

エムスリー株式会社

会社説明資料

2023年7月



2023年度第1四半期 連結業績

単位：百万円

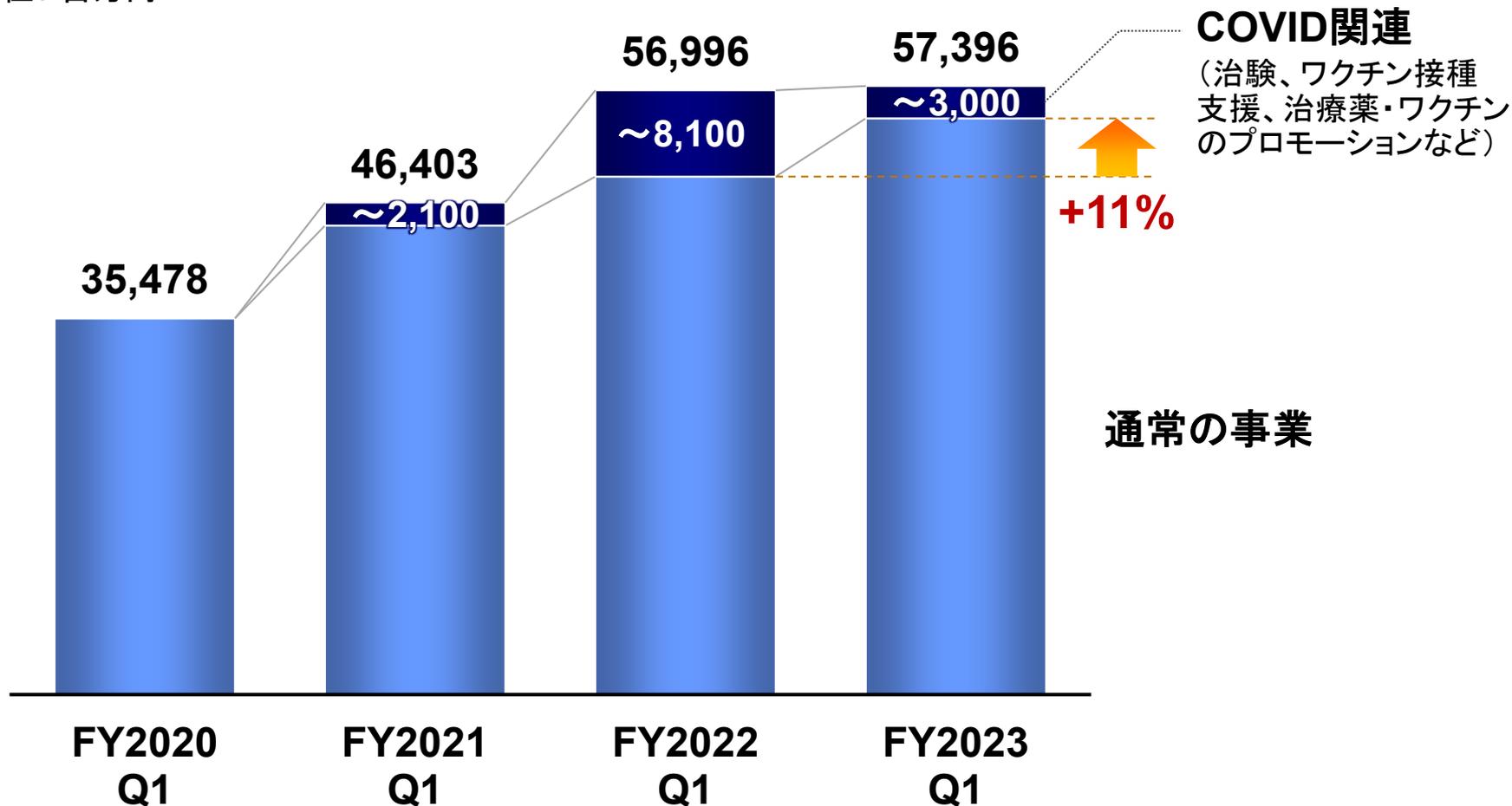
| | FY2022 Q1 | FY2023 Q1 | 前年比 |
|-------|--------------|--------------|-----|
| 売上収益 | 56,996 | 57,396 | +1% |
| 営業利益 | 18,695 | 18,004 | -4% |
| 税引前利益 | 19,748 | 19,831 | +0% |
| 当期利益 | 13,487 | 13,554 | +0% |

コロナ関連収益を除く
事業の成長率は
前年比
売上 +11%

 通常の事業面では全社ベースでは想定通りの滑り出し

連結売上の推移とCOVIDの影響

単位：百万円



COVID関連売上は四半期で50億円超減少、通常事業の成長がそれをオフセット・・・FY22はQ1のCOVID関連収益が81億円で最大*のため、減収インパクトもQ1が最大

* FY22実績：Q2 ~64億円、Q3 ~62億円、Q4 ~35億円

2023年度第1四半期 連結業績(セグメント別)

単位: 百万円

| | | | FY2022 Q1 | FY2023 Q1 | 前年比 |
|----|-------------------|--------|--------------|--------------|------|
| 国内 | メディカル プラットフォーム | 売上収益 | 20,223 | 21,947 | +9% |
| | | 利益 | 8,786 | 8,904 | +1% |
| | エビデンス ソリューション | 売上収益 | 7,174 | 6,965 | -3% |
| | | 利益 | 2,235 | 1,885 | -16% |
| | キャリア ソリューション | 売上収益 | 5,464 | 5,588 | +2% |
| | | 利益 | 2,830 | 2,663 | -6% |
| | サイト ソリューション | 売上収益 | 10,220 | 7,663 | -25% |
| | | 利益 | 1,448 | 831 | -43% |
| | エマージング 事業群 | 売上収益 | 702 | 552 | -21% |
| | | 利益 | -173 | -126 | — |
| 海外 | 売上収益 | 14,921 | 15,715 | +5% | |
| | 利益 | 4,040 | 3,679 | -9% | |

- 製薬マーケ: Q4と比べて改善トレンド、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: 310億円
- コロナ関連治験を除くと売上+11%

