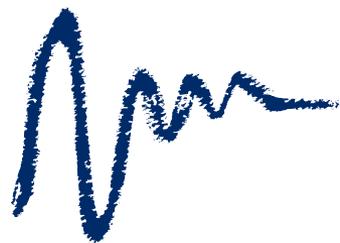


# エムスリー株式会社

## 会社説明資料

2021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

# 2021年度 第2四半期累計 連結業績

単位：百万円

|       | FY2020<br>H1 | FY2021<br>H1 | 前年比   |
|-------|--------------|--------------|-------|
| 売上収益  | 75,022       | 97,647       | +30%  |
| 営業利益  | 23,931       | 61,941       | +159% |
| 税引前利益 | 23,943       | 62,232       | +160% |
| 四半期利益 | 16,587       | 42,747       | +158% |

中国IPO関連など株式評価損益を除く事業の収益性は前年比 +33%

 今年度も順調に推移

# 2021年度 第2四半期累計 連結業績(セグメント別)

単位: 百万円

|    |                   | FY2020<br>H1 | FY2021<br>H1 | 前年比    |       |
|----|-------------------|--------------|--------------|--------|-------|
| 国内 | メディカル<br>プラットフォーム | 売上収益         | 30,915       | 38,401 | +24%  |
|    |                   | 利益           | 13,748       | 16,725 | +22%  |
|    | エビデンス<br>ソリューション  | 売上収益         | 9,603        | 10,132 | +6%   |
|    |                   | 利益           | 1,631        | 2,053  | +26%  |
|    | キャリア<br>ソリューション   | 売上収益         | 8,194        | 8,180  | -0%   |
|    |                   | 利益           | 2,824        | 3,445  | +22%  |
|    | サイト<br>ソリューション    | 売上収益         | 7,976        | 17,480 | +119% |
|    |                   | 利益           | 829          | 2,560  | +209% |
|    | エマージング<br>事業群     | 売上収益         | 1,430        | 1,518  | +6%   |
|    |                   | 利益           | 340          | -429   | —     |
| 海外 | 売上収益              | 18,314       | 24,398       | +33%   |       |
|    | 利益                | 5,083        | 38,108       | +650%  |       |

