

エムスリー株式会社

会社説明資料

2026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。

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

AIの進展のM3への影響

AI関連:よくいただく3つの質問

1. AIの進展によるm3.comへのネガティブ影響はあるか？
2. AIによる事業面での脅威と機会をどう捉えているか？
3. AIによる財務的なインパクトはどれくらいか？

AI関連:よくいただく3つの質問

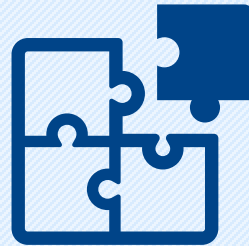
1. AIの進展によるm3.comへのネガティブ影響はあるか？
2. AIによる事業面での脅威と機会をどう捉えているか？
3. AIによる財務的なインパクトはどれくらいか？

そもそもの医師の サイト利用目的



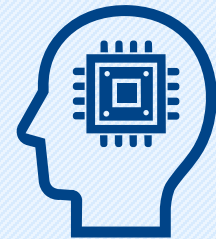
トラフィックは
ほぼダイレクト流入
主な利用目的は
医学知識・ニュースの
日常的なアップデート

AIでの徹底した パーソナライズ



既にAIを活用し、
コンテンツを
医師ごとに徹底して
パーソナライズ

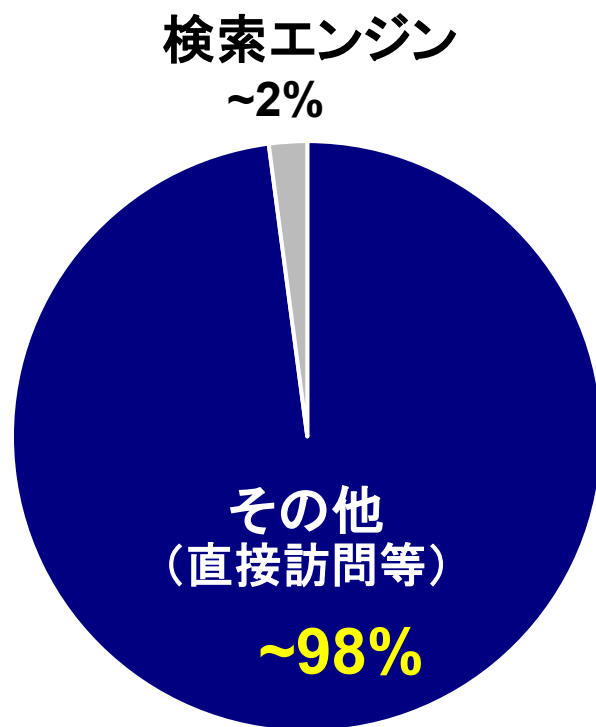
独自医師向け AIの実装も予定



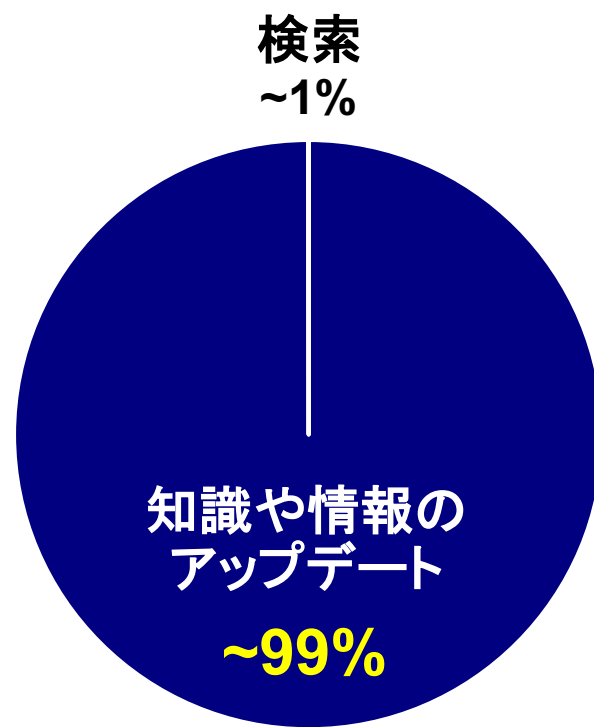
臨床上の質問に
答える、独自開発
AI機能を実装予定

 AIによるネガティブ影響は限定的。AIの進展はm3.comの更なる
価値向上とプラットフォーム力強化への追い風

流入チャネル構成*



サイト内コンテンツ利用目的*



👉 検索用途は限定的、医師の自発的な知識アップデートを支える日常的な情報プラットフォームの位置付け

* 2026年3月時点

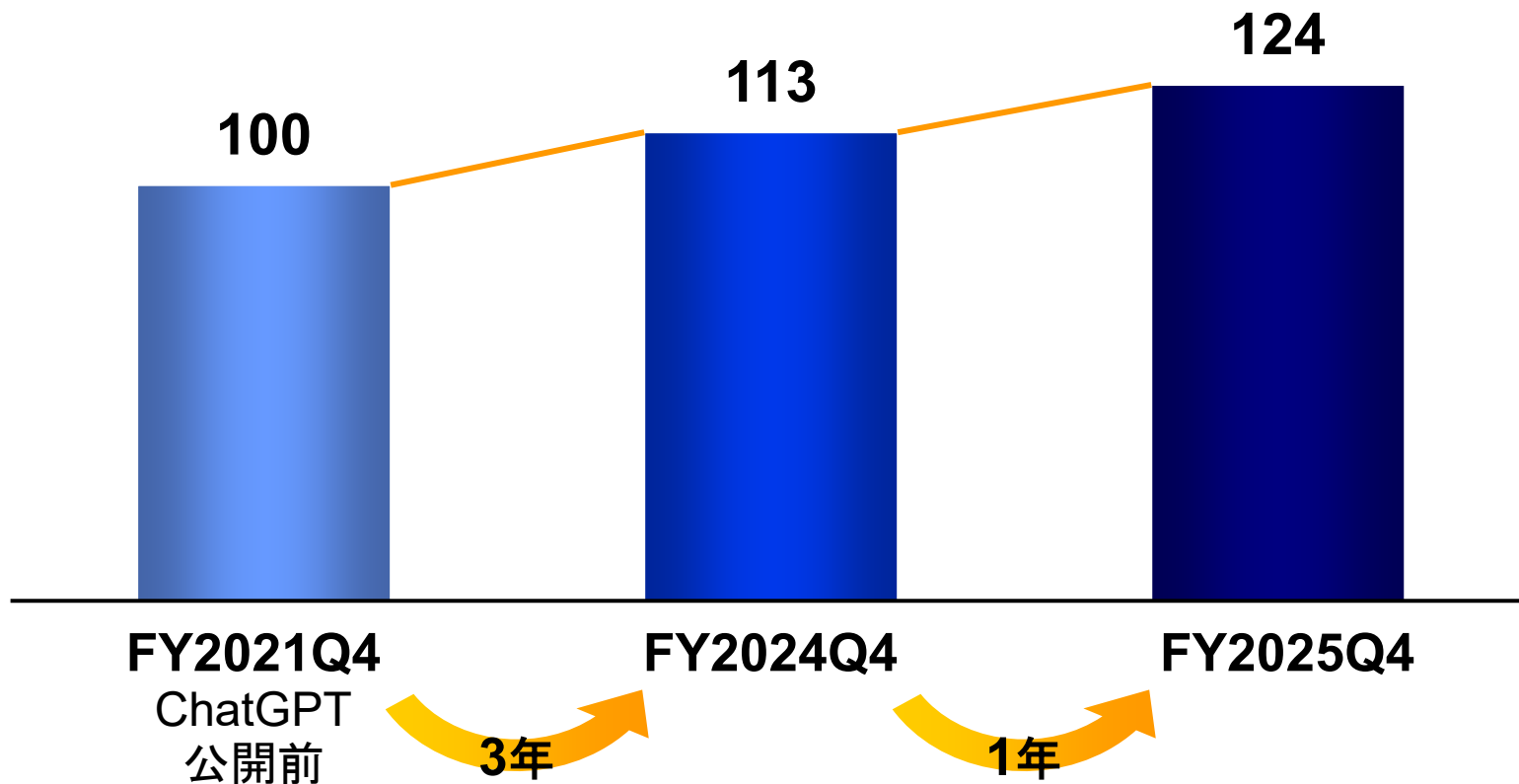


AIによる パーソナライズコンテンツ

- 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

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:よくいただく3つの質問

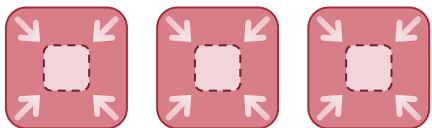
1. AIの進展によるm3.comへのネガティブ影響はあるか？

2. AIによる事業面での脅威と機会をどう捉えているか？

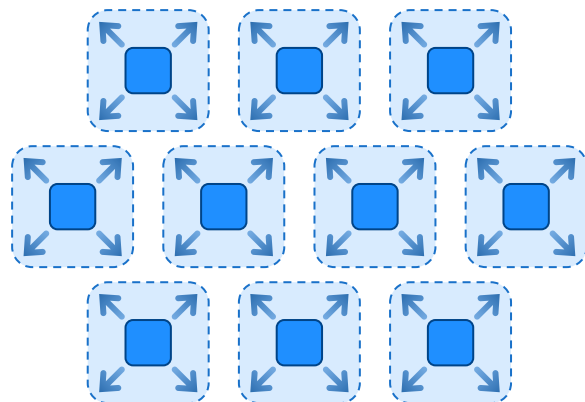
3. AIによる財務的なインパクトはどれくらいか？

M3: AIの進展による脅威 vs 機会

AIの進展で
競争力が低下する事業群



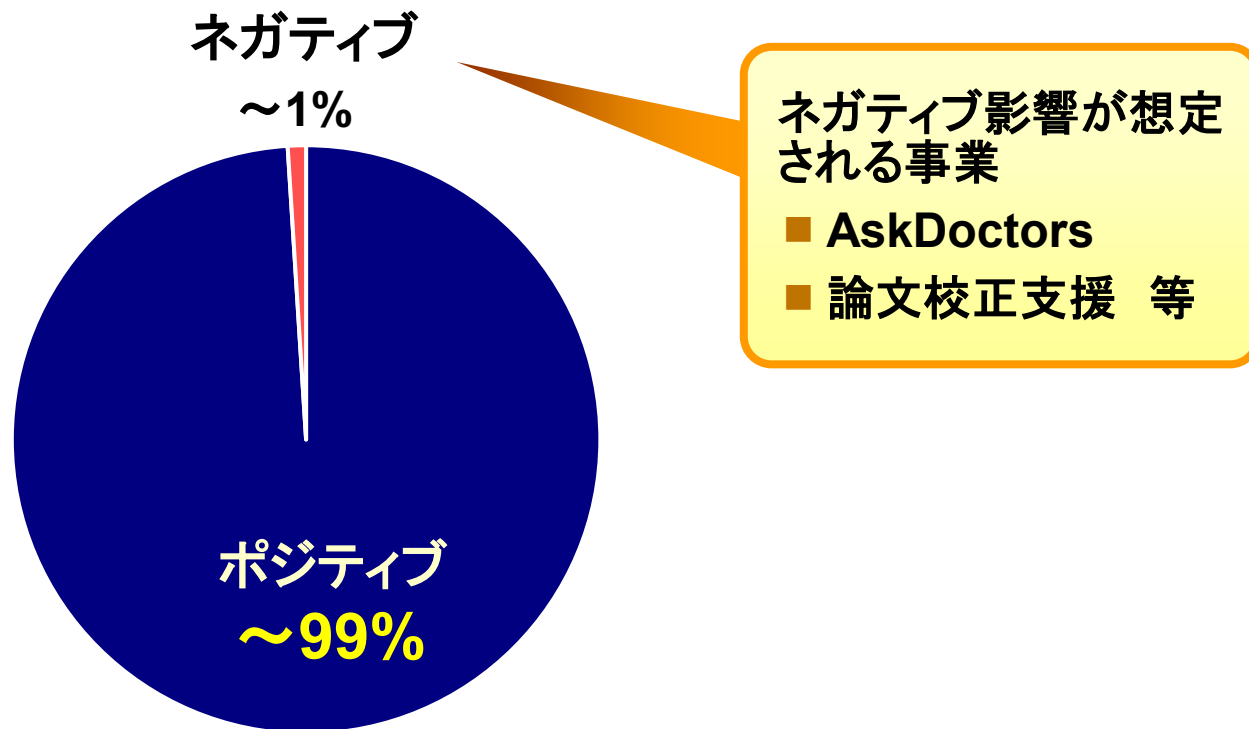
