

エムスリー株式会社

会社説明資料

2023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

2022年度 連結業績

単位: 百万円

	FY2021	FY2022	前年比
売上収益	208,159	230,818	+11%
営業利益	95,141	71,983	-24%
税引前利益	96,187	74,318	-23%
当期利益	66,108	51,983	-21%

前年の中国IPO
関連収益・株式の
評価損益等を除く
事業の成長率は
前年比 +11%

 前年の特殊要因を除く事業の売上・利益成長率は二桁増で着地

2022年度 連結業績(セグメント別)

単位: 百万円

			FY2021	FY2022	前年比
国内	メディカルプラットフォーム	売上収益	85,928	93,098	+8%
		利益	39,553	41,147	+4%
	エビデンスソリューション	売上収益	22,756	27,157	+19%
		利益	5,654	7,662	+36%
	キャリアソリューション	売上収益	14,094	14,538	+3%
		利益	4,646	4,644	-0%
	サイトソリューション	売上収益	35,184	35,295	+0%
		利益	3,399	3,745	+10%
	エマージング事業群	売上収益	3,360	3,284	-2%
		利益	-601	945	-
海外		売上収益	51,831	62,095	+20%
		利益	44,837	16,990	-62%

- 一部企業に予算圧縮の動きもあったが、本質的なDX化は進展中
- 医療現場DX: 電子カルテ・デジスマとも堅調

- 受注残: 306億円
- コロナ関連治験(治療薬・ワクチン)はピークアウト
- 治験のe化、DCTなどは引き続き進展中

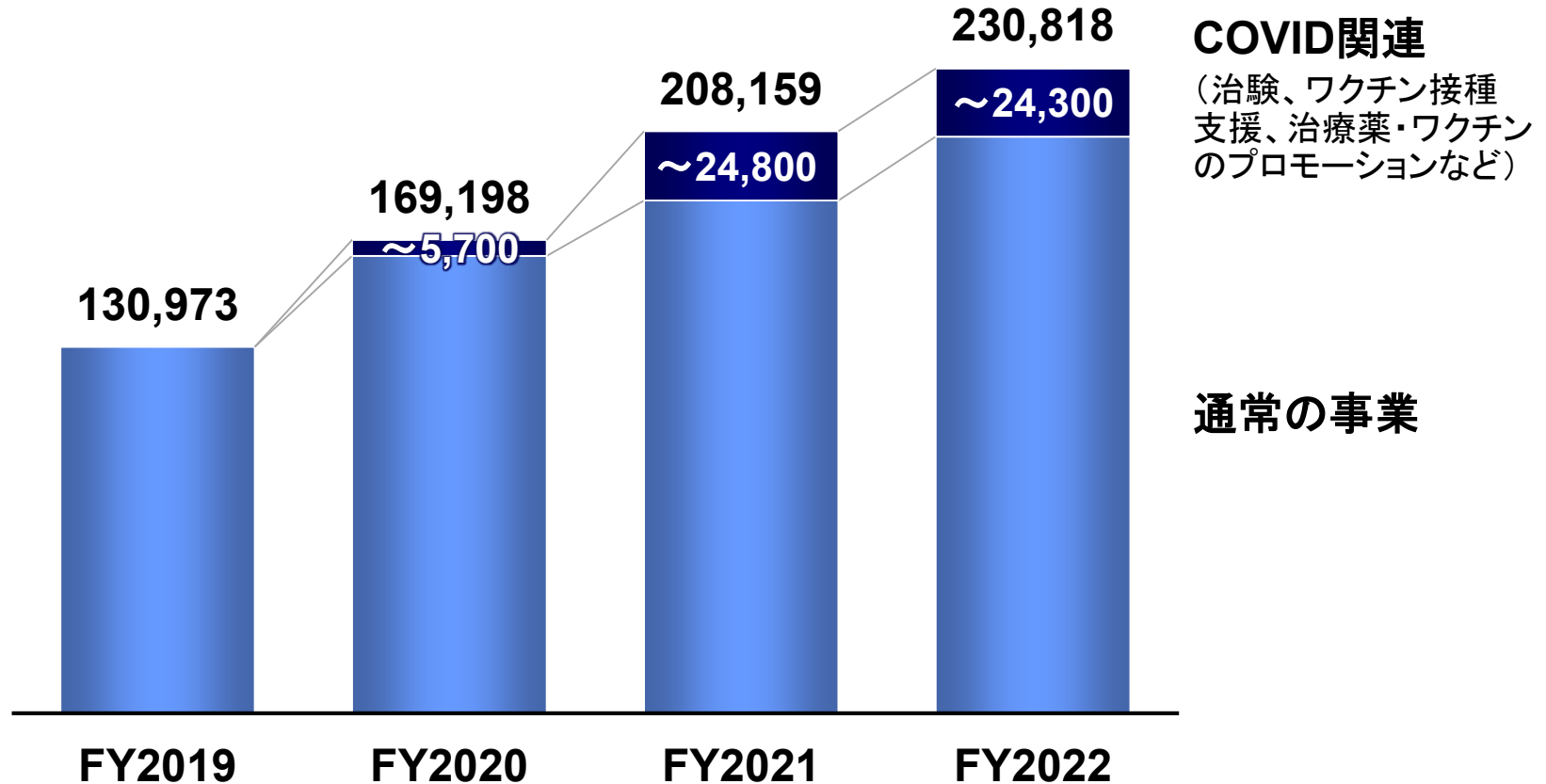
- コロナ関連収益の縮小を通常事業の伸びが相殺

- 前年同期の減損損失の反動で増益

- 中国の前年のIPO関連を除く利益は+19%
- Q4は製薬企業の予算圧縮の影響あり

連結売上の推移とCOVIDの影響

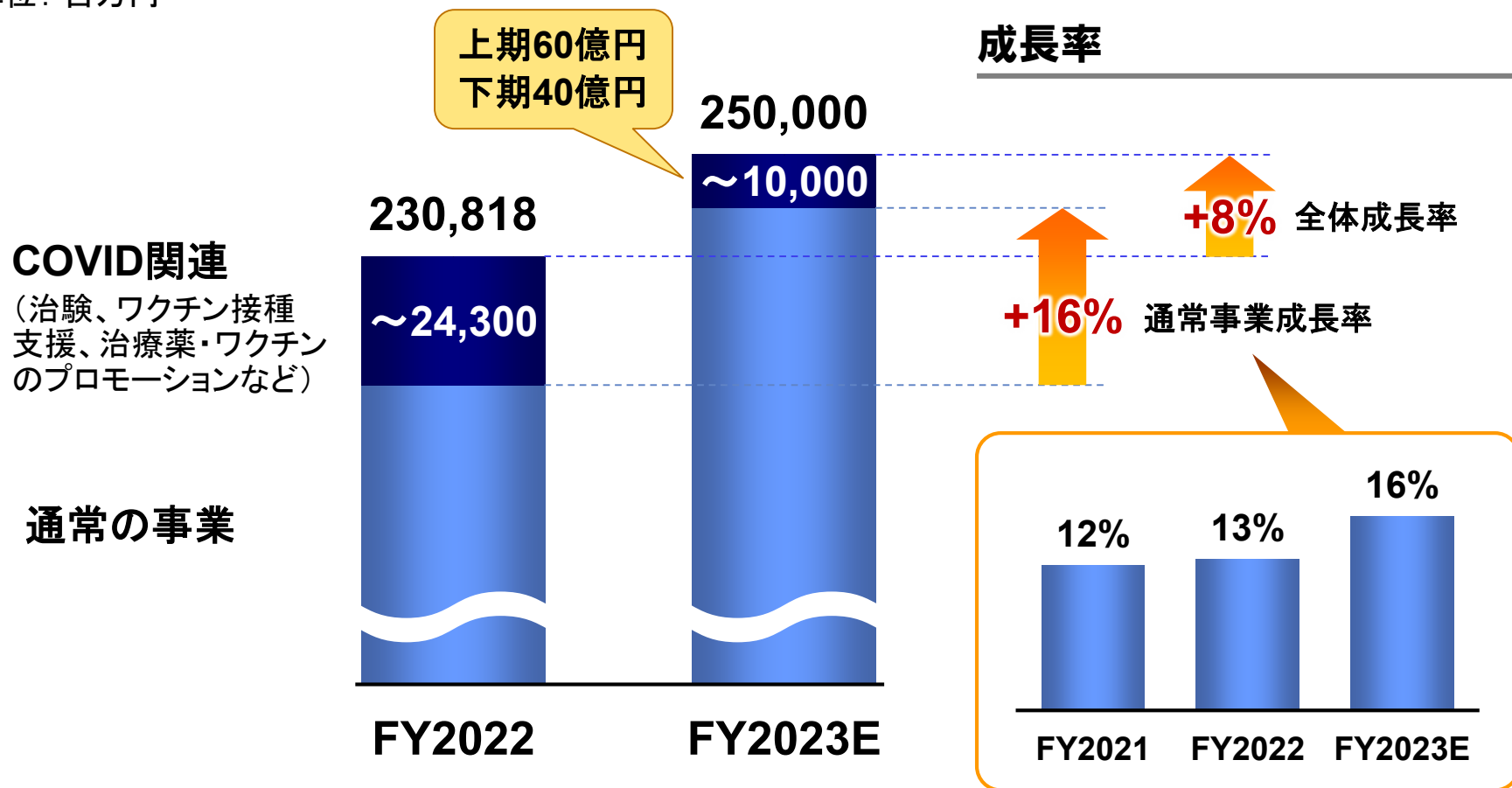
単位：百万円



👉 COVID関連の全体に対する寄与度は今年度11%・・・今期のトップライン成長は通常事業が牽引、コロナ関連収益は前年とほぼ同水準

FY2023の売上見込み

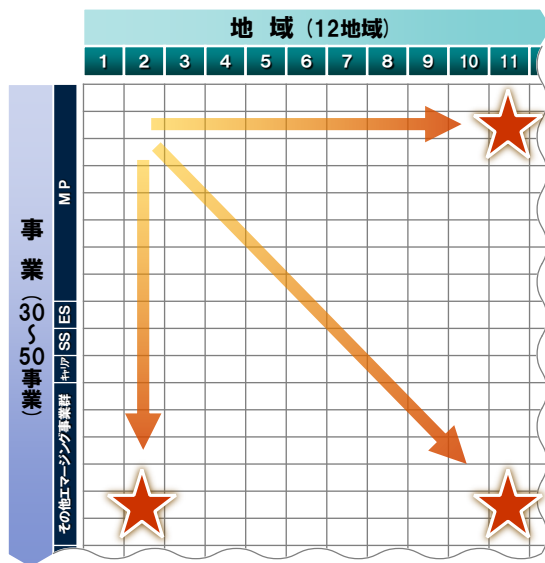
単位：百万円



👉 コロナ関連収益は大きく縮小する一方、通常事業は堅調な成長を見込む・・・通常事業の成長率は増加傾向

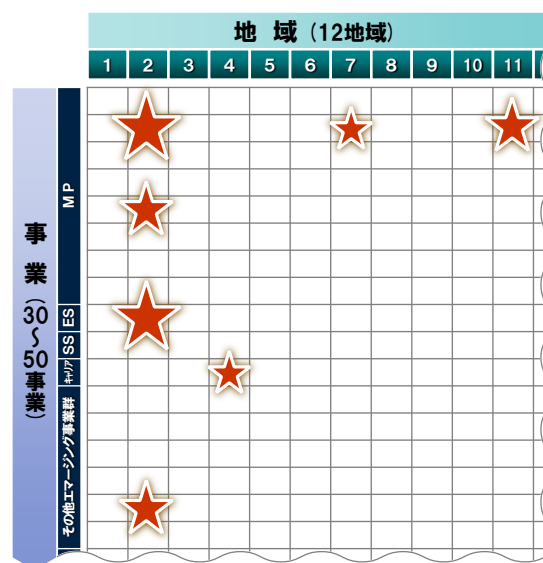
M3のトリプル成長エンジンとCSV

1. 事業ドメイン (サグラダファミリア) の拡張



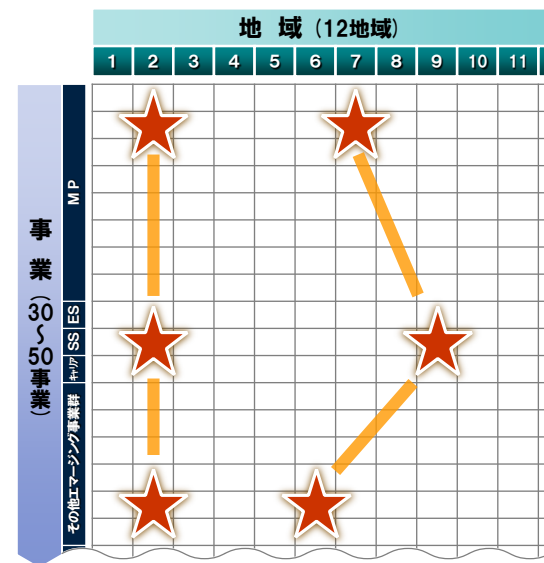
- 参入セルの継続的な拡大と成長

2. 既参入市場での継続事業拡大



- 製薬マールケ、医療現場DXなどの推進

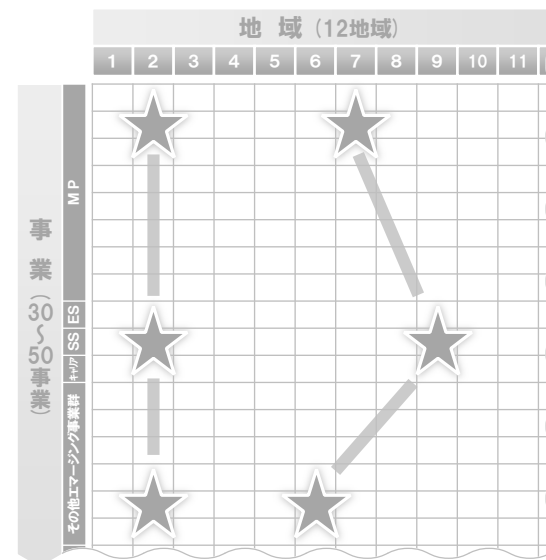
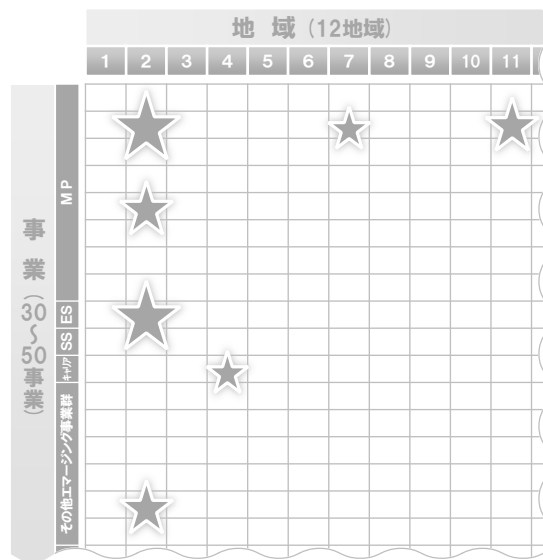
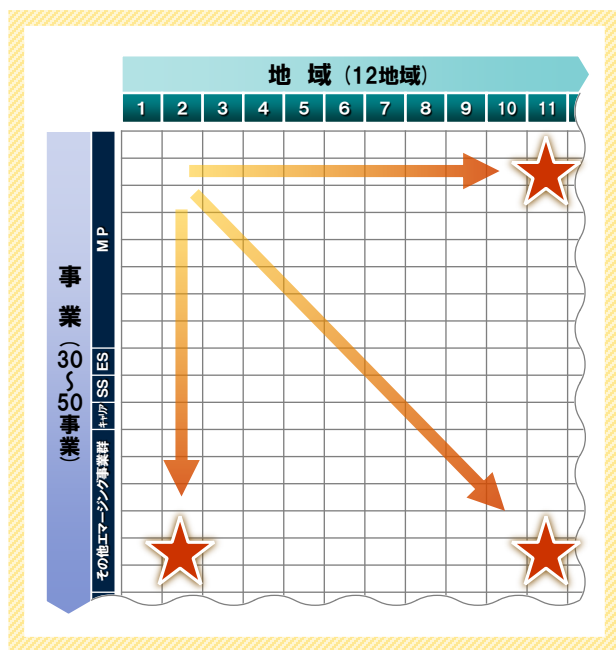
3. エコシステムシナジーの創出



- 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600万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



