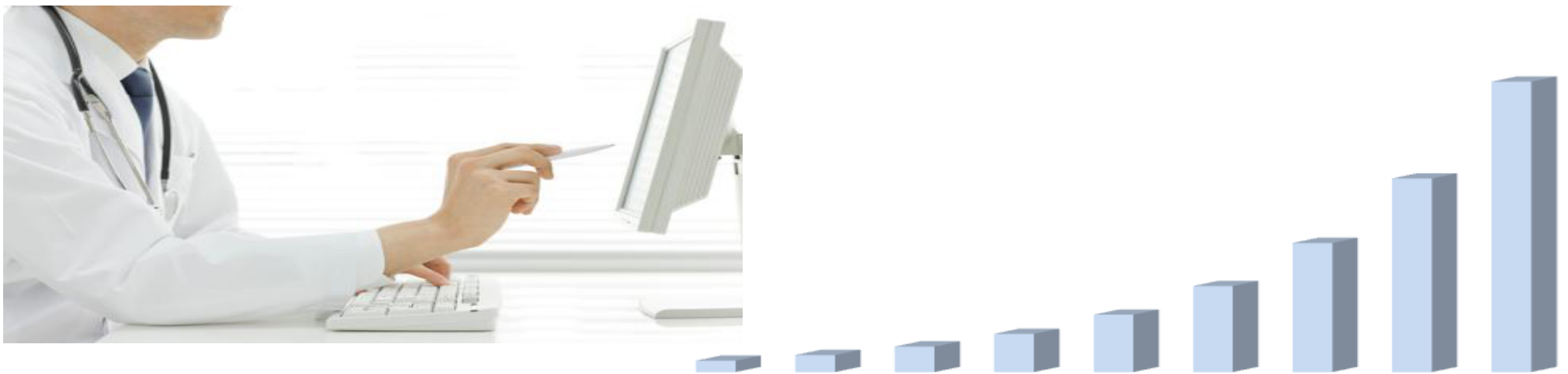


ソフトマックス株式会社

2017年12月期 決算説明会

2018年2月23日



I	会社紹介	…	2
II	医療業界の動向	…	4
III	2017年12月期決算概要	…	14
IV	今後の事業戦略	…	19
V	2018年12月期通期計画	…	25



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	167名(2017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。

