

エムスリー株式会社

会社説明資料

2024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

2024年度第1四半期 連結業績

単位：百万円

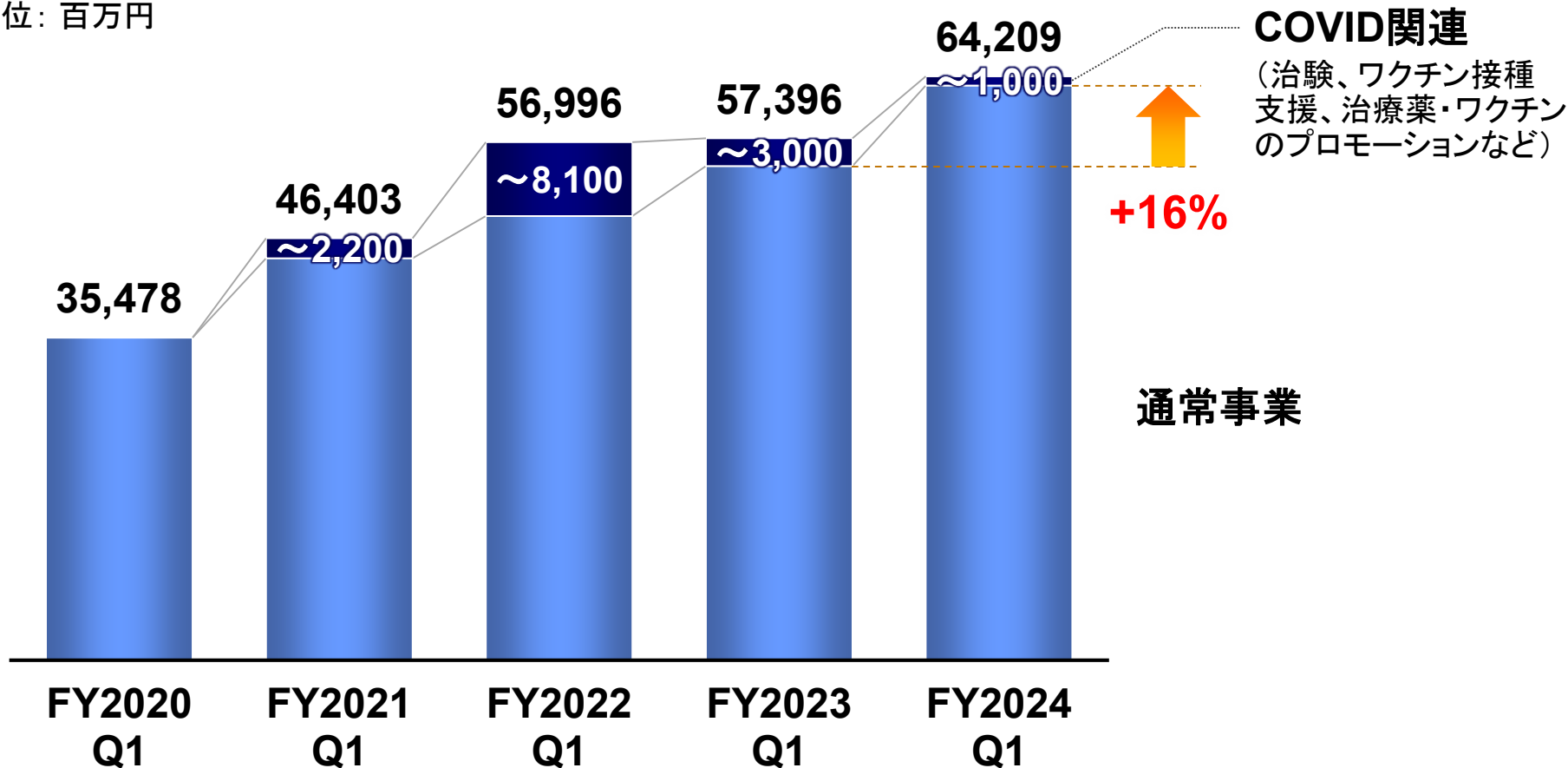
	FY2023 Q1	FY2024 Q1	前年比
売上収益	57,396	64,209	+12%
営業利益	18,004	16,899	-6%
税引前 四半期利益	19,831	18,784	-5%
四半期利益	13,554	12,750	-6%

COVID関連収益を除く事業の売上成長率は前年比+16%

 上期の滑り出しは想定通り増収減益

連結売上の推移とCOVIDの影響

単位：百万円



👉 Q1では、約20億円のマイナス影響が主にメディカルプラットフォーム及びエビデンスソリューションで発現、通期では影響額が拡大する可能性

* FY23実績：Q1 ~30億円、Q2 ~27億円、Q3 ~27億円、Q4 ~20億円
FY24実績：Q1 ~10億円

2024年度第1四半期 連結業績(セグメント別)

単位：百万円

			FY2023 Q1	FY2024 Q1	前年比
国内	メディカル プラットフォーム	売上収益	21,947	20,969	-4%
		利益	8,904	7,924	-11%
	エビデンス ソリューション	売上収益	6,965	6,108	-12%
		利益	1,885	1,013	-46%
	キャリア ソリューション	売上収益	5,588	7,212	+29%
		利益	2,663	3,314	+24%
	サイト ソリューション	売上収益	7,663	10,597	+38%
		利益	831	1,342	+62%
	エマージング 事業群	売上収益	552	538	-3%
		利益	-126	143	-
海外		売上収益	15,715	19,879	+26%
		利益	3,679	3,719	+1%

- COVID関連を除くと売上+2%
- 製薬マーケ: COVID関連売上の剥落影響が顕在化。本質的なDX化は引き続き推進中
- 医療現場DXを中心にその他事業は堅調に推移

