



医療・介護を「#ありがとう」に変えていく

決算説明資料

2025年12月期 第3四半期

 株式会社 EMシステムズ

2025年11月14日
東証プライム 4820

Table of Contents

1. Topics
2. 業績の概要(FY2025.Q3)
3. セグメント別の状況(FY2025.Q3)
4. 業績見通し(FY2025.12)
5. 株主還元
6. 当社の取り組み
7. Appendix.

Topics

業績

厚生行政関連の導入が当初計画を上回り進捗

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中心となり業績を押し上げ、通期業績予想を上方修正
厚生行政関連の売上寄与は来期以降一巡する見込みだが、引き続き各セグメントの事業戦略を継続し、中計達成を目指す

期末配当は4円増配の22円を予定

通期の配当は39円と過去最高を予定
中期経営計画の配当性向100%の計画に沿った対応



[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1月
TX | Thanks Transformation
東証プライム 4320

調剤

厚生行政関連が引き続き業績を牽引、当社EMシステムズもAIを活用した薬歴をリリース、本格展開を開始

医科

厚生行政関連の導入が業績を下支え

昨年のシステム障害からお客様との信頼関係の回復が進み、特に他社のお客様のリプレイスが着実に進む

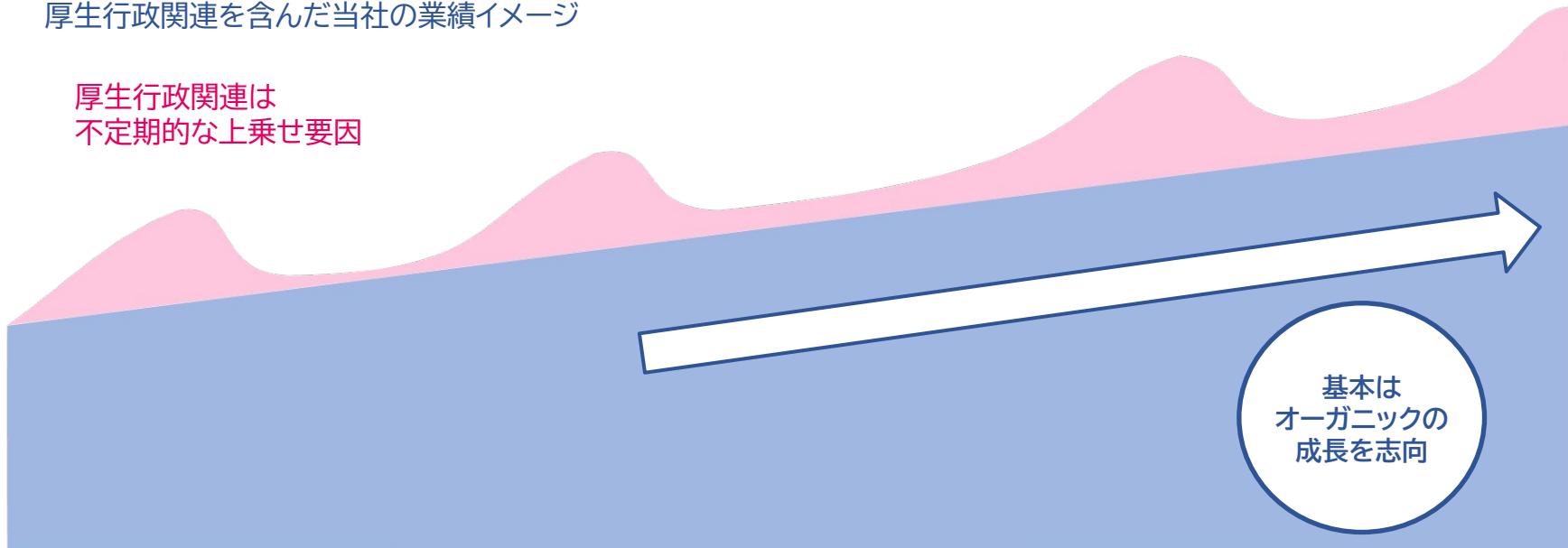
介護

MAPsシリーズへのリプレイスを前倒しして推進し、費用が先行

MAPs for NURSING CAREのユーザー数が増加

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.Q3

FY2025.Q3 連結業績

単位:百万円				
	FY2024 Q3 実績	FY2025 Q3 実績	増減額	前年同期比
売上高	17,755	18,114	359	2.0%
EBITDA	4,581	4,161	△420	△9.2%
営業利益	3,201	3,363	161	5.0%
経常利益	3,715	3,818	102	2.8%
純利益	1,510	2,402	891	59.0%

* 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

FY2025.Q3 トピックス

- 売上高: 電子処方箋の集中需要が一巡したものの、オンライン資格確認オプションソフトの導入設置やWindows10サポート終了によるハードリプレイスが進捗したことによる影響で、初期売上高が増加
- 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
- 営業利益: 減損による減価償却費の減少、システム障害費用の戻入及び反動により微増
- 純利益: 前期に医科システム事業と介護/福祉システム事業で計上した減損損失の反動により増加

セグメント別の状況 FY2025.Q3

厚生行政関連において、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
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

調剤システム事業

初期売上は、電子処方箋の集中需要が一巡したものの(△1,709百万円)、オンライン資格確認システム(主にオプションソフト)の売上増(+790百万円)に加え、「スマレキwithRecepty」の自社製品リプレイスに伴う初期システム売上増(+337百万円)、Windows10サポート終了に伴うハードリプレイス売上増(+1,018百万円)により微増

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も、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結果、全体としては横ばい

売上高

営業利益

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、電子処方箋の売上増(+184百万円)、オンライン資格確認システム及びオプションソフトの売上増(+82百万円)により、大幅に増加

ストック売上は、システム障害による影響が終息し課金売上は増加したものの、サポート終了予定の「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、全体としては微増

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」のライセンス数は増加したにもかかわらず、「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、課金売上は横ばいとなるも、保守売上は減少

