

# エムスリー株式会社

## 会社説明資料

2022年11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2四半期累計 連結業績

単位：百万円

	FY2021 Q1-Q2	FY2022 Q1-Q2	前年比
売上収益	97,647	112,616	+15%
営業利益	61,941	36,293	-41%
税引前利益	62,232	38,067	-39%
当期利益	42,747	25,966	-39%

前年同期の中国  
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 +17%

 前年の特殊要因を除く事業の売上・利益成長率は着実な進捗

# 2022年度第2四半期累計 連結業績(セグメント別)

単位：百万円

			FY2021 Q1-Q2	FY2022 Q1-Q2	前年比
国内	メディカル プラットフォーム	売上収益	38,401	42,537	+11%
		利益	16,725	18,762	+12%
	エビデンス ソリューション	売上収益	10,132	14,003	+38%
		利益	2,053	4,248	+107%
	キャリア ソリューション	売上収益	8,180	8,366	+2%
		利益	3,445	3,464	+1%
	サイト ソリューション	売上収益	17,480	18,779	+7%
		利益	2,560	2,312	-10%
	エマージング 事業群	売上収益	1,518	1,506	-1%
		利益	-429	90	—
海外	売上収益	24,398	30,189	+24%	
	利益	38,108	8,118	-79%	

- 製薬マーケティングではMR e武装化が堅調
- それ以外の事業も堅調

コロナ関連含め治験・臨床試験が好調

前年同期にワクチン接種支援事業の貢献がピーク

中国の業績・前年のIPO関連を除けば利益は+15%

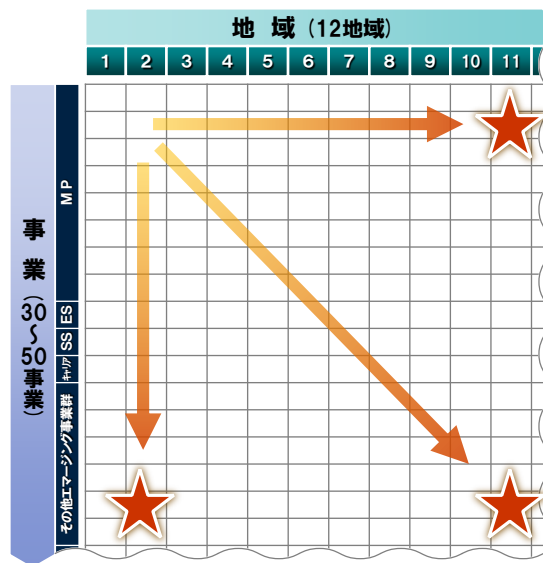
# M3のトリプル成長エンジンとCSV

## 1. 既参入市場での 継続事業拡大



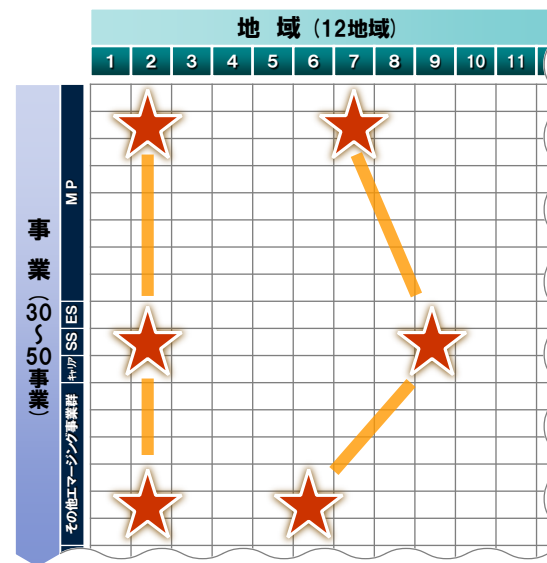
- 製薬マーカー、医療現場DXの推進

## 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

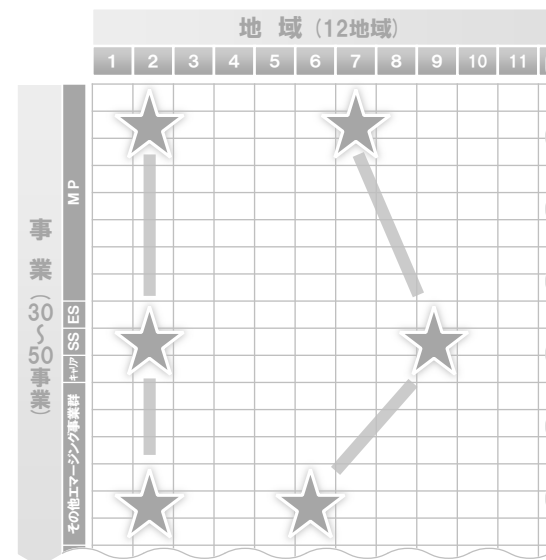
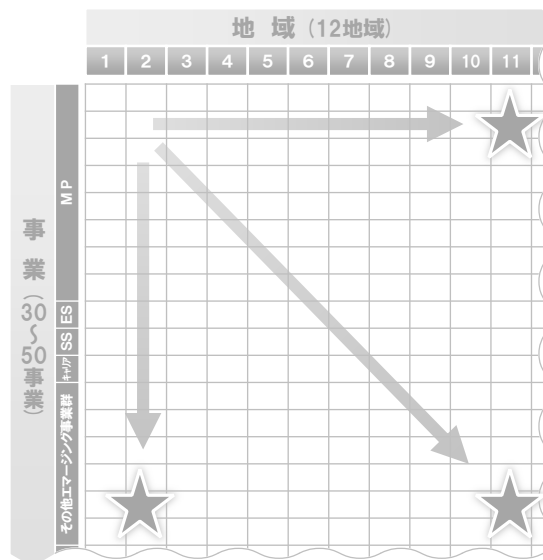
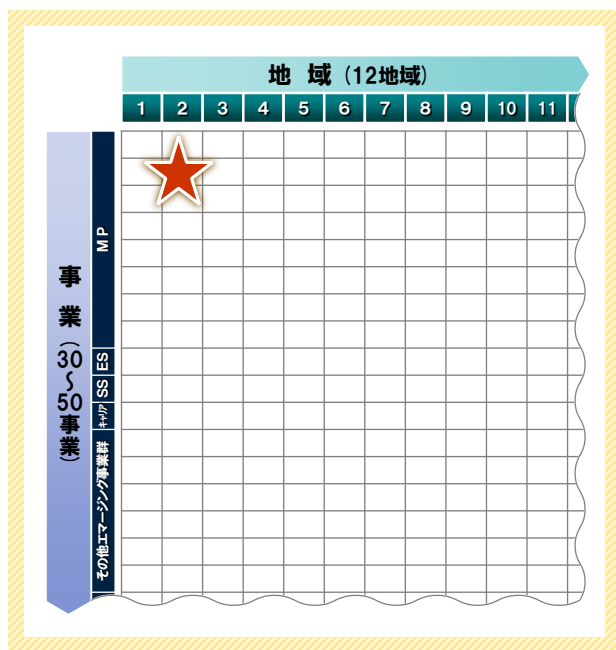
## 3. エコシステム シナジーの創出



