

2024年12月期 第1四半期 決算説明資料



株式会社 EMシステムズ

東証プライム 4820

I. 『2024年12月期 第1四半期概況』

- i. 主要KPIの状況
- ii. 業績ハイライト
- iii. 売上高／営業利益 総括
- iv. セグメント別 売上高 増減内訳
- v. セグメント別 営業利益 増減内訳
- vi. 調剤セグメント 売上高及び営業利益 増減
- vii. 医科セグメント 初期売上高 増減内訳
- viii. 営業利益 増減内訳
- ix. 連結業績推移／会計年度別
- x. 当社シェア及びシェア拡大に関する考え
- xi. 当社お客様数の推移
- xii. 株主還元

Appendix

- i. 市場環境と当社の取り組み
- ii. 貸借対照表サマリー
- iii. 四半期別売上推移
- iv. セグメント別 スtock売上高推移
- v. 業績見通し
- vi. 業績見通しハイライト
- vii. M&A戦略
- viii. 営業体制の抜本的な改革
- ix. マーケティング活動の強化
- x. 共通情報システム基盤
- xi. 電子処方箋のしくみ
- xii. 社会貢献活動

- 昨年度のM&A、ライセンスの増加が貢献し、ストック売上高※¹は四半期としては過去最高を更新
- EBITDA（減価償却、のれん償却、及び一時費用前※²の営業利益）も増益を実現

ストック売上高
(百万円)

2,866

前年同期比

+32.4%

ライセンス数
(件)

41,436

前年同期比

+8.0%

EBITDA
(百万円)

1,230

前年同期比

+15.0%

※¹ 売上高のうち、課金売上、サブライ売上、保守売上の合計値（または売上高合計から初期売上（フロー売上）を差し引いたもの）

※² 第1四半期に発生したシステム障害の事後対応等引当費用

2024年12月期 第1四半期 連結業績

	2023年12月期 第1四半期	2024年12月期 第1四半期	前年同期 増減比
売上高	4,877 百万円	5,571 百万円	14.2%
営業利益	851 百万円	720 百万円	△15.4%
EBITDA	1,070 百万円	1,230 百万円	15.0%
経常利益	961 百万円	873 百万円	△9.2%
当期純利益	511 百万円	571 百万円	11.7%

※ EBITDAは、営業利益に減価償却費等及びシステム障害の事後対応等引当費用を足し戻すことで算出

2024年12月期 第1四半期 トピックス

- 売上高: グッドサイクルシステム社及びユニケソフトウェアリサーチ社のM&A及び着実な顧客獲得の結果、売上高は堅調に成長
- EBITDA: 売上拡大に伴ってEBITDAも堅調に推移
- 営業利益: システム障害の事後対応等引当費用の計上があり、営業利益としては前期比で減少
- 当期純利益: グッドサイクルシステム社の段階取得に係る差損がなくなったことにより、当期純利益が増加

I. iii. 売上高／営業利益 総括（セグメント別）

- 医科、介護システム事業については、概ね業績数値において期初計画通り
- 調剤システム事業について電子処方箋システム導入需要が拡大し、営業利益においては期初計画を上回る

売上高

単位：百万円				
	前年同期 2023/3	当期実績 2024/3	増減額	増減率
調剤システム事業	3,783	4,569	+786	+20.8%
医科システム事業	791	596	△195	△24.7%
介護システム事業	140	139	△1	△1.0%
その他の事業	187	299	+111	+59.8%

営業利益

単位：百万円				
	前年同期 2023/3	当期実績 2024/3	増減額	増減率
調剤システム事業	892	863	△29	△3.3%
医科システム事業	51	△86	△138	－
介護システム事業	△108	△104	+4	－
その他の事業	2	36	+34	1484.9%

※ 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. セグメント別 売上高 増減内訳

(百万円)

	2023年12月期 第1四半期 実績	2024年12月期 第1四半期 実績	増減額 (前期比)	増減率 (前期比)
売上高	4,877	5,571	693	14.2%増
調剤システム事業	3,783	4,569	786	20.8%増
(内 初期売上)	2,016	2,099	83	4.2%増
(内 課金売上)	1,149	1,714	565	49.2%増
(内 サプライ売上)	421	508	86	20.6%増
(内 保守売上)	196	246	50	25.7%増
医科システム事業	791	596	△195	24.7%減
(内 初期売上)	521	327	△194	37.2%減
(内 課金売上)	205	219	14	7.1%増
(内 サプライ売上)	15	12	△2	15.2%減
(内 保守売上)	49	35	△13	27.5%減
介護/福祉システム事業	140	139	△1	1.0%減
※(内 初期売上)	12	11	△1	8.9%減
※(内 課金売上)	55	62	7	13.4%増
(内 サプライ売上)	0	0	0	—
(内 保守売上)	73	65	△7	10.5%減
その他の事業	187	299	111	59.8%増
調整額	△24	△32	△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。

調剤システム事業

- ・ストック売上（課金、サプライ、保守の合計）は、2社のM&Aおよび順調な顧客獲得により、2,469百万円と前年比+39.8%の成長
- ・初期売上については、電子処方箋の売上増（+607百万円）やM&A効果（+346百万円）がある一方、昨年度あったオンライン資格確認システムの集中需要の終息（△885百万円）もあり、全体では微増で推移

医科システム事業

- ・ストック売上は、顧客数の増加により課金売上は14百万円増も、「ユニメディカル」の自社リプレイスにより、保守売上が減少したため、全体では横ばいで推移
- ・初期売上については、オンライン資格確認システムの集中需要終息の影響（△165百万円）を、電子処方箋の売上増（+23百万円）がカバーできず、前年比マイナス推移

介護システム事業

- ・セグメント事業のライセンス数増加に伴う課金売上が約7百万円増加
- ・「響・シンフォニー」の自社リプレイスにより、保守売上が約7百万円減少

その他の事業

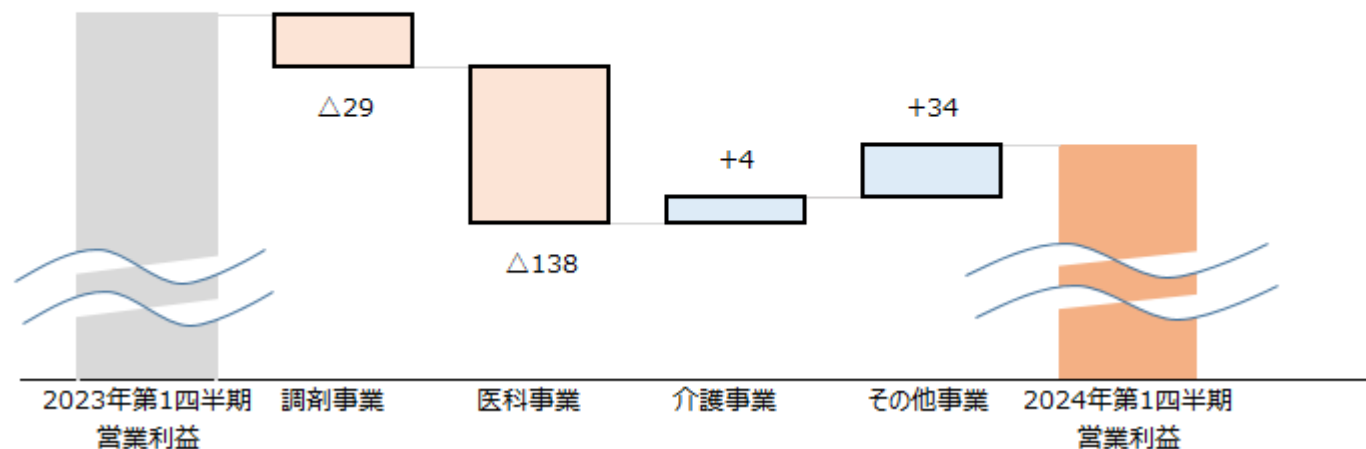
- ・(株)ユニケソフトウェアリサーチの連結子会社化により、人材派遣事業の売上が約66百万円寄与
- ・海外子会社の貢献及びキャッシュレス事業の伸長により売上高が約37百万円増加

