

エムスリー株式会社

会社説明資料

2026年8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。

なお、本書は、情報提供を目的として作成されたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する最終的な決定は、ご自身の判断と責任において行われるようお願い申し上げます。

エムスリー株式会社

2026年度第1四半期 連結業績

単位: 百万円	FY2025 Q1	FY2026 Q1	前年比
売上収益	86,200	90,105	+5%
営業利益	19,777	18,077	-9%
税引前 四半期利益	19,683	18,641	-5%
四半期利益*	13,536	10,579	-22%

 Q1の滑り出しは、海外を除きほぼ想定通り

* FY2026は、海外子会社による配当に伴い発生した一過性の税金費用引当の影響を含む

2026年度第1四半期 連結業績(セグメント別)

単位: 百万円

単位：百万円			FY2025 Q1	FY2026 Q1	前年比
国内	メディカル プラットフォーム	売上収益	25,274	25,585	+1%
		利 益	8,981	8,872	-1%
	エビデンス ソリューション	売上収益	6,219	5,691	-8%
		利 益	1,314	879	-33%
	キャリア ソリューション	売上収益	8,280	7,999	-3%
		利 益	3,665	3,597	-2%
	サイト ソリューション	売上収益	12,996	14,159	+9%
		利 益	727	15	-98%
	ペイシエント ソリューション	売上収益	13,422	14,752	+10%
		利 益	451	750	+66%
	エマージング 事業群	売上収益	493	480	-3%
		利 益	252	133	-47%
海 外		売上収益	20,725	22,748	+10%
		利 益	4,852	4,615	-5%

- 製薬マーケはややスローな滑り出し
- 医療現場DXは引き続き堅調

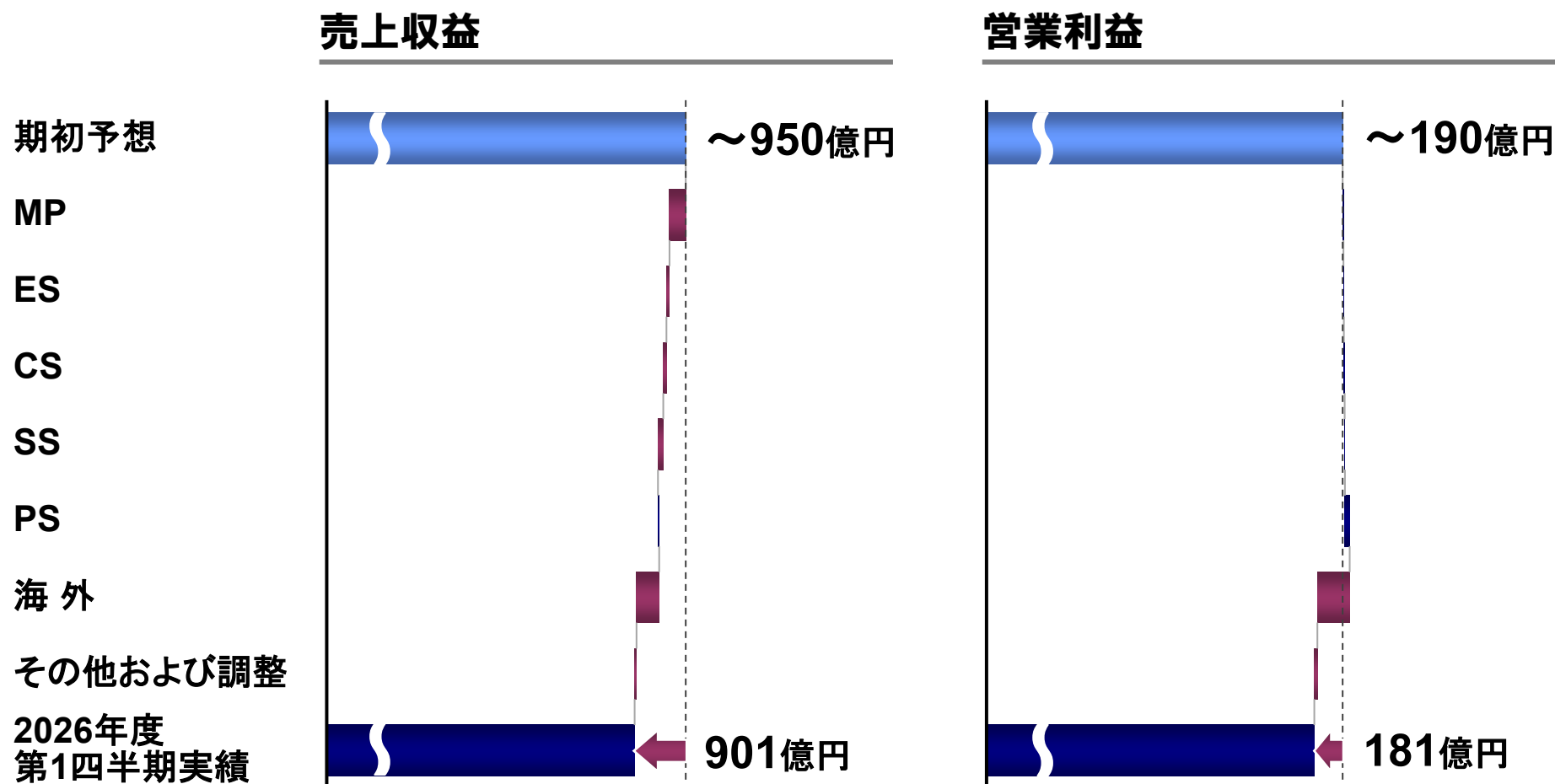
- 受注残371億円
- 前年度に発生した、相対的に収益性が高い案件や大型案件等の剥落影響