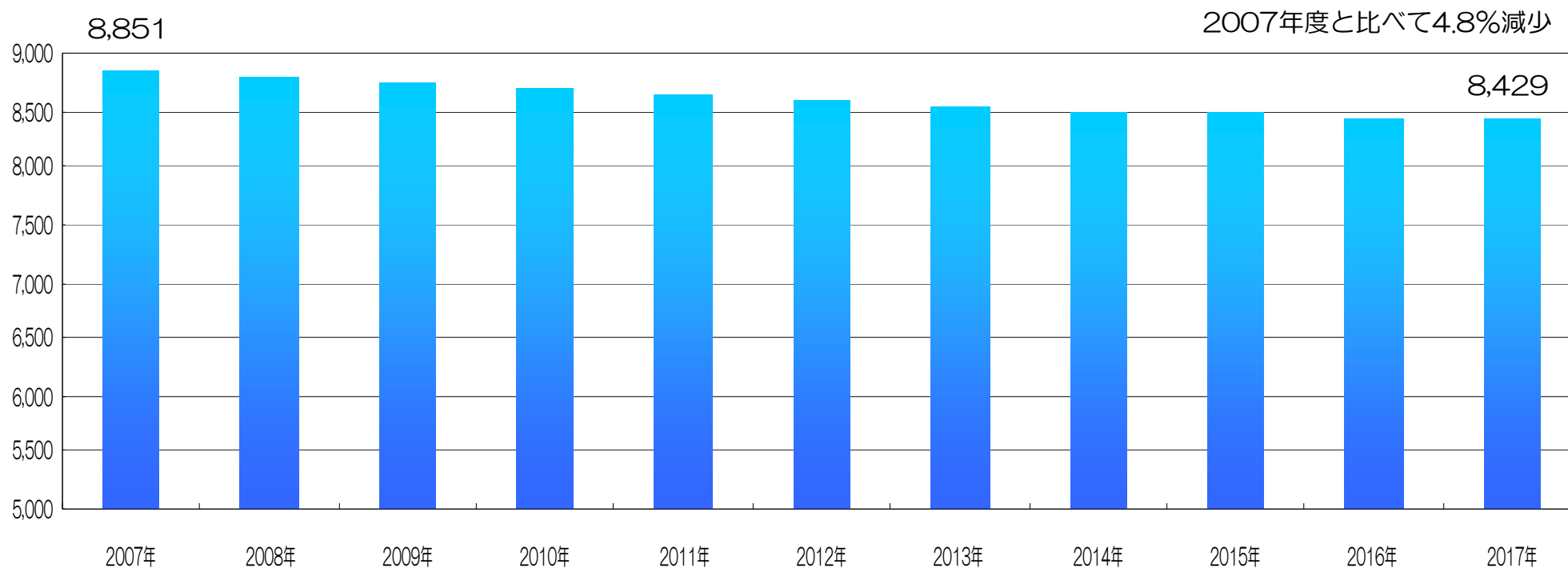


Ⅱ . 医療業界の動向

～成長する医療情報システム市場



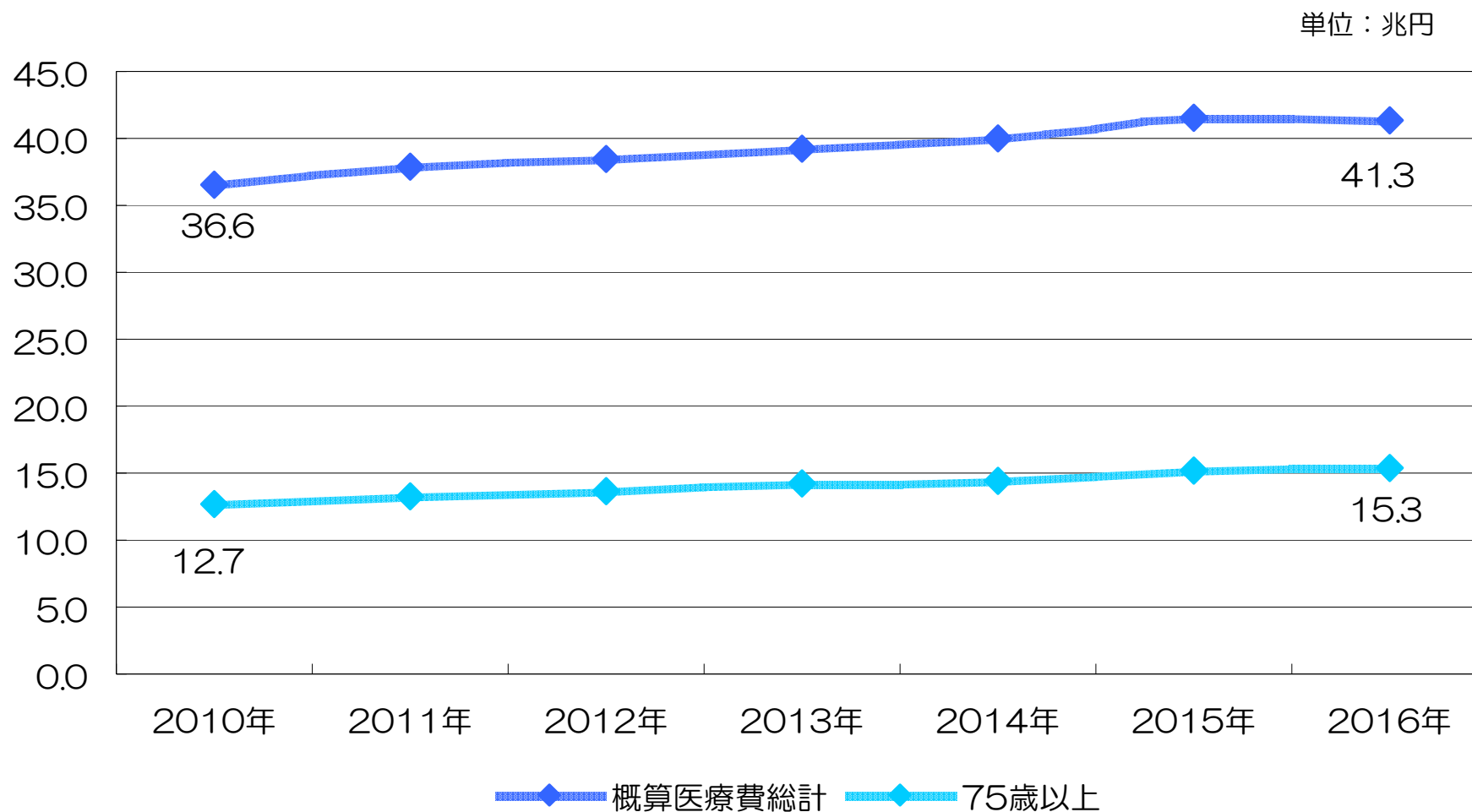
病院施設数の推移



出所：厚生労働省 医療施設動態調査：2007年11月～2017年11月



医療費の推移



出所：厚生労働省 概算医療費データベース：2010年～2016年



医療費の増加(少子高齢化も進展)

- ◆ 2016年度 **41.3兆円** (対2010年度比12.8%増)

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