- 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2四半期 既参入事業サマリー

## メディカル プラットフォーム

- 外資系を中心に一部製薬企業で予算圧縮の動きはあるものの、全般的には引き続き堅調
- 電子カルテ事業はデジタルとデジスマのセット導入が堅調

## エビデンス ソリューション

- 受注残は311億円・・・コロナ関連プロジェクト(治療薬・ワクチン)は引き続き貢献
- 治験のe化、DCTなども進展中

## キャリア ソリューション

- コロナワクチンの影響を除いたベースでは堅調
- 医師向け事業は引き続き成長

## サイト ソリューション

- コロナ関連を除いた通常ビジネスは順調にトップライン伸長
- 今後の成長を見据えた投資も引き続き実施

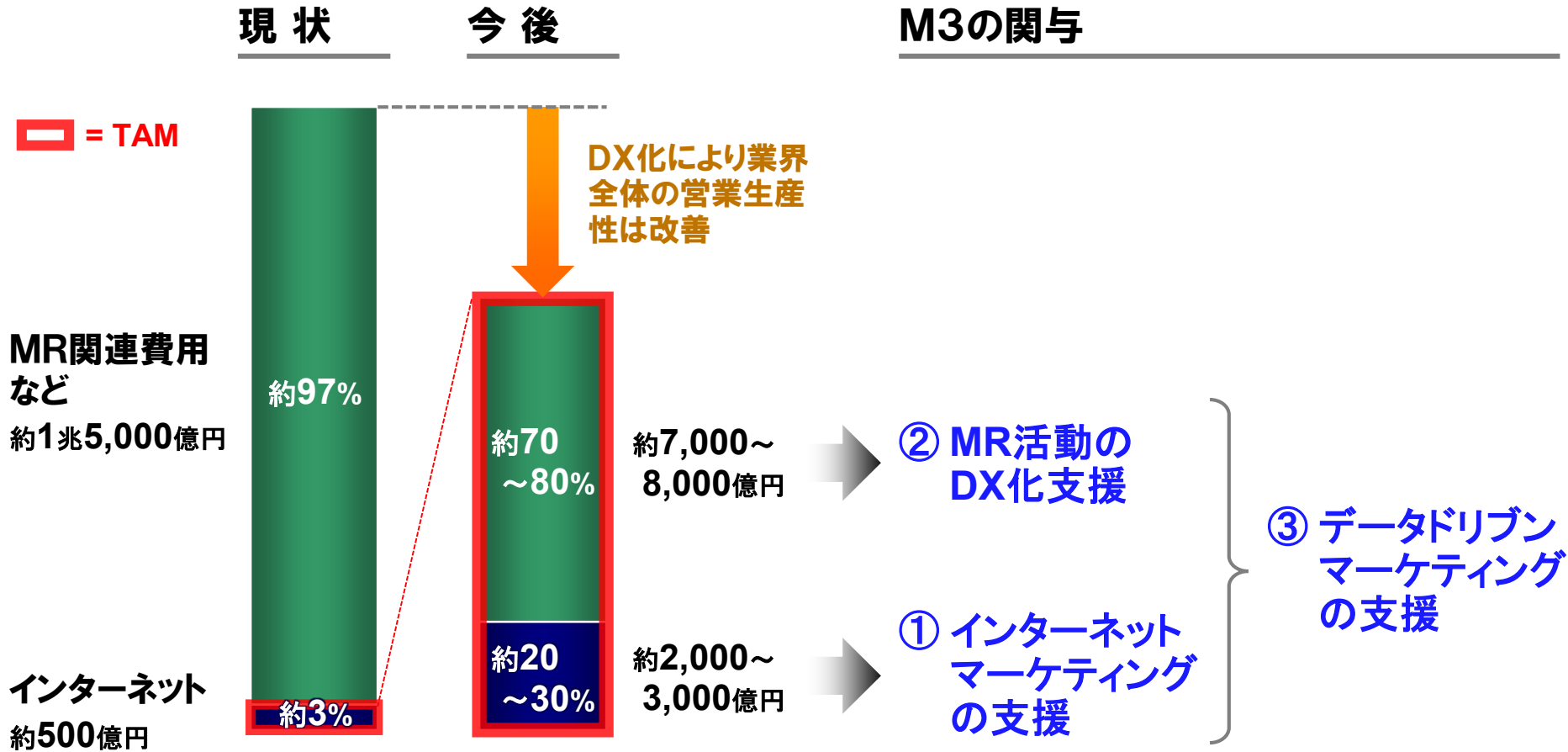
## 海外

- 中国の実績を除いた事業の利益成長は+15%
- 各地域とも堅調、特に北米とアジア地域が貢献

# 医薬品、営業 & マーケティングのDX



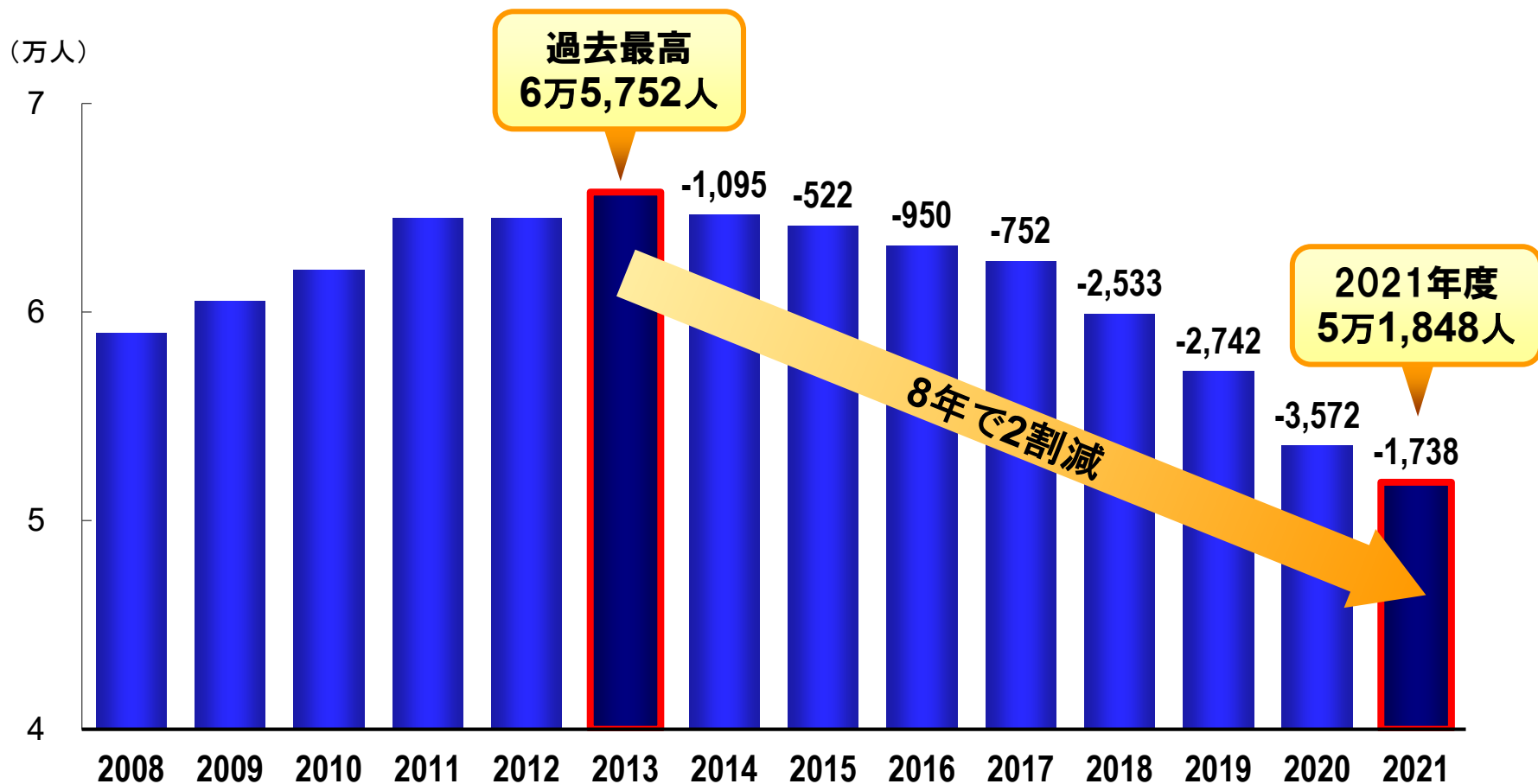
# 製薬企業の営業コスト配分とM3が関与する分野



**👉 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

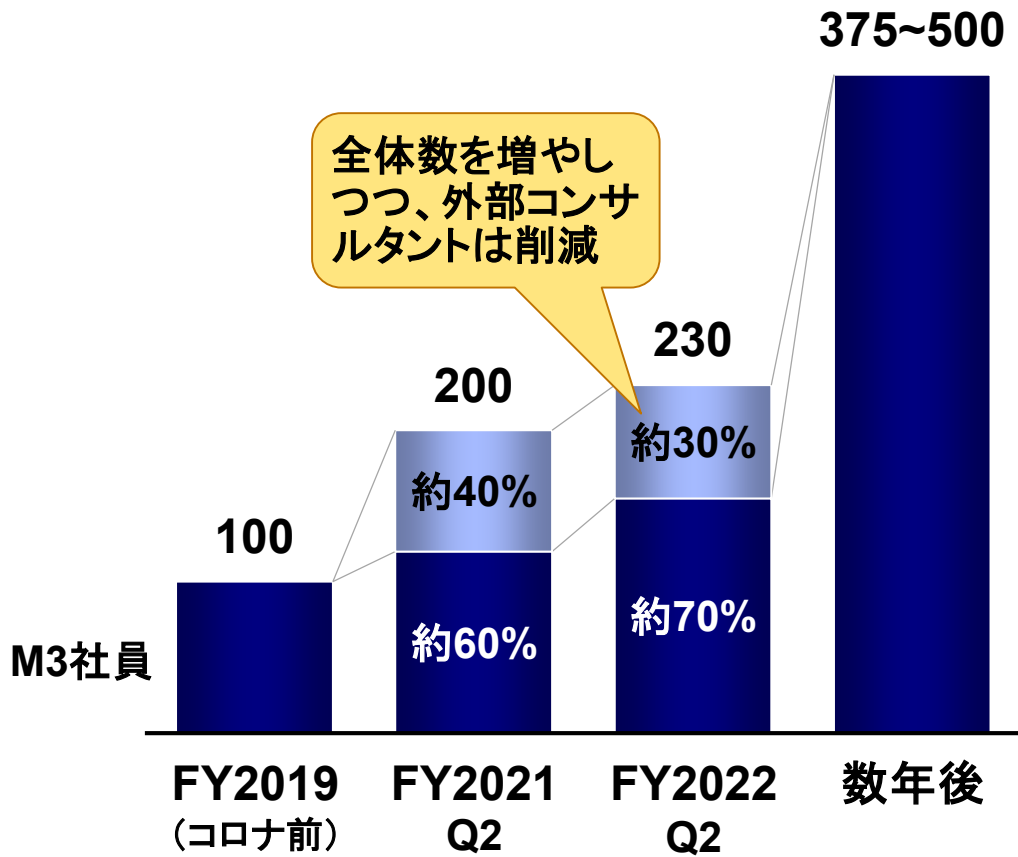
# 国内MR数の推移



**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

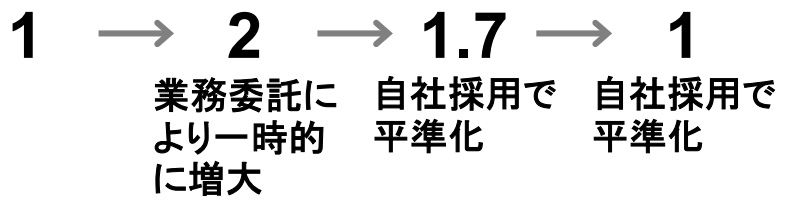
単位: FY2019を100とした指数



## 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
- 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社内プロフェッショナルのキャパシティ改善

