エムスリー株式会社

会社説明資料

2026年11月

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

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

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

2026年度第2四半期累計 連結業績

単位：百万円	FY2025 Q1-2	FY2026 Q1-2	前年比
売上収益	170,885	181,853	+6%
営業利益	35,992	36,335	+1%
税引前中間利益	36,681	36,620	-0%
中間利益*	25,320	22,623	-11%

☞ Q2は増収増益に転換

* FY2026は、海外子会社による配当に伴い上期に発生した一過性の税金費用の影響を含む

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

2026年度第2四半期累計 連結業績（セグメント別）

単位：百万円

			FY2025 Q1-2	FY2026 Q1-2	前年比
国内	メディカル プラットフォーム	売上収益	51,977	54,384	+5%
		利 益	17,870	18,487	+3%
	エビデンス ソリューション	売上収益	12,180	11,713	-4%
		利 益	2,331	1,973	-15%
	キャリア ソリューション	売上収益	13,175	12,686	-4%
		利 益	4,343	4,438	+2%
	サイト ソリューション	売上収益	26,291	28,735	+9%
		利 益	1,694	930	-45%
	ペイシェント ソリューション	売上収益	27,352	30,229	+11%
		利 益	1,054	2,011	+91%
	エマージング 事業群	売上収益	1,064	1,033	-3%
		利 益	578	304	-47%
海 外		売上収益	41,063	45,447	+11%
		利 益	8,925	9,854	+10%

- 製薬マーケのQ2末受注残は前年比+14%、課題解決型提案が寄与
- 医療現場DXは引き続き堅調

- 受注残364億円
- 前年度の相対的に収益性が高い案件や大型案件等の剥落がQ1で発生したが、Q2は増収増益

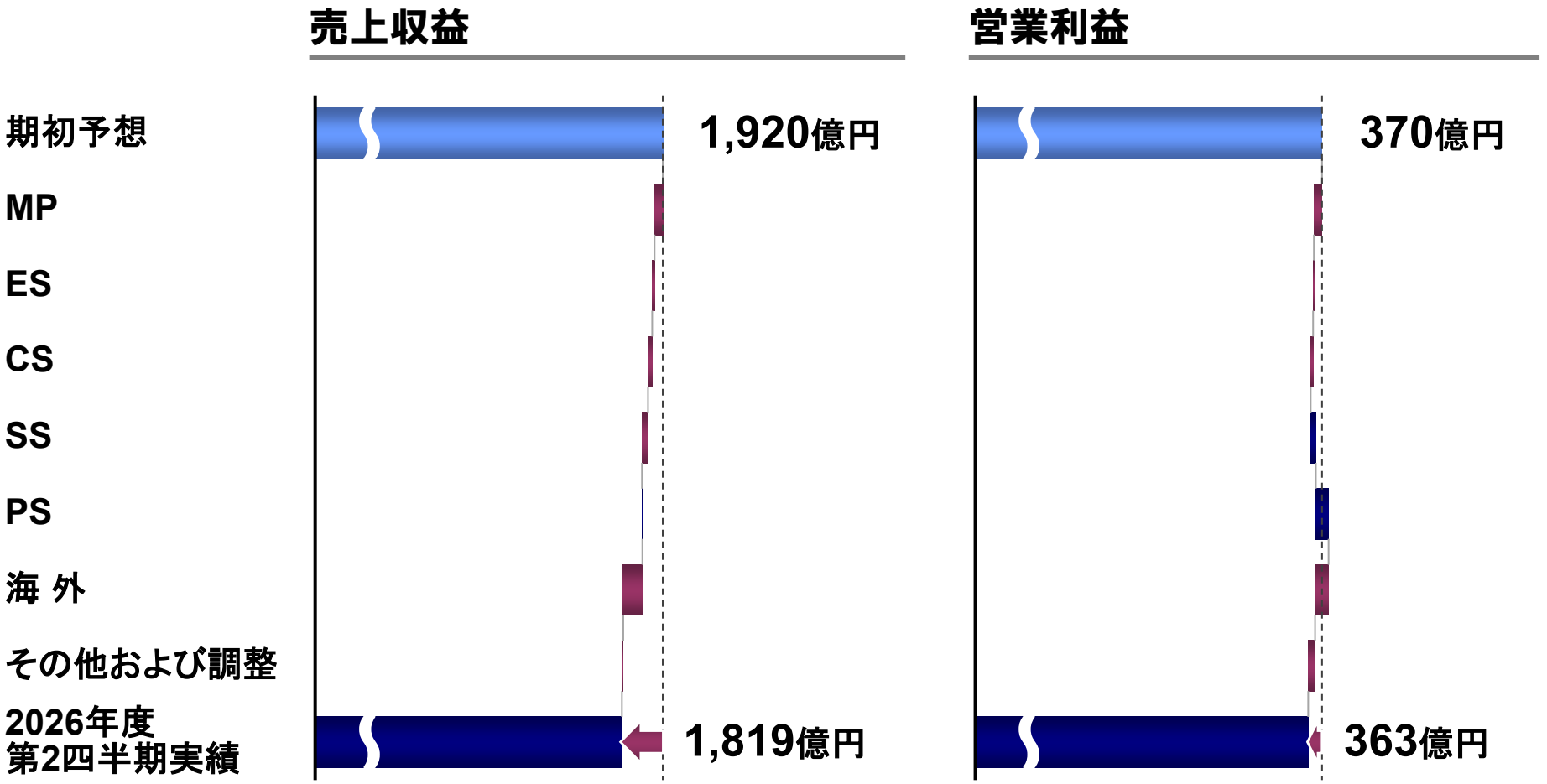
- 診療報酬改定の影響等で派遣を中心に薬剤師向けがスローな一方、収益ミックス改善等の影響で増益
- AI活用等を含め、営業体制強化施策を推進中

- 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

- 先行投資の発生タイミングや収益ミックス改善等の影響により、Q2では+29%の増益

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

第2四半期累計の業績予想進捗



☞ **上半期で見ると海外が想定と比較して最も弱かったが、海外セグメントの未達幅はQ2で縮小傾向**

＊ 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

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

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. 海外の現状と中期的な成長実現に向けたドライバー
4. 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

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

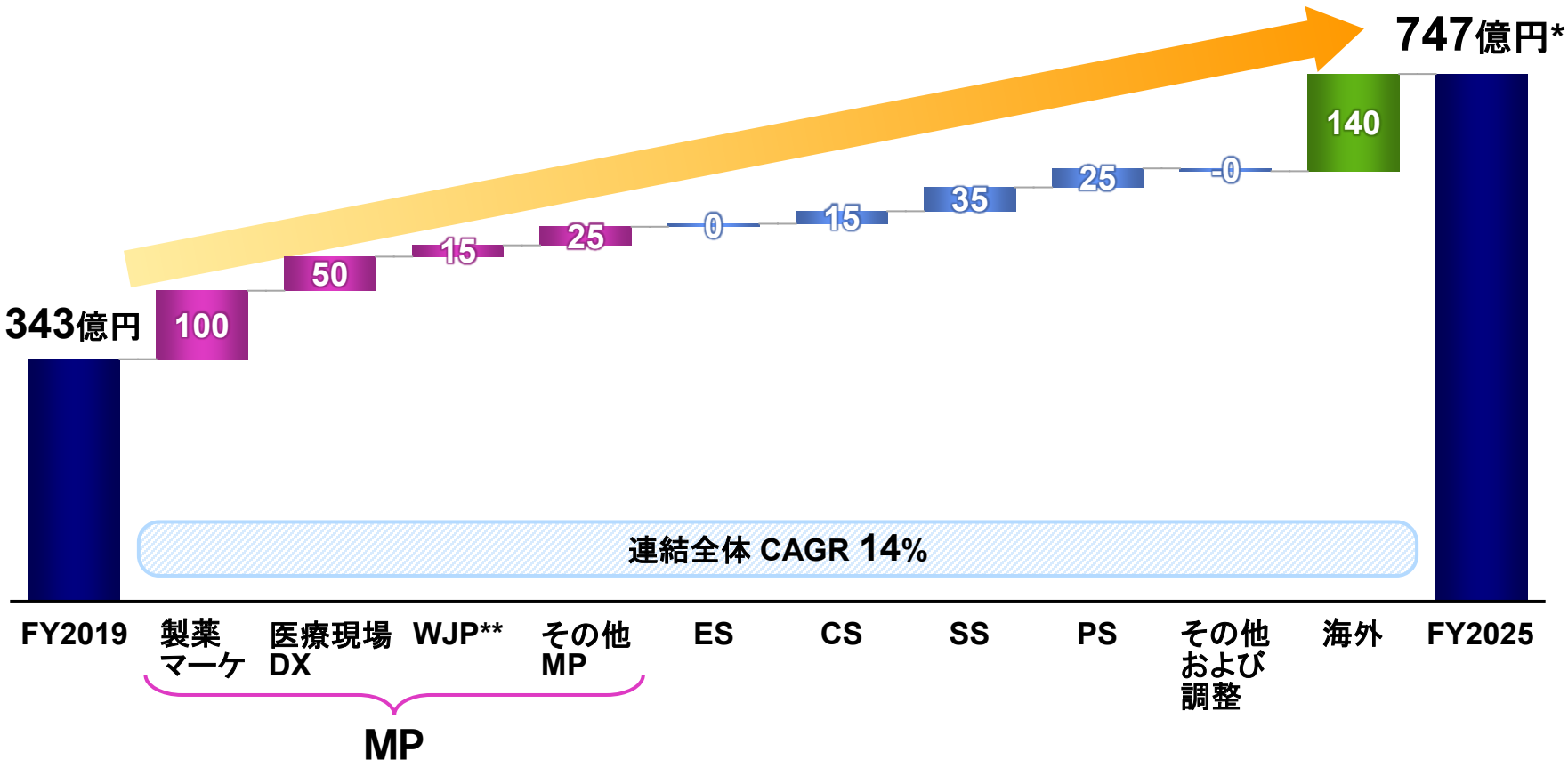
M3の現状と成長ポテンシャル



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. 海外の現状と中期的な成長実現に向けたドライバー
4. 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

