

2023年12月期 第3四半期

決算説明資料



株式会社 EMシステムズ
東証プライム 4820

1 M&A戦略とその効果

- PMI戦略に基づく、過去のM&Aの実績とその効果
- 今期のM&Aの業績への影響と効果（株）グッドサイクルシステム、（株）ユニケソフトウェアリサーチ

2 医療DX関連ビジネス

- オンライン資格確認システム及び電子処方箋システムの導入状況とその影響

3 業績見通しと今後の取り組み

- 通期連結業績予想の修正について
- Webマーケティング、デジタルマーケティングの本格稼働
- シェア拡大に向けて

I. 『2023年12月期 第3四半期概況』

- i. 決算ハイライト
- ii. 売上高／営業利益 総括
- iii. 売上高 増減内訳
- iv. 営業利益 増減内訳
- v. 今後の見通し
- vi. M&A戦略
- vii. マーケティング活動
- viii. 当社シェア及びシェア拡大に関する考え
- ix. 連結業績推移／会計年度別
- x. 株主還元

II. Appendix

- i. 市場環境
- ii. 当社の取り組み
- iii. 貸借対照表サマリー
- iv. セグメント別 売上高内訳
- v. 四半期別売上推移
- vi. セグメント別 ストック売上高推移
- vii. 直近当社お客様数の推移
- viii. 共通情報システム基盤
- ix. 電子処方箋のしくみ

2023年12月期 第3四半期 連結業績

	2022年12月期 第3四半期	2023年12月期 第3四半期	前年同期 増減比
売上高	12,491 百万円	15,198 百万円	21.7%
営業利益	2,113 百万円	1,804 百万円	△14.6%
経常利益	2,457 百万円	2,199 百万円	△10.5%
当期純利益	1,644 百万円	1,357 百万円	△17.4%

2023年12月期 第3四半期 トピックス

- 株式会社ユニケソフトウェアリサーチの連結子会社化により、初期及びストック売上高の増加へ寄与
- MAPsシリーズの新規拡販と自社製品のリプレイスにより、役務提供など初期システム売上高が増加
- 株式会社グッドサイクルシステムと株式会社ユニケソフトウェアリサーチの連結子会社化により、販管費が増加
- 知名度向上のためのTVCM放映や社員への還元で特別報酬支給により、販管費が増加
- 株式会社グッドサイクルシステムの連結子会社化により、グループ売上高が増加も、段階取得に係る差損が発生

I. ii. 売上高／営業利益 総括（セグメント別）

新規

売上高

単位：百万円

	前年同期 2022/09	当期実績 2023/09	増減額	増減率
調剤システム事業	9,975	11,953	+1,977	+19.8%
医科システム事業	1,623	2,249	+626	+38.6%
介護システム事業	401	416	+14	+3.7%
その他の事業	528	671	+143	+27.1%

営業利益

単位：百万円

	前年同期 2022/09	当期実績 2023/09	増減額	増減率
調剤システム事業	2,370	2,178	△191	△8.1%
医科システム事業	△210	△20	+189	－
介護システム事業	△33	△404	△371	－
その他の事業	△35	25	+60	－

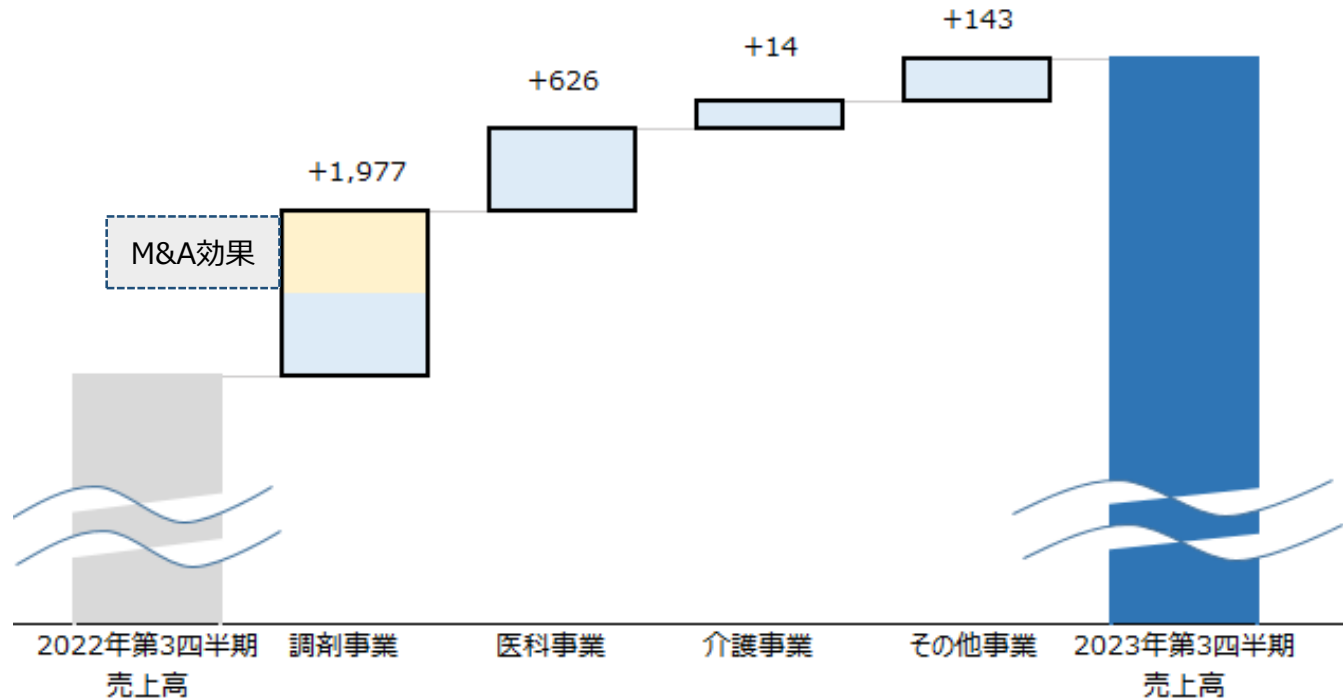
※ セグメント別の売上高及び営業利益又は営業損失は、セグメント間の内部取引消去前の金額であります。

I. iii. 売上高 増減内訳（セグメント別）

新規

単位：百万円

セグメント別事業 売上高の増減



調剤システム事業

- ・「MAPs for PHARMACY DX」の販売拡大及びハードリプレイスに加え、(株)グッドサイクルシステム・(株)ユニケソフトウェアリサーチの連結子会社化により、初期売上高が約977百万円増加
- ・お客様数の増加により課金売上高も約885百万円増加

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が約621百万円増加
- ・お客様数の増加により課金売上高が約37百万円増加

介護システム事業

- ・ライセンス数の増加に伴う課金売上高が約24百万円増加

その他の事業

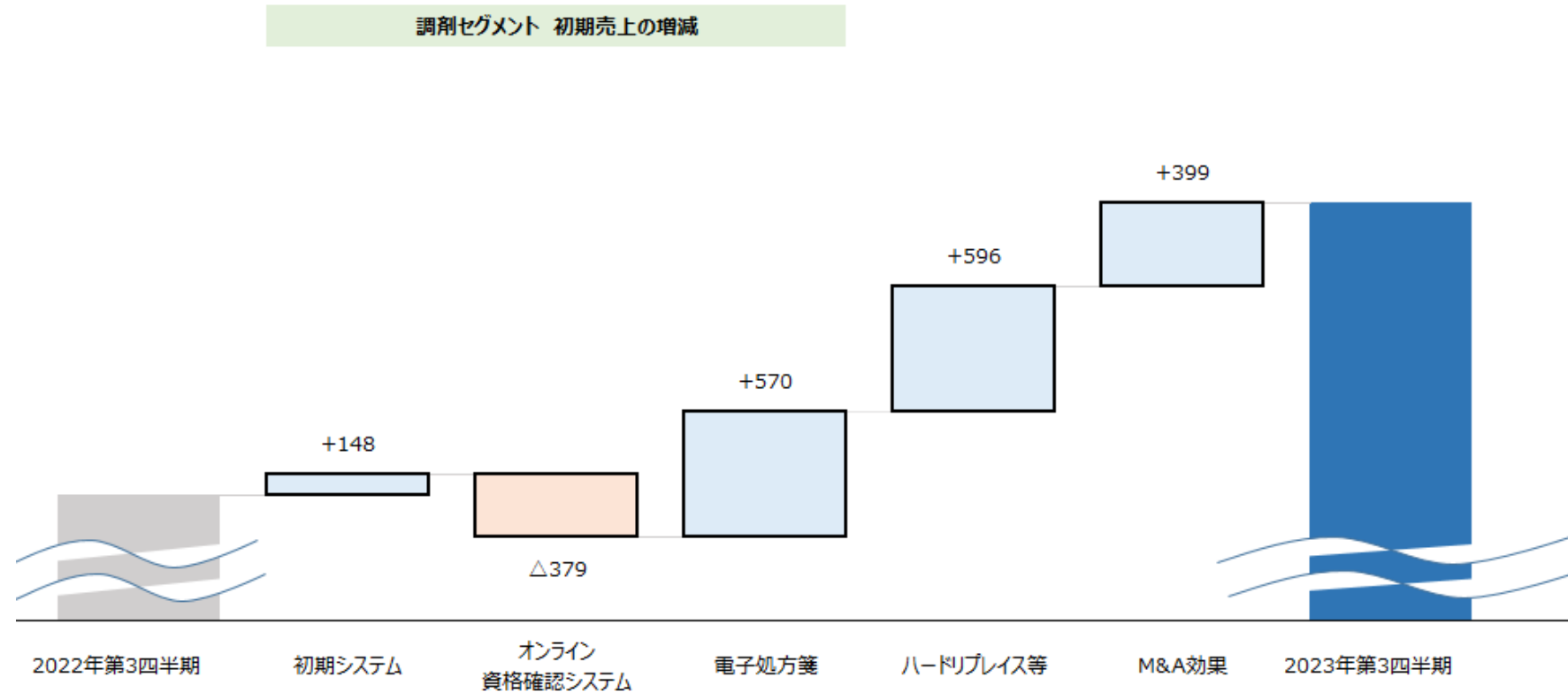
- ・(株)ユニケソフトウェアリサーチの子会社化により、人材派遣事業の売上が約69百万円寄与
- ・子会社キャッシュレス事業の売上高が約79百万円増加

