

決算説明資料

2024年12月期 第3四半期

 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3四半期)
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. Appendix.

Topics

2024年12月期 第3四半期

新中期経営計画の公表

FY2025-FY2027の計画を公表
(詳細は中期経営計画FY2025～FY2027をご参照)

ROE目標達成のためのキャッシュアロケーション
施策を今期より実施
(連結配当性向100%・自己株式消却)

期末配当は20円と前年比約3倍を予定
(通期の配当は29円と過去最高の配当を予定)

FY2024連結業績予想の上方修正

売上高・営業利益・経常利益が大幅に伸長し通期
で上方修正
(FY2024は電子処方箋の導入を中心に一過性の影響が大きい)

医科・介護/福祉システム事業において、減損損失
を計上
(詳細は17ページをご参照)

業績の概要

2024年12月期 第3四半期

FY2024.Q3 連結業績

単位:百万円

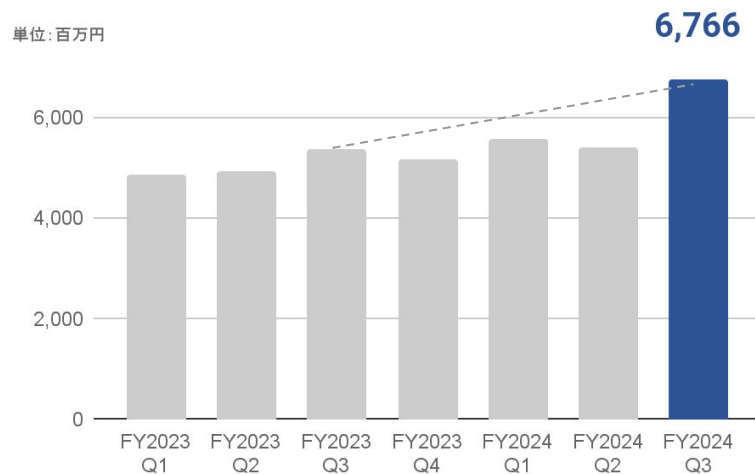
	FY2023 Q3 実績	FY2024 Q3 実績	前年同期比
売上高	15,198	17,755	16.8%
EBITDA	2,683	4,581	70.7%
営業利益	1,804	3,201	77.5%
経常利益	2,199	3,715	68.9%
純利益	1,357	1,510	11.3%

FY2024.Q3 トピックス

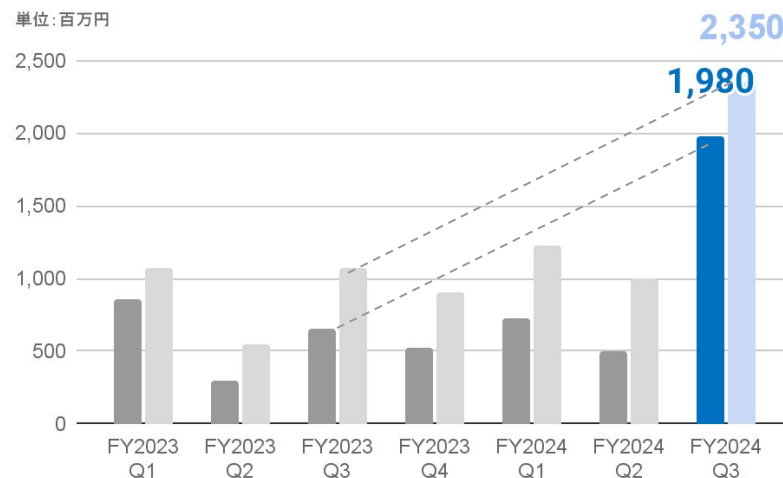
- 売上高:** チェーン薬局を中心に、電子処方箋及び関連オプションソフトの導入設置が加速
グッドサイクルシステム社及びユニケソフトウェアリサーチ社のM&Aにより、売上高は堅調に成長
- EBITDA:** 電子処方箋の設置導入が順調に拡大したことでEBITDAが大幅に増加
- 営業利益:** 売上高の増加や、前年同期比でTVCMの放映・特別報酬の支給等一時費用の減少により営業利益が大幅に増加
- 純利益:** 医科システム事業及び介護/福祉システム事業において減損損失を1,344百万円計上(医科:423百万円、介護/福祉:920百万円)

* 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



* 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

セグメント別の状況

2024年12月期 第3四半期

調剤システム事業

医科システム事業

介護/福祉システム事業

売上高

ストック売上は、お客様数の増加及びM&Aにより、7,393百万円と前年同期比+18.9%の成長

初期売上は、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(△1,406百万円)したものの、電子処方箋の売上増(+2,567百万円)やM&A効果(+618百万円)により、全体では大幅に増加

お客様数の増加により課金売上は27百万円増も、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、ストック売上は全体で横ばいで推移
初期売上は、電子処方箋の売上増(+106百万円)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(△469百万円)し、前年同期比マイナス推移

「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34百万円減少

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、営業利益が大幅に増加

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

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 Q3	FY2024 Q3	増減額	増減率(%)
調剤システム	11,953	14,733	2,780	23.3%
医科システム	2,249	1,840	△408	△18.2%
介護/福祉 システム	416	447	30	7.4%
その他	671	849	177	26.5%