- 製薬マーケティング支援は売上+28%
- 先行投資的に体制強化中

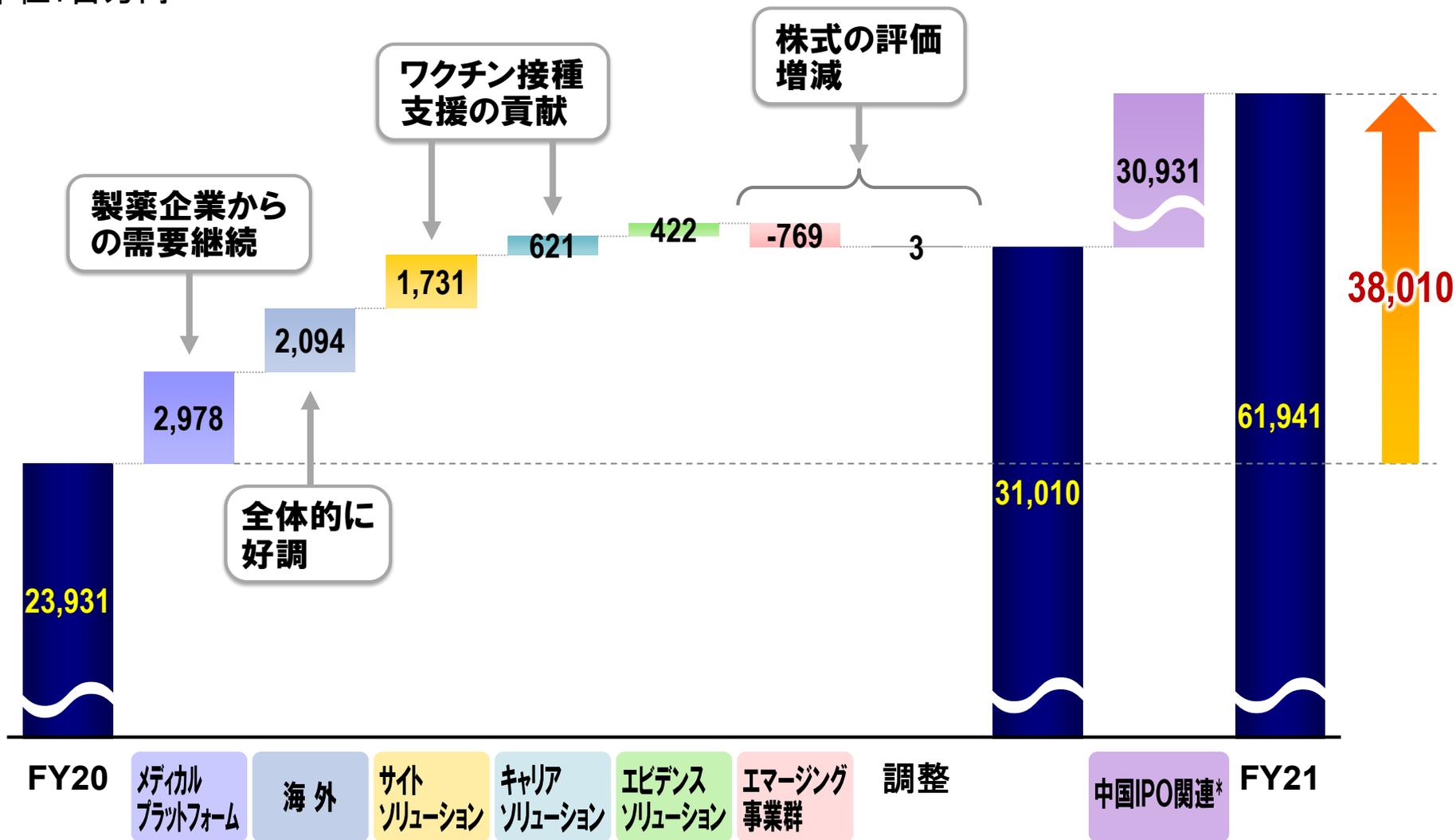
- 自治体・職域ワクチン接種支援も寄与

- 主に株式評価額の増減によるマイナス影響

- 中国のIPO関連の利益は309億円

# 2021年度 第2四半期累計 連結営業利益増減分析

単位: 百万円



\* 中国IPO関連: 子会社の支配喪失に伴う利益及び持分変動利益からIPO費用等を控除

# 2021年度 第2四半期 サマリー

## メディカル プラットフォーム

- 製薬産業のDX構造変化が進行中、需要は引き続き堅調
- 人員大幅拡大(先行投資)により利益率は一時的に低下、下期から来期にかけ回復していく見込み

## エビデンス ソリューション

- コロナの影響が一巡、回復軌道
- 受注残は296億円に増加・・・COVID19関連のプロジェクトも増加

## キャリア ソリューション

- ワクチン接種支援の影響もあり、業績は伸張
- 通常事業もコロナマイナス影響が薄れてきており全体としては堅調

## サイト ソリューション

- ワクチン接種支援が堅調
- 訪問看護など、通常のビジネスも伸張

## 海外

- 北米の治験事業の貢献はQ2で一巡したものの、全体的に好調
- 中国IPO関連利益が大幅貢献

# 医薬品、営業 & マーケティングのDX

# 製薬企業の営業コスト配分とM3が関与する分野

現状

今後

M3の関与

□ = TAM

MR関連費用  
など  
約1兆5,000億円

約97%

インターネット  
約500億円

約3%

DX化により業界  
全体の営業生産  
性は改善

約70  
~80%

約7,000~  
8,000億円

② MR活動の  
DX化支援

約20  
~30%

約2,000~  
3,000億円

① インターネット  
マーケティング  
の支援

③ データドリブン  
マーケティング  
の支援

**👉 M3の関与はインターネット分野にとどまらない・・・業界全体の生産性改善を実現させて行く**

# eCSO: メディカルマーケター

## 通常の派遣MR

担当エリアで訪問活動



担当医師数

平均80~150名

ディテール回数

月平均150~200回

情報提供時間

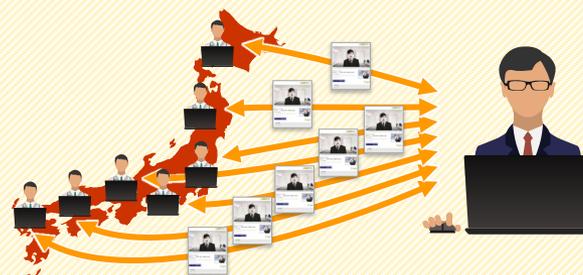
正味1~2時間/日

手法

リアル訪問中心

## メディカルマーケター

エリア問わずeディテール



平均500~1,000名

月平均2,000~4,000回

正味5~10時間/日

e上でディテールし、医師データを蓄積しながら、個別化アプローチ

 **メディカルマーケターは「e」をフル活用し、移動・待機時間のロスなく、訪問規制の障壁乗り越え、情報提供**

# エムスリー提供サービス範囲の拡大

## 製品単位の支援

## 全社DX支援

テーマ

効率的なプロモーション



営業マーケティングの抜本的な**生産性改善**

クライアント

プロダクトマネージャー



**トップマネジメント**

サービス  
提供範囲

薬剤単位のマーケティング



**全ポートフォリオ**の営業とマーケティング

提供サービス  
