

エムスリー株式会社

会社説明資料

2023年2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

2022年度第3四半期累計 連結業績

単位：百万円

	FY2021 Q1-Q3	FY2022 Q1-Q3	前年比
売上収益	154,169	175,155	+14%
営業利益	84,627	58,734	-31%
税引前利益	85,177	60,249	-29%
当期利益	58,535	41,844	-29%

前年の中国IPO
関連収益・株式の
評価損益等を除く
事業の成長率は
前年比 +12%

 前年の特殊要因を除く事業の売上・利益成長率は二桁増

2022年度第3四半期累計 連結業績(セグメント別)

単位: 百万円

			FY2021 Q1-Q3	FY2022 Q1-Q3	前年比
国内	メディカル プラットフォーム	売上収益	64,672	69,763	+8%
		利益	30,795	32,087	+4%
	エビデンス ソリューション	売上収益	16,188	20,601	+27%
		利益	3,844	6,048	+57%
	キャリア ソリューション	売上収益	11,024	11,459	+4%
		利益	4,027	4,199	+4%
	サイト ソリューション	売上収益	25,657	27,530	+7%
		利益	4,554	3,229	-29%
	エマージング 事業群	売上収益	2,463	2,435	-1%
		利益	1,258	366	-71%
海外		売上収益	37,860	47,261	+25%
		利益	41,473	13,924	-66%

- 一部外資を中心に予算圧縮の動きもあったが、本質的なDX化は進展中
- 医療現場DX: 電子カルテ・デジスマとも堅調

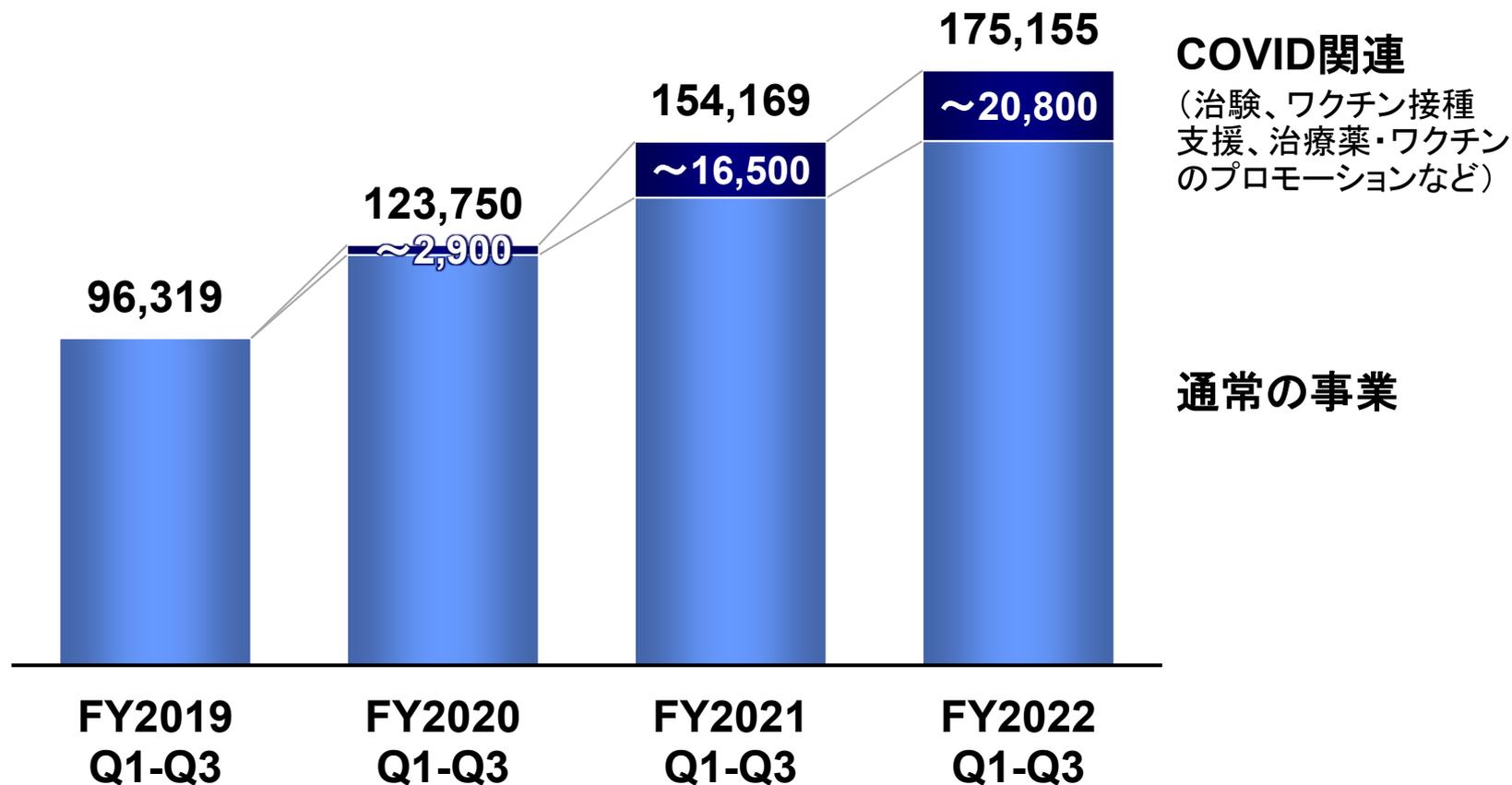
- 受注残は314億円
- コロナ関連治験(治療薬・ワクチン)はQ3で一服
- 治験のe化、DCTなどは引き続き進展中

- 前年同期、ワクチン接種支援事業の貢献がピーク

- 中国の前年のIPO関連を除く利益は+29%、Q3のみでは前年比+57%
- 各地域・各種事業とも20%以上の利益成長率

連結売上の推移とCOVIDの影響

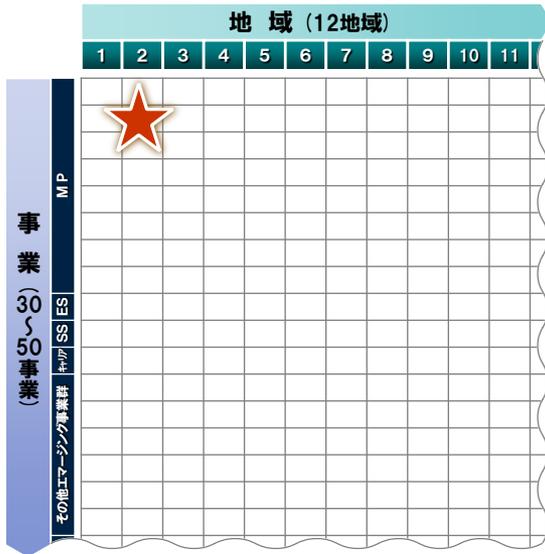
単位：百万円



👉 COVID関連の全体に対する寄与度は前年度11%、今年度12%・・・今期の売上成長の20%がCOVID関連、80%は通常事業

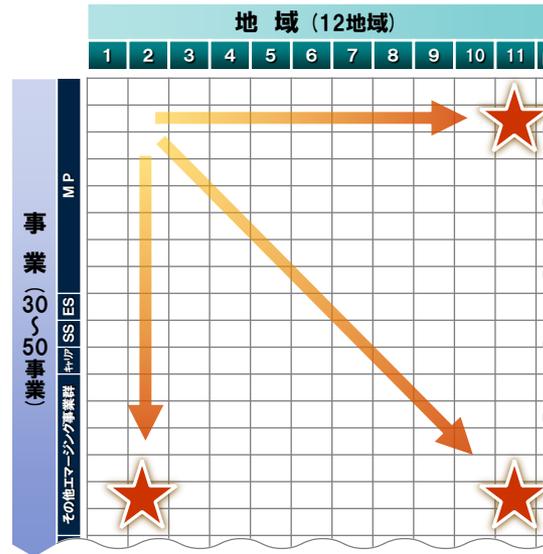
M3のトリプル成長エンジンとCSV

1. 既参入市場での 継続事業拡大



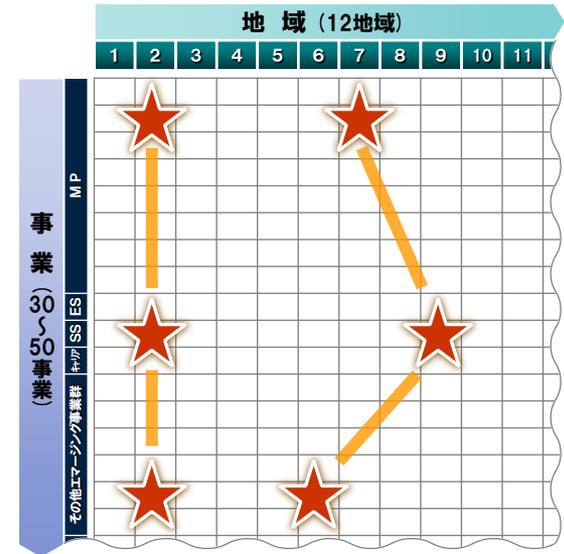
- 製薬マーケ、医療現場DXの推進

2. 事業ドメイン (サグラ ダファミリア) の拡張



- 参入セルの継続的な拡大

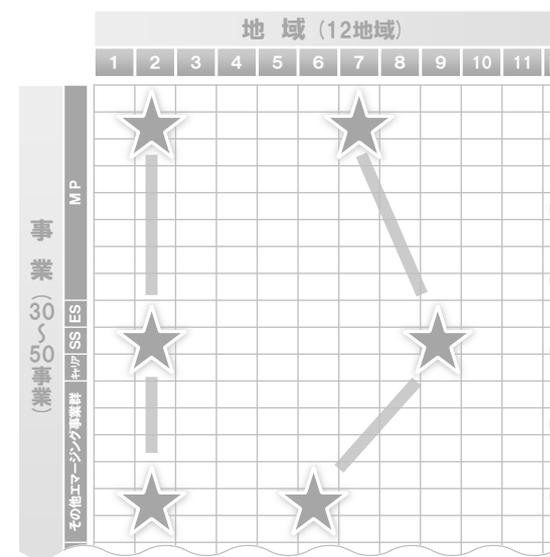
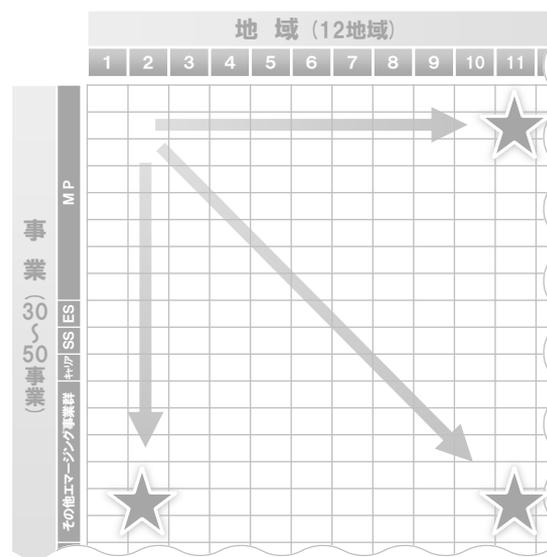
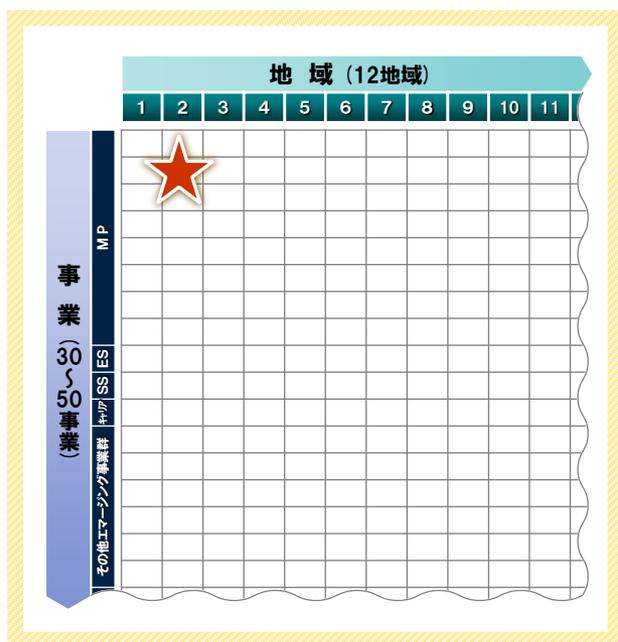
3. エコシステム シナジーの創出