営業利益

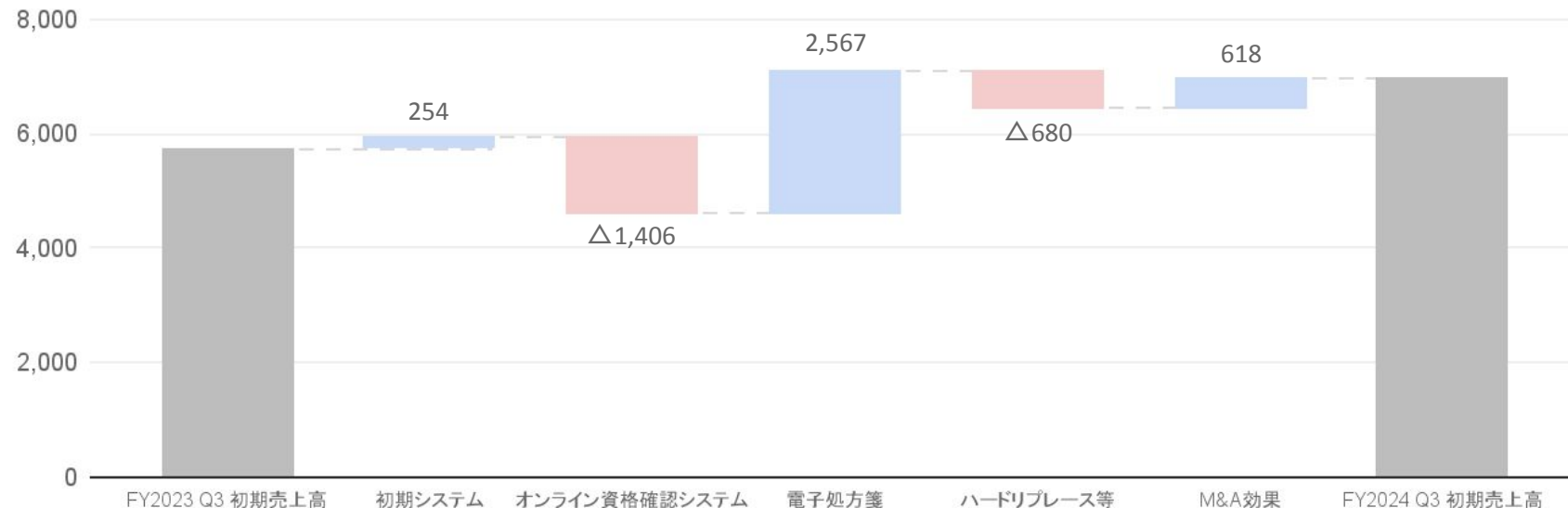
単位:百万円

	FY2023 Q3	FY2024 Q3	増減額	増減率(%)
調剤システム	2,169	3,801	1,632	75.2%
医科システム	△20	△340	△319	-
介護/福祉 システム	△404	△320	83	-
その他	25	47	22	90.8%

* 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

初期売上の増減

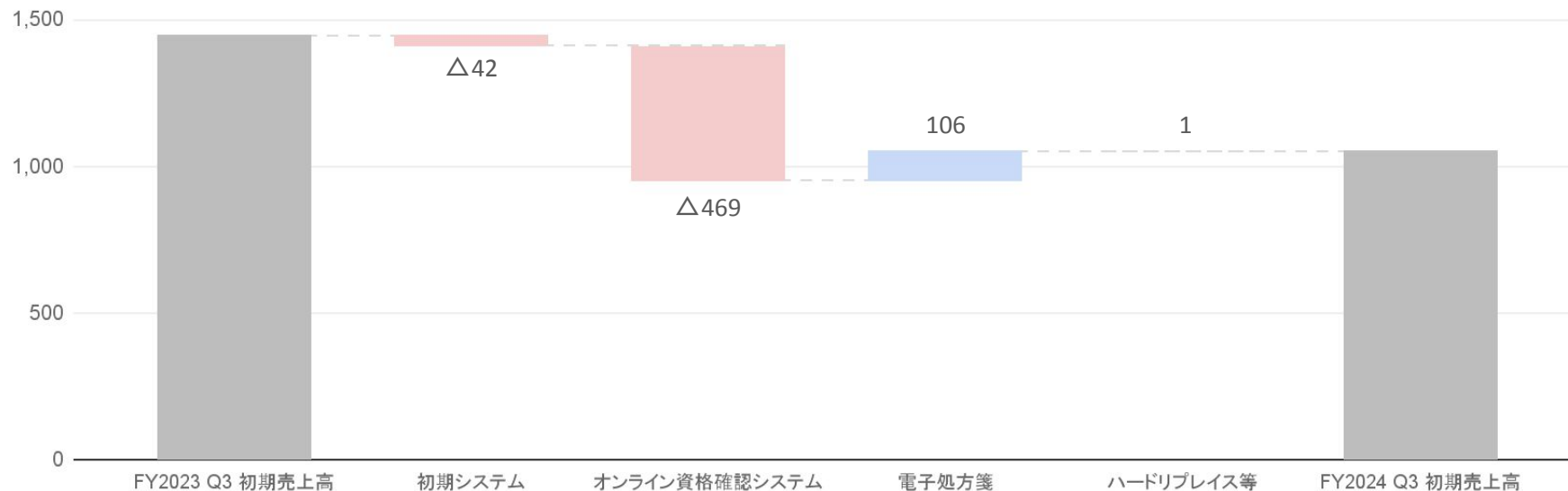
単位: 百万円



* 各項目の増減額は、収益認識基準適用前の金額

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
後発医薬品のある先発医薬品(長期収載品)の選定療養制度がスタート

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

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

効果

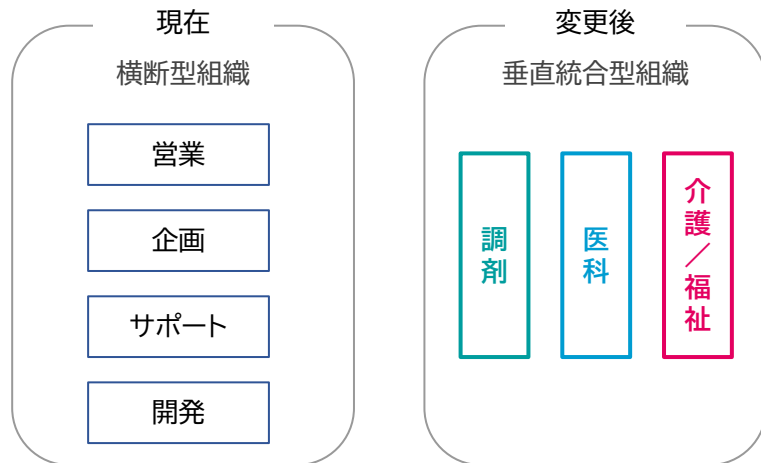
潜在的な案件獲得数の増加

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

医科・介護/福祉システム事業において、関連資産を全て減損(1,344百万円)し、両セグメントの改革を急ぐ
長期ビジョンでは3セグメントによるシナジーを見込むが、各セグメント事業性を担保することが重要な課題

