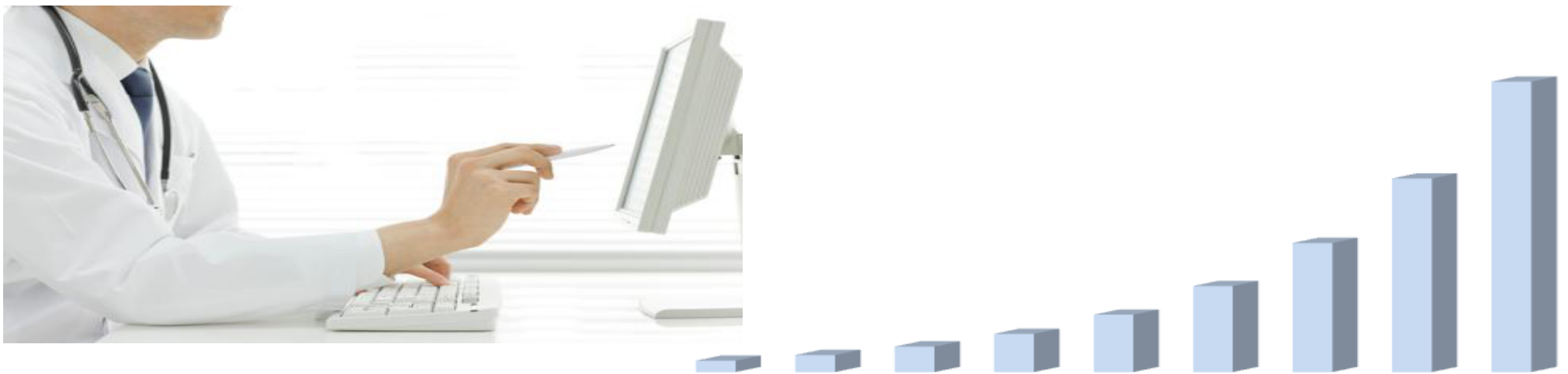


ソフトマックス株式会社

2017年12月期第2四半期 決算説明会

2017年9月27日



I	会社紹介	…	2
II	医療市場の動向	…	9
III	最近の業績動向	…	18
IV	今後の事業戦略	…	23



I. 会社紹介

～ソフトマックスとは



会社概要

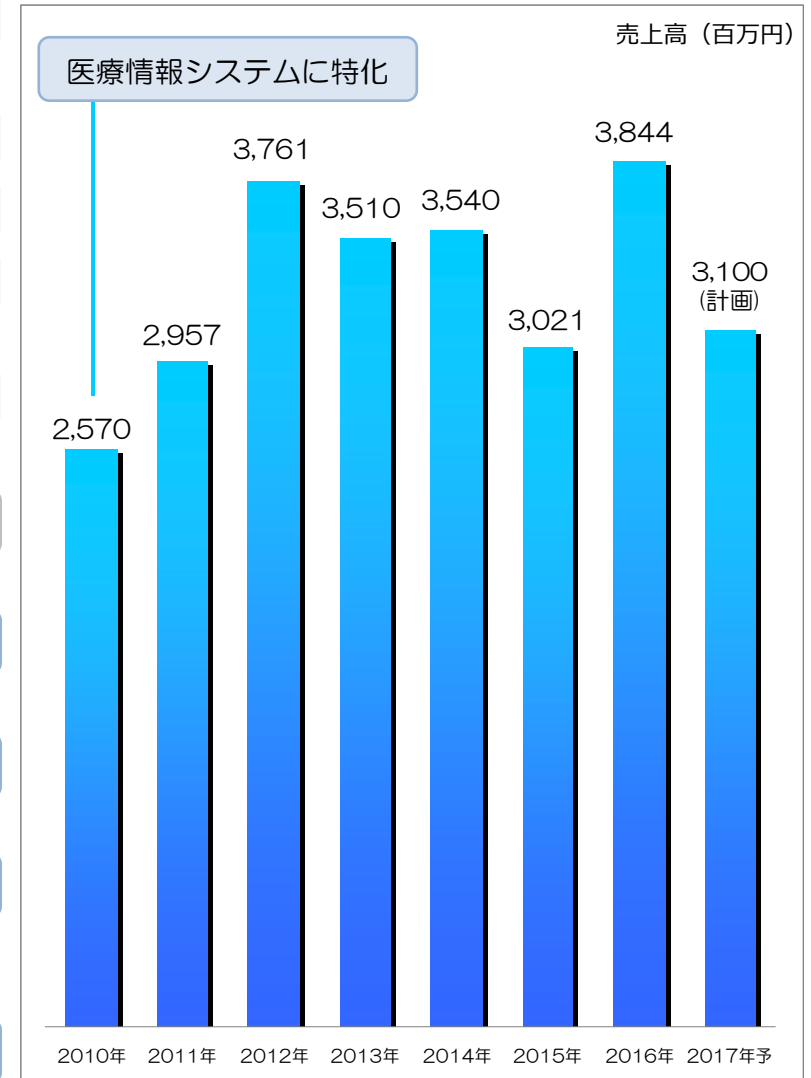
◆ 本社	東京都品川区北品川4-7-35 御殿山トラストタワー7階
◆ 本店	鹿児島市加治屋町12-11
◆ 代表者	代表取締役会長 野村 俊郎 / 代表取締役社長 永里 義夫
◆ 設立	1974年1月
◆ 事業内容	総合医療情報システム開発・販売・導入指導・保守
◆ 資本金	4億2425万円 (東京証券取引所マザーズ上場 2013年3月12日)
◆ 従業員数	173名(2017年6月30日現在)