- セル間のシナジー最大化

4. 社会的インパクトの創出 → CSV

成長エンジン1：既参入市場での継続事業拡大



4. 社会的インパクトの創出 → CSV

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

インターネット
約500億円



DX化により業界
全体の営業生産
性は改善



約7,000~
8,000億円

約2,000~
3,000億円

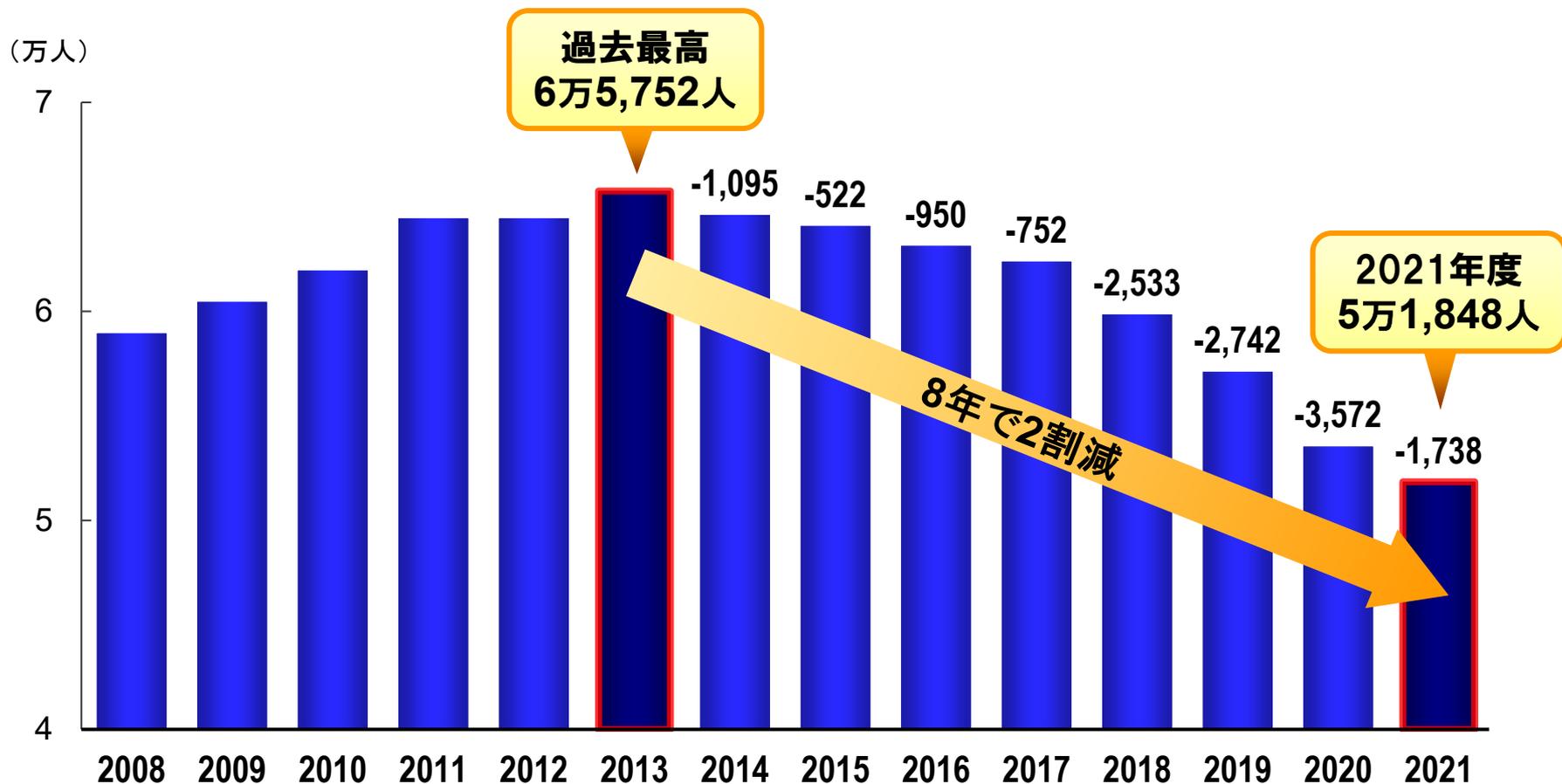
② MR活動の
DX化支援

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

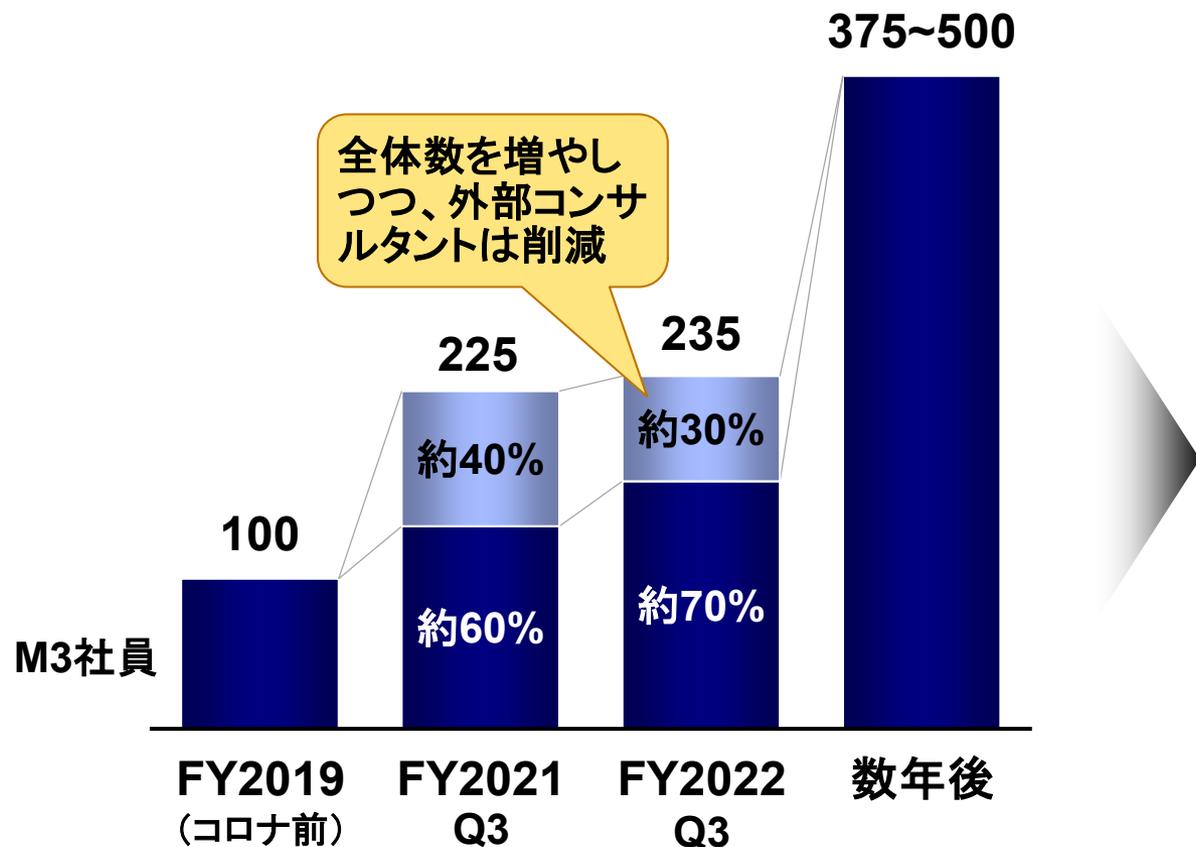
国内MR数の推移



MR数の減少に加え、一部企業ではWebまたは電話のみで活動するMRも設置・・・今後も営業効率化のトレンドは続く見込み

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 (フィーアップなど)
- 新卒採用の強化
- 人員増を図りながらコストも改善中

