

エムスリー株式会社

会社説明資料

2025年8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。

エムスリー株式会社

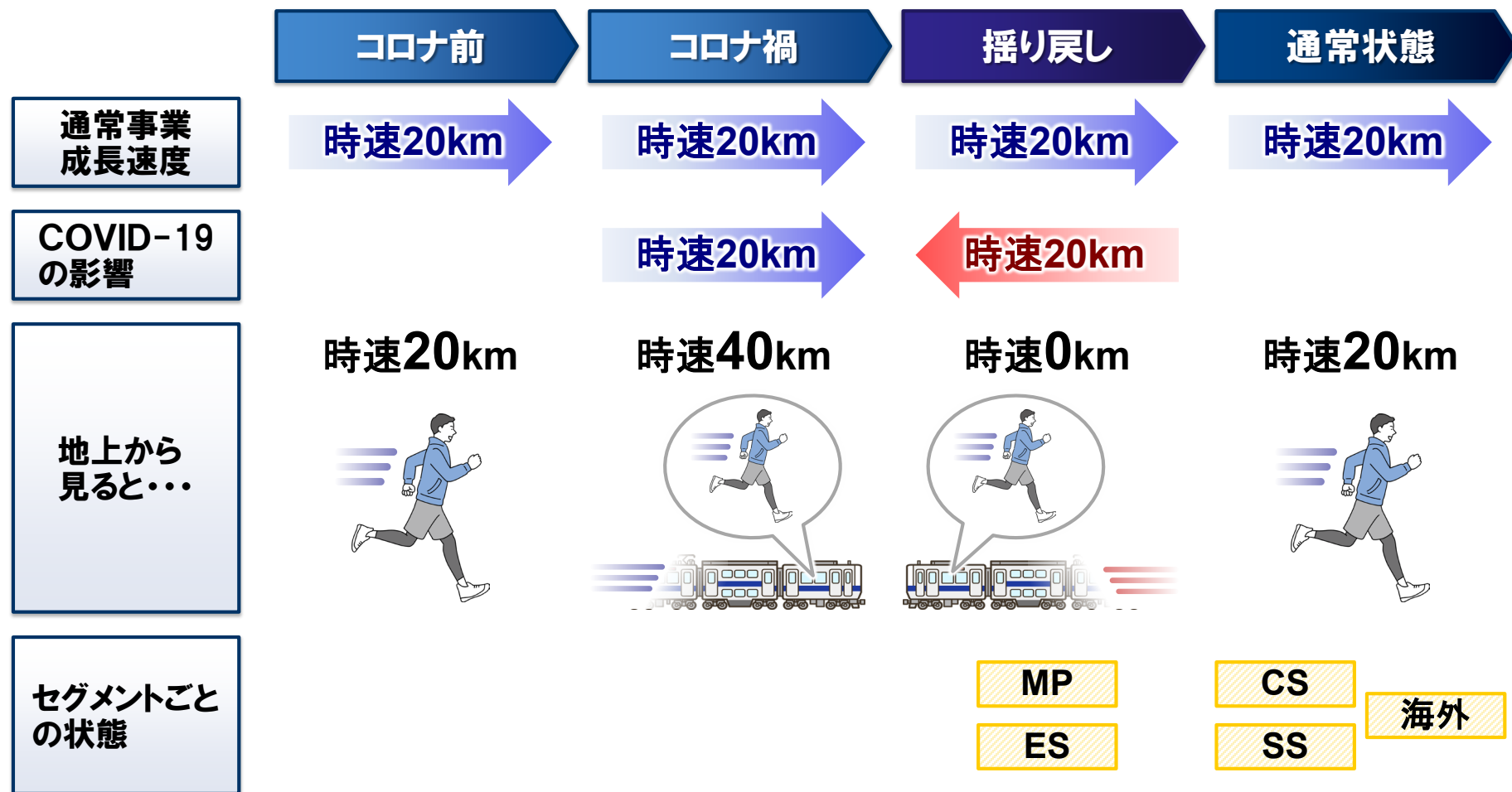
2025年度第1四半期 連結業績

単位: 百万円	FY2024 Q1	FY2025 Q1	前年比
売上収益	64,209	86,200	+34%
営業利益	16,899	19,777	+17%
税引前 四半期利益	18,784	19,683	+5%
四半期利益	12,750	13,536	+6%

COVID関連を除く
売上成長率は
同程度の+35%

 エランやイーウェル等の買収貢献を除いても売上・利益は堅調

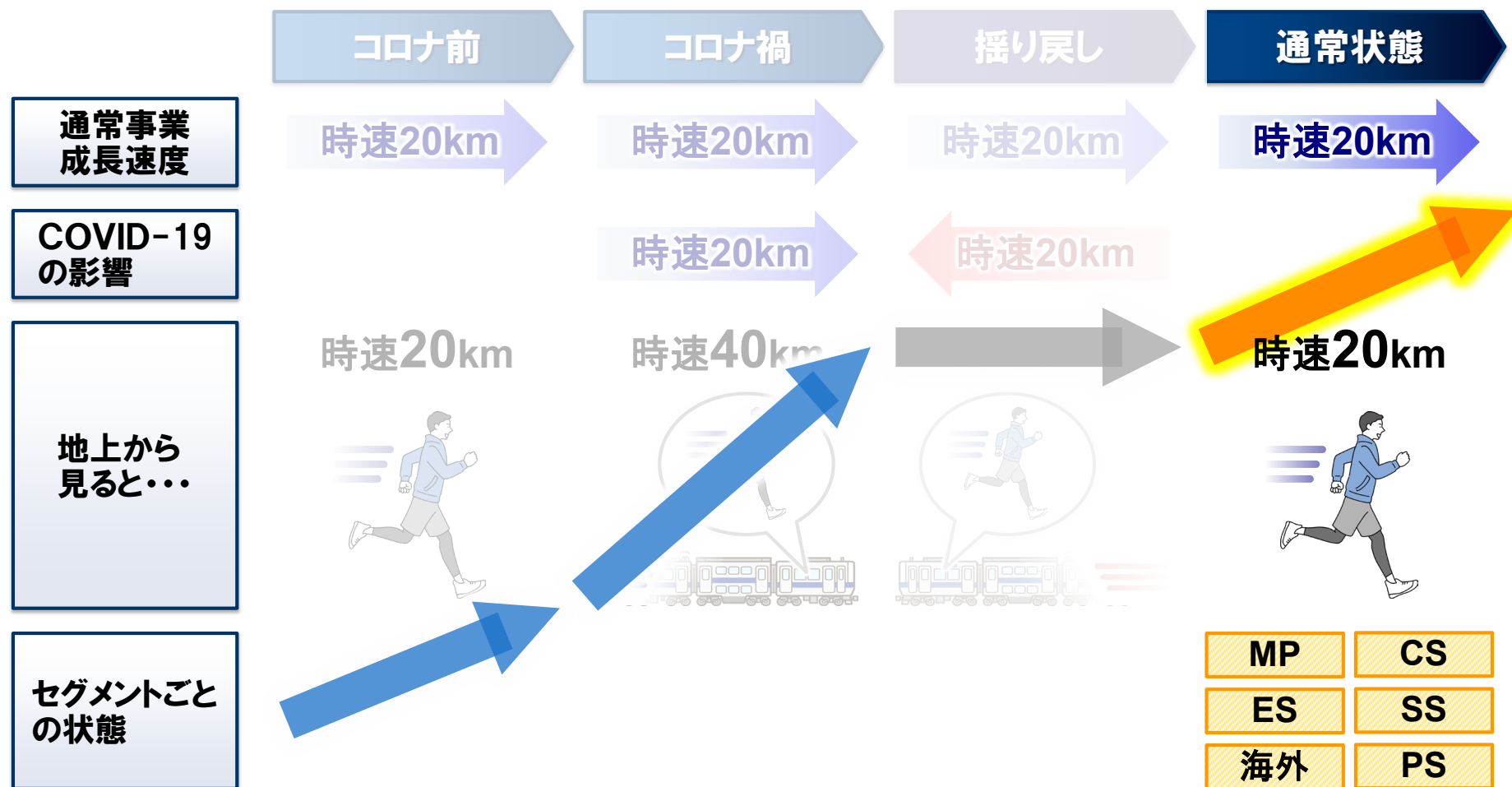
成長率とCOVID-19との関係イメージ: FY2024



 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される見込み

2025年度第1四半期 連結業績(セグメント別)

単位: 百万円

単位：百万円			FY2024 Q1	FY2025 Q1	前年比
国内	メディカル プラットフォーム	売上収益	20,969	25,274	+21%
		利益	7,924	8,981	+13%
	エビデンス ソリューション	売上収益	6,108	6,219	+2%
		利益	1,013	1,314	+30%
	キャリア ソリューション	売上収益	7,212	8,280	+15%
		利益	3,314	3,665	+11%
	サイト ソリューション	売上収益	10,597	12,996	+23%
		利益	1,342	727	-46%
	ペイシェント ソリューション	売上収益	—	13,422	—
		利益	—	451	—
エマージング 事業群	売上収益	538	493	-8%	
	利益	143	252	+77%	
海外		売上収益	19,879	20,725	+4%
		利益	3,719	4,852	+30%