既存製品の戦略的リプレイスによる費用の先行の影響があったものの、昨年度の減損処理による減価償却費の減少により、営業損失は小幅に改善

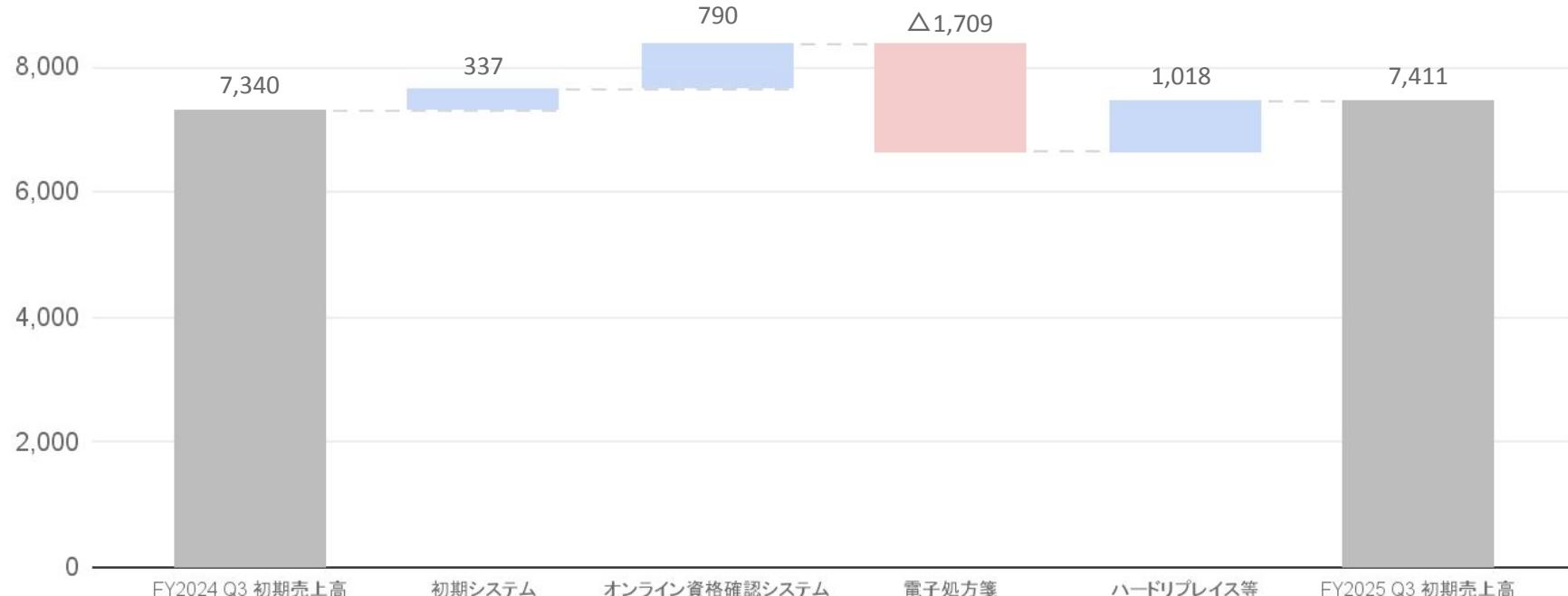
* ストック売上は課金、サプライ、保守の合計

売上高				
	単位:百万円			
	FY2024 Q3	FY2025 Q3	増減額	増減率(%)
調剤システム	14,733	14,723	△10	△0.1%
医科システム	1,840	2,256	415	22.6%
介護/福祉システム	447	394	△52	△11.8%
その他	849	839	△9	△1.1%

営業利益				
	単位:百万円			
	FY2024 Q3	FY2025 Q3	増減額	増減率(%)
調剤システム	3,801	3,413	△388	△10.2%
医科システム	△340	168	508	-
介護/福祉システム	△320	△263	57	-
その他	47	13	△33	△70.9%

