#TX Thanks Transformation

医療・介護を「#ありがとう」に変えていく

決算説明資料

2026年12月期 第3四半期

株式会社EMシステムズ

2026年11月13日
東証プライム 4820

Table of Contents

1. Topics
2. 業績の概要(FY2026.Q3)
3. セグメント別の状況(FY2026.Q3)
4. 当社の取り組み
5. 業績見通し(FY2026.12)
6. 株主還元
7. Appendix.

株式会社 EMシステムズ

#TX Thanks Transformation
医療・介護を「#ありがとう」に変えていく

Topics

FY2026.Q3のトピックス - 今期の進捗

業績概況

厚生行政関連の一巡影響受けるも、純利益の減少幅は改善

前年同期に旺盛であったオンライン資格確認や電子処方箋の需要一巡に伴い、売上高・営業利益は反動減が発生
一方で、投資有価証券売却益（特別利益）の計上等により、親会社株主に帰属する四半期純利益の前年同期比減少幅は中間期から改善

通期予想

特別損失の織り込み等に伴い、通期連結業績予想を修正

厚生行政関連需要の一巡影響や今後の市場環境に鑑み売上高・営業利益等予想を見直すとともに、来年1月予定の子会社吸収合併に伴う特別損失や介護/福祉システム事業の損益状況を踏まえた減損損失等を将来リスクに備えて精査・織り込んだ結果、通期連結業績予想を下方修正

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」の導入拡大や価格体系の見直しにより伸長

「薬歴生成AIサポートオプション」の導入拡大や提供価値に見合った価格体系の見直しが進捗したことに加え、グッドサイクルシステムとの共同営業体制への移行に伴う顧客基盤の統合が寄与し、調剤ARPUは前年同期比で大幅上昇、中期経営計画の目標（10%強の向上）を達成

配当方針（株主還元）

業績予想修正も、年間配当予想23円（期末18円）を維持

特別損失の織り込み等により業績予想は修正するものの、中期経営計画に掲げる「配当性向100%以上」の基本方針に則り、年間配当予想23円（中間配当5円実施済、期末配当予想18円）を据え置き

ご参考：中期経営計画 FY2025～FY2027（2024年11月発表）

FY2026.Q3のトピックス - 来期以降に向けた取り組み

#TX Thanks Transformation
医療・介護を「#ありがとう」に変えていく

子会社2社の吸収合併とカンパニー制の再構築により、グループ経営の効率化と意思決定の迅速化を推進
合併に伴う一過性の関連費用等の発生を見込む一方、下押し要因の一巡と組織再編効果により着実な増益基調への回帰を図る

グループ会社の体制変更

一つのチームとしての組織体制の見直し

子会社2社(株式会社EMテクノロジー研究所、株式会社グッドサイクルシステム)を吸収合併し、企画・開発・営業・サービスを一体化
重複業務の整理とグループ連携の円滑化により、時代に即したソリューションをより効率的に提供できる体制を再構築

効率的な経営体制

本社機能の統合とカンパニー制の再構築

本社機能を再配置することにより、組織運営の効率化を図り、顧客価値向上に資するコア機能へリソースを再配分
事業戦略を各カンパニーへ委譲できるよう、経営人材の再配置を行い、環境変化に即応する迅速な意思決定を実現

更なる成長への土台構築

組織体制の見直しと成長領域への投資

会社運営のコストと組織体制を見直すことにより経営余力を創出。AIやサイバーセキュリティ、医療DX推進やお客様の課題を解決するソリューションへの投資を強化し、中長期的な企業価値向上に向けた成長戦略を再定義

FY2026.Q3のトピックス - 来期以降の事業別展望

厚生行政関連需要の一巡や将来リスクの織り込みを経て、業績の下押し要因は概ね払拭されたと認識
来期は各事業の収益改善が進む一方、創出した余力をグループ横断の成長投資へ充当し、堅実な収益基盤の再構築を推進

調剤

収益構造の適正化とグループ機能統合による土台強化

厚生行政関連の反動減は概ね一巡
提供価値に見合った価格体系の見直しに加え、「薬歴生成AIサポートオプション」等の導入拡大によりARPUが着実に伸長
グループ内での重複業務の整理・機能一体化を推進し、組織運営の効率化を図りつつ安定的なストック収益基盤を強化

医科

制度動向を捉えた顧客基盤の着実な蓄積

「医療DX令和ビジョン2030」における電子カルテ普及等の方向性を背景に、医療DX関連のニーズが継続
要件対応に伴う先行コストを適切に見極めつつ、他社システムからのリプレイスを中心に顧客基盤を堅実に積み上げ
ストック収益の段階的な拡大を通じて、収支バランスの改善に向けた体制を整備

介護

体制適正化とグループシナジーによる収支改善

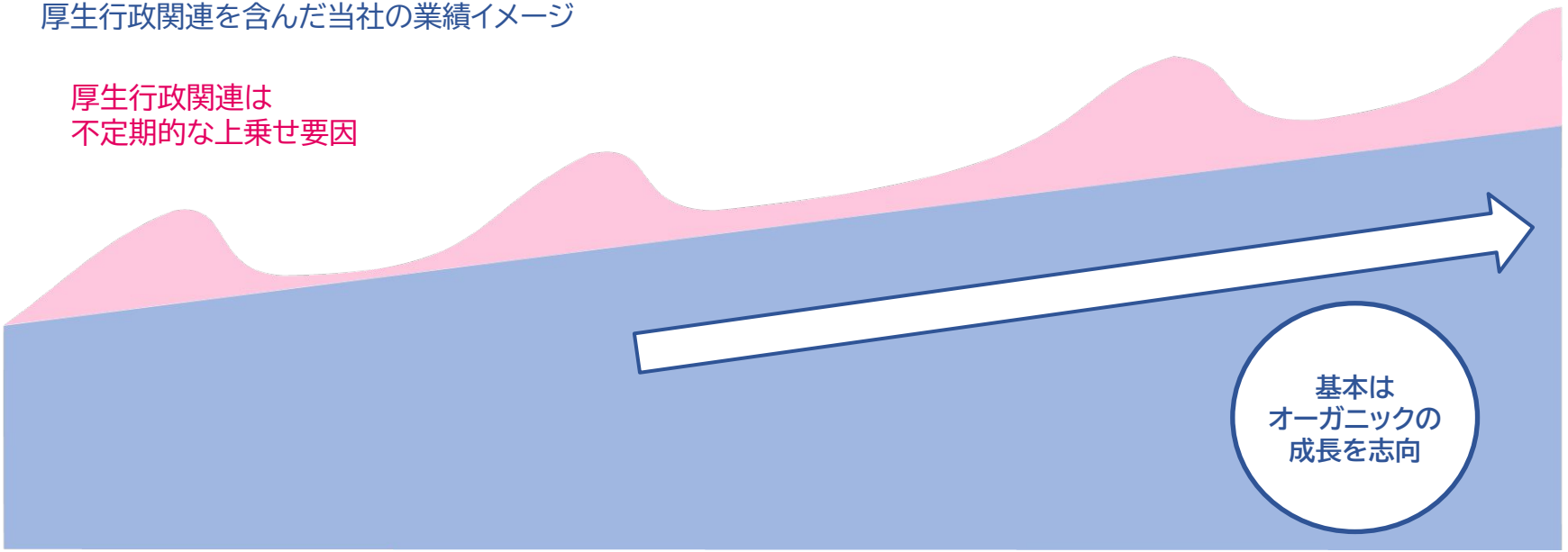
当期における減損処理等により固定費負担を適正化し、下押しリスクを整理
子会社化した株式会社コンダクトとの製品補完・営業連携を迅速に展開
プロダクトミックスの適正化とチェーン法人案件等の積み上げにより、安定的な収益改善を目指す

厚生行政関連の中長期的な業績イメージ

#TX Thanks Transformation
医療・介護を「#ありがとう」に変えていく

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



株式会社 EMシステムズ

#TX Thanks Transformation
医療・介護を「#ありがとう」に変えていく

業績の概要
FY2026.Q3

業績ハイライト

FY2026.Q3　連結業績

単位：百万円

	FY2025 Q3 実績	FY2026 Q3 実績	増減額	前年同期比
売上高	18,114	15,573	△2,541	△14.0%
EBITDA	4,161	2,250	△1,910	△45.9%
営業利益	3,363	1,587	△1,776	△52.8%
経常利益	3,818	2,134	△1,684	△44.1%
純利益	2,402	1,722	△679	△28.3%

