

2023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. 『2023年12月期 期末概況』

- i. 市場環境と当社の取り組み
- ii. 業績ハイライト
- iii. 売上高／営業利益 総括
- iv. 売上高 増減内訳
- v. 営業利益 増減内訳
- vi. セグメント別の業績

II. 『2024年12月期 業績見通し』

- i. 業績見通し
- ii. 業績見通しハイライト
- iii. 連結業績推移／会計年度別
- iv. M&A戦略（PMI）
- v. 営業体制の抜本的な改革
- vi. マーケティング活動の強化
- vii. 当社シェア及びシェア拡大に関する考え
- viii. 株主還元
- ix. 現中期経営計画の自己評価
- x. 次期中期経営計画に関して

Appendix

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

1 2023年12月期 業績

- 初の売上200億円突破

2 2024年12月期 業績見通し

- 前期M&Aした2社の通期反映、グループ会社経営による効率化
- 経費抑制（TVCM等）、オンライン資格確認システムビジネスの減少と、電子処方箋システムビジネスの拡大可能性

3 今後の取り組み

- 専属営業体制、インサイドセールスの強化、ハードウェアビジネスの拡充
- Webマーケティング、デジタルマーケティングへの注力

4 株主還元

- 自己株式取得の実施

医科市場



- 「ポストコロナ」体制への対応（展示会・セミナーハイブリット化、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）
- オンライン資格確認・対象拡大（2024年3月医療扶助対応）
- 電子処方箋・機能強化（2023年12月～）、マイナンバーカード活用による保険証廃止（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（2023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）
- インサイドセールス強化、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（展示会・セミナーハイブリット化、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・対象拡大（2024年3月医療扶助対応）
- 電子処方箋・機能強化（2023年12月～）、マイナンバーカード活用による保険証廃止（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（2023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/ユニケソフトウェアリサーチ社との協業、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
- インサイドセールスの強化、ハイブリッド展示会への出展

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
- 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：2024年4月1日／2024年6月1日）※ サービスにより時期が異なる



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）
- インサイドセールス強化、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



I. ii. 2023年12月期 業績ハイライト

- 売上高は200億円超、ストック売上高も100億円を超えともに**過去最高を記録**
- のれん償却増、特別報酬支給、TVCM放映などにより、営業利益は前期比で**微減益**
- 純利益は**3期連続の増益**。2円増配（配当性向50.4%）。決算期の変更期を除き**13期連続増配**

連結売上高
(百万円)

20,355

前期比
+20.3%

ストック売上高
(百万円)

10,303

前期比
+19.5%

ライセンス数
(件)

41,465

前期比
+17.1%

連結営業利益
(百万円)

2,330

前期比
-2.7%

連結純利益
(百万円)

1,962

前期比
+3.6%

株主還元

配当14円/株

前期比
2円増配

2023年12月期 期末 連結業績

	2022年12月期 期末	2023年12月期 期末 (計画) ※	2023年12月期 期末 (実績)	前期比	計画比
売上高	16,919 百万円	20,455 百万円	20,355 百万円	+20.3%	△0.5%
営業利益	2,395 百万円	2,256 百万円	2,330 百万円	△2.7%	+3.3%
経常利益	2,791 百万円	2,805 百万円	2,869 百万円	+2.8%	+2.3%
当期純利益	1,893 百万円	1,764 百万円	1,962 百万円	+3.6%	+11.2%

※2023年11月10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

2023年12月期 期末 トピックス

- 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、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

I. iii. 売上高／営業利益 総括（セグメント別）

売上高

単位：百万円

	前期実績 2022/12	当期実績 2023/12	増減額	増減率
調剤システム事業	13,530	16,159	+2,628	+19.4%
医科システム事業	2,202	2,802	+600	+27.3%
介護システム事業	539	550	+11	+2.1%
その他の事業	713	973	+260	+36.5%

営業利益

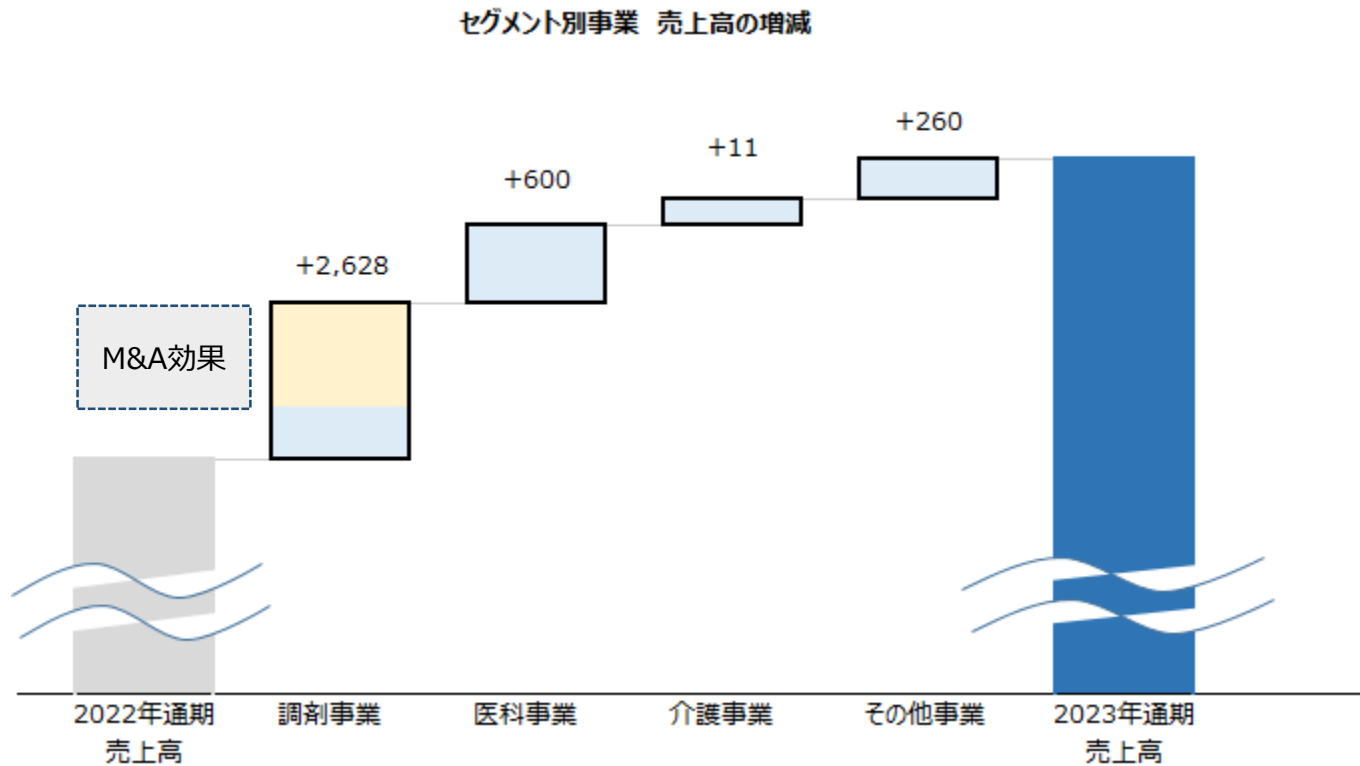
単位：百万円

	前期実績 2022/12	当期実績 2023/12	増減額	増減率
調剤システム事業	3,031	2,939	△91	△3.0%
医科システム事業	△409	△130	+279	—
介護システム事業	△211	△540	△329	—
その他の事業	△42	48	+91	—

※ 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. 売上高 増減内訳 (セグメント別)

単位：百万円



調剤システム事業

- ・「MAPs for PHARMACY DX」の販売拡大及びハードプレイスに加え、(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964百万円増加
- ・お客様数の増加により課金売上高も約1,417百万円増加

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596百万円増加
- ・お客様数の増加により課金売上高が約49百万円増加

