

エムスリー株式会社

会社説明資料

2021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

2021年度 第1四半期 連結業績

単位：百万円

	FY2020 Q1	FY2021 Q1	前年比
売上収益	35,478	46,403	+31%
営業利益	11,253	24,651	+119%
税引前利益	11,222	24,763	+121%
四半期利益	7,650	16,919	+121%

中国IPO関連
除くと
前年比 +38%

 今年度も順調にスタート

2021年度 第1四半期 連結業績(セグメント別)

単位: 百万円

		FY2020 Q1	FY2021 Q1	前年比	
国内	メディカル プラットフォーム	売上収益	13,612	18,932	+39%
		利益	6,200	8,179	+32%
	エビデンス ソリューション	売上収益	4,725	4,833	+2%
		利益	803	858	+7%
	キャリア ソリューション	売上収益	5,369	4,883	-9%
		利益	2,364	2,466	+4%
	サイト ソリューション	売上収益	3,668	5,329	+45%
		利益	140	520	+272%
	エマージング 事業群	売上収益	656	711	+8%
		利益	37	-180	—
海外	売上収益	8,242	12,662	+54%	
	利益	1,960	12,952	+561%	

- 製薬マーケティング支援は売上+50%以上
- 需要即応のための体制増強により利益率が一時的に低下

- コロナによる需要減が一巡、復調傾向

