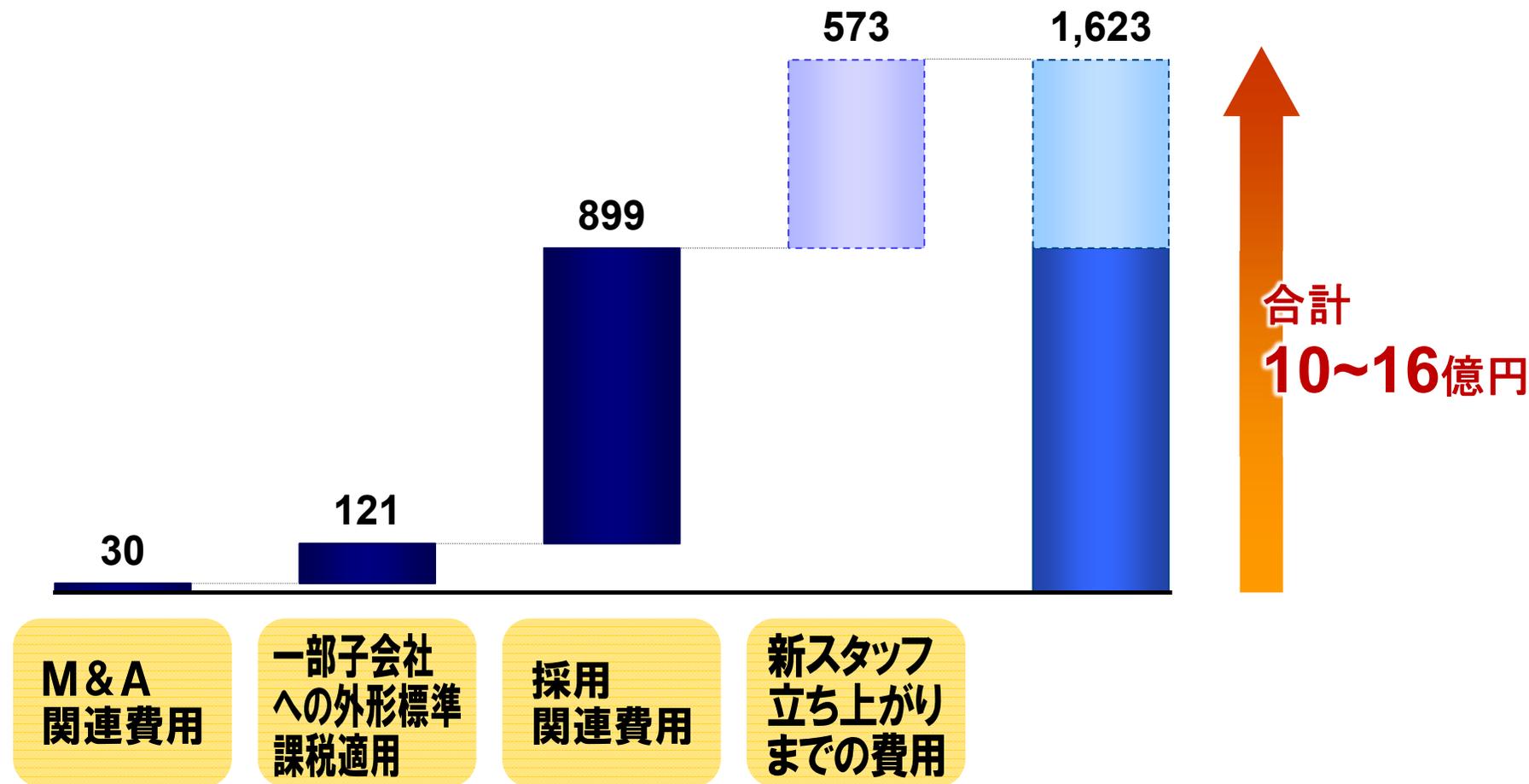
単位：十億円



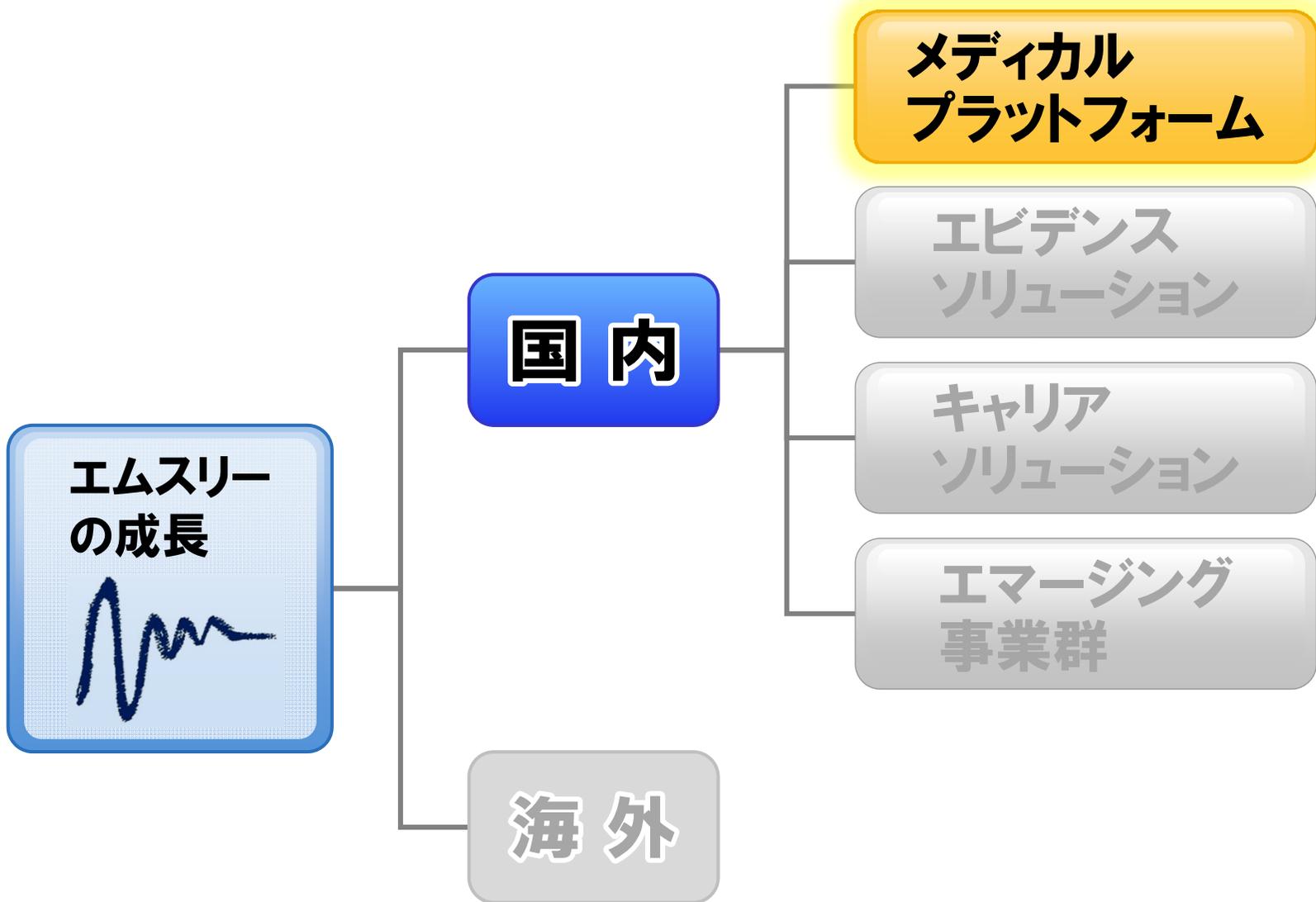
👉 全てのセグメントが利益成長のドライバー、MR君ファミリーは成長を続けているが、成長への寄与度は24%

成長に向けた投資と営業利益への一時的なインパクト

単位：百万円



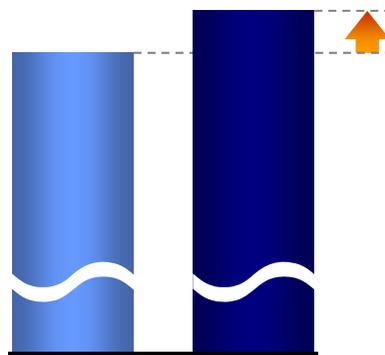
👉 営業利益へのインパクトは10~16億円程度。成長に向け、積極的な先行投資を継続