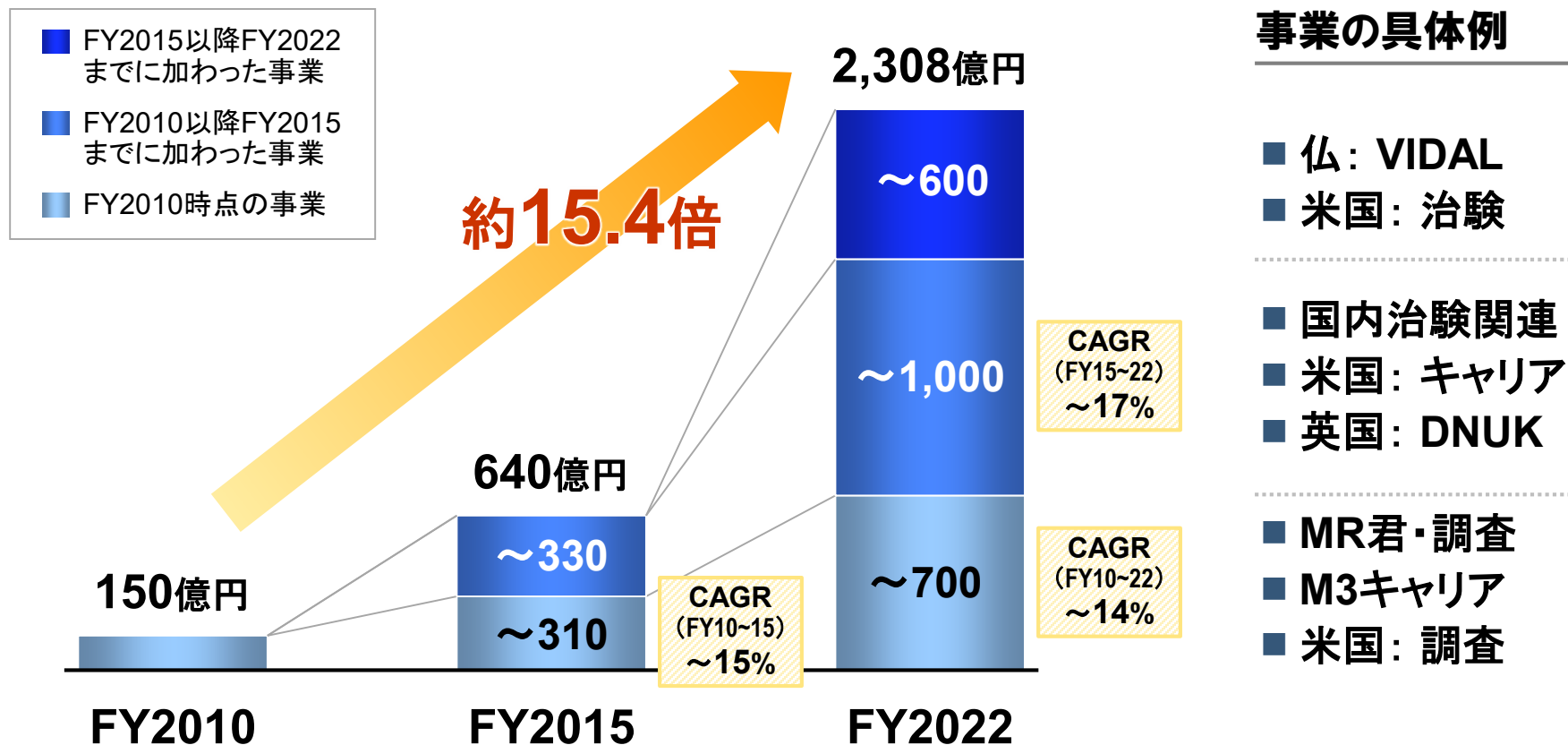
事業領域の拡大と成長ポテンシャル

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) FY2022

 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推移

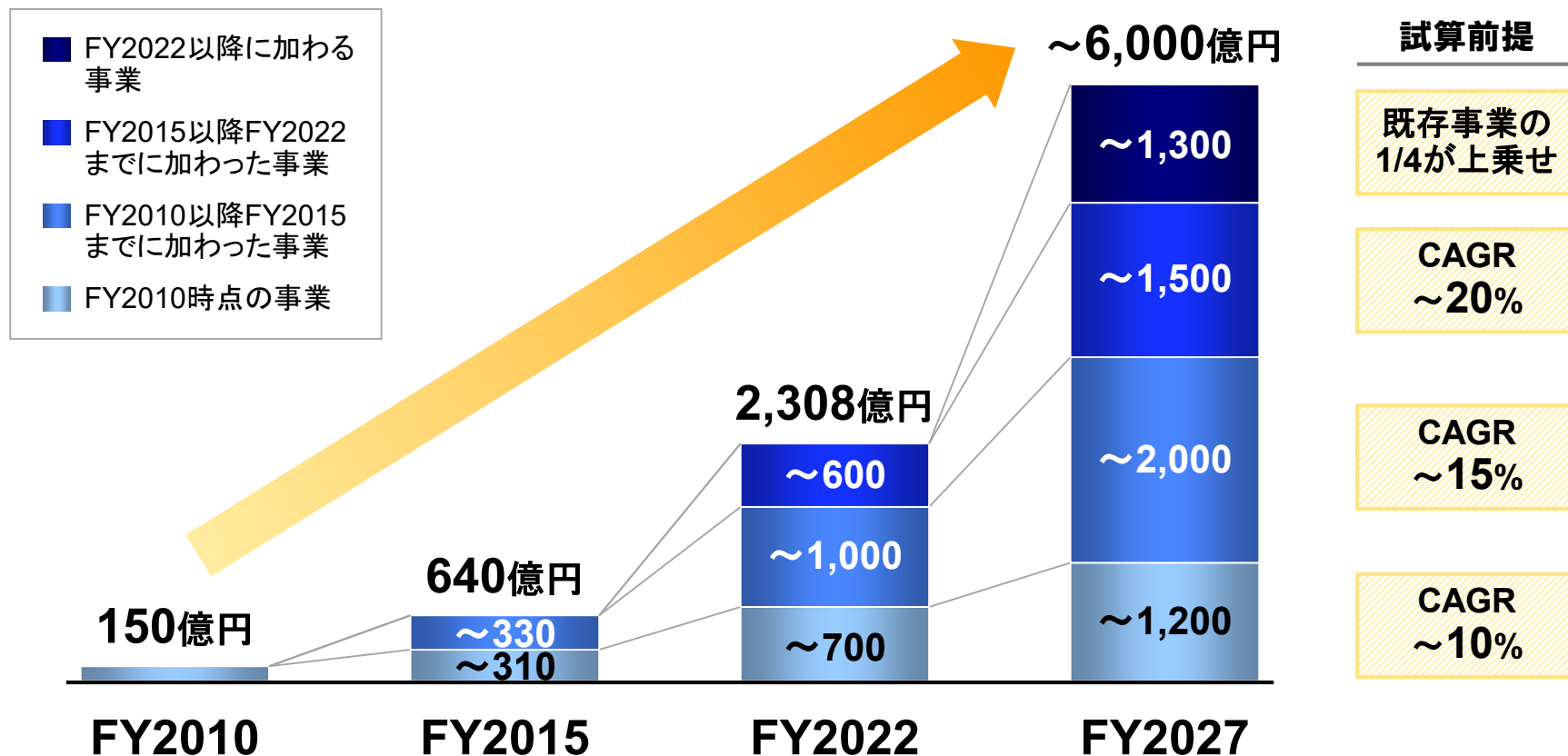
売上の推移



👉 2022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。成長率も新規参入事業の方が大きい

