

エムスリー株式会社

会社説明資料

2022年4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。

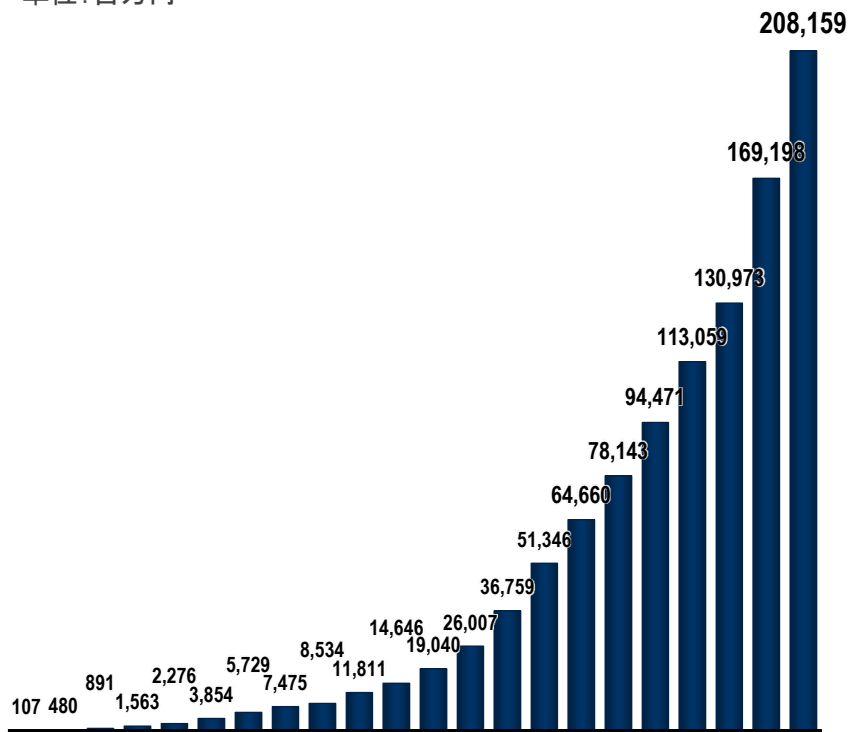
また、本書に記載されている当社及び当社グループ以外の企業等にかかわる情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。

エムスリー株式会社

M3の業績推移

売上収益

単位：百万円

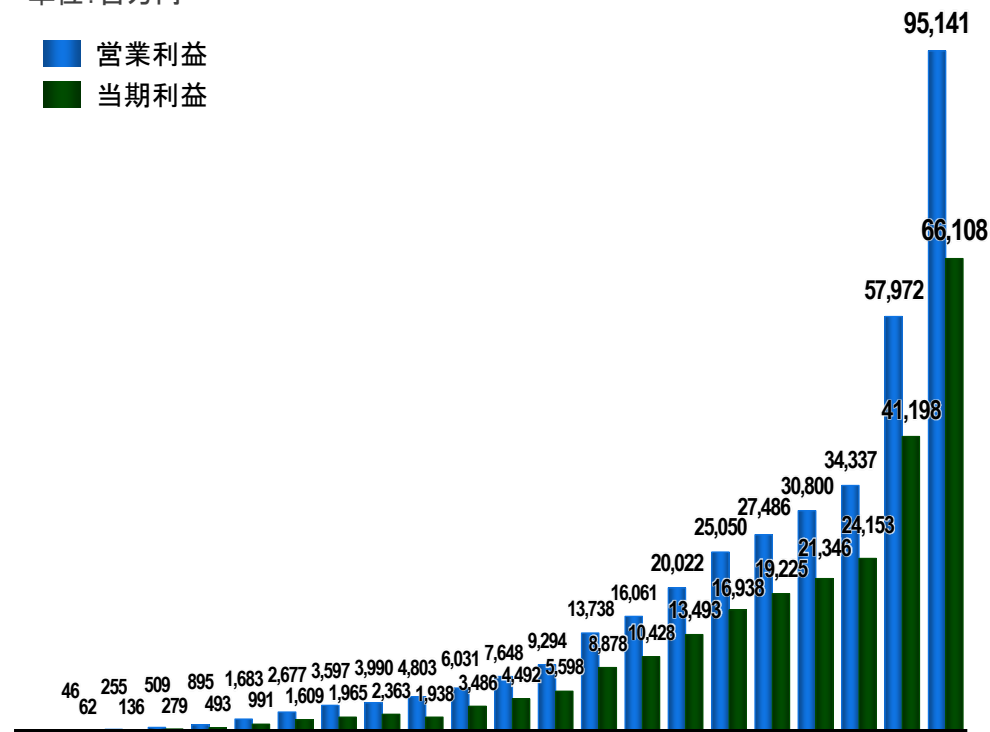


FY
00 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21
(6ヶ月)

営業利益・当期利益

単位：百万円

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 21
(6ヶ月)

中国関連の一過性の収益を除いても成長継続

2021年度 連結業績

単位：百万円

	FY2020	FY2021	前年比
売上収益	169,198	208,159	+23%
営業利益	57,972	95,141	+64%
税引前利益	58,264	96,187	+65%
当期利益	41,198	66,108	+60%

中国IPO関連・
一過性の損失
などを除くと
前年比 +20%

 ビジヨナリー持分法投資の減損・海外拠点無形資産減損等
により一過性損失が第4四半期に52億円

2021年度 連結業績(セグメント別)

単位: 百万円

			FY2020	FY2021	前年比
国内	メディカルプラットフォーム	売上収益	77,076	85,928	+11%
		利益	37,903	39,553	+4%
	エビデンスソリューション	売上収益	19,473	22,756	+17%
		利益	3,618	5,654	+56%
	キャリアソリューション	売上収益	13,537	14,094	+4%
		利益	3,753	4,646	+24%
	サイトソリューション	売上収益	16,555	35,184	+113%
		利益	1,537	3,399	+121%
	エマージング事業群	売上収益	3,328	3,360	+1%
		利益	950	-601	-
海外	売上収益	42,147	51,831	+23%	
	利益	12,599	44,837	+256%	

