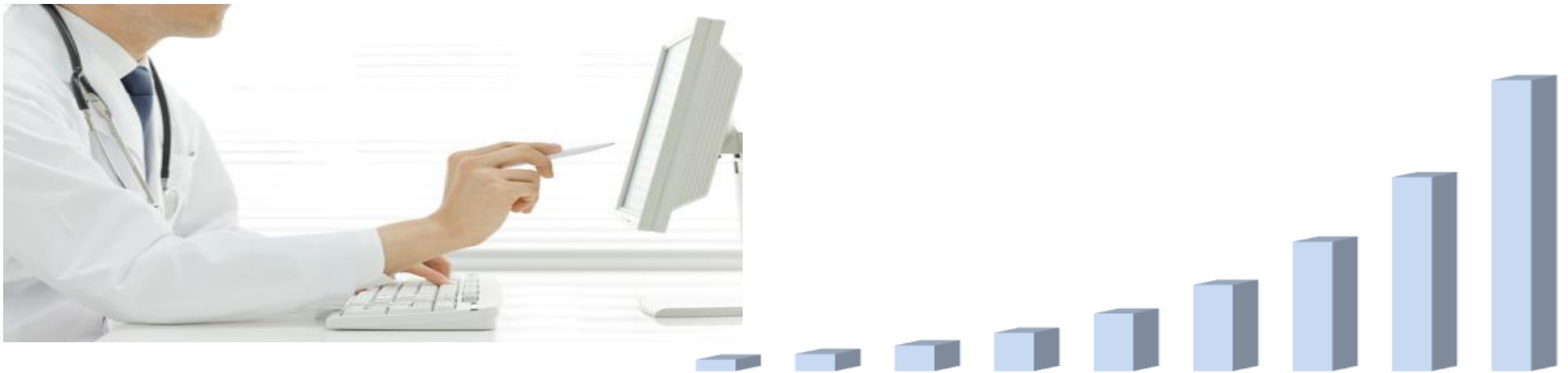


ソフトマックス株式会社

2018年12月期 決算説明会

2019年2月21日



I	会社紹介	…	2
II	医療業界の動向	…	4
III	2018年12月期決算概要	…	13
IV	今後の事業戦略	…	17
V	今後の業績見通し	…	24



I. 会社紹介



会社概要

◆ 本社	東京都品川区北品川4-7-35 御殿山トラストタワー7階
◆ 本店	鹿児島市加治屋町12-11
◆ 代表者	代表取締役会長 野村 俊郎 / 代表取締役社長 永里 義夫
◆ 設立	1974年1月
◆ 事業内容	総合医療情報システム開発・販売・導入指導・保守
◆ 資本金	4億2425万円 (東京証券取引所マザーズ上場 2013年3月12日)
◆ 従業員数	162名(2018年12月31日現在)

経営理念

顧客の成功と利益

情報技術を駆使し、高品質かつ柔軟性・拡張性のあるシステム構築を通して、お客様に最適なソリューションを提供するトータルなシステムインテグレーションサービスを実現します。