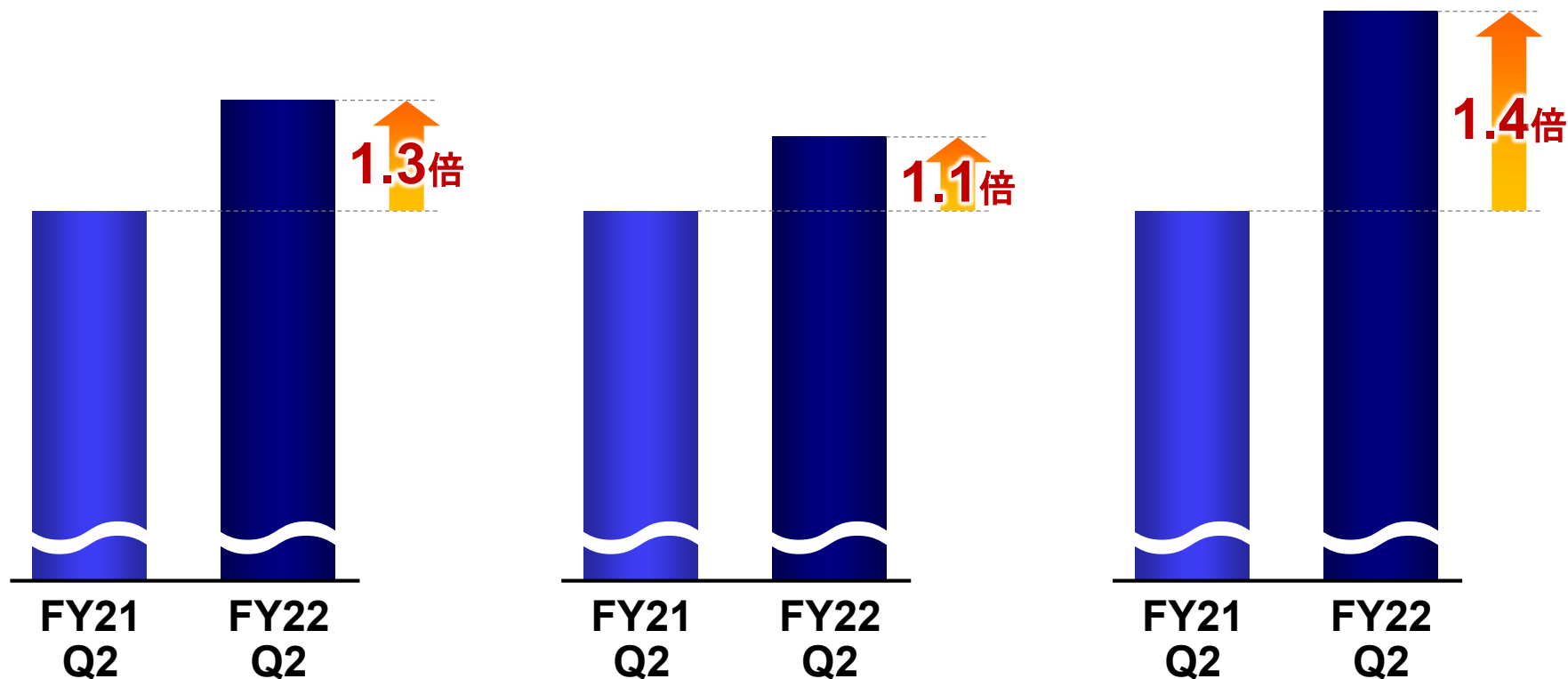
社内スタッフ数

×

1人当たり生産性

=

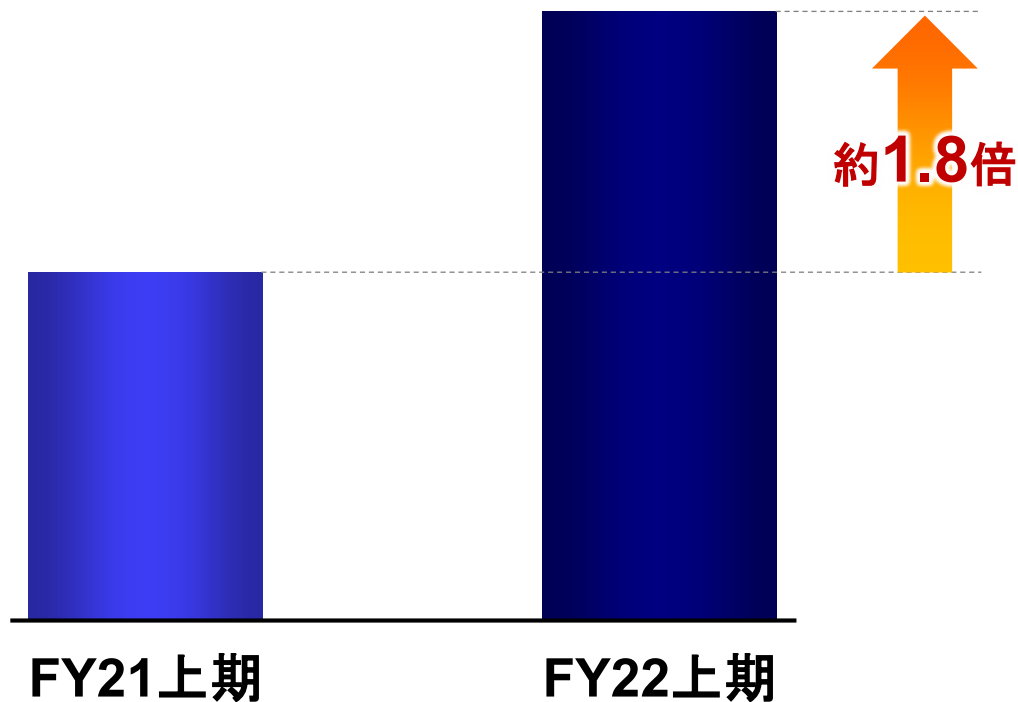
総キャパシティ



**採用活動の強化と並行して、プロフェッショナル人材の生産性改善の取り組みも着実に進展し、社内スタッフキャパシティは40%増大**

# M3プロフェッショナル人材の採用進捗







## オファー受諾者数



**👉 前年上期と比べると採用者数は増加しているが、想定をやや下回っている。外部コンサルタント低減速度を調整しながら、事業成長を優先する方針**

# 医療現場のDX

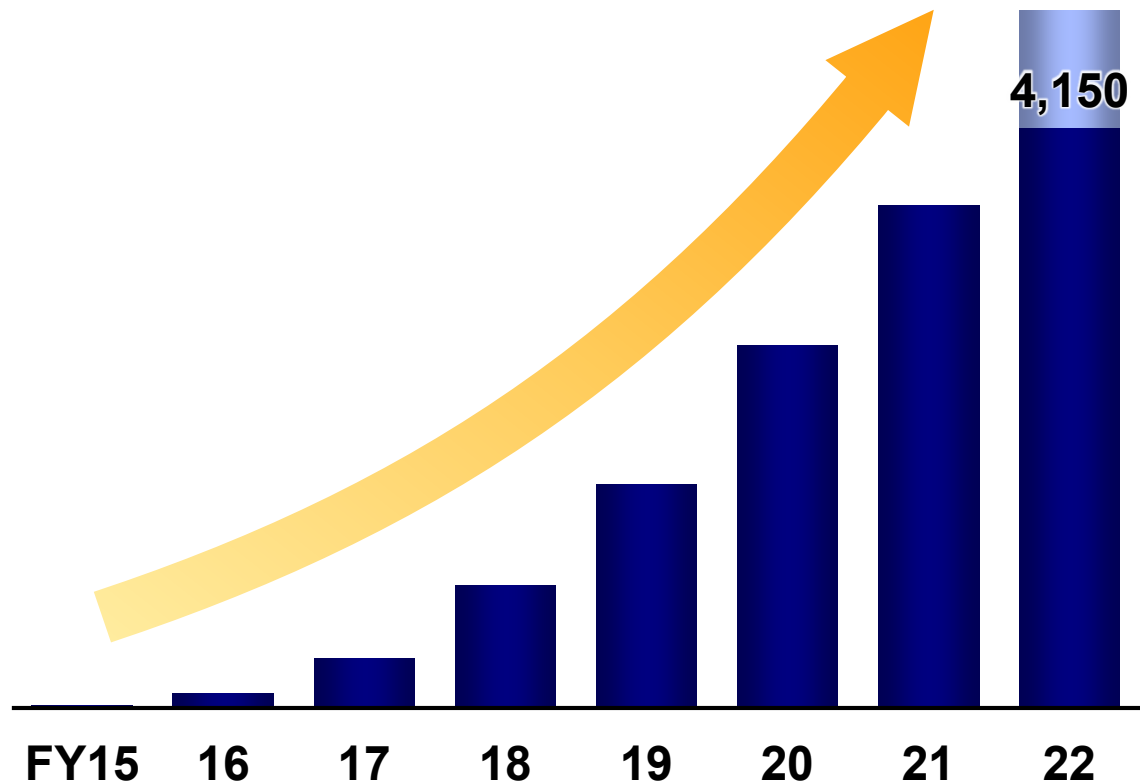
# クリニックのDX化：ポテンシャル事例

		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4,150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

