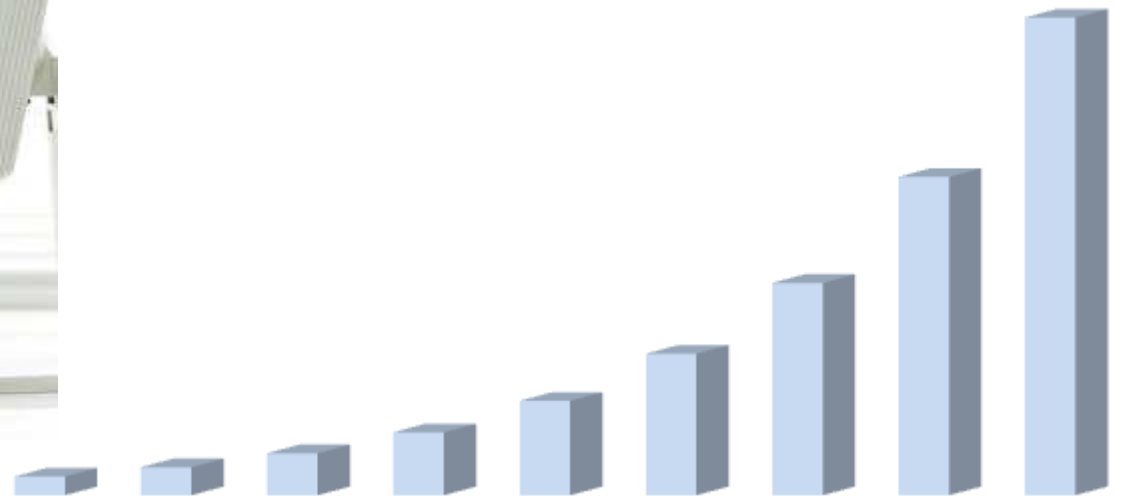


ソフトマックス株式会社

2013年12月期 決算説明会

2014年2月18日



I	会社概要	・・・2
---	------	------

II	2013年12月期 決算概要	・・・18
----	----------------	-------

III	通期計画と今後の事業戦略	・・・27
-----	--------------	-------



I . 会社概要



会社概要

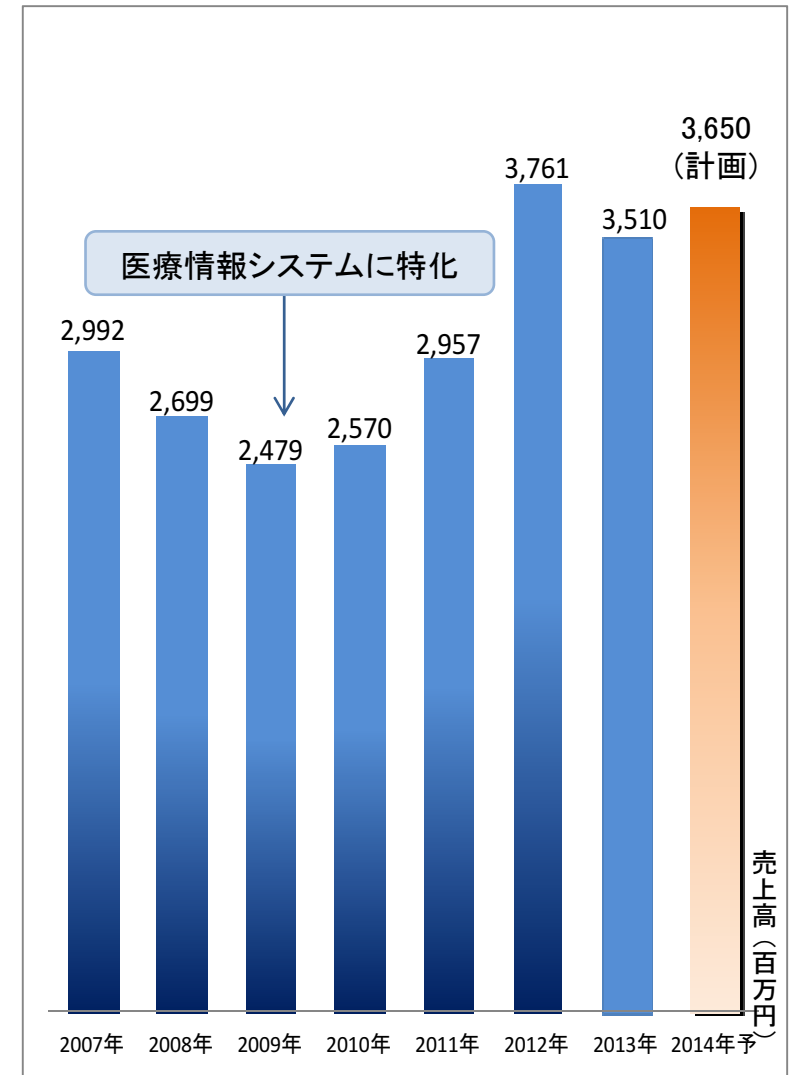
本社	東京都中央区日本橋大伝馬町14-15 MATSUMOTOビル
本店	鹿児島県鹿児島市加治屋町12-11
代表者	代表取締役会長 野村 俊郎 / 代表取締役社長 永里 義夫
設立	1974年1月
事業内容	総合医療情報システム開発・販売・導入指導・保守
資本金	4億2425万円
従業員数	184名(2013年12月31日現在)

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、複数施設間をネットワークを介して運用する**クラウド型**も提供

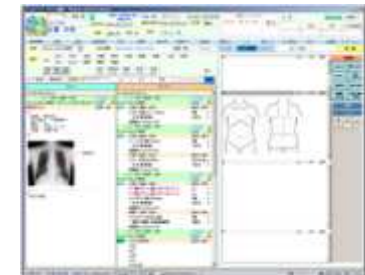
Web型オーダーリングシステム

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が実現。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