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

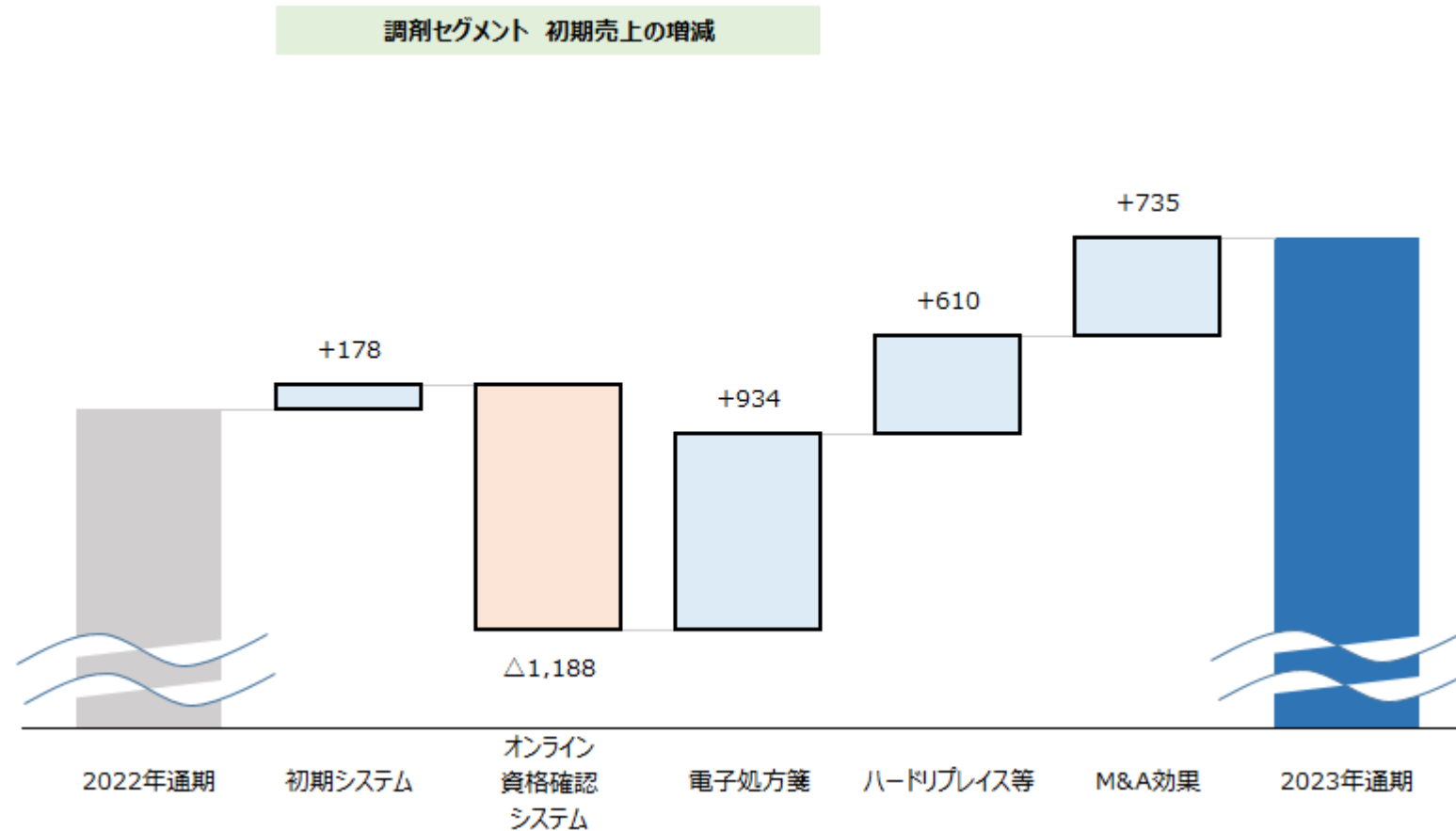
その他の事業

- ・(株)ユニケソフトウェアリサーチの連結子会社化により、人材派遣事業の売上が約159百万円寄与
- ・子会社キャッシュレス事業の売上高が約112百万円増加

※ 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. iv. 初期売上高 増減内訳（調剤セグメント）

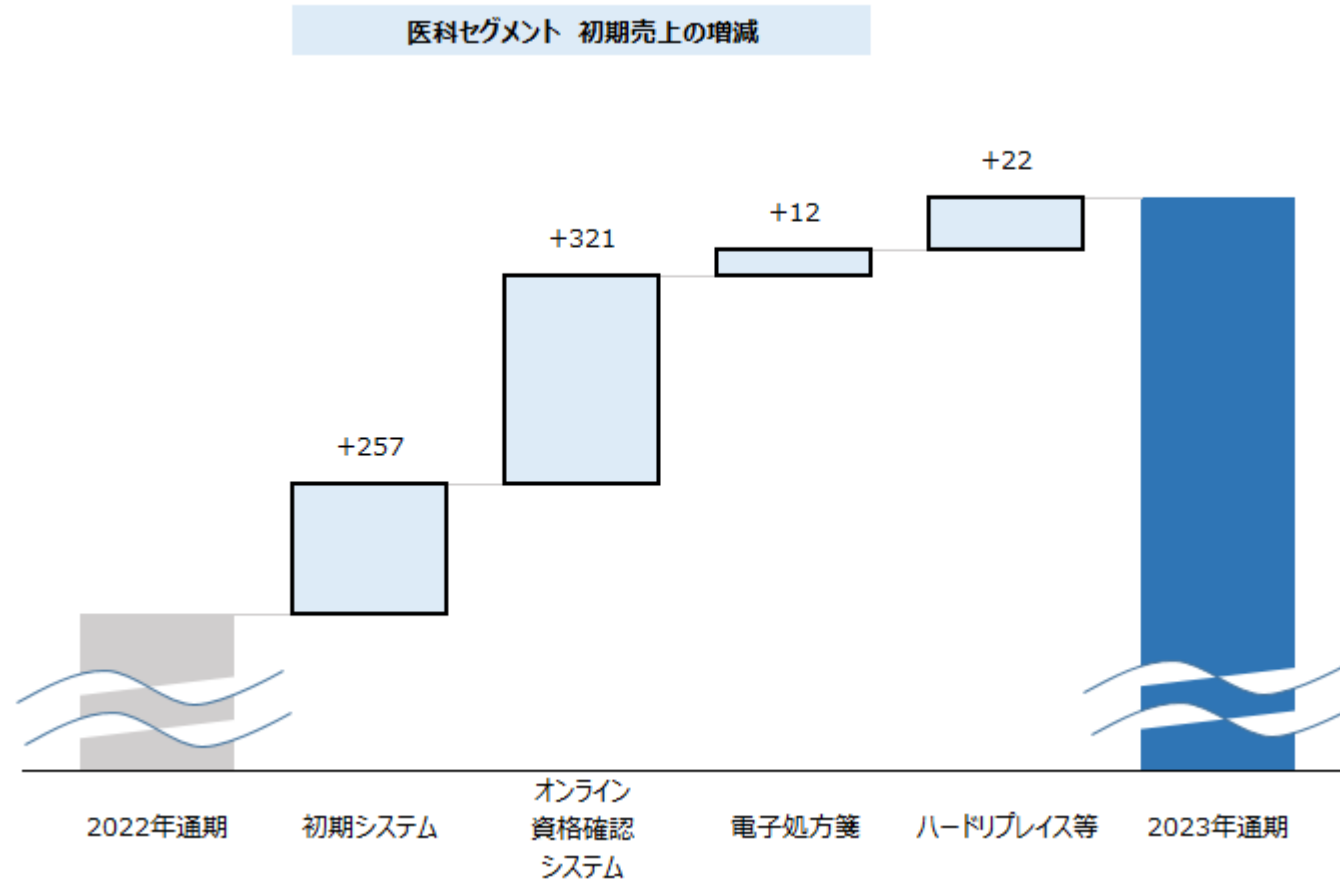
単位：百万円



※ 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. iv. 初期売上高 増減内訳（医科セグメント）

単位：百万円

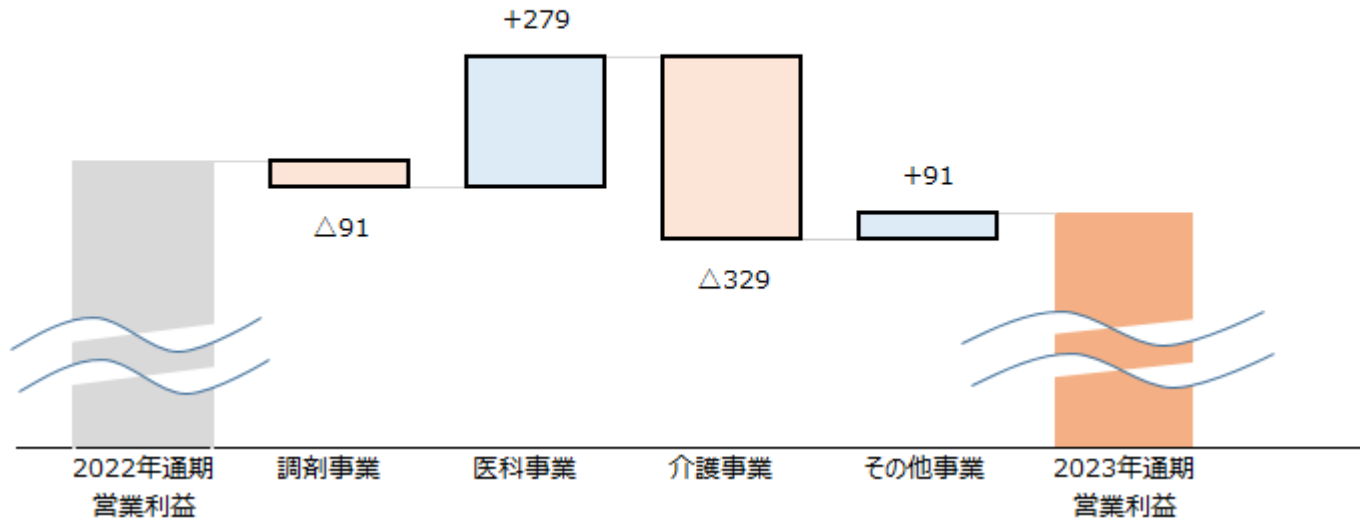


※各項目の増減額は、連結子会社増減考慮前の金額であります。

I. v. 営業利益 増減内訳 (セグメント別)

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

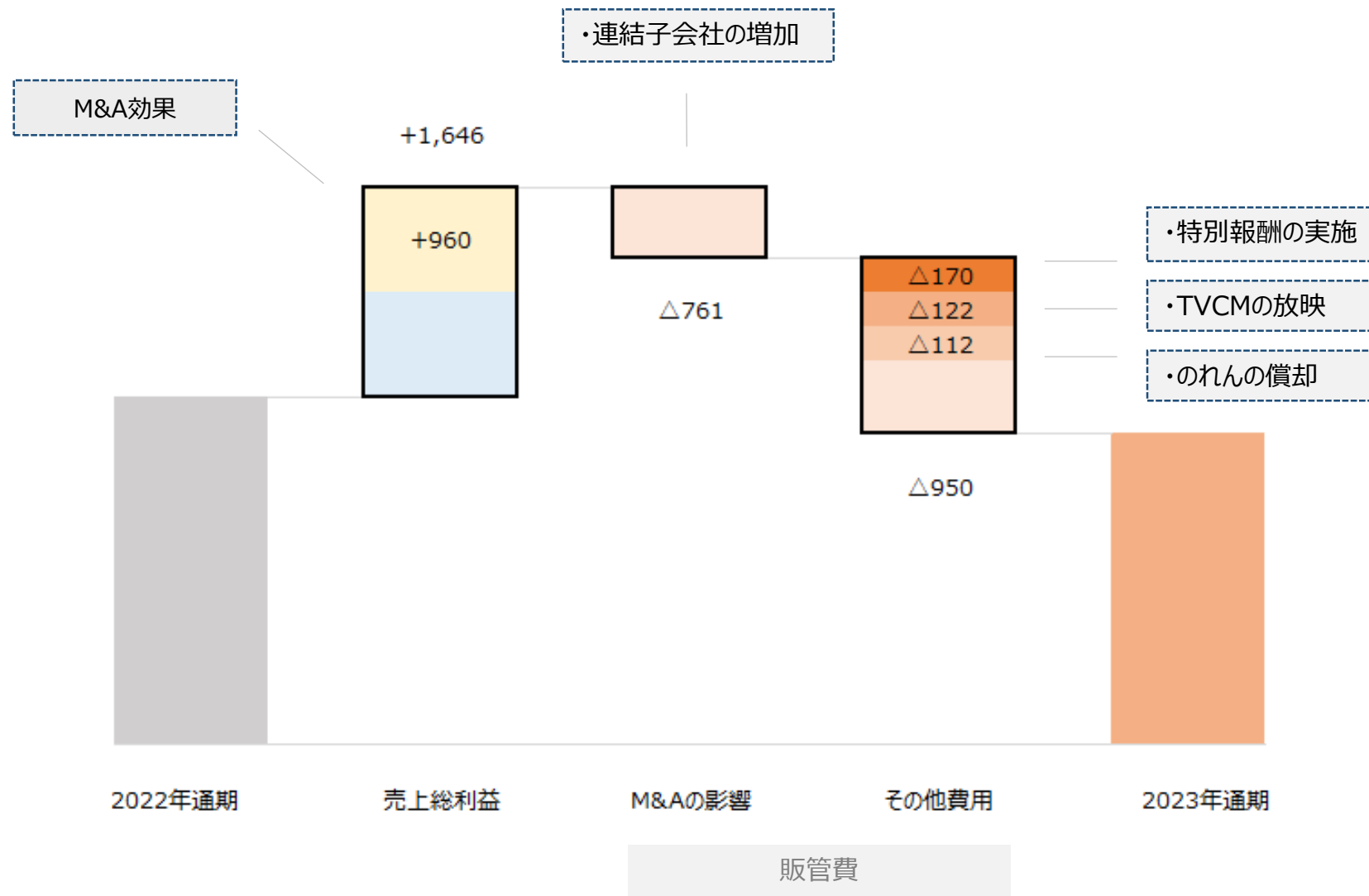
その他の事業

- ・子会社キャッシュレス事業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. v. 営業利益 増減内訳

単位：百万円



I . vi . セグメント別の業績（連結）

単位：百万円

	2022年12月期 実績※	2023年12月期 修正後通期予想	2023年12月期 実績※
売上高	16,919	20,455	20,355
調剤システム事業	13,530	16,160	16,159
医科システム事業	2,202	2,913	2,802
介護/福祉システム事業	539	550	550
その他の事業	713	956	973
調整額	△ 66	△ 125	△ 131
営業利益	2,395	2,256	2,330
調剤システム事業	3,031	2,791	2,939
医科システム事業	△ 409	△ 66	△ 130
介護/福祉システム事業	△ 211	△ 554	△ 540
その他の事業	△ 42	44	48
調整額	28	42	13
経常利益	2,791	2,805	2,869
当期純利益	1,893	1,764	1,962

※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. i. 2024年12月期 業績見通し（連結）

（単位：百万円）

	2023年12月期 実績※	2024年12月期 通期予想※
売上高	20,355	22,014
