

2022年12月期 上期 決算説明資料



株式会社 EMシステムズ

東証プライム 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. 『2022年12月期 上期概況』
 - 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）
 - vii. 医科システム事業（四半期別）
 - viii. 介護/福祉システム事業（四半期別）
 - ix. セグメント別 スtock売上高推移
 - x. 今後の見通し（連結業績）
 - xi. 当社シェアならびにお客様数
 - xii. 株主還元
- 添付資料 共通情報システム基盤
- 参考 「MAPs for PHARMACY DX」で実現する薬局DX
「MAPs for NURSING CARE」の特徴

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
出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（リフィル処方箋、オンライン資格確認の点数化等）
- 「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、電子カルテ情報の標準化（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（オンラインセミナーの強化）
- 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
- 医科営業の専任化、EHR（医療連携ネットワーク）の営業提案力強化

調剤市場



- 2022年4月 診療報酬改定（リフィル処方箋、オンライン資格確認の点数化等）
- 「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、薬局のDX戦略立案、薬剤師の働き方改革
- ドラッグストア業界の調剤併設店増加
- 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、IT導入補助金活用提案
- 「MAPsオプション 処方箋リーダー」の販売推進
- 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
- 「EM分析サポート(無償)」/「MAPsオプションBunseQI(有償)」を活用した経営支援
- チェーン店営業提案力強化、TOPカバレッジの推進、EHR提案力の強化
- 「MAPs for PHARMACY DX」 → 年内リリース

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、介護報酬改定
- 「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）
- LIFEによる科学的介護の推進（Long-term care Information system For Evidence）
- 2024年介護施設BCP対策義務化に向けた動き

取り組み



- MAPs for NURSING CAREの開発 → 8/1 リリース、販売促進
- 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（オンラインセミナーの強化）
- 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」の販売促進
	○		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
	○		「MAPs for PHARMACY DX」のリリース(年内予定)
		○	「MAPs for NURSING CARE」のリリース、販売促進
○	○	○	EHR（医療連携ネットワーク）病院、クリニック、薬局、介護/福祉施設の連携を実現
○	○	○	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：EMT Lab.）

● 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 → 8/1 リリース
- 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



- 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
 - ・大阪府医師テニス協会主催大会へのイベント参加



支援活動

<当社主体の支援活動>

- 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
- 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
- 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
- 電子処方箋の実地検証への参画（社会保険診療報酬支払基金）
社会保険診療報酬支払基金からの協力要請により、電子処方箋サービスの運用開始に向けた長崎県での実地検証に参画
- 電子処方箋モデル事業への協力（厚生労働省）
厚生労働省からの協力依頼を受け、特定地域で先行的に電子処方箋サービスを開始する「電子処方箋モデル事業」に協力

<お客様との価値共創による支援活動>

- OEMオンラインSHOPのポイントの寄付受付の開始（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

- 2022年2月に長期目標（KPI）を発表し、サステナビリティの体制づくりから「実践」へ
- 「今より一歩、より良い明日へ」を合言葉にサステナビリティ経営を推進

2020

方針/体制の策定

- SDGsを経営に戦略的に取り入れ
- サステナビリティ基本方針の策定
- 社内推進体制の確立

2021

マテリアリティ （重要課題）策定

- 事業の重要課題とステークホルダーの重要課題から見た独自のマテリアリティ（重要課題）を策定

2022

長期目標（KPI）の策定

- 社会課題解決とサステナビリティ経営推進のためKPI策定（～2030年）
- KPI達成に向け各活動に着手

カテゴリ	トピックス
環境 (Environment)	2021年12月にTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言へ賛同 - 複数の気候変動シナリオ分析に着手、開示情報のアップデートの検討 - 弊社システム群のDX効果による温室効果ガス排出削減量の見える化
社会 (Social)	- 人的投資（各従業員のスキルアップ施策、社内人事制度等）の見直し - 社内組織で構成されるSDGs推進委員会による社内啓蒙 - 健康経営の推進
ガバナンス (Governance)	2021年6月改訂のコーポレート・ガバナンスコードに対応した情報開示の実施 - 役員層で構成されるサステナビリティ委員会の設置（委員長：代表取締役社長） - 内部統制とコンプライアンスの強化 - 全10名の取締役のうち、女性取締役3名、独立社外取締役4名 - スキルマトリックスの開示
外部からの評価	- 健康経営優良法人2022（大規模法人部門）認定 - S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数：初選定 - FTSE Blossom Japan Sector Relative Index：初選定



2022年12月期 上期 連結業績

	2021年12月期 上期	2022年12月期 上期 (計画) ※	2022年12月期 上期 (実績)	前年比	計画比
売上高	6,672 百万円	7,493 百万円	8,164 百万円	22.4%	9.0%
営業利益	582 百万円	896 百万円	1,360 百万円	133.4%	51.8%
経常利益	1,023 百万円	1,172 百万円	1,603 百万円	56.7%	36.8%
当期純利益	687 百万円	797 百万円	1,089 百万円	58.4%	36.7%