FY2026.Q3 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
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、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
純利益：	投資有価証券売却益（特別利益）の計上により、前年同期比での減少幅は中間期から改善

＊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

株式会社 EMシステムズ

#TX Thanks Transformation
医療・介護を「#ありがとう」に変えていく

セグメント別の状況
FY2026.Q3

セグメント別　売上高／営業利益　総括

#TX Thanks Transformation
医療・介護を「#ありがとう」に変えていく

調剤・医科セグメント：厚生行政関連需要の一巡や将来の収益基盤拡大に向けた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：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	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、厚生行政関連需要の一巡（オンライン資格確認：△653百万円、電子処方箋：△806百万円）に加え、将来の収益基盤拡大に向けた新規他社獲得・付加価値商材への営業戦略シフトに伴う自社リプレイス促進抑制の影響（初期システム：△835百万円）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、価格体系の見直しの進展や、薬歴生成AIオプション拡大・高単価製品の伸長により課金売上は増加	初期売上は、電子処方箋の需要一巡（△128百万円）や、将来の収益基盤拡大に向けた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影響（初期システム：△129百万円、ハードリプレイス：△120百万円）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	「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
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

＊ストック売上は課金、サプライ、保守の合計

セグメント別　売上高／営業利益

売上高

単位：百万円

	FY2025 Q3	FY2026 Q3	増減額	増減率(%)
調剤システム	14,723	12,289	△2,433	△16.5%
医科システム	2,256	1,902	△354	△15.7%
介護/福祉システム	394	713	319	81.0%
その他	839	782	△57	△6.8%

営業利益

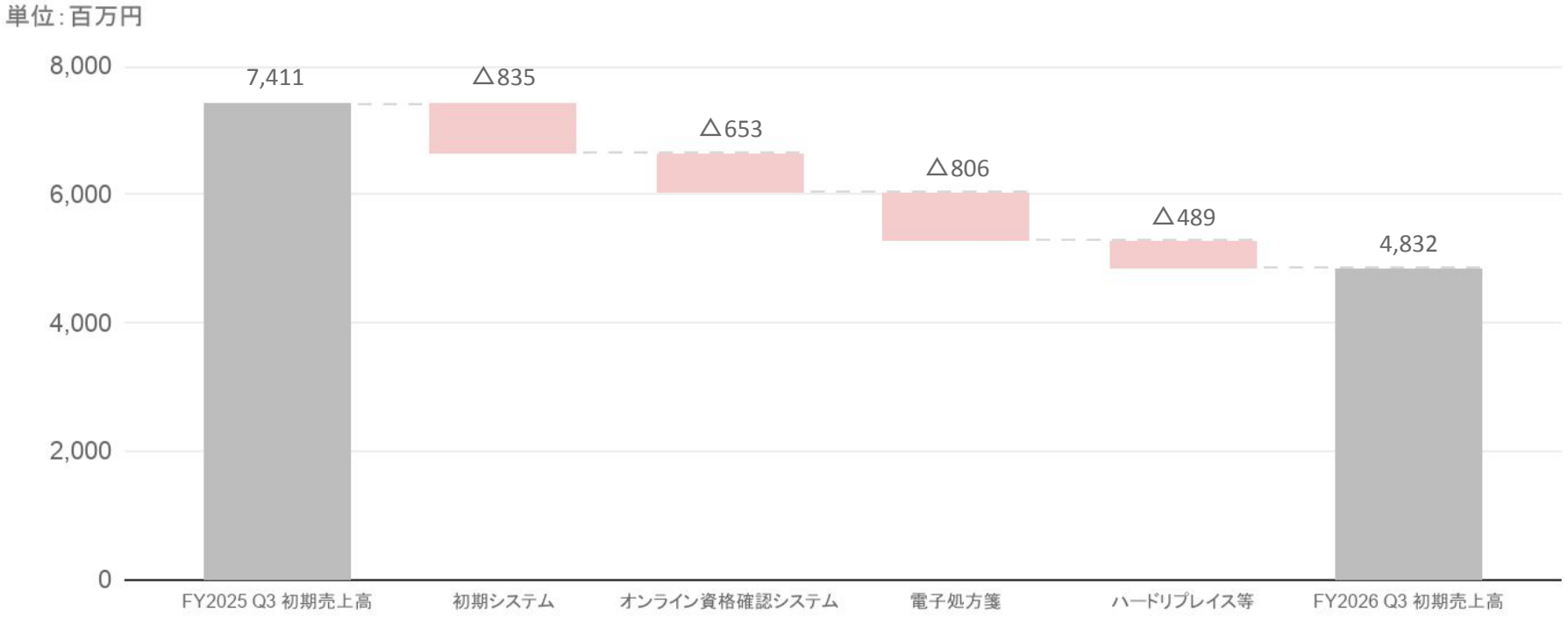
単位：百万円

	FY2025 Q3	FY2026 Q3	増減額	増減率(%)
調剤システム	3,413	1,998	△1,415	△41.5%
医科システム	168	△218	△386	-
介護/福祉システム	△263	△235	27	-
その他	13	31	17	127.9%

＊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)

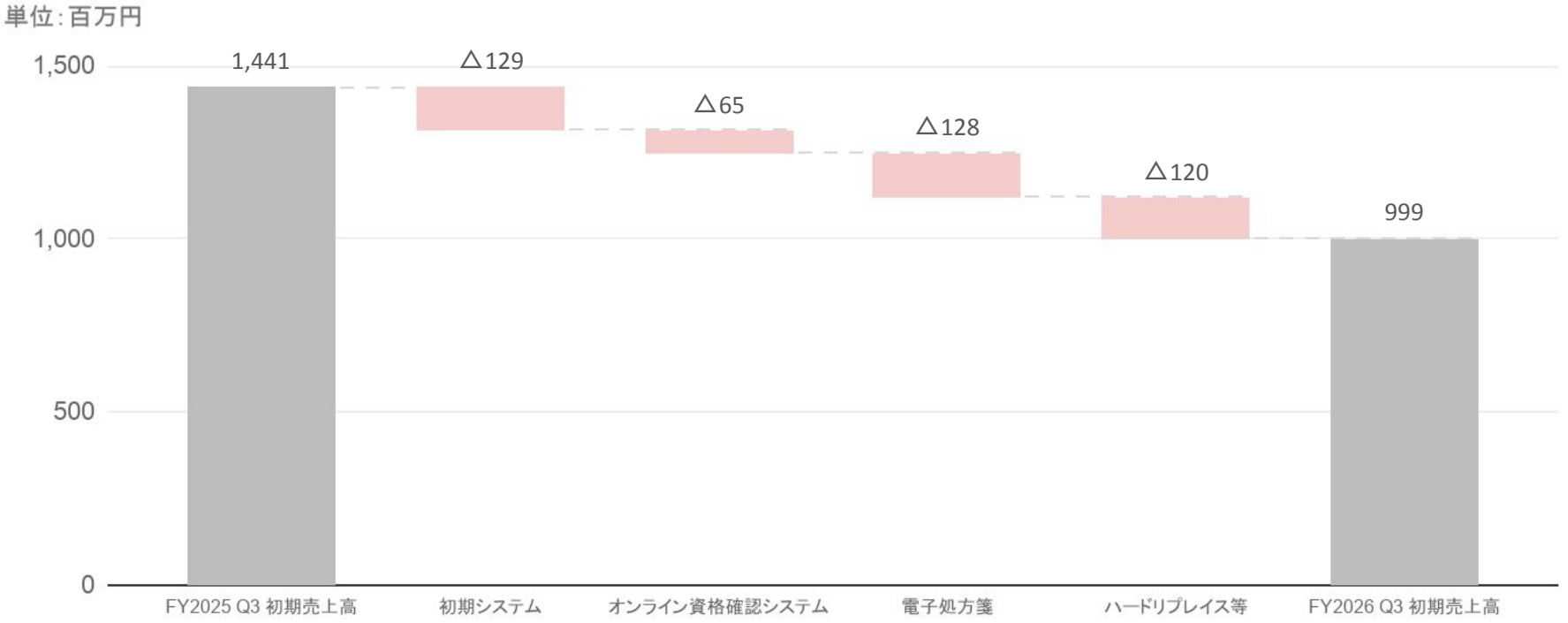
初期売上の増減



＊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

セグメント別の状況 - 医科システム事業(初期売上)

