

エムスリー株式会社

会社説明資料

2025年5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 連結業績

単位: 百万円	FY2023	FY2024	前年比
売上収益	238,883	284,900	+19%
営業利益	64,381	62,971	-2%
税引前利益	68,840	64,785	-6%
当期利益	48,549	44,340	-9%

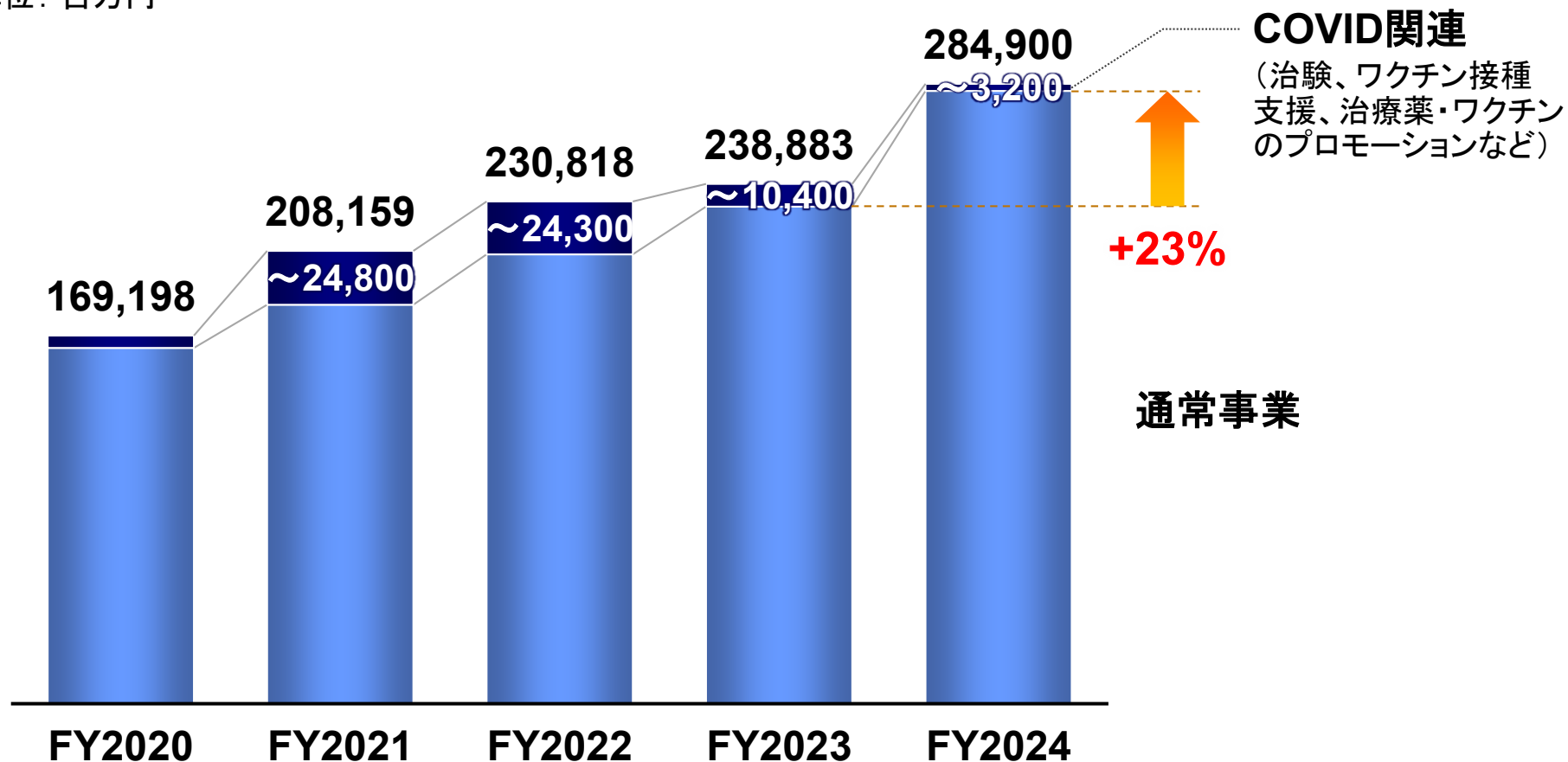
COVID関連を除く
売上成長率は
前年比 +23%

 通常期に戻ったセグメントの成長、エランの連結を含む買収貢献により売上は+19%成長。一方、コロナからの揺り戻し期にある事業を主因に減益

* 本資料で使用するセグメント略称の定義については、スライド「セグメント名の略称使用について」を参照

連結売上の推移とCOVIDの影響

単位: 百万円



 通期で70億円超のマイナスが主にMP及びESで発現

* 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、Q4 ~5億円

2024年度 連結業績(セグメント別)

単位: 百万円

単位：百万円			FY2023	FY2024	前年比
国内	メディカル プラットフォーム	売上収益	93,414	91,566	-2%
		利益	38,626	34,105	-12%
	エビデンス ソリューション	売上収益	26,700	24,244	-9%
		利益	6,698	4,345	-35%
	キャリア ソリューション	売上収益	16,642	20,914	+26%
		利益	4,781	5,656	+18%
	サイト ソリューション	売上収益	33,025	47,043	+42%
		利益	3,735	5,422	+45%
	ペイシエント ソリューション	売上収益	—	21,919	—
		利益	—	824	—
	エマージング 事業群	売上収益	2,633	2,453	-7%
		利益	-290	1,003	—
海外		売上収益	69,868	80,570	+15%
		利益	11,695	14,745	+26%

- 製薬マーケ: COVID関連売上の剥落で減収。一方で本質的なDX化需要は足元で拡大中
- 医療現場DXなどは堅調に推移

- 受注残358億円、前年度末291億円から大きく改善

- 医師及び薬剤師向け、いずれも好調

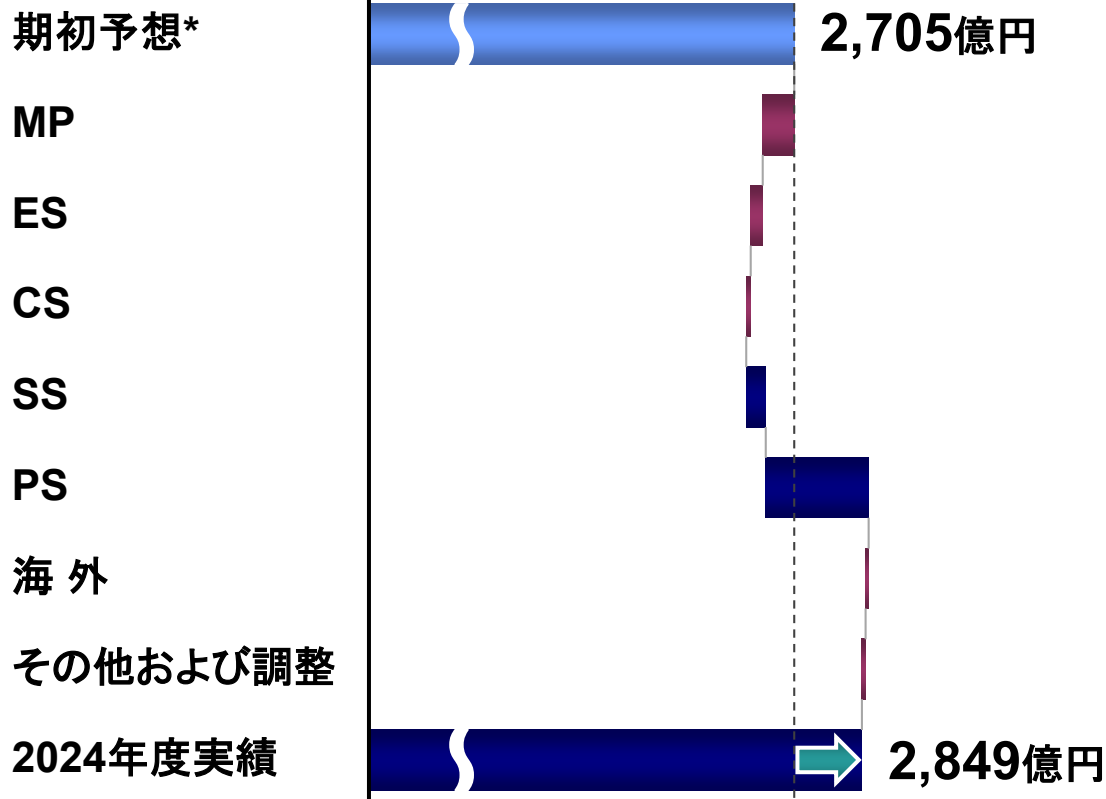
- シナジー創出の取組みは順調
- 一時的な買収コストの計上は10～12月期のみ