- 製薬マーケティング支援は売上+11%
- 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

Q4に海外拠点の無形資産等の減損損失

Q4にビジョナリー持分法投資の減損損失

中国のIPO関連の利益309億円を除くと+10%

2021年度 サマリー

メディカル プラットフォーム

- コロナ要因のDX急進（Web講演会など）は落ち着きつつある
- 一方でDX構造改革は進展しており、FY22期首受注残は前年比25%伸長

エビデンス ソリューション

- 受注残は337億円・・・コロナ関連のプロジェクト（治療薬・ワクチン）も引き続き堅調
- 治験のe化、DCTなども進展

キャリア ソリューション

- コロナ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回復傾向

サイト ソリューション

- コロナ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+23%でどの地域も堅調

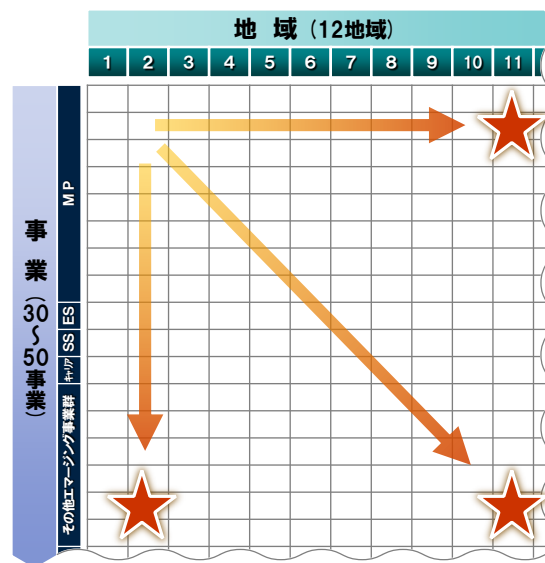
M3のトリプル成長エンジンとCSV

1. 既参入市場での 継続事業拡大



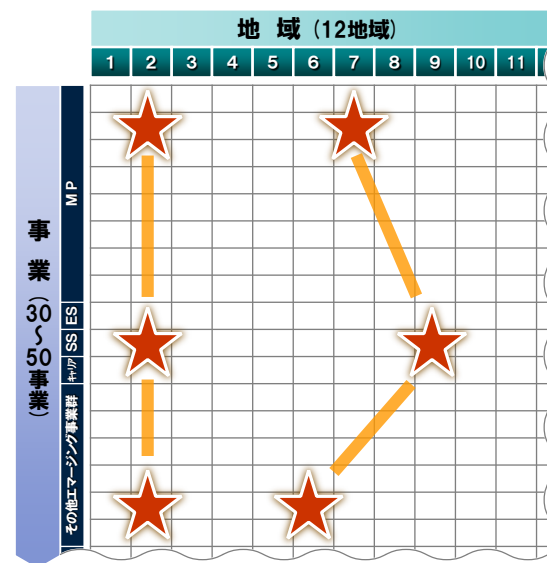
- 製薬マーカー、医療現場DXの推進

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

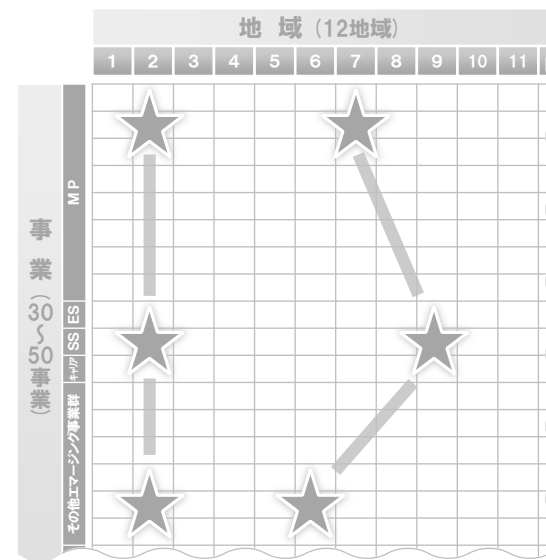
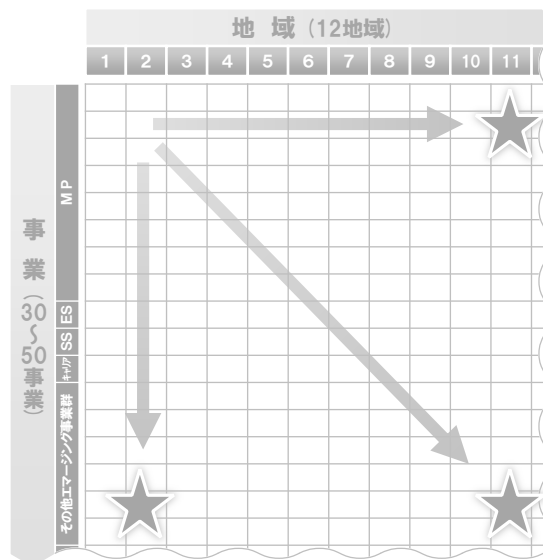
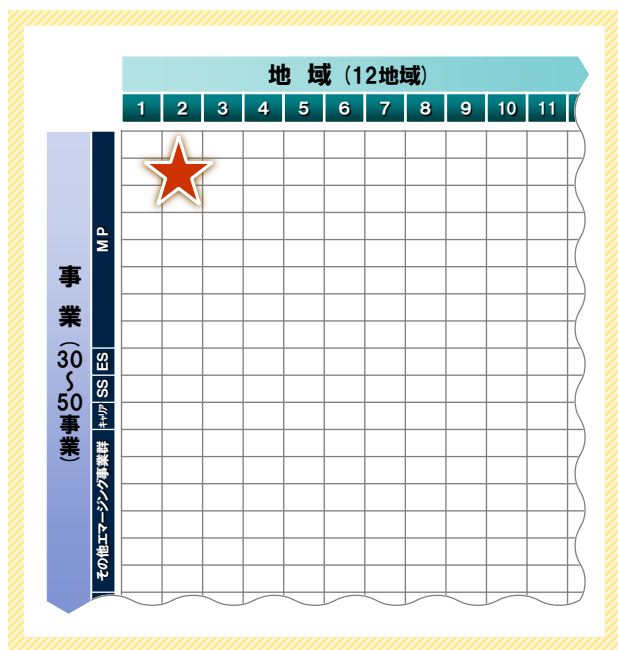
3. エコシステム シナジーの創出