組織体制を変更予定



セグメント間のシナジー創出
を目的とした組織

事業採算性を高めていく
ための組織

医科システム事業

当初計画との乖離要因

競争環境の変化とお客様の購買行動の変化(デジタルでの購買)への
対応の遅れやOEMや代理店開拓が進まなかったことが要因

重要課題: ユーザー獲得

営業機能
強化

製品基盤の
安定化

アライアンス
M&A

介護/福祉システム事業

当初計画との乖離要因

開発の遅れやお客様が必要とするサービスの見通しに課題があった
ことが要因

重要課題: MAPs for NURSING CAREの対応サービス数

ターゲット
拡大

製品ラインナップ
最適化

アライアンス
M&A

業績見通し 2024年12月期

通期連結業績予想を上方修正

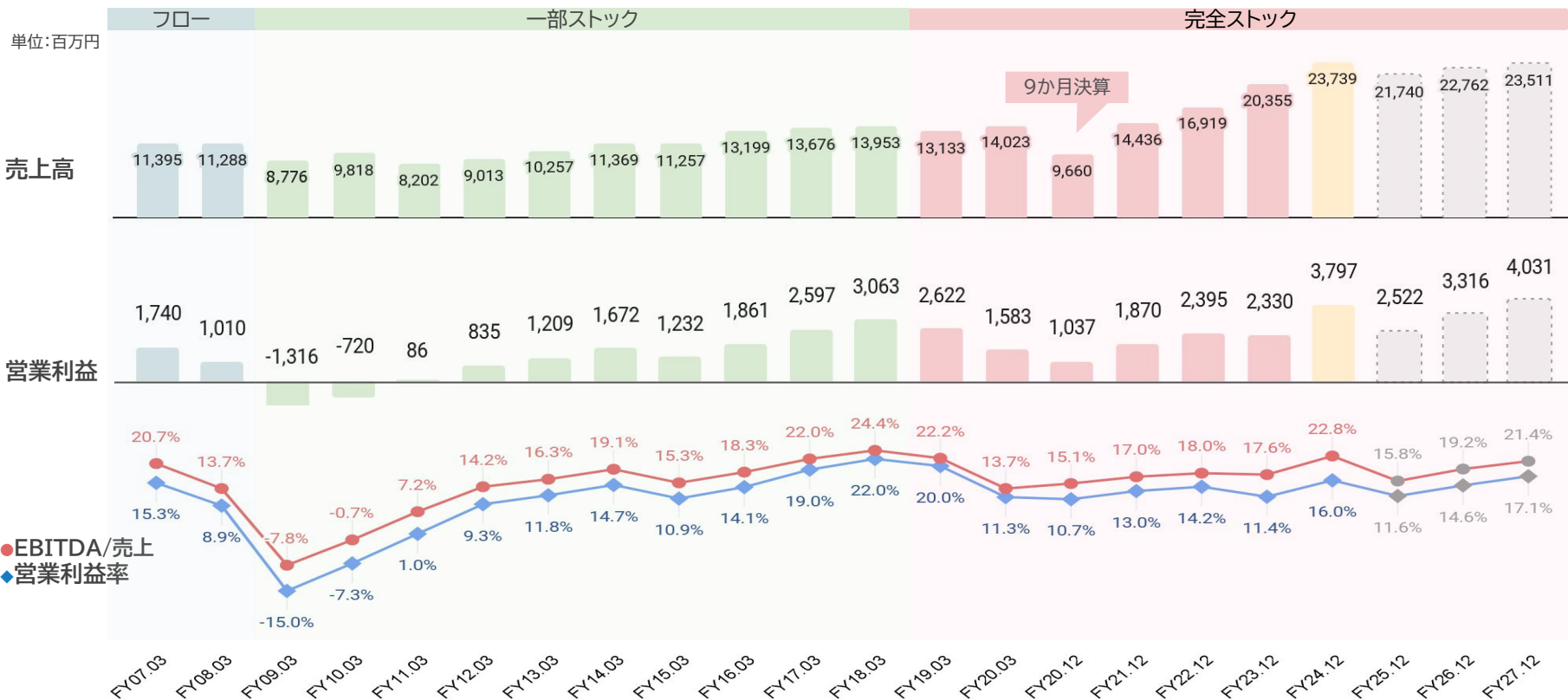
売上高・営業利益・経常利益は電子処方箋の導入加速やM&A後の事業が前倒しでの進捗、当初計画を上回る見込み

医科・介護/福祉システム事業において減損損失を計上

単位:百万円

	FY2023.12 実績	FY2024.12 通期予想	FY2024.12 修正後通期予想
売上高	20,355	22,014	23,739
調剤システム	16,159	17,555	19,669
医科システム	2,802	2,640	2,514
介護/福祉システム	550	812	576
その他	973	1,182	1,135
調整額	△131	△177	△156
営業利益	2,330	2,573	3,797
調剤システム	2,939	3,002	4,661
医科システム	△130	△178	△500
介護/福祉システム	△540	△304	△441
その他	48	24	61
調整額	13	29	16
経常利益	2,869	3,199	4,501
当期純利益	1,962	2,160	1,978