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

営業利益成長のセグメント・事業別内訳



過去6年間の利益成長では、製薬マーケティング支援事業に加え、それ以外の事業も大きく貢献・・・増益の75%は製薬マーケ以外、複数の利益成長源が駆動

* 減損損失や売却益の計上等による一過性の影響を除く。セグメント別の内訳は、5億円単位で丸めて表示。

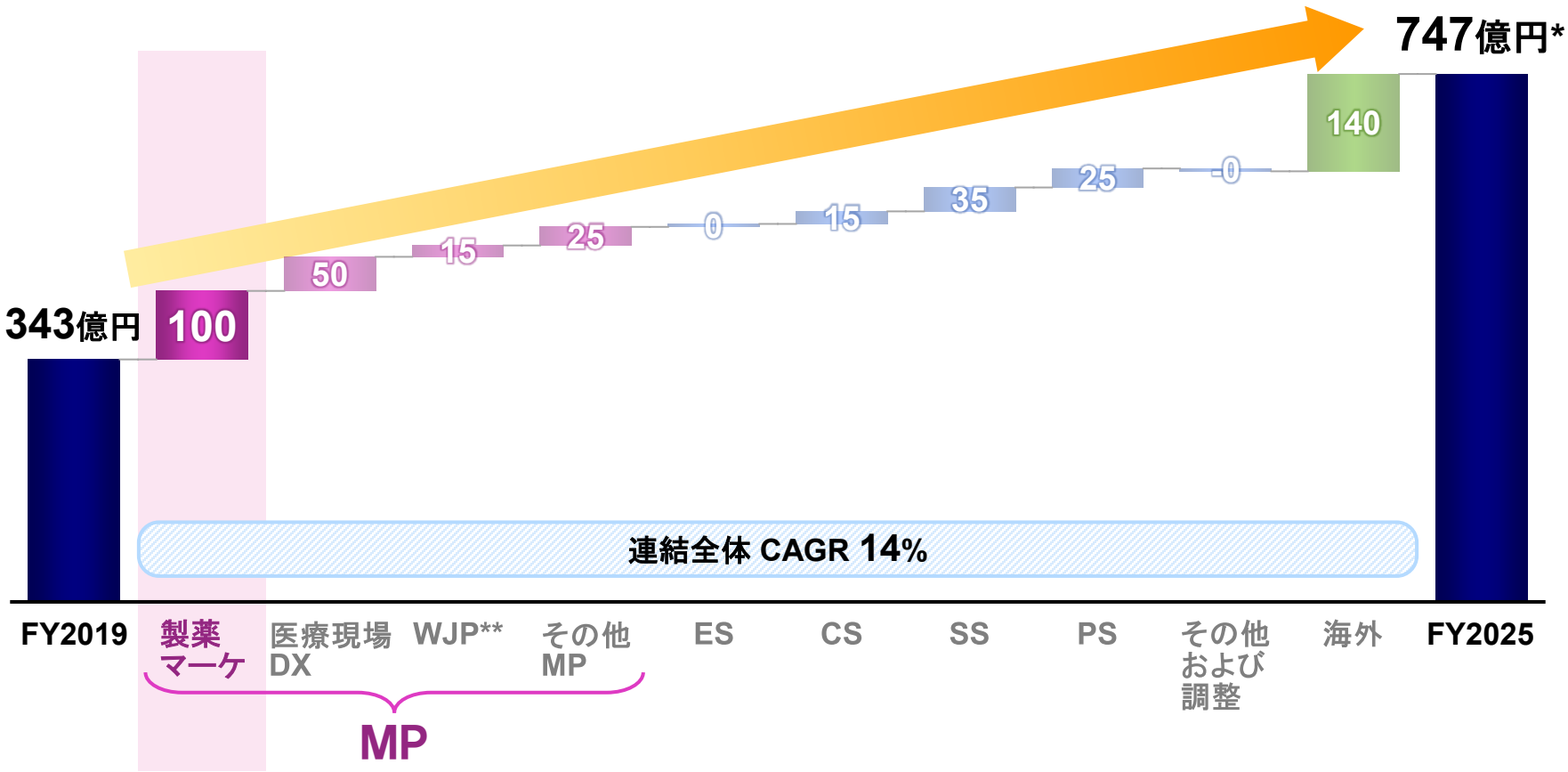
** ホワイト・ジャック・プロジェクト

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

医薬品、営業＆マーケティングのDX

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

営業利益成長のセグメント・事業別内訳



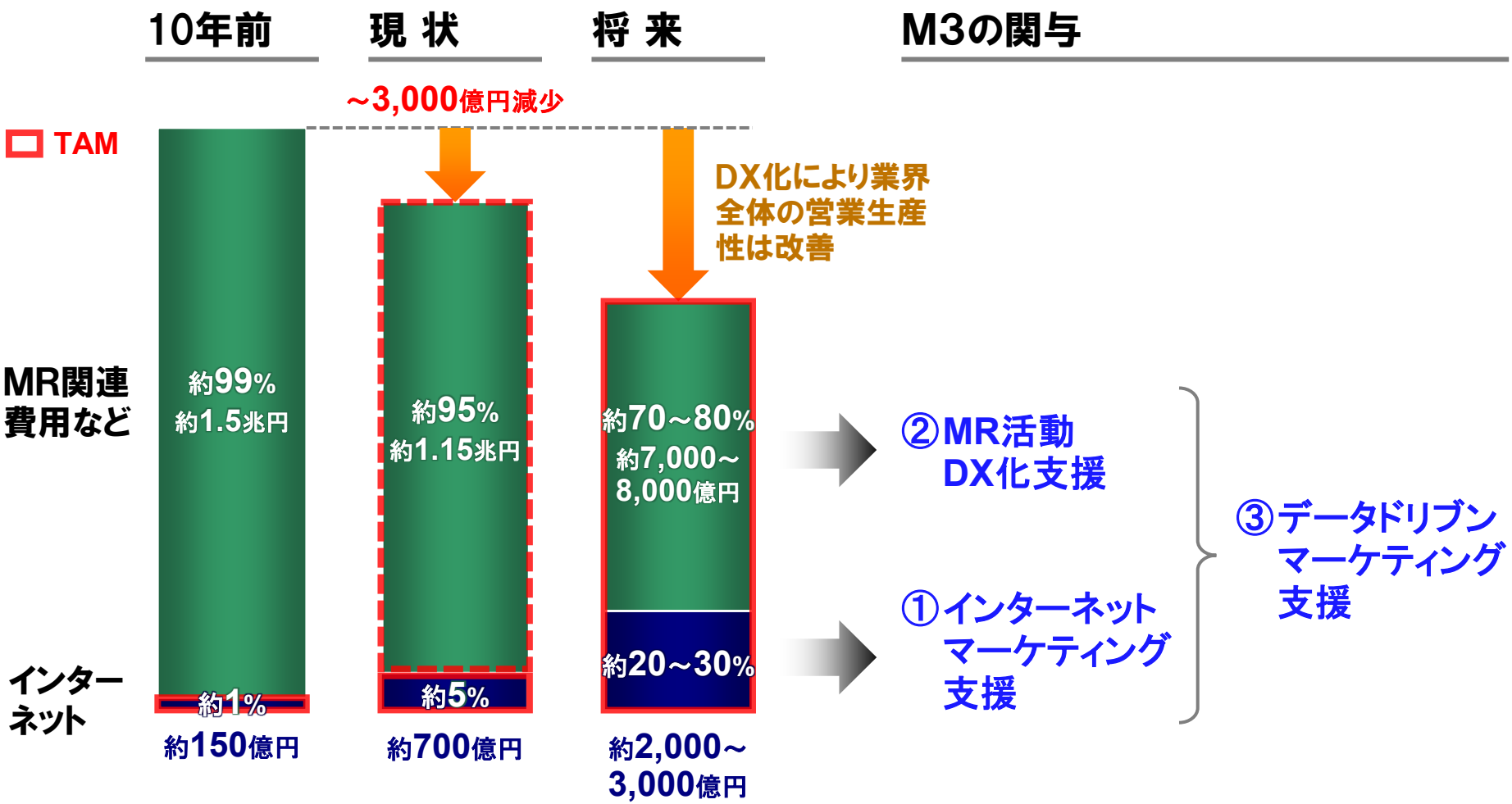
☞ **過去6年間の利益成長では、製薬マーケティング支援事業に加え、それ以外の事業も大きく貢献・・・増益の75％は製薬マーケ以外、複数の利益成長源が駆動**

