

エムスリー株式会社

会社説明資料

2023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

2023年度第2四半期累計 連結業績

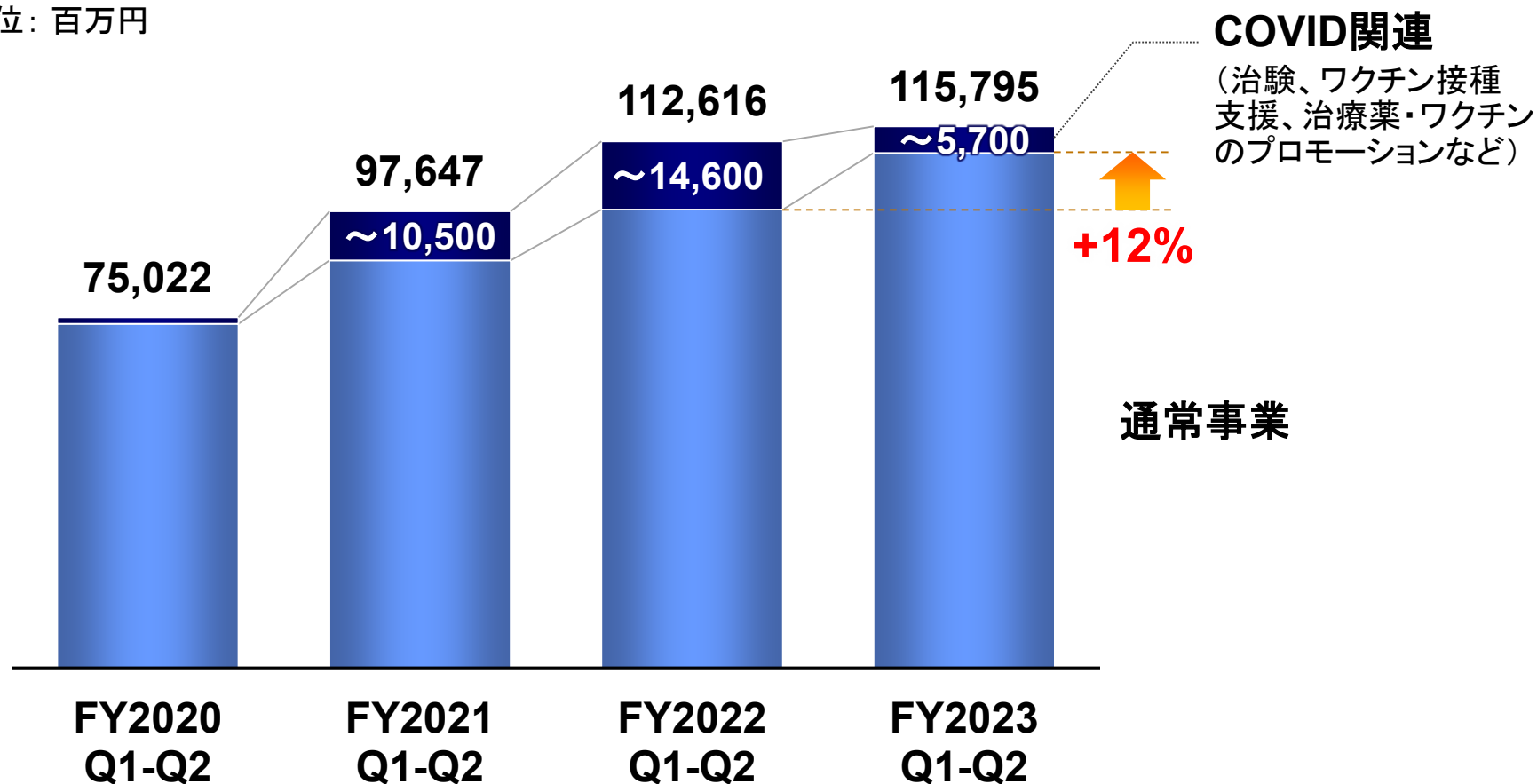
単位：百万円	FY2022 Q1-Q2	FY2023 Q1-Q2	前年比
売上収益	112,616	115,795	+3%
営業利益	36,293	34,559	-5%
税引前利益	38,067	37,322	-2%
当期利益	25,966	25,136	-3%

COVID関連収益を除く事業の売上成長率は前年比 +12%

 COVID関連以外の通常事業は順調に進捗

連結売上の推移とCOVIDの影響

単位: 百万円



 **COVID関連売上は概ね予想通り、上期で約90億円の減少、通常事業の売上成長がそれをオフセット**

* FY22実績: Q1 ~81億円、Q2 ~64億円、Q3 ~62億円、Q4 ~35億円

2023年度第2四半期累計 連結業績(セグメント別)

単位: 百万円

単位：百万円			FY2022 Q1-Q2	FY2023 Q1-Q2	前年比
国内	メディカル プラットフォーム	売上収益	42,537	45,503	+7%
		利 益	18,762	18,426	-2%
	エビデンス ソリューション	売上収益	14,003	13,843	-1%
		利 益	4,248	3,581	-16%
	キャリア ソリューション	売上収益	8,366	9,033	+8%
		利 益	3,464	3,337	-4%
	サイト ソリューション	売上収益	18,779	15,346	-18%
		利 益	2,312	1,776	-23%
	エマージング 事業群	売上収益	1,506	1,201	-20%
		利 益	90	16	-82%
海 外		売上収益	30,189	32,655	+8%
		利 益	8,118	7,299	-10%

- 製薬マーケ: Q1と同様着実な進捗、本質的なDX化は引き続き進展中
- 昨年の一過性要因8億円の剥落影響あり

- 受注残: 325億円、COVID関連治験を除くと売上+12%

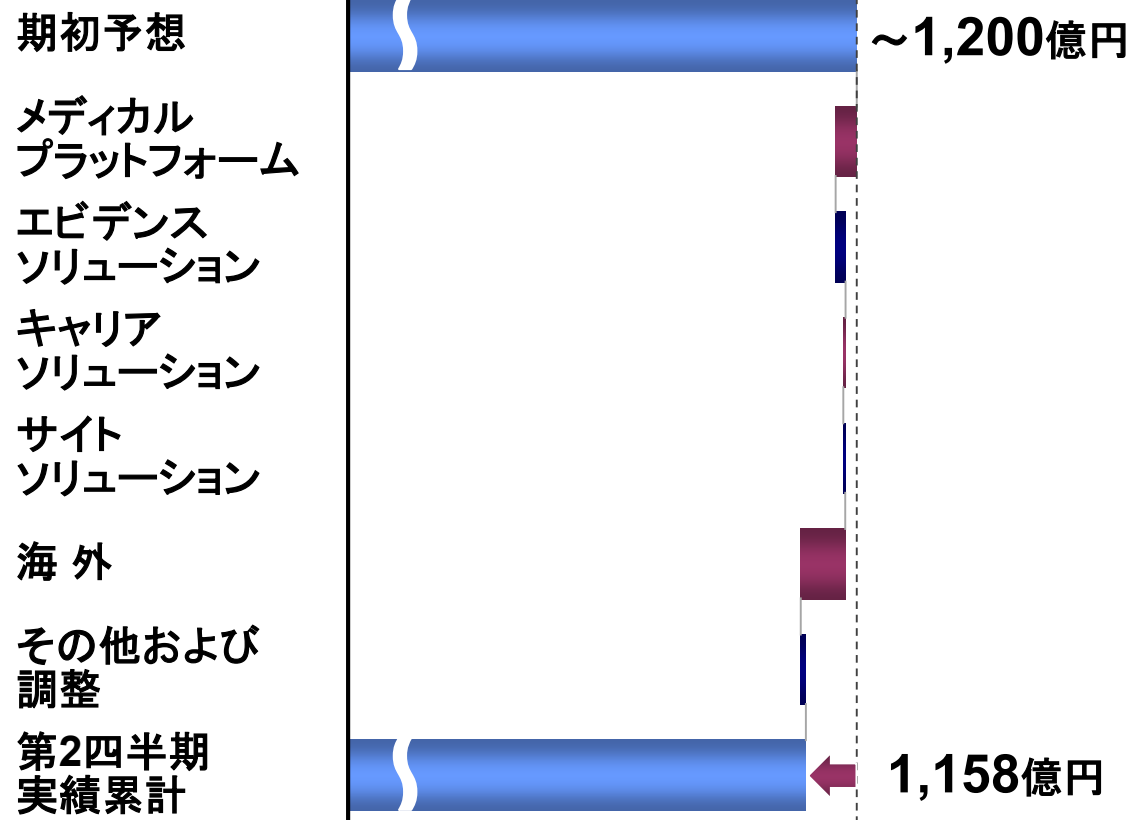
- 薬剤師向けビジネスが回復継続
- COVID関連を除くと売上+16%

- COVID関連を除くと売上+29%

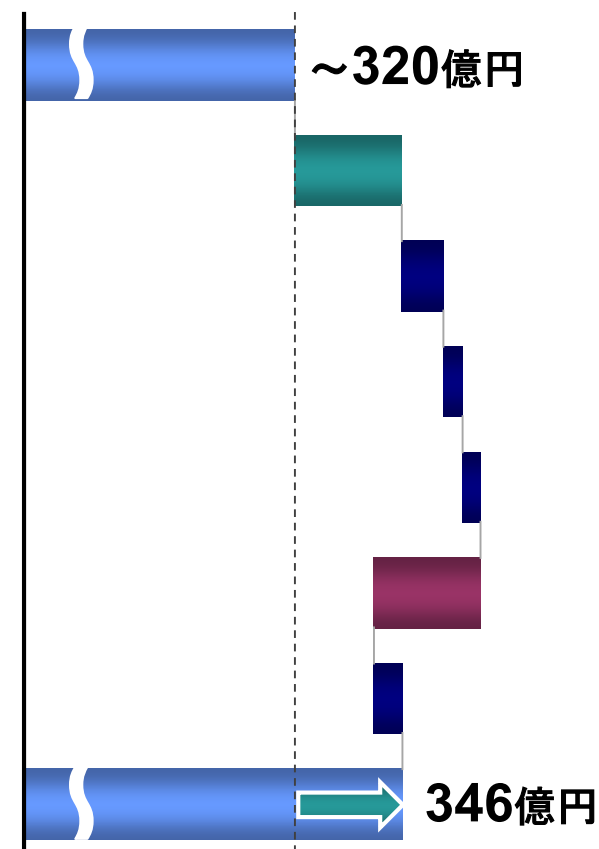
- COVID関連を除くと売上+17%、利益も増益
- 米国は治験事業の刷新が進行中
- 欧州・APAC地域は堅調

