



各 位

平成 24 年 5 月 14 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 代表取締役専務 青山 明
(TEL 06-6397-1888)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、この度、平成 25 年 3 月期を初年度とする中期経営計画（平成 24 年 4 月～平成 27 年 3 月）を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 経営計画策定の背景

当社は、平成 20 年 4 月にビジネスモデルを変革して以来、旧来の 5 年間無償保証（フロー的ビジネスモデル）から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（ストック的ビジネスモデル）に全面的な切り替えを行ってまいりました。

その結果、ビジネスモデル変革当初は調剤薬局市場でご理解頂くことに想定以上の時間を要し、業績は一時的に悪化いたしましたものの、当社の主力システムである「R e c e p t y N E X T」のユーザー数は月を追うごとに増加し、当初の計画よりも一年早い平成 23 年 3 月期に営業黒字化を達成し、平成 24 年 3 月期も大幅な営業黒字を達成いたしました。

今後もストックビジネスへの切り替えは推進してまいります。切り替えが完了すると自社リプレース案件が激減いたしますので、当社の永続的な成長のためには以下の 2 点への注力が必要不可欠であると判断いたしました。

① 医科システム事業

本格的な事業展開を行っていくための営業活動及びサポート体制の強化

② 調剤システム事業

他社、新規ユーザーを継続的かつ確実に獲得できる営業基盤の確立

その為、自社システムの切り替えを平成 27 年 3 月期までの中期的な期間で推進することに変更し、今後の事業展開を見据えた営業活動に積極的に注力してまいります。

このような状況を総合的に勘案いたしました結果、前中期経営計画の見直しを行い下記の通り平成 25 年 3 月期を初年度とする中期経営計画を策定いたしました。

2. 連結事業計画

(単位：百万円)

	平成 24 年 3 月期 実績	平成 25 年 3 月期 計画	平成 26 年 3 月期 計画	平成 27 年 3 月期 計画
売 上 高	9,013	10,809	12,129	13,307
営 業 利 益	835	1,179	1,541	2,063
経 常 利 益	977	1,789	2,166	2,702
当 期 純 利 益	447	1,084	1,292	1,612

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 24 年 3 月期 実績	平成 25 年 3 月期 計画	平成 26 年 3 月期 計画	平成 27 年 3 月期 計画
売 上 高	9,003	10,840	12,148	13,313
営 業 利 益	822	1,179	1,535	2,051
経 常 利 益	1,167	1,726	2,096	2,626

その他の事業

(単位：百万円)

	平成24年3月期 実績	平成25年3月期 計画	平成26年3月期 計画	平成27年3月期 計画
売上高	259	244	256	269
営業利益	66	66	69	72
経常利益	64	63	66	70

※ 株式会社祥漢堂の株式の一部を三井物産株式会社に譲渡したことに伴い、漢方事業を株式会社ラソンテへ事業譲渡しており、平成23年3月期第2四半期よりその他の事業に見込んでおります。

※ 上記セグメント別の売上高及び営業利益並びに経常利益は、セグメント間の内部取引消去前の金額であります。

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

ビジネスモデル変革から4年を経て、安定した収益基盤を確保できたことにより平成24年3月期は大幅な黒字を達成いたしました。旧システムである「Recepty」をご利用のユーザーに対しましては、今後も引き続き「Recepty NEXT」への切り替えを推進してまいります。当社が持続的な成長を遂げていくためには他社、新規ユーザーの継続的な獲得が必要不可欠であることから、自社システム「Recepty」からの切り替えを平成27年3月期までの期間で推進することに変更し、調剤システムの他社、新規ユーザーを継続的に獲得できる営業基盤の確立に積極的に注力してまいります。医科システム事業につきましては、2014年の消費税増税に伴う医療制度の大幅改正が見込まれており、電子カルテの普及も拡大するものと見込んでおりますので、営業体制を整え本格的な営業活動を展開してまいります。また、平成25年3月期に医科専任のインストラクターの大幅な増員を予定しており、サポート体制の拡充にも努めてまいります。

また、市場ニーズを見据えた機能強化や新製品の開発、システム周辺に関するサービス拡充につきましても継続して努めてまいります。平成24年5月下旬にリリース予定である鑑査支援システム「EM Audy」は、医療業界で高まるより安全・安心な業務遂行へのニーズに対応する、計数調剤における信頼性の高い薬剤自動識別照合機能を搭載しており、非常に高い関心を集めております。

平成22年6月22日に「高度情報通信ネットワーク社会推進戦略本部（IT戦略本部）」より発表された「新たな情報通信技術戦略 工程表」に記載されている『どこでもMY病院』構想の実現におきましては、処方箋情報の電子化に伴うPHR（Personal Health Record）及びEHR（Electric Health Record）を推進していく中で、今後の医療業界の発展へ貢献すべく継続して積極的な研究開発等を行ってまいります。

(2) その他の事業

その他の事業につきましては、株式会社ラソンテが新大阪ブリックビル内のスポーツジム「LASANTE」と保育園「LaLa Kids」及び貸会議室の運営、並びに新大阪ブリックビルの管理を行っております。また、平成22年6月より株式会社祥漢堂より漢方薬局事業を引き継ぎ、同社の事業としております。

各事業におきまして、順調に利用者・会員数等は増加し、業績も伸びてきておりますので、今後も引き続き付加価値の高いサービスを提供してまいります。また、スポーツジムにつきましては、平成24年5月より新サービスとしてインドア・ゴルフレッスン「LASANTE GOLF」をスタートいたしました。インドア・ゴルフレッスンの市場評価は注目されており、新大阪ブリックビルの付加価値の向上を目指し、少人数制かつ最新シミュレーターとスイング解析を利用した個別レッスンだけではなく、ゴルフに欠かせないコア・トレーニング、ストレッチなどのトレーニングとゴルフレッスンを融合させたサービスの提供を行ってまいります。なお、この新サービスに伴う設備投資は最小限に留めており、初年度におきましてもゴルフ事業単体で若干の黒字が見込まれております。

以上