

2024年11月14日

各 位

会社名 株式会社 E M システムズ
(登記上の商号 株式会社イーエムシステムズ)
代表者名 代表取締役社長執行役員 國光 宏昌
(コード番号 4820 東証プライム)
問合せ先 上席執行役員経営戦略室長 小林 大悟
(TEL 06-6397-1888)

新中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2022年12月期を初年度として策定した3ヵ年の中期経営計画（2022年12月期～2024年12月期）について、この度計画を見直し中期経営計画（2025年12月期～2027年12月期の3ヵ年）を新たに策定し、本日開催の取締役会においてその内容を決議いたしましたので、別紙のとおりお知らせいたします。

以 上



株式会社 EMシステムズ

中期経営計画 FY2025~FY2027

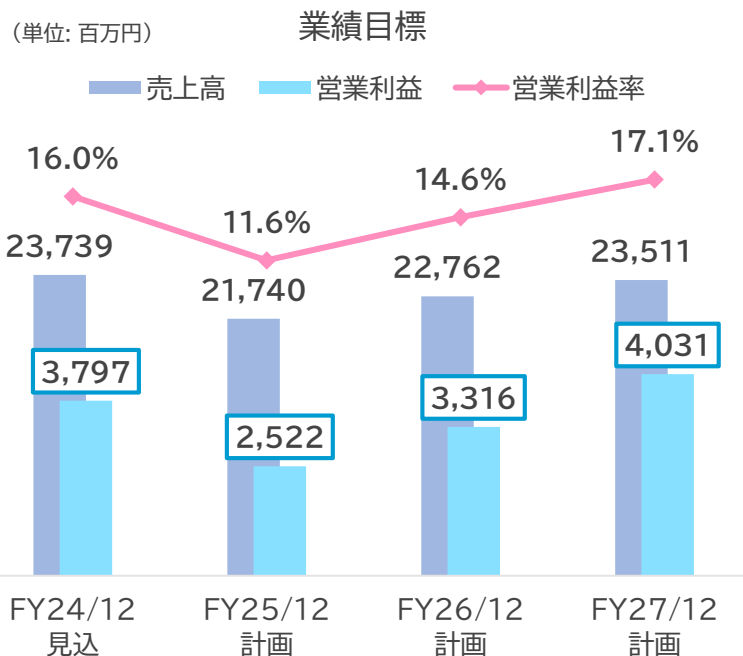
2024年11月

 **TX** | Thanks Transformation

医療・介護を「#ありがとう」に変えていく

東証プライム 4820

業績見通し



ROE **10.2%** (FY24/12見込) → **17%** (FY27/12計画)

- FY24/12は電子処方箋対応を中心に厚生行政関連売上を大きく計上も、一過性の影響が大きい
- FY25/12以降は厚生行政関連を除き、調剤領域でのARPU拡大及び医科領域での件数増を中心とした安定的な売上・利益の成長を目指す

経営戦略概要

	調剤向けシステム	医科向けシステム	介護/福祉向けシステム
セグメント別戦略	ウォレットシェア拡大 <ul style="list-style-type: none"> ■ 経営機能の販売強化 ■ 製品価格の適正化 ■ 収益性の改善 	市場シェア拡大 <ul style="list-style-type: none"> ■ 営業機能の強化 ■ 市場ニーズに沿った製品提供 ■ 戦略的な柔軟性の確保 	黒字化の達成 <ul style="list-style-type: none"> ■ 販売ターゲットの拡大 ■ 製品ラインナップの最適化 ■ 医療システム連携によるシナジー
事業基盤の強化	持続可能なシステム構築 人的資本経営の更なる推進 資本効率の改善		

財務戦略

- 収益性の向上に加え、バランスシートの適正化による**資本効率の改善**を重視
- FY27/12期において**ROE 17%**を長期として**ROE20%超**を目標
- ROE目標を踏まえ、**新中期経営計画期間中の配当性向は100%**とする方針
- 自社保有の新大阪ブリックビルの価値を基に、**負債の活用も推進**

中計期間におけるキャピタル・アロケーション (単位: 百万円)

ストック+ キャッシュ・イン・フロー		中計最終年度までのキャピタル・アロケーション	
FY24/12 期末現預金見込	9,000	FY27/12 期末現預金見込	6,000
中計期間見込FCF	7,500	株主還元	9,000
負債の活用	必要に応じ活用	成長投資+M&A	必要に応じ実施

1	会社概要	p. 4
2	経営の現況	p.10
3	新中期経営計画及び長期ビジョン	p.18
4	新中期経営計画期間における財務戦略	p.28
5	Appendix	p.31

1. 会社概要

医療介護体制を支える医科・調剤・介護/福祉の3領域に向けて、現場に必要な計算・請求、記録、その他の周辺システムを提供
保険薬局向けのレセプトコンピュータにおいては40%超のシェアを占める業界のリーディングカンパニー

医科



調剤



介護/福祉



当社ソリューション例



当社事業領域

計算・請求

レセプトコンピュータ

記録・その他

電子カルテ

電子薬歴

記録ソフト

その他
周辺システム

デジタルで日本の医療・介護の現場を支える会社

Empower **M**edical profession by good **S**ystems

EMシステムズは

国が目指す医療介護体制のインフラを支え、

先端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

唯一無二の企業を目指してまいります。

2度の収益モデルの切り替えを経て現在は完全ストック型の収益モデルを展開
 収益モデルの切り替え時に一時的な減収があるものの、シェアの拡大とM&Aを通して継続的に売上規模を拡大

フロー型収益モデル※1
(～FY08/3)



一部ストック型※1
(～FY18/3)



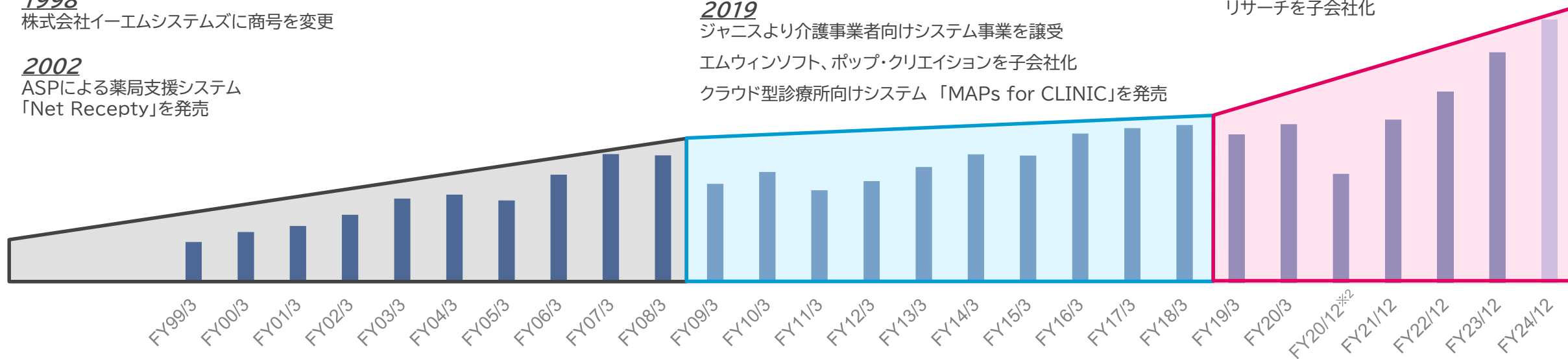
完全ストック型※1
(～現在)

- 1980
兵庫県姫路市にて創業
当初は医療事務処理専用
オフィスコンピュータの販売を開始
- 1991
当社開発による薬局向け保険請求
事務処理システム「Receipty」を発売
- 1998
株式会社イーエムシステムズに商号を変更
- 2002
ASPによる薬局支援システム
「Net Receipty」を発売

- 2006
医科システム市場への本格参入
- 2008
ネットワーク接続を前提とした
課金制度によるストック型ビジネス
として薬局向けシステム「Receipty
NEXT」を発売

- 2009
自社製作製品としての医科向け
システム開発を本格的に開始
- 2013
ユニコン及びユニコン西日本を子会社化
- 2014
コスモシステムズを子会社化
- 2019
ジャニスより介護事業者向けシステム事業を譲受
エムウィンソフト、ポップ・クリエイションを子会社化
クラウド型診療所向けシステム「MAPs for CLINIC」を発売

- 2020
クラウド型薬局向けシステム
「MAPs for PHARMACY」を発売
- 2022
クラウド型介護/福祉事業所向けシステム
「MAPs for NURSING CARE」を発売
- 2023
グッドサイクルシステム、ユニケソフトウェア
リサーチを子会社化



MAPsシリーズは、医科・調剤・介護/福祉の連携により実現される未来の医療介護体制を見据えて開発された当社の中核製品。専門機能をアプリとして個別に提供しながらも情報システム基盤を共通のものとするすることで、領域を超えた情報連携に貢献



医科向け



(2019年リリース)

調剤向け



(2020年リリース)



(2022年リリース)

介護/福祉向け



(2022年リリース)



