

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営の基本方針

インターネットを活用し、健康で楽しく長生きできる人を1人でも増やし、 unnecessaryな医療コストを1円でも減らすこと

医師会員数
34万人以上

医師パネル登録数
650万人

② 中長期の経営戦略

1. m3.comの価値向上

サイト内容・機能充実により、医療従事者会員からのトラフィック増加を図り、他サービスの価値を底上げ

3. 新規事業立ち上げ

医療従事者プラットフォームから生まれる事業機会を順次事業化し、グループシナジー最大化

2. 既存事業の成長強化

MR君ファミリーをはじめ、製薬会社や医療機関向けサービス展開と疾病・医療課題解決に経営資源投入

4. 海外展開推進

日本開発サービスの海外展開と各国ニーズに合わせた独自サービス開発で、医療従事者プラットフォーム展開

③ 対処すべき課題

① m3.comの機能拡充

- ・医療従事者会員の課題募集と解決施策実施
- ・専門医療情報特化コンテンツの充実

② DX支援事業の拡大

- ・AI搭載クラウド電子カルテ「エムスリーデジタル」提供
- ・患者診療体験向上の「デジスマ診療」展開
- ・診療プロセス全体の生産性向上

③ グローバル医療ネットワーク構築

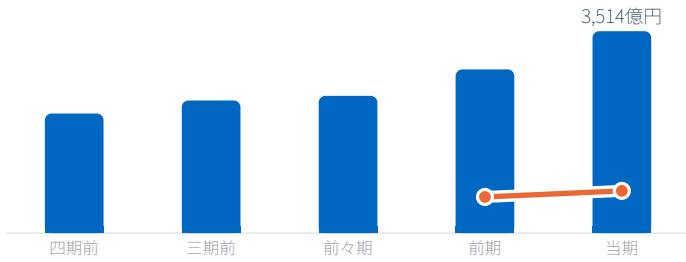
- ・MDLinx、Doctors.net.ukなど主要国での展開継続
- ・Vidal Groupを通じた医薬品情報提供
- ・グローバル調査サービス提供

面接で使えるポイント

- ・m3.com登録34万人以上の医師会員を活用し、医療課題解決に向けたプラットフォーム構築
- ・日本で確立した事業モデルをMDLinx、Doctors.net.ukなど海外展開し、グローバル約650万人医師パネル化
- ・医師転職支援から治験支援、電子カルテDXまで多事業展開によるシナジー創出で医療全体最適実現

証券コード 2413

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
3,514億円営業利益率
20.9%財務健康度
78点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 70.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
976万円

サービス業内 26位/524社

平均年齢
34.8歳

サービス業内 406位/527社

平均勤続
4.0年

サービス業内 393位/527社

女性管理職
14.6%

サービス業内 231位/371社

男性育休
-（未開示）

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

