

エムスリー株式会社

会社説明資料

2026年2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

2025年度第3四半期 連結業績

単位: 百万円	FY2024 Q1 - Q3	FY2025 Q1 - Q3	前年比
売上収益	205,521	264,395	+29%
営業利益	50,101	62,346	+24%
税引前 四半期利益	52,513	64,331	+23%
四半期利益	35,535	45,237	+27%

COVID関連を除く
売上成長率は
同程度の+29%

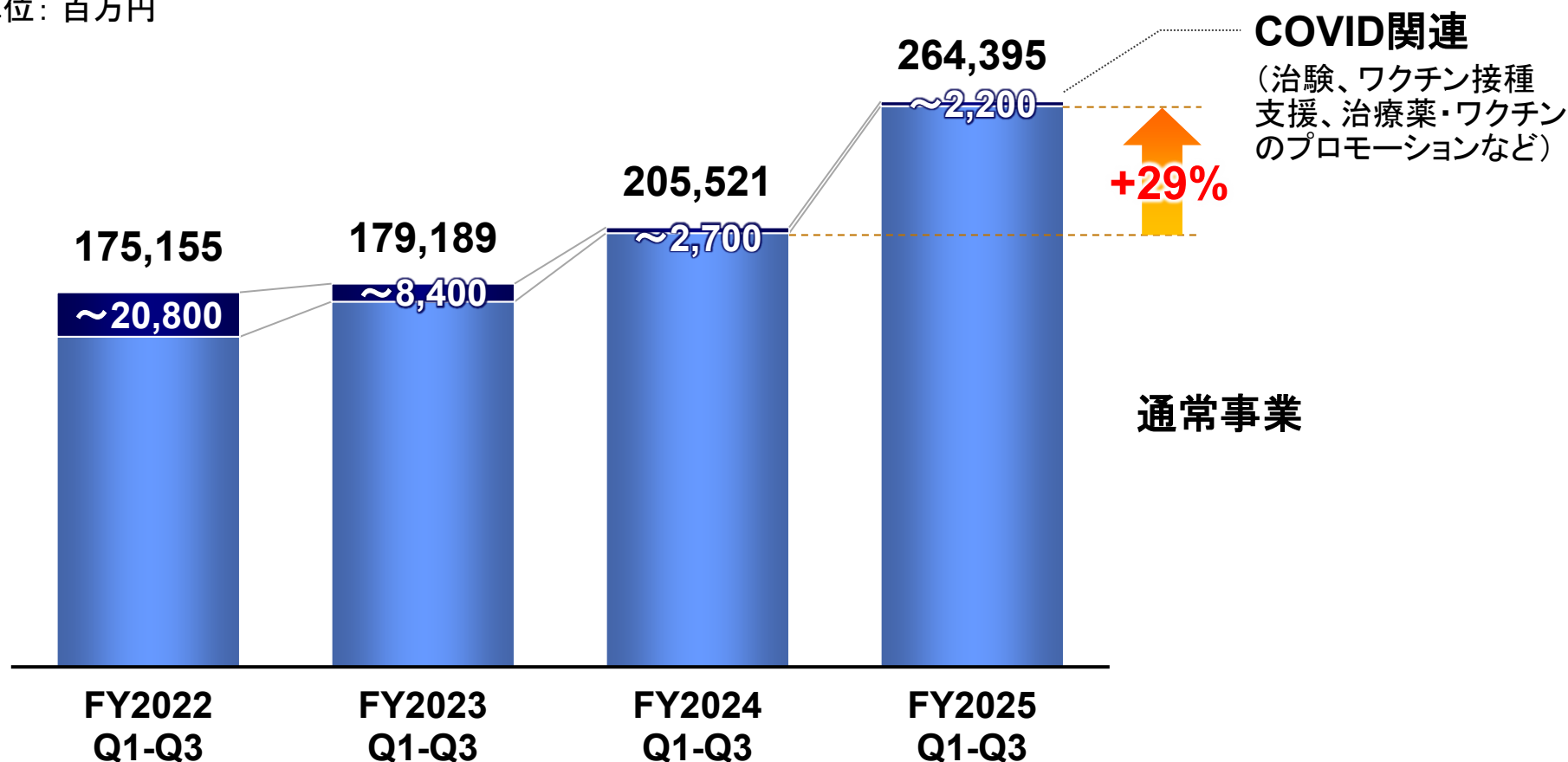


売上・利益は引き続き堅調

加えて、約40億円の関連会社株式の売却益も寄与

連結売上の推移とCOVIDの影響

単位：百万円

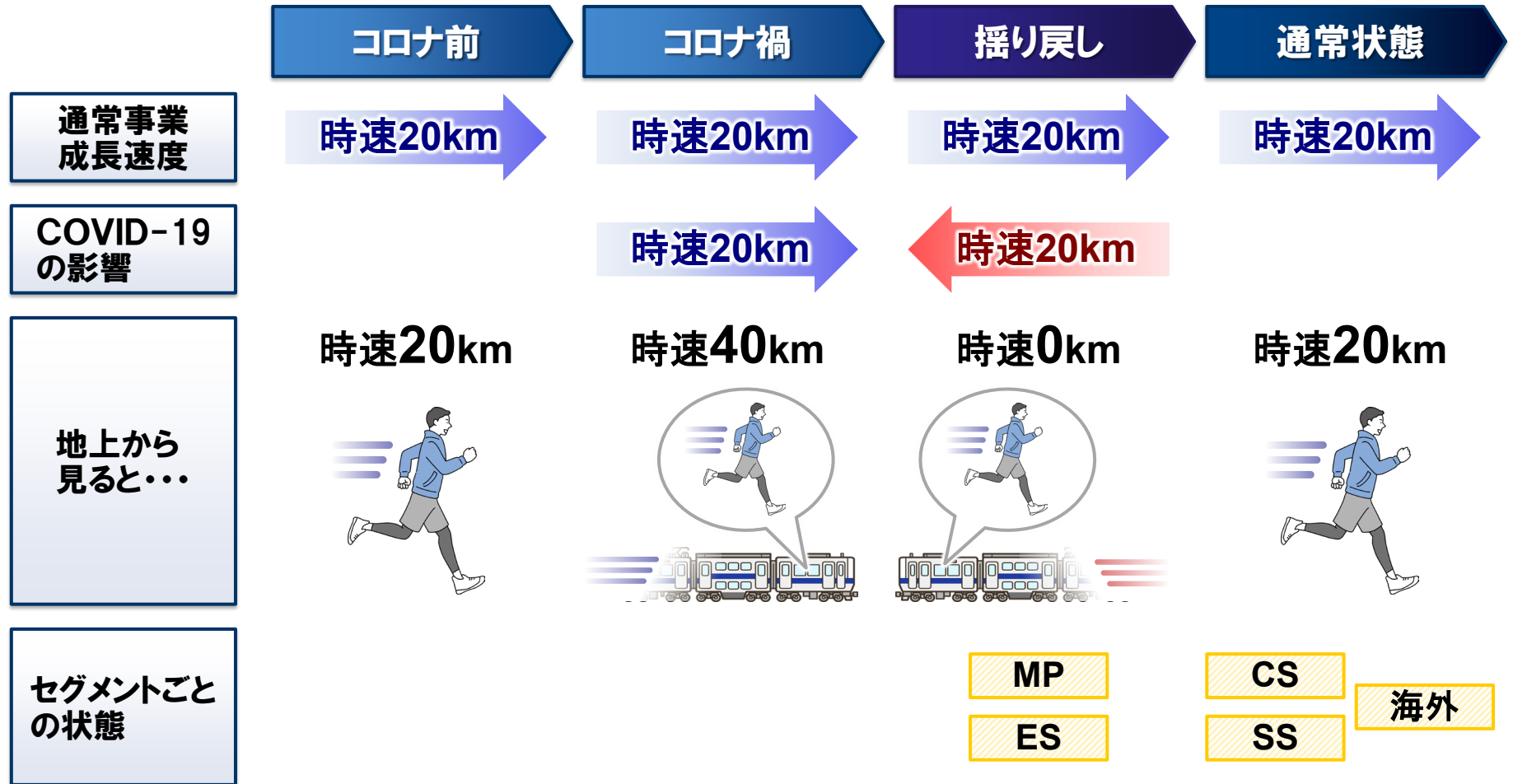



 **COVID関連売上の剥落影響収束に加え、通常事業の成長率も加速**

* FY24実績：Q1 ~11億円、Q2 ~9億円、Q3 ~8億円、Q4 ~5億円

FY25実績：Q1 ~11億円、Q2 ~5億円、Q3 ~5億円

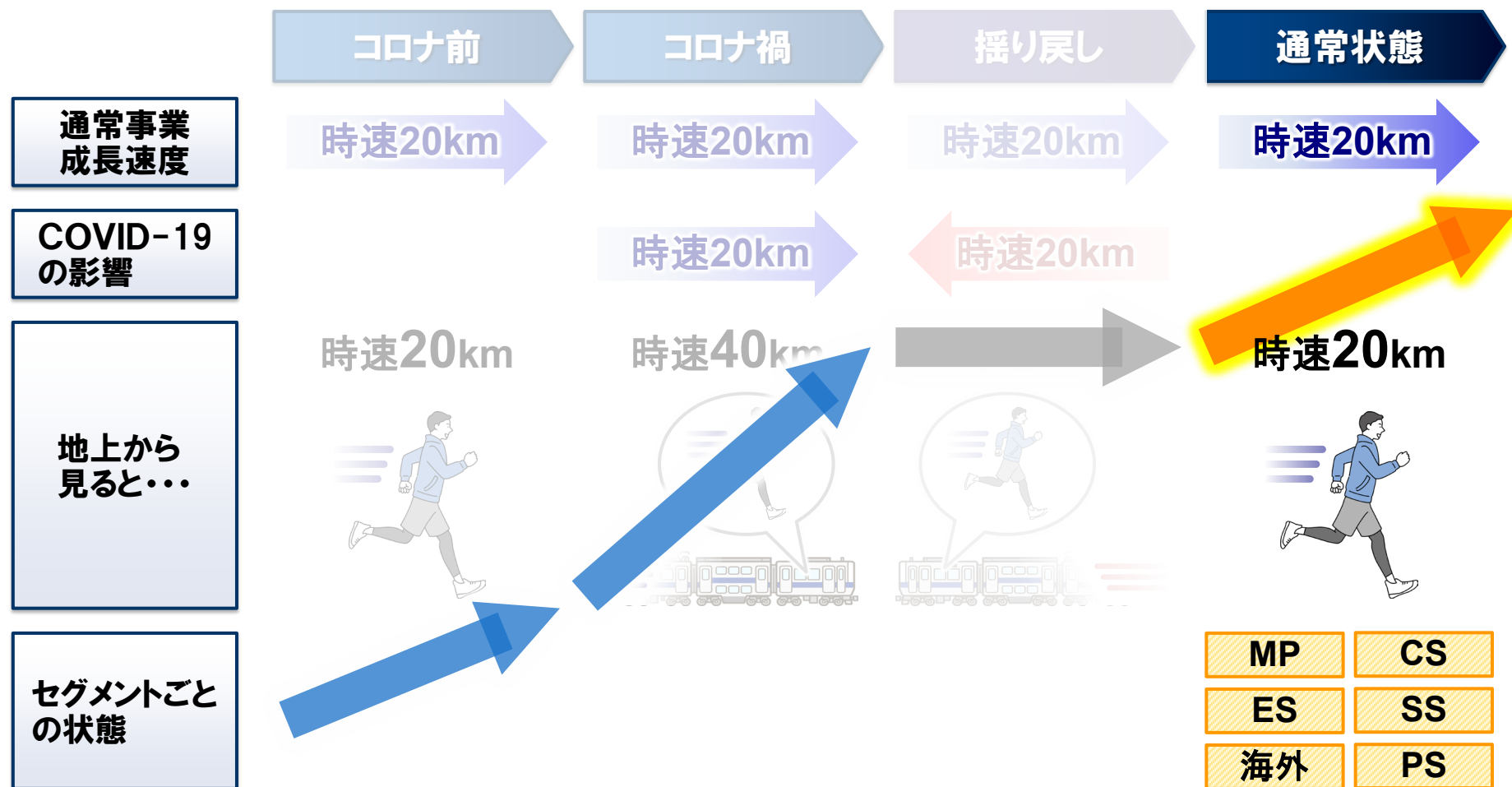
成長率とCOVID-19との関係イメージ: FY2024



 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た

* 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

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

2025年度第3四半期累計 連結業績(セグメント別)

単位: 百万円