初期売上の増減

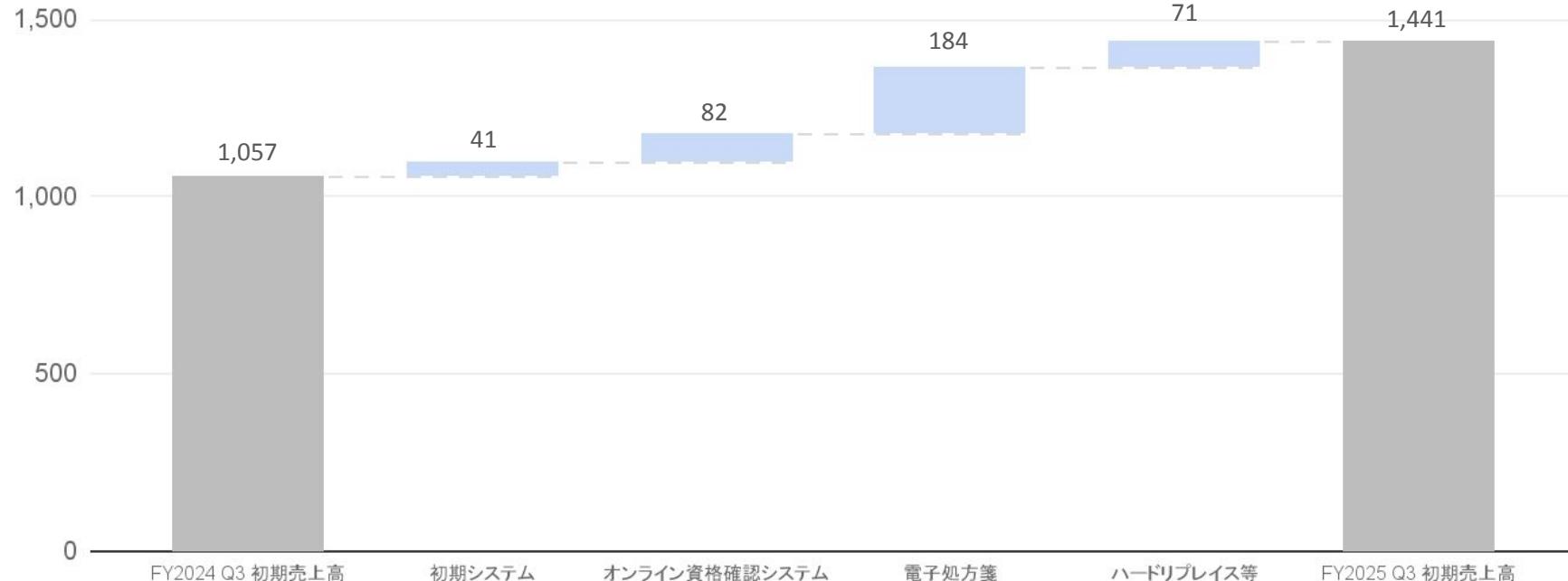
単位:百万円



* 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



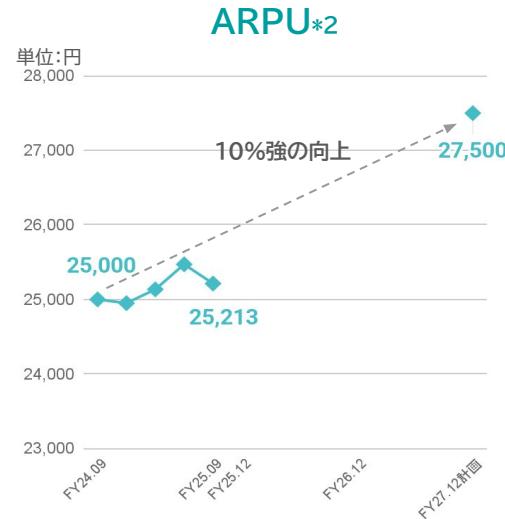
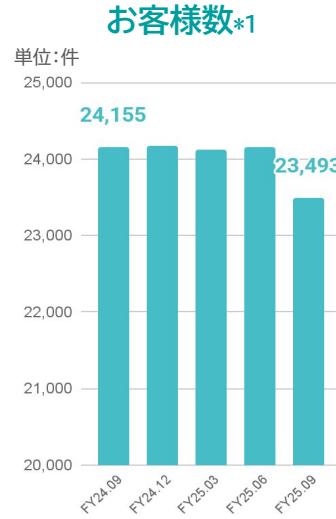
* 各項目の増減額は、連結子会社の増減額考慮前の金額

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の一方、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、足元の厚生行政関連対応へのリソース集中の一方で、他社リプレイスが進捗

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

業績見通し FY2025.12

通期連結業績予想を上方修正

売上高・営業利益・経常利益は、電子処方箋やオンライン資格確認関連オプション導入が期初想定以上に進捗し、当初計画を上回る見込み

Windows10のサポート終了に伴う、ハードウェア入れ替えもあり売上高に寄与するも、営業利益率は前期水準まで至らない見込み

Q4においては、翌期に向けた戦略的な支出についても実施を想定

当期純利益の増加は、前期に医科システム事業と介護/福祉システム事業で計上した減損損失の反動

単位:百万円

	FY2024.12 実績	FY2025.12 通期予想	FY2025.12 修正後通期予想
売上高	24,837	21,740	23,479
調剤システム	20,699	17,798	19,082
医科システム	2,564	2,321	2,921
介護/福祉システム	570	677	513
その他	1,174	1,120	1,094
調整額	△ 171	△178	△132
営業利益	4,464	2,522	3,627
調剤システム	5,255	3,062	3,804
医科システム	△ 423	△431	109
介護/福祉システム	△ 450	△161	△353
その他	60	24	21
調整額	22	29	46
経常利益	5,184	3,154	4,389
当期純利益	2,425	1,854	2,691

株主還元

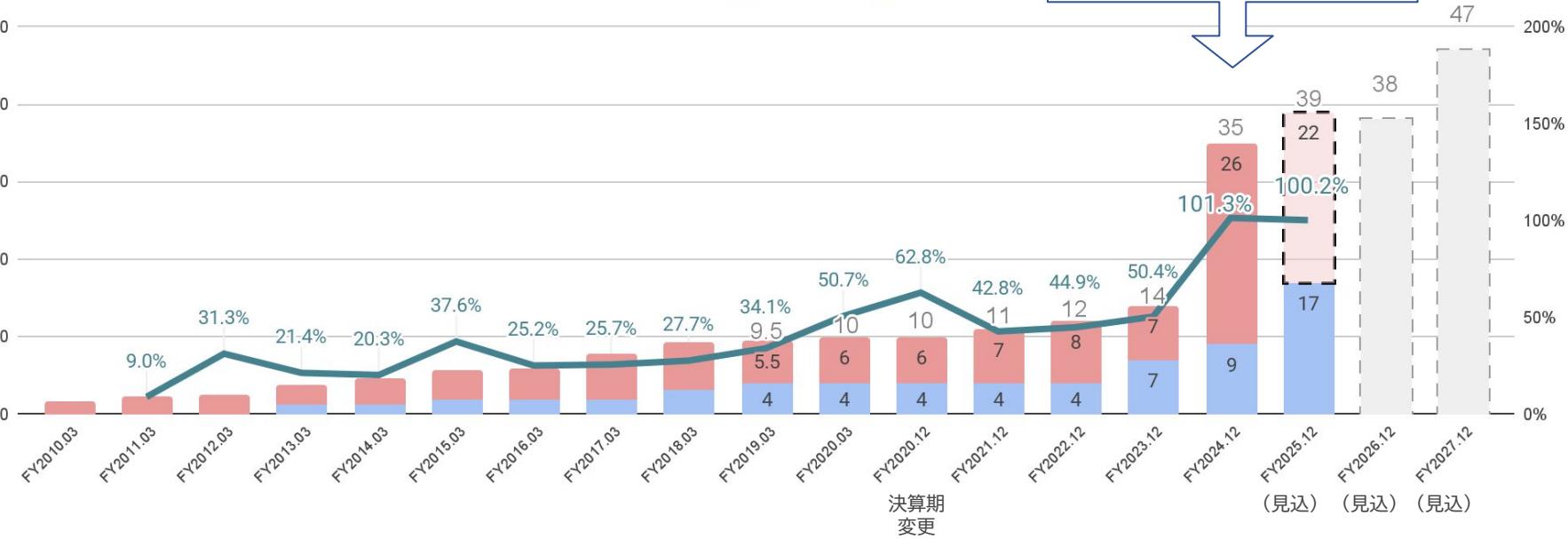
株主還元の推移

2025年度期末配当は、2025年10月27日公表のとおり、1株当たり4円増配の22円を予定

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



* 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

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

「電子カルテ情報共有サービス」の本格普及は令和8年頃となる見通しで、各社の対応準備も本格化

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

2025年下期の重点施策(継続)

今期よりカンパニー制となり、各セグメントで迅速な意思決定と収益向上に向けた意識と取り組みが進展。下期では、オンライン資格確認関連のオプションや電子処方箋導入の取り組みが一巡することを見越し、Q3以降の販売体制シフト・マインド醸成を実施。

