

エムスリー株式会社

エランとの 資本業務提携について

2024年9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。これらの記述若しくは前提(仮定)が、客観的には不正確であったり、又は将来実現されない可能性があります。

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又は当該企業等から提供を受けたものであり、かかる情報の真実性・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

本公開買付けは、直接間接を問わず、米国内において若しくは米国に向けて行われるものではなく、また、米国の郵便その他の州際通商若しくは国際通商の方法・手段(電話、テレックス、ファクシミリ、電子メール、インターネット通信を含みますが、これらに限りません。)を使用して行われるものではなく、更に米国内の証券取引所施設を通じて行われるものでもありません。上記方法・手段により、若しくは上記施設を通じて、又は米国内から本公開買付けに応募することはできません。また、本公開買付けに係るプレスリリース又は関連する書類はいずれも米国内において若しくは米国に向けて、又は米国内から、郵送その他の方法によって送付又は配布されるものではなく、かかる送付又は配布を行うことはできません。上記制限に直接又は間接に違反する本公開買付けへの応募はお受けしません。

米国の居住者に対しては、また、米国内においては、有価証券又はその他同等物の買付けの勧誘は行っておらず、米国の居住者が、また、米国内から、当社に対してこれらを送ってきたとしてもお受けしません。

エムスリー株式会社

本件の概要


公開買付けの 主要条件

- 買付金額: 1,040 円(株式取得総額:約315~350億円)
- プレミアム: 前営業日終値839円に対して23.96%、同日までの過去1ヶ月間終値の単純平均値823円に対して26.37%
- 取得株式数: 30,360,200株(50.10%)~33,329,453株(55.00%)
- 応募義務: 公開買付応募契約を締結した大株主の皆様は、本TOBに応募する義務を負担し、いかなる場合も本TOBへの応募を撤回しないことを合意しています
- スケジュール:
 - 公開買付期間: 9月20日(金)~10月21日(月)
 - 公開買付決済日: 10月28日(月)

資本業務提携

【業務提携に関する事項】

- (a) 両者の取引先へのクロスセル
- (b) M3のサービスとの連携によるCSセットの付加価値向上
- (c) 入院患者へのサービス向上・医療機関の収益改善等
- (d) 対象者の海外展開支援
- (e) 対象者の有する患者・病院ネットワークとM3のエンジニアリング力を活用した新規事業の開発
- (f) 対象者による、M3グループのIT、AI技術、人材、ノウハウ等のリソースの活用
 - 対象者の経営理念及び経営方針並びにプライム市場上場会社としての経営の自主性及び独立性を維持及び尊重する
 - 対象者株式のプライム市場への上場維持のため努力する

 **公開買付けにより現大株主である櫻井氏や中島氏らが保有する株式50.1%を含む株式会社エランの株式を取得し、連結子会社化する**

* 公開買付期間等は現時点の予定であり、今後変更となる可能性があります

財務および収益へのインパクト

- 本件における必要金額は約315～350億円
 - 全額を手元資金で充足する予定
- 無形固定資産の償却費を考慮しても増益となる見込みであり、1株あたり利益へのインパクトはポジティブ
- 今回の公開買付価格の市場株価に対するプレミアムは約24%程度*となるが、合理的な範囲であり、シナジーの実現により大きなリターンが獲得できる見込み

* 公表日の前営業日終値を用いて計算した場合

エラン：会社概要

(株)エラン  E L A N

所在地 長野県松本市出川町

設立 1995年 2月

資本金 5億7,300万円

業績
売上：41,426百万円
営業利益：3,665百万円
(2023年12月期 連結)

