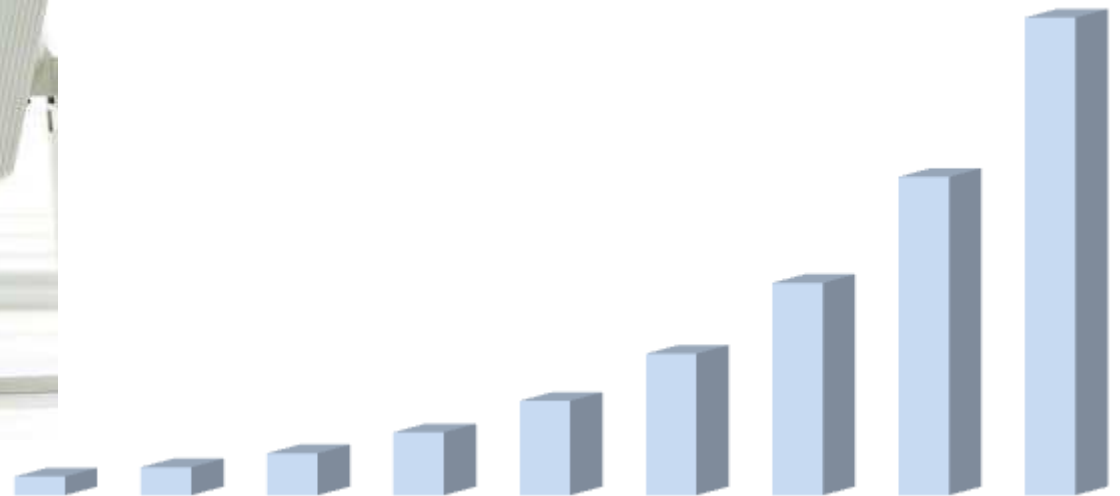


ソフトマックス株式会社

2015年12月期第2四半期 決算説明会

2015年8月25日



I . 会社概要	・・・2
----------	------

II . 2015年12月期第2四半期決算概要	・・・16
-------------------------	-------

III . 2015年12月期通期計画と今後の事業戦略	・・・25
-----------------------------	-------



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	192名(2015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。



