

エムスリー株式会社

会社説明資料

2024年1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

2023年度第3四半期累計 連結業績

単位：百万円

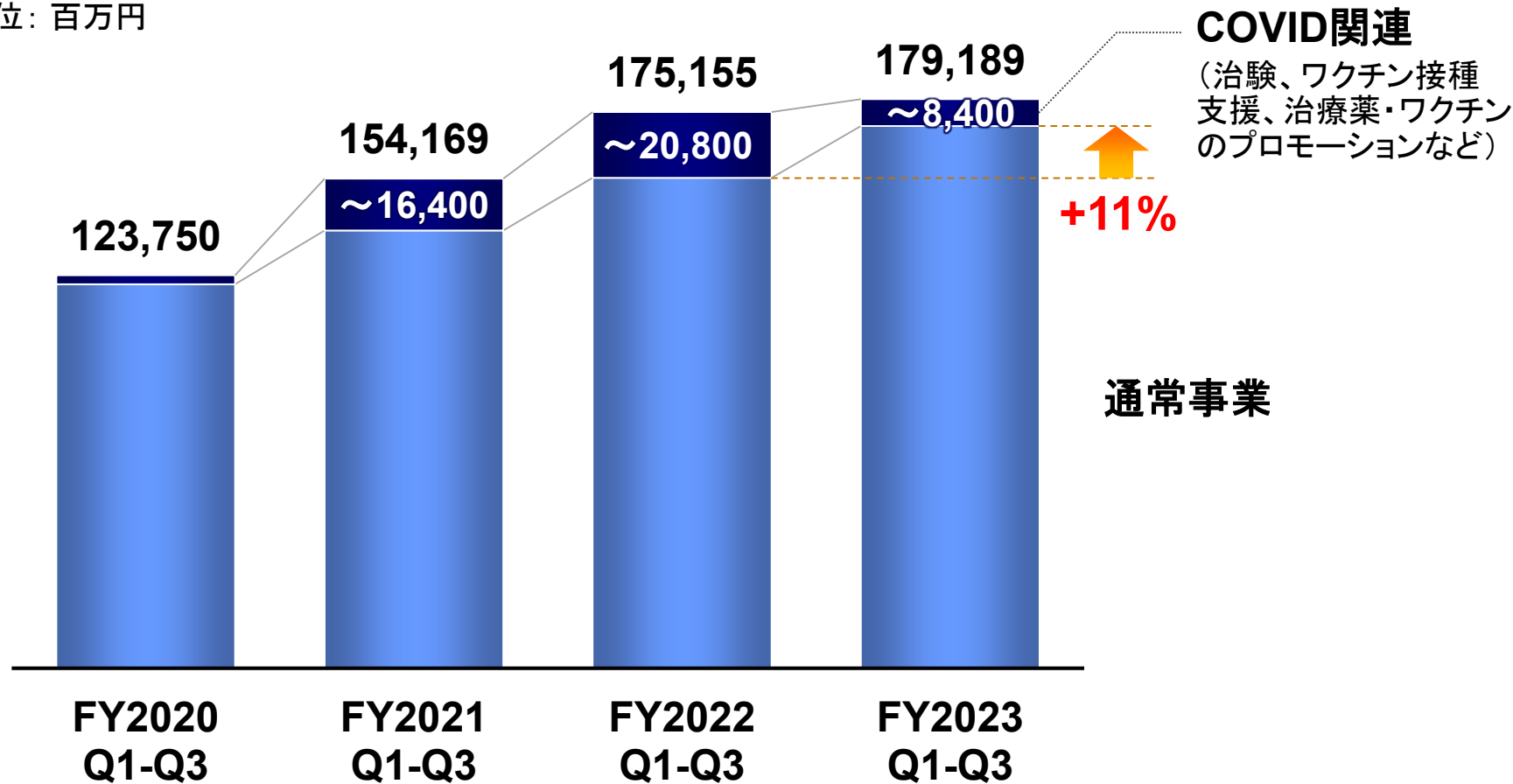
	FY2022 Q1-Q3	FY2023 Q1-Q3	前年比
売上収益	175,155	179,189	+2%
営業利益	58,734	54,963	-6%
税引前利益	60,249	57,325	-5%
当期利益	41,844	38,914	-7%

COVID関連収益を除く事業の売上成長率は前年比+11%

 COVID関連以外の通常事業は売上二桁%の成長

連結売上の推移とCOVIDの影響

単位：百万円



COVID関連売上はQ1～Q3で約120億円の減少、利益へのインパクトも大きい。通常事業の売上は引き続き二桁成長

* FY22実績：Q1 ～81億円、Q2 ～64億円、Q3 ～62億円、Q4 ～35億円
FY23実績：Q1 ～30億円、Q2 ～27億円、Q3 ～27億円

2023年度第3四半期累計 連結業績(セグメント別)

単位: 百万円

			FY2022 Q1-Q3	FY2023 Q1-Q3	前年比
国内	メディカル プラットフォーム	売上収益	69,763	71,480	+2%
		利益	32,087	30,369	-5%
	エビデンス ソリューション	売上収益	20,061	20,321	-1%
		利益	6,048	5,121	-15%
	キャリア ソリューション	売上収益	11,459	12,530	+9%
		利益	4,199	3,887	-7%
	サイト ソリューション	売上収益	27,530	23,368	-15%
		利益	3,229	2,618	-19%
	エマージング 事業群	売上収益	2,435	1,934	-21%
		利益	366	533	+46%
海外		売上収益	47,261	52,123	+10%
		利益	13,924	12,894	-7%

- 製薬マーケ: 期末予算消化は限定的だったが、本質的なDX化は引き続き進展中
- 昨年の一過性要因8億円の剥落影響あり

- 受注残: 322億円、COVID関連治験を除くと売上+8%

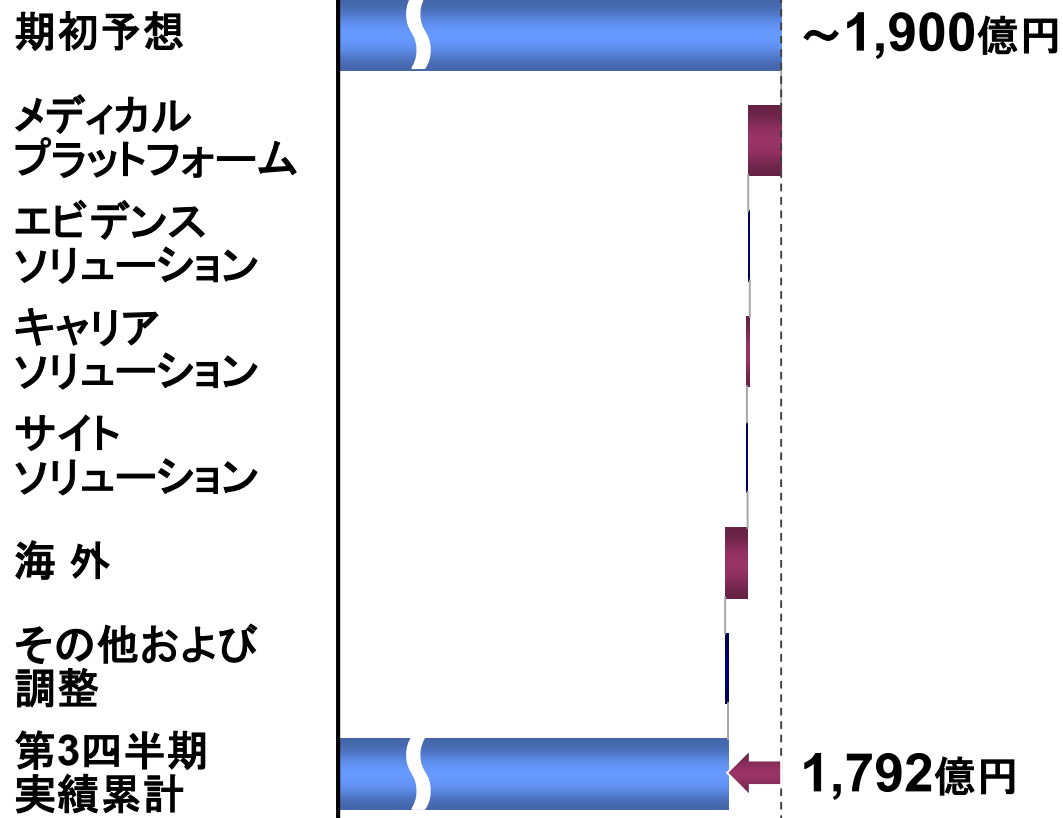
- 薬剤師向けビジネスが回復継続
- COVID関連を除くと売上+18%

- COVID関連を除くと売上+29%

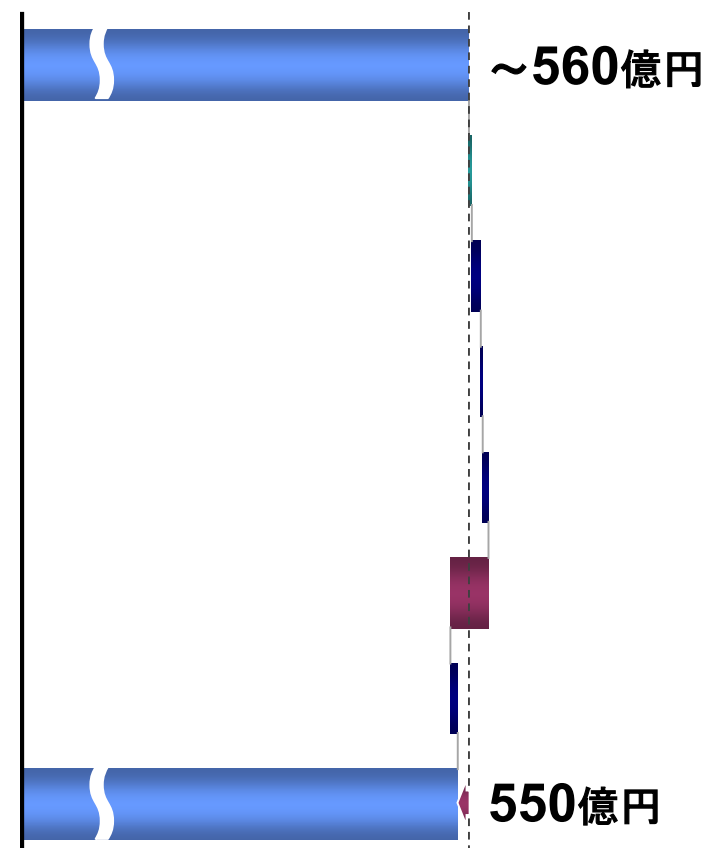
- COVID関連を除くと売上+18%、利益も増益
- 米国は治験事業の刷新が進行中
- 欧州・APAC地域は堅調

