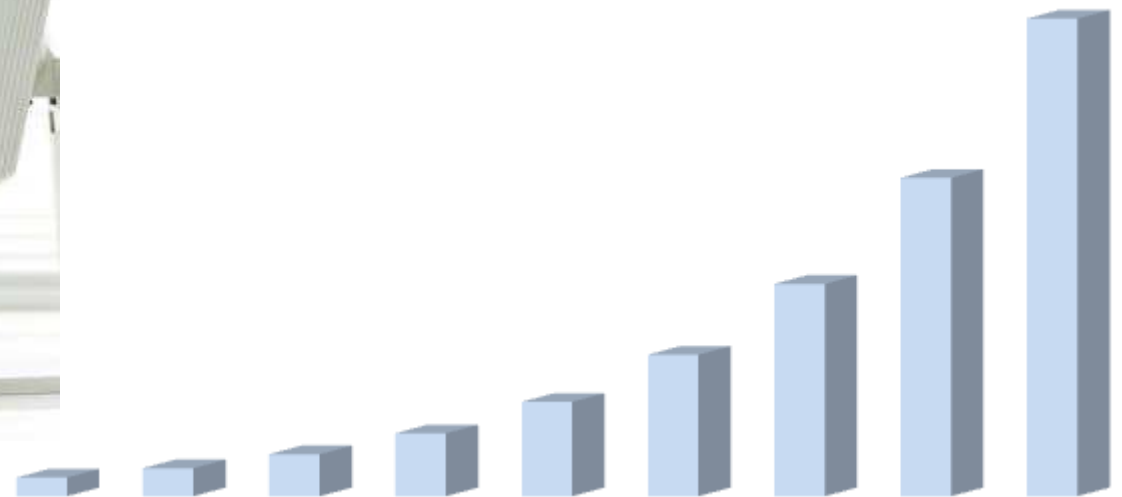


ソフトマックス株式会社

2014年12月期 決算説明会

2015年2月18日



I	会社概要	・・・2
II	2014年12月期決算概要	・・・19
III	2015年12月期通期計画と今後の事業戦略	・・・28



I . 会社概要



会社概要

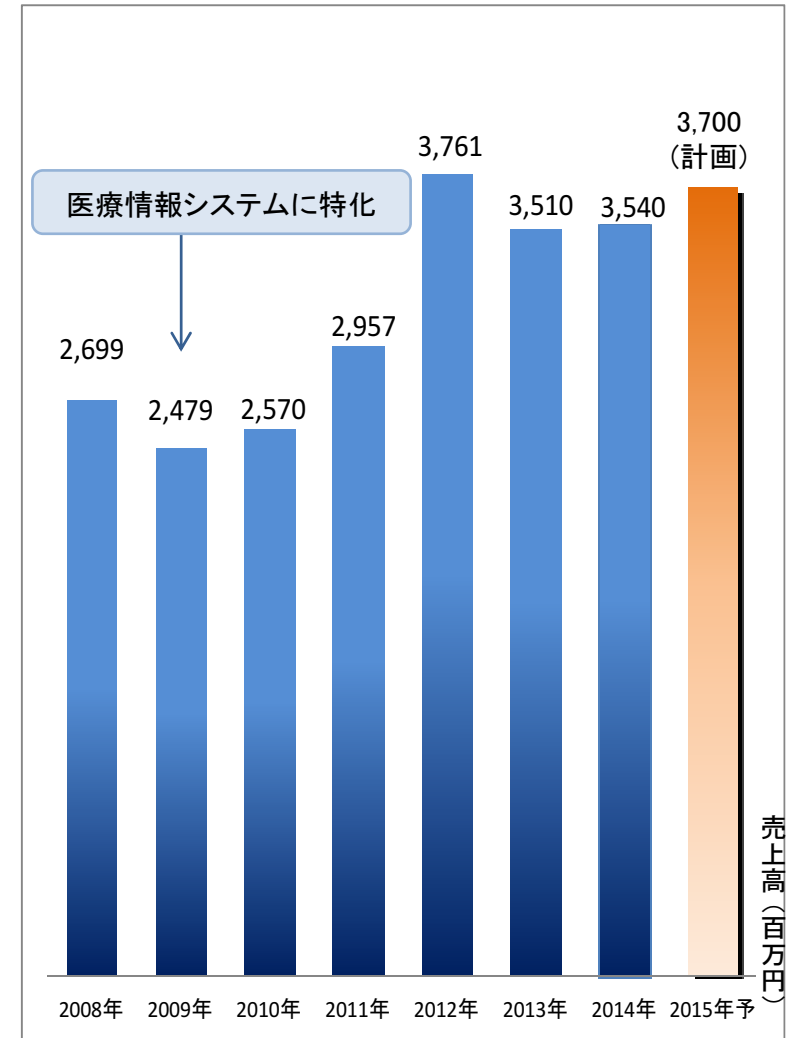
本社	東京都中央区日本橋大伝馬町14-15 MATSUMOTOビル
本店	鹿児島県鹿児島市加治屋町12-11
代表者	代表取締役会長 野村 俊郎 / 代表取締役社長 永里 義夫
設立	1974年1月
事業内容	総合医療情報システム開発・販売・導入指導・保守
資本金	4億2425万円
従業員数	188名(2014年12月31日現在)

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。





診療支援

電子カルテシステム、オーダーリングシステム

製品の概要

Web型電子カルテシステム

院内限定だけでなく、ネットワークを介して複数施設間で運用する**クラウド型**も提供

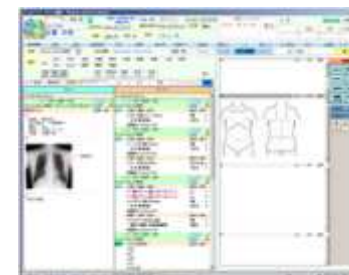
Web型オーダーリングシステム

医師の指示をリアルタイムに施行部門へ伝達。レセプト電算化にも標準対応

スマートケアネットワーク

電子カルテのほぼ全ての機能が、スマートデバイスから使用可能

製品画面






「電子カルテ・オーダーリング」の導入メリット

- 診療情報や検査、投薬などのデータ共有により、患者を一元管理
- 画像の連携が可能となり、業務効率が向上
- ペーパーレス化、フィルムレス化となり関連コストを削減
- 写真や模式図を利用したわかりやすい説明が可能
- 重複投与防止や手書きによる転記ミス、請求漏れが減少
- 受付や会計での待ち時間を短縮



部門支援

主な製品「健診システム」「リハビリ部門システム」「手術部門システム」

<p>健診 「PlusUs-健診」</p>	<p>スムーズで待ち時間の少ない健診運用を実現。ユーザーがExcelベースで作成した所定書式に健診結果を抽出することが可能。特定健診・特定保険指導へも対応。</p>	
<p>リハビリ部門 「PlusUs-リハ」</p>	<p>電子カルテ・オーダーリング・医事会計システムと連携。療法士の管理業務・受付から実施業務までの省力化を実現。</p>	
<p>手術部門 「PlusUs-手術」</p>	<p>手術部門システムは、電子カルテ・オーダーリング・医事会計システムと連携。手術予約の管理業務、術式・使用材料等の記録業務の省力化を実現。</p>	

その他の製品一覧

放射線科情報

病院物品管理

看護勤務管理

導入支援

・ネットワーク ・グループウェア ・データウェアハウス



医療事務

製品の概要

医事会計システム

診療報酬の算定と請求、入金処理するシステム。
オーダリング・電子カルテとの連携を図った診療支援指向型システム。

- ① 患者情報を預かる窓口業務
- ② 診療報酬点数の自動計算や患者負担額の計算等
- ③ 診療報酬請求書(レセプト)の作成支援オンライン請求

「医事会計システム」の導入メリット

- 最大限の入力簡素化
- データの一元化管理により、各種データの引き出しが可能
- 自動精算機との連携により、会計業務の負担を大幅に削減
- 厚労省等の標準マスタ採用により、**医療制度**や**薬価制度**の改定に即時対応
- レセプト電算処理システムにより、業務負担を大幅に軽減

製品画面



1. WEBブラウザを利用した電子カルテシステム

- 電子カルテのWeb型システムは開発難易度が高く、参入障壁は高い
 - 医療機関にSEを常駐させる必要がなく、稼働コストを低く抑えられる
 - 使用端末(PCやスマホ)の事前インストールが不要。導入納期を短縮
 - 専用端末は不要(Win OSとインターネット・エクスプローラーで運用)
 - クラウド型ネットワークシステムへの移行可能。外部システムとの高い親和性
- インストール型システムに比べて導入メリットが大きい一方、競合相手は少ない