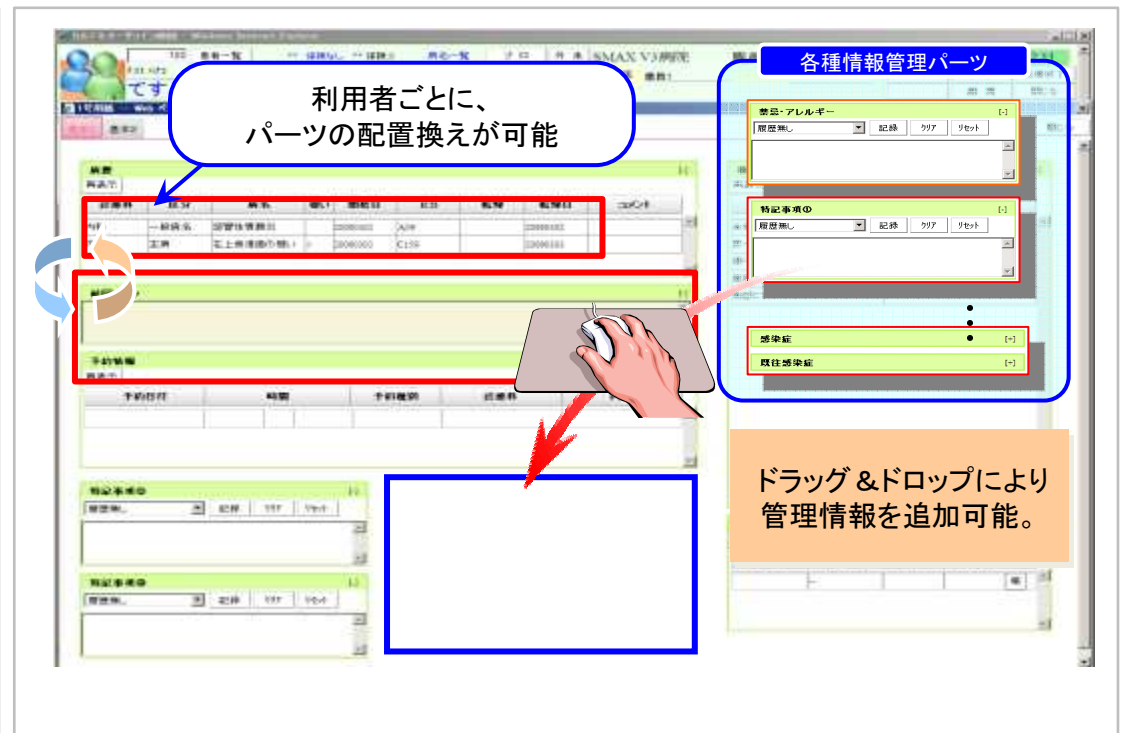
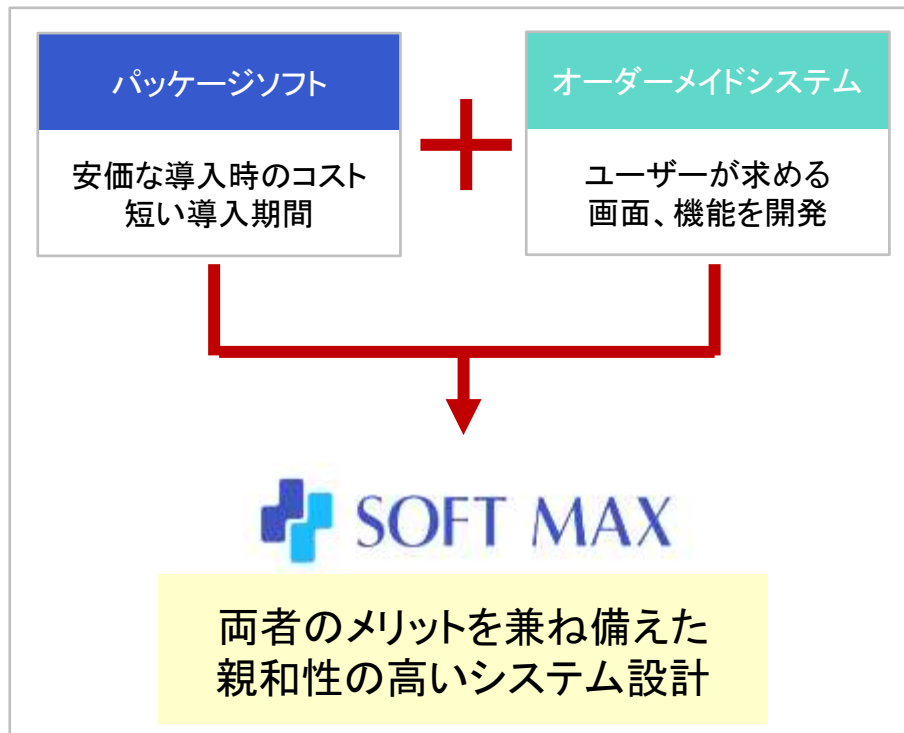
	参入障壁 (開発難易度)	クラウド化 移行	クライアント側の導入メリット				競合
			稼働コスト	端末設定	カスタマイズ	導入納期	
 Web型システム	高	メリット大 移行作業少	低	不要	容易	短	少
インストール型システム	中	メリット中 移行作業小	中	要	困難	長	多



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圧縮
- 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

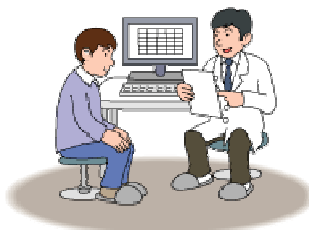


診療支援

部門支援

医療事務

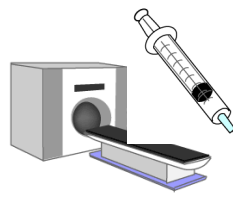
電子カルテシステム



- ・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



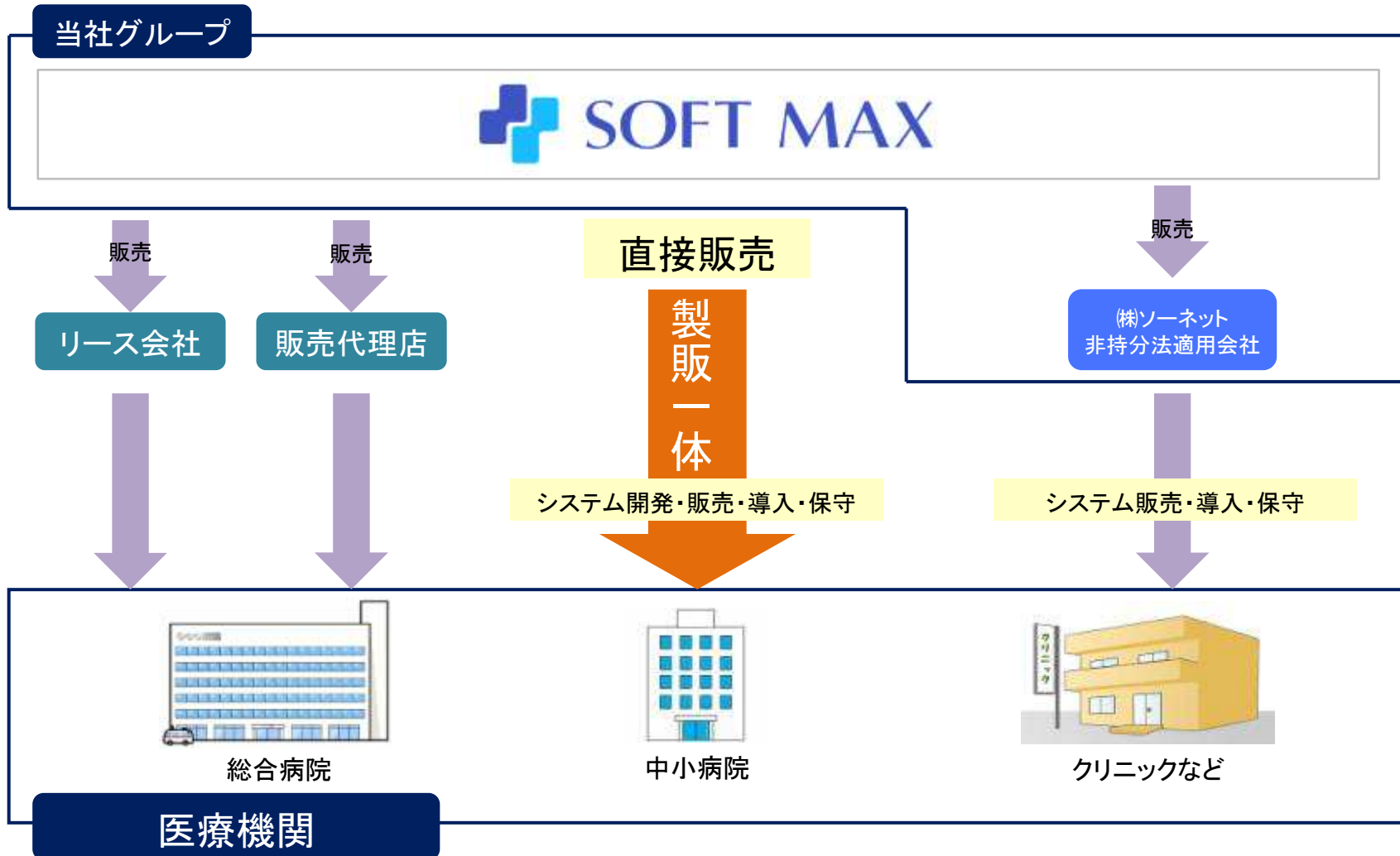
医事会計システム



- ・オーダー受信
- ・算定
- ・会計処理
- ・レセプト電算処理



当社の販売形態



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

医療情報化に関するタスクフォース (2012年5月)