内容

MR君、Web講演会など



マーケティングの戦略立案、**リソースアロケーション**データなどより幅広いソリューションの提供

契約形式

薬剤ごとの契約



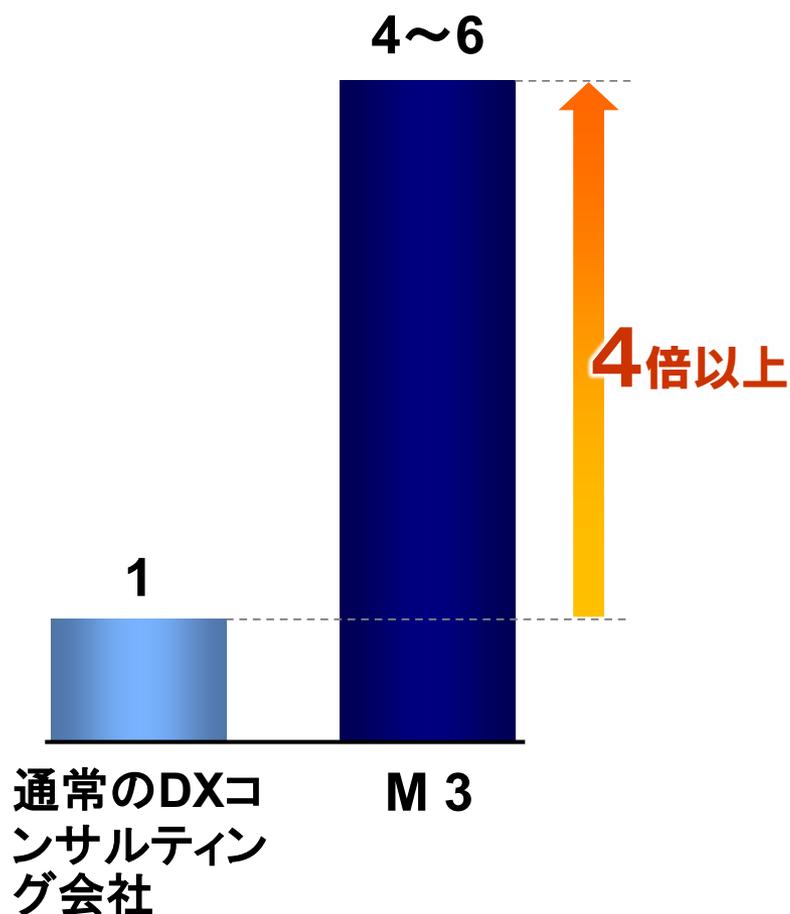
**包括的な戦略提携**

 **製薬DX支援に向けて大幅に体制を強化、製薬企業と共に新パラダイムシフトを実現中**

# プロフェッショナル人材1人当たりの生産性比較

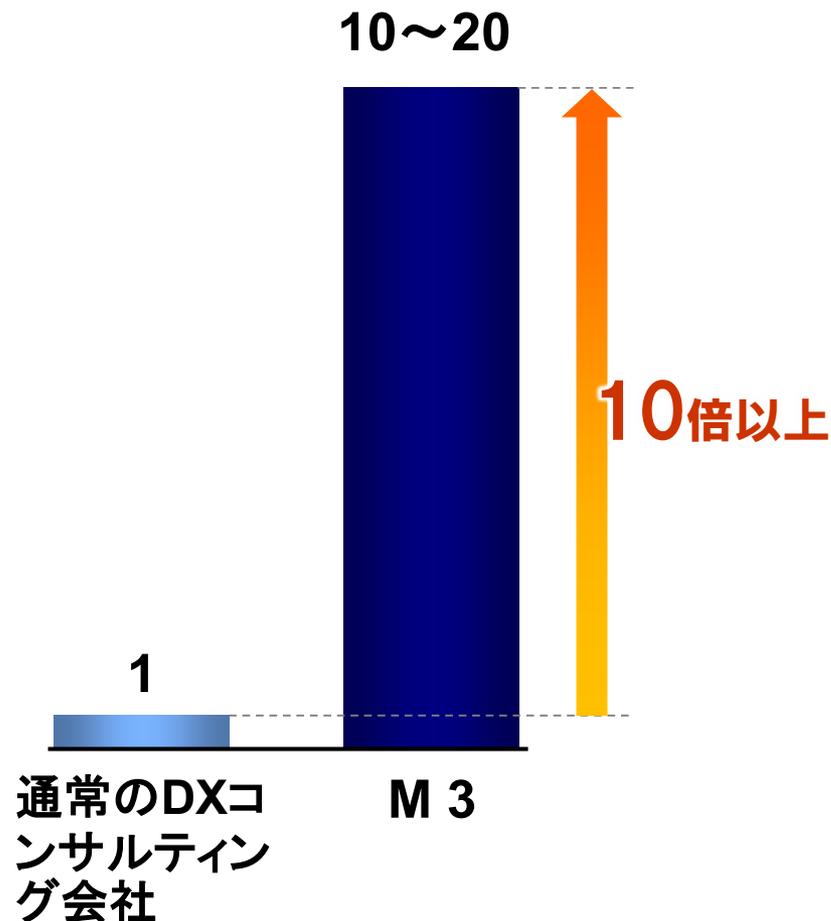
## 1人当たり売上

指数



## 1人当たり付加価値(創出粗利)

指数



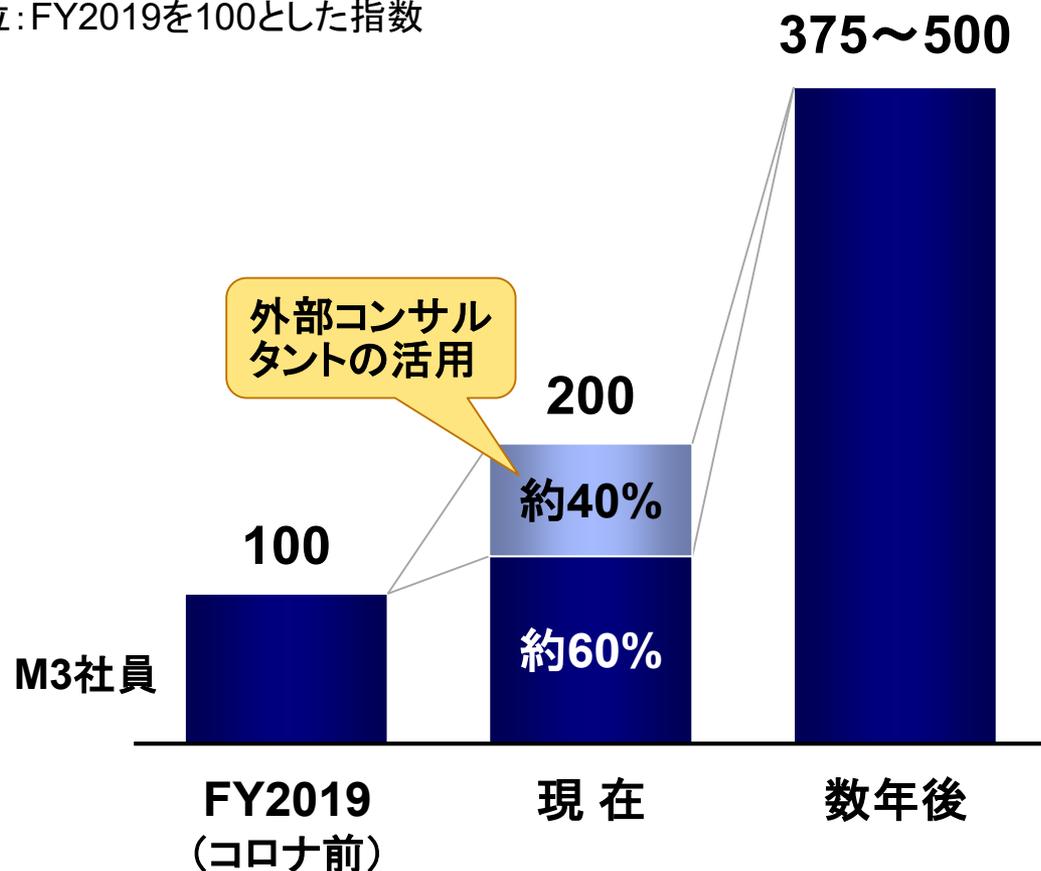
# DXコンサルティング会社とM3の差

|        |                    | コンサルティング会社      | M3                     |
|--------|--------------------|-----------------|------------------------|
| 提供価値   | 戦略立案               | ○               | ○                      |
|        | プラットフォーム/<br>顧客リーチ | —               | ○ (MR君、<br>my MR君など)   |
|        | データ                | —               | ○ (多様なリアル<br>ワールドデータ)  |
|        | 実行支援               | △               | ○ (高速PDCAで<br>成果実現を支援) |
| アウトプット |                    | 計画              | 具体的な<br>事業インパクト        |
| フィー    |                    | コンサルティング<br>フィー | ソリューション費用、<br>成果報酬など   |

 プロフェッショナルがM3の色々なアセットを組み合わせ顧客の課題を解決(真のDX支援)

# プロフェッショナル人材の増員イメージ

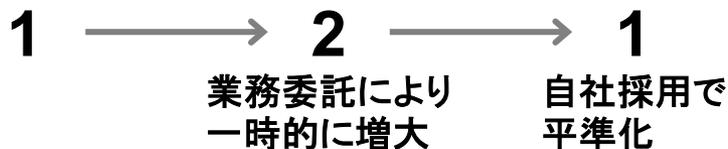
単位: FY2019を100とした指数



## 人員増のための施策

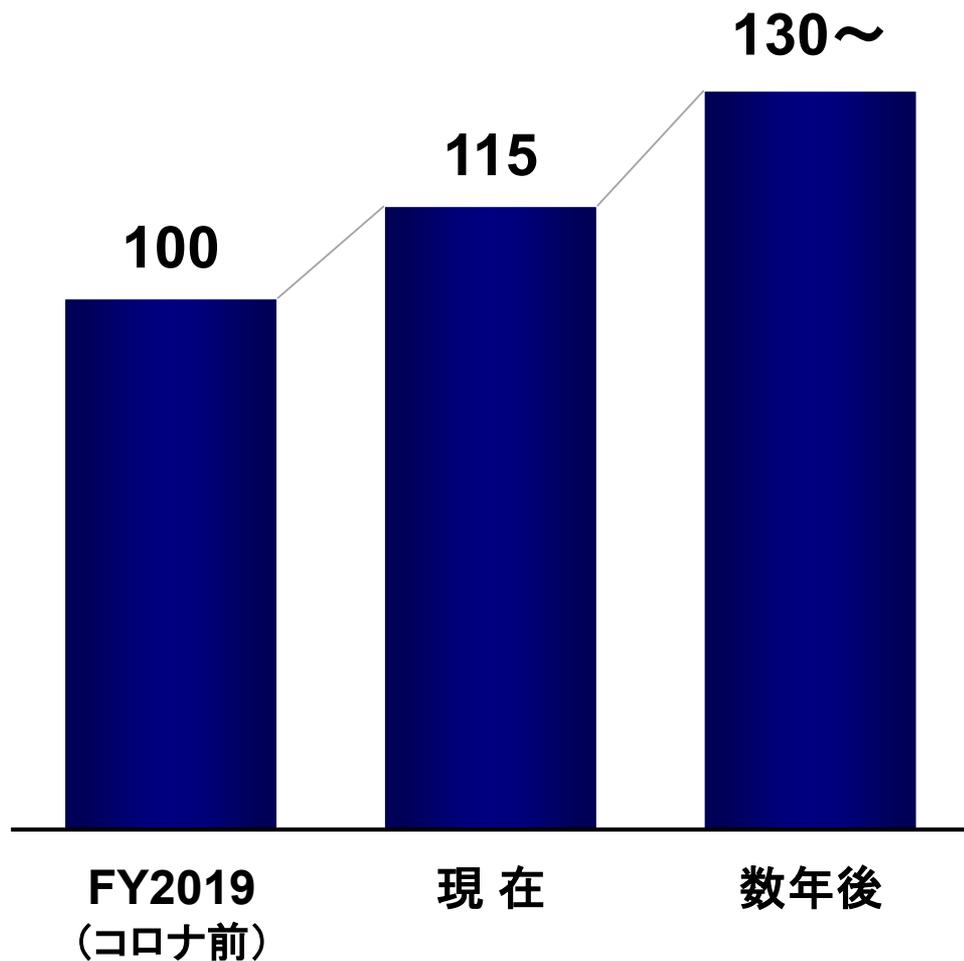
- 人事機能強化
- エージェント対策 (フィーマップなど)
- 新卒採用の強化
- M3でのキャリア形成メ리트の訴求 (スキル、報酬など)

1人当たり  
コスト



# M3プロフェッショナル1人当たり売上イメージ

単位：FY2019を100とした指数



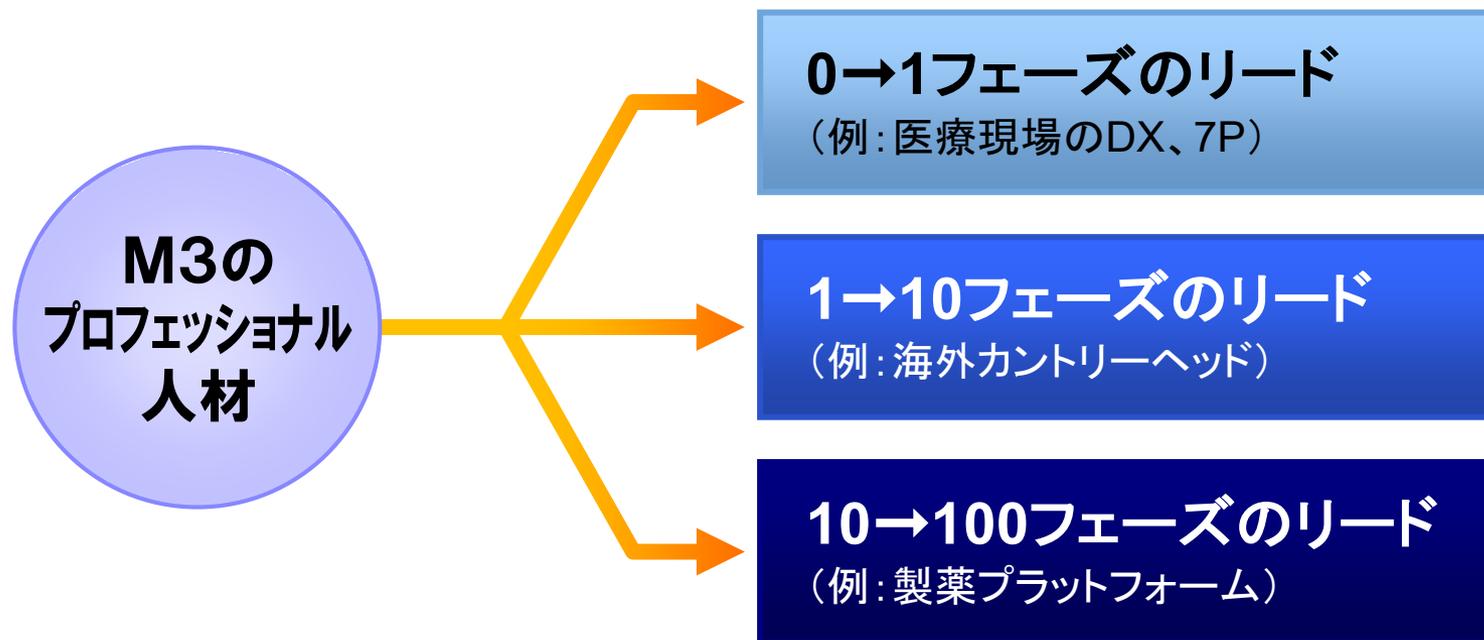
## 生産性改善の要旨

- 継続型リカーリングサービスの拡大
- 商談の大型化
- 新規サービスの投入
- スタッフトレーニングのレベルアップ
- 当社スタッフの生産性改善(商談のリモート化など)