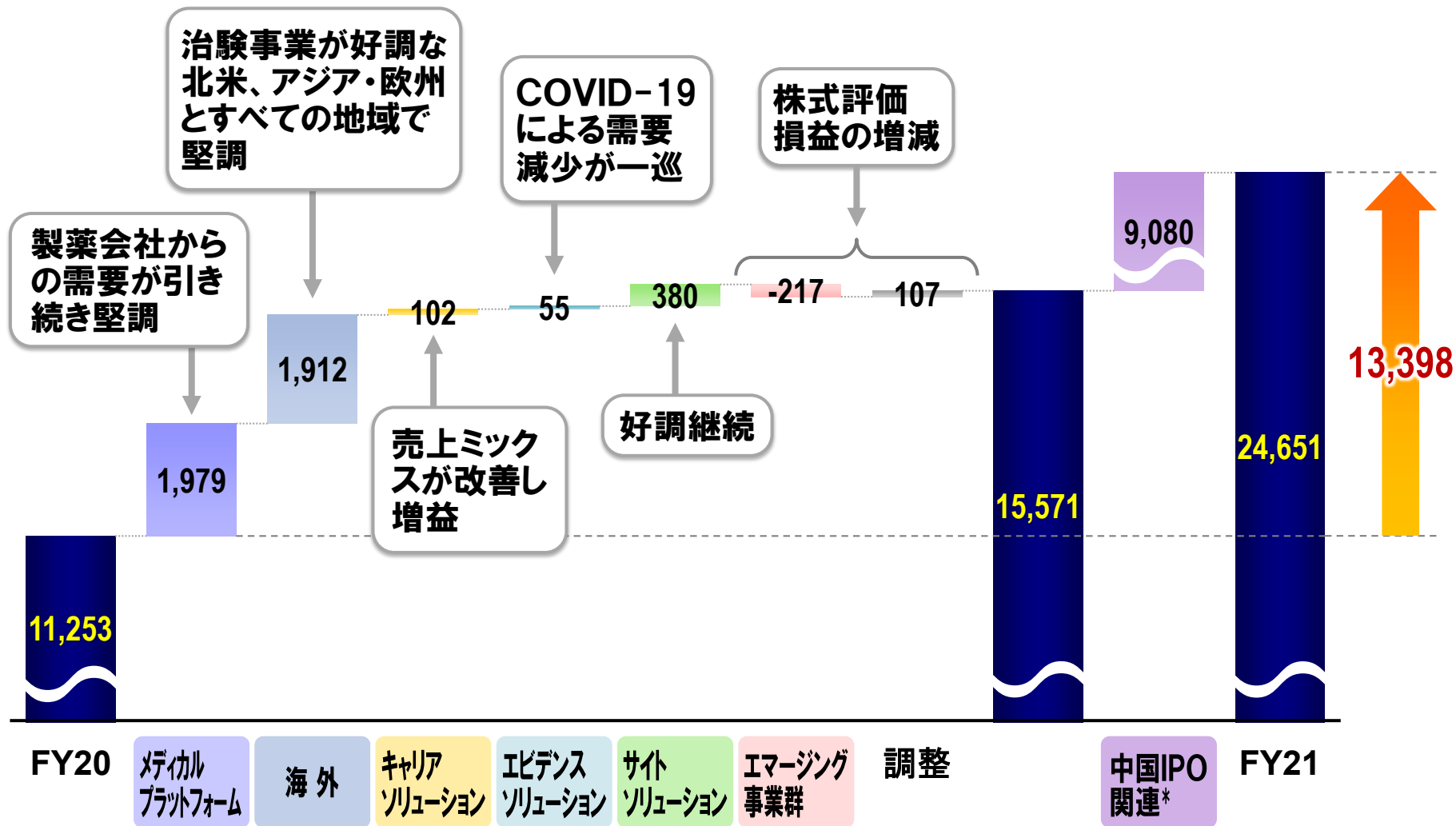
- 薬剤師派遣事業は引き続き弱含むが、売上ミックスが改善し増益

- 昨年からの好調継続、投資を実行しつつも大幅増益

- すべての地域で好調
- 中国のIPO関連の利益は91億円

2021年度 第1四半期 連結営業利益増減分析

単位: 百万円



* 中国IPO関連: 子会社の支配喪失に伴う利益からIPO費用を控除

2021年度 第1四半期 サマリー

COVID-19
インパクト

メディカル プラットフォーム

- 製薬産業のDX構造変化が進行中、需要が更に堅調
- 需要急拡大に対応するために体制強化・・・人員大幅拡大(先行投資)により利益率は一時的に低下

++

エビデンス ソリューション

- コロナによる需要減が一巡、復調傾向
- 受注残はQ4:273億円から293億円に増加

+

キャリア ソリューション

- COVID-19により薬剤師の転職・派遣動向はやや低調
- 医師事業は復調傾向・・・自治体・職域へのワクチン接種医師派遣も活発化

-/+

サイト ソリューション

- 昨年から業績は引き続き好調
- 自治体・職域のワクチン接種支援業務が拡大

+

海外

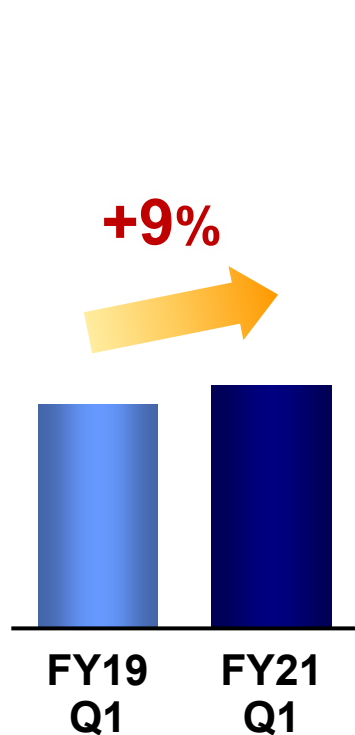
- 全ての地域で好調
- 中国IPO関連利益が大幅貢献

+

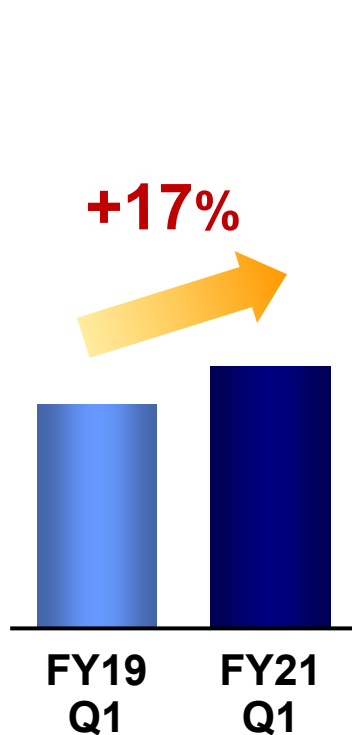
m3.comのプラットフォームカ

m3.com: プラットフォーム力の強化

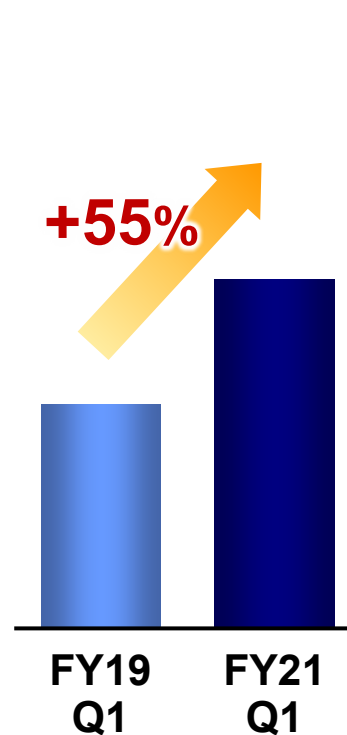
医師会員数
(期末日時点)



