

# 2021年12月期 期末 決算説明資料

 **株式会社 EMシステムズ**  
東証一部 4820

- I. 『市場環境と当社の取り組み』
    - i. 市場環境
    - ii. 当社の取り組み
  - II. 『2021年12月期 期末概況』
    - i. 決算ハイライト
    - ii. 連結業績推移／会計年度別
    - iii. 貸借対照表サマリー
    - iv. セグメント別 売上高／営業利益
    - v. セグメント別 売上高内訳
    - vi. 調剤システム事業（四半期別/移動年次総計）
    - vii. 医科システム事業（四半期別/移動年次総計）
    - viii. 介護/福祉システム事業（四半期別/移動年次総計）
    - ix. 今後の見通し（連結業績）
    - x. 当社シェアならびにお客様数
    - xi. 株主還元
- 添付資料 共通情報システム基盤

新型コロナウイルス感染症(COVID-19)被害に遭われた皆様に心よりお見舞い申し上げます。一日も早い収束と、皆様のご健康を心よりお祈り申し上げます。

医療（クリニック・薬局）、介護/福祉業界をシステムを通じてサポートしていく当社としましては、お客様と従業員の健康と安全、そして業務面への影響を最小限に止め、安定したシステム供給とサービスを継続してご提供するため、下記の取り組みをEMシステムズグループ全体で実施しております。

- 勤務環境について  
時差出勤、在宅勤務、Web会議、モバイルワークの活用、三密を避けたオフィス環境の構築  
飛沫防止スタンドの各座席への設置、マスク着用、消毒等の徹底  
入社せずとも業務ができる働き方改革の実施
- 営業活動について  
Webや電話を活用した営業活動

## 医科市場



- 2022年4月 診療報酬改定
- 「ポストコロナ」体制への対応（オンライン診療の促進、予約診療、Web問診、キャッシュレス化など）
- 学会、民間企業による展示会のハイブリッド化、オンライン化
- マイナンバーカードの保険証としての活用、医療機関での情報閲覧環境構築、電子処方箋化（保険情報の個人単位化、患者利便性向上）

## 取り組み



- システムのクラウド化、子会社チョキによるキャッシュレスサービスの提供
- オンラインデモンストレーション、Web面談ツールの活用、非対面営業、ハイブリット展示会への出展（オンラインブースの開設）
- 政府が進める電子カルテ標準化実証事業への参画
- オンライン資格確認システム提供
- 医科システム提案力の強化

## 調剤市場



- 2022年4月 診療報酬改定
- 「ポストコロナ」体制への対応（薬局内業務の効率化、オンライン服薬指導の促進、薬剤の配達など）
- 組織再編成、M&A、DX戦略立案
- ドラッグストア業界の好調
- 展示会のハイブリッド化、オンライン化
- マイナンバーカードの保険証としての活用、医療機関での情報閲覧環境構築、電子処方箋化（保険情報の個人単位化、患者利便性向上）

## 取り組み

- システムのクラウド化、自動化、他社専用ソフトとの連携、キャッシュレス推進の提案
- 「MAPsオプション 処方箋リーダー」の販売開始
- オンラインデモンストレーション、Web面談ツールの活用、非対面営業
- チェーン店営業提案力強化、TOPカバレッジの推進
- オンライン資格確認システム提供
- グッドサイクルシステム社との協業、電子薬歴提案力の強化



## 介護／福祉市場



- 社会の高齢化に伴う新規施設の増加、大規模チェーン介護施設の増加
- 「ポストコロナ」体制への対応（非接触型のサービス提供、施設利用の制限、感染対策の強化など）
- 介護記録のデジタル化需要が増加、介護記録の導入マニュアル公開、情報利活用の推進
- LIFEによる科学的介護の推進（Long-term care Information system For Evidence）

## 取り組み



- MAPs for NURSING CAREの開発、リリース（予定）
- チェーン店営業提案力強化、TOPカバレッジの推進
- オンラインデモンストレーション、Web面談ツール、オンライン展示会の活用、非対面営業
- システム化推進の提案、医療介護情報連携の検討
- すこやかサンによる効率的なLIFE対応データ出力

## マーケティング活動、営業活動

医科	調剤	介護	内容
○	○	○	Webマーケティング強化：SEO/SEM対策の実施、YouTubeチャンネル活用、認知度向上 オンラインセミナーの強化
○	○	○	総合ポータルサイト「EM-AVALON」による取引先や顧客ロイヤリティ向上
○	○		ECサイト「MAPsダイレクト」によるお客様自身での見積・構成検討、電子契約活用
○	○		既存のお客様を中心にインサイドセールスの推進
○			日医標準レセプトソフトORCAの代理店と共闘し「MAPs for CLINIC with ORCA」の販売促進
	○		「MAPsオプション 処方箋リーダー」の販売開始
	○		グッドサイクルシステム社と業務提携：マーケティング、オンラインセミナー、薬歴連動 オンライン服薬指導対応&服用期間中フォローアップ対応ツール連動
	○		「EM分析サポート(無償)」提供、「MAPsオプション BunseQI(有償)」の販売
	○		ユヤマ社、MAPs for PHARMACYの販売促進
○	○	○	医療介護情報連携 病院、クリニック、薬局の連携を実現
○	○	○	M&Aの活用

医科 : 医科セグメント

調剤 : 調剤セグメント

介護 : 介護/福祉セグメント

## 開発活動



### 株式会社 EMテクノロジー研究所 (通称 : EMTLab. )

●EMシステムズ 100%出資 システム開発子会社 2020年7月設立

- ・最新鋭のイノベーションが行われる環境、先端技術の集約
- ・グローバルに適応する開発専門職の創出
- ・開発者にとって魅力ある会社にする事による、有望な人材の確保
- ・開発組織としての採算の透明化、効率化

- リリース済みの MAPs for CLINIC、MAPs for PHARMACYの機能拡張による製品競争力の強化
- 介護/福祉システム MAPs for NURSING CAREの開発、リリース (予定)
- 共通エンジンのOEM提供による業界の標準化及びコストダウンへの貢献 : 同業他社への展開