- 薬剤師向けビジネスが回復傾向
- コロナ関連収益を除くと売上+9%

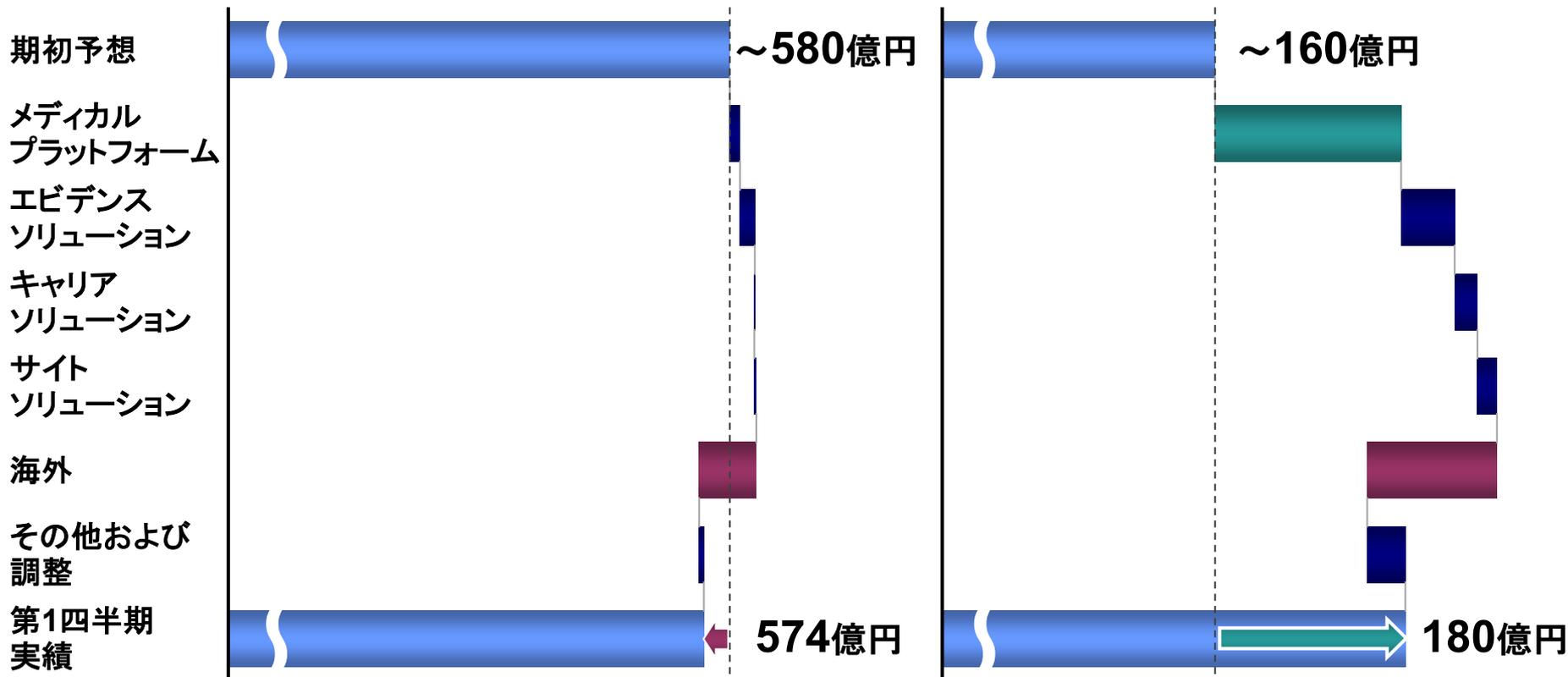
- コロナ関連収益を除くと売上+28%

- コロナ関連収益を除くと+14%
- 米国は治験事業の影響により減速
- 欧州・APAC地域は堅調

第1四半期の予算進捗

売上収益

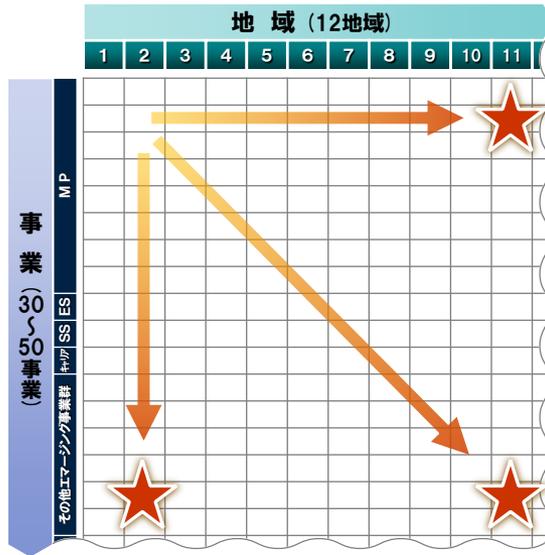
営業利益



海外事業が期初予想に対してビハインドだが、それ以外のセグメントは順調な進捗

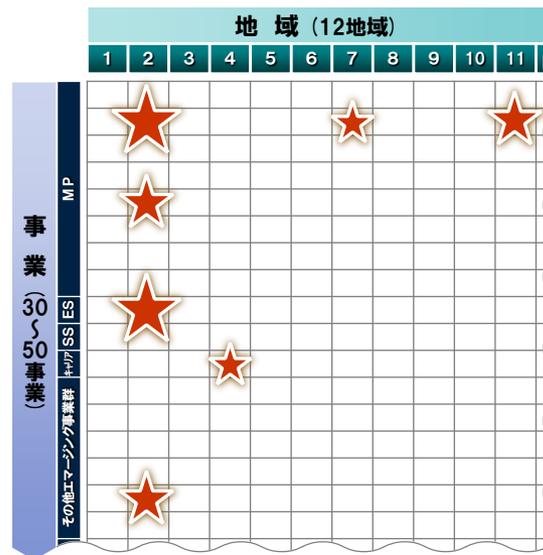
M3のトリプル成長エンジンとCSV

1. 事業ドメイン (サグラダファミリア) の拡張



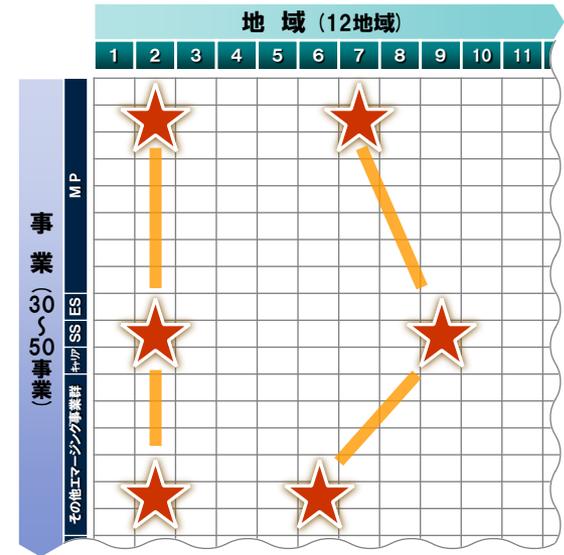
- 参入セルの継続的な拡大と成長

2. 既参入市場での継続事業拡大



- 製薬マールケ、医療現場DXなどの推進

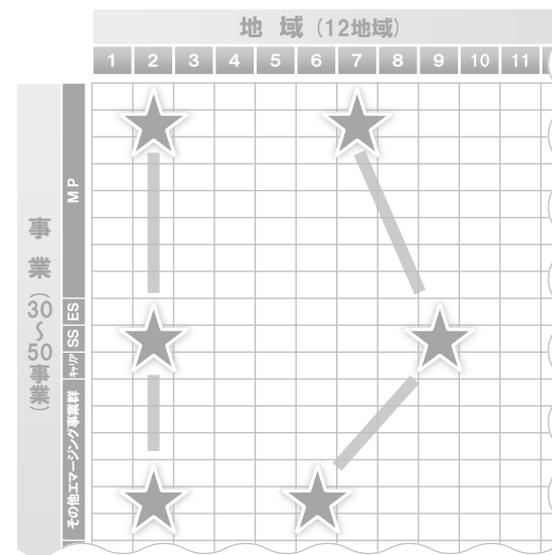
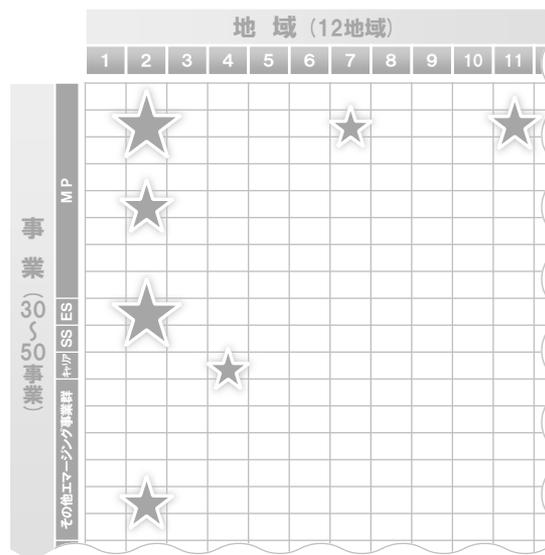
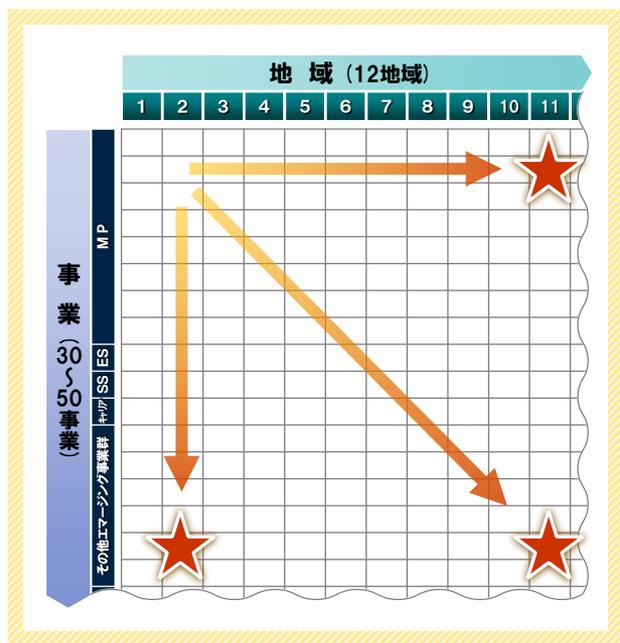
3. エコシステム シナジーの創出



- 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：事業ドメインの拡大と成長



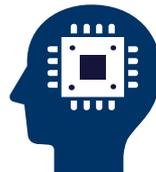
4. 社会的インパクトの創出 → CSV

3大リソースを活用した高難易度の医療課題を解決



全世界650万人の医師が登録する

**圧倒的な
プラットフォーム力**



トップクラスの技術陣

**世界最高水準の
テクノロジー**



各分野のプロフェッショナルが集う

課題解決力

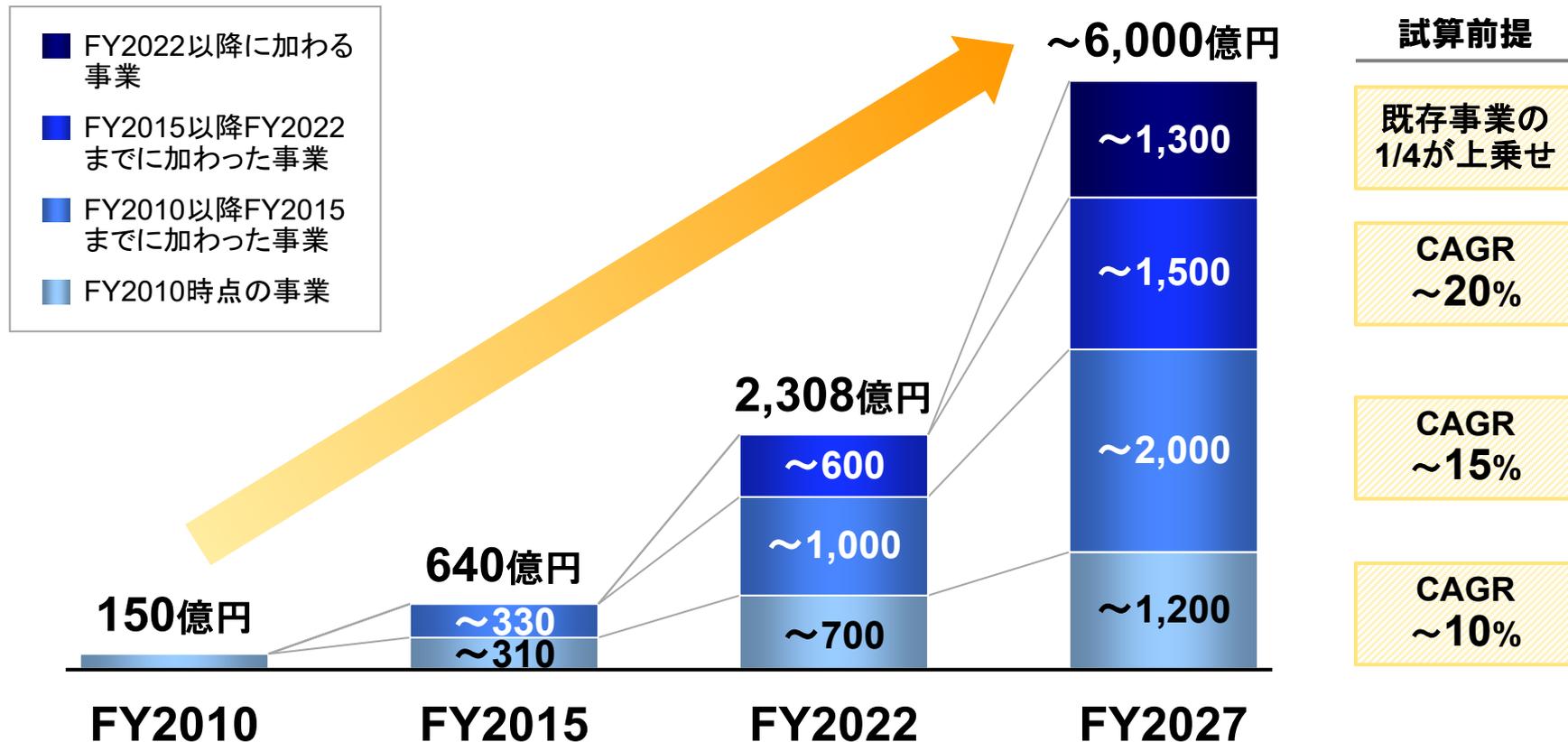
事業領域の拡大と成長ポテンシャル

| 会計年度 | 2010 | 2015 | 2020 | 2022 |
|------------------|------|------------|---------------|---------------|
| 国 | 3 | 8 (2.5倍) | 11 (3.5倍) | 17 (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) | 71 (7.0倍) |
| 売上 (億円) | 146 | 647 (4.5倍) | 1,691 (12.0倍) | 2,308 (16.0倍) |

 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イメージ

売上の推移



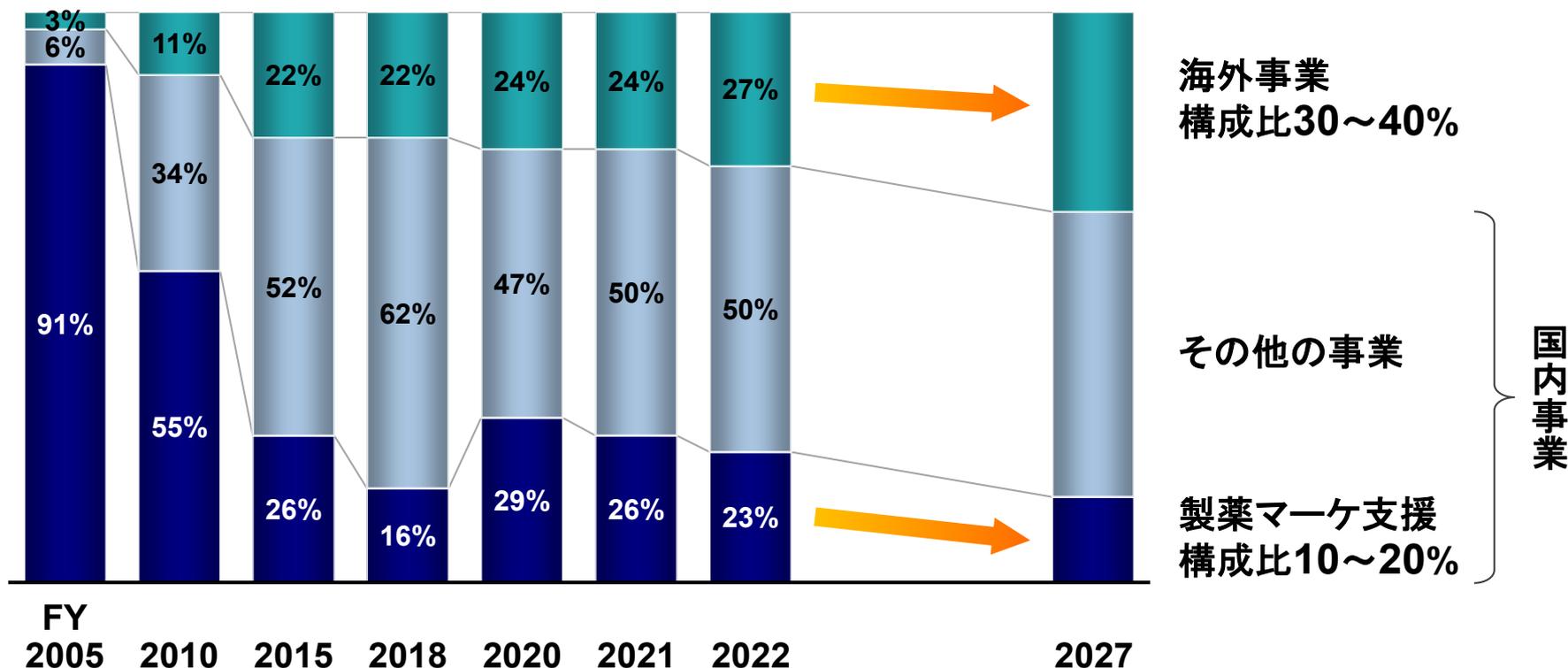
👉 今後も新規事業展開、新規事業成長、既存事業成長により、これまで同様の事業成長を目指す