I. v. セグメント別 営業利益 増減内訳

- 調剤システム事業は、ビジネス自体は堅調に推移も、引当費用の計上が影響して営業利益は前年同期比マイナス
- 医科、介護については概ね期初計画通りに推移しているが、医科について前期の特需がなくなり前年同期比マイナス

単位：百万円

セグメント別事業 営業利益の増減



調剤システム事業

- ・電子処方箋の導入設置が拡大したものの、オンライン資格確認システムの集中需要が終息したため、粗利額がほぼ相殺
- ・「うるう日」システム障害の事後対応等引当費用の計上で営業利益は減少

医科システム事業

- ・オンライン資格確認システムの集中需要が終息したため、営業利益は赤字

介護システム事業

- ・初期システムの売上高が減少したものの、ライセンスの増加に伴い、課金売上が増えたことで営業利益は小幅に増加

その他の事業

- ・人材派遣事業の利益寄与に加え、海外子会社の収益増加及び子会社キャッシュレス事業の黒字化により、営業利益が増加

※ 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. vi. 調剤セグメント 売上高及び営業利益 増減

ポジティブ

- ・電子処方箋は事業環境が好調で計画対比で上振れたが、フロー収益のため持続性については不透明
- ・ハードリプレイスは昨年Windows8.1サポート終了に対して集中需要があったため、前年同期比においてはマイナスだが、計画比においては上振れ

インライン

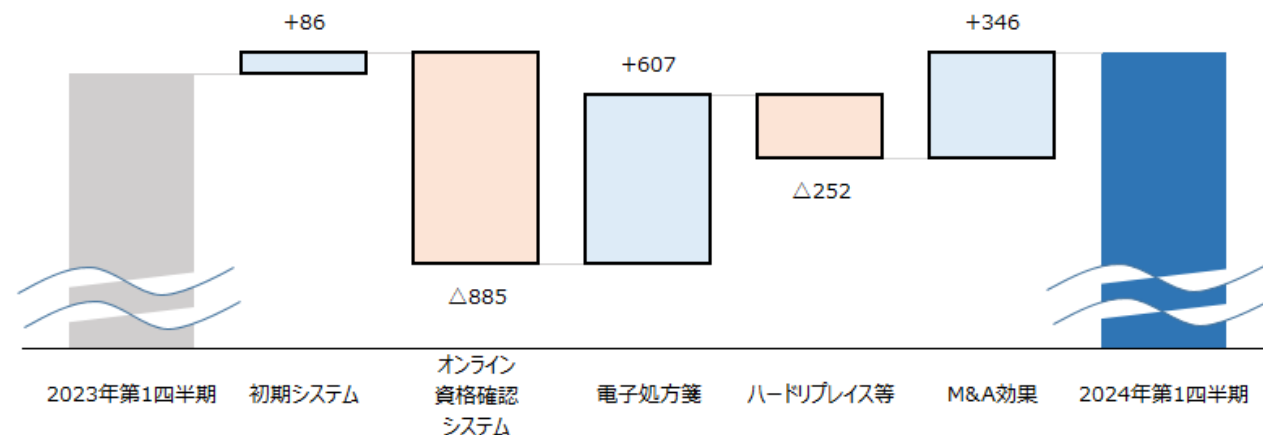
- ・M&A効果については事前の計画通り
- ・オンライン資格確認システムは計画通り前期の集中需要が終息