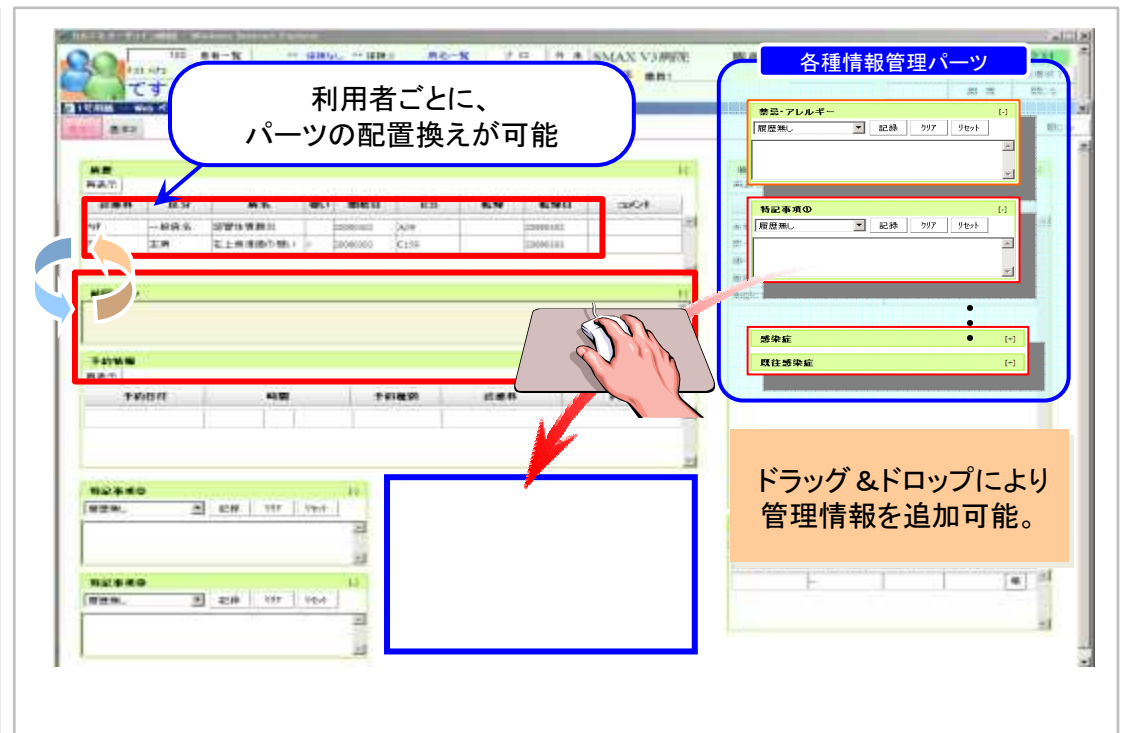
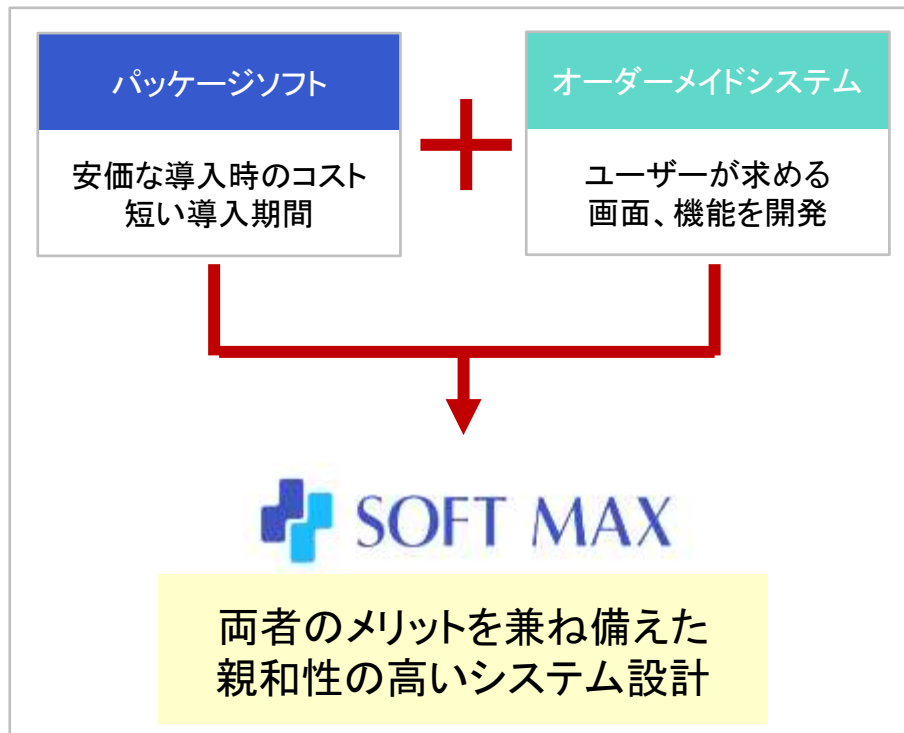
	参入障壁 (開発難易度)	クラウド化 移行	クライアント側の導入メリット				競合
			稼働コスト	端末設定	カスタマイズ	導入納期	
 Web型システム	高	メリット大 移行作業少	低	不要	容易	短	少
インストール型システム	中	メリット中 移行作業小	中	要	困難	長	多



2. 顧客ニーズへの対応: 低コストを実現した独自のシステム

- 個々のユーザー毎に異なるニーズに対応可能
- 迅速かつ低コストのカスタマイズを可能とする開発体制
- 当社従来比、2カ月程度の納期短縮を実現

ユーザー毎に画面と情報パーツを自由にレイアウト



3. 顧客ニーズへの対応:画面のレイアウトは自由自在

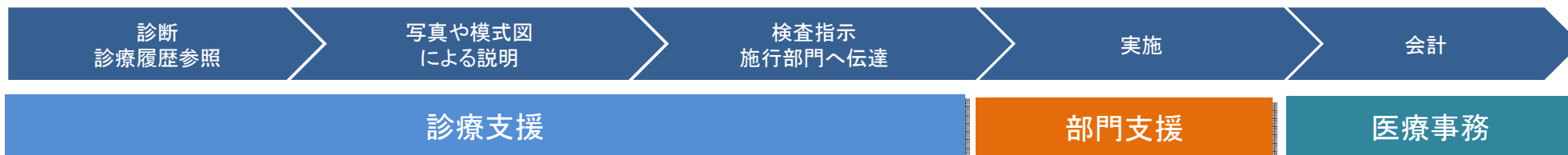
- 画面に表示させる情報、新規機能の開発にかかる稼働確認テストの期間を大幅に短縮
- 保守費用内での多様なカスタマイズも実現可能
- 出力帳票のレイアウトはExcelで簡単設定

中小病院と大病院の業務比較

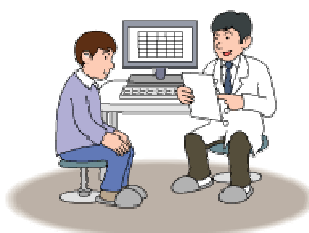
	中小病院	大病院
医師・看護師の業務内容	煩雑	標準化
業務フロー	多様	標準化
効率化余地	高	中



