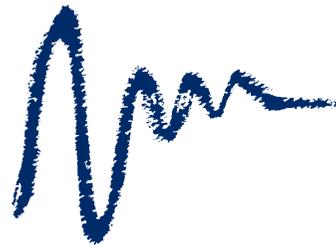

エムスリー株式会社

会社説明資料

2020年7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

2020年度第1四半期：連結業績サマリー

2020年度第1四半期 連結業績

IFRSベース

単位：百万円

	FY2019 Q1	FY2020 Q1	前年比
売上高	30,766	35,478	+15%
営業利益	8,901	11,253	+26%
税引前利益	8,917	11,222	+26%
純利益	5,982	7,650	+28%

株式の売却、評価などのインパクトを除く事業面だけで見ると、**+41%**成長

 4月時点の速報と比べ、成長は更に高速化

2020年度第1四半期 連結業績(セグメント別)

単位: 百万円

		FY2019 Q1	FY2020 Q1	前年比	
国内	メディカル プラットフォーム	売上収益	10,333	13,612	+32%
		利益	3,643	6,200	+70%
	エビデンス ソリューション	売上収益	5,254	4,725	-10%
		利益	977	803	-18%
	キャリア ソリューション	売上収益	5,545	5,369	-3%
		利益	2,647	2,364	-11%
	サイト ソリューション	売上収益	2,730	3,668	+34%
		利益	159	140	-12%
	エマージング 事業群	売上収益	695	656	-6%
		利益	18	37	+100%
海外	売上収益	6,940	8,242	+19%	
	利益	1,282	1,960	+53%	

