

|| 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 >>>](#)

2020 年 7 月 1 日 (水)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 事業概要	01
2. 2020 年 3 月期通期業績	01
3. 今後の見通し	02
4. 中長期の成長戦略・トピック	02
5. 株主還元策	03
■ 会社概要	04
1. 会社概要	04
2. 沿革	04
3. 事業内容	06
■ 事業概要	07
1. 調剤システム事業及びその関連事業	08
2. 医科システム事業及びその関連事業	09
3. 介護 / 福祉システム事業	10
■ 市場環境と強み	11
1. 市場環境	11
2. 強み	11
■ 業績動向	13
1. 2020 年 3 月期通期業績概要	13
2. 事業別概要	13
3. 財務状況と経営指標	15
■ 今後の見通し	16
■ 中長期の成長戦略・トピック	18
1. 新型コロナウイルスの同社業績への影響	18
2. 次世代戦略サービス「MAPs シリーズ (医科、調剤)」が本格展開、 介護 / 福祉版は 2020 年 12 月期にリリース予定	19
■ 株主還元策	21

■ 要約

**2020 年 12 月期は決算期変更により 9 ヶ月間。
 「MAPs シリーズ」の本格展開により完全ストック型ビジネスへの
 切り替え加速。構造改革の最中も安定配当を維持。
 新型コロナウイルスの同社業績への影響は軽微な見込み**

EM システムズ <4820> は、薬局を中心に、クリニック、介護施設向けに、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。主力事業である薬局向け調剤業務処理用コンピュータシステムは 16,233 薬局で利用されており、市場シェアの 32.5% を占め業界トップ。ストック型ビジネスモデルに業界内でいち早く移行を開始した。2019 年 2 月及び 3 月には介護 / 福祉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体制が整った。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」は、完全ストック型・クラウド化が特徴であり、次世代戦略サービスとして既に出荷が始まっている。

1. 事業概要

同社では調剤向けの調剤業務処理用コンピュータシステムの開発・販売を行う「調剤システム事業及びその関連事業」、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関連事業」「介護 / 福祉システム事業」及び「その他の事業」の 4 事業を展開している。

主力は「調剤システム事業及びその関連事業」であり、薬局向けの調剤業務処理用コンピュータシステムを開発、販売し、付帯するサプライの供給、保守メンテナンスサービスを行う。全社売上高の 76.6% (2020 年 3 月期)、全社営業利益の 103.7% (同) を占める大黒柱である。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」)。ユーザーの薬局数は 16,233 件 (2020 年 3 月末、シェア 32.5%) と業界 1 位である。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。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。また同業他社が販売代理店制をと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りユーザーサポート力の高さに定評がある。

2. 2020 年 3 月期通期業績

2020 年 3 月期通期業績は、売上高 14,023 百万円 (前期比 6.8% 増)、営業利益 1,583 百万円 (同 39.6% 減)、経常利益 2,179 百万円 (同 32.9% 減)、親会社株主に帰属する当期純利益 1,393 百万円 (同 29.3% 減) となり、期初の計画通り増収減益の決算となった。期初予想からは、売上高で 6.4% 増、営業利益で 16.5% 増と、上回る結果となった。売上高が好調に推移したのは、介護サービス事業者向けのシステム事業の拡大及び消費税増税や Windows 7 のサポート終了によるハードリプレイスの駆け込み需要の影響が大きかった。また、調剤システム、医科システム、介護 / 福祉システムともに課金売上が順調に増加した。営業利益に関しては、当初からの戦略通りハードウェア提供方法の変更に伴う粗利の減少、介護事業の販管費の増加などにより減益となった。

要約

3. 今後の見通し

2020 年 12 月期の連結業績は決算期の変更に伴い 9 ヶ月間の決算になる。売上高 10,092 百万円（前期比 28.0% 減）、営業利益 1,127 百万円（同 28.8% 減）、経常利益 1,556 百万円（同 28.6% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,082 百万円（同 22.3% 減）と減収減益予想となるが、前期 9 ヶ月（2019 年 4 月 - 12 月）と比較すると売上高は 2.1% 減となる見込みだ。これは、ビジネスモデルの変革を行う過渡期であるためである。同社は従来のシステム・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、完全ストック型ビジネスへの切り替えを行っている。戦略としては、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が基本となるが、対面営業が制限されるなか、マーケティング戦略を駆使して取り組む方針だ。開発に関しては、リリース済みの「MAPs for CLINIC」「MAPs for PHARMACY」の機能拡張による製品競争力の強化、介護 / 福祉システム「MAPs for NURSING CARE」の年内のリリースなどが重点となるだろう。弊社では、新型コロナウイルスの同社業績への影響は軽微であり、課金売上などストック型の構成比が高いビジネスモデルのため、例年通り期初予想をしっかりと超えてくると考えている。

4. 中長期の成長戦略・トピック

新型コロナウイルスは同社の事業に様々な影響をもたらしている。当社では、現時点（2020 年 5 月末）で、総合的には同社業績へのインパクトは軽微であると見込んでいる。顧客業界の変化に関しては、調剤薬局で来局数の減少と処方長期化による処方箋枚数の減少が発生している。クリニックでは、一部の診療科目で受診を控える動きがあるのに加え、新規開業の延期が発生しており、結果としてシステム投資も延期される。介護 / 福祉施設においては、主に通所介護や短期入所生活介護施設において臨時休業が増加した。しかし、総じて言えば、同社の顧客業界はコロナ禍において必要不可欠な業種であり、一部で休業や利用者減などの影響はあったものの、他の業種との相対的な比較ではマイナスの影響は小さかったと言えるだろう。むしろ、経営圧迫要因が増えたために、業務効率化の重要性は増しているとも考えられる。

顧客接点においても新型コロナウイルスは様々な影響を及ぼしている。同社の取引先の大部分が休業要請対象外であるものの、対面による営業活動が顧客サイドからの要望により断られるケースが増加している。また、従来有力なマーケティング活動であった学会・展示 / 商談会が延期されており、対面による各製品の PR 機会が減少している。一方で、同社は Web や電話を活用した営業活動を以前から準備してきた。マーケティングにおいても、「MAPs シリーズ」のリリースと並行して、Web 上での顧客向け体験企画・マーケティング活動「オンラインデモンストレーション」や顧客向けにシステムの構成や比較・検討用ツール「MAPs ダイレクト」などを準備してきており、非対面手法での補完が十分できる体制にある。そもそも「MAPs シリーズ」の設計思想は、顧客にセルフで選定してもらい、導入・設定してもらうというものであり、時流は追い風である。新型コロナウイルスの影響で、営業手法の見直しが加速化されるという面も見出すことができる。