ビジネススキームの変遷 - 業績推移

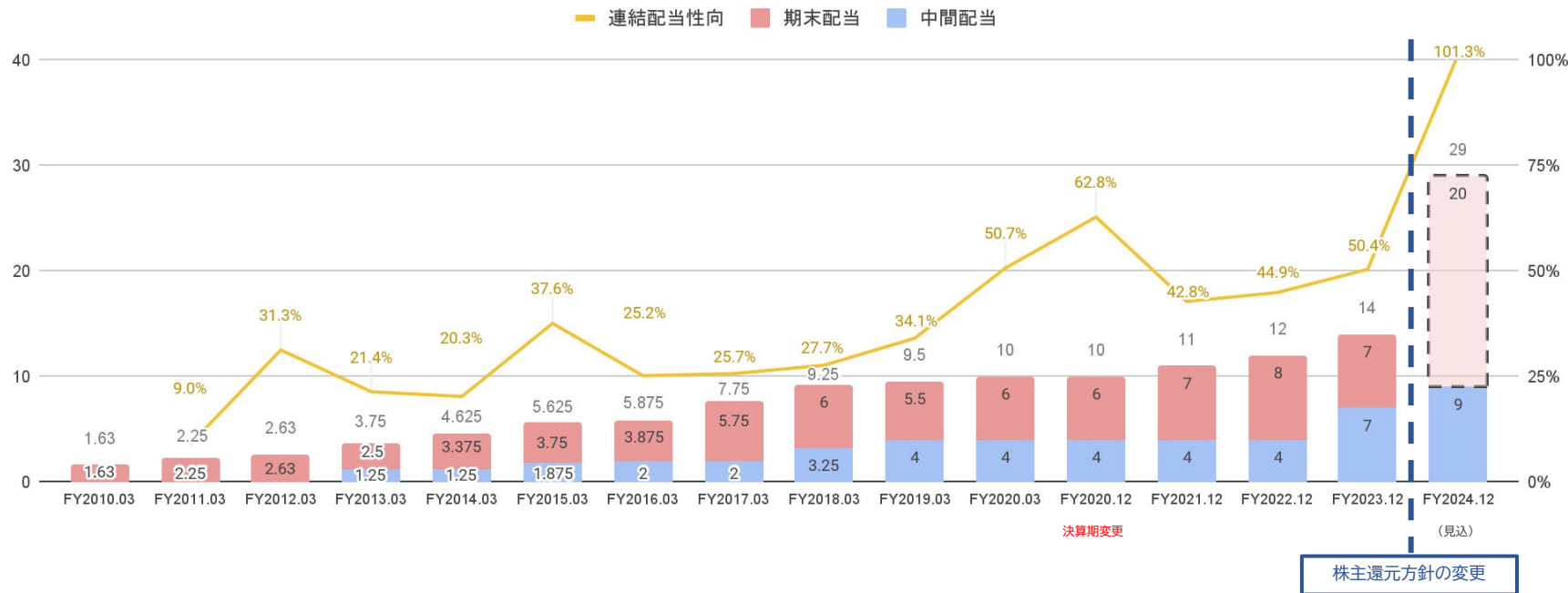


株主還元

13期連続で増配を実施*FY2020.12決算期変更を除く

2024年度期末配当予想を1株当たり13円増配の20円に修正(連結配当性向100%超)

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

2024年11月14日開催の取締役会において、自己株式を
消却することを決議

消却する株式の総数:4,000,000株
(消却前発行済株式総数に対する割合 5.37%)

消却予定日 :2024年12月16日

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

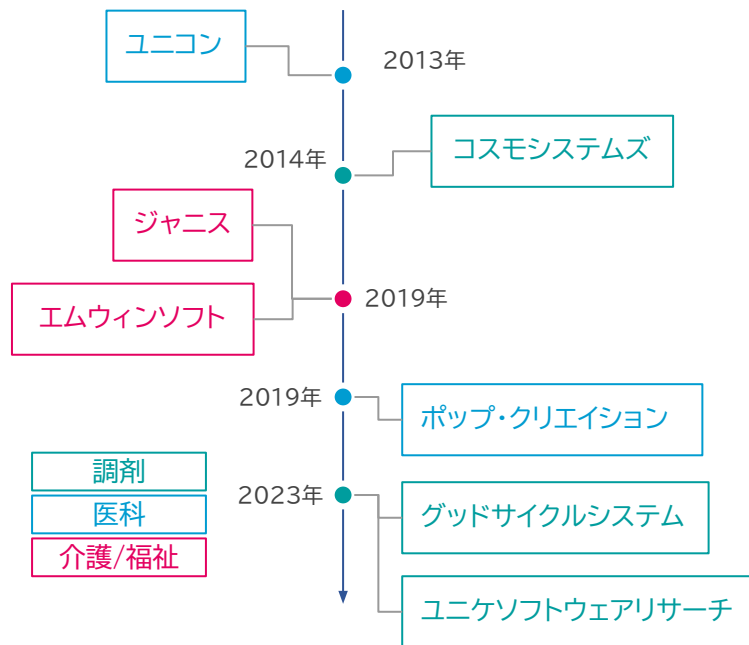
*1 自己株式を除く

*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.

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 Q3	増減額	増減比(%)
資産の部	29,387	28,990	△397	△1.4%
流動資産	14,800	16,075	1,274	8.6%
固定資産	14,587	12,914	△1,672	△11.5%
有形固定資産	1,330	1,099	△230	△17.3%
無形固定資産	5,186	3,691	△1,495	△28.8%
投資その他の資産	8,070	8,123	53	0.7%
負債の部	8,821	9,189	368	4.2%
流動負債	5,618	6,802	1,183	21.1%
固定負債	3,202	2,387	△815	△25.5%
純資産の部	20,566	19,800	△765	△3.7%
株主資本	20,272	19,595	△677	△3.3%
その他の包括利益累計額合計	191	124	△67	△35.3%
新株予約権	56	55	0	△1.4%
非支配株主持分	45	25	△19	△43.5%