# エムスリーにおけるキャリアパスのオプション

リクルーティング資料からの抜粋

## 選択肢



- 👉 コア事業(メディカルプラットフォーム)でリアルインパクトの創出を経験した後、色々なフェーズの事業もリード……将来的に「事業責任者・経営者」を目指す若手コンサルタントからの転職が増加傾向

# 新卒採用の強化

## 2021年学生インターンプログラム



- 戦略系コンサルティングファームで磨ける「**戦略立案スキル**」
  - 投資銀行で手に入る「**M&Aの経験**」
  - ITメガベンチャーで得られる「**新規事業開発ノウハウ**」
  - 総合商社ならではの「**グローバルな視野と視点**」
- をM3では1社でスキル獲得可能

- 6,500人以上の学生の皆さんからの応募。応募数Top5大学は

|        |       |
|--------|-------|
| – 慶応:  | 1,058 |
| – 早稲田: | 981   |
| – 京都:  | 654   |
| – 大阪:  | 467   |
| – 東京:  | 408   |

- 主要大学の対象学年の10~20%の学生の方からの応募

 **最優秀学生も積極的に採用、第2新卒採用も強化**

# 医療現場のDX

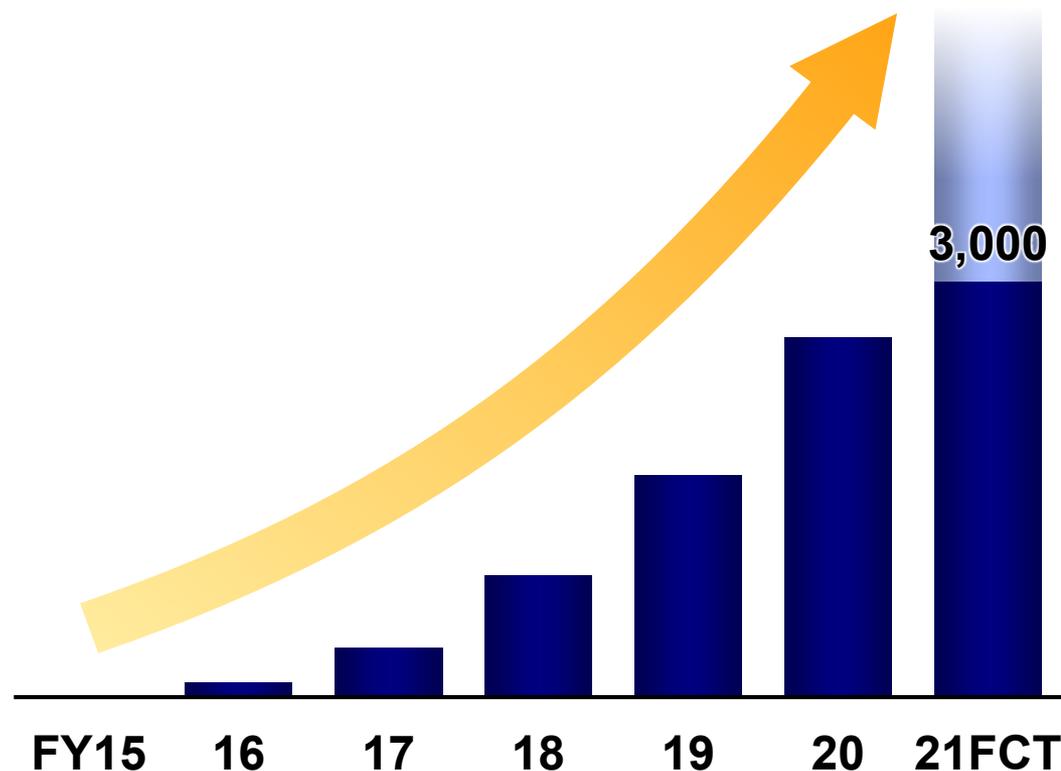
# クリニックのDX化：ポテンシャル事例

|        |   | 従来         |   | DX化                  |
|--------|---|------------|---|----------------------|
| アクセス   |    | 待合室で長時間待つ  | ➡ | オンラインで予約             |
| 診療     |    | オフライン      | ➡ | オフライン+オンラインのハイブリッド   |
| 支払い    |    | 窓口で支払い     | ➡ | 診療後そのまま帰宅<br>(電子決済)  |
| 薬      |    | 近隣の薬局で受け取り | ➡ | 自宅または職場に<br>デリバリー    |
| カルテ    |   | アクセスが困難    | ➡ | 自分のカルテは<br>Web上で閲覧可能 |
| 夜間緊急対応 |  | 翌日まで待つ     | ➡ | オンラインで24時間対応         |

 クリニックのDX化も推進し、全く異なった患者体験も実現  
(例：M3クリニックネットワーク)