診断から検査、処方、会計までの流れ



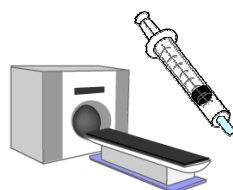
電子カルテシステム



- ・患者基本情報
- ・所見入力
- ・インフォームドコンセント



オーダリングシステム



- ・処方
- ・注射
- ・処置
- ・検査



部門支援システム



- ・オーダー受け
- ・実施
- ・実施入力

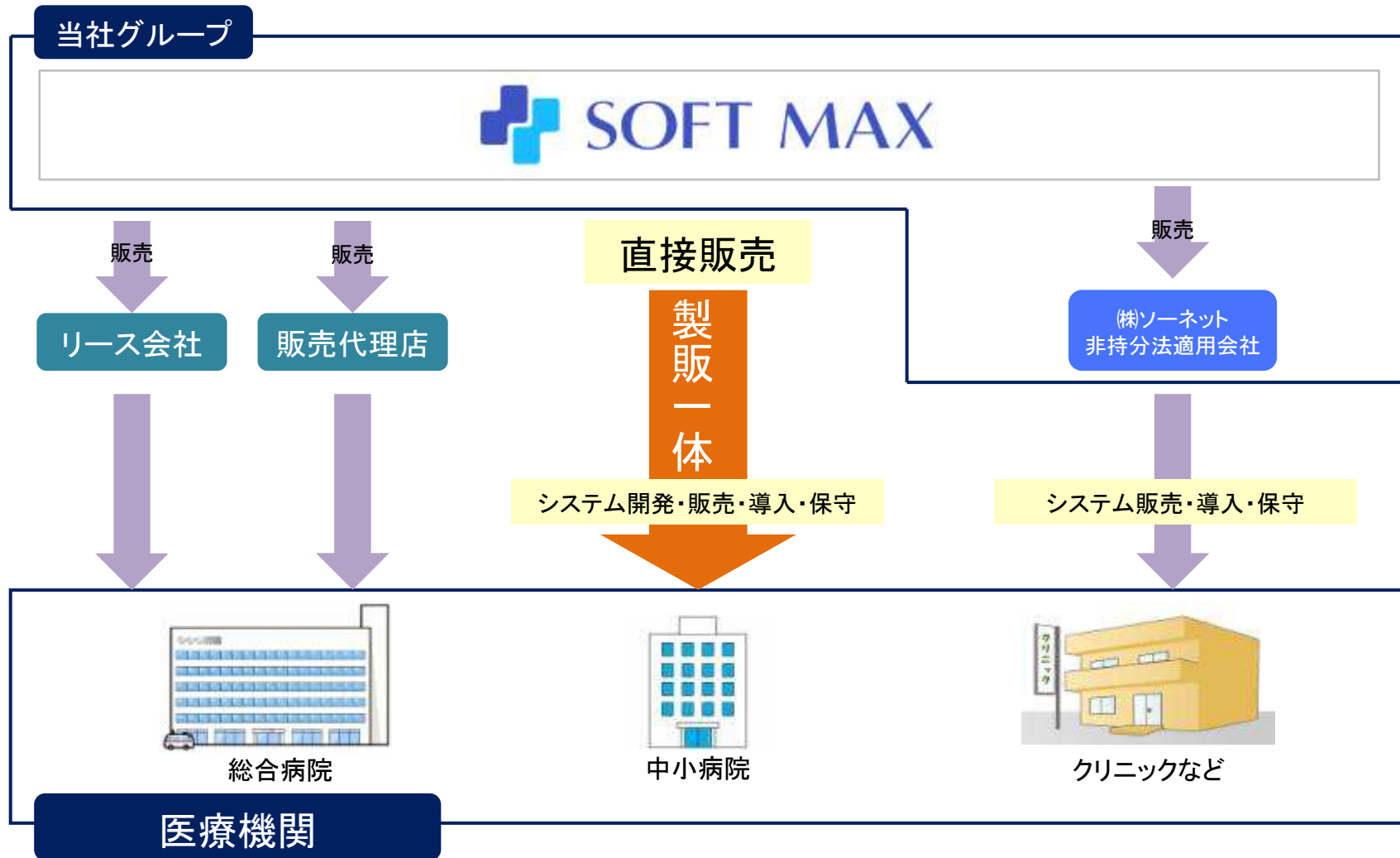


医事会計システム



- ・オーダー受信
- ・算定
- ・会計処理
- ・レセプト電算処理





主戦場である電子カルテ市場の急成長

政府が推進する医療情報化に関する政策

厚労省「保健医療分野の情報に向けてのグランドデザイン」策定。電子カルテの推進が始まる
(2001年)

出所：厚生労働省、首相官邸

世界最先端 IT国家創造宣言 (2013年6月閣議決定)

医療・健康分野のICT化

- 医療情報ネットワークの普及、効果的・効率的で高品質な医療・介護サービスの展開
- 現役世代からの健康増進等、医療・健康情報等の各種データの活用推進
- 医療分野に於けるビッグデータの利活用と政策への反映

社会保障制度改革国民会議 (2013年8月報告書)

- ICT活用で地域医療機関・介護事業者による迅速かつ適切な患者・利用者情報の共有・連携を推進

医療・健康分野におけるICT化の方向性 (2013年12月)

