

決算説明資料

2025年12月期 第2四半期

 **株式会社 EMシステムズ**

2025年8月8日
東証プライム 4820

1. Topics
2. 業績の概要(FY2025.Q2)
3. セグメント別の状況(FY2025.Q2)
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大幅に前倒し

電子処方箋・オンライン資格確認関連のオプションが当初計画に比べ前倒し

通期業績予想は、状況を注視して必要に応じて見直す

中間配当は計画通り17円に決定

期末配当も計画を据え置き



[中期経営計画 FY2025~FY2027](#)

調剤

厚生行政関連が引き続き業績を牽引、AIを活用した付加価値の高いソリューション提供をグループ各社を含め、順次開始

医科

電子処方箋が業績を下支え

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、お客様数の伸びは改善傾向が見られ、特に他社のお客様のリプレイスが着実に進む

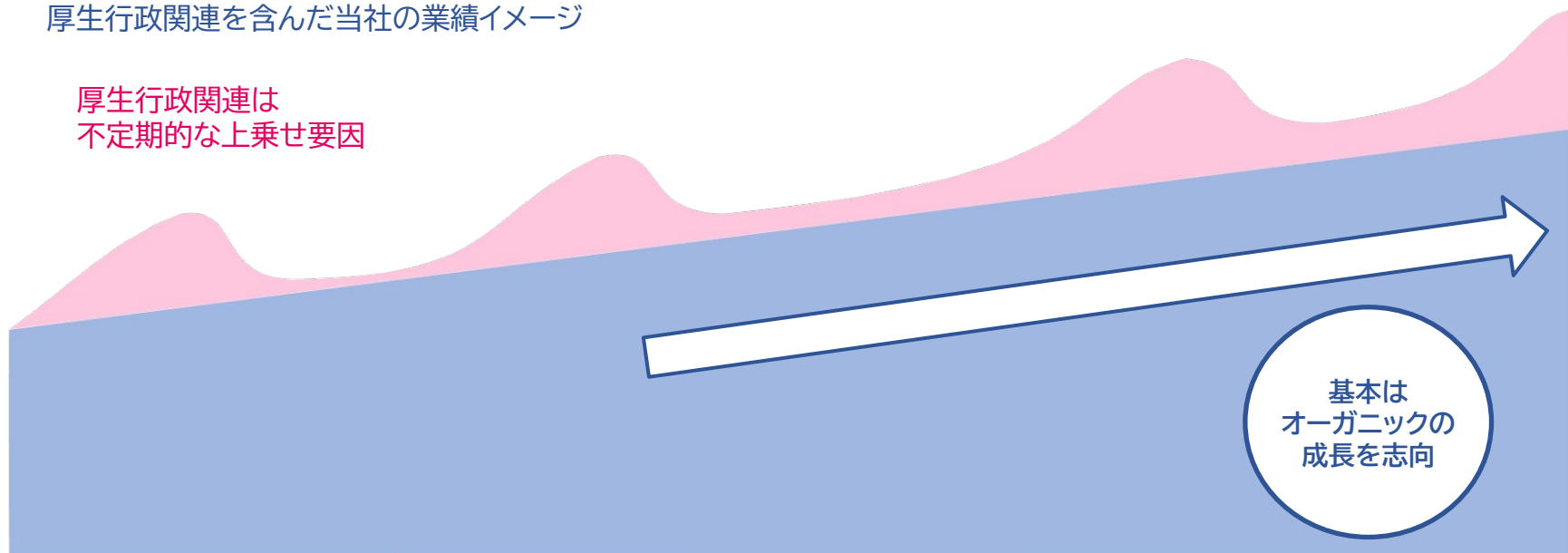
介護

計画外の制度改定があり、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

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
不定期的な上乘せ要因



業績の概要

FY2025.Q2

FY2025.Q2 連結業績

単位:百万円					
	FY2024 Q2 実績	FY2025 Q2 修正後計画	FY2025 Q2 実績	前年同期比	修正計画比
売上高	10,989	11,927	12,149	10.6%	1.9%
EBITDA	2,231	-	2,710	21.5%	-
営業利益	1,221	1,790	2,080	70.4%	16.2%
経常利益	1,540	2,140	2,400	55.8%	12.2%
純利益	985	1,445	1,603	62.6%	10.9%

FY2025.Q2 トピックス

- 売上高:** 厚生行政(電子処方箋及びオンライン資格確認オプションソフト)の導入設置が想定よりも前倒しで進んだことや、既存システムのスマレキwithReceptyへのリプレイス、Windows10サポート終了が影響し、前年同期比及び修正計画比で初期売上高が増加
- EBITDA:** 厚生行政(電子処方箋及び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影響により、前年同期比で増加
- 営業利益:** Q1において調剤セグメントの特定のシステムによる障害対応費用の引当金を計上したものの、厚生行政の売上高が増加したこと及び、前期に実施した減損により減価償却費が減少したことにより、前年同期比で増加。厚生行政の売上高増加により修正計画比も増加

* 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.Q2

上期は、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、通期計画が前倒しで進捗
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

売上高

初期売上は、電子処方箋の集中需要が一巡したものの(△162百万円)、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(+441百万円)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(+328百万円)、Windows10サポート終了に伴うハードリプレイス売上増(+476百万円)により増加

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

営業利益

Q1において特定のシステムによる障害対応費用の引当金を計上したものの、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当初想定より前倒したことから、営業利益が増加

医科システム事業

初期売上は、電子処方箋の売上増(+186百万円)、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(+49百万円)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、全体としては横ばい

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当初想定より前倒したことから、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、セグメント全体の課金・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

売上高

単位:百万円

	FY2024 Q2	FY2025 Q2	増減額	増減率(%)
調剤システム	9,013	9,885	871	9.7%
医科システム	1,198	1,497	299	25.0%
介護/福祉 システム	283	262	△21	△7.5%
その他	572	571	0	△0.2%