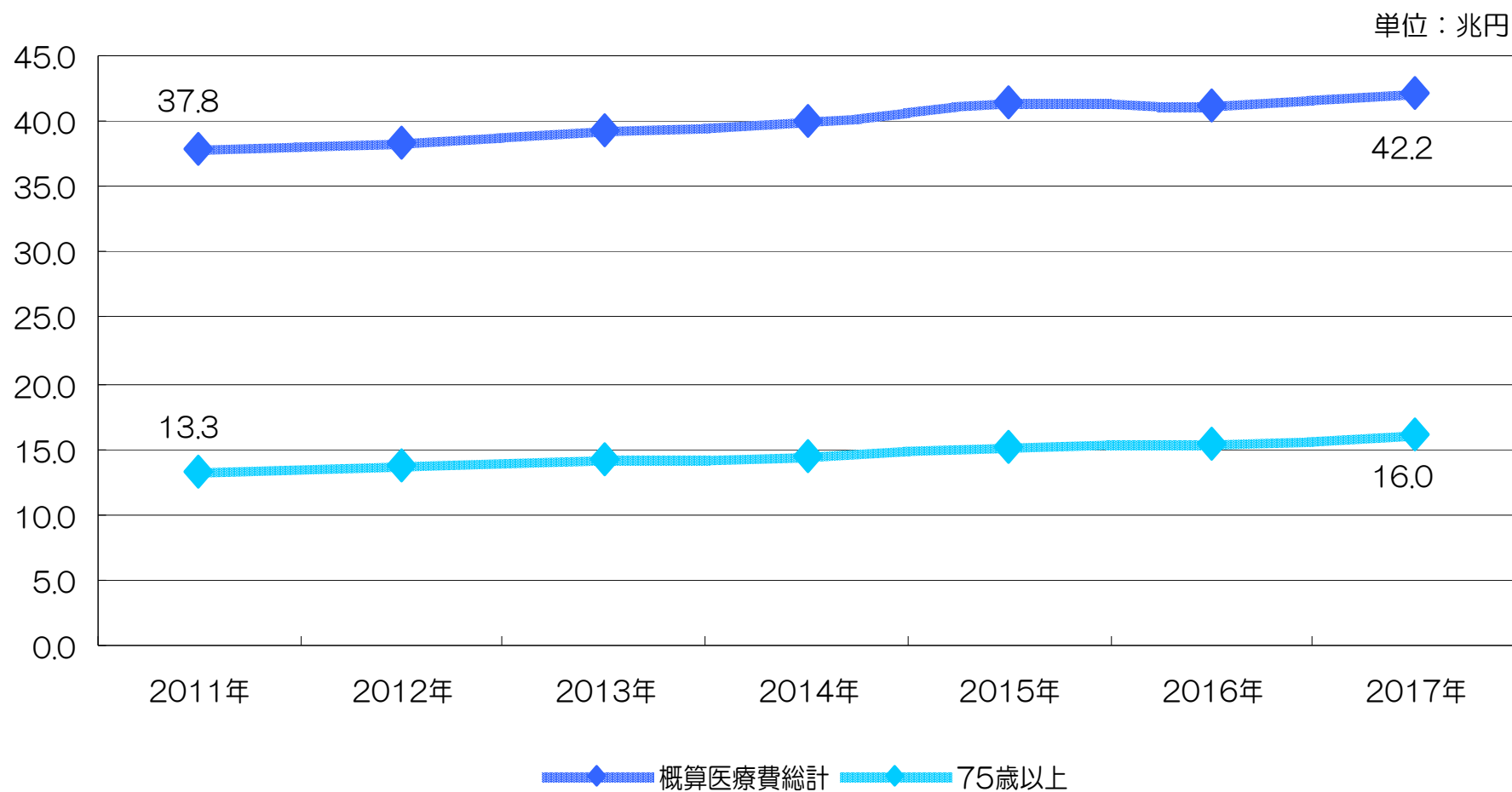


Ⅱ . 医療業界の動向

～成長する医療情報システム市場



医療費の推移

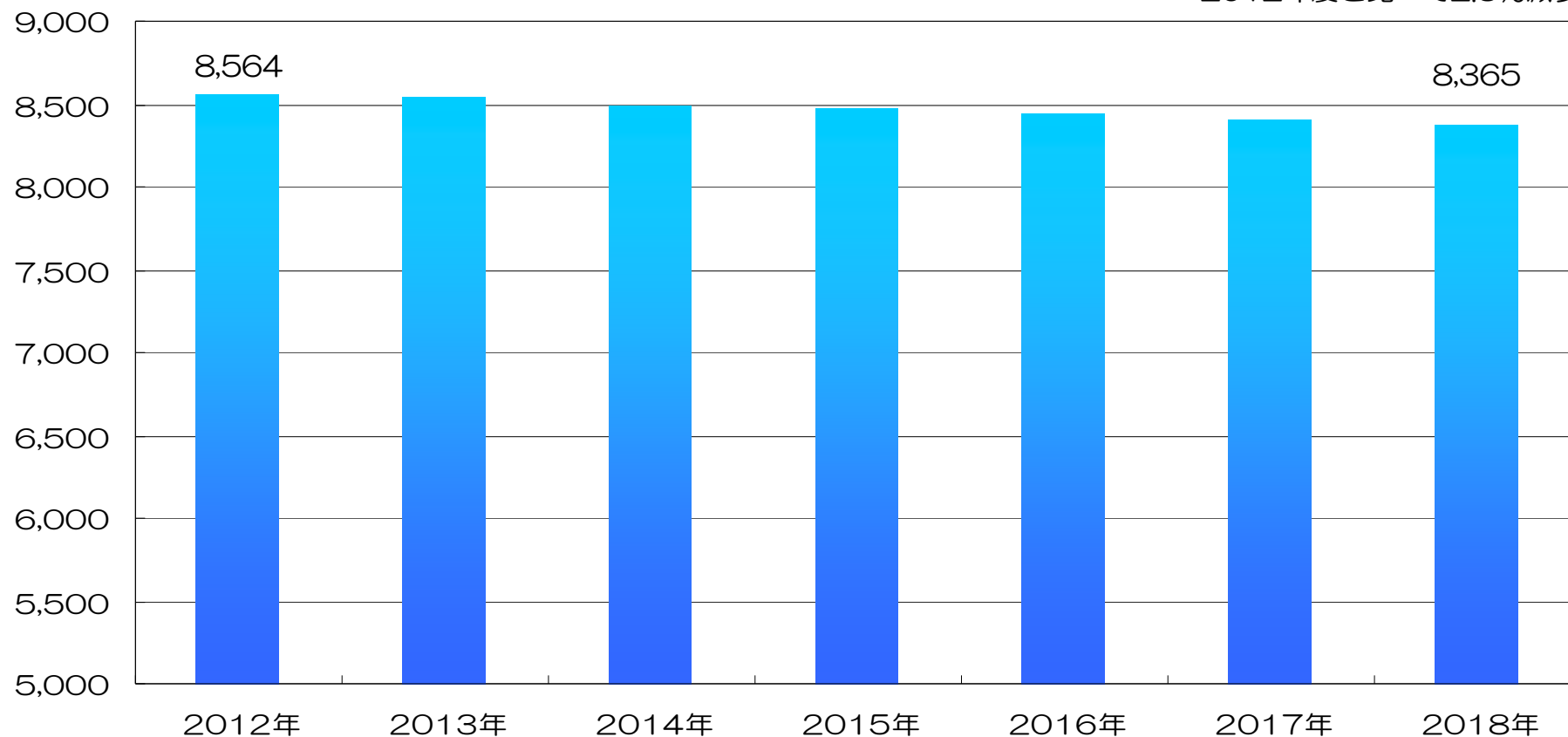


出所：厚生労働省 概算医療費データベース：2011年～2017年



病院施設数の推移

2012年度と比べて2.3%減少



出所：厚生労働省 医療施設動態調査：2012年11月～2018年11月



医療費の増加(少子高齢化も進展)

- ◆ 高齢化が一段と進む「2025年問題」に向けた抜本的な対策が必要

病院の減少、医療従事者の働き方改革

- ◆ 医療ミスのない、また質の高い診療を受けられる環境の整備が急務

地域医療構想(都道府県ベースの策定)

- ◆ 2025年を目途に病床機能再編、医療・介護の連携実現

2018年度診療報酬改定(▲0.9%)

- ◆ 地域包括ケアシステムの構築と医療機能の分化・強化、連携の推進

ポイント

医療費削減

病院経営効率化

医療分野のICT化

医療情報利活用



データ利活用基盤の構築

- ◆ 現在バラバラになっている健康・医療・介護データを個人個人が生涯にわたって一元的に把握できる仕組みの構築

【2020年から本格稼働】

未来投資戦略2017（首相官邸2017.6.9）

遠隔診療、AI開発・実用化

- ◆ かかりつけ医等による対面診療と組み合わせた効果的・効率的な遠隔診療の促進
- ◆ AI開発・実用化の促進(AI開発用クラウド環境の整備・認証等)・AIを用いた医師の診療の的確な支援