- 医療情報の2次利用を可能とし、検査の重複をなくすなど医療を効率化
- 「どこでもMY病院」構想により、かかりつけ医と専門病院の役割の明確化、及び連携強化により、医療資源の効率的な活用を促進

医療イノベーション5カ年戦略(2012年6月)

- IT活用による医療サービスの高度化支援

日本再生戦略(2012年7月)

- クラウドによる地域医療連携等の安全と経営、機能評価の向上に不可欠な総合医療情報システムを提供しやすい環境へ

十 財政再建のため医療費抑制が急務 → 地域医療連携、医療の効率化、コスト削減のためのIT化が必須
医療情報システムの導入ニーズが拡大

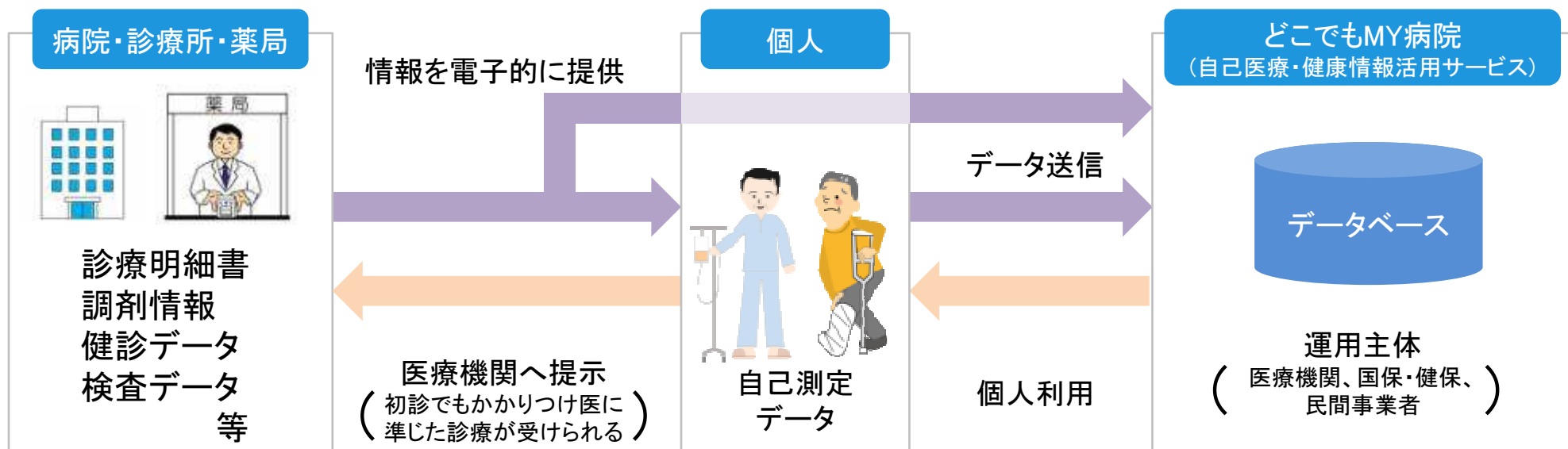


どこでもMY病院構想

2012年「医療情報化に関するタスクフォース」にて提唱され、
2013年の電子版「お薬手帳」を皮切りに、「どこでもMY病院」のサービス提供開始予定

基本概念

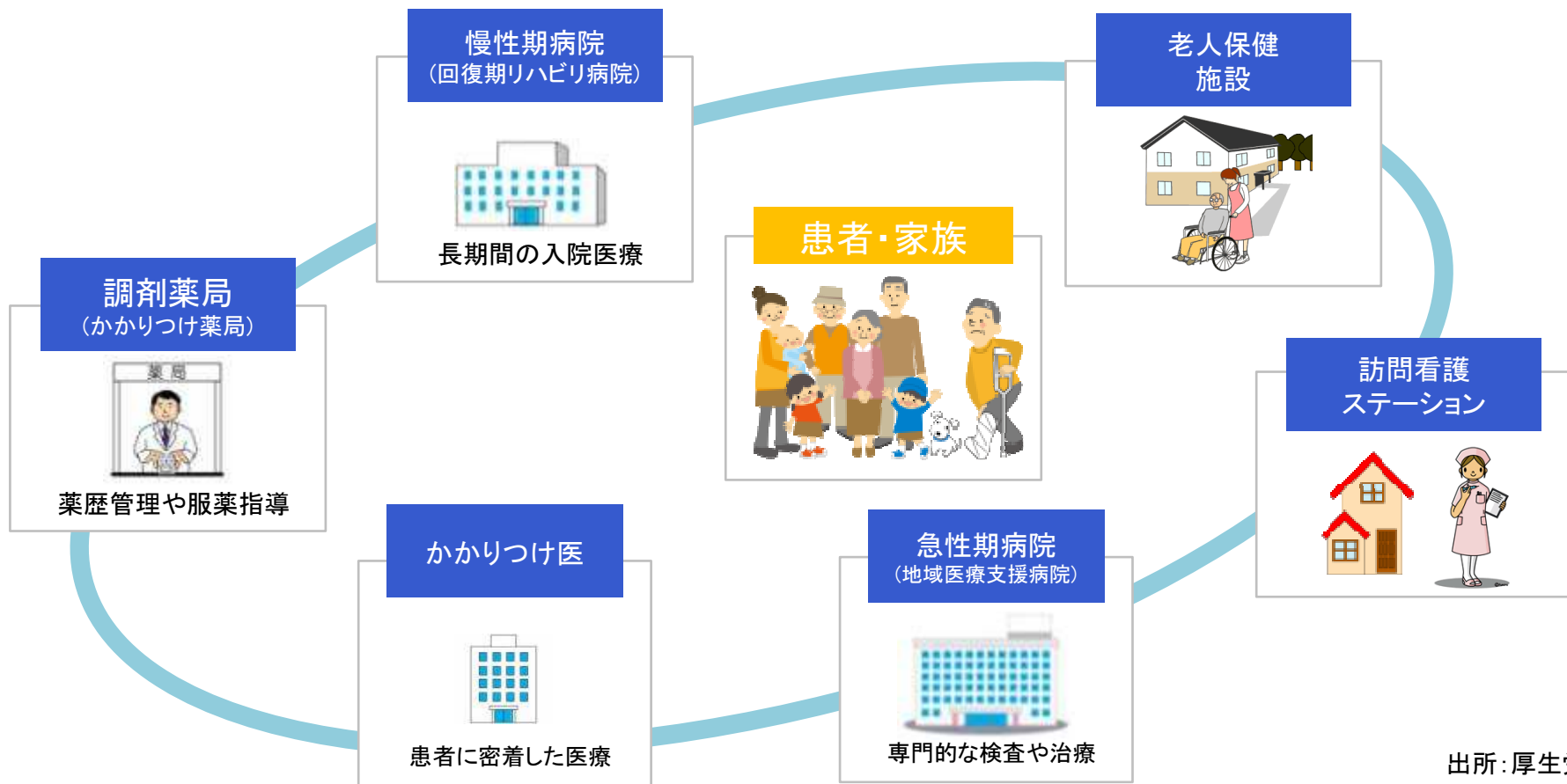
個人が自らの医療・健康情報を医療機関等から受け取り、**自らが電子的な管理・活用を実現する**