ネガティブ

- ・初期システム売上等に関しては去年よりも進んだものの計画対比で未達
- ・「うるう日」システム障害の事後対応等引当費用の計上で営業利益は減少

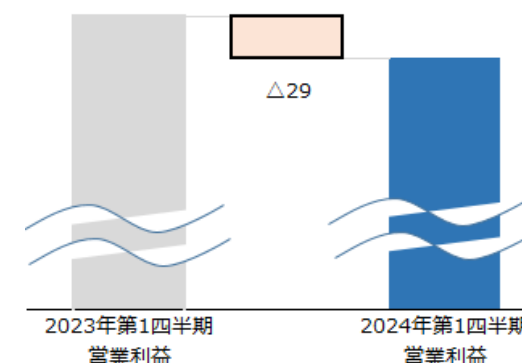
単位：百万円

調剤セグメント 初期売上の増減



単位：百万円

調剤セグメント 営業利益の増減

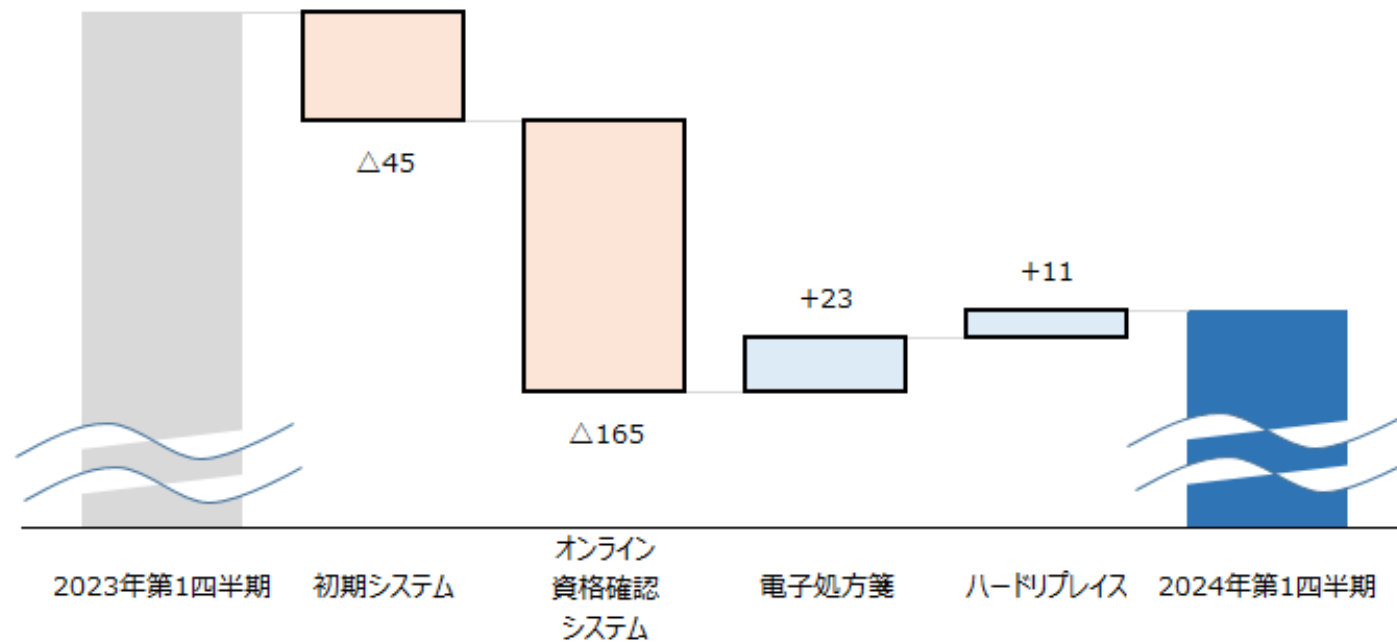


※ 各項目の増減額は、収益認識基準適用前の金額であります。

I . vii. 医科セグメント 初期売上高 増減内訳

単位：百万円

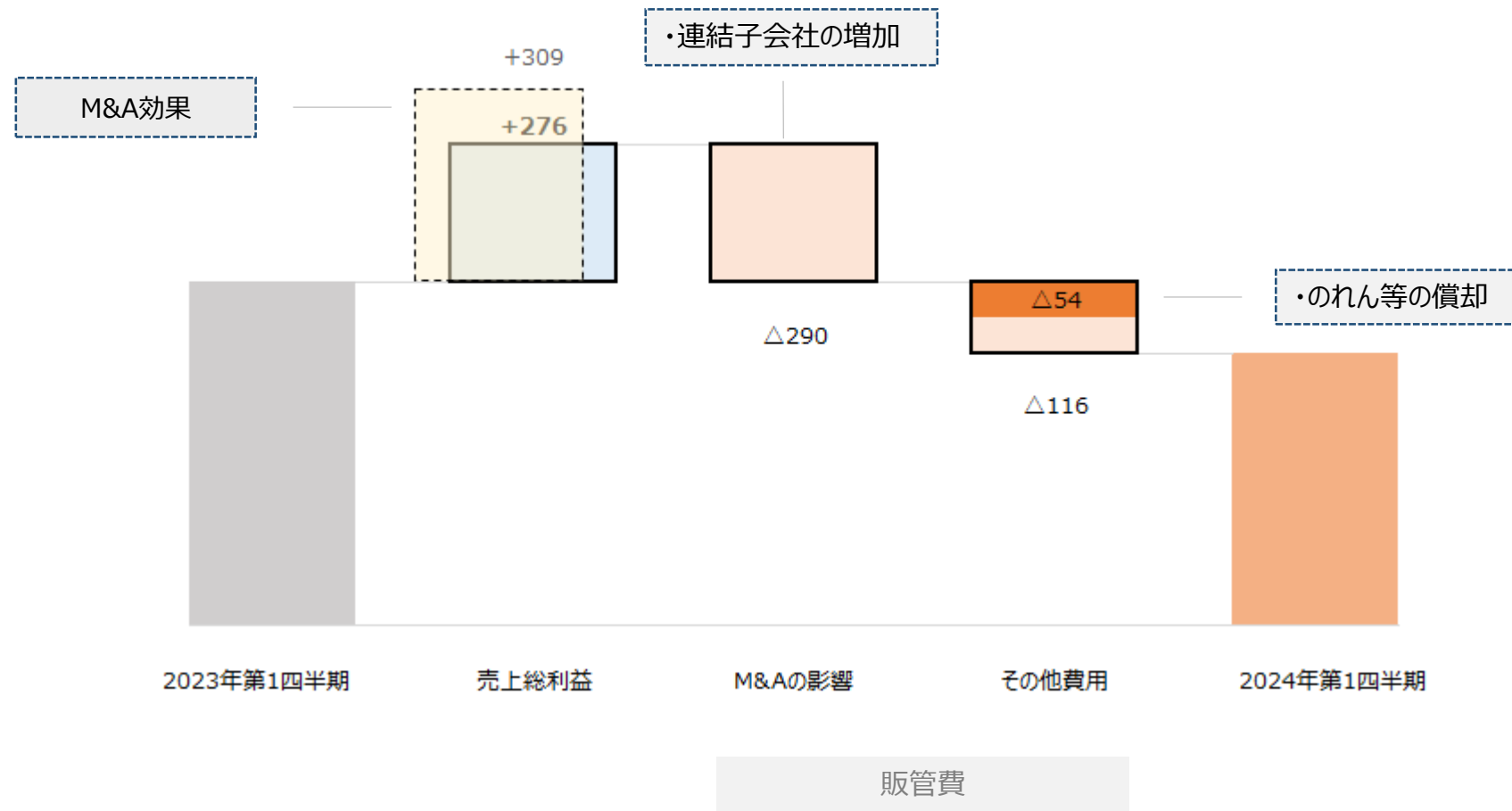
医科セグメント 初期売上増減



※各項目の増減額は、連結子会社の増減額考慮前の金額であります。

I . viii. 営業利益 増減内訳

単位：百万円



I. ix. 連結業績推移／会計年度別（単位：百万円）

『フロー型』

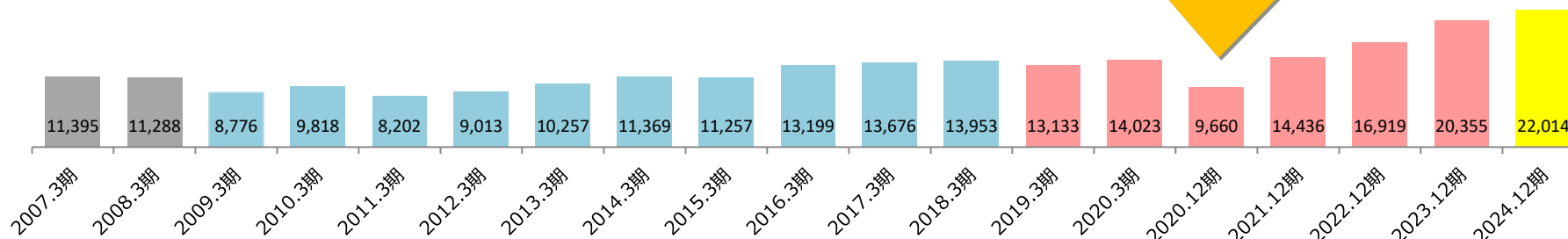
『一部ストック型』

『完全ストック型』

売上高

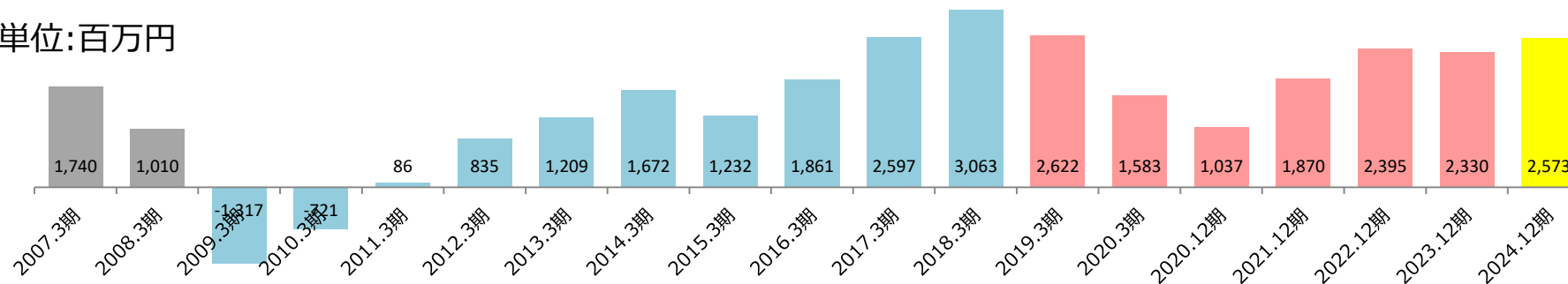
単位:百万円

決算期変更により、2020年度は9ヶ月決算



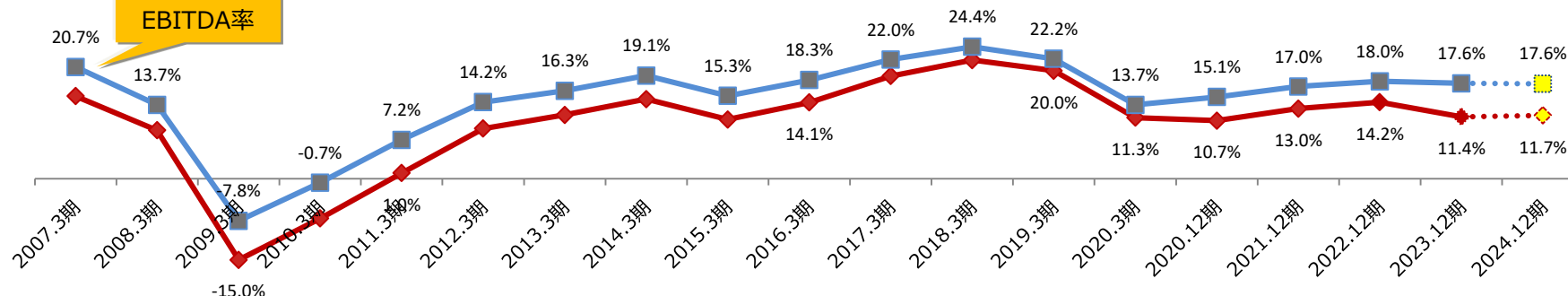
営業利益

単位:百万円



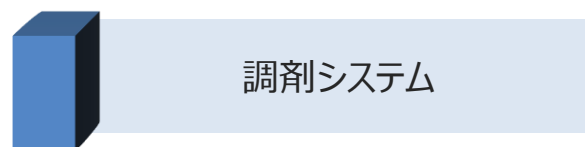
営業利益率