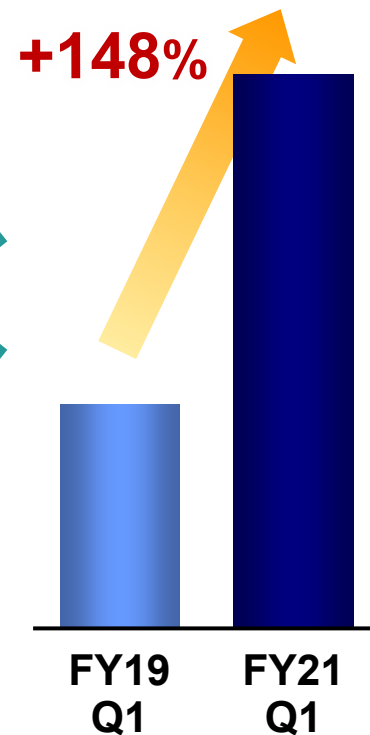
医師会員
のベログイン日数*



1アクセス当たり
の医師滞在時間



医師あたりの収益貢献



 m3.comのプラットフォーム力が着実にレベルアップ・・・医師サイドのDXも進行中

※ すべて2019年度第1四半期時点を基点とした場合

* 医師会員のベログイン日数: 期間中の、医師単位・日単位のログイン日数の累計

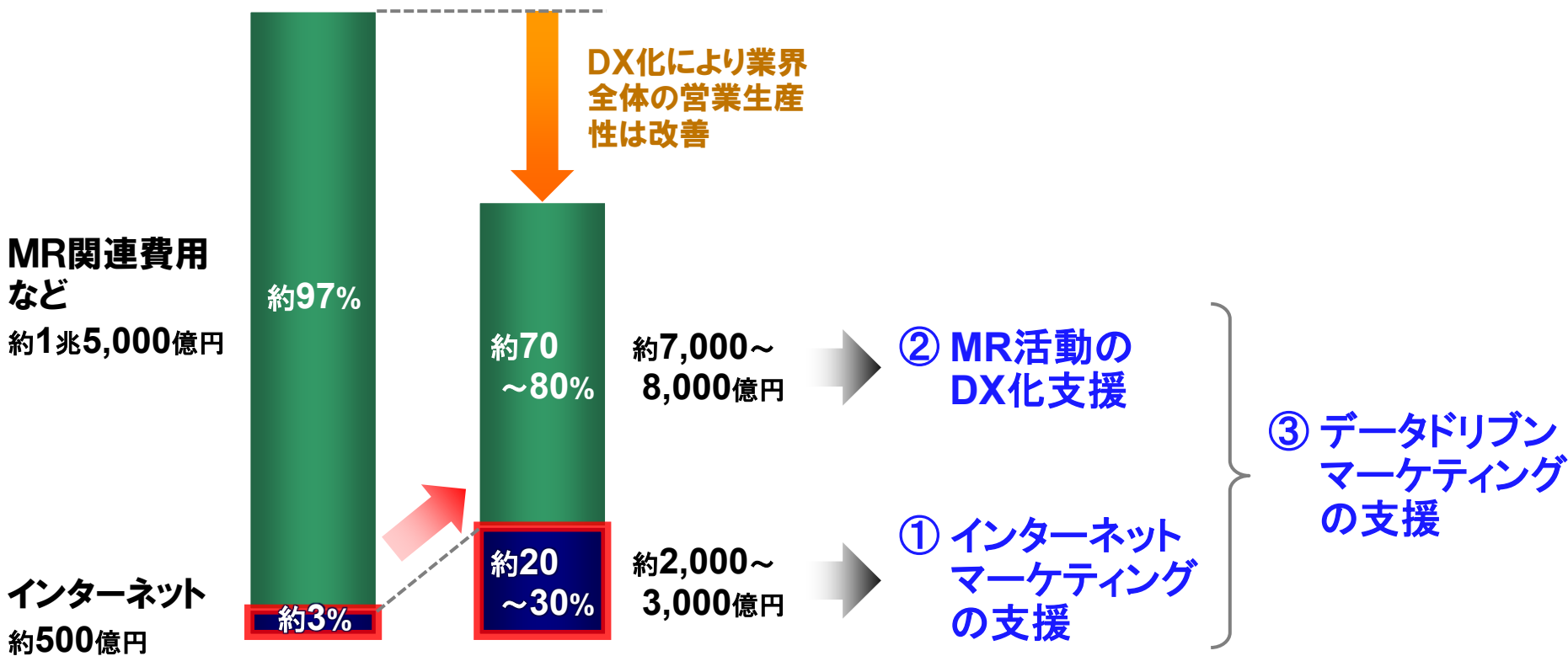
医薬品、営業 & マーケティングのDX