第3四半期累計の予算進捗

売上収益



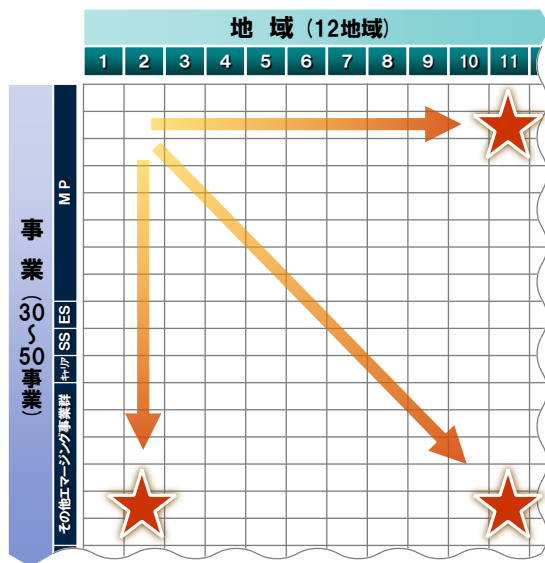
営業利益



 利益面のビハインドが最も大きいのは海外事業

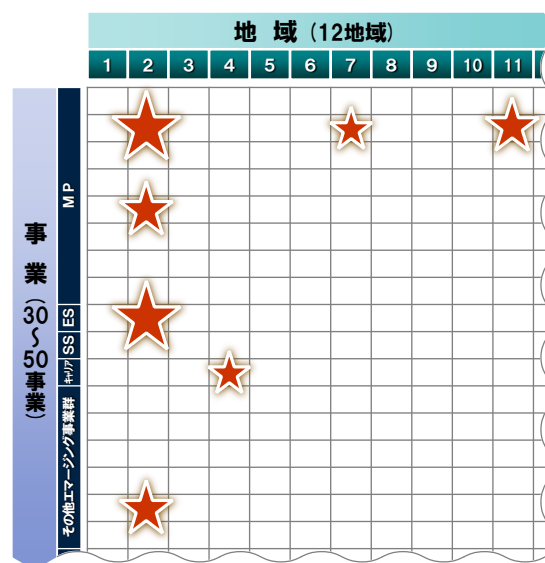
M3のトリプル成長エンジンとCSV

1. 事業ドメイン (サグラダファミリア) の拡張



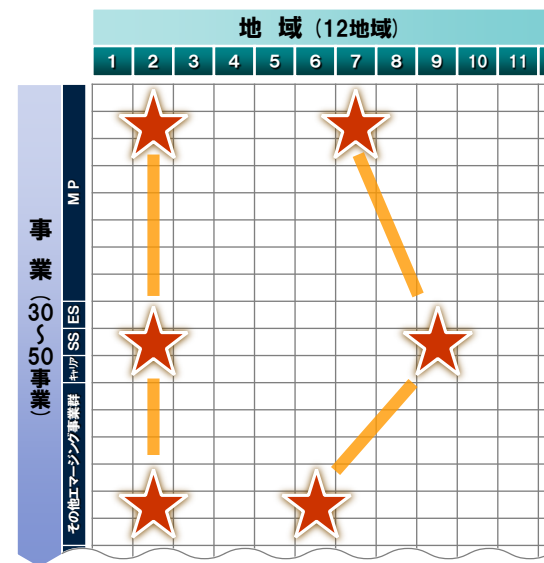
- 参入セルの継続的な拡大と成長

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

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



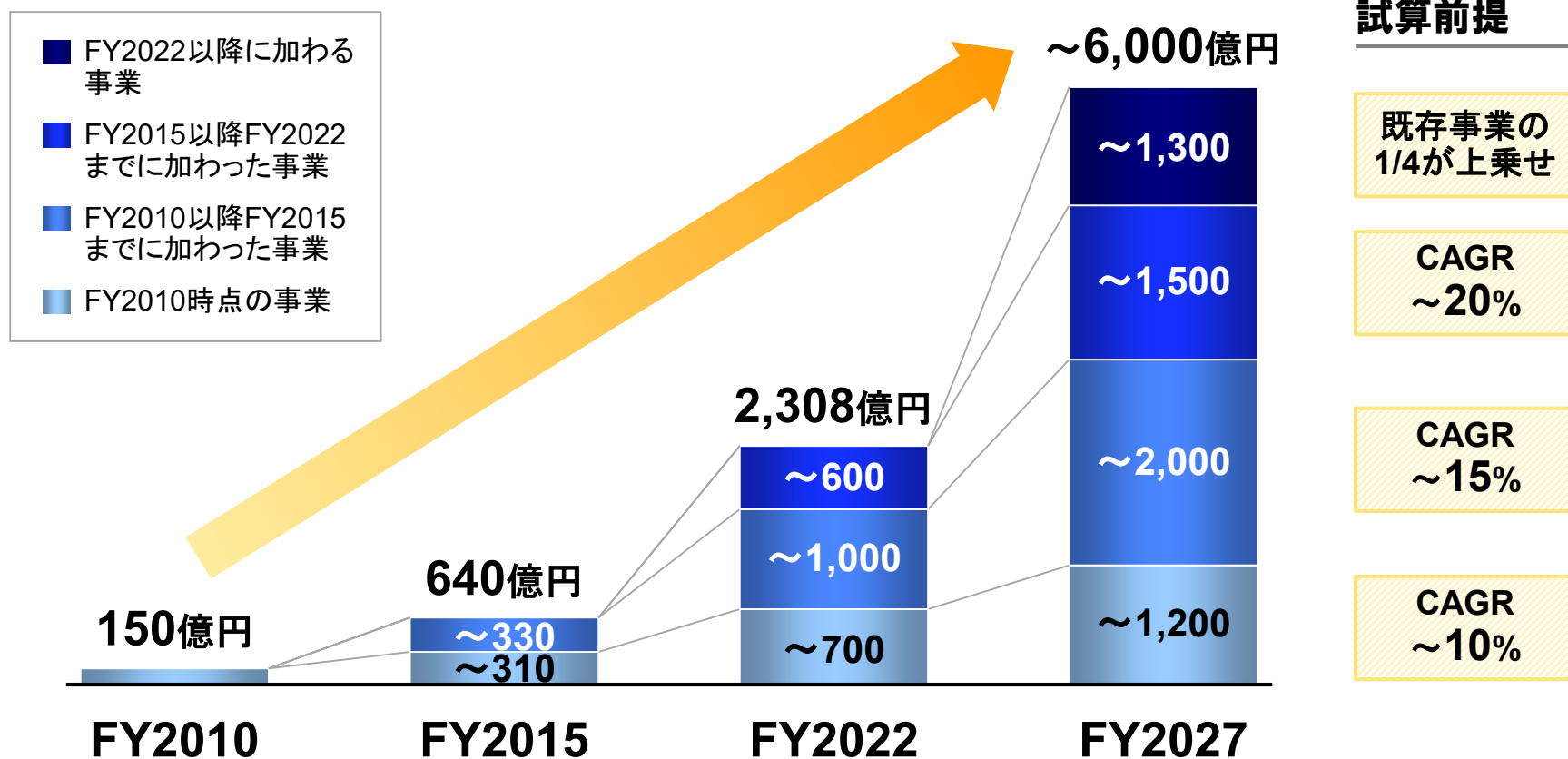
事業領域の拡大と成長ポテンシャル

会計年度	2010	2015	2020	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)

 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



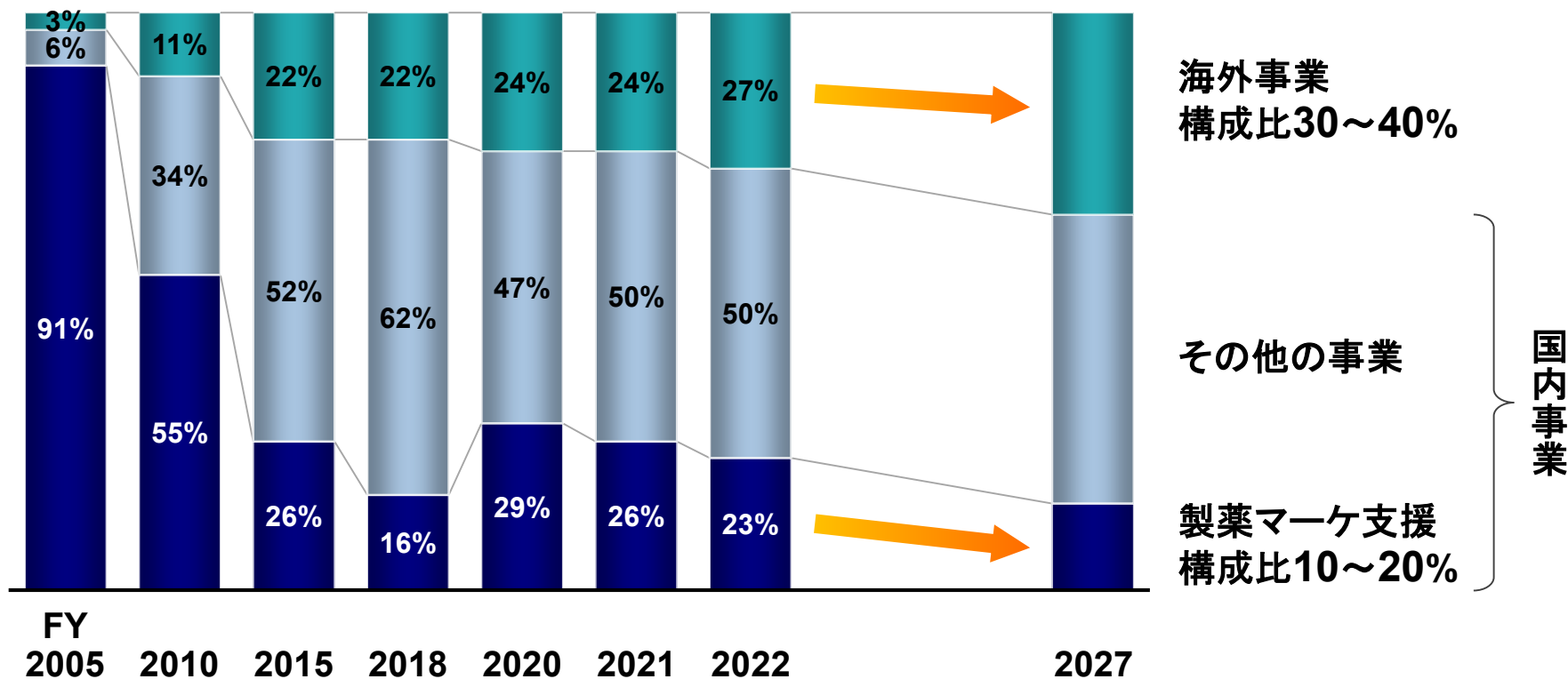
👉 今後も新規事業展開、新規事業成長、既存事業成長により、これまで同様の事業成長を目指す