* 減損損失や売却益の計上等による一過性の影響を除く。セグメント別の内訳は、5億円単位で丸めて表示。

** ホワイト・ジャック・プロジェクト

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

製薬企業の営業コスト配分とM3が関与する分野



☞ **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していく**

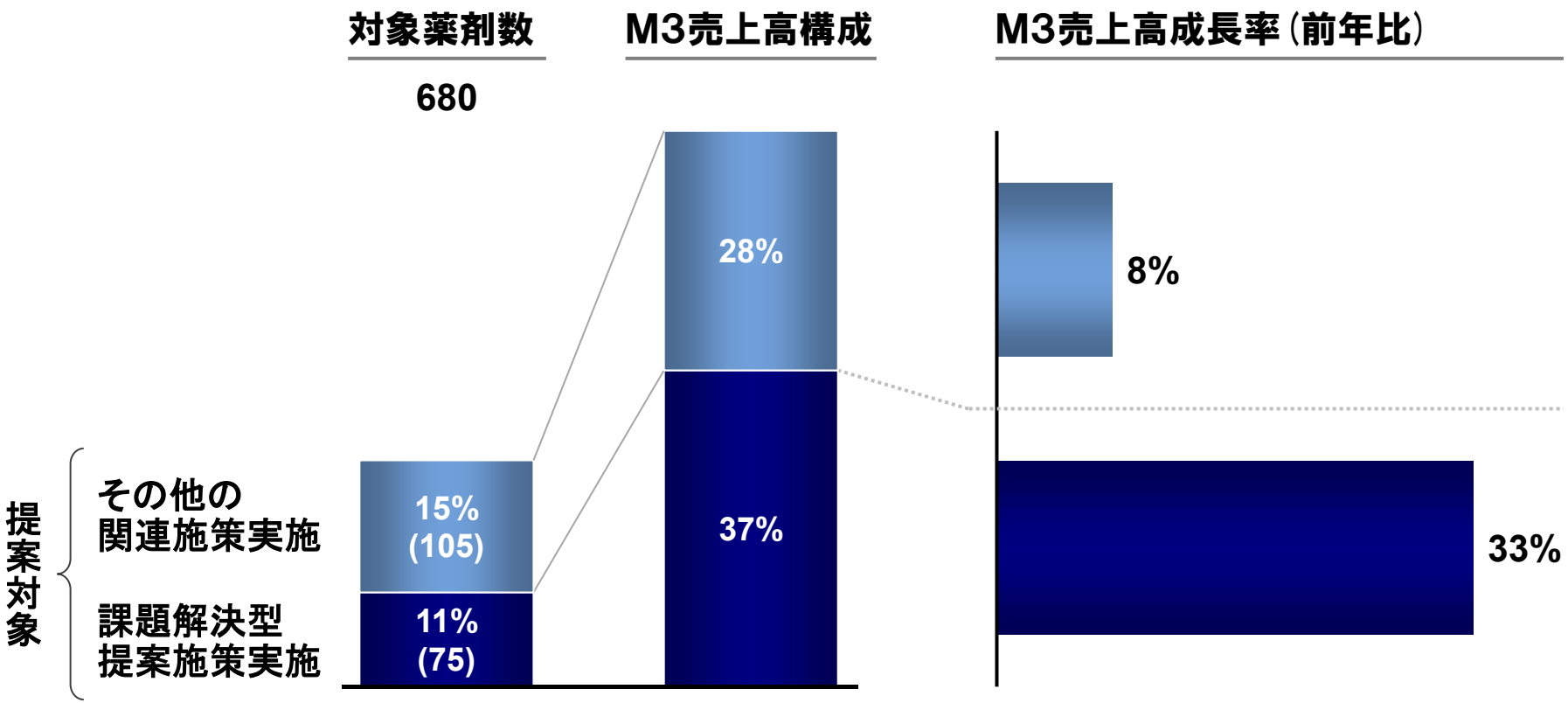
出所: M3調査・推計

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

課題解決型提案による成長

FY2026Q1決算
説明資料より再掲

課題解決型提案の実施状況（FY2025）



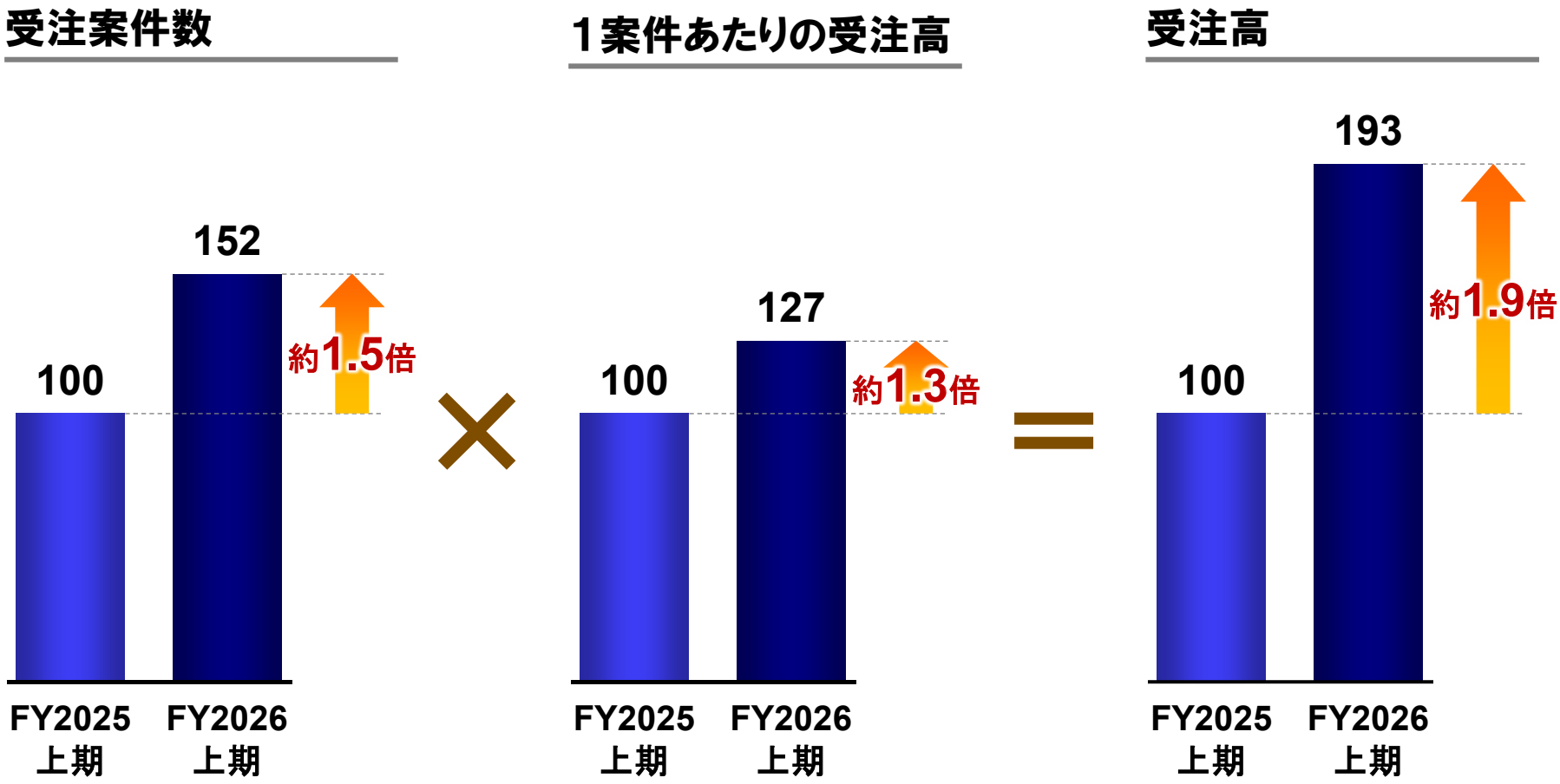
☞ FY2025から課題解決型提案の取り組みを本格化
同年度において、提案対象薬剤は前年比で+8～33％成長

＊ 社内管理会計用数値に基づく

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

課題解決型提案の上期受注実績

単位：FY2025上期を100とした指数

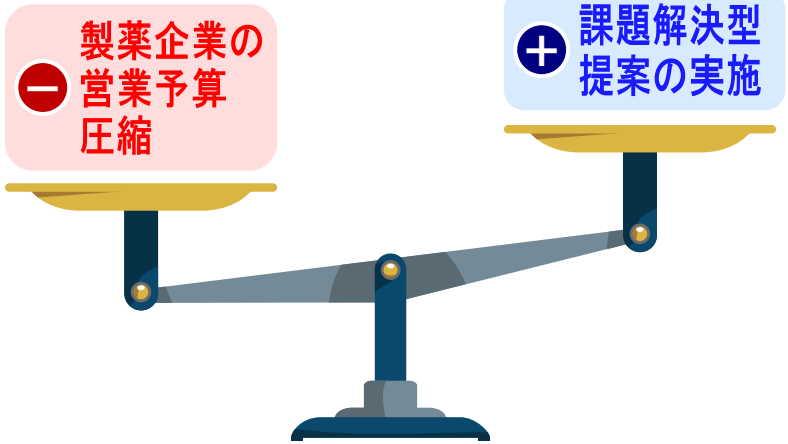


☞ **課題解決型提案の上期受注実績は、前年同期比で約1.9倍**

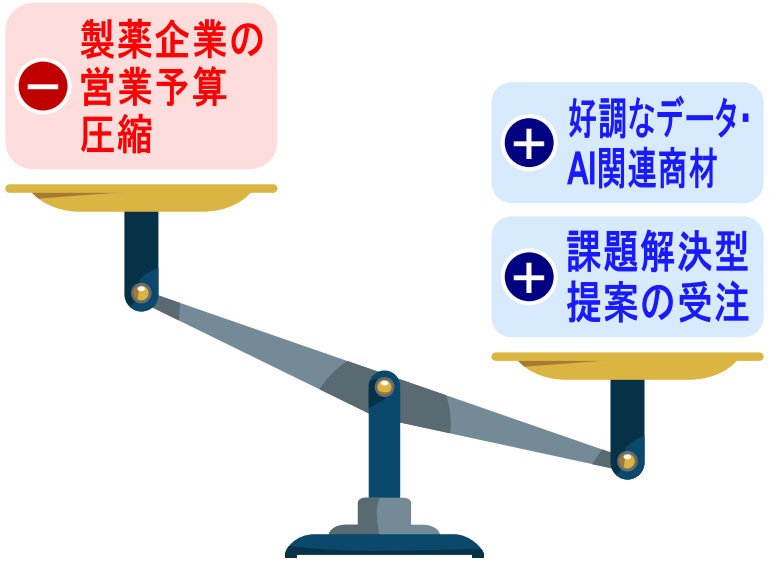
Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

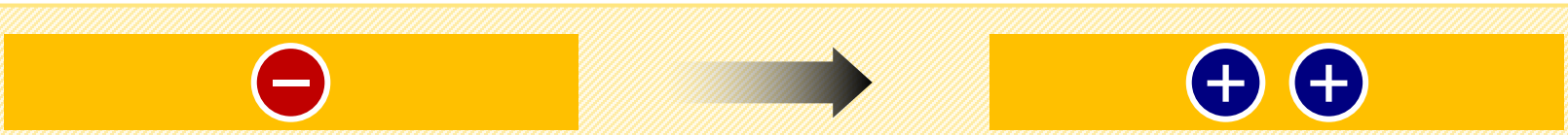
足下の事業環境の変化

FY2026Q1



FY2026Q2





製薬マーケティング支援事業の受注残（前年同期比）

☞ **製薬企業の予算圧縮影響はあるものの、課題解決型提案の進捗と好調なデータ・AI関連商材により、受注は改善傾向**

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

製薬マーケティング支援事業のポテンシャル

	2016年3月末**		2026年3月末		中期的な成長目線
サービス提供薬剤数*	～100剤	約2倍	～250剤	～2倍	～500剤
1薬剤あたりの売上*	～1億円	約2倍	～1.5億円	～2倍	2～3億円
売上合計イメージ	150～200億円	2～3倍	400～500億円	2～3倍	1,000～1,500億円

☞ **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

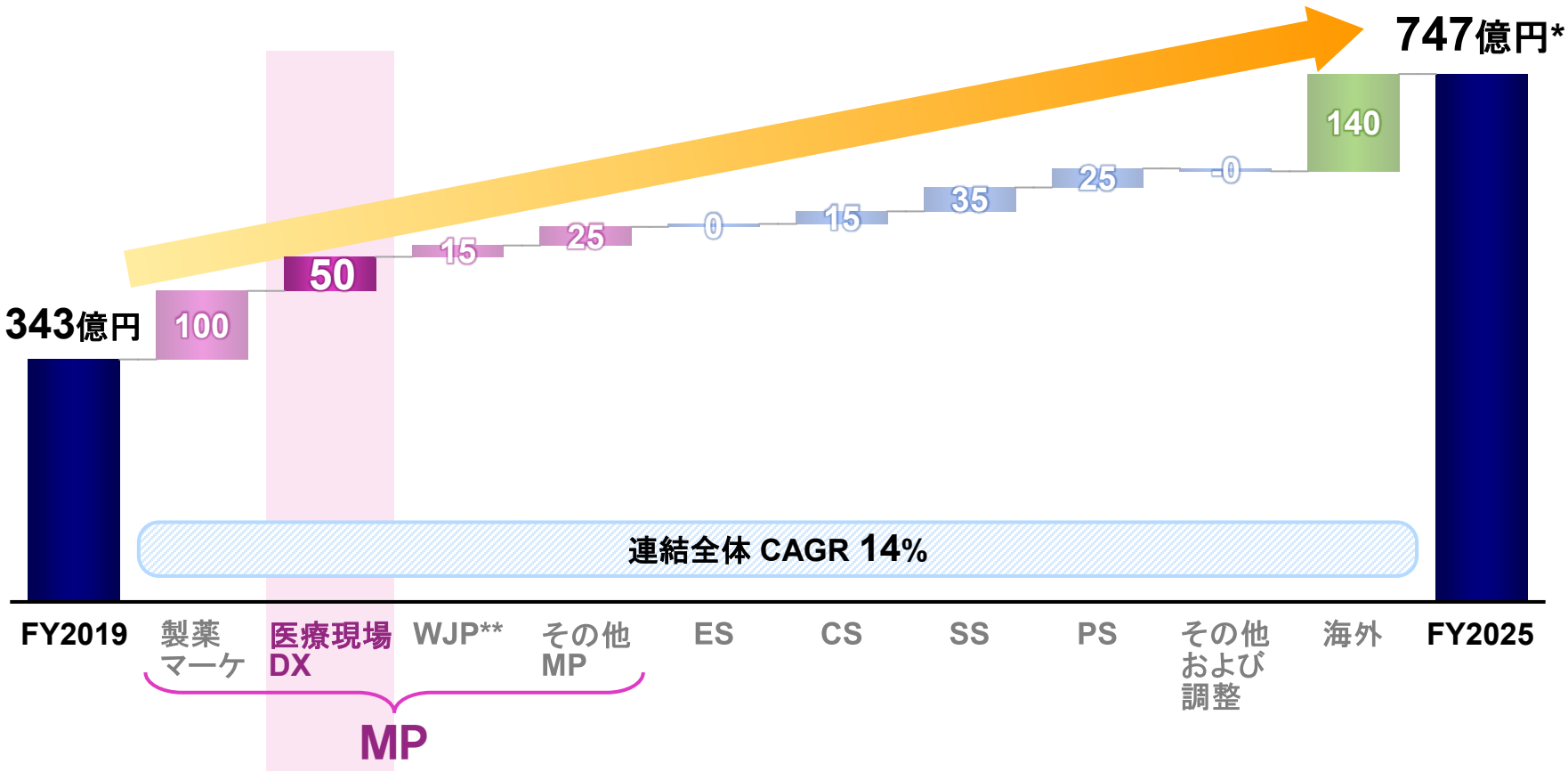
** サービス提供薬剤数および1薬剤あたりの売上は推計値を含む（薬剤別売上高のトラッキングはFY2020から開始）