売上構成比：これまでと将来イメージ

連結売上構成比

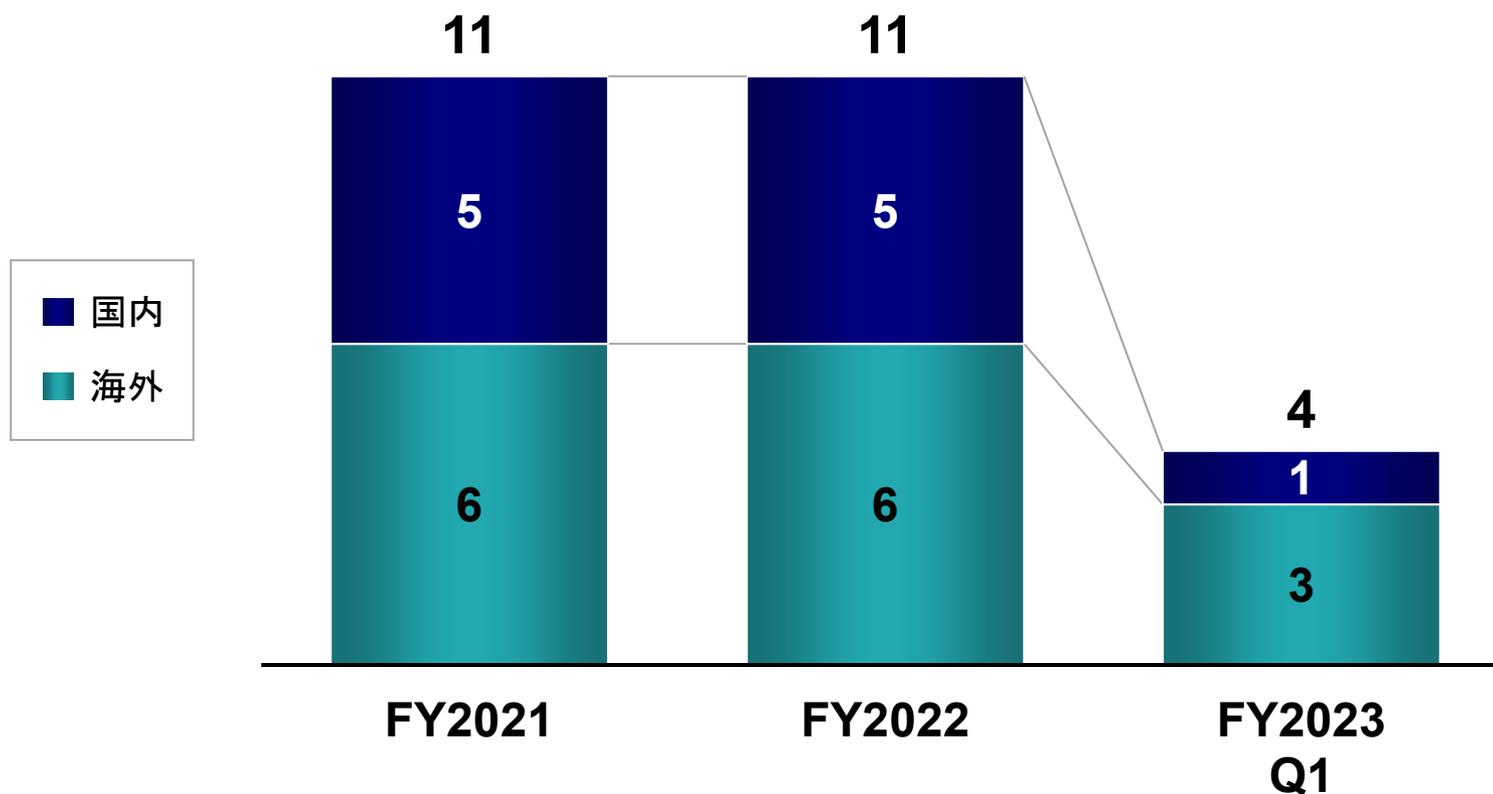
100%= 2,308億円

6,000億円



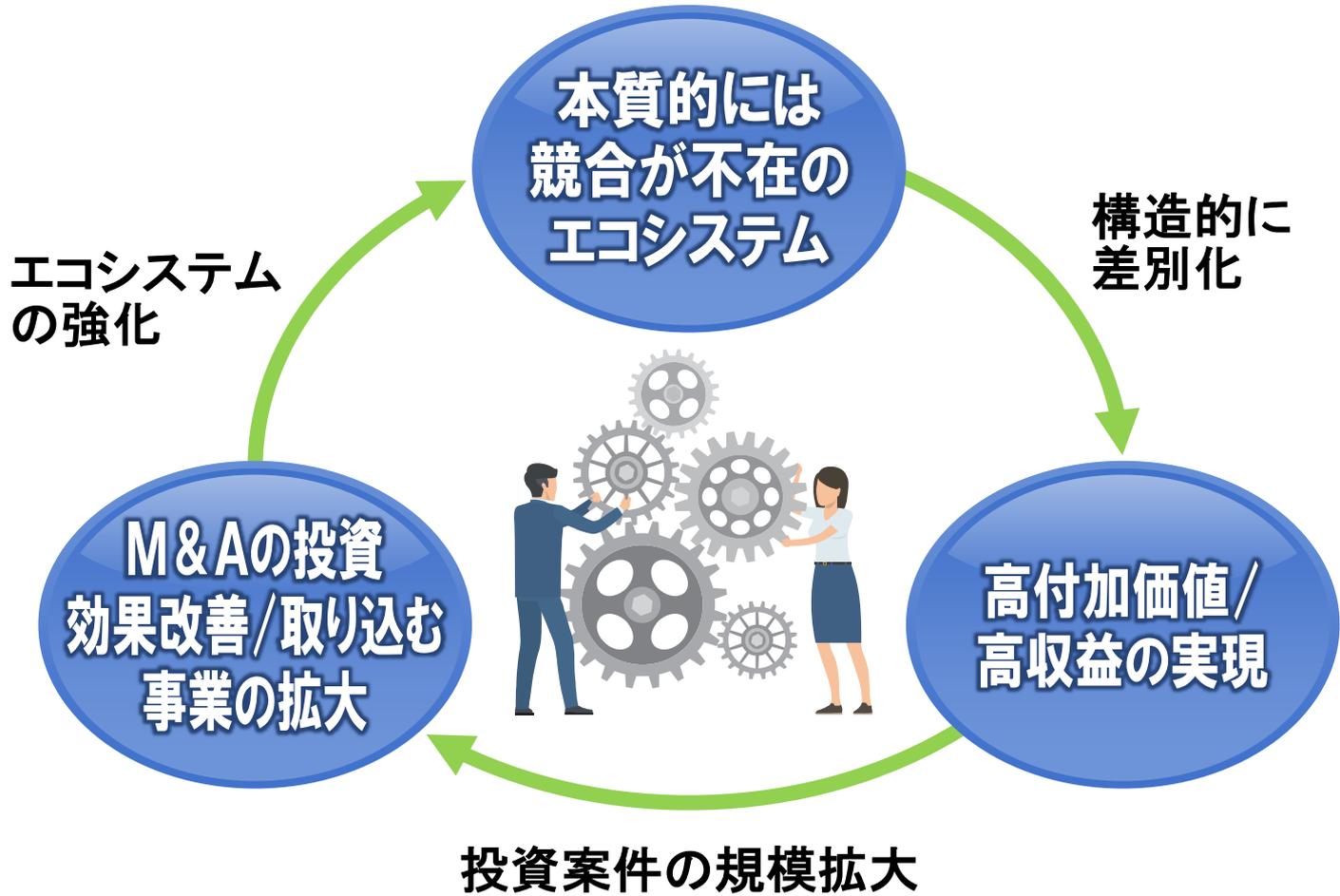
製薬マーケ支援事業なども引き続き成長するが、それを上回るスピードで海外／国内その他事業が成長する見通し

M&Aの件数推移：プログラマチックM&A戦略



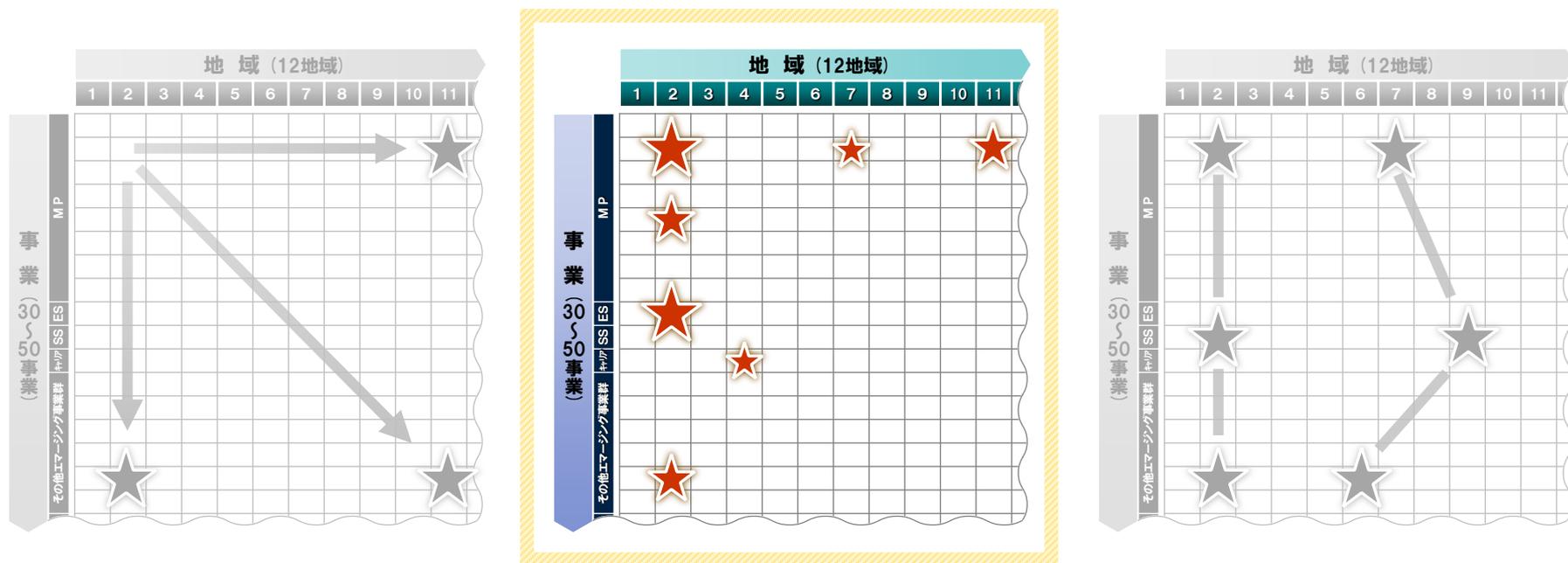
👉 これまで毎年10件程度のM&Aを実施、今後も引き続き積極的に展開予定・・・FY23:既に海外でScribendi、Med Planet、Kantarからの事業譲受の3件実施済み

