

# エムスリー株式会社

## 会社説明資料

2022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

# 2022年度第1四半期 連結業績

単位：百万円

	FY2021 Q1	FY2022 Q1	前年比
売上収益	46,403	56,996	+23%
営業利益	24,651	18,695	-24%
税引前利益	24,763	19,748	-20%
当期利益	16,919	13,487	-20%

株式の評価損益・  
前年同期の中国  
IPO関連収益等  
を除いた事業の  
成長率は  
前年比 +22%

 前年の特殊要因を除く事業の売上・利益成長率は順調、今期も堅調な滑り出し

# 2022年度第1四半期 連結業績(セグメント別)

単位: 百万円

			FY2021 Q1	FY2022 Q1	前年比
国内	メディカル プラットフォーム	売上収益	18,932	20,223	+7%
		利益	8,179	8,786	+7%
	エビデンス ソリューション	売上収益	4,833	7,174	+48%
		利益	858	2,235	+160%
	キャリア ソリューション	売上収益	4,883	5,464	+12%
		利益	2,466	2,830	+15%
	サイト ソリューション	売上収益	5,329	10,220	+92%
		利益	520	1,448	+178%
	エマージング 事業群	売上収益	711	702	-1%
		利益	-180	-173	—
海外	売上収益	12,662	14,921	+18%	
	利益	12,952	4,040	-69%	

■ 製薬マーケティングではMR活動DX化支援が堅調  
■ それ以外の事業も堅調

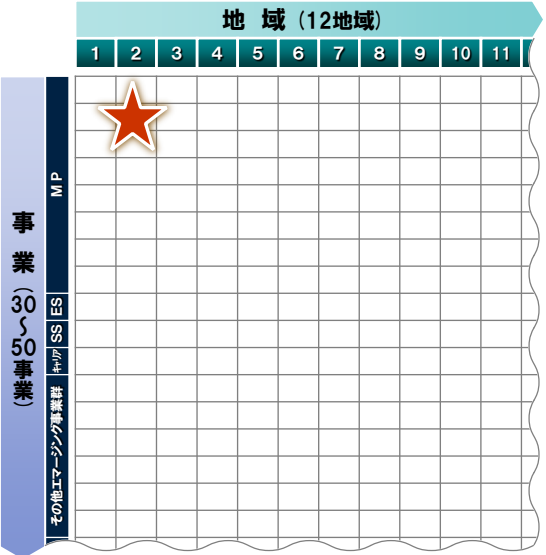
コロナ関連含め治験・臨床試験が回復・好調

通常ビジネスに加え、ワクチン接種支援なども寄与

中国の業績・前年のIPO関連を除けば利益は+15%

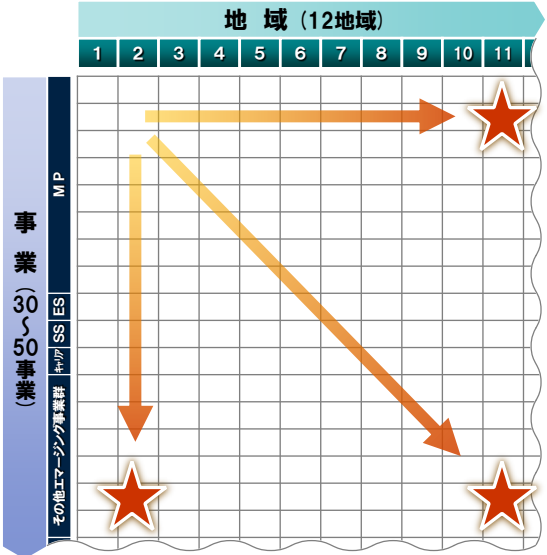
# M3のトリプル成長エンジンとCSV

## 1. 既参入市場での継続事業拡大



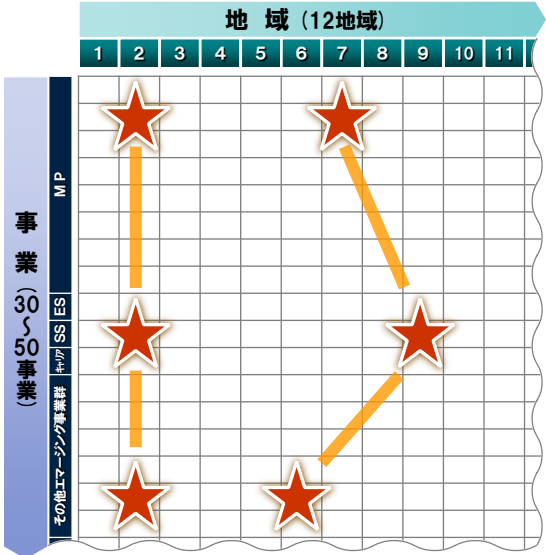
- 製薬マーケ、医療現場DXの推進

## 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

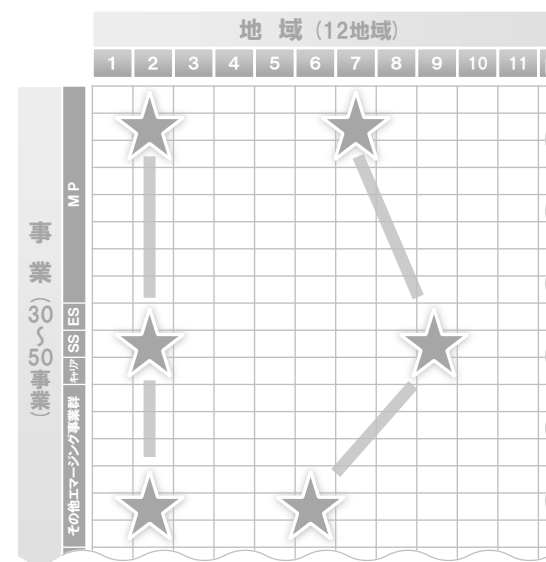
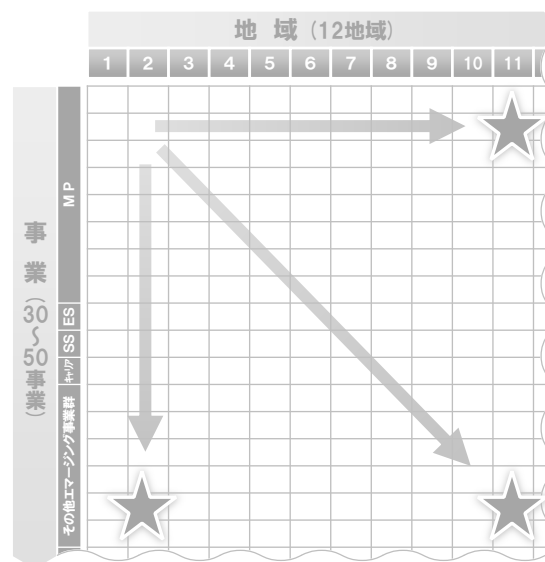
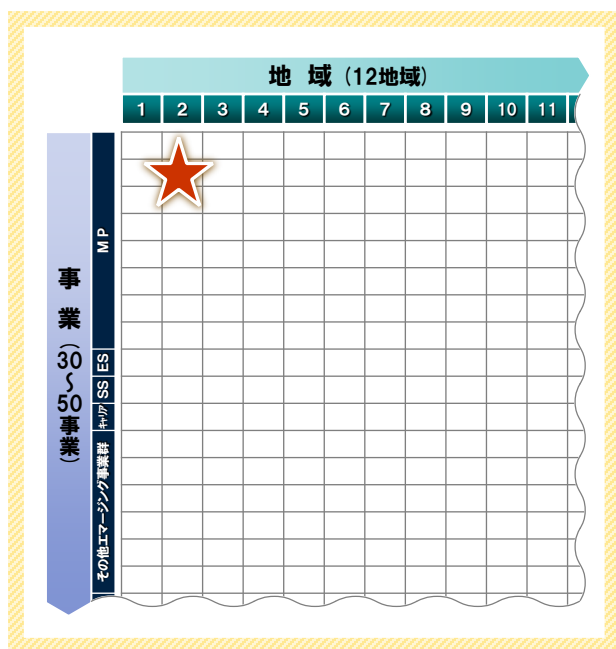
## 3. エコシステムシナジーの創出