単位：百万円			FY2024 Q1-Q3	FY2025 Q1-Q3	前年比	
国内	メディカル プラットフォーム	売上収益	68,397	81,833	+20%	
		利 益	25,977	30,047	+16%	
	エビデンス ソリューション	売上収益	18,119	18,481	+2%	
		利 益	3,150	3,947	+25%	
	キャリア ソリューション	売上収益	16,058	17,872	+11%	
		利 益	4,777	4,849	+1%	
	サイト ソリューション	売上収益	34,562	40,170	+16%	
		利 益	4,576	3,165	-31%	
	ペイシエント ソリューション	売上収益	8,462	42,020	+397%	
		利 益	145	1,626	—	
	エマージング 事業群	売上収益	1,836	1,695	-8%	
		利 益	716	4,770	+566%	
	海 外		売上収益	60,942	65,568	+8%
			利 益	12,593	15,027	+19%

■ 製薬マーケや医療現場DXは
堅調なモメンタム

■ 受注残356億円
■ 売上収益ミックスが改善、利益は
売上以上に増加

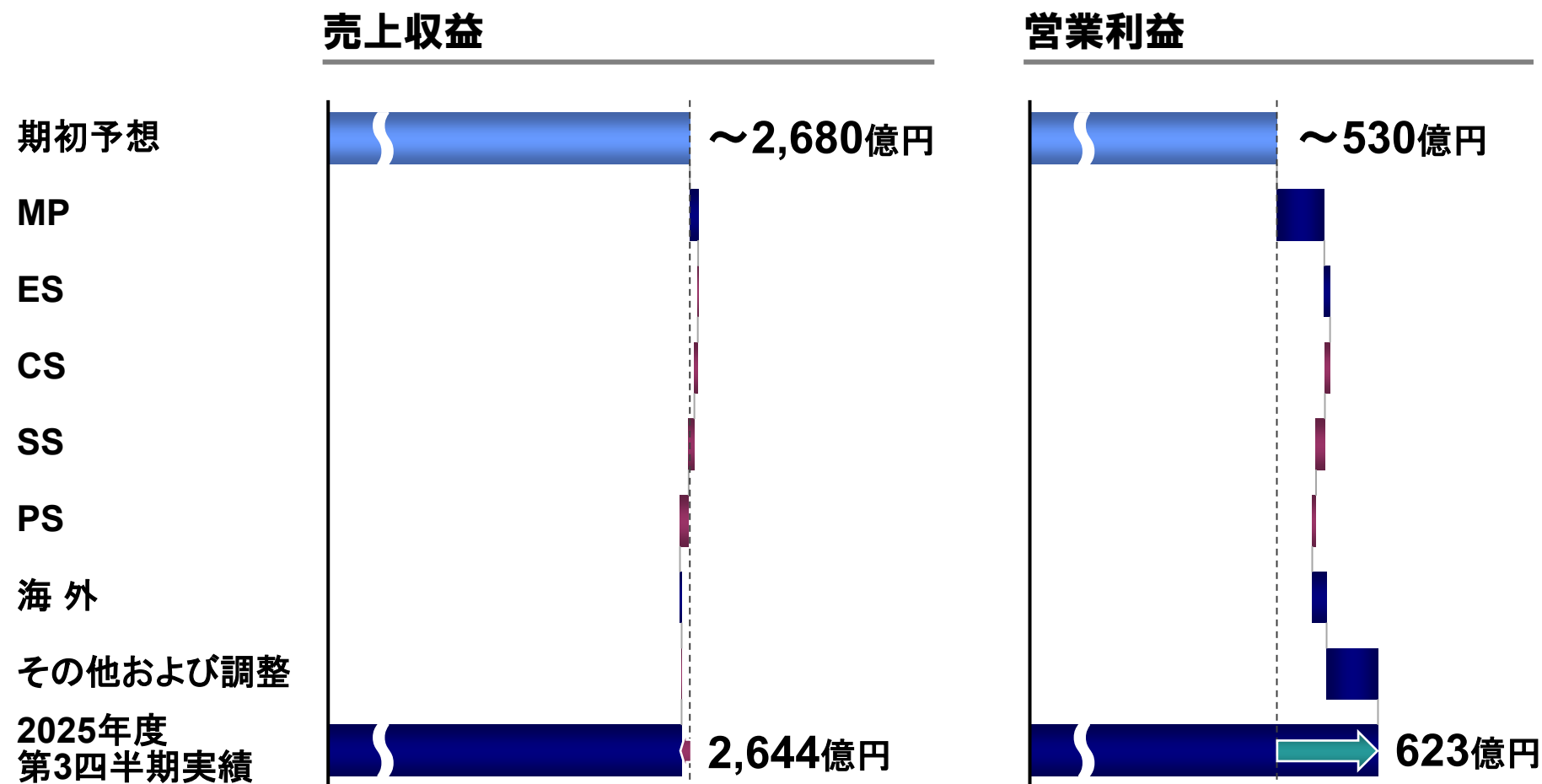
■ 主に薬剤師向けが増収を牽引
■ サービス別構成比の変化により
利益成長率は減速

■ 売上: 買収効果と既存事業での
堅調なトップライン成長で増収
■ 利益: 新規施設の立ち上げ期赤
字等が発現

■ 関連会社株式売却益 約40億円

■ 各事業は概ね堅調に推移
■ 北米治験では、トランプ影響で
ワクチン関連にネガティブ

第3四半期累計の業績予想進捗



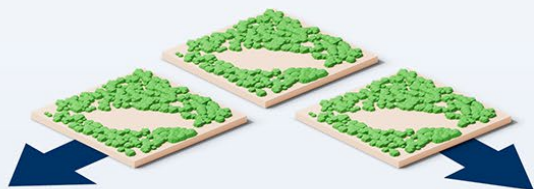
👉 MPと海外に加え、「その他および調整」での関連会社株式の売却益の計上が利益面上振れを牽引

