

2022年2月9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 第一部)
 問合せ先 取締役執行役員管理本部長 関 めぐみ
 (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、2019年3月期を初年度として策定した5カ年の中期経営計画（2018年4月～2023年3月）について、この度計画を見直し中期経営計画（2022年12月期～2024年12月期の3カ年）について新たに策定いたしましたので、その概要をお知らせいたします。

記

1. 前・中期経営計画 数値目標の達成状況

2018年5月に公表しました2019年3月期を初年度とする5カ年を予想した中期経営計画では、2023年3月期の目標を売上高18,045百万円、営業利益4,552百万円、経常利益5,122百万円、当期純利益3,500百万円として計画し、達成に向けて活動してまいりました。

製品サービスの差別化、販売チャネルの拡大(サポートディーラー・OEM)、人材の活性化、他社製品との情報連携推進、M&Aの推進により、初年度および2年目の2019年3月期、2020年3月期は売上高、営業利益、経常利益、当期純利益を達成することができました。しかしながら、2018年11月に発表しました共通情報システム基盤「MAPsシリーズ」の製品改良に伴う出荷/展開の遅れや、2020年から世界中に影響を及ぼした新型コロナウイルスの国内における感染拡大、また決算期を2020年度より3月期から12月期に変更した関係で、中期経営計画の計画値の想定とは異なる結果となり、計画の見直しを行うこととしました。

経営指標 (単位：百万円)	2019年3月期		2020年3月期		計画：2021年3月期 実績：2020年12月期		計画：2022年3月期 実績：2021年12月期		2023年 3月期
	計画	実績	計画	実績	計画	実績	計画	実績	計画
売上高	12,875	13,133	13,127	14,023	14,603	9,660	16,310	14,436	18,045
営業利益	1,509	2,622	1,029	1,583	2,003	1,037	3,243	1,870	4,552
経常利益	2,138	3,248	1,637	2,179	2,598	1,469	3,808	2,607	5,122
当期純利益	1,432	1,971	1,100	1,393	1,729	1,062	2,586	1,829	3,500

※2020年度より3月期から12月期への決算期変更を行ったため、計画値については2021年3月期、2022年3月期、実績値については2020年12月期（9カ月）、2021年12月期となります。

2. 新・中期経営計画策定の背景

当社グループを取り巻く環境は、「2025年問題」に象徴される超高齢社会に対応するため、国民の健康寿命延伸を支援する仕組みづくり、ICTの利活用、地域での健康サポートを行う仕組みづくりへのニーズの高まり、かかりつけ医やかかりつけ薬剤師に対する適切なサービスの提供等が求められています。当社グループでは、これらの事業環境に対応するため、地域における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、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並びに、お客様が業務負担と費用負担を少しでも減らしていただけるようなシステム開発を行ってまいりました。

新・中期経営計画においては、前・中期経営計画の戦略を維持した上で、最終年度の売上高・利益目標については新たな計画に変更いたします。また、前・中期経営計画においては、5カ年としていましたが、新・中期経営計画においては、3カ年といたします。新・中期経営計画策定に向け、昨今の業績と経営環境の変化への対応を織り込み、方針の一部について、見直しを行います。完全クラウド型製品の強化と展開に向け、取引先や顧客のロイヤ

リティを向上、新しい環境やワークスタイルに対応した人財の育成とビジネスの展開を両立、事業を通じた持続可能な社会を実現することで、企業価値を高めてまいります。

3. 新・中期経営計画 基本方針

①今後のビジネス展開に向けたシェア拡大

- ・ 完全クラウド型製品の強化と展開
- ・ ポータルサイトや分析サービス等新たな付加価値サービスの提供
- ・ Web マーケティングの積極的な展開

②人財育成

- ・ マーケティング力・営業力の強化
- ・ 専門領域のスキル強化
- ・ 自律人財の強化のための人的投資
- ・ 新人事制度の導入

③サステナビリティ経営の強化

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

4. 新・中期経営計画 数値目標

①3カ年計画

経営指標 (単位：百万円)	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期
売上高	15,682	16,404	16,710
営業利益	2,003	2,503	3,466
経常利益	2,635	3,118	4,081
当期純利益	1,817	2,141	2,810