- 地域の医療・介護施設による迅速かつ適切な患者・利用者情報の共有・連携を推進
- 医療・健康分野におけるICT化の具体的方策

十 高齢化の進行
医療費抑制が急務



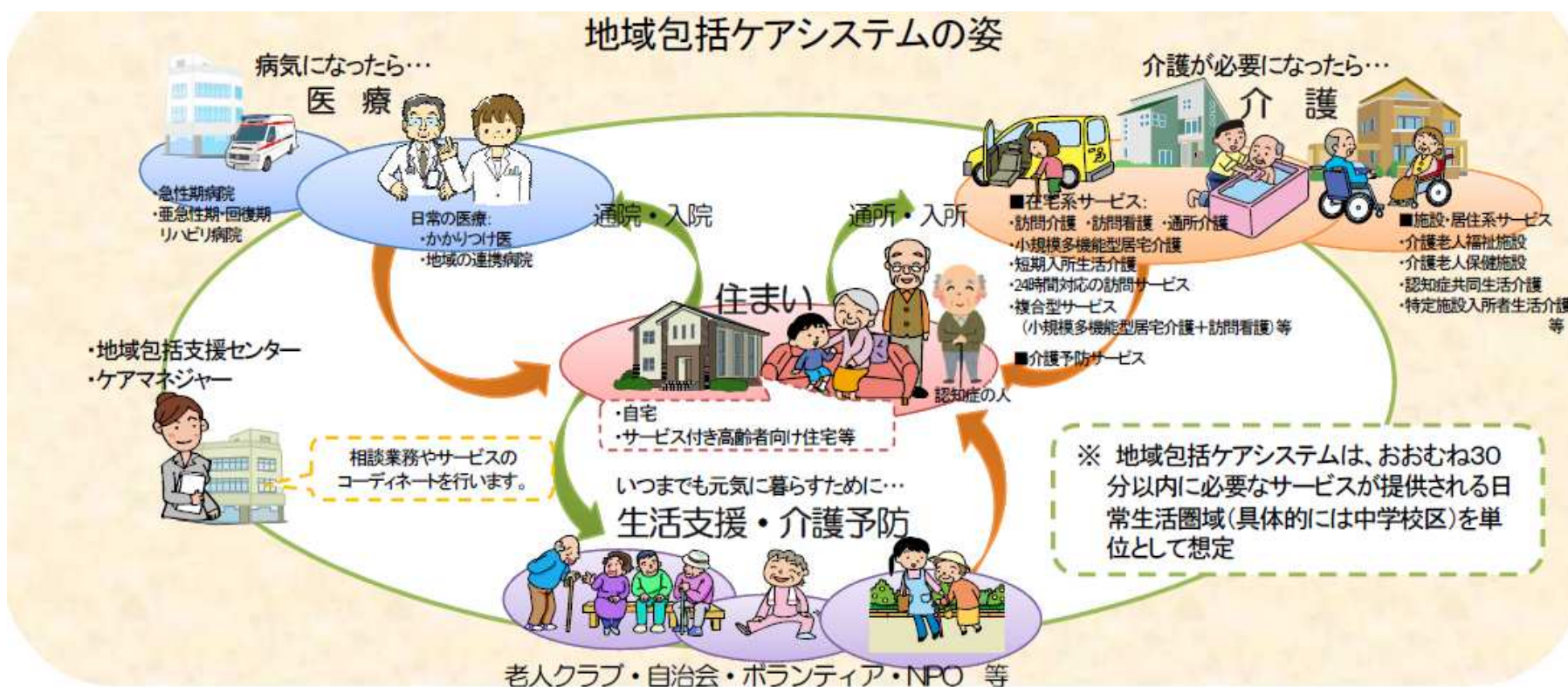
地域包括ケアシステムの構築にICT

医療の質の向上と効率化、コスト削減のためのIT化が必須



地域包括ケアシステム

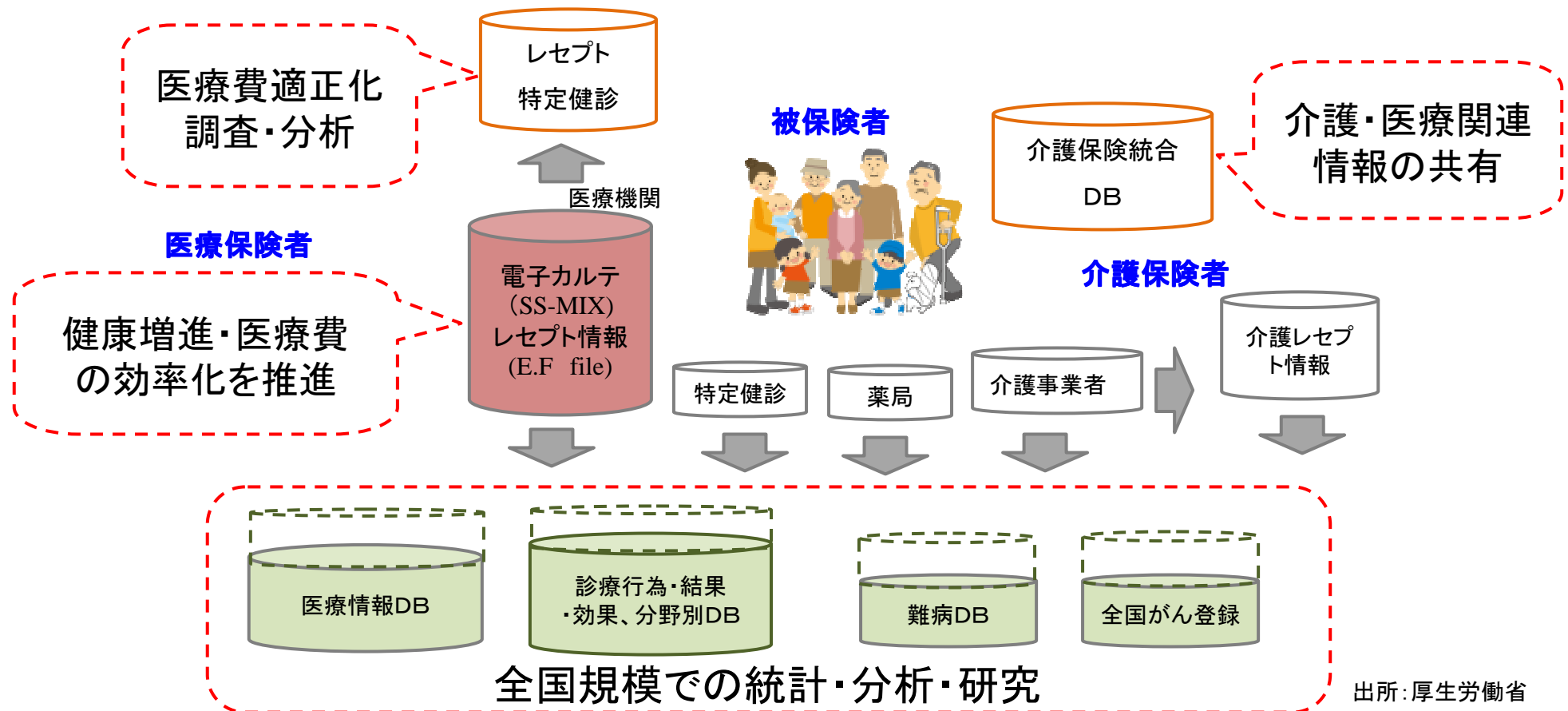
2025年を目途に地域の特性に応じて住まい・医療・介護・生活支援を一体的に提供



出所:厚生労働省

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



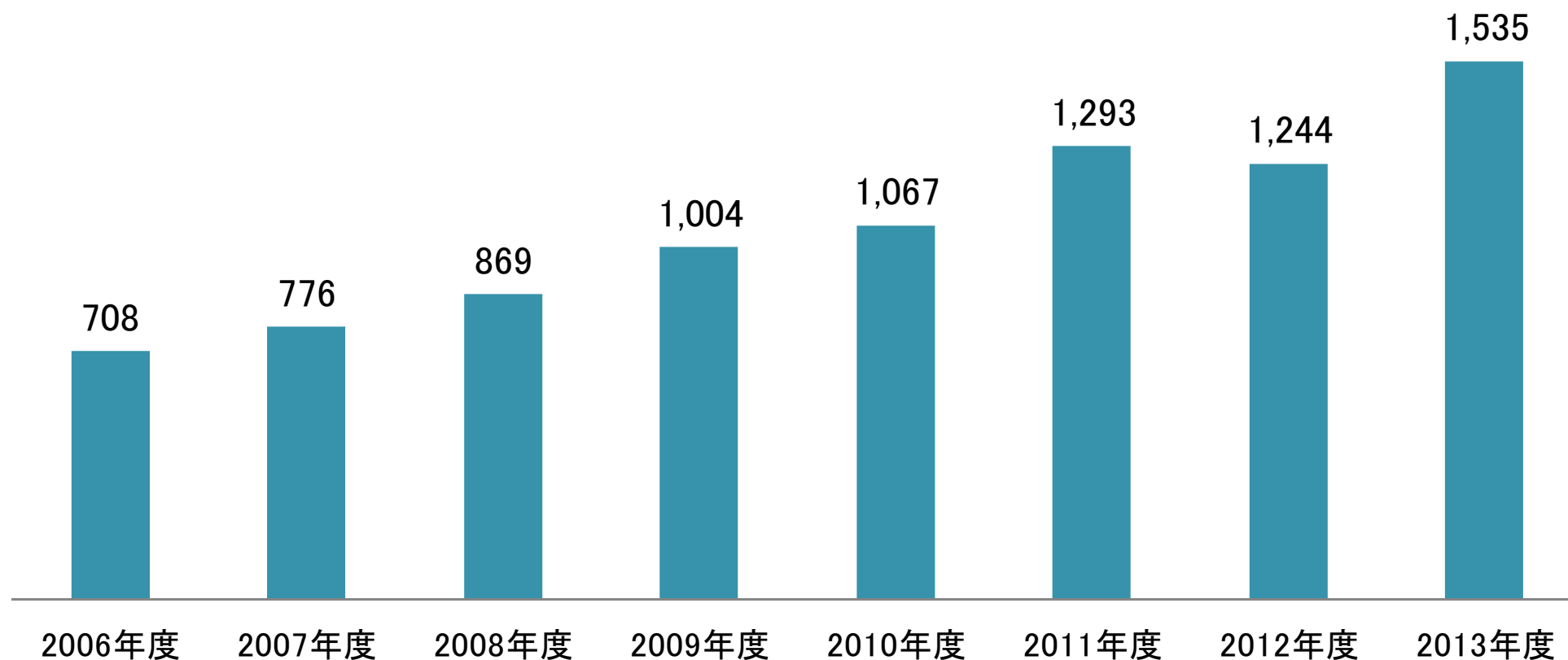
出所:厚生労働省



主戦場である電子カルテ市場の急成長

単位:億円

■ 電子カルテシステム直接売上高*



* 直接売上高とはエンドユーザーに販売した売上高

出所: 保健医療福祉情報システム工業会データより作成



主戦場である電子カルテ市場の急成長

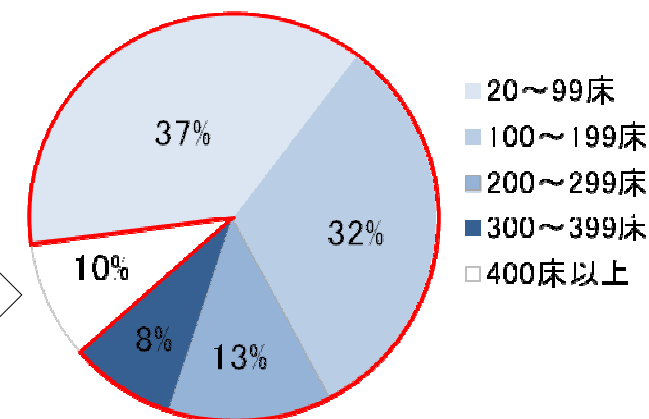
電子カルテシステム導入状況(病床規模別)

病床規模	電子カルテ※1 導入施設	構成比	施設数※2	導入率
20～99床	337	15.7%	3,147	10.7%
100～199床	587	27.4%	2,761	21.6%
200～299床	337	15.7%	1,121	30.1%
300～399床	335	15.6%	709	47.2%
小計	1,596	74.5%	7,738	20.6%
400床以上	546	25.5%	827	66.0%
全体	2,142	100.0%	8,565	25.0%

当社のターゲット

電子カルテ未導入
約6,400施設
(全体の約7.5割)

病床規模別の病院施設数の割合

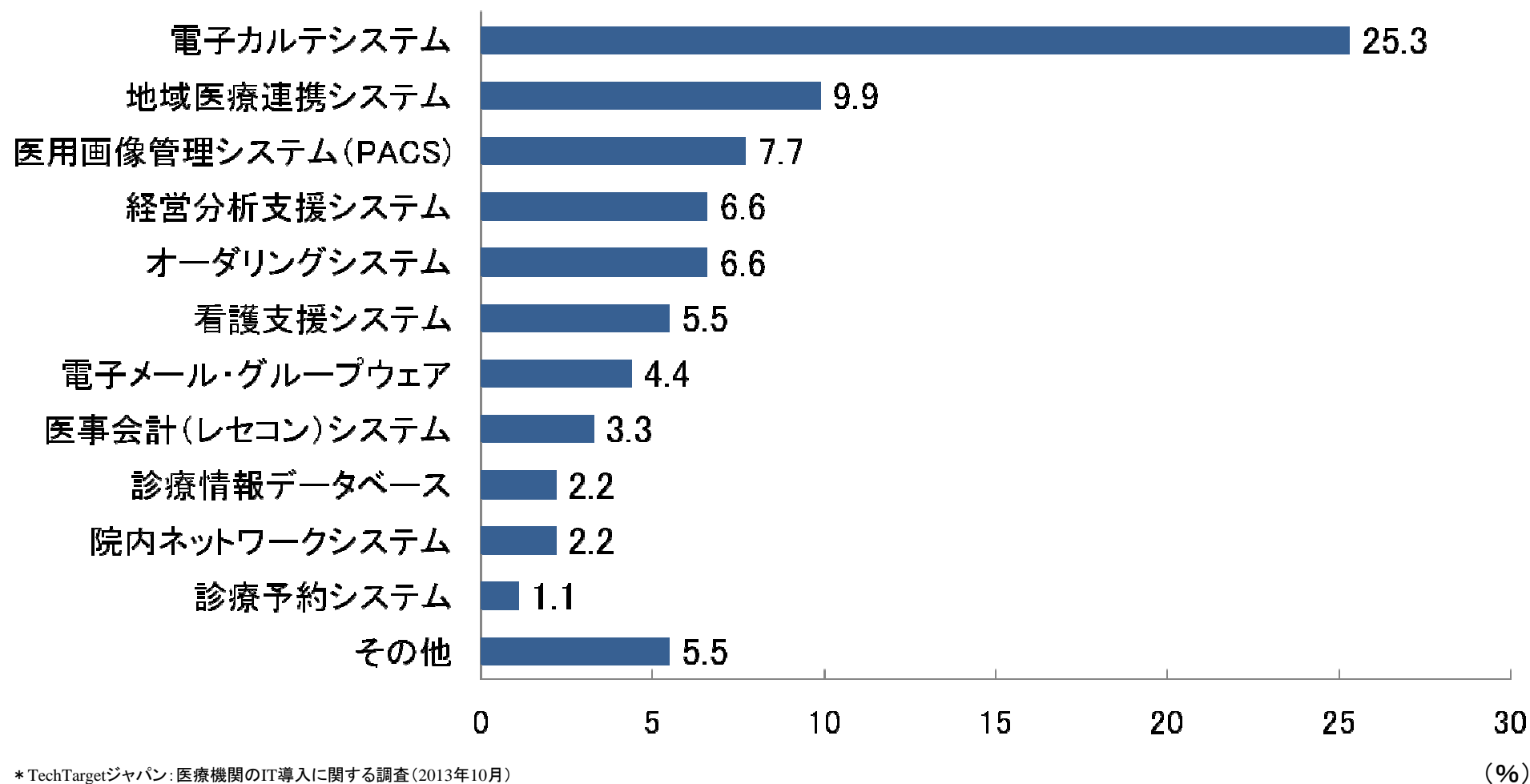


※1) 月刊新医療・保健医療福祉情報システム工業会より作成(2014年4月1日時点)