- セル間のシナジー最大化

4. 社会的インパクトの創出 → CSV

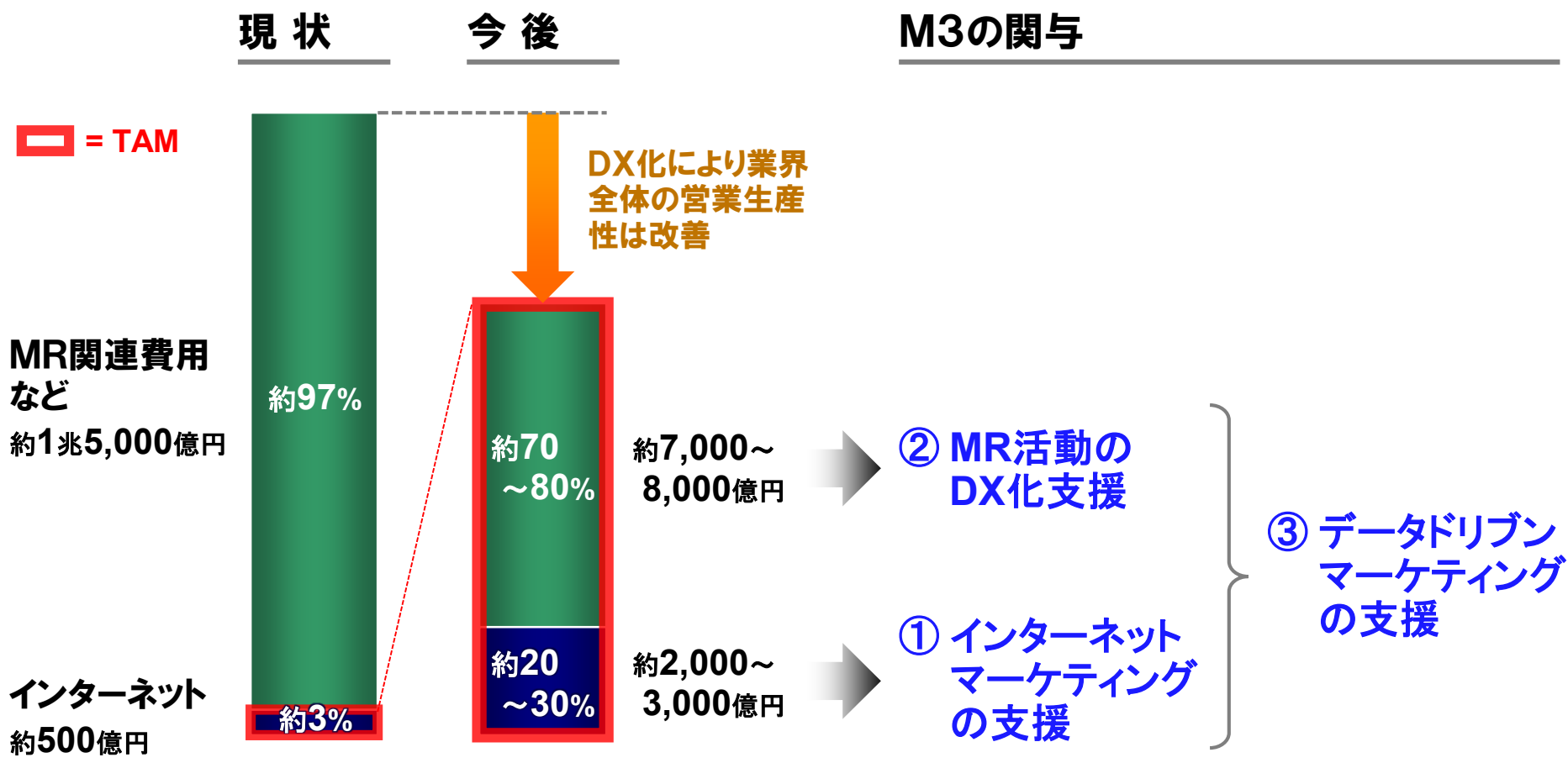
成長エンジン1：既参入市場での継続事業拡大



4. 社会的インパクトの創出 → CSV

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

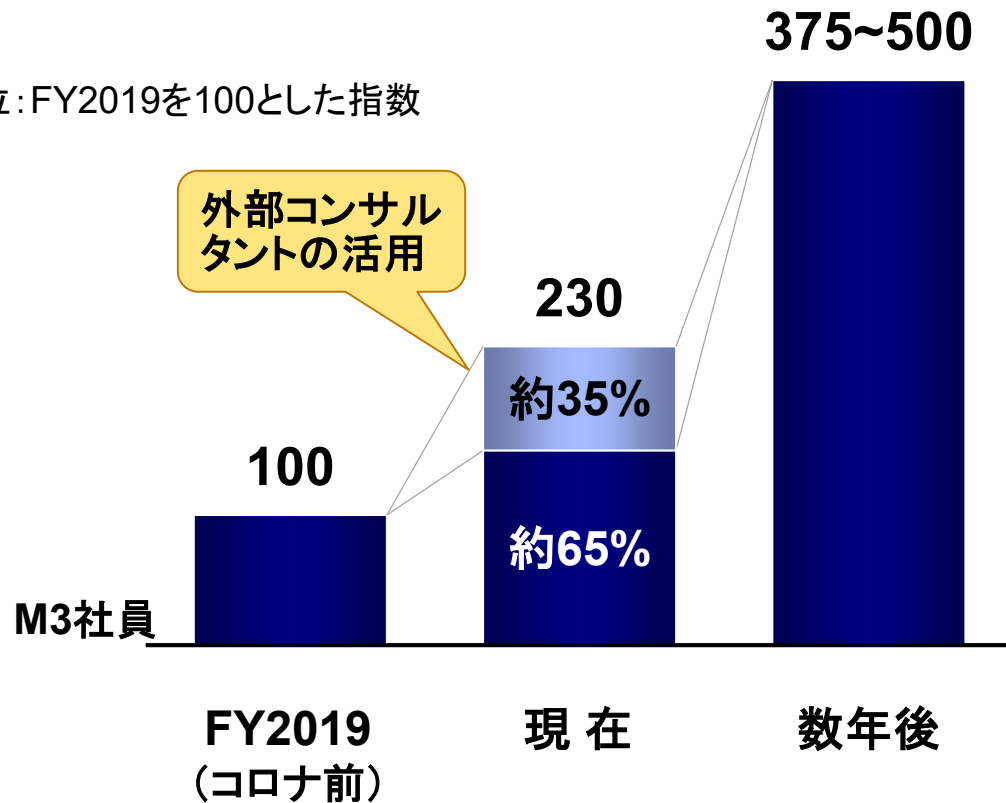


包括的な戦略提携

 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

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



外部コンサルタントの活用

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리트の訴求 (スキル、報酬など)

1人当たりコスト

1

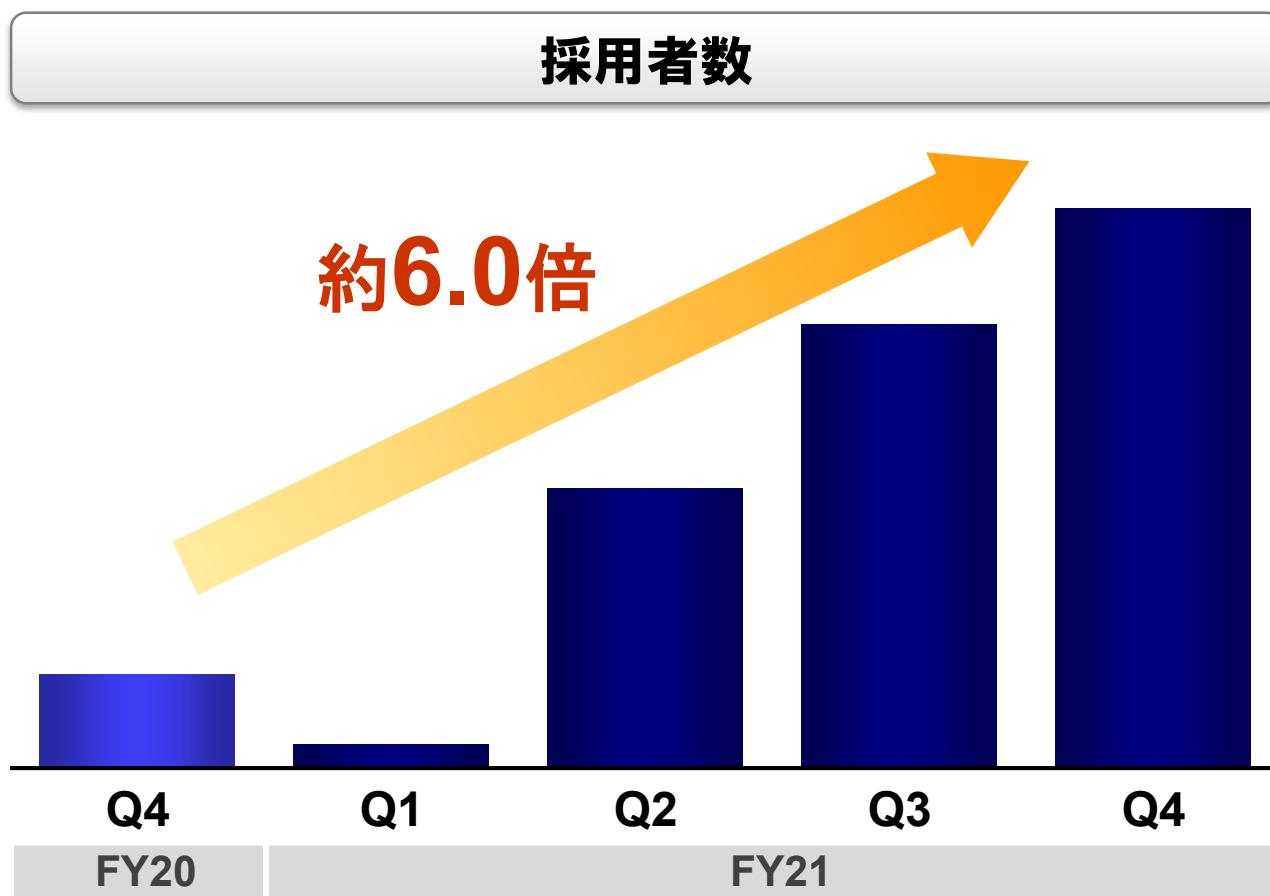
2

1

業務委託により
一時的に増大

自社採用で
平準化

M3プロフェッショナル人材の採用進捗









- 内部・外部対策により採用数が大幅増
・・・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

FY21 Q4を経ての現状認識

- FY20のコロナ禍における年度末駆け込みデジタル需要は落ち着きを見せ、FY21 Q4の売上は前年同期比で横ばい
- 一方で着実にDX構造改革は進展しており、引き続き市場が拡大していく認識に変化はない
- 主要成長ドライバーの一つである人材採用強化の取り組みは順調に進展
- FY22は人材採用強化施策の業績寄与が本格的に開始し、成長が加速（既にFY22期首受注残は前年同期比+25%）
- 人材数増加による外部コンサルタント数削減により、利益率も改善見通し

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

エムスリーソリューションズを通じた更なるDX化

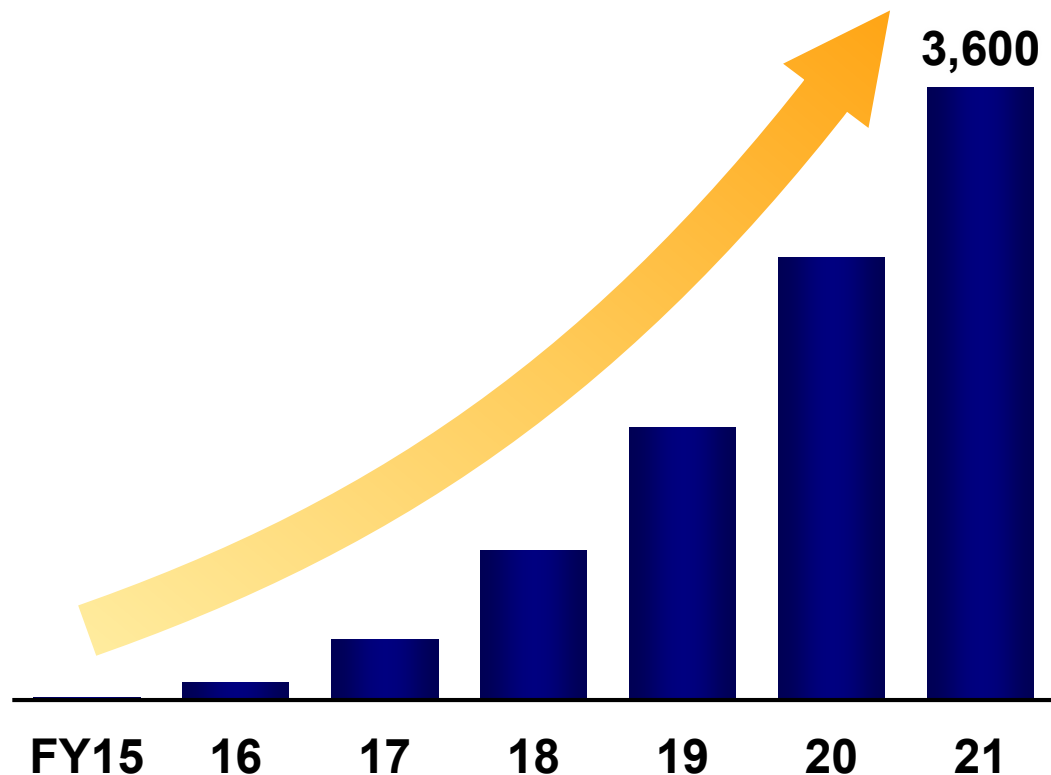


- 2022年4月にシィ・エム・エスから社名変更、中村利江（元出前館社長）が代表取締役役に就任
- 電子カルテ（デジタル）に加え、昨秋に提供開始したデジスマ診療も拡大中
- 営業体制を強化、医療現場で必要とされる様々なDXサービスを届ける