第2四半期累計の予算進捗

売上収益



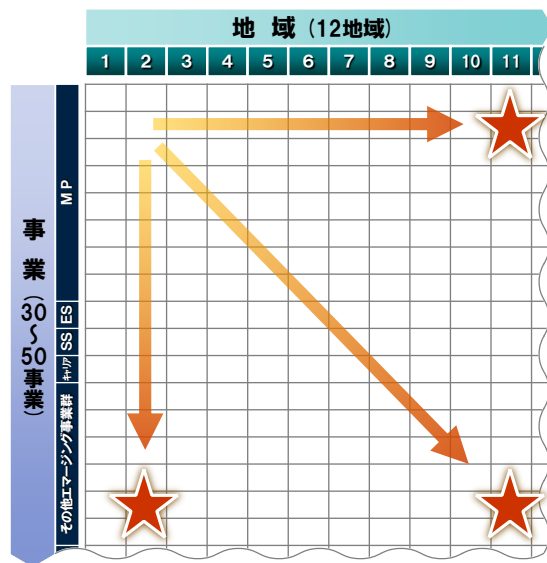
営業利益



 海外事業はビハインド、それ以外は特に利益面で順調な進捗

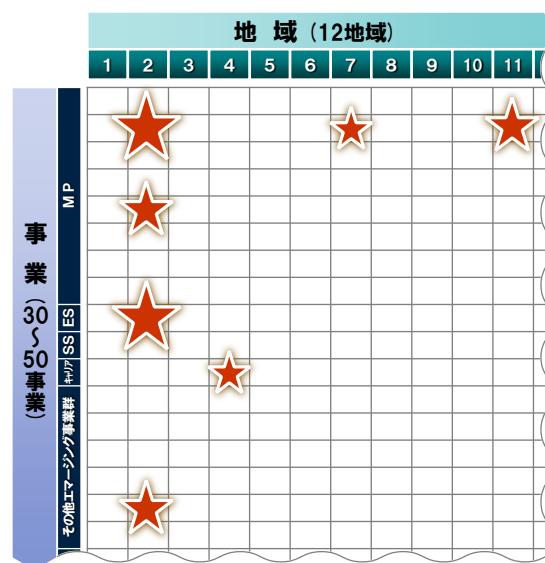
M3のトリプル成長エンジンとCSV

1. 事業ドメイン(サブ ダファミリア)の拡張



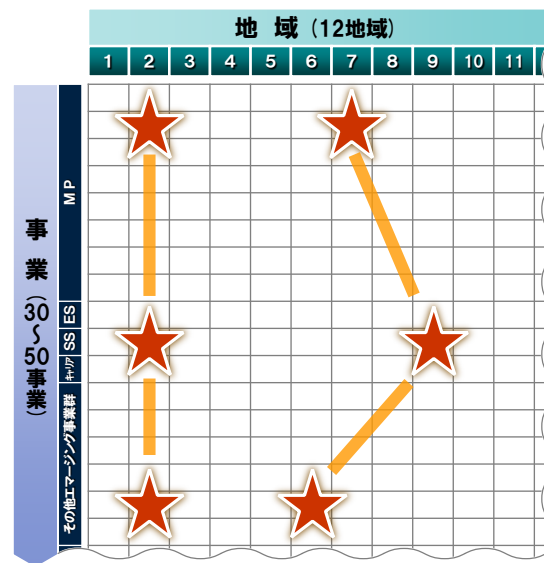
- ## ■ 参入セルの継続的な拡大と成長

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

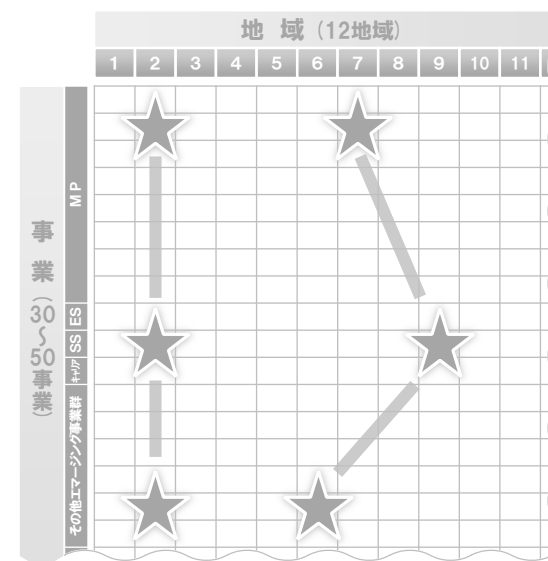
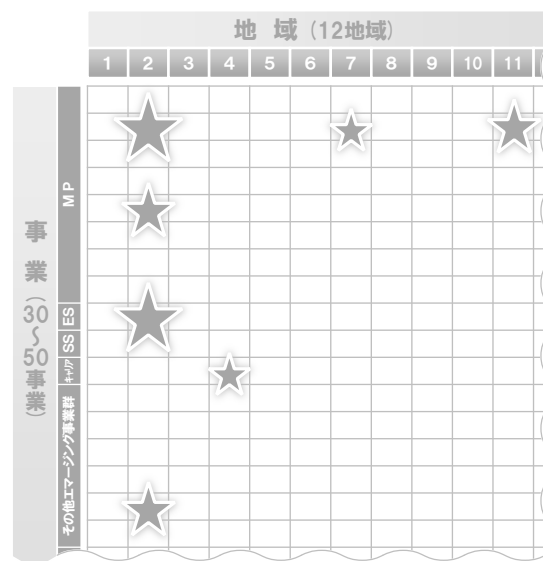
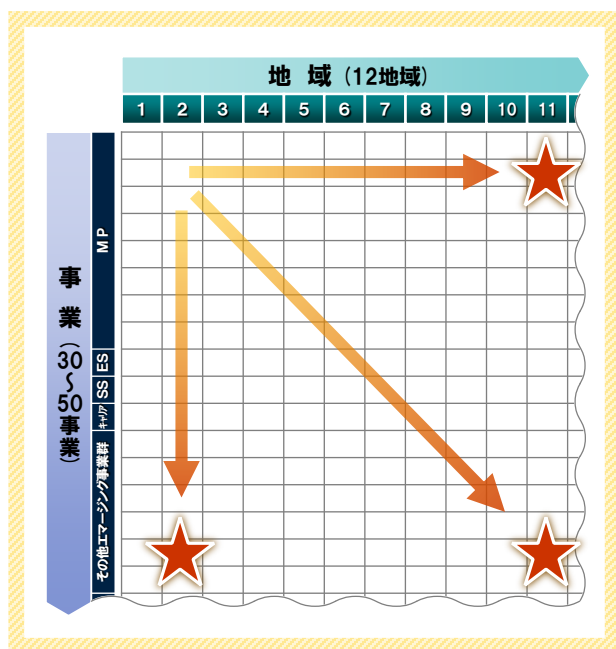
3. エコシステム シナジーの創出



- ## ■ 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



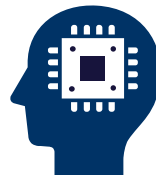
4. 社会的インパクトの創出 → CSV

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

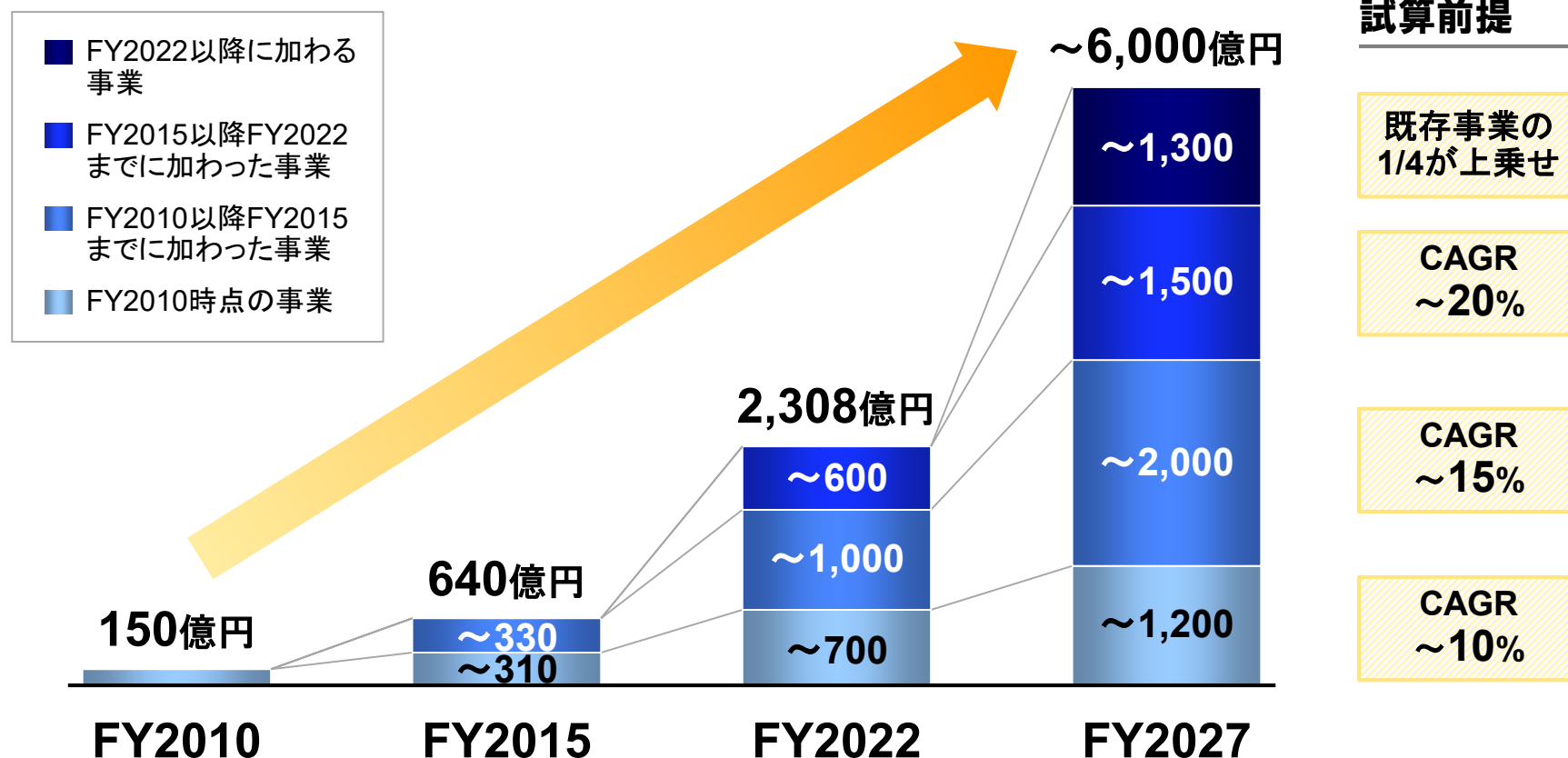
事業領域の拡大と成長ポテンシャル

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



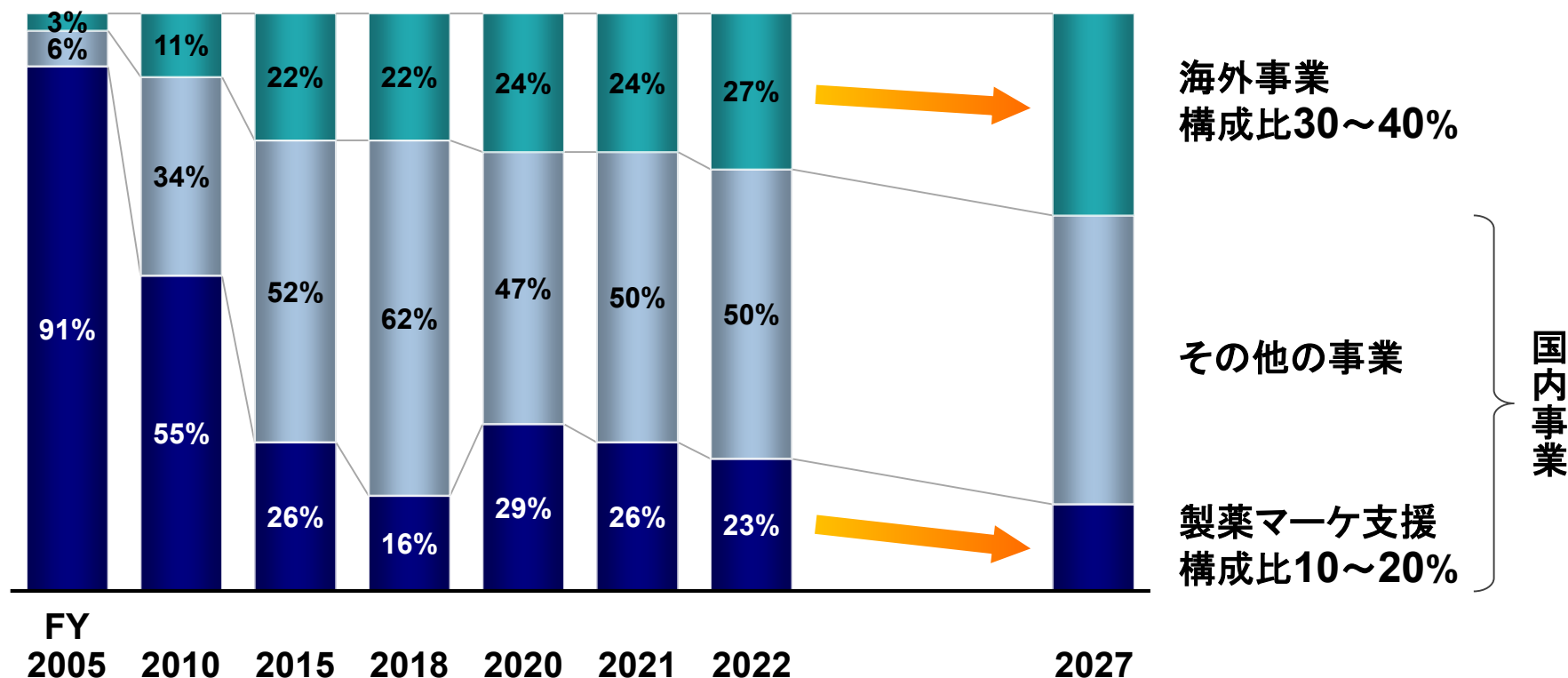
👉 今後も新規事業展開、新規事業成長、既存事業成長により、これまで同様の事業成長を目指す