※2022年2月9日に公表いたしました決算短信の連結業績予想の通期数値

2022年12月期 上期 トピックス

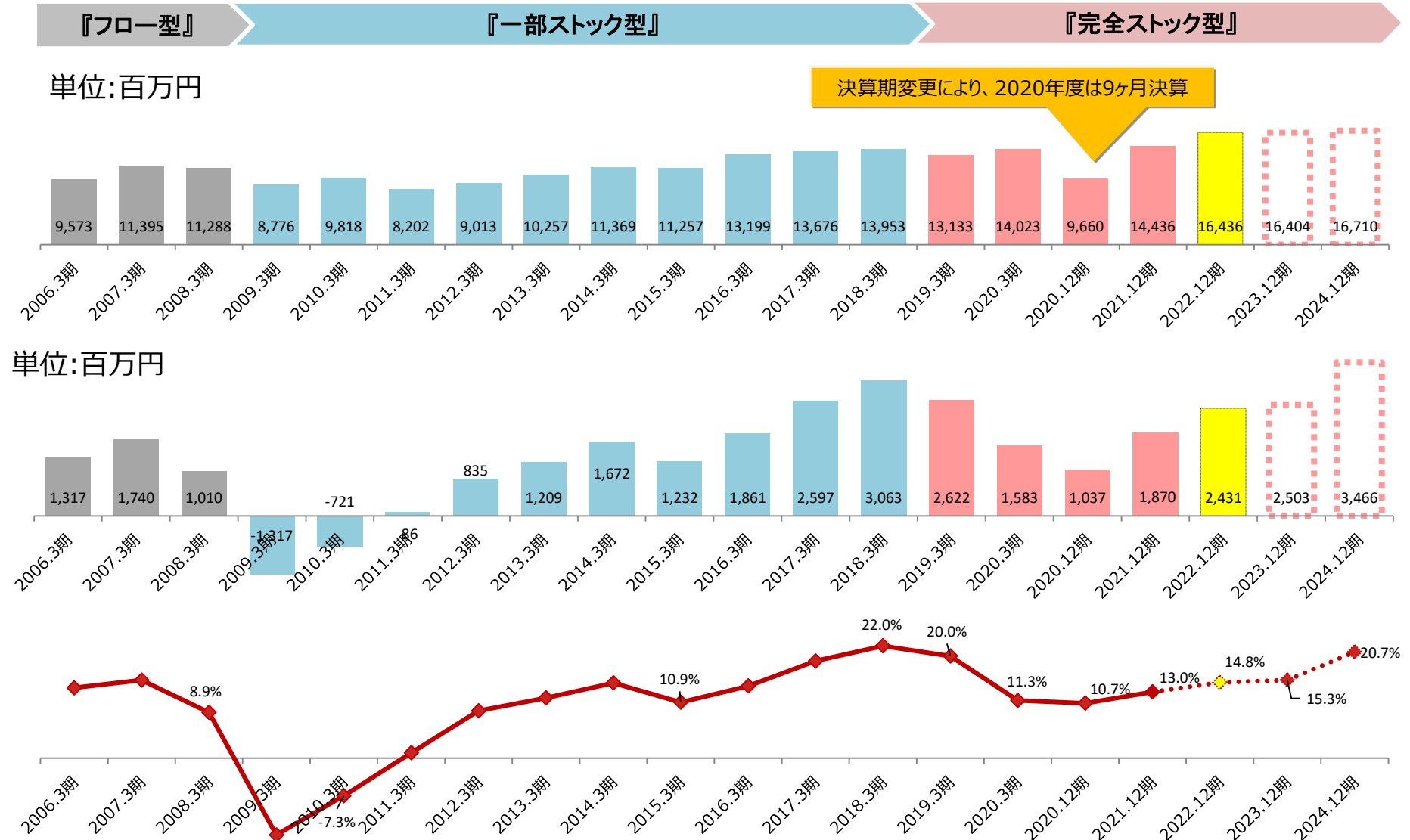
- ☐ オンライン資格確認の本格運用及び4月調剤報酬改定を背景にシステムの設置が加速し、計画を上回り、売上高の増加へ寄与
- ☐ MAPsシリーズのお客様の増加に伴い、課金売上も順調に推移
- ☐ 持分法適用の関連会社ののれん償却等で営業外費用が増加

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）

	2021年12月期	2022年12月期 上期	増減額	増減比
資産の部	24,809	24,787	△21	△0.1%
流動資産	12,574	12,362	△212	△1.7%
固定資産	12,234	12,425	190	1.6%
有形固定資産	1,333	1,408	75	5.7%
無形固定資産	2,521	2,393	△128	△5.1%
投資その他の資産	8,380	8,623	243	2.9%
負債の部	5,983	5,699	△283	△4.7%
流動負債	4,167	3,788	△378	△9.1%
固定負債	1,815	1,910	94	5.2%
純資産の部	18,826	19,088	262	1.4%
株主資本	18,708	18,926	217	1.2%
その他の包括利益 累計額合計	19	72	53	272.7%
新株予約権	55	55	0	0.0%
非支配株主持分	42	33	△8	△20.8%

主な増減額

ソフトウェア仮勘定	128 百万円
のれん	△48 百万円
ソフトウェア	△202 百万円

投資有価証券	366 百万円
--------	---------

買掛金	△108 百万円
賞与引当金	△111 百万円

利益剰余金	562 百万円
自己株式	△344 百万円

Ⅱ. iv. セグメント別 売上高／営業利益

(百万円)

	2021年12月期 上期		2022年12月期 上期					
	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	5,098	591	6,500	1,401	27.5%	1,496	905	153.2%
医科システム事業	920	△16	1,072	152	16.6%	△184	△167	-
介護/福祉システム事業	303	4	268	△34	△11.4%	55	51	1099.7%
その他の事業	356	△11	347	△8	△2.4%	△22	△11	-