- 新規・他社を中心とした販売強化
- ARPU向上に資する高付加価値ソリューション提供に注力(調剤)
- 営業マインドの変革のためのインセンティブ設計

PMIの状況

グッドサイクルシステム

グループ内で電子薬歴のソリューションを軸に生成AIを活用した製品の供給などを実施し、収益性の向上に寄与。

ユニケソフトウェアリサーチ

当社グループが開発したシステム(BunseQI、処方箋シェアリング等)の供給により、収益基盤強化と事業活性化に貢献。

プレカル

サービスを軸とする会社が初めてグループイン。当社グループのビジネスを変えるため、社長の派遣を行いPMIを迅速に実施想定。

生成AIの活用

お客様向けサービス強化

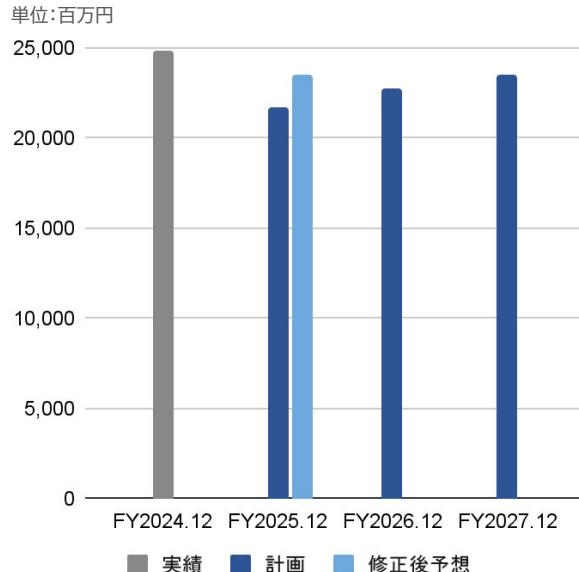
調剤セグメントにおいて、作業負担の軽減や医療品質の向上に貢献する生成AIを活用した、電子薬歴の提供を全社にて開始。

社内業務効率化

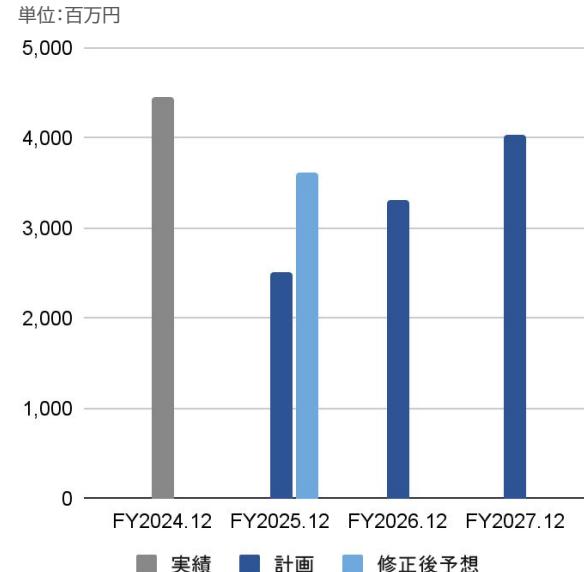
コールセンターにおいて、電話対応の書き起こし、FAQ作成のための生成AIの活用を開始。また、社内問い合わせの生成AI対応や資料作成、開発時のコードチェックなど多様な利用が進む。

M&Aの実施や厚生行政関連の進捗の上振れなどにより、来期以降の業績推移の前提条件に変化が生じているが、中期経営計画の目標達成に向け、各セグメントでの事業戦略を遂行し、着実にビジネスの成長を追求していく

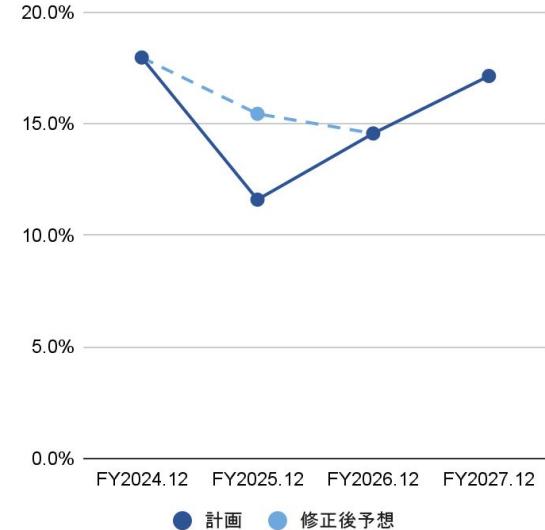
売上高



営業利益



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 計画	2025年12月期 修正後予想	2026年12月期 計画	2027年12月期 計画
売上高	24,837	21,740	23,479	22,762	23,511
前年比成長率	22.0%	△12.5%	△5.5%	△3.1%	3.3%
調剤システム	20,699	17,798	19,082	18,658	19,074
医科システム	2,564	2,321	2,921	2,403	2,656
介護/福祉システム	570	677	513	752	833
その他	1,174	1,120	1,094	1,125	1,125
調整額	△171	△178	△132	△178	△178
EBITDA	6,606	3,436	4,695	4,361	5,023
営業利益	4,464	2,522	3,627	3,316	4,031
営業利益率	18.0%	11.6%	15.5%	14.6%	17.1%
前年比成長率	91.6%	△43.5%	△18.7%	△8.6%	21.5%
調剤システム	5,255	3,062	3,804	3,553	3,944
医科システム	△423	△431	109	△196	8
介護/福祉システム	△450	△161	△353	△94	26
その他	60	24	21	25	23
調整額	22	29	46	29	29
経常利益	5,184	3,154	4,389	3,939	4,634
当期純利益	2,425	1,854	2,691	2,517	3,064
1株あたり配当金	35	35	39	38	47

* 2026年12月期の前年比成長率は2025年12月期の修正後予想より計算

ROE目標

FY2024.12

ROE

11.8%

中計期間終了時の
ROE目標

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

負債の活用

中計期間
累積見込FCF
7,500百万円

2024年12月末
現預金
11,884百万円



成長投資
(含むM&A)

株主還元
9,000百万円

2027年12月末
現預金見込*
6,000百万円

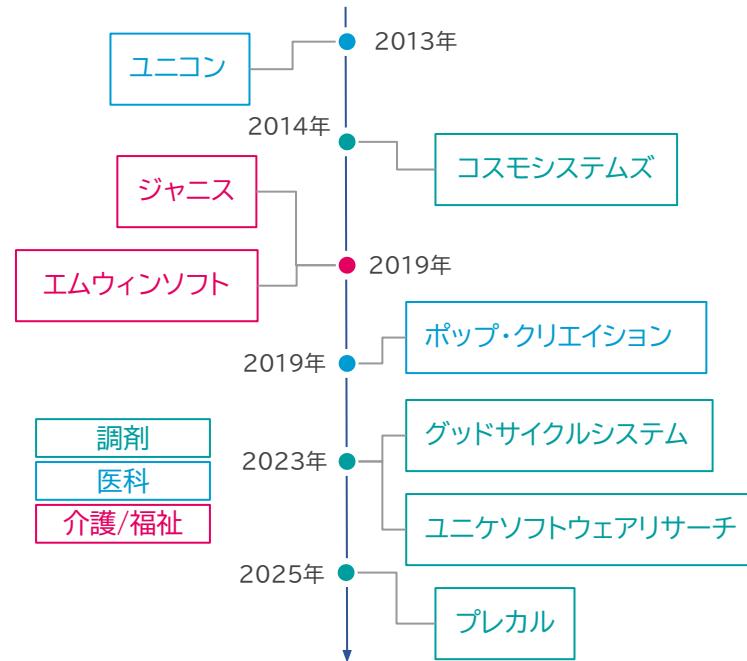
ストック+
中計期間のインフロー
FY27/12までの
アロケーション

* 当該年度にかかる未払法人税等及び配当金を除く

Appendix.

