

2022年12月期 期末 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 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）
 - 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 電子処方箋のしくみ

医科市場



- 「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
- オンライン資格確認（2023年4月義務化/9月まで経過措置）、電子処方箋（2023年1月開始）、保険証廃止（2024年秋目指す）
- 電子カルテ情報の標準化

取り組み



- デジタルマーケティングの推進（サイトリニューアル・MAツール活用・動画・導入事例コンテンツ強化）
- 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）
- 「EM-AVALON」（お客様向ポータルサイト）の運用、及び当社システムとの連携
- オンライン資格確認システム提供、電子処方箋 商品化/リリース予定、電子処方箋関連セミナーの開催
- 政府が進める電子カルテ標準化実証事業への参画

調剤市場



- 「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、デジタルシフト、患者と繋がる工夫
- 診療報酬改定（2023年4月）
- オンライン資格確認（2023年4月義務化/9月まで経過措置）、電子処方箋（2023年1月開始）、保険証廃止（2024年秋目指す）

取り組み



- デジタルマーケティングの推進（サイトリニューアル・MAツール活用・動画・導入事例コンテンツ強化）
- IT導入補助金活用提案
- 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-AVALON」（お客様向ポータルサイト）の運用、及び当社システムとの連携
- オンライン資格確認システム提供、電子処方箋 商品化/リリース予定、電子処方箋関連セミナーの開催
- 「MAPs for PHARMACY DX」の販売推進

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）
- 2024年介護報酬改定に向けた動き
- LIFE対応によるデータ精度の向上（Long-term care Information system For Evidence）

取り組み



- 「MAPs for NURSING CARE」の販売促進（Webサイトリニューアル、動画・導入事例コンテンツ強化）
- チェーン店営業提案力強化、TOPカバレッジの推進
- デジタルマーケティングの強化（サイトリニューアル・MAツール活用）
- Web面談ツールの活用、非対面営業、展示会/オンライン展示会への出展（オンラインセミナーの強化）
- 「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、製品サイトリニューアル、MAツール、動画・導入事例コンテンツ強化
○	○	○	テレビCMを利用したプロモーション活動（効果を検証しながら継続）
○	○	○	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
	○		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)」の販売推進
	○		「MAPs for PHARMACY DX」の販売推進
		○	「MAPs for NURSING CARE」の販売推進
○	○	○	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
○	○		オンライン資格確認/電子処方箋の推進
○	○	○	SaaSビジネス本格展開に向けた新組織体制（EM MODEL）の稼働
○	○		Windows 旧OS サポート終了に伴う更新
○	○	○	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

社会貢献活動

- 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
 - ・「EMテニスクリニックin三重県医師テニス協会」開催(2022年11月)

- 伊達公子×YONEX PROJECTへのスポンサー参加



2023年1月阿部宏美選手・山中太陽選手と所属契約を締結



阿部宏美(あべひろみ)選手

主な戦歴 2022年 W15 Sharm ElSheikh 単複優勝、2022年 SBCドリームテニス ツアー2ndRound 優勝、全日本学生テニス選手権 単複優勝、全日本学生室内テニス選手権 単複優勝 他



山中太陽(やまなかたいよう)選手

主な戦歴 全日本テニス選手権 本戦出場、全日本ジュニア選手権 U16 男子単優勝、世界スーパージュニア男子ダブルス準優勝

支援活動

＜当社主体の研究支援活動＞

○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
2023年度からは、この講座を発展拡大させた「医療AI・デジタルツイン開発学講座」の設置構想に賛同し、同講座の研究開発を支援するため寄附を継続する予定

○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：帝京大学教授 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

支援活動

＜当社主体の支援活動＞

○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、基礎研究から出口（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の2023年度からの第3期に参画予定

○電子処方箋モデル事業への参加 （厚生労働省）
厚生労働省からの協力要請を受け、全国4地域（山形県酒田、福島県須賀川、千葉県旭、広島県安佐）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」に参加

＜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 （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)	- TCFD提言への賛同、提言に基づく情報開示のアップデート - 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（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 - 健康経営の推進と従業員エンゲージメントの向上
ガバナンス (Governance)	- 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
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：認定 - FTSE Blossom Japan Sector Relative Index：認定