## 社会貢献活動

- 伊達公子×YONEX PROJECTへのスポンサー参加



©YONEX

- Ai Love All Tennis Academy,
  - ・プロテニスプレイヤーへのスポンサー参加
  - ・EMテニスクリニック開催

長谷川愛依選手が加入



EMテニスクリニック  
2021年 2回開催

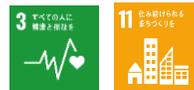
## 支援活動

- ▶ 医療AI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」の趣旨に賛同し、2017年度から講座への寄付を継続し同講座の活動を支援
- ▶ 次世代の電子カルテの基盤検討に参画（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「次世代健康医療記録システム共通プラットフォームコンソーシアム」の活動に参画
- ▶ 医療情報連携の参照実験に参加（代表者：東京大学教授 大江和彦氏）  
厚生労働省標準データ規格等による医療情報連携の実装を目指し、NeXEHRSCONソーシアムと日本医療情報学会 NeXEHRSCON研究会とによる健康医療情報プラットフォーム（PLAT）の参照実験にMAPs for CLINICで参加
- ▶ ポリファーマシー対策への支援（代表者：東京大学教授 今井博久氏）  
一般社団法人 適正薬剤使用促進研究会が進めるポリファーマシー対策事業の趣旨に賛同し、特別会員として同法人の活動を支援

## SDGs/ESG推進の合言葉「今より一步、よりよい明日へ」 「#TX」の「ありがとう」をキーにした4つのマテリアリティ（重要課題）を策定

### 「ありがとう」をつなぐインフラ基盤の構築

- ・安定したインフラとしてのシステム開発
- ・継続したシステム提供を可能とするための人財育成
- ・品質を担保する組織づくり



### 「ありがとう」をつなぐ環境への取り組み

- ・環境負荷の低減に配慮した製品開発
- ・クリーンエネルギーの活用
- ・環境負荷・気候変動に対応するリスク管理



### 「ありがとう」をつなぐ信頼関係の構築

- ・高度なセキュリティ対応
- ・コーポレート・ガバナンスの強化
- ・ウェルビーイングの実現



### 「ありがとう」でつなぐ価値共創

- ・チーム医療の実現に寄与するシステム開発
- ・更なる人々の健康と幸せの実現に寄与するサービスの提供
- ・政府の目指す、DX実現への寄与と推進可能な人財の育成



## マテリアリティ（重要課題）を軸に取り組み概要を策定

マテリアリティ (重要課題)	取り組み概要	具体的な取り組みの一例
1. 「ありがとう」をつなぐインフラ基盤の構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>安定したインフラとしてのシステム開発</li> <li>継続したシステム提供を可能とするための人財育成</li> <li>品質を担保する組織づくり</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>MAPsシリーズの開発・普及</li> <li>医療情報連携サービス（EHR）の展開</li> </ul>
2. 「ありがとう」をつなぐ信頼関係の構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>高度なセキュリティ対応</li> <li>コーポレート・ガバナンスの強化</li> <li>ウェルビーイングの実現</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>健康経営の推進</li> <li>従業員エンゲージメントの向上</li> <li>お客様との新たなコミュニケーション手法の確立</li> <li>スポーツ振興活動</li> </ul>
3. 「ありがとう」をつなぐ環境への取り組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>環境負荷の低減に配慮した製品開発</li> <li>クリーンエネルギーの活用</li> <li>環境負荷・気候変動に対応するリスク管理</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>エネルギー使用量の算出と低減目標の策定</li> <li>TCFD提言への対応検討</li> </ul>
4. 「ありがとう」でつなぐ価値共創	<ul style="list-style-type: none"> <li>チーム医療の実現に寄与するシステム開発</li> <li>更なる人々の健康と幸せの実現に寄与するサービスの提供</li> <li>政府の目指す、DX実現への寄与と推進可能な人財の育成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>人財育成プログラム</li> <li>医療分野の先進的な学術研究への支援</li> </ul>

- ・ **当社サステナビリティサイトで取組状況を開示**
- [EMシステムズホームページ > サステナビリティ](#)

### 2021年12月期 期末 連結業績

	2020年12月期 期末	2021年12月期 期末 (計画) ※	2021年12月期 期末 (実績)	前年同期比	計画比
売上高	9,660 百万円	13,974 百万円	<b>14,436 百万円</b>	-	3.3%
営業利益	1,037 百万円	1,508 百万円	<b>1,870 百万円</b>	-	24.0%
経常利益	1,469 百万円	2,017 百万円	<b>2,607 百万円</b>	-	29.3%
当期純利益	1,062 百万円	1,357 百万円	<b>1,829 百万円</b>	-	34.8%