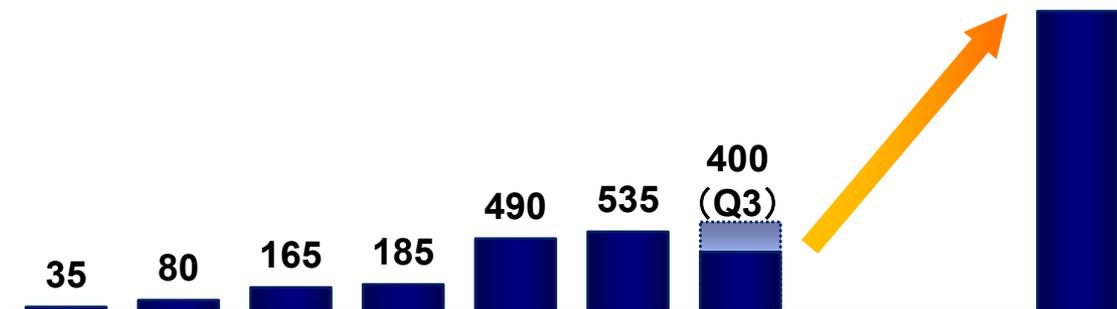
1人当たり
コスト

1 → 2 → 1.7 → 1
業務委託により一時的に増大
自社採用で平準化
自社採用で平準化

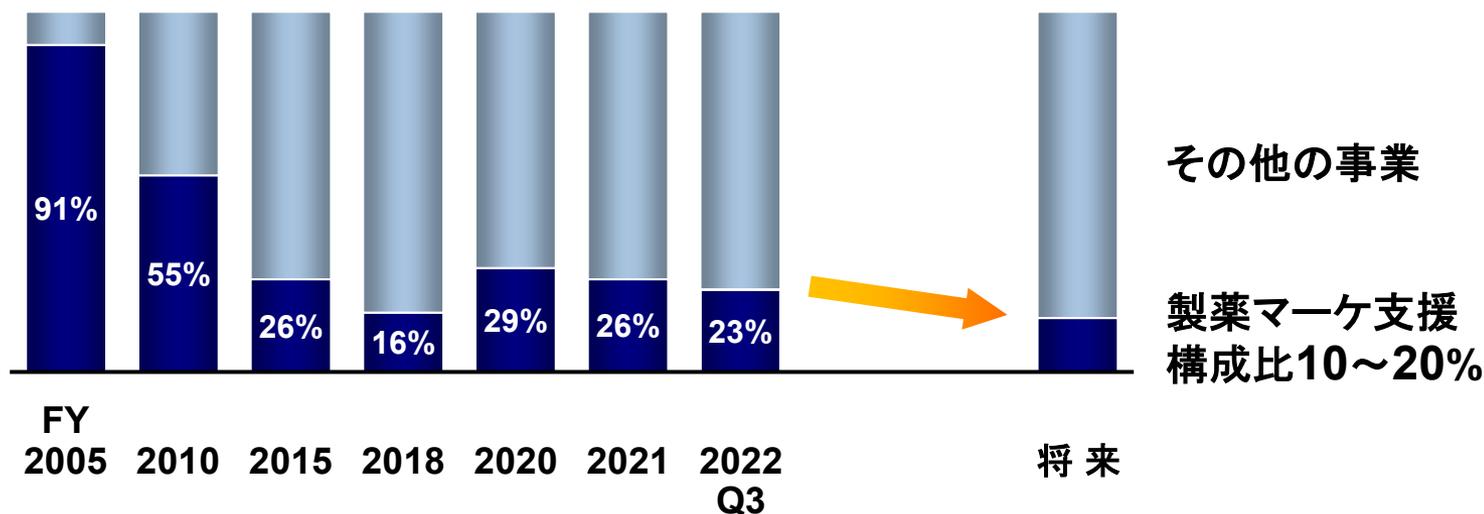
製薬マーケの売上比率の推移・将来成長イメージ

単位: 億円

製薬マーケ
支援の売上



製薬マーケ
支援の連結
売上構成比

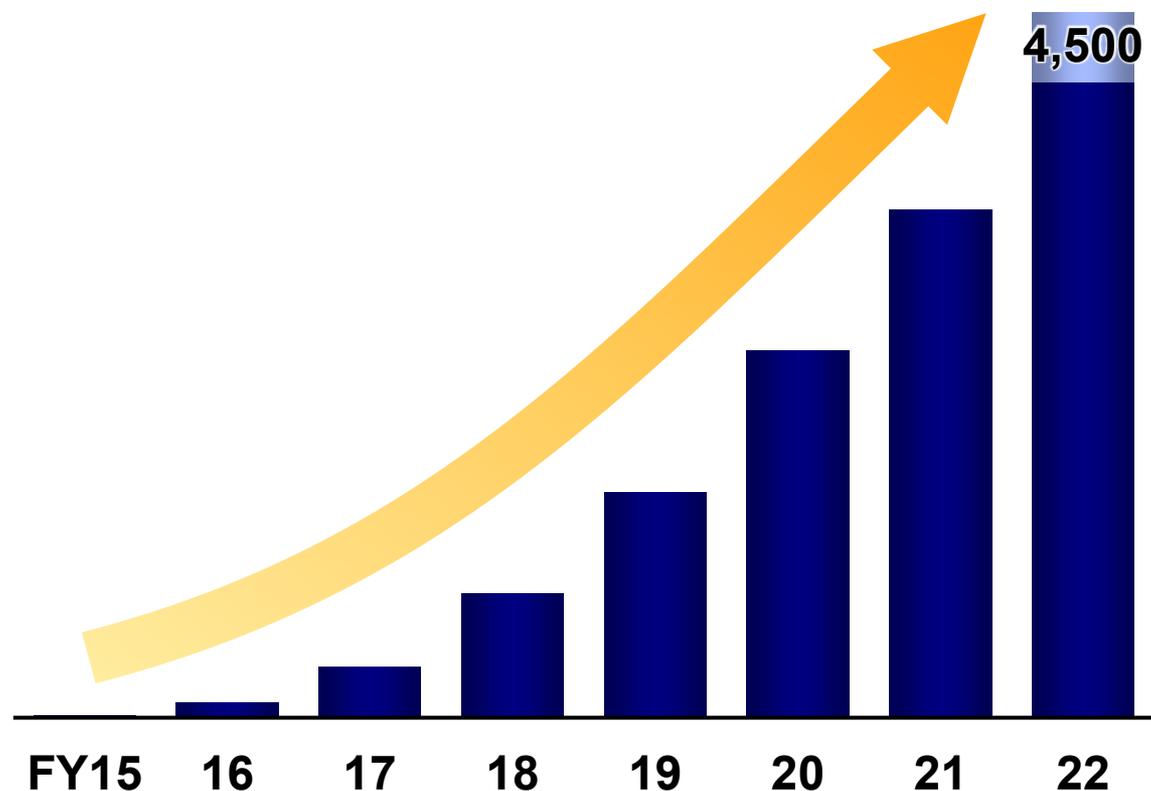


製薬マーケ支援の事業自体は引き続き成長するが、全社への寄与度は低下していく見通し・・・従来トレンドに戻る

医療現場のDX

電子カルテ、M3デジタルの伸長

M3デジタル導入施設数



- 累計導入件数は約4,500件。5,000件の目標に対して着実に進捗
- デジスマとの併売により、デジタルの付加価値がさらに向上

 クラウド電子カルテ市場シェア圧倒的No.1、管理するカルテ数も1億3,000万枚を突破

クリニックDX: 新たな患者体験の実現

従来

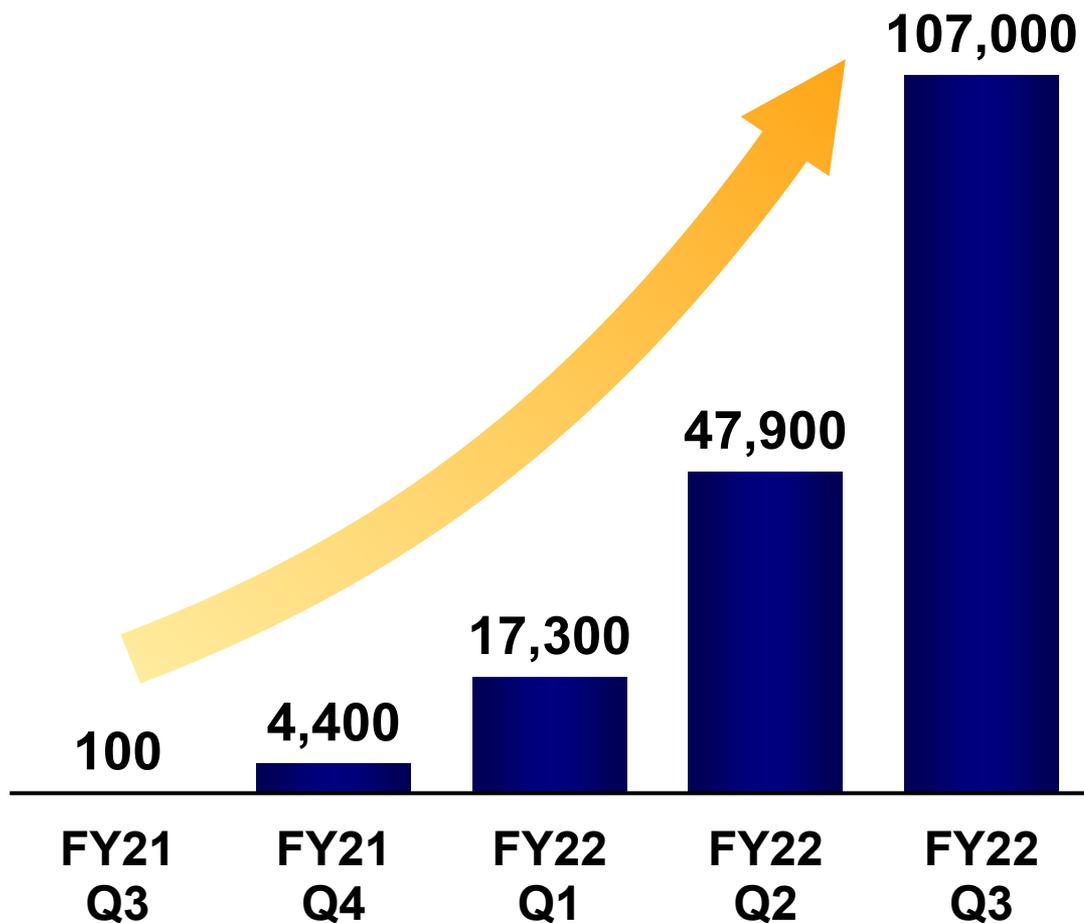
DX化(新たな患者体験)

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(電子決済)
薬		近隣の薬局で受け取り	➔	自宅または職場にデリバリー
カルテ		アクセスが困難	➔	自分のカルテは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

 「デジスマ診療」を通じ、全く異なった患者体験を創出

デジスマ診療の利用ユーザーの拡大(指標推移)

単位: FY21Q3を100とした指数



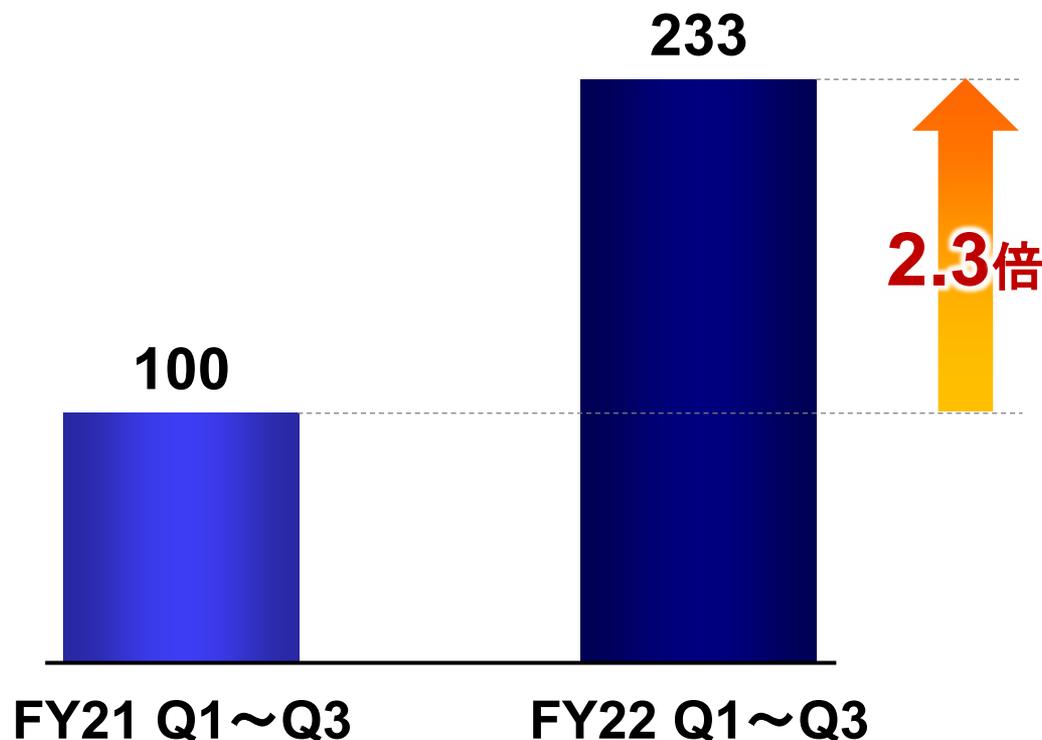
- クリニックのインフラとして利用者が急速に浸透中
- ビデオ通話機能も付加、オンライン診療のインフラとしても拡大中