- 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30億円、OPで約1億円規模

- 受注残359億円、前年同期比で改善
- 売上収益ミックスが改善、利益は売上以上に増加

- 医師、薬剤師向けともに好調

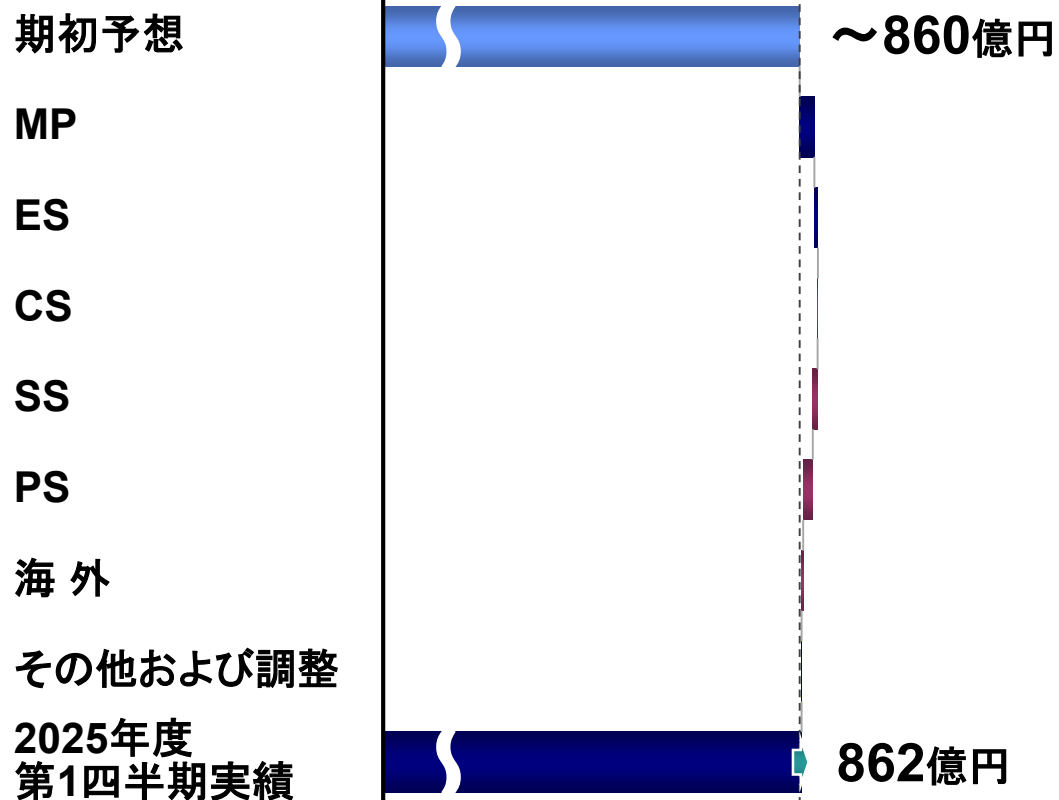
- 売上: 買収効果と各事業での堅調なトップライン成長で増収
- 利益: 新規施設の立ち上げ期赤字等が発現

- シナジー創出の取り組みは順調

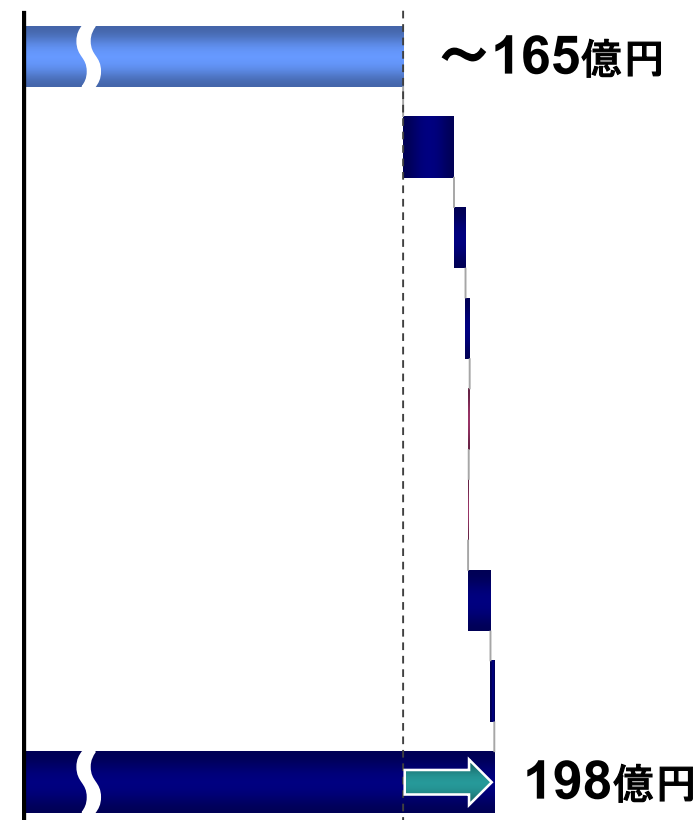
- 北米治験のマイナス影響は一巡
- 為替は円高。現地通貨ベースでは売上・利益とも5%pt以上高い

第1四半期の業績予想進捗

売上収益



営業利益

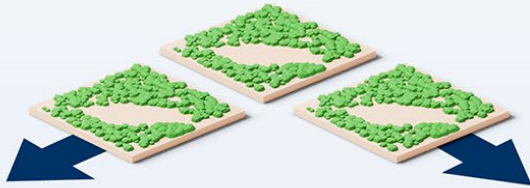


 売上、利益ともに順調な滑り出し

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



参加セルの
継続的な拡大と成長

2

既参入市場での
継続事業拡大



製薬マার্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



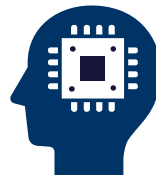
CSV (Creating Shared Value) の重視・社会的インパクトの創出