未来投資戦略2017（首相官邸2017.6.9）

次世代ヘルスケアシステムの構築

- ◆ 個人の健診・診療・投薬情報を、医療機関等の中で共有するための工程表策定
- ◆ 服薬指導を含めた「オンラインでの医療」全体の充実に向けた所要の制度的対応

未来投資戦略2018（首相官邸2018.6.15）

医療ICT化のための基金創設

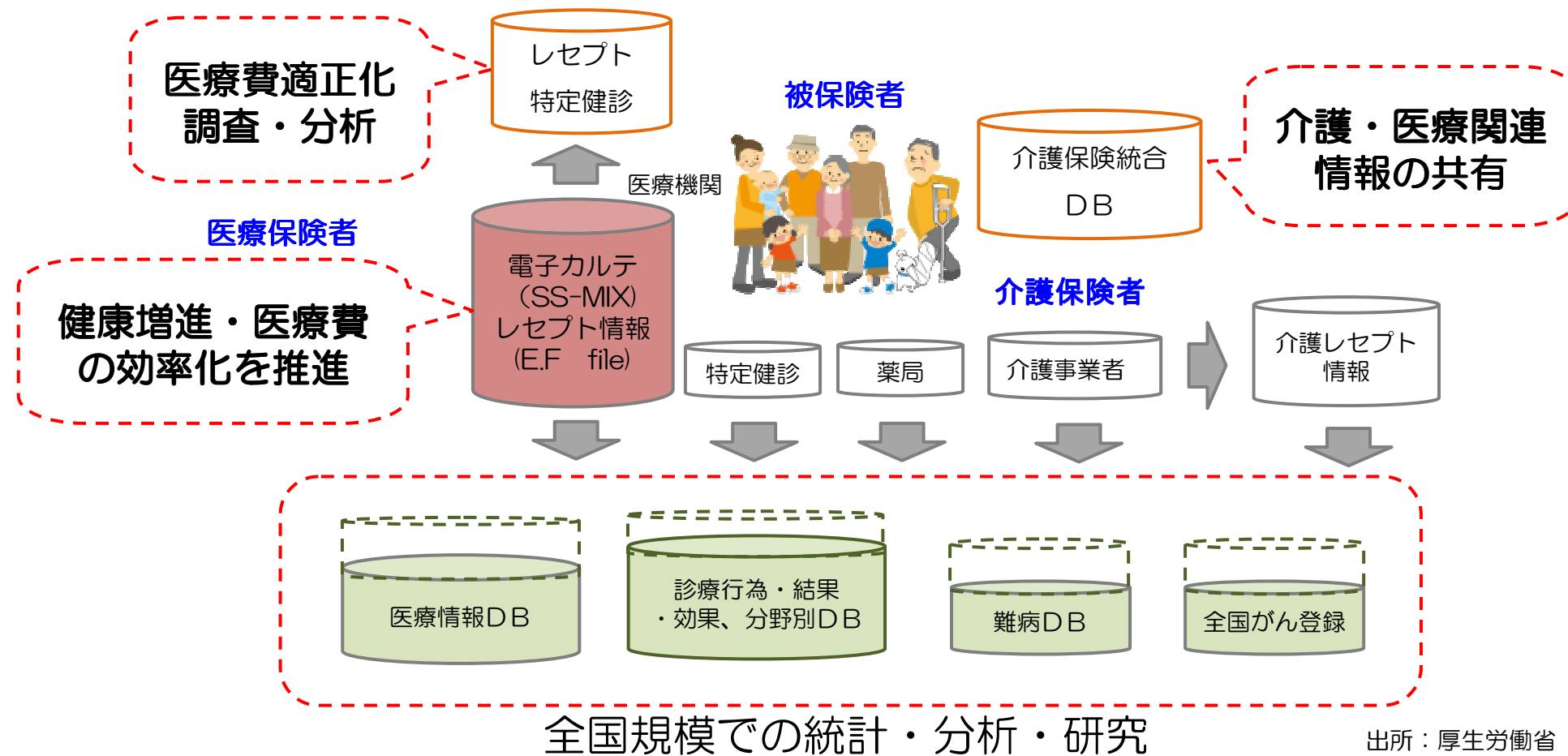
- ◆ オンライン資格確認や電子カルテ等の普及促進のための支援基金を創設

（2019年度予算案：閣議決定2018.12.21）



医療分野に於けるビッグデータの利活用

健康寿命を延伸するためには、ICTを利用した個人による日常的な健康管理が重要

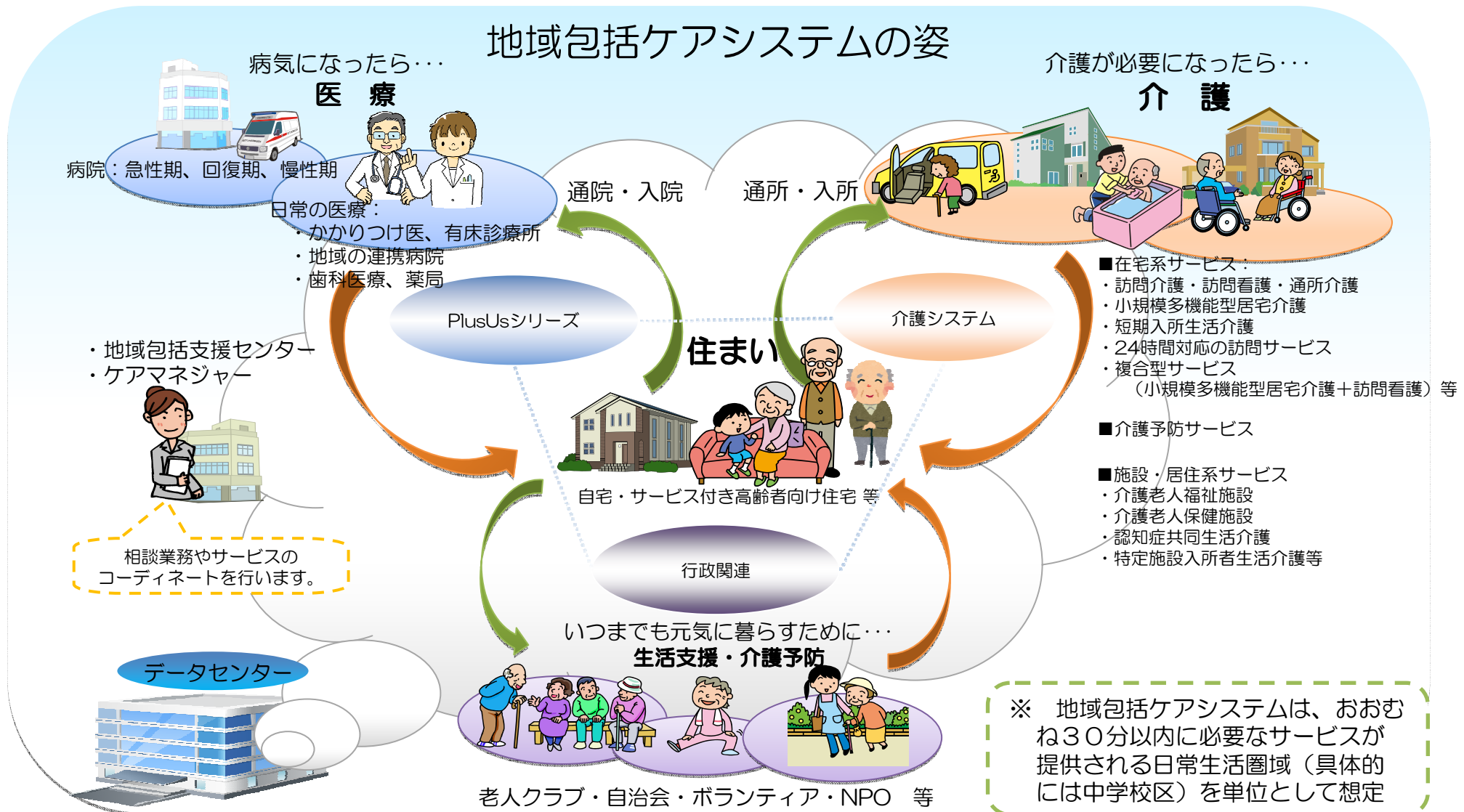


出所：厚生労働省



地域包括ケアシステムのシステム構想

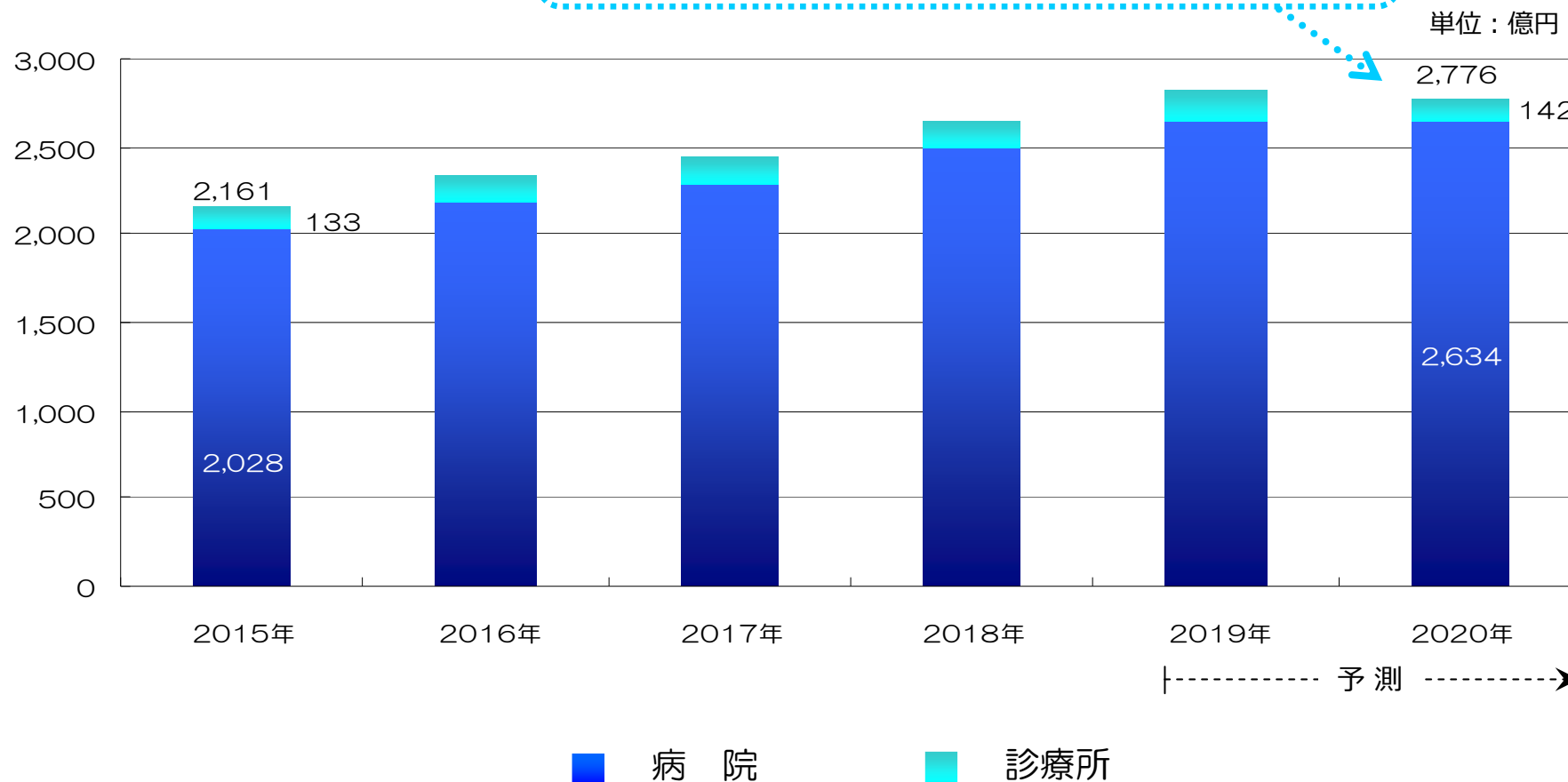
クラウド技術によるシステム連携・データ共有により地域包括ケアシステムをサポート



電子カルテ市場規模予測 (単年出荷金額)



※2019年10月の消費税増税前の特需に対する反動減があり、
2020年は一時的に減少が見込まれている。






出所：シード・プランニング「2017年版 電子カルテの市場動向調査」(2017年8月3日公表)



電子カルテシステム導入状況（病床規模別）

主戦場である電子カルテ市場の急成長

病床規模	電子カルテ 導入施設 ^{※1}	構成比	施設数 ^{※2}	導入率
20～99床	599	18.8%	3,007	 19.9%
100～199床	1,007	31.5%	2,791	 36.1%
200～299床	532	16.7%	1,114	 47.8%
300～399床	445	13.9%	700	 63.6%
小計	2,583	80.9%	7,612	 33.9%
400床以上	609	19.1%	800	 76.1%
全体	3,192	100.0%	8,412	 37.9%

当社のターゲット

電子カルテ未導入
約5,200施設
