

# エムスリー株式会社

## 会社説明資料

2021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

# 2020年度 連結業績

IFRSベース

単位：百万円

	FY2019	FY2020	前年比
売上収益	130,973	169,198	+29%
営業利益	34,337	57,972	+69%
税引前利益	34,610	58,264	+68%
当期利益	24,153	41,198	+71%

株式の売却、評価  
などを除く事業面  
だけで見ると、  
前年比 +74%

 Q4 (3か月間) の株式の売却、評価などを除く事業面での対前年利益成長率は+81%

# 2020年度 連結業績(セグメント別)

単位：百万円

		FY2019	FY2020	前年比	
国内	メディカルプラットフォーム	売上収益	51,270	77,076	+50%
		利益	19,253	37,903	+97%
	エビデンスソリューション	売上収益	21,365	19,473	-9%
		利益	4,699	3,618	-23%
	キャリアソリューション	売上収益	15,393	13,537	-12%
		利益	4,151	3,753	-10%
	サイトソリューション	売上収益	12,223	16,555	+35%
		利益	944	1,537	+63%
	エマージング事業群	売上収益	3,286	3,328	+1%
		利益	513	950	+85%
	海外	売上収益	29,961	42,147	+41%
		利益	5,722	12,599	+120%

株式売却のインパクトなどを除いた利益は前年比107%増

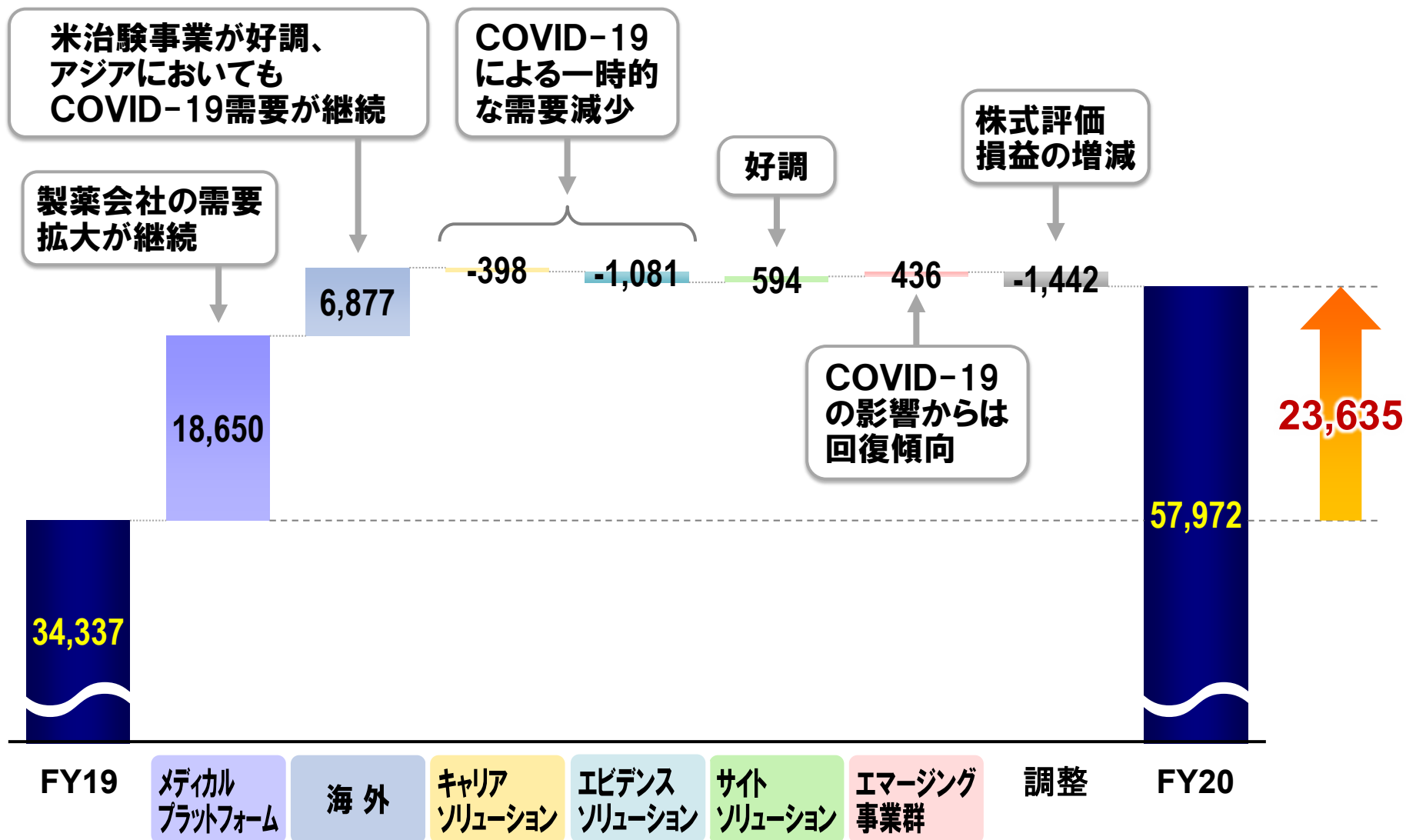
COVID-19による一時的な需要減少

Q3に続き好調、先行投資を更に積極化

米国の治験とアジア地域が牽引

# 2020年度 連結営業利益増減分析

単位：百万円



# 2020年度 サマリー

COVID-19  
インパクト

## メディカル プラットフォーム

- 製薬会社のDX構造変化が進行中
- my MR君、新プラットフォームとしての存在感を増す

++

## エビデンス ソリューション

- COVID-19により一部の治験が停止したが、受注残は245億円と堅調に推移

—

## 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、医師の方の影響は軽微

—

## サイト ソリューション

- 提携施設は増加、COVID-19関連プロジェクトが増加、業績は引き続き好調

+

## エマージング 事業群

- オンライン診療を始めとした、医療現場のDXに向けた種まきを積極的に展開中

+

## 海外

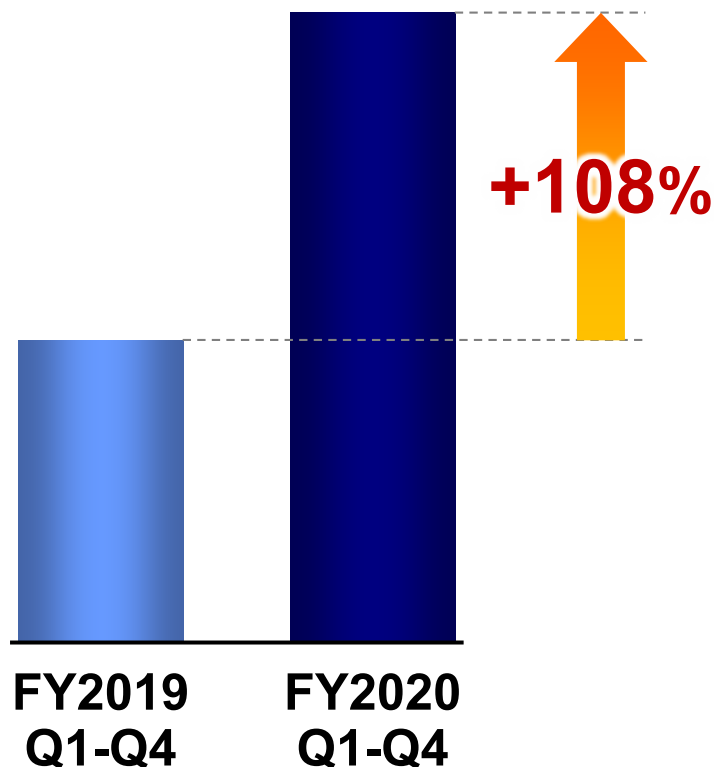
- 米治験事業が好調、セグメント利益成長に大幅貢献
- アジアも引き続き成長トレンド

