



決算説明資料

2025年12月期 通期

 株式会社 EMシステムズ

2026年2月13日
東証プライム 4820

1. Topics
2. 業績の概要(FY2025.12)
3. セグメント別の状況(FY2025.12)
4. 中期経営計画の進捗
5. 業績見通し(FY2026.12)
6. 株主還元
7. Appendix.

Topics

FY2025.12

期初計画比、大幅な増収・増益を達成

電子処方箋の導入一巡により、売上・営業利益は前期実績を下回ったものの、期初計画に対しては、電子処方箋・オンライン資格確認関連のオプション導入が想定を上回るペースで推移し、計画を上回る着地。純利益は前期比増益を確保

年間配当は過去最高の39円を実現

修正予想の通り期末配当22円を実施、年間配当は過去最高の39円を予定

FY2026.12の見通し

中期経営計画に沿った業績を計画

厚生行政関連の売上は中計の想定水準を維持。M&Aによる当初想定との変化があるものの、各セグメントの事業戦略推進とシナジー創出により、売上高・営業利益の目標達成を確実に目指す

配当性向100%、年間配当は32円を予定

方針通り配当性向100%以上を維持し、年間32円の配当を予定。既存事業(医科・介護/福祉)の設備投資に伴う減損影響を織り込むため、純利益は中計公表時を下回る



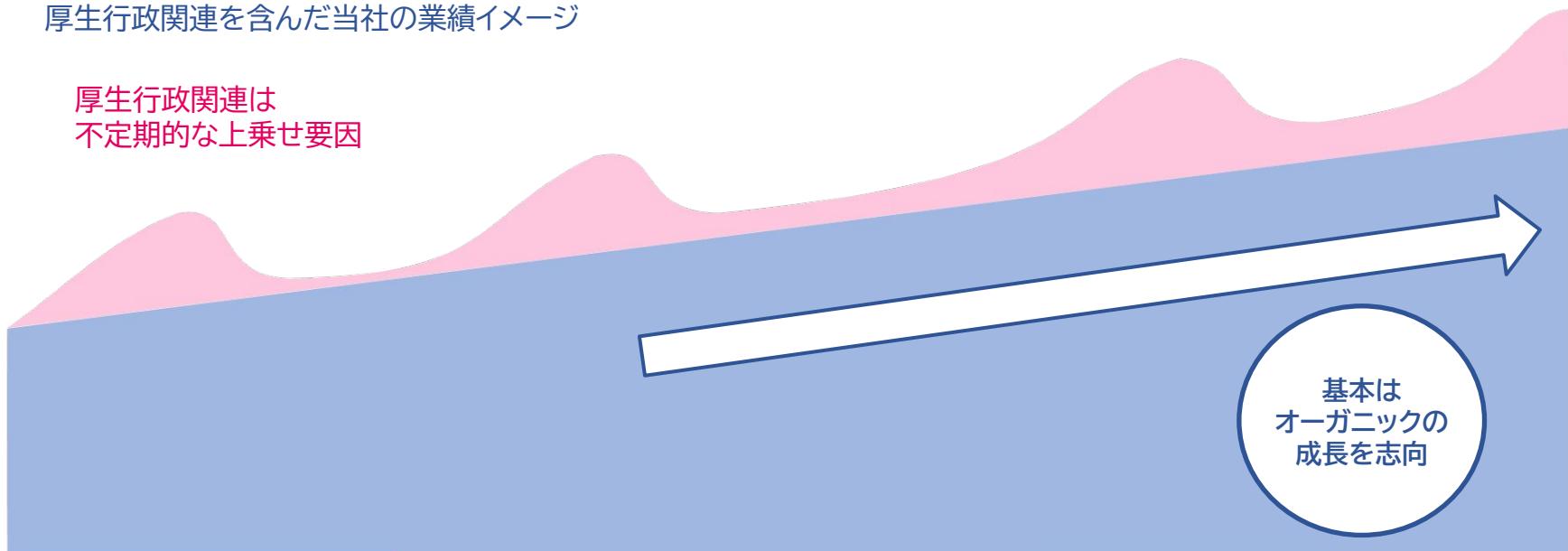
中期経営計画 FY2025~FY2027

株式会社 EMシステムズ
中期経営計画 FY2025~FY2027
2024年11月

TX | Thanks Transformation
医療・介護を「#ありがとう」に変えていく
財政プライム 4620

シェア拡大によるオーガニックの成長を志向し、「医療DX令和ビジョン2030」に沿って研究開発を継続
厚生行政などの業績へのインパクトはシェアに比例して増大するが、計画の前提としては最低限を織り込む
2025年までに売上・利益への寄与は概ね一巡するため、以降は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



業績の概要

FY2025.12

FY2025.12 連結業績

単位:百万円

	FY2024.12 実績	FY2025.12 修正後計画	FY2025.12 実績	前期比	修正計画比
売上高	24,837	23,479	23,658	△4.7%	0.8%
EBITDA	6,606	-	4,806	△27.3%	-
営業利益	4,464	3,627	3,676	△17.6%	1.4%
経常利益	5,184	4,389	4,313	△16.8%	△1.7%
純利益	2,425	2,691	2,452	1.1%	△8.9%

FY2025.12 トピックス

売上高:

オンライン資格確認オプションソフトの導入設置やWindows10サポート終了に伴うハードリプレイスが進捗したものの、電子処方箋の集中需要が一巡したことが影響により前期比減少

EBITDA:

電子処方箋の集中需要一巡とハードリプレイス進捗に伴うセールスマックスの変化により減少。加えて、前期計上のシステム障害費用及び減価償却費(減損影響)が減少したことにより前期比減少

営業利益:

電子処方箋の集中需要が一巡及び、売上的一部分がハードウェアリプレイスとなった影響により前期比減少

純利益:

第4四半期に想定外の非上場株式の減損処理が発生したものの、前期に医科及び介護/福祉システム事業で計上した減損損失の反動により、増益を確保

* EBITDAは、営業利益に減価償却費等及びシステム障害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

FY2025.12

調剤・医科の両セグメントをあわせて、当初計画を上回り進捗、厚生行政の一時的な影響もあり、医科セグメントは黒字化
介護/福祉セグメントにおいて、一部施策の前倒しがあり、費用が先行し営業損失が当初計画より拡大

売上高

営業利益

調剤システム事業

初期売上は、オンライン資格確認システム(主にオプションソフト)(+434 百万円)や、Windows10サポート終了に伴うハードリプレイス(+1,291百万円)が増加した一方、電子処方箋の集中需要が一巡(△2,931百万円)

ストック売上は、新規拡販・自社製品リプレイスにより課金売上は微増したが、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し、全体としては微減

ハードリプレイスが増加したものの、電子処方箋の集中需要が一巡したことにより、営業利益が減少

医科システム事業

初期売上は、電子処方箋(+70百万円)や、Windows10サポート終了に伴うハードリプレイス(+113百万円)の需要により増加

ストック売上は、サポート終了予定製品「ユニメディカル」の自社リプレイス及びハードウェアのメーカー保守への切り替えにより、保守売上が減少したが、システム障害による影響の収束により課金売上が増加し、全体としても増加

電子処方箋・オンライン資格確認オプションソフトの導入設置が進捗したことにより、営業利益が黒字に

介護/福祉システム事業

2025年4月に介護報酬改定が実施されたため、既存製品の戦略的リプレイスを前倒して実施

「MAPs for NURSING CARE」のライセンス数の増加により、課金売上が増加した一方で、「響・シンフォニー」からの移行期におけるユーザー離反等の影響により、保守売上は減少

戦略的リプレイスに伴う先行費用の影響があったものの、前年度の減損処理によって減価償却費が減少したため、営業損失は小幅に改善

売上高

単位:百万円

	FY2024.12	FY2025.12	増減額	増減率(%)
調剤システム	20,699	19,236	△1,462	△7.1%
医科システム	2,564	2,879	314	12.3%
介護/福祉システム	570	566	△3	△0.6%
その他	1,174	1,119	△55	△4.7%