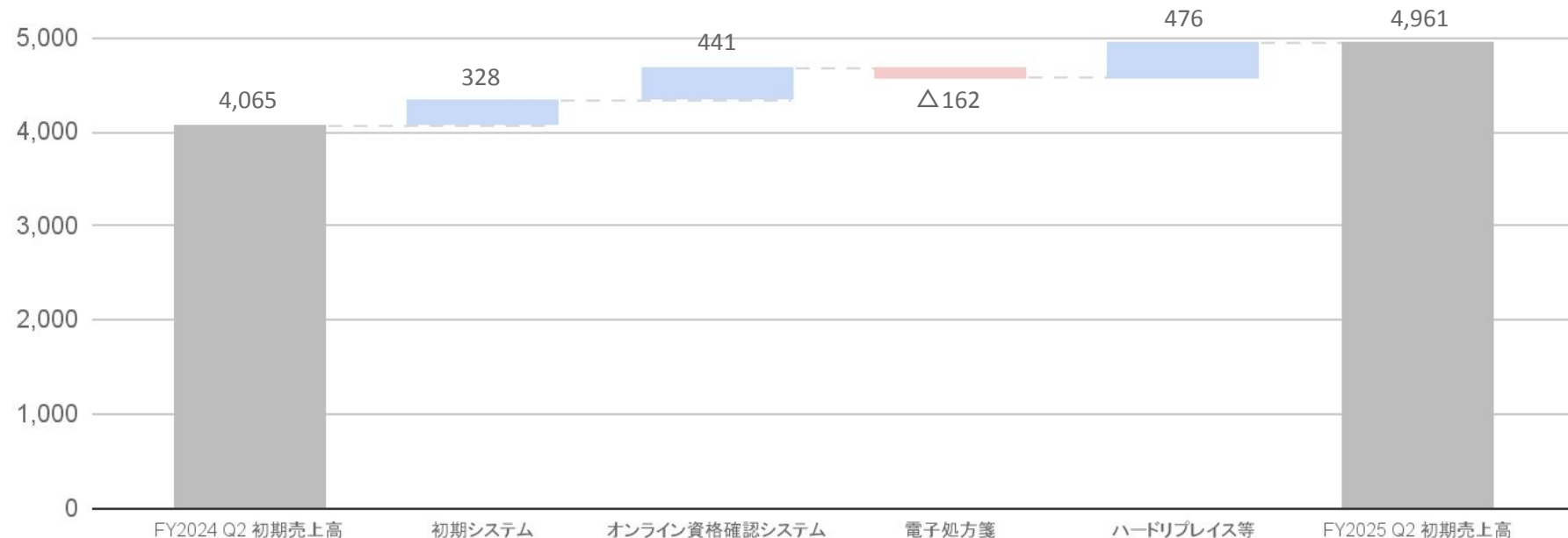
営業利益

単位:百万円

	FY2024 Q2	FY2025 Q2	増減額	増減率(%)
調剤システム	1,684	2,124	440	26.1%
医科システム	△306	80	387	-
介護/福祉 システム	△229	△169	60	-
その他	40	23	△17	△42.7%

初期売上の増減

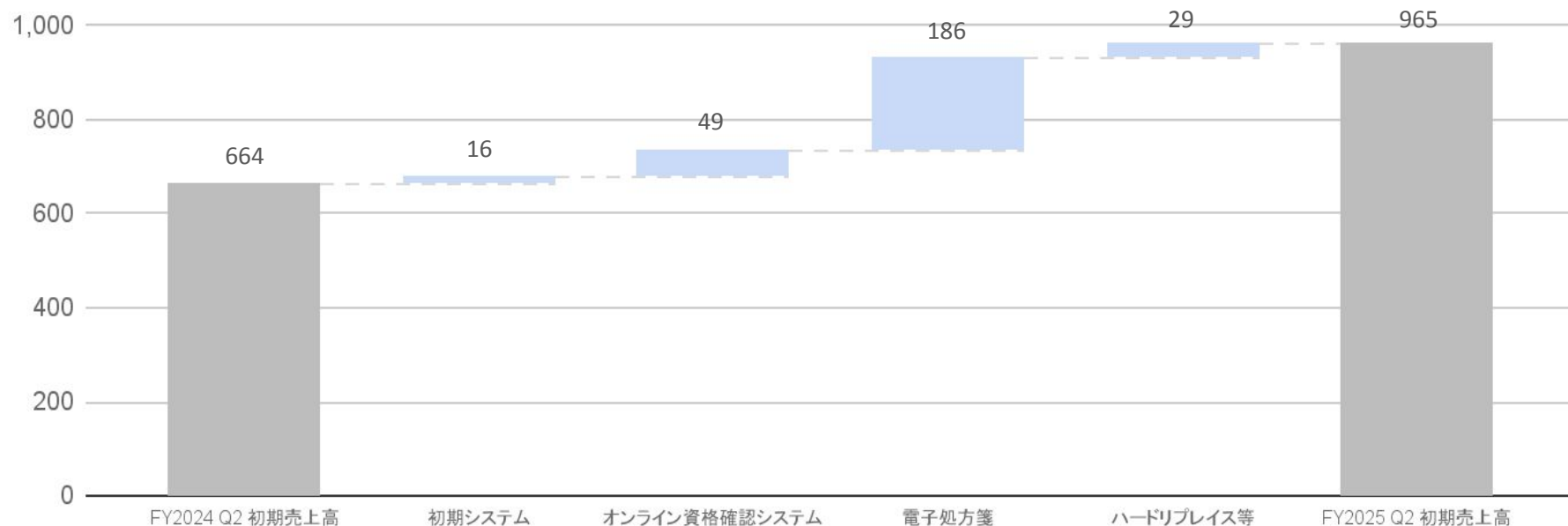
単位: 百万円



* 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

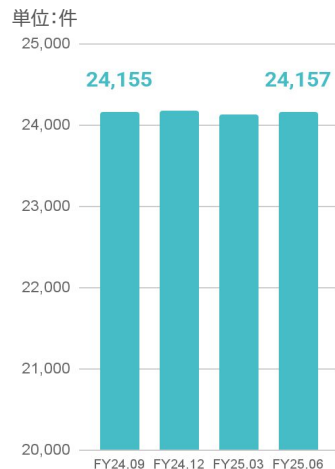


* 各項目の増減額は、連結子会社の増減額考慮前の金額

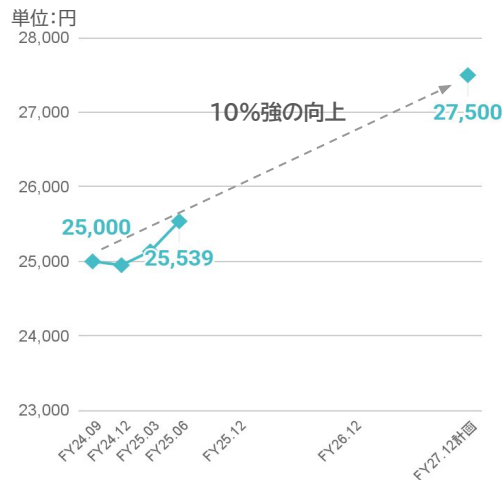
自社製品のリプレイス及び厚生行政関連の導入の進捗に伴い、調剤のARPUは微増
医科のお客様数は、足元の厚生行政関連対応へのリソース集中の一方で、他社リプレイスが進捗

調剤システム事業

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

業績見通し FY2025.12

単位:百万円

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前倒しで進捗

Windows10のサポート終了、自治体・医療機関等をつなぐ情報連携システム(Public Medical Hub:PMH)への対応など今期の業績に与える影響を見極めるため、現時点では通期の業績は据え置き、必要に応じて修正対応予定