※ 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。

I. iii. 初期売上高 増減内訳（調剤セグメント）

新規

単位：百万円

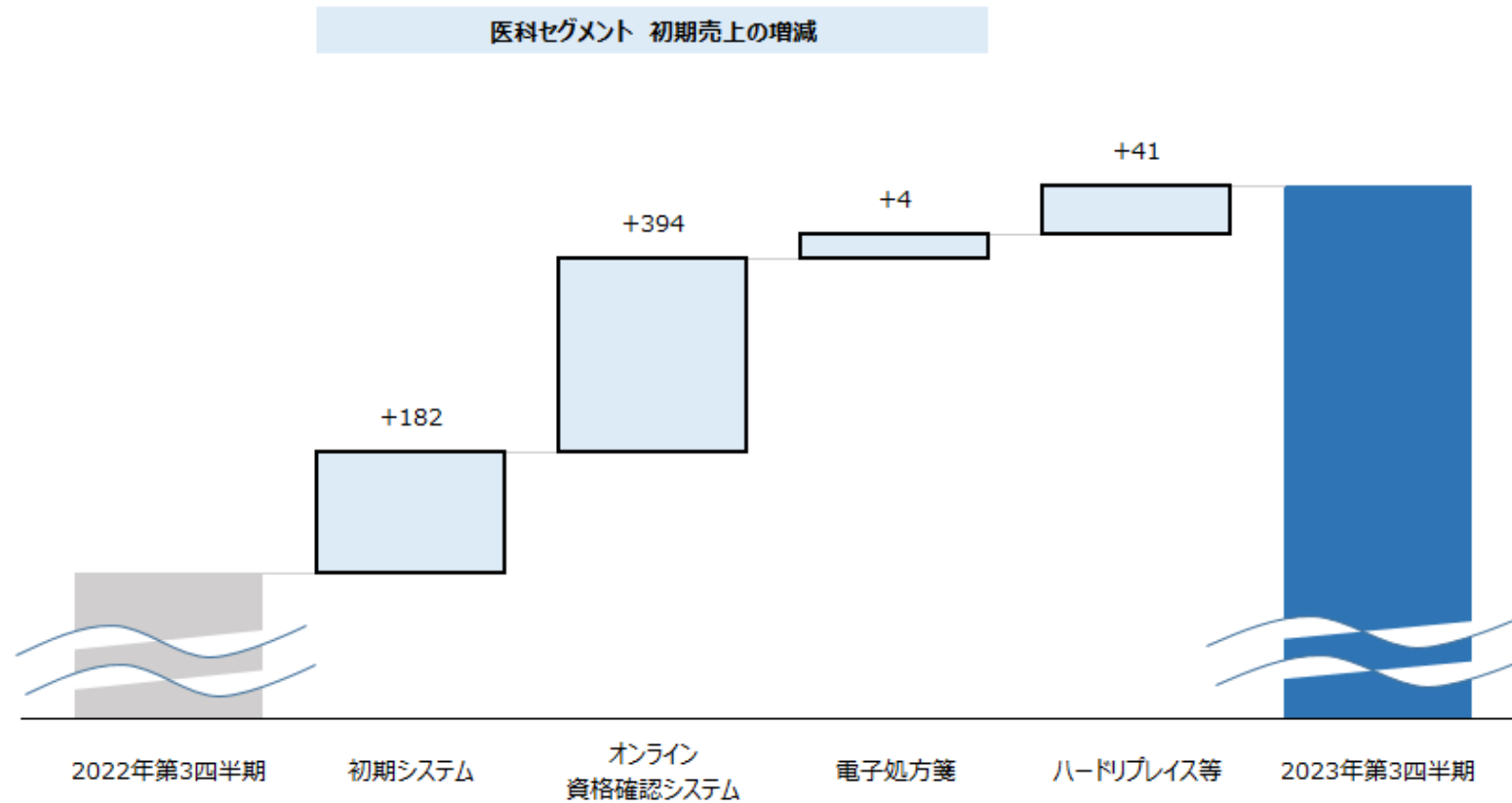


※ 各項目の増減額は、収益認識基準適用前の金額であります。

I. iii. 初期売上高 増減内訳（医科セグメント）

新規

単位：百万円

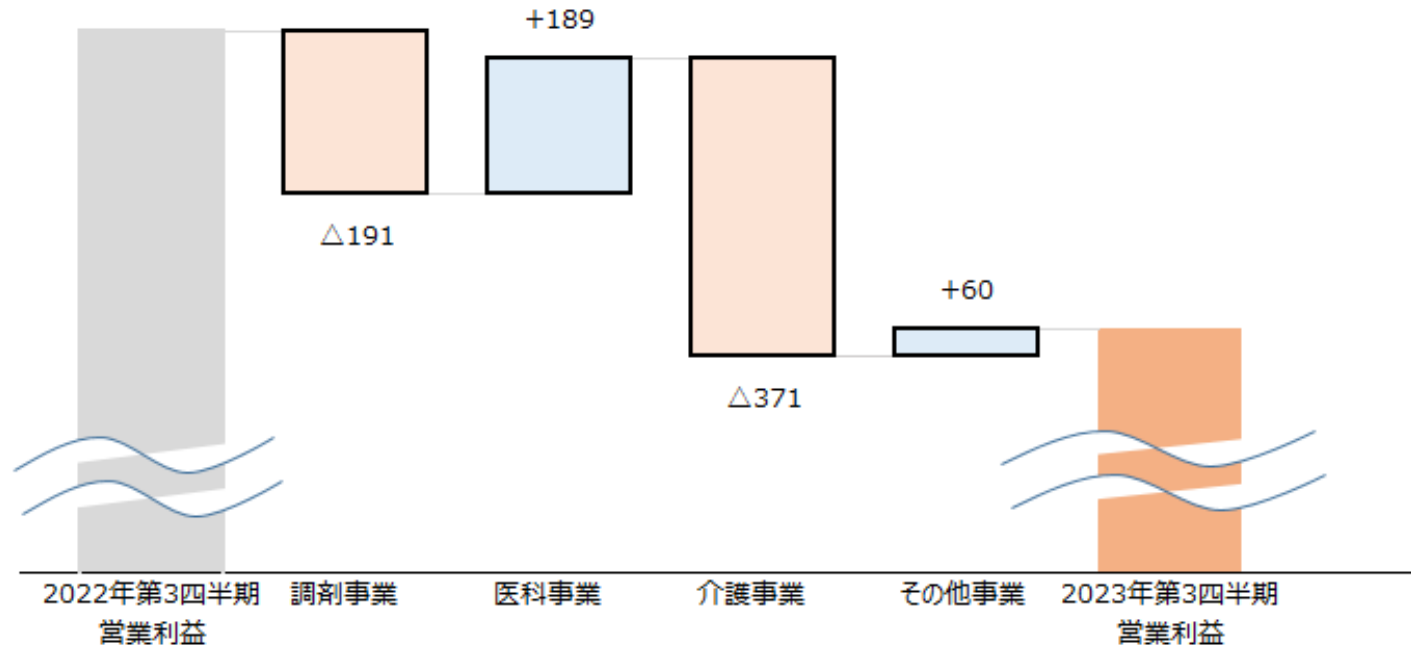


I. iv. 営業利益 増減内訳 (セグメント別)

新規

単位：百万円

セグメント別事業 営業利益の増減



セグメント共通

■ シェア拡大のためのTVCMの実施や社員への還元で特別報酬の支給など販管費が増加

調剤システム事業

・(株)グッドサイクルシステムと(株)ユニケソフトウェアリサーチの連結子会社化により、販管費が増加

医科システム事業

・オンライン資格確認システムが利益の増加に寄与
・初期システム売上と課金売上高の伸長による売上総利益の増加

介護システム事業

・「MAPs for NURSING CARE」のリリースに伴い減価償却費が増加

その他の事業

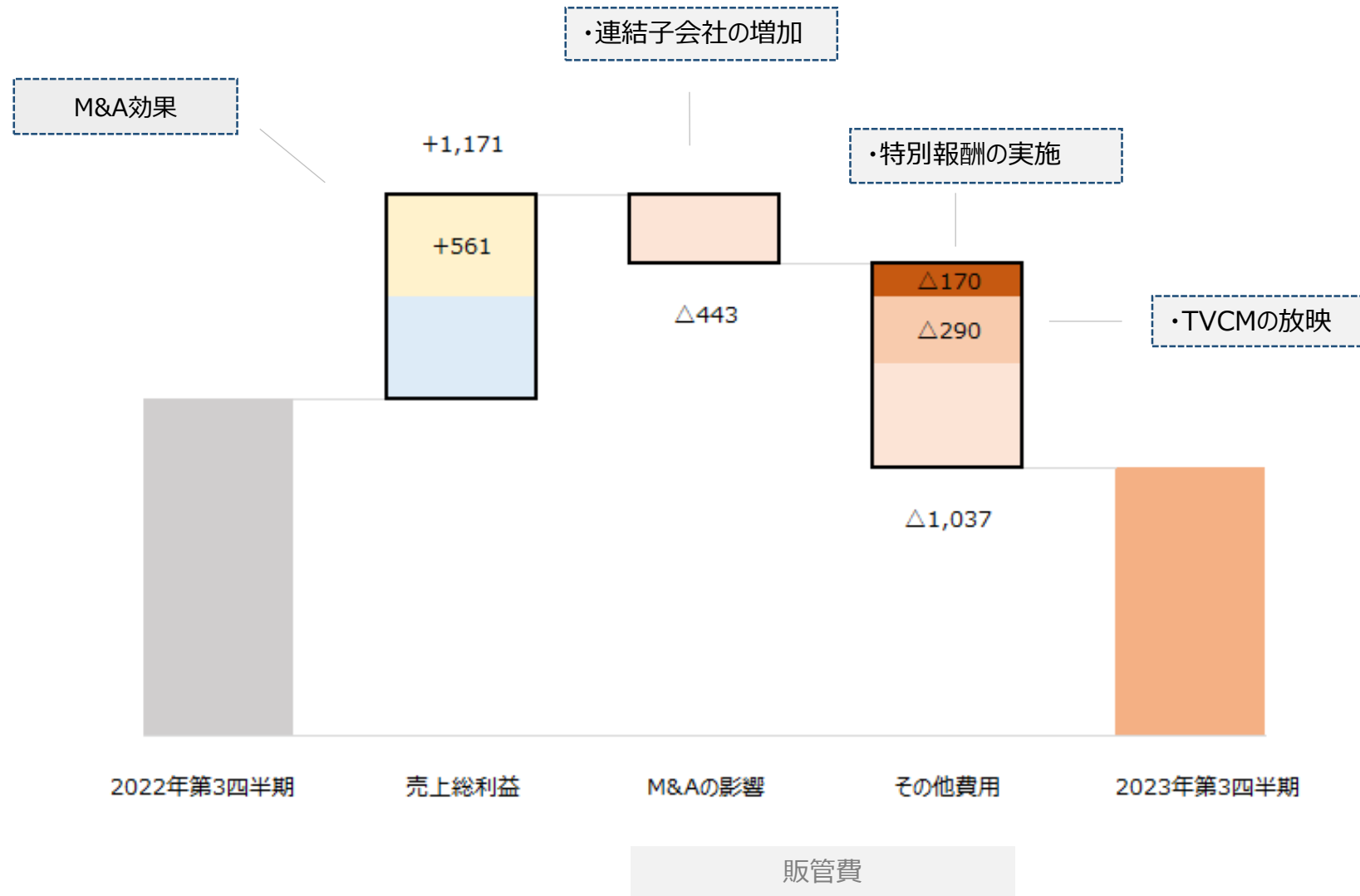
・海外子会社の利益貢献により営業利益が黒字

※ 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。

I. iv. 営業利益 増減内訳

新規

単位：百万円



I. v. 今後の見通し（連結業績）

(百万円)

(修正理由)

	2022年12月期 実績※	2023年12月期 当初通期予想	2023年12月期 修正後通期予想
売上高	16,919	19,608	20,455
調剤システム事業	13,530	15,201	16,160
医科システム事業	2,202	2,890	2,913
介護/福祉システム事業	539	744	550
その他の事業	713	810	956
調整額	△ 66	△ 38	△ 125
営業利益	2,395	2,827	2,256
調剤システム事業	3,031	3,031	2,791
医科システム事業	△ 409	200	△ 66
介護/福祉システム事業	△ 211	△ 413	△ 554
その他の事業	△ 42	△ 24	44
調整額	28	32	42
経常利益	2,791	3,333	2,805
当期純利益	1,893	2,217	1,764

■ 売上高

- 調剤
- ・(株)グッドサイクルシステム・(株)ユニケソフトウェアリサーチの連結子会社化により、売上高の増加へ寄与
- 医科
- ・オンライン資格確認システムの売上が予想より増加
- 介護
- ・既存製品(すこやかサン、響シンフォニー)のシステム販売件数が低調
- その他
- ・(株)ユニケソフトウェアリサーチの連結子会社化により、人材派遣事業の売上高が寄与

■ 営業利益

- 調剤
- ・「MAPs for PHARMACY DX」自社リプレイスの遅れにより粗利減少