初期売上の増減



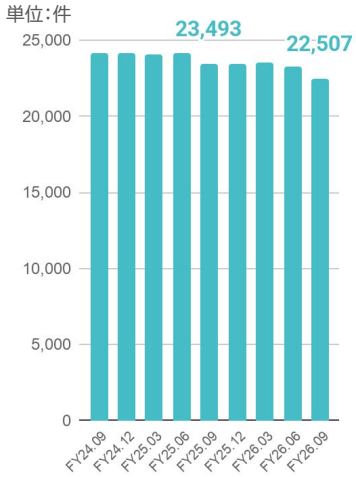
＊各項目の増減額は、連結子会社の増減額考慮前の金額

KPIの状況

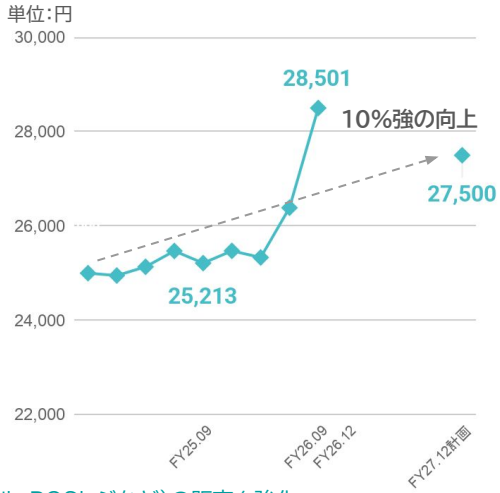
調剤：チェーン法人解約等による一時的なお客様数減少の一方、薬歴生成AIオプション拡大(P.19参照)や価格体系見直し・顧客基盤統合が寄与し、ARPUは中計目標(10%強向上)を前倒しで達成。ニーズに即した製品投入でさらなるARPU向上を図り、次なる成長目標の検討に着手
医科：厚生行政関連の需要が一巡する中、他社リプレイスによりお客様数の着実な増加基調を継続

調剤システム事業

お客様数*1



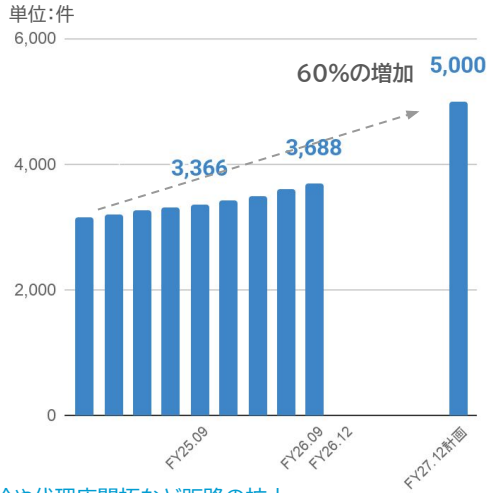
ARPU*2



・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
なお、FY2026.Q3よりグループ会社の営業機能及びサポート体制の統合に伴う対象顧客の集約を反映

株式会社 EMシステムズ

#TX Thanks Transformation
医療・介護を「#ありがとう」に変えていく

当社の取り組み

市場環境と当社の取り組み

#TX Thanks Transformation
医療・介護を「#ありがとう」に変えていく

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、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・レセコン標準仕様書（1.0版）の公表及び認証申請の開始、政府による普及目標や制度枠組みの公表を通じた標準化・クラウド型移行の方向性提示

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

外部環境の変化と当社の認識

#TX Thanks Transformation
医療・介護を「#ありがとう」に変えていく

▸ 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
自社製品・サービスの付加価値向上による特需に依存しない収益構造への転換が急務

▸ 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
2026年に製品価格体系の見直しを実施。インフラ関連コストの上昇と諸物価の高騰に対し、業務の効率化や AI の活用に加え、組織の再編による間接機能の集約、重複した製品・保守体制の見直しなど、自助努力によるコストの吸収を優先。
そのうえで、今後の動向に応じて、価格体系の見直しを含め収益性の適正化を検討

▸ サイバーセキュリティへの投資
サイバー攻撃の多様化や開発言語やミドルウェアの脆弱性への対応に向けて、全社的な課題として継続して投資を実施

AI活用による価値創出と業務変革（調剤）

「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。大手調剤チェーン等での「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を牽引

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

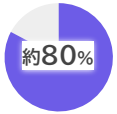
3 気づきサポート 2026年11月 実装

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

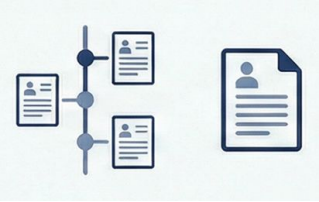
事務作業をAIが代行し、患者対話に集中できる環境を実現。チェーン店等での成功事例・効果の実証をフックに他顧客への展開も加速

＊S：主観的情報、O：客観的情報、A：評価、P：計画

AI活用による価値創出と業務変革（医科）

#TX Thanks Transformation
医療・介護を「#ありがとう」に変えていく

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

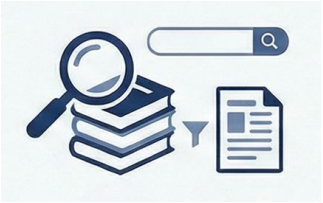


音声入力によるカルテ整形
録音データをテキスト化し、適切なカルテ形式へと自動で整えます

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」へ搭載予定、未来の診療スタイルを実現

株式会社 EMシステムズ

#TX | Thanks Transformation
医療・介護を「#ありがとう」に変えていく

業績見通し
FY2026.12

FY2026 通期業績見通し(連結)

第3四半期連結累計期間においては、調剤セグメントにおける専門活動体制による需要獲得の進捗や、価格体系の見直し、高付加価値商材への戦略シフト等により挽回に注力。また、投資有価証券売却益の計上等により、四半期純利益の進捗は改善

一方で、厚生行政関連需要の一巡や戦略シフトに伴う自社リプレイス促進抑制の影響、今後の市場環境に鑑み、売上高及び営業利益等の通期予想を見直すとともに、来年1月に予定している子会社の吸収合併に伴う特別損失や介護/福祉システム事業における減損損失等を将来リスクに備えて保守的に織り込み、通期連結業績予想を修正

単位:百万円

	FY2025.12 実績	FY2026.12 通期予想	FY2026.12 修正後通期予想
売上高	**23,658**	**22,762**	**21,233**
調剤システム	19,236	18,658	16,805
医科システム	2,879	2,403	2,598
介護/福祉システム	566	752	951
その他	1,119	1,125	1,026
調整額	△ 142	△178	△149
営業利益	**3,676**	**3,316**	**2,238**
調剤システム	3,967	3,553	2,737
医科システム	32	△196	△264
介護/福祉システム	△ 378	△94	△281
その他	28	25	51
調整額	27	29	△3
経常利益	**4,313**	**3,939**	**2,963**
当期純利益	**2,452**	**2,193**	**1,485**

来期に向けた取り組み - 1

#TX Thanks Transformation
医療・介護を「#ありがとう」に変えていく

グループの持続的成長に向け、これまで進めてきた分社化やM&Aによる製品力強化・顧客基盤拡大の成果を基盤としつつ、経営体制の最適化を推進。グループ内の重複機能の集約と意思決定の迅速化を図り、市場ニーズに即応した強靭な組織体制の再構築を図る

子会社の吸収合併について

▸ 子会社2社の吸収合併
EMテクノロジー研究所、グッドサイクルシステムを2027年1月1日吸収合併

▸ 吸収合併の目的
カンパニーの直轄に開発部門を配置することで、企画・開発・営業・サービスが一体で動ける体制を構築

▸ EMテクノロジー研究所について
開発の専門性強化、開発文化の醸成、グループ内で適正な開発をするための牽制体制を構築のため分社化。より早くお客様へサービスを届けるため、組織変更を実施