- 医師、薬剤師向けともにスローな滑り出し
- AI活用等を含め、営業体制強化施策を推進中

- 前年度の関連会社株式売却に伴い、持分法投資利益が減少

- 増収の一方、積極的な先行投資の影響もあり減益

第1四半期の業績予想進捗



 多くのセグメントで概ね計画インラインとなったものの、主に海外で想定よりスローな滑り出し

* 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

M3の現状と成長ポテンシャル



1

**メディカルプラットフォームの現状と
今後の成長戦略**

2

**AI時代における独自データを
活用した新たな付加価値創造**

3

**プログラマチックM&A戦略による
持続的成長のアップデート**

4

**海外の現状と中期的な成長実現に
向けたドライバー**

M3の現状と成長ポテンシャル



1

メディカルプラットフォームの現状と
今後の成長戦略

2

AI時代における独自データを
活用した新たな付加価値創造

3

プログラマチックM&A戦略による
持続的成長のアップデート

4

海外の現状と中期的な成長実現に
向けたドライバー

医薬品、営業 & マーケティングのDX

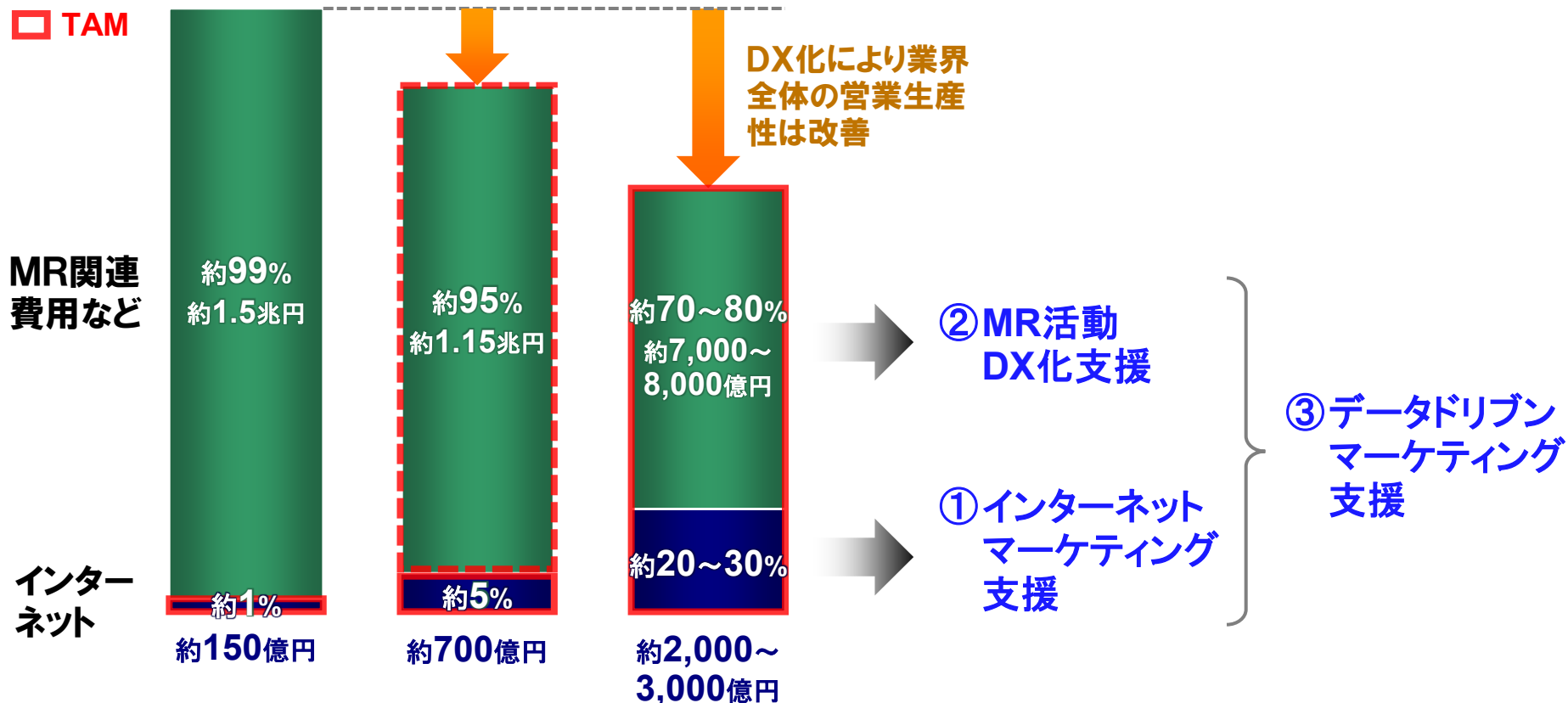
製薬企業の営業コスト配分とM3が関与する分野

10年前

現 状

将 来

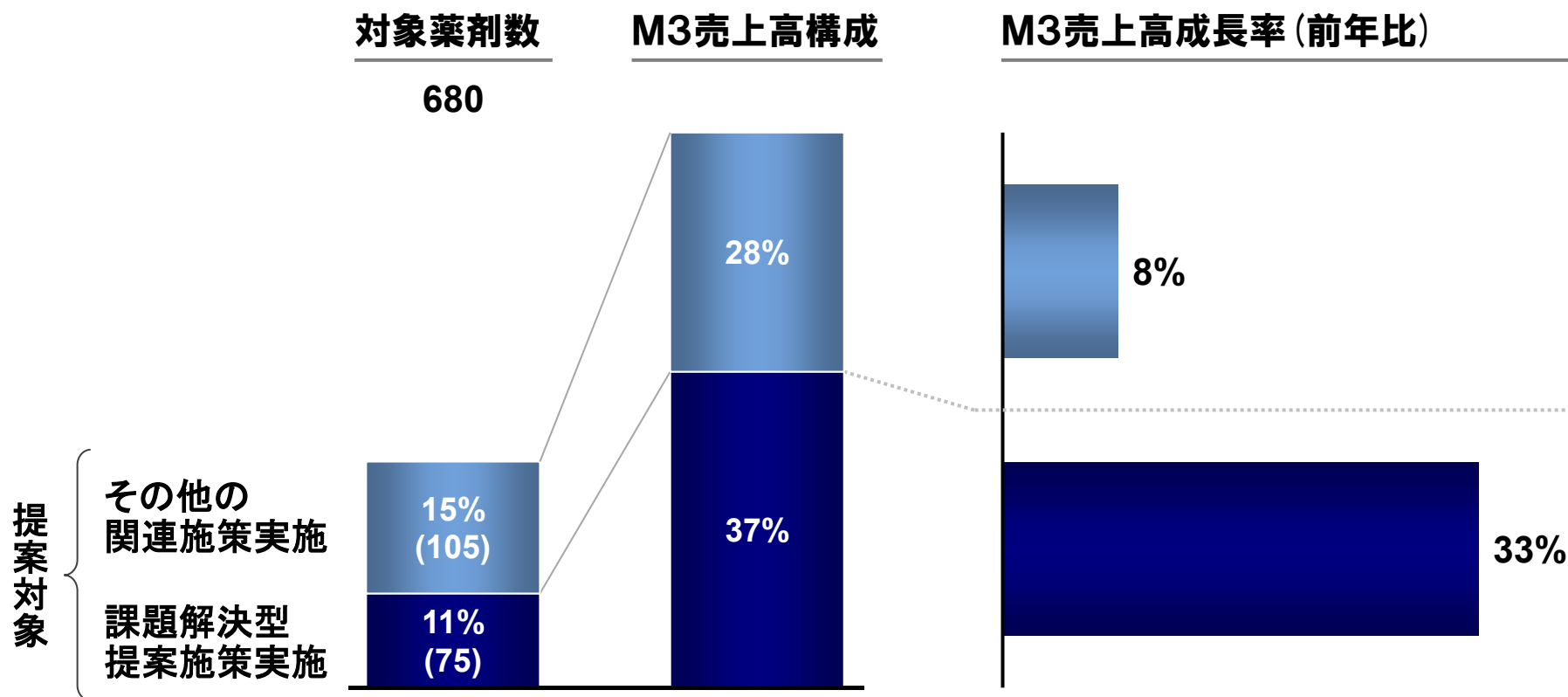
M3の関与



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いく

課題解決型提案による成長

課題解決型提案の実施状況 (FY2025)