- 主に持分法投資損益の変動影響

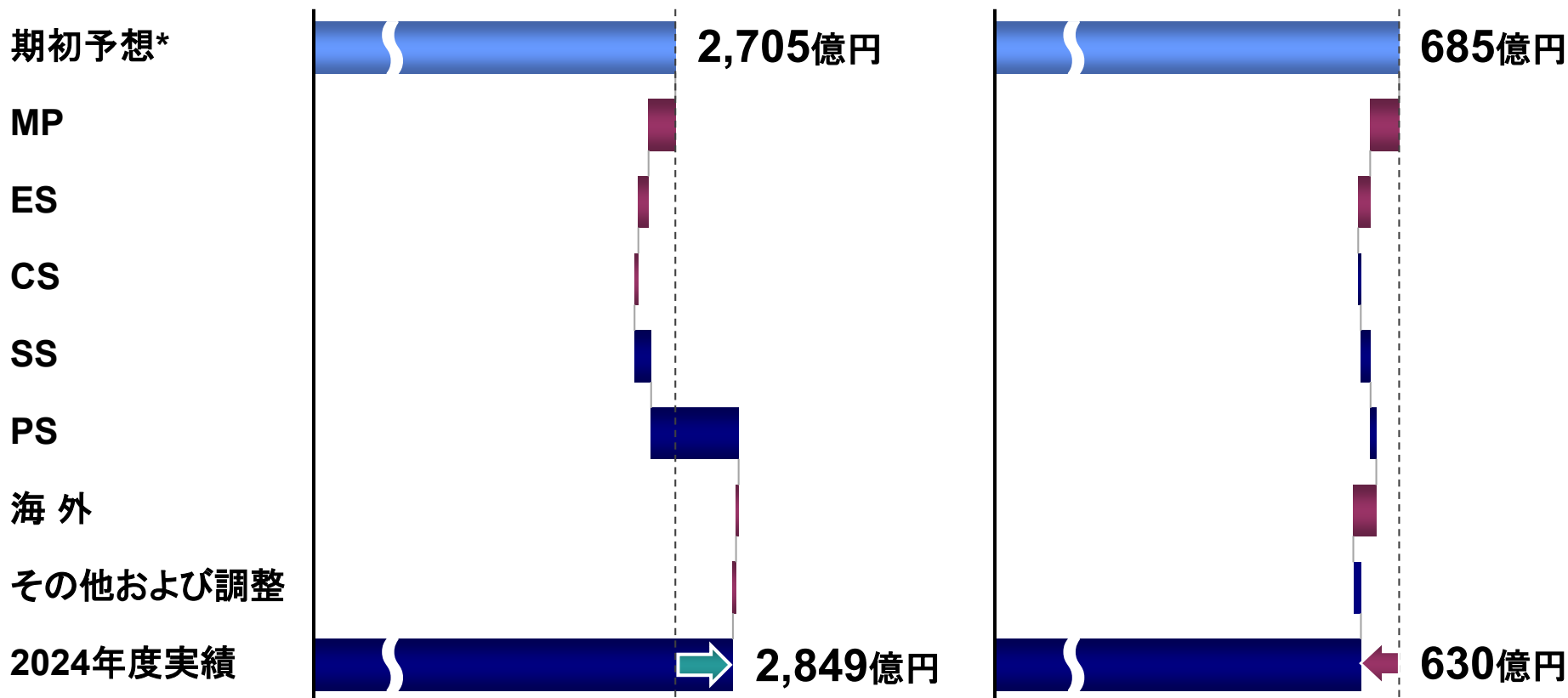
- 前年度と今年度の減損とその対象事業の損益を除くと、概ね想定通り

2024年度 業績予想 対 実績

売上収益



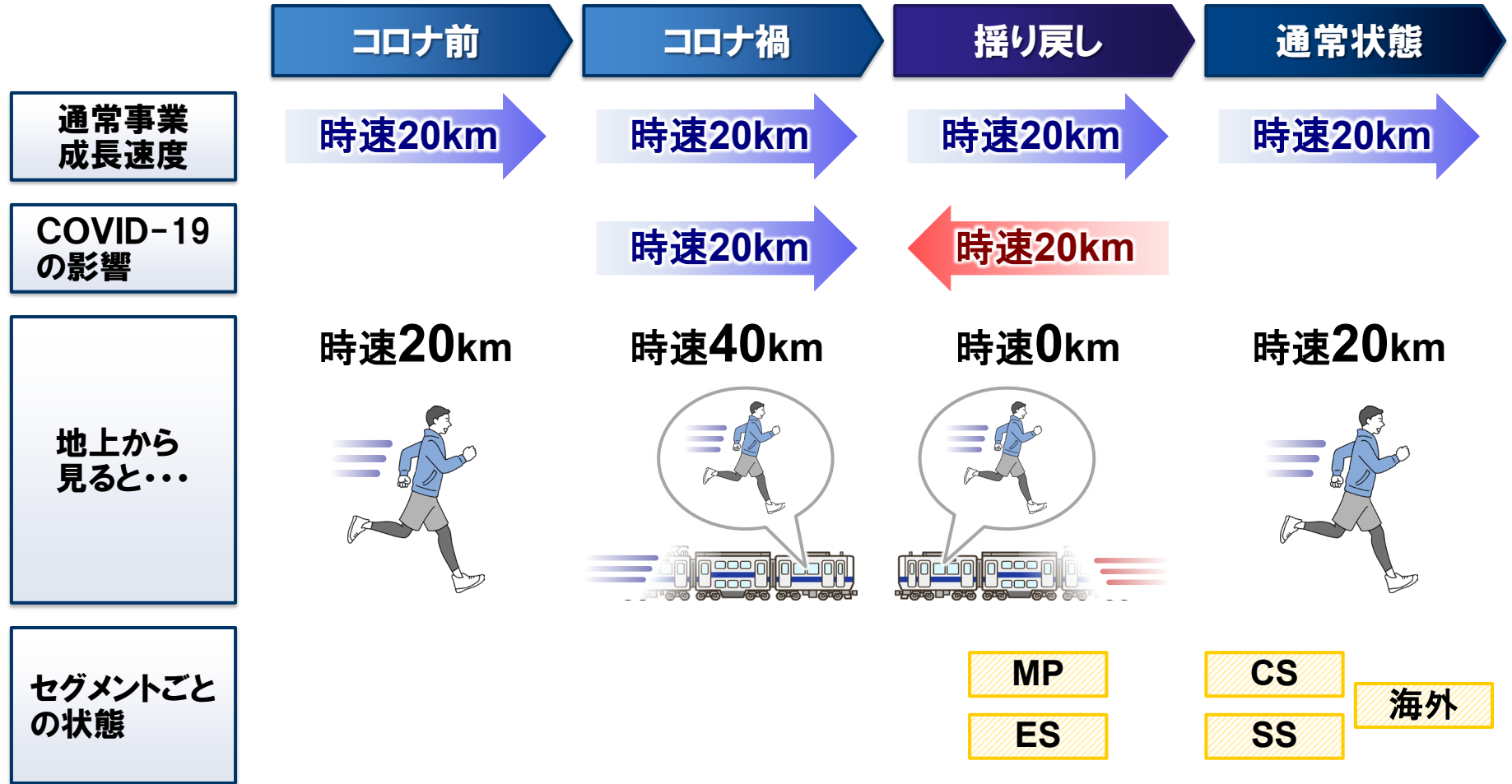
営業利益



👉 SSや新設されたPSの貢献で売上は過達。MPやESでの減益、及び海外での減損損失計上等の影響により利益は未達

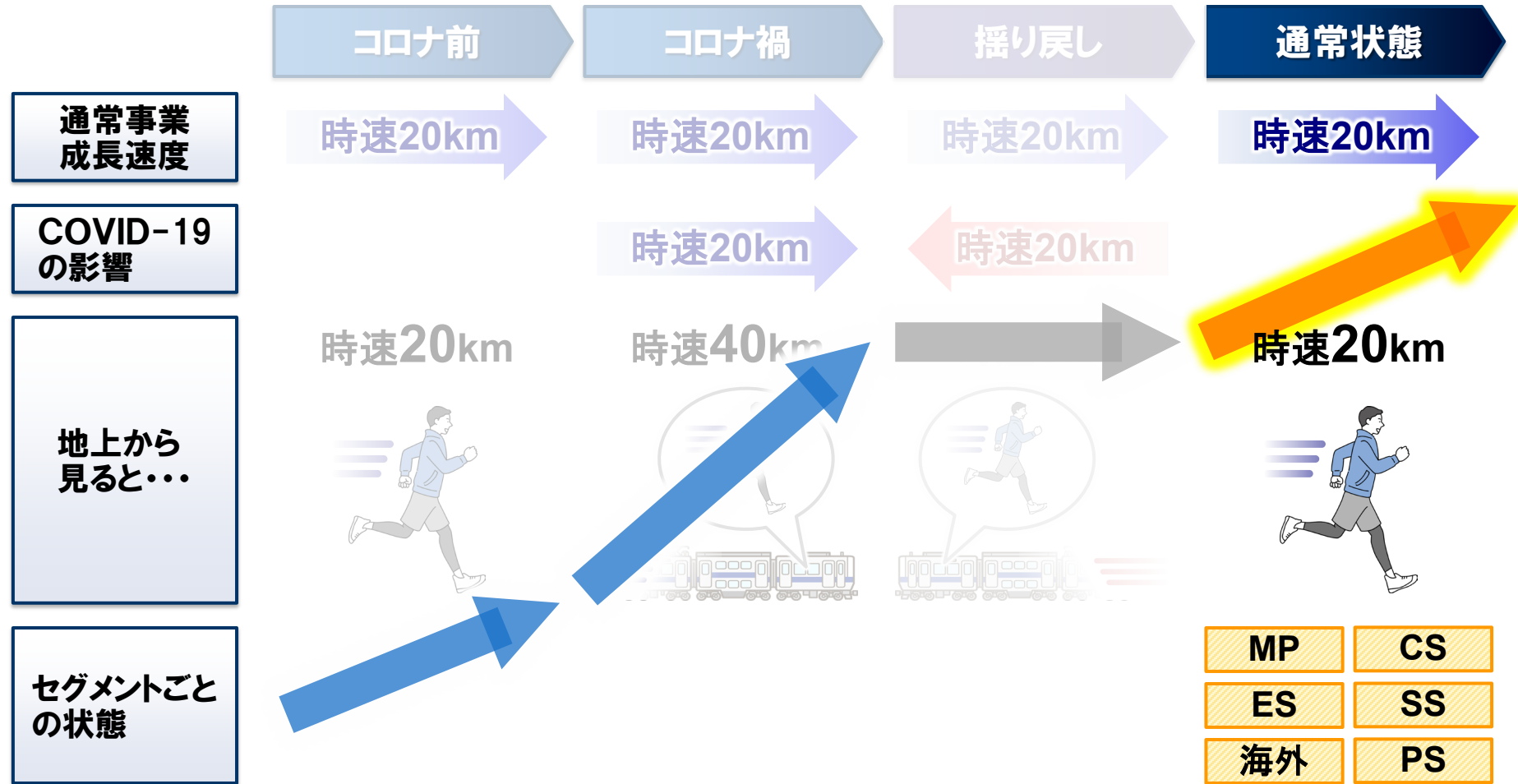
* 期初予想値は、売上収益・営業利益ともに2024年4月に公表した2024年度業績予想のレンジ中央値を記載

成長率とCOVID-19との関係イメージ: FY2024



 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る

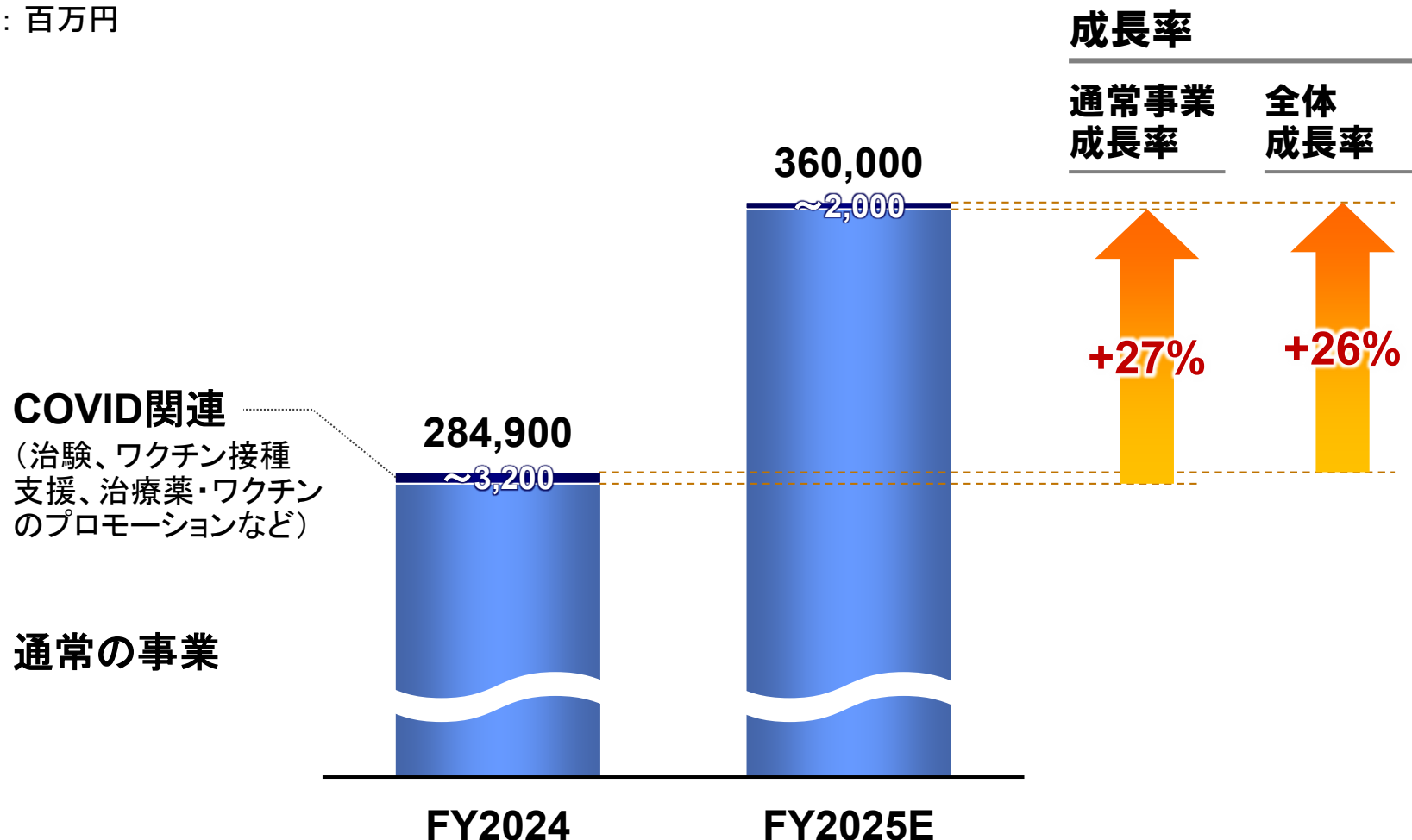
成長率とCOVID-19との関係イメージ: FY2025



👉 コロナ関連売上のマイナス影響はFY2024まで。FY2025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

FY2025の売上見込

単位：百万円

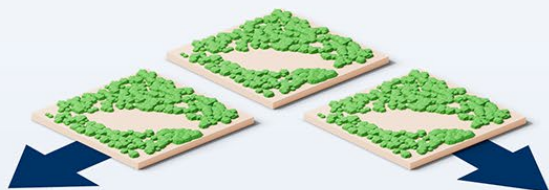


👉 FY2025のコロナ関連売上は最大20億円。連結売上見込での差異は1%未満、影響は軽微

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



製薬マーケティング、
医療現場DXなどの推進

3

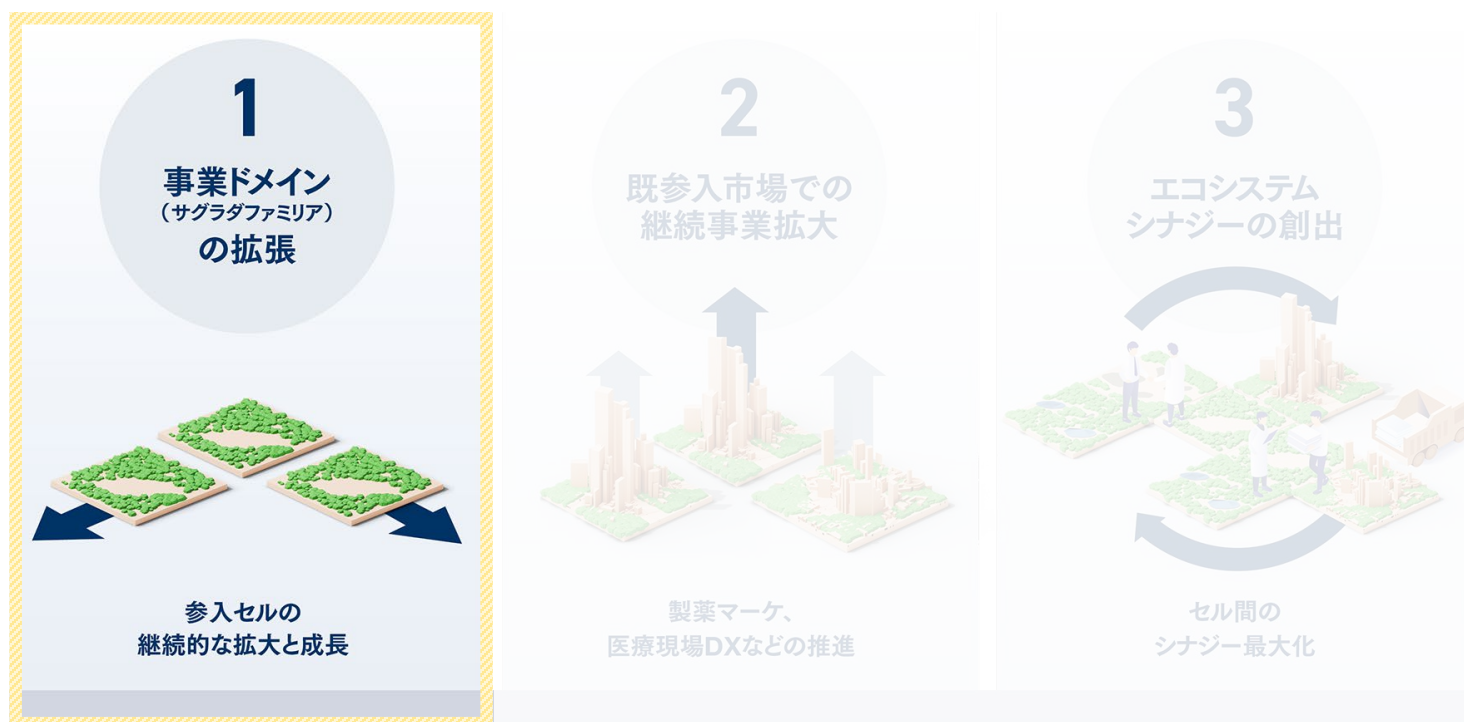
エコシステム
シナジーの創出



セル間の
シナジー最大化

CSV (Creating Shared Value) の重視・社会的インパクトの創出

成長エンジン1：事業ドメインの拡大と成長



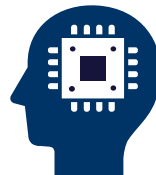
CSV (Creating Shared Value) の重視・社会的インパクトの創出

