

エムスリー株式会社

会社説明資料

2024年10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2四半期累計 連結業績

単位：百万円

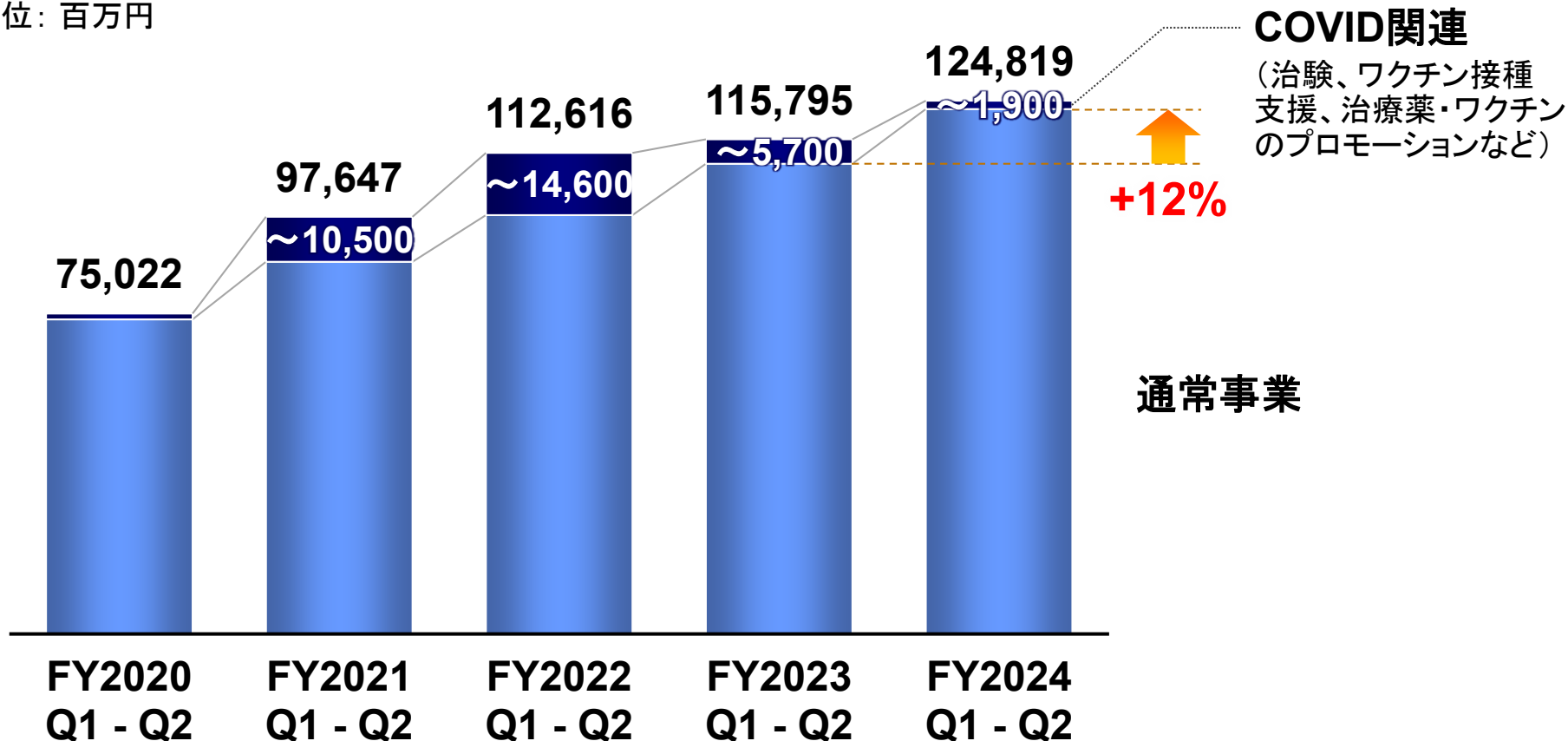
	FY2023 Q1 - Q2	FY2024 Q1 - Q2	前年比
売上収益	115,795	124,819	+8%
営業利益	34,559	28,982	-16%
税引前 中間利益	37,322	29,074	-22%
中間利益	25,136	19,589	-22%

COVID関連収益を除く事業の売上成長率は前年比+12%

 上期は増収減益と想定通りの着地

連結売上の推移とCOVIDの影響

単位：百万円



👉 上期では約40億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、通期の着地見込はQ1時点の見通しと同水準

* 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

(※前回決算で開示した数値を遡及修正)

2024年度第2四半期累計 連結業績(セグメント別)

単位：百万円

		FY2023 Q1 - Q2	FY2024 Q1 - Q2	前年比	
国内	メディカル プラットフォーム	売上収益	45,503	42,474	-7%
		利益	18,426	14,590	-21%
	エビデンス ソリューション	売上収益	13,843	11,940	-14%
		利益	3,581	1,893	-47%
	キャリア ソリューション	売上収益	9,033	11,617	+29%
		利益	3,337	4,099	+23%
	サイト ソリューション	売上収益	15,346	21,611	+41%
		利益	1,776	3,047	+72%
	エマージング 事業群	売上収益	1,201	1,123	-6%
		利益	16	370	-
海外	売上収益	32,655	37,984	+16%	
	利益	7,299	6,636	-9%	

- 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257億円
- シクリカル要因を背景とした一時的なダウントレンドは継続中だが、再成長に向け営業体制改善等の取り組みを推進中

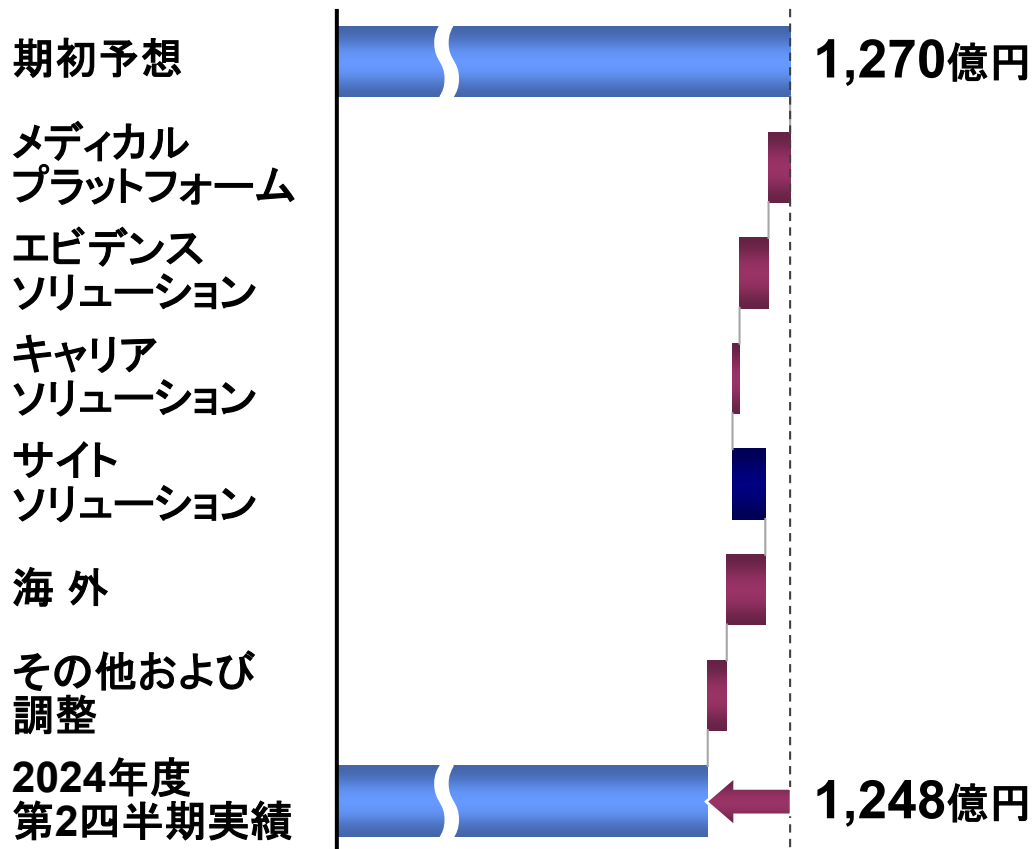
- 医師及び薬剤師向け事業がいずれも好調

- 主に持分法投資損益の変動影響

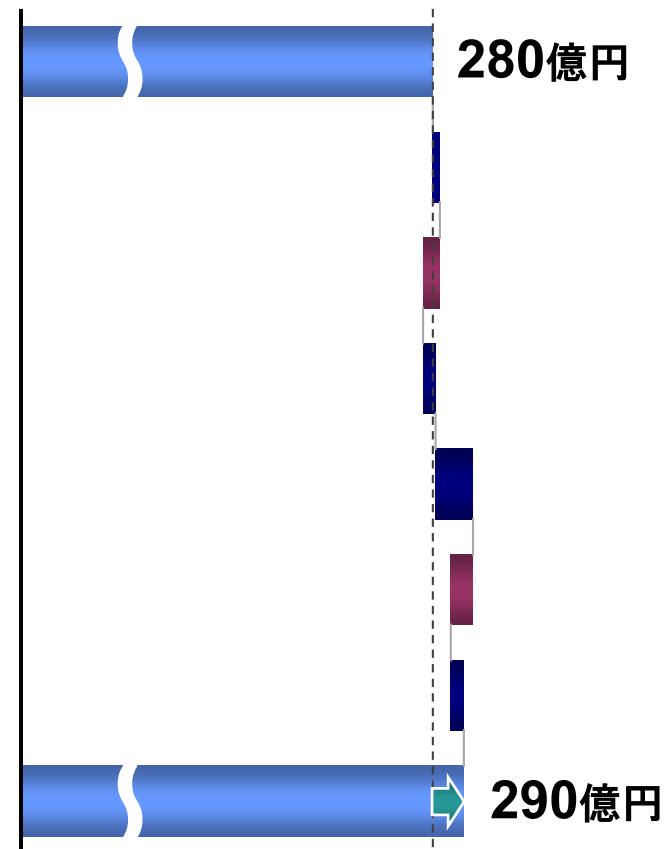
- 米国治験事業を除くと、営業利益は~10%成長。成長に向けた先行投資も実施中
- 為替や欧米の買収影響も貢献