👉 FY2025から課題解決型提案の取り組みを本格化
同年度において、提案対象薬剤は前年比で+8～33%成長

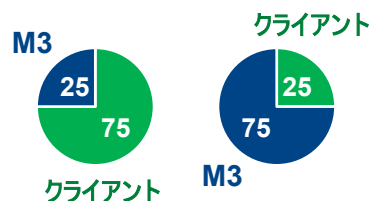
* 社内管理会計用数値に基づく

「超拡大GIVER」思想*に基づく付加価値創出

目指す方向性

お人好しGIVER/ TAKER

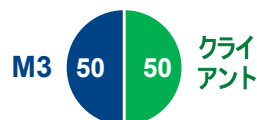
パイの大きさ:
100



維持困難

MATCHER

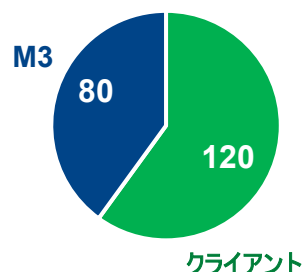
パイの大きさ:
100



バランスは取れているが発展性が乏しい

拡大GIVER

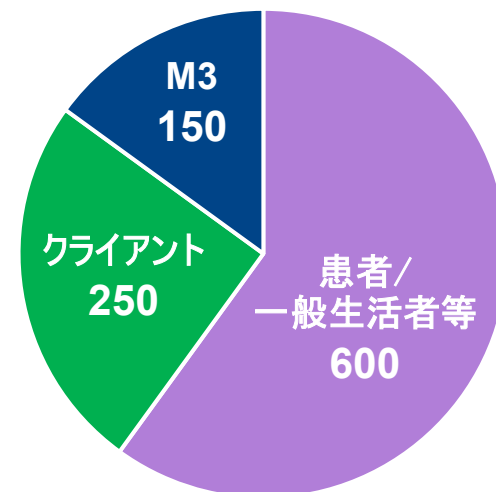
パイの大きさ:
200



クライアント・M3
の双方にプラス

超拡大GIVER

パイの大きさ: 1,000

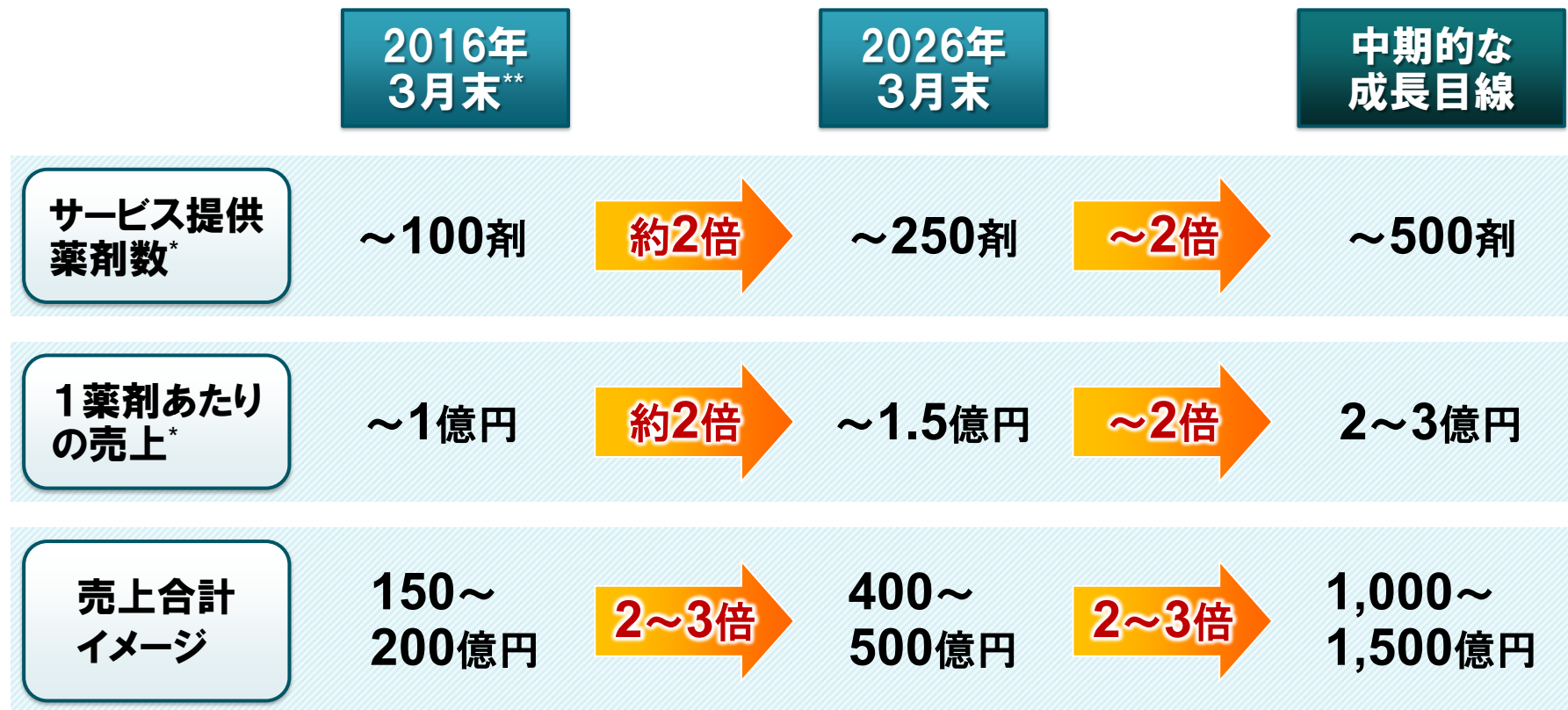


高次元の三方よし

課題解決型提案は、患者の適正治療拡大、結果としての製薬企業の薬剤売上向上、M3事業伸長を実現する三方よしのアプローチ

* アダム・グラント著『GIVE & TAKE「与える人」こそ成功する時代』を参考に、M3で独自に拡大・定義した考え方

製薬マーケティング支援事業のポテンシャル



 複数サービスを組み合わせた高付加価値提案の強化や案件大型化を推進し、提供薬剤数と薬剤あたり売上の両輪で拡大を目指す

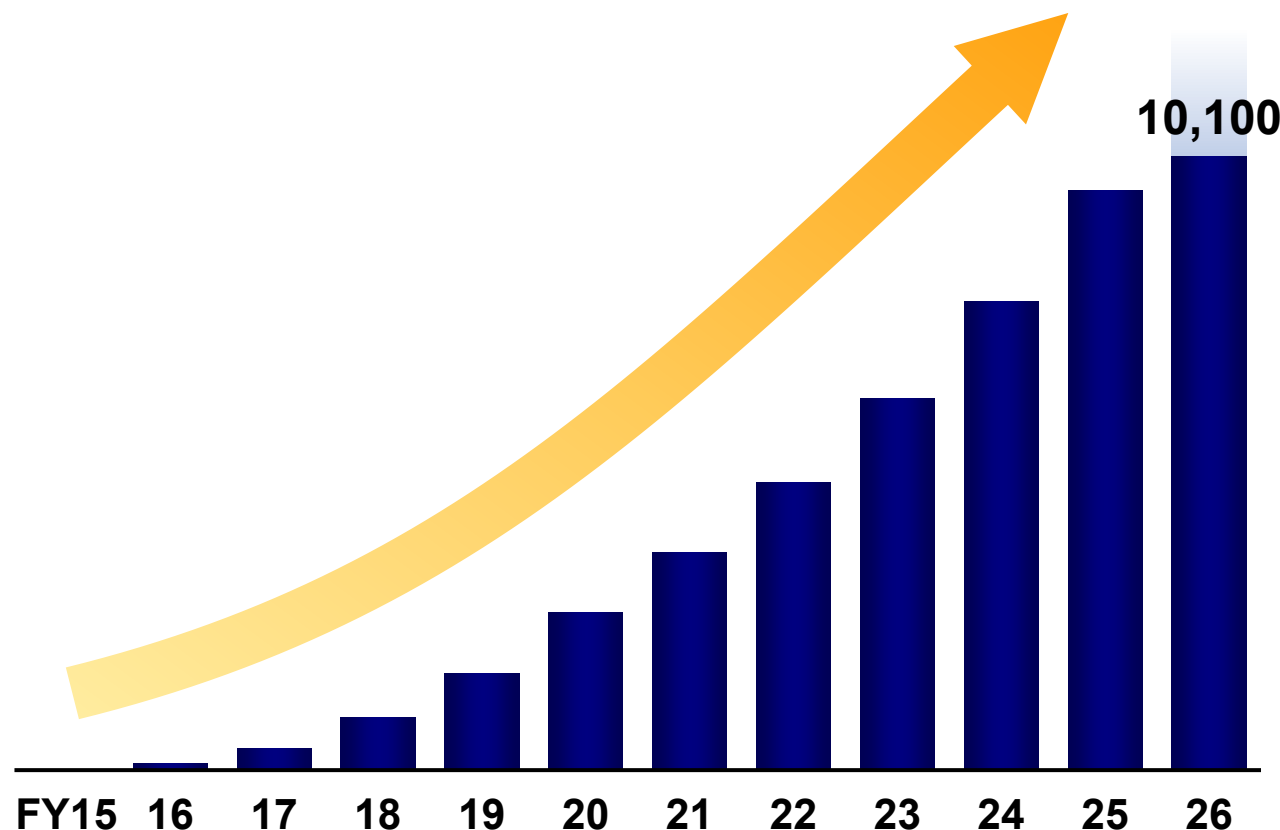
* M3サービスの年間売上高が0.3億円以上の薬剤のみを対象

** サービス提供薬剤数および1薬剤あたりの売上は推計値を含む(薬剤別売上高のトラッキングはFY2020から開始)

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FY26Q1時点で約10,100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5億枚

M3デジタル:導入件数が1万件を突破

エムスリーデジタル
M3 DigiKar 累計導入件数

10,000 件突破

クラウド電子カルテシェア

No.1
m3.com調査 2026年3月

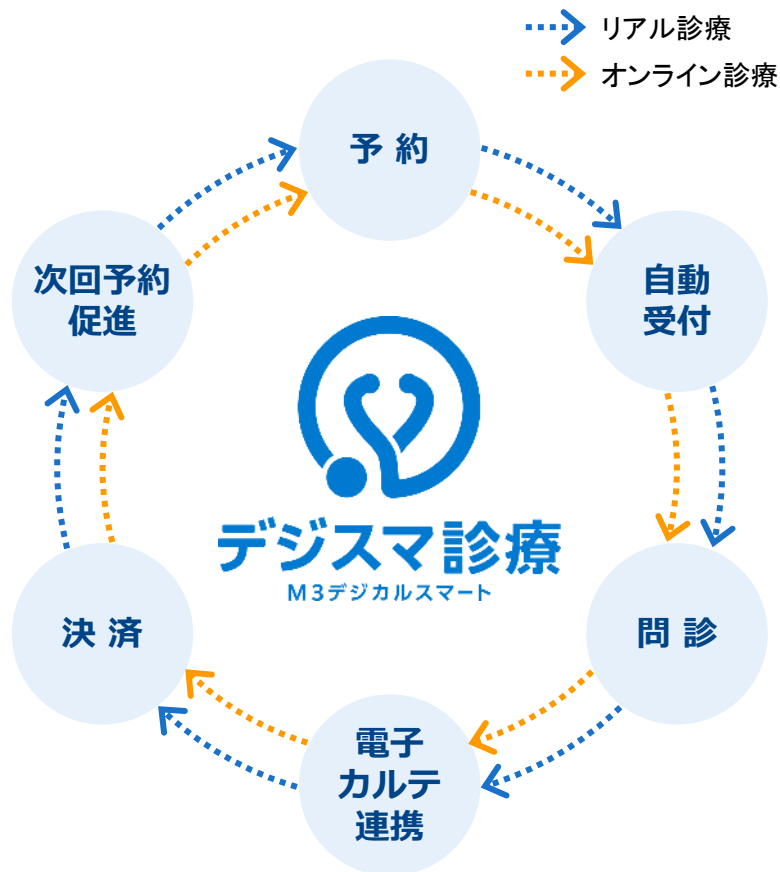
総合電子カルテシェア

No.1
m3.com調査 2026年3月



**高い機能性と導入しやすい価格設計で、新規開業時、および
オンプレミスや紙カルテからの切り替え先として、医師の幅広い
支持を獲得**

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



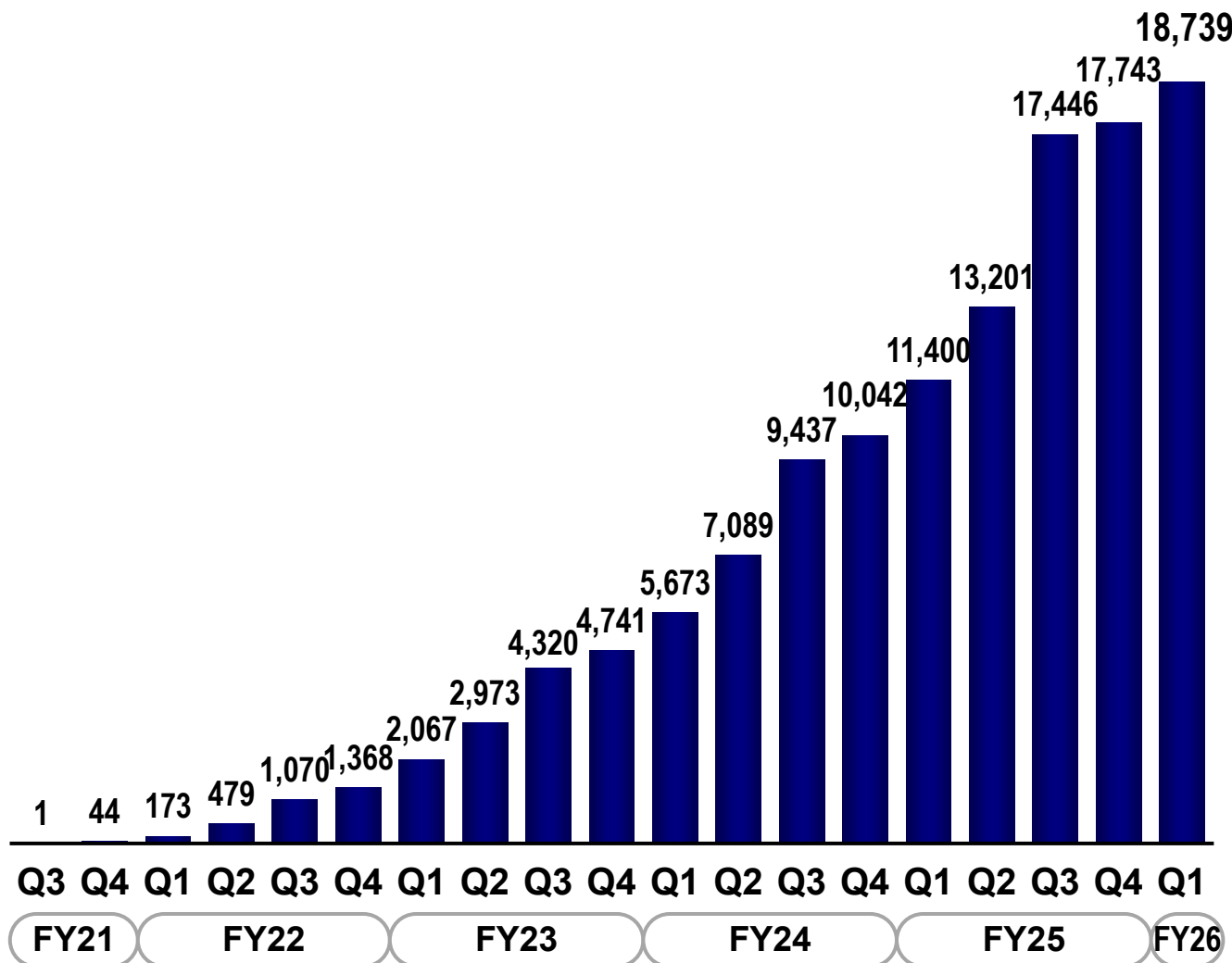
**利用したユーザーからも11万件の評価でレビュー4.6、
新たな患者体験を実現しカテゴリ内上位の高評価を獲得**

出所: 下記URLから引用、2026年7月14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 1.6倍
決済金額 1.9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

医療機関向けサービスのポテンシャル



 施設数と提供サービス数の増加で医療現場のDXを幅広く支援

* M3デジタル、デジスマ診療、オンプレミス電子カルテ、在宅医向け支援、不動産関連事業等の医療機関向けサービスの導入施設総数

M3の現状と成長ポテンシャル



1

メディカルプラットフォームの現状と
今後の成長戦略

2

AI時代における独自データを
活用した新たな付加価値創造

3

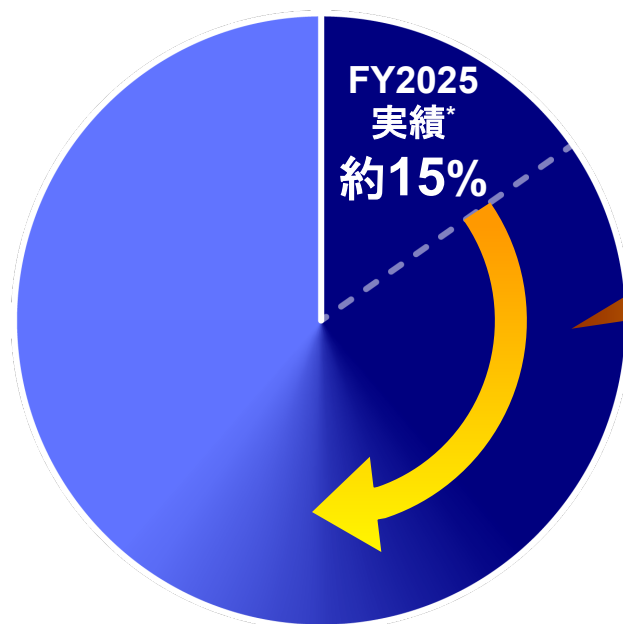
プログラマチックM&A戦略による
持続的成長のアップデート

4

海外の現状と中期的な成長実現に
向けたドライバー

営業利益に対するAIインパクト

営業利益に対する AIのポジティブインパクト (当社推計)