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

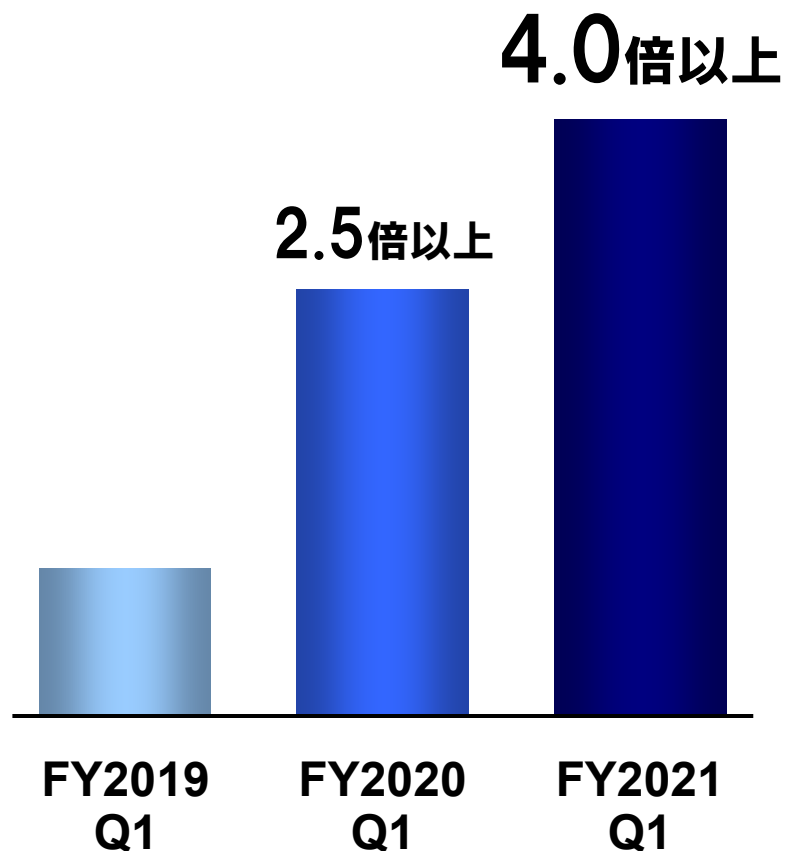
M3の関与



👉 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

3カ年 受注推移

製薬マーケティング支援 受注成長（FY2019Q1対比）



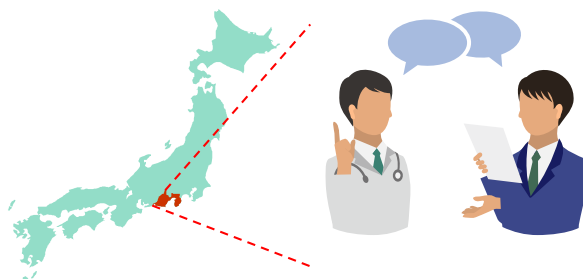
- FY20に続き、製薬会社からの需要が継続
- 人員の拡大&プロジェクトも大型化（外部リソースも活用）

