

エムスリー株式会社

会社説明資料

2025年2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3四半期累計 連結業績

単位：百万円

| | FY2023 Q1 - Q3 | FY2024 Q1 - Q3 | 前年比 |
|--------------|-------------------|-------------------|------|
| 売上収益 | 179,189 | 205,521 | +15% |
| 営業利益 | 54,963 | 50,101 | -9% |
| 税引前 四半期利益 | 57,325 | 52,513 | -8% |
| 四半期利益 | 38,914 | 35,535 | -9% |

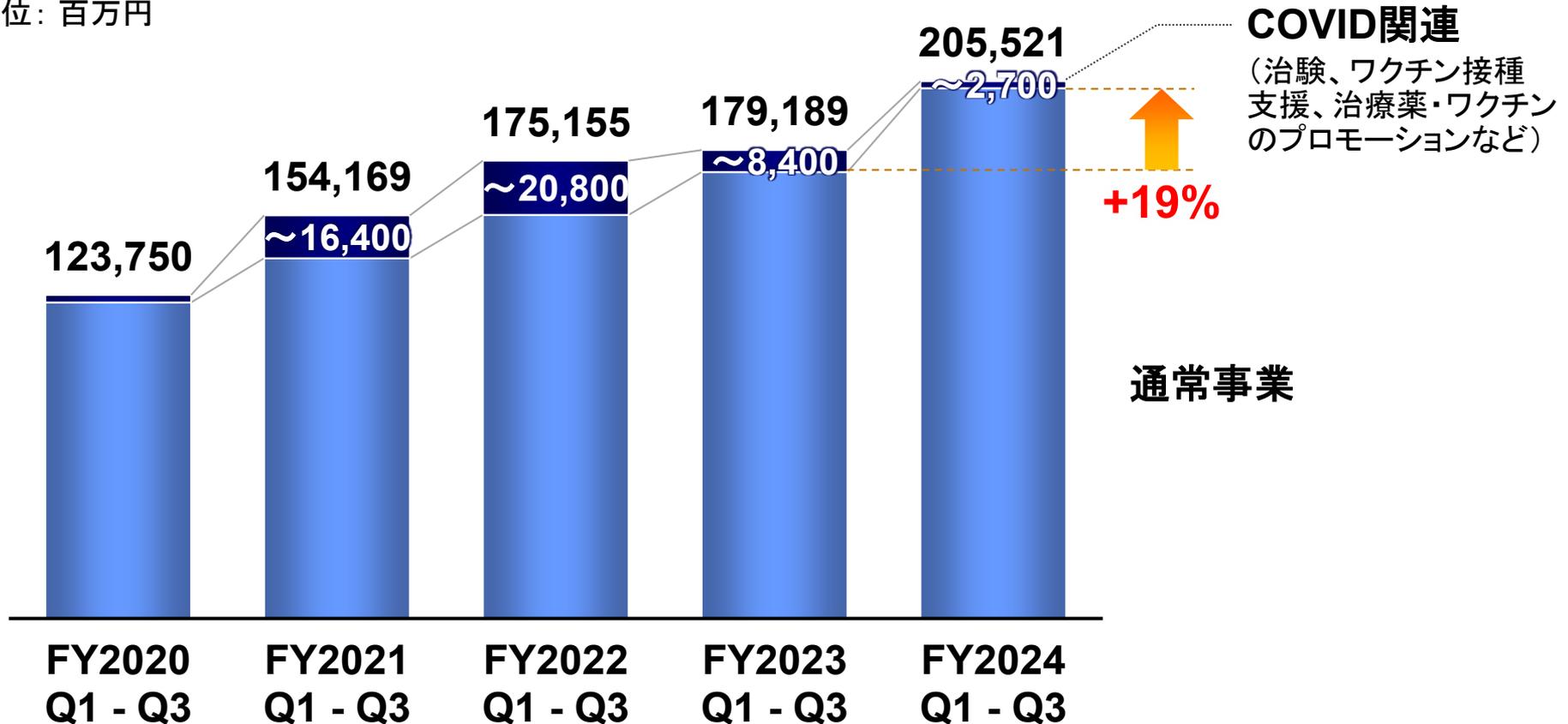
COVID関連収益
を除く売上成長率
は前年比 +19%

 Q3累計は想定通りの進捗。10-12月期は前年同期比増収増益、
エラン連結も予定通り開始

* 10-12月期の前年同期比は、売上収益+27%、営業利益+3%

連結売上の推移とCOVIDの影響

単位：百万円



👉 Q3累計で約60億円のマイナス影響、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

* FY23実績：Q1 ~30億円、Q2 ~27億円、Q3 ~27億円、Q4~20億円
FY24実績：Q1 ~11億円、Q2 ~9億円、Q3 ~8億円

2024年度第3四半期累計 連結業績(セグメント別)

単位: 百万円

| | | | FY2023 Q1 - Q3 | FY2024 Q1 - Q3 | 前年比 |
|----|-------------------|--------|-------------------|-------------------|------|
| 国内 | メディカル プラットフォーム | 売上収益 | 71,480 | 68,397 | -4% |
| | | 利益 | 30,369 | 25,977 | -14% |
| | エビデンス ソリューション | 売上収益 | 20,321 | 18,119 | -11% |
| | | 利益 | 5,121 | 3,150 | -38% |
| | キャリア ソリューション | 売上収益 | 12,530 | 16,058 | +28% |
| | | 利益 | 3,887 | 4,777 | +23% |
| | サイト ソリューション | 売上収益 | 23,368 | 34,562 | +48% |
| | | 利益 | 2,618 | 4,576 | +75% |
| | ペイシエント ソリューション | 売上収益 | — | 8,462 | — |
| | | 利益 | — | 145 | — |
| | エマージング 事業群 | 売上収益 | 1,934 | 1,836 | -5% |
| | | 利益 | 533 | 716 | +34% |
| 海外 | 売上収益 | 52,123 | 60,942 | +17% | |
| | 利益 | 12,894 | 12,593 | -2% | |

- 製薬マーケ: COVID関連売上の剥落影響により減収。一方で本質的な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355億円
- 契約更新による受注増。営業体制改善により来期に向けた受注残も順調に積み上げ

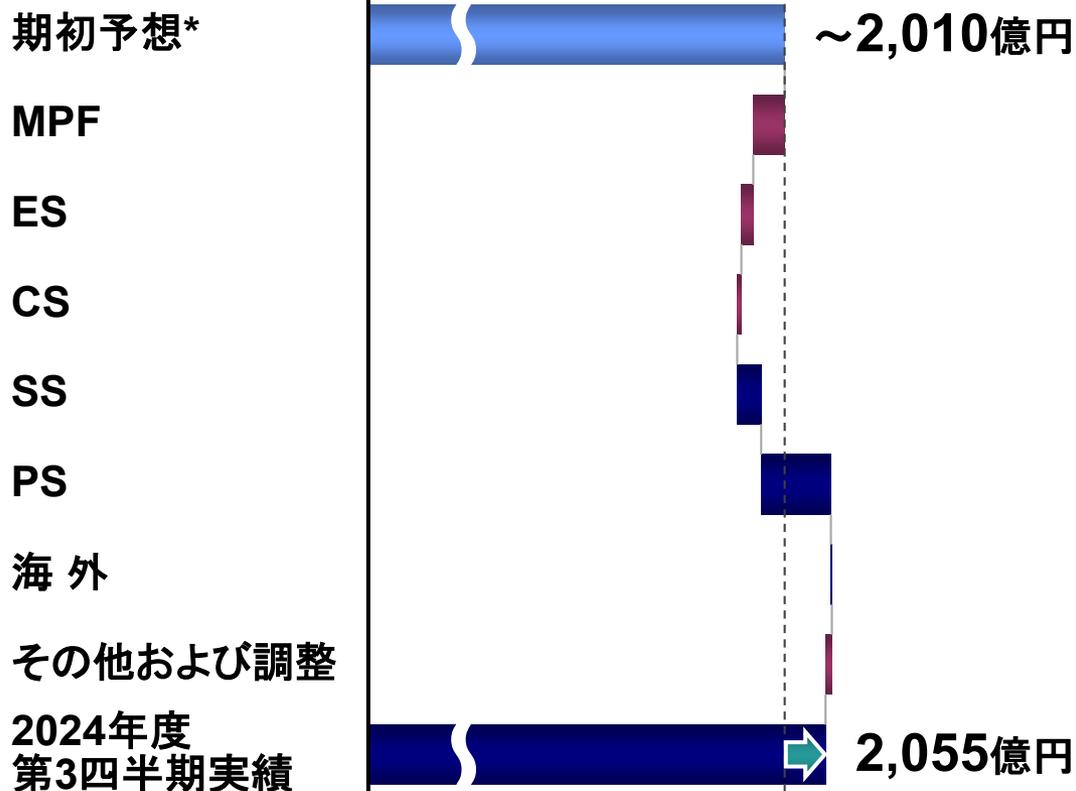
- 医師及び薬剤師向け事業がいずれも好調

- エラン買収による新セグメント
- 買収コストを加味しても、約1億円の利益貢献が発生

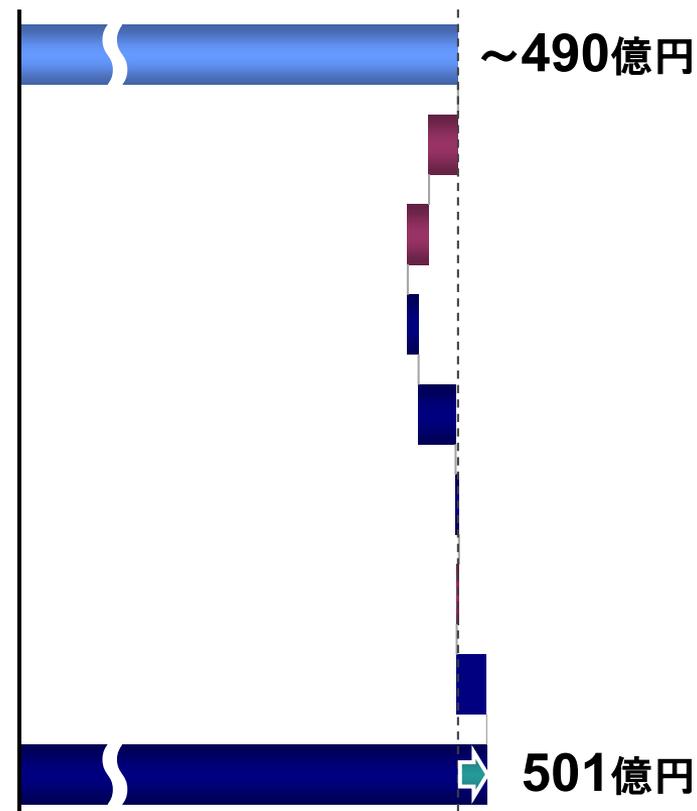
- 米国治験事業の改善により、10-12月期は増収増益
- 成長に向け先行投資も実施中

