

決算説明資料

2024年12月期 第2四半期

 株式会社 EMシステムズ

東証プライム 4820

1. Topics
2. 業績の概要(2024年12月期 第2四半期)
3. セグメント別の状況
4. 当社の取り組み
5. 業績見通し(2024年12月期)
6. 株主還元
7. 次期中期経営計画に関して
8. Appendix.

Topics

2024年12月期 第2四半期

- お客様数の増加、M&Aが貢献し、売上高及びストック売上高¹は半期としては過去最高を更新
- システム障害対応の一時費用²を除いたEBITDAでは前年比+38%と大幅に増加（営業利益は+7%）
- 上期の業績が当初計画を上回ったことから、中間配当を期初予想より2円増配
- 上期に行政対応などの一部の案件が前倒しされたが、下期にて平準化される見込みのため、通期予想は据え置き

全体の市場環境

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)が加速

令和6年度診療・調剤報酬改定「医療DX推進体制整備加算」の新設により、オンライン資格確認システム及びオプションソフトや、電子処方箋の導入が加速

調剤システム事業

オンライン資格確認システムは一巡したが、電子処方箋の導入が加速
グッドサイクルシステム社を100%子会社化
医療DX推進により、顧客数の多い「ReceptyNEXT」のレセコンにバンドルしたクラウド電子薬歴「スマレキ」の販売が伸長
業務効率化を後押しするため、「処方箋シェアリング」・「クラウドPOSレジシステムの連携強化」をリリース

医科システム事業

オンライン資格確認システムは一巡、電子処方箋の導入が徐々に進む
アプリ/クラウド型で高機能な製品としての認知が進み、前期に引き続き「MAPs for CLINIC」の販売数が堅調に増加
システム障害の発生により事後対応等引当費用が発生
(今後の対応として、障害発生時にも利用できる仕組みの周知、障害発生を低減させる対応を進めている)

介護/福祉システム事業

開発フェーズが順調に進捗し、既存製品(響・シンフォニー)からのリプレイスを加速させるための施策を進め、引き合いが増加

*1 売上高のうち、課金売上、サプライ売上、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1四半期と第2四半期に発生したシステム障害の事後対応等引当費用

業績の概要

2024年12月期 第2四半期

FY2024.12 中間 連結業績

単位:百万円

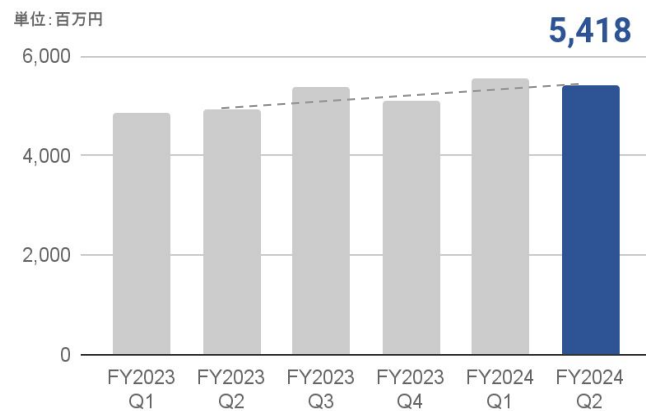
	FY2023 Q2 実績	FY2024 Q2 修正後予想	FY2024 Q2 実績	前年同期比	修正後 予想比
売上高	9,818	11,044	10,989	11.9%	△0.5%
EBITDA	1,613	-	2,231	38.3%	-
営業利益	1,144	1,350	1,221	6.7%	△9.6%
経常利益	1,394	1,676	1,540	10.5%	△8.1%
純利益	789	1,053	985	24.9%	△6.4%

FY2024.12 中間 トピックス

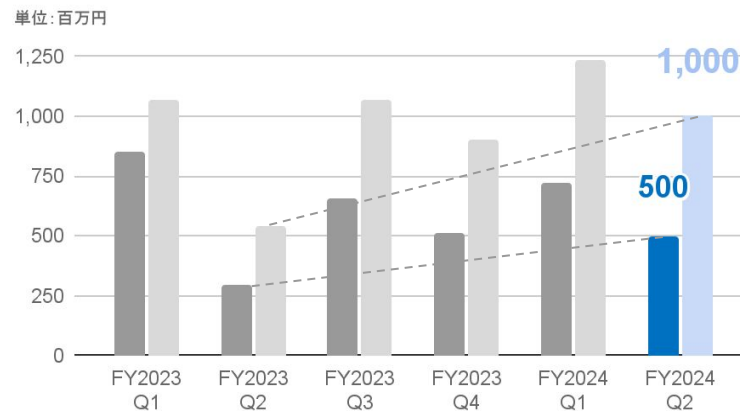
- 売上高: グッドサイクルシステム社及びユニケソフトウェアリサーチ社のM&Aにより、売上高は堅調に成長
- EBITDA: 電子処方箋の設置導入が順調に拡大したことでEBITDAが大幅に増加
- 営業利益: 売上高の増加に加え、前年同期比でTVCMの放映や特別報酬の支給等一時費用の減少により営業利益が増加
6月後半にシステム障害が発生したことに伴い、中間業績予想修正後にユーザーリテンションのための追加引当費用が発生し、営業利益が修正後予想より減少
- 純利益: 前年同期比でグッドサイクルシステム社の段階取得に係る差損がなくなったことにより、当期純利益が増加

* 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

売上高



営業利益 EBITDA



セグメント別の状況

2024年12月期 第2四半期

調剤システム事業

売上高

ストック売上は、お客様数の増加及びM&Aにより、4,948百万円と前年同期比+29.4%の成長

初期売上は、電子処方箋の売上増(+1,008百万円)やM&A効果(+551百万円)がある一方、前年度あったオンライン資格確認システムの集中需要が一巡(△1,298百万円)し、全体では微増で推移

営業利益

オンライン資格確認システムの集中需要が一巡したものの、M&A、電子処方箋の導入設置が拡大したことにより、営業利益が増加

医科システム事業

ストック売上は、お客様数の増加により課金売上は30百万円増も、サポート終了予定の「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

初期売上は、電子処方箋の売上増(+49百万円)があったものの、オンライン資格確認システムの集中需要が一巡(△362百万円)し、前年同期比マイナス推移

オンライン資格確認システムの集中需要が一巡したことに加え、システム障害でお客様対応への一時費用の引当により営業損失が拡大

介護/福祉システム事業

ストック売上は、「響・シンフォニー」から「MAPs for NURSING CARE」への自社リプレイスが進んだことに伴い、課金売上が約11百万円増加した一方、保守売上が約23百万円減少