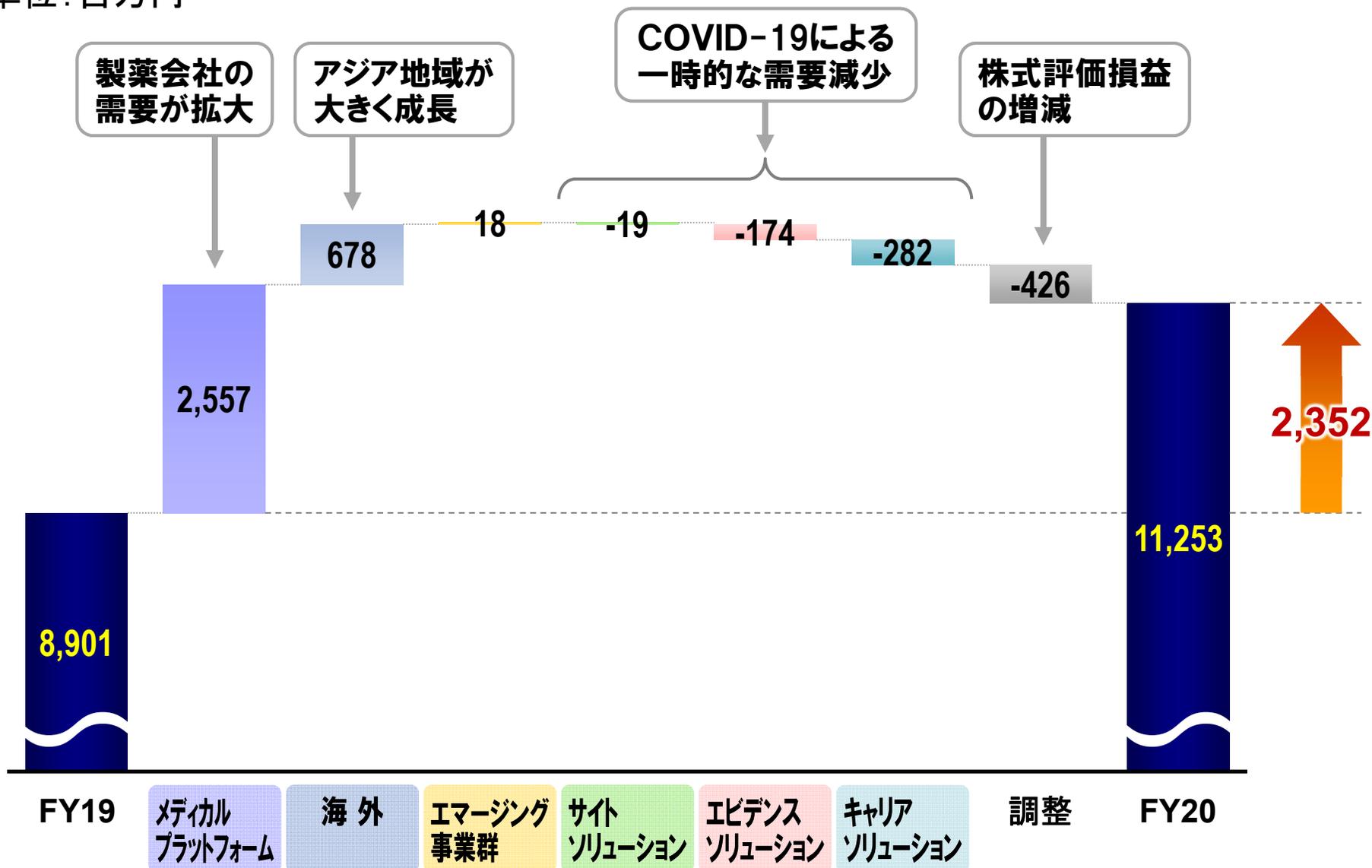
株式売却のインパクトを除いた利益は前年比100%増

COVID-19による一時的な需要減少

アジア地域が大きく成長

2020年度第1四半期 連結営業利益増減分析

単位：百万円



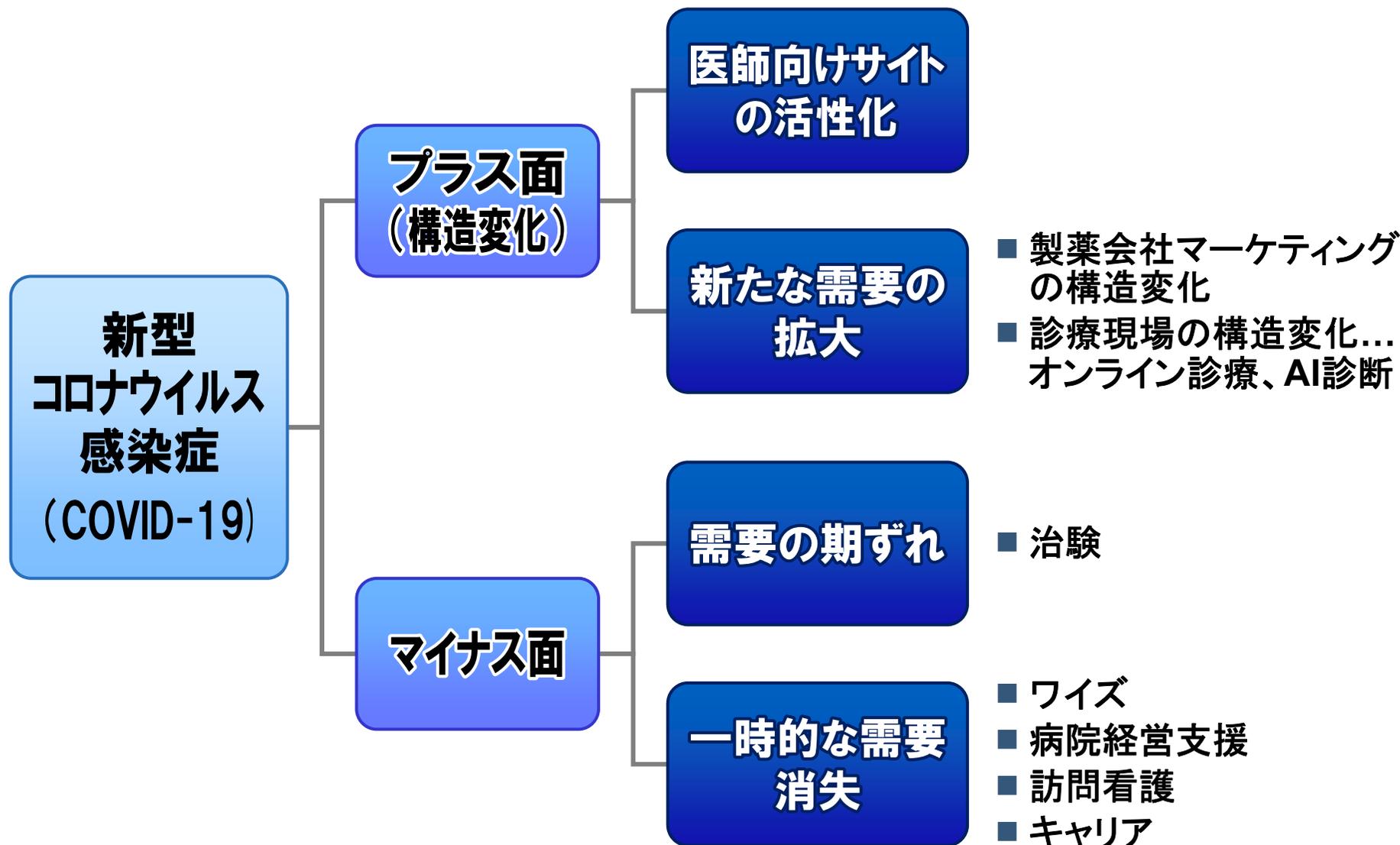
2020年度 第1四半期サマリー

COVID-19
インパクト

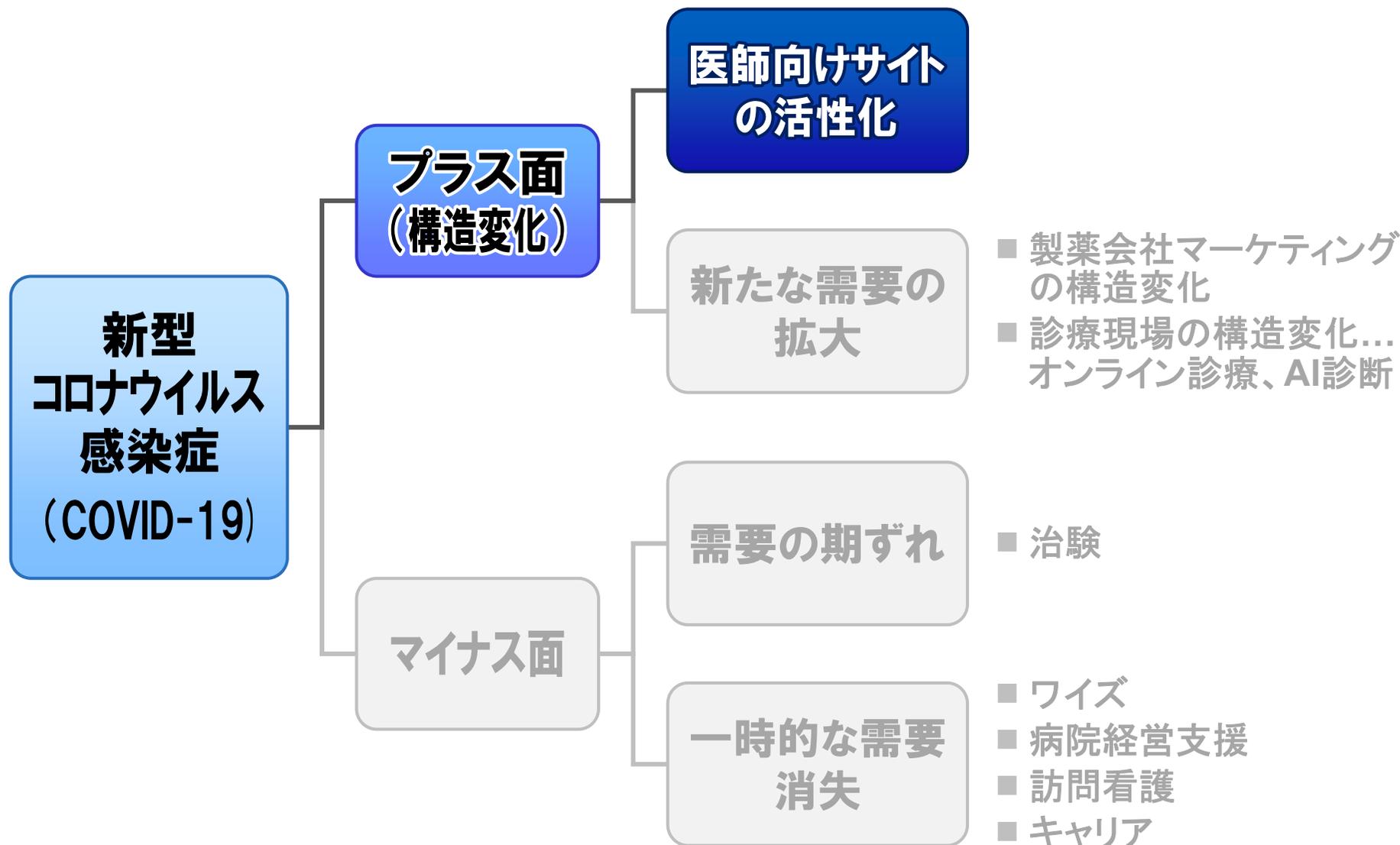
メディカル プラットフォーム	<ul style="list-style-type: none">■ 製薬会社のDX構造変化が急速に進展中■ マーケティング支援の1Q受注は前年比2.5倍以上	++
エビデンス ソリューション	<ul style="list-style-type: none">■ COVID-19により一部の治験が停止したが、受注残は250億円と堅調に推移	—
キャリア ソリューション	<ul style="list-style-type: none">■ COVID-19により医師、薬剤師の転職動向はやや低調	—
サイト ソリューション	<ul style="list-style-type: none">■ 提携施設は増加、COVID-19により収益性はやや低下したが、今後は持ち直す見込み	—
エマージング 事業群	<ul style="list-style-type: none">■ 新規ビジネスの種まきは順調	+ —
海外	<ul style="list-style-type: none">■ 中国等のアジア地域が急拡大、売上82億円(前年比+19%)、営業利益20億円(前年比+53%)	+