AIの進展で
競争力が向上する事業群



 AIによる脅威と機会では、新たな機会を得る事業が圧倒的に多い

AIの進展のグループ全体へのインパクト

グループ売上に占める 「AIポジティブ」「AIネガティブ」事業



👉 AIによるネガティブな影響を受ける事業も存在するが、そのインパクトは極めて小さく、ほとんどがポジティブな影響

AIの進展による事業強化の源泉

① 業務効率化



AIによる圧倒的なスピードで作業などを効率化

② チェック機能・ミス発生抑制



人間の注意力では限界がある見落とし防止をAIで補完

③ 独自付加価値の創出

③-1 インサイト抽出



大量のデータをもとに、従来の常識にとらわれないインサイトを抽出

③-2 タイミング最適化



人間の稼働時間による制約をなくし、いつでも適切なサービス提供が可能

③-3 意思決定支援



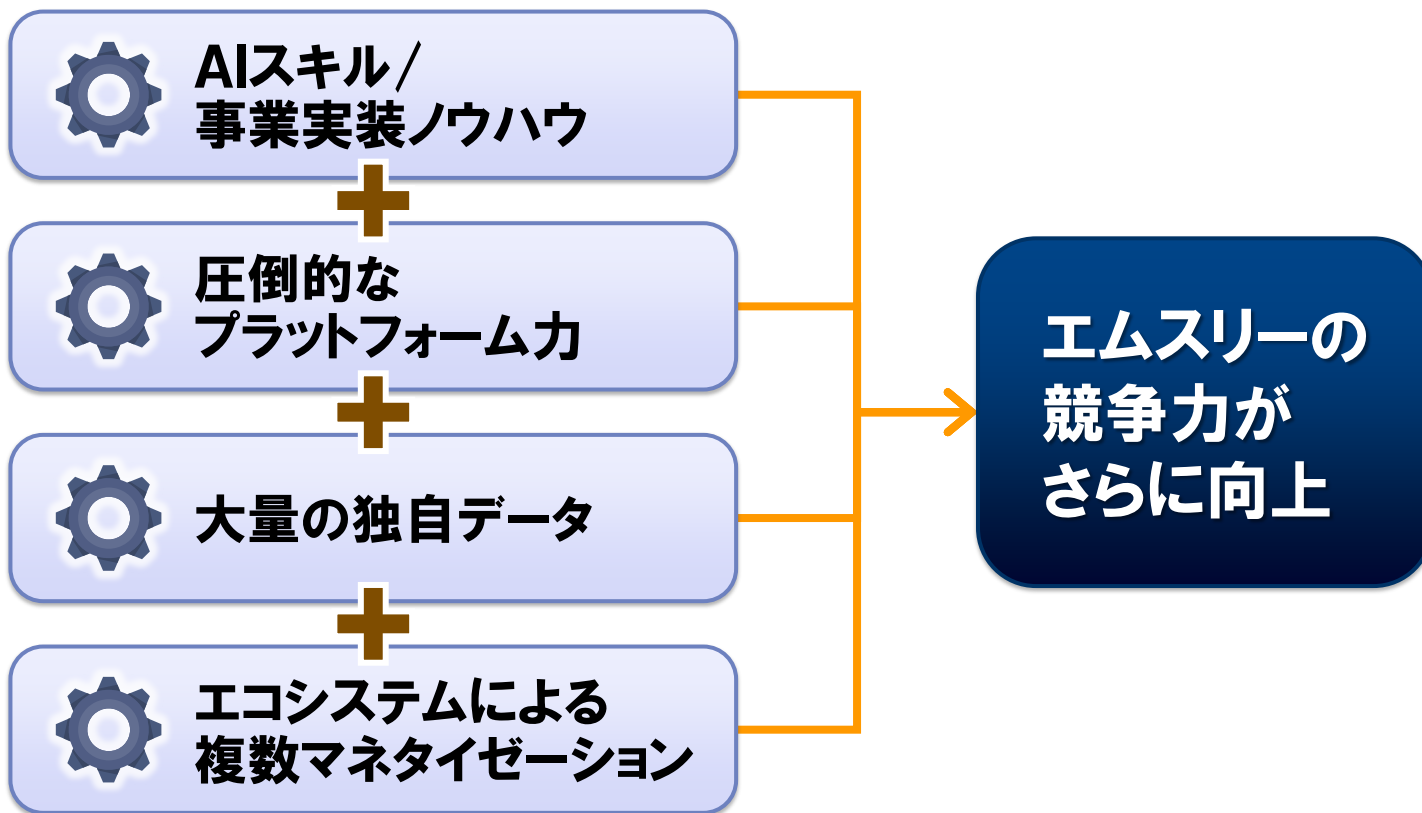
大量のデータをもとに、人間ではできないような正しい意思決定を支援



社内活用

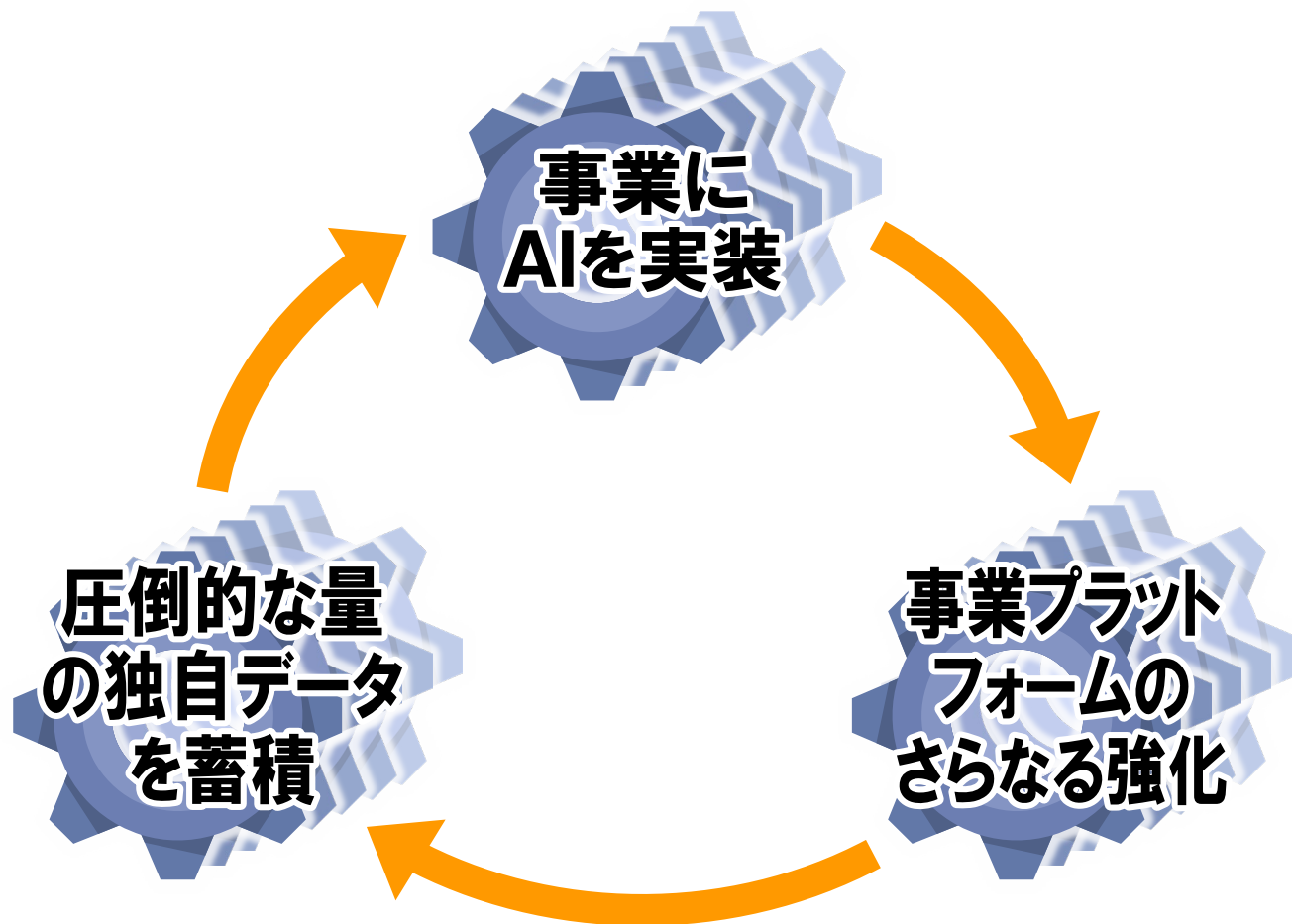
外部提供

エムスリーの競争力向上基盤



**👉 AIはコモディティ化でより使いやすくなる一方、独自データで差別化
エコシステムによる多角的なマネタイズで、競争力がさらに向上**

・・・事業ポテンシャルの拡大がさらに加速



競争力強化の良循環が、単一事業ではなく多層的に駆動し、異なる事業群の拡大がさらに加速

AI関連:よくいただく3つの質問

1. AIの進展によるm3.comへのネガティブ影響はあるか？
2. AIによる事業面での脅威と機会をどう捉えているか？
3. AIによる財務的なインパクトはどれくらいか？

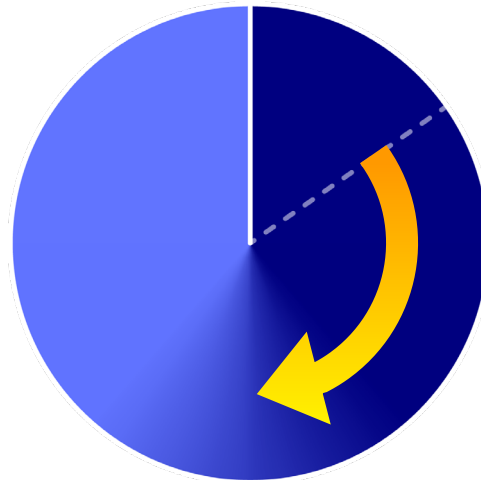
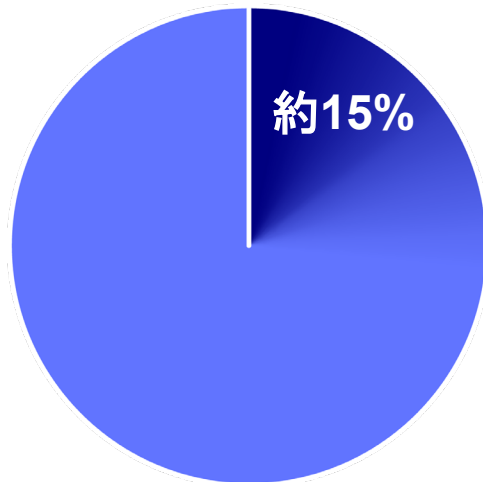
営業利益に対するAIインパクト

営業利益*に対するAIのポジティブインパクト

FY2025

将来

n=747億円*



AIインパクト

- 全ての事業において、5X2=10分野で機会を探索
- インパクトは、「AIによる効率化<<<<AIによる新たな付加価値創造」となるはず

👉 効率化以外に数十の分野でAIを事業に活用、100億円規模の営業利益を既に創出。今後は、営業利益に対するAIインパクトはさらに拡大する見込み

* 減損損失や売却益の計上等による一過性の影響を除く

M3のミッション変更

M3は6月1日より、グループミッションを以下の通り更新します

【新ミッション】

「テクノロジーを創造的に活用し、健康で楽しく長生きする人を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」

アップデートの「2つの柱」

1 「インターネット」から 「テクノロジー」へ