事業拡大フェーズごとの売上成長イメージ

売上の推移



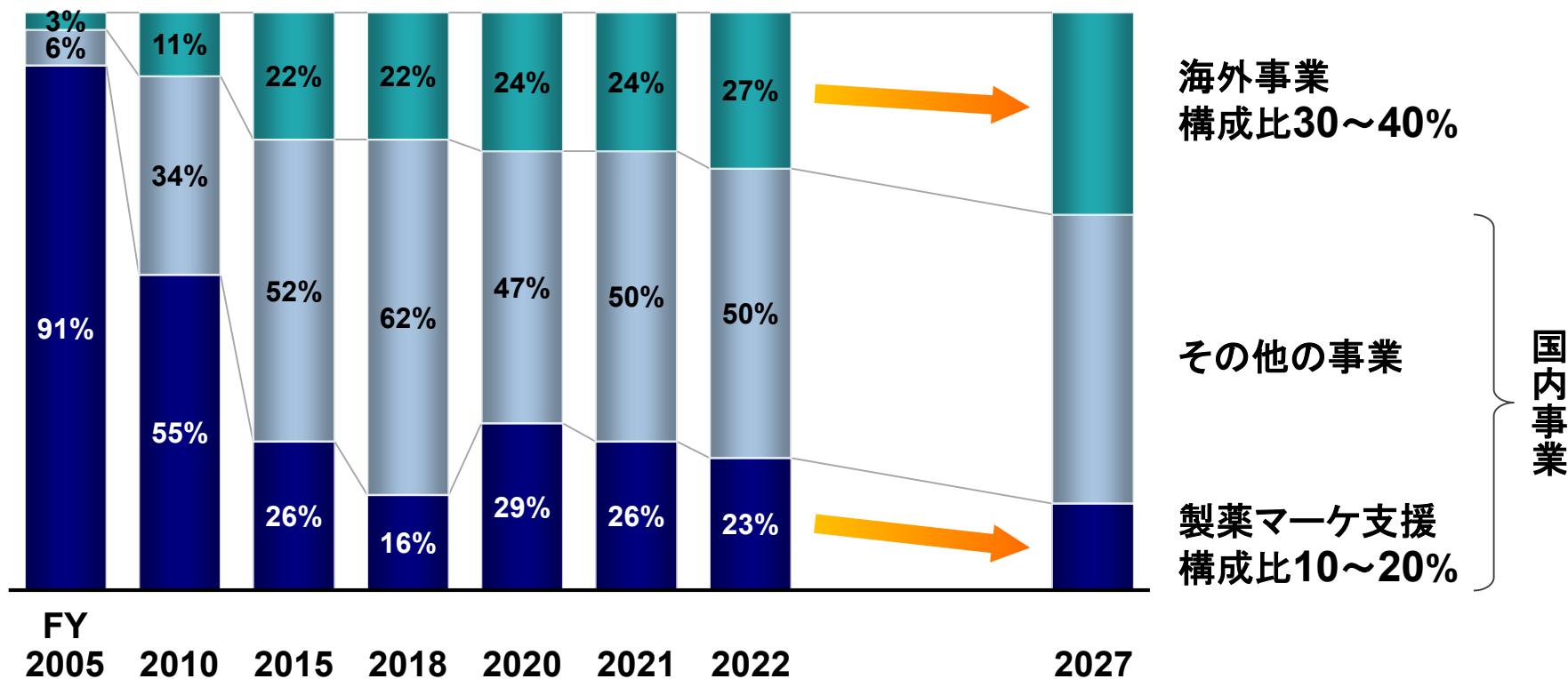
今後も新規事業展開、新規事業成長、既存事業成長により、これまで同様の事業成長を目指す

売上構成比：これまでと将来イメージ

連結売上構成比

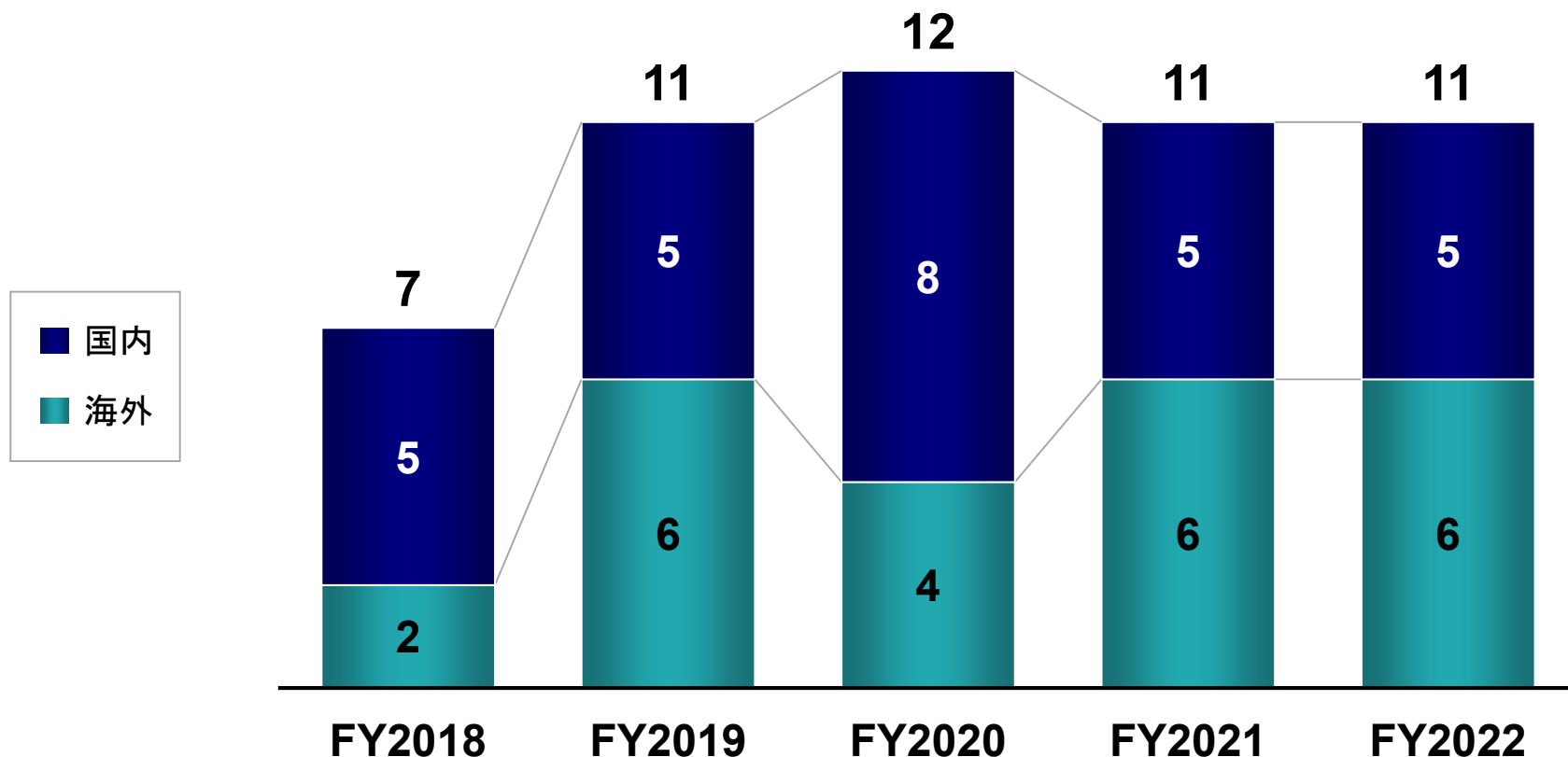
100%= 2,308億円

6,000億円



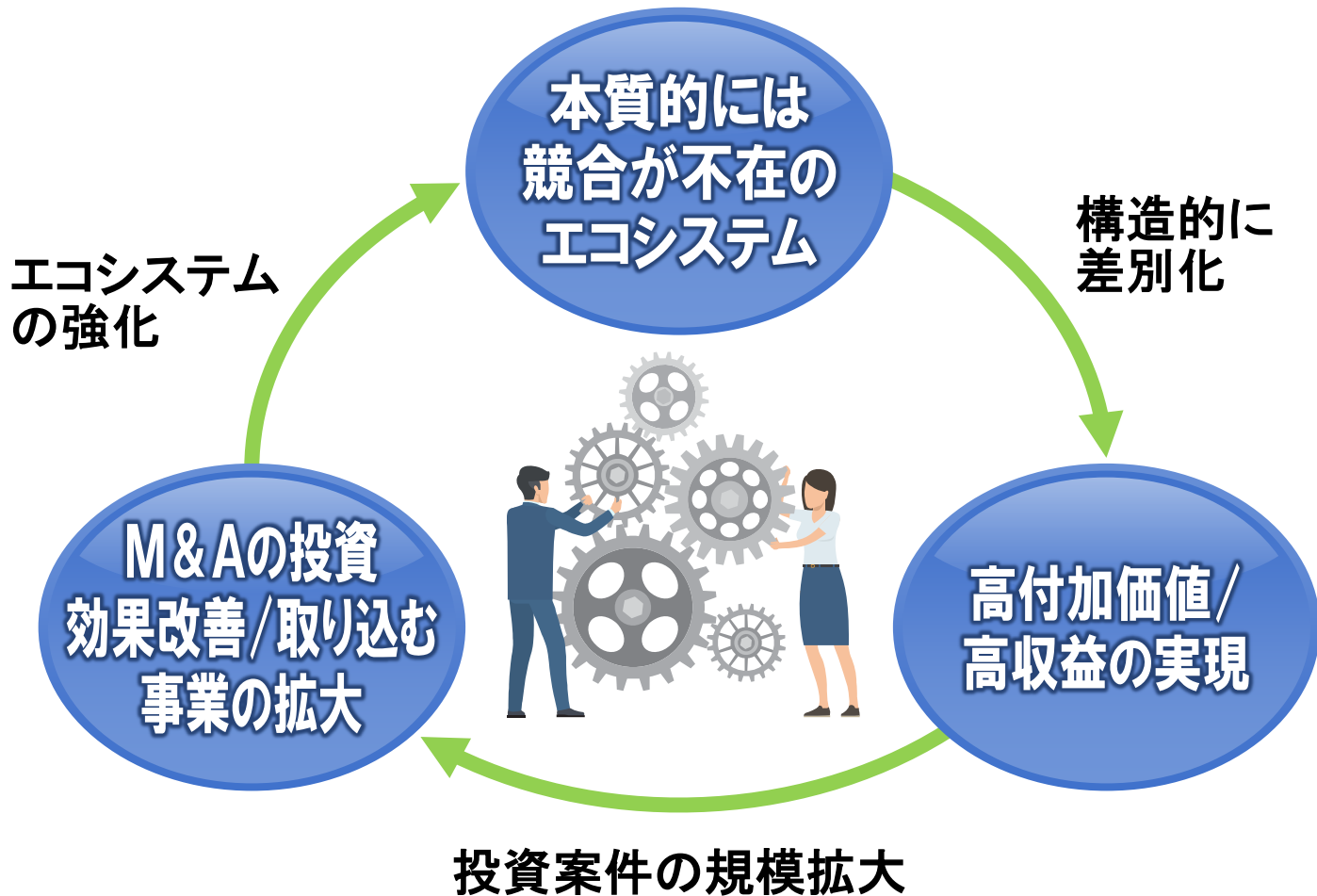
製薬マーケ支援事業なども引き続き成長するが、それを上回るスピードで海外／国内その他事業が成長する見通し