 電子カルテの会社から、医療現場DXを支援する会社へ進化

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3,600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

👉 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9,000万レコードを超える

診療所向け電子カルテ事業の譲受

製品ラインナップ

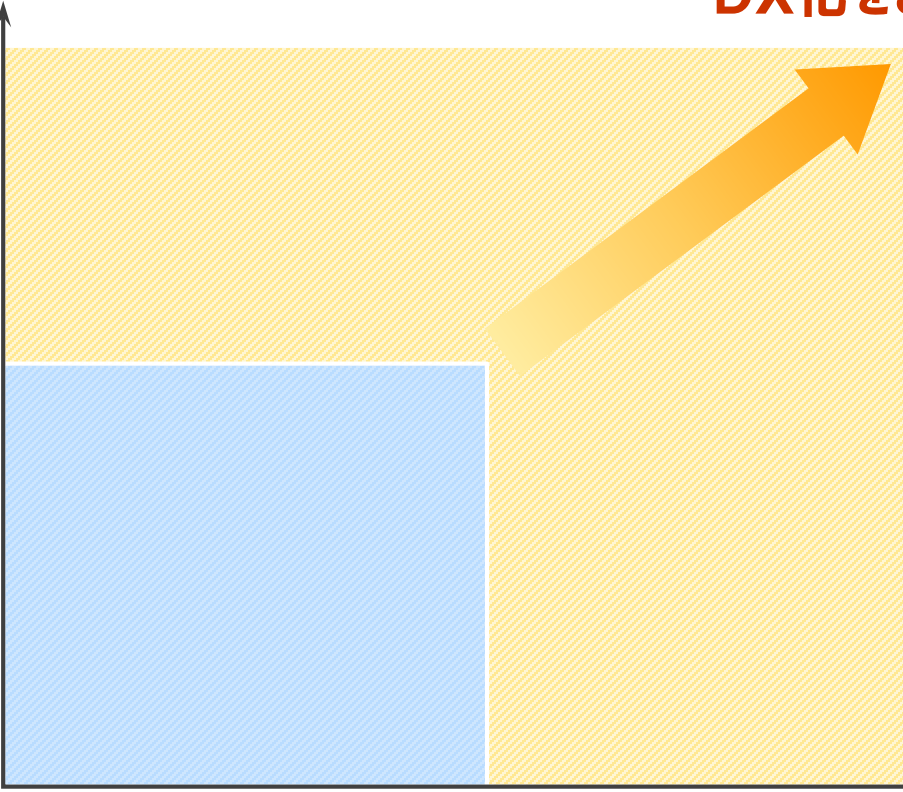
DX化をさらに加速


電子カルテ事業の基盤強化

TOSMEC **Aventy 3.0**

エムスリーデジタル
M3 DigiKar


Doctor's Desktop 3
日医標準レセプトソフト対応電子カルテシステム



 M3 Solutions

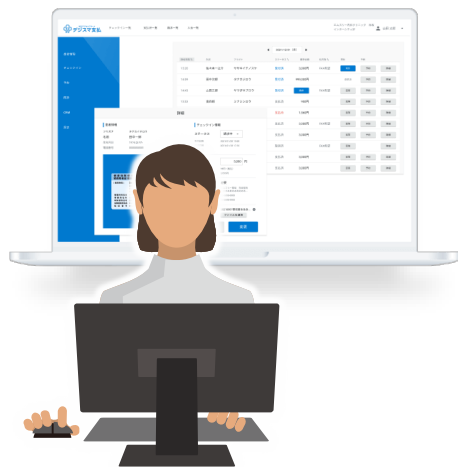
Canon
キヤノンメディカルシステムズ株式会社

顧客
カバレッジ

 医事会計・電子カルテを提供する医療機関の数は1万以上となり、
医療現場のDX化をさらに加速

医療現場のDX: デジスマ診療

医療機関: 管理システム

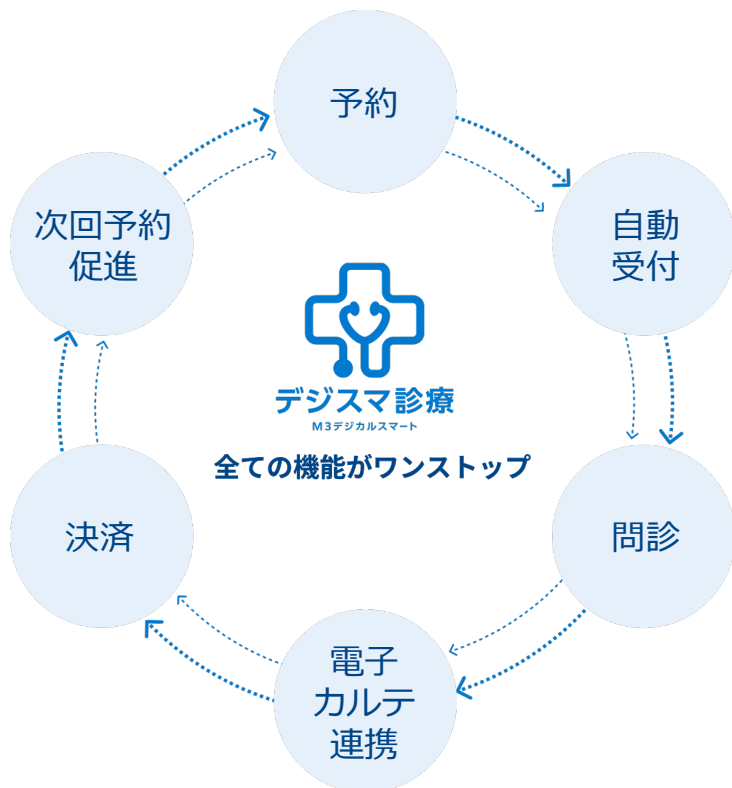


- 受付業務の削減
- システムのコスト削減
- 感染症対策
- 再来促進・継続診療

患者: スマホアプリ

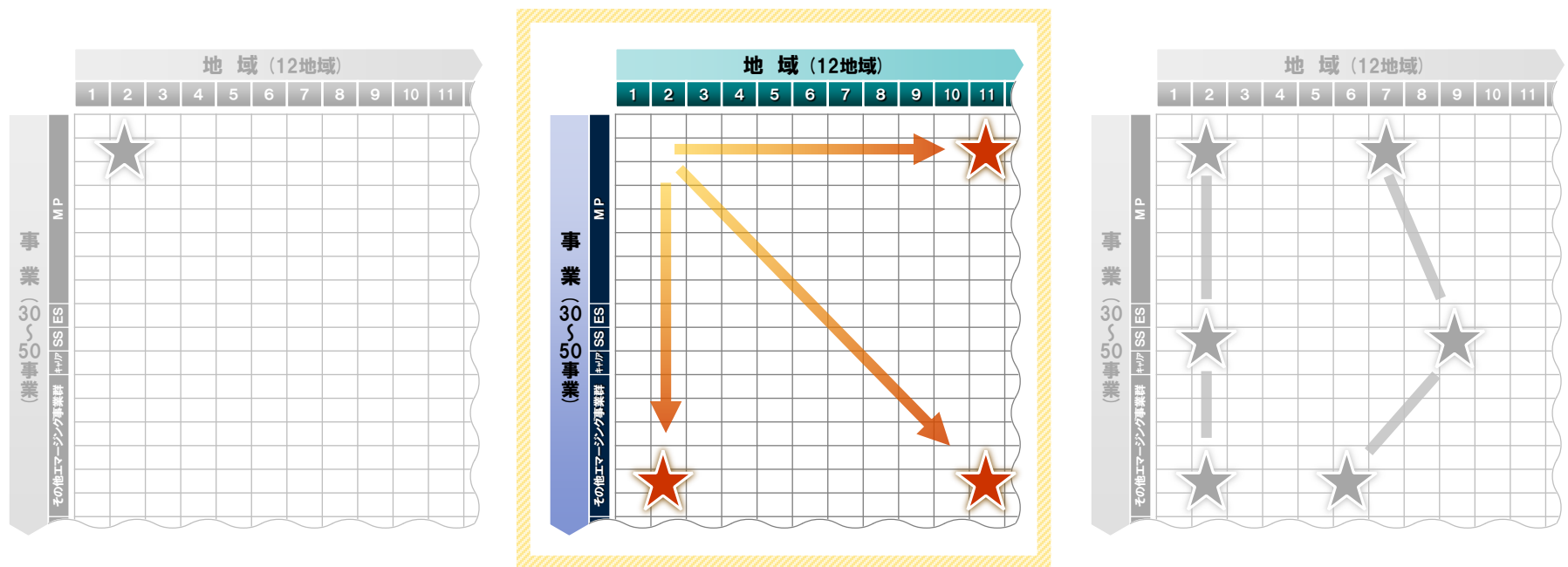


- かさばる診察券がなくなる
- キャッシュレス決済
- 待つストレスの解消
- 予約リマインドで治療継続



👉 M3ソリューションズで本格的に展開を開始し、さらなる販売拡大を目指す

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

ソニーとのJVとして株式会社サプリムを設立

SONY

- 多様な技術
…PS5、AI、VR、センシング
- エンタテインメント領域のノウハウ



M3, Inc.

- 医師会員31万人(国内医師の約90%)
- 医療分野における知見、ネットワーク、事業開発力

49%


51%

S M

SapplyM

株式会社サプリム