m3.com: プラットフォーム力の継続的向上

医師会員数

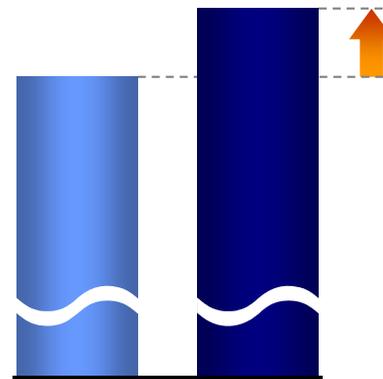
+5%



FY17 Q3 FY18 Q3

医師年間ログイン数

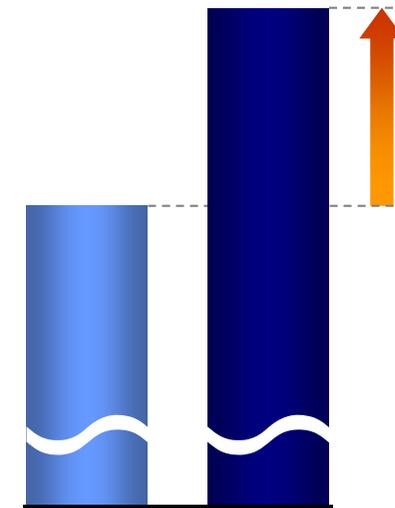
+9%



FY17 Q3 FY18 Q3

メディカル
プラットフォーム売上

+23%

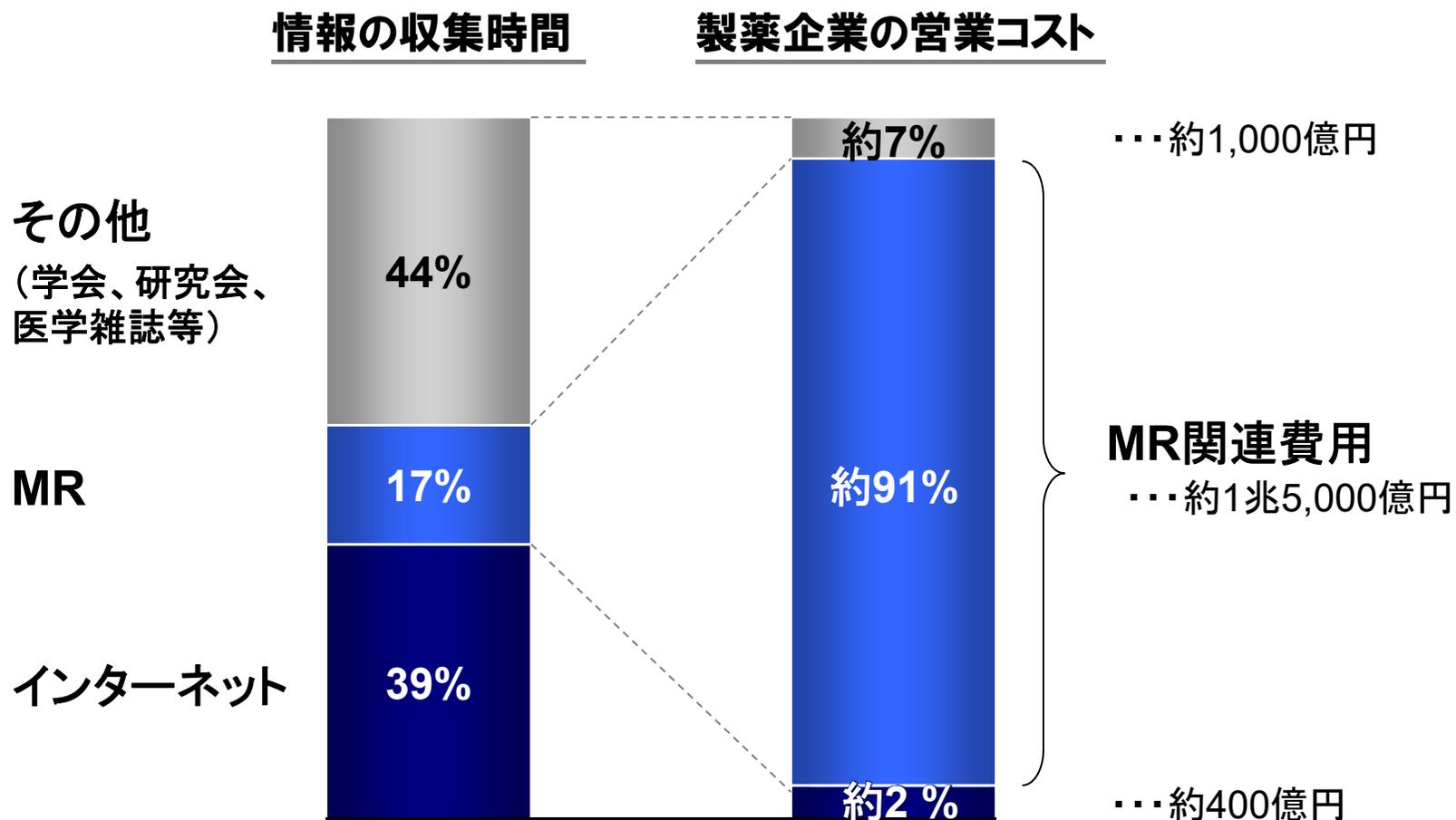


FY17 Q3 FY18 Q3

👉 医師会員数の伸び以上にプラットフォームの力は拡大、収益源も多様化

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**

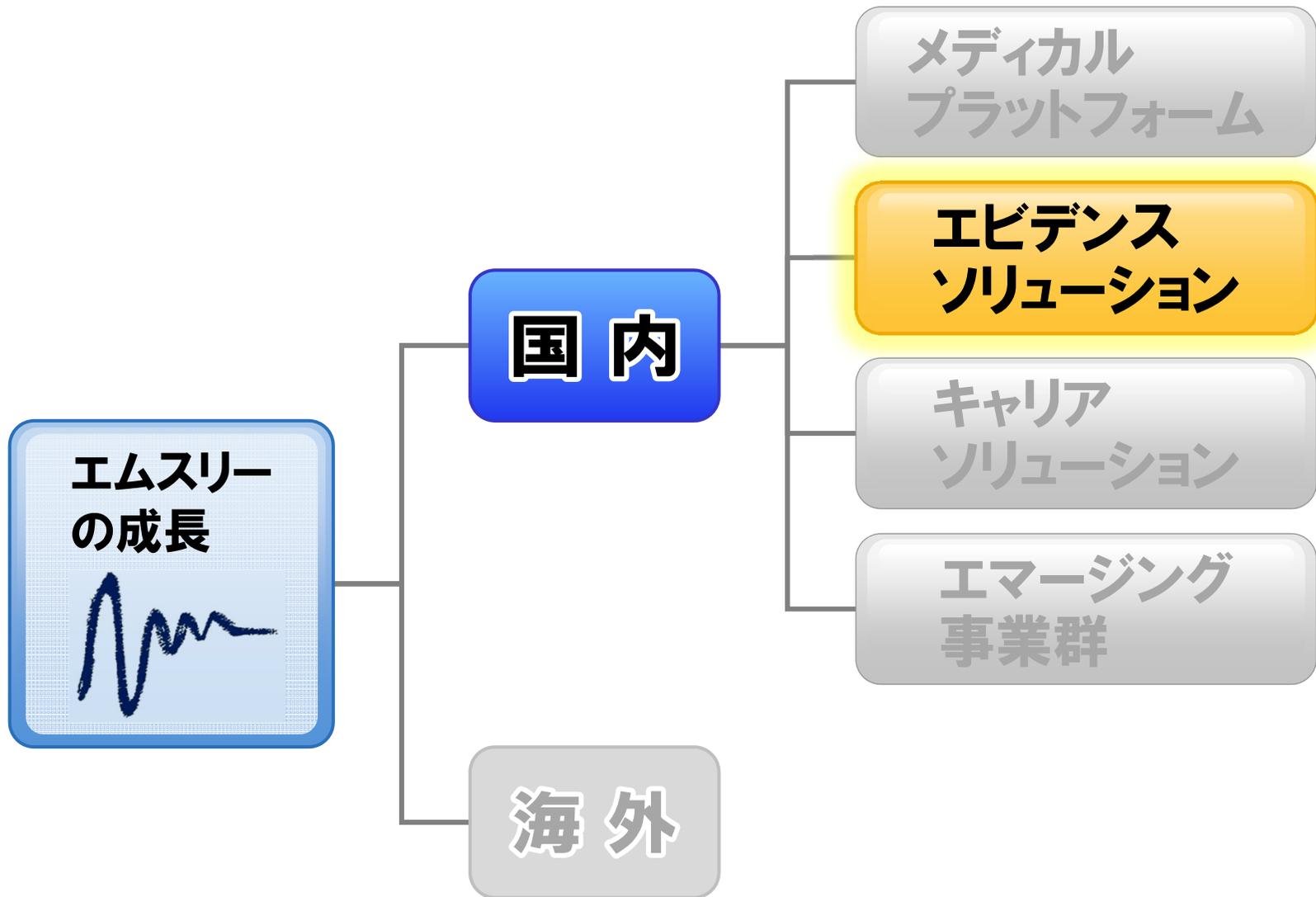
メディカルプラットフォーム サービス

- MR君
- MR君ファミリー
- 拡大サービス

医療関連企業マーケティングプロセス

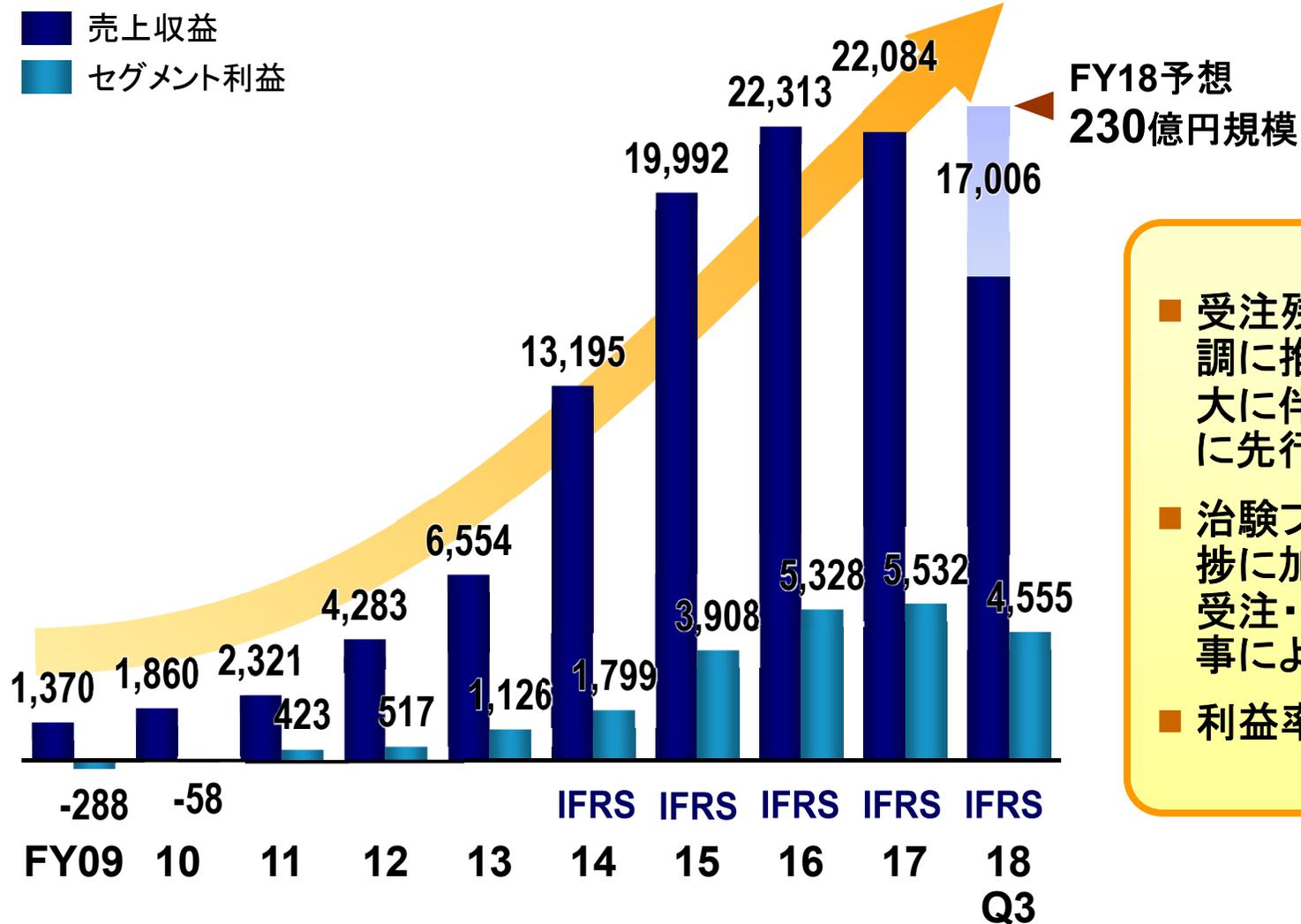


👉 情報伝達(従来のMR君)だけではなく、より幅広いマーケティングニーズに対応するべくサービスラインアップを拡充・・・ワンストップ化



エビデンスソリューション業績推移

単位：百万円

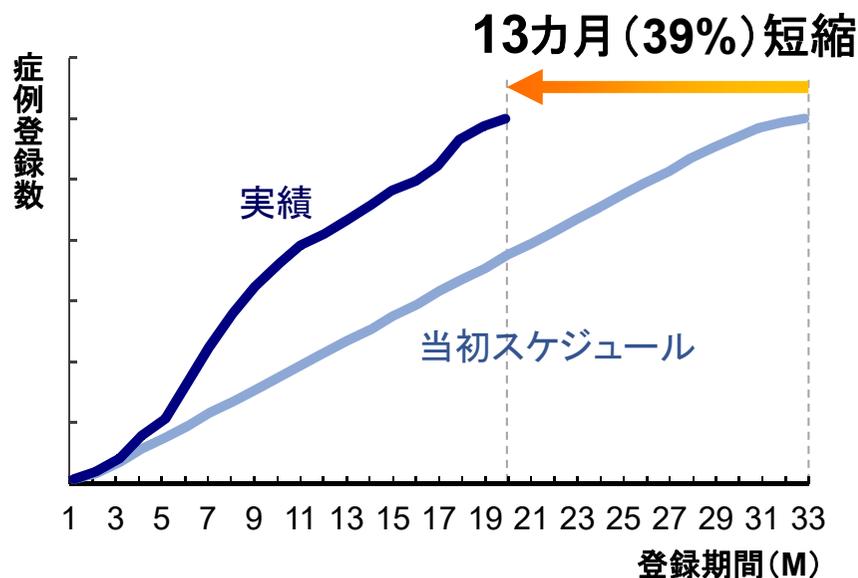


- 受注残は260億円と堅調に推移。受注の拡大に伴い、人材採用に先行投資
- 治験プロジェクトの進捗に加え、ノイエスの受注・利益が回復した事により利益が伸長
- 利益率は27%へ上昇

