

|| 企業調査レポート ||

EM システムズ

4820 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2019 年 7 月 24 日 (水)

執筆：客員アナリスト

内山崇行

FISCO Ltd. Analyst **Takayuki Uchiyama**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 事業概要	01
2. 2019 年 3 月期業績	01
3. 中長期の成長戦略	01
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業内容	06
■ 事業概要	06
1. 調剤システム事業及びその関連事業	07
2. 医科システム事業及びその関連事業	08
3. その他の事業	09
■ 市場環境と強み	10
1. 市場環境	10
2. 強み	10
■ 業績動向	11
1. 2019 年 3 月期業績概要	11
2. 事業別概要	12
3. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	15
■ 中長期の成長戦略	16
■ 株主還元策	20

■ 要約

ヘルスケア分野の垣根を超えた「共通情報システム基盤」の発表、 介護 / 福祉向けシステム事業強化など、 持続的な発展に向けて地固めが着々と進む

EM システムズ <4820> は、薬局を中心とする医療機関向けに、医療業務処理用コンピュータシステムを開発・販売する IT サービス企業。ストック型ビジネスモデルに業界内でいち早く転換したことに加え、ヘルスケア分野（医科・調剤・介護 / 福祉）の垣根を超えた共通情報システム基盤「MAPs シリーズ」を 2018 年 11 月に発表した。2019 年 2 月及び 3 月には介護 / 福祉向けシステム事業強化のための M&A を実施し、ヘルスケア分野全般に関するサービス提供が可能となった。

1. 事業概要

同社では薬局向けの医療業務処理用コンピュータシステムの開発・販売を行う調剤システム事業、診療所・クリニック向けの医療業務処理用コンピュータシステムや電子カルテシステムなどの開発・販売を行う医科システム事業、及びその他の事業の 3 種類を展開している。

調剤システム事業の主力製品は薬局向け医療業務処理用コンピュータシステム「Recepty NEXT」、及び「ぶんぎょうめいと」。医科システム事業の主力製品は医事会計システムの「MRN クラークスタイル」「ユニメディカル」、電子カルテシステムの「MRN カルテスタイル」「オルテア (Ortia)」。その他の事業については、介護サービス事業者支援システム「つながるケア NEXT」「響シリーズ」「シンフォニー」「すこやかサン」、薬局経営の事業、スポーツジム・保育園経営などの事業がある。

2. 2019 年 3 月期業績

2019 年 3 月期業績は、大型チェーン店案件の受注やハード購入の需要もあり、売上高は 2018 年 11 月 9 日に上方修正の開示をした計画のとおり推移した。また、「MAPs シリーズ」の開発に注力したことにより資産計上が増加した影響もあり、製造原価は対計画比で減少した結果、営業利益は計画を上回った。この結果、売上高 13,133 百万円（前期比 5.9% 減、計画比 0.1% 減）、営業利益 2,622 百万円（前期比 14.4% 減、計画比 11.0% 増）、経常利益 3,248 百万円（前期比 10.2% 減、計画比 8.5% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,971 百万円（前期比 16.8% 減、計画比 2.4% 減）となり、前期の実績には到らなかったものの、営業利益及び経常利益では上方修正した計画を上回って着地した。

3. 中長期の成長戦略

同社は医療・介護業界の動向を見据え、主要顧客である薬局が今後より厳しい経営環境に巻き込まれる可能性が高いと考え、2018 年 10 月より一部ストック型ビジネスから完全ストック型ビジネスへの切り替えを含むビジネスモデルの大きな変革を実施した。医療介護情報の連携、AI やビッグデータ活用による医療レベル向上支援、電子処方箋への対応、健康サポート薬局の支援機能の提供など、顧客の業務負担と費用負担を下げるため、操作の簡素化・自動化とシステム費用の大幅削減に取り組んでいる。

EM システムズ | 2019 年 7 月 24 日 (水)
 4820 東証 1 部 | <http://www.emsystems.co.jp/>

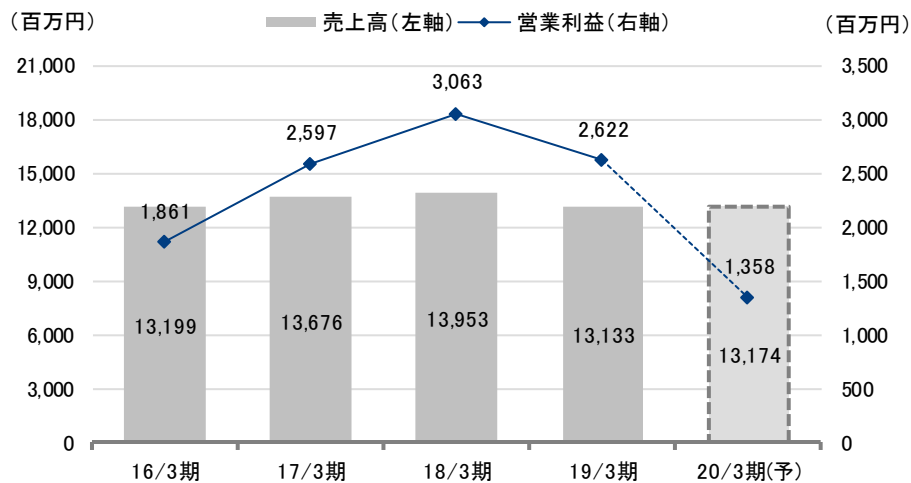
要約

これに伴い、一時的に業績の低下が見込まれる。2020 年 3 月期の業績は売上高 13,174 百万円(前期比 0.3% 増)、営業利益 1,358 百万円 (同 48.2% 減)、経常利益 1,980 百万円 (同 39.1% 減)、親会社株主に帰属する当期純利益 1,307 百万円 (同 33.7% 減) となる見通しだ。しかし、2020 年 3 月期を境に上昇に転じ、シェア確保につれて業績が伸びる。2023 年 3 月期までに、医科システムのシェア 10%、調剤システムのシェア 50%、介護 / 福祉システムのシェア 5% を確保し、医療・介護業界のシステムにおいてデファクト・スタンダードとなり、永続的な発展成長を狙う計画だ。

Key Points

- ・調剤・医科・介護 / 福祉システム間で三位一体の情報連携可能なシステムを提供するオンリーワン企業
- ・2019 年 3 月期は前期業績を下回るも、営業利益及び経常利益では上方修正した計画を上回り着地
- ・課金売上の順調な増加に加えて、ヘルスケア分野 (医科・調剤・介護 / 福祉) の垣根を超えた「共通情報システム基盤」の発表、介護 / 福祉システム事業強化、など着々と地固めが進む

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

調剤・医科・介護 / 福祉システム間で三位一体の情報連携可能なシステムを提供するオンリーワン企業

1. 会社概要

同社は薬局を中心とする医療機関向けに、医療業務処理用コンピュータシステムの開発・販売を行う IT サービス会社である。『先進的なテクノロジーを活用し、国民の健康レベル向上に貢献する、世の中に無くてはならない企業になります。』という会社方針に基づき事業を展開する。主力事業である薬局向け医療業務処理用コンピュータシステムは 16,082 薬局で利用されており、市場シェアの 32.2% を占め業界トップである（2019 年 3 月末時点）。診療所・クリニック向け、薬局向けともに製品開発からシステム構築、販売、操作指導、メンテナンスまでを一貫して提供する製販一体体制を採っている。