AIインパクト創出に向けた 今後の成長ドライバー

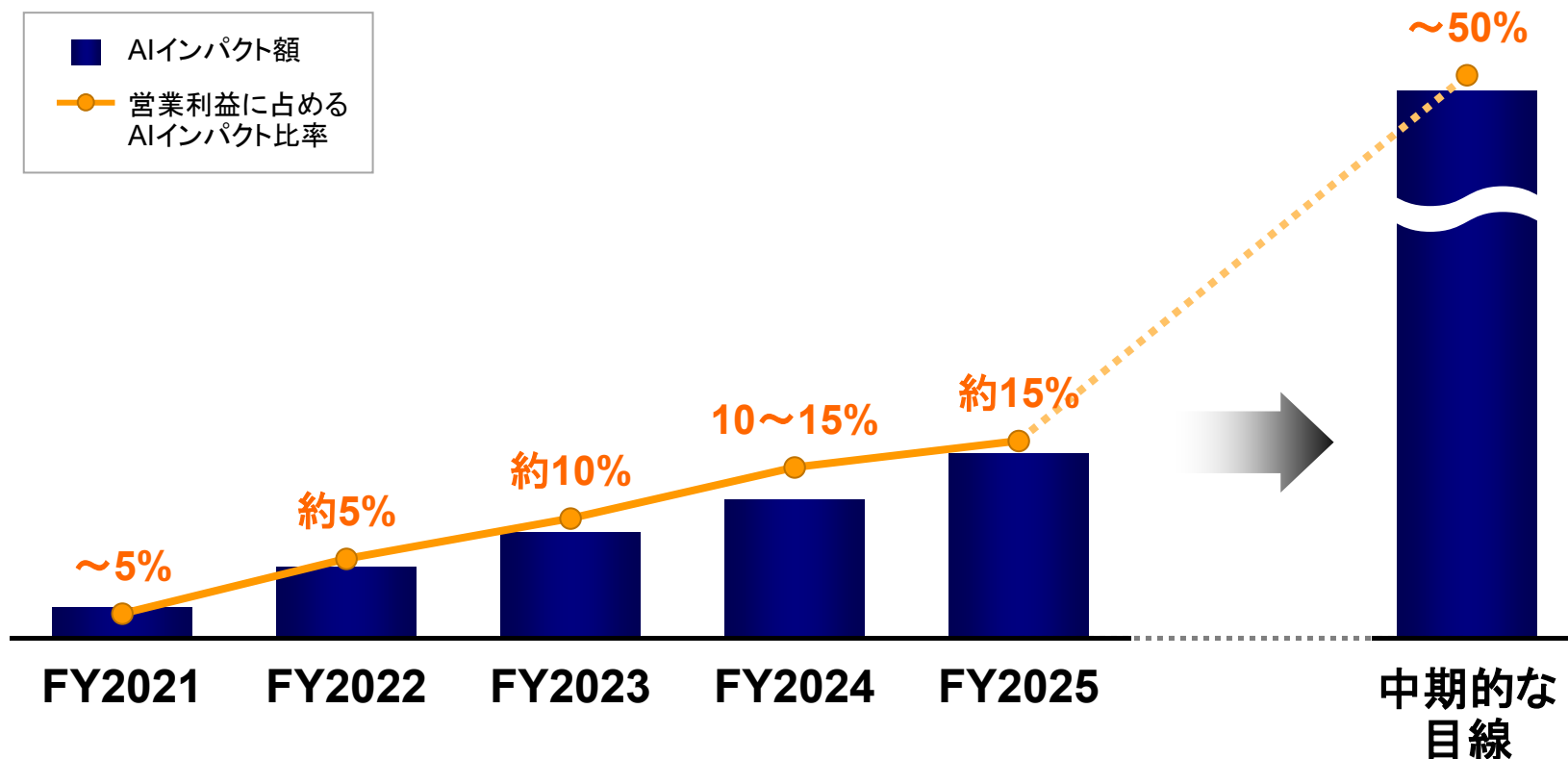
	業務効率化	独自付加 価値の創出
社内活用		
外部提供		

 AIを事業に相当量活用中、既に100億円規模の営業利益を創出

* 減損損失や売却益の計上等による一過性の影響を除く

AI活用推進の推移

営業利益に対するAIのポジティブインパクト推移*



👉 現在100以上のAI関連プロジェクトが稼働、営業利益に対するAIインパクトは今後さらに拡大見込み

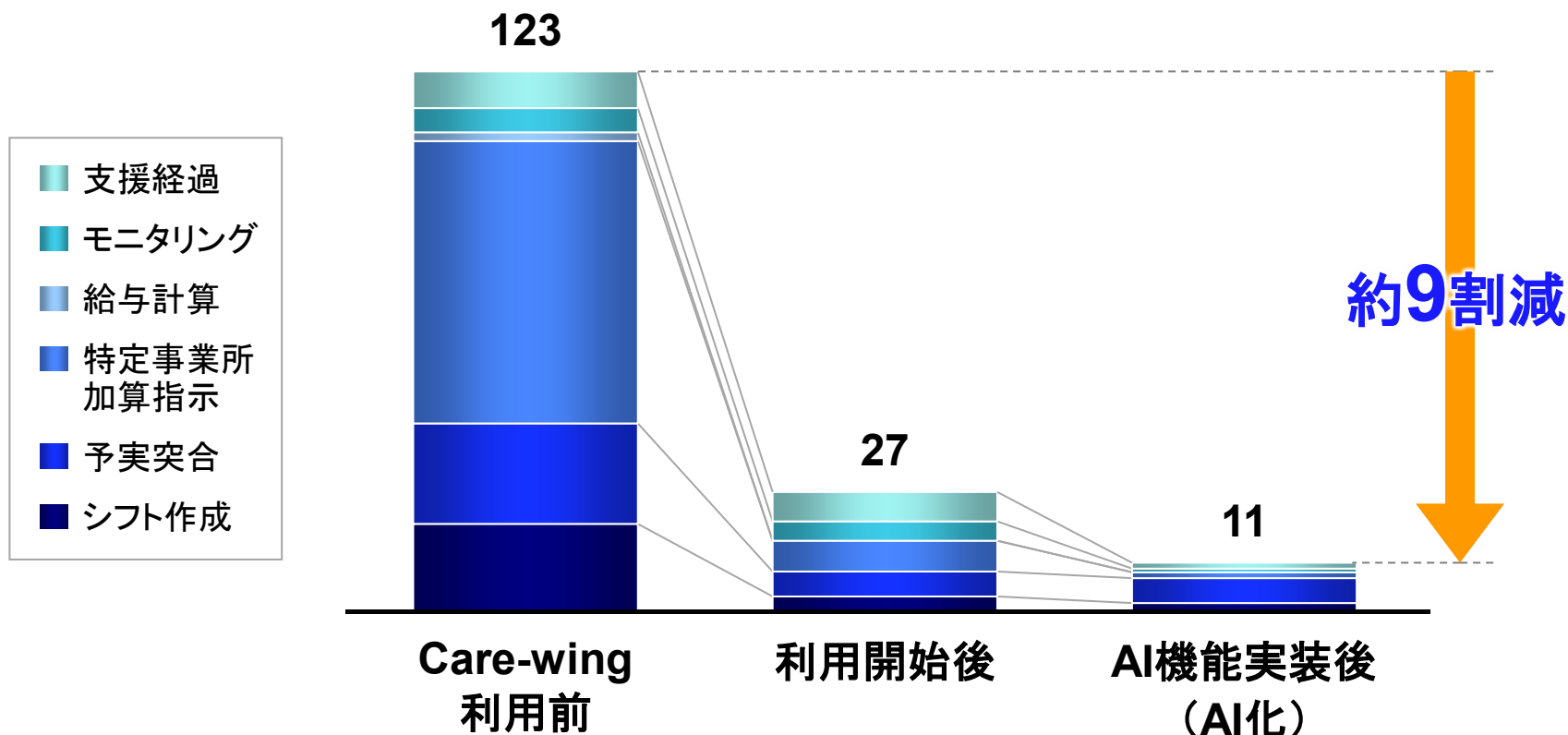
* 減損損失や売却益の計上等による一過性の影響を除く

介護現場の生産性改善

	業務効率化	独自付加価値の創出
社内活用		
外部提供		

ロジック：Care-wingの導入効果

単位：月当たりの投下時間



介護現場DX化効果 $(123 - 11) \times \text{時給} 1,500\text{円} = 16\text{万}8\text{千円}$
の削減効果 >>>> システムの月額利用料は1～2万円*

* 厚生労働省介護事業所実態調査に基づく、平均的な事業所規模を想定した試算値。利用前は記録用紙を用いた従来型の運用方式を想定し、業務実態については導入事例および当社調査をもとに算出。時給は1,500円と仮定のうえ算定