第3四半期累計の業績予想進捗

売上収益



営業利益

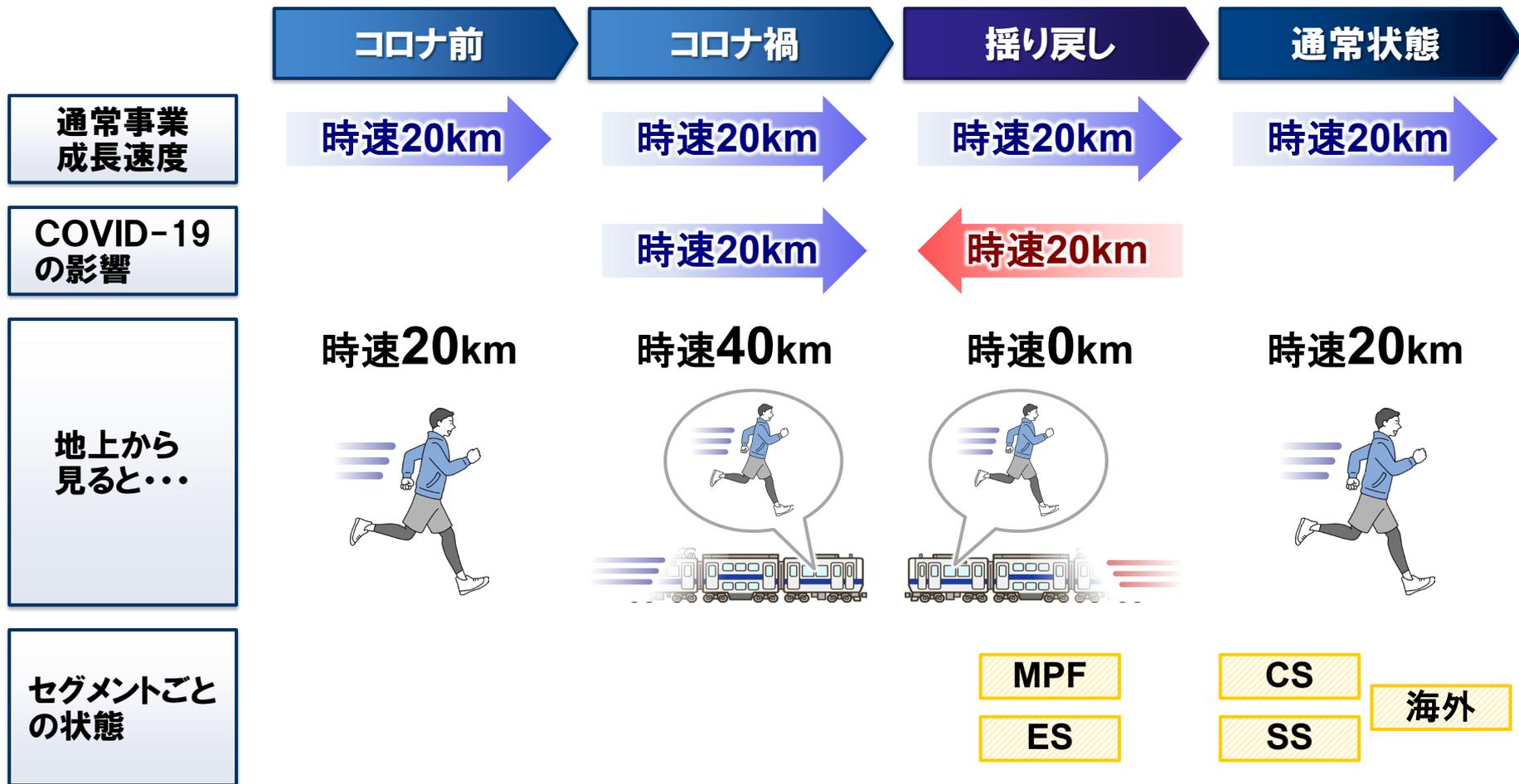


👉 MPFやESで計画やや未達的一方、好調なSSや新設されたPSにより、全体としては売上・利益ともに計画インライン

* 期初予想値は、売上収益・営業利益ともに2024年4月に公表した2024年度業績予想のレンジ中央値を記載

注：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、PS：ペイシエントソリューション

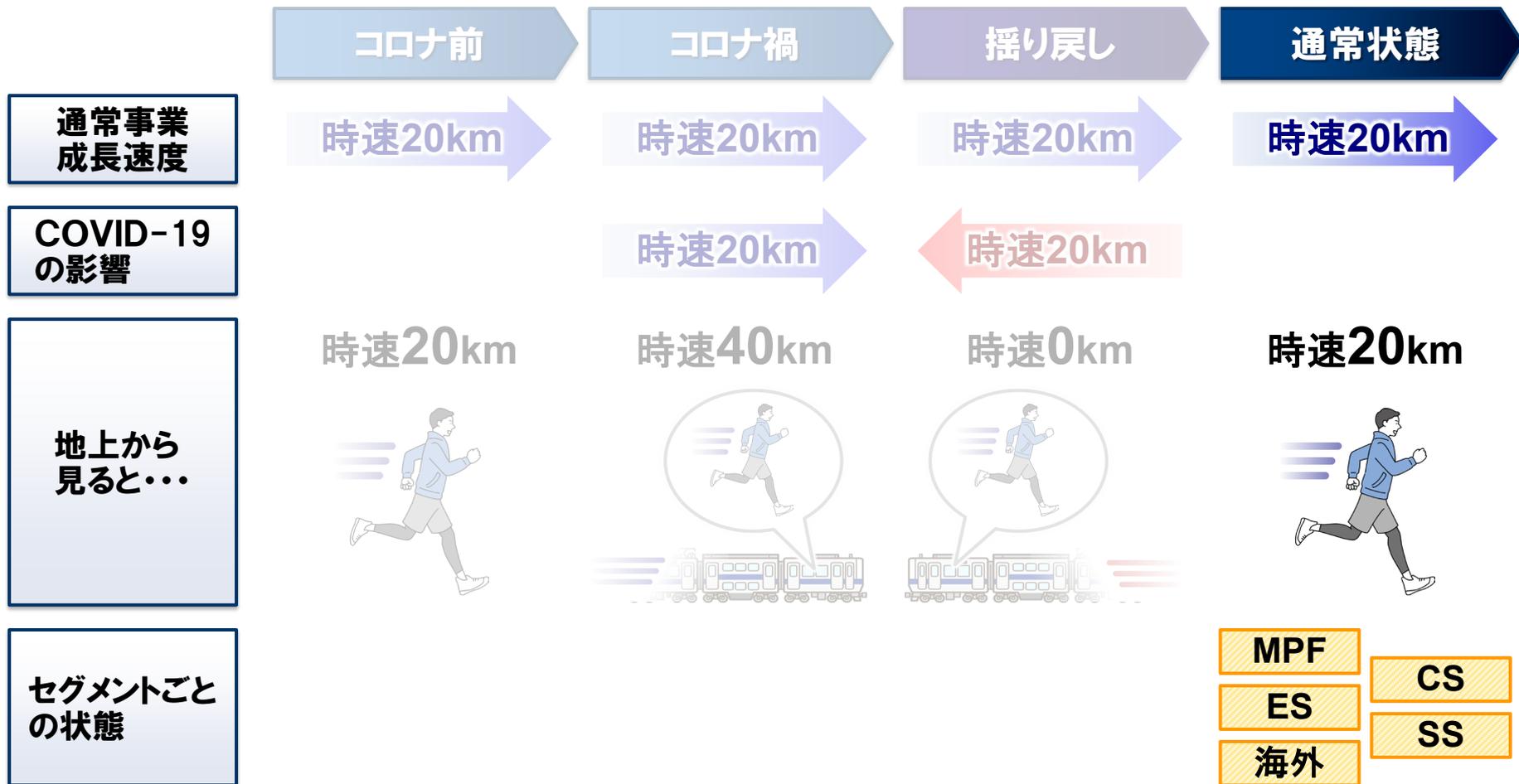
成長率とCOVID-19との関係イメージ：2024年度



👉 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

成長率とCOVID-19との関係イメージ：2025年度

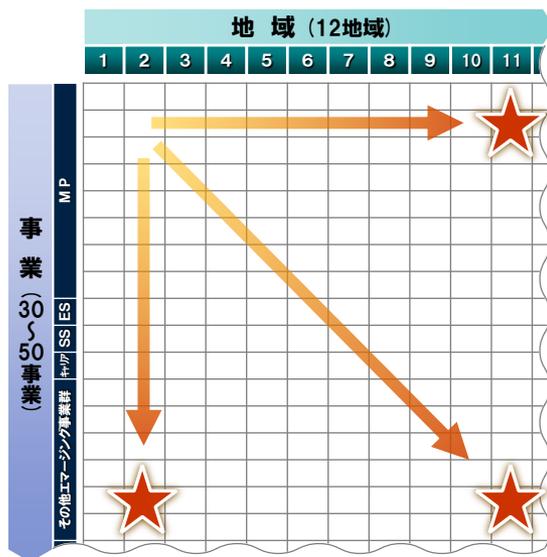


👉 コロナ関連売上のマイナス影響は2024年度まで。2025年度からは通常状態に戻り、実態の成長速度が業績に反映される見込み

* 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