調剤システム事業	16,159	17,555
医科システム事業	2,802	2,640
介護/福祉システム事業	550	812
その他の事業	973	1,182
調整額	△ 131	△ 177
営業利益	2,330	2,573
調剤システム事業	2,939	3,002
医科システム事業	△ 130	△ 178
介護/福祉システム事業	△ 540	△ 304
その他の事業	48	24
調整額	13	29
経常利益	2,869	3,199
当期純利益	1,962	2,160

全体

- ・M&A効果、ハードウェアビジネスの拡充、インサイドセールスの強化による拡販で増収計画
- ・徹底したコスト削減と粗利率の高いストック売上の増加で増益計画

調剤

- ・(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対象期間の変更により、売上高が増加
- ・のれん償却及び改正対応等による製造原価の増加で営業利益は微増

医科

- ・システム販売件数が増えるが、前期オンライン資格確認システム等の特別需要が旺盛だったため、全体として売上高が減少
- ・売上高の減少に加え、改正対応等による製造原価の増加で営業損失は拡大

介護

- ・「MAPs for NURSING CARE」及び「すこやかサン」の拡販により、売上高が増加
- ・粗利の増加で営業損失は縮小

※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. ii. 2024年12月期 業績見通しハイライト

- オンライン資格確認システムの一過性の売上の剥落があるものの、M&A効果、ハードウェアビジネスの拡充、拡販努力で増収を達成する計画
- 徹底したコスト削減と粗利率の高いストック売上の増加で増益も達成する計画
- 電子処方箋普及に対する政府の追加政策によっては、更なる売上・利益の積み上げの可能性あり

2024年12月期業績予想

予想の前提

売上収益
(増収率)

22,014百万円
(+8.1%)

- + 昨年度買収したグッドサイクルシステム、ユニケソフトウェアリサーチの通期貢献
- 一過性の売上（オンライン資格確認システム）は今期見込まず

調剤：クロスセルの徹底で、客単価を引き上げる計画

医科：システム販売件数は増大の予定

しかし、昨年度のオンライン資格確認システム売上の剥落で微減収の計画

介護：MAPs for NURSING CARE、従来のシステム共に売上増加の計画

ストック売上
(増収率)

11,500百万円
(+11.6%)

営業利益
(増益率)

2,573百万円
(+10.4%)

- + 昨年度の一過性のコスト増加要因（特別報酬、TVCM）の削減
- + 各部門、子会社でコスト削減を徹底
- + 粗利率の高いストック売上の増加に伴う増益効果

当期純利益
(増益率)

2,160百万円
(+10.1%)