AIをはじめとする最先端技術を、単なるツールではなく、ミッション実現のための「核心的な武器」と定義します

2 「創造的に活用」という 姿勢

「M3ならどう使うか？」を問い続け、人真似ではないユニークなアプローチで社会実装を目指します

「1人1円」の根本思想は変わりません

変わるのは、その実現に向けた「手段」と「覚悟」です
AI時代の医療課題を皆さんと一緒に解決していく事を楽しみにしています

 本日、18カ国約1万7千人の全グループスタッフに上記を発信


FY2025 決算説明

2025年度 連結業績

単位: 百万円

	FY2024	FY2025	前年比
売上収益	284,900	351,363	+23%
営業利益	62,971	73,547	+17%
税引前 当期利益	64,785	76,276	+18%
当期利益	44,340	54,046	+22%

COVID関連を除く
売上成長率は
同程度の+24%

 海外事業を中心に67億円の減損損失をQ4に計上。
既存事業は堅調に推移し、売上・利益は2桁%台の成長、
コロナ特需期も含め、実質的に過去最高の営業利益を実現*

* 2021年度に計上した中国IPO関連の利益による影響を除く

減損損失の詳細

	減損損失 計上額	対象事業	背景
MP	21億円	医療機関向け の支援事業	2026年診療報酬改定の影響により、 事業環境の見通しが悪化
海外	46億円	英国 医師キャリア 事業	英国における医師の大規模ストライキ、 および医療関連政策の方針変更等の 影響により、事業環境が継続的に悪化
		米国 治験事業	米国におけるワクチン関連政策の方針 変更等の影響により、ワクチン関連で キャンセル等のネガティブ影響が発現

医療政策転換等による外部環境の変化が主因

* 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

2025年度 連結業績(セグメント別)

単位：百万円

			FY2024	FY2025	前年比
国内	メディカルプラットフォーム	売上収益	91,566	107,830	+18%
		利益	34,105	35,918	+5%
	エビデンスソリューション	売上収益	24,244	24,521	+1%
		利益	4,345	5,120	+18%
	キャリアソリューション	売上収益	20,914	22,799	+9%
		利益	5,656	5,925	+5%
	サイトソリューション	売上収益	47,043	54,353	+16%
		利益	5,422	5,766	+6%
	ペイシエントソリューション	売上収益	21,919	56,877	+159%
		利益	824	2,686	+226%
	エマージング事業群	売上収益	2,453	2,230	-9%
		利益	1,003	4,878	+386%
海外		売上収益	80,570	86,921	+8%
		利益	14,745	14,898	+1%