②当社製品利用お客様数

2024年12月期までに、お客様数を調剤25,000件、医科7,000件、介護25,000件にすることを目指します。

5. 新・中期経営計画 株主還元方針

新・中期経営計画期間中の連結配当性向は30%以上を目標とします。

※数値目標の利用に関する注意事項

当資料に記載されている内容は、種々の前提に基づいたものであり、記載された将来の計画・目標数値、施策の実現を確約または保証するものではありません。

以上

新・中期経営計画 (2022年12月期～2024年12月期)

 **株式会社 EMシステムズ**
東証一部 4820

1

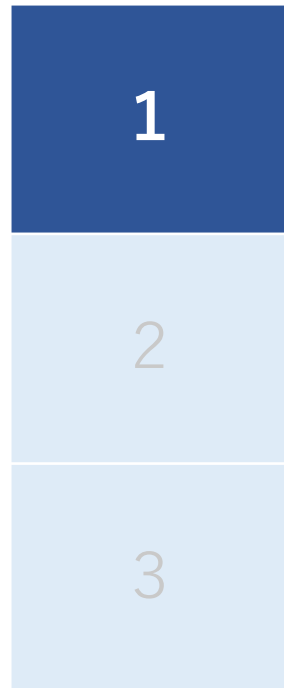
前・中期経営計画（2018.05：5ヵ年）の振り返り

2

EMシステムズグループの目指す姿

3

新・中期経営計画
（2022年12月期～2024年12月期：3ヵ年）

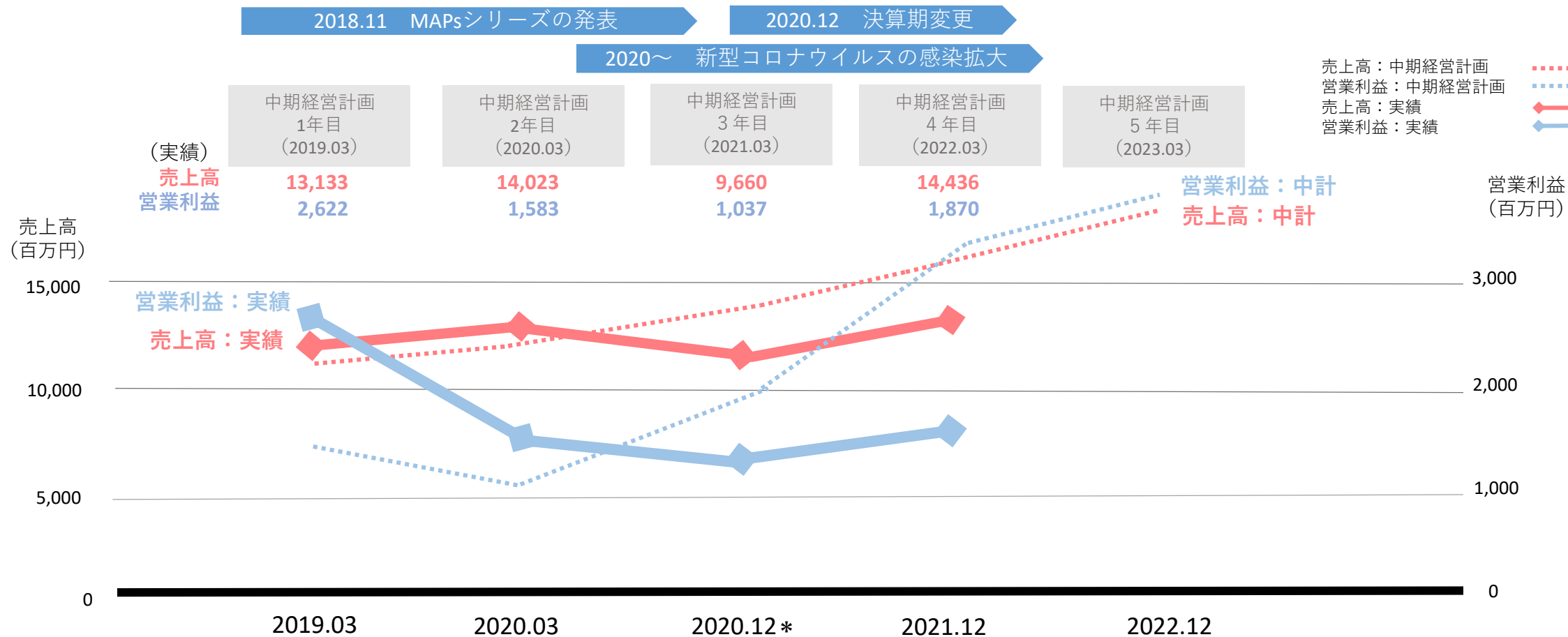


前・中期経営計画（2018.05：5ヵ年）の振り返り

EMシステムズグループの目指す姿

新・中期経営計画
(2022年12月期～2024年12月期：3ヵ年)