3大リソースを活用した医療課題の解決



全世界700万人の医師が登録する

**圧倒的な
プラットフォーム力**



トップクラスの技術陣

**世界最高水準の
テクノロジー**



各分野のプロフェッショナルが集う

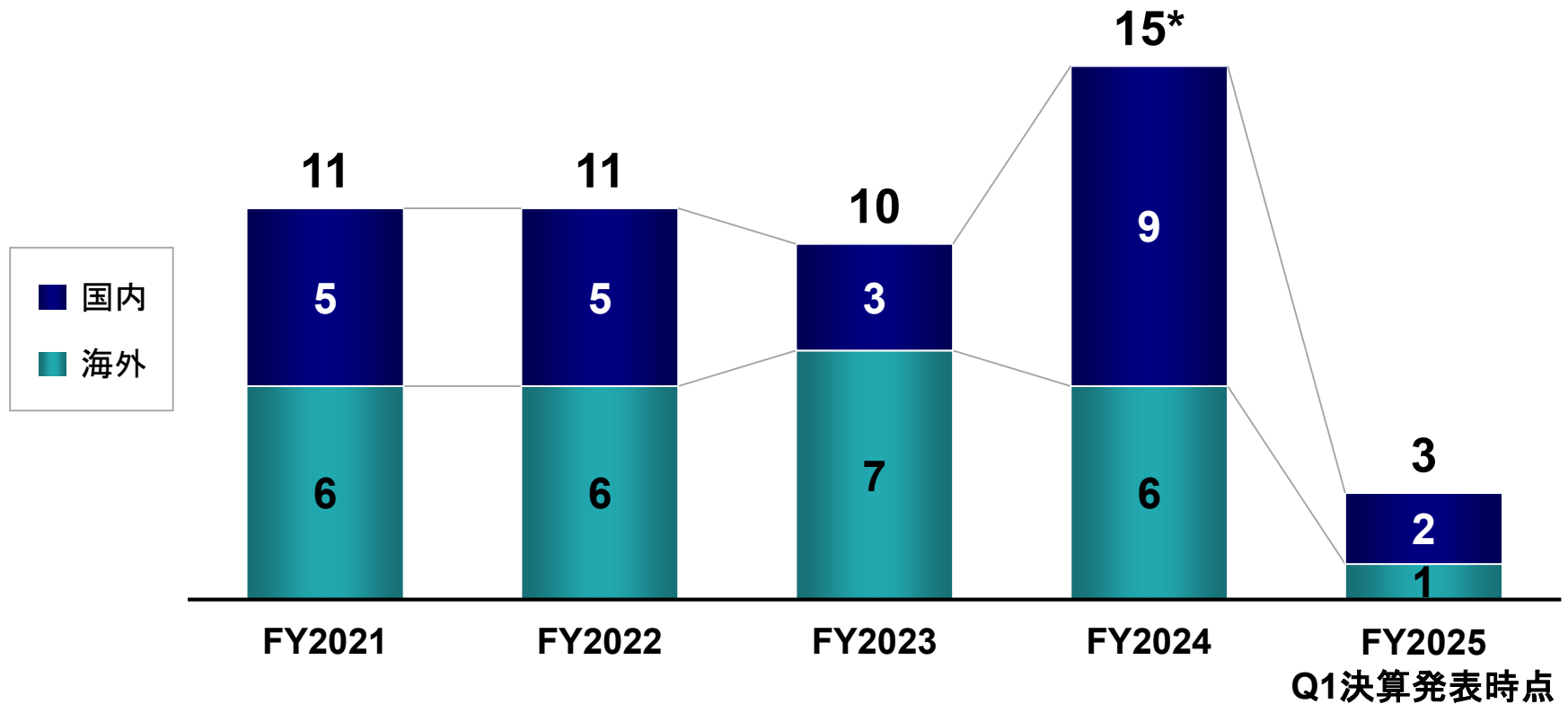
課題解決力

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

仏Vidal GroupによるGPR子会社化



Vidal Group

医療現場向けの
処方支援ソリューション



- フランスでの医師会員
基盤・ブランド認知
- 医薬品情報DBや、医
療機関向け診療管理ソ
フトウェアを提供



GPR

腎不全処方支援の
スタンダードツール

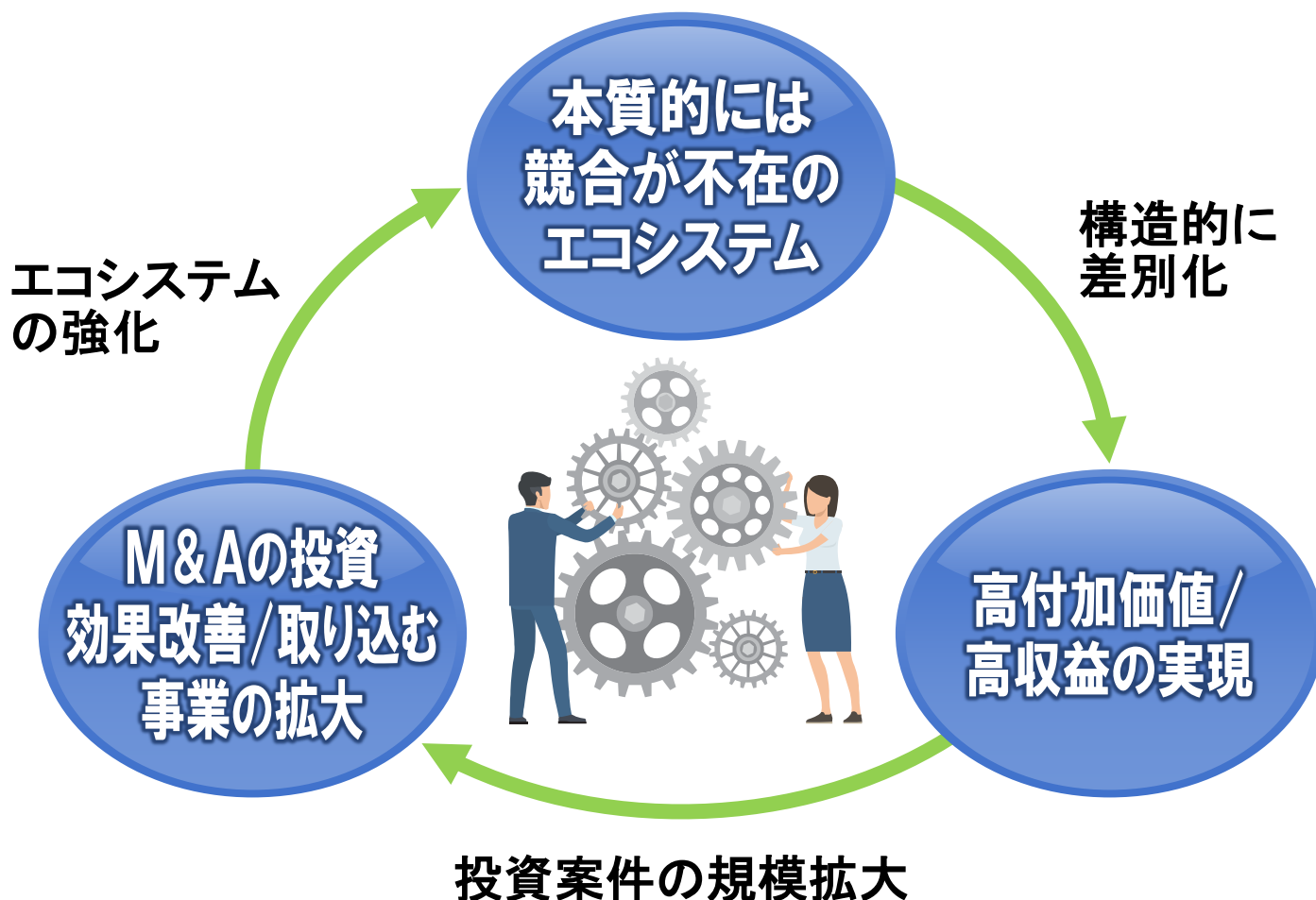


- 2010年設立
- 薬剤処方が特に難しい
腎不全分野で、約4千
の薬剤や物質を網羅す
る診断支援DBを提供

- 2023年の提携開始後、
Vidalの病院向け処方
支援システムからGPR
に直接アクセス可能に
- 2024年にはフランス
国内外で**4万人**以上の
医師が利用
- 今後、Vidalの医療現
場向け処方支援ツール
とGPRの統合を深化さ
せ両プロダクトを強化

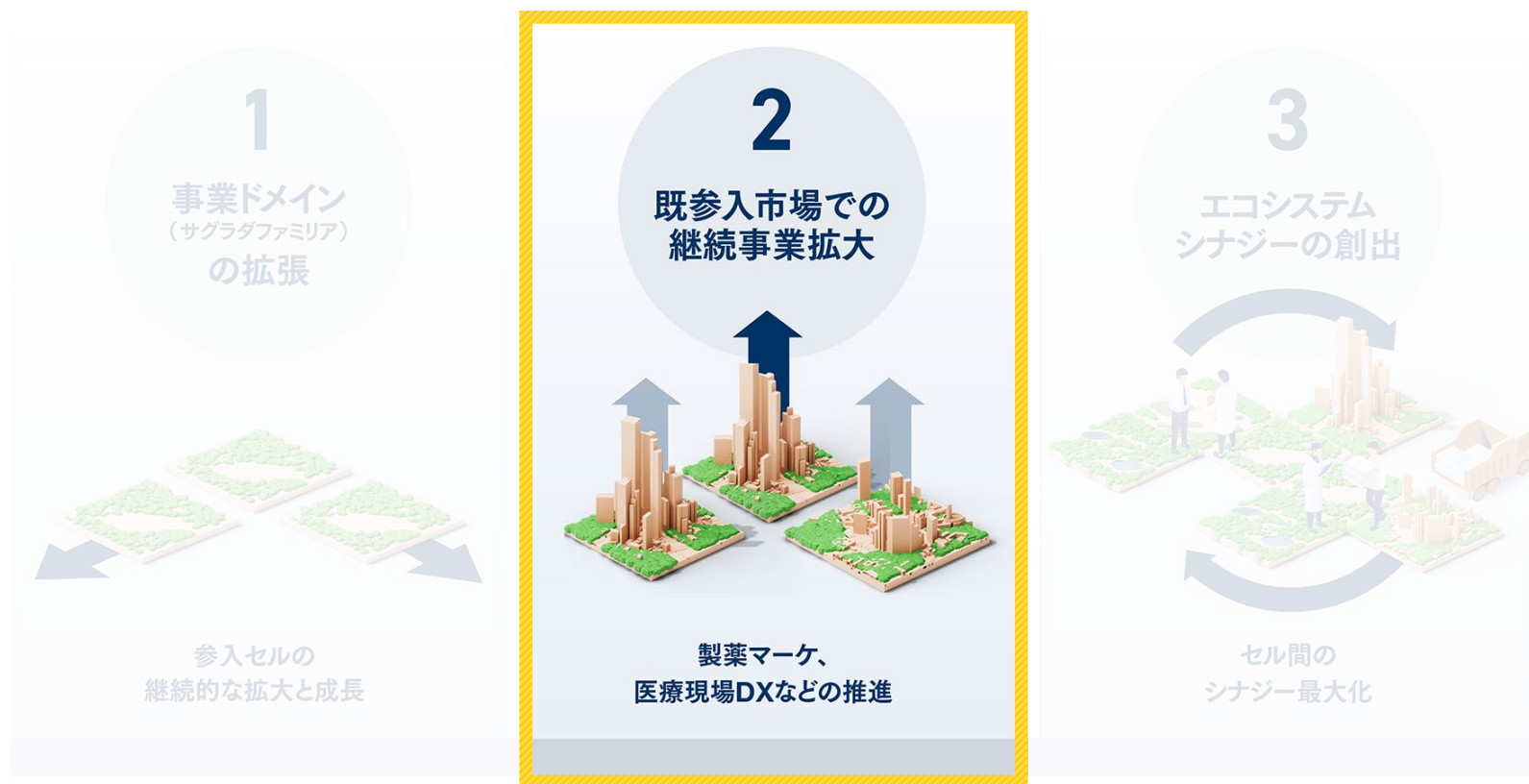
 Vidal Groupがもつ医師会員基盤と、GPRの腎不全治療支援領域
での圧倒的な優位性を掛け合わせ、フランスでの腎不全治療に貢献