※ 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。

- 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
お客様数の増加により課金売上高も増加
- 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、システム販売件数の増加により初期売上高と課金売上高は共に増加
改正対応に伴う製造原価及び医科シェア拡大のための販管費は増加
- 介護/福祉システム事業 ……前年同期に大型案件の初期導入があったため、初期売上高は減少
前年同期想定を上回る介護法改正により、新システム開発要員を改正対応に投入したため、製造原価が増加
- その他の事業 ……新型コロナウイルス感染拡大の影響により薬局事業の売上高及び営業利益は共に減少

Ⅱ. v. セグメント別 売上高内訳

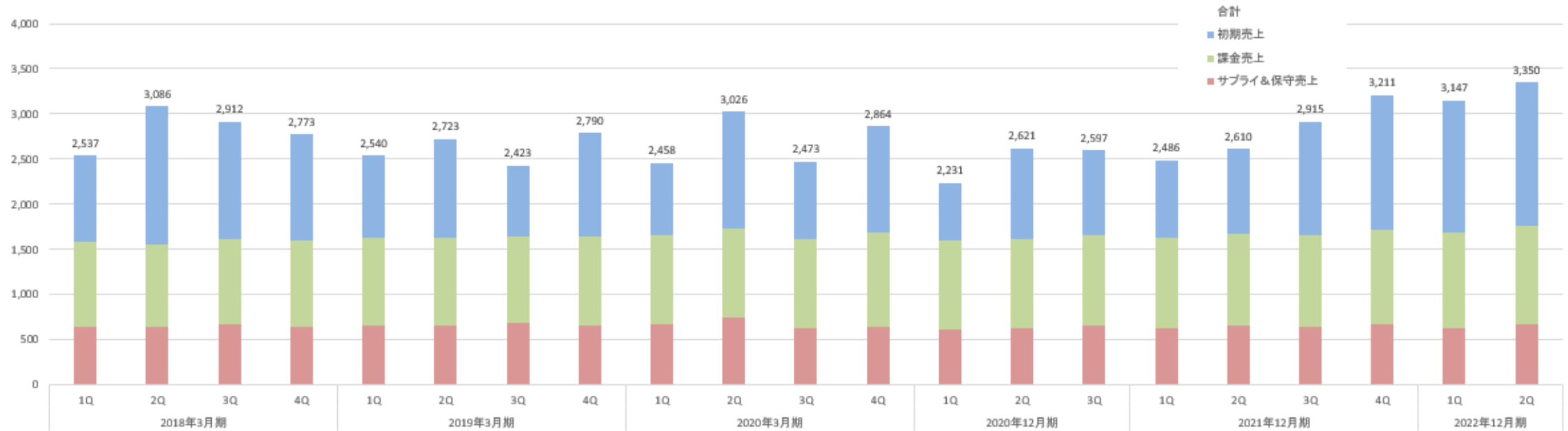
	(百万円)			
	2021年12月期 上期	2022年12月期 上期	増減額 (前期比)	増減率 (前期比)
売上高	6,672	8,164	1,492	22.4%増
調剤システム事業	5,098	6,500	1,401	27.5%増
(内 初期売上)	1,798	3,044	1,246	69.3%増
(内 課金売上)	2,027	2,168	141	7.0%増
(内 サプライ売上)	889	897	7	0.9%増
(内 保守売上)	383	389	6	1.7%増
医科システム事業	920	1,072	152	16.6%増
(内 初期売上)	406	541	134	33.0%増
(内 課金売上)	350	389	38	11.1%増
(内 サプライ売上)	31	30	0	2.0%減
(内 保守売上)	131	111	△19	15.1%減
介護/福祉システム事業	303	268	△34	11.4%減
※(内 初期売上)	65	21	△44	67.2%減
※(内 課金売上)	82	95	13	16.1%増
(内 サプライ売上)	0	0	0	—
(内 保守売上)	155	151	△3	2.4%減
その他の事業	356	347	△8	2.4%減
調整額	△6	△24	△18	—