直近では、薬局向けシステムに加え、診療所・クリニック向けの医療業務処理用コンピュータシステム、電子カルテシステムの拡販に取り組んでいる。さらに、「医療（クリニック・薬局）と介護の情報連携」の実現による各事業のシェアアップを目指して、2016 年 10 月には介護サービス事業者向け支援システムにも本格参入し、2017 年 3 月には医療介護連携ソリューション「ひろがるケアネット」をリリースした。なお、2000 年 12 月に株式を店頭登録（現東証 JASDAQ）し、2003 年 5 月に東京証券取引所市場第 2 部へ上場。2012 年 11 月に同市場第 1 部銘柄へ指定された。

2. 沿革

同社の起源は 1980 年 1 月に兵庫県姫路市で医療事務用処理専用オフィスコンピュータの販売を目的として設立された株式会社エム・シイ・エスである。1984 年 5 月に（株）エム・シイ・エスとエプソン販売（株）の合併により関西エプソンメディカル（株）（（株）エム・シイ・エスより営業の全部を譲受）を設立した。セイコーエプソン <6724> の医療事務用コンピュータシステム事業からの撤退を機に 1990 年 5 月にエプソン販売との合併を解消し、商号をエプソンメディカル株式会社へ変更した。1991 年 4 月に自社製品である薬局向け保険請求事務処理システム「Recepty」（初代）の販売を開始した。さらに、1997 年 10 月には業務ノウハウの蓄積を図るため（株）祥漢堂を設立し薬局経営の事業を開始し、1998 年 4 月に株式会社イーエムシステムズに商号を変更した。2006 年 10 月には薬局向けシステム事業基盤をより強固なものにするために医科向けのノウハウ蓄積が必要との判断から OEM 製品により医科システム市場へ本格参入した。2008 年 3 月に新大阪ブリックビル（自社ビル）を竣工し、本社を移転した。

2010 年以降は、医療事務システム事業の拡大を狙った事業提携や M&A を積極展開している。2010 年 2 月にビー・エム・エル <4694> と合併し、電子カルテ開発等を目的として（株）メデファクトを設立（同社の出資比率 50%。医科システム（電子カルテ）のエンジン部分の共同開発という目的を達成したため 2014 年 7 月に解散）した。2010 年 7 月に祥漢堂の株式を三井物産 <8031> へ譲渡し、薬局経営の事業を縮小する一方で、システム事業の基盤拡大に注力する。

会社概要

また、2013 年 9 月に医科システム開発、販売を手掛ける（株）ユニコンを、2014 年 10 月には調剤システム開発、販売及び医科システム販売を手掛けるコスモシステムズ（株）を相次いで連結子会社化しユーザー基盤の一段の拡充を図った。製品開発面では、2000 年代に入ってからインターネットの普及に足並みを合わせ、ネットワーク接続を前提とした製品開発に着手。2002 年 6 月にネットワーク（ASP）を利用した薬局支援システム「NET Recepty」を発売。さらに、2008 年 11 月にストック型ビジネスとして従量課金制度を採用した新システム「Recepty NEXT」を、2009 年 7 月には医科向けシステム「Medical Recepty NEXT（MRN）」を開発、販売を開始し、調剤、医科システムともにフロー型からストック型のビジネスモデルに転換した※。

※ 調剤システムを例にとると、従来の料金体系は他の IT サービス会社と同様に 5 年ごとのシステムの売切り制。すなわち、ユーザーはシステム導入時に 5 年分の保守料金を含めた利用料金を一括で支払い、さらに 5 年経過後にシステムごとに買い換える必要が生じる仕組み。新しいストック型料金プランでは初期費用を抑え、月々の基本料と処理件数に応じた料金を支払う月額課金モデルに変更されたことにより、ユーザーの初期システム投資負担が大幅に軽減された。さらに、利用期間制限を設けない継続保証体制で常に最新のアプリケーションを利用できるようになったことが特徴。

さらに、2016 年 7 月には、医科システム事業での一段の市場シェアアップを図るため、診療所向け電子カルテシステム「オルテア（Ortia）」の発売を開始した。2016 年 10 月には ASP 型の介護サービス事業者支援システム「つながるケア NEXT」の発売を開始し、介護システム事業へ本格参入した。2017 年 3 月には医療介護連携ソリューションとして「ひろがるケアネット」をリリースし、2017 年 8 月には「つながるケア NEXT」（居宅介護支援事業者・ケアマネージャー向け）機能をリリースしている。これらにより、調剤・医科・介護システム間で三位一体のネットワークを結ぶことでシームレスに情報連携できるオンリーワン企業としての優位性をより強めた。

2018 年 3 月には日本電気（NEC）<6701>との間で、「クラウド型問診サービス」、最先端 AI 技術群「NEC the WISE」等の ICT を活用して、診療所・保険薬局向け次世代システムの共同開発に着手した。健康・医療分野において、更なる医療の質向上と新たなサービスの創出を狙う。

2018 年 11 月には電子カルテシステム大手の（株）シーエスアイとの協業を発表し、また同月に医科・調剤・介護の垣根を超えた共通情報システム基盤「MAPs シリーズ」の制作を発表した。そして、2019 年には（株）ジャニスから介護サービス事業者向けシステム事業を譲受し、施設系サービス分野及び地域包括支援センター向けサービス分野に強みを持つエムウィンソフト（株）を連結子会社化し、介護 / 福祉サービス事業者向けシステム事業分野の強化を行った。これらによりヘルスケア分野において唯一無二の存在となることを狙う。