	FY2024.12 実績	FY2025.12 通期予想
売上高	24,837	21,740
調剤システム	20,699	17,798
医科システム	2,564	2,321
介護/福祉システム	570	677
その他	1,174	1,120
調整額	△ 171	△178
営業利益	4,464	2,522
調剤システム	5,255	3,062
医科システム	△ 423	△431
介護/福祉システム	△ 450	△161
その他	60	24
調整額	22	29
経常利益	5,184	3,154
当期純利益	2,425	1,854

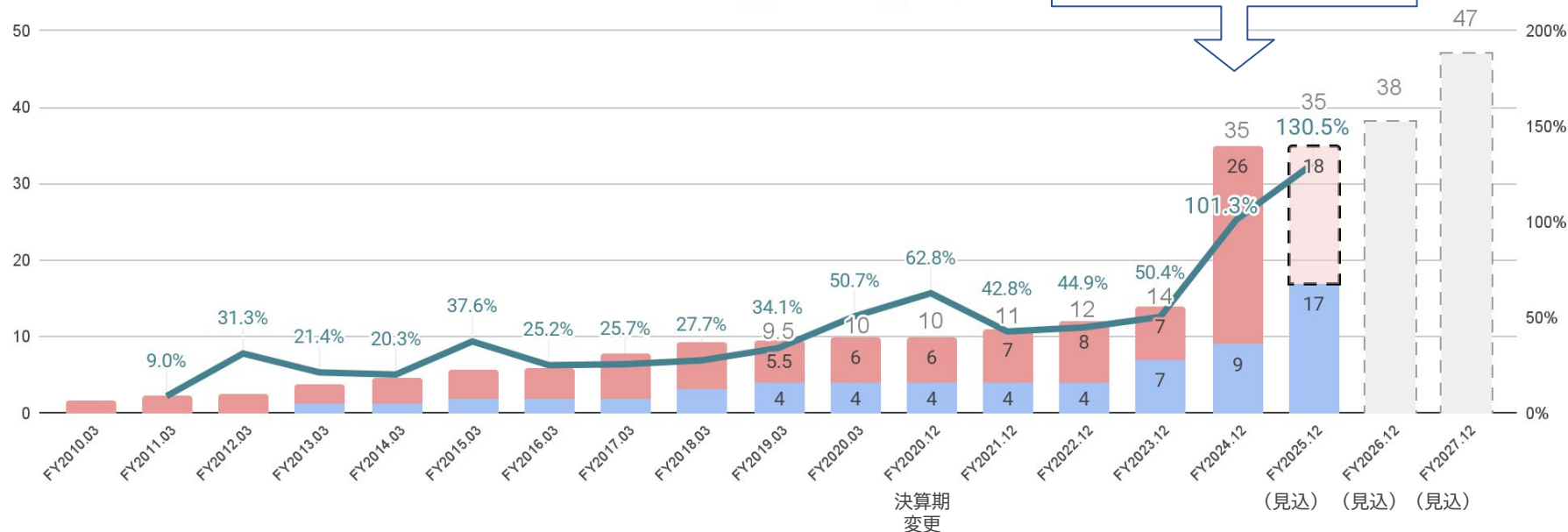
株主還元

中間配当・期末配当ともに、前回発表の予想から変更せず据え置き

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

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
「ケアプランデータ連携システム」への対応や、LIFE対応*によるデータ精度の向上

「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

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

医科 調剤 介護/福祉

2025年下期の重点施策

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
- APRU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

EMシステムズとの人材交流を実施し、経営基盤の改善が進み、筋肉質な経営体制の構築を実現

生成AIの活用

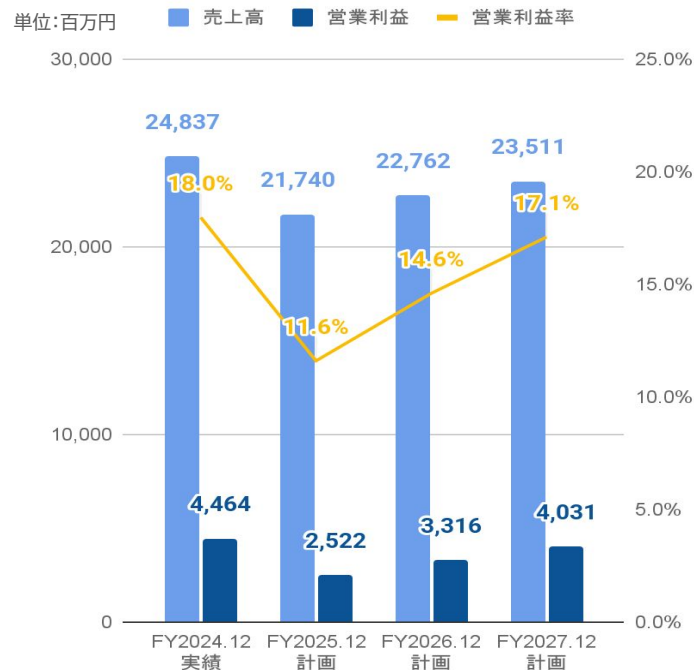
お客様向けサービス強化

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、電子薬歴の提供を順次開始

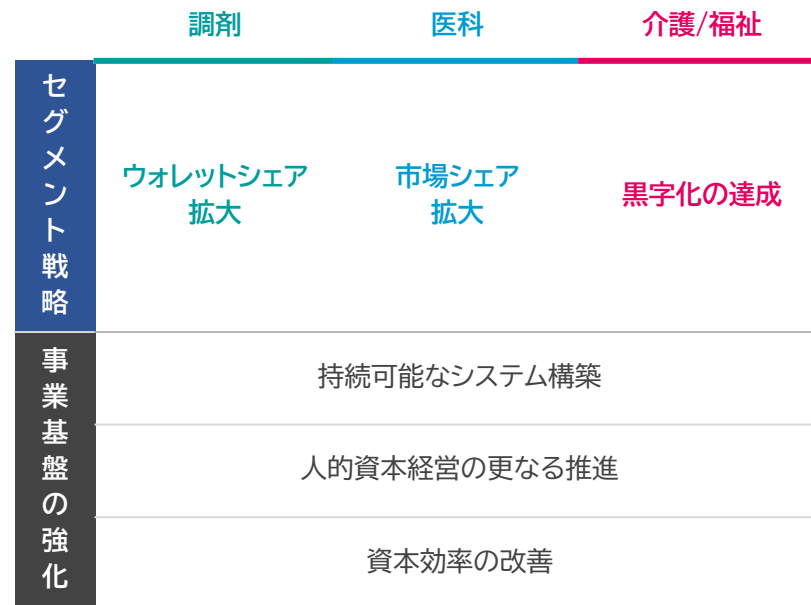
社内業務効率化

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

業績目標



事業戦略



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	2026年12月期 計画	2027年12月期 計画
売上高	24,837	21,740	22,762	23,511
前年比成長率	22.0%	△12.5%	4.7%	3.3%
調剤システム	20,699	17,798	18,658	19,074
医科システム	2,564	2,321	2,403	2,656
介護/福祉システム	570	677	752	833
その他	1,174	1,120	1,125	1,125
調整額	△171	△178	△178	△178
EBITDA	6,606	3,436	4,361	5,023
営業利益	4,464	2,522	3,316	4,031
営業利益率	18.0%	11.6%	14.6%	17.1%
前年比成長率	91.6%	△43.5%	31.5%	21.5%
調剤システム	5,255	3,062	3,553	3,944
医科システム	△423	△431	△196	8
介護/福祉システム	△450	△161	△94	26
その他	60	24	25	23
調整額	22	29	29	29
経常利益	5,184	3,154	3,939	4,634
当期純利益	2,425	1,854	2,517	3,064
1株あたり配当金	35	35	38	47