M3グループによる治験期間短縮実績

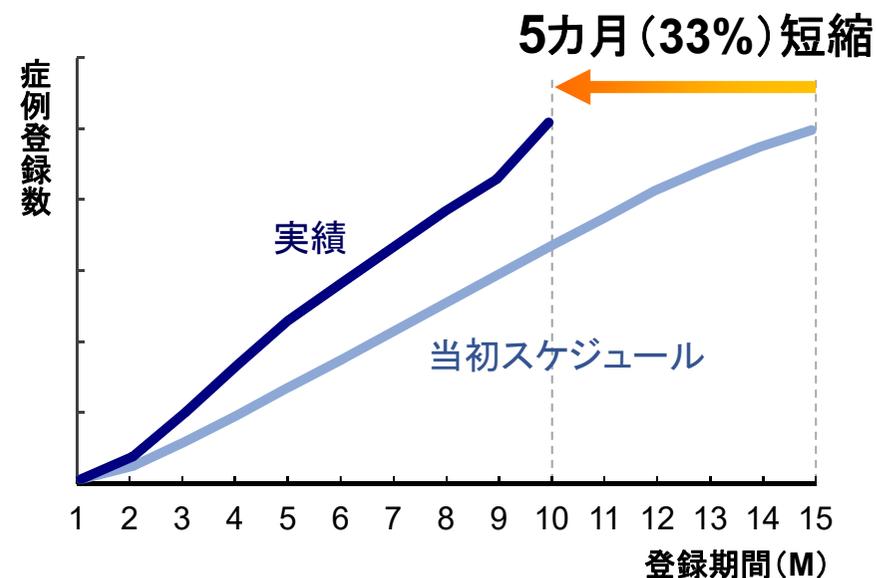
- 治験君を活用、高いモチベーションの医師の所属施設が試験に参加
- 加えて、試験の進捗をWebマーケティング流に管理
(高速PDCA、コンバージョンマネジメント、ITツールの活用)