* 月別UUの四半期別総和

エコシステムシナジー：医療データ事業の展開

単位：FY21Q1～Q3を100とした指数

医療データ事業の売上*

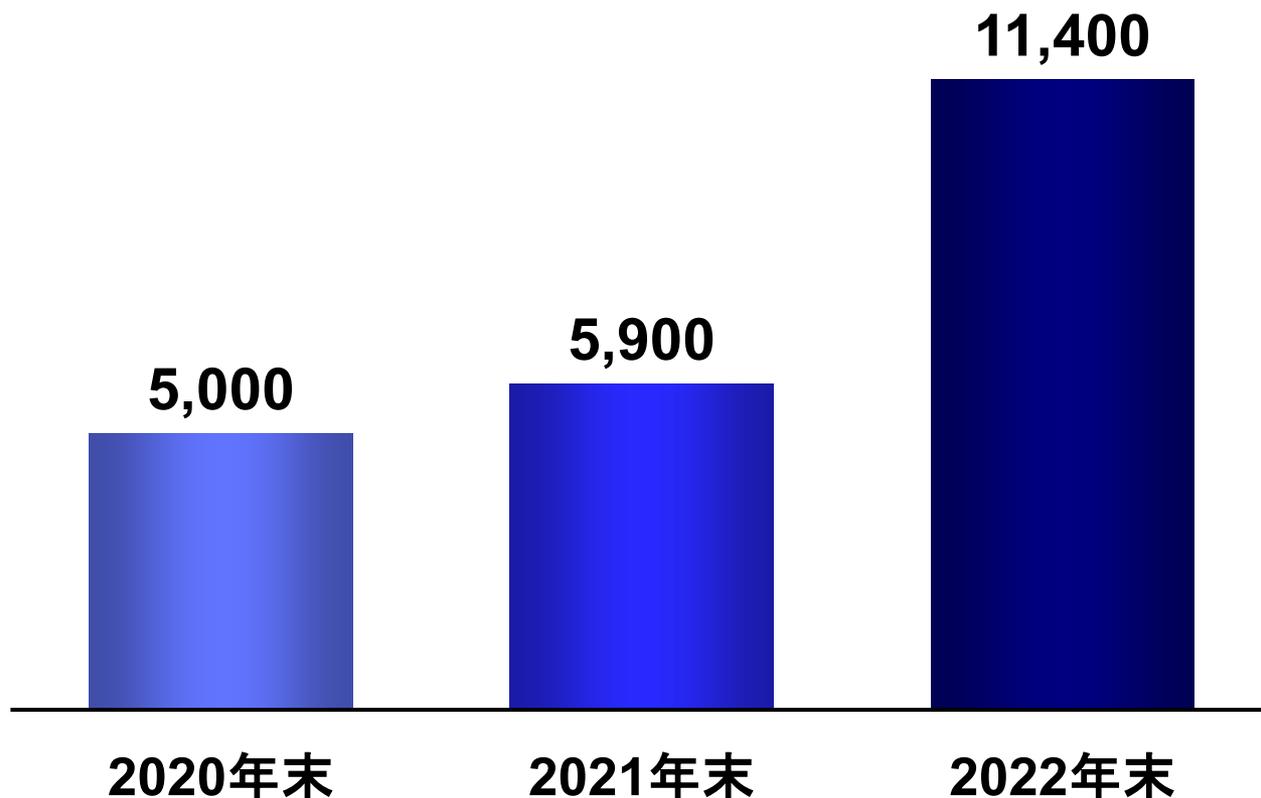


👉 デジタル・デジスマの伸長により医療データ事業（診療実態、医師の診療基準など）も大きく伸長。エコシステムシナジーの創出も順調

* 対象：Real World Data,推計関連サービス（製薬マーケティングの事業のうち一部）

エムスリーグループのカバークリニック数

単位: いずれかのM3サービスを利用しているクリニック数

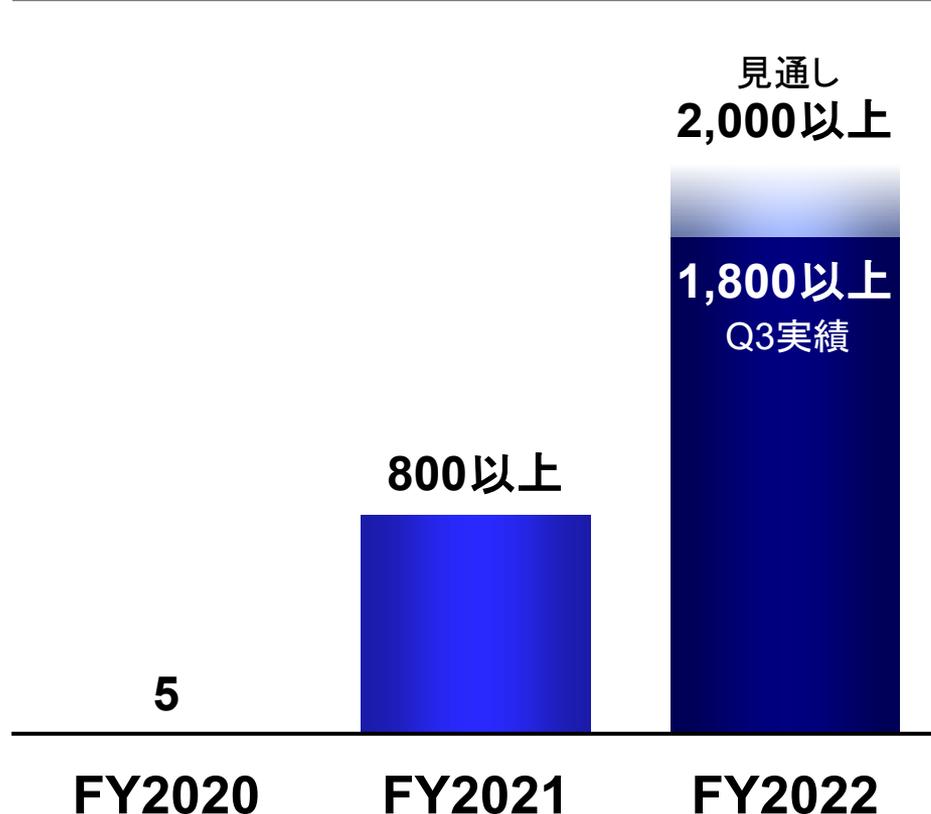


👉 オーガニックに加えM & Aなども通じクリニックのカバレッジは急拡大 (前年比1.9倍)・・・電子カルテ、院内業務効率化、患者向けツールなど幅広いDX促進サービスを提供していく予定

エビデンスソリューション

国内の治験におけるM3のプレゼンス

M3グループの患者パネルを利用した症例数



SMO

国内大手4社の一角

CRO

国内大手3社の一角

PRO

グループ内の2社計で
業界最大手

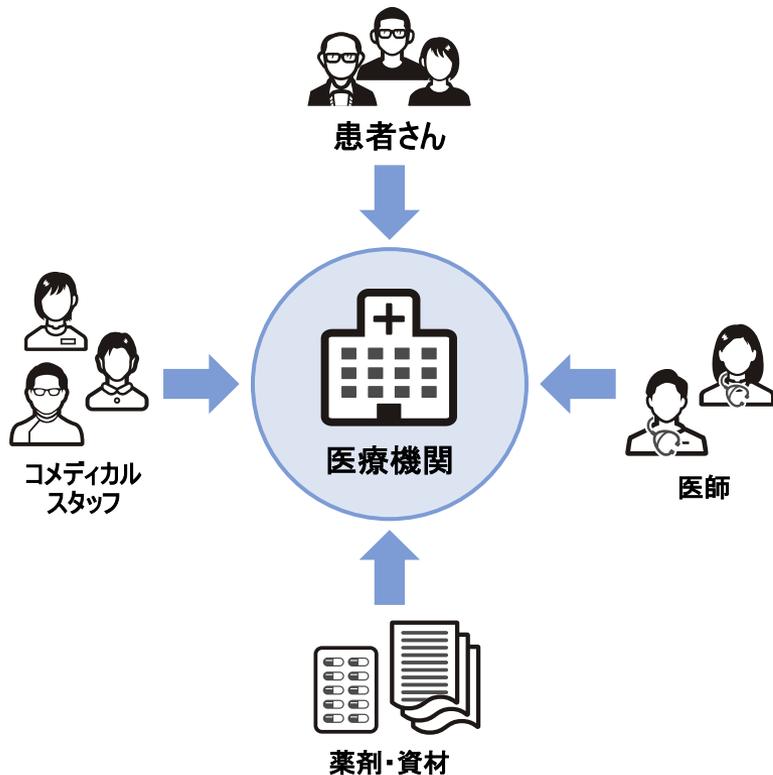
DCT

2019年のローンチ後、
買収を経て国内最大手

 グループ全体での協業により、被験者募集等のリードタイムを大きく短縮。治験分野におけるプレゼンスは大幅に拡大

患者中心の臨床試験(DCT)へ

従来の臨床試験 (医療機関中心)



来院に依存しない臨床試験 (患者中心)



**海外で先行して拡大中、日本国内のプロジェクトも増加中
…M3グループは国内DCTのリーディングカンパニー**

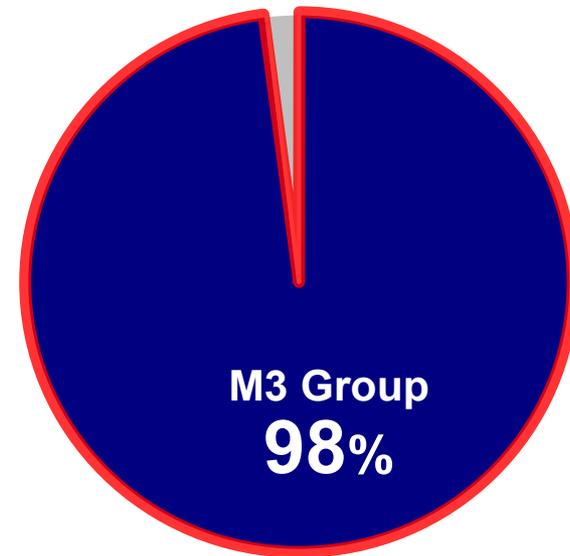
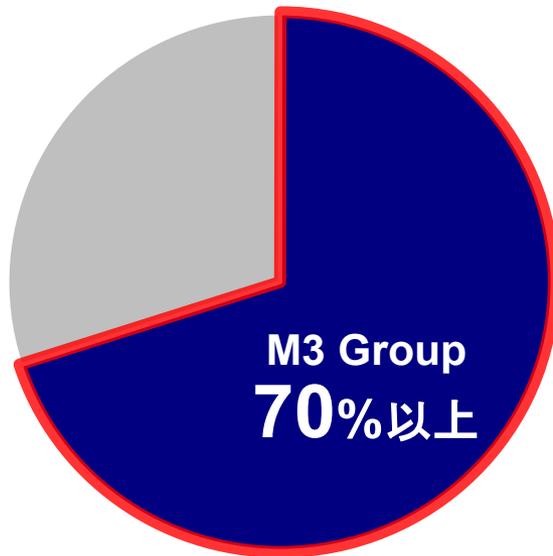
出典: 日本製薬工業協会「医療機関への来院に依存しない臨床試験手法の導入及び活用に向けた検討」2020年9月

DCTの進展：国内でのNo.1ポジション

在宅治験シェア（2020年2月～2023年1月現在、当社推計）

試験数： **80** 試験以上

患者数： **2,500** 名以上



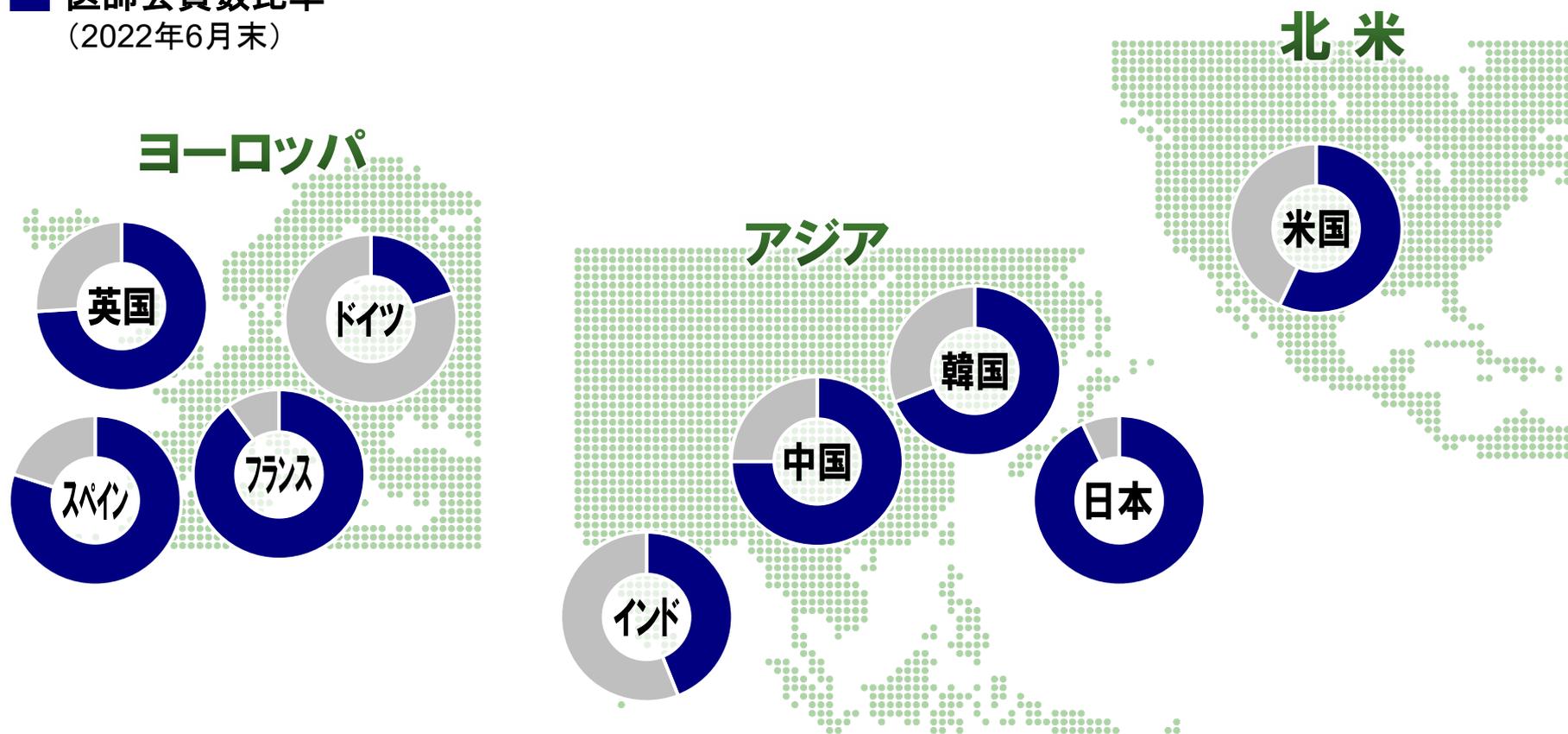
👉 グループ全体での協業により、組入れの効率化に寄与できる訪問看護スキームを提供。治験業務の効率化に大きく貢献

* M3推計、対象は製薬企業からの直接発注試験のみ

海外

各国医師数に占める会員数比率(グローバル)

■ 医師会員数比率
(2022年6月末)