M&Aの件数推移：プログラマチックM&A戦略



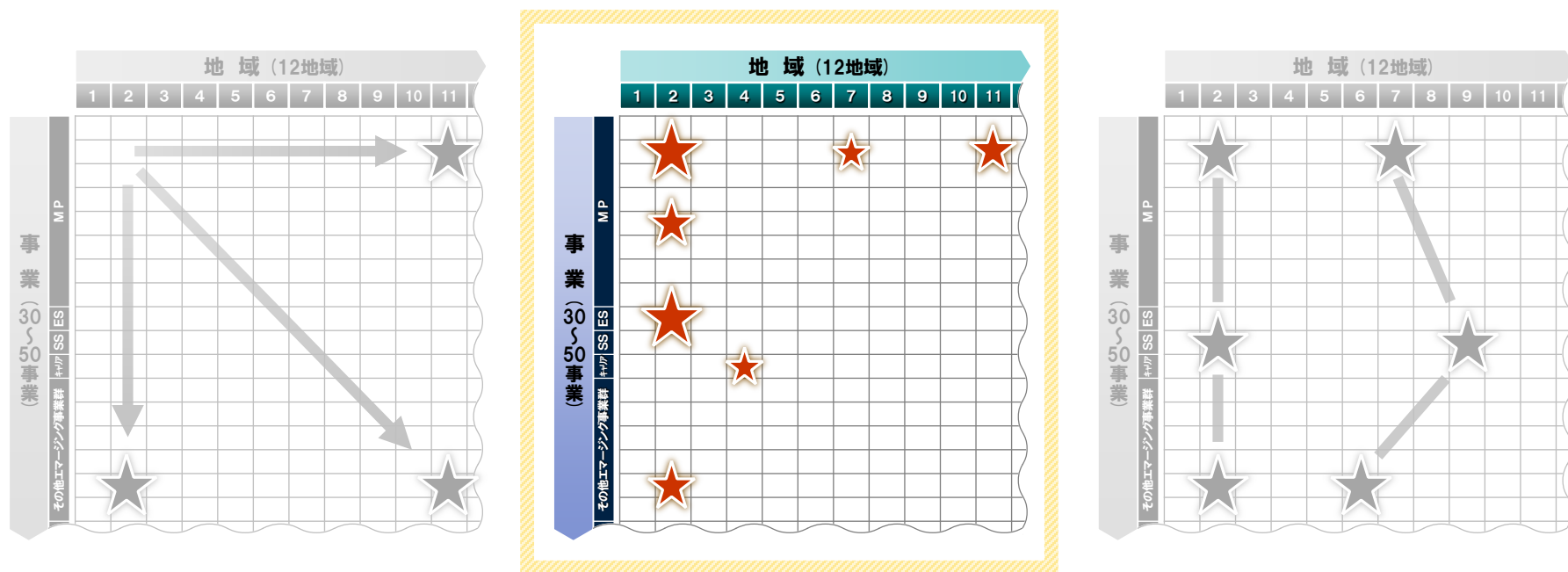
👉 過去5年で52の企業をM&A、今後も引き続き積極的にM&Aを展開予定・・・FY23:既に海外でScribendiとMed Planetの2件実施済み

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

現状

今後

M3の関与

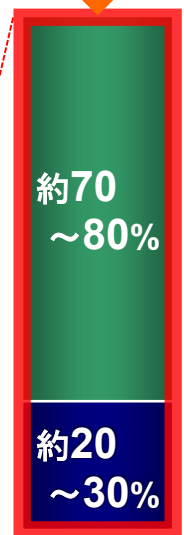
■ = TAM

MR関連費用
など
約1兆5,000億円

インターネット
約500億円



DX化により業界
全体の営業生産
性は改善



約7,000~
8,000億円

約2,000~
3,000億円

② MR活動
DX化支援

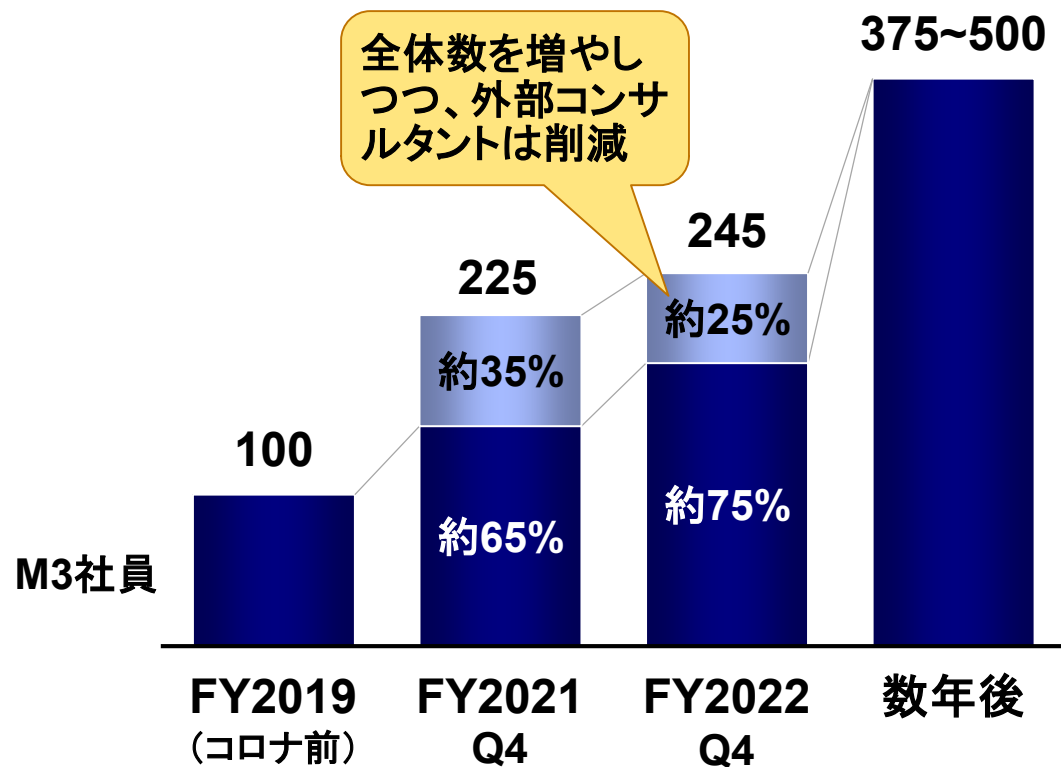
① インターネット
マーケティング
支援

③ データドリブン
マーケティング
支援

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

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 → 2 → 1.6 → 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

医療現場のDX

クリニックDX: 新たな患者体験の実現

従来

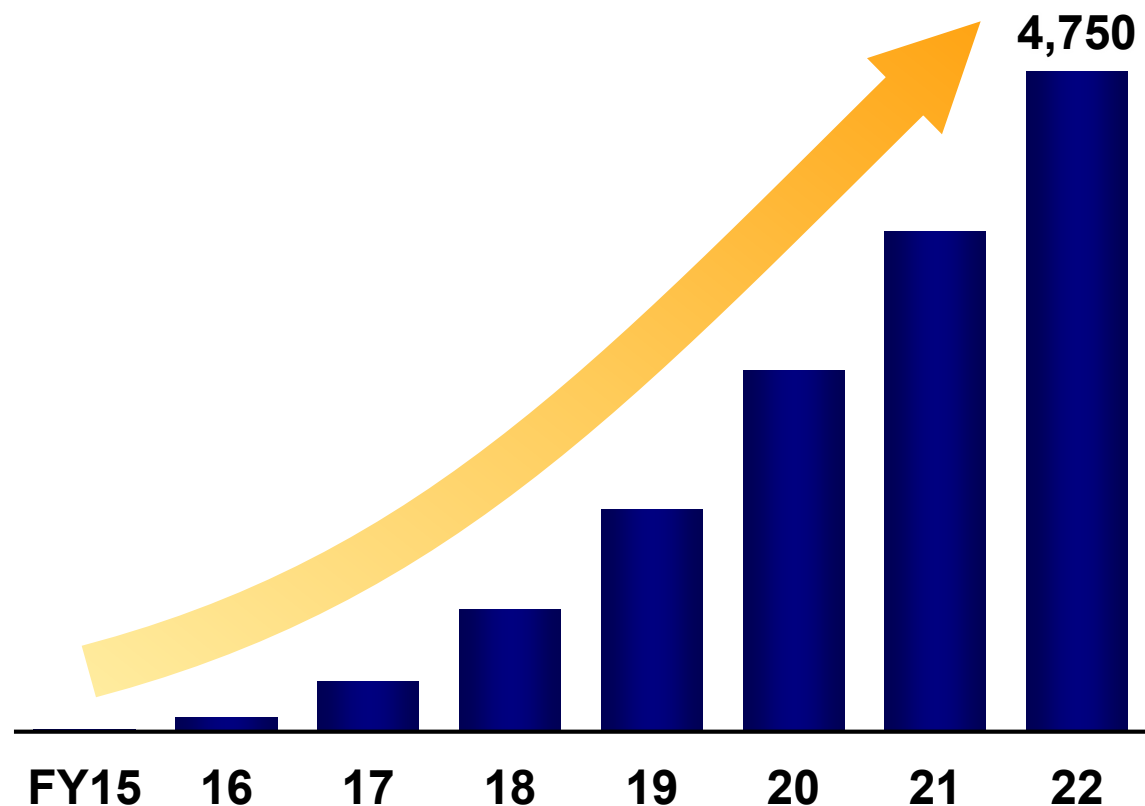
DX化(新たな患者体験)