EBITDA率

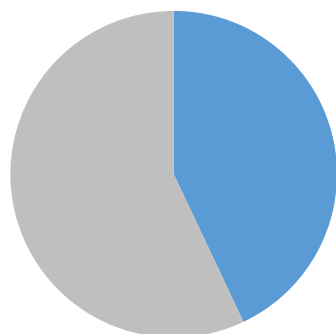


I. x. 当社シェア及びシェア拡大に関する考え

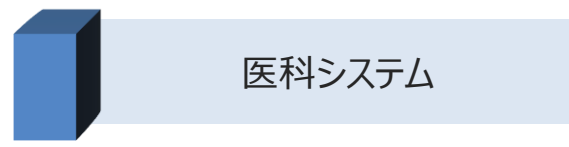
- 各市場ともに上位メーカーへの集約が進んでいるが、数千件の顧客を抱える中堅ベンダーも数多く存在
- 顧客数1万件以下のベンダーは、制度変更に伴うソフトウェアの改定が大きな負担
- 今後も積極的なM&Aと拡販努力で各市場でのシェア拡大を目指していく方針



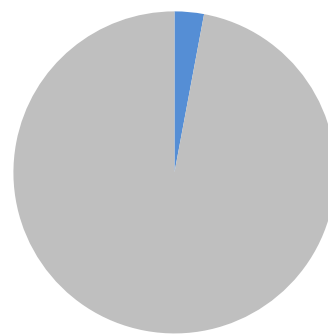
シェア 43.7%



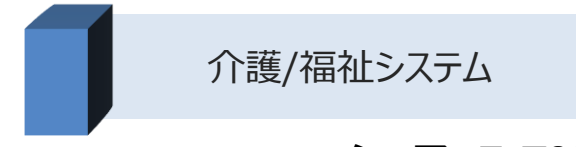
当社お客様 : 24,029件(前回比△30件)
対象母数 : 55,000件
中期計画目標 : 25,000件



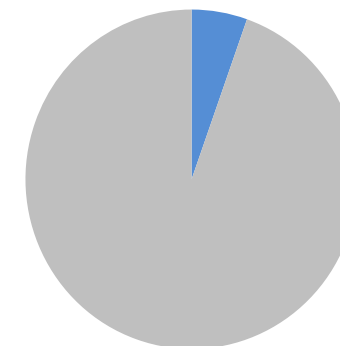
シェア 3.4%



当社お客様 : 3,070件(前回比+17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 : 14,337件(前回比△16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。

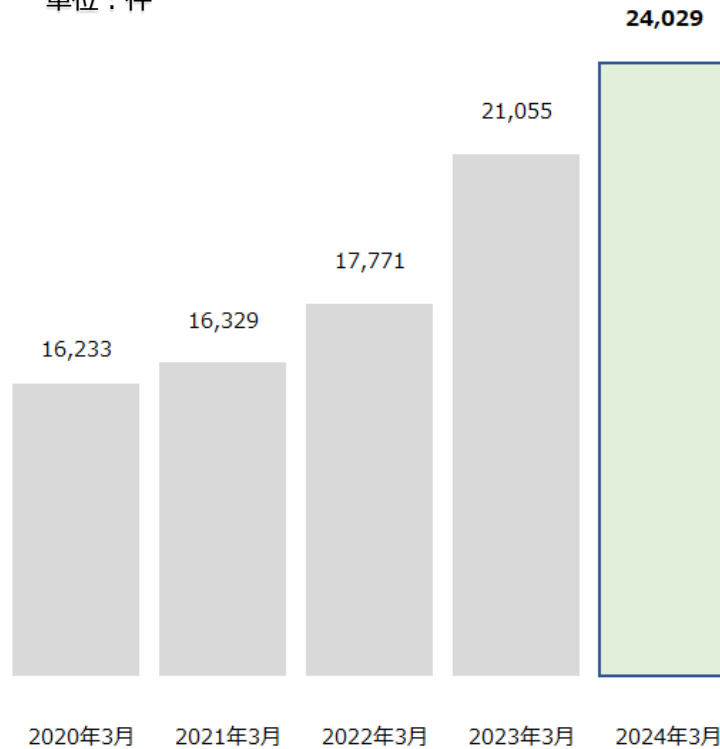
※3 中期計画目標は、2022年2月に公表したものです。

(2024年3月31日現在)

