

決算説明資料

2026年12月期 第1四半期

 **株式会社 EMシステムズ**

2026年5月14日
東証プライム 4820

1. Topics
2. 業績の概要(FY2026.Q1)
3. セグメント別の状況(FY2026.Q1)
4. 当社の取り組み
5. 業績見通し(FY2026.Q2)
6. 株主還元
7. Appendix.

Topics

業績概況

厚生行政関連の導入が一巡

オンライン資格確認システムや電子処方箋の導入需要の一巡に加え、将来の収益基盤拡大に向けた新規他社獲得・付加価値商材への戦略シフトを優先し、自社リプレースを抑制したことで、前年同期比で反動減が発生

中間期の予想を修正

ハードウェアリプレース需要が計画以上に推移し、一部の初期導入の遅れを補完。利益水準については、厚生行政関連の集中需要の剥落が想定を超過したことに加え、諸費用の前倒し投入(下期計画分の上期実施)も利益を押し下げ、中間期の利益予想を下方修正
配当性向100%方針に基づき、中間配当予想も修正(5円)

通期予想

現時点では据え置き、精査を継続

厚生行政関連の見通しが通期の業績や配当予想に影響を与えるかどうかの精査を継続。業績予想の変更や当社の成長シナリオに変更が必要な場合には速やかに公表を予定

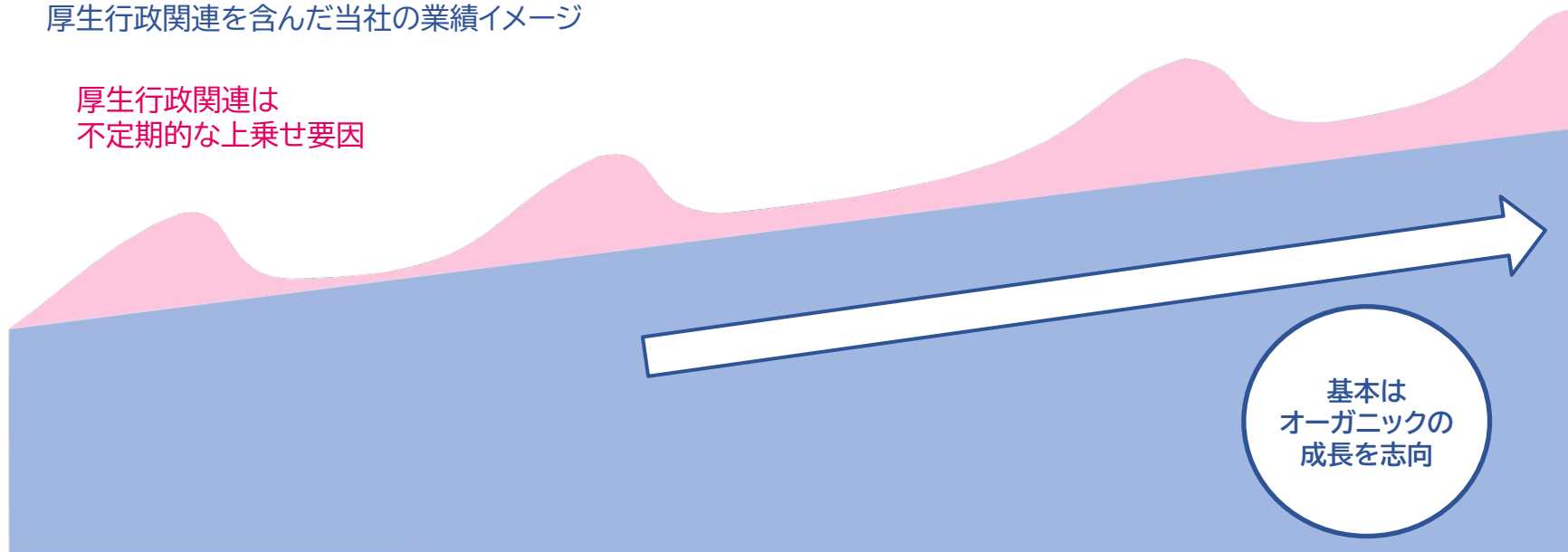
中期経営計画 FY2025~FY2027



2025年までに売上・利益への寄与は概ね一巡し、オーガニック成長戦略の再強化に注力

厚生行政関連を含んだ当社の業績イメージ

厚生行政関連は
不定期的な上乗せ要因



業績の概要

FY2026.Q1

FY2026.Q1 連結業績

単位:百万円

	FY2025 Q1 実績	FY2026 Q1 実績	増減額	前年同期比
売上高	6,714	5,039	△1,675	△24.9%
EBITDA	2,032	434	△1,597	△78.6%
営業利益	1,533	216	△1,316	△85.9%
経常利益	1,701	388	△1,312	△77.2%
純利益	1,139	155	△983	△86.4%

FY2026.Q1 トピックス

売上高: 前年同期に旺盛であった厚生行政関連（オンライン資格確認オプションソフト・電子処方箋）の集中需要が一巡し、反動減が発生。また、将来のARPU向上を見据え、営業リソースを自社リプレイス促進から新規他社獲得・付加価値商材へシフトしたことによる一時的な影響もあり減少

EBITDA・営業利益: 厚生行政関連の剥落が大きく影響し、利益が大幅に減少

純利益: 営業利益の減少に伴い低下。通期予想については、厚生行政関連の見通しを慎重に精査中

セグメント別の状況

FY2026.Q1

調剤・医科の両セグメントにおいて、特需一巡の影響を大きく受ける。厚生行政関連の見通しを現在慎重に精査中
介護/福祉セグメントは、先行して実施した価格体系の見直しが奏功し、収益力の向上が着実に進展

調剤システム事業

医科システム事業

介護/福祉システム事業

売上高

初期売上は、特需一巡(オンライン資格確認:△349百万円、電子処方箋:△834百万円)に加えて、新規他社獲得・付加価値商材への戦略シフトを優先し、自社リプレイス促進を抑制したことによる一時的要因(初期システム:△421百万円)もあり減少

ストック売上は、前期の価格体系適正化に伴う駆け込み需要の反動により一時的にサブライ売上が減少、ハードウェアのメーカー保守への切り替えにより保守売上が減少

初期売上は、電子処方箋の集中需要一巡(△183百万円)や、初期システムの自社リプレイス促進から新規他社獲得へのシフトを優先したことによる一時的要因(△57百万円)もあり減少

ストック売上は、他社システムからのリプレイスの着実な進展により課金売上が増加

「MAPs for NURSING CARE」のライセンス数の増加とサービス付加価値に見合った価格体系の見直しが寄与し、課金売上が着実に増加一方で、旧製品からの移行期における一部ユーザー離反等により、保守売上は減少

営業利益

厚生行政関連の剥落の影響が大きく響き、減少

電子処方箋の集中需要一巡が大きく影響し、営業損失を計上

課金売上が増加が寄与し、営業損失は小幅に改善

売上高

単位:百万円

	FY2025 Q1	FY2026 Q1	増減額	増減率(%)
調剤システム	5,490	4,074	△1,415	△25.8%
医科システム	831	592	△239	△28.8%
介護/福祉 システム	127	133	5	4.2%
その他	298	279	△18	△6.2%