EM システムズ | 2019 年 7 月 24 日 (水)
 4820 東証 1 部 | <http://www.emsystems.co.jp/>

会社概要

沿革

年月	主要項目
1980年 1月	兵庫県姫路市にて(株)エム、シイ、エス(資本金 900 万円)を設立。医療事務処理専用オフィスコンピュータの販売を開始
1984年 5月	(株)エム、シイ、エスとエプソン販売(株)の合併により関西エプソンメディカル(株)を設立。(株)エム、シイ、エスより営業の全部を譲受
1990年 5月	関西エプソンメディカル(株)、エプソン販売(株)の合併解消。商号をエプソンメディカル(株)に変更
1991年 4月	薬局向け保険請求事務処理システム「Recepty」(初代)を発売
1997年10月	薬局事業を(株)祥漢堂として営業開始
1998年 4月	エプソンメディカル、(株)イーエムシステムズに商号変更
2000年 3月	中国にソフトウェア開発の現地法人益盟軟件系統開発(南京)有限公司を設立
2000年12月	JASDAQ 市場に上場
2002年 6月	ネットワーク(ASP)を利用した薬局支援システム「NET Recepty」を発売
2003年 2月	「NET-α」発売。インターネットを介しての情報共有化を支援開始
2003年 5月	東証 2 部に上場
2005年 7月	(株)ラソソテ設立
2006年10月	医科システム市場への本格参入を開始。OEM 製品による医事会計システム「Dr.Recepty II」、電子カルテシステム「Medical Recepty」を発売
2009年 7月	ストック型ビジネスとして課金制度を用いた医科向けシステム「Medical Recepty NEXT」を発売
2010年 2月	ビー・エム・エル<4694>との合併により、電子カルテ開発等を目的として(株)メデファクトを設立
2010年 7月	(株)祥漢堂の株式の一部を三井物産<8031>に譲渡し共同出資形態とする(2015年5月に全部譲渡)
2011年 4月	診療所向けレセコン融合型新電子カルテシステム「Medical Recepty NEXT カルテスタイル」を発売
2011年 6月	医科システム(電子カルテ)のソフトウェア開発を目的として中国に現地法人意盟軟件系統開発(上海)有限公司を設立
2012年11月	東証 1 部に上場
2013年 9月	市場拡大などを目的とし、(株)ユニコン西日本(現:(株)ユニコン)、(株)ユニコンを株式取得により連結子会社化
2014年10月	コスモシステムズ(株)を株式取得により連結子会社化
2015年 3月	(株)メディバルホールディングスへの第三者割当増資
2015年 5月	(株)ブリック薬局(100%出資子会社)による薬局事業を本社ビル 1F にて開始
2016年 1月	東京本社を設置
2016年 7月	診療所向け電子カルテシステム「オルテア(Ortia)」発売
2016年10月	介護サービス事業者向け支援システム「つながるケア NEXT」発売
2016年12月	薬局向けレセプト作成支援システムへのオンライン資格確認システム導入委託事業を全国健康保険協会(協会けんぽ)広島支部より受託
2017年 3月	医療介護連携ソリューション「ひろがるケアネット」リリース
2018年11月	共通情報システム基盤「MAPs シリーズ」発表
2019年 2月	(株)ジャニスより介護サービス事業者向けシステム事業を譲受。
2019年 3月	エムウィンソフト(株)の株式取得により連結子会社化
2019年 7月	(株)ポップ・クリエイションの株式取得により連結子会社化

出所: 会社ホームページよりフィスコ作成

会社概要

3. 事業内容

同社グループは、同社に加えて連結子会社 8 社と持分法非適用会社 1 社で構成されている(2019 年 7 月 8 日現在)。薬局向けの調剤システムの開発・販売、診療所向けの医科システム開発・販売とその他の事業の 3 つの事業を展開する。

連結子会社の事業内容

会社名	事業セグメント	事業の内容	同社出資比率
(株) ラソソテ	その他の事業	貸会議室、スポーツジム並びに保育園の経営	100%
コスモシステムズ(株)	調剤システム事業	医療機関及び調剤薬局向けシステムの販売	100%
(株) ブリック薬局	その他の事業	薬局の経営	100%
(株) EM ソリューション	その他の事業	介護 / 福祉サービス事業者向けのシステムの開発	100%
エムウィンソフト(株)	その他の事業	介護サービス事業者向けシステム開発、販売、並びに保守	100%
益盟軟件系統開発(南京)有限公司	調剤システム事業	同社からのソフトウェア開発受託	100%
意盟軟件系統開発(上海)有限公司	医科システム事業	同社からのソフトウェア開発受託	100%

※上記のほか、2019 年 7 月に(株)ポップ・クリエイションを連結子会社化
 出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

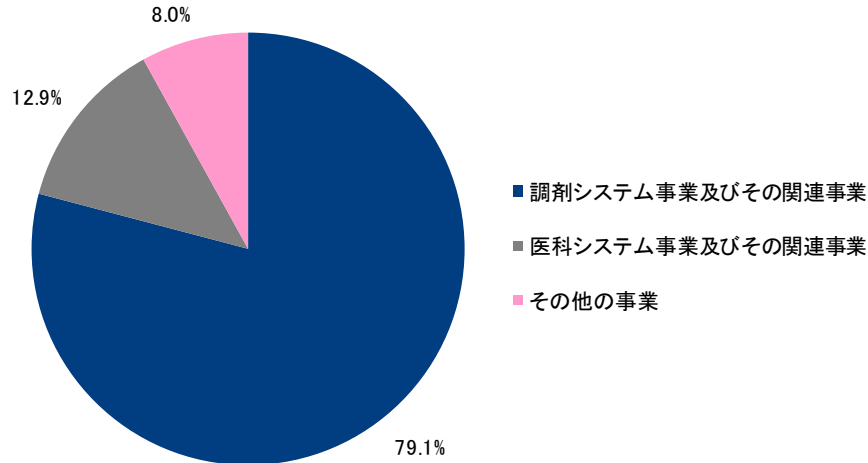
事業概要

薬局向けシステムでは 30% 以上のシェアを持つ リーディングカンパニー

同社グループでは、調剤システム事業及びその関連事業（薬局向けの医療業務処理用コンピュータシステムの開発・販売）、医科システム事業及びその関連事業（診療所・クリニック向けの医療業務処理用コンピュータシステムや電子カルテシステムなどの開発・販売）、その他の事業（介護 / 福祉システム事業及びその他の各種事業）の 3 つの事業を展開している。2019 年 3 月期のセグメント別売上構成は、調剤システム事業及びその関連事業が 79.1%、医科システム事業及びその関連事業が 12.9%、その他の事業が 8.0% となっており、調剤システム事業が主力である。

事業概要

セグメント別売上構成(2019年3月期)



注：調整額控除前売上高にて算出
 出所：決算短信よりフィスコ作成

1. 調剤システム事業及びその関連事業

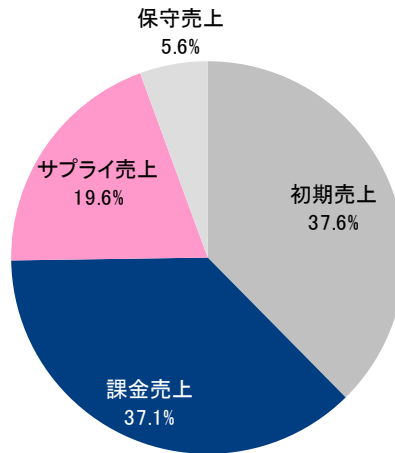
薬局向けのシステムの開発・販売、付帯するサプライの供給や保守メンテナンスサービスを行っている。

主要製品は薬局向け医療業務処理用コンピュータシステム（製品名：「Recepty NEXT」）で、自社開発のソフトウェアをパソコンに導入調整してユーザーに納入する。同社及び連結子会社のコスモシステムズや販売代理店経由で販売している。OEM 供給も行っており、ユーザーの薬局数は 16,082 軒（2019 年 3 月末、シェア 32.2%）となっている。また、ASP（アプリケーション・サービス・プロバイダ）によるインターネットを利用した調剤レセプト支援システム、グループ薬局以外の在庫情報等を共有することができるシステムも提供している。

2019 年 3 月期のセグメント間内部取引消去前の売上高は 10,476 百万円、セグメント営業利益は 2,389 百万円であった。売上高の内訳は、システム導入時に発生する一時的な費用である初期売上が 3,940 百万円（調剤システム事業売上高の 37.6%）、月々の利用料である課金売上が 3,891 百万円（同 37.1%）、サプライ売上が 2,058 百万円（同 19.6%）、保守売上が 585 百万円（同 5.6%）である。

