

エムスリー株式会社

会社説明資料

2025年11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2四半期 連結業績

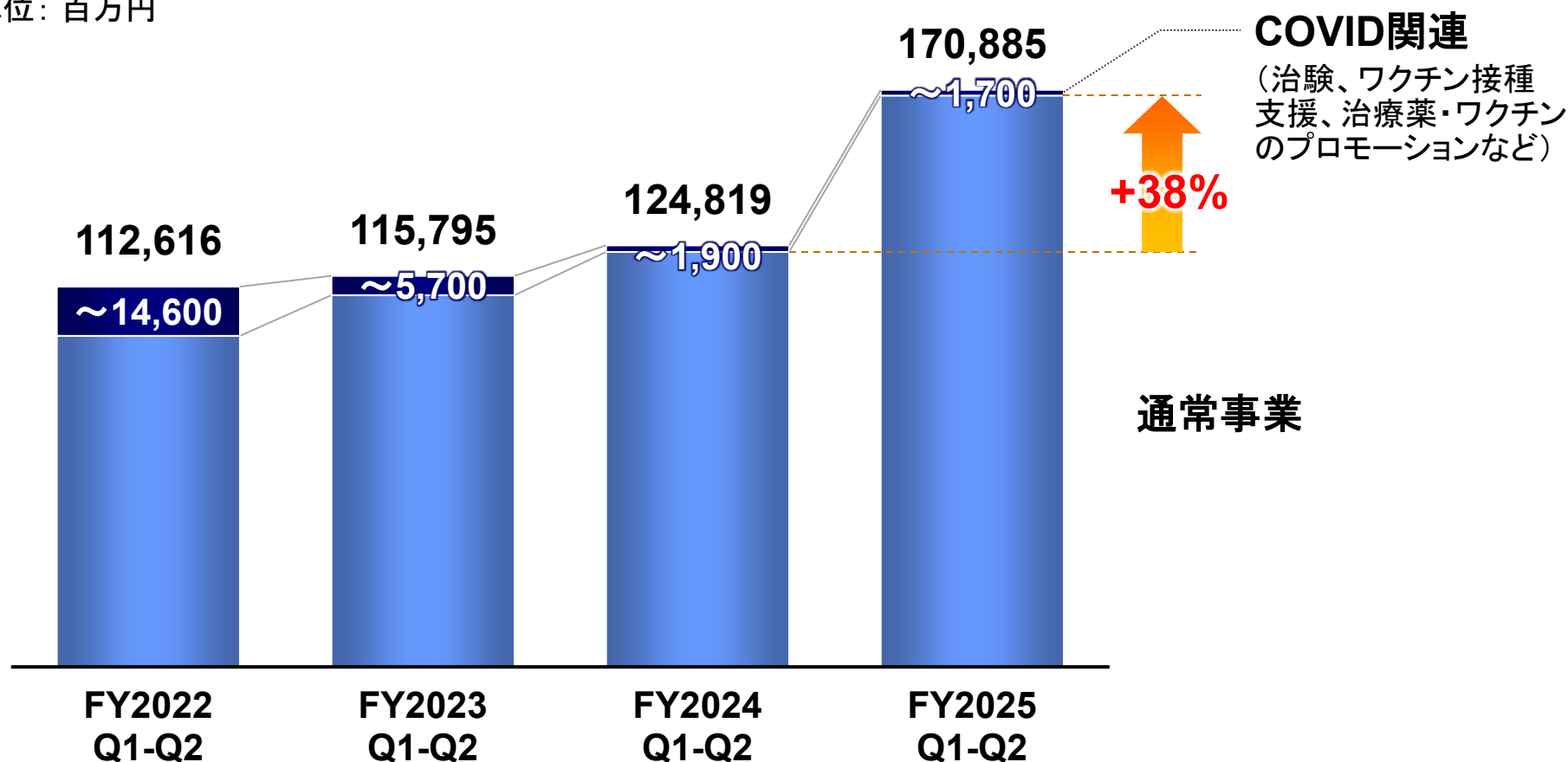
単位: 百万円	FY2024 Q1-Q2	FY2025 Q1-Q2	前年比
売上収益	124,819	170,885	+37%
営業利益	28,982	35,992	+24%
税引前 中間利益	29,074	36,681	+26%
中間利益	19,589	25,320	+29%