▸ グッドサイクルシステムについて
M&Aにより、製品・顧客基盤の拡大に寄与。間接部門の重複などによるコスト低減のため、組織変更を実施

吸収合併のロードマップ

01
2026年7月（実施済み）
販売の一体化
グループの販売機能を当社に集約

02
2027年1月
開発の一体化
子会社2社を吸収合併し、開発をカンパニーへ

03
来期以降
次の投資へ
生まれた余力を、成長への投資に振り向ける

来期に向けた取り組み - 2

2027年1月からの事業の体制（イメージ）

株式会社EMシステムズ

調剤カンパニー	医科カンパニー	介護カンパニー
企画	企画	企画
★ 開発	★ 開発	★ 開発
営業	営業	営業
サービス	サービス	サービス

統合品質・基盤本部（グループの品質・共通の開発基盤）

※ 事業の体制のみ。管理部門は省略。
※ ★開発（太字・水色枠）が今回、各カンパニーに加わる

お客様への価値提供

- より速くお客様に製品価値を届ける
- 品質とサポートの水準を、グループで揃え、安定した品質が提供可能となる

企業価値向上に向けて

- 間接費用の低減と、より迅速な開発
- 生まれた余力を、成長への投資に振り向け、より高付加価値な製品を提供する

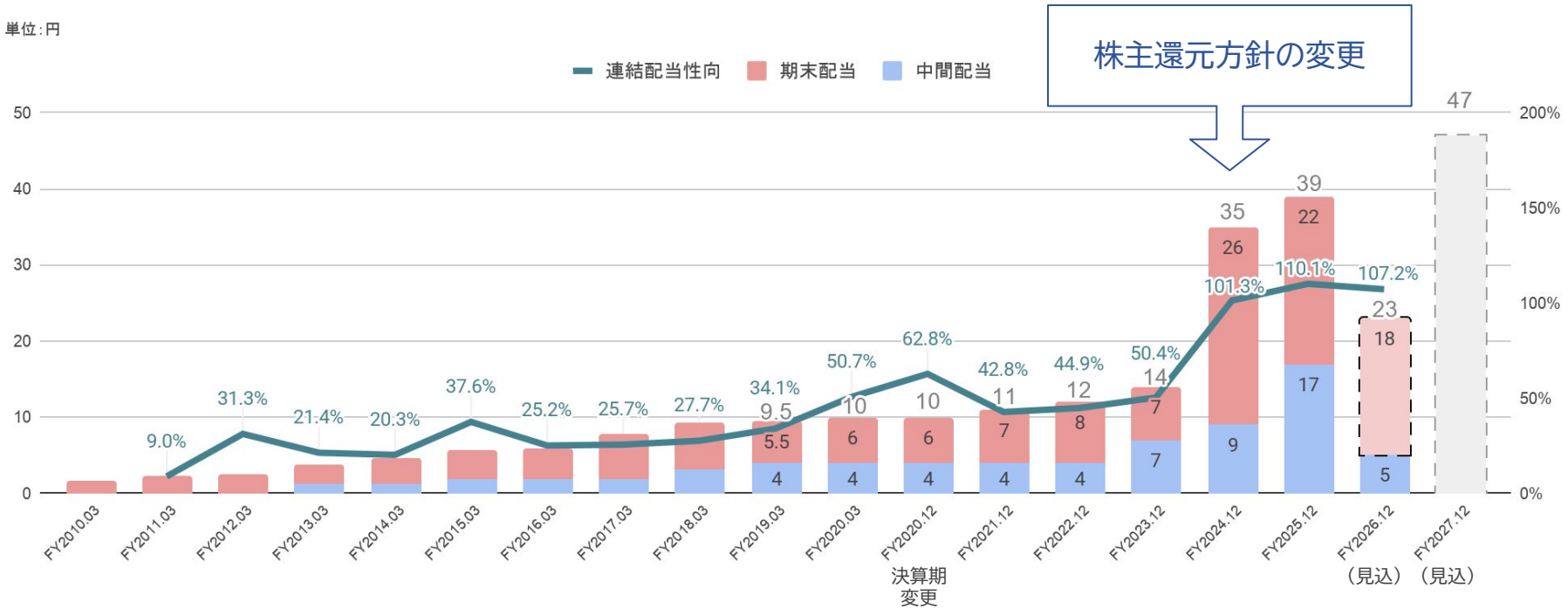
**事業環境の変化と組織変更を踏まえ、
当社の成長シナリオについても検討を進める**

株主還元

株主還元の推移

#TX Thanks Transformation
医療・介護を「#ありがとう」に変えていく

通期業績予想を修正する一方、年間配当予想は公表通りの23円（中間5円実施済、期末18円）を据え置き
中期経営計画における株主還元方針（配当性向100%以上）を維持



*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

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%

*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

株式会社 EMシステムズ

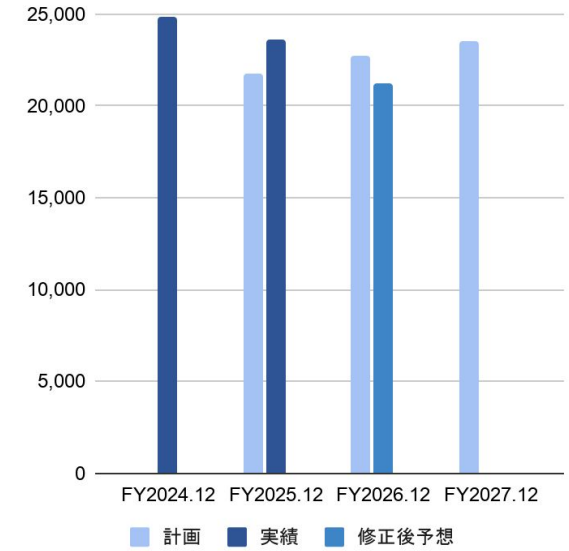
#TX Thanks Transformation
医療・介護を「#ありがとう」に変えていく

Appendix.