出所: 首相官邸

地域医療連携

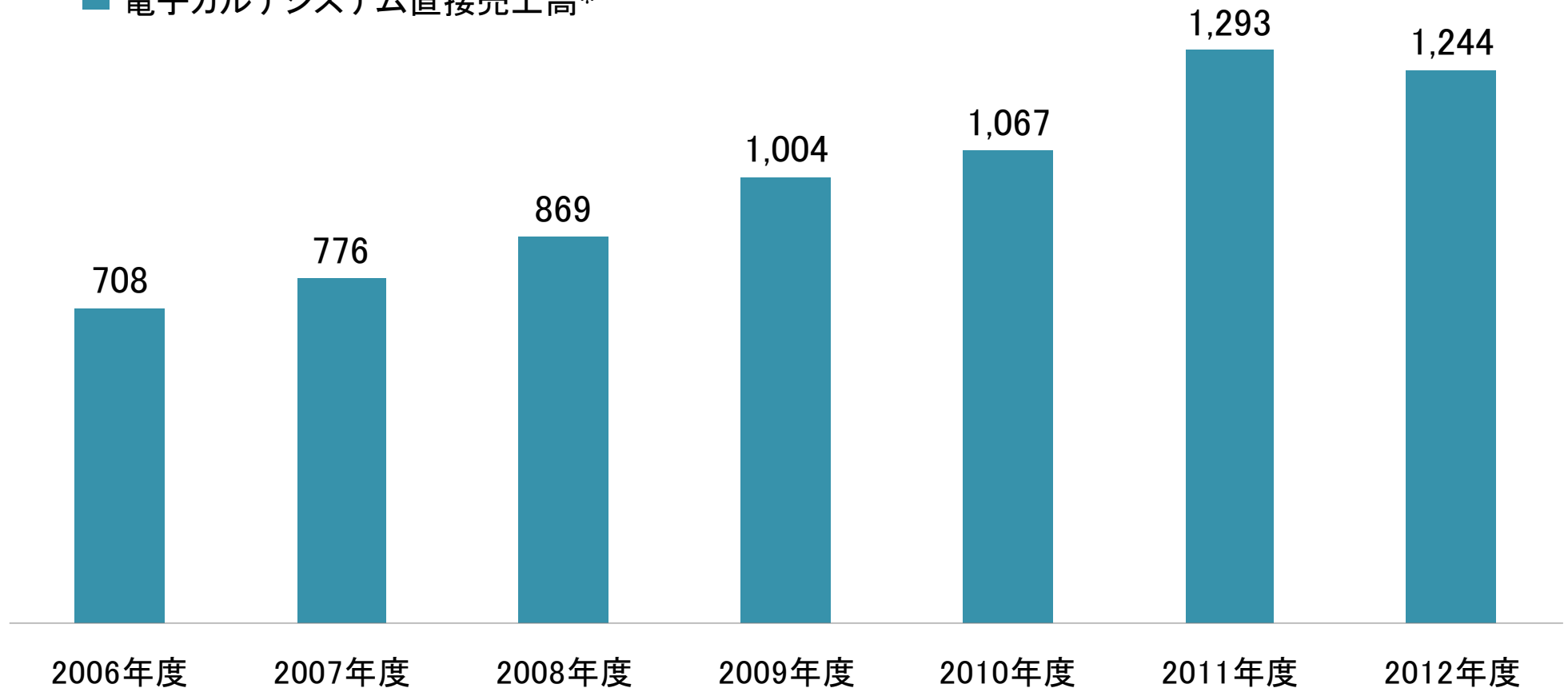
厚生労働省が推進する「医療機関の機能分化と連携の促進」において、システムを通じた**相互のネットワーク化**が求められる。



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



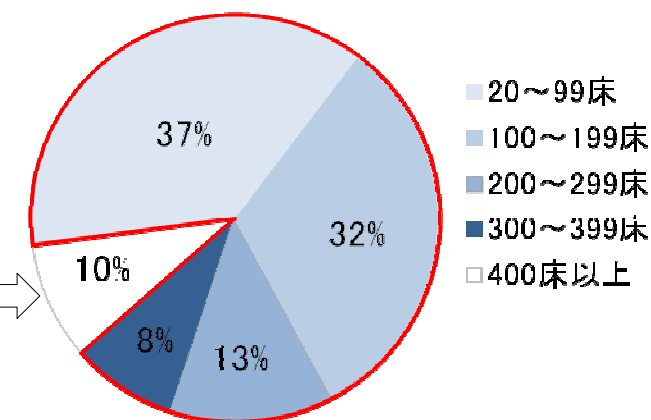
主戦場である電子カルテ市場の急成長

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	304	16.9%	3,147	9.7%
100～199床	433	24.1%	2,761	15.7%
200～299床	275	15.3%	1,121	24.5%
300～399床	278	15.5%	709	39.2%
小計	1,289	71.7%	7,738	16.7%
400床以上	508	28.3%	827	61.4%
全体	1,798	100.0%	8,565	20.9%

当社のターゲット
電子カルテ未導入
約6,800施設
(全体の約8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(2013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)

Ⅱ. 2013年12月期 決算概要



2013年12月期 総括

売上高	3,510百万円 (前期比 93.3%)
営業利益	289百万円 (前期比136.3%)
当期純利益	166百万円 (前期比105.8%)

- ✓ 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
- ✓ 導入作業の原価低減を推進



損益計算書の概要



(単位:百万円、下段は構成比)