第2四半期累計の業績予想進捗

売上収益

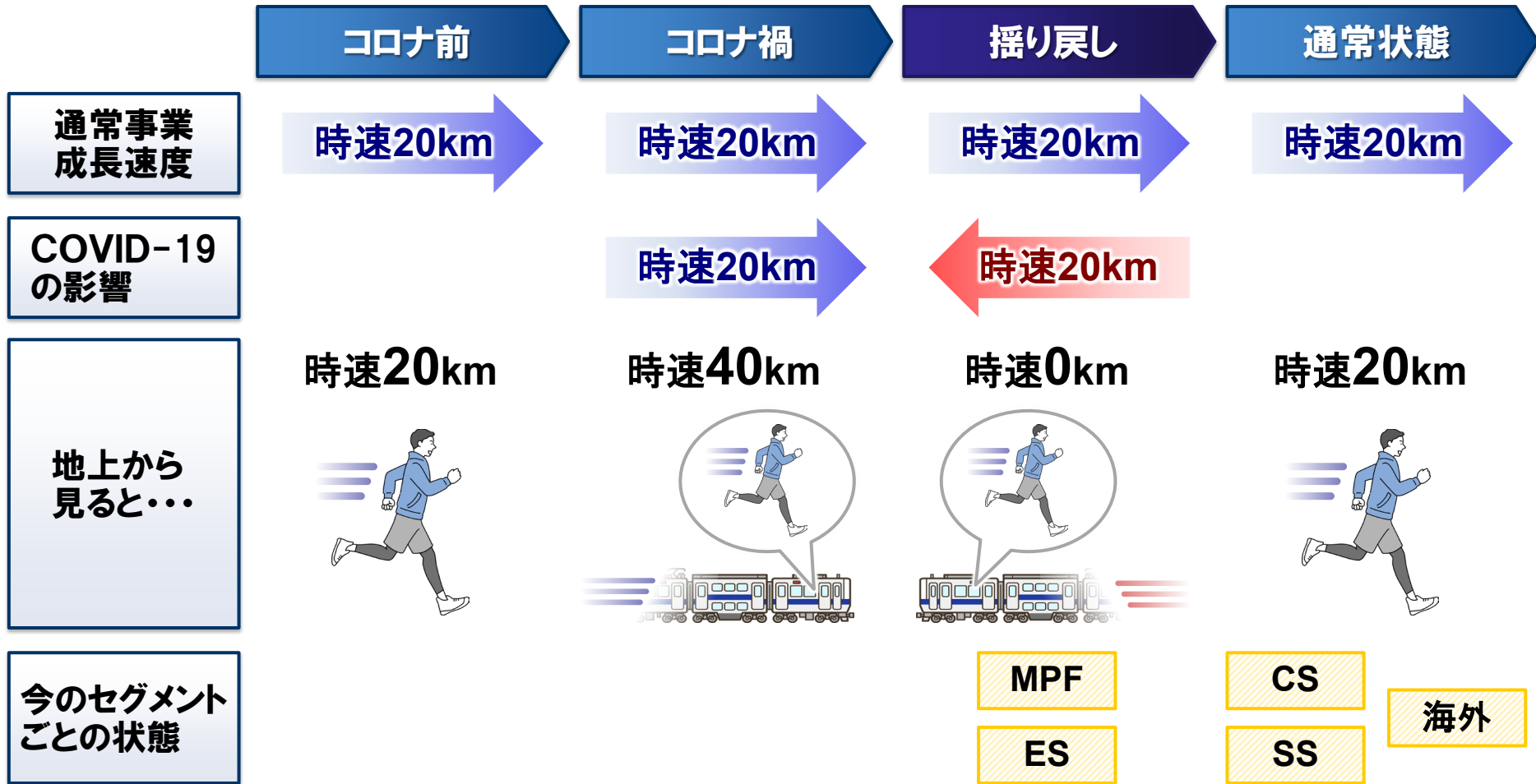


営業利益



👉 **メディカルプラットフォームや海外を中心にQ1と比べQ2は減速。売上は計画未達となったものの、利益は期初予想を上回り着地**

成長率とCOVID-19との関係イメージ

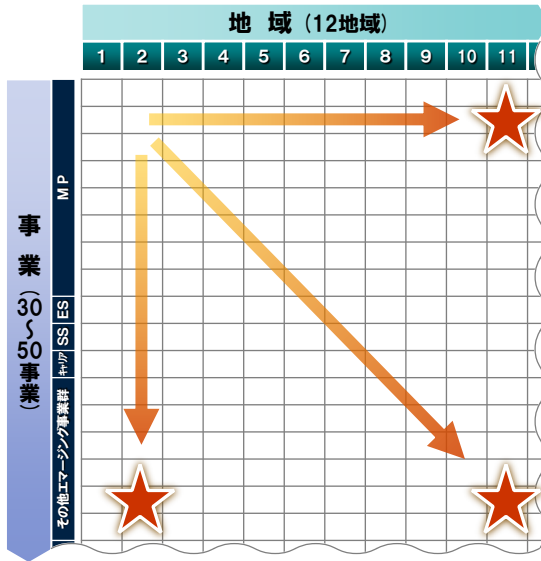


👉 現在はセグメントや事業ごとにフェーズが異なり、成長速度の見え方も異なっている

* 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



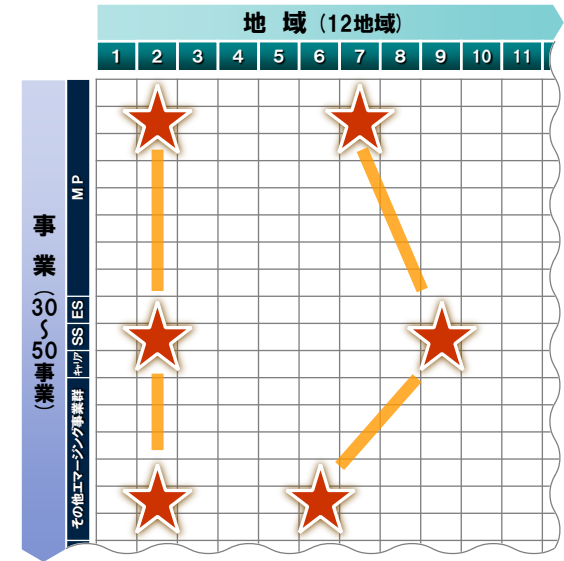
- 参入セルの継続的な拡大と成長

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

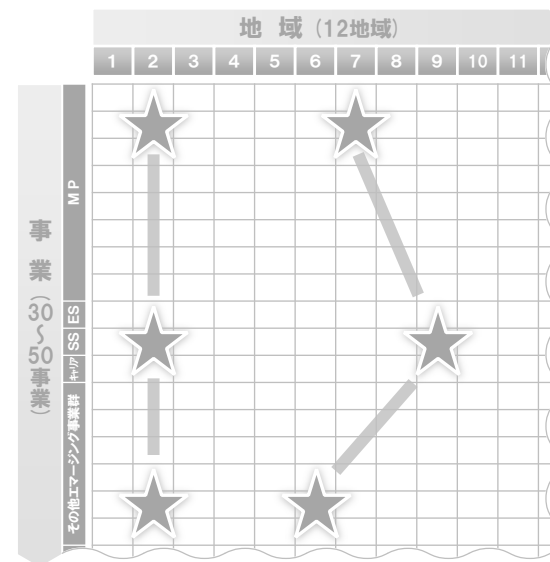
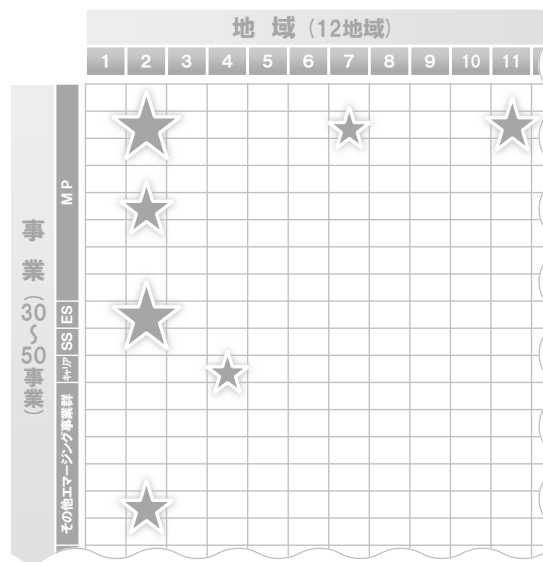
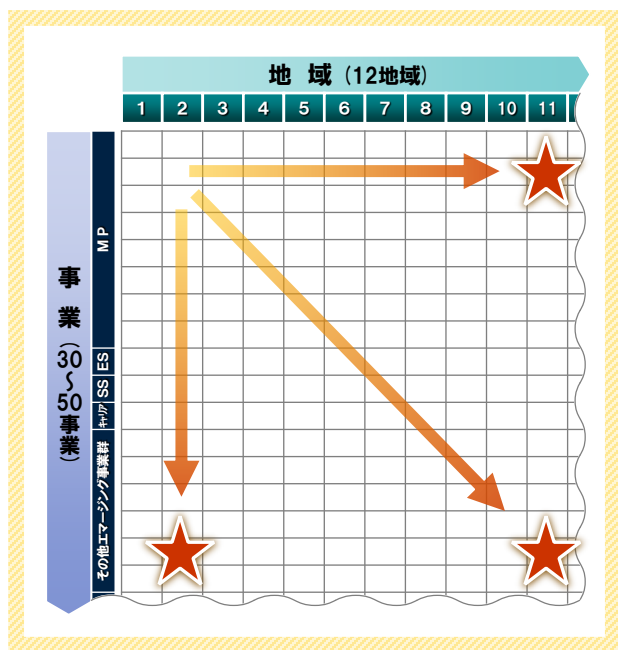
3. エコシステム シナジーの創出