# 電子カルテ、M3デジタルの伸長

## M3デジタル導入施設数

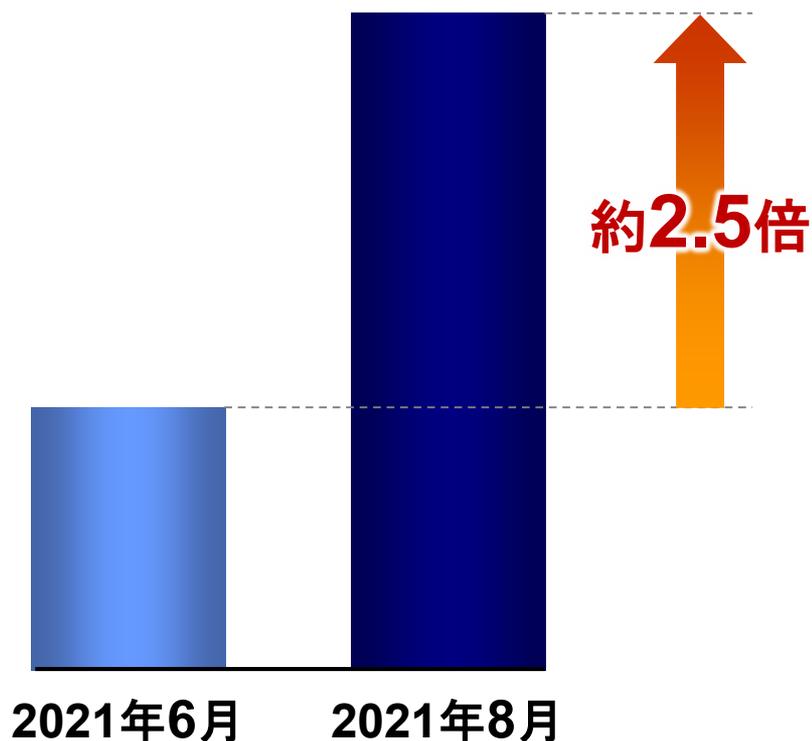


- 累計導入件数は3,000件を突破
- オンプレ型も含め、クリニック向け電子カルテ導入件数単年No.1

**👉 クラウド電子カルテ市場シェア圧倒的No.1、管理するカルテ数は約7,000万人分に迫る**

# LINEドクターの進展

## LINEドクターの診療件数

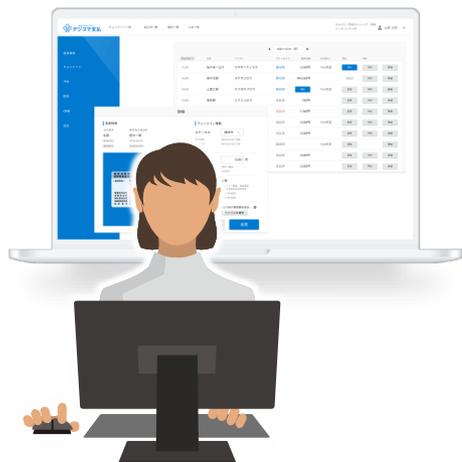


- 2020年12月に首都圏の医療機関を中心に先行提供を開始
- コロナ第5波の影響もあり件数が大幅に増加傾向、6月に比べると診療件数は2.5倍

 コロナ第5波を経て、医療機関受診の一手段としてさらに浸透

# 医療現場のDX: デジスマ診療

## 医療機関: 管理システム

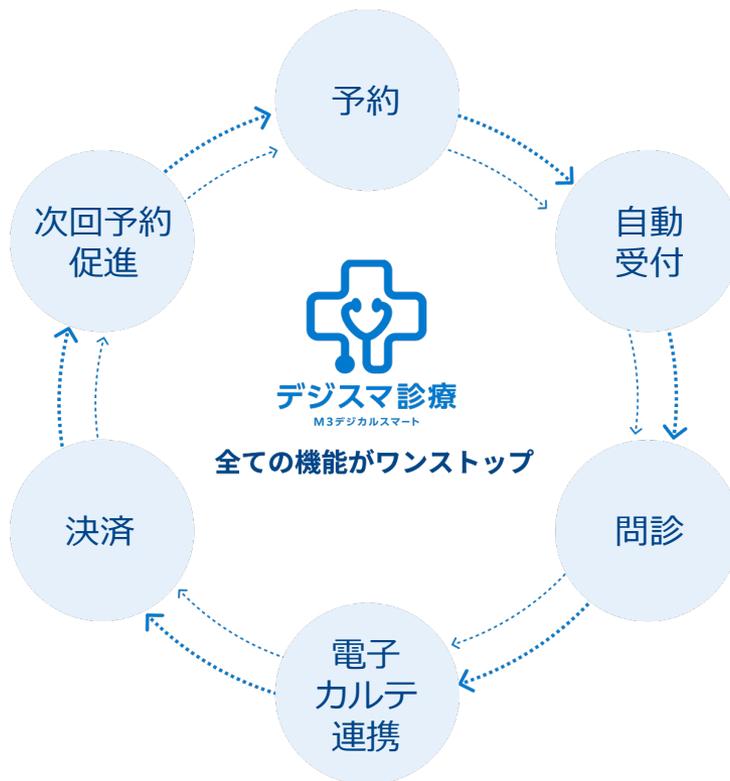


- 受付業務の削減
- システムのコスト削減
- 感染症対策
- 再来促進・継続診療

## 患者: スマホアプリ



- かさばる診察券がなくなる
- キャッシュレス決済
- 待つストレスの解消
- 予約リマインドで治療継続



 より安心・より便利な診療体験 & フォローアップの仕組みを10月より提供開始

# COVID-19 関連施策

# COVID19:ワクチン・治療薬関連の活動

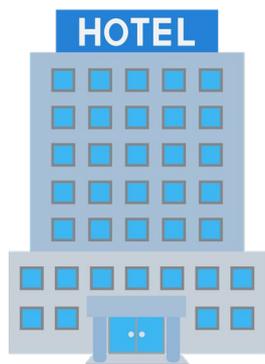
|    | ワクチン接種  |  | 治験  |
|----|---|--|---|
|    | 職域<br> | 自治体<br> | 医療機関<br> |
| 日本 | ○<br>(129社)   | ○<br>(139自治体)  | ○<br>(ワクチン、<br>軽症向け治療薬)   |
| 海外 | ×   | ×  | ○<br>(ワクチン、治療薬、<br>ブースター)   |

 約725万回の接種を支援（予定込み）、国内外の多くのワクチン、治療薬開発を支援・・・日本でのブースター接種、国内外での新規の治験など、新たな需要も今後顕在化していく可能性が高い

# 本邦初の療養者ホテルでのバーチャル治験



陽性患者



宿泊療養先

## ① 宿泊療養施設に入所

移動手段  
→ 行政が手配

## ② 入所時のオリエン

治験医師による  
治験の紹介



- 看護師をホテルに配置
- 治験医師はオンラインで対応

横浜市内の  
療養者ホテル



ドライランの光景



**行政、医療機関、訪問看護、SMOなど複雑なステークホルダーを調整して実現**

# M3:2020年代の成長戦略

# 事業領域の拡大と成長ポテンシャル

|                  | 2010 | 2015       | 2020        |
|------------------|------|------------|-------------|
| 国                | 3    | 8 (2.5倍)   | 11 (3.5倍)   |
| 事業<br>タイプ数       | 6    | 15 (2.5倍)  | 35 (6.0倍)   |
| 展開事業数<br>(タイプ×国) | 10   | 24 (2.5倍)  | 56 (5.5倍)   |
| 売上 (億円)          | 140  | 647 (4.5倍) | 1,691 (12倍) |

