



各 位

平成 20 年 4 月 15 日

会 社 名 株式会社イーエムシステムズ
代 表 者 名 代表取締役社長 國光 浩三
(コード番号 4820 東証 第二部)
問 合 せ 先 執行役員管理本部長 中尾 光宏
(TEL 06-6397-1888)

中・長期経営計画策定に関するお知らせ

EMシステムズは、この度、平成 21 年 3 月期から平成 25 年 3 月期までの中・長期経営計画（第二の創業：イノベーション）を策定いたしましたので、お知らせいたします。

会社方針として掲げてまいりました

国民が安心して最適な医療を受けられるように、『国民が受けた自らの医療情報』がいつでもどこでも必要なときに医療機関ならびに国民が確認できる環境を構築する。

ことを、現実のものとするべく、ビジネスモデルそのものを転換し持続的に発展成長する企業に変え、中・長期の姿が見える会社にしてまいります。そして、平成 25 年 3 月期には会社方針を現実の姿とします。

記

1. 経営計画策定の背景

当社は株式上場以前より、調剤薬局システム業界において 5 年間無料保証という他社に真似できないビジネスモデルで、業界のトップシェアを築いてまいりました。そして、平成 12 年 12 月 JASDAQ 上場時から ASP 商品の開発を進め、調剤薬局での情報のネットワーク化を進め、利便性を高めてまいりました。

近年、調剤薬局や病院・診療所などの医療業界は、医療費抑制の流れから厳しい経営を強いられる状況が続き、この傾向は更に強まっていくことは明らかであります。当社におきましても、調剤薬局の設備投資に対する考えも非常に厳しくなり、想定しているシステム入れ替え需要にいたっておりません。しかしながら、医療業界は国民の健康を支えるインフラとして健全な姿で持続せねばなりません。

当社は現在の医療業界の姿を平成 12 年より想定し準備をしておりました。当社は、高度なネットワーク技術による医療情報処理システムのみが、より安価安全で利便性の高い、しかも価値ある情報を提供でき、医療業界が健全な姿で持続するものと確信しております。

そこで今般、この秋に発売する新製品（当社主力システム「Receipty（レセプティ）」の後継機である次期システム（ ）：平成 20 年 4 月 11 日開示）はハードウェアの初期費用および処方箋枚数に応じた課金方式に全面的に切り替えることとし、この 4 月からも、その課金方式のモデルを新製品発売までの現行主力システムにも適用し、新製品発売後に無料で乗せ変えていくことを決定しました。

当社は、いままでのフロー的ビジネスモデルから、ストック的ビジネスモデルへ変革します。

この変革に伴い、当社業績の一時的な悪化は避けられませんが、当社にとっては持続的に発展成長し、中・長期の姿が見える会社となる変革であります。株主の皆様におきましては、何卒ご理解ご支援賜りますようお願い申し上げます。

（ ）開発費用：約 6 億円程度

2. 連結事業計画

(単位:百万円)

	平成20年3月期 予想	平成21年3月期 見通し	平成22年3月期 計画	平成23年3月期 計画	平成24年3月期 計画	平成25年3月期 計画
売上高	11,279	10,846	12,341	14,988	17,387	20,263
営業利益	979	1,112	617	553	1,367	3,048
経常利益	1,005	1,278	766	422	1,251	2,949
当期純利益	506	716	429	236	701	1,651

3. セグメント別事業計画

調剤薬局向けシステム事業及びその関連事業

(単位:百万円)

	平成20年3月期 予想	平成21年3月期 見通し	平成22年3月期 計画	平成23年3月期 計画	平成24年3月期 計画	平成25年3月期 計画
売上高	8,295	7,039	8,231	10,678	12,877	15,653
営業利益	838	1,252	1,136	23	697	2,356
経常利益	870	1,250	1,134	21	699	2,358

調剤薬局事業

(単位:百万円)

