

決算説明資料

2026年12月期 第2四半期

 株式会社 EMシステムズ

2026年8月10日
東証プライム 4820

1. Topics
2. 業績の概要(FY2026.Q2)
3. セグメント別の状況(FY2026.Q2)
4. 当社の取り組み
5. 業績見通し(FY2026.12)
6. 株主還元
7. Appendix.

Topics

業績概況(中間期)

厚生行政関連需要が一巡

オンライン資格確認システムや電子処方箋の導入需要が一巡したことや、将来の収益基盤拡大に向けた営業戦略の転換等を優先したこと、前年同期比では反動減が発生

一方で、5月以降に調剤セグメントにおいて全社横断専門活動体制の構築(P.17参照)を進めたことで、厚生行政関連オプションソフト等の導入が伸長。売上高は微増にとどまるものの、各段階利益は5月14日公表の修正計画を大幅に上回る

調剤セグメントのARPU向上

「薬歴生成AIサポートオプション」の導入が進展

FY2026より本格導入を開始した「薬歴生成AIサポートオプション」の販売進展等により、Q2における調剤ARPUは前年同期比3.6%上昇。中期経営計画で掲げる目標(10%強の向上)の達成に向けて順調に進展

通期予想

現時点では据え置き、精査を継続

厚生行政関連需要の今後の推移に依然として不透明さがあることから、通期連結業績予想は現時点では据え置き、慎重に精査を継続。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

配当方針(株主還元)

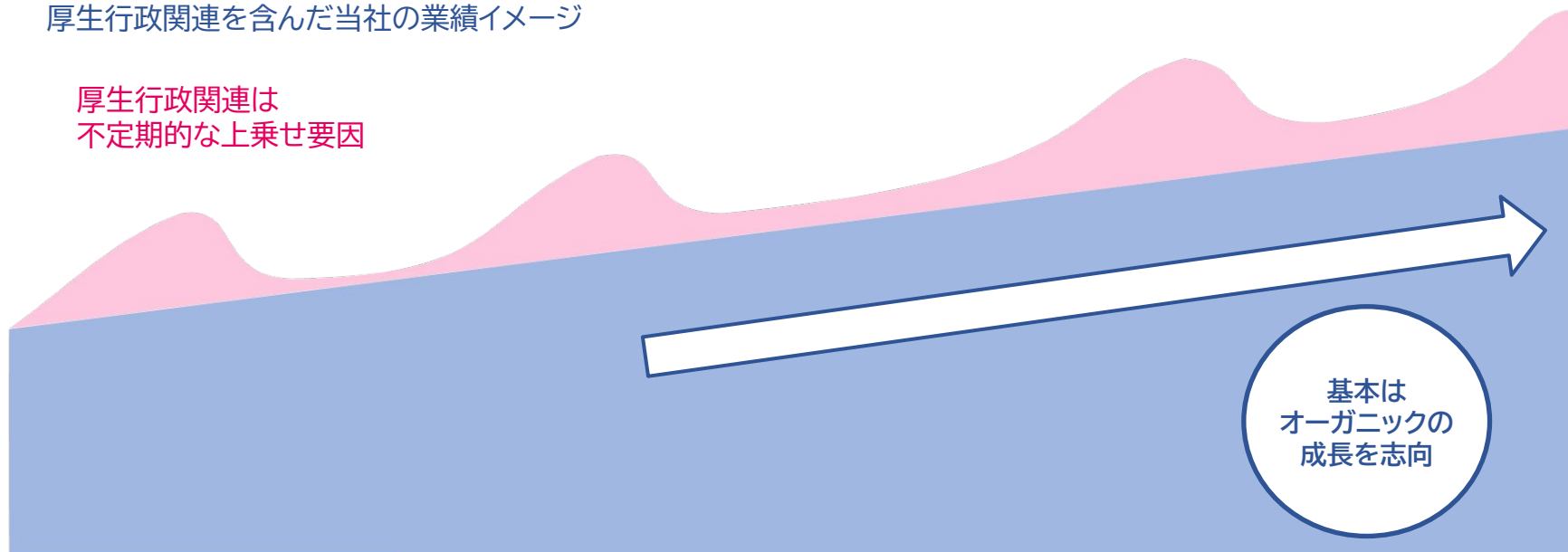
配当性向100%方針は維持

中間配当は、公表通り1株当たり5円を維持
なお「新中期経営計画」で掲げている配当性向100%方針に変更はなく、通期実績に適切に反映させる予定

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.Q2

FY2026.Q2 連結業績

単位:百万円

	FY2025 Q2 実績	FY2026 Q2 修正後計画 (5/14公表)	FY2026 Q2 実績	前年同期比	修正計画比
売上高	12,149	10,273	10,434	△14.1%	1.6%
EBITDA	2,836	-	1,371	△51.6%	-
営業利益	2,080	447	922	△55.7%	106.2%
経常利益	2,400	791	1,279	△46.7%	61.6%
純利益	1,603	344	663	△58.6%	92.6%

FY2026.Q2 トピックス

売上高: 前年同期に厚生行政関連の需要が集中し、その反動減が生じるも、5月以降の全社横断専門活動体制の構築等により需要を挽回し、修正計画比ではプラスを確保

EBITDA・営業利益: 前年同期における需要集中の反動等で大幅減益となるも、専門体制による需要獲得が奏功し、修正後計画(5/14公表)を大きく上回る水準へ回復

純利益: 営業利益の挽回に伴い修正計画比では大幅に上振れ。通期予想については、厚生行政関連の見通しを引き続き慎重に精査中

* EBITDAは、営業利益に減価償却費等の一時費用を足し戻すことで算出

セグメント別の状況

FY2026.Q2

調剤・医科の両セグメントは、厚生行政関連需要の一巡や戦略シフト等の影響で前年同期比で減収減益
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や連結化が寄与し大幅増収・赤字幅縮小

調剤システム事業

初期売上は、厚生行政関連需要の一巡(オンライン資格確認:△368百万円、電子処方箋:△645百万円)に加え、新規他社獲得・付加価値商材への営業戦略シフトに伴う自社リプレイス促進抑制の一時的影響(初期システム:△602百万円)等により減少

ストック売上は、お客様数減少や保守売上減少の影響を受けるも、薬歴生成AIオプション拡大や高単価製品の伸長により課金売上は増加

医科システム事業

初期売上は、電子処方箋の需要一巡(△125百万円)や、初期システムの新規獲得優先への戦略シフトに伴う自社リプレイス促進抑制の一時的影響(△108百万円)等により減少

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

介護/福祉システム事業

「MAPs for NURSING CARE」への移行に伴う保守売上の減少は見られたものの、サービス付加価値に見合った価格体系の見直しが奏功し、課金売上が着実に増加