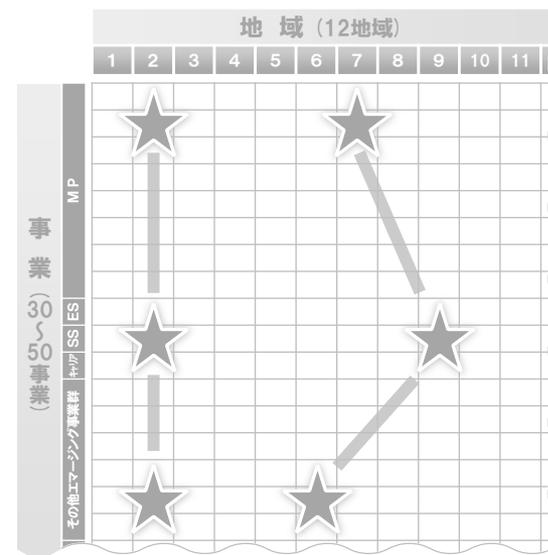
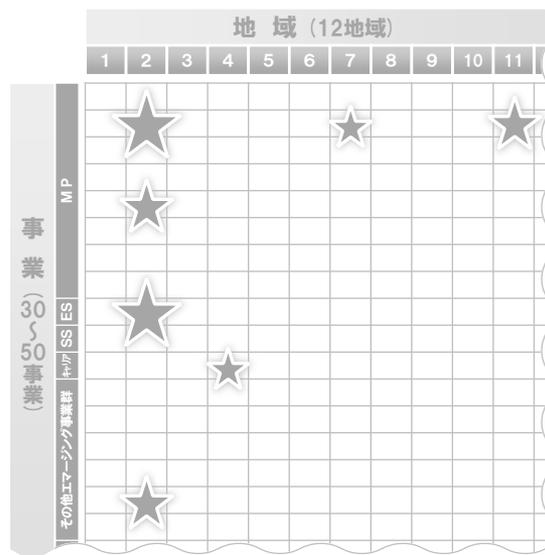
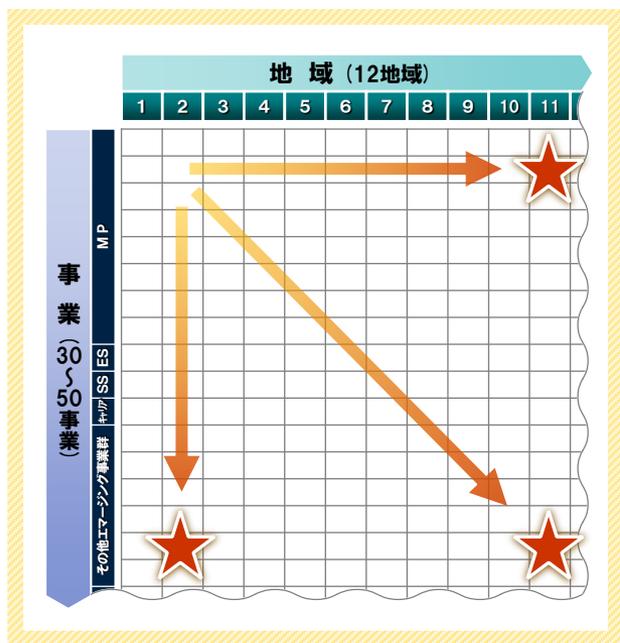
3. エコシステム シナジーの創出



- 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



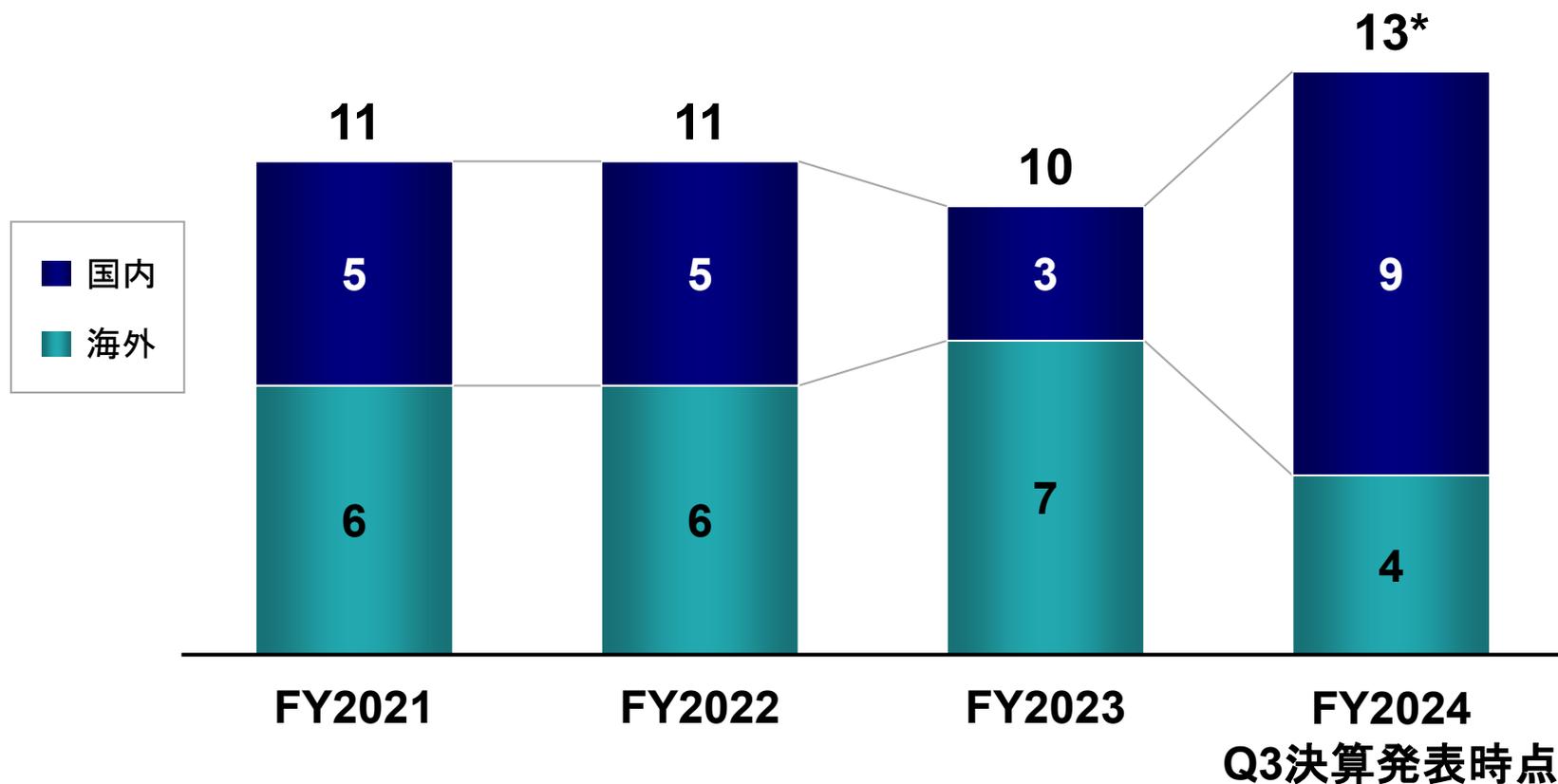
4. 社会的インパクトの創出 → CSV

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に加えエランへの公開買付けも実施、
今後も引き続き積極的に検討予定**

* 国内9件のうち2件、および海外4件のうち2件はともにCUCによる買収

エランのグループイン影響

■ Q3から連結を開始

- ペイシエントソリューションセグメントを新設
- 買収コストを加味しても、約1億円の営業利益貢献

■ シナジー創出状況

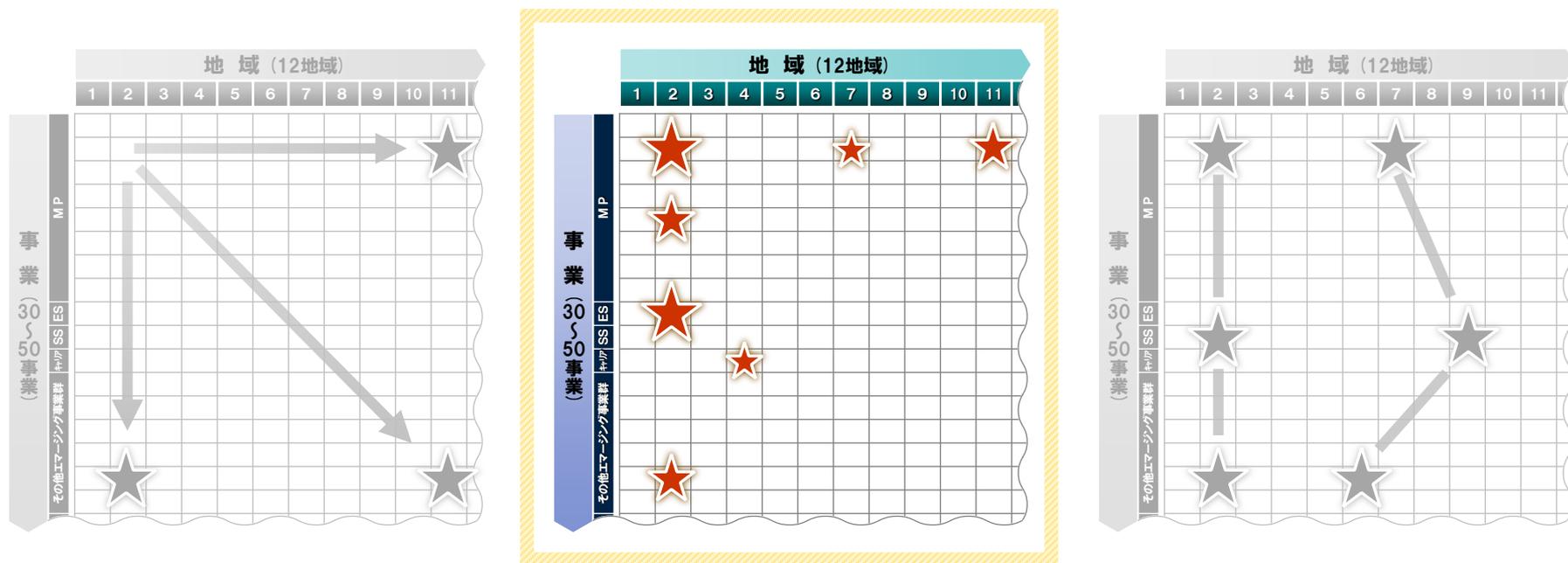
- 短期：
相互営業などの取組みを開始
- 中長期：
より幅広いシナジー創出機会の本格検討に着手