経営理念

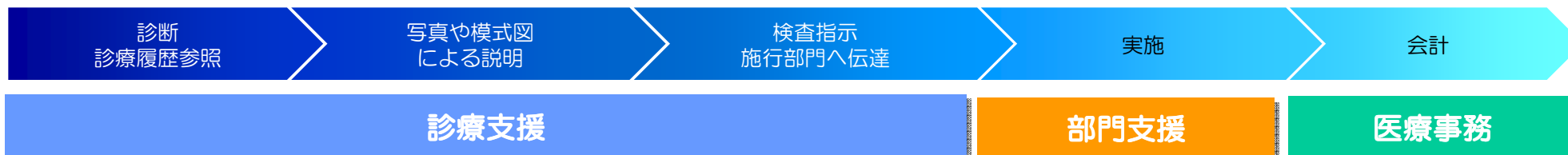
顧客の成功と利益

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。

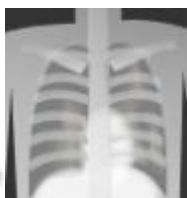
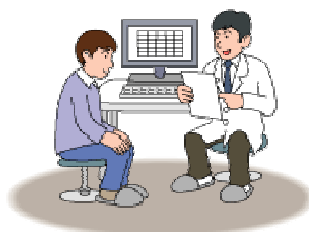




▶▶ 病院における当社システムの使用フロー



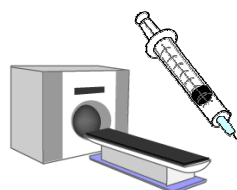
電子カルテシステム



- ・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



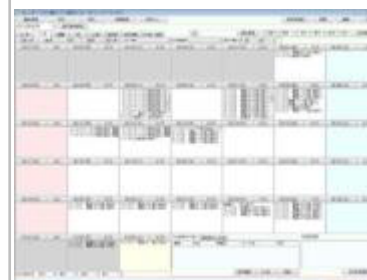
- ・処方
- ・注射
- ・処置
- ・検査



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



製品紹介 ① (PlusUs システムラインアップ)



● 電子カルテシステム

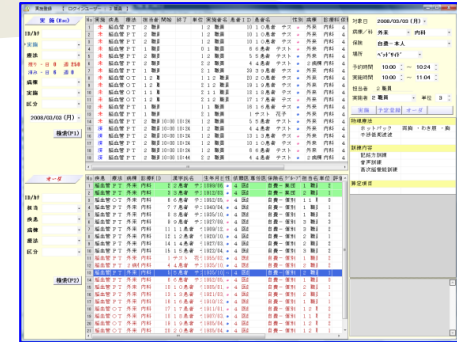


PlusUs-カルテ



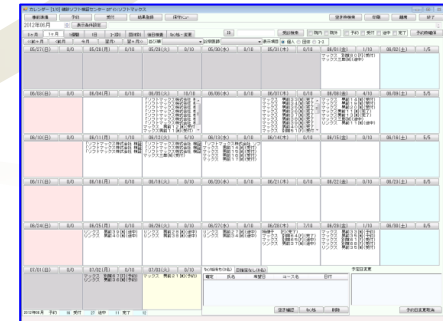
PlusUs-リハ

● リハビリ部門システム



PlusUs-健診

● 健診・人間ドックシステム



PlusUs-医事



● 医事会計システム



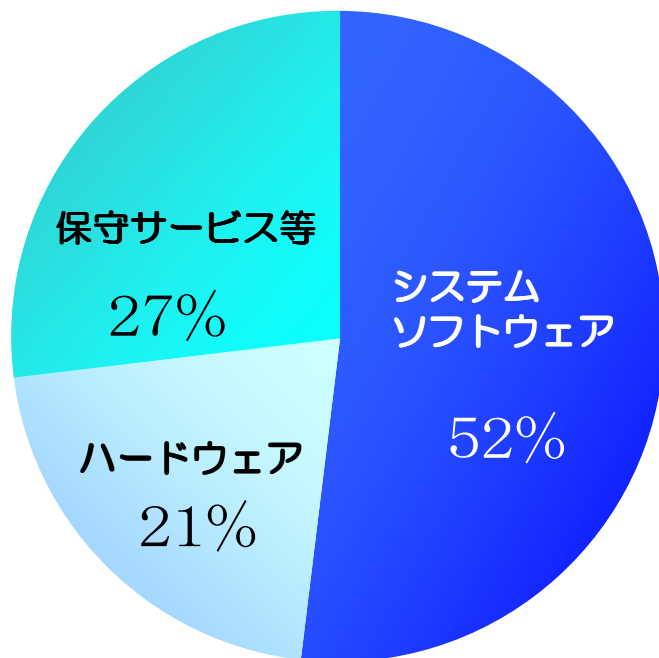
PlusUs-透析

● 透析部門システム





2016年12月期販売種類別売上高



システムソフトウェア

- ◆ 患者の診療情報の記録、検査及び投薬等の指示、医事会計など一連の院内業務効率化のための各種医療情報システムの販売
[主な自社システム]
電子カルテシステム、オーダーリングシステム、医事会計システム、健診システム・リハビリシステム等の部門支援システム