初期ライセンス0円、利用に合わせたハード・ソフトの柔軟な購入が可能な仕組みでお客様の負担を軽減



クラウドシステムにより「在宅」「往診」「法人内の情報共有」などオンプレミスでは限界があった点に対応



共通化されたマスタ・エンジンとインターフェースで医科・調剤・介護/福祉のシームレスな情報連携を実現

製品コンセプト

Medical Advance for People, System

国民のための医療の進化を強力に支援します
新しい業界システムの地図を描いていきます

製品の特徴 「共通情報システム基盤」による設計

それぞれの領域に合わせた専門機能をアプリとして提供



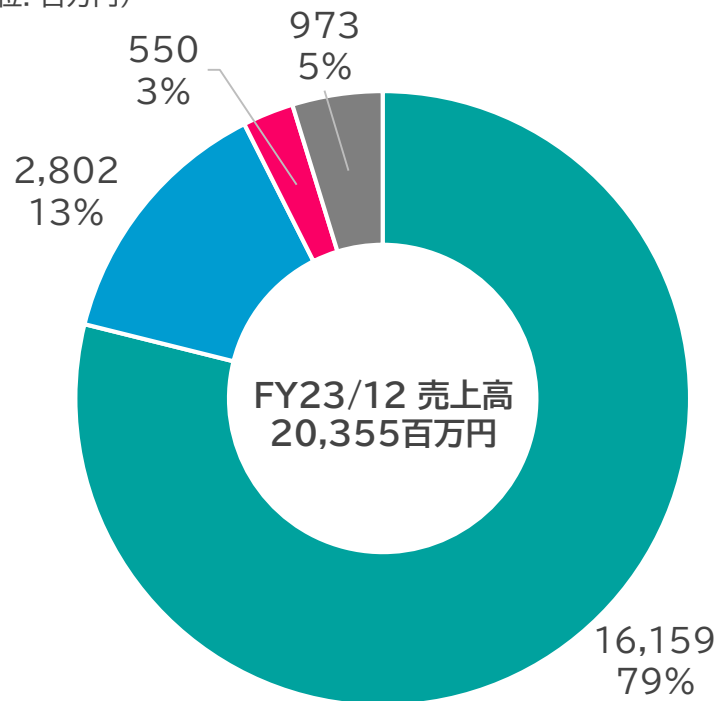
共通のエンジン・マスタを基盤とすることで領域を超えた連携を実現

▶ 3つの領域が連携して実現される医療介護体制を見据えた設計

顧客セグメントにおいては調剤向けのビジネスが8割を占める
 スtock売上は全体の5～6割を占め、安定的な収益源

セグメント別売上※1

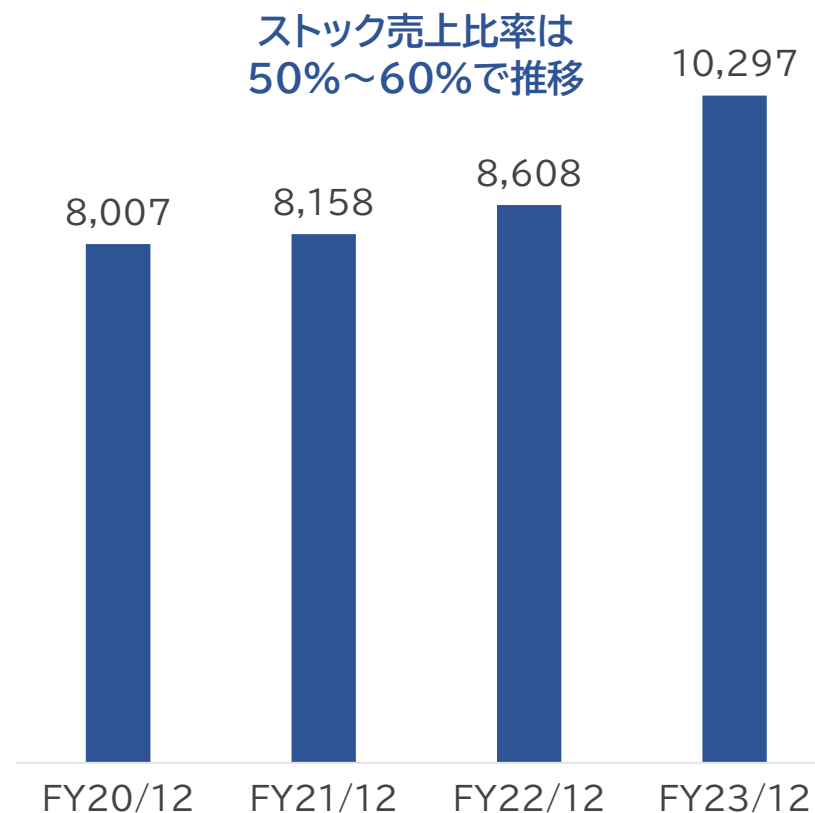
(単位: 百万円)



- 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
- その他の事業

Stock売上推移※2

(単位: 百万円)



Stock売上

- ◆ ソフトウェアライセンスの月額サブスクリプション収益
- ◆ システムの保守・運用収益
- ◆ サプライ品に関する収益

フロー売上

- ◆ 導入時のインストラクションの収益
- ◆ システムと合わせて購入されるPCなどのハードウェアに関する収益

2. 経営の現況

現中期経営計画（2022年12月期～2024年12月期）の自己評価

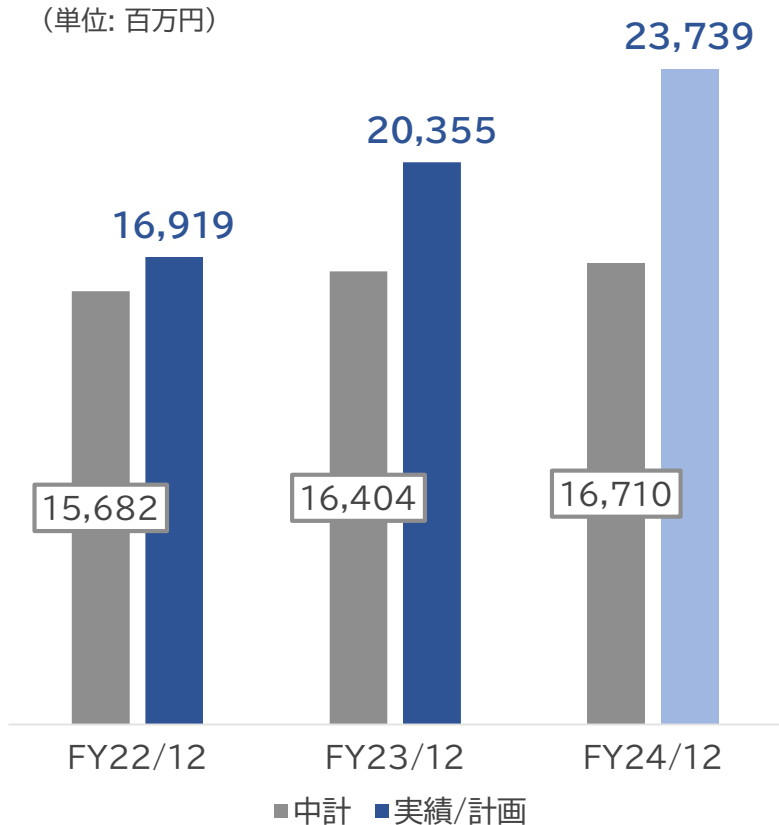
2022年2月9日に発表した中期経営計画に対し売上高や営業利益は達成の見込み
ROEの低下など企業価値向上（＝株価向上）の課題への取り組みを進める

	実績との比較	自己評価
株価 (2024年10月31日時点)	過去最高値1,139円※1と比較して53%下落 なお、同期間においてTOPIX指数は38%上昇	×
売上高	修正中計目標※2 16,710百万円に対し、M&Aによる上乗せもあり 今期予想は23,739百万円	○
営業利益	修正中計目標※2 3,466百万円に対し、今期予想は3,797百万円 厚生行政関連の収益貢献などの要因が大きく内訳には課題	○
ROE	過去10年の最高値17.2%（2014年3月期）に比べて 2023年12月期は9.8%と下落、今期見込みも10.2%	×
M&A	グッドサイクルシステム ユニケソフトウェアリサーチを子会社化	○

売上高はM&Aの効果もあり中期経営計画を上回って着地見込み。営業利益はM&A関連費用や償却負担のマイナス要因があったものの、医療DXの推進が後押しとなり中計を上回る見込み。一方、利益貢献製品が当初想定と異なることに課題

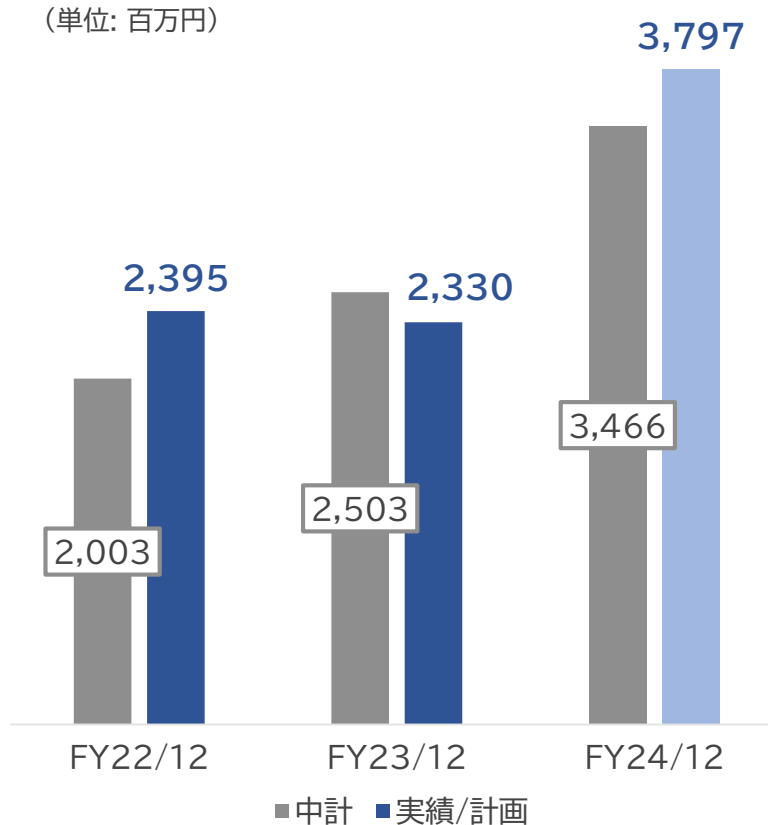
売上高

(単位: 百万円)