※ 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。

Ⅱ. vi. 調剤システム事業

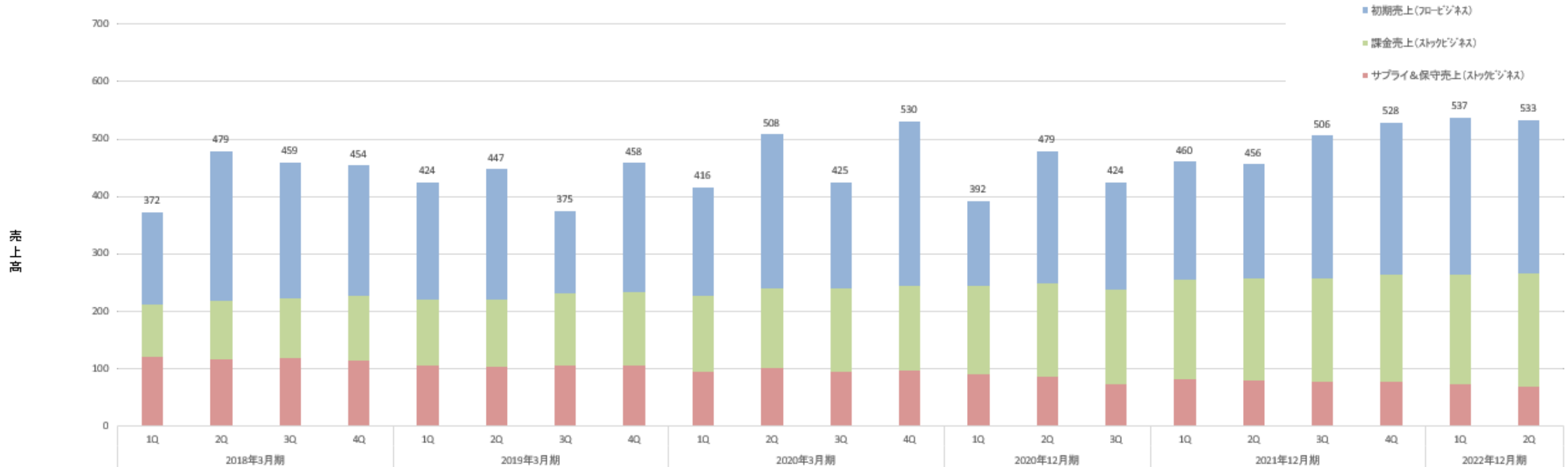


四半期別売上推移（単位：百万円）



	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				2022年12月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
初期売上	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	1,458	1,586
課金売上	946	920	948	964	969	964	972	987	989	981	995	1,039	988	994	996	1,004	1,022	1,019	1,042	1,068	1,100
サプライ&保守売上	638	634	667	630	652	657	675	659	668	741	620	639	614	621	659	622	650	631	667	621	664
合計	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	3,147	3,350

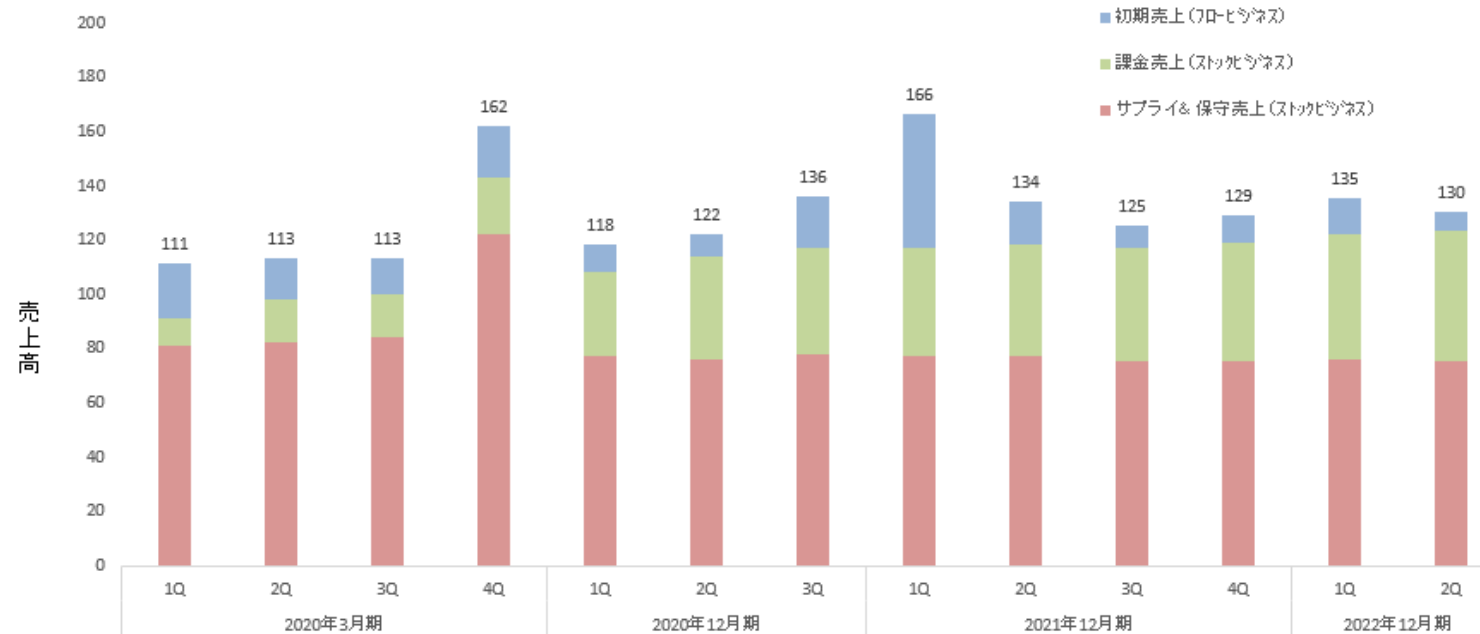
四半期別売上推移（単位：百万円）



	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				2022年12月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
初期売上	161	262	237	227	203	227	145	225	189	269	186	285	148	230	187	206	199	250	265	274	267
課金売上	91	101	104	113	115	118	126	127	132	139	145	149	154	163	165	172	177	180	187	191	197
サプライ&保守売上	120	116	118	114	106	102	104	106	95	100	94	96	90	86	72	82	80	76	76	72	69