- 「クリエイティブな発想と先進技術で、健康で楽しく生きる人を1人でも増やすためのソリューションを提供する会社」を目指す
- テクノロジーと医療の知見を融合したソリューション事業を展開
- 第一弾として、在宅リハビリ支援サービス「リハカツ」の提供を開始

 両社のアセットを組み合わせ、新たな患者体験、ウェルビーイング体験を創造

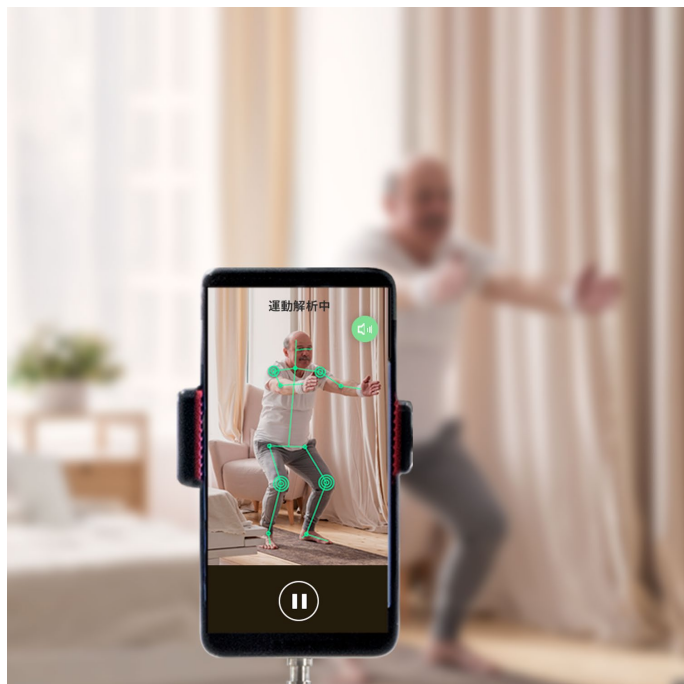
リハビリ支援サービス「リハカツ」

＼ ひとりできる！ /

在宅リハビリ支援サービス



リハカツ



- エムスリーグループの脳梗塞リハビリセンターが持つ知見と、ソニーの姿勢推定技術・運動解析技術を融合
- 専門家のオンラインサポートも活用しながら、通所の必要なく、自宅で楽しくリハビリを続けられるよう支援
- 脳卒中が原因で要介護となりリハビリが必要となっている方を対象として想定（推定123万人）

熱傷等治療機器・RECELL 国内上市

ReCellを利用する様子



ReCellを噴霧する様子



- 2022年2月国内承認取得、22年下期に保険収載の見込み
- 重度急性熱傷患者に対し、従来の皮膚移植治療の課題を改善
 - 患者から採取する皮膚面積を従来、熱傷面積の1/2～1/4から、1/80に縮小
 - 採皮後の疼痛、傷跡の残りも軽減
 - 熱傷部位に噴霧する自家細胞懸濁液は60分程度で作製可能、受傷から治療開始までの時間を大幅に短縮

 事故やテロ・災害時の治療選択肢となることも期待される

事業領域の拡大と成長ポテンシャル

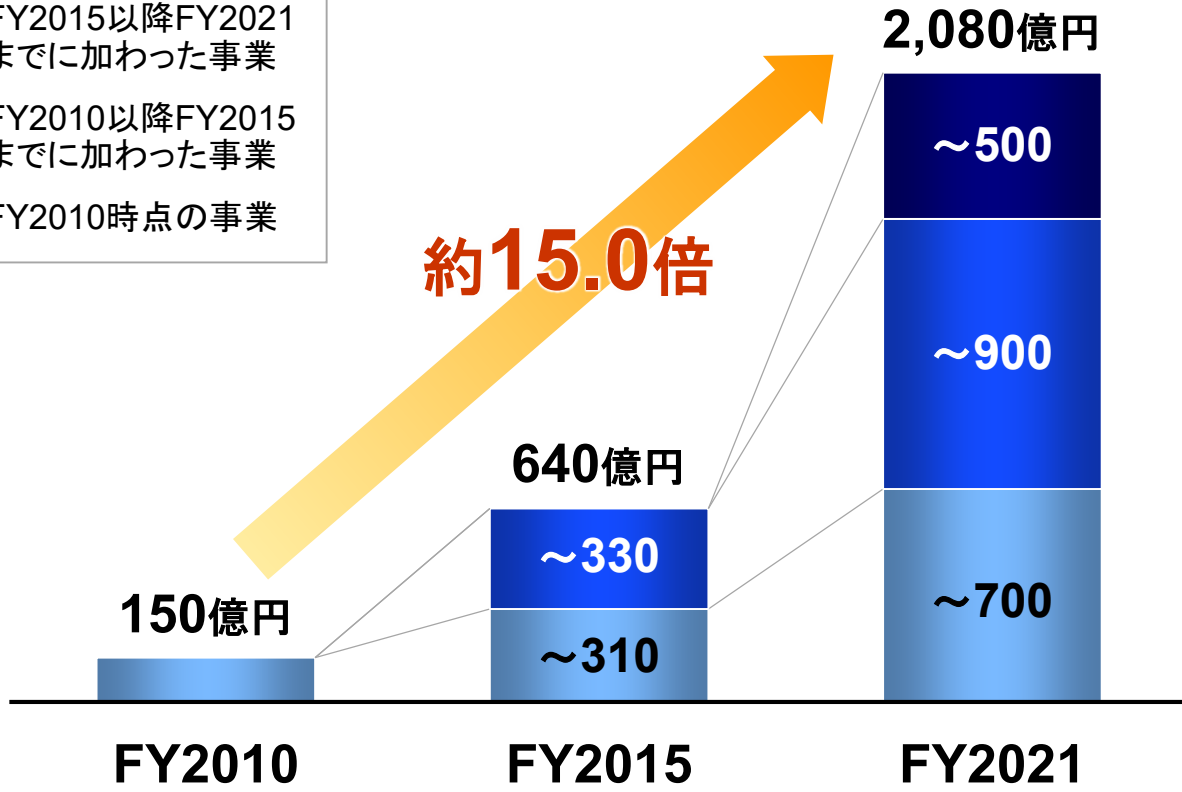
会計年度	2010	2015	2020	2021
国	3 →	8 (2.5倍) →	11 (3.5倍) →	15 (5.0倍)
事業 タイプ数	6 →	15 (2.5倍) →	35 (6.0倍) →	36 (6.0倍)
展開事業数 (タイプ×国)	10 →	24 (2.5倍) →	56 (5.5倍) →	64 (6.5倍)
売上 (億円)	146 →	647 (4.5倍) →	1,691 (12.0倍) →	2,081 (15.0倍)

 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、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成長推移