製造原価の改善により、営業損失が小幅に縮小

売上高

単位:百万円

	FY2023 Q2	FY2024 Q2	増減額	増減率(%)
調剤システム	7,681	9,013	1,331	17.3%
医科システム	1,529	1,198	△330	△21.6%
介護/福祉 システム	278	283	4	1.8%
その他	386	572	186	48.3%

営業利益

単位:百万円

	FY2023 Q2	FY2024 Q2	増減額	増減率(%)
調剤システム	1,405	1,684	278	19.8%
医科システム	△7	△306	△298	-
介護/福祉 システム	△285	△229	56	-
その他	5	40	34	655.9%

* 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

セグメント別の状況 - 調剤システム事業(初期売上)

Positive

電子処方箋の導入が早期に進み、計画対比で上振れ(下期想定分が上期に)

ハードリプレイスについて前年は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

Inline

M&A効果については事前の計画通り

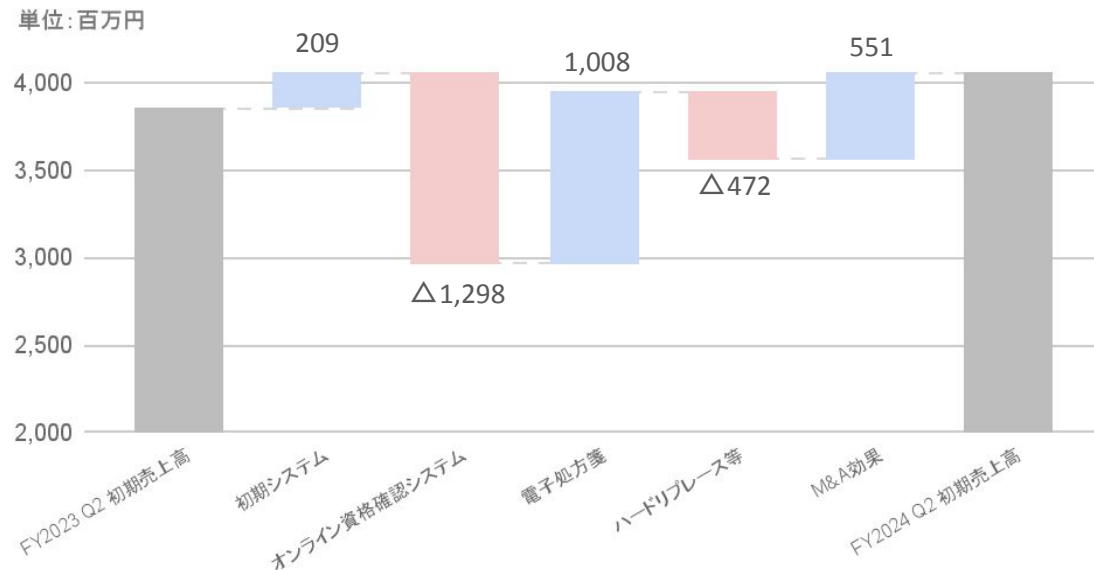
オンライン資格確認システムは計画通り前期の集中需要が一巡

Negative

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

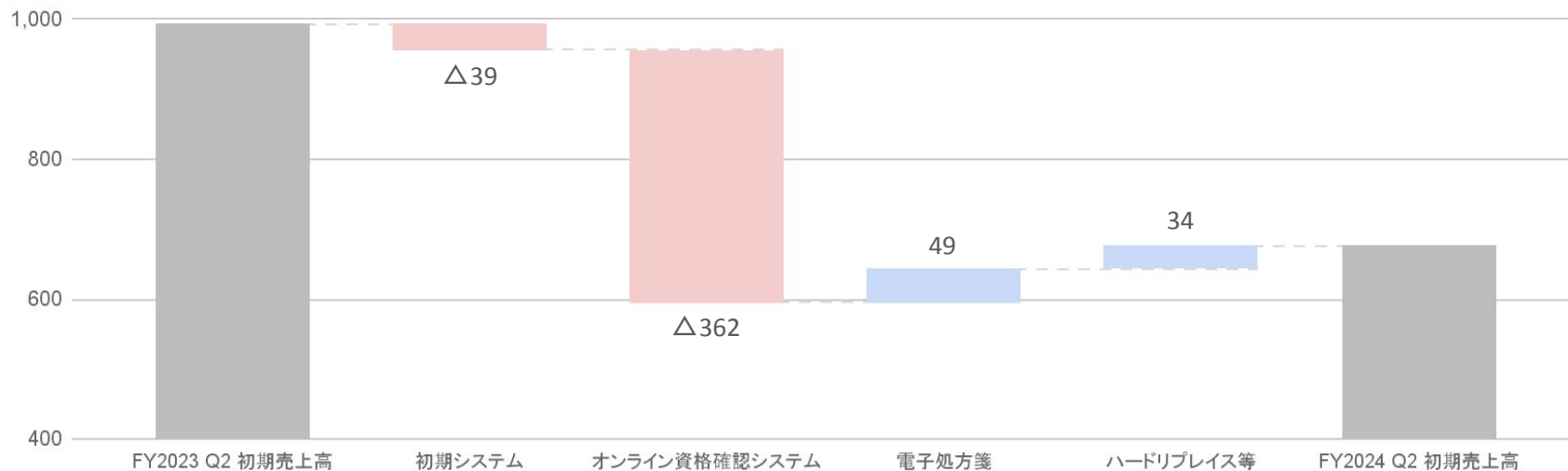
「うるう日」システム障害の事後対応等引当費用が発生

初期売上の増減



初期売上の増減

単位: 百万円

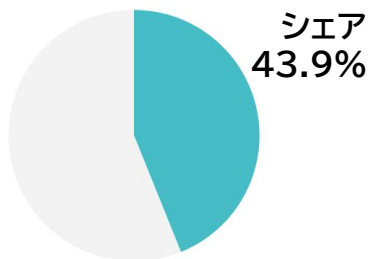


* 各項目の増減額は、連結子会社の増減額考慮前の金額

当社シェア及びシェア拡大に関する考え

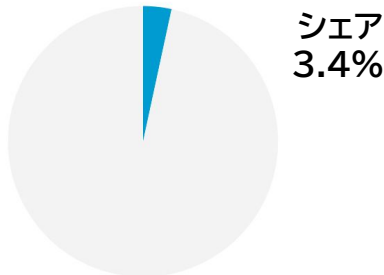
- 各市場ともに上位メーカーへの集約が進んでいるが、数千件の顧客を抱える中堅ベンダーも数多く存在
- 顧客数1万件以下のベンダーは、制度変更に伴うソフトウェアの改定が大きな負担
- 今後も積極的なM&Aと拡販努力で各市場でのシェア拡大を目指していく方針