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

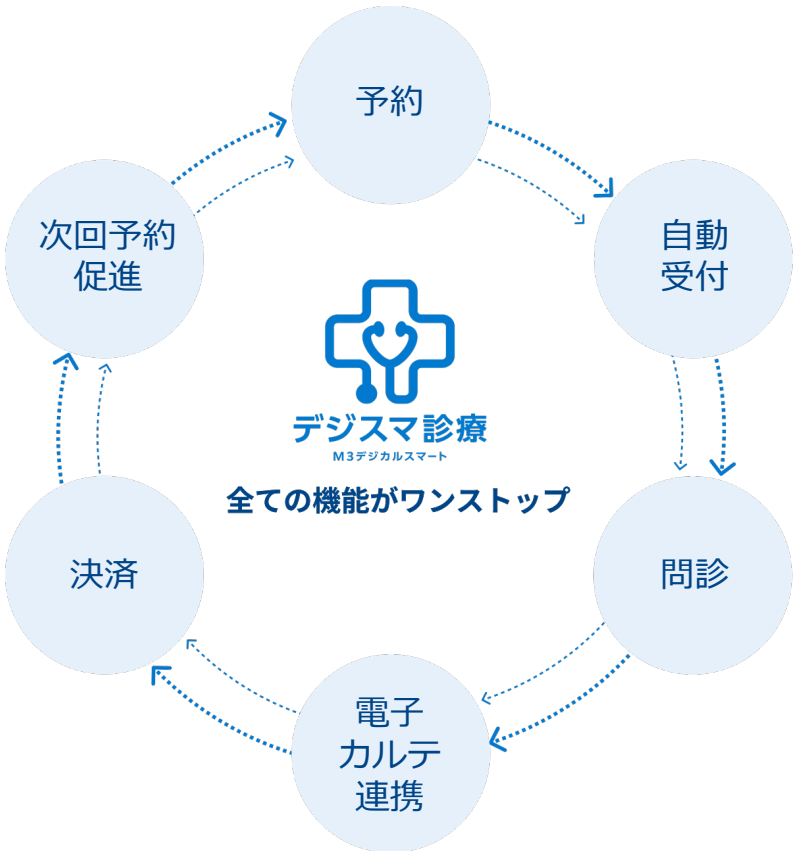
M3デジタル導入施設数



- 累計導入件数は約4,750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1億5,000万枚を突破

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
Digikar, Inc

開く

8121件の評価 4.6 ★★★★★ 年齢 12+ 歳 ランキング #9 メディカル Dig

評価とレビュー すべて表示

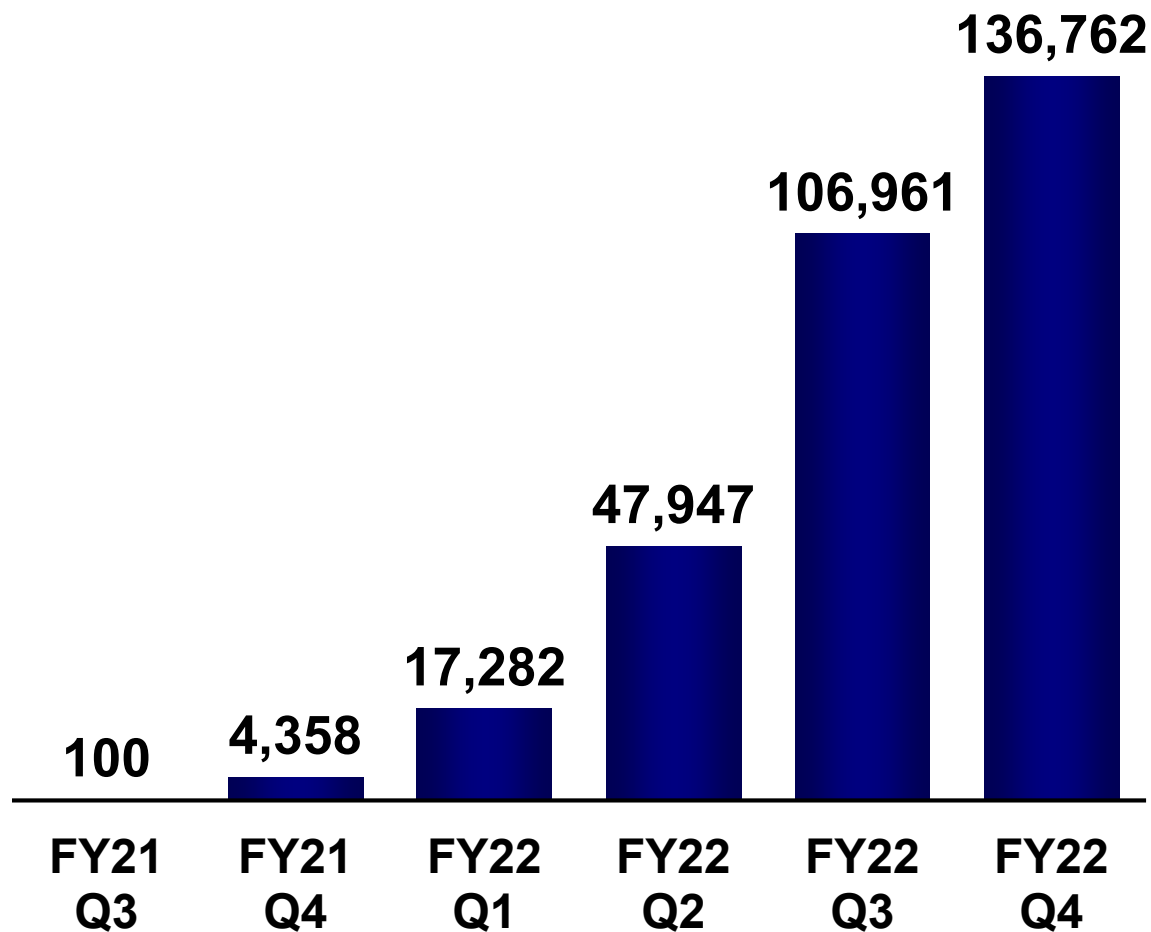
4.6 ★★★★★ 5段階評価中 8,121件の評価

👉 利用したユーザーからも8,121件の評価でレビュー4.6、新たな患者体験を実現し高評価を獲得

出所: 下記URLから引用、2023年4月24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100とした指数



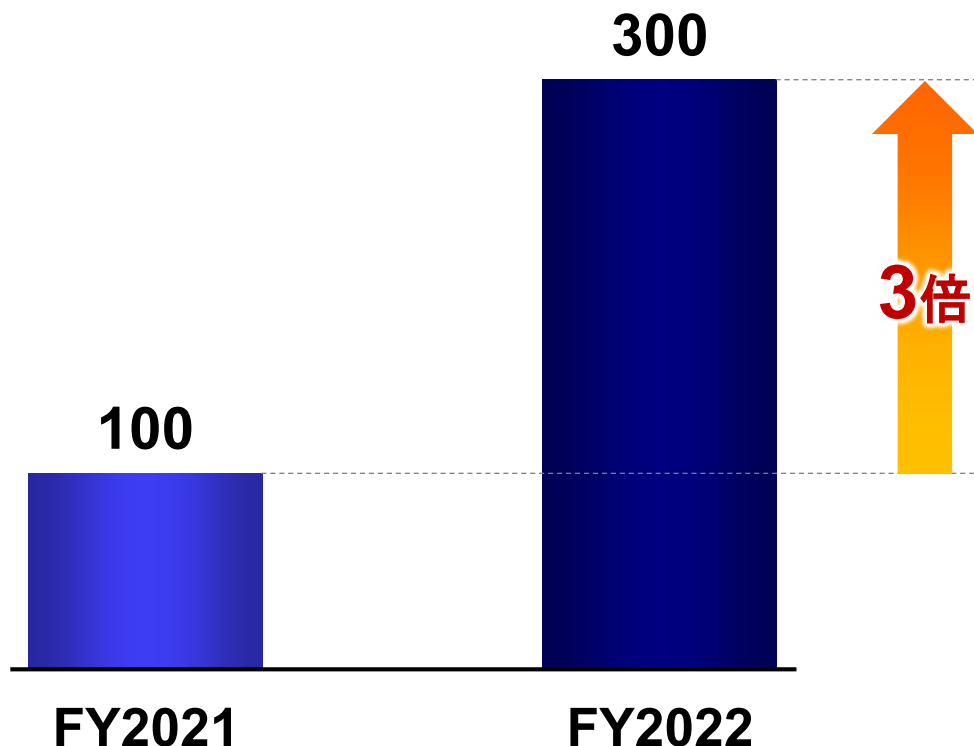
- クリニックのインフラとして利用者が急速に浸透中
- ビデオ通話機能も付加、オンライン診療のインフラとしても拡大中