	平成20年3月期 予想	平成21年3月期 見通し	平成22年3月期 計画	平成23年3月期 計画	平成24年3月期 計画	平成25年3月期 計画
売上高	3,001	3,000	3,100	3,300	3,500	3,600
営業利益	126	66	92	72	103	79
経常利益	127	66	92	73	103	79

不動産管理事業

(単位:百万円)

	平成20年3月期 予想	平成21年3月期 見通し	平成22年3月期 計画	平成23年3月期 計画	平成24年3月期 計画	平成25年3月期 計画
売上高		933	1,135	1,135	1,135	1,135
営業利益		73	426	505	566	612
経常利益		94	275	371	448	511

4. 事業セグメント別戦略

(1) 調剤薬局向けシステム事業及びその関連事業

今回のビジネスモデルの変革に伴い、平成23年3月期までは営業利益がマイナスとなりますが、ストック的ビジネスモデルの定着により、平成24年3月期より大幅に黒字化が進む見込みであります。

今回発表いたしましたレンタル及び課金モデルは、お客様にとって従来の固定費化していたシステム費用の変動費化を実現しています。更により安価にレセプトコンピュータを活用いただくために、服薬指導を支援する電子薬歴機能をレセコン機能に加えました。

また、下記の施策を実施し更に安価に提供いたします。

- ・システム提供価格からインストラクターによる操作指導部分を分離し、お客様の状況に応じて操作指導方法が選択できるメニューを提供
(操作指導ビデオのシステムへの内蔵、スクール形式による集合指導・TV会議システム等を活用した遠隔指導・マニュアルのオンライン化など)
- ・システム障害時に早期復旧を可能にする遠隔サポートや自動通報機能の提供
- ・インフォメーションセンターとコミュニケーションセンターの増員及び各種サポートシステムの再構築により、ユーザーサポートの迅速化及び質の向上をはかり、お客様満足度向上をはかります

近年、世界各国で対策が急がれているインフルエンザ(H5N1 鳥インフルエンザ)感染に対する予防策において、国立感染症研究所とともに開発してきました当社のデータセンターを活用した『感染症流行探知サービス』が、極めて有効で早期に流行をモニタリングできることから全国の都道府県より早期の導入を要望されており、このデータセンターを介した課金方式モデルへの切り替えが加速されるものと考えております。

また、拠点の新設をはかり、更なる地域密着型支援を強化して参ります。

なお、今後大きな期待ができる、患者への情報提供ビジネスなどは、計画に入れておりません。

(2) 調剤薬局事業

調剤薬局事業を行なっております株式会社祥漢堂は、EMシステムズのニーズ・ウォンツを捉える使命を担っている子会社であることから、EMシステムズのお客様である調剤薬局と過度に競合するような新規出店開拓を避けざるを得ません。

しかしながら、漢方薬局、鍼灸など東洋医学の概念を新規あるいは既存の店舗に導入していくことで、西洋医学と東洋医学の両面から患者様のニーズに合った医療を提供していく動きをさらに強化していき、結果として他の調剤薬局との差別化を行い、安定的成長を図ってまいります。

(3) 不動産管理事業

新大阪ブリックビルにつきましては、現時点で所有を前提に事業計画を策定しておりますが、このビジネスモデル変革に際し、極めて優良なビル資産を有効活用する手法は常に検討し続けております。昨今のサブプライムローンの影響で金融市場・不動産マーケットが不安定な動きをしておりますが、適時・適切な判断を行い有効活用が確定次第開示してまいります。

(その他の事業)

新大阪ブリックビル内で託児所・スポーツジムなどの事業を模索しておりますが、この中・長期経営計画には盛り込まれておりません。事業プランが確定次第開示してまいります。

5. 利益配分に関する基本方針

ビジネスモデルの変革により、従来とは異なる収益計上となってきます。従いまして、数年間は会計上のP/Lとは別に従来どおりのフロー的売上計上とみなした、みなしP/Lに置き直し、収益状況等を勘案しながら安定した配当を継続することにより、株主還元を努めることを基本方針とします。

以 上