- 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



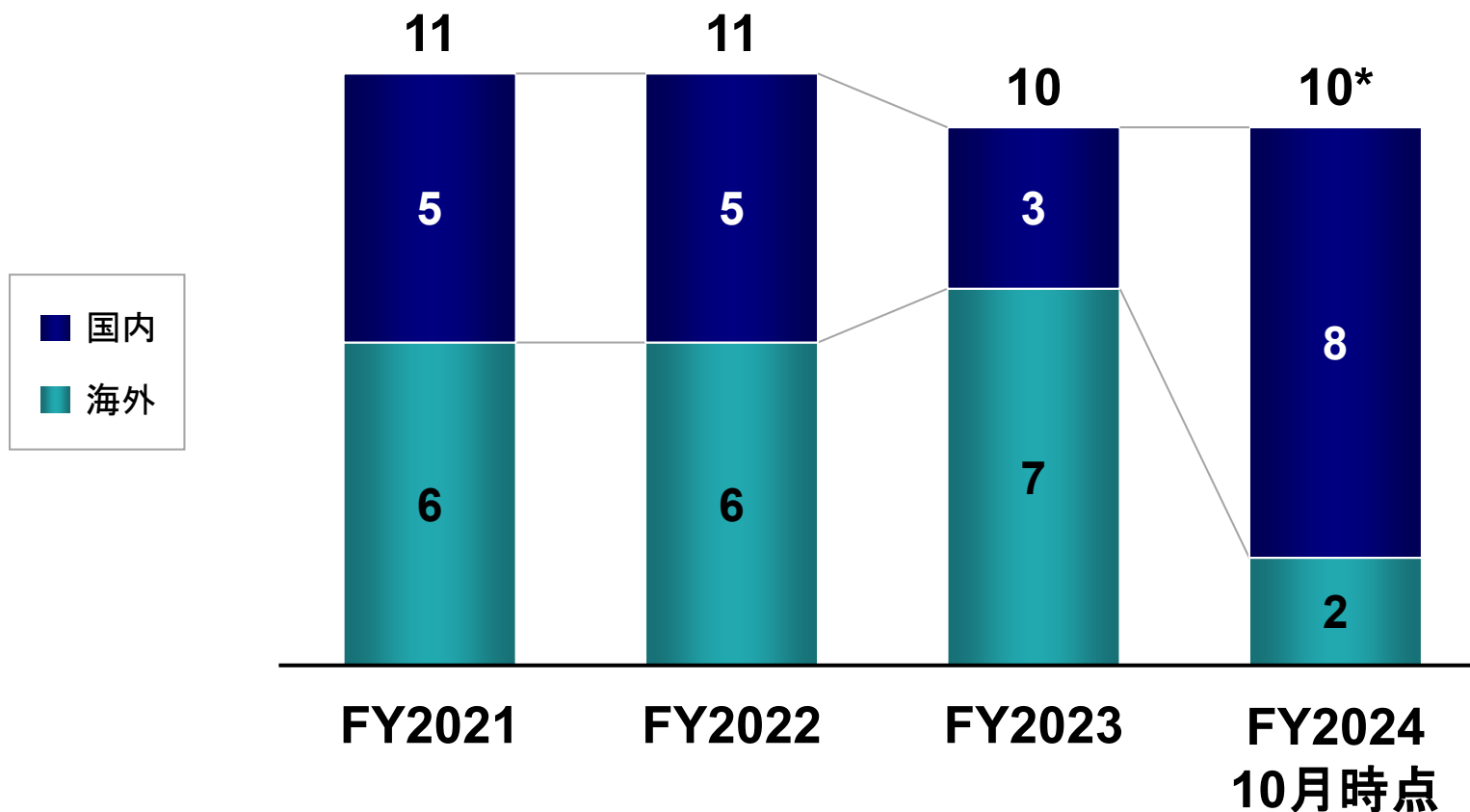
4. 社会的インパクトの創出 → CSV

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8件のうち2件、および海外の2件はともにCUCによる買収

エランへの公開買付

公開買付進捗／財務影響

■ 公開買付は予定通り完了

- 10/21付で同社は当社の連結子会社に
- 取得価額：34,662百万円
- 公開買付完了後の所有株式数：33,329,490 株
(議決権所有割合55%)

■ 連結後のセグメント

- 詳細は検討中だが、既存のセグメントには含めず、単一のセグメントとして開示予定

■ 財務影響

- 売上・利益ともに一定の影響が見込まれるが、詳細については現在精査中
- 2025年3月期第3四半期決算にて開示予定

エラン概要(再掲)

(株)エラン 

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

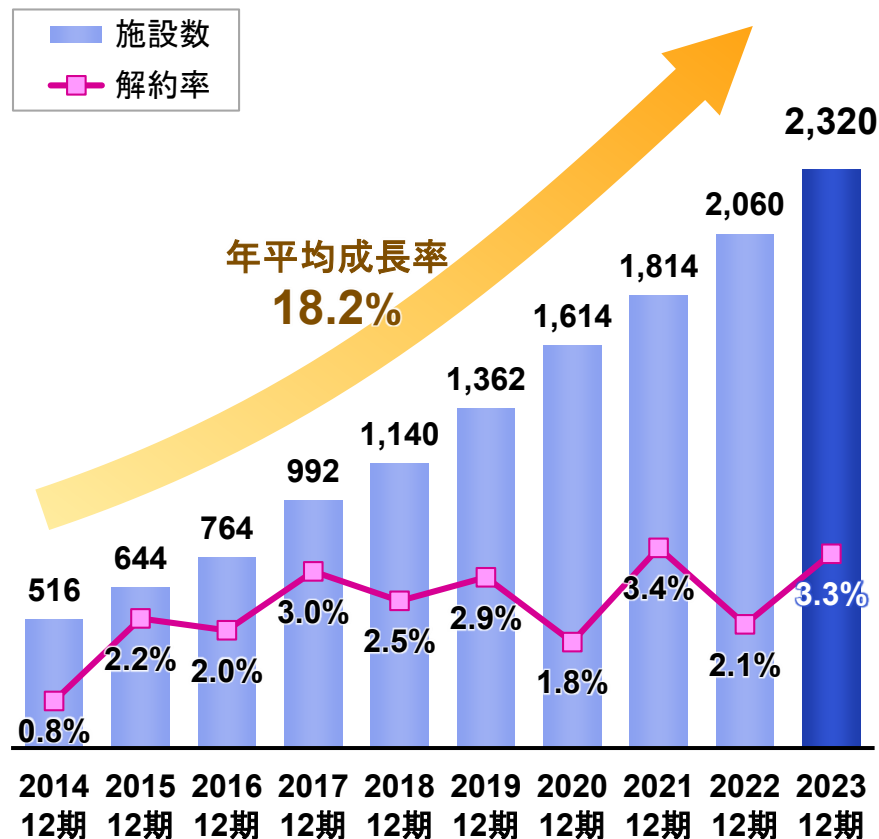
- インド・ベトナム市場に参入しランドリーサービス事業を展開

■ 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

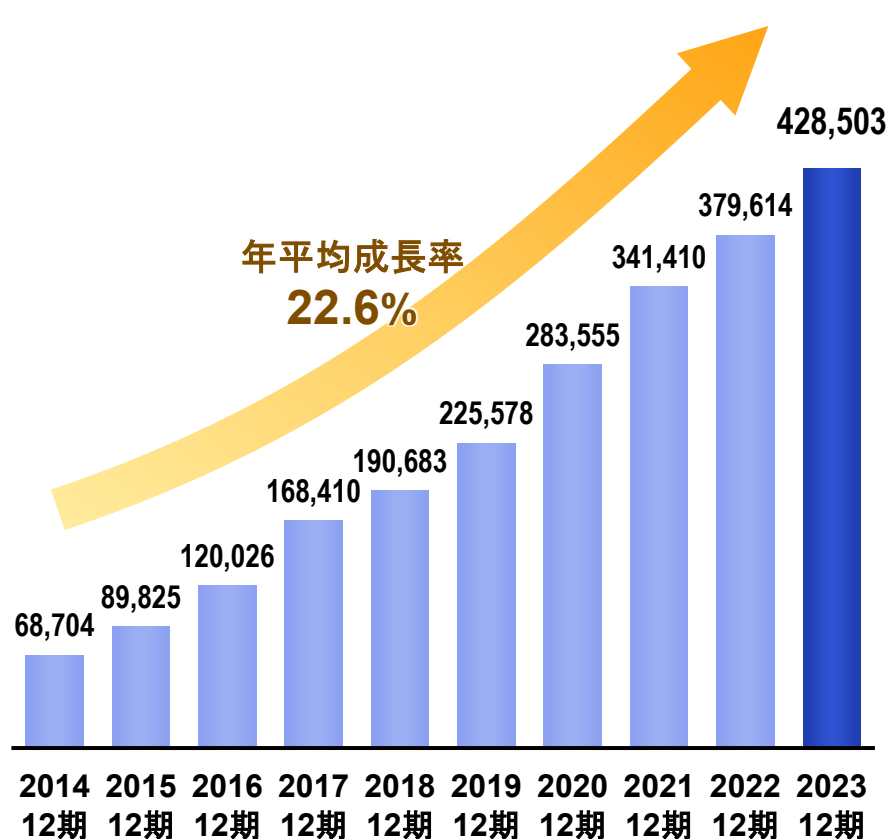
エランの契約施設数と月間利用者数

契約施設数と解約率



※解約率＝直近12ヶ月解約数／(13ヶ月前の月末契約数＋直近12ヶ月新規契約数)

利用者数(月間)



※上記の月間利用者数は、各期の期末月の利用者数を示しています

👉 契約施設数と月間利用者数はいずれも堅調に拡大

出所: 株式会社エラン 2023年12月期 決算説明資料 (https://ssl4.eir-parts.net/doc/6099/ir_material_for_fiscal_ym/151435/00.pdf)

協業・シナジーイメージ(再掲)