※2021年2月10日に公表いたしました決算短信の連結業績予想数値

※当社は2020年度より決算期を3月31日から12月31日に変更しております。

### 2021年12月期 期末 トピックス

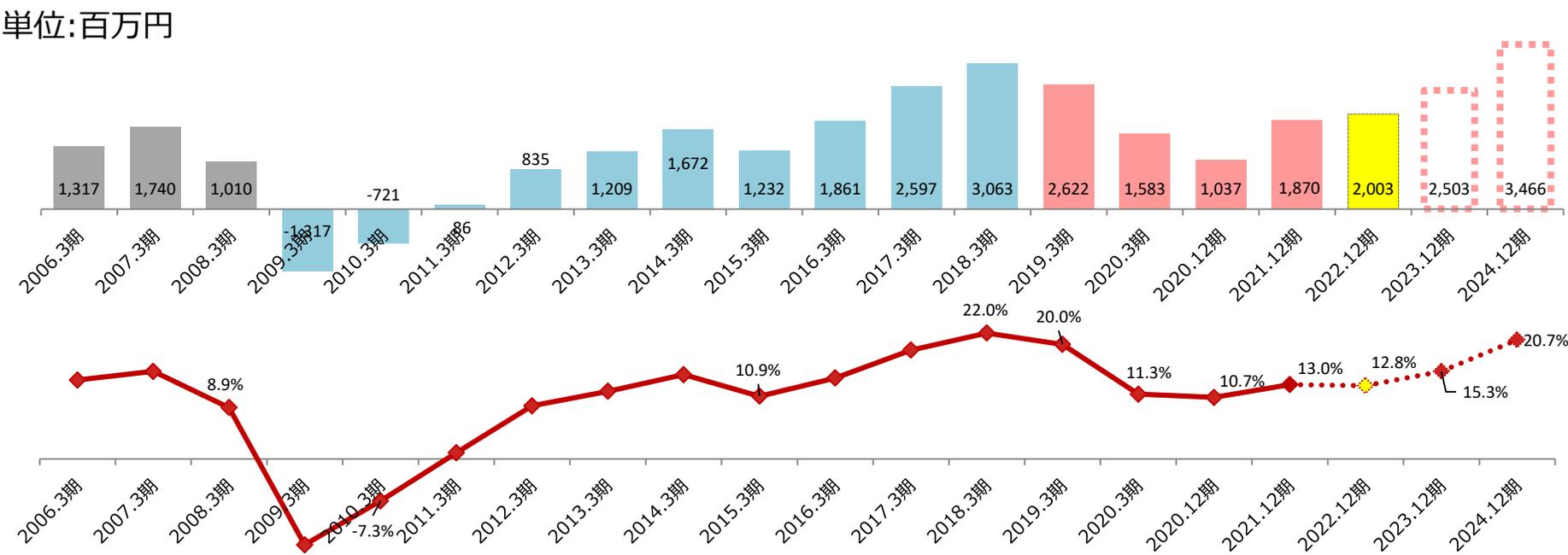
- 既存システム(調剤/医科)の販売件数が予想を上回り、売上高が増加
- オンライン資格確認の本格運用に合わせてシステムの設置が加速し、売上高の増加へ寄与
- MAPsシリーズのお客様の増加に伴い、課金売上も順調に推移
- 今期非連結化した完全子会社の累積利益からの配当を行い、経常利益が増加

## II. ii. 連結業績推移 / 会計年度別 (単位: 百万円)

売上高

営業利益

営業利益率



## Ⅱ. Ⅲ. 貸借対照表サマリー (単位: 百万円)

	2020年12月期	2021年12月期	増減額	増減比
資産の部	23,096	24,809	1,712	7.4%
流動資産	11,191	12,574	1,383	12.4%
固定資産	11,905	12,234	329	2.8%
有形固定資産	1,441	1,333	△108	△7.5%
無形固定資産	2,591	2,521	△70	△2.7%
投資その他の資産	7,872	8,380	507	6.4%
負債の部	5,362	5,983	620	11.6%
流動負債	3,476	4,167	690	19.9%
固定負債	1,885	1,815	△69	△3.7%
純資産の部	17,734	18,826	1,091	6.2%
株主資本	17,675	18,708	1,033	5.8%
その他の包括利益 累計額合計	△19	19	39	△200.4%
新株予約権	55	55	0	0.0%
非支配株主持分	23	42	18	81.0%

### 主な増減額

現金及び預金	306 百万円
受取手形及び売掛金	551 百万円
商品及び製品	439 百万円

投資有価証券	668 百万円
--------	---------

未払法人税等	487 百万円
--------	---------

利益剰余金	899 百万円
-------	---------

## Ⅱ. iv. セグメント別 売上高／営業利益

(百万円)

	2020年12月期 期末実績※ (2020年4月～12月)		2021年12月期 期末実績 (2021年1月～12月)					
	売上高	営業利益	売上高			営業利益		
			実績	増減額	増減率	実績	増減額	増減率
調剤システム事業	7,450	1,079	11,228	3,778	-	1,852	773	-
医科システム事業	1,296	△35	1,957	660	-	22	58	-
介護/福祉システム事業	376	△14	560	183	-	△12	2	-
その他の事業	576	△7	720	144	-	△27	△19	-

※ 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であります。  
当社は2020年度より決算期を3月31日から12月31日に変更しております。

- |             |  |
|-------------|--|
| 調剤システム事業    | …オンライン資格確認システム設置の拡大で売上高の増加に寄与<br>既存システム販売件数の増加による初期売上高及び課金売上高の増加   |
| 医科システム事業    | …オンライン資格確認システムの本格設置に加え、既存システム販売件数の増加による売上高が増加<br>課金売上高は順調に増加   |
| 介護/福祉システム事業 | …大型案件の初期導入に加え、課金売上高が堅調に推移<br>介護法改正により、新システム開発要員を改正対応に投入したため、<br>【MAPs for NURSING CARE】の新規開発が一時減少し、製造原価が増加 |
| その他の事業      | …貸会議室の運営体制変更に伴い、貸会議室売上高がその他の事業の売上高及び<br>営業利益に含まれなくなったことに加え、子会社キャッシュレス事業の初期展開で販管費が増加                        |