株式会社コンダクトの連結化も寄与し、大幅に増加

売上高

営業利益

前年同期の需要集中からの反動減の影響を大きく受け、前年同期比で大幅に減少

電子処方箋の需要一巡(前年同期の反動減)が大きく影響し、営業損失を計上

チェーン法人案件の獲得等が進展したことにより、営業損失は小幅に改善

売上高

単位:百万円

	FY2025 Q2	FY2026 Q2	増減額	増減率(%)
調剤システム	9,885	8,339	△1,546	△15.6%
医科システム	1,497	1,225	△272	△18.2%
介護/福祉 システム	262	411	148	56.6%
その他	571	538	△33	△5.8%

営業利益

単位:百万円

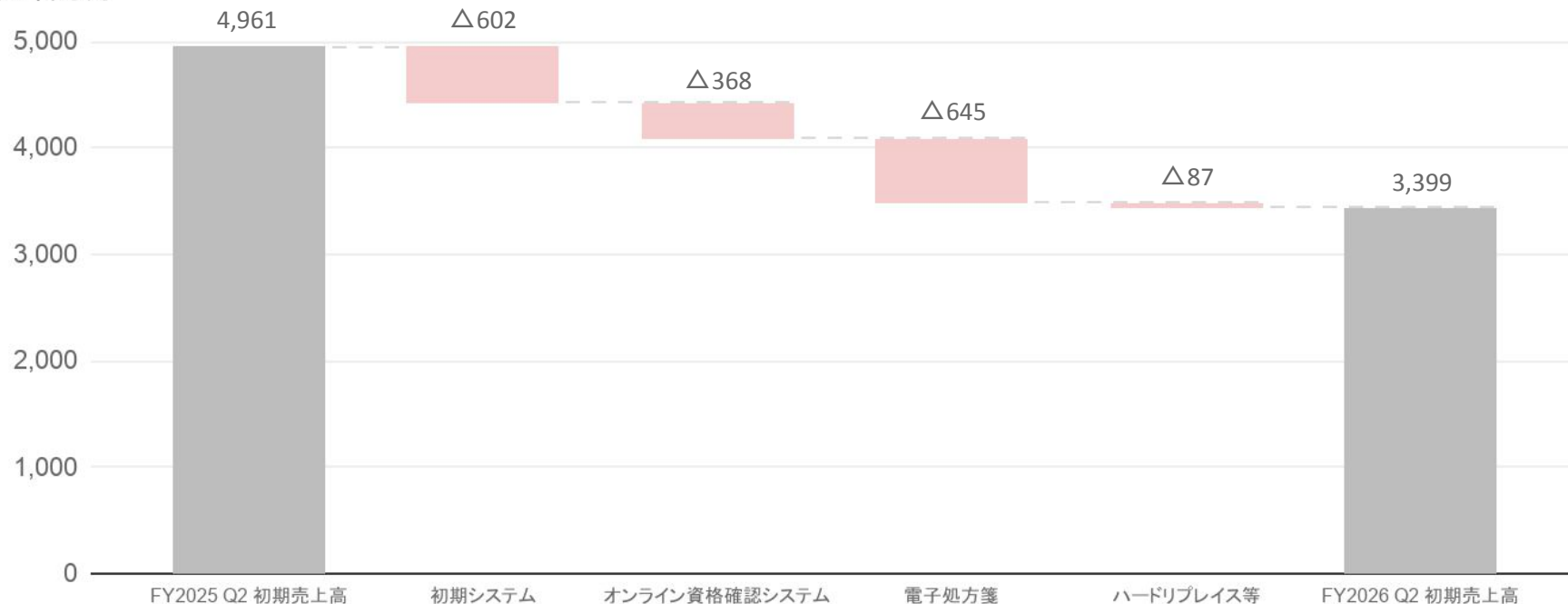
	FY2025 Q2	FY2026 Q2	増減額	増減率(%)
調剤システム	2,124	1,276	△848	△39.9%
医科システム	80	△254	△334	-
介護/福祉 システム	△169	△130	38	-
その他	23	11	△11	△51.1%