- 受注残277億円
- 受注活動もやや低調。シクリカル要因を背景とした一時的なダウントレンド

- 医師及び薬剤師向け事業がいずれも好調
- 医師向けは残業規制による需要増もあり

- 米国治験事業を除くと、営業利益+25%超
- 為替影響もあり

第1四半期の業績予想進捗

売上収益

期初予想

~625億円

メディカル
プラットフォーム

エビデンス
ソリューション

キャリア
ソリューション

サイト
ソリューション

海外

その他および
調整

2024年度
第1四半期実績

642億円

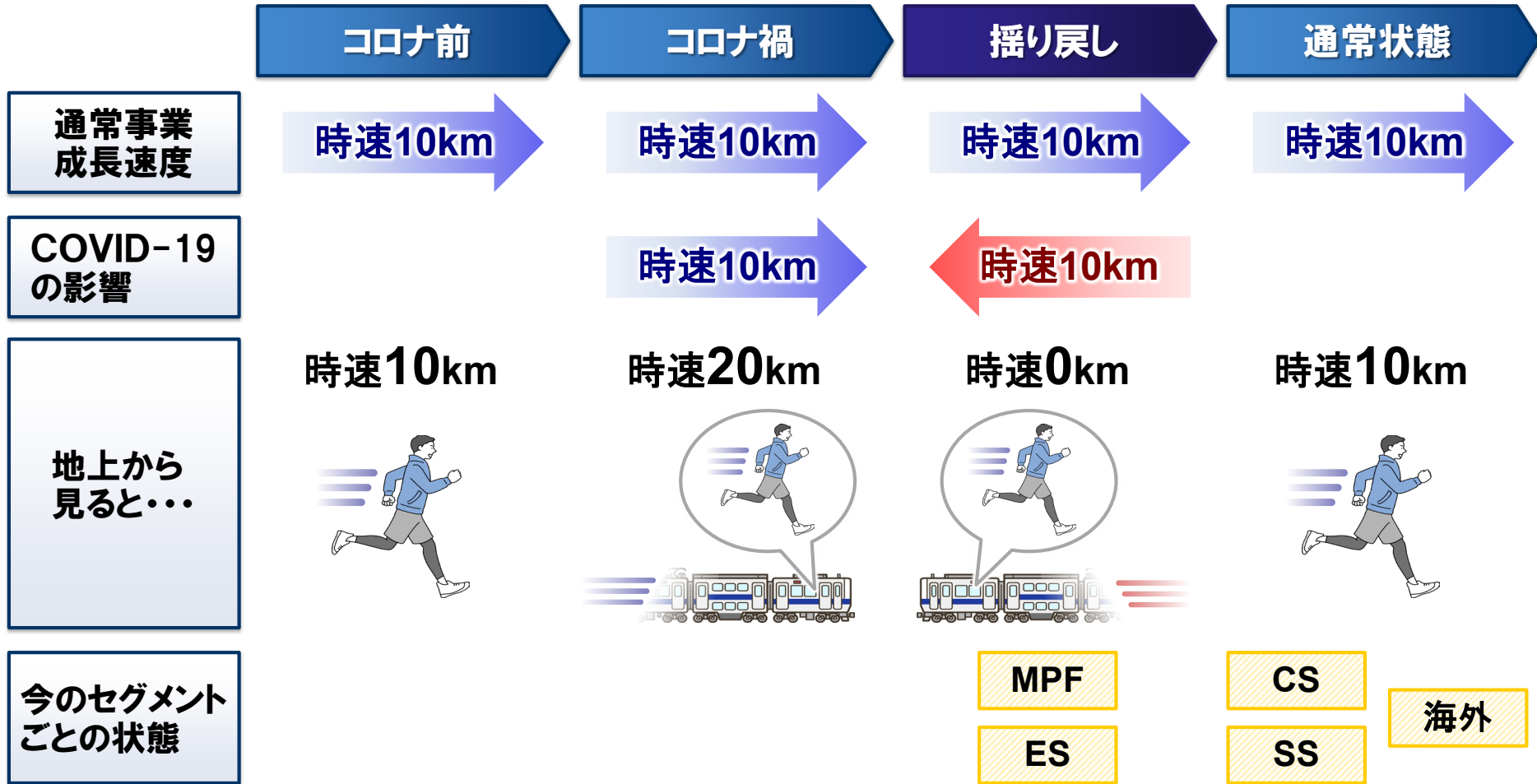
営業利益

~140億円

169億円

👉 期初予想ではメディカルプラットフォーム等で上期を中心に保守的な想定だったこともあり、売上・利益ともに堅調な滑り出し

成長率とCOVID-19との関係イメージ

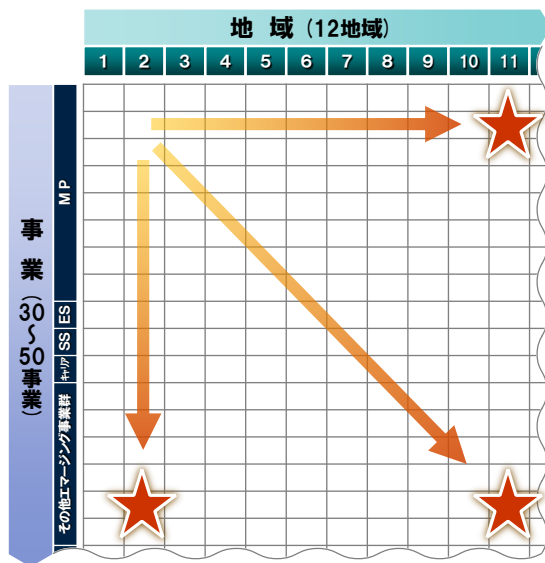


👉 現在はセグメントや事業ごとにフェーズが異なり、成長速度の見え方も異なっている

* MPF: メディカルプラットフォーム、ES: エビデンスソリューション、CS: キャリアソリューション、SS: サイトソリューション

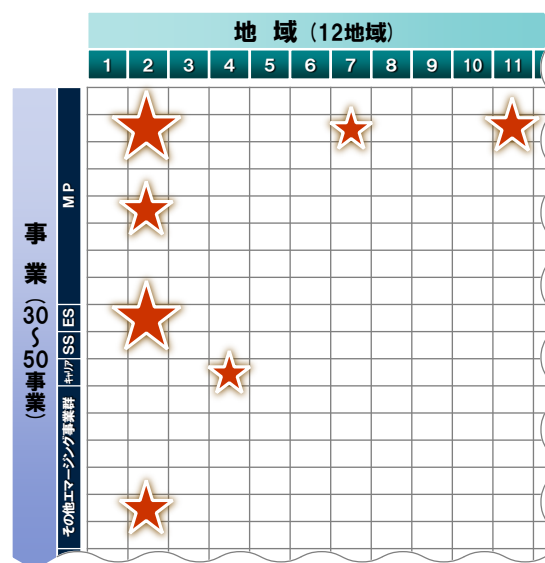
M3のトリプル成長エンジンとCSV

1. 事業ドメイン (サグラダファミリア) の拡張



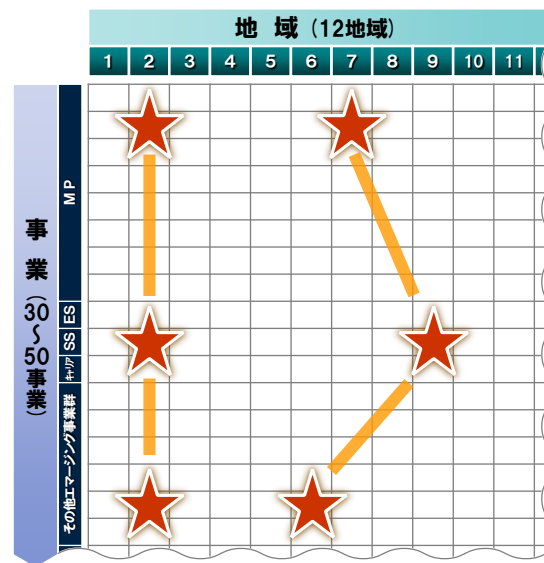
- 参入セルの継続的な拡大と成長

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

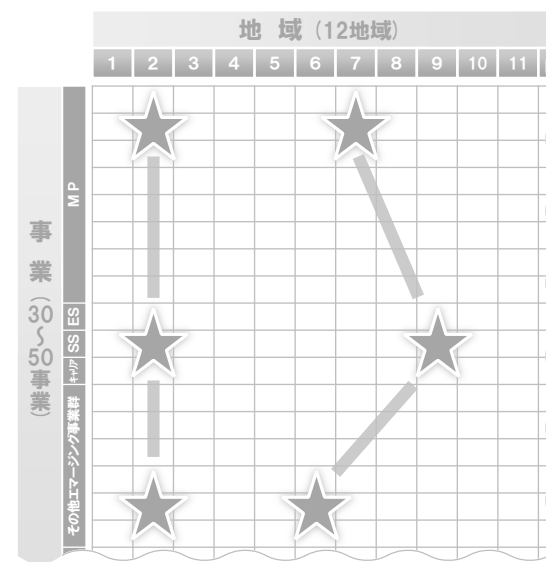
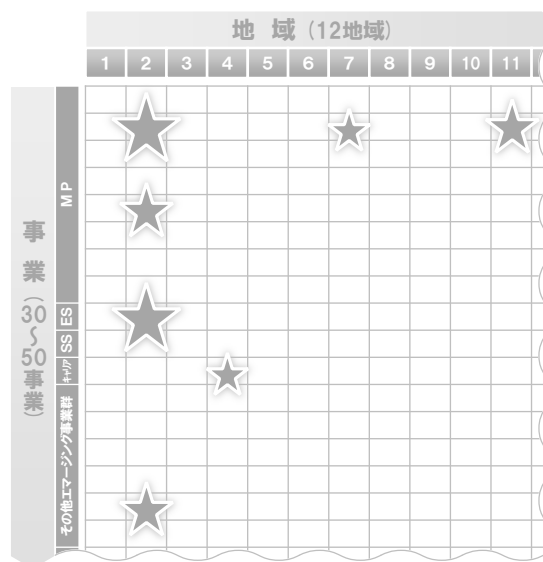
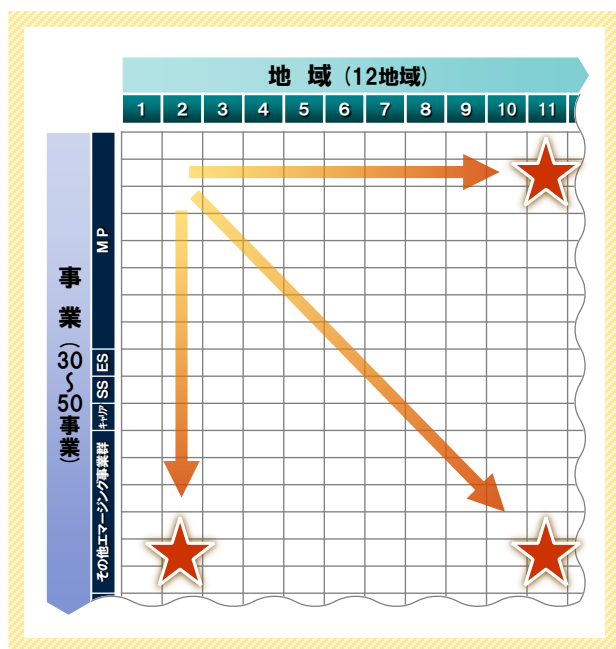
3. エコシステムシナジーの創出



- 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



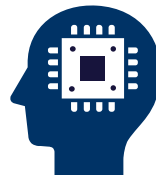
4. 社会的インパクトの創出 → CSV

3大リソースを活用した医療課題の解決



全世界650万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

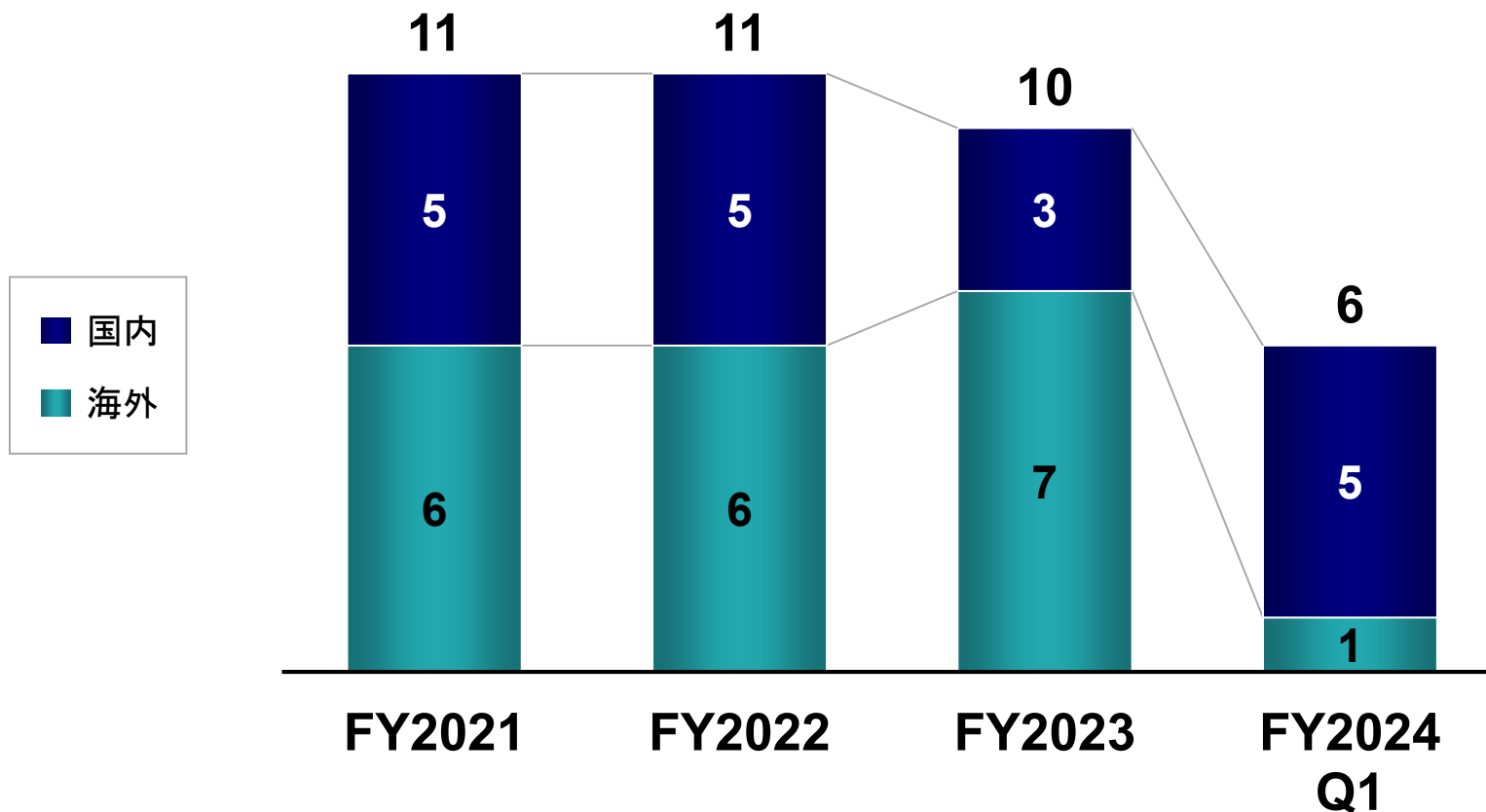
課題解決力

事業領域の拡大と成長ポテンシャル

会計年度	2010	2015	2020	2023
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)	73 (7.0倍)
売上 (億円)	146	647 (4.5倍)	1,692 (12.0倍)	2,389 (16.5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、
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

M&Aの件数推移：プログラマチックM&A戦略



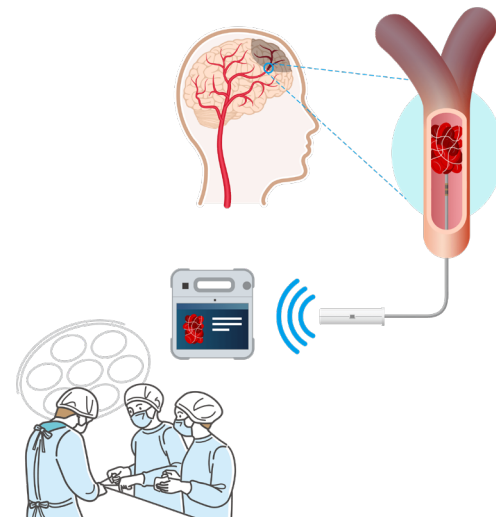
👉 これまで毎年10件程度のM&Aを実施・・・FY24も当直連携基盤、メドケア、ミナケアなどの買収をすでに完了、今後も引き続き積極的に検討予定

コスモテック： 仏Sensomeとの資本業務提携

- Sensome: 脳卒中血栓除去手術をサポートするスマートガイドワイヤを開発中
- コスモテックが日本での独占販売権獲得
- 血栓状態のリアルタイムモニタリング・医師へのデータ提供が可能に、より迅速で正確な血栓除去手術への一歩