- 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

# 2022年度第1四半期 既参入事業サマリー

## メディカル プラットフォーム

- コロナ要因のDX急進（Web講演会など）の落ち着き傾向はFY21Q4から大きな変化なし
- 製薬マーケティング支援の22年6月末受注残は前年比18%伸長

## エビデンス ソリューション

- 受注残は331億円・・・コロナ関連プロジェクト（治療薬・ワクチン）も引き続き堅調
- 治験のe化、DCTなども進展中

## キャリア ソリューション

- コロナワクチン接種支援もあり、業績は伸長
- 医師向け通常事業も堅調に推移

## サイト ソリューション

- コロナワクチン接種支援や治験関連事業が堅調
- 訪問看護・医療機関経営支援など、通常事業もトップライン伸長

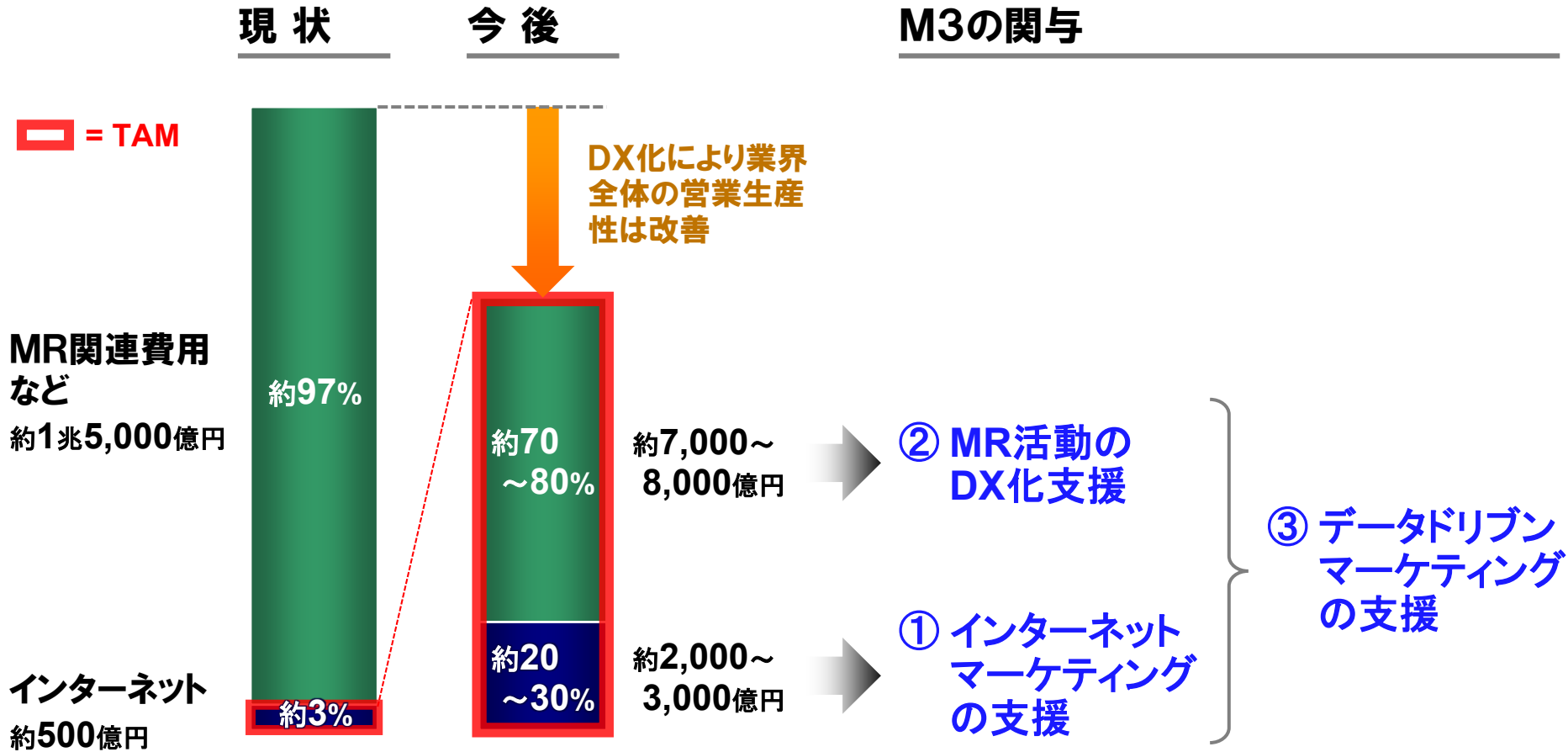
## 海外

- 中国の実績を除いた事業の利益成長は+15%
- 北米はキャリアが堅調、欧州はM&A効果を除いても2桁のトップライン成長率継続

# 医薬品、営業 & マーケティングのDX



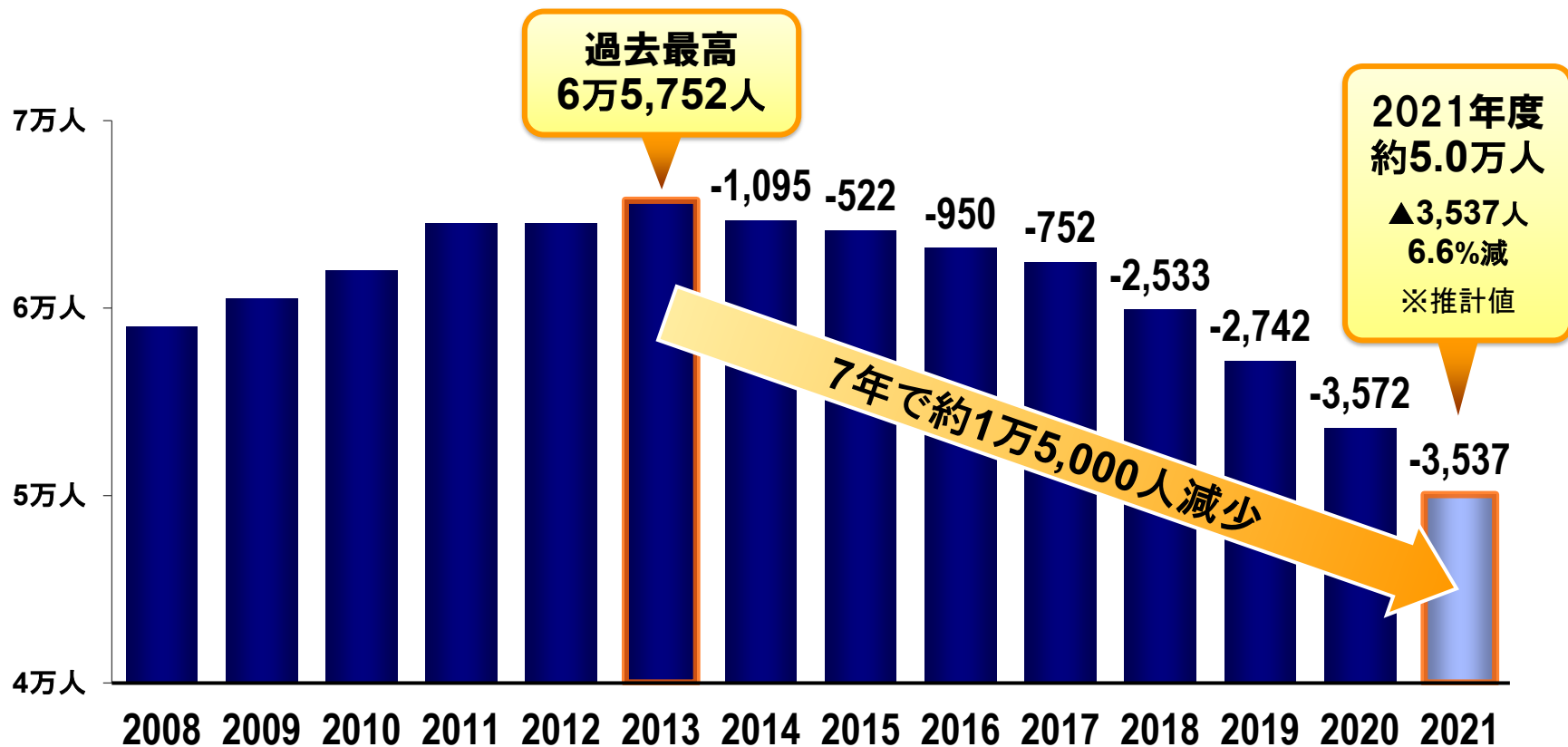
# 製薬企業の営業コスト配分とM3が関与する分野



**👉 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**

出所: M3調査・推計

# 国内MR数の推移

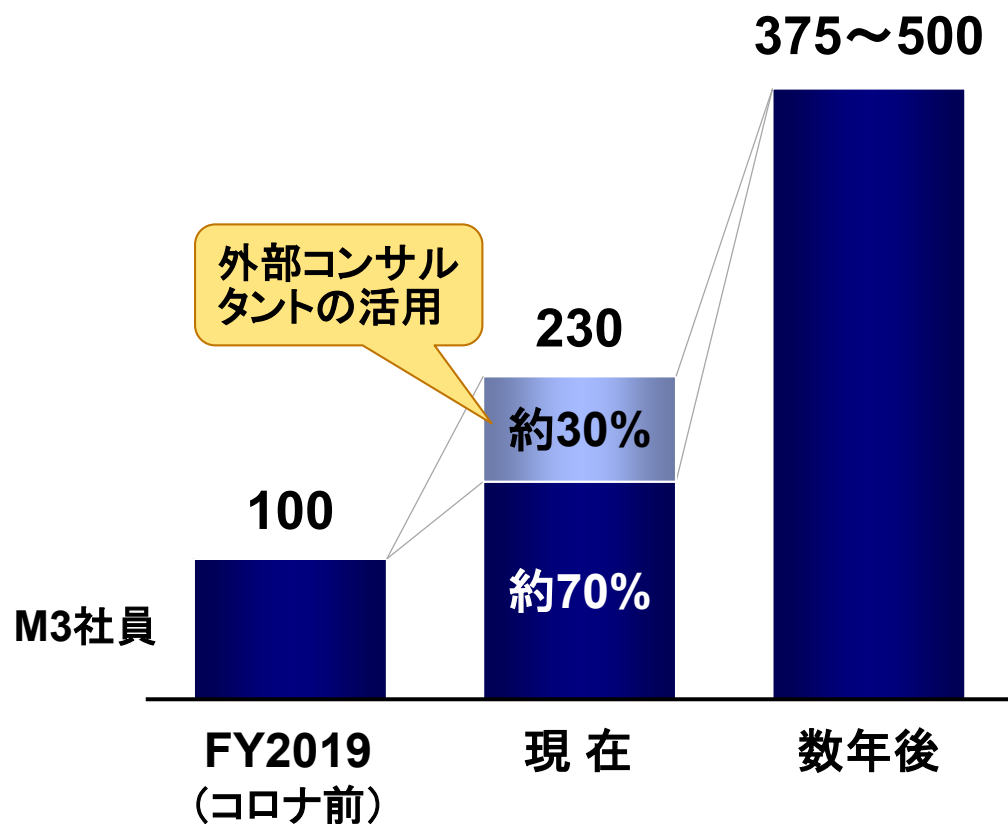


## 👉 コロナによりMR数減少は加速傾向

出所: AnswerNews 2021年11月22日記事; MR認定センター「2021年版 MR白書」  
2021年度データは、ミクス編集部「MR数調査2022年版」をもとに当社推計