COVID関連を除く
売上成長率は
同程度の+38%

 売上・利益は引き続き堅調

連結売上の推移とCOVIDの影響

単位：百万円

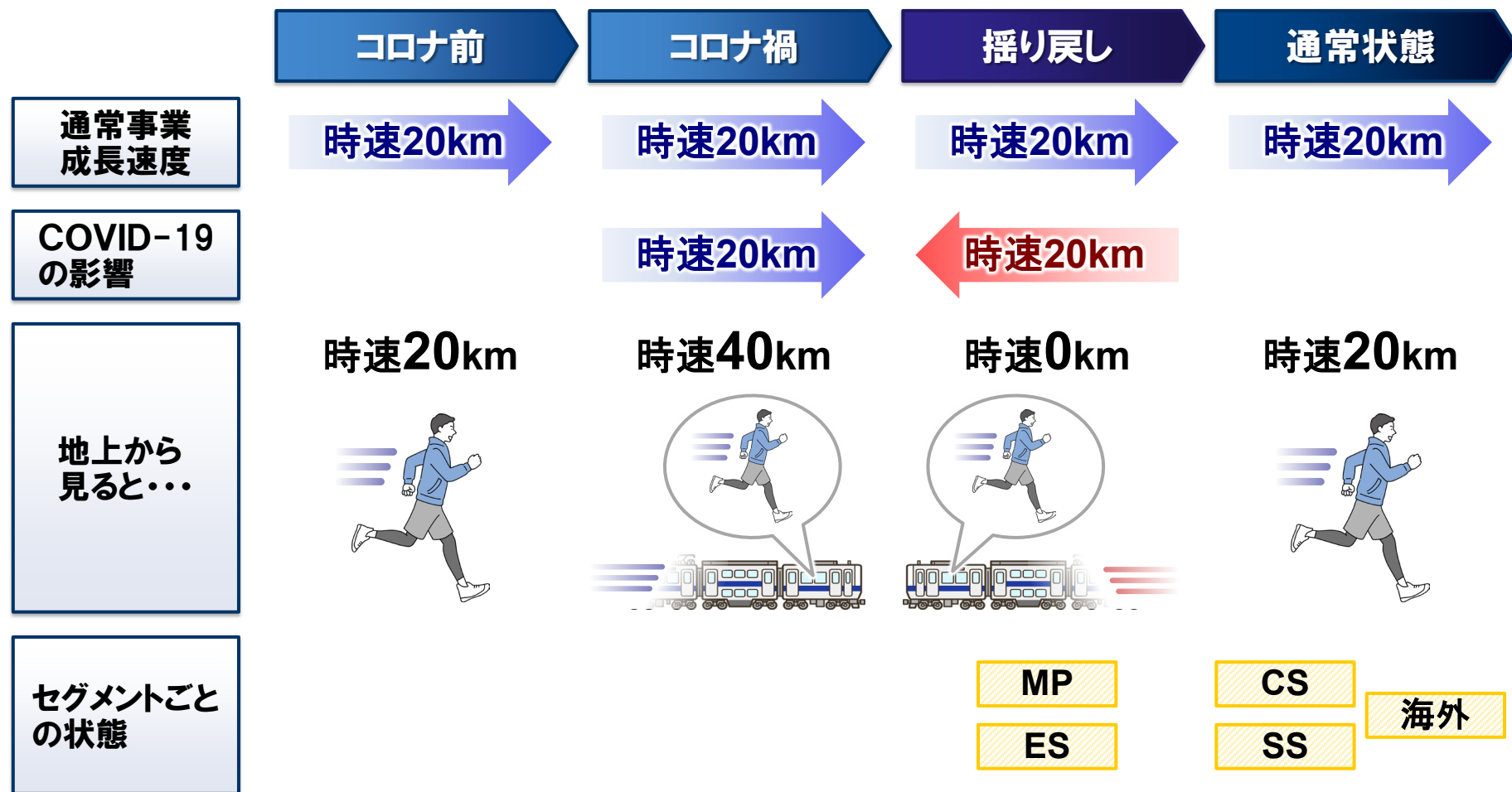


👉 COVID関連売上の剥落影響収束に加え、通常事業の成長率も加速

* 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

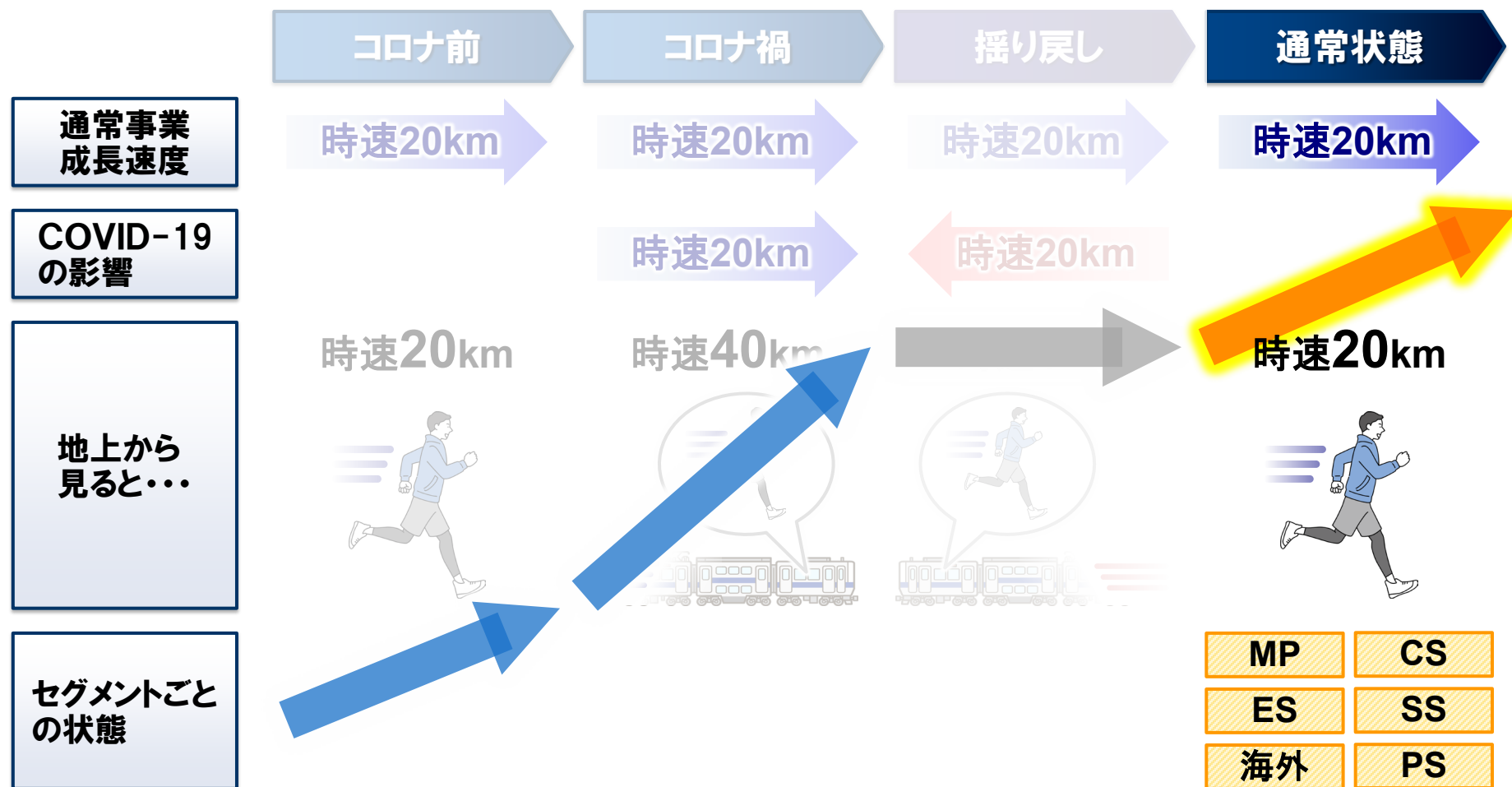
成長率とCOVID-19との関係イメージ: FY2024



 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2四半期累計 連結業績(セグメント別)

単位: 百万円

単位：百万円			FY2024 Q1-Q2	FY2025 Q1-Q2	前年比
国内	メディカル プラットフォーム	売上収益	42,474	51,977	+22%
		利 益	14,590	17,870	+22%
	エビデンス ソリューション	売上収益	11,940	12,180	+2%
		利 益	1,893	2,331	+23%
	キャリア ソリューション	売上収益	11,617	13,175	+13%
		利 益	4,099	4,343	+6%
	サイト ソリューション	売上収益	21,611	26,291	+22%
		利 益	3,047	1,694	-44%
	ペイシェント ソリューション	売上収益	—	27,352	—
		利 益	—	1,054	—
	エマージング 事業群	売上収益	1,123	1,064	-5%
		利 益	370	578	+56%
海 外		売上収益	37,984	41,063	+8%
		利 益	6,636	8,925	+34%