(全体の約62%)

※1) 医療機器システム白書2019データより作成(2018年4月1日時点)

※2) 厚生労働省医療施設動態調査より作成(2017年10月1日時点)



Ⅲ . 2018年12月期決算概要



経営成績 及び 配当の状況

(単位：百万円、下段は構成比)

	2017年 12月期	2018年12月期		
		実績	前期比	主な増減要因
売上高	3,292 (100.0%)	3,321 (100.0%)	100.9%	<ul style="list-style-type: none"> ◆ システムソフトウェア販売高の減少 (▲ 68百万円) ◆ ハードウェア販売高の増加 (+ 93百万円) ◆ 保守サービス等売上高の増加 (+ 3百万円)
売上総利益	901 (27.4%)	995 (30.0%)	110.4%	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 売上高の増加 (+ 28百万円) ◆ 売上原価の減少 (+ 65百万円)
営業利益	161 (4.9%)	252 (7.6%)	156.1%	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 売上総利益の増加 (+ 93百万円) ◆ 販売費及び一般管理費の増加 (▲ 3百万円)
経常利益	186 (5.7%)	276 (8.3%)	148.0%	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 営業利益の増加 (+ 90百万円) ◆ 営業外収益の減少 (▲ 1百万円) ◆ 営業外費用の減少 (+ 0.3百万円)
当期純利益	89 (2.7%)	175 (5.3%)	196.3%	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 税引前当期純利益の増加 (+ 79百万円) ◆ 法人税等の増加 (▲ 33百万円) ◆ 法人税等調整額の減少 (+ 39百万円)
配当金 (※1株当たり金額)	39 (20円)	59 (30円)	150.0% (+10円)	