売上の推移

- FY2015以降FY2021までに加わった事業
- FY2010以降FY2015までに加わった事業
- FY2010時点の事業



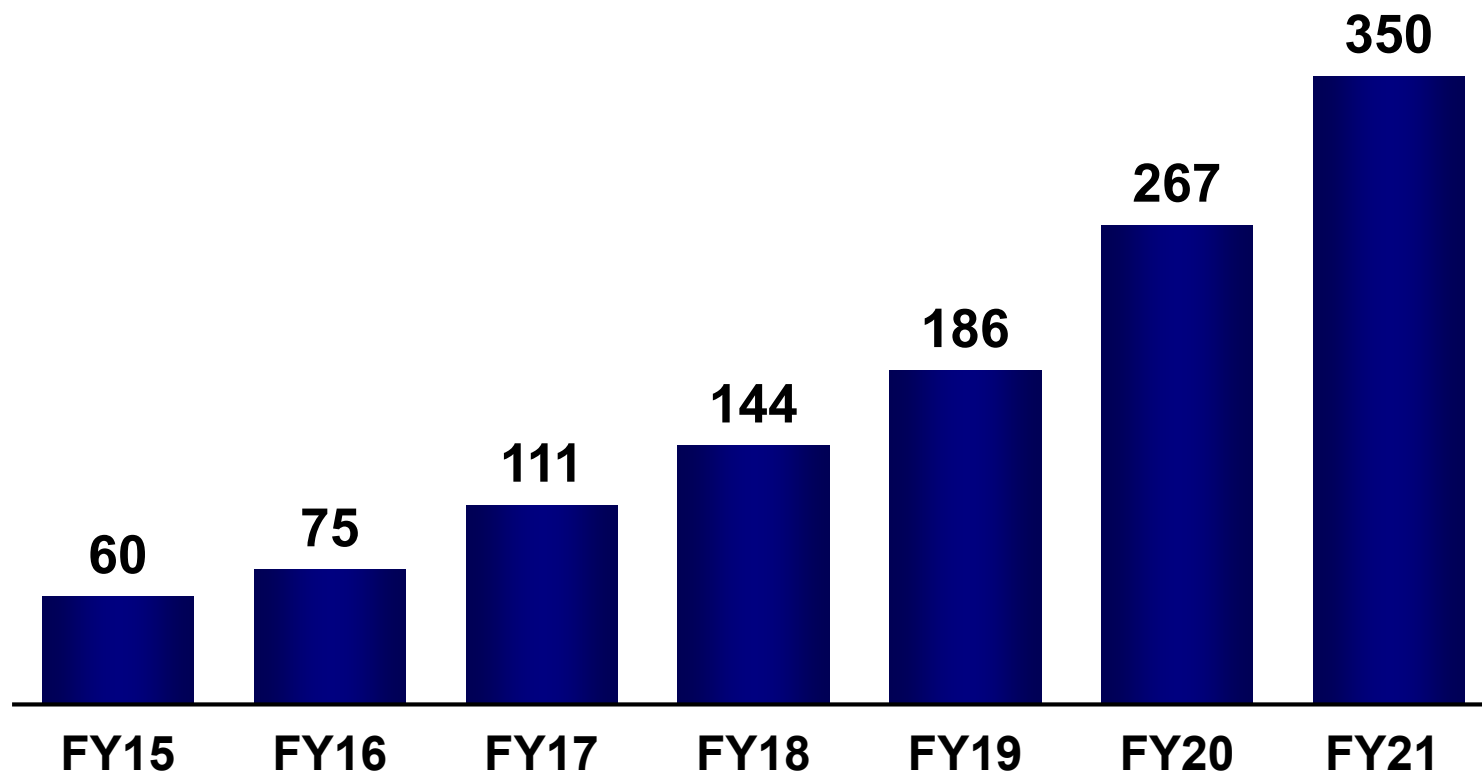
事業の具体例

- 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、引き続き成長が期待できる

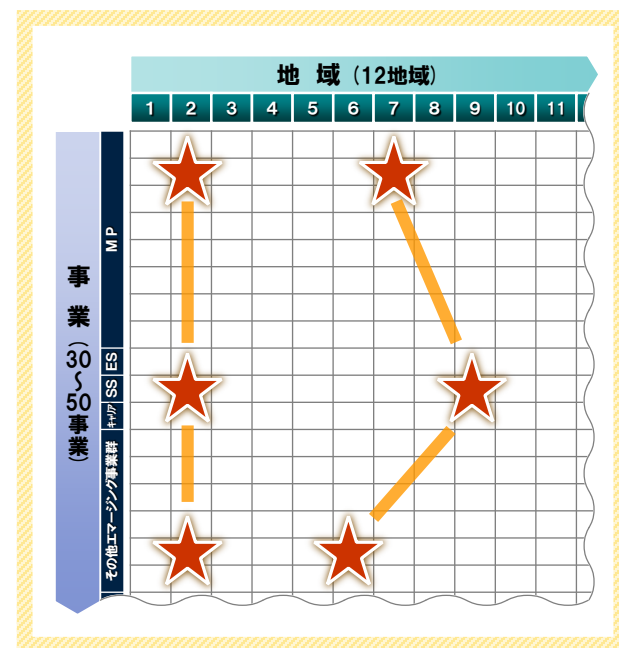
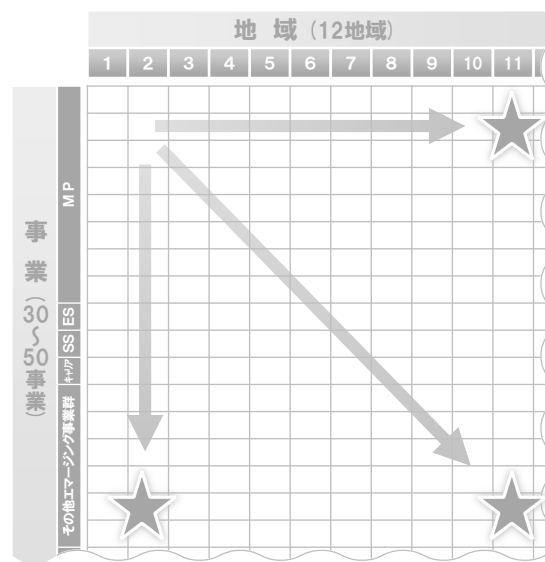
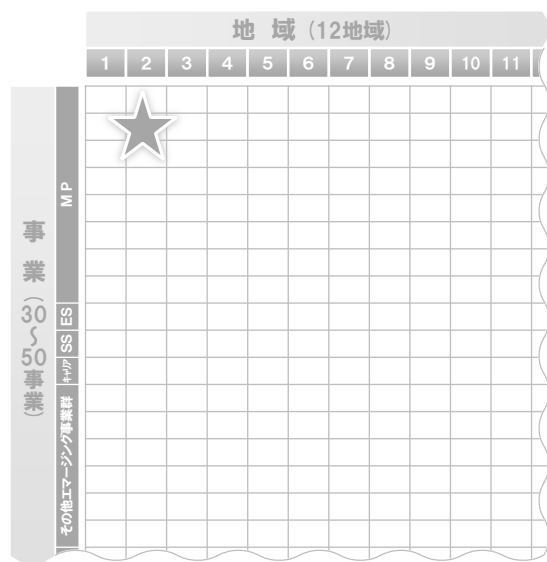
MAの増加

MA検討数の推移 (件)



👉 事業領域の拡大や、M3のM&A戦略のグローバルレベルでの周知とともにMA検討数は毎年増加。実施件数や1件あたりの買収額も拡大傾向

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～

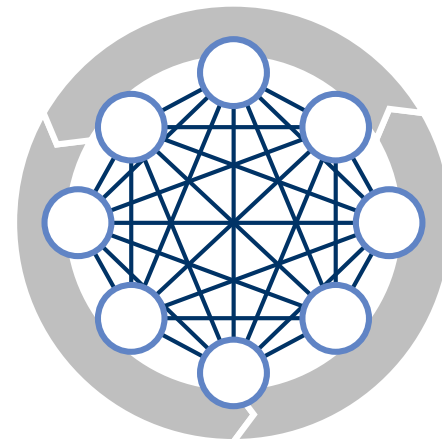
e×リアル
オペレーション



- 治験のe化
- M3キャリア
(医師転職支援)