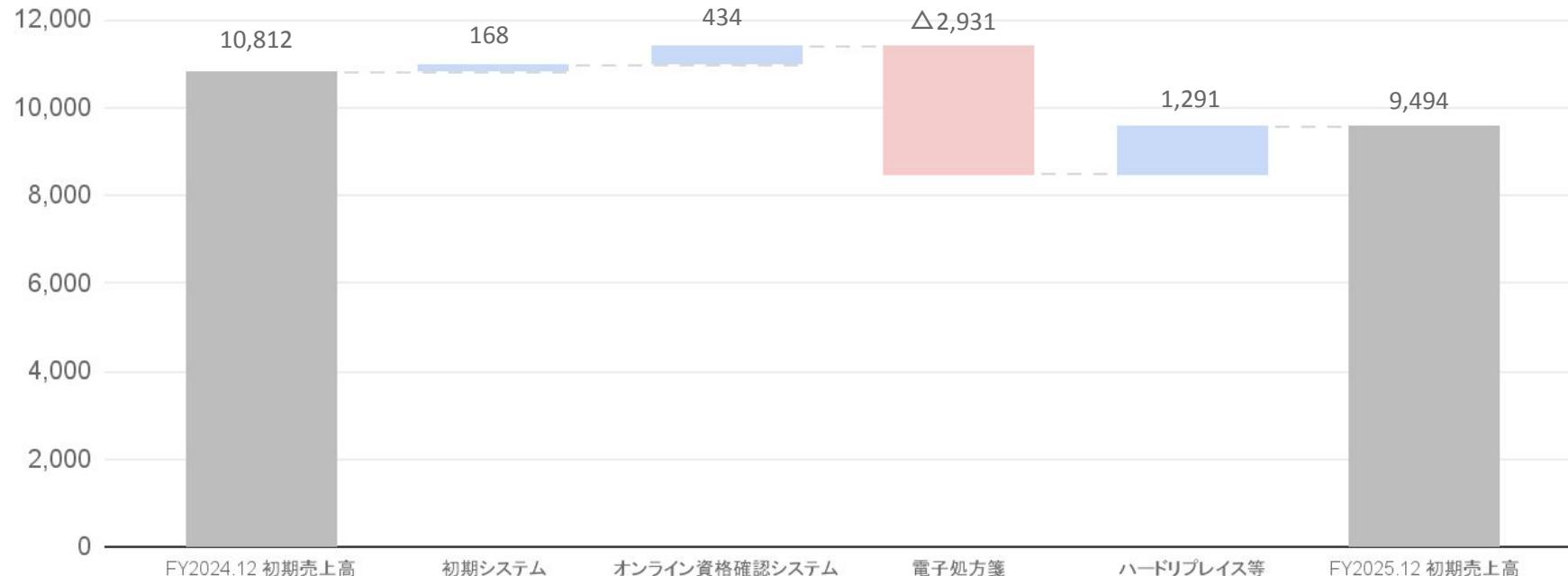
営業利益

単位:百万円

	FY2024.12	FY2025.12	増減額	増減率(%)
調剤システム	5,255	3,967	△1,288	△24.5%
医科システム	△423	32	456	-
介護/福祉システム	△450	△378	71	-
その他	60	28	△31	△52.1%