調剤システム



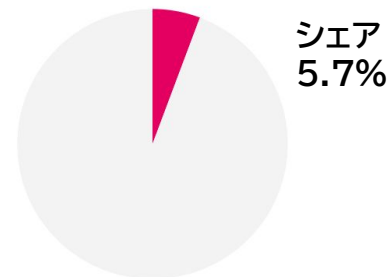
当社お客様 : 24,170件(QoQ+141件)
対象母数 : 55,000件
中期計画目標 : 25,000件

医科システム



当社お客様 : 3,100件(QoQ+30件)
対象母数 : 90,000件
中期計画目標 : 7,000件

介護/福祉システム



当社お客様 : 14,283件(QoQ△54件)
対象母数 : 250,000件
中期計画目標 : 25,000件

(2024年6月30日現在)

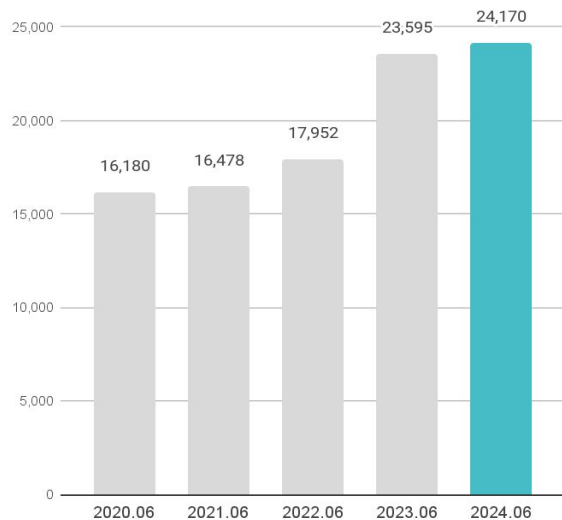
*1 当社お客様数は当社が販売しているシステム製品のお客様数

*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

*3 中期計画目標は、2022年2月公表分

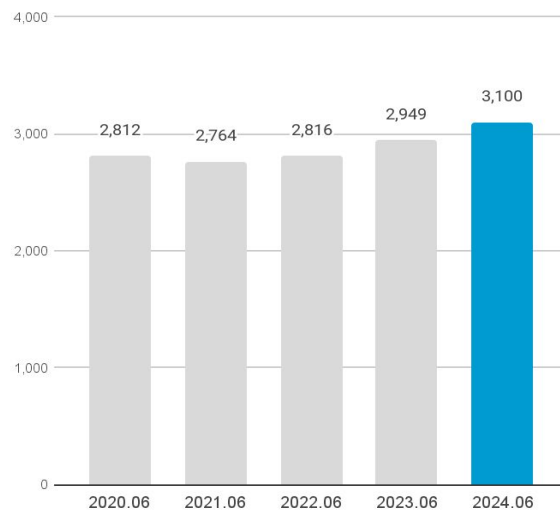
調剤システム

単位:件



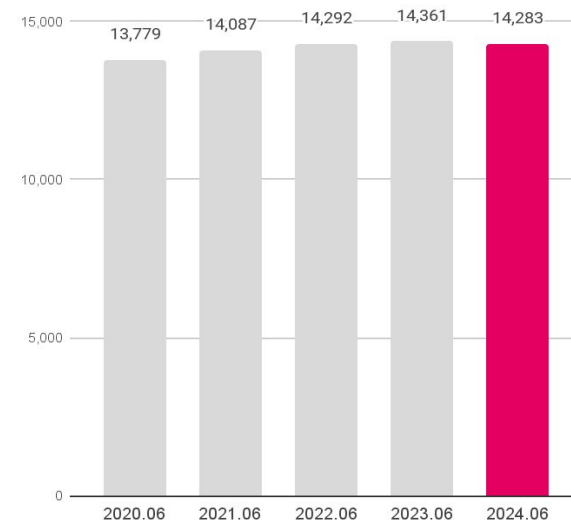
医科システム

単位:件



介護/福祉システム

単位:ライセンス



当社の取り組み

市場環境

2025年問題(少子高齢化の進展)に伴い、医療・介護の需要は増加するが、医療・介護従事者の人手確保や業務効率化が急務
2024年、6年に1回の医療・介護同時改定を実施
各報酬改定の実施時期が4月から年に数回に分散

医療機関へのサイバー攻撃が増加し、サイバーセキュリティ対策/対応が義務化^{*1}

社会の高齢化に伴う大規模チェーン介護施設の増加
「ケアプランデータ連携システム」への対応や、LIFE対応^{*2}によるデータ精度の向上

Amazonが「Amazonファーマシー」の提供を開始

取り組み

調剤・医科・介護/福祉をオールインワンで行う当社の事業特徴を生かした独自ソリューションの開発
医療・介護分野に特化した情報提供サイト(EM-AVALON)のコンテンツ強化、医療従事者向けのWebセミナーなどの提供

人手不足や業務効率化など業種課題を捉えたソリューションの開発 (ex/処方箋シェアリング、処方箋リーダー)

政府が進める電子カルテ標準化実証事業への参画

他社向けに当社の基盤システムやアプリケーションのOEM提供

医科 調剤 介護/福祉

^{*1} 医療法施行規則の一部を改正する省令について(令和5年3月10日 厚生労働省)

^{*2} LIFE(ライフ)科学的介護情報システム/Long-term care Information system For Evidence

- PMIは当初の想定どおり順調に進捗
- グループ会社間コミュニケーション施策や各ワーキンググループの活発な活動により、シナジー効果を生み出す施策の策定・実施フェーズへ

分野	施策	進捗
プロダクト 戦略	各社システムの付加価値向上 グループ内でソフトウェアの重複開発の 回避による開発コストの削減	グッドサイクルシステム社製の電子薬歴製品を 活用したレセコン・電子薬歴一体型製品の拡販 グループ会社全体で課金売上を中心とした ビジネスモデルに転換 ワーキンググループを立ち上げ、検討を開始し、 一部製品で統合実施
経営戦略	オフィスの統合移転によるコスト削減 共同購買による仕入れコストの削減 人員削減は行わず、当社グループ内で 再配置を実施	一部オフィスの統合移転実施 共同購買の実施 管理部門(バックオフィス業務)の集約等、人員 配置の最適化を実施