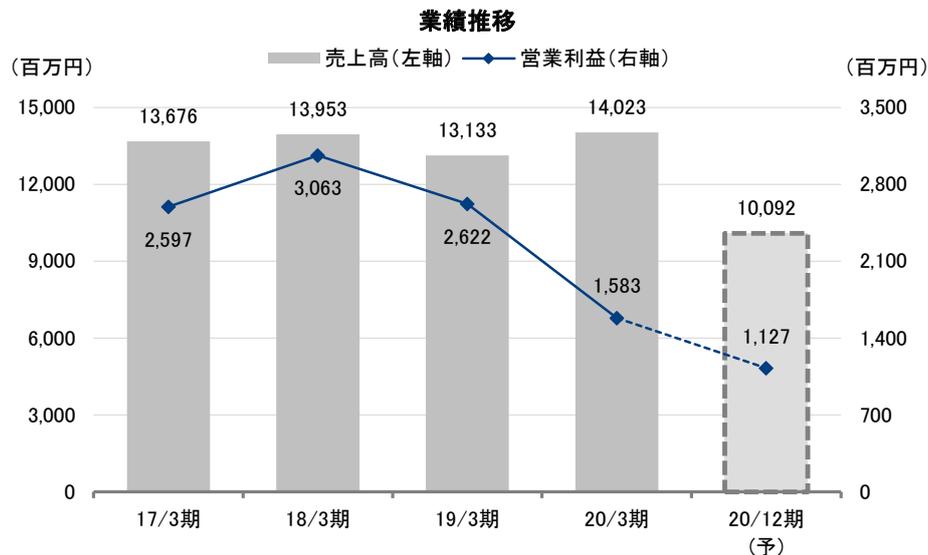
要約

5. 株主還元策

同社は株主に対する利益還元を経営上の重要課題の1つとして考えている。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。具体的には、ROE（自己資本当期純利益率）を重視しつつ配当性向30%を目標とする。2020年3月期の配当金は、中間配当4円（株式分割修正後）、期末配当が6円、合計10円（0.5円の増配）となった。配当性向は50.7%である。2020年3月期は「完全ストック型・完全クラウド化」に向けた構造改革の最中であり、利益水準が一時的に落ちるが配当金を維持し、安定した株主還元を行った。なお、2020年12月期の配当金は、中間配当4円、期末配当6円、合計10円を予定している。

Key Points

- ・ 医科・調剤・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
- ・ 現金及び預金は87億円と余裕あり。無借金経営に近く極めて高い財務の安全性
- ・ 2020年12月期は決算期変更により9ヶ月間。「MAPsシリーズ（医科・調剤）」の本格展開により完全ストック型ビジネスへの切り替え加速
- ・ 新型コロナウイルスの同社業績への影響は軽微な見込み。次世代戦略サービス「MAPsシリーズ（医科、調剤）」の本格展開が始まり、2020年12月期中に介護 / 福祉版がそろそろ計画
- ・ 2020年3月期は配当金年間10円（0.5円増配、株式分割後換算）。構造改革の最中も安定配当を維持



注：20/12期は9ヶ月の変則決算
 出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

医科・調剤・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

同社は薬局を中心に、クリニック、介護施設向けに、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、世の中にな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調剤業務処理用コンピュータシステムは 16,233 薬局で利用されており、市場シェアの 32.5% を占め業界トップである（2020 年 3 月末時点）。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とっているのが同社の特長である。

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む。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。2019 年に入り、介護・福祉関連の M&A を 2 件行い、介護 / 福祉システム事業の基盤を固めた。なお、2000 年に株式を店頭登録（現東証 JASDAQ）し、2003 年に東京証券取引所市場第 2 部へ上場。2012 年に同市場第 1 部銘柄へ指定された。

2020 年 6 月には、大石憲司氏から國光宏昌氏に社長を交代し、新経営体制に移行した。新社長の國光宏昌氏は 2000 年入社で 40 代であり、取締役常務執行役員兼システム製品事業部長からの昇格。他の役員も大幅に異動し、創業 40 周年を機に経営の若返りを図る。なお、旧会長の國光浩三氏は取締役最高顧問に、旧社長の 大石憲司氏は取締役会長としての新社長を支える。

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。

会社概要

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。

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長。

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・ケアマネジャー向け)機能をリリースしている。これらにより、医科・調剤・介護/福祉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/福祉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。その後、2019 年 10 月に「MAPs for CLINIC」、2020 年 2 月に「MAPs for PHARMACY」の順次出荷を開始している。2019 年 2 月には(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、医療分野と介護/福祉分野を強化し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 | 2020年7月1日(水)
 4820 東証1部 | <https://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)メディカ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

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(2020年5月31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、介護/福祉向けのシステム開発・販売とその他の事業の4つの事業を展開する。なお、スポーツジムと保育園については、2020年3月期中に閉鎖した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

EM システムズ | 2020 年 7 月 1 日 (水)
 4820 東証 1 部 | <https://www.emsystems.co.jp>

会社概要

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	スポーツジムと保育園の経営 (2020 年 3 月期中に閉鎖)	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開発、販売	100%
(株) ブリック薬局	その他の事業	調剤薬局の経営	100%
(株) EM ソリューション	介護 / 福祉システム事業 その他の事業	介護 / 福祉サービス事業者向けシステムの開発 調剤薬局の経営	100%
エムウィンソフト (株)	介護 / 福祉システム事業	介護サービス事業者向けシステムの開発、販売、並びに保守	100%
(株) ポップ・クリエイション	医科システム事業	電子カルテシステム・医療情報システムの販売サポート	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%