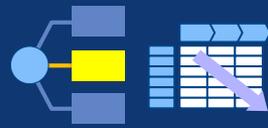
次の10年間も従来の成長スピードを持続する予定

 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、積極的な事業展開を継続して行く

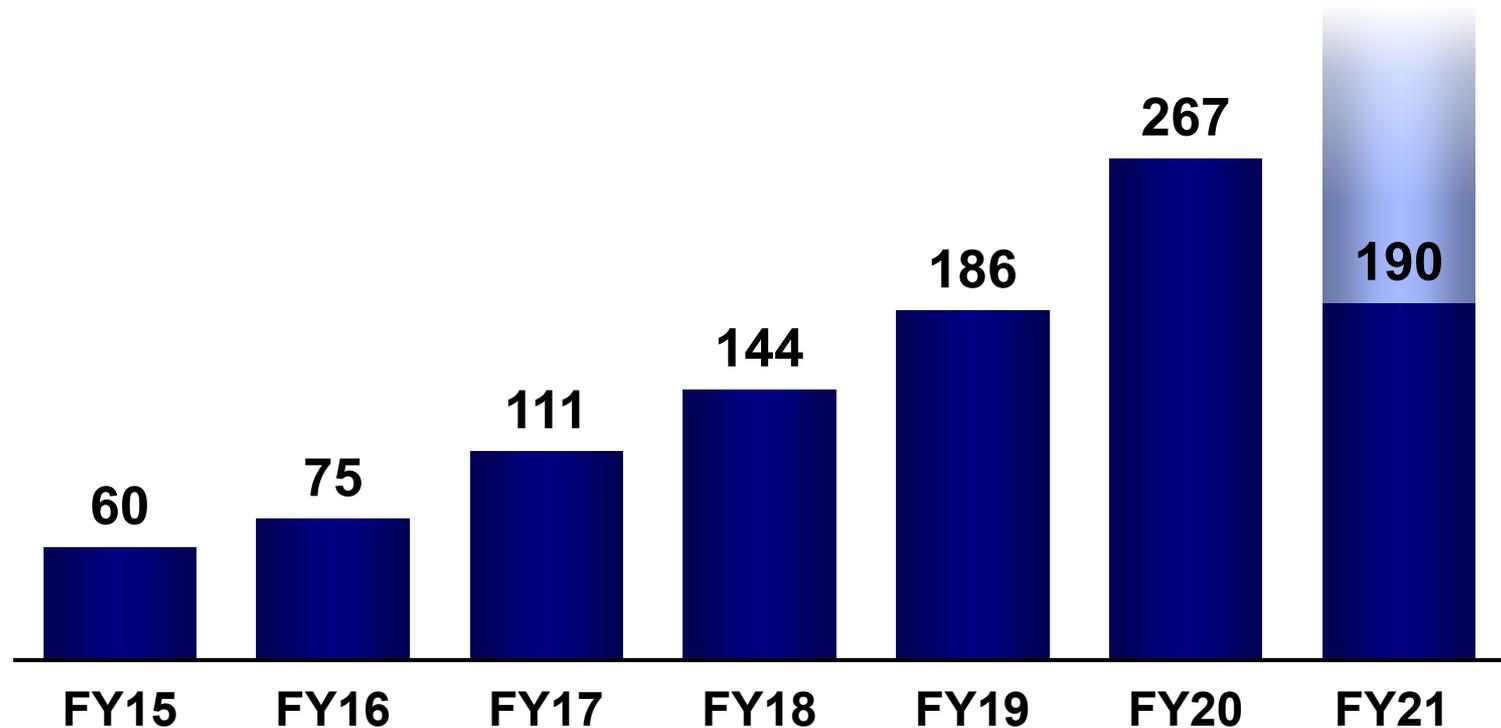
# M3: 2020年代のトリプル成長エンジン



**👉 2020年代も過去20年と同等あるいはそれ以上の成長を志向  
次の10年の成長も維持加速**



## MA検討数の推移 (件)



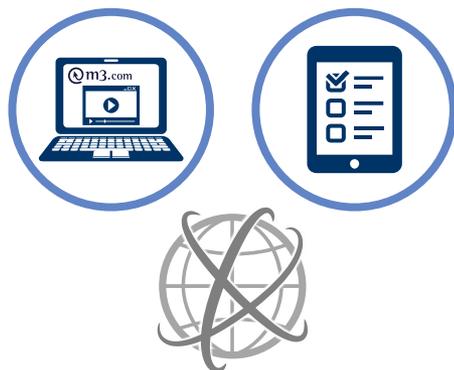
**👉 事業領域の拡大とともにMA検討数は急激に増加  
実施件数や1件あたりの買収額も拡大する傾向**

# エムスリーのパラダイムシフト



2000年～

インターネット  
サービス



- MR君ファミリー
- Web調査

2010年～

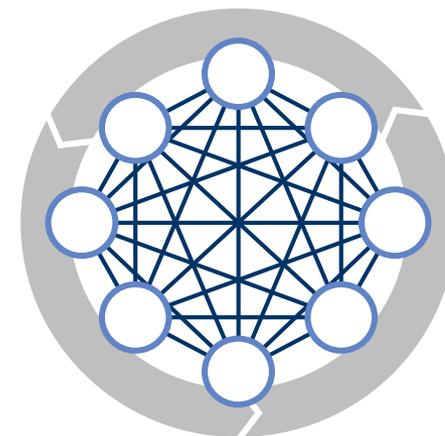
e×リアル  
オペレーション



- 治験のe化
- M3キャリア  
(医師転職支援)

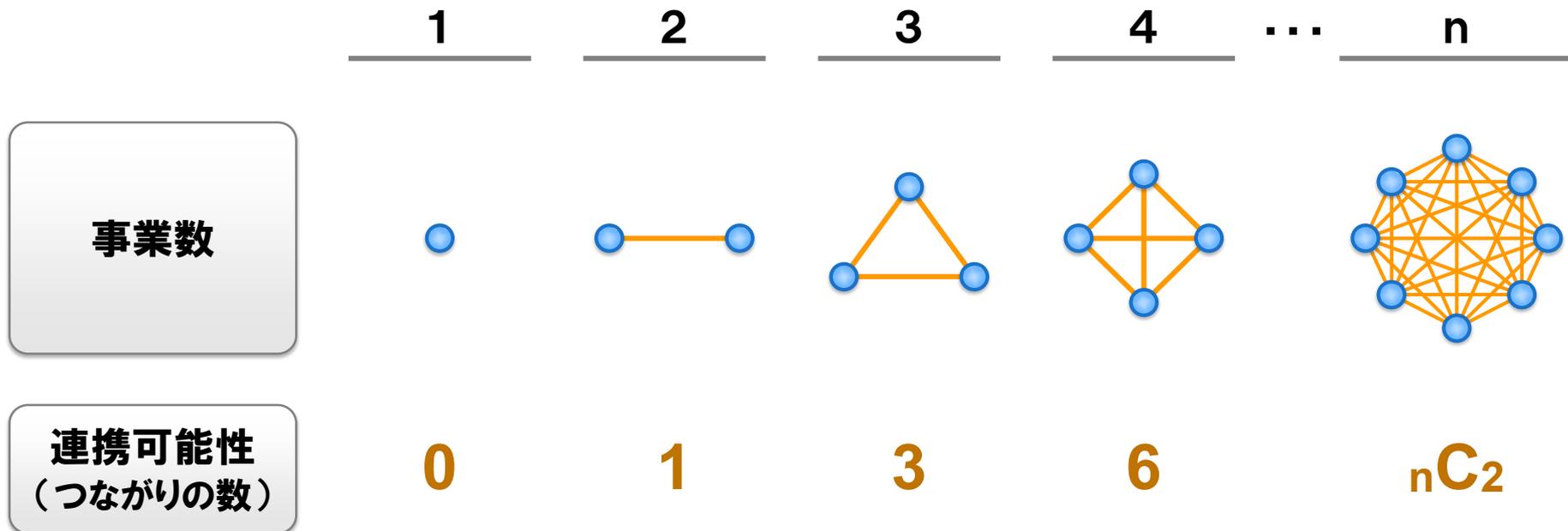
2020年～

エコシステム・  
シナジー



- 7Pプロジェクト
- 連鎖的にシナジーを  
生むプロジェクトで  
マネタイズポイント  
を創出

# 事業間の連携可能性



# 事業領域の拡大と成長ポテンシャル



|                  | 2010 | 2015       | 2020        |
|------------------|------|------------|-------------|
| 国                | 3    | 8 (2.5倍)   | 11 (3.5倍)   |
| 事業<br>タイプ数       | 6    | 15 (2.5倍)  | 35 (6.0倍)   |
| 展開事業数<br>(タイプ×国) | 10   | 24 (2.5倍)  | 56 (5.5倍)   |
| 売上 (億円)          | 140  | 647 (4.5倍) | 1,691 (12倍) |