課題

製品の品質の向上、製品の状況
のお客様への迅速な情報提供
や情報整理

グループ会社(連結子会社)の
価値最大化や施策の効果測定・
管理の強化

グループシナジーを活かした、
製品戦略の強化とミッション・ビ
ジョン・パーパスの共有



品質管理の強化を目的とした本部を新設
経営戦略・グループ経営管理を目的とした本部を新設
経営管理の効率化を目的に管理部門(バックオフィス業務)を集約



グループ各社の製品開発の強化を目的とした役員人事を実施
(EMテクノロジー研究所・グッドサイクルシステム)
経営会議に各社責任者を追加召集するなどし、グループ間の
シナジー創出に向けた取り組みを強化

人事の異動について: https://emsystems.co.jp/ir/irnews/2024/240628_01.pdf

当社子会社の役員の異動に関するお知らせ: https://emsystems.co.jp/ir/irnews/2024/240515_01.pdf

営業体制の改革



- セグメント毎の体制再編・専業化
- インサイドセールス部門の強化
- 調剤に偏りがちな営業力を再配分

マーケティング活動の強化



- セミナーの開催・共催
- Web広告や業界サイトの活用
- プッシュ型アプローチの強化

Positive

潜在的な案件獲得数の増加

より効率的に案件の創出に繋がる営業活動が進捗

社内にノウハウが着実に蓄積

課題

当社グループの認知度の向上

システム障害の発生を受け、品質向上・お客様への情報提供の強化への取り組み中

業績見通し

2024年12月期

通期の業績見通しは、当初予想を据え置き

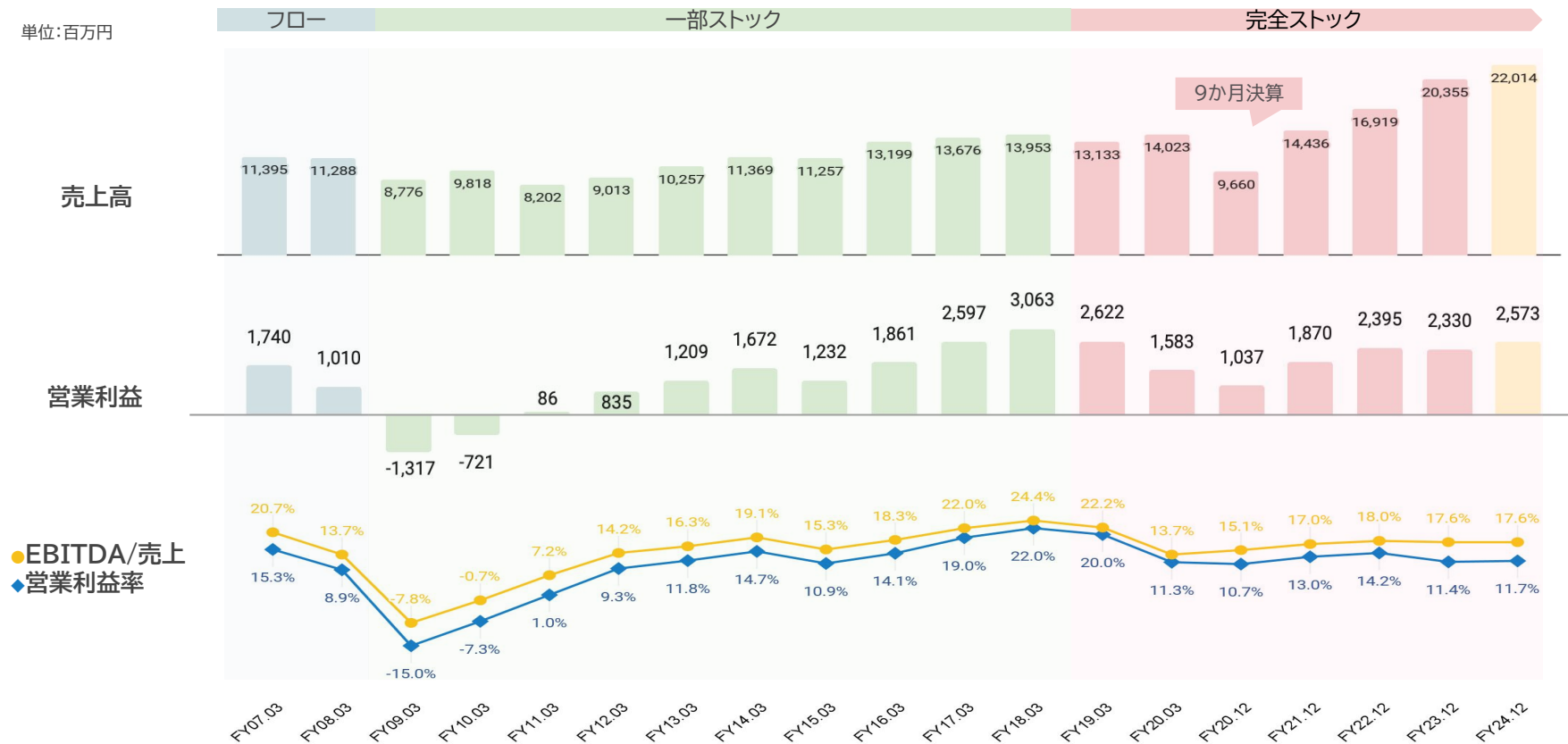
上期は行政対応などの一部の案件が前倒しされ、当初計画を上回ったが、下期に向けて平準化されることが想定されるため、通期では当初予想通りとなる見込み

単位:百万円

	FY2023.12 実績	FY2024.12 通期予想
売上高	20,355	22,014
調剤システム	16,159	17,555
医科システム	2,802	2,640
介護/福祉システム	550	812
その他	973	1,182
調整額	△131	△177
営業利益	2,330	2,573
調剤システム	2,939	3,002
医科システム	△130	△178
介護/福祉システム	△540	△304
その他	48	24
調整額	13	29
経常利益	2,869	3,199
当期純利益	1,962	2,160