I . xi . 当社お客様数の推移

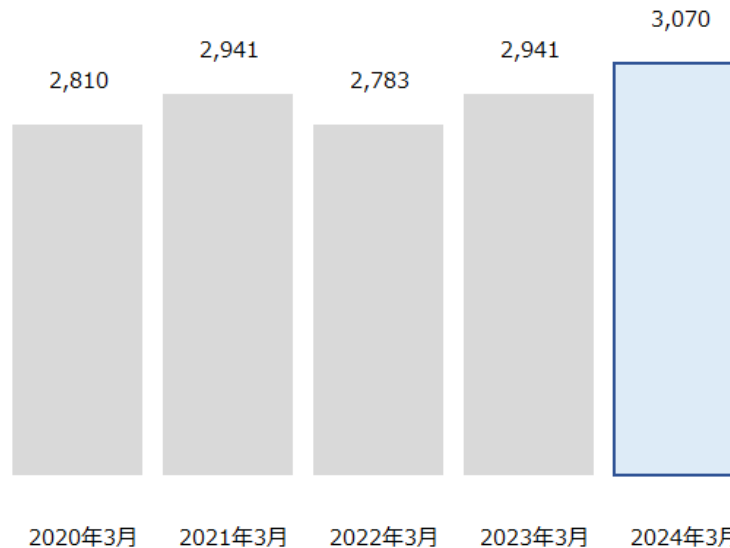
調剤システム

単位：件



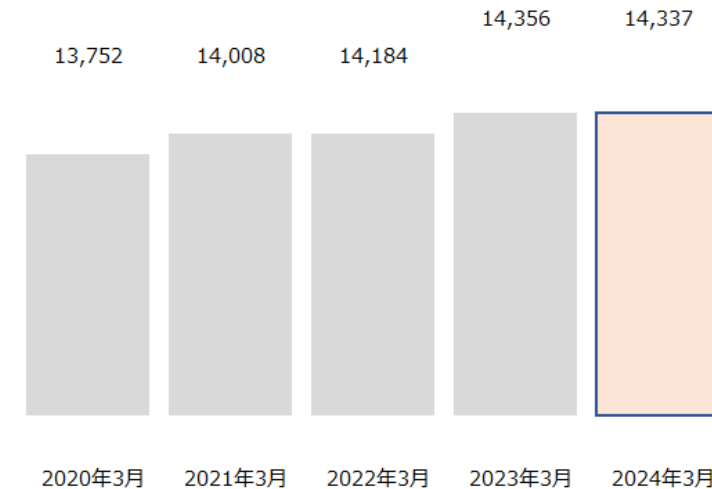
医科システム

単位：件



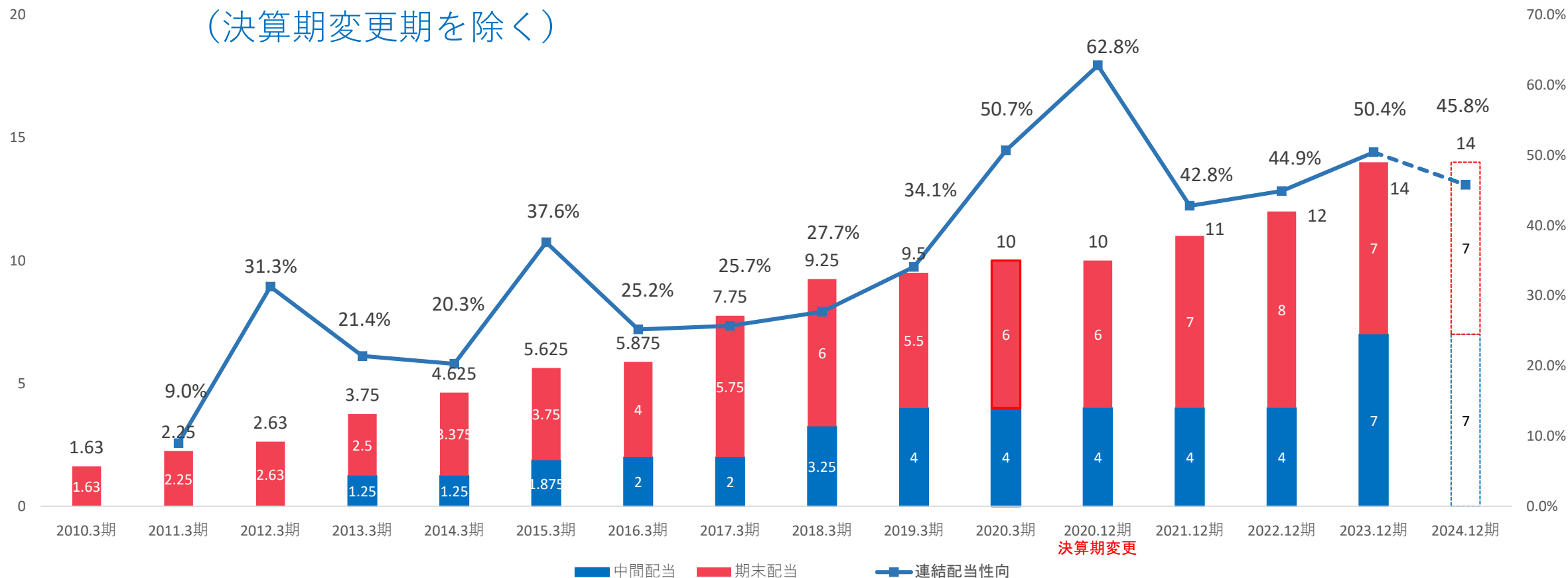
介護/福祉システム

単位：ライセンス



I . xii. 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。

I . xii. 株主還元（自己株式取得）

- 当社は自己株式取得を、資本効率向上と株主還元強化を実現する戦略的手段として、実施してまいりました
- 今後も、1株当たりの企業価値の継続的な向上のため、引き続き自己株式取得を含めた株主還元を検討してまいります

【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	発行済株式総数 ¹ に対する割合 ²
2010年11月10日 ～	5,700万円	1.14%
2011年02月09日 ～	6,900万円	1.18%
2011年09月05日 ～	7,900万円	1.26%
2011年11月11日 ～	7,700万円	1.08%
2015年05月25日 ～	9,900万円	0.49%
2018年06月18日 ～	5億円	1.19%
2019年01月07日 ～	5億円	1.18%
2020年06月11日 ～	5億円	0.78%
2022年02月10日 ～	5億円	0.80%
2024年02月15日 ～	10億円（上限）	2.26%³

※1 自己株式を除く

※2 小数点第三位を四捨五入

※3 上限である160万株の自己株式を取得したと仮定した場合

Appendix

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ド化、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12月2日予定）
- 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、ハイブリッド展示会への出展、診療報酬改定セミナーの実施
- 「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ド化、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12月2日予定）
- 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、調剤報酬改定セミナーの実施
- 「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
- 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、介護報酬・障害サービス等報酬改定セミナーの実施
- 「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/報酬改定セミナーの強化、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
○			マイページ「MY AVALON」における「月報ダッシュボード」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