**取引先
施設数** 2,439件
* 2024年6月末時点

従業員 連結：692人
* 2023年12月末現在

主な事業

■ CSセット事業

- 医療機関及び介護施設の患者・利用者向けに衣類・タオルなどの日常生活用品を提供

■ 海外事業

- インド・ベトナム市場に参入しランドリーサービス事業を展開

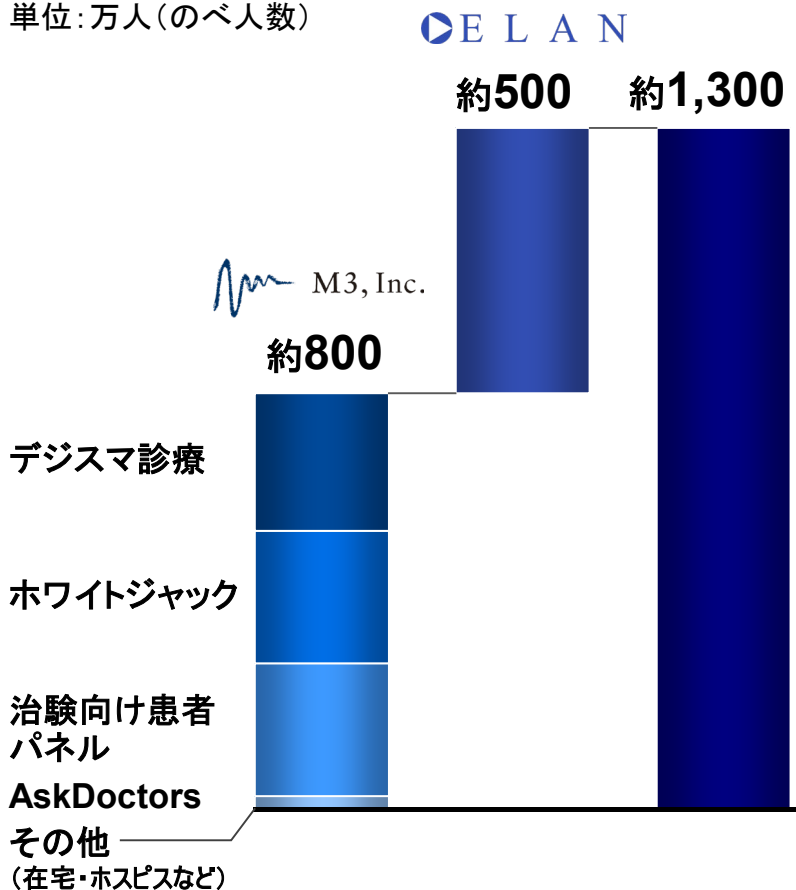
■ 新規事業

- 退院・在宅セットを提供し、患者・利用者の退院・退所後の生活もサポート

目指す世界観：to Cプラットフォームの強化

エンドユーザーのカバレッジ

単位：万人(のべ人数)



提供商材

M3, Inc. (エランユーザーと親和性が高いもの)

- PSP
- Ask Doctors
- 在宅看護 (ソフィアメディ)
- ホスピス
- 治験 (3H, QLife)
- オンライン診療
- オンライン服薬指導

E L A N

- CSセットの提供

 約1,300万人のプラットフォーム×様々なニーズをカバーするサービスで、to C向けプラットフォームをさらに強化

協業・シナジー案

1

当社サービスとの連携を通じた新規事業開発・CSセットの付加価値向上

- エランの患者接点獲得により、当社がサービスを提供するto Cプラットフォームを拡大
- CSセット: 当社サービスとの連携による他社との差別化・高付加価値化の実現
- 退院・在宅セットの開発サポートの他、早期退院に繋がる支援等を通じ、患者のQOL向上に加え医療機関の経営改善にも貢献

2

両社取引先に対するクロスセル

- 当社グループ: 病院を中心とする顧客基盤を保有
- エラン: 病院に加え、介護施設にもサービスを提供

3

当社リソースを活用した競争力強化

- 当社リソースを活用し、新規サービス開発・システム開発の促進や生産性向上を目指す

4

海外展開のサポート

- エランの海外展開拡大に向けた情報収集、営業協力を想定。未展開市場への参入支援も可能

患者・医療機関の課題とソリューション例

	入院前	入院中	退院後
課題	患者 <ul style="list-style-type: none">■ 適切な入院先の選定■ 治療方針等への不安	<ul style="list-style-type: none">■ 入院準備、入院着の洗濯・補充などの負担	<ul style="list-style-type: none">■ 退院後の在宅医療機関の選定■ 様々な生活ニーズや課題
	医療機関 <ul style="list-style-type: none">■ 自院の専門領域の集患	<ul style="list-style-type: none">■ 病棟スタッフの人員不足、業務外の負担増■ 患者満足度の向上	<ul style="list-style-type: none">■ 退院調整における人員不足■ 長期入院患者の増加に伴う経営状況の悪化
ソリューション例	エラン	<ul style="list-style-type: none">■ CSセット	<ul style="list-style-type: none">■ 退院セット・在宅セット
	M3グループ <ul style="list-style-type: none">■ M3PSP■ 前方連携支援	<ul style="list-style-type: none">■ M3キャリアプライム■ IC*のDX化	<ul style="list-style-type: none">■ 早期退院支援(仮)

