

エムスリー株式会社

会社説明資料

2022年2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3四半期累計 連結業績

単位：百万円

	FY2020 Q1-Q3	FY2021 Q1-Q3	前年比
売上収益	123,750	154,169	+25%
営業利益	42,468	84,627	+99%
税引前利益	42,481	85,177	+101%
四半期利益	29,507	58,535	+98%

中国IPO関連など株式評価損益を除く事業の収益性は前年比 +26%

 今年度も順調に推移

2021年度 第3四半期累計 連結業績(セグメント別)

単位: 百万円

		FY2020 Q1-Q3	FY2021 Q1-Q3	前年比	
国内	メディカル プラットフォーム	売上収益	55,629	64,672	+16%
		利益	27,469	30,795	+12%
	エビデンス ソリューション	売上収益	14,427	16,188	+12%
		利益	2,648	3,844	+45%
	キャリア ソリューション	売上収益	10,965	11,024	+1%
		利益	3,353	4,027	+20%
	サイト ソリューション	売上収益	12,530	25,657	+105%
		利益	1,510	4,554	+202%
	エマージング 事業群	売上収益	2,395	2,463	+3%
		利益	718	1,258	+75%
	海外	売上収益	29,814	37,860	+27%
		利益	8,378	41,473	+395%

- 製薬マーケティング支援は売上+17%
- 先行投資的に体制強化中

治験、臨床研究が加速

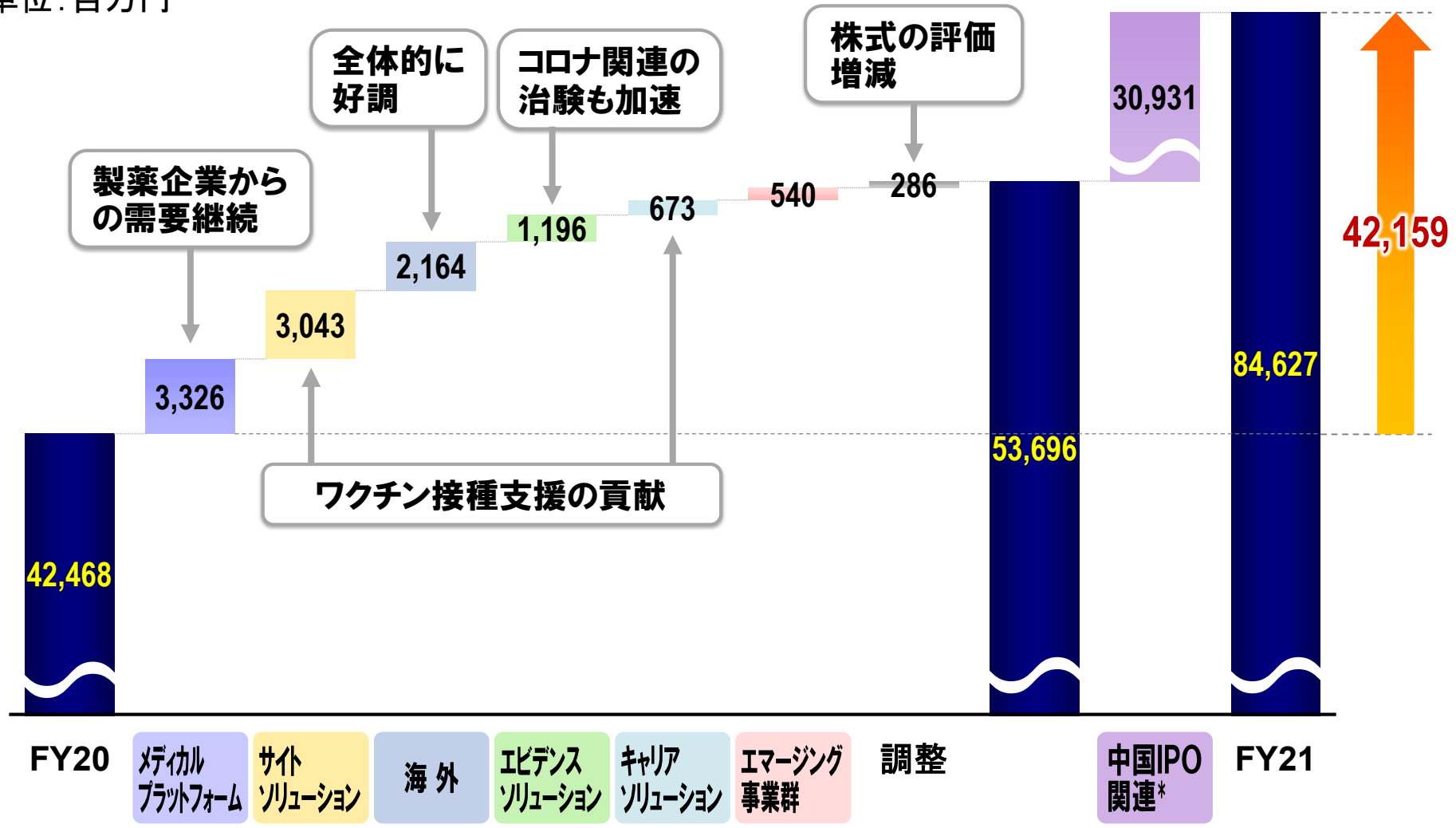
自治体・職域ワクチン接種支援も寄与

多磨バイオ譲渡による利益も寄与

中国のIPO関連の利益は309億円を除くと+25%
(更に、中国を除いた事業の利益成長は+40%)