営業利益

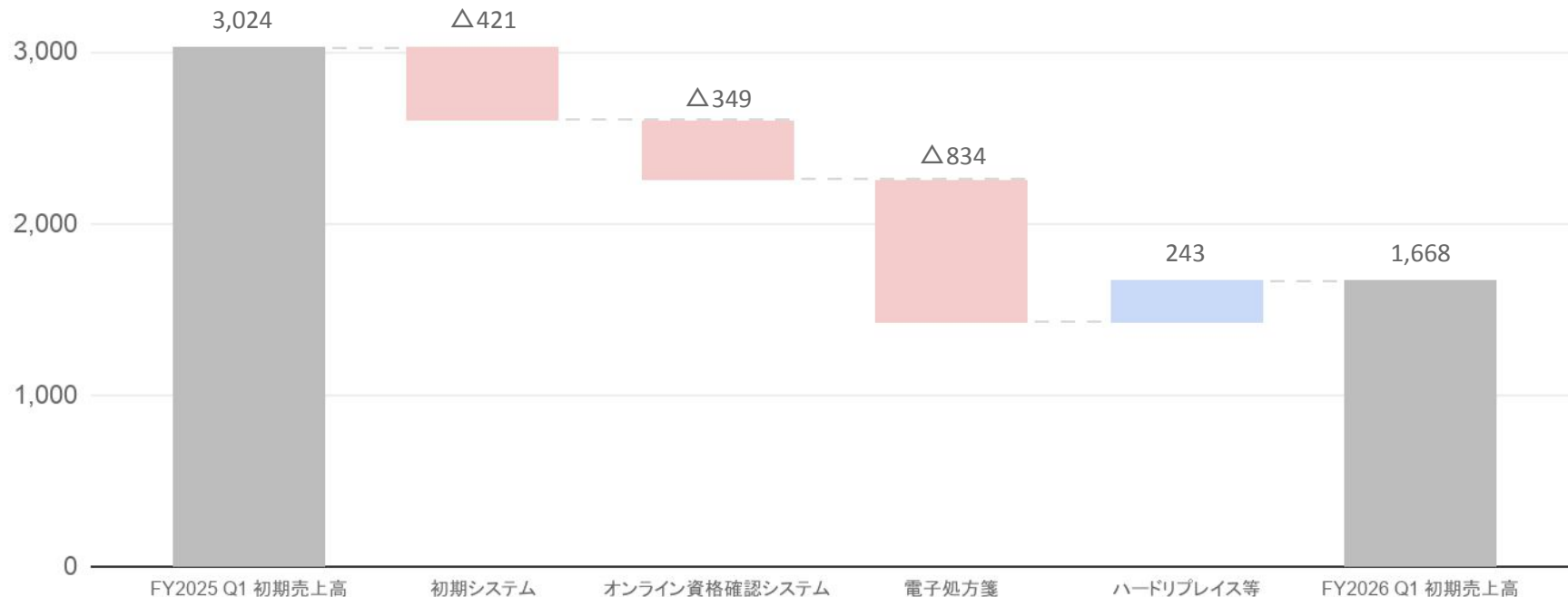
単位:百万円

	FY2025 Q1	FY2026 Q1	増減額	増減率(%)
調剤システム	1,459	374	△1,085	△74.4%
医科システム	123	△170	△294	-
介護/福祉 システム	△97	△76	20	-
その他	22	40	17	76.4%

セグメント別の状況 - 調剤システム事業(初期売上)

初期売上の増減

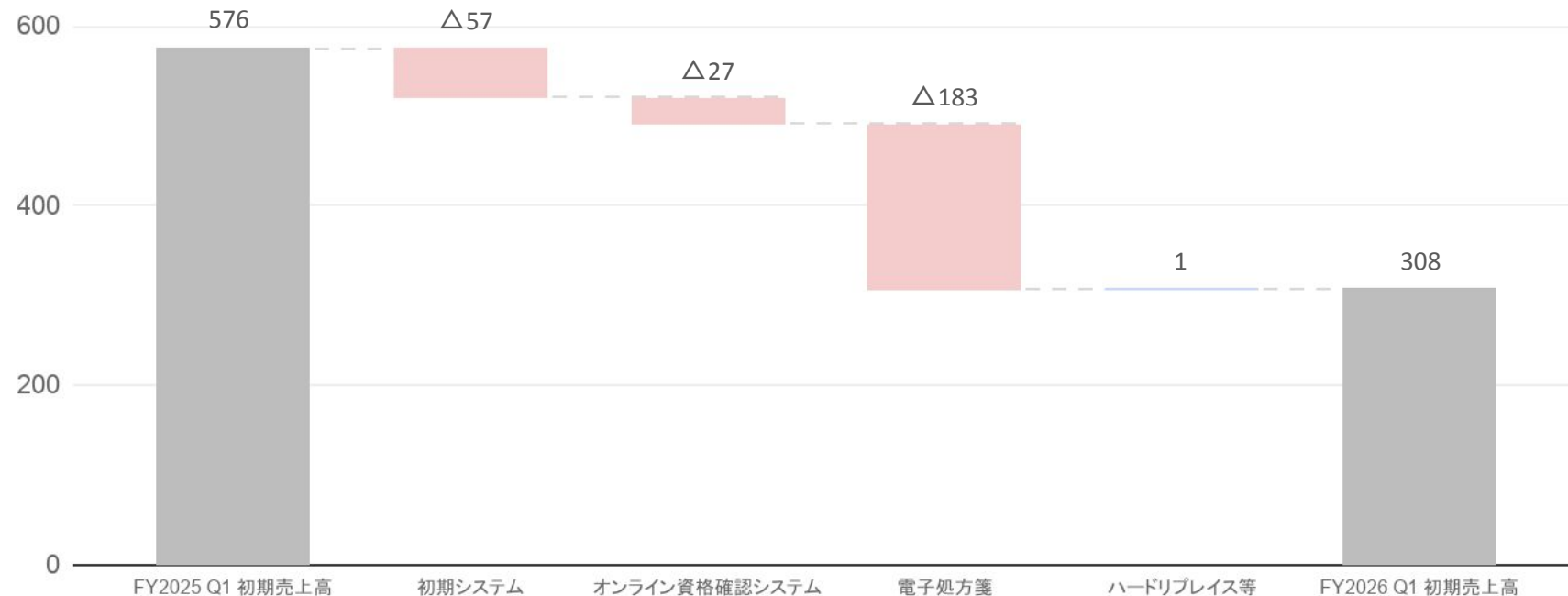
単位: 百万円



* 各項目の増減額は、収益認識基準適用前及び連結子会社の増減額考慮前の金額

初期売上の増減

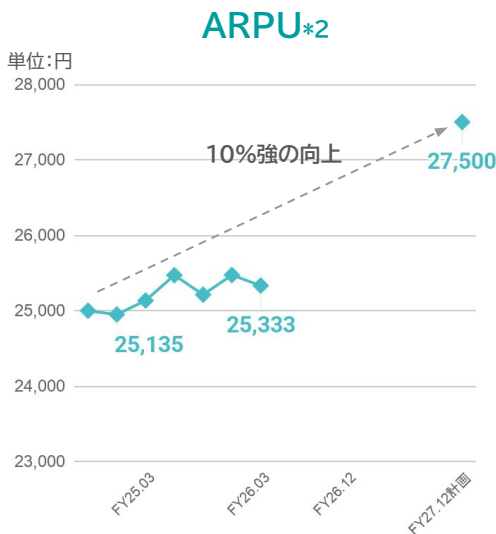
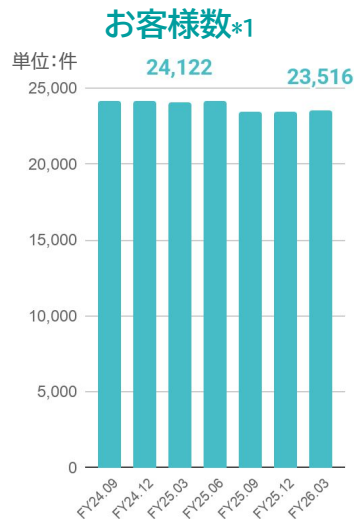
単位: 百万円



* 各項目の増減額は、連結子会社の増減額考慮前の金額

調剤のARPUは、厚生行政等による底上げ効果が継続する一方、ハードウェアのメーカー保守への変更や季節性要因により変動
医科のお客様数は、厚生行政関連の集中需要が一巡する中、他社リプレイスにより着実な増加基調を維持

調剤システム事業



- ・ 経営機能(処方箋シェアリング・BIツール・POSレジなど)の販売を強化
- ・ 製品付加価値の向上や物価上昇などを踏まえ、製品価格の見直しを検討
- ・ M&Aや過去の取り組みによって重複した製品や保守体制の見直し

医科システム事業



- ・ OEM供給や代理店開拓など販路の拡大
- ・ オンライン診療・予約・問診などの市場ニーズに沿ったシステム提供を加速
- ・ M&Aやアライアンスなど多様な選択肢を検討

*1 連結のお客様数

*2 ARPU(Average Revenue Per User)は「個別の(月額課金売上+月額保守売上)/対象期間のお客様数」にて算出

当社の取り組み

市場環境

2040年問題(生産年齢人口の減少と高齢者人口のピーク)に伴い、医療・介護需要増の中、人材確保・効率化が急務

医療・介護分野におけるサイバー攻撃増加と、立入検査等を通じたセキュリティ対策の継続的な強化

社会の高齢化に伴う大規模チェーン介護施設の増加
介護に関する情報をひとつに集約し、介護と医療の現場の負担を減らす「介護情報基盤」が新設

政府による電子カルテ標準仕様策定と認証制度の枠組みの公表
26年夏の普及計画策定に向けた検討状況の継続的な注視

取り組み

調剤・医科・介護/福祉をオールインワンで行う当社の事業特徴を生かした独自ソリューションの開発
医療・介護分野に特化した情報提供サイト(EM-AVALON)のコンテンツ強化、医療従事者向けのWebセミナーなどの提供

人手不足・業務効率化等の課題解決に向け、処方箋シェアリング、処方箋リーダー、SOAP指導文自動生成などの機能を提供
プレカル社をM&Aし、サービスを主軸としたビジネスモデルへのシフトチェンジを行う