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

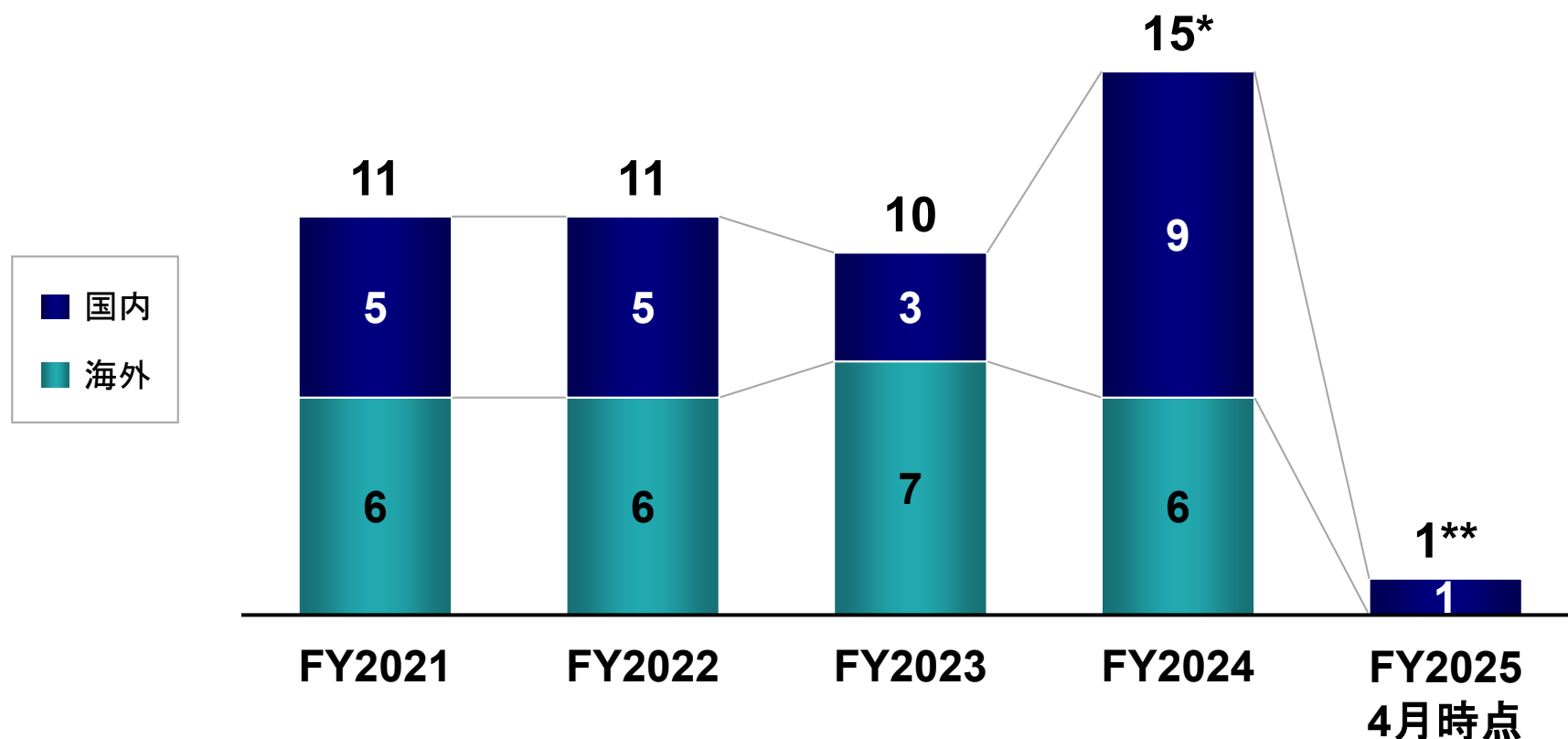
課題解決力

事業領域の拡大と成長ポテンシャル

会計年度	2010	2015	2020	2024
国	3 →	8 (2.5倍) →	11 (3.5倍) →	18 (6.0倍)
事業 タイプ数	6 →	15 (2.5倍) →	35 (6.0倍) →	41 (7.0倍)
展開事業数 (タイプ×国)	10 →	24 (2.5倍) →	56 (5.5倍) →	80 (8.0倍)
売上 (億円)	146 →	647 (4.5倍) →	1,692 (12.0倍) →	2,849 (19.5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・・・FY2024はイーウェルも含め16件。M3によるエランやイーウェルの買収に加え、グループ会社主体の買収も積極的に実施。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6件のうち3件はともに上場子会社による買収

** イーウェル(2025年4月1日連結開始のため)

エラン：アップデート

■ FY2024の貢献

- 買収コストを加味しても、5か月の連結期間で約8億円（Q3:1億円、Q4:7億円）の営業利益貢献

■ シナジー創出状況

- 短期
 - 医療機関に対する共同提案を実施、早期の成果も確認
 - グループ購買力を生かしたコスト削減効果も発現開始
- 中長期
 - CSセットの差別化プロダクトを開発。近日中に実証トライアル予定
 - 複数既存事業とのより幅広いシナジー創出機会を本格検討

 **エランの独立性も尊重しつつ、シナジーの最大化に向けてFY2025も Quick Winを積み重ねる取組みを加速**

イーウェル：アップデート

■ FY2025Q1から連結を開始

- メディカルプラットフォームにて取込み予定
- 買収コストはFY2024に計上済み
- 無形資産償却費を加味しても、利益貢献を見込む

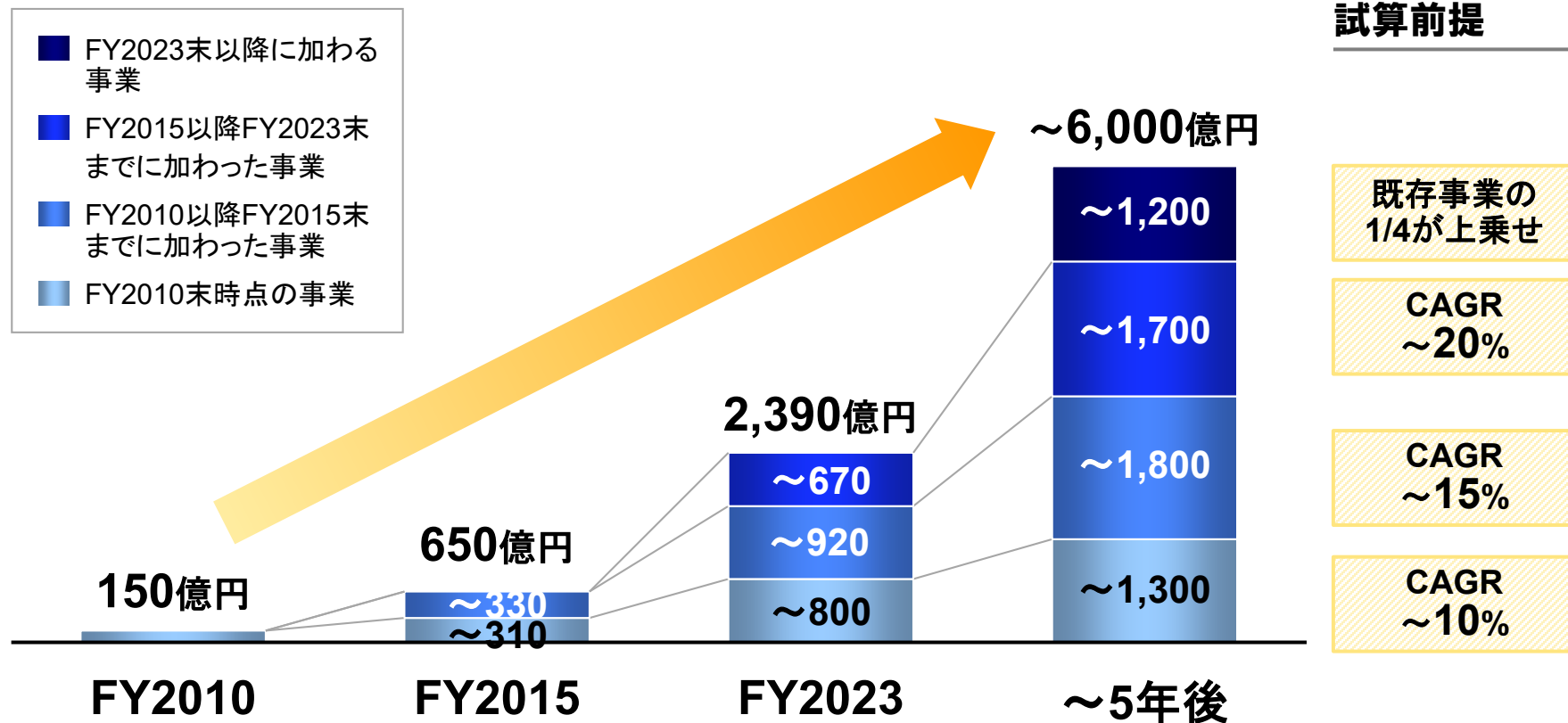
■ シナジー創出状況

- 短期
 - エンジニアリング面での協業に着手済み
 - 共同営業に向けた取組みを開始
- 中長期
 - ホワイト・ジャック関連サービスでのエコシステムシナジー拡大に向けた検討を開始