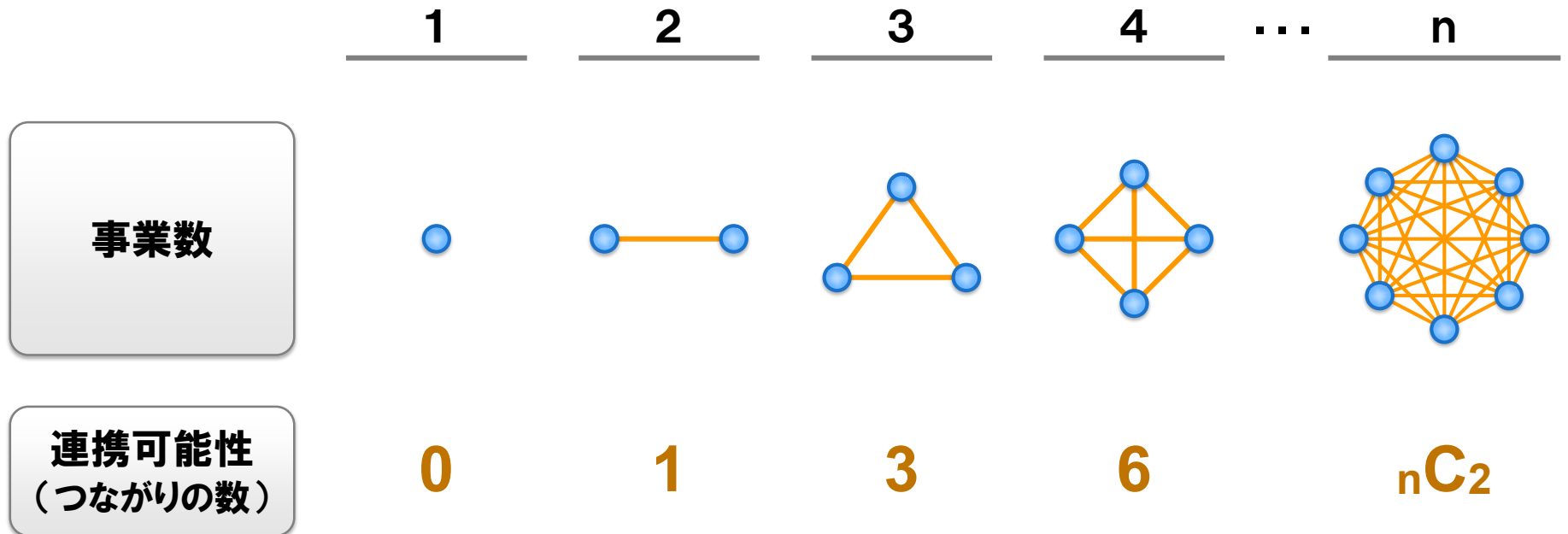
2020年～

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

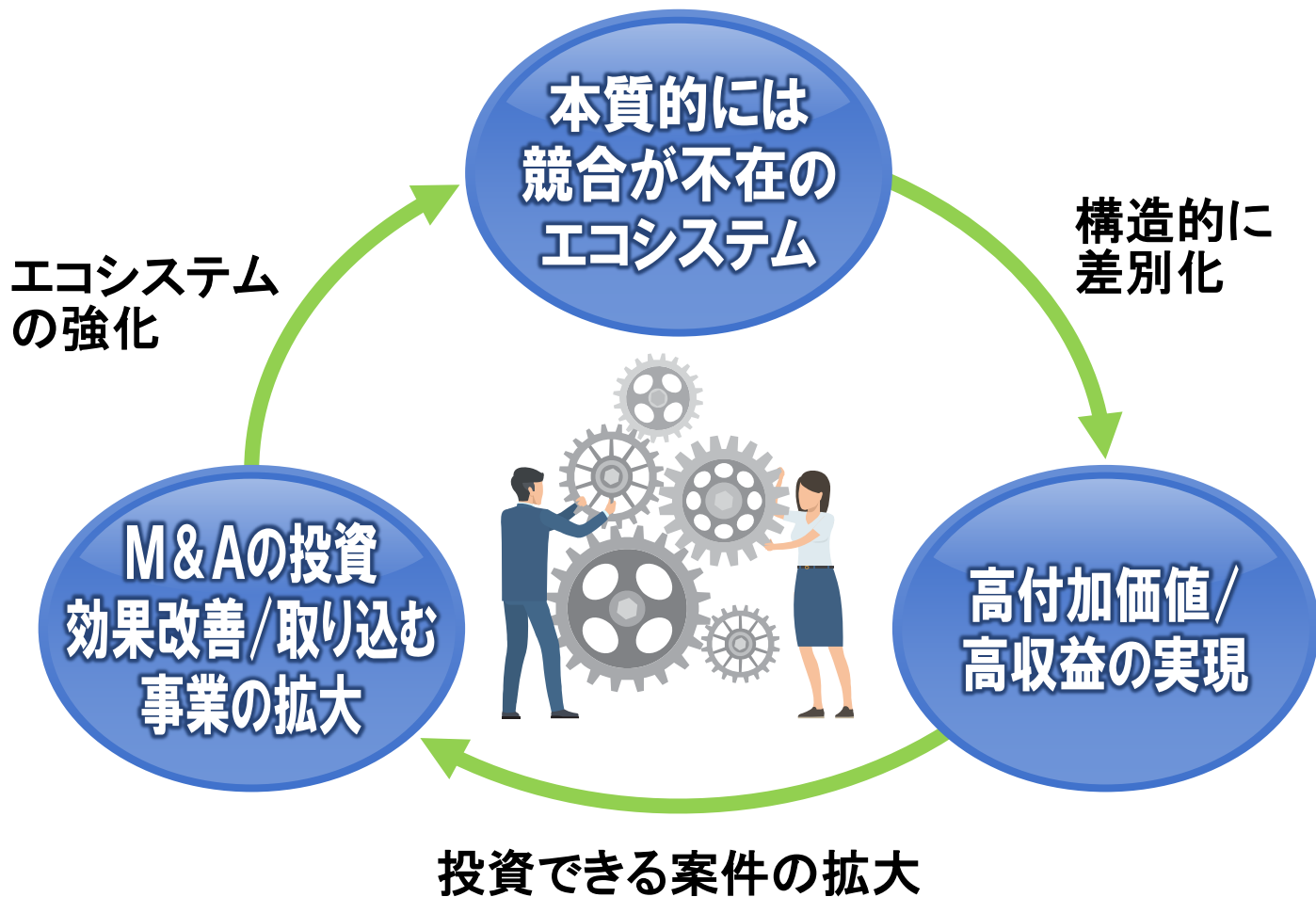


事業領域の拡大と成長ポテンシャル

会計年度	2010	2015	2020	2021
国	3 →	8 (2.5倍) →	11 (3.5倍) →	15 (5.0倍)
事業 タイプ数	6 →	15 (2.5倍) →	35 (6.0倍) →	36 (6.0倍)
展開事業数 (タイプ×国)	10 →	24 (2.5倍) →	56 (5.5倍) →	64 (6.5倍)
売上 (億円)	146 →	647 (4.5倍) →	1,691 (12.0倍) →	2,081 (15.0倍)

