

エムスリー株式会社

会社説明資料

2020年1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

2019年度 第3四半期 連結業績

IFRSベース

単位：百万円

	FY2018 Q3	FY2019 Q3	前年比
売上高	83,674	96,319	+15%
営業利益	22,958	26,933	+17%
税引前利益	23,109	27,003	+17%
純利益	15,976	18,616	+17%

子会社の持分法
除外インパクトを
除くと、
実質 **+20%** 成長

2019年度 第3四半期 連結業績(セグメント別)

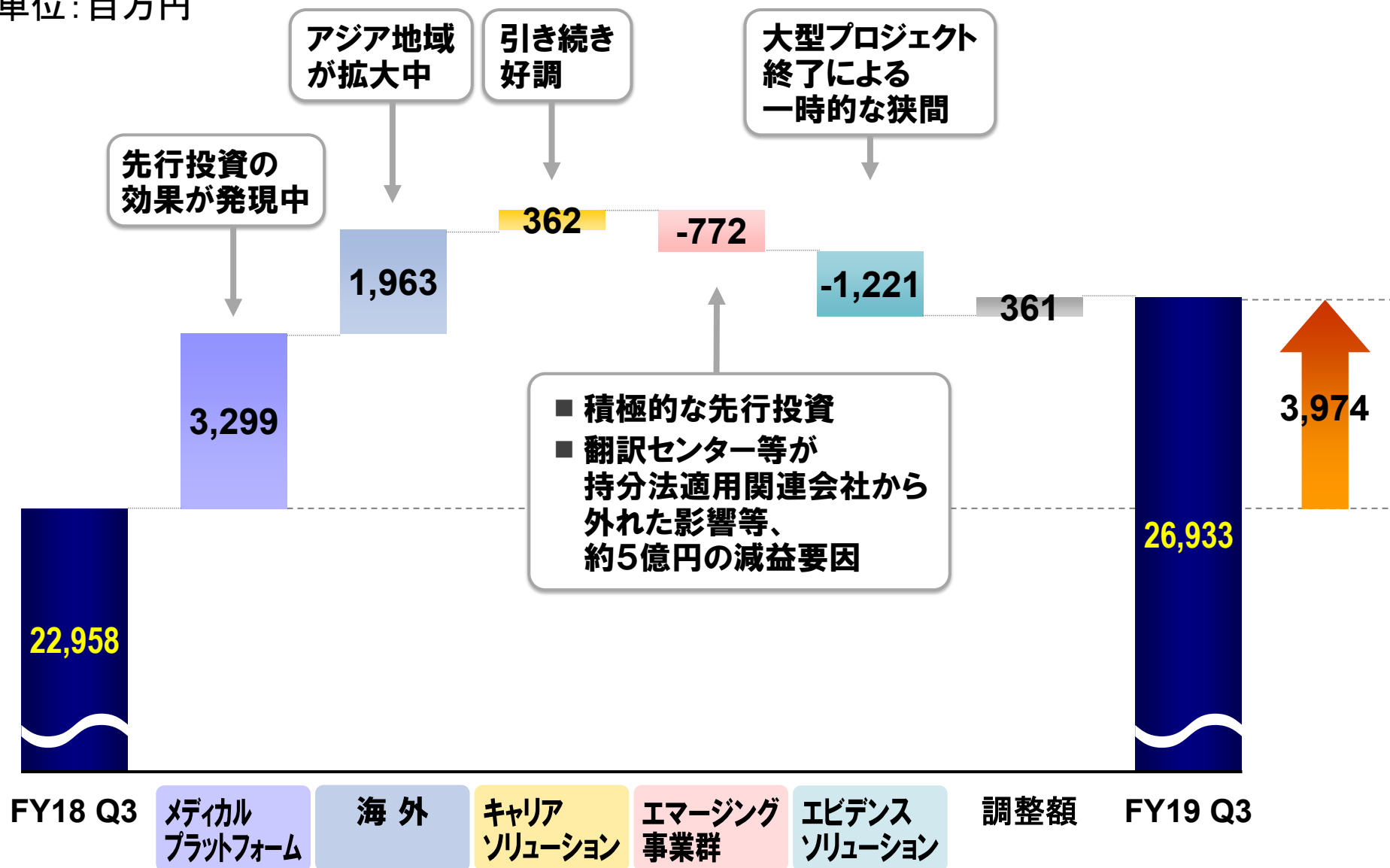
単位: 百万円

			FY2018 Q3	FY2019 Q3	前年比
国内	メディカル プラットフォーム	売上収益	29,968	36,986	+23%
		利 益	10,815	14,114	+31%
	エビデンス ソリューション	売上収益	17,006	15,942	-6%
		利 益	4,555	3,335	-27%
	キャリア ソリューション	売上収益	10,650	12,018	+13%
		利 益	3,265	3,626	+11%
	エマージング 事業群*	売上収益	9,120	11,118	+22%
		利 益	2,026	1,254	-38%
	海外	売上収益	18,696	22,160	+19%
		利 益	2,697	4,660	+73%

* 開示資料では「その他エマージング事業群」とされている

連結営業利益増減分析

単位: 百万円



2019年度 第3四半期サマリー

メディカル プラットフォーム

- 積極的な先行投資が実を結び、製薬マーケティング支援のQ3受注は前年比54%増、新規連結アルトマークも貢献
- 10～12月の営業利益は前年比で+43%、成長は加速化

エビデンス ソリューション

- 大型PVプロジェクト終了による一時的な狭間
- 受注残は230億円と堅調に推移

キャリア ソリューション

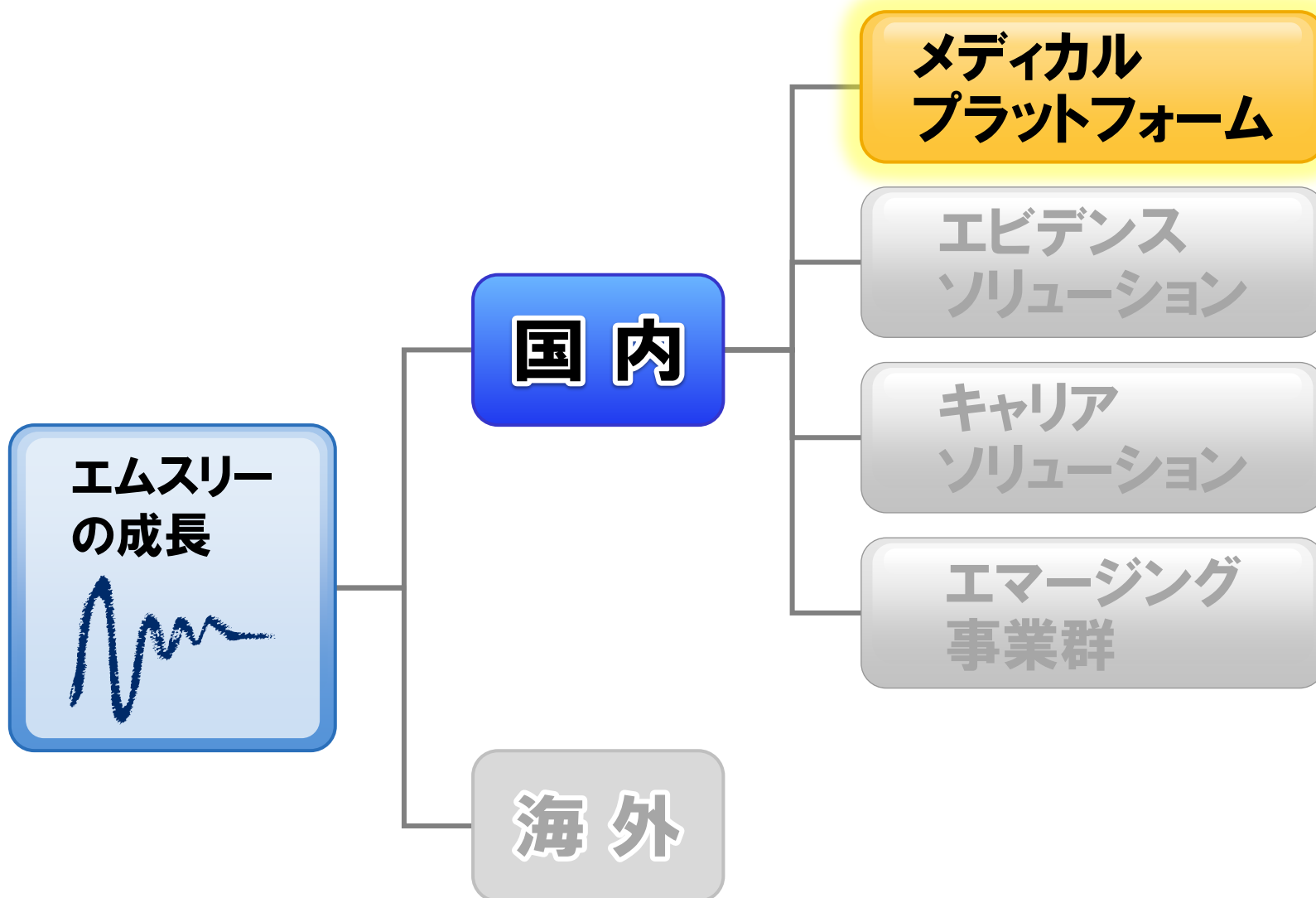
- 医師、薬剤師の流入が共に引き続き好調、売上120億円（前年比+13%）、営業利益36億円（前年比+11%）