 **ホワイト・ジャック全体でのエコシステムシナジー創出加速に向けて
順調な滑り出し**

事業拡大フェーズごとの売上成長イメージ FY2023版

売上の推移

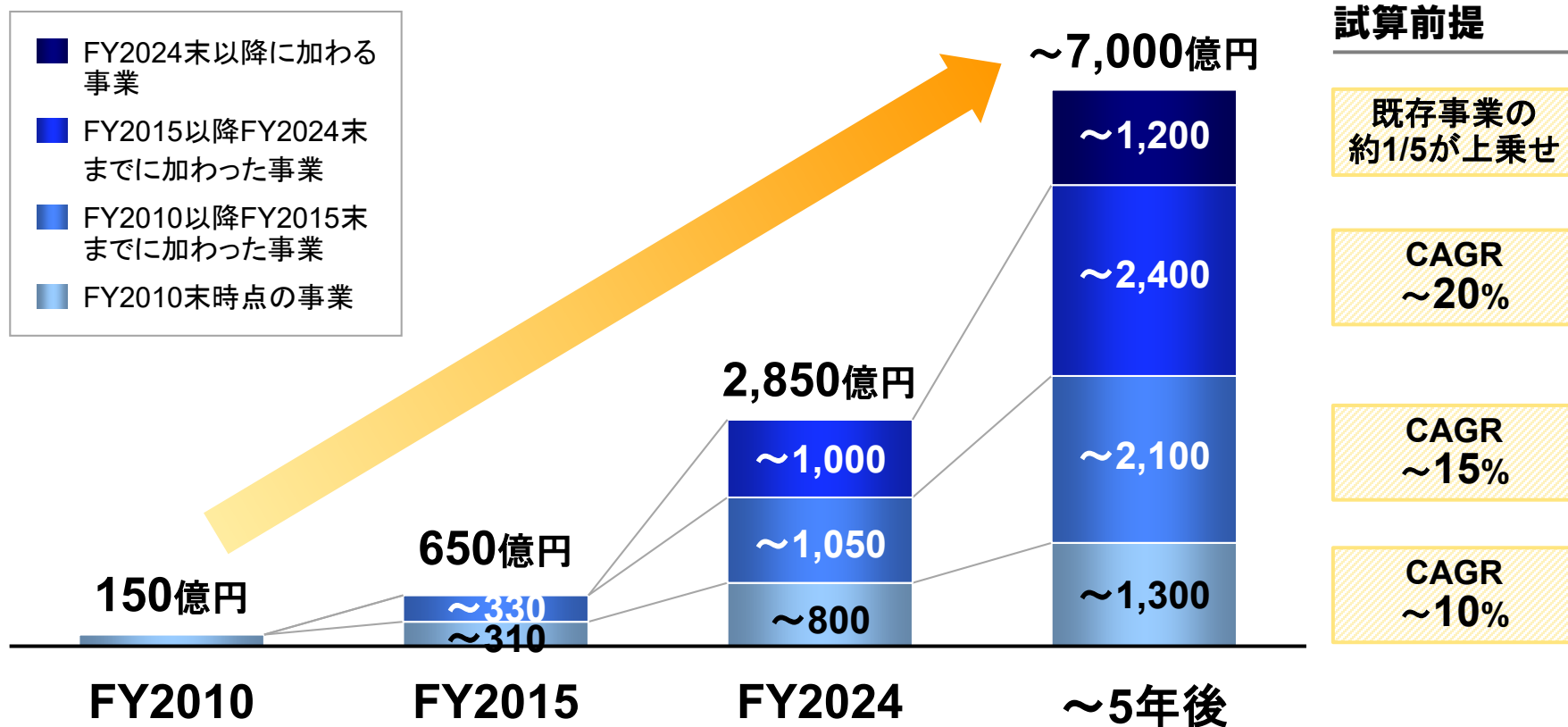


👉 FY2023時点の売上成長イメージは、5年後に6,000億円

* 事業別内訳のFY2023実績及び~5年後のシミュレーション数値は、前回決算で開示した数値を遡及修正

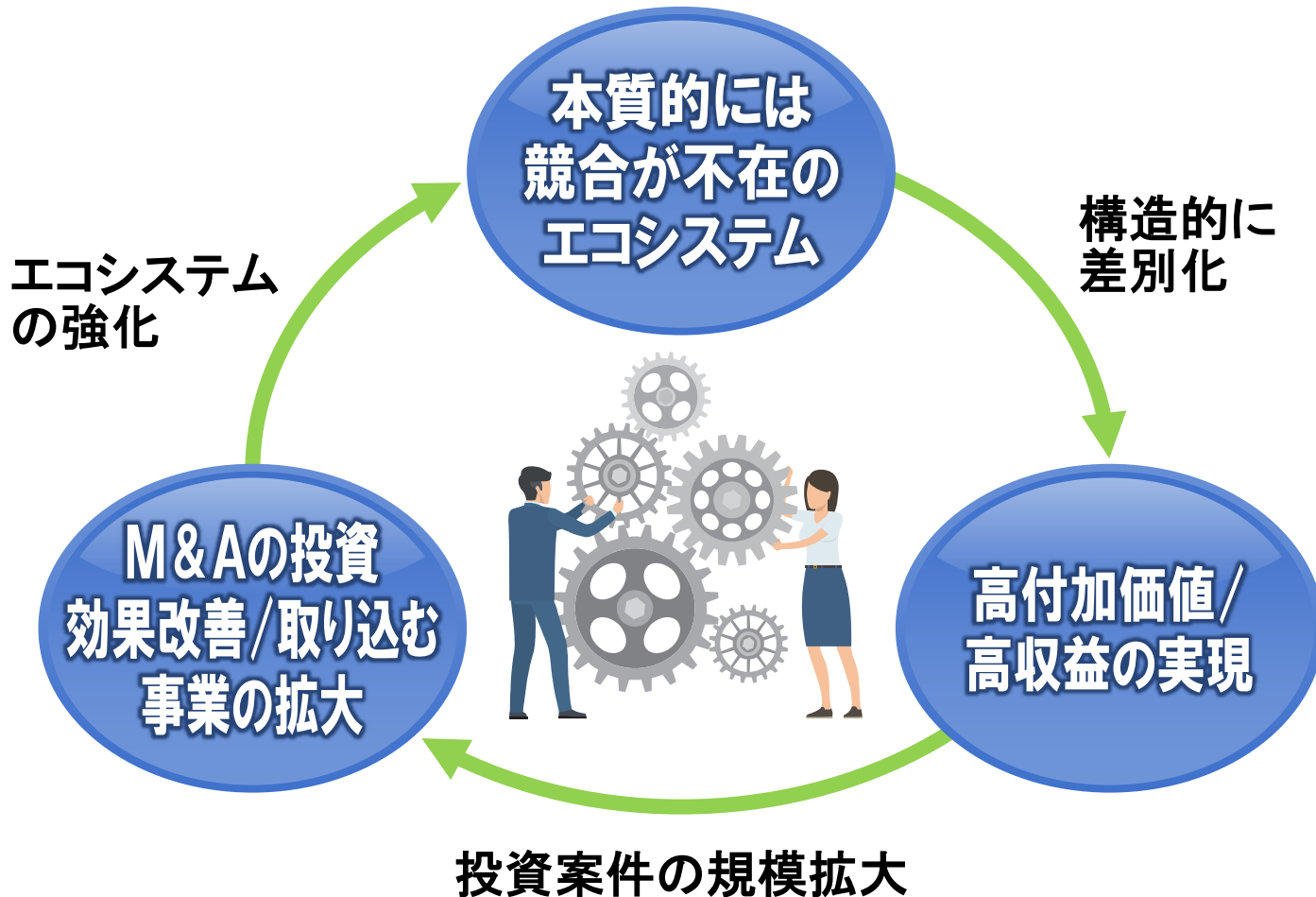
事業拡大フェーズごとの売上成長イメージ FY2024版

売上の推移



👉 シミュレーションをFY2024実績を踏まえて更新。
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ことに変更なし