◆ 経常利益・当期純利益につきましては、2013年の株式**上場来の最高益**となりました。



種類別受注実績・受注残高・販売実績



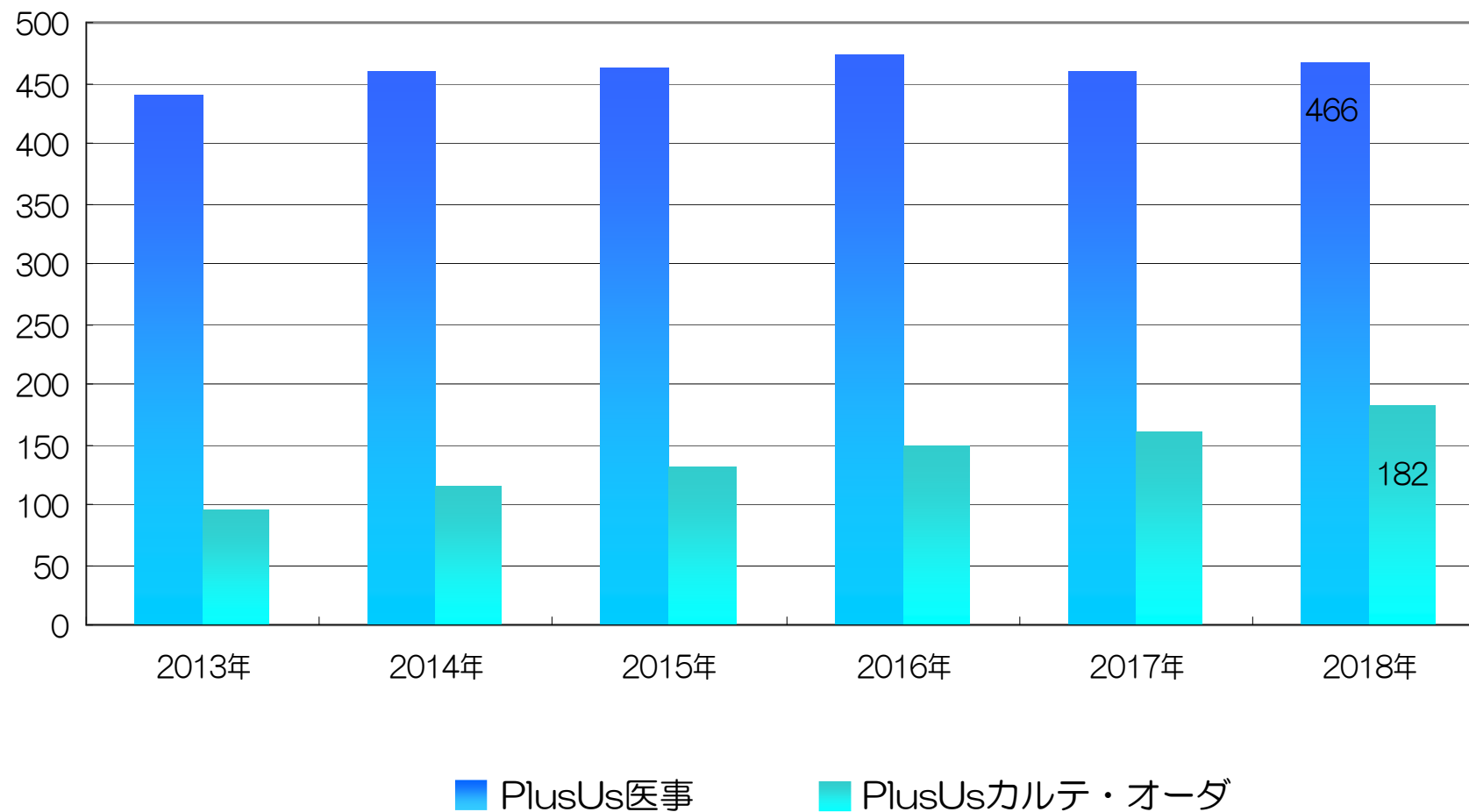
単位：百万円

種類別受注高	2017年12月期	2018年12月期	
			前期比
受注高	2,026	2,601	128.4%
システムソフトウェア	1,340	1,738	129.7%
ハードウェア	685	862	125.8%

種類別受注残高	2017年12月期	2018年12月期	
			前期比
受注残高	896	1,298	144.8%
システムソフトウェア	663	939	141.5%
ハードウェア	232	358	154.3%

種類別売上高	2017年12月期	2018年12月期	
			前期比
売上高	3,292	3,321	100.9%
システムソフトウェア	1,531	1,462	95.5%
ハードウェア	642	736	114.5%
保守サービス等	1,118	1,122	100.3%

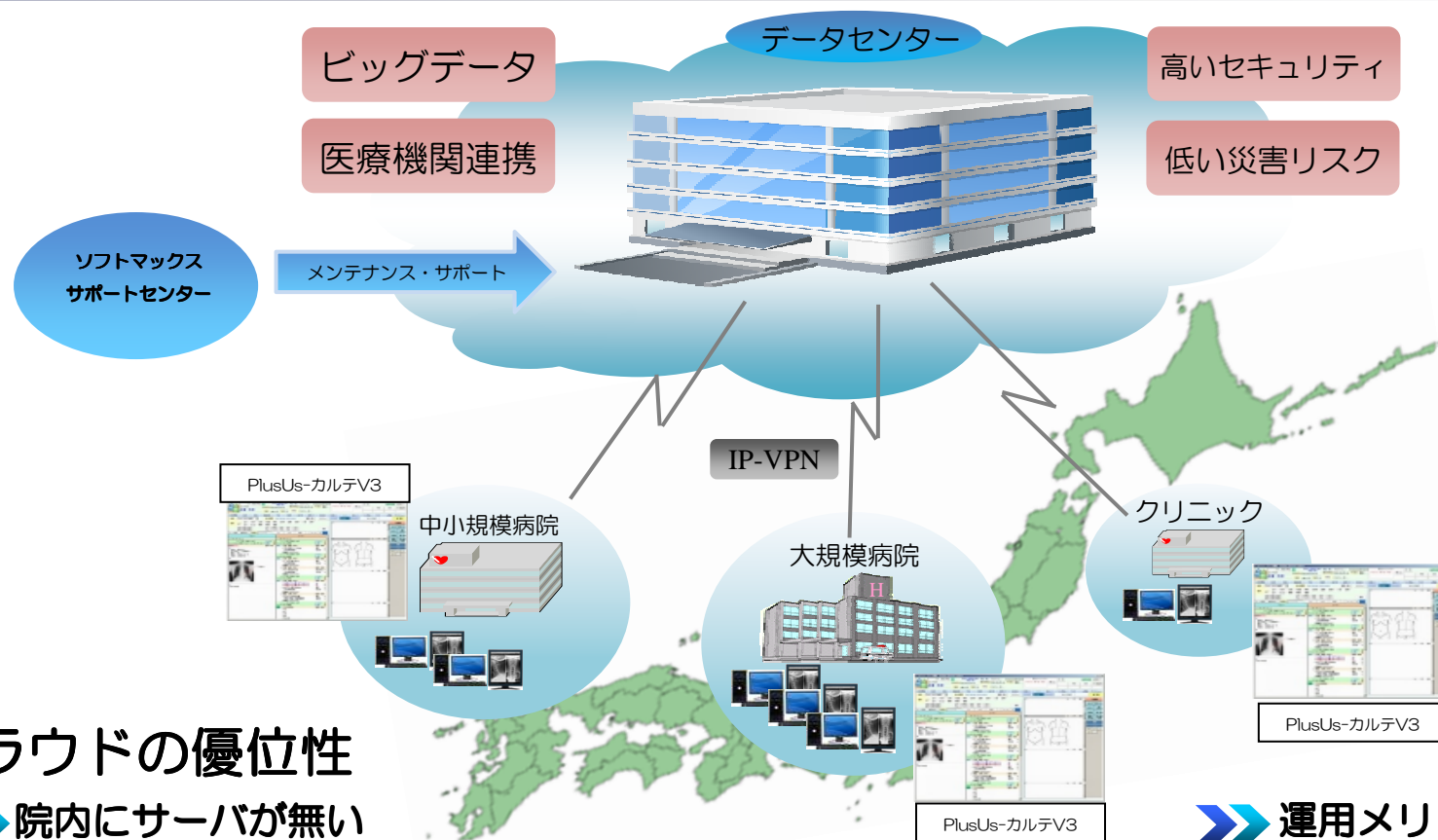




IV . 今後の事業戦略



データセンターを利用したクラウドシステム



クラウドの優位性

院内にサーバが無い

- ◆ 本体サーバ群の投資コスト、運用コストの低廉化
- ◆ 情報の一元化（連携共有）
- ◆ 高セキュリティ
- ◆ 高保存性
- ◆ ビッグデータ化（統計、分析、研究）
- ◆ 耐ディザスタ