事業拡張の構造的良循環



👉 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・・・「事業雪だるま」が大きくなっていく

成長エンジン2：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

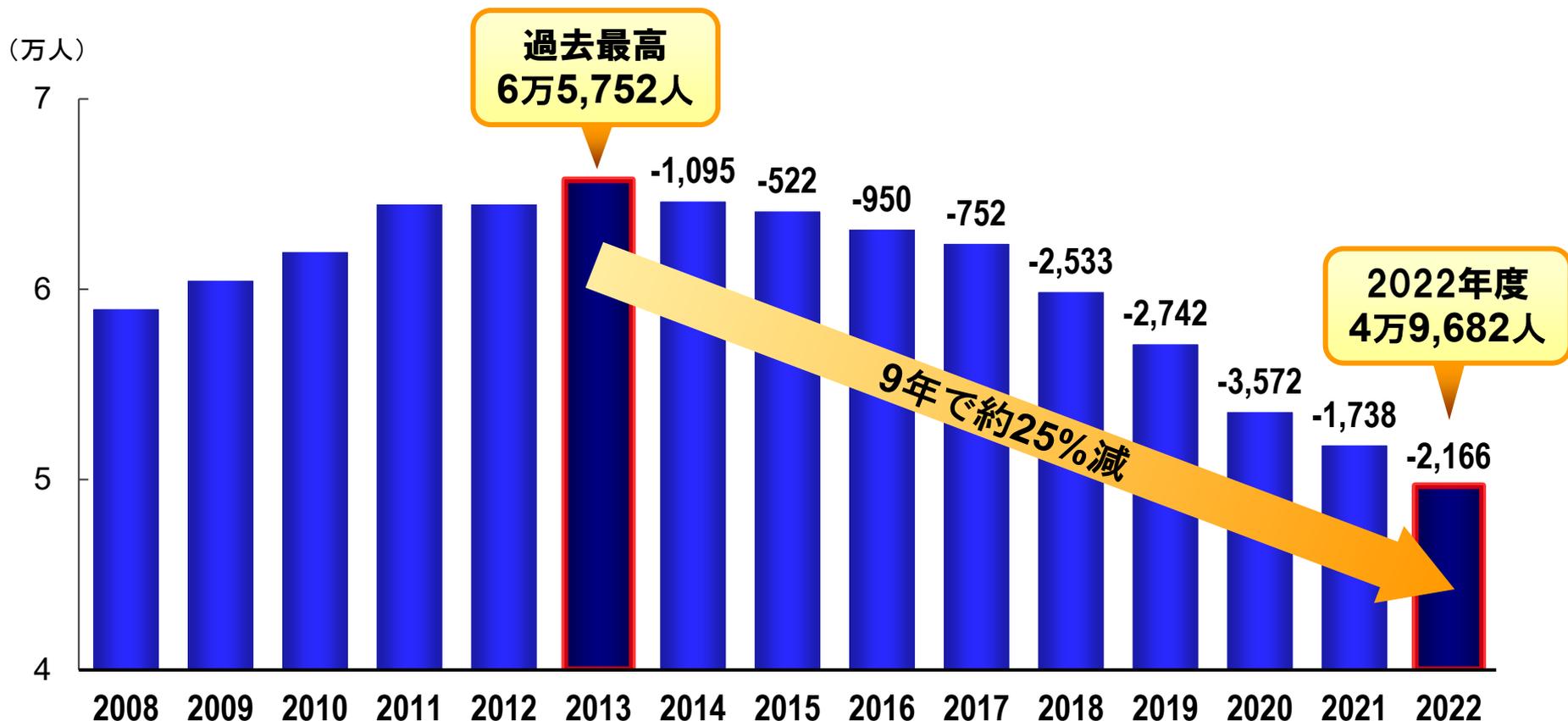
② MR活動
DX化支援

① インターネット
マーケティング
支援

③ データドリブン
マーケティング
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

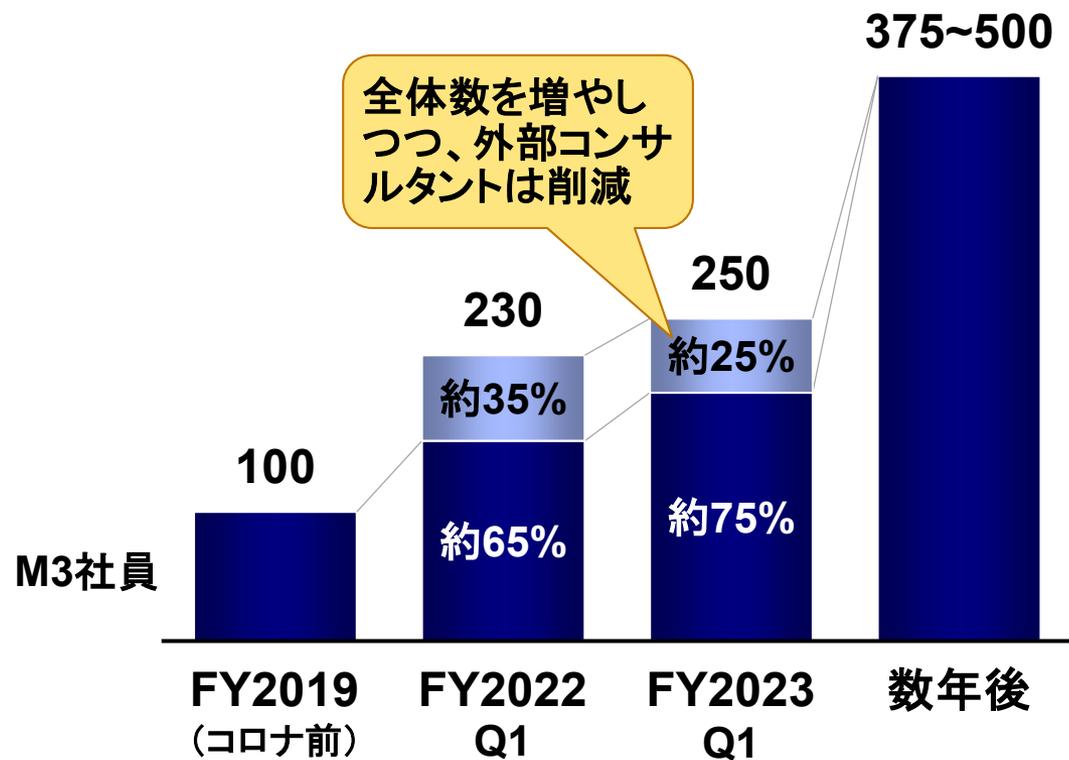
国内MR数の推移



👉 MR数が減少する一方、コントラクトMRやWebまたは電話のみで活動するオンラインMRが増加・・・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

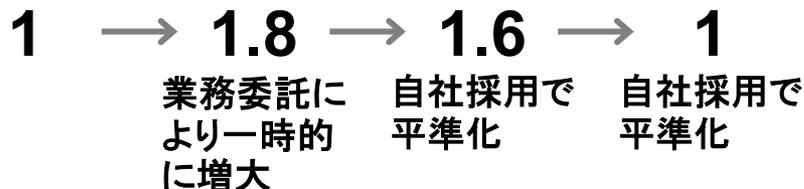


全体数を増やしつつ、外部コンサルタントは削減

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



 プロフェッショナル人材、採用決定数は前年比約2倍と好調

医療現場のDX

クリニックDX: 新たな患者体験の実現

従来

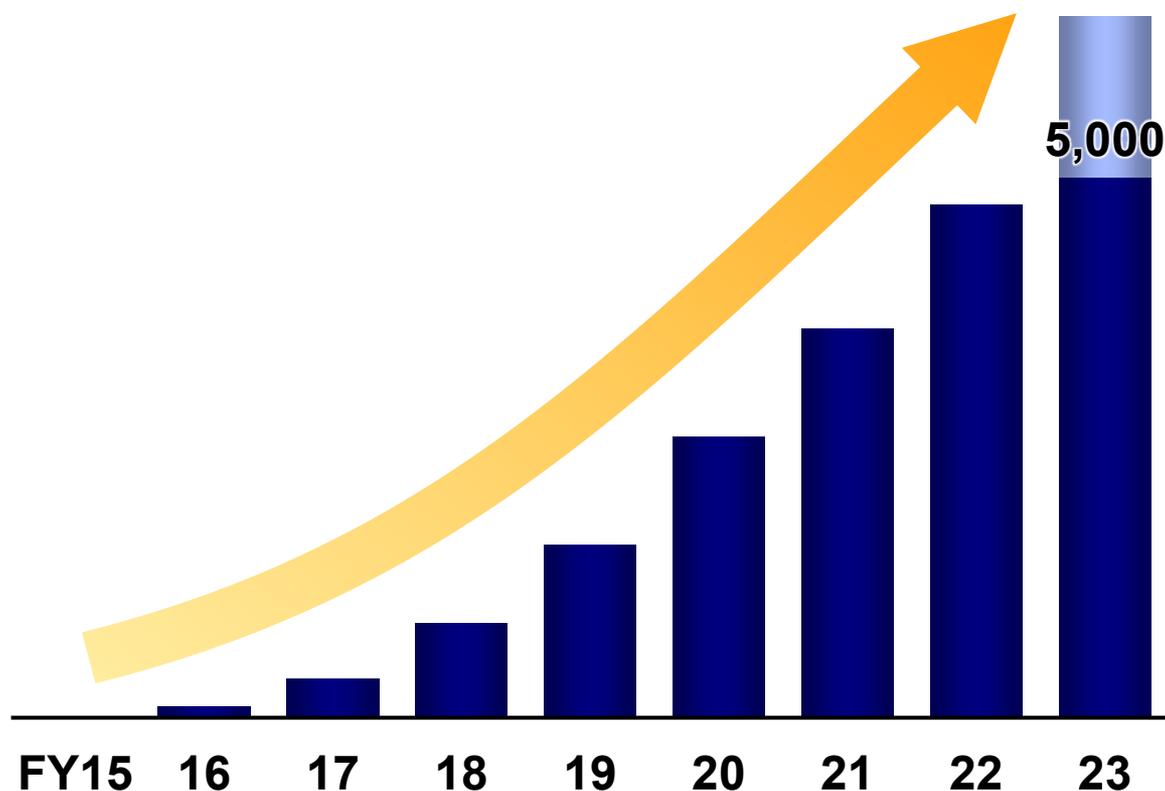
DX化(新たな患者体験)

| | | | | |
|--------|---|------------|---|--------------------|
| 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