COVID-19のエムスリーへの影響

COVID-19のエムスリーへの影響



COVID-19のエムスリーへの影響



m3.comへのサイトアクセス増大

COVID-19関連の情報提供



関連ニュースの集中
配信

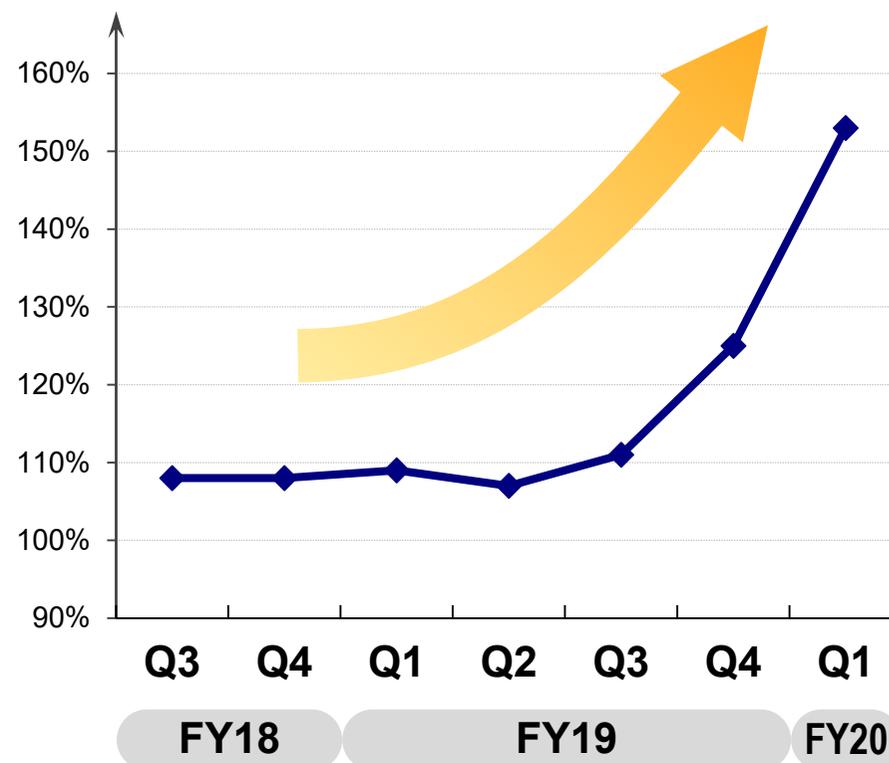


医師コミュニティ内での
積極的な情報交換



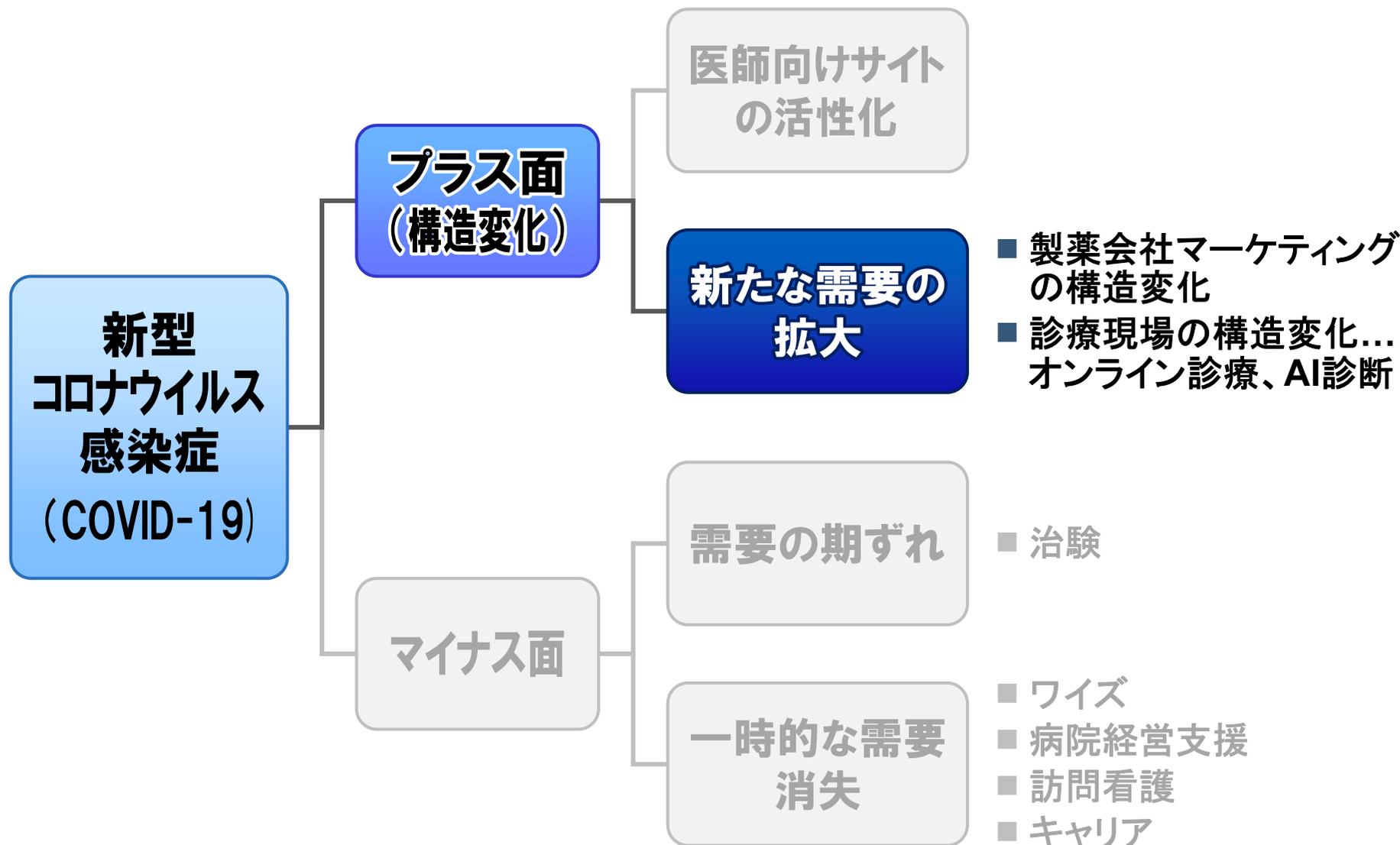
COVID-19診療に
関する専門家による
Webセミナー

m3.comのアクセス(前年比)