 - ・社員還元への特別報酬の実施により一時的な販管費が増加
- 医科
- ・初期システムの販売件数が計画未達により粗利減少
 - ・社員還元への特別報酬の実施により一時的な販管費が増加
- 介護
- ・初期システム販売件数の計画未達により粗利減少
 - ・社員還元への特別報酬の実施により一時的な販管費が増加
- その他
- ・人材派遣事業の利益が寄与

※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。

- ストック型の事業基盤を拡大
- 徹底したコスト削減の実施とスケールメリットの追求

プロダクト戦略

- 買収した企業のソフトウェアのアップデート、顧客サポートを継続
- グループ会社間ソリューションの融合による各社システム付加価値の向上
- 各社システム付加価値の向上で、課金売上を中心としたビジネスモデルに転換
- 徹底したサポートで、競合製品への乗り換えを抑制（95%以上の顧客が継続）

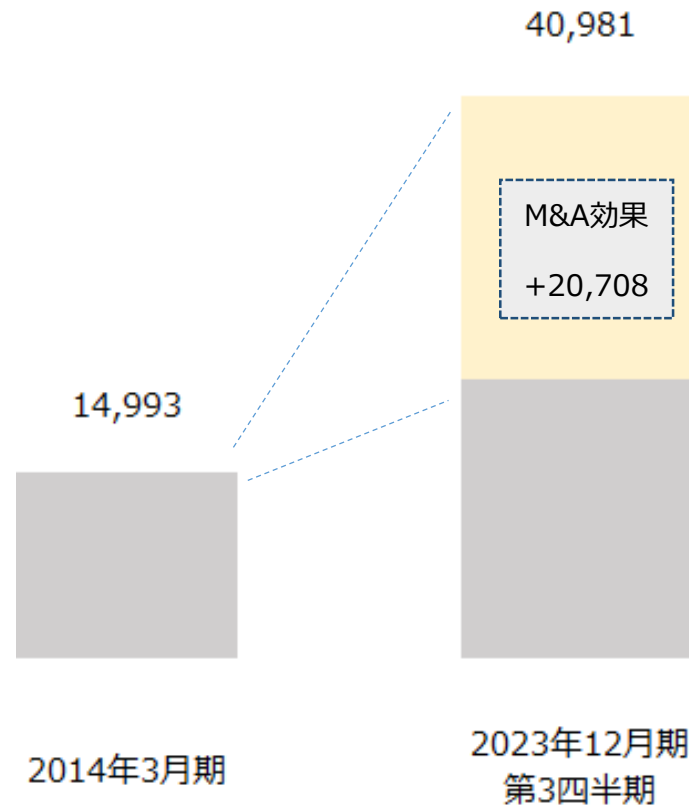
経営戦略

- 他社リプレイスにかかるコストの削減及び競合エリアにおける価格競争の緩和
- 本社機能の統合や不動産費等の諸経費の見直しで大幅なコスト削減策を推進
- 共同購買による仕入コストの削減
- 買収した会社によるソフトウェアの重複開発は回避し、開発コストも大幅削減
- 人員削減は行わず、当社グループ内で再配置を実施

I . vi . M&A戦略（トラックレコードと効果）

新規

10年間の成長



- 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、7社の買収を実行
- 対象企業は十分なスケールを有しておらず、利益が低水準であるため、低いバリュエーションで買収が可能
- 中堅ソフトウェア会社が多く存在する為、今後も積極的なM&Aを継続する方針

単位：百万円

	M&A実績	お客様数	買収額	のれん	のれん償却費(年間)
2013年度					
	(株)ユニコン	--- 医科 ---▶ 1,590 軒	22	230	償却済
2014年度					
	コスモシステムズ(株)	--- 調剤 ---▶ 2,492 軒	147	160	償却済
2018年度					
	エムウィンソフト(株)	--- 介護 ---▶ 6,800 ライセンス	69	391	58 ※2024年3月に終了
	(株)ジャニス	--- 介護 ---▶ 4,312 ライセンス	125	83	16 ※2024年3月に終了
2019年度					
	(株)ポップ・クリエイション	--- 医科 ---▶ 119 軒	7	△4	—
2023年度					
	(株)グッドサイクルシステム	--- 調剤 ---▶ 2,949 軒※	903	532	106
	(株)ユニケソフトウェアリサーチ	--- 調剤 ---▶ 2,446 軒※	1,343	2,099※	120※

(※EMとの重複分除く)

(内 無形固定資産 1,190) (内 無形固定資産 59)