++

# m3.comのプラットフォームカ

# m3.com会員数が30万人を突破、粗利倍増

## 医師会員当たりの粗利 (前年比)

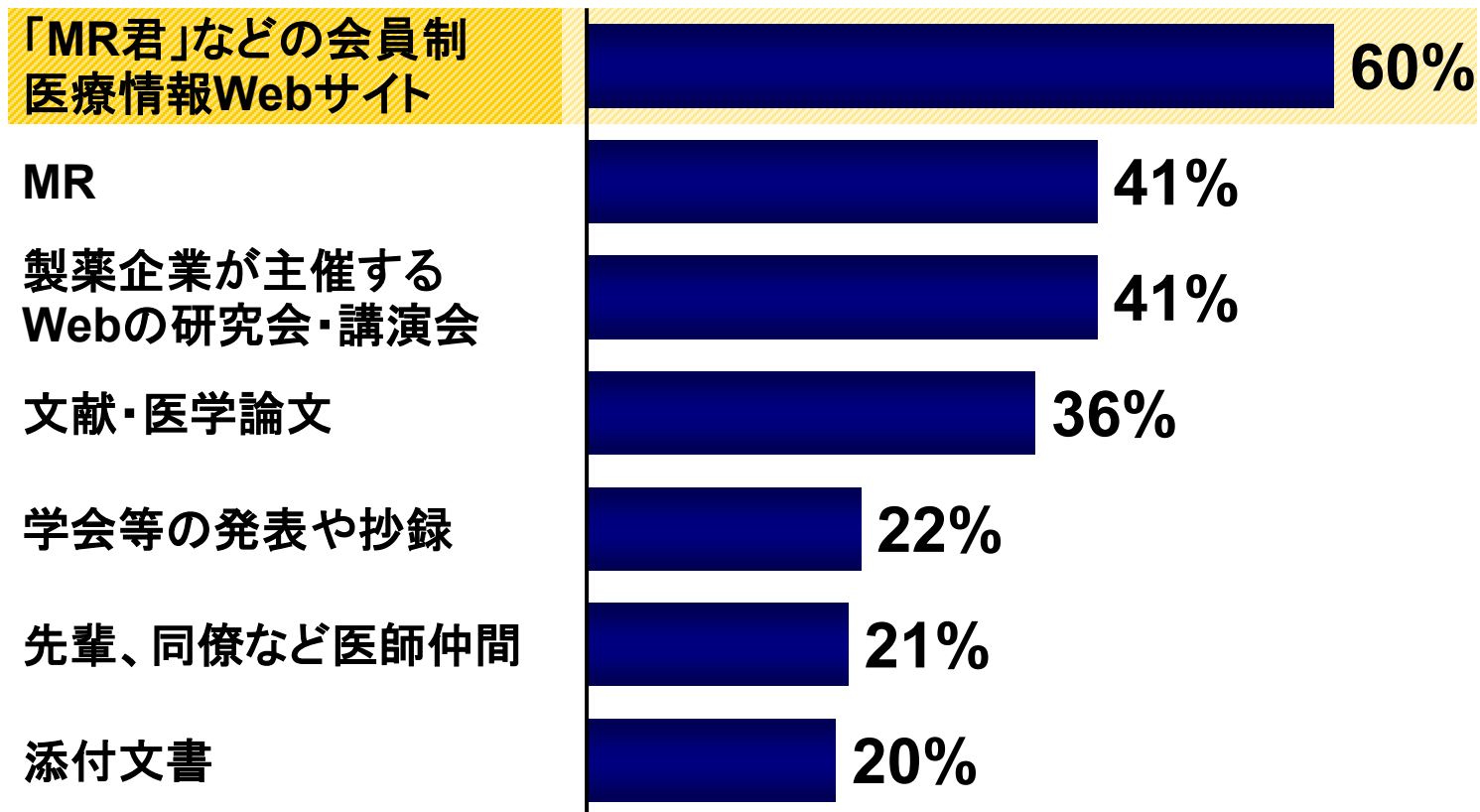


- 国内医師会員30万人に到達 (全医師の92%)
- 会員数に加え、「会員のアクティビティ」、「アクティブ会員のARPU」が大きく伸長
- その結果、会員当たりの粗利は対前年2倍以上に伸長…製薬企業の需要増に加え、プラットフォーム力向上も業績に大きく寄与