他社向けに当社の基盤システムやアプリケーションのOEM提供
行政動向(電子カルテ情報共有サービス等)に併せた開発とコミュニケーションを実施

■ 医科 ■ 調剤 ■ 介護/福祉

▶ 報酬改定・制度動向

診療報酬改定においては、薬局経営環境には向かい風。厚生行政関連の助成金等については、動向を精査中であるものの、特需に依存しない自社製品・サービスの付加価値向上による収益構造への転換が急務であると認識

▶ 医療DX要件の厳格化

パブリッククラウド連携等、厚生行政が求めるシステム要求水準が高度化し、短期的には開発・サポートコストが増加傾向。これらを機に、高付加価値な次世代製品への移行を加速させ、中長期的なお客様数の増加やARPU向上に繋げる構造改革に着手

▶ マクロ環境の構造変化とインフレ進行

インフラ関連のコストの急騰とインフレによる諸物価の高騰への対応のため、従来の価格体系を抜本的に見直し、収益性を適正化させる「価格体系の総合的な最適化」を速やかに推進

収益性改善に向けた取り組み

▶ 価格体系の総合的な最適化

コスト高騰や各種システム要件の厳格化に鑑み、総合的な価格体系の見直しを推進
提供価値に見合った適正な構造へシフト

▶ 調剤営業体制を「特化型」へ刷新

当社の収益基盤である、調剤顧客の基盤拡大に向けた新規他社獲得の活動を継続したまま、ARPUの向上や自社のお客様への営業活動を強化するため、全社横断選抜メンバーによる専門活動体制を構築(2026年5月～)。営業の役割を明確化し、個々の活動を集中化

▶ コストの再精査と削減

全社的なコスト構造を再精査。販管費・開発効率改善に向け、具体的な削減アクションを開始

将来に向けた取り組み

▶ グループ一体となった製品開発の推進

グループ各社での製品の共通化や市場ニーズへの対応を想定し、高付加価値かつ原価率の低減を追求した製品開発

▶ M&Aによる事業領域と機能の拡張

プレカル：処方箋入力自動化等、次世代の薬局ビジネスモデル変革(事務員レス実現)に向けPoCを開始
コンダクト：介護/福祉領域の製品ラインナップを補完し、サービス基盤を拡大。組織的なPMIを加速

製品へのAI実装:薬剤師との協働

1 音声分離・文字起こし

患者と薬剤師の会話を高精度に識別・記録。メモ書きの手間を排除し、患者との対面業務への集中を支援

2 AI SOAP^{*1}自動生成

生成AIが会話から薬歴案を即時に構成。事務作業時間を劇的に短縮し、対物から対人業務へのシフトを加速

3 服薬ヒントモード

2026年 実装予定

患者背景と処方からAIが指導ポイントを提案。「調べて考える」から「AI提案を確認する」次世代指導スタイルを確立

社内業務へのAI実装:組織生産性の向上

AIコールセンターの推進

- ACW^{*2}削減
応対記録の自動化により後処理時間を短縮し、受電率を向上
- 動的FAQ生成
最新の問い合わせに基づきFAQを即時生成。自己解決を支援
- 【Vision】AI自動受電
AIによる最適な振分けと、定型回答の完全自動化

社内業務のAI自動化

- 開発品質向上と効率化
AIによるコード生成・テスト支援で、高品質な製品開発を加速
- 営業・サポート支援
顧客訪問メモの自動要約・CRM連携により、事務負担を軽減

AIとの協働により、顧客体験の最大化と高収益体質への転換を加速

*1 S:主観的情報、O:客観的情報、A:評価、P:計画

*2 ACW(After Call Work):電話応対終了後に行う入力事務などの後処理時間のこと

業務・入力支援(効率化の実現)



患者ヒストリーの自動要約

過去のカルテや検査結果から、診察前に患者の状態を素早く把握



書類作成・転記の自動化

診療情報提供書の作成に必要な情報を、既存データから自動で抽出・作成



音声入力によるカルテ整形

録音データをテキスト化し、適切なカルテ形式へと自動で整えます

診療・経営支援(意思決定の高度化)



データに基づく診療行為の提案

自院・他院のデータを基に、最適な選択肢やベンチマークを提示



膨大な文献からの調査支援

論文やWebサイトから、必要な情報を任意の条件で瞬時に抽出

「MAPs for CLINIC」へ2026年度に搭載予定、未来の診療スタイルを実現

業績見通し FY2026.Q2

当初計画に対して、売上高は概ね想定通りに推移したものの、中間期の利益予想を下方修正。ハードウェアリプレイス需要が堅調に推移した一方で、厚生行政関連需要が想定を超えて剥落したほか、新規・他社のお客様獲得の遅れにより、セールスミックスが当初計画から乖離。また、諸費用の下期計画分の一部を上期へ前倒しして投入したことも、利益を押し下げる要因に

厚生行政の影響などを精査するため、現時点では通期の業績予想については見直しを行っていないものの、当社の今期の業績見通しや成長シナリオに影響がある場合には開示を行う

単位:百万円

	FY2026 Q2 当初予想	FY2026 Q2 修正後予想	増減額	増減率(%)
売上高	10,242	10,273	30	0.3%
営業利益	1,393	447	△945	△67.9%
経常利益	1,654	791	△862	△52.1%
純利益	921	344	△576	△62.6%

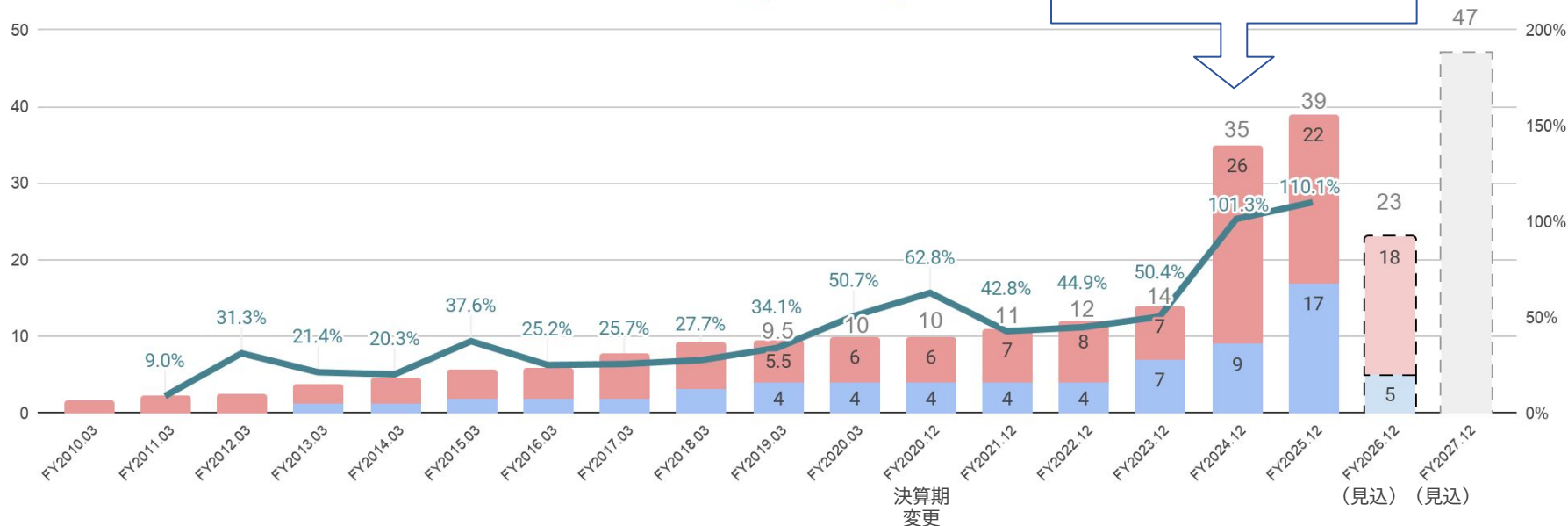
株主還元

中間配当は、業績予想修正後の中間純利益に対し、中計方針である「配当性向100%水準」に基づき5円へ修正
 期末配当については、通期業績を精査中のため、当初予想の18円を据え置き（配当性向100%は維持の予定）

単位：円

— 連結配当性向 ■ 期末配当 ■ 中間配当

株主還元方針の変更



*1 2016年4月1日付、2018年3月1日付及び2020年1月1日付で、普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割を実施

上記では期首にそれぞれの株式分割が行われたものと仮定して表記

*2 FY2026.12(見込)の連結配当性向については、現在、通期業績予想を精査中のため省略

自己株式取得を、資本効率向上と株主還元強化を実現する戦略的手段として実施
今後も、1株当たりの企業価値の継続的な向上のため自己株式取得を含めた株主還元を検討

取得期間	取得総額	発行済株式総数 ^{*1} に対する割合 ^{*2}
2010年11月10日～	5,700万円	1.14%
2011年02月09日～	6,900万円	1.18%
2011年09月05日～	7,900万円	1.26%
2011年11月11日～	7,700万円	1.08%
2015年05月25日～	9,900万円	0.49%
2018年06月18日～	5億円	1.19%
2019年01月07日～	5億円	1.18%
2020年06月11日～	5億円	0.78%
2022年02月10日～	5億円	0.80%
2024年02月15日～	10億円	2.31%