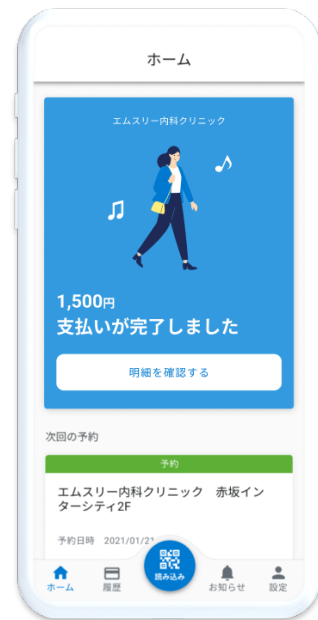
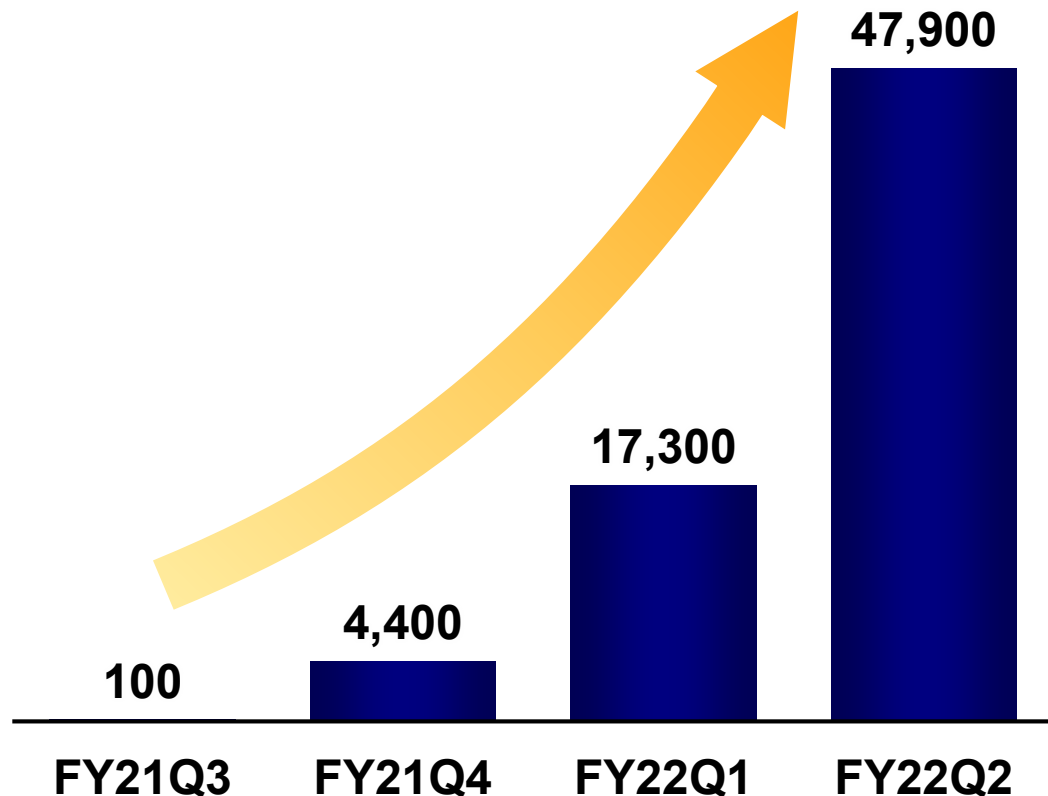
**👉 クラウド電子カルテ市場シェア圧倒的No.1、管理するカルテ数も1億2,000万枚に迫る**