事業拡張の構造的良循環



👉 継続的な循環サイクルを推進する動力＝「優秀な人材層」の基盤も拡大し、継続性がさらに強化・・・「事業雪だるま」が大きくなっていく

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

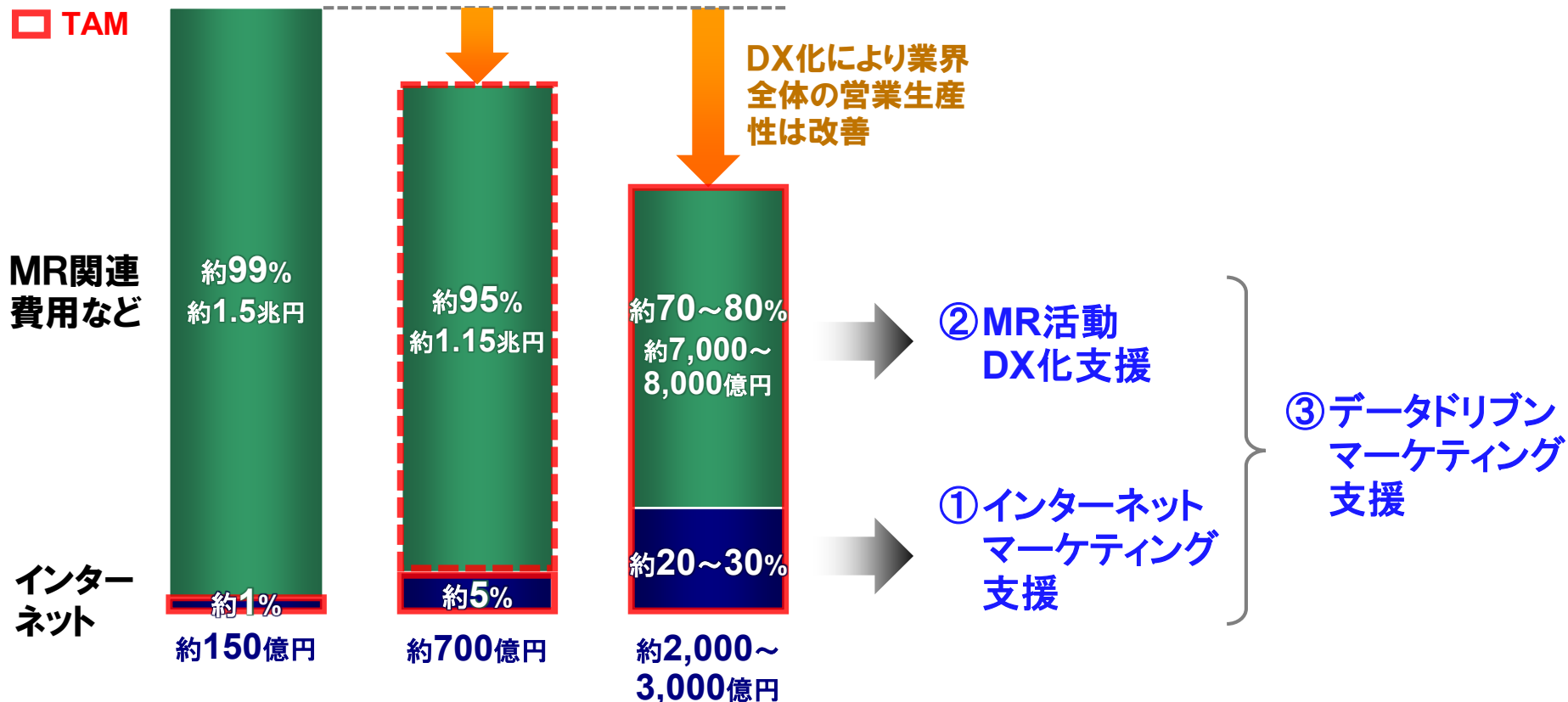
製薬企業の営業コスト配分とM3が関与する分野

10年前

現 状

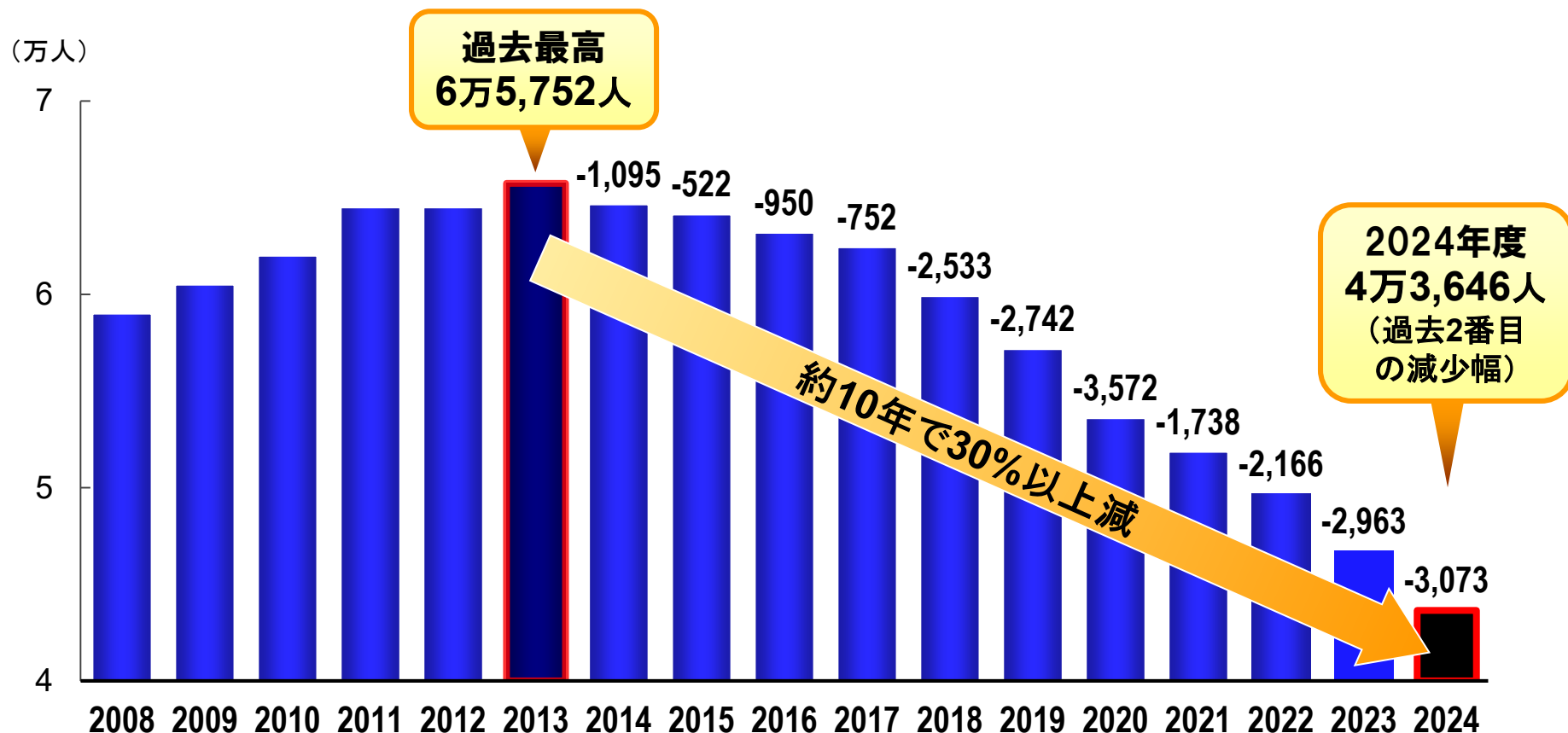
将 来

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

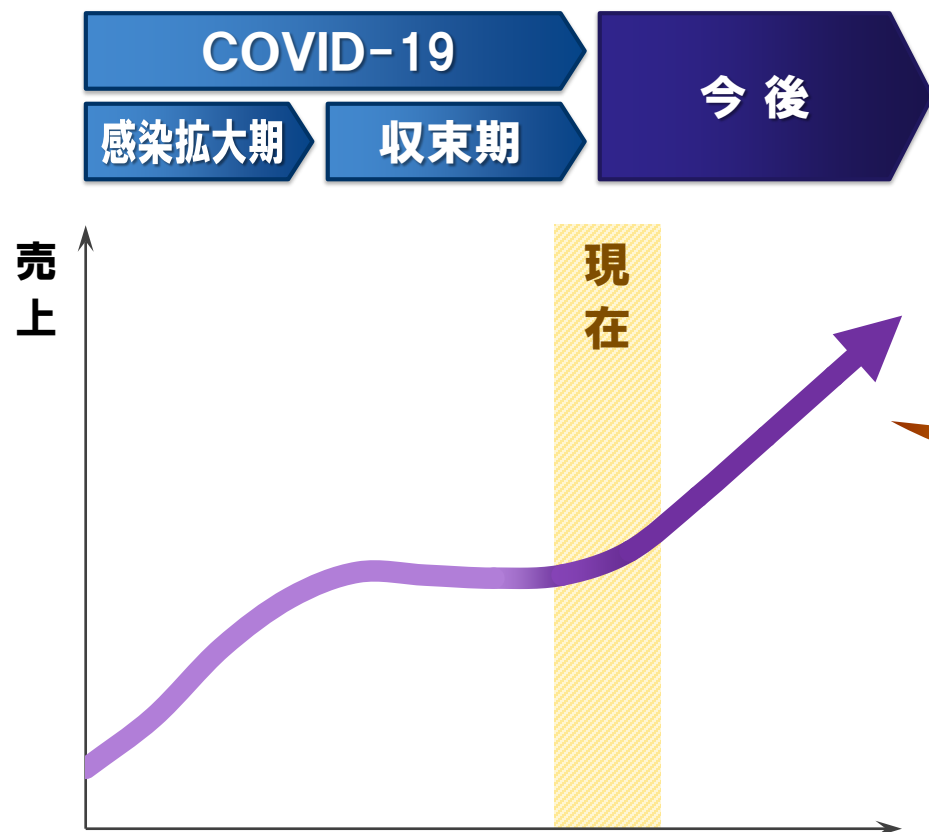
国内MR数の推移



 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

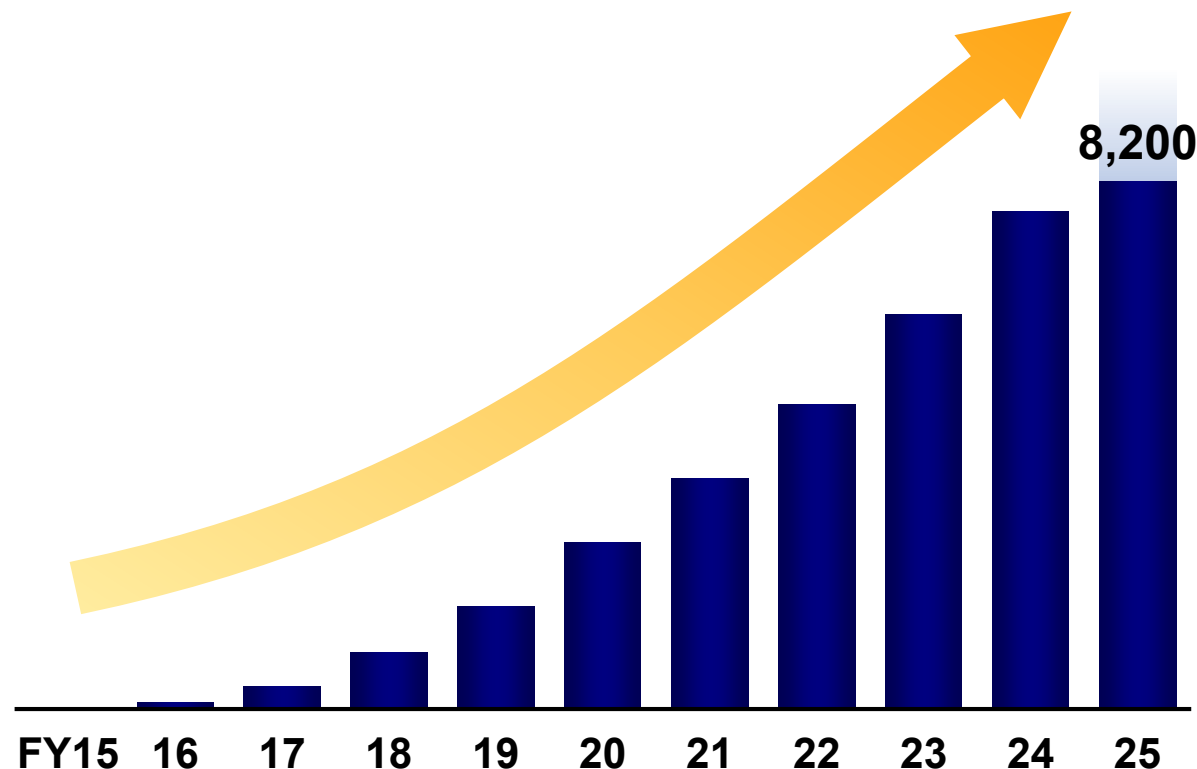
- より本質的な薬剤課題へのアプローチ