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



CSV (Creating Shared Value) の重視・社会的インパクトの創出

医薬品、営業 & マーケティングのDX

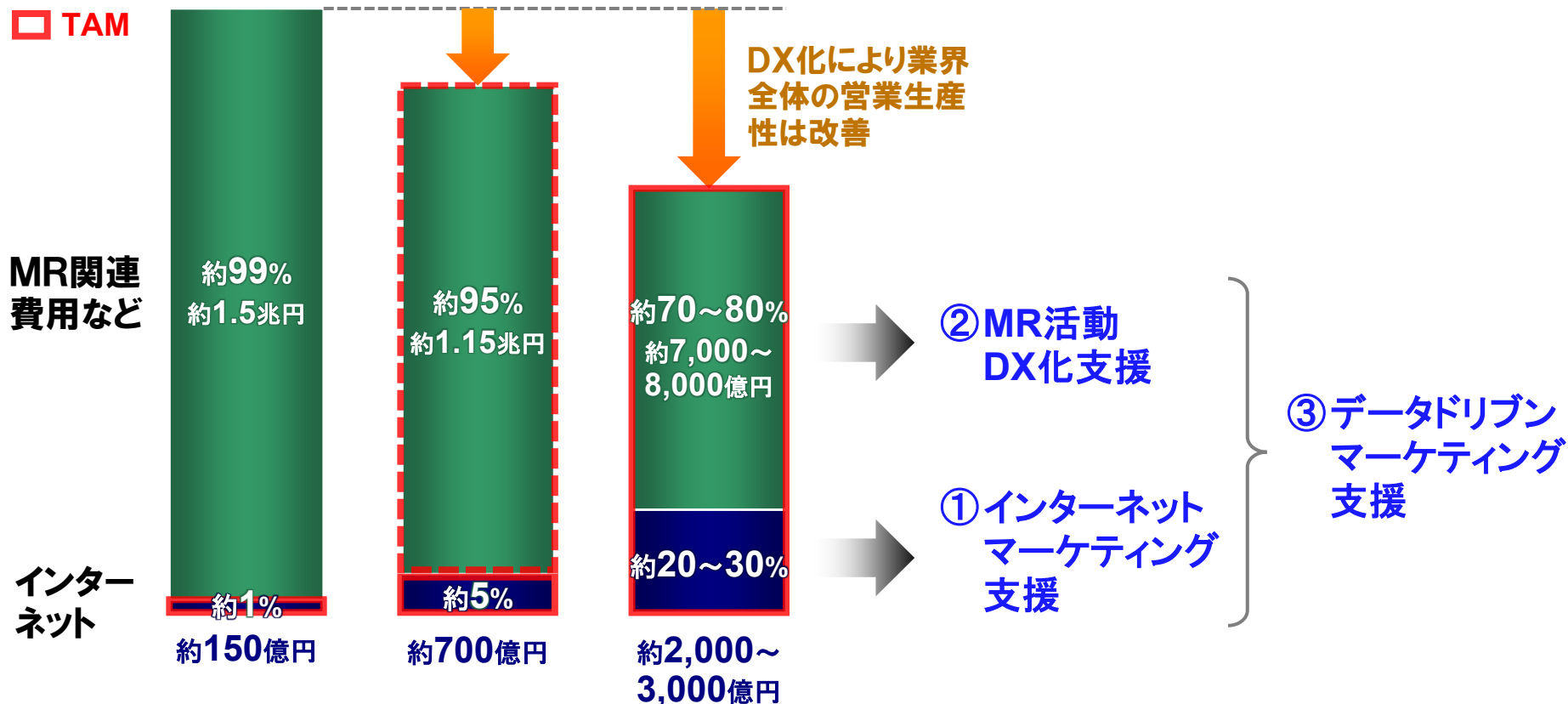
製薬企業の営業コスト配分とM3が関与する分野

10年前

現 状

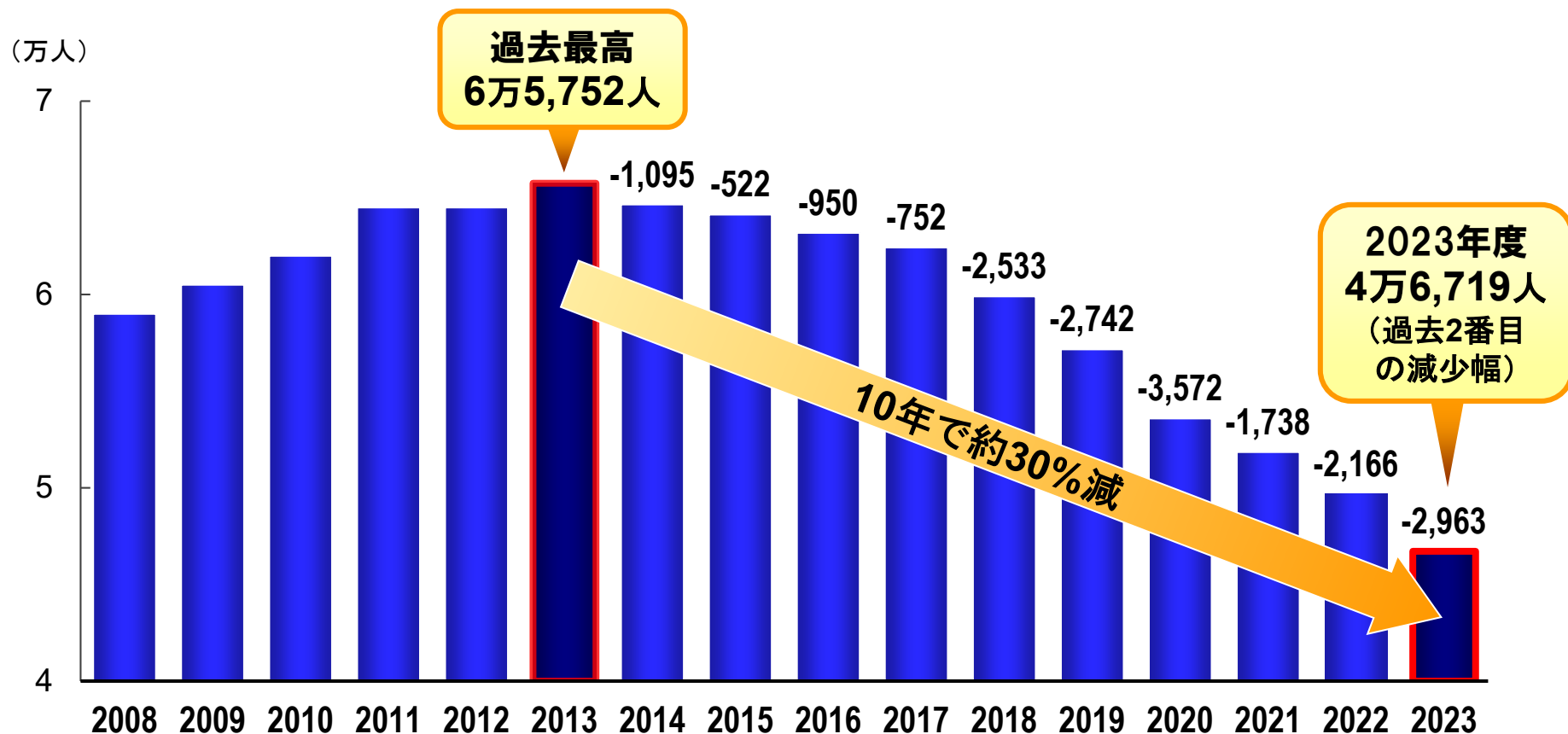
将 来

M3の関与



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

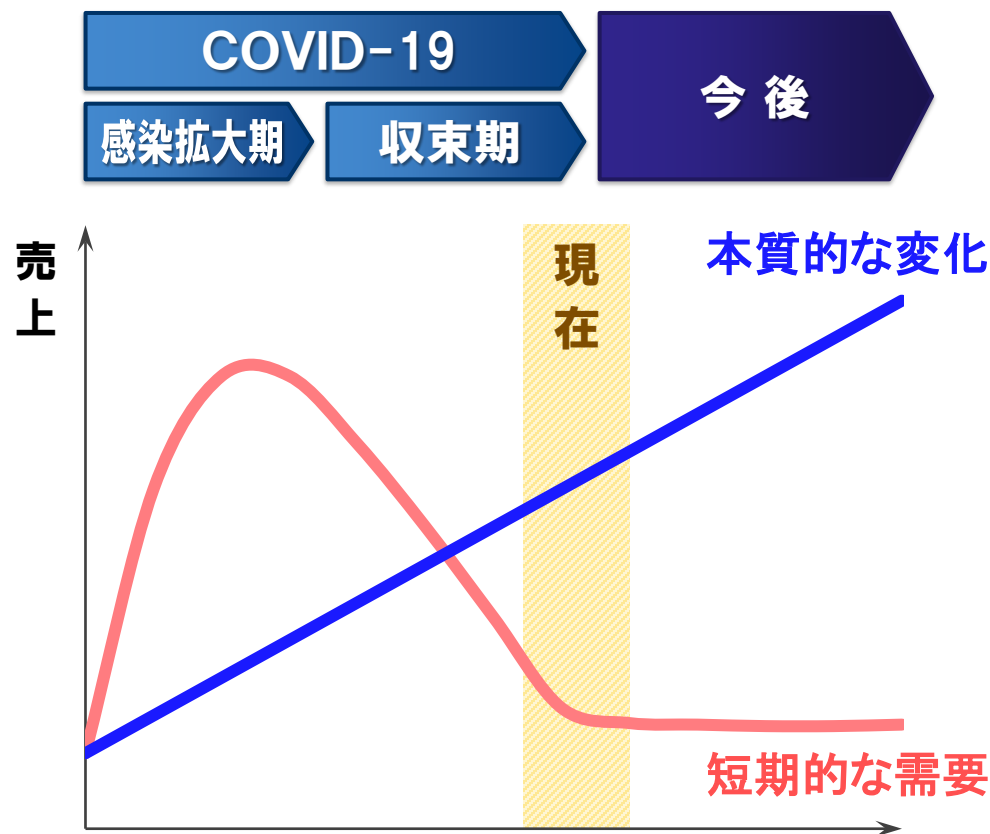
国内MR数の推移



 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

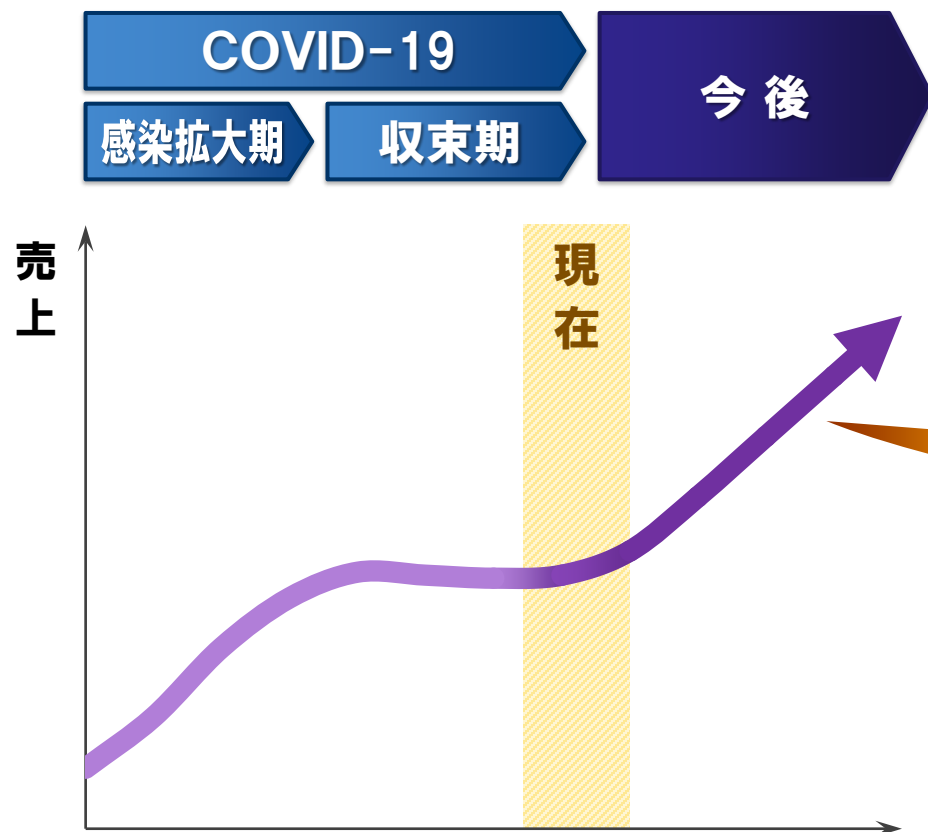
マイナス要素

- 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）の剥落は期初予想よりやや大きく、通期で～60億円のマイナス影響

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

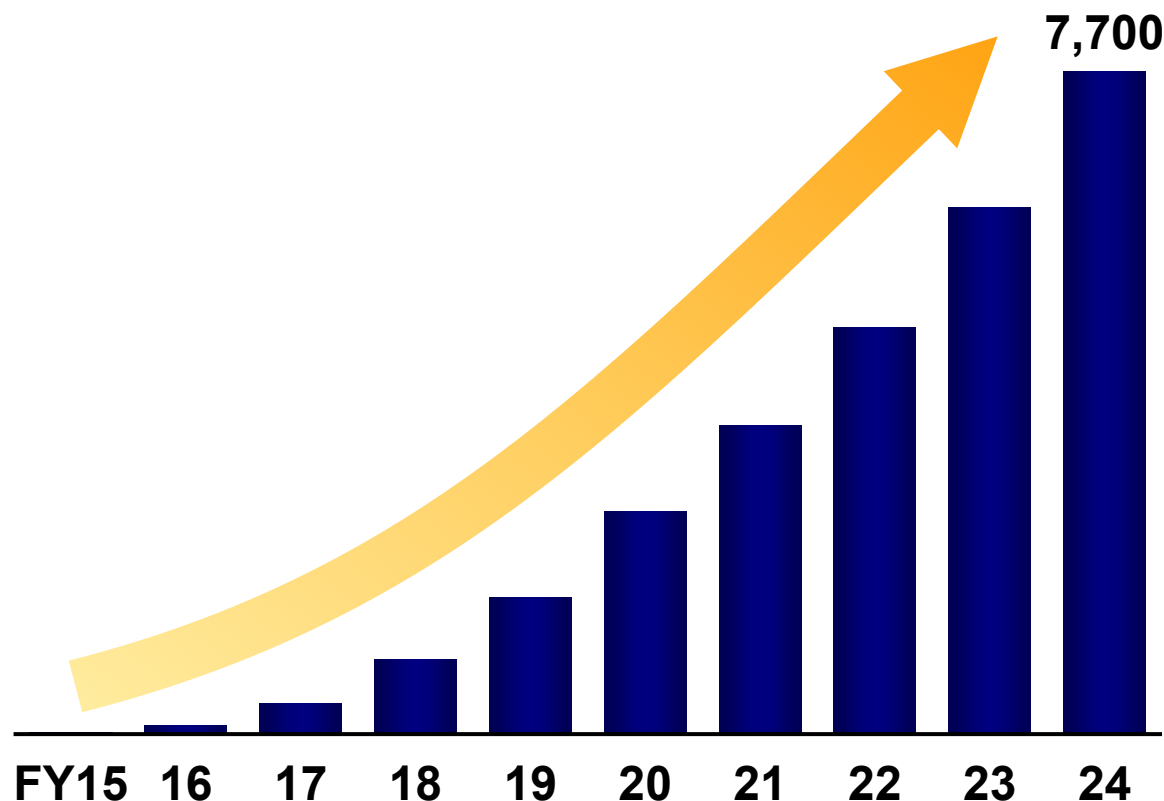
- リーダーシップの若返りと強化
- プロダクト:
製薬企業営業マーケティングの生産性を圧倒的に向上させる、サービスの継続的な開発 (現在レベル50%)
- プロフェッショナル人材:
継続的にチームを毎年数十人単位で拡大 (現在レベル50%)
- 1人当たり生産性:
サービス提案などの標準化、スキル強化、DX化などを通じた、1人当たり生産性の改善 (現在レベル75%)

 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

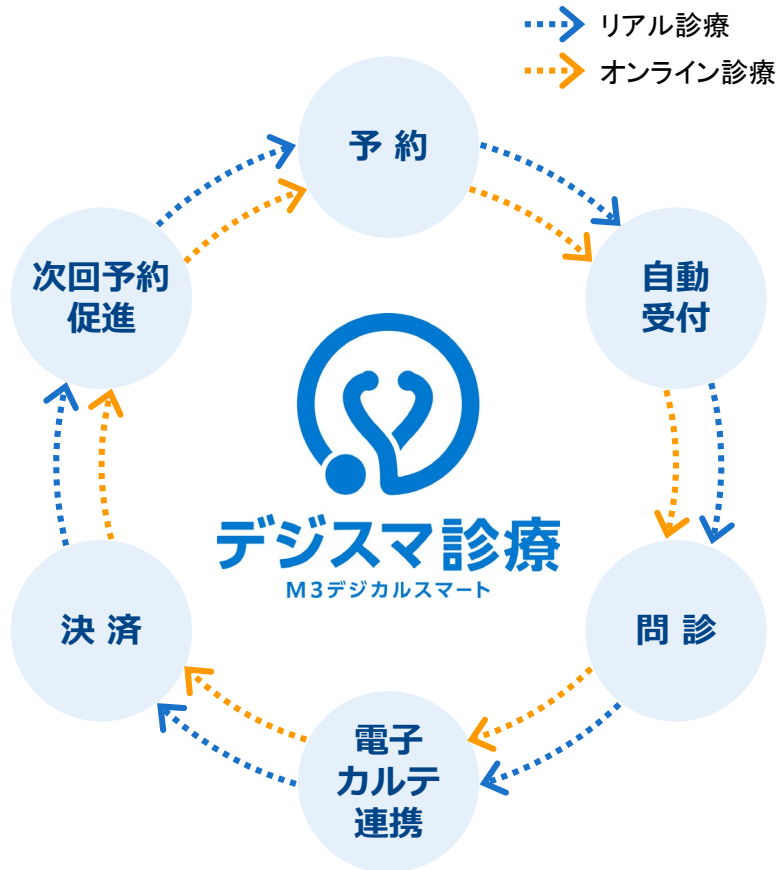
M3デジタル導入施設数



- 累計導入件数は約7,700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3億4,000万枚

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



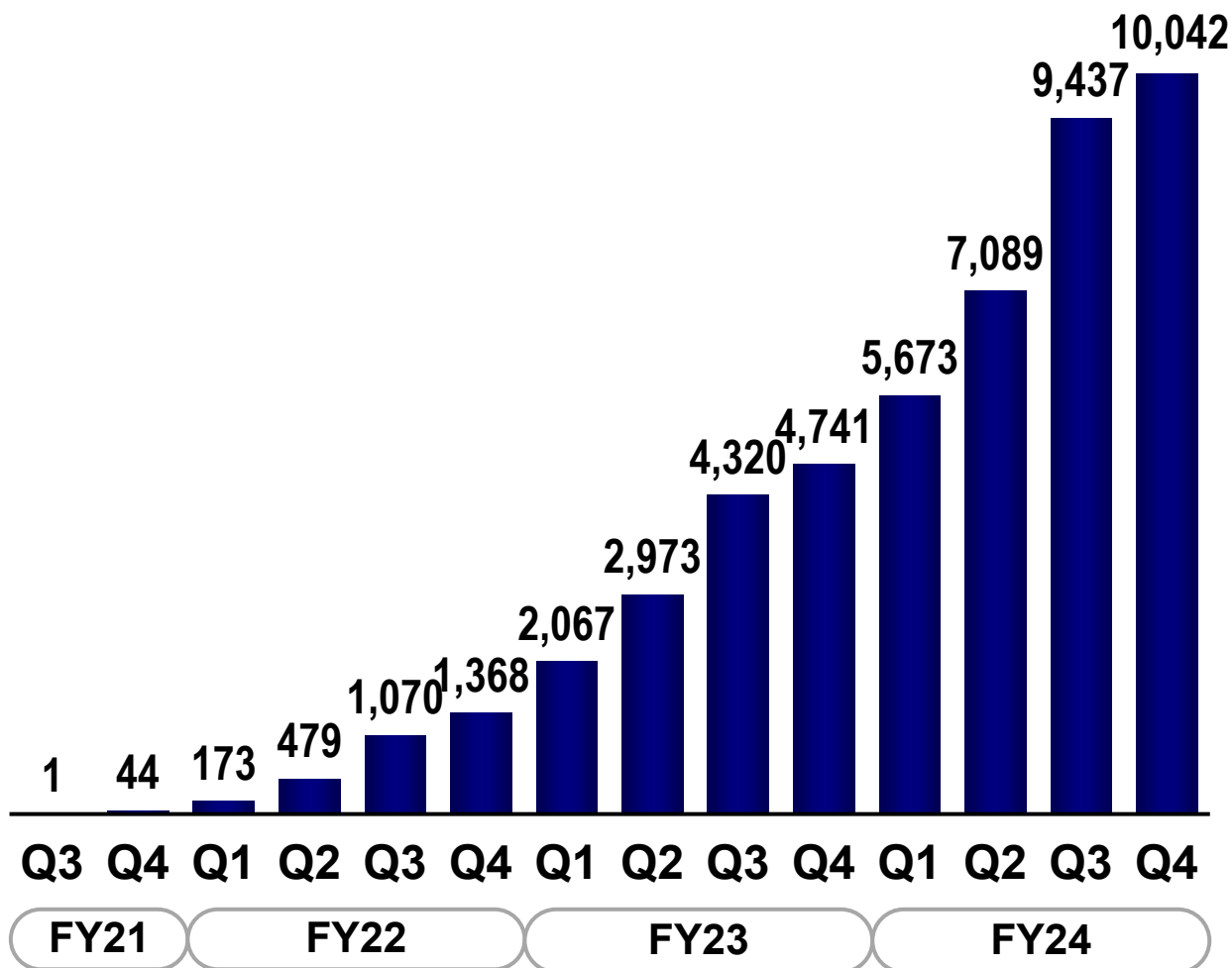
 **利用したユーザーからも5.1万件の評価でレビュー4.6、
新たな患者体験を実現しカテゴリ内上位の高評価を獲得**