ビジネススキームの変遷 - 業績推移

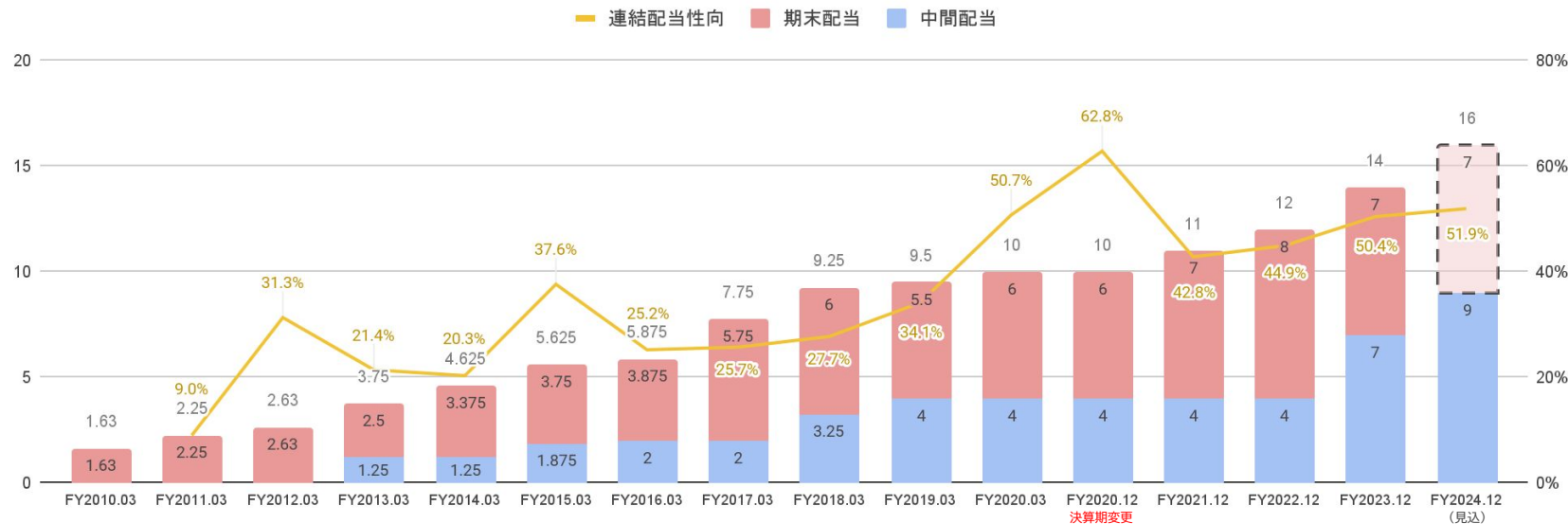
単位:百万円



株主還元

- 13期連続で増配を実施*FY2020.12決算期変更を除く
- 2024年度中間配当も増配を実施

単位:円



* 2016年4月1日付、2018年3月1日付及び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実施
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

- 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
- 今後も、1株当たりの企業価値の継続的な向上のため自己株式取得を含めた株主還元を検討

【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 :機動的な資本政策、資本効率の向上
株主還元の強化

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

次期中期経営計画に関して

- 次期中期経営計画(FY25-FY27)の検討を本格スタート
- 2024年12月期本決算発表時までに公表を予定

経営 戦略

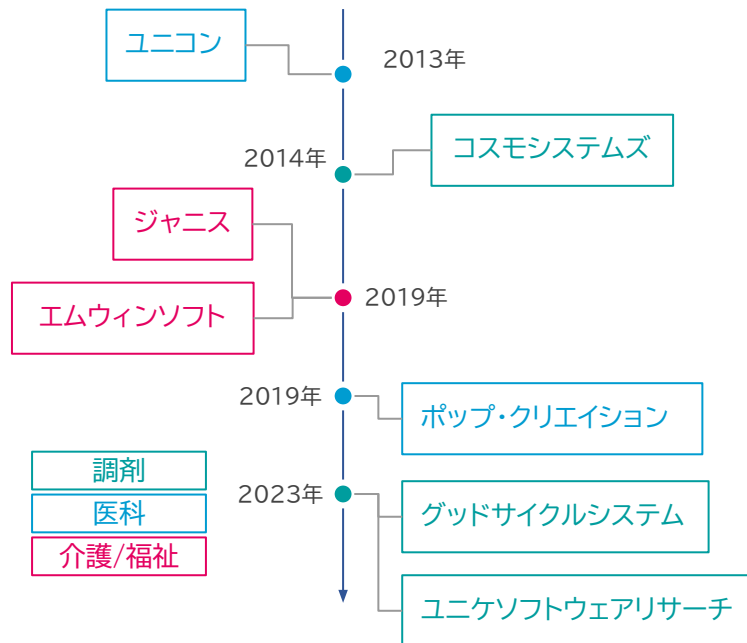
- 現中期経営計画に対する進捗と課題の整理
- ストック型のビジネスモデルに適したKPIの検討
- 成長戦略とコスト管理の徹底により、売上高・利益率の向上を図る

財務 戦略

- 株主をより意識した財務指標及び目標の設定を検討

Appendix.

- 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2013年以降、7社のM&Aを実施
- 調剤・医科・介護/福祉での顧客基盤拡大、製品ラインナップ・製品品質の向上を目的とし、今後も市場の変化を捉え、柔軟に対応していく方針



調剤

お客様数:8,000
電子薬歴などのサービスを強化することでリテンション及びARPUの向上に寄与

医科

お客様数:1,700
販路の拡大など、基盤拡大に資するM&Aを実施

介護/福祉

ライセンス数:11,000
介護市場への進出のため、製品開発リソースなどを獲得

単位:百万円

	FY2023 Q4	FY2024 Q2	増減額	増減比(%)
資産の部	29,387	29,282	△104	△0.4%
流動資産	14,800	15,214	414	2.8%
固定資産	14,587	14,067	△519	△3.6%
有形固定資産	1,330	1,436	106	8.0%
無形固定資産	5,186	4,782	△403	△7.8%
投資その他の資産	8,070	7,848	△221	△2.7%
負債の部	8,821	8,878	57	0.6%
流動負債	5,618	6,247	629	11.2%
固定負債	3,202	2,630	△572	△17.9%
純資産の部	20,566	20,404	△161	△0.8%
株主資本	20,272	20,083	△188	△0.9%
その他の包括利益累計額合計	191	240	48	25.2%
新株予約権	56	55	△0	△1.4%
非支配株主持分	45	24	△20	△46.1%