# プロフェッショナル人材の増員イメージ

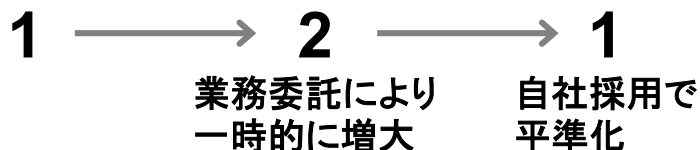
単位：FY2019を100とした指数



## 人員増のための施策

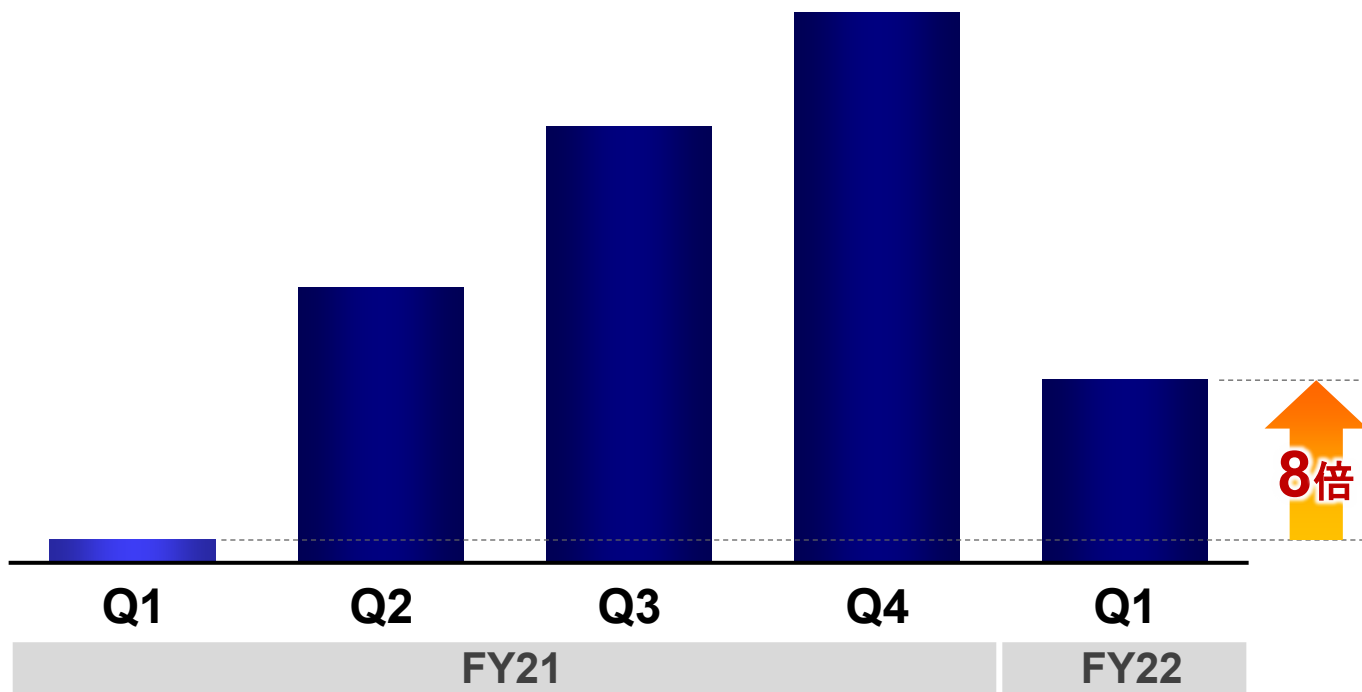
- 人事機能強化
- エージェント対策 (フィーアップなど)
- 新卒採用の強化
- M3でのキャリア形成  
メリットの訴求 (スキル、報酬など)

1人当たり  
コスト



# M3プロフェッショナル人材の採用進捗

## 採用者数









**👉 採用の実績は前年同期の8倍。一方で四半期推移は一時的な課題（エージェント側のオペレーション変更等）により減速したが、課題も解消し今後は回復の見込み**

# 医療現場のDX

# クリニックのDX化：ポテンシャル事例

## 従来

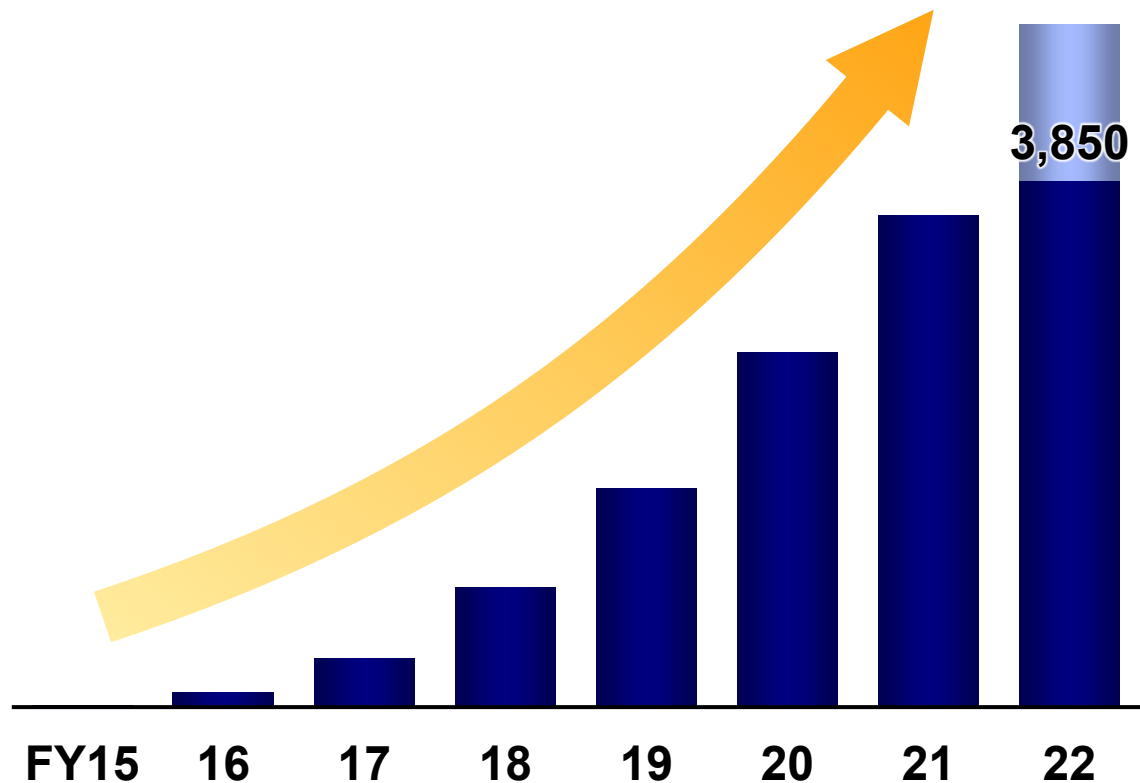
## DX化

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 (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

 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

# 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3,850件。今期は5,000件を目指す
- 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、管理するカルテ数は1億レコードを超える**