2022年12月期 期末 連結業績

	2021年12月期 期末	2022年12月期 期末（計画）※	2022年12月期 期末（実績）	前年同期比	計画比
売上高	14,436 百万円	16,436 百万円	16,919 百万円	17.2%	2.9%
営業利益	1,870 百万円	2,431 百万円	2,395 百万円	28.1%	△1.5%
経常利益	2,607 百万円	2,977 百万円	2,791 百万円	7.0%	△6.2%
当期純利益	1,829 百万円	2,063 百万円	1,893 百万円	3.5%	△8.2%

※2022年8月9日に公表いたしました決算短信の連結業績予想の修正後の通期数値

2022年12月期 期末 トピックス

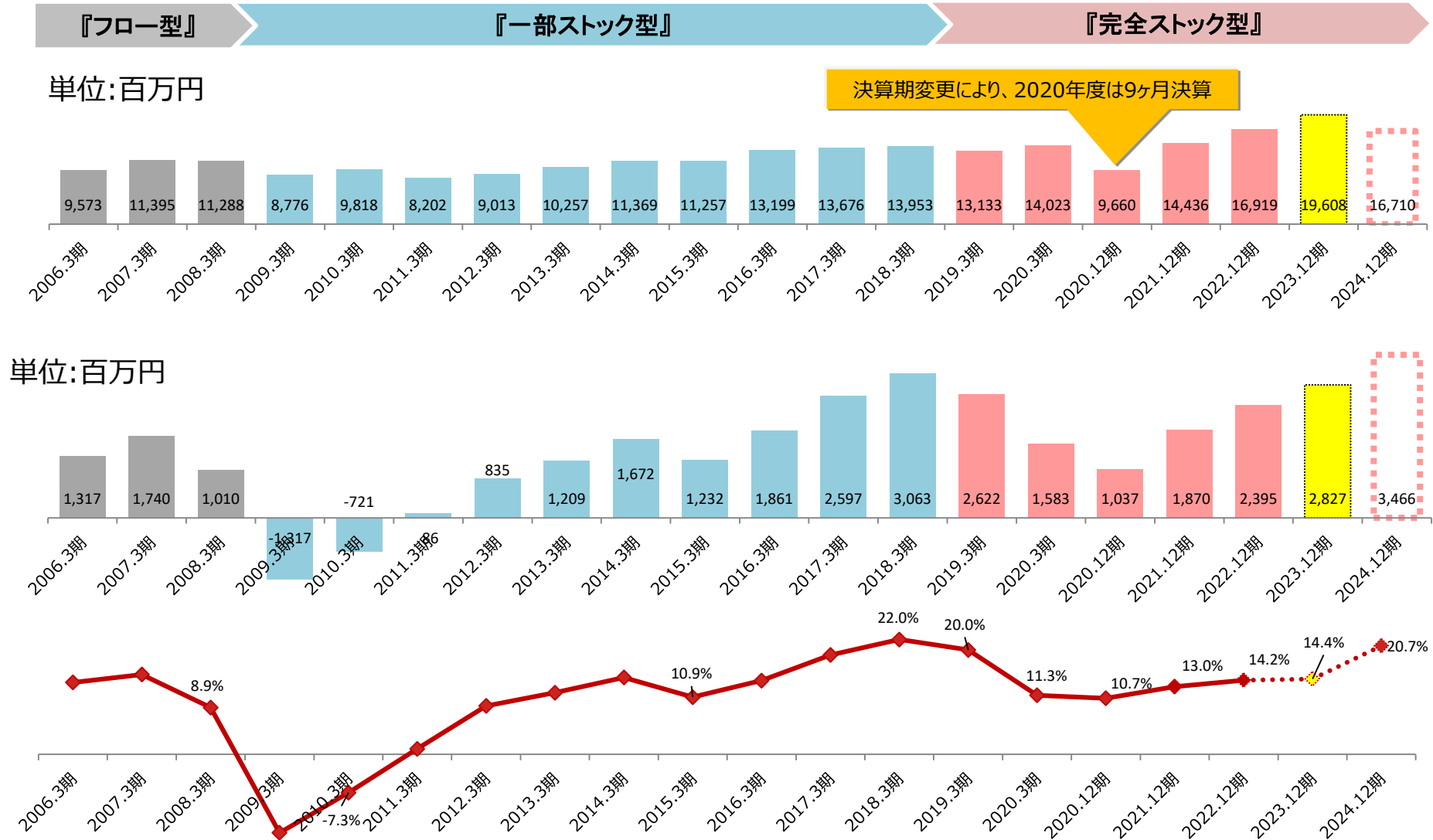
- オンライン資格確認の導入が原則義務化(2023年4月より)に向け、システムの設置が加速し、売上高の増加へ寄与
- 会社認知度の向上及びMAPsシリーズ拡販のためのTVCM放映により、販管費が増加
- 持分法適用の関連会社ののれん償却等で営業外費用が増加