 m3.comのプラットフォーム力は2021年度も更に強化される見込み



# M3が「有用な医薬品の情報源」トップに



**👉 過去5年間同じ調査が実施されていたが、本年初めてM3がトップになる**

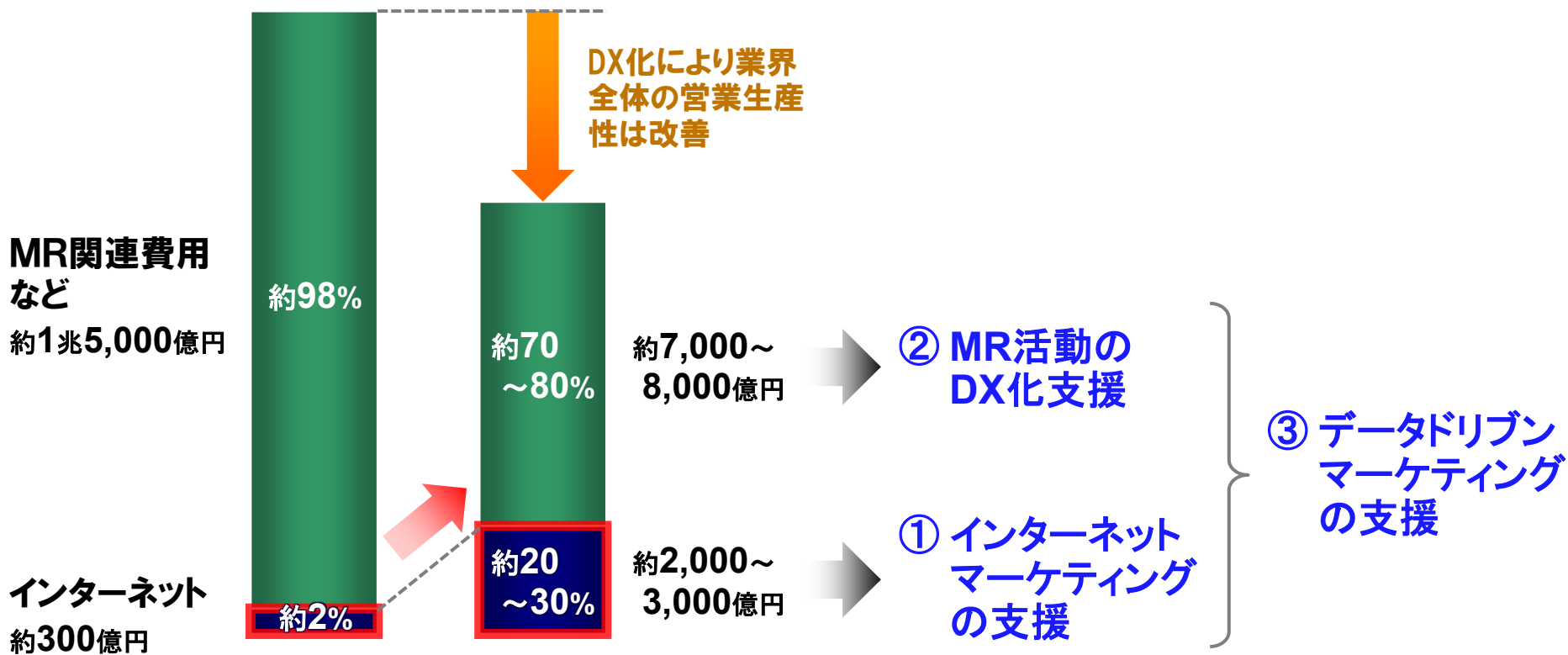
# 医薬品、営業 & マーケティングのDX

# 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

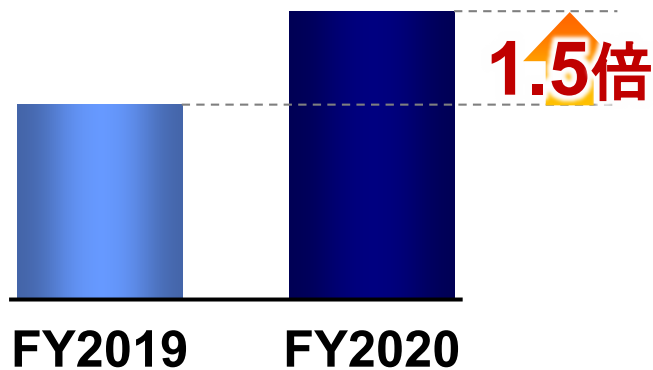
M3の関与



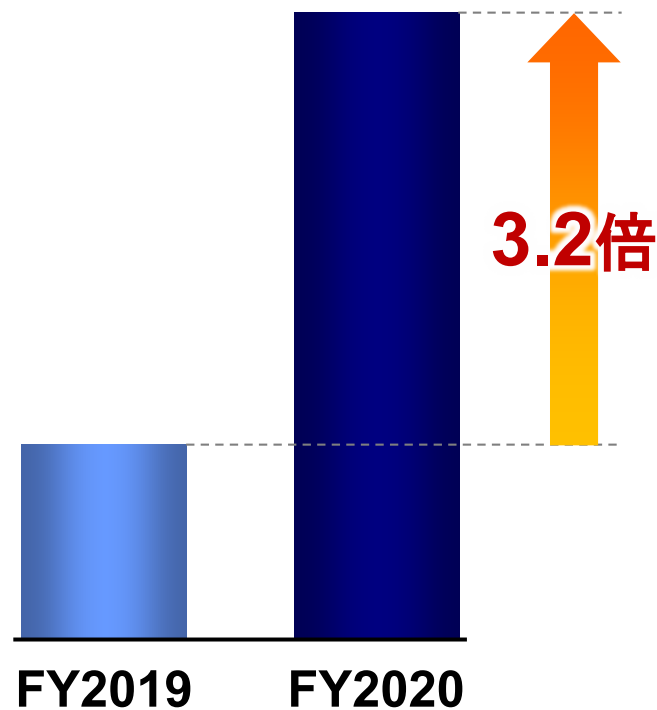
**👉 M3の関与はインターネット分野にとどまらない・・・業界全体の生産性改善を実現させて行く**