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

医療現場のDX

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

営業利益成長のセグメント・事業別内訳



過去6年間の利益成長では、製薬マーケティング支援事業に加え、それ以外の事業も大きく貢献・・・増益の75%は製薬マーケ以外、複数の利益成長源が駆動

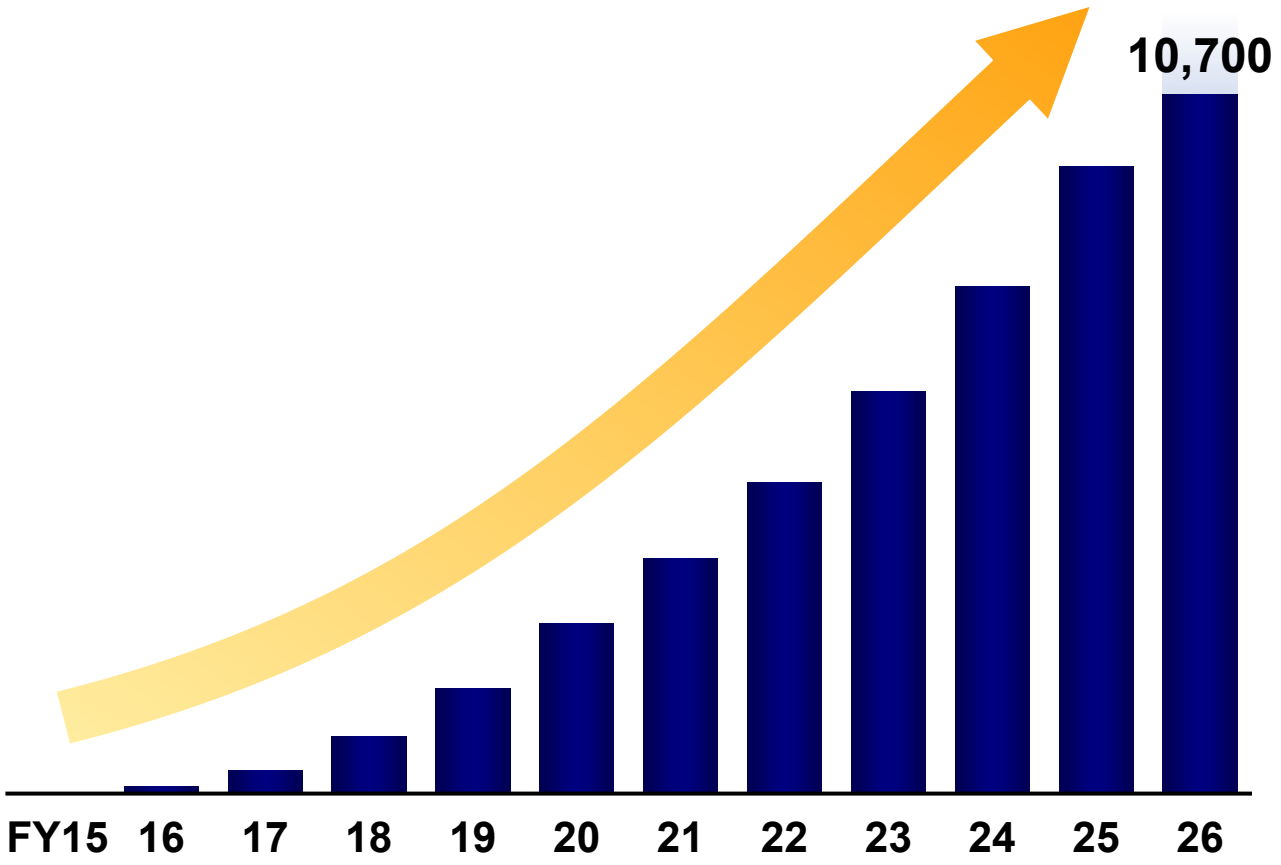
* 減損損失や売却益の計上等による一過性の影響を除く。セグメント別の内訳は、5億円単位で丸めて表示。

** ホワイト・ジャック・プロジェクト

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

電子カルテ、M3デジカルの伸長

M3デジカル導入施設数

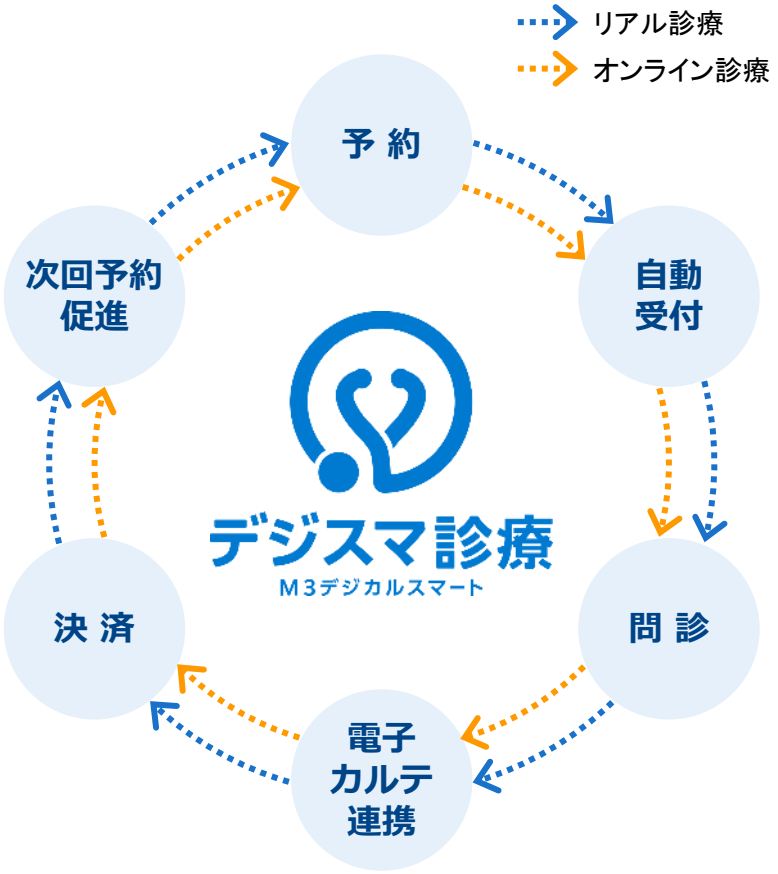


- 累計導入件数はFY2026Q2時点で約10,700件。順調に進捗
- デジスマとの併売により、デジカルの付加価値がさらに向上

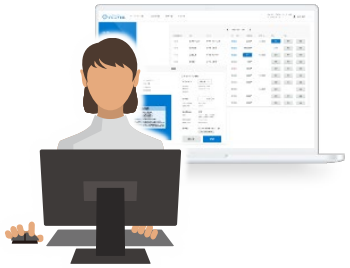
☞ クラウド電子カルテ市場シェア圧倒的No.1

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

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





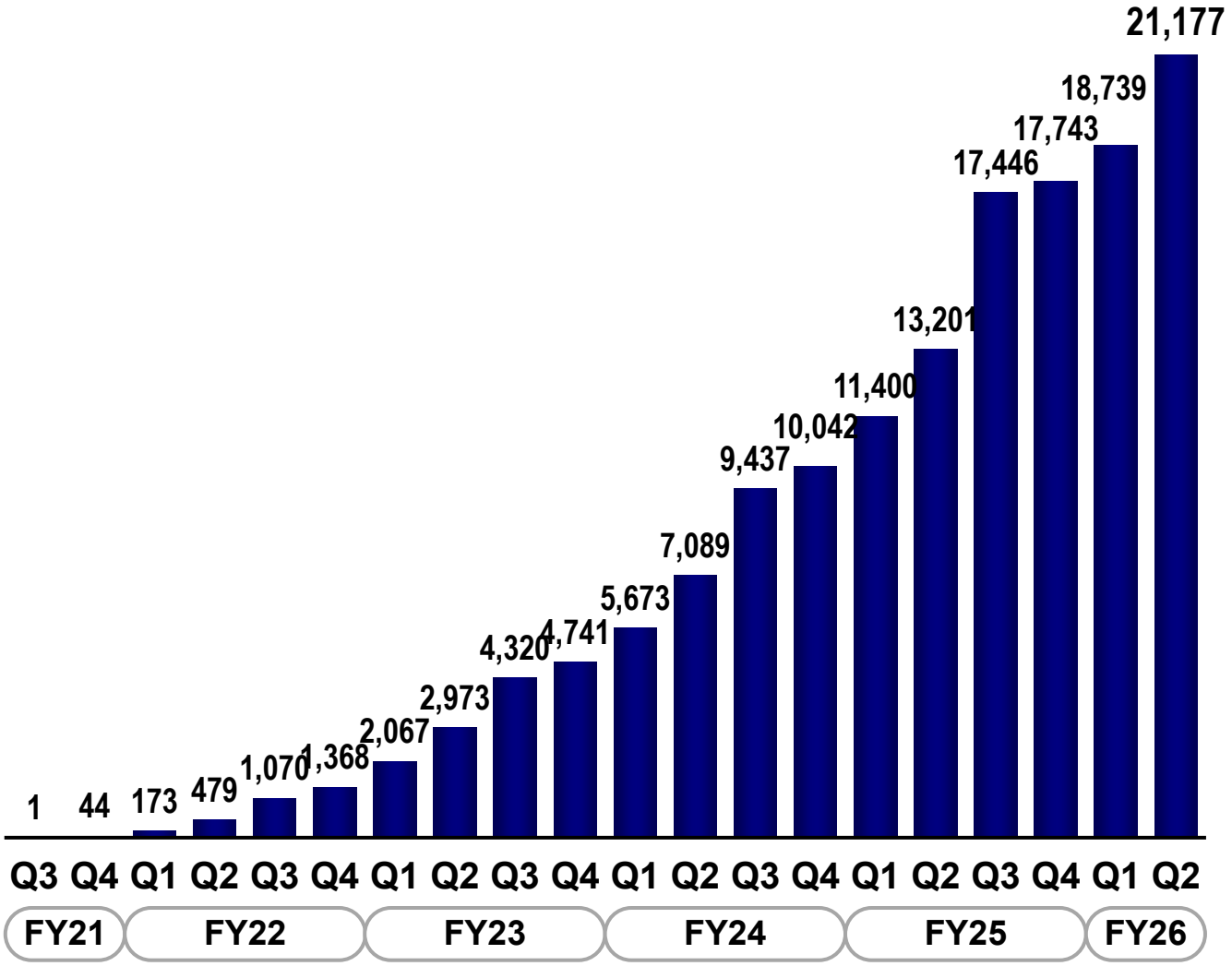
☞ **利用したユーザーからも13万件の評価でレビュー4.6、新たな患者体験を実現しカテゴリ内上位の高評価を獲得**

出所：下記URLから引用、2026年10月15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

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

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 1.7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

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

医療機関向けサービスのポテンシャル

	2021年3月末		2026年3月末		中期的な成長目線
医療機関向けサービスの導入施設数*	～5,500	約3倍	～15,000	～2倍	30,000～＋α
1施設あたりの売上	～60万円	約2倍	～110万円	2～3倍	200～300万円規模
売上合計イメージ	約30億円	約5倍	約160億円	4～6倍	600～900億円規模