**👉 COVID-19以降急増したサイトアクセスは高い水準で定着
医療現場の情報インフラとしての重要性が高まっている**

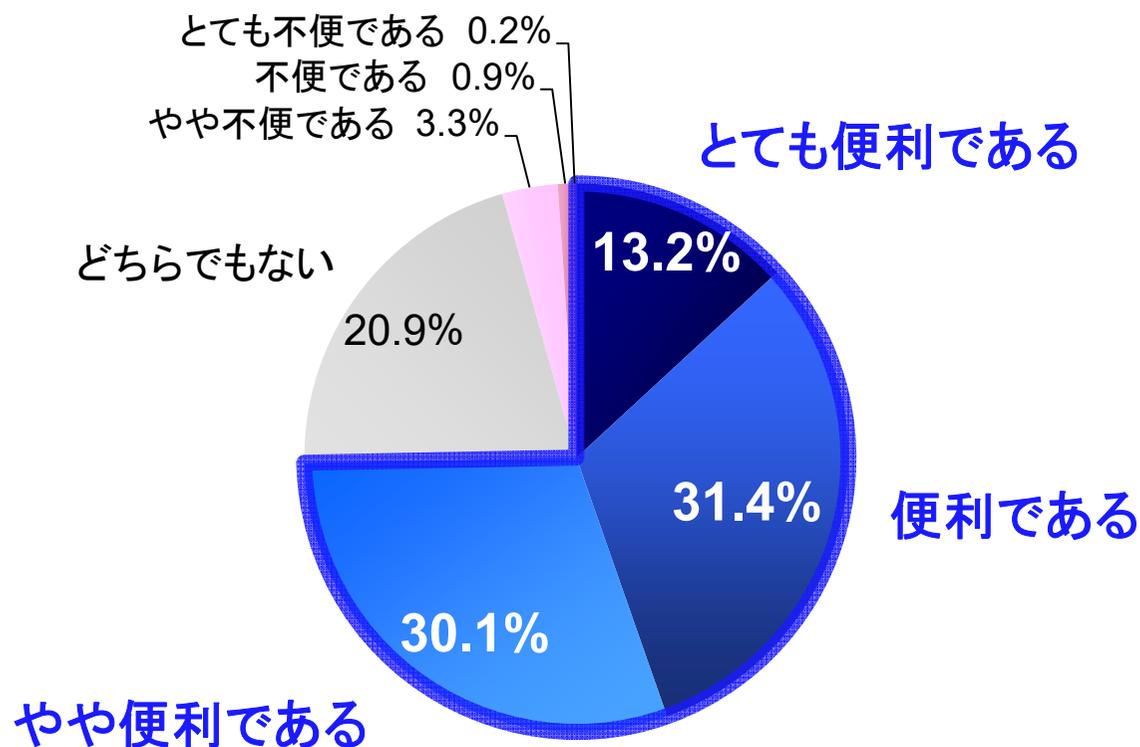
COVID-19のエムスリーへの影響



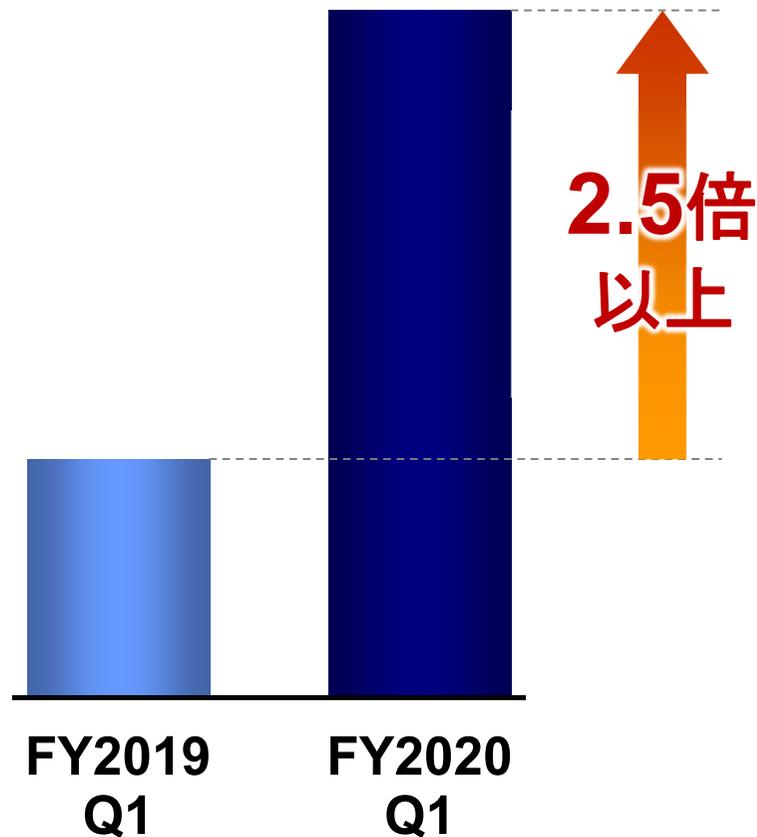


75%の医師が、インターネットでの情報収集が増えた現状に対して好意的な評価…不可逆な変化となる見込み

Q. 流行前と比較し、インターネットを用いた情報入手頻度が増加していますが、それについてどのように感じていらっしゃいますか？



製薬マーケティング支援 受注金額



- COVID-19の感染拡大に伴い、製薬会社からの需要が急増
- 人員の拡大&プロジェクトも大型化（外部リソースも活用し、営業チームは前年比で+47%の体制）
- 今後は受注したプロジェクトのデリバリー体制の強化が課題

- 公式アカウント友だち数:約600万人(昨年12月以来)
- 経済産業省による「遠隔健康医療相談窓口」の支援事業は8月末まで継続
- LINEヘルスケアを通じたオンライン診療サービスも展開予定

LINE、オンライン診療サービスを今夏リリース
LINE Pay連携や予約機能も検討 「医療格差を是正する」

© 2020年05月29日 12時00分公開 [西川大貴, ITmedia]

印刷 88 Share B! 4

UIPath特価キャンペーン! 詳しくはSCSKまで

LINEヘルスケアは5月28日、今夏をめどにオンライン診療サービスに参入すると発表した。ビデオ通話を通じて医師が診察する遠隔医療プラットフォーム「医療格差を是正する」



オンライン診療 LINEに続け

規制緩和
「オンライン診療」は、医師が患者とビデオ通話を通じて診察する遠隔医療プラットフォーム「医療格差を是正する」を通じて、LINEに続け。規制緩和により、オンライン診療の導入が加速している。LINEは国内8000万人超の利用者基盤を生かしたオンライン診療アプリで、2000人以上の医師の利用を見込む。

賛否両論のオンライン診療 LINEも参入、医療制度持続への突破口にも

2020年6月18日(木) 14時00分

LINE Pay 25 プラチナ 1

LINE、オンライン診療アプリ参入 8000万顧客生かす -【イブニングスクープ】

2020/05/21 05:20 日本経済新聞電子版 643文字

LINEは今夏にもオンライン診療事業に参入する。ビデオ通話機能を使い、医師が患者を遠隔で診断できる専用のアプリを立ち上げる。国内8千万人超の利用者を抱えるSNS(交流サイト)を生かし、2千人以上の医師の利用を見込む。病院や薬局への支払いを電子決済する仕組み作りも検討。オンライン診療は新型コロナウイルスの感染拡大で需要が高まっている。政府も規制を緩和する中、大きな顧客基盤を持つLINEの動きは普及を後押ししそうだ。

ビデオ通話のほか、同社の電子決済「ラインペイ」をオンライン診療アプリと連動させる。病院や薬局の多くはまだ電子決済に対応していないが、同社は各施設に導入を呼びかけていく。

LINEは診療アプリのサービス料を利用者から徴収する。医師や病院から月額料金をとるか、患者が払うかの形にする。オンライン診療は日本では新興企業が多く、利用料金は医師が支払う場合は数万円、患者負担の場合は1回数百円のケースが多い。資本力のあるLINEの参入によってこうした料金の引き下げが進む可能性がある。

オンライン診療は公的医療保険の対象だ。新型コロナを機に政府が規制緩和し、4月から初診を含めて特例で利用できるようになった。ただ、患者と医療機関の双方が同じサービスを使う必要があり、機器導入に費用や手間がかかることが普及の妨げになっていた。LINEは対話アプリで国内8千万人超の利用者がいる。なじみのあるサービスを入り口にすることで、患者や医師の心理的なハードルを下げて利用を広げたい構えだ。