全般的に良好な滑り出し。

今後Quick Winを積み重ねる取組みを加速

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

TAM

~3,000億円減少

DX化により業界
全体の営業生産
性は改善

MR関連
費用など

約99%
約1.5兆円

約95%
約1.15兆円

約70~80%
約7,000~
8,000億円

②MR活動
DX化支援

③データドリブン
マーケティング
支援

インター
ネット

約1%
約150億円

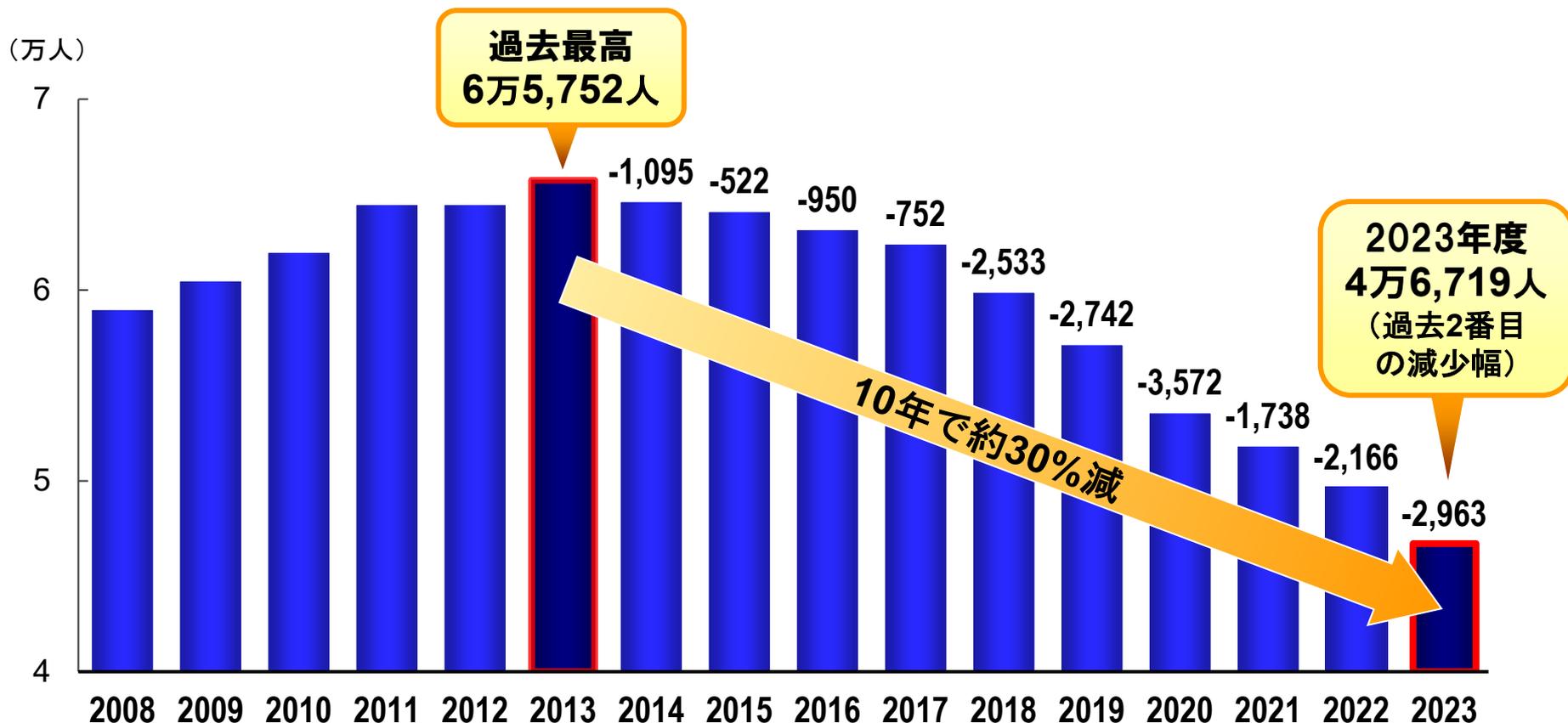
約5%
約700億円

約20~30%
約2,000~
3,000億円

①インターネット
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

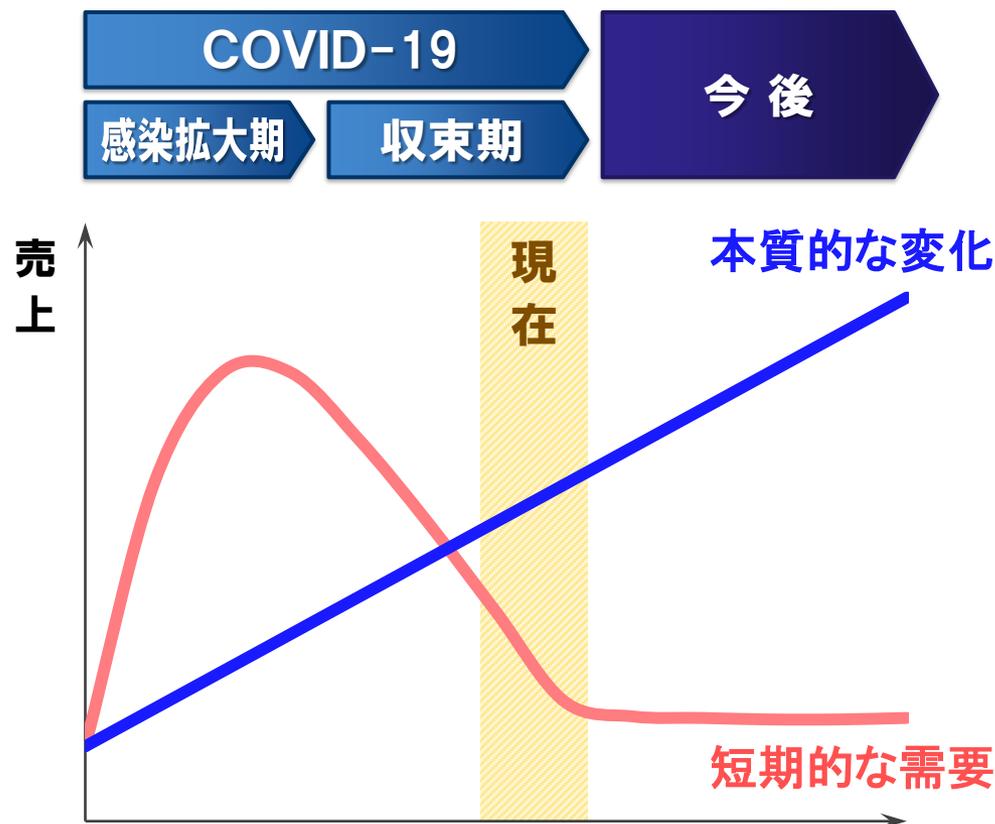
国内MR数の推移



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

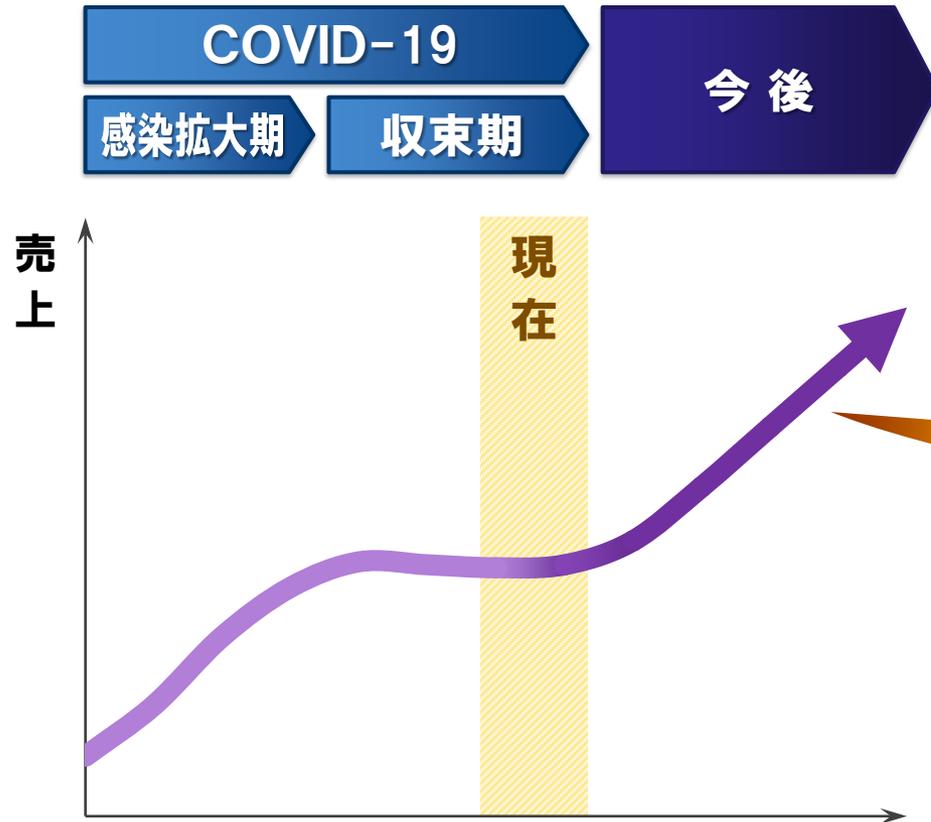
マイナス要素

- 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

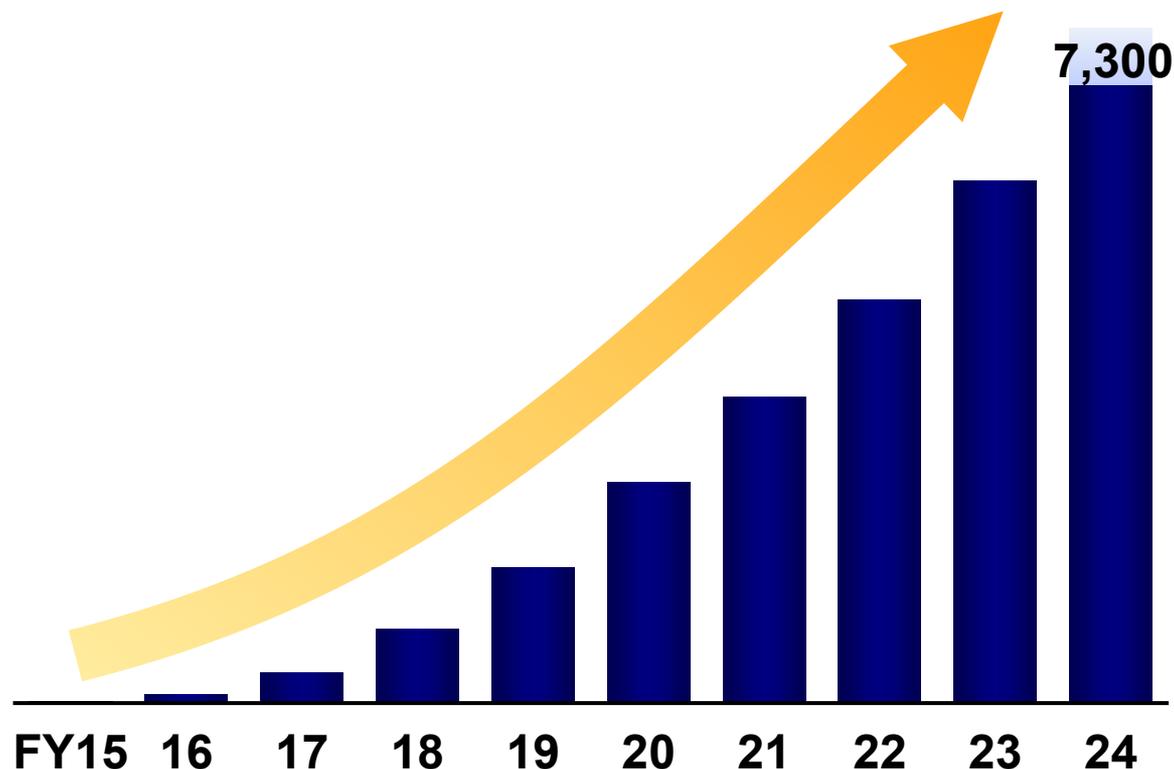