■ 製薬マーケや医療現場DXは堅調なモメンタム

■ イーウェルの買収貢献は売上で約60億円、OPで約3億円規模

■ 受注残359億円

■ 売上収益ミックスが改善、利益は売上以上に増加

■ 医師、薬剤師向けともに堅調

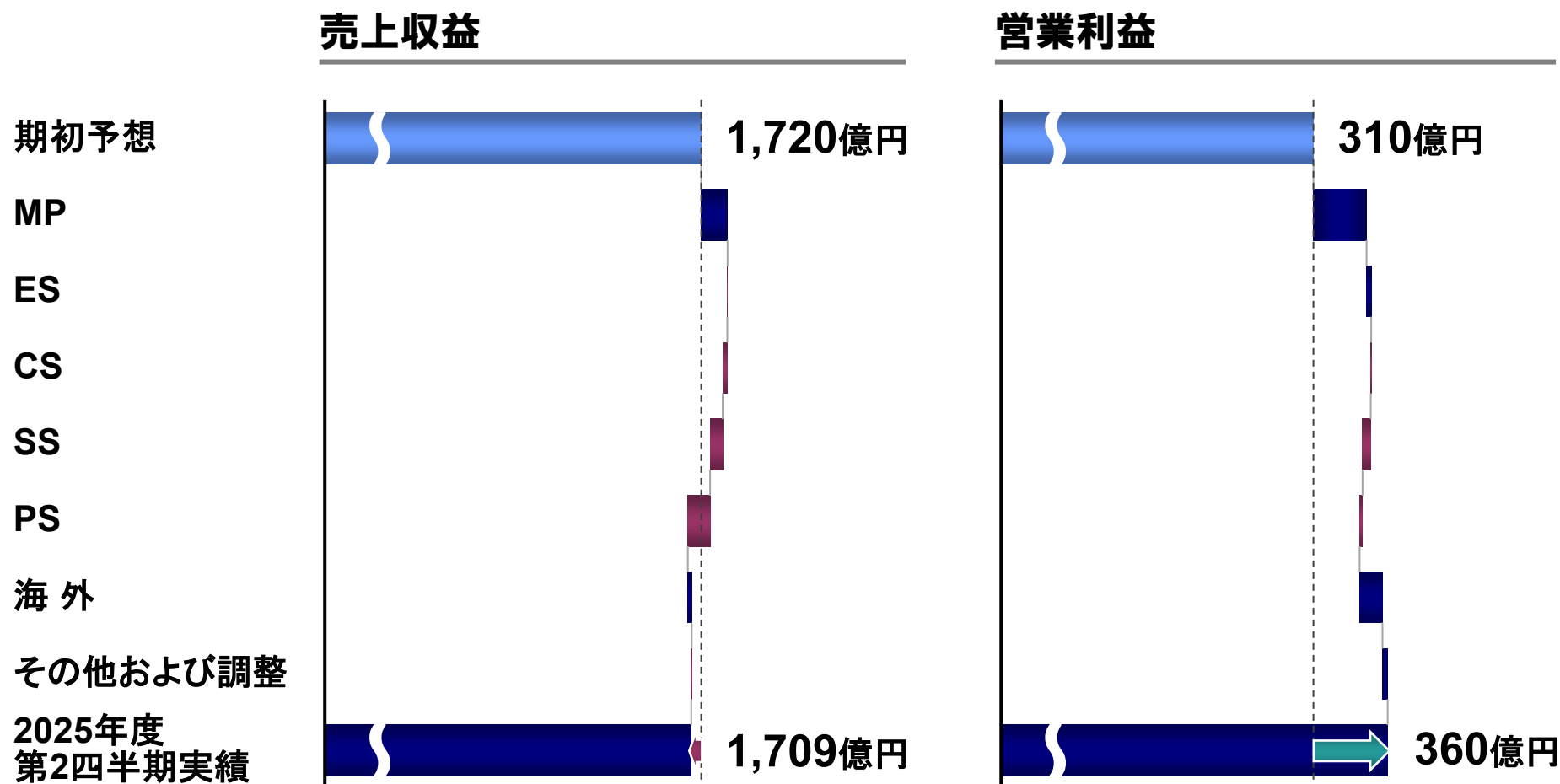
■ 売上: 買収効果と既存事業での堅調なトップライン成長で増収

■ 利益: 新規施設の立ち上げ期赤字等が発現

■ 北米治験のマイナス影響はYoYで縮小

■ 為替は円高。現地通貨では売上利益とも更に1桁%台半ば高い

第2四半期累計の業績予想進捗

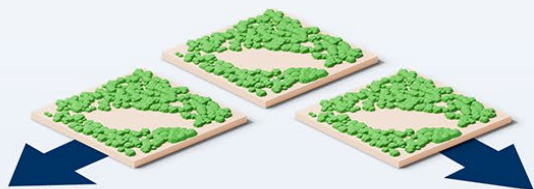


上期実績は、MPや海外が利益面を牽引
下期はトランプ影響などの変動要素を見極め中

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

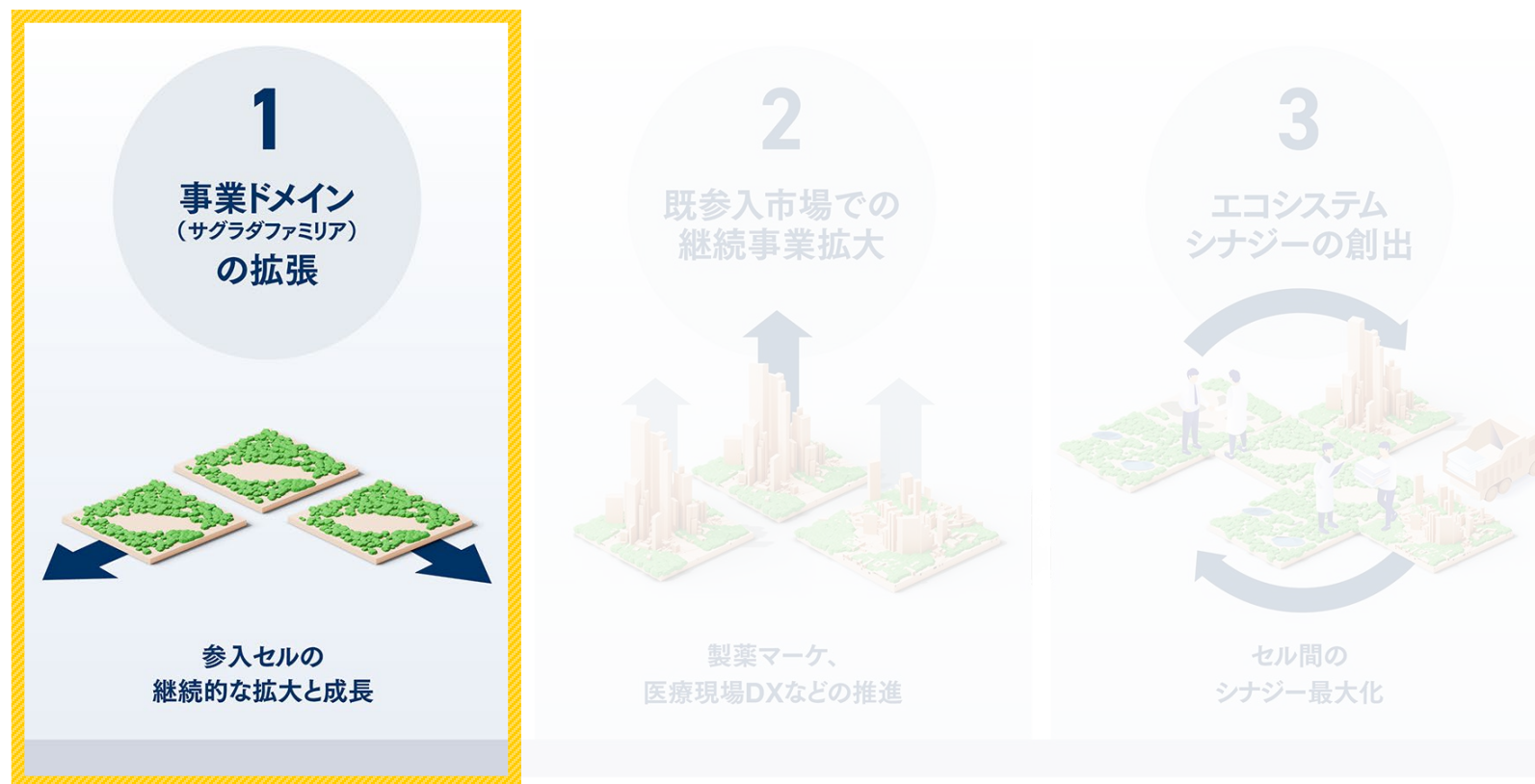
エコシステム
シナジーの創出



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



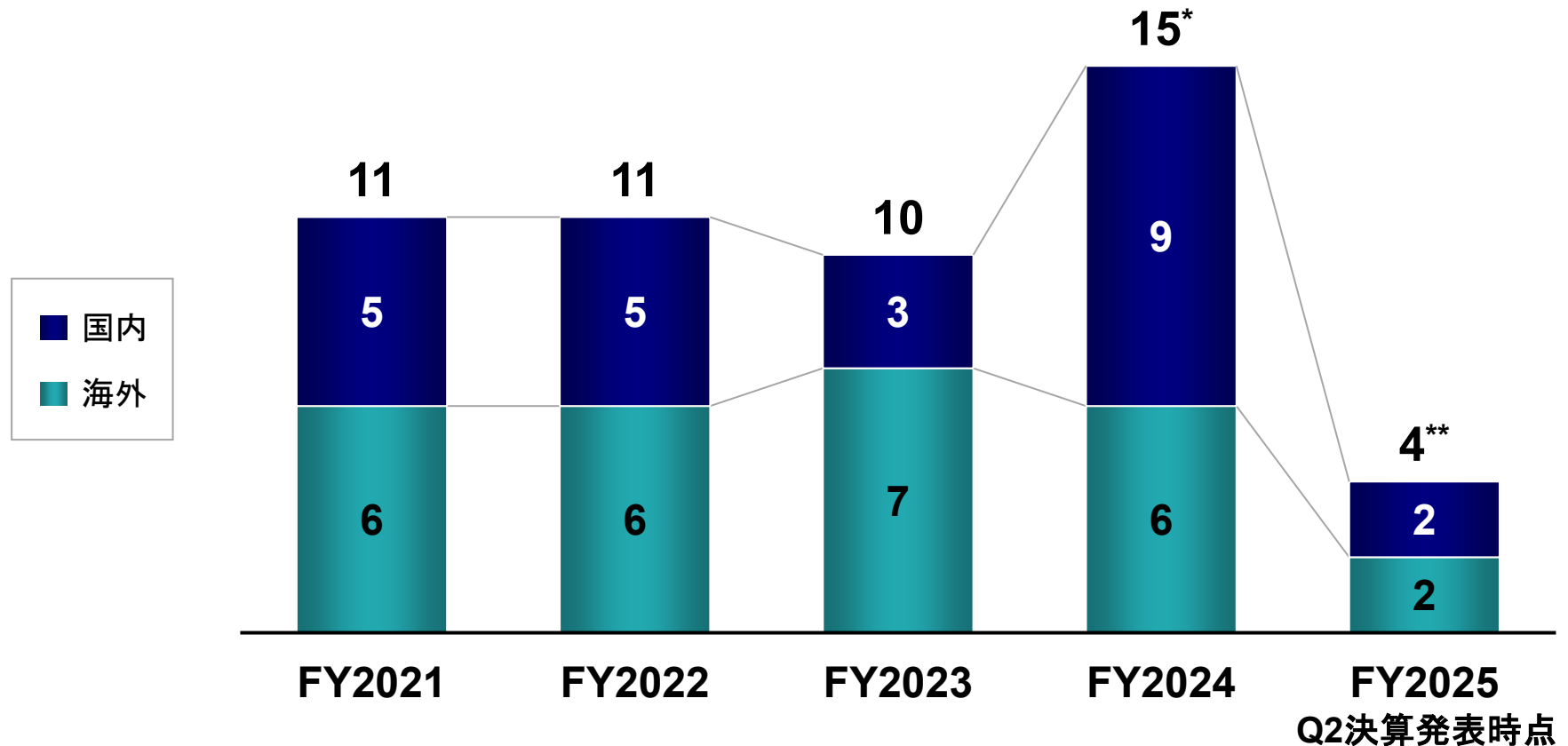
CSV (Creating Shared Value) の重視・社会的インパクトの創出