※2) 厚生労働省医療施設動態調査より作成(2012年10月1日時点)



最も導入・更新したいシステム



* TechTargetジャパン: 医療機関のIT導入に関する調査(2013年10月)
有効回答N=91

(%)



Ⅱ . 2014年12月期決算概要



2014年12月期 総括

売上高	3,540百万円 (前期比100.9%)
営業利益	115百万円 (前期比 39.9%)
経常利益	146百万円 (前期比 53.2%)
当期純利益	83百万円 (前期比 50.1%)

- ✓ 中小規模病院へのWeb型電子カルテシステム導入が堅調推移
- ✓ 地域中核病院への総合的医療情報システム導入のアプローチを推進
- ✓ プライベートクラウドによる導入が堅調推移



損益計算書の概要



(単位:百万円、下段は構成比)

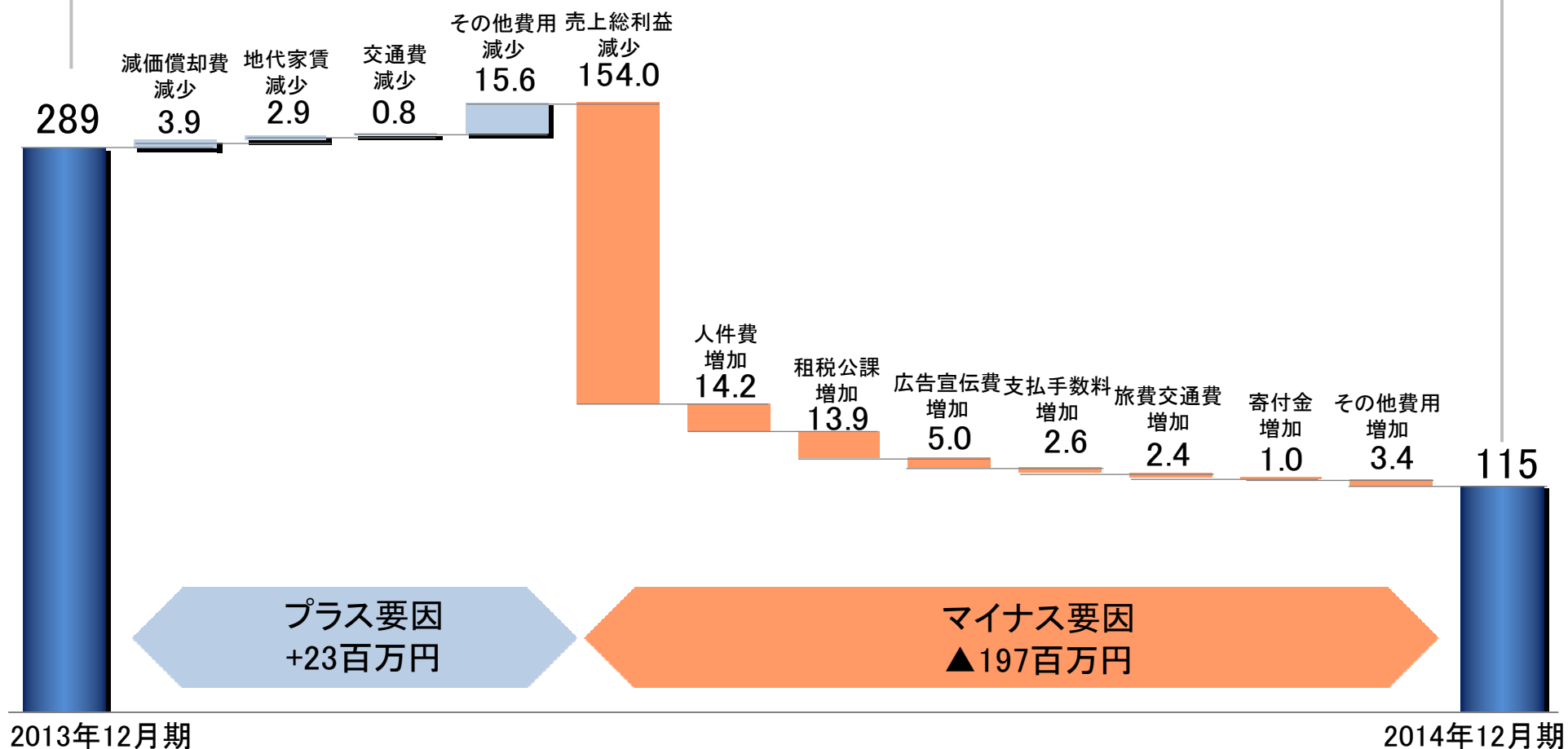
	2013年12月期	2014年12月期		
			前期比	主な増減要因
売上高	3,510 (100.0%)	3,540 (100.0%)	100.9%	<ul style="list-style-type: none"> ・システムソフトウェアの販売高が減少 (▲108百万円) ・ハードウェアの販売高が増加 (+ 58百万円) ・保守サービス等の売上高が増加 (+ 81百万円)
売上総利益	1,019 (29.0%)	865 (24.4%)	84.8%	<ul style="list-style-type: none"> ・売上高の増加 (+ 30百万円) ・売上原価の増加 (▲185百万円) <ul style="list-style-type: none"> (製造原価の増加 ▲188百万円) (その他売上原価の減少 + 3百万円)
営業利益	289 (8.2%)	115 (3.3%)	39.9%	<ul style="list-style-type: none"> ・売上総利益の減少 (▲154百万円) ・販売費及び一般管理費の増加 (▲19百万円) <ul style="list-style-type: none"> (租税公課の増加 ▲13百万円) (租税公課以外の増加 ▲5百万円)
経常利益	275 (7.9%)	146 (4.1%)	53.2%	<ul style="list-style-type: none"> ・営業利益の減少 (▲173百万円) ・営業外収益の増加 (+ 16百万円) ・営業外費用の減少 (+ 28百万円) (主な営業外費用: 株式公開費用の減少 + 29百万円)
当期純利益	166 (4.8%)	83 (2.4%)	50.1%	<ul style="list-style-type: none"> ・税引前当期純利益の減少 (▲138百万円) <ul style="list-style-type: none"> (経常利益の減少 ▲129百万円) ・法人税等の減少 (+ 61百万円)



営業利益の状況(前期比較)

単位: 百万円

営業利益 $\Delta 173$ 百万円(前年同期比 $\Delta 60.1\%$)



単位:百万円/下段は構成比

種類別売上高	2013年12月期	2014年12月期	
			前期比
売上高	3,510 (100.0%)	3,540 (100.0%)	100.9%
システムソフトウェア	2,082 (59.3%)	1,973 (55.7%)	94.8%
ハードウェア	611 (17.4%)	669 (18.9%)	109.5%
保守サービス等	816 (23.3%)	897 (25.3%)	109.9%

主な増減要因

- システムソフトウェアについては、前期を5%下回りました。(構成比は前期の59%から56%にダウンしました)
- ハードウェアについては、前期を10%上回りました。(構成比も前期の17%から19%にアップしました)
- 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10%上回りました。(構成比も前期の23%から25%にアップしました)



受注実績

受注高

(単位:百万円)

種類別	2013年12月期	2014年12月期	
			前期比
受注高	2,861	2,381	83.2%
システムソフトウェア	2,137	1,877	87.8%
ハードウェア	724	504	69.6%

受注残高

(単位:百万円)

種類別	2013年12月期	2014年12月期	
			前期比
受注残高	1,510	1,234	81.7%
システムソフトウェア	1,038	919	88.6%
ハードウェア	472	314	66.7%



地域	2013年12月期末	2014年12月期 新規導入数	合計
九州	71	8	79
関東・東北	9	2	11
中部・東海	5	1	6
中国	5	1	6
近畿	4	7	11
四国	1	1	2
合計	95	20	115

新規稼働状況

- 九州、近畿地域においては、新規導入が順調に推移
- 新規導入数のほか、10件の自社リプレースを実現



貸借対照表の概要



(単位:百万円、下段は構成比)