- ◆ 全体で**▲0.9%**・・・本体は+0.55%
- ◆ 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



患者に提供するサービスの質の向上

病院や診療所の連携を推進

研究開発の推進

医療の効率化の推進

ICTの効果を最大限に発揮

2020年までに実現するICTインフラ

POINT 1 医療連携や医学研究に利用可能な**番号の導入** (マイナンバー制度のインフラを活用)

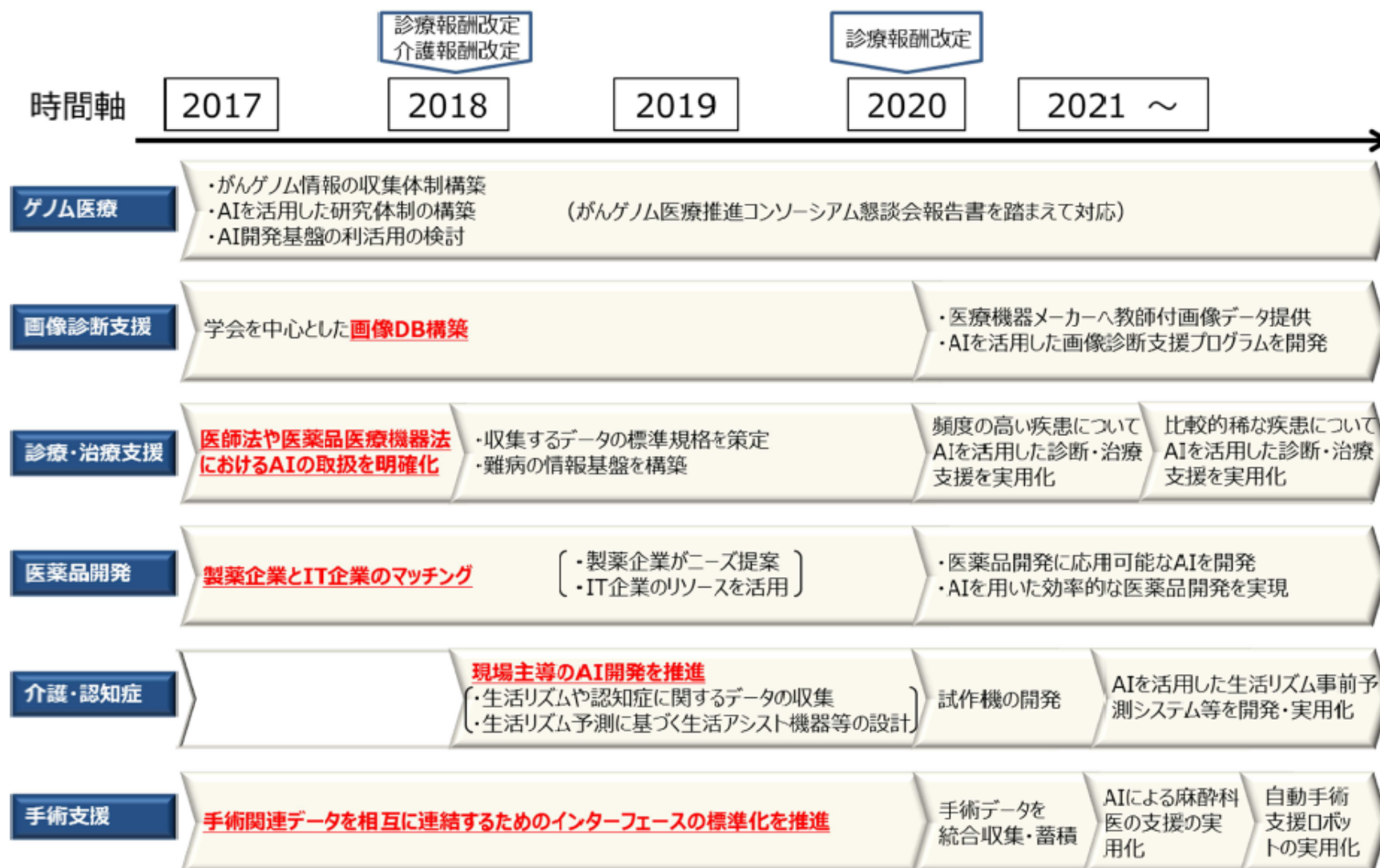
POINT 2 医療機関のデータの**デジタル化** + 地域の医療機関間の**ネットワーク化**