☞ **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デジカル、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

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

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

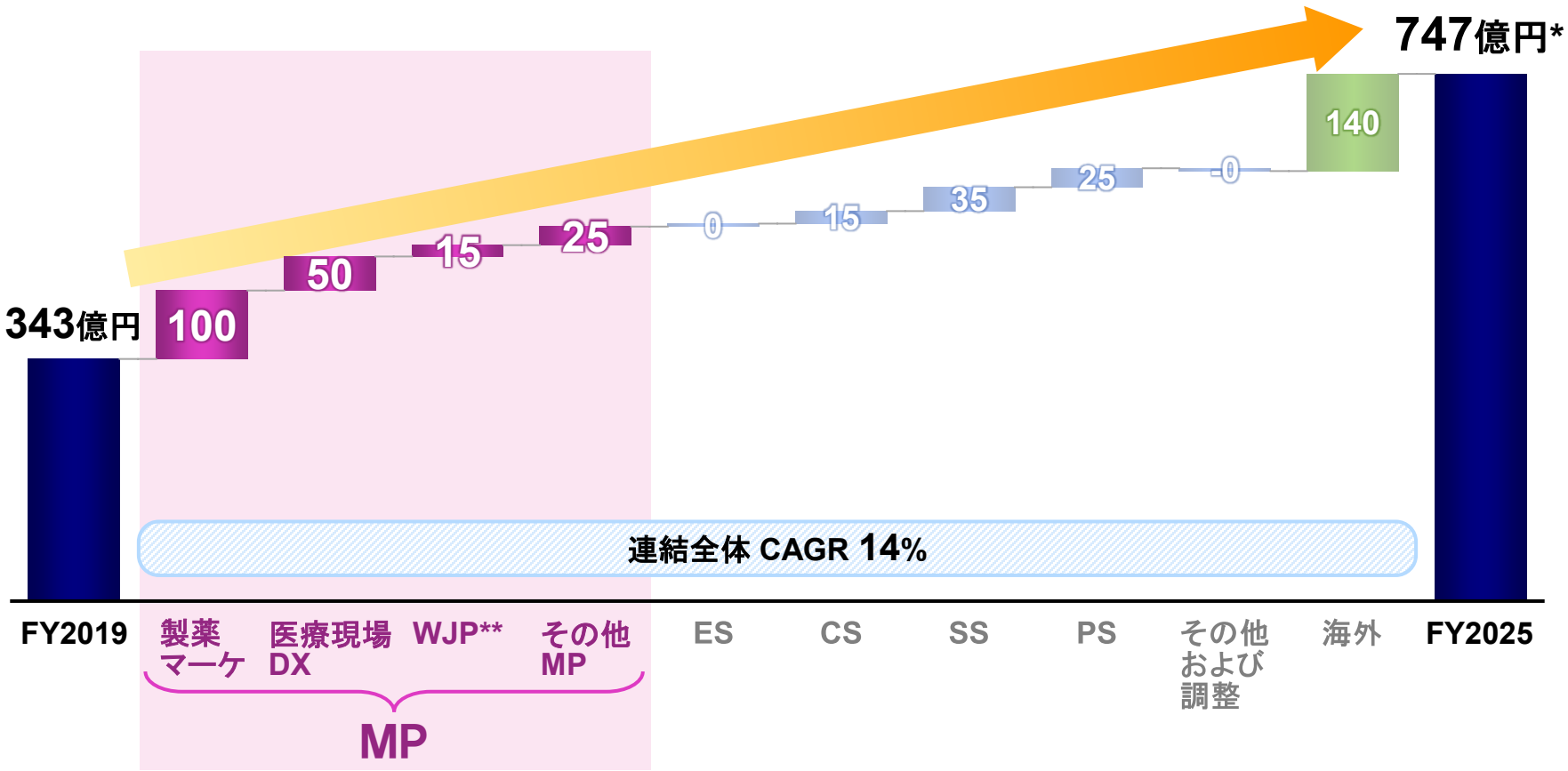
2 AI時代における独自データを活用した新たな付加価値創造

3 海外の現状と中期的な成長実現に向けたドライバー

4 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

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

営業利益成長のセグメント・事業別内訳



☞ **過去6年間の利益成長では、製薬マーケティング支援事業に加え、それ以外の事業も大きく貢献・・・増益の75％は製薬マーケ以外、複数の利益成長源が駆動**

* 減損損失や売却益の計上等による一過性の影響を除く。セグメント別の内訳は、5億円単位で丸めて表示。

** ホワイト・ジャック・プロジェクト

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

m3.comにおけるAI活用

m3.com



AIによる
パーソナライズコンテンツ

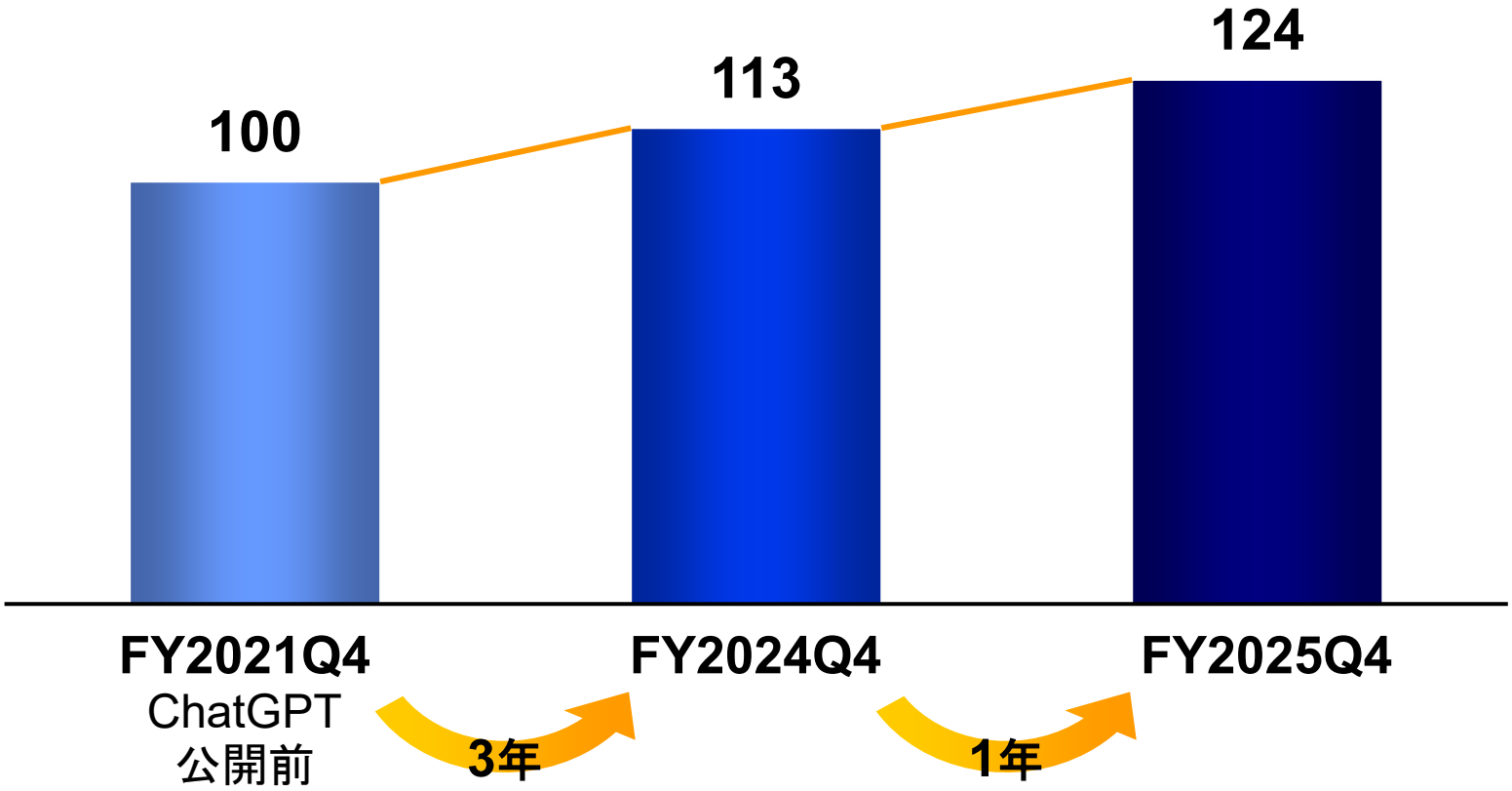
- 既に医師毎の特性に応じて、AIをフル活用しコンテンツを個別最適化
- 例えばm3.comトップページでは、8割以上のコンテンツをAIでパーソナライズ

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

m3.comでの医師会員アクティビティ推移

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**

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

医師向けニーズに特化したAIを本格展開

m3.com

例 示



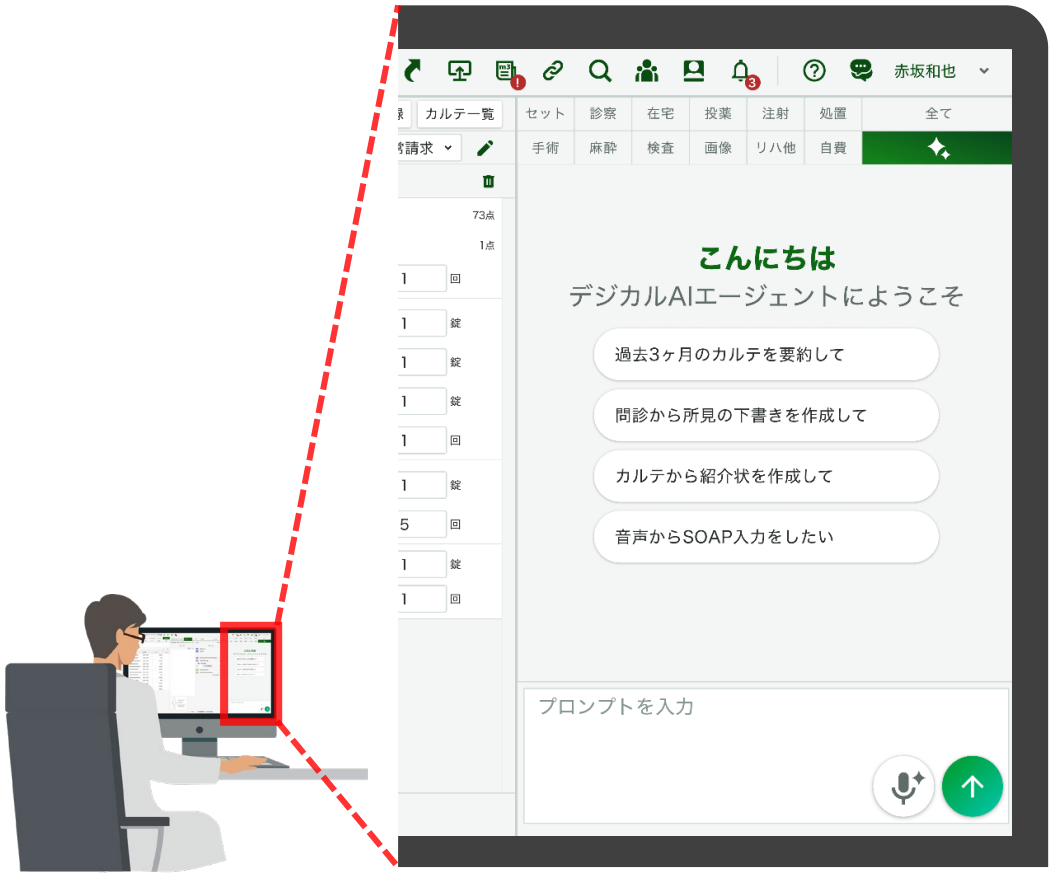
- 11月よりm3.com内にAIアシスタント機能を本格搭載
- プロファイルや行動ログに基づき、個々の医師の専門領域・関心に即して回答をパーソナライズ
- m3.com内の独自情報や、m3.com上で購入した医学書も回答に活用