* セグメント別の売上高及び営業利益又は営業損失は、セグメント間の内部取引消去前の金額

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

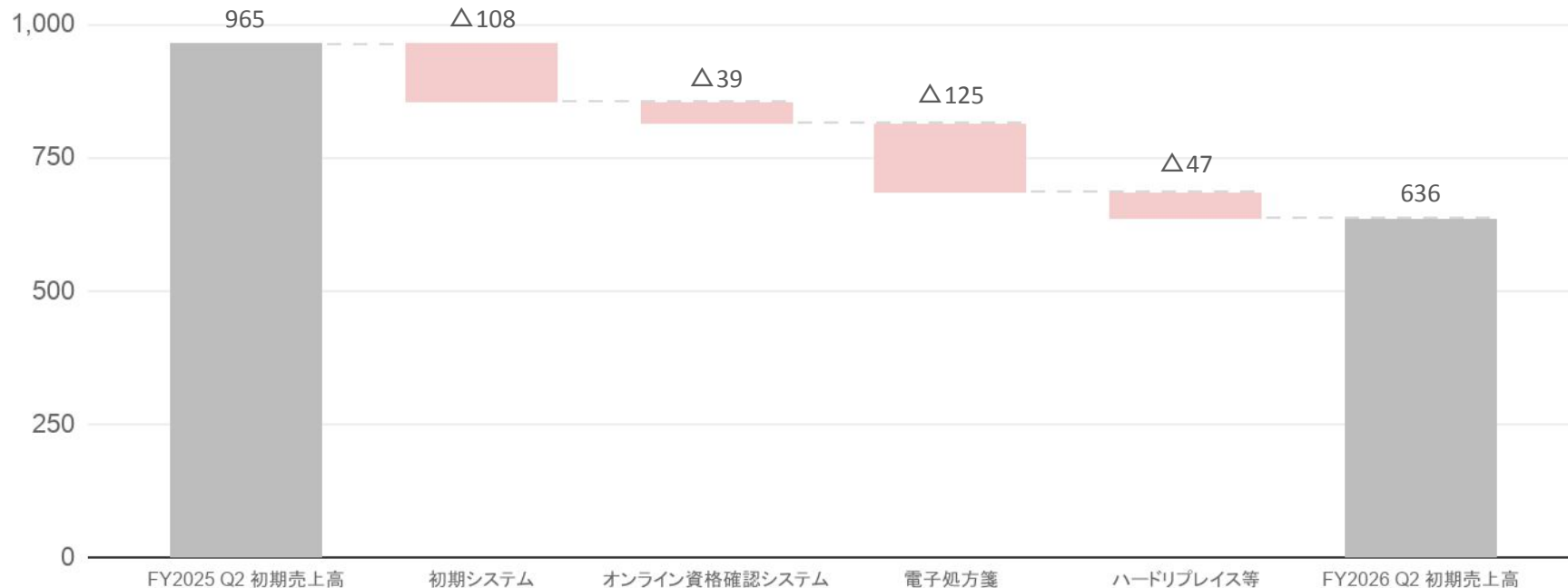
単位: 百万円



* 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

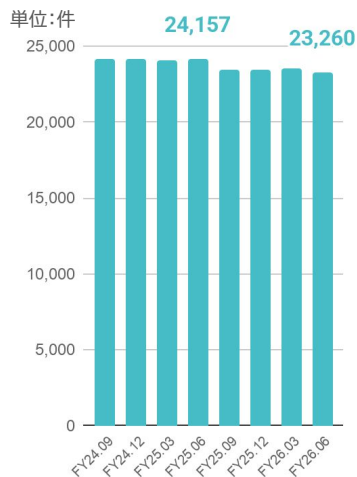


* 各項目の増減額は、連結子会社の増減額考慮前の金額

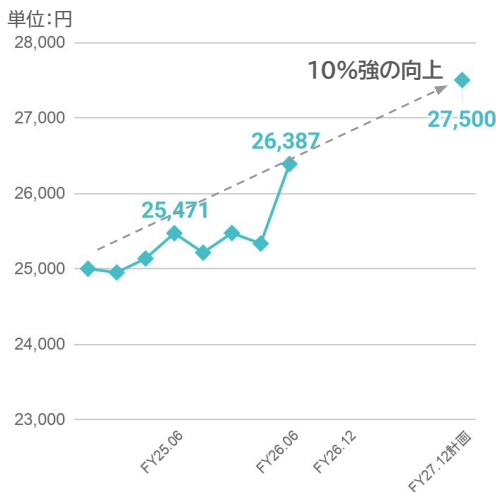
調剤のARPUは、お客様数の減少の一方、薬歴生成AIオプションの契約拡大や高単価製品の好調が寄与し上昇(P.18参照)
 医科のお客様数は、厚生行政関連の需要が一巡する中、他社リプレースにより着実な増加基調を維持

調剤システム事業

お客様数*1



ARPU*2



- ・ 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

お客様数*1



- ・ 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セミナー等の提供

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、薬歴生成AIオプション等の機能を提供
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ヘシフト

▶ 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：製品化に向け開発を開始(2026年12月に製品リリース予定)

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

▶ グループ営業機能の統合によるシナジー創出

グッドサイクルシステムとの共同営業体制へ移行。グループ内の対応重複を解消してサポート体制を円滑化し、顧客利便性の向上と営業効率の最大化を推進

「薬歴生成AIサポートオプション」の導入進展により、現場の事務負担軽減と対人業務へのシフトを実現
大手調剤チェーンをはじめとする顧客現場で「即座の定着」と「大幅な業務効率化」が確認されたことで導入が加速
付加価値の提供を通じて調剤ARPU(前年同期比3.6%上昇)を押し上げ、中期経営計画目標(10%強向上)に向け着実に進展

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

「薬歴生成AIサポートオプション」導入効果の実証結果

導入薬局におけるアンケートでは、高い導入効果を確認

* 導入薬局アンケートからの回答割合



【現場定着スピード】

3日以内に定着



【利用率】

利用率70%以上



【業務削減効果】

薬歴記載時間
3割以上削減

【定性効果・現場の声(抜粋)】

- 薬歴の質向上・均一化が進み、指導内容の漏れ防止に
- 薬歴が溜まる心理的プレッシャーが軽減、対人業務に専念
- 操作がシンプルで、現場のオペレーションに即座に組み込み可能

事務作業をAIが代行し、患者対話に集中できる環境を実現。チェーン店等での成功事例・効果の実証をフックに他顧客への展開も加速

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 FY2026.12

中間期においては、期中に調剤セグメントで全社横断の選抜メンバーによる専門活動体制を構築したことで厚生行政関連オプション等の導入設置獲得が進み、利益面では5/14公表の修正予想を上回る

一方で、下期以降の厚生行政関連需要の推移に関しては依然として不透明さが残る事業環境にあると認識。このため現時点では通期の業績予想については据え置き、慎重に精査を継続。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

	FY2025.12 実績	FY2026.12 通期予想
売上高	23,658	22,762
調剤システム	19,236	18,658
医科システム	2,879	2,403
介護/福祉システム	566	752
その他	1,119	1,125
調整額	△ 142	△178
営業利益	3,676	3,316
調剤システム	3,967	3,553
医科システム	32	△196
介護/福祉システム	△ 378	△94
その他	28	25
調整額	27	29
経常利益	4,313	3,939
当期純利益	2,452	2,193

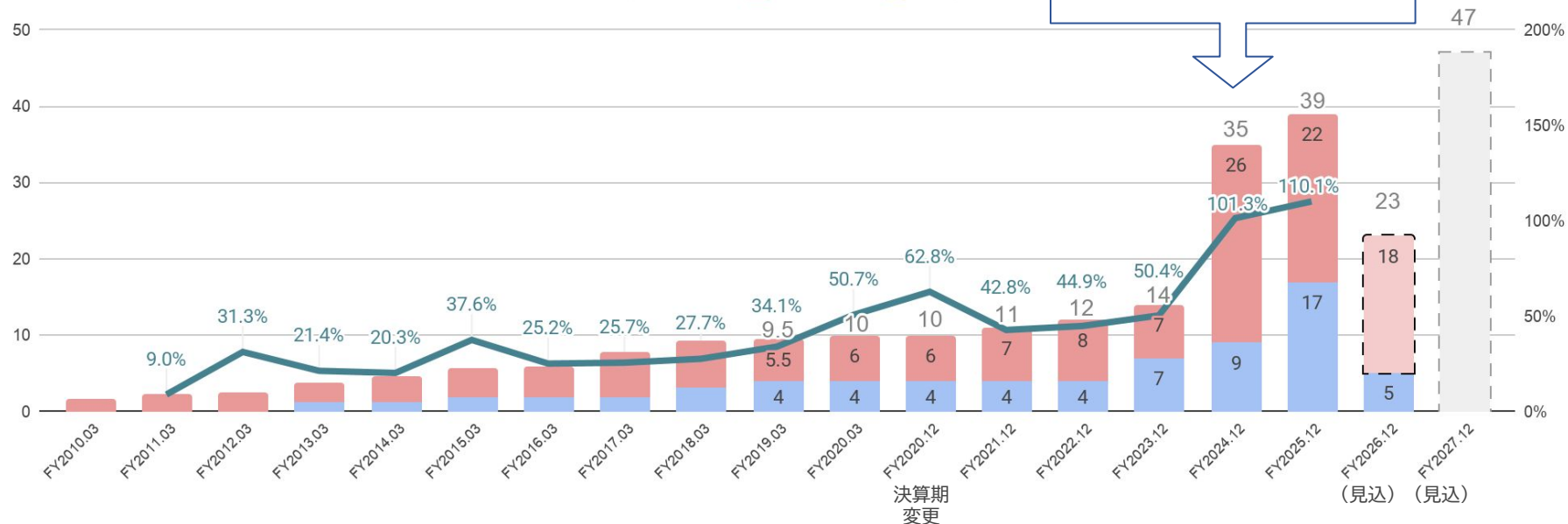
株主還元

通期業績を精査中のため、中間・期末配当ともに、5月14日の公表内容を据え置き
通期の業績動向を勘案し、通期実績に株主還元方針（配当性向100%）を反映させる予定

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%)

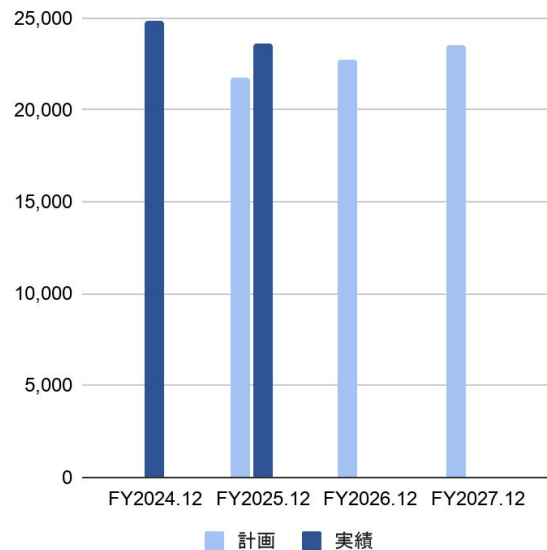
消却日 :2024年12月16日

Appendix.