* 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、
医療現場DXなどの推進

3

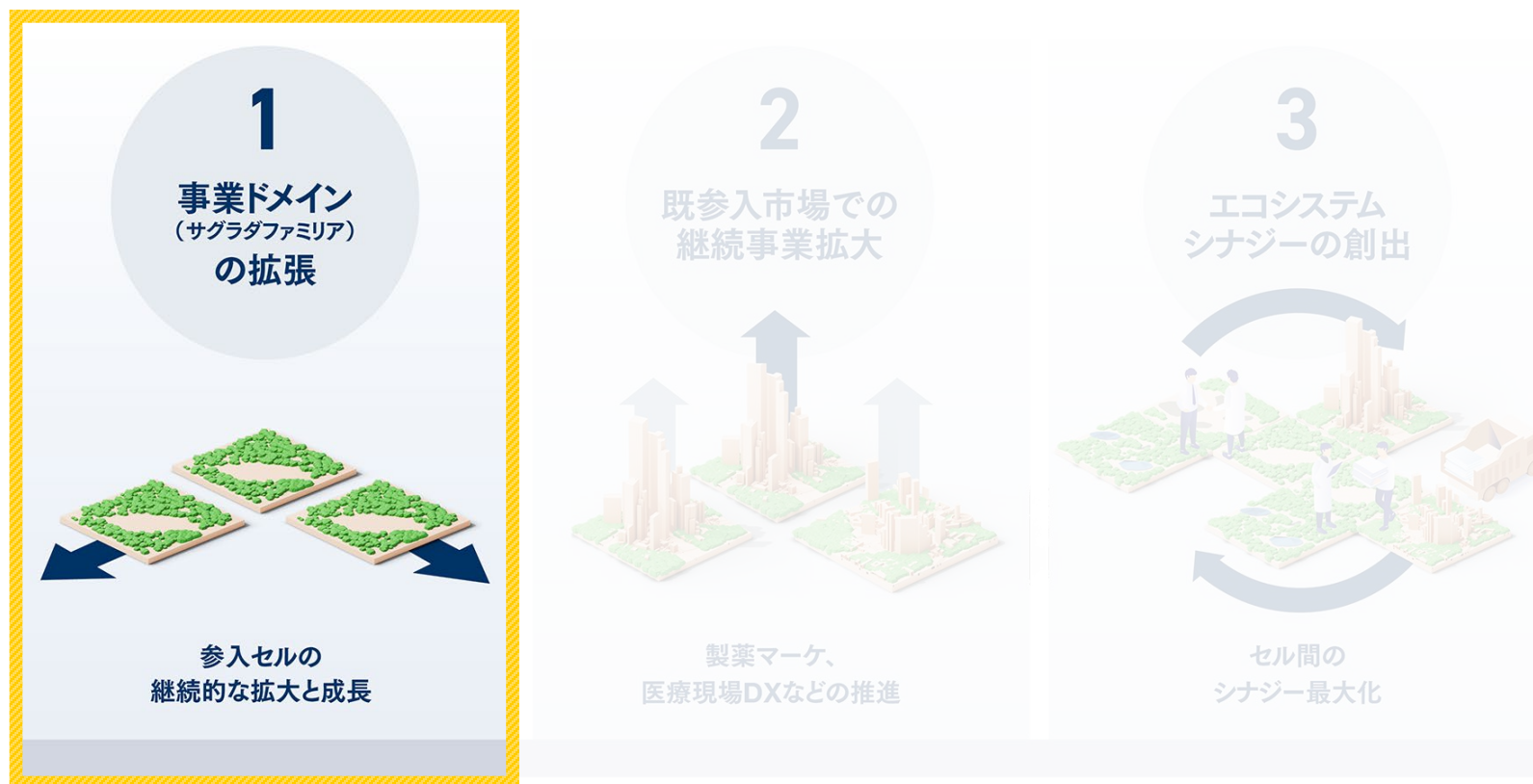
エコシステム
シナジーの創出



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



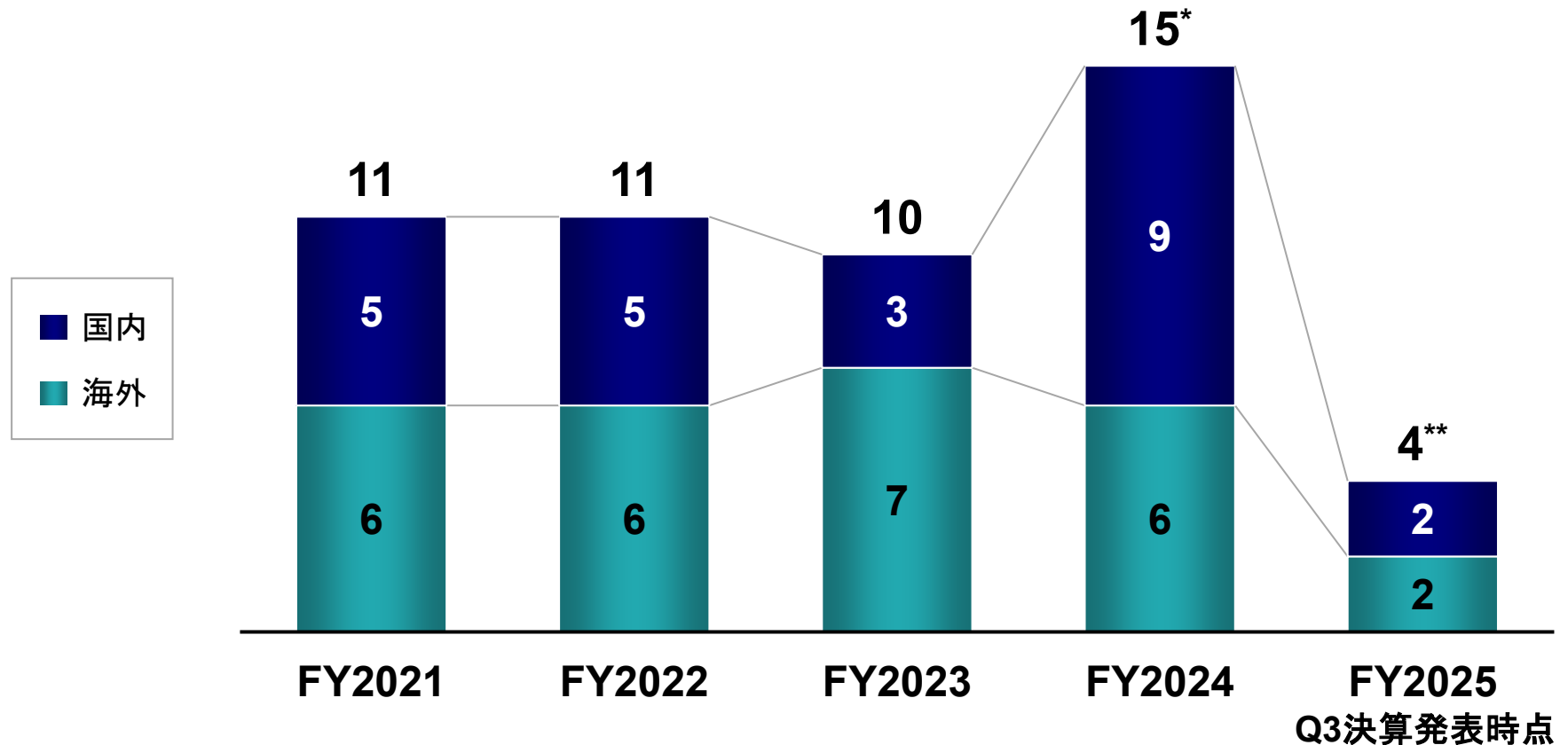
CSV (Creating Shared Value) の重視・社会的インパクトの創出