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	増減額	増減比
資産の部	24,809	26,349	1,540	6.2%
流動資産	12,574	13,849	1,274	10.1%
固定資産	12,234	12,500	265	2.2%
有形固定資産	1,333	1,371	37	2.8%
無形固定資産	2,521	2,323	△197	△7.8%
投資その他の資産	8,380	8,805	425	5.1%
負債の部	5,983	6,846	863	14.4%
流動負債	4,167	4,944	777	18.7%
固定負債	1,815	1,901	85	4.7%
純資産の部	18,826	19,503	677	3.6%
株主資本	18,708	19,329	621	3.3%
その他の包括利益 累計額合計	19	94	74	381.7%
新株予約権	55	55	0	0.0%
非支配株主持分	42	23	△18	△44.2%

主 な 増 減 額

商品及び製品 396 百万円

ソフトウェア仮勘定 △270 百万円

のれん △97 百万円

ソフトウェア 180 百万円

投資有価証券 585 百万円

支払手形及び買掛金 546 百万円

未払金 491 百万円

利益剰余金 1083 百万円

自己株式 △477 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 期末		2022年12月期 期末					
	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	11,228	1,852	13,530	2,302	20.5%	3,031	1,178	63.6%
医科システム事業	1,957	22	2,202	244	12.5%	△409	△432	-
介護/福祉システム事業	560	△12	539	△20	△3.6%	△211	△198	-
その他の事業	720	△27	713	△7	△1.1%	△42	△15	-

※ 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初期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設置拡大に加え、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
「MAPs for NURSING CARE」のリリースに伴い減価償却費が発生、シェア拡大のための販管費も増加
- その他の事業 ……子会社キャッシュレス事業の売上高は増加したものの
新型コロナウイルス感染拡大の長期影響により薬局事業の売上高及び営業利益は共に減少