売上構成比：これまでと将来イメージ

連結売上構成比

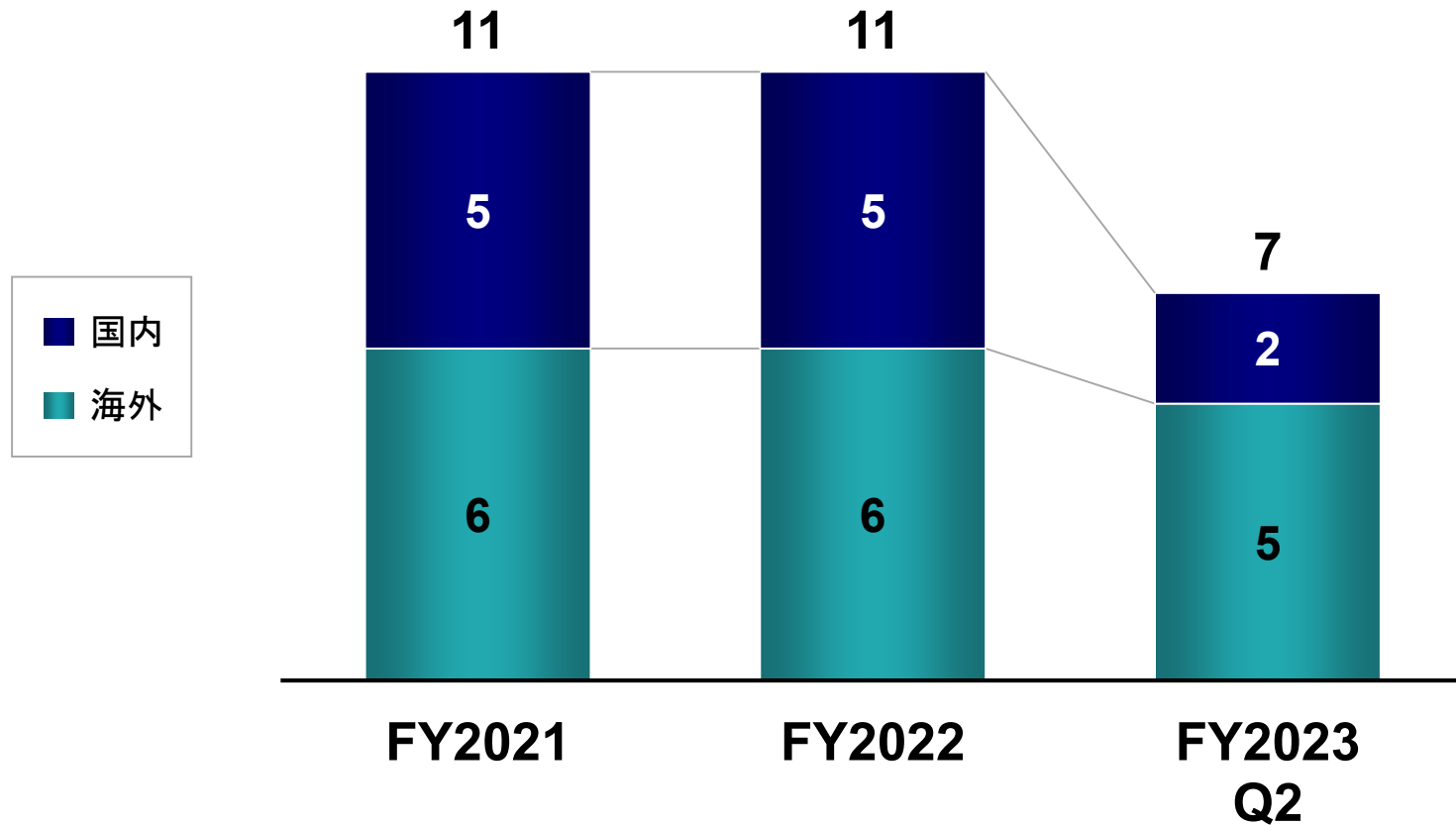
100%= 2,308億円

6,000億円



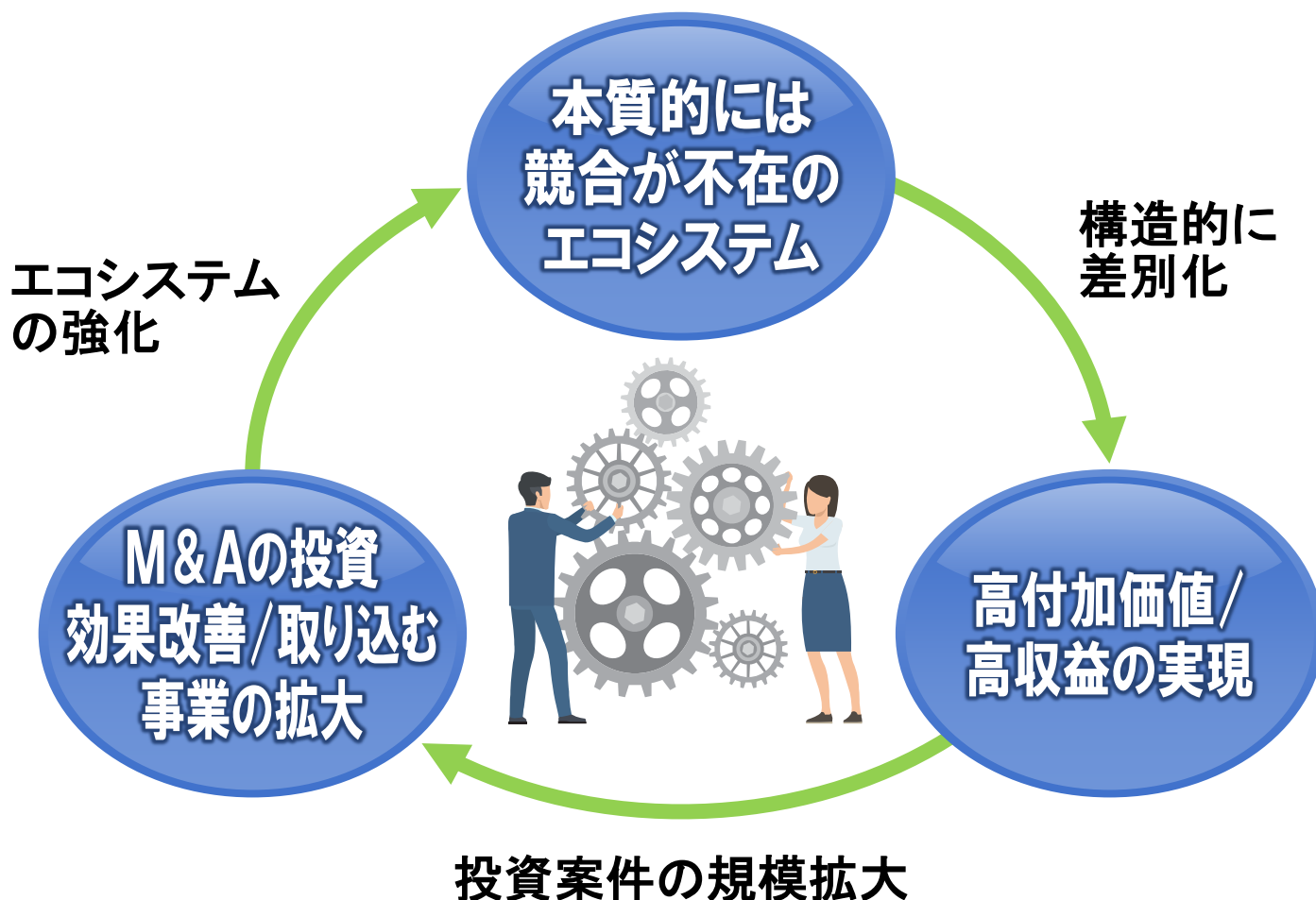
👉 製薬マーケ支援事業なども引き続き成長するが、それを上回るスピードで海外／国内その他事業が成長する見通し

M&Aの件数推移：プログラマチックM&A戦略



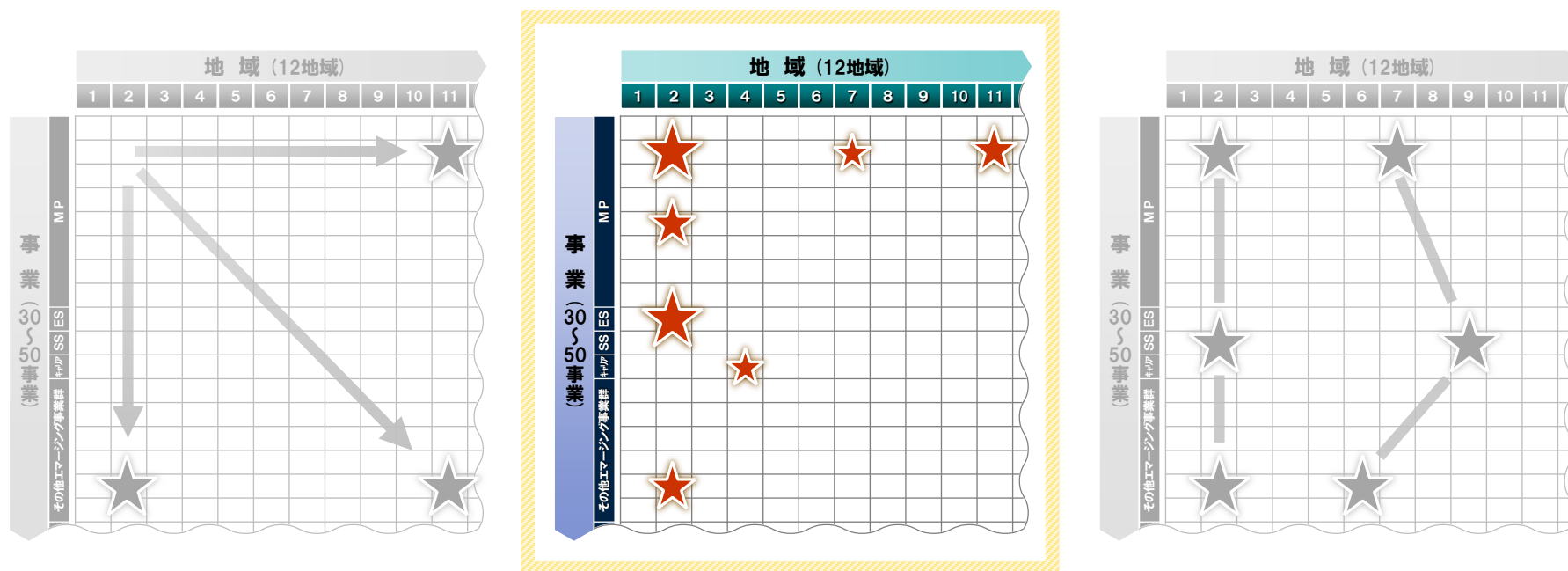
👉 これまで毎年10件程度のM&Aを実施、今後も引き続き積極的に展開予定・・・FY23:既に海外で5件実施済み。Q2はMesslyとCalimapsが追加