2021年度 第3四半期累計 連結営業利益増減分析

単位: 百万円



事業利益成長の3分の1がメディカルプラットフォーム、3分の2がその他のセグメントから

2021年度 第3四半期 サマリー

メディカル プラットフォーム

- DX構造改革進行中、今期Q3も事業が拡大
- 成長ドライバーである人材採用はQ2期中からの施策により順調に大きく伸長

エビデンス ソリューション

- コロナの影響が一巡、回復軌道
- 受注残は300億円に増加・・・COVID19関連の国内プロジェクト(治療薬、ワクチン)も増加

キャリア ソリューション

- ワクチン接種支援もあり、業績は伸長
- 通常事業もコロナマイナス影響が薄れてきており全体としては引き続き回復傾向

サイト ソリューション

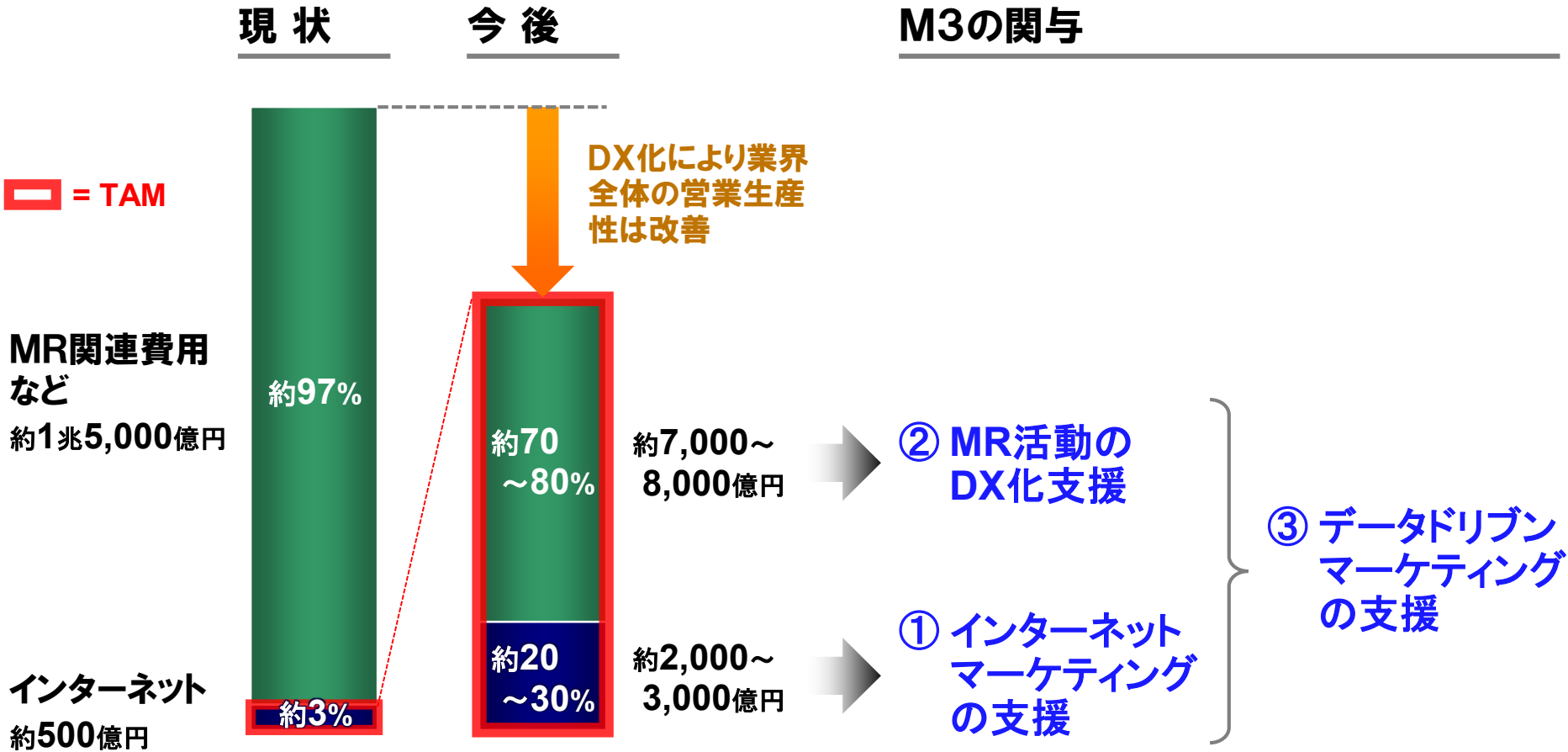
- ワクチン接種支援や治験関連事業が堅調
- 訪問看護など、通常事業も伸長

海外

- 中国の実績を除いた事業の利益成長は+40%でどの地域も堅調
- 特に、北米、欧州の事業は前年比利益+45%と好調

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

エムスリー提供サービス範囲の拡大

製品単位の支援

全社DX支援

テーマ

効率的なプロモーション



営業マーケティングの抜本的な**生産性改善**

クライアント

プロダクトマネージャー



トップマネジメント

サービス提供範囲