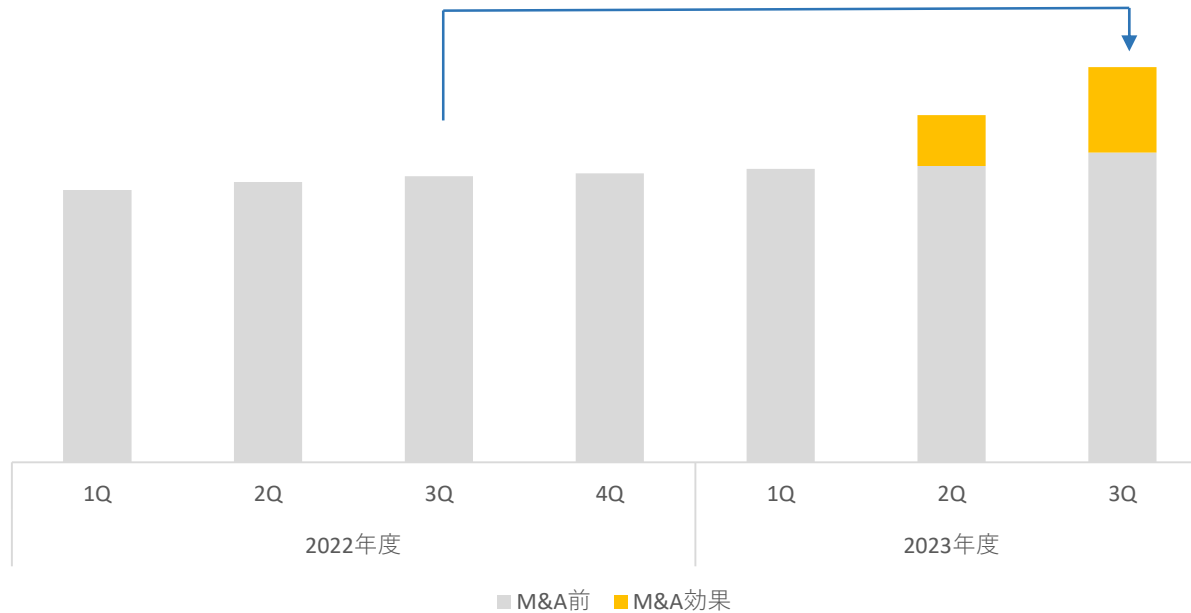
I . vi . M&A戦略（課金及びストック売上高）

新規

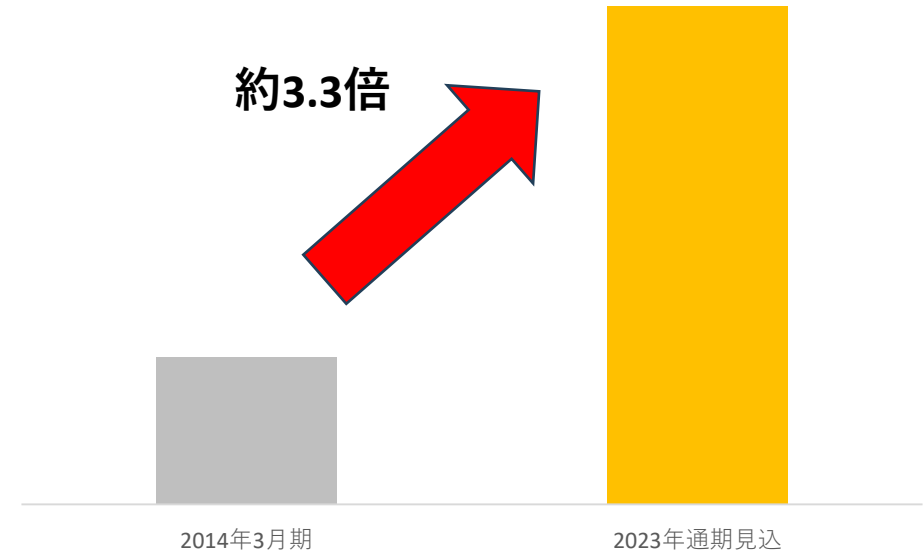
- M&Aが顧客基盤の拡大、課金及びストック売上高の拡大に大きく寄与
- 今期に実施した2件のM&Aもそれぞれ、第2四半期・第3四半期より課金及びストック売上高の成長に貢献

YoY成長率 38.1%増

課金売上高の推移

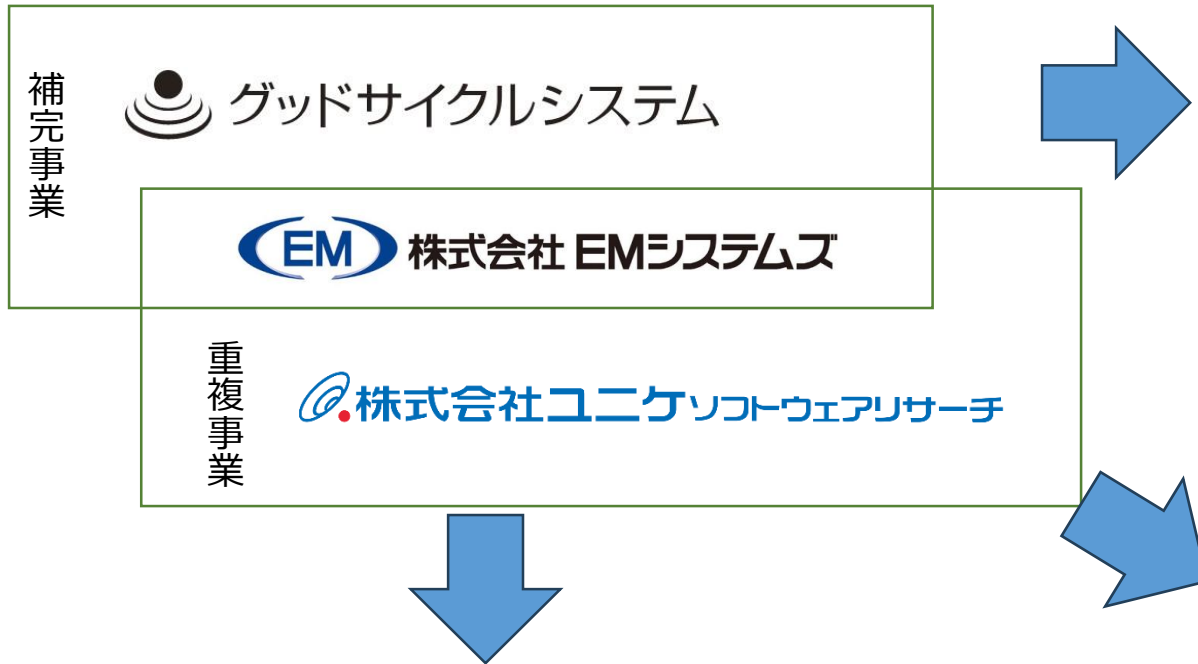


ストック売上の推移



I . vi. M&A戦略（グッドサイクル社、ユニケ社買収に関して）

新規



- (株)グッドサイクルシステムは薬歴ソフトのトップシェアを達成してきた会社
- 近年、薬局の業務では、薬歴ソフトへの投資が活性化
- 当社も自社の薬歴機能があるものの、使い勝手などで専門ソフトに遅れを取っていた
- 期待されるクロスセルの事業機会
 - ✓ 当社既存顧客への(株)グッドサイクルシステムの薬歴システムの販売
 - ✓ (株)グッドサイクルシステム顧客への当社レセコンの販売

- (株)ユニケソフトウェアリサーチは薬局向けシステムの老舗企業
- 現在の顧客数は約2500件、シェア約4%
- 関東圏の有力薬局チェーンが主要な顧客
- 当社が薬局市場でのシェア50%達成の為に不可欠な買収

シェア50%達成で可能となる事業展開

- 2位以下を引き離すことで、薬局市場でのシェアをさらに拡大
- 他社が真似する事の出来ない、処方データの整備およびデータ事業の拡大
- 圧倒的な調剤シェアをベースにEHRインフラを提供
クリニック、介護/福祉市場での競争力強化