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

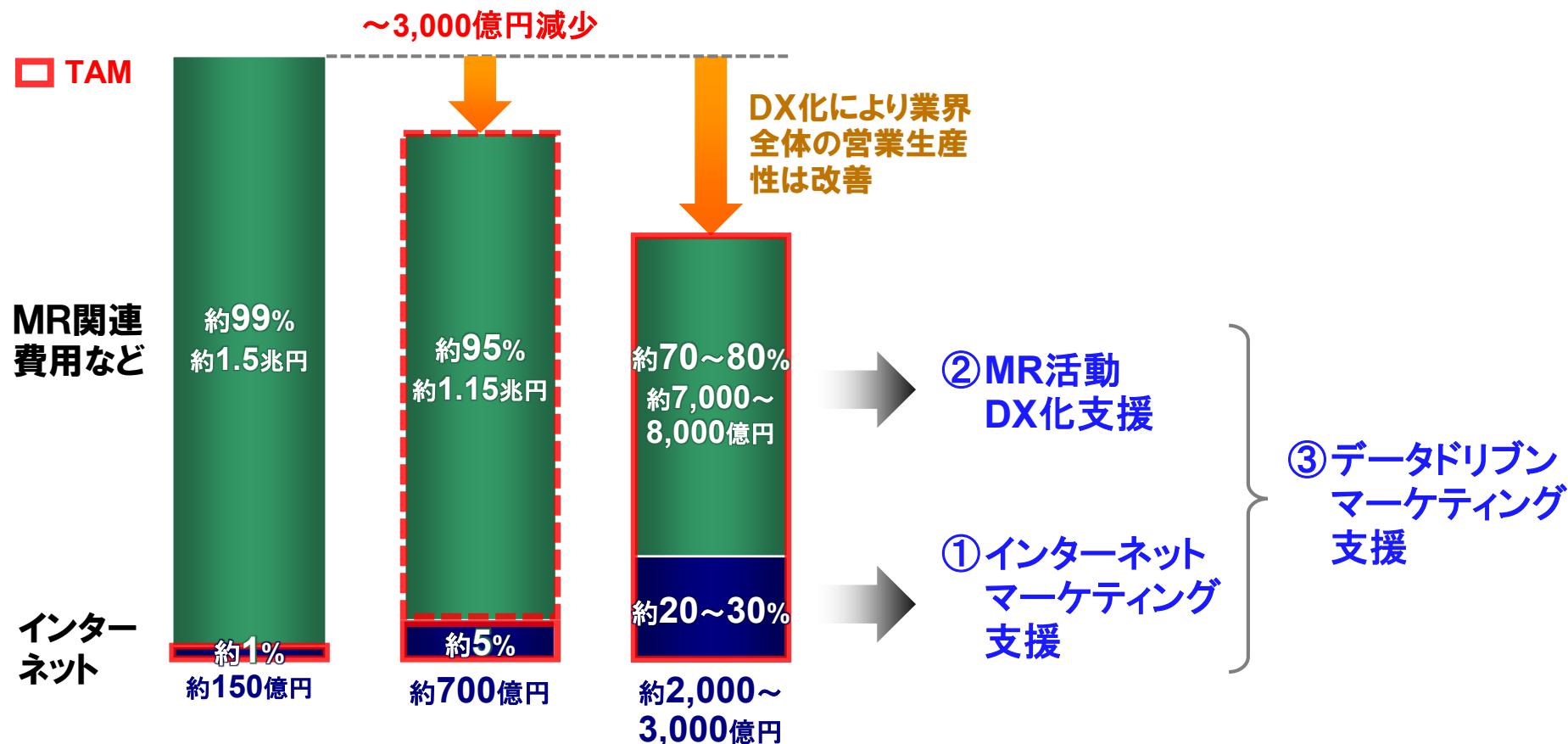
製薬企業の営業コスト配分とM3が関与する分野

10年前

現 状

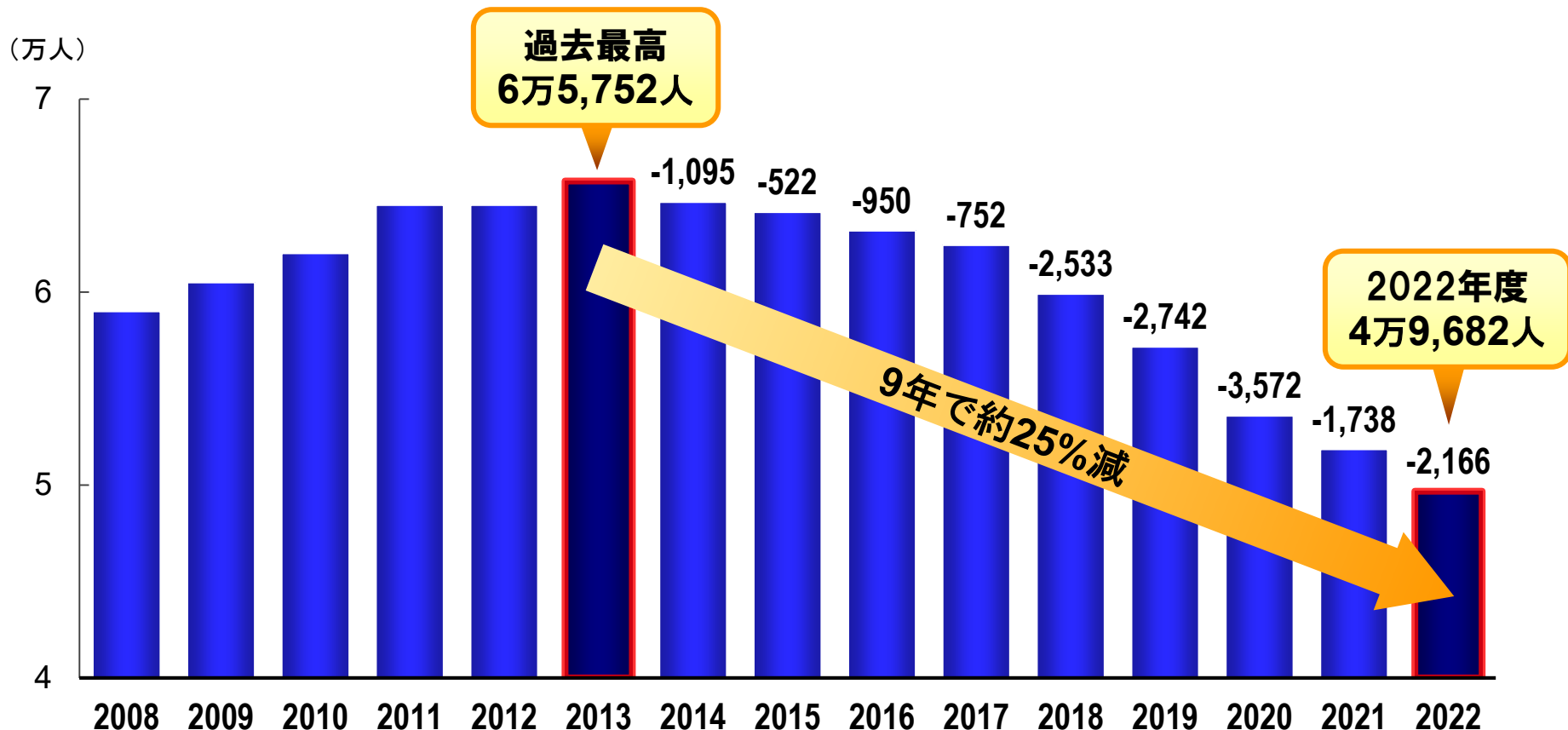
将 来

M3の関与



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

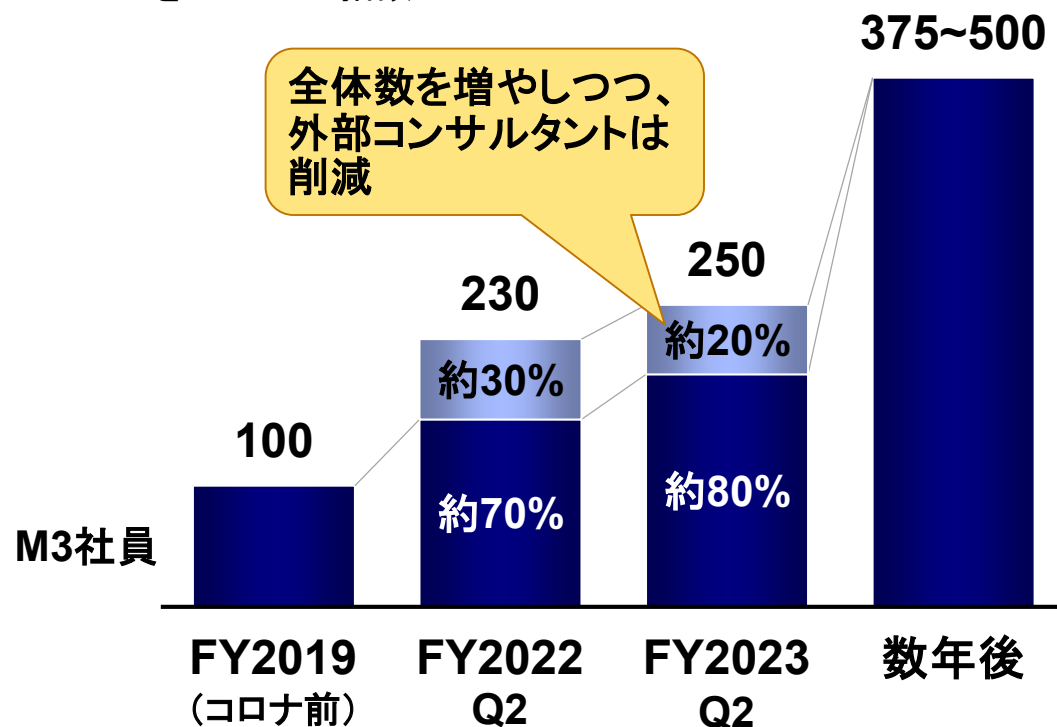
国内MR数の推移



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



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 → 1.8 → 1.5 → 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

プロフェッショナル人材、トータルで約10%増 (インハウスは+30%、業務委託は-20%)、採用決定数は前年上期比約1.4倍で推移

医療現場のDX

クリニックDX: 新たな患者体験の実現

従来

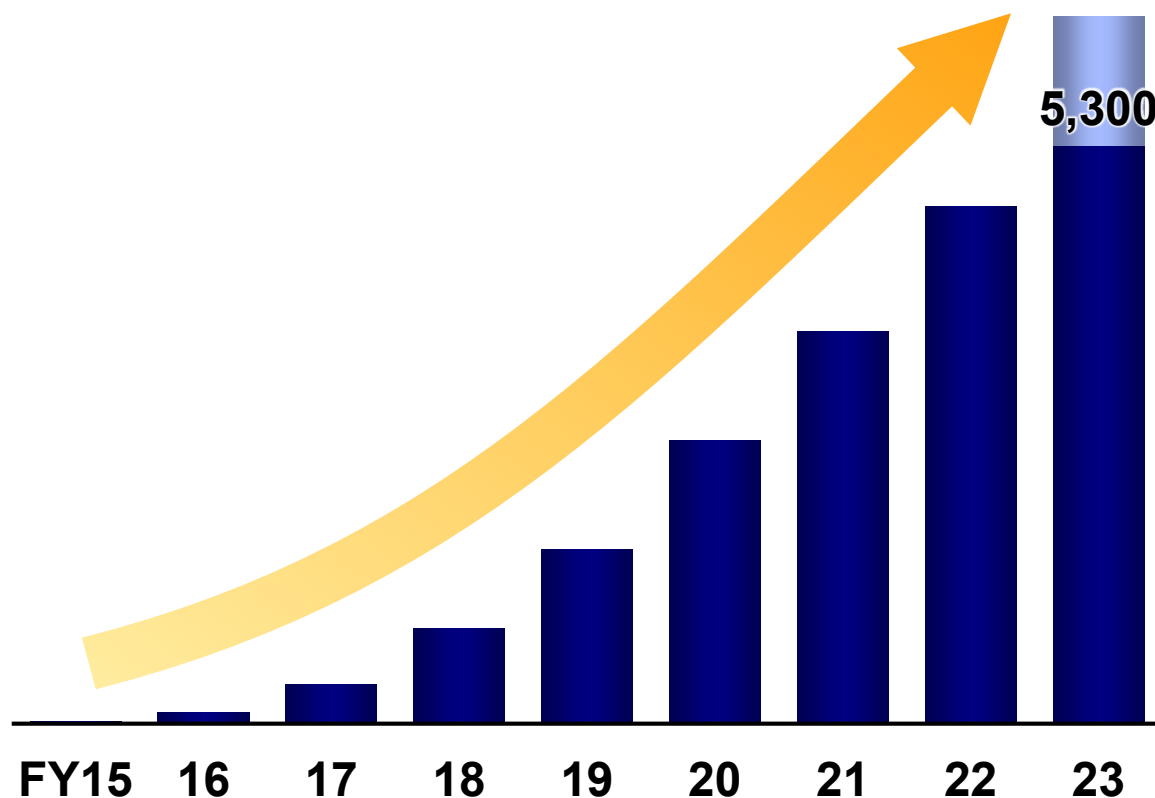
DX化(新たな患者体験)