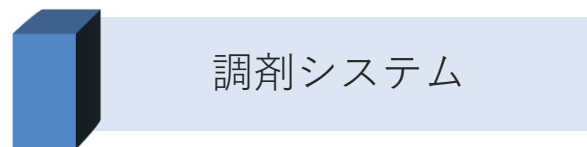
前・中期経営計画（2018.05）目標と実績の比較



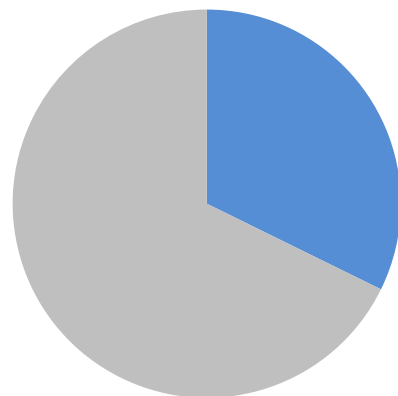
- ・ 共通情報システム基盤「MAPsシリーズ」の出荷/展開の遅れ
- ・ 新型コロナウイルスの影響
- ・ 2020年に決算期を3月期から12月期に変更

* 2020年12月期は9か月決算のため、グラフでは該当売上高・営業利益を12か月決算と仮定して表記しております。

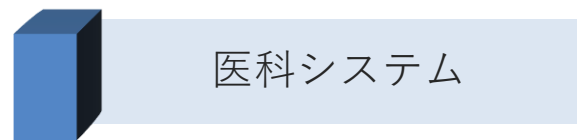
当社シェアならびにお客様数(2021年12月31日現在)



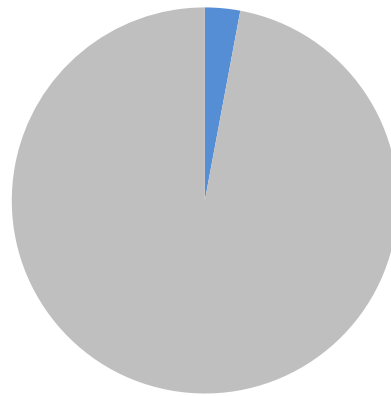
シェア
35.6%



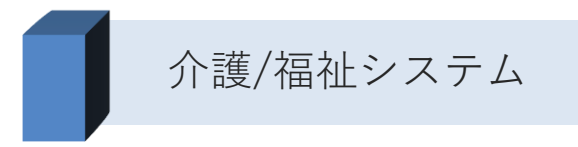
当社お客様 : 17,781件
対象母数 : 50,000件



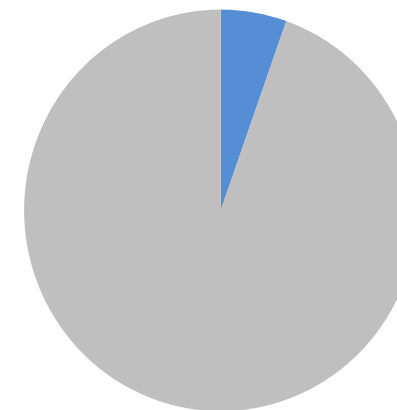
シェア
3.1%



当社お客様 : 2,777件
対象母数 : 90,000件



シェア
5.7%



当社お客様 : 14,205件
対象母数 : 250,000件

※1 当社お客様件数は当社が販売しているシステム製品のお客様数になります。

※2 調剤・医科の対象母数は、当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あり、実際に登録されている薬局数、診療所数とは異なります。