 入院前～退院までの各ステージにおいて患者・医療機関それぞれの課題解決を狙う

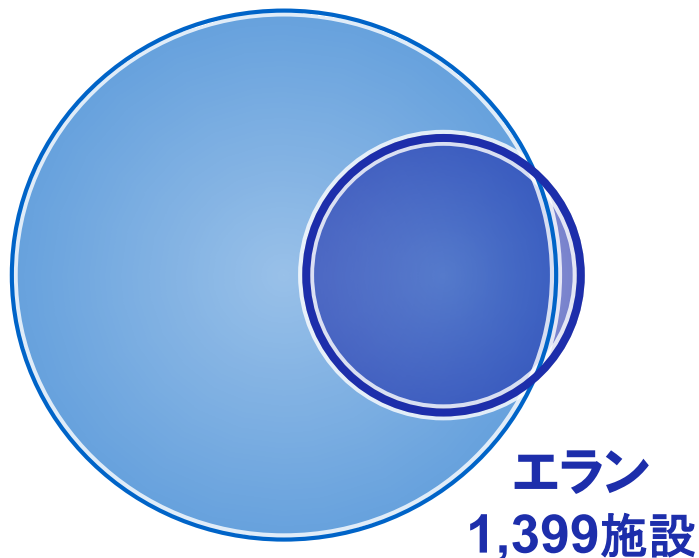
* インフォームドコンセント

提携による取引病院数の増加

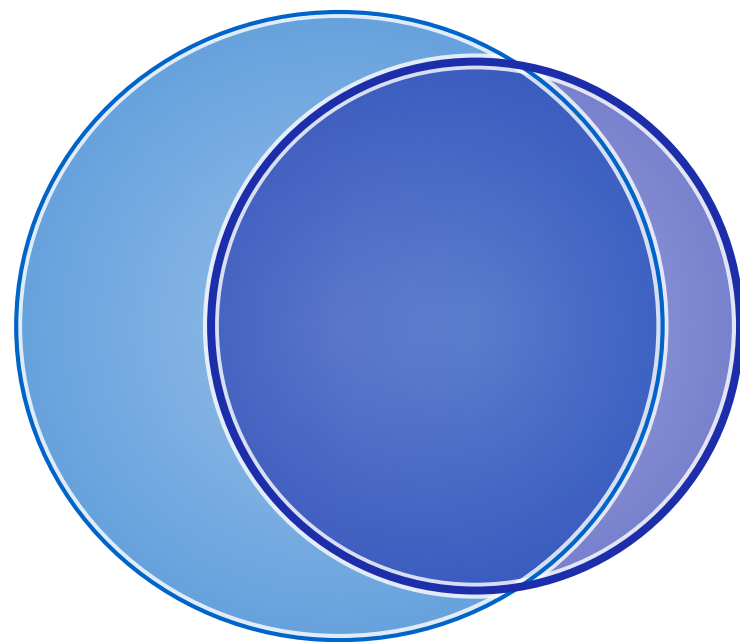
- ①
- ② 両社取引先へのクロスセル
- ③
- ④

現在

当社グループ
約6,000施設



将来イメージ



**相互の顧客紹介により、取引施設数を大幅に伸ばすことが可能
両社の営業リソースを活用し、取引先の開拓を加速していく**

※エランの契約施設数は50床以上の施設が対象。出典:「株式会社エラン2024年12月期 第2四半期 決算説明資料」

グループ会社へのIT支援実績

- ①
- ② 生産性向上
- ③ 競争力強化
- ④

- インハウスリソースでシステム関連のサポートを実施
- 内製化による外部委託等のシステム開発関連費用を削減

A 社

(医療機関向けITソリューション)