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

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」「医科システム事業及びその関連事業」「介護 / 福祉システム事業」「その他の事業」の 4 つの事業を展開している。「調剤システム事業及びその関連事業」は薬局向けの調剤業務処理用コンピュータシステムを開発、販売し、付帯するサプライの供給、保守メンテナンスサービスを行い、全社売上高の 76.6% (2020 年 3 月期)、全社営業利益の 103.7% (同) を占める大黒柱である。「医科システム事業及びその関連事業」は、クリニックを主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、販売し、付帯するサプライの供給、保守メンテナンスサービスを行い、全社売上高の 13.3% (同)、全社営業利益の 10.0% (同) である。「介護 / 福祉システム事業」は、介護 / 福祉サービス事業者向けのシステムと医療介護連携ソリューションを開発、販売し、保守メンテナンスサービスを行う。なお、「介護 / 福祉システム事業」は全社売上高の 3.5% (同) だが、先行投資を行っているため、まだ利益が出ていない。「その他の事業」は、連結子会社を通じて、スポーツジム、保育園、薬局を運営し、全社売上高の 6.6% (同)、全社営業利益の 7.9% (同) である。

事業の内容と構成 (2020 年 3 月期)

事業セグメント	主な業務内容	売上構成	営業利益構成
調剤システム事業 及びその関連事業	薬局向けの調剤業務処理用コンピュータシステムを開発、販売し、付帯する サプライの供給、保守メンテナンスサービスを行う	76.6%	103.7%
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に医療業務処理用コンピュータシステム を開発、販売し、付帯するサプライの供給、保守メンテナンスサービスを行う	13.3%	10.0%
介護 / 福祉システム事業	介護 / 福祉サービス事業者向けのシステムと医療介護連携ソリューションを 開発、販売し、保守メンテナンスサービスを行う	3.5%	-21.7%
その他の事業	連結子会社を通じて、スポーツジム、保育園、薬局を運営する	6.6%	7.9%

出所：有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成

※売上調整前 ※利益調整前

事業概要

1. 調剤システム事業及びその関連事業

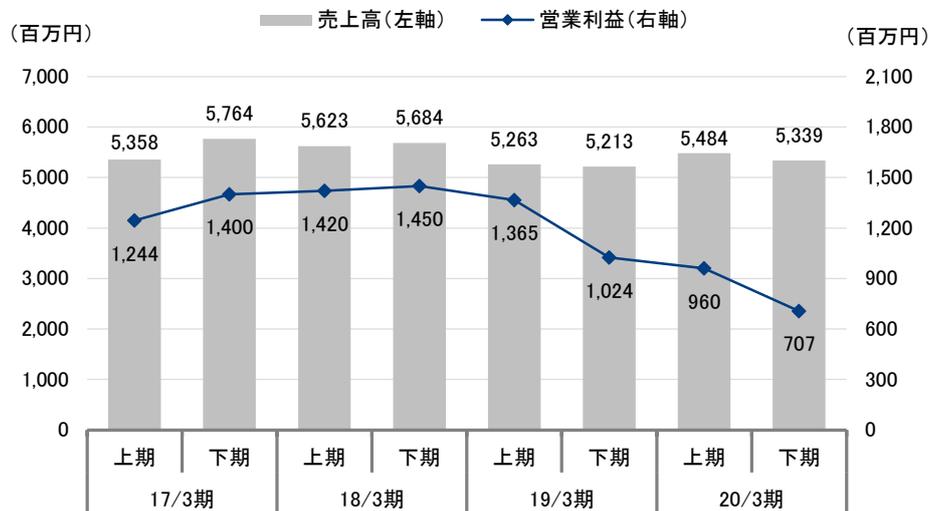
薬局向けの調剤業務処理用コンピュータシステムの開発・販売、付帯するサプライの供給や保守メンテナンスサービスを行っている。

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 16,233 件（2020 年 3 月末、シェア 32.5%）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。

2020 年 3 月期下期のセグメント間内部取引消去前の売上高は 5,339 百万円（前年同期比 2.4% 増）、セグメント営業利益は 707 百万円（同 31.0% 減）であった。ハードウェア提供方法の変更に伴う粗利減少により、一過性の減益となっている。

「初期売上」などのフロー売上と「課金売上」を始めとするストック売上に分けると、既にストック売上がフロー売上に上回っており、2020 年 3 月期下期ではストック売上が 6 割を超える。

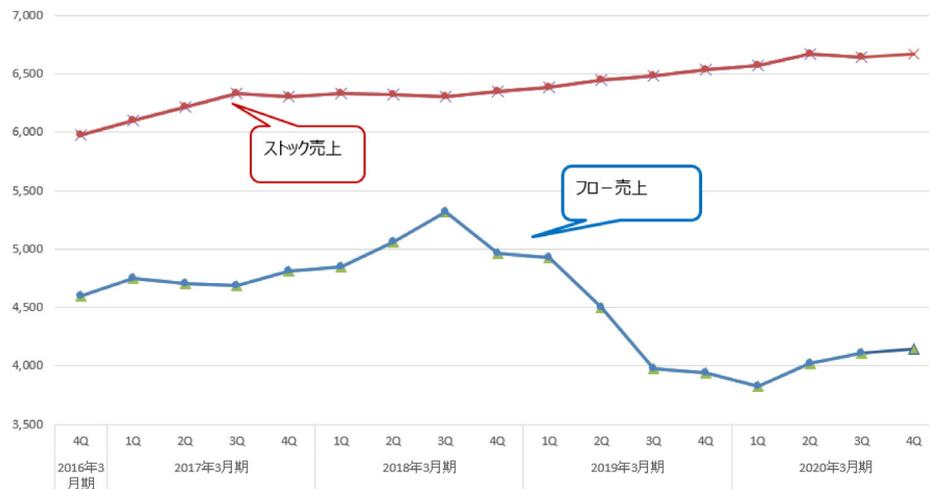
調剤システム事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