※EHR…Electronic Health Record

グッドサイクルシステム

- ・電子薬歴システム事業の中で多くの経験と技術を蓄積し優れたシステム開発力を保持
- ・5,000件超の電子薬歴システムのお客様数を有している

主な製品

スマート薬歴「GooCo」
服薬フォローアップ&オンライン服薬指導対応ツール「Followcare」

本社：東京都渋谷区 拠点：全国8カ所 従業員数：89名

株式会社ユニケソフトウェアリサーチ

- ・創業約40年の老舗レセプトコンピュータ及び電子薬歴メーカー
- ・2,500件超の薬局にシステムを提供、特に三大都市圏において高いシェアを有している

主な製品

電子薬歴レセコン一体型システム「P-CUBE n」、経営管理・在庫最適化サービス「SOS」
レセコン連動レジシステム「SmartPOC」

本社：東京都港区 拠点：全国5カ所 従業員数：121名

現在 マスマーケティングと
Webマーケティングを併用しつつリードを獲得

ターゲットを特定せず、広範囲なアプローチ

マスマーケティング

TV CM

→ **不特定多数**へ
強いイメージの
訴求が可能



webマーケティング

検索サイト

→ **検索利用者・サイト閲覧者**へ
アプローチ

検索 🔍

ターゲットを明確にしたアプローチ

デジタルマーケティング

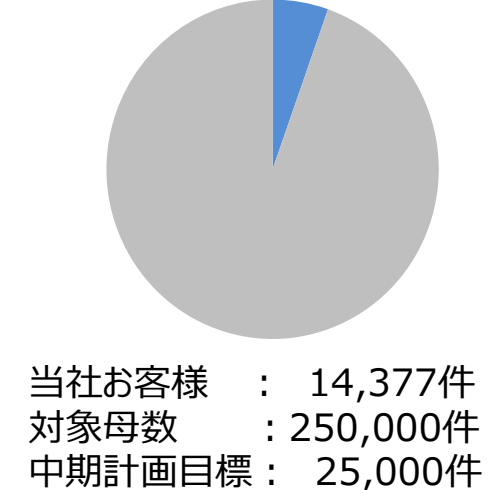
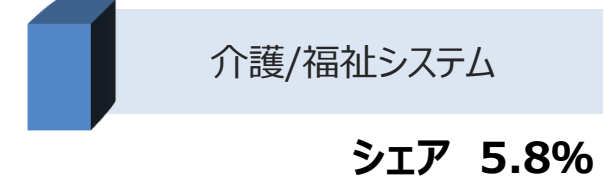
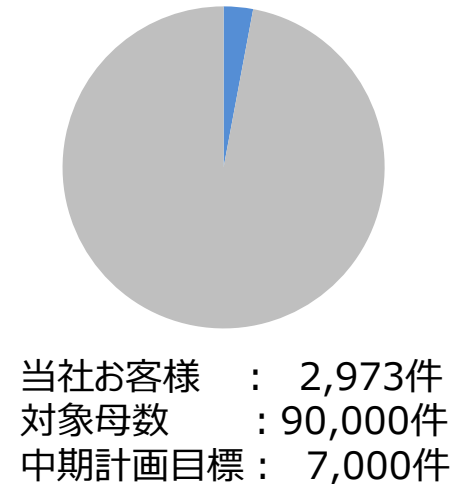
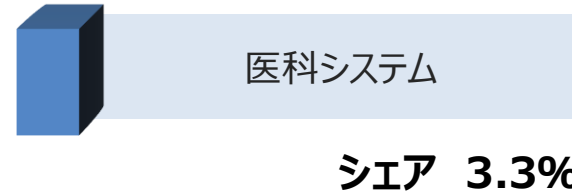
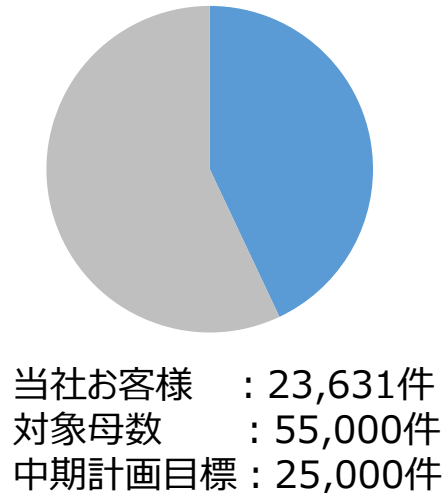
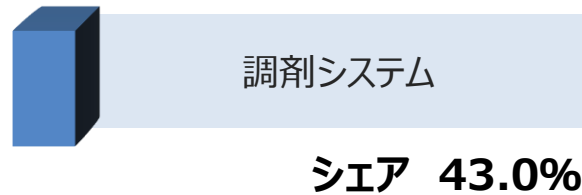
・SNSなどプラットフォームアカウントへ
プッシュアップアプローチ可能
(**アカウント属性情報**を元に訴求)



2024年からは、デジタルマーケティングに
範囲を拡大し、より一層のシェア拡大を狙う

I . viii. 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、制度変更に伴うソフトウェアの改定が大きな負担
- 今後も積極的なM&Aで各市場でのシェア拡大を目指していく方針



※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。

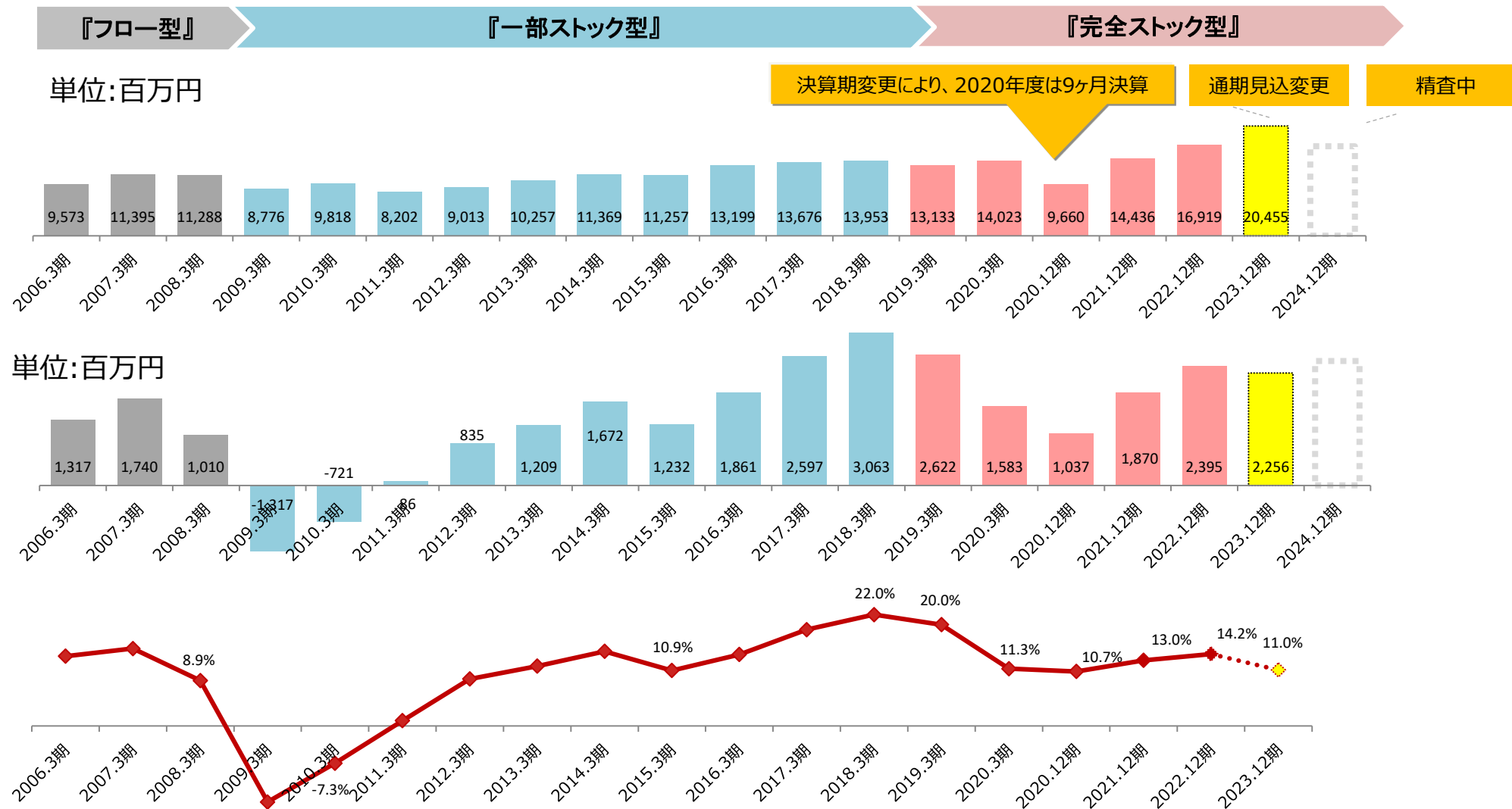
(2023年9月30日現在)

I. ix. 連結業績推移／会計年度別（単位：百万円）

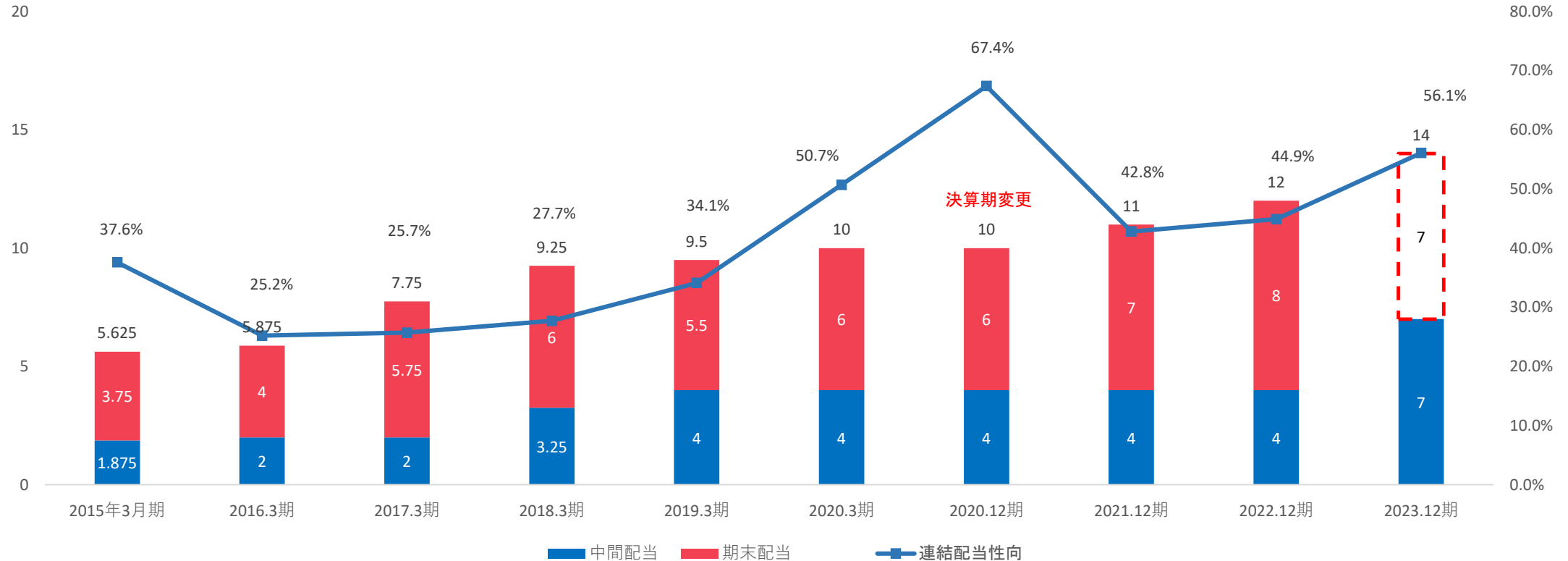
売上高

営業利益

営業利益率



- ・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。

Appendix

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26日開始）、保険証廃止（2024年秋目指す）
- 医療DX（全国医療情報プラットフォーム、電子カルテ情報の標準化、診療報酬改定DX）本格スタート
- 薬価改定・診療報酬改定（薬価改定：2024年4月1日／診療報酬改定：2024年6月1日）
- サイバーセキュリティ対策（2024年4月1日義務化）