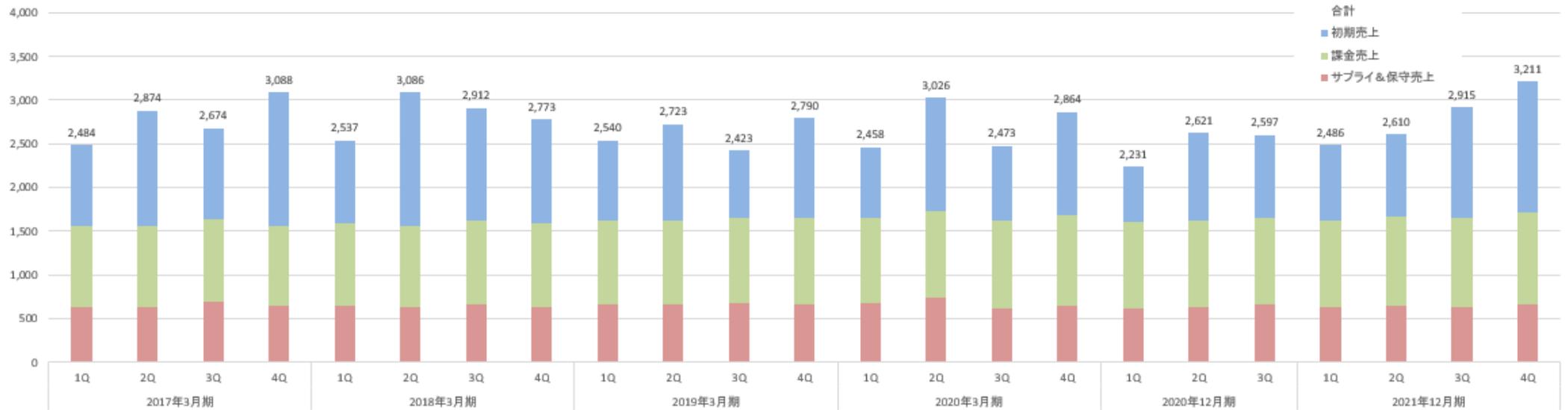
## Ⅱ. v. セグメント別 売上高内訳

	(百万円)			
	2020年12月期 期末 (2020年4月～12月)	2021年12月期 期末 (2021年1月～12月)	増減額 (前期比)	増減率 (前期比)
売上高	9,660	14,436	4,775	-
調剤システム事業	7,450	11,228	3,778	-
(内 初期売上)	2,578	4,566	1,988	-
(内 課金売上)	2,978	4,089	1,111	-
(内 サプライ売上)	1,324	1,803	479	-
(内 保守売上)	569	768	199	-
医科システム事業	1,296	1,957	660	-
(内 初期売上)	565	922	357	-
(内 課金売上)	482	719	236	-
(内 サプライ売上)	48	62	14	-
(内 保守売上)	200	252	52	-
介護/福祉システム事業	376	560	183	-
(内 初期売上)	36	74	38	-
(内 課金売上)	109	178	69	-
(内 サプライ売上)	0	0	0	-
(内 保守売上)	230	306	75	-
その他の事業	576	720	144	-
調整額	△38	△30	7	-

※ 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であります。



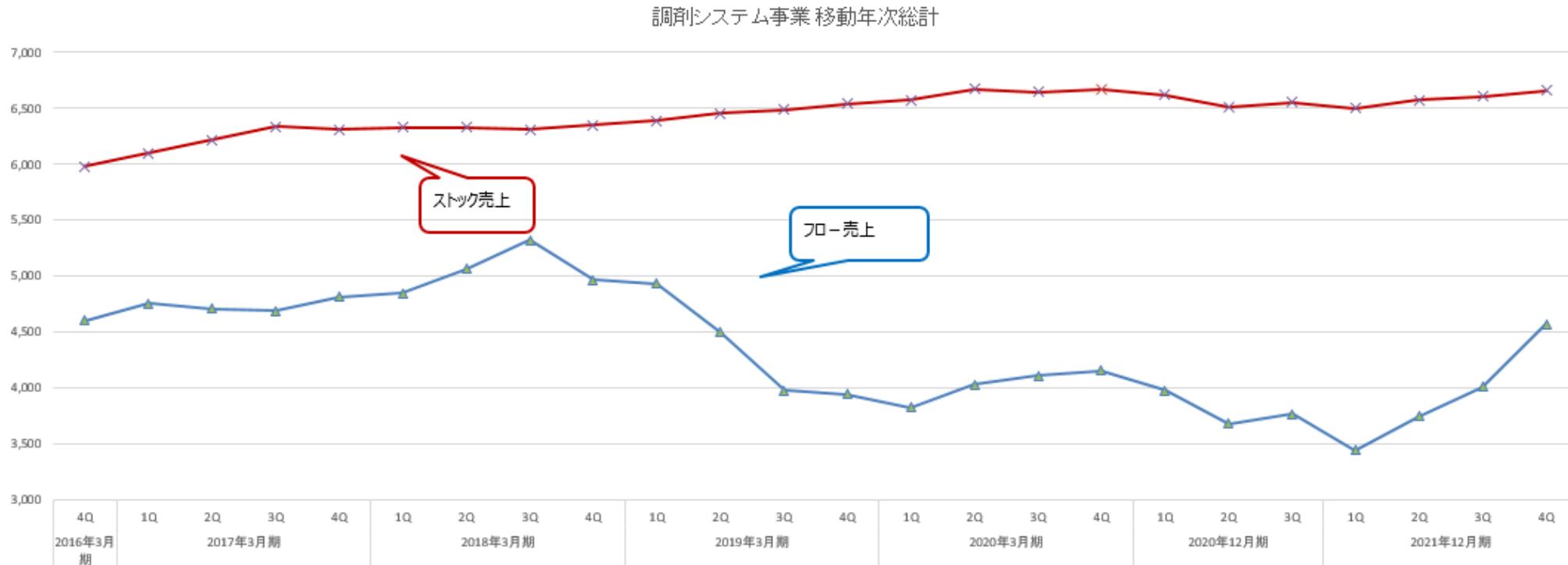
四半期別売上推移（単位：百万円）



	2017年3月期				2018年3月期				2019年3月期				2020年3月期				2020年12月期			2021年12月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	4Q												
初期売上	920	1,319	1,037	1,536	953	1,532	1,297	1,179	919	1,102	776	1,144	801	1,304	858	1,186	629	1,006	942	860	938	1,265	1,502
課金売上	928	925	951	910	946	920	948	964	969	964	972	987	989	981	995	1,039	988	994	996	1,004	1,022	1,019	1,042
サプライ&保守売上	636	630	686	642	638	634	667	630	652	657	675	659	668	741	620	639	614	621	659	622	650	631	667
合計	2,484	2,874	2,674	3,088	2,537	3,086	2,912	2,773	2,540	2,723	2,423	2,790	2,458	3,026	2,473	2,864	2,231	2,621	2,597	2,486	2,610	2,915	3,211