調剤システム事業 移動年次総計



注：単位：百万円
 出所：決算説明資料より掲載

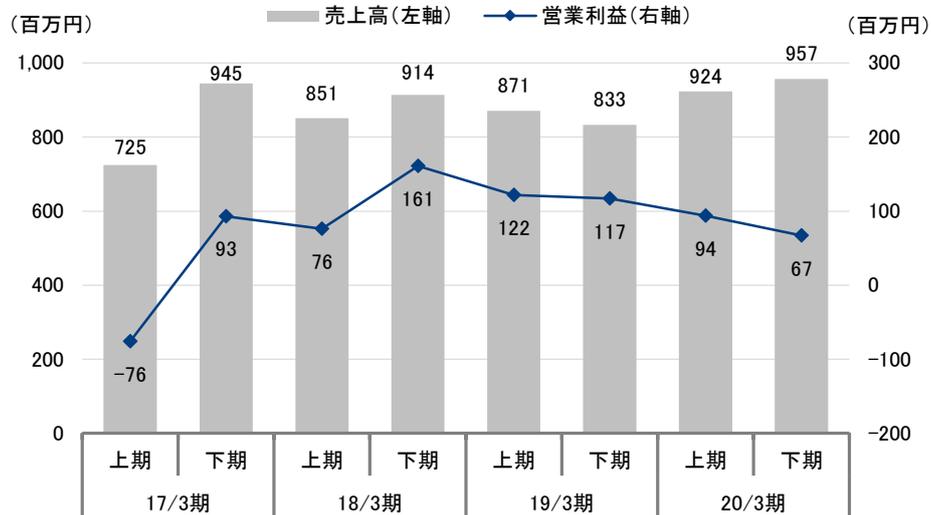
2. 医科システム事業及びその関連事業

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2,810件（シェア3.1%、2020年3月末）となっている。

2020年3月期下期のセグメント間内部取引消去前の売上高は957百万円（前年同期比14.9%増）、セグメント営業利益は67百万円（同42.7%減）であった。「課金売上」主体のビジネスモデルに向けて転換の最中であり、一過性の減益となっている。「初期売上」などのフロー売上と「課金売上」を始めとするストック売上に分けると、既にストック売上がフロー売を上回っており、2020年3月期下期ではストック売上が5割を超える。

事業概要

医科システム事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 介護 / 福祉システム事業

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を行っている。2019 年 2 月に、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、2019 年 3 月に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は大幅に強化された。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）全般に対するの対応が可能となった。ユーザーの介護 / 福祉施設数は 13,752 件（2020 年 3 月末、シェア 5.5%）となっている。

2020 年 3 月期通期のセグメント間内部取引消去前の売上高は 497 百万円（前期比 482.1% 増）、セグメント営業損失は 348 百万円（前期は 129 百万円の損失）であった。

■ 市場環境と強み

**薬局業界は業務効率向上が急務。
強みは、ストック型ビジネスモデルによる高い価格競争力と
製販一体体制に由来するユーザーサポート力**

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。

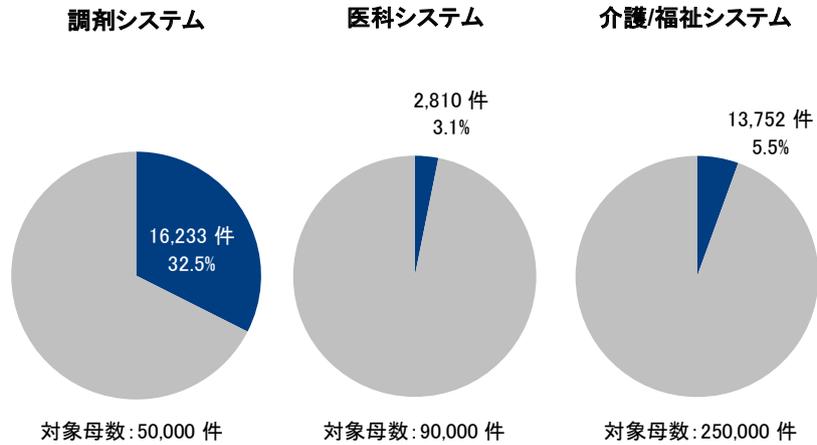
2. 強み

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と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 3.1% 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。

市場環境と強み

同社の市場シェアとユーザー数(2020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。調剤・医科の対象母数は、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

2020 年 3 月期は消費税増税や Windows7 のサポート終了による駆け込み需要及び介護 / 福祉システム事業 M&A の影響等で増収。ハードウェア提供方法の変更による粗利減少は計画通り

1. 2020 年 3 月期通期業績概要

2020 年 3 月期通期業績は、売上高 14,023 百万円（前期比 6.8% 増）、営業利益 1,583 百万円（同 39.6% 減）、経常利益 2,179 百万円（同 32.9% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,393 百万円（同 29.3% 減）となり、期初の計画通り増収減益の決算となった。期初予想からは、売上高で 6.4% 増、営業利益で 16.5% 増と、上回る結果となった。

売上高が好調に推移したのは、介護サービス事業者向けのシステム事業の拡大及び消費税増税や Windows7 のサポート終了によるハードウェアの駆け込み需要の影響が大きかった。また、調剤システム、医科システム、介護 / 福祉システムともに課金売上が順調に増加した。営業利益に関しては、当初からの戦略通りハードウェア提供方法の変更に伴う粗利の減少、介護事業の販管費の増加などにより減益となった。

2020 年 3 月期業績

(単位：百万円)

	19/3 期		計画	20/3 期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	13,133	-	13,174	14,023	-	6.8%	6.4%
売上原価	5,723	43.6%	-	6,971	49.7%	21.8%	-
売上総利益	7,410	56.4%	-	7,051	50.3%	-4.8%	-
販管費	4,787	36.5%	-	5,468	39.0%	14.2%	-
営業利益	2,622	20.0%	1,358	1,583	11.3%	-39.6%	16.5%
経常利益	3,248	24.7%	1,980	2,179	15.5%	-32.9%	10.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,971	15.0%	1,307	1,393	9.9%	-29.3%	6.6%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