# デジスマ診療の展開

## デジスマ診療利用ユーザー数\*

単位: FY21Q3を100とした指数



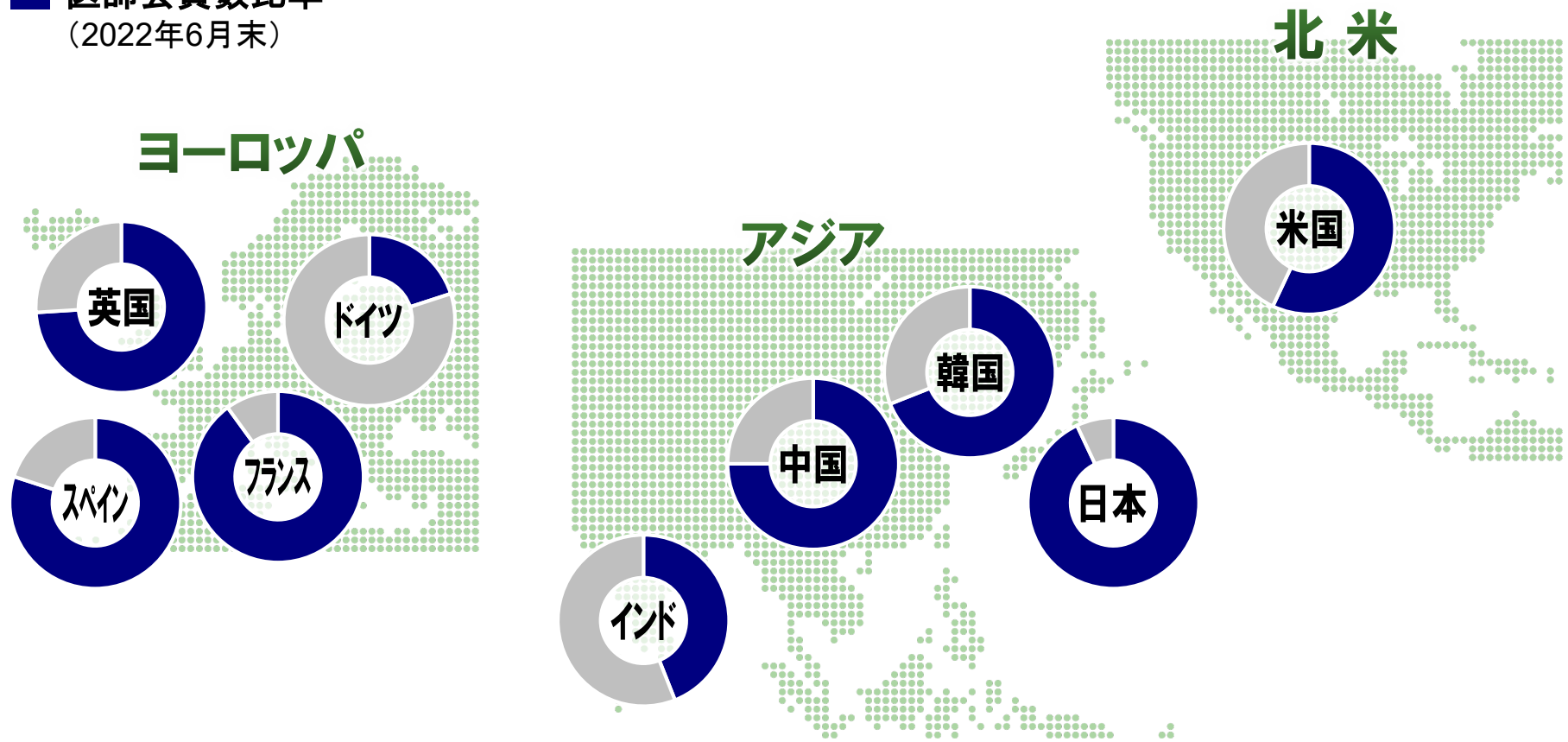
## デジスマ診療の利用者数も急速に拡大中

\* 月別UUの四半期別総和

# 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)



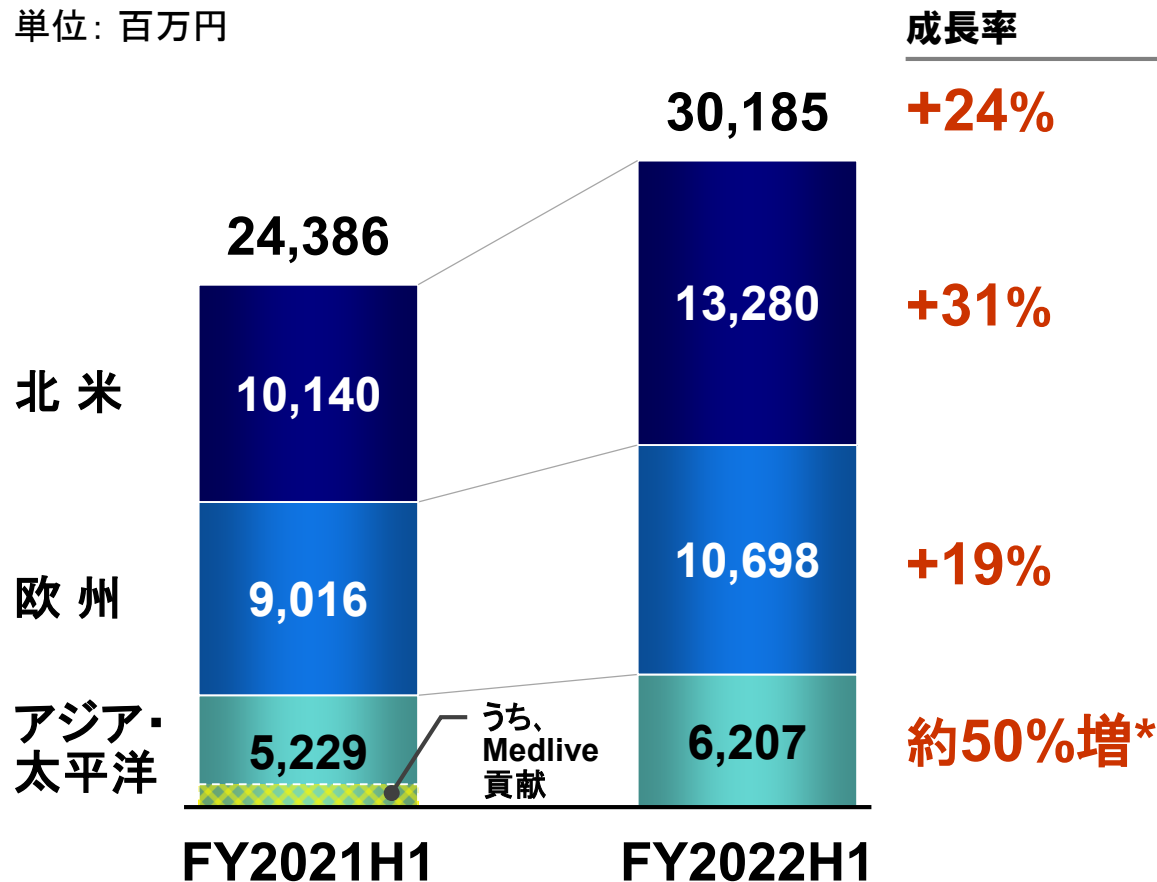
👉 上記以外の地域含め、医師会員600万人以上、全世界の医師の50%以上をカバー

※ 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

## 売上の推移

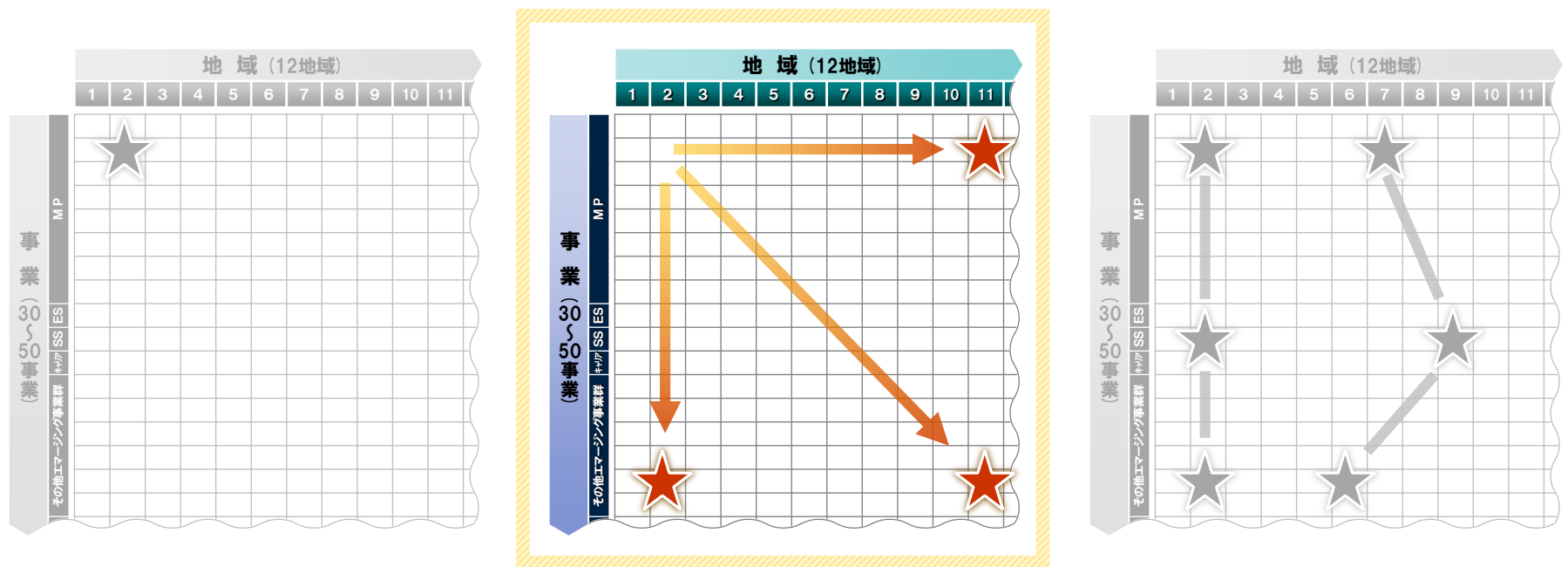
単位：百万円



**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

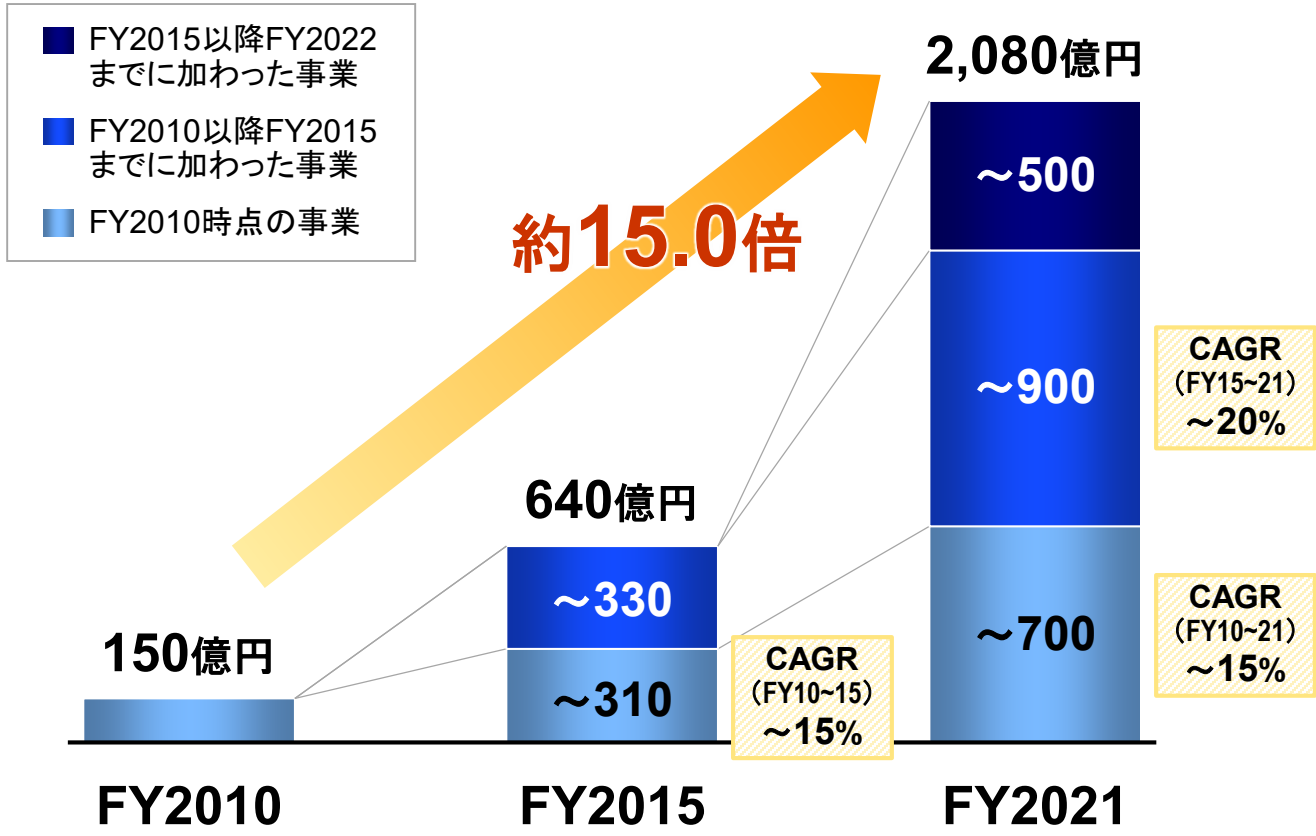
# 事業領域の拡大と成長ポテンシャル

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)	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