事業概要

調剤システムサービス別売上比率(2019年3月期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

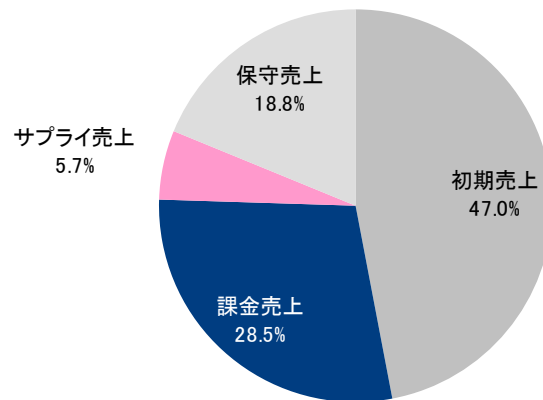
2. 医科システム事業及びその関連事業

クリニックを主とする医療機関向けの医療業務処理用コンピュータシステムの開発・販売、付帯するサプライの供給や保守メンテナンスサービスを行っている。主要製品はクリニック・無床診療所向けの医事会計融合型電子カルテシステム（製品名：「MRN (Medical Recepty NEXT) カルテスタイル」) 及び医事会計システム（製品名：「MRN クラークスタイル」、「ユニメディカル」) で、同社または EM ソリューションが自社開発したソフトウェアをパソコンに導入調整しユーザーに直販、または販売代理店経由で販売する。2016 年 7 月より「買ってすぐ使える電子カルテ」をコンセプトとした診療所向け電子カルテシステム「オルテア (Ortia)」の発売を開始した。ユーザーである診療所・クリニック数は 2,618 軒 (シェア 2.9%、2019 年 3 月末) となっている。

2019 年 3 月期は前期に引き続き代理店支援組織を強化し、既存電子カルテ販売代理店の実績拡大や新規販売代理店の開拓による代理店ビジネスの推進を図った。2019 年 3 月期のセグメント間内部取引消去前の売上高は 1,704 百万円、セグメント営業利益は 239 百万円であった。売上高の内訳は、システム導入時に発生する一時的な費用である初期売上が 800 百万円 (医科システム事業売上高の 46.9%)、月々の利用料である課金売上が 485 百万円 (同 28.5%)、サプライ売上が 97 百万円 (同 5.7%)、保守売上が 320 百万円 (同 18.8%) である。

事業概要

医科システムサービス別売上比率(2019年3月期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. その他の事業

調剤システム事業と医科システム事業に含まれない事業をその他の事業に分類している。主要製品は、介護 / 福祉サービス事業者向けシステムと医療介護情報連携ソリューションの開発・販売、保守メンテナンスサービスである。さらに、新大阪ブリックビル（同社が保有する本社ビル）の管理事業を行う。加えて、（株）ラソントが新大阪ブリックビル内において運営するスポーツジム「PCP × Lasante」並びに保育園「LaLa Kids」の経営を行うほか、2015 年 5 月から連結子会社化した（株）ブリック薬局が同ビル 1 階において薬局事業を展開している。

2019 年 3 月期は介護 / 福祉サービス事業者向けシステム事業の強化を図った。障害福祉事業に強みを持つ（株）ジャンスの事業譲受と、施設系サービス分野及び地域包括支援センター向けサービス分野に定評のあるエムウィンソフト（株）の買収である。これにより同社に今まで欠けていたピースがそろい、ヘルスケア分野（医科・調剤・介護 / 福祉）全般に対する対応が可能となる。

2019 年 3 月期のセグメント間内部取引消去前の売上高は 1,063 百万円（前期比 3.2% 増）、セグメント営業利益は 0 百万円（前期は 9 百万円の利益）であった。

■ 市場環境と強み

ストック型ビジネスモデル転換による高い価格競争力、 ユーザーサポート力の高さなどが強み

1. 市場環境

2025 年には国民の 3 人に 1 人が 65 歳以上、5 人に 1 人が 75 歳以上という超高齢社会、いわゆる「2025 年問題」を迎えることもあり、医療費全体の抑制に向けた動きが今後さらに進む見通しである。また、大手薬局による M&A の加速や、ドラッグストアの調剤併設店舗の増加により収益性の格差が拡大する環境のなかで、中小薬局は厳しい経営を強いられる状況がさらに継続すると予想される。このため、後発医薬品の使用促進や残薬管理の強化など、薬局の業務効率向上が一層求められるとともに、かかりつけ薬剤師・健康サポート薬局としての機能が求められている。また、厚生労働省により一定条件下で電子処方箋が解禁される一方、診療所における電子カルテの普及率が 40% を超えるなど、医療分野における ICT 化が進んでいる。このため、既に様々な地域で PHR (Personal Health Record : 個人医療情報)、EHR (Electronic Health Record : 医療情報の連携) の実証事業に参画している同社の役割はこれまで以上に重要であると考えられる。

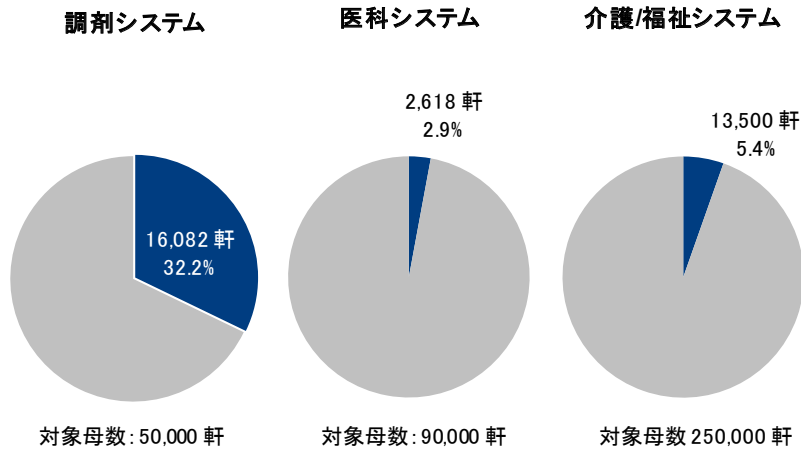
2. 強み

同社の強みの 1 つは、ストック型ビジネスモデルを確立したことである。薬局向けのレセプトコンピュータが普及し始めた初期段階においてハードのコストが高いオフコンではなく、安価なパソコンをベースとした。オフコンのシステム導入に比べ導入コストが低かったことが優位に働き、薬局市場で 30% 超の高いシェアを確保した。加えて、業界内でいち早く売切り制から初期導入費を抑えた従量課金制度を採用したため、同業他社製品に比べ価格競争力が高い。さらに、同業他社が販売代理店制を採っているのに対して、同社は直販が主体の製販一体体制であることもユーザーサポート力の高さを評価される要因として働いている。また、同社の安全性・セキュリティレベルの高いデータセンターにデータを蓄積できる仕組みになっていることも強みとして挙げられる。

医科システムに関しては、後発であるため市場シェアは現時点で 2.9% と低いものの、その弱点を逆手に取り、同社オリジナルの MRN (Medical Recepty NEXT) は同業他社製品以上の機能を保有する設計になっている。一方、連結子会社化した EM ソリューション製の「ユニメディカル」は操作性に優れるという特徴があり、これらを合わせた品ぞろえという点で診療所のあらゆる医師のニーズに対応できるようになっている点が強みである。