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

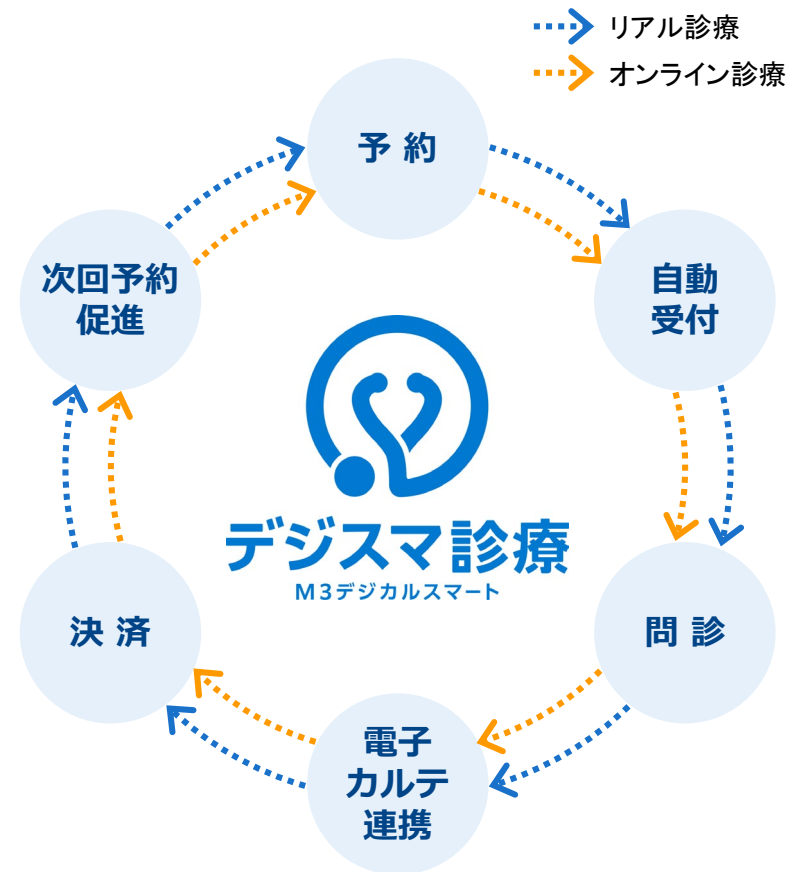
M3デジタル導入施設数



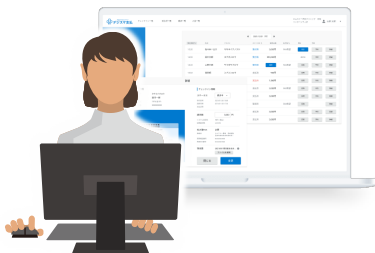
- 累計導入件数は約5,300件。順調に進捗
- デジスマとの併売により、デジタルの付加価値がさらに向上

 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1億9,000万枚に迫る

クリニックDX: デジスマ診療

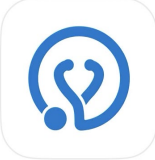


医療機関: 管理システム



患者: スマホアプリ





M3デジカルスマート診察券
メディカル

開く

1.5万件の評価

4.6
★★★★★

年齢
12+
歳

ランキング
#1
メディカル

評価とレビュー
4.6
5段階評価中

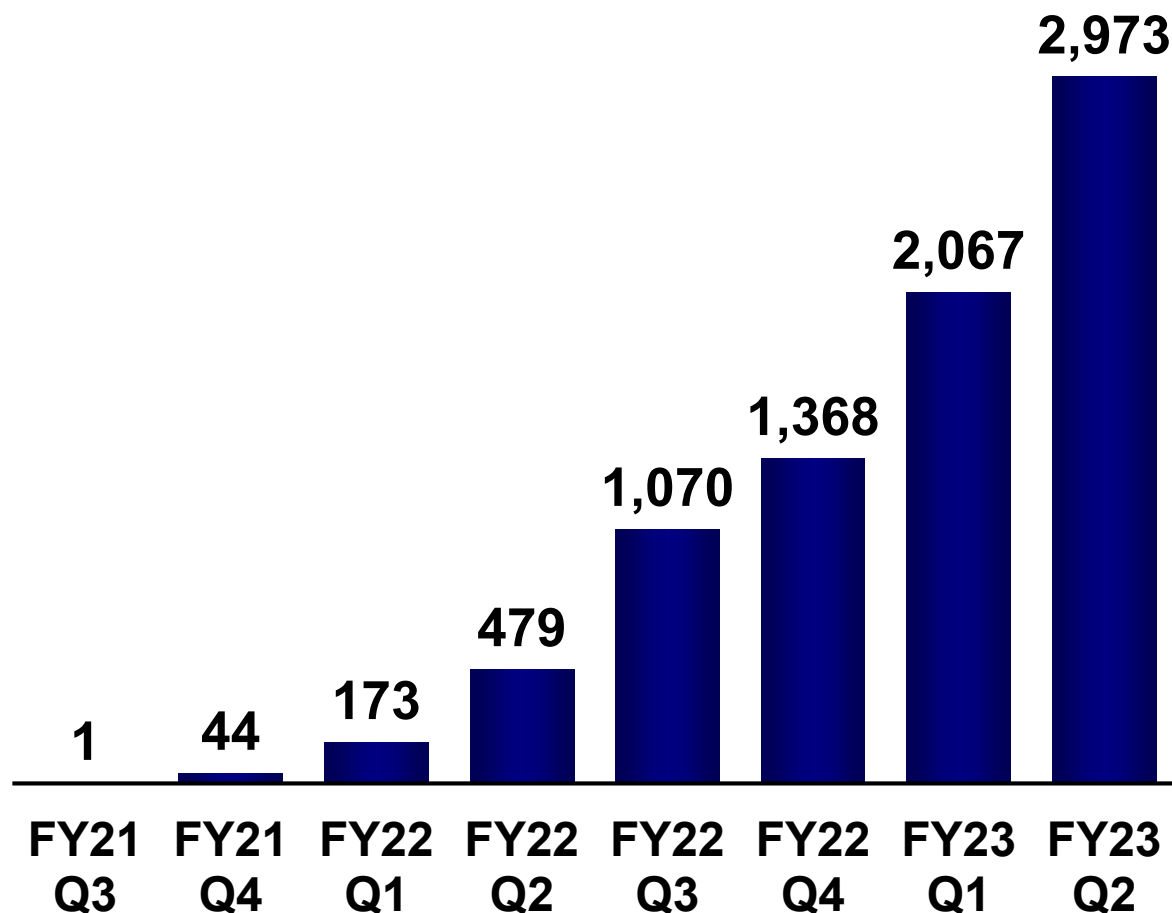
すべて表示
15,025件の評価

 **利用したユーザーからも1.5万件の評価でレビュー4.6、新たな患者体験を実現しカテゴリ内1位の高評価を獲得**

出所: 下記URLから引用、2023年10月12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



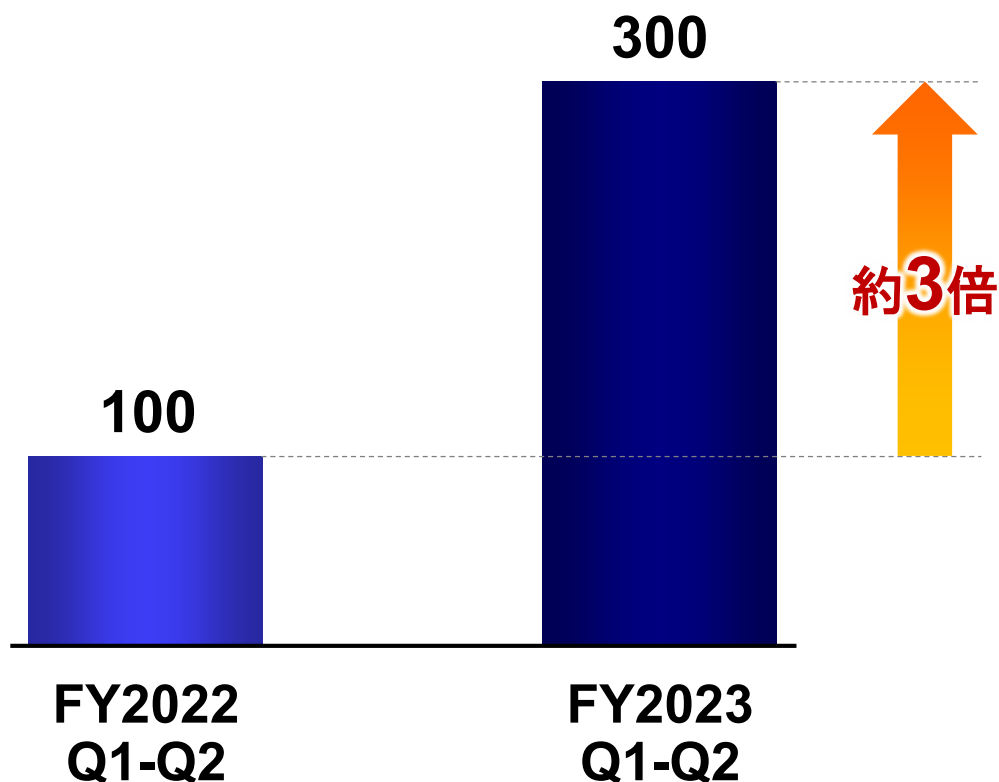
- クリニックのインフラとして利用者が急速に浸透中・・・前年度の6倍以上
- ビデオ通話機能も付加、オンライン診療のインフラとしても拡大中