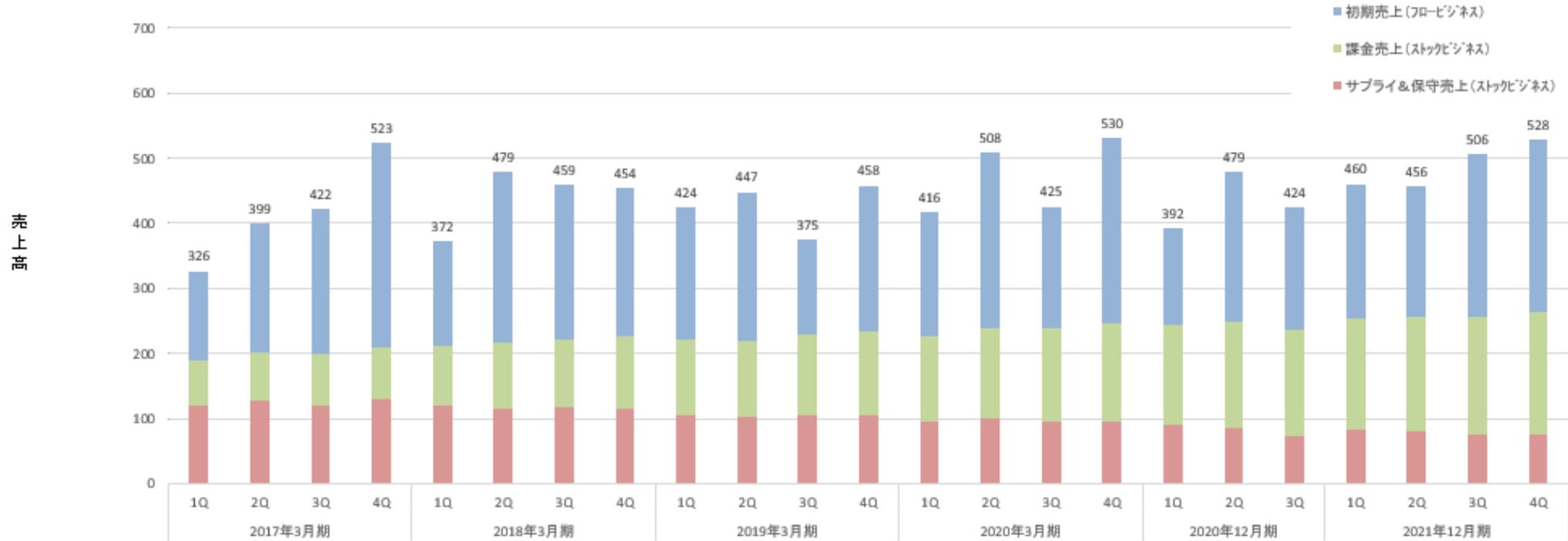


## 移動年次総計（単位：百万円）





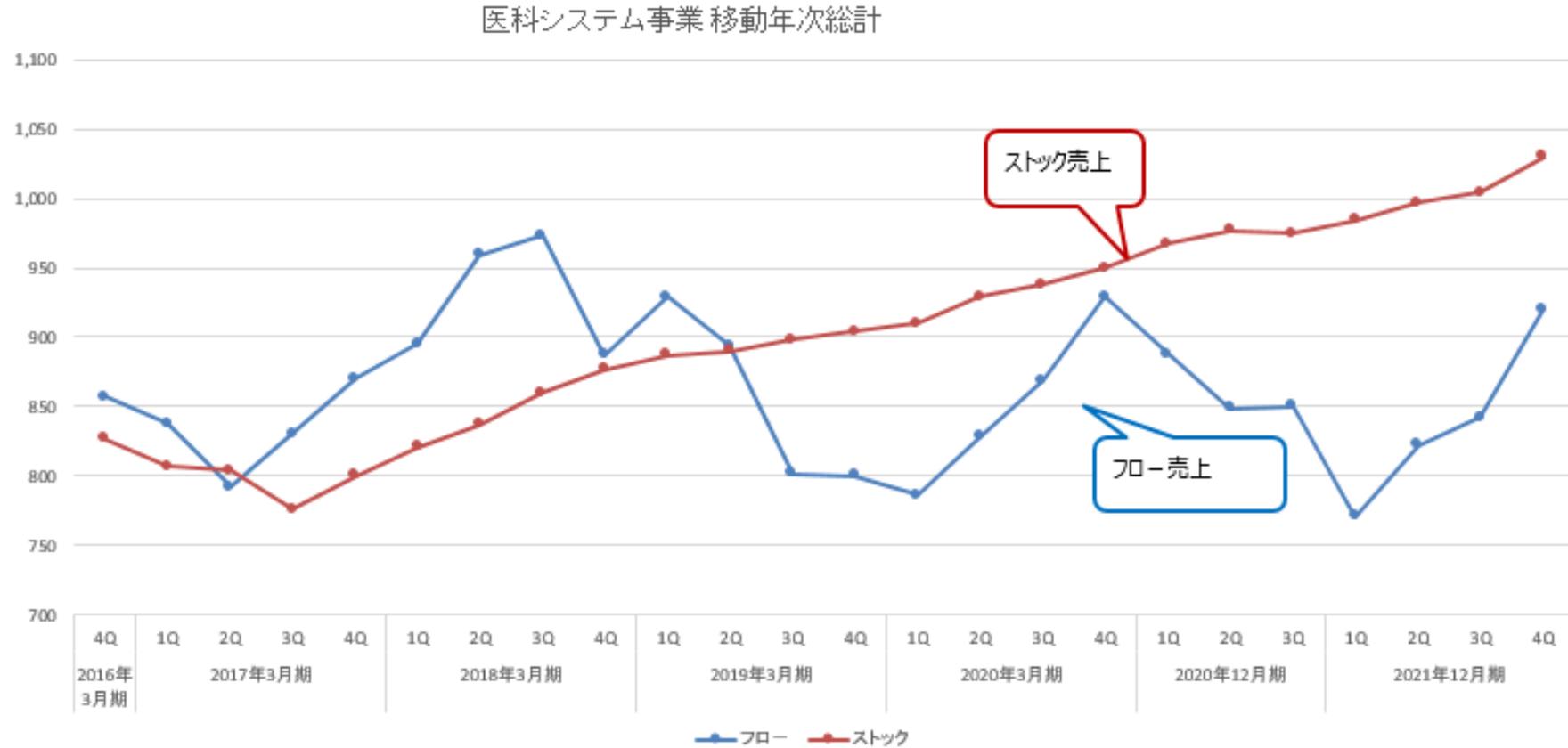
四半期別売上推移（単位：百万円）



	2017年3月期				2018年3月期				2019年3月期				2020年3月期				2020年12月期			2021年12月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	4Q												
初期売上	136	198	223	313	161	262	237	227	203	227	145	225	189	269	186	285	148	230	187	206	199	250	265
課金売上	70	73	78	80	91	101	104	113	115	118	126	127	132	139	145	149	154	163	165	172	177	180	187
サプライ&保守売上	120	128	121	130	120	116	118	114	106	102	104	106	95	100	94	96	90	86	72	82	80	76	76