エマージング 事業群

- 複数の新規ビジネスが成長中、種まきは順調
- 翻訳センター等が持分法適用関連会社から外れたこと等による営業利益への影響は約5億円

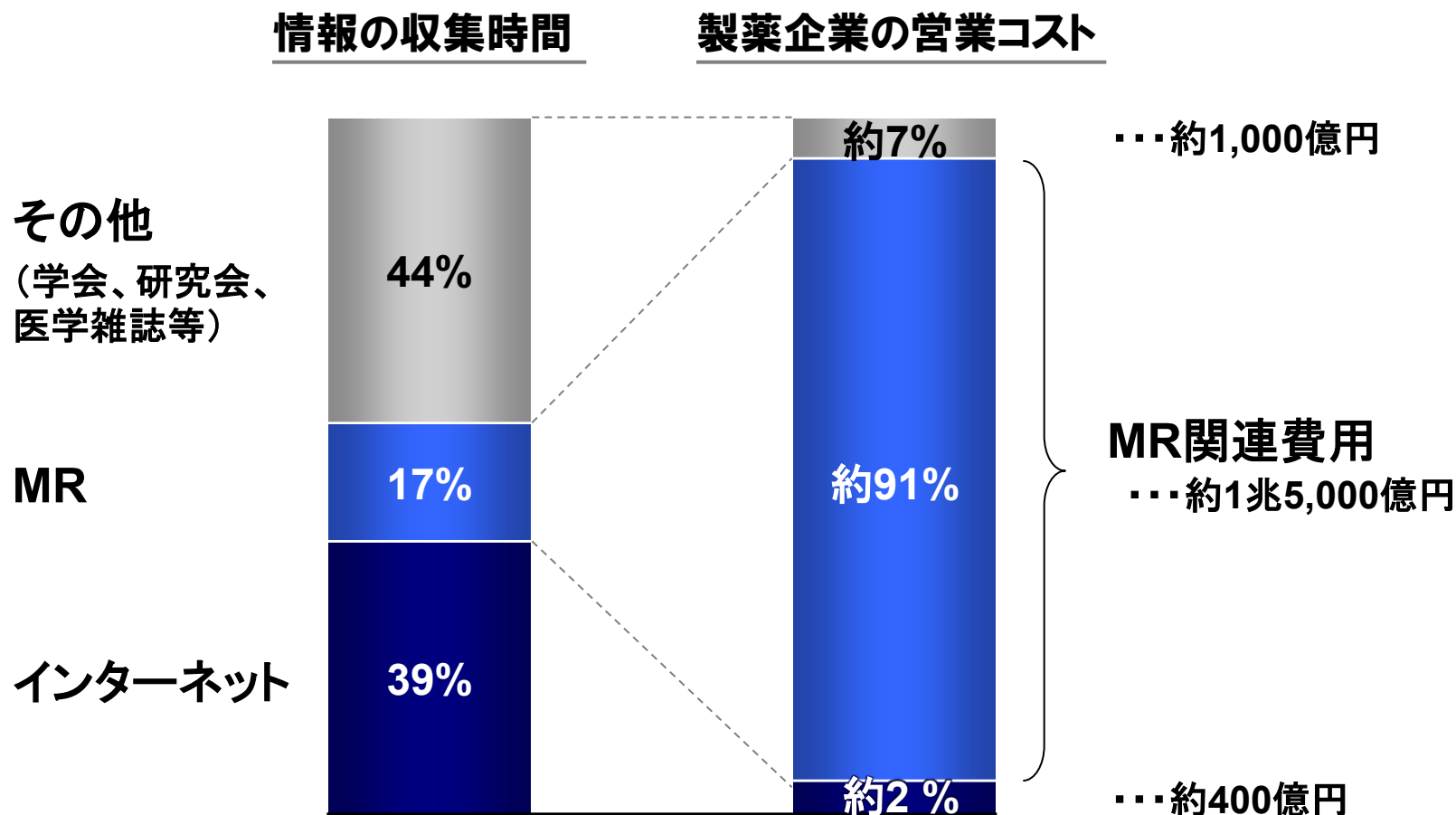
海外

- 中国等のアジア地域が急拡大、売上222億円（前年比+19%）、営業利益47億円（前年比+73%）



医師の医療情報時間 vs. 営業コスト配分

医師が最も長く活用する医療情報源はインターネット。
一方で製薬企業の営業コストの大半はMR関連費用。



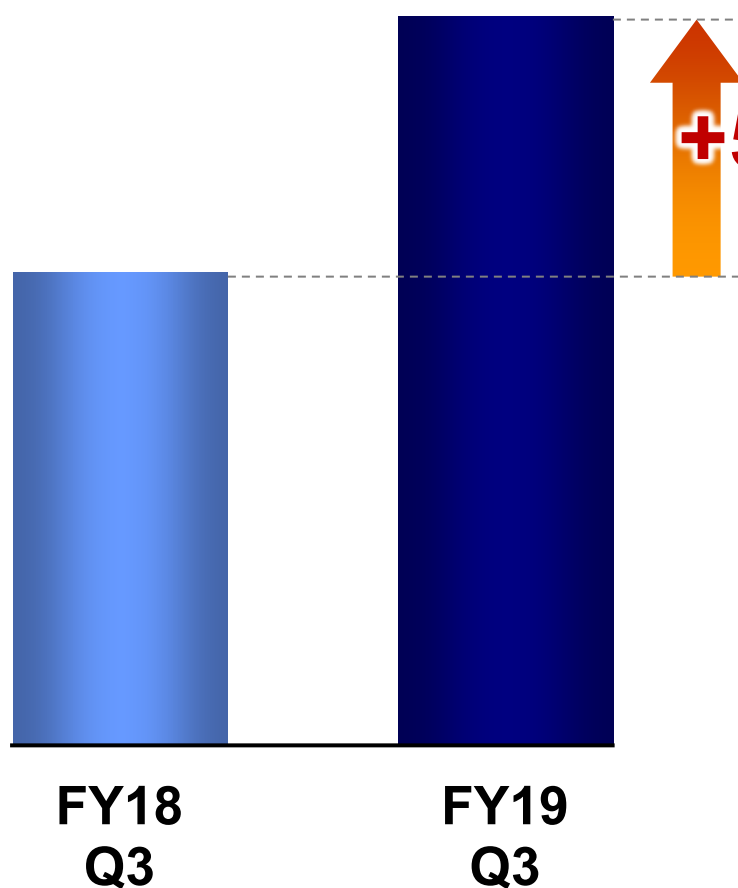
医療プラットフォームの成長ポテンシャル



案件の大型・包括化、事業間シナジーの創出などにより
MR君などのマーケティング商材売上は全般的に**好調**

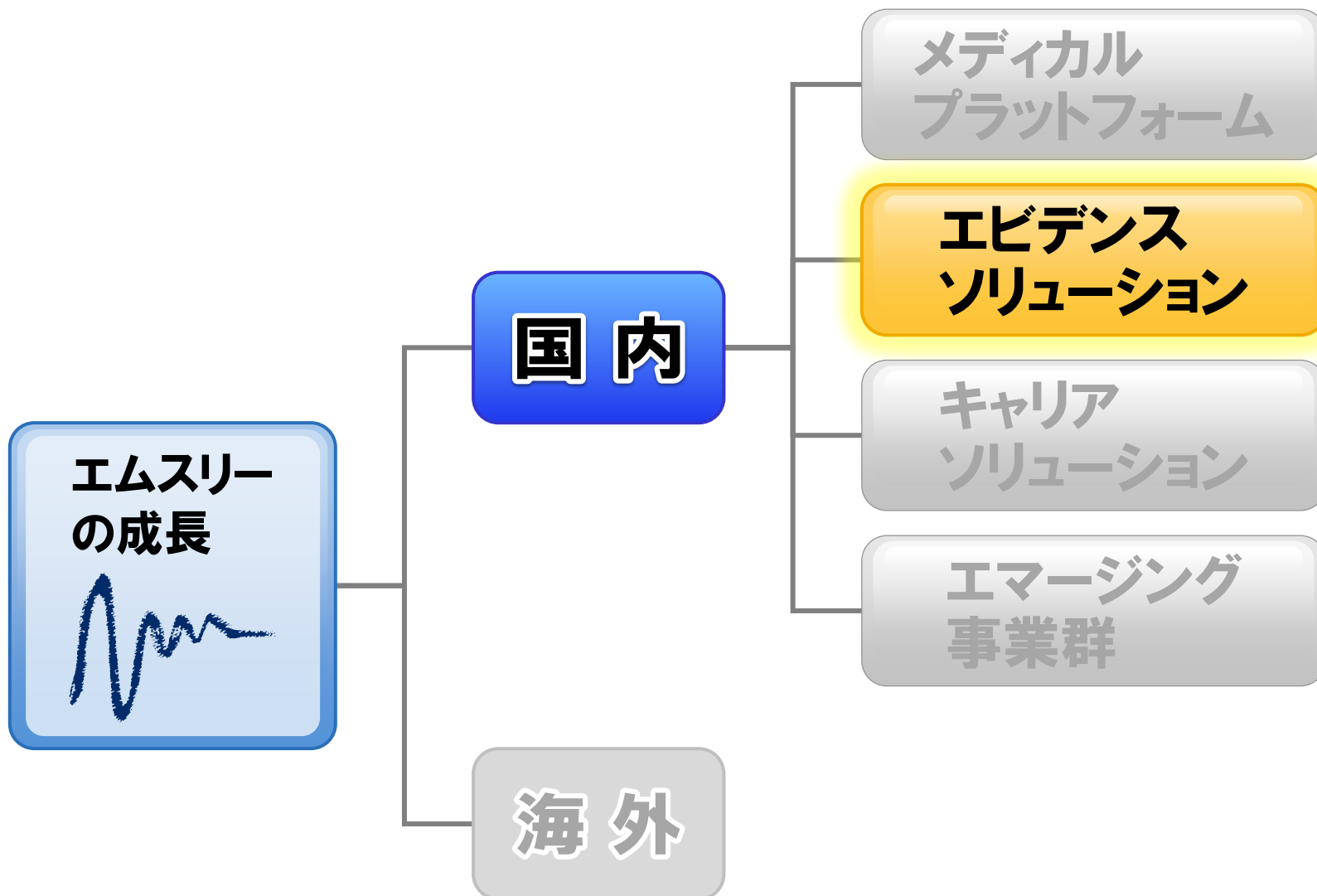
製薬マーケティング支援の受注が回復

製薬マーケティング支援 受注金額