Ⅱ. ii. 貸借対照表サマリー（単位：百万円）

	2023年12月期	2024年12月期 第1四半期	増減額	増減比
資産の部	29,387	29,804	417	1.4%
流動資産	14,800	15,456	656	4.4%
固定資産	14,587	14,348	△238	△1.6%
有形固定資産	1,330	1,385	55	4.2%
無形固定資産	5,186	5,031	△155	△3.0%
投資その他の資産	8,070	7,931	△138	△1.7%
負債の部	8,821	9,363	542	6.1%
流動負債	5,618	6,491	873	15.5%
固定負債	3,202	2,871	△330	△10.3%
純資産の部	20,566	20,441	△125	△0.6%
株主資本	20,272	20,146	△126	△0.6%
その他の包括利益 累計額合計	191	180	△11	△5.8%
新株予約権	56	55	0	△1.4%
非支配株主持分	45	58	12	28.7%

主な増減額

←---

売掛金

338 百万円

←---

買掛金

404 百万円

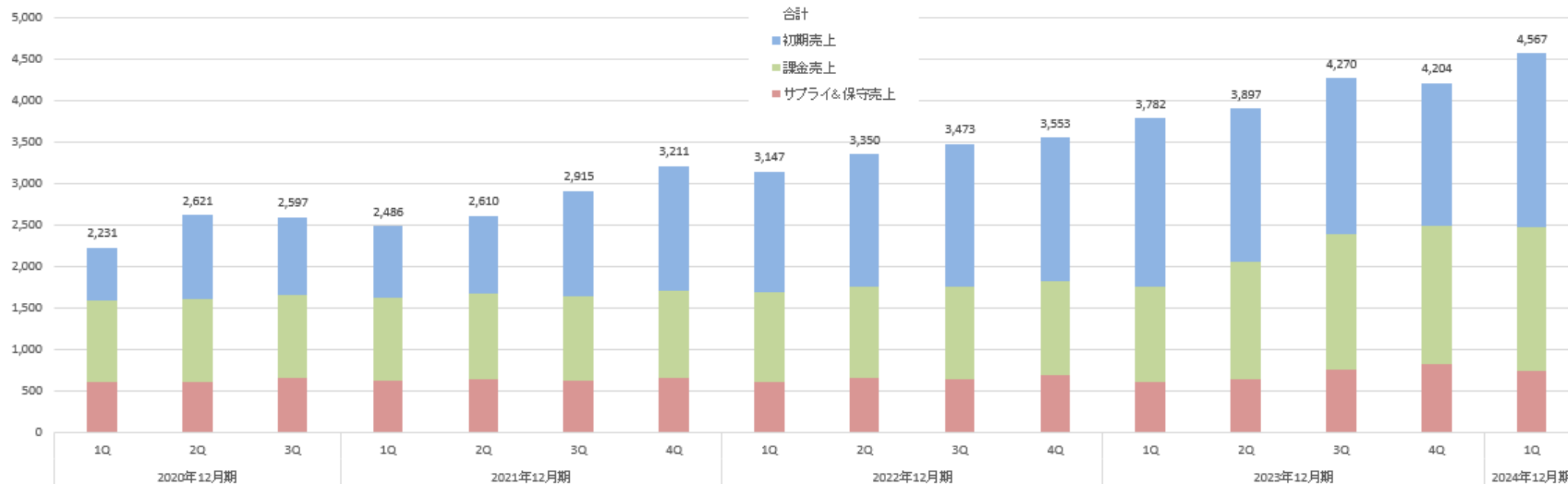
賞与引当金

200 百万円

Ⅱ. Ⅲ. 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）

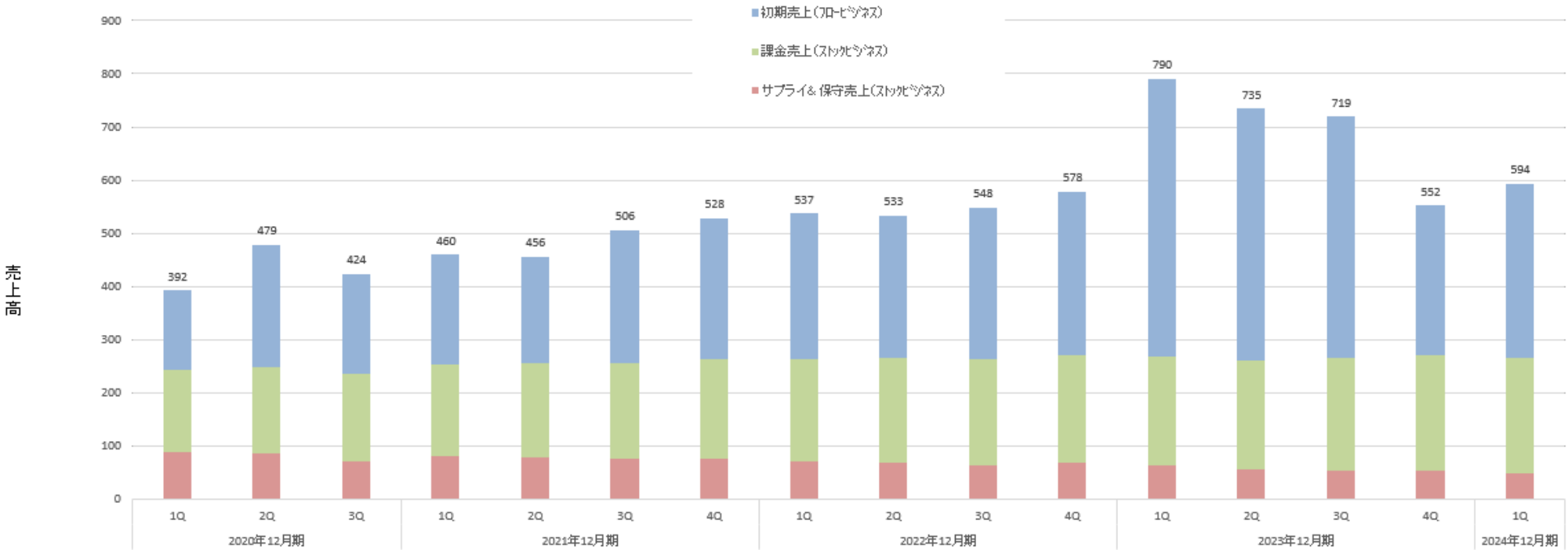


	2020年12月期			2021年12月期				2022年12月期				2023年12月期				2024年12月期
	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
初期売上	629	1,006	942	860	938	1,265	1,502	1,458	1,586	1,711	1,719	2,016	1,840	1,877	1,706	2,099
課金売上	988	994	996	1,004	1,022	1,019	1,042	1,068	1,100	1,122	1,130	1,149	1,403	1,624	1,663	1,714
サプライ&保守売上	614	621	659	622	650	631	667	621	664	640	704	617	654	769	835	754
合計	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	4,567