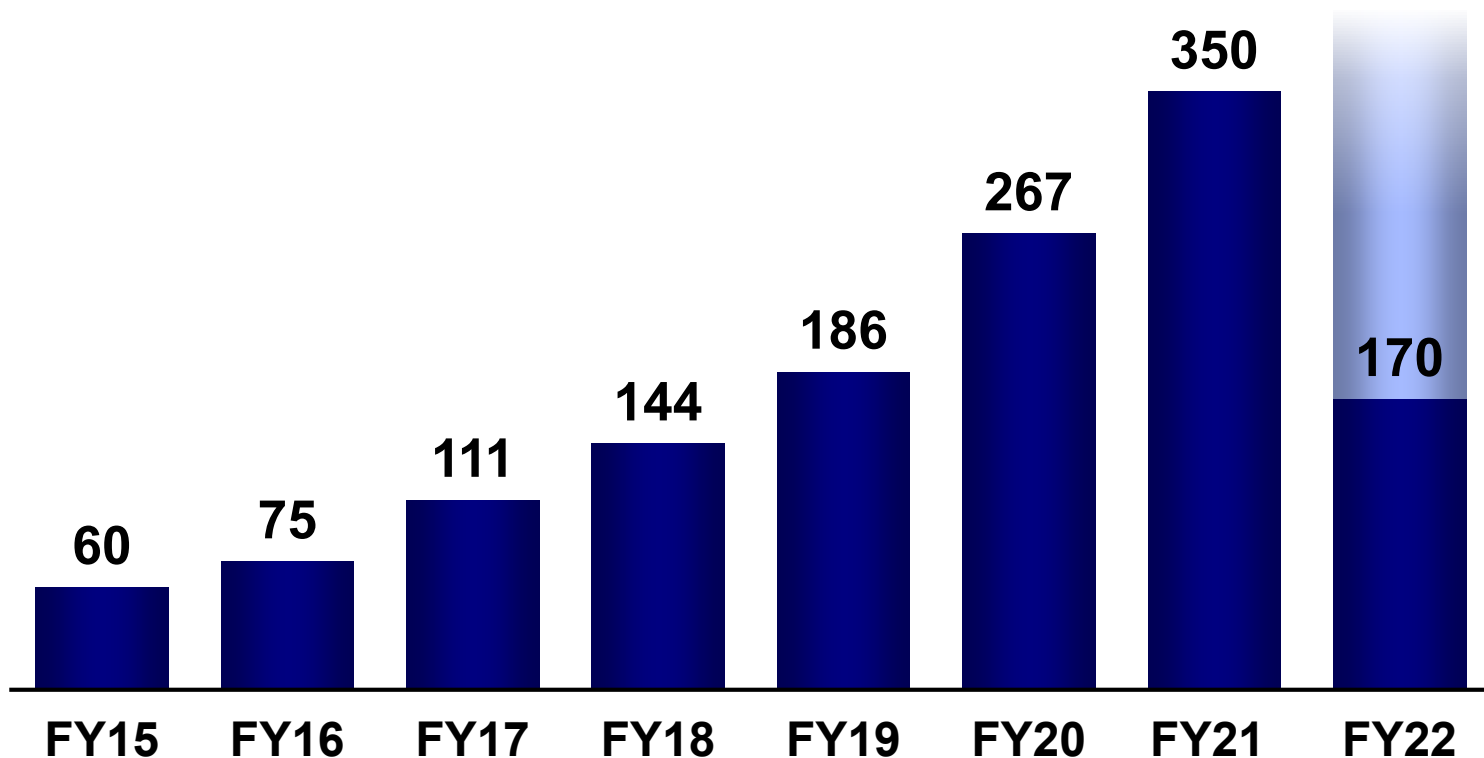
## 事業の具体例

- 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

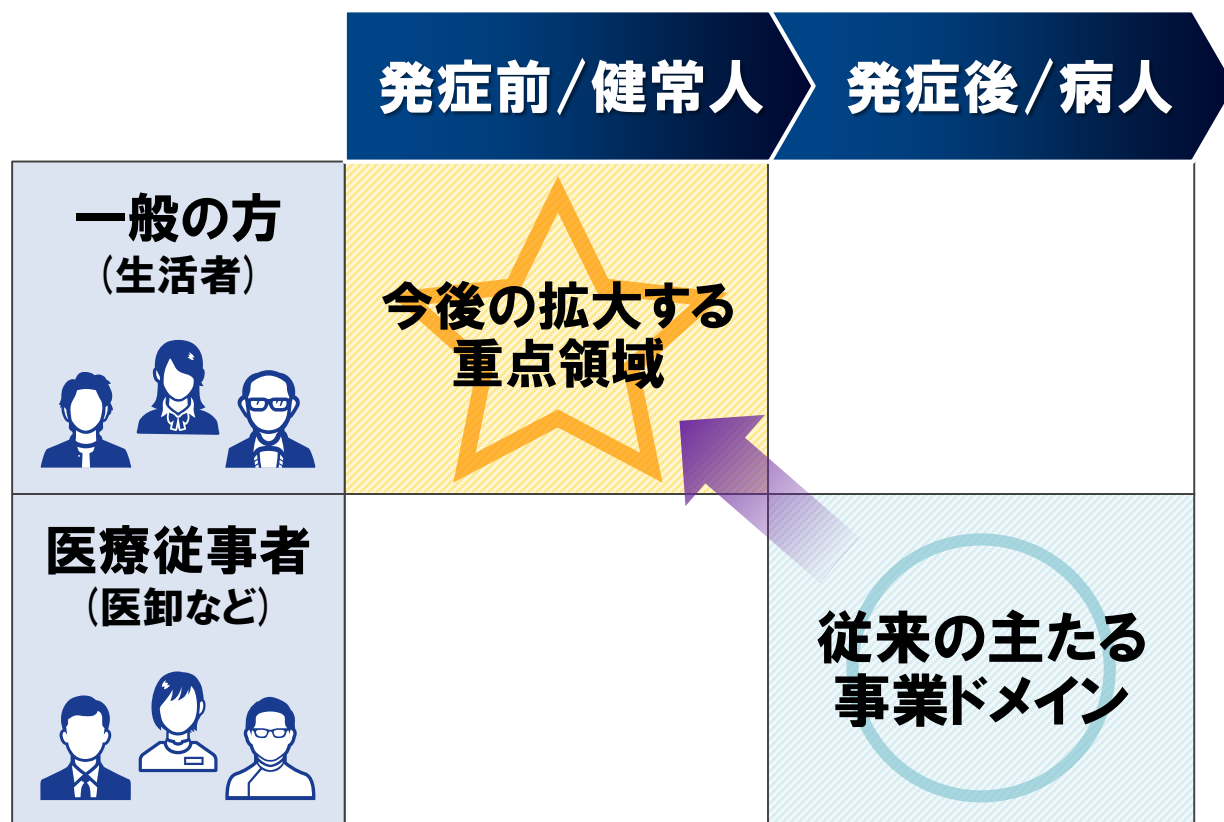
## MA検討数の推移 (件)



**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**



# 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

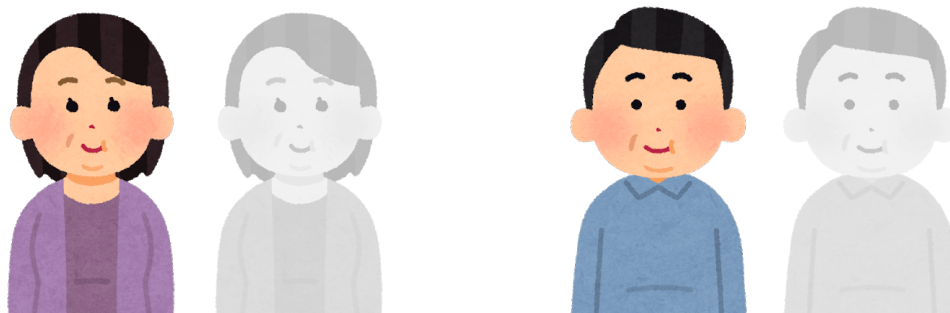
第4弾 EBHS

 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

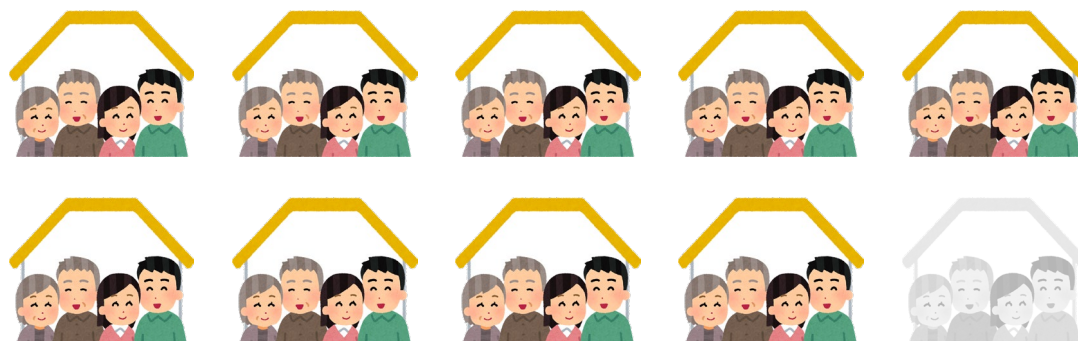
# 第3弾：M3がん防災プログラム

がんは、特別な病気だと思っていないか？

2人に1人



4人家族  
の9割



**👉** がんは、統計上9割以上の人に関わる病であり、全く関係のない方はほとんどいない

# 「がん防災」という考え方

**がん**は、誰もが経験する可能性がある**災害**

地震や大雨等の災害と同じように、**備える**

最も強力な備えは、**正しい知識を持つこと**

# M3がん防災プログラム

## 通常パターン

## M3がん防災プログラム(企業向け)

### 基礎知識

- 生涯で2人に1人が罹患
- 経験する頻度にして、疾患そのものへの啓発は不十分



- 予備知識レベルを上げるトレーニング

### がん検診

- 検診受診率30~50%



- 80%以上
- 人間ドックへのアクセスも改善

### がん罹患

- パニック・間違った行動



- 事前シミュレーションに沿った行動
- 1次相談窓口も用意(保険会社の自動車事故の1次対応のイメージ)