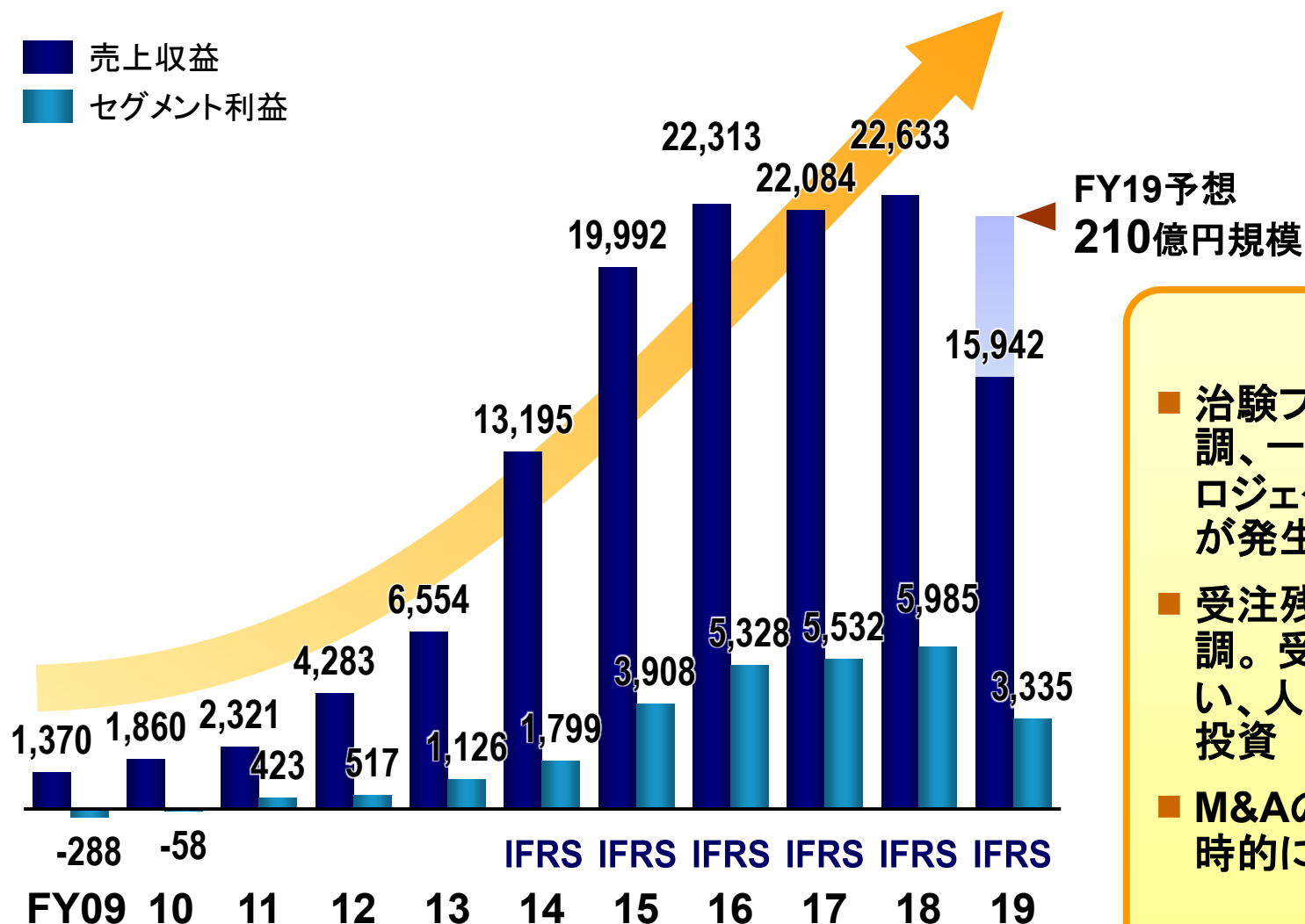
10～12月は前年比
実質+63%成長

- 新スタッフが戦力化し、受注ペースが加速
- 人員の拡大&プロジェクトも大型化
- メディカルプラットフォームセグメントの10～12月の営業利益は前年比で+43%、好調な受注が利益に結びつきつつある



エビデンスソリューション業績推移

単位：百万円

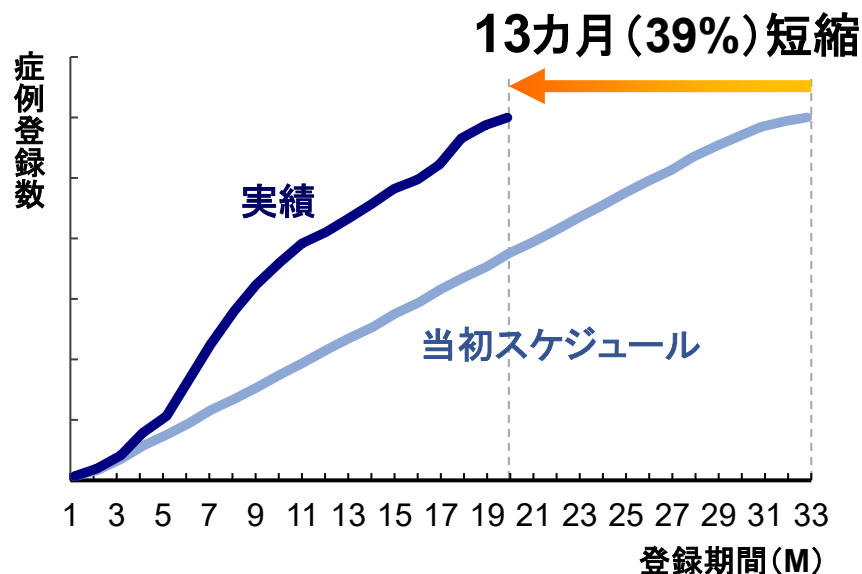


- 治験プロジェクトは順調、一方で大型PVプロジェクト終了の影響が発生
- 受注残は230億円と堅調。受注の拡大に伴い、人材採用に先行投資
- M&Aの影響により一時的に利益率が低下

M3グループによる治験期間短縮実績

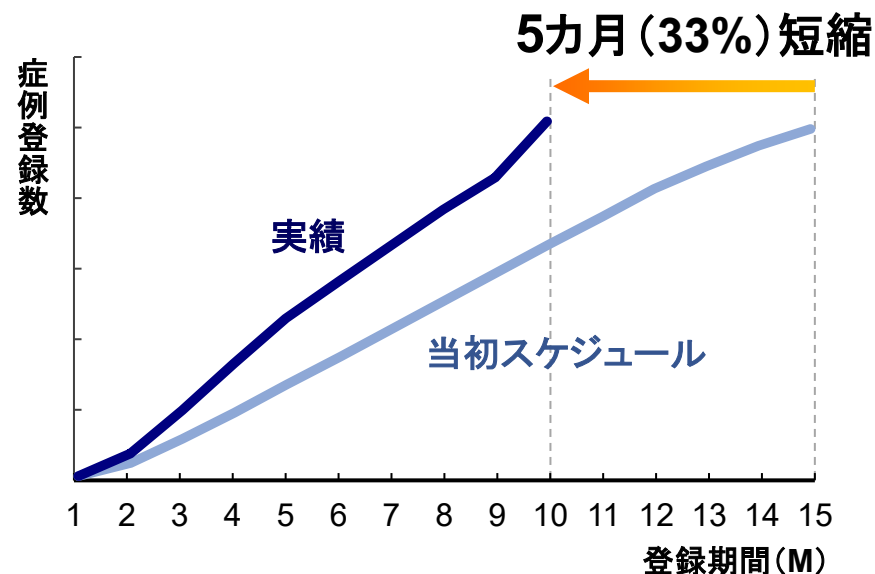
- 治験君を活用、高いモチベーションの医師の所属施設が試験に参加
- 加えて、試験の進捗をWebマーケティング流に管理
(高速PDCA、コンバージョンマネジメント、ITツールの活用)