電子カルテ、M3デジタルの伸長

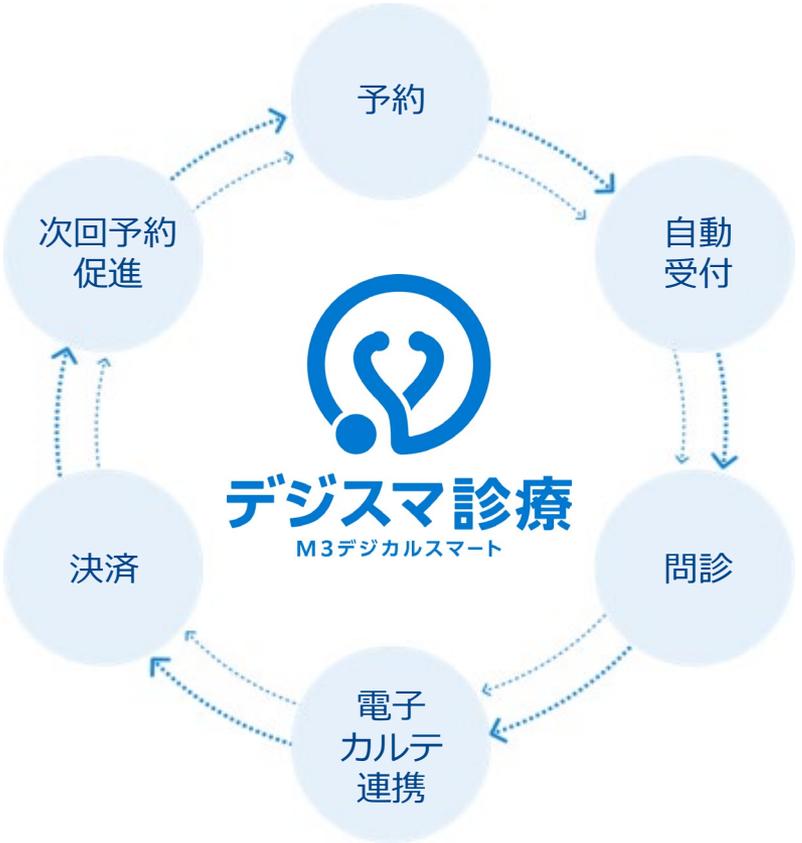
M3デジタル導入施設数



- 累計導入件数は約5,000件。順調に進捗
- 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1億7,000万枚を突破

クリニックDX: デジスマ診療



医療機関: 管理システム



患者: スマホアプリ



M3 デジタルスマート診察券
メディカル

開く

1.2万件の評価 年齢 ランキング
4.6 12+ #3
★★★★★ 歳 メディカル Di

評価とレビュー [すべて表示](#)

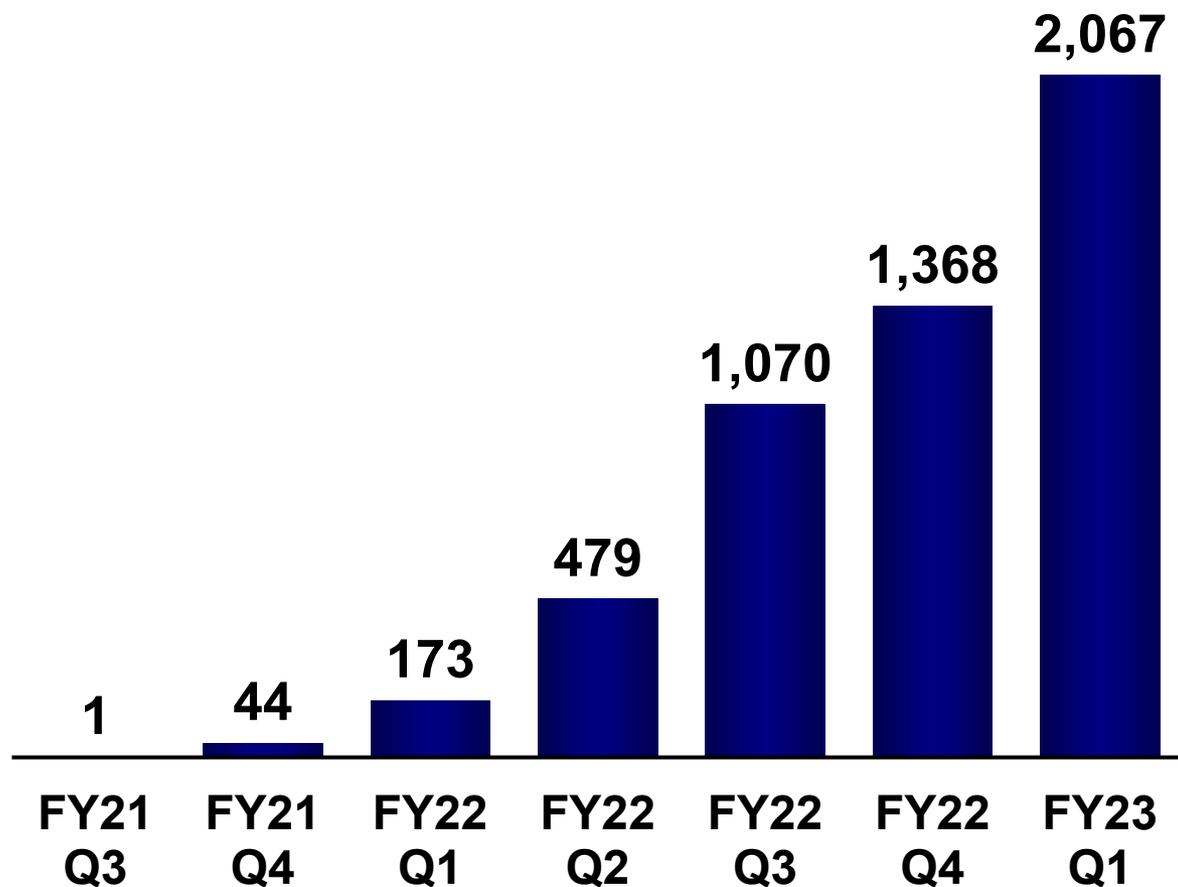
4.6 ★★★★★
5段階評価中 11,552件の評価

👉 利用したユーザーからも1.2万件の評価でレビュー4.6、新たな患者体験を実現し高評価を獲得

出所: 下記URLから引用、2023年7月19日参照
<https://apps.apple.com/jp/app/m3%E3%83%87%E3%82%B8%E3%82%AB%E3%83%AB%E3%82%B9%E3%83%9E%E3%83%BC%E3%83%88%E8%A8%BA%E5%AF%9F%E5%88%B8/id1563102530>

デジスマ診療の利用ユーザー数

単位：FY21Q3を1としたときの指数



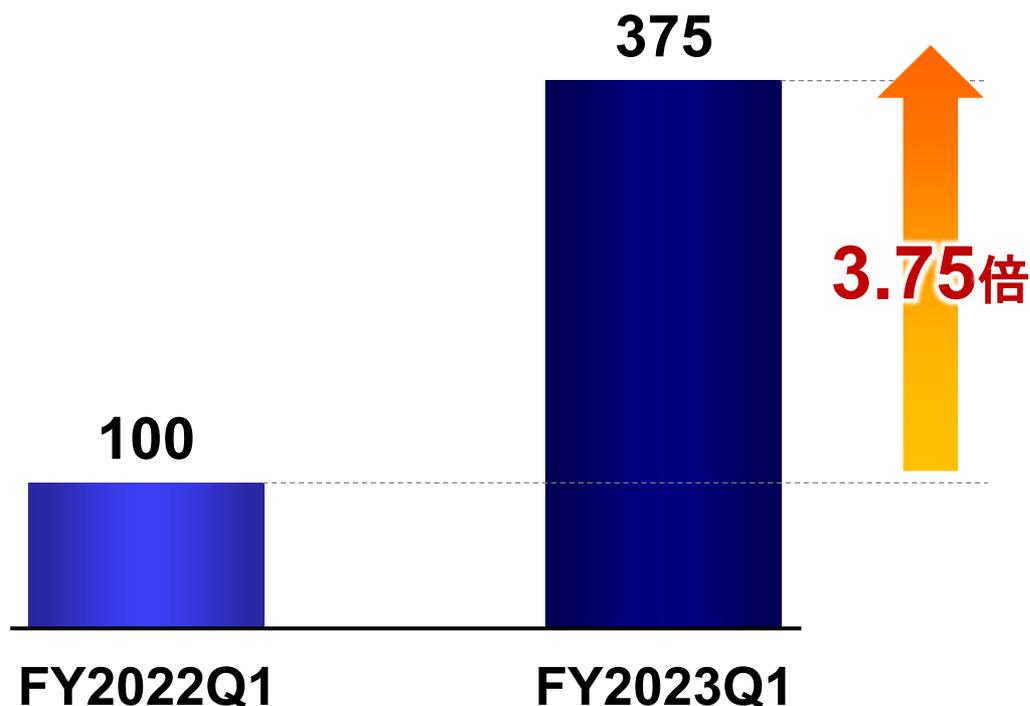
- クリニックのインフラとして利用者が急速に浸透中
・・・前年度の12倍
- ビデオ通話機能も付加、オンライン診療のインフラとしても拡大中