単位:百万円

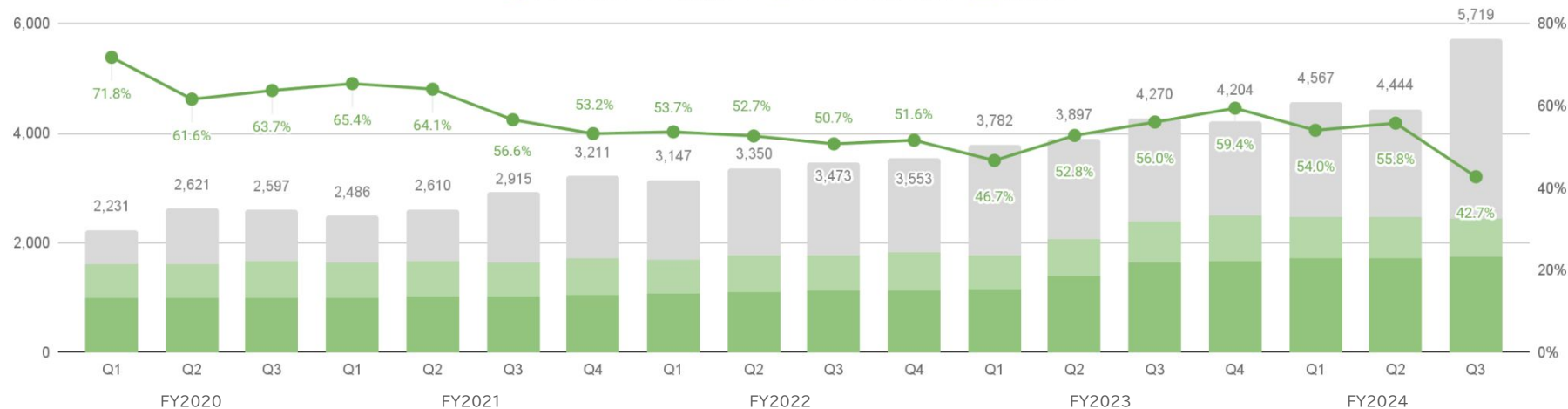
	FY2023 Q3実績	FY2024 Q3実績	増減額 (前年同期比)	増減率 (前年同期比)
売上高	15,198	17,755	2,557	16.8%
調剤システム	11,953	14,733	2,780	23.3%
初期	5,734	7,340	1,605	28.0%
課金	4,176	5,178	1,002	24.0%
サブライ	1,386	1,527	141	10.2%
保守	656	687	31	4.8%
医科システム	2,249	1,840	△408	△18.2%
初期	1,448	1,057	△391	△27.0%
課金	625	652	27	4.4%
サブライ	42	39	△2	△6.6%
保守	132	90	△41	△31.5%
介護/福祉システム	416	447	30	7.4%
初期	30	84	53	173.9%
課金	171	183	11	6.4%
サブライ	-	0	0	-
保守	213	179	△34	△16.0%
その他	671	849	177	26.5%
調整額	△92	△115	△23	-

* 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

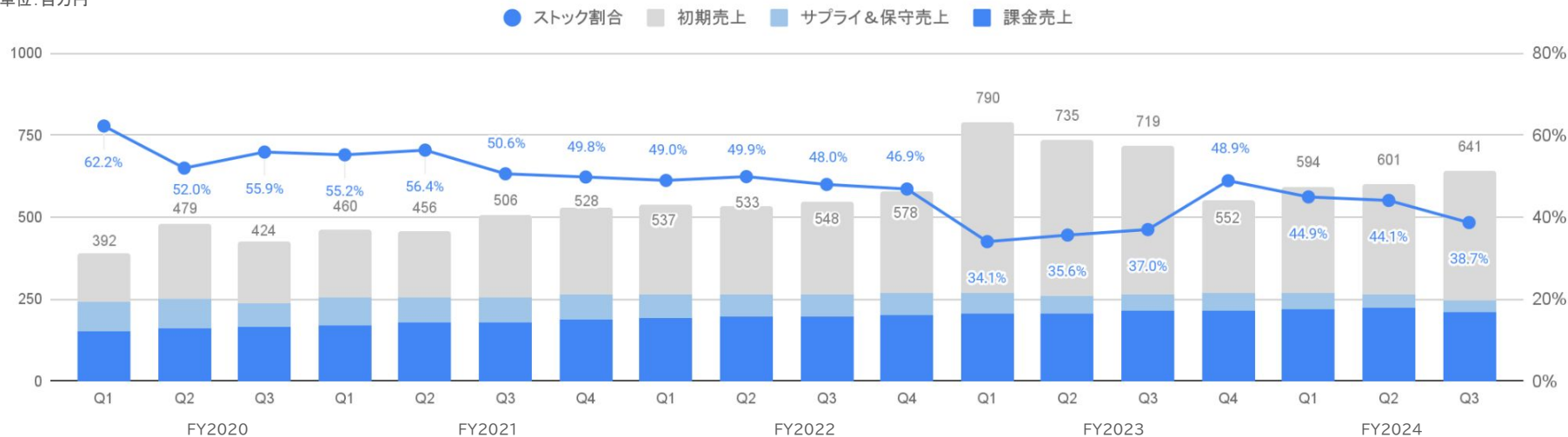
● ストック割合 ■ 初期売上 ■ サプライ&保守売上 ■ 課金売上



	FY2020			FY2021				FY2022				FY2023				FY2024		
	Q1	Q2	Q3	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
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	3,275
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	703
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	1,741

四半期別売上推移(医科システム事業)