売上構成比：これまでと将来イメージ

連結売上構成比

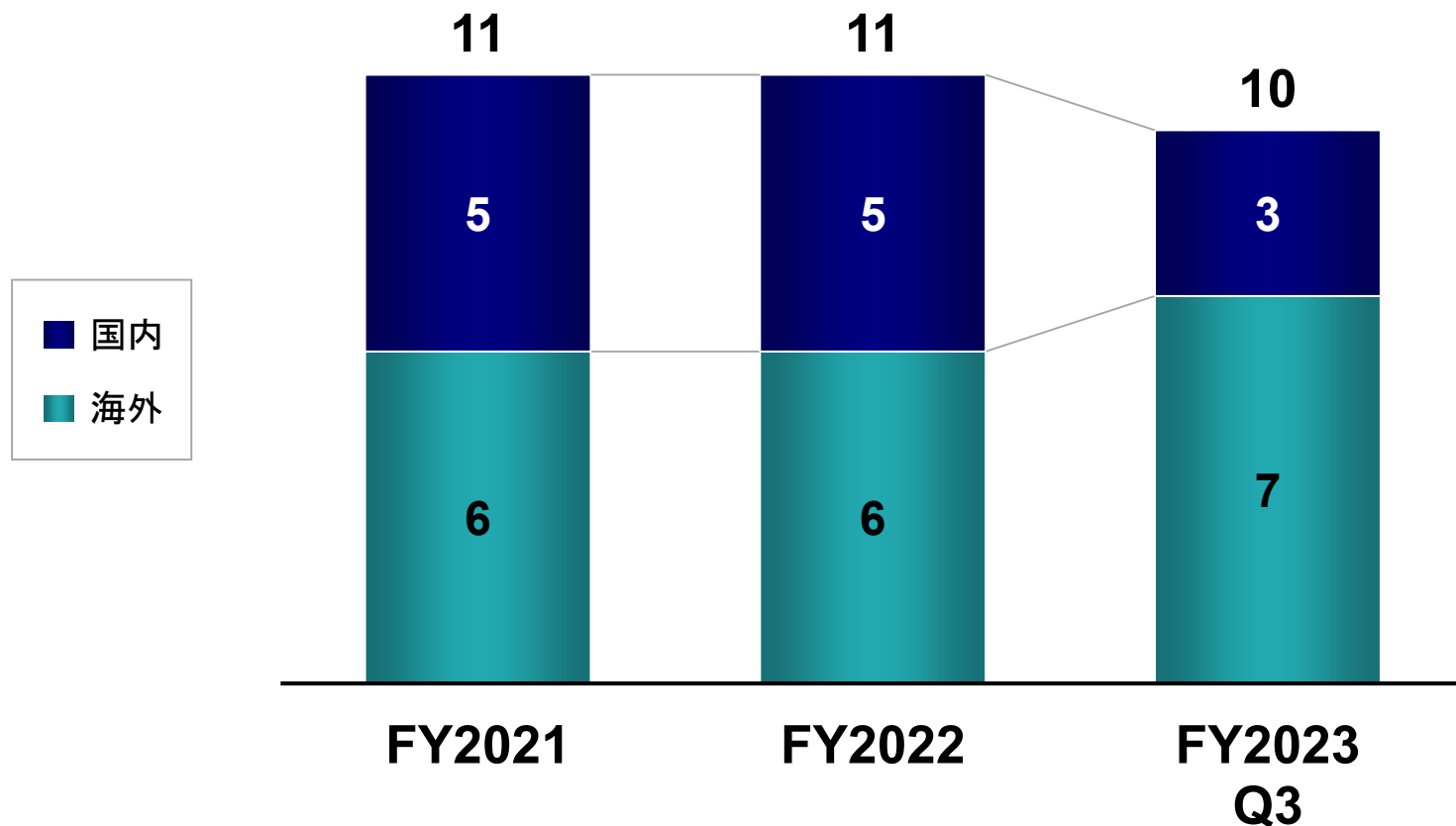
100%= 2,308億円

6,000億円



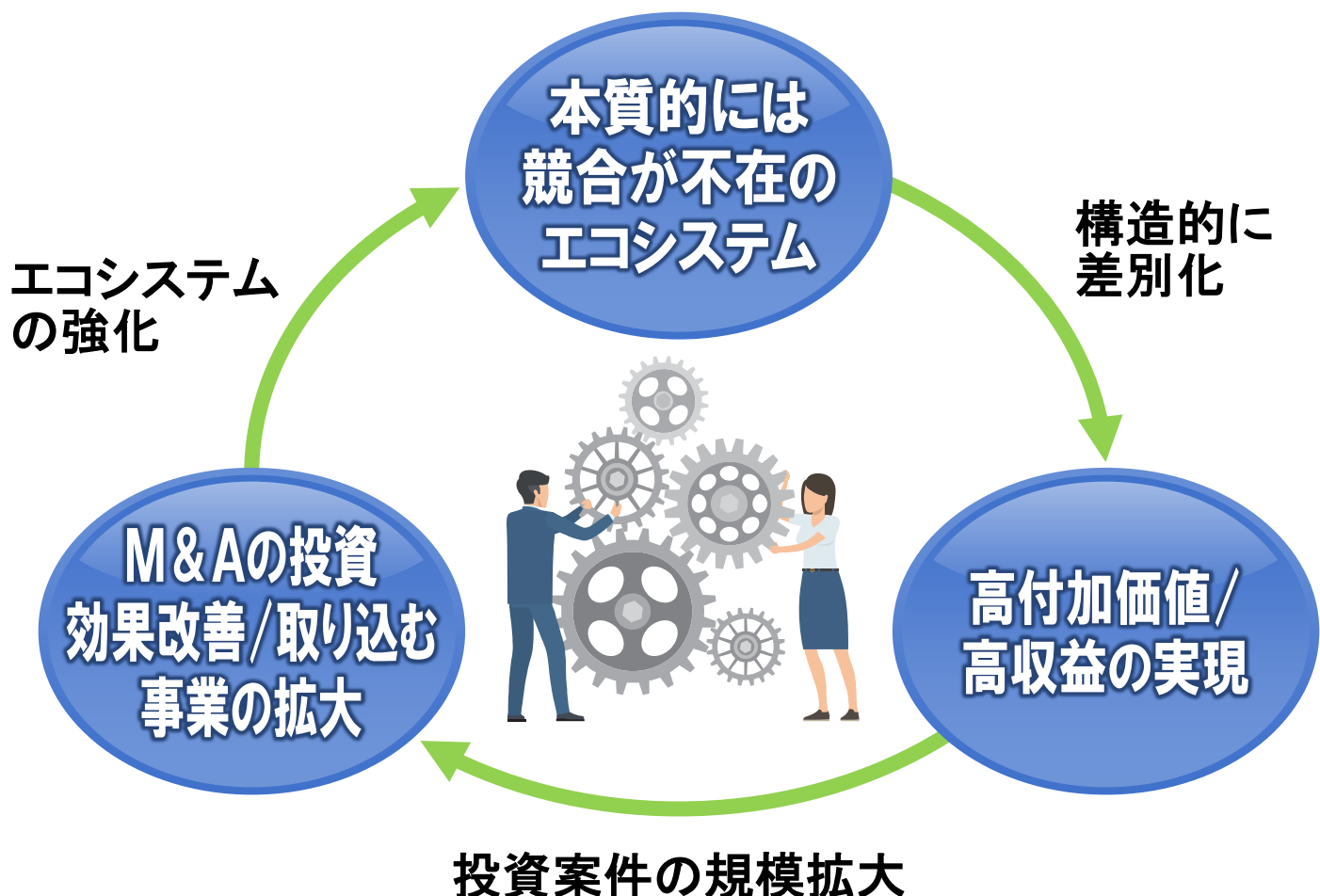
👉 製薬マーケ支援事業なども引き続き成長するが、それを上回るスピードで海外／国内その他事業が成長する見通し

M&Aの件数推移：プログラマチックM&A戦略



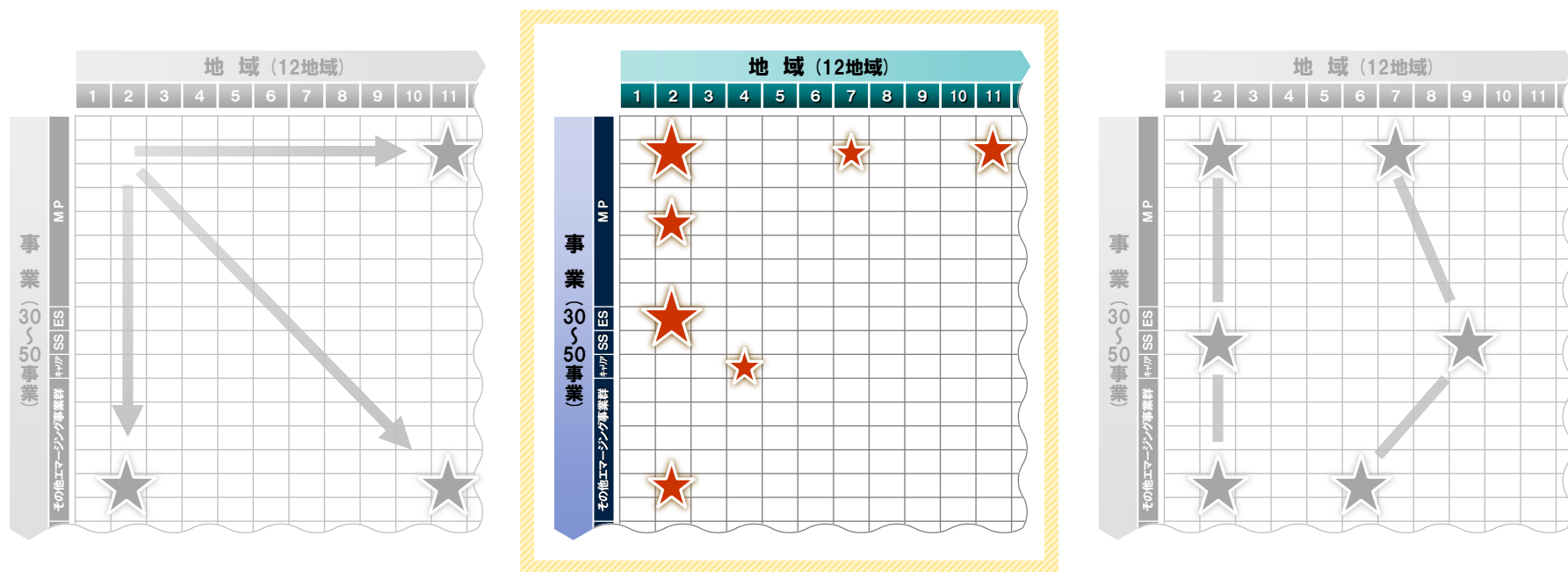
👉 これまで毎年10件程度のM&Aを実施、今後も引き続き積極的に展開予定・・・FY23：既に海外で7件実施済み。Q3はDBMCIとCUCによるAlbaron Podiatry Holdingsの子会社化を公表