脳卒中治療へのインパクト¹

	現 状		期待効果
新たな血栓が生じる率 ²	11%	➡	2%
平均在院日数	9日間	➡	6日間



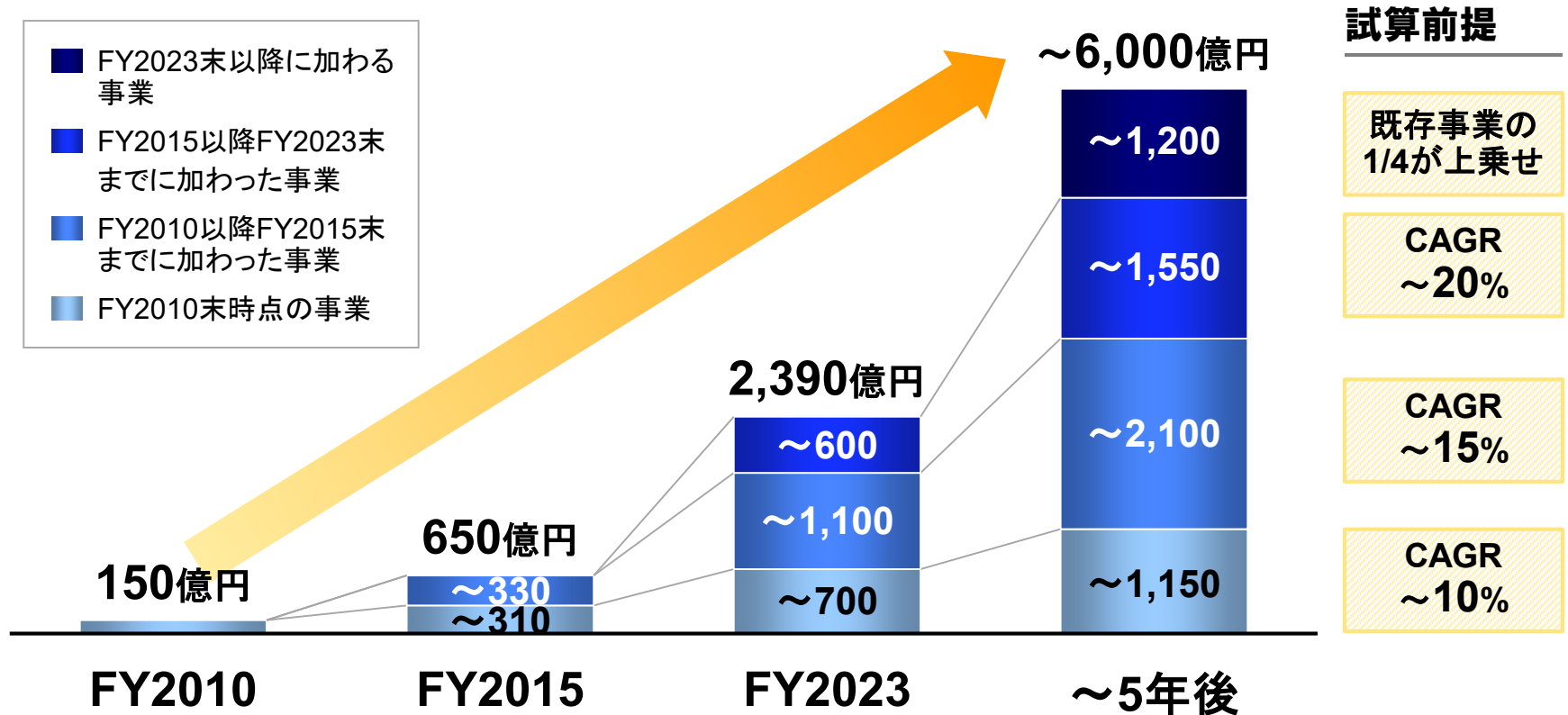
👉 初回手技での血栓除去率が約2倍に。患者のQOL向上および医療費削減に寄与

¹ <https://jniss.bmj.com/content/13/12/1117#T1>を参照

² 血栓除去に適合した機器を使用しなかった場合、手術中に血栓が新たな抹消血管に飛び新たな血栓となるケースがある

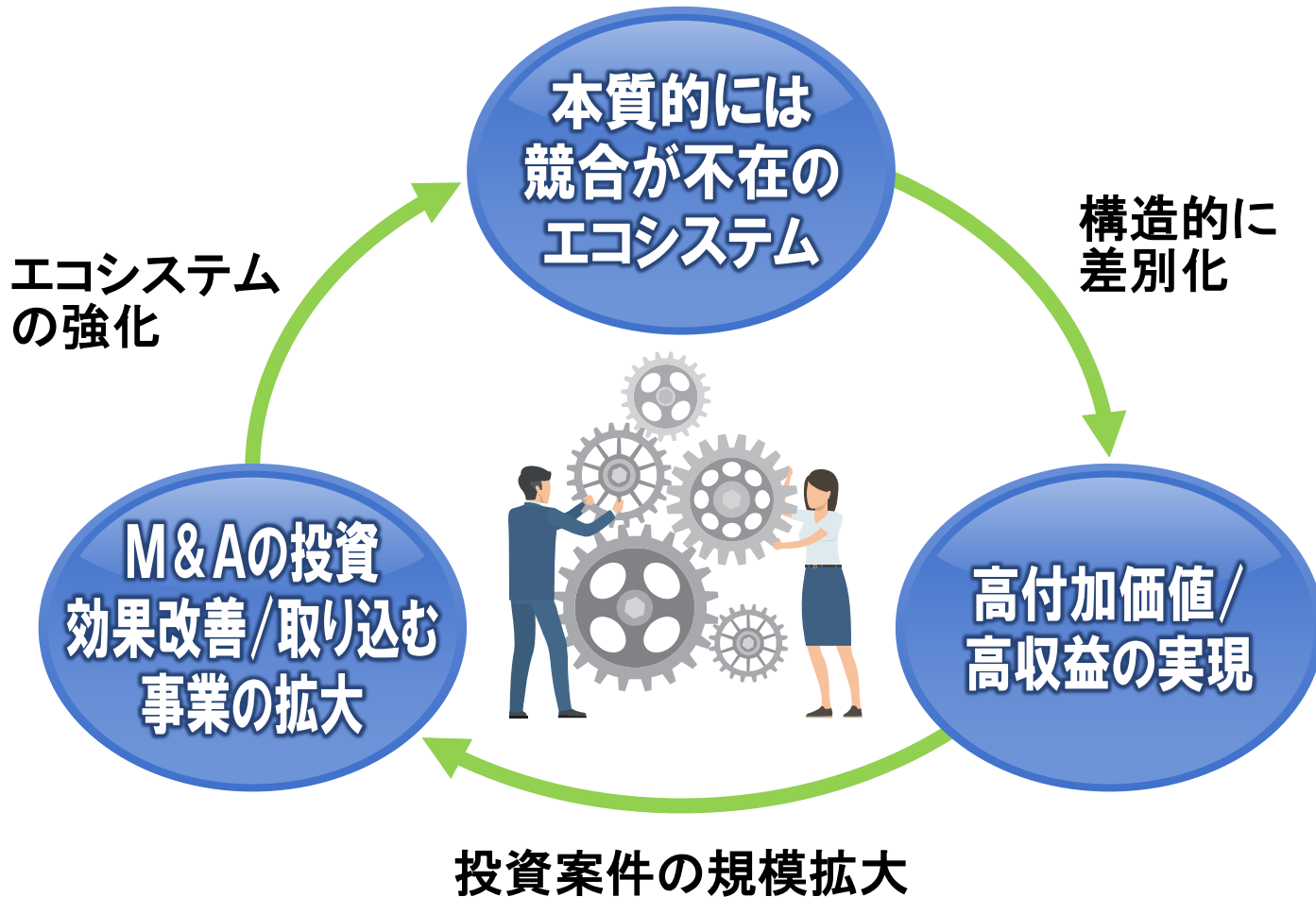
事業拡大フェーズごとの売上成長イメージ

売上の推移



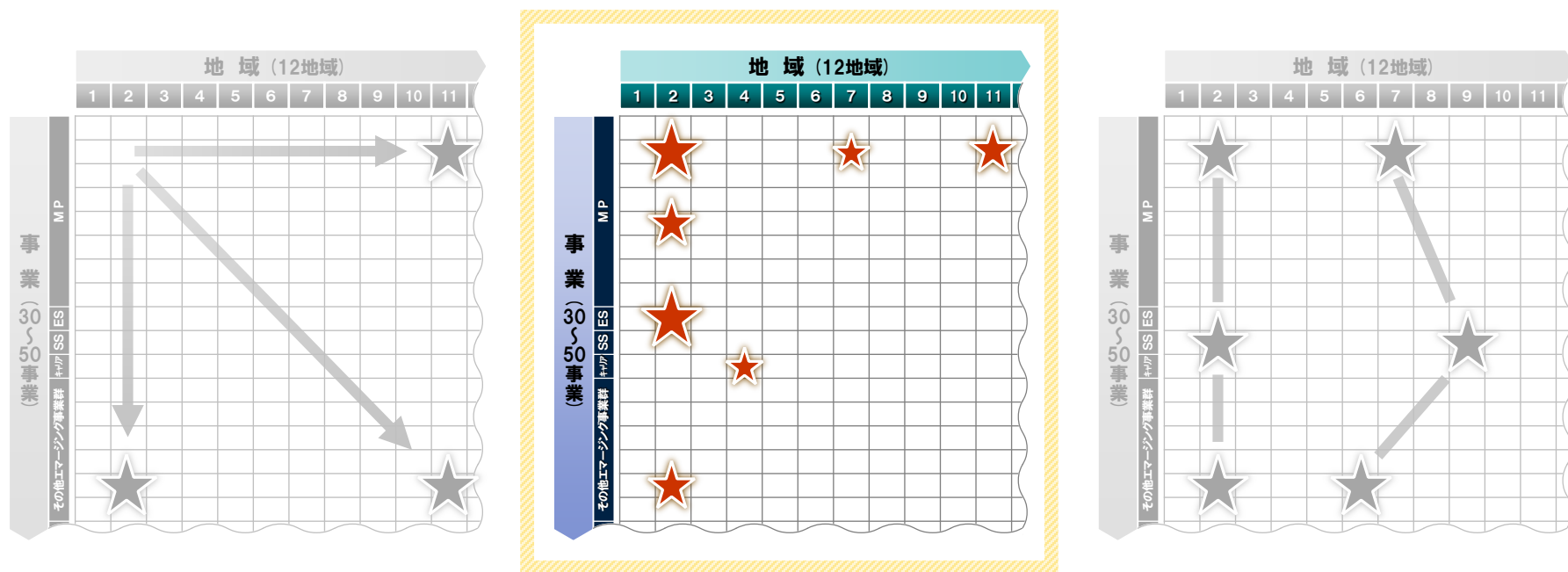
- 👉 シミュレーションをFY2023実績を踏まえて更新。**
今後も新規事業展開、新規事業成長、既存事業成長により、これまで同様の事業成長を目指すことに変更なし