- 製薬マーケや医療現場DXは堅調なモメンタム
- 製薬マーケのFY2025末時点の受注残は前年同期比+12%
- 今年度の減損を除くと、営業利益は+11%

- 受注残372億円
- 売上収益ミックスが改善、利益は売上以上に増加

- 医師および薬剤師向けに加え、産業医派遣サービス等も貢献

- 売上：買収効果および既存事業での堅調な成長
- 利益：不動産売却益を計上

- 関連会社株式売却益 約40億円

- 各事業は概ね堅調に推移
- 前年度と今年度の減損を除くと、営業利益は+16%

 主要セグメントの全てで増収増益を実現

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

~3,000億円減少

TAM

MR関連費用など

インターネット



DX化により業界全体の営業生産性は改善

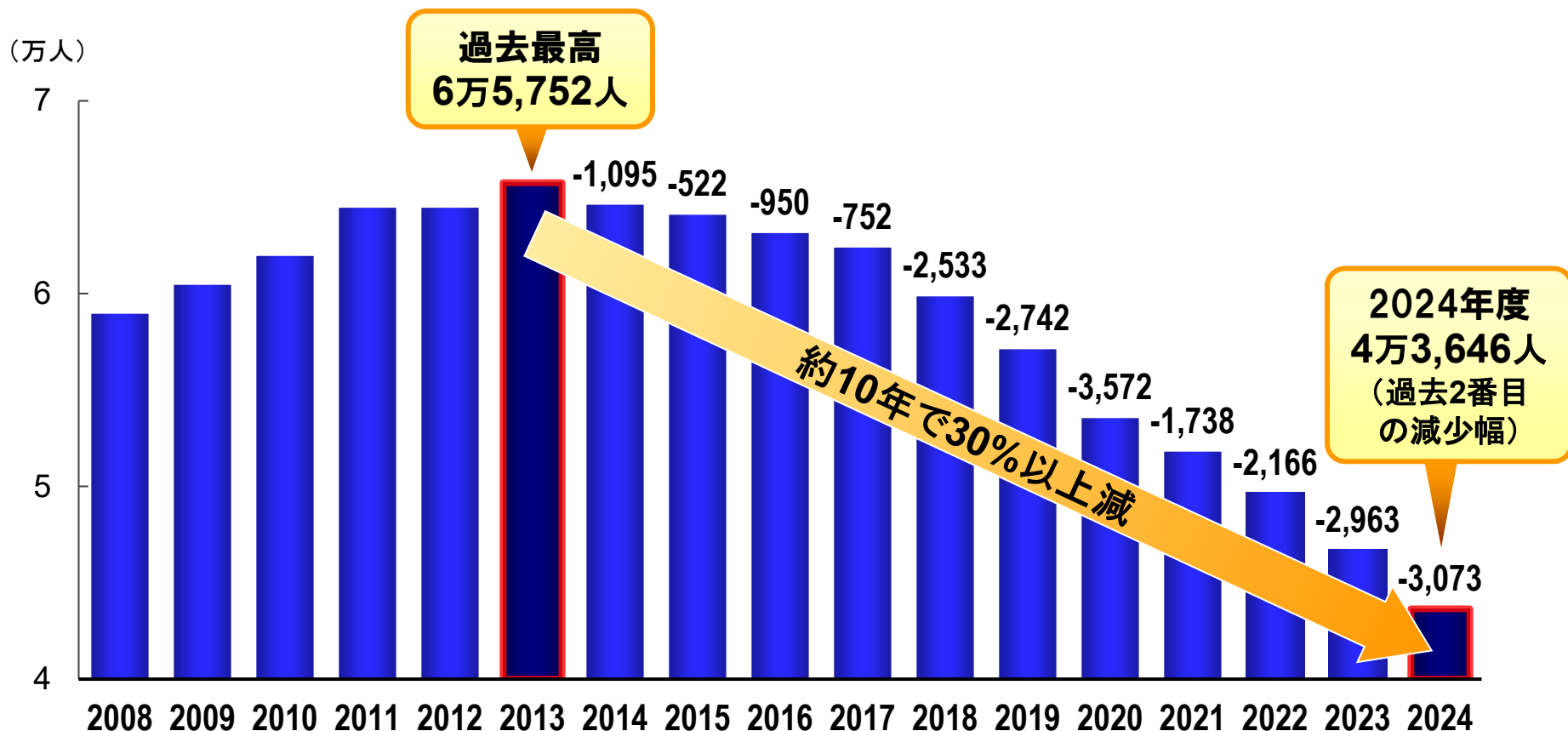
② MR活動DX化支援

① インターネットマーケティング支援

③ データドリブンマーケティング支援

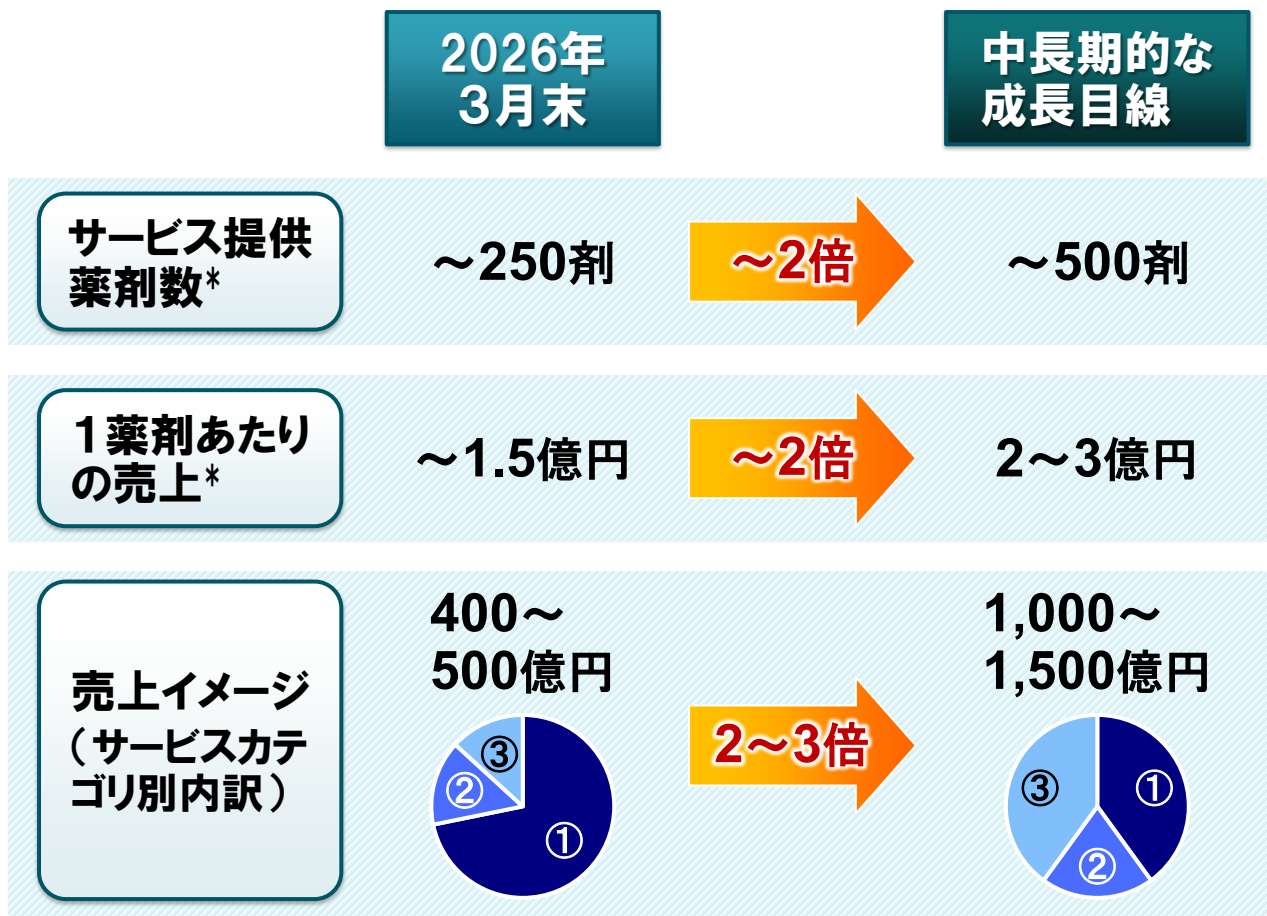
M3の関与はインターネット分野にとどまらない・・・業界全体の生産性改善を実現させて行く

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ポテンシャル



以下サービスを展開中

- ① インターネットマーケティング支援 (MR君やWeb講演会など)
- ② MR活動DX化支援 (eCSO派遣やmy MR君など)
- ③ データドリブンマーケティング支援 (m3.comやJAMDASを活用したデータ活用支援)