市場環境と強み

同社の市場シェアとユーザー数(2019年3月末時点)



注：同社ユーザー数は同社が販売しているすべての製品のユーザー数。上記の対象母数は、同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、実際の薬局数、診療所数とは異なる。
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

なお、同社では薬局及び医科のデータをデータセンターに保有しているため、ほぼ現状の設備のまま EHR が可能である。

今後の医療介護連携に生かすことができるほか、厚生労働省がガイドラインを打ち出し、実施解禁となった電子処方箋への対応も、同業他社よりも少ない設備投資で可能と考えられる。また、厚生労働省により一定条件下で電子処方箋が解禁される一方、診療所における電子カルテの普及率が 40% を超えるなど、既に様々な地域で PHR・EHR の実証事業に参画している同社の役割は重要である。

業績動向

2019 年 3 月期は前期業績を下回るも、営業利益及び経常利益では上方修正した計画を上回り着地

1. 2019 年 3 月期業績概要

2019 年 3 月期業績は、調剤システム、医科システムともに課金売上が順調に増加した。加えて 5 年前に導入したサーバの切り替えタイミングということもあり、医科システムの需要が伸びた。また、社内の業務プロセス再構築に取り組んだこと、各従業員のコスト意識が向上したことでコストダウンに成功し、計画比では増益となった。

EM システムズ | 2019 年 7 月 24 日 (水)
4820 東証 1 部 | <http://www.emsystems.co.jp/>

業績動向

この結果、売上高 13,133 百万円（前期比 5.9% 減、計画比 0.1% 減）、営業利益 2,622 百万円（前期比 14.4% 減、計画比 11.0% 増）、経常利益 3,248 百万円（前期比 10.2% 減、計画比 8.5% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,971 百万円（前期比 16.8% 減、計画比 2.4% 減）となり、前期の実績には到らなかったものの、営業利益及び経常利益では 2018 年 11 月 9 日に修正した計画を上回って着地した。

2019 年 3 月期業績

(単位：百万円)

	18/3 期		修正計画	実績	19/3 期		
	実績	対売上比			対売上比	前期比	計画比
売上高	13,953	-	13,146	13,133	-	-5.9%	-0.1%
売上原価	6,077	43.6%	-	5,723	43.6%	-	-
売上総利益	7,876	56.4%	-	7,410	56.4%	-	-
販管費	4,813	34.5%	-	4,787	36.5%	-	-
営業利益	3,063	22.0%	2,362	2,622	20.0%	-14.4%	11.0%
経常利益	3,618	25.9%	2,993	3,248	24.7%	-10.2%	8.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,369	17.0%	2,020	1,971	15.0%	-16.8%	-2.4%

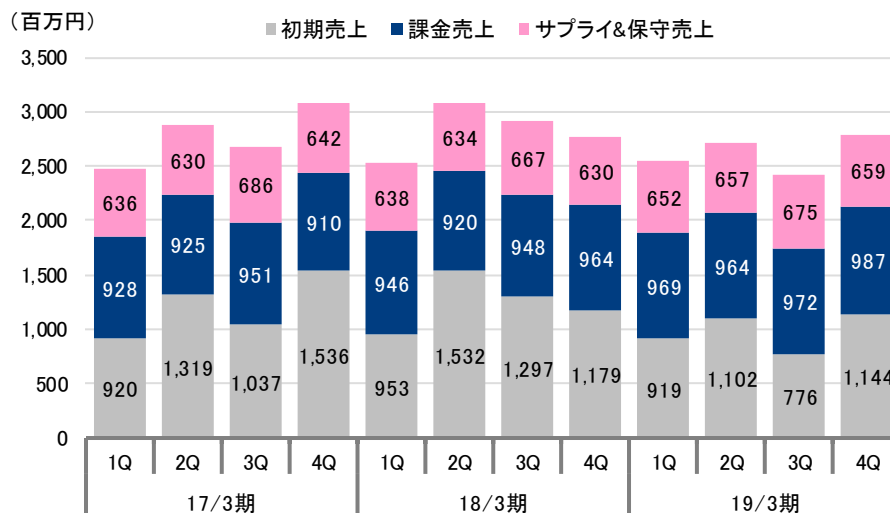
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 事業別概要

(1) 調剤システム事業及びその関連事業

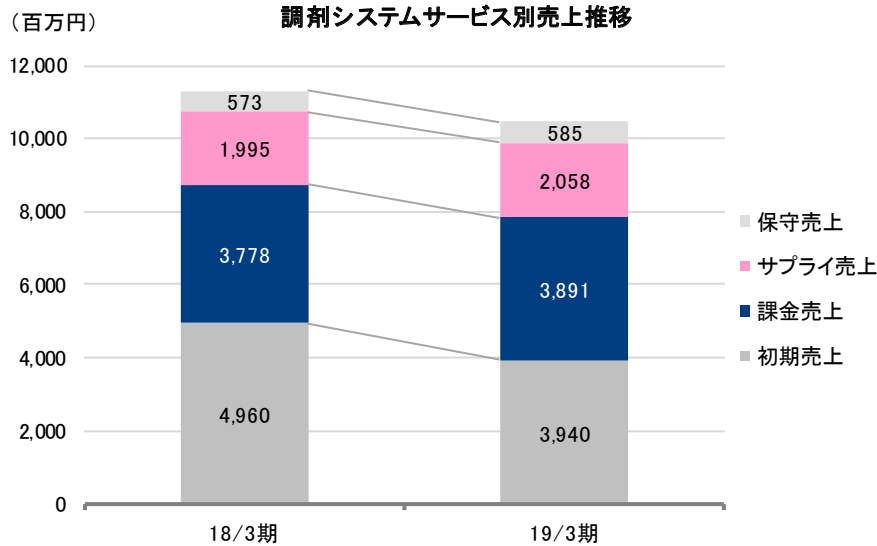
調剤システム事業及びその関連事業は、売上高は 10,476 百万円（前期比 7.3% 減）、営業利益は 2,389 百万円（同 16.7% 減）と減収減益となった。サービス別に売上高を見ると、初期売上 3,940 百万円（同 20.5% 減）、課金売上 3,891 百万円（同 3.0% 増）、サプライ売上 2,058 百万円（同 3.1% 増）、保守売上 585 百万円（同 2.2% 増）である。初期売上は前期比で減少したが、その他の課金売上、サプライ販売、保守売上、いずれも前期を上回った。