ハードウェア

- ◆ システムの稼動に必要なサーバ、PC端末等の機器類の販売

保守サービス等

- ◆ 導入後のユーザーサポート
- ◆ メンテナンスサービスの提供及び消耗品の販売

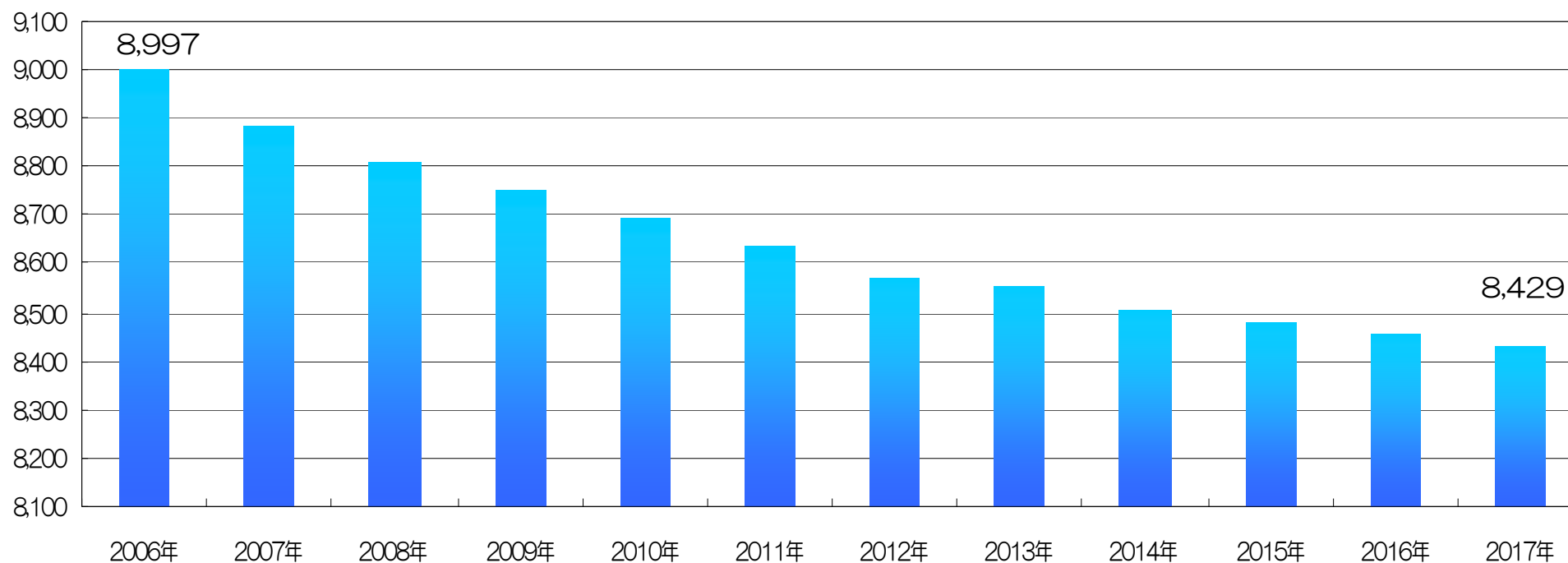


Ⅱ . 医療市場の動向

～成長する医療情報システム市場

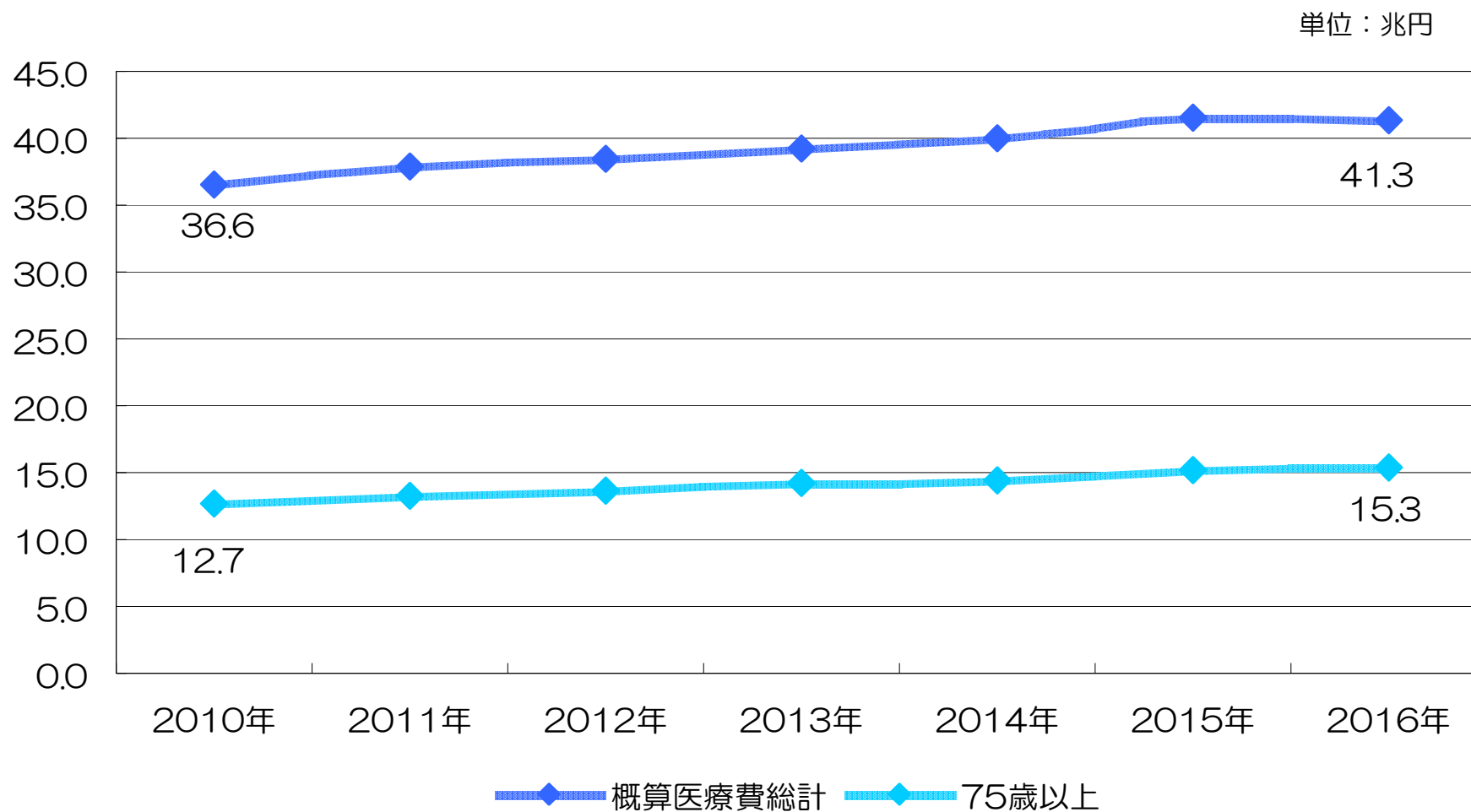


病院施設数の推移