- M&Aに伴うのれん償却が通期で影響
- MAPs for NURSING CAREの機能強化に伴い償却が増加

参考：オンライン資格確認システム及び電子処方箋 比較

義務

オンライン資格確認システム※1

※1 マイナンバーカード等を活用し、オンラインでの資格情報を確認

4月
申込開始

10月
本格運用開始

4月
導入の義務化

9月
義務化の経過措置終了

申込済のお客様(医科・調剤)の設置対応がほぼ完了

- ・新規顧客導入時の初期単価向上要因になる
- ・集中需要に伴う初期売上の急増が剥落

2021年

2022年

2023年

2024年

推奨

電子処方箋システム※2

※2 処方箋の電子化、クリニック・薬局で薬の情報を共有

1月
申込開始

申込済のお客様への継続取組で一定の売上が貢献

※政府の追加政策によっては、更なる売上・利益の積み上げの可能性あり

II. iii. 連結業績推移 / 会計年度別 (単位: 百万円)

売上高

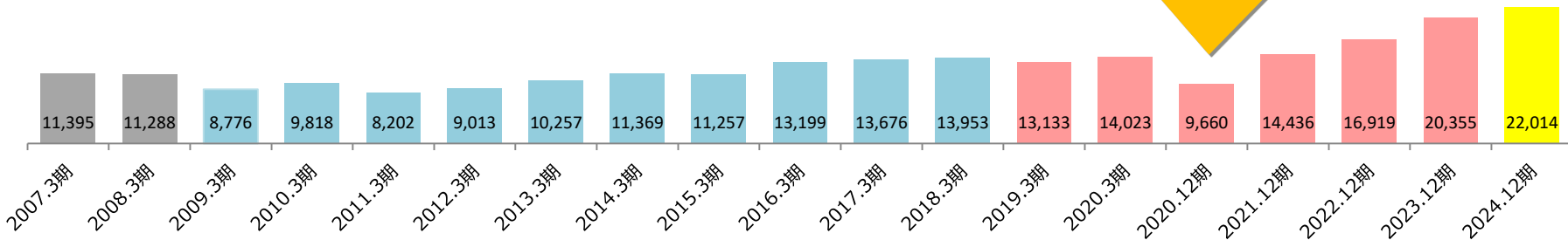
営業利益

営業利益率

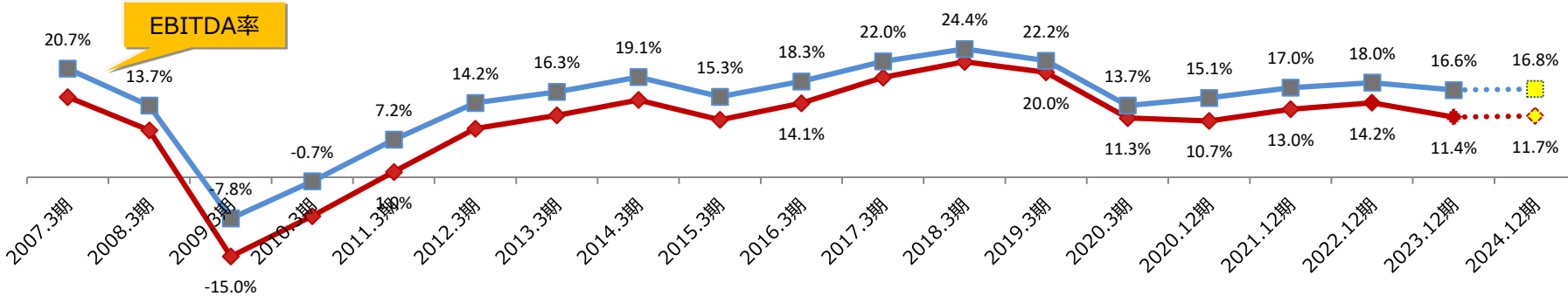
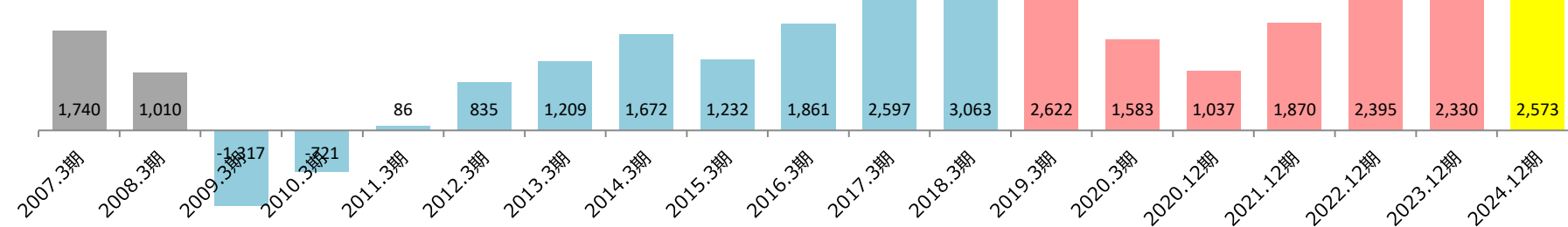
『フロー型』 『一部ストック型』 『完全ストック型』

単位: 百万円

決算期変更により、2020年度は9ヶ月決算



単位: 百万円



- 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
- 各社既存のUIを残しつつもエンジンを共通化することで、管理コスト低減と付加価値の向上
- 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
- 本社やオフィスの統合移転などを通じたコスト削減策を推進（一部オフィス移転は実施済）
- 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

Ⅱ. v. 営業体制の抜本的な改革

- 2024年度より営業体制を抜本的に改革。営業チームの専属化、インサイドセールスへの注力によって、新規のお客様の獲得力UPを実現
- マーケティングについて、Webおよびデジタルマーケティングをより効果的に活用することで、特に医科システム、介護/福祉システムについて当社の課題であった認知度の向上と、着実な新規のお客様の獲得を図る

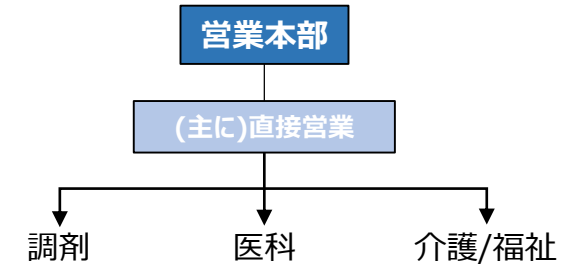
①
営業チームの
専属化

- 従来は、1つの営業チームで調剤、医科、介護/福祉すべての営業を行っていた
- 2024年1月より、セグメント毎に統括責任者を配置。調剤に偏りがちであった営業リソースを医科、介護/福祉にも適切に配分することで、抜本的な営業力強化を実現（右図）
- 営業チームも各セグメント専属とし、専門性の高いチームを構成

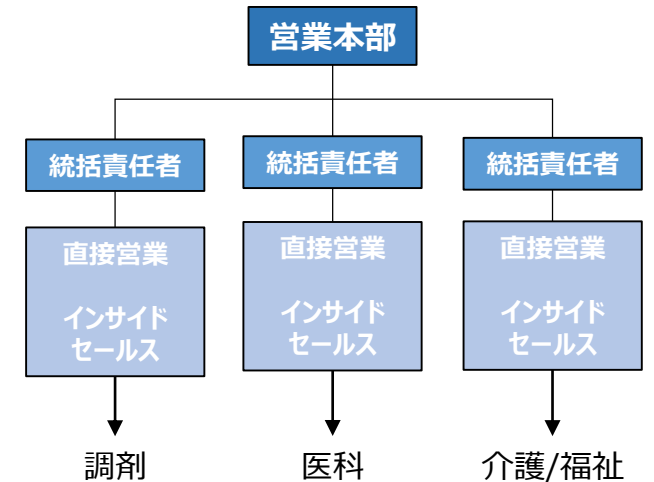
②
インサイド
セールスの
強化

- 当社はこれまで、直接訪問による営業が中心であったため、営業活動が現場で完結するケースが多かった
- そのため、Webおよびデジタルを通じて獲得したリードに対するフォローアップ体制が十分に整備されておらず、一部で機会損失が発生していた
- 2024年1月より、各セグメント専属のインサイドセールスを配置。Web・デジタルを通じて獲得したリードに対して、電話・メール配信等による適切なフォローアップを実施、着実なコンバージョン率向上を図る（右図）

従来



新体制
(2024年1月以降)



II. vi. マーケティング活動の強化

- リアル、Web、デジタルを活用したハイブリッドでのマーケティングを通じたリードの獲得、および当社新体制におけるインサイドセールスによる効果的なフォローアップ営業を通じて、確実な新規のお客様の獲得を実現

リアルマーケティング

- ・ 当社独自のセミナー開催
- ・ 他社主催のセミナーや展示会への参加



Webマーケティング

- ・ Web広告や業界サイトを有効に活用し、当社サービスの特長をより広く認知

検索 

デジタルマーケティング

- ・ SNSなどを通じて、潜在ユーザーへプッシュアップアプローチが可能

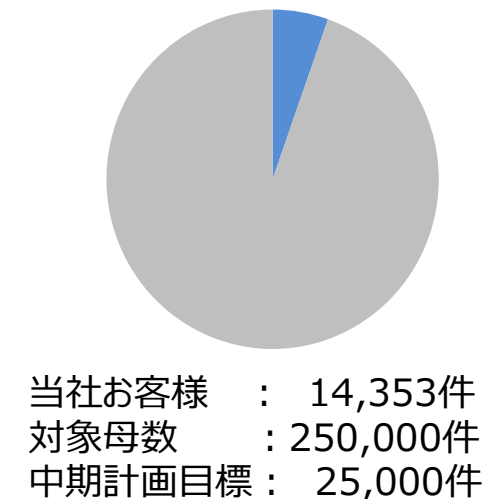
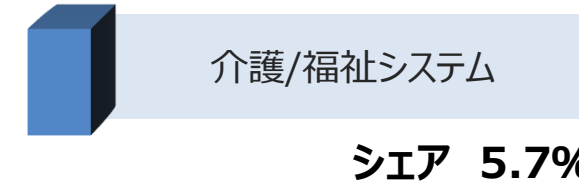
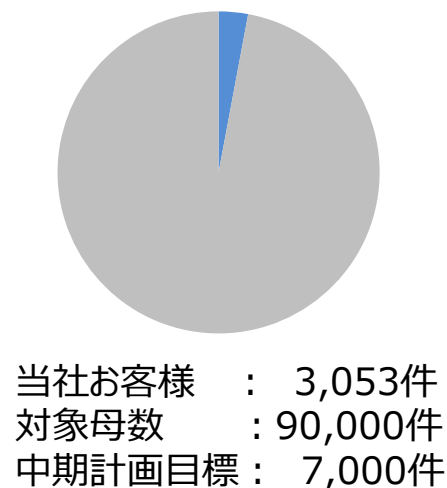
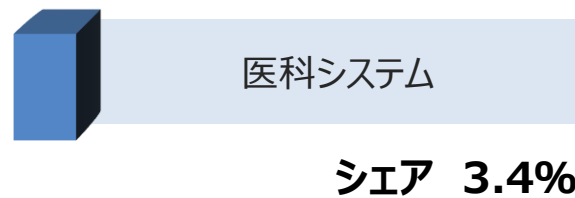
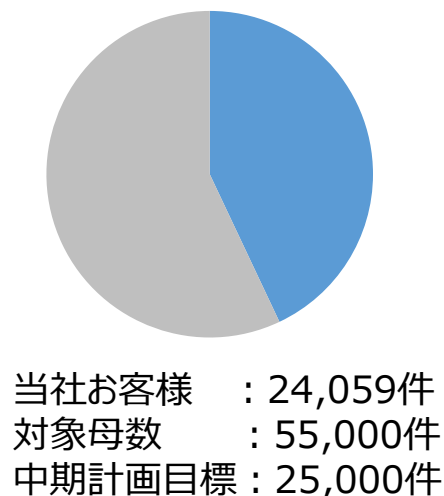
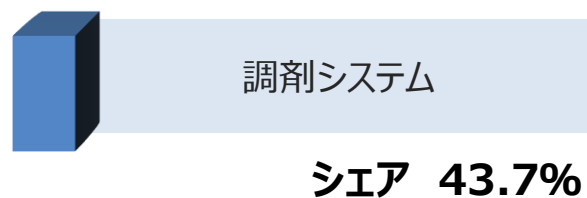