m3.comにおけるAI活用

業務効率化

独自付加価値
の創出

社内活用

外部提供



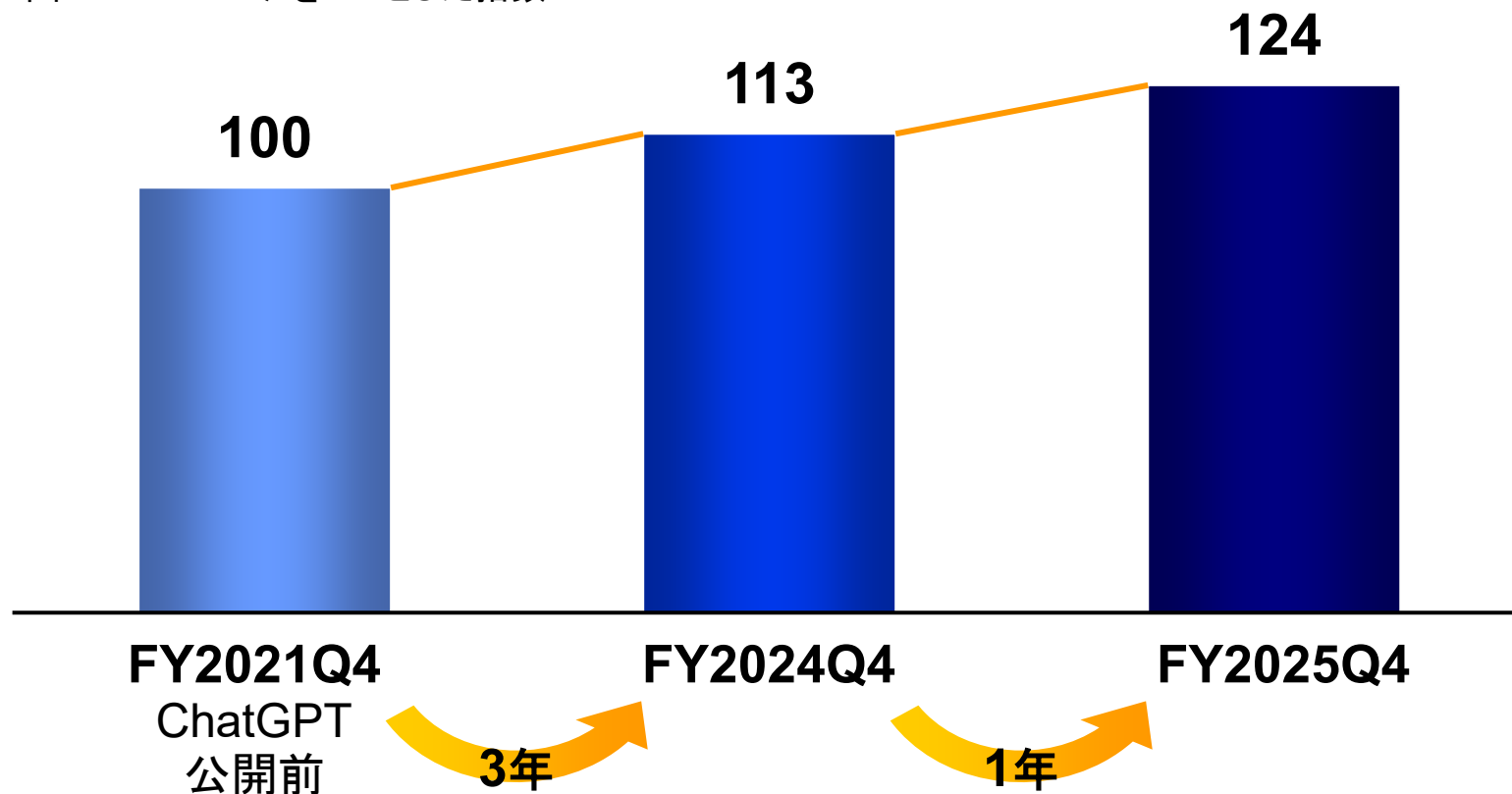
AIによる
パーソナライズコンテンツ

- 既に医師毎の特性に応じて、AIをフル活用しコンテンツを個別最適化
- 例えばm3.comトップページでは、8割以上のコンテンツをAIでパーソナライズ

	業務効率化	独自付加価値の創出
社内活用		
外部提供		

会員総滞在時間

単位：FY2021Q4を100とした指数

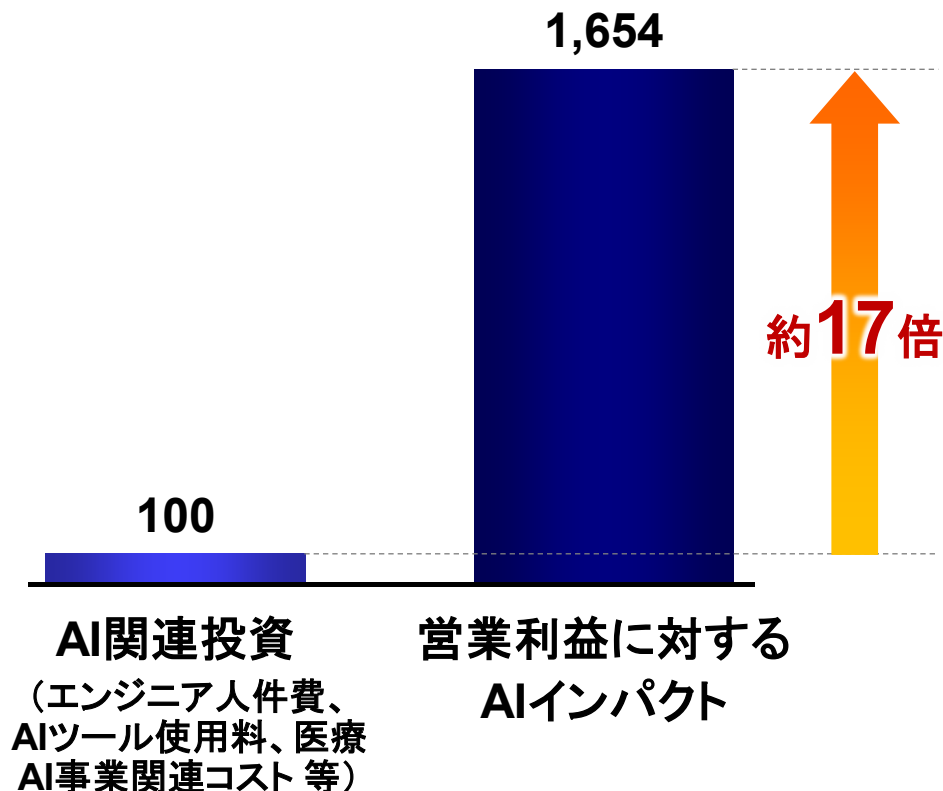


👉 AIをフルに活用することで、m3.comでの医師会員アクティビティは加速度的に向上・・・AIの進展は追い風

AI関連プロジェクトの投資成果

AI関連の投資成果 (FY2025)

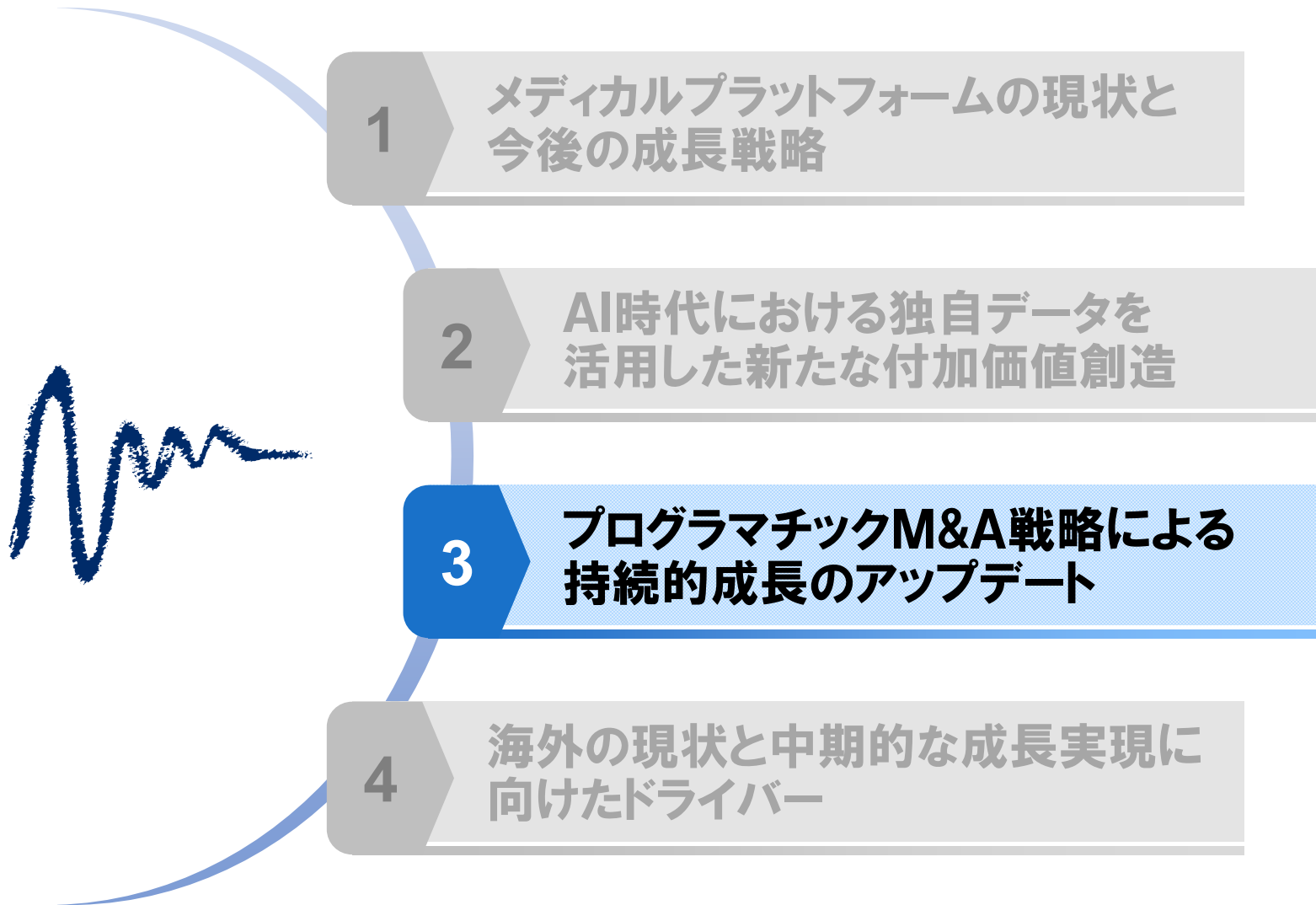
単位: AI関連の投資額を100とした指数



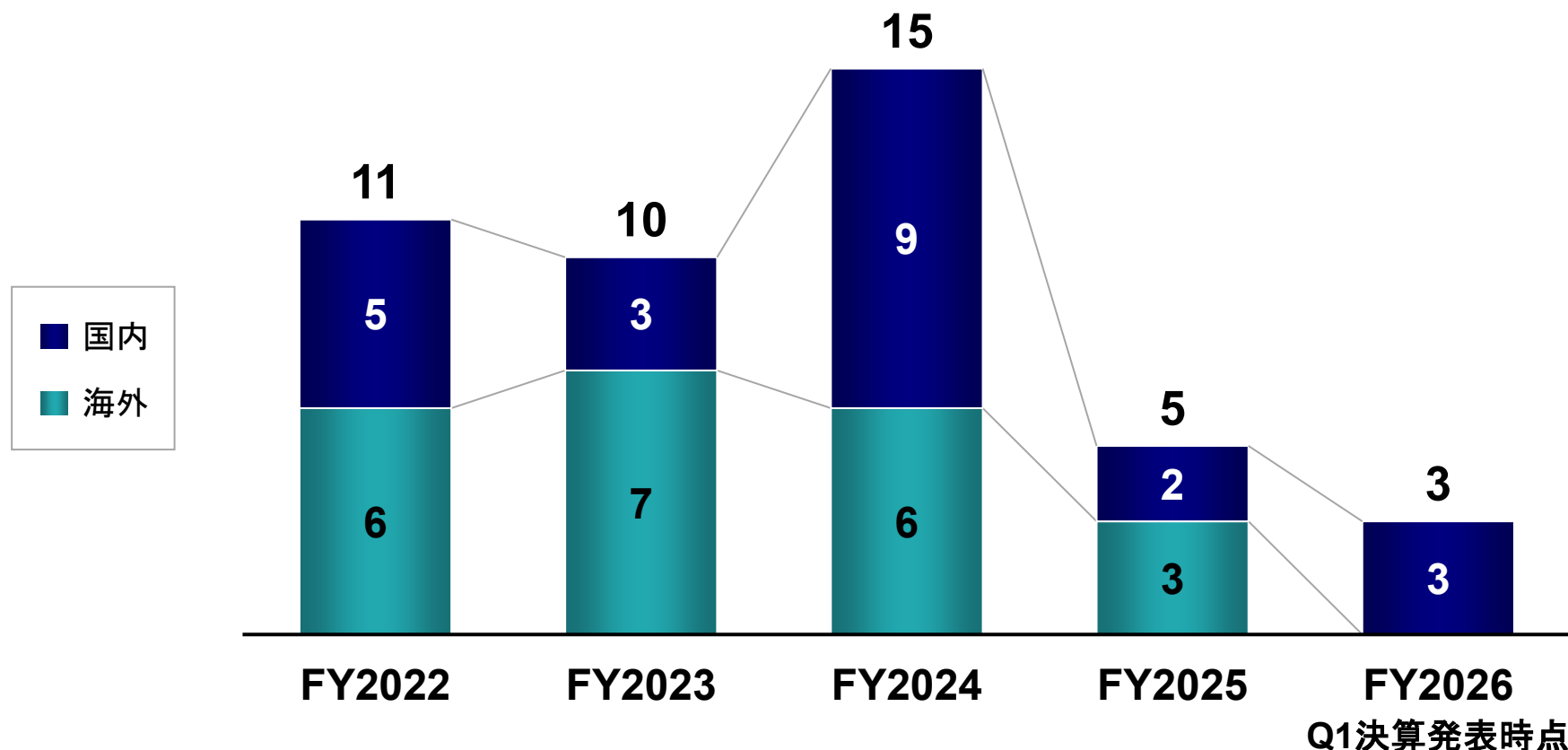
- AIエンジニアの
精鋭チームによる、
グループ全体での
独自付加価値創出
- 医療AIプラット
フォーム事業
- グループ会社への
IT支援を含む、
業務効率化を通じた
コスト削減