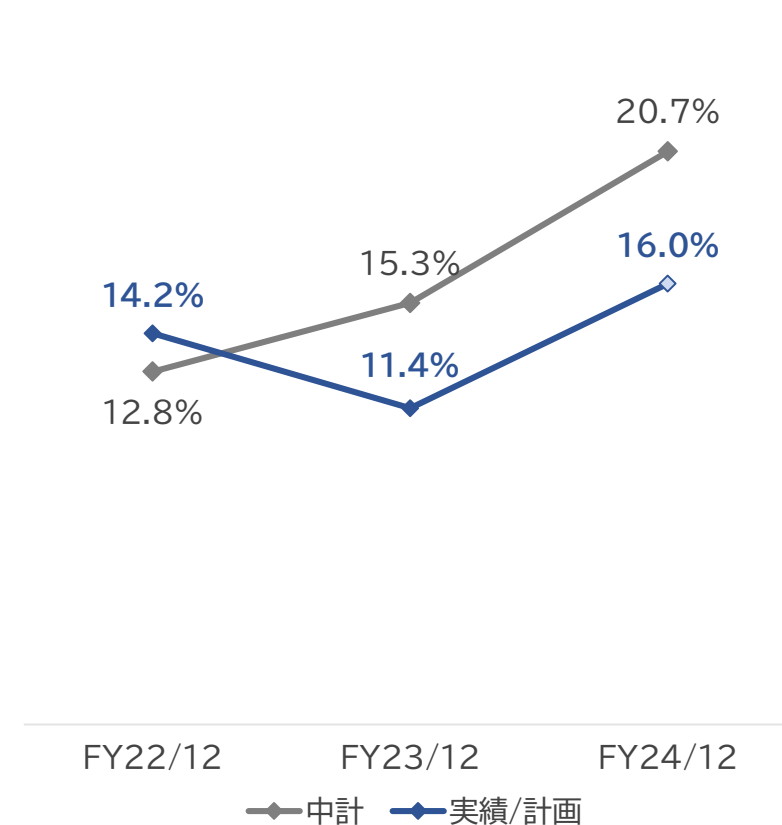


営業利益

(単位: 百万円)



営業利益率



各セグメントのシェア拡大には濃淡があるが、業界を問わず人材不足の深刻化と業務効率の改善・DXに対するニーズが高まる領域ごとにシェア拡大や収益化に向けた個別の課題が存在

	当社の現状（件数及びシェア※）	業界の動向	今後に向けた課題
調剤	FY21/12末: 17,781件 (35.6%) ↓ FY24/12 Q3末: 24,155件 (43.9%) 現中計目標: 25,000件	<ul style="list-style-type: none"> ■ 高齢化社会に伴う医療需要増の一方、医療人材の不足が深刻化 ■ 業務効率向上に寄与するソリューションの付加価値がより高まっている 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 業務効率向上に寄与するソリューションの提供による、収益性の向上 ■ 製品ラインナップの見直しによる、製造原価の適正化
医科	FY21/12末: 2,777件 (3.1%) ↓ FY24/12 Q3末: 3,158件 (3.5%) 現中計目標: 7,000件	<ul style="list-style-type: none"> ■ クラウド製品市場が活性化 ■ 増大する医療費の抑制を図り、行政による医療DXの推進が本格化 ■ 医療人材不足に伴うDX需要の高まり 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 領域間の連携による価値向上に向けたシェア拡大 ■ 医科領域での認知度向上
介護/福祉	FY21/12末: 14,205件 (5.7%) ↓ FY24/12 Q3末: 14,362件 (5.7%) 現中計目標: 25,000件	<ul style="list-style-type: none"> ■ 地域包括ケアの実現に向けたDX推進ニーズが増加し、自治体や医療機関との情報連携に対して新たな付加価値 ■ 介護人材の不足が深刻化 	<ul style="list-style-type: none"> ■ ユーザーニーズに対応するための製品の機能拡充 ■ コスト効率を高める営業・開発体制の整備
全体・その他	--	<ul style="list-style-type: none"> ■ 「医療DX令和ビジョン2030」に基づいた行政による業界のDXの促進 ■ 行政対応による製品ベンダーの負担増 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 医療DXの進捗によるビジネスモデルの変化可能性への対応 ■ M&Aに伴う複数製品体制に起因するコスト負担

※ 市場シェアの対象母数は現中計を基準とし、それぞれ55,000件（調剤）、90,000件（医科）、250,000件（介護/福祉）

基本方針に沿って製品やサービスの拡大、M&Aの実施、人材育成や組織体制の強化は順調に推移一方で、厚生行政の対応に注力した結果、製品強化や展開が遅れシェアの拡大が未達となるなど、セグメントごとに濃淡のある結果に

現中計にて掲げた基本方針

今後のビジネス展開に向けたシェア拡大

1. 完全クラウド型製品の強化と展開
2. 新たな付加価値サービスの提供
3. Webマーケティングの積極的な展開

人材育成

1. マーケティング力・営業力の強化
2. 専門領域のスキル強化
3. 自律人材の強化のための人的投資
4. 新人事制度の導入

サステナビリティ経営の強化

1. 健康経営・ウェルビーイングの実現
2. 「#TX」を用いた理念経営の実践
3. 地球環境に配慮したニューノーマルな働き方の実践



取り組みの振り返り

今後のビジネス展開に向けたシェア拡大

- 医科・調剤・介護/福祉のMAPsシリーズをリリース
 - ポータルサイトや分析ツール、処方箋シェアリングなどの独自の付加価値サービスを創出
 - 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M&Aを実施
 - × 厚生行政対応や改正対応などの外部要因による人手不足
 - × 製造原価や人件費の上昇
 - × 戦略的な製品・サービスの投下及び見直し
- 収益性の低下やシェア拡大のスピードが鈍化

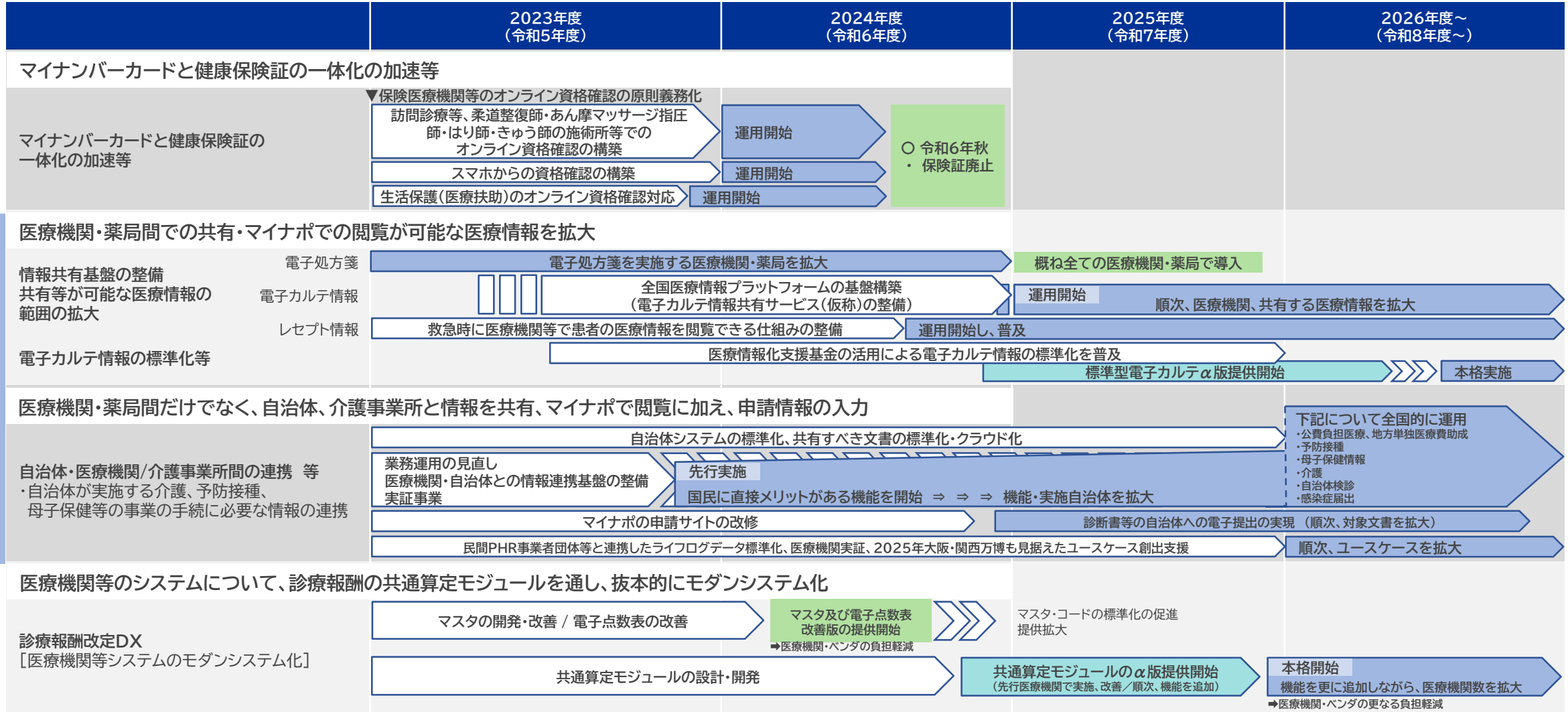
人材育成

- 新卒・キャリア採用活動を積極化
- 人事制度の拡充・拡大
- 人材育成部門の設立、学びたい社員への機会提供の実現

サステナビリティ経営の強化

- 健康経営、従業員エンゲージメントの強化

マイナンバーカードと健康保険証の一体化を始め、社会保険料の高騰を見据えた医療DXを政府は推進スケジュールに沿った開発や導入の促進など、当社の業務に大きく影響



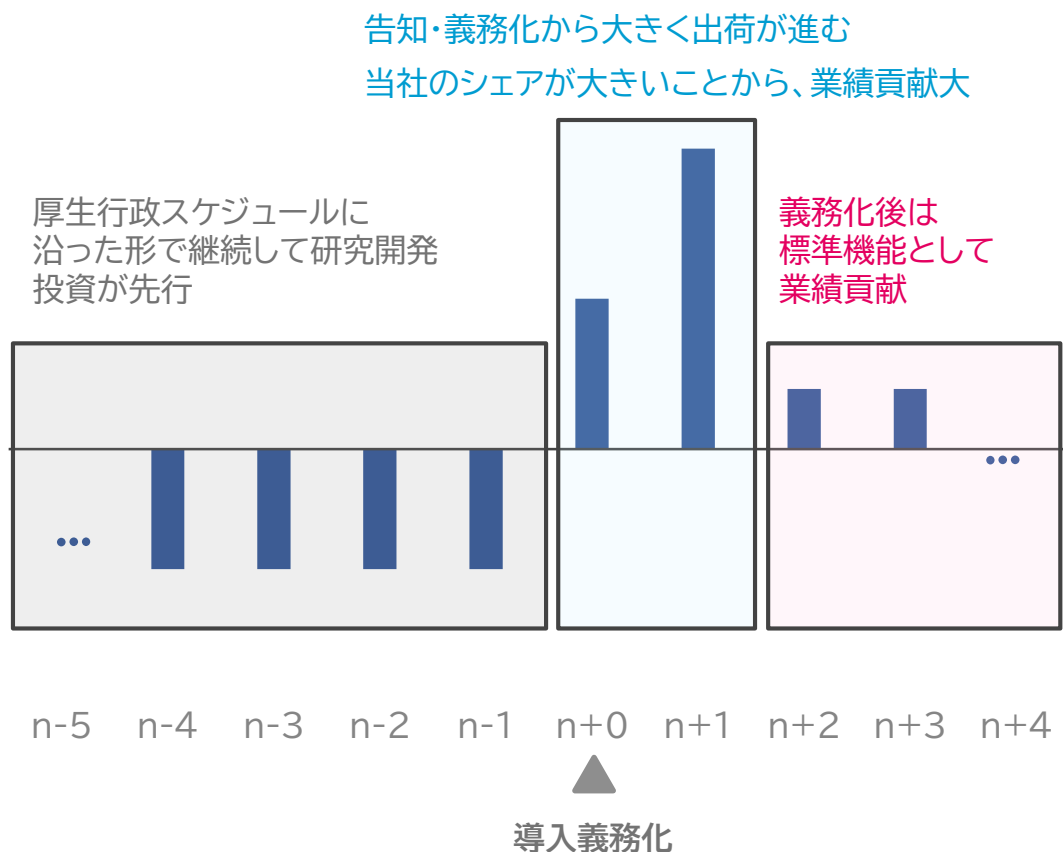
全国医療情報プラットフォームの構築

※「医療DXの推進に関する工程表[全体像]」(内閣府) (https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/iryou_dx_suishin/pdf/suisin.zentaizo.pdf)を加工して作成