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

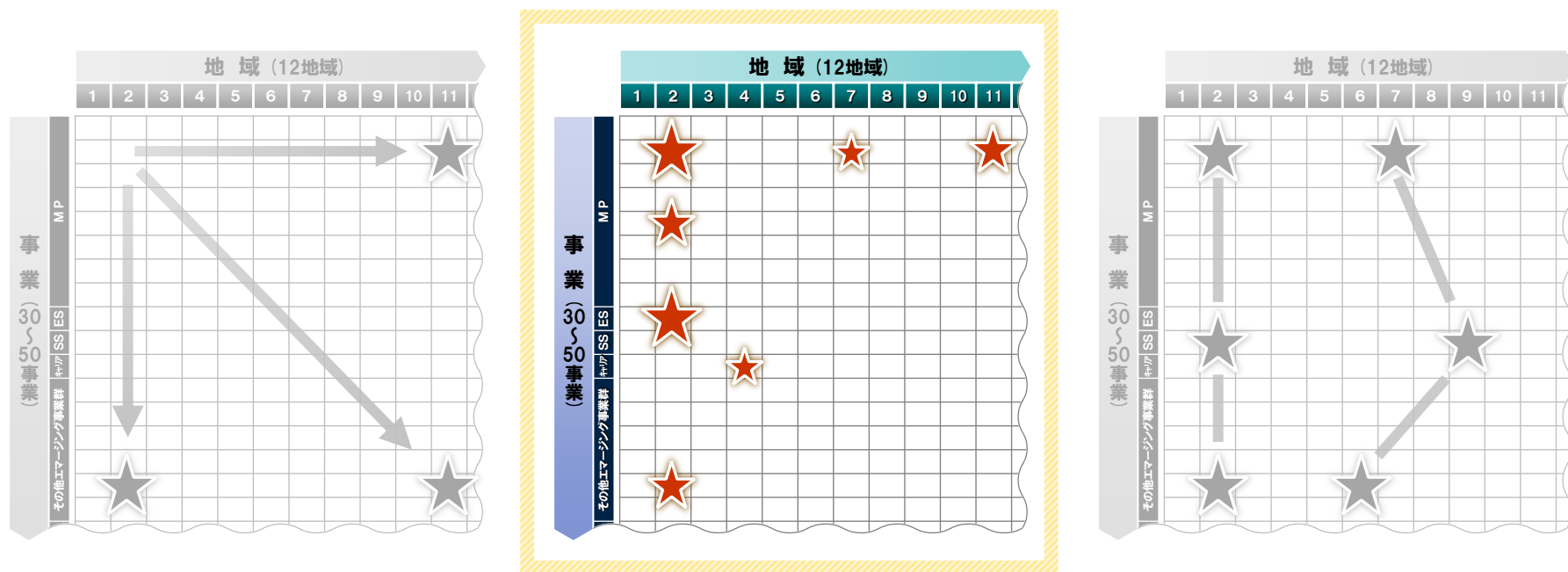
- 当社リソースを活用し、新規サービス開発・システム開発の促進や生産性向上を目指す