FY2025～FY2027の中期経営計画 - 1

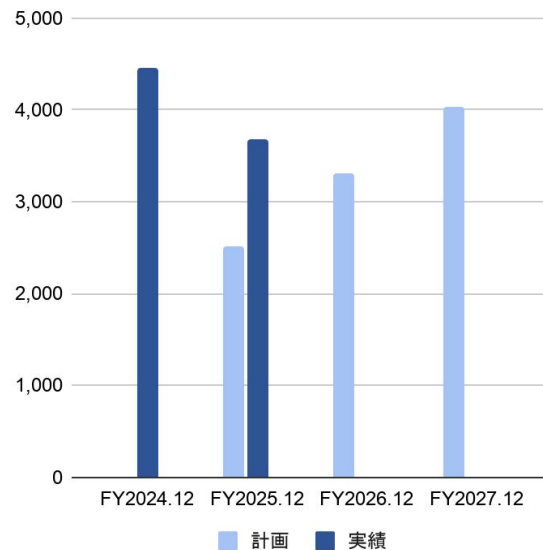
売上高

単位:百万円

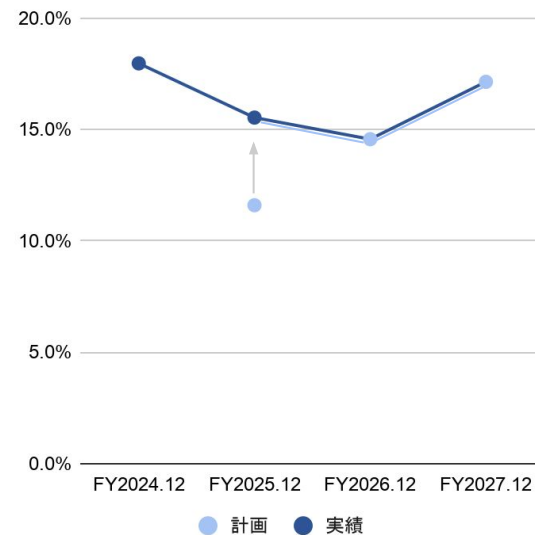


営業利益

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

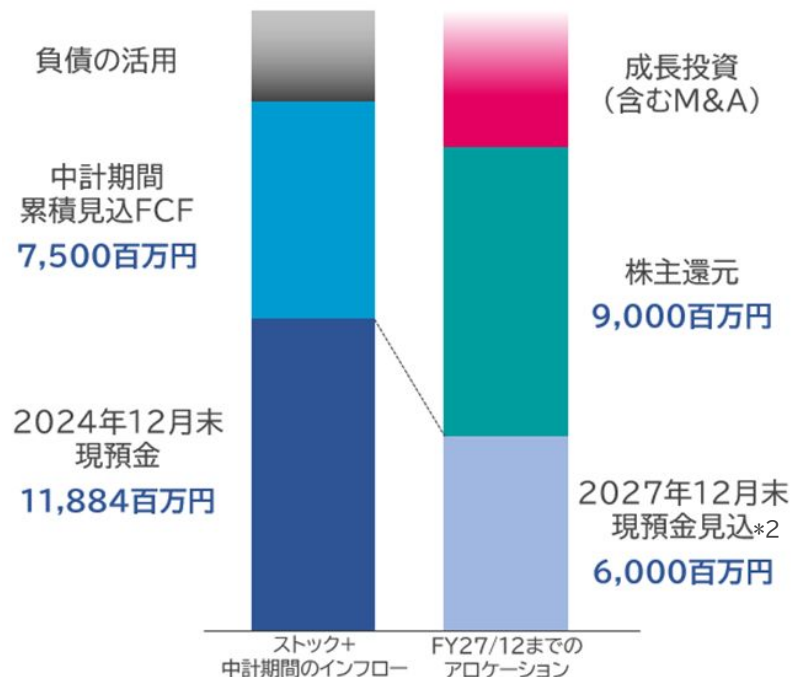
中計期間中の配当性向

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

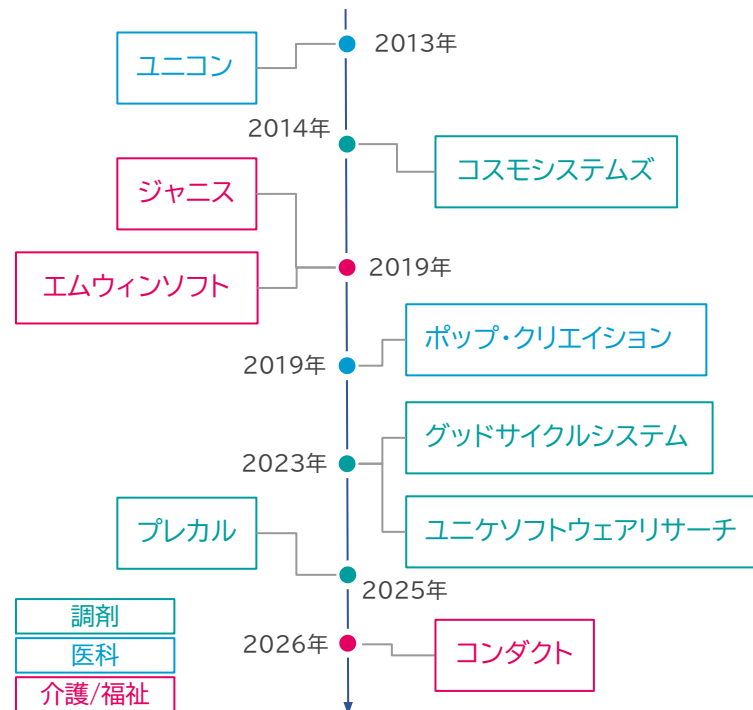
キャピタルアロケーション



*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等を目的に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等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*
販路の拡大等、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等を獲得