# インターネットマーケティング分野

## MR君 売上



## Web講演会 売上



 m3.com上の製薬企業からのメッセージ発信量も大きく拡大

# 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

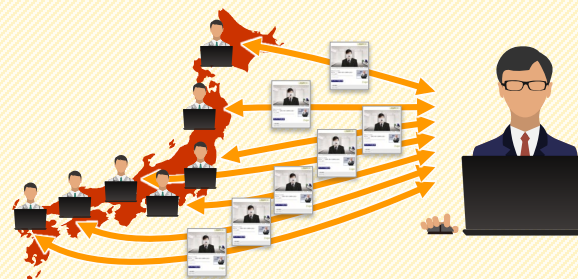
正味1~2時間/日

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、訪問規制の障壁を乗り越え、情報提供**


# 医療現場のDX支援

# 医療現場のDX化：ポテンシャル事例

従来

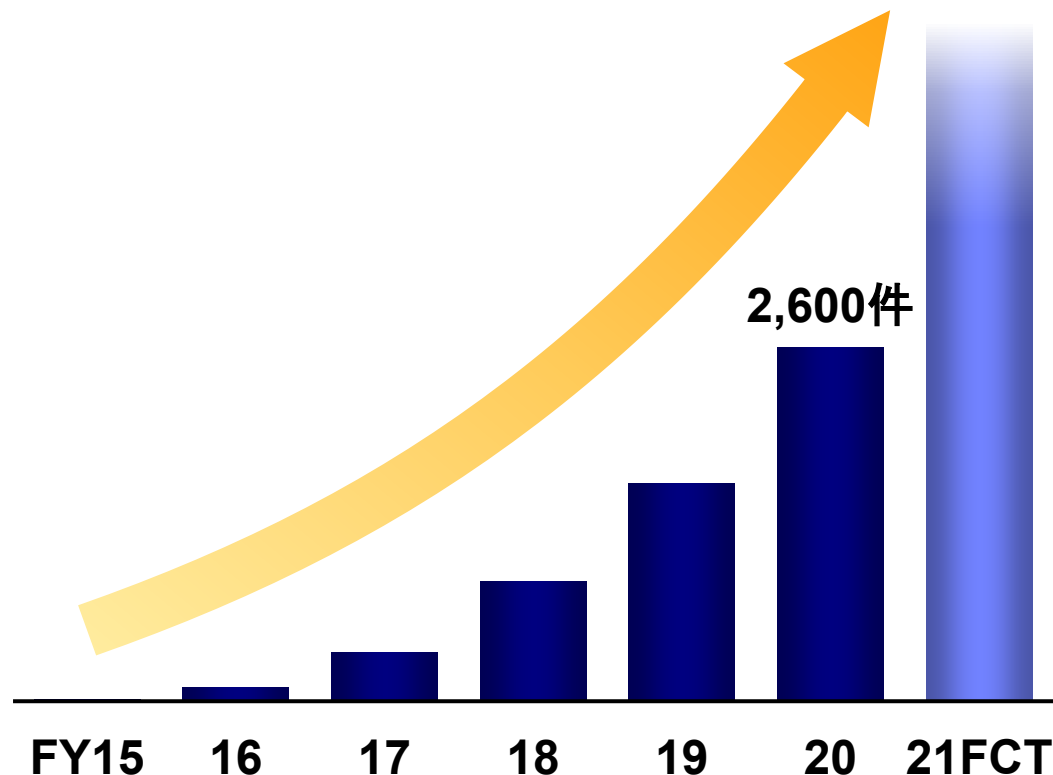
DX化

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

 医療現場のDXも積極的に支援・・・最終的なポテンシャルは製薬企業のマーケティング支援より大きくなると想定

# 第1弾：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2,600件
- 3月単月の導入件数は過去最高を記録
- オンプレ型も含め、クリニック向け電子カルテ導入件数で、単年売上NO.1