国際共同治験・生活習慣病領域

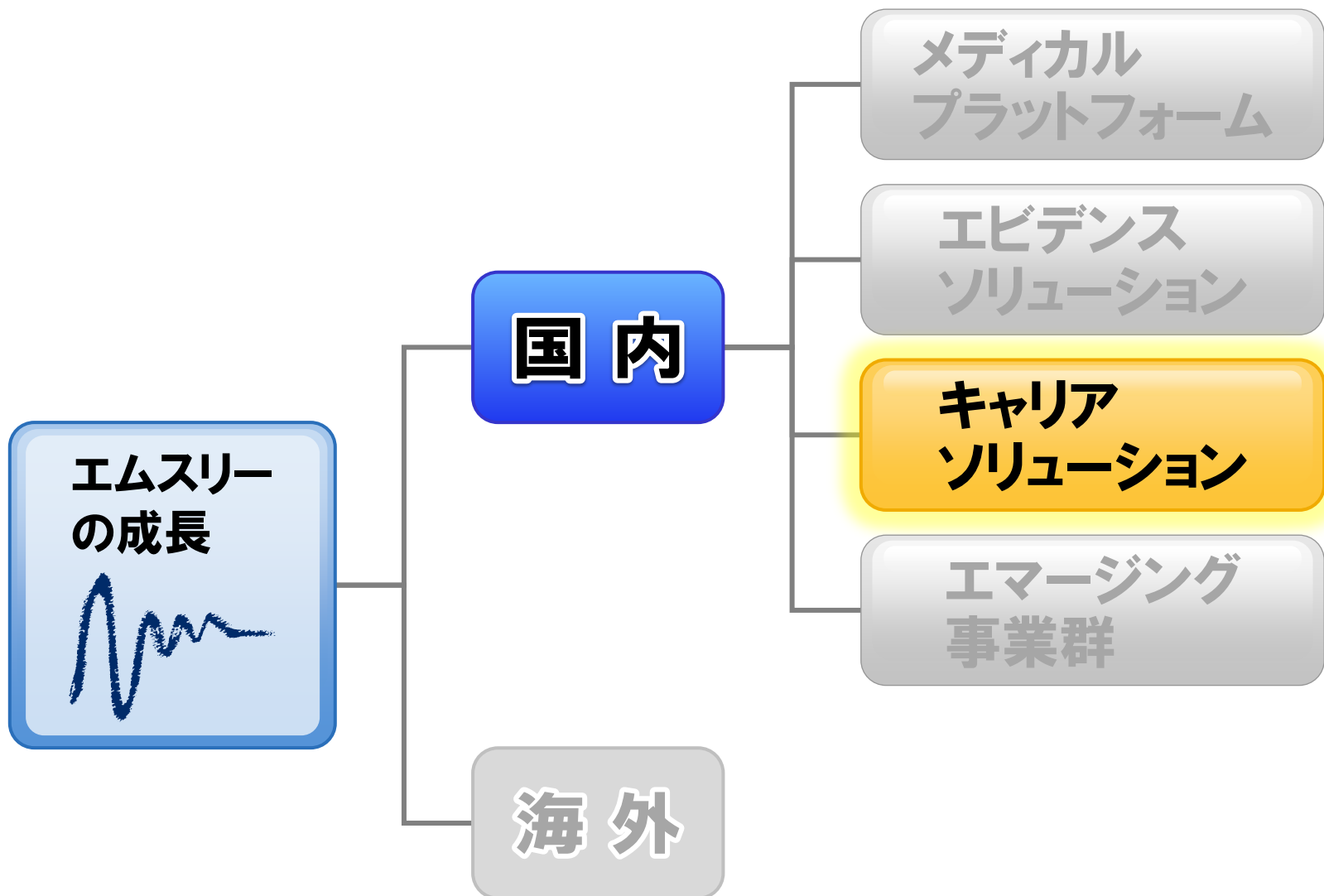


症例登録期間**33カ月**に対し、
20カ月で登録終了

国内治験・生活習慣病領域

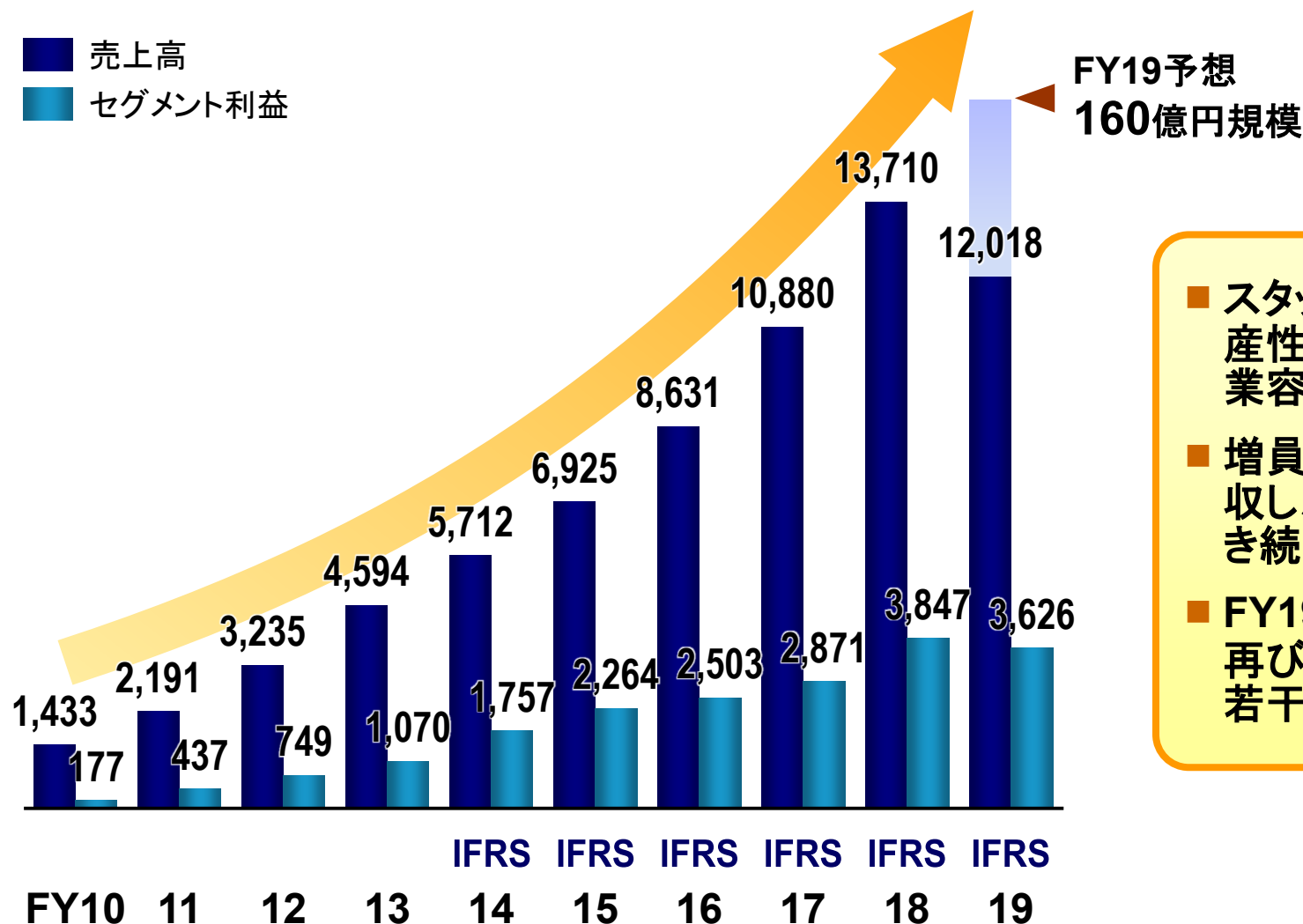


症例登録期間**15カ月**に対し、
10カ月で登録終了

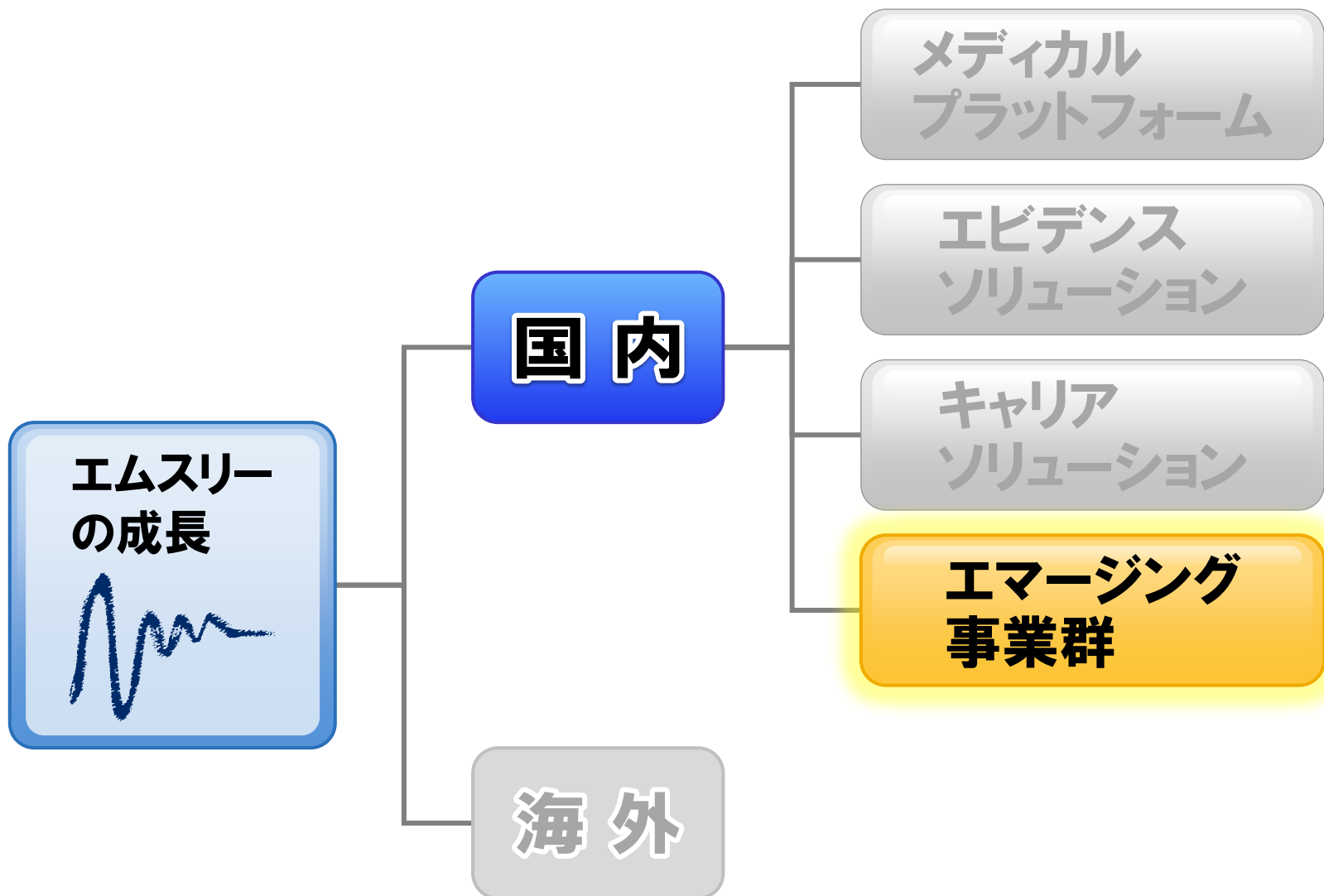


キャリアソリューション業績推移

単位：百万円



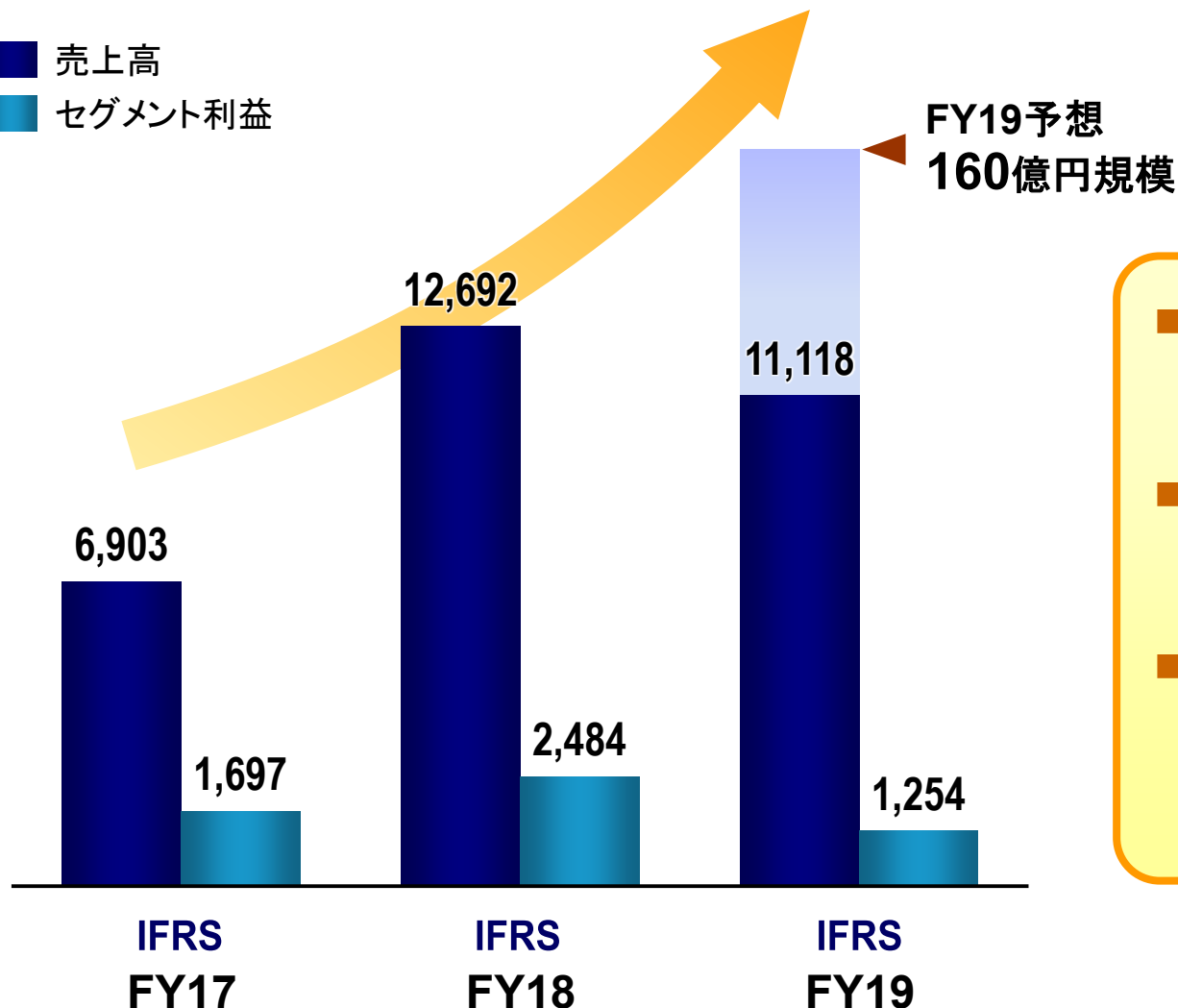
- スタッフの拡充と生産性の向上により、業容は順調に拡大
- 増員インパクトを吸収し、成長軌道は引き続き加速
- FY19は先行投資を再び実施、利益率は若干低下する見込み