四半期別売上推移（単位：百万円）

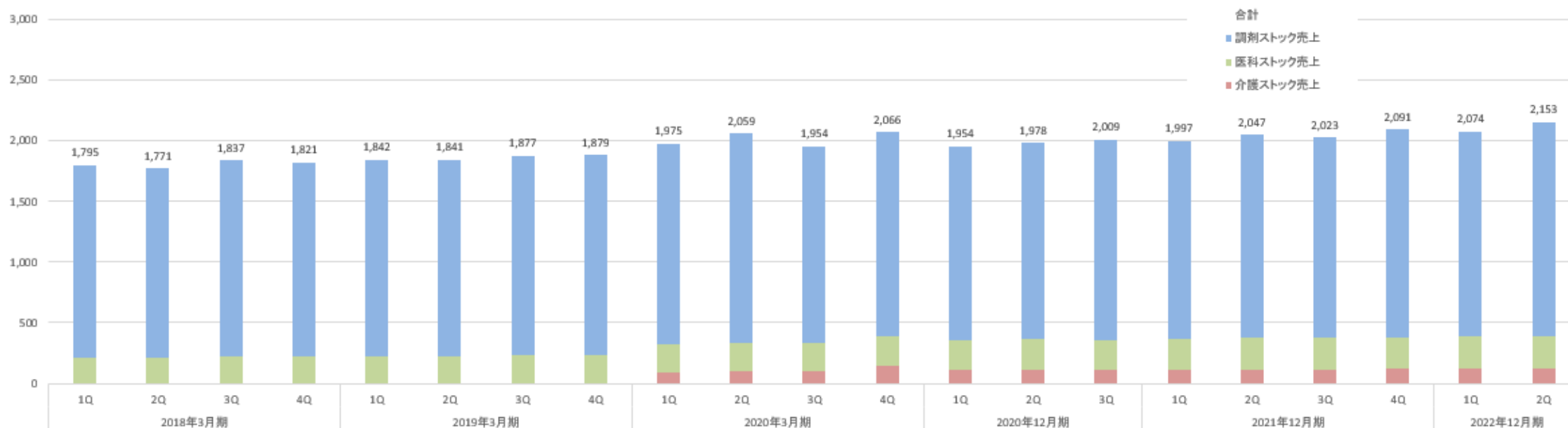


	2020年3月期				2020年12月期			2021年12月期				2022年12月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
初期売上	20	15	13	19	10	8	19	49	16	8	10	13	7
課金売上	10	16	16	21	31	38	39	40	41	42	44	46	48
サプライ&保守売上	81	82	84	122	77	76	78	77	77	75	75	76	75

Ⅱ. ix.セグメント別 ストック売上高推移



四半期別売上推移（単位：百万円）



	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				2022年12月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
調剤ストック売上	1,584	1,554	1,615	1,594	1,621	1,621	1,647	1,646	1,657	1,722	1,615	1,678	1,602	1,615	1,655	1,626	1,672	1,650	1,709	1,689	1,764
医科ストック売上	211	217	222	227	221	220	230	233	227	239	239	245	244	249	237	254	257	256	263	263	266
介護ストック売上	0	0	0	0	0	0	0	0	91	98	100	143	108	114	117	117	118	117	119	122	123
合計	1,795	1,771	1,837	1,821	1,842	1,841	1,877	1,879	1,975	2,059	1,954	2,066	1,954	1,978	2,009	1,997	2,047	2,023	2,091	2,074	2,153

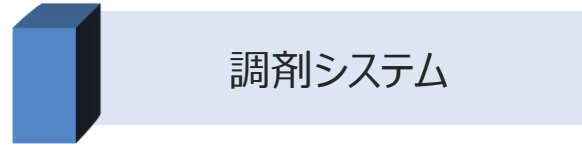
Ⅱ. x. 今後の見通し（連結業績）

（百万円）

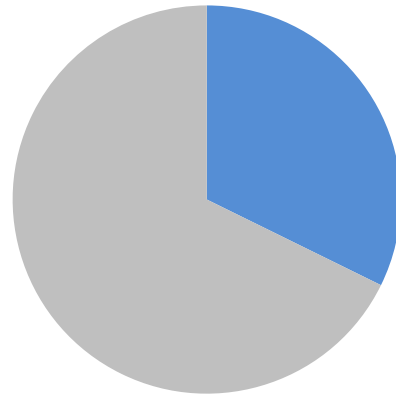
	2021年12月期 実績※	2022年12月期 通期予想
売上高	14,436	16,436
調剤システム事業	11,228	13,100
医科システム事業	1,957	2,152
介護/福祉システム事業	560	537
その他の事業	720	695
調整額	△ 30	△ 48
営業利益	1,870	2,431
調剤システム事業	1,852	2,845
医科システム事業	22	△ 398
介護/福祉システム事業	△ 12	0
その他の事業	△ 27	△ 45
調整額	35	30
経常利益	2,607	2,977
当期純利益	1,829	2,063

※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。

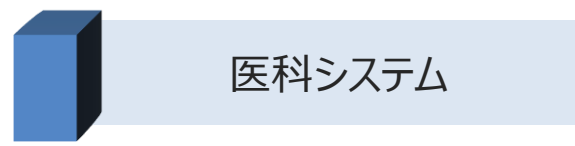
Ⅱ. xi. 当社シェアならびにお客様数



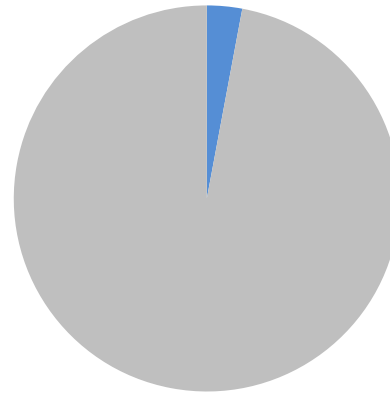
シェア 35.9%



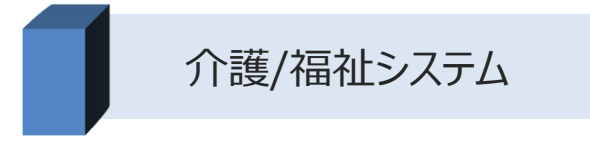
当社お客様 : 17,952件
対象母数 : 50,000件
中期計画目標 : 25,000件