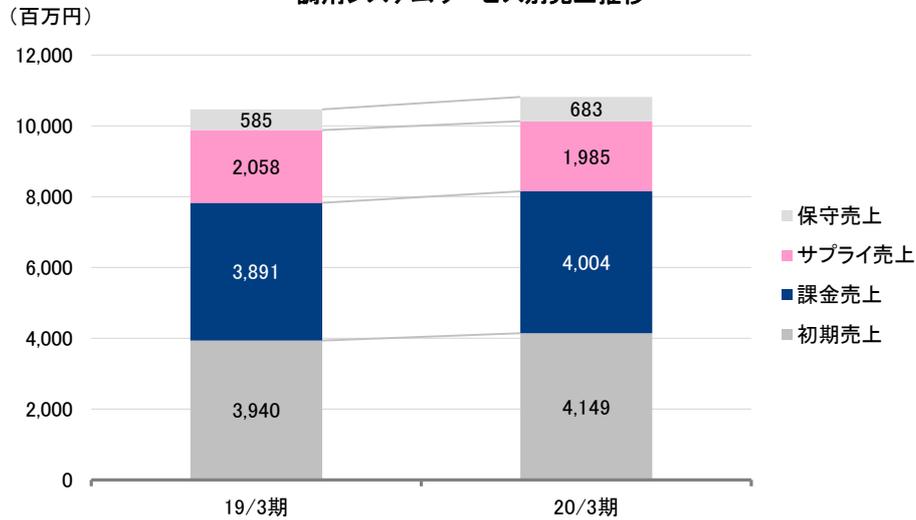
2. 事業別概要

(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 10,823 百万円（前期比 3.3% 増）、営業利益は 1,667 百万円（同 30.2% 減）と増収減益となった。ハードウェアの保守をメーカー保守に切り替えることに伴う原価の増加による粗利の減少が営業減益の要因である。サービス別に見ると、初期売上 4,149 百万円（同 5.3% 増）、課金売上 4,004 百万円（同 2.9% 増）、サプライ売上 1,985 百万円（同 3.5% 減）、保守売上 683 百万円（同 16.8% 増）とサプライ売上以外は前期を上回った。初期売上は、ハードウェア提供方法変更による初期費用の減少が予想されたが、消費税増税などに起因する駆け込み需要や大手チェーン店獲得による販売件数の増加により増収となった。

業績動向

調剤システムサービス別売上推移

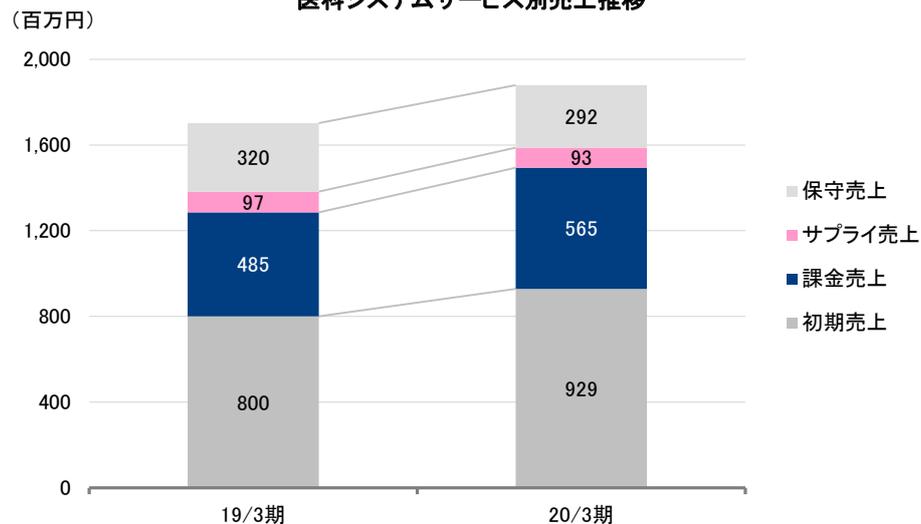


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(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 1,881 百万円（前期比 10.4% 増）、営業利益 161 百万円（同 32.7% 減）と増収減益となった。サービス別に見ると、初期売上 929 百万円（同 16.2% 増）、課金売上 565 百万円（同 16.5% 増）、サプライ売上 93 百万円（同 4.4% 減）、保守売上 292 百万円（同 8.7% 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、課金売上が順調に伸びている。

医科システムサービス別売上推移

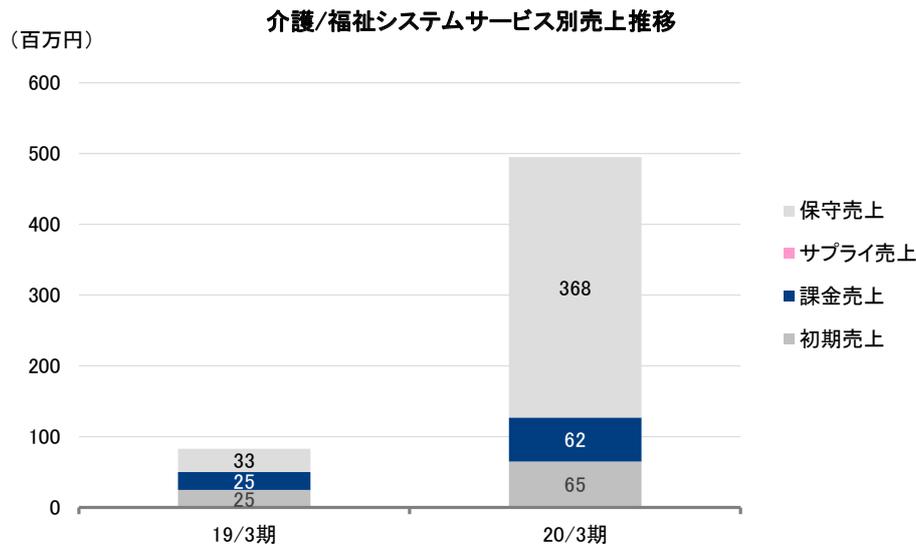


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(3) 介護 / 福祉システム事業

介護 / 福祉システム事業は、売上高 497 百万円（前期比 482.1% 増）、営業損失 348 百万円（前期は 129 百万円の損失）となった。2 社の 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。サービス別に見ると、初期売上 65 百万円、課金売上 62 百万円、サブライ売上 0 百万円、保守売上 368 百万円となっている。現在は保守売上が中心だが、新規顧客が増加するに連れ、課金売上が増加することが見込まれる。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

現金及び預金は 87 億円と余裕あり。 無借金経営に近く極めて高い財務の安全性

3. 財務状況と経営指標

2020 年 3 月期末における総資産は前期末比 1,055 百万円増の 23,451 百万円となり資産規模が拡大した。そのうち流動資産は同 626 百万円増の 11,556 百万円であり、現金及び預金の増加が主な要因である。固定資産は、同 429 百万円増の 11,894 百万円であり、無形固定資産（ソフトウェア）の増加が主な要因である。クリニック向け診察支援システム「MAPs for CLINIC」の本稼働に伴いソフトウェアが増加した。現金及び預金の残高は同 1,283 百万円増の 8,770 百万円であり余裕がある。