調剤システム事業 四半期別売上推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

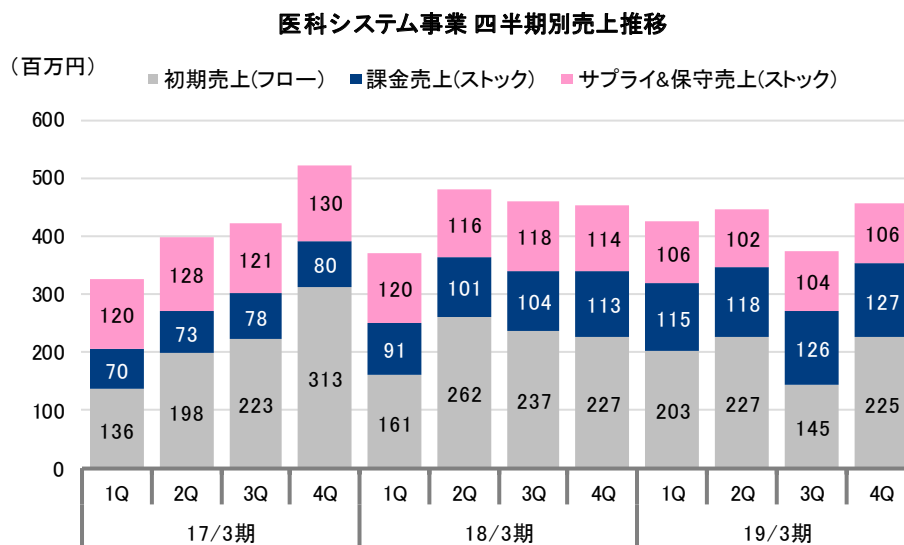


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 医科システム事業及びその関連事業

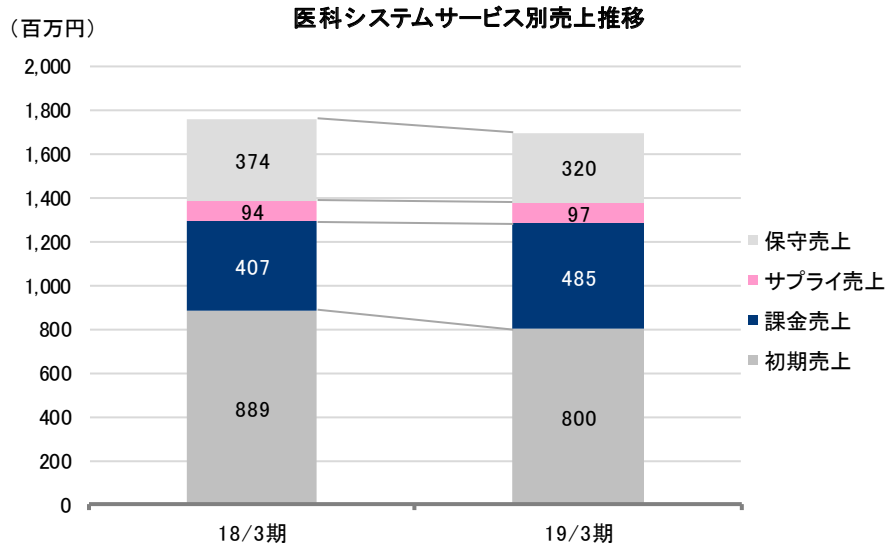
医科システム事業及びその関連事業は、売上高 1,704 百万円（前期比 3.5% 減）、営業利益 239 百万円（同 1.1% 増）となった。サービス別に見ると、初期売上 800 百万円（同 10.0% 減）、課金売上 485 百万円（同 19.2% 増）、サプライ売上 97 百万円（同 3.4% 増）、保守売上 320 百万円（同 14.3% 減）である。

MRN の新規導入、他社リプレイスによる顧客数の着実な増加により、課金売上、サプライ売上が順調に伸びている。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(3) その他の事業

その他の事業は、介護 / 福祉システム事業は M&A を行ったことで積極的な事業戦略の展開が可能となったが、当年度の売上高、利益には貢献できなかった。薬局経営事業は調剤報酬及び薬価改定の影響を受けたが、売上高、営業利益とも計画を上回って推移している。結果として、売上高 1,063 百万円（前期比 3.2% 増）、営業利益 0 百万円（前期は 9 百万円の利益）となった。

財務の安全性がさらに上昇

3. 財務状況と経営指標

2019 年 3 月期末における資産を見ると、流動資産は売掛金の回収が順調に行われたものの、通常業務における仕入や人件費並びに経費の支払、法人税等の納付、剰余金の配当並びに M&A による事業の譲受、子会社の取得が発生した結果、現金及び預金の減少が上回り、10,930 百万円（前期末比 662 百万円減）となった。固定資産はソフトウェア仮勘定及びのれんの増加により、11,421 百万円（同 1,120 百万円増）となった。この結果、総資産は 22,351 百万円（同 458 百万円増）となった。

負債を見ると、流動負債は、支払手形及び買掛金が増加したが、1 年内返済予定の長期借入金の減少が上回り、3,665 百万円（前期末比 117 百万円減）となった。固定負債は長期借入金が増加したが、退職給付に係る負債の増加が上回り、2,067 百万円（同 9 百万円増）となった。この結果、負債合計は 5,733 百万円（同 107 百万円減）となった。

純資産は、自己株式取得で減少したものの利益剰余金の増加が上回り、16,618 百万円（前期末比 566 百万円増）となった。

業績動向

経営指標について見ると、安全性を表す自己資本比率は 73.8%（前期末比 1.1 ポイント上昇）となり、安全性がさらに高まった。

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位: 百万円)

	18/3 期	19/3 期	増減
流動資産	11,592	10,930	-662
（現金及び預金）	8,528	7,487	-1,041
固定資産	10,300	11,421	1,120
総資産	21,893	22,351	458
流動負債	3,782	3,665	-117
固定負債	2,058	2,067	9
（有利子負債）	654	138	-516
負債合計	5,840	5,733	-107
純資産合計	16,052	16,618	566
（安全性）			
流動比率	306.5%	298.2%	-17.3pt
自己資本比率	72.7%	73.8%	1.1pt
有利子負債比率	4.1%	0.8%	-3.3pt
（収益性）			
ROA（総資産経常利益率）	16.7%	14.7%	-2.0pt
ROE（自己資本当期純利益率）	15.9%	12.2%	-3.7pt
売上高営業利益率	22.0%	20.0%	-2.0pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

**2020 年 3 月期は完全ストック型ビジネスへの切り替えで
 中期経営計画のとおり減益の見込み。
 事業買収や営業施策により、反転攻勢の地盤を整える**

2020 年 3 月期の連結業績については、売上高 13,174 百万円（前期比 0.3% 増）、営業利益 1,358 百万円（同 48.2% 減）、経常利益 1,980 百万円（同 39.1% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,307 百万円（同 33.7% 減）を見込んでいる。

2018 年 5 月に公表した中期経営計画のとおり、ビジネスモデルの変革を行い、従来のシステム・ハード・サポートの三位一体販売からシステム重視の販売にシフトしたことで、完全ストック型ビジネスへの切り替えによる初期導入の売上低下が見込まれるため、固めに見込み減益の計画としている。

今後の見通し

2020 年 3 月期業績見込み

(単位: 百万円)

	19/3 期		20/3 期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比
売上高	13,133	-	13,174	-	0.3%
営業利益	2,622	20.0%	1,358	10.3%	-48.2%
経常利益	3,248	24.7%	1,980	15.0%	-39.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,971	15.0%	1,307	9.9%	-33.7%