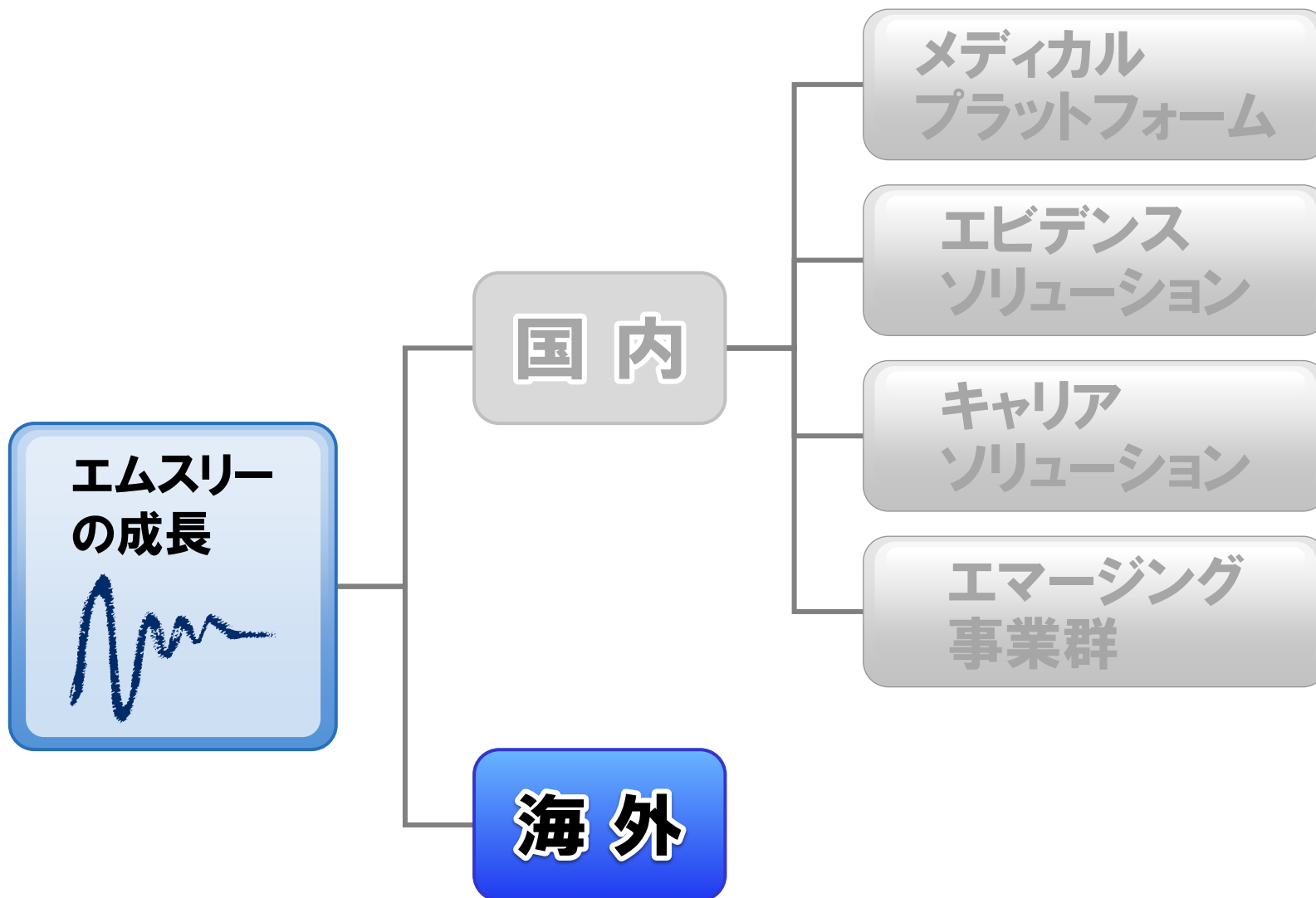
エマージング事業群業績推移

単位：百万円

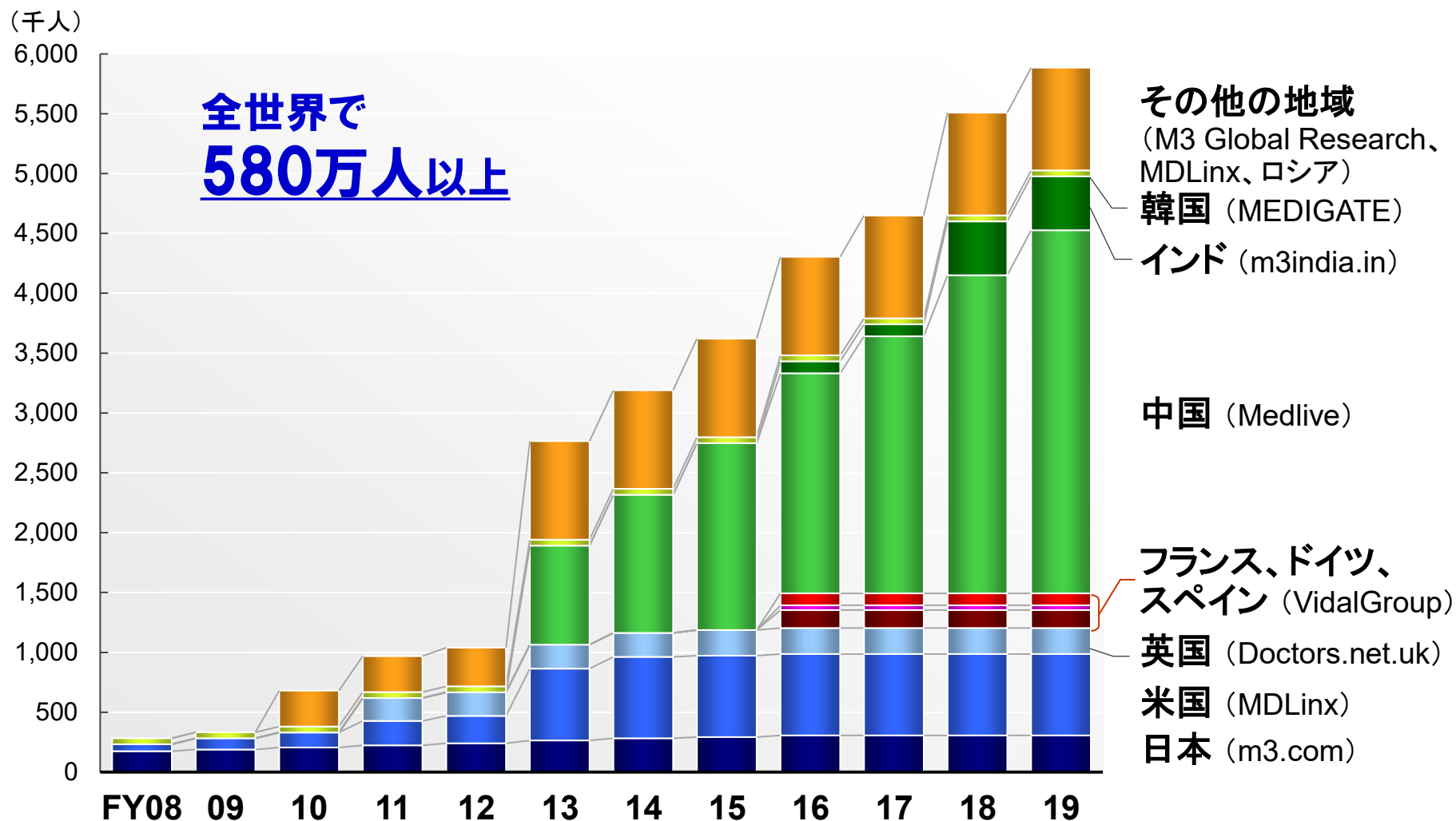
■ 売上高
■ セグメント利益



- 各事業が順調に成長し、次の成長ドライバーも拡大中
- シーズロケット事業の投資先であるステムリムの上場に伴い評価益を計上
- 翻訳センター等が持分法適用関連会社から外れた影響等により、営業利益は約5億円減少