# エビデンスソリューション



# エビデンスソリューション：売上の推移

単位：百万円



## 好調の要因

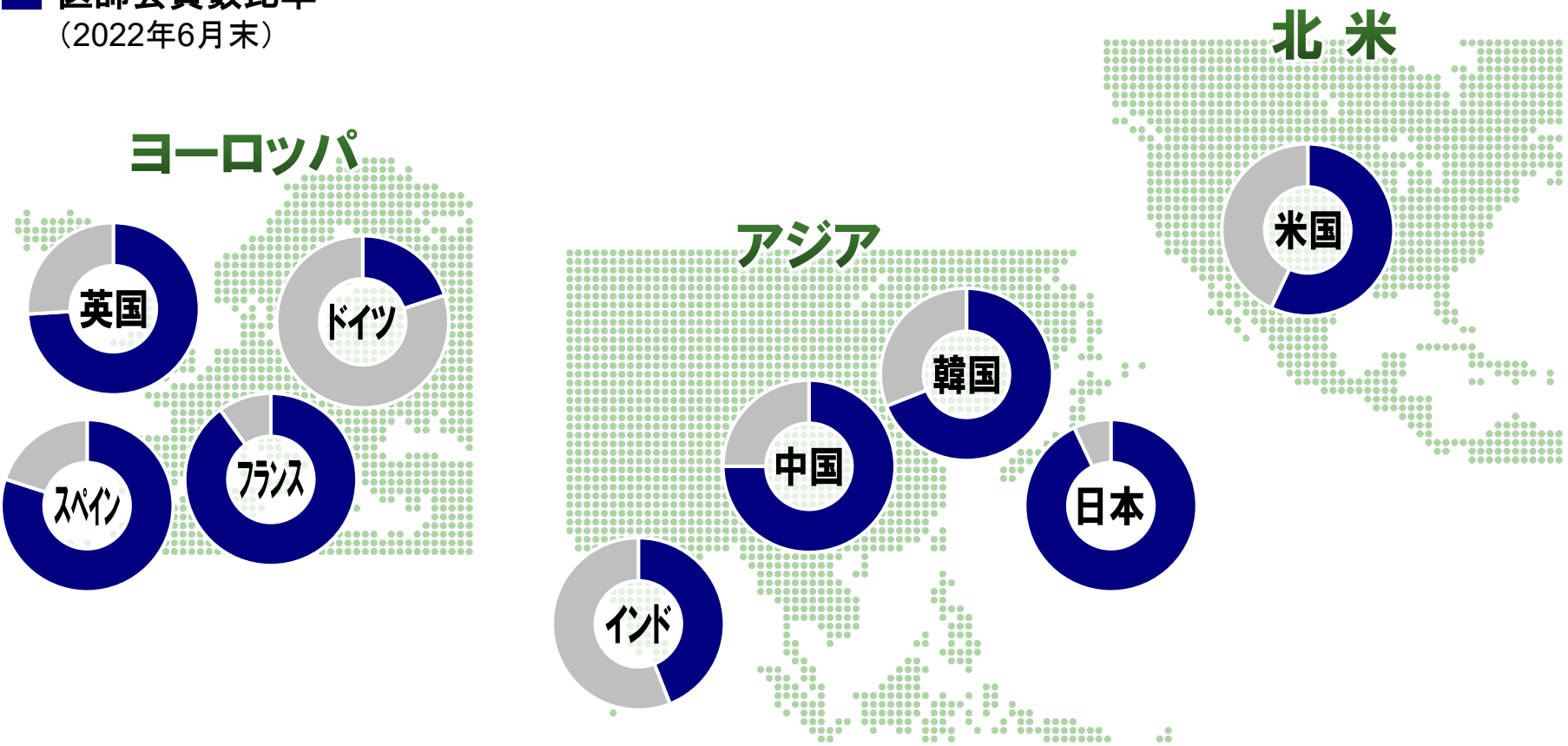
- 新型コロナウイルス関連のプロジェクト
- 患者パネルの有効利用
- DCTの伸長

**👉 コロナのネガティブ影響からの回復、国内のコロナ関連のプロジェクトも加わり業績は堅調に推移**

# 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)

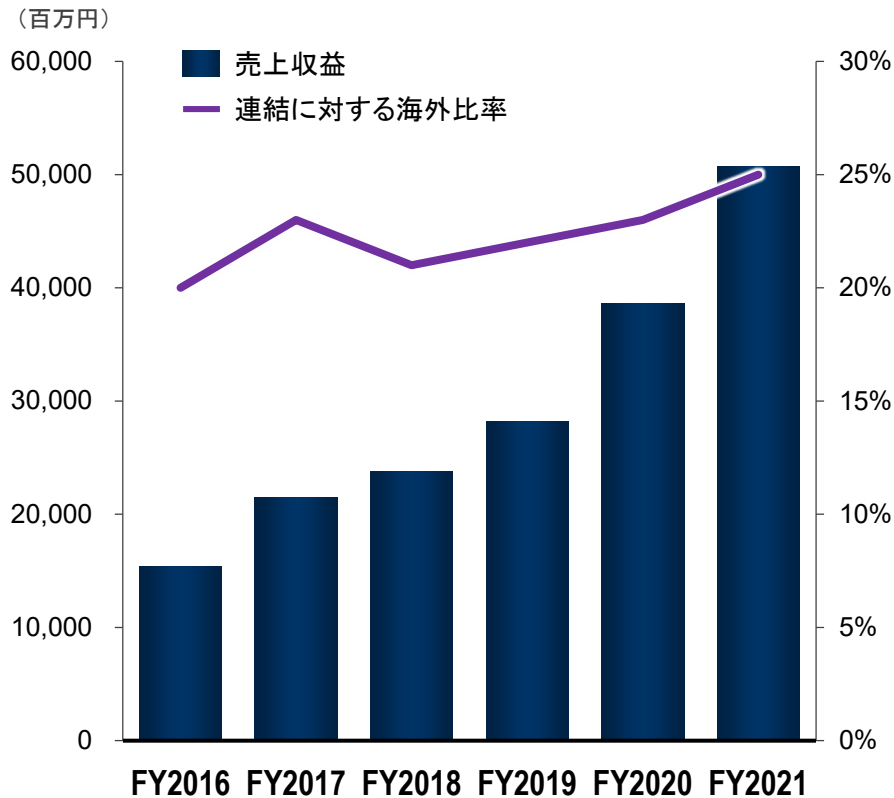


**👉 上記以外の地域含め、医師会員600万人以上、全世界の医師の50%以上をカバー**

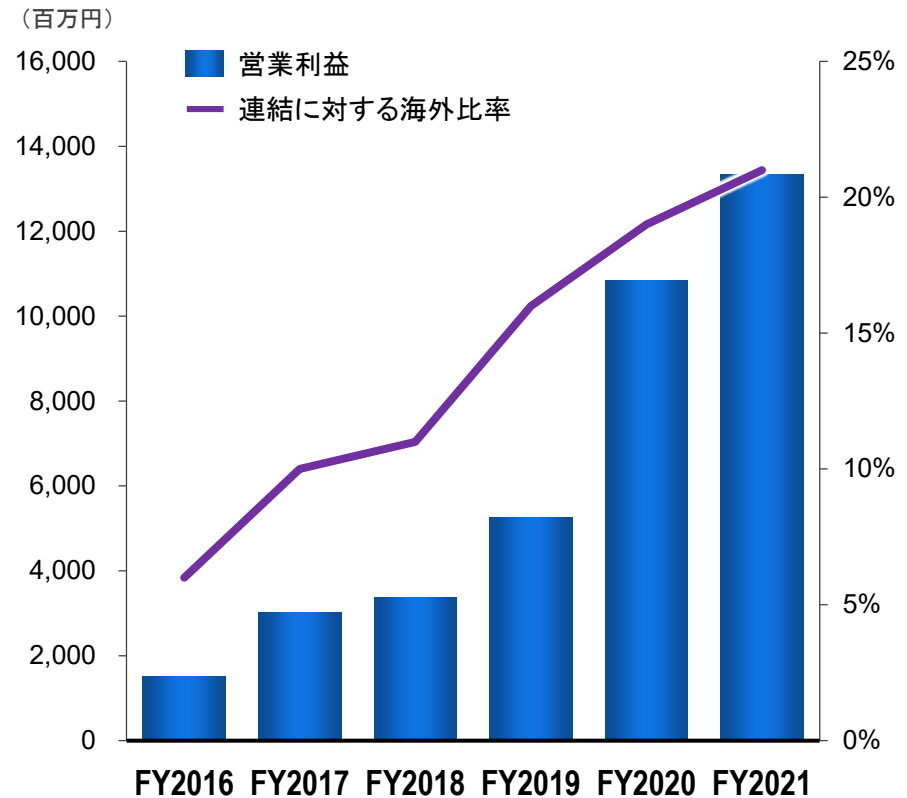
※ 日本の医師数は厚労省データ(2022)に基づく。その他国別医師数はWHO各国最新データ等による