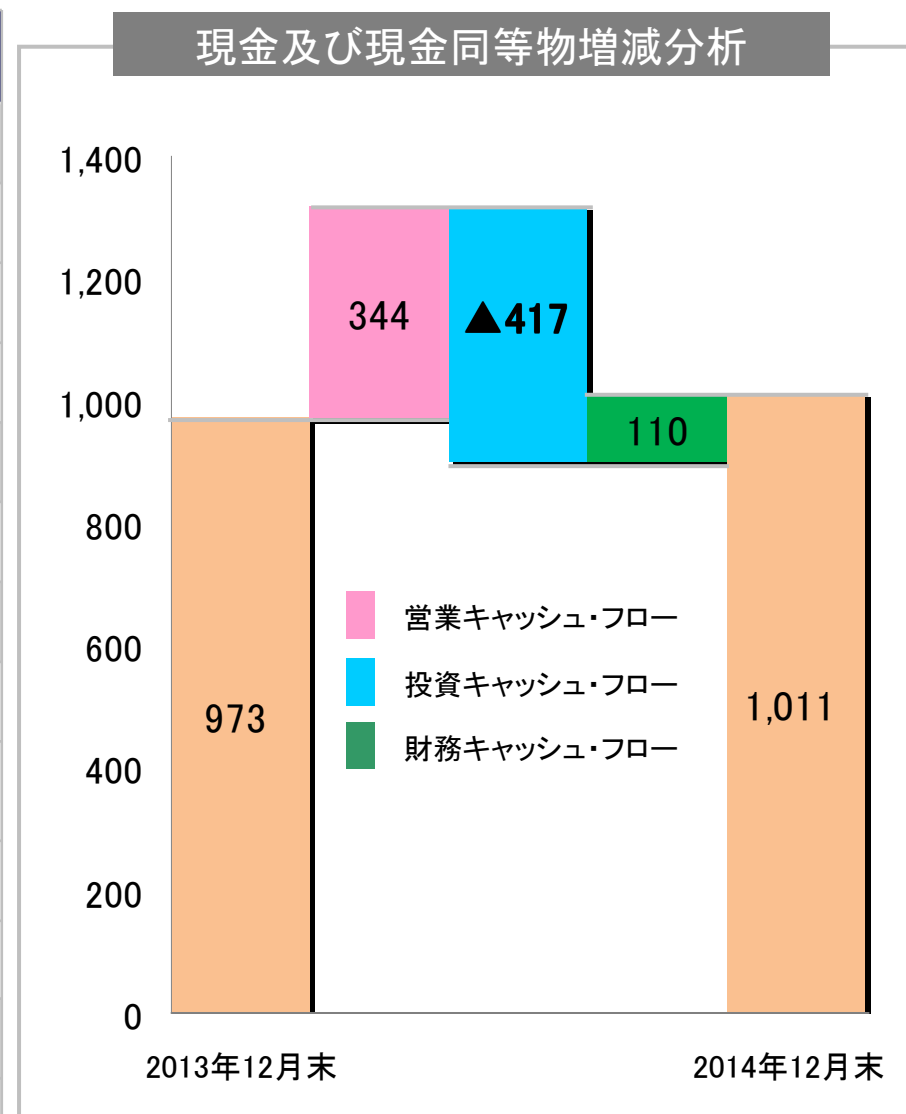
	2013年12月期	2014年12月期		
			増減額	主な増減要因
流動資産	2,500 (59.7%)	2,568 (56.5%)	67	現金及び預金 + 98百万円 受取手形及び売掛金 + 36百万円
固定資産	1,689 (40.3%)	1,979 (43.5%)	290	土地 +155百万円 建物 +168百万円
資産合計	4,190 (100.0%)	4,547 (100.0%)	357	
流動負債	1,560 (37.2%)	1,278 (28.1%)	▲282	1年内償還予定の社債 ▲500百万円
固定負債	969 (23.1%)	1,604 (35.3%)	635	長期借入金 +633百万円
負債合計	2,529 (60.4%)	2,882 (63.4%)	353	
純資産合計	1,661 (39.6%)	1,665 (36.6%)	4	利益剰余金 + 4百万円
負債純資産合計	4,190 (100.0%)	4,547 (100.0%)	357	



キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2013年12月期	2014年12月期
営業キャッシュ・フロー	▲152	344
税引前四半期(当期)純利益	283	145
売上債権増減額(▲は増加)	▲212	▲36
たな卸資産の増減額(▲は増加)	▲53	49
投資キャッシュ・フロー	▲93	▲417
有形固定資産の取得による支出	▲20	▲364
財務キャッシュ・フロー	▲49	110
長期借入れによる収入	-	850
社債の償還による支出	-	▲500
株式の発行による収入	443	-
現金及び現金同等物の増減額	▲294	37
現金及び現金同等物の期首残高	1,268	973
現金及び現金同等物の期末残高	973	1,011



Ⅲ. 2015年12月期通期計画と今後の事業戦略



2015年12月期 通期計画



(単位:百万円)

	2014年12月期		2015年12月期		
	実績	構成比	計画	構成比	前期比
売上高	3,540	100.0%	3,700	100.0%	104.5%
システムソフトウェア	1,973	55.7%	2,151	58.1%	109.0%
ハードウェア	669	18.9%	615	16.6%	91.9%
保守サービス等	897	25.3%	934	25.2%	104.1%
売上総利益	865	24.4%	1,059	28.6%	122.4%
営業利益	115	3.3%	316	8.5%	274.8%
経常利益	146	4.1%	330	8.9%	224.5%
当期純利益	83	2.4%	195	5.3%	232.1%



▶▶ クラウドシステムでの提案を推進

法人グループクラウドからデータセンターによる広域なサービス

▶▶ 収益性の改善

導入標準化の推進(WBS・PMO)

部門システムの競争力強化

▶▶ 中小規模施設でのマーケット・シェアの拡大

電子カルテ PlusUs-V3 Lite の小規模病院、クリニックへの提供



▶▶ 透析病院など専門領域への取り組み

小・中規模透析施設への営業推進

透析施設での患者、治療管理から報告書の作成を電子カルテと一体化

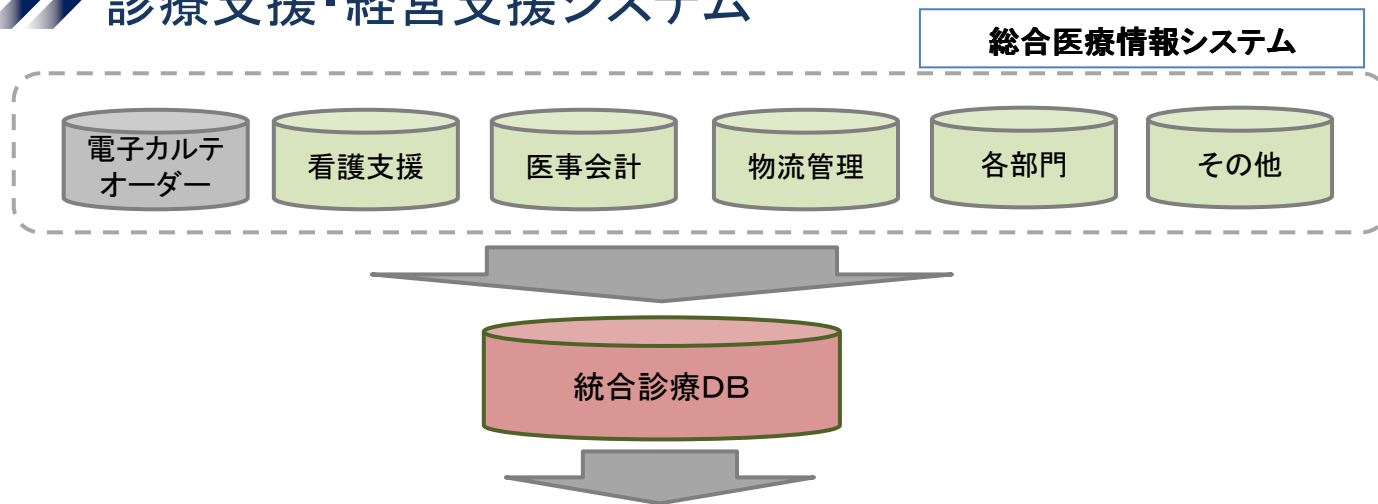
▶▶ 地域医療連携 SS-MIX II を網羅

医療連携ネットワークの普及・促進に向けて

医療情報学会標準連携仕様(厚生労働省電子的診療情報交換推進事業)



診療支援・経営支援システム



医療安全に関する分析

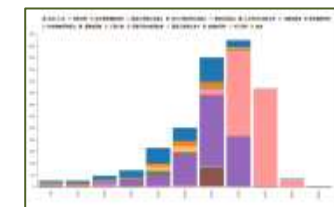
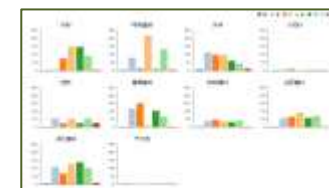
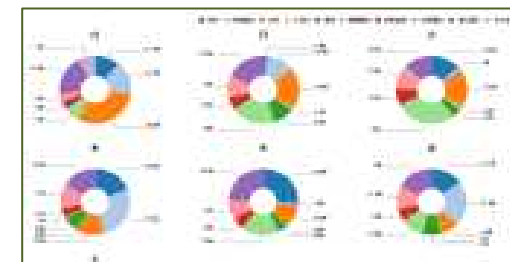
- インシデント分析
- 転倒転落患者予測
- 診療情報アラート
- 合併症・感染症の予測