M&A実績(トラックレコードと効果)

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、8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、製品開発リソースなどを獲得

貸借対照表サマリー

単位:百万円

	FY2024.12	FY2025 Q3	増減額	増減比(%)
資産の部	31,669	28,768	△2,900	△9.2%
流動資産	18,349	14,009	△4,340	△23.7%
固定資産	13,320	14,759	1,439	10.8%
有形固定資産	1,241	1,387	146	11.8%
無形固定資産	3,494	4,021	526	15.1%
投資その他の資産	8,584	9,350	766	8.9%
負債の部	11,050	8,573	△2,477	△22.4%
流動負債	9,072	7,180	△1,892	△20.9%
固定負債	1,977	1,392	△585	△29.6%
純資産の部	20,619	20,195	△423	△2.1%
株主資本	20,320	19,821	△499	△2.5%
その他の包括利益累計額合計	213	283	70	32.9%
新株予約権	55	55	0	0.0%
非支配株主持分	29	35	5	18.8%

セグメント別 売上高内訳

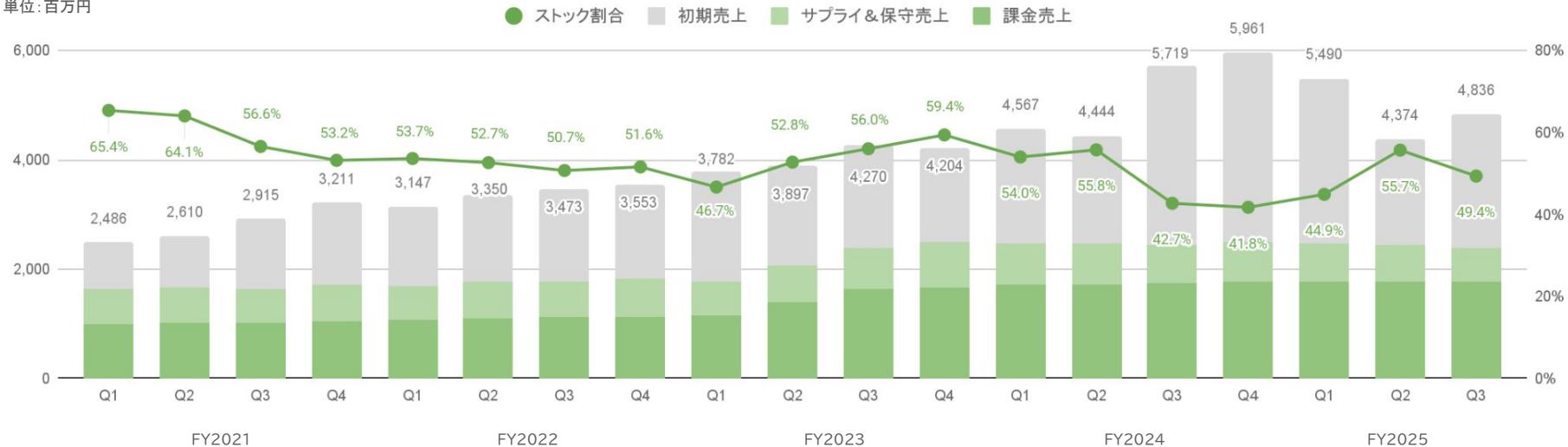
単位:百万円

	FY2024 Q3 実績	FY2025 Q3 実績	増減額 (前年同期比)	増減率 (前年同期比)
売上高	17,755	18,114	359	2.0%
調剤システム	14,733	14,723	△10	△0.1%
初期	7,340	7,411	70	1.0%
課金	5,178	5,352	173	3.3%
サプライ	1,527	1,514	△12	△0.8%
保守	687	445	△241	△35.2%
医科システム	1,840	2,256	415	22.6%
初期	1,057	1,441	384	36.4%
課金	652	728	75	11.6%
サプライ	39	41	1	3.2%
保守	90	45	△45	△50.2%
介護/福祉システム	447	394	△52	△11.8%
初期	84	63	△21	△25.6%
課金	183	184	1	0.6%
サプライ	0	-	△0	-
保守	179	147	△32	△18.0%
その他	849	839	△9	△1.1%
調整額	△115	△99	15	-

* 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	Q1	Q2	Q3												
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
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
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	1,779	1,780	1,781	1,771

四半期別売上推移(医科システム事業)

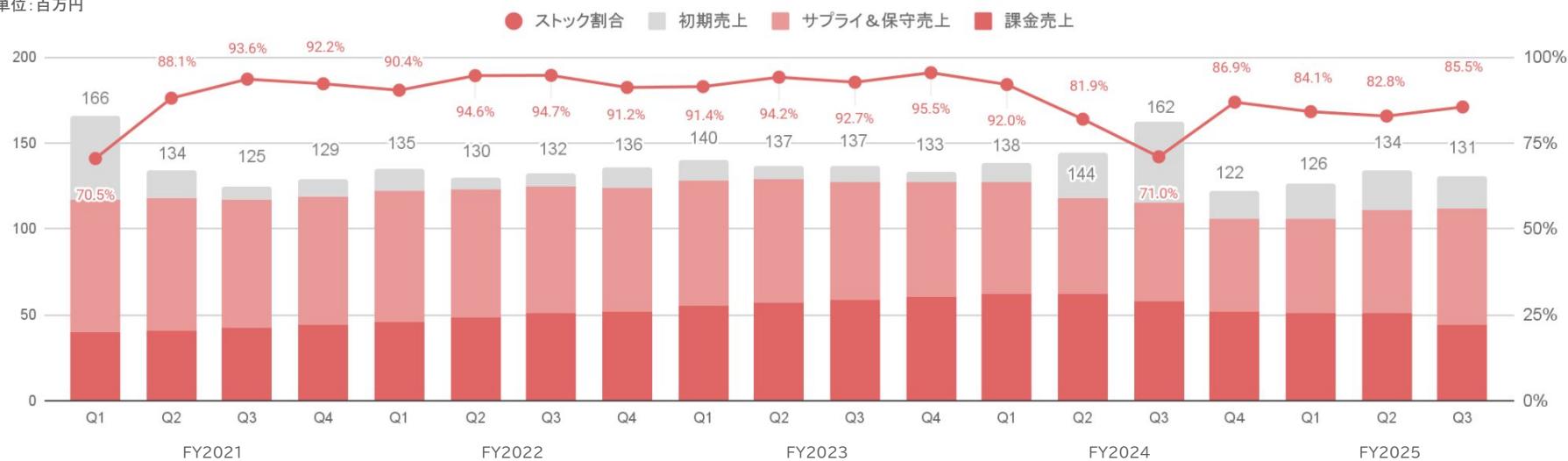
単位:百万円



	FY2021				FY2022				FY2023				FY2024				FY2025		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3												
初期売上	206	199	250	265	274	267	285	307	521	473	453	282	327	336	393	535	576	389	476
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
課金売上	172	177	180	187	191	197	198	203	205	206	213	215	219	223	209	152	223	248	256