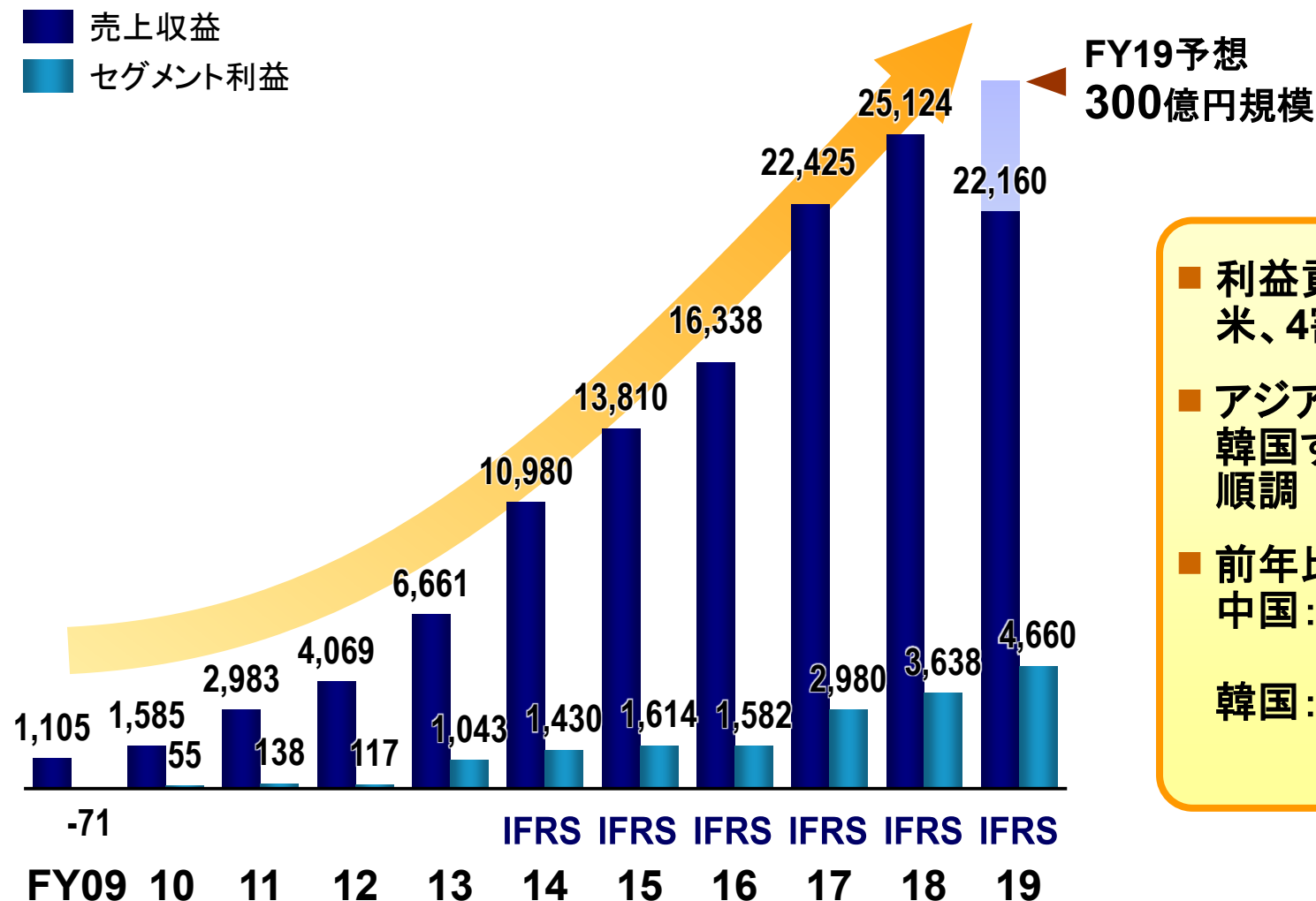
医師会員・調査パネルの推移（グローバル）



全世界の医師は1,200万人、間もなく全世界の医師の50%をカバー

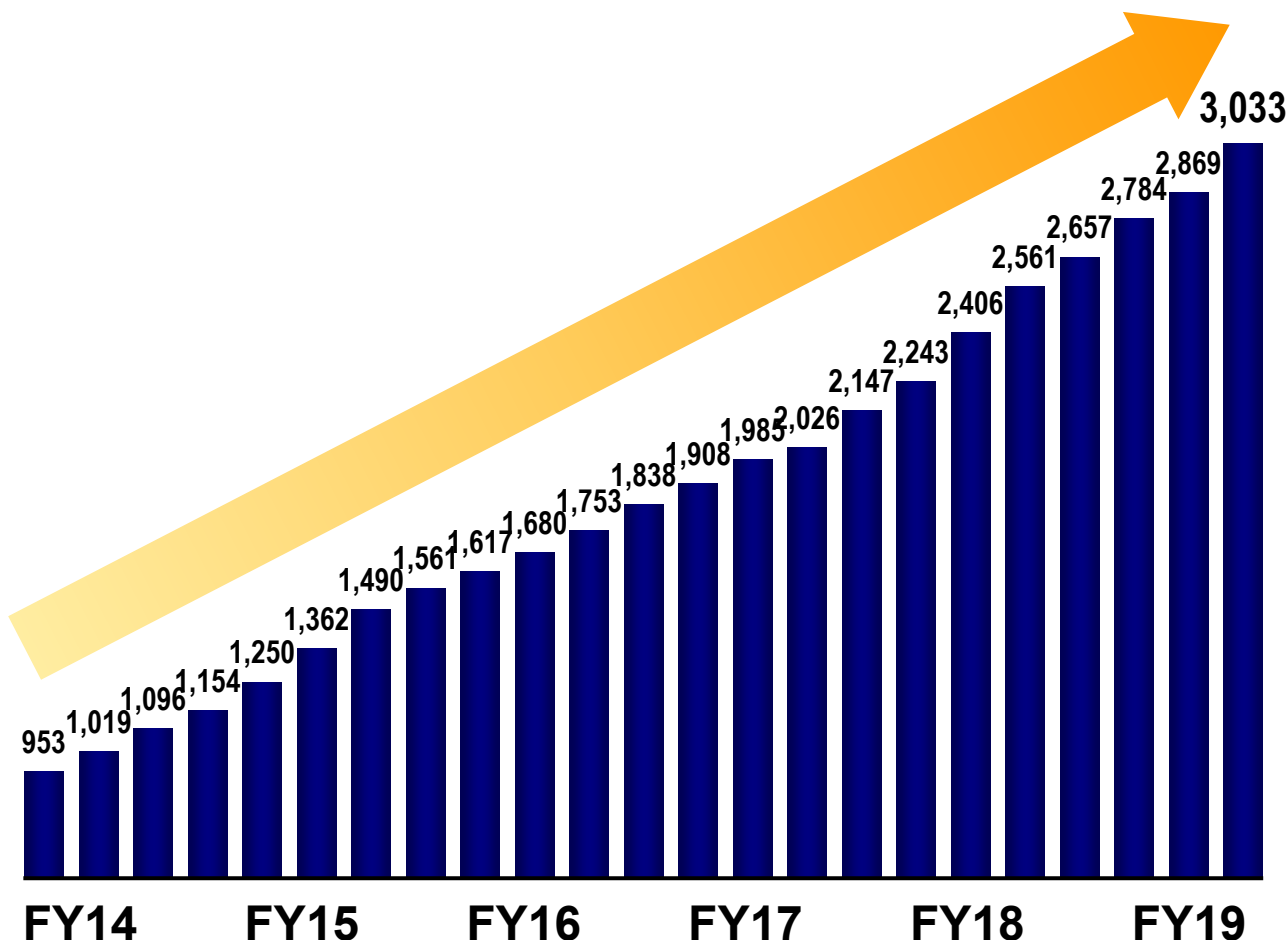
海外業績推移

単位：百万円



中国会員医師数の推移

単位：千人



- MR君をはじめとした製薬会社向けマーケティング支援サービス、調査サービスが順調に拡大
- 中国版MR君の薬剤数は16社37剤
- 市場拡大をめざし、MNCのみならず、内資系へのアプローチも開始
- 医師向け転職支援も開始

 サイトの会員数は303万人、中国全土の医師の3分の2以上をカバー

最新プロジェクトアップデート

■ LINEヘルスケア

- (株)ビジョナリーホールディングスとの資本提携
- 日本医師会との包括連携協定
- AIプロジェクトアップデート

LINEとのJVについて

LINE

- 消費者へのリーチとアクティビティ:
8,200万ユーザ（68%カバレッジ）
- サービス提供するのに必要なインフラを
保有（e.g.動画、決済、通話、EC、ログ）

- 医師、薬剤師の会員基盤:
医師28万人（90+%カバレッジ）
薬剤師16万人（50+%カバレッジ）
- AskやQLife病院検索運営ノウハウ、各種
データ
- 製薬向けビジネスチャネル
- 豊富な一般生活者向け医療ソリューション

LINEヘルスケア

短期

LINEユーザへの 医師健康相談

- 遠隔医療相談のプラット
フォームとして圧倒的No.1
- 医師健康相談を軸にした疾
患/治療啓発

中長期

オンライン 医療プラットフォーム

- 蓄積されたデータを元に
パーソナライズされた統合
医療サービスを提供
 - 遠隔服薬指導
 - 病院予約・お薬手帳

プラットフォーム 関連ビジネス

- M3Digikar（クラウド電子カ
ルテ）と連携したRWEソ
リューション
- PHR・AIによる疾患予測、
予防促進等

 Android版は2019年12月、iOS版は2020年1月にβ版ローンチ済

医師健康相談を活用した疾患啓発パッケージ

認知

来訪

医師健康相談

サービスアンケート



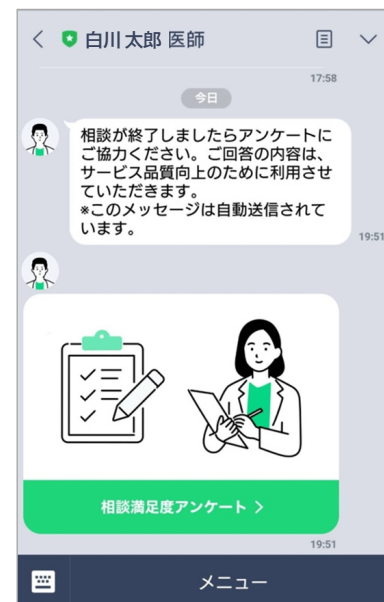
LINEアプリ内外に導線を設置



ユーザーの年齢・性別など属性データにあわせて情報最適化



慣れ親しんだ、LINE UIで医師と健康相談が可能



健康相談後、個々のLINEアカウントに対しアンケート配信

 エムスリーの28万人の医師会員および8,200万人のLINEユーザーを結びつけ、画期的なヘルスケアサービスを提供するプラットフォームへ

- LINEヘルスケア

- **(株)ビジョナリーホールディングスとの資本提携**

- 日本医師会との包括連携協定

- AIプロジェクトアップデート

(株)ビジョナリーホールディングスとの資本提携



本 社

東京都中央区

設 立

2017年

(中核子会社のメガネスーパーは1980年)

店舗数

374店舗

(※2019年12月末現在)

事業内容

眼鏡、コンタクトレンズ及び付属品、
補聴器等の販売等、並びにこれら
事業を営む会社の株式又は持分を
保有することによる当該会社の事
業活動の支配・管理

CEO

代表取締役社長 星崎 尚彦

社員数

約1,500人

(※嘱託・準社員を除くグループ連結従業員数
2019年4月末現在)