**👉 クラウド電子カルテ市場シェア70% (圧倒的No.1)、管理するカルテ数は5,000万人分を超える**



## 第2弾：LINEドクターの展開



- 首都圏の一部施設からオンライン診療を開始し、徐々に対応エリアを拡大
- 上記施設をモデルケースとして課題収集、PDCAを実施
- LINEのキャラクター「ブラウン」をクリニック向けスターターキットにて起用

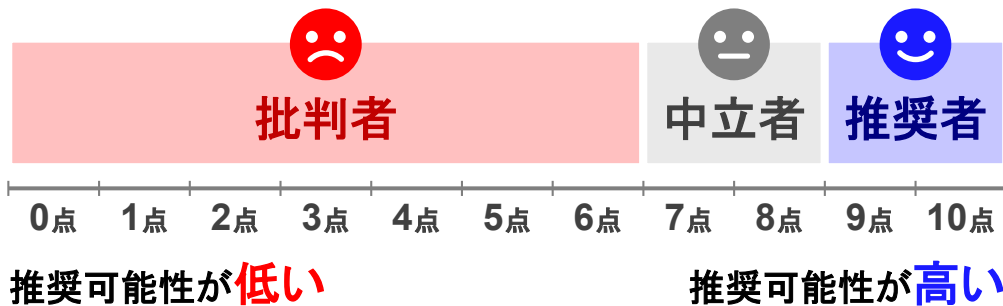
**👉 日常的に利用するLINEを活用したオンライン診療を実現中**  
**LINEドクターのNPSは+42と非常に高く、利用患者の多くが満足**

# サービスに対するNPS (Net Promoter Score®)

推奨者 63%  
中立者 16% = 42  
批判者 21%

質問:友人にこのサービスを勧める可能性は？

## Net Promoter Score® 算出方法



## 計算式

推奨者	63%
中立者	16%
批判者	21%

$$\text{NPS} = \text{推奨者} - \text{批判者}$$

$$\text{NPS} = 63 - 21 = 42$$

# LHC: 一般ユーザーへの疾患啓発

## LINEヘルスケア発信のLINE公式アカウント友だち数

### 疾患・治療啓発



花粉症@  
239万人以上



美容ラボ@  
約42万人



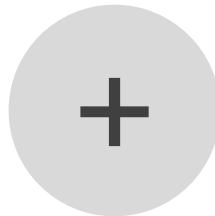
乾癬@  
2.8万人以上



生理痛@  
28万人以上



こどもの乾燥肌と痒み@  
1.8万人以上



みまもりあ@  
4.3万人以上



Dr. 高血圧@  
2万人以上



 上記7つに加え、複数の疾患啓発プロジェクトが進行中  
今後も拡大予定

※ 2021年4月13日現在

# 第3弾：キャッシュレス決済（5月開始予定）

 M3, Inc.

エムスリーデジタル  
**M3 DigiKar**


- 30万人の医師会員基盤
- 医療機関向けクラウドサービスの開発ノウハウ
- No.1クラウド型電子カルテ「エムスリーデジタル」との受付・会計連携

医療のDX推進、  
新型コロナ感染対策  
ソリューションの提供  
を通じ、より便利で、  
より安全な医療現場  
作りに貢献する



**stripe**

- 世界最高水準の高機能で使いやすいAPI
- 高度なテクノロジーを活用した安全性、信頼性
- 革新的なビジネスモデルの実現を可能にする製品力

 診療現場でもDX支援を今後も展開・・・支払いにとどまらず、予約・問診・診察券等にもサービスを拡大していく

# FY2021の見通し

# 2021年度 見通し

見通し

## メディカル プラットフォーム

- m3.comのプラットフォーム力、今期も強化トレンド
- 製薬会社のオンラインシフトが更に進展、my MR君も更に伸長

++

## エビデンス ソリューション

- COVID-19で遅延していた治験の再開、加速

+

## キャリア ソリューション

- 改善傾向、ワクチン接種関連事業も業績に貢献する可能性

+

## サイト ソリューション

- 成長に向けた投資を更に積極化・・・収益面では減益になる可能性(健全な減益)