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

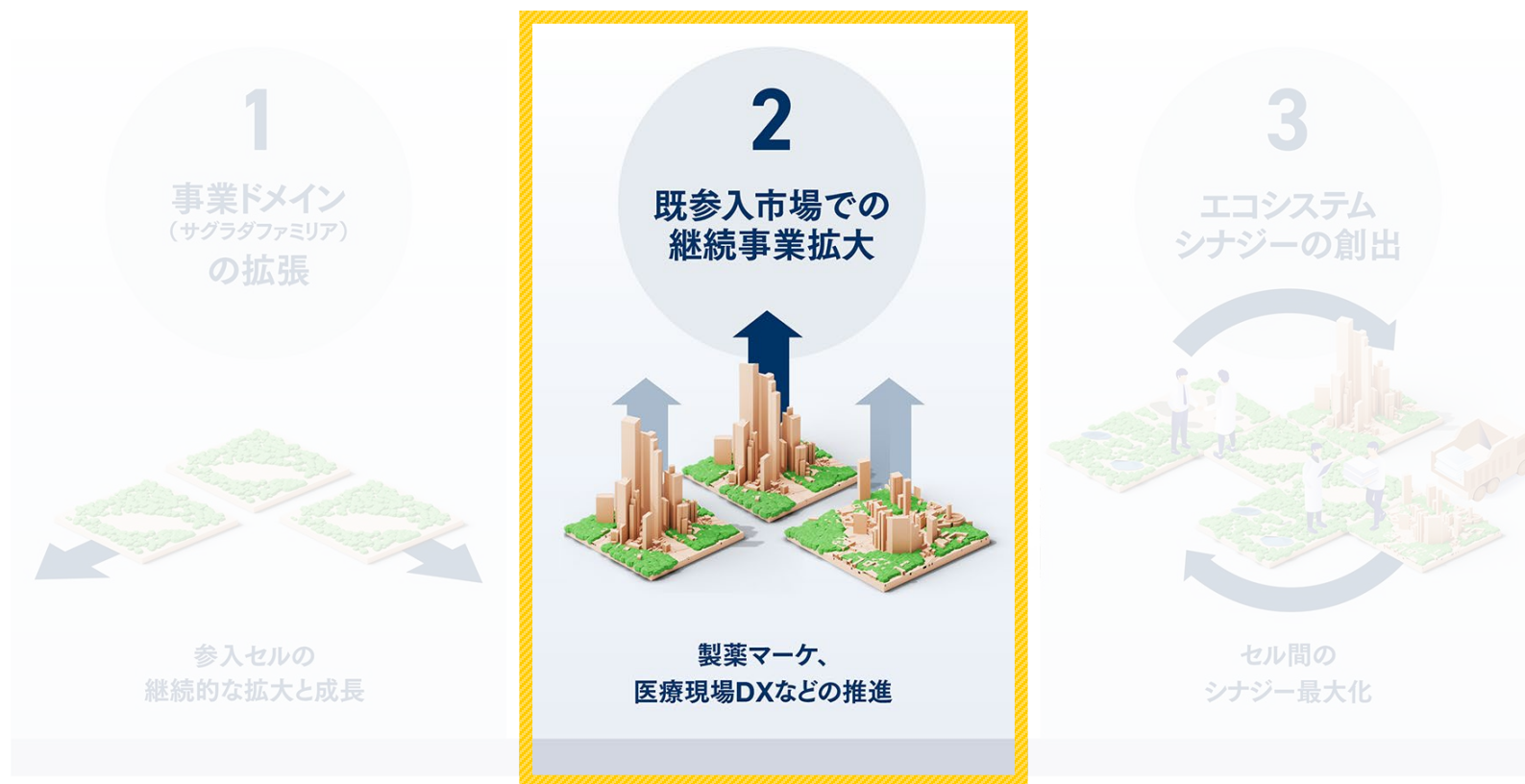


👉 年間10件程度のM&Aを継続的に実施・・・M3によるエランやイーウェルの買収に加え、グループ会社主体の買収も積極的に実施

* 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

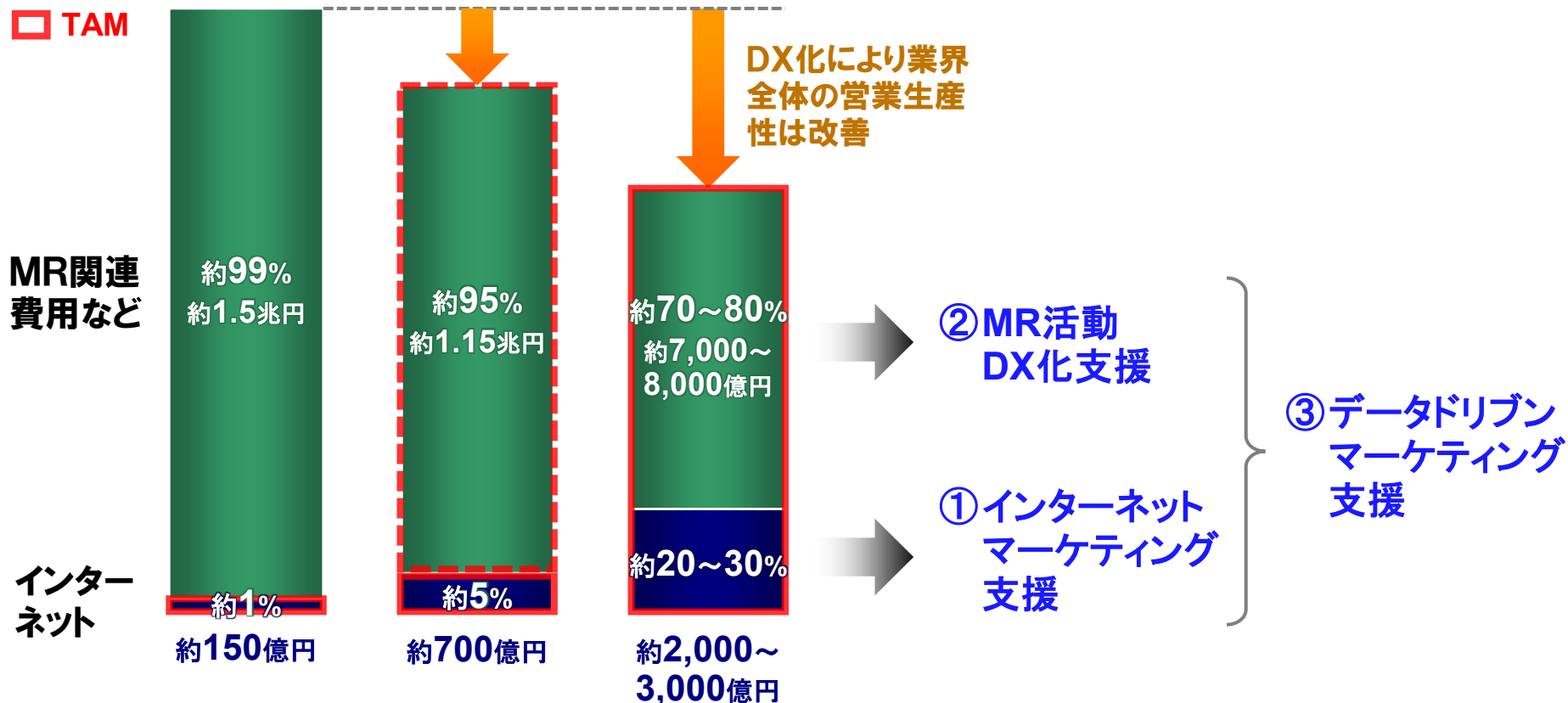
製薬企業の営業コスト配分とM3が関与する分野

10年前

現 状

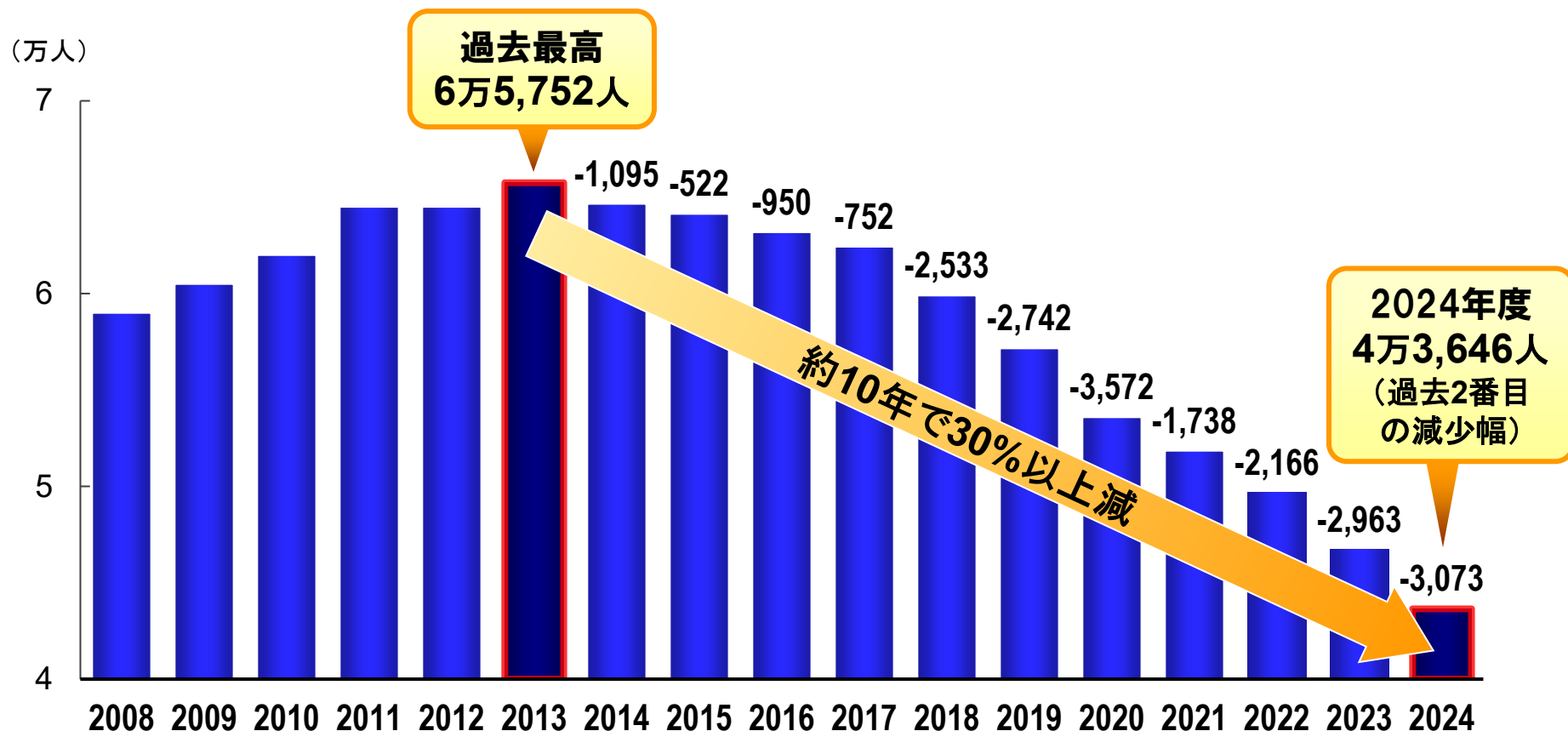
将 来

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

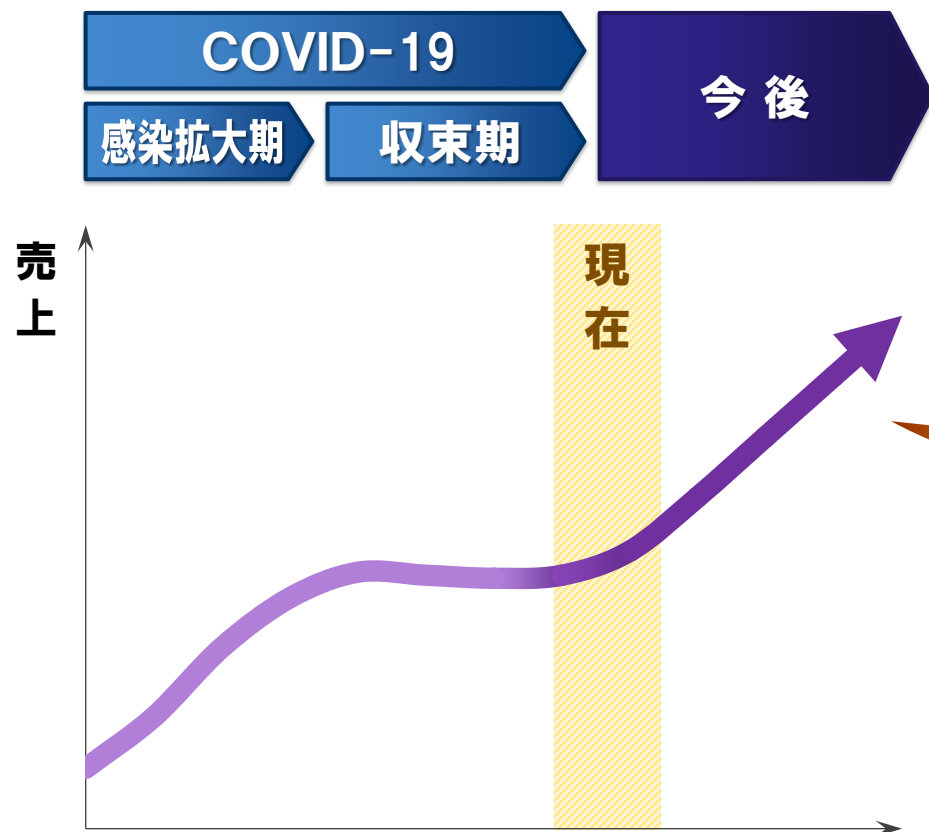
国内MR数の推移



 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