* 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：FY21を100とした指数

医療データ事業の売上*

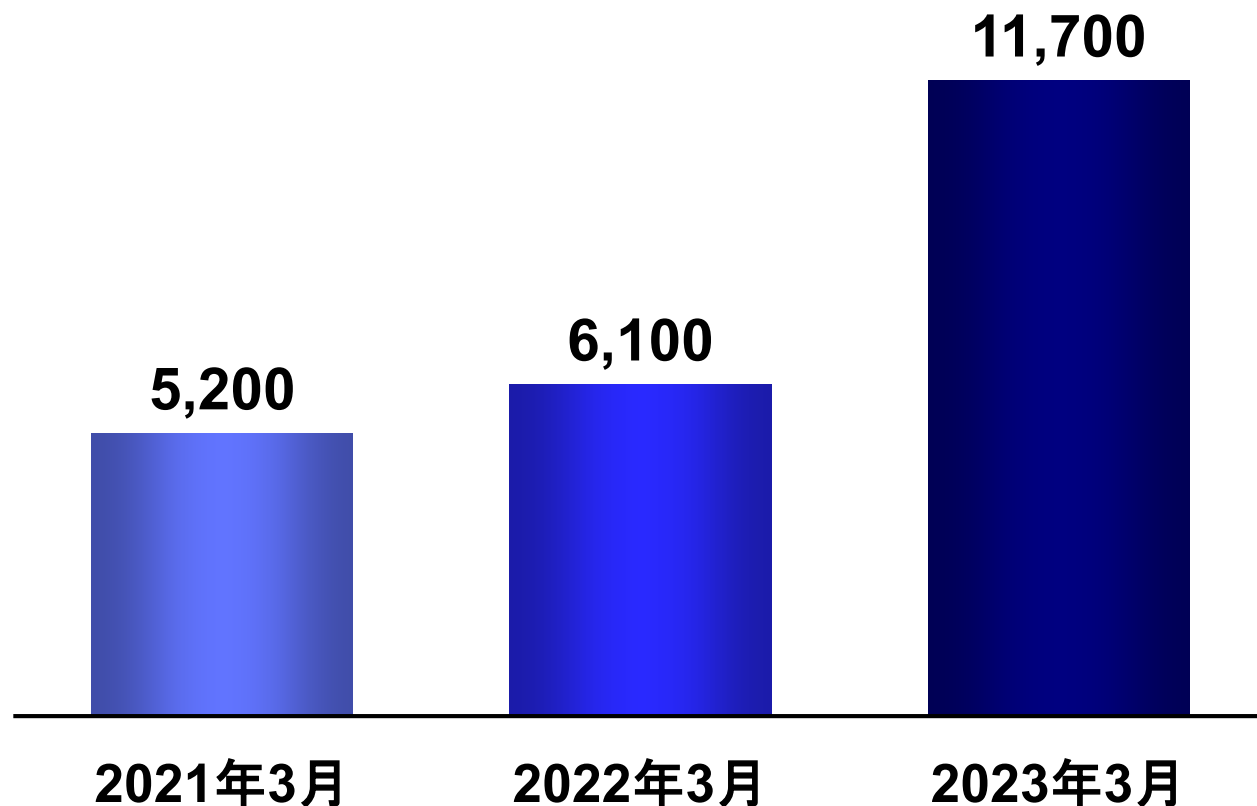


データの蓄積量増加に伴い医療データ事業（診療実態、医師の診療基準など）も大きく伸長。エコシステムシナジーの創出も順調

* 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

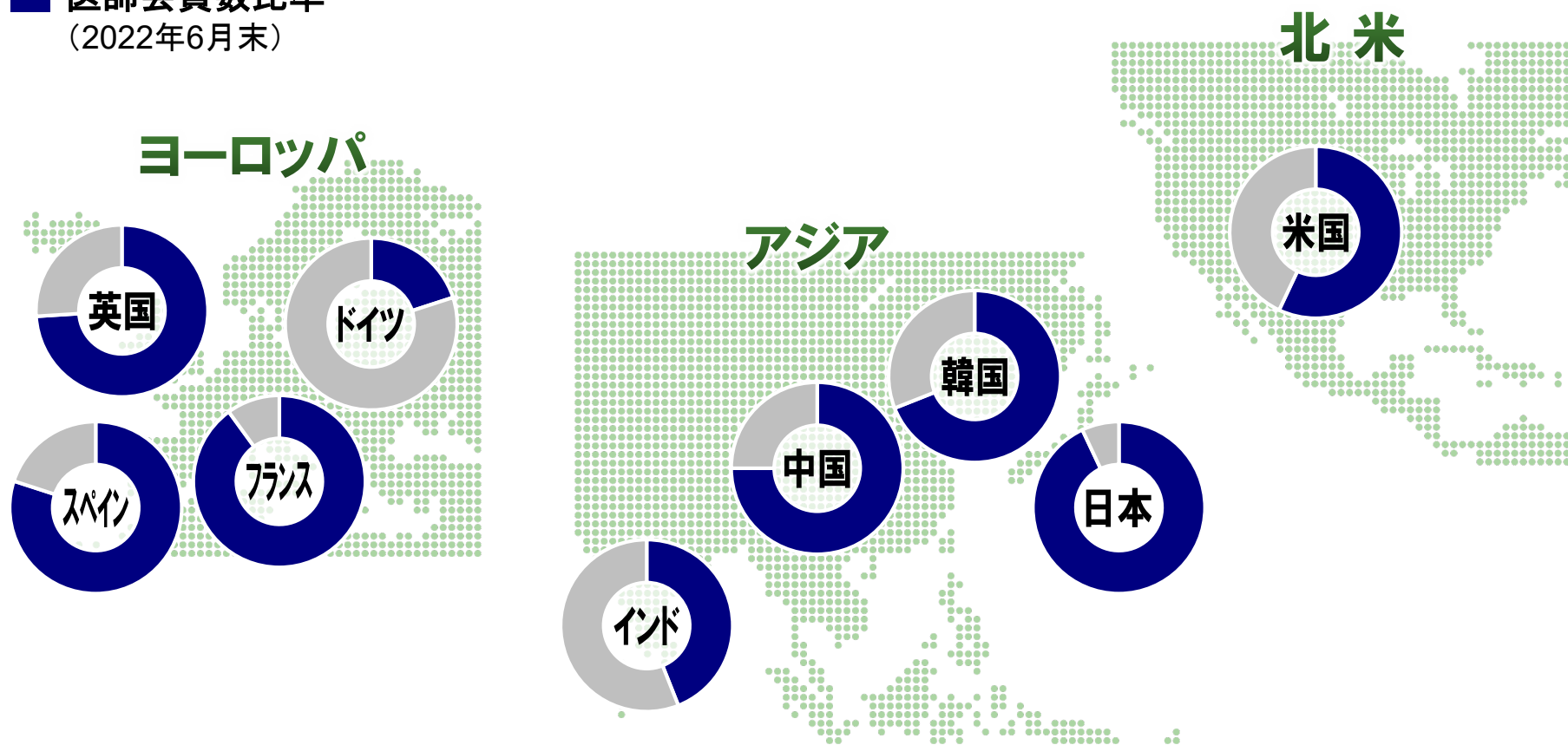


👉 オーガニックに加えM & Aなども通じクリニックのカバレッジは急拡大 (前年比1.9倍)・・・電子カルテ、院内業務効率化、患者向けツールなど幅広いDX促進サービスを提供していく予定

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
(2022年6月末)

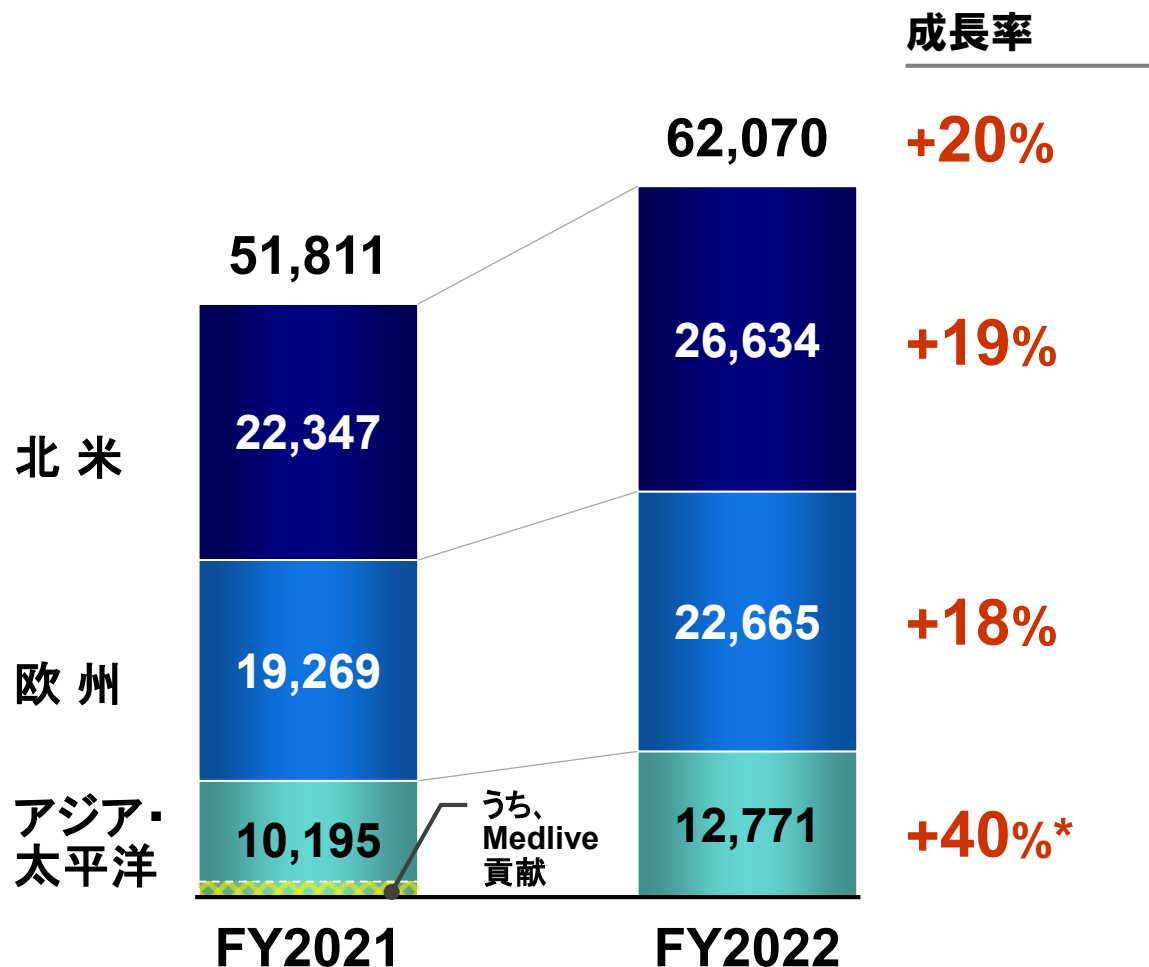


👉 上記以外の地域含め、医師会員600万人以上、全世界の医師の50%以上をカバー

※ 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



多様な事業からなる成長ドライバーにより堅調な推移

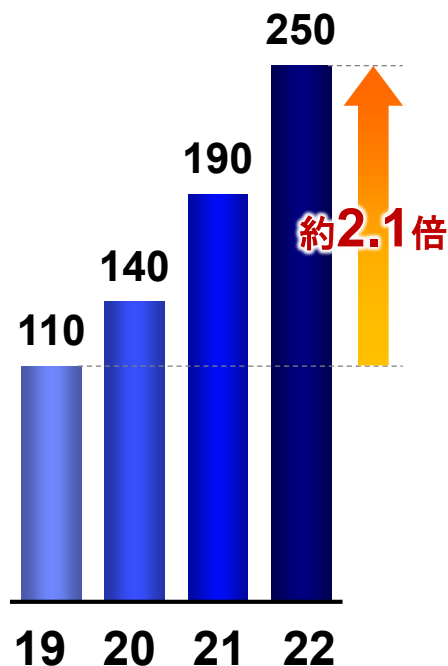
* 前年同期のMedlive(今期より連結対象外)の業績を控除した成長率

海外における事業別の成長トレンド(通期)

単位: 億円

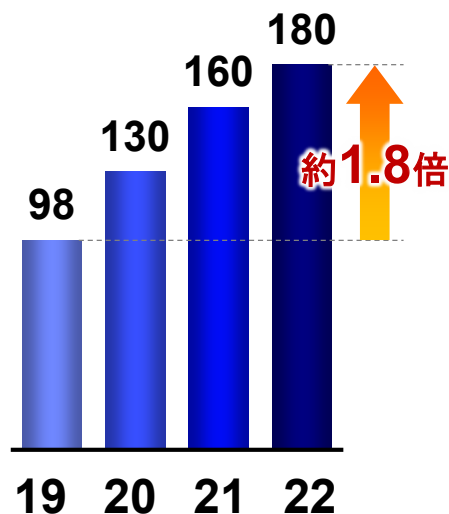
医師向けサービス

(北米、欧州、アジアの医師向けサイトと電子カルテ)



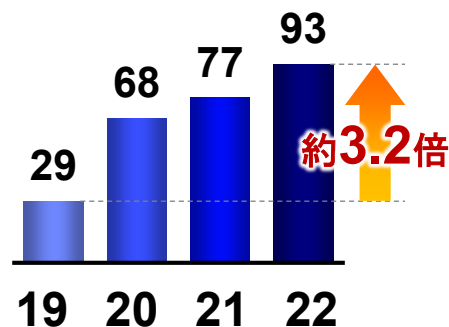
ビジネス・インテリジェンス

(M3グローバルリサーチ: 北米、欧州、アジアで展開)



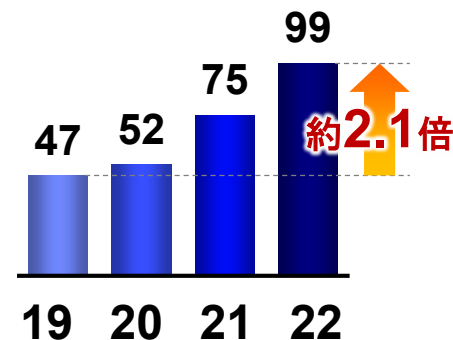
治験

(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

カナダ：Scribendiの子会社化

M3, Inc.

edanz | INNOVATIVE
SCIENTIFIC
SOLUTIONS

- 論文作成・臨床研究・治験等の支援
- 医学関連研究者約500名のクラウドソーシングを活用
- 主要大学・病院・製薬企業等を中心に世界120か国のクライアントにサービスを提供、グローバルシェア10%