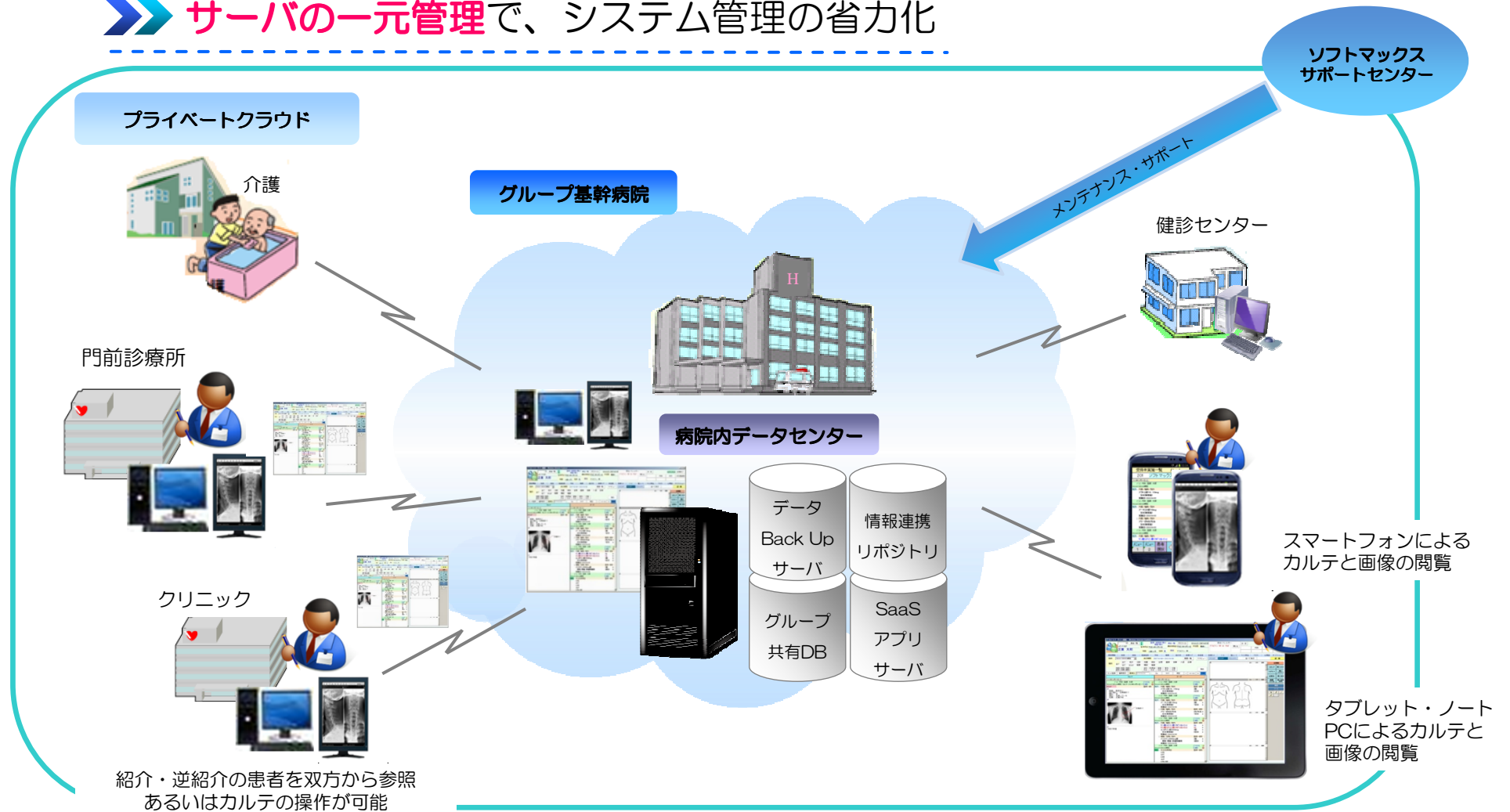
運用メリット

- ◆ 端末にPGが無い（ライセンス料が不要）
- ◆ 端末にデータが無い（高セキュリティ）
- ◆ 端末は市販PCで可

プライベートクラウドを利用したグループ連携

▶▶ 同一グループ病院・介護施設・診療所で**カルテ情報を共有**

▶▶ **サーバの一元管理**で、システム管理の省力化



▶▶ 地域包括ケアでの医療・回復期リハ・健康・介護を 一体連携化