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

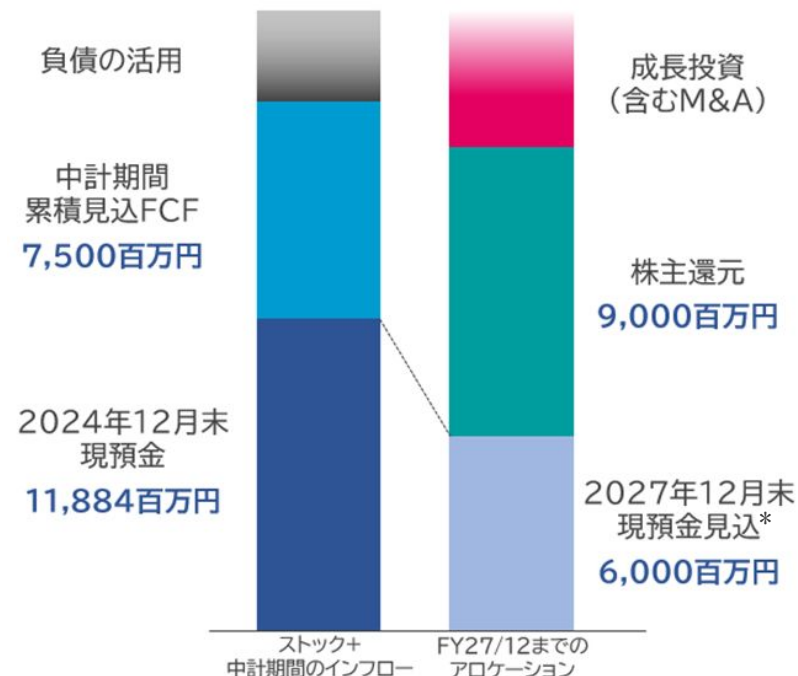
中計期間中の配当性向

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

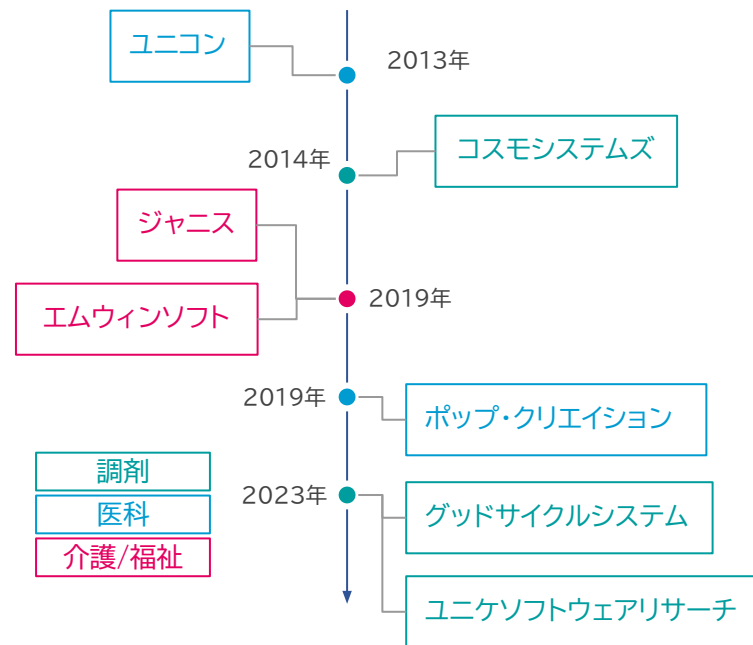
キャピタルアロケーション



* 当該年度にかかる未払法人税等及び配当金を除く

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、7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

単位:百万円

	FY2024.12	FY2025 Q2	増減額	増減比(%)
資産の部	31,669	28,991	△2,677	△8.5%
流動資産	18,349	15,814	△2,535	△13.8%
固定資産	13,320	13,177	△142	△1.1%
有形固定資産	1,241	1,158	△83	△6.7%
無形固定資産	3,494	3,164	△330	△9.5%
投資その他の資産	8,584	8,855	271	3.2%
負債の部	11,050	8,496	△2,554	△23.1%
流動負債	9,072	6,986	△2,085	△23.0%
固定負債	1,977	1,509	△468	△23.7%
純資産の部	20,619	20,495	△123	△0.6%
株主資本	20,320	20,199	△121	△0.6%
その他の包括利益累計額合計	213	205	△7	△3.5%
新株予約権	55	55	0	0.0%
非支配株主持分	29	35	5	18.6%