* 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：FY2022を100とした指数

医療データ事業の売上*

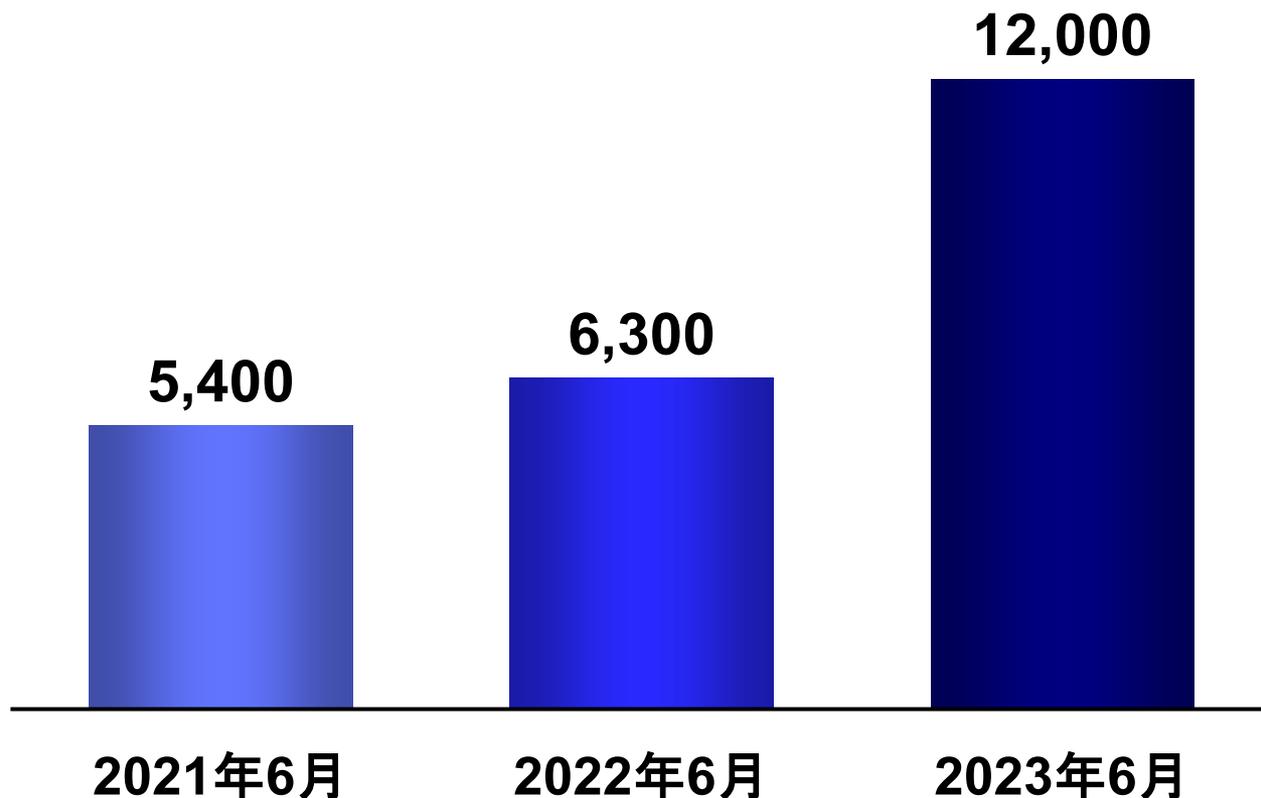


データの蓄積量増加に伴い医療データ事業（診療実態、医師の診療基準など）も大きく伸長。エコシステムシナジーの創出も順調

* 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

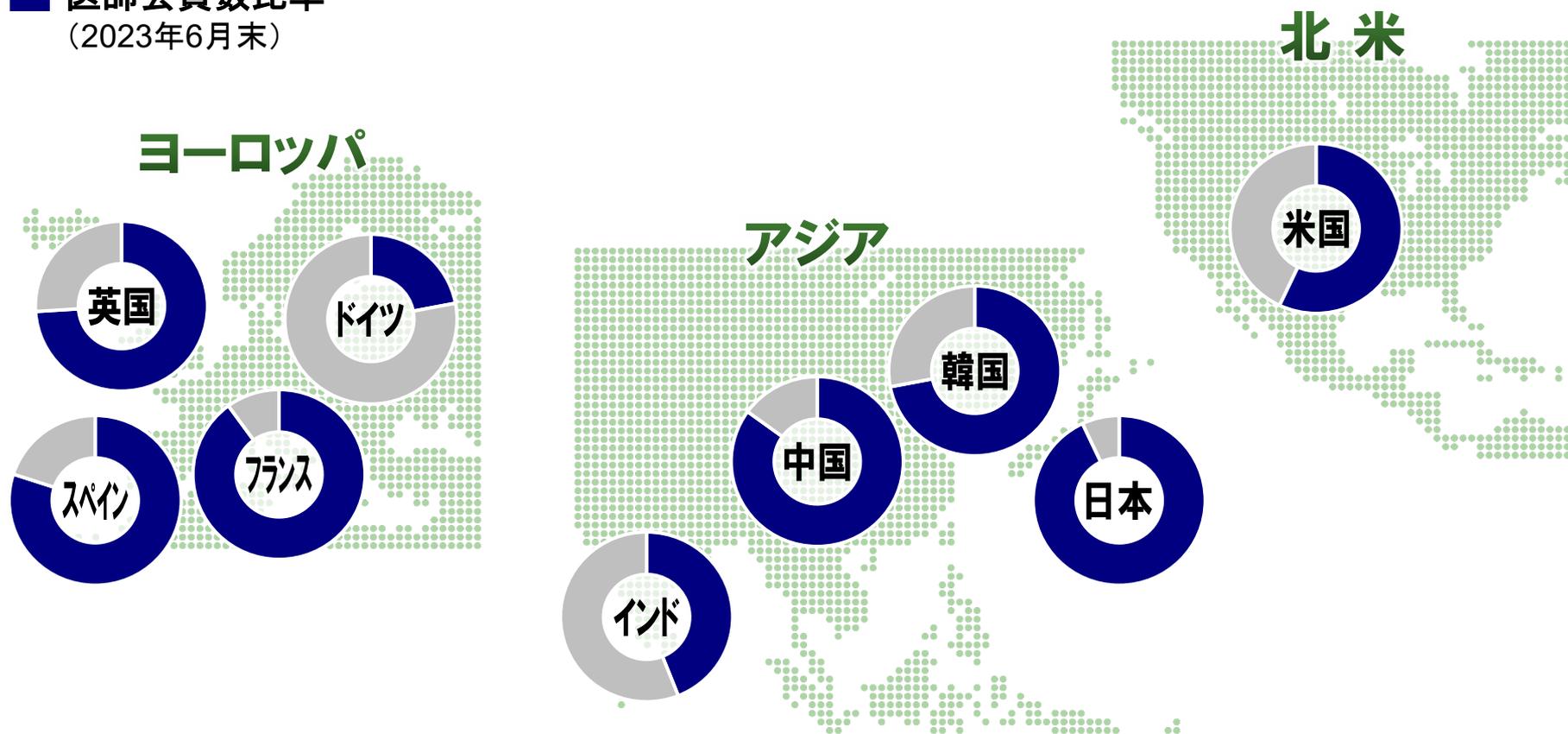


👉 オーガニックに加えM&Aなども通じクリニックのカバレッジは急拡大 (前年比1.9倍)・・・電子カルテ、院内業務効率化、患者向けツールなど幅広いDX促進サービスを提供していく予定

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
(2023年6月末)

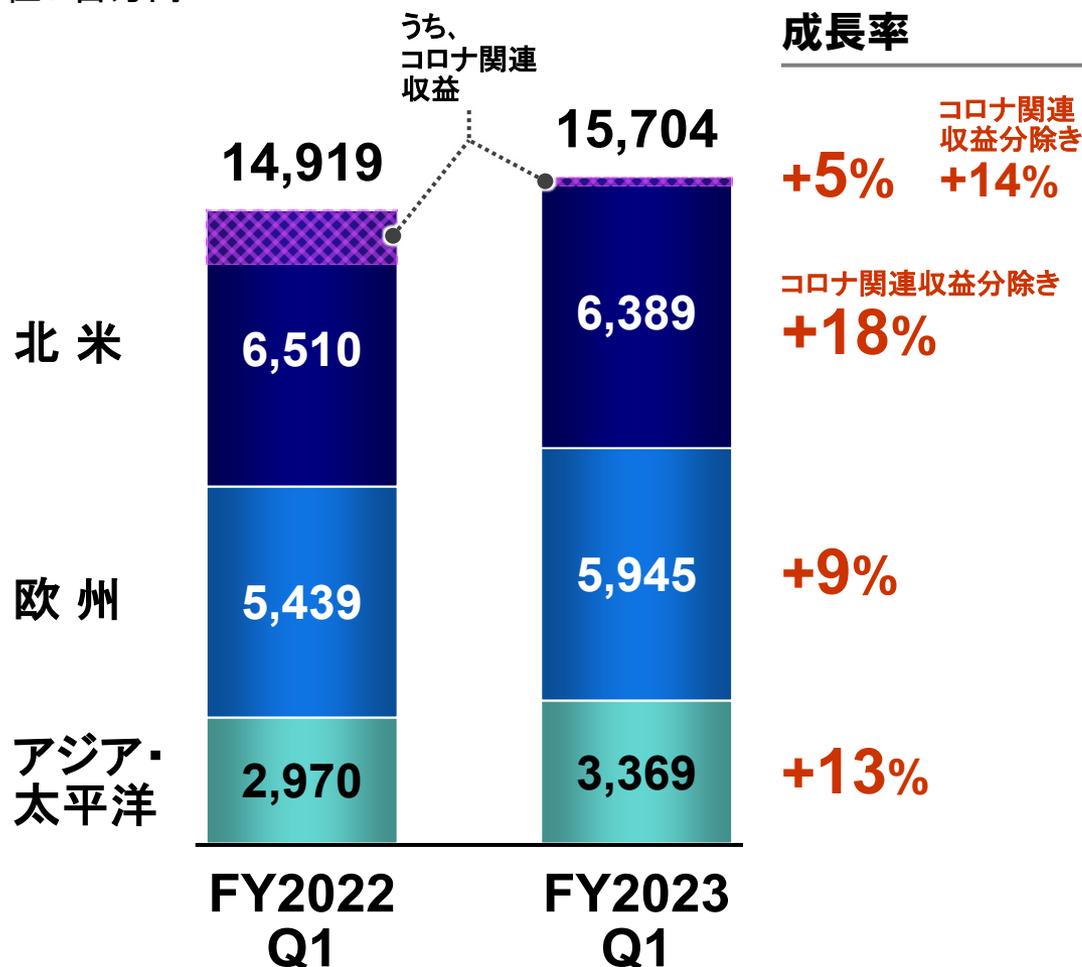


👉 上記以外の地域含め、医師会員650万人以上、全世界の医師の50%以上をカバー

※ 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



北米

治験事業

- 今後の成長に向けて経営体制刷新、人材強化・育成
- コロナ禍による影響も一服したこのタイミングで実施

APAC

コロナ禍後の急成長が一服。成長水準が通常に戻りつつある

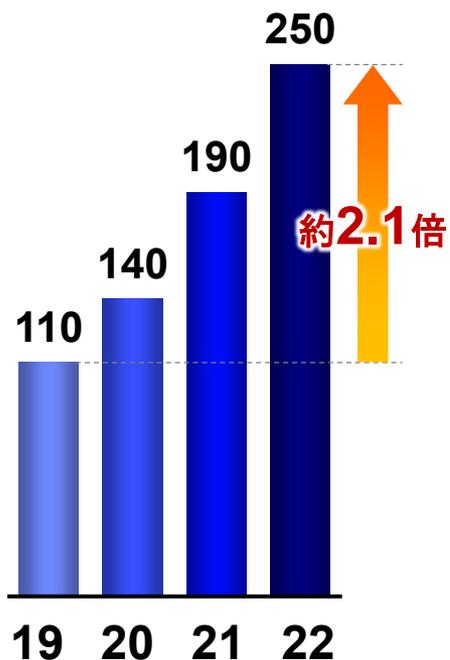
 将来に向けた新たな取り組みを加速

海外における事業別の成長トレンド(通期)

単位: 億円

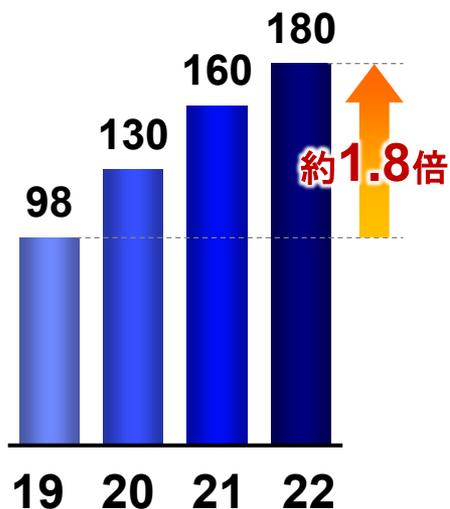
医師向けサービス

(北米、欧州、アジアの医師向けサイトと電子カルテ)



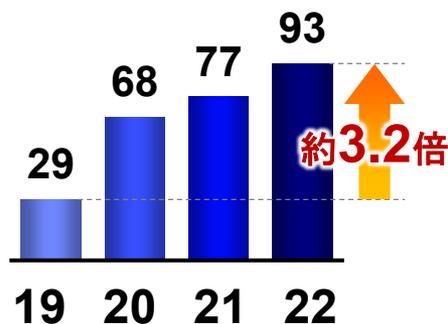
ビジネス・インテリジェンス

(M3グローバルリサーチ: 北米、欧州、アジアで展開)