国際共同治験・生活習慣病領域

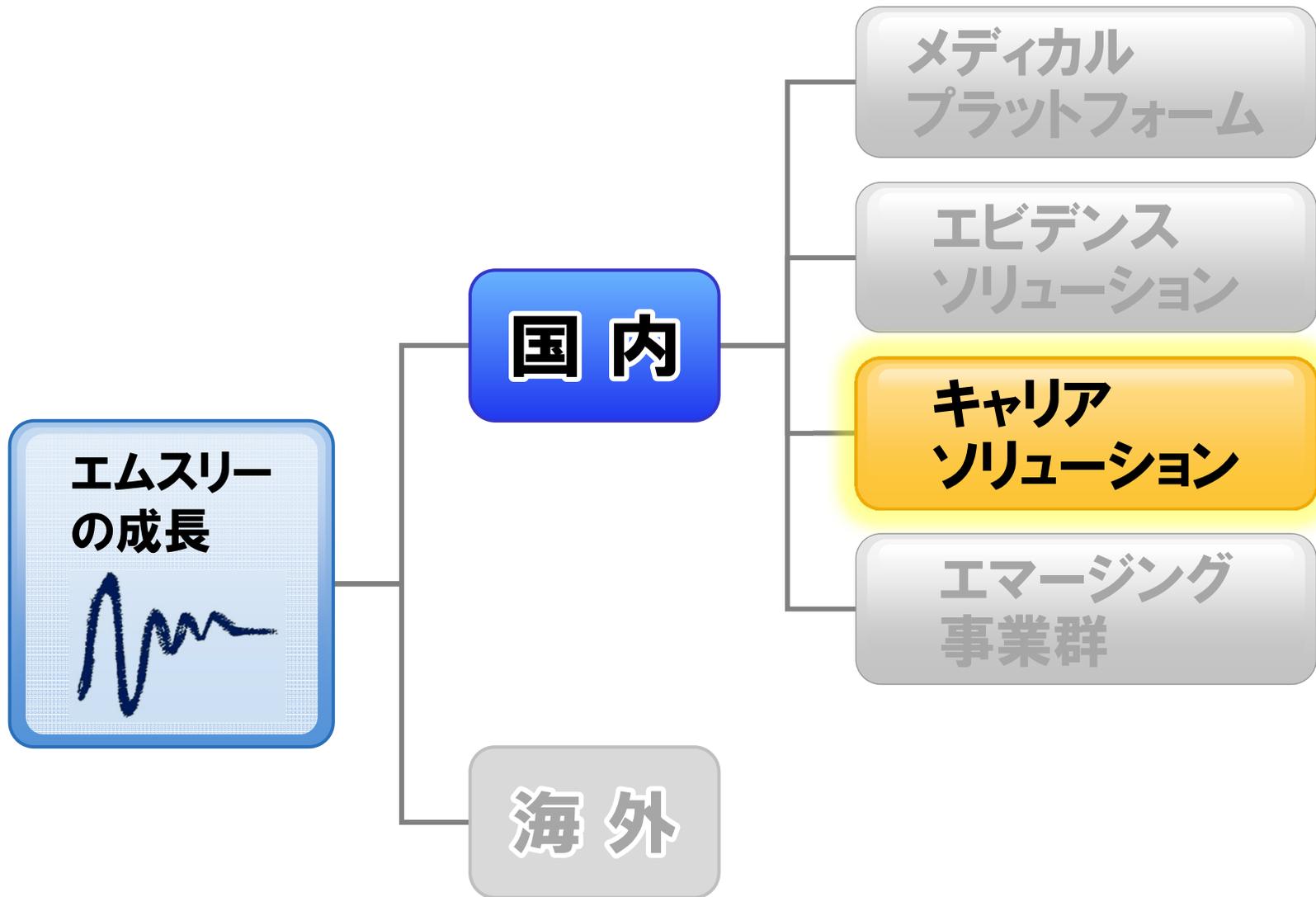


症例登録期間**33カ月**に対し、
20カ月で登録終了

国内治験・生活習慣病領域



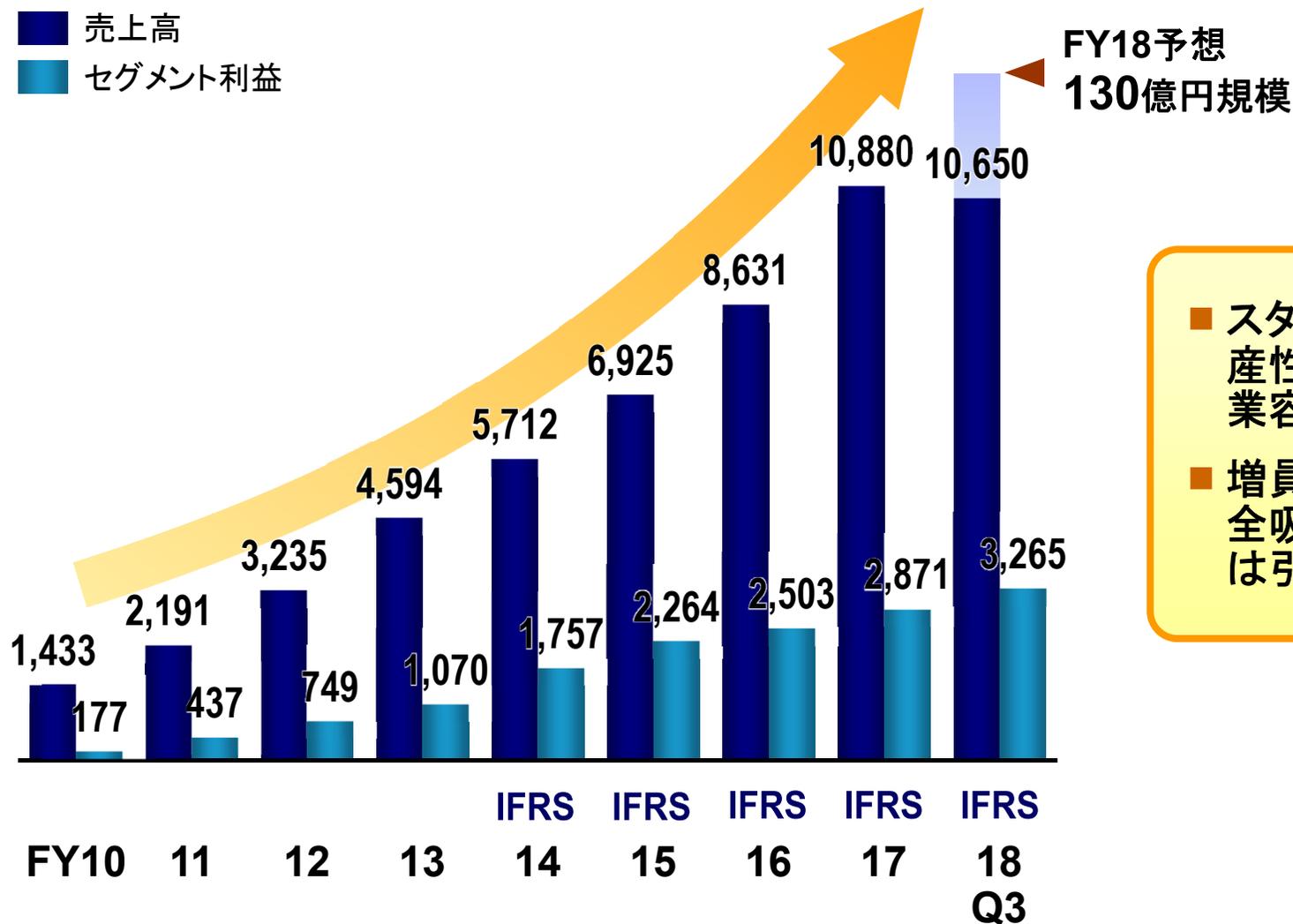
症例登録期間**15カ月**に対し、
10カ月で登録終了



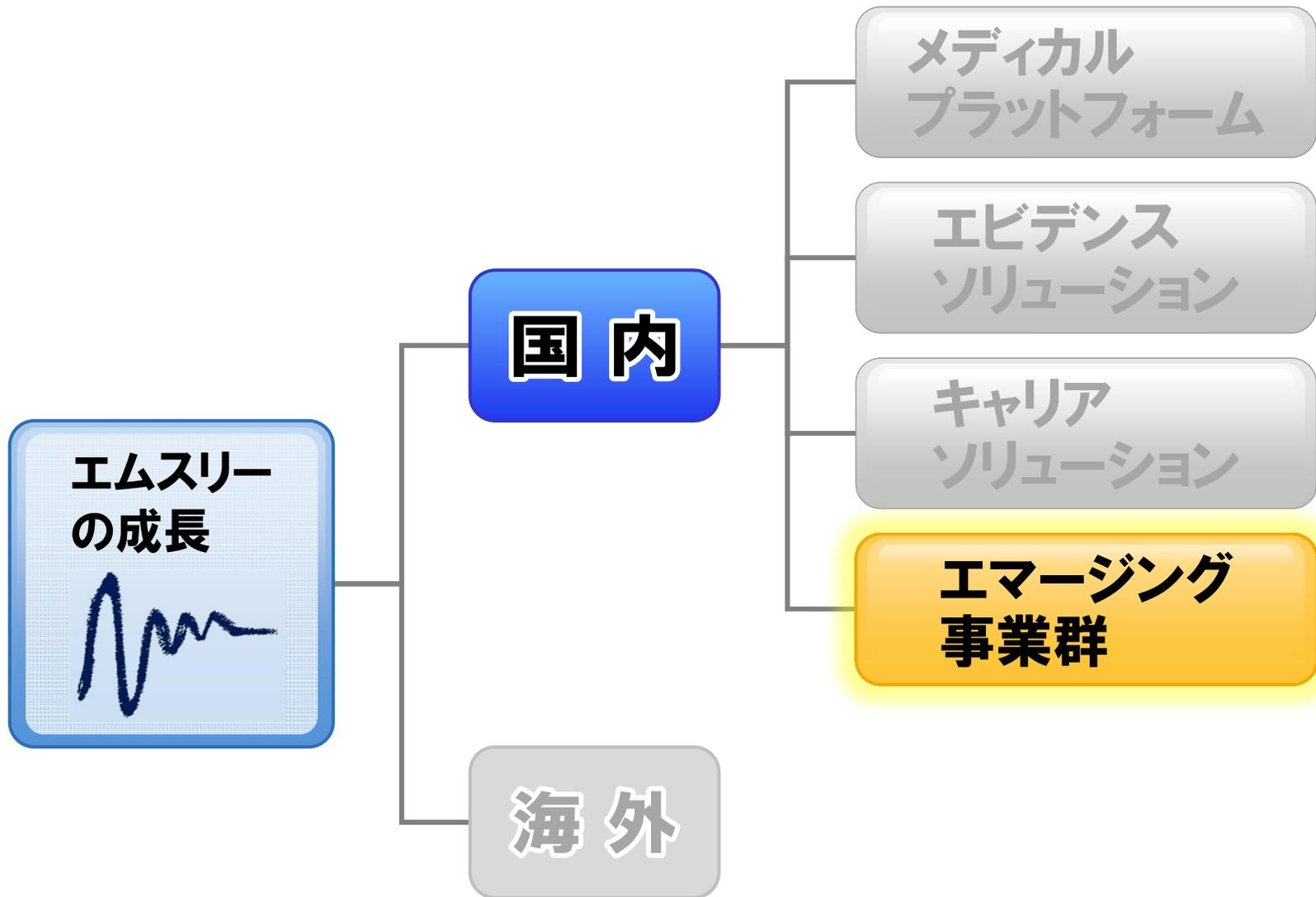
キャリアソリューション業績推移

単位：百万円

■ 売上高
■ セグメント利益



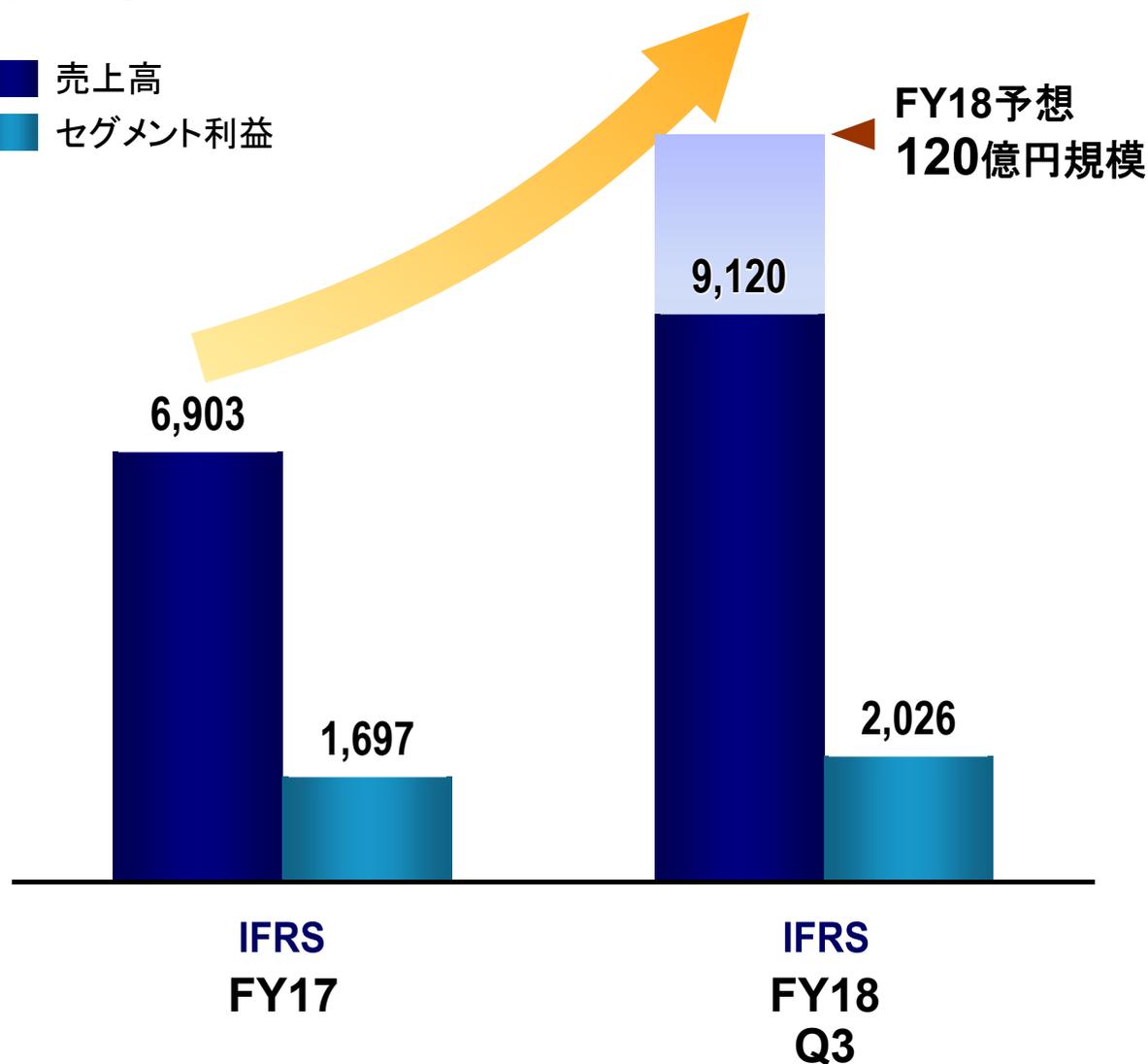
- スタッフの拡充と生産性の向上により、業容は順調に拡大
- 増員インパクトを完全吸収し、成長軌道は引き続き加速



エマージング事業群業績推移

単位：百万円

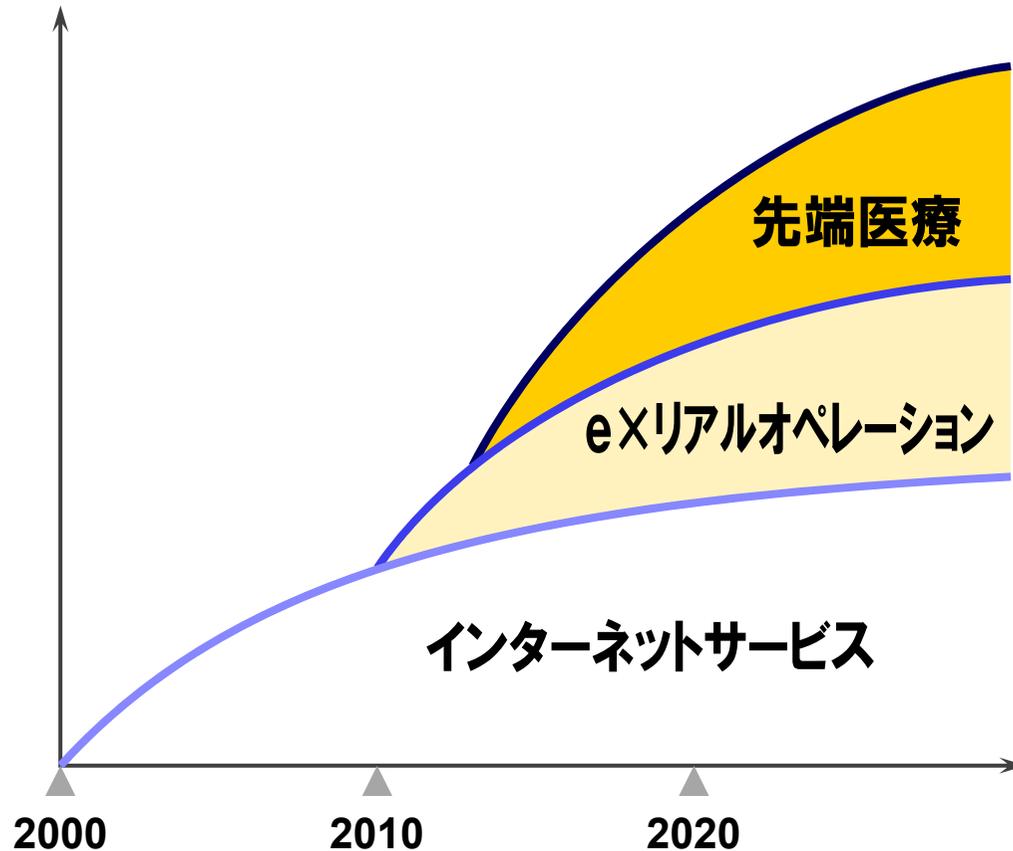
■ 売上高
■ セグメント利益



- 先端医療分野での取り組みが加速。
- 各事業が順調に成長し、Q3の段階で昨年利益を20%超過。次の成長ドライバーも拡大中
- Q3にはグループ会社の再編に伴う一過性の利益が発生