POINT 3 **医療データの利用拡大のための基盤整備**

出所：厚生労働省『2015.5.29 産業競争力会議課題別会合資料』



AI活用のロードマップ

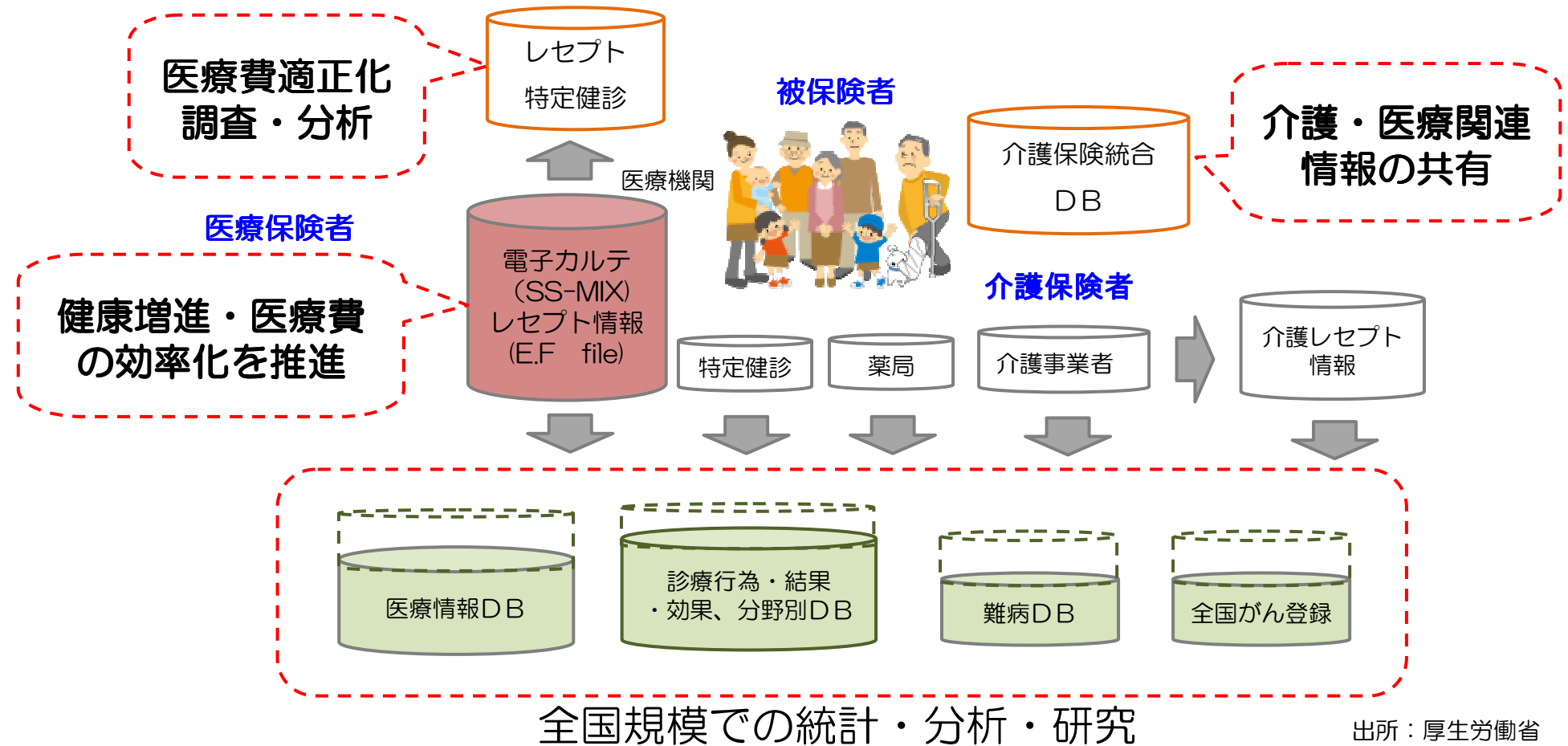


出所：厚生労働省『2017.6.27保健医療分野におけるAI活用推進懇談会報告書』



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

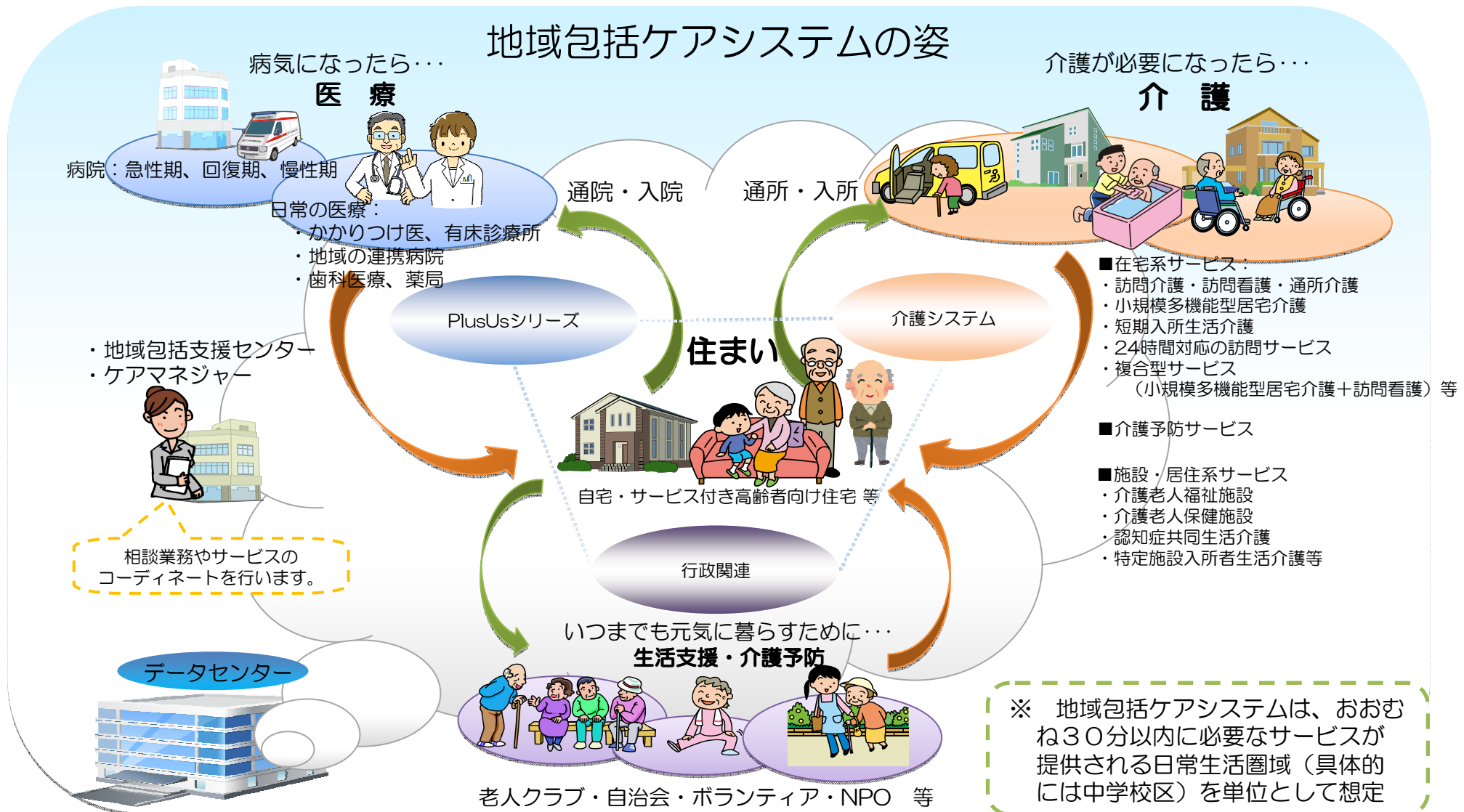


出所：厚生労働省



地域包括ケアシステムのシステム構想

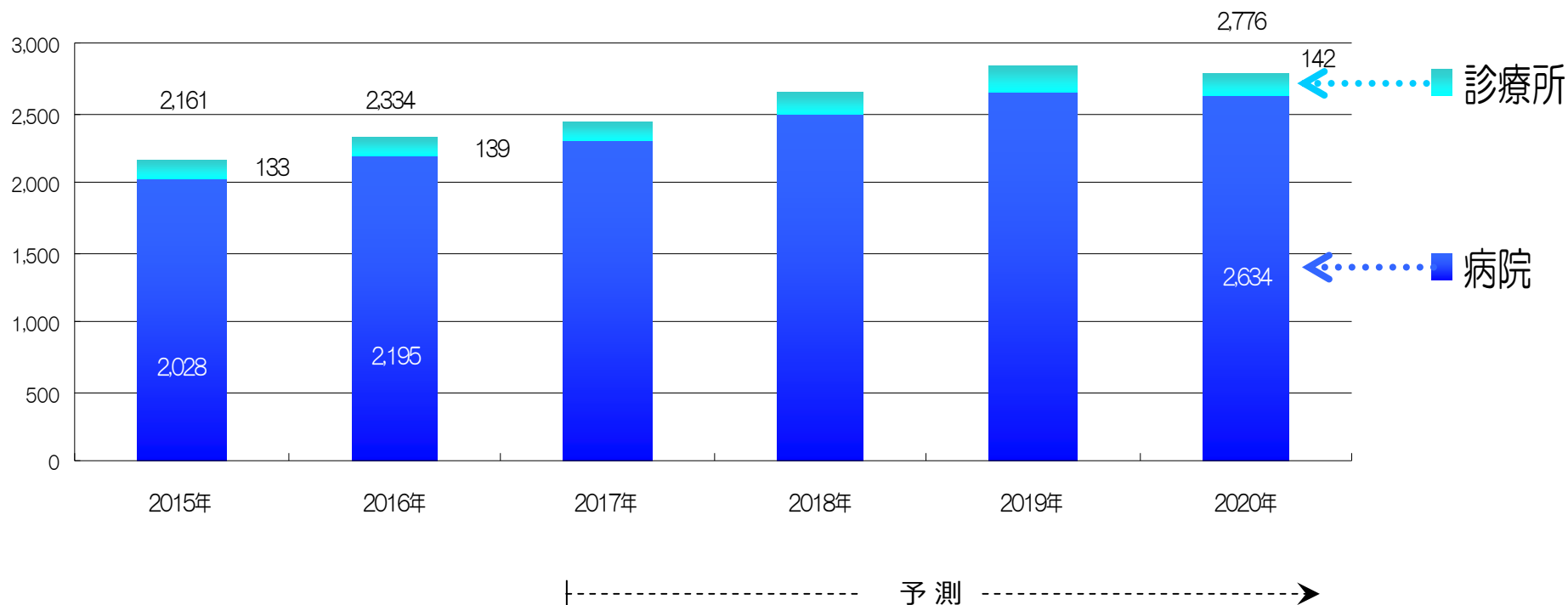
クラウド技術によるシステム連携・データ共有により地域包括ケアシステムをサポート



電子カルテ市場規模予測 (単年出荷金額)