* 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：FY2022Q1-Q2を100とした指数

医療データ事業の売上*

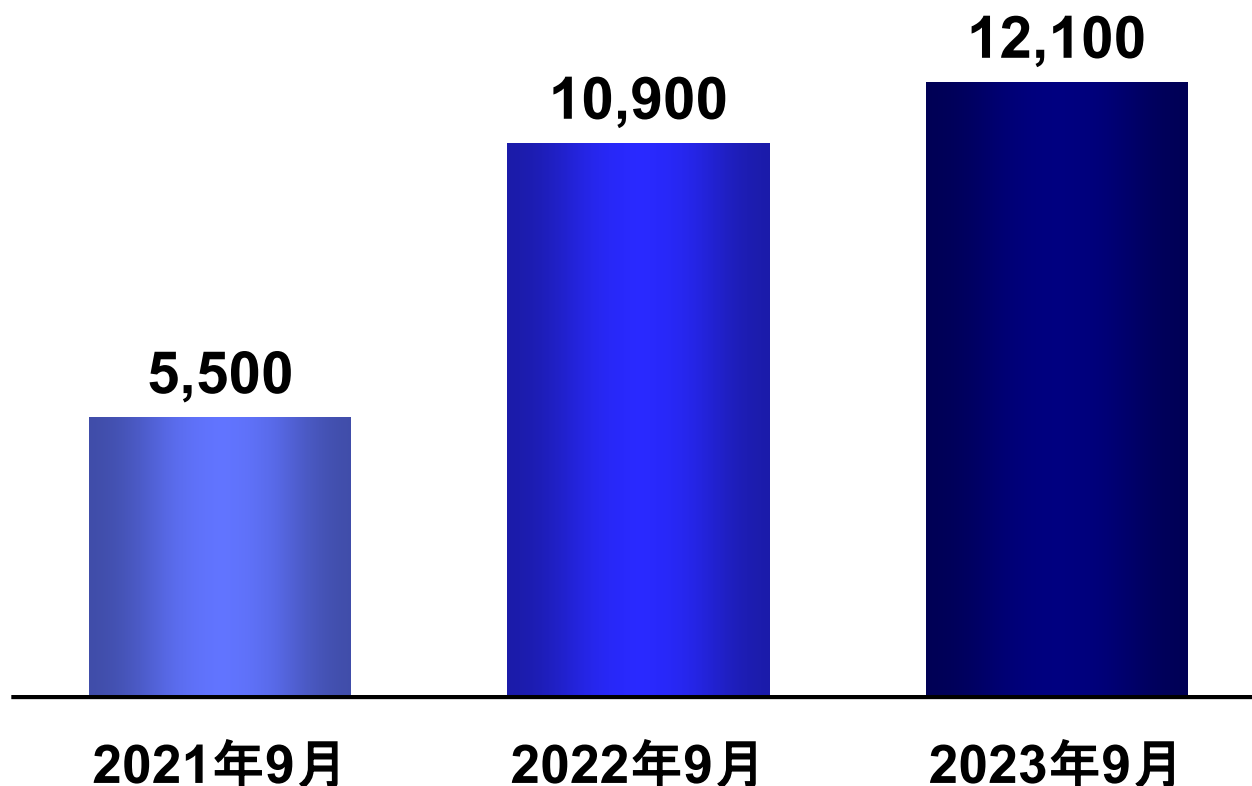


👉 データの蓄積量増加に伴い医療データ事業（診療実態、医師の診療基準など）も大きく伸長。エコシステムシナジーの創出も順調

* 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

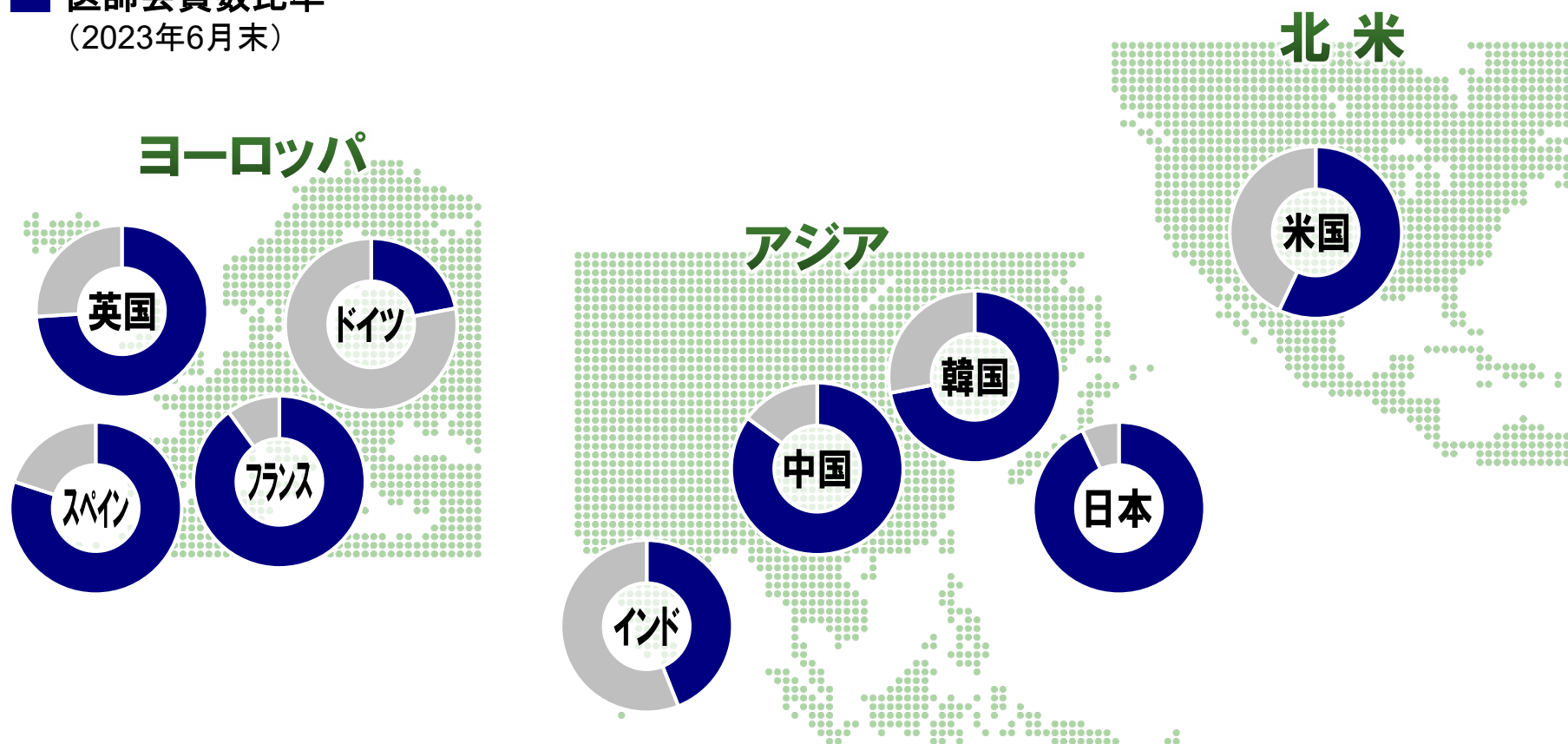


 2022年7月のM & A後もオーガニックでカバレッジは拡大・・・
電子カルテ、院内業務効率化、患者向けツールなど幅広いDX促進
サービスを提供していく予定

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)

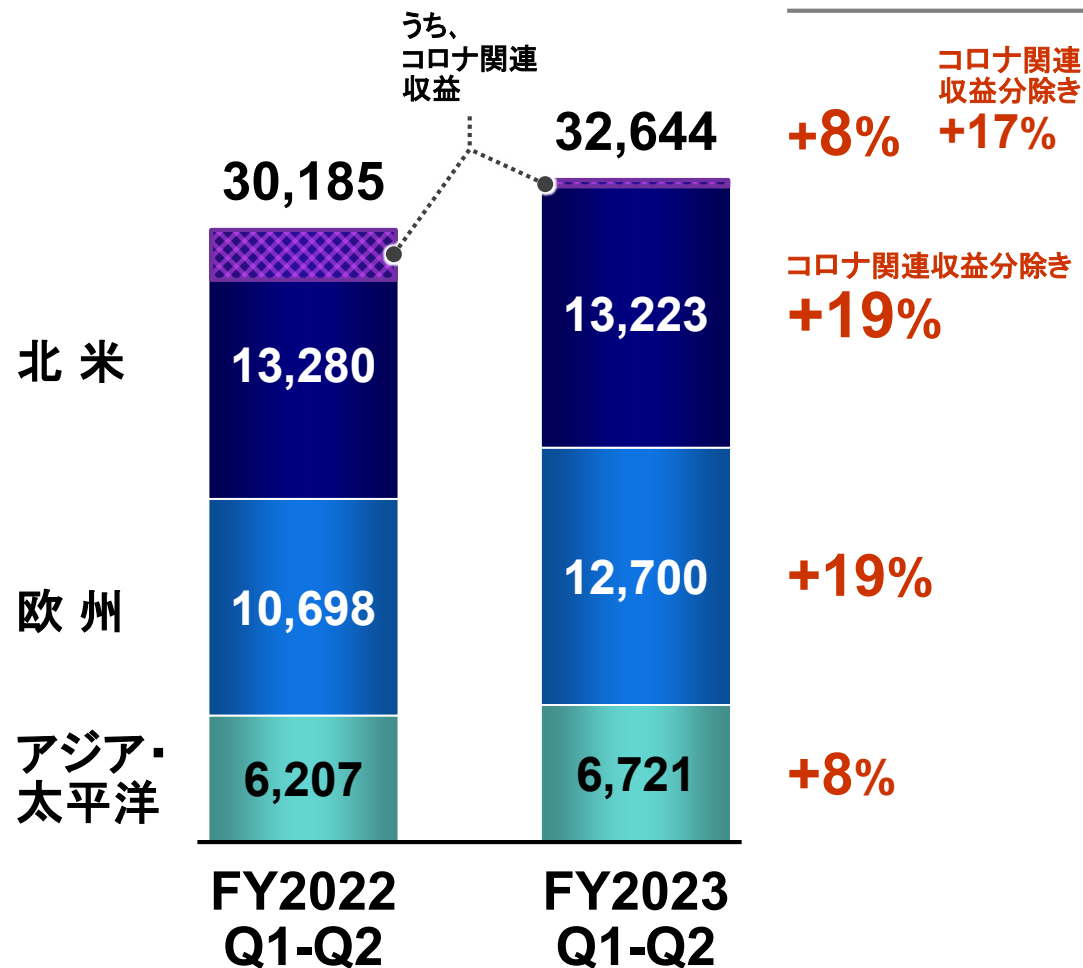


 上記以外の地域含め、医師会員650万人以上、全世界の医師の50%以上をカバー

※ 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

- キャリア事業は引き続き堅調な推移
- 治験事業：経営体制刷新、患者リクルートメント・営業体制の強化も進展中

欧州

- フランスが堅調
- M&A効果による押上げ（Remedium、Kantar一部等）

APAC

- コロナ禍後の急成長が一服

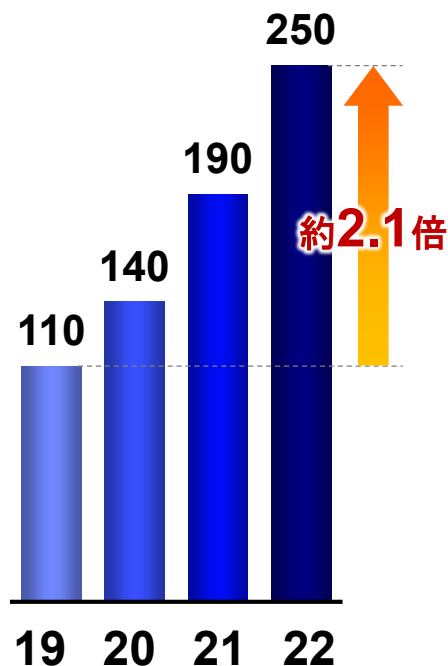
👉 M&Aや体制刷新など将来に向けた新たな取り組みを加速

海外における事業別の成長トレンド(通期)

単位: 億円

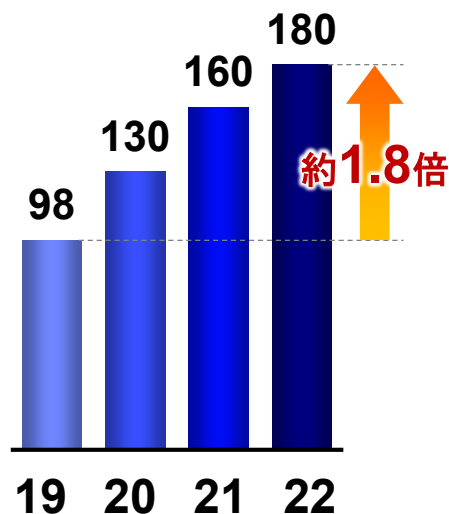
医師向けサービス

(北米、欧州、アジアの医師向けサイトと電子カルテ)



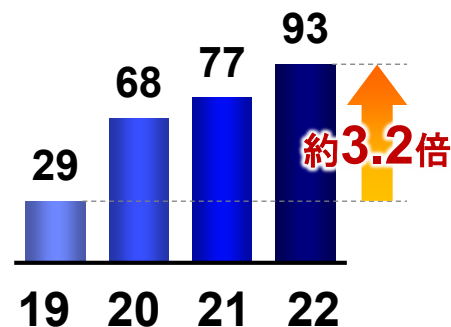
ビジネス・インテリジェンス

(M3グローバルリサーチ: 北米、欧州、アジアで展開)



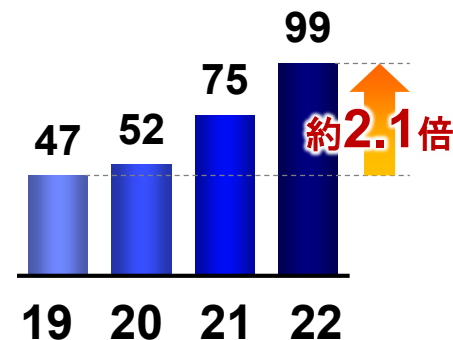
治験

(北米の治験施設、米国TOP5の1社に成長)