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



👉 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

* 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

** 海外2件のうち1件は上場子会社による買収

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

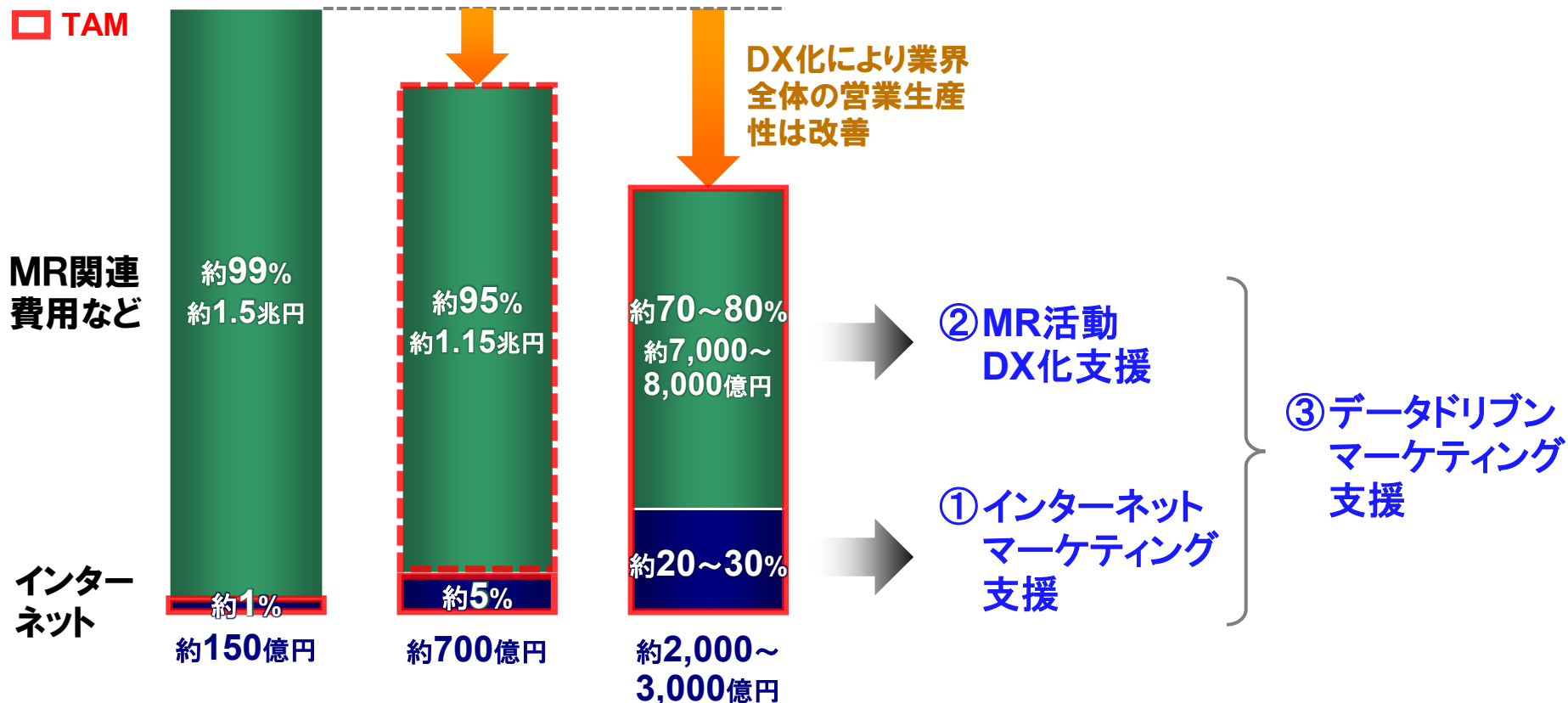
製薬企業の営業コスト配分とM3が関与する分野

10年前

現 状

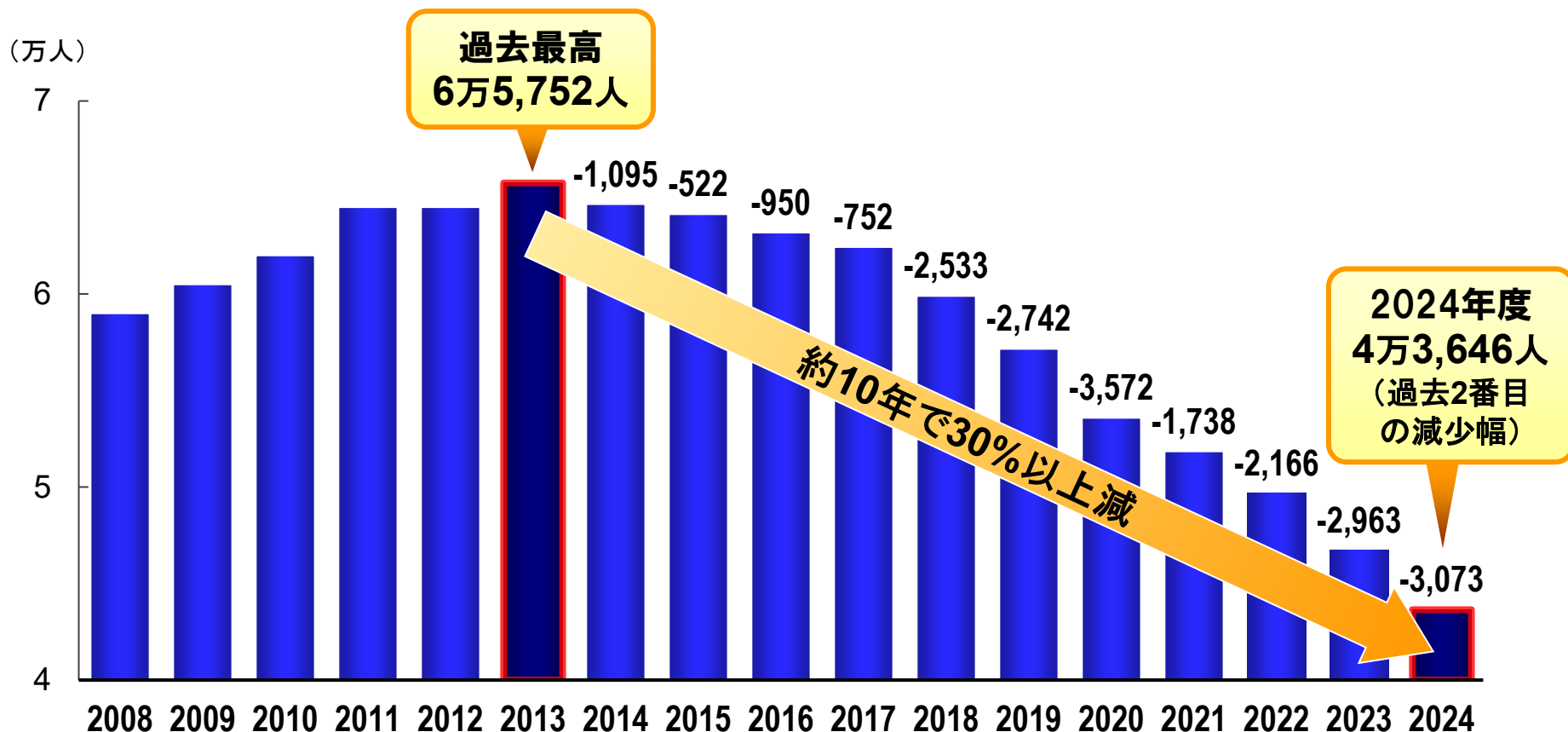
将 来


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

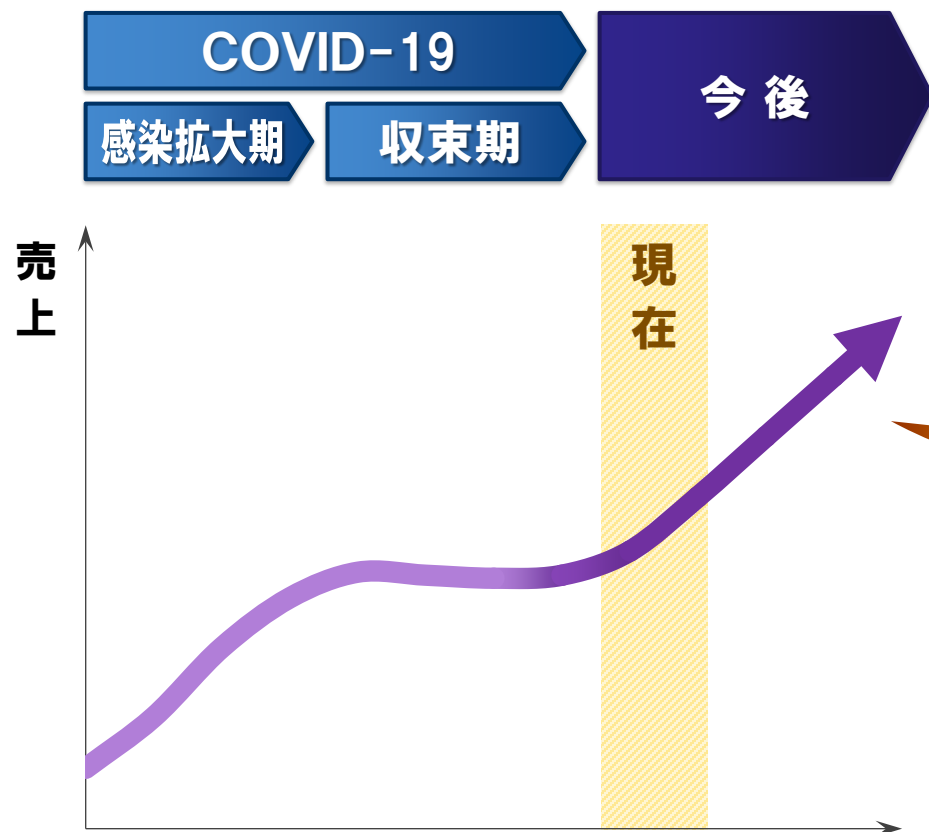
国内MR数の推移



 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

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



再成長に向けた取り組み

チャネル提案から、顧客課題を解く課題解決型提案への回帰・さらなる強化を推進

主な取り組み

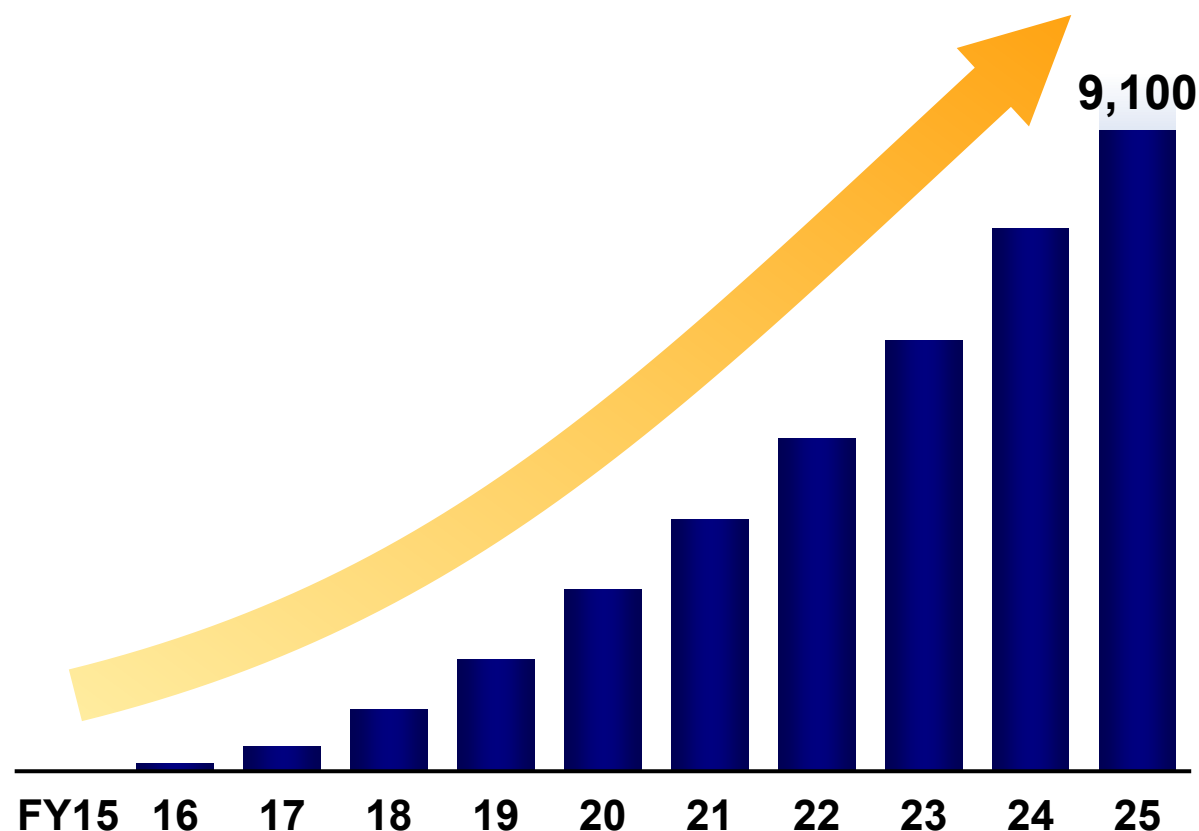
- より本質的な薬剤課題へのアプローチ
- データドリブンマーケティングの更なる進展
- 複数サービスを組み合わせた包括的なソリューションの提供