単位：億円










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	565	18.7%	3,039	 18.6%
100~199床	941	31.2%	2,754	 34.2%
200~299床	496	16.5%	1,136	 43.7%
300~399床	419	14.0%	706	 59.3%
小計	2,421	80.3%	7,635	 31.7%
400床以上	593	19.7%	807	 73.5%
全体	3,014	100.0%	8,442	 35.7%

当社のターゲット

電子カルテ未導入
約5,500施設
(全体の約64%)

※1) 医療機器システム白書2018データより作成(2017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(2016年10月1日時点)



Ⅲ . 2017年12月期決算概要



損益計算書の概要

(単位：百万円、下段は構成比)

	2016年 12月期	2017年12月期		
		実績	前期比	主な増減要因
売上高	3,844 (100.0%)	3,292 (100.0%)	85.7%	<ul style="list-style-type: none"> ◆ システムソフトウェア販売高の減少 (▲ 475百万円) ◆ ハードウェア販売高の減少 (▲ 170百万円) ◆ 保守サービス等売上高の増加 (+ 95百万円)
売上総利益	628 (16.3%)	901 (27.4%)	143.3%	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 売上高の減少 (▲ 551百万円) ◆ 売上原価の減少 (+ 823百万円)
営業利益又は 営業損失(△)	△145 (-)	161 (4.9%)	-	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 売上総利益の増加 (+ 272百万円) ◆ 販売費及び一般管理費の減少 (+ 35百万円)
経常利益又は 経常損失(△)	△108 (-)	186 (5.7%)	-	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 営業利益の増加 (+ 307百万円) ◆ 営業外収益の減少 (▲ 16百万円) ◆ 営業外費用の減少 (+ 4百万円)
当期純利益	1 (0.03%)	89 (2.7%)	8,175.6%	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 税引前当期純利益の増加 (+ 163百万円) ◆ 法人税等の増加 (▲ 50百万円) ◆ 法人税等調整額の増加 (▲ 24百万円)



種別別売上高

単位：百万円／下段は構成比

種別別売上高		2016年12月期	2017年12月期	
				前期比
売上高		3,844 (100.0%)	3,292 (100.0%)	85.7%
	システムソフトウェア	2,007 (52.2%)	1,531 (46.5%)	76.3%
	ハードウェア	813 (21.2%)	642 (19.5%)	79.1%
	保守サービス等	1,023 (26.6%)	1,118 (34.0%)	109.3%

主な増減要因

- ◆ システムソフトウェアについては、前期を **24%下回り** ました。
- ◆ ハードウェアについては、前期を **21%下回り** ました。
- ◆ 保守サービス等については、既存顧客へのサポートが増加し、前期を **9%上回り** ました。



種類別受注高・受注残高

受注高

単位：百万円

種類別受注高	2016年12月期	2017年12月期	
			前期比
受注高	1,402	2,026	144.5%
システムソフトウェア	1,153	1,340	116.2%
ハードウェア	248	685	275.8%

受注残高

単位：百万円

種類別受注残高	2016年12月期	2017年12月期	
			前期比
受注残高	1,044	896	85.8%
システムソフトウェア	854	663	77.7%
ハードウェア	189	232	122.5%



地域別医療情報システム稼働状況

カッコ () 内は自社リプレース件数

地 域	2016年12月期末	2017年12月期 新規導入数	2017年12月期末
九州	90	4(4)	94
関東・東北	23	5	28
近畿	15		14
中部・東海	10	2	12
中国	8		8
四国	3	2	5
合計	149	13(4)	161