*1 自己株式を除く

*2 小数点第三位を四捨五入

自己株式の消却を実施

消却した株式の総数:4,000,000株

(消却前発行済株式総数に対する割合 5.37%)

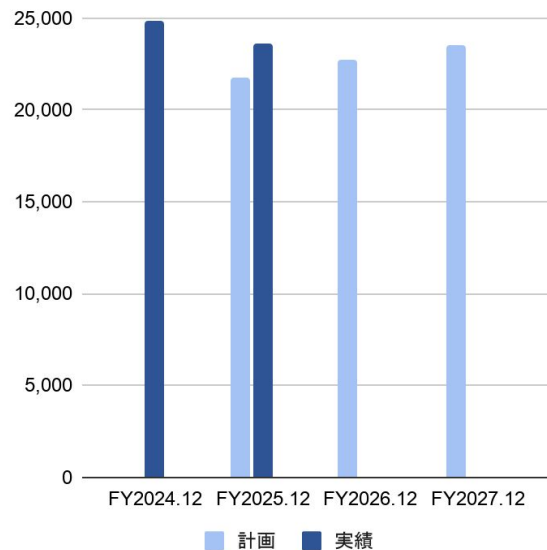
消却日 :2024年12月16日

Appendix.

FY2025～FY2027の中期経営計画 - 1

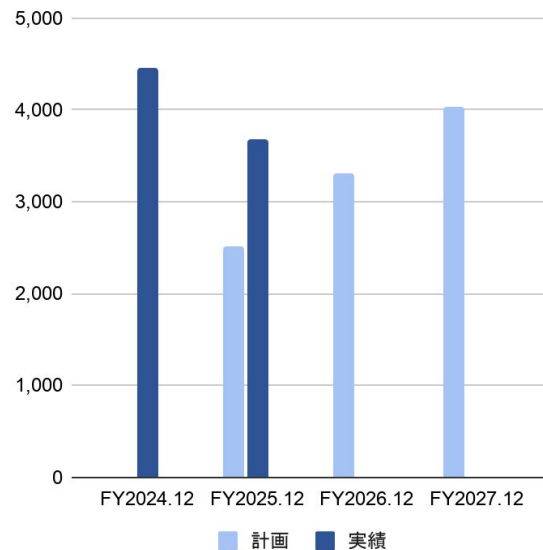
売上高

単位:百万円

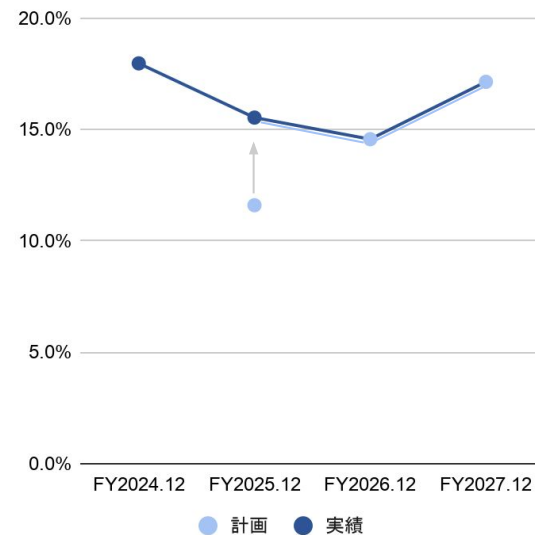


営業利益

単位:百万円



営業利益率



FY2025～FY2027の中期経営計画 - 2

(百万円)	2024年12月期 実績	2025年12月期 実績	2026年12月期 計画	2027年12月期 計画
売上高	24,837	23,658	22,762	23,511
前年比成長率	22.0%	△4.7%	△3.8%	3.3%
調剤システム	20,699	19,236	18,658	19,074
医科システム	2,564	2,879	2,403	2,656
介護/福祉システム	570	566	752	833
その他	1,174	1,119	1,125	1,125
調整額	△171	△142	△178	△178
EBITDA	6,606	4,806	4,361	5,023
営業利益	4,464	3,676	3,316	4,031
営業利益率	18.0%	15.5%	14.6%	17.1%
前年比成長率	91.6%	△17.6%	△9.8%	21.5%
調剤システム	5,255	3,967	3,553	3,944
医科システム	△423	32	△196	8
介護/福祉システム	△450	△378	△94	26
その他	60	28	25	23
調整額	22	27	29	29
経常利益	5,184	4,313	3,939	4,634
当期純利益	2,425	2,452	2,193	3,064
1株あたり配当金	35	39	32	47

* 2026年12月期の数値は、2026年2月13日公表の期初計画を記載

ROE*1

FY2024.12	FY2025.12	中計期間終了時の目標
12.9%	13.0%	17%

株主還元方針

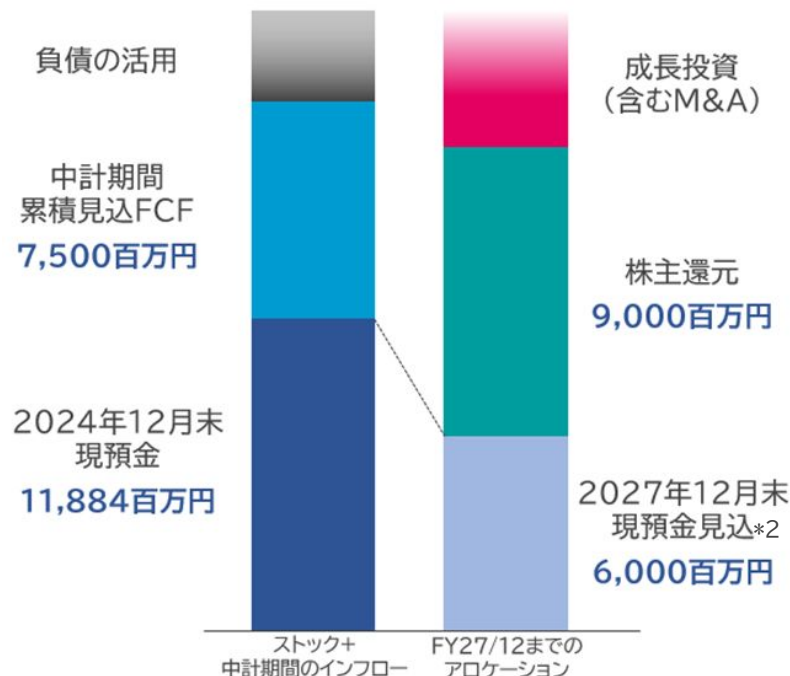
中計期間中の配当性向

100%

役員報酬制度の見直し

株主・投資家との一層の価値共有を進めるため、従来の譲渡制限付株式制度に加え、中期経営計画の達成をKPIとした新たな業績条件付き株式報酬制度を導入

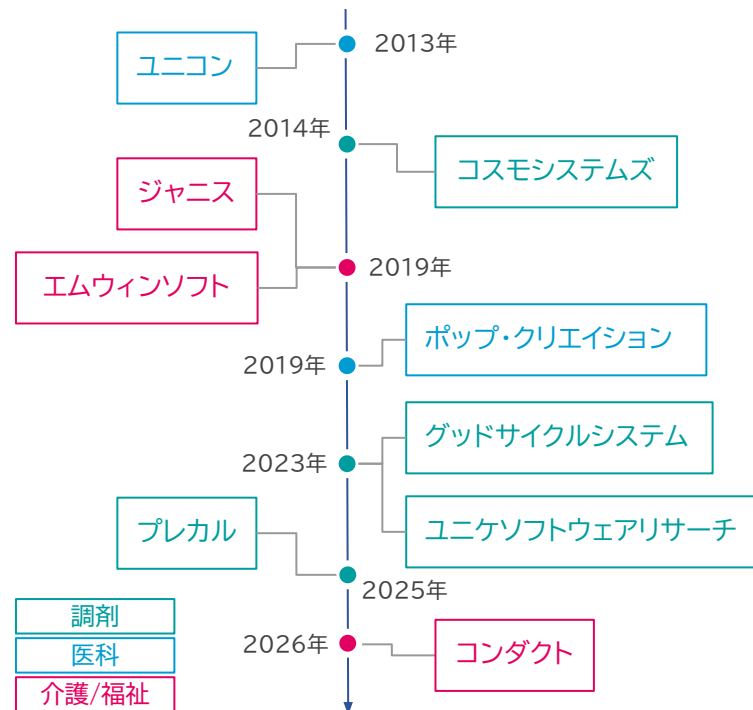
キャピタルアロケーション



*1 ROE＝親会社株主に帰属する当期純利益÷(期末自己資本－期末配当金総額)にて算出

*2 当該年度にかかる未払法人税等及び配当金を除く

調剤市場のシェア拡大、新規市場参入への基盤となる顧客獲得などを目的に2013年以降、9社のM&Aを実施
調剤・医科・介護/福祉での顧客基盤拡大、製品ラインナップ・製品品質の向上を目的とし、今後も市場の変化を捉え、柔軟に対応していく方針