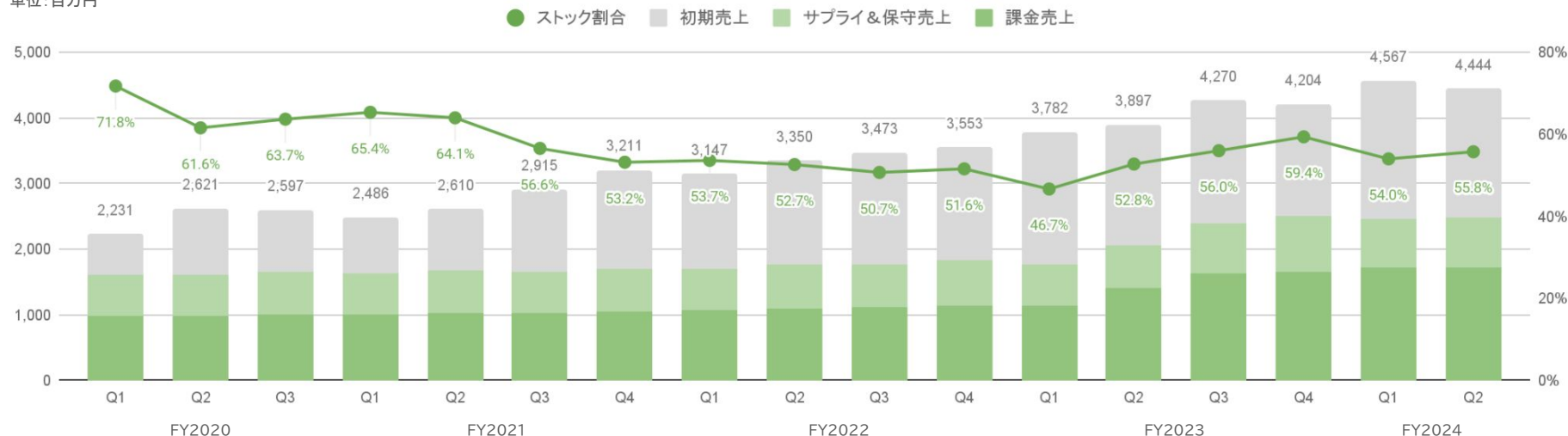
単位:百万円

	FY2023 Q2実績	FY2024 Q2実績	増減額 (前年同期比)	増減率 (前年同期比)
売上高	9,818	10,989	1,170	11.9%
調剤システム	7,681	9,013	1,331	17.3%
初期	3,857	4,065	208	5.4%
課金	2,552	3,437	885	34.7%
サプライ	886	1,033	147	16.6%
保守	386	476	90	23.6%
医科システム	1,529	1,198	△330	△21.6%
初期	995	664	△331	△33.3%
課金	412	443	30	7.5%
サプライ	28	25	△2	△10.2%
保守	92	65	△27	△29.5%
介護/福祉システム	278	283	4	1.8%
初期	20	37	16	81.5%
課金	112	124	11	10.4%
サプライ	0	0	0	-
保守	145	121	△23	△16.3%
その他	386	572	186	48.3%
調整額	△58	△79	△21	-

* 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

四半期別売上推移(調剤システム事業)

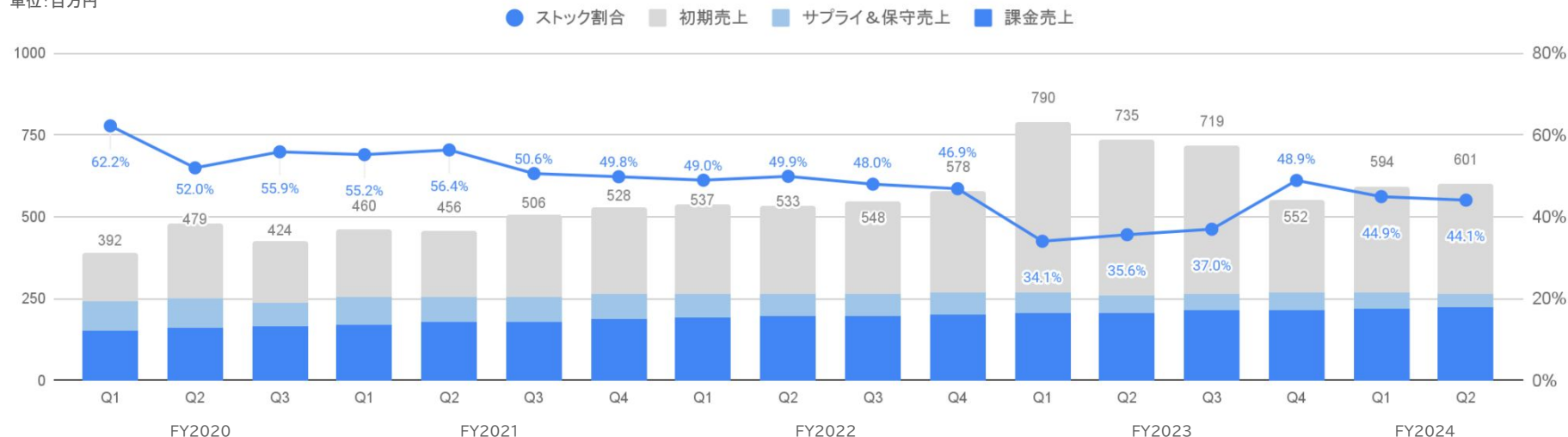
単位: 百万円



	FY2020			FY2021				FY2022				FY2023				FY2024	
	Q1	Q2	Q3	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
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	1,965
サプライ&保守売上	614	621	659	622	650	631	667	621	664	640	704	617	654	769	835	754	756
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	1,723

四半期別売上推移(医科システム事業)