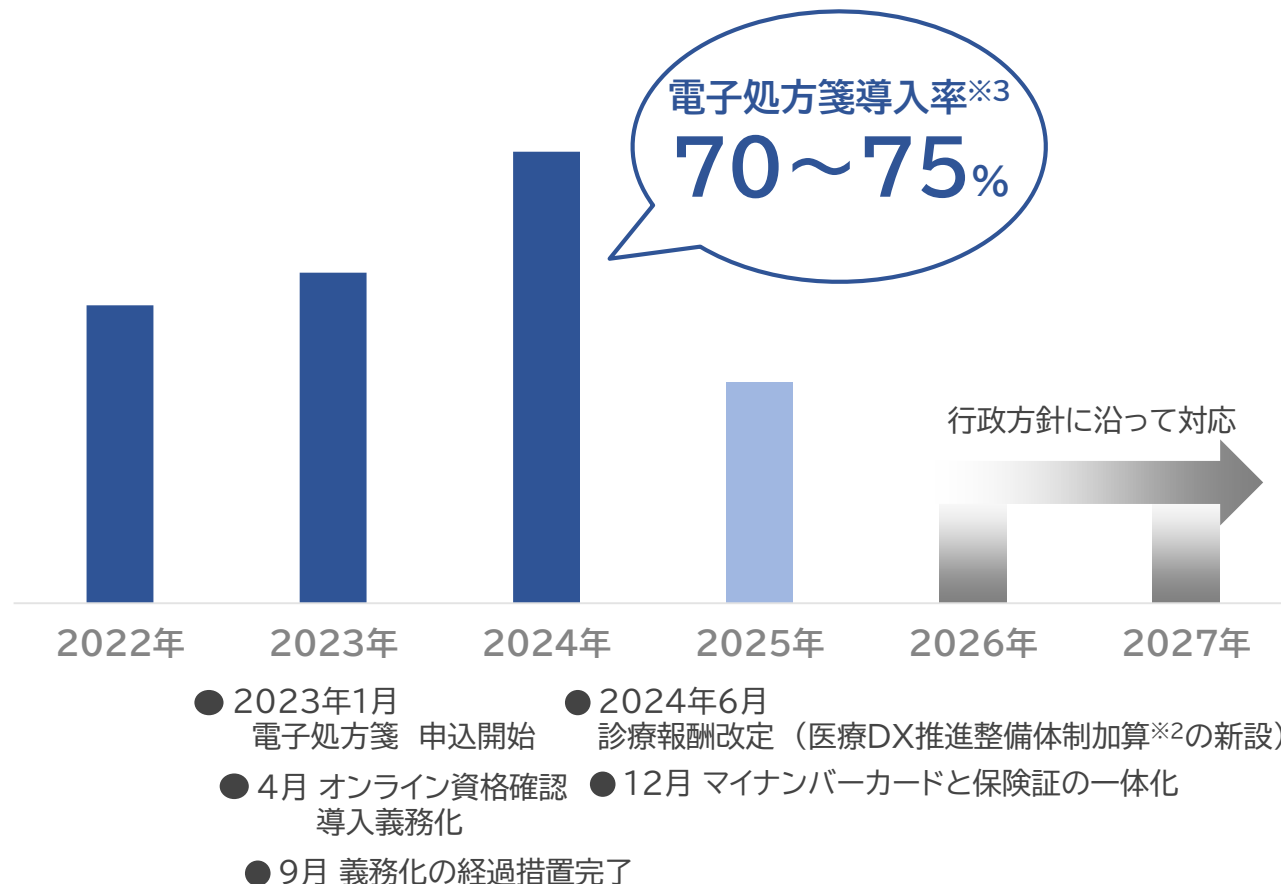
政府の医療DXのスケジュールに沿って当社側は研究開発リソースを配分

実際に準備が整い、告知・義務化が行われた段階で既存の事業所に大きく導入が進み、一巡後は標準機能として顧客単価の上昇に寄与

当社に対する厚生行政関連の業績貢献イメージ



当社のオンライン資格確認・電子処方箋の全国導入状況イメージ※1



シェア拡大によるオーガニックの成長を志向し、厚生行政関連は「医療DX令和ビジョン2030」に沿って研究開発を継続
厚生行政などの業績へのインパクトはシェアに比例して増大するが、計画の前提としては最低限を織り込み、上乗せ要因として想定

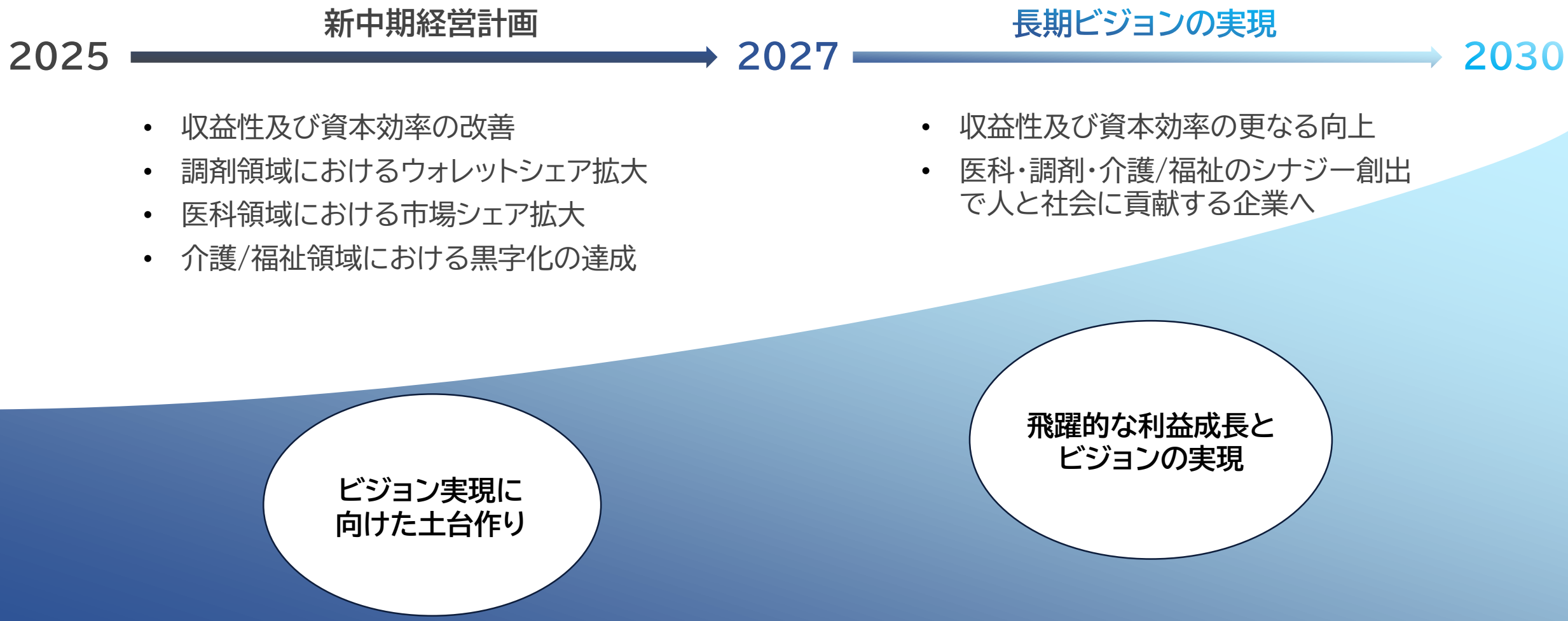
厚生行政関連を含んだ当社の業績イメージ

厚生行政関連は
不定期的な上乗せ要因

基本は
オーガニックの
成長を志向

3. 新中期経営計画及び長期ビジョン

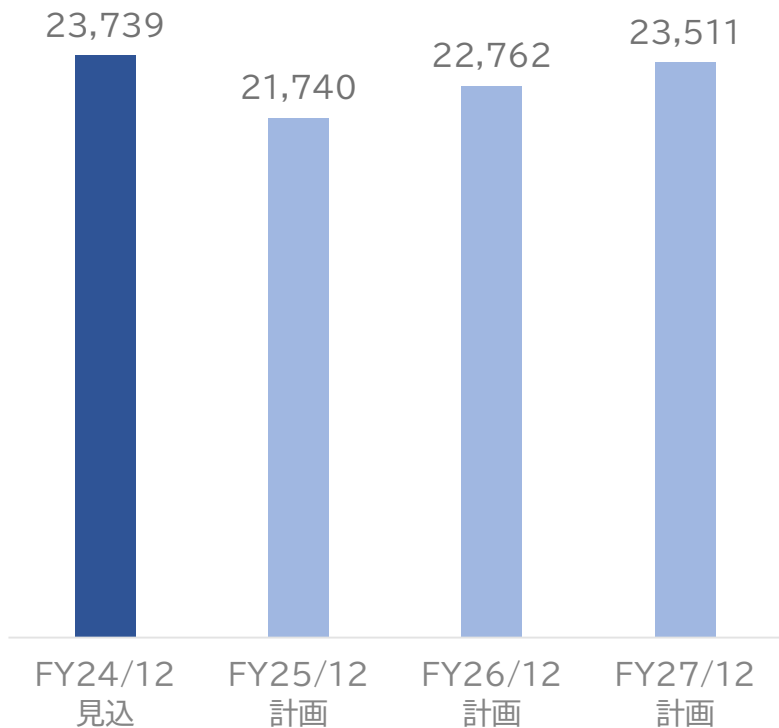
2027年に向け、現状の課題を修正し、2027年以降に飛躍的な利益成長を実現するための土台作りに注力
医科・調剤・介護/福祉の連携を実現し、より効率的かつ高品質な医療介護体制の構築に貢献する企業へ