資本提携により実現可能となる事業機会

エムスリー

28万人の医師会員
医療機関とのネットワーク



- 遺伝子検査
- 医師評価サービス
- 治験リクルーティング 等

医療関連サービス
とリアルにおける
コンシューマとの
タッチポイント

疾患啓発・問題の早期発見
医療機関との連携
受診率・QOLの向上

ビジョナリー ホールディングス

400近い店舗と900万以上
の顧客基盤・CRMデータ



- 各種イケアサービス
- 企業向け・子供向けサービス
- ウェアラブル端末事業 等

 **ビジョナリーホールディングスとエムスリーが設立したJVを通し、
次世代型フラッグシップ店舗を展開予定**

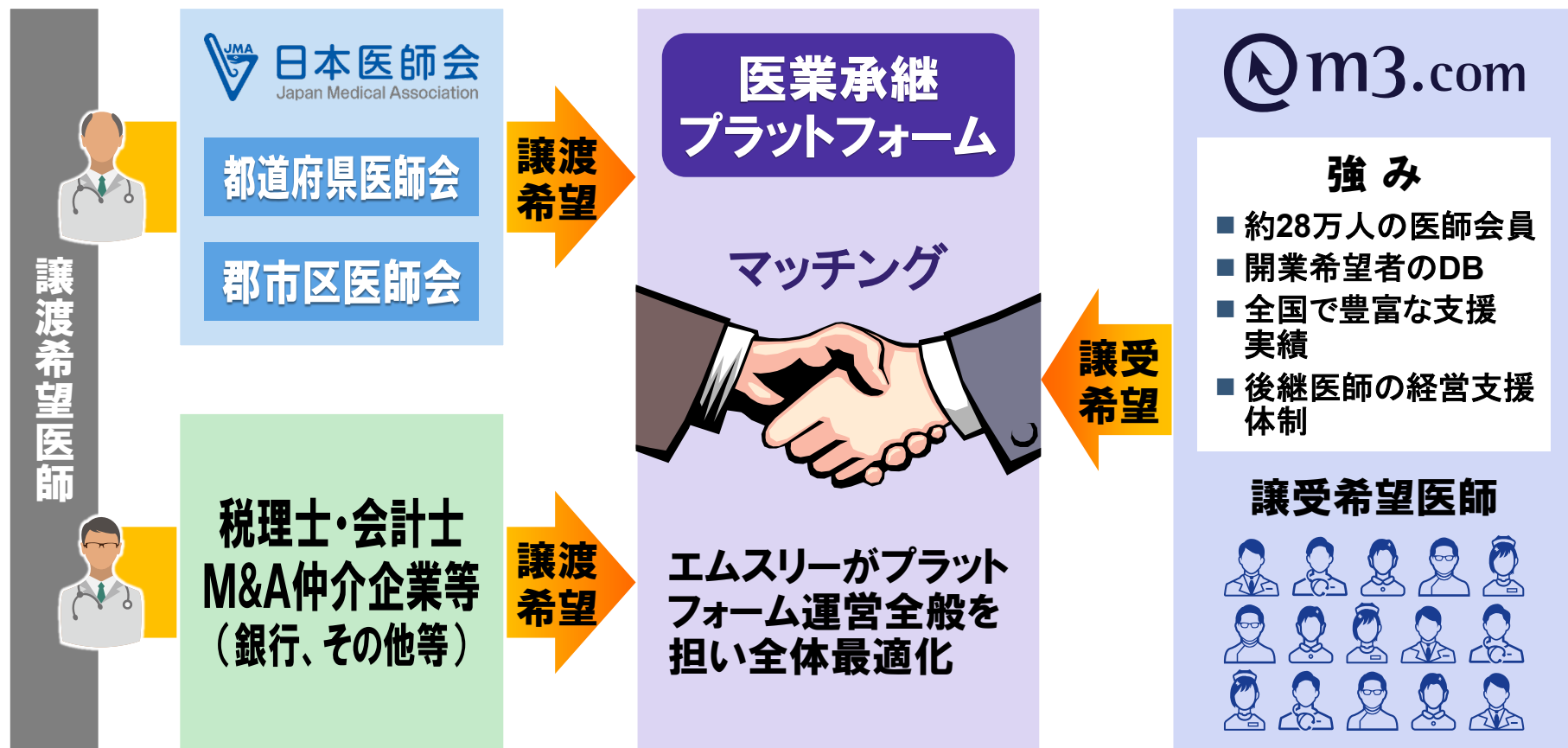
- LINEヘルスケア

- (株)ビジョナリーホールディングスとの資本提携

- **日本医師会との包括連携協定**

- AIプロジェクトアップデート

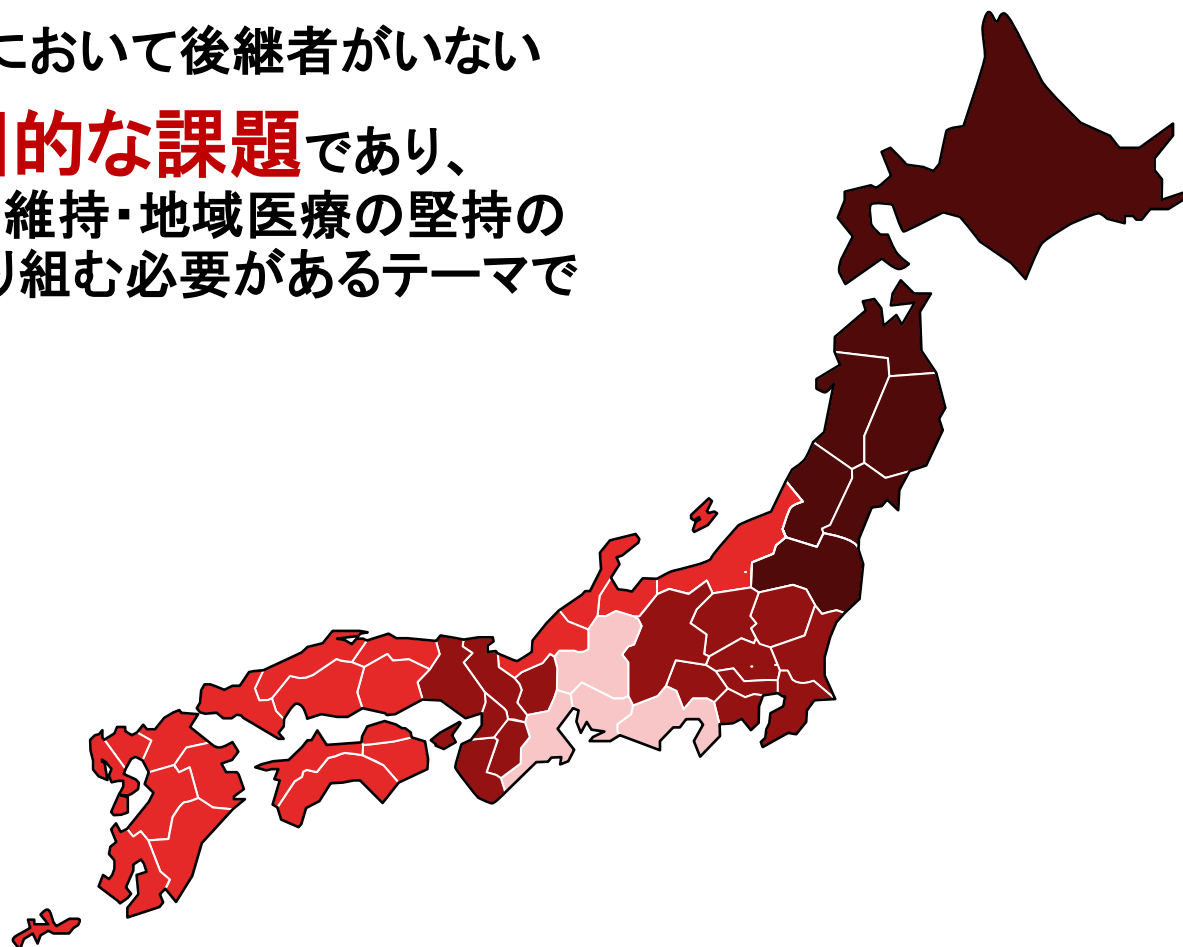
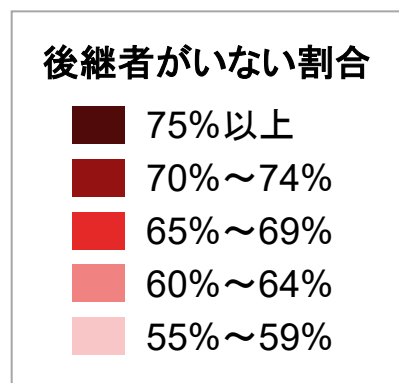
後継者課題解決に向けたスキームイメージ



👉 m3.comの分析データ、第三者承継の専任コンサルタント等を活用し、譲渡希望医師が望む条件に合致した後継者を適切に早く見つけることが可能

日本医師会との包括連携協定

- 60歳以上の**約7割**において後継者がいない
- 後継者不足は**全国的な課題**であり、
かかりつけ医機能の維持・地域医療の堅持の
ために、継続して取り組む必要があるテーマで
ある