薬剤単位のマーケティング



全ポートフォリオの営業とマーケティング

提供サービス内容

MR君、Web講演会など



マーケティングの戦略立案、**リソースアロケーション**データなどより幅広いソリューションの提供

契約形式

薬剤ごとの契約



包括的な戦略提携

 **製薬DX支援に向けて大幅に体制を強化、製薬企業と共に新パラダイムシフトを実現中**

m3.comのメディアカ: mega Web講演会の例

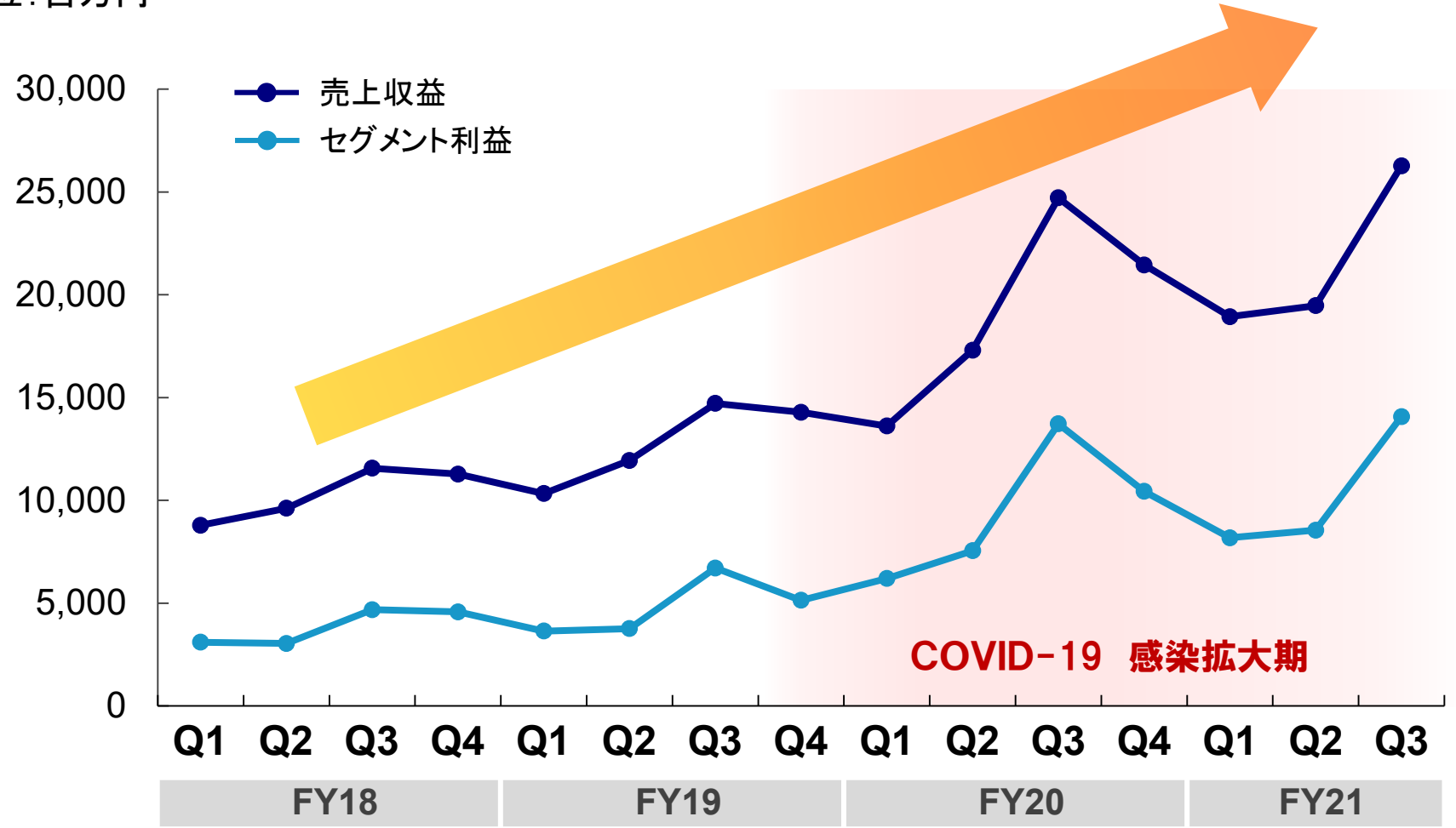


- 最大ライブ視聴数が**33,000名**突破...日本の全医師の10%がライブ参加
- オンデマンド放送の活用時には視聴者数がライブ比の2倍以上...1公演で**約7万名**の視聴数の獲得可能

👉 m3.comのメディアカも更に向上・・・多忙な医師の10%がライブで参加するレベル(オンデマンドも含めると20%以上で巨大スタジアムレベル)

メディカルプラットフォーム業績推移

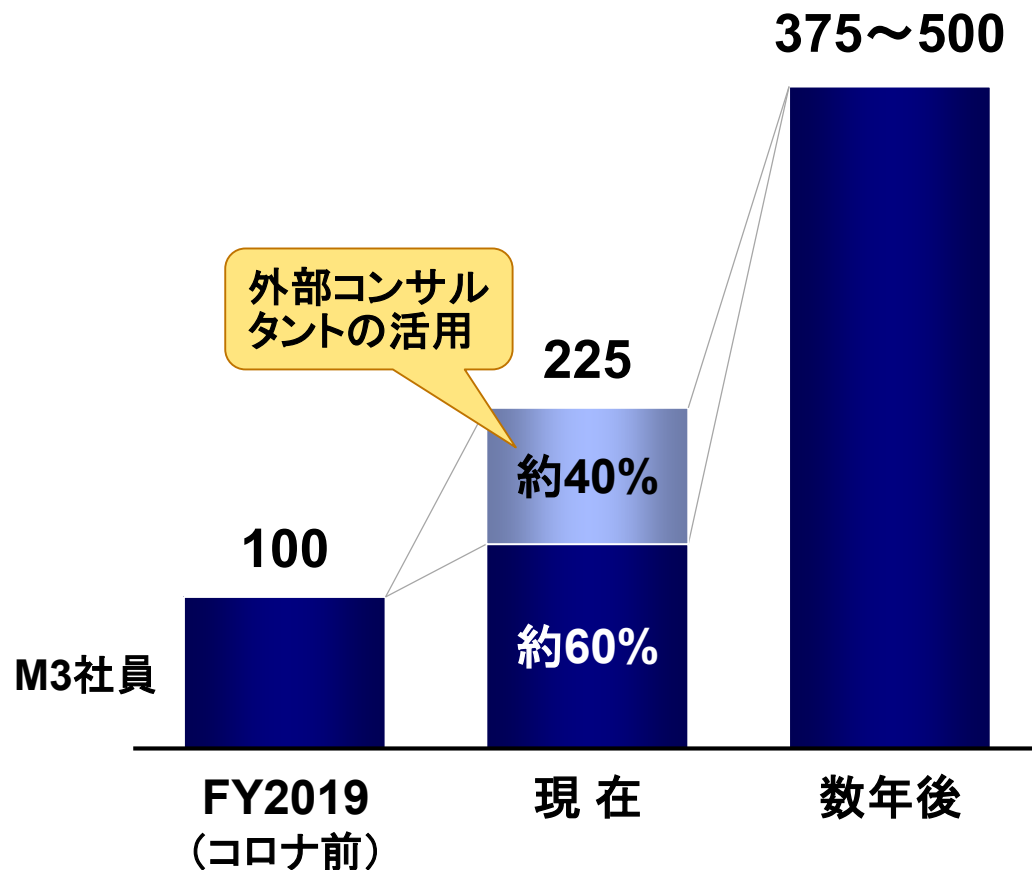
単位: 百万円



DX構造改革進行により今期Q3も成長を実現

プロフェッショナル人材の増員イメージ

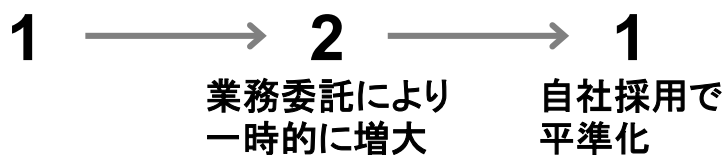
単位: FY2019を100とした指数



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)

