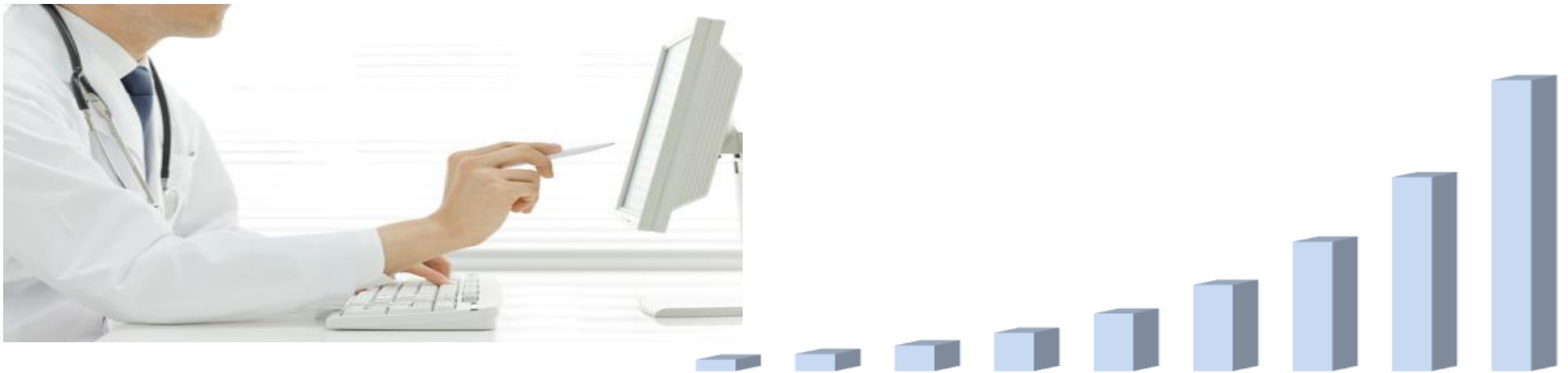


ソフトマックス株式会社

2016年12月期 決算説明会

2017年2月21日



I	会社紹介	…	2
II	医療業界の動向	…	4
III	2016年12月期決算概要	…	13
IV	今後の事業戦略	…	17
V	2017年12月期通期計画	…	23



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 (東京証券取引所マザーズ上場 2013年3月12日)
◆ 従業員数	191名(2016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。

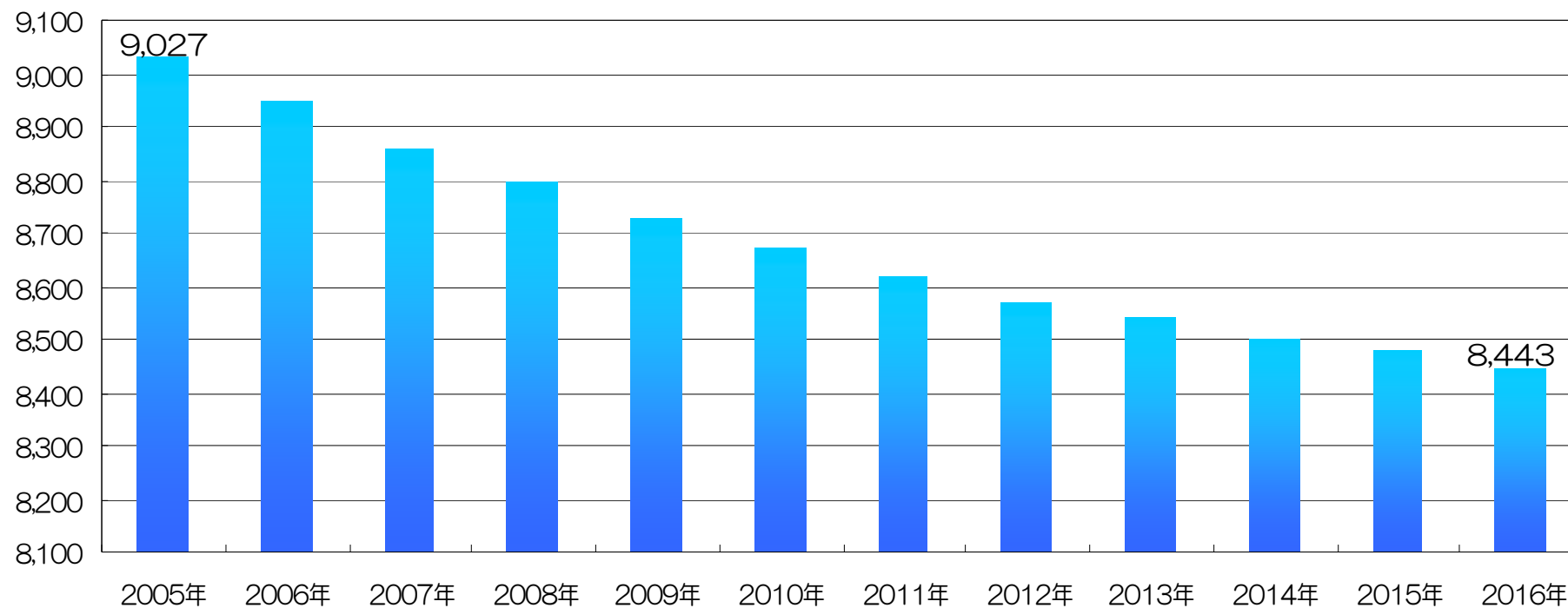


Ⅱ . 医療業界の動向

～成長する医療情報システム市場

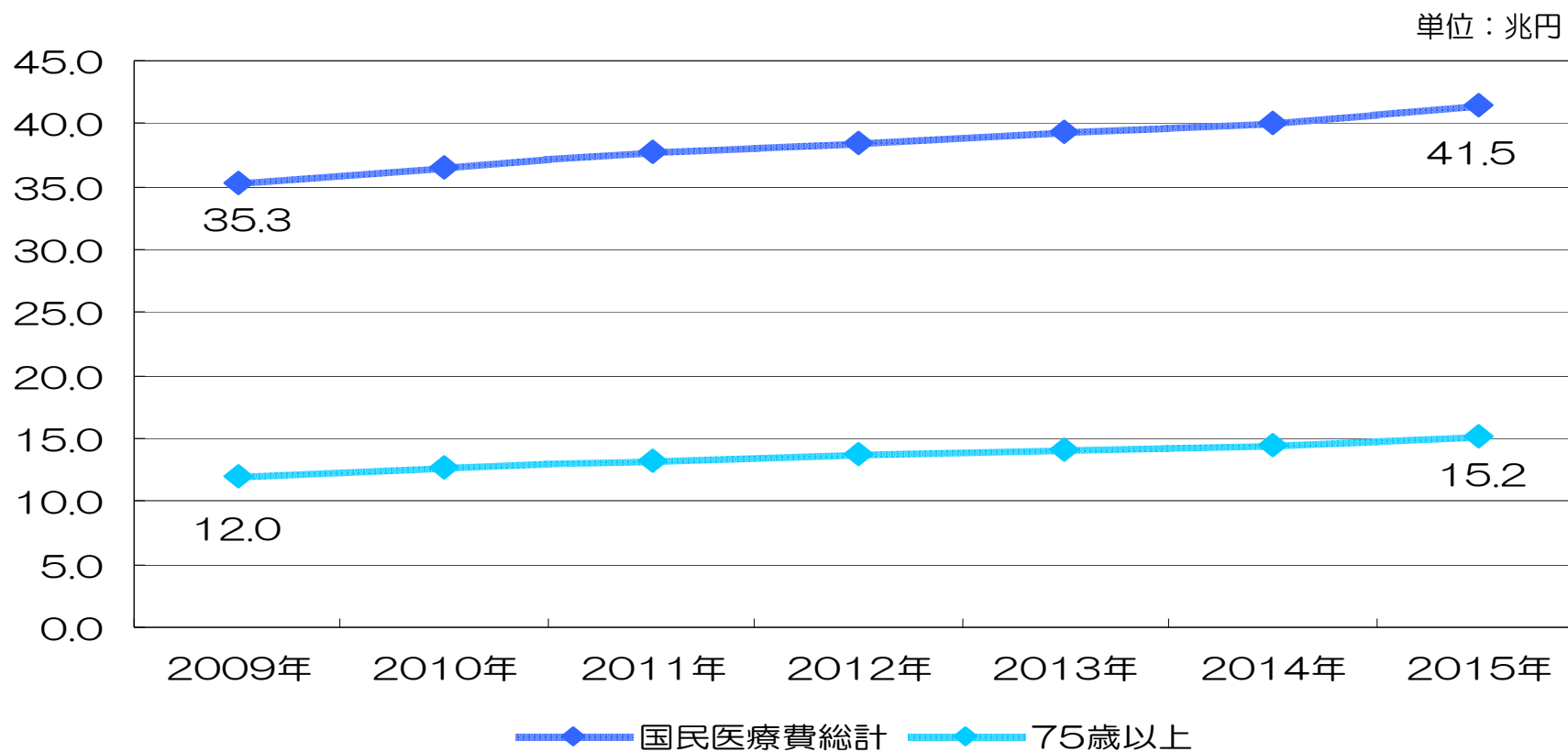


病院施設数の推移



出所：厚生労働省 医療施設動態調査：2005年11月～2016年11月





出所：厚生労働省 概算医療費データベース：2009年～2015年



国民医療費の増加(少子高齢化)

◆ 2015年度 **41.5兆円** (前年比3.8%増)

2016年度診療報酬改定

◆ 全体で**▲1.03%**・・・8年ぶりのマイナス改定

改正医療法(医療法人制度の見直し)

- ◆ グループ化による病院の再編、病床の融通を後押し
- ◆ 持ち株型法人(地域医療連携推進法人)制度を創設

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

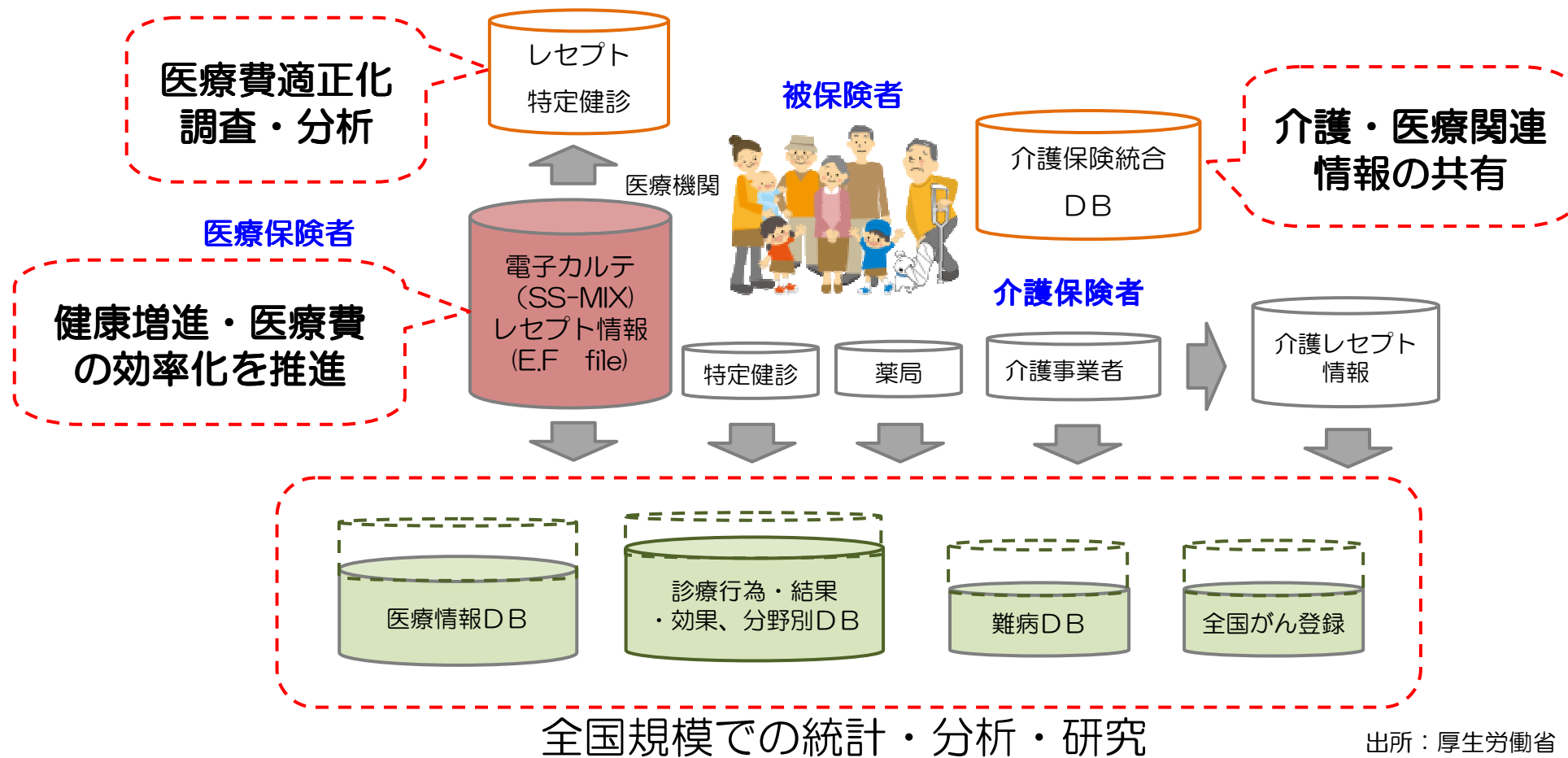
POINT 1 医療連携や医学研究に利用可能な**番号の導入** (マイナンバー制度のインフラを活用)

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『27.5.29 産業競争力会議資料』

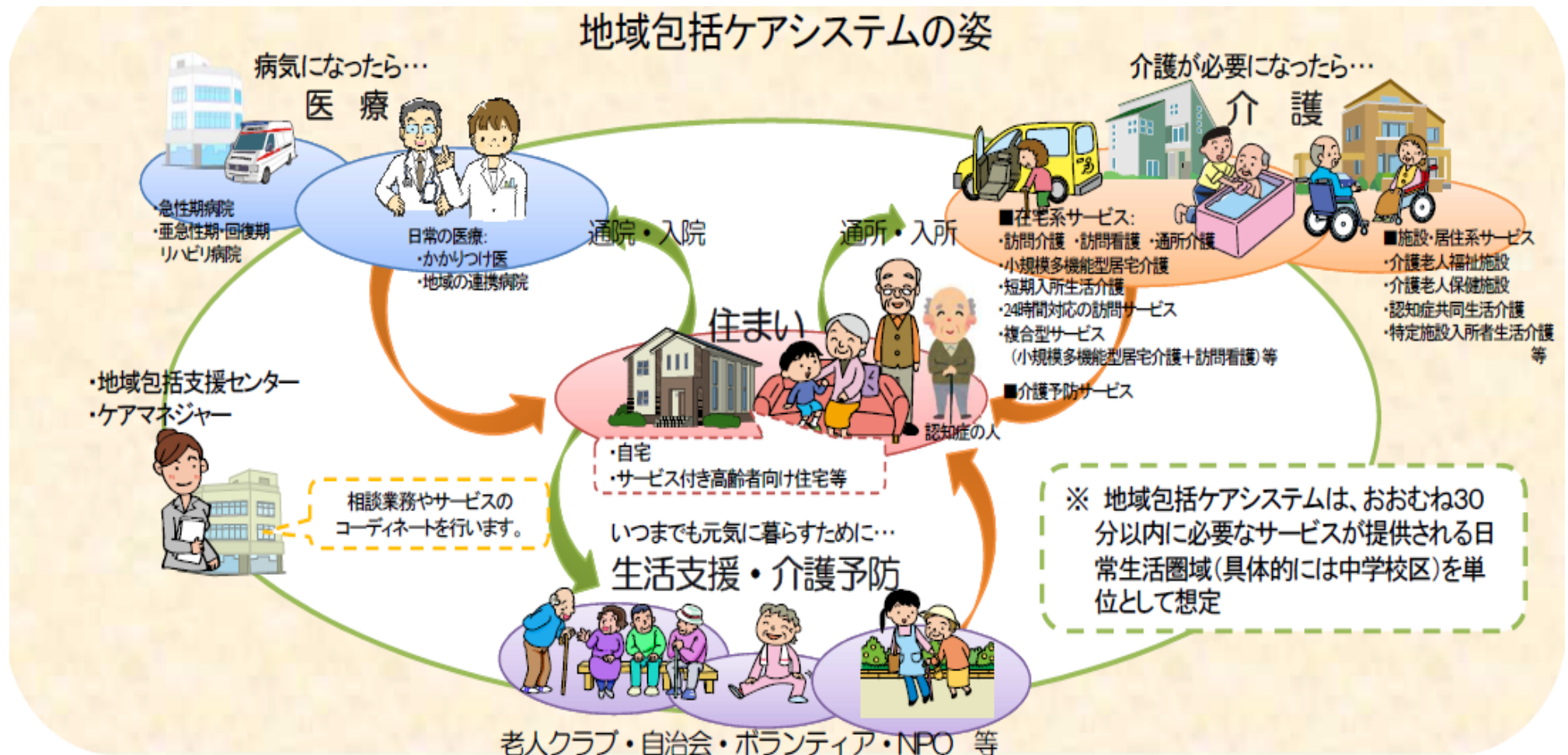
健康寿命を延伸するためには、ICTを利用した個人による日常的な健康管理が重要



出所：厚生労働省



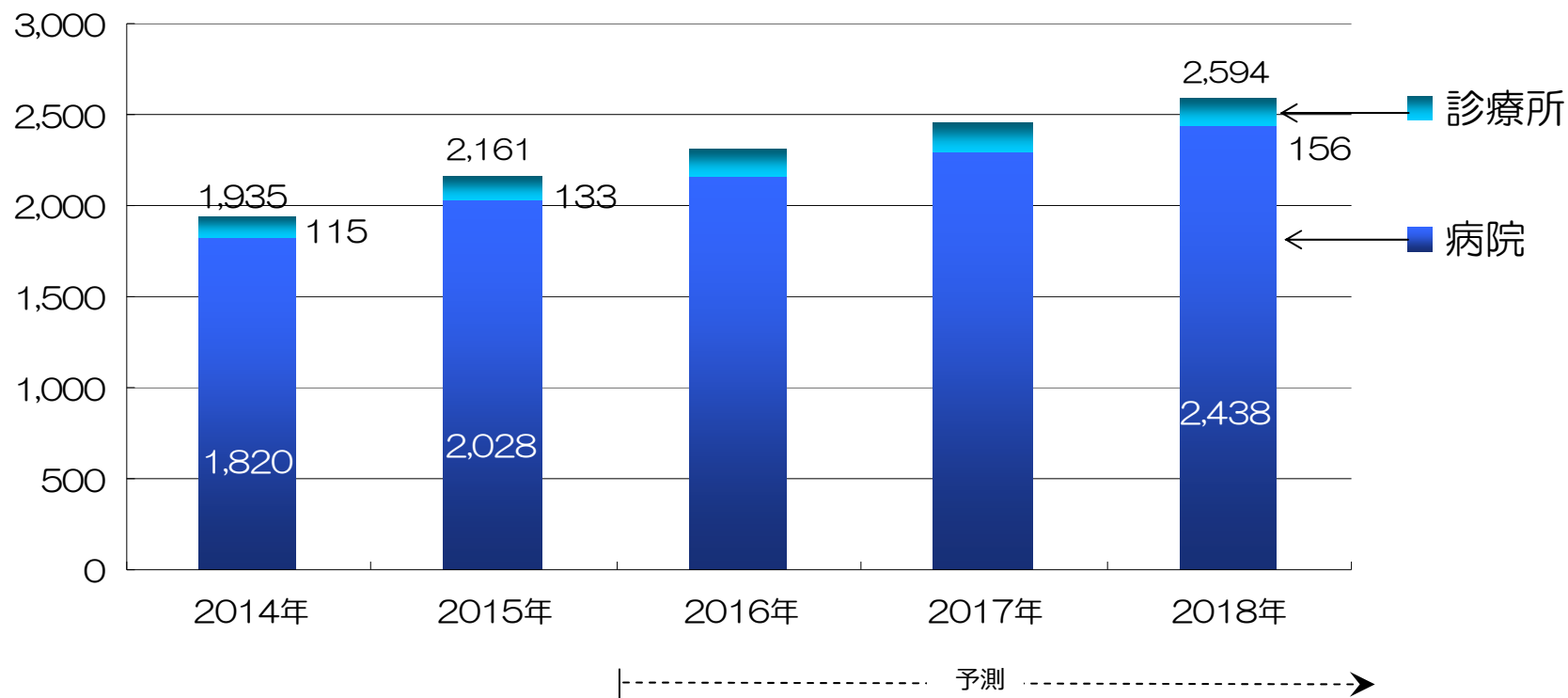
2025年を目途に地域の特性に応じて住まい・医療・介護・生活支援を一体的に提供



出所：厚生労働省

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「電子カルテ/PACSの市場規模動向」(2016年3月17日発行)



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	構成比	施設数	導入率
20~99床	489	18.1%	3,069	15.9%
100~199床	772	28.6%	2,767	27.9%
200~299床	441	16.4%	1,121	39.3%
300~399床	391	14.5%	711	55.0%
小計	2,093	77.6%	7,668	27.3%
400床以上	604	22.4%	812	74.4%
全体	2,697	100.0%	8,480	31.8%

当社のターゲット

電子カルテ未導入
約5,800施設
(全体の約68%)

※1) 医療機器システム白書2017データより作成(2016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(2015年10月1日時点)



Ⅲ . 2016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)

	2015年 12月期	2016年12月期		
		実績	前期比	主な増減要因
売上高	3,021 (100.0%)	3,844 (100.0%)	127.2%	<ul style="list-style-type: none"> ◆ システムソフトウェア販売高の増加 (+557百万円) ◆ ハードウェア販売高の増加 (+176百万円) ◆ 保守サービス等売上高の増加 (+88百万円)
売上総利益	835 (27.6%)	628 (16.3%)	75.2%	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 売上高の増加 (+823百万円) ◆ 売上原価の増加 (▲1,029百万円)
営業利益又は 営業損失(△)	67 (2.2%)	△145 (-)	-	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 売上総利益の減少 (▲206百万円) ◆ 販売費及び一般管理費の増加 (▲7百万円)
経常利益又は 経常損失(△)	104 (3.4%)	△108 (-)	-	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 営業利益の減少 (▲213百万円) ◆ 営業外収益の減少 (▲0.9百万円) ◆ 営業外費用の減少 (+1.5百万円)
当期純利益	53 (1.8%)	1 (0.03%)	-	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 税引前当期純利益の減少 (▲81百万円) ◆ 法人税等の減少 (+26百万円) ◆ 法人税等調整額の減少 (+2百万円)



単位：百万円／下段は構成比

種別別売上高		2015年12月期	2016年12月期	
				前期比
売上高		3,021 (100.0%)	3,844 (100.0%)	127.2%
	システムソフトウェア	1,449 (48.0%)	2,007 (52.2%)	138.5%
	ハードウェア	637 (21.1%)	813 (21.2%)	127.7%
	保守サービス等	934 (30.9%)	1,023 (26.6%)	109.5%

主な増加要因

- ◆ システムソフトウェアについては、前期を**39%上回り**ました。
- ◆ ハードウェアについては、前期を**28%上回り**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**10%上回り**ました。



地域	2015年12月期末	2016年12月期 新規導入数	合計
九州	87	3	90
関東・東北	14	9	23
近畿	12	3	15
中部・東海	9	1	10
中国	7	1	8
四国	2	1	3
合計	131	18	149

新規稼働状況

- ◆ 関東・東北地域においては、新規導入が順調に推移
- ◆ 新規導入数のほか、**7件**の自社リプレースを実現



IV . 今後の事業戦略





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

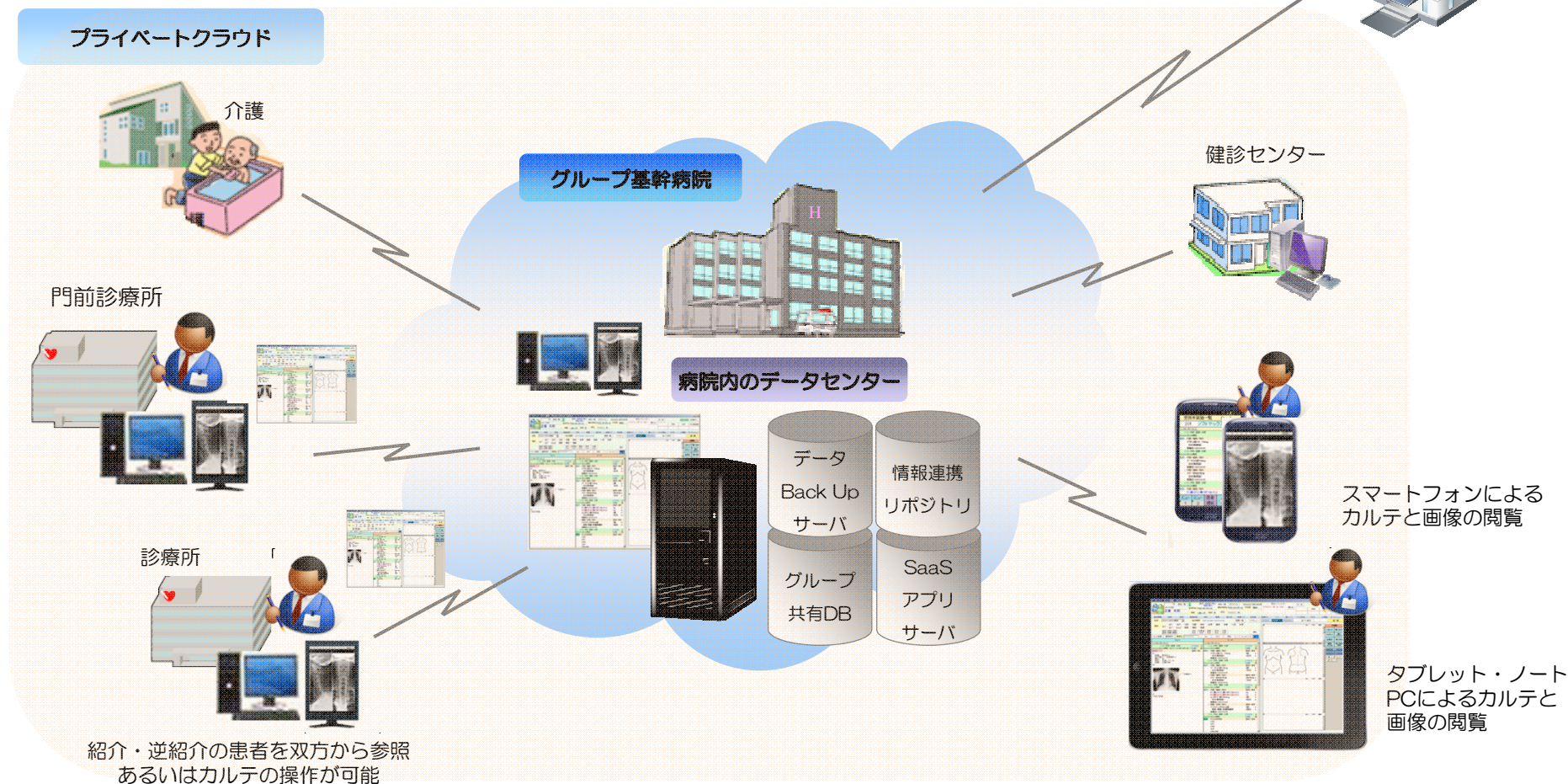
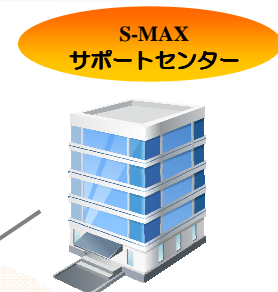
運用メリット

- ◆ 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



クリニック

急性期病院

回復期病院

在宅医療

介護施設

各施設システム連携 情報の共有

地域包括ケア



▶▶ 営業エリアの拡大（東日本地域のシェア拡大）

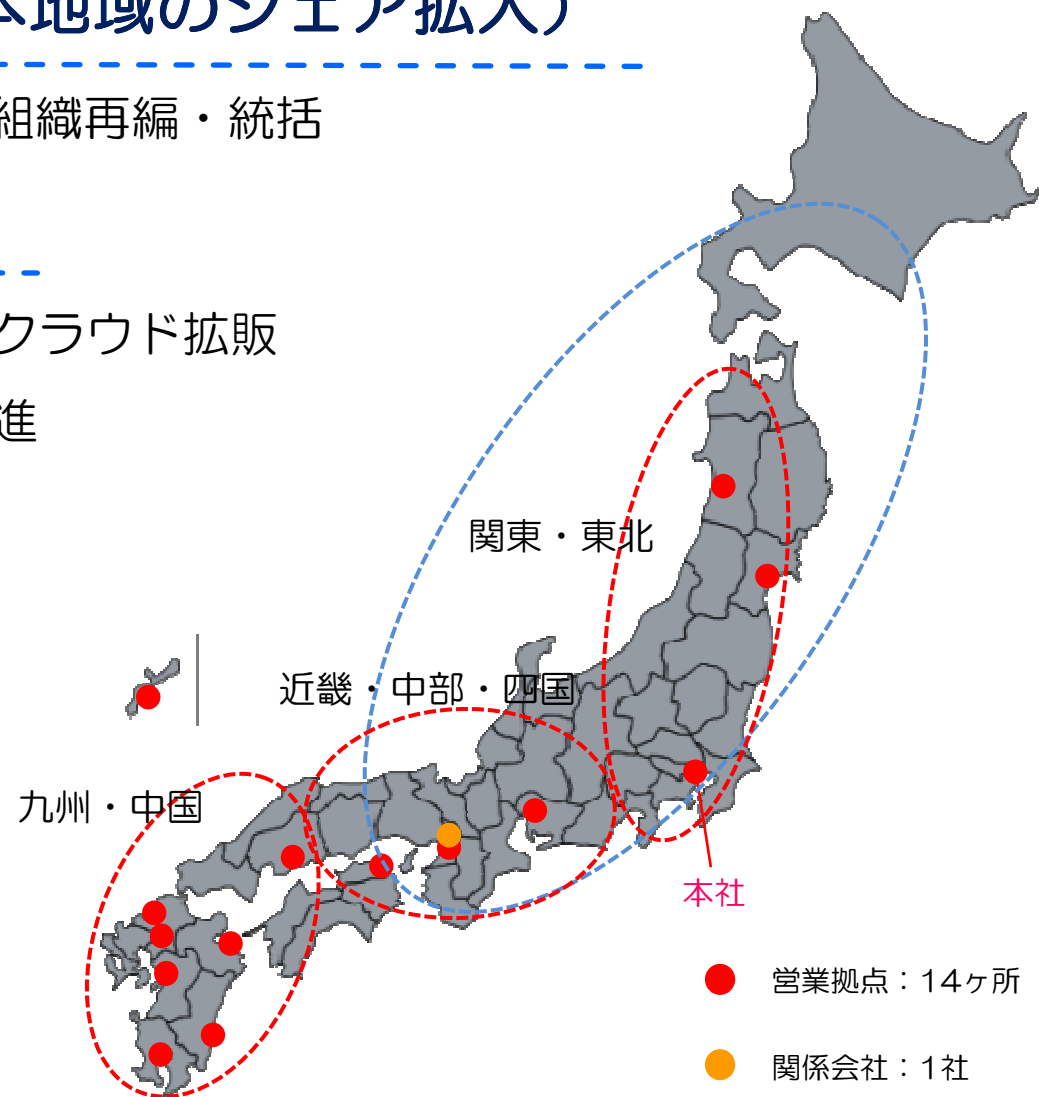
- ◆ 東日本、西日本を一体化した営業組織再編・統括

▶▶ 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

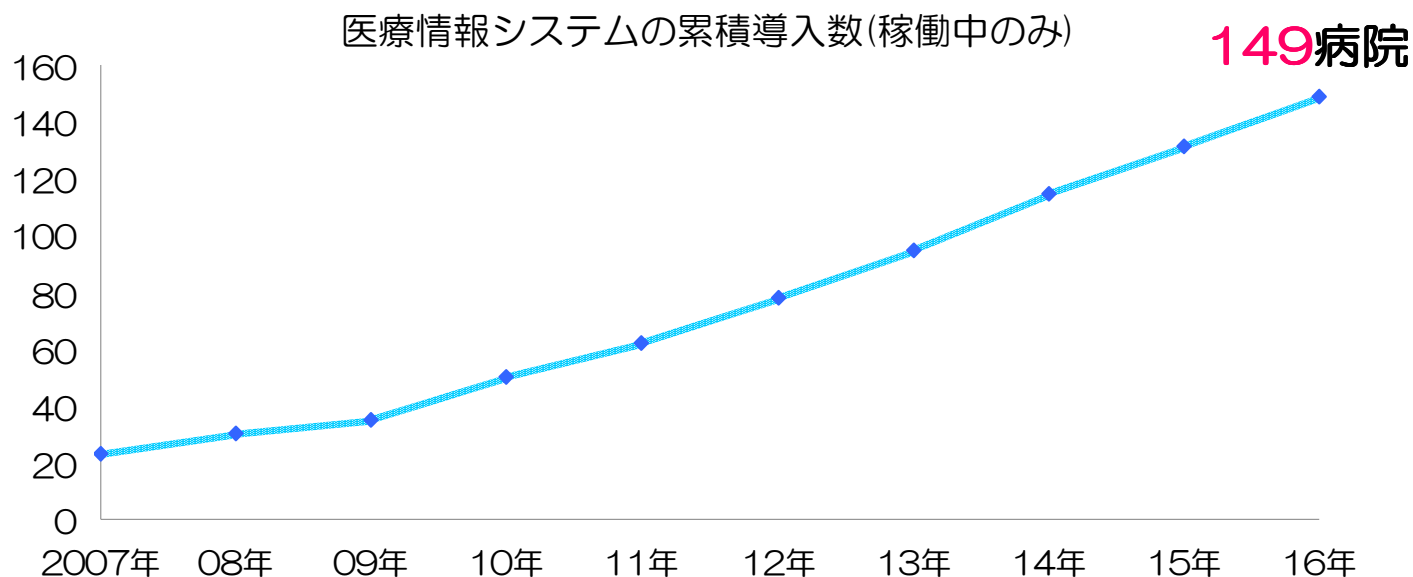
▶▶ ブランド力のアップ

- ◆ 医療関係専門誌の活用
- ◆ 学会、展示会への出展



➤ 当社のユーザーは、**470**を超える病院

➤ 医療情報システムは、その内の**149**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 . 2017年12月期通期計画