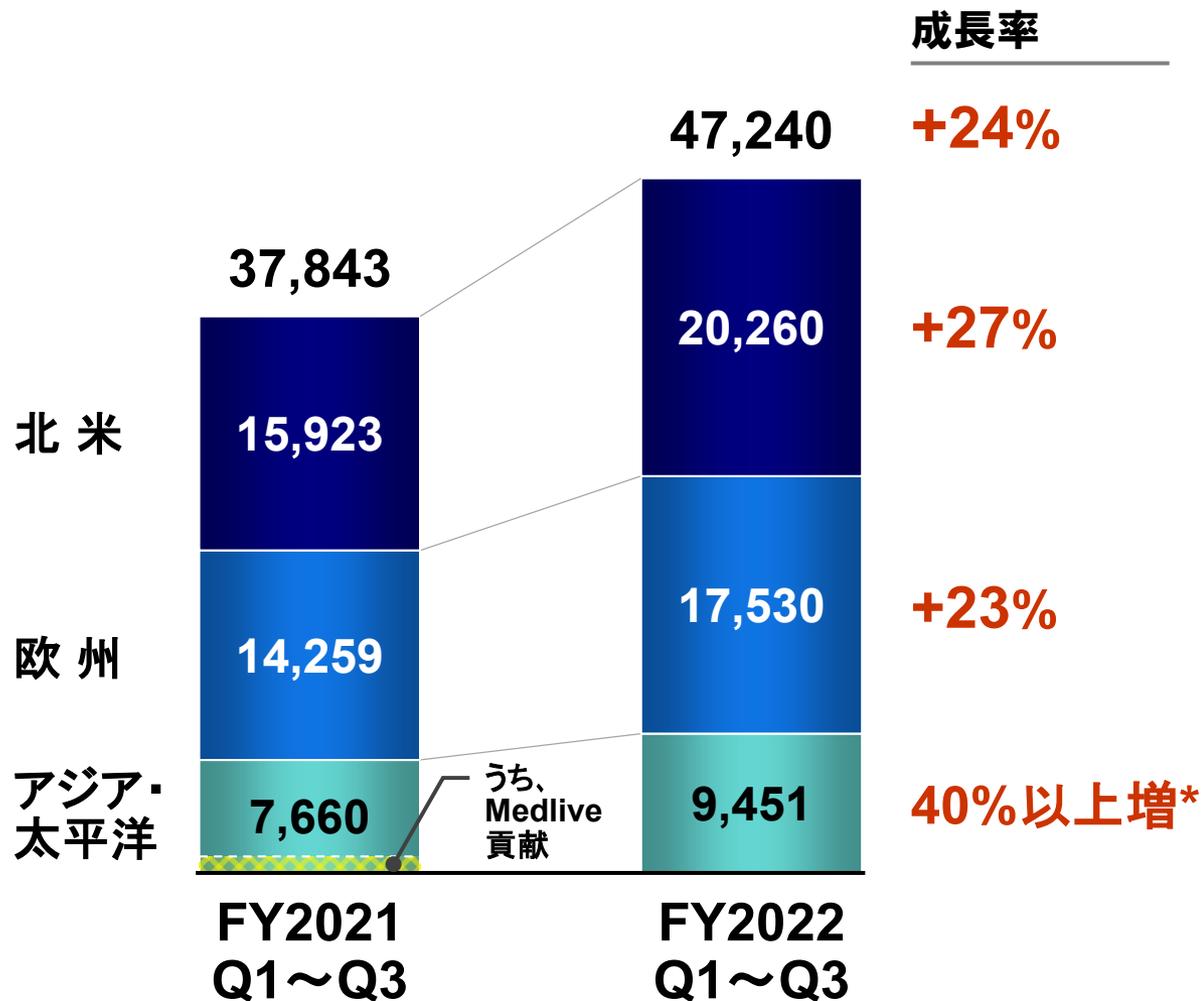


👉 上記以外の地域含め、医師会員600万人以上、全世界の医師の50%以上をカバー

※ 日本の医師数は厚労省データ(2022)に基づく。その他国別医師数はWHO各国最新データ等による

海外セグメント：地域別売上収益の推移

単位：百万円



多様な事業からなる成長ドライバーにより堅調な推移

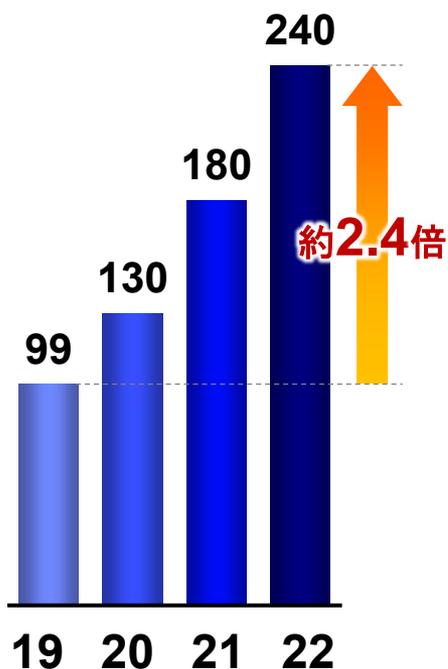
* 前年同期のMedlive(今期より連結対象外)の業績を控除した成長率

海外における事業別の成長トレンド

単位：億円

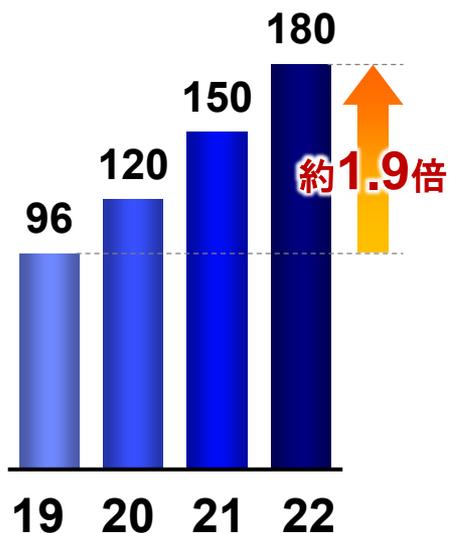
医師向けサービス

(北米、欧州、アジアの医師向けサイトと電子カルテ)



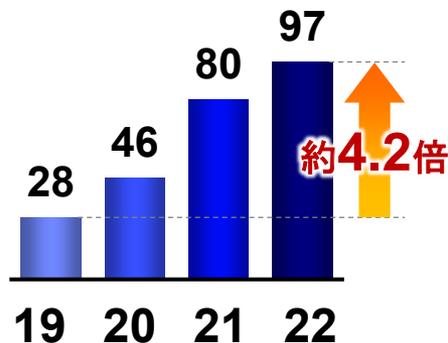
ビジネス・インテリジェンス

(M3グローバルリサーチ: 北米、欧州、アジアで展開)



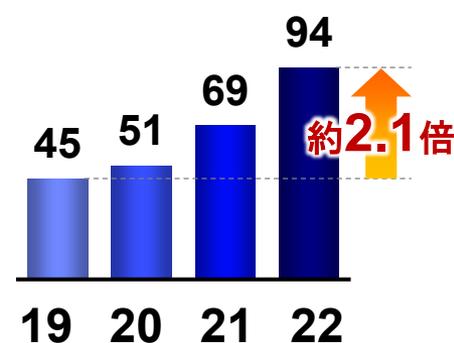
治験

(北米の治験施設、米国TOP5の1社に成長)



医師キャリア

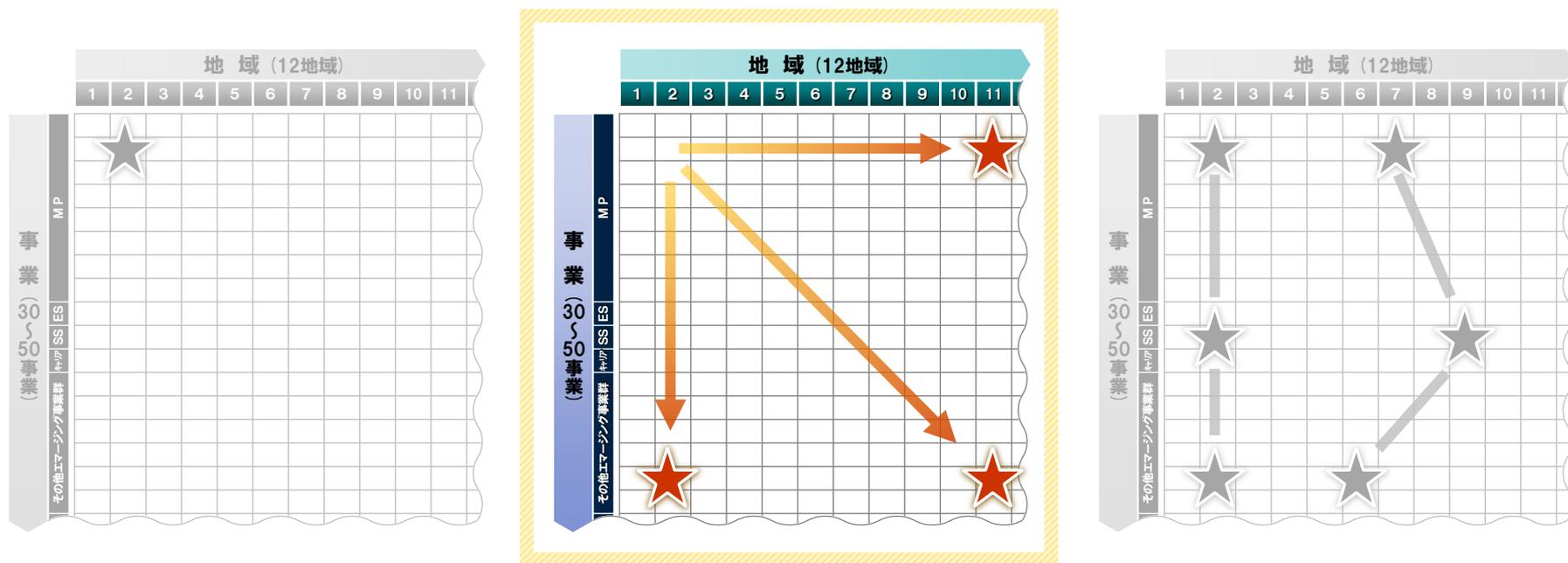
(北米、欧州の医師を中心とした人材事業)



 様々な事業タイプにおいて、成長トレンドを実現

* 各子会社の主たる事業をもとに集計

成長エンジン2：サグラダファミリアの拡張



4. 社会的インパクトの創出 → CSV

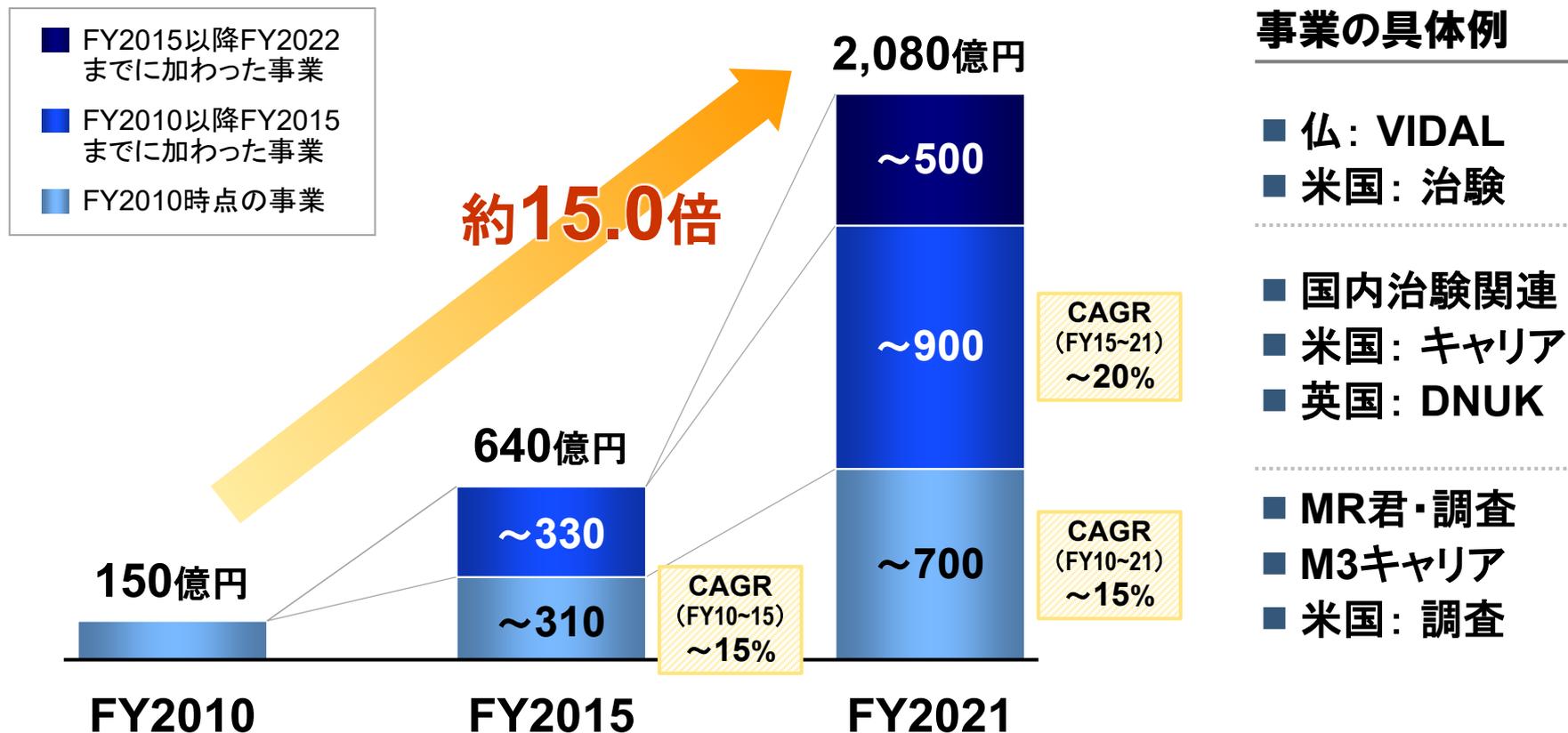
事業領域の拡大と成長ポテンシャル

会計年度	2010	2015	2020	2022
国	3	8 (2.5倍)	11 (3.5倍)	16 (5.5倍)
事業 タイプ数	6	15 (2.5倍)	35 (6.0倍)	38 (6.0倍)
展開事業数 (タイプ×国)	10	24 (2.5倍)	56 (5.5倍)	69 (7.0倍)
売上 (億円)	146	647 (4.5倍)	1,691 (12.0倍)	2,081 (15.0倍) FY2021