厚生行政関連の剥落により一時的な減収減益を見込むが、新中期経営計画期間中では2027年12月期に向けて成長を見込み、最終年度では最高益の更新を目指す

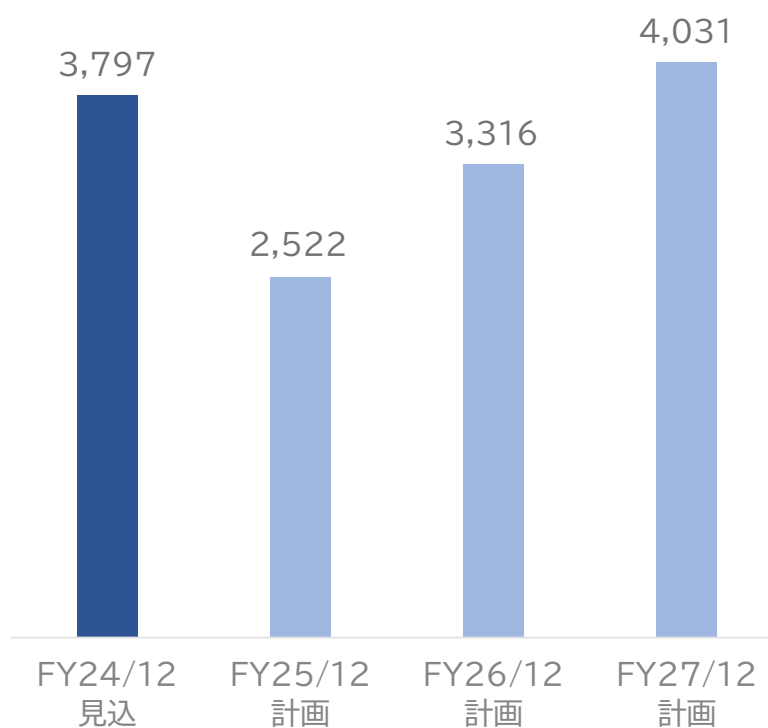
売上高

(単位: 百万円)

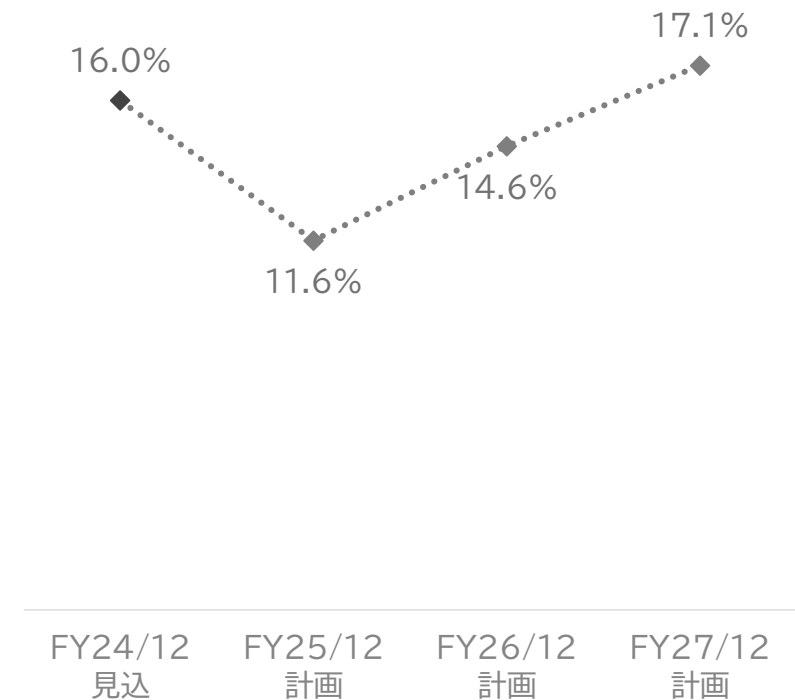


営業利益

(単位: 百万円)



営業利益率



新中期経営計画における業績目標（セグメント別）

顧客単価増・ユーザー増に加え、医科・介護/福祉の減損による費用減、収益構成比改善を通じて、2027年12月期に最高益を目指す

（百万円）	2024年12月期	2025年12月期	2026年12月期	2027年12月期
売上高	23,739	21,740	22,762	23,511
前年比成長率	+16.6%	-8.4%	+4.7%	+3.3%
調剤システム	19,669	17,798	18,658	19,074
医科システム	2,514	2,321	2,403	2,656
介護/福祉システム	576	677	752	833
その他	1,135	1,120	1,125	1,125
調整額	-156	-178	-178	-178
EBITDA	5,415	3,436	4,361	5,023
営業利益	3,797	2,522	3,316	4,031
営業利益率	16.0%	11.6%	14.6%	17.1%
前年比成長率	+63.0%	-33.6%	+31.5%	+21.5%
調剤システム	4,661	3,062	3,553	3,944
医科システム	-500	-431	-196	8
介護/福祉システム	-441	-161	-94	26
その他	61	24	25	23
調整額	16	29	29	29
経常利益	4,501	3,154	3,939	4,634
当期純利益	1,978	1,854	2,517	3,064
1株あたり配当金	29	29	38	47

調剤システム 見通し

FY24/12からFY25/12にかけては厚生行政関連（電子処方箋）導入案件の減少はあるも、FY26/12以降はARPUの向上、ユーザー増を通じて増収増益の計画

医科システム 見通し

MAPs for CLINICへの移行を通じてストック収益の拡大とフロー収益の減少を想定、大きな増収は見込まないものの構成比が改善
FY24/12における減損による費用減*と合わせて、FY27/12に黒字化を計画

介護/福祉システム 見通し

製品ラインナップの充実による販売拡大を通じて増収を見込む
製品の統廃合、FY24/12における減損による費用減*と合わせて、FY27/12に黒字化を計画

セグメント別戦略

調剤向けシステム
ウォレットシェア拡大

医科向けシステム
市場シェア拡大

介護/福祉向けシステム
黒字化の達成

事業基盤の強化

持続可能なシステム構築

人的資本経営の更なる推進

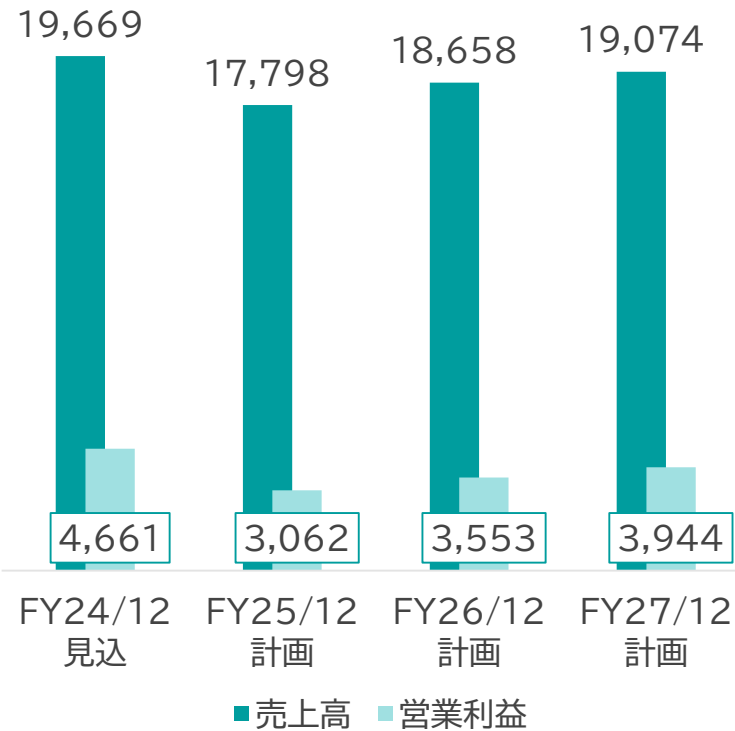
資本効率の改善

半分程度の市場シェアを有しており、顧客基盤の維持・拡大に努める

新中期経営計画期間ではアップセル・クロスセルや製品付加価値に見合った価格見直しによるウォレットシェアの拡大を重要視する

調剤向けシステム業績目標

(単位: 百万円)