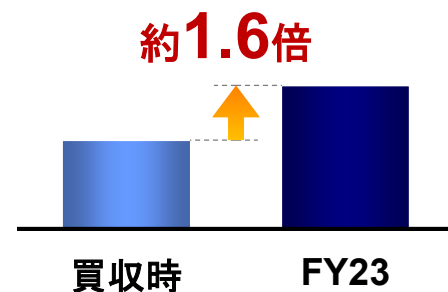
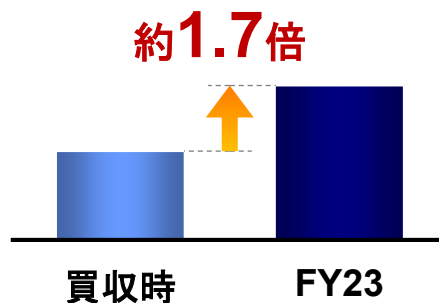
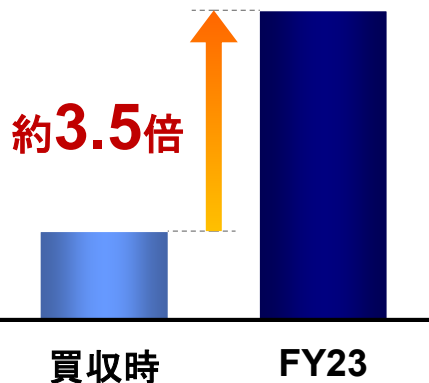
B 社

(医師プラットフォーム関連)

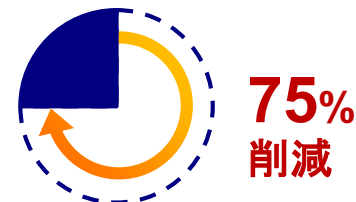
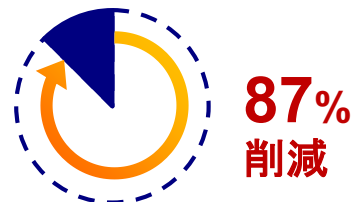
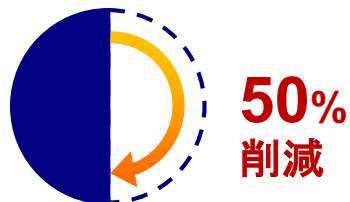
C 社

(製薬R&D関連)

売上成長



買収後のITコストの削減



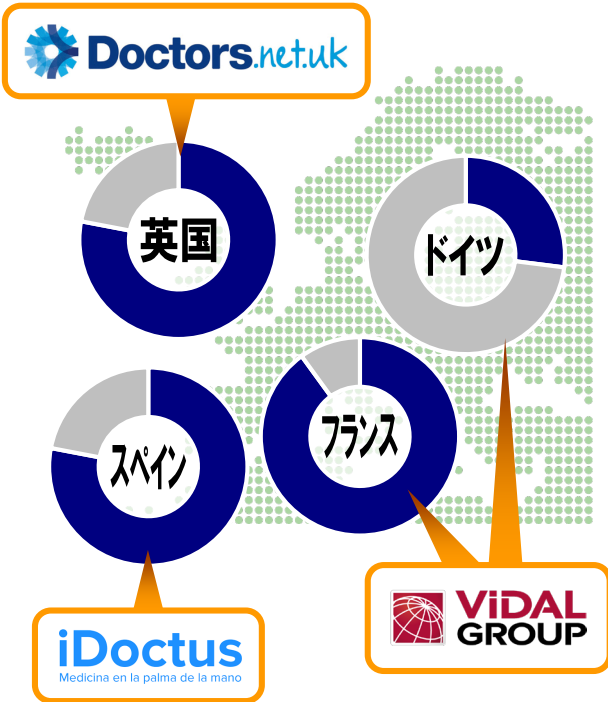
👉 コスト削減と売上成長を両立、支援実績も多数
2024年4月にM3テクノロジーズを設立し、支援体制を大幅拡充

当社グループのグローバル医師PF

- 1 海外展開
- 2 サポート
- 3
- 4

■ 医師会員数比率(2024年6月末)

ヨーロッパ



アジア



北米



👉 当社のグローバルプラットフォーム及び海外M & Aなどのノウハウを活用し、エランの海外展開をサポート

※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