 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、
今後もM&Aも含め積極的な先行投資を継続していく方針

事業拡大フェーズごとの売上成長推移

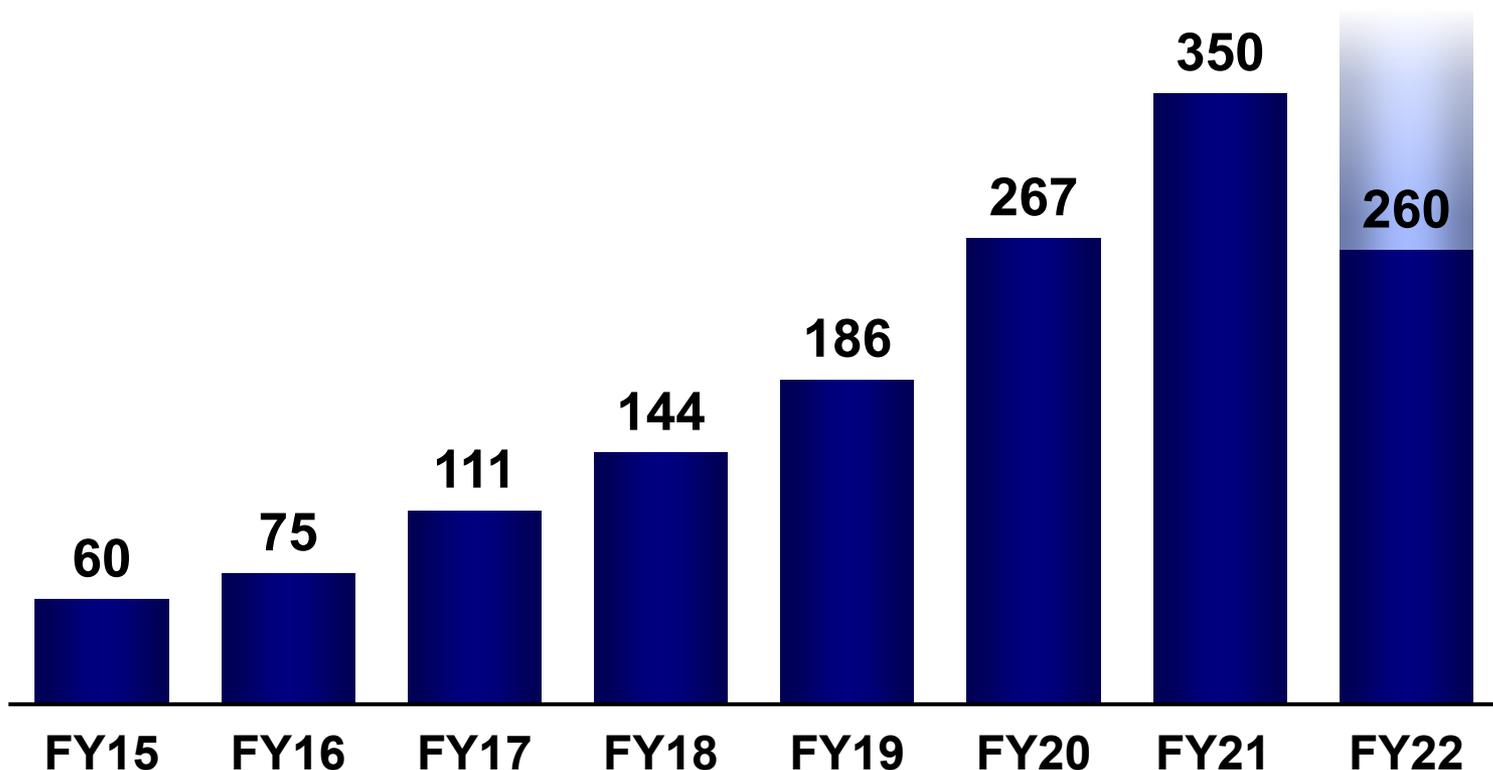
売上の推移



👉 2021年度の売上のうち2/3は2010年以降の新規参入事業により創出。成長率も新規参入事業の方が大きい

MAの増加

MA検討数の推移 (件)



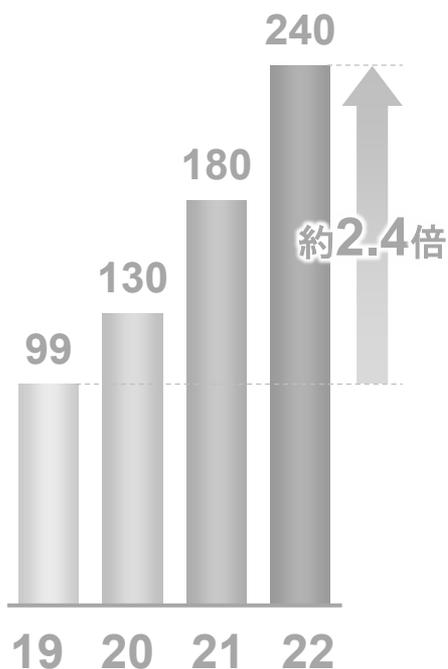
👉 引き続きMAの検討も着実に実施。実施件数や1件あたりの買収額も拡大傾向

海外：キャリア事業における新たなM&A

単位：億円

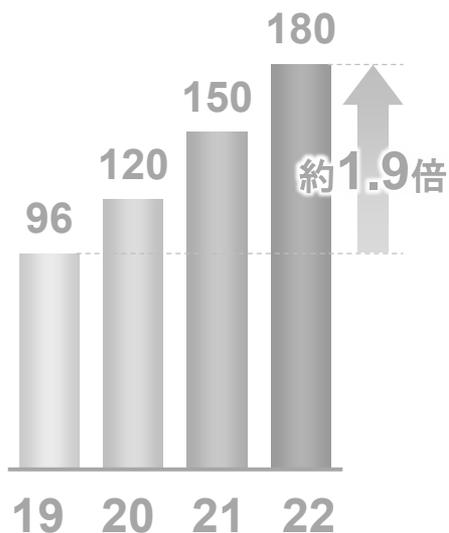
医師向けサービス

(北米、欧州、アジアの医師向けサイトと電子カルテ)



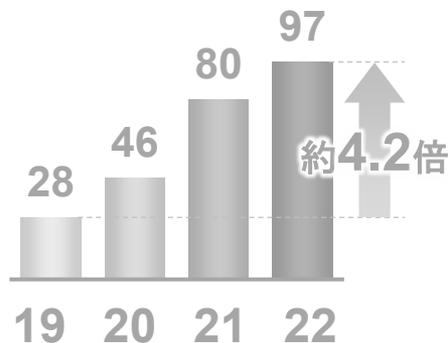
ビジネス・インテリジェンス

(M3グローバルリサーチ：北米、欧州、アジアで展開)



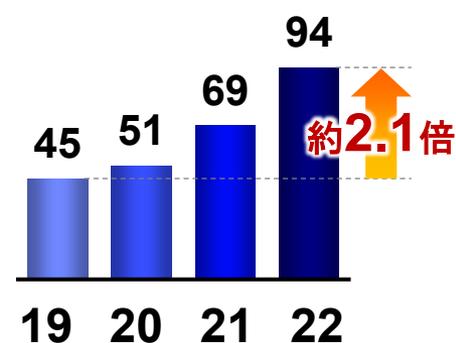
治験

(北米の治験施設、米国TOP5の1社に成長)



医師キャリア

(北米、欧州の医師を中心とした人材事業)



 様々な事業タイプにおいて、成長トレンドを実現

* 各子会社の主たる事業をもとに集計

英国Remediumの子会社化



100 以上の
施設支援実績



3,000 以上の
医師紹介実績



計**3億ポンド**の
コスト削減に貢献

- 医療人材が不足している英国 NHS(国民健康サービス)に対し、海外からの医師リクルーティングを支援
- アジア・アフリカ・中東出身の医師の英国への移住、医師免許取得、現地医療機関への配属といった一連のオペレーションに精通
- M3のグローバル医師会員基盤も活用予定

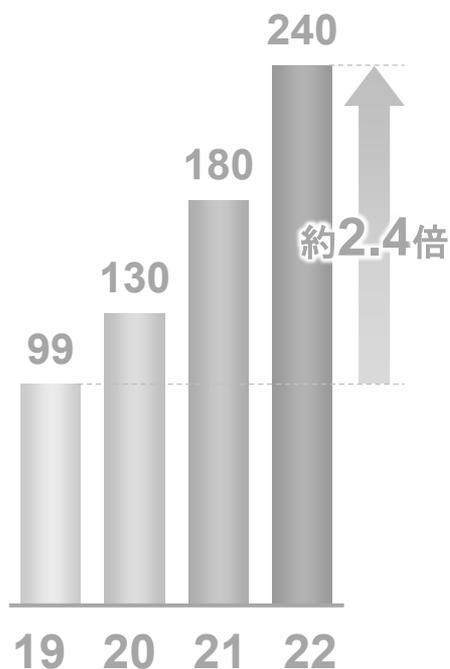
👉 Remediumの子会社化により、国際間医師リクルーティング支援事業に新規参入、NHSとの関係も強化(英国での国内医師採用も支援可能)

海外：ビジネス・インテリジェンスにおける新たなM&A

単位：億円

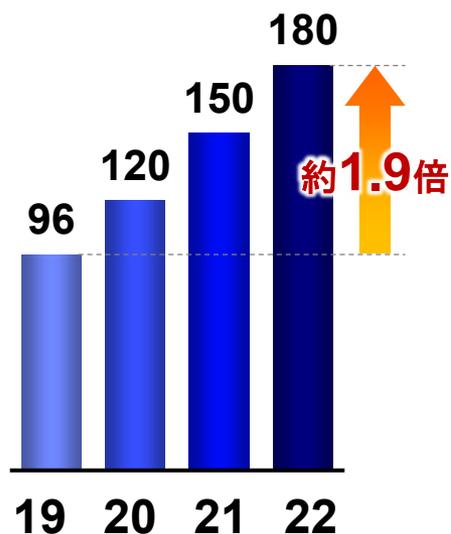
医師向けサービス

(北米、欧州、アジアの医師向けサイトと電子カルテ)



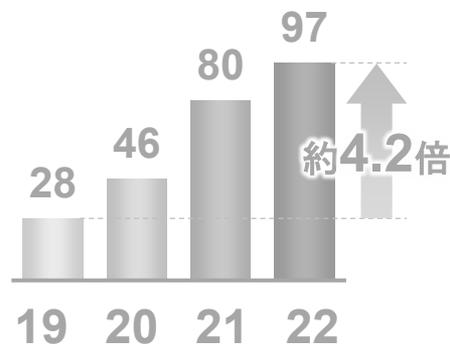
ビジネス・インテリジェンス

(M3グローバルリサーチ：北米、欧州、アジアで展開)



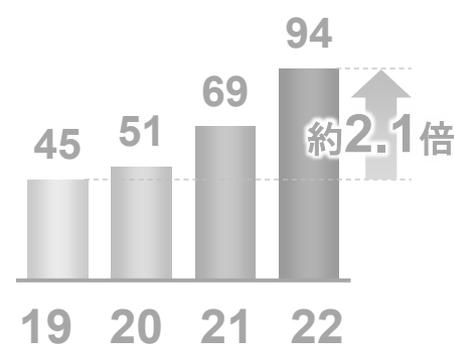
治験

(北米の治験施設、米国TOP5の1社に成長)



医師キャリア

(北米、欧州の医師を中心とした人材事業)