* M&A累計獲得数

単位:百万円

	FY2025.12	FY2026 Q2	増減額	増減比(%)
資産の部	27,506	26,776	△730	△2.7%
流動資産	12,948	11,792	△1,155	△8.9%
固定資産	14,558	14,983	425	2.9%
有形固定資産	1,376	1,374	△1	△0.1%
無形固定資産	4,021	4,218	197	4.9%
投資その他の資産	9,160	9,390	229	2.5%
負債の部	7,074	6,779	△294	△4.2%
流動負債	5,769	5,252	△517	△9.0%
固定負債	1,304	1,527	222	17.1%
純資産の部	20,432	19,996	△435	△2.1%
株主資本	19,867	19,040	△826	△4.2%
その他の包括利益累計額合計	467	860	393	84.1%
新株予約権	55	55	-	-
非支配株主持分	41	39	△2	△5.6%

セグメント別 売上高内訳

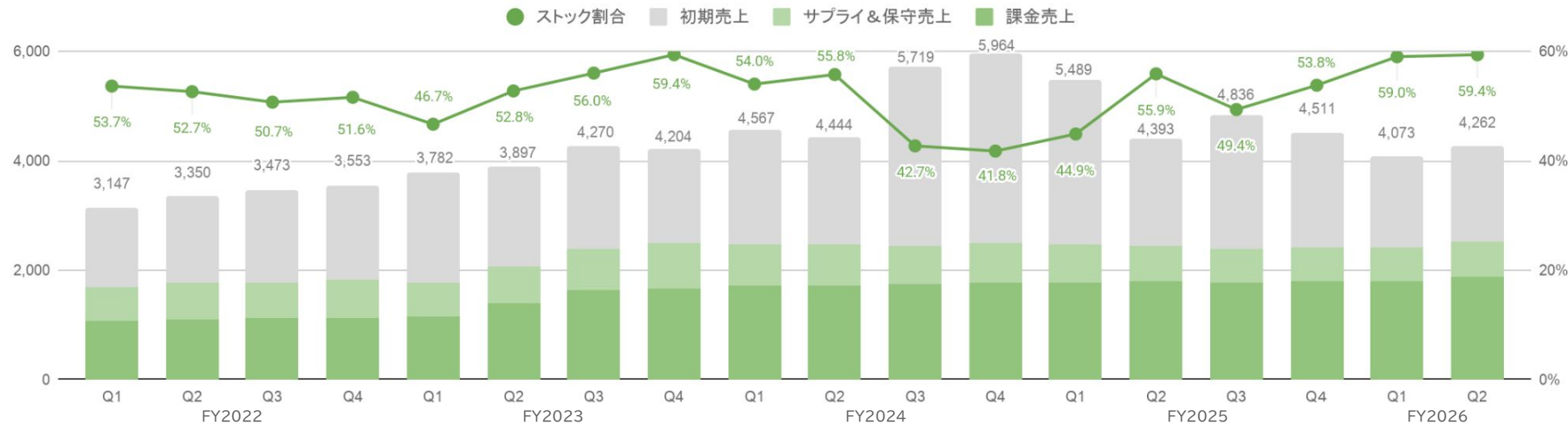
単位:百万円

	FY2025 Q2 実績	FY2026 Q2 実績	増減額 (前年同期比)	増減率 (前年同期比)
売上高	12,149	10,434	△1,715	△14.1%
調剤システム	9,885	8,339	△1,546	△15.6%
初期	4,961	3,399	△1,562	△31.5%
課金	3,580	3,676	96	2.7%
サプライ	1,035	1,020	△15	△1.5%
保守	307	242	△65	△21.1%
医科システム	1,497	1,225	△272	△18.2%
初期	965	636	△328	△34.0%
課金	472	532	60	12.8%
サプライ	28	25	△2	△10.4%
保守	31	30	△1	△4.3%
介護/福祉システム	262	411	148	56.6%
初期	43	95	52	118.7%
課金	115	248	132	114.8%
サプライ	-	-	-	-
保守	103	66	△36	△35.1%
その他	571	538	△33	△5.8%
調整額	△68	△79	△11	-

* 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)

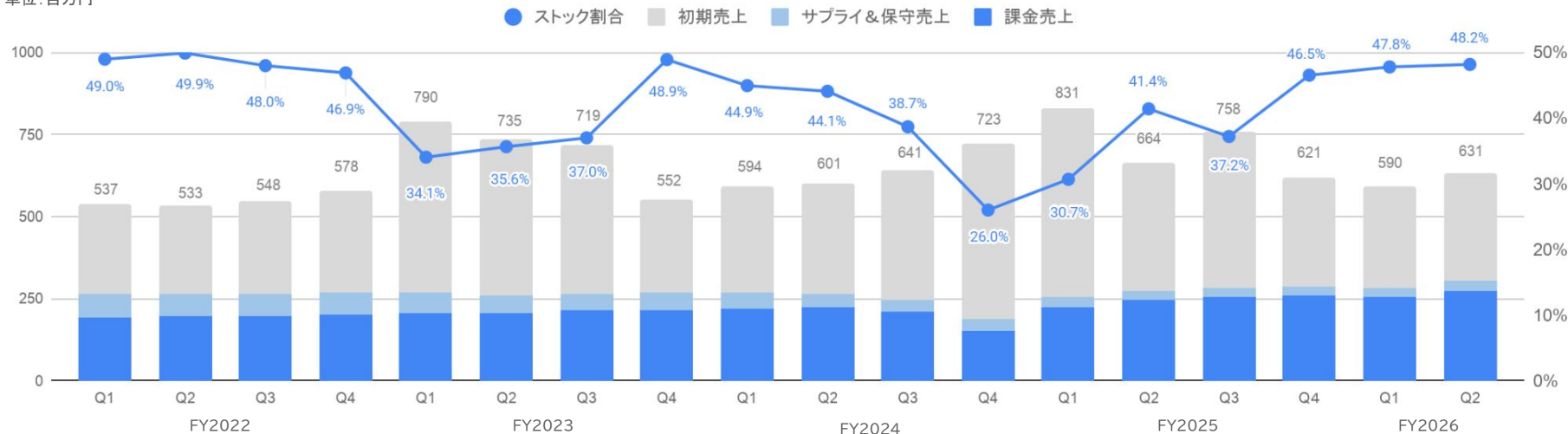
単位: 百万円



	FY2022				FY2023				FY2024				FY2025				FY2026	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
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	1,730
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	663
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	1,869

四半期別売上推移(医科システム事業)