初期売上の増減

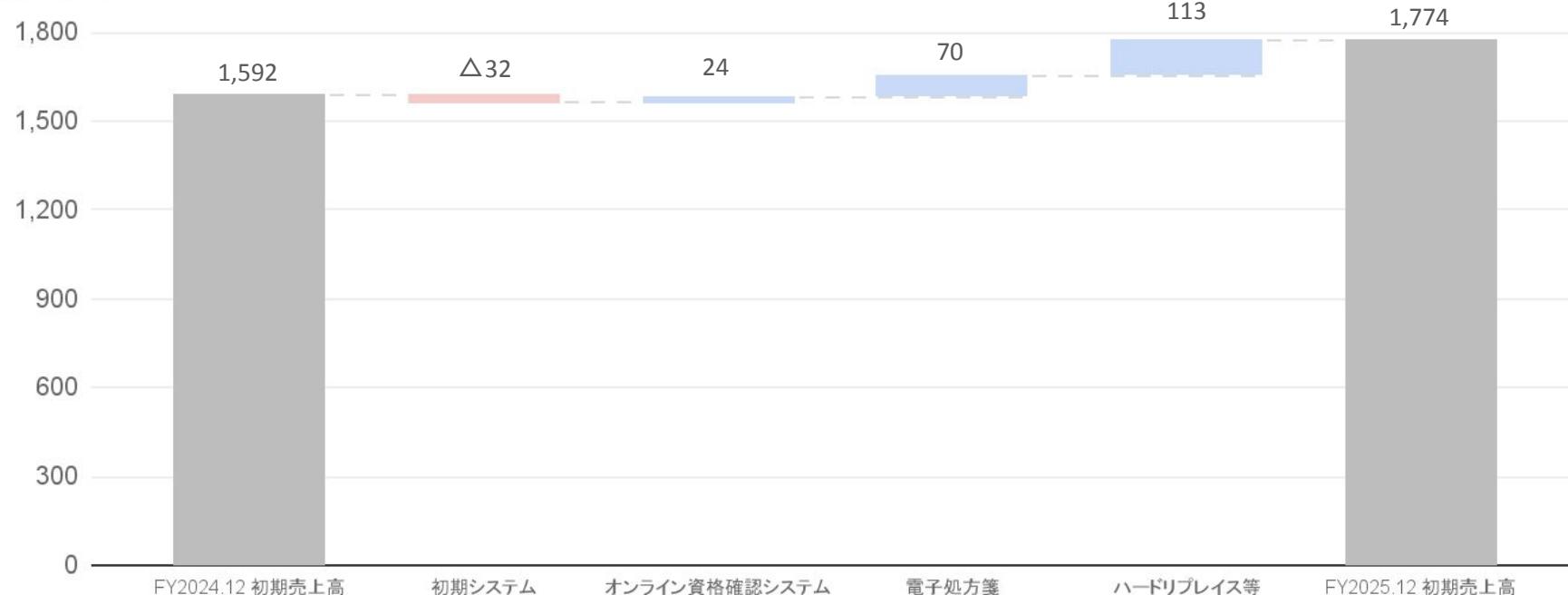
単位:百万円



* 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

中期経営計画の進捗

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

令和8年度診療報酬改定および介護・障害福祉分野の臨時改定の実施

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

外部環境の変化

▶ マクロ環境の変化

想定を上回るインフレ進行。生成AI技術の急速な社会実装に伴う現場ニーズの急速な変化

▶ 報酬改定・制度動向

診療報酬改定に向けた議論において、薬局経営環境が厳しくなることが想定される

▶ 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の高度化

FY2026の目標達成への取り組みの加速

環境変化に応じて、将来の競争力を担保するための「投資」と「成長」を最適化

現行目標を堅持しつつ、変化に即した機動的な経営資源の配分を実施し非連続な成長ストーリーを模索

戦略的な取り組み

▶ 事業構造変革への挑戦

M&A 株式会社プレカル

処方箋入力自動化、将来的な事務員レスの実現など、当社と薬局のビジネスモデルの変革につながる圧倒的な現場効率化の実現を目指す

▶ 介護/福祉の領域拡大

M&A 株式会社コンダクト

介護/福祉領域の基盤を拡大。開発・製品ラインナップの補完など当社との連携による成長加速

▶ 人的資本・次世代基盤への投資

魅力的な人材確保と生成AIやクラウド基盤への戦略的投資の実行

2025年の振り返り

厚生行政関連(主にオンライン資格確認システムオプションソフト)が想定を上回る進捗
お客様数は、チェーン法人の解約により減少

ARPUは、厚生行政等による底上げ要因や季節性要因による変動を含めて上昇

プレカル社のM&Aを実施し、サービスの拡大へ

2026年の展望

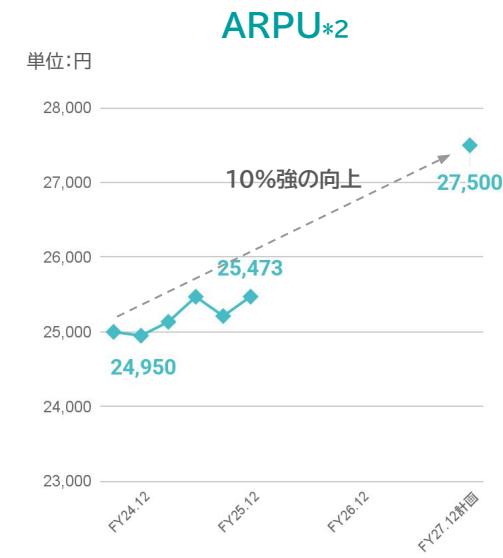
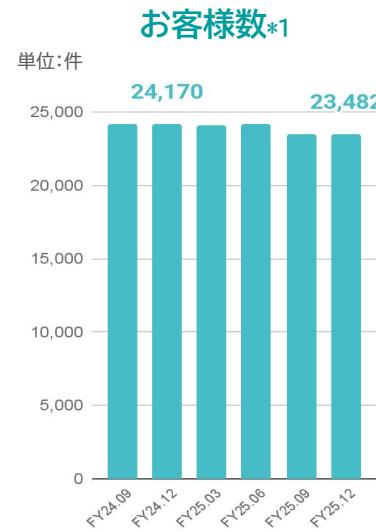
厚生行政関連の導入一巡により中計通り減収減益の見込み

新規・他社先への販売の強化と生成AIを活用した電子薬歴の展開や製品パッケージの変更等によるアップセルにより、ARPUの上昇を実現し、中期経営計画を遂行

安定稼働のためにAWS*3を用いたBCP*4サービスを展開

ビジネスモデル変革に向けた取り組みとしてプレカル社と連携したサービスをローンチ予定

KPIの進捗状況



- ・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

*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

*3 Amazon.com, Inc.またはその関連会社の商標

*4 BCP:Business Continuity Plan(事業継続計画)。通信障害などの緊急事態時に、システムの停止を最小限に抑え、事業を継続するための仕組みのこと

2025年の振り返り

厚生行政関連(主に電子処方箋)が想定を上回る進捗

お客様数は、足元の厚生行政関連対応へのリソース集中の一方で、高機能なクラウド型システムであるMAPs for CLINICの引き合いが一定数あり、特に他社のお客様のリプレイスが着実に進む

2026年の展望

厚生行政関連の導入一巡により中計通り減収、赤字の見込み
販路の拡大のための代理店開拓およびOEM提供の販売が本格的に稼働し、さらなるお客様数増加を目指す

クラウド型システムの安定性強化と厚生行政主導のパブリッククラウドへの対応に向けた投資を実施

M&Aやアライアンスなど多様な選択肢も検討

KPIの進捗状況



- ・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

2025年の振り返り

既存製品の戦略的リプレイスを前倒しして実施、MAPs for NURSING CAREへのリプレイスにより、当該製品のお客様数は増加

コスト先行にはなるもののレガシーアセットからの脱却により、将来の収益性向上を見込む

2026年の展望

2025年に引き続き、レガシーアセットからの脱却を進め、MAPs for NURSING CAREへの選択的集中を継続

コンダクト社と製品・販売シナジーにより、介護セグメントの早期黒字化を推進

コンダクト社について



株式会社コンダクト

2026.01 子会社化

高度な専門性とドメイン知識

50年以上にわたり培われた介護・福祉現場の深い知見を保有。特に、訪問看護系のソリューションに強みをもち、現場のニーズに対応が可能

事業推進体制の抜本的強化

当社の事業運営ノウハウとコンダクト社のリソースを融合。代表取締役の派遣を始めとした、経営・実務両面での人材交流により、双方の価値を最大化

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*1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

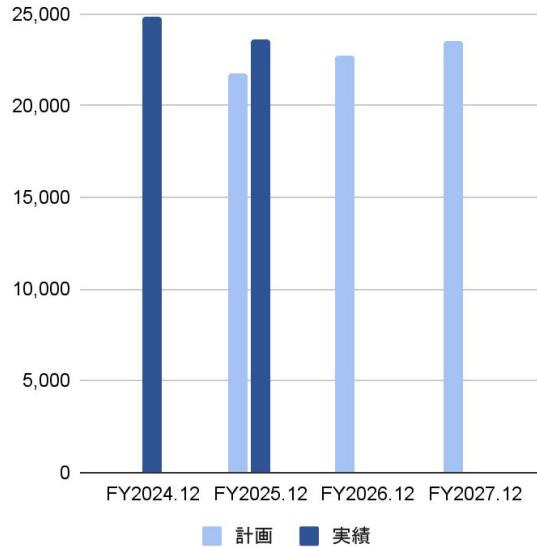
- 開発品質向上と効率化
AIによるコード生成・テスト支援で、高品質な製品開発を加速
- 営業・サポート支援
顧客訪問メモの自動要約・CRM連携により、事務負担を軽減