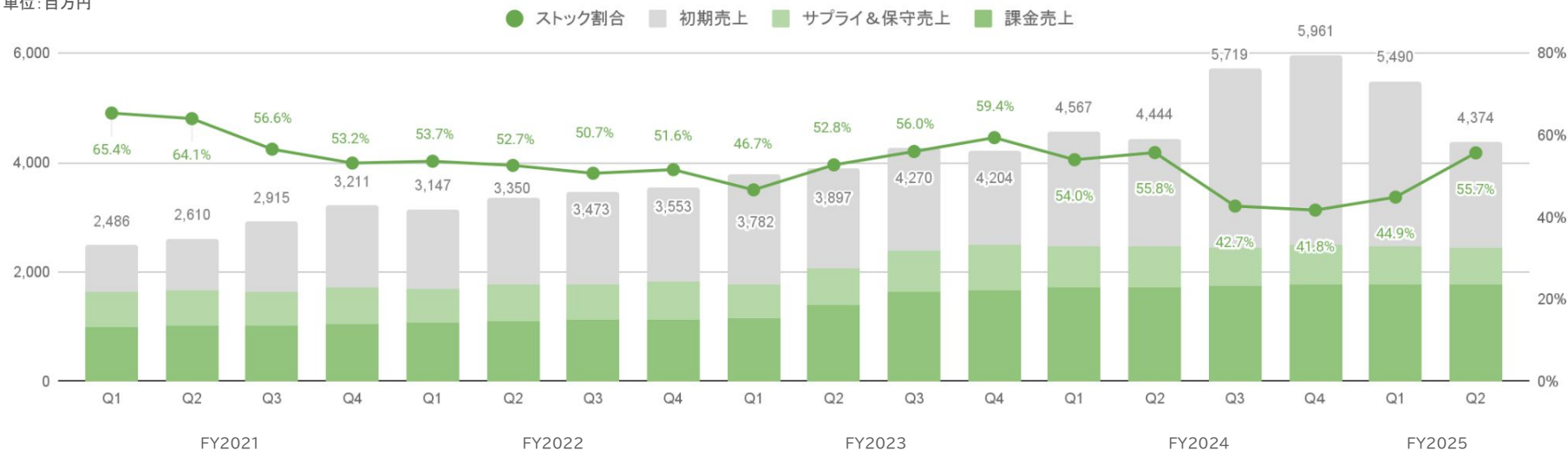
単位:百万円

	FY2024 Q2実績	FY2025 Q2実績	増減額 (前年同期比)	増減率 (前年同期比)
売上高	10,989	12,149	1,160	10.6%
調剤システム	9,013	9,885	871	9.7%
初期	4,065	4,961	896	22.1%
課金	3,437	3,580	142	4.2%
サプライ	1,033	1,035	1	0.1%
保守	476	307	△169	△35.5%
医科システム	1,198	1,497	299	25.0%
初期	664	965	301	45.4%
課金	443	472	28	6.5%
サプライ	25	28	2	10.6%
保守	65	31	△33	△51.8%
介護/福祉システム	283	262	△21	△7.5%
初期	37	43	6	16.6%
課金	124	115	△8	△7.1%
サプライ	0	0	0	-
保守	121	103	△18	△15.3%
その他	572	571	0	△0.2%
調整額	△79	△68	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)

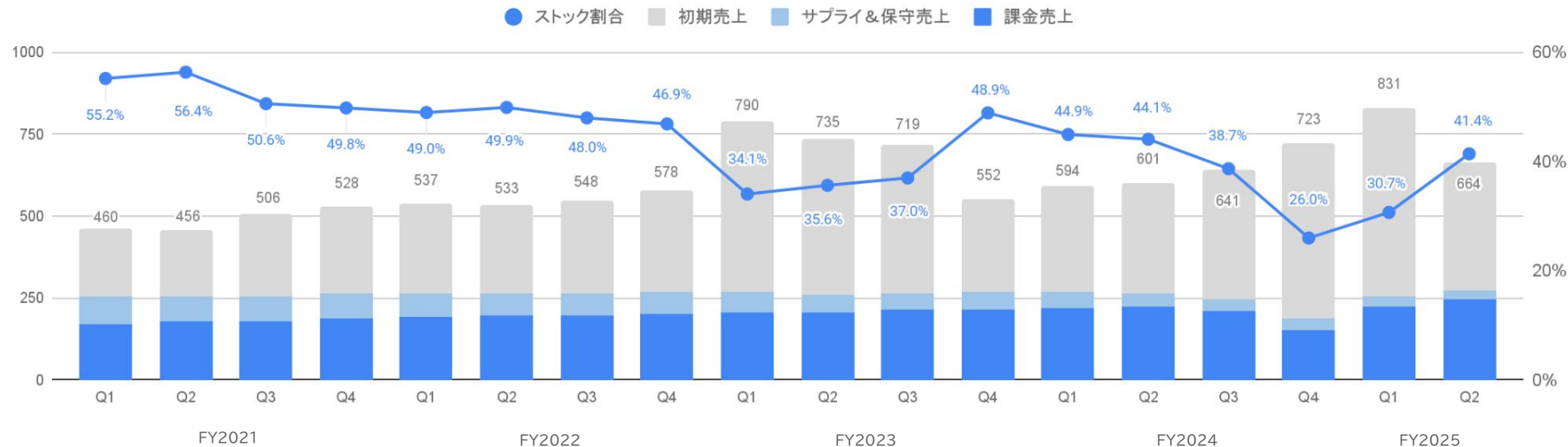
単位: 百万円



	FY2021				FY2022				FY2023				FY2024				FY2025	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
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
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
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

四半期別売上推移(医科システム事業)

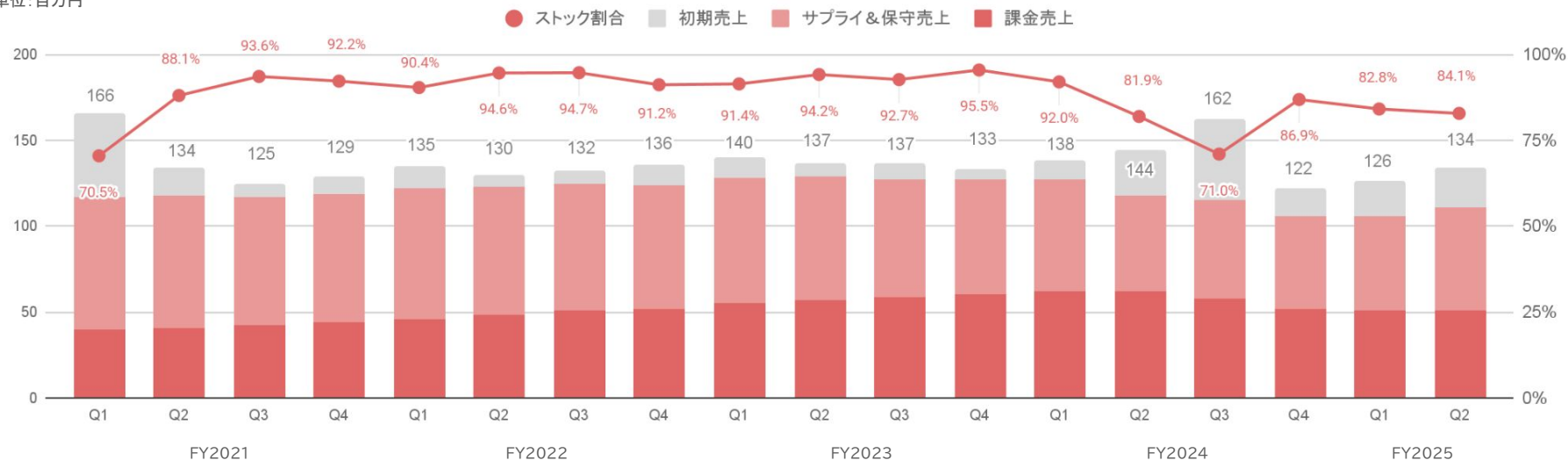
単位: 百万円



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

四半期別売上推移(介護/福祉システム事業)