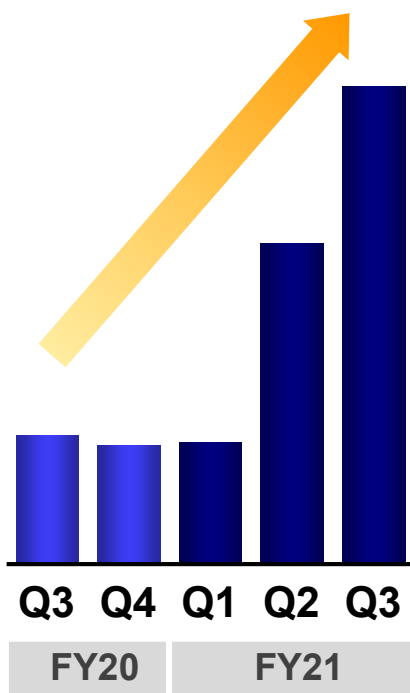
1人当たり
コスト



M3プロフェッショナル人材の採用進捗

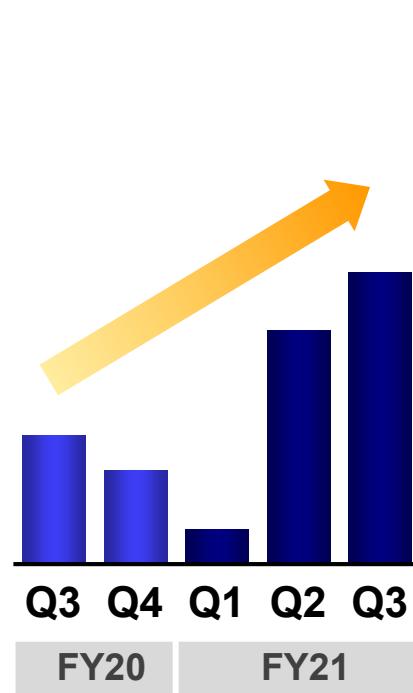
一次面接者数

約3.7倍



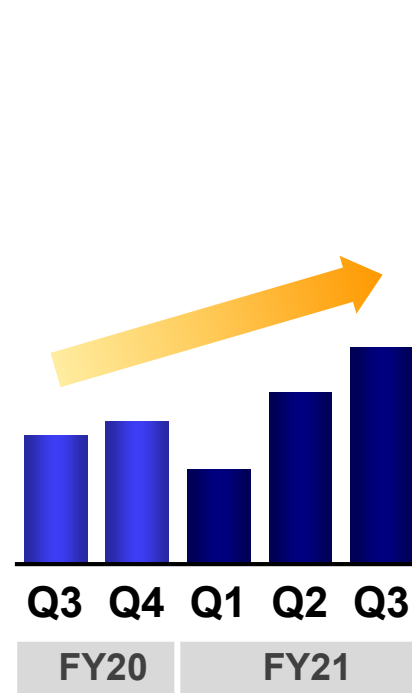
オファー数

約2.3倍



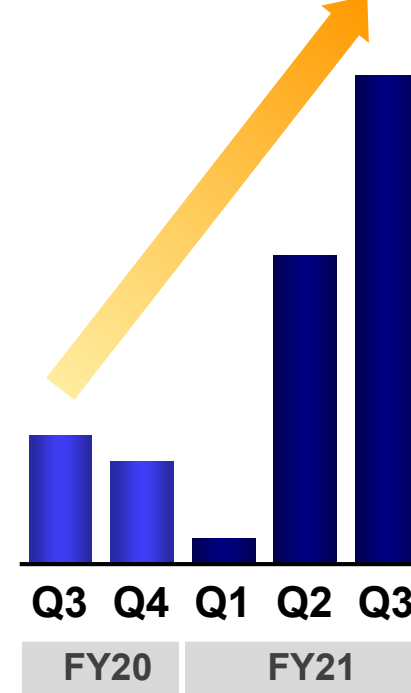
オファー承諾率

約1.7倍



採用者数







約3.8倍



内部・外部対策により応募人数、採用数ともに大幅増・・・来期は人材増・売上増を見込む一方、業務委託減により人件費は横ばいの見通し

医療現場のDX

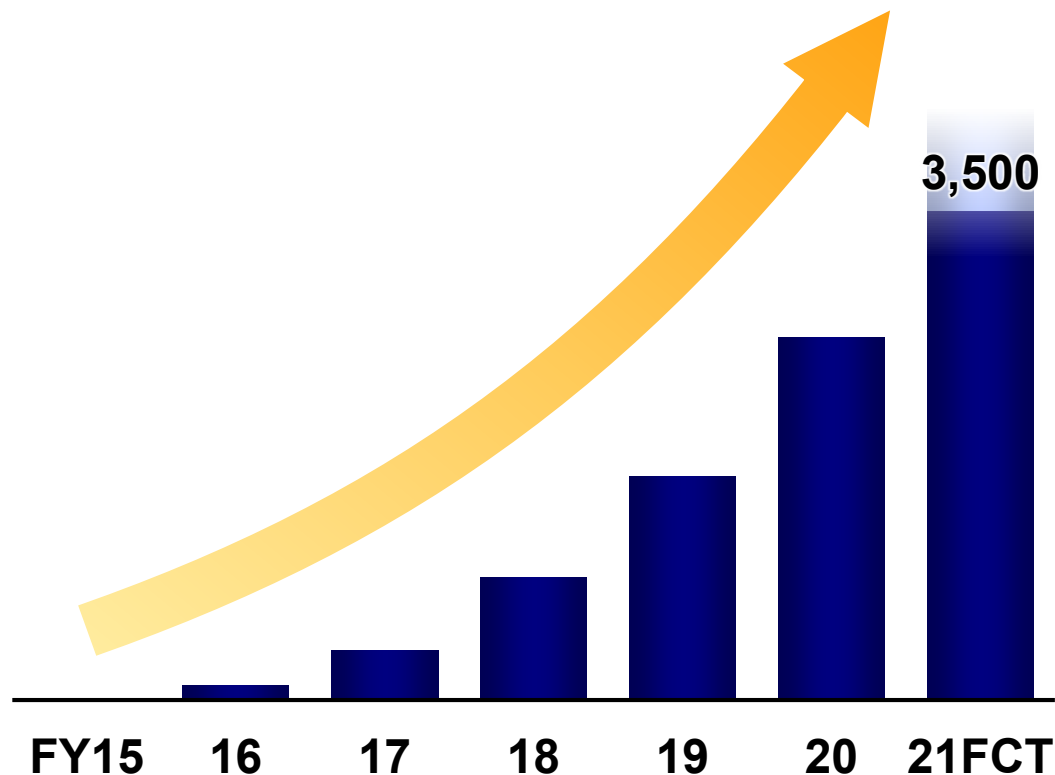
クリニックのDX化:ポテンシャル事例

		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

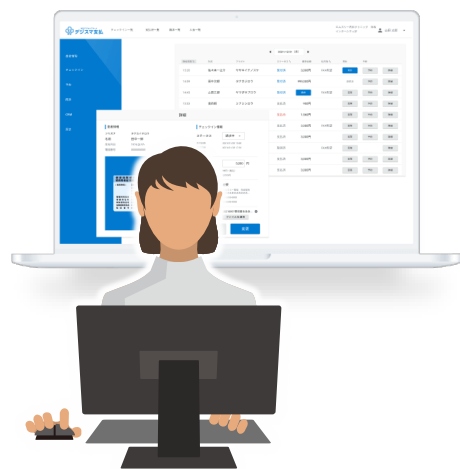


- 累計導入件数は3,000件を突破
- オンプレ型も含め、クリニック向け電子カルテ導入件数単年No.1
- 今期の導入件数3,500件の見込み

☞ 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約7,000万人分に迫る

医療現場のDX: デジスマ診療

医療機関: 管理システム

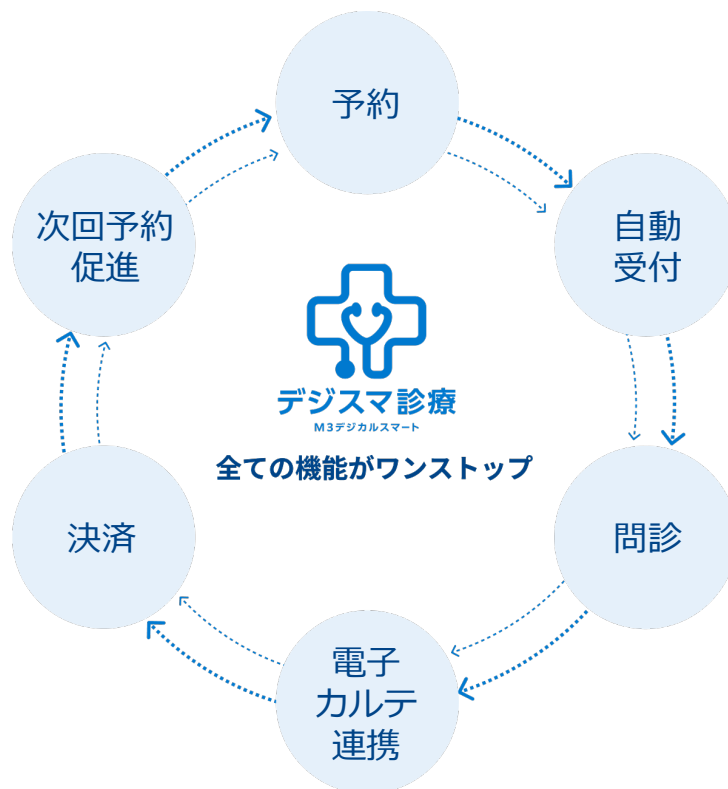


- 受付業務の削減
- システムのコスト削減
- 感染症対策
- 再来促進・継続診療

患者: スマホアプリ



- かさばる診察券がなくなる
- キャッシュレス決済