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

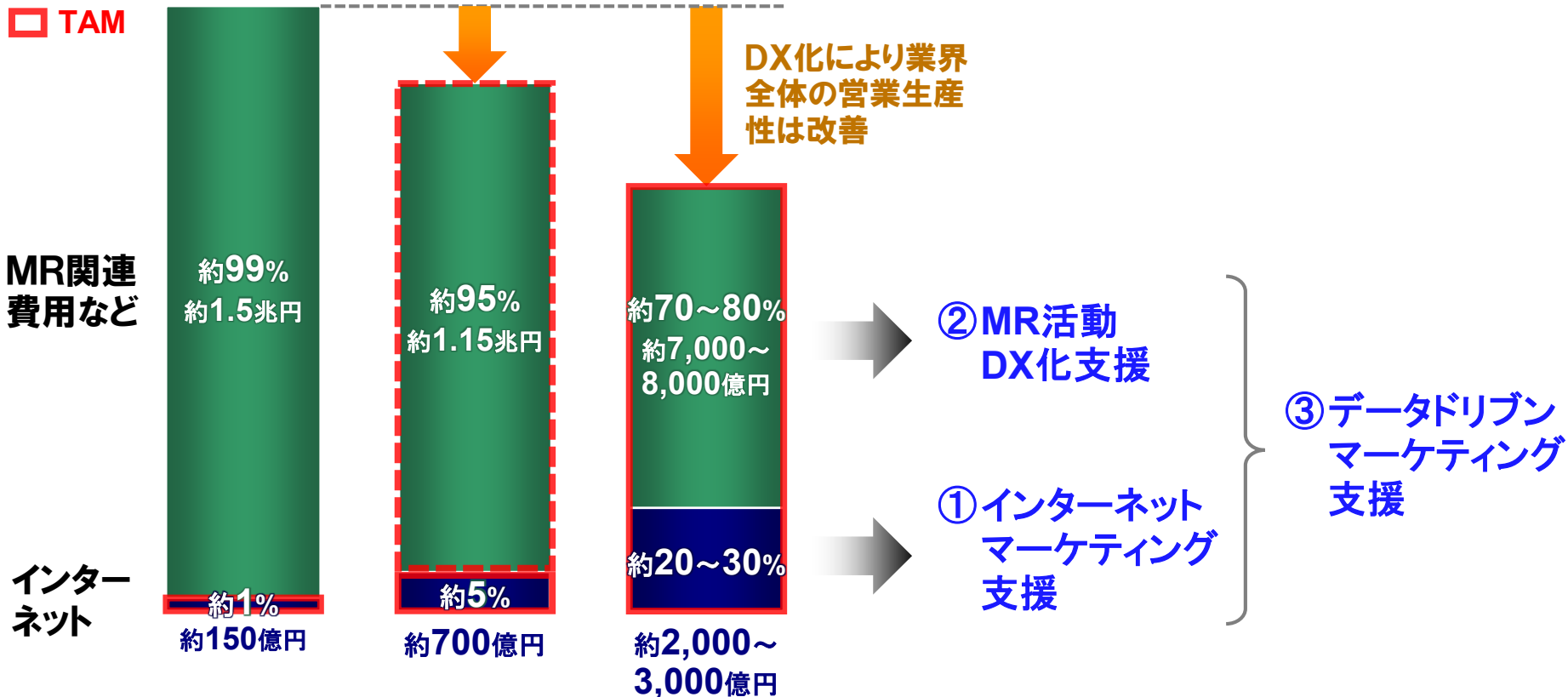
10年前

現状

将来

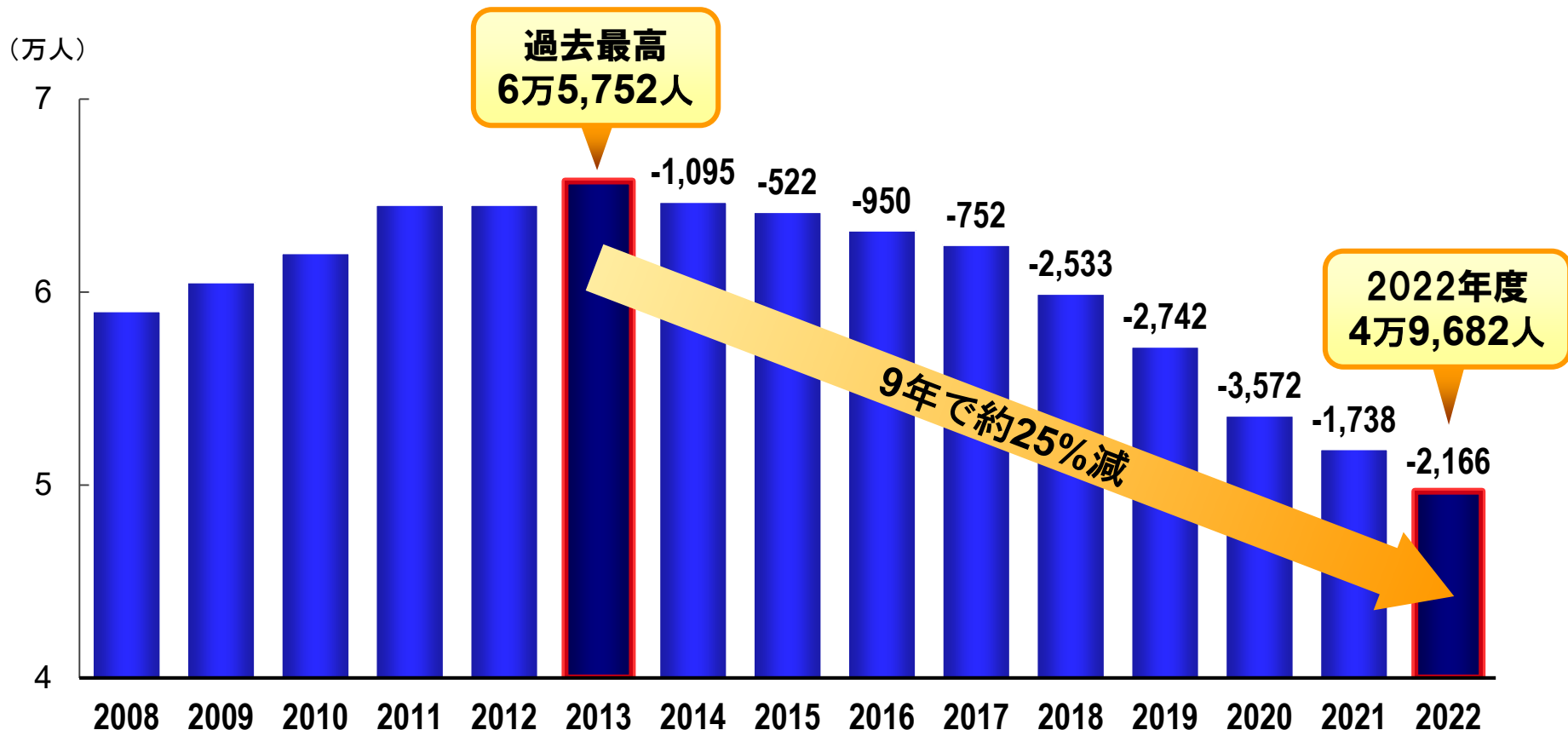
M3の関与

~3,000億円減少



👉 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

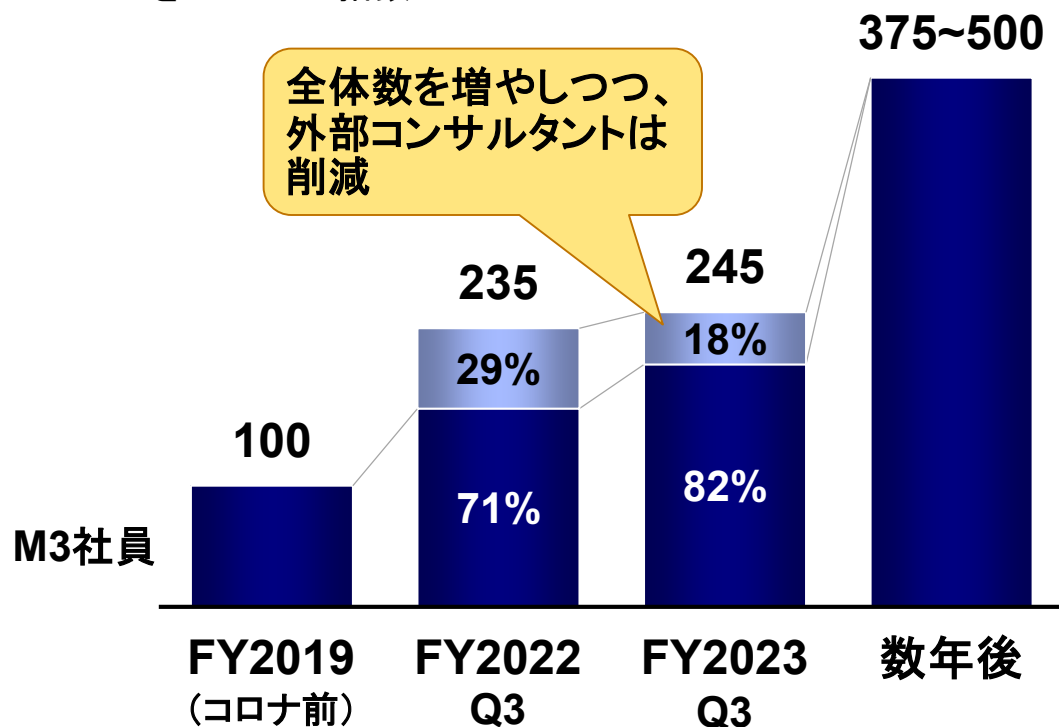
国内MR数の推移



👉 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

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 → 1.8 → 1.5 → 1

業務委託に
より一時的
に増大

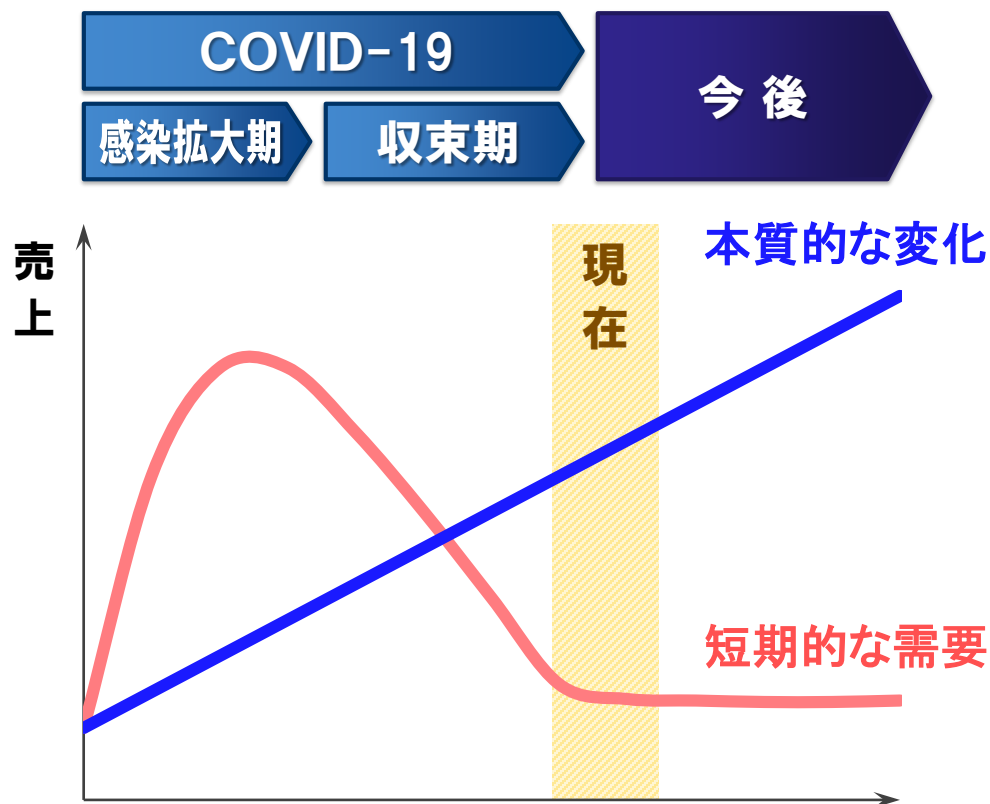
自社採用で
平準化

自社採用で
平準化

プロフェッショナル人材、トータルで約6%増 (インハウスは+23%、業務委託は-35%)、採用決定数はQ1~Q3の前年同期比で約1.3倍

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

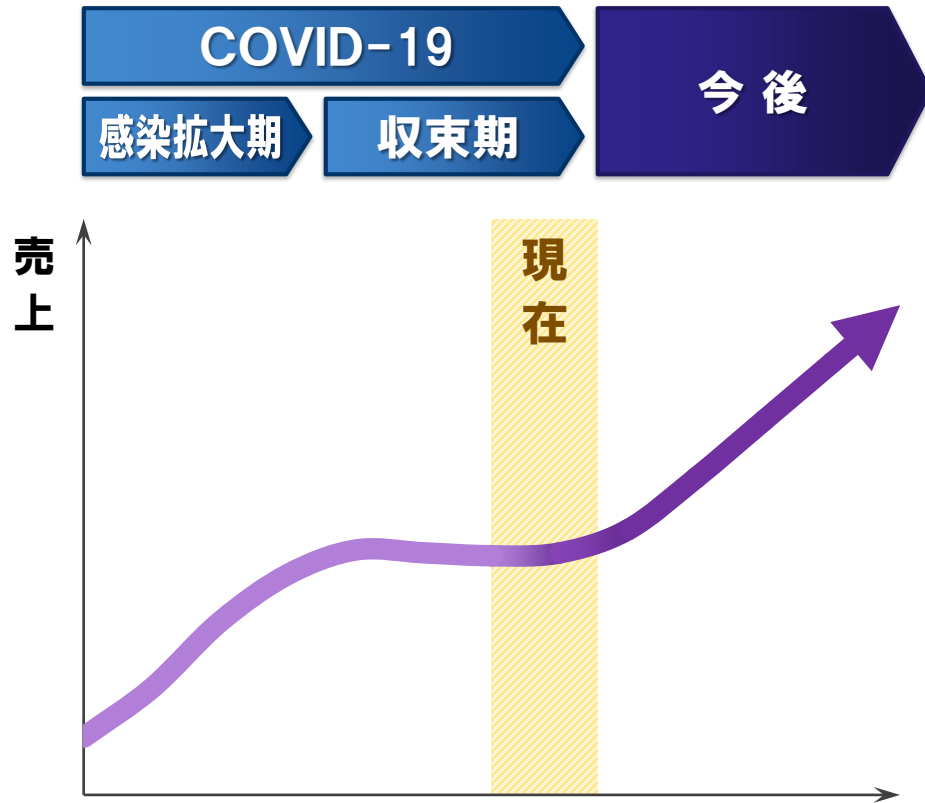
マイナス要素

- COVID期の一時的な需要の剥落
- 一部グローバル製薬企業のコスト圧縮

👉 プラス要因とマイナス要因が拮抗、現在は両者がバランスしている状況

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

- **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 (現在のレベル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