受注ペースは高い水準を継続。製薬会社のDXがより本格化、新規受注は新型コロナ前の4倍の水準

eCSO: メディカルマーケター

通常の派遣MR

担当エリアで訪問活動



担当医師数

平均80~150名

ディテール回数

月平均150~200回

情報提供時間

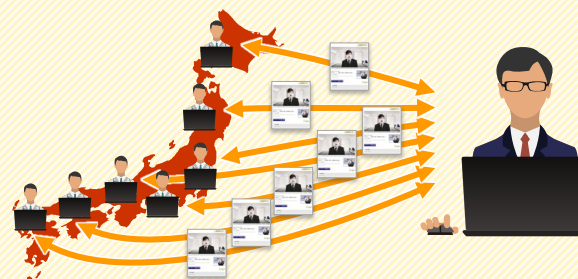
正味1~2時間/日

手法

リアル訪問中心

メディカルマーケター

エリア問わずeディテール



平均500~1,000名

月平均2,000~4,000回

正味5~10時間/日

e上でディテールし、医師データを蓄積しながら、個別化アプローチ

 メディカルマーケターは「e」をフル活用し、移動・待機時間のロスなく、訪問規制の障壁乗り越え、情報提供

COVID-19 関連施策

M3のCOVID関連の貢献

ワクチン・治療薬の開発

- 米国で、COVID-19関連のワクチン、治療薬開発のほぼ全てに治験施設として関与

NOVAVAX

moderna

Pfizer

altimmune

AstraZeneca

REGENERON

medicago

ワクチン接種支援

- 自治体においてワクチン接種体制の整備の充実に向け、M3の医師会員ネットワークを活用
- 自治体との連携に強みを持つ(株)チェンジと協業









医療機関へのワクチン情報提供

- 医療機関へのワクチン関連情報の提供や支援(製薬企業からの受託)



👉 治験に続き、ワクチン接種関連事業も行い、COVID-19課題解決に貢献

ワクチン接種活動

	職域 	自治体 	医療機関 
医師派遣 	○	○	○
チーム派遣 	○	○	N/A
会場運営 	○	○	N/A

 約270万人の接種を支援する見込み(予定込み)

M3の成長戦略

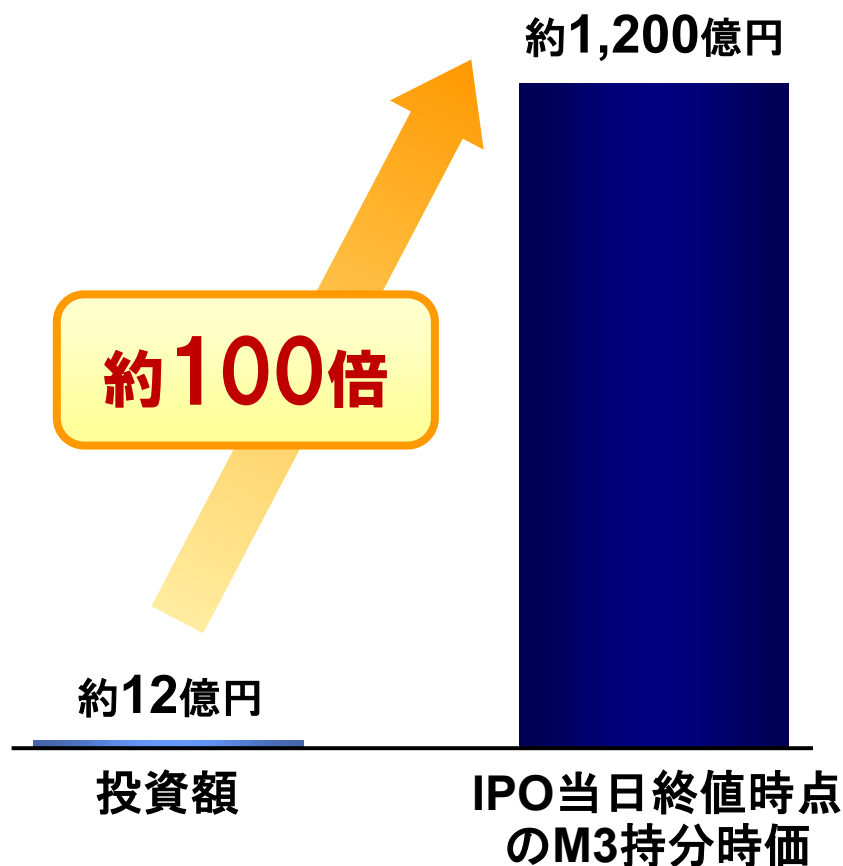
事業領域の拡大と成長ポテンシャル

	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
を継続する
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