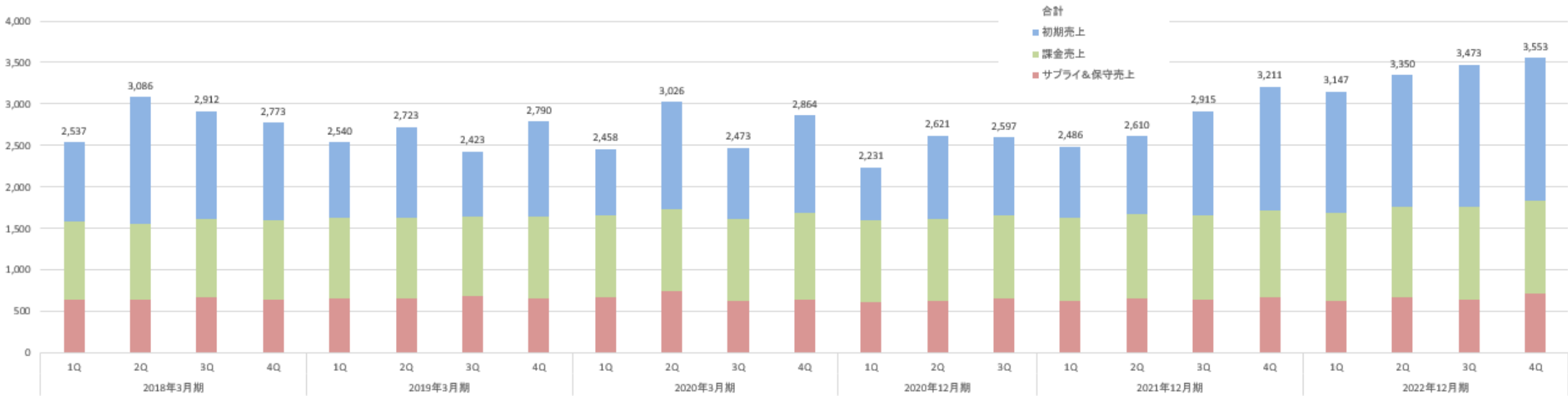
Ⅱ. v. セグメント別 売上高内訳

	(百万円)			
	2021年12月期 期末	2022年12月期 期末	増減額 (前期比)	増減率 (前期比)
売上高	14,436	16,919	2,483	17.2%増
調剤システム事業	11,228	13,530	2,302	20.5%増
(内 初期売上)	4,566	6,476	1,910	41.8%増
(内 課金売上)	4,089	4,422	333	8.1%増
(内 サプライ売上)	1,803	1,865	62	3.4%増
(内 保守売上)	768	765	△2	0.4%減
医科システム事業	1,957	2,202	244	12.5%増
(内 初期売上)	922	1,135	212	23.0%増
(内 課金売上)	719	791	71	10.0%増
(内 サプライ売上)	62	61	△0	1.5%減
(内 保守売上)	252	214	△38	15.2%減
介護/福祉システム事業	560	539	△20	3.6%減
※(内 初期売上)	84	40	△43	51.4%減
※(内 課金売上)	169	199	30	18.2%増
(内 サプライ売上)	0	0	0	—
(内 保守売上)	306	299	△7	2.6%減
その他の事業	720	713	△7	1.1%減
調整額	△30	△66	△35	—

※ 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。



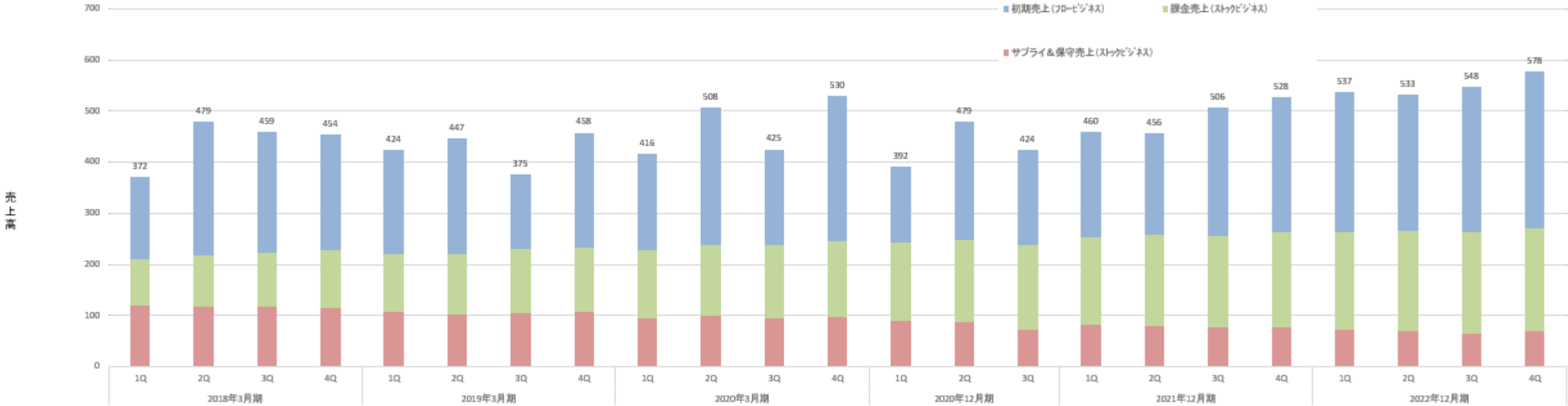
四半期別売上推移（単位：百万円）



	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	3Q	4Q
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	1,711	1,719
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	1,122	1,130
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	640	704
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	3,473	3,553