☞ **医師の臨床上の疑問に答える医師向け「m3.com AI」を一部の会員向けに春からテストリリース。先行ユーザーの評価を踏まえ、11月から全医師会員向けに本格ローンチ**

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

M3デジカルに「AIエージェント」機能を搭載

M3デジカル（電子カルテ）



- **音声入力による カルテ作成**
  診察中の会話の自動書き起こしから要約・整理までをAIエージェントが効率化
- **カルテに基づく 文書作成支援**
  AIがカルテや検査値等を参照し、各種医療文書作成を支援
- **利用医師の安心感**
  汎用AIに対する、セキュリティや情報管理面での医師の不安を払拭

☞ **提供開始から約2か月で、全導入施設の約2割、約2,000件で導入*。多くの医師の負担軽減に貢献**

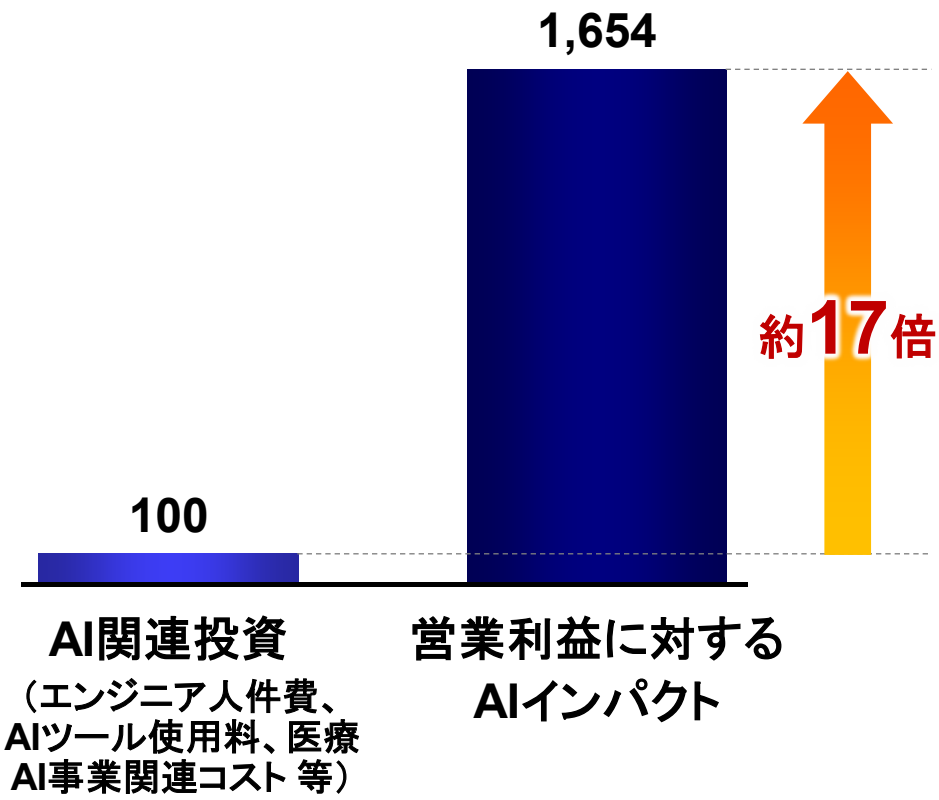
* 2026年9月末時点（月額利用料金8,800円）

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

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

☞ 紹介事例を含め、既に数十のAI関連プロジェクトが始動中
事業インパクト創出は更に加速していく見込み

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

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

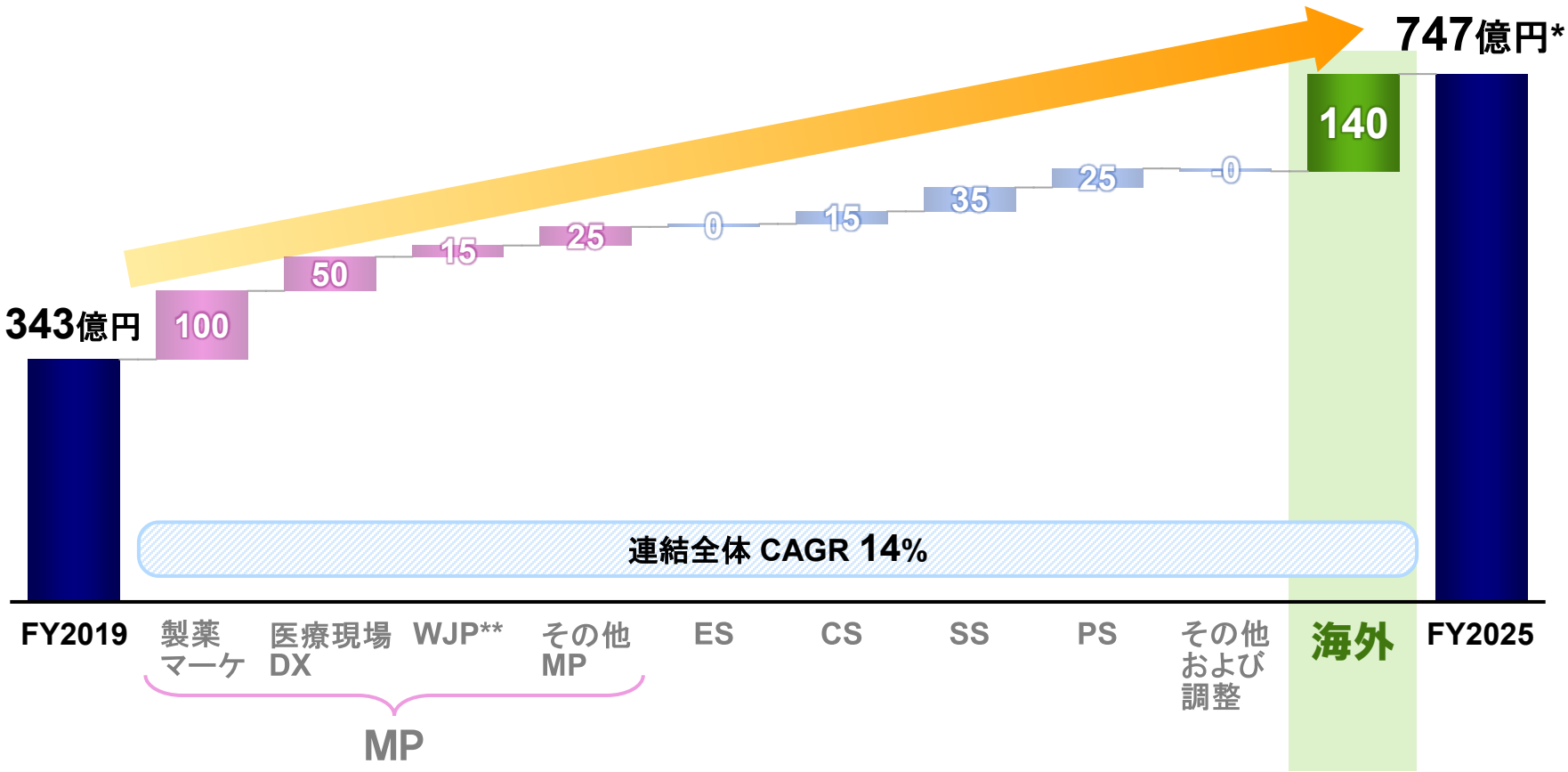
2 AI時代における独自データを活用した新たな付加価値創造

3 海外の現状と中期的な成長実現に向けたドライバー

4 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

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

営業利益成長のセグメント・事業別内訳



過去6年間の利益成長では、製薬マーケティング支援事業に加え、それ以外の事業も大きく貢献・・・増益の75%は製薬マーケ以外、複数の利益成長源が駆動

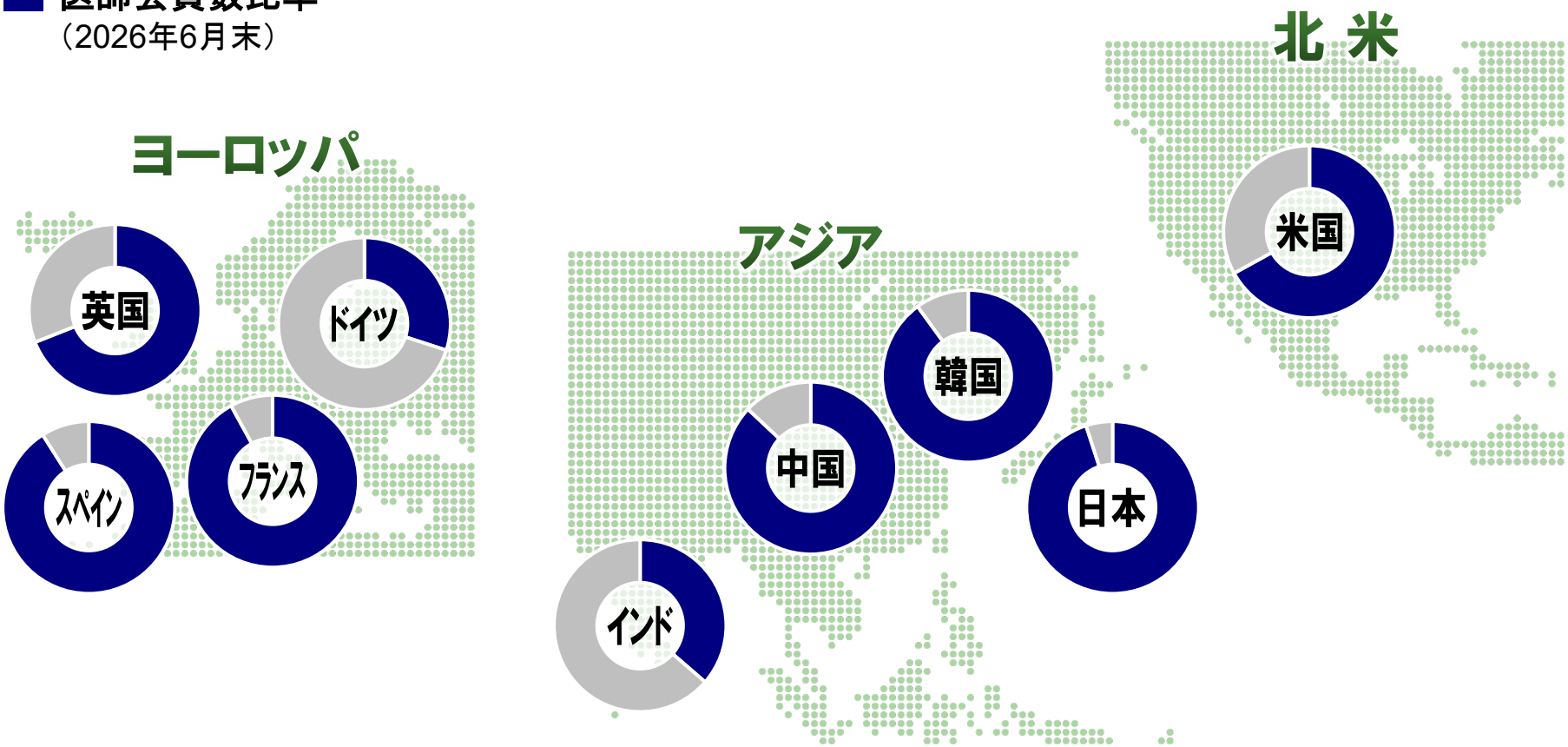
* 減損損失や売却益の計上等による一過性の影響を除く。セグメント別の内訳は、5億円単位で丸めて表示。