前・中期経営計画（2018.05：5ヵ年）の振り返り

EMシステムズグループの目指す姿

新・中期経営計画
（2022年12月期～2024年12月期：3ヵ年）

- EMシステムズは、全てのステークホルダーに対し「Thanks(ありがとう)」のキーワードで変革を目指して参ります。また、#(ハッシュタグ)をつけることで、「Thanks Transformation」をあらゆるシーンにタグ付けしたいとの思いを込めております。
- 今後、社内外において活用し、医療・介護/福祉業界や社内全体へ貢献できるように事業活動を行って参ります。

「感謝」 「感動」 「共感」

- ・私達は、人と地球の健康に貢献し続けます。
- ・私達は、お客様から信頼され、感動を提供し続けます。
- ・私達は、明るく元気で、あたたかい会社づくりに挑戦し続けます。
- ・私達は、適正な利益の確保、健全な経営を維持し続けます。
- ・私達は、「ありがとう」を合言葉に、互いを認め、成長し続けます。

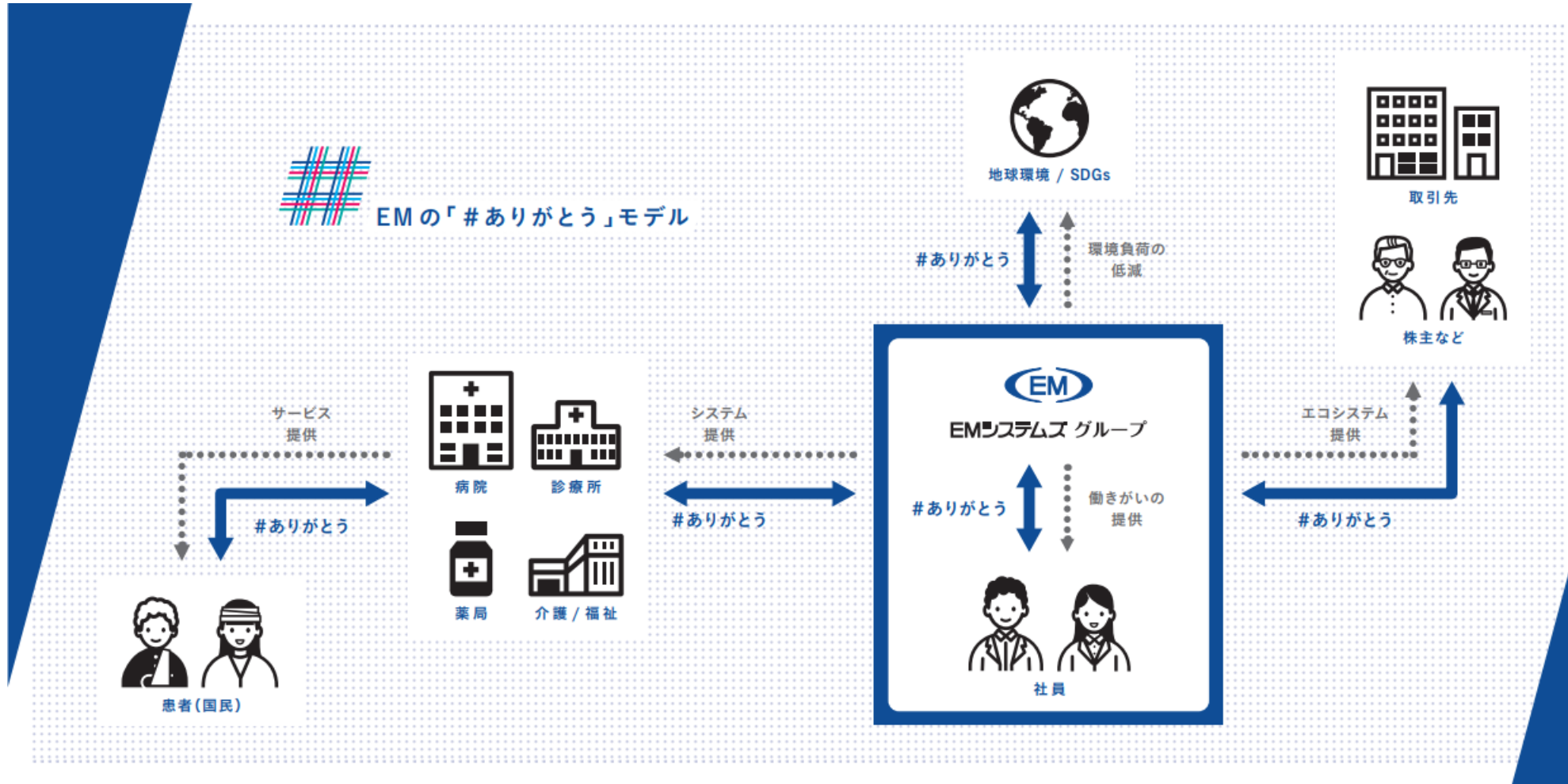
会社方針

私達は、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。
私達は、仕事を通じて幸せになれる企業を目指します。