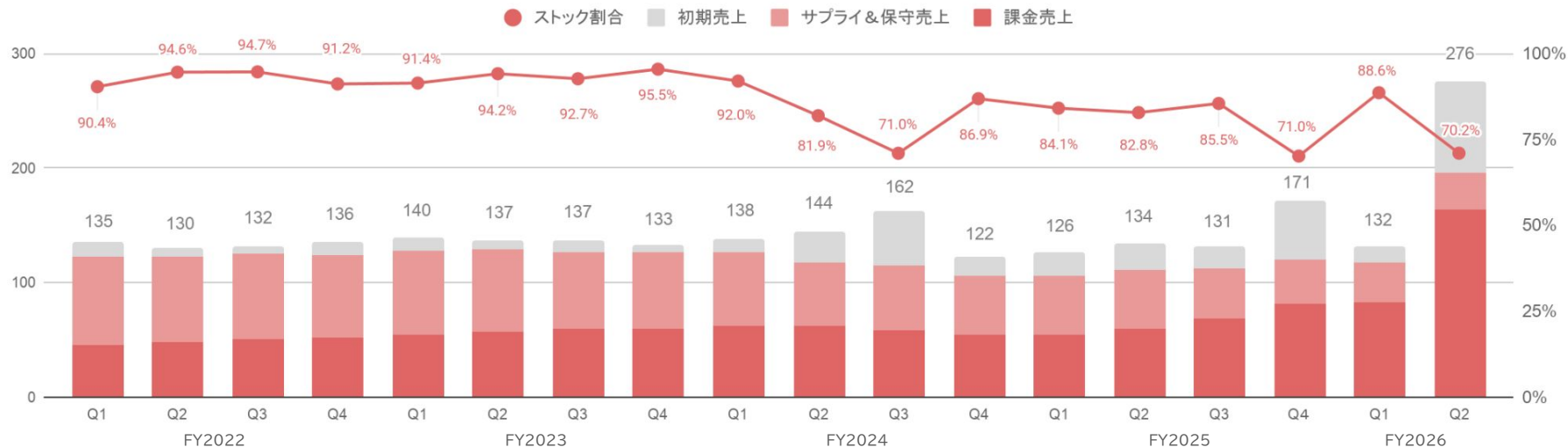
単位: 百万円



	FY2022				FY2023				FY2024				FY2025				FY2026	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
初期売上	274	267	285	307	521	473	453	282	327	336	393	535	576	389	476	332	308	327
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	29
課金売上	191	197	198	203	205	206	213	215	219	223	209	152	223	248	256	262	256	275

四半期別売上推移(介護/福祉システム事業)

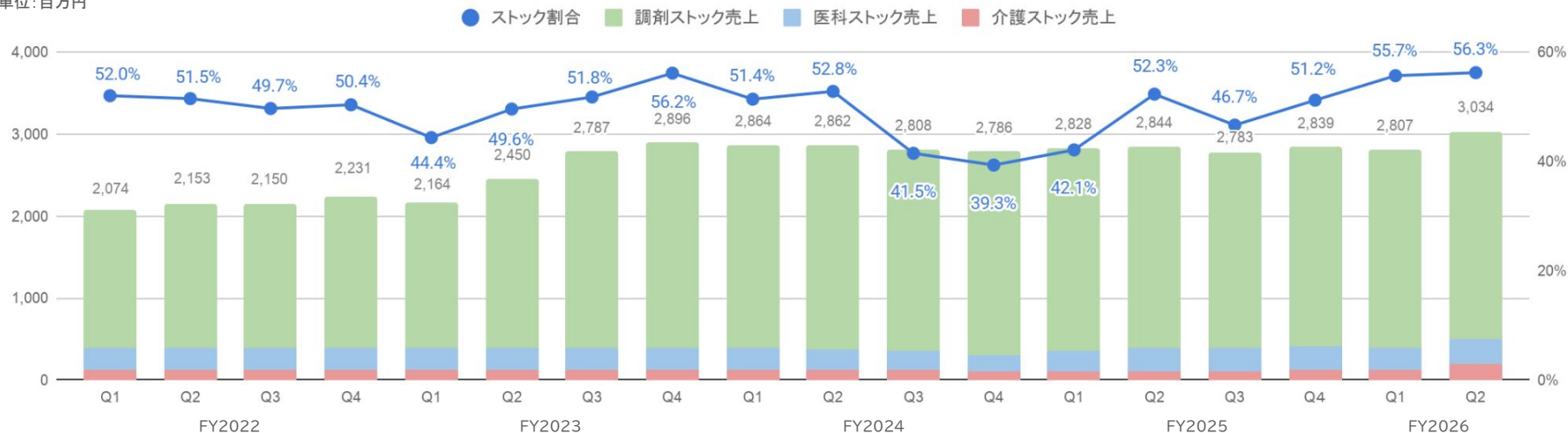
単位: 百万円



	FY2022				FY2023				FY2024				FY2025				FY2026	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
初期売上	13	7	7	12	12	8	10	6	11	26	47	16	20	23	19	51	15	80
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	32
課金売上	46	48	51	52	55	57	59	60	62	62	58	54	55	60	68	82	83	164