出所: 決算短信よりフィスコ作成

なお、2020 年 3 月期上期は以下の施策に取り組む予定である。新製品 MAPs シリーズによる新規顧客開拓及び他社リプレースの促進、共通エンジンの OEM 提供による業界の標準化及びコストダウンへの貢献、ブランディングへの積極的な投資、グローリー（株）との処方箋入力システムにおける協業など、持続的な発展に向けて地固めが着々と進んでいる。これら施策の効果による業績の伸びに注目が必要である。

2020 年 3 月期上期実施予定の主な取り組み

- ・新製品 (MAPs シリーズ) による新規顧客・他社リプレースの促進
- ・EM ソリューション、エムウィンソフトの資産を活かした介護 / 福祉市場への積極的営業展開
- ・介護 / 福祉事業 MAPs for NURSING CARE の開発着手及び製品競争力の強化
- ・共通エンジンの OEM 提供による業界の標準化及びコストダウンの貢献
- ・ブランディングへの積極的な投資
- ・マーケティング活動の積極的展開
- ・拠点営業のリソースを医科・介護 / 福祉市場へシフト
- ・グローリー（株）と処方箋入力支援システムで協業 (2019 年 10 月より提供開始)
- ・働き方改革の推進と業務生産性向上

出所: 決算説明資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

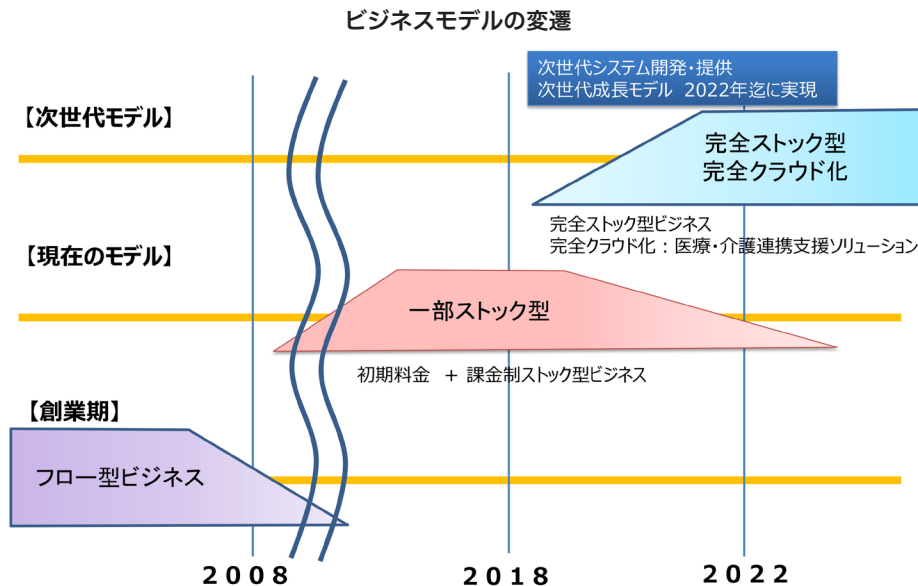
ビジネスモデルの変更に加え、医科・調剤・介護共通のアプリ基盤の構築により、業界内での絶対的な存在を狙う

同社は医療介護業界の動向を見すえ、持続する企業を目指し、2018 年 5 月に新中期経営計画を発表した。2025 年問題や超高齢社会を踏まえ、同社の主要販売先である薬局に対する調剤報酬改定の中身を詳しく見ると、大手薬局チェーンには厳しい内容となっている。加えて今後は、薬価引き下げの影響が徐々に出てくるのが想定されるなど、国の財政から医療費全体の抑制に向けた動きが加速する見通しである。

中長期の成長戦略

このため、同社の顧客の業界においては、引き続き厳しい状況が続くと見込まれ、医療・介護業界の再編が加速することも予想される。また、さらに政府は、医療等分野における ICT 化の徹底的な推進を行う方針を示しており、介護を含めた他職種での情報連携に対するニーズが今まで以上に高まることが予想される。これらが 2025 年に向けて差し迫った状況であること、そして業績好調で企業体力があることを踏まえ、ビジネスモデルの変更という大きな改革を含めた、新中期経営計画を発表した。

基本戦略としては、医療介護情報連携の実現、先進テクノロジーを活用した高付加価値製品の提供、操作の簡素化・自動化とシステム費用の大幅削減といった 3 本を柱としている。2019 年 3 月期に、これまでの初期料金 + 課金型の一部ストック型ビジネスを完全ストック型のビジネスに切り替えるというビジネスモデルの変更を行った。



出所：新中期経営計画説明資料より掲載

システム導入の費用が格段に低下し、初期投資 + 5 年間ランニングコストで計算すると、従来比で半減するため、顧客には大きなコストメリットが発生する。加えて、NEC との協業により、患者との問診における AI 技術の活用、処方箋の解析に用いる画像解析技術の組み込みや、医療・介護の情報連携の推進など製品サービスの差別化を図り、機能面でも大きなメリットを受けることが可能になる。

これらにより、顧客数の拡大を図り、2023 年 3 月までに、医科システムは 10,000 件（シェア 10%）、調剤システムは 25,000 件（シェア 50%）、介護 / 福祉システムは 10,000 件（シェア 5%）の確保を図る。

EM システムズ | 2019 年 7 月 24 日 (水)
4820 東証 1 部 | http://www.emsystems.co.jp/

中長期の成長戦略

また、同社は 2018 年 11 月に、医療・調剤・介護 / 福祉の垣根を超えた業界初の「共通情報システム基盤」である「MAPs シリーズ」の発売を発表した。従来バラバラに開発されていたこの 3 つのシステムを一体化することで、医療・調剤・介護従事者間での連携を可能にする。

これは同社のシェア拡大だけを狙う訳ではない。医療介護業界で共通的に必要となる計算ロジックを持つ共通エンジンを他社にも供給するなど、自社だけでなく業界全体の低コスト化、品質向上を図る。これらの施策により利用者を増やすことで、同社のシステムを医療・介護業界におけるデファクト・スタンダードとして、技術面・価格面など業界のリーダーシップを取っていく考えである。

同システムの展開については、まずは 2019 年 1 月に医科アプリをリリースしており、2019 年 7 月に調剤アプリをリリース。さらに介護 / 福祉アプリについては 2020 年 3 月期上期中に開発着手し、製品競争力の強化を図る計画である。まずは、医科を押さえ、関連する調剤・介護への影響度を広げるとというのが同社の戦略である。このため、医科業界での認知度向上とブランディングの強化に積極的に取り組む方針だ。