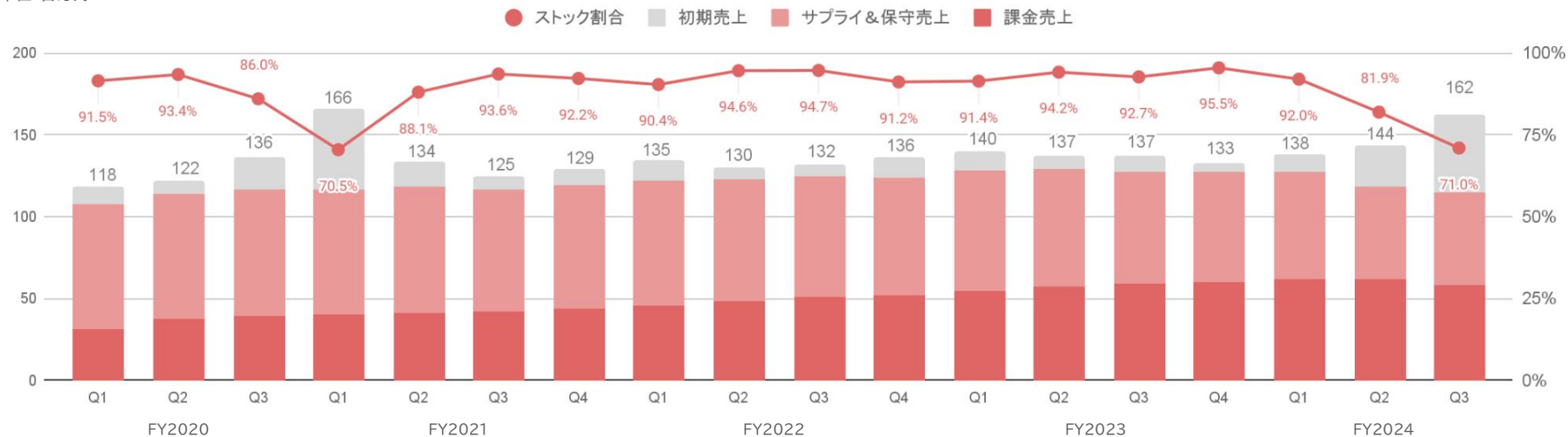
単位: 百万円



	FY2020			FY2021				FY2022				FY2023				FY2024		
	Q1	Q2	Q3	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
初期売上	148	230	187	206	199	250	265	274	267	285	307	521	473	453	282	327	336	393
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	39
課金売上	154	163	165	172	177	180	187	191	197	198	203	205	206	213	215	219	223	209

四半期別売上推移(介護/福祉システム事業)

単位: 百万円

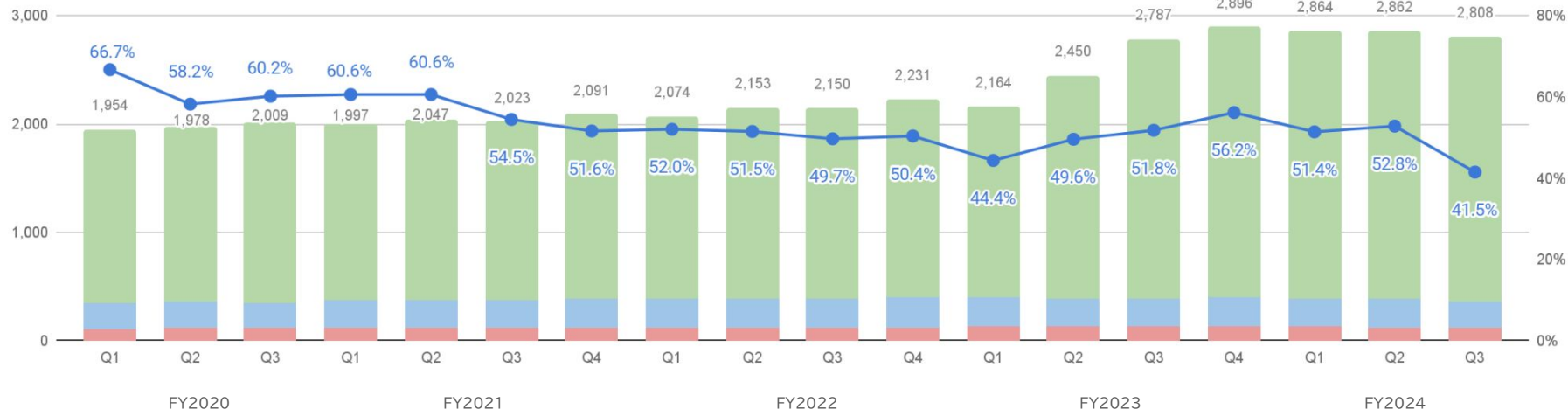


	FY2020			FY2021				FY2022				FY2023				FY2024		
	Q1	Q2	Q3	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
初期売上	10	8	19	49	16	8	10	13	7	7	12	12	8	10	6	11	26	47
サプライ&保守売上	77	76	78	77	77	75	75	76	75	74	72	73	72	68	67	65	56	57
課金売上	31	38	39	40	41	42	44	46	48	51	52	55	57	59	60	62	62	58

セグメント別 スtock売上高推移

単位: 百万円

● スtock割合 ■ 調剤Stock売上 ■ 医科Stock売上 ■ 介護Stock売上

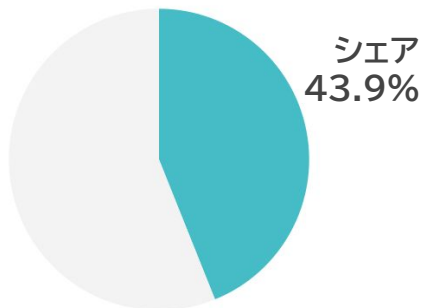


	FY2020			FY2021				FY2022				FY2023				FY2024		
	Q1	Q2	Q3	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
調剤Stocker売上	1,602	1,615	1,655	1,626	1,672	1,650	1,709	1,689	1,764	1,762	1,835	1,766	2,057	2,394	2,499	2,469	2,479	2,444
医科Stocker売上	244	249	237	254	257	256	263	263	266	263	271	270	263	266	270	268	265	248
介護Stocker売上	108	114	117	117	118	117	119	122	123	125	125	128	130	127	127	127	118	116

当社シェア及びシェア拡大に関する考え

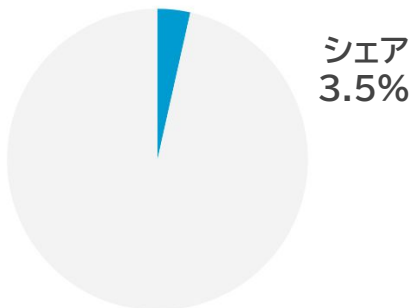
各市場ともに上位メーカーへの集約が進んでいるが、数千件の顧客を抱える中堅ベンダーも数多く存在
顧客数1万件以下のベンダーは、改定対応に伴うシステム開発が大きな負担
今後も積極的なM&Aと拡販努力で各市場でのシェア拡大を目指していく方針