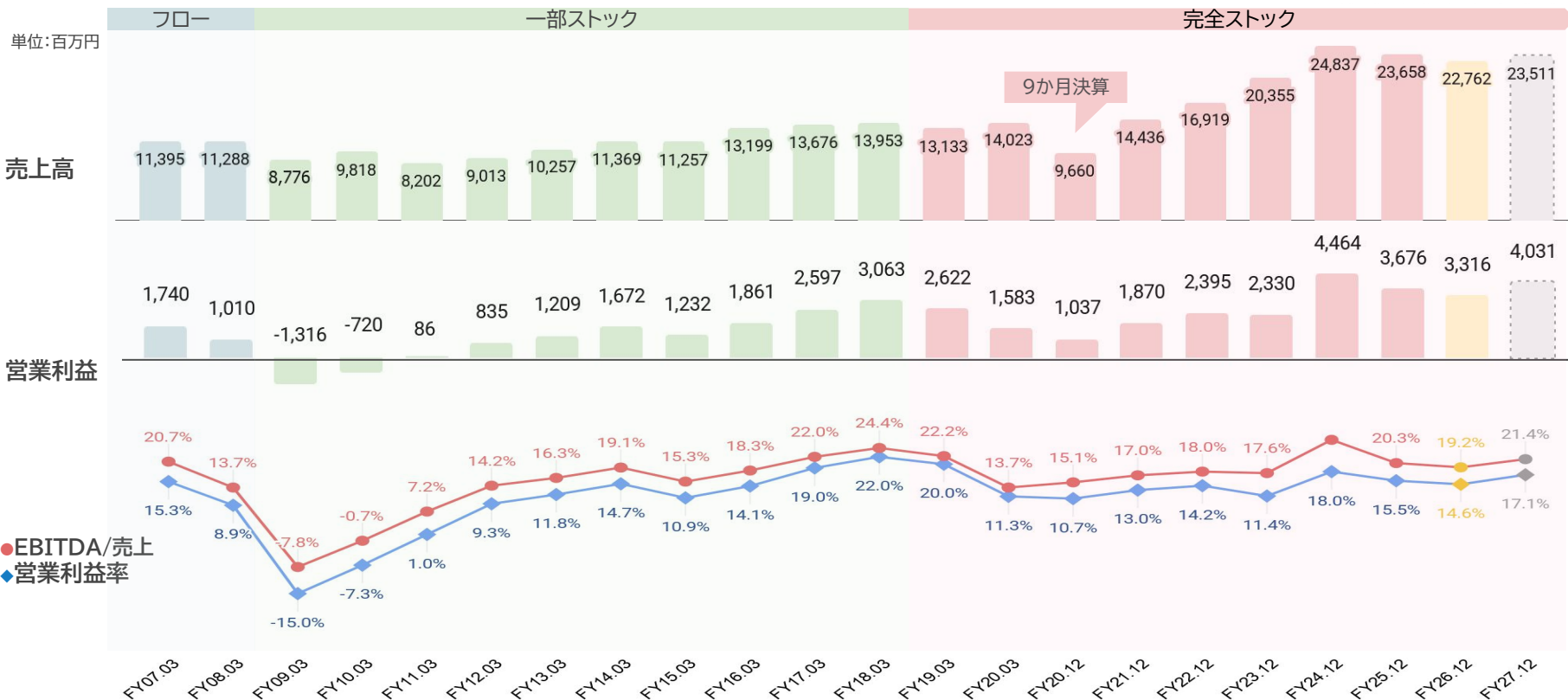
セグメント別 スtock売上高推移

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	Q2
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	2,533
医科Stock売上	263	266	263	271	270	263	266	270	268	265	248	188	255	276	282	289	283	304
介護Stock売上	122	123	125	125	128	130	127	127	127	118	116	106	107	111	112	121	118	197

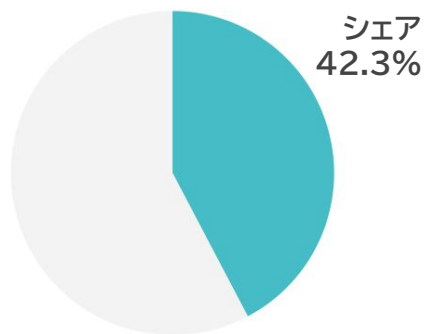
ビジネススキームの変遷 - 業績推移



当社シェア及びシェア拡大に関する考え

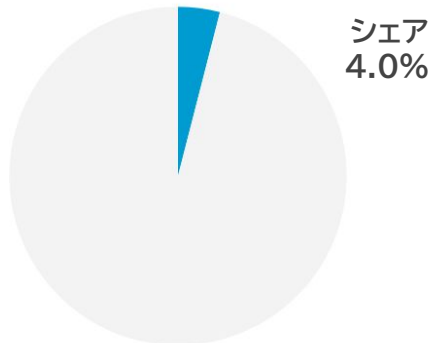
各市場ともに上位メーカーへの集約が進んでいるが、数千件の顧客を抱える中堅ベンダーも数多く存在
顧客数1万件以下のベンダーは、改定対応に伴うシステム開発が大きな負担
今後も積極的なM&Aと拡販努力で各市場でのシェア拡大を目指していく方針

調剤システム



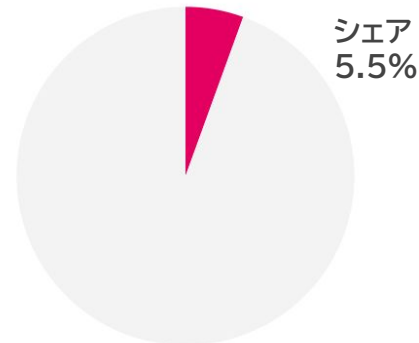
当社お客様 : 23,260件(QoQ△256件)
対象母数 : 55,000件

医科システム



当社お客様 : 3,604件(QoQ+117件)
対象母数 : 90,000件

介護/福祉システム



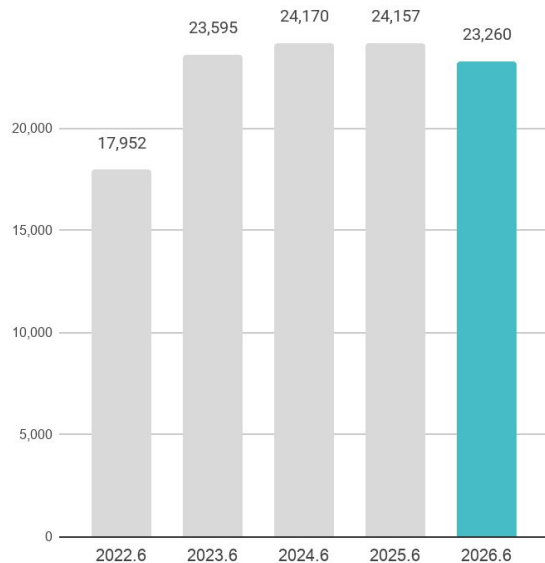
当社お客様 : 16,094件(QoQ△213件)
対象母数 : 290,000件