調剤

お客様数:8,000*
電子薬歴や入力代行などのサービスを強化することでリテンション及びARPUの向上に寄与

医科

お客様数:1,700*
販路の拡大など、基盤拡大に資するM&Aを実施

介護/福祉

ライセンス数:14,500*
介護市場への進出のための製品開発リソースや、高度な専門性と地域に根ざした販売網などを獲得

* M&A累計獲得数

単位:百万円

	FY2025.12	FY2026 Q1	増減額	増減比(%)
資産の部	27,506	26,313	△1,192	△4.3%
流動資産	12,948	11,439	△1,508	△11.7%
固定資産	14,558	14,874	316	2.2%
有形固定資産	1,376	1,420	44	3.2%
無形固定資産	4,021	4,287	266	6.6%
投資その他の資産	9,160	9,167	6	0.1%
負債の部	7,074	7,135	61	0.9%
流動負債	5,769	5,573	△196	△3.4%
固定負債	1,304	1,562	258	19.8%
純資産の部	20,432	19,178	△1,254	△6.1%
株主資本	19,867	18,501	△1,366	△6.9%
その他の包括利益累計額合計	467	574	106	22.8%
新株予約権	55	55	-	-
非支配株主持分	41	47	5	13.1%

セグメント別 売上高内訳

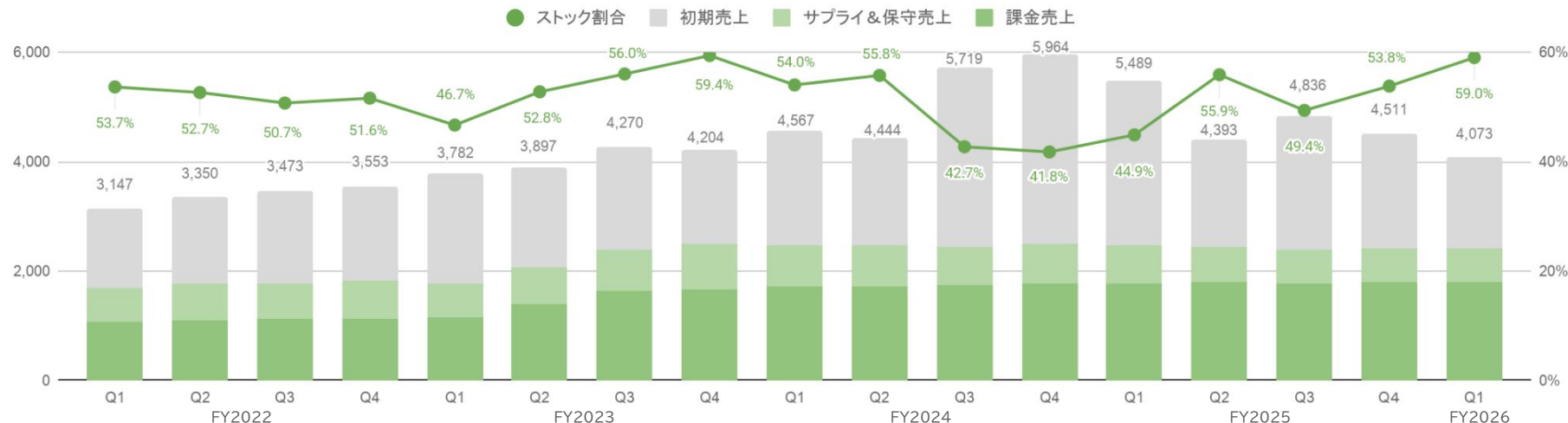
単位:百万円

	FY2025 Q1 実績	FY2026 Q1 実績	増減額 (前年同期比)	増減率 (前年同期比)
売上高	6,714	5,039	△1,675	△24.9%
調剤システム	5,490	4,074	△1,415	△25.8%
初期	3,024	1,668	△1,355	△44.8%
課金	1,779	1,806	27	1.5%
サプライ	526	475	△51	△9.8%
保守	159	124	△35	△22.5%
医科システム	831	592	△239	△28.8%
初期	576	308	△267	△46.4%
課金	223	256	33	15.2%
サプライ	14	12	△2	△19.0%
保守	17	14	△3	△18.3%
介護/福祉システム	127	133	5	4.2%
初期	20	15	△5	△26.9%
課金	55	83	28	51.7%
サプライ	-	-	-	-
保守	51	34	△17	△34.1%
その他	298	279	△18	△6.2%
調整額	△34	△40	△6	-

* セグメント別の売上高は、セグメント間の内部取引消去前の金額

四半期別売上推移(調剤システム事業)

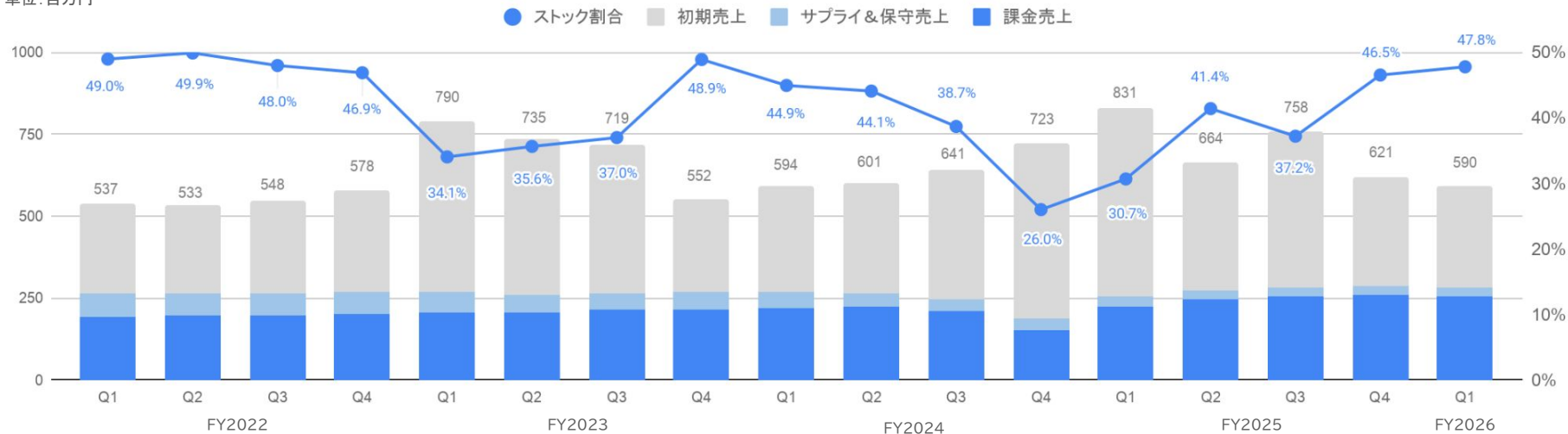
単位: 百万円



	FY2022				FY2023				FY2024				FY2025				FY2026
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
初期売上	1,458	1,586	1,711	1,719	2,016	1,840	1,877	1,706	2,099	1,965	3,275	3,472	3,024	1,937	2,448	2,083	1,668
サプライ&保守売上	621	664	640	704	617	654	769	835	754	756	703	710	686	656	617	636	599
課金売上	1,068	1,100	1,122	1,130	1,149	1,403	1,624	1,663	1,714	1,723	1,741	1,782	1,779	1,800	1,771	1,792	1,806

四半期別売上推移(医科システム事業)