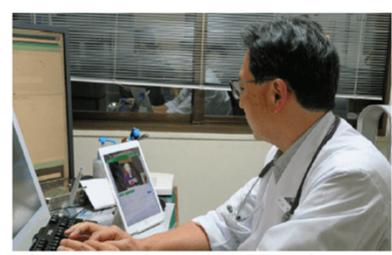
オンライン診療急拡大、1万5000施設に LINEも参入

2020/06/10 02:00 日本経済新聞電子版 2650文字

病院へ足を運ばなくてもスマートフォンで医師の診察を受けられる「オンライン診療」が急速に広がってきた。これまでは規制が厳しかったため消極的な医師が多かったが、新型コロナウイルスの感染拡大が状況を一変させた。規制緩和もあり、導入する医療機関が増。LINEなど大手も参入し、医療機器やサービスとの連携も始まった。一方で「医療の質が低下しないか」と懸念する声もある。

■「リラックスして受診できる」
「オンラインは本当に助かると思者さんたちに好評だ」。都内で内科系クリニックを営む医師の山下巖氏は、4年前に導入したオンライン診療がコロナ禍で真価を発揮したと語る。利用した都内在住の50代男性は「待ち時間がなく便利。自宅でリラックスして受診でき、質問もしやすい」と効果を話す。

コロナの被害が広がった3月以降、感染を恐れて医療機関に行くのを控えた人は多い。オンライン診療システムのインテグリティ・ヘルスケア(東京・中央)の武藤真祐会長は「外来患者が減少し、診療待ちの患者が増え、医療機関の負担が大きい」と指摘する。



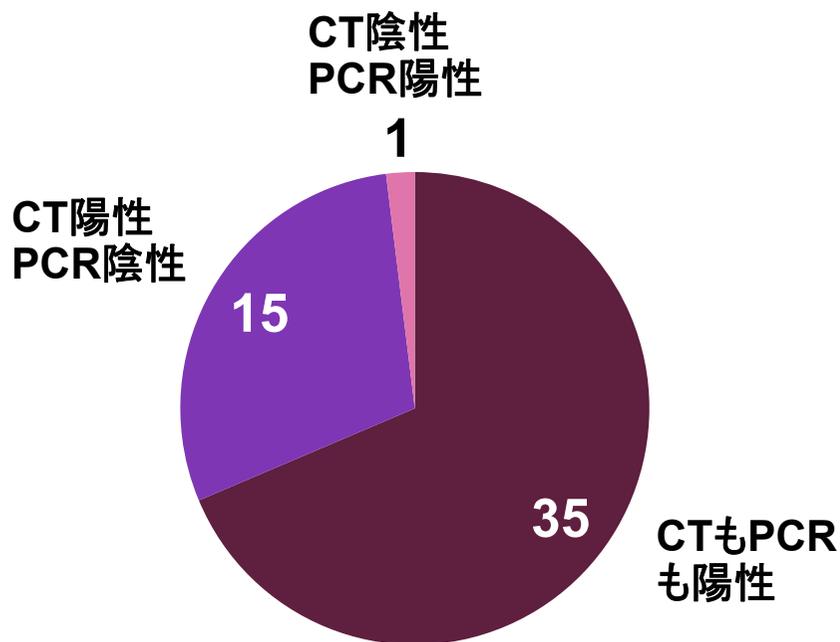
医師の山下氏はタブレットで患者の様子を確認する



医用画像解析ソフトウェア「COVID-19肺炎画像解析プログラムAi-M3」
の製造販売承認を80日で取得（通常の約1/9のスピード）

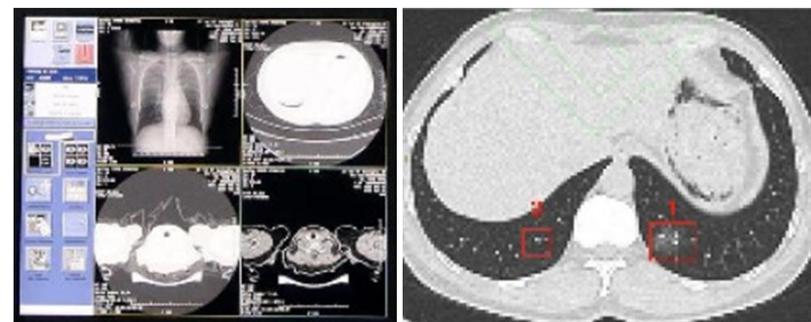
CT検査での新型コロナウイルスの診断精度

n=51（PCR・CT双方の検査を実施した患者）



👉 CTでの検査は有効性が高い
... PCRは偽陰性率が高い

胸部CT検査の判別AIの精度

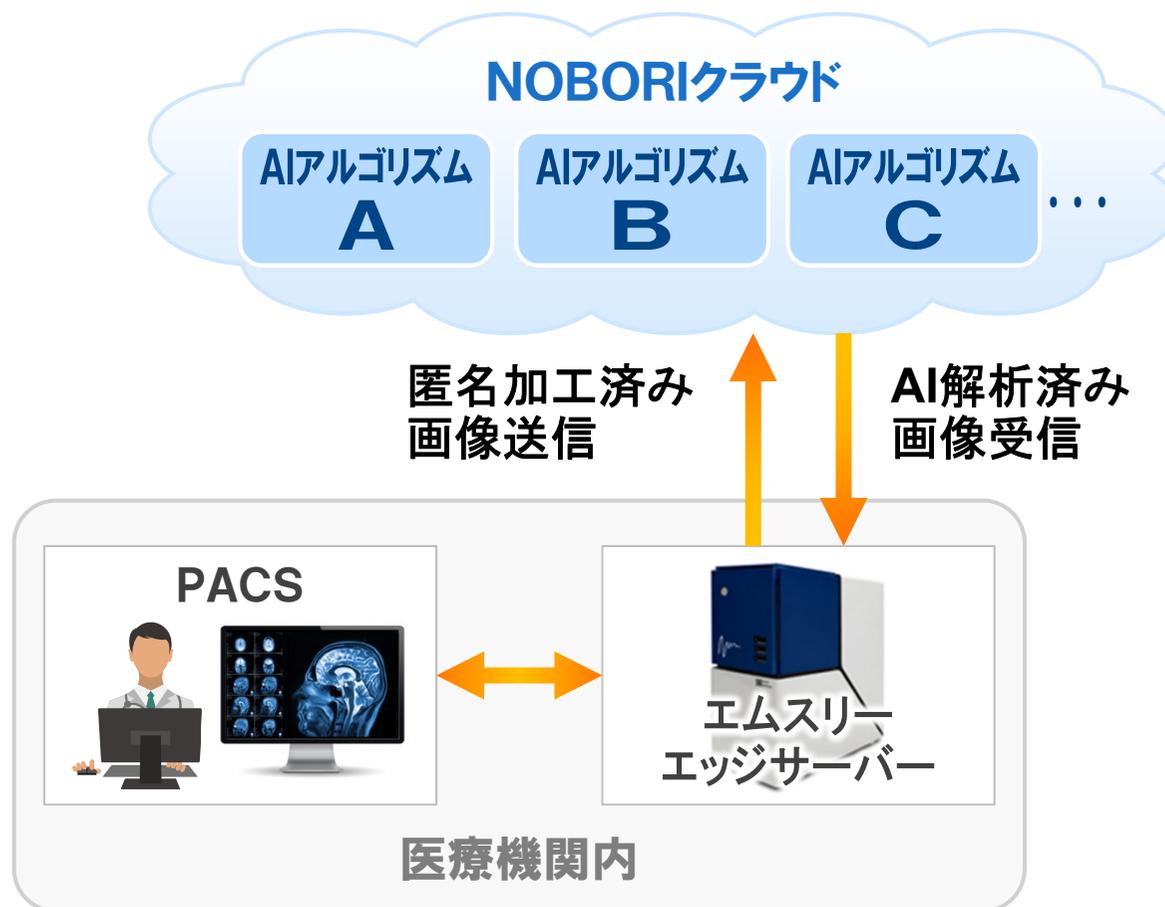


- 「COVID-19肺炎に見られる画像所見の確信度提示機能」及び「関心領域のマーキング機能」
- 偽陰性率が高いPCRに比べ、胸部CTでのAI判定は早期診断への有用性が高い