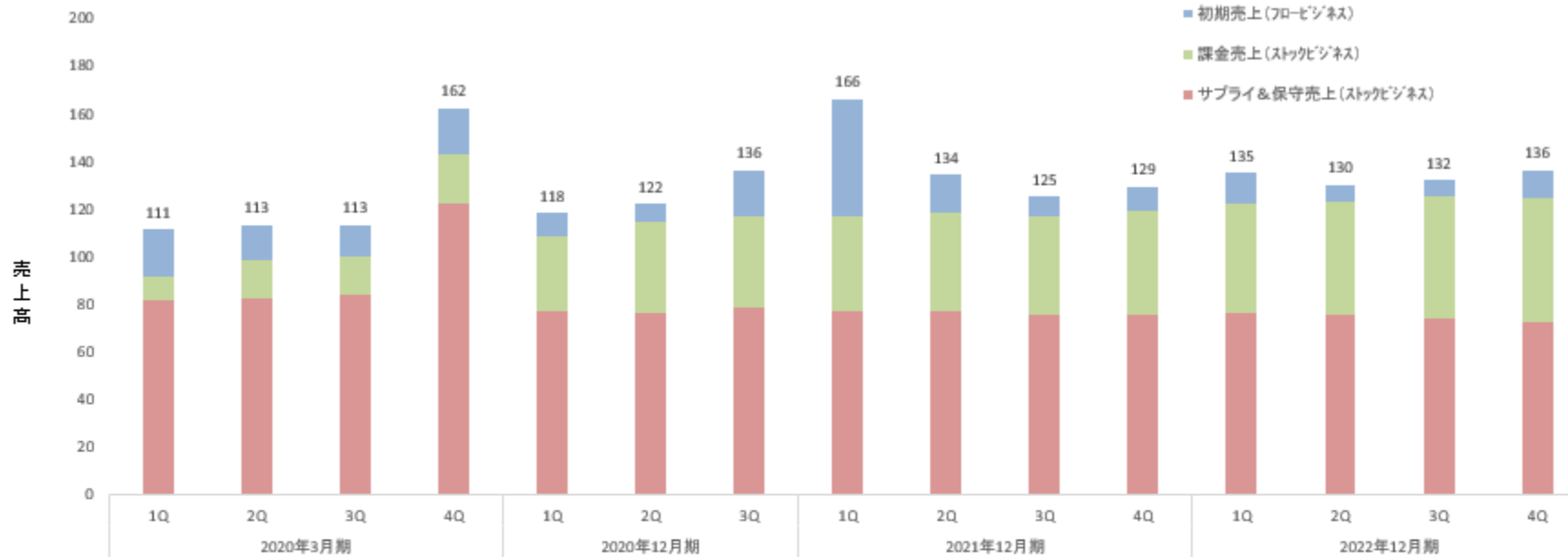
四半期別売上推移（単位：百万円）



	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	3Q	4Q
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	285	307
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	198	203
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	65	68