- ~ +

## エマージング 事業群

- オンライン診療等の医療現場のDX事業は積極的な投資を継続

- ~ +

## 海外

- 米治験事業の受注も継続傾向、受注残約100億円
- インド、中国を含むアジアは引き続き堅調

+

# 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**

# M3の成長戦略



# 事業領域の拡大と成長ポテンシャル

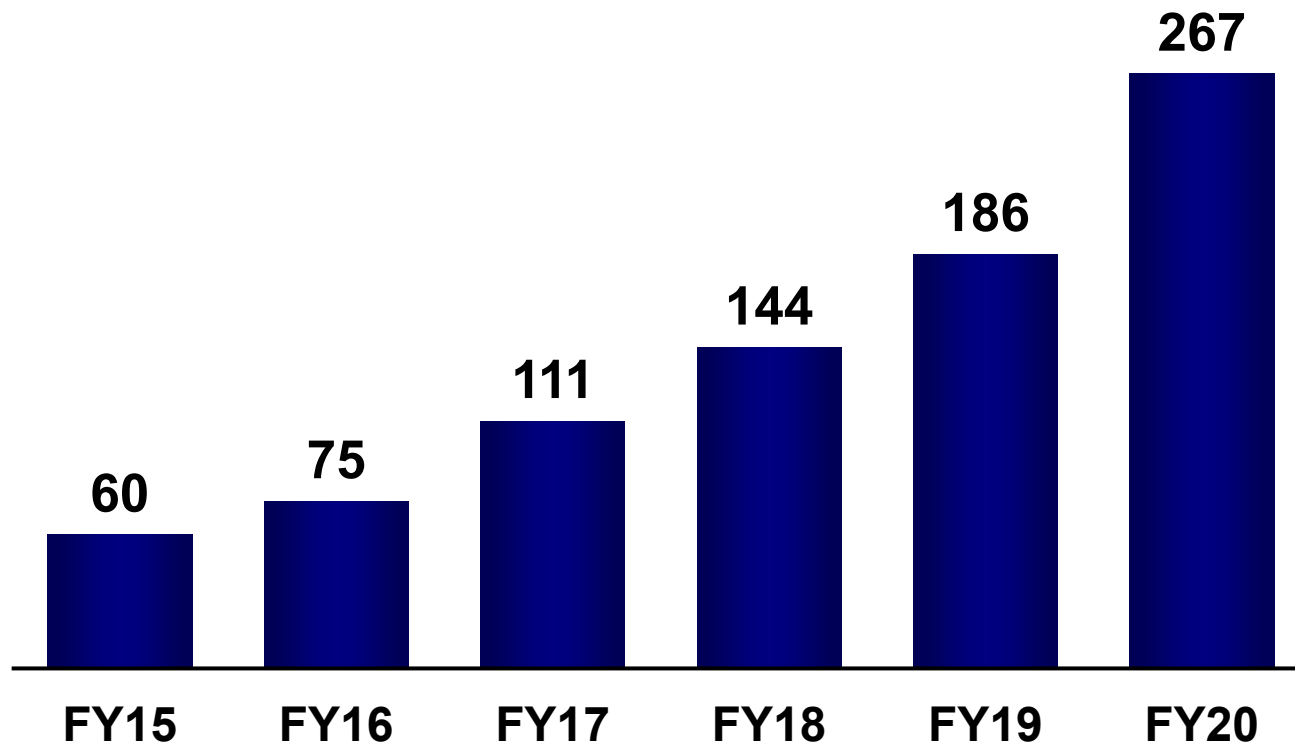
	2010	2014	2018	2022
国	: 3	→ 5 (1.5倍)	→ 10 (3倍)	→
事業 タイプ数	: 6	→ 10 (1.5倍)	→ 26 (4倍)	→
展開事業数 (タイプ×国)	: 10	→ 18 (2倍)	→ 41 (4倍)	→
売上 (億円)	: 140	→ 370 (2.5倍)	→ 945 (7倍)	→

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

# MAの増加

MA検討数の推移 (件)