FY2025～FY2027の中期経営計画 - 1

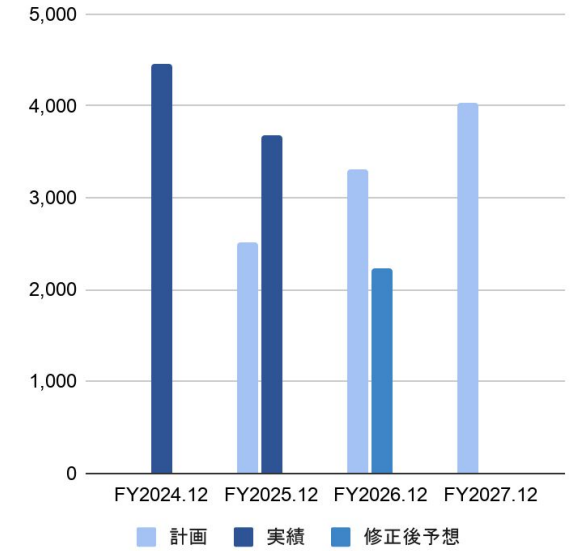
売上高

単位:百万円

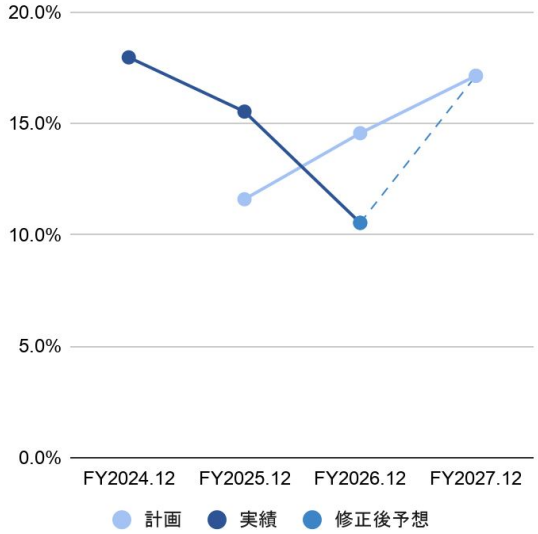


営業利益

単位:百万円



営業利益率



FY2025～FY2027の中期経営計画 - 2

#TX Thanks Transformation
医療・介護を「#ありがとう」に変えていく

（百万円）		2024年12月期 実績	2025年12月期 実績	2026年12月期 計画	2026年12月期 修正後予想	2027年12月期 計画
売上高		**24,837**	**23,658**	**22,762**	**21,233**	**23,511**
前年比成長率		**22.0%**	**△4.7%**	**△3.8%**	**△10.2%**	**10.7%**
	調剤システム	20,699	19,236	18,658	16,805	19,074
	医科システム	2,564	2,879	2,403	2,598	2,656
	介護/福祉システム	570	566	752	951	833
	その他	1,174	1,119	1,125	1,026	1,125
	調整額	△171	△142	△178	△149	△178
EBITDA		**6,606**	**4,806**	**4,361**	**3,115**	**5,023**
営業利益		**4,464**	**3,676**	**3,316**	**2,238**	**4,031**
営業利益率		**18.0%**	**15.5%**	**14.6%**	**10.5%**	**17.1%**
前年比成長率		**91.6%**	**△17.6%**	**△9.8%**	**△39.1%**	**80.1%**
	調剤システム	5,255	3,967	3,553	2,737	3,944
	医科システム	△423	32	△196	△264	8
	介護/福祉システム	△450	△378	△94	△281	26
	その他	60	28	25	51	23
	調整額	22	27	29	△3	29
経常利益		**5,184**	**4,313**	**3,939**	**2,963**	**4,634**
当期純利益		**2,425**	**2,452**	**2,193**	**1,485**	**3,064**
1株あたり配当金		**35**	**39**	**32**	**23**	**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

FY2025～FY2027の中期経営計画 - 3

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

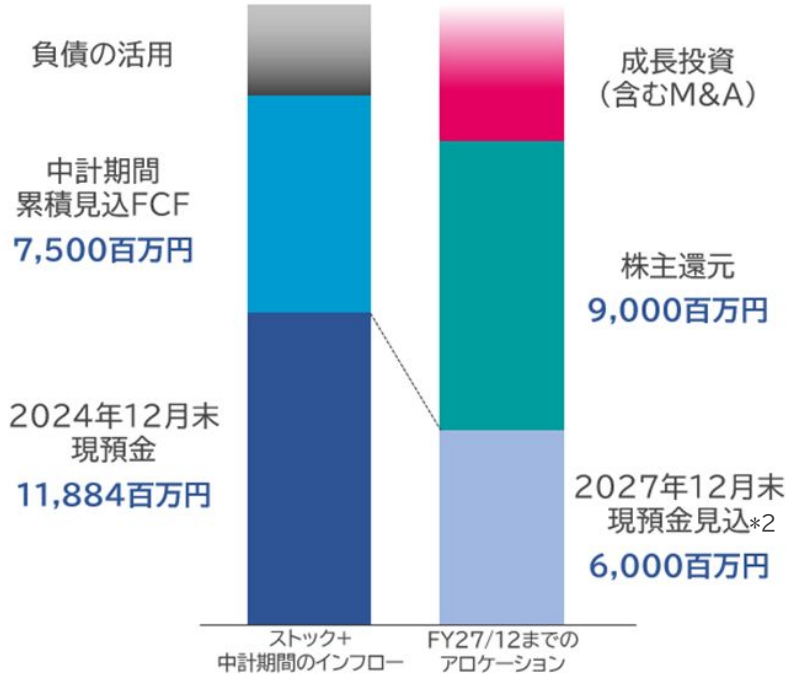
中計期間中の配当性向

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

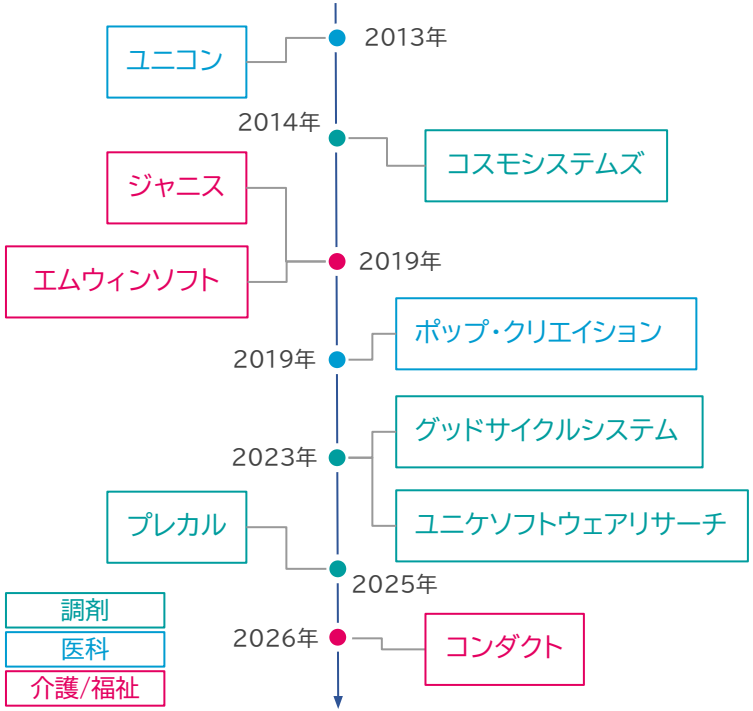


*1 ROE＝親会社株主に帰属する当期純利益÷（期末自己資本－期末配当金総額）にて算出
*2 当該年度にかかる未払法人税等及び配当金を除く

M&A実績(トラックレコードと効果)

#TX Thanks Transformation
医療・介護を「#ありがとう」に変えていく

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

貸借対照表サマリー

単位：百万円

	FY2025.12	FY2026 Q3	増減額	増減比(%)
資産の部	27,506	26,485	△1,021	△3.7%
流動資産	12,948	12,589	△358	△2.8%
固定資産	14,558	13,895	△662	△4.6%
有形固定資産	1,376	1,333	△42	△3.1%
無形固定資産	4,021	4,144	122	3.1%
投資その他の資産	9,160	8,418	△742	△8.1%
負債の部	7,074	6,406	△667	△9.4%
流動負債	5,769	4,959	△809	△14.0%
固定負債	1,304	1,446	142	10.9%
純資産の部	20,432	20,078	△353	△1.7%
株主資本	19,867	19,754	△113	△0.6%
その他の包括利益累計額合計	467	225	△241	△51.7%
新株予約権	55	55	-	-
非支配株主持分	41	43	1	4.3%

セグメント別　売上高内訳

単位:百万円

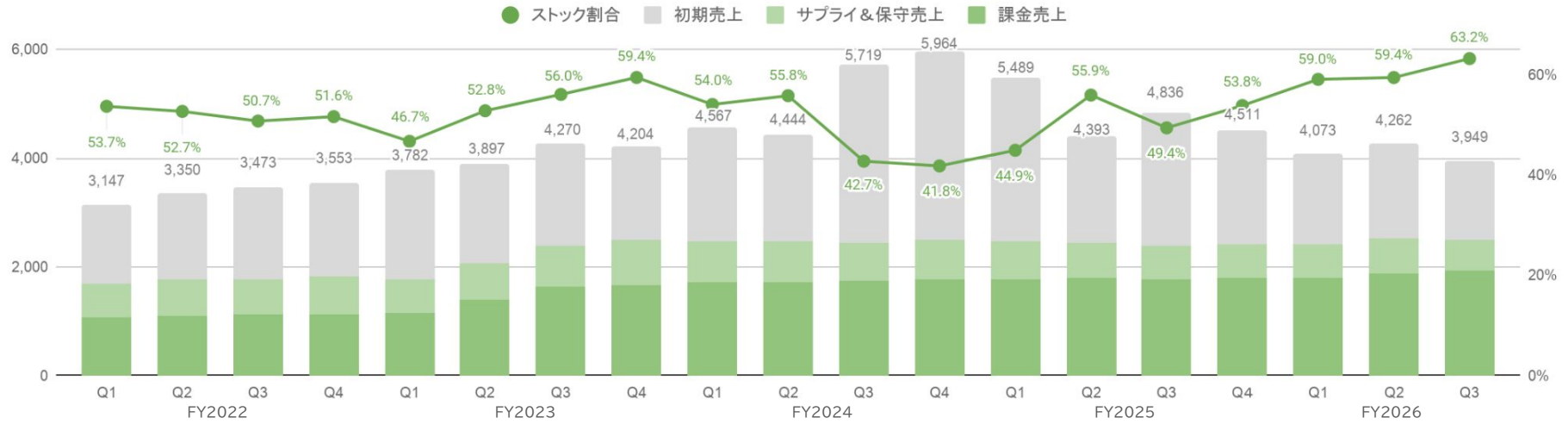
	FY2025 Q3 実績	FY2026 Q3 実績	増減額（前年同期比）	増減率（前年同期比）
売上高	18,114	15,573	△2,541	△14.0%
調剤システム	14,723	12,289	△2,433	△16.5%
初期	7,411	4,854	△2,556	△34.5%
課金	5,352	5,613	261	4.9%
サプライ	1,514	1,461	△53	△3.5%
保守	445	360	△85	△19.2%
医科システム	2,256	1,902	△354	△15.7%
初期	1,441	999	△442	△30.7%
課金	728	819	90	12.4%
サプライ	41	37	△3	△9.0%
保守	45	46	1	3.5%
介護/福祉システム	394	713	319	81.0%
初期	63	166	103	163.4%
課金	184	451	266	145.0%
サプライ	-	-	-	-
保守	147	96	△50	△34.5%
その他	839	782	△57	△6.8%
調整額	△99	△114	△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）