AIとの協働により、顧客体験の最大化と高収益体质への転換を加速

*1 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

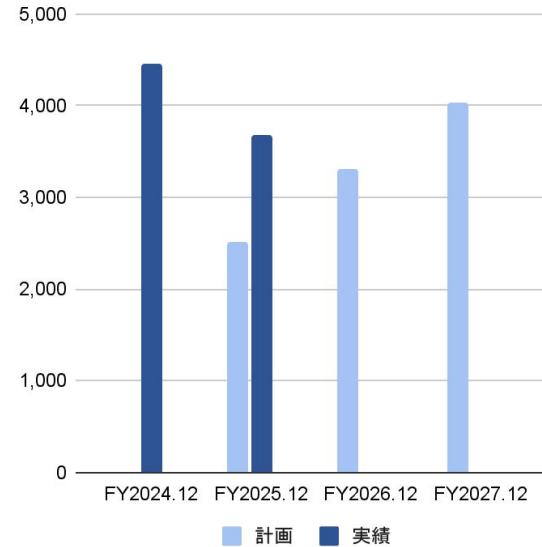
売上高

単位:百万円

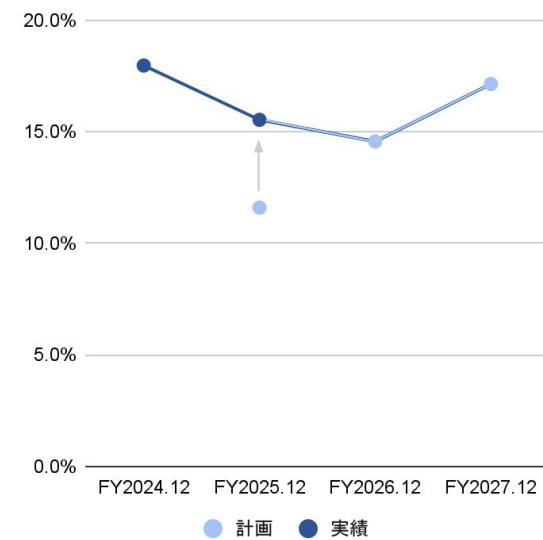


営業利益

単位:百万円



営業利益率

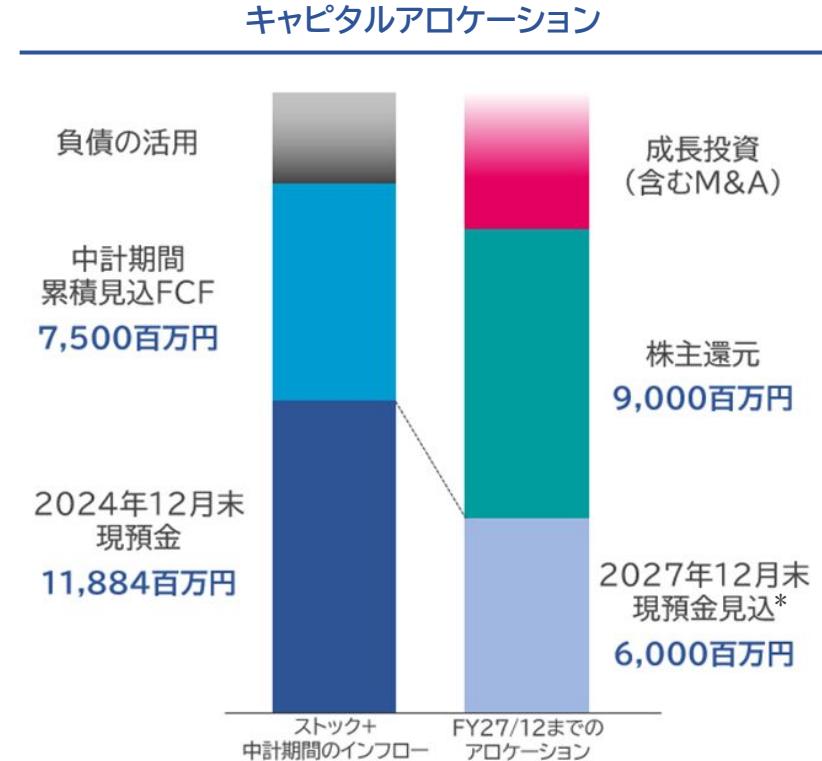


FY2025～FY2027の中期経営計画 - 2

(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



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



* 当該年度にかかる未払法人税等及び配当金を除く

業績見通し FY2026.12

売上高・営業利益・経常利益は、中期経営計画達成に向けた各セグメントの事業戦略の推進により、計画通りの推移を見込む。なお、厚生行政関連の売上は中期経営計画の想定水準を維持

純利益については、中計公表時の想定を上回る減損損失の発生を見込んでいるため、計画から減少する見通し

2026年1月16日に発表した株式会社コンダクトの子会社化により、訪問看護領域の強化と全国的なシェア拡大を加速させていく。現時点の予想には同社業績を織り込んでおらず、精査が完了次第、速やかに業績予想への反映を検討する

単位:百万円

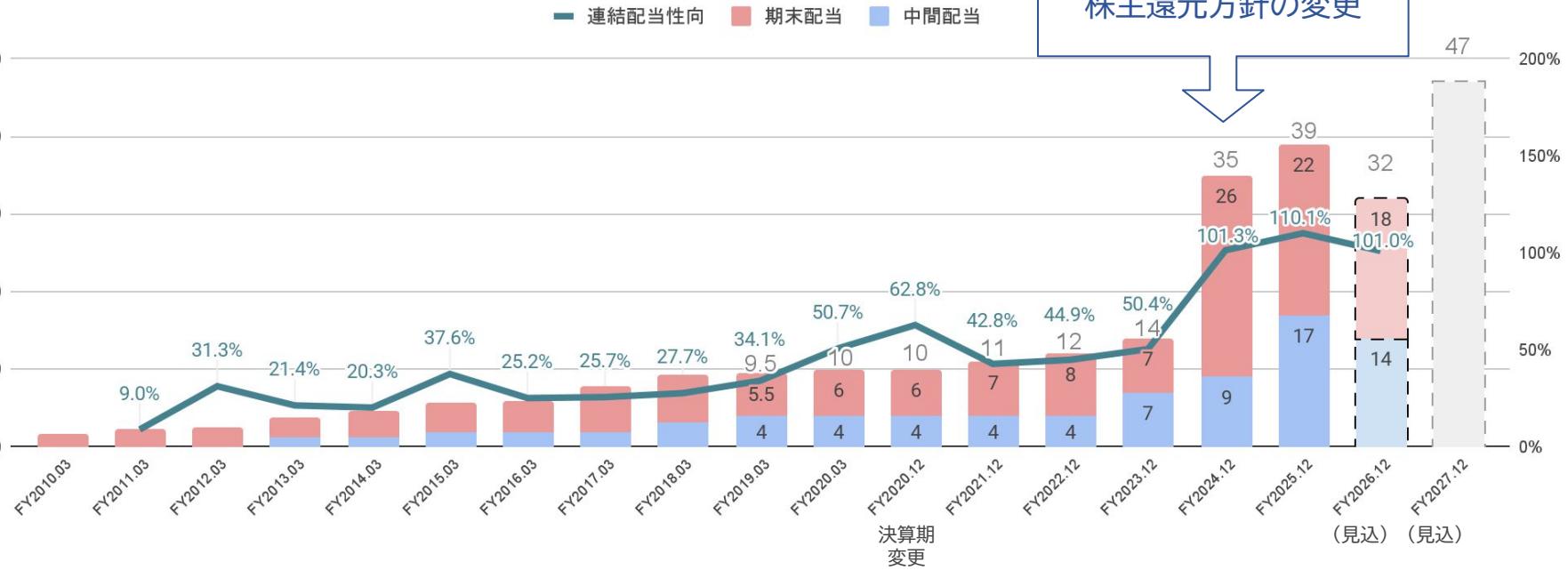
	FY2025.12 修正後通期予想	FY2025.12 通期実績	FY2026.12 通期予想
売上高	23,479	23,658	22,762
調剤システム	19,082	19,236	18,658
医科システム	2,921	2,879	2,403
介護/福祉システム	513	566	752
その他	1,094	1,119	1,125
調整額	△ 132	△ 142	△178
営業利益	3,627	3,676	3,316
調剤システム	3,804	3,967	3,553
医科システム	109	32	△196
介護/福祉システム	△353	△ 378	△94
その他	21	28	25
調整額	46	27	29
経常利益	4,389	4,313	3,939
当期純利益	2,691	2,452	2,193

株主還元

株主還元の推移

FY2025期末配当は、計画通り22円(年間配当39円は過去最高を更新予定)
FY2026は、中計方針に基づき「配当性向100%水準」を維持し年間32円を予定

単位:円



* 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

自己株式の取得及び消却

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%

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%)

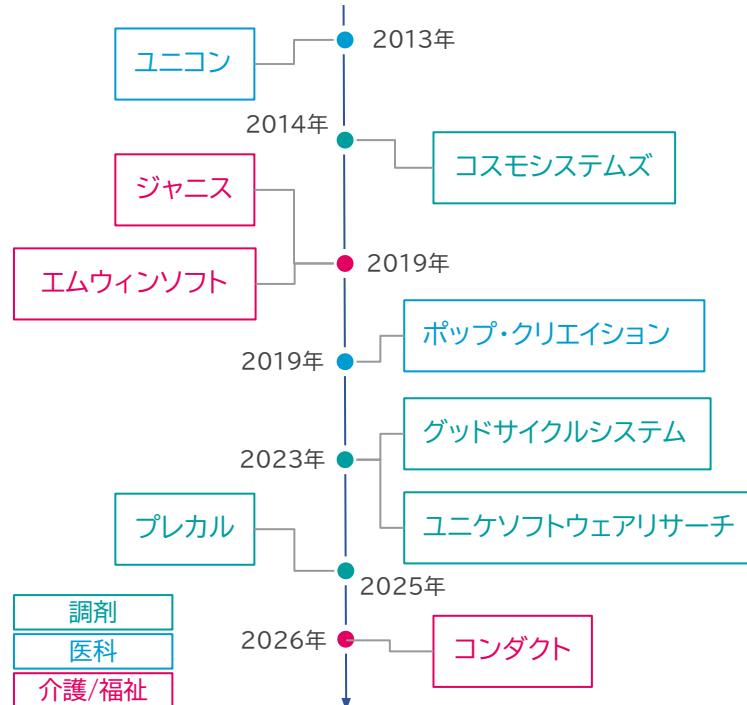
消却日 :2024年12月16日

*1 自己株式を除く

*2 小数点第三位を四捨五入

Appendix.