# 海外セグメント: 売上収益および営業利益推移

## 海外売上収益 (および連結に対する比率) \*



## 海外営業利益推移 (および連結に対する比率) \*



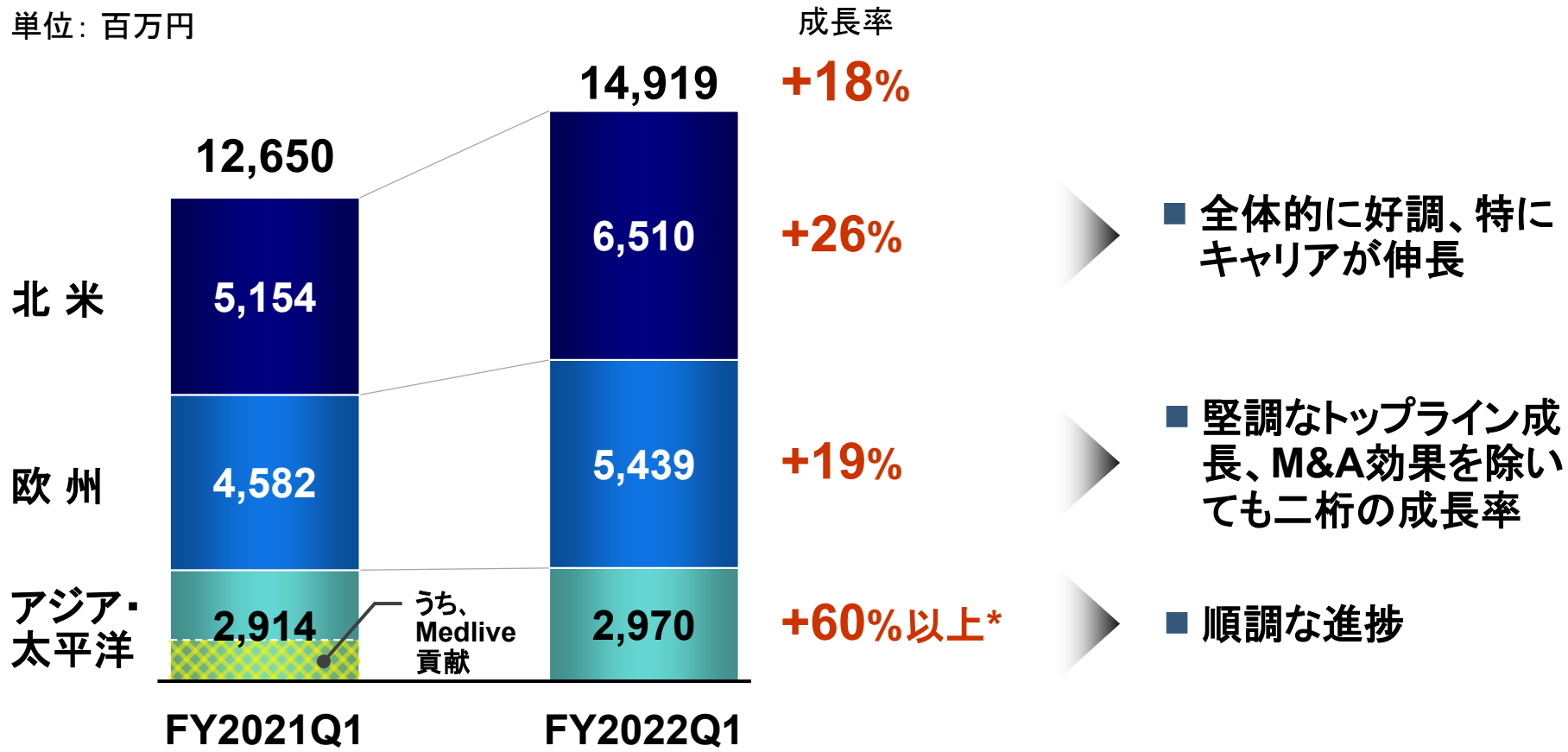
**医師会員パネル成長に伴い、海外事業収益および連結比率も成長を加速**

\* Medliveの業績及びFY2021に発生したIPO関連収益を除く

# 海外セグメント：地域別売上収益の推移

## 売上の推移

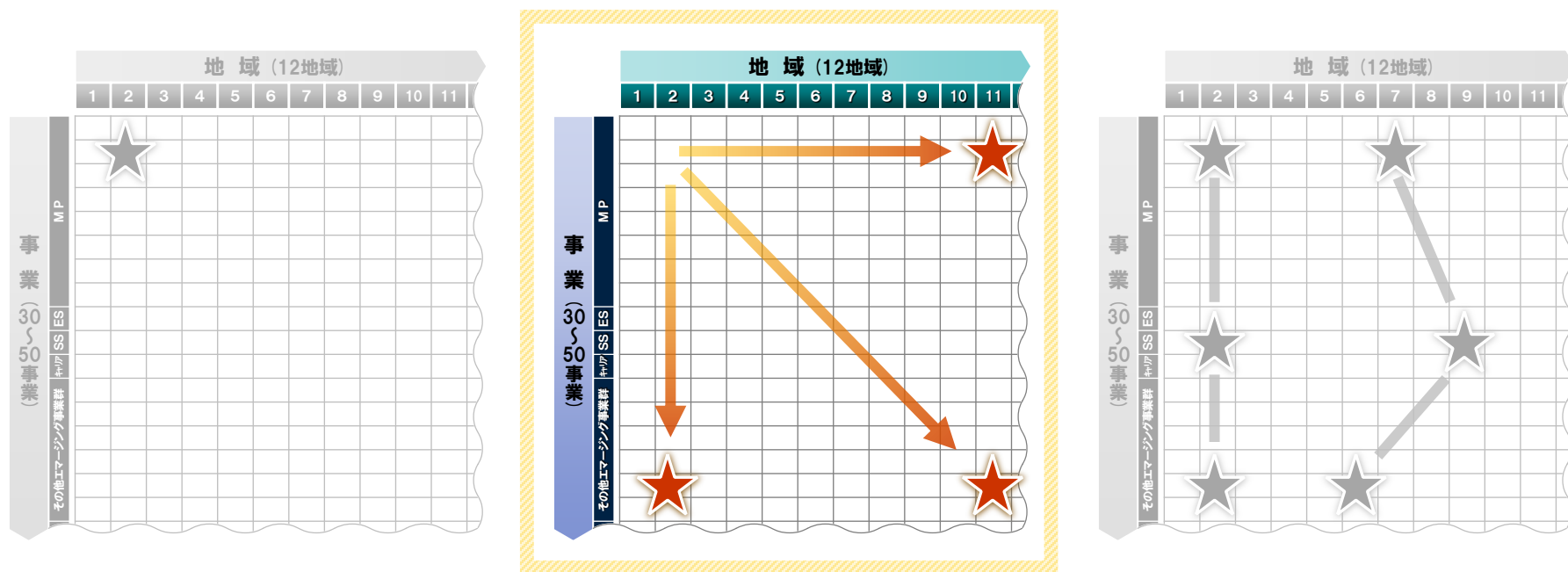
単位：百万円



## 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

# 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

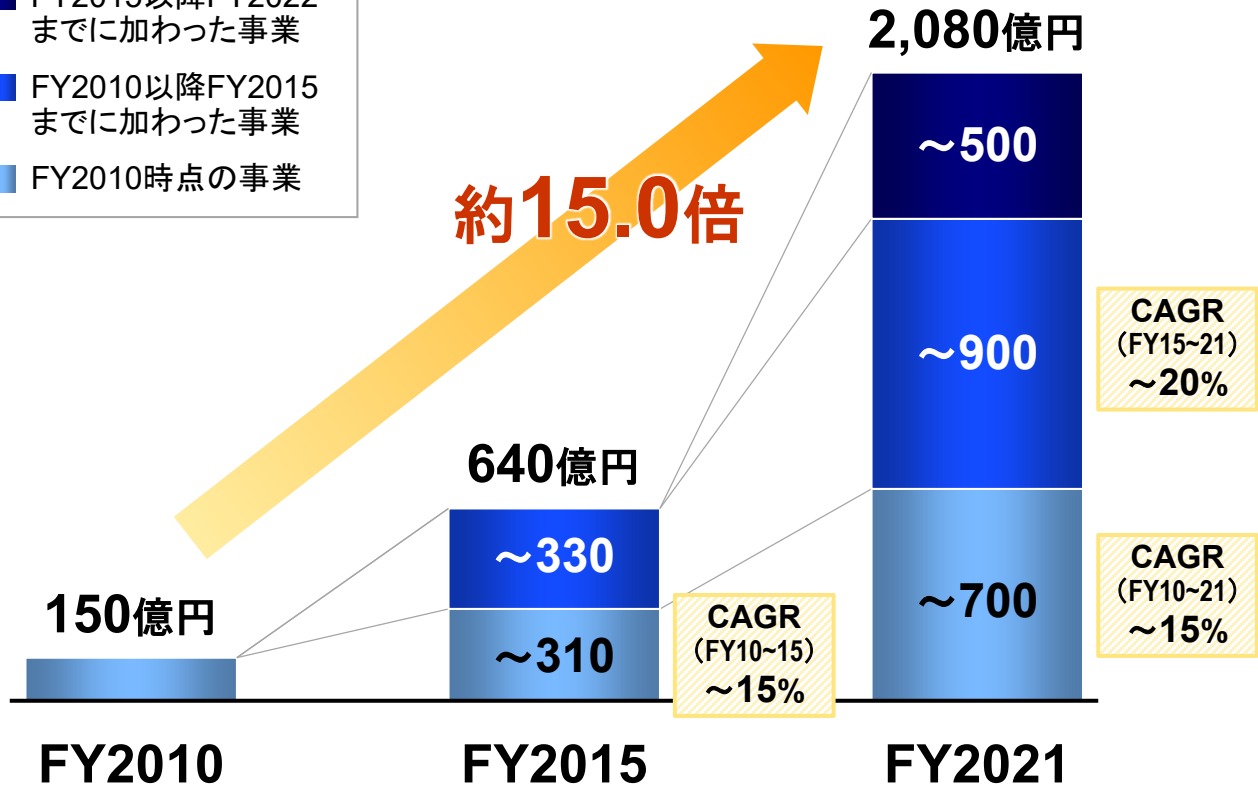
会計年度	2010	2015	2020	2022
国	3	8 (2.5倍)	11 (3.5倍)	16 (5.5倍)
事業 タイプ数	6	15 (2.5倍)	35 (6.0倍)	37 (6.0倍)
展開事業数 (タイプ×国)	10	24 (2.5倍)	56 (5.5倍)	68 (7.0倍)
売上 (億円)	146	647 (4.5倍)	1,691 (12.0倍)	2,081 (15.0倍) FY2021