#TX Thanks Transformation
医療・介護を「#ありがとう」に変えていく

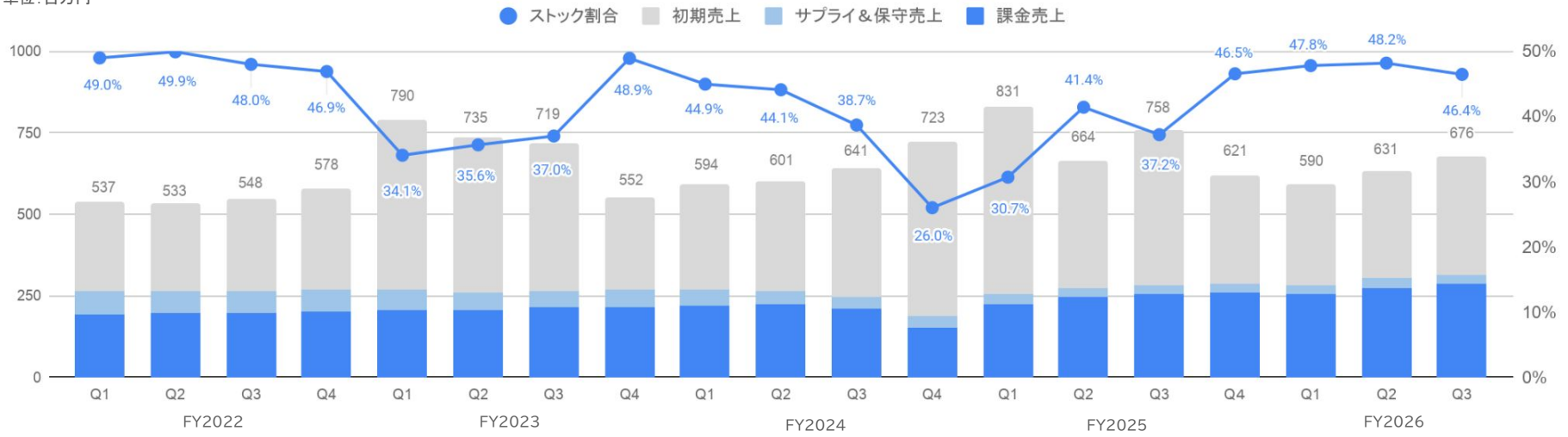
単位：百万円



	FY2022				FY2023				FY2024				FY2025				FY2026		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
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	1,454
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	559
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	1,936

四半期別売上推移（医科システム事業）

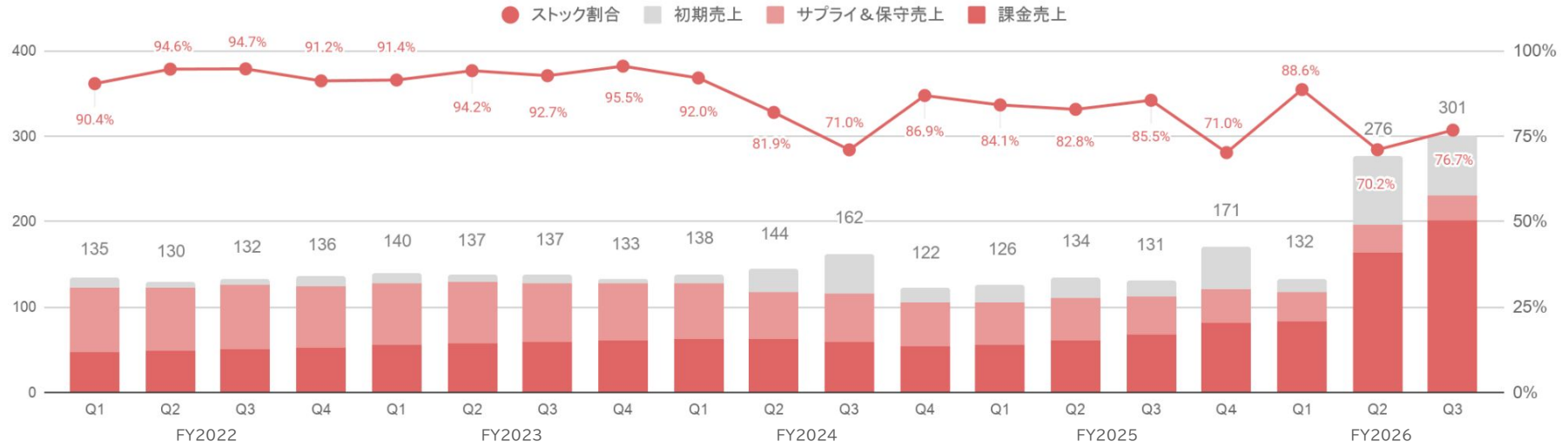
単位：百万円



	FY2022				FY2023				FY2024				FY2025				FY2026		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
初期売上	274	267	285	307	521	473	453	282	327	336	393	535	576	389	476	332	308	327	362
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	28
課金売上	191	197	198	203	205	206	213	215	219	223	209	152	223	248	256	262	256	275	286

四半期別売上推移（介護/福祉システム事業）

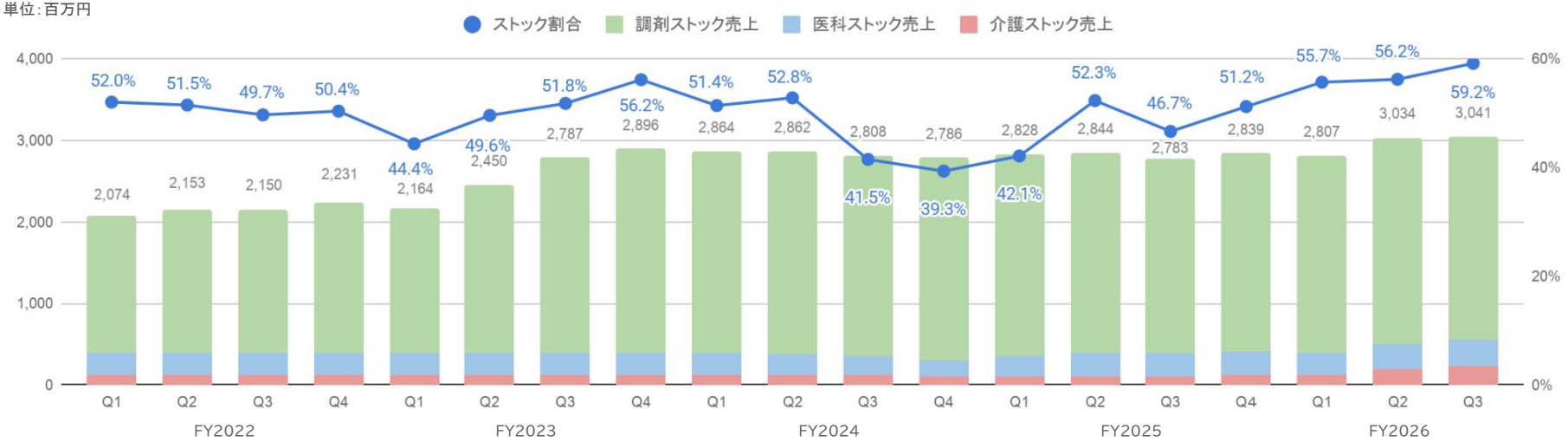
単位：百万円



	FY2022				FY2023				FY2024				FY2025				FY2026		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
初期売上	13	7	7	12	12	8	10	6	11	26	47	16	20	23	19	51	15	80	70
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	29
課金売上	46	48	51	52	55	57	59	60	62	62	58	54	55	60	68	82	83	164	202