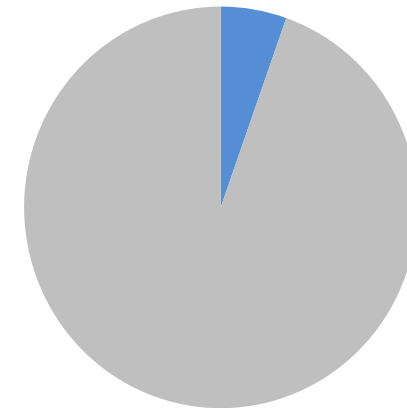
シェア 3.1%



当社お客様 : 2,816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 : 14,292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。

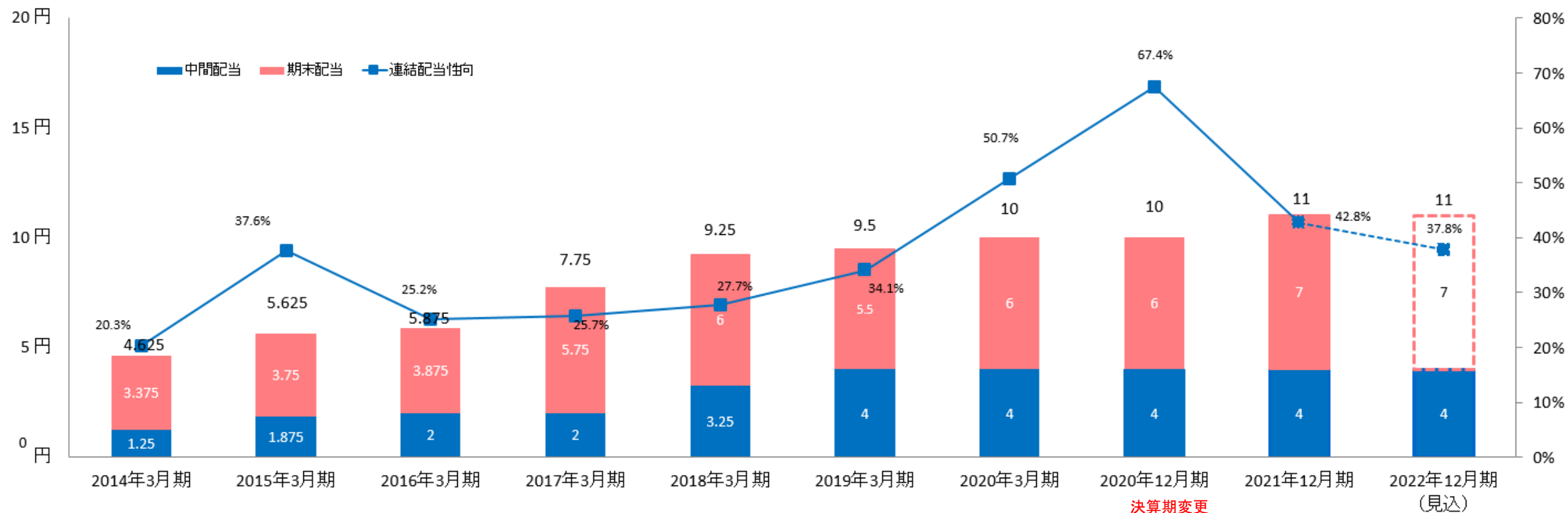
※2 調剤・医科の対象母数は、当社が製品販売先としての対象数を独自に設定したものであり、実際に登録されている薬局数、診療所数とは異なります。