調剤システム



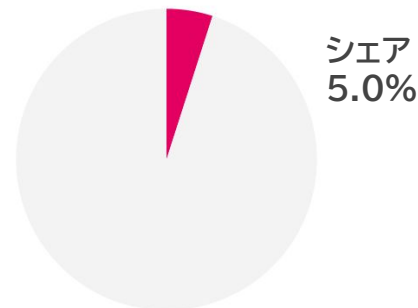
当社お客様 : 24,155件*
対象母数 : 55,000件

医科システム



当社お客様 : 3,158件(QoQ+58件)
対象母数 : 90,000件

介護/福祉システム



当社お客様 : 14,362件(QoQ+79件)
対象母数 : 290,000件

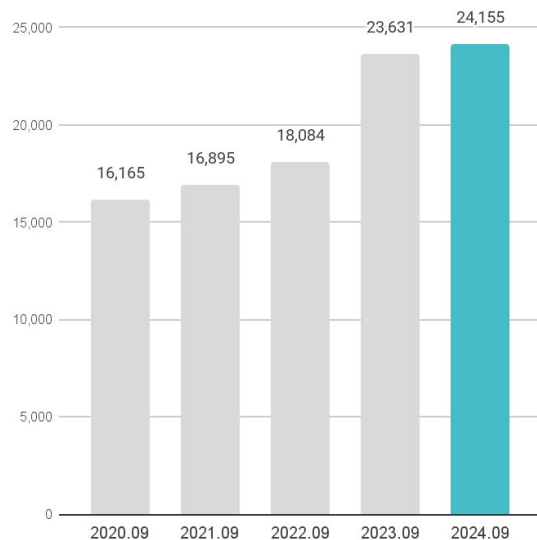
(2024年9月30日現在)

注: 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。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