- リーダーシップの若返りと強化
- プロダクト：
製薬企業営業マーケティングの生産性を圧倒的に向上させる、サービスの継続的な開発（現在レベル50%）
- プロフェッショナル人材：
継続的にチームを毎年数十人単位で拡大（現在レベル50%）
- 1人当たり生産性：
サービス提案などの標準化、スキル強化、DX化などを通じた、1人当たり生産性の改善（現在レベル75%）

 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

医療現場のDX

電子カルテ、M3デジタルの伸長

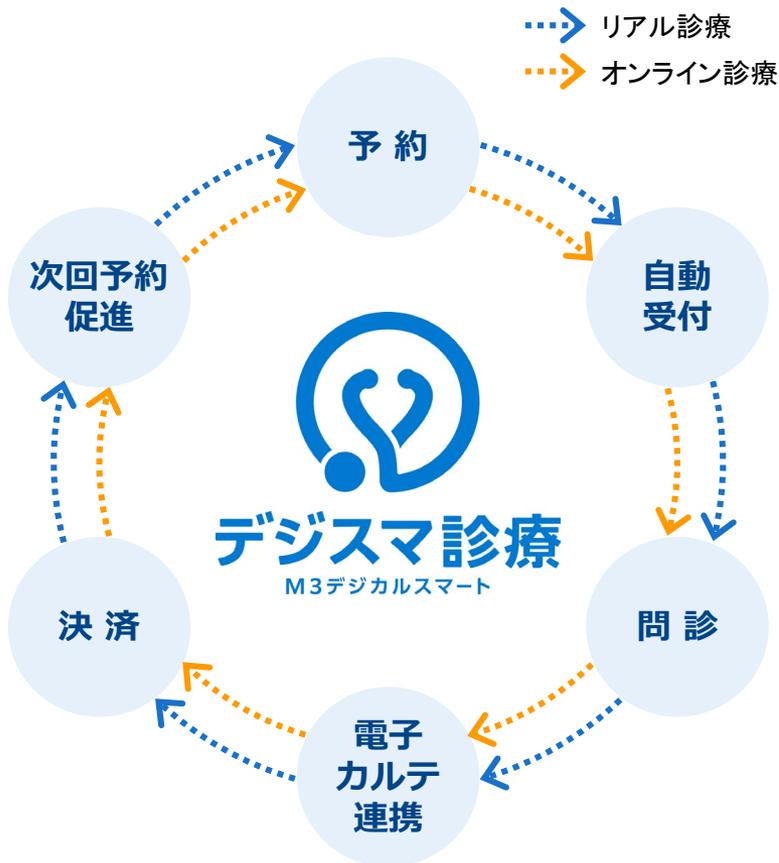
M3デジタル導入施設数



- 累計導入件数は約7,300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3億1,000万枚

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

4.4万件の評価

4.6

★★★★★

年齢 12+ 歳

ランキング #2

カテゴリ メディカル

評価とレビュー >

4.6

★★★★★

4.4万件の評価

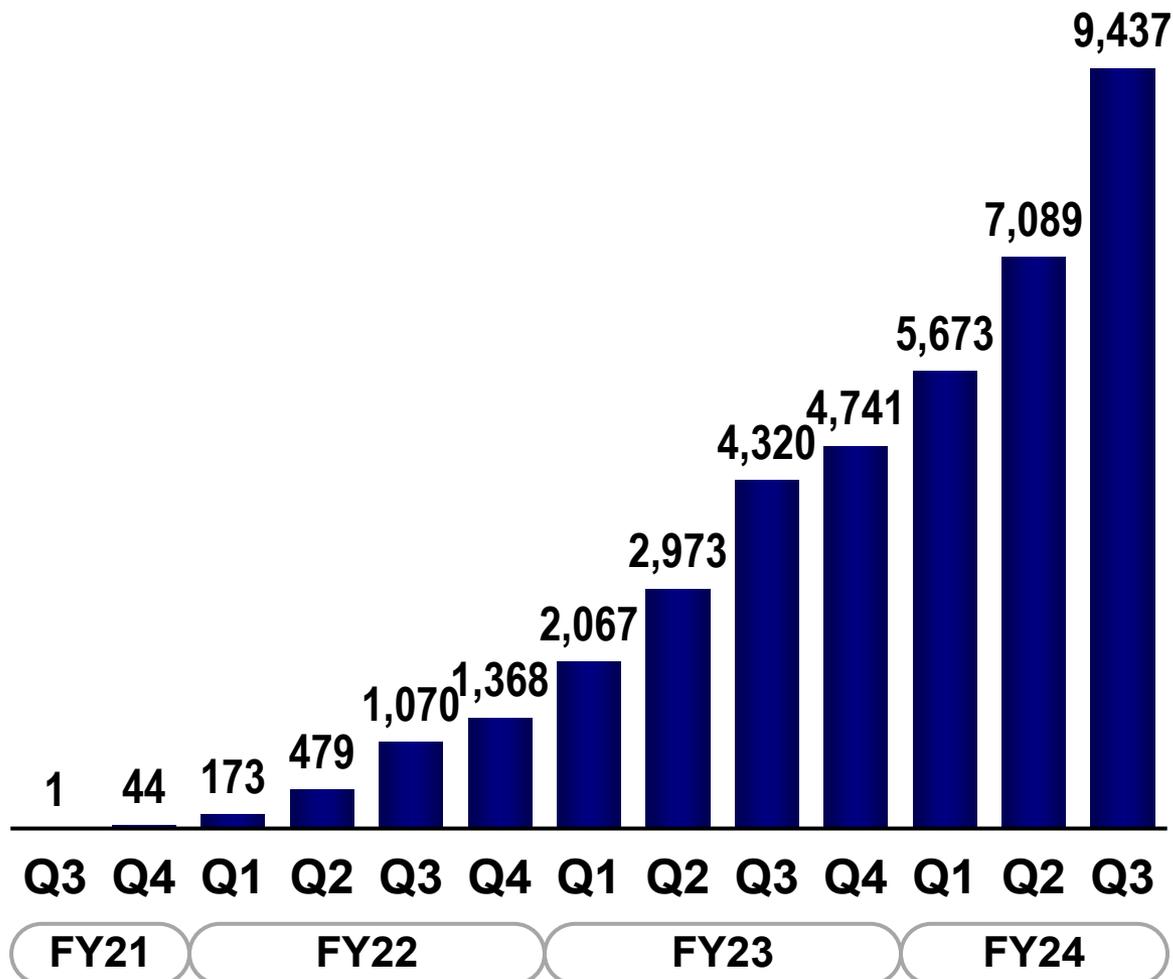
**利用したユーザーからも4.4万件の評価でレビュー4.6、
新たな患者体験を実現しカテゴリ内上位の高評価を獲得**