※3 中期計画目標は、2022年2月に公表したものです。

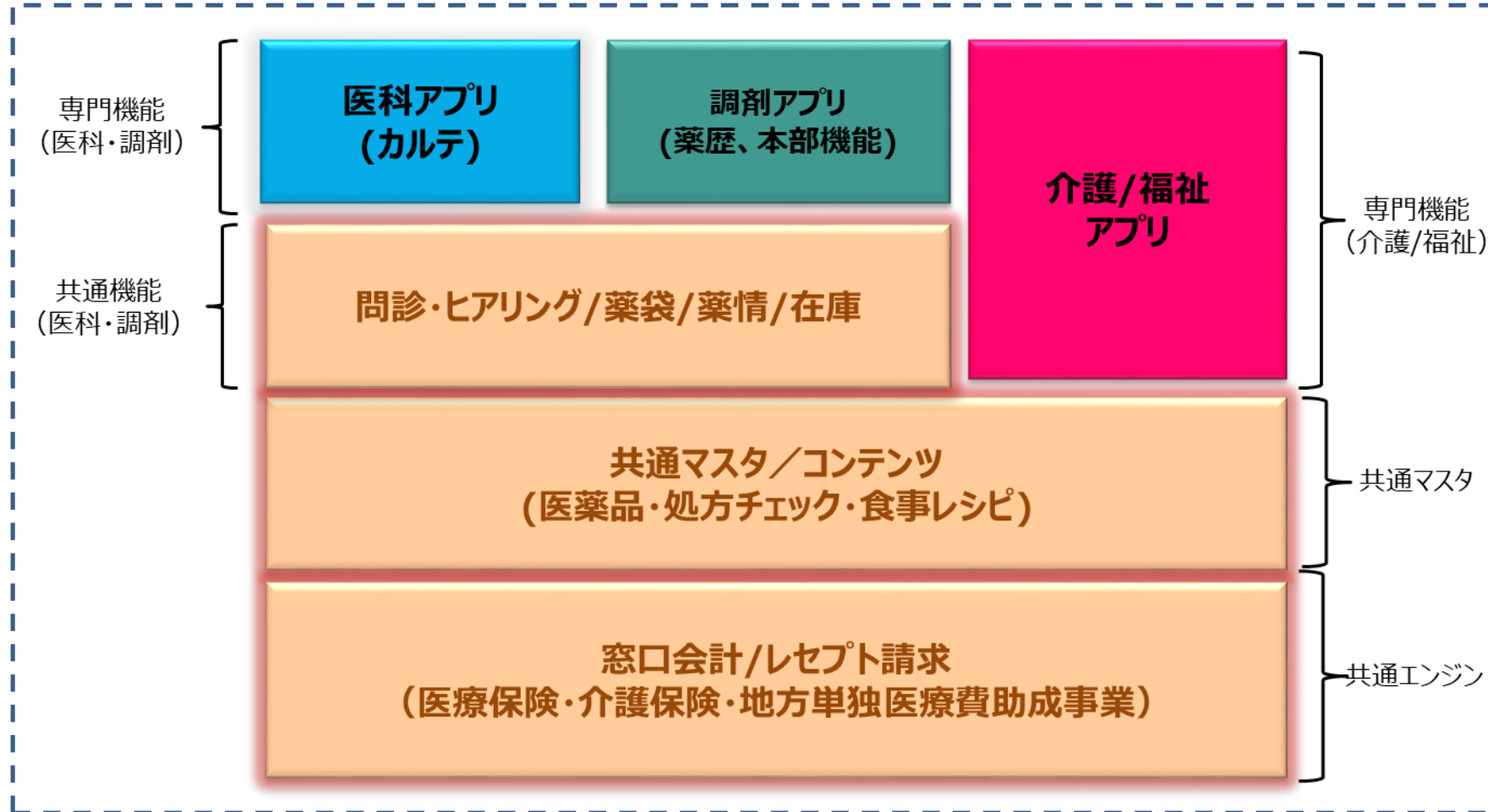
(2022年6月30日現在)

Ⅱ. xii. 株主還元

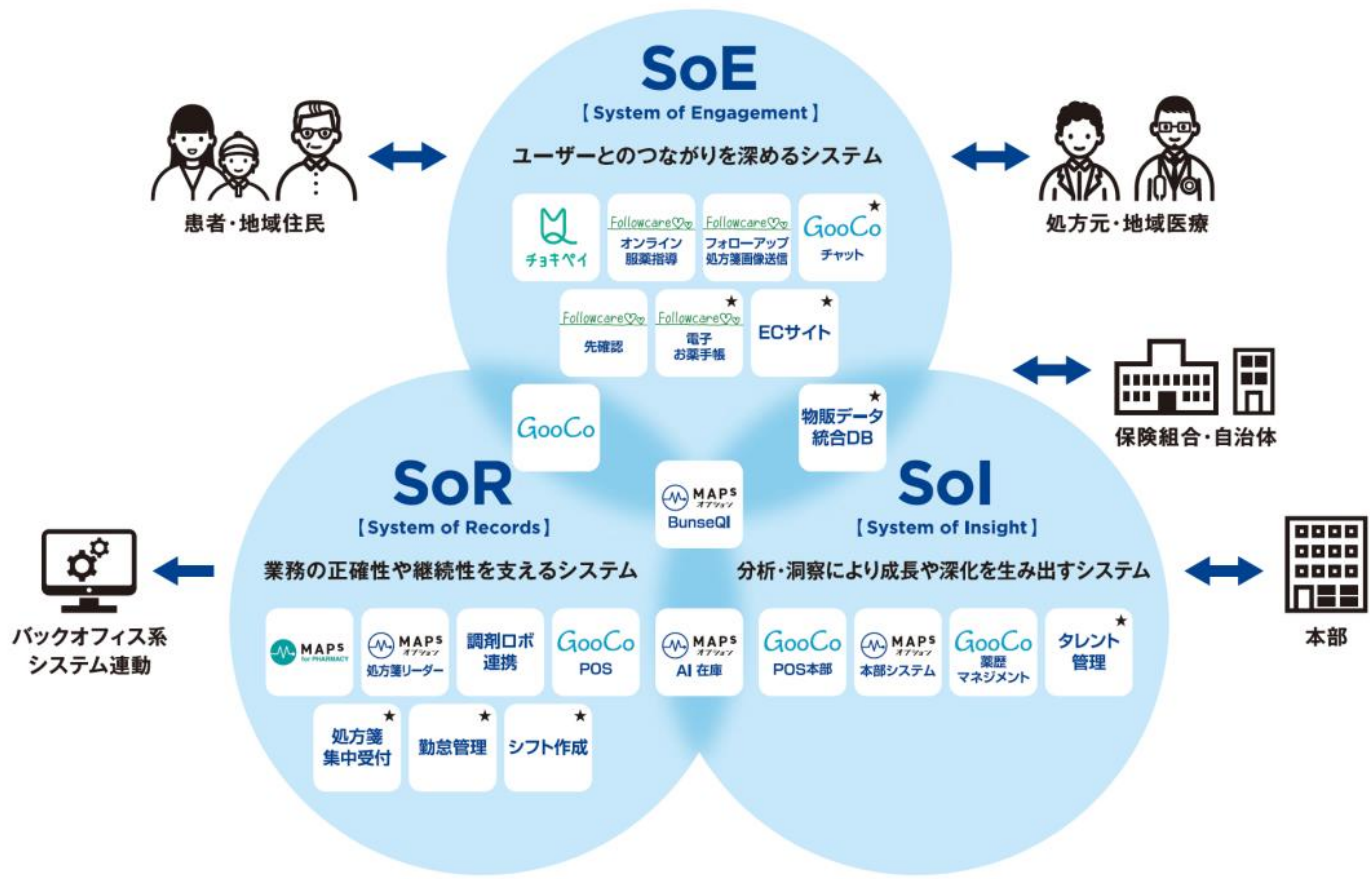
- ・ROEを重視しつつ、配当性向 30% を目標
- ・2020年度より決算期を3月31日から12月31日へ変更