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

10年前

現状

将来

M3の関与

~3,000億円減少

□ TAM

MR関連
費用など

インター
ネット



DX化により業界
全体の営業生産
性は改善

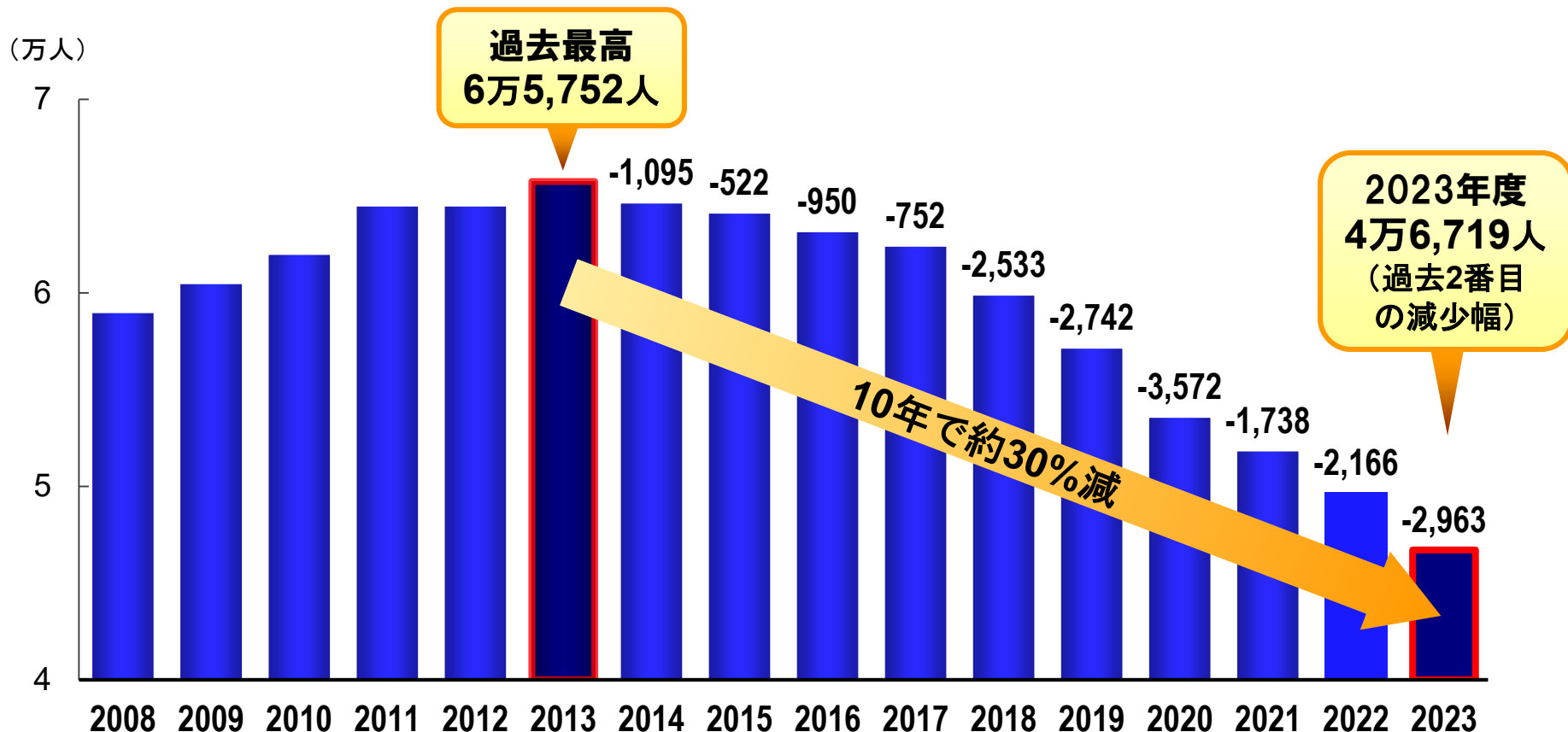
②MR活動
DX化支援

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

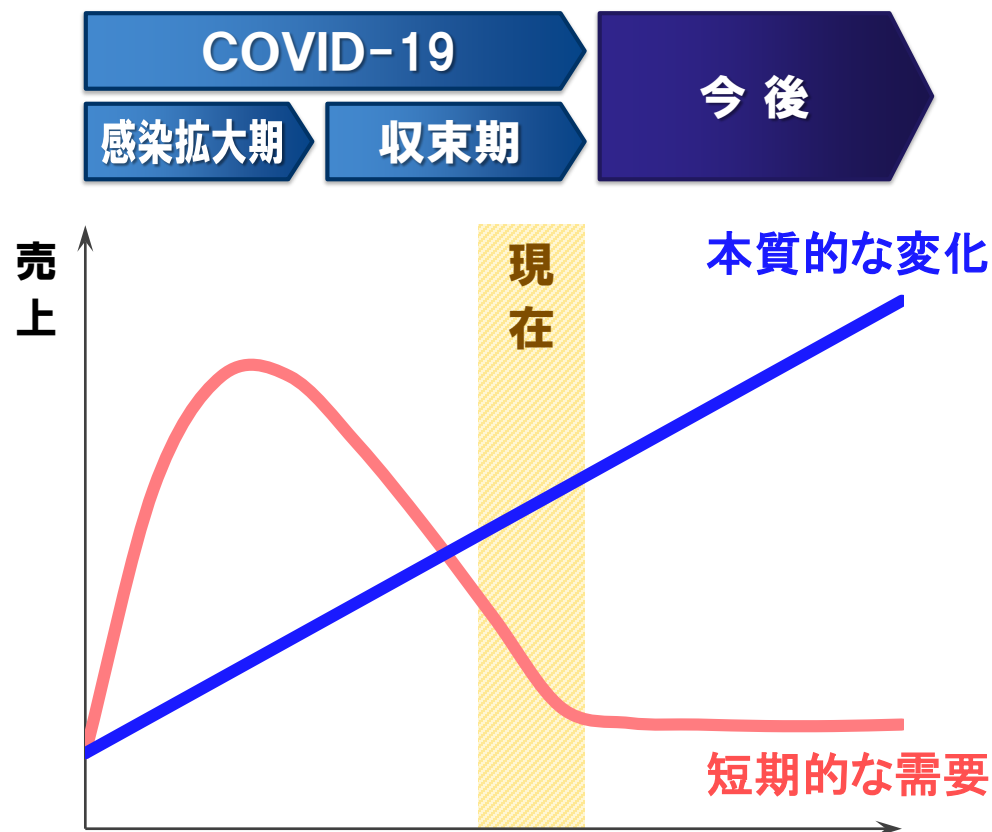
国内MR数の推移



MR数が減少する一方、コントラクトMRやWebまたは電話のみで活動するオンラインMRが増加・・・今後も営業効率化のトレンドは続く見込み

製薬マーケティング支援事業の現状認識

需要と変化



プラス要素

- 構造的なDX化の進展
- データドリブンマーケティングの更なる浸透
- プロジェクトの大型化

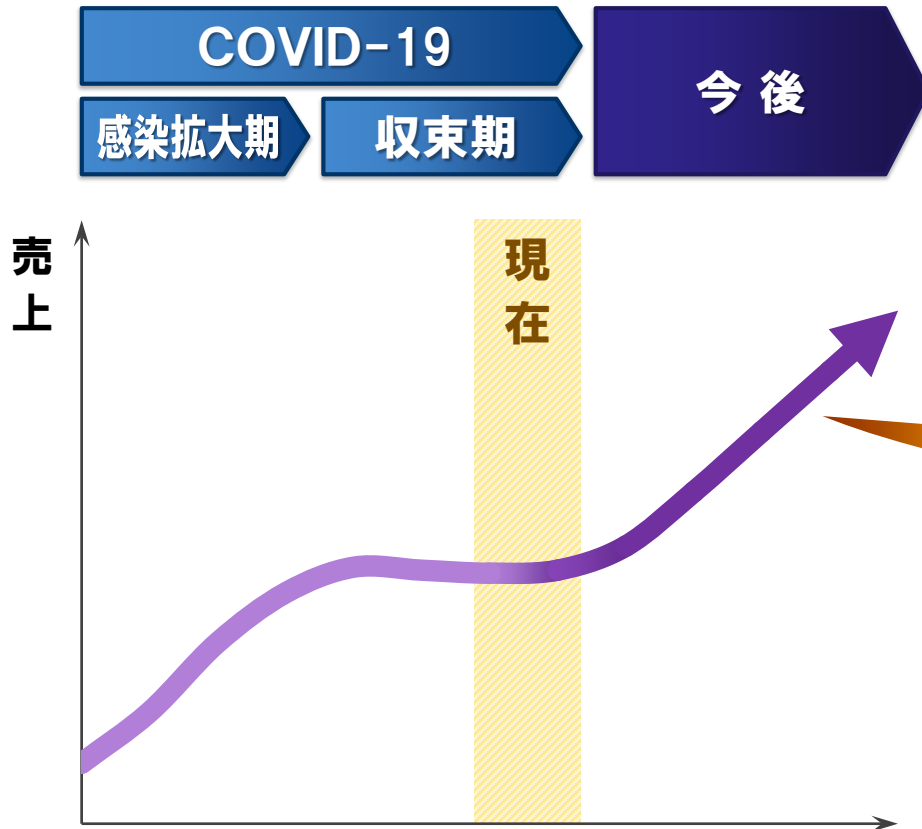
マイナス要素

- COVID期の一時的な需要の剥落
- 一部製薬企業のコスト圧縮

👉 COVID-19関連収益(ワクチン・治療薬)の剥落影響は期初予想よりやや大きく、通期で約60億円のマイナス影響が発現する可能性

本質的な構造改革のパートナーとして

全体的なトレンド



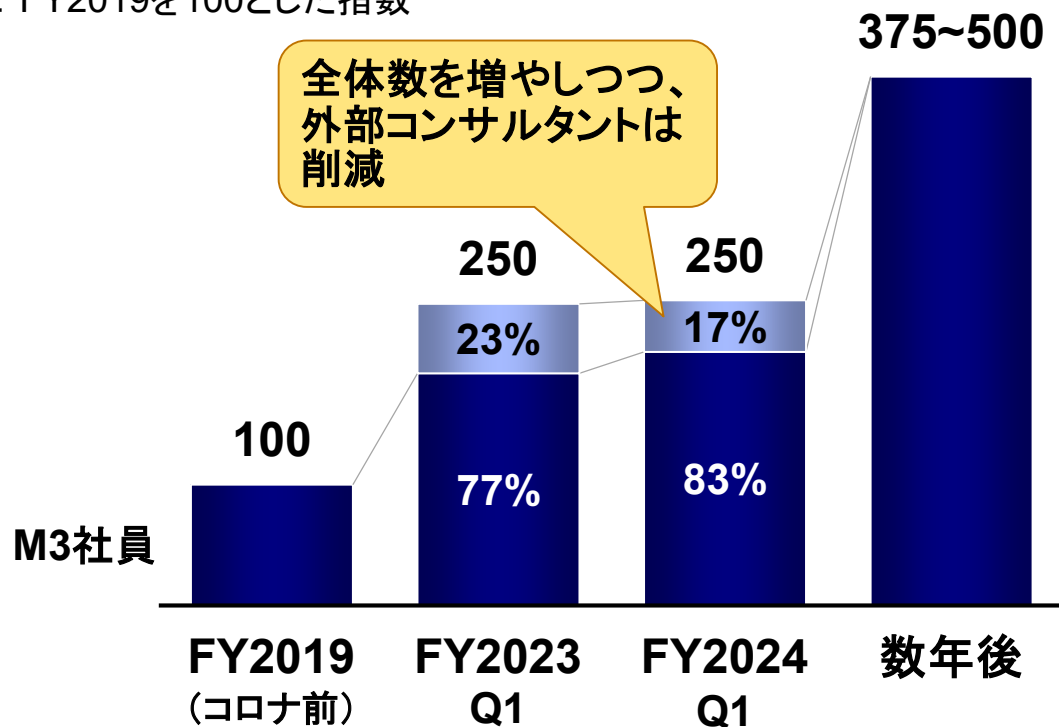
再成長に向けての取り組み

- リーダーシップの若返りと強化
- プロダクト：
製薬企業営業マーケティングの生産性を圧倒的に向上させる、サービスの継続的な開発（現在レベル50%）
- プロフェッショナル人材：
継続的にチームを毎年数十人単位で拡大（現在レベル50%）
- 1人当たり生産性：
サービス提案などの標準化、スキル強化、DX化などを通じた、1人当たり生産性の改善（現在レベル75%）

製薬企業の戦略的パートナーとして、本質的なDX化の推進をさらに加速

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



全体数を増やしつつ、外部コンサルタントは削減

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 → 1.6 → 1.4 → 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







プロフェッショナル人材はトータルで約1%増 (インハウスは+9%、業務委託は-26%)、従来以上に質を重視し、即戦力の採用を強化中

医療現場のDX

クリニックDX: 新たな患者体験の実現

従来

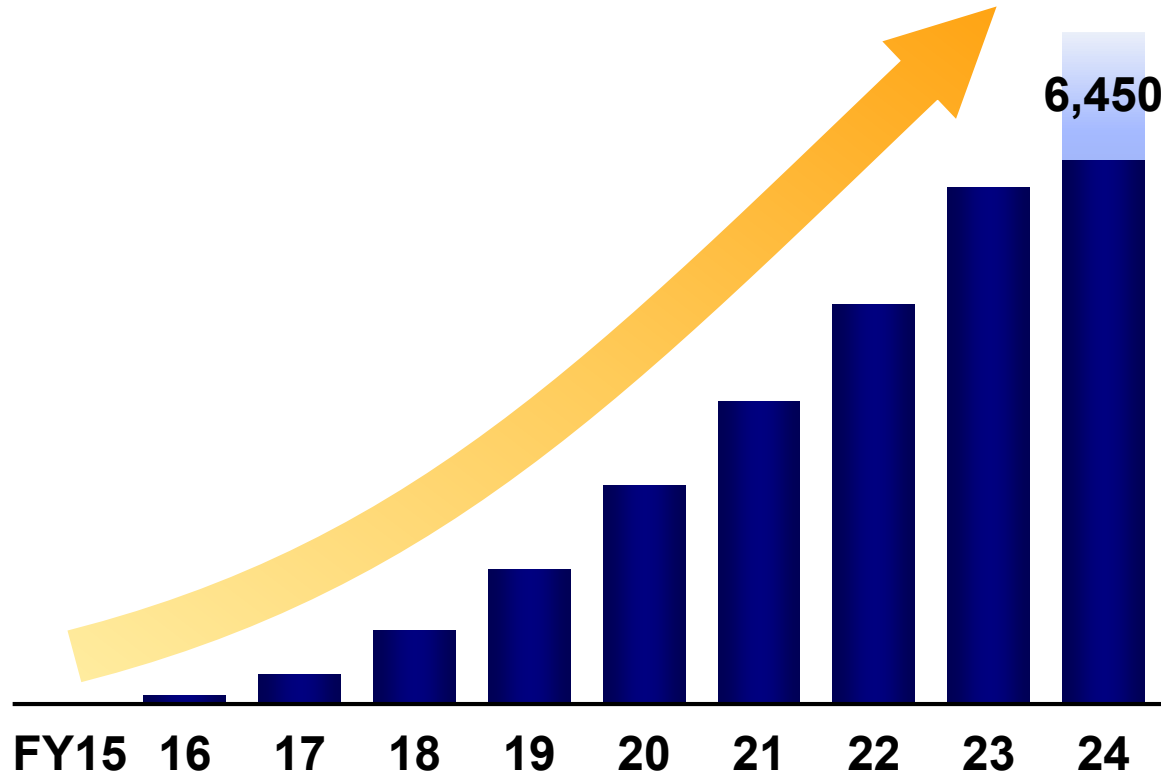
DX化(新たな患者体験)