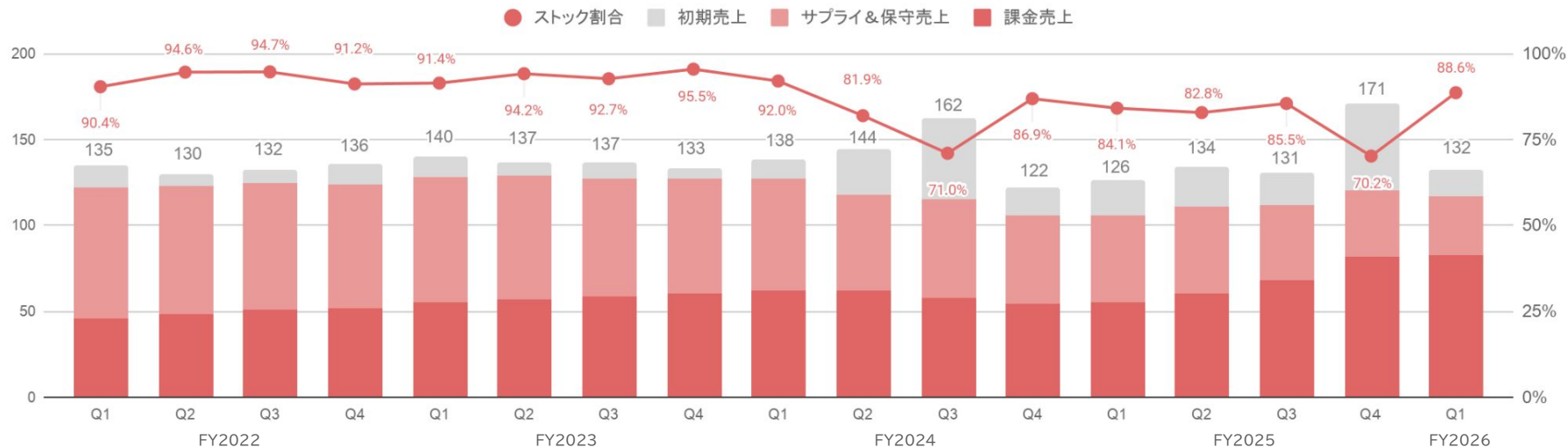
単位: 百万円



	FY2022				FY2023				FY2024				FY2025				FY2026
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
初期売上	274	267	285	307	521	473	453	282	327	336	393	535	576	389	476	332	308
サプライ&保守売上	72	69	65	68	64	56	53	55	48	42	39	36	32	27	26	27	26
課金売上	191	197	198	203	205	206	213	215	219	223	209	152	223	248	256	262	256

四半期別売上推移(介護/福祉システム事業)

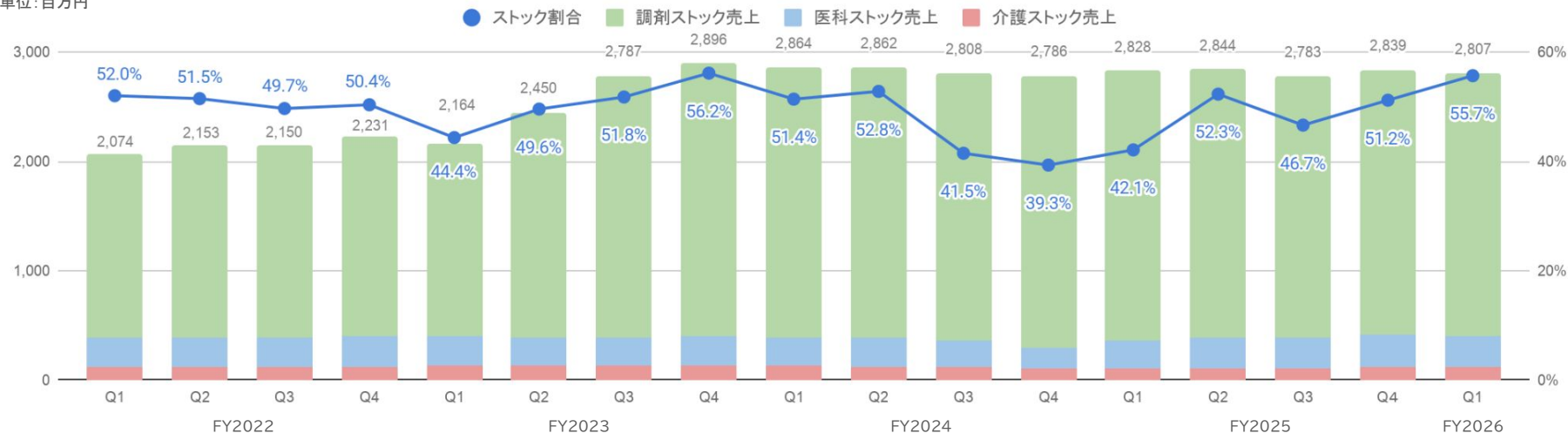
単位: 百万円



	FY2022				FY2023				FY2024				FY2025				FY2026
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
初期売上	13	7	7	12	12	8	10	6	11	26	47	16	20	23	19	51	15
サプライ&保守売上	76	75	74	72	73	72	68	67	65	56	57	52	51	51	44	38	34
課金売上	46	48	51	52	55	57	59	60	62	62	58	54	55	60	68	82	83

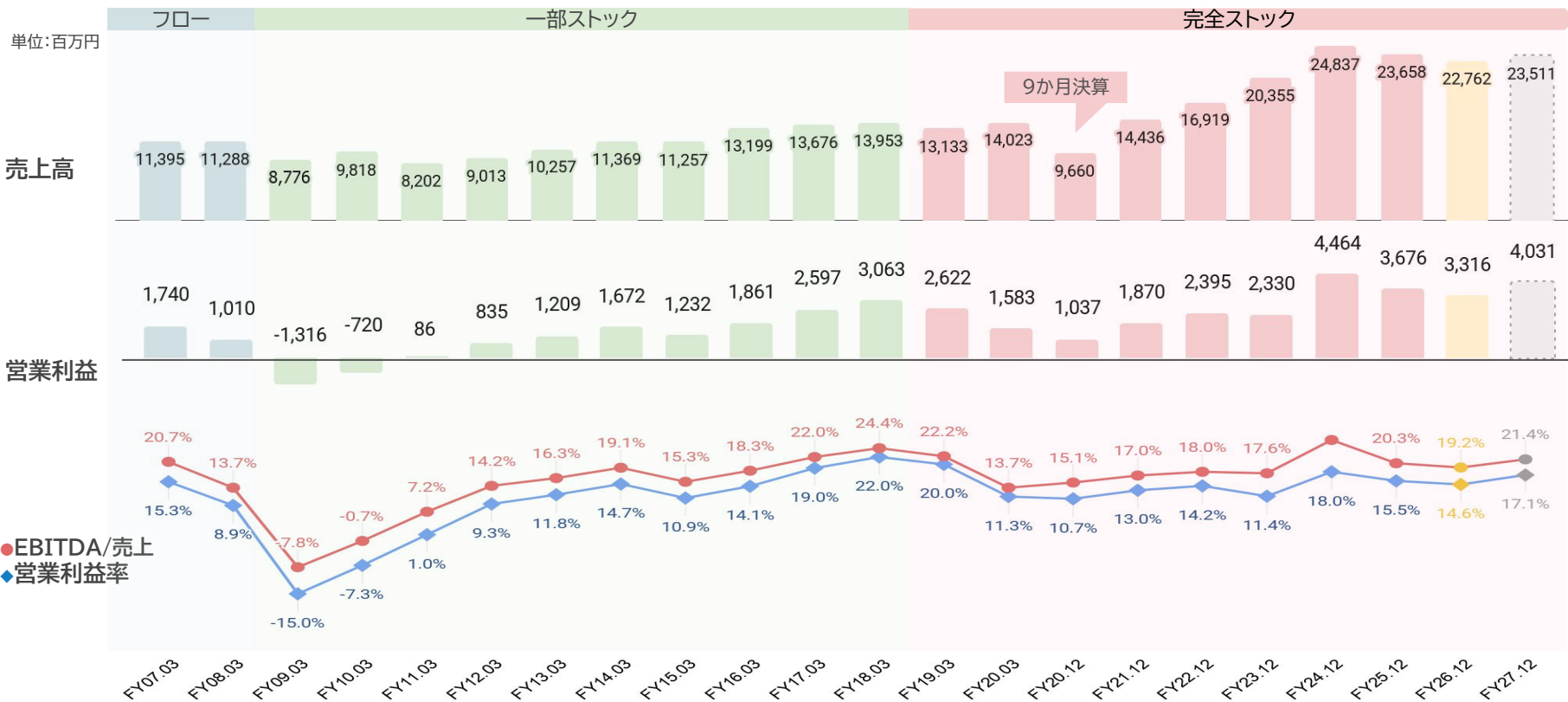
セグメント別 スtock売上高推移

単位: 百万円



	FY2022				FY2023				FY2024				FY2025				FY2026
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
調剤Stock売上	1,689	1,764	1,762	1,835	1,766	2,057	2,394	2,499	2,469	2,479	2,444	2,492	2,466	2,457	2,389	2,429	2,406
医科Stock売上	263	266	263	271	270	263	266	270	268	265	248	188	255	276	282	289	283
介護Stock売上	122	123	125	125	128	130	127	127	127	118	116	106	107	111	112	121	118