Medlive: インキュベーション投資の成果

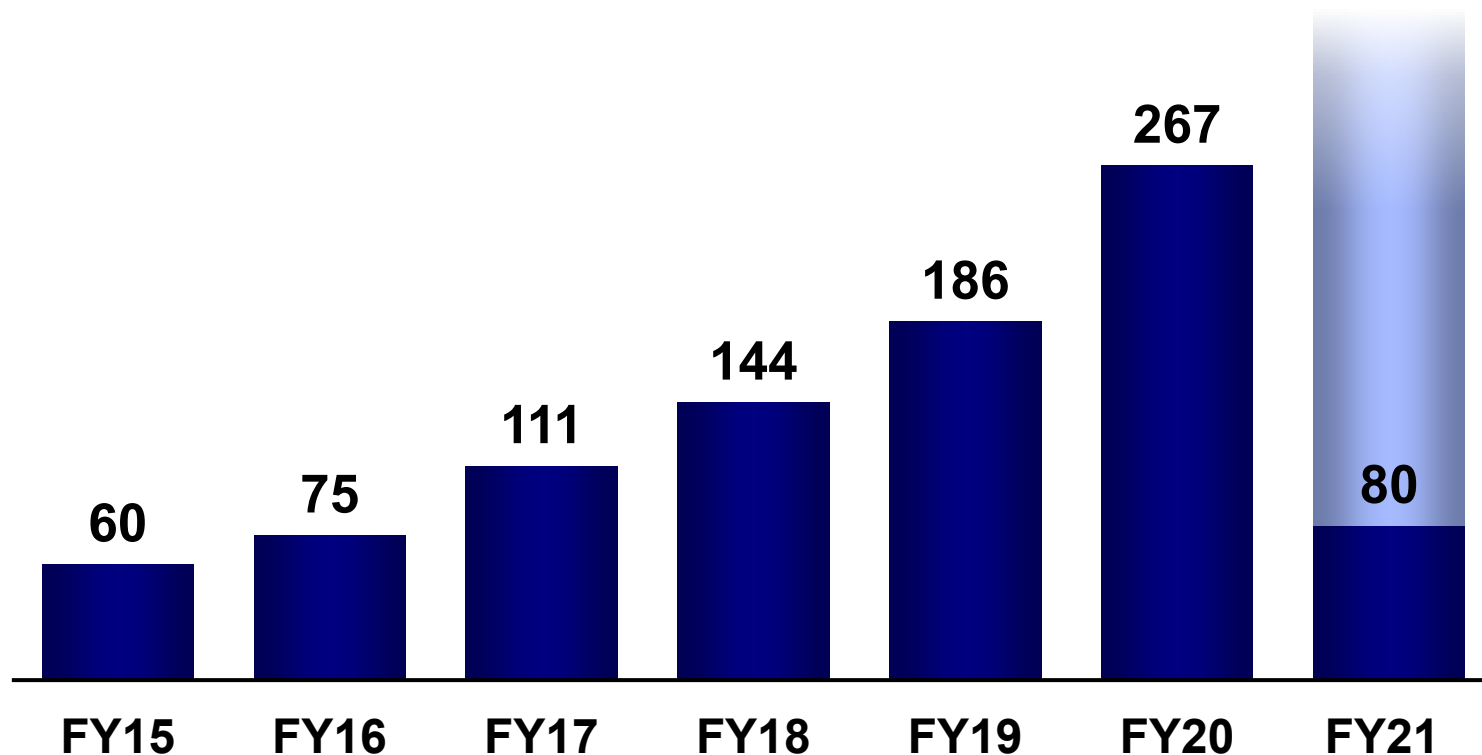


- 2013年に投資、8年のリターンは約100倍
- MR君等M3の有するノウハウはライセンス契約に基づき引き続き提供

👉 IPOにより、Medliveが自律的・機動的な経営を行い、成長スピードの次元が変わることを期待・・・第1四半期に91億円、第2四半期に約220億円を営業利益に計上見込