医療現場のDX

クリニックDX: 新たな患者体験の実現

従来

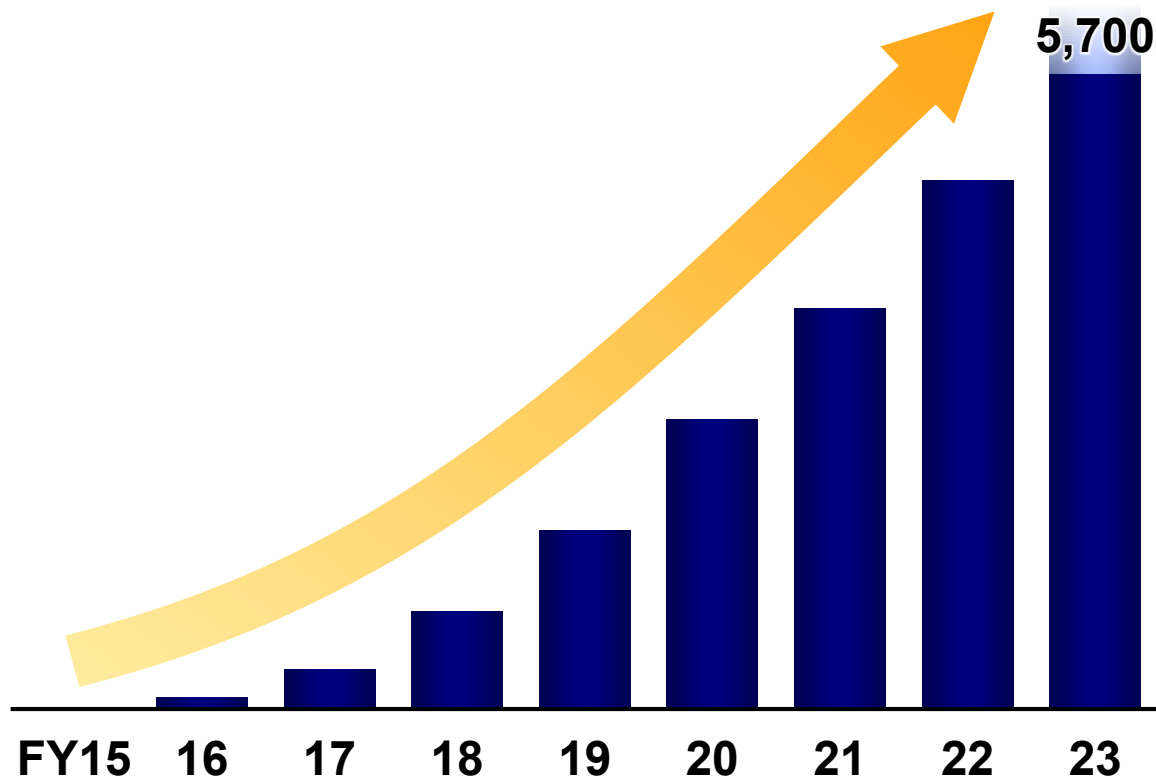
DX化(新たな患者体験)

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5,700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

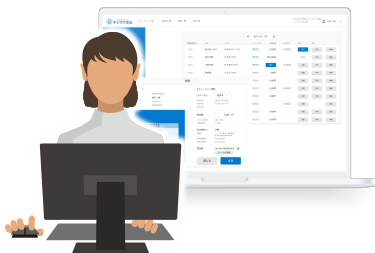
 クラウド電子カルテ市場シェア圧倒的No.1、管理するカルテ数は約2億1,000万枚

クリニックDX: デジスマ診療

---> リアル診療
---> オンライン診療



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
メディカル

開く

2万件の評価 4.6 ★★★★★
年齢 12+ 歳
ランキング #4
メディカル D

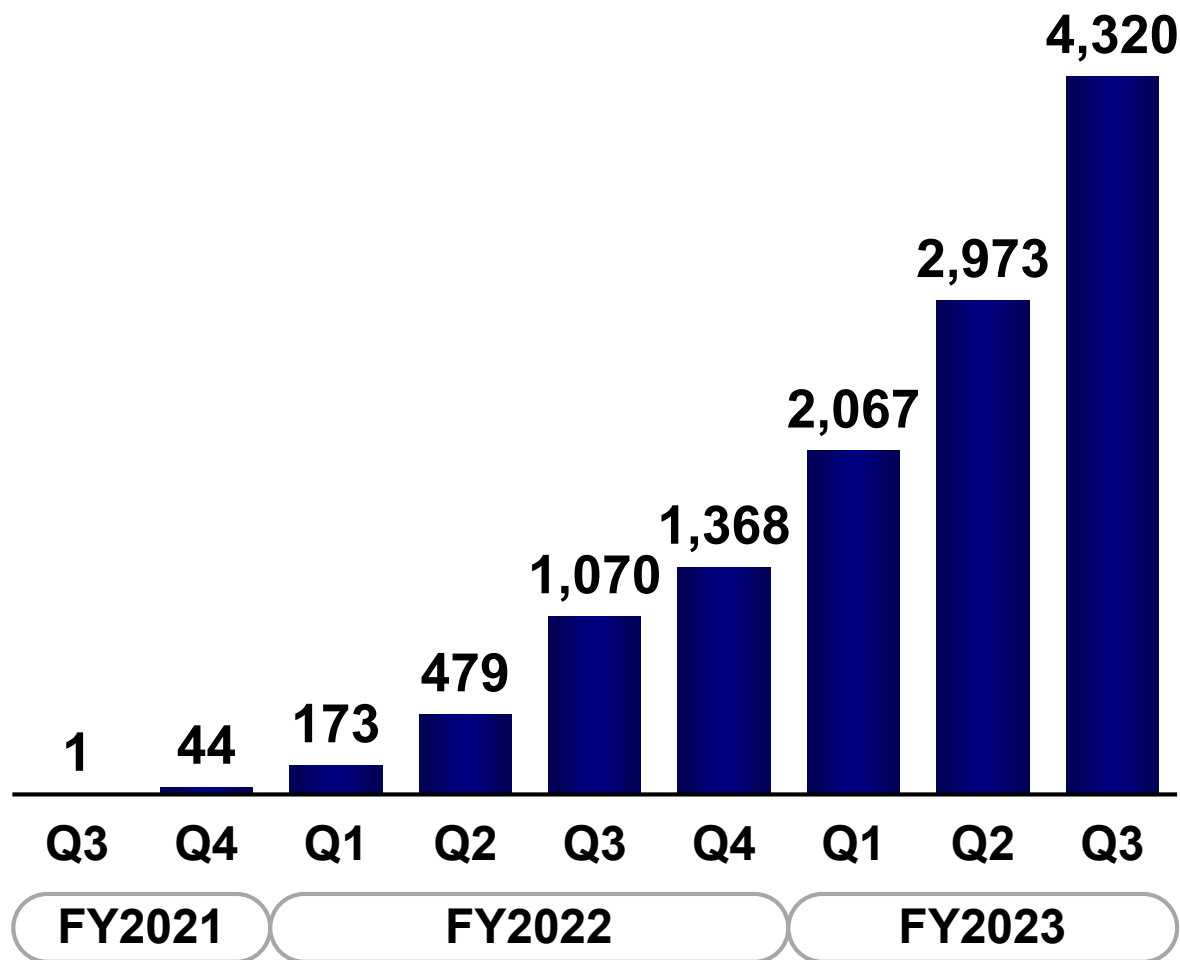
評価とレビュー すべて表示
4.6
5段階評価中 2万件の評価

**👉 利用したユーザーからも2万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1月19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



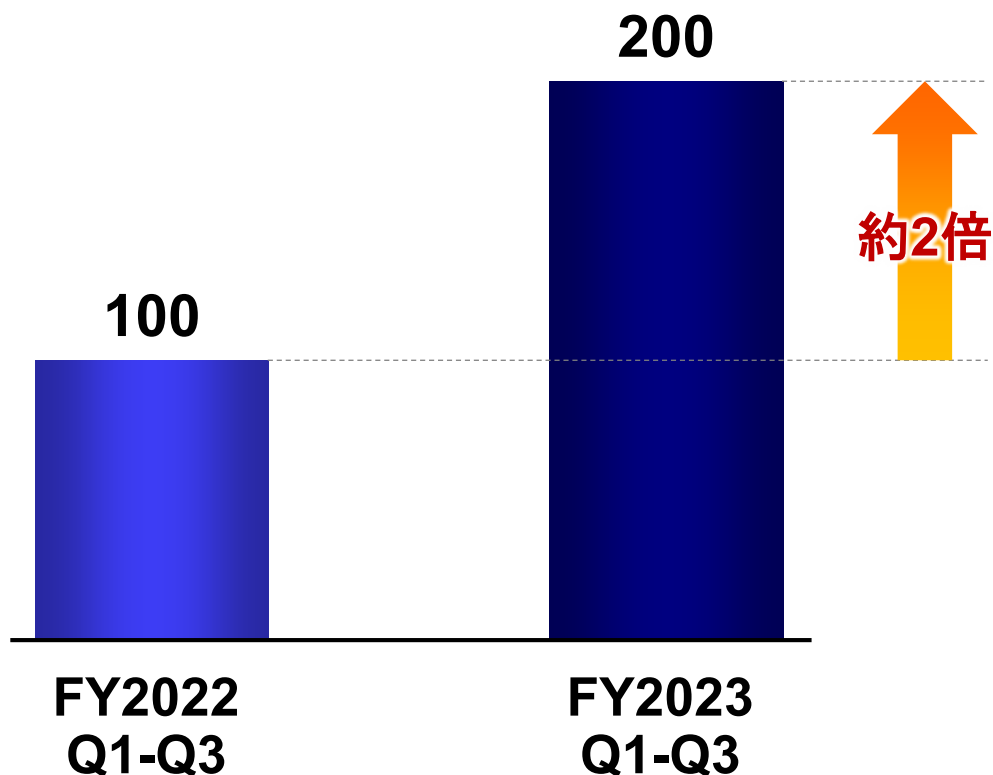
- クリニックのインフラとして利用者が急速に浸透中
・・・前年度の約4倍
- ビデオ通話機能も付加、オンライン診療のインフラとしても拡大中