良質なリードの獲得

当社インサイドセールスによる
フォローアップ営業
(電話、メール、Webデモ配信など)

Ⅱ. vii. 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



※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。

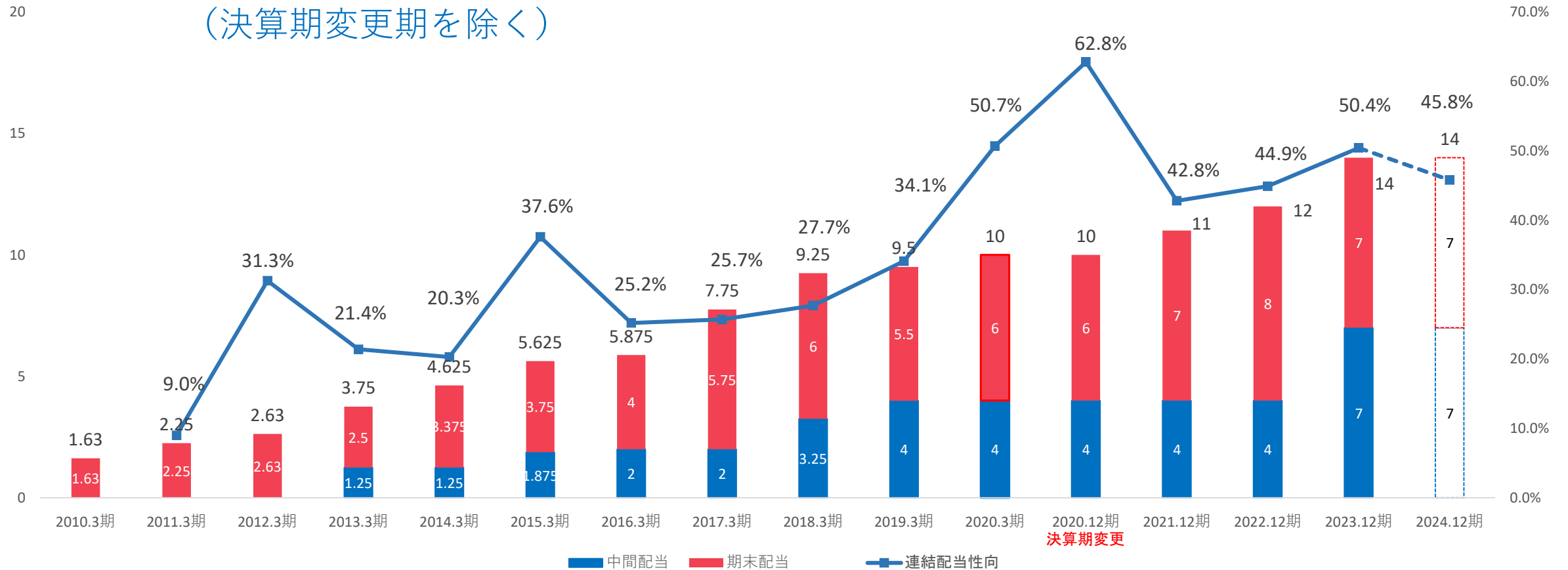
※2 それぞれの対象母数は、当社が製品販売先として対象数を独自に設定したものであり、実際に登録されている施設数とは異なります。

※3 中期計画目標は、2022年2月に公表したものです。

(2023年12月31日現在)

II. viii. 株主還元（配当）

13期連続実質増配
(決算期変更期を除く)



※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。

II. viii. 株主還元（自己株式取得）

【ご参考】2024年2月14日決議内容

取得株式総数：上限 160万株
（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 2.26%）

取得株式総額：上限 10億円

取得期間：2024年2月15日から
2024年12月30日まで

取得理由：経営環境の変化に対応した機動的な資本政策、資本効率の向上と株主還元の強化を図るため


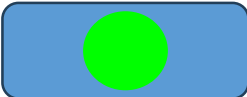


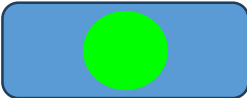
取得期間	取得総額
2010年11月10日～	5,700万円
2011年02月09日～	6,900万円
2011年09月05日～	7,900万円
2011年11月11日～	7,700万円
2015年05月25日～	9,900万円
2018年06月18日～	5億円
2019年01月07日～	5億円
2020年06月11日～	5億円
2022年02月10日～	5億円
2024年02月15日～	10億円 (上限)

II. ix. 現中期経営計画の自己評価

- 数値目標未達、株価低迷
- 2024年12月期以降、速やかに業績の回復、株主還元の充実、資本効率の改善を目指し、投資いただき易い銘柄へ

実績との比較

自己評価

株価 (2023年12月29日時点)	<ul style="list-style-type: none">● 過去最高値1,139円¹⁾と比較して39%下落 (同期間においてTOPIX指数は22%上昇)	
売上高	<ul style="list-style-type: none">● 修正中計目標²⁾16,710百万円に対し、今期予想22,014百万円	
営業利益	<ul style="list-style-type: none">● 修正中計目標3,466百万円に対し、今期予想2,573百万円	
ROE	<ul style="list-style-type: none">● 過去10年の最高値17.2% (2014年3月期) に比べて、 2023年12月期は9.8%と下落	
M&A	<ul style="list-style-type: none">● グッドサイクルシステム社、ユニケソフトウェアリサーチ社を子会社化	

1) 2022年8月8日終値

2) 2022年2月9日発表の「新・中期経営計画 (2022年12月期～2024年12月期)」

Ⅱ. x. 次期中期経営計画に関して

- 当社は次期中期経営計画を今期中に公表の予定
- 現在、当社の課題を洗い出し、具体策を検討中

経営戦略

- 未達に終わった現中期経営計画に対する状況から、調剤、医科、介護/福祉、それぞれ独立した営業体制に変更し、それぞれの営業結果に対する責任を明確化
- Webマーケティングやデジタルマーケティングを活用したマーケティング活動を開始、顧客数の数値目標もより現実的な目標に変更の予定
- 売上、利益は重視しつつ、当社が属する業界に相応しいKPIの採用を検討
- M&A活用の観点から、営業利益だけではなくのれん償却前利益の成長にも注力
- 市場シェア40%を超えた調剤システム事業では、エンジンの共通化を行い効率化を推進、また、クロスセルを推し進めることで成長と盤石な市場ポジションの確立を目指す
- 成長戦略に加え、コスト管理も徹底することで、最終年度には最高利益の大幅更新を目指す予定

財務戦略

- 新たなキャッシュアロケーション方針の導入を検討
- M&Aの実施時に、必要に応じ一部負債の活用も検討
- M&A方針などを前提に、株主還元策も拡充

Appendix

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
○	○	○	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/ユニケソフトウェアリサーチ社と協業：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
○	○		国が推進する電子処方箋システムの導入
○	○	○	SaaSビジネス本格展開に向けた新組織体制 (EM MODEL) の稼働
○	○	○	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
 - ・12月10日「EMテニスクリニックin関東」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関東の様
Ai Love All Tennis Academy代表
中村藍子プロ他、所属選手全員集合。
初めての関東開催で多くの医療従事者
の方々が参加してくださいました！

EMシステムズ所属ペアで初
今村プロ・阿部プロペア W25複優勝

W25 SOLAPUR(インド)でEMシステムズ所属の
今村咲プロと阿部宏美プロペアがダブルス優勝いたしました。



左から、今村咲プロ・阿部宏美プロ(両名ともEMシステムズ)

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（SIP）の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%寄付額に当社が上乘せ

非財務指標および長期目標の達成、進捗状況の開示
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



Ⅲ. ii. 貸借対照表サマリー (単位: 百万円)

	2022年12月期	2023年12月期	増減額	増減比
資産の部	26,349	29,387	3,037	11.5%
流動資産	13,849	14,800	951	6.9%
固定資産	12,500	14,587	2,086	16.7%
有形固定資産	1,371	1,330	△41	△3.0%
無形固定資産	2,323	5,186	2,862	123.2%
投資その他の資産	8,805	8,070	△734	△8.3%
負債の部	6,846	8,821	1,974	28.8%
流動負債	4,944	5,618	673	13.6%
固定負債	1,901	3,202	1,301	68.4%
純資産の部	19,503	20,566	1,062	5.4%
株主資本	19,329	20,272	942	4.9%
その他の包括利益 累計額合計	94	191	97	103.6%
新株予約権	55	56	0	1.4%
非支配株主持分	23	45	21	92.6%

主な増減額

のれん	1,286 百万円
←--- その他無形固定資産	1,151 百万円
ソフトウェア	721 百万円
←--- 1年内返済予定の長期借入金	966 百万円
←--- 長期借入金	1,527 百万円

Ⅲ. Ⅲ. セグメント別 売上高内訳

(百万円)