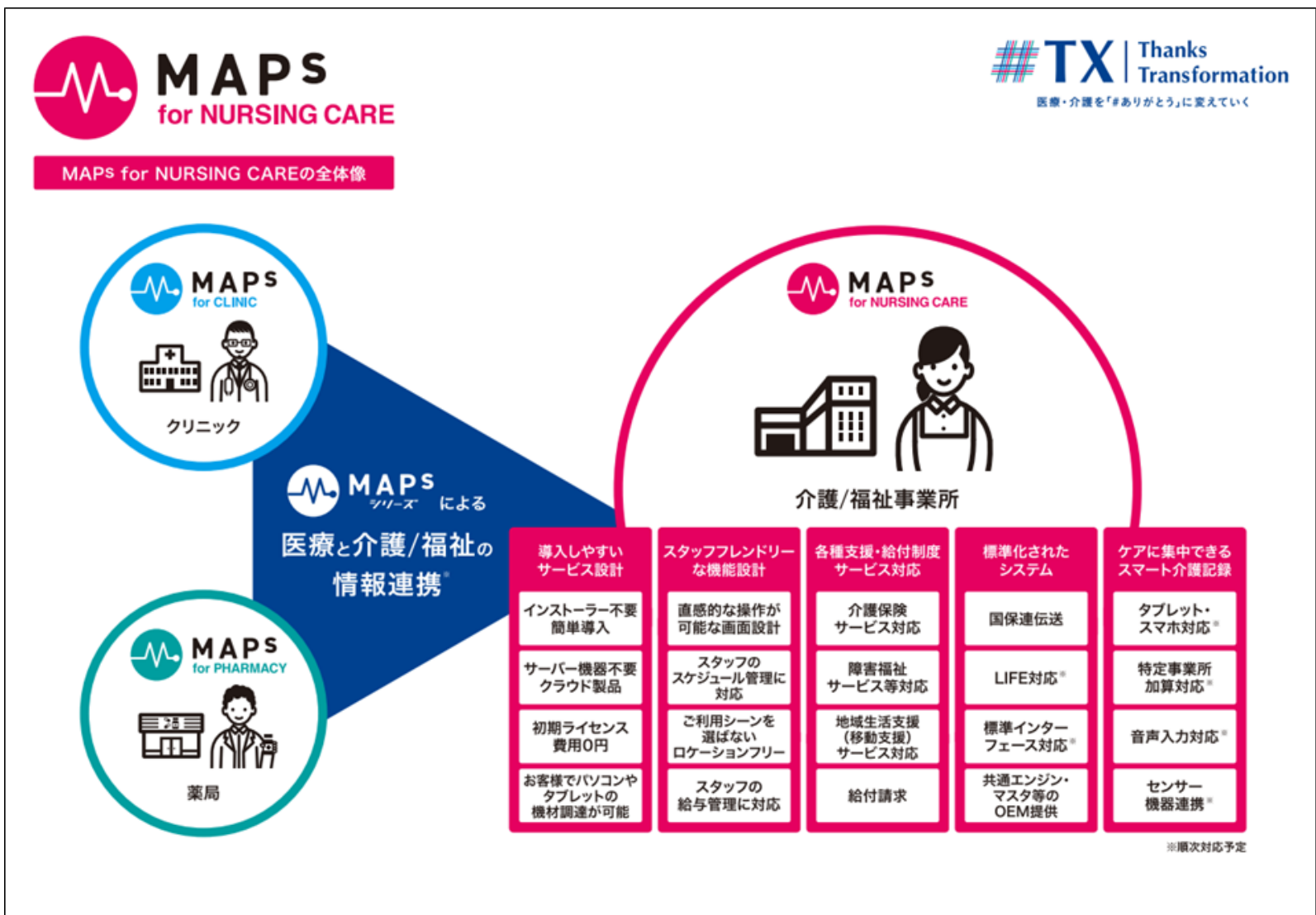
※1 当社は、2016年4月1日付け、2018年3月1日付け及び2020年1月1日付で、普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割を行っております。上記では2014年3月期の期首にそれぞれの株式分割が行われたものと仮定して表記しております。



レセコン・電子薬歴やその周辺機器だけでなく、
様々なシーンにおいて、
お客様にマッチするソリューション／システムの
選択・組み合わせが可能です。
また、今後は当社グループ以外のシステム
との連携も進めて参ります。



- ・クラウドシステムの提供、導入作業軽減・入力業務の効率化
- ・介護/福祉事業所の業務負担を軽減できるツール類の提供
- ・医療と介護/福祉の情報連携を実現
- ・共通エンジン・マスタ等の他社に向けた低価格でのOEM提供



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。