今後も、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の大型化を推進

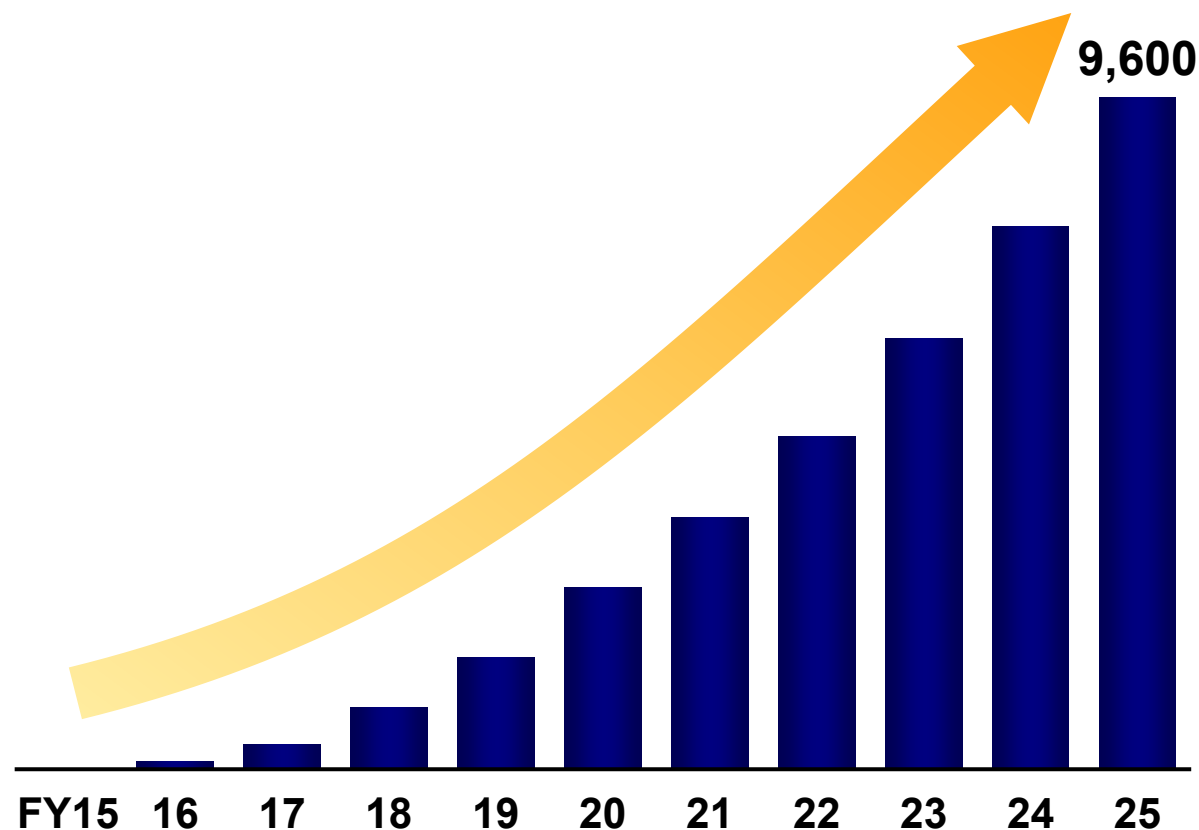
 サービス提供薬剤の拡大と、薬剤あたり売上の向上により
事業拡大を目指す

* 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

医療現場のDX

電子カルテ、M3デジタルの伸長

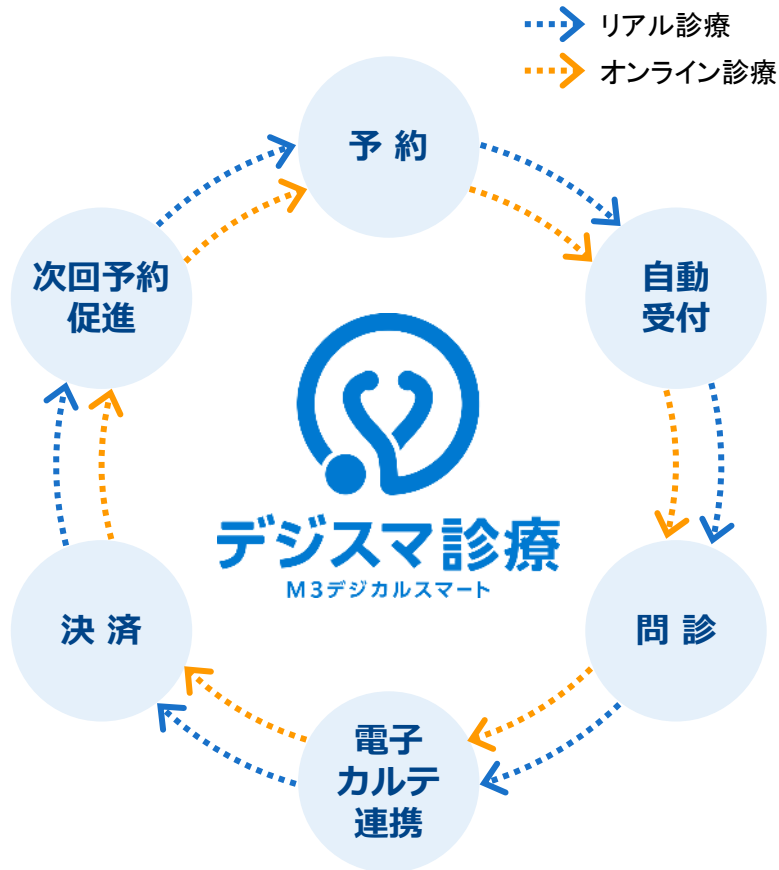
M3デジタル導入施設数



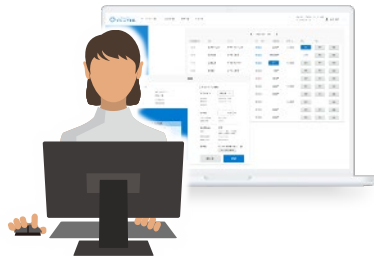
- 累計導入件数は約9,600件。順調に進捗
- デジスマとの併売により、デジタルの付加価値がさらに向上

👉 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4.7億枚

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



M3 デジタルスマート
診察券
メディカル

アップデート

9.5万件の評価

4.6

★★★★★

評価とレビュー >

4.6

★★★★★
9.5万件の評価

年齢 16+ 歳

ランキング #1
メディカル

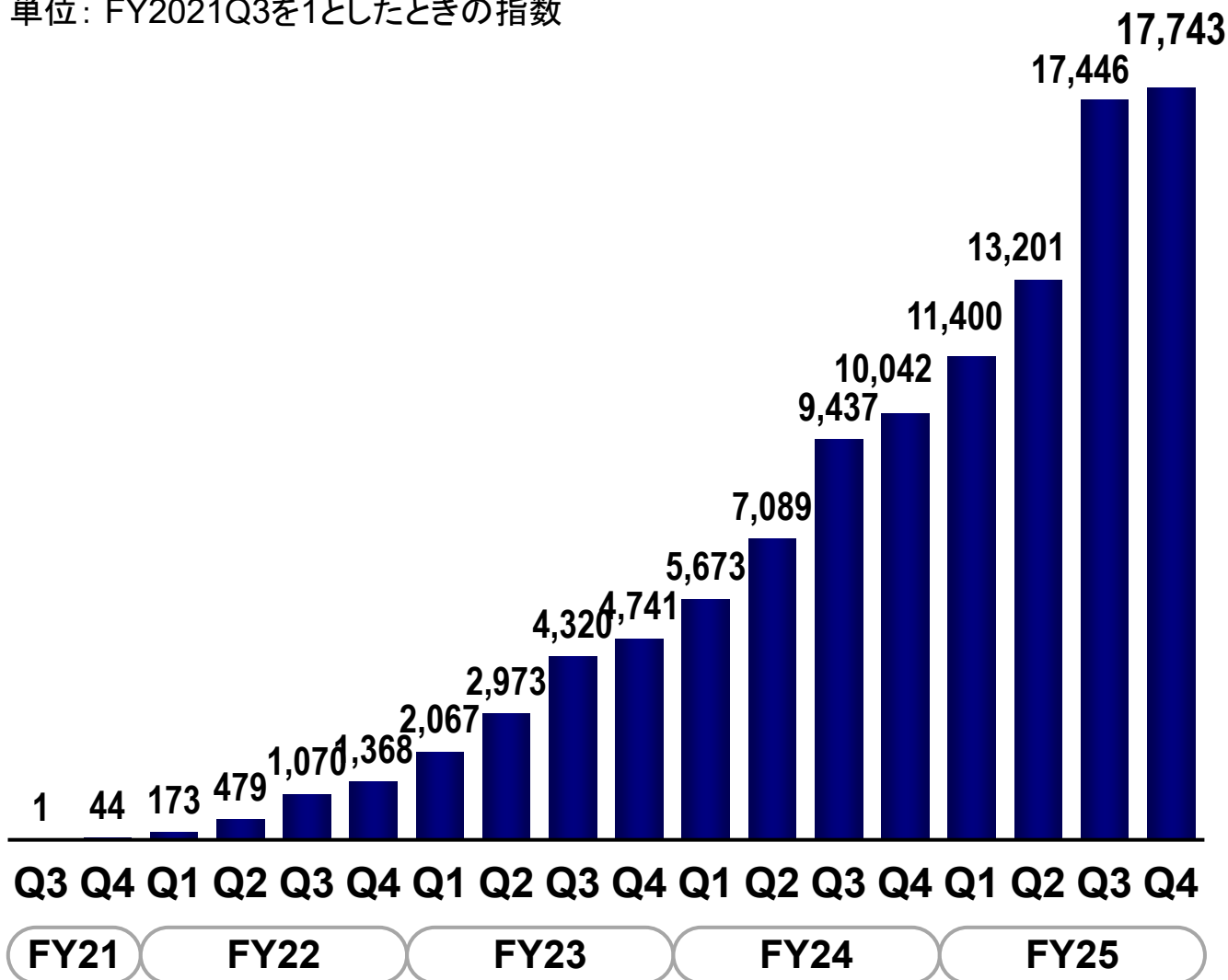
**利用したユーザーからも9.5万件の評価でレビュー4.6、
新たな患者体験を実現しカテゴリ内上位の高評価を獲得**

出所: 下記URLから引用、2026年4月24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 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