👉 胸部CTでのAI判定は早期診断への有用性が高い

AIプラットフォーム事業を開始

オンライン診療・AI



- 医療クラウドサービスを提供する株式会社NOBORIと事業提携
- 多様な画像診断支援AIアルゴリズムを搭載し、PACS(医療用画像管理システム)の制約を受けることなく利用可能
- 部位(頭部、肺、心臓、など)ごとに複数のアルゴリズムを予定

👉 株式会社NOBORIと事業提携しCOVID-19疑いのCT画像を判定する遠隔読影と、画像診断支援AIのシステムを全国100の医療機関に今年度(2021年3月まで)無償提供

急増するAIプロジェクト (1/2)

オンライン診療・AI

		M3提供サービス						
企業	疾患領域	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	
M3 主導	M3	呼吸器	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	M3	糖尿病性網膜症	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	M3	重症骨粗鬆症	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	M3	海外医療機関	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	M3	COVID-19	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	M3	肺がん	✓	✓	✓			
他社 主導	海外	AIベンチャー	甲状腺エコー				✓	
		AIベンチャー	放射線診断		✓			
		AIベンチャー	冠動脈		✓			
		AIベンチャー	冠動脈		✓			
		AIベンチャー	胸部X線、胸部CT、眼底			✓		✓
		AIベンチャー	認知症			✓		
		AIベンチャー	マンモグラフィ	✓				
		AIベンチャー	マンモグラフィ			✓	✓	✓
		AIベンチャー	眼底カメラ			✓	✓	✓
		AIベンチャー	胸部X線、胸部CT			✓	✓	✓
		AIベンチャー	胸部X線					✓
		AIベンチャー	胸部X線、胸部CT			✓	✓	✓
		AIベンチャー	眼底検査					✓
		AIベンチャー	胸部X線、頭部CT			✓	✓	✓

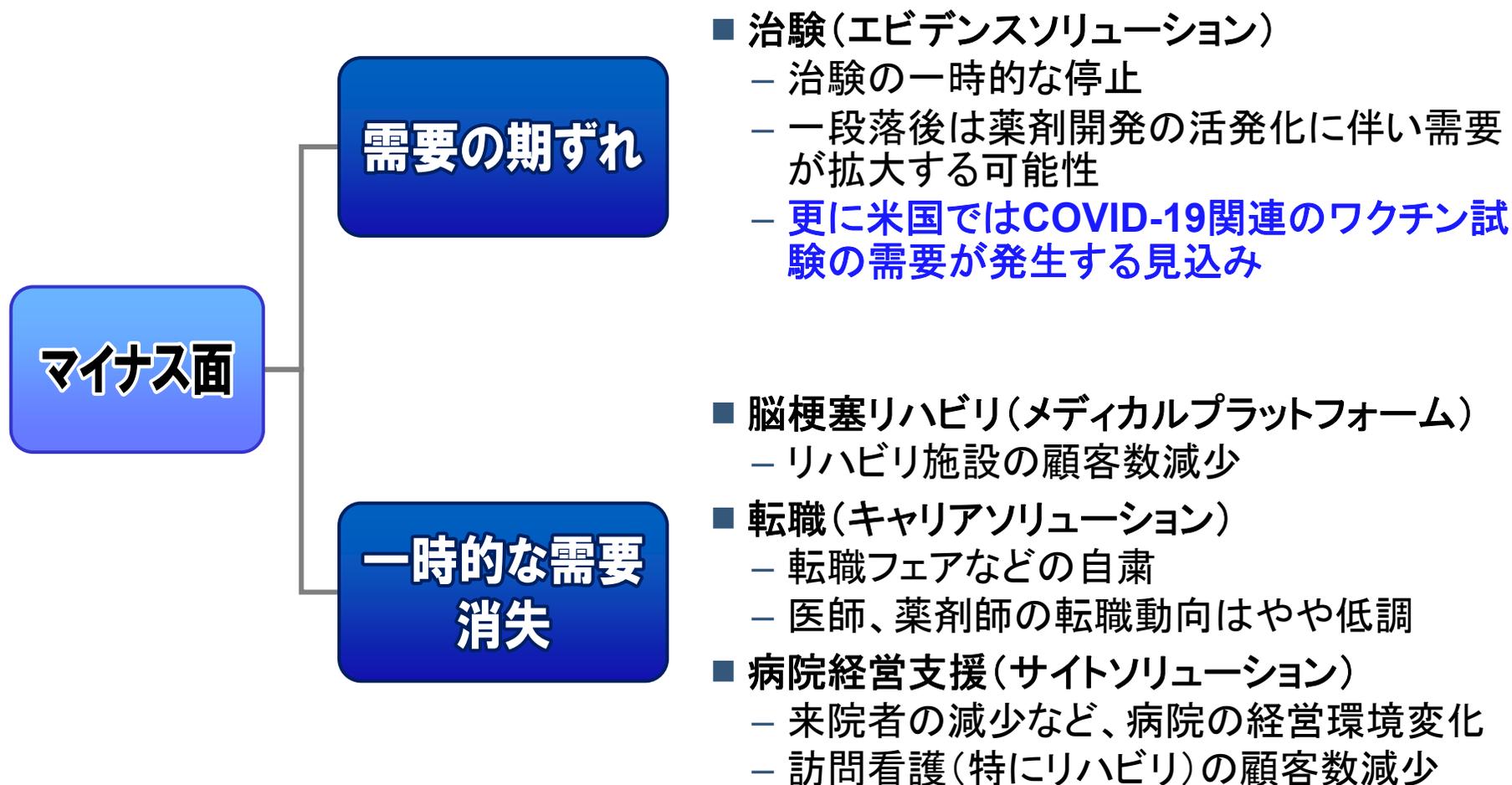
急増するAIプロジェクト (2/2)

オンライン診療・AI

		M3提供サービス						
		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	
企業	疾患領域							
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					✓
		AIベンチャー	胸部X線透視動画				✓	
		AIベンチャー	病理					✓
		AIベンチャー	循環器	✓		✓		
		大手医療機器	PACS連動					✓
		大手医療機器	胸部X線/胸部CT			✓		
		大手医療機器	内視鏡検査	✓		✓	✓	
		AIベンチャー	内視鏡検査			✓		
		AIベンチャー	頭部MRI、胸部X線、胸部CT、マンモ					✓
		AIベンチャー	循環器	✓		✓		
		大手医療機器	胸部CT					✓
		大学	間質性肺炎		✓			
		大手医療機器	頭部CT					✓
		AIベンチャー	レポート					✓
大手医療機器	内視鏡検査	✓						