垂直的・水平的統合
サービス差別化
クロスセル・アップセル

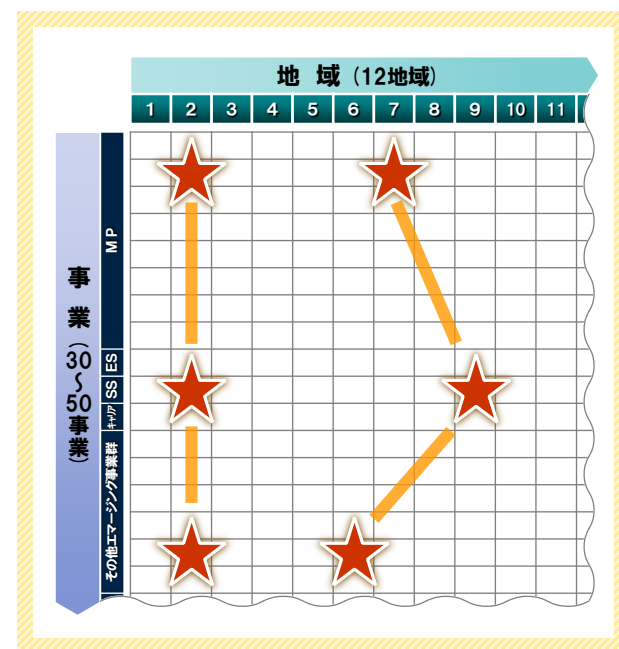
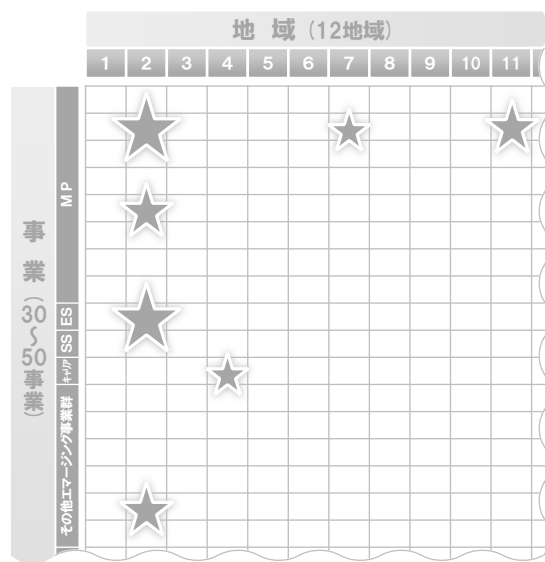
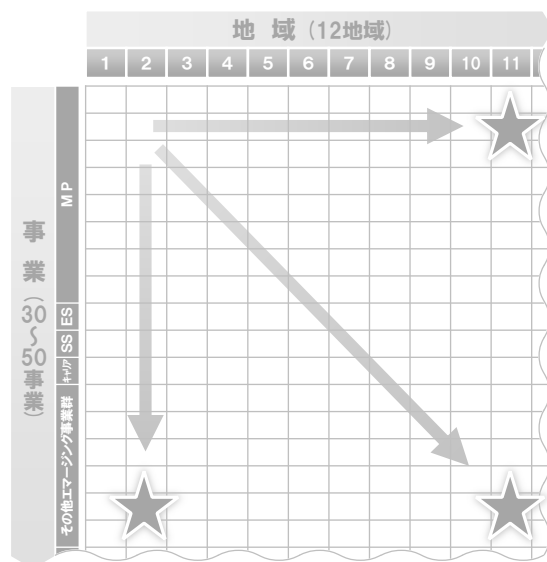
SCRIBENDI

- 論文校正プラットフォームの運営
- 約400名のフリーランサーが活動
- 学術コミュニティ・学生などを中心にグローバルで年間28,000名の顧客にサービスを提供
- 独自のAIプラットフォームにより業界最速のリードタイムを実現

論文校正のグローバルプラットフォームを構築

- 👉 地理的・機能的な補完関係を生かし論文校正のグローバルプラットフォームを構築・・・BI分野でも定性調査に強みのあるMed Planetを買収、海外事業を加速

成長エンジン3：エコシステムシナジーの創出

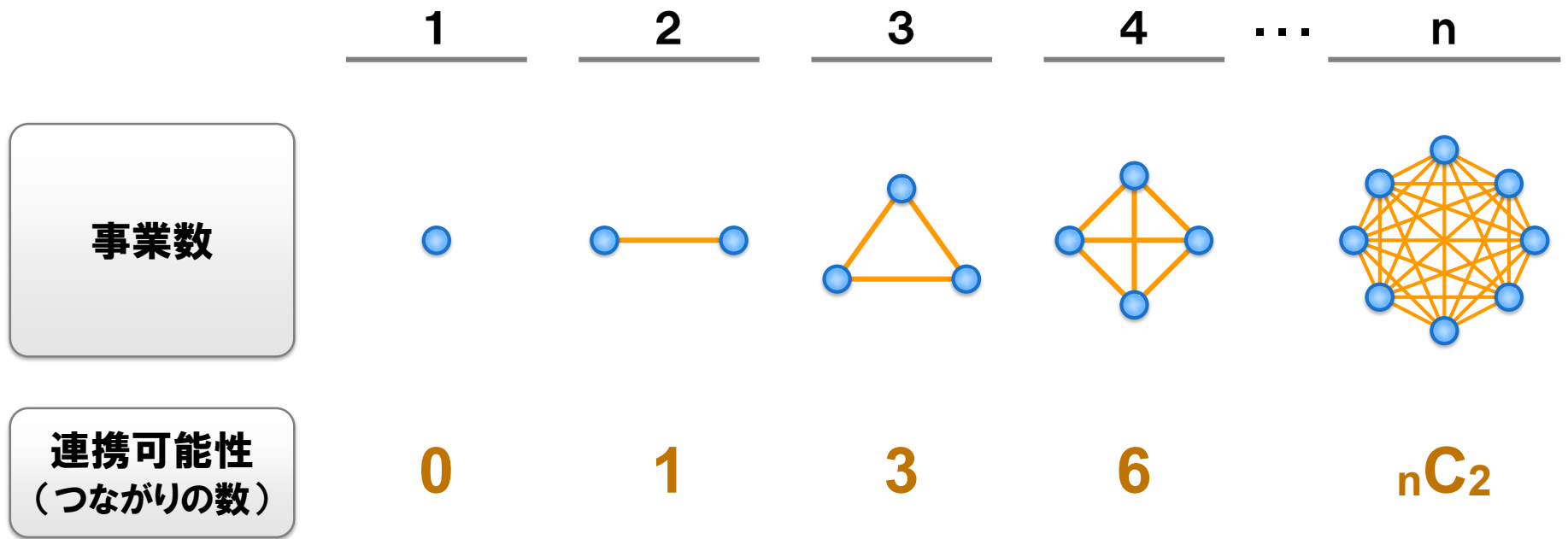


4. 社会的インパクトの創出 → CSV

事業領域の拡大と成長ポテンシャル

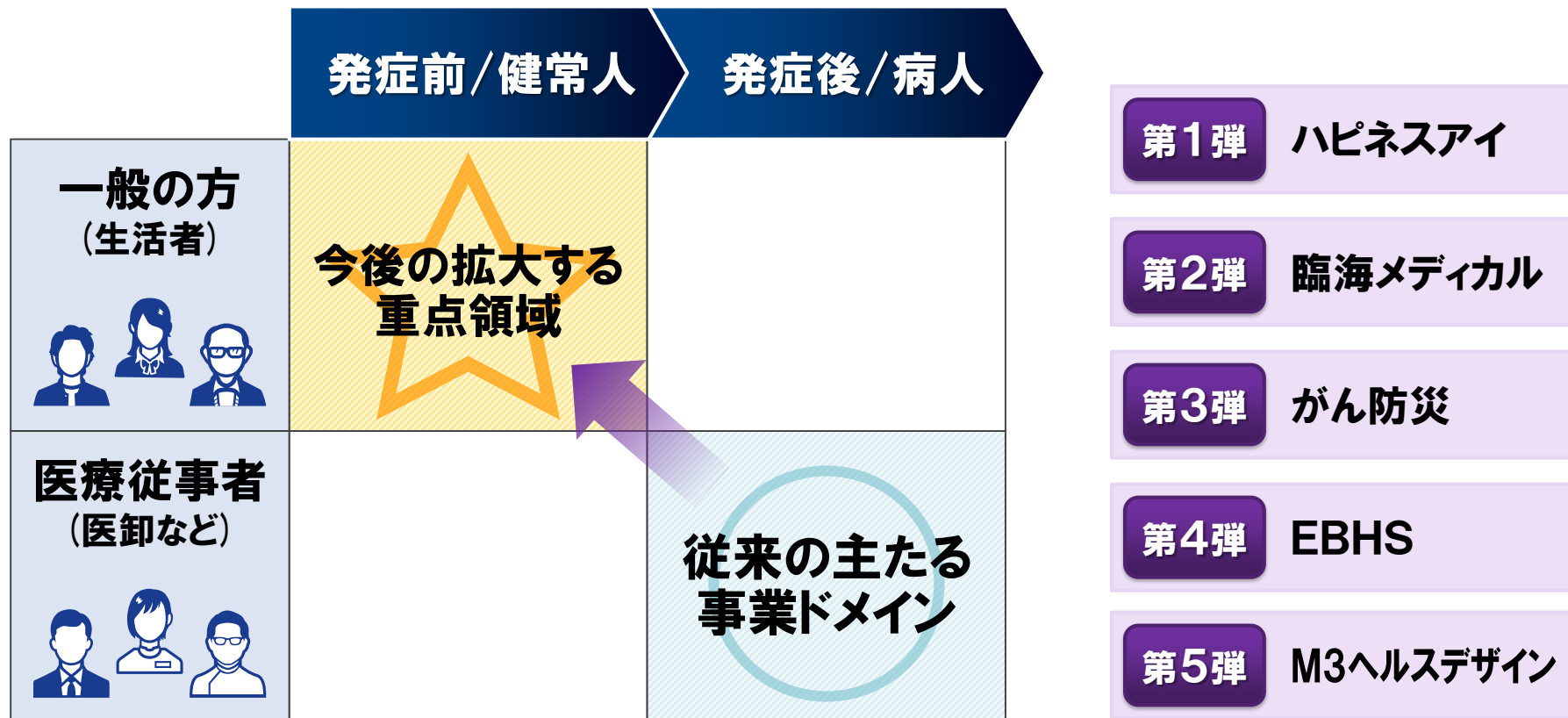
会計年度	2010	2015	2020	2022
国	3 →	8 (2.5倍) →	11 (3.5倍) →	17 (5.5倍)
事業 タイプ数	6 →	15 (2.5倍) →	35 (6.0倍) →	38 (6.0倍)
展開事業数 (タイプ×国)	10 →	24 (2.5倍) →	56 (5.5倍) →	71 (7.0倍)
売上 (億円)	146 →	647 (4.5倍) →	1,691 (12.0倍) →	2,308 (16.0倍) FY2022