四半期別売上推移(介護/福祉システム事業)

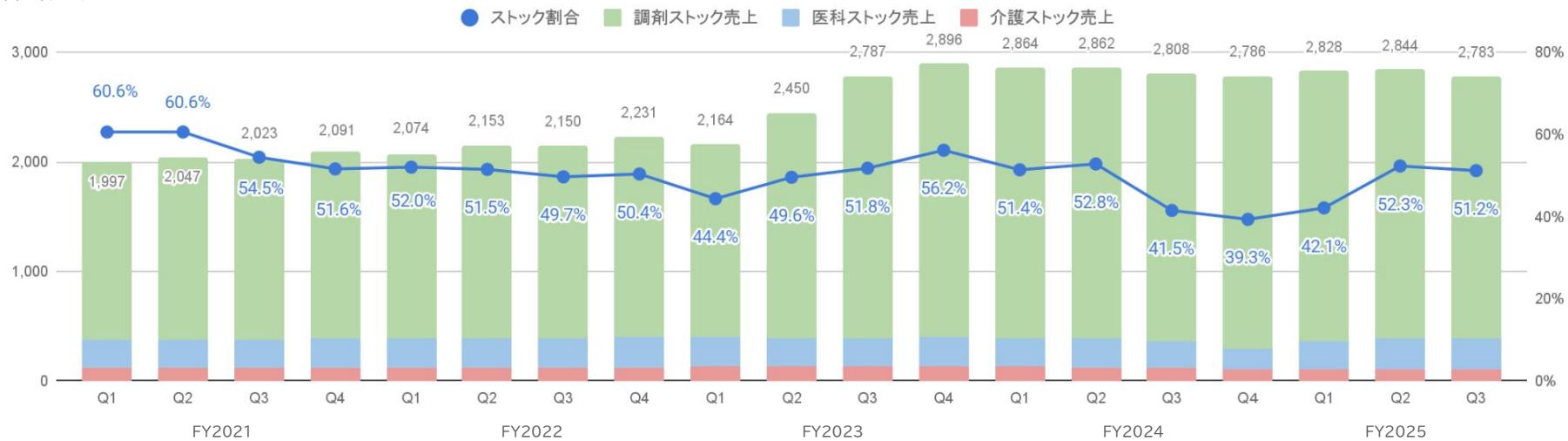
単位:百万円



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

セグメント別 ストック売上高推移

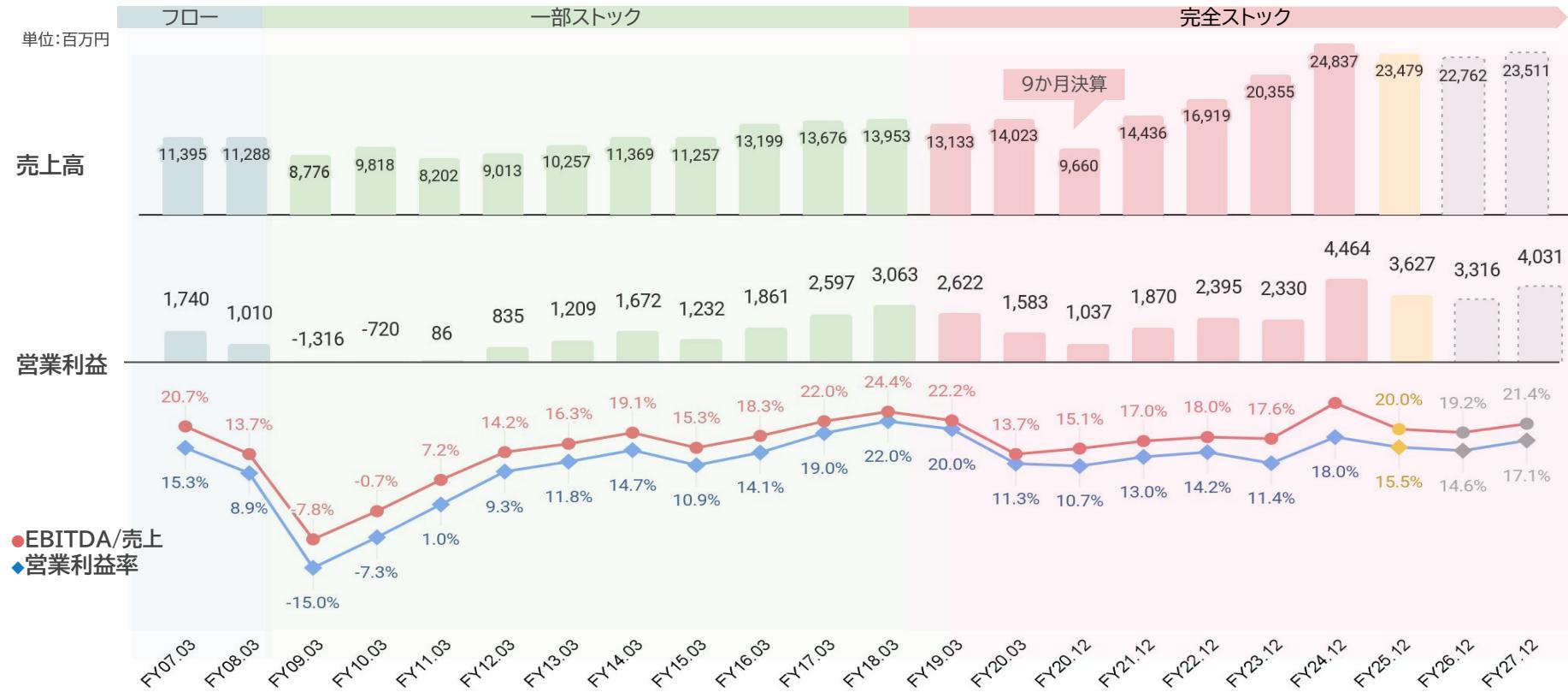
単位:百万円



	FY2021				FY2022				FY2023				FY2024				FY2025		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3												
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
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
介護ストック売上	117	118	117	119	122	123	125	128	130	127	127	127	118	116	106	107	111	112	