 **様々な事業タイプにおいて、成長トレンドを実現**

* 各子会社の主たる事業をもとに集計

米国Michael Allen Companyの子会社化

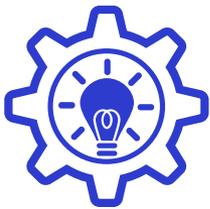


対応する疾患領域

100 以上



40 以上の国で
プロジェクトを推進



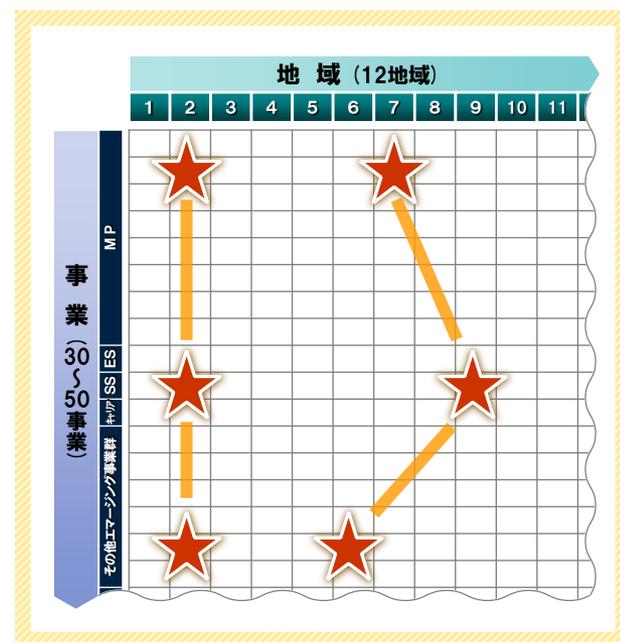
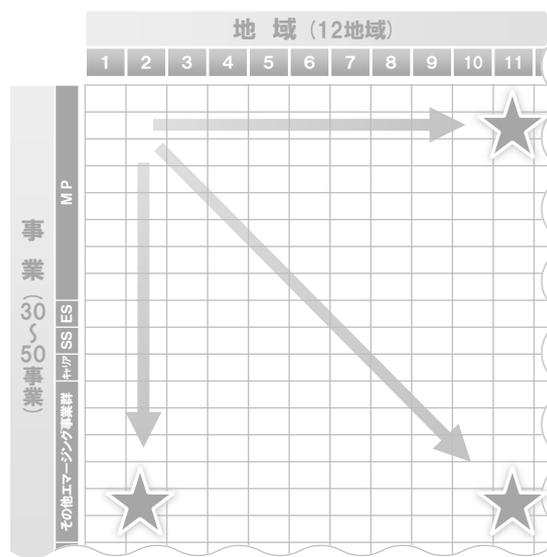
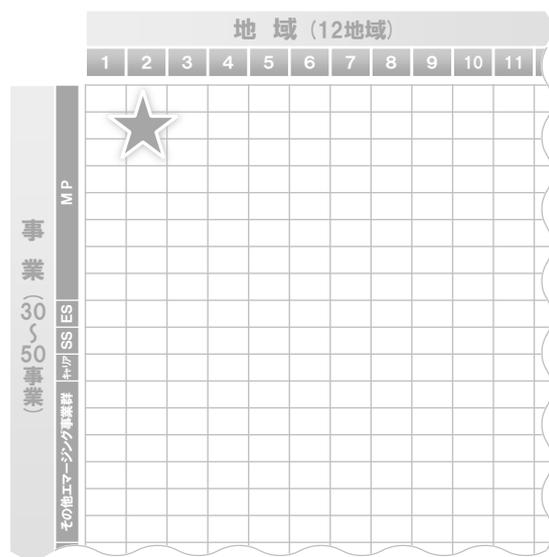
直近3か年で

200件 以上の
プロジェクト

- 製薬業界に特化し、製薬企業と直接取引を行うコンサルティングファーム
- 臨床試験から上市後まで、フェーズに沿ったフレームワークの活用により、クライアントの製品開発を支援

 M3のグローバル医師ネットワークによりさらなる成長を目指すと
ともに、M3グループと製薬企業との関係強化への貢献も期待

成長エンジン3：エコシステムシナジーの創出

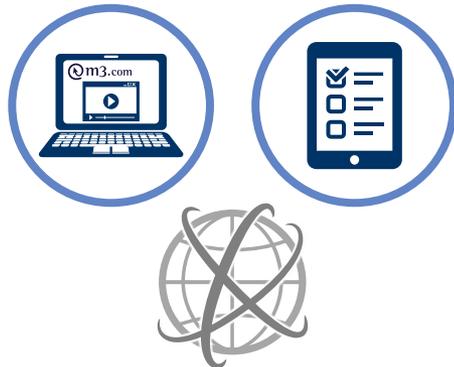


4. 社会的インパクトの創出 → CSV

エムスリーのパラダイムシフト

2000年～

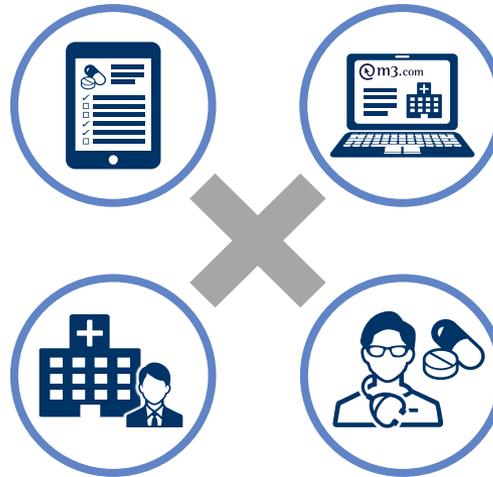
インターネット
サービス



- MR君ファミリー
- Web調査

2010年～

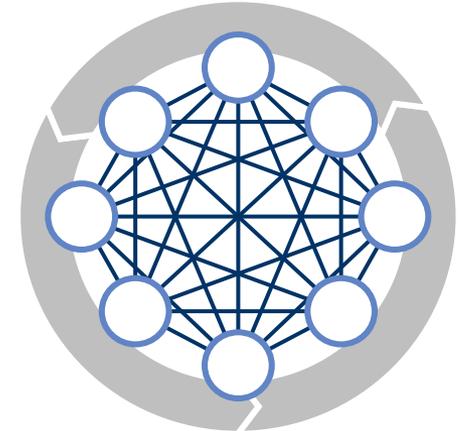
e×リアル
オペレーション



- 治験のe化
- M3キャリア
(医師転職支援)

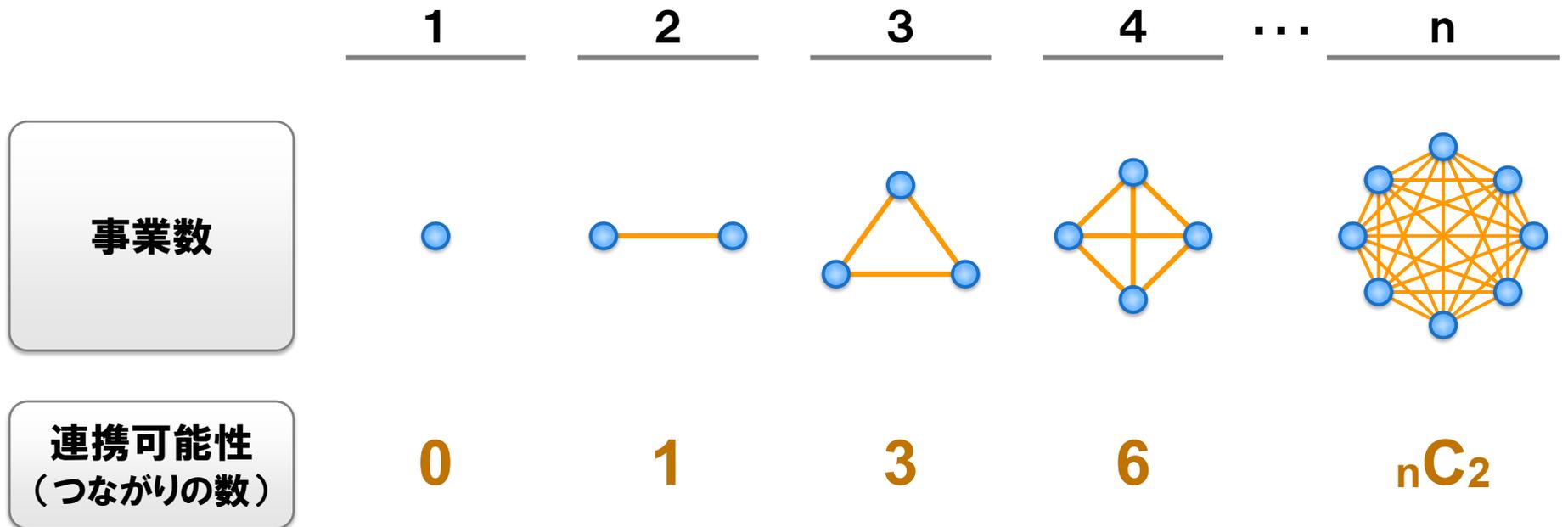
2020年～

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

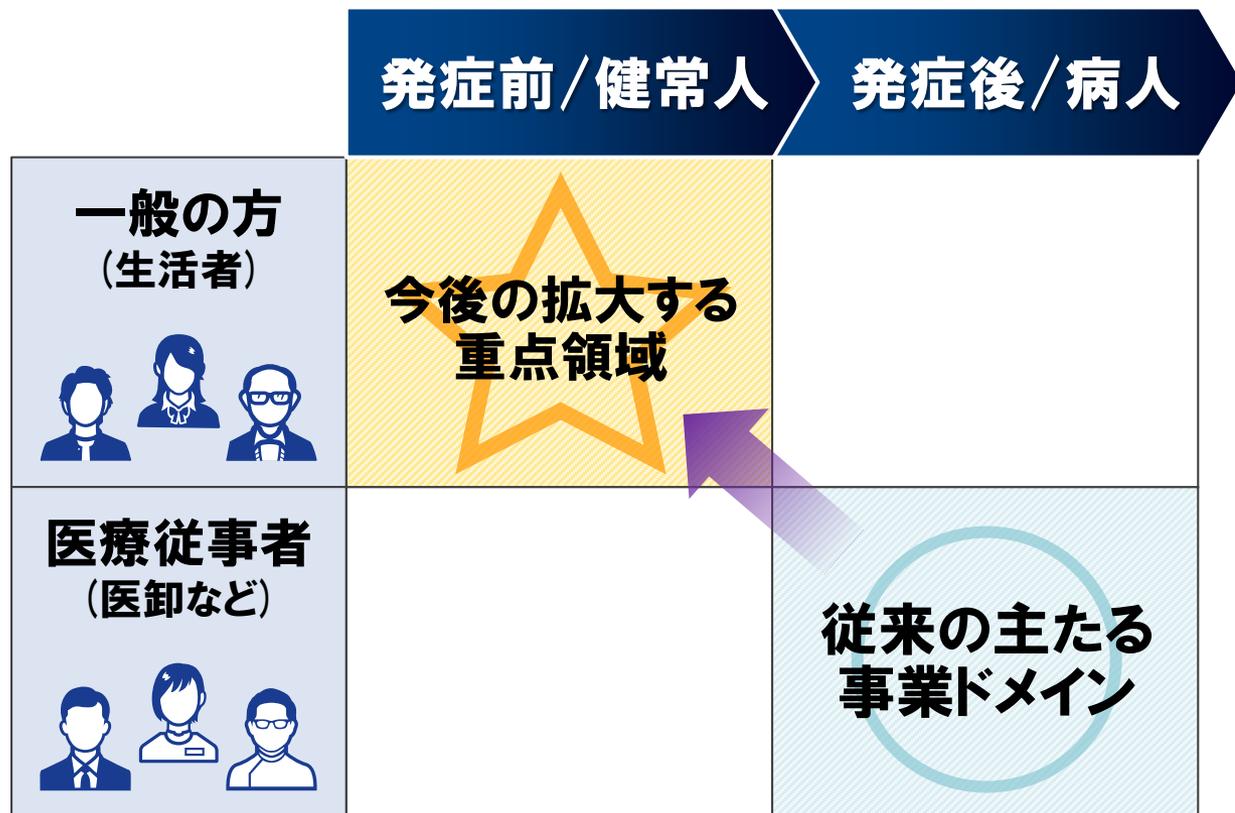


事業領域の拡大と成長ポテンシャル

会計年度	2010	2015	2020	2022
国	3	8 (2.5倍)	11 (3.5倍)	16 (5.5倍)
事業 タイプ数	6	15 (2.5倍)	35 (6.0倍)	38 (6.0倍)
展開事業数 (タイプ×国)	10	24 (2.5倍)	56 (5.5倍)	69 (7.0倍)
売上 (億円)	146	647 (4.5倍)	1,691 (12.0倍)	2,081 (15.0倍) FY2021