** ホワイト・ジャック・プロジェクト

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

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）



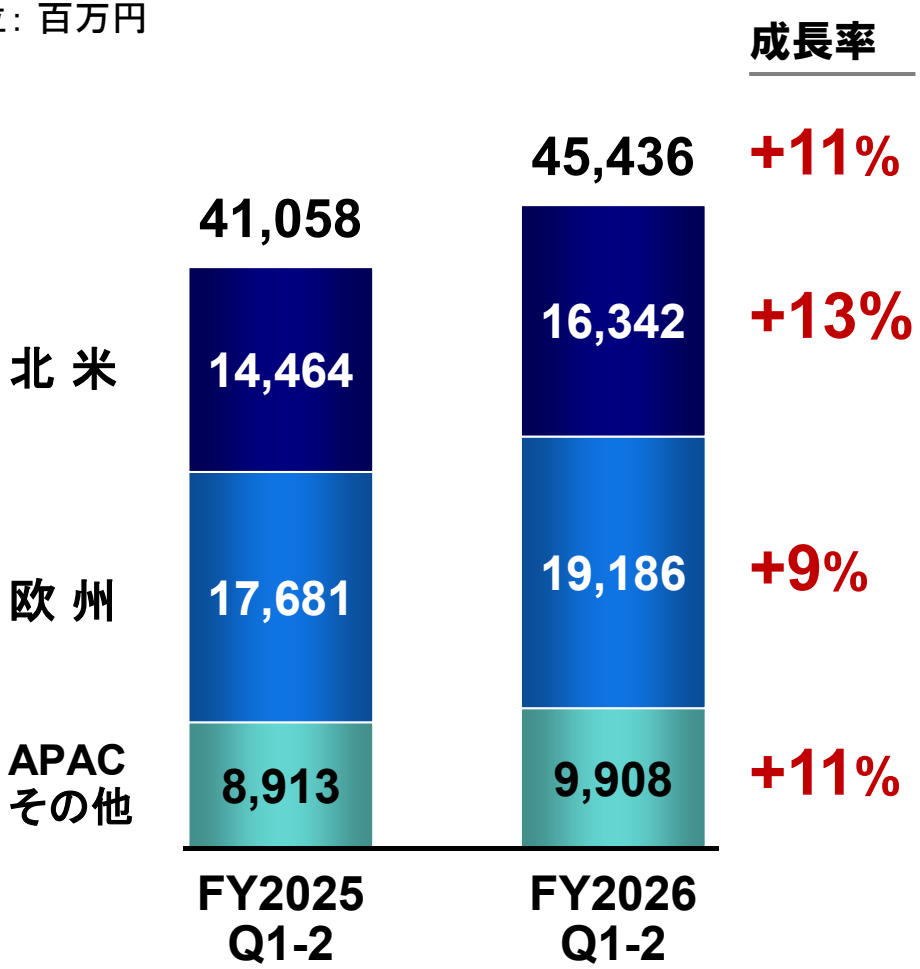
☞ **上記以外の地域含め、医師会員700万人以上、全世界の医師の50％をカバー**

＊ 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

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

海外セグメント: 地域別売上収益の推移

単位: 百万円



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

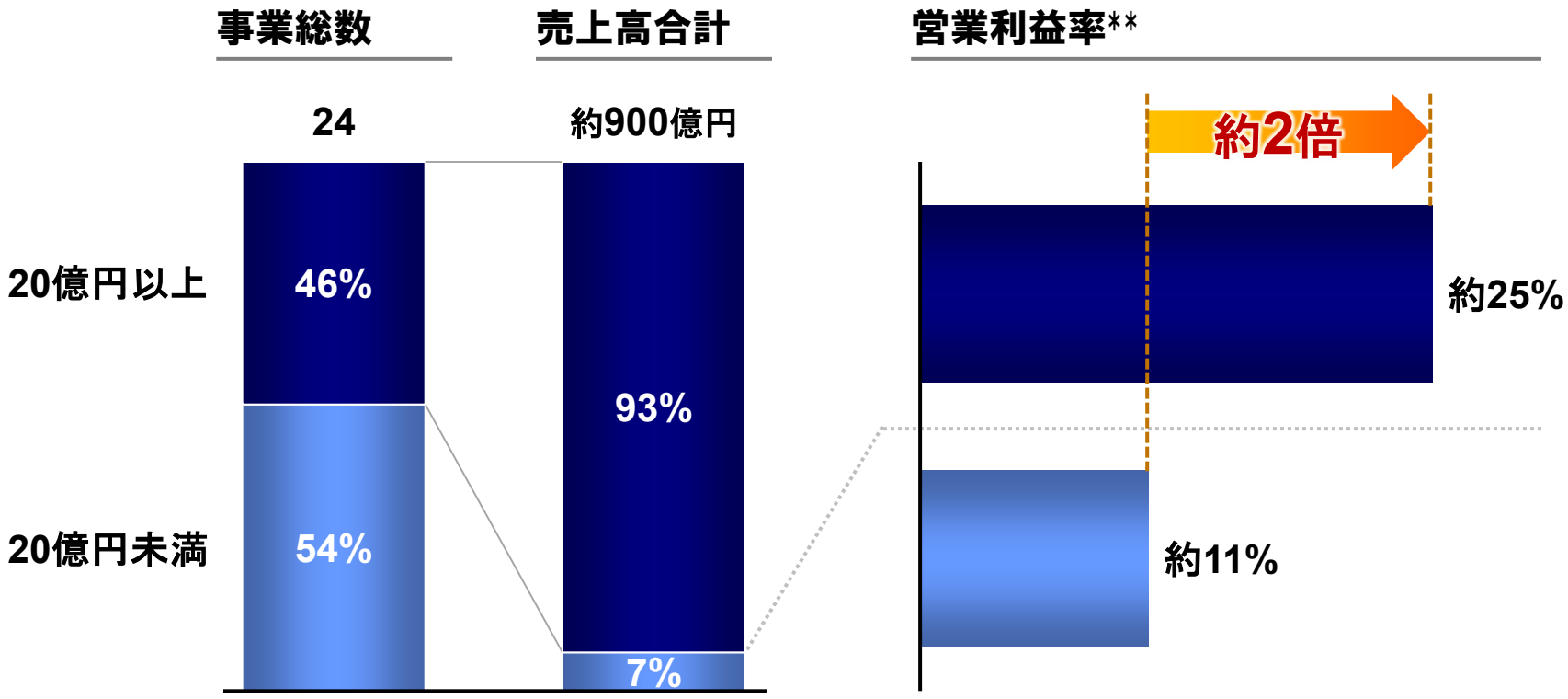
- インドや韓国を中心に増収

☞ **事業の進捗に加え、為替影響も寄与し各地域で増収**
先行投資を含め、将来に向けた取り組みを加速

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

「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

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

海外事業のポテンシャル

		2021年3月末		2026年3月末		中期的な成長目線
年間売上20億円クラブ事業	展開数	6	約2倍	12	~2倍	~20
	事業あたりの売上	55億円	約1倍	70億円	~2倍	100~120億円
売上合計イメージ（20億円クラブ事業以外も含む）		420億円	約2倍	870億円	~3倍	2,000~2,500億円

☞ **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）

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

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

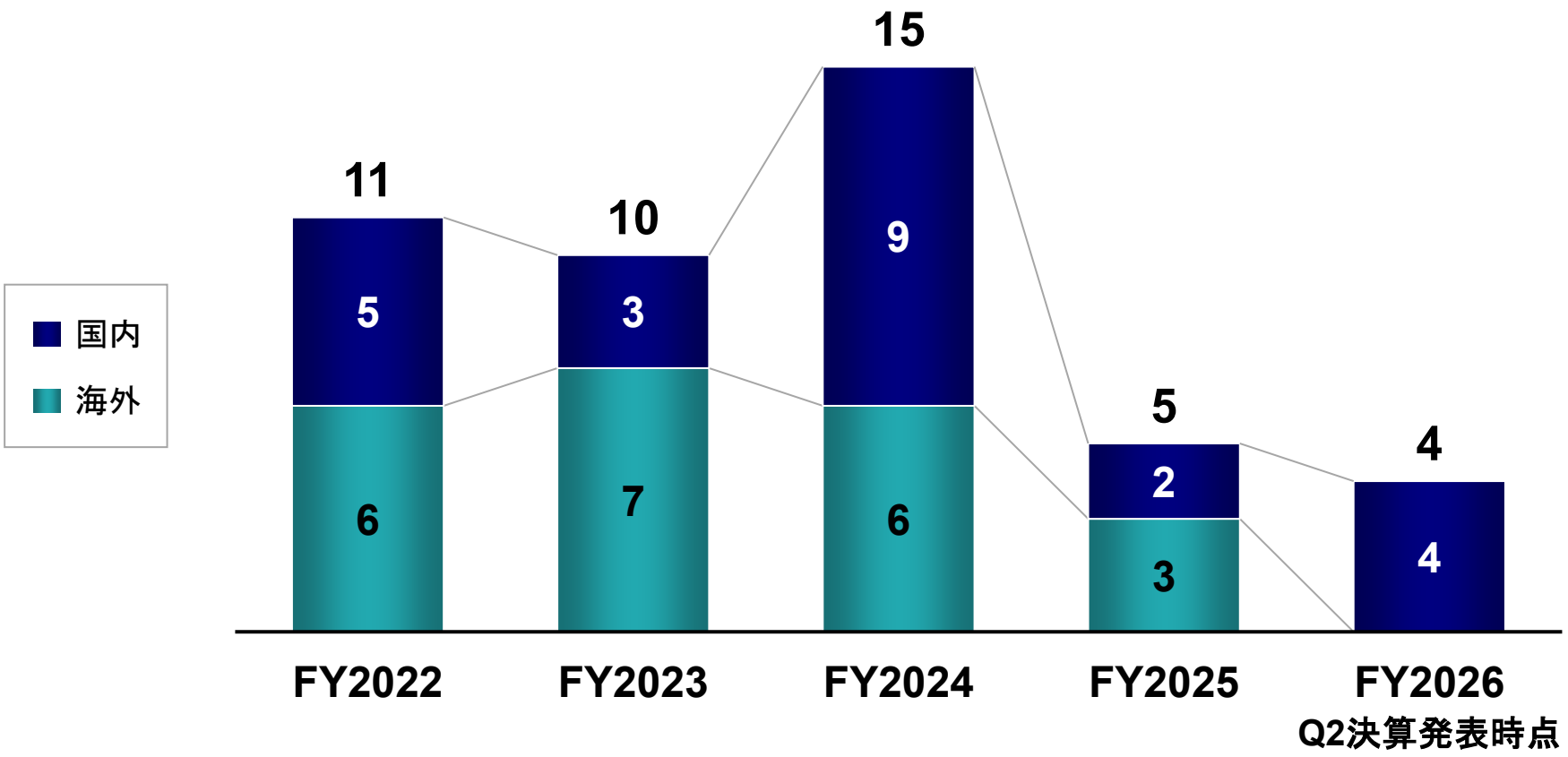
2 AI時代における独自データを活用した新たな付加価値創造

3 海外の現状と中期的な成長実現に向けたドライバー

4 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

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

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4件のうち1件。

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

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. 海外の現状と中期的な成長実現に向けたドライバー
4. 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