負債合計は前期末比 1 百万円減の 5,775 百万円。そのうち流動負債は同 150 百万円増の 3,816 百万円であり、保守サービスに係る前受収益等が増加したことにより「その他流動負債」が同 482 百万円増加したことが主な要因である。固定負債は同 152 百万円減の 1,959 百万円であり、製品保証引当金の減少が主な要因である。純資産は、同 1,057 百万円増の 17,676 百万円であり、堅調な業績により利益剰余金が増加したことが主な要因である。

業績動向

経営指標について見ると、自己資本比率が 75.0% と非常に高く、中長期的な財務の安全性は高く評価できる。有利子負債残高は 34 百万円であり、有利子負債比率は 0.2% と極めて低く、ほぼ無借金経営である。

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位: 百万円)

	19/3 期	20/3 期	増減
流動資産	10,930	11,556	626
(現金及び預金)	7,487	8,770	1,283
固定資産	11,465	11,894	429
総資産	22,396	23,451	1,055
流動負債	3,665	3,816	150
固定負債	2,112	1,959	-152
(有利子負債)	138	34	-104
負債合計	5,777	5,775	-1
純資産	16,618	17,676	1,057
(安全性)			
流動比率	298.2%	302.8%	4.6pt
自己資本比率	73.6%	75.0%	1.4pt
有利子負債比率	0.8%	0.2%	-0.6pt
(収益性)			
ROA (総資産経常利益率)	14.7%	9.5%	-5.2pt
ROE (自己資本当期純利益率)	12.2%	8.2%	-4.0pt
売上高営業利益率	20.0%	11.3%	-8.7pt

出所: 決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2020 年 12 月期は決算期変更により 9 ヶ月間。「MAPs シリーズ」の本格展開により完全ストック型ビジネスへの切り替え加速

2020 年 12 月期の連結業績は決算期の変更に伴い 9 ヶ月間の決算になる。売上高 10,092 百万円 (前期比 28.0% 減)、営業利益 1,127 百万円 (同 28.8% 減)、経常利益 1,556 百万円 (同 28.6% 減)、親会社株主に帰属する当期純利益 1,082 百万円 (同 22.3% 減) の見込みだ。

これは、ビジネスモデルの変革を行う過渡期であるためである。同社は従来のシステム・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、完全ストック型ビジネスへの切り替えを行っている。そのための最大の武器となる「MAPs シリーズ」は前期に医科向けと調剤向けが出荷開始となり本格展開が始まった段階である。月額利用料主体のストック型のビジネスモデルであり、ハードウェア販売も主体的には行わない方針のため、初期導入の売上低下が見込まれる時期に当たる。中期経営計画 (2018 年 5 月公表) にあるように、2021 年 12 月期以降は課金売上の比率が増えるため急速に収益性が向上することが見込まれる。

EM システムズ | 2020 年 7 月 1 日 (水)
4820 東証 1 部 | <https://www.emsystems.co.jp>

今後の見通し

新型コロナウイルスの影響は、総じて言えば、医科・調剤・介護 / 福祉業界の事業環境を変えたものの、効率化のためのシステム投資は依然として必要性が高い。また、対面営業が好まれない風潮になってきたが、当初から非対面でのマーケティング・販売へのシフトを準備してきており、方向性にぶれはない。弊社では、新型コロナウイルスの同社業績への影響は軽微であり、課金売上などストック型の構成比が高いビジネスモデルのため、例年通り期初予想をしっかりと超えてくると考えている。

2020 年 12 月期業績見込み

(単位: 百万円)

	20/3 期		【参考】2019 年 4 月～ 12 月累計 (9 ヶ月)		20/12 期 (9 ヶ月)		
	実績	対売上比	実績	対売上比	計画	対売上比	前期比
売上高	14,023	-	10,310	-	10,092	-	-28.0%
営業利益	1,583	11.3%	1,265	12.3%	1,127	11.2%	-28.8%
経常利益	2,179	15.5%	1,748	17.0%	1,556	15.4%	-28.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,393	9.9%	1,171	11.4%	1,082	10.7%	-22.3%

出所: 決算短信よりフィスコ作成

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が基本となるが、対面営業が制限されるなか、マーケティング戦略を駆使して取り組む方針だ。開発に関しては、リリース済みの「MAPs for CLINIC」「MAPs for PHARMACY」の機能拡張による製品競争力の強化、介護 / 福祉システム「MAPs for NURSING CARE」の年内のリリースなどが重点となるだろう。

現在の主な取り組み

<マーケティング戦略>

- ・医師専用コミュニティサイト「MedPeer」を活用したマーケティング活動
- ・ケアマネジャー向け専門サイト「ケアマネジメント・オンライン」を活用した Web マーケティング
- ・オンラインデモンストレーション、お試し版ダウンロード、Web 面会などを活用した非対面セールス活動
- ・BtoB EC サイト「MAPs ダイレクト」による顧客自身での見積・構成検討を可能に

<営業戦略>

- ・介護チェーン専門の営業体制を再編成、エムウィンソフトの資産を生かし、介護 / 福祉市場のチェーン事業所へのビジネスを積極展開
- ・新本部システムの拡販: 他社システムとの連携可能
- ・OEM、代理店などの販売チャネルの拡大
- ・M&A の活用
- ・シーエスアイと連携し、病業連携の実現に向けた活動
- ・組織再編: 非対面営業の充実
- ・ハードウェア直販の脱却に伴い、ビズネットとのパートナーシップを拡充

<開発活動>

- ・リリース済みの「MAPs for CLINIC」「MAPs for PHARMACY」の機能拡張による製品競争力の強化
- ・介護 / 福祉システム「MAPs for NURSING CARE」の開発及びリリース
- ・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: 同業他社への展開
- ・薬局向け新本部システムで既存システムに加えて、「MAPs シリーズ」及び他社システムとの連携が可能に