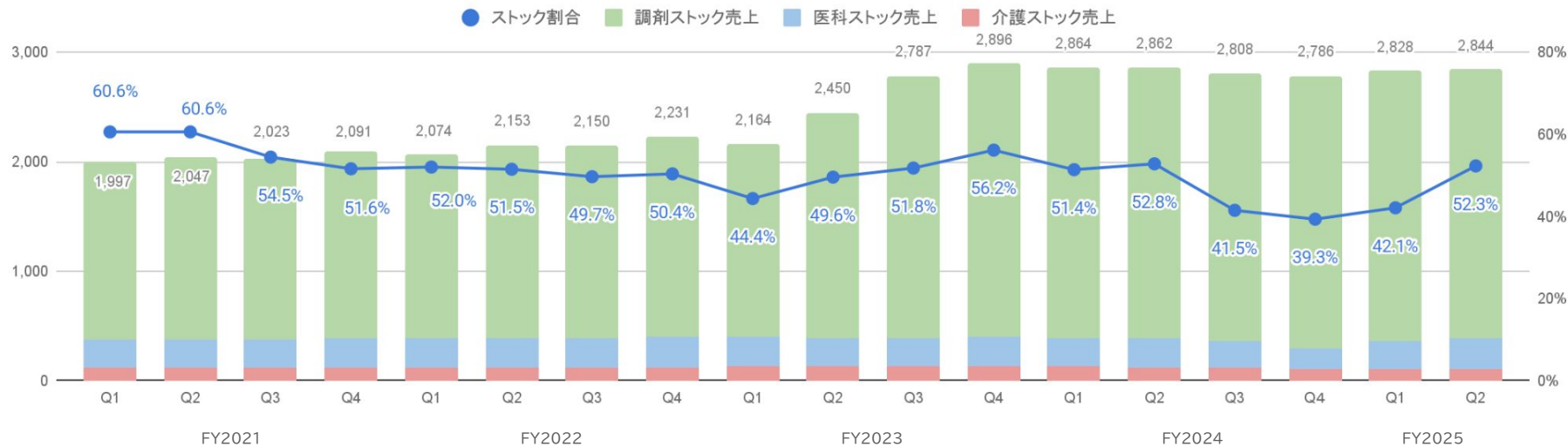
単位: 百万円



	FY2021				FY2022				FY2023				FY2024				FY2025	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
初期売上	49	16	8	10	13	7	7	12	12	8	10	6	11	26	47	16	20	23
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
課金売上	40	41	42	44	46	48	51	52	55	57	59	60	62	62	58	52	51	51

セグメント別 スtock売上高推移

単位: 百万円

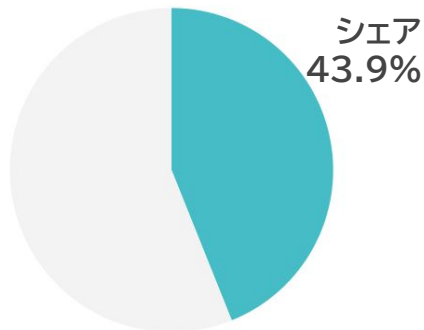


	FY2021				FY2022				FY2023				FY2024				FY2025	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
調剤ストック売上	1,626	1,672	1,650	1,709	1,689	1,764	1,762	1,835	1,766	2,057	2,394	2,499	2,469	2,479	2,444	2,492	2,466	2,457
医科ストック売上	254	257	256	263	263	266	263	271	270	263	266	270	268	265	248	188	255	276
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

当社シェア及びシェア拡大に関する考え

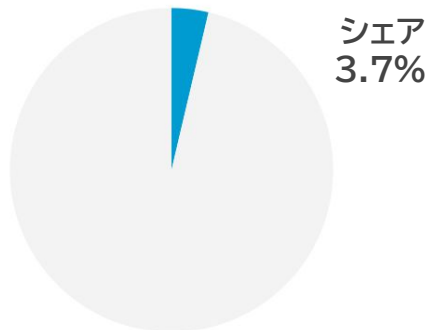
各市場ともに上位メーカーへの集約が進んでいるが、数千件の顧客を抱える中堅ベンダーも数多く存在
顧客数1万件以下のベンダーは、改定対応に伴うシステム開発が大きな負担
今後も積極的なM&Aと拡販努力で各市場でのシェア拡大を目指していく方針

調剤システム



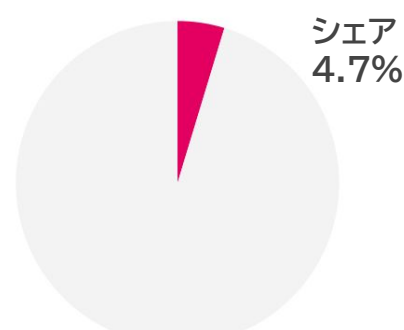
当社お客様 : 24,157件(QoQ+35件)
対象母数 : 55,000件

医科システム



当社お客様 : 3,312件(QoQ+51件)
対象母数 : 90,000件

介護/福祉システム



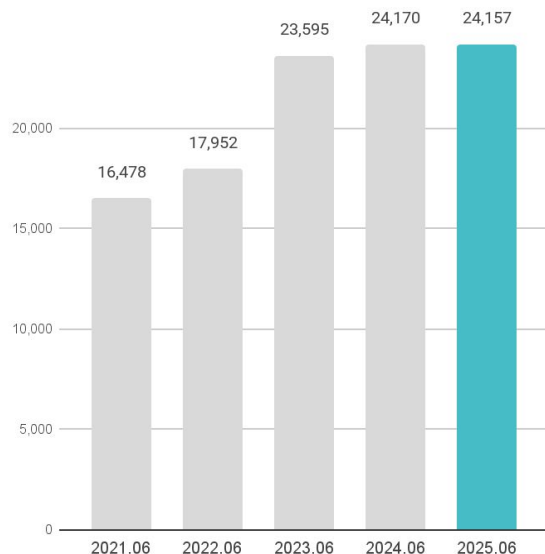
当社お客様 : 13,589件(QoQ△404件)
対象母数 : 290,000件