経営指標に関する分析例

- 最適化(患者導線、病床数)
- コスト分析
- 患者数予測

診療の質に関する分析

- 発症予測分析
- クリニカルパス分析
- 診断精度分析
- 治療効果分析
- 類似症例分析

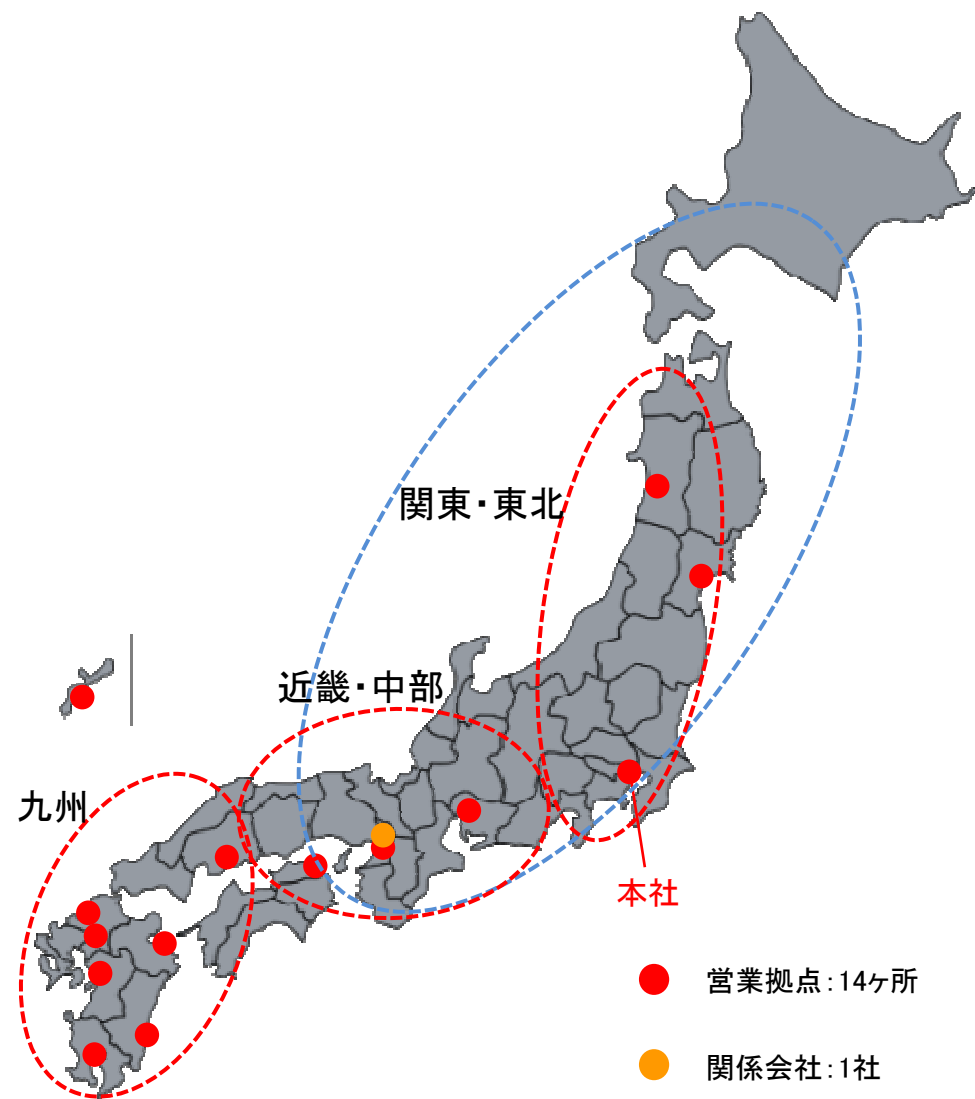
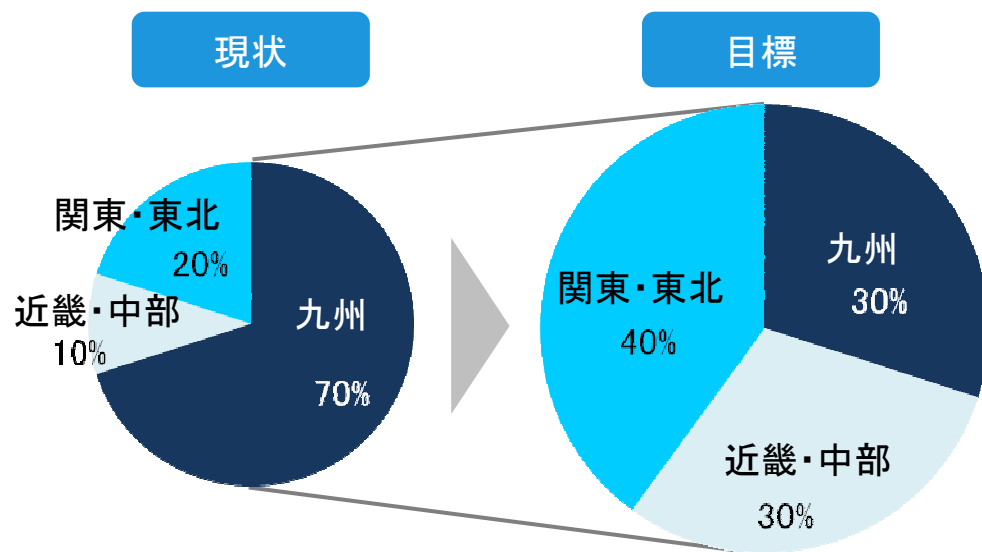