出所: 決算説明資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略・トピック

新型コロナウイルスの同社業績への影響は軽微な見込み。 次世代戦略サービス「MAPs シリーズ(医科、調剤)」の本格展開が始まり、 2020 年 12 月期中に介護 / 福祉版がそろそろ計画

1. 新型コロナウイルスの同社業績への影響

新型コロナウイルスは同社の事業に様々な影響をもたらしている。当社では、現時点（2020 年 5 月末）で、総合的には同社業績へのインパクトは軽微であると見込んでいる。顧客業界の変化に関しては、調剤薬局で来局数の減少と処方長期化による処方箋枚数の減少が発生している。当社にとっては、一部の契約において従量課金収入が減少する。クリニックでは、一部の診療科目で受診を控える動きがあるのに加え、新規開業の延期が発生しており、結果としてシステム投資も延期される。介護 / 福祉施設においては、主に通所介護や短期入所生活介護施設において臨時休業が増加した。しかし、総じて言えば、同社の顧客業界はコロナ禍において必要不可欠な業種であり、一部で休業や利用者減などの影響はあったものの、他の業種との相対的な比較ではマイナスの影響は小さかったと言えるだろう。むしろ、経営圧迫要因が増えたために、業務効率化の重要性は増しているとも考えられる。

顧客接点においても新型コロナウイルスは様々な影響を及ぼしている。同社の取引先の大部分が休業要請対象外であるものの、対面による営業活動が顧客サイドからの要望により断られるケースが増加している。また、従来有力なマーケティング活動であった学会・展示 / 商談会が延期されており、対面による各製品の PR 機会が減少している。一方で、同社は Web や電話を活用した営業活動を以前から準備してきた。マーケティングにおいても、「MAPs シリーズ」のリリースと並行して、Web 上での顧客向け体験企画・マーケティング活動「オンラインデモンストレーション」や顧客向けにシステムの構成や比較・検討用ツール「MAPs ダイレクト」などを準備してきており、非対面手法での補完が十分できる体制にある。そもそも「MAPs シリーズ」の設計思想は、顧客にセルフで選定してもらい、導入・設定してもらうというものであり、時流は追い風である。新型コロナウイルスの影響で、営業手法の見直しが加速化されるという面も見出すことができる。

同社の取り組み

マーケティング戦略

- 医師専用コミュニティサイト「MedPeer」を活用したマーケティング活動
- ケアマネジャー向け専門サイト「ケアマネジメント・オンライン」を活用したWebマーケティング
- オンラインデモンストレーション、お試し版ダウンロード、Web面会などを活用した非対面セールス活動
- BtoB ECサイト「MAPsダイレクト」によるお客様自身での見積・構成検討を可能に

オンラインデモンストレーション



MAPsダイレクト

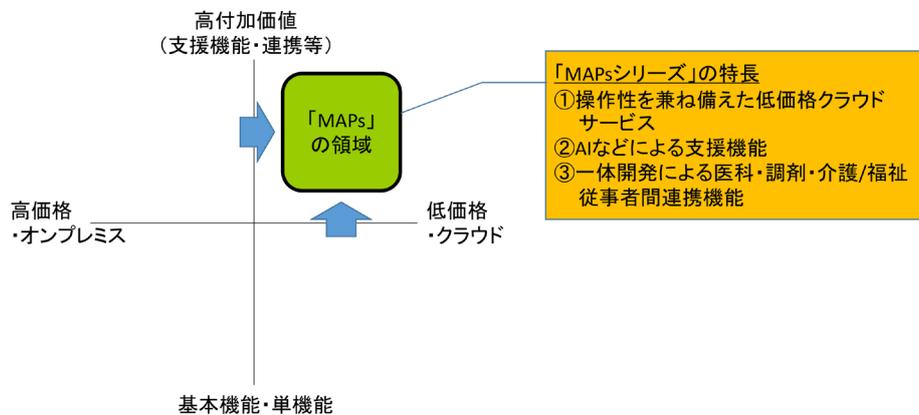


出所：決算説明資料より掲載

2. 次世代戦略サービス「MAPs シリーズ（医科、調剤）」が本格展開、介護 / 福祉版は 2020 年 12 月期にリリース予定

同社は 2018 年 11 月に、医科・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」を発表し、既に医科向け（2019 年 10 月出荷開始）と調剤向け（2020 年 2 月出荷開始）がリリースされている。同社の次世代を担う戦略プロダクトであり、中期経営計画の実現は、このサービスの成否にかかっていると看做しても過言ではない。その主な特長は (1) 操作性を兼ね備えた低価格クラウドサービス、(2) AI などによる支援機能、(3) 一体開発による医科・調剤・介護 / 福祉従事者間連携機能、である。

「MAPs シリーズ」のポジショニング



出所：ヒアリングによりフィスコ作成

(1) 操作性を兼ね備えた低価格クラウドサービス

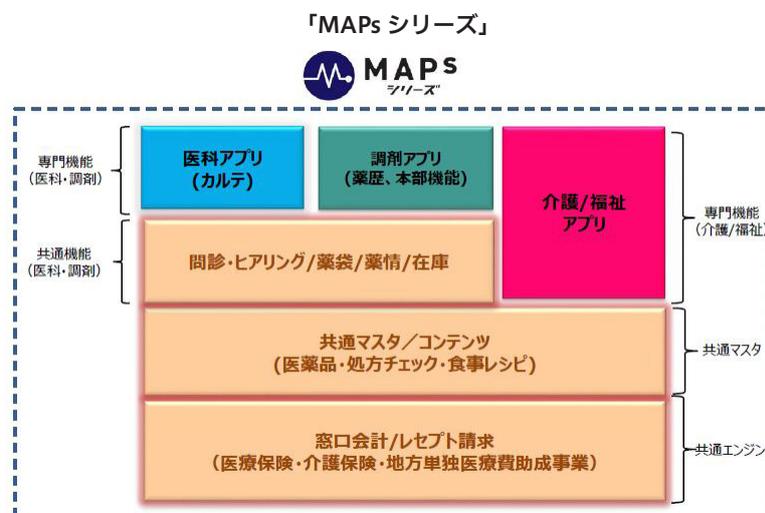
同社は「MAPs シリーズ」開発に際して、コスト面でも、機能面でも圧倒的なプロダクトを開発して業界を変えることを念頭においてきた。コスト面では劇的な低価格を実現するために完全クラウド型にたどり着いた。クラウド型はハードウェアに依存しないので、極端にいえば市販のパソコンでも導入が可能だ。コストのかかる要因となっていた人的なサポート（設定、インストラクションなど）を前提とせず、ユーザー自身での設定が容易で直感的でスピーディな操作が可能なシステムに仕上げた。そのため、通常のクラウドシステムはオンプレミス版をクラウド化するアプローチを取るが、今回は一からクラウドを前提に開発した。結果として、導入コストは劇的に下がる。医科向けで比較すると、通常のオンプレミス版だと初期費用だけで 400 万円～500 万円するものを、「MAPs for CLINIC」では初期ライセンス費用 0 円、パソコンを数台導入する費用だけになる。また、月額利用料も月額 2 万円から（平均的なクリニックで 4 台想定、月額 3.5 万円）とリーズナブルに抑えられている。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。