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

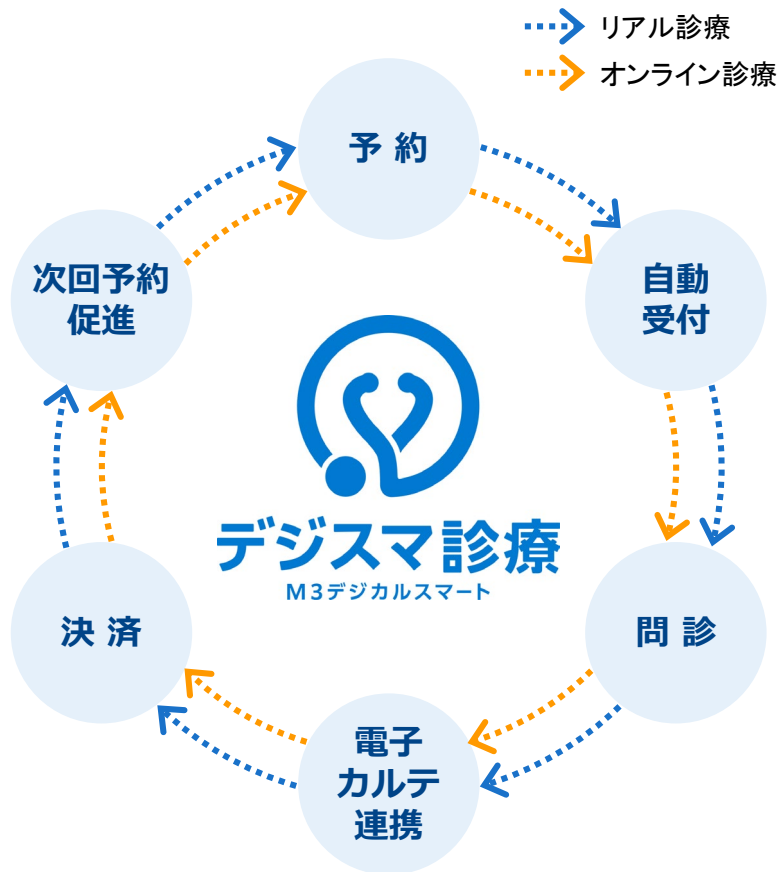
M3デジタル導入施設数



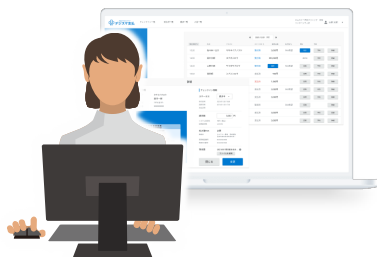
- 累計導入件数は約6,450件。順調に進捗
- デジスマとの併売により、デジタルの付加価値がさらに向上

👉 クラウド電子カルテ市場シェア圧倒的No.1、管理するカルテ数は約2億5,000万枚

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

3.1万件の評価 4.6 ★★★★★ 年齢 12+ 歳 ランキング #2 デジタル医療 3.1万件の評価

評価とレビュー すべて表示

4.6 ★★★★★ 5段階評価中

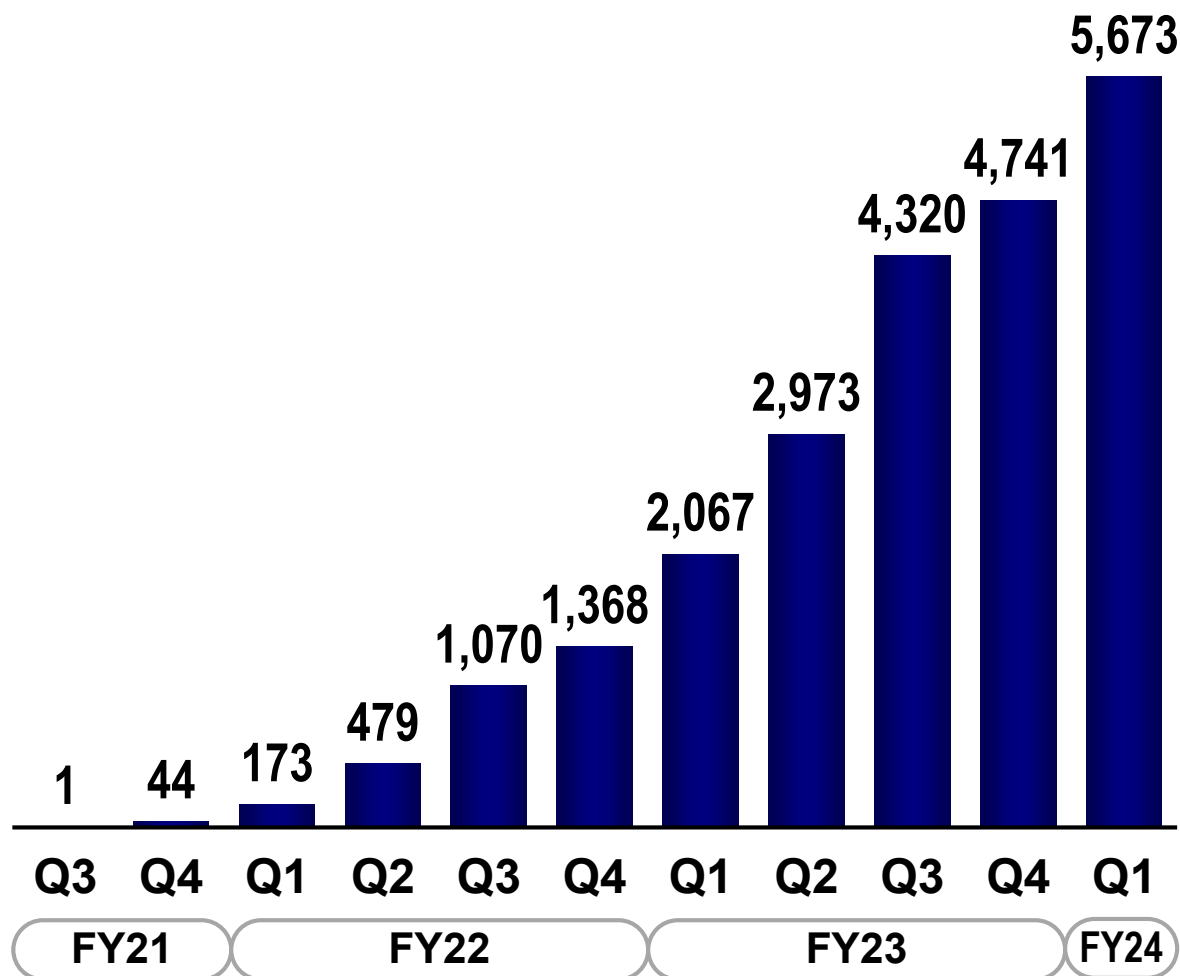
**👉 利用したユーザーからも3.1万件の評価でレビュー4.6、
新たな患者体験を実現しカテゴリ内上位の高評価を獲得**

出所: 下記URLから引用、2024年7月18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：FY2021Q3を1としたときの指数



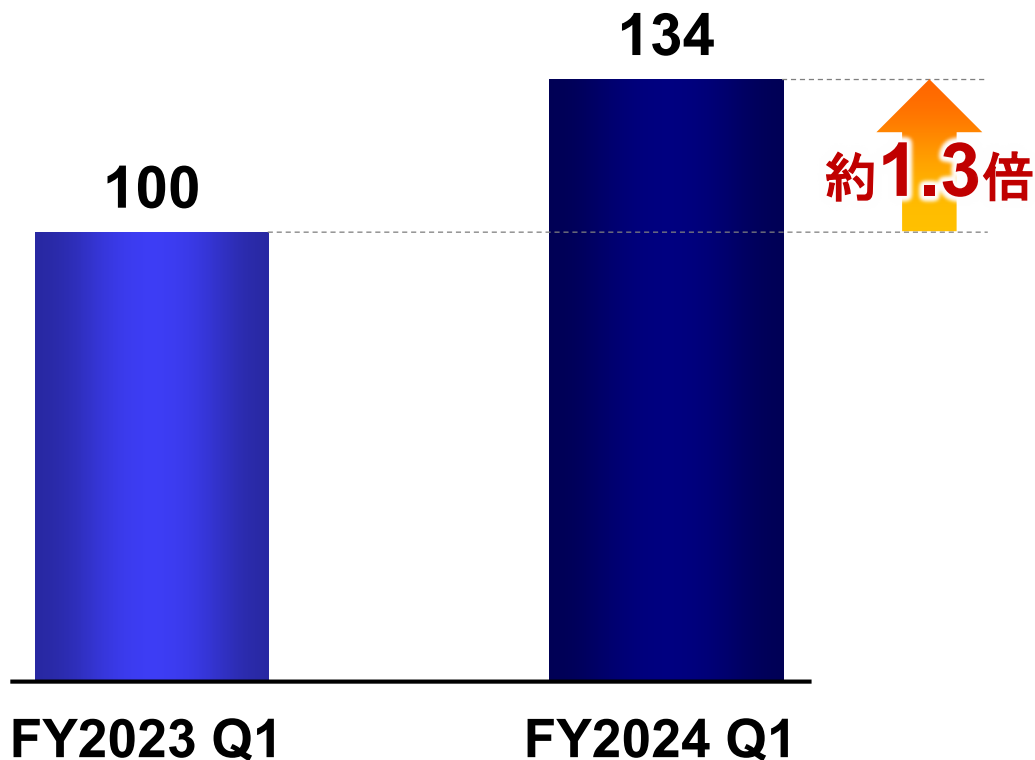
- クリニックのインフラとして利用者が急速に浸透中
・・・前年同期の約2.7倍
- ビデオ通話機能も付加、オンライン診療のインフラとしても拡大中