M3の成長レバーの進化

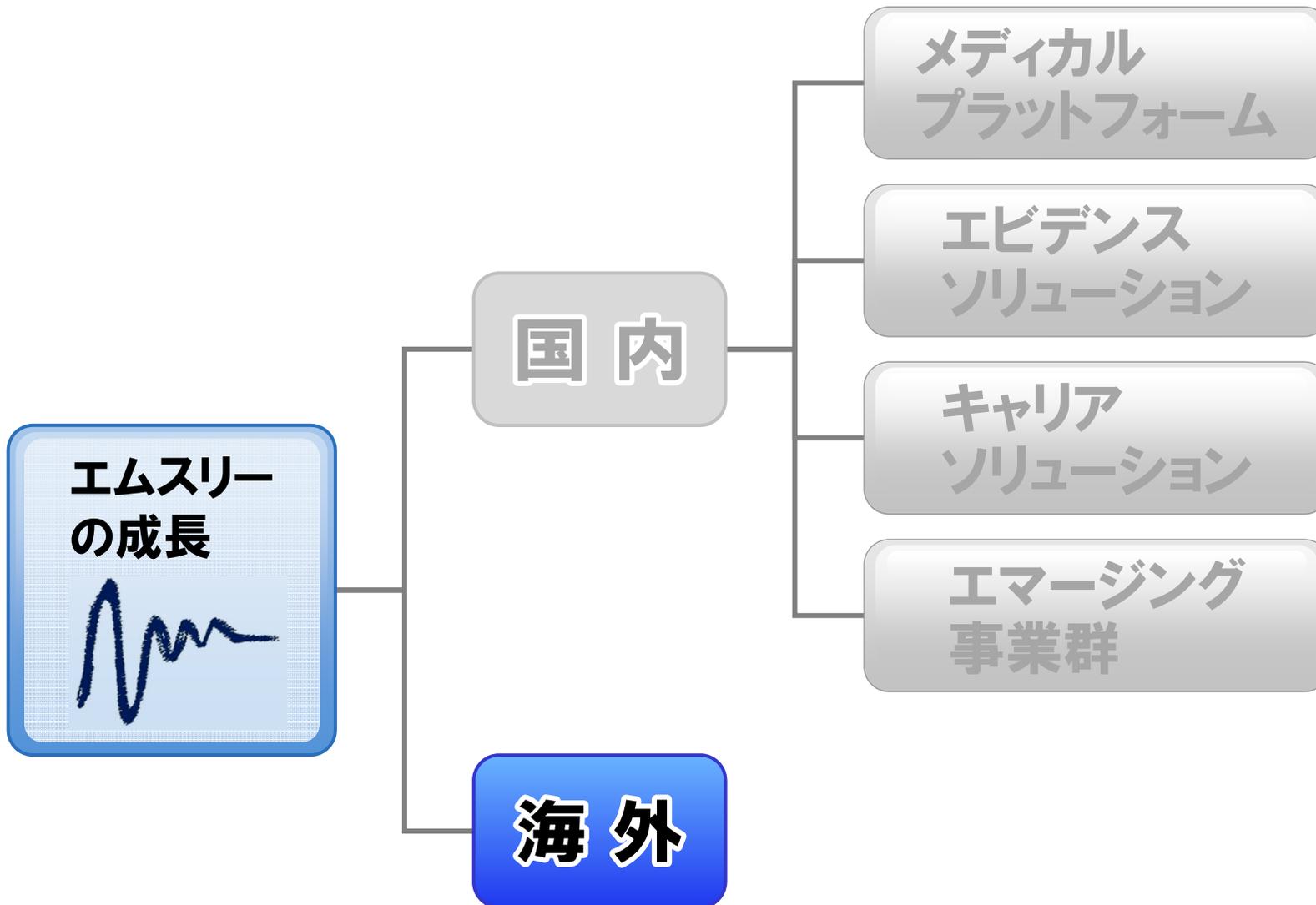
創造する
付加価値



具体的な主な取り組み

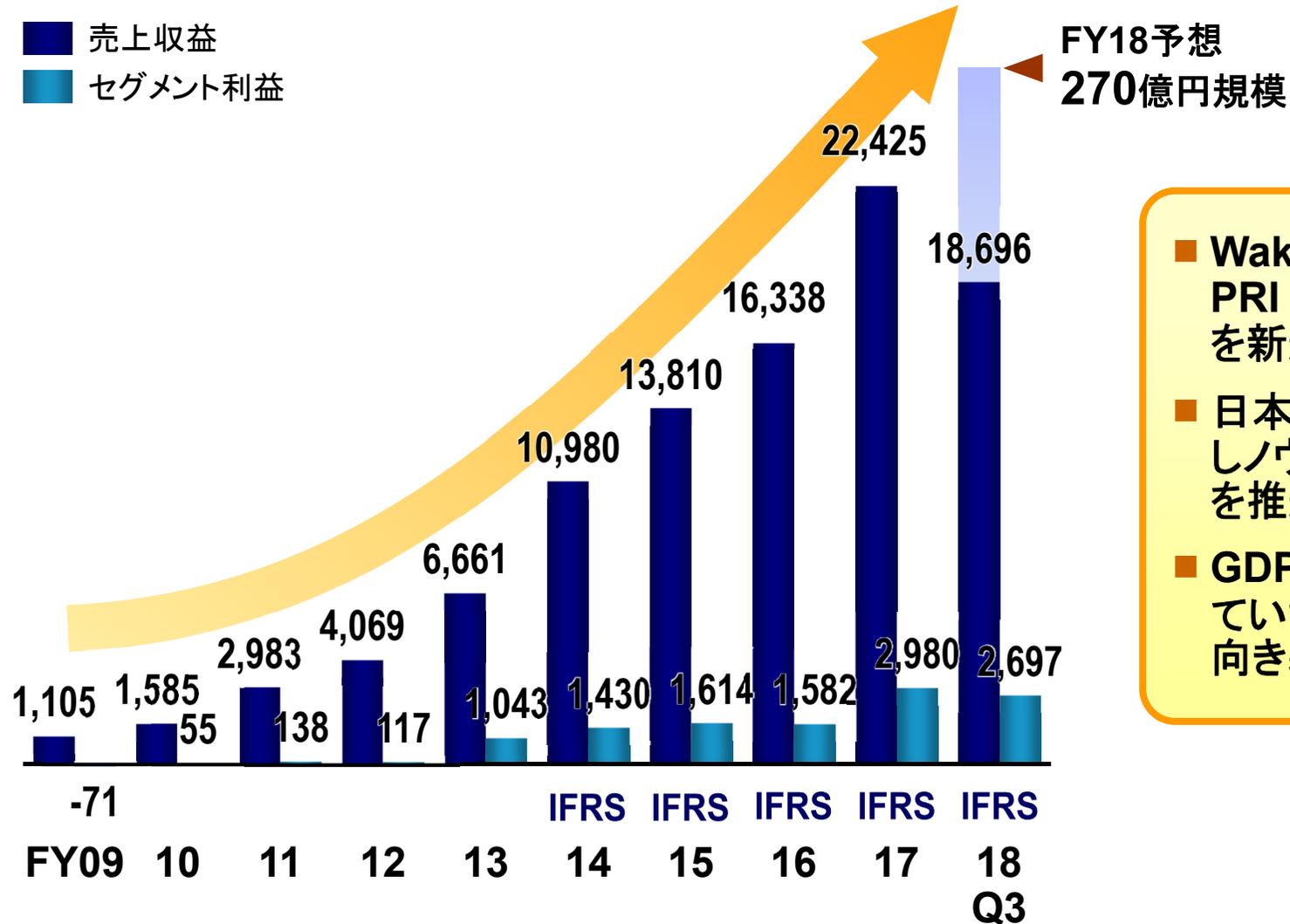
- シーズロケット/M3i
- がん分野の各種ソリューション
- M3 AI ラボ
- ゲノム診断/G-TAC
- 治験のe化
- M3キャリア(医師転職支援)
- MR君ファミリー
- Web調査

👉 M3として先端医療分野に本格展開を開始・・・第3の成長レバーとして立ち上げ中



海外業績推移

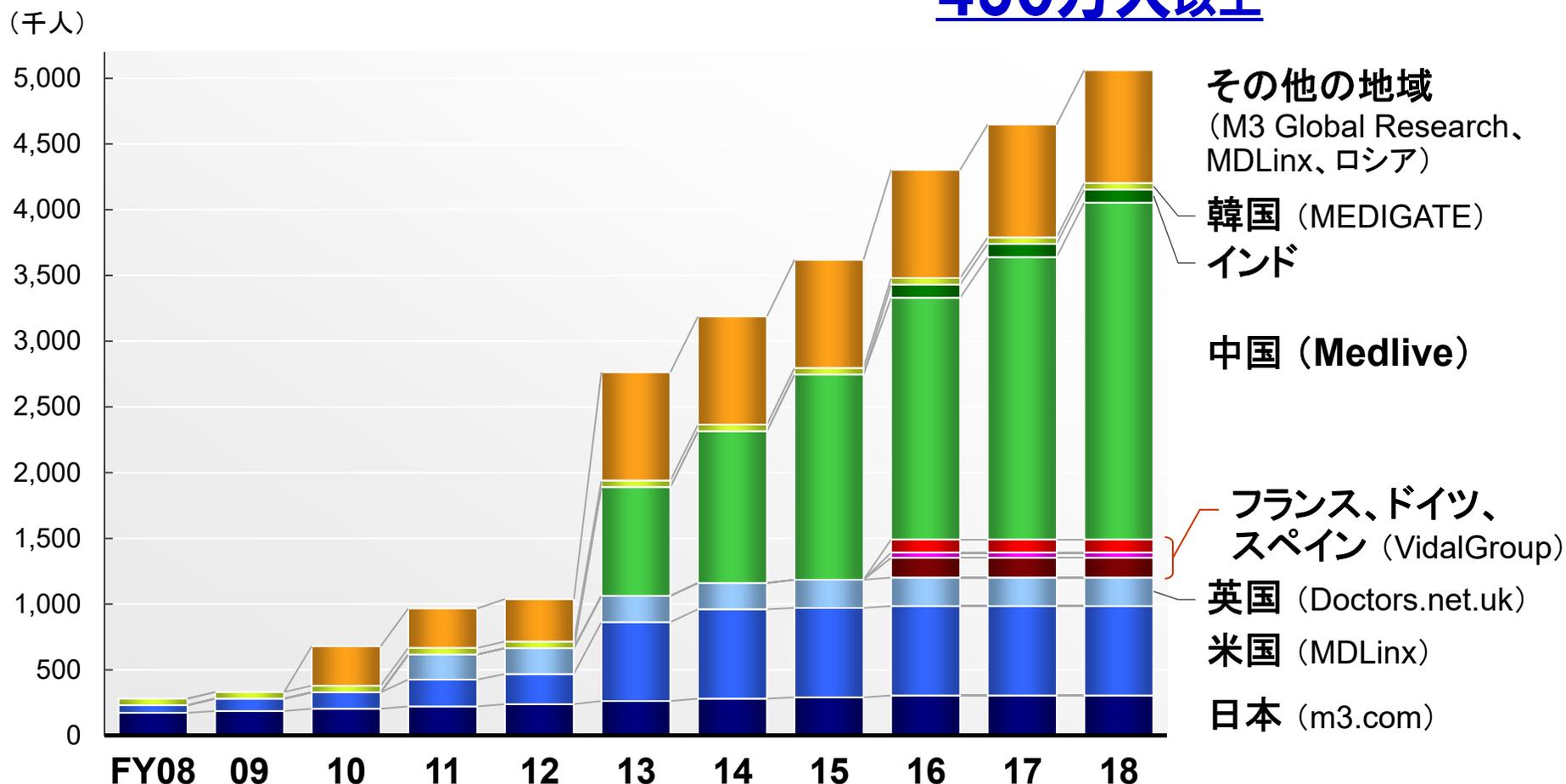
単位：百万円



- Wake ResearchとPRI (US治験事業)を新規に連結
- 日本から人材を派遣しノウハウも共有化を推進
- GDPR対応で出遅れていた調査事業も上向き基調