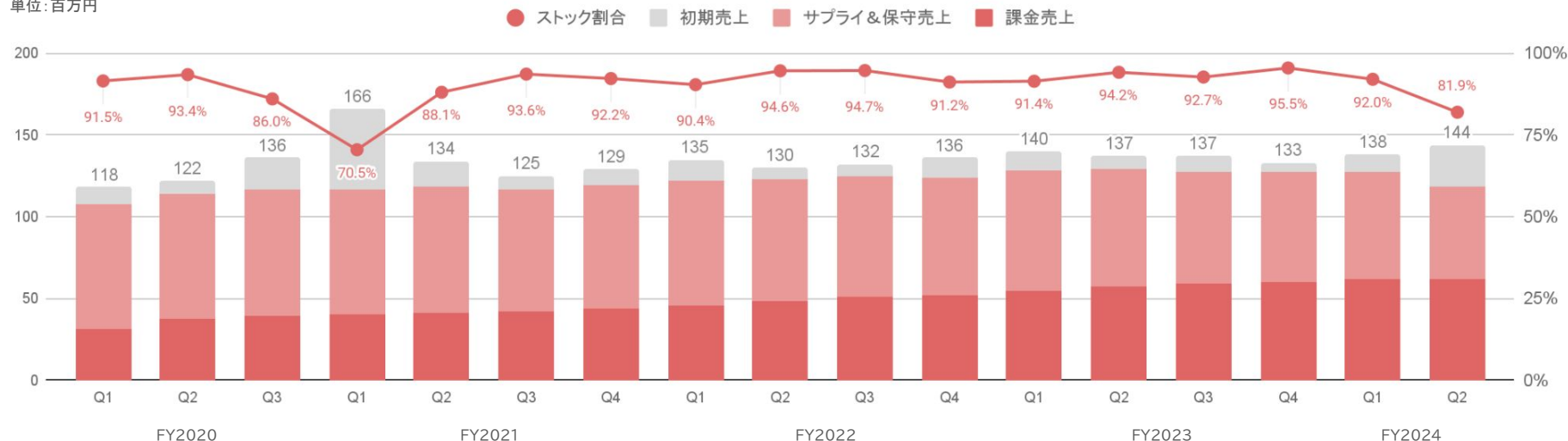
単位: 百万円



	FY2020			FY2021				FY2022				FY2023				FY2024	
	Q1	Q2	Q3	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
初期売上	148	230	187	206	199	250	265	274	267	285	307	521	473	453	282	327	336
サプライ&保守売上	90	86	72	82	80	76	76	72	69	65	68	64	56	53	55	48	42
課金売上	154	163	165	172	177	180	187	191	197	198	203	205	206	213	215	219	223

四半期別売上推移(介護/福祉システム事業)

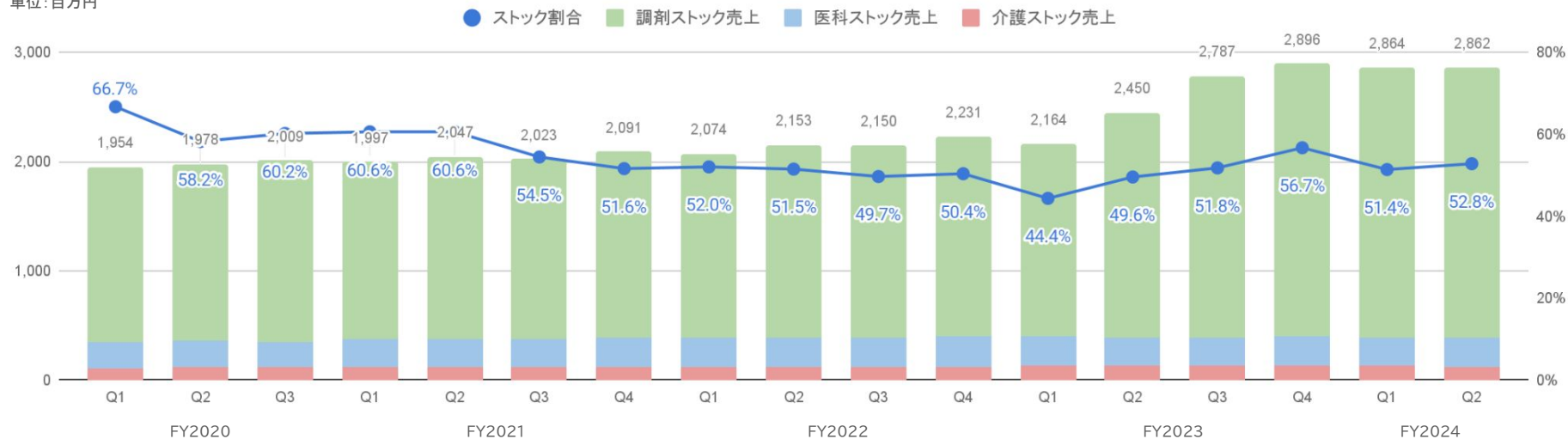
単位: 百万円



	FY2020			FY2021				FY2022				FY2023				FY2024	
	Q1	Q2	Q3	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
初期売上	10	8	19	49	16	8	10	13	7	7	12	12	8	10	6	11	26
サプライ&保守売上	77	76	78	77	77	75	75	76	75	74	72	73	72	68	67	65	56
課金売上	31	38	39	40	41	42	44	46	48	51	52	55	57	59	60	62	62

セグメント別 スtock売上高推移

単位: 百万円



	FY2020			FY2021				FY2022				FY2023				FY2024	
	Q1	Q2	Q3	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
調剤Stock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	2,479
医科Stock売上	244	249	237	254	257	256	263	263	266	263	271	270	263	266	270	268	265
介護Stock売上	108	114	117	117	118	117	119	122	123	125	125	128	130	127	127	127	118