* 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：FY2022Q1-Q3を100とした指数

医療データ事業の売上*

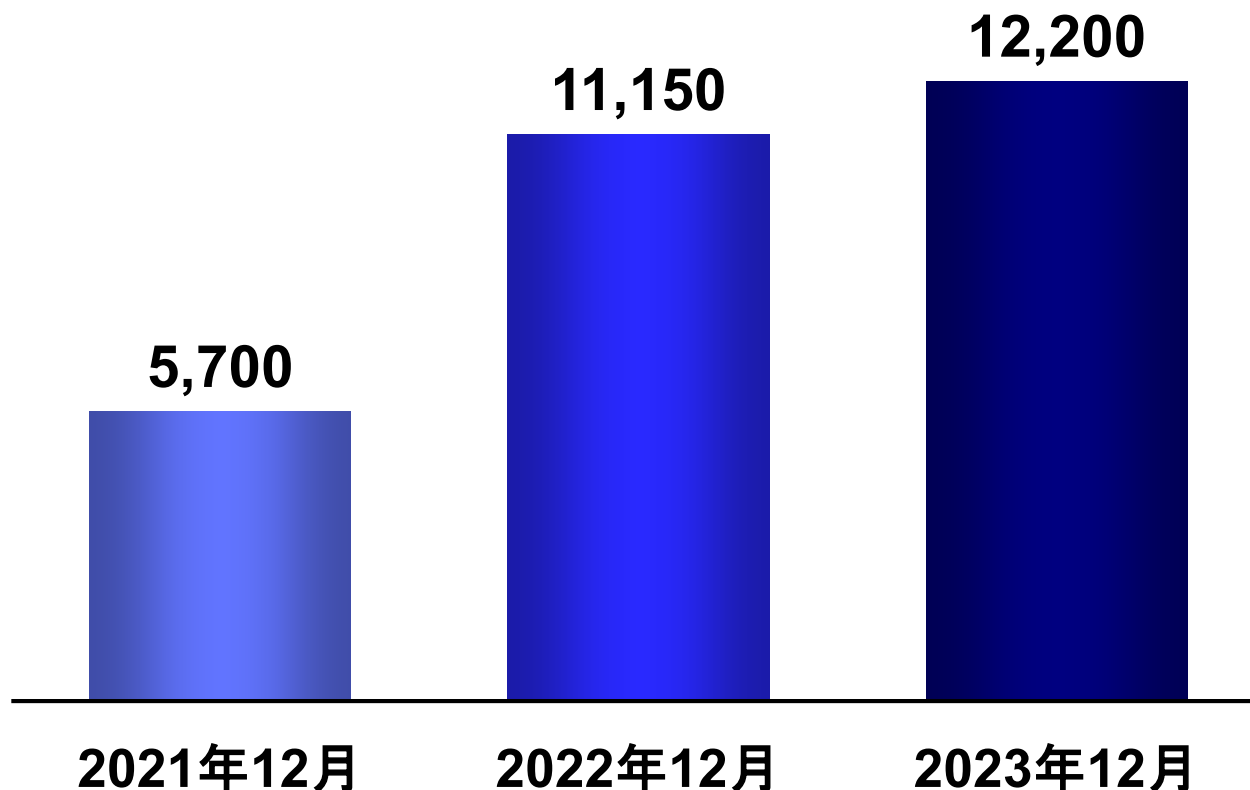


データの蓄積量増加に伴い医療データ事業（診療実態、医師の診療基準など）も大きく伸長。エコシステムシナジーの創出も順調

* 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

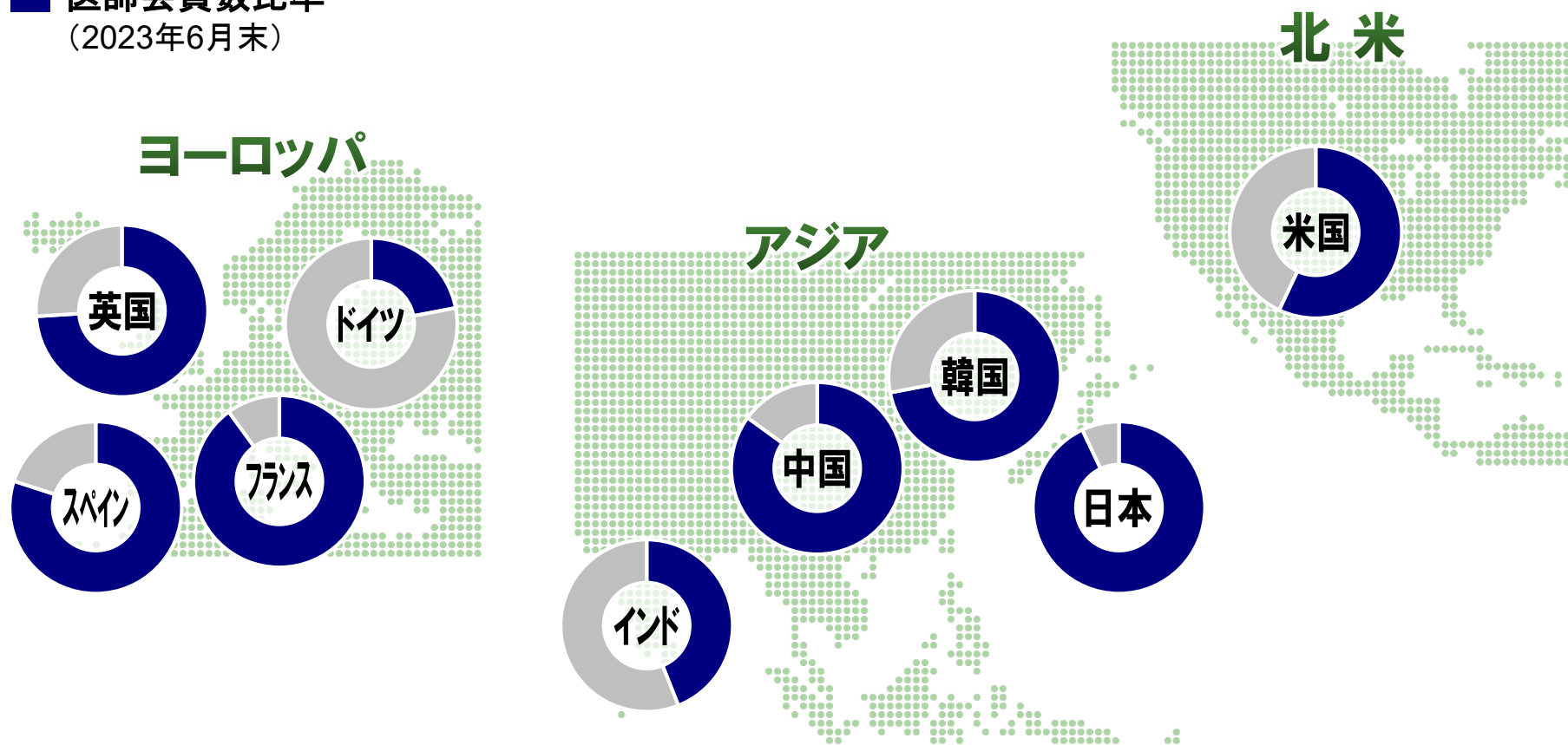


- 👉 2022年7月のM&A後もオーガニックでカバレッジは拡大・・・
電子カルテ、院内業務効率化、患者向けツールなど幅広いDX促進サービスを提供していく予定

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
(2023年6月末)

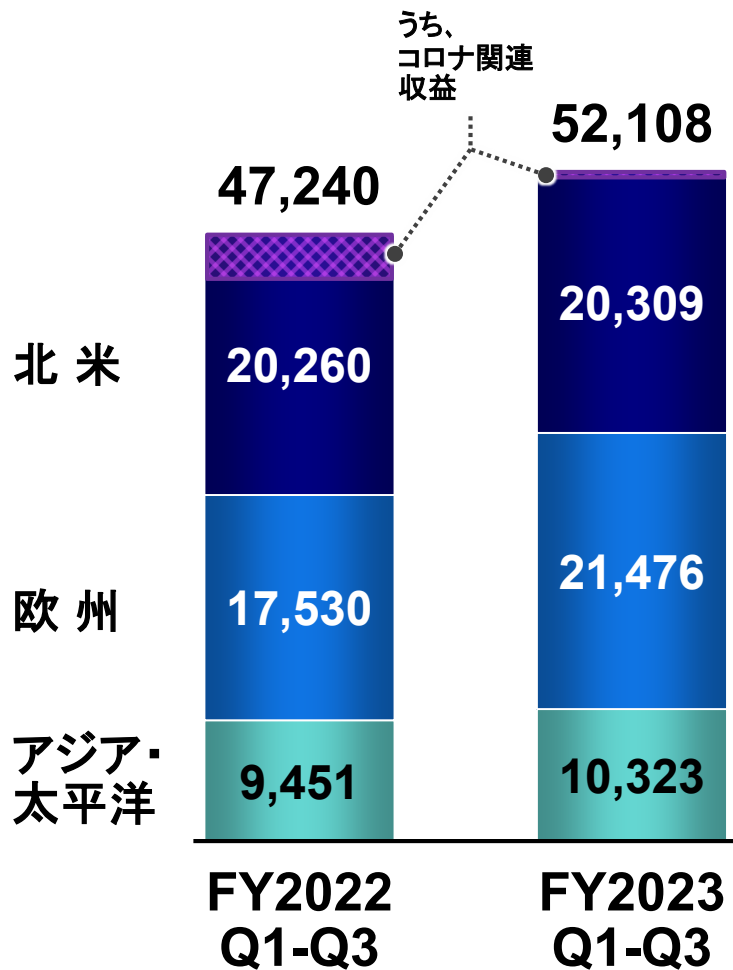


👉 上記以外の地域含め、医師会員650万人以上、全世界の医師の50%以上をカバー

※ 日本の医師数は厚労省データ(2022)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



成長率

コロナ関連収益分除き
+10% **+18%**

コロナ関連収益分除き
+19%

+23%

+9%

北米

- キャリア事業は引き続き堅調な推移
- 治験事業：経営体制刷新、患者リクルートメント・営業体制の強化も進展中

欧州

- フランスが引き続き堅調
- M&Aによる貢献
(Remedium、Kantar一部等)

APAC

- コロナ禍後の急成長が一服

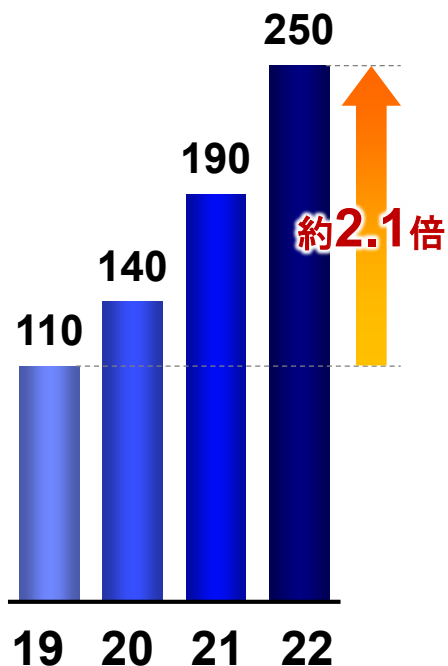
M&Aや体制刷新など将来に向けた新たな取り組みを加速

海外における事業別の成長トレンド(通期)

単位: 億円

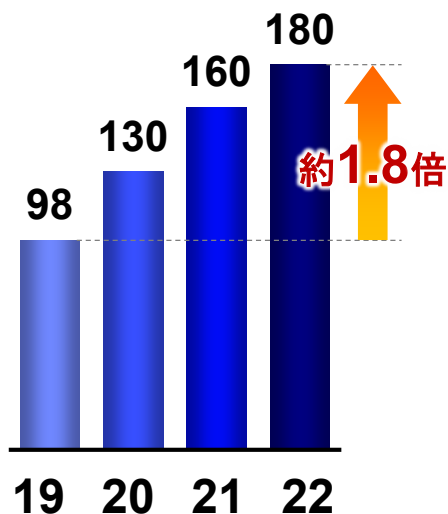
医師向けサービス

(北米、欧州、アジアの医師向けサイトと電子カルテ)



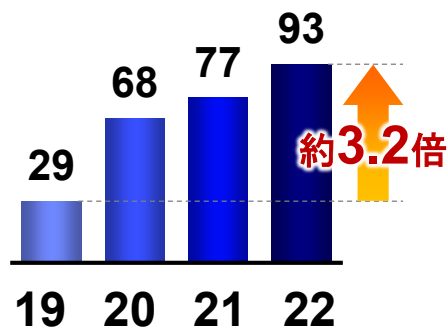
ビジネス・インテリジェンス

(M3グローバルリサーチ: 北米、欧州、アジアで展開)



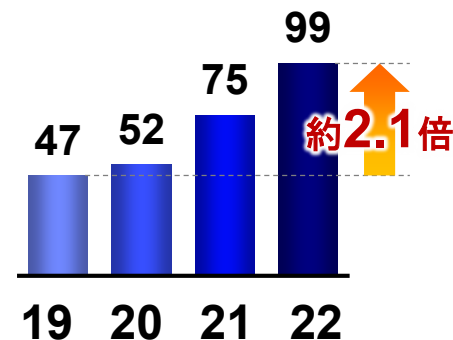
治験

(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

インドDBMCIの子会社化

M 3

オンライン学習アプリ



Neuroglia Health Pvt Ltd

- テクノロジー
- アプリ運営ノウハウ
- オンラインコンテンツ



DBMCI

オフライン予備校



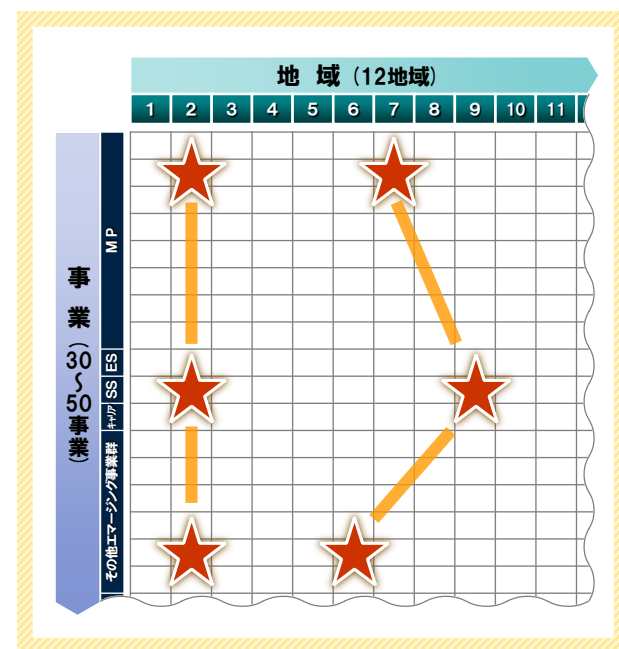
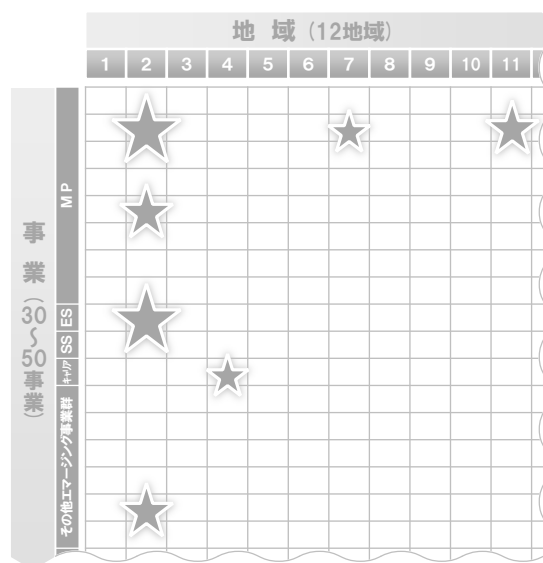
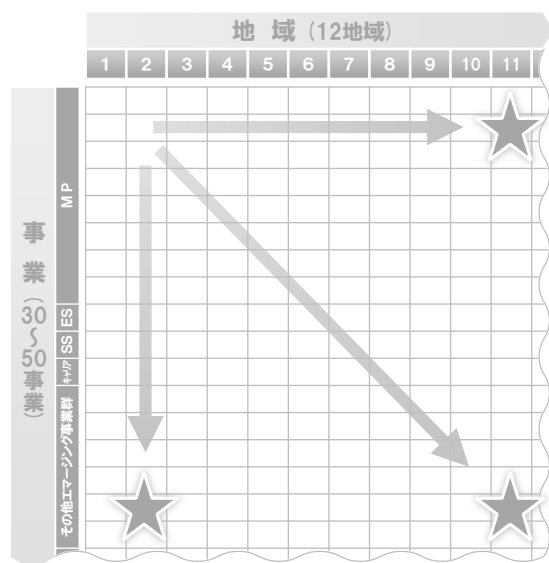
Estd. 1996