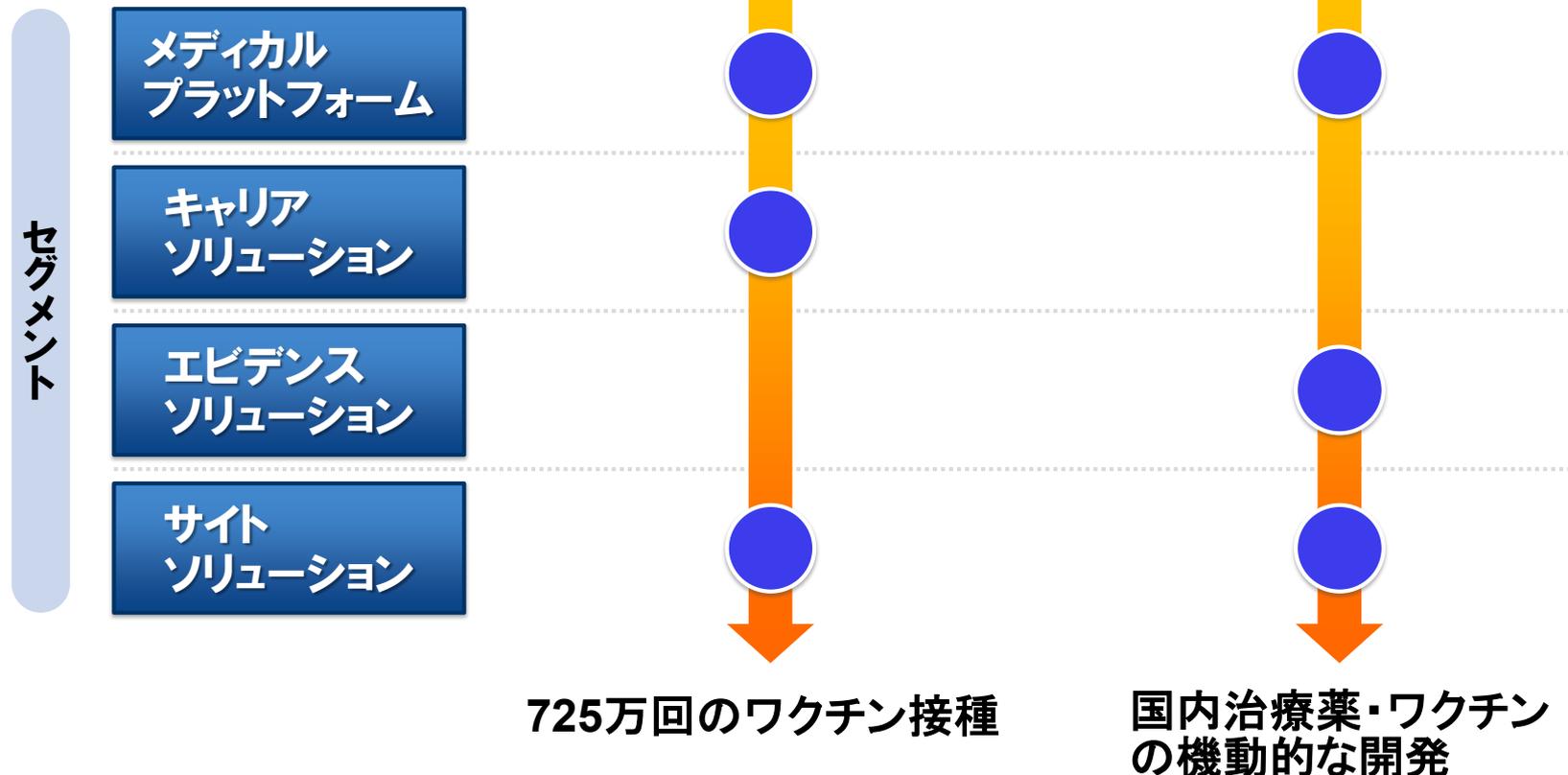
次の10年間も従来の成長スピードを持続する予定

 事業間のシナジーポテンシャル:  ${}_{56}C_2 = 1,540$ の連携可能性

# COVID-19におけるエコシステムシナジー



## ● 関連セグメント

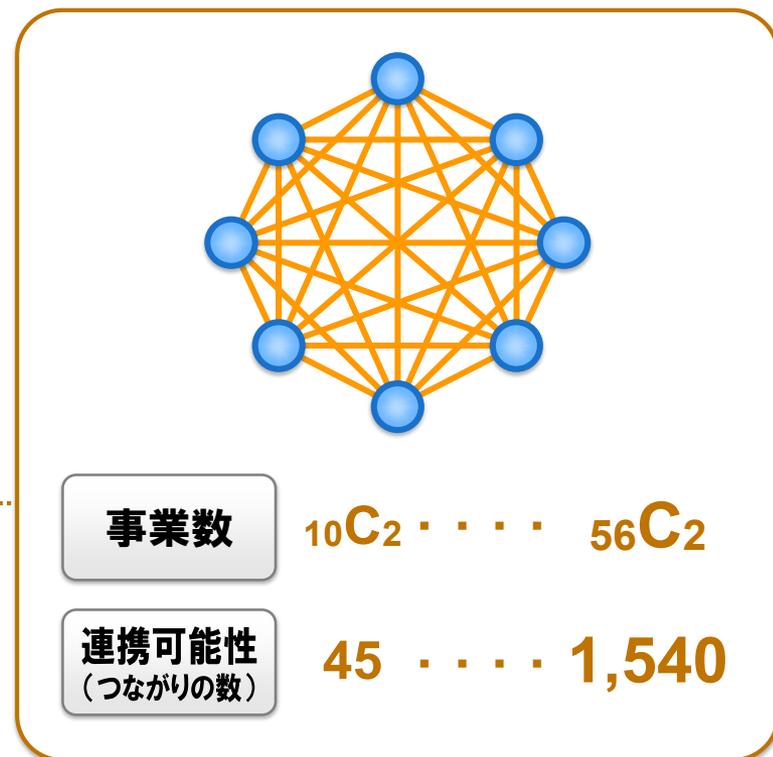
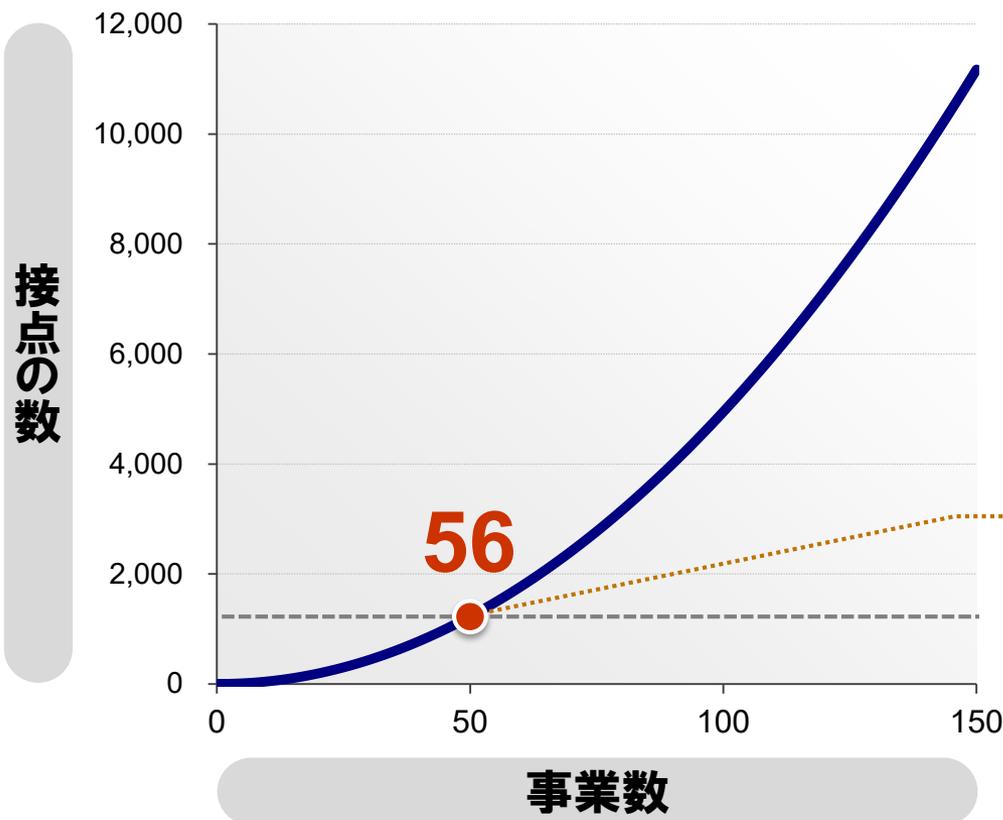