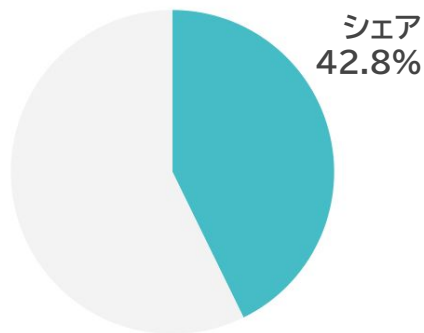
ビジネススキームの変遷 - 業績推移



当社シェア及びシェア拡大に関する考え

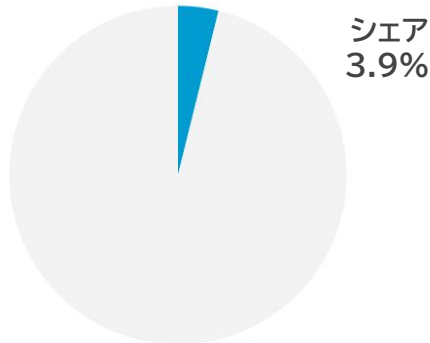
各市場ともに上位メーカーへの集約が進んでいるが、数千件の顧客を抱える中堅ベンダーも数多く存在
顧客数1万件以下のベンダーは、改定対応に伴うシステム開発が大きな負担
今後も積極的なM&Aと拡販努力で各市場でのシェア拡大を目指していく方針

調剤システム



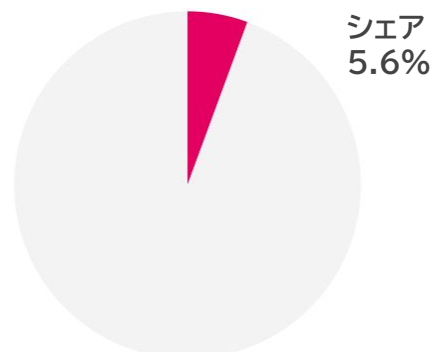
当社お客様 : 23,516件(QoQ+34件)
対象母数 : 55,000件

医科システム



当社お客様 : 3,487件(QoQ+61件)
対象母数 : 90,000件

介護/福祉システム



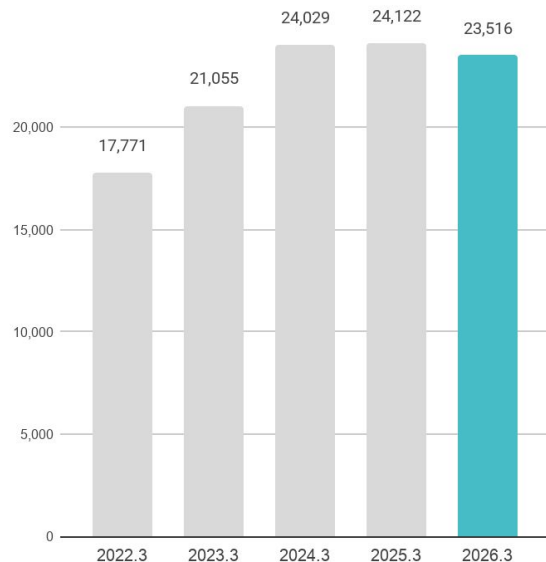
当社お客様 : 16,307件(QoQ+3,294件)
対象母数 : 290,000件

(2026年3月31日現在)