Ⅱ. Ⅲ. 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）

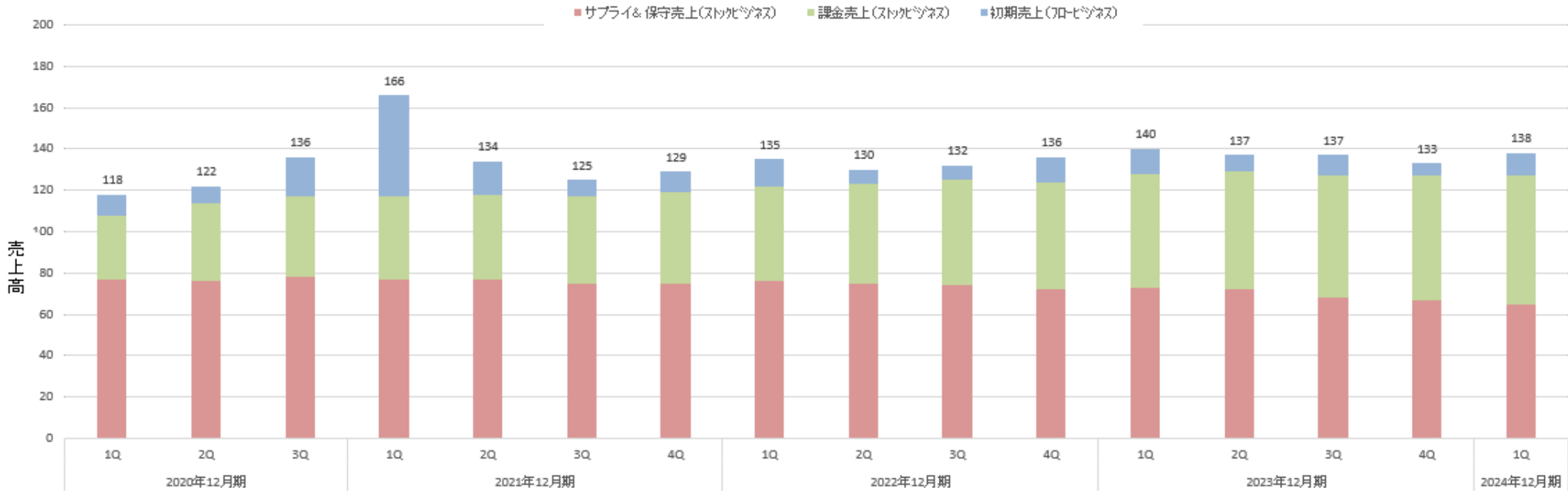


	2020年12月期			2021年12月期				2022年12月期				2023年12月期				2024年12月期
	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
初期売上	148	230	187	206	199	250	265	274	267	285	307	521	473	453	282	327
課金売上	154	163	165	172	177	180	187	191	197	198	203	205	206	213	215	219
サプライ&保守売上	90	86	72	82	80	76	76	72	69	65	68	64	56	53	55	48

Ⅱ. Ⅲ. 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）

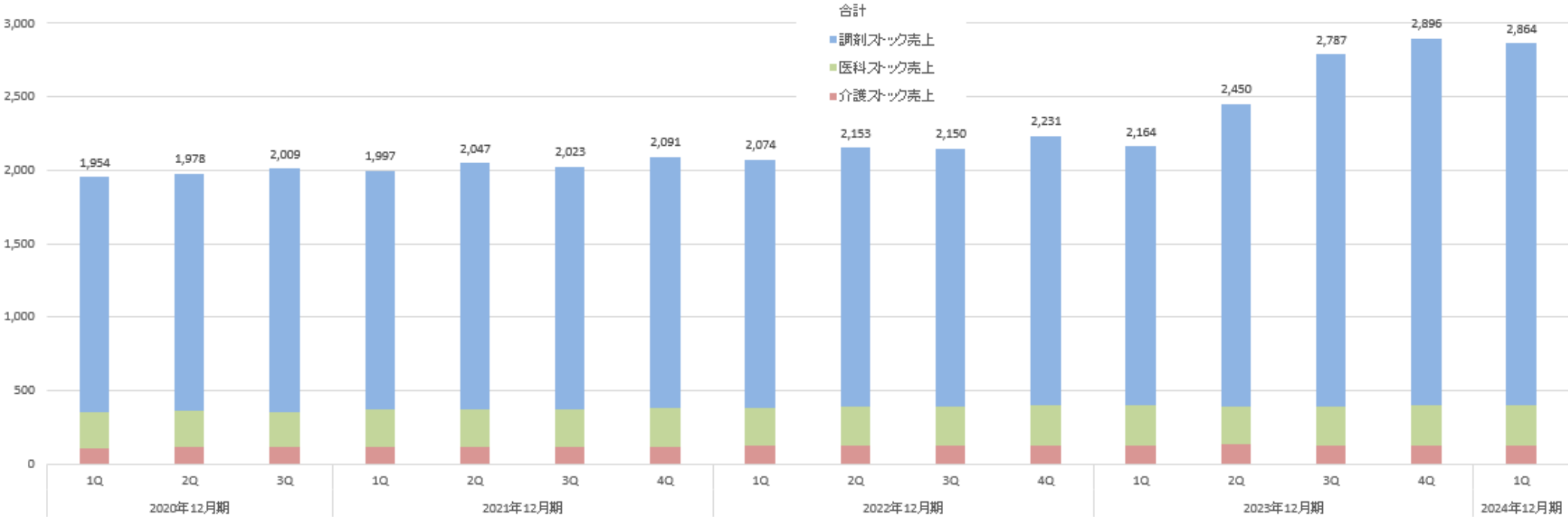


	2020年12月期			2021年12月期				2022年12月期				2023年12月期				2024年12月期
	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
初期売上	10	8	19	49	16	8	10	13	7	7	12	12	8	10	6	11
課金売上	31	38	39	40	41	42	44	46	48	51	52	55	57	59	60	62
サプライ&保守売上	77	76	78	77	77	75	75	76	75	74	72	73	72	68	67	65

Ⅱ. iv. 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12月期			2021年12月期				2022年12月期				2023年12月期				2024年12月期
	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
調剤ストック売上	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	2,469
医科ストック売上	244	249	237	254	257	256	263	263	266	263	271	270	263	266	270	268
介護ストック売上	108	114	117	117	118	117	119	122	123	125	125	128	130	127	127	127
合計	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	2,864

Ⅱ. v. 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

- ・組織再編によるインサイドセールスの強化で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。

- 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
- 医療DX推進体制整備加算に向けて電子処方箋の集中申込が5月にピークアウトし、下期に平準化の予想

	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
ストック売上 (増収率)	11,500百万円 (+11.6%)	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」及び従来のシステムが共に売上増加の計画
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
EBITDA (増益率)	3,866百万円 (+7.7%)	+ 粗利率の高いストック売上の増加に伴う増益効果 - M&Aに伴うのれん償却が通期で影響 - 「うるう日」システム障害の事後対応引当費用の計上
当期純利益 (増益率)	2,160百万円 (+10.1%)	- MAPs for PHARMACY DXの拡販に向け、サーバー機等設備投資の強化 - MAPs for NURSING CAREの機能強化に伴い償却が増加