**👉 現時点で第三者承継ニーズは約20,000診療所強あると推計され、
75歳で引退すると仮定した場合、年間ニーズ数推計は約1,400件**

- LINEヘルスケア
- (株)ビジョナリーホールディングスとの資本提携
- 日本医師会との包括連携協定
- **AIプロジェクトアップデート**

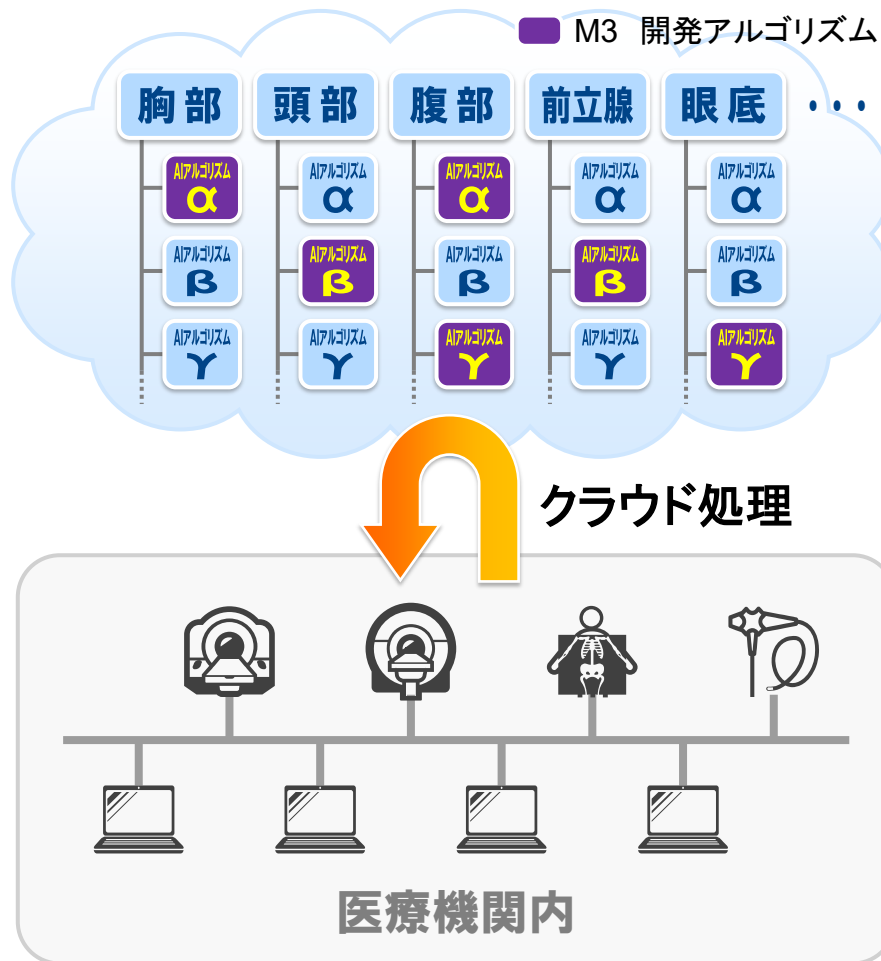
急増するAIプロジェクト

新: 直近半年の新規プロジェクト

			M3提供サービス						想定製品ローンチタイミング	
			医療データ 収集	アルゴリズム 開発	薬事戦略	臨床研究・ 治験	販売促進	資金	2019年度	2020年度 以降
M3 主導	M3	呼吸器	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
	M3	糖尿病性網膜症	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
	M3	AIプラットフォーム	✓	✓	✓	✓	✓	✓	←	✓ →
他社主導	国内	AI ベンチャー	✓			✓				✓
		AI ベンチャー	✓						✓	
		AI ベンチャー	✓					✓		✓
		アカデミア		✓						✓
		AI ベンチャー			✓		✓			✓
		大手医療機器			✓					✓
		大手医療機器	✓		✓	✓				✓
		AI ベンチャー					✓		✓	
		AI ベンチャー				✓				
		AI ベンチャー					✓			
		AI ベンチャー	✓		✓					
		大手医療機器					✓			✓
		大手医療機器			✓					
		大手医療機器	✓							
	海外	AI ベンチャー					✓		✓	
		AI ベンチャー		✓					✓	
		AI ベンチャー		✓					✓	
		AI ベンチャー		✓					✓	
		AI ベンチャー			✓		✓			
		AI ベンチャー			✓					
		AI ベンチャー	✓							

 24の開発支援プロジェクト。AIプラットフォームは年内ローンチ予定

AIプラットフォームの展開



■ M3で開発されたアルゴリズムに加え、他社開発された多様な診断アルゴリズムがラインアップされる予定

■ 医師は自由自在にラインアップから診断サポートとして使用したいアルゴリズムを複数選べる

■ 部位(頭部、肺、心臓、など)ごとに複数のアルゴリズムを利用可能

 **大手モダリティ (CTやMRI等) メーカーもこのプラットフォームへ参加予定**

今後の成長

事業領域の拡大と成長ポテンシャル

	2010	2014	2018	2022
国	: 3	→ 5 (1.5倍)	→ 10 (3倍)	→
事業 タイプ数	: 6	→ 10 (1.5倍)	→ 26 (4倍)	→
展開事業数 (タイプ×国)	: 10	→ 18 (2倍)	→ 41 (4倍)	→
売上 (億円)	: 140	→ 370 (2.5倍)	→ 945 (7倍)	→

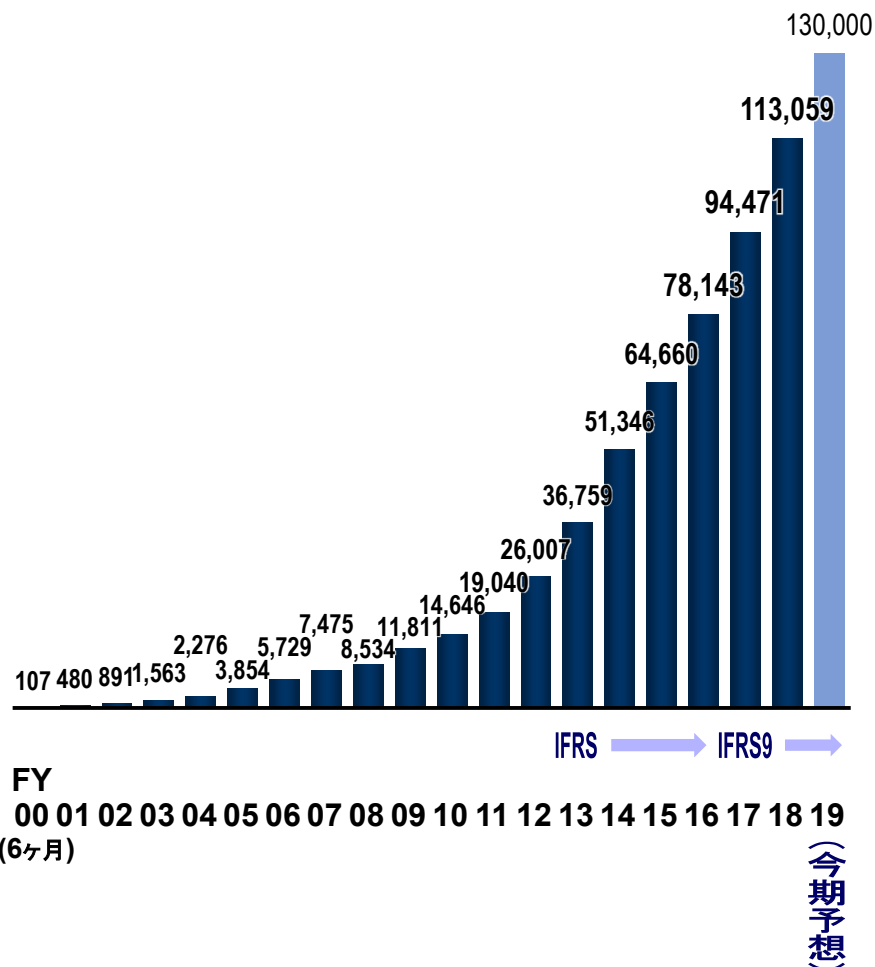
次の4年間
も従来の
成長スピード
を持続する
予定

 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、
M & Aも含め積極的な先行投資を継続していく方針

エムスリーの業績推移

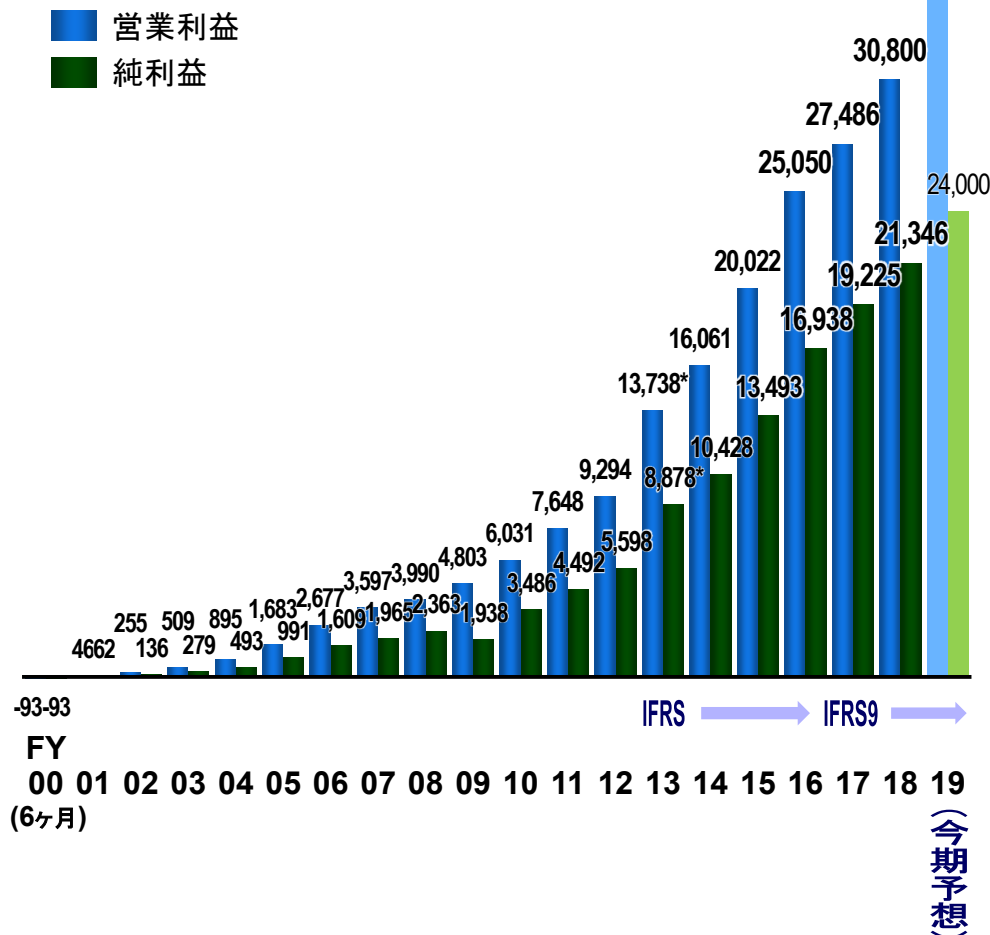
売上収益

単位: 百万円



営業利益・純利益

単位: 百万円



* IFRS9号(金融商品)の適用にあわせ、FY17実績をリステート

目指すは医療界の変革と新付加価値の創造

M 3

Medicine : 医療

Media : メディア

Metamorphosis : 変容



エムスリーのミッション

- インターネットを活用し、健康で楽しく長生きする人を一人でも増やし、 unnecessary 医療コストを1円でも減らすこと

新しい価値を医療界に提供し続ける

- 医療界の課題や問題点を解決
- 人真似でない、ユニークなモデルを提供
- 高い付加価値を創出できる(高利益)分野に特化、骨太の価値創造を目指す