- 運営ノウハウ
- 歴史とブランド
- オフラインコンテンツ

- インド医師・医学生向けオフライン予備校事業へ参入
- M3がオンラインで、DBMCIがオフラインで有するそれぞれのノウハウを掛け合わせ、シナジーを創出
- コロナ後の新たな学習スタイルを踏まえ、受講者の多様なニーズに対応

 M3のオンライン学習アプリのノウハウとDBMCIのオフライン予備校を活用し質の高いハイブリッド学習の機会を提供

成長エンジン3：エコシステムシナジーの創出

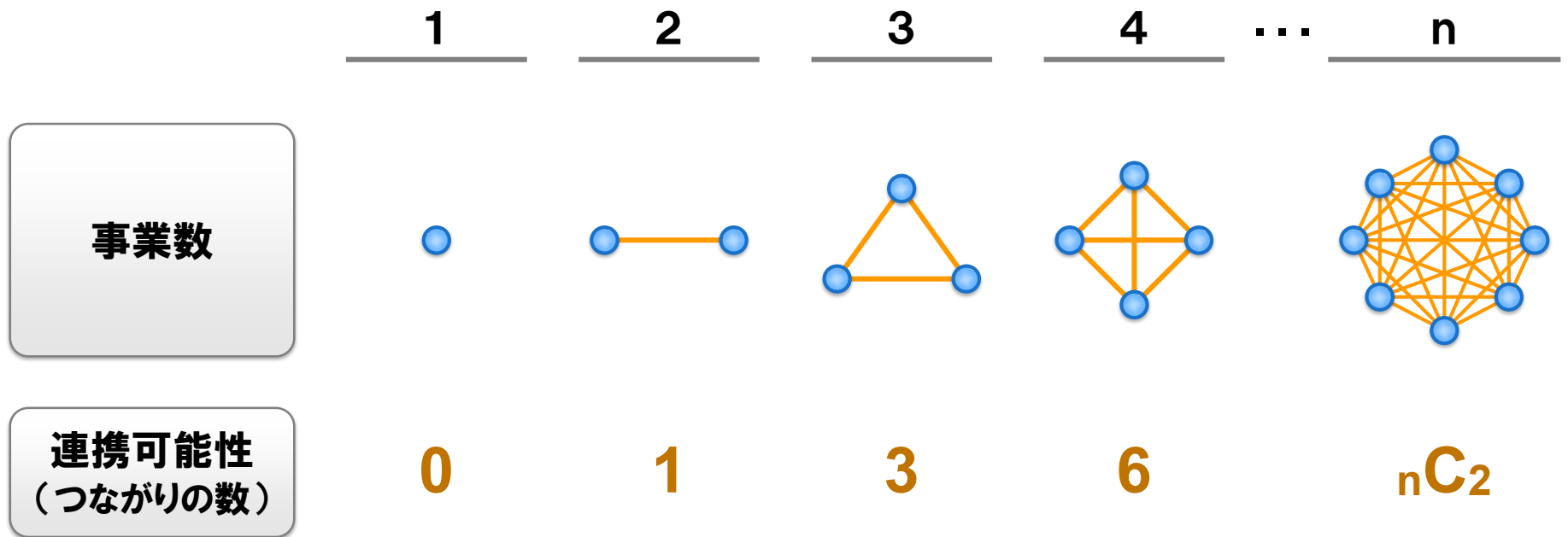


4. 社会的インパクトの創出 → CSV

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)