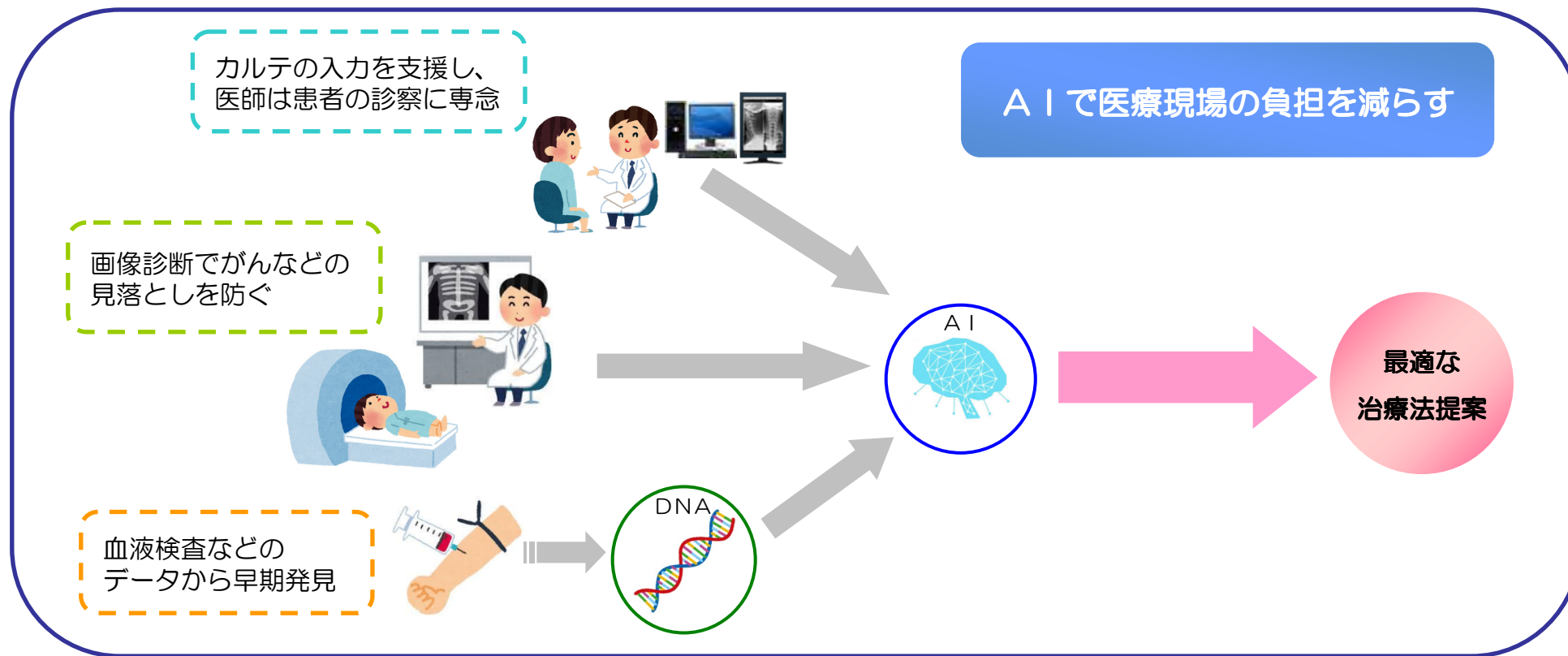


地域包括ケア



AIへの具体的な取り組み

AI活用事例の研究

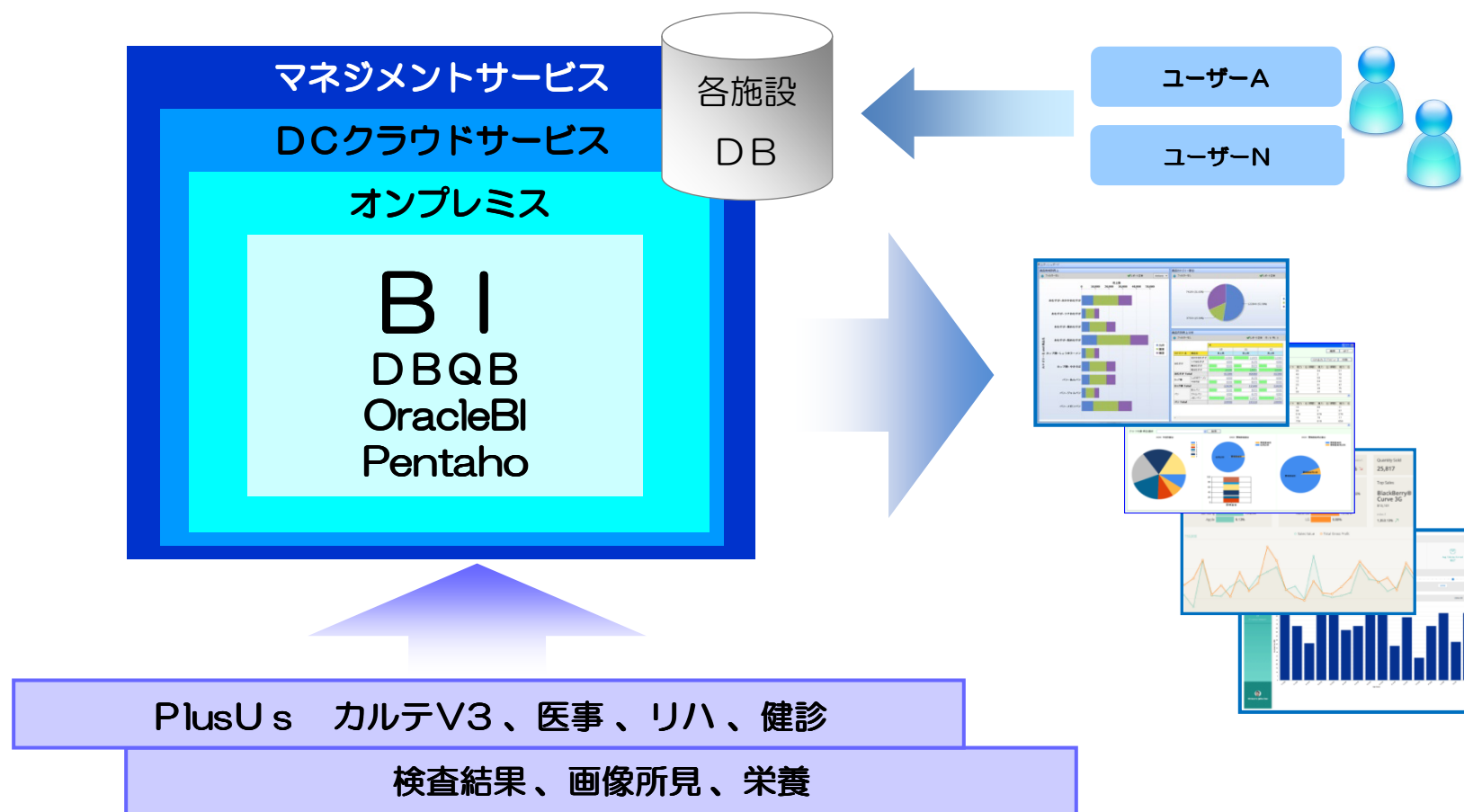


医療と介護の一元性と情報の共有

地域包括ケアの実践



▶▶ データ活用で可視化して意思決定の迅速化、精度をもって、
経営層への直接面談を推進する。(医師・看護師不足とDPC)