(2026年6月30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

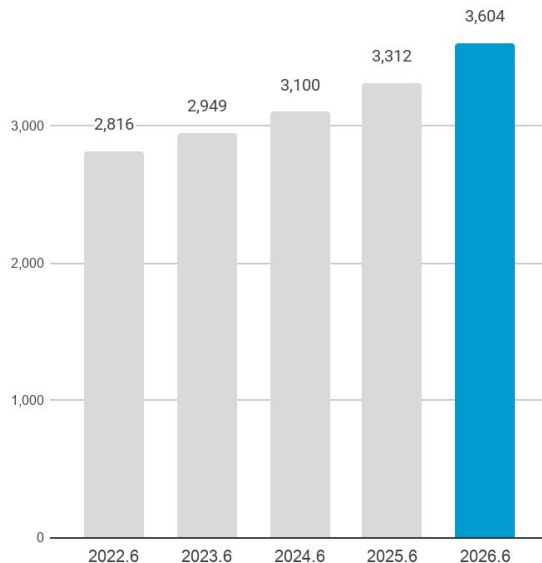
調剤システム

単位:件



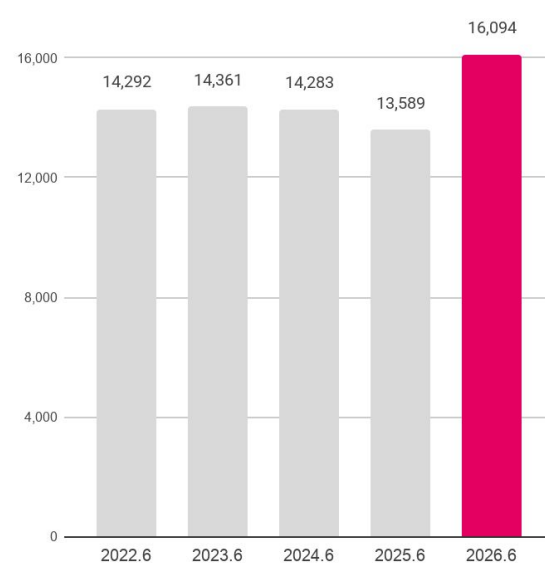
医科システム

単位:件

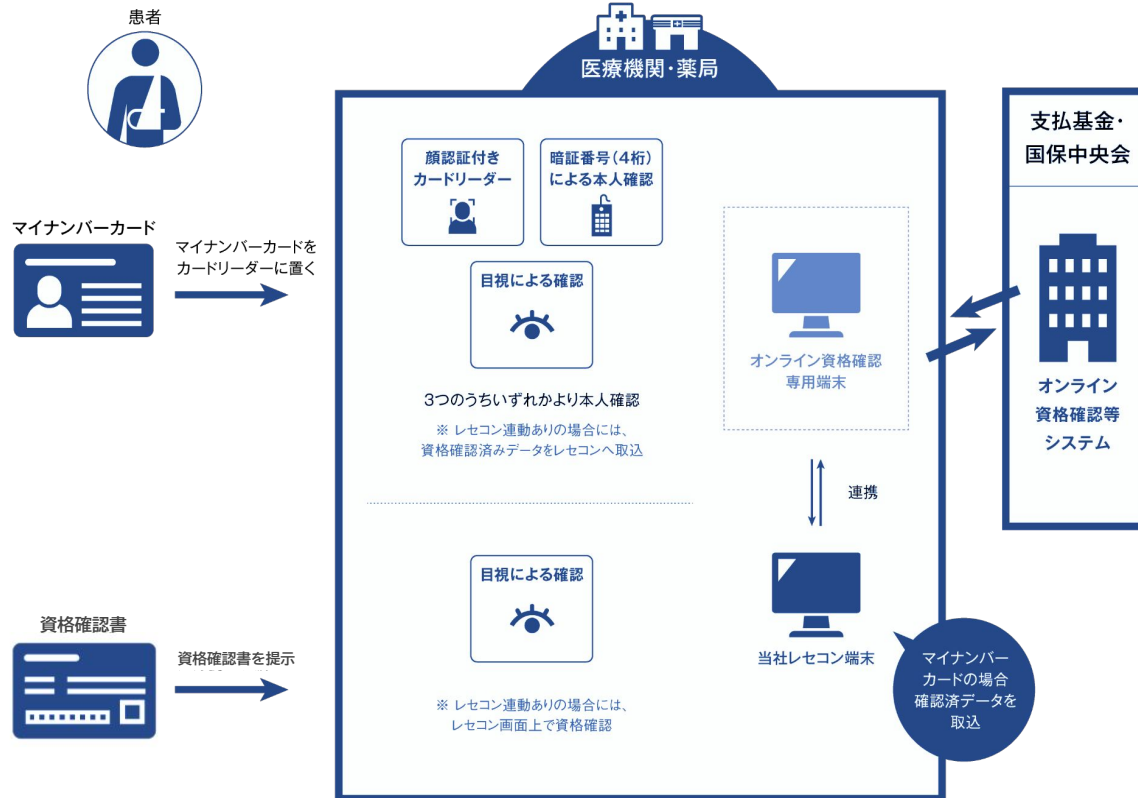


介護/福祉システム

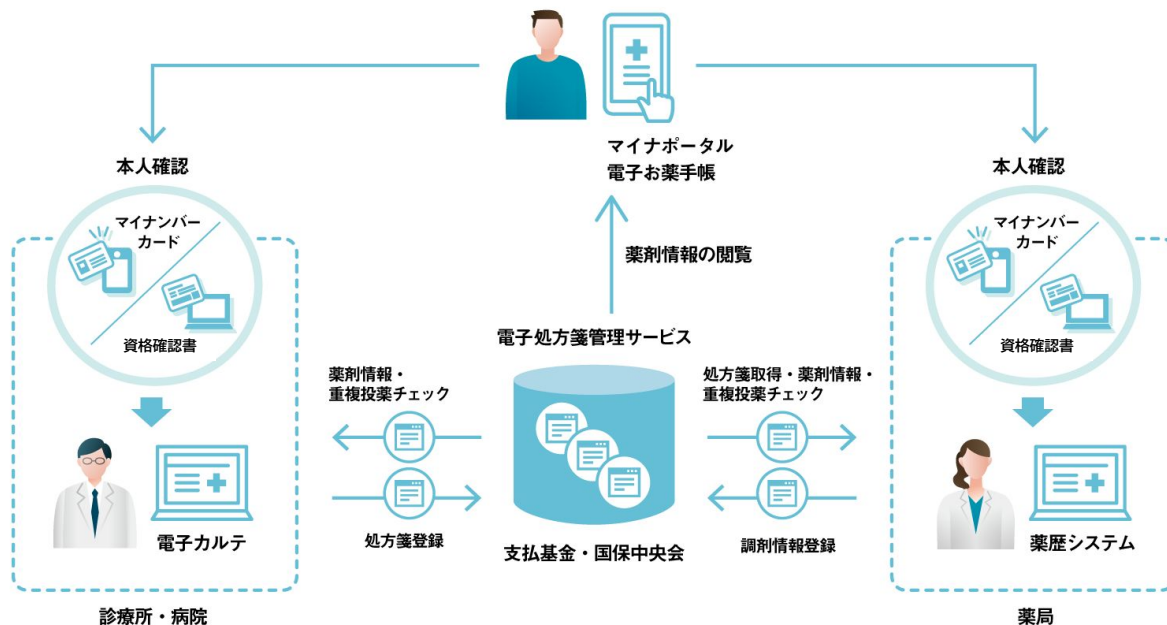
単位:ライセンス







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

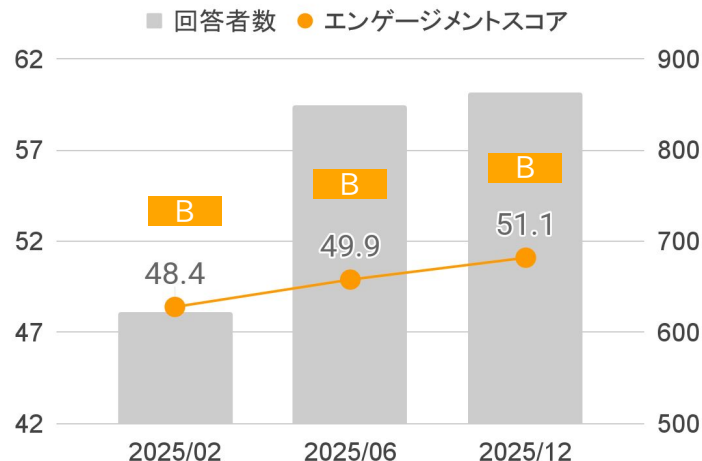
従業員エンゲージメントの向上

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

- FTSE JPX Blossom Japan Index:初選定
- FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index:継続選定
- 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 Index



FTSE JPX Blossom
Japan Sector
Relative Index

NIKKEI
Smart Work
★★★★ 2026

「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「Ai Love All Tennis Academy」への支援
- プロテニスプレイヤーとの所属・スポンサー契約(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

当社所属選手



山中 太陽 選手

スポンサー契約選手



尾崎 里紗 選手

自己最高WTAランキング 70位
元日本代表



加治 遥 選手

自己最高WTAランキング 213位
全日本選手権 シングルス優勝

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

- **医療機関の紹介に応じた寄付プログラムを開始(ピースウィンズ・ジャパン、全国こども食堂支援センター・むすびえ)**

医科システムのお客様から、新たなシステム検討先(クリニック・薬局・介護/福祉施設)を当社に紹介いただいた際に、紹介を契機とした寄付を実施



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>