ビジネススキームの変遷 - 業績推移

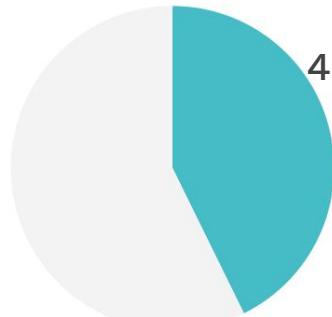
単位:百万円



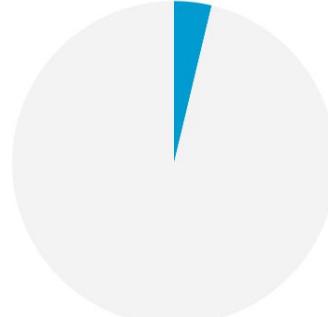
当社シェア及びシェア拡大に関する考え方

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

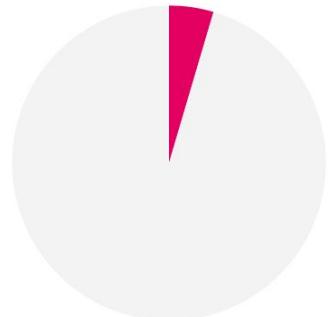
調剤システム



医科システム



介護/福祉システム



当社お客様 : 23,493件(QoQ△662件)
対象母数 : 55,000件

当社お客様 : 3,366件(QoQ+208件)
対象母数 : 90,000件

当社お客様 : 13,284件(QoQ△1,078件)
対象母数 : 290,000件

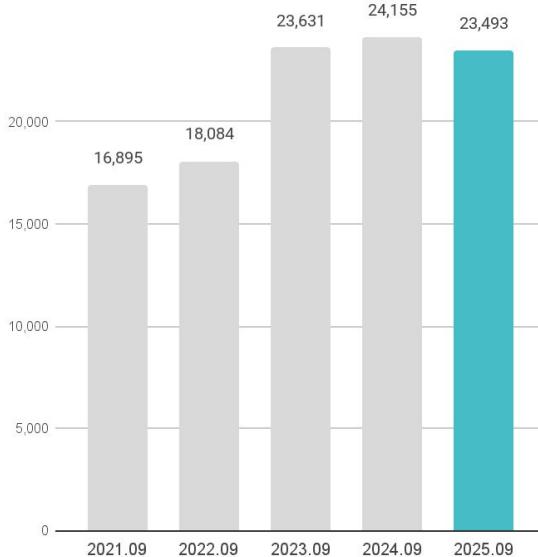
(2025年9月30日現在)