- データドリブンマーケティングの更なる進展
- 複数サービスを組み合わせた包括的なソリューションの提供

 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

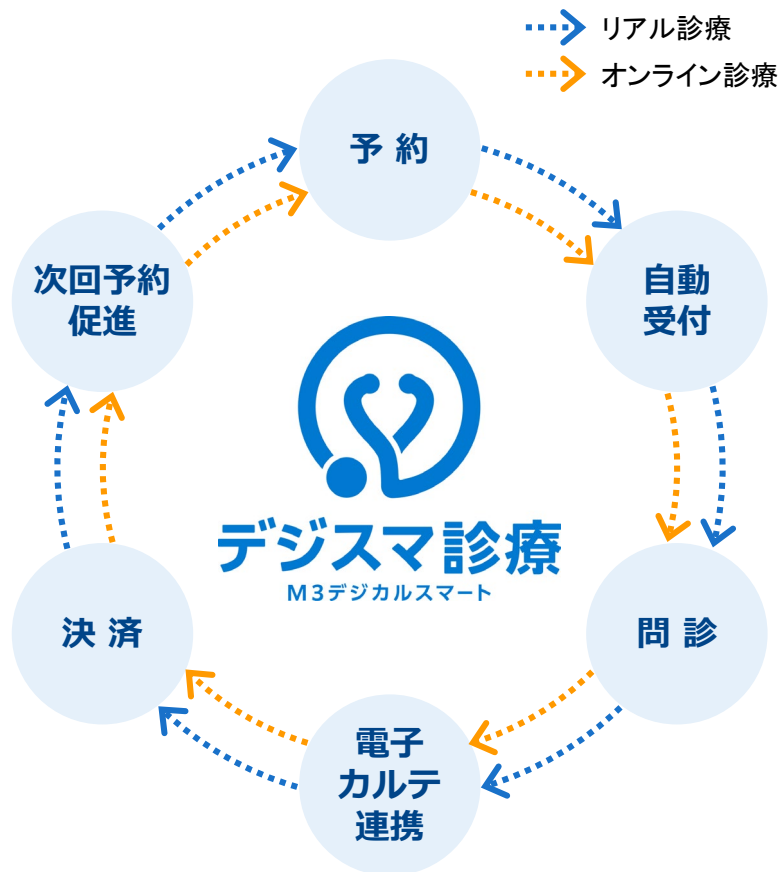
M3デジタル導入施設数



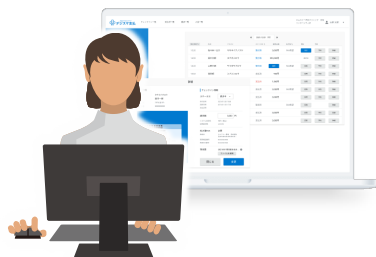
- 累計導入件数は約8,200件。順調に進捗
- デジスマとの併売により、デジタルの付加価値がさらに向上

 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3億6,000万枚

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



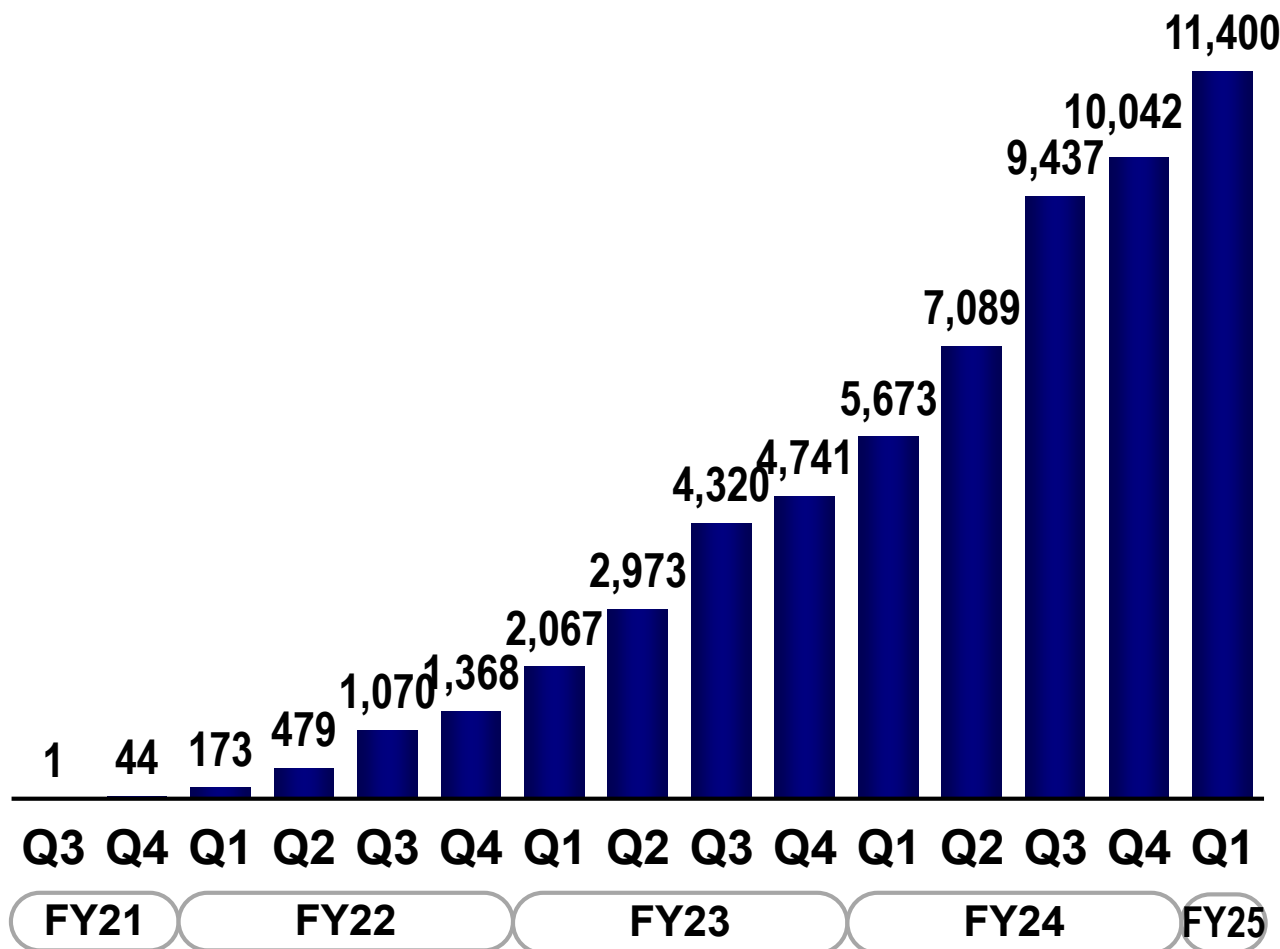
**利用したユーザーからも5.8万件の評価でレビュー4.6、
新たな患者体験を実現しカテゴリ内上位の高評価を獲得**