* 2024年12月期Q3において件数再点検を行った結果、重複登録が確認されたため、今開示を以て修正

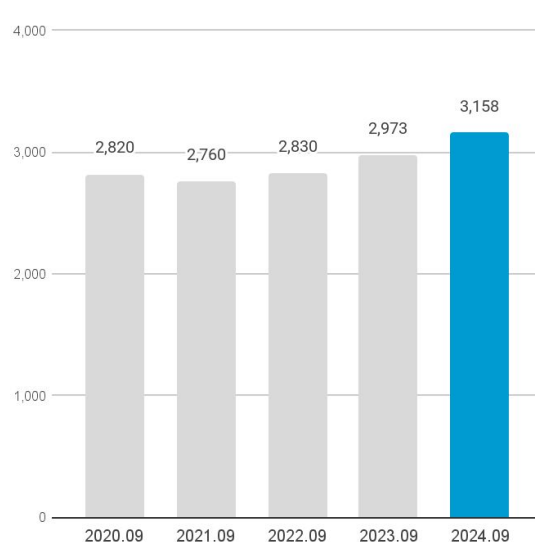
調剤システム

単位:件



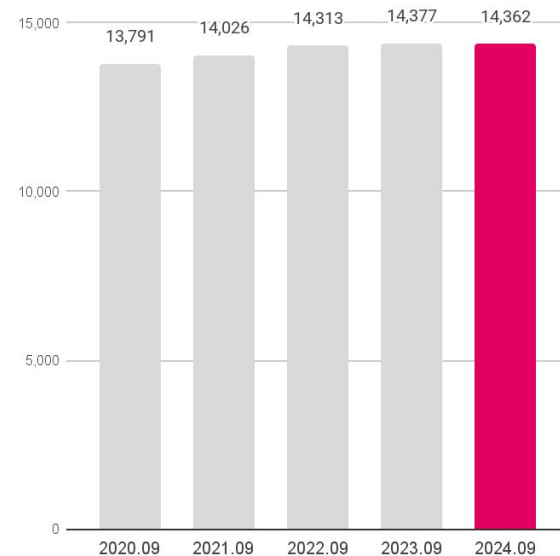
医科システム

単位:件



介護/福祉システム

単位:ライセンス



* 調剤システムは2024年12月期Q3において件数再点検を行った結果、重複登録が確認されたため、今開示を以て修正



オンライン資格確認

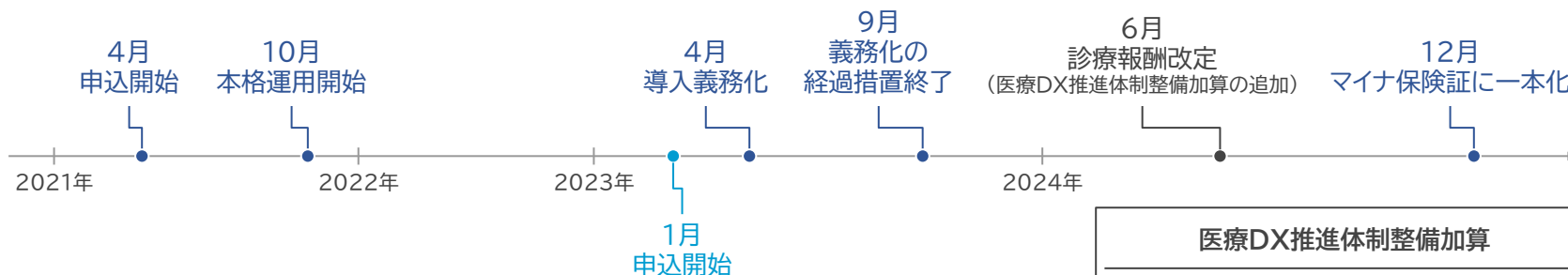
義務化

- 申込・設置が概ね完了

電子処方箋

推奨

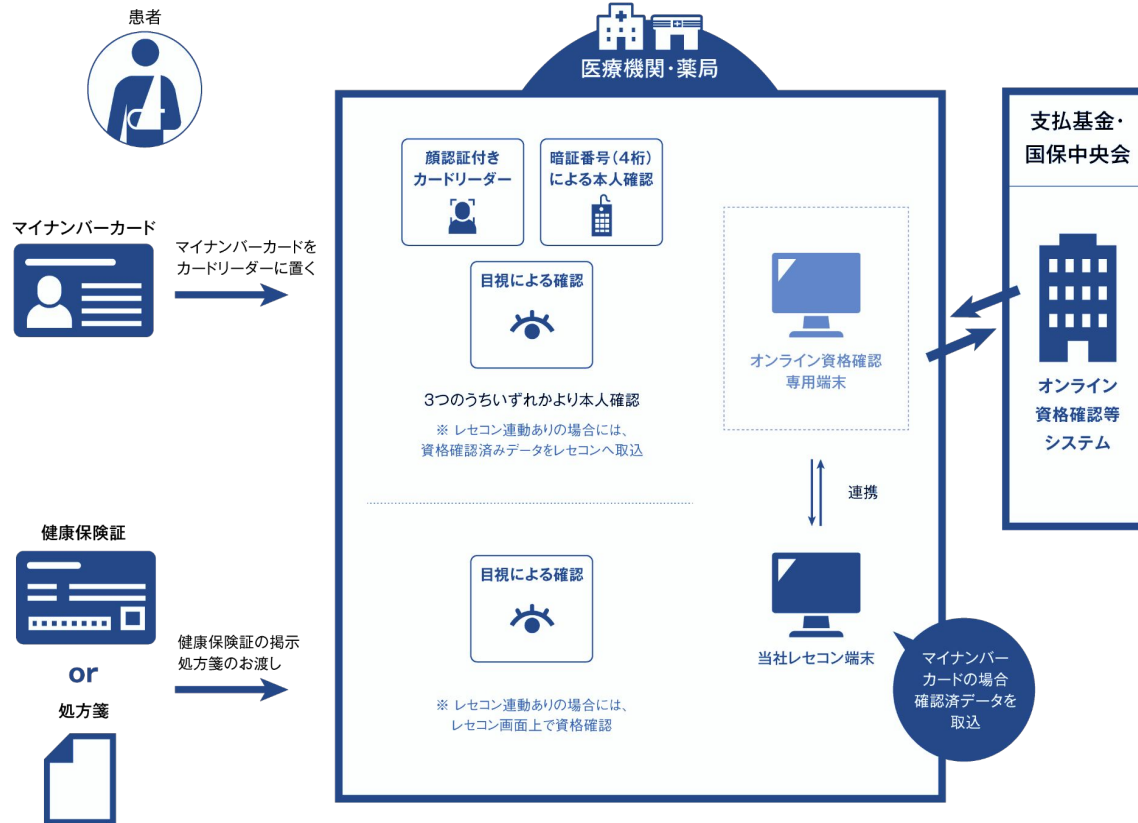
- 申込・導入が徐々に進む



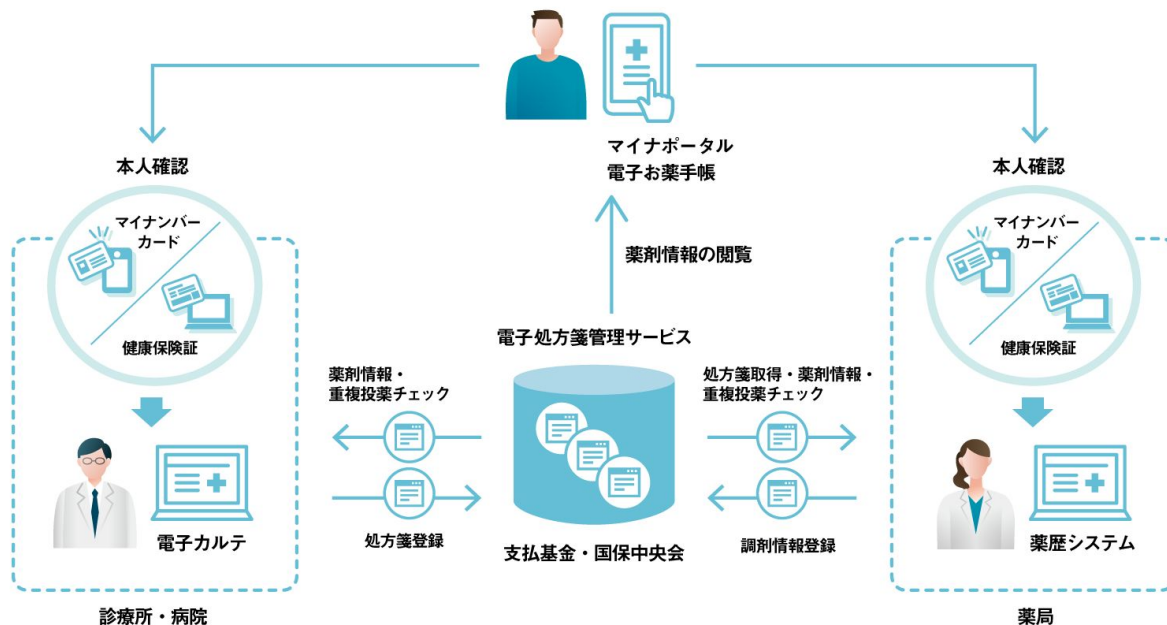
医療DX推進体制整備加算

- ・オンライン資格確認を行う体制を有していること
- ・電子処方箋を発行する体制を有していること
- ・マイナ保険証利用の一定の実績を有すること

*2024年6月時点の施設基準要件を一部抜粋



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）



2024年
EMテニスクリニック in 福岡
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！



全日本テニス選手権99th
女子ダブルス 準優勝(今村選手・阿部選手)
女子シングルス ベスト4(今村選手)



今村 咲選手(写真左) / 阿部 宏美選手(写真右)

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>