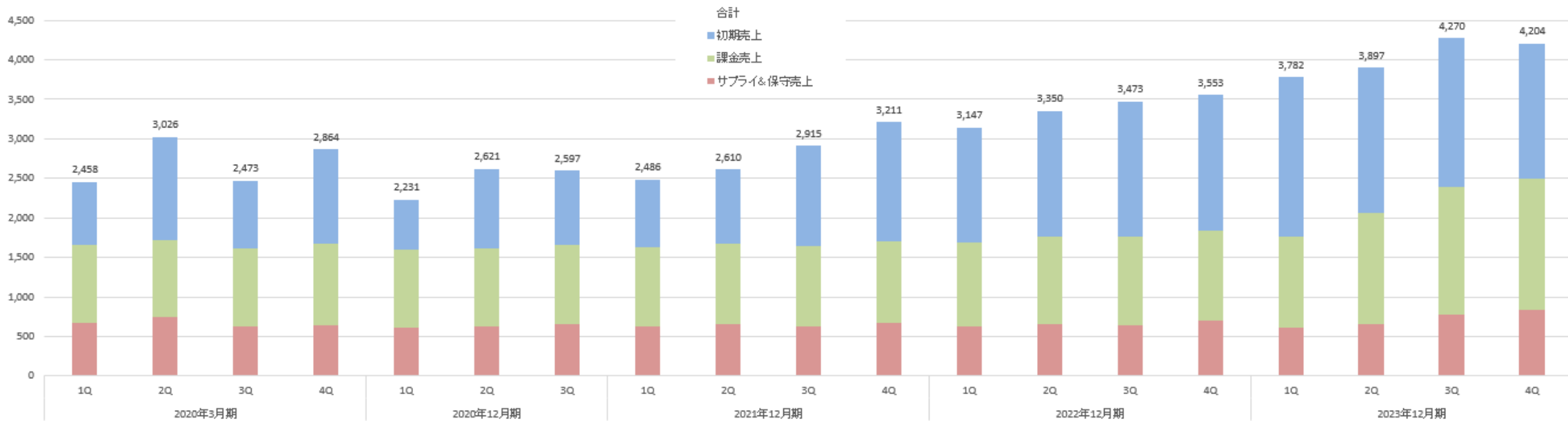
	2022年12月期 実績	2023年12月期 実績	増減額 (前期比)	増減率 (前期比)
売上高	16,919	20,355	3,435	20.3%増
調剤システム事業	13,530	16,159	2,628	19.4%増
(内 初期売上)	6,476	7,441	964	14.9%増
(内 課金売上)	4,422	5,840	1,417	32.1%増
(内 サプライ売上)	1,865	1,954	88	4.7%増
(内 保守売上)	765	923	157	20.6%増
医科システム事業	2,202	2,802	600	27.3%増
(内 初期売上)	1,135	1,731	596	52.5%増
(内 課金売上)	791	840	49	6.2%増
(内 サプライ売上)	61	61	0	1.1%減
(内 保守売上)	214	169	△44	20.8%減
介護/福祉システム事業	539	550	11	2.1%増
※(内 初期売上)	40	37	△3	8.5%減
※(内 課金売上)	199	232	32	16.4%増
(内 サプライ売上)	0	0	0	-
(内 保守売上)	299	280	△18	6.1%減
その他の事業	713	973	260	36.5%増
調整額	△66	△131	△64	-

※ 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。

Ⅲ. iv. 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）

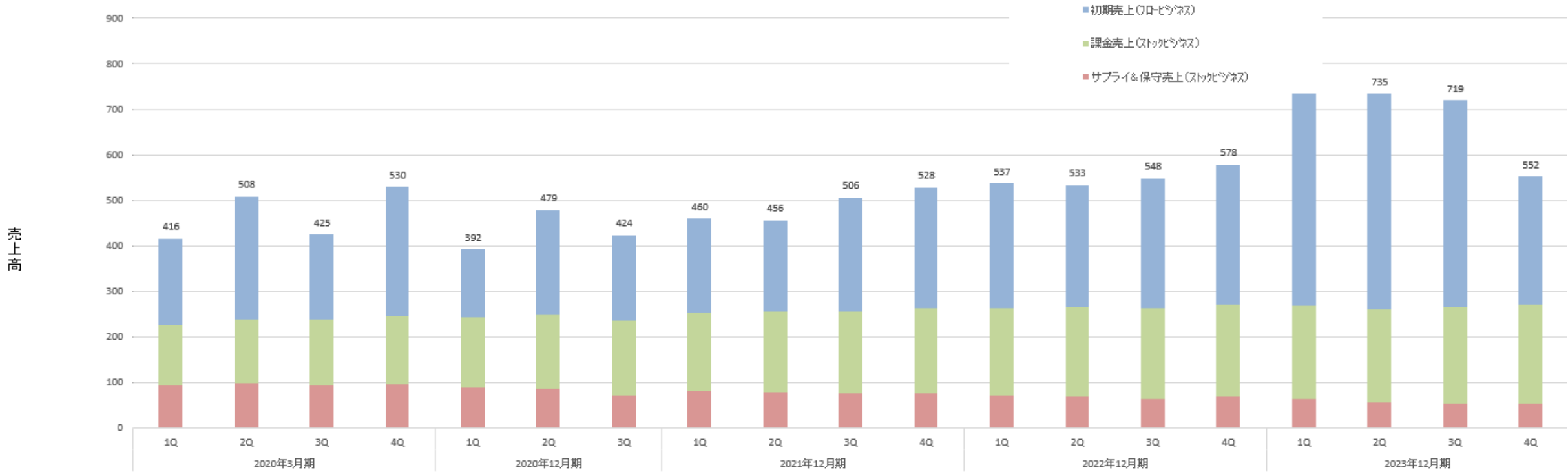


	2020年3月期				2020年12月期			2021年12月期				2022年12月期				2023年12月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
初期売上	801	1,304	858	1,186	629	1,006	942	860	938	1,265	1,502	1,458	1,586	1,711	1,719	2,016	1,840	1,877	1,706
課金売上	989	981	995	1,039	988	994	996	1,004	1,022	1,019	1,042	1,068	1,100	1,122	1,130	1,149	1,403	1,624	1,663
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	835
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	4,204

Ⅲ. iv. 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）

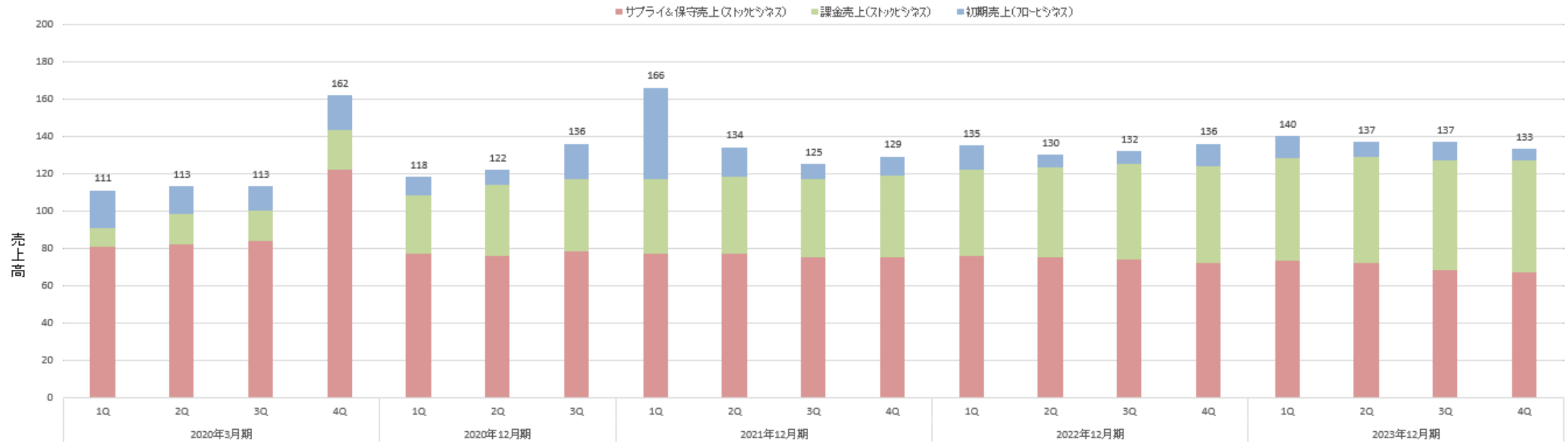


	2020年3月期				2020年12月期			2021年12月期				2022年12月期				2023年12月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
初期売上	189	269	186	285	148	230	187	206	199	250	265	274	267	285	307	521	473	453	282
課金売上	132	139	145	149	154	163	165	172	177	180	187	191	197	198	203	205	206	213	215
サプライ&保守売上	95	100	94	96	90	86	72	82	80	76	76	72	69	65	68	64	56	53	55

Ⅲ. iv. 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）

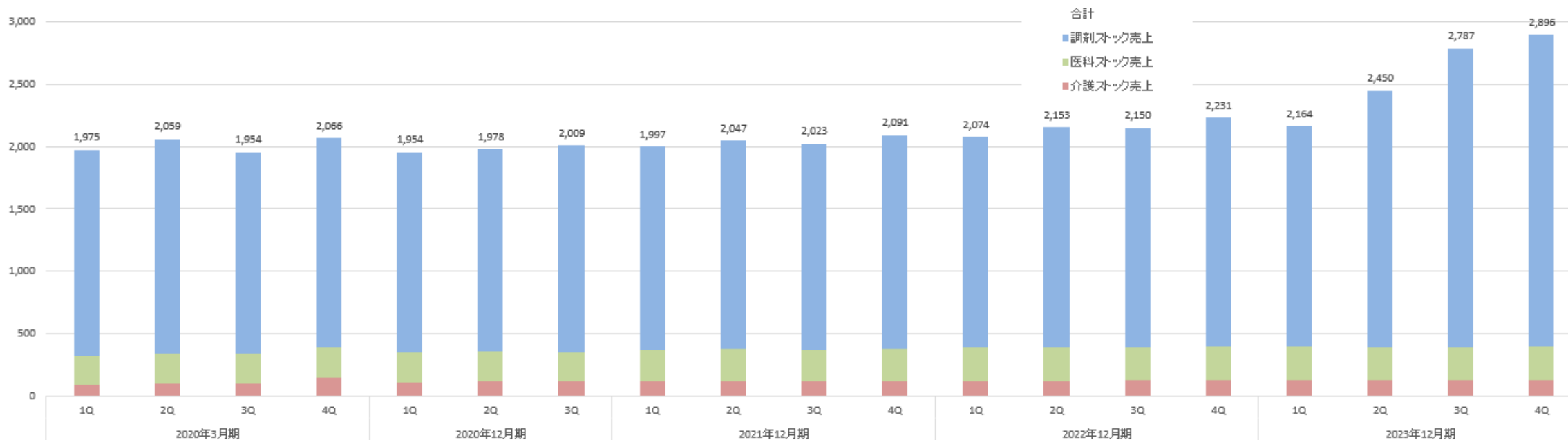


	2020年3月期				2020年12月期			2021年12月期				2022年12月期				2023年12月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
初期売上	20	15	13	19	10	8	19	49	16	8	10	13	7	7	12	12	8	10	6
課金売上	10	16	16	21	31	38	39	40	41	42	44	46	48	51	52	55	57	59	60
サプライ&保守売上	81	82	84	122	77	76	78	77	77	75	75	76	75	74	72	73	72	68	67