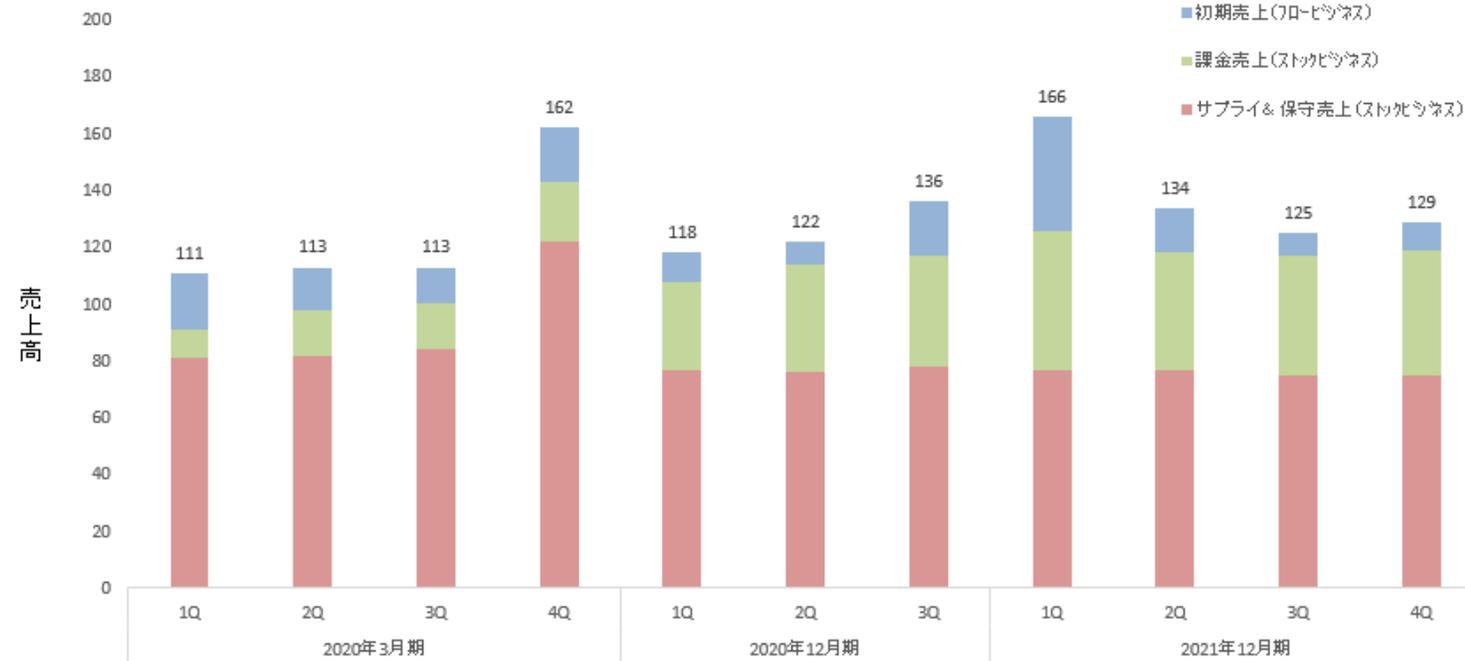


## 移動年次総計（単位：百万円）





四半期別売上推移（単位：百万円）

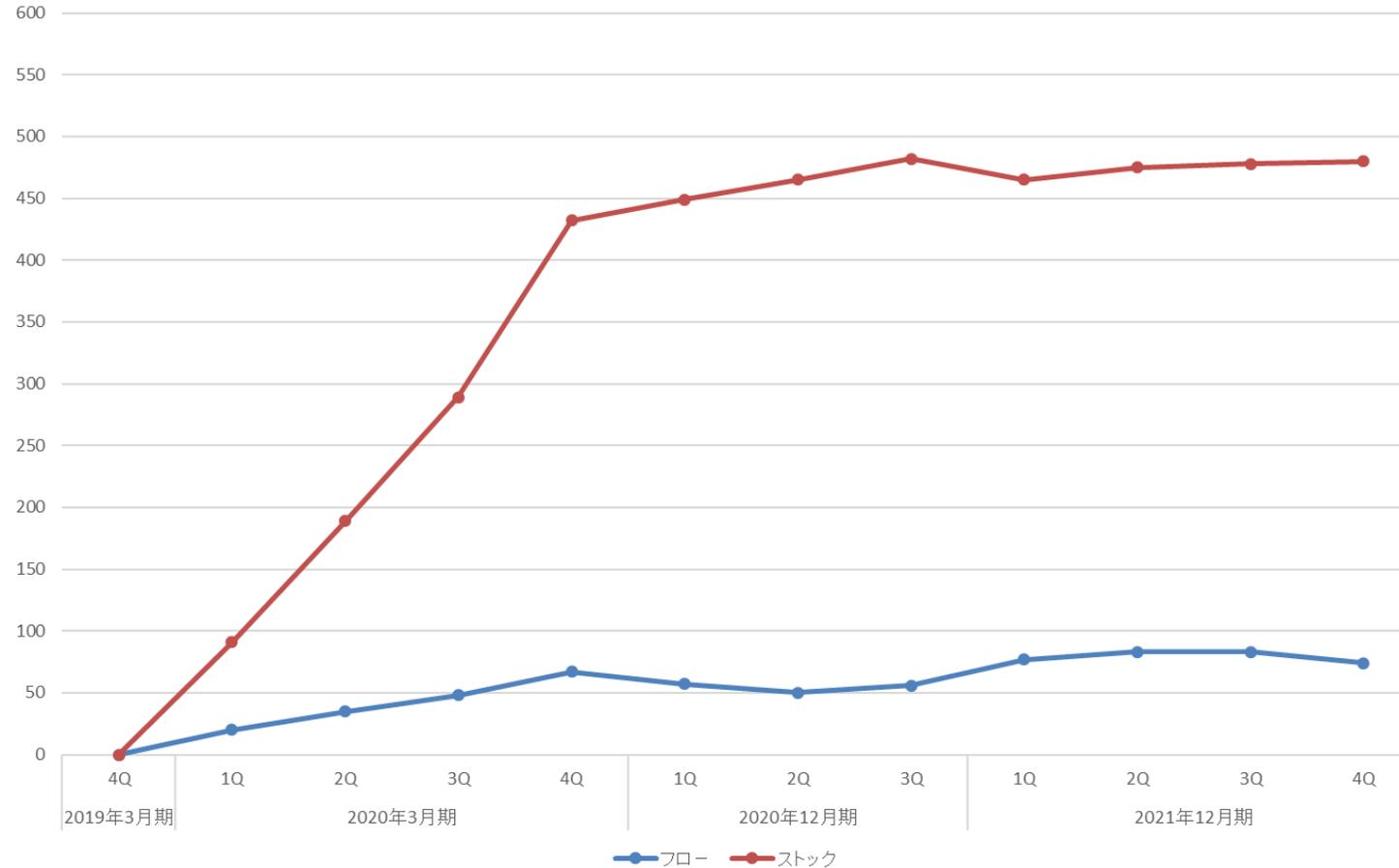


	2020年3月期				2020年12月期			2021年12月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	4Q
初期売上	20	15	13	19	10	8	19	40	16	8	10
課金売上	10	16	16	21	31	38	39	49	41	42	44
サプライ&保守売上	81	82	84	122	77	76	78	77	77	75	75



## 移動年次総計（単位：百万円）

介護/福祉システム事業 移動年次総計



## II. ix. 今後の見通し（連結業績）

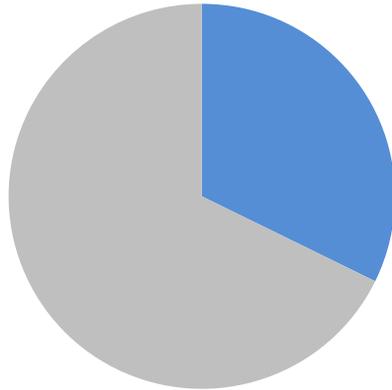
	2021年12月期 実績※	2022年12月期 通期予想
<b>売上高</b>	<b>14,436</b>	<b>15,682</b>