出所: 下記URLから引用、2025年4月10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



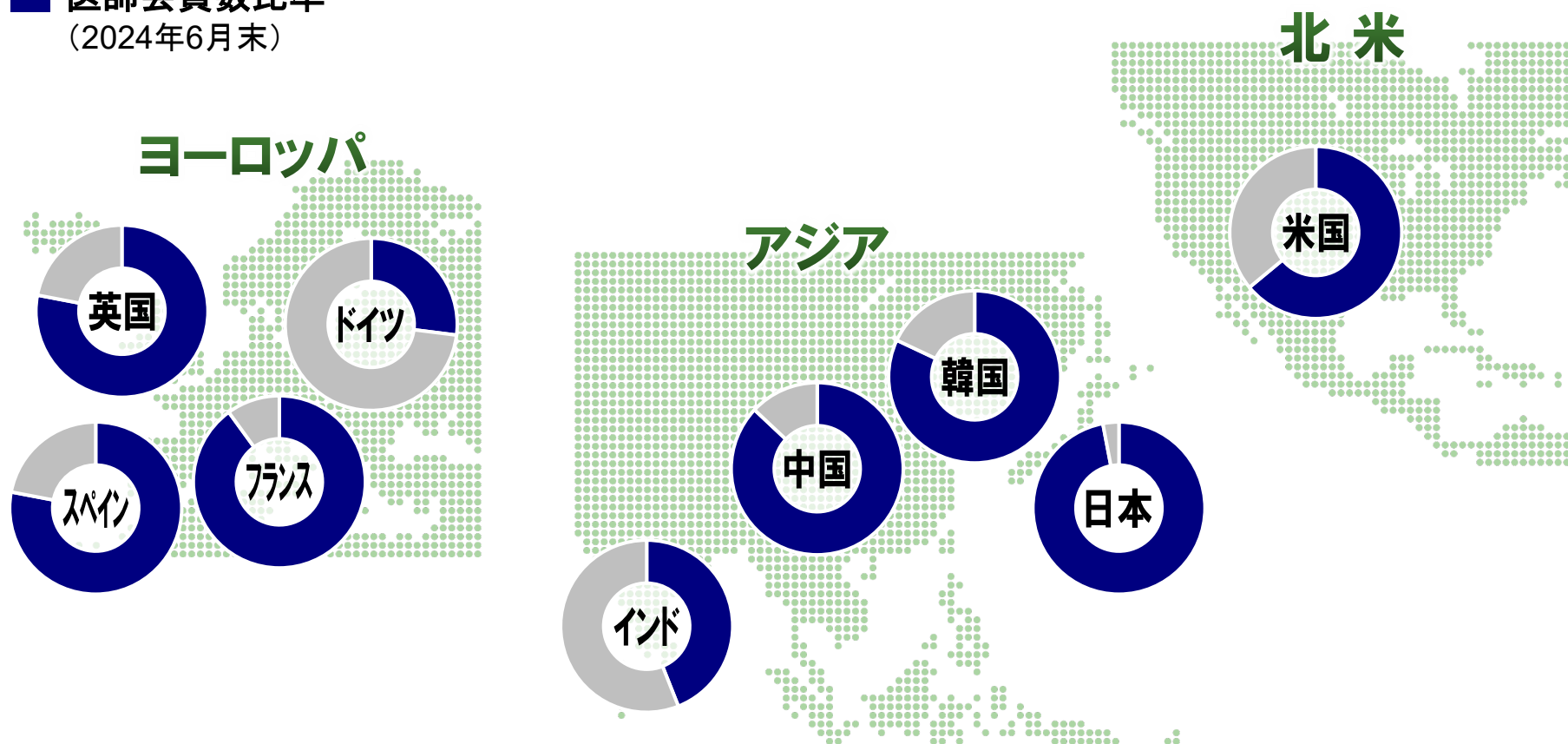
- クリニックのインフラとして急速に浸透中
・・・前年同期比で、
ユーザー数 2.1倍
決済金額 2.5倍
- ビデオ通話機能も付加、オンライン診療のインフラとしても拡大中

* 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)

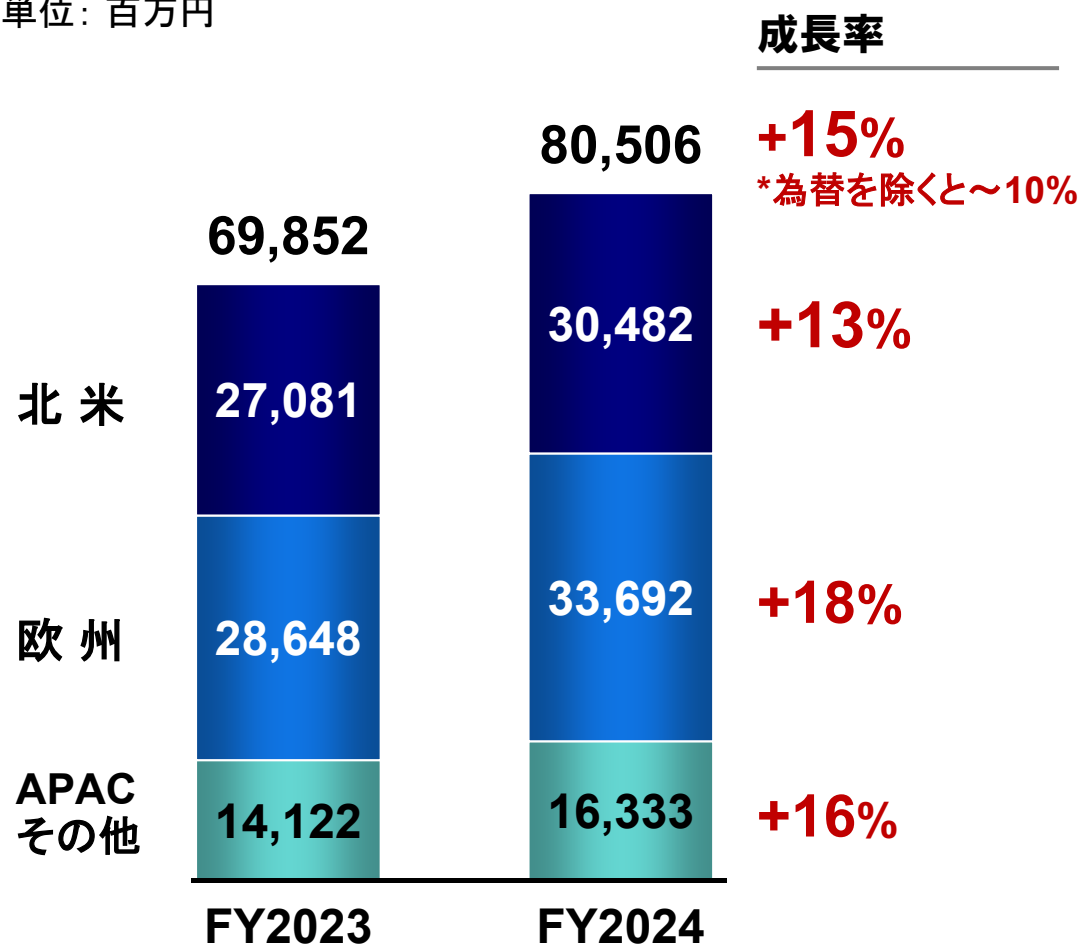


 上記以外の地域含め、医師会員650万人以上、全世界の医師の50%以上をカバー

※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

- 概ね堅調な推移
- 治験事業：Q4はQ3には及ばないものの、下期は上期より改善。再成長に向けた経営基盤強化・筋肉質化を引き続き推進

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

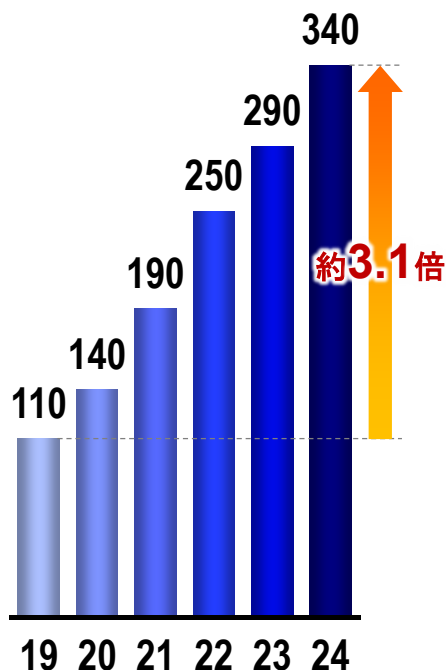
 全体的には堅調に推移。M&Aや体制刷新など将来に向けた新たな取り組みを加速

海外における事業別の成長トレンド(通期)

単位: 億円

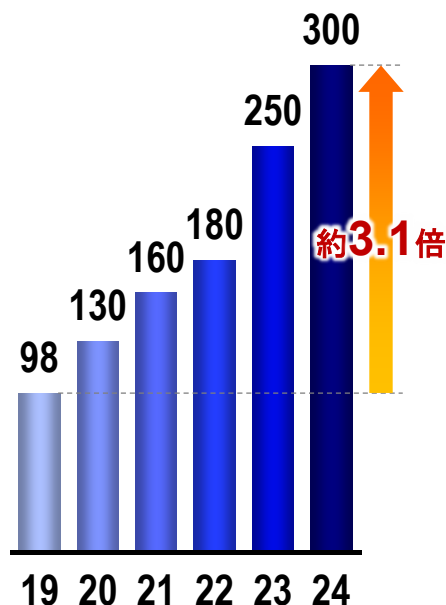
医師向けサービス

(北米、欧州、APACの医師向けサイトと電子カルテ)



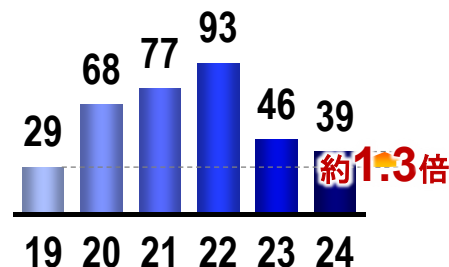
ビジネス・インテリジェンス

(M3グローバルリサーチ: 北米、欧州、APACで展開)



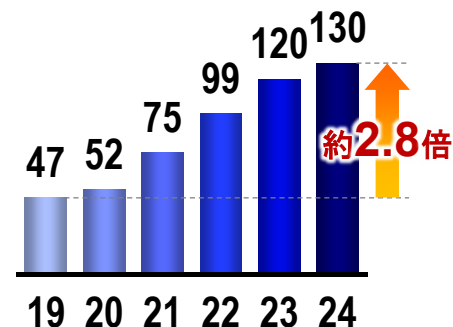
治験

(北米の治験施設運営事業)



医師キャリア

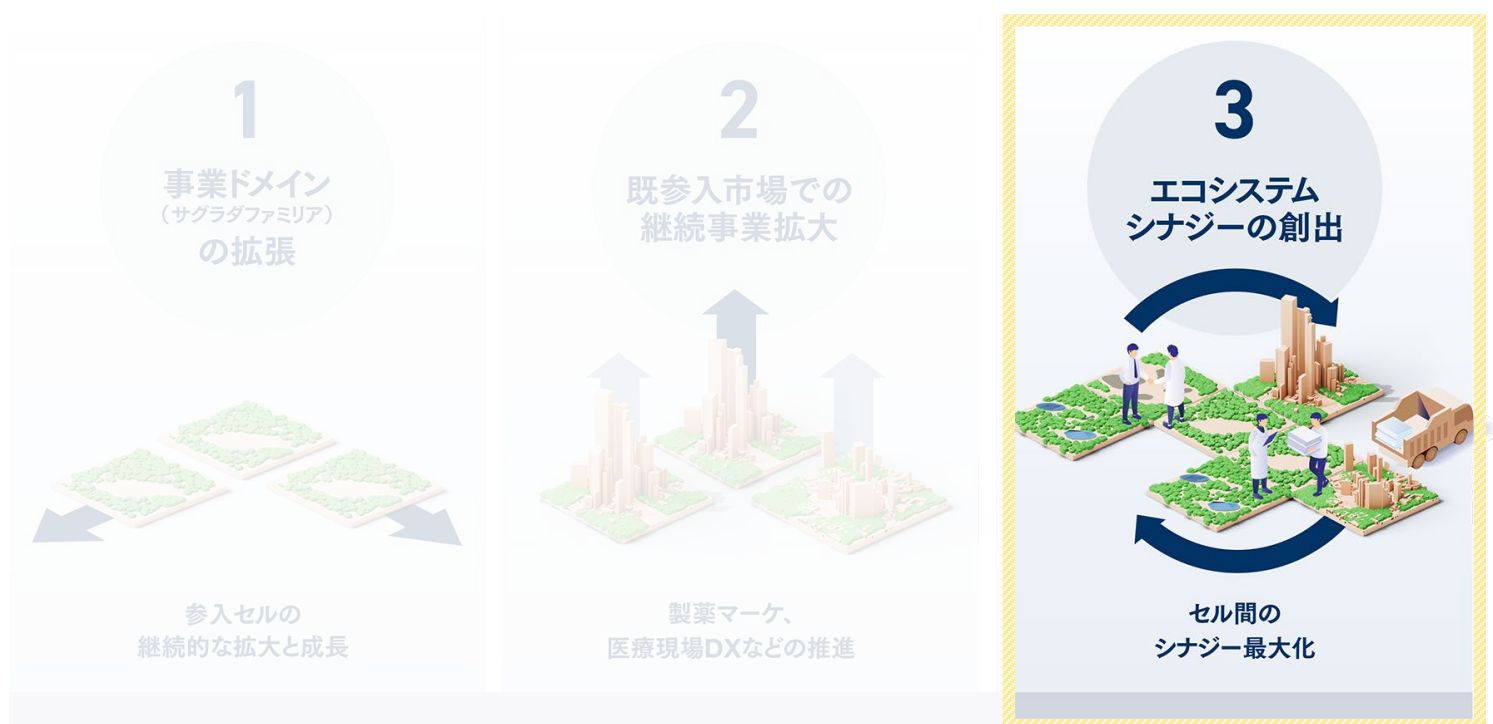
(北米、欧州の医師を中心とした人材事業)