- 待つストレスの解消
- 予約リマインドで治療継続



 10月より提供開始。現時点数百件の申し込み、デジカル立上期の60倍以上の受注ペース

M3:2020年代の成長戦略

事業領域の拡大と成長ポテンシャル

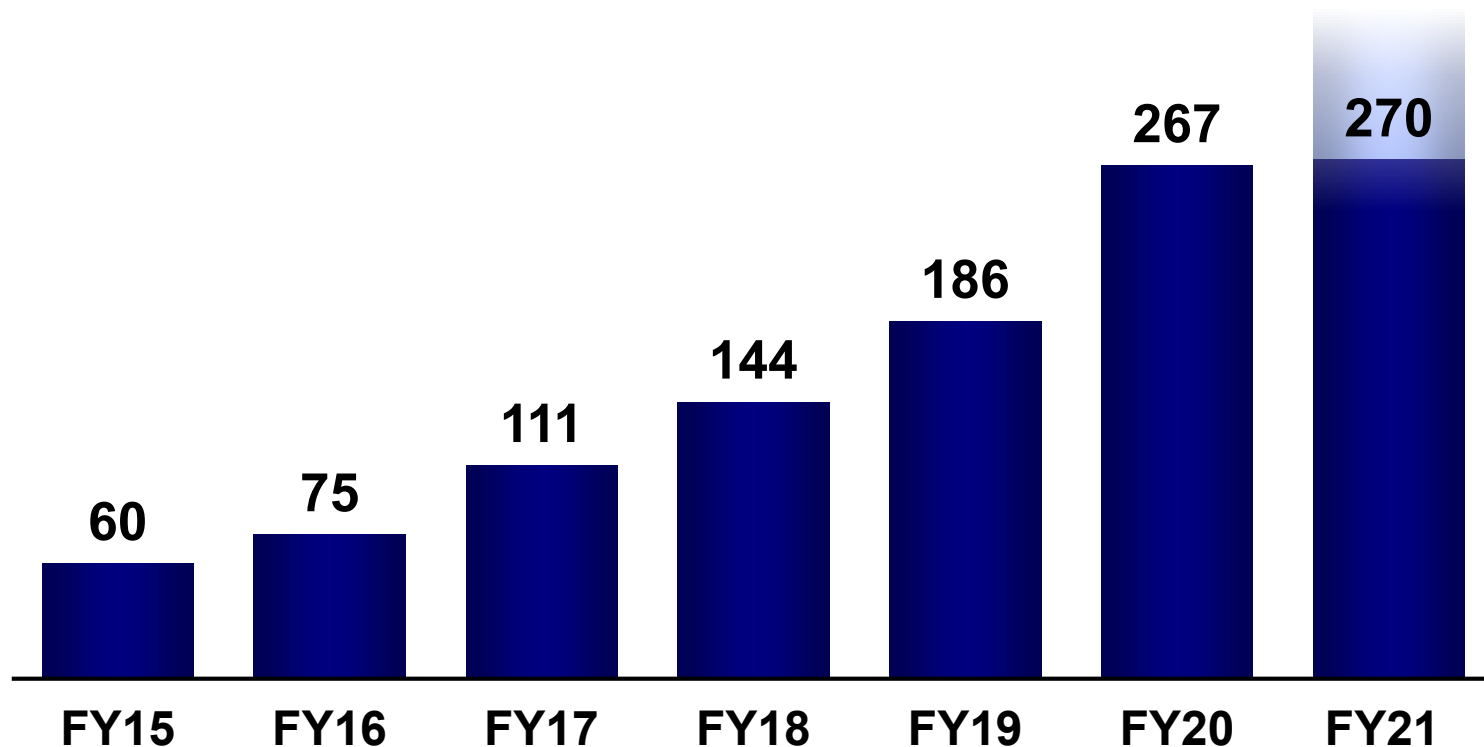
	2010	2015	2020
国	3 →	8 (2.5倍) →	11 (3.5倍) →
事業 タイプ数	6 →	15 (2.5倍) →	35 (6.0倍) →
展開事業数 (タイプ×国)	10 →	24 (2.5倍) →	56 (5.5倍) →
売上 (億円)	140 →	647 (4.5倍) →	1,691 (12倍) →

次の10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、積極的な事業展開を継続して行く

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**

M3AI設立

どんなPACSでも
多様なAIを利用可能に

M3 AI Platform

powered by M3, Inc.

EIRL vuno All-M3 Canon

無料体験版のダウンロード
お問い合わせはこちら

M3 AI Platformについて

お使いのビューワー

AI

M3 AI Platform

様々なビューワーでも利用可能




様々なAIを利用可能

M3 AI Platformは、
PACSやモダリティの制約の受けずに
既にお使いのビューワーに
様々な画像診断支援AIサービスを提供します

- 病院からクリニックまで多様な医療AIを利用できるプラットフォーム
- 優良AIの目利き力と医療AI専門のマーケティング力
- M3とPSP(60:40)のJV