調剤システム事業	11,228	11,024
医科システム事業	1,957	3,274
介護/福祉システム事業	560	654
その他の事業	720	736
調整額	△ 30	△ 8
<b>営業利益</b>	<b>1,870</b>	<b>2,003</b>
調剤システム事業	1,852	2,101
医科システム事業	22	154
介護/福祉システム事業	△ 12	△ 244
その他の事業	△ 27	△ 42
調整額	35	35
<b>経常利益</b>	<b>2,607</b>	<b>2,635</b>
<b>当期純利益</b>	<b>1,829</b>	<b>1,817</b>

※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であります。

## Ⅱ. X. 当社シェアならびにお客様数



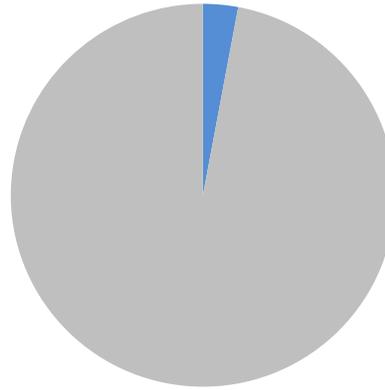
シェア 35.6%



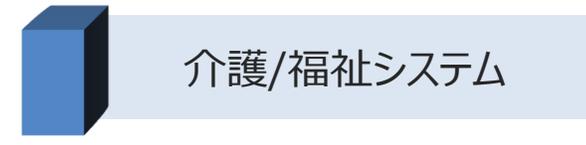
当社お客様 : 17,781件  
対象母数 : 50,000件  
中期計画目標 : 25,000件