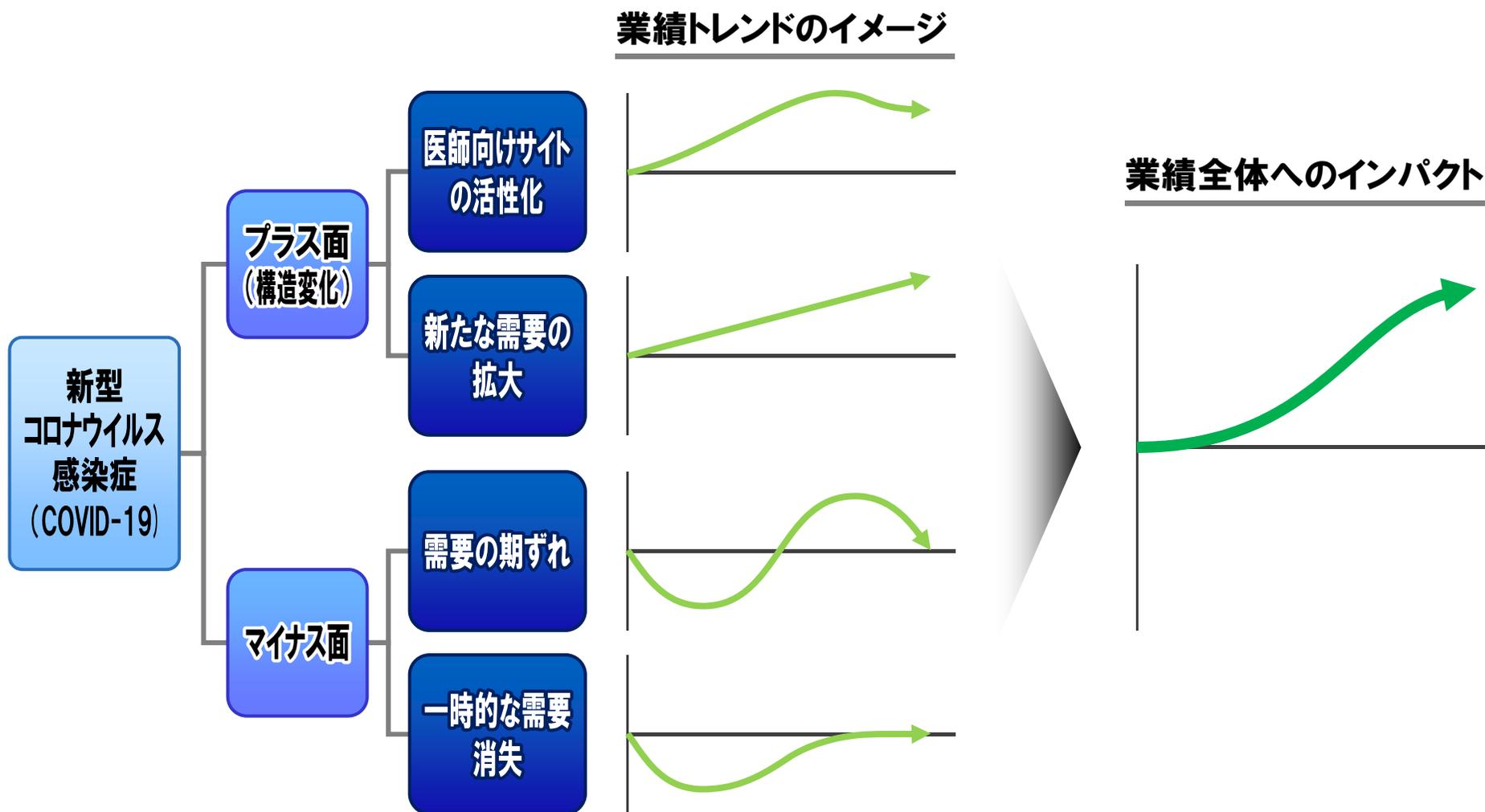
 累計42の開発支援プロジェクト。AIプラットフォームはローンチ済み

COVID-19のエムスリーへの影響（マイナス面）



 COVID-19のマイナス影響は依然継続中

成長ペースの変化（平時を起点としたイメージ）



👉 全体的に、短期的にはニュートラル、中長期的には構造変化が進み大きくプラスになると想定。現状ほぼ想定通りに推移している

総額10億円「M3: Stop COVID-19 Fund」

- 新型コロナウイルス感染症（COVID-19）拡大に対する対策費用として総額10億円の予算を確保
- エムスリーグループのリソースをフル活用し、医療従事者、医療機関、一般消費者に対する各種支援を実施する

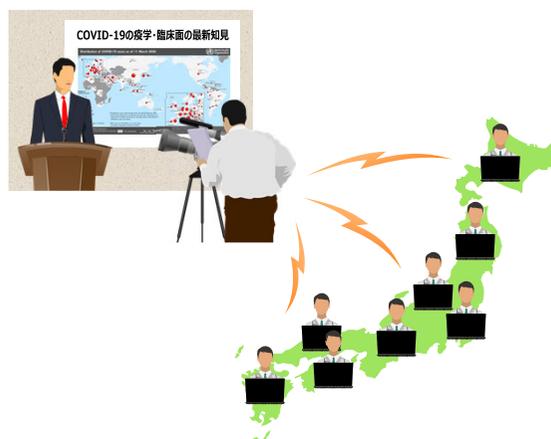
名称	M3: Stop COVID-19 Fund
基金の総額 (費用)	最大10億円 ※ただし協賛金を募集するなどにより、総額は上回る可能性があります
資金使途	新型コロナウイルス感染症（COVID-19）に関連する、生活者、医療現場（医療機関・医師等医療関係者）、公共機関等に対する各種支援を目的とする活動費用として利用