取り組み



- デジタルマーケティングの推進（デジタル広告・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）
- オンライン面談ツールの活用、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、及びコンテンツ強化
- 「EMオンラインSHOP」を活用したオンライン資格確認システム提供、電子処方箋スターターキット提供、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
- 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26日開始）、保険証廃止（2024年秋目指す）
- 医療DX（全国医療情報プラットフォーム、電子カルテ情報の標準化、診療報酬改定DX）本格スタート
- 薬価改定・調剤報酬改定（薬価改定：2024年4月1日／調剤報酬改定：2024年6月1日）
- サイバーセキュリティ対策（2024年4月1日義務化）

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、オンラインセミナー、導入事例コンテンツ強化）
- グッドサイクルシステム社との協業、電子薬歴提案力、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、及びコンテンツ強化
- 「EMオンラインSHOP」を活用したオンライン資格確認システム提供、電子処方箋スターターキット提供、電子処方箋関連セミナーの開催
- 「MAPs for PHARMACY DX」の販売推進
- ユニケソフトウェアリサーチ社を連結子会社化

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）
- 「ケアプランデータ連携システム」への対応
- 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）
- 介護・障害報酬改定（施行時期：現在協議中）



取り組み

- 「MAPs for NURSING CARE」の販売促進（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）
- オンライン面談ツールの活用、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
○	○	○	デジタル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、マイページでの納品書、請求書等電子提供
○	○		総合ポータルサイト「EM-AVALON」によるサイバーセキュリティ対策関連情報及び必要資料提供(2024年2月予定)
○			マイページ「MY AVALON」における「医科ダッシュボード」提供
○	○		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協業：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シリーズの販売推進
○	○	○	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
 - ・9月3日「EMテニスクリニックin福岡」を開催
- 伊達公子×YONEX PROJECTへのスポンサー参加



EMテニスクリニックin福岡の様々
Ai Love All Tennis Academy代表
中村藍子プロの他ゲストプレイヤー
として本村剛一プロも参加！



所属選手情報

阿部宏美プロ 2週連続ダブルス優勝

W25牧之原、W25浜松にてEMシステムズ所属
阿部宏美プロがダブルス優勝いたしました！



左から、永田杏里プロ(島津製作所)
阿部宏美プロ(EMシステムズ) ペア
W25牧之原にて。



左から、阿部宏美プロ(EMシステムズ)
川口夏実プロ(町田ローンテニスクラブ)ペア
W25浜松にて。

支援活動

＜当社主体の研究支援活動＞

- 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「一般社団法人NeXEHRs」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協力機関として、2023年度からの第3期「統合型ヘルスケアシステムの構築」における電子カルテ機能の仕様策定等に参画

○オンライン資格確認・電子処方箋の先行実施 （厚生労働省）

厚生労働省からの協力要請を受け、2022年10月から全国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

2023年11月以降もオンライン資格確認や電子処方箋の新機能を先行的に実施する事業を継続

<お客様との価値共創による支援活動>

○EM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%寄付額に当社が上乗せ

Ⅱ. ii. 当社の取り組み / サステナビリティ経営の強化

非財務指標および長期目標の達成、進捗状況（ESGデータ集2023）の開示
サステナビリティサイトにて詳細を開示（[リンク](#)）

【人的資本についての取り組み】

- ・ 人材育成、研修体制整備を本格化
- ・ 自己スキル充足機会の提供（e-Learning）
- ・ 従業員エンゲージメントサーベイの導入
「組織風土」「人的資源」に課題
→組織の再編成、経営層と従業員との対話、採用活動を積極化

【目標】

- ・ 従業員エンゲージメントスコアの向上を長期目標KPIとして策定



※株式会社リンクアンドモチベーション「モチベーションクラウド」によるエンゲージメントレーティング。全11段階でスコアを算出
対象企業（2023年11月時点）：(株)EMシステムズ、(株)EMテクノロジー研究所、(株)ポップ・クリエイション、チョコキ(株)、(株)ブリック薬局

外部からの評価

- ・ 健康経営優良法人2023（大規模法人部門）認定
- ・ 第7回日経スマートワーク経営調査 3.5星：1段階引き上げ
- ・ S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数：継続選定
- ・ FTSE Blossom Japan Sector Relative Index：継続選定



Ⅱ. Ⅲ. 貸借対照表サマリー（単位：百万円）

	2022年12月期	2023年12月期 第3四半期	増減額	増減比
資産の部	26,349	29,646	3,296	12.5%
流動資産	13,849	14,717	868	6.3%
固定資産	12,500	14,928	2,428	19.4%
有形固定資産	1,371	1,372	1	0.1%
無形固定資産	2,323	5,421	3,098	133.3%
投資その他の資産	8,805	8,134	△671	△7.6%
負債の部	6,846	9,711	2,865	41.9%
流動負債	4,944	6,031	1,086	22.0%
固定負債	1,901	3,680	1,778	93.5%
純資産の部	19,503	19,934	431	2.2%
株主資本	19,329	19,667	338	1.7%
その他の包括利益 累計額合計	94	189	95	100.9%
新株予約権	55	56	0	1.4%
非支配株主持分	23	21	△2	△10.1%

主な増減額

のれん	1,353 百万円
その他無形固定資産	1,168 百万円
ソフトウェア	551 百万円

1年内返済予定の長期借入金	987 百万円
---------------	---------

長期借入金	1,759 百万円
-------	-----------

Ⅱ. iv. セグメント別 売上高内訳

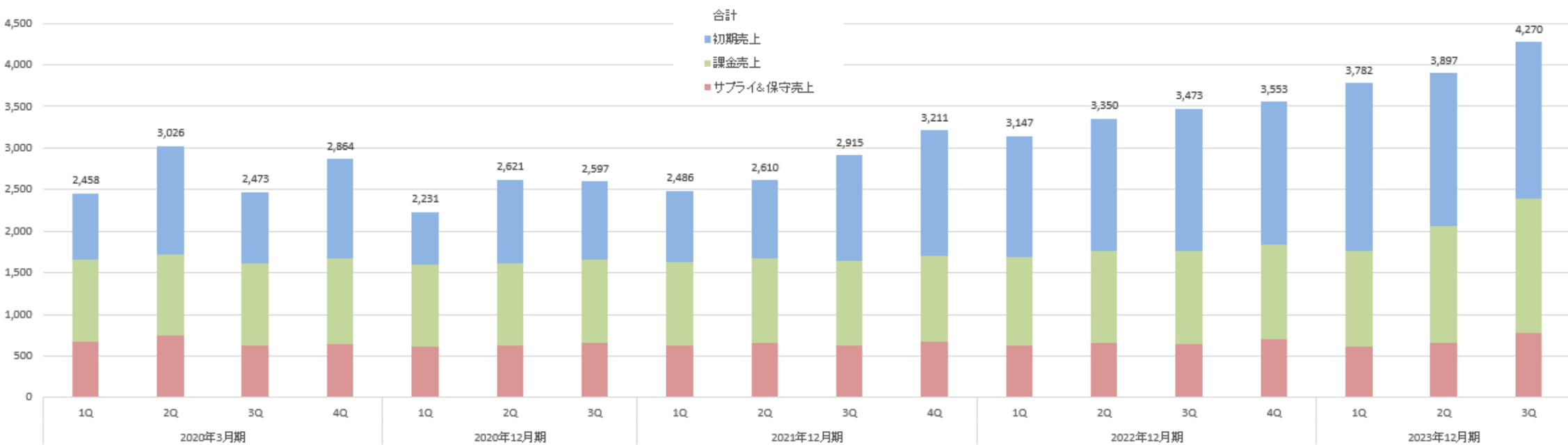
	(百万円)			
	2022年12月期 第3四半期	2023年12月期 第3四半期	増減額 (前期比)	増減率 (前期比)
売上高	12,491	15,198	2,707	21.7%増
調剤システム事業	9,975	11,953	1,977	19.8%増
(内 初期売上)	4,756	5,734	977	20.6%増
(内 課金売上)	3,291	4,176	885	26.9%増
(内 サプライ売上)	1,349	1,386	36	2.7%増
(内 保守売上)	578	656	77	13.4%増
医科システム事業	1,623	2,249	626	38.6%増
(内 初期売上)	827	1,448	621	75.2%増
(内 課金売上)	588	625	37	6.4%増
(内 サプライ売上)	45	42	△2	5.9%減
(内 保守売上)	162	132	△30	18.6%減
介護/福祉システム事業	401	416	14	3.7%増
※(内 初期売上)	28	30	2	7.9%増
※(内 課金売上)	147	171	24	17.0%増
(内 サプライ売上)	0	0	0	—
(内 保守売上)	226	213	△12	5.5%減
その他の事業	528	671	143	27.1%増
調整額	△37	△92	△54	—