医師会員・調査パネルの推移（グローバル）

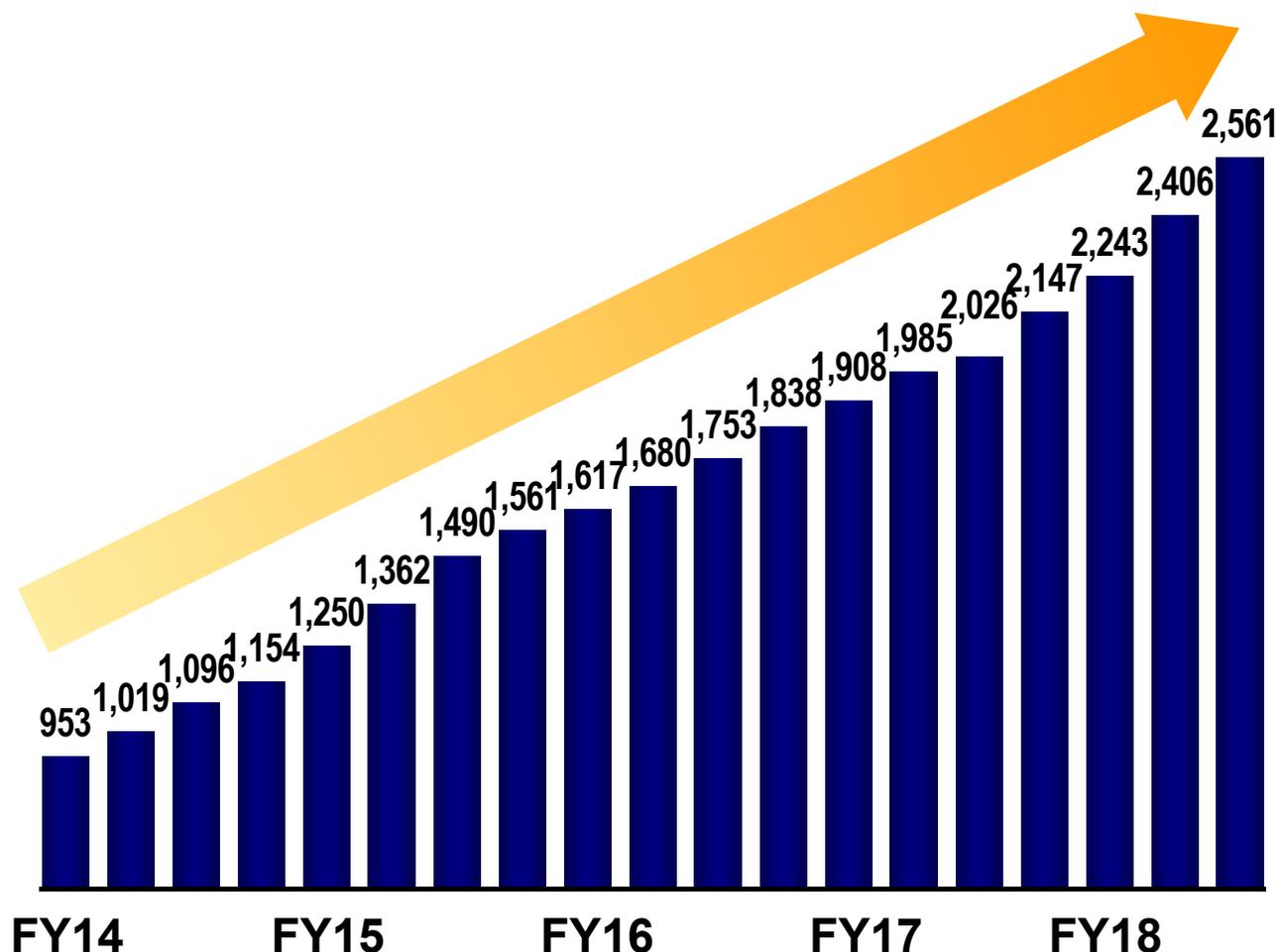
全世界で
450万人以上



カバールする医師会員はグローバルで450万人を超える

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13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250万人強。中国全土の医師の大半をカバー

M3の成長戦略と先行投資

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 | → | 369 (2.5倍) | → | 945 (7倍) |

過去8年で7倍の成長、今後もまだ10~20倍以上の成長ポテンシャル (TAM*) があると認識...これまでと同様の成長ペースを目指す

* Total addressable market (最大市場規模)

主な先行投資の進捗状況

収益化タイミング



① 新規事業

1. 電子カルテの本格展開、2. PSP、3. その他新規事業など多方面で展開

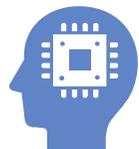
来期



② 製薬マーケティング関連のチーム強化(人件費先行)

チーム人数は17年Q3と比較すると+66%

来期



③ AI分野への先行投資

自社エンジンの開発、業界標準プラットフォームの展開

来期～
再来期



④ LINEとのJV / B-to-Cビジネス

LINEとオンライン医療事業を目的としたジョイントベンチャーを設立

再来期

先行投資は順調に進展。既存事業のオーガニックな成長に加え、来期で20～30億円規模の増益インパクト、将来は数百億円規模のポテンシャルが存在

主な先行投資の進捗状況

収益化タイミング



① 新規事業

1. 電子カルテの本格展開、2. PSP、3. その他新規事業など多方面で展開

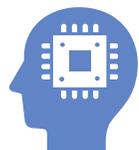
来期



② 製薬マーケティング関連のチーム強化(人件費先行)

チーム人数は17年Q3と比較すると+66%

来期



③ AI分野への先行投資

自社エンジンの開発、業界標準プラットフォームの展開

来期～
再来期



④ LINEとのJV / B-to-Cビジネス

LINEとオンライン医療事業を目的としたジョイントベンチャーを設立

再来期

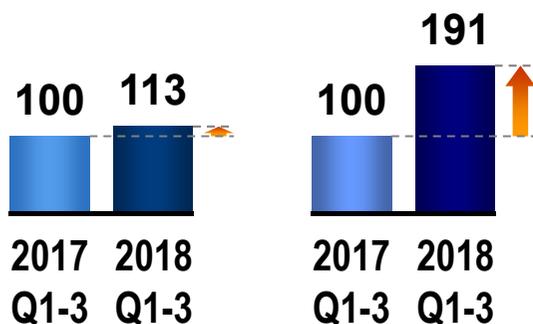
先行投資は順調に進展。既存事業のオーガニックな成長に加え、来期で20～30億円規模の増益インパクト、将来は数百億円規模のポテンシャルが存在

新規事業の成長

電子カルテ事業

売上

営業利益



クラウド型電子カルテでは既にNO.1導入実績

M3ドクターサポート (医療経営支援)

売上

営業利益

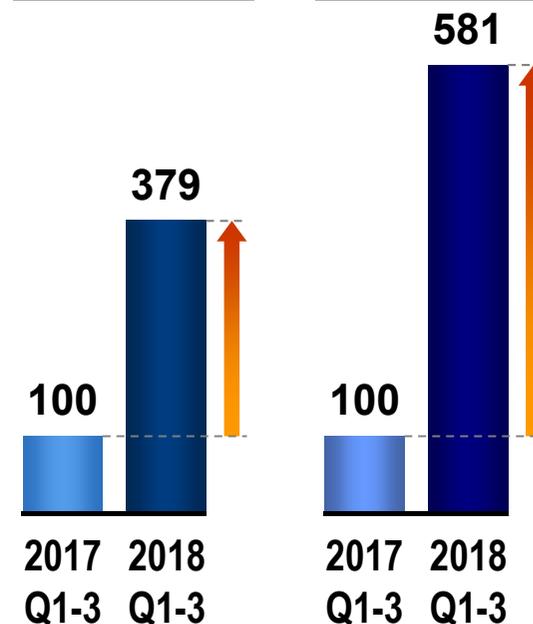


5,000人超の在宅医療患者を支援、国内トップ級のフィールドカ

G-TAC (ゲノム子会社)

売上

営業利益



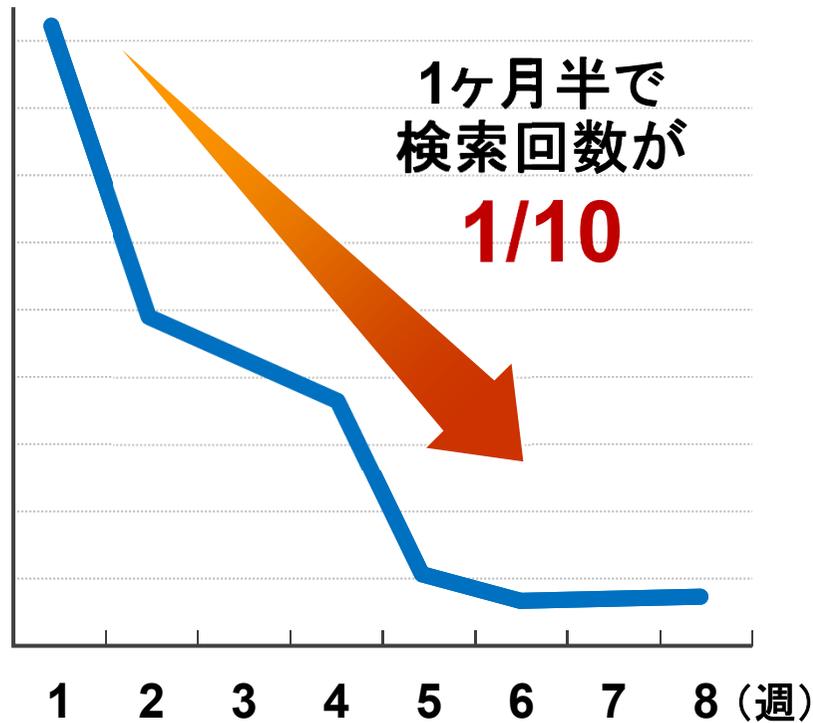
1,800超の病院と提携医療機関向けゲノム検査では国内トップ

👉 FY18は拡大が本格化。来期は更に加速化する見込み

M3デジタル: 入力をラクにする自動学習

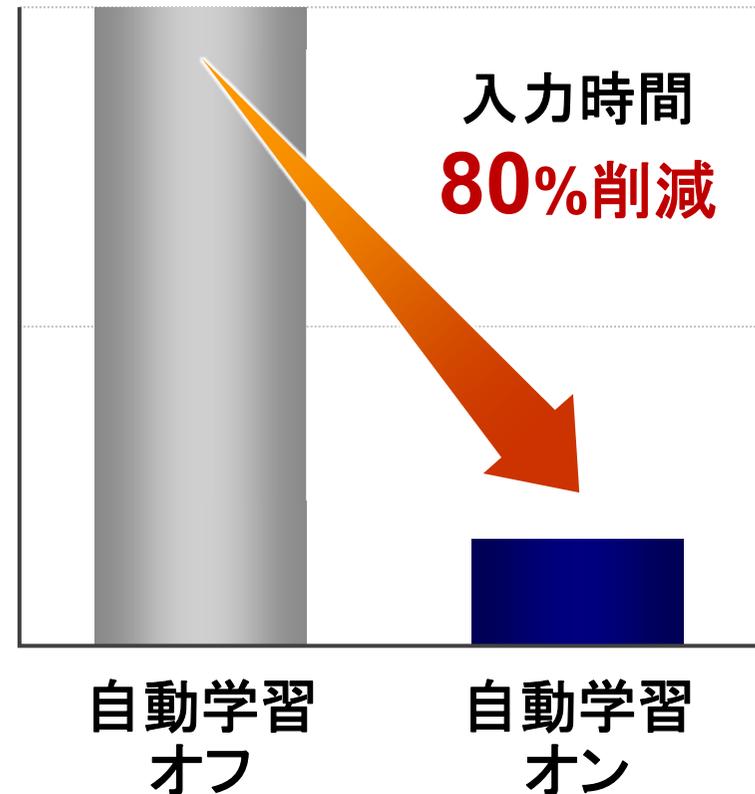
カルテ作成あたり
キーワード検索回数

(検索回数)