出所: 下記URLから引用、2025年1月16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



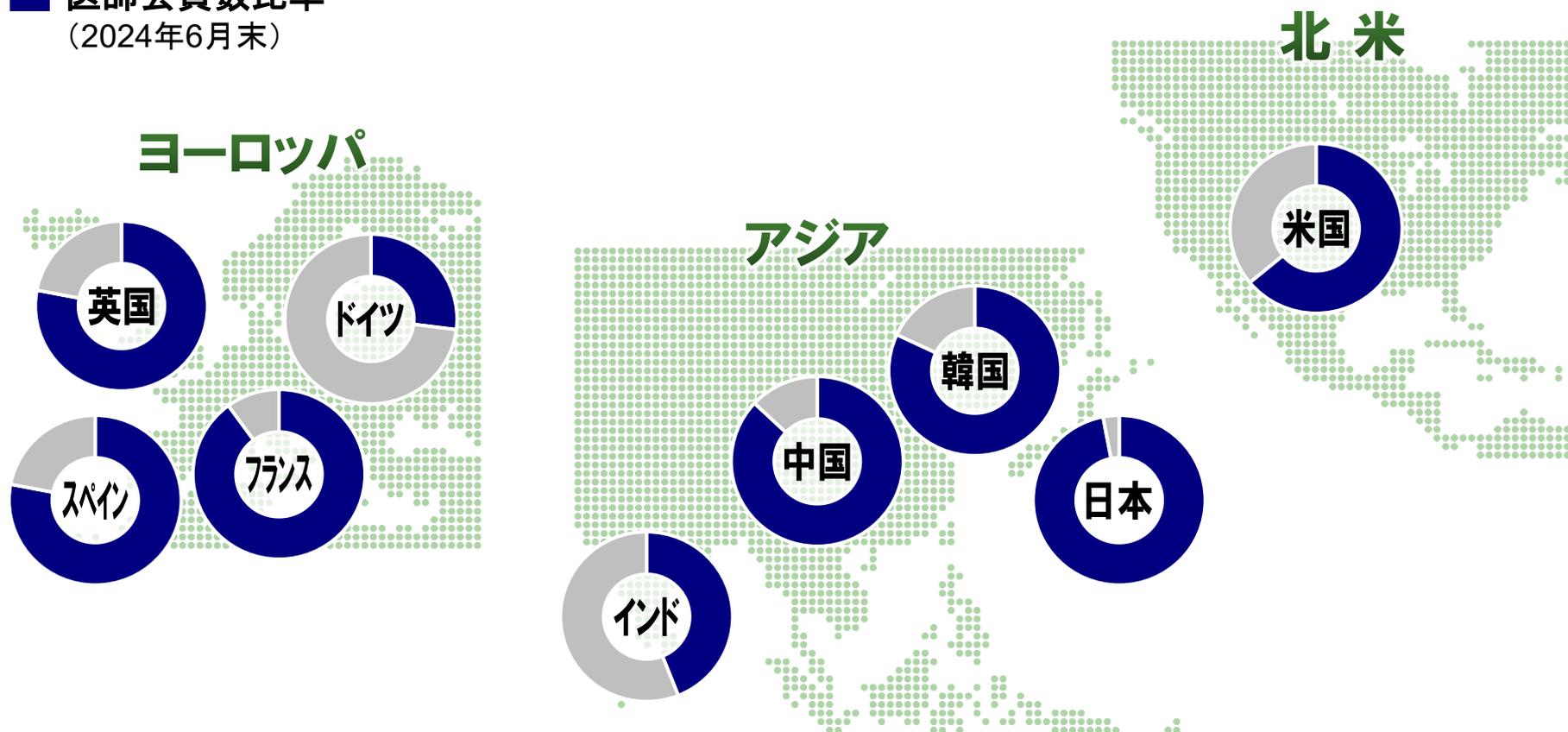
- クリニックのインフラとして急速に浸透中
・・・前年同期比で、
ユーザー数 2.2倍
決済金額 3.2倍
- ビデオ通話機能も付加、オンライン診療のインフラとしても拡大中

* 月別UUの四半期別総和

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)

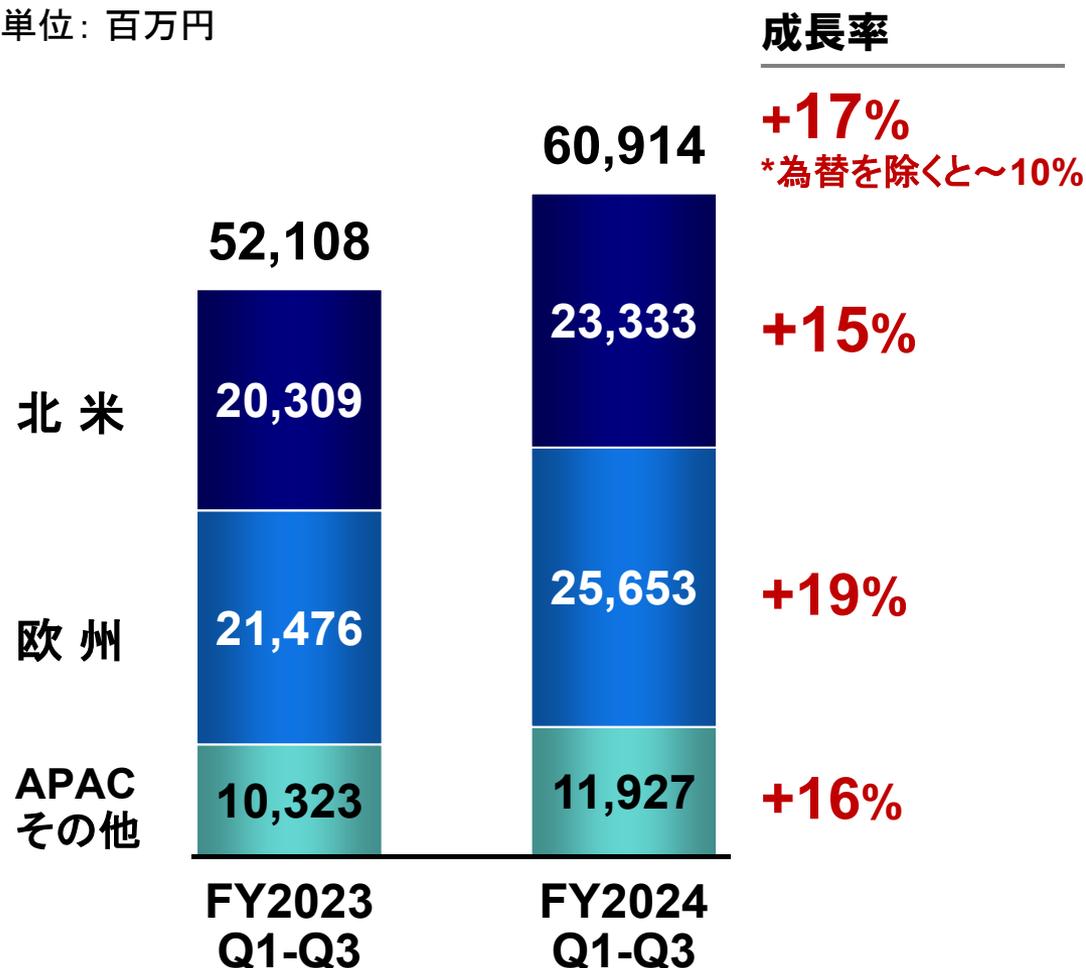


👉 上記以外の地域含め、医師会員650万人以上、全世界の医師の50%以上をカバー

※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

- 概ね堅調な推移
- 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。Q3は想定通り改善、Q4の動向を注視

欧州

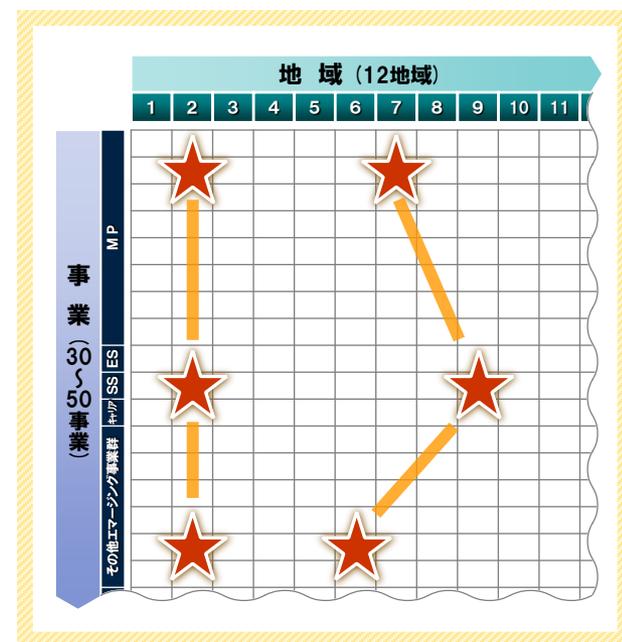
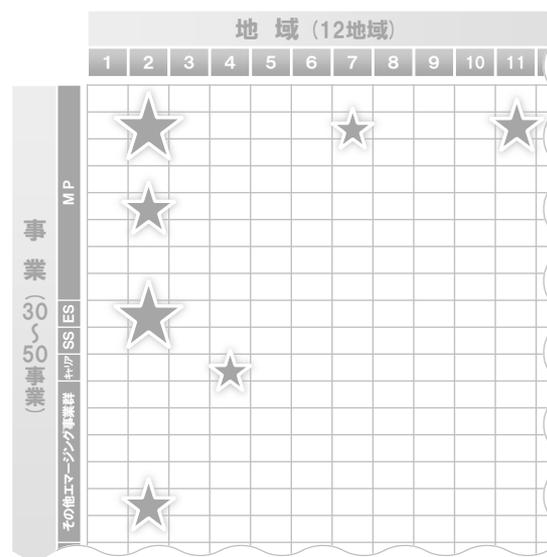
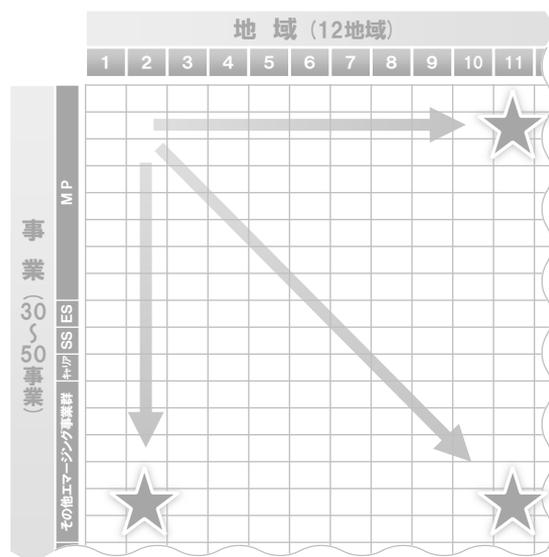
- フランスやUKで引き続き堅調