※ 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. v. 四半期別売上推移（調剤システム事業）



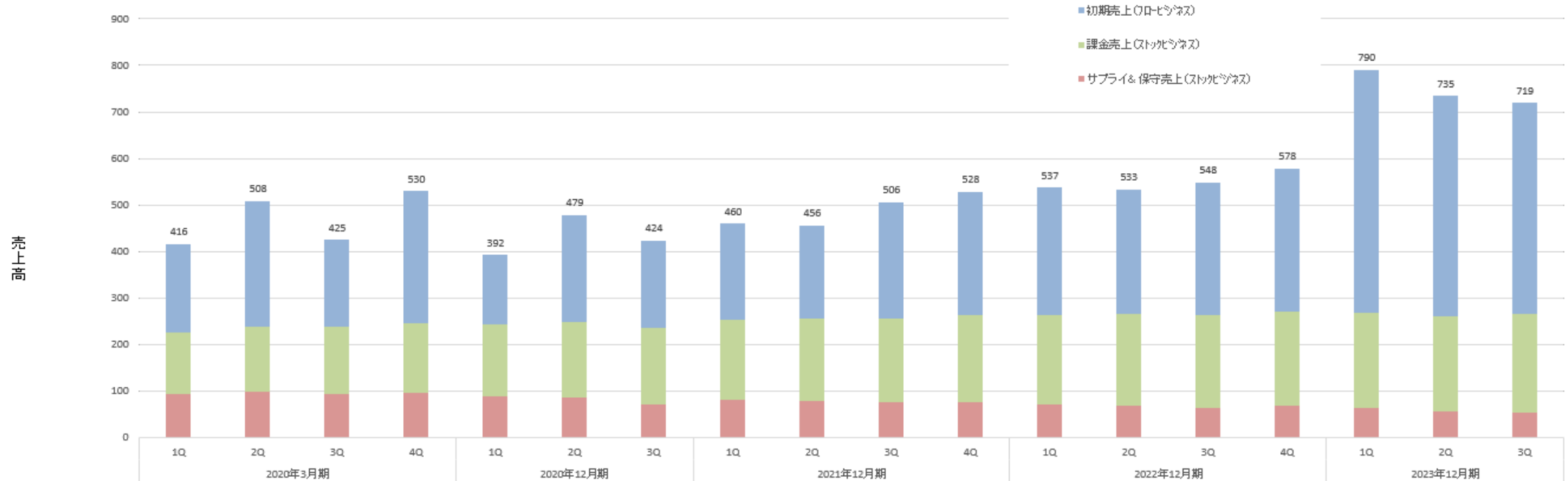
四半期別売上推移（単位：百万円）



	2020年3月期				2020年12月期			2021年12月期				2022年12月期				2023年12月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
初期売上	801	1,304	858	1,186	629	1,006	942	860	938	1,265	1,502	1,458	1,586	1,711	1,719	2,016	1,840	1,877
課金売上	989	981	995	1,039	988	994	996	1,004	1,022	1,019	1,042	1,068	1,100	1,122	1,130	1,149	1,403	1,624
サプライ&保守売上	668	741	620	639	614	621	659	622	650	631	667	621	664	640	704	617	654	769
合計	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	3,782	3,897	4,270

Ⅱ. v. 四半期別売上推移（医科システム事業）

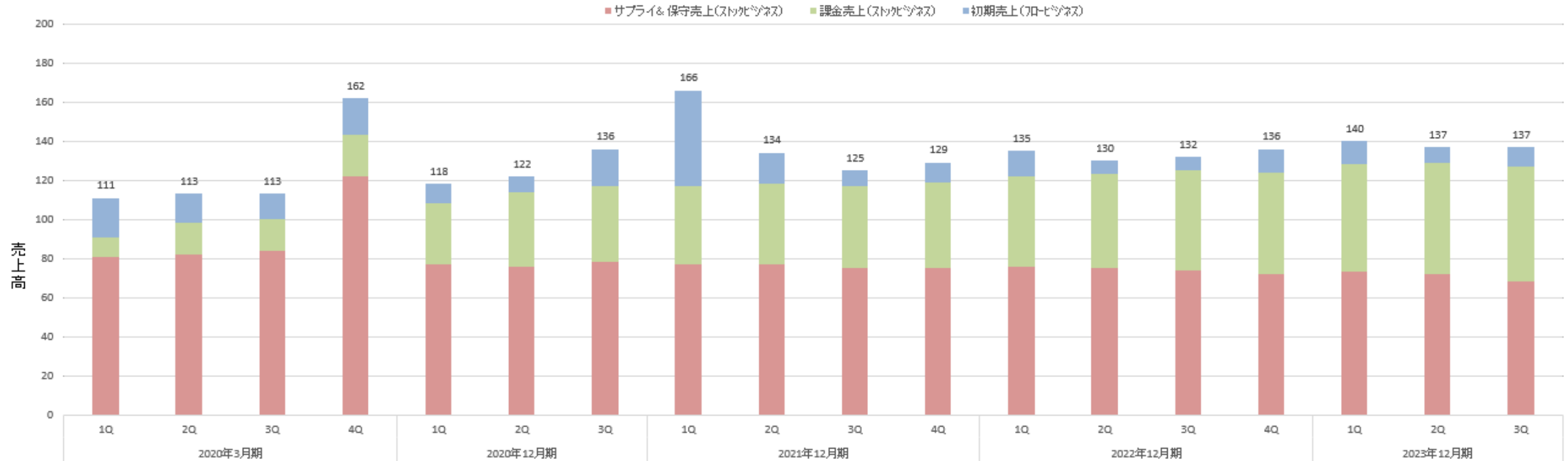
四半期別売上推移（単位：百万円）



	2020年3月期				2020年12月期			2021年12月期				2022年12月期				2023年12月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
初期売上	189	269	186	285	148	230	187	206	199	250	265	274	267	285	307	521	473	453
課金売上	132	139	145	149	154	163	165	172	177	180	187	191	197	198	203	205	206	213
サプライ&保守売上	95	100	94	96	90	86	72	82	80	76	76	72	69	65	68	64	56	53

Ⅱ. v. 四半期別売上推移（介護/福祉システム事業）

四半期別売上推移（単位：百万円）

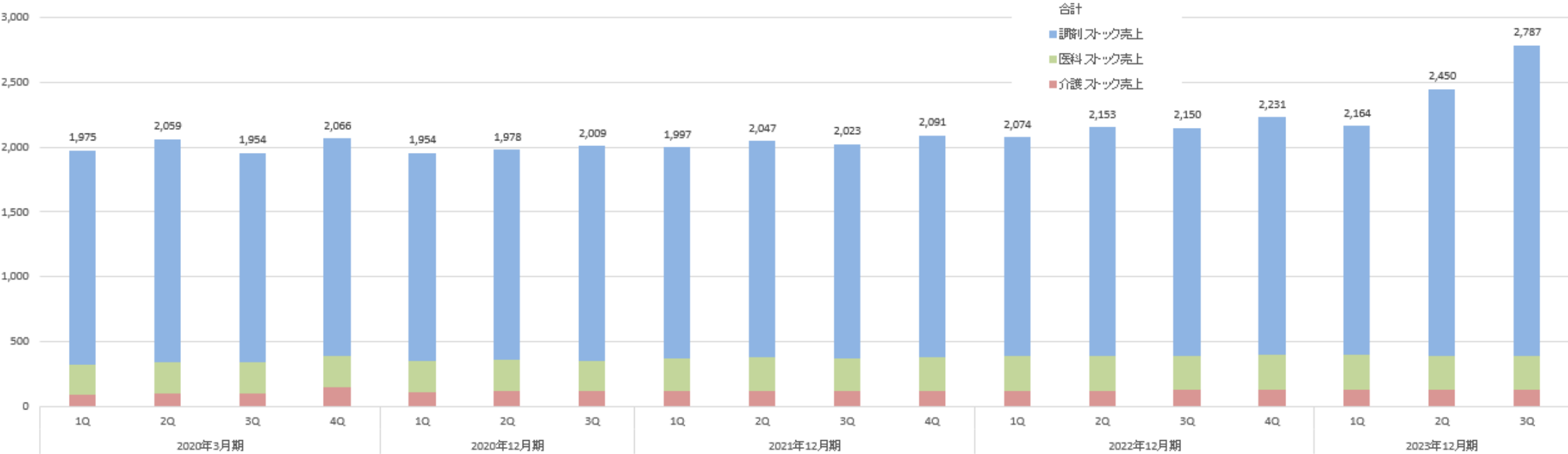


	2020年3月期				2020年12月期			2021年12月期				2022年12月期				2023年12月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
初期売上	20	15	13	19	10	8	19	49	16	8	10	13	7	7	12	12	8	10
課金売上	10	16	16	21	31	38	39	40	41	42	44	46	48	51	52	55	57	59
サプライ&保守売上	81	82	84	122	77	76	78	77	77	75	75	76	75	74	72	73	72	68

II. vi. セグメント別 スtock売上高推移



四半期別売上推移（単位：百万円）



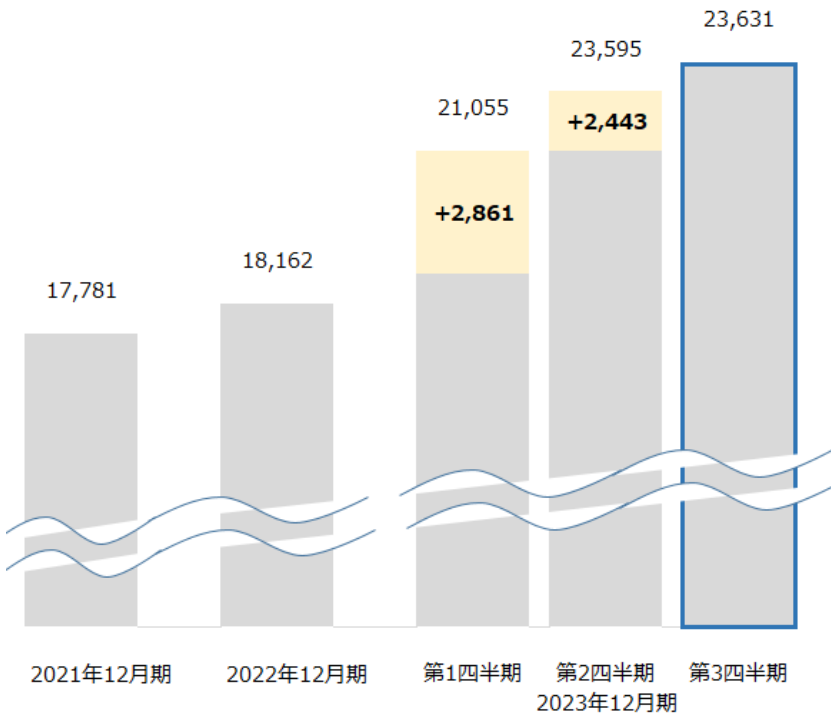
	2020年3月期				2020年12月期			2021年12月期				2022年12月期				2023年12月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
調剤ストック売上	1,657	1,722	1,615	1,678	1,602	1,615	1,655	1,626	1,672	1,650	1,709	1,689	1,764	1,762	1,835	1,766	2,057	2,394
医科ストック売上	227	239	239	245	244	249	237	254	257	256	263	263	266	263	271	270	263	266
介護ストック売上	91	98	100	143	108	114	117	117	118	117	119	122	123	125	125	128	130	127
合計	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	2,164	2,450	2,787

Ⅱ. vii. 直近当社お客様数の推移

調剤システム

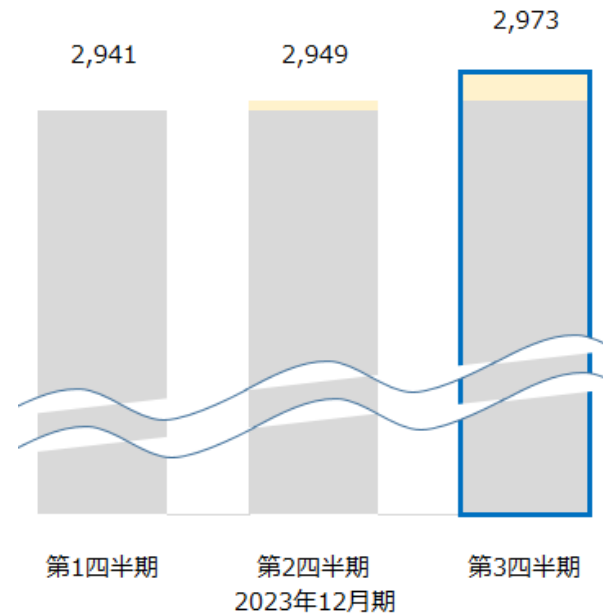
単位：件

シェア 43.0%



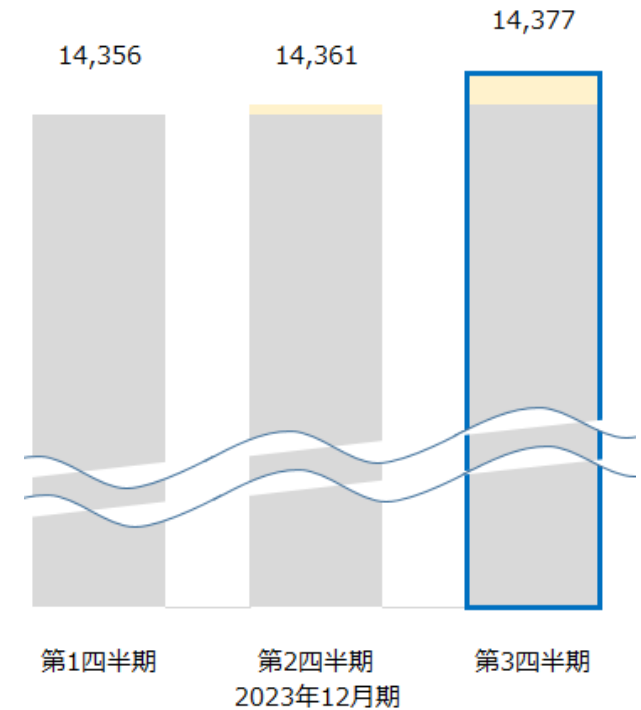
医科システム

シェア 3.3%



介護/福祉システム

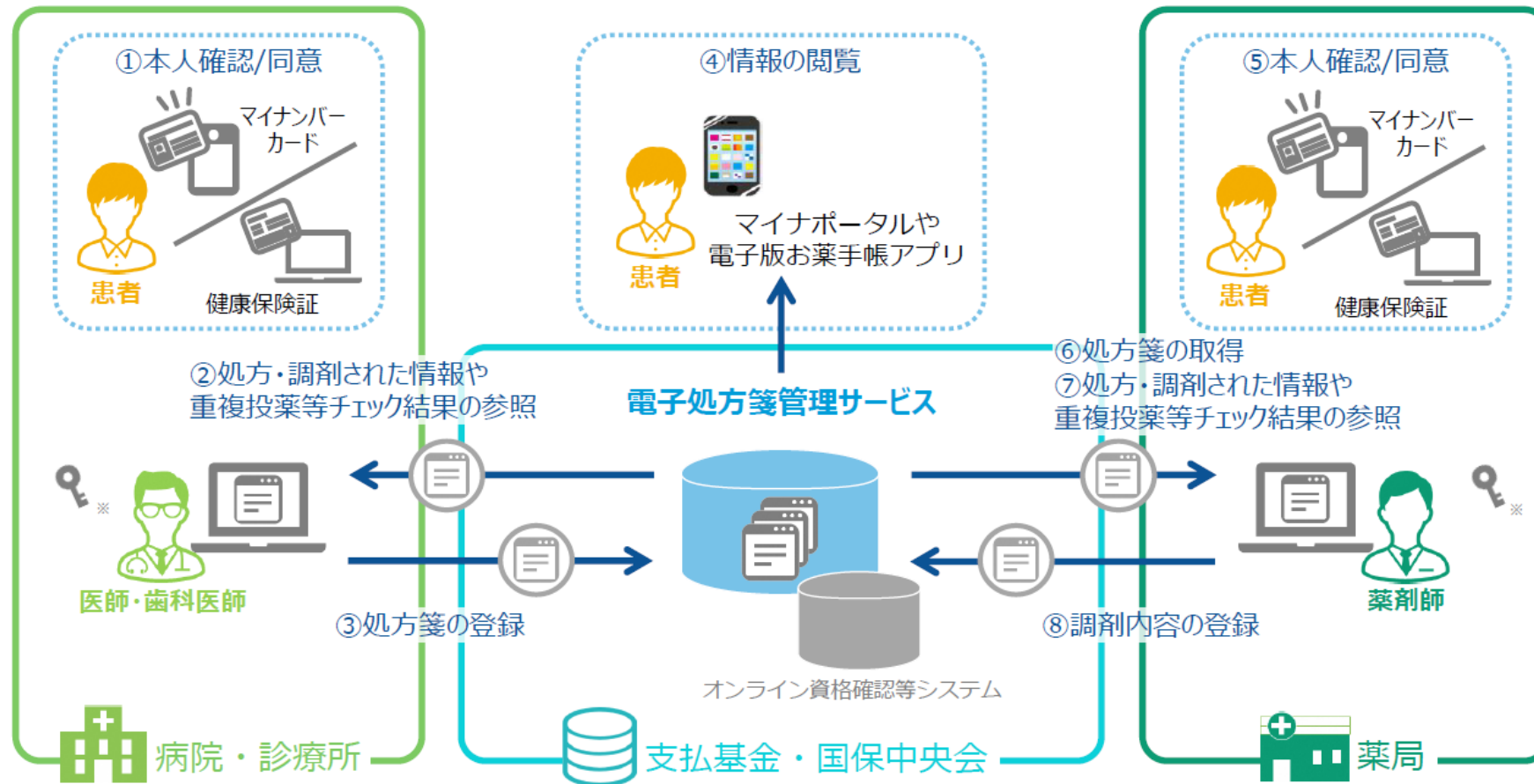
シェア 5.8%





Ⅱ. ix. 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。