 FY2024から本格始動した提案力強化施策の効果が徐々に発現。製薬企業の戦略的パートナーとして、本質的なDX化をさらに推進

医療現場のDX

電子カルテ、M3デジタルの伸長

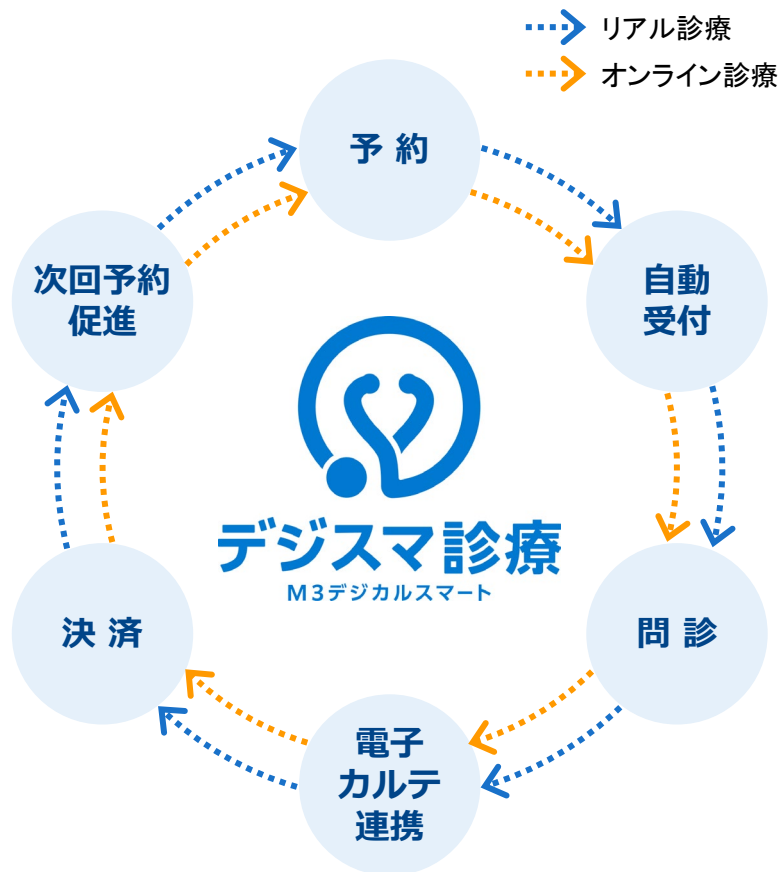
M3デジタル導入施設数



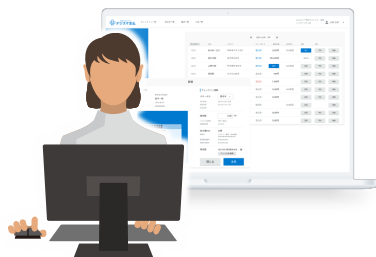
- 累計導入件数は約9,100件。順調に進捗
- デジスマとの併売により、デジタルの付加価値がさらに向上

 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4.3億枚

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



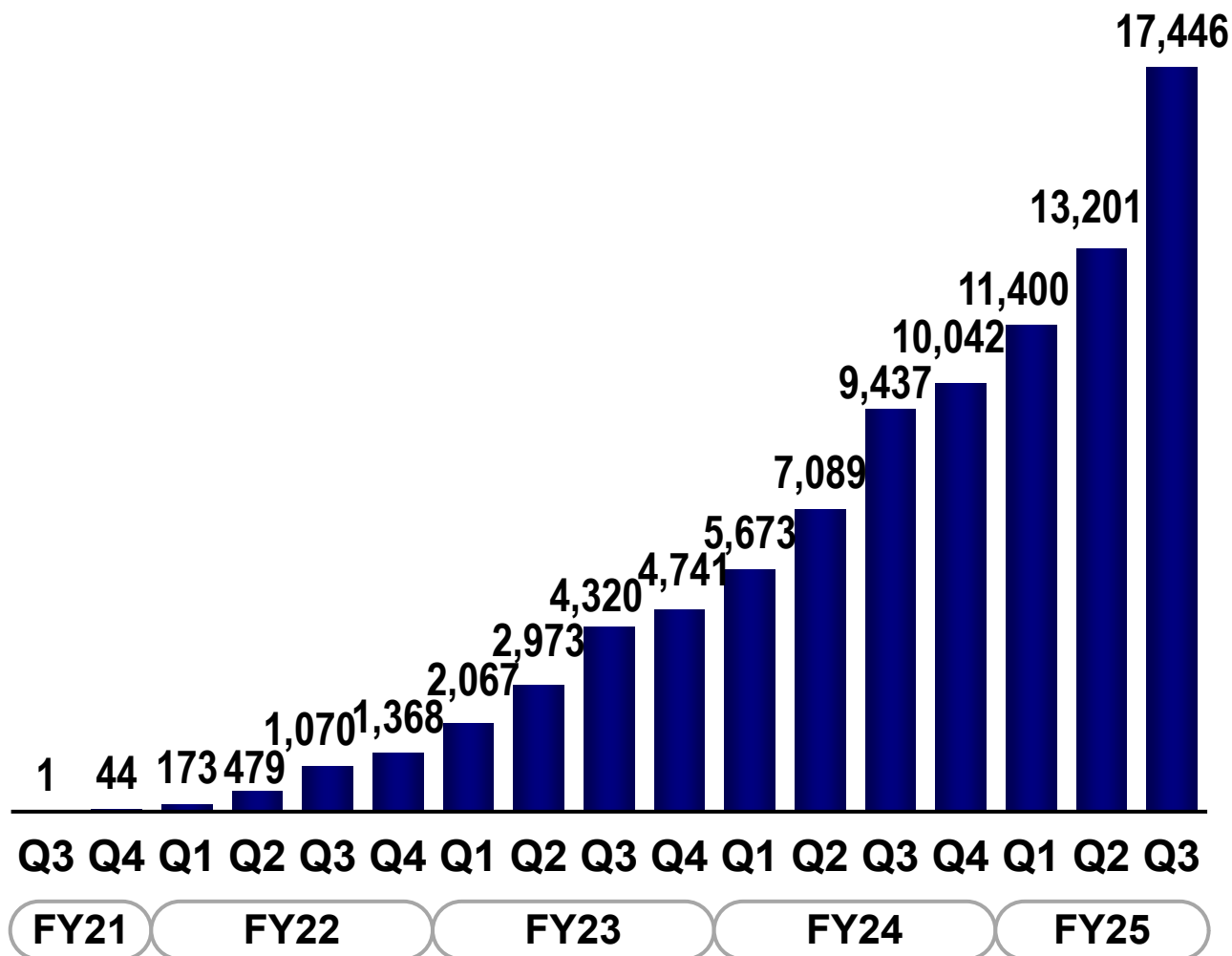
**利用したユーザーからも8.1万件の評価でレビュー4.6、
新たな患者体験を実現しカテゴリ内上位の高評価を獲得**

出所: 下記URLから引用、2026年1月26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



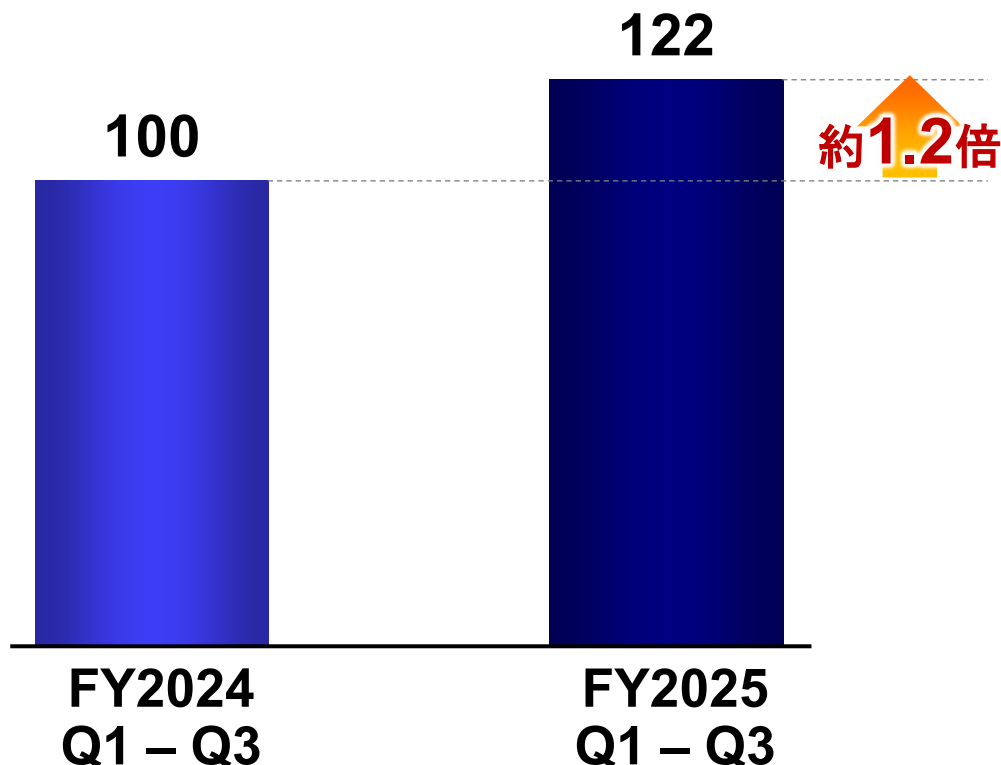
- クリニックのインフラとして急速に浸透中
・・・前年同期比で、
ユーザー数 1.8倍
決済金額 2.0倍
- ビデオ通話機能も付加、オンライン診療のインフラとしても拡大中