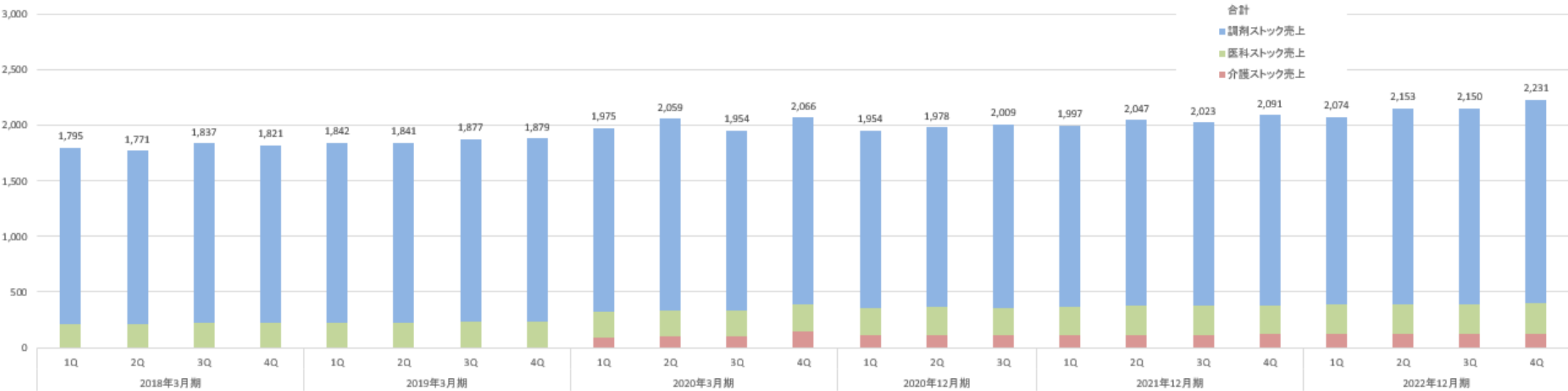
四半期別売上推移（単位：百万円）



	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	3Q	4Q
初期売上	20	15	13	19	10	8	19	49	16	8	10	13	7	7	12
課金売上	10	16	16	21	31	38	39	40	41	42	44	46	48	51	52
サプライ&保守売上	81	82	84	122	77	76	78	77	77	75	75	76	75	74	72



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	3Q	4Q
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	1,762	1,835
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	263	271
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	125	125
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	2,150	2,231

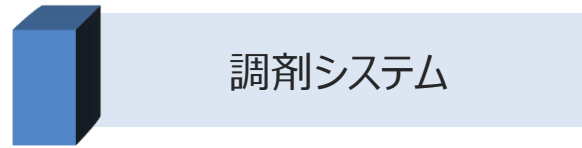
Ⅱ. x. 今後の見通し（連結業績）

（百万円）

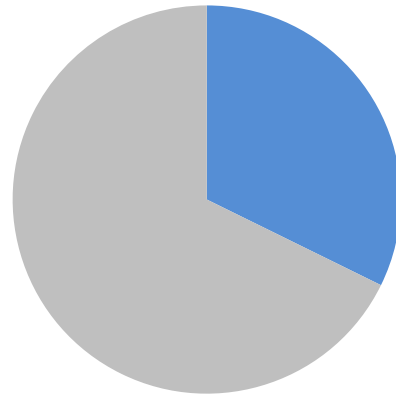
	2022年12月期 実績※	2023年12月期 通期予想
売上高	16,919	19,608
調剤システム事業	13,530	15,201
医科システム事業	2,202	2,890
介護/福祉システム事業	539	744
その他の事業	713	810
調整額	△ 66	△ 38
営業利益	2,395	2,827
調剤システム事業	3,031	3,031
医科システム事業	△ 409	200
介護/福祉システム事業	△ 211	△ 413
その他の事業	△ 42	△ 24
調整額	28	32
経常利益	2,791	3,333
当期純利益	1,893	2,217

※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。

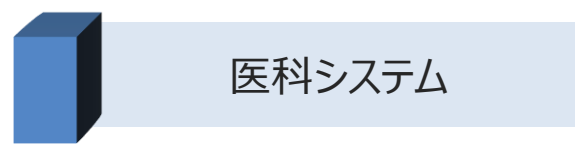
Ⅱ. xi. 当社シェアならびにお客様数



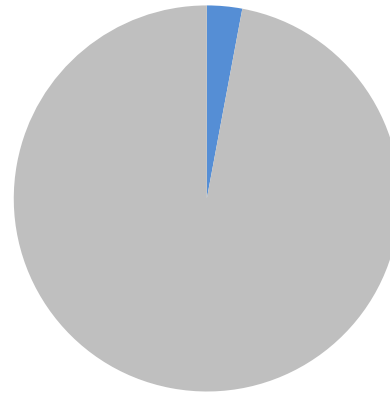
シェア 36.3%



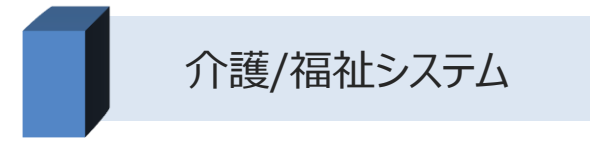
当社お客様 : 18,162件
対象母数 : 50,000件
中期計画目標 : 25,000件