稼働状況

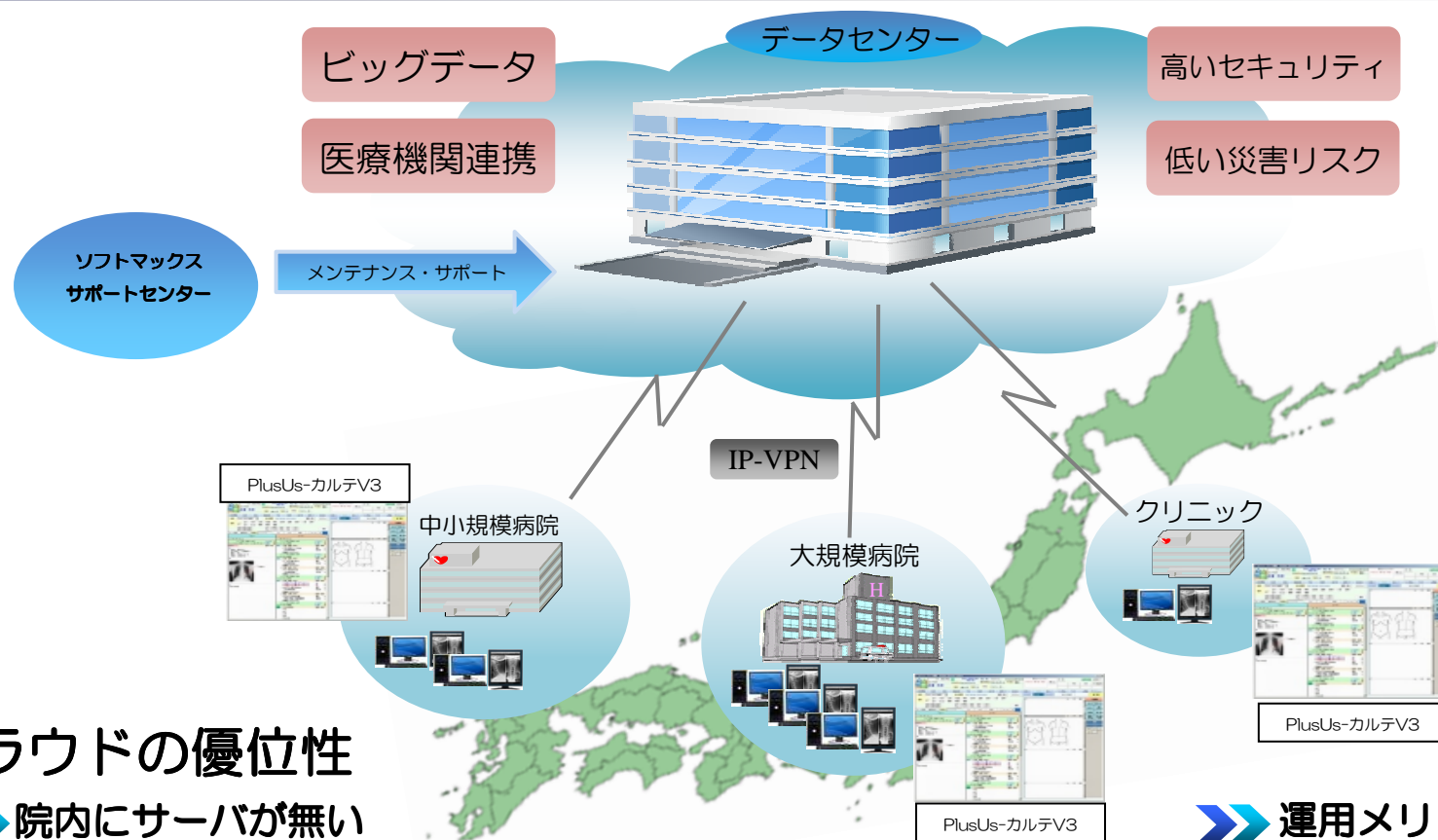
- ◆ 関東・東北地域においては、新規導入が順調に推移
- ◆ 新規導入数 **13件** のほか、**4件**の自社リプレースを実現