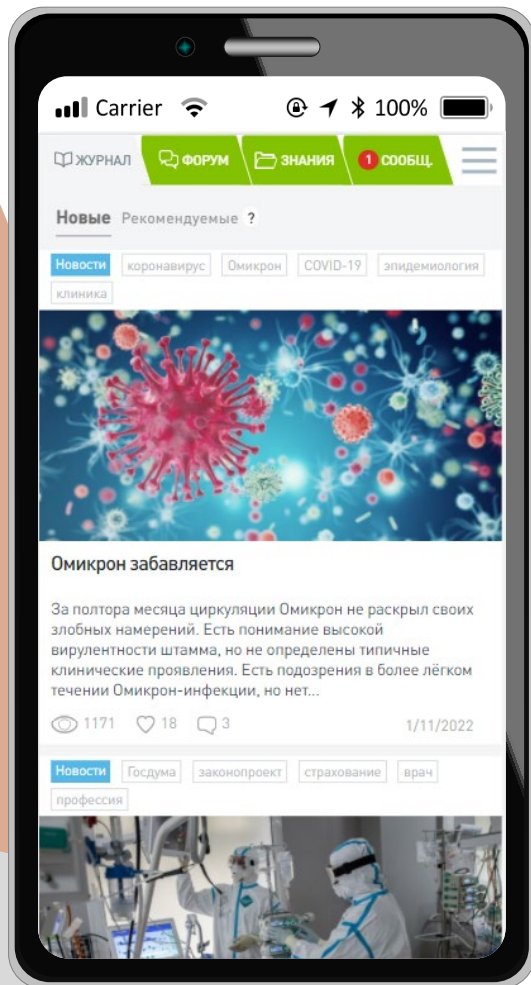
👉 優良なAIを取り揃え、AIを活用した診療現場のDXをさらに推進。約200の医療機関で利用・100万件以上の解析を実施

3Hグループの子会社化

	治験リクルーティング	DCT	ePRO
			
3Hの事業概要	プロトコルに合致した治験被験者を集める、大規模パネルを展開	患者の来院に依存しない治験・臨床試験サービス大手	アプリケーション「P-guardian」を提供：患者からの症状報告データ取得の効率化
M3とのシナジー	M3と3Hで 150万人を超える被験者パネル が誕生、圧倒的No.1の規模	既にM3も DCT分野 では最大規模事業者であったが、3Hと併せて 圧倒的なリーディングカンパニー に	M3デジスマ診療 や M3デジタル などと 連携 ...患者・医療従事者間の コミュニケーションプラットフォーム を構築

👉 製薬企業の営業マーケティング分野に加え、治験のe化においても圧倒的なリーディングポジションを構築

MirVracha の子会社化



- 2011年創業、ロシアの医師の約6割に当たる40万人以上が登録する医療従事者専門サイトを運営
- ロシアにおいても医師プラットフォームを活かしたサービスを本格展開