2013年

東日本地域の営業強化のため仙台・秋田営業所開設

製品ブランド名を「HONEST」から「PlusUs」へ変更

東京証券取引所マザーズ市場へ上場

2011年

Web型電子カルテシステム「HONEST カルテV3」リリース

2009年

全ての経営・人的資源を医療情報システムに投入

2004年

電子カルテシステム「HONEST カルテV1」リリース

2002年

オーダーリングシステム「HONEST オーダ V1」リリース

2001年

ソフトマックス株式会社に商号変更

同年、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

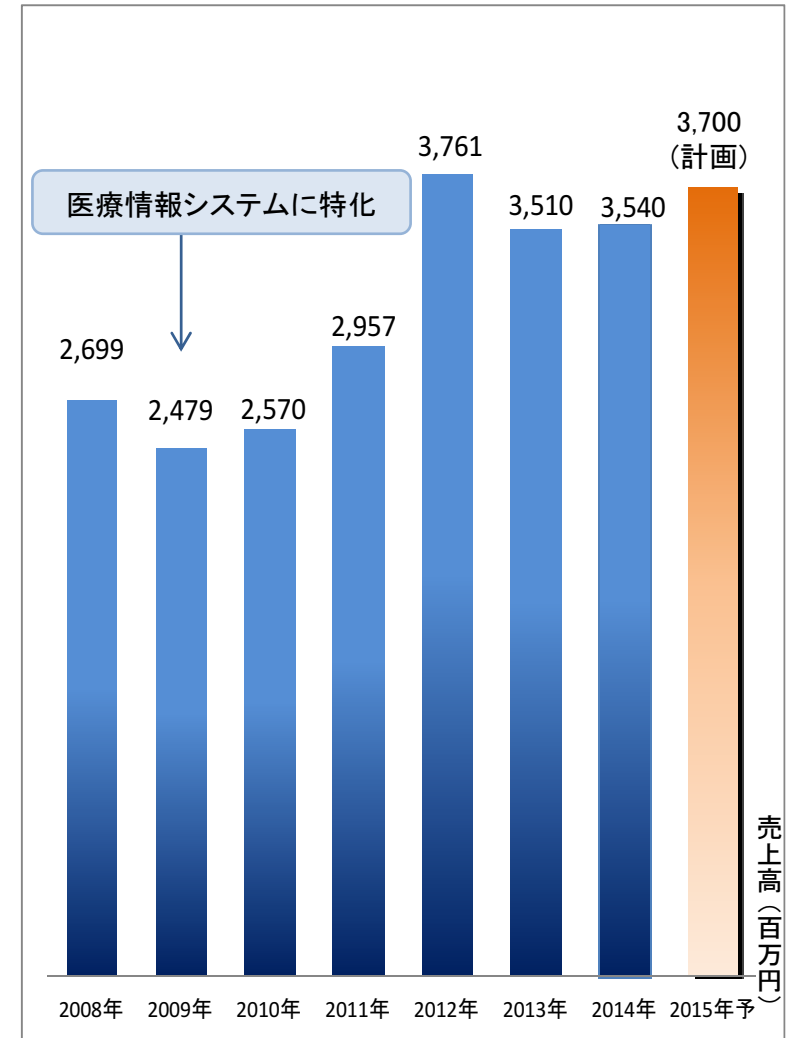
1978年

医事会計システム「V1」リリース

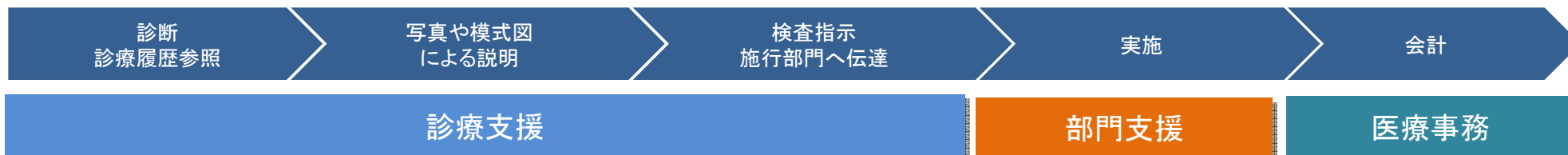
株式会社鹿児島ビジネスコンピュータに商号変更

1974年

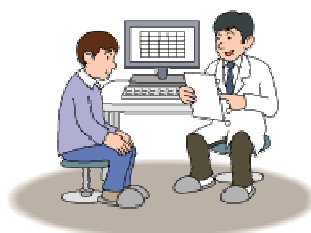