2021年10月策定

コーポレートブランド・ロゴ





2018年「MAPsシリーズ」を発売、その名前に込められた思い

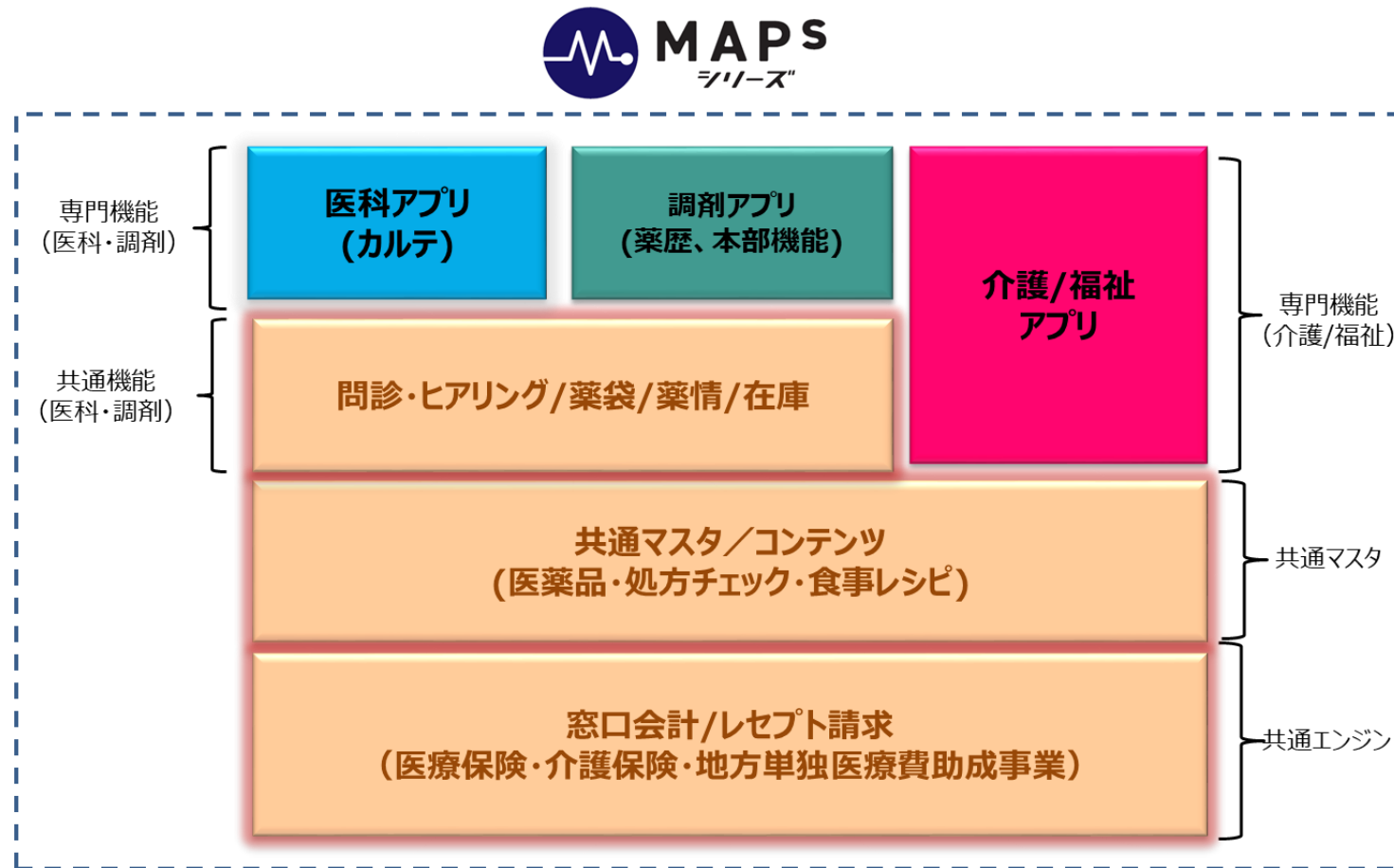


Medical Advance for People, System

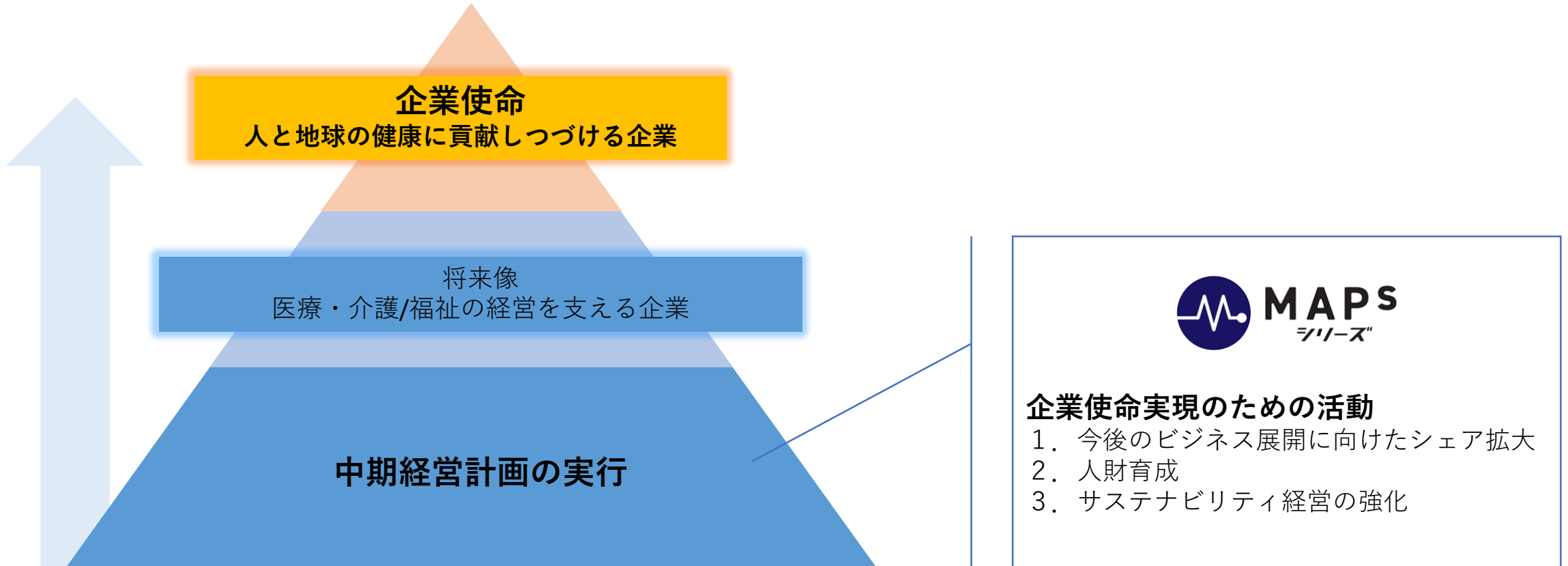
国民のための医療の進化を強力に支援します

新しい業界システムの地図を描いていきます

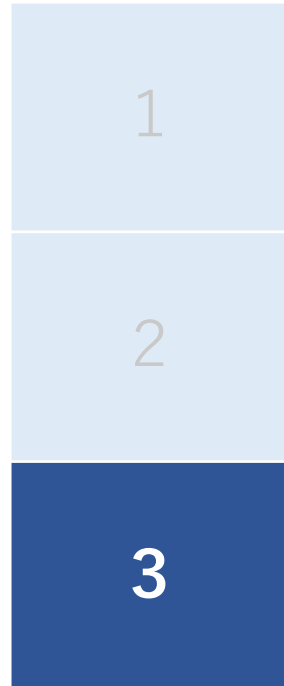
フィールドを超えて進化するスマートヘルスケア



「人と地球の健康に貢献し続ける企業」として、企業のあるべき姿に着実に向かうためのステップ



3. 新・中期経営計画（2022年12月期～2024年12月期：3ヵ年）



前・中期経営計画（2018.05：5ヵ年）の振り返り

EMシステムズグループの目指す姿

**新・中期経営計画
（2022年12月期～2024年12月期：3ヵ年）**

今後のビジネス展開に向けたシェア拡大

取り組みを強化する項目

- ・ 完全クラウド型製品の強化と展開
- ・ ポータルサイトや分析サービス等新たな付加価値サービスの提供
- ・ Webマーケティングの積極的な展開

人財育成

- ・ マーケティング力・営業力の強化
- ・ 専門領域のスキル強化
- ・ 自律人財の強化のための人的投資
- ・ 新人事制度の導入

サステナビリティ経営の強化

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