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

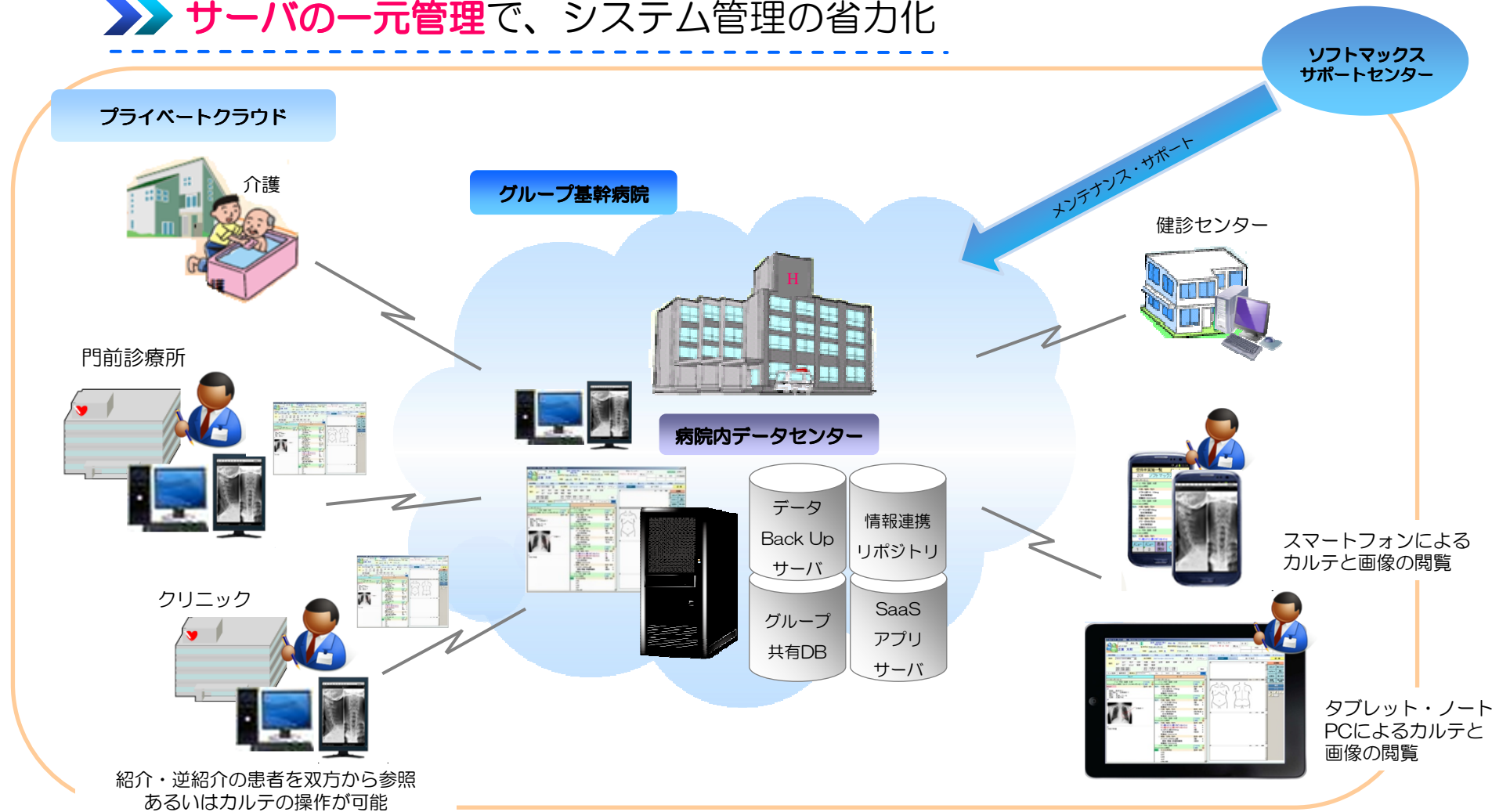
運用メリット

- ◆ 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



▶▶ 営業基盤の強化（収益UP体質への改善）

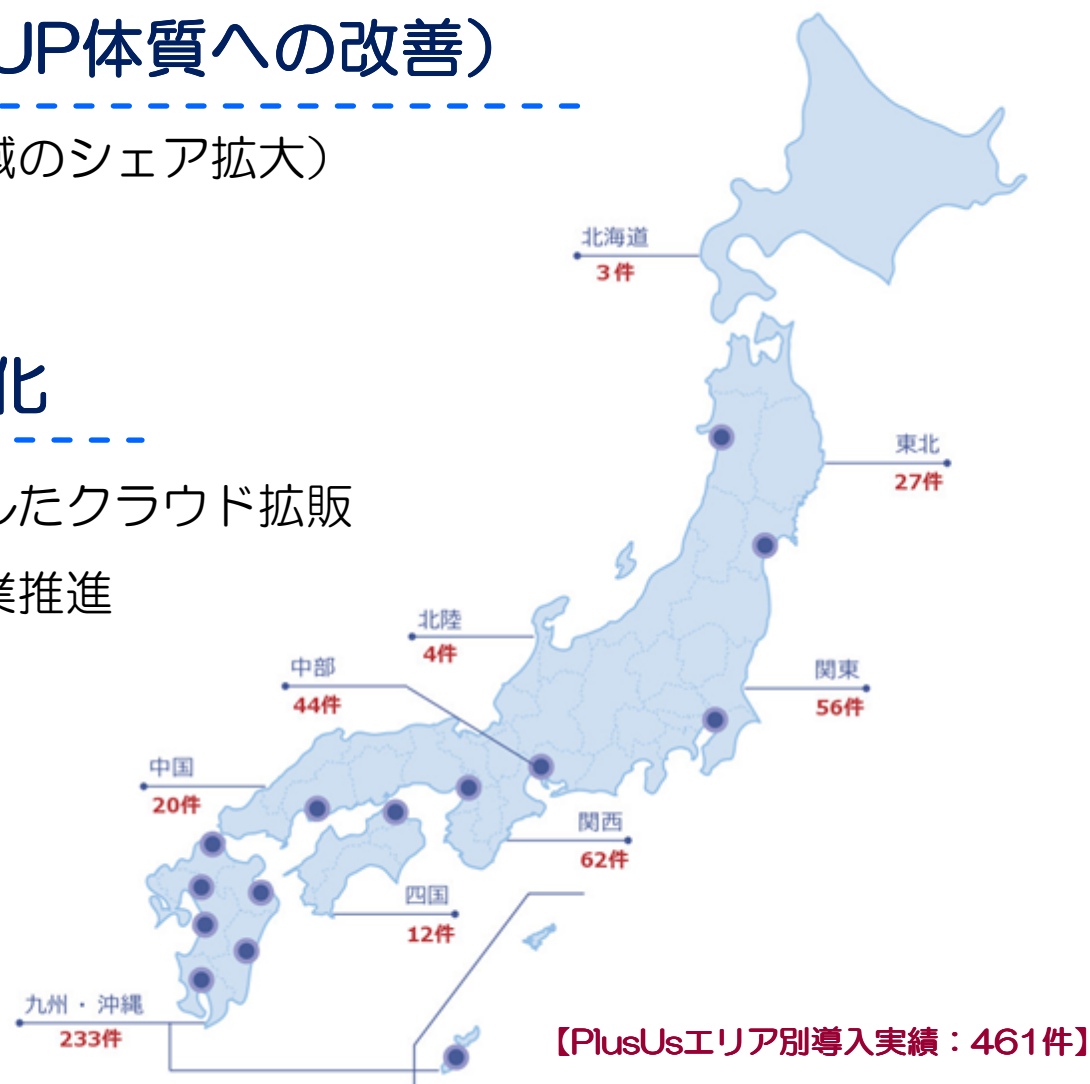
- ◆ 営業エリアの拡大（東日本地域のシェア拡大）
- ◆ 利益率の高い案件へのシフト

▶▶ 営業対象のフォーカス化

- ◆ グループ病院をターゲットとしたクラウド拡販
- ◆ 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