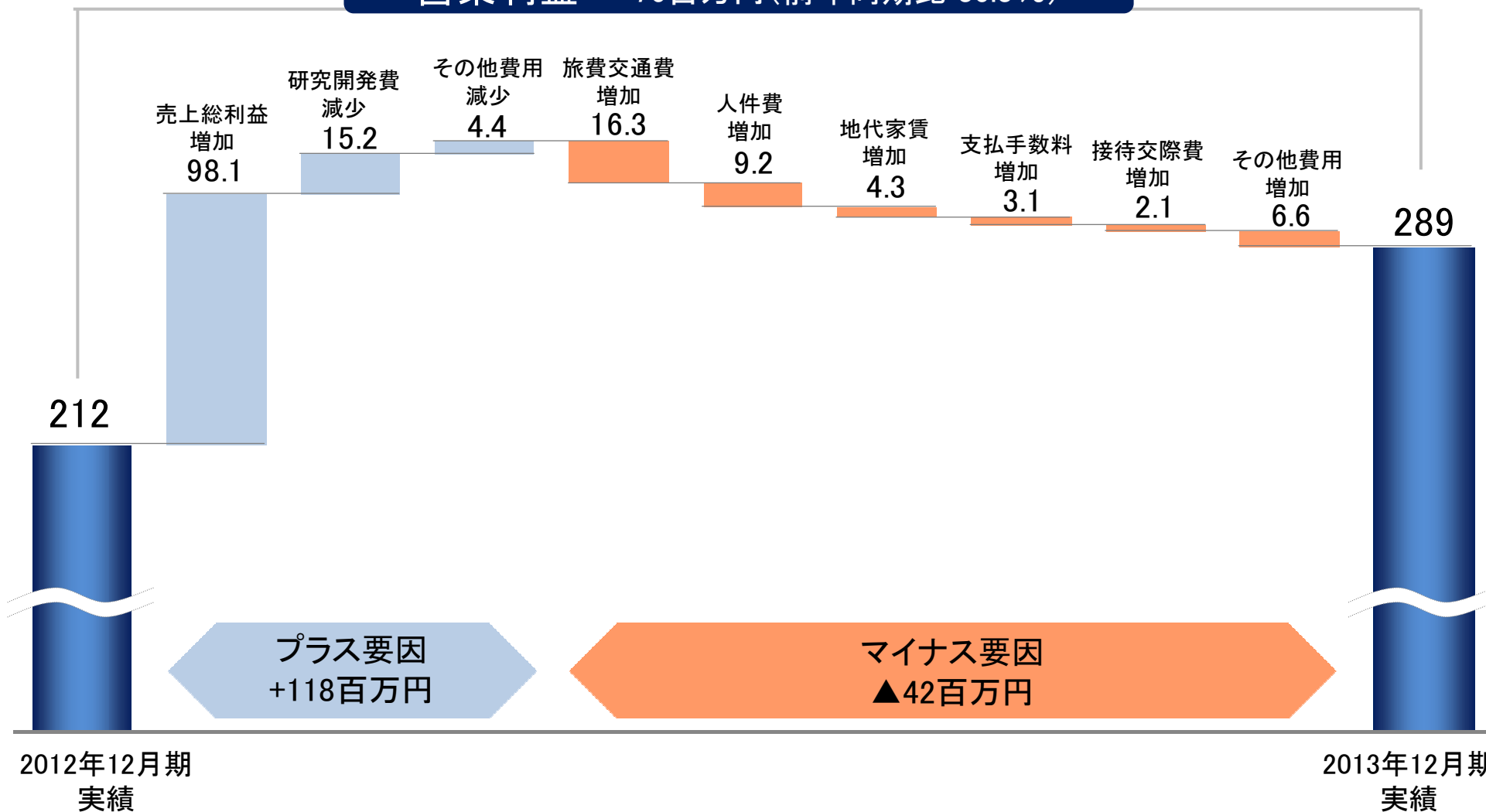
	2012年12月期 通期	2013年12月期		
		通期	前期比	主な増減要因
売上高	3,761 (100.0%)	3,510 (100.0%)	93.3%	<ul style="list-style-type: none"> ・システムソフトウェアの販売高が減少(▲142百万円) ・ハードウェアの販売高が減少(▲130百万円) ・保守サービス等の売上高が増加(+19百万円)
売上総利益	921 (24.5%)	1,019 (29.0%)	110.6%	<ul style="list-style-type: none"> ・売上高の減少(▲251百万円) ・売上原価の減少(+350百万円) (製造原価の減少 +344百万円) (その他売上原価の減少 +6百万円)
営業利益	212 (5.6%)	289 (8.2%)	136.3%	<ul style="list-style-type: none"> ・売上総利益の増加(+98百万円) ・販売費及び一般管理費の増加(▲21百万円) (旅費交通費の増加 ▲16百万円) (旅費交通費以外の増加 ▲5百万円)
経常利益	290 (7.7%)	275 (7.8%)	95.0%	<ul style="list-style-type: none"> ・営業利益の増加(+77百万円) ・営業外収益の減少(▲65百万円) ・営業外費用の増加(▲25百万円) (主な営業外費用:株式公開費用等)
当期純利益	157 (4.2%)	166 (4.7%)	105.8%	<ul style="list-style-type: none"> ・税引前当期純利益の減少(▲7百万円) (経常利益の減少 ▲15百万円) (特別利益の発生 +8百万円) ・法人税等の減少(+16百万円)



営業利益の状況（前期比較）

単位：百万円

営業利益 +76百万円(前年同期比 36.3%)



種類別売上高

単位:百万円／下段は構成比

種類別売上高	2012年12月期 通期	2013年12月期	
		通期	前期比
売上高	3,761 (100.0%)	3,510 (100.0%)	93.3%
システムソフトウェア	2,223 (59.1%)	2,082 (59.3%)	93.7%
ハードウェア	741 (19.7%)	611 (17.4%)	82.5%
保守サービス等	797 (21.2%)	816 (23.2%)	102.5%

主な増減要因

- システムソフトウェアについては、前期比を6%下回りました。(構成比はほぼ前期と同様の比率となりました)
- ハードウェアについては、前期比を18%下回りました。(構成比も前期比の20%から17%にダウンしました)
- 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、前期比を2%上回りました。(構成比も前期比の21%から23%に増加しました)



受注高

(単位:百万円)

種類別	2012年12月期 通期	2013年12月期	
		通期	前期比
受注高	2,563	2,861	111.6%
システムソフトウェア	1,934	2,137	110.5%
ハードウェア	629	724	115.1%

受注残高

(単位:百万円)

種類別	2012年12月期 通期	2013年12月期	
		通期	前期比
受注残高	1,340	1,510	112.7%
システムソフトウェア	929	1,038	111.8%
ハードウェア	411	472	115.0%



地域	2012年12月期末	2013年12月期 新規導入数	合計
九州	60	15	75
関東・東北	7	1	8
中部・東海	4	1	5
中国	3	0	3
近畿	3	1	4
四国	1	0	1
合計	78	18	96

新規稼働状況

- 九州地域においては、新規導入が順調に推移、関東・中部地区においては、モデルユーザ作りを実現
- 新規導入数のほか、6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)

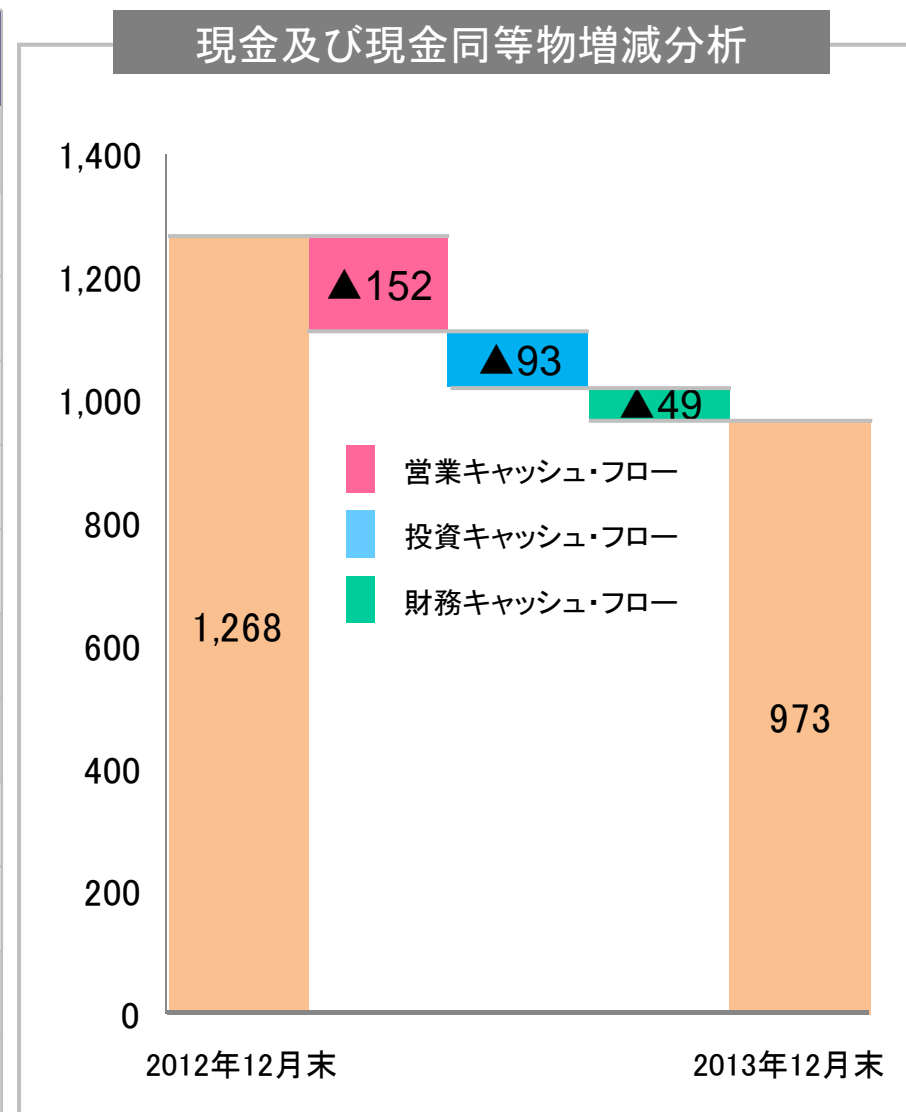
	2012年12月期	2013年12月期		主な増減要因
			増減額	
流動資産	2,459 (59.4%)	2,500 (59.7%)	41	現金及び預金 ▲234百万円 受取手形及び売掛金 +212百万円
固定資産	1,678 (40.6%)	1,689 (40.3%)	11	ソフトウェア +7百万円
資産合計	4,138 (100.0%)	4,190 (100.0%)	52	
流動負債	1,468 (35.5%)	1,560 (37.2%)	91	1年内償還予定の社債 +500百万円 短期借入金 ▲300百万円
固定負債	1,607 (38.8%)	969 (23.1%)	▲638	社債 ▲500百万円 長期借入金 ▲146百万円
負債合計	3,076 (74.3%)	2,529 (60.4%)	▲546	
純資産合計	1,061 (25.7%)	1,661 (39.6%)	599	資本金 +224百万円 資本準備金 +224百万円
負債純資産合計	4,138 (100.0%)	4,190 (100.0%)	52	



キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2012年12月期	2013年12月期
営業キャッシュ・フロー	375	▲152
税引前四半期純利益	290	283
減価償却費	17	24
売上債権増減額(▲は増加)	▲246	▲212
仕入債務増減額(▲は減少)	▲215	0.4
法人税等の支払額	▲82	▲176
投資キャッシュ・フロー	▲117	▲93
財務キャッシュ・フロー	▲31	▲49
株式の発行による収入	-	443
現金及び現金同等物の増減額	226	▲294
現金及び現金同等物の期首残高	1,042	1,268
現金及び現金同等物の期末残高	1,268	973



Ⅲ. 通期計画と今後の事業戦略



2014年12月期 通期計画



(単位:百万円)

	2013年12月期		2014年12月期		
	実績	構成比	計画	構成比	前期比
売上高	3,510	100.0%	3,650	100.0%	104.0%
システムソフトウェア	2,082	59.3%	2,183	59.8%	104.8%
ハードウェア	611	17.4%	628	17.2%	102.7%
保守サービス等	816	23.2%	839	23.0%	102.7%
売上総利益	1,019	29.0%	1,060	29.0%	104.0%
営業利益	289	8.2%	300	8.2%	103.7%
経常利益	275	7.8%	320	8.8%	116.1%
当期純利益	166	4.7%	172	4.7%	103.6%