出所: 下記URLから引用、2025年7月11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



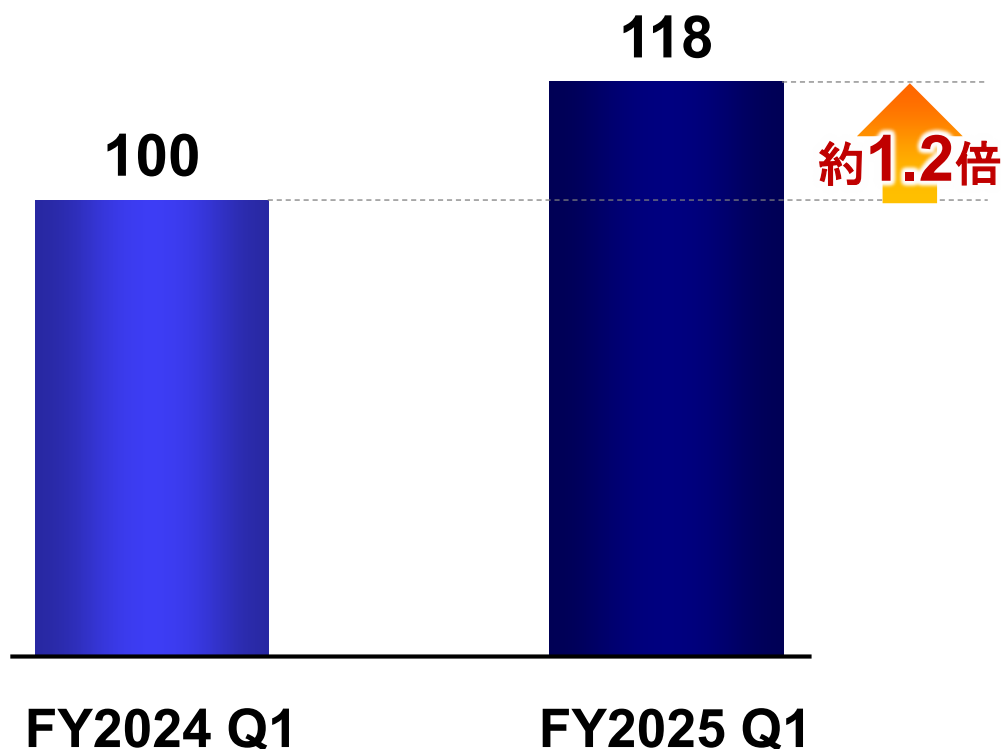
- クリニックのインフラとして急速に浸透中
・・・前年同期比で、
ユーザー数 2.0倍
決済金額 2.1倍
- ビデオ通話機能も付加、オンライン診療のインフラとしても拡大中

* 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

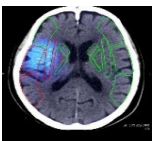
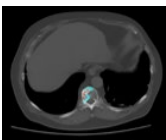
M3 AIが展開するAIプラットフォーム事業



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

* M3 AIはPSP株式会社とM3の合併会社。詳細はM3 AI設立時のリリースを参照 (<https://corporate.m3.com/ir/announcement/pdf/20220121.pdf>)

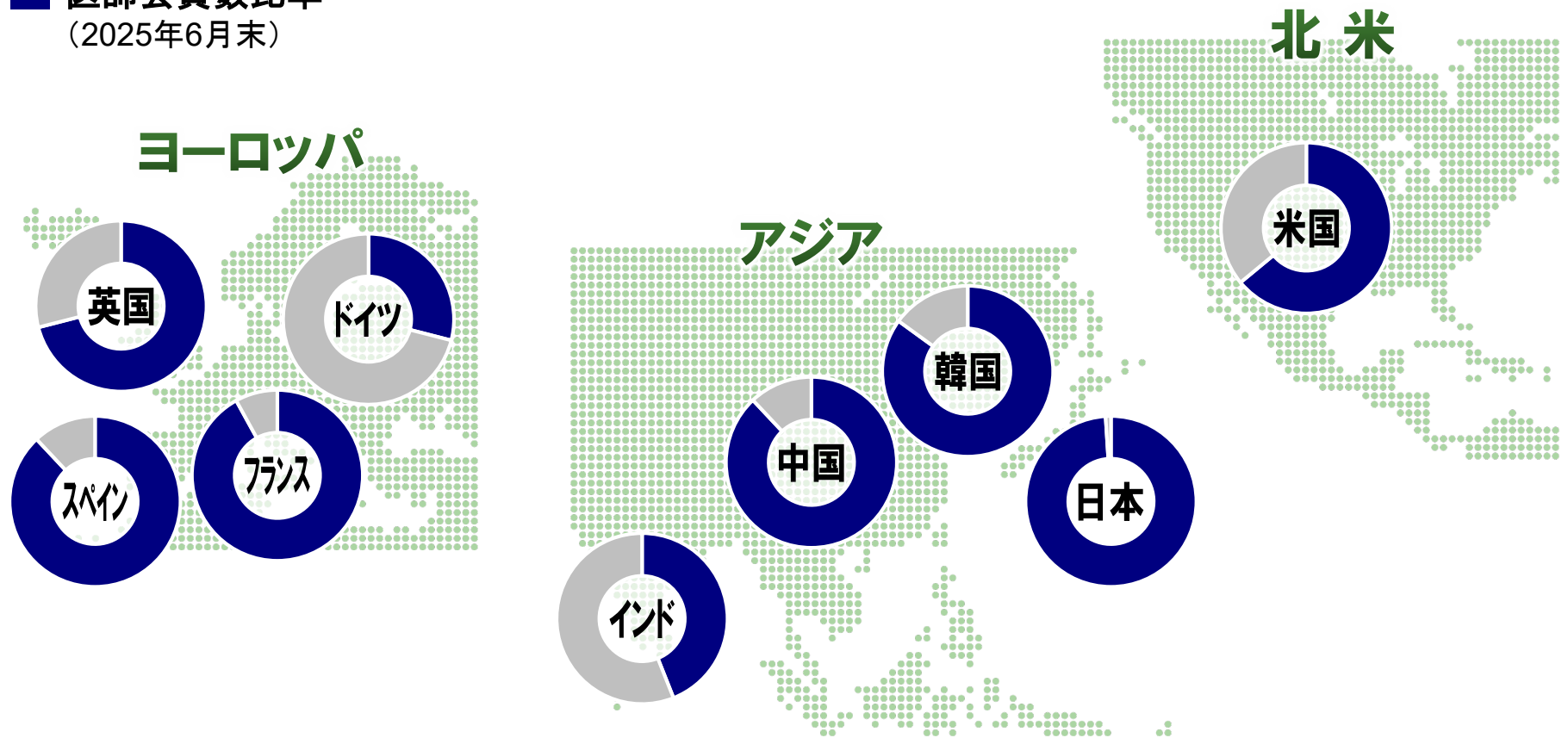
AIプラットフォームでの提供製品の例

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 その他所見	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)

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)

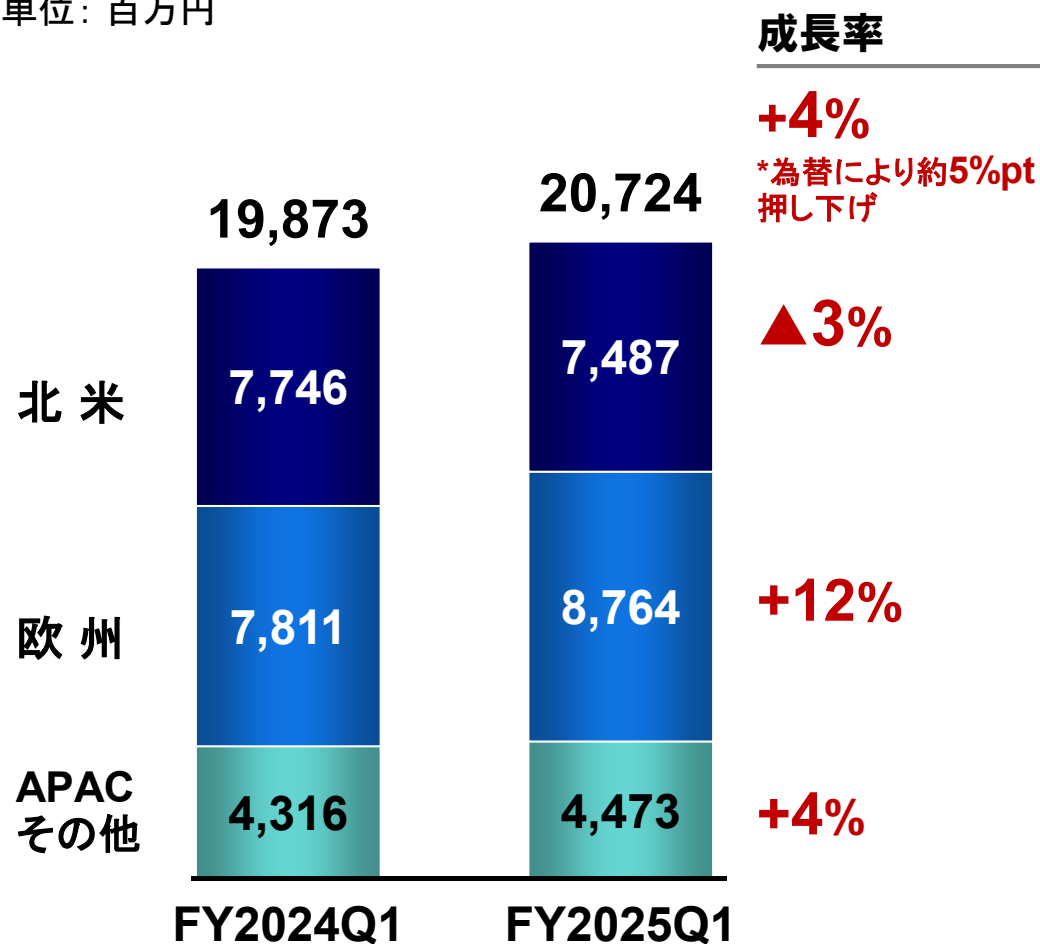


 上記以外の地域含め、医師会員700万人以上、全世界の医師の50%をカバー

※ 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+4%
- 治験事業：マイナス影響は一巡。再成長に向け、経営基盤強化・筋肉質化等必要な対応を実施