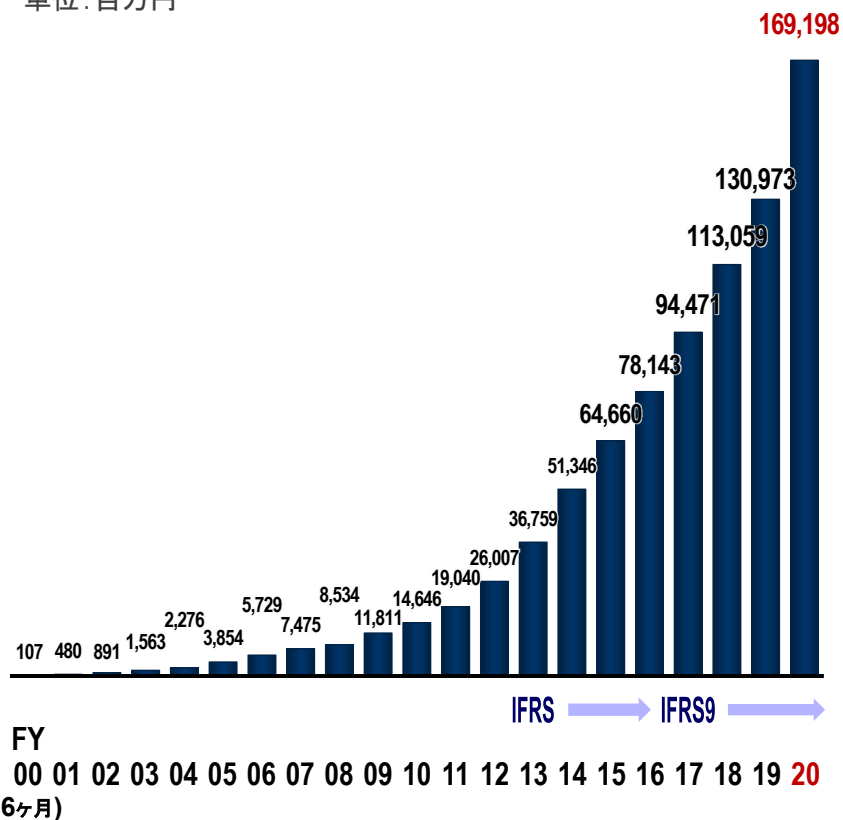


**👉 事業領域の拡大とともにMA検討数は増加トレンド  
実施件数や1件あたりの買収額も拡大する傾向**

# M3の業績推移

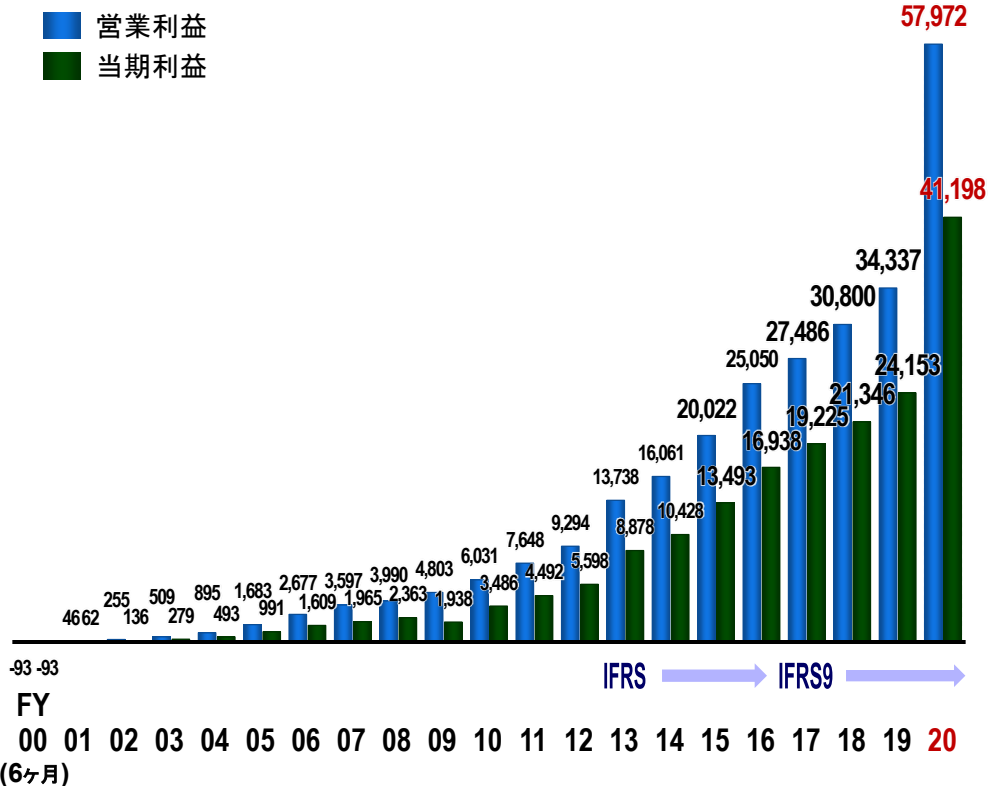
## 売上収益

単位: 百万円



## 営業利益・当期利益

単位: 百万円



**👉 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**

\* IFRS9号(金融商品)の適用にあわせ、FY17実績をリステート