 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

成長エンジン3：エコシステムシナジーの創出

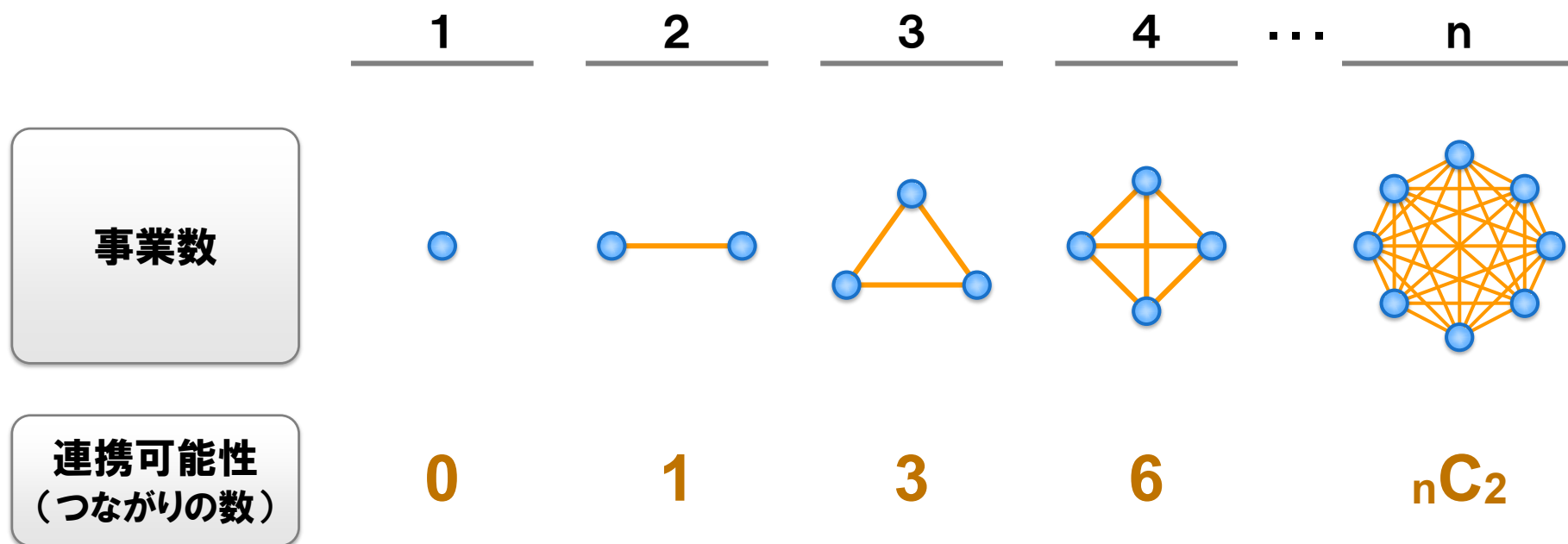


CSV (Creating Shared Value) の重視・社会的インパクトの創出

事業領域の拡大と成長ポテンシャル

会計年度	2010	2015	2020	2024
国	3 →	8 (2.5倍) →	11 (3.5倍) →	18 (6.0倍)
事業 タイプ数	6 →	15 (2.5倍) →	35 (6.0倍) →	41 (7.0倍)
展開事業数 (タイプ×国)	10 →	24 (2.5倍) →	56 (5.5倍) →	80 (8.0倍)
売上 (億円)	146 →	647 (4.5倍) →	1,692 (12.0倍) →	2,849 (19.5倍)

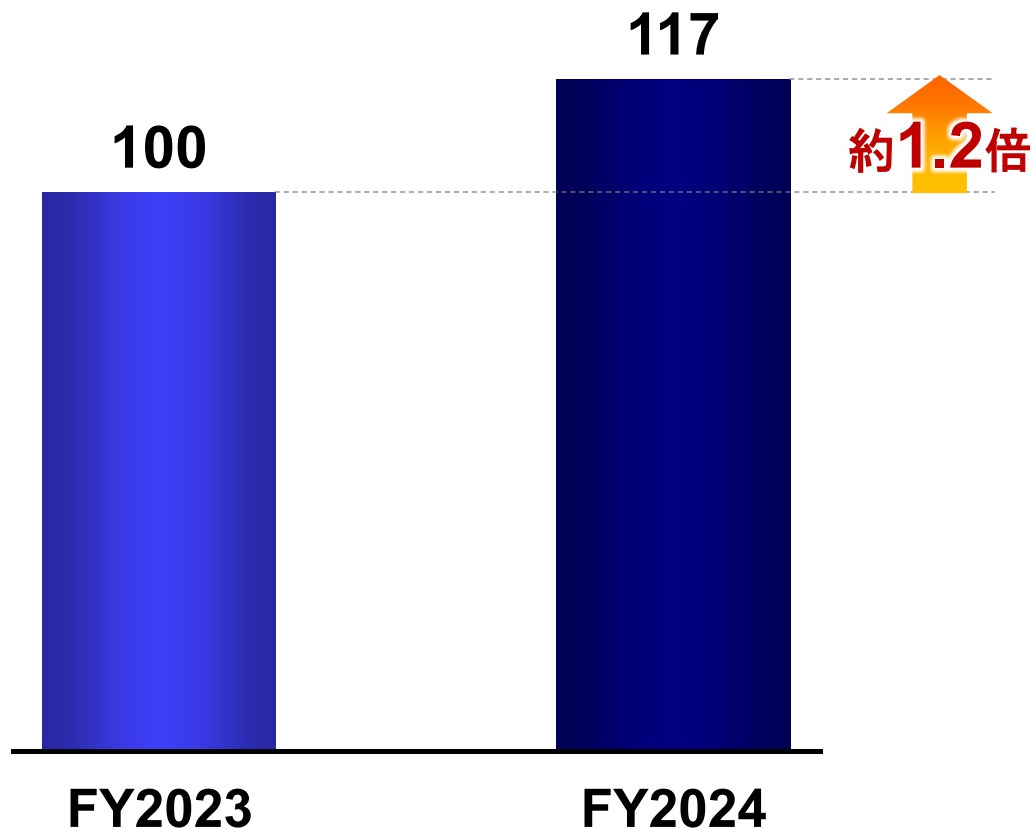
事業間の連携可能性



 事業間のシナジーポテンシャル: $80C_2 = 3,160$ の連携可能性

エコシステムシナジーによる利益貢献

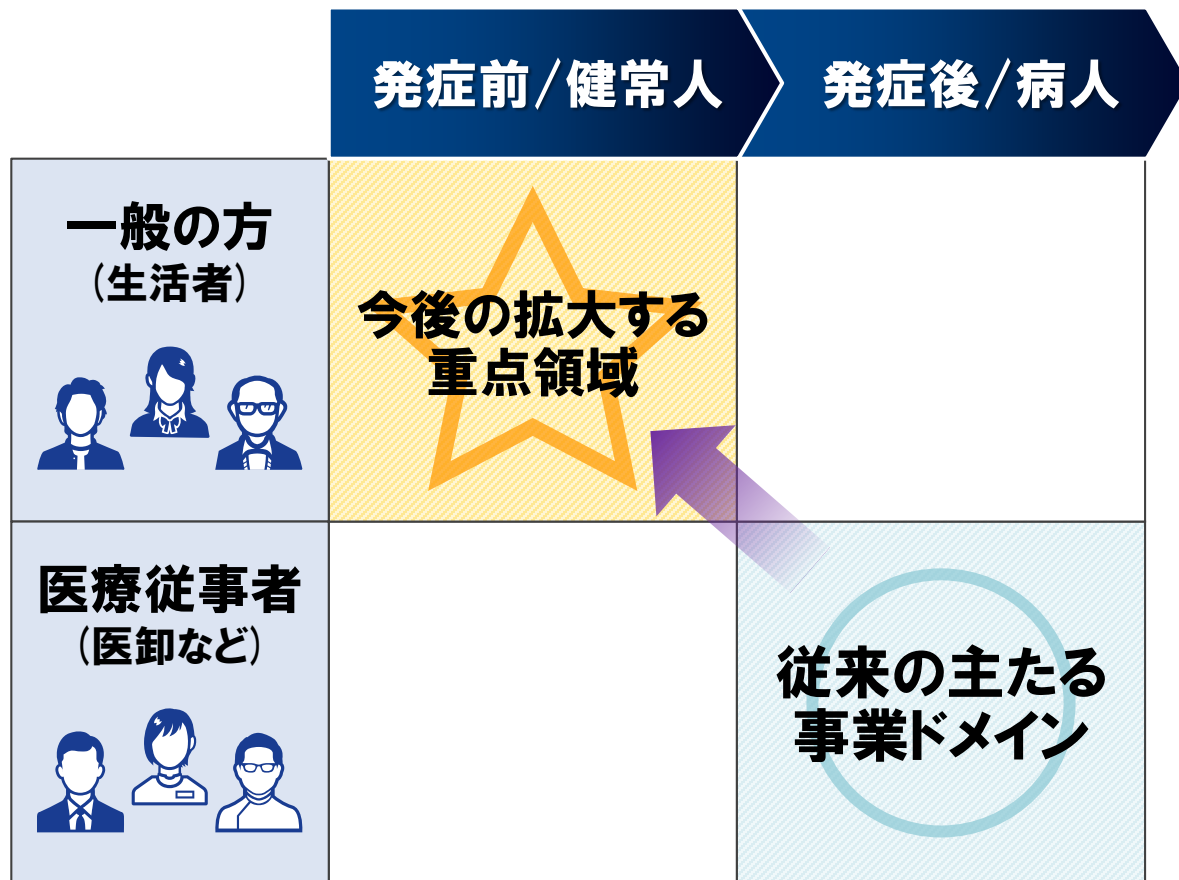
単位: FY2023を100とした指数



 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

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

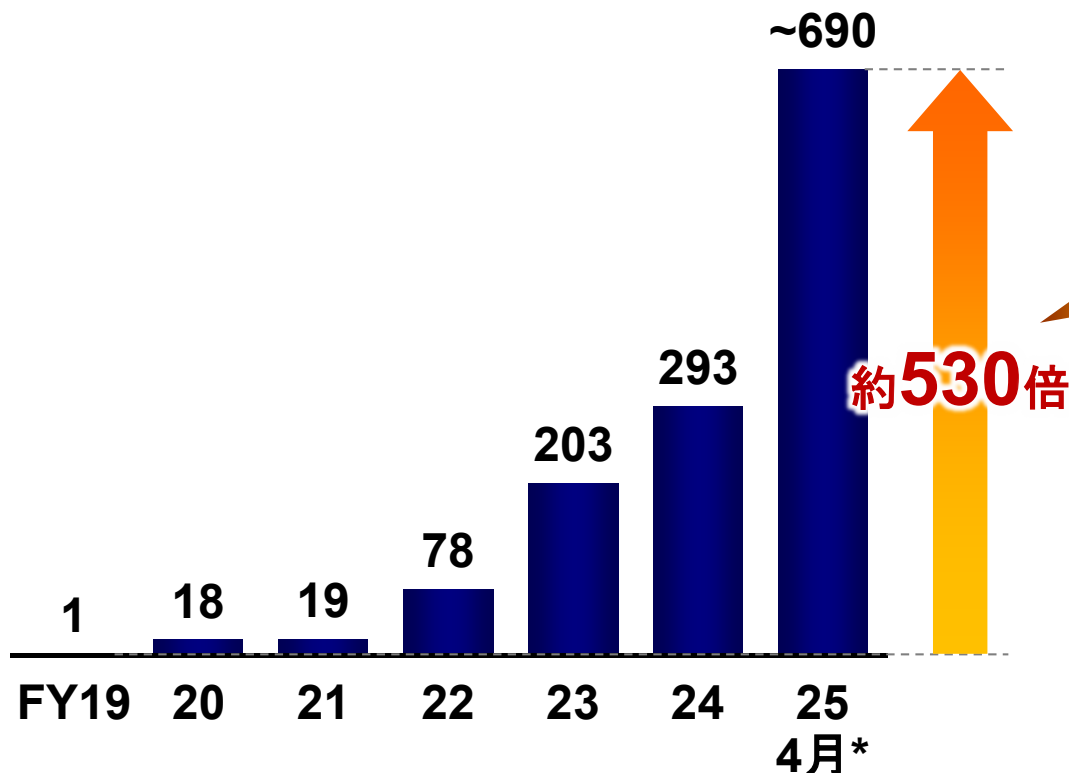
第8弾 イーウェル

 イーウェルが加わり、ホワイト・ジャックの拡大もスピードアップ

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



FY2024期末で約300万人、
25年4月時点で~690万人
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
- AskDoctors
- 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
- 福利厚生プラットフォーム

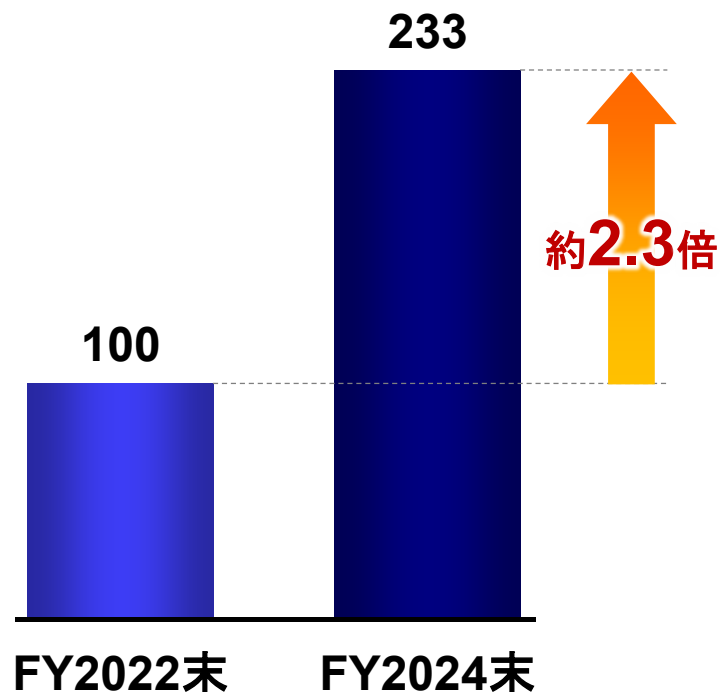
 **エコシステムシナジー創出に向け事業基盤拡大・・・約300万人に。
FY2025Q1からはイーウェルのカバレッジが加わり、新たなフェーズへ**