APAC

- 引き続き堅調な推移、DBMCI買収の貢献もあり

👉 全体的には堅調に推移。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

成長エンジン3：エコシステムシナジーの創出

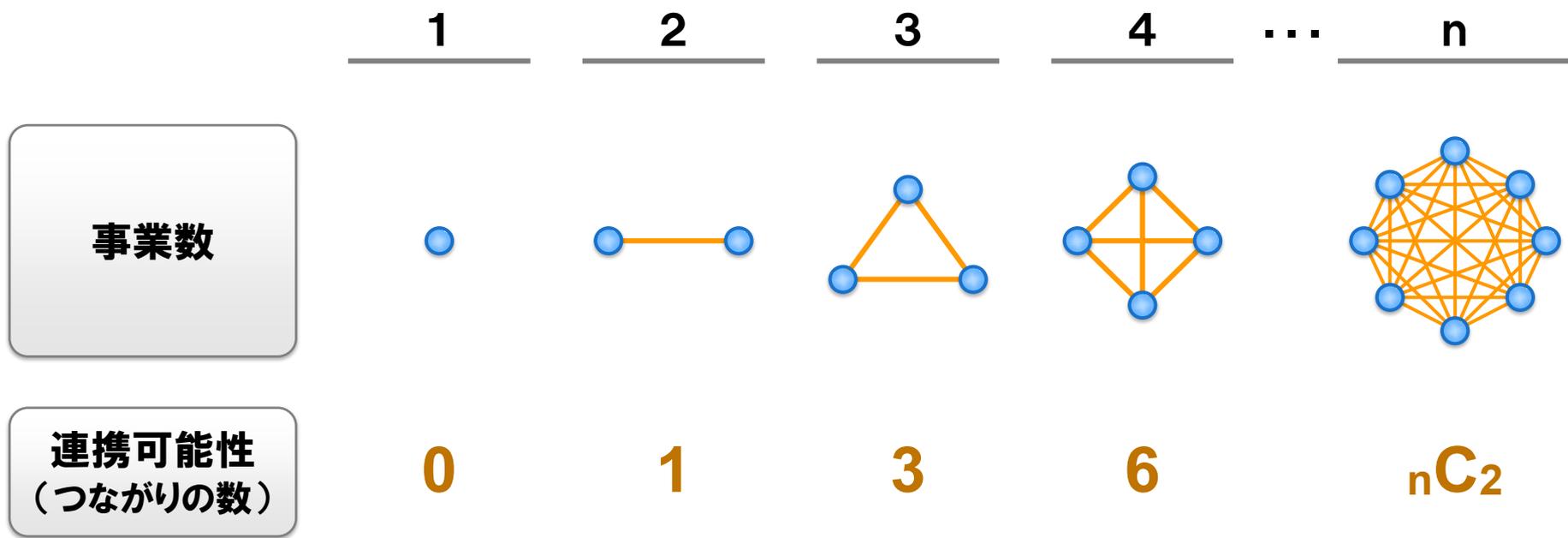


4. 社会的インパクトの創出 → CSV

事業領域の拡大と成長ポテンシャル

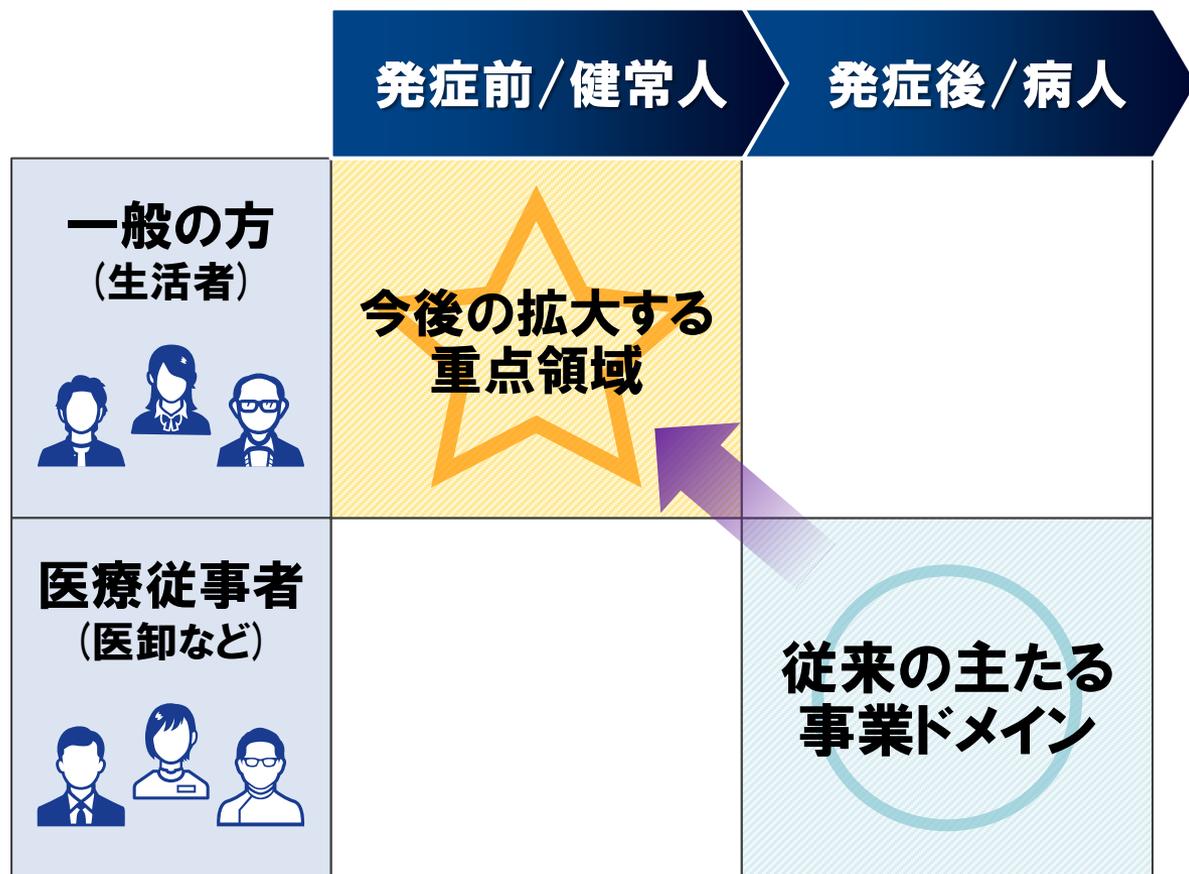
| 会計年度 | 2010 | 2015 | 2020 | 2023 |
|------------------|------|------------|---------------|---------------|
| 国 | 3 | 8 (2.5倍) | 11 (3.5倍) | 17 (5.5倍) |
| 事業 タイプ数 | 6 | 15 (2.5倍) | 35 (6.0倍) | 38 (6.0倍) |
| 展開事業数 (タイプ×国) | 10 | 24 (2.5倍) | 56 (5.5倍) | 73 (7.0倍) |
| 売上 (億円) | 146 | 647 (4.5倍) | 1,692 (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

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

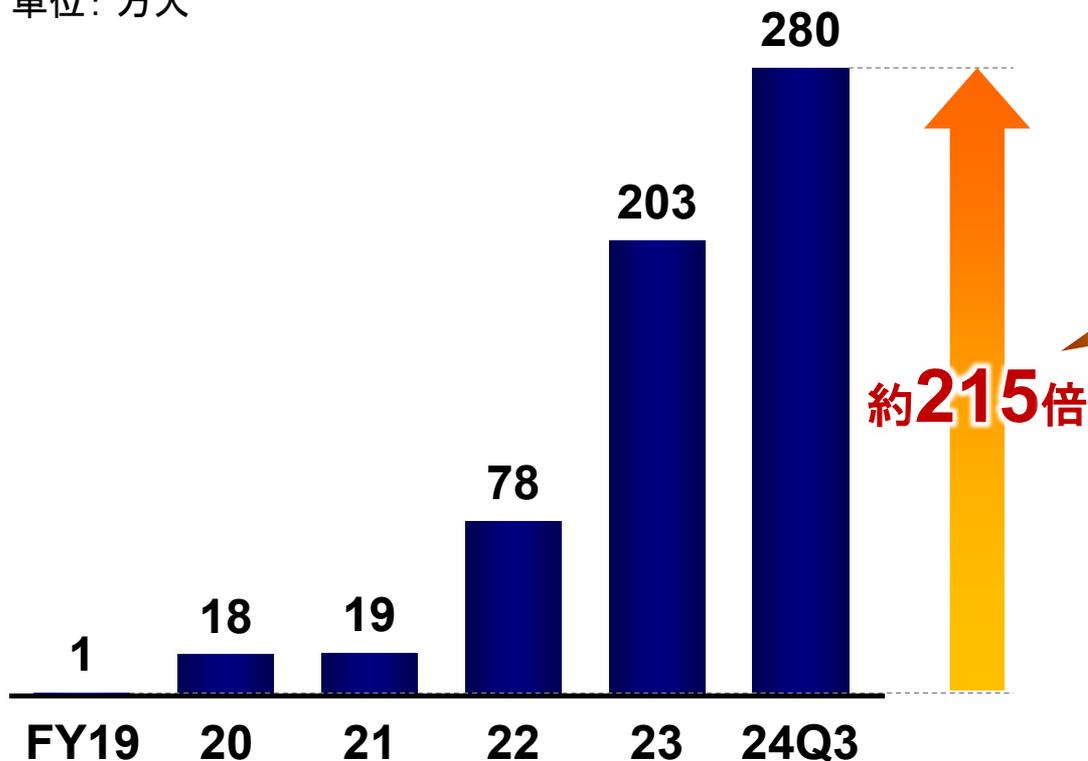
第7弾 ミナケア

 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



FY24Q3で約280万人の従業員をカバー、以下のサービスを展開中

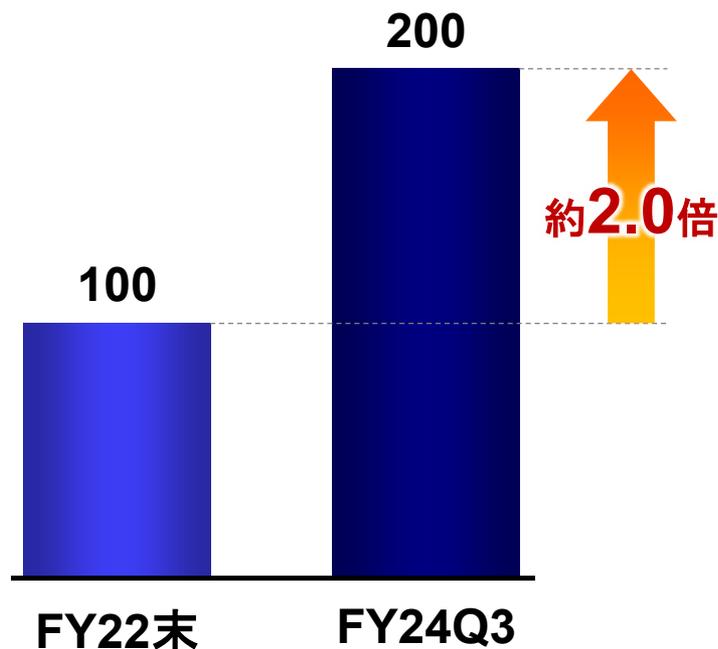
- EBHS Life
- がん防災、PSP
- Ask Doctors
- 健診予約&実施
- 従業員健康データ管理
- 産業医派遣・ストレスチェック
- 健保向けサービス