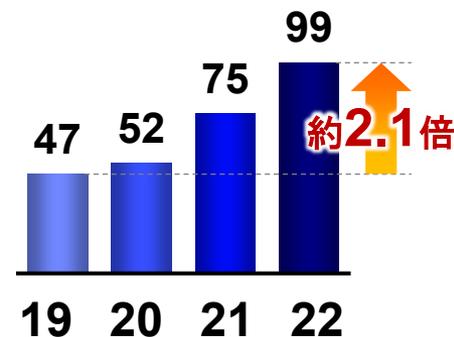
治験

(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事業年度で集計

Kantar Groupより2事業を譲受

KANTAR

Kantar Health Profiles

所在地：ニュージャージー、ロンドン

事業：医療従事者調査パネル事業

- 米国と欧州を中心に、14万人以上のヘルスケア専門家グローバルパネルを保有
- 調査会社、コンサルティングファーム、製薬企業などグローバルに多くの顧客
- M3GRの既存事業の規模拡大

Kantar Media Healthcare Research

所在地：ニューヨーク

事業：ヘルスケア業界向け定点レポート

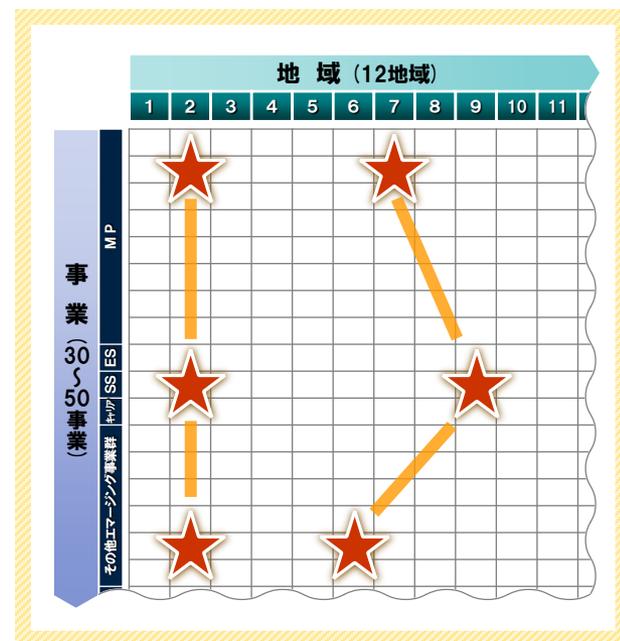
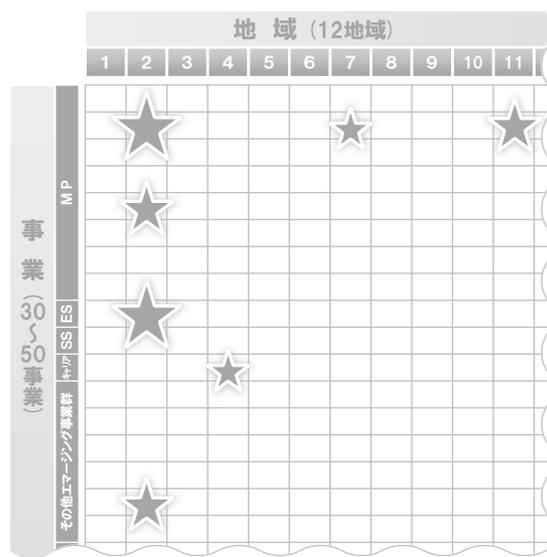
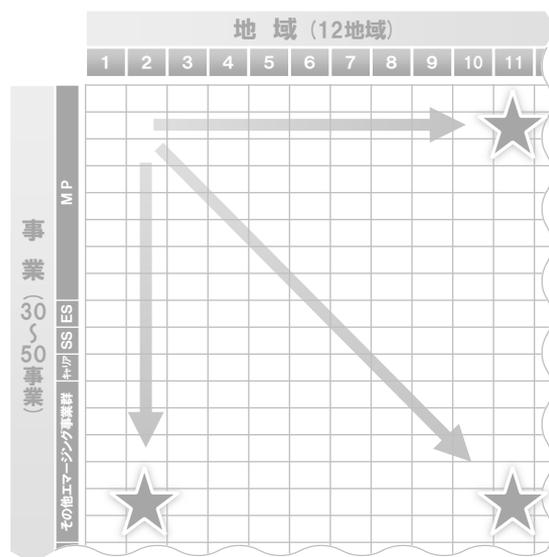
- 医療従事者や患者のメディア利用動向データをサブスクリプションサービスとして提供
- ヘルスケア関連広告代理店、医療メディア企業に数多く利用される業界デファクトスタンダード
- M3GRにとっては、新サービスラインの追加



M3 GLOBAL RESEARCH

 **M3 Global Researchと、医療従事者パネル拡大・パネル補完による新規事業創出・規模の経済の発現などのシナジーを期待**

成長エンジン3：エコシステムシナジーの創出

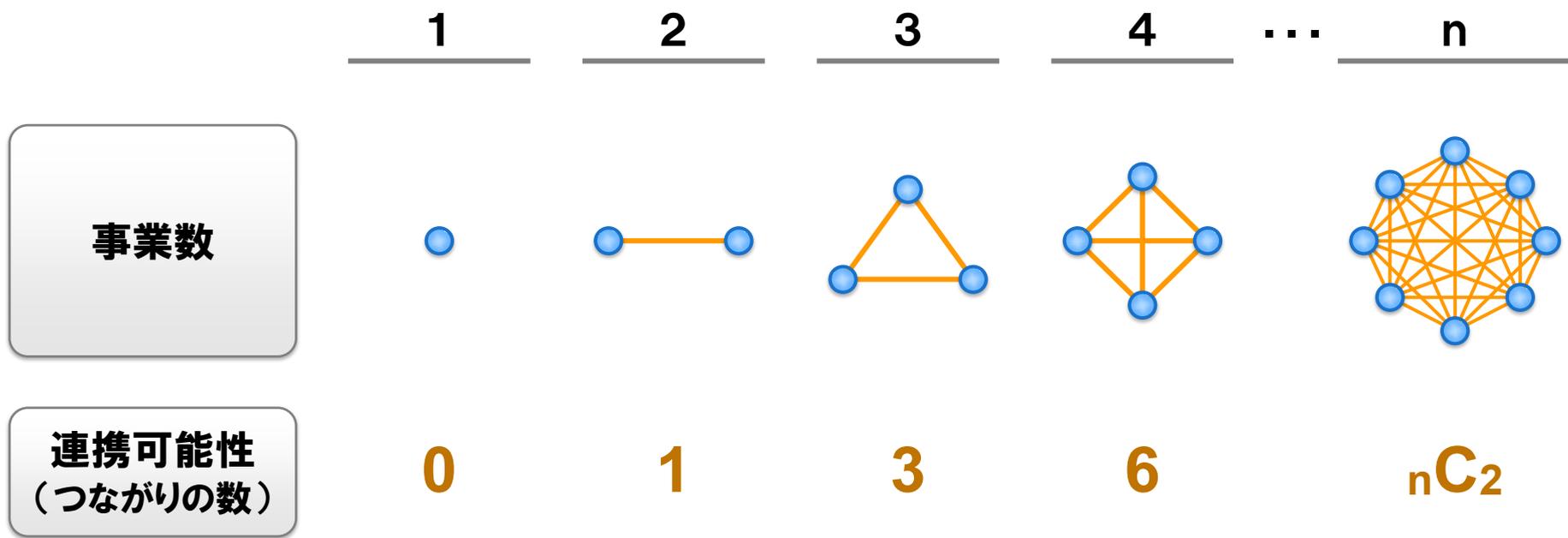


4. 社会的インパクトの創出 → CSV

事業領域の拡大と成長ポテンシャル

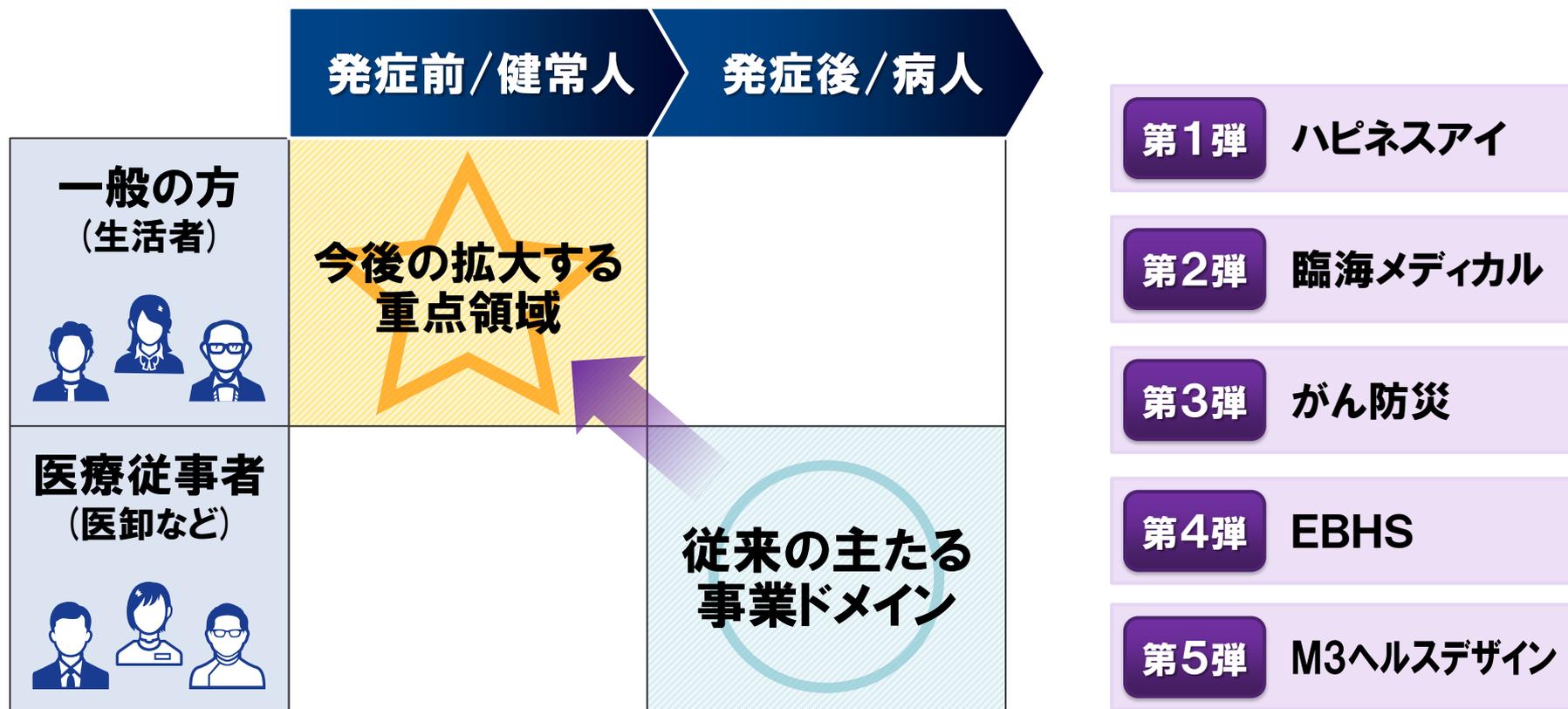
| 会計年度 | 2010 | 2015 | 2020 | 2022 |
|------------------|-------|--------------|-----------------|---------------|
| 国 | 3 → | 8 (2.5倍) → | 11 (3.5倍) → | 17 (5.5倍) |
| 事業 タイプ数 | 6 → | 15 (2.5倍) → | 35 (6.0倍) → | 38 (6.0倍) |
| 展開事業数 (タイプ×国) | 10 → | 24 (2.5倍) → | 56 (5.5倍) → | 71 (7.0倍) |
| 売上 (億円) | 146 → | 647 (4.5倍) → | 1,691 (12.0倍) → | 2,308 (16.0倍) |