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

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

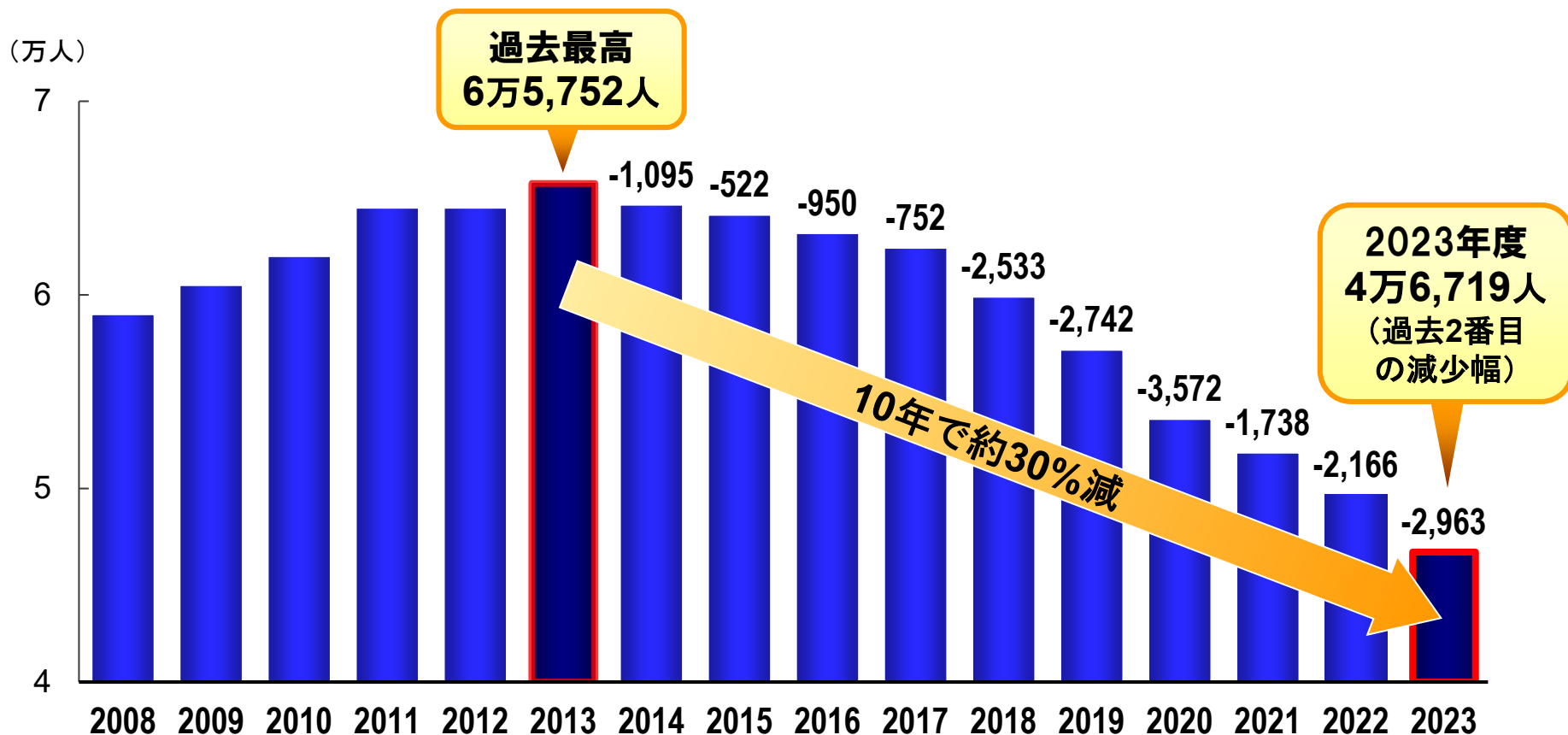
② MR活動DX化支援

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

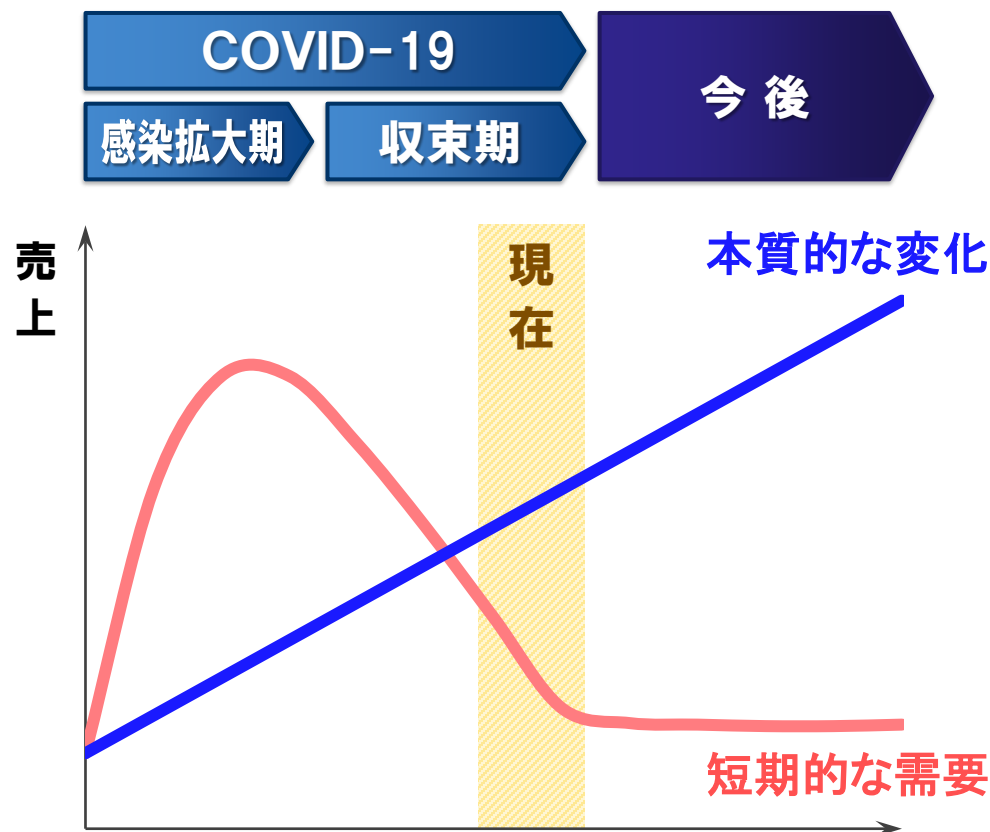
国内MR数の推移



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

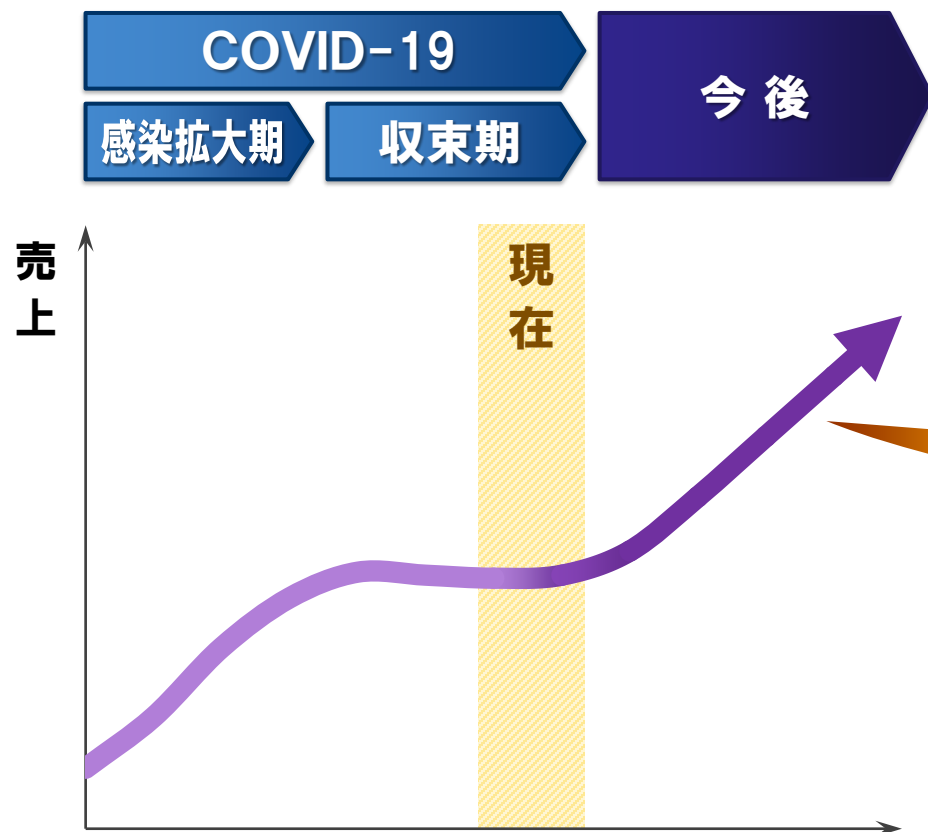
マイナス要素

- 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

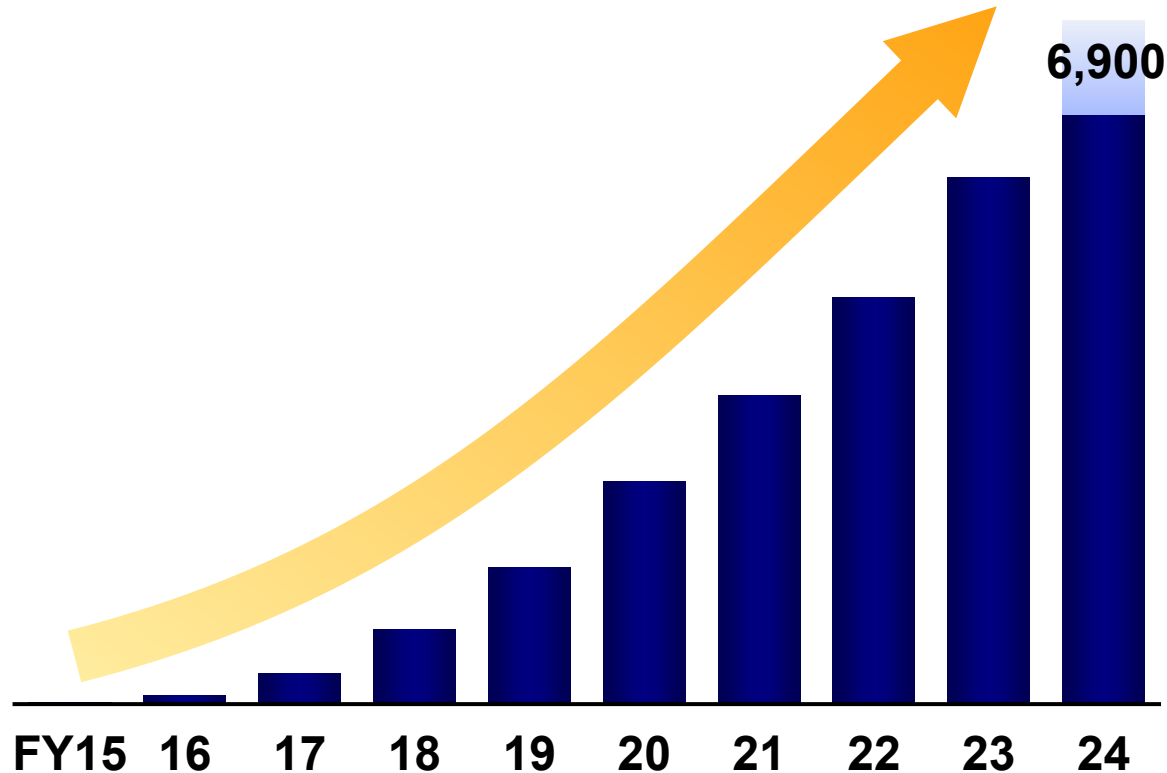
- リーダーシップの若返りと強化
- プロダクト：
製薬企業営業マーケティングの生産性を圧倒的に向上させる、サービスの継続的な開発（現在レベル50%）
- プロフェッショナル人材：
継続的にチームを毎年数十人単位で拡大（現在レベル50%）
- 1人当たり生産性：
サービス提案などの標準化、スキル強化、DX化などを通じた、1人当たり生産性の改善（現在レベル75%）

 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

医療現場のDX

電子カルテ、M3デジタルの伸長

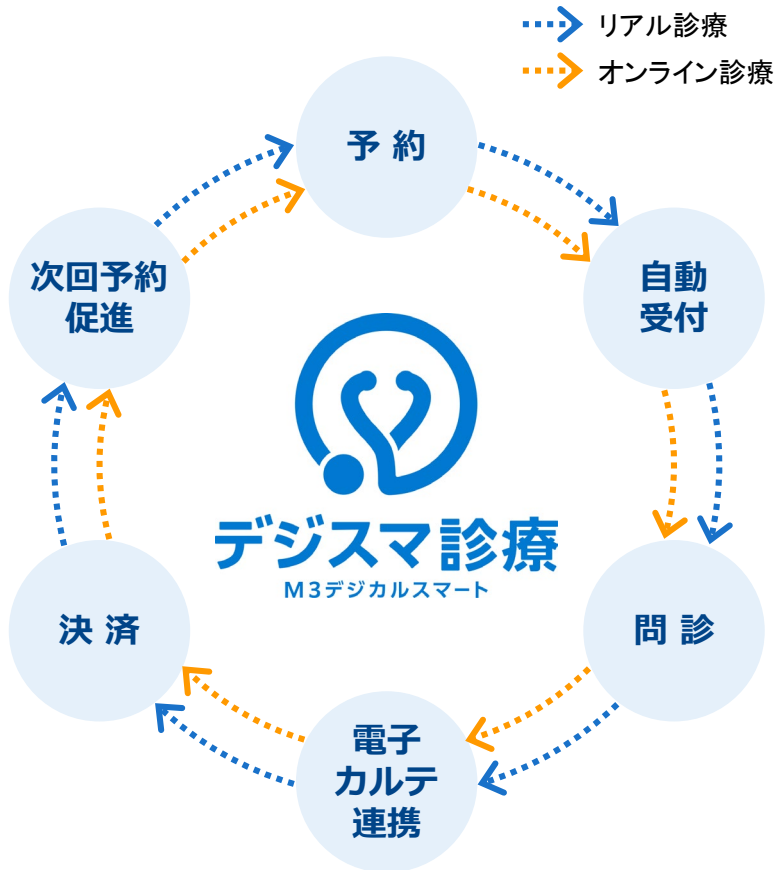
M3デジタル導入施設数



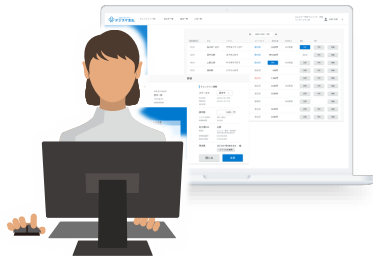
- 累計導入件数は約6,900件。順調に進捗
- デジスマとの併売により、デジタルの付加価値がさらに向上

 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2億8,000万枚

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
メディカル

開く

3.7万件の評価

4.6

★★★★★

評価とレビュー >

4.6

★★★★★
3.7万件の評価

年齢: 12+ 歳

ランキング: #2
メディカル

デベロッパ: DigiKar

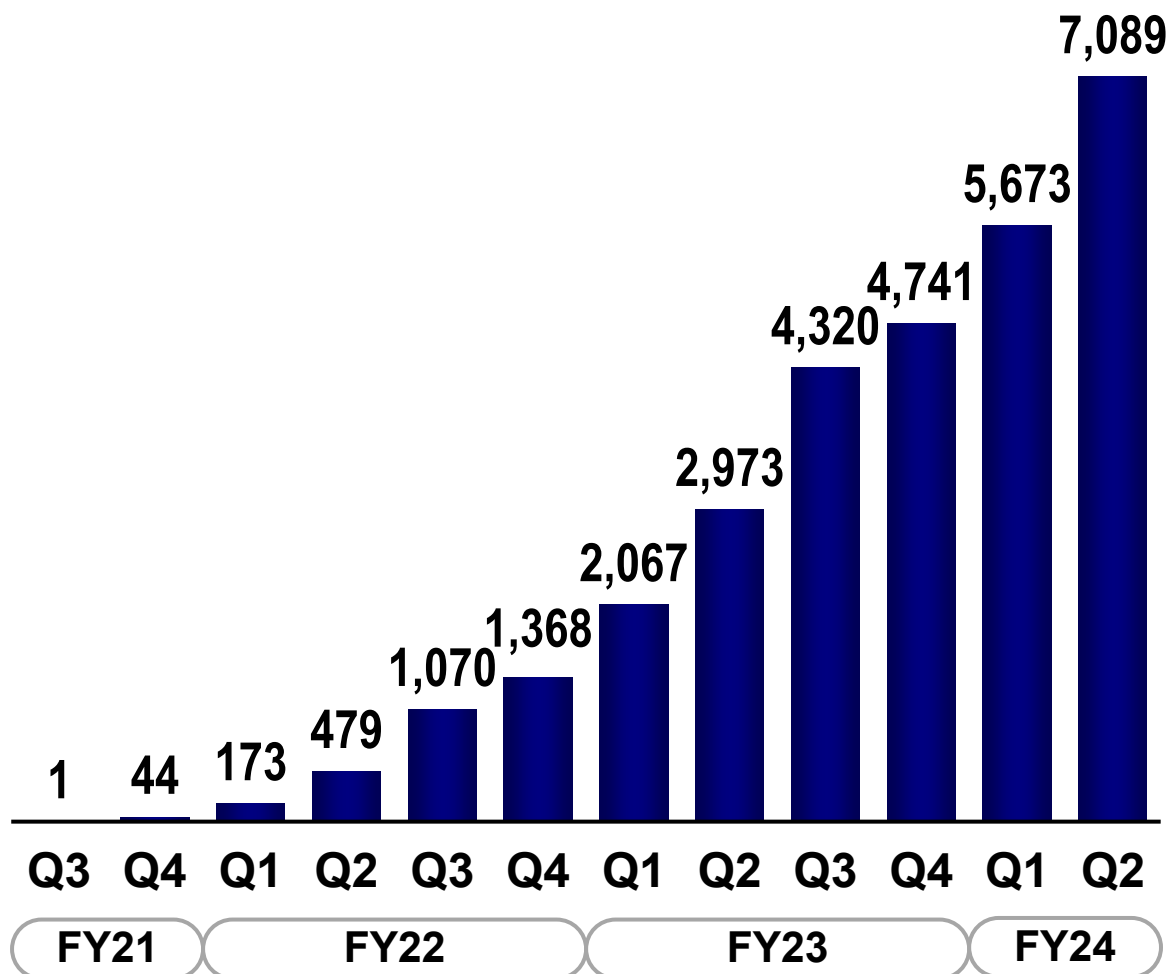
**👉 利用したユーザーからも3.7万件の評価でレビュー4.6、
新たな患者体験を実現しカテゴリ内上位の高評価を獲得**