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

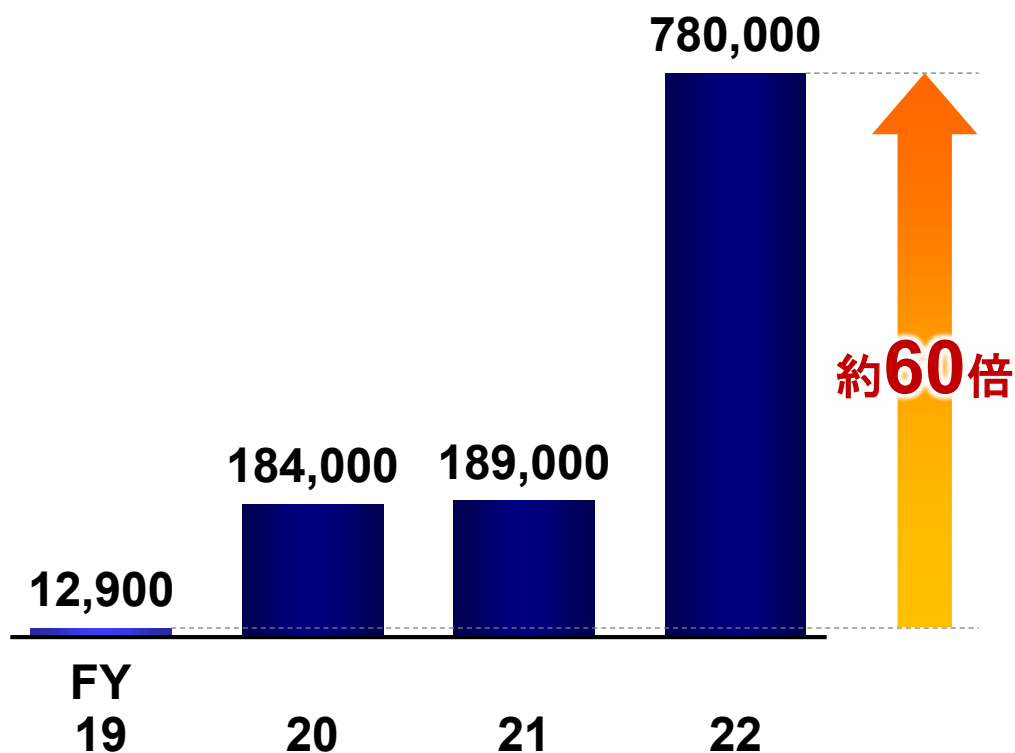
事例：ホワイト・ジャック・プロジェクト



**👉 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*



FY22実績で約80万人の従業員をカバー、以下のサービスを展開中

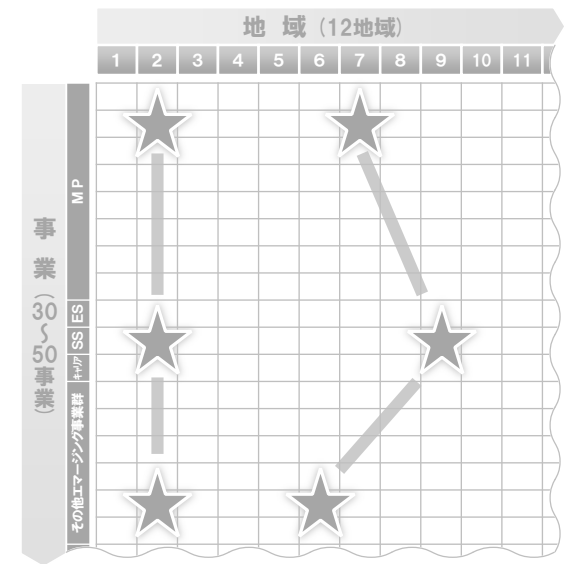
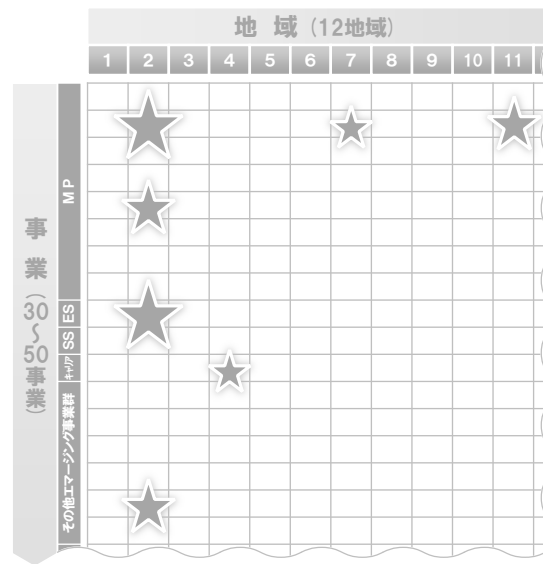
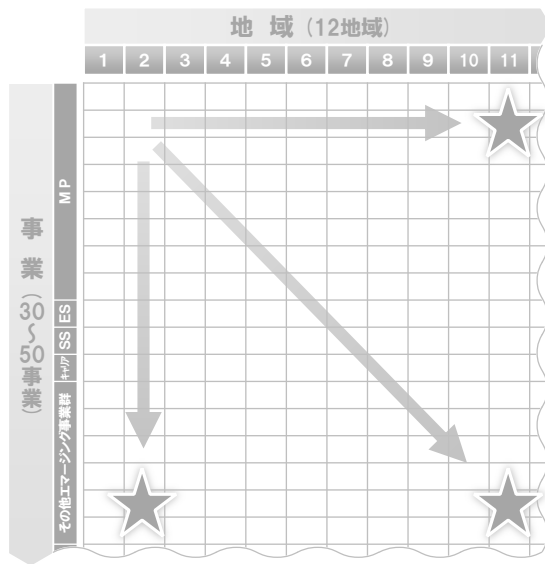
- EBHS Life
- がん防災、PSP
- Ask Doctors
- 健診予約&実施
- 従業員健康データ管理など

ハピネスパートナーズに加え、EBHS Lifeの導入も徐々に拡大

👉 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

* PSP、ハピネスパートナーズ、がん防災、EBHS Life等が対象の概数。
FY22はハピネスアイ・臨海メディカルサービス買収前の検診受診者も含む

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)

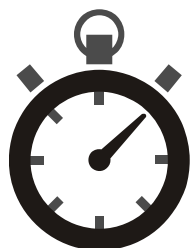
企業が本業を通じて社会問題を解決する取り組み

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



* CSV = Creating Shared Value

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、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

FY2023業績見通し

2023年度 前提 & 見通し

見通し

成長エンジン① サグラダファミリアの拡張

- FY2022の新規買収企業は通年で寄与
- FY2023の新規事業、M&Aは織り込まず(実際はM&A検討数・案件規模も拡大傾向)

+

成長エンジン② 既参入市場 での継続事業 拡大

新型コロナ 関連

- 全般的な新型コロナ関連売上は半分以下に減少

--

メディカル プラットフォーム

- 製薬マーケティング支援、医療DX等多様なビジネスで成長継続

+

エビデンス ソリューション

- 通常プロジェクトの需要拡大と、コロナ関連プロジェクトの縮小がバランスして収益は横ばい

±

キャリア ソリューション

- 既存事業が引き続き成長見込み

+

サイト ソリューション

- 主力事業は成長投資を更に加速するが、新型コロナワクチン接種支援などが縮小し減収

-

海外

- 各地域ともに堅調に成長見込み

+

成長エンジン③ エコシステムシナジーの実現

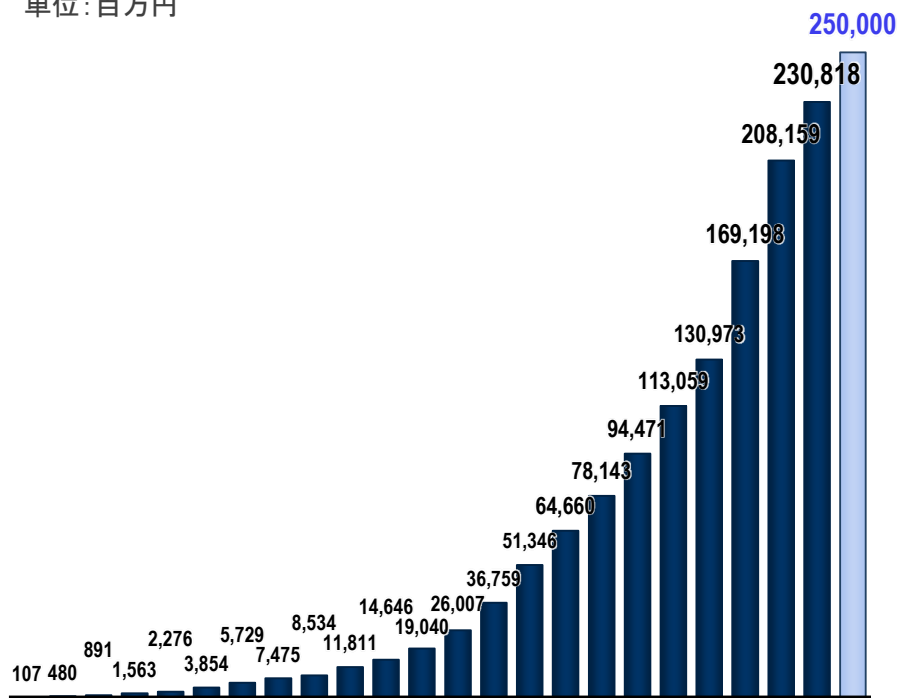
- 従来の拡大トレンドを継続

+

M3の業績推移

売上収益

単位: 百万円

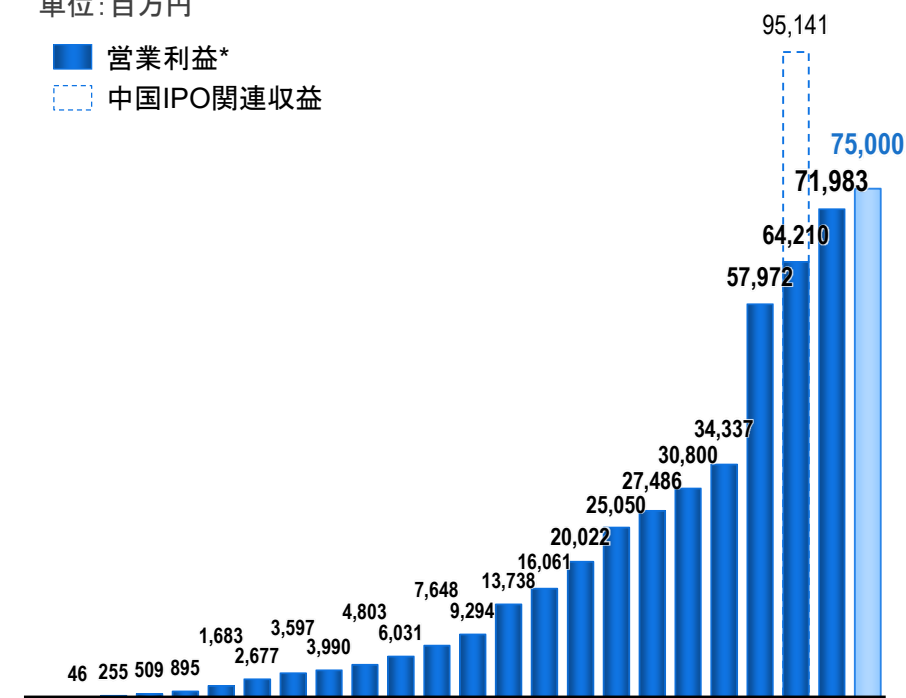


FY 00 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23
(6ヶ月) E

営業利益

単位: 百万円

■ 営業利益*
□ 中国IPO関連収益



-93
FY 00 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23
(6ヶ月) E

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