オンライン資格確認

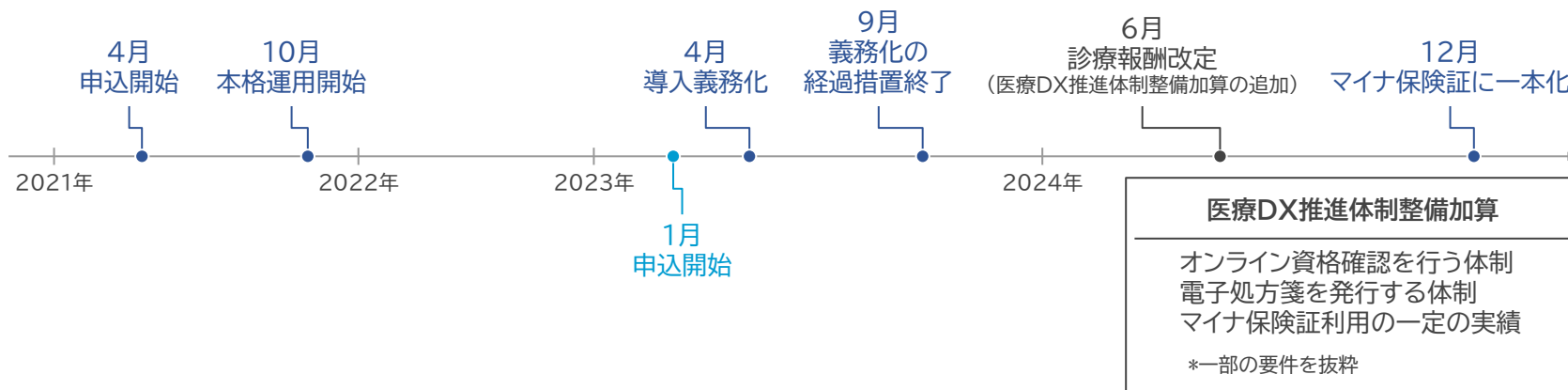
義務化

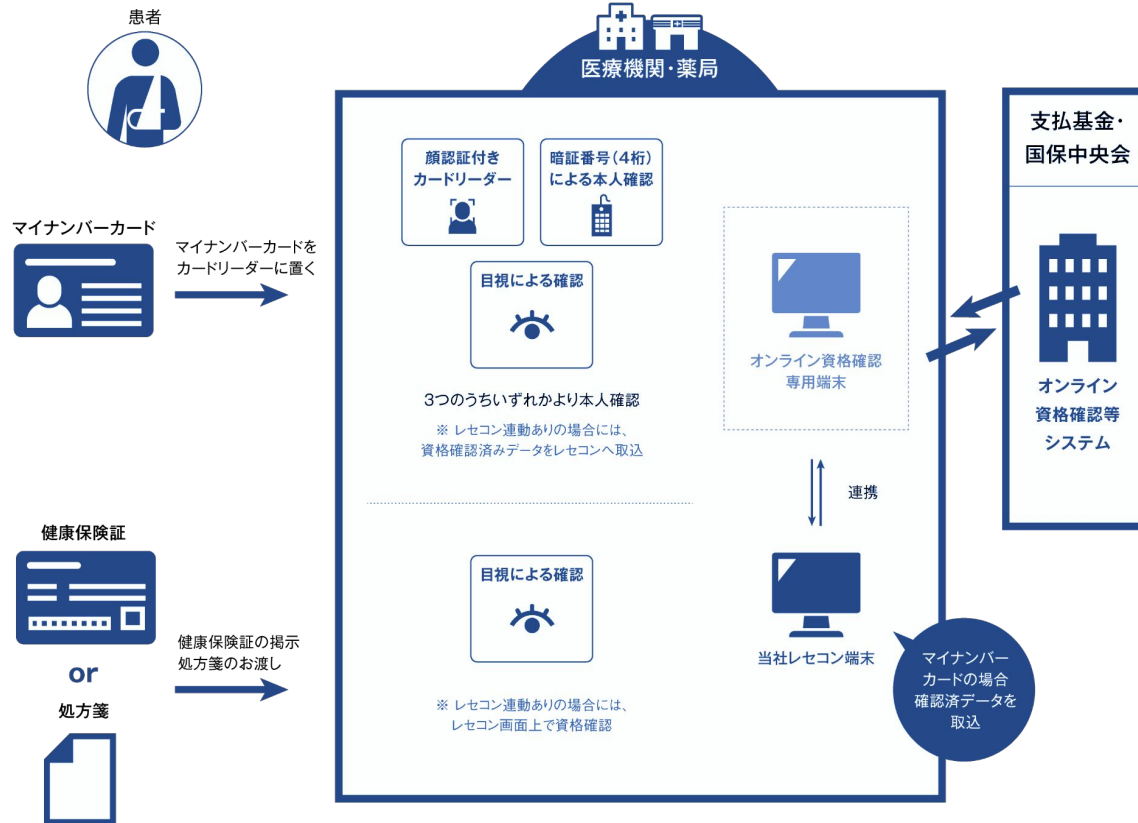
- 申込・設置が概ね完了

電子処方箋

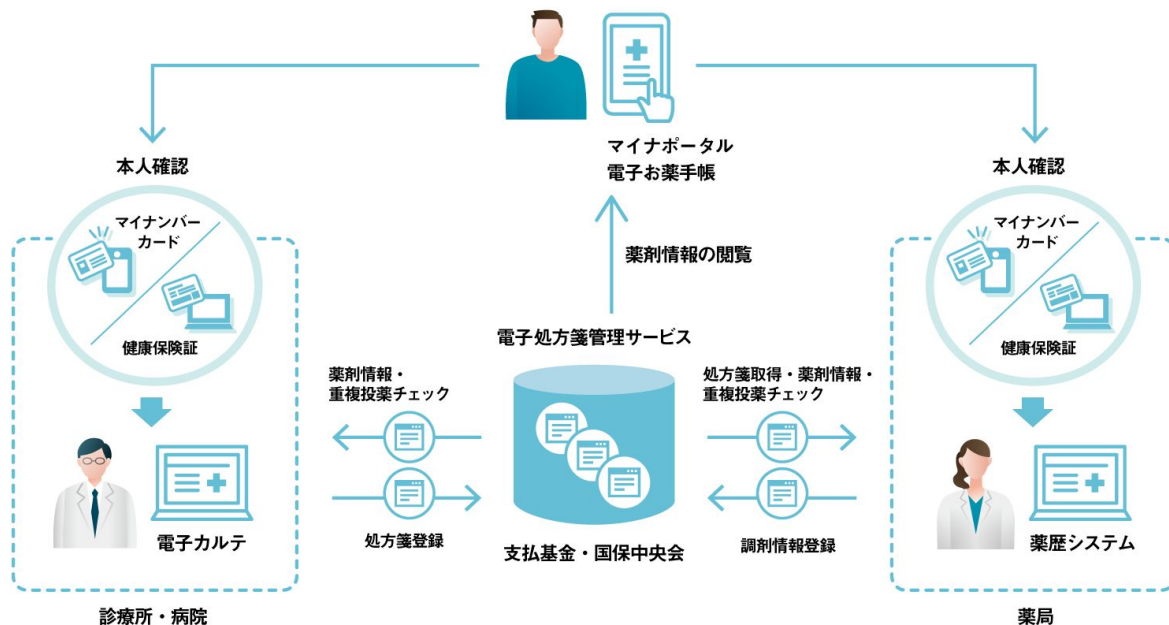
推奨

- 申込・導入が徐々に進む





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。



- 人的資本についての取り組み

採用活動を拡大
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)

- マテリアリティに基づく長期目標(KPI)の設定

「従業員エンゲージメントスコアの向上」を初めとした18項目を2030年までの長期目標として策定
サステナビリティ委員会で達成状況の確認や目標の見直しを実施

有価証券報告書およびサステナビリティサイト上で取り組み詳細や目標の達成状況を開示([リンク](#))

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



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

- 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

医療従事者向けイベント「EMテニスクリニック」を開催（2024年は福岡、関東にて開催予定）



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。

2023年度「EMテニスクリニック」
in 関東の様子

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 プロテニスプレイヤー 今村咲選手

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活用する仕組みの普及を支援

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

寄付活動

- **EMオンラインSHOPのポイントによる寄付受付（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



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。

株式会社EMシステムズ IR担当

ご質問・お問合せ先:<https://emsystems.co.jp/ir/mailform.html>