施策

1 経営機能の販売強化

業務機能(レセコン・薬歴)に加え、経営機能(処方箋シェアリング・BIツール・POSレジなど)の販売を強化

2 製品価格の適正化

製品付加価値の向上や物価上昇などを踏まえ、製品価格の見直しを実施

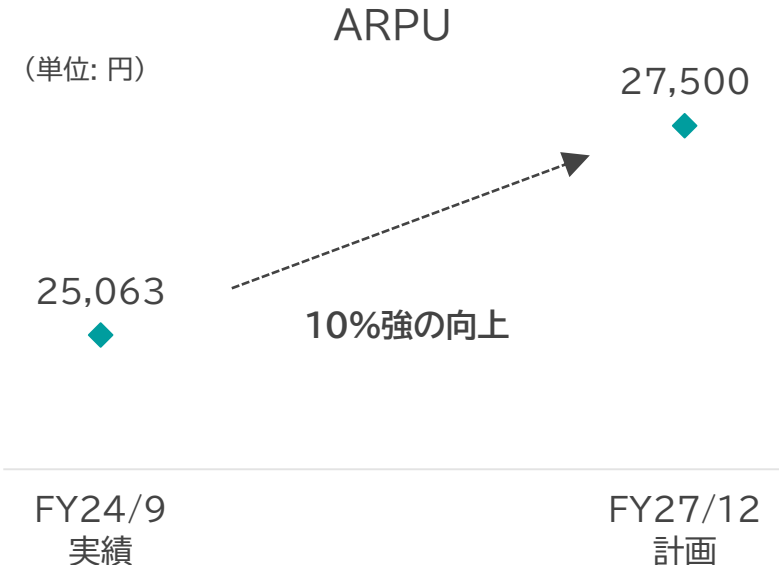
3 収益性の改善

M&Aや過去の取り組みによって重複した製品や保守体制の見直し

KPI

ウォレットシェアの拡大を目的とするため、ARPU(Average Revenue Per User)をKPIとして設定

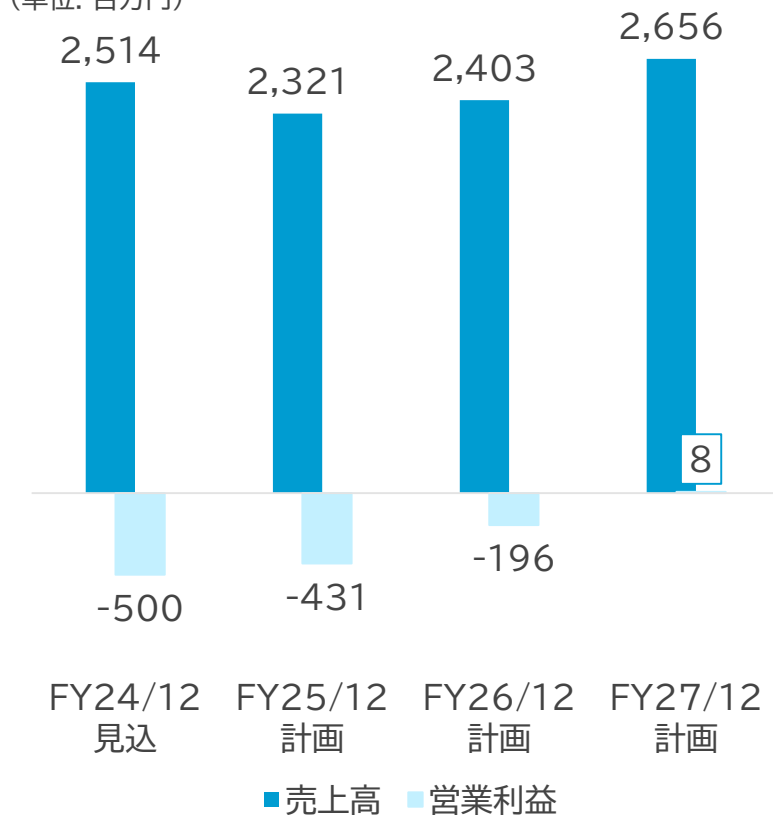
ARPUは「(月額課金売上+月額保守売上)/対象期間のお客様数」にて算出



迅速な厚生行政対応など当社ノウハウ、市場ニーズに沿ったクラウド型システムの提供が可能
クリニックと患者様のつながりを強化するシステムの導入、代理店の拡大やOEM提供の拡大など新たなセールスチャネルの開拓を目指す

医科向けシステム業績目標

(単位: 百万円)



施策

1 営業機能の強化

OEM供給や代理店開拓など販路の拡大
マーケティングの強化とお客様獲得までの
一気通貫した情報マネジメントの実現

2 市場ニーズに沿った製品提供

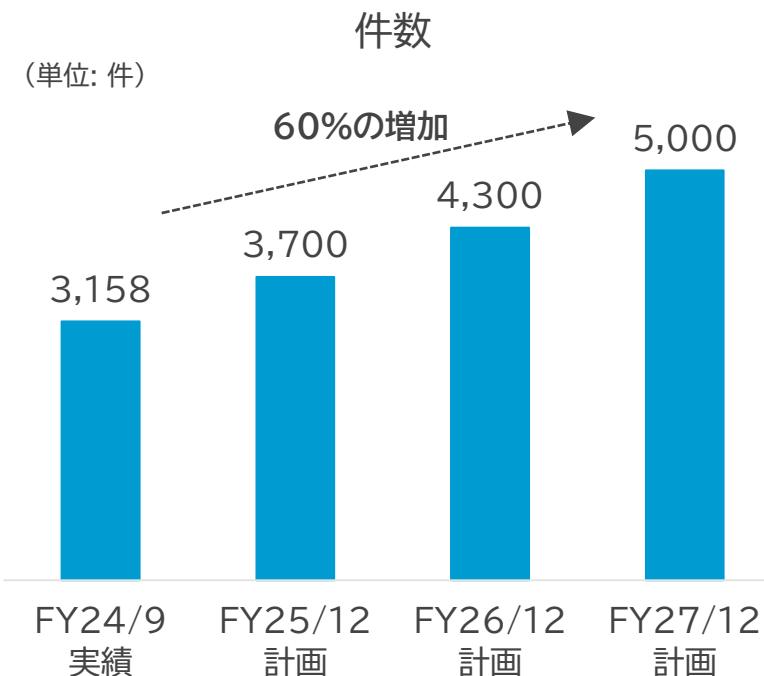
クラウド型システムの強みを活かし、
クリニックと患者様のつながりを強化する、
オンライン診療・予約・問診などのシステム提
供を加速し、より選ばれる製品へ

3 戦略的な柔軟性の確保

セグメント毎の意思決定を柔軟にできる
組織とし、M&Aやアライアンスなど多様な
選択肢を検討可能に

KPI

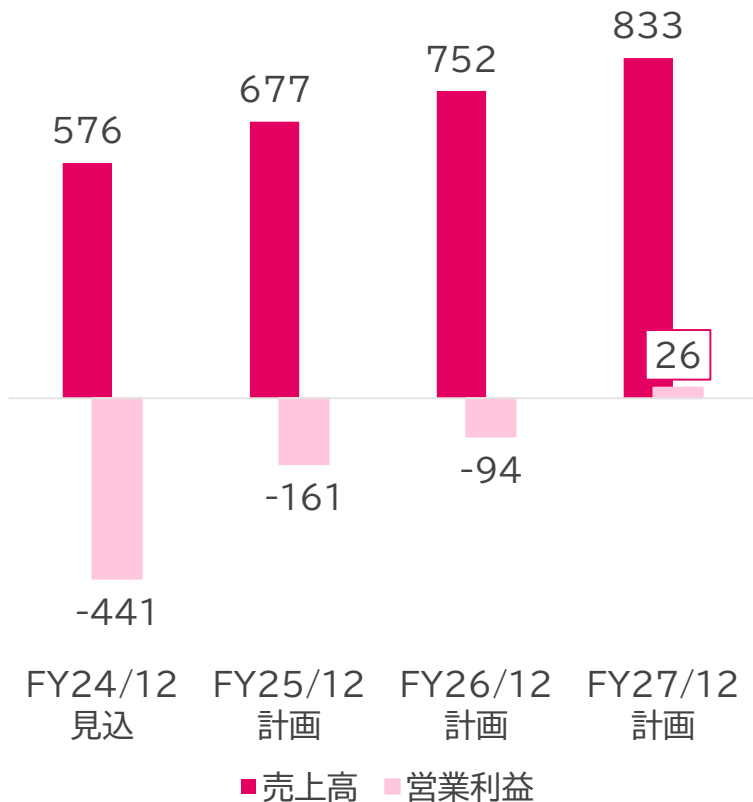
市場シェアの拡大を目的とするため、
件数をKPIとして設定



医科・調剤システムとの連携が可能なシステム提供を目指し、製品開発を実施、介護/福祉の複数のサービスを横断したシステム提供が可能
製品開発の進捗によるお客様の獲得、製品ラインナップの最適化によるコスト低減の両面から黒字化を実現する

介護/福祉向けシステム業績目標

(単位: 百万円)



施策

1 販売ターゲットの拡大

MAPs for NURSING CAREの開発を進捗させることで、アクセス可能なマーケットを+10万件とし、対象母数の拡大を目指す

2 製品ラインナップの最適化

製品ラインナップを整理統合、営業効率化を実施し、開発・保守・販売コストを低減させる

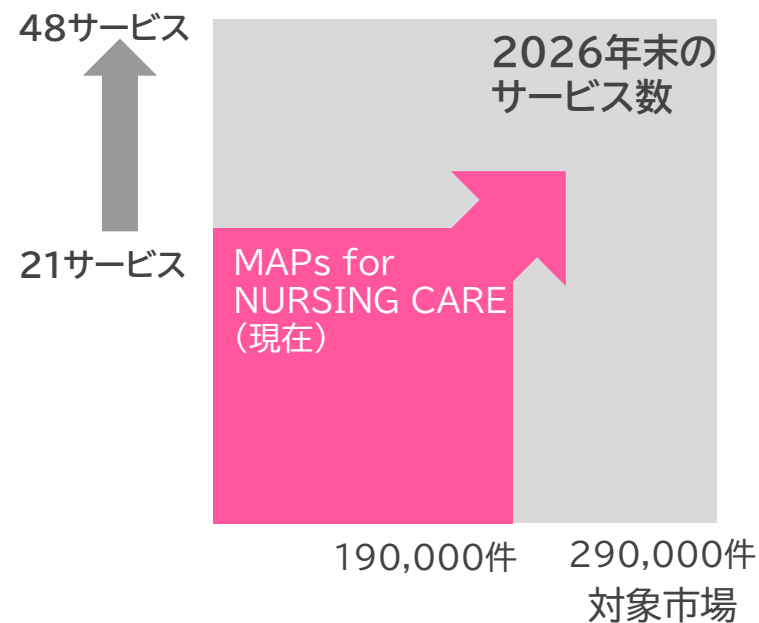
3 医療システム連携によるシナジー

医科・調剤システムとの連携やアライアンスやM&Aなどを通じて事業やシステム間でのシナジー創出を行う

開発イメージ

黒字化に向けた拡販のため、MAPs for NURSING CAREの提供サービス数を拡大

サービス数と対象市場規模の対応



当社の事業ポートフォリオをより強固なものとし、事業環境の変化に応じて柔軟な戦略を選択
これまで培ってきたノウハウを活用することで、医療介護の質の向上に貢献する企業へ