 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

- FY2015以降FY2022までに加わった事業
- FY2010以降FY2015までに加わった事業
- FY2010時点の事業



## 事業の具体例

- 仏: VIDAL
- 米国: 治験

---

- 国内治験関連
- 米国: キャリア
- 英国: DNUK

---

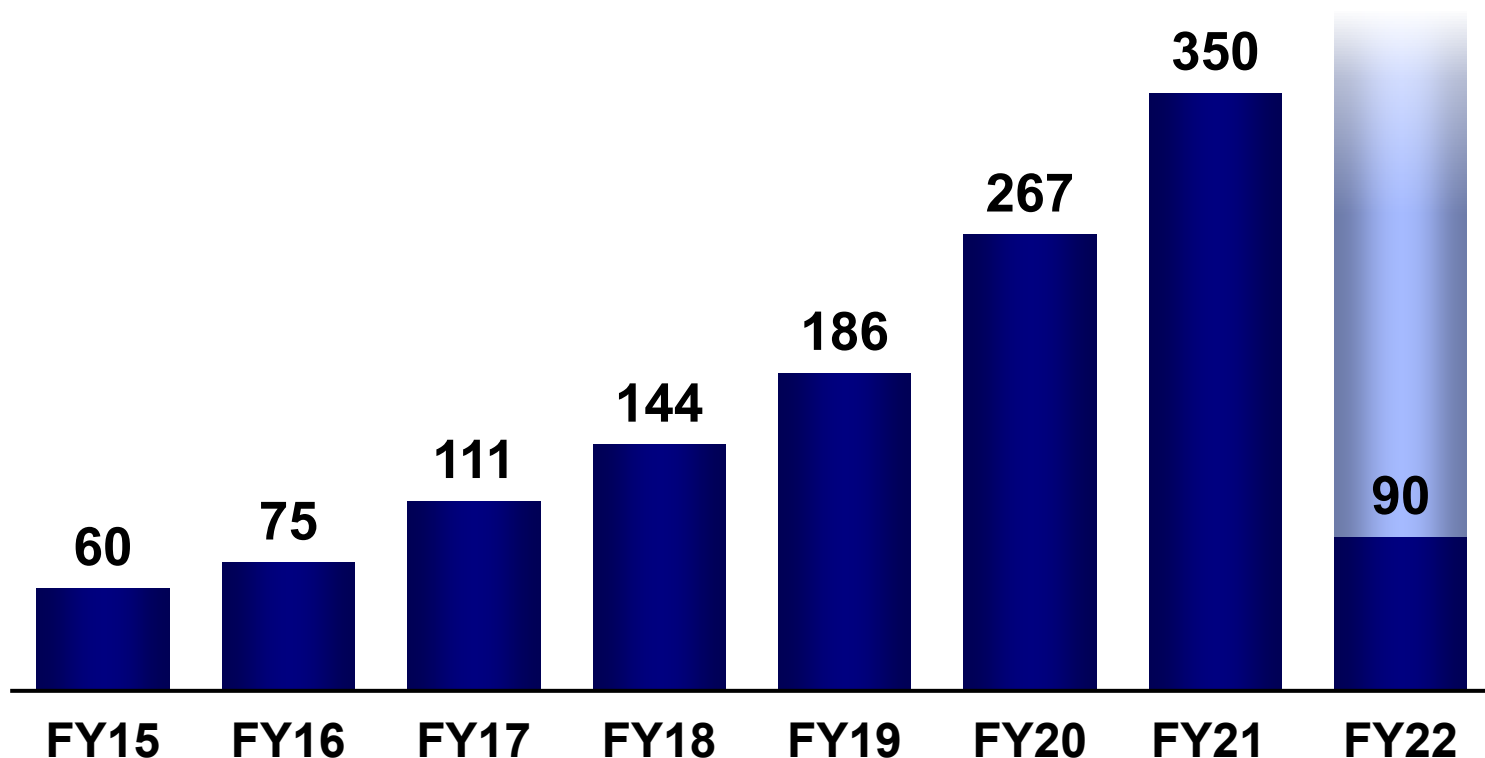
- MR君・調査
- M3キャリア
- 米国: 調査

👉 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



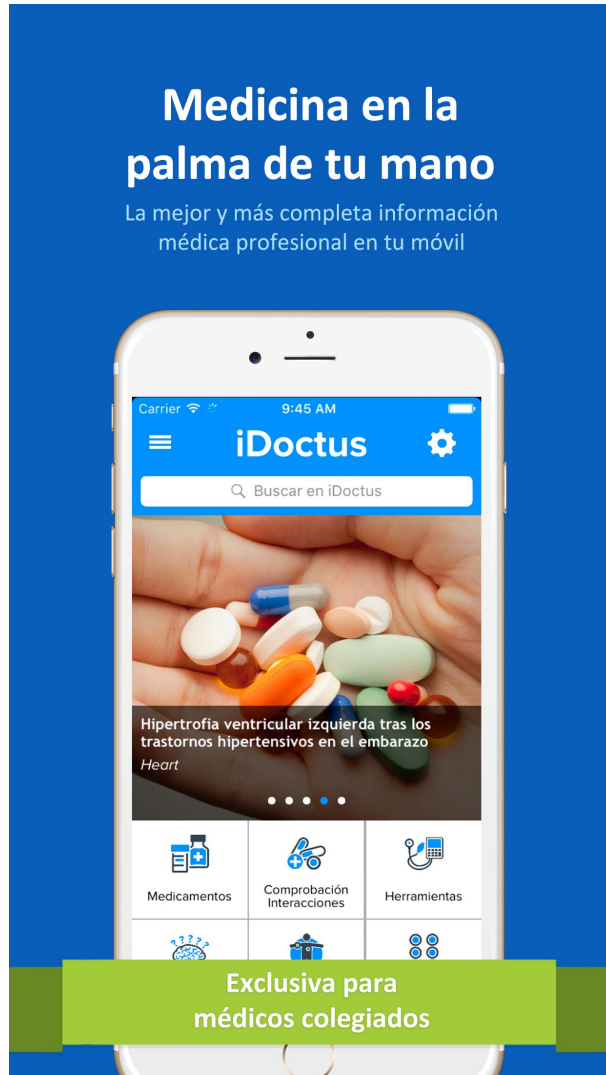
# MAの増加

## MA検討数の推移（件）



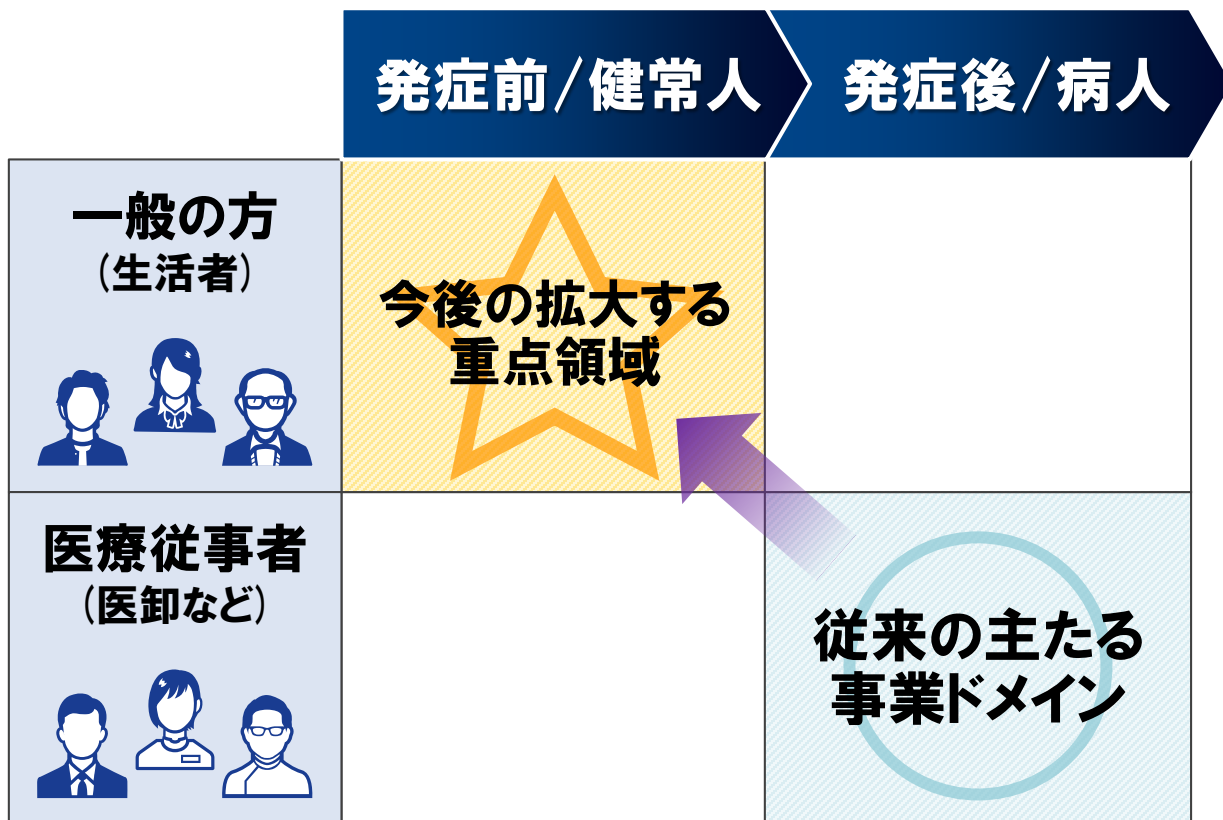
**👉** 引き続きMA検討数も堅調に増加。実施件数や1件あたりの買収額も拡大傾向

# スペインiDoctusの子会社化



- スペインやメキシコを含むラテンアメリカ計19か国で、医師約50万人が利用
- 薬剤DBや医療情報提供するモバイルアプリ。ユーザーから非常に高い評価を獲得
- エムスリーグループの既存会員と合わせ、スペインの医師カバー率は80%以上