 事業間のシナジーポテンシャル: $69C_2 = 2,346$ の連携可能性

事例: ホワイト・ジャック・プロジェクト



第1弾 ハピネスアイ

第2弾 臨海メディカル

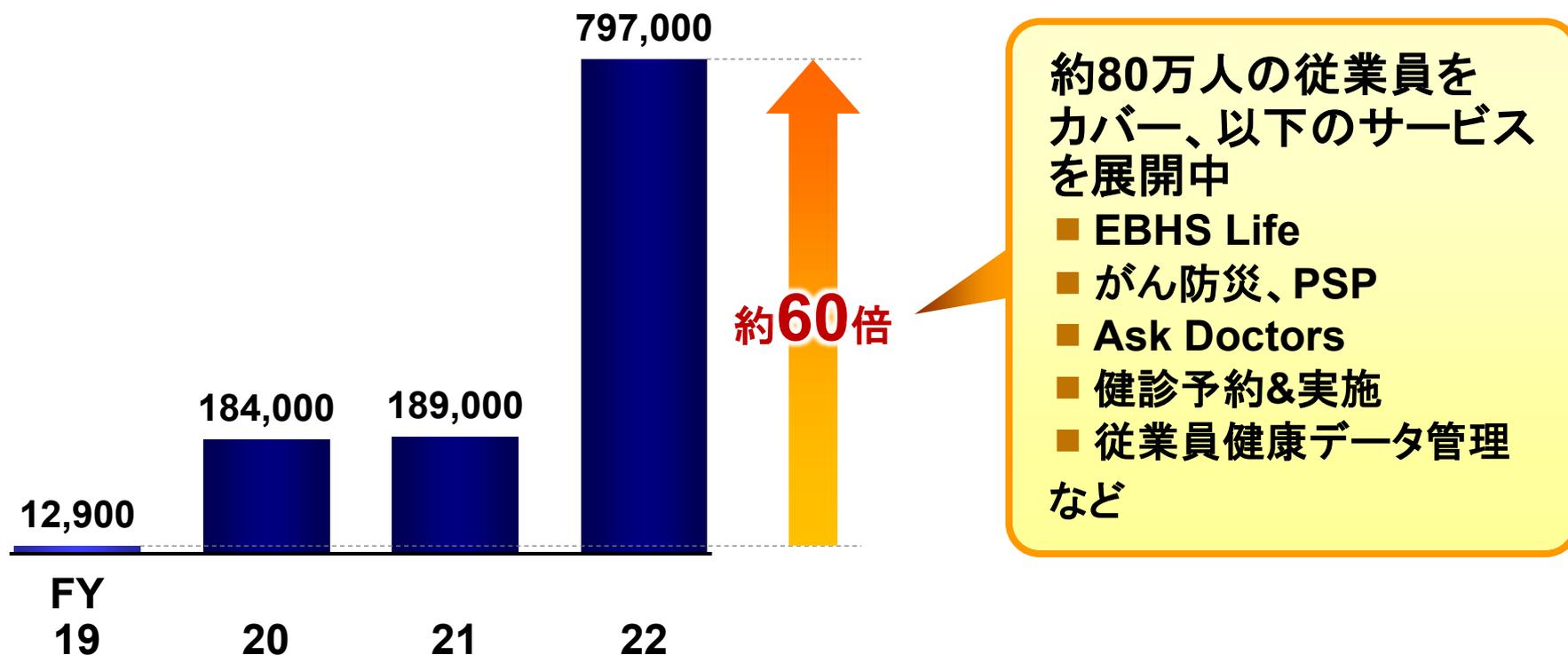
第3弾 がん防災

第4弾 EBHS

 M3のミッションをより川上から実現する
ホワイト・ジャック・プロジェクトも着実に進展

企業向けサービスのカバレッジ拡大

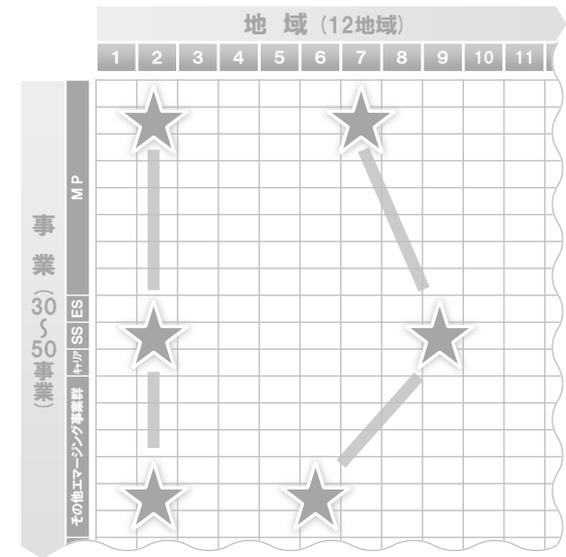
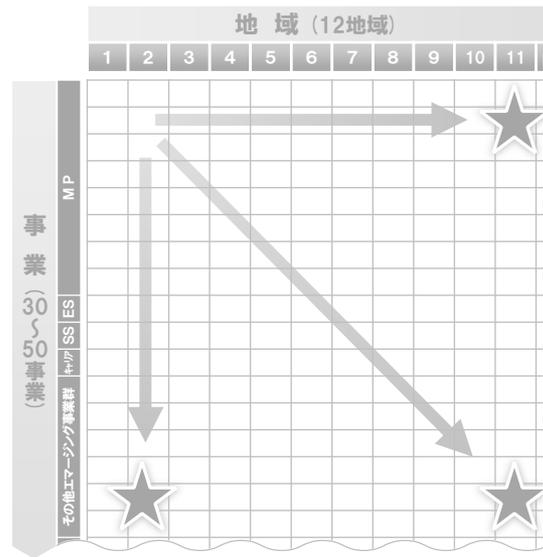
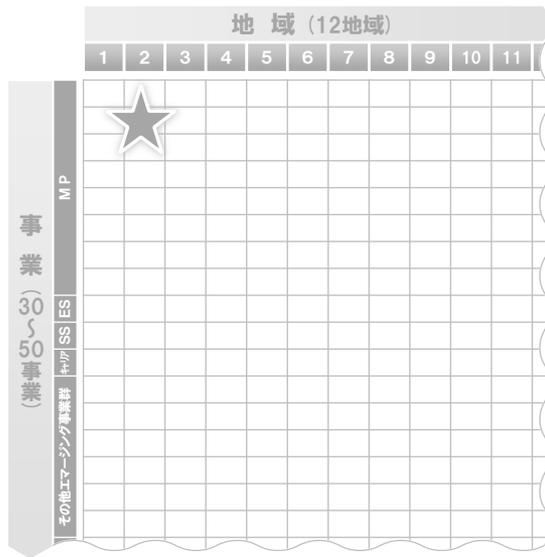
企業向けサービスでカバーしている従業員数*



**👉 エコシステムシナジーの創出に向けた事業基盤も着実に拡大
…カバー人数とサービスの双方を拡大予定**

* PSP、ハピネスパートナーズ、がん防災、EBHS Life等が対象の概数。FY22は着地予想値。

社会的インパクトの創出



4. 社会的インパクトの創出 → CSV

SDGsとCSV: エムスリーのCSVの位置付け

SDGs

Sustainable Development Goals
(持続可能な開発目標)

内容

すべての国の政府や企業、個人などが、人権や環境、開発などに関して、達成を目指す国際的な目標

企業にとっての位置付け

国際的な目標に向け、各企業が責任を果たす

企業ミッションとの関連

企業のミッションとは必ずしもリンクしない

CSV

Creating Shared Value
(共有価値の創造)

企業が本業を通じて社会問題を解決する取り組み

企業の成長と社会課題の解決を両立していく

企業のミッション/パーパスと完全に一致する

「インターネットを活用し、健康で楽しく長生きをする人を1人でも増やし、不必要な医療コストを1円でも減らす」というエムスリーのミッションの下、CSVの活動を通じSDGsにも対応

COVID19: ワクチン・治療薬関連の活動

	ワクチン接種		治験
	職域 	自治体 	医療機関 
日本	○ (174社)	○ (253自治体)	○ (ワクチン、 軽症向け治療薬、 ブースター)
海外	×	×	○ (ワクチン、治療薬、 ブースター)

 現時点で約1,100万回の接種を支援（累計受注）、国内外の多くのワクチン、治療薬開発を支援・・・オミクロン株対応2価ワクチン接種についても自治体、職域ともに受注

M3の社会的CSVインパクト 对患者(1/2)



コロナ禍でのオンラインによる面会サポート

「面会君」が延べ105施設で活用、推計25万人以上の患者さんとご家族が利用

サービス開始から2022年4月現在

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30万件超、閲覧数は年間7,500万UU超を達成

FY2021



重い疾病の患者さんが「やりたいこと」を実現

『CaNoW』で実現したプロジェクトは26件、願い実現の様子を紹介した動画や記事は150万PV以上

2019年のプロジェクト開始から2022年4月現在

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2,372万時間削減

FY2021、受付総数約2,400万件より



M3の社会的CSVインパクト 対医療者(2/2)

医療従事者全会員への最新医療情報の提供

Web講演会などで延べ920万人の視聴者

FY2021



診療の支援

国内外で、延べ約1.2億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

製薬企業の営業生産性の改善

1.1億回のeディテール実施: MR5.5万人分(日本全MR数と同等以上)

FY2021



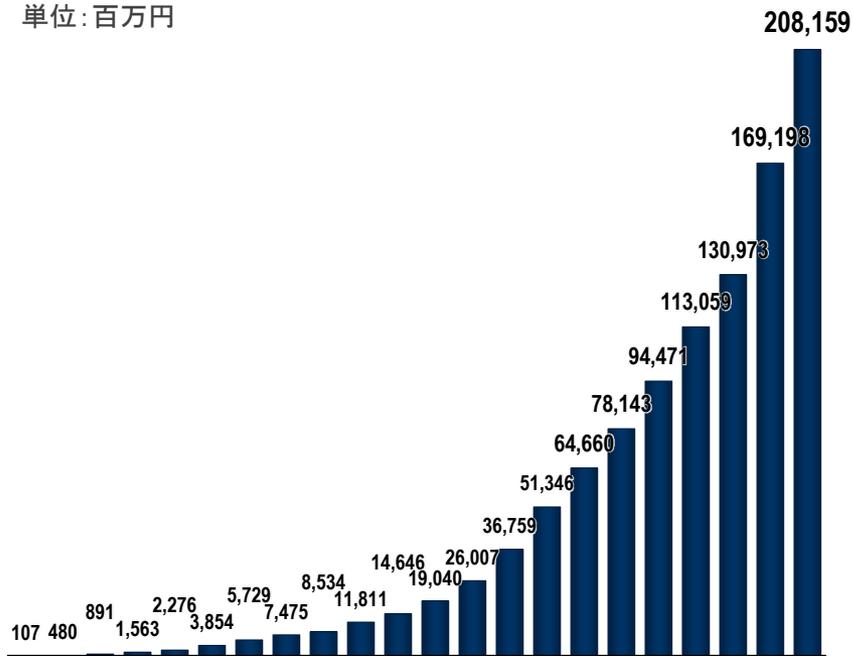
 当社のミッションである「インターネットを活用し健康で長生きする人を1人でも増やし、 unnecessaryな医療コストを1円でも減らすこと」を様々な分野で実現し続ける

* CSV = Creating Shared Value

M3の業績推移

売上収益

単位: 百万円

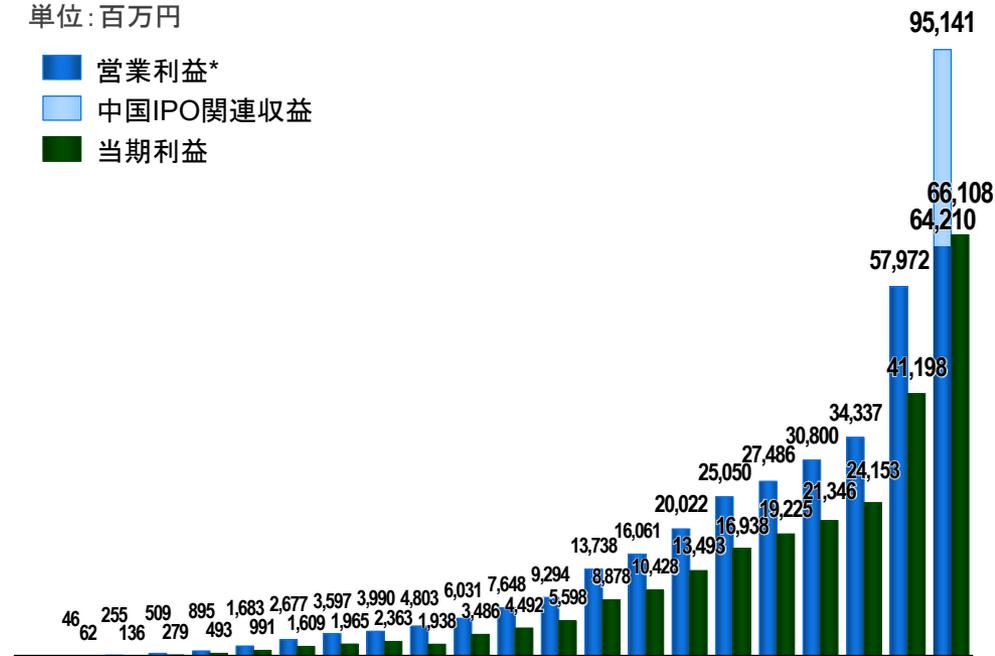


FY
00 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21
(6ヶ月)

営業利益・当期利益

単位: 百万円

- 営業利益*
- 中国IPO関連収益
- 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 21
(6ヶ月)

👉 昨年度の中国IPO関連の一時的な利益を除けば、当年度も事業成長の見込み

* 2021年度は中国IPO関連の利益を除く