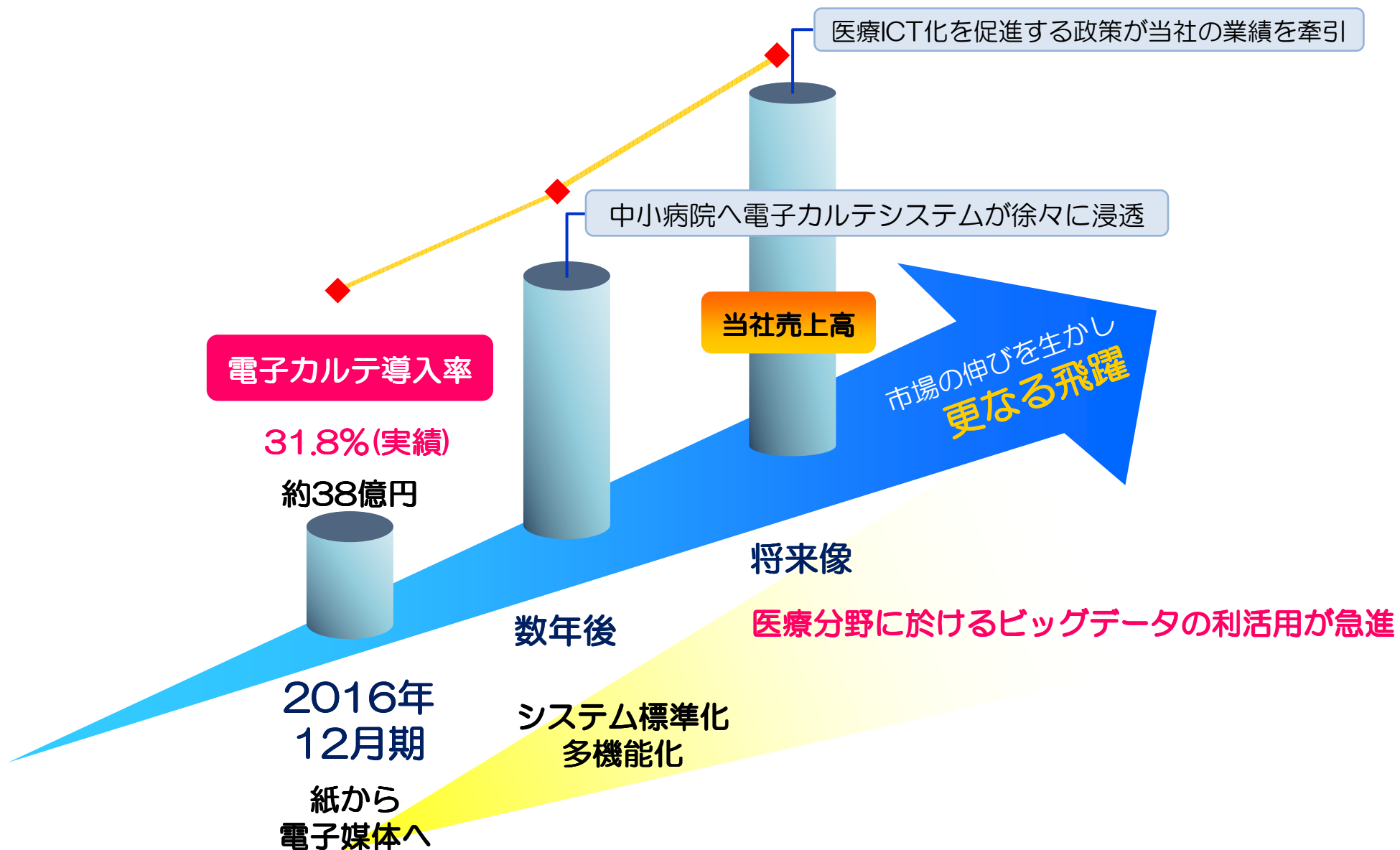
2017年12月期 業績予想



(単位：百万円)

	2016年12月期		2017年12月期		
	実績	構成比	計画	構成比	前期比
売上高	3,844	100.0%	3,100	100.0%	80.6%
システムソフトウェア	2,007	52.2%	1,622	52.3%	80.8%
ハードウェア	813	21.2%	430	13.9%	52.9%
保守サービス等	1,023	26.6%	1,047	33.8%	102.3%
売上総利益	628	16.3%	981	31.6%	156.2%
営業利益	△145	(-)	250	8.1%	(-)
経常利益	△108	(-)	273	8.8%	(-)
当期純利益	1	(-)	159	5.1%	(-)







[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(東京)

[本店] 鹿児島県鹿児島市加治屋町12-11
099-226-1222(鹿児島)