オーダーの入力時間

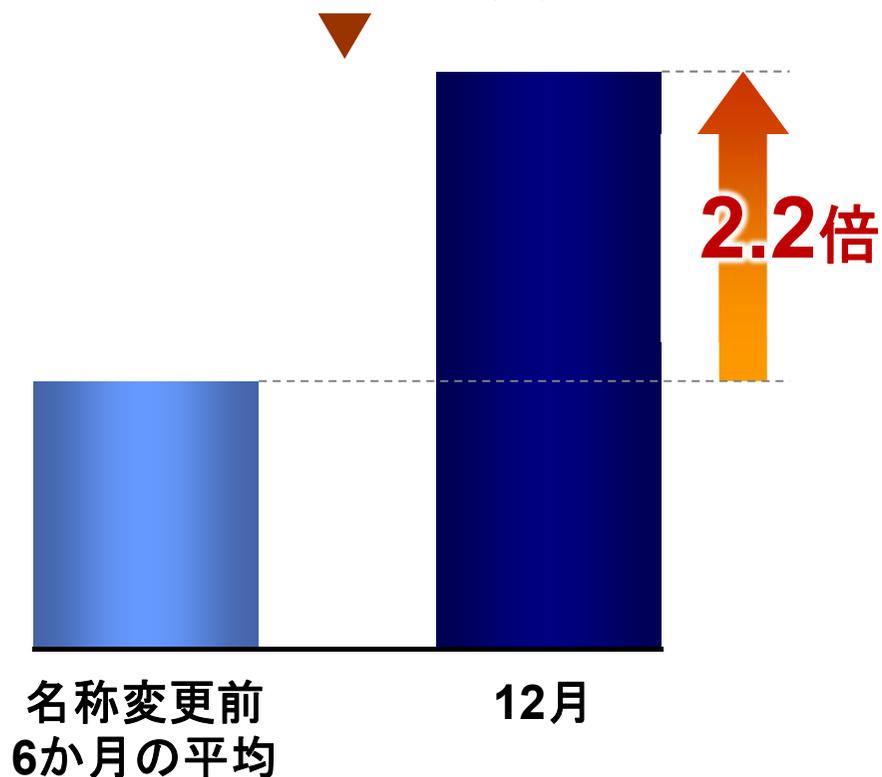
(秒)



M3デジタルの展開加速

電子カルテ導入件数

M3デジタルに名称変更



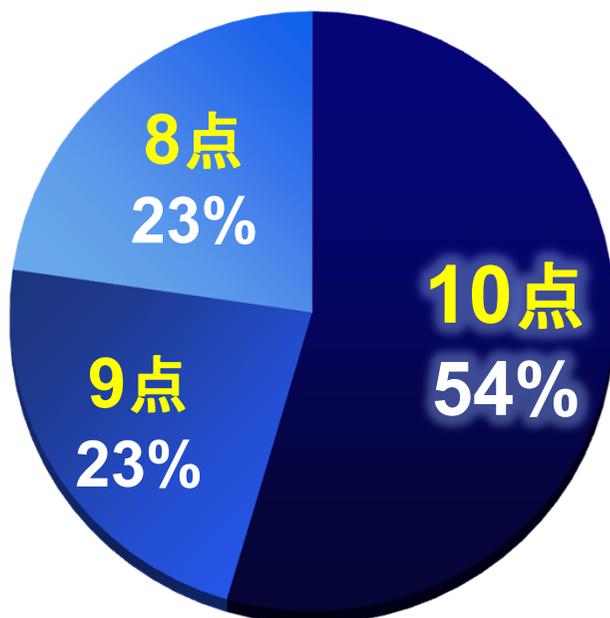
- 11月より製品名を「デジタル」から「M3デジタル」に変更
- 12月単月の導入件数は過去最高を記録し、累計導入件数は680
- 今後、導入ペースはさらに拡大する見込み

管理するカルテ数は、当初の計画を大きく前倒して1,000万人分に到達の見込み

Patient Support Program 患者の声

患者の満足度

Q. このサービスの満足度とその理由を教えてください(10が満点)



満足度点数は半数以上が10点満点、8点未満は無し。導入企業数も順調に拡大中

患者からのコメント

短期間で希望条件通りの医療機関に受け入れてもらうことが出来た。家族のみの力では医療機関を絞りきれず無理だったと思う。

(10代 男性 (ADHD) のご家族)

非常に詳しく、有益な情報を得られた。また、対応が親切・丁寧な上、スピード感もあった。

(60代 女性 (乳がん) のご家族 (息子さん))

機械的ではなく、親身に相談に乗って頂けて、安心感がありました。

(60代 男性 (胃がん) ご本人)

初めて利用するので、サービス内容がわからず不安でしたが、担当者の誠実で丁寧な御仕事ぶり、御対応に大変感激させて頂きました。

(50代 男性 (甲状腺腫瘍) のご家族)

主な先行投資の進捗状況

収益化タイミング



① 新規事業

1. 電子カルテの本格展開、2. PSP、3. その他新規事業など多方面で展開

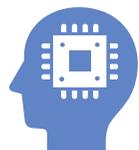
来期



② 製薬マーケティング関連のチーム強化(人件費先行)

チーム人数は17年Q3と比較すると+66%

来期



③ AI分野への先行投資

自社エンジンの開発、業界標準プラットフォームの展開

来期～
再来期



④ LINEとのJV / B-to-Cビジネス

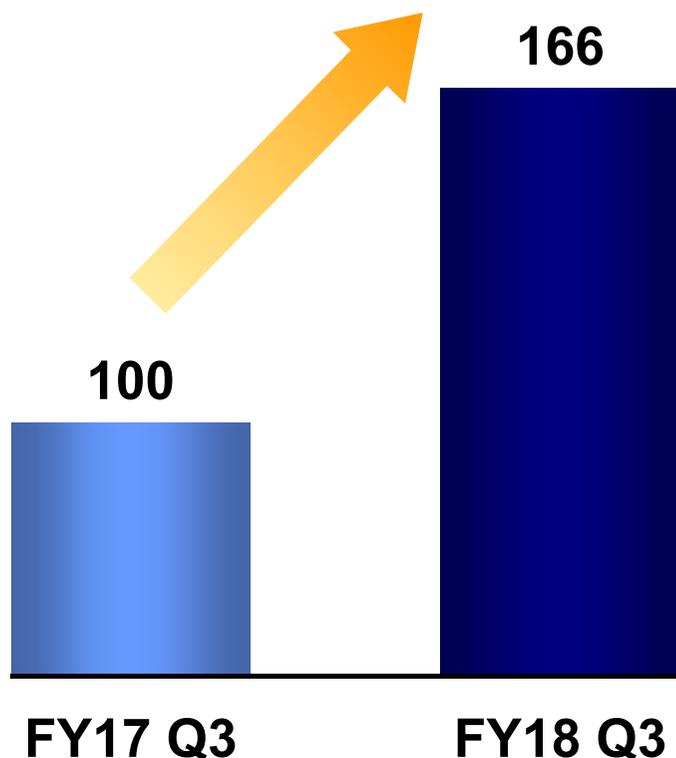
LINEとオンライン医療事業を目的としたジョイントベンチャーを設立

再来期

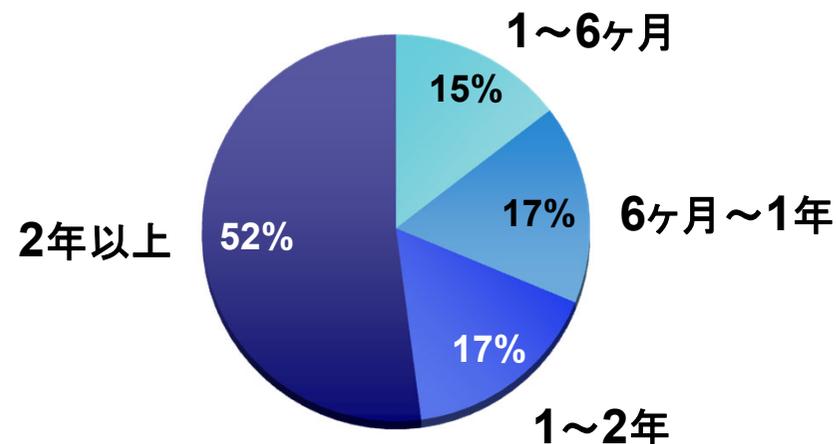
先行投資は順調に進展。既存事業のオーガニックな成長に加え、来期で20～30億円規模の増益インパクト、将来は数百億円規模のポテンシャルが存在

製薬マーケティング支援チームの強化

マーケティングサービス営業FTE* (指数)



社歴分布



- 製薬マーケティング関連のチーム強化... 人件費の方が先行、チームは着実に拡大中
- 提案数増など、人材強化による初期段階の貢献が見えてきている

👉 営業リソースは継続的に拡大。今後は、約半分を占める入社2年未満のスタッフの立ち上がりに期待

* FTE=Full Time Equivalent

ソリューションの進化

| | 従来の支援内容 | | 最近のトレンド |
|----------|----------------------|---|------------------------------|
| テーマ | ■ 効率的なプロモーション | ➡ | ■ 多部署に亘る経営の抜本的な生産性改善 |
| 相対 | ■ プロダクトマネージャー | ➡ | ■ トップマネジメント ■ 部門統括役 |
| サービス対象範囲 | ■ 各薬剤単位 | ➡ | ■ ポートフォリオ全体 ■ 新薬パイプライン、など |
| 契約形式 | ■ 薬剤ごとの単価契約 | ➡ | ■ 包括的な戦略提携、成果報酬型などのパートナーシップ |
| プロジェクト規模 | ■ 数百万～1億円 ■ 1年間単位 | ➡ | ■ 1億～数十億円 ■ 複数年単位 |

 プロジェクトも大型・長期・成功報酬案件も増えつつあり、企業のパートナーとしての位置づけとなりつつある。アップサイドが更に伸びている

主な先行投資の進捗状況

収益化タイミング



① 新規事業

1. 電子カルテの本格展開、2. PSP、3. その他新規事業など多方面で展開

来期



② 製薬マーケティング関連のチーム強化(人件費先行)

チーム人数は17年Q3と比較すると+66%

来期



③ AI分野への先行投資

自社エンジンの開発、業界標準プラットフォームの展開

来期～
再来期



④ LINEとのJV / B-to-Cビジネス

LINEとオンライン医療事業を目的としたジョイントベンチャーを設立

再来期

先行投資は順調に進展。既存事業のオーガニックな成長に加え、来期で20～30億円規模の増益インパクト、将来は数百億円規模のポテンシャルが存在

急増するAIプロジェクト

プロジェクトリスト

| | | 企業 | 疾患領域 | 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 | |
| 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 | インフルエンザ | ✓ | | | ✓ | | | | | ✓ |
| | | AIベンチャー | 未破裂脳動脈瘤 | ✓ | | | | | | ✓ | | |
| | | AIベンチャー | 不眠症 | ✓ | | | | | ✓ | | | ✓ |
| | | アカデミア | 呼吸器 | | ✓ | | | | | | | ✓ |
| | | AIベンチャー | 消化器 | | | ✓ | | | ✓ | | | ✓ |
| | | 大手医療機器 | 眼底検査 | | | ✓ | | | | | | ✓ |
| | | 大手医療機器 | 外科/消化器 | ✓ | | ✓ | ✓ | | | | | ✓ |
| | | AIベンチャー | 認知症 | | | | | | ✓ | | ✓ | |
| | 大手医療機器 | PACS連動 | | | | | | ✓ | | | ✓ | |
| | 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 | | ✓ | | | | | ✓ | | ✓ |

16のAI開発支援プロジェクトが始動。この他にも案件数は急増していく見込み

主な先行投資の進捗状況

収益化タイミング



① 新規事業

1. 電子カルテの本格展開、2. PSP、3. その他新規事業など多方面で展開

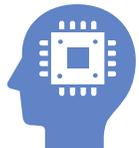
来期



② 製薬マーケティング関連のチーム強化(人件費先行)

チーム人数は17年Q3と比較すると+66%

来期



③ AI分野への先行投資

自社エンジンの開発、業界標準プラットフォームの展開

来期～
再来期



④ LINEとのJV / B-to-Cビジネス

LINEとオンライン医療事業を目的としたジョイントベンチャーを設立

再来期

先行投資は順調に進展。既存事業のオーガニックな成長に加え、来期で20～30億円規模の増益インパクト、将来は数百億円規模のポテンシャルが存在

LINEとのJVの成長イメージ

LINE

- 消費者へのリーチとアクティビティ:
7,800万ユーザ (65%カバレッジ)
- サービス提供するのに必要なインフラを
保有 (e.g. 動画、決済、通話、EC、ロジ)