事業環境

当社の対応

長期ビジョン



2023年以降、日本における
医療DXの取り組みが加速



医療・介護/福祉事業者に加え
システムベンダーの対応が必須
相対的に中小ベンダー負担増

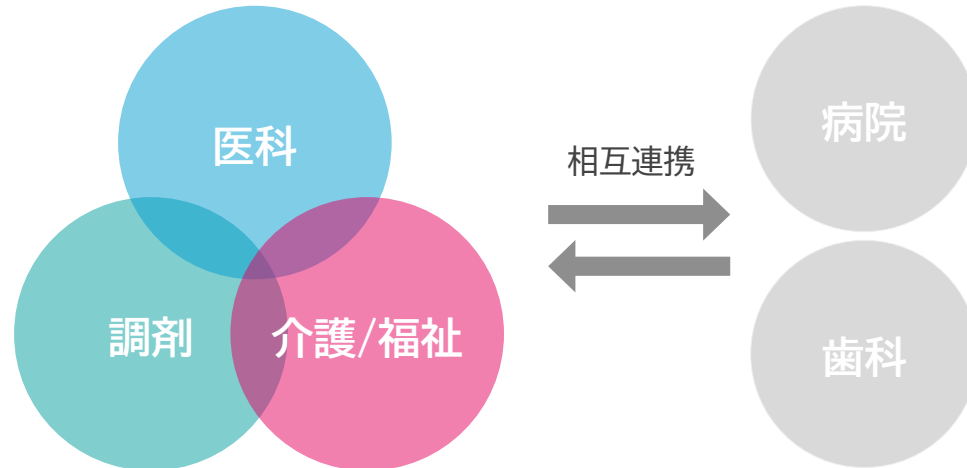


40年以上にわたる
医療DXのノウハウの活用



M&A・アライアンス戦略の推進

医療・社会保障に関わる3セグメントの事業を構築することで、
当社グループとして堅固な事業ポートフォリオを構築



医療介護の質の
向上への貢献

医科・調剤・介護/福祉の
DXを強力的に推進

資本効率の
更なる改善

長期的に
ROE20%超を実現

盤石な医療基盤の構築のため、クラウド型システムの抱えるネットワークやサーバー障害のリスクに対応する必要性
新中期経営計画においては成長投資とともに様々なクラウド型システムの安定化投資にも着手

医療介護体制のインフラとして
止まることなく現場を支えられる
サービスの提供体制へ

いかなる障害が発生しても
お客様の業務が通常通り
継続できる仕組み

STEP 3

サーバーやネットワーク障害発生時でも通常通り業務が可能な仕組みの構築

STEP 2 (すでに2024年から具体的な検討)

クラウドサーバーの強化・分散化などの実施による障害発生時の影響範囲の極小化

STEP 1 (2025年早々に対応予定)

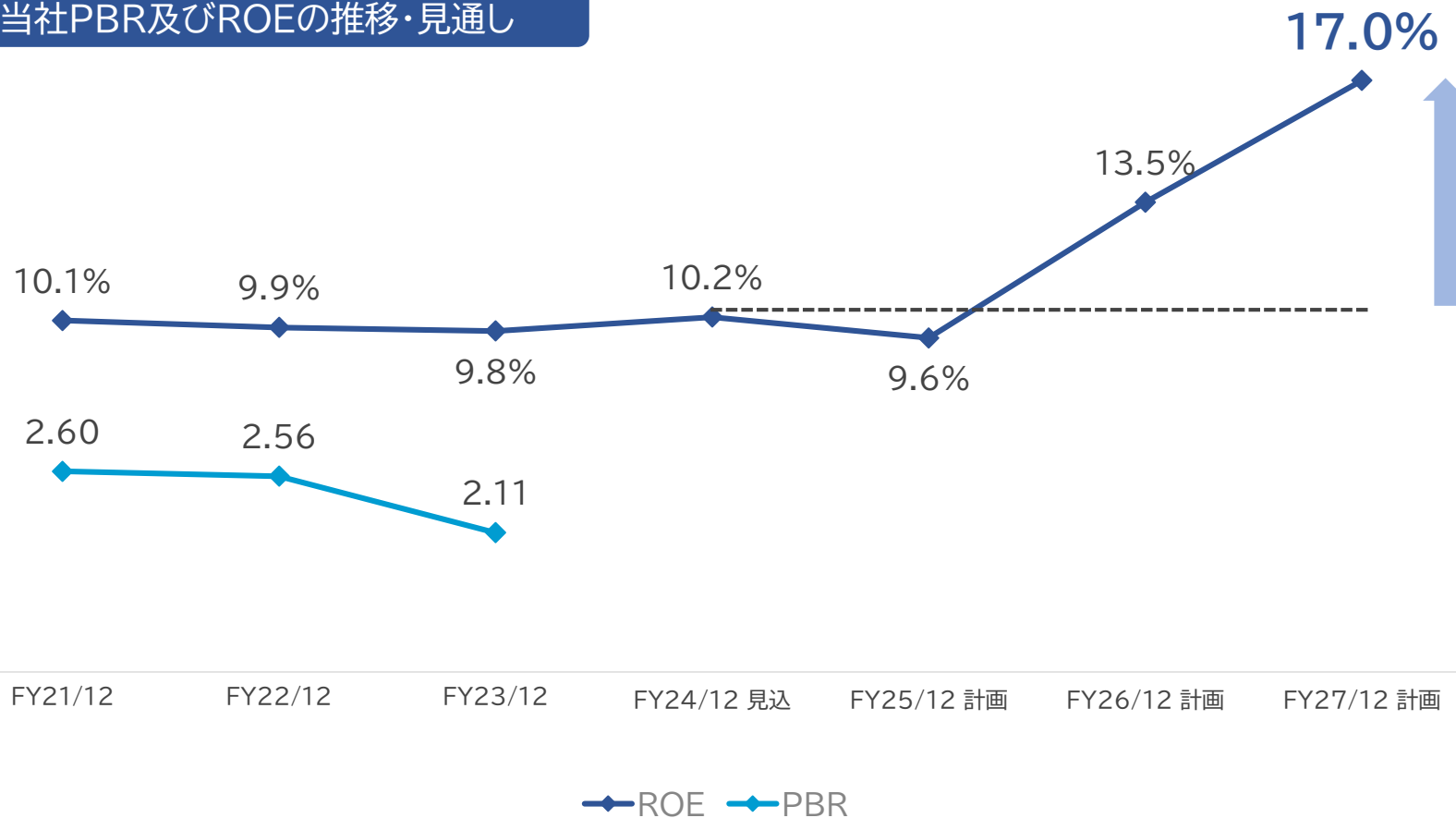
クラウド型システムの抱える
ネットワークやサーバーの
障害による大規模停止リスク

トラブル発生時でも、PDFでの情報閲覧や会計など、制限がありつつも業務が続けられる仕組みの提供と周知

4. 新中期経営計画期間における財務戦略

新中期経営計画においては資本効率の改善を重要課題とし最終年度のROE目標を17%に設定
収益性の向上及びバランスシートの適正化を通じて達成する方針

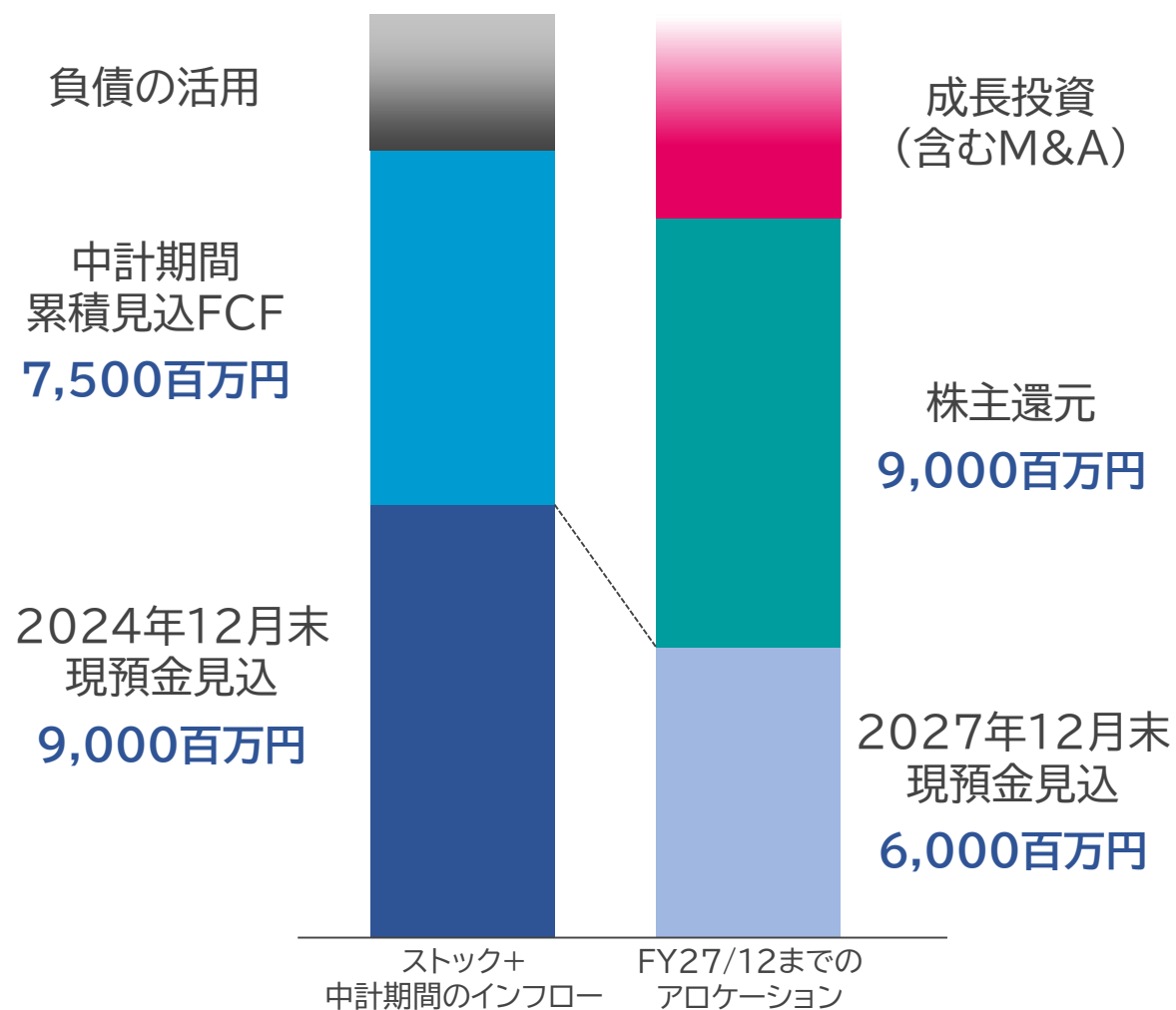
当社PBR及びROEの推移・見通し



- 収益性の改善
 - 株主還元の強化
- を通じたROEの向上を目指す

ROEの改善を通して
企業価値の増大と
PBRの向上を目指す

成長投資に加え手元現金を活用した株主還元や、保有資産を活用してのレバレッジの活用に取り組む



M&A方針

- M&Aのプライオリティ**
M&Aのプライオリティに関しては医療・介護/福祉を優先
- 財務戦略方針**
手元キャッシュ及び負債をM&A資金として充当
- 借入余力**
自社保有の新大阪ブリックビルの不動産としての価値を活用予定
余裕を見て150億円程度余力を想定