(2025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

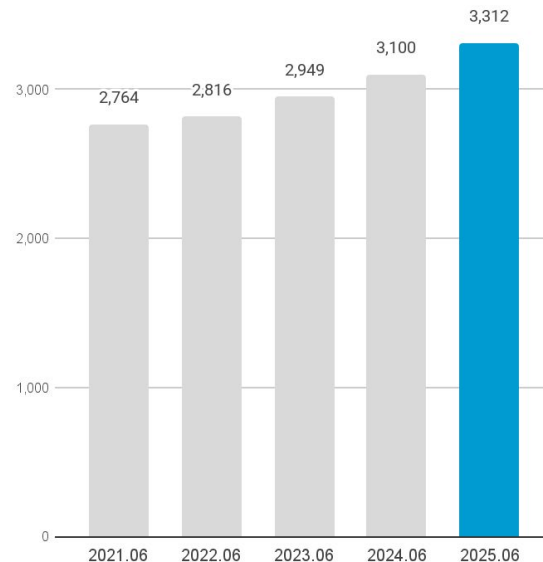
調剤システム

単位:件



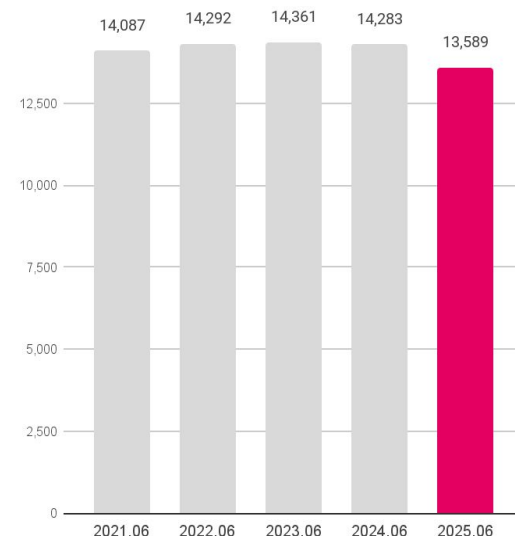
医科システム

単位:件

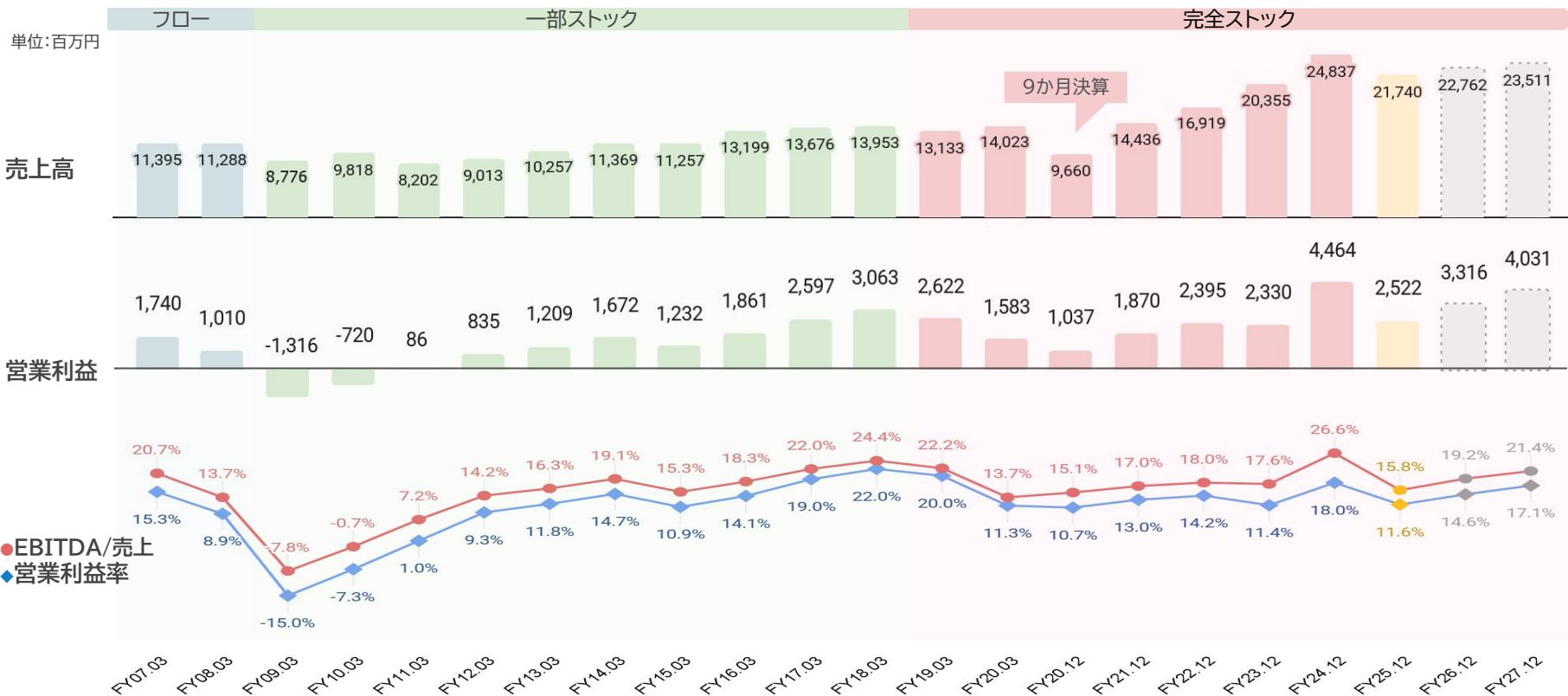


介護/福祉システム

単位:ライセンス



ビジネススキームの変遷 - 業績推移





オンライン資格確認

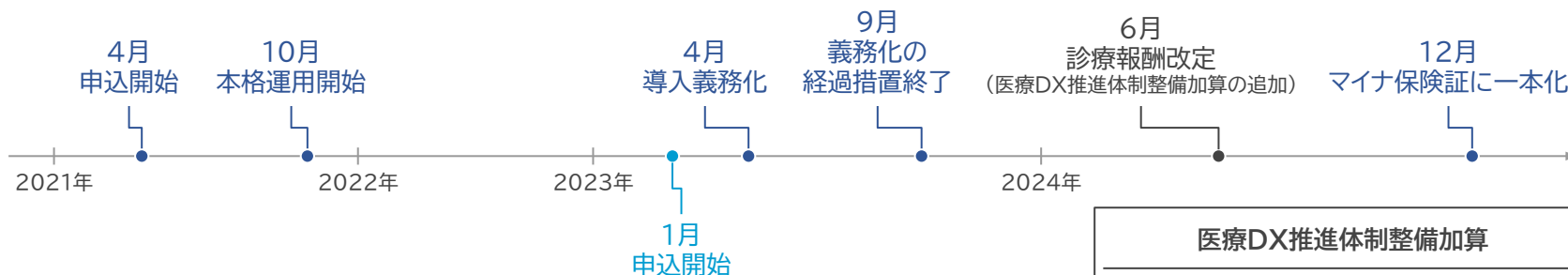
義務化

- 申込・設置が概ね完了

電子処方箋

推奨

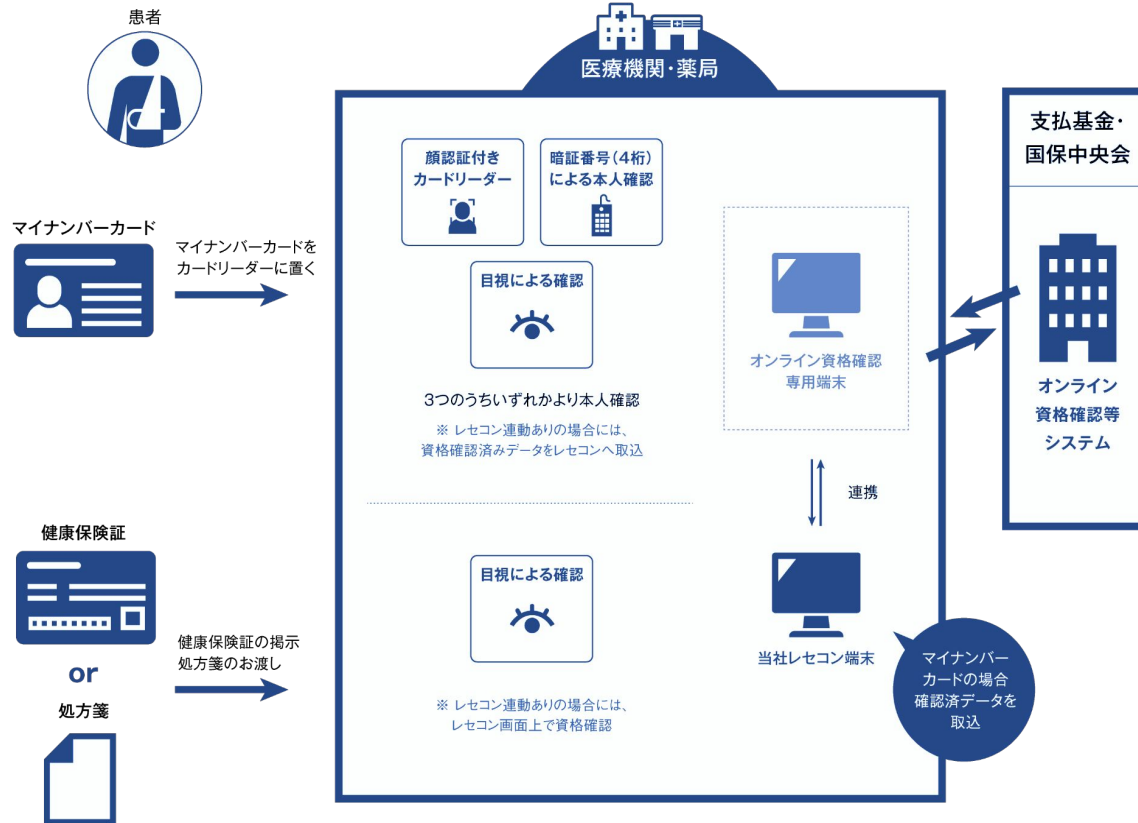
- 申込・導入が進む



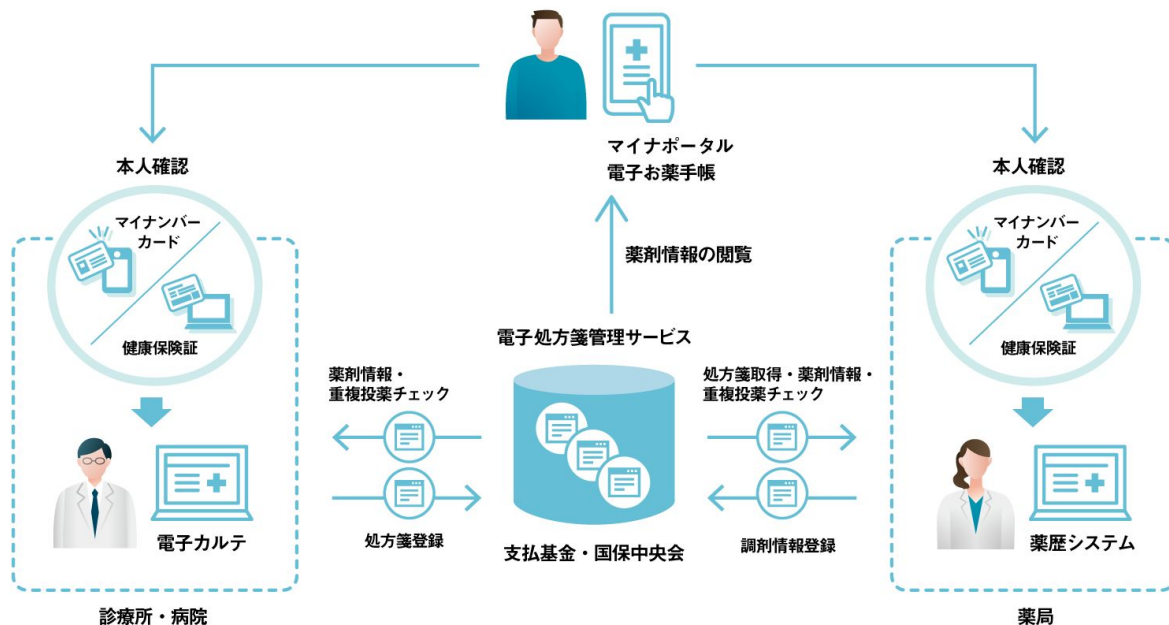
医療DX推進体制整備加算