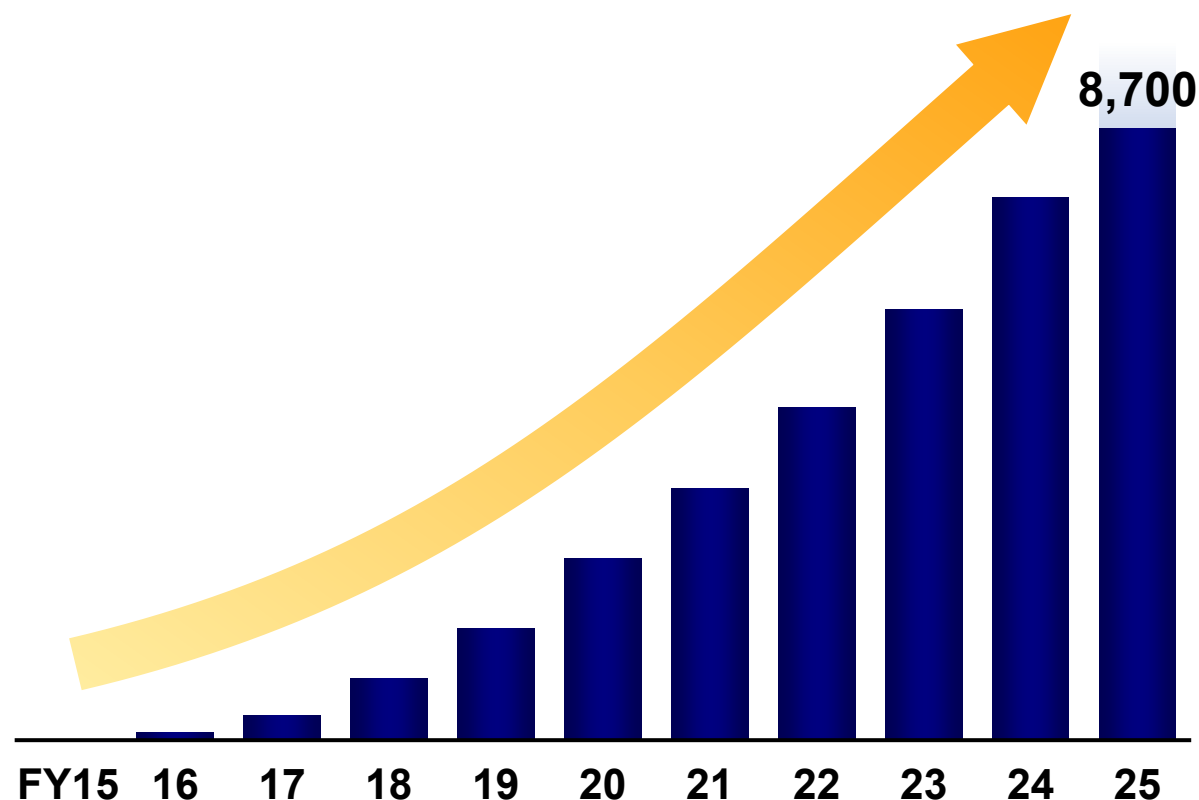
- より本質的な薬剤課題へのアプローチ
- データドリブンマーケティングの更なる進展
- 複数サービスを組み合わせた包括的なソリューションの提供

👉 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

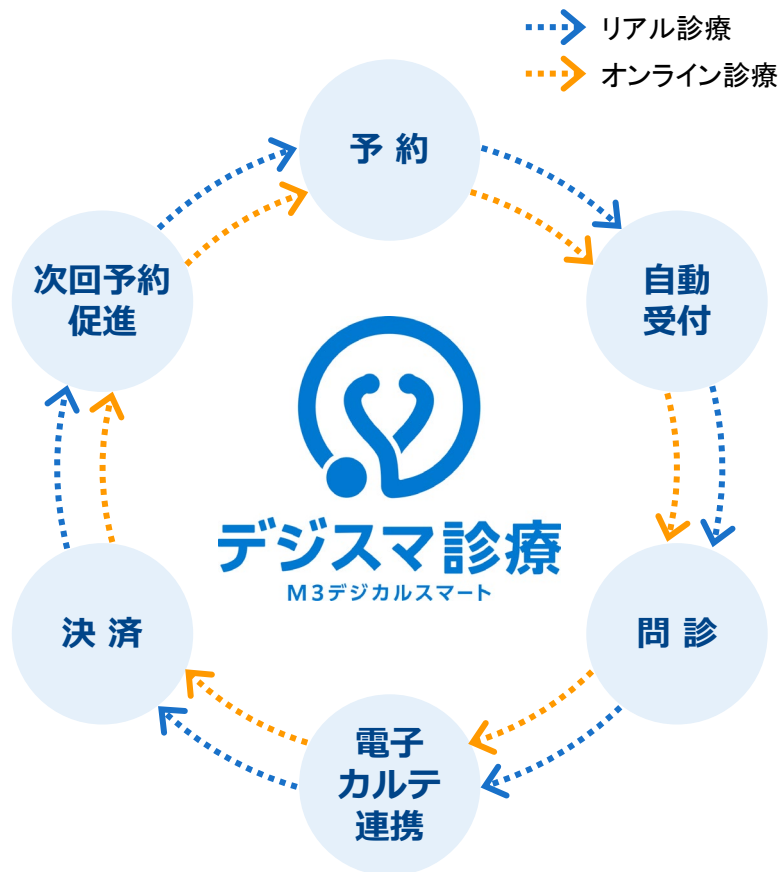
M3デジタル導入施設数



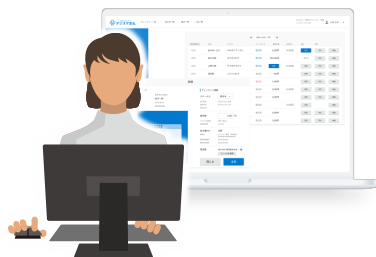
- 累計導入件数は約8,700件。順調に進捗
- デジスマとの併売により、デジタルの付加価値がさらに向上

 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



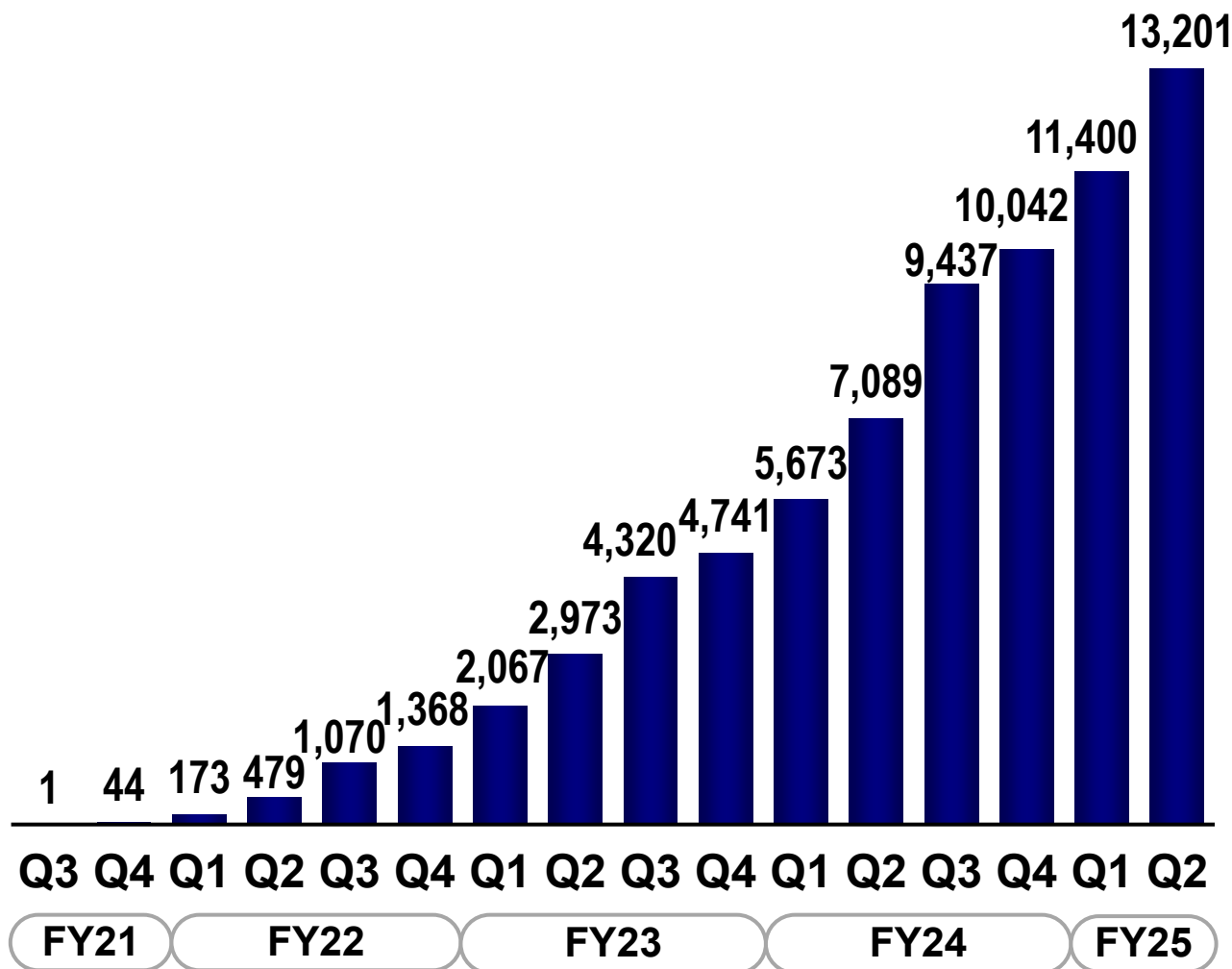
**利用したユーザーからも6.8万件の評価でレビュー4.6、
新たな患者体験を実現しカテゴリ内上位の高評価を獲得**

出所: 下記URLから引用、2025年10月17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



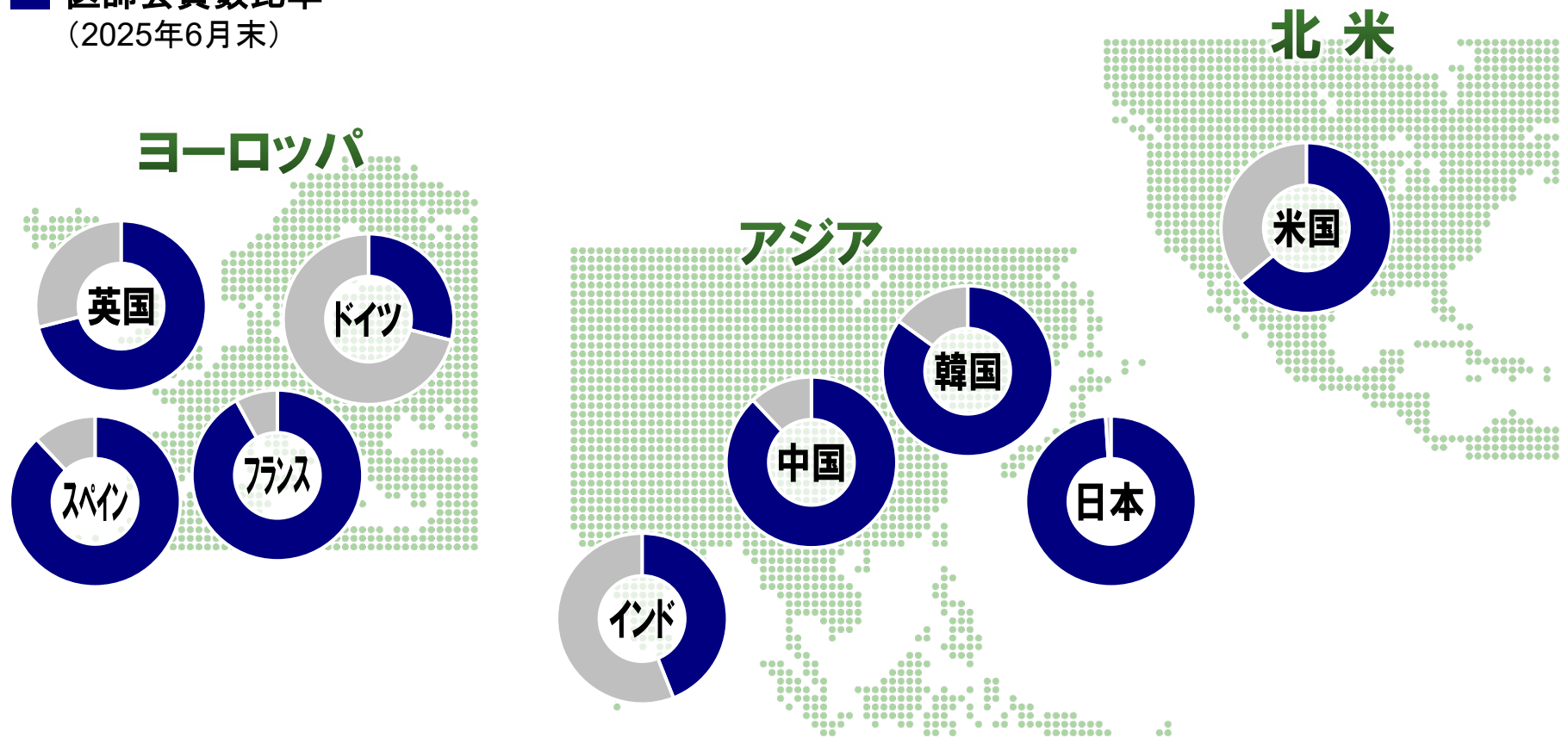
- クリニックのインフラとして急速に浸透中
・・・前年同期比で、
ユーザー数 1.9倍
決済金額 2.0倍
- ビデオ通話機能も付加、オンライン診療のインフラとしても拡大中

* 月別UUの四半期別総和

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)

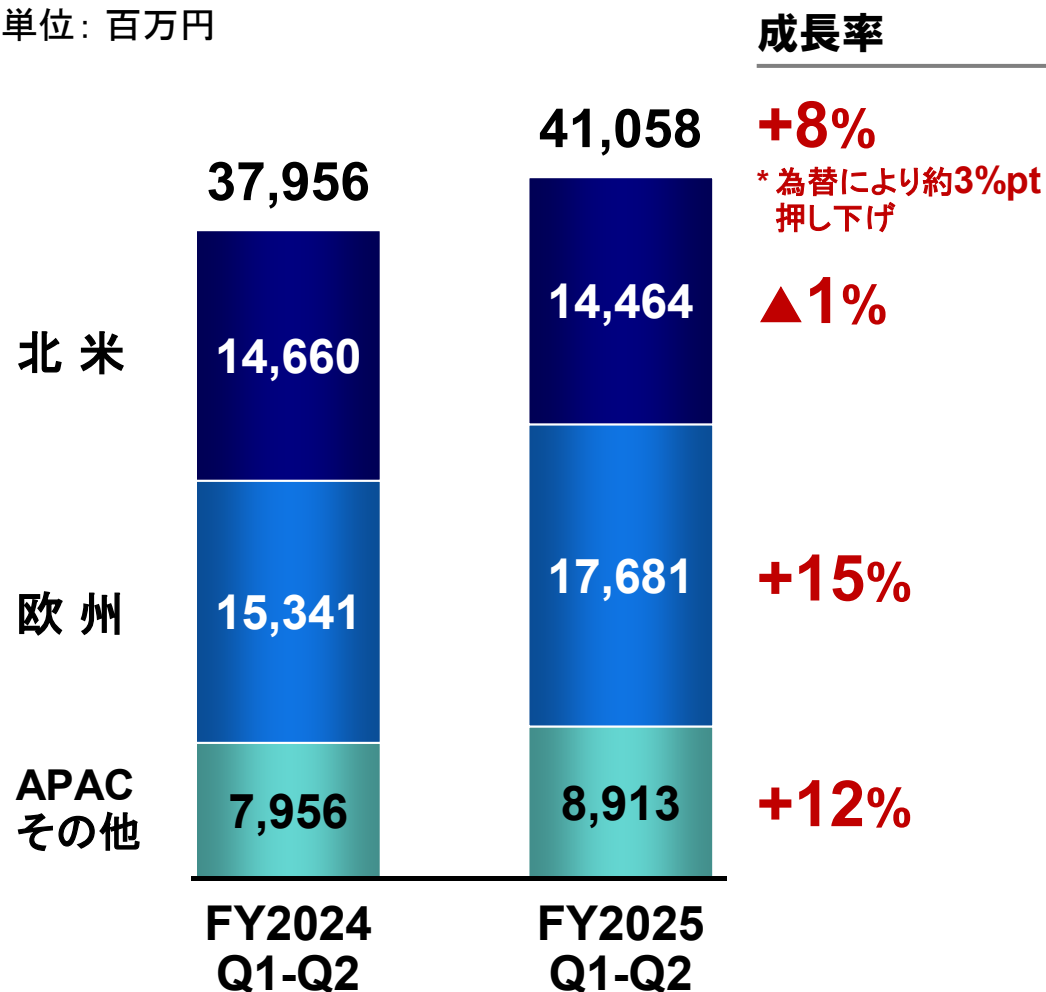


 上記以外の地域含め、医師会員700万人以上、全世界の医師の50%をカバー

※ 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



北米

- 現地通貨ベースでは+3%
- 治験を中心に、今後のトランプ影響リスクは注視

欧州

- フランスやUKで引き続き堅調、買収による貢献もあり

APAC

- 現地通貨ベースでは+22%
- Limbic買収の貢献もあり

 堅調な売上に加え、収益ミックスの改善や北米治験により
セグメント利益は+34%

成長エンジン3：エコシステムシナジーの創出

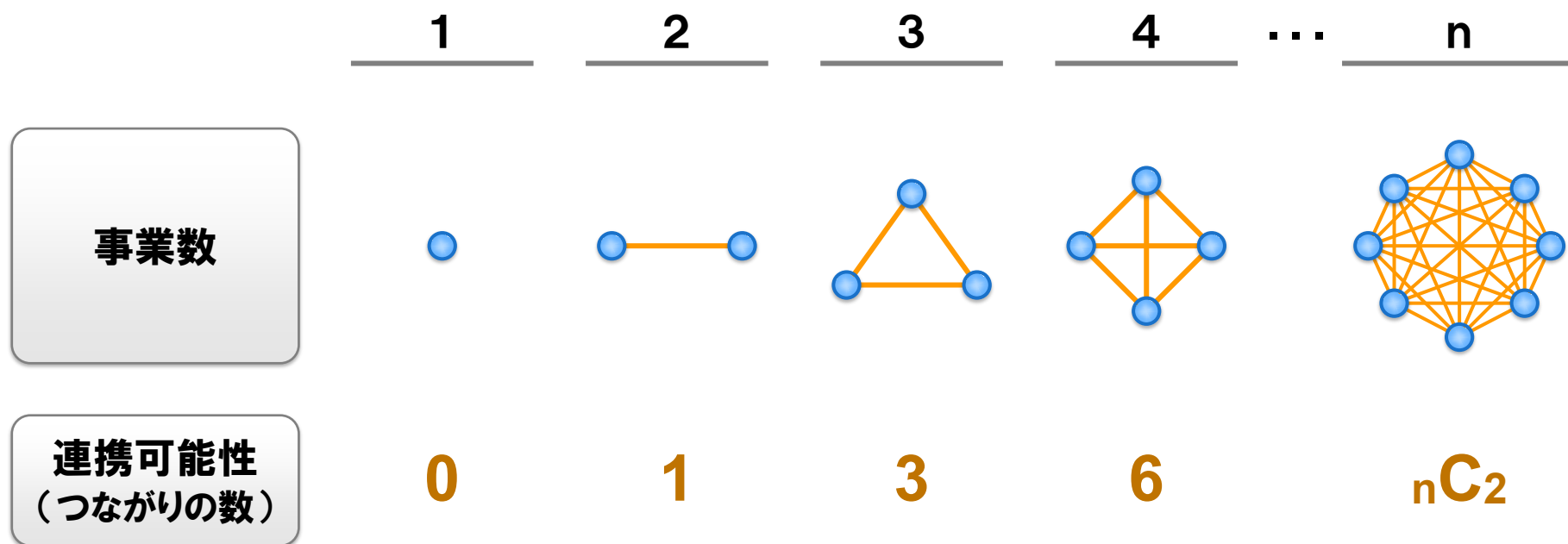


CSV (Creating Shared Value) の重視・社会的インパクトの創出

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)

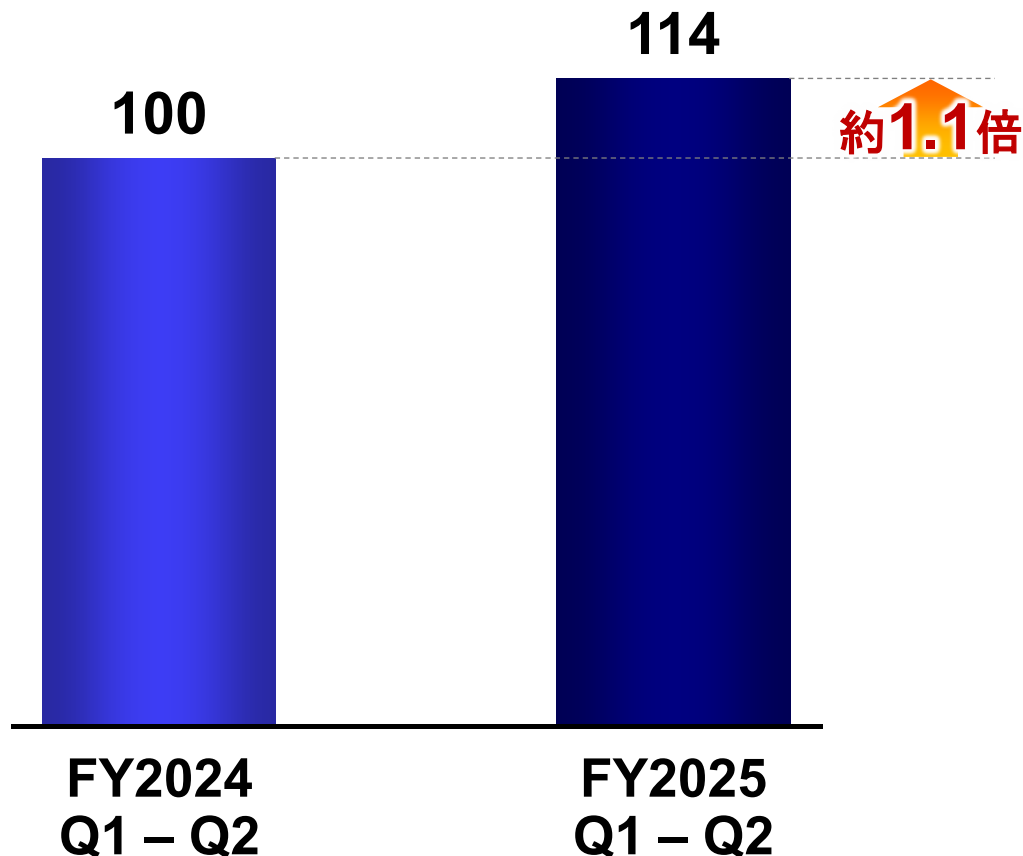
事業間の連携可能性



 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

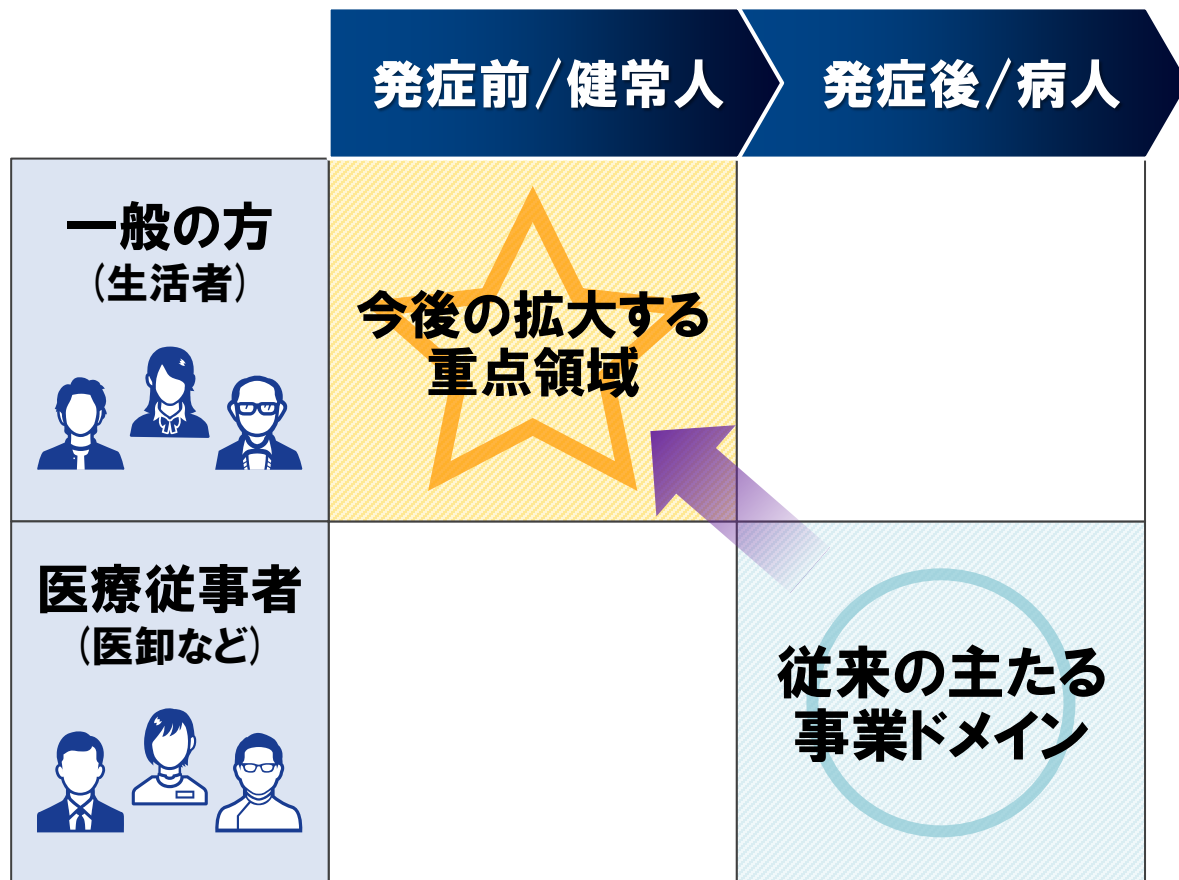
単位：FY2024 Q1 - Q2を100とした指数



 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

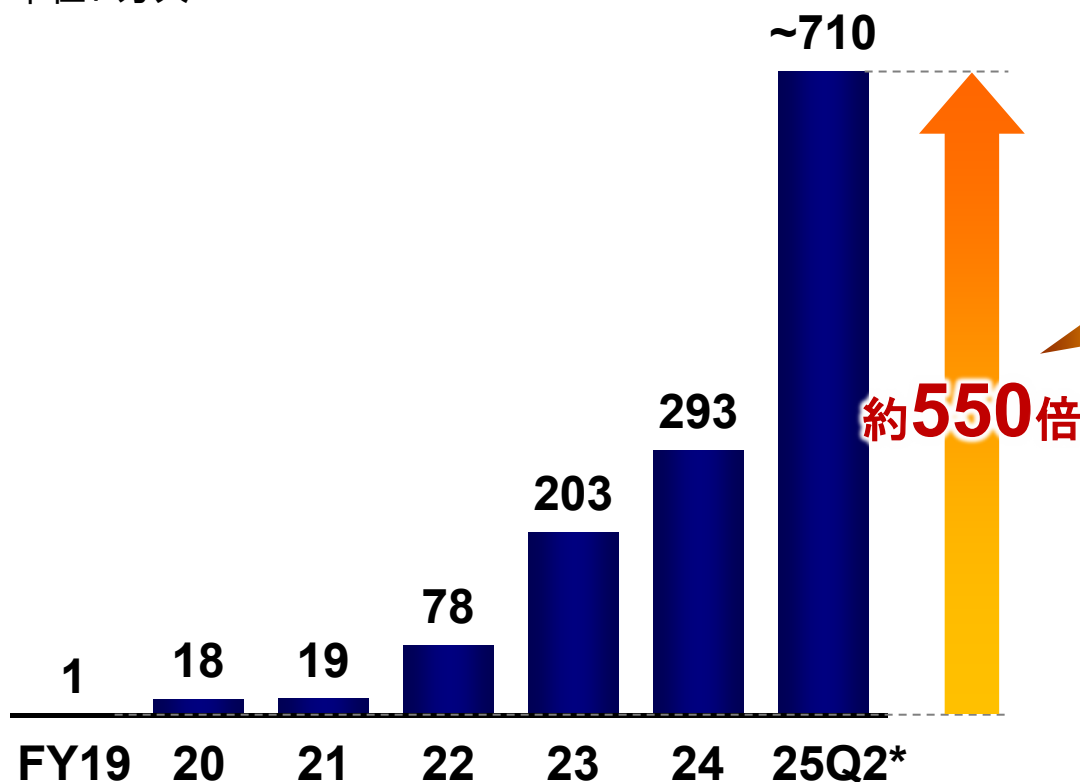
第8弾 イーウェル

 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



FY2025Q2時点で700万人超*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

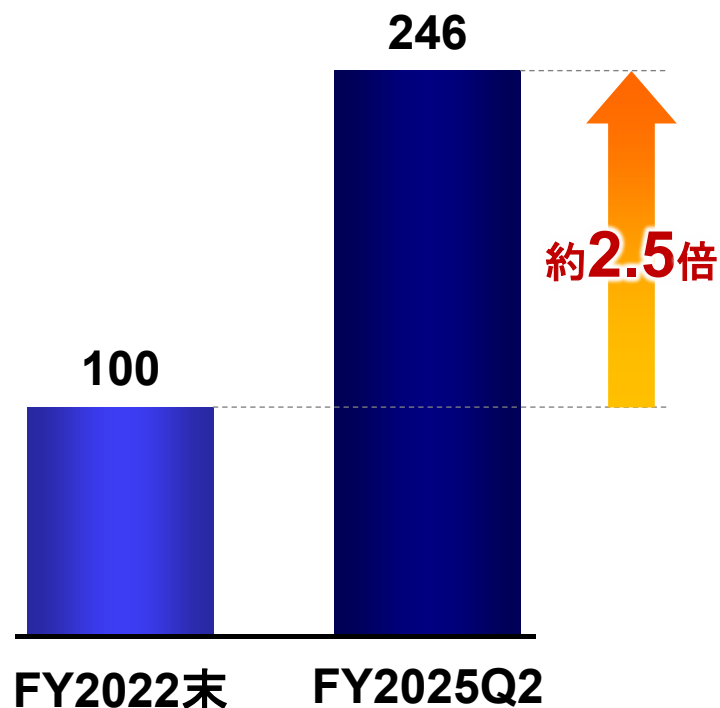
 **エコシステムシナジー創出に向け事業基盤拡大・・・FY2025からイーウェルのカバレッジが加わり新たなフェーズへ。700万人を超過**