### 病院・医師 選び

- たまたま受診した病院



- ベストな医療機関にPSPで誘導
- 従業員や配偶者の両親もカバー

# 第4弾EBHS：算出イメージ

## 健診結果を基に算出される健康指標「EBHS」

Evidence Based Health Score (科学的エビデンスに基づいたヘルススコア)



**数千の医学論文からエビデンスレベルの高い研究をモデル生成し、予想余命からスコアを算出。従来の健康指標と比べ、生活者の健康に対する意識や行動変容に対する強い働きかけが可能に**

# レポートサンプル(個人向け)

## スコアの信頼度、平均余命との比較、寿命の期待値

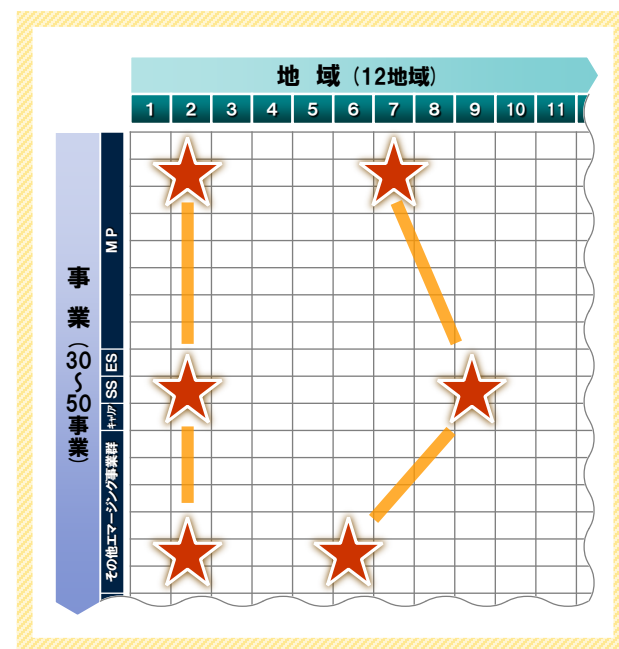
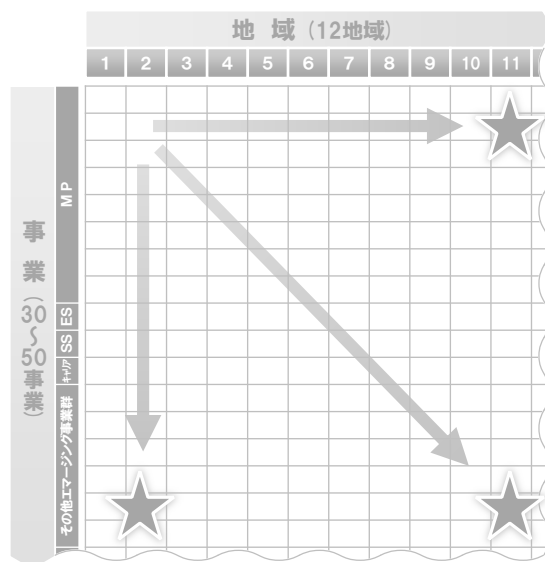
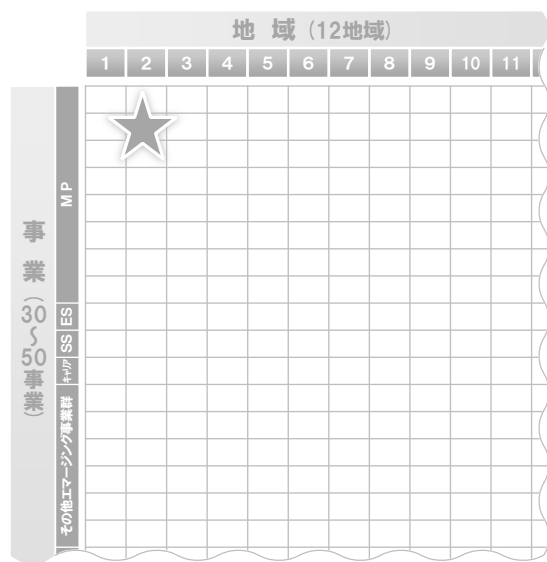


# ワイズキャリアの事業開始(2022年10月)



- 民間企業の障害者雇用数は約60万人
- 法定障害者雇用率を達成している企業は半分以下、雇用者の1年後定着率も61%と低水準
- 求職者の経験・能力・適性・障害特性・身体の状態とマッチする求人を紹介
- 理学療法士等が復職・業務に必要なアドバイスを実施、必要に応じてリハビリ支援

# 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～

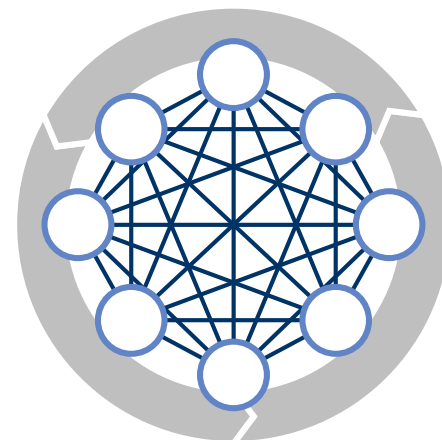
e×リアル  
オペレーション



- 治験のe化
- M3キャリア  
(医師転職支援)