**AI関連プロジェクトは投資額を圧倒的に上回る生産性を実現。
足下のM3社内AI使用量は、前年同月比で10倍超のペース**

M3の現状と成長ポテンシャル



M&Aの件数推移：プログラマチックM&A戦略



年間10件程度のM&Aを継続的に実施・・・買収検討件数の水準は従来と同じペースで推移。基本的な戦略に変更はない

* 各年度における、上場子会社による買収実績は以下の通り

■ FY2022: 国内5件のうち1件。FY2023: 海外7件のうち2件。FY2024: 国内9件のうち2件、および海外6件のうち3件。

■ FY2025: 海外3件のうち2件。FY2026: 国内3件のうち1件

ワイズマンの子会社化

株式会社ワイズマン wiseman

所在地 岩手県盛岡市

創業 1983年6月

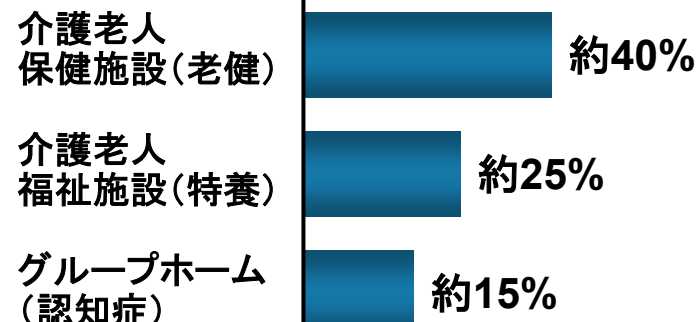
資本金 1億円

事業概要

- 福祉事業
 - － 介護施設向けのシステム提供
- 医療事業
 - － 中小規模の病院・診療所向けの電子カルテ等の提供
- 医療・介護連携ソリューション
 - － 医療機関と介護施設間の情報共有ネットワーク構築

介護市場におけるシェア

施設



居宅



訪問



 **施設系を中心に高いシェアを誇る**
今後、拡大が見込まれる訪問系でも一定のシェアを保有

ワイズマンとの協業・シナジー案

1

当社のAI技術を活用したワイズマン製品の付加価値向上

- M3のAI技術を活用し、ワイズマン製品の付加価値を向上
- ロジック製品「Care-wing」におけるAI活用成功事例を横展開し、顧客の業務効率化を推進

2

医療・介護間の情報連携強化

- クラウド電子カルテ「エムスリーデジカル」と、ワイズマンの医療・介護連携システム「MeLL+」の連携により、医療機関と介護施設間のシームレスな情報共有システムを構築
- 医療と介護のデータ共有を強化し、地域医療連携を推進