▶▶ 顧客満足度の向上

アフターサポートの強化

▶▶ 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

原価の低減

▶▶ 中小規模施設でのマーケット・シェアの拡大

▶▶ 部門システムを展開する会社との協業を推進



透析病院など専門領域への取り組み

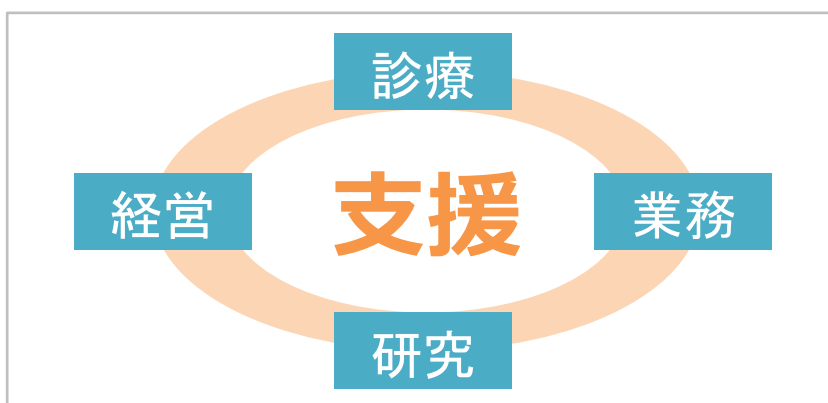
小・中規模透析施設への営業推進

透析施設での患者管理からベッド予約と治療準備、報告書の作成

実施記録をカルテシステムと連携

診療情報データウェアハウス

次世代を見越して高付加価値の創造



経営者

視点

業績評価指標



医療従事者

視点

臨床評価指標



患者

視点

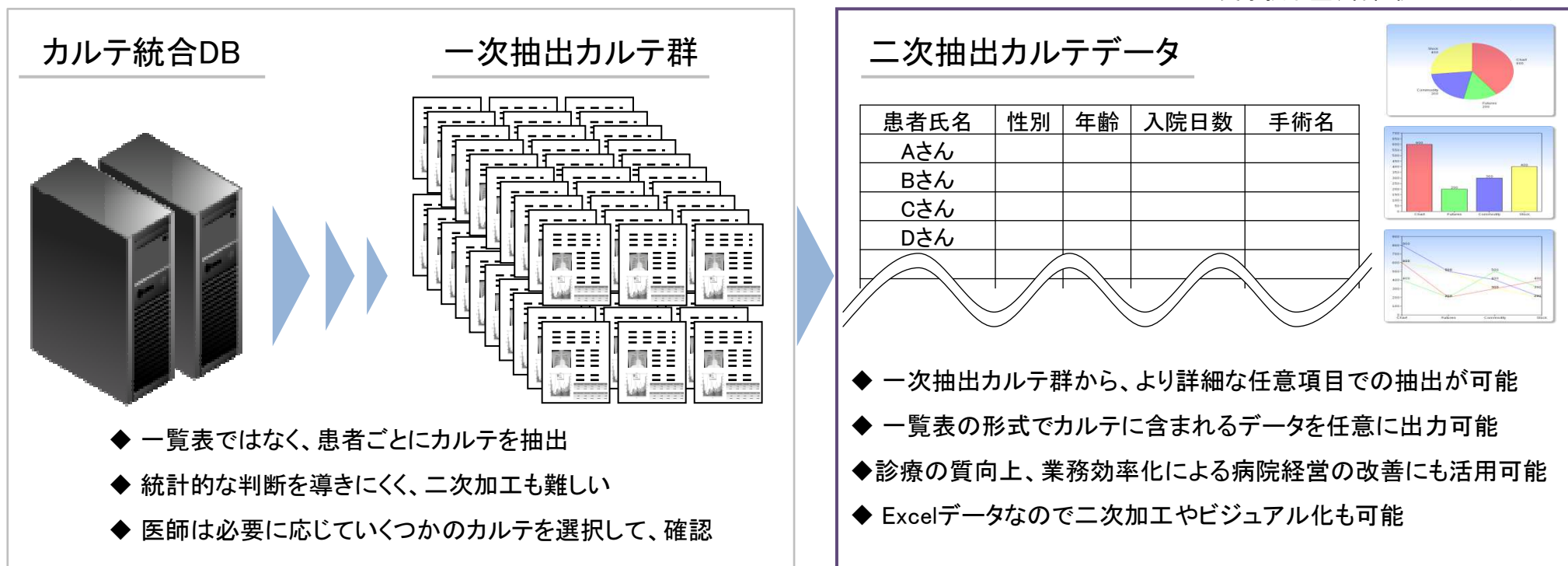
公開情報



カルテデータの高度解析機能を新規開発

高度なデータ解析機能を既存システムに付加することにより、統計的な判断を診療方針や病院経営の改善に活用できる。画期的な新機能を開発中

【詳細項目】カルテDB内全データ、患者属性、病名、血圧、投薬状況、食事摂取量、各種検査データなど



既存機能

新機能



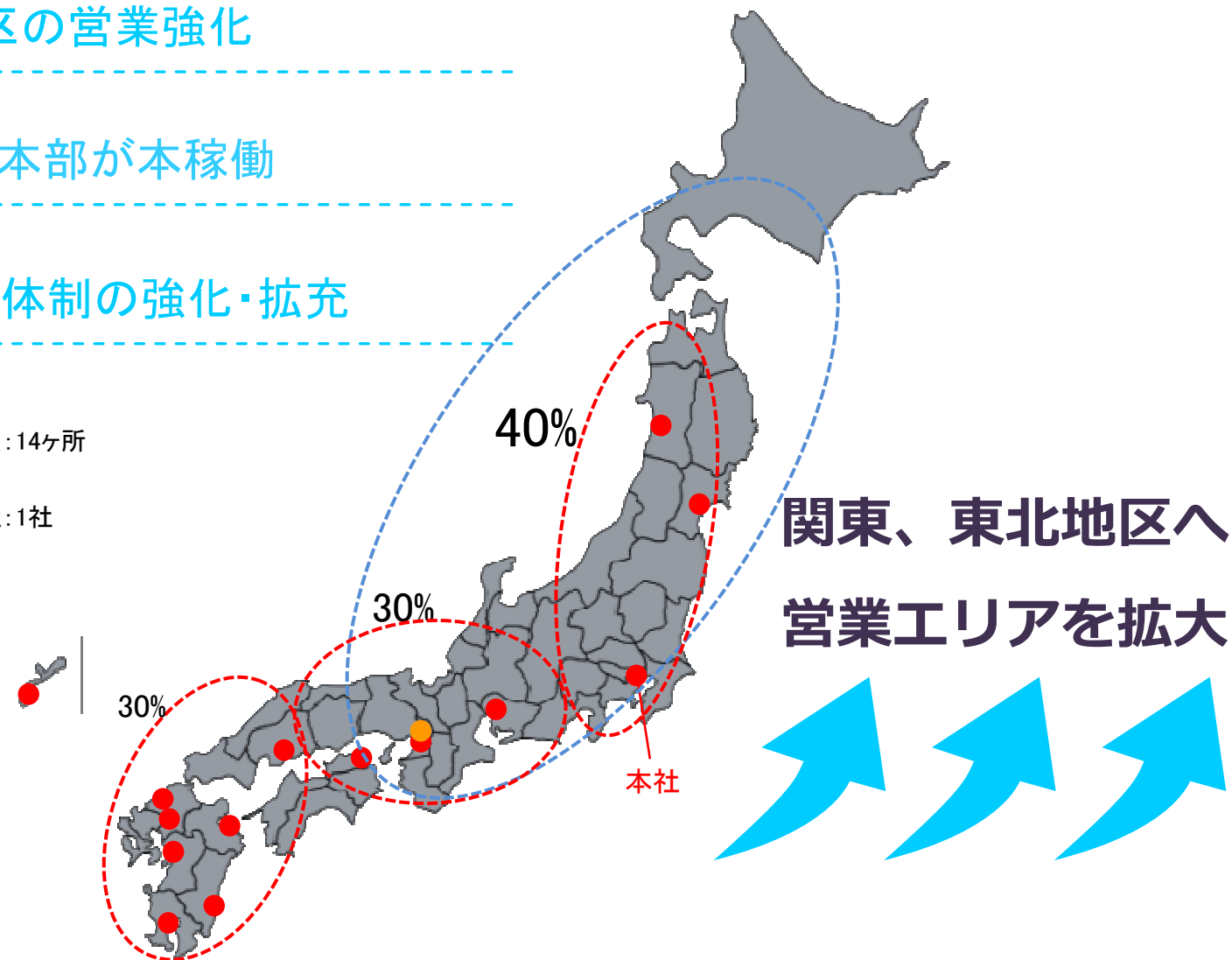
▶▶ 関東、東北地区の営業強化

▶▶ マーケティング本部が本稼働

▶▶ 販売・サービス体制の強化・拡充

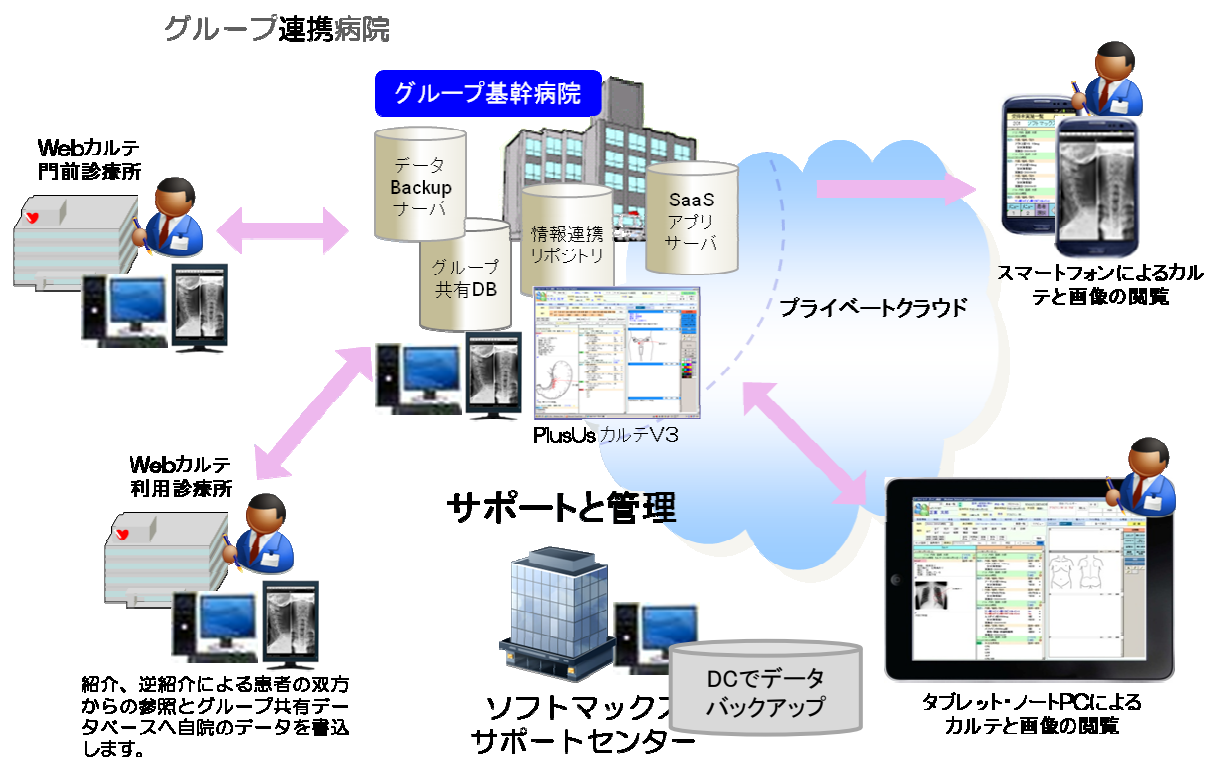
● 営業拠点: 14ヶ所

● 関係会社: 1社