セグメント別 ストック売上高推移

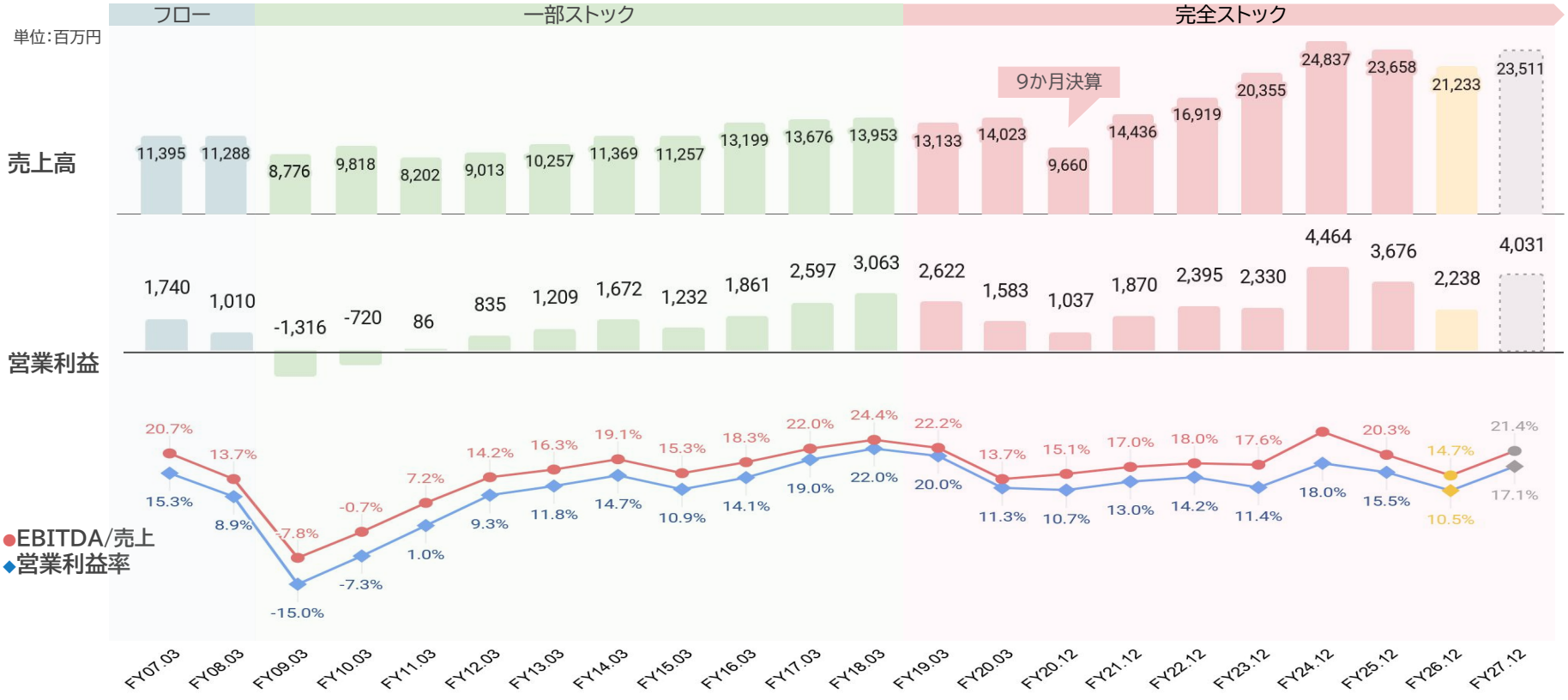
単位：百万円



	FY2022				FY2023				FY2024				FY2025				FY2026		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
調剤ストック売上	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	2,495
医科ストック売上	263	266	263	271	270	263	266	270	268	265	248	188	255	276	282	289	283	304	314
介護ストック売上	122	123	125	125	128	130	127	127	127	118	116	106	107	111	112	121	118	197	232

ビジネススキームの変遷 - 業績推移

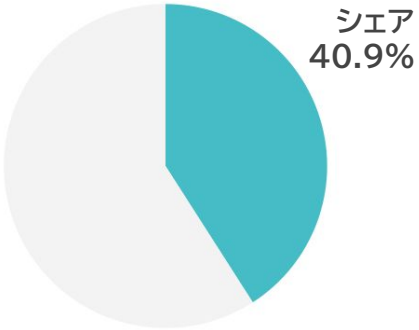
#TX Thanks Transformation
医療・介護を「#ありがとう」に変えていく