エムスリーの欧米事業の現状

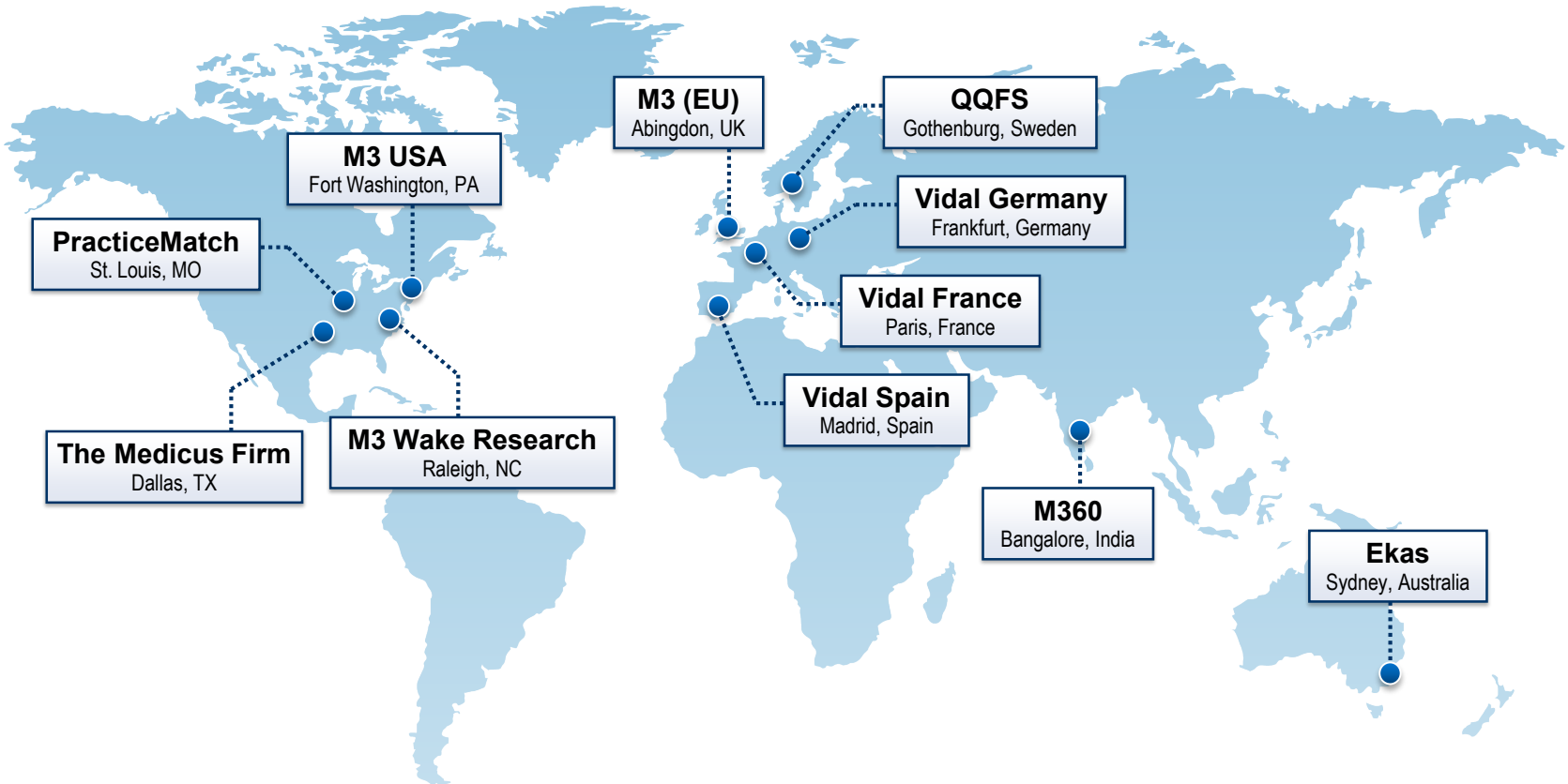
2021年（1～12月）

売上
400億円規模

営業利益
100億円規模

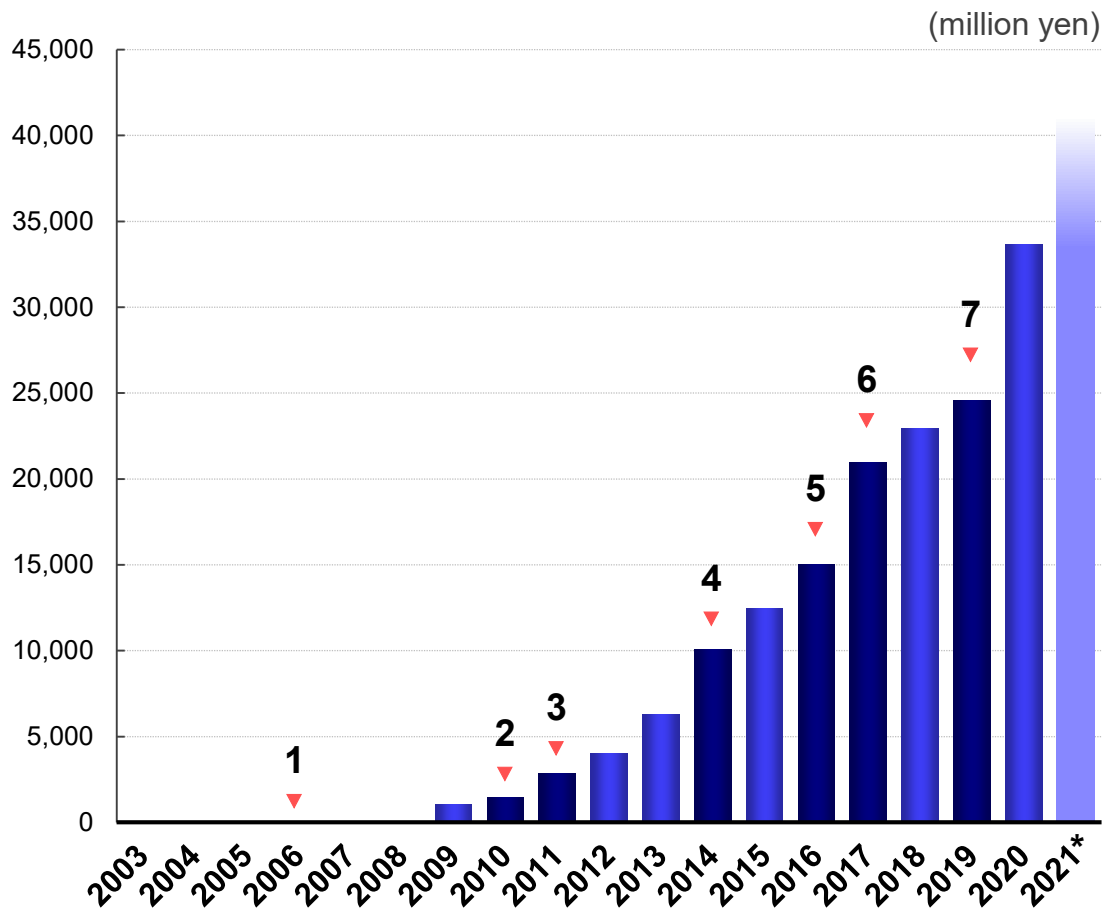
社員数
1,700人規模

国数
8



欧米事業拡大の推移

アメリカおよびヨーロッパ事業の売上推移



1. USでMDLinx 買収。USプロモ事業参入
2. イギリスの調査事業買収。M3 Global Research開始
3. Doctors.net.uk買収。イギリスのプロモ事業参入
4. PracticeMatch買収。USリクルーティング事業参入
5. Vidal買収。フランス、ドイツ、スペインで薬剤DB事業参入
6. Wake Research買収。治験サイト事業参入
7. Weda買収。フランスの電カル事業参入