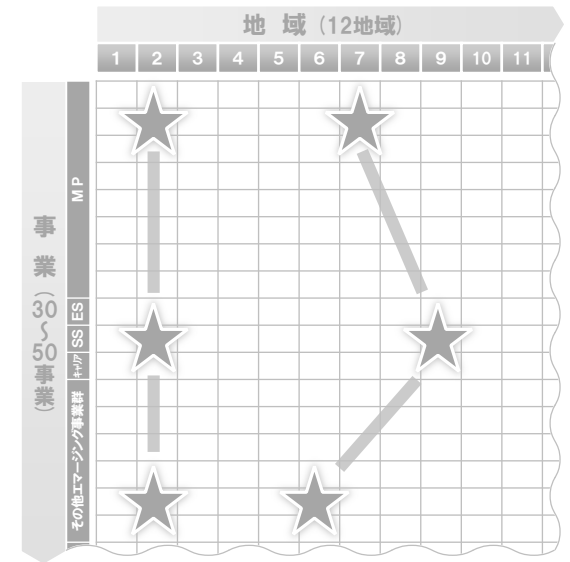
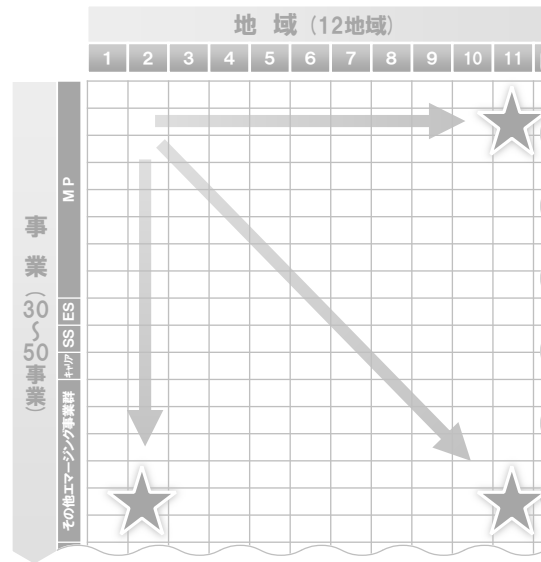
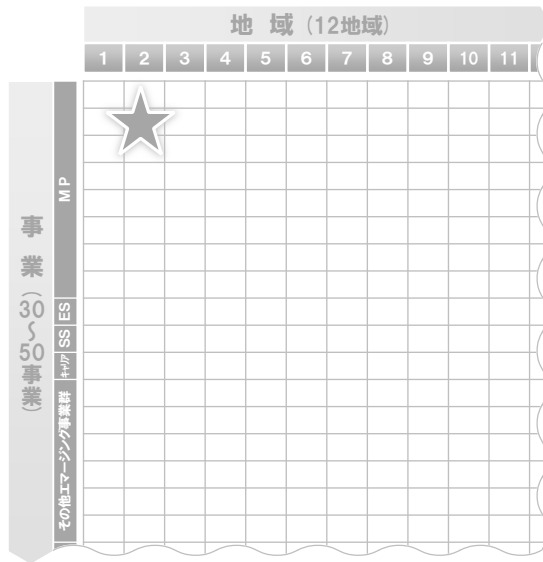
 事業間のシナジーポテンシャル: $64C_2 = 2,016$ の連携可能性

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


社会的インパクトの創出



4. 社会的インパクトの創出 → CSV

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)	○ (201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996万回の接種を支援（累計受注）、国内外の多くのワクチン、治療薬開発を支援・・・ブースター接種や小児接種の支援も実施予定、4回目接種等も今後顕在化していく可能性が高い

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現在まで

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



* CSV = Creating Shared Value

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

FY2022の見通し

2022年度 見通し

見通し

成長エンジン① 既参入市場 での継続事業 拡大

メディカル
プラットフォーム

- DX構造改革の継続と、人財強化施策の業績への寄与開始により、今期も成長を予定
- 外部委託コスト低減による利益率改善も見込む

+

エビデンス
ソリューション

- コロナ関連やmRNA治験の継続展開、治験のe化の進展

+

キャリア
ソリューション

- ワクチン接種関連事業は不透明な一方、既存事業は成長見込み

±

サイト
ソリューション

- 主力事業は成長投資を更に加速・・・収益面では横ばいの可能性
- 一方、ワクチン接種関連事業等の不透明性が高く、減益見込み

-

海外

- 各地域ともに堅調に成長見込み

+

(中国要因を除く)

成長エンジン② サグラダファミリアの拡張

- 今後も順調に拡大予定(今期も既に電子カルテ事業譲受も決定)
- M&A検討数・案件規模も拡大傾向

+

成長エンジン③ エコシステムシナジーの実現

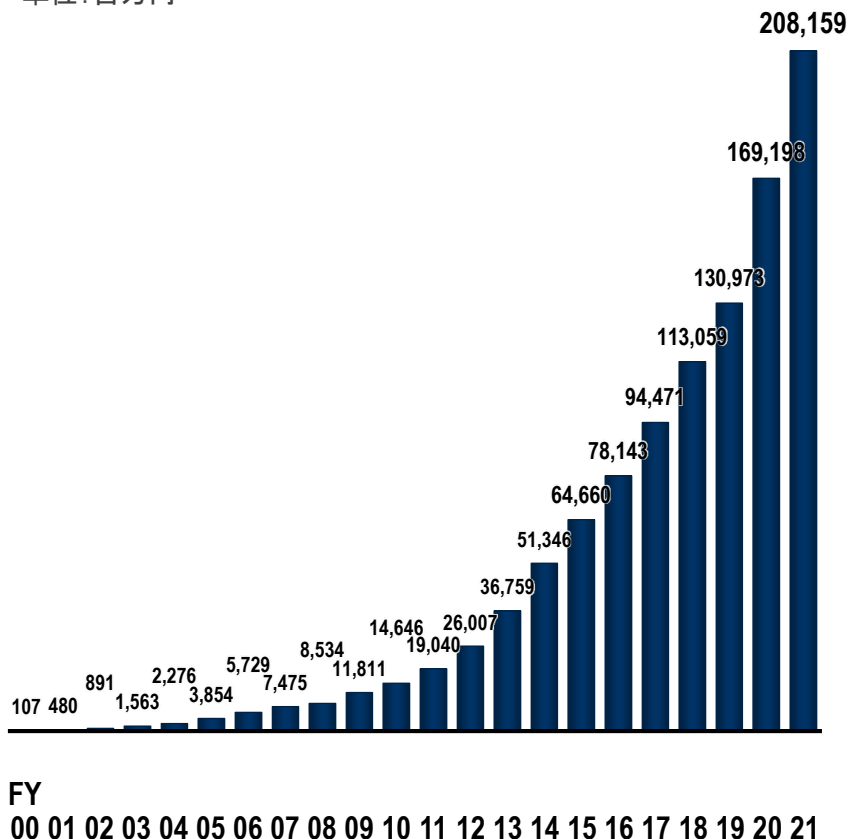
- 今後更に加速化する予定

+

M3の業績推移

売上収益

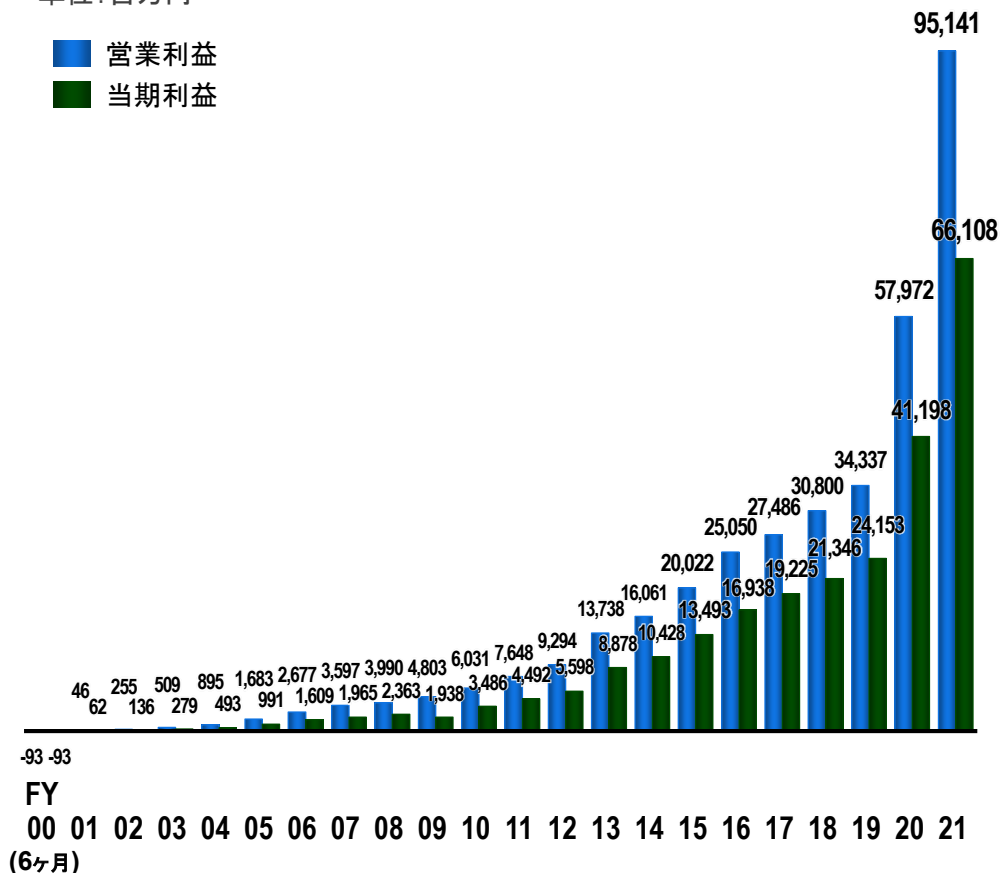
単位：百万円



営業利益・当期利益

単位：百万円

■ 営業利益
■ 当期利益



依然不確実性が高く今期業績予想は非開示。現在の10倍以上ある成長ポテンシャルの実現に向け、中長期的視点で事業を運営する方針