事業間の連携可能性



👉 事業間のシナジーポテンシャル: $71C_2 = 2,485$ の連携可能性

事例：ホワイト・ジャック・プロジェクト

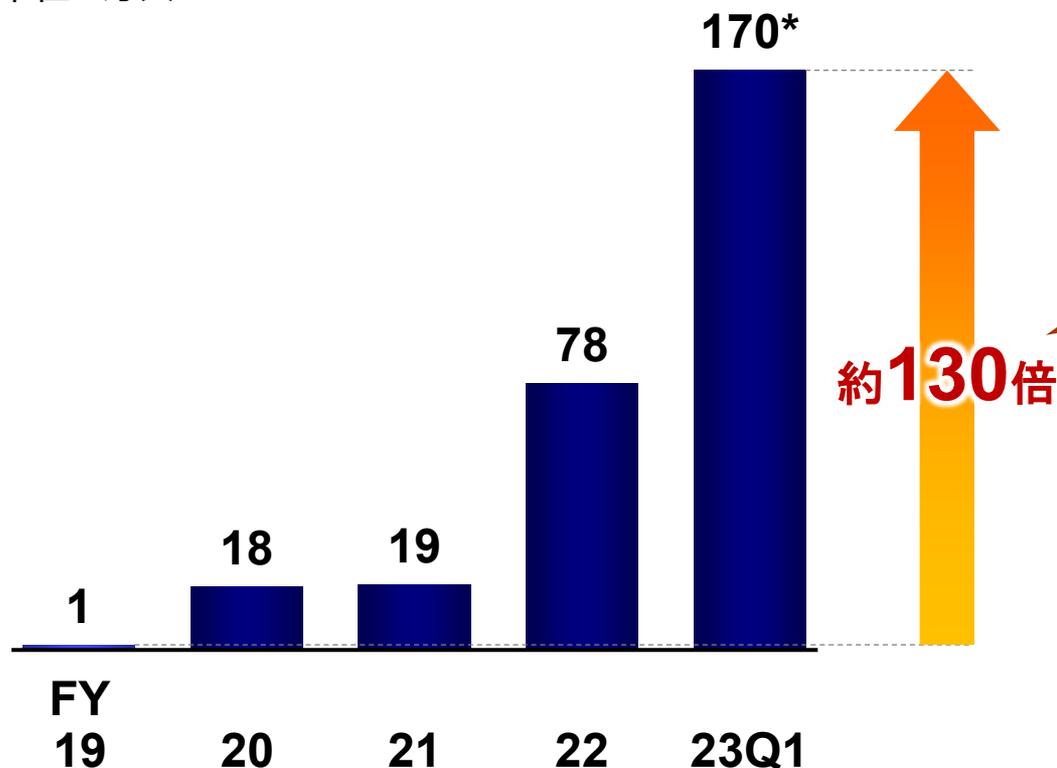


**👉 M3のミッションをより川上から実現する
ホワイト・ジャック・プロジェクトも着実に進展**

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

単位: 万人



FY23Q1で約170万人の従業員をカバー、以下のサービスを展開中

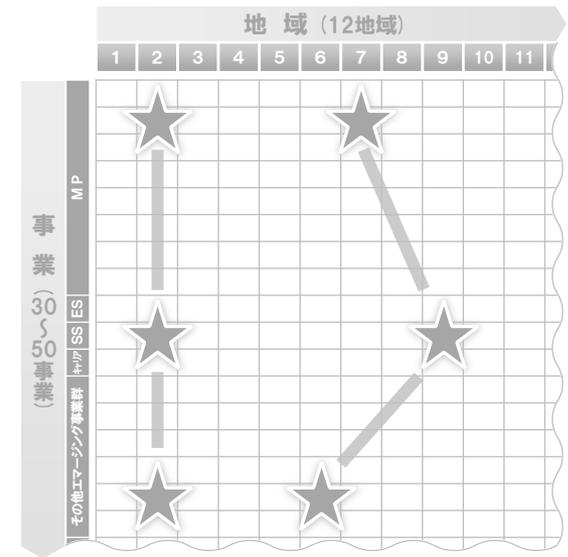
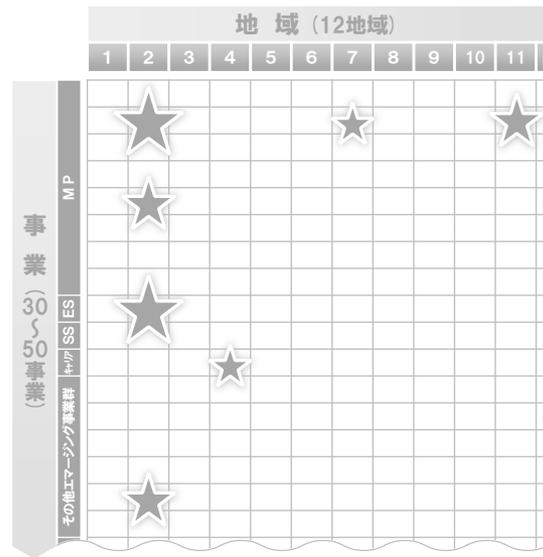
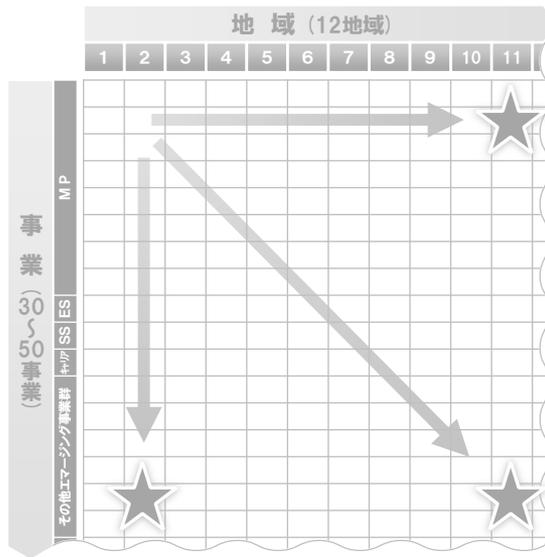
- EBHS Life
- がん防災、PSP
- Ask Doctors
- 健診予約&実施
- 従業員健康データ管理など

ハピネスパートナーズに加え、EBHS Lifeの導入も徐々に拡大。産業医派遣やストレスチェックなども対応

**👉 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**

* 2023年度より産業医派遣やストレスチェックサービス対象約80万人を追加

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

M3の社会的CSVインパクト(1/2)：对患者・一般ユーザー



シームレスな診療体験の提供

デジスマ診療を利用した診療回数：約100万件

FY2022

患者さんの待合室での待ち時間を2,930万時間削減

FY2022、受付総数約2,700万件より

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6,700万UU超を達成

FY2022



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37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2023年4月現在

企業の健康経営・従業員の健康増進サポート

未病・予防医療の取り組みを加速し、カバーされている従業員数は約80万人

FY2022



* CSV = Creating Shared Value

M3の社会的CSVインパクト(2/2)：対医療者

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1,200万人超の視聴者

FY2022



診療の支援

国内外で、延べ約2億件の電子カルテの情報を管理、診療現場を日々支援

FY2022現在

製薬企業の営業生産性の改善

1.2億回のeディテール実施：MR6万人分以上
(日本全MR数と同等以上)

FY2022



 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

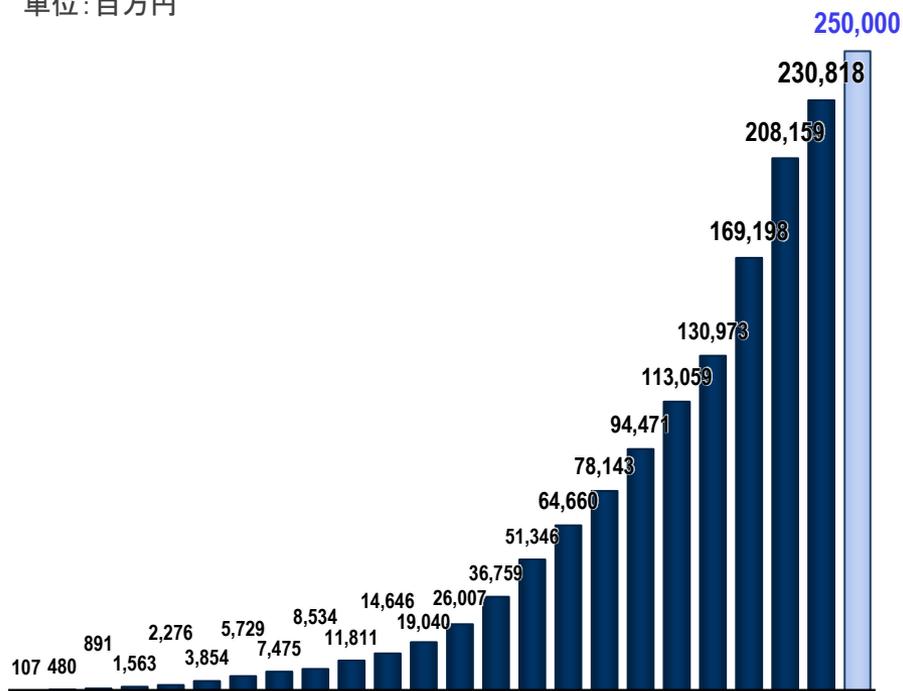
* CSV = Creating Shared Value

FY2023業績見通し

M3の業績推移

売上収益

単位: 百万円

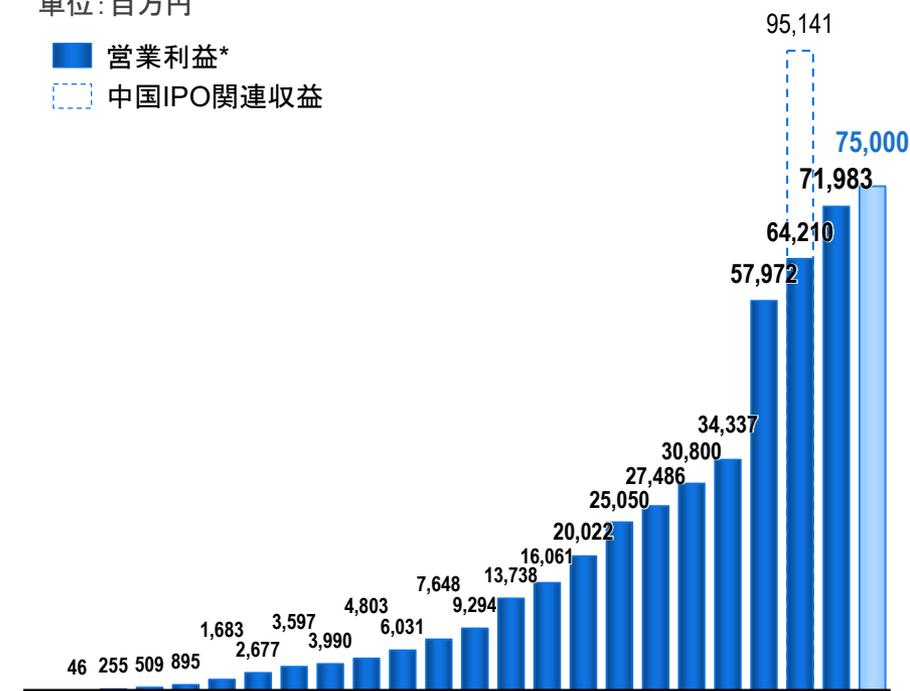


FY 00 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23
(6ヶ月) E

営業利益

単位: 百万円

■ 営業利益*
□ 中国IPO関連収益



-93
FY 00 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23
(6ヶ月) E

当年度も堅調に成長の見込み

* 2021年度は中国IPO関連の利益を除く