注：当社お客様数は当社が販売しているシステム製品のお客様数。それぞれの対象母数は、当社が製品販売先としての対象数を独自に設定

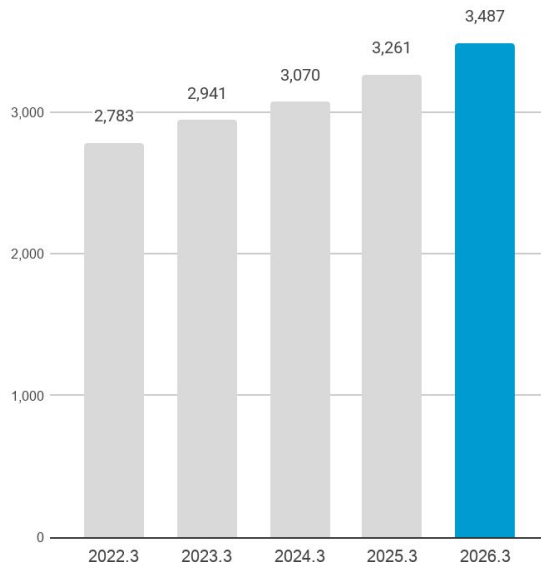
調剤システム

単位:件



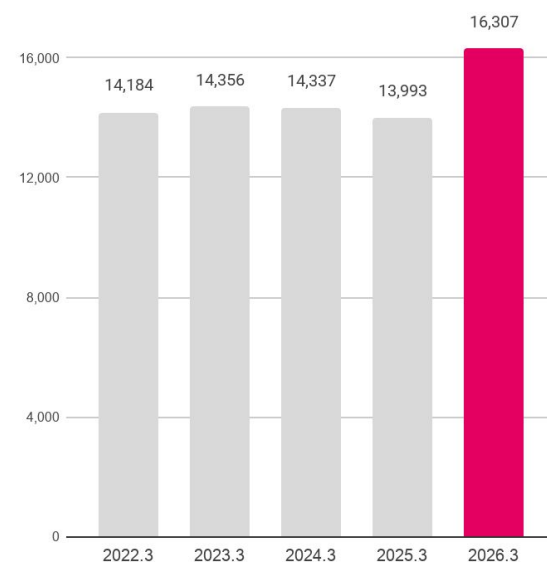
医科システム

単位:件

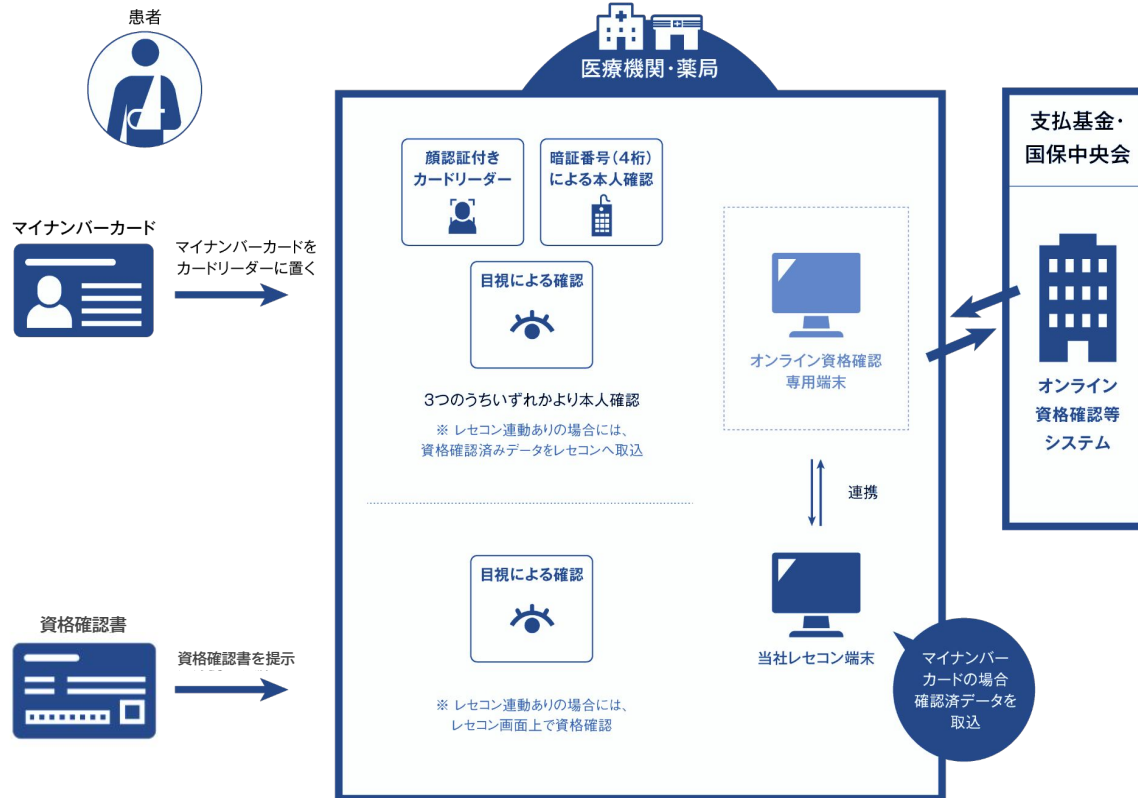


介護/福祉システム

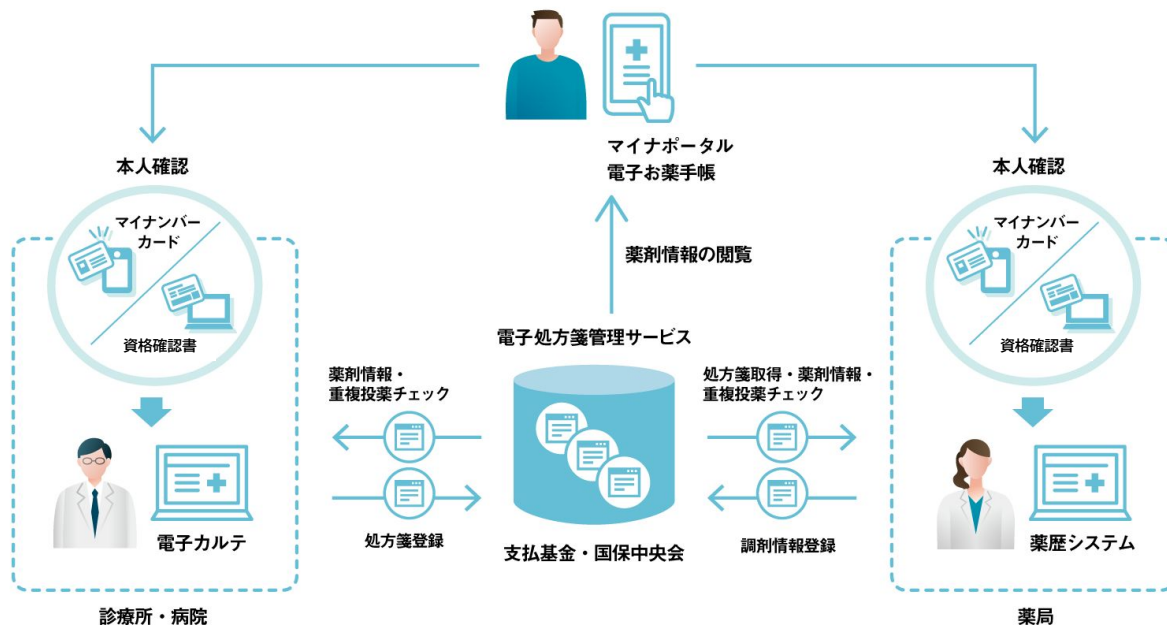
単位:ライセンス







電子処方箋とは、電子的に処方箋の運用を行う仕組みであるほか、複数の医療機関や薬局で直近に処方・調剤された情報の参照、それらを活用した重複投薬等チェックなどが可能



中期経営計画「事業基盤の強化」を可視化し、持続可能な企業成長を実現するため、2030年までの長期目標の見直しを実施
人材育成やガバナンス強化など事業成長に必要な課題を経営戦略に統合し、継続的に取り組む

重要課題

2030年までの主要KPI

1. 医療・介護の未来を拓くデジタルソリューション

1. 先進技術を活用した新規ソリューション・サービスの提供(件数)
2. 医療情報連携(EHRサービス)の接続施設数:医療機関、保険薬局合わせて1,200施設
3. 他業種や新たなパートナーシップ・協業の促進(提携数):10社
4. 医療分野の先進的な学術研究および行政のDX推進への貢献(件数)

2. 信頼を築く安全な情報基盤とガバナンス

1. セキュリティインシデントの重大事故:ゼロ件(継続)
2. 不祥事・重大法令違反:ゼロ件(継続)
3. 情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)認証の取得維持
4. BCP訓練の実施:年に1回(継続)
5. コンプライアンス教育のe-Learning受講率:100%/年
6. 品質管理機能の実効性の継続的な評価と向上

3. 持続的成長を支える人と地球の健康

- 【人的資本】
1. 女性管理職比率:30%、男性育休取得率:30%
 2. 従業員エンゲージメント調査 レーティング:「A」相当
 3. 健康経営優良法人継続認定
 4. 従業員の変革適応力強化に向けた人的投資(年間研修時間/人、費用/人)
- 【環境配慮】
1. 温室効果ガス排出量(Scope 1+2):2020年比 25%削減
 2. 主要な社内外プロセスの電子化比率(電子契約等):80%

社員一人ひとりが輝き組織全体の活力が向上することで、企業の更なる成長と社会への貢献を目指す

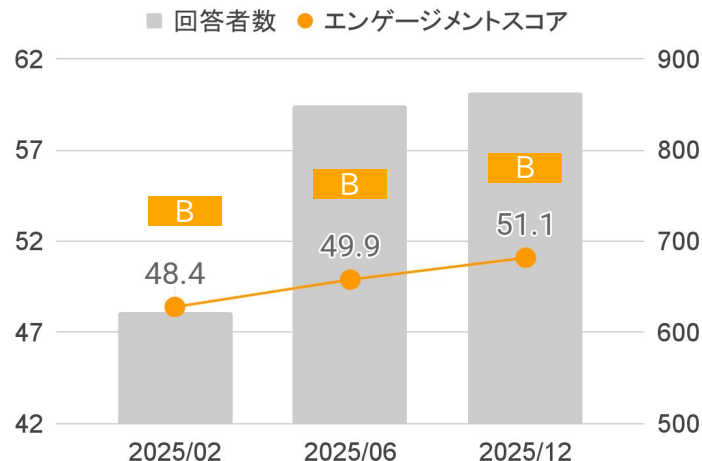
従業員エンゲージメントの向上

組織の方向性や戦略推進に関する課題把握と解決スピードを上げるため、定期的に従業員エンゲージメント調査を実施

結果に基づく各会社・組織・カンパニー単位での改善活動

組織文化の活性化と強化

健康経営やウェルビーイングへの投資



外部からの評価

- ・ 日経サステナブル総合調査 スマートワーク経営編 3.5星に認定
- ・ FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative: 継続選定



FTSE JPX Blossom
Japan Sector
Relative Index

当社は「国民の健康レベル向上に貢献する、世の中に無くてはならない企業」を目指し、スポーツ支援を通じて社会貢献活動に寄与

活動情報

テニスアカデミー及びプロテニスプレイヤーへの支援

テニスアカデミー「Ai Love All Tennis Academy」への支援
プロテニスプレイヤーとの所属・パッチ契約
医療従事者向けイベント「EMテニスクリニック」を開催

大阪府医師テニス協会主催

大阪府医師テニスダブルス大会 & テニスクリニックへのイベント協力

医療従事者のウェルビーイング支援を目的に、イベントを通じて大会をサポート
家族・キッズクリニックを開催し、ダブルス大会参加者とプロの知見を活かした交流を通じ、
多忙な医師の皆様やご家族へリフレッシュの場を提供

〈参加プロ〉

中村藍子プロ(Ai Love All Tennis Academy代表)、茶園鉄也プロ、尾崎里紗プロ、
加治遥プロ、山中太陽プロ、古賀公仁男コーチ

▼キッズクリニックの様子



研究支援活動

- **医療AI・デジタルツイン開発学講座への寄附（講座長：東京大学特任准教授 河添悦昌氏）**
AIとICTを基軸とした新しい医療サービスの基盤開発を目的とした「東京大学 医療AI開発学講座」の活動趣旨に賛同し、2017年度から同講座への寄付を開始
2023年度に同講座は「医療AI・デジタルツイン開発学講座」へと発展し、その研究開発支援のための寄附を継続
- **次世代の電子カルテの基盤検討を支援（代表者：東京大学教授 大江和彦氏）**
次世代電子カルテの共通基盤の構築を目指して設立された「一般社団法人NeXEHRs」の活動に参加
- **PHR普及推進活動への参画（代表者：京都大学教授 石見 拓氏）**
パーソナルヘルスレコード（PHR）の適正な普及を推進し、健康・安全のより一層の向上に寄与することを目的とした「一般社団法人PHR普及推進協議会」の活動に参画し、医療・介護・健康等に関するデータを、本人の判断のもとで活用する仕組みの普及を支援

支援活動

- **戦略的イノベーション創造プログラム(SIP)への参画（内閣府）**
内閣府の「総合科学技術・イノベーション会議」が司令塔を担うSIP第3期「統合型ヘルスケアシステムの構築」において、協力機関として「クラウド型標準電子カルテ」のコア機能の仕様策定に参画
- **医療DX推進への貢献**
厚生労働省が主導する医療DXの基盤づくりに早期から参画し、オンライン資格確認および電子処方箋のモデル事業を通じて、全国的な普及に貢献
この事業で培った知見を活かし、現在は電子カルテ情報共有サービスをはじめとする、さらなる医療情報連携の仕組みづくりに対応

寄付活動

- **EMオンラインSHOPのポイントによる寄付受付（日本赤十字社とWFP）**
お客様がサプライ・消耗品の購入額に応じて付与されるポイントの交換先に寄付項目を追加
当社取りまとめの上10%寄付額に当社が上乘せ



医療・介護を「#ありがとう」に変えていく

本説明資料に記載されている内容は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいております。将来発生する事象等により内容に変更が生じた場合も、当社が更新や変更の義務を負うものではありません。

また、本資料に含まれる将来の見通しに関する部分は、多分に不確定な要素を含んでいるため、実際の業績等は、様々な要因により、大きく異なる可能性があることをご了承ください。

株式会社EMシステムズ IR担当

ご質問・お問合せ先：<https://emsystems.co.jp/ir/mailform.html>