 M3の各事業が連携してはじめて実現できる価値を創造

# 事業間の連携可能性

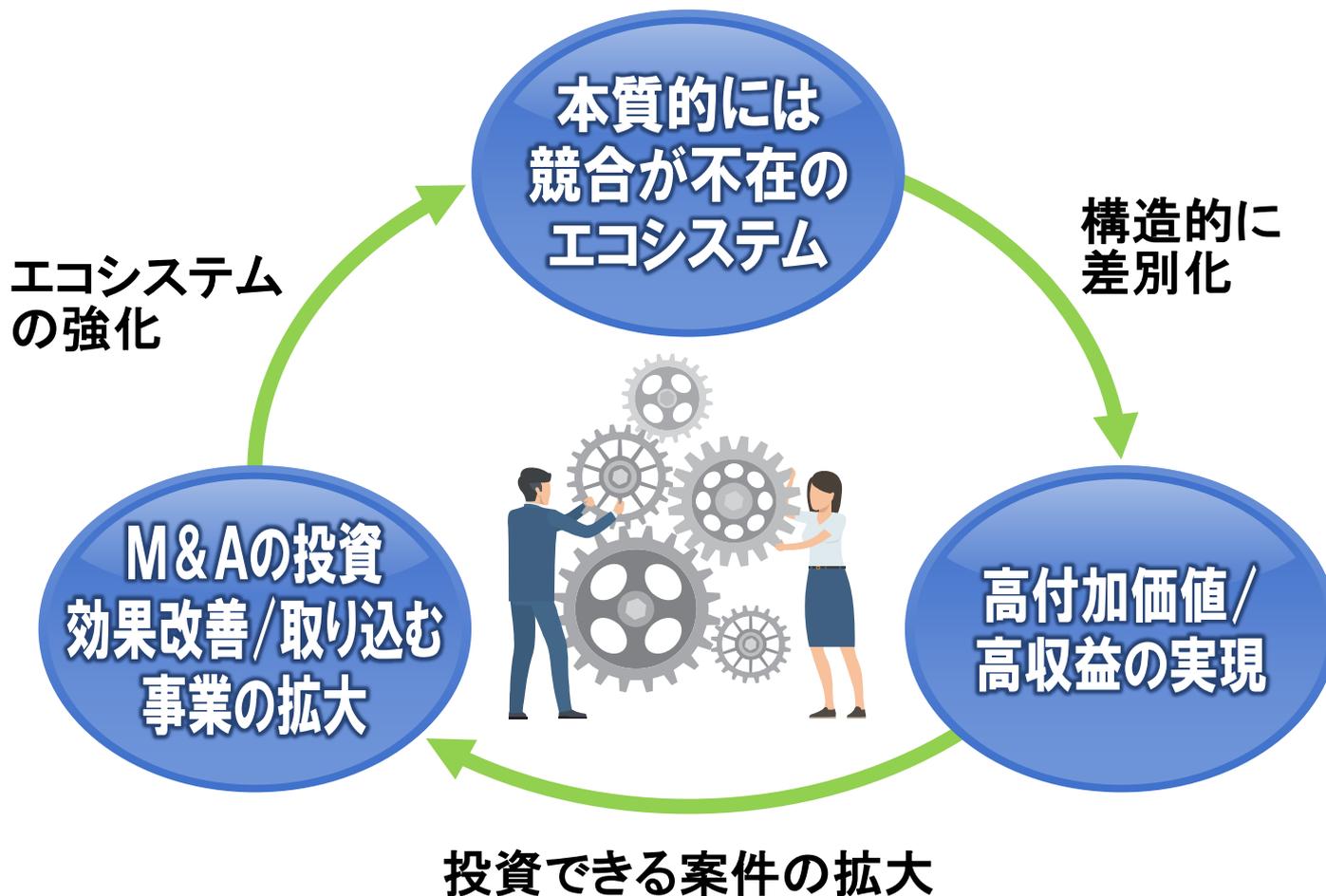


## 事業シナジー創出の可能性



👉 事業数の増加に伴い、シナジーポテンシャルは幾何級数的に拡大

# エコシステムシナジーの構造的良循環



**👉 継続的な循環サイクルを推進する動力＝「優秀な人材層」の基盤も拡大し、継続性がさらに強化**

# M3の社会的CSV\*インパクト（1/2）

## 医師への最新医療情報の提供

Web講演会などで延べ540万医師会員の視聴者

FY2020



## 製薬企業の営業生産性の改善

1億回のeディテール実施：MR5万人分（日本全MR数と同等）

FY2020

## 診療の支援

国内外で、延べ約1億件の電子カルテの情報を管理、診療現場を日々支援

FY2021現在



## 新薬開発の効率化

日本で上市されてる新薬の半分以上の治験に関与、海外では8割のCOVID関連ワクチン・新薬開発企業の支援

過去3年間

 当社のミッションである「インターネットを活用し健康で長生きする人を1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」を様々な分野で実現し続ける

\* CSV = Creating Shared Value

# M3の社会的CSV\*インパクト (2/2)



## ワクチン接種支援

725万回のCOVIDワクチン接種に貢献  
FY2021 現在

## 健康不安への専門的なアドバイス提供

日常的な健康不安に対し医師がウェブ回答、質問の投稿数は年間24万件超、閲覧数は年間4,000万UU超を達成  
FY2020



## 診療プロセスの効率化

患者さんの待合室での待ち時間を1,921万時間削減  
FY2020、受付総数2,330万件より

## 医療従事者の転職支援

グローバルで約7,100名の医師と薬剤師の転職を支援  
FY2020



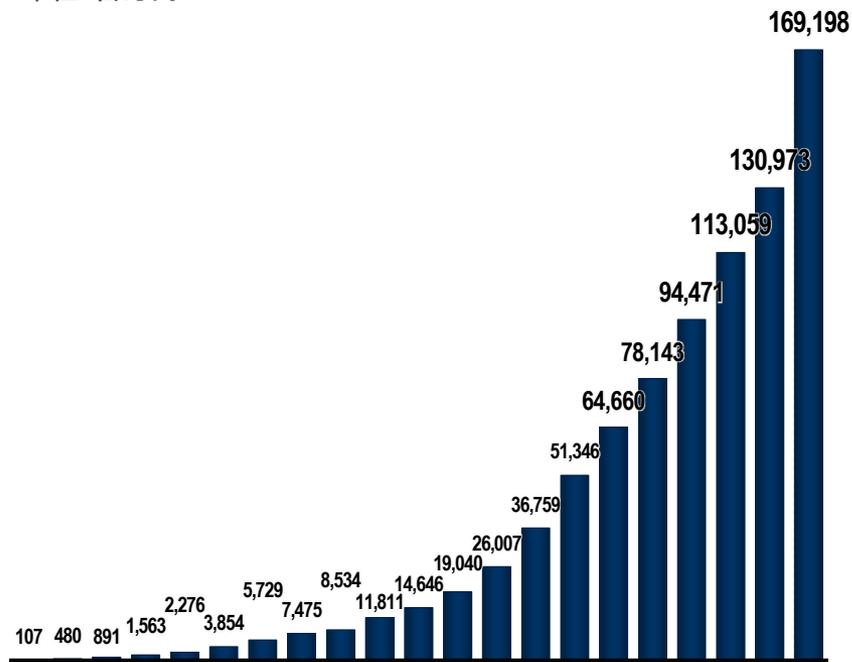
 当社のミッションである「インターネットを活用し健康で長生きする人を1人でも増やし、 unnecessaryな医療コストを1円でも減らすこと」を様々な分野で実現し続ける

\* CSV = Creating Shared Value

# M3の業績推移

## 売上収益

単位: 百万円

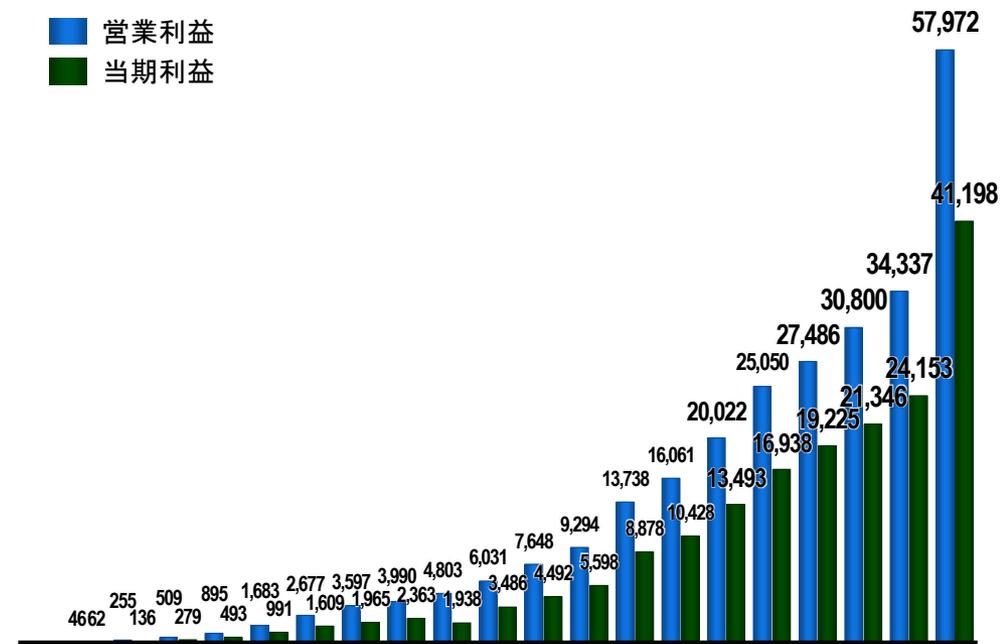


FY  
00 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20  
(6ヶ月)

## 営業利益・当期利益

単位: 百万円

■ 営業利益  
■ 当期利益



-93 -93  
FY  
00 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20  
(6ヶ月)

**👉 FY21に関しては、変動要素が多いため予想は未定としたが、基本的には成長を持続する見込み**