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



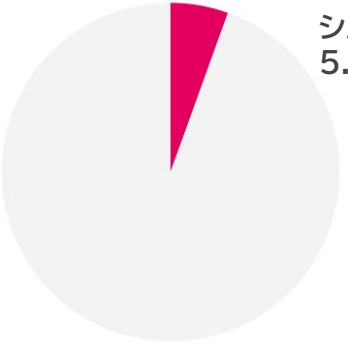
当社お客様　：22,507件（QoQ△753件）
対象母数　　：55,000件

医科システム



当社お客様　：　3,688件（QoQ+84件）
対象母数　　：90,000件

介護/福祉システム



当社お客様　：　16,022件（QoQ△72件）
対象母数　　：290,000件

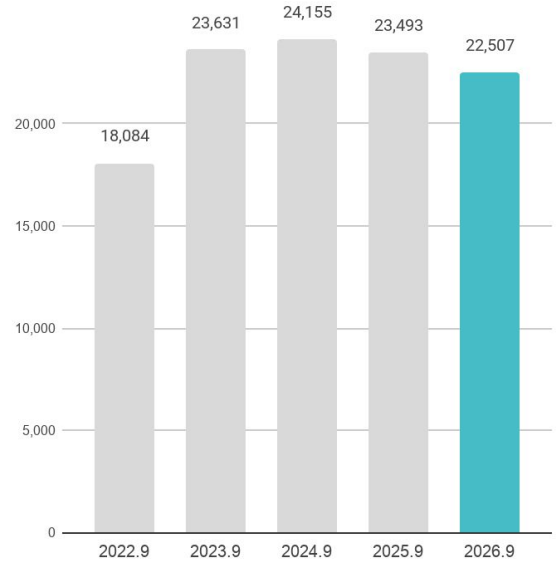
（2026年9月30日現在）

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

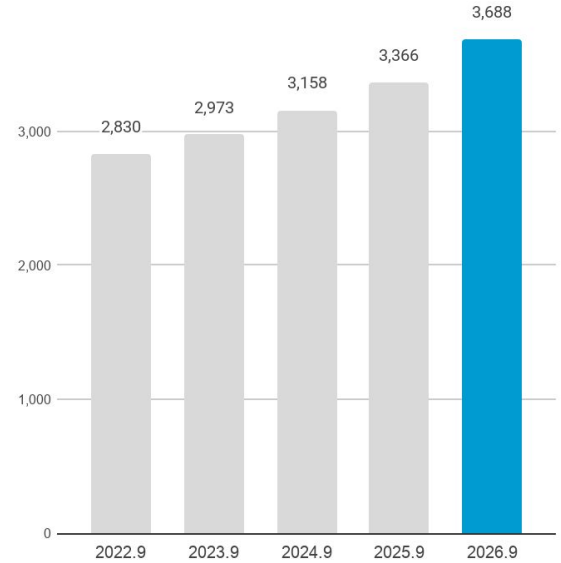
調剤システム

単位：件



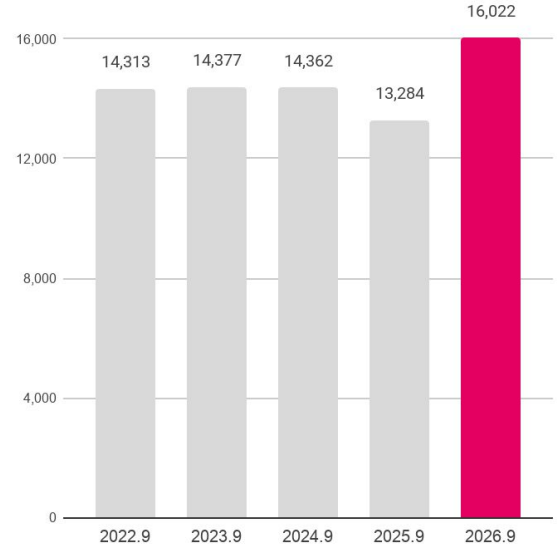
医科システム

単位：件



介護/福祉システム

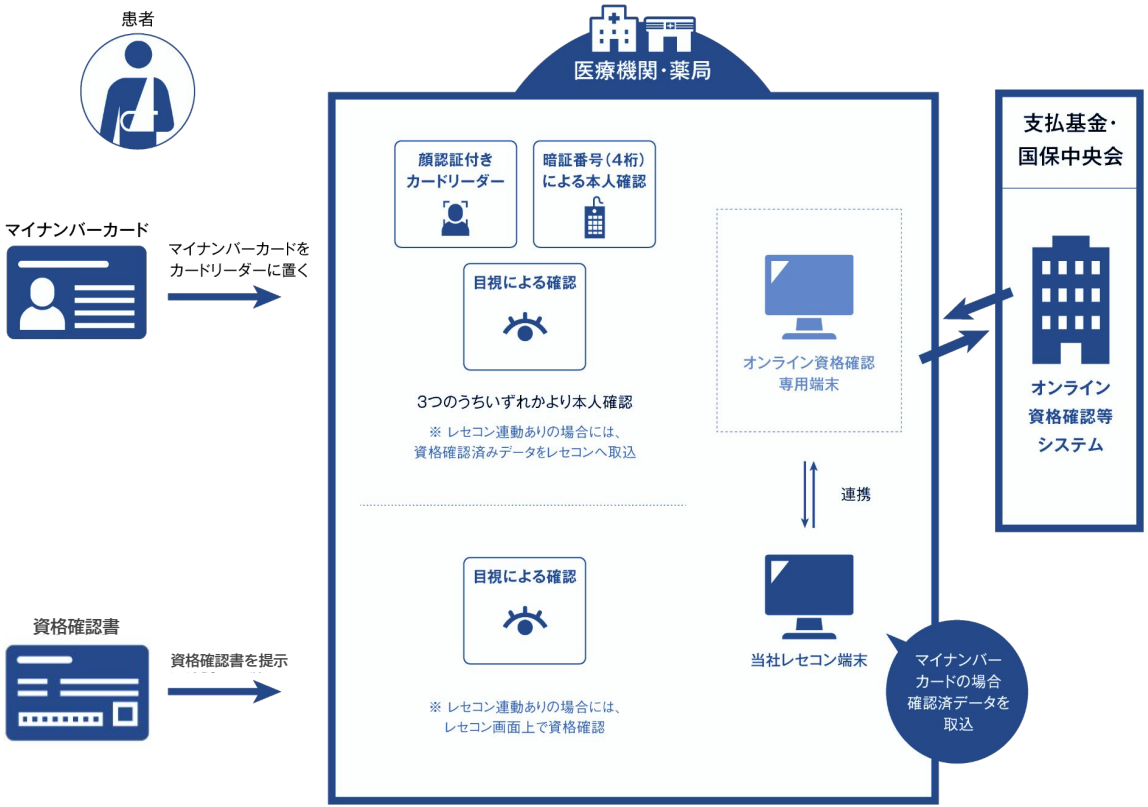
単位：ライセンス



MAPsシリーズ（共通情報システム基盤）

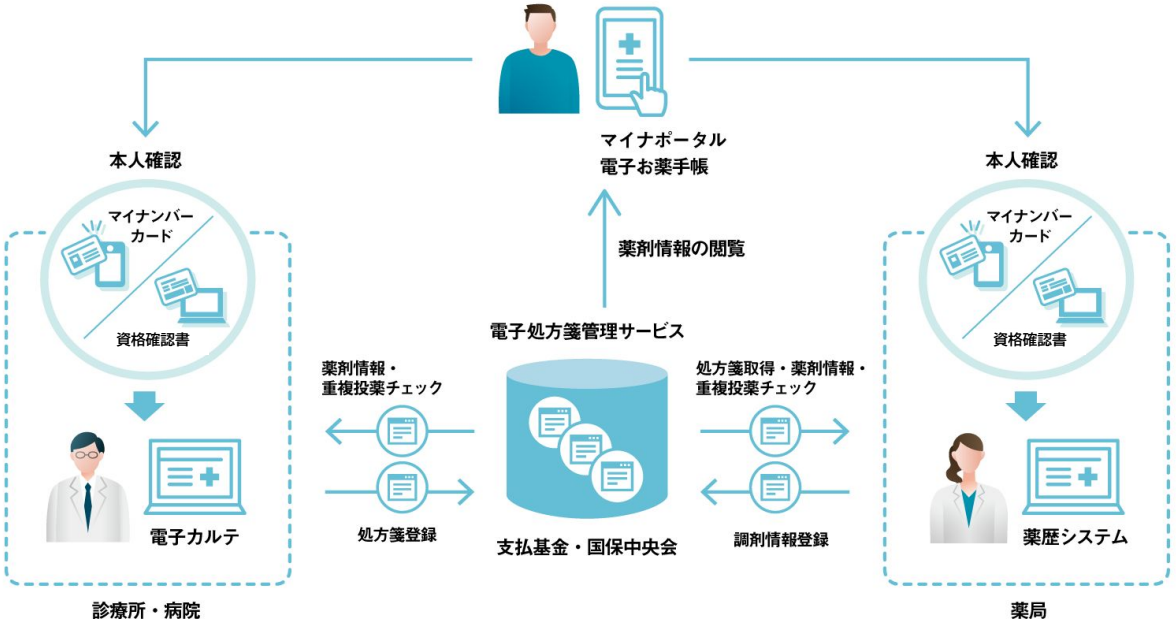


オンライン資格確認の仕組み



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が可能



サステナビリティ（事業基盤の強化）

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%

人的資本経営の更なる推進

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

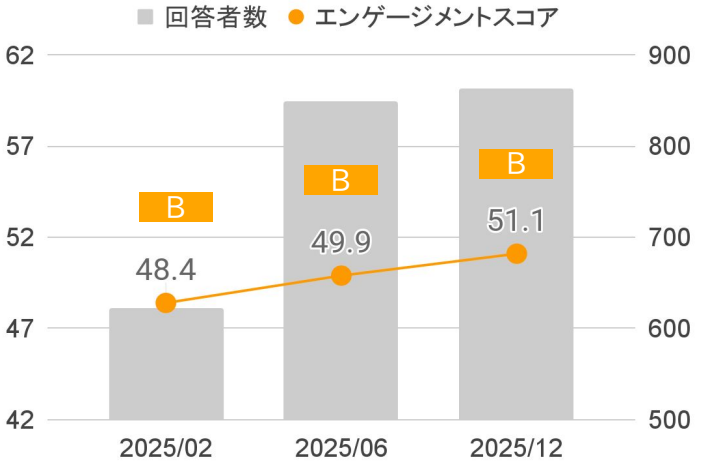
従業員エンゲージメントの向上

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

FTSE JPX Blossom Japan Index

FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index

社会貢献活動 - 1

「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





日本医師テニス協会主催
第53回全日本医師テニス佐賀大会にてイベント実施

2026年10月、「第53回全日本医師テニス佐賀大会」にて所属・サポートプロ陣によるエキシビションマッチとラリー体験会を開催いたしました。
白熱したラリーや交流を通じて多くの医師の皆様と笑顔を分かち合い、温かい反響をいただきました。今後もスポーツ支援を通じた健康増進と医療従事者との信頼構築を推進してまいります。

〈参加プロ〉
中村藍子プロ（Ai Love All Tennis Academy代表）、尾﨑里紗プロ、山中太陽プロ、
小坂莉來選手、古賀公仁男コーチ、緒方葉台子プロ（エキシビジョンマッチ特別出演）

社会貢献活動 - 2

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

社会貢献活動 - 3

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

#TX | Thanks Transformation

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