* 月別UUの四半期別総和

エコシステムシナジー：医療データ事業の展開

単位：FY2024Q1 - Q3を100とした指数

医療データ事業の売上*



 データの蓄積量増加に伴い医療データ事業（診療実態、医師の診療基準など）も大きく伸長。エコシステムシナジーの創出も順調

* 対象：Real World Data、推計関連サービス（製薬マーケティングの事業のうち一部）

医療AIプラットフォーム

M3 AIが展開するAIプラットフォーム事業



高品質の多様なAIへの容易なアクセスを可能にし、診断精度と生産性の向上を実現。医療機関の業務効率化をサポート

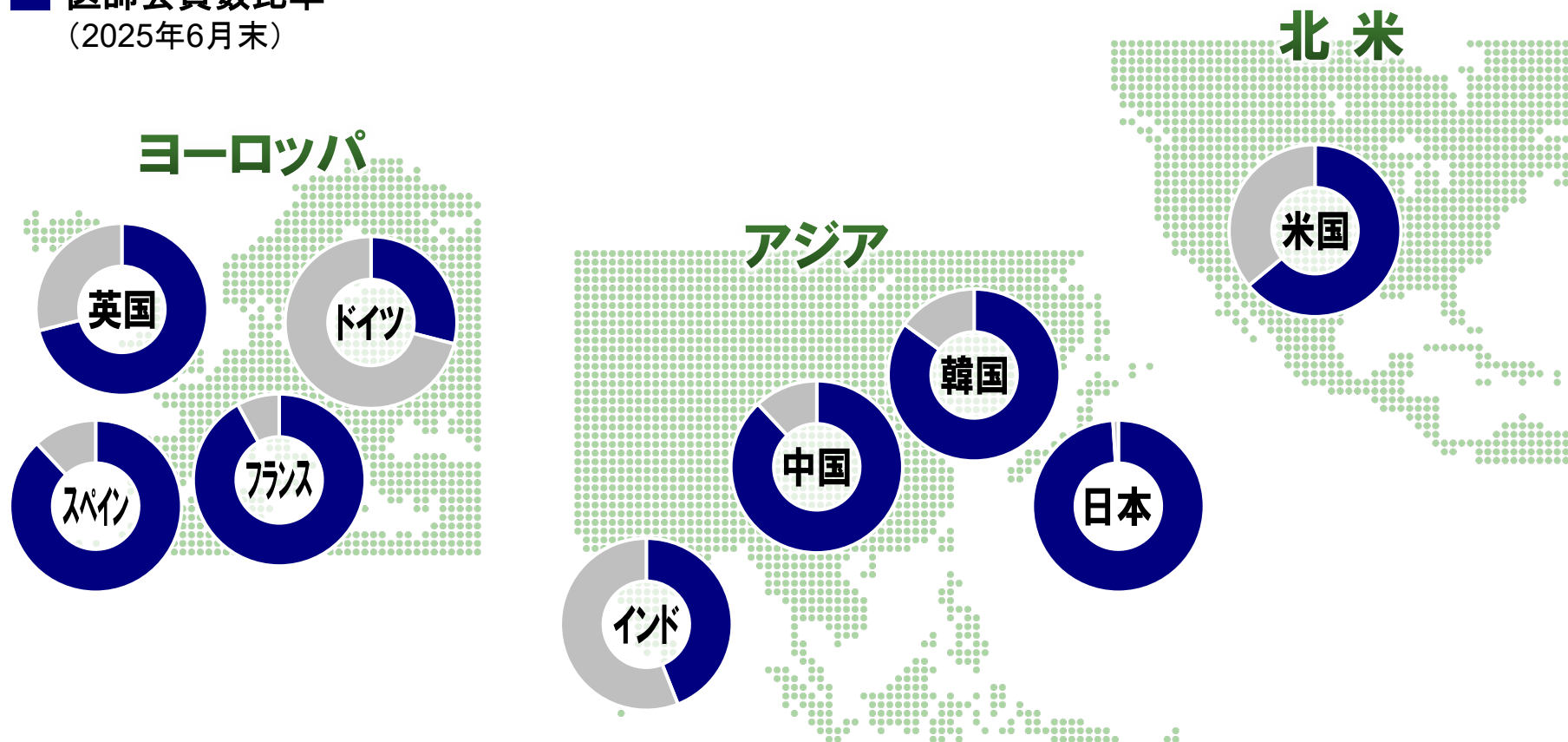
AIプラットフォームでの提供製品の例

解析対象 画像	イメージ	検出所見	製品名
胸部CT		結節影	VUNO Med-LungCT VUNO Med-LungCT(経時比較付)
胸部X線		肺結節 他所見	EIRL X-Ray Lung nodule(肺結節) EIRL Chest Screening(肺結節 浸潤影 無気肺 間質性陰影 CTR等) BMAX(線維化を伴うILD)
頭部MRA		脳動脈瘤	EIRL Brain Aneurysm
頭部CT		脳卒中	脳卒中基本パッケージ(脳出血、虚血)
体幹部CT		骨経時差分	Temporal Subtraction For Bone
心エコー		自動計測	Us2.ai(65項目の自動計測及び心機能評価)
MRI NEW		MR画像 再構成	SwiftMR(MR画像の再構成ソフトウェア)

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
(2025年6月末)