3

介護領域における新規事業開発の基盤

- 当社グループのノウハウを活用し、介護領域における新規サービスを開発

4

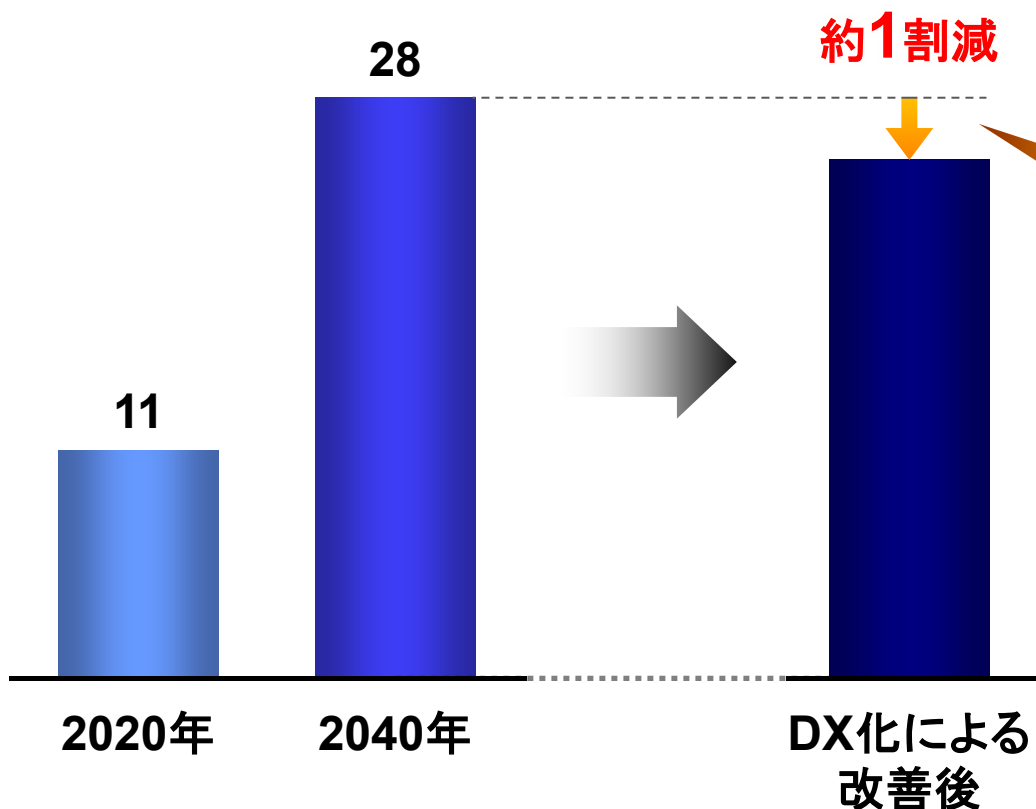
当社サービスのクロスセル/マーケティング支援

- 当社グループ：
介護向けサービス（エラン・ロジック）、マーケティングノウハウ
- ワイズマン：
介護市場における強固な顧客基盤

拡大する介護市場とDXポテンシャル

介護費の実績と将来予測*

単位: 兆円



事業機会

DX化による改善を通じて、将来の介護費用の約1割 (約3兆円) 削減を目指す

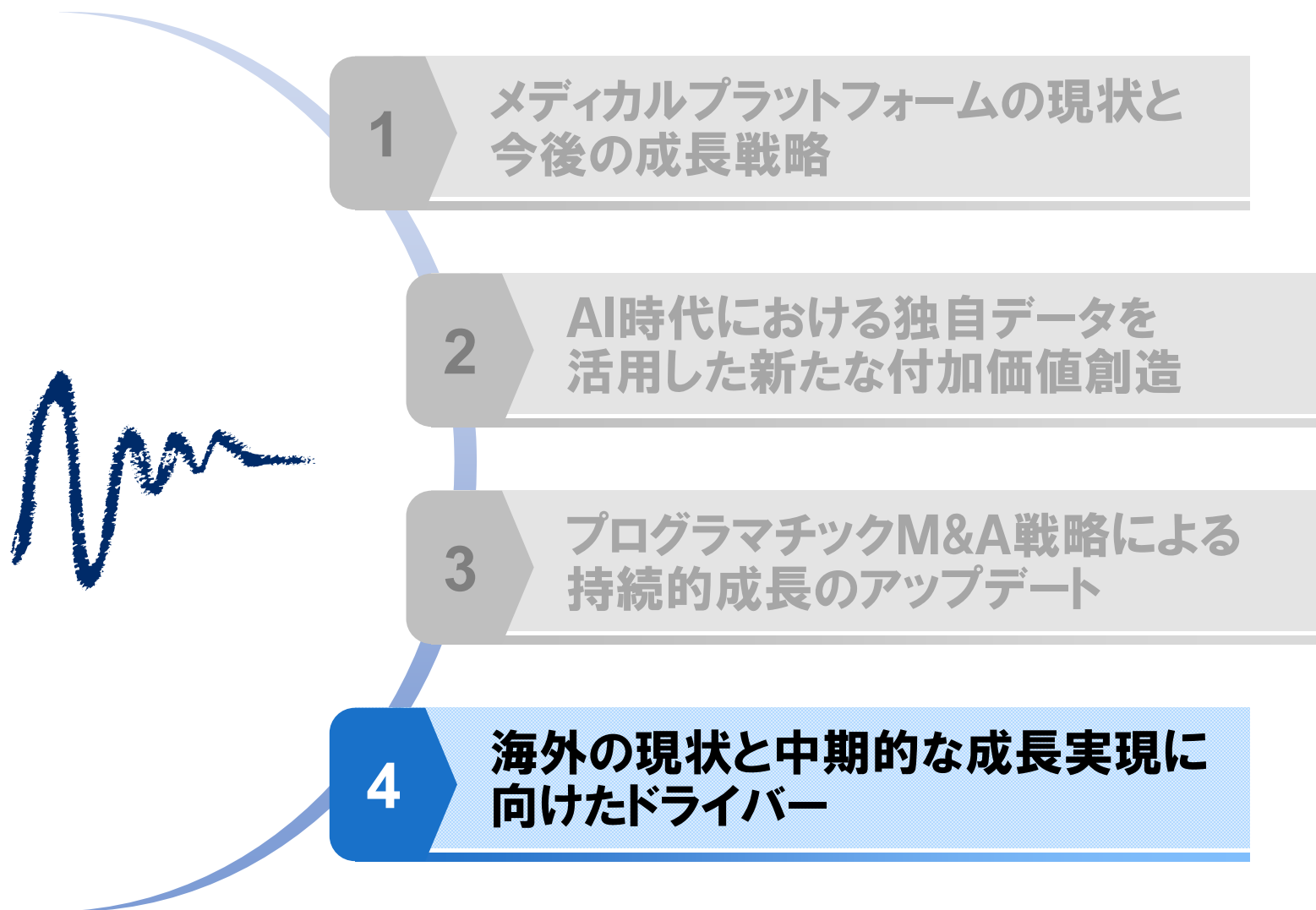
DX支援市場の創出

削減額の10% (約3,000億円) を市場規模と想定。ワイズマンとの協業でシェア30%を目指す

 **ワイズマンは、介護分野でも「1人1円」ミッションを実現するためのプラットフォームの位置付け**

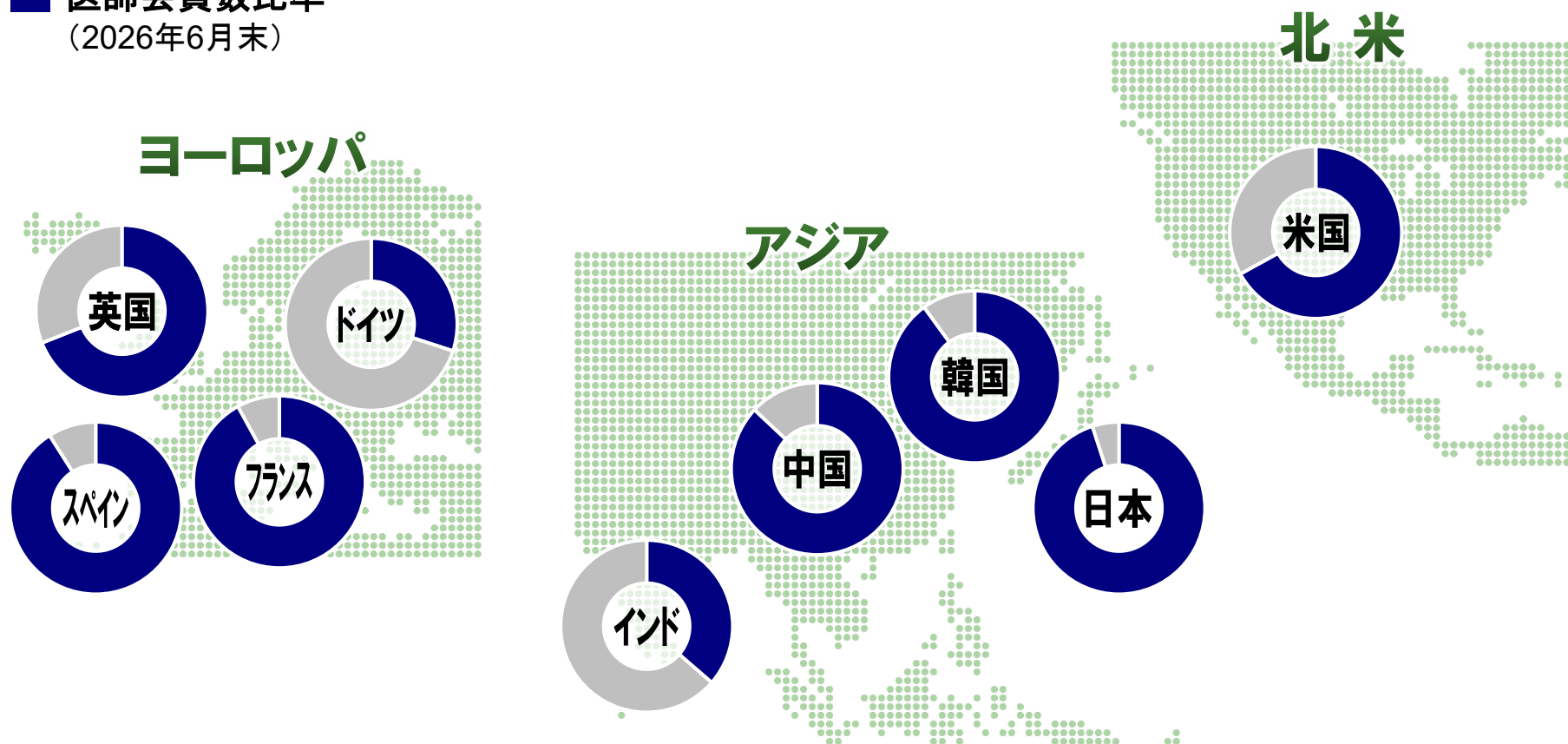
* 厚生労働省データより作成

M3の現状と成長ポテンシャル



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
(2026年6月末)



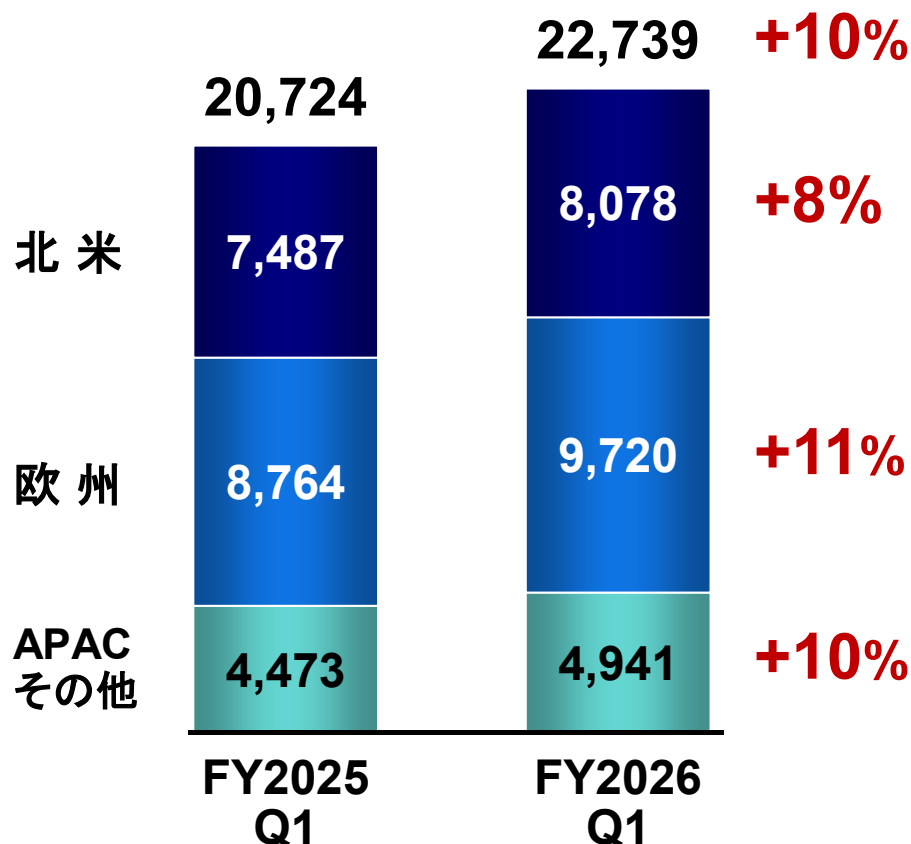
 上記以外の地域含め、医師会員700万人以上、全世界の医師の50%をカバー

* 日本の医師数は厚労省データ(2024)に基づくM3調査・推計、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

成長率



北米

- 治験の事業環境には不確実性
が残るが、その他の事業は概ね
増収

欧州

- フランスを中心に増収

APAC

- インドや韓国を中心に増収

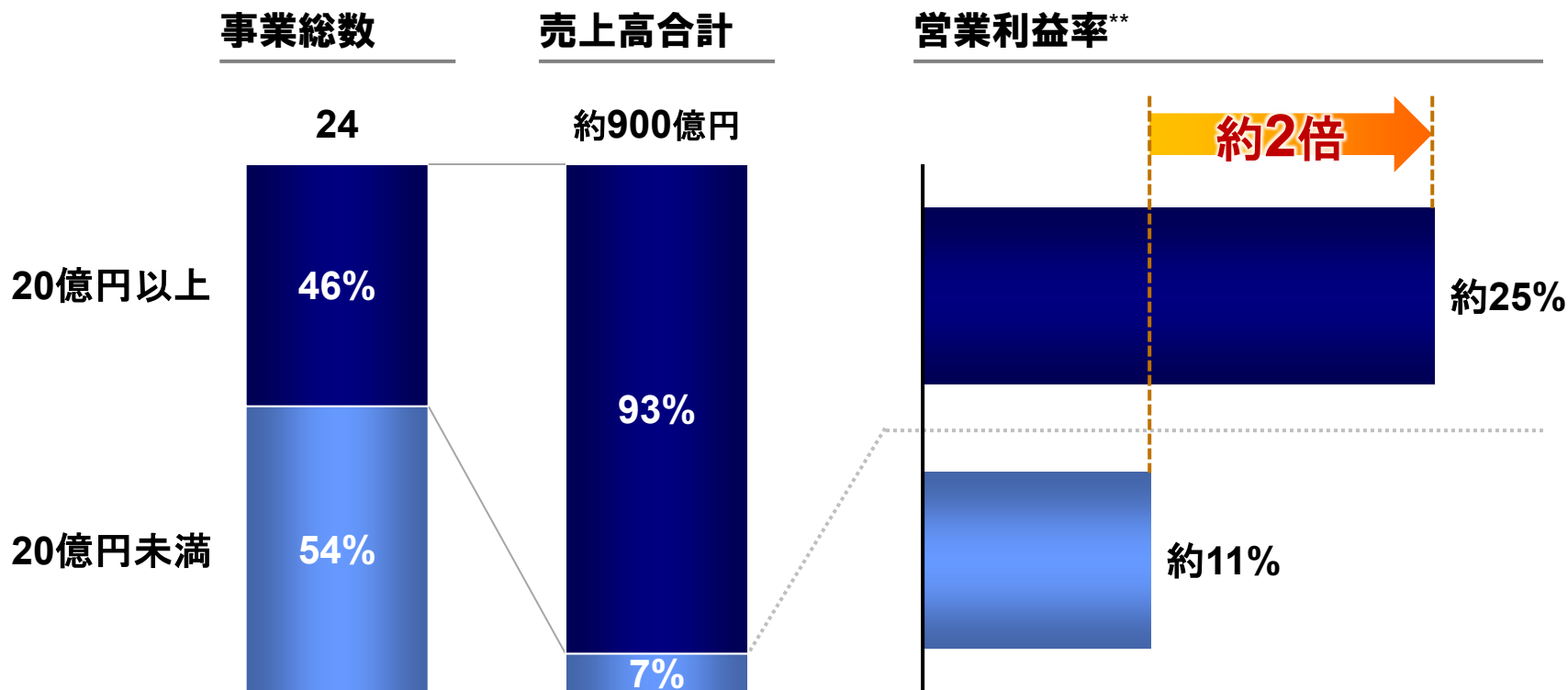


為替影響もあり各地域・事業で概ね増収

先行投資を含め、将来に向けた取り組みを加速

「20億円クラブ」による成長の牽引

事業あたり年間売上高別の状況 (FY2025) *



小さく投資し(売上10億円未満)、勝ち方を見極めて投資を拡大し(売上20億円規模へ)、成長を実現

* 米国治験事業と英国の医師キャリア事業を除く。また、内部取引を含む連結調整等による影響を除く

** 無形資産償却や減損損失等による影響を除く

海外事業のポテンシャル



 海外で展開する事業数と事業あたりの売上高の両輪で、
海外事業の更なる拡大を目指す

* 来期以降の為替は固定レートを適用(例:USD=150円、GBP=200円、EUR=180円)