出所: 下記URLから引用、2024年10月11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



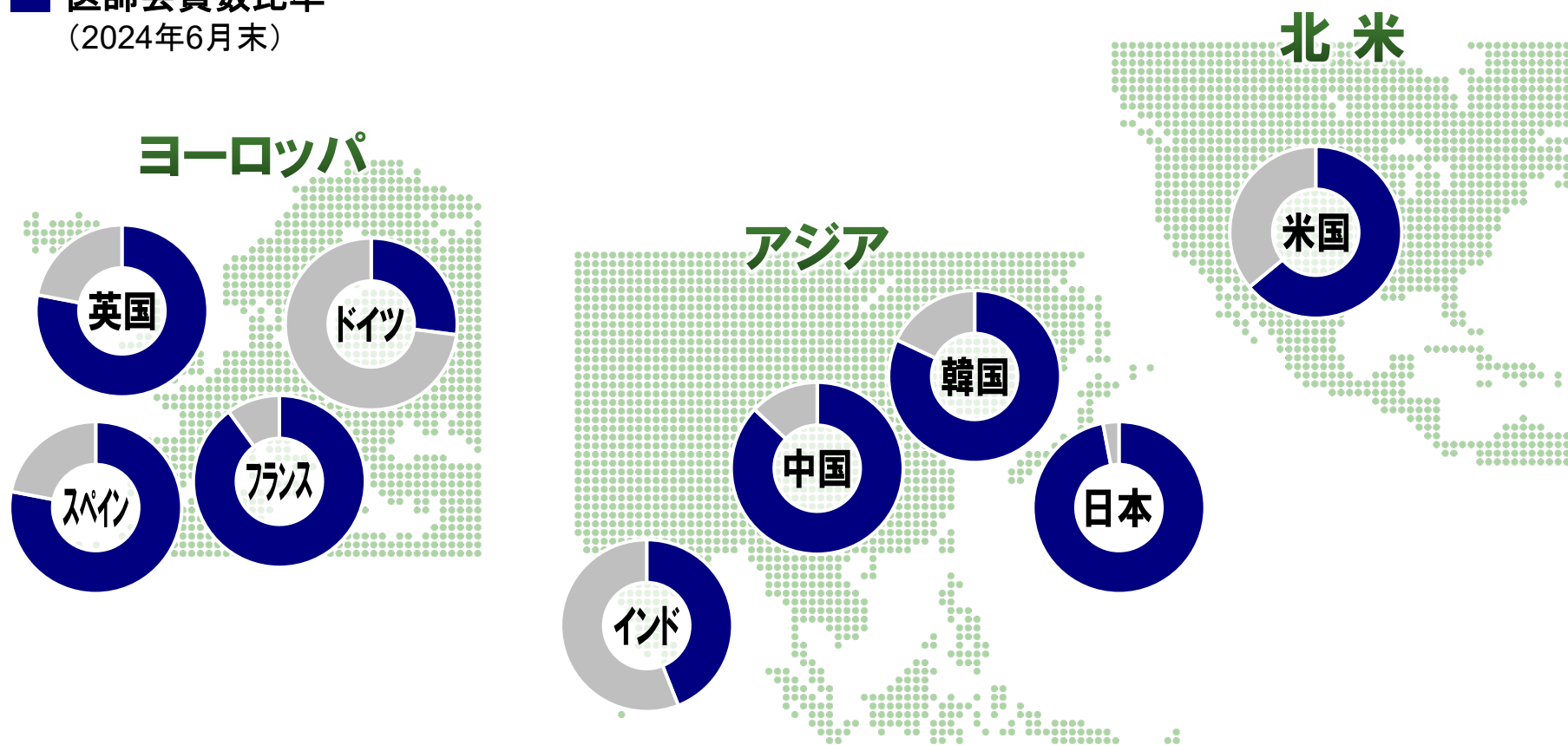
- クリニックのインフラとして利用者が急速に浸透中
・・・前年同期比で、
ユーザー数 2.4倍
決済金額 3.5倍
- ビデオ通話機能も付加、オンライン診療のインフラとしても拡大中

* 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)

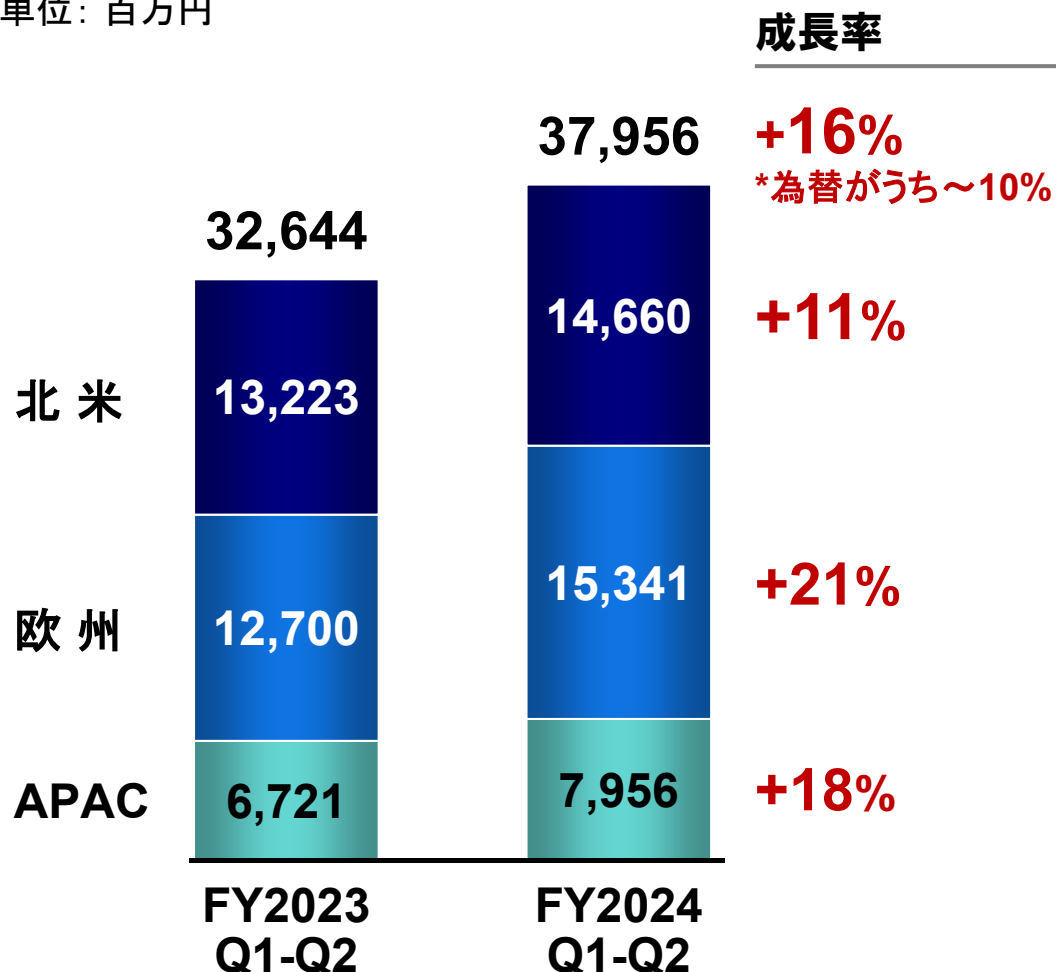


👉 上記以外の地域含め、医師会員650万人以上、全世界の医師の50%以上をカバー

※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

- 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

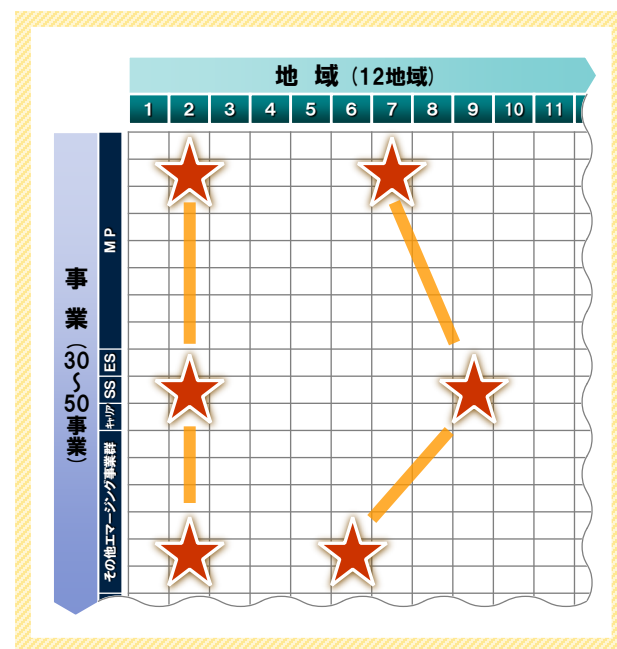
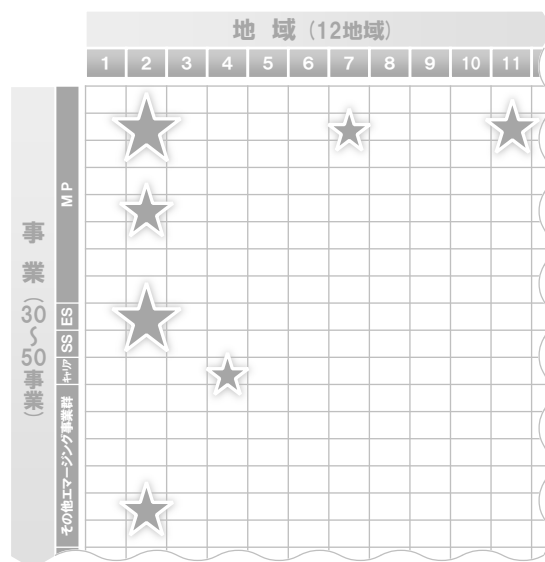
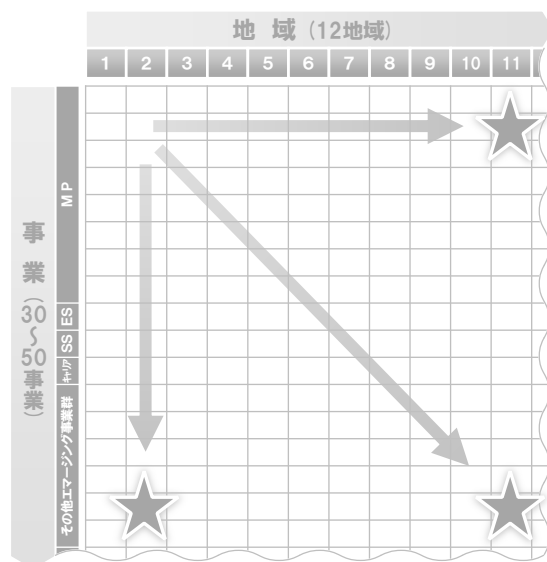
- フランスやUKで引き続き堅調、買収による貢献もあり