MAの増加

MA検討数の推移（件）

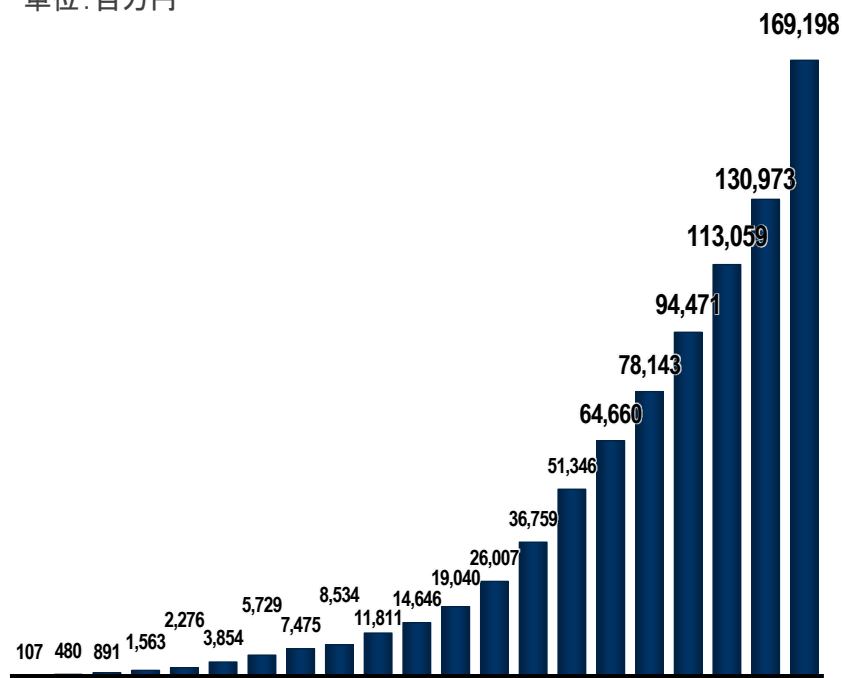


**👉 事業領域の拡大とともにMA検討数は急激に増加
実施件数や1件あたりの買収額も拡大する傾向**

M3の業績推移

売上収益

単位: 百万円

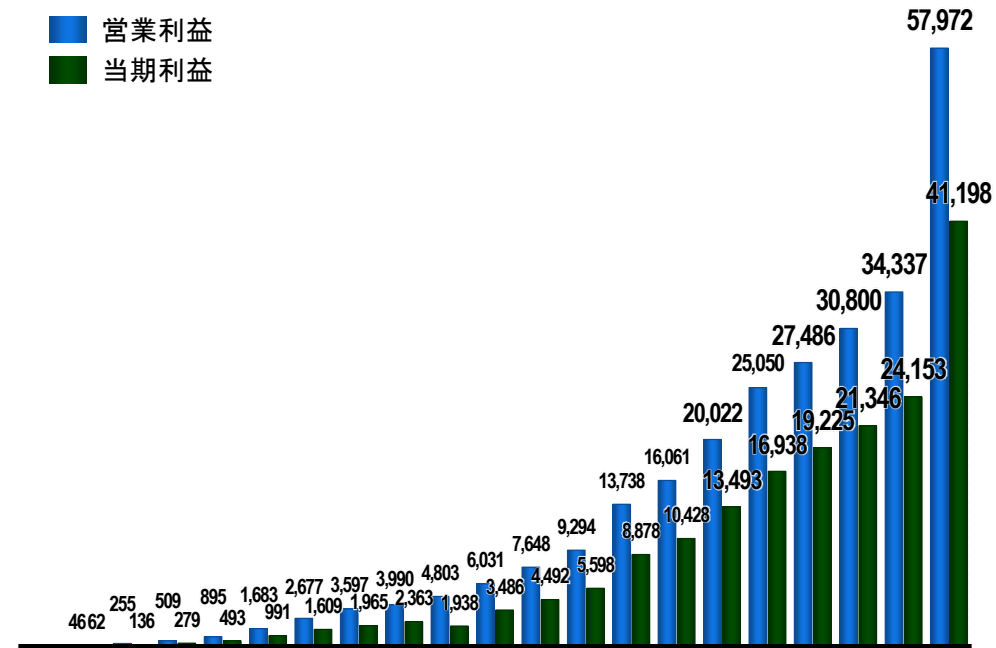


FY
00 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20
(6ヶ月)

営業利益・当期利益

単位: 百万円

■ 営業利益
■ 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
(6ヶ月)

👉 FY21に関しては、変動要素が多いため予想は未定としたが、基本的には成長を持続する見込み