当社前身であるビクター計算機九州販売(株) 設立



診断から検査、処方、会計までの流れ



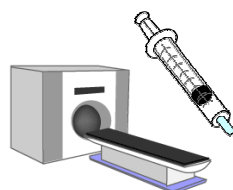
電子カルテシステム



- ・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



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



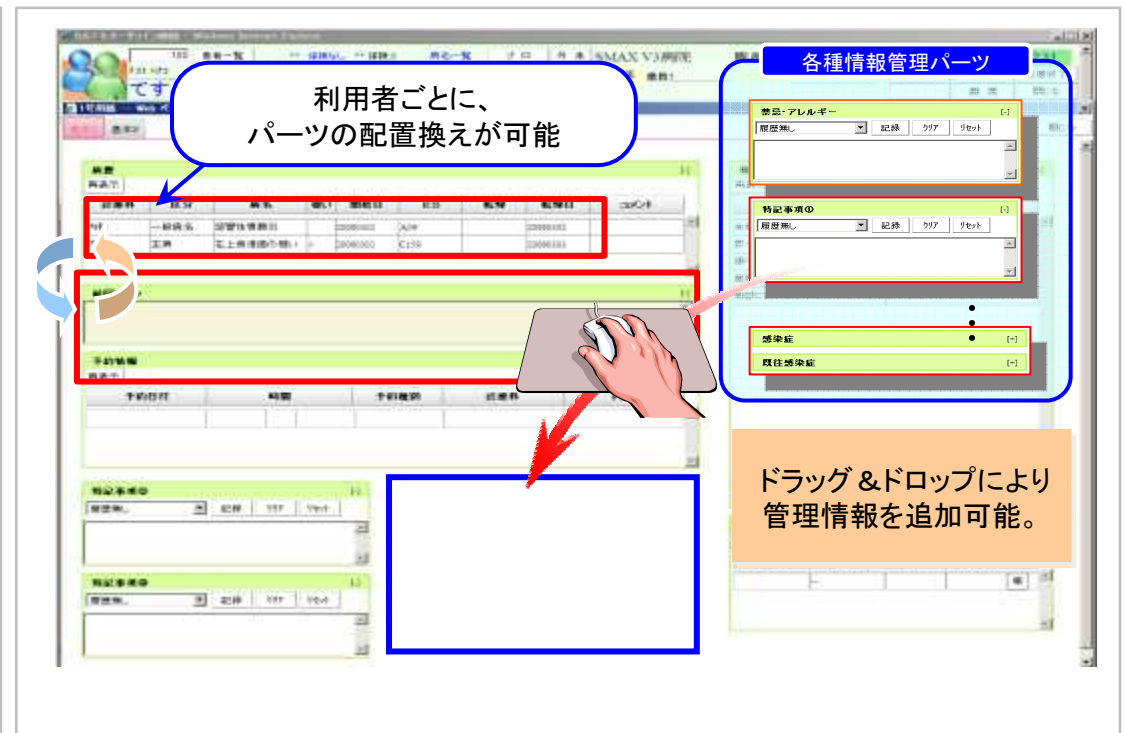
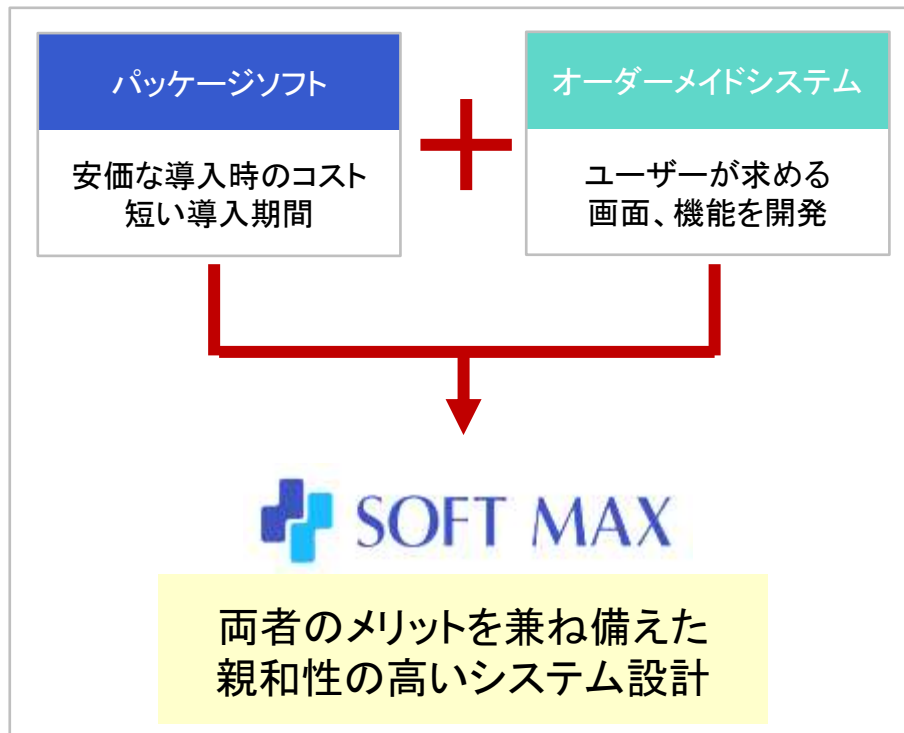
	参入障壁 (開発難易度)	クラウド化 移行	クライアント側の導入メリット				競合
			稼働コスト	端末設定	カスタマイズ	導入納期	
 Web型システム	高	メリット大 移行作業少	低	不要	容易	短	少
インストール型システム	中	メリット中 移行作業小	中	要	困難	長	多