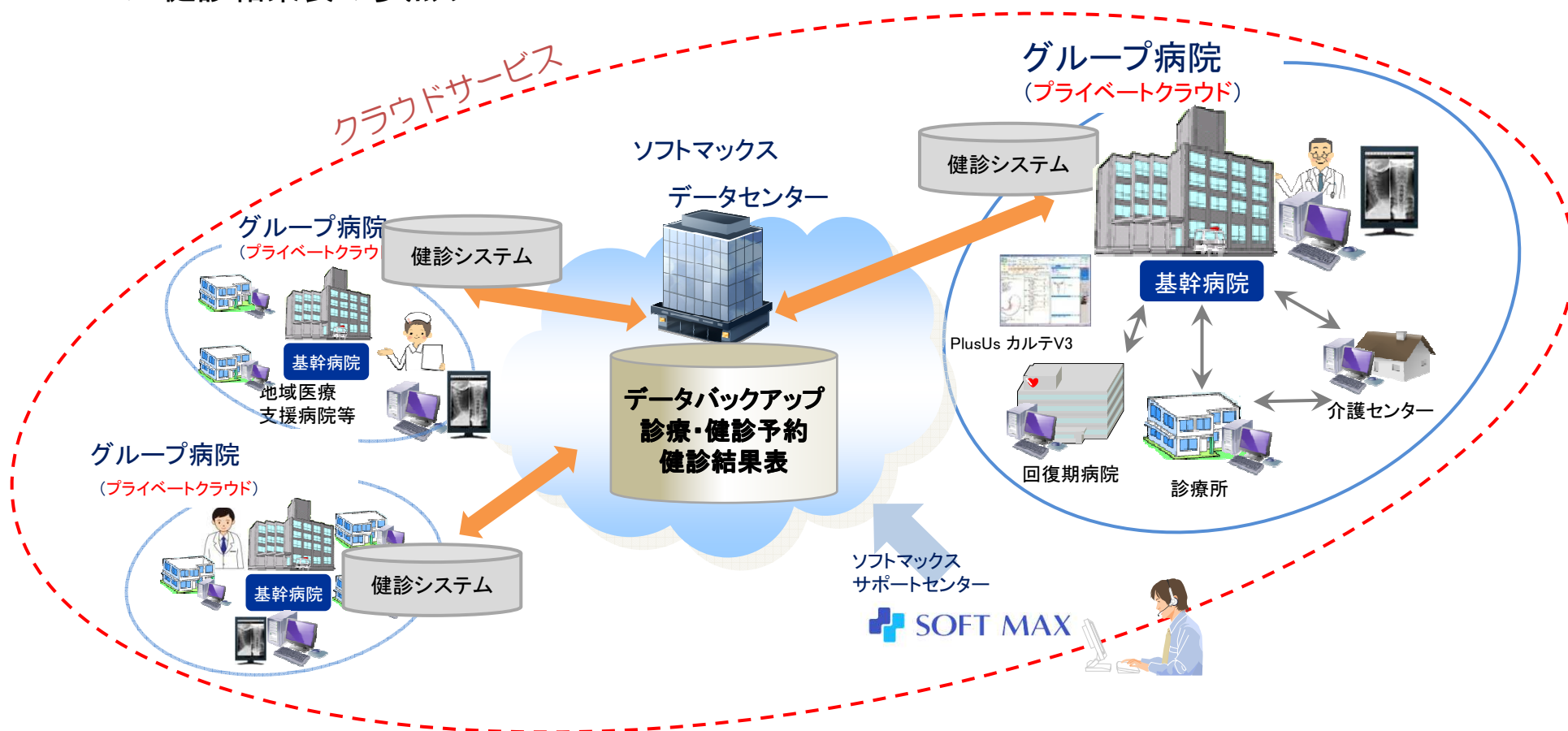
1. プライベートクラウドを利用した相互のネットワークシステム

- ◆ ネットワーク化された病院や診療所はリアルタイムで情報を共有
- ◆ パソコンだけでなく、スマートフォンやタブレット等で運用可
- ◆ 端末にプログラムやデータを保持しないため、セキュリティに優れる



2. データセンターでのクラウドサービス

- ◆ データセンターにおけるデータバックアップサービスの提供
- ◆ データセンターにおける診療・健診予約サービスの提供
- ◆ 健診結果表の参照サービス



3. 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、440を超える病院
- ◆ 医療情報システムは、その内の96病院に導入
- ◆ オータ導入施設のリプレース需要の取り込み
- ◆ アフターサービスの充実→保守需要の取り込み

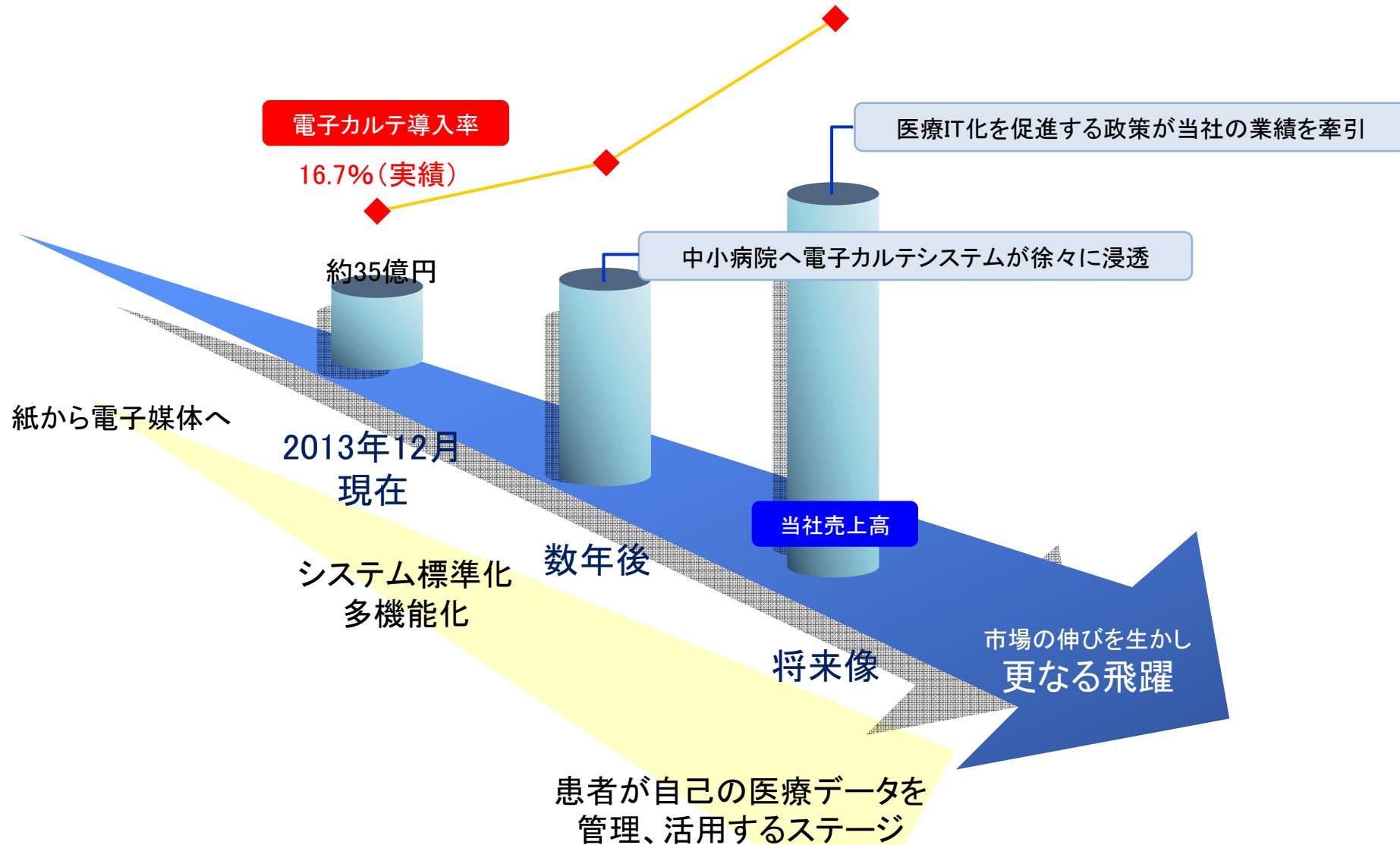


当社の取り組み

- 東京、東北、北海道における**営業人員体制の強化**
- **営業エリアを全国拡大**
- 代理店の開拓、及び**アライアンスの強化**により、販売体制を拡充
- サービス体制の**強化・拡充**
- プロパー社員を中心とする**開発部隊を九州に設置**
- IPOにより社会的認知度を高め、更なる**人材の確保**を計画

- 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)