* 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：FY2023Q1を100とした指数

医療データ事業の売上*



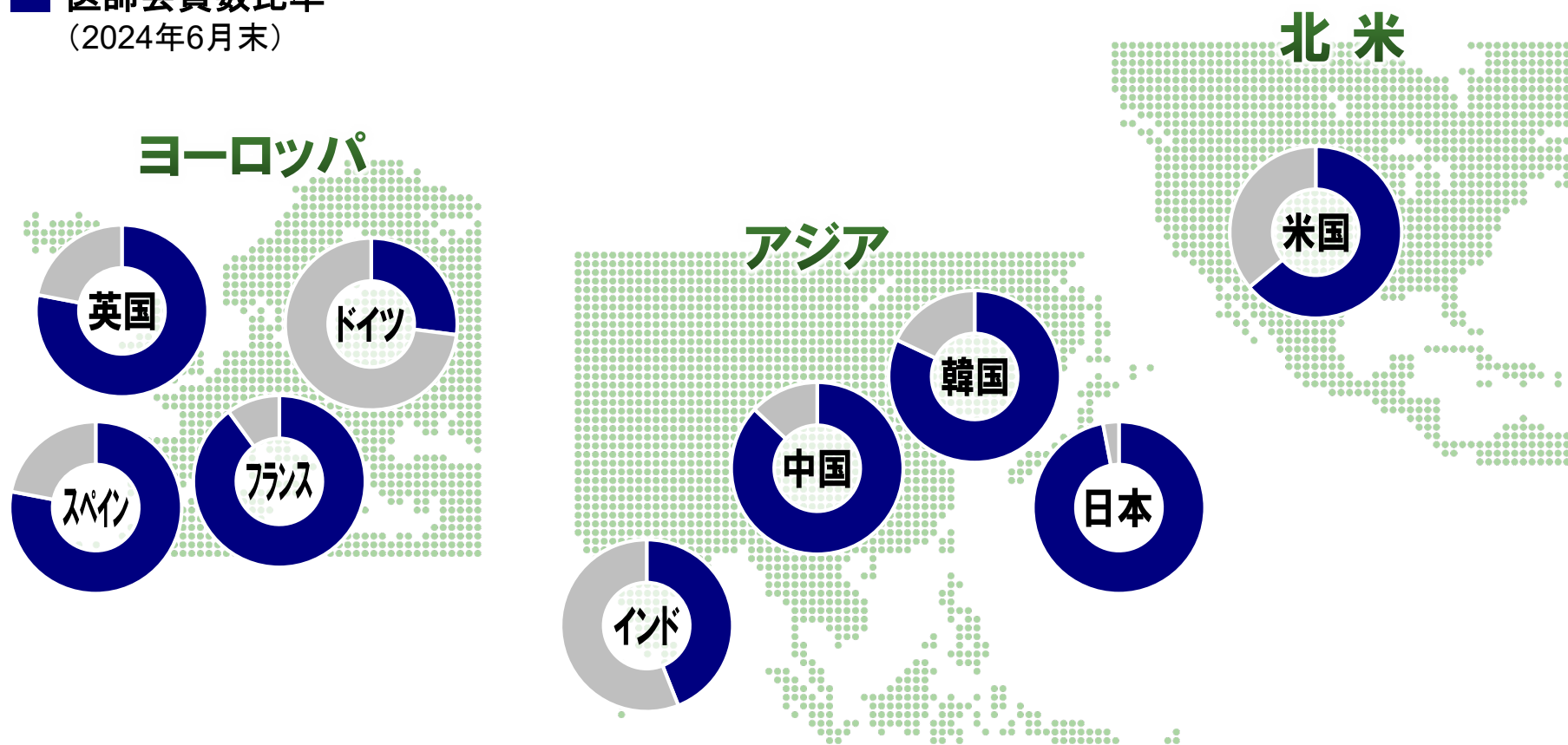
データの蓄積量増加に伴い医療データ事業（診療実態、医師の診療基準など）も大きく伸長。エコシステムシナジーの創出も順調

* 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）

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
(2024年6月末)

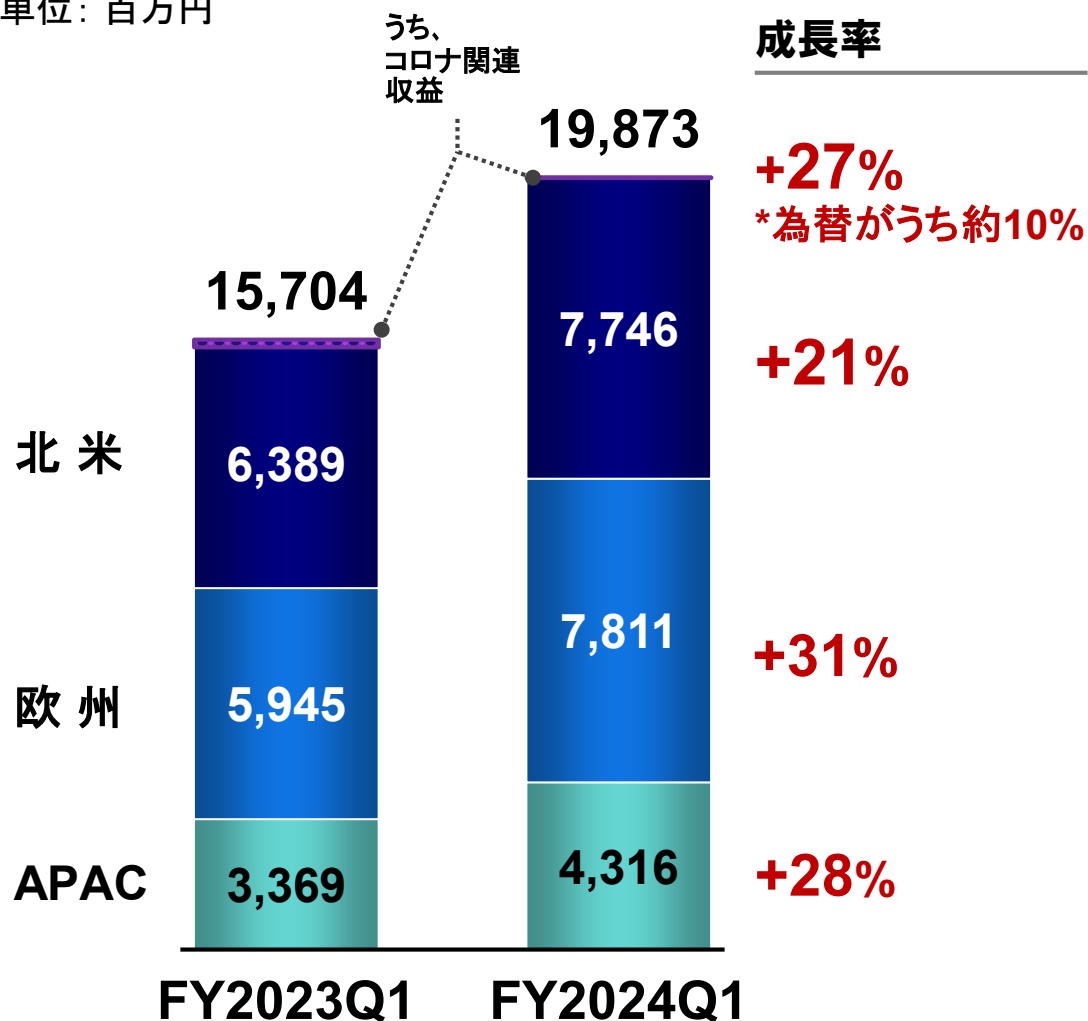


👉 上記以外の地域含め、医師会員650万人以上、全世界の医師の50%以上をカバー

※日本の医師数は厚労省データ(2022)、その他の国別医師数は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



北米

- Kantar買収の貢献も含め引き続き堅調な推移
- 治験事業：再成長に向けた経営基盤強化・筋肉質化を進行中

欧州

- フランスやUKで引き続き堅調、買収による貢献もあり

APAC

- 引き続き堅調な推移、DBMCI買収の貢献もあり

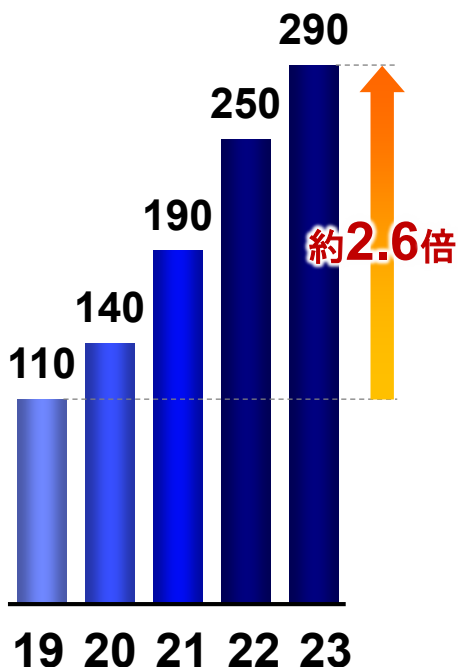
 M&Aや体制刷新など将来に向けた新たな取り組みを加速

海外における事業別の成長トレンド(通期)

単位: 億円

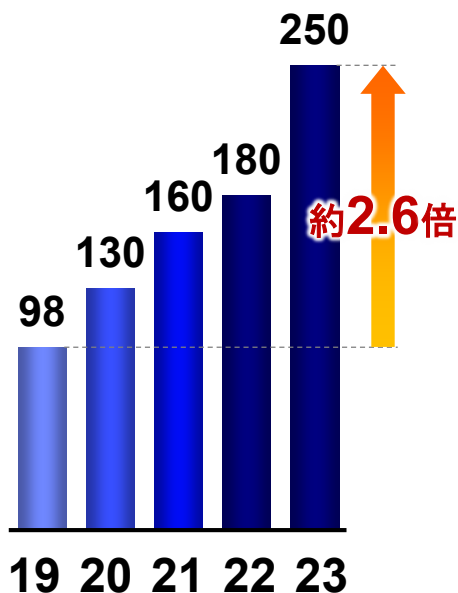
医師向けサービス

(北米、欧州、APACの医師向けサイトと電子カルテ)



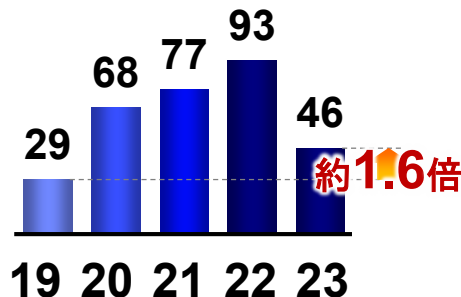
ビジネス・インテリジェンス

(M3グローバルリサーチ: 北米、欧州、APACで展開)



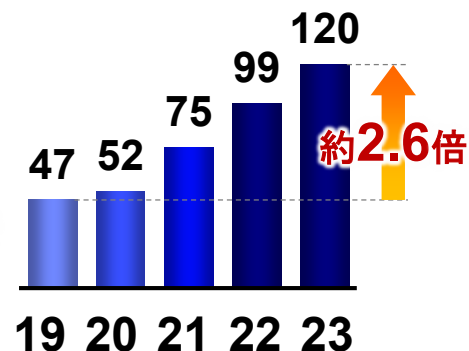
治験

(北米の治験施設運営事業)