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



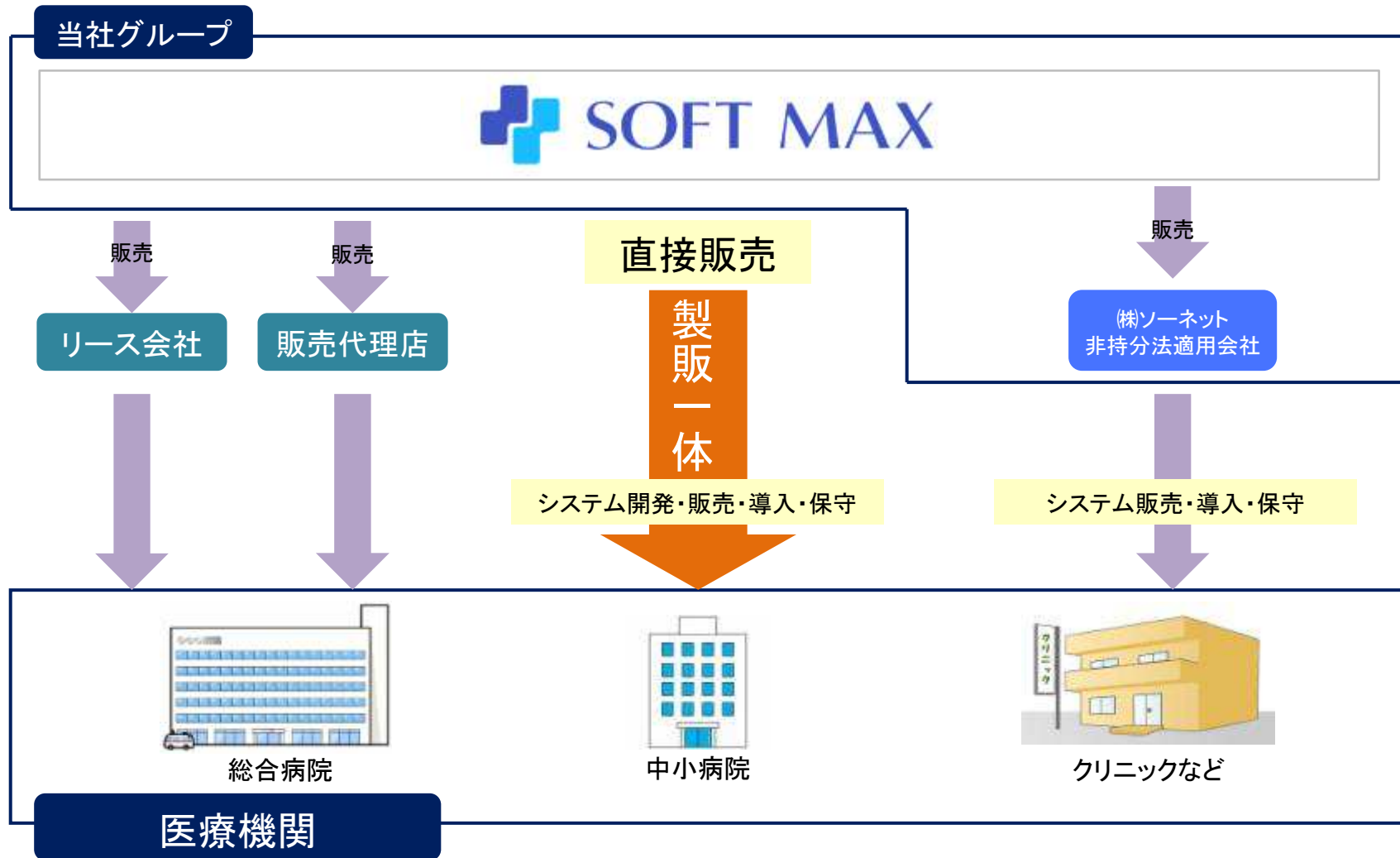
顧客ニーズへの対応:画面のレイアウトは自由自在

- 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





主戦場である電子カルテ市場の急成長

2020年までに実現するICTインフラ

政府が推進する医療情報化に関する政策

厚生省「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

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

医療等分野におけるICT化の推進について (2015年5月厚生労働省)