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+15%
- Limbic買収の貢献もあり



全体的には堅調に推移

M&Aや体制刷新など将来に向けた新たな取り組みを加速

成長エンジン3：エコシステムシナジーの創出

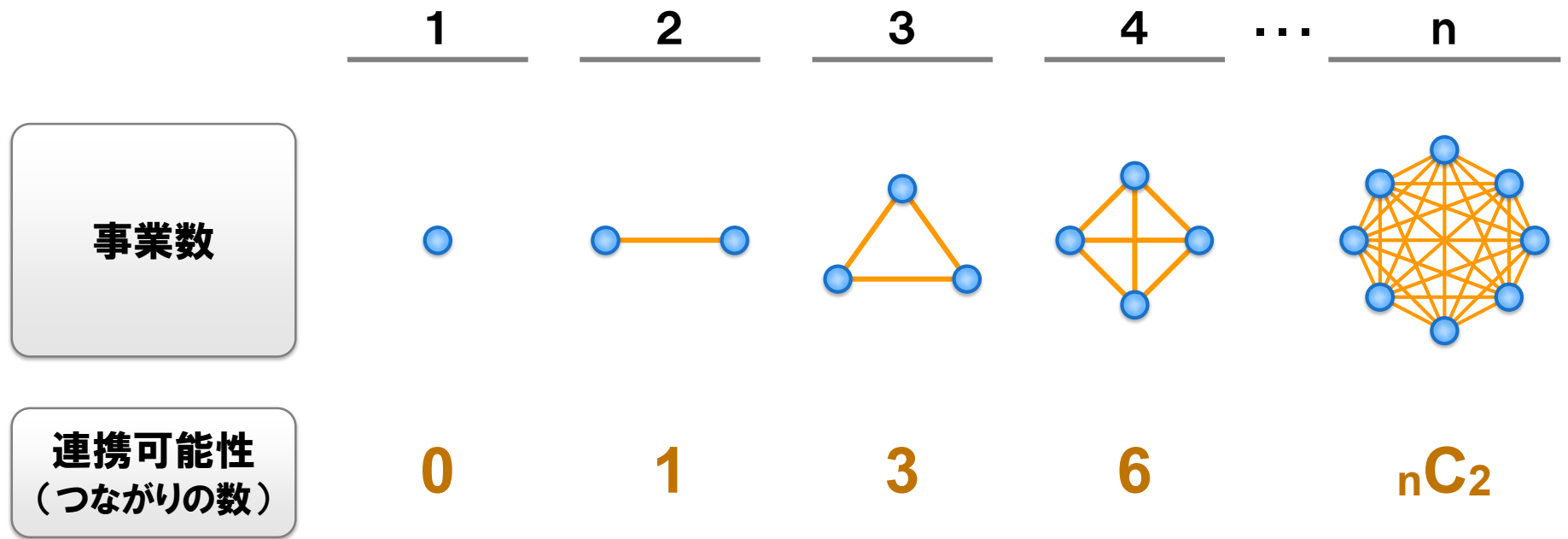


CSV (Creating Shared Value) の重視・社会的インパクトの創出

事業領域の拡大と成長ポテンシャル

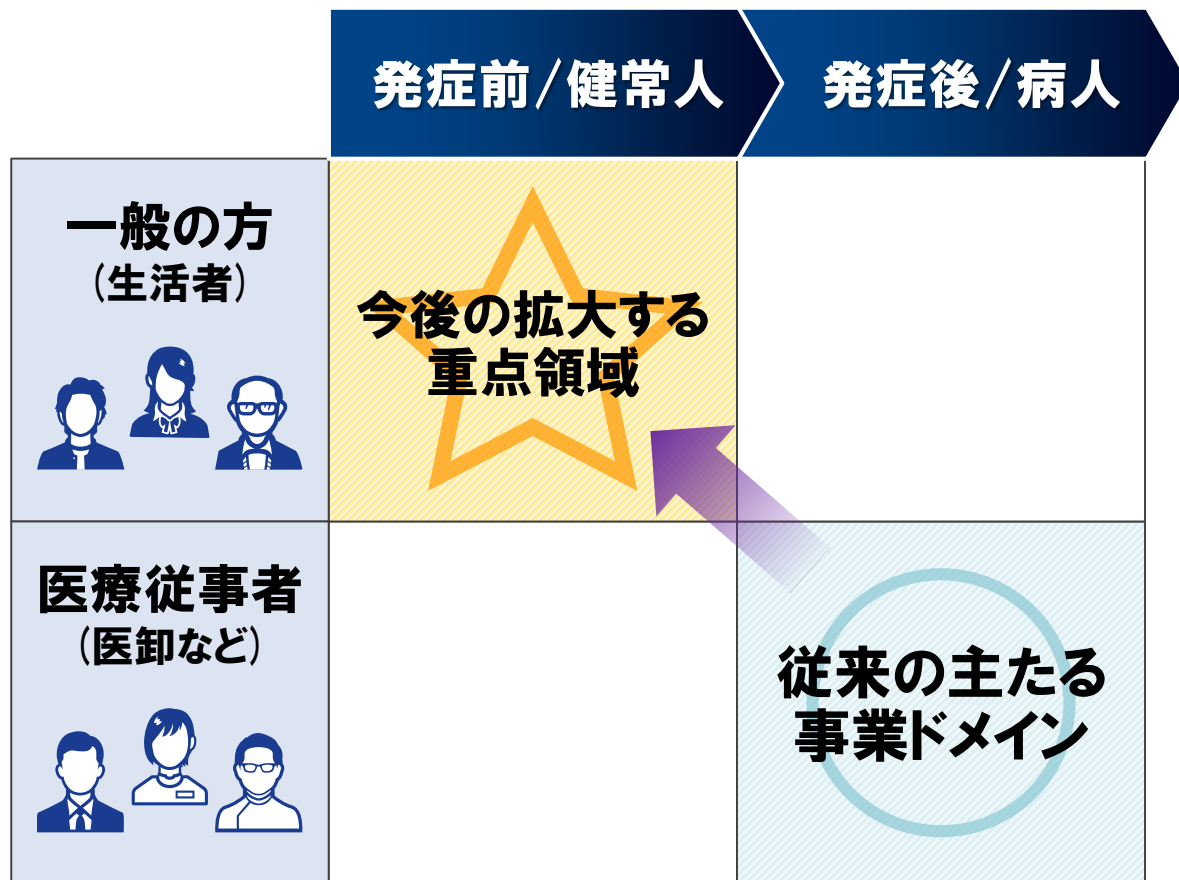
会計年度	2010	2015	2020	2024
国	3 →	8 (2.5倍) →	11 (3.5倍) →	18 (6.0倍)
事業 タイプ数	6 →	15 (2.5倍) →	35 (6.0倍) →	41 (7.0倍)
展開事業数 (タイプ×国)	10 →	24 (2.5倍) →	56 (5.5倍) →	80 (8.0倍)
売上 (億円)	146 →	647 (4.5倍) →	1,692 (12.0倍) →	2,849 (19.5倍)

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

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

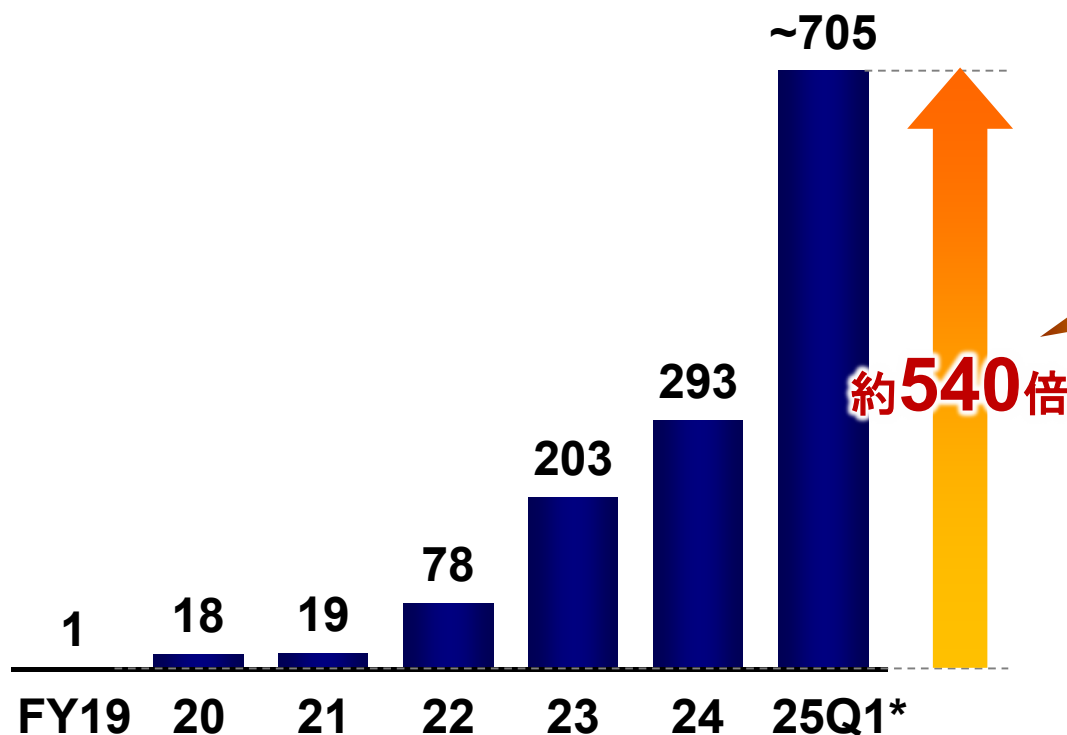
第8弾 イーウェル

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



FY2025Q1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、PSP
- 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