👉 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、280万人に到達

主要サービスのKPI推移

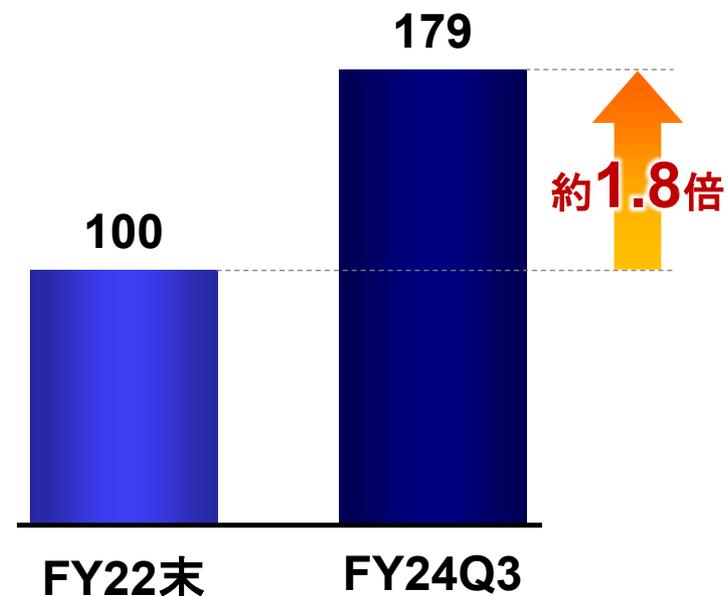
従業員健康データ管理サービス* のID数

単位：FY22末を100とした指数



産業医派遣サービス**の 派遣先事業場数

単位：FY22末を100とした指数

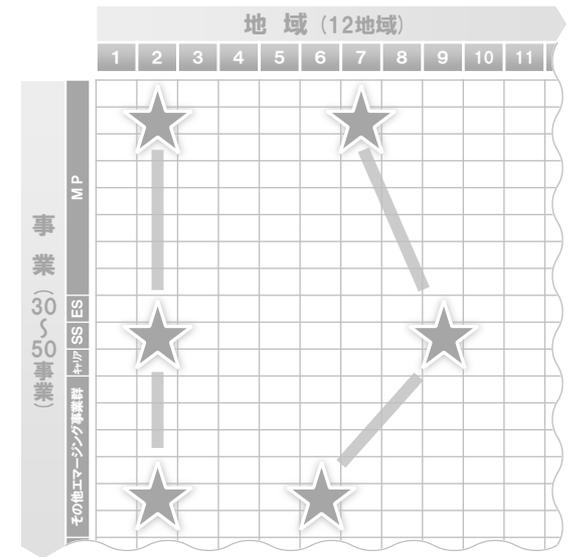
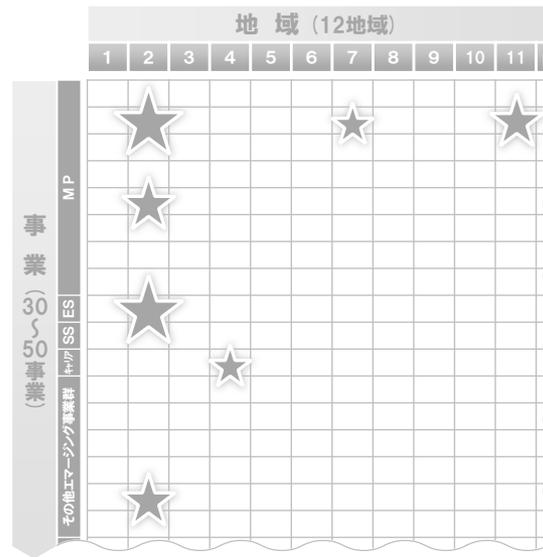
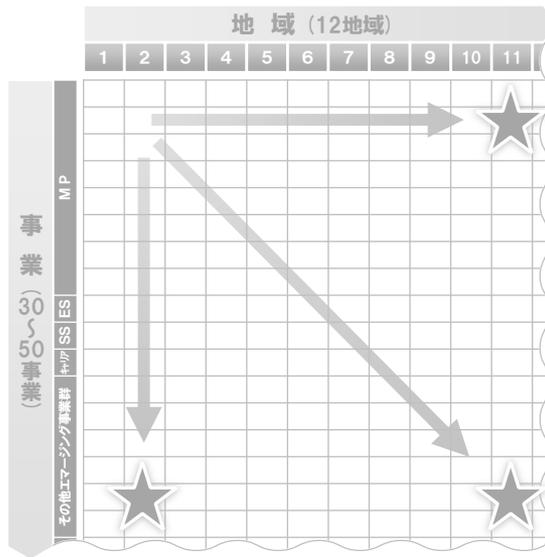


 **ホワイト・ジャック・プロジェクト、個々のサービス展開も順調に進捗**

* M3ヘルスデザインが提供する「ハピネスパートナーズ」

** M3キャリアが提供

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

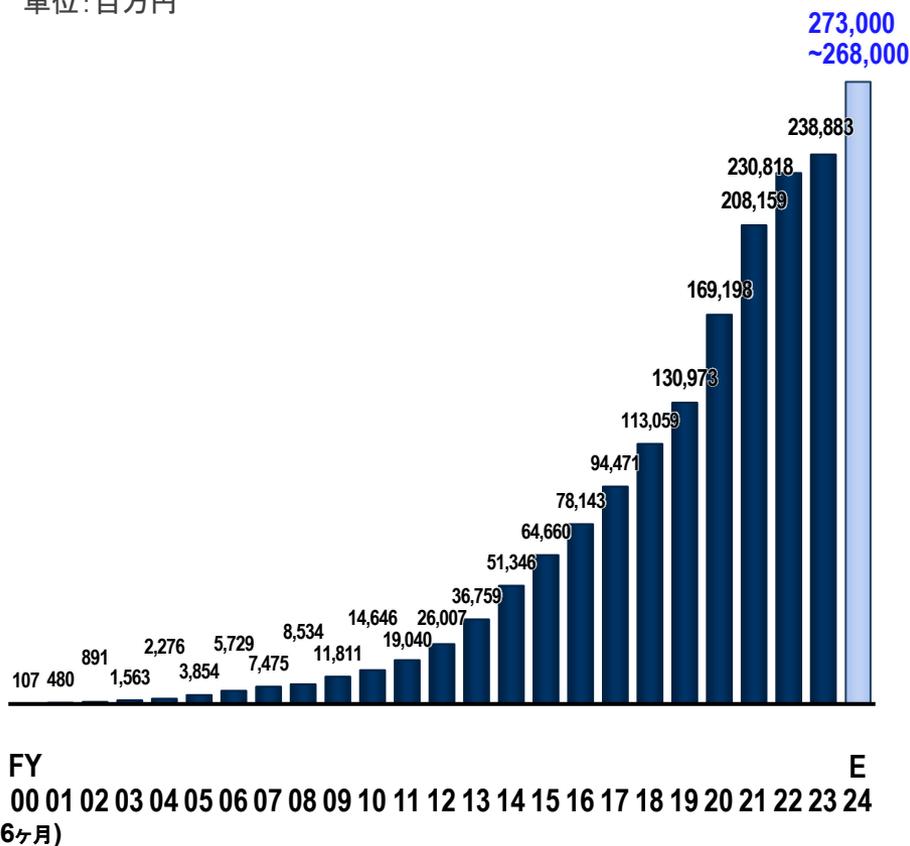
「インターネットを活用し、健康で楽しく長生きをする人を1人でも増やし、不必要な医療コストを1円でも減らす」というエムスリーのミッションの下、CSVの活動を通じSDGsにも対応

FY2024業績見通し

M3の業績推移

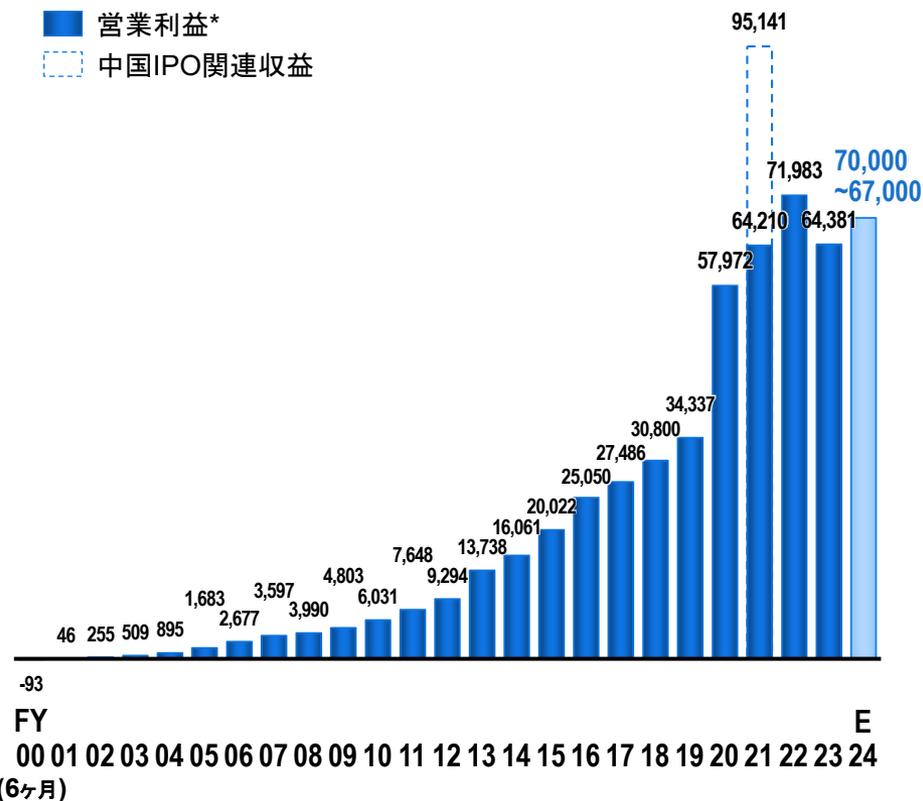
売上収益

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