- 2020年までに実現する地域包括ケアシステムの構築
- 質が高く効率的な医療・介護サービス体制の確立
 - 医療情報連携ネットワークの全国へ普及・展開
 - 個人番号カードで医療情報の一元管理
(医療のマイナンバー制度)
 - 医療情報のビッグデータ化

十 高齢化の進行
医療費抑制が急務



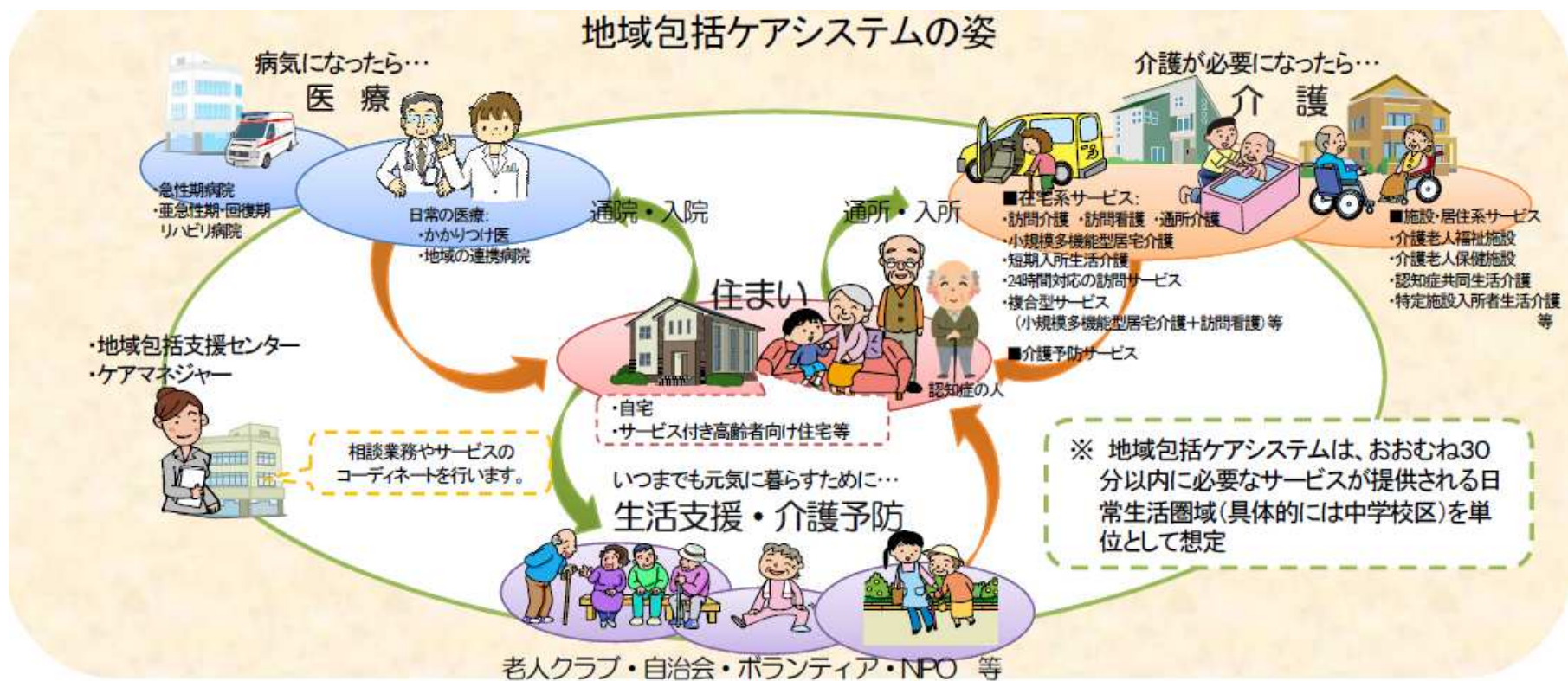
地域包括ケアシステムの構築にICT