▶▶ ブランド力のアップ

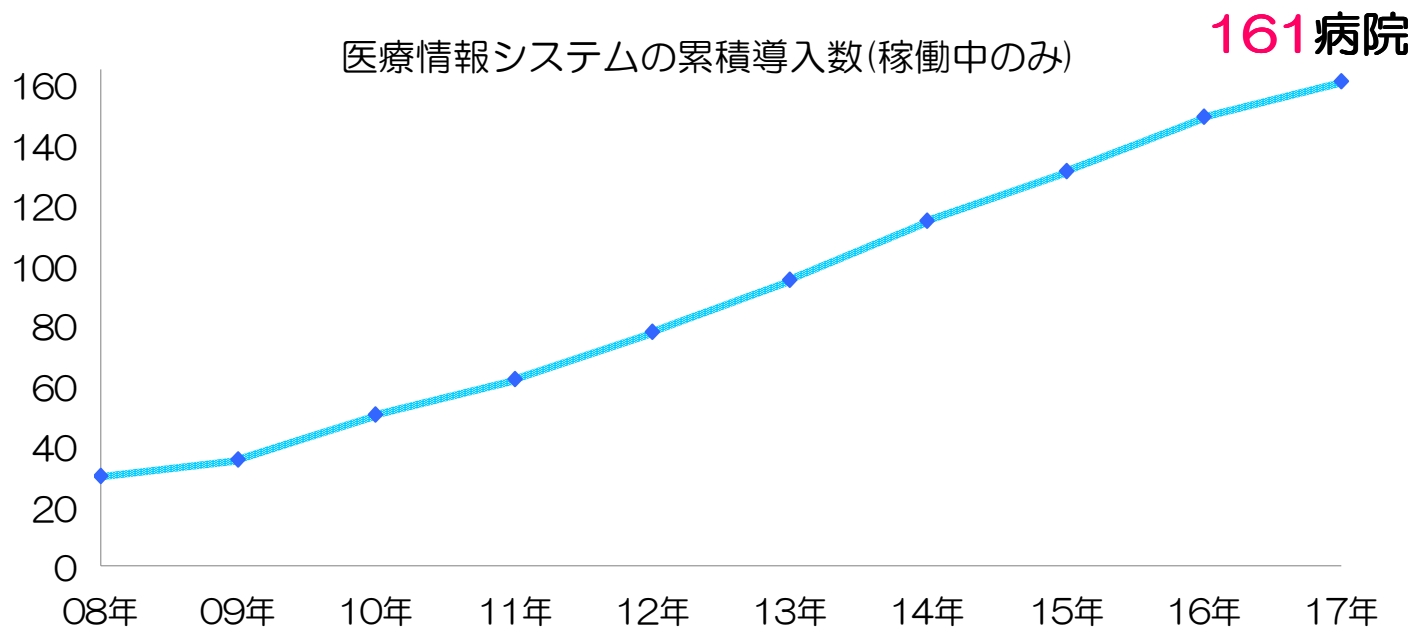
- ◆ 医療関係専門誌の活用
- ◆ 学会、展示会への出展



40年間で培った豊富な顧客基盤

➤ 当社のユーザーは、**461**病院（2017年12月末現在）

➤ 医療情報システムは、その内の**161**病院に導入



今後の方針

- ◆ アフタ・カスタマーサービス体制の強化
- ◆ システムの機能強化
- ◆ 人員の増強、販売体制の強化



V . 2018年12月期通期計画



2018年12月期 業績予想

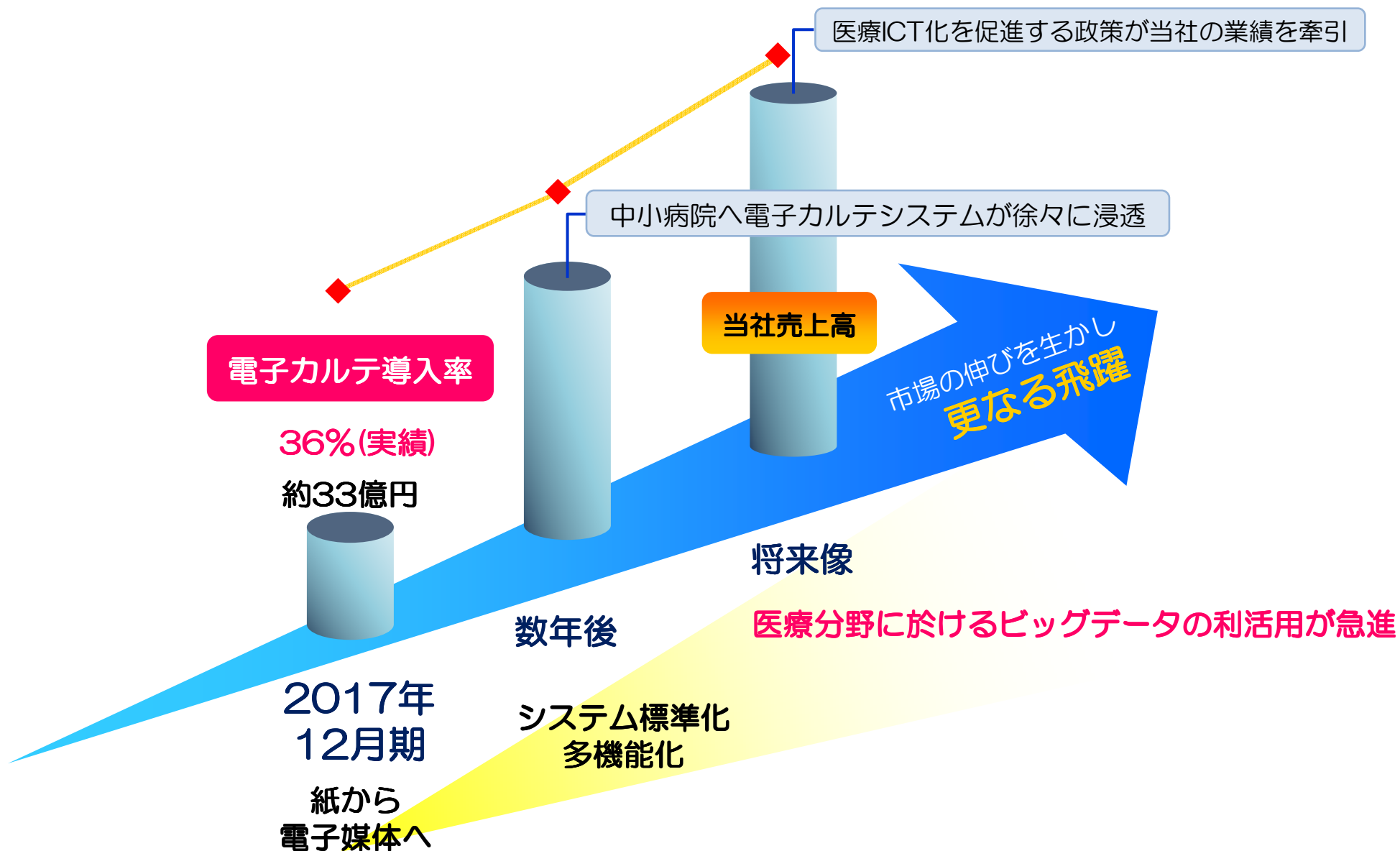


(単位：百万円)

	2017年12月期		2018年12月期		
	実績	構成比	計画	構成比	前期比
売上高	3,292	100.0%	3,190	100.0%	96.9%
システムソフトウェア	1,531	46.5%	1,436	45.0%	93.8%
ハードウェア	642	19.5%	606	19.0%	94.4%
保守サービス等	1,118	34.0%	1,148	36.0%	102.7%
売上総利益	901	27.4%	915	28.7%	101.6%
営業利益	161	4.9%	220	6.9%	136.1%
経常利益	186	5.7%	242	7.6%	129.9%
当期純利益	89	2.7%	143	4.5%	161.2%



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