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:11,000*
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

	FY2024.12	FY2025.12	増減額	増減比(%)
資産の部	31,669	27,506	△4,163	△13.1%
流動資産	18,349	12,948	△5,401	△29.4%
固定資産	13,320	14,558	1,238	9.3%
有形固定資産	1,241	1,376	134	10.9%
無形固定資産	3,494	4,021	526	15.1%
投資その他の資産	8,584	9,160	576	6.7%
負債の部	11,050	7,074	△3,976	△36.0%
流動負債	9,072	5,769	△3,302	△36.4%
固定負債	1,977	1,304	△673	△34.0%
純資産の部	20,619	20,432	△187	△0.9%
株主資本	20,320	19,867	△453	△2.2%
その他の包括利益累計額合計	213	467	254	119.0%
新株予約権	55	55	-	-
非支配株主持分	29	41	12	41.4%

セグメント別 売上高内訳

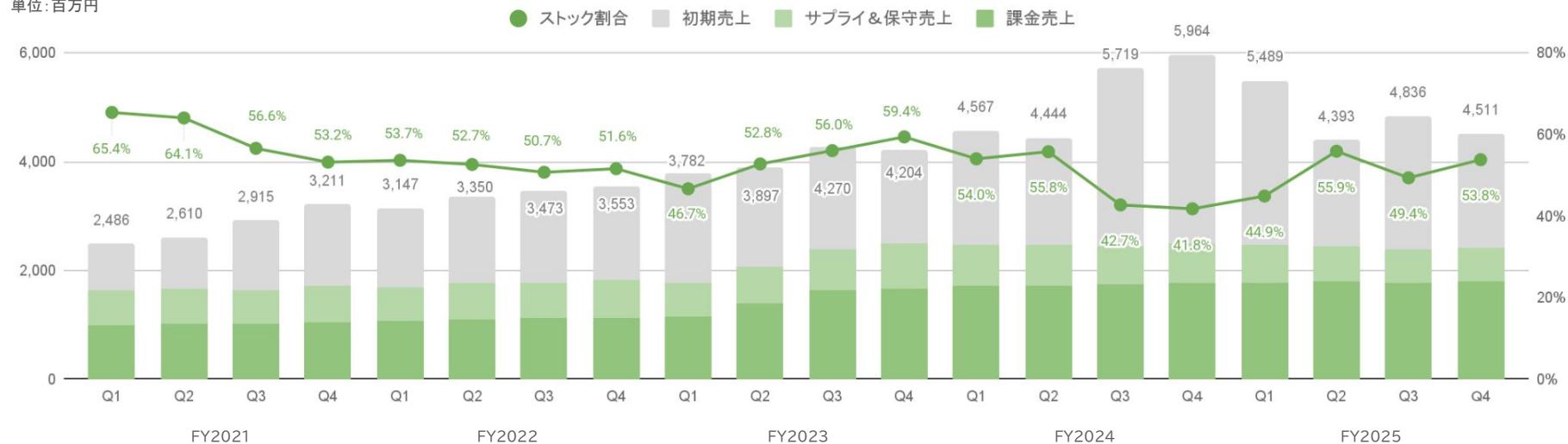
単位:百万円

	FY2024.12 実績	FY2025.12 実績	増減額 (前年同期比)	増減率 (前年同期比)
売上高	24,837	23,658	△1,178	△4.7%
調剤システム	20,699	19,236	△1,462	△7.1%
初期	10,812	9,494	△1,318	△12.2%
課金	6,961	7,144	183	2.6%
サプライ	2,069	2,024	△45	△2.2%
保守	855	573	△282	△33.0%
医科システム	2,564	2,879	314	12.3%
初期	1,592	1,774	181	11.4%
課金	805	991	185	23.1%
サプライ	54	54	0	1.6%
保守	112	58	△53	△47.8%
介護/福祉システム	570	566	△3	△0.6%
初期	101	114	13	13.0%
課金	237	266	29	12.2%
サプライ	0	-	△0	-
保守	231	185	△45	△19.7%
その他	1,174	1,119	△55	△4.7%
調整額	△171	△142	28	-

* 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)

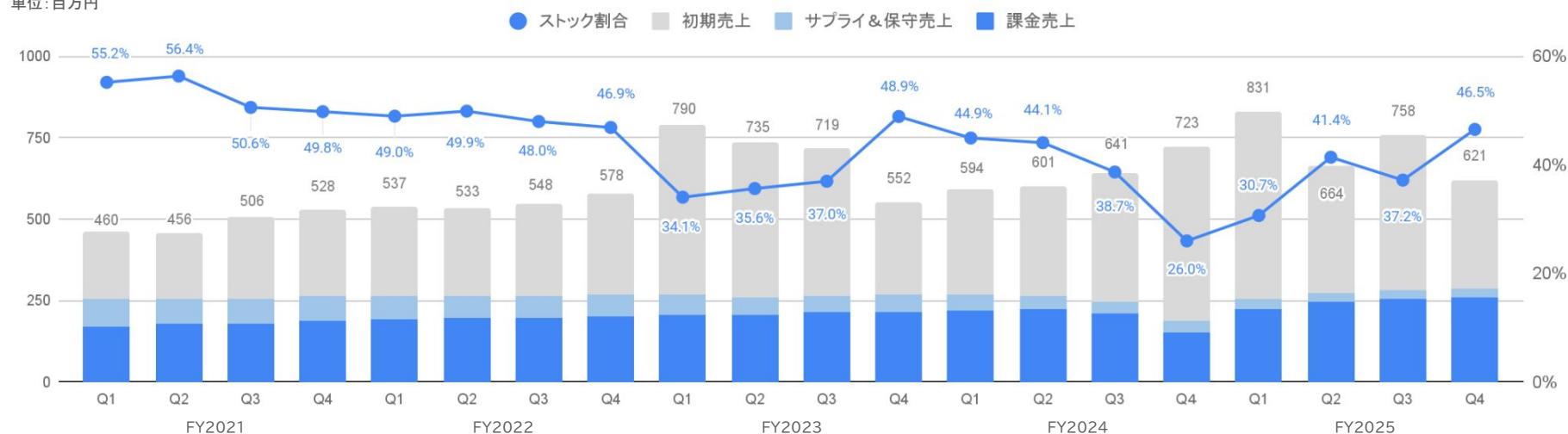
単位:百万円



	FY2021				FY2022				FY2023				FY2024				FY2025			
	Q1	Q2	Q3	Q4																
初期売上	860	938	1,265	1,502	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
サプライ&保守売上	622	650	631	667	621	664	640	704	617	654	769	835	754	756	703	710	686	656	617	636
課金売上	1,004	1,022	1,019	1,042	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

四半期別売上推移(医科システム事業)

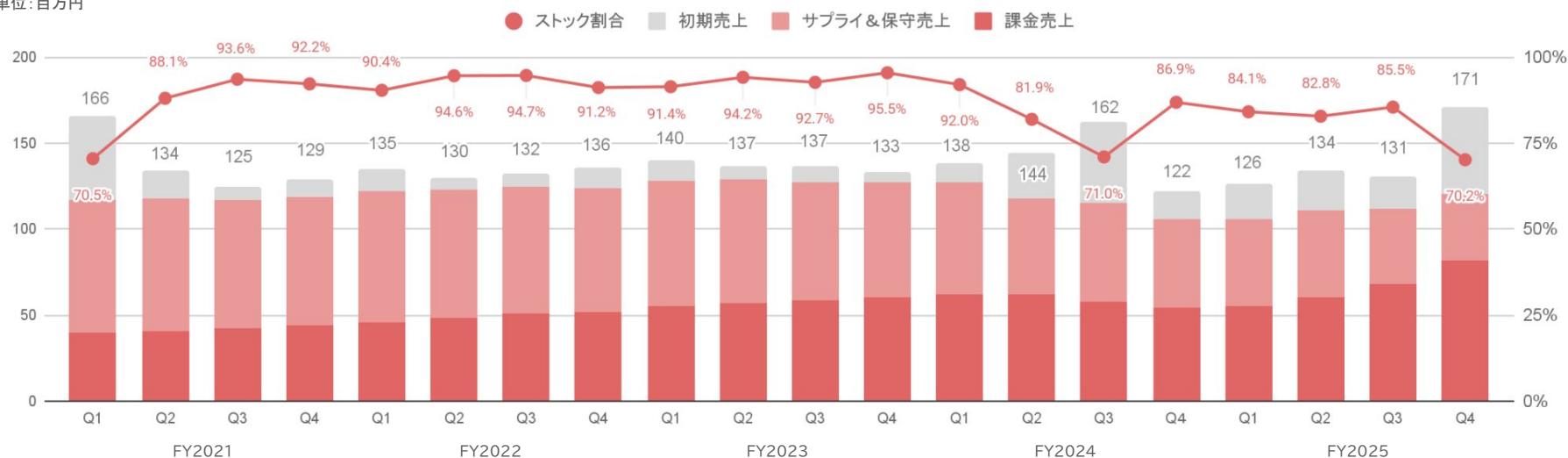
単位:百万円



	FY2021				FY2022				FY2023				FY2024				FY2025			
	Q1	Q2	Q3	Q4																
初期売上	206	199	250	265	274	267	285	307	521	473	453	282	327	336	393	535	576	389	476	332
サプライ&保守売上	82	80	76	76	72	69	65	68	64	56	53	55	48	42	39	36	32	27	26	27
課金売上	172	177	180	187	191	197	198	203	205	206	213	215	219	223	209	152	223	248	256	262