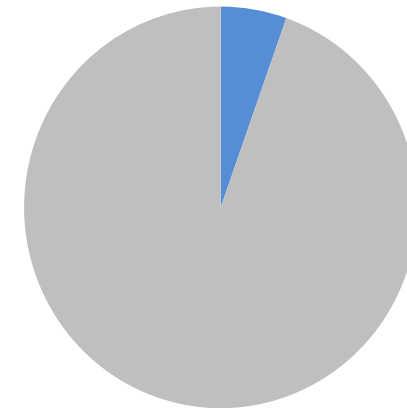
シェア 3.2%



当社お客様 : 2,848件
対象母数 : 90,000件
中期計画目標 : 7,000件



シェア 5.8%



当社お客様 : 14,385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。

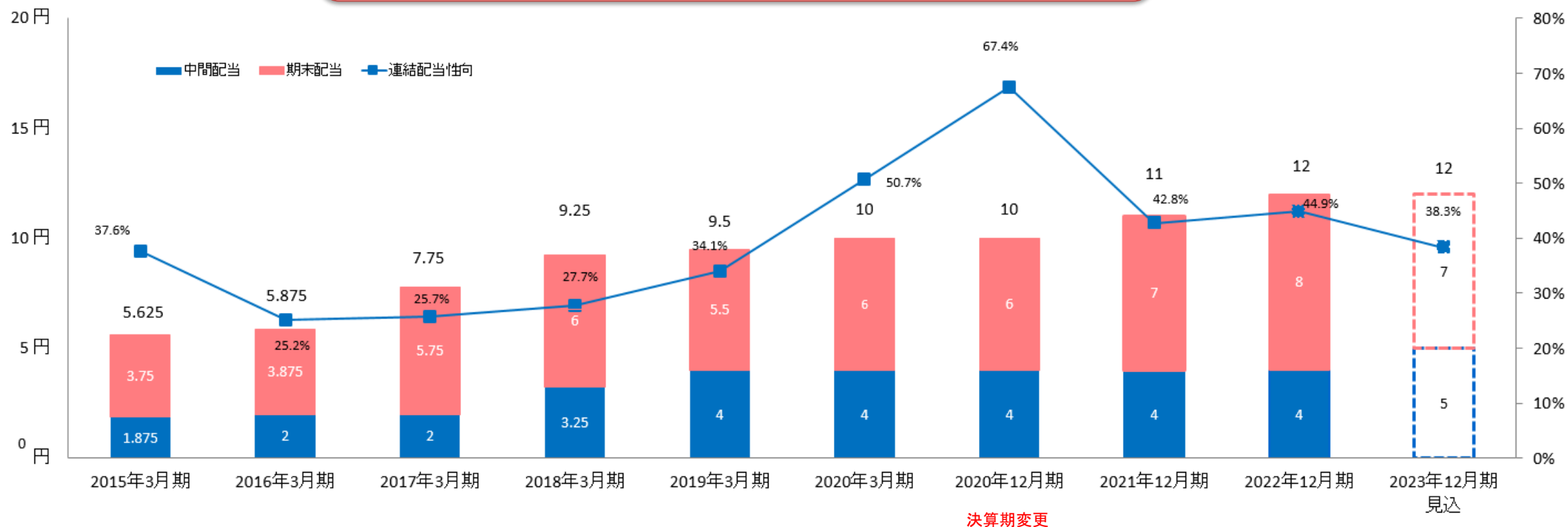
※2 それぞれの対象母数は、当社が製品販売先としての対象数を独自に設定したものであり、実際に登録されている施設数とは異なります。