(2) AI などによる支援機能

「MAPs シリーズ」は価格が安いだけでなく、機能面でも過去のプロダクトを凌駕する高機能・高付加価値である点に特長がある。その一例が「高度なクラウド型問診」機能である。NEC と共同開発されたこの機能は、最先端 AI 技術群「NEC the WISE」が活用されたもので、患者の症状に応じて異なる問診内容が表示される。専門外の診療科目においてもより的確な診察が可能になるため、「かかりつけ」と「専門医」を兼ね備えた診療を支援する。

(3) 一体開発による医科・調剤・介護 / 福祉従事者間連携機能

同社は「MAPs シリーズ」でシェア拡大だけを狙う訳ではない。医療・介護業界で共通に必要な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。既に複数の同業他社との間で共通部分（エンジン、マスタ等）の OEM 提供の案件が進んでいる。



出所：決算説明資料より掲載

同システムの展開については、若干リリースが遅れたものの、医科アプリ及び調剤アプリの出荷が開始された。2020 年 5 月末時点では、約半分の都道府県をカバーした段階である。特に全国チェーンが多い調剤薬局では、全国展開が完了した時点で導入予定の顧客もいるため、導入の本格化はこれからである。また、開発面では、リリース時点が完成ではなく、機能拡張を続けながら完成度を高めていくのが、クラウド型システムである「MAPs シリーズ」の特長でもある。2020 年 12 月期は機能拡張を毎月のように積み上げ、製品競争力の強化を行う予定だ。さらに介護 / 福祉アプリについても既に開発に着手しており、2020 年 12 月期には全タイプ（医科、調剤、介護 / 福祉）がそろそろ予定である。「医科から入り関連する調剤・介護への影響度を広げる」、「調剤から入り関連する医科・介護への影響度を広げる」といった戦術を 3 方向からできるようになり、同社の強みが十分に発揮されるだろう。

■ 株主還元策

2020 年 3 月期は配当金年間 10 円（0.5 円増配、株式分割後換算）。 構造改革の最中も安定配当を維持

同社は株主に対する利益還元を経営上の重要課題の 1 つとして考えている。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。具体的には、ROE（自己資本当期純利益率）を重視しつつ配当性向 30% を目標とする。

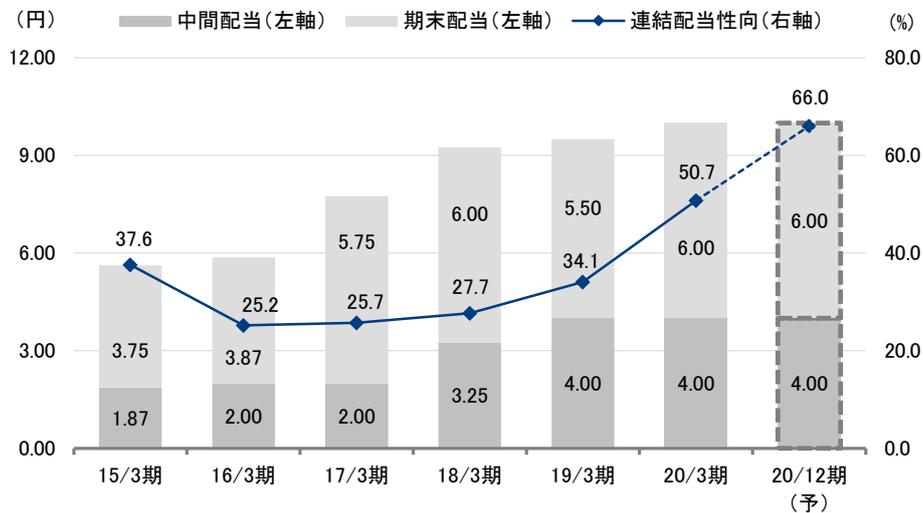
2020 年 3 月期の配当金は、中間配当 4 円※、期末配当が 6 円、合計 10 円（0.5 円の増配）となった。配当性向は 50.7% である。2020 年 3 月期は「完全ストック型・完全クラウド化」に向けた構造改革の最中であり、利益水準が一時的に落ちるが配当金を維持し、安定した株主還元を行った。なお、2020 年 12 月期の配当金は、中間配当 4 円、期末配当 6 円、合計 10 円を予定している。

※ 株式分割後の遡及修正済。

EM システムズ | 2020年7月1日(水)
 4820 東証1部 | <https://www.emsystems.co.jp>

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、2020年1月1日に1株→2株の株式分割をし、遡及修正済。
 出所：決算短信よりフィスコ作成

同社は2020年3月期から株主優待制度を導入した。同社株式の魅力を高め、中長期的に保有する株主を増やすことを目的としている。制度の内容は、毎年12月末に100株以上保有しており、かつ1年以上継続保有している株主※に対して、カタログまたはWebサイトから好みの商品を1点（保有株式数に応じて1,000円、3,000円、5,000円相当の品）贈呈するというものだ。

※但し、2020年12月期においては、2020年12月31日時点の株主に限り、100株以上を9ヶ月以上継続保有することを条件とする。

株主優待制度

保有株式数	優待内容
200株以上 1,000株未満	1,000円相当の品
1,000株以上 2,000株未満	3,000円相当の品
2,000株以上	5,000円相当の品

出所：プレスリリースよりフィスコ作成

重要事項（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