出所：厚生労働省 医療施設動態調査：2006年 5月～2017年 5月





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

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)

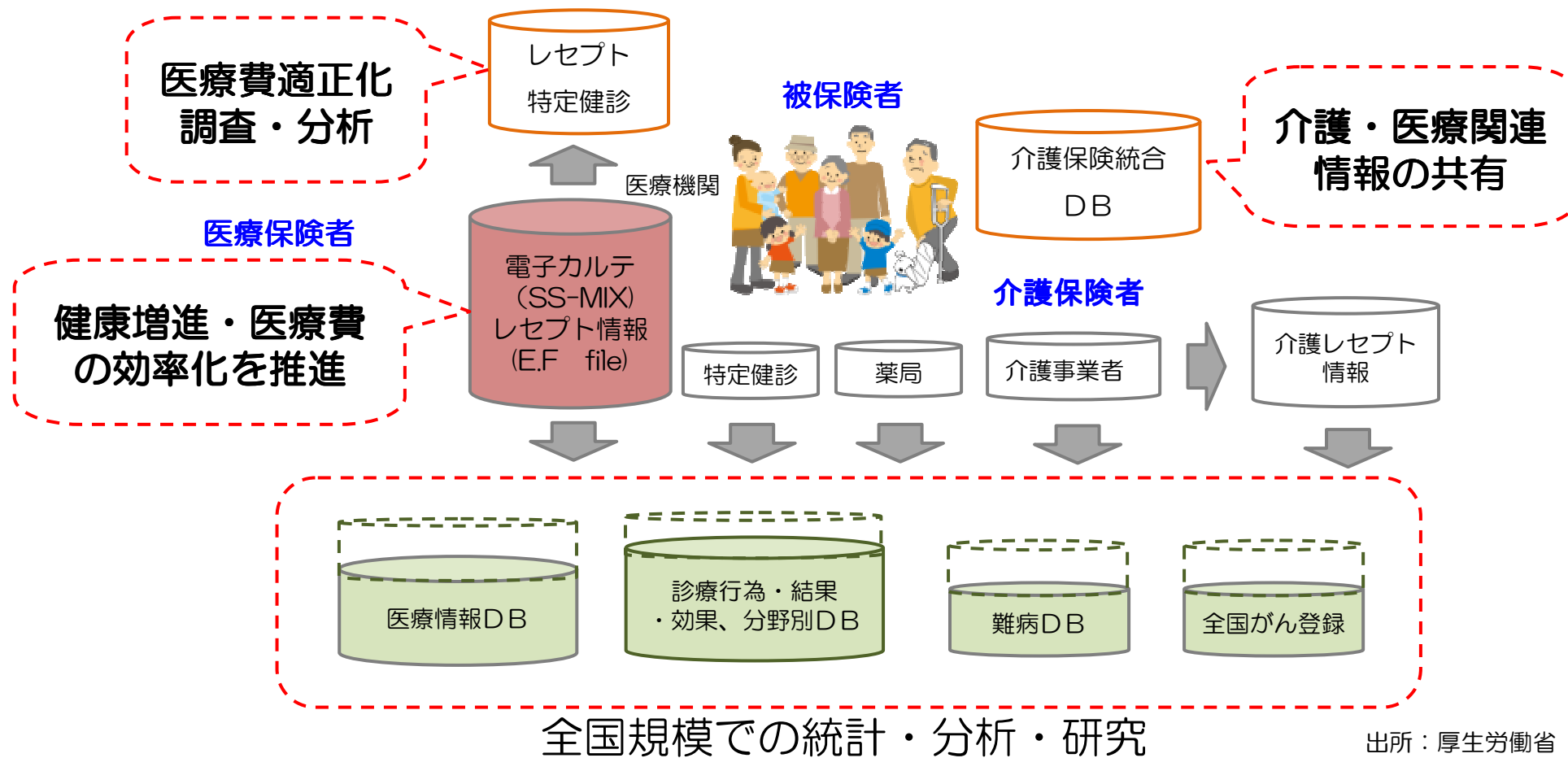
POINT 2 医療機関のデータの**デジタル化** + 地域の医療機関間の**ネットワーク化**

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』



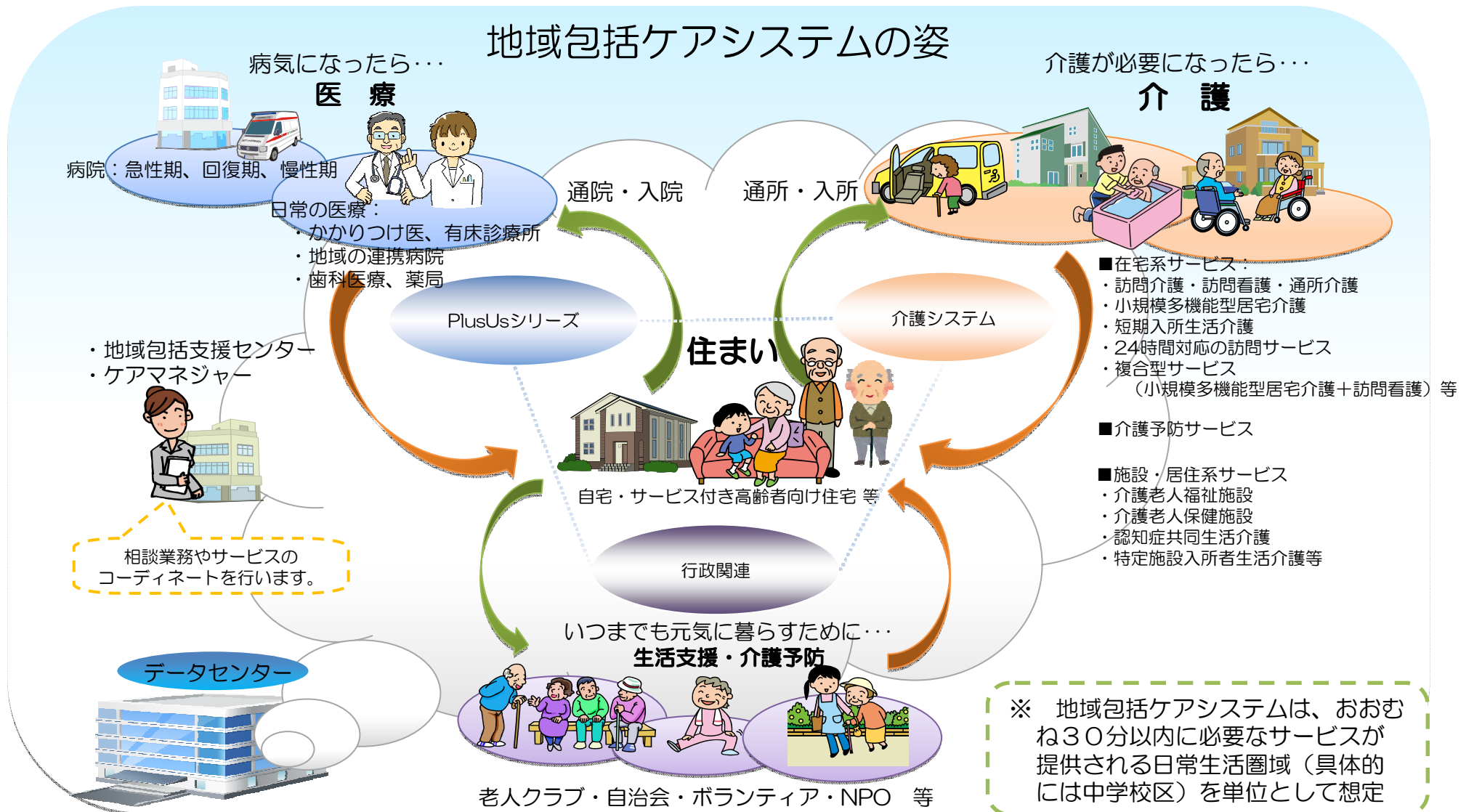
健康寿命を延伸するためには、ICTを利用した個人による日常的な健康管理が重要



出所：厚生労働省

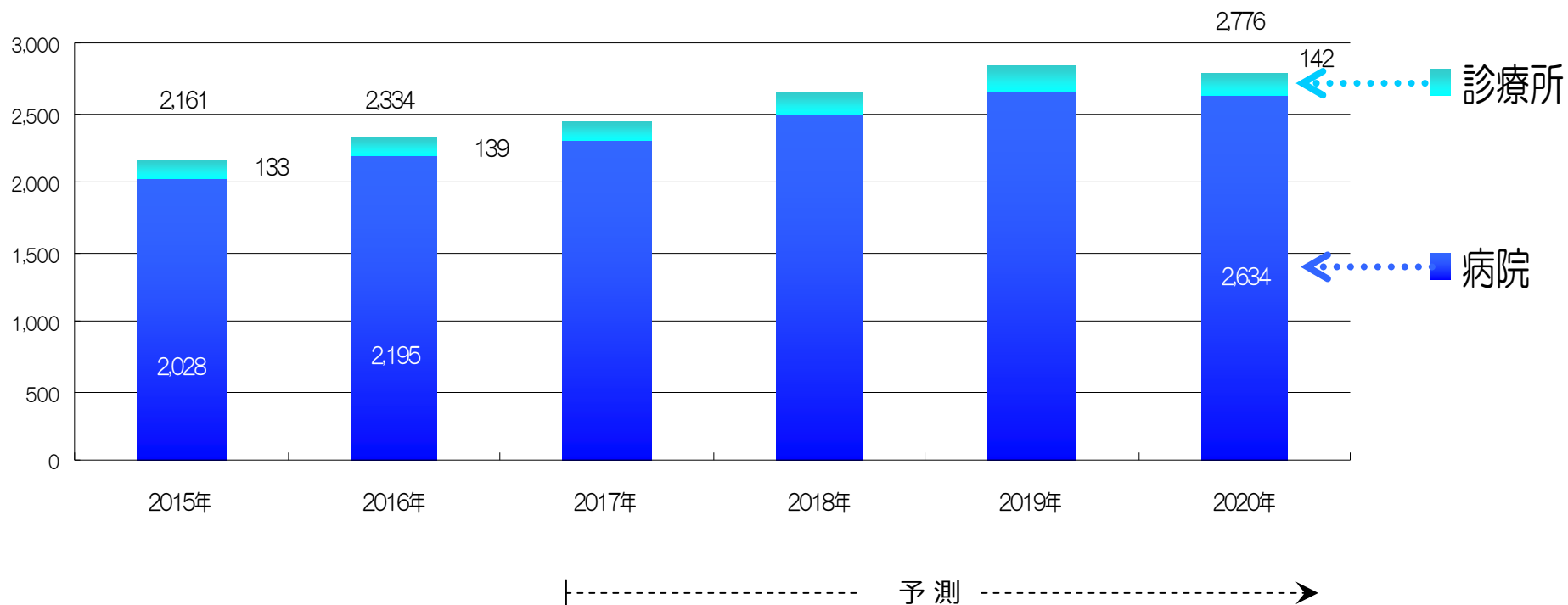


クラウド技術によるシステム連携・データ共有により地域包括ケアシステムをサポート



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)



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	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．最近の業績動向

～2017年12月期第2四半期決算概要



(単位：百万円、下段は構成比)

	2016年12月期 第2四半期	2017年12月期 第2四半期		
		実績	前期比	主な増減要因
売上高	2,260 (100.0%)	1,564 (100.0%)	69.2%	<ul style="list-style-type: none"> ◆ システムソフトウェア販売高の減少 (▲ 481百万円) ◆ ハードウェア販売高の減少 (▲ 292百万円) ◆ 保守サービス等売上高の増加 (+ 76百万円)
売上総利益	201 (8.9%)	402 (25.7%)	199.5%	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 売上高の減少 (▲ 696百万円) ◆ 売上原価の減少 (+ 897百万円)
営業利益又は 営業損失(△)	△194 (-)	17 (1.1%)	-	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 売上総利益の増加 (+ 200百万円) ◆ 販売費及び一般管理費の減少 (+ 10百万円)
経常利益又は 経常損失(△)	△176 (-)	30 (1.9%)	-	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 営業利益の増加 (+ 211百万円) ◆ 営業外収益の減少 (▲ 8百万円) ◆ 営業外費用の減少 (+ 4百万円)
四半期純利益又は 四半期純損失(△)	△129 (-)	17 (1.1%)	-	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 税引前当期純利益の増加 (+ 206百万円) ◆ 法人税等の増加 (▲ 0.2百万円) ◆ 法人税等調整額の増加 (▲ 59百万円)



単位：百万円／下段は構成比

種類別売上高		2016年12月期 第2四半期	2017年12月期 第2四半期	
				前期比
売上高		2,260 (100.0%)	1,564 (100.0%)	69.2%
	システムソフトウェア	1,215 (53.8%)	734 (47.0%)	60.4%
	ハードウェア	557 (24.6%)	264 (16.9%)	47.6%
	保守サービス等	487 (21.6%)	564 (36.1%)	115.7%

主な増減要因

- ◆ システムソフトウェアについては、前期を **40%下回り** ました。
- ◆ ハードウェアについては、前期を **52%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 **16%上回り** ました。



受注高

単位：百万円

種類別受注高	2016年12月期 第2四半期	2017年12月期 第2四半期	
			前期比
受注高	793	1,143	144.1%
システムソフトウェア	563	753	133.6%
ハードウェア	229	390	169.8%

受注残高

単位：百万円

種類別受注残高	2016年12月期 第2四半期	2017年12月期 第2四半期	
			前期比
受注残高	1,483	1,188	80.1%
システムソフトウェア	1,094	873	79.8%
ハードウェア	389	315	81.0%



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 第2四半期導入数	合 計
九州	90	4(3)	91
関東・東北	23	4	27
近畿	15		15
中部・東海	10	1	11
中国	8		8
四国	3	2	5
合計	149	11(3)	157

稼働状況

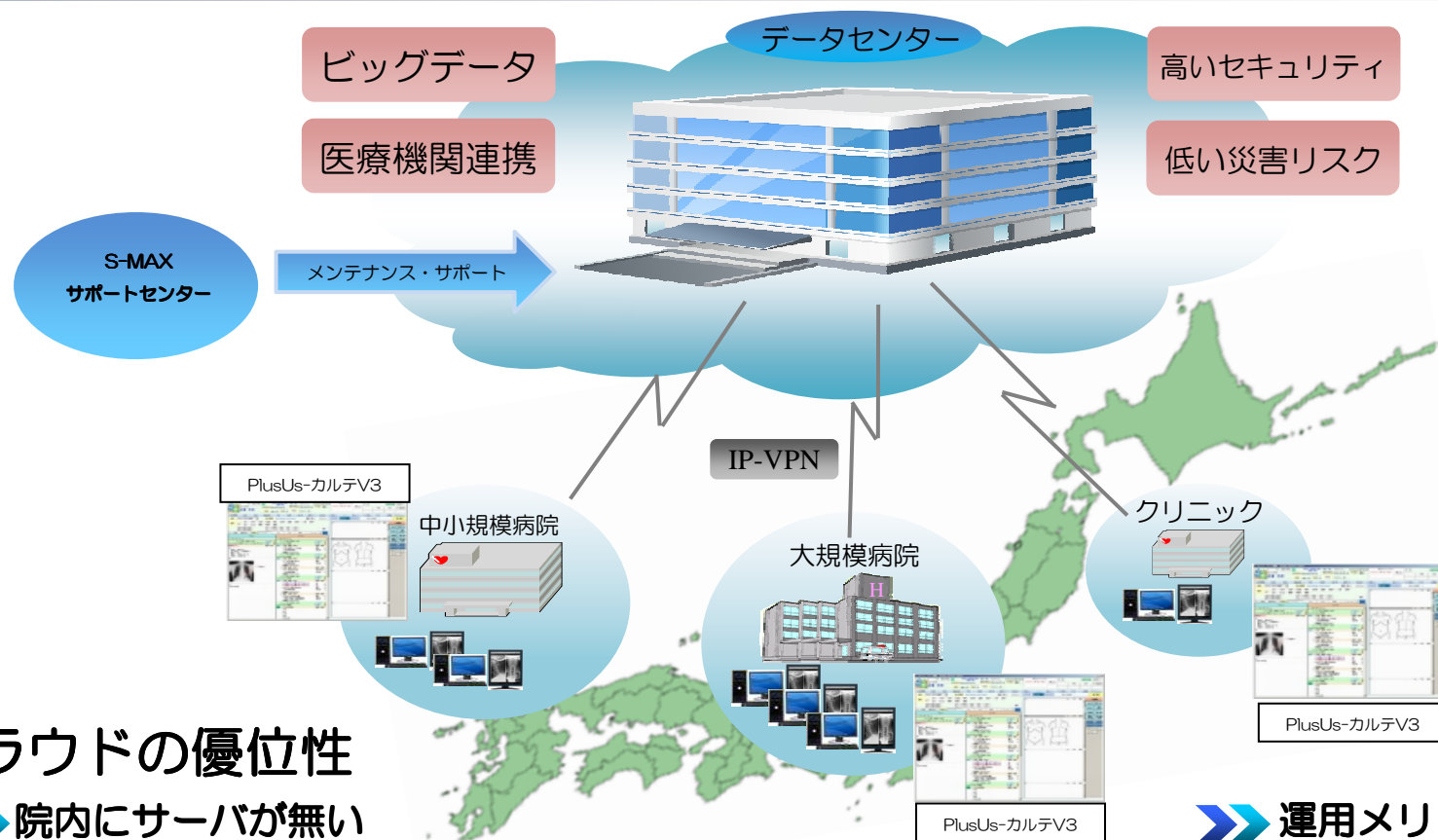
- ◆ 関東・東北地域においては、新規導入が順調に推移
- ◆ 新規導入数 **8件** のほか、**3件**の自社リプレースを実現



IV . 今後の事業戦略 ～中長期の展望・成長戦略



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

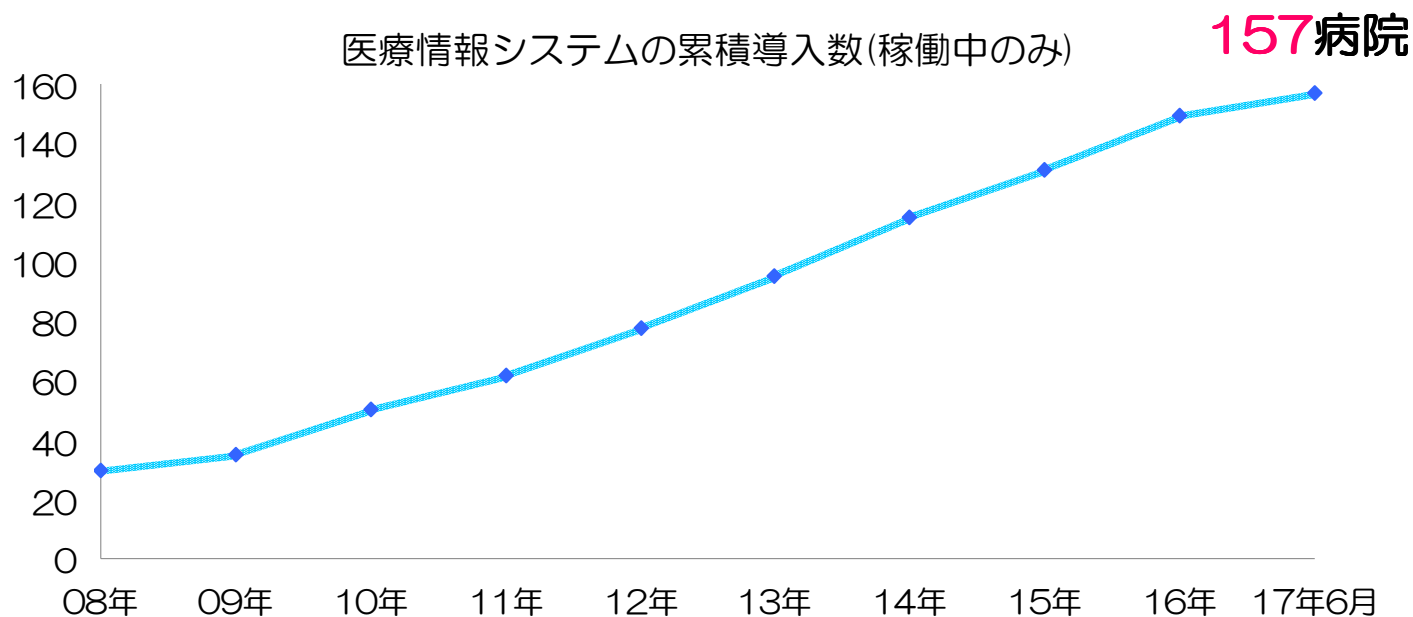
▶▶ ブランド力のアップ

- ◆ 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**病院（2017年6月末現在）

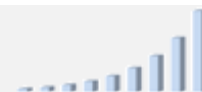
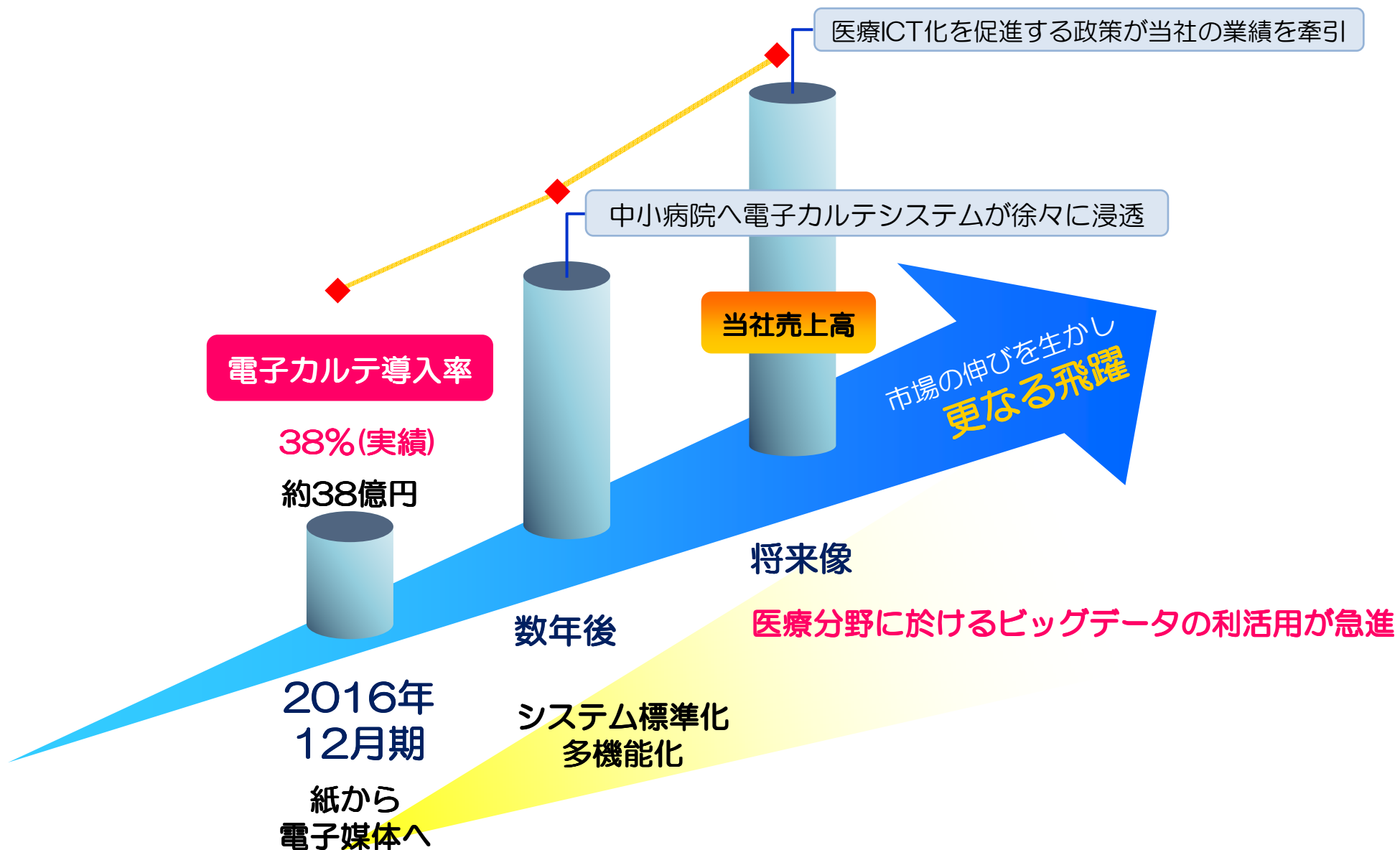
➤ 医療情報システムは、その内の**157**病院に導入



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







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