APAC

- 引き続き堅調な推移、DBMCI買収の貢献もあり

👉 四半期ごとに差はあるものの、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

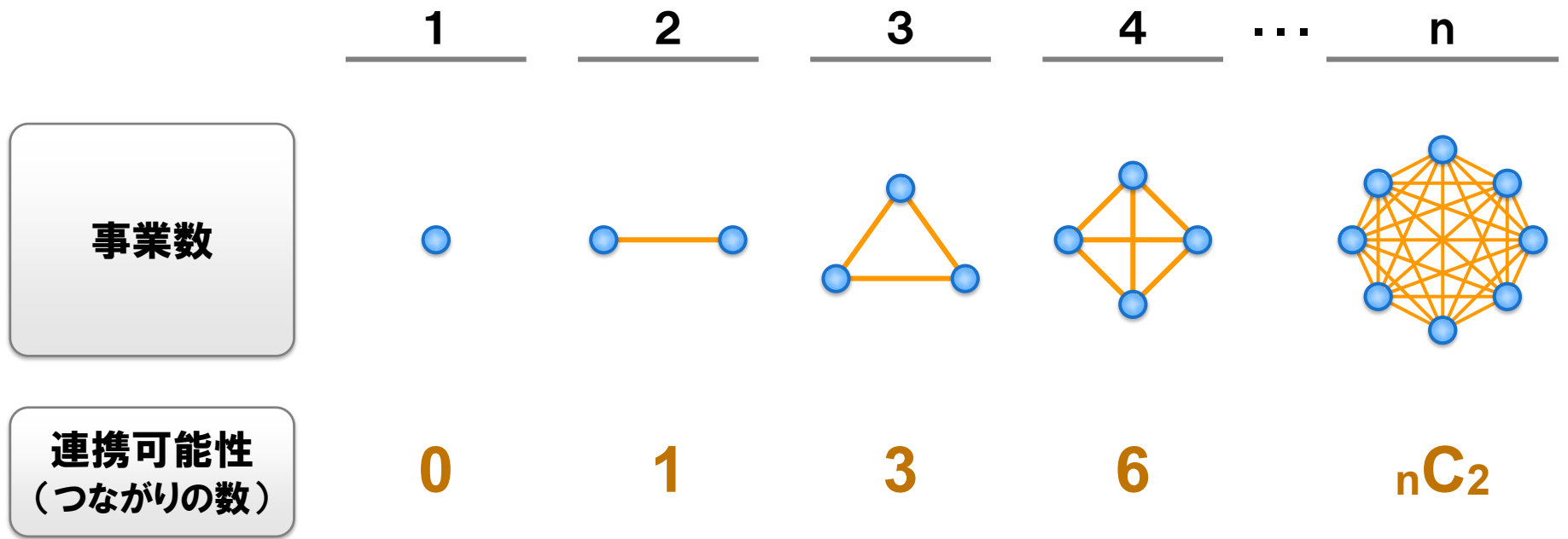


4. 社会的インパクトの創出 → CSV

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)