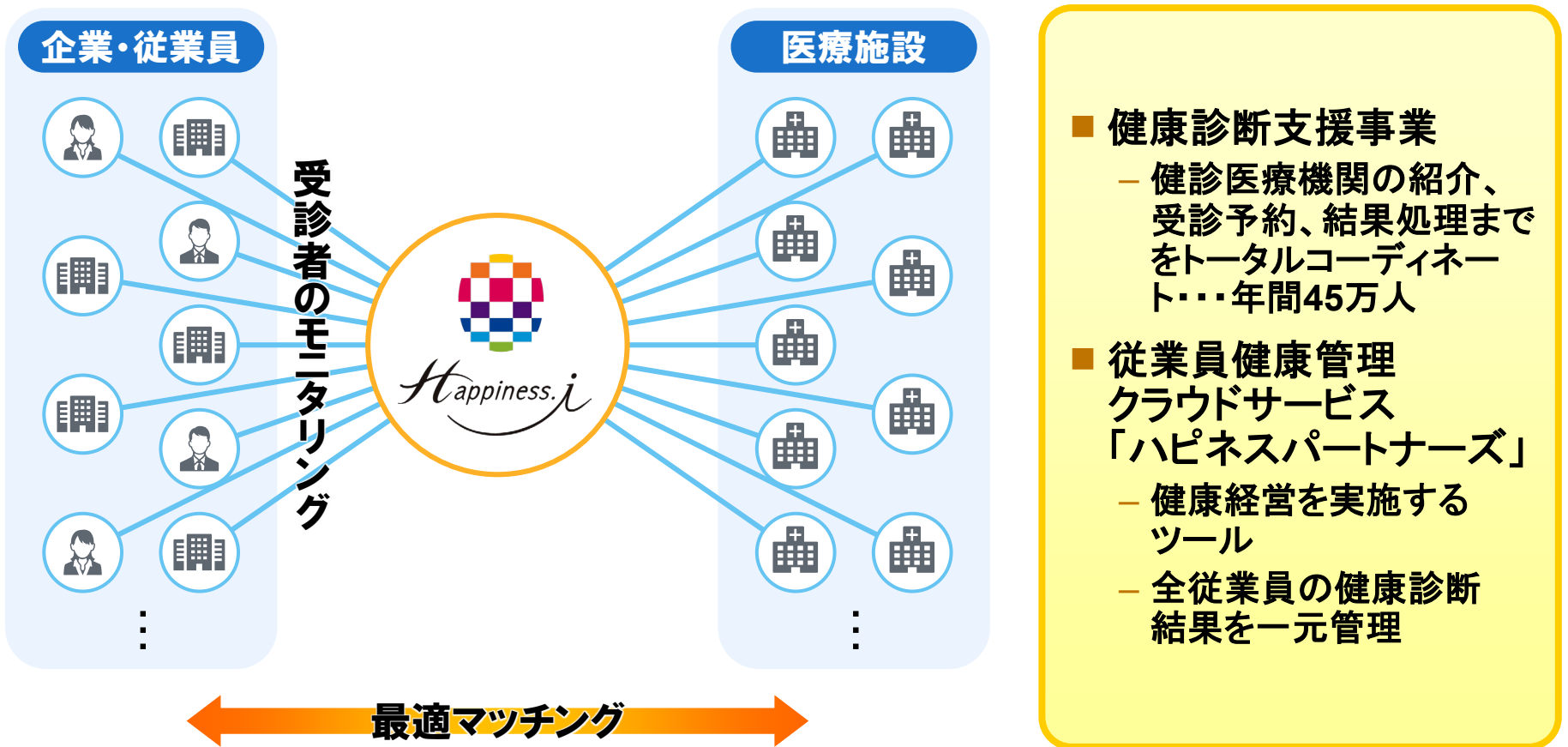
# 「ホワイト・ジャック・プロジェクト」



- 「未病・予防医療分野」にも重点領域を拡大
- 「病気になってから治す」だけではなく「そもそも病気になる人を減らす」ことで必要となる医療費を低減

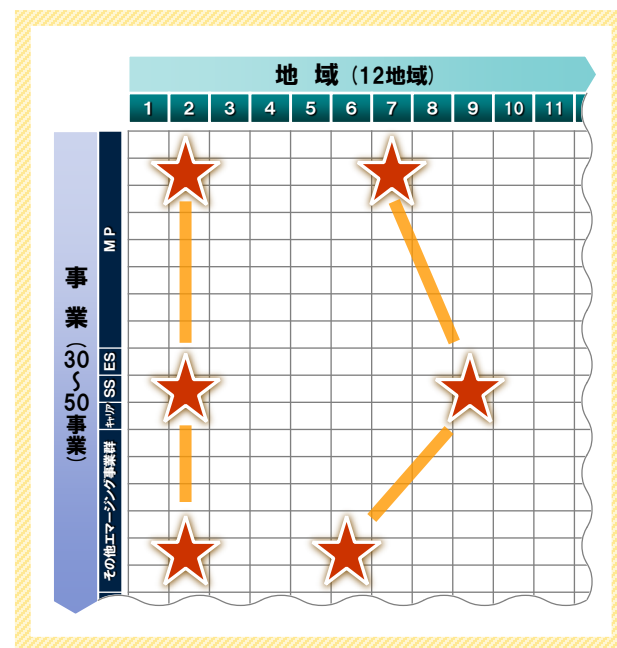
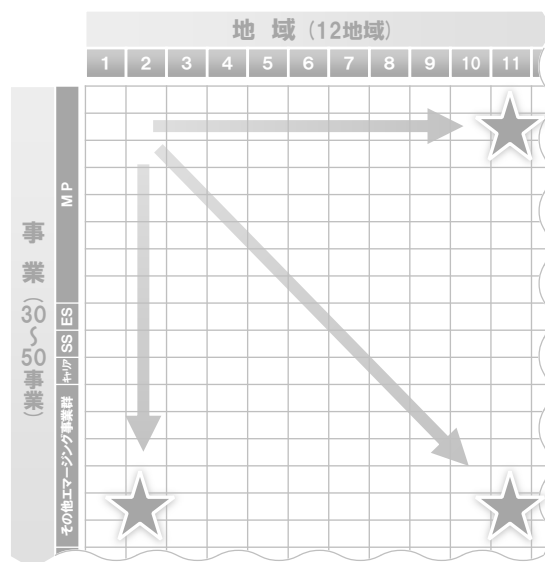
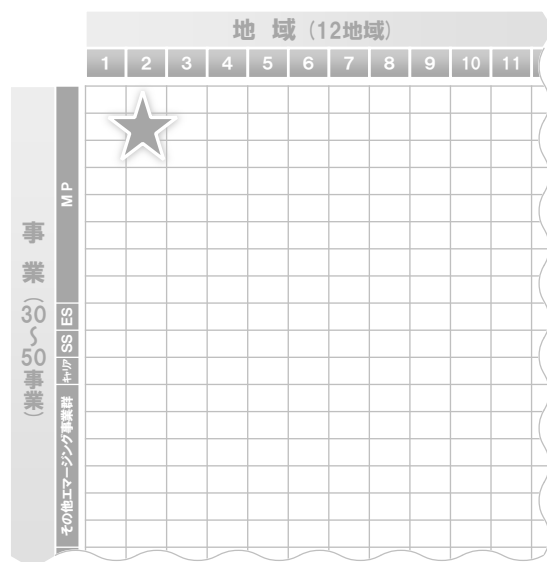
👉 「インターネットを活用し、健康で楽しく長生きする人を1人でも増やし、 unnecessary 医療コストを1円でも減らす」を、より川上から実現

# ハピネス・アイの子会社化



👉 エムスリーの既存事業とのシナジーや新たなサービス開発で、より川上からミッション実現・社会価値を提供…ホワイト・ジャック・プロジェクト第1弾

# 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～

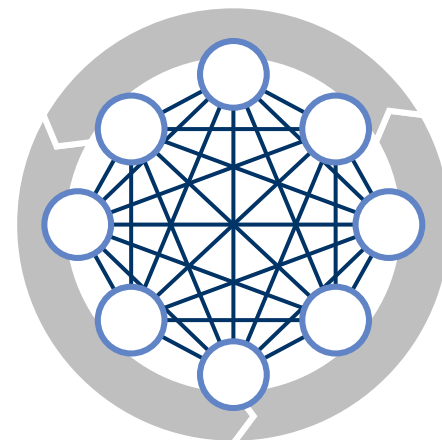
e×リアル  
オペレーション



- 治験のe化
- M3キャリア  
(医師転職支援)