医師キャリア

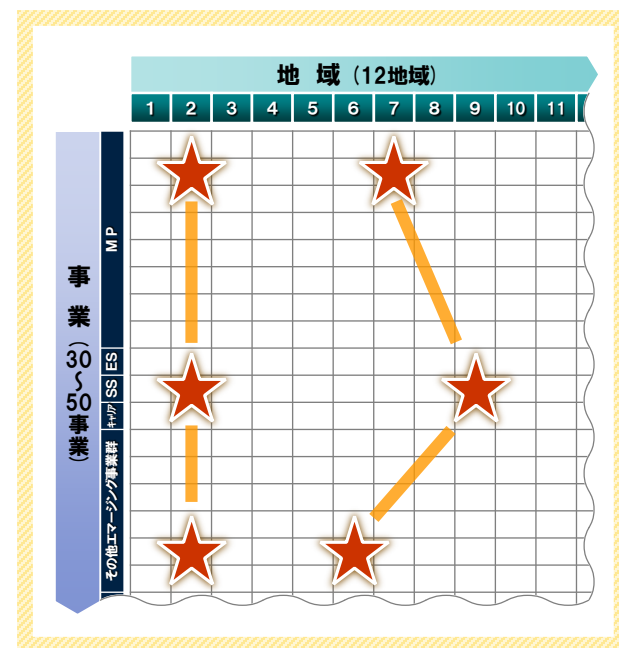
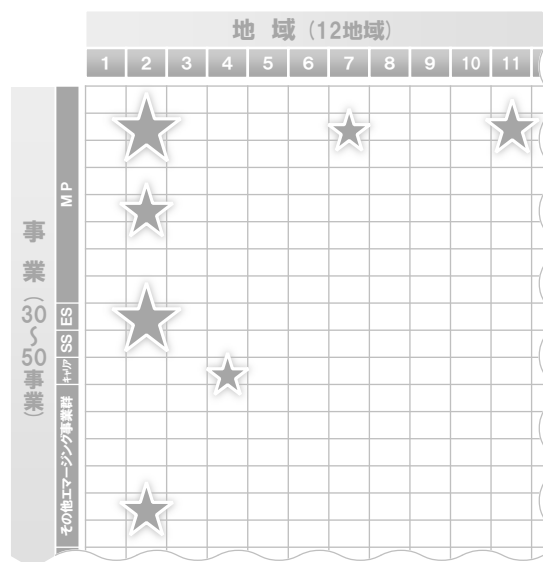
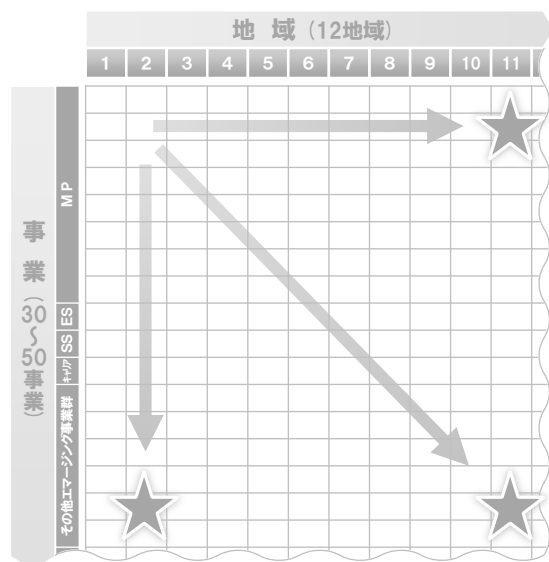
(北米、欧州の医師を中心とした人材事業)



 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

成長エンジン3：エコシステムシナジーの創出

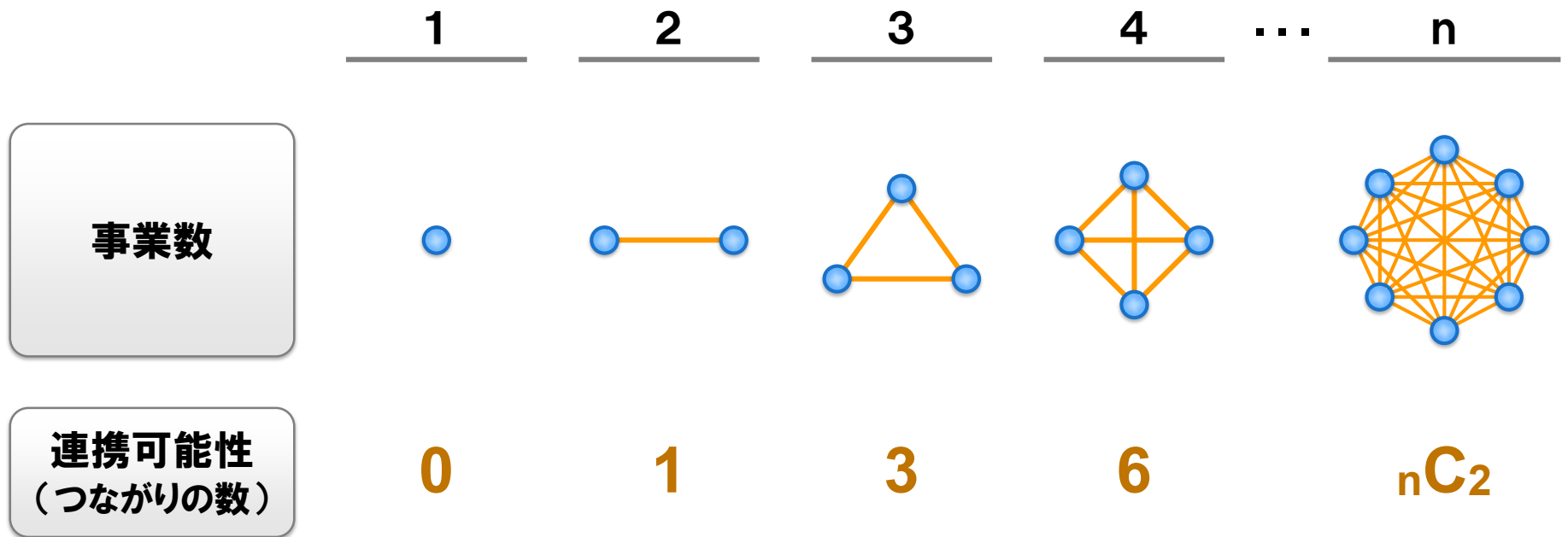


4. 社会的インパクトの創出 → CSV

事業領域の拡大と成長ポテンシャル

会計年度	2010	2015	2020	2023
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) →	73 (7.0倍)
売上 (億円)	146 →	647 (4.5倍) →	1,692 (12.0倍) →	2,389 (16.5倍)

事業間の連携可能性



 事業間のシナジーポテンシャル: $73C_2 = 2,628$ の連携可能性

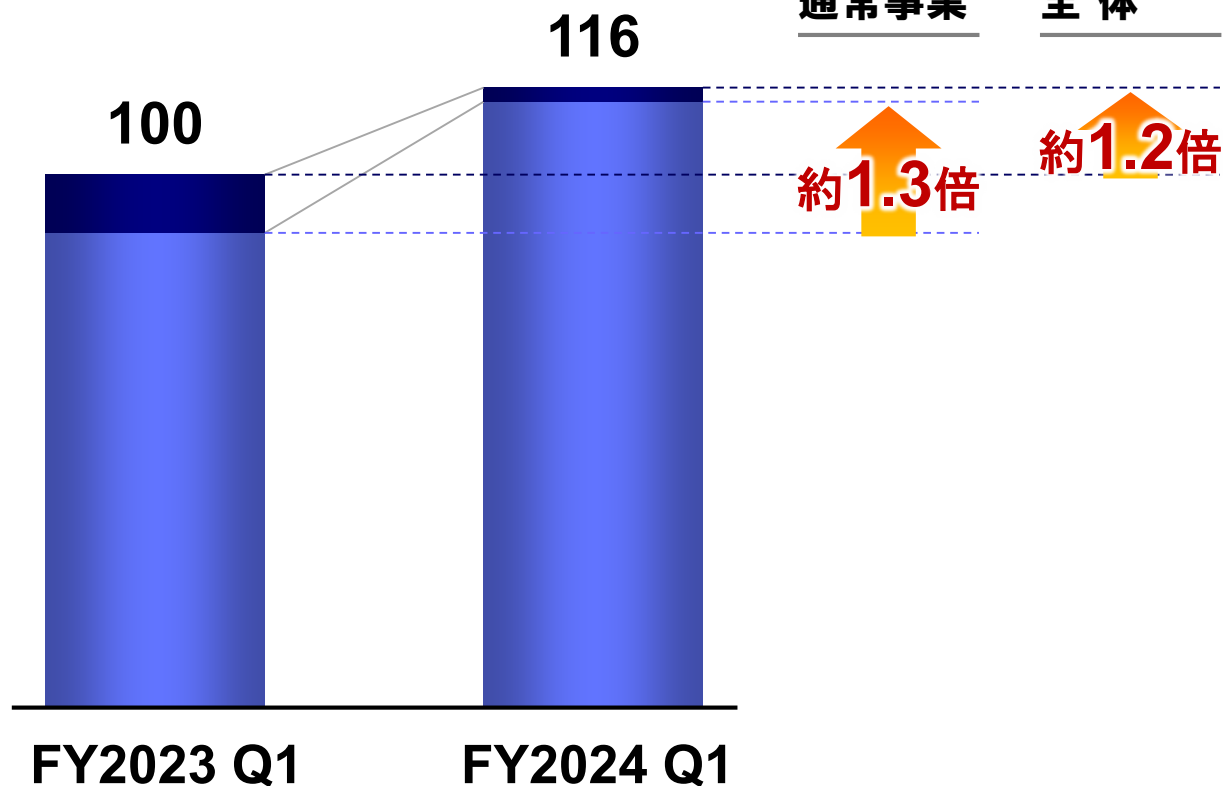
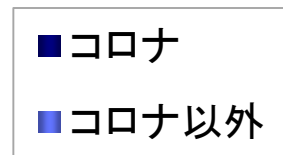
エコシステムシナジーによる利益貢献