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

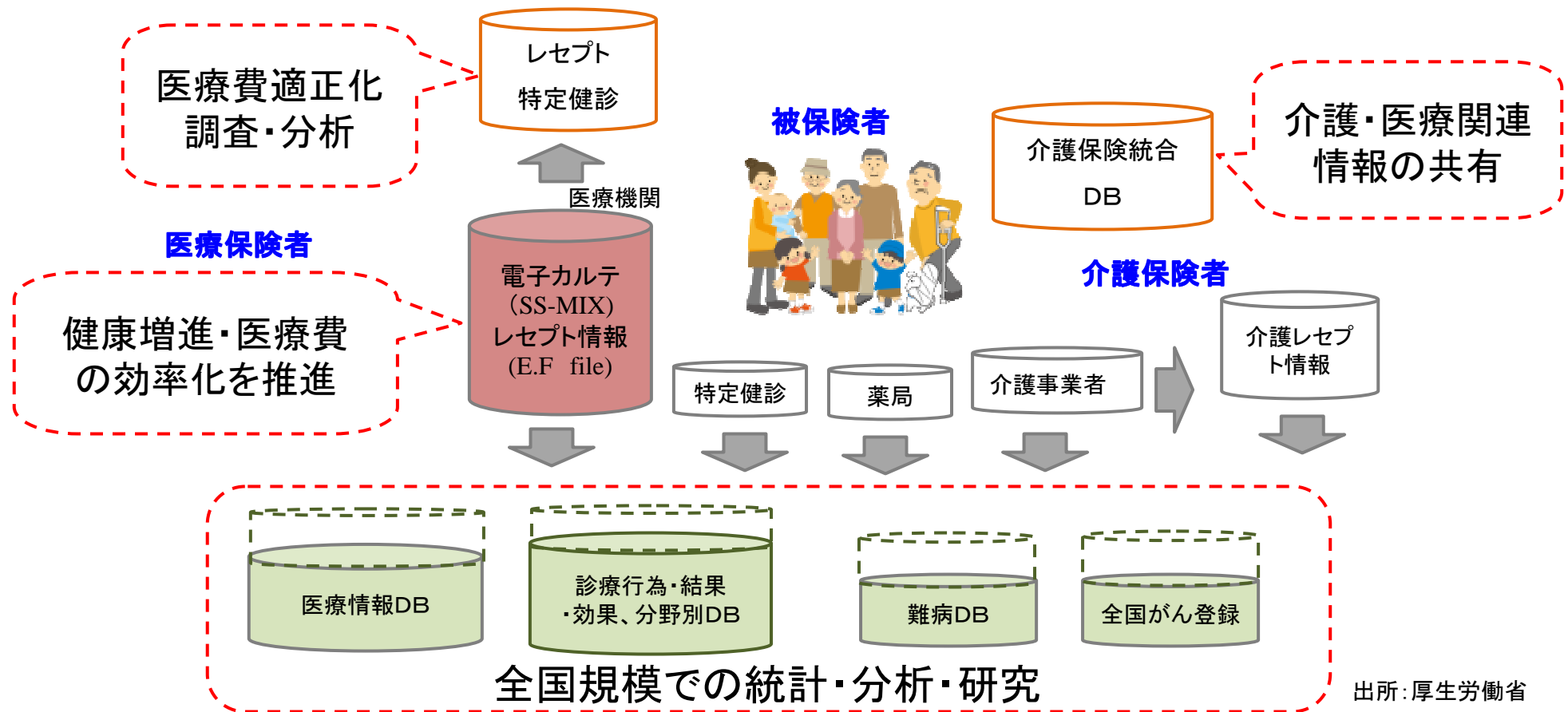
2025年を目途に地域の特性に応じて住まい・医療・介護・生活支援を一体的に提供



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