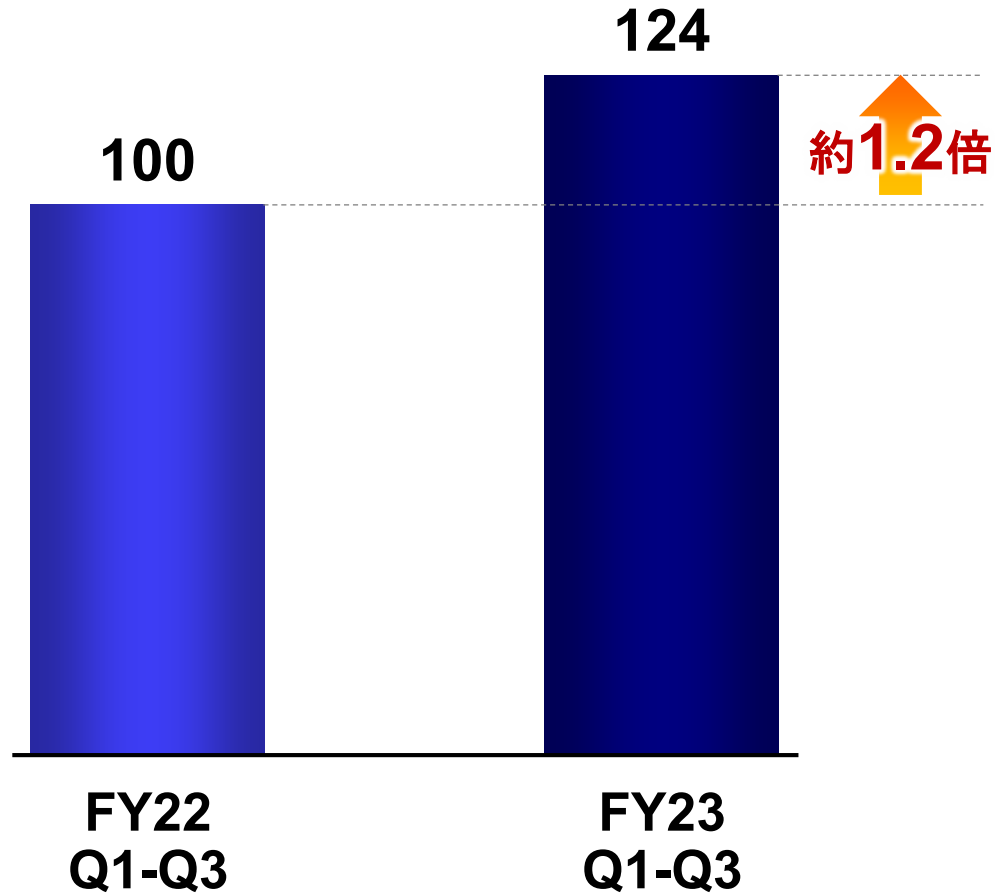
事業間の連携可能性



 事業間のシナジーポテンシャル: $71C_2 = 2,485$ の連携可能性

エコシステムシナジーによる利益貢献

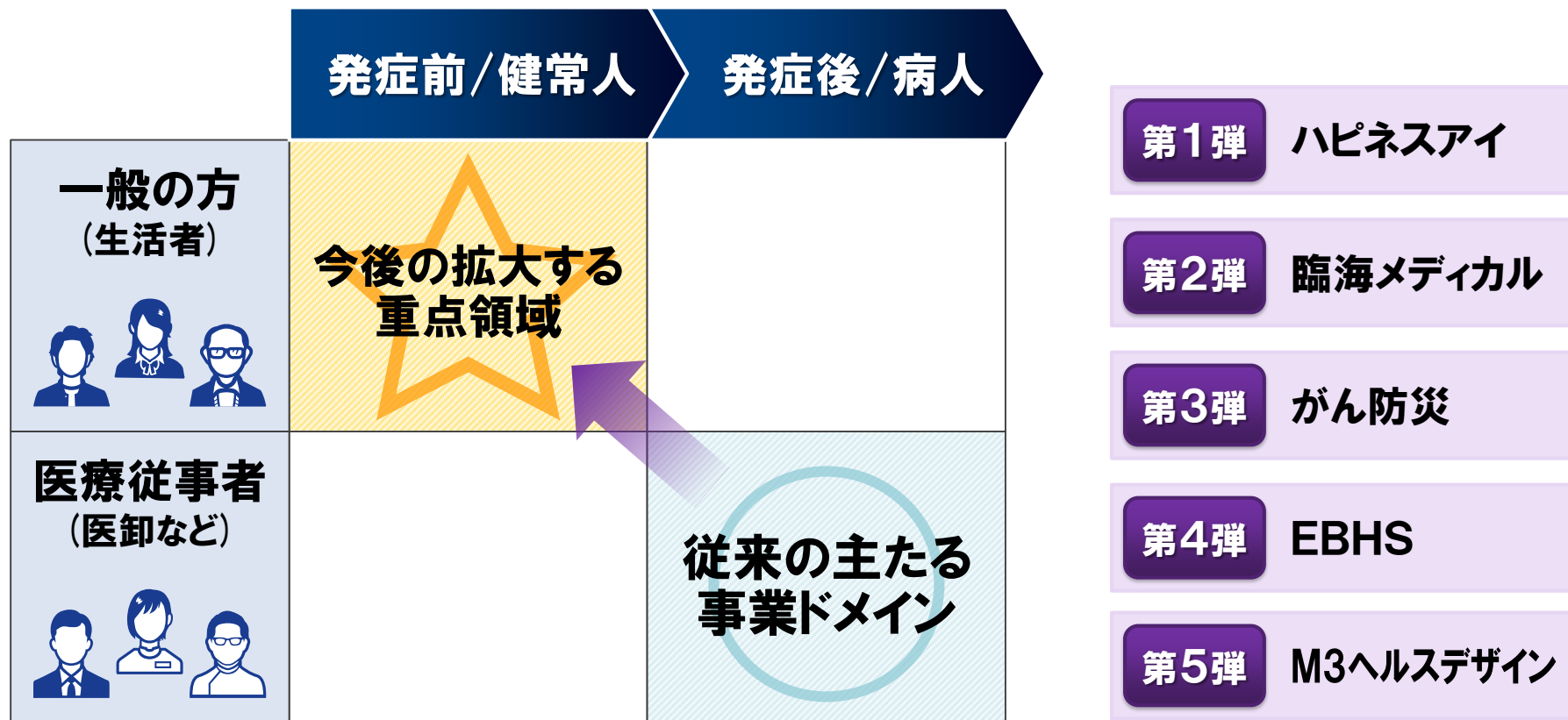
単位：FY2022Q1-Q3を100とした指数



👉 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

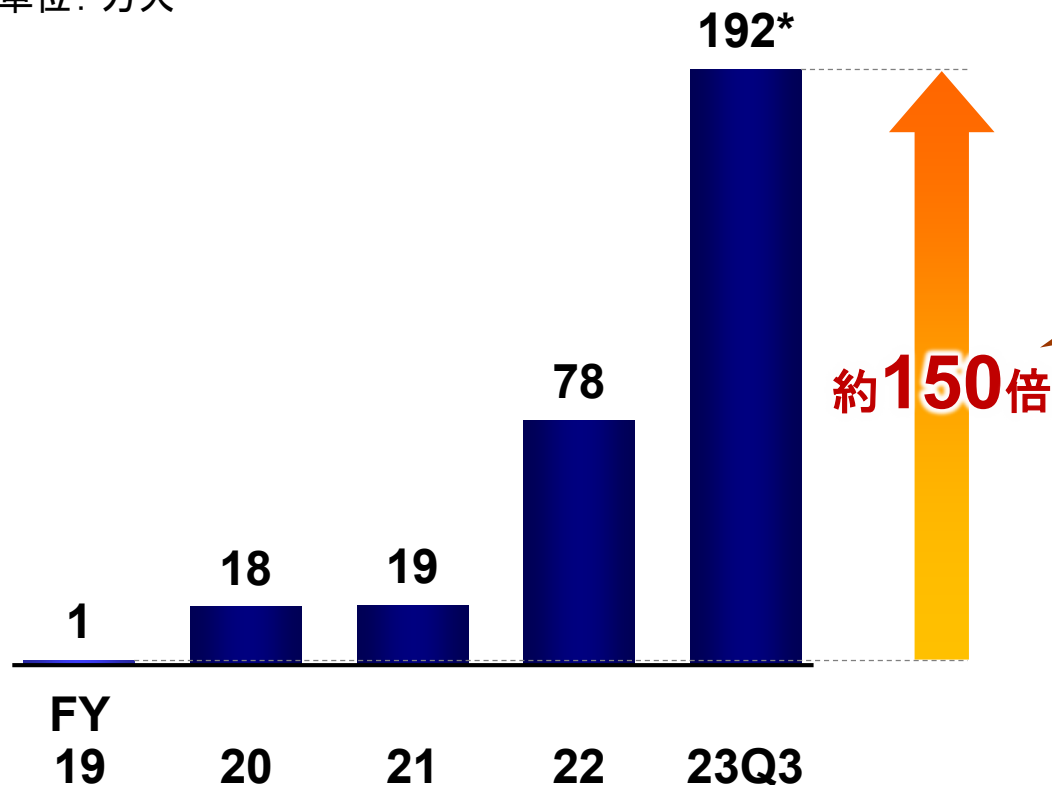


**👉 M3のミッションをより川上から実現する
ホワイト・ジャック・プロジェクトも着実に進展**

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



FY23Q3で約190万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。産業医派遣やストレスチェックなども対応

**👉 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**

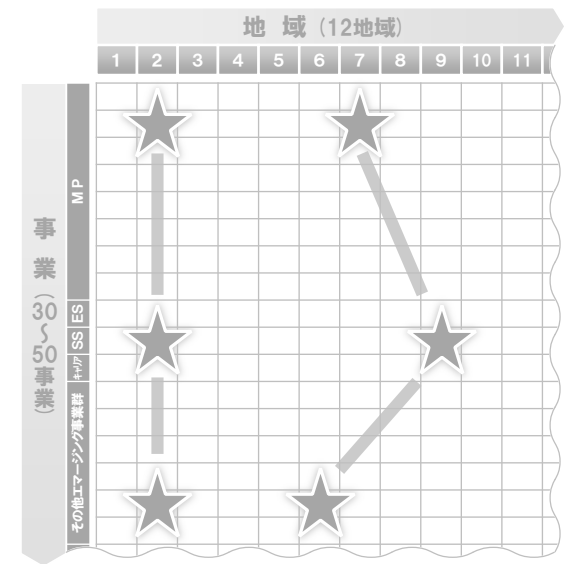
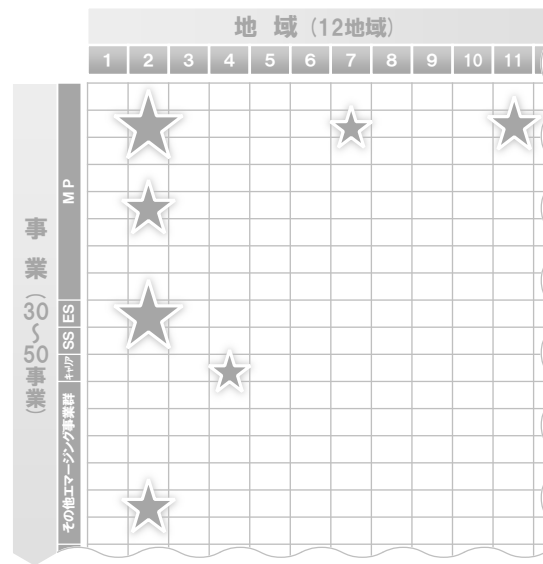
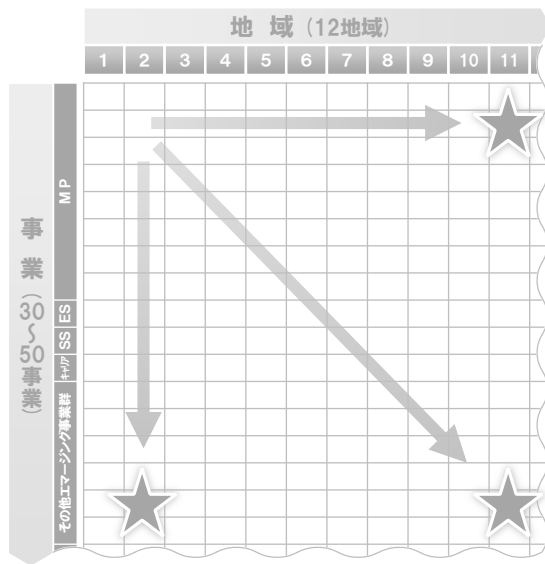
* 2023年度より産業医派遣やストレスチェックサービス対象約80万人を追加

ベネフィット・ワンに対する公開買付の状況

日付	出来事	補足
2023/11/14	TOB公表	ベネフィット・ワンに対するTOB及び資本業務提携契約締結の公表 (TOB期間: 2023/11/15~12/13)
2023/12/7	第一生命HDの 予告TOB公表	第一生命HDによる、ベネフィット・ワンに対する予告TOBの公表 (開始時期: 2024年1月中旬)
2023/12/12	TOB延長 (1回目)	ベネフィット・ワン社より、第一生命HDからの提案の検討を目的としたTOB期間の延長要請を受け、20営業日の期間延長を公表 (TOB期間: 2023/11/15~2024/1/17)
2024/1/11	第一生命HDによる 進捗状況の公表	ベネフィット・ワン及びパソナグループとの協議及び交渉状況等に鑑み、2024年1月末頃を目途にTOB開始を目指す と公表
2024/1/16	TOB延長 (2回目)	ベネフィット・ワン社より再度TOB期間の延長要請を受け、再度20営業日の期間延長を公表 (TOB期間: 2023/11/15~2024/2/15)
2024/1/30	第一生命HDによる 進捗状況の公表	ベネフィット・ワン及びパソナグループとの協議及び交渉状況等に鑑み、2024年2月中旬頃を目途にTOB開始を目指す と公表

※ 2024年1月31日0時時点の情報です

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)

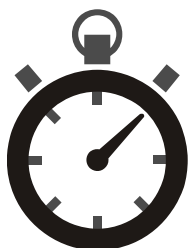
企業が本業を通じて社会問題を解決する取り組み

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

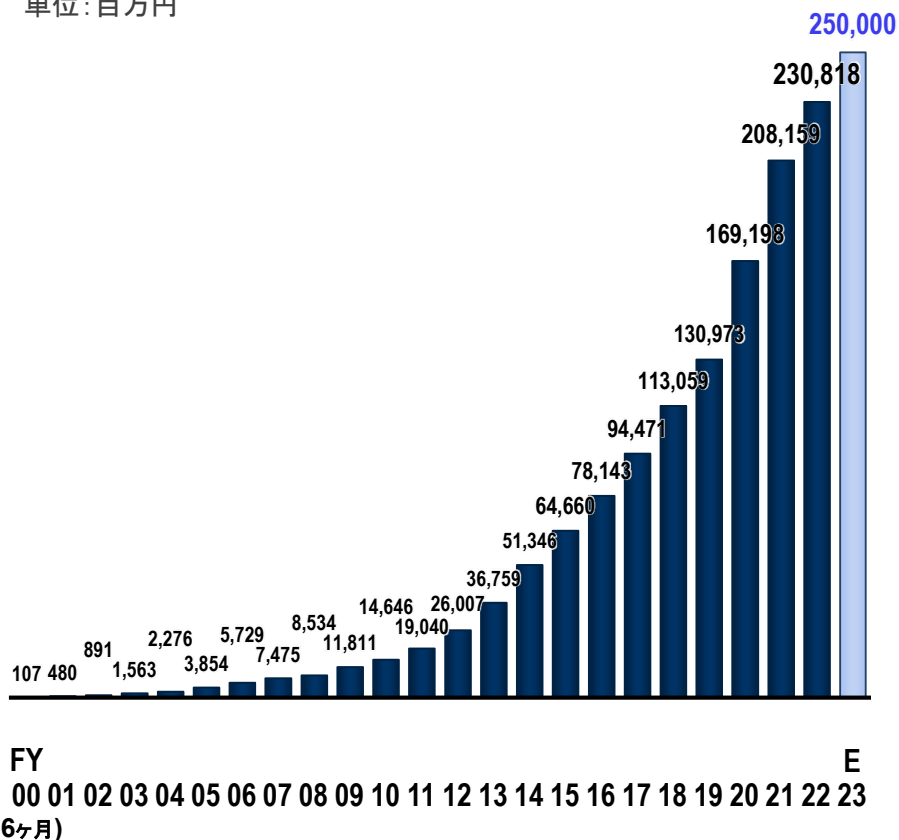
* CSV = Creating Shared Value

FY2023業績見通し

M3の業績推移

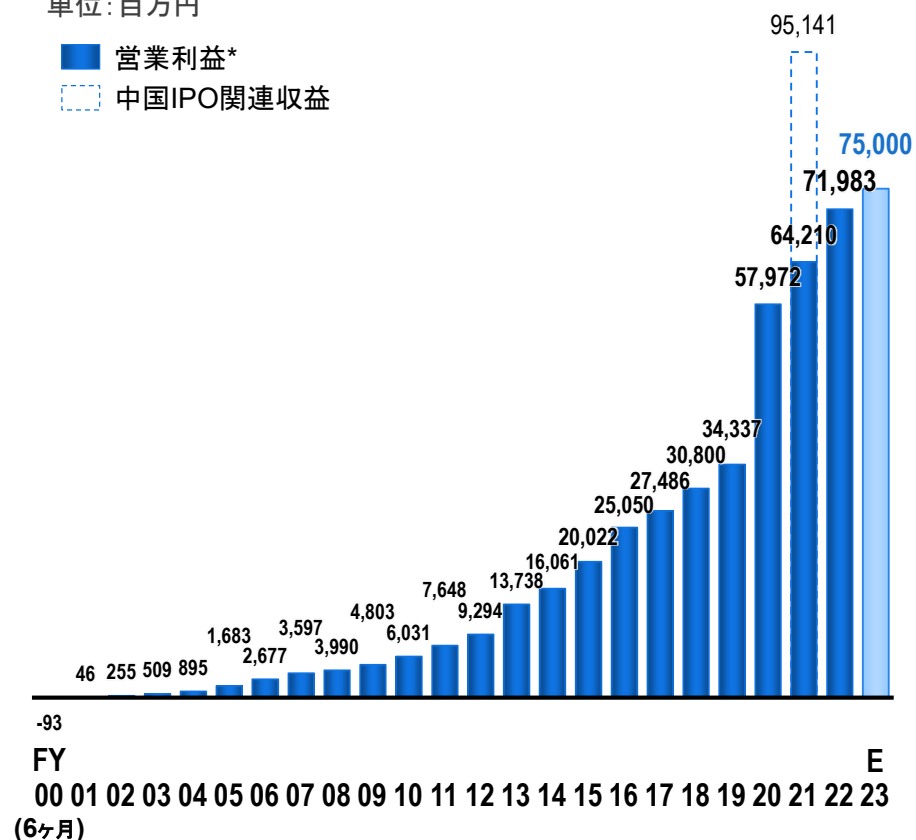
売上収益

単位: 百万円



営業利益

単位: 百万円



 従来通り中長期的な成長実現を目指す

* 2021年度は中国IPO関連の利益を除く