株主還元方針

- 配当性向**
ROE目標の達成に向け、バランスシートの適正化のため
中計期間中の配当性向100%で設定
- 自己株式**
ROE目標を踏まえた自己株取得や保有する自己株式についての消却やRSでの活用を検討

現預金水準の方針

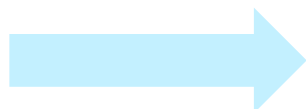
必要手元現金
必要手元現金は当社グループの固定費半年分、必要に応じて随時見直す

5. Appendix

収益モデルの変化について

ソフトウェアライセンス及び従量課金形式の販売に関してフロー型、一部ストック型、完全ストック型と変遷
ハードウェアは基本的にリプレースの際に一括で売上を計上

フロー型収益モデル
(~FY08/3)

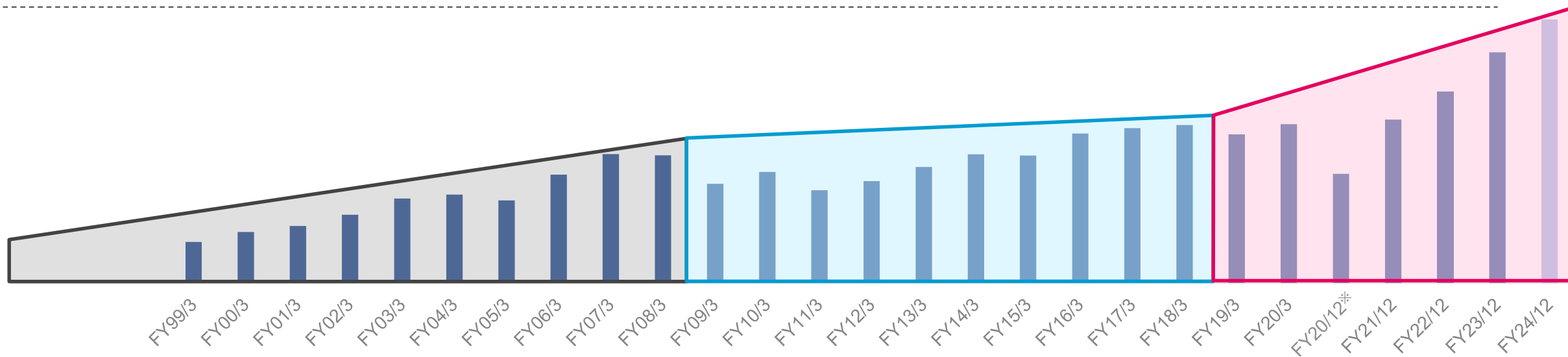


一部ストック型
(~FY18/3)



完全ストック型
(~現在)

ソフトウェア ライセンス	一括販売	初期ライセンス料	月額サブスクリプション
従量課金部分	なし	月額/一部従量課金	なし
ハードウェア	一括販売	一括販売	一括販売/お客様調達



※ 決算期を12月に変更したため9か月間の業績

当社調剤システム製品



顧客及び市場規模



対象市場:
55,000件
当社シェア:
24,155件
43.9%

顧客は保険薬局（処方箋に必需する薬局）
OTC医薬品取り扱いのみの薬店を除く
市場自体は今後も横ばいを見込む

市場環境及び市場特性

- 会計システムであるレセコンと、記録システムである電子薬歴の2軸から成立
- 調剤報酬改定・薬価改定などが2年に1度以上の頻度で発生しており、対応の複雑さからプレイヤーの数は自然に減少傾向
- 当社は業界1位であり、43.9%のシェアを占める
- 実業務に携わるユーザーにとってUIの変更のハードルが高く、スイッチングコストに
- 市場は成熟しており、市場シェアの拡大のためにはM&Aなどの活用が必要な状況

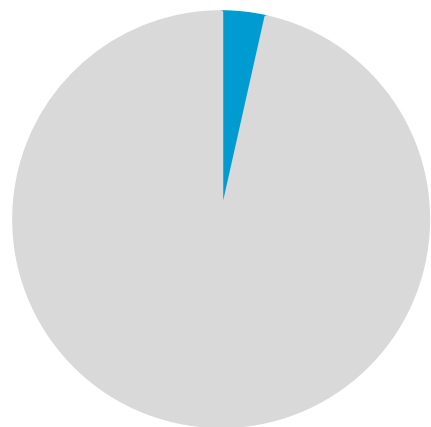
販売方法・製品特徴など

- 直接販売・代理店販売・サポート代理店販売・紹介販売など
- 顧客はサポート・アフターサービスなどが充実していること、製品機能、BCP対応などを重視

当社医科システム製品



顧客及び市場規模



対象市場:
90,000件
当社シェア:
3,158件
3.5%

顧客は無床診療所(クリニック)

高齢化に伴って増加傾向にあり、
地域診療を担う窓口としての需要も大きい

市場環境及び市場特性

- 医事会計システムであるレセコンと、記録システムである電子カルテの2軸から成立
- 無床診療所(クリニック)の電子カルテ普及率は5割程度
- 診療報酬改定・薬価改定などが2年に1度以上の頻度で発生
対応の複雑さからメーカーの数は自然減

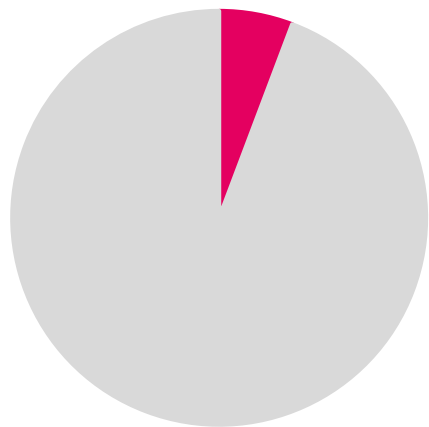
販売方法・製品特徴など

- 直販・代理店・サポート代理店・紹介代理店・開業コンサル経由の紹介販売など
- 電子カルテは機能にばらつきがあり、診察スピードや集患分析、標榜診療科目ごとに実施したい検査や連携機器との接続などが異なる
サポートと対応力の高さが条件になる
- 薬局との違いとして、チェーン店という概念があまりなく、診療所の院長自身が法人経営者であることが多い

当社介護/福祉システム製品



市場規模



対象市場:
290,000件
当社シェア:
14,362件
5.0%

顧客は介護保険法を元に
介護や障がい・福祉などの事業を行う介護事業所
介護事業者の統廃合の増加が予測される

市場環境及び市場特性

- 2000年4月に介護保険法が成立したため、医科システム、調剤システムに比べると市場としては若い
- 介護報酬改定が3年に1回のサイクルで発生
- 群雄割拠の市場であり、当社が扱う介護請求&記録システムの他、見守りシステム、介護ロボットなど先端技術を駆使したIT化が進んでいる
- 当社はM&Aなどで既存ユーザーはいるものの、製品は最後発メーカーとなる

販売方法・製品特徴など

- ハードウェアをセットで購入するケースが少ない
- 1法人につき実施サービス数で購入するため、医科システム、調剤システムと違い複数のサービスが存在する
例)法人の実施する介護サービスが仮に8つならば、8サービスに対応できるソフト数を購入
- 人材不足と市場の統廃合の増加から、価格と製品を重視している
ユーザー層もパソコンの習得スキルにばらつきがあり、使いやすさ、ユーザーサポートの手厚さを重視
- 大規模施設・中規模施設など規模により求める内容が異なる

必要に応じた研修や従業員エンゲージメントの向上を通じて、お客様にとって必要なサービスを最適な方法で実現できる人材の育成に取り組む

当社における人材育成の体制

	階層別研修	研修・育成を通して習得するもの
管理職	管理職研修 経営幹部養成	<ul style="list-style-type: none"> ● 理念経営の実践 ● リーダーシップの発揮 ● 経営視座養成と次世代リーダー育成
中堅	プロジェクト参加	<ul style="list-style-type: none"> ● 経営理念・会社方針の実践 ● 業務遂行力、リーダーシップの醸成 ● 職種を超えた連携
若手	フォローアップ研修 社員交流研修	<ul style="list-style-type: none"> ● 経営理念・会社方針の浸透 ● 業務上必要なスキルの習得・修練 ● 他職種の業務理解
新入社員	入社時研修	<ul style="list-style-type: none"> ● 経営理念・会社方針、価値観の理解 ● 社会人基礎知識 ● 製品理解・業界理解 ● 仕事に臨む姿勢、心構え

自己学習 (e-Learning)	共通
業務遂行上で必要となる「コンテンツ」の受講	コンプライアンス教育
キャリアデザインを補完するための新たなスキル習得（リスキル）	

人材育成についての研修制度など

- 自己啓発プログラム助成金制度**
 社業の発展や円滑な業務遂行に必要な資格やスキルの受講に際し、受講に要した費用の50%を助成金として補助する制度
- 資格手当**
 IT系、医療系、ビジネススキル系の3領域全46種類について、合格した場合は一定額を資格手当として最長2年間支給する制度
- タウンミーティング**
 全社員必ず1度は社長と直接意見交換する機会を極力持つ制度
 ミーティングを通して経営層への提言・提案を社長に直接伝えることが可能



※ 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



本資料の取り扱いについて

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。

ご質問・お問合せ先

株式会社EMシステムズ IR担当

<https://emsystems.co.jp/ir/mailform.html>