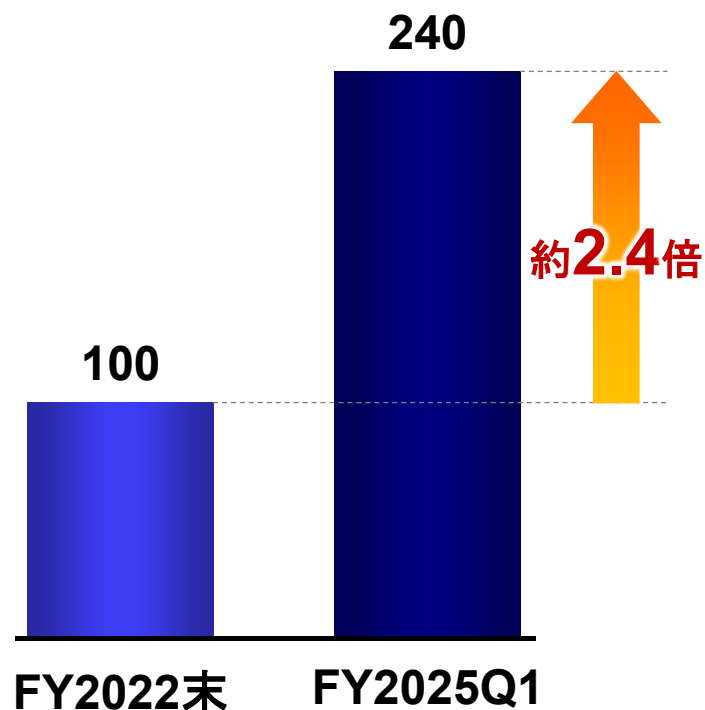
✎ エコシステムシナジー創出に向け事業基盤拡大・・・FY2025からイーウェルのカバレッジが加わり新たなフェーズへ。700万人を超過

* イーウェル社のサービス会員数のうちメールなどでコンタクト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

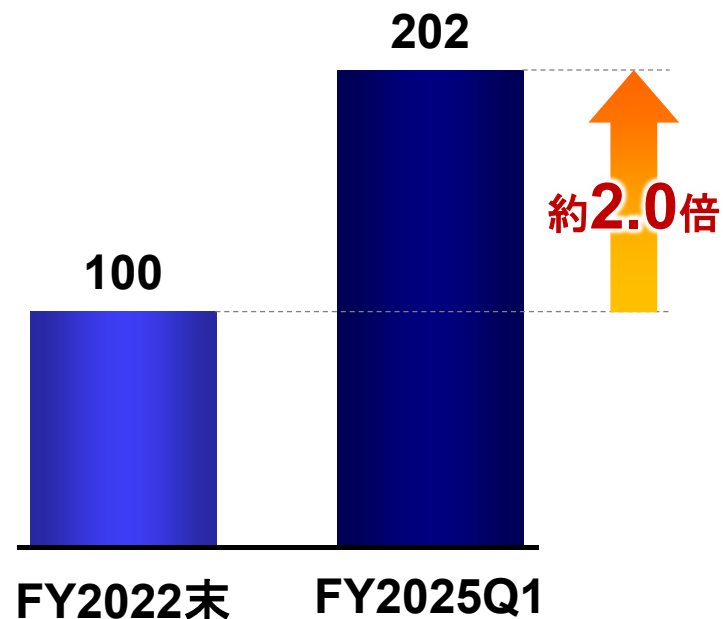
従業員健康データ管理サービス* のID数

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

社会的インパクトの創出



CSV (Creating Shared Value) の重視・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

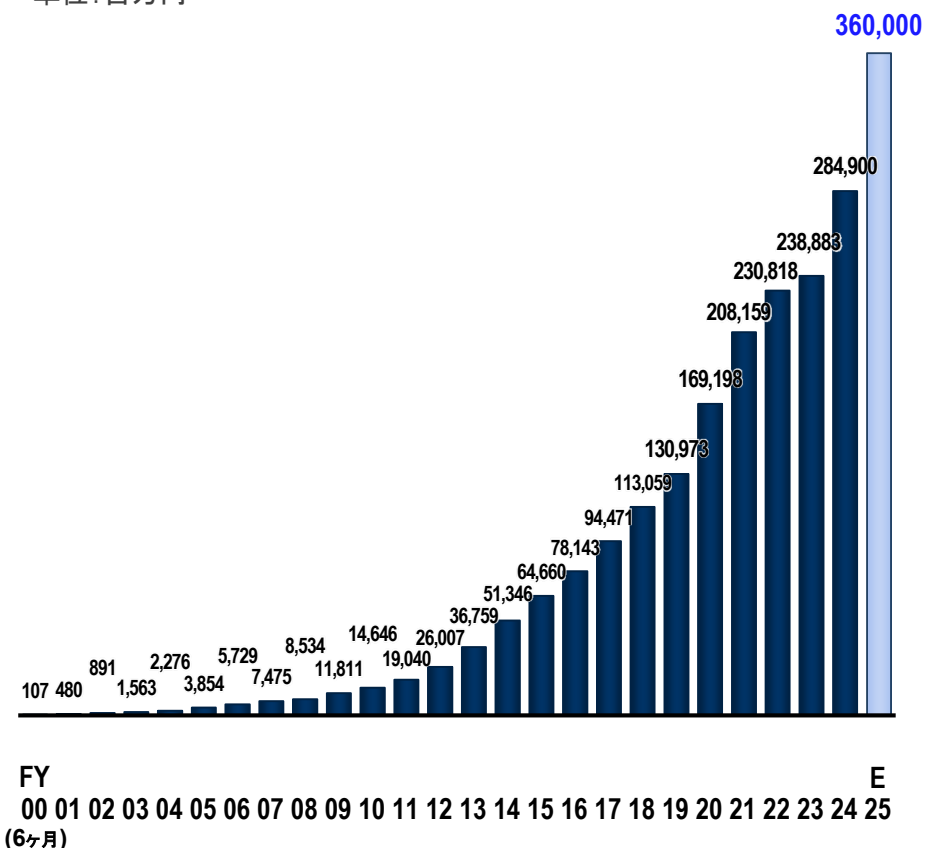
「インターネットを活用し、健康で楽しく長生きをする人を1人でも増やし、不必要な医療コストを1円でも減らす」というエムスリーのミッションの下、CSVの活動を通じSDGsにも対応

FY2025業績見通し

M3の業績推移

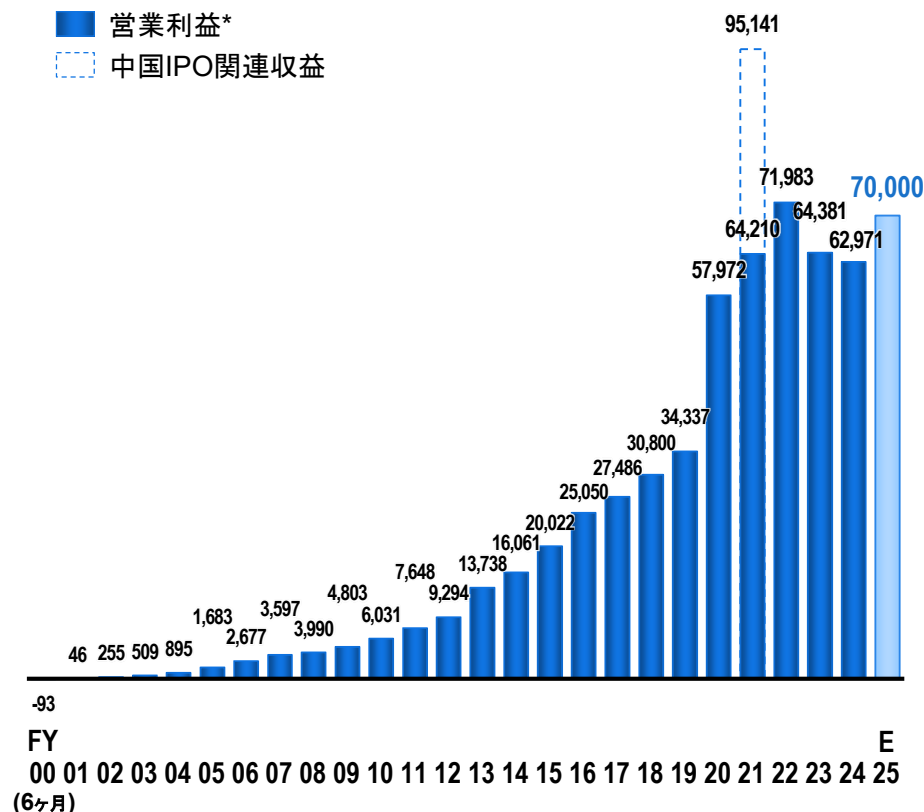
売上収益

単位: 百万円



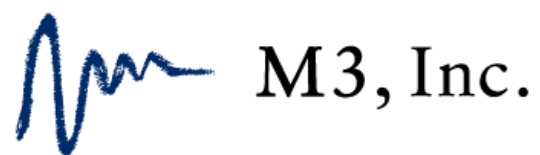
営業利益

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