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

~15,000

~2倍

30,000~
+α

1施設あたり
の売上

~110万円

2~3倍

200~300万円
規模

以下サービスを展開中

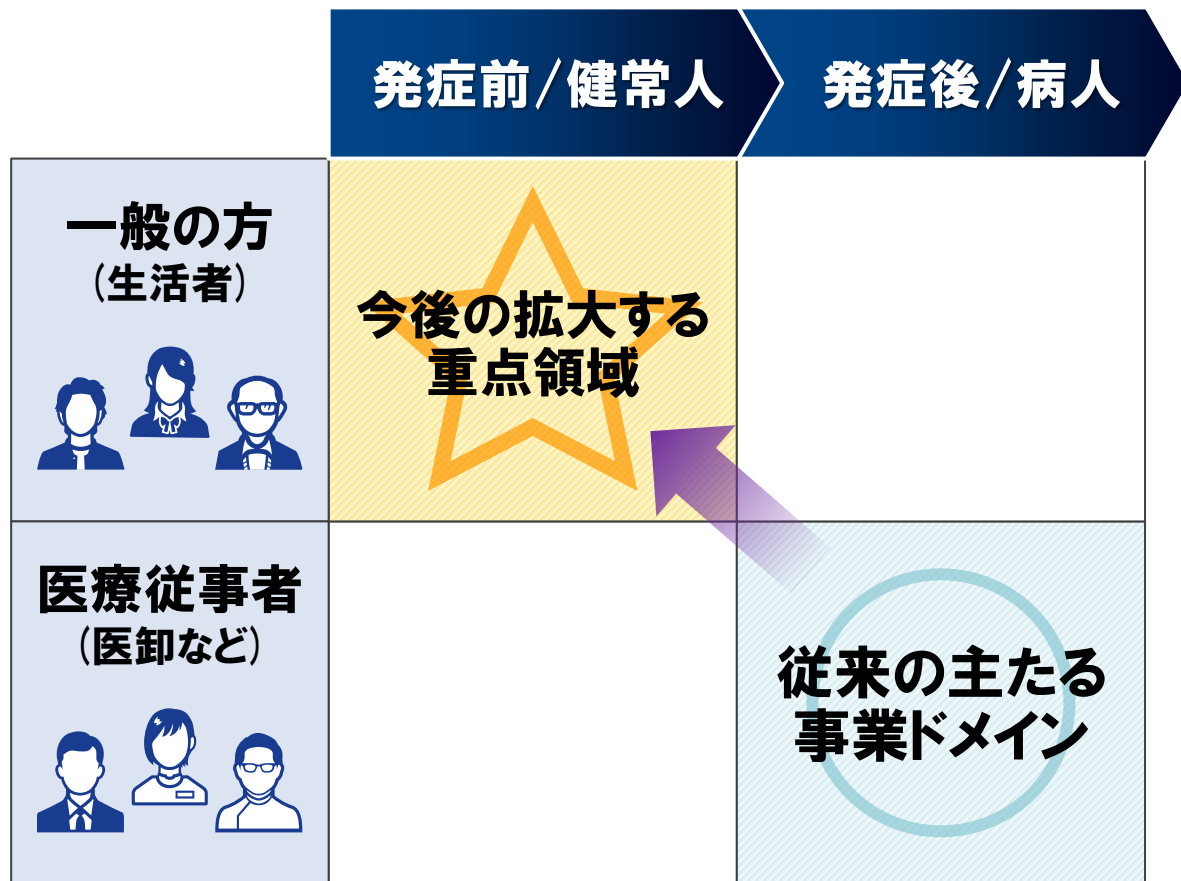
- 電子カルテ
(M3デジタル)
- デジスマ診療
- 在宅医向け支援
- 不動産関連事業

今後も新規サービスの
開発を推進

 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

ホワイト・ジャック・プロジェクト

ホワイト・ジャック・プロジェクト



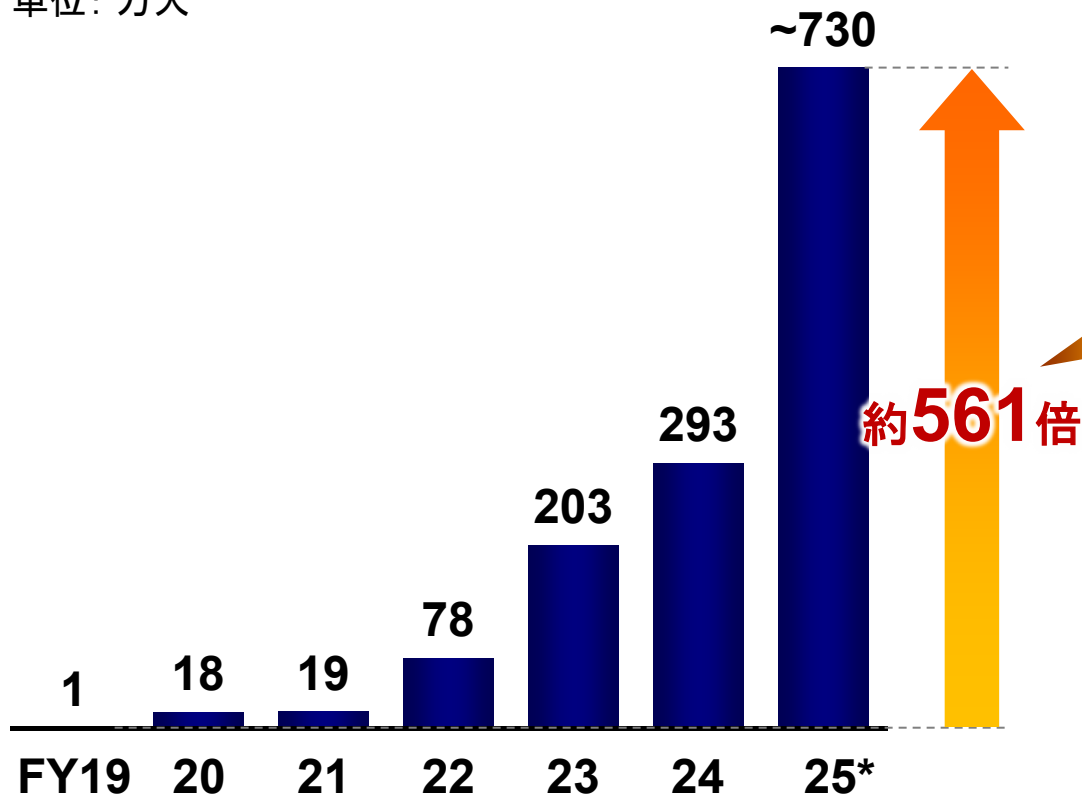
- 第1弾 ハピネスアイ
- 第2弾 臨海メディカル
- 第3弾 がん防災
- 第4弾 EBHS
- 第5弾 M3ヘルスデザイン
- 第6弾 メドケア
- 第7弾 ミナケア
- 第8弾 イーウェル

 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



FY2025Q4時点で約730万人*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
- 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)

ホワイト・ジャック・プロジェクトのポテンシャル

2026年
3月末

中期的な
成長目線

企業向けサー
ビスの従業員
カバレッジ数

~730万人

~2倍

~1,500万人

1人あたりの
売上
(プロダクト数)

~2,500円
(~10)

約2~4倍

5,000~
10,000円
規模
(~15)

イーウェルも加わり、
FY2025Q4時点の従業員
カバレッジは約**730万人***

これらのカバレッジに対して
ホワイト・ジャック・プロジェクト
の各サービスを展開

- 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

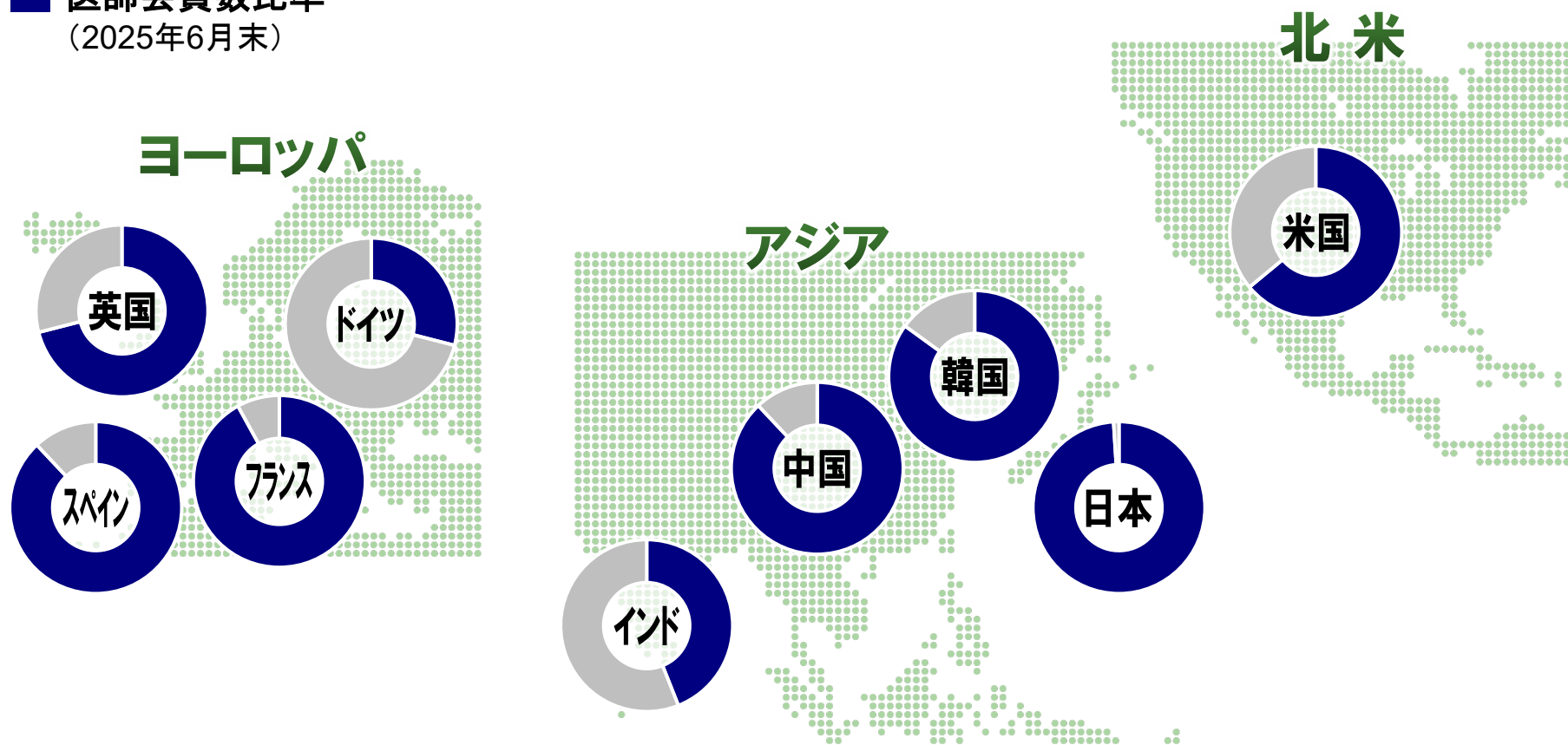
**更なる従業員カバレッジの拡大と1人あたり売上の増加を
掛け合わせ、今後の事業拡大を目指す**