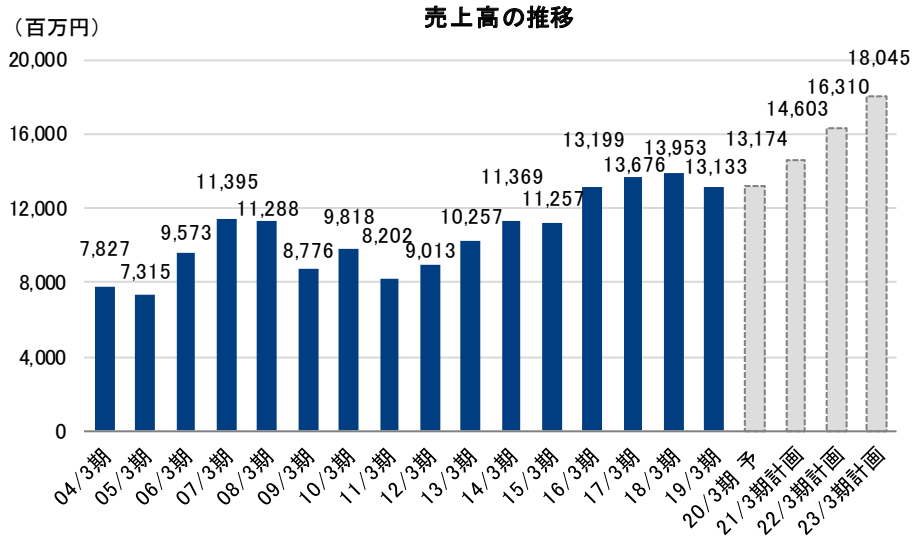
「MAPs シリーズ」



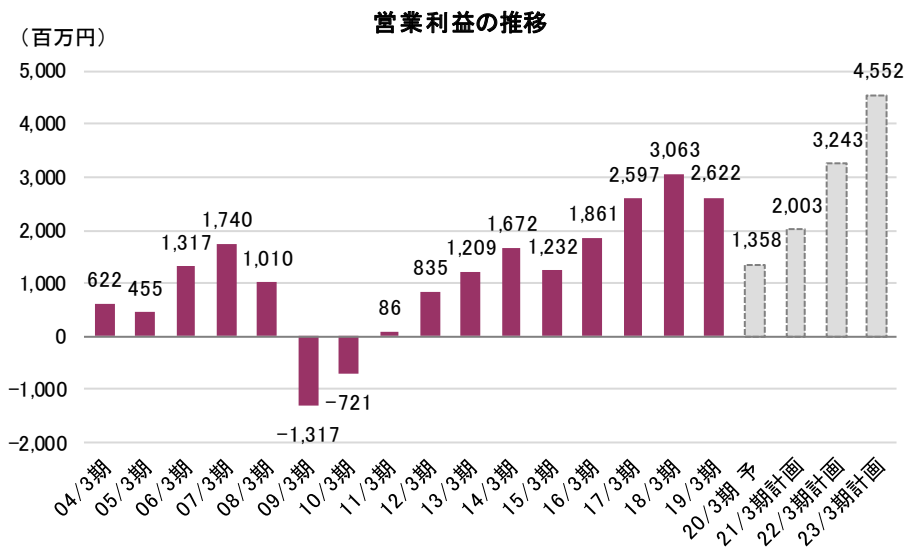
出所：会社ホームページより掲載

この、ビジネスモデル切り替えの過程で一時的に業績が低下するが、ユーザー数の増加に伴う課金売上の増加で、2021 年 3 月期には 2018 年 3 月期比増収、2022 年 3 月期には営業利益が 2018 年 3 月期比増益となる計画である。

中長期の成長戦略



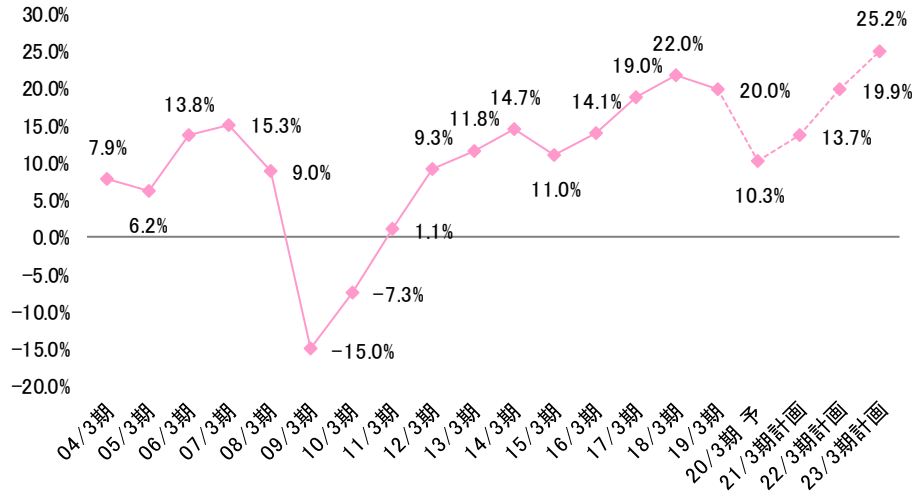
出所：決算短信、新中期経営計画説明資料よりフィスコ作成



出所：決算短信、新中期経営計画説明資料よりフィスコ作成

中長期の成長戦略

営業利益率の推移



出所：決算短信、新中期経営計画説明資料よりフィスコ作成

株主還元策

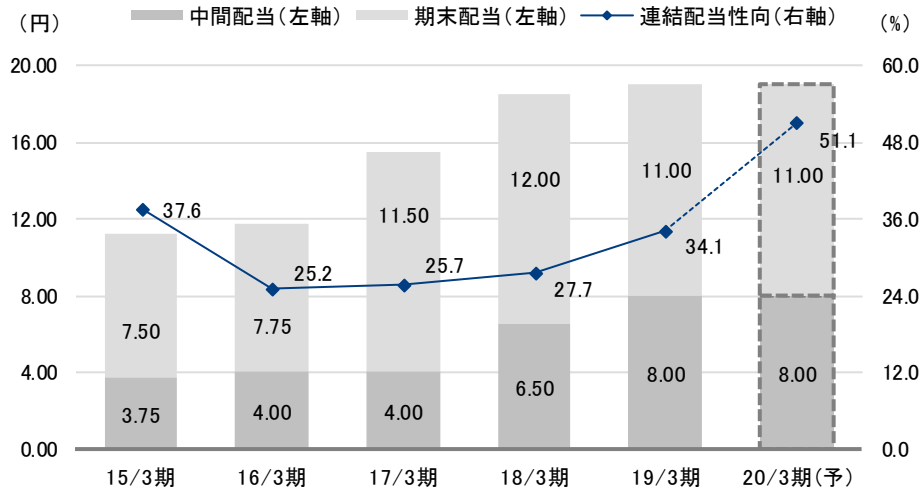
ROE を意識しつつ配当性向 30% を目指す

同社は株主に対する利益還元を経営上の重要課題の1つとして考えており、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、時局に即応した配当を還元していくこと、そして株主への機動的な利益還元を可能とするため、毎事業年度において中間配当と期末配当の年2回、剰余金の配当を行うことを基本方針としている。

2019年3月期は、中間配当が8円、期末配当が11円、合計19円の配当としている。同社ではROE（自己資本当期純利益率）を重視しつつ配当性向30%を目標としており、2020年3月期も中間配当8円、期末配当が11円、合計19円の配当を計画している。

株主還元策

配当金と配当性向の推移



注：2016年4月1日及び2018年3月1日に1株→2株の株式分割をし、遡求修正済。
 出所：決算短信よりフィスコ作成

配当金支払いによる株主還元と併せて、同社では自社株買いを適宜実施している。2019年1月4日にも経営環境の変化に対応した機動的な資本政策、資本効率の向上を図るため、自己株式の取得を決議したことを発表した。2019年1月7日～4月26日の期間で取得した自己株式の累計は415,800株、株式の取得価額の総額は499,976,600円となった。

免責事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp