

エムスリー株式会社

ワイズマンの連結子会社化について

2026年6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

本件の概要

本件概要

株式会社ワイズマンの株式を取得し、
完全子会社化

取得条件

- 株式取得総額：非開示
- 取得株式数：242株(100%)

株主構成

本件取引前

- 南館聡一郎氏(対象会社社長)
およびその親族が、直接的
または間接的に100%保有

本件取引後

- エムスリー 100%

日程

- 6月5日： 株式譲渡契約締結
- 7月1日(予定)： 本株式譲渡実行

財務および収益へのインパクト

- 本件における譲渡金額は非開示であるが、
全額を手元資金で充当する予定
- 無形固定資産の償却費を考慮しても
増益となる見込みであり、
1株あたり利益へのインパクトはポジティブ

企業概要

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

業績

(百万円)	25/6期実績	26/6期見込
売上	12,377	13,980
営業利益	▲222	1,586

事務所 本社、全国18支店

従業員 535名(2025年6月末時点)

事業概要

■ 福祉事業

- 介護施設向けに、記録管理から請求業務までを効率化するシステムを提供

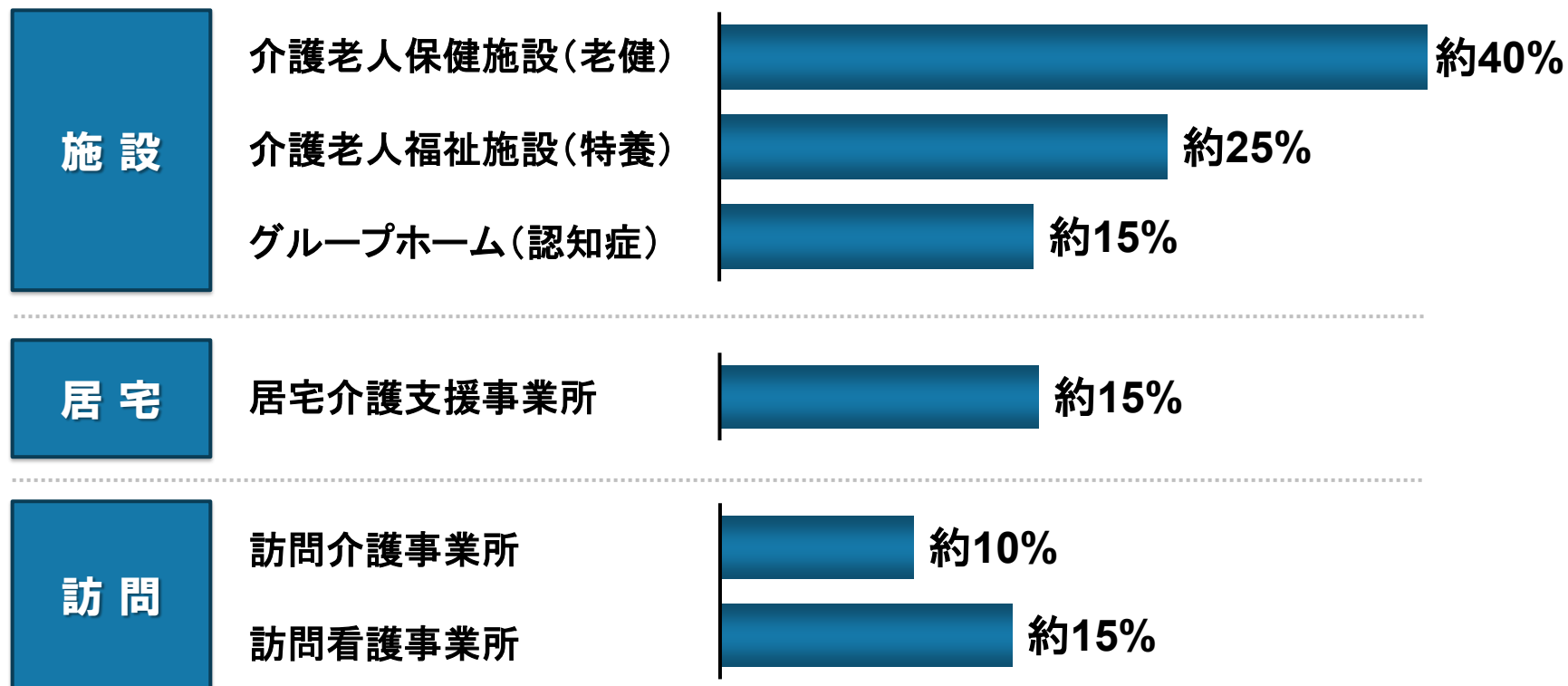
■ 医療事業

- 中小規模の病院・診療所向けに、電子カルテや医療事務システムを提供

■ 医療・介護連携ソリューション

- 医療機関と介護施設間で患者・利用者情報を共有するネットワークを構築

介護市場におけるワイズマンのシェア



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

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「エムスリーデジタル」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

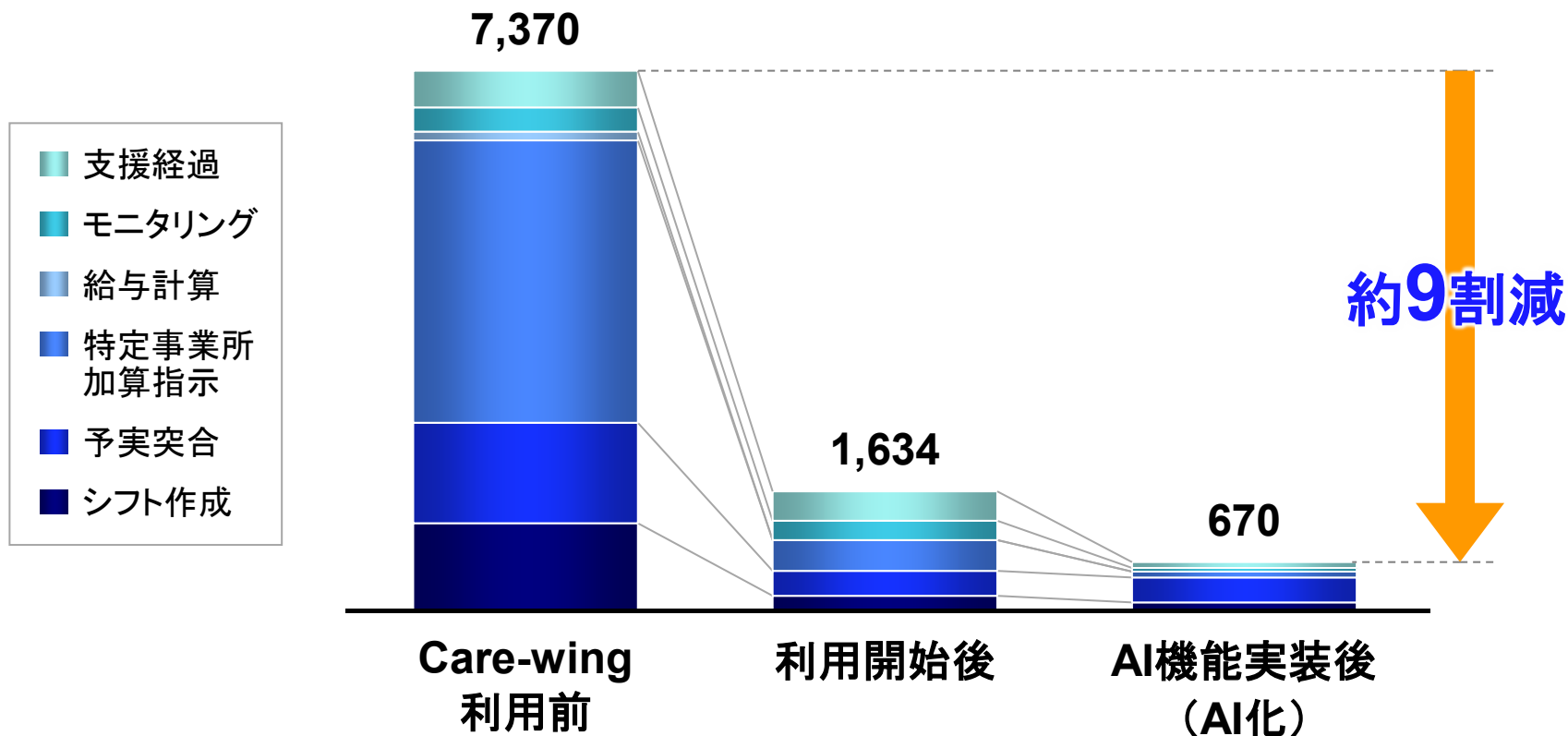
- 当社グループ：
介護向けサービス（エラン・ロジック）、マーケティングノウハウ
- ワイズマン：
介護市場における強固な顧客基盤

M3のAI技術を活用した付加価値向上事例

① AI技術を活用した
② 付加価値向上
③
④

ロジック: Care-wingの導入効果

単位: 月当たりの投下時間(分)



介護現場での業務も、DX化により5~11倍の生産性改善が可能

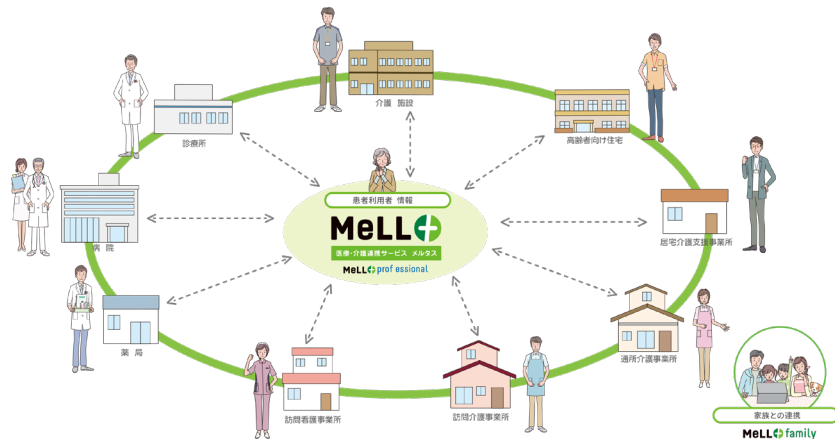
* 厚生労働省介護事業所実態調査に基づく、平均的な事業所規模を想定した試算値。利用前は記録用紙を用いた従来型の運用方式を想定し、業務実態については導入事例および当社調査をもとに算出。

地域医療連携の推進

- 1
- 2 医療・介護間の
情報連携強化
- 3
- 4

 wiseman

MeLL+ 約1,200件*



 M3 Group

エムスリーデジタル
M3 DigiKar

約9,600件**
導入施設数

 「MeLL+」の利用者基盤とエムスリーデジタルのクリニックカバレッジを活用し、地域医療連携を推進

* 地域連携ソリューション導入実績、2025年10月末時点

** 2026年3月末時点

介護業界が抱える課題

- 1 介護領域における
- 2 新規事業開発
- 3
- 4



費用の増加以外にも、介護業界には解決すべき課題が山積み

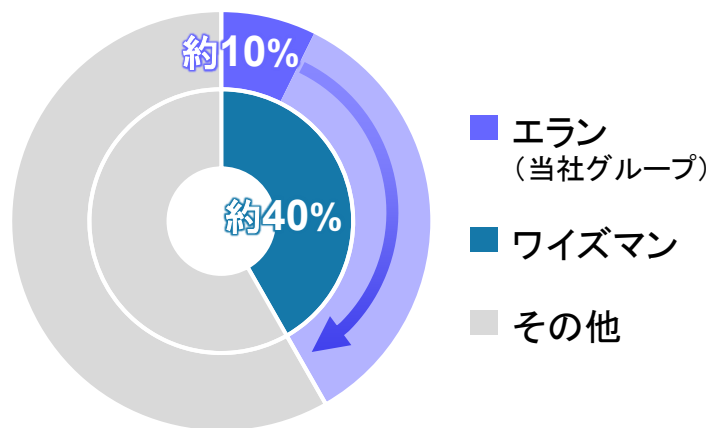
提携による両社サービスの拡販余地

- ①
- ② クロスセル・
- ③ マーケティング支援
- ④

クロスセルによるM3グループサービス拡販

老健施設数(事業所数)*

約4,000事業所(2024年6月末時点)



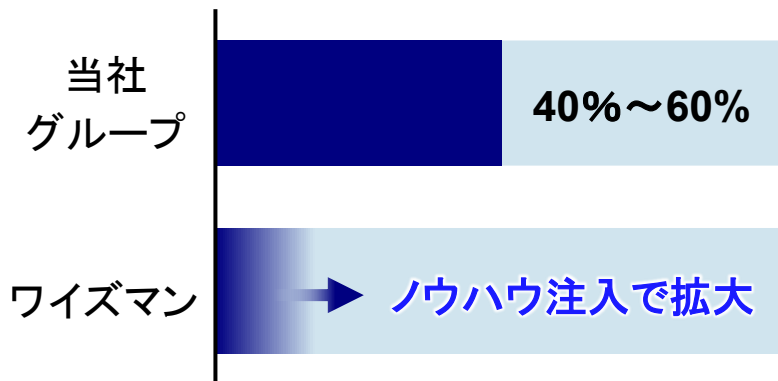
- 未導入施設への展開によりシェア拡大が期待される

ワイズマンの顧客基盤とM3のマーケティングノウハウを活用し、相互に更なるシェア拡大を目指す

マーケティング支援によるワイズマン製品拡販

当社グループのWebマーケティング

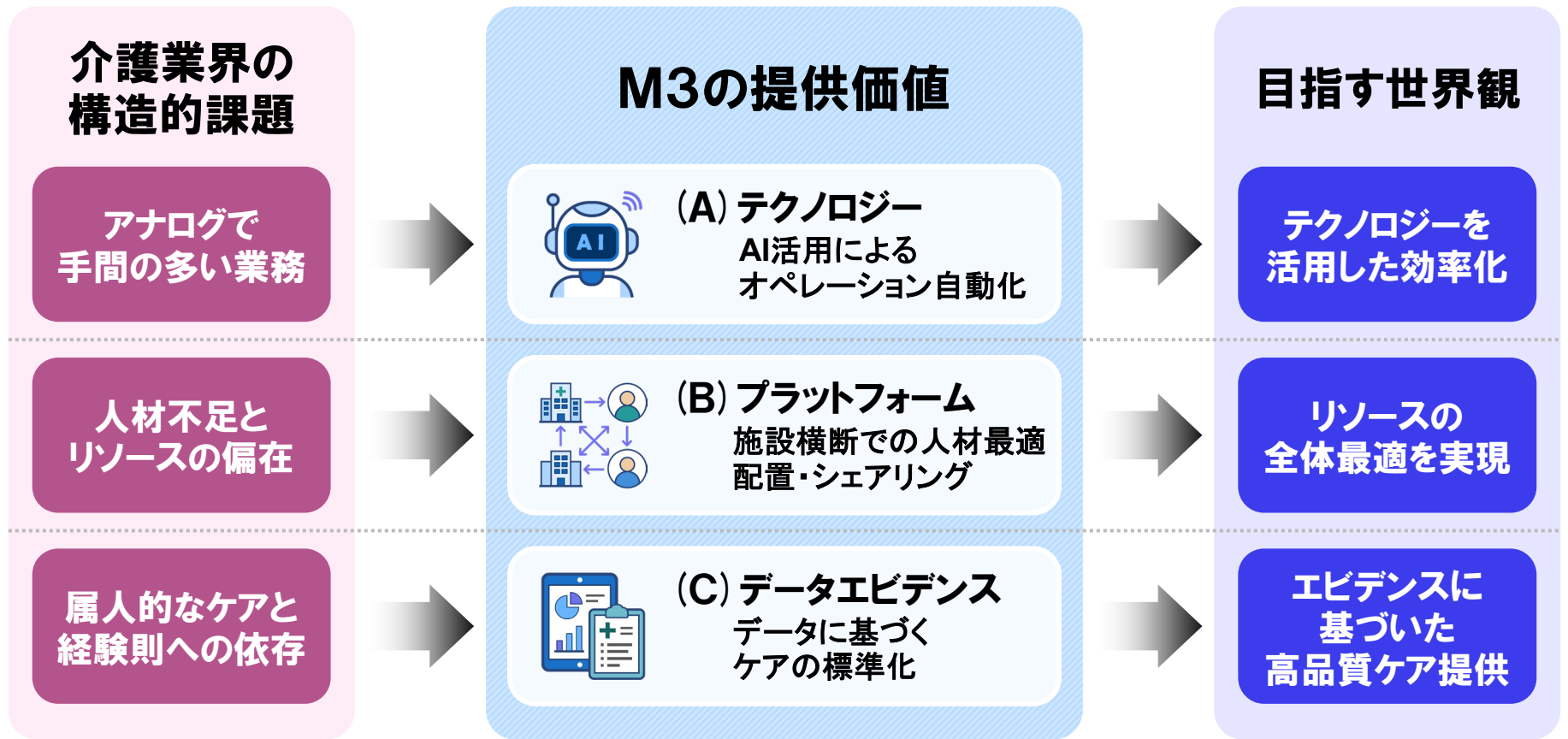
当社グループ類似プロダクトにおけるWebマーケティング経由のリード獲得率



- ワイズマンのマーケティングは営業中心でWeb領域に改善の余地あり。当社グループ水準まで引き上げることで、さらなるシェア拡大を見込む

* エランの全顧客がワイズマンの顧客である前提で作成

本件を通じて目指す世界観

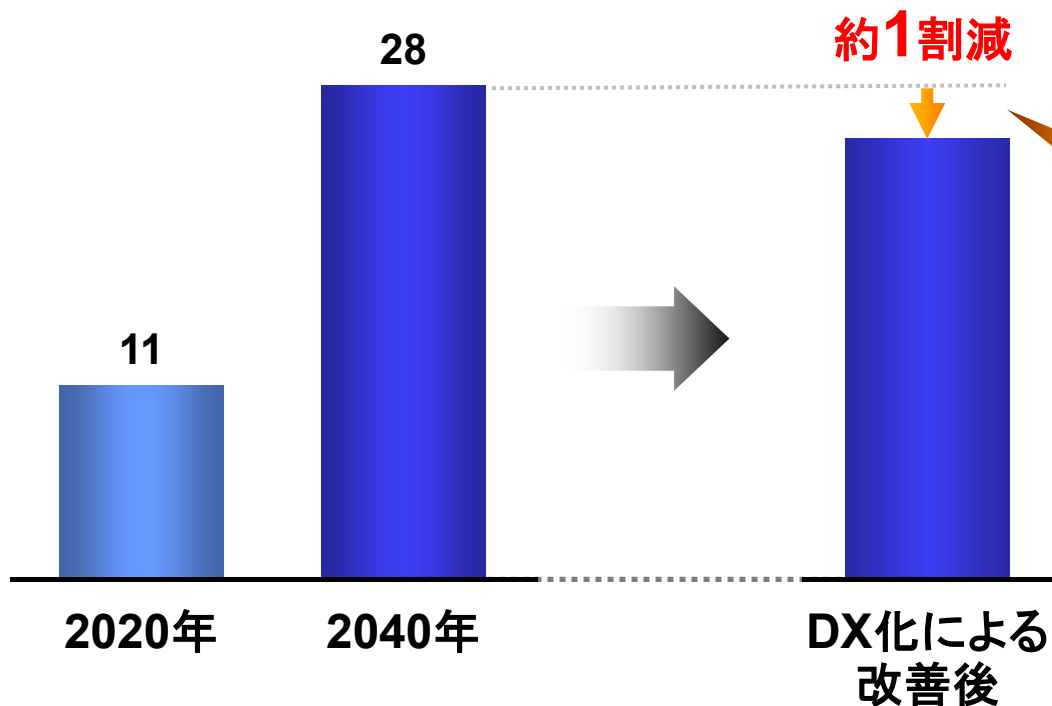


**➡ 前述の4つのシナジーを実現しつつ、介護業界の構造的課題を打破
圧倒的な生産性改善と利用者のQOL最大化を実現**

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

介護分野でも、「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」というミッションを実現

* 厚生労働省データより作成