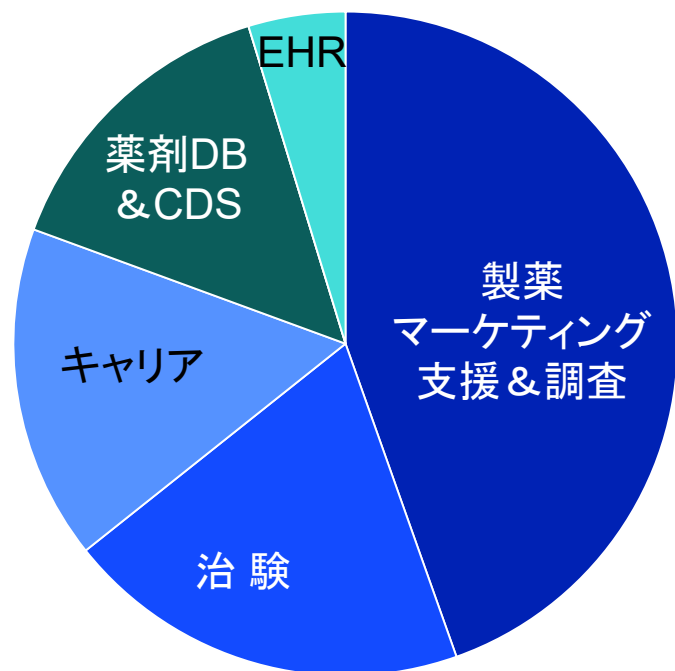
 直近売上・利益の約6割が買収後のシナジー創出やオーガニック成長

* 2021年Q4は予測値

欧米における事業領域

欧米事業の売上比率

2021年

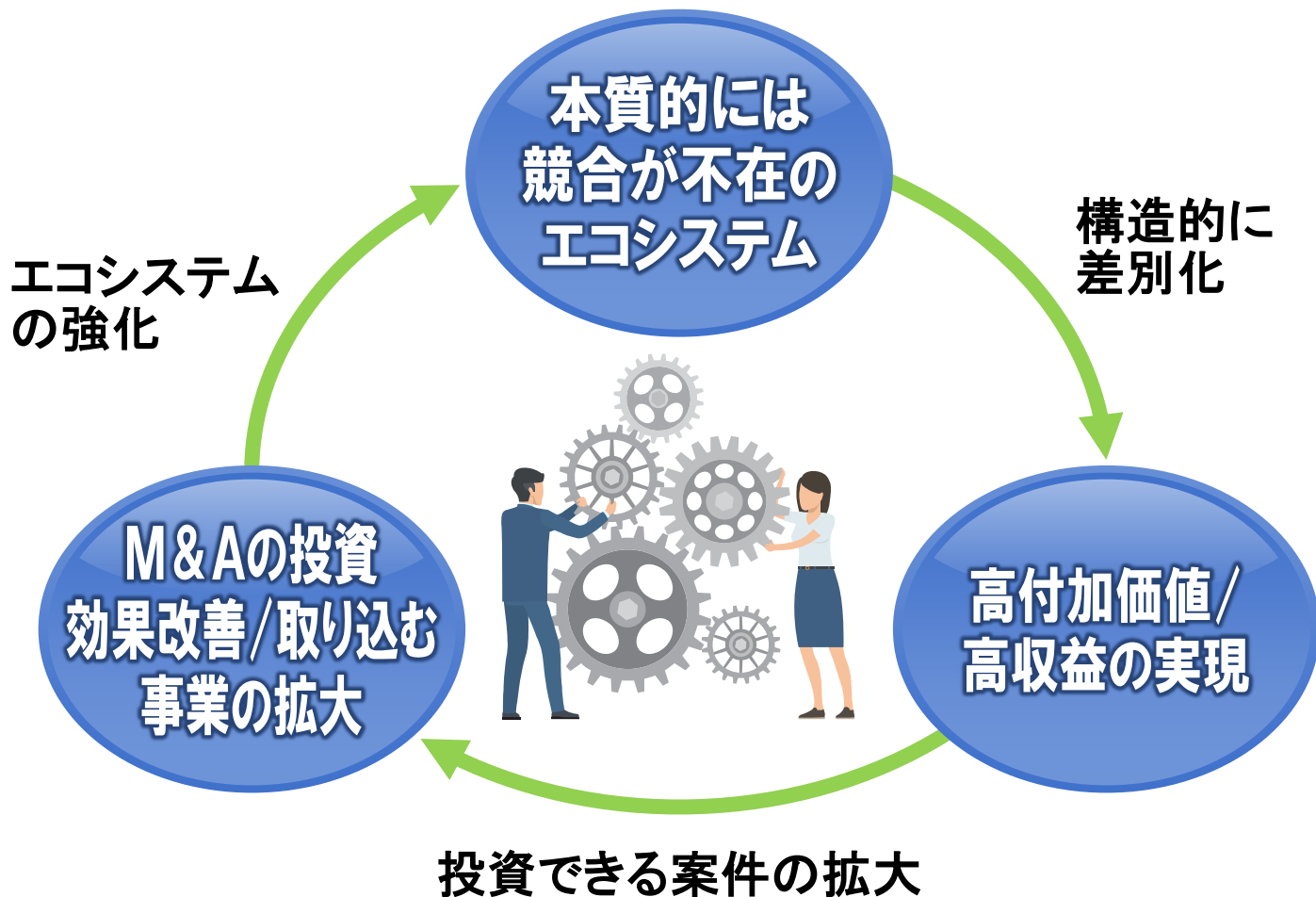


各セグメントを代表するブランド

- | | |
|--------------------------|---|
| ■ 製薬
マーケティング
支援&調査 | – M3 Global Research
– Doctors.net.uk
– Vidal
– MDLinx |
| ■ 治験 | – M3 Wake Research |
| ■ キャリア | – PracticeMatch
– The Medicus Firm |
| ■ 薬剤DB
& CDS | – Vidal |
| ■ EHR | – Weda |




👉 米国治験事業: COVID-19以外にもmRNAワクチン治験を中心に引き続き受注は堅調


エコシステムシナジーの構造的良循環



👉 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

COVID19: ワクチン・治療薬関連の活動

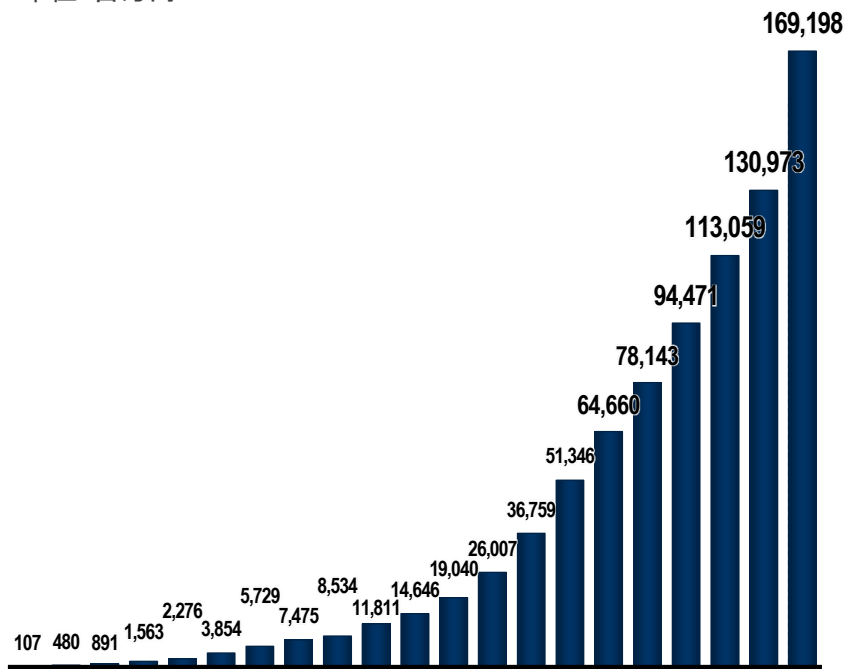
	ワクチン接種		治験
	職域 	自治体 	医療機関 
日本	○ (168社)	○ (185自治体)	○ (ワクチン、 軽症向け治療薬)
海外	×	×	○ (ワクチン、治療薬、 ブースター)

 現時点で約923万回の接種を支援（累計受注）、国内外の多くのワクチン、治療薬開発を支援・・・日本でのブースター接種、国内外での新規の治験など、新たな需要も今後顕在化していく可能性が高い

M3の業績推移

売上収益

単位: 百万円

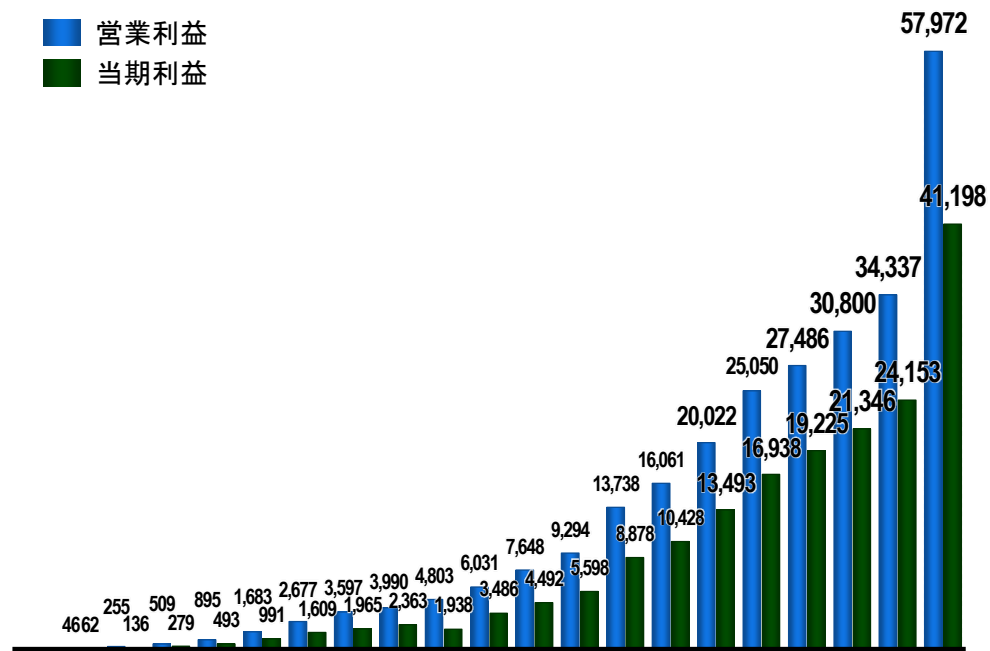


FY
00 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20
(6ヶ月)

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