四半期別売上推移(介護/福祉システム事業)

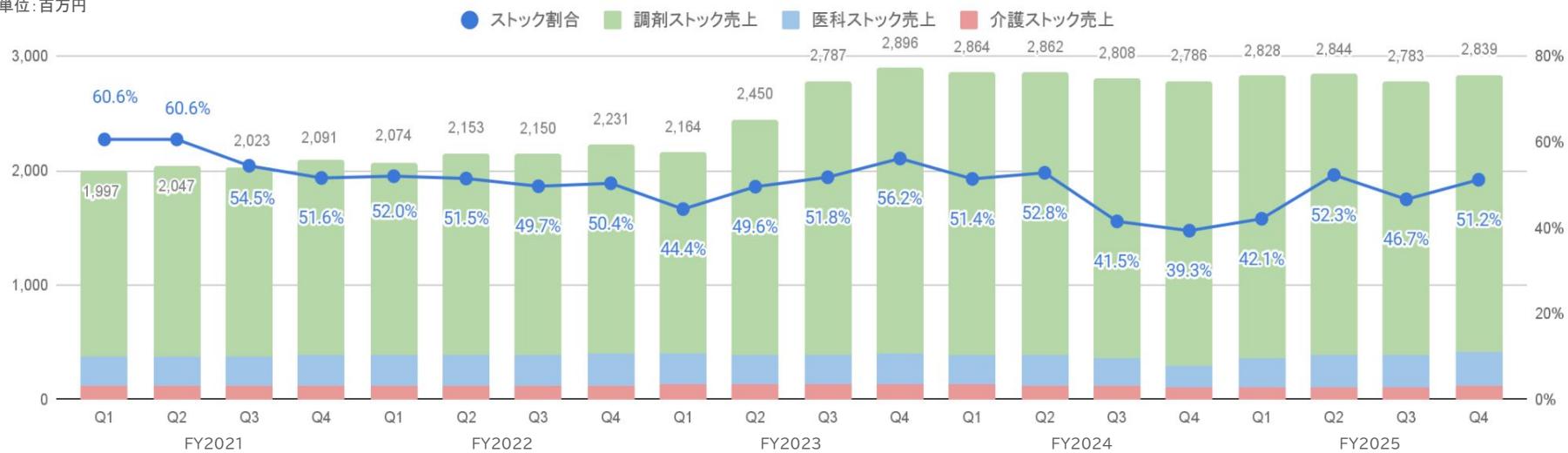
単位:百万円



	FY2021				FY2022				FY2023				FY2024				FY2025			
	Q1	Q2	Q3	Q4																
初期売上	49	16	8	10	13	7	7	12	12	8	10	6	11	26	47	16	20	23	19	51
サプライ&保守売上	77	77	75	75	76	75	74	72	73	72	68	67	65	56	57	52	51	51	44	38
課金売上	40	41	42	44	46	48	51	52	55	57	59	60	62	62	58	54	55	60	68	82

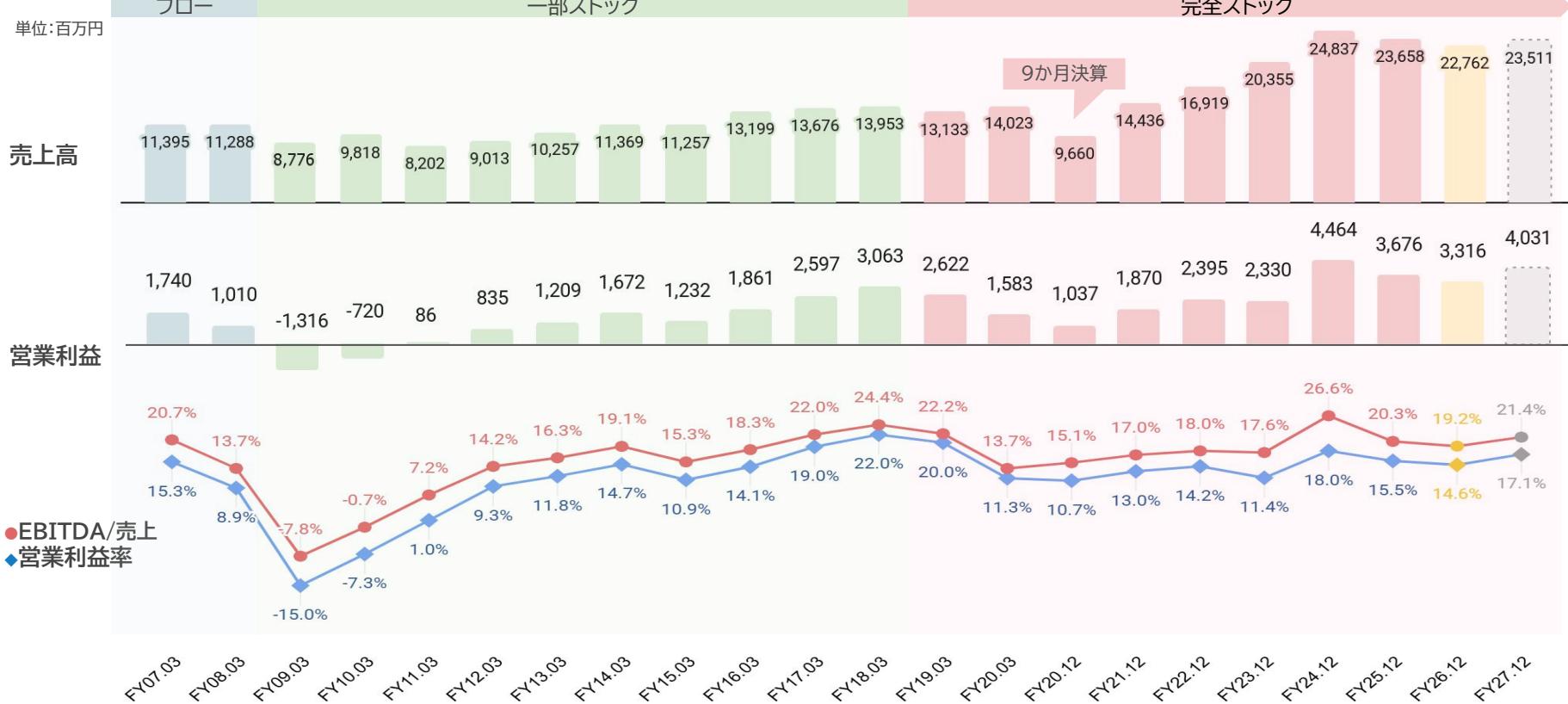
セグメント別 ストック売上高推移

単位:百万円



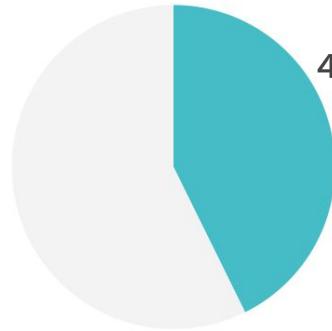
	FY2021				FY2022				FY2023				FY2024				FY2025			
	Q1	Q2	Q3	Q4																
調剤ストック売上	1,626	1,672	1,650	1,709	1,689	1,764	1,762	1,835	1,766	2,057	2,394	2,499	2,469	2,479	2,444	2,492	2,466	2,457	2,389	2,429
医科ストック売上	254	257	256	263	263	266	263	271	270	263	266	270	268	265	248	188	255	276	282	289
介護ストック売上	117	118	117	119	122	123	125	125	128	130	127	127	127	118	116	106	107	111	112	121