見込まれる成果

- ・ 医科・調剤・介護/福祉の三位一体の新たなビジネスモデル確立
- ・ お客様との新たなコミュニケーション手法の確立
- ・ 人財の強化
- ・ 役割期待値の見える化
- ・ 収益構造の改革
- ・ 社会課題の解決

事業セグメント	取り組み概要
調剤システム事業	<ul style="list-style-type: none">・取引先ロイヤリティ向上活動・お客様向けサポートサイトや情報提供コンテンツの充実・市場ニーズに沿ったシステム開発・拡充・大規模薬局チェーンへの販売力強化
医科システム事業	<ul style="list-style-type: none">・医科システム特化型営業人財の育成・Webマーケティングを活用した認知度向上・販売パートナー・協業先の拡充・医療情報連携スキームの強化
介護 / 福祉システム事業	<ul style="list-style-type: none">・製品開発の強化（開発中であるMAPs for NURSING CAREの発売）・Webマーケティングを活用した認知度・知名度向上・介護 / 福祉システムの複数事業所法人への販売力強化・多種多様な製品群の確実な品質管理とサポート体制の強化

「MAPsシリーズ」の本格展開を見据えた成長戦略として件数目標を見直し

	2021年12月期	2024年12月期
	Before	After
調剤システム	17,781件	25,000件
医科システム	2,777件	7,000件
介護/福祉システム	14,205件	25,000件