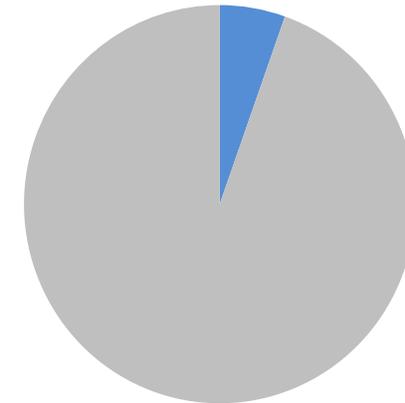
シェア 3.1%



当社お客様 : 2,777件  
対象母数 : 90,000件  
中期計画目標 : 7,000件



シェア 5.7%



当社お客様 : 14,205件  
対象母数 : 250,000件  
中期計画目標 : 25,000件

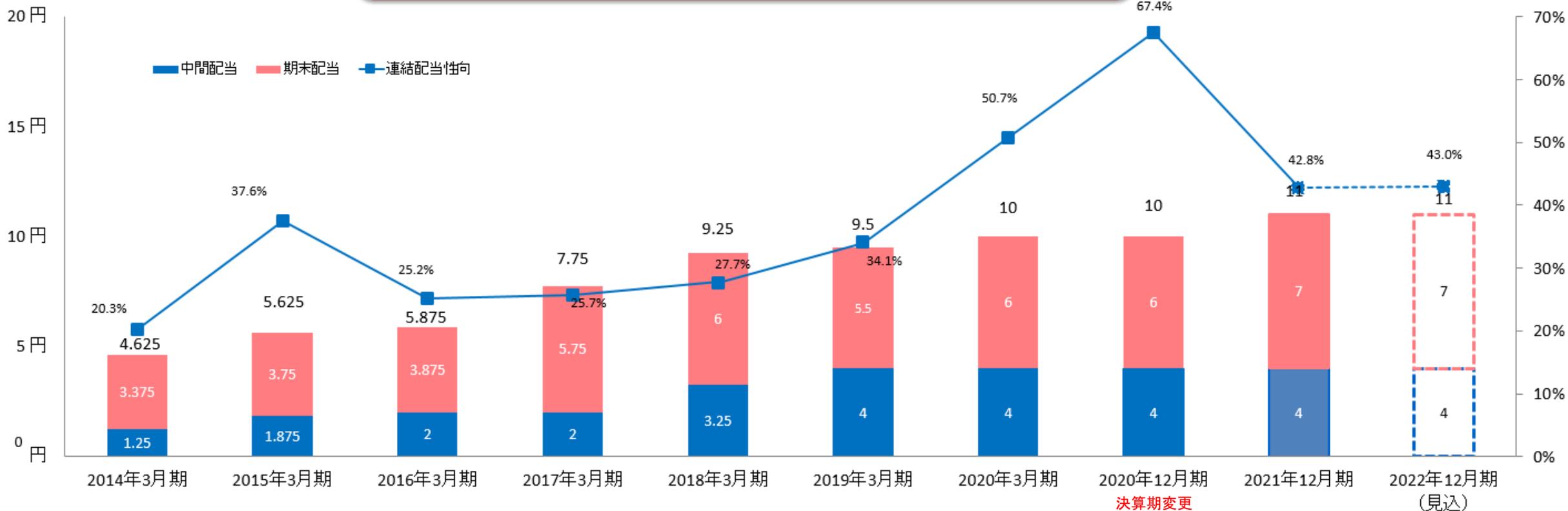
※1 当社お客様件数は当社が販売しているシステム製品のお客様数になります。

※2 調剤・医科の対象母数は、当社が製品販売先としての対象数を独自に設定したものであり、実際に登録されている薬局数、診療所数とは異なります。

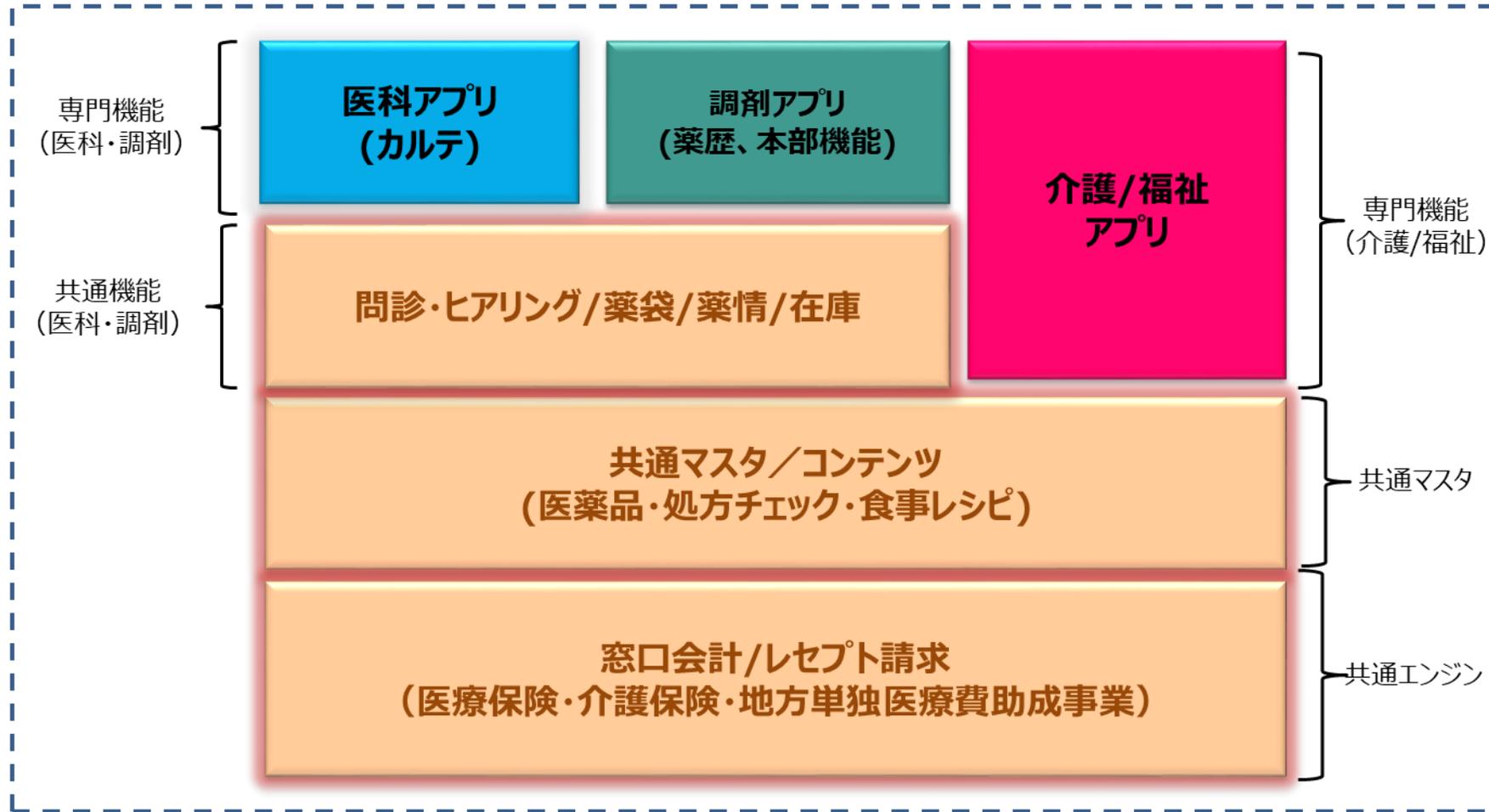
※3 中期計画目標は、2022年2月に公表したものです。

(2021年12月31日現在)

・ROEを重視しつつ、配当性向 30% を目標  
 ・2020年度より決算期を3月31日から12月31日へ変更



※1 当社は、2016年4月1日付け、2018年3月1日付け及び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行っております。上記では2014年3月期の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しております。



株式会社 E M システムズ 総務部 IR担当

ご質問・お問合せ先:

<https://emsystems.co.jp/ir/mailform.html>



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。