Ⅲ. v. 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）



	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	4Q
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	2,499
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	270
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	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	2,896

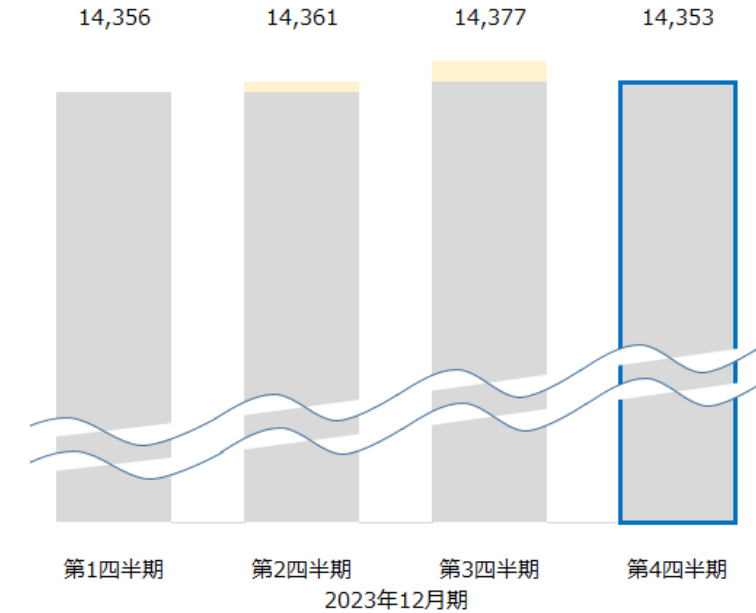
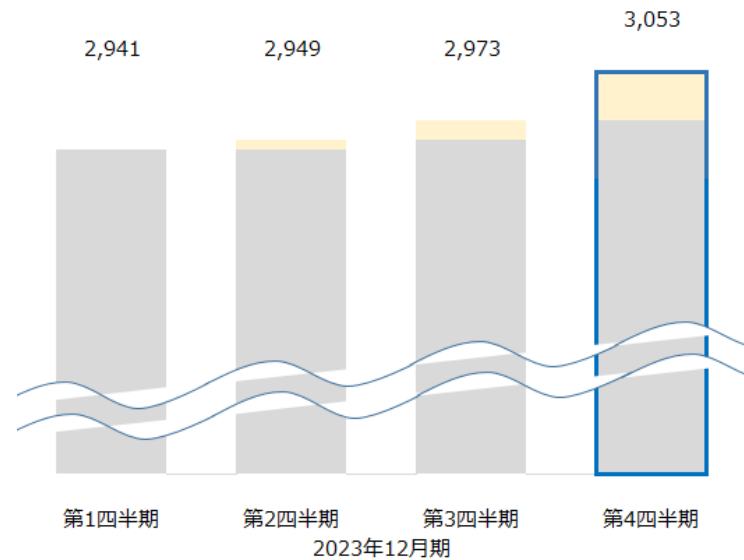
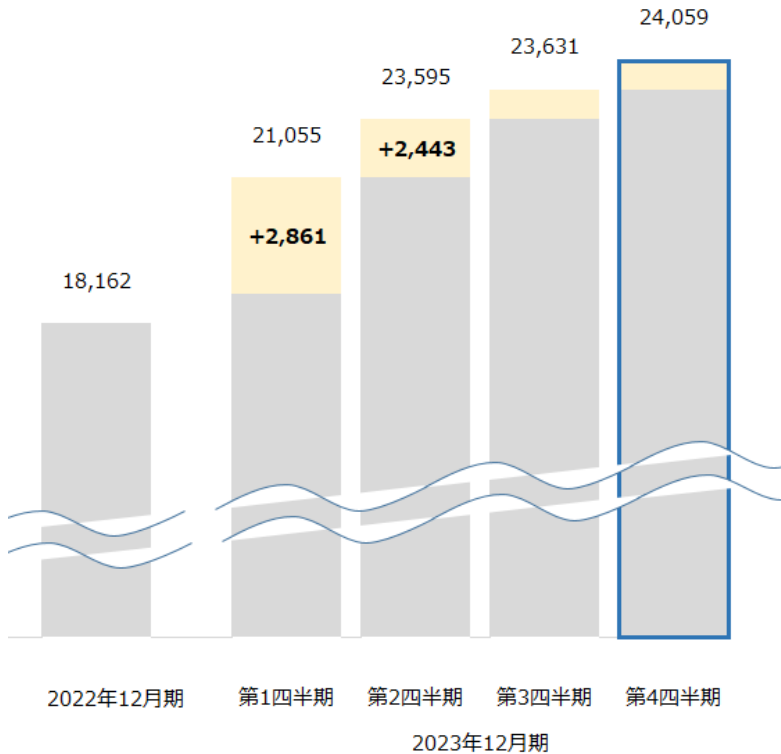
Ⅲ. vi. 直近の当社お客様数の推移

調剤システム

医科システム

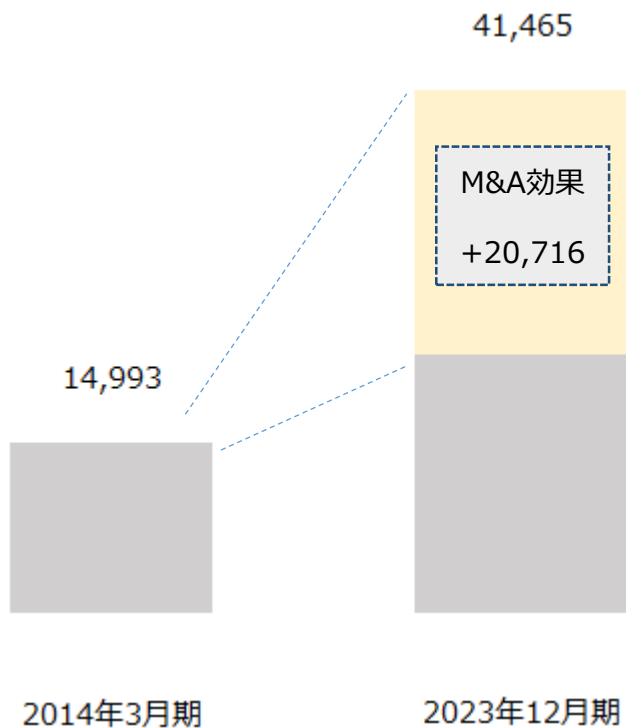
介護/福祉システム

単位：件



Ⅲ. vii. M&A戦略（トラックレコードと効果）

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

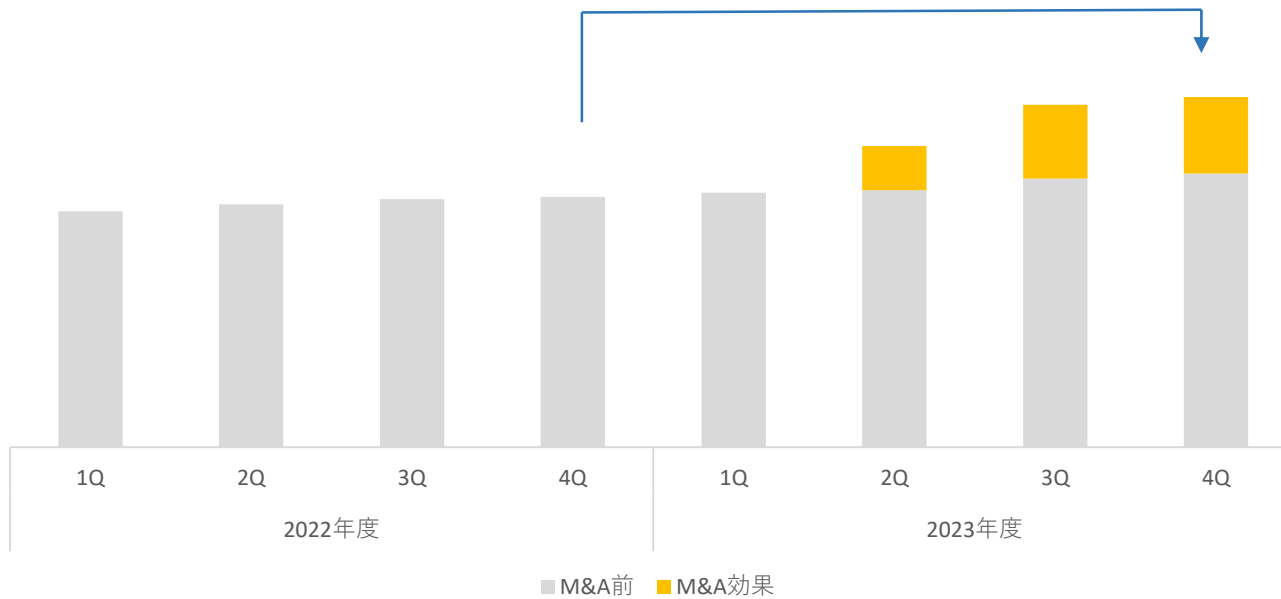
年度	M&A実績	お客様数	買収額	のれん	のれん償却費(年間)
2013年度					
2014年度	(株)ユニコン 医科	1,590 軒	22	230	償却済
	コスモシステムズ(株) 調剤	2,492 軒	147	160	償却済
2018年度	(株)ジャニス 介護	4,312 ライセンス	125	83	16 ※2024年3月に終了
	エムウィンソフト(株) 介護	6,800 ライセンス	69	391	58 ※2024年3月に終了
2019年度					
	(株)ポップ・クリエイション 医科	119 軒	7	△4	—
2023年度					
	(株)グッドサイクルシステム 調剤	2,949 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	2,153※	123※