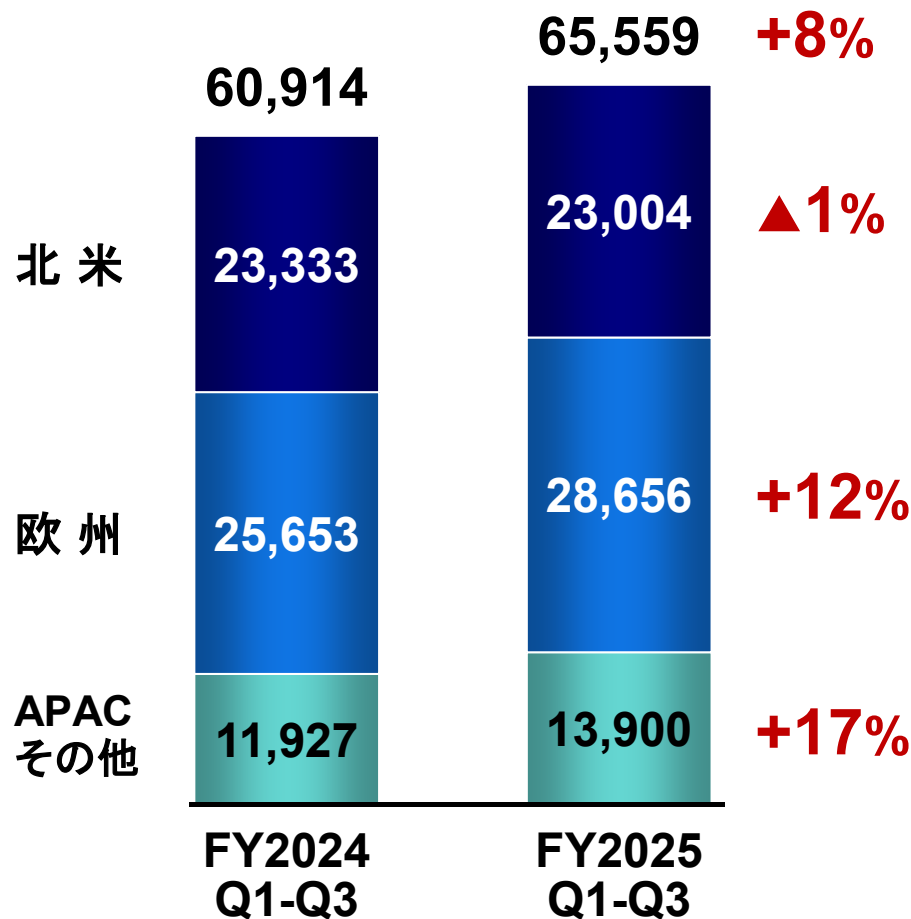
 上記以外の地域含め、医師会員700万人以上、全世界の医師の50%をカバー

* 日本の医師数は厚労省データ(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

成長率



北米

- 現地通貨ベースでは+1%
- 治験では、ワクチン関連でQ3にトランプ影響が発現

欧州

- フランスを中心に引き続き堅調、買収による貢献もあり

APAC

- 現地通貨ベースでは+24%
- Limbic買収の貢献もあり

 堅調な売上に加え、収益ミックス改善によりセグメント利益は+19%

成長エンジン3：エコシステムシナジーの創出

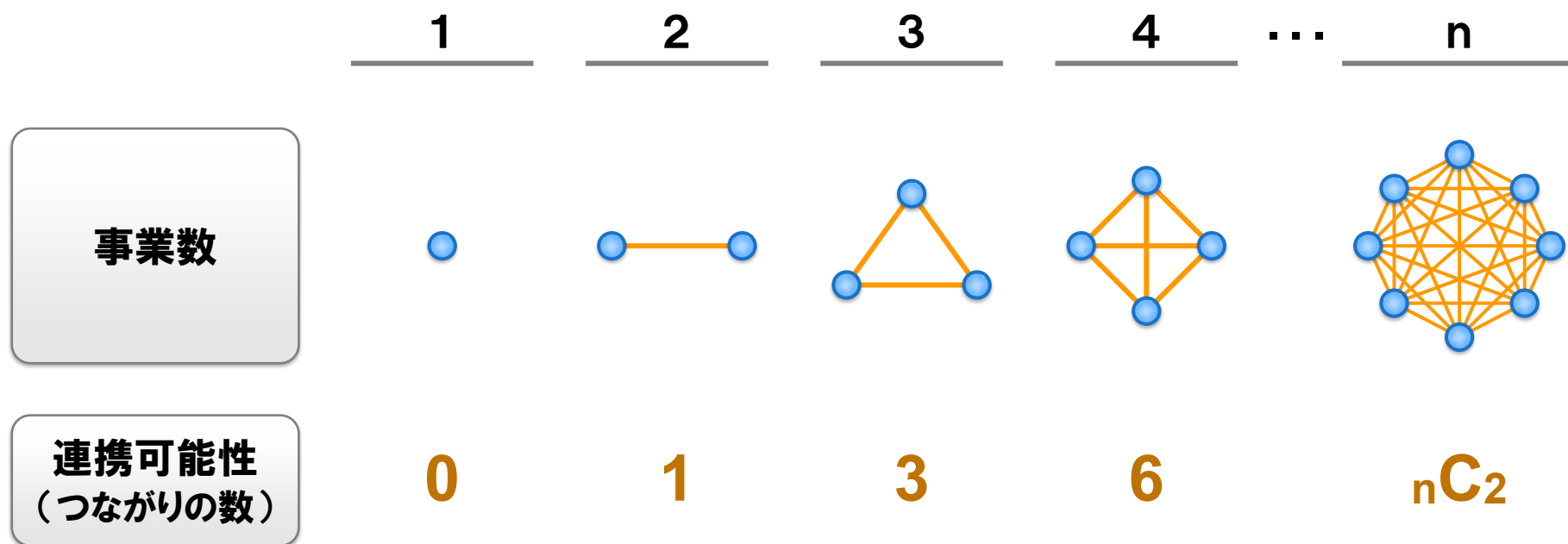


CSV (Creating Shared Value) の重視・社会的インパクトの創出

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)

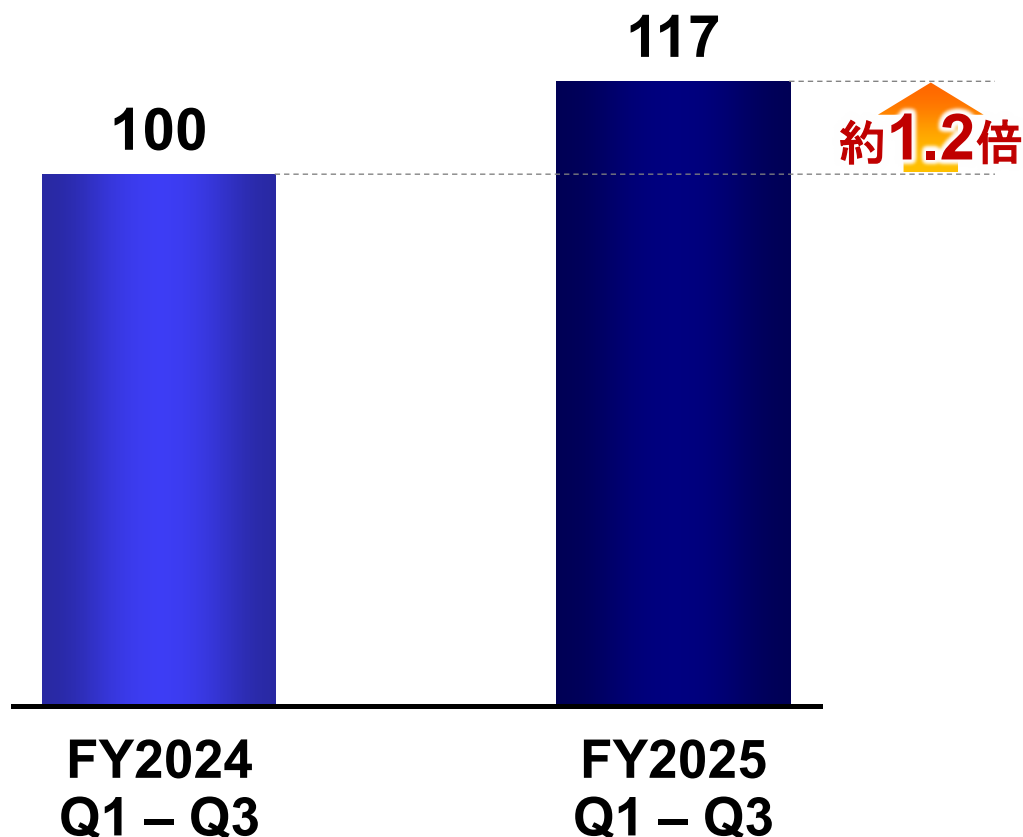
事業間の連携可能性



 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

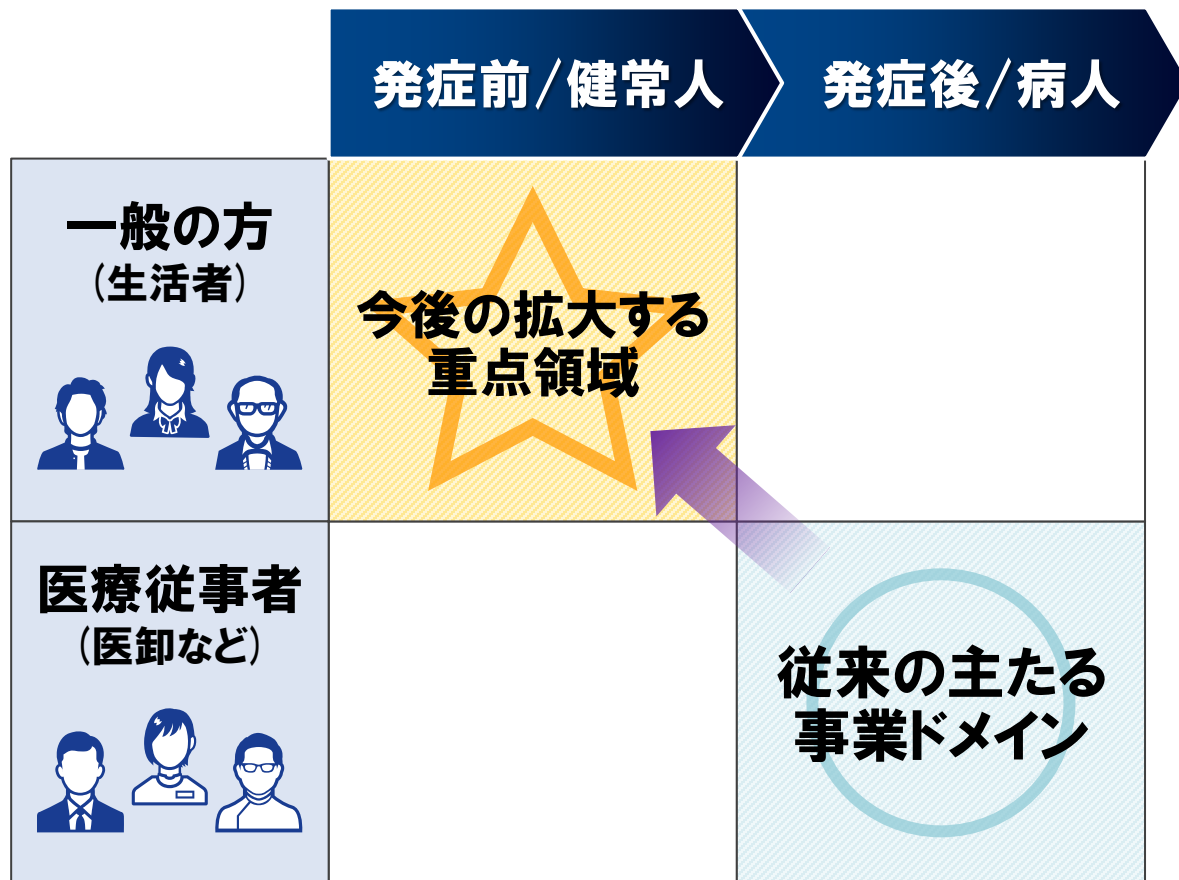
単位: FY2024Q1 - Q3を100とした指数



 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

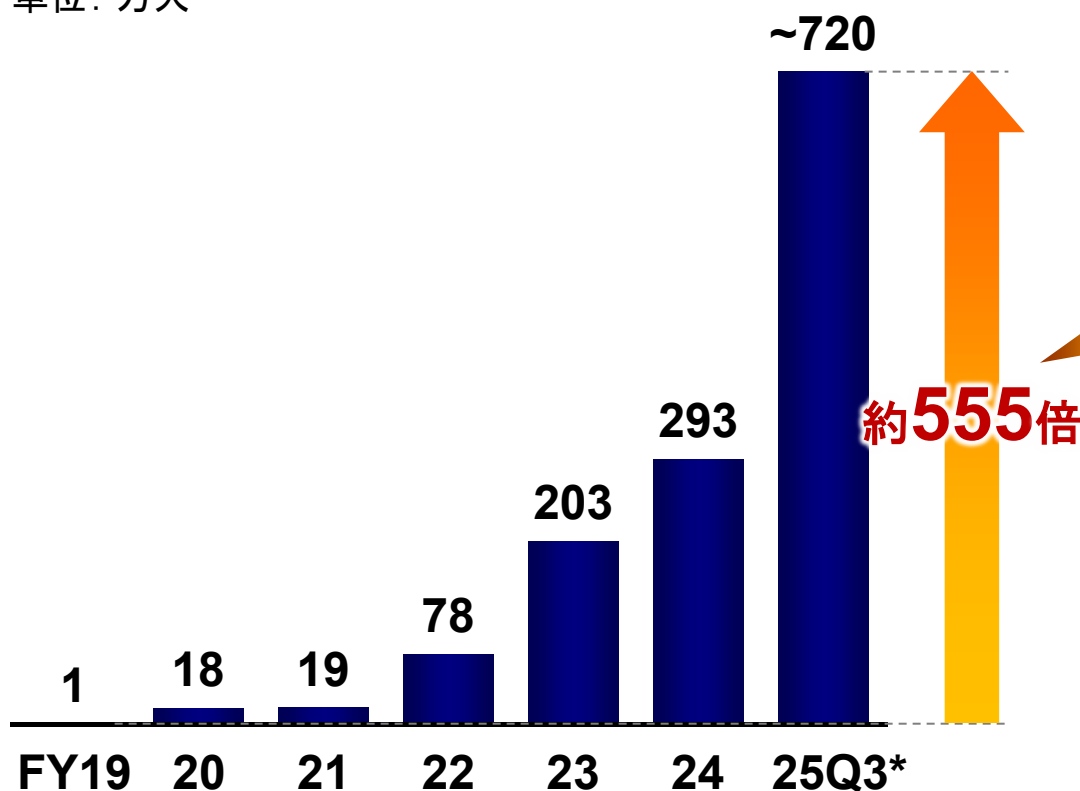
第8弾 イーウェル

 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



FY2025Q3時点で720万人超*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
- ホワイト・ジャック M3PSP
- 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