- 医師、薬剤師の会員基盤:
医師27万人 (90+%カバレッジ)
薬剤師16万人 (50+%カバレッジ)
- AskやQLife病院検索運営ノウハウ、各種
データ
- 製薬向けビジネスチャネル
- 豊富な一般生活者向け医療ソリューション

LINEヘルスケア

短期

LINEユーザに 医療相談提供

- 遠隔医療相談のプラット
フォームとして圧倒的No1
 - QA
 - 1on1医師相談
 - その他

中長期

オンライン 医療プラットフォーム

- 蓄積されたデータを元に
パーソナライズされた統合
医療サービスを提供
 - 遠隔診療・服薬指導
 - 病院予約・お薬手帳
 - デイリーケア

プラットフォームを活用 した派生ビジネス

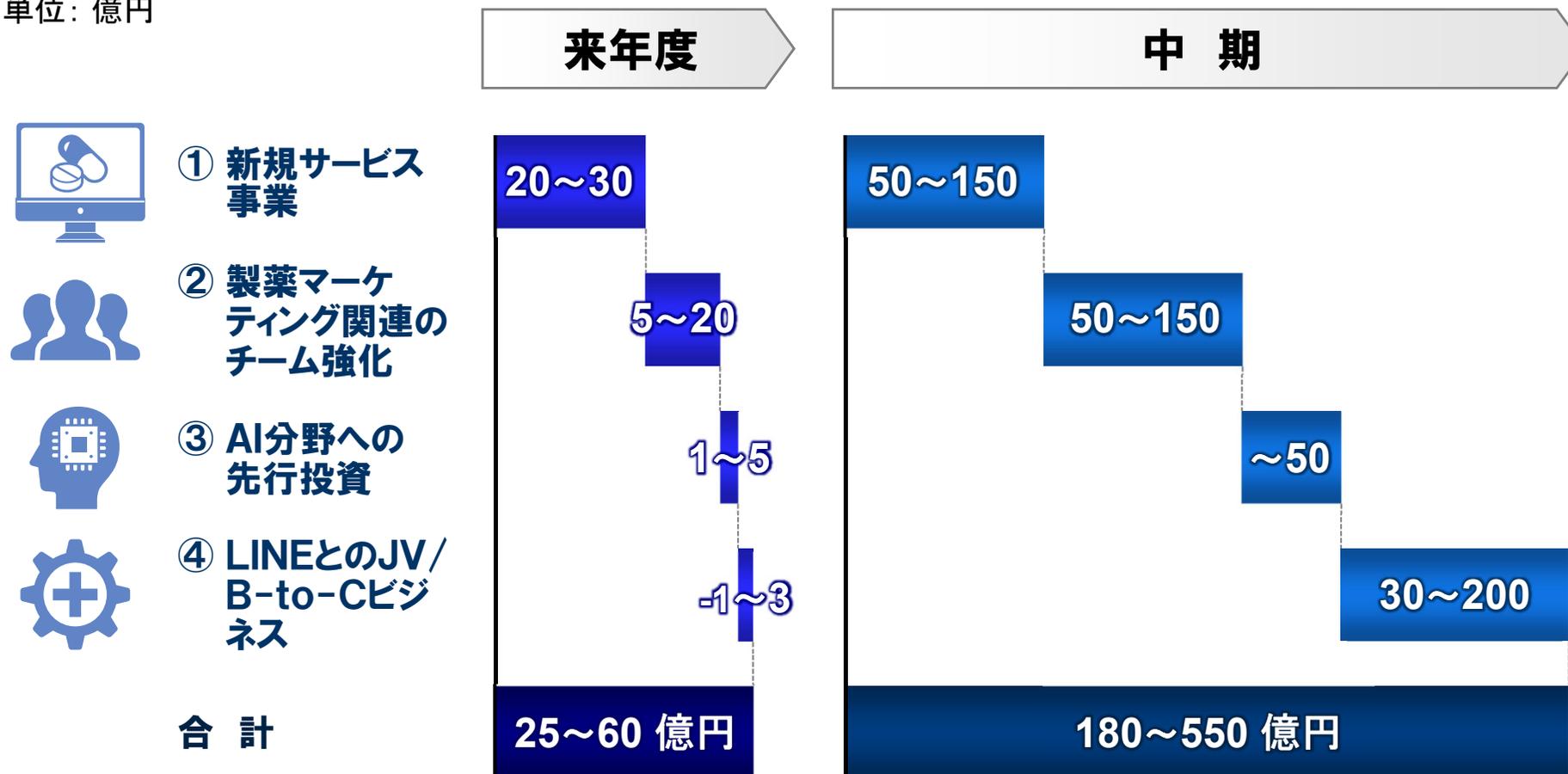
- DtoC広告
- ゲノム

等

 LINEヘルスケアも活用しながら、B-to-Cビジネスの展開を加速

先行投資の収益ポテンシャル

単位：億円

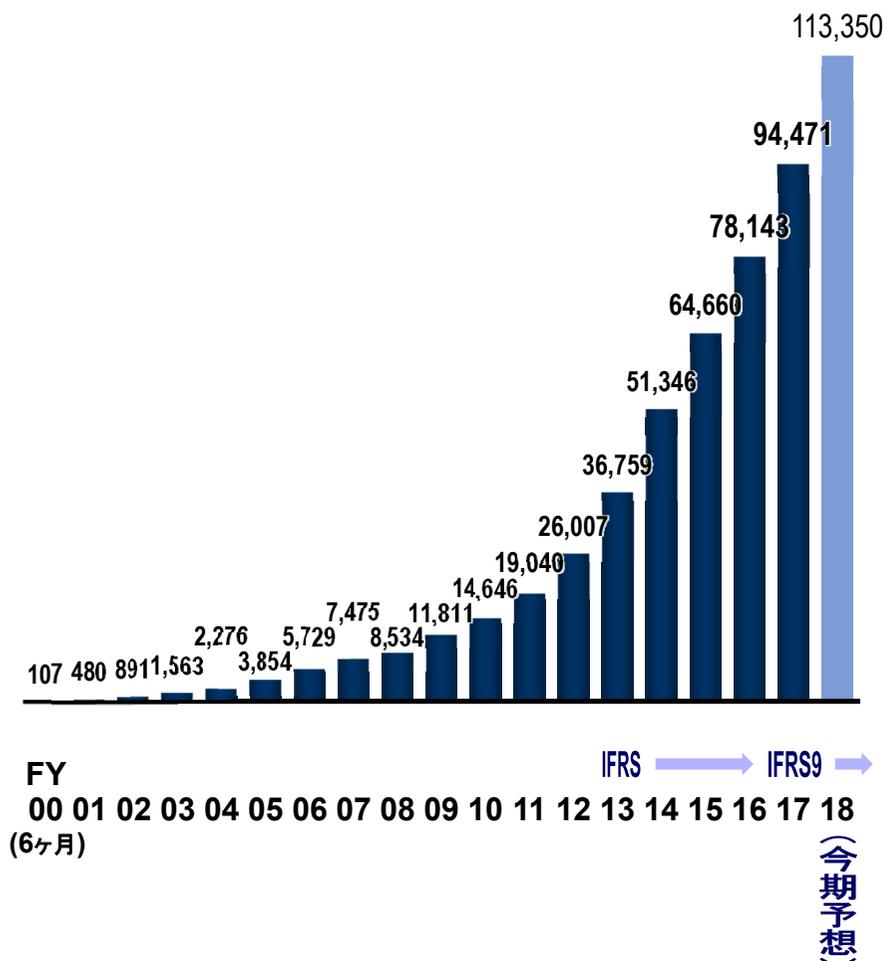


▶ 先行投資は順調に進展。既存事業のオーガニックな成長に加え、来期で20~30億円規模の増益インパクト、将来は数百億円規模のポテンシャルが存在

エムスリーの業績推移

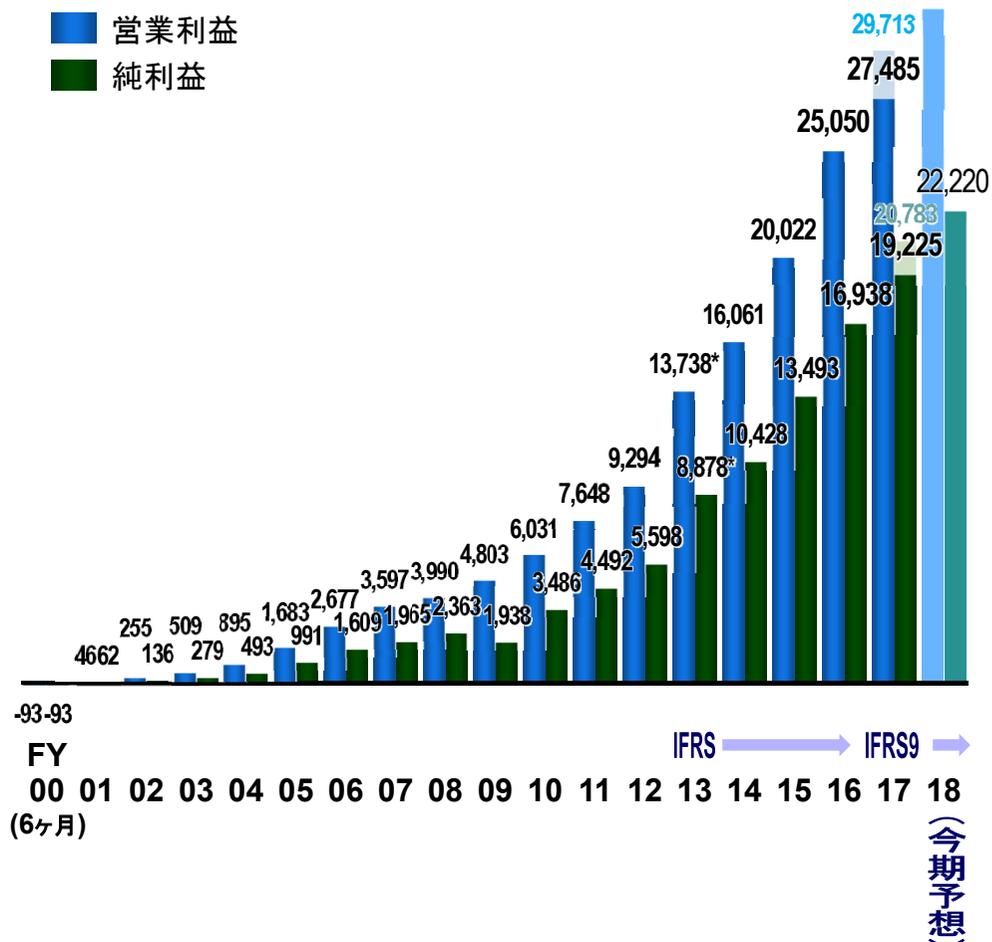
売上収益

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

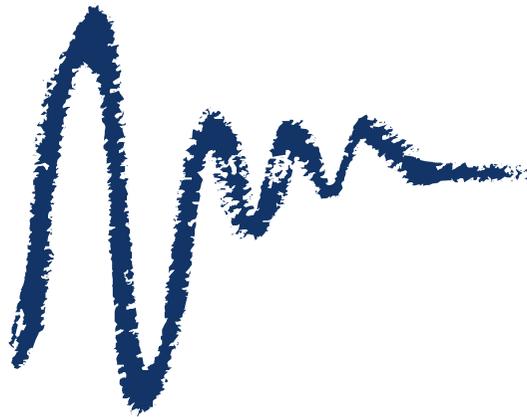
目指すは医療界の変革と新付加価値の創造

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