* 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

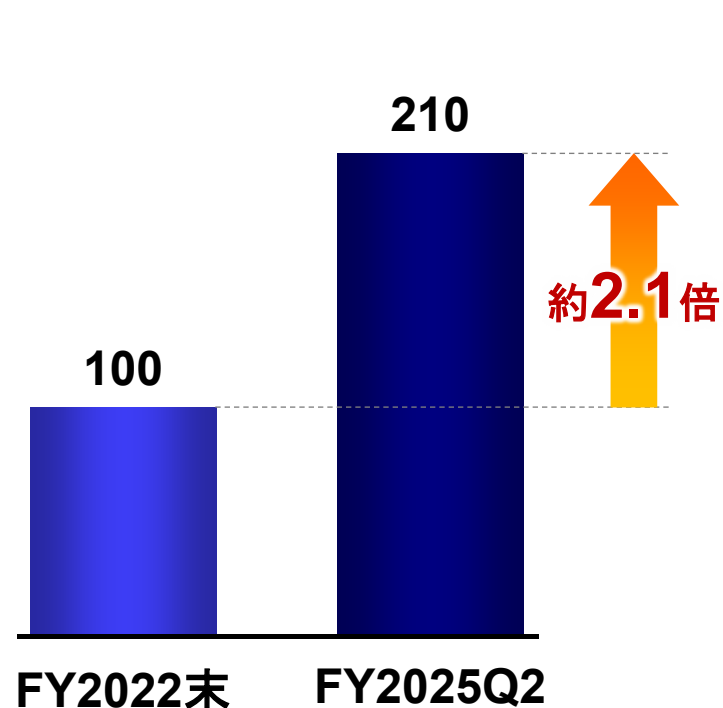
従業員健康データ管理サービス* のID数

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」

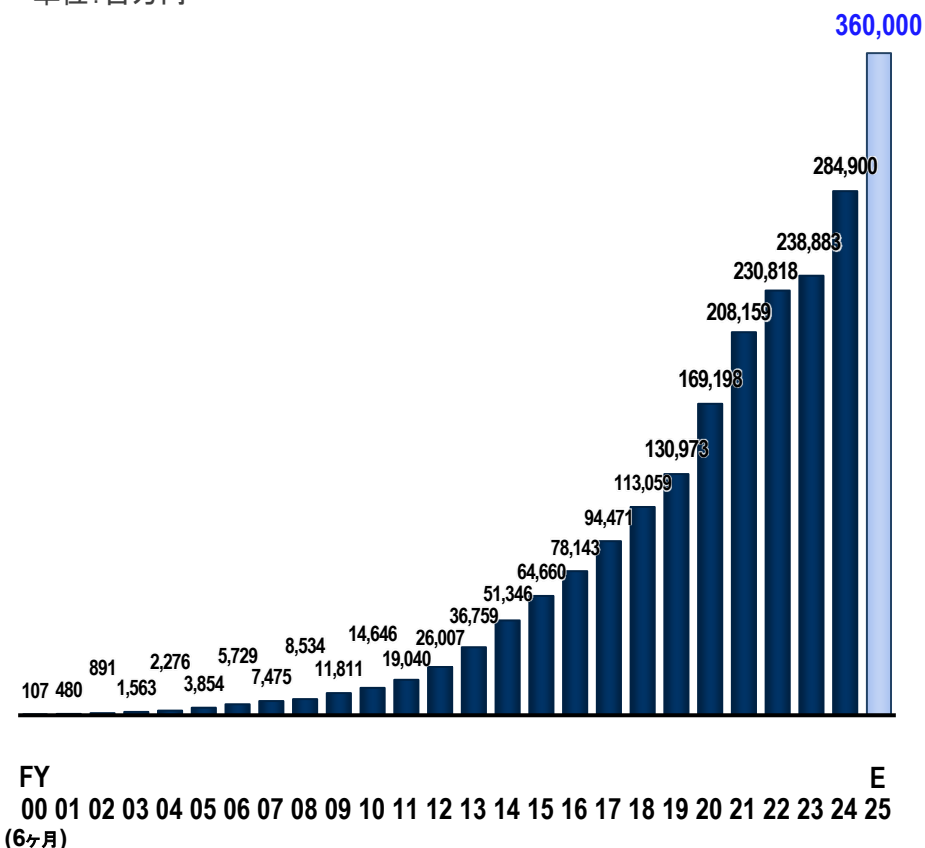
** M3キャリアが提供

FY2025業績見通し

M3の業績推移

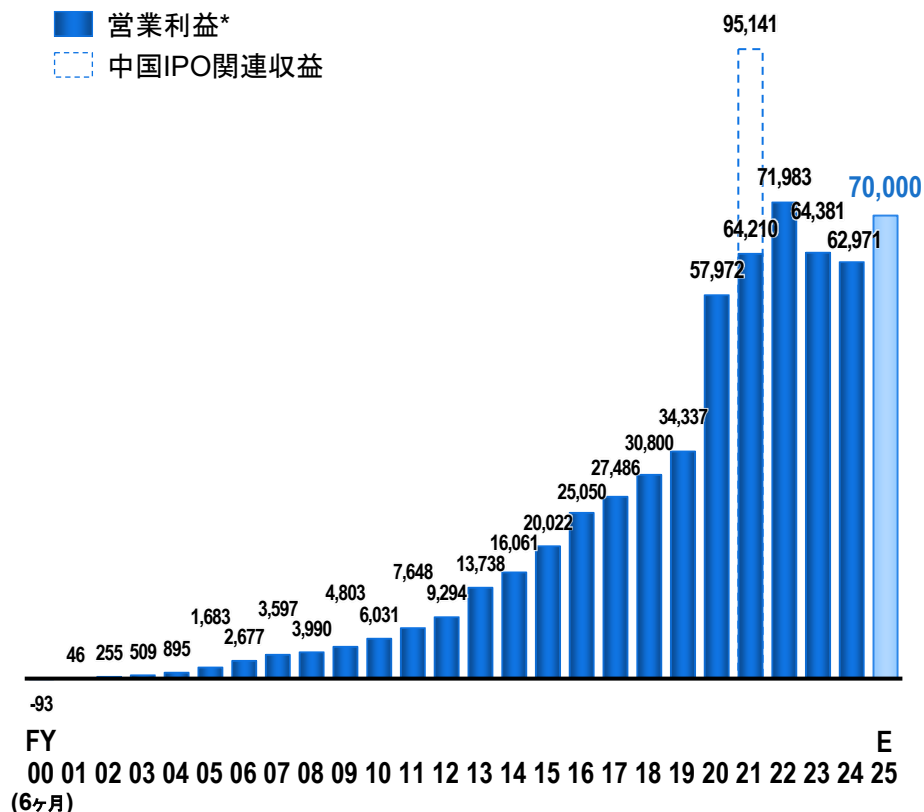
売上収益

単位: 百万円



営業利益

単位: 百万円

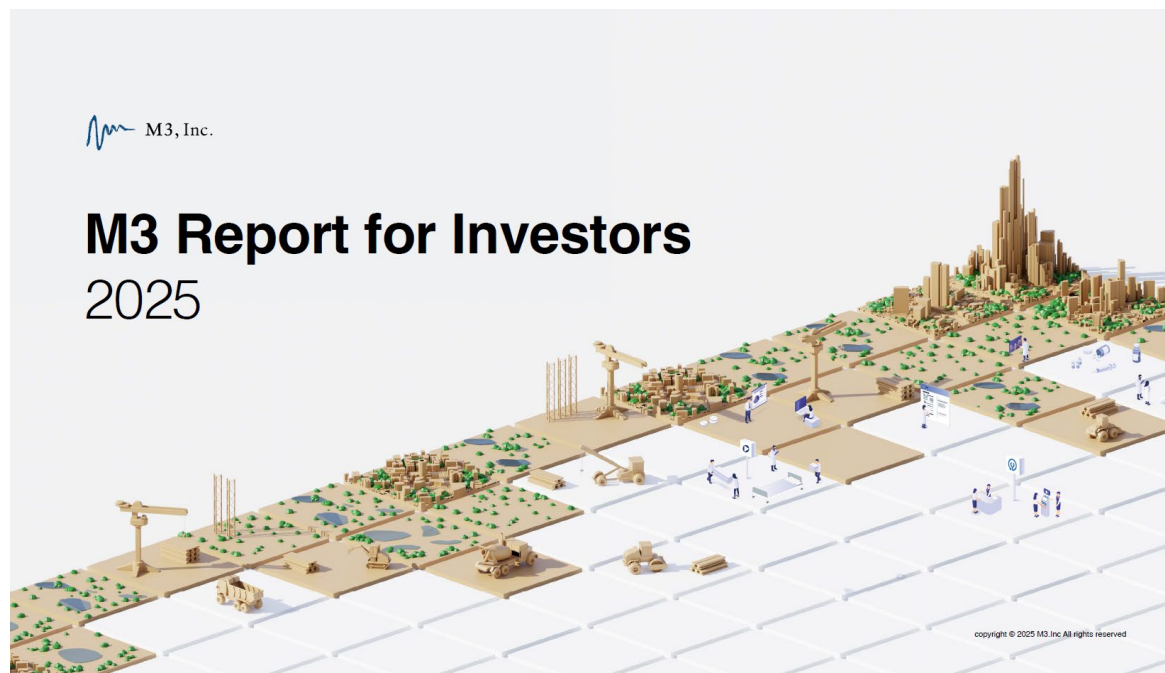


 従来通り、中長期的目線で事業基盤拡大と成長実現を目指す

* 2021年度は中国IPO関連の利益を除く

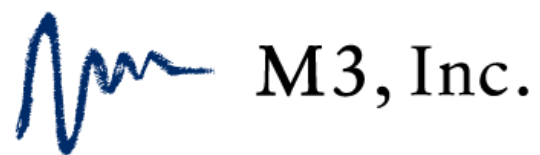
“M3 Report for Investors 2025”を発行

投資家向けレポートを発行、M3の会社HPで公開中



- CEOメッセージ
- 製薬マザー事業責任者や社外取締役のインタビュー記事
- 「医療版サグラダファミリア」構想
- トリプル成長エンジンやM&A等の成長戦略
- セグメント別の事業紹介
他、各種コンテンツ

https://corporate.m3.com/downloads.ctfassets.net/1pwj74siywcy/6cxWFSYXKkjoSCNNbJJgvQ/406b14953f2c5674387e20339782a353/20251030_M3_Report_for_Investors_2025.pdf



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