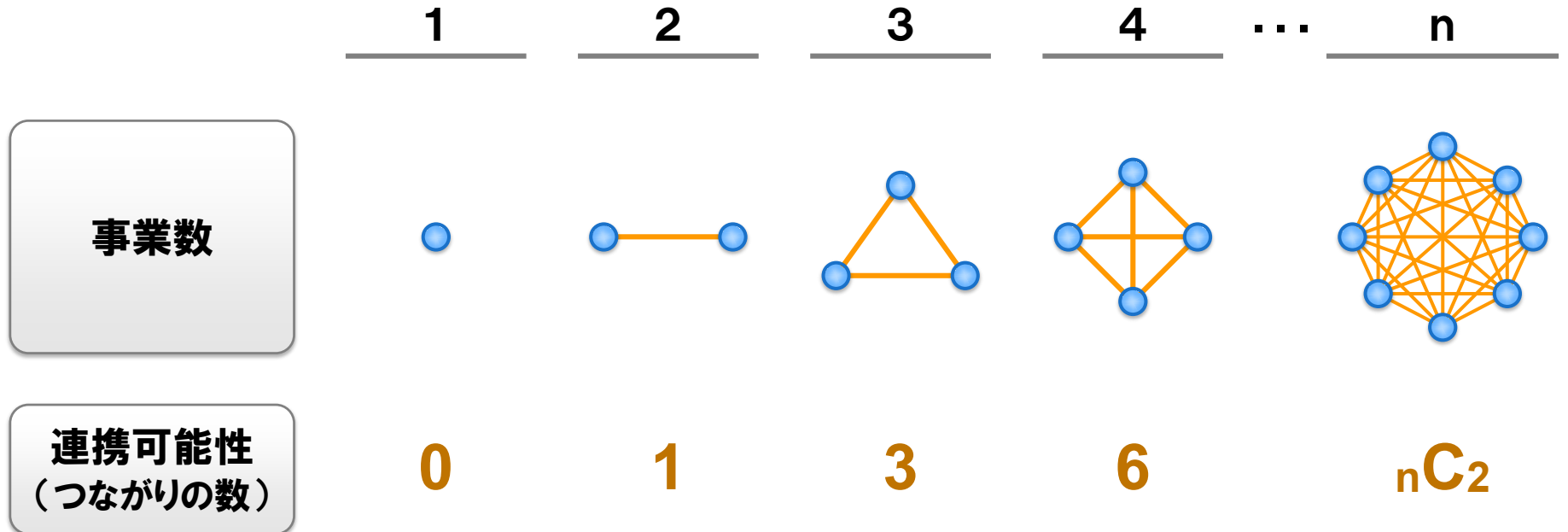
2020年～

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



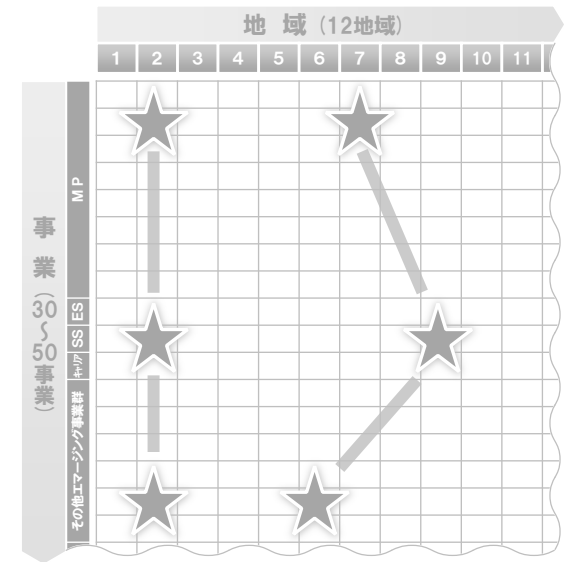
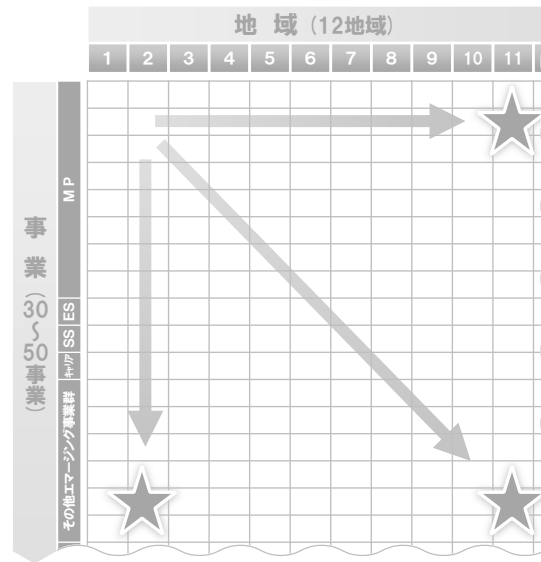
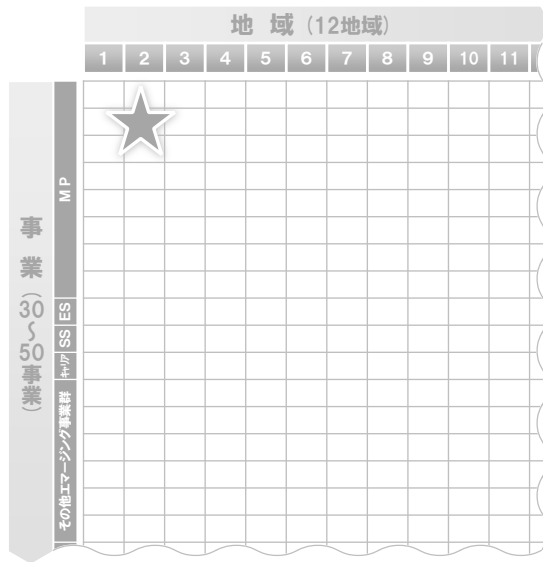
# 事業領域の拡大と成長ポテンシャル

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)	37 (6.0倍)
展開事業数 (タイプ×国)	10	24 (2.5倍)	56 (5.5倍)	68 (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:  ${}_{68}C_2 = 2,278$ の連携可能性



# 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	○ (169社)	○ (233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1,053万回の接種を支援（累計受注）、国内外の多くのワクチン、治療薬開発を支援・・・4回目ブースター接種も受注、小児接種の支援も実施

# 感染拡大下における、デジスマ診療の活用メリット

## 通常ケース

予約・診療  
待ち



- × 医療機関への問い合わせの電話が鳴り止まない（忙しいスタッフの稼働を更に取りられる）
- × 患者が待合室に集中（感染リスク）

受付



- × 診察券のやりとり、受付スタッフと患者の口頭でのやりとり（感染リスク）

問診



- × 医療機関において紙を使った問診（感染リスク）

支払い



- × 窓口で金銭のやりとり（感染リスク）

## デジスマ診療



- 予約状況をウェブ上に開示、空いている枠に患者が予約
- 待合室に居る患者は限定
- バーコードで非接触でチェックイン
- リモートでウェブ上の問診
- スマホ決済、現金には触らない

 第7波に現場で対応している医療機関を緊急無料支援（1,000医療機関にデジスマを無料提供）

# 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



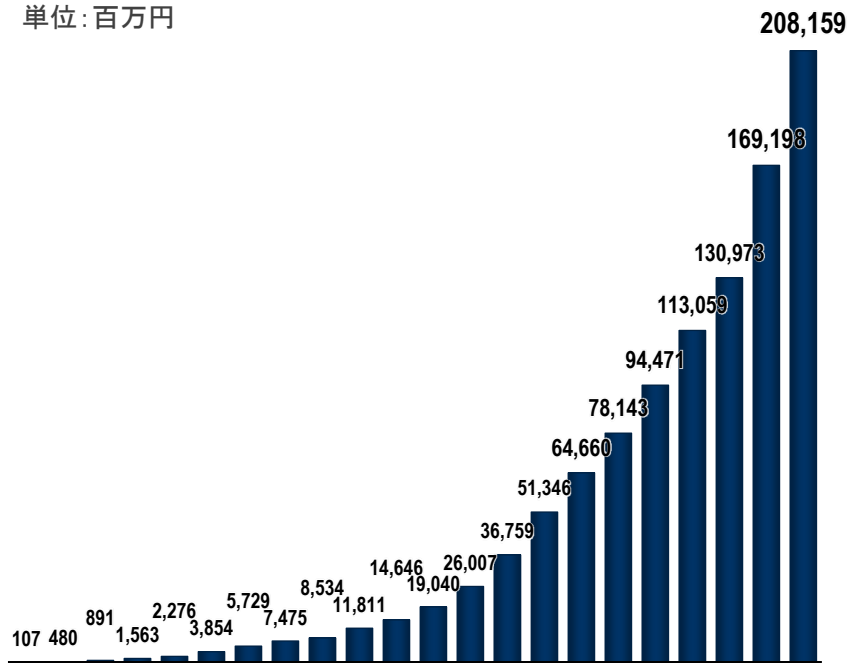
**👉** 当社のミッションである「インターネットを活用し健康で長生きする人を1人でも増やし、不必要な医療コストを1円でも減らすこと」を様々な分野で実現し続ける

\* CSV = Creating Shared Value

# M3の業績推移

## 売上収益

単位: 百万円

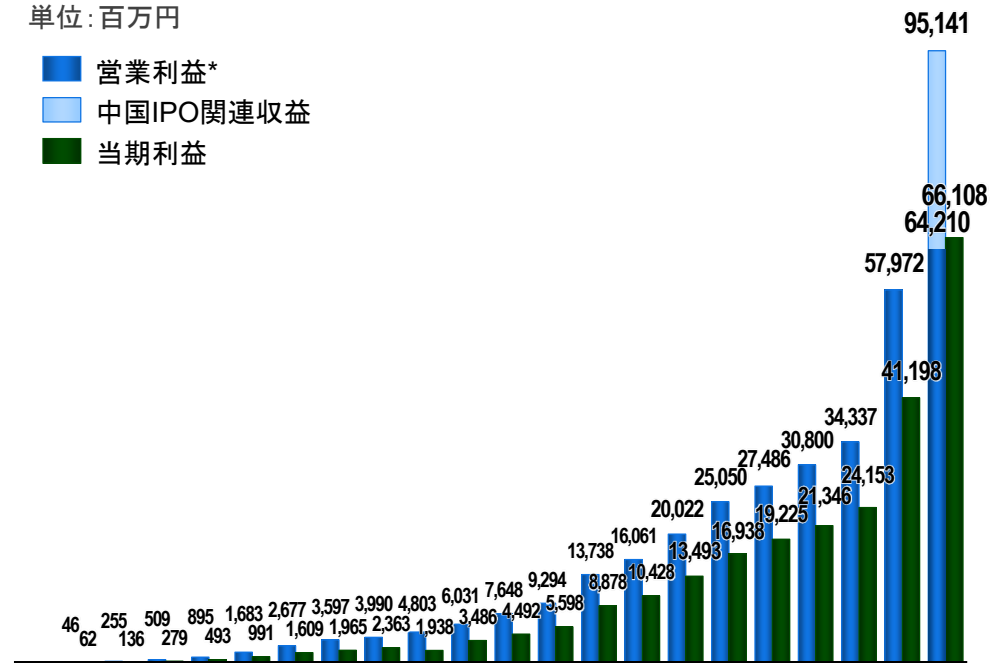


FY  
00 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21  
(6ヶ月)

## 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