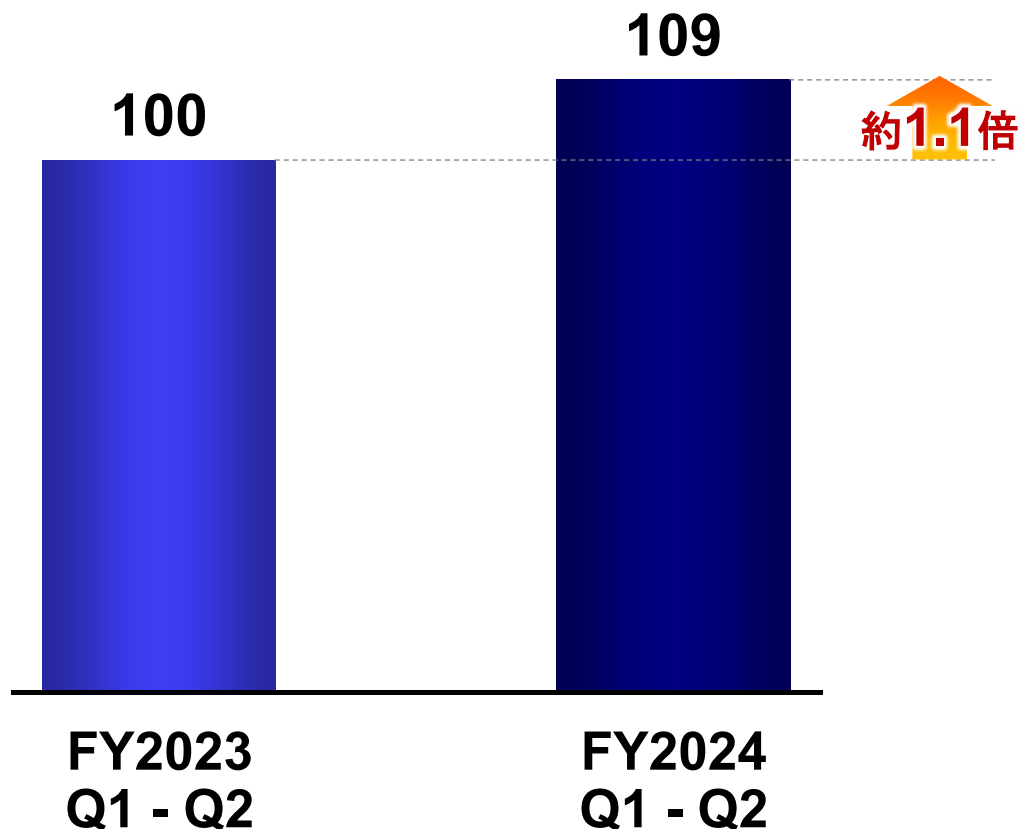
事業間の連携可能性



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

エコシステムシナジーによる利益貢献

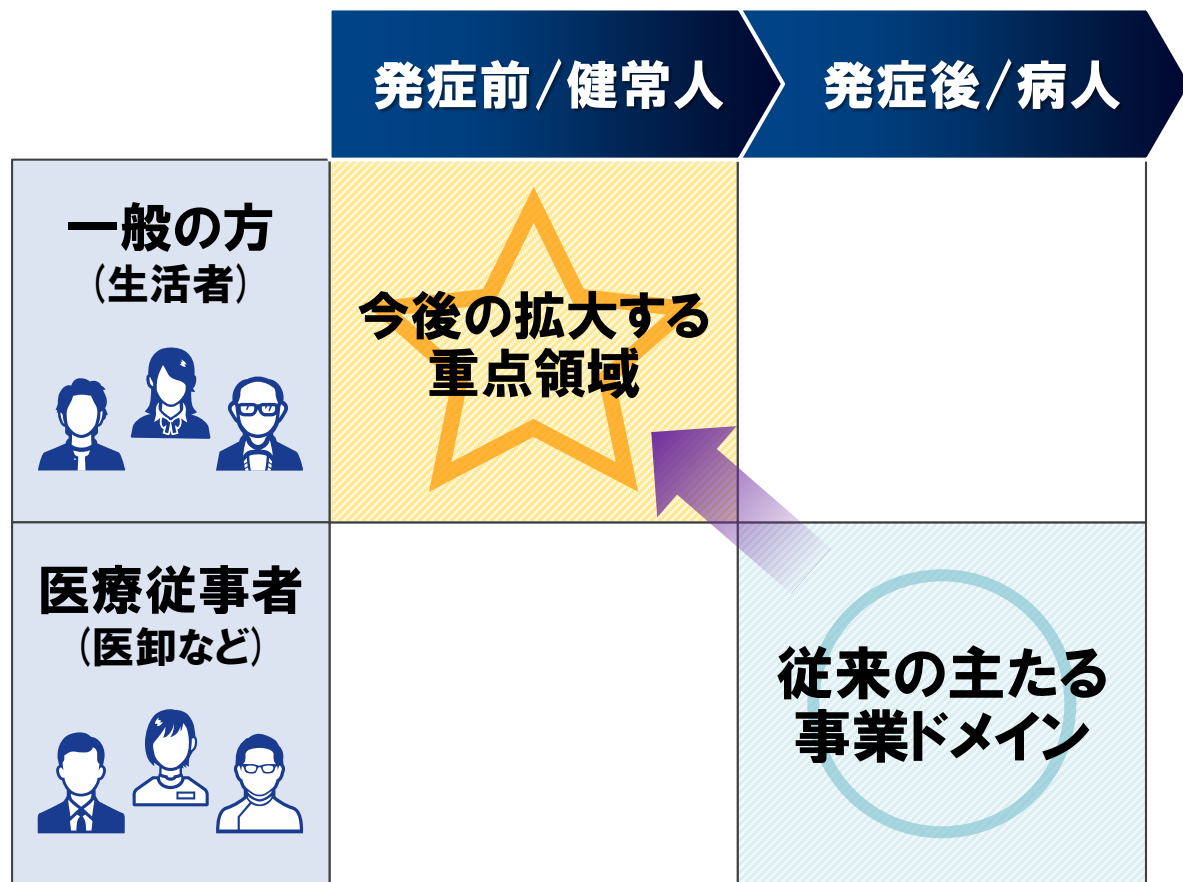
単位：FY2023Q1 - Q2を100とした指数



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



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

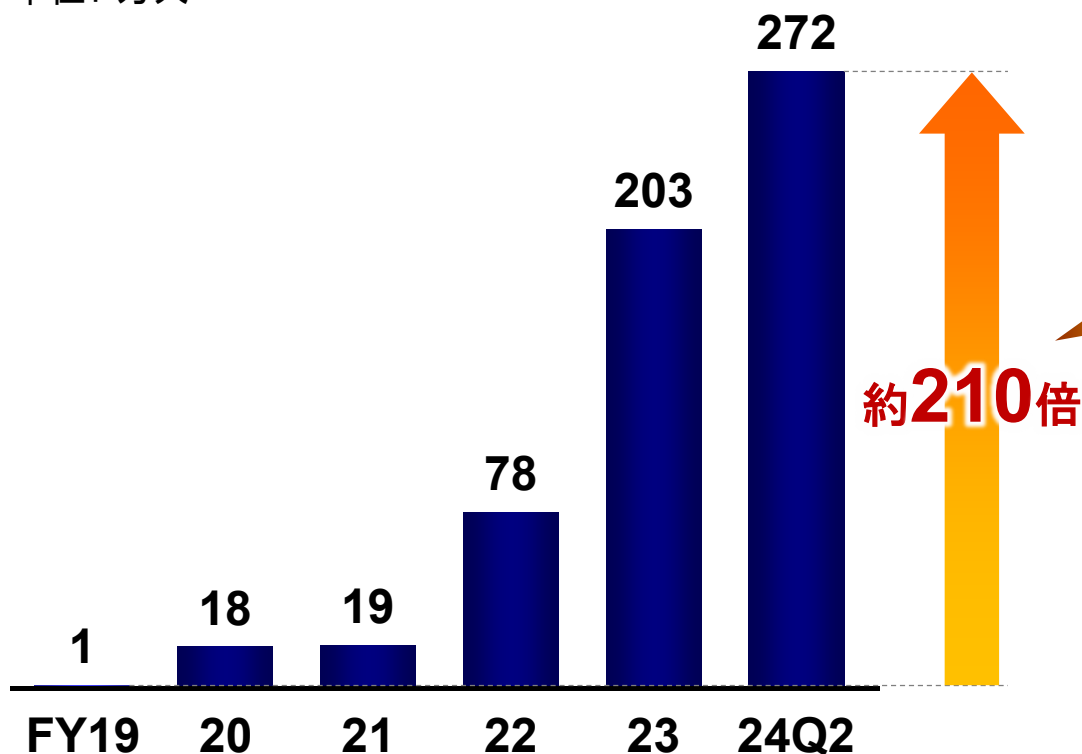
第7弾 ミナケア

 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

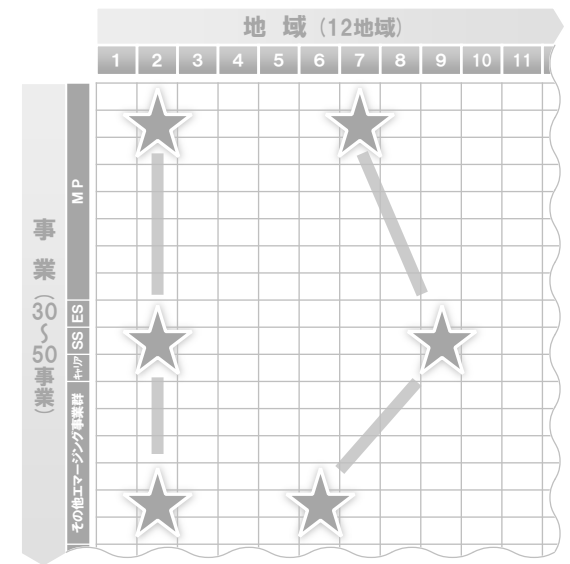
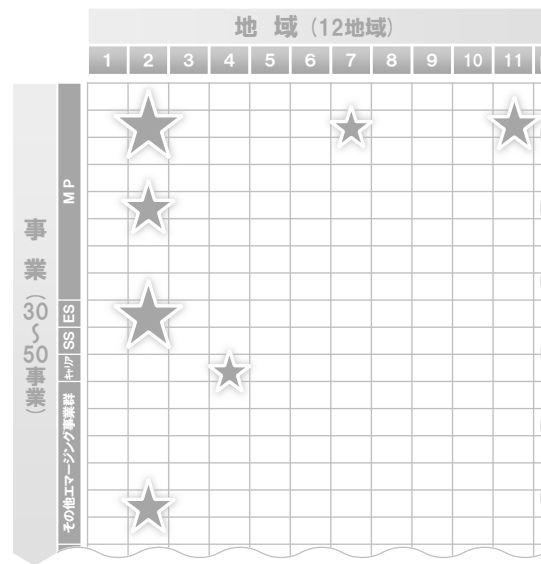
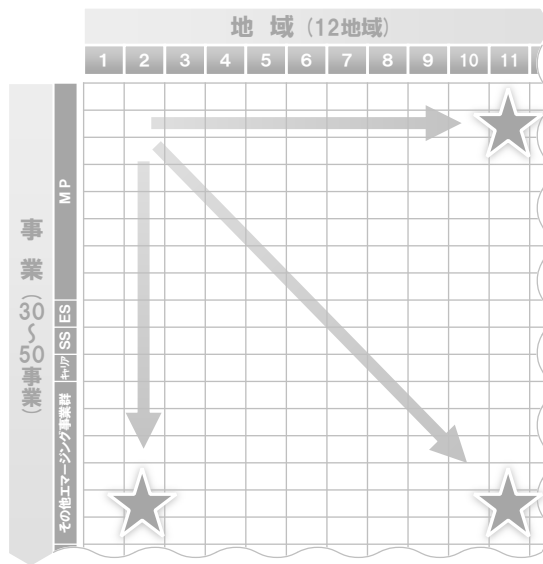


FY24Q2で約270万人の従業員をカバー、以下のサービスを展開中

- 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、270万人を突破

社会的インパクトの創出



4. 社会的インパクトの創出 → CSV

M3総研の設立について

エムスリー総合研究所



M3総研

- 9月26日にエムスリー総合研究所(M3総研)設立の旨をプレスリリース
- M3の有する**日本最大級の医療従事者パネル、医療ビッグデータなど広範なデータ**を活用して、日本の医療実態を中立的な立場で調査・研究し、その結果を広く発信
- 地域における各種疾患の流行情報、疾病の診断・治療の地域差、人口動態に応じたワクチンの接種率、疾患・治療に関する医師の認知など、**M3でしかとらえることのできない医療の改善機会について、調査・提言**を行う

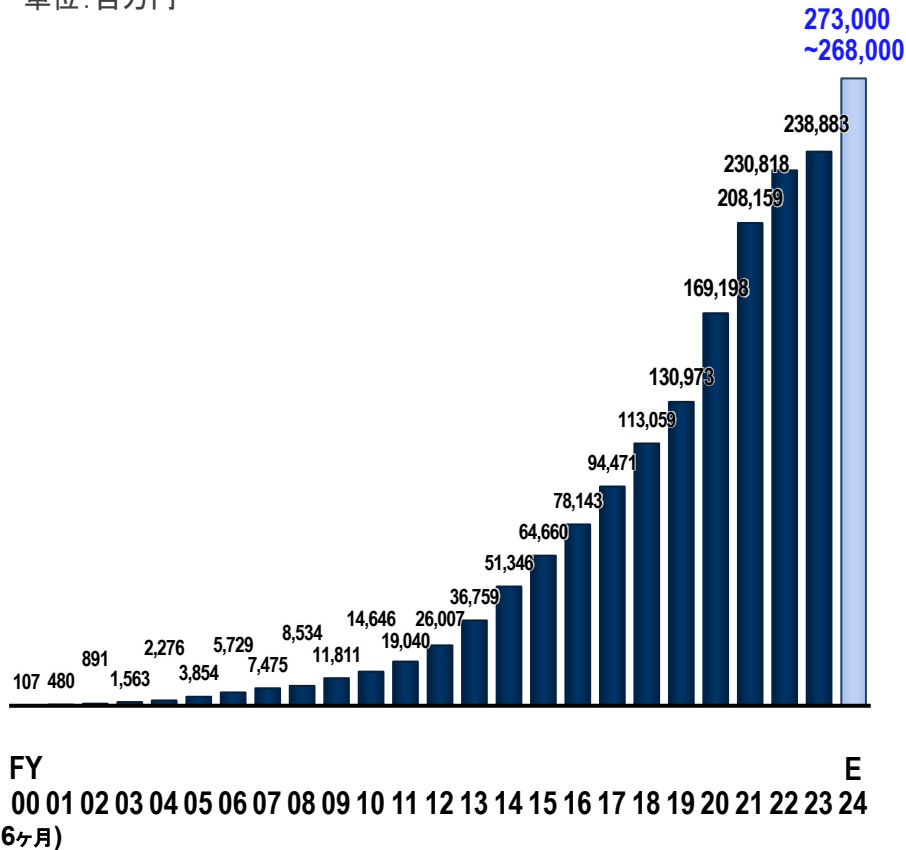
 **第1弾として、HPVワクチンキャッチアップ接種に係る啓発支援を実施**

FY2024業績見通し

M3の業績推移

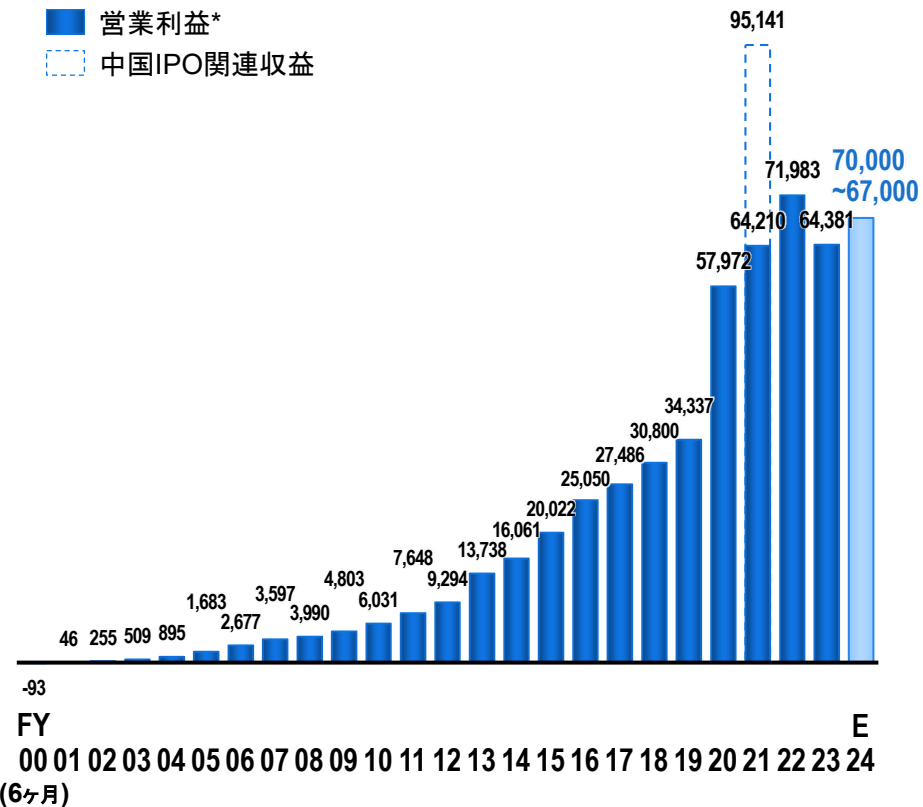
売上収益

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