- ・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



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(カンパニー体制)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



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

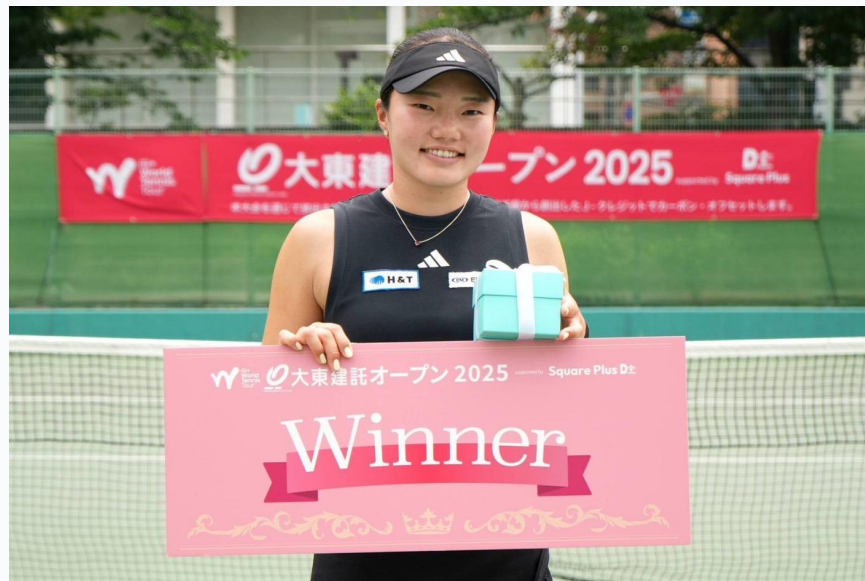
医療従事者向けイベント「EMテニスクリニック」を開催

所属選手 活動情報

プロテニスプレイヤー | 今村 咲 選手

シングルス優勝

大東建託オープン2025 supported by
Square Plus 大阪大会 (W15大阪)



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>