* 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)

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)



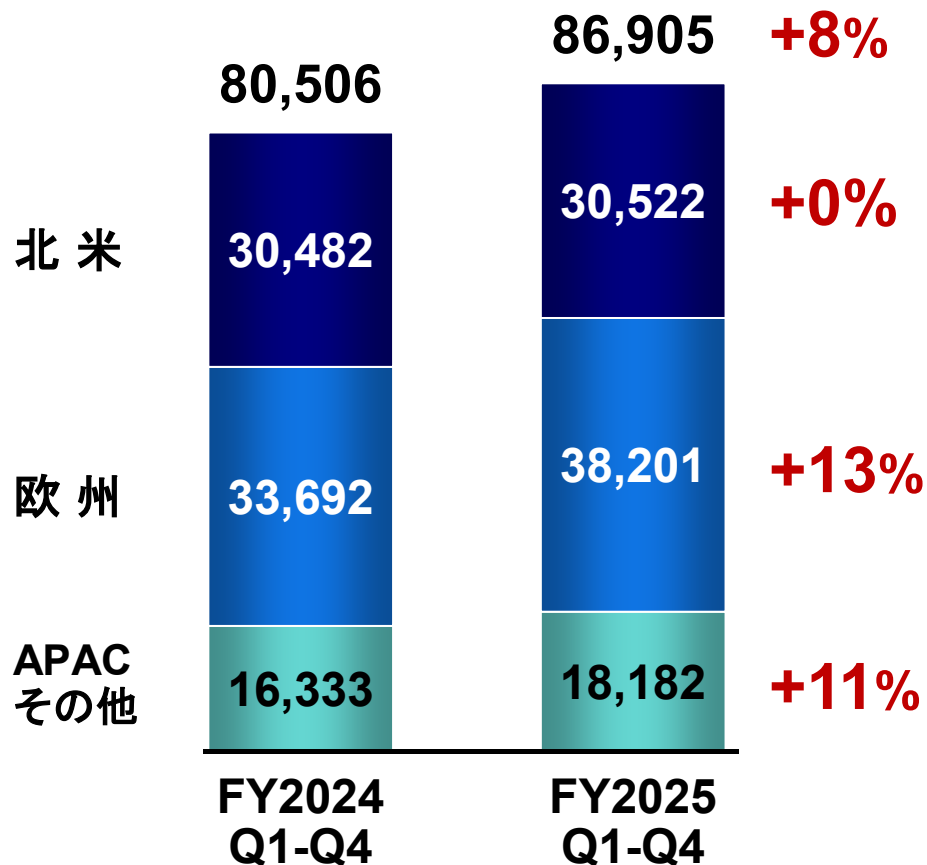
👉 上記以外の地域含め、医師会員700万人以上、全世界の医師の50%をカバー

* 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

- 治験ではワクチン関連でネガティブ影響があったものの、その他の事業は概ね堅調

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+16%
- Limbic買収の貢献もあり

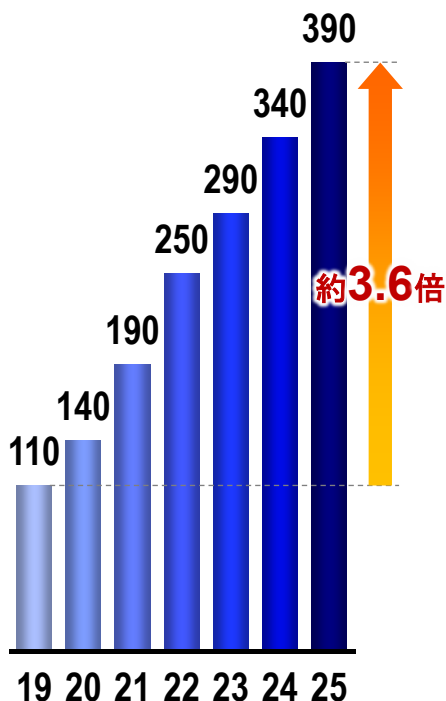
堅調な売上に加え、収益ミックスが改善。前年度と今年度の減損を除くと、セグメント利益は+16%

海外における事業別の成長トレンド(通期)

単位: 億円

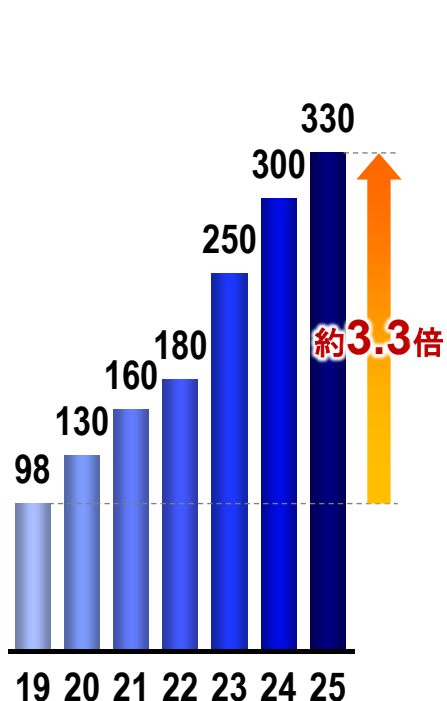
医師向けサービス

(北米、欧州、APACの医師向けサイトと電子カルテ)



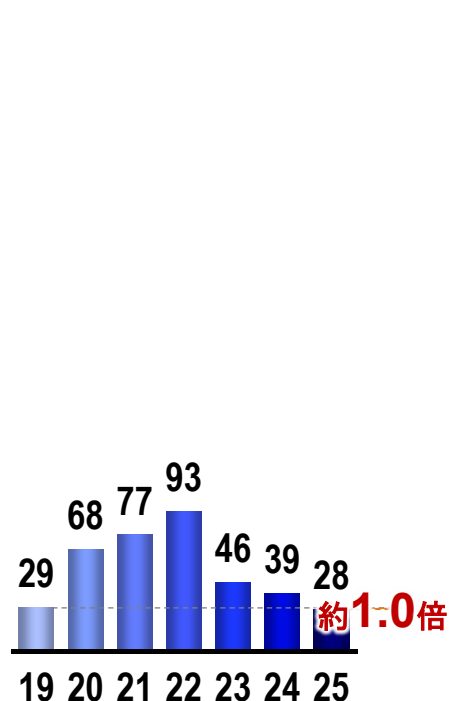
ビジネス・インテリジェンス

(M3グローバルリサーチ: 北米、欧州、APACで展開)



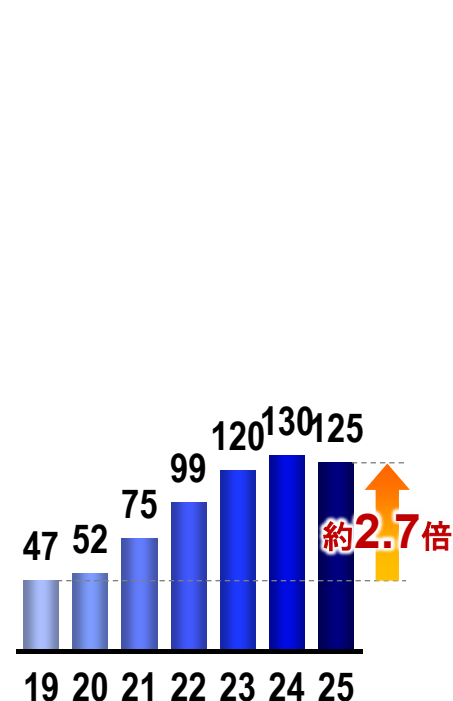
治験

(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)



環境変化によるネガティブ影響が一部の事業で発現したものの、その他の多くの事業で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

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)