単位：FY2023Q1を100とした指数

成長率

通常事業

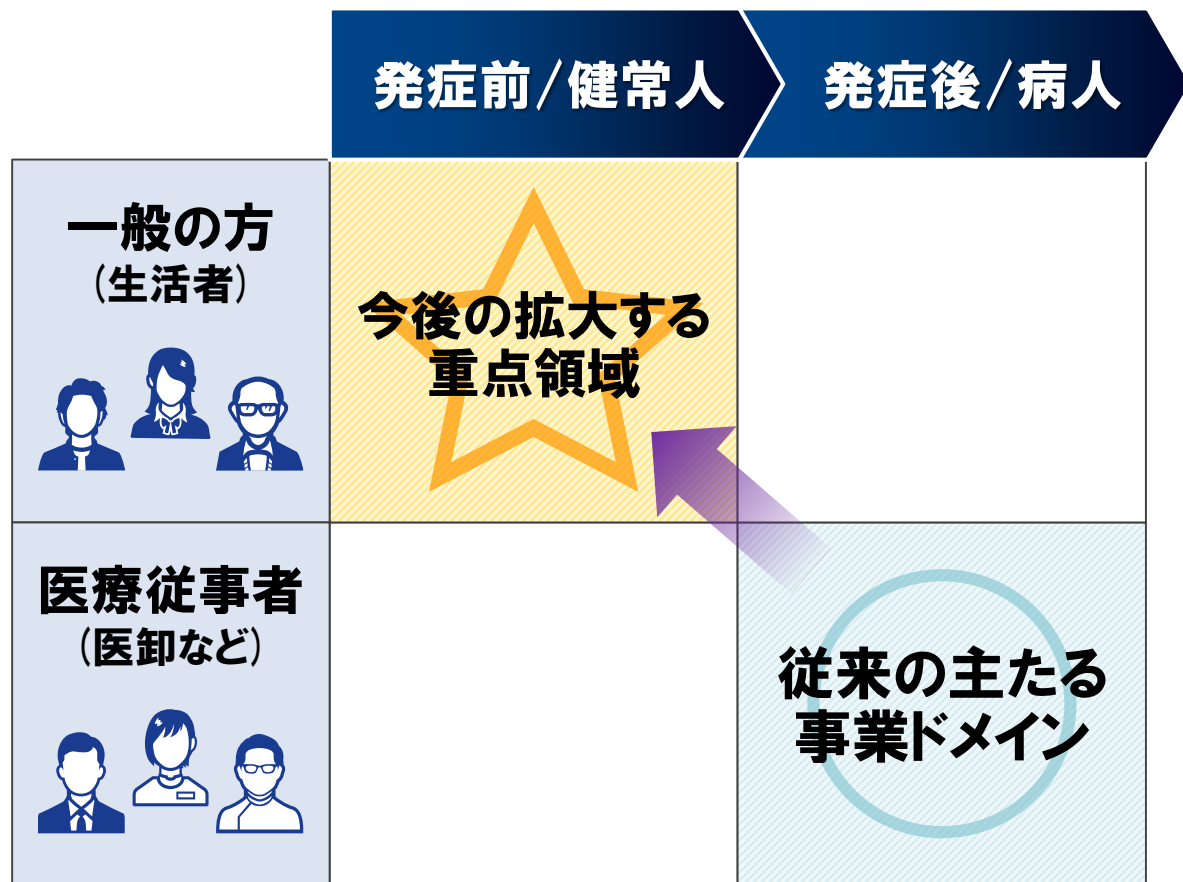
全体



**👉 次の10年は社内外の協業も含めたエコシステムシナジーにより
医療課題解決/社会インパクト創出と事業拡大を更に促進**

* 複数のセルでの事業連携やデータ相互活用により創出された付加価値額。定義についても今回含め適宜見直しを実施

事例：ホワイト・ジャック・プロジェクト



第1弾 ハピネスアイ

第2弾 臨海メディカル

第3弾 がん防災

第4弾 EBHS

第5弾 M3ヘルスデザイン

第6弾 メドケア

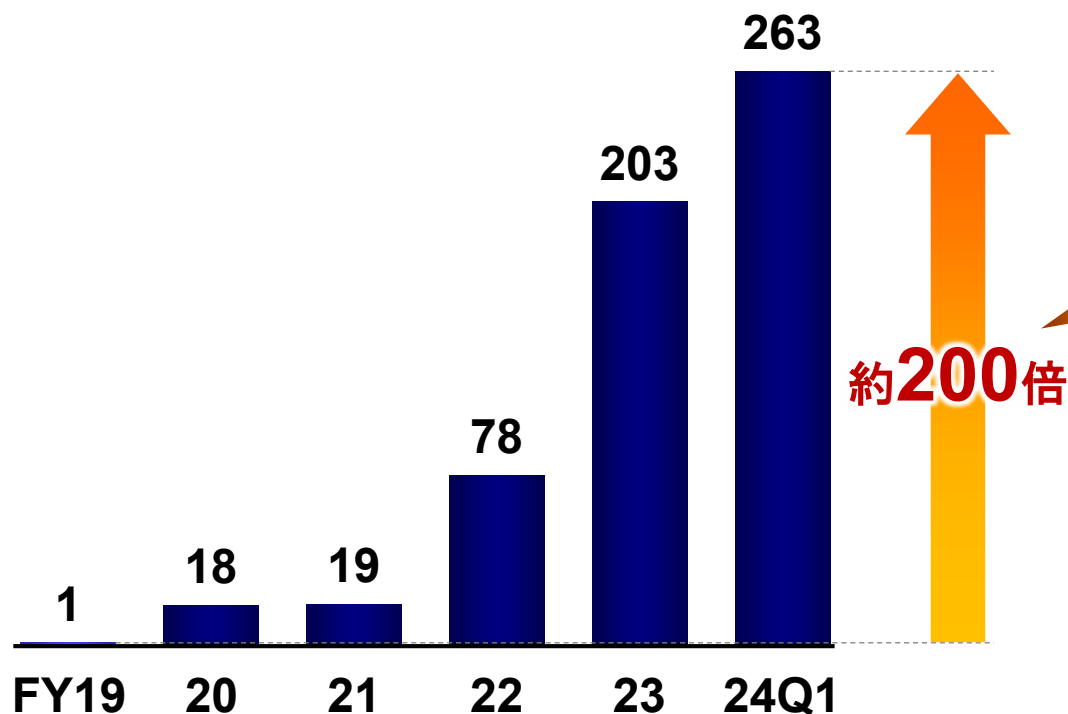
第7弾 ミナケア

 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

単位: 万人



FY24Q1で250万人を超える従業員をカバー、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
- 産業医派遣・ストレスチェック
- 健保向けサービス

👉 エコシステムシナジーの創出に向け事業基盤拡大継続
…メドケア・ミナケアが加わり健保向けサービスにもカバレッジを拡大、250万人を突破

ミナケアの子会社化



- 病気の回避を促し、健康維持・増進に投資する「投資型医療」の実現を目指す
- 代表取締役社長・山本氏（医師）がM3のチーフ・ヘルスケア・オフィサーに就任

主な提供サービス



健康保険組向け 事業支援サービス

約**50**の健康保険組合、
約**300万人**の被保険者をカバー

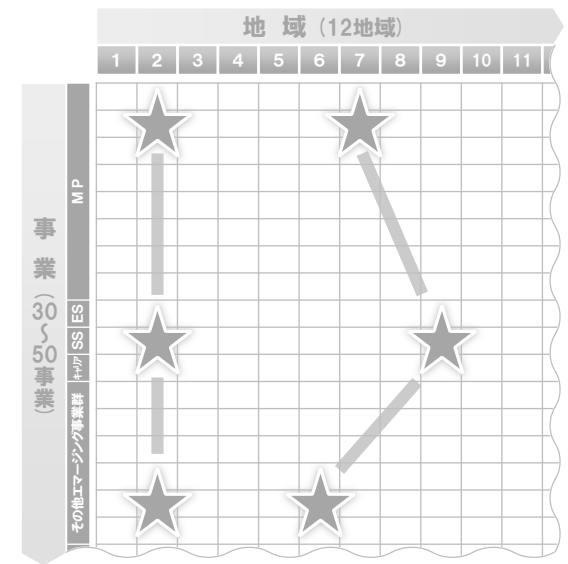
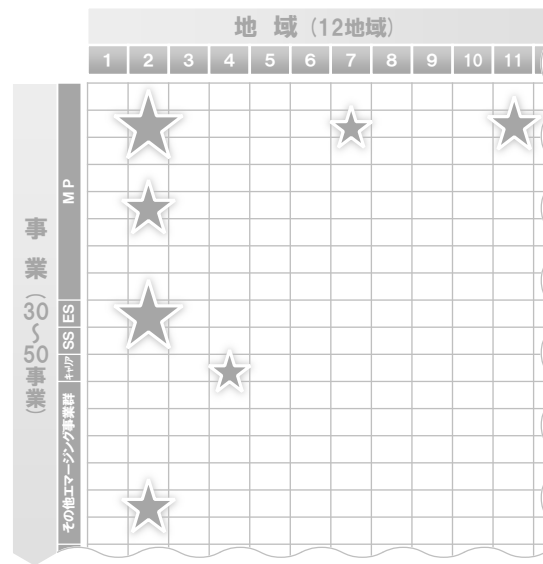
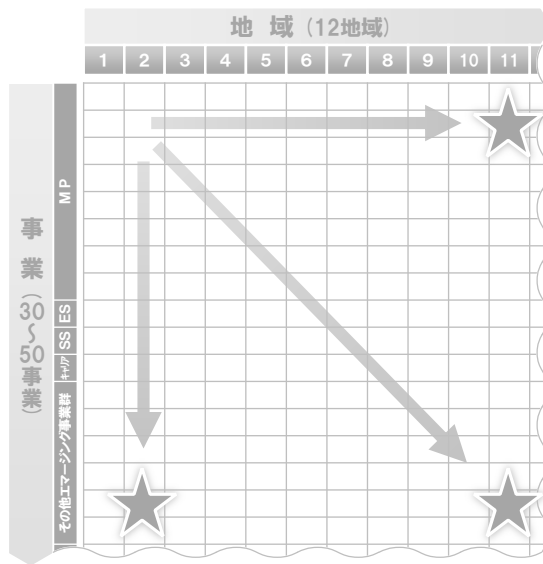


ヘルスケア関連企業向け データ事業

医療の専門知識に基づき、
延べ**1,000万人**以上のデータを解析

👉 ホワイト・ジャック・プロジェクト加速のため、健康保険組合向けのサービスとカバレッジを更に拡大、相互クロスセルや新規サービス開発を推進

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件数は年間約560万件(前年度の5倍超)、院内滞在時間も168万時間削減

上記も含め、グループ全体で患者さんの待合室での待ち時間を3,540万時間削減・・・約4,000年、約50人分の人生に相当**

FY2023、グループ全体の総受付数約3,400万件より

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約32万件、閲覧数は年間7,900万UU超を達成

FY2023



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44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2024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200万人超

FY2023



* CSV = Creating Shared Value

** 下記URLから引用した2023年時点の日本人の男女の平均寿命をもとに換算

厚生労働省「令和4年簡易生命表の概況」(<https://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/life/life22/index.html>、2024年4月18日参照)

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講演会などで延べ約1,100万人の視聴者

FY2023



診療の支援

国内外で、延べ約3億件の電子カルテの情報を管理、診療現場を日々支援


FY2023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：MR5.5万人分以上
(日本全MR数と同等以上)

FY2023



 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、 unnecessary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

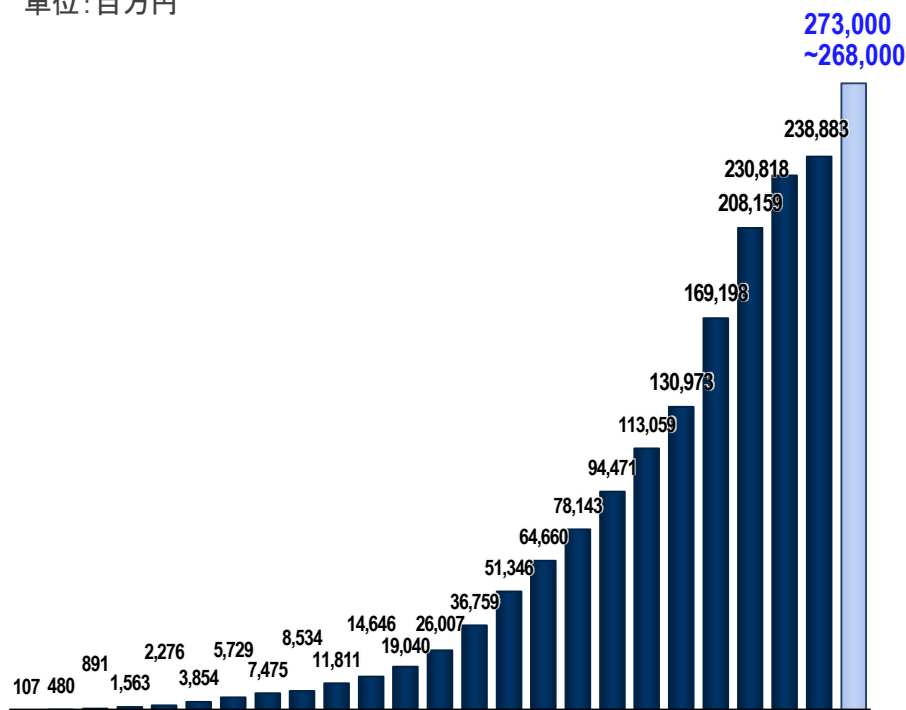
* CSV = Creating Shared Value

FY2024業績見通し

M3の業績推移

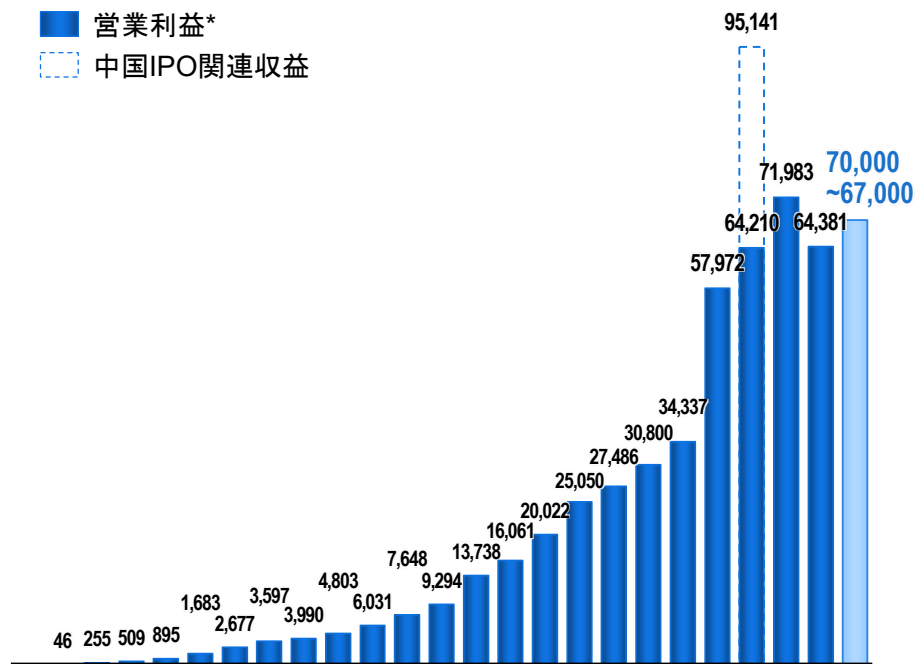
売上収益

単位: 百万円



営業利益

単位: 百万円



👉 従来通り、中長期的目線で事業基盤拡大と成長実現を目指す

* 2021年度は中国IPO関連の利益を除く