チョキ株式会社

- ・クリニック・薬局専用キャッシュレス決済サービス
- ・医療機関専用オンライン決済サービス
- ・医療機関等向けデータ分析サービス



株式会社ブリック薬局

- ・薬局事業
- ・健康教室開催などを通じた地域密着型薬局

SDGs/ESG推進の合言葉「今より一歩、よりよい明日へ」 「#TX」の「ありがとう」をキーにした4つのマテリアリティ（重要課題）を策定

「ありがとう」をつなぐインフラ基盤の構築

- 安定したインフラとしてのシステム開発
- 継続したシステム提供を可能とするための人財育成
- 品質を担保する組織づくり



「ありがとう」をつなぐ環境への取り組み

- 環境負荷の低減に配慮した製品開発
- クリーンエネルギーの活用
- 環境負荷・気候変動に対応するリスク管理



「ありがとう」をつなぐ信頼関係の構築

- 高度なセキュリティ対応
- コーポレート・ガバナンスの強化
- ウェルビーイングの実現



「ありがとう」でつなぐ価値共創

- チーム医療の実現に寄与するシステム開発
- 更なる人々の健康と幸せの実現に寄与するサービスの提供
- 政府の目指す、DX実現への寄与と推進可能な人財の育成



マテリアリティ（重要課題）を軸に取り組み概要を策定

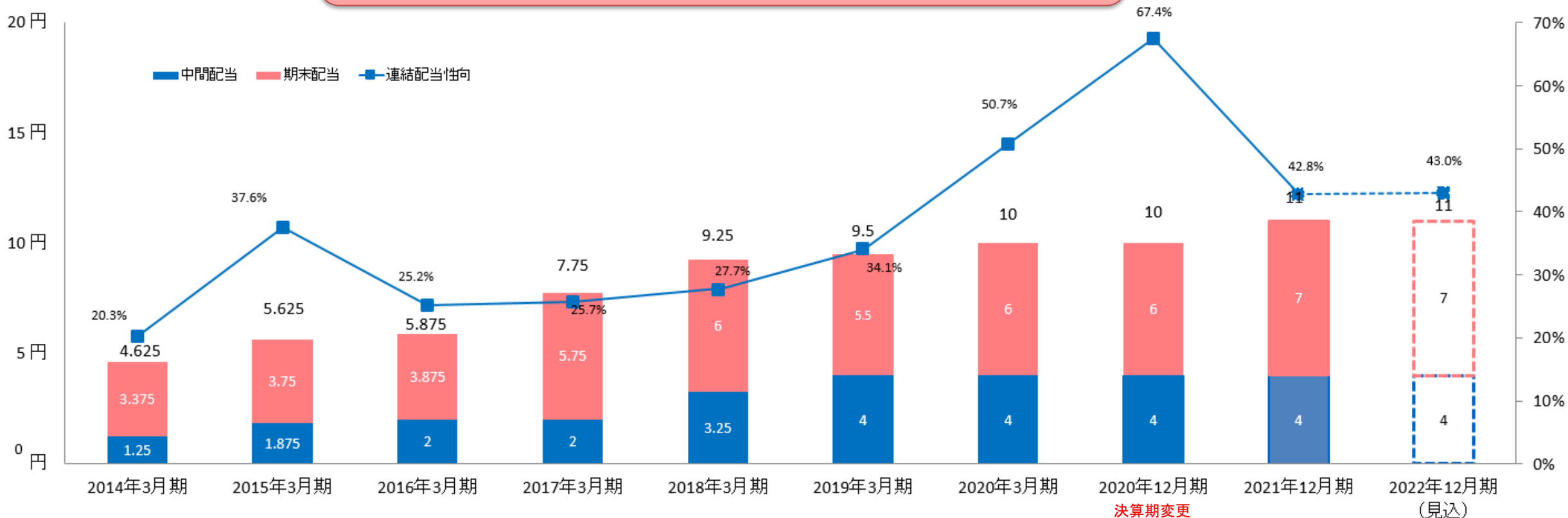
マテリアリティ (重要課題)	取り組み概要	具体的な取り組みの一例
1. 「ありがとう」をつなぐインフラ基盤の構築	<ul style="list-style-type: none"> 安定したインフラとしてのシステム開発 継続したシステム提供を可能とするための人財育成 品質を担保する組織づくり 	<ul style="list-style-type: none"> MAPsシリーズの開発・普及 医療情報連携サービス（EHR）の展開
2. 「ありがとう」をつなぐ信頼関係の構築	<ul style="list-style-type: none"> 高度なセキュリティ対応 コーポレート・ガバナンスの強化 ウェルビーイングの実現 	<ul style="list-style-type: none"> 健康経営の推進 従業員エンゲージメントの向上 お客様との新たなコミュニケーション手法の確立 スポーツ振興活動