ビジネススキームの変遷 - 業績推移



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



医科システム



介護/福祉システム



当社お客様
対象母数
: 23,482件(QoQ△11件)
: 55,000件

当社お客様
対象母数
: 3,426件(QoQ+60件)
: 90,000件

当社お客様
対象母数
: 13,013件(QoQ△271件)
: 290,000件

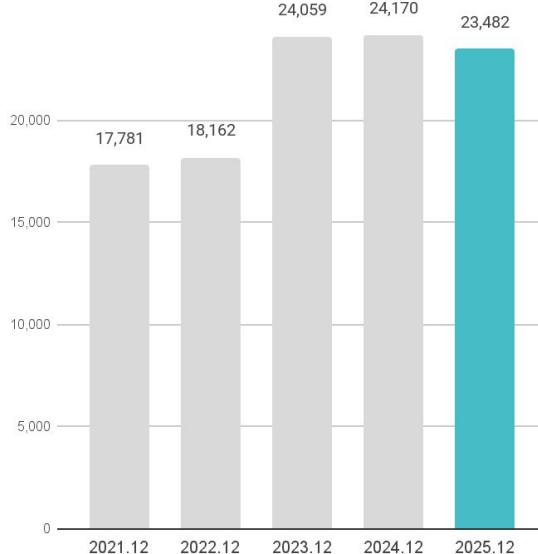
(2025年12月31日現在)