病院の質を評価する指標作成



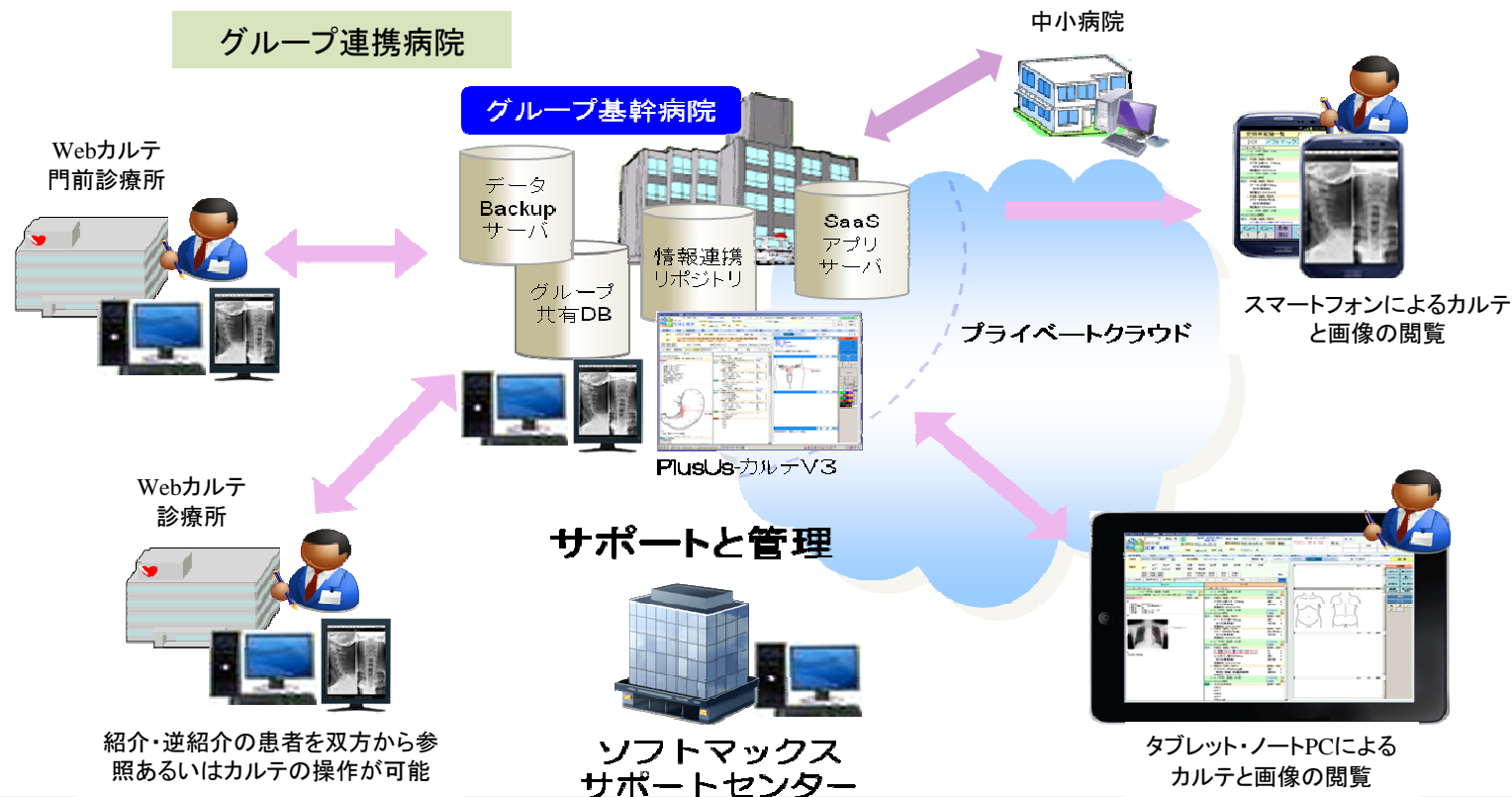
営業エリアを拡大

地域別売上構成比



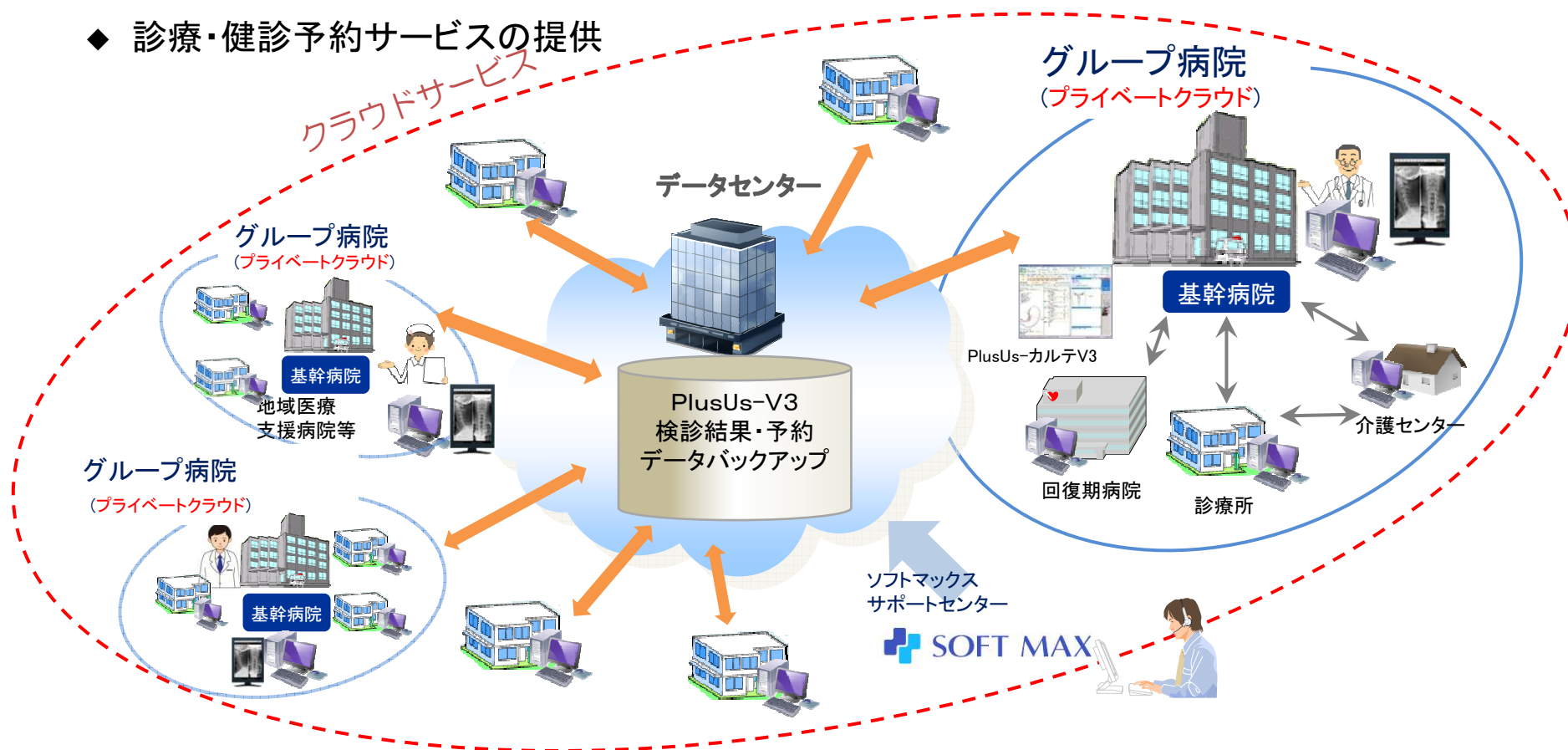
▶▶ プライベートクラウドを利用したグループ連携

- ◆ 同一グループ病院・介護施設・診療所で**カルテ情報を共有**
- ◆ スマートフォンやタブレット等でも運用可
- ◆ **サーバの一元管理**で、システム管理の省力化



データセンターによる広域クラウドサービス

- ◆ PlusUsシリーズを提供
- ◆ データバックアップサービスの提供
- ◆ 診療・健診予約サービスの提供



40年間で培った医療機関からの信頼感、豊富な顧客基盤

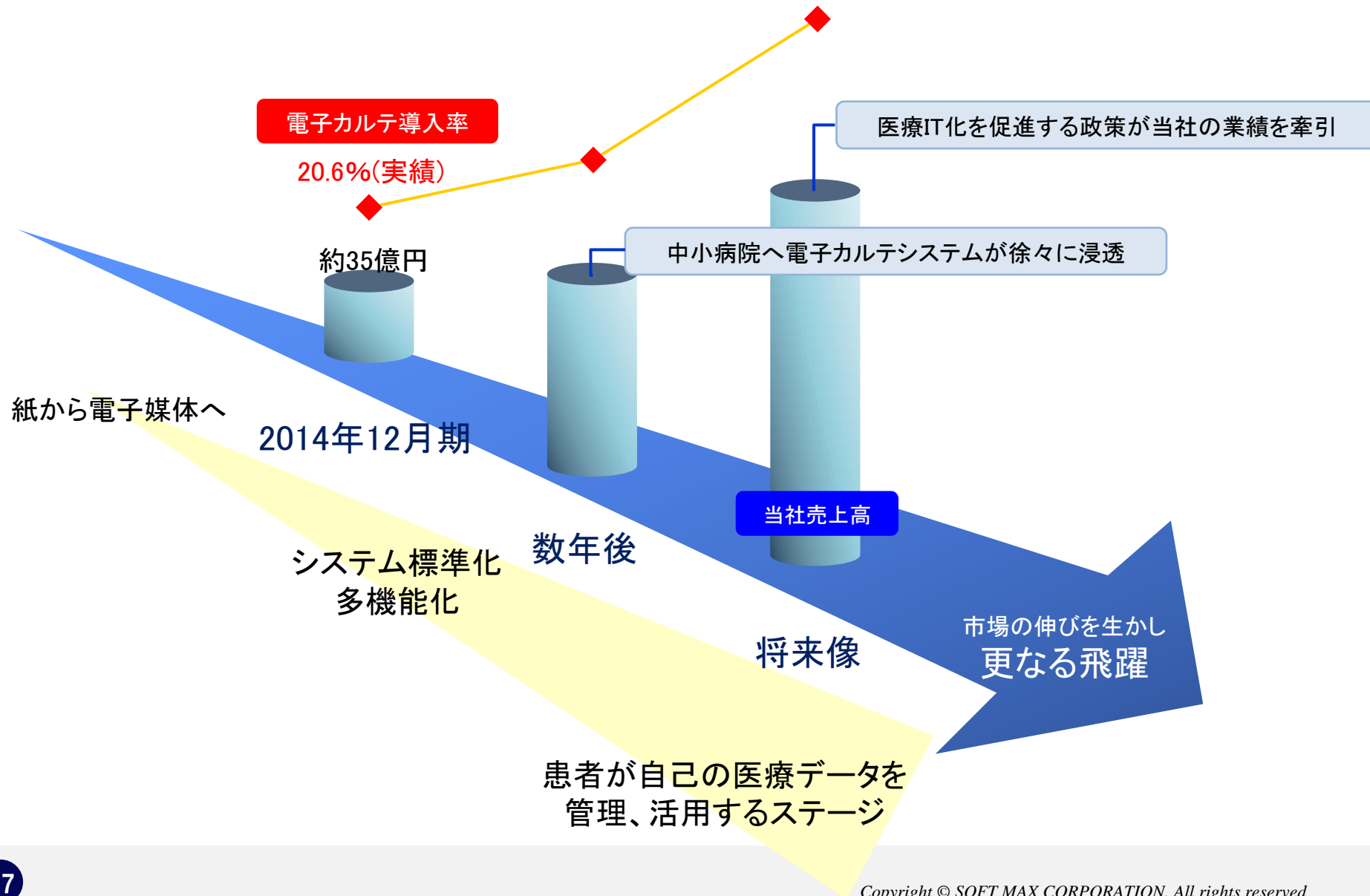
- ◆ 当社のユーザーは、460を超える病院
- ◆ 医療情報システムは、その内の115病院に導入



- 営業拠点の強化
- 小規模施設へのカルテPlusUs-V3 Liteを販売
- アフタ・カスタマーサービス体制の強化
- 広域クラウドサービス

- 営業拠点: 14ヶ所
- 関係会社: 1社







- [連絡先] ソフトマックス株式会社
- [本社] 東京都中央区日本橋大伝馬町14-15 MATSUMOTOビル
03-5651-7110(東京)
- [本店] 鹿児島県鹿児島市加治屋町12-11
099-226-1222(鹿児島)