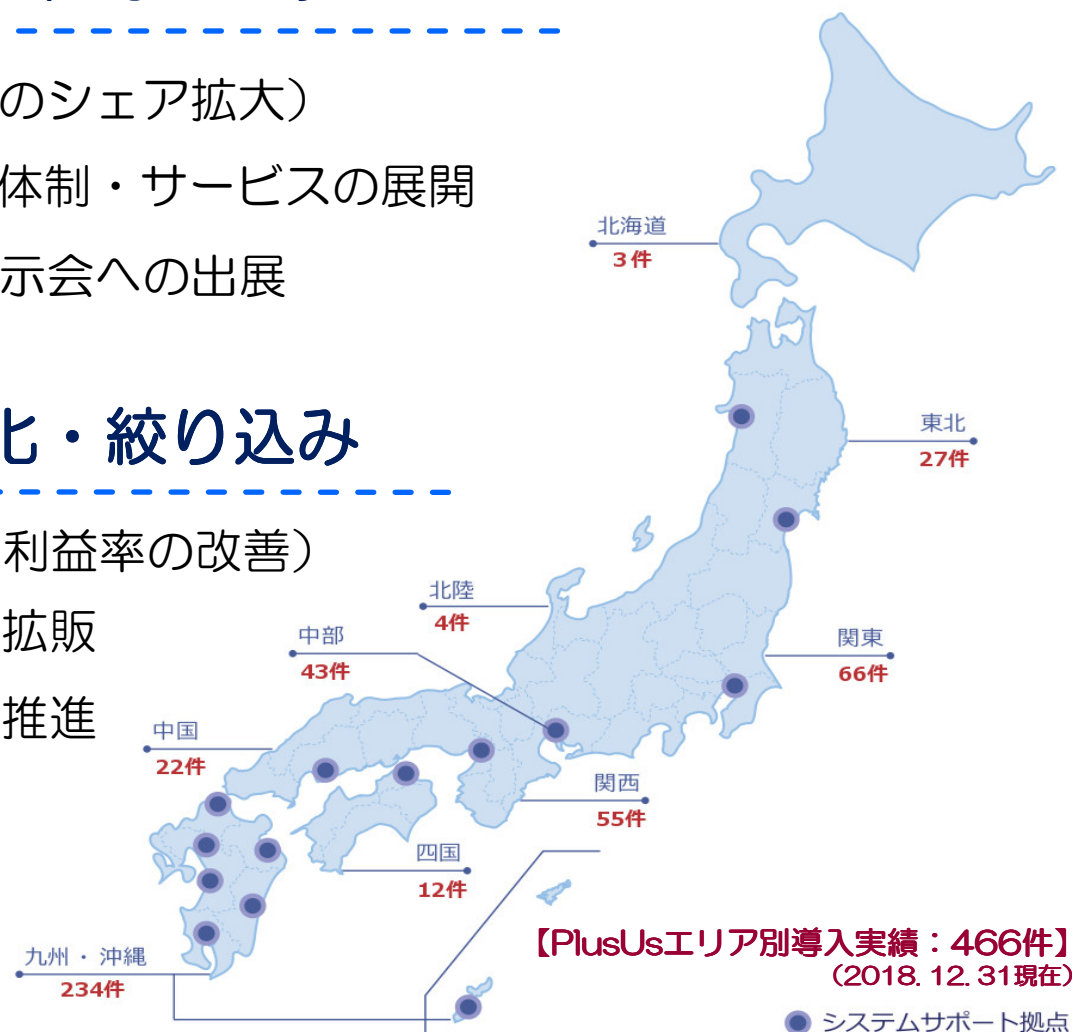


▶▶ 営業基盤の強化・ブランド力のアップ

- ◆ 営業エリアの拡大（東日本地域のシェア拡大）
- ◆ 他社との提携による新たな販売体制・サービスの展開
- ◆ 医療関係専門誌活用、学会・展示会への出展

▶▶ 営業対象のフォーカス化・絞り込み

- ◆ 利益率の高い案件へのシフト（利益率の改善）
- ◆ 有力グループ病院へのクラウド拡販
- ◆ 透析等専門病院に特化した営業推進
- ◆ 他社リプレイス推進



V . 今後の業績見通し



2019年12月期 業績予想

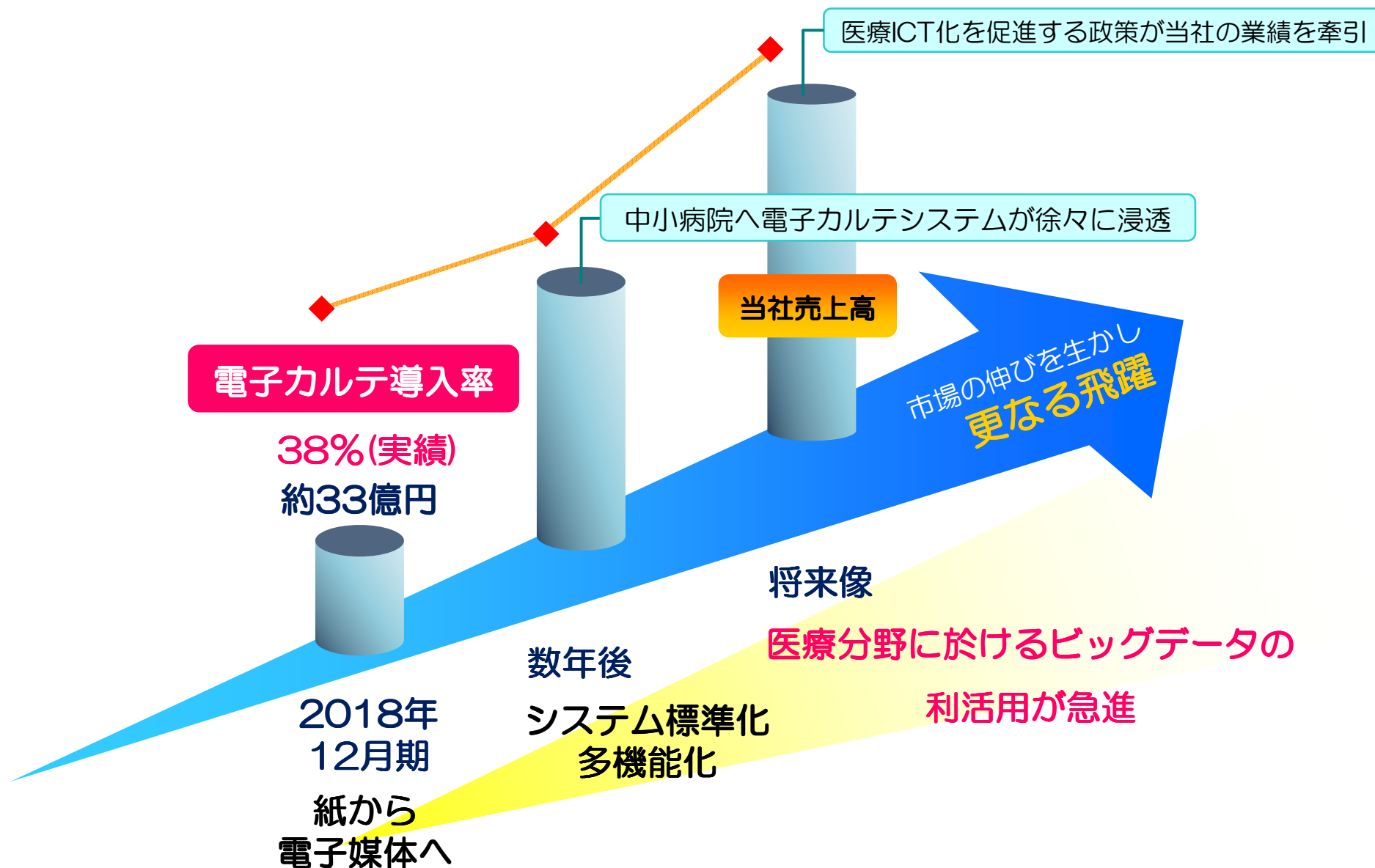


(単位：百万円)

	2018年12月期		2019年12月期		
	実績	構成比	計画	構成比	前期比
売上高	3,321	100.0%	3,750	100.0%	112.9%
システムソフトウェア	1,462	44.0%	1,701	45.4%	116.3%
ハードウェア	736	22.2%	765	20.4%	103.9%
保守サービス等	1,122	33.8%	1,283	34.2%	114.4%
売上総利益	995	30.0%	1,150	30.7%	115.7%
営業利益	252	7.6%	400	10.7%	158.4%
経常利益	276	8.3%	422	11.3%	153.0%
当期純利益	175	5.3%	268	7.1%	153.0%



成長市場を取り込み更なる飛躍へ





ご清聴ありがとうございました。

[連絡先] ソフトマックス株式会社

[本社] 東京都品川区北品川4-7-35
御殿山トラストタワー7階
03-5447-7772

[本店] 鹿児島市加治屋町12-11
099-226-1222