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

当社お客様数の推移

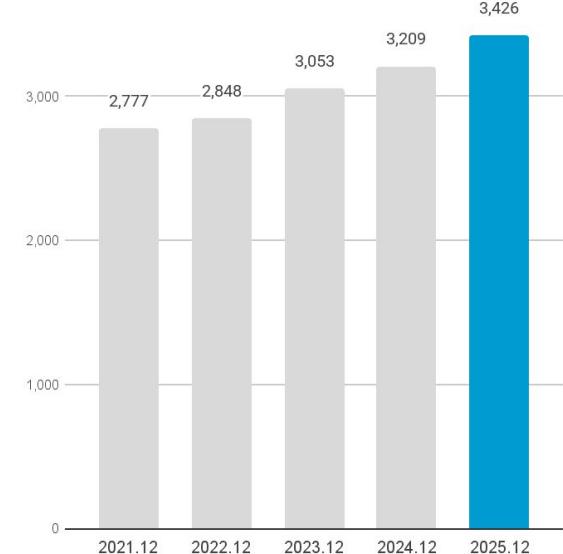
調剤システム

単位:件



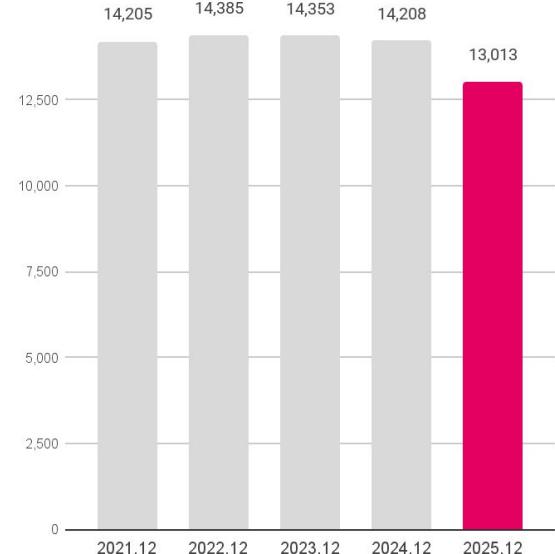
医科システム

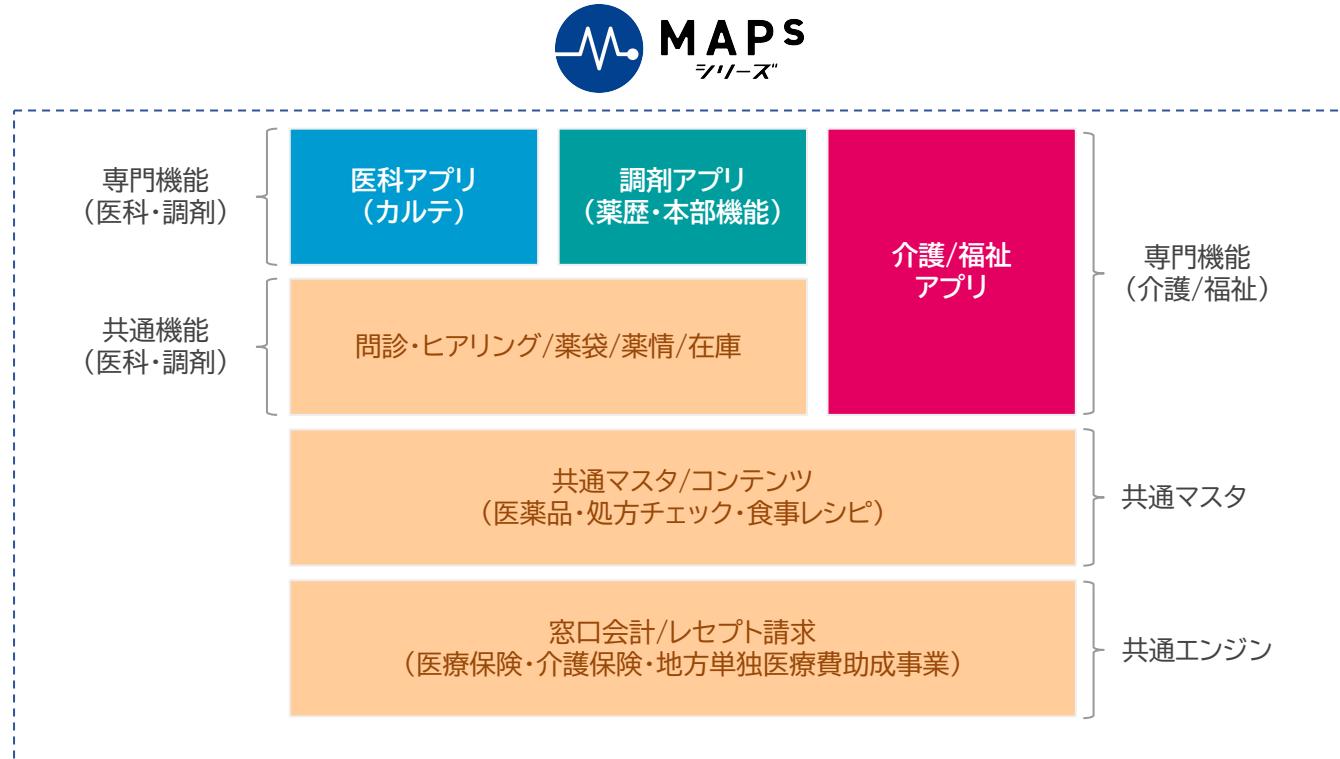
単位:件



介護/福祉システム

単位:ライセンス





オンライン資格確認

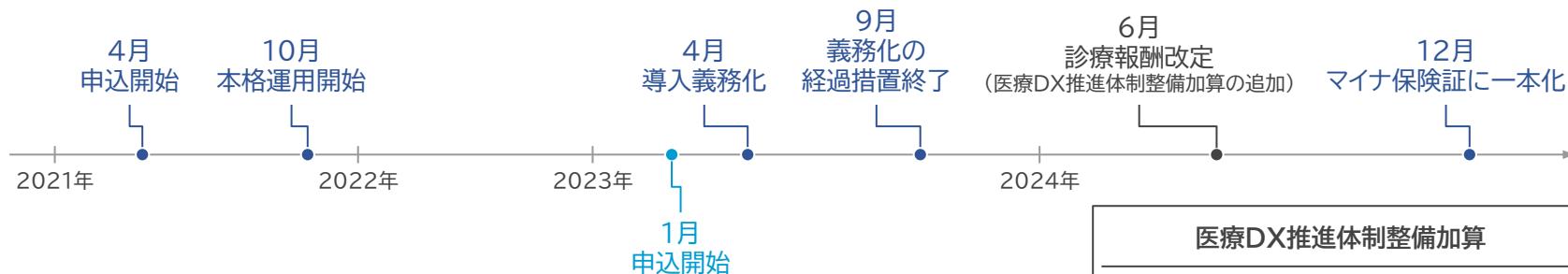
義務化

- 申込・設置が概ね完了

電子処方箋

推奨

- 申込・導入が進む

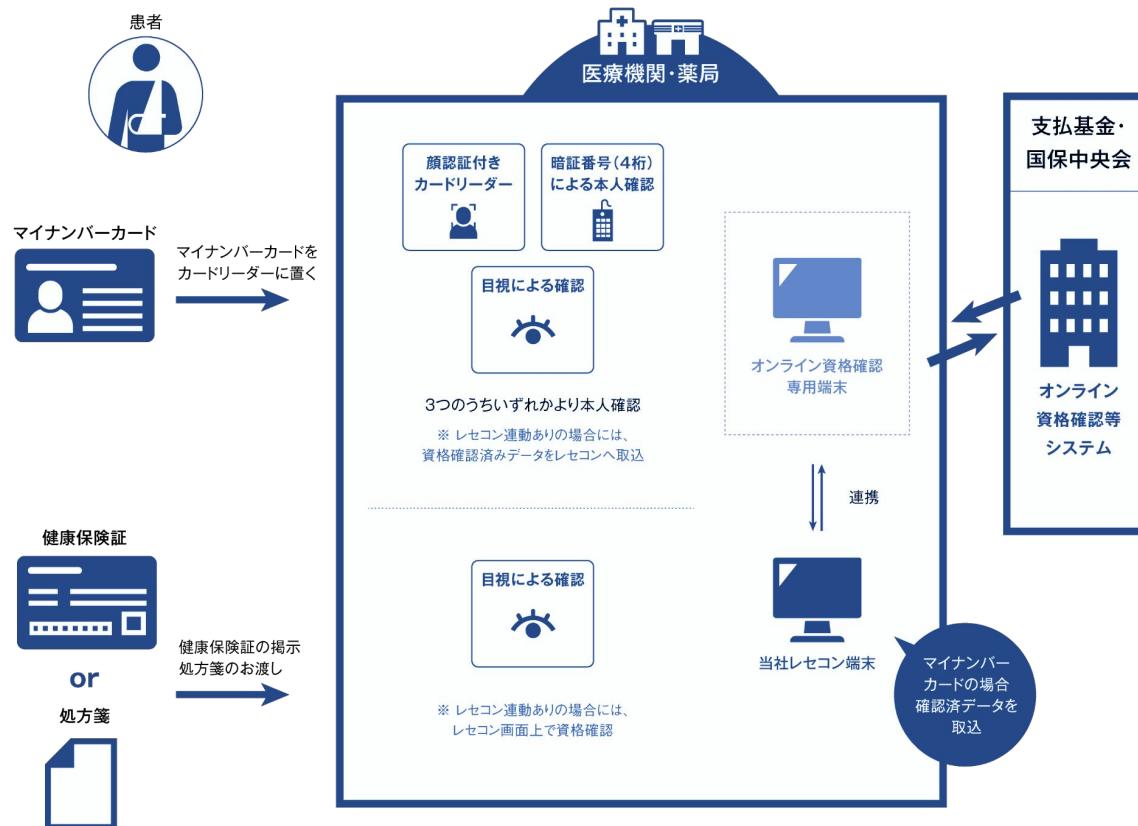


医療DX推進体制整備加算

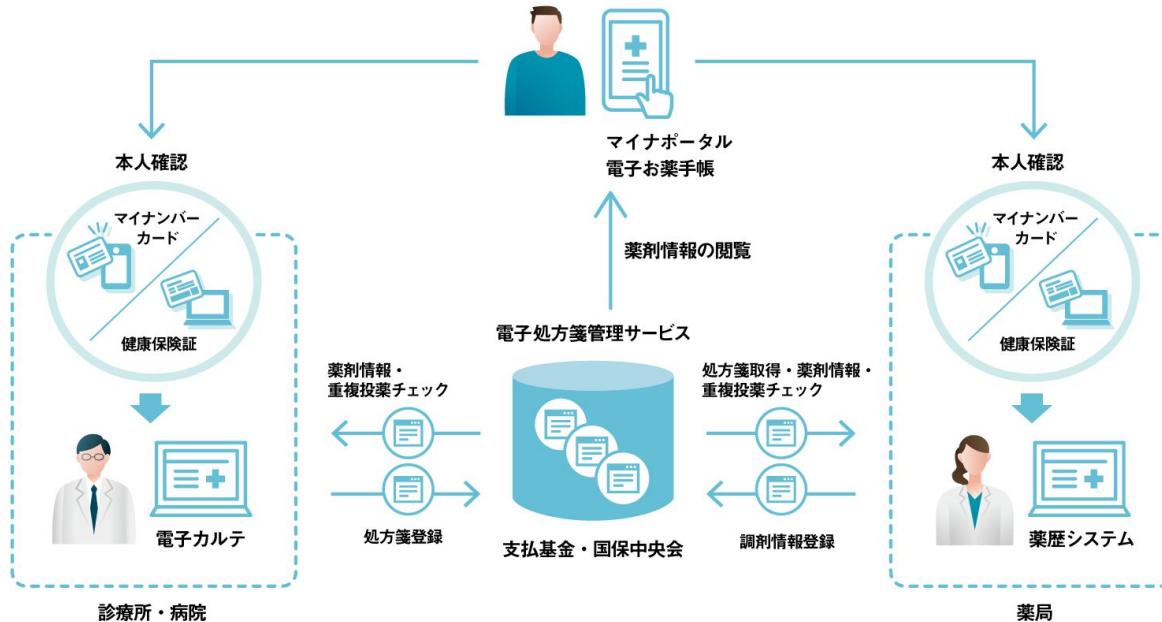
- オンライン資格確認を行う体制を有していること
- 電子処方箋を発行する体制を有していること
- マイナ保険証利用の一定の実績を有すること

*2024年6月時点の施設基準要件を一部抜粋

オンライン資格確認の仕組み



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を行えるようになります。



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

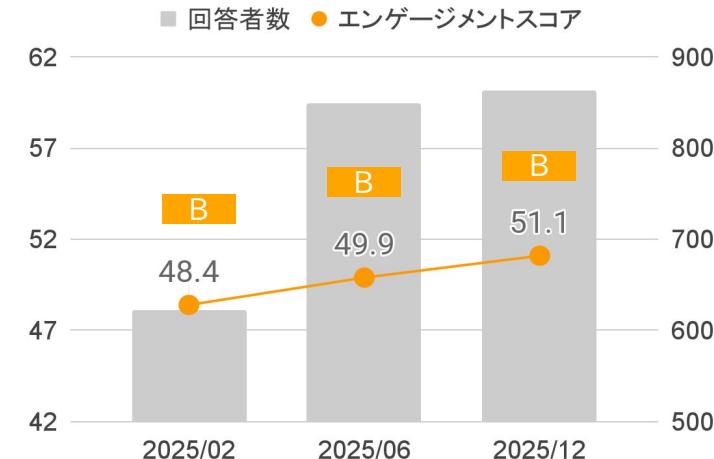
従業員エンゲージメントの向上

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に、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 Index:継続選定



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

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

活動情報

日本医師テニス協会主催

「全日本医師テニス兵庫大会」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
プロの知見を活かした交流を通じ、多忙な医師の皆様へリフレッシュの場を提供



EMテニスクリニックin東京開催

医療従事者への感謝を込め、当社所属プロによる直接指導イベントを開催

参加プロ：中村藍子代表(Ai Love All T.A.)、今村咲プロ(当社所属)、山中太陽プロ(当社所属)尾崎里紗選手(当社パッチ契約)他



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利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%寄付額に当社が上乗せ



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>