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

事業領域の拡大と成長ポテンシャル

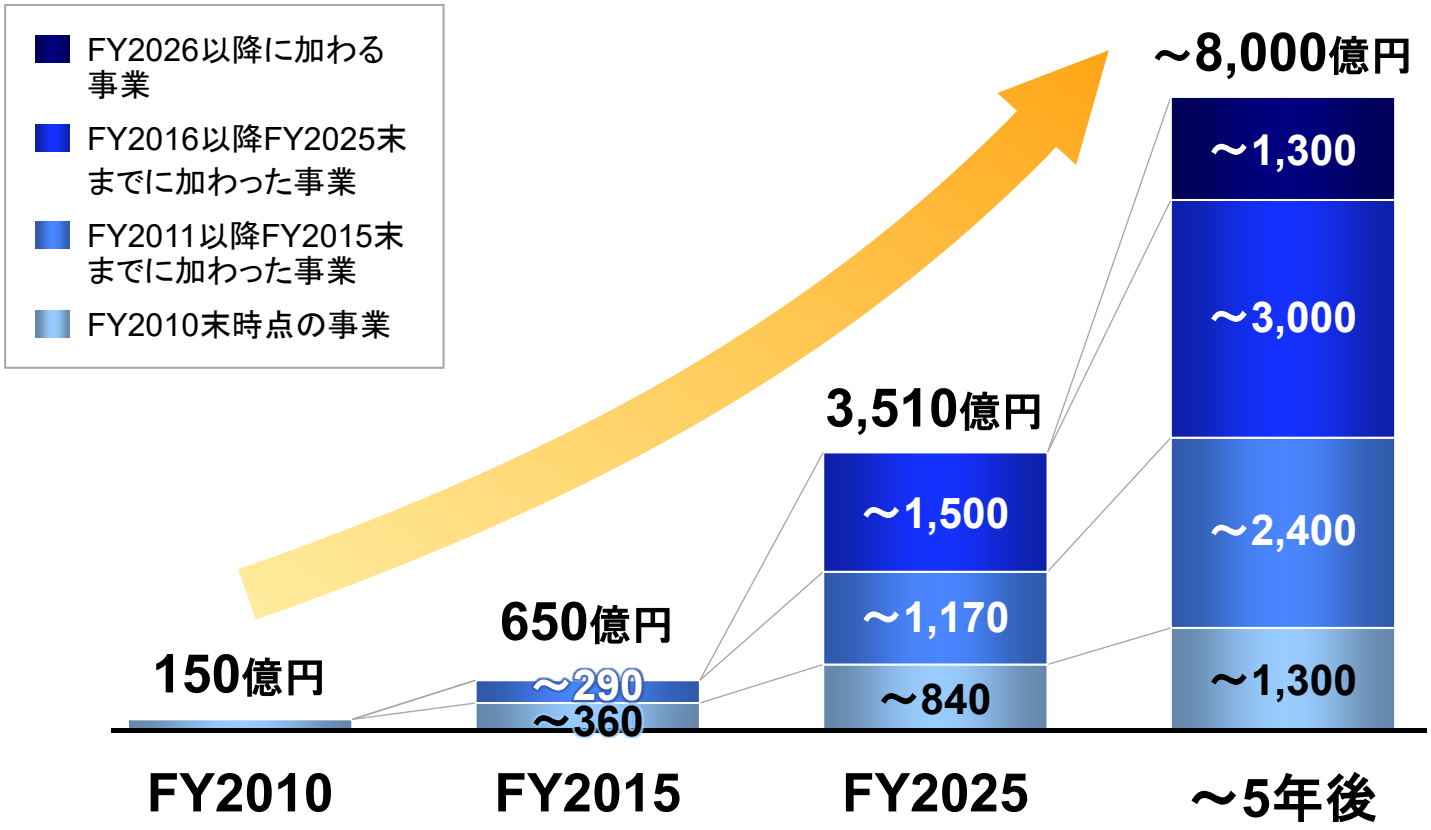
会計年度	2010	2015	2020	2025
国	3	8（2.5倍）	11（3.5倍）	18（6.0倍）
事業タイプ数	6	15（2.5倍）	35（6.0倍）	41（7.0倍）
展開事業数（タイプ×国）	10	24（2.5倍）	56（5.5倍）	81（8.0倍）
売上（億円）	146	647（4.5倍）	1,692（12.0倍）	3,514（24.0倍）

☞ 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

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

事業拡大フェーズごとの売上成長イメージ

売上の推移



試算前提

- 既存事業の約1/5が上乗せ
- CAGR ～15%
- CAGR ～15%
- CAGR ～10%

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

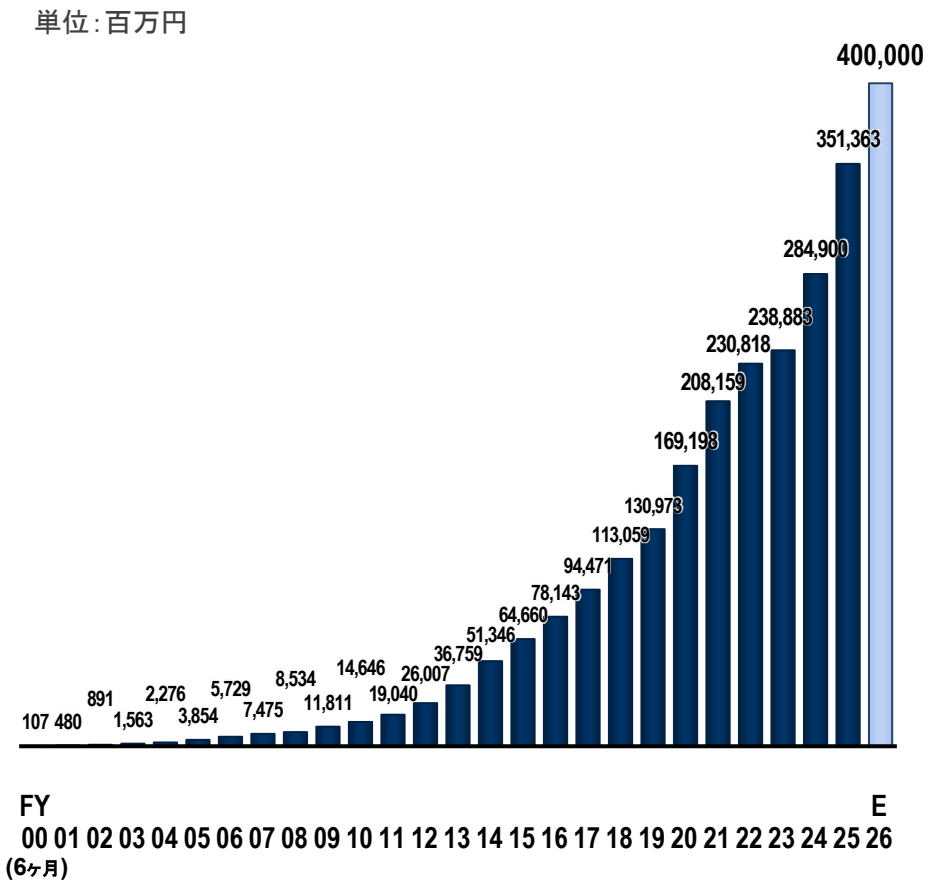
Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

FY2026　業績見通し

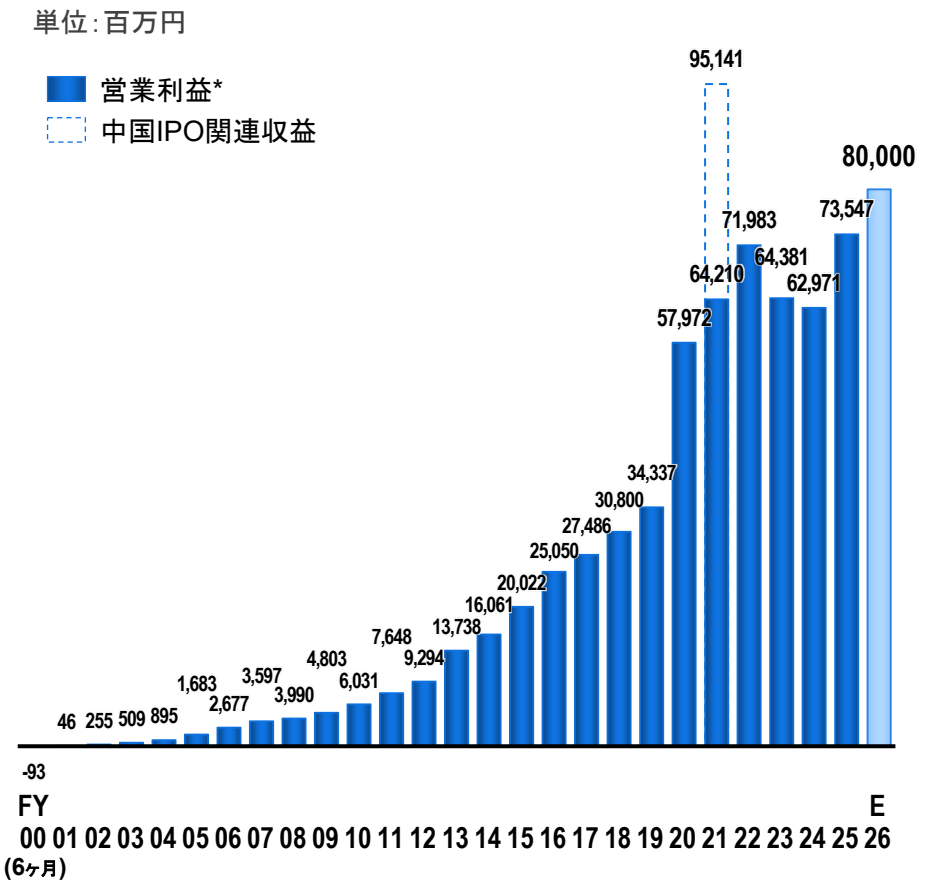
Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

M3の業績推移

売上収益



営業利益



☞ 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

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

「MR君」システムに対する不正アクセスの発生

概 要	2026年10月14日、MR君システムへの不正アクセスを確認
影 響	m3.com会員様等および製薬企業のご担当者様に関する個人情報漏えいを確認
対 応	現時点で判明している不正取得経路の封じ込めを完了。他サービスを含め、本インシデントによる新たな情報の不正取得は確認されていない

Q. 今回のインシデントを受けて、m3.com上での医師のアクティビティに変化は生じているのか？

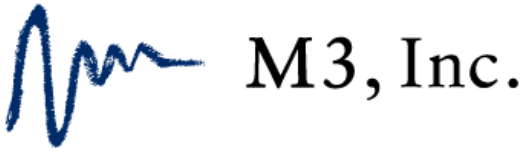
A. 現時点で、m3.comの利用状況に大きな変化は確認していない

Q. デジカル・デジスマのセキュリティ体制に問題はないのか？

A. MR君とデジカル・デジスマは異なるシステムを使用している

☞ **再発防止に向け、情報セキュリティ・個人情報管理体制を一層強化**

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.



Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.

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
■ ペイシェントソリューション	PS

Copyright © 2026 M3, Inc. All rights reserved.