医師キャリア

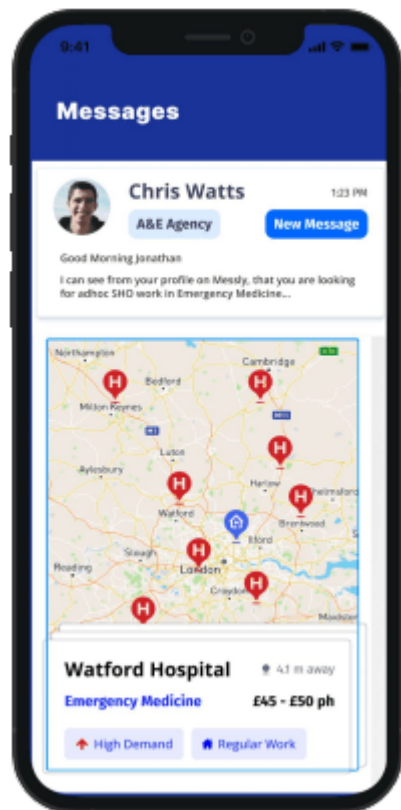
(北米、欧州の医師を中心とした人材事業)



 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

英国Messlyの子会社化



7割 の
研修医が会員登録

90% 以上の
NHSローカムジョブを
カバー

200人 以上の
アクティブなリクルーター
が活用

- 人手不足が続く英国で、研修医が非常勤職に就く際のリクルーティングをMesslyがサポート
- 海外医師の比率は高まっており、Remediumとのシナジーも期待
- M3のグローバル医師会員基盤も活用予定

👉 RemediumやRotaMasterとも協業し、NHSの人員不足問題にさらに幅広く対応

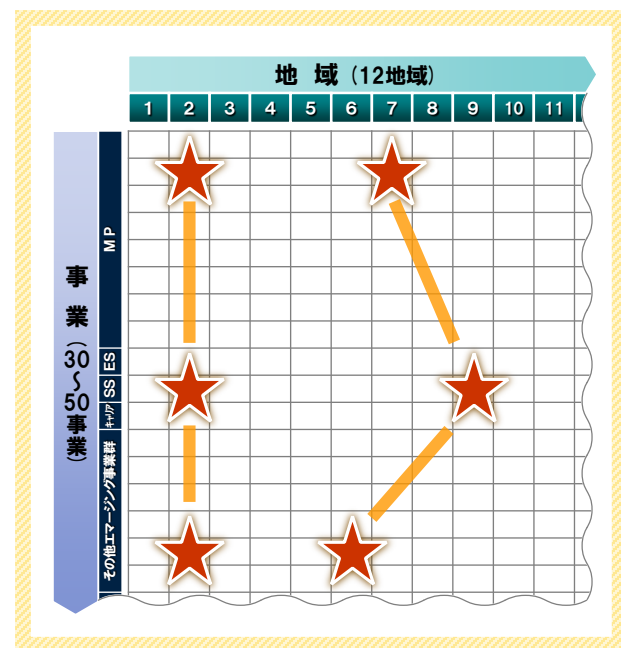
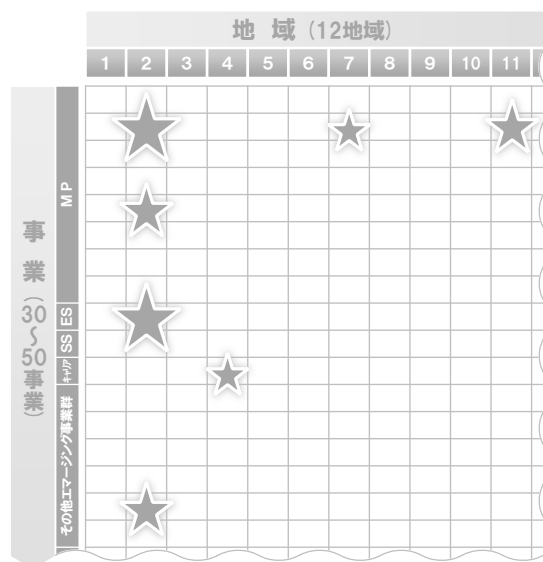
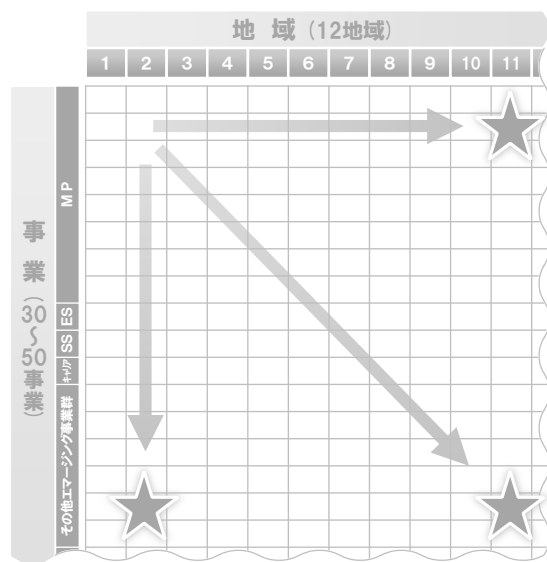
DrSantéを展開するCalimapsの子会社化



- フランス診療管理ソフトウェア市場は、クラウド化が急速に進行中
- 今回の買収により、急成長市場を牽引する2製品がM3グループのラインナップに
- DrSantéは医師4,200人を含む計6,000人以上の医療従事者が毎日利用

 2019年に子会社化したWedaの電子カルテ事業、Vidalが提供する薬剤データベース事業とのシナジーを期待

成長エンジン3：エコシステムシナジーの創出

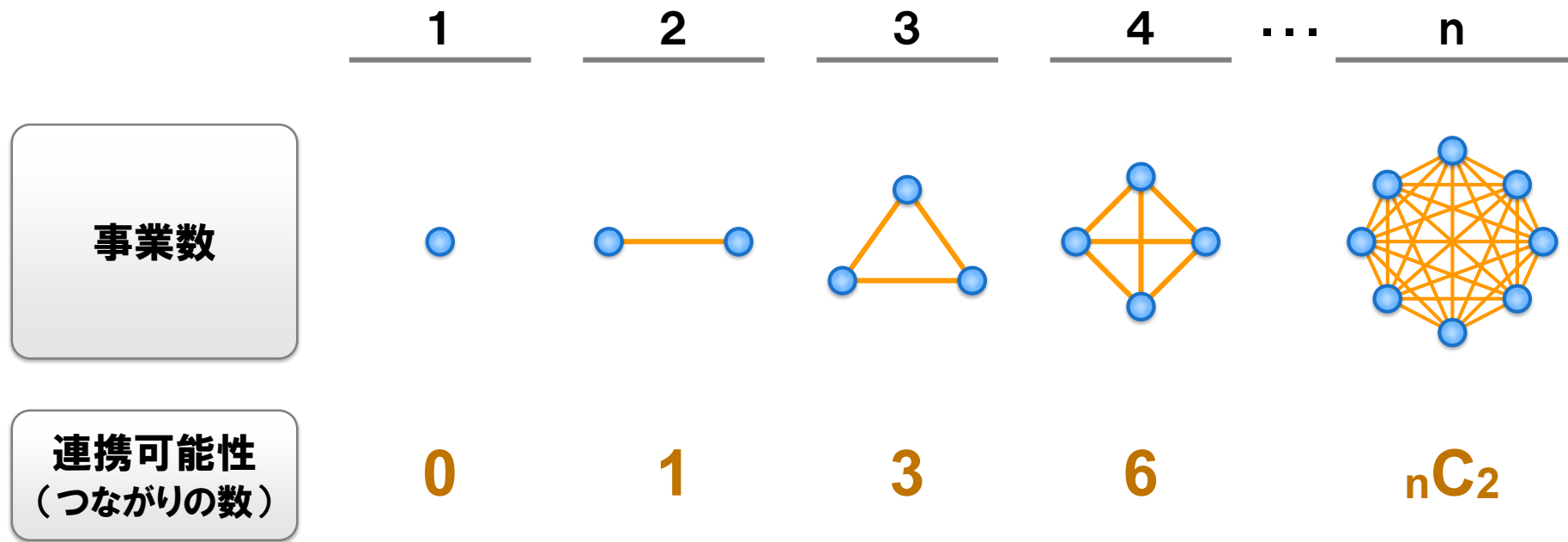


4. 社会的インパクトの創出 → CSV

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)