* イーウェル社のサービス会員数のうちメールなどでコンタクト可能な人数の概数約400万人を含む(今後精緻化予定)

主要サービスのKPI推移

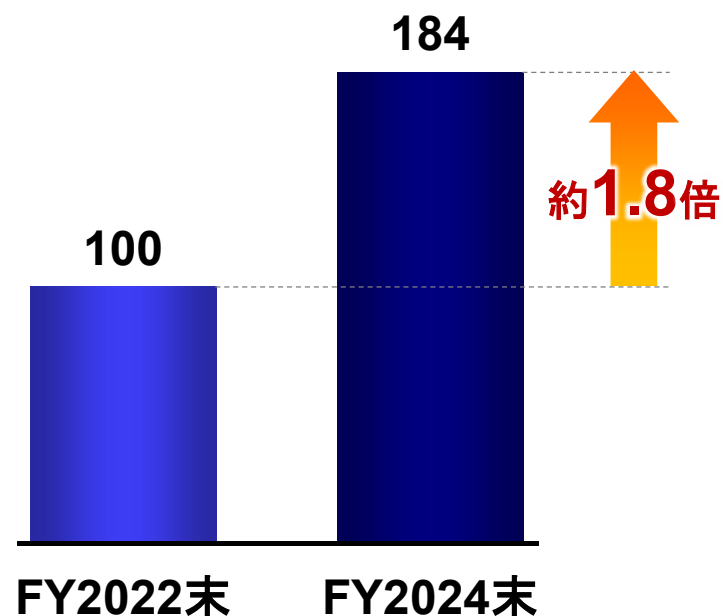
従業員健康データ管理サービス* のID数

単位：FY2022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：FY2022末を100とした指数

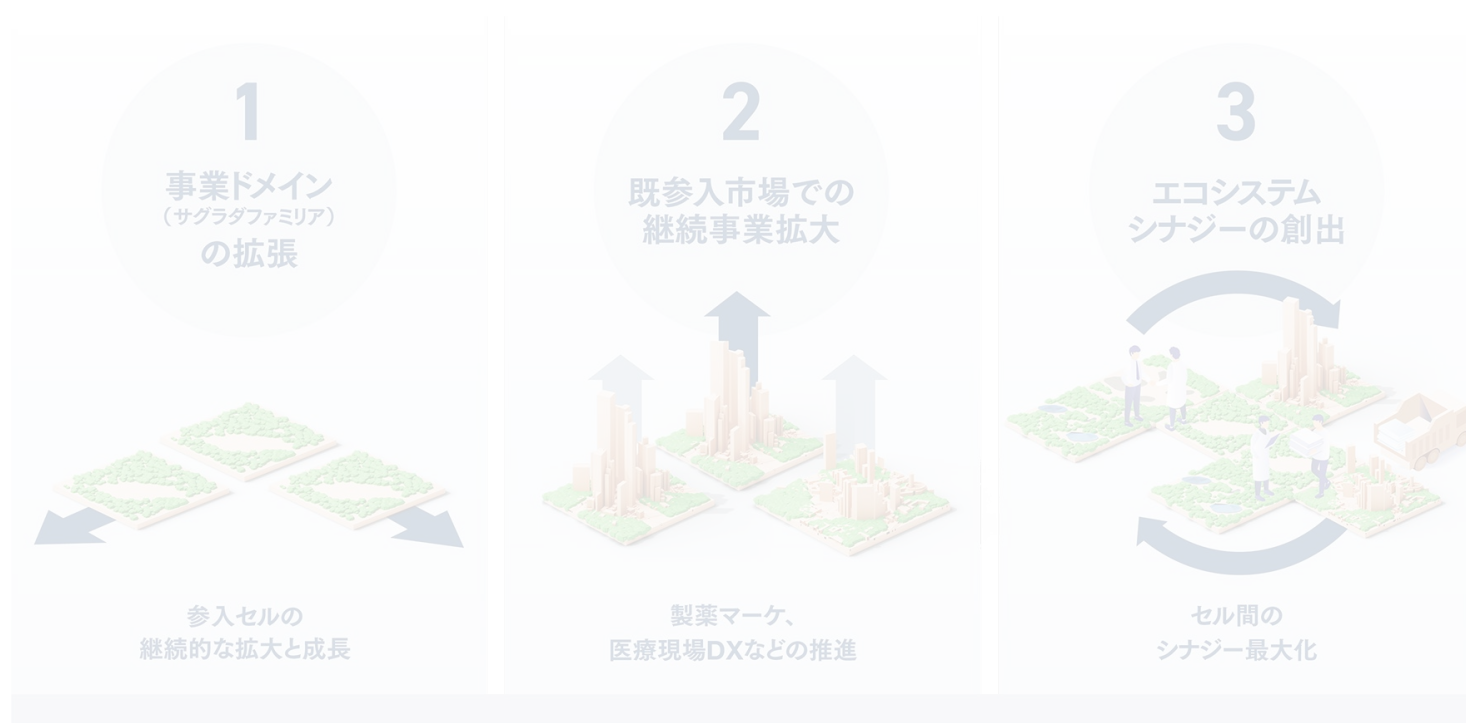


 **ホワイト・ジャック・プロジェクト、個々のサービス展開も順調に進捗**

* 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



CSV (Creating Shared Value) の重視・社会的インパクトの創出

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件数は年間1,300万件超(前年度の2倍超)、院内滞在時間も414万時間削減

上記も含め、グループ全体で患者さんの待合室での待ち時間を3,670万時間削減・・・約4,200年、約50人分の人生に相当**

FY2024、グループ全体の総受付数約4,050万件より

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約31万件、閲覧数は年間約7,400万UUを達成

FY2024



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49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2025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300万人

FY2024



* CSV = Creating Shared Value

** 下記URLから引用した2024年時点の日本人の男女の平均寿命をもとに換算

厚生労働省「令和5年簡易生命表の概況」(<https://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/life/life23/index.html>、2025年4月15日参照)

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**で延べ約980万人の視聴者

FY2024



診療の支援

国内外で、延べ4億件以上の電子カルテの情報を
管理、診療現場を日々支援

FY2024現在

製薬企業の営業生産性の改善

7千万回以上のeディテール実施: MR3.6万人分以上
(日本全MR数の4分の3以上)

FY2024



 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

** FY2024より、m3TVの視聴者数も含む

株主還元関連

資本政策および株主還元

- 基本方針：経営基盤を強化し新たな事業展開に備えることを目的に、利益を内部留保し再投資
- 資金需要動向とキャッシュ・フローの状況とを総合的に勘案し、株主還元の水準を決定

剰余金の配当

1株当たり 配当金	21円
配当金総額	143億円
配当性向	35.2%

自己株式取得

取得株式 総数	上限 2,000万株 (発行済株式総数*に対する割合 2.95%)
取得価額の 総額	上限 200億円
取得期間	2025年5月3日～2026年4月30日

 親会社所有者帰属当期利益405億円に対して、
合わせて上限343億円の株主還元を実施

* 自己株式を除く

FY2025業績見通し

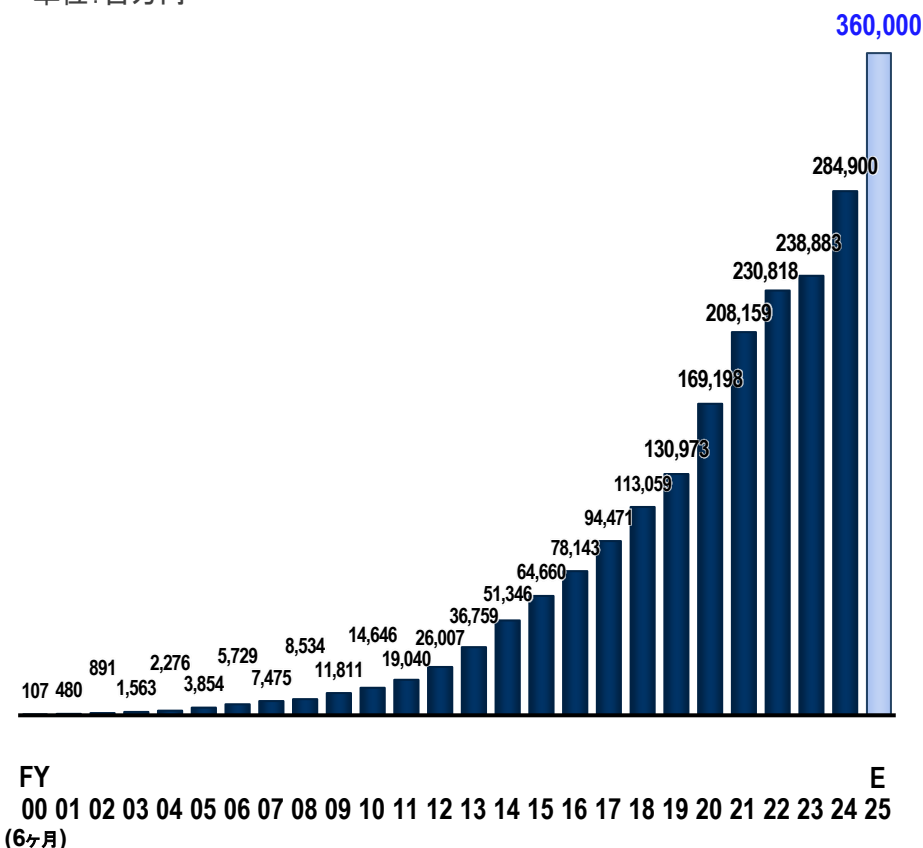
FY2024、及びFY2025前提&見通し

			FY2024		FY2025 見通し
成長エンジン① サグラダファミリアの拡張		■ FY2024の新規買収が通年で寄与 ■ FY2025の新規買収は織り込まず	++	→	+
成長エンジン② 既参入市場 での継続事業 拡大	メディカル プラットフォーム	■ 製薬マーケティング支援のコロナ関連売上の剥落影響はほぼ収束。構造的なDX化と、再成長を目指す ■ 医療現場DX等は成長継続	-	→	+
	エビデンス ソリューション	■ コロナ関連売上の剥落影響は軽微に。営業活動改善の取組みはFY2025も強化・継続	--	→	++
	キャリア ソリューション	■ 医師及び薬剤師向け事業はいずれも引き続き堅調に成長	++	→	++
	サイト ソリューション	■ 先行投資拡大等による一時的なマイナス影響はあるものの、各事業で成長継続見込	++	→	±
	ペイシエント ソリューション	■ M3との協業を通じたサービス開発や相互営業も含め、国内外で事業拡大	N/A	→	+
	海外	■ 前年度比では円高想定なものの、為替影響を除くと各地域で堅調に成長見込み ■ 米国治験事業は一巡、再成長に向けて取組み推進	++	→	++
成長エンジン③ エコシステムシナジーの実現		■ ホワイト・ジャック・プロジェクトはイーウェル買収でさらに成長加速	+	→	+

M3の業績推移

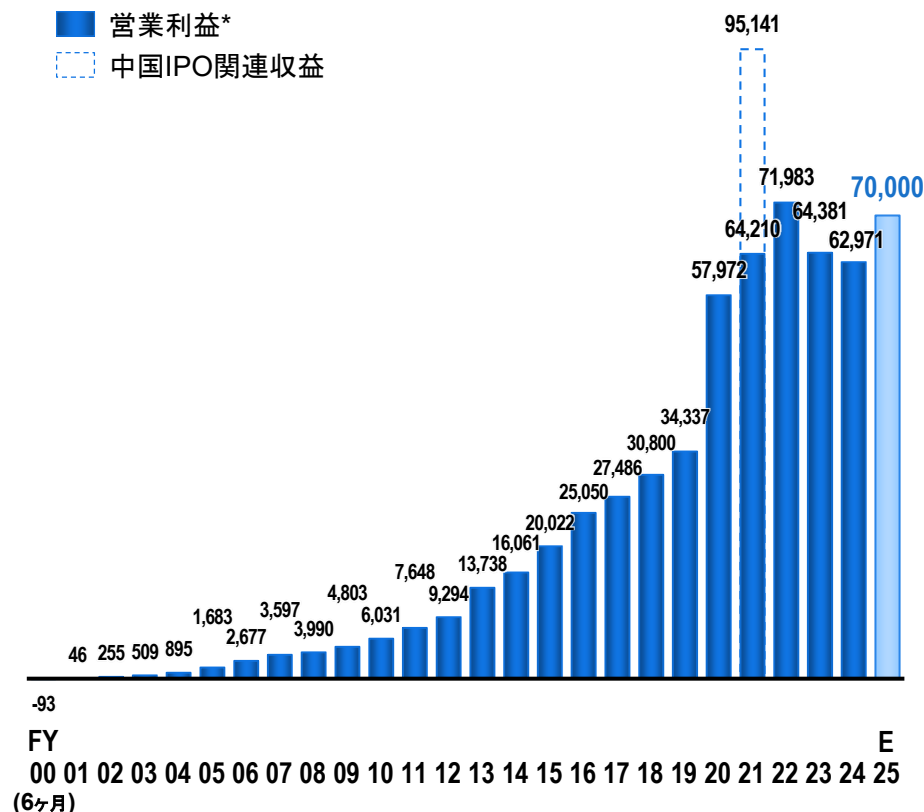
売上収益

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

セグメント名の略称使用について

本資料では、以下の定義に沿ってセグメント名の略称を使用しております。

セグメント正式名称	本資料での略称
■ メディカルプラットフォーム	MP
■ エビデンスソリューション	ES
■ キャリアソリューション	CS
■ サイトソリューション	SS
■ ペイシエントソリューション	PS