3. 「ありがとう」をつなぐ環境への取り組み	<ul style="list-style-type: none"> 環境負荷の低減に配慮した製品開発 クリーンエネルギーの活用 環境負荷・気候変動に対応するリスク管理 	<ul style="list-style-type: none"> エネルギー使用量の算出と低減目標の策定 TCFD提言への対応検討
4. 「ありがとう」でつなぐ価値共創	<ul style="list-style-type: none"> チーム医療の実現に寄与するシステム開発 更なる人々の健康と幸せの実現に寄与するサービスの提供 政府の目指す、DX実現への寄与と推進可能な人財の育成 	<ul style="list-style-type: none"> 人財育成プログラム 医療分野の先進的な学術研究への支援

・当社サステナビリティサイトで取組状況を開示

➤ [EMシステムズホームページ](#) > サステナビリティ

経営指標 (単位：百万円)	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期
売上高	15,682	16,404	16,710
営業利益	2,003	2,503	3,466
経常利益	2,635	3,118	4,081
当期純利益	1,817	2,141	2,810
営業利益率	12.8%	15.3%	20.7%

- ・ ROEを重視しつつ、配当性向 30% を目標
- ・ 2020年度より決算期を3月31日から12月31日へ変更



※1 当社は、2016年4月1日付け、2018年3月1日付け及び2020年1月1日付で、普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割を行っております。上記では2014年3月期の期首にそれぞれの株式分割が行われたものと仮定して表記しております。



#TX | Thanks Transformation

医療・介護を「#ありがとう」に変えていく

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。

株式会社 E M システムズ
総務部 IR担当

ご質問・お問合せ先:

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