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

当社お客様数の推移

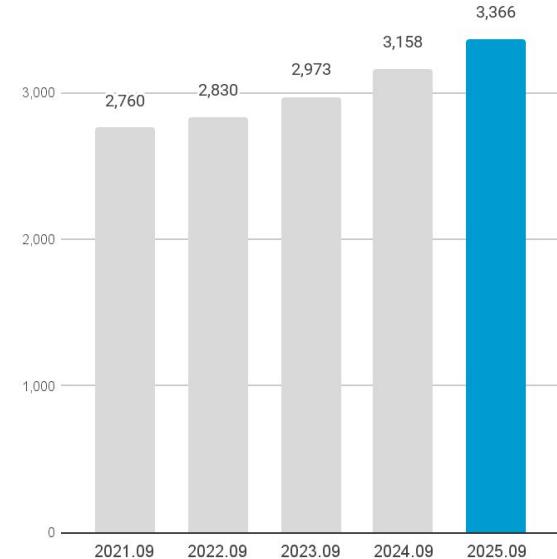
調剤システム

単位:件



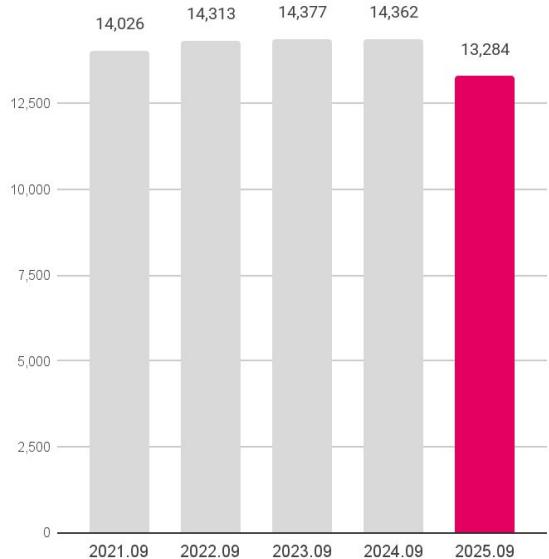
医科システム

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

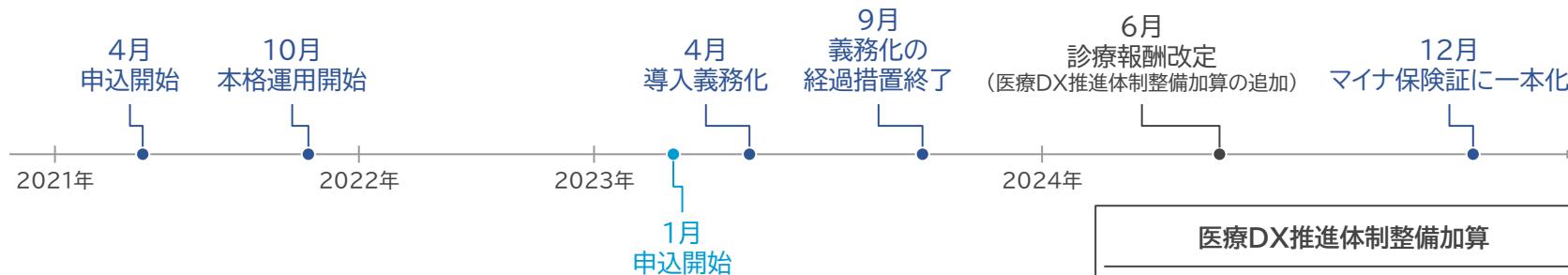
義務化

- 申込・設置が概ね完了

電子処方箋

推奨

- 申込・導入が進む

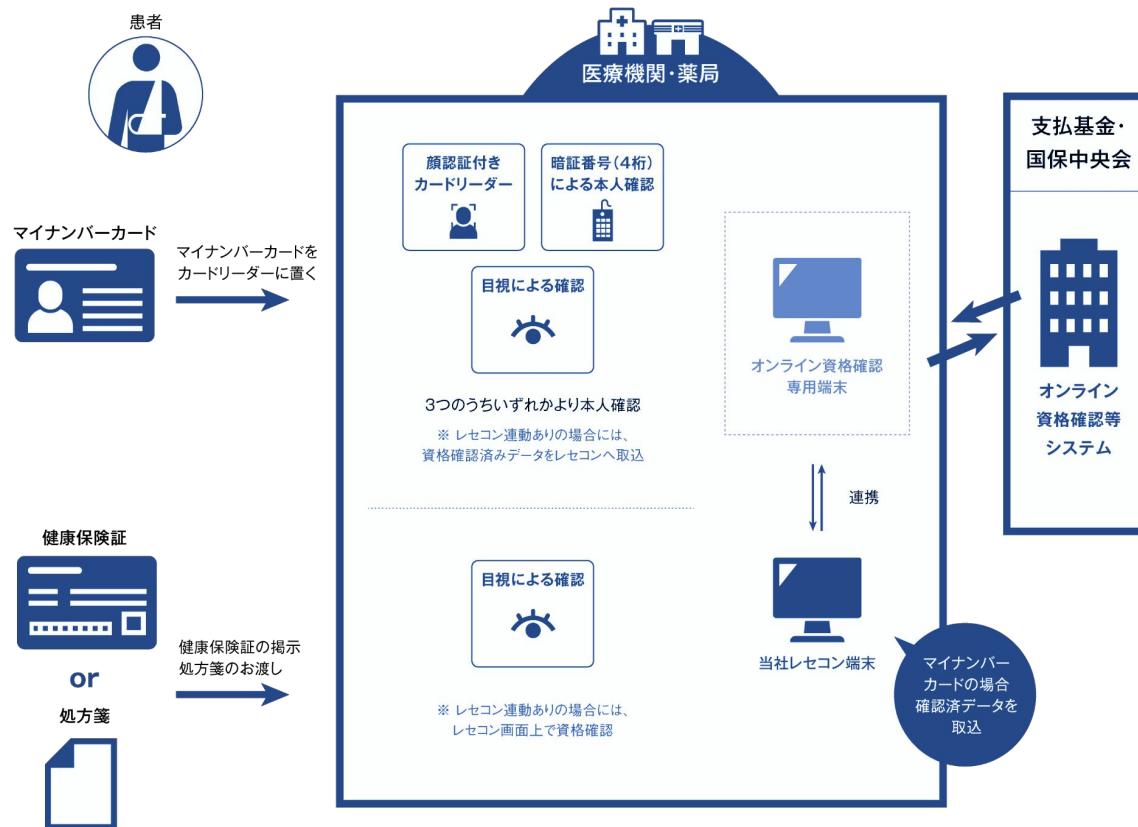


医療DX推進体制整備加算

- 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

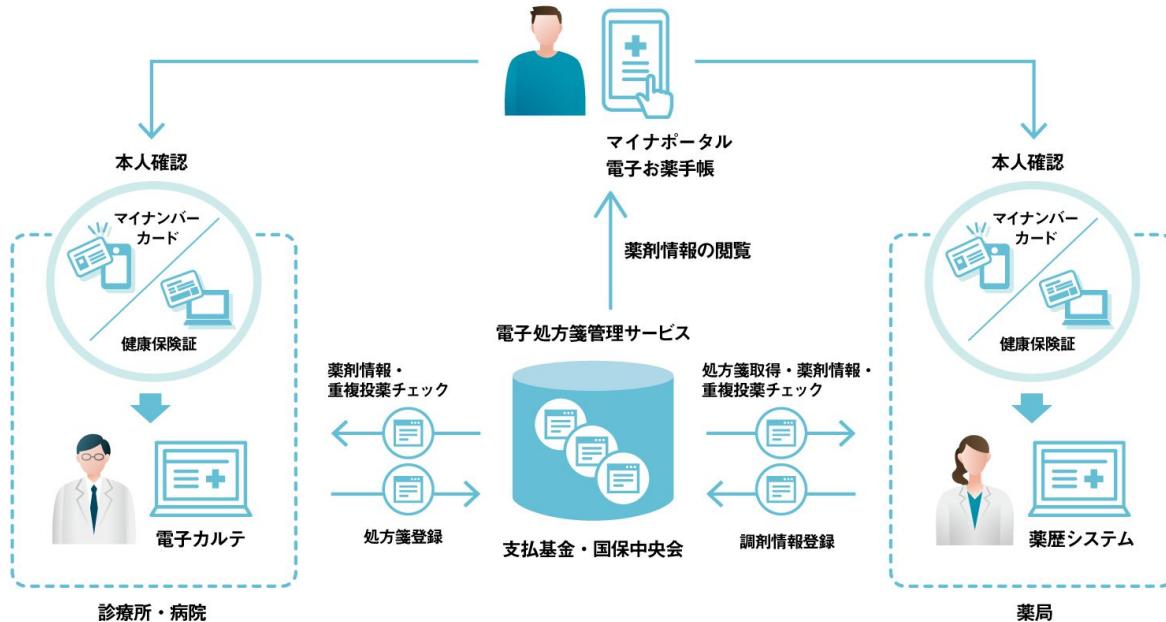
*2024年6月時点の施設基準要件を一部抜粋

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ESG課題を経営戦略に統合し継続して取り組む

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

事業組織体系の変更(2025年1月より)

事業採算性を高めていく組織への変革のため
会社独自の事業組織体系(カンパニ一体制)への変更

各カンパニーでの戦略実行力の向上

権限移譲による自律的な成長促進

事業特性に応じた専門的なリーダーシップ開発や専門人材の
育成を強化

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

- ・ 健康経営優良法人2024(大規模法人部門)認定
- ・ 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 Blossom Japan Sector Relative Index:継続選定



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

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

所属選手 活動情報

プロテニスプレイヤー
今村 咲 選手

ダブルス優勝
ITFワールドテニスツアーW100／
韓国・仁川（W100仁川）



左から、今村咲選手(EMシステムズ)とペアのパク・ソヒョン選手

スポーツ支援 活動情報

EMテニスクリニックinFUKUOKA開催

参加プロ:中村藍子代表(Ai Love All T.A.)、今村咲選手(EMシステムズ所属)、梅岡優大選手(神田歯科医院)、古賀公仁男コーチ(Ai Love All T.A.)



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」が司令塔となり基礎研究から実用化・事業化までを見据えた取組を推進するプログラム(SIP)の2023年度からの第3期において、「統合型ヘルスケアシステムの構築」の協力機関として「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>