Ⅱ. vii. M&A戦略（トラックレコードと効果）

- 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						
	(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	2,099※	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)

- 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

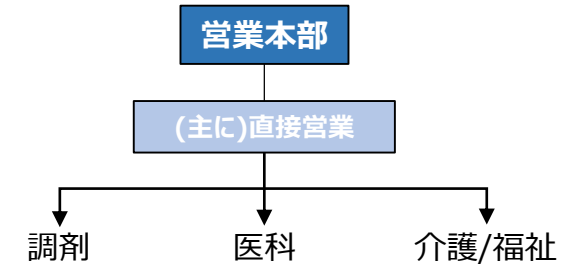
Ⅱ. viii. 営業体制の抜本的な改革

- 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

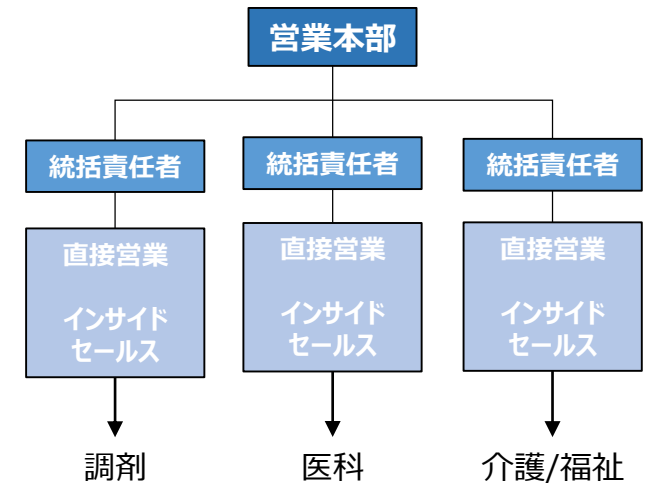
従来



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）

新体制 (2024年1月以降)



Ⅱ. ix. 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



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

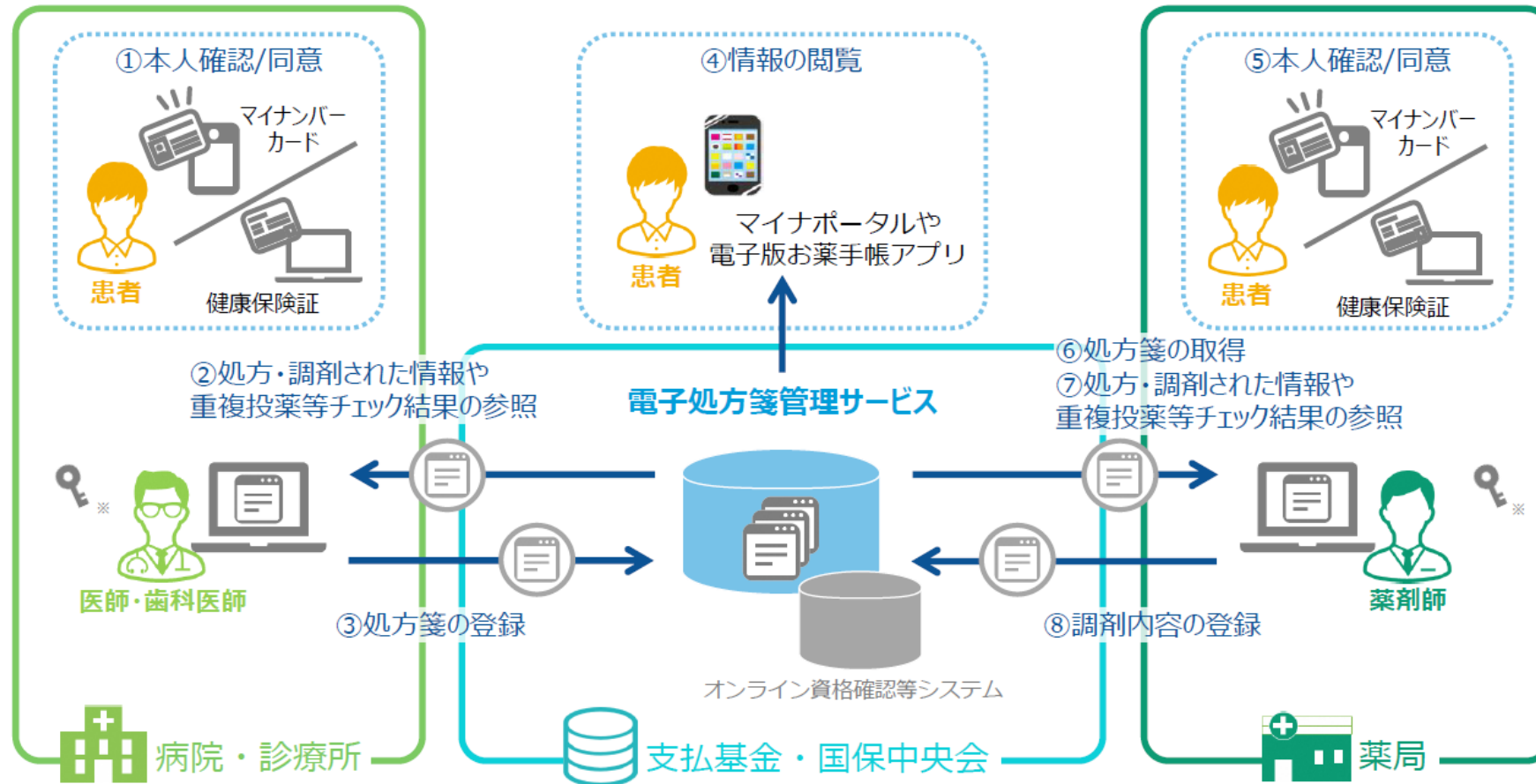
当社インサイドセールスによる
フォローアップ営業
(電話、メール、Webデモ配信など)

Ⅱ. x. 共通情報システム基盤



Ⅱ. xi. 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>)

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

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

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

12月
マイナ保険証
一本化運用

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に貢献

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」を開催
(2024年は、福岡、関東にて開催を予定)



2023年度のEMテニスクリニックin関東の様です。Ai Love All Tennis Academy 代表中村藍子プロ他、所属選手全員集合。たくさんの医療従事者の方々が参加して楽しんでくださいました！



EMシステムズ所属 今村プロ

【ITFワールドテニスツアー】

W15 シングルス2週連続・優勝 / W50 ダブルス優勝

EMシステムズ所属の今村咲選手がW15 シングル(タイ)で2週連続の優勝、また、W50 ダブルス(山梨)で優勝しました。



EMシステムズ所属 プロテニスプレイヤー 今村咲選手

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」の活動に参加し、次世代共通PFとIoT・AIとの連携検討WGで活動
- 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期において、「統合型ヘルスケアシステムの構築」の協力機関として「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

非財務指標と長期目標の策定

有価証券報告書およびサステナビリティサイトにて詳細情報を開示（[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（2024年5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2024（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



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。