M3の現状と成長ポテンシャル



1

**メディカルプラットフォームの現状と
今後の成長戦略**

2

**AI時代における独自データを
活用した新たな付加価値創造**

3

**プログラマチックM&A戦略による
持続的成長のアップデート**

4

**海外の現状と中期的な成長実現に
向けたドライバー**

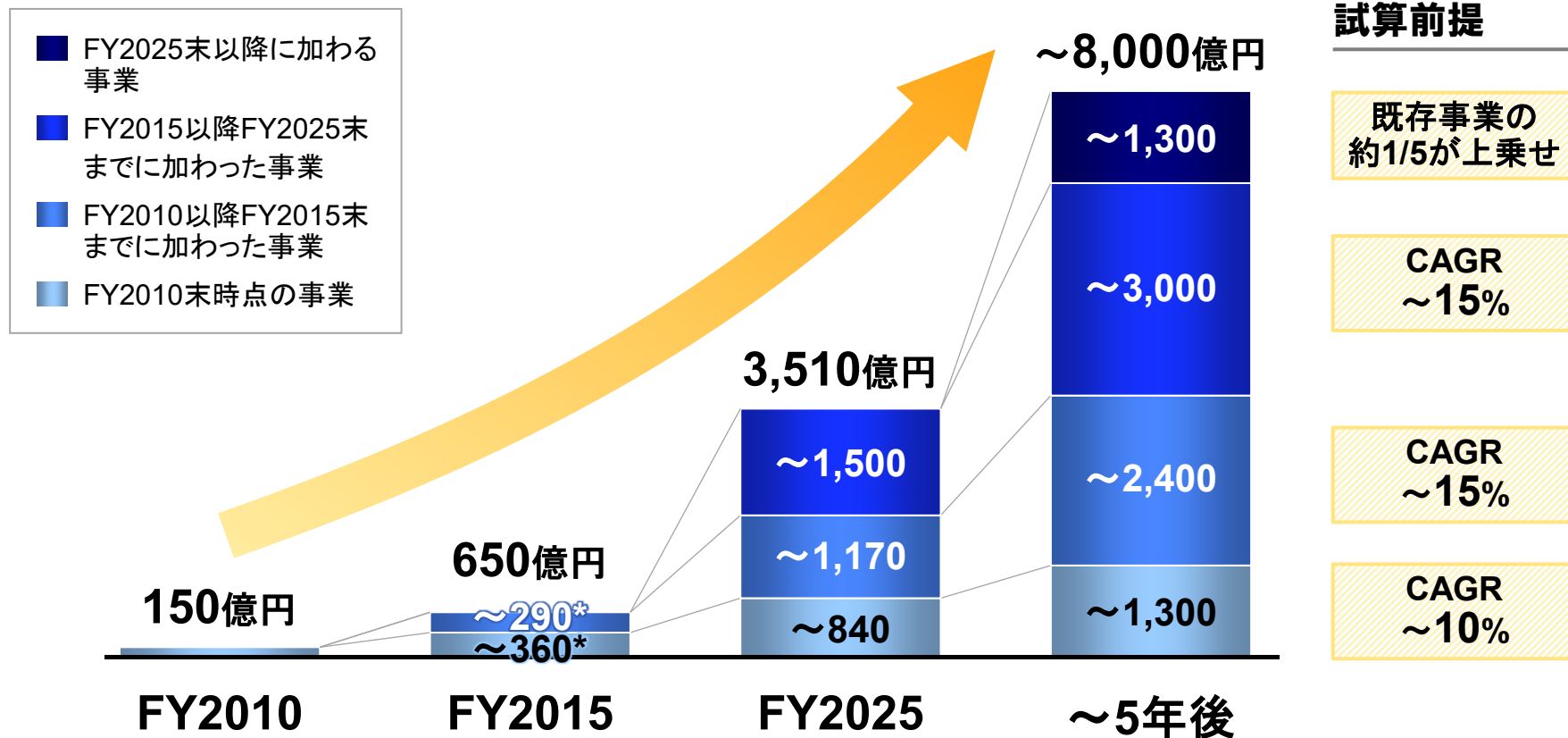
事業領域の拡大と成長ポテンシャル

会計年度	2010	2015	2020	2025
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) →	81 (8.0倍)
売上 (億円)	146 →	647 (4.5倍) →	1,692 (12.0倍) →	3,514 (24.0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

事業拡大フェーズごとの売上成長イメージ

売上の推移



👉 今後も、新規事業と既存事業の両輪での成長に加え、AI活用も推進、更なる事業成長を目指す

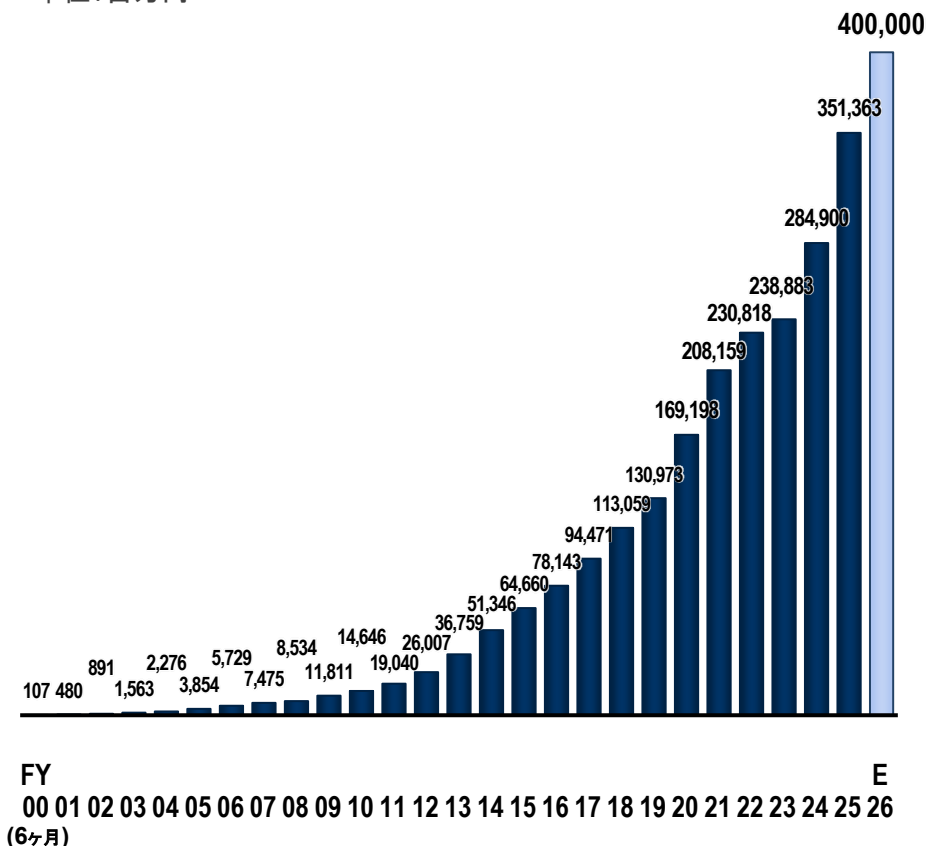
* 前回決算で開示した数値を遡及修正

FY2026 業績見通し

M3の業績推移

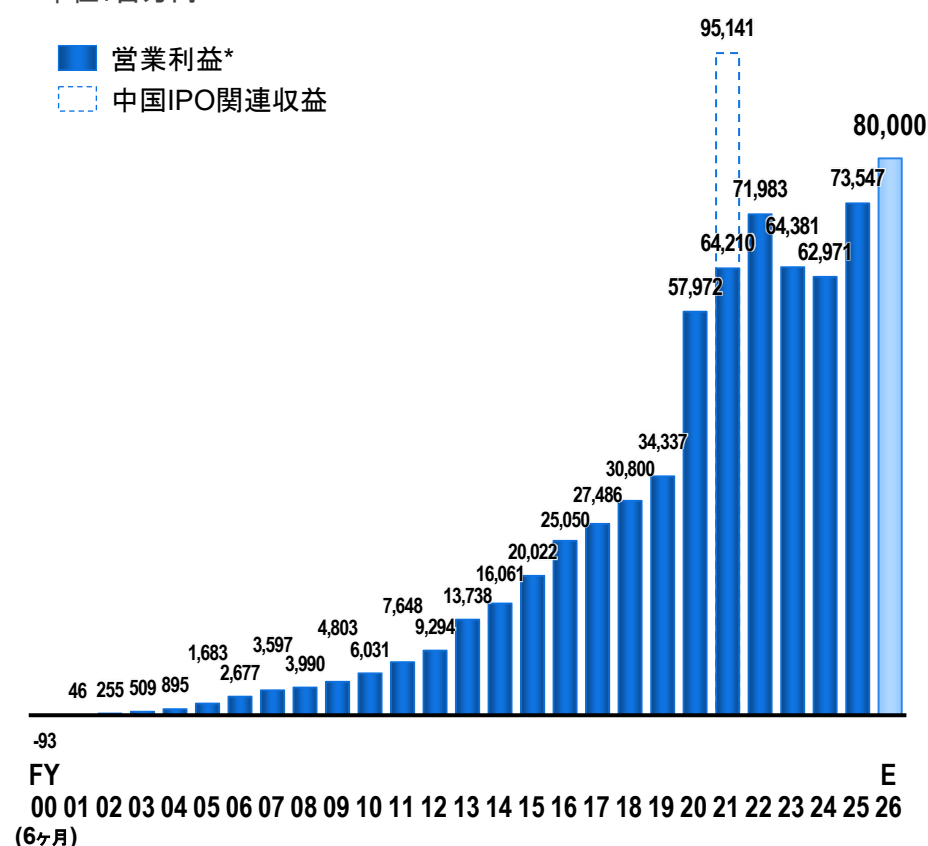
売上収益

単位: 百万円



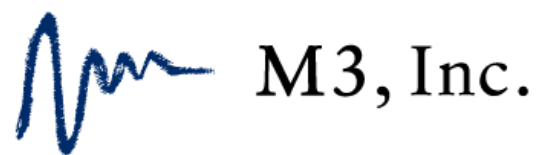
営業利益

単位: 百万円



 **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