エムスリーのCOVID-19に対する取り組み例

LINEヘルスケア無料提供



医師向けWeb講演会



マスク等の無料配布

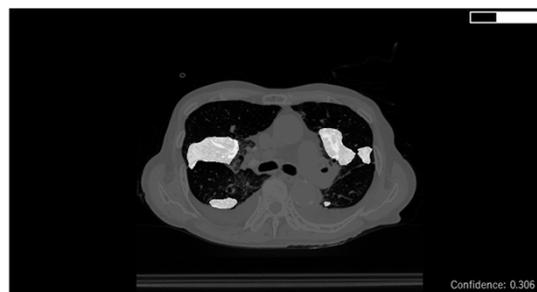
マスク: **200万枚**
フェイスシールド: **8万セット**



遠隔面会システム 無料提供



COVID-19画像解析AI 「Ali-M3」無料提供



COVID-19外出自粛支援アプリ 「お不動さん」無料提供

あなたのStay Homeを見える化

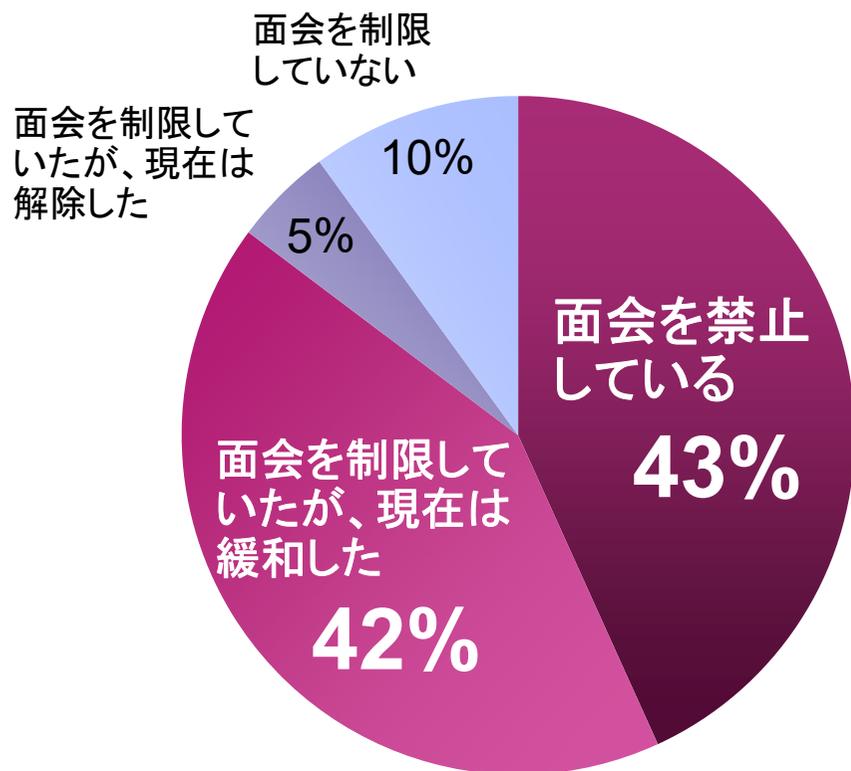
お不動さん



遠隔無料面会：二台一組ワンプッシュ面談スマホ

COVID-19による面会制限状況

n=338 医療機関



患者
病棟から参加



家族
自宅から参加



家族宅での面会

私の前にお父さんが座っているようにハッキリ見え、表情が分かって感激しました。
こんなに元気でニコニコした表情が分かり、なんとお礼を言って良いかわかりません。
入院以来今日が最も嬉しい日になりました！
毎日2人がゆっくりできる時間を決めて楽しみます。
夜寝る前にリラックスタイムができ楽しくなりました。
また元気に目覚められそうです。

 **1,000台 (500組) を8月より、6カ月間無料提供 (ソニーからも資金提供)**

M3の成長戦略

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)	→

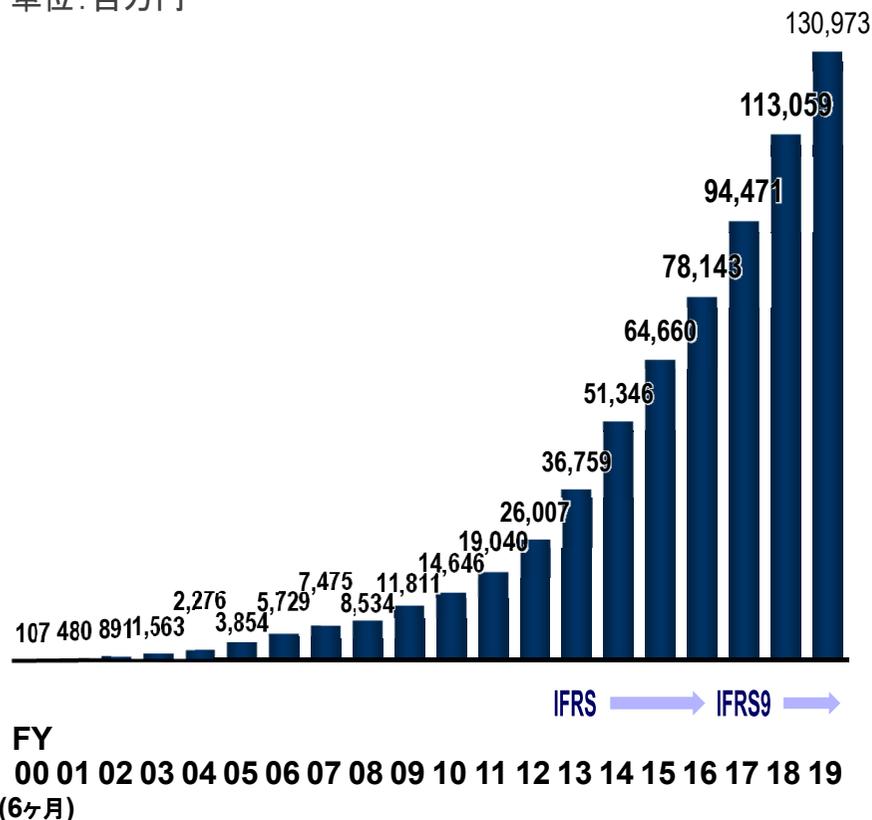
次の4年間
も従来の
成長スピード
を継続する
予定

👉 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

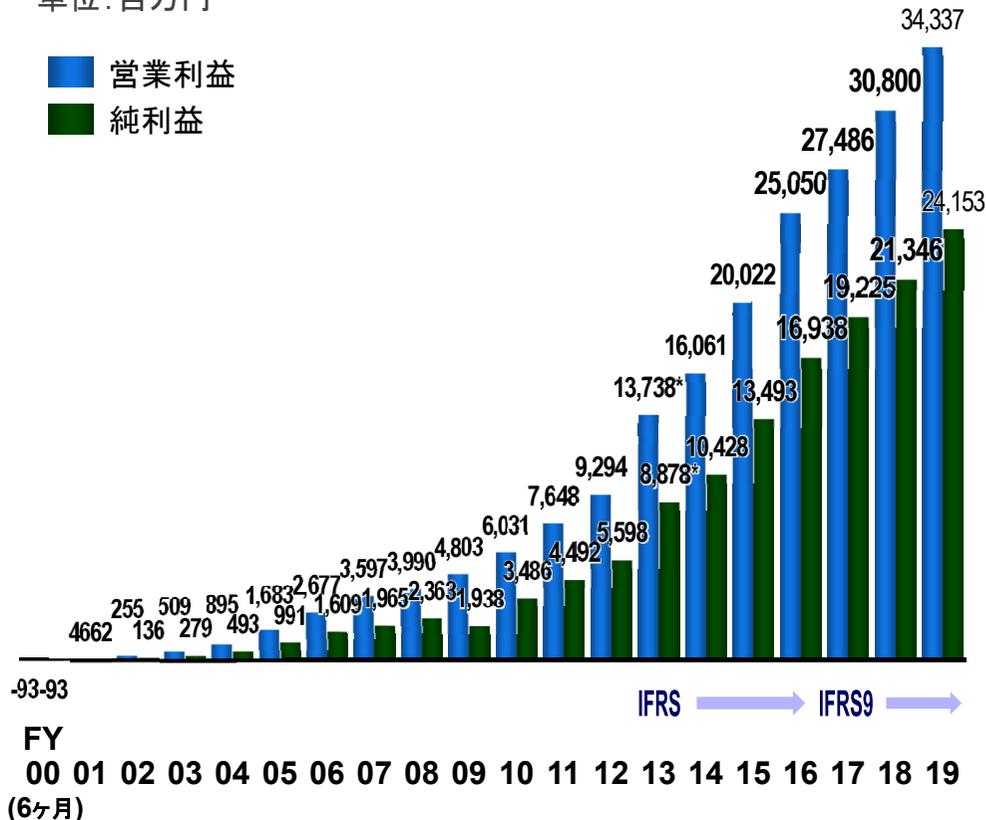
売上収益

単位: 百万円



営業利益・純利益

単位: 百万円



**👉 変動要素が多いため予想は未定としたが、基本的には成長を継続する見込み
 ……過去のリーマンショック、東日本大震災といった局面でも持続的に成長**

* IFRS9号(金融商品)の適用にあわせ、FY17実績をリステート