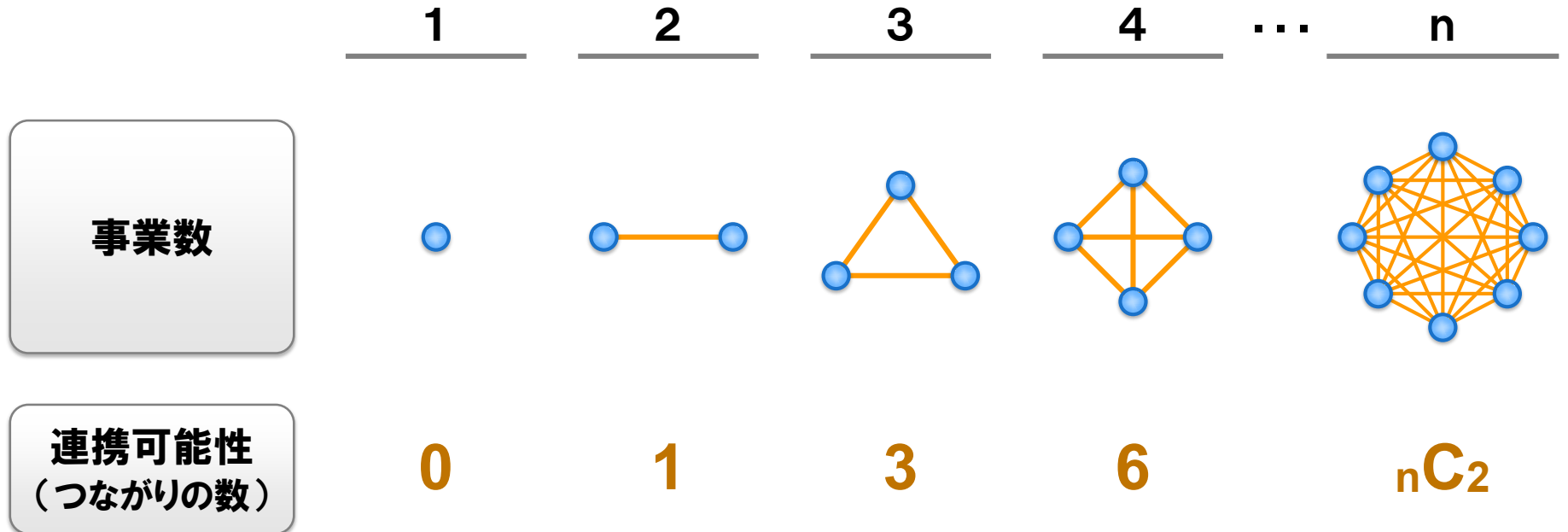
2020年～

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



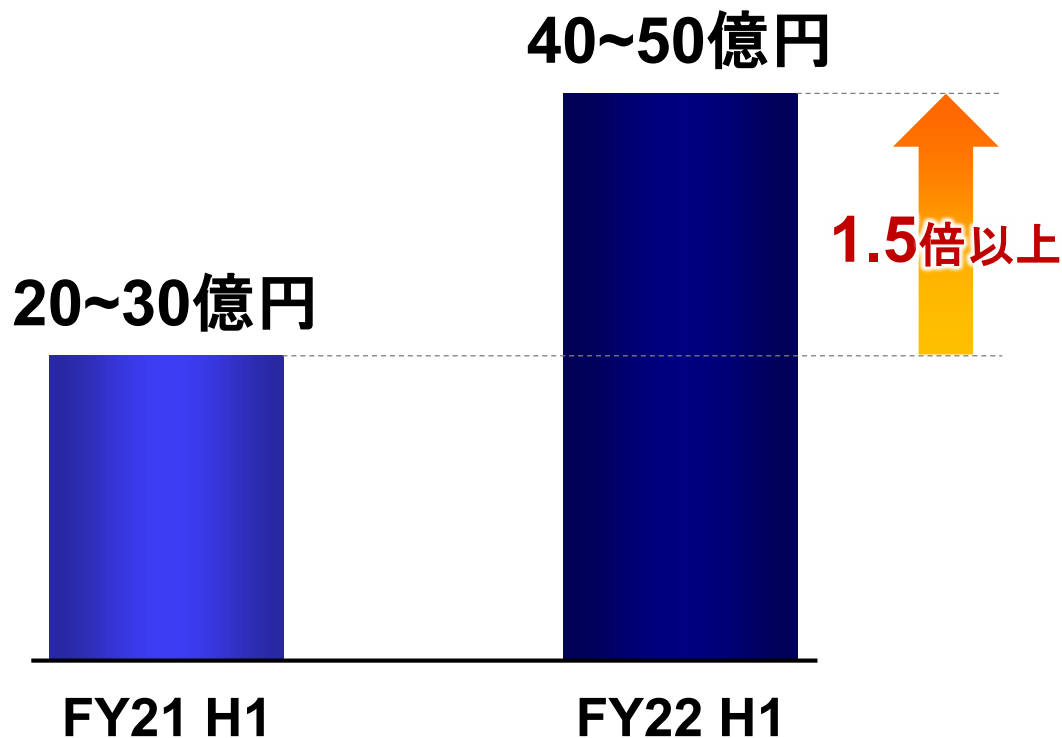
# 事業領域の拡大と成長ポテンシャル

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

# エコシステムシナジーによる価値創造

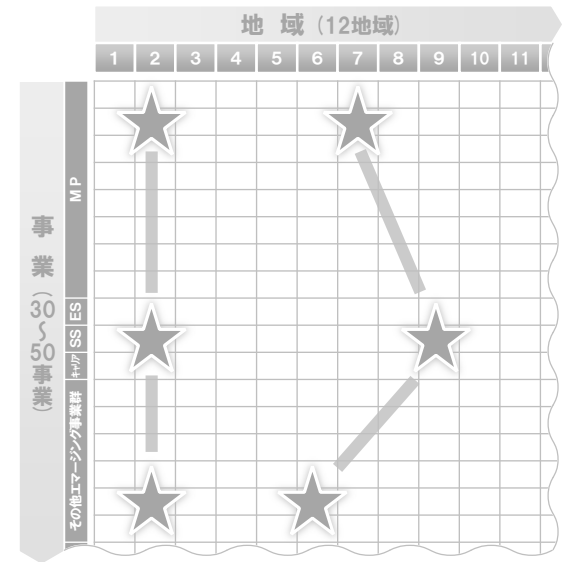
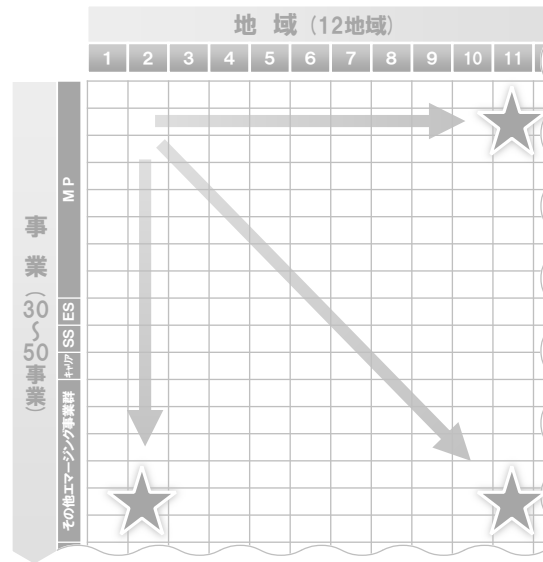
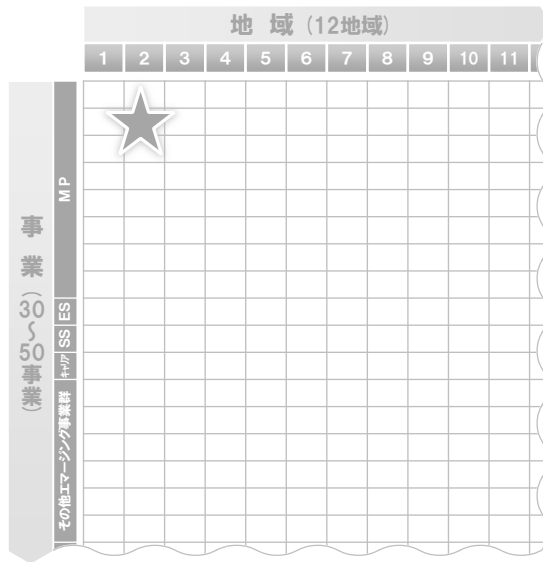
## エコシステムシナジー利益貢献\*



**次**の10年は社内外の協業も含めたエコシステムシナジーにより  
医療課題解決/社会インパクト創出と事業拡大を更に促進

\* 自社推定に基づく複数のセルでの事業連携やデータ相互活用により創出された付加価値額。定義についても適宜見直しを実施

# 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)	○ (249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1,090万回の接種を支援（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価ワクチン接種が開始され自治体、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



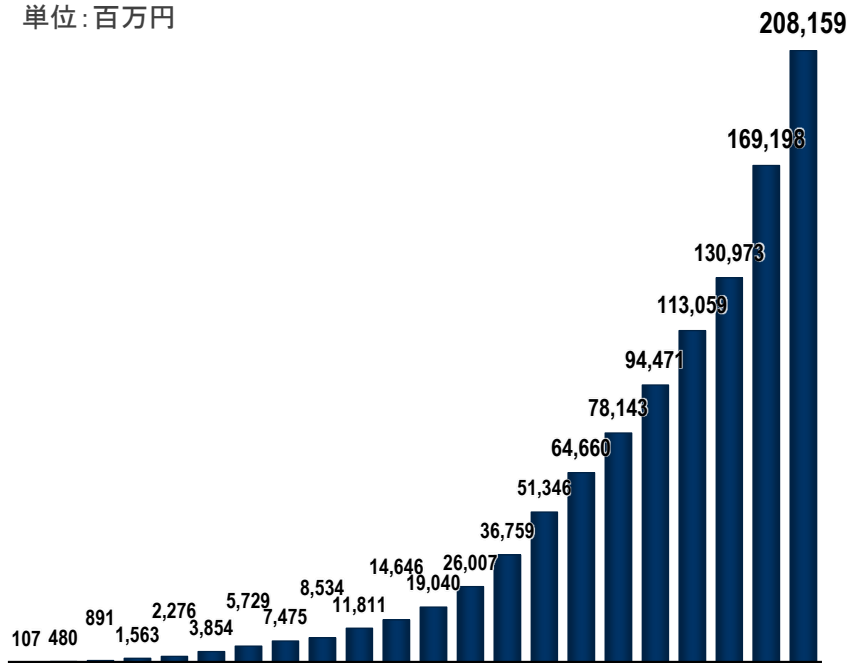
 当社のミッションである「インターネットを活用し健康で長生きする人を1人でも増やし、不必要な医療コストを1円でも減らすこと」を様々な分野で実現し続ける

\* CSV = Creating Shared Value

# M3の業績推移

## 売上収益

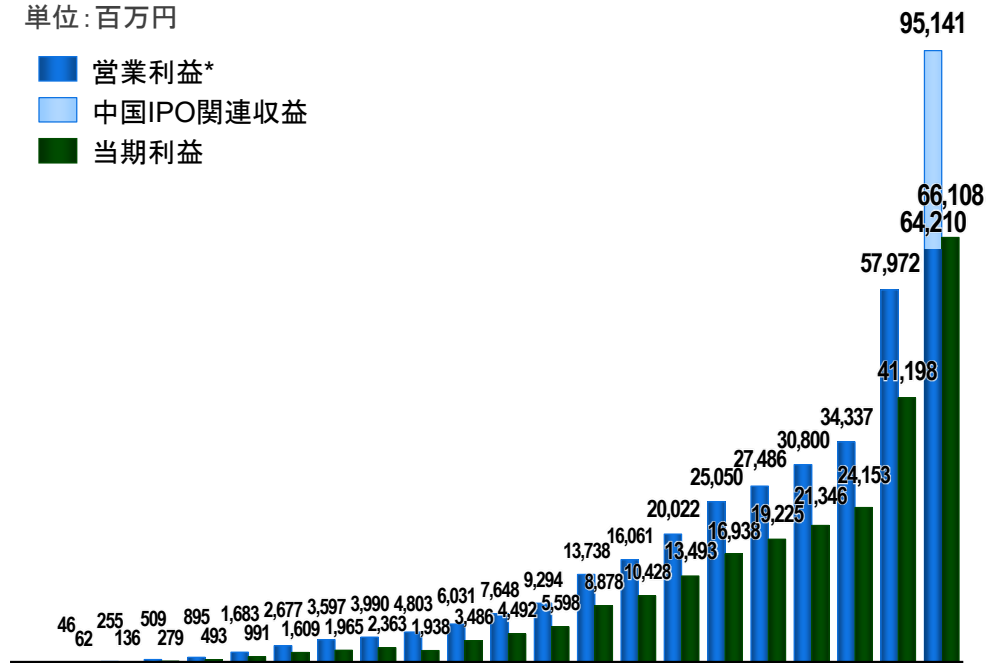
単位: 百万円



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



-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