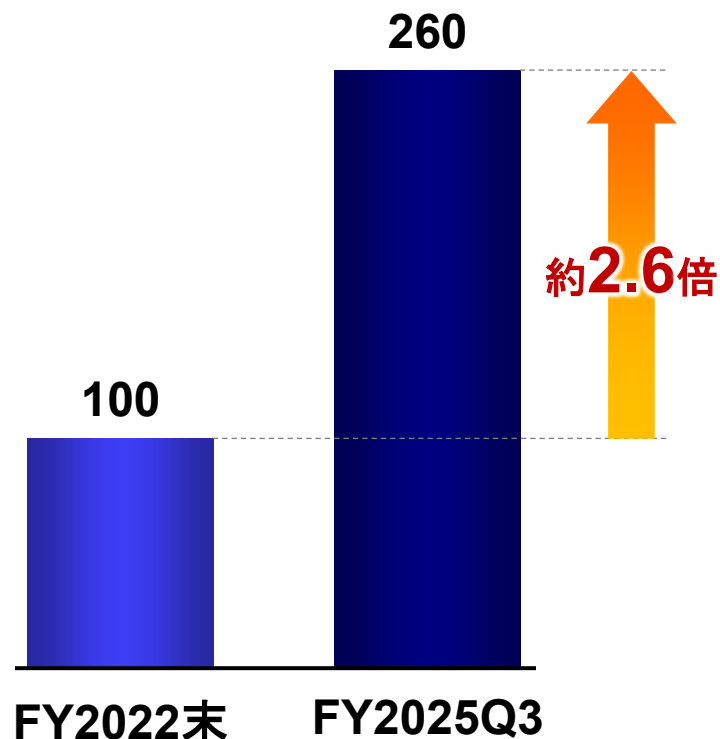
👉 エコシステムシナジー創出に向け事業基盤拡大・・・FY2025からイーウェルのカバレッジが加わり新たなフェーズへ。700万人を超過

* イーウェル社のサービス会員数のうちメールなどで情報提供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

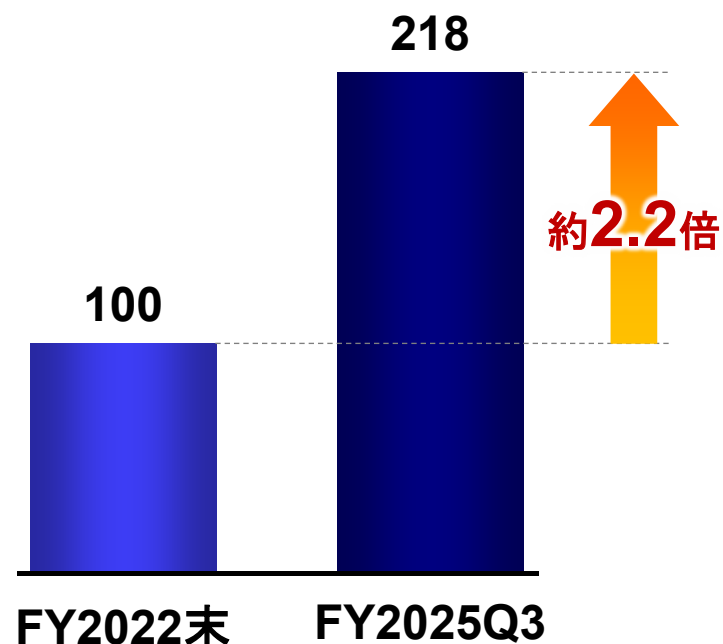
従業員健康データ管理サービス* のID数

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」

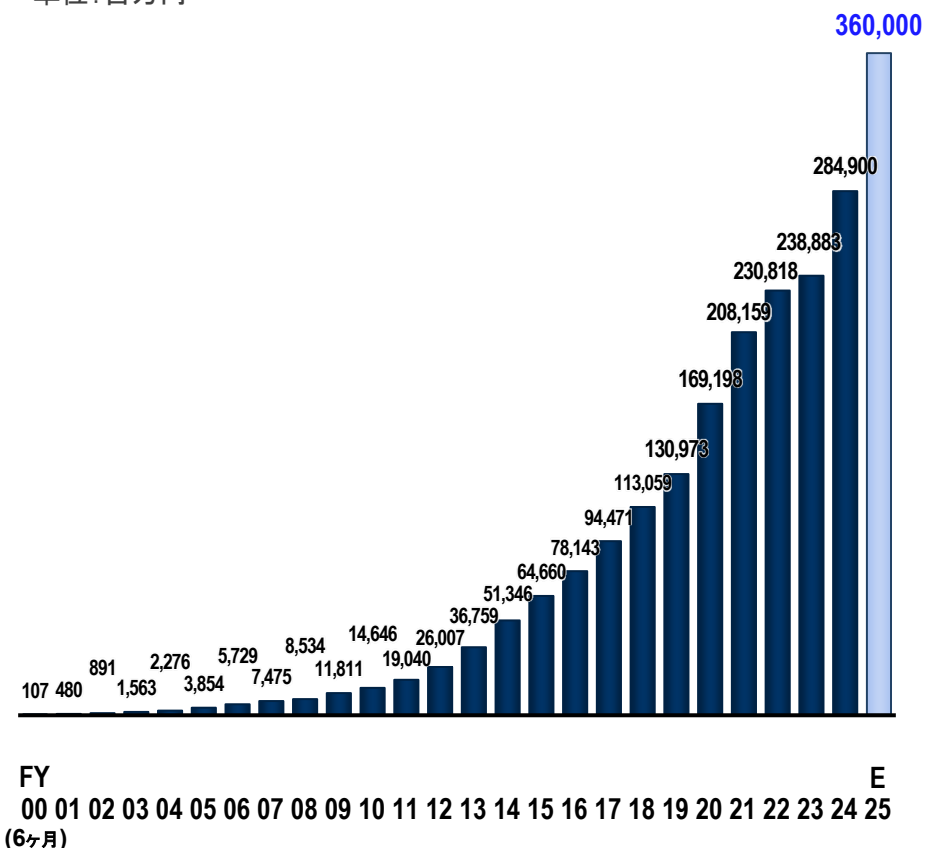
** M3キャリアが提供

FY2025業績見通し

M3の業績推移

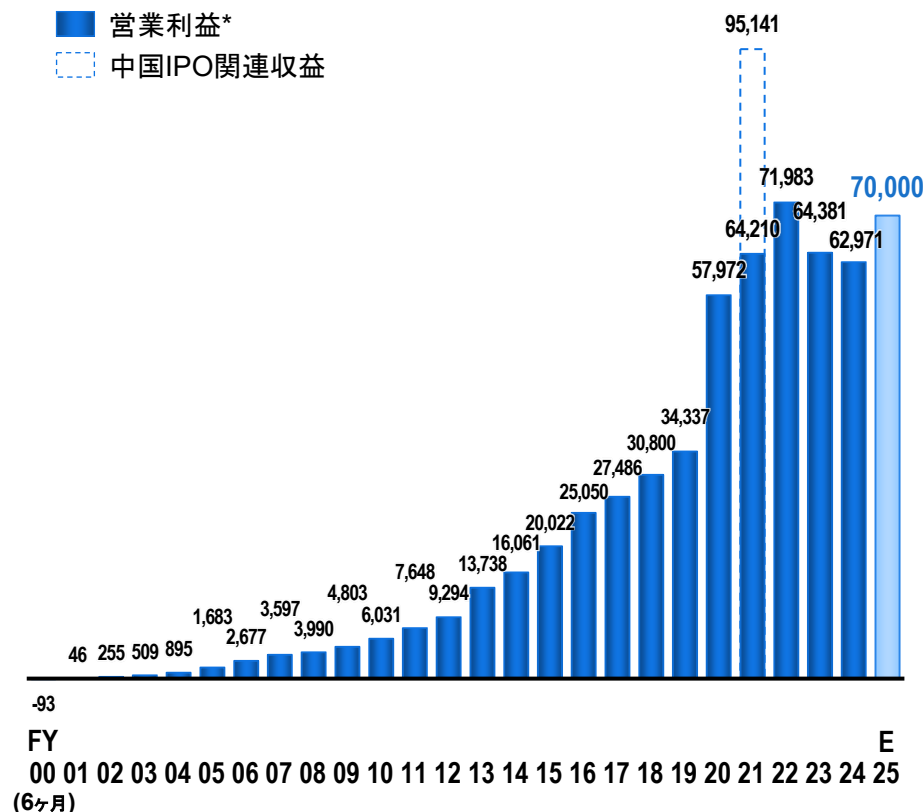
売上収益

単位: 百万円



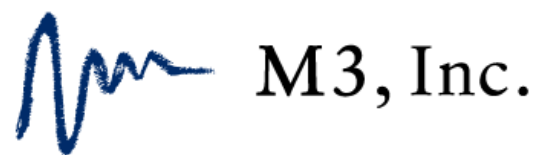
営業利益

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



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