中長期の事業成長ポテンシャル

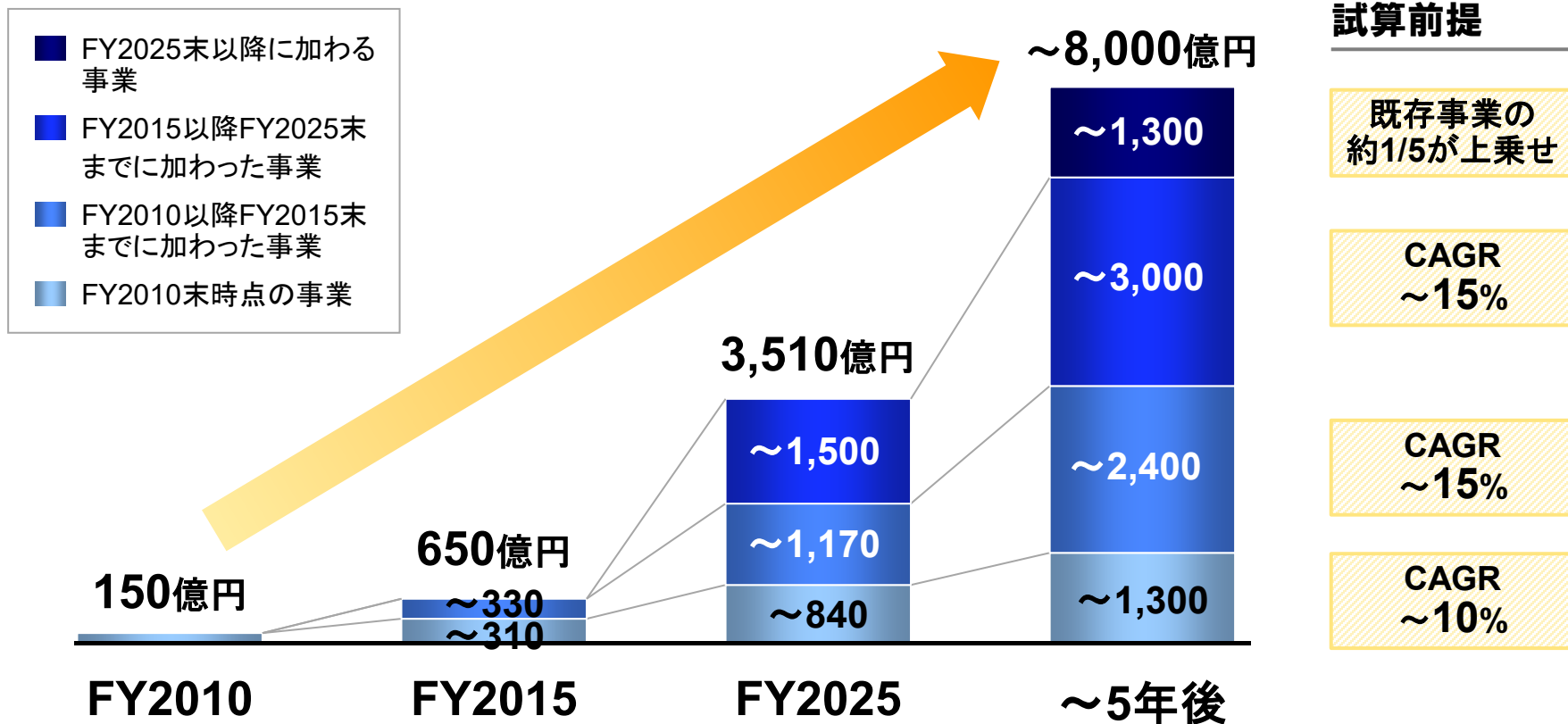
事業領域の拡大と成長ポテンシャル

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 FY2025版

売上の推移



👉 シミュレーションをFY2025実績を踏まえて更新。
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

FY2026 業績見通し

FY2026前提 & 見通し

見通し

成長エンジン① サグラダファミリアの拡張

- FY2026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は、製薬企業の戦略パートナーとして、課題解決型提案で本質的なDX化を推進
- 医療現場DX等は成長継続

++

エビデンス
ソリューション

- 営業体制改善の取り組みを引き続き強化

+

キャリア
ソリューション

- 医師およ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

- 各事業での成長継続を見込むものの、先行投資拡大や2026年診療報酬改定によるマイナス影響を想定

-

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

++

海外

- 各地域で堅調に成長見込み
- 米国治験事業は、引き続き再成長に向けて取組み推進

++

成長エンジン③ AIシナジーの実現/エコシステム

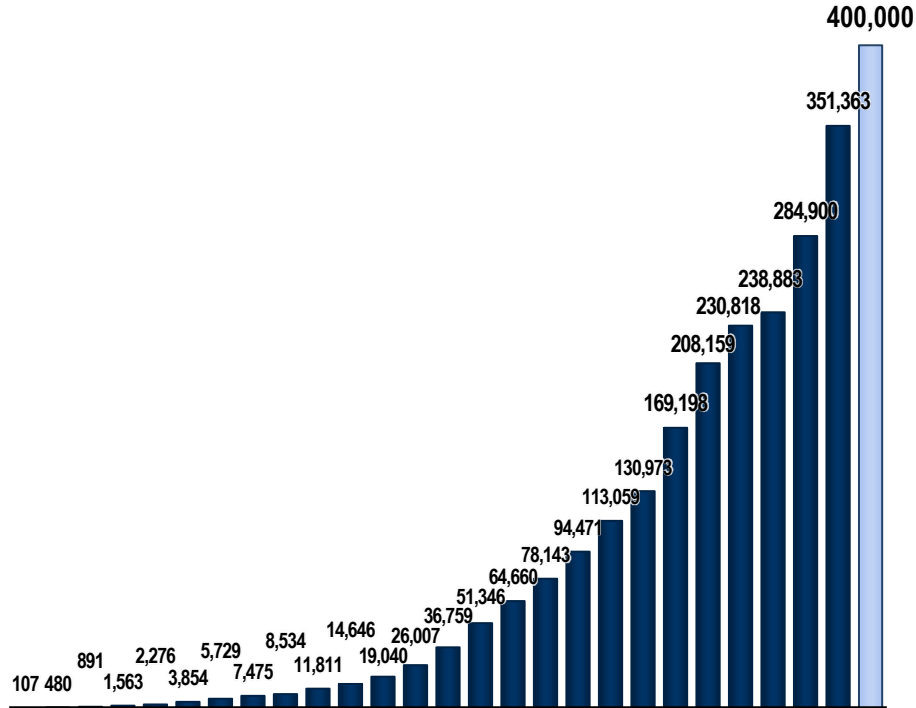
- 展開事業数の増加によりシナジー創出ポテンシャルは拡大

+++

M3の業績推移

売上収益

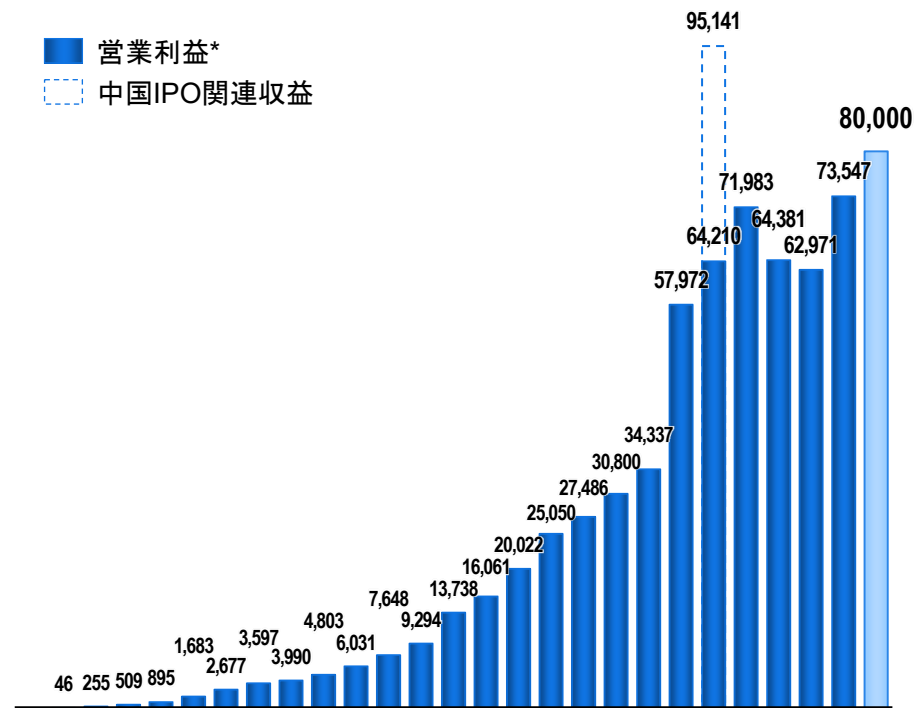
単位: 百万円



FY 00 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26
(6ヶ月) E

営業利益

単位: 百万円



-93
FY 00 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26
(6ヶ月) E

 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

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	22円
配当金総額	147億円
配当性向	30.3%

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 3.00%)
取得価額の 総額	上限 200億円
取得期間	2026年5月2日～2027年4月30日

 親会社所有者帰属当期利益491億円に対して、合わせて上限347億円の株主還元を実施

* 自己株式を除く

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

「テクノロジーを創造的に活用し、健康で楽しく長生きする人を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」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2,500万件超(前年度の約2倍)、院内滞在時間も797万時間削減

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約3,650万時間削減・・・約4,200年、約50人分の人生に相当**

FY2025、グループ全体の総受付数約5,000万件より

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23万件、閲覧数は年間約4,200万UUを達成

FY2025



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51件、願い実現の様子を紹介した動画や記事は150万PV以上

FY2025 (2019年にプロジェクト開始)

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730万人

FY2025



* CSV = Creating Shared Value

** 下記URLから引用した2024年時点(参照時点で最新)の日本人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>、2026年4月7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1,050万人の視聴者

FY2025



診療の支援

国内外で、延べ約6億件の電子カルテの情報を管理、診療現場を日々支援

FY2025現在

製薬企業の営業生産性の改善

約8千万のeディテール実施: MR3.8万人分以上
(日本全MR数の約9割)

FY2025



👉 当社のミッションである「テクノロジーを創造的に活用し、健康で楽しく長生きする人を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

** m3TVの視聴者数も含む



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。

<u>セグメント正式名称</u>	<u>本資料での略称</u>
■ 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