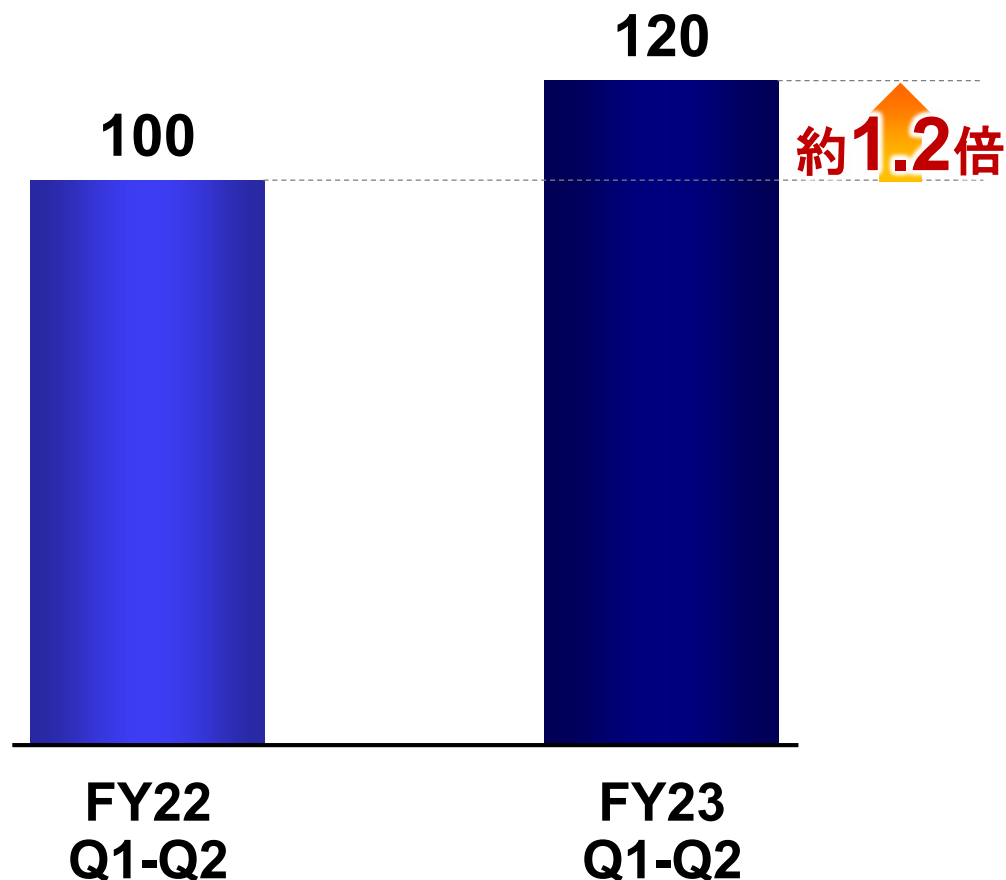
事業間の連携可能性



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

エコシステムシナジーによる利益貢献

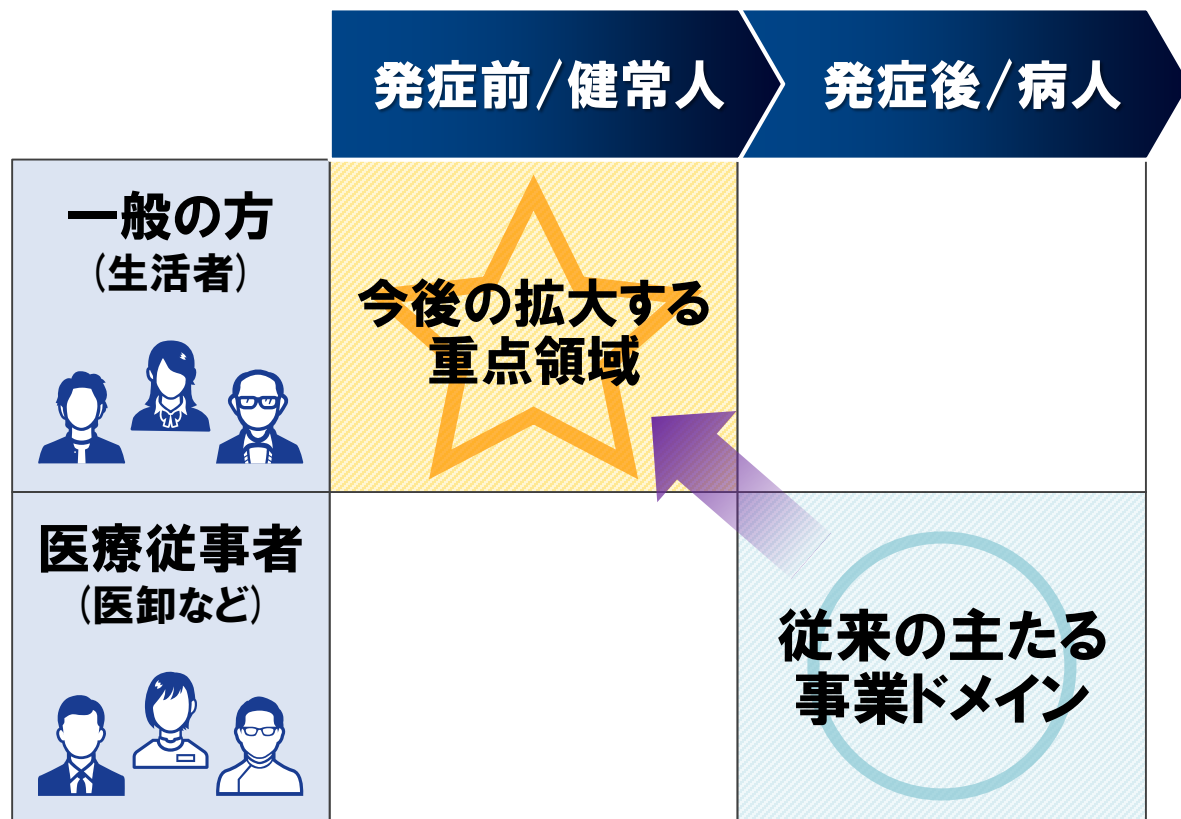
単位: FY2022Q1-Q2を100とした指数



 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

* 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。定義についても今回含め適宜見直しを実施

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

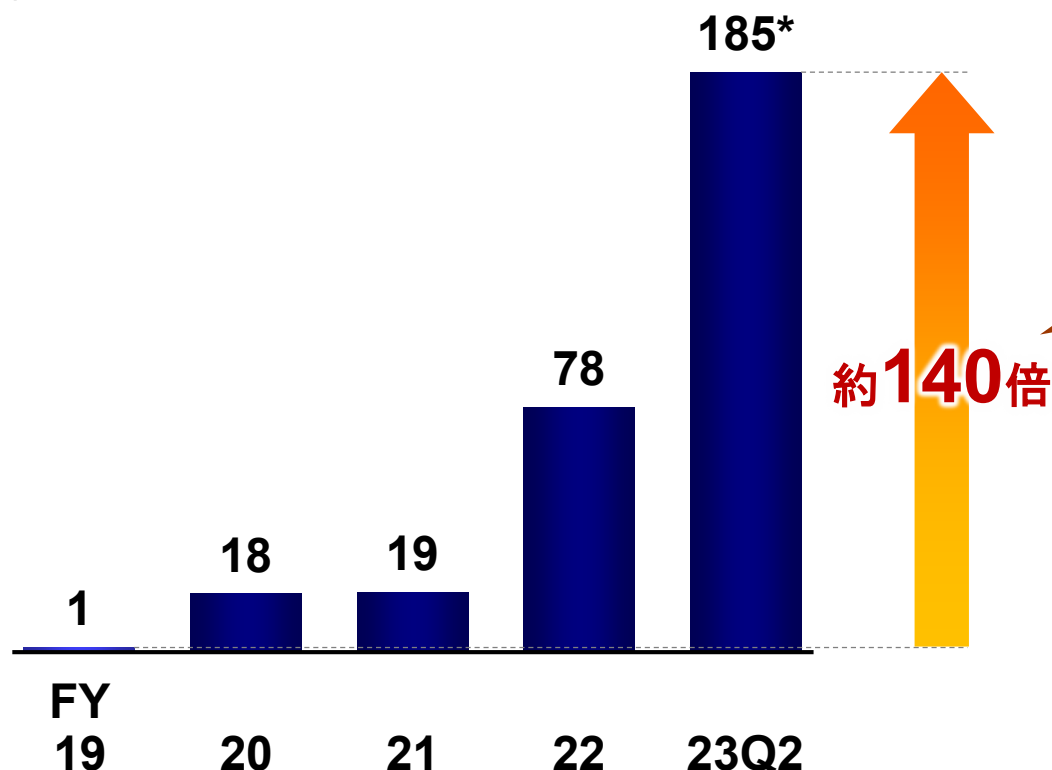
第5弾 M3ヘルスデザイン

 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



FY23Q2で約185万人の従業員をカバー、以下のサービスを展開中

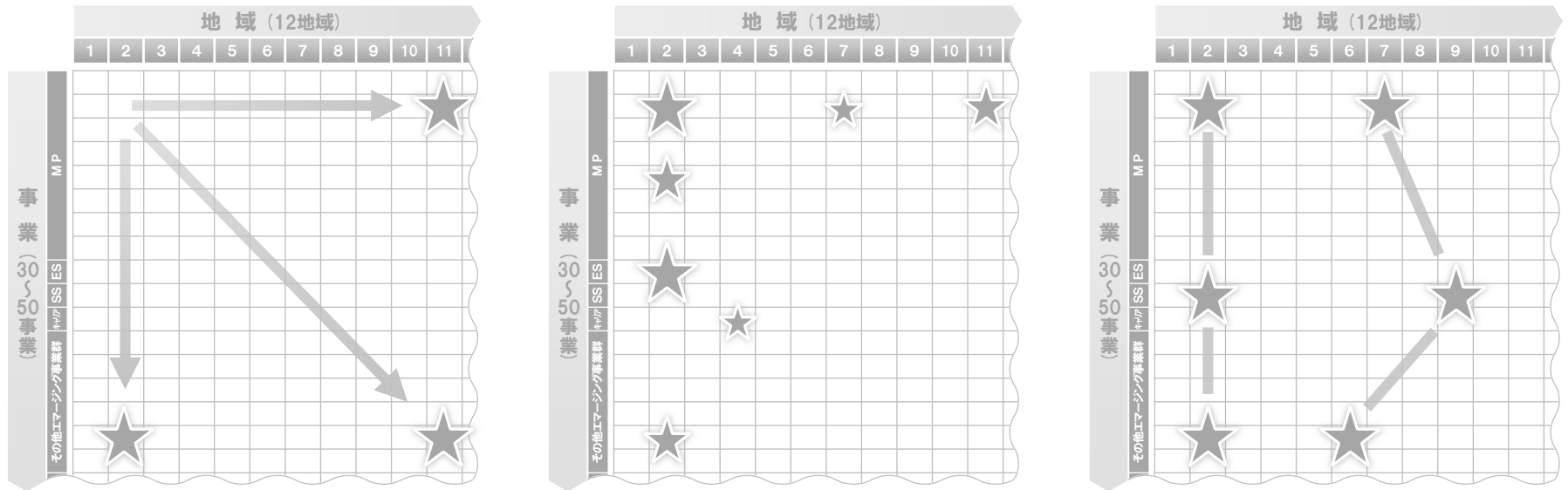
- EBHS Life
- がん防災、PSP
- Ask Doctors
- 健診予約&実施
- 従業員健康データ管理など

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)

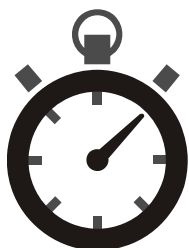
企業が本業を通じて社会問題を解決する取り組み

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



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、 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

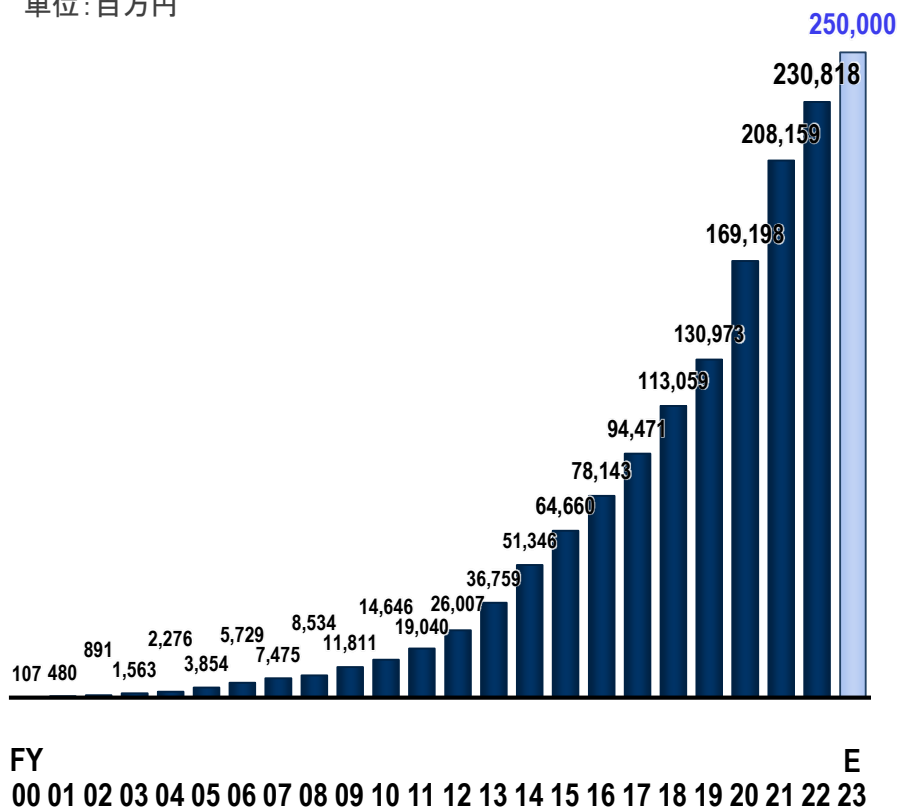
* CSV = Creating Shared Value

FY2023業績見通し

M3の業績推移

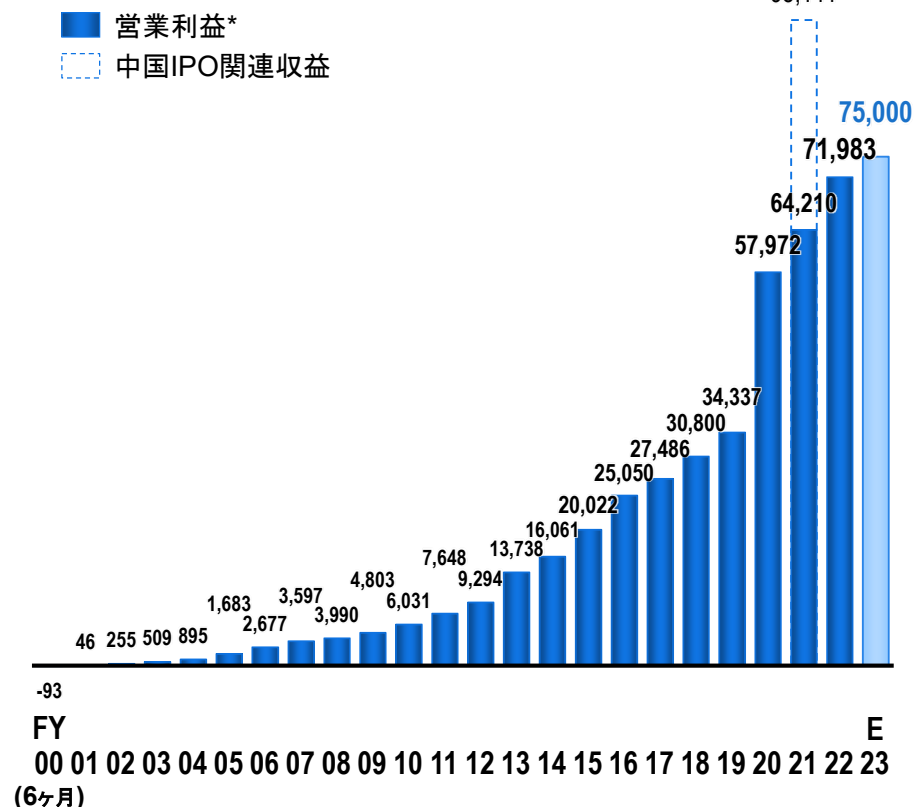
売上収益

単位: 百万円



営業利益

単位: 百万円



 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