※3 中期計画目標は、2022年2月に公表したものです。

(2022年12月31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

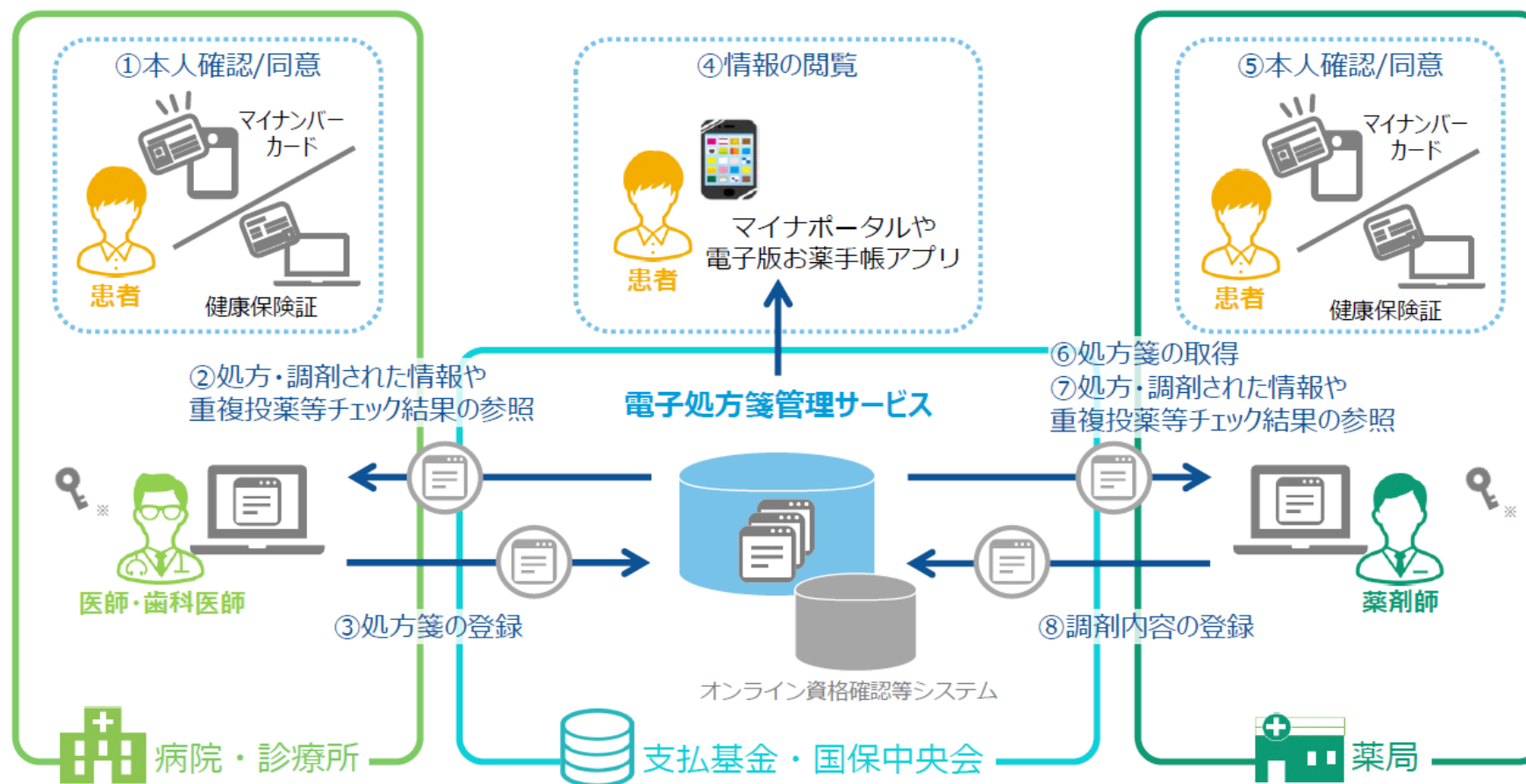


※1 当社は、2016年4月1日付け、2018年3月1日付け及び2020年1月1日付で、普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割を行っております。上記では2015年3月期の期首にそれぞれの株式分割が行われたものと仮定して表記しております。



参考：電子処方箋のしくみ

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。



出典：厚労省
電子処方箋サイトより
(<https://www.mhlw.go.jp/stf/denshishohousen.html>)

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。