(※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)

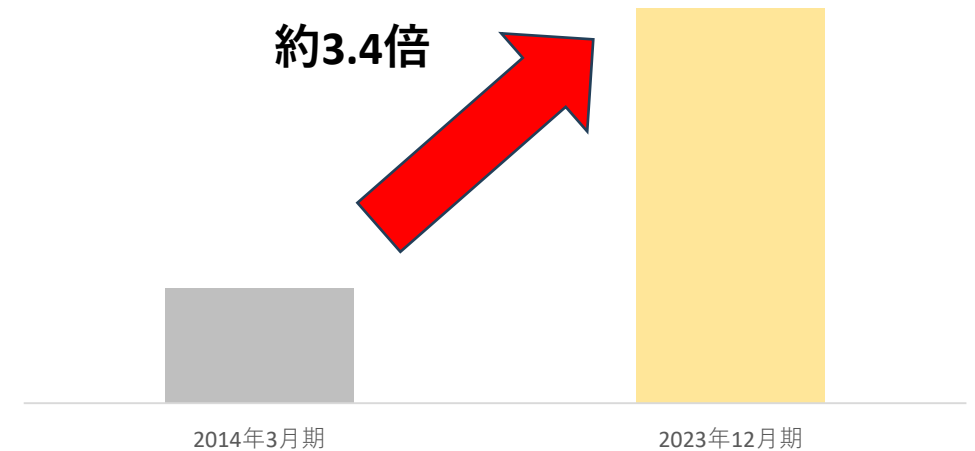
- M&Aが顧客基盤の拡大、課金及びストック売上高の拡大に大きく寄与
- 今期に実施した2件のM&Aもそれぞれ、第2四半期・第3四半期より課金及びストック売上高の成長に貢献

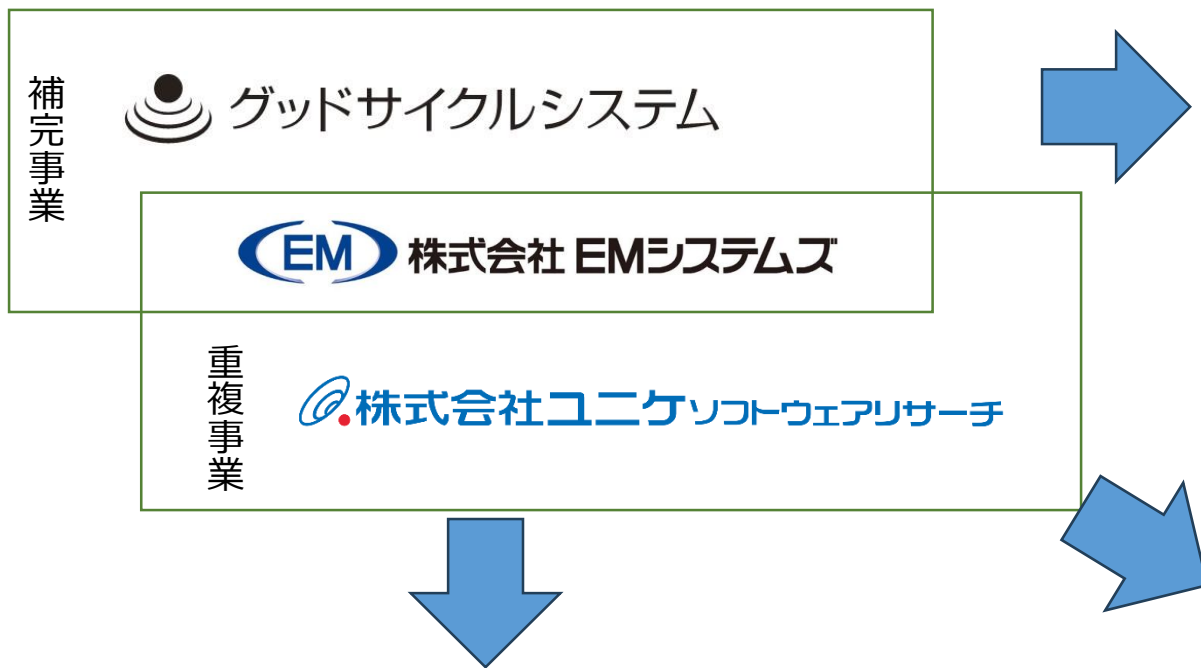
YoY成長率 **39.8%増**

課金売上高の推移



ストック売上高の推移





- (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：82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

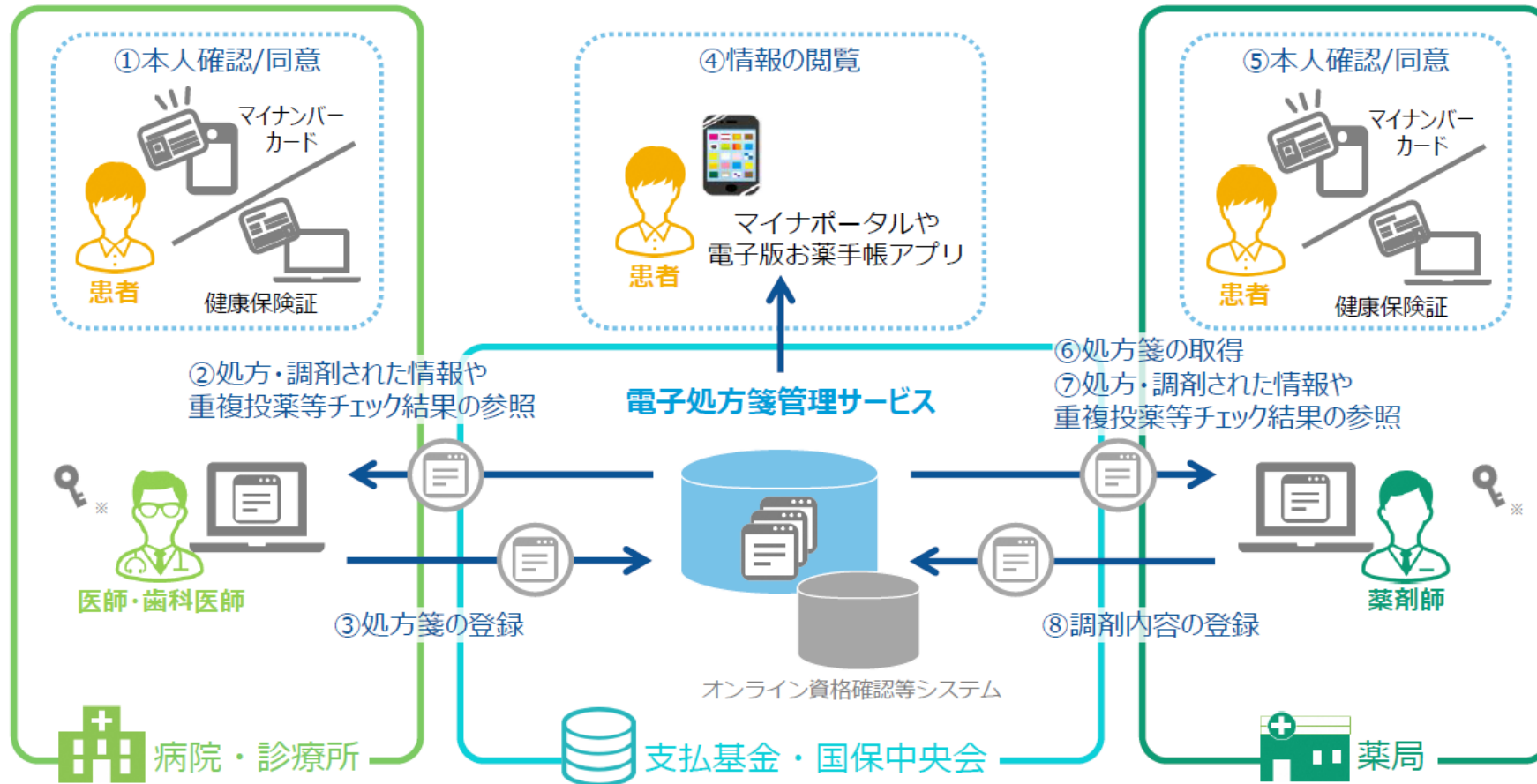
電子薬歴レセコン一体型システム「P-CUBE n」、経営管理・在庫最適化サービス「SOS」
レセコン連動レジシステム「SmartPOC」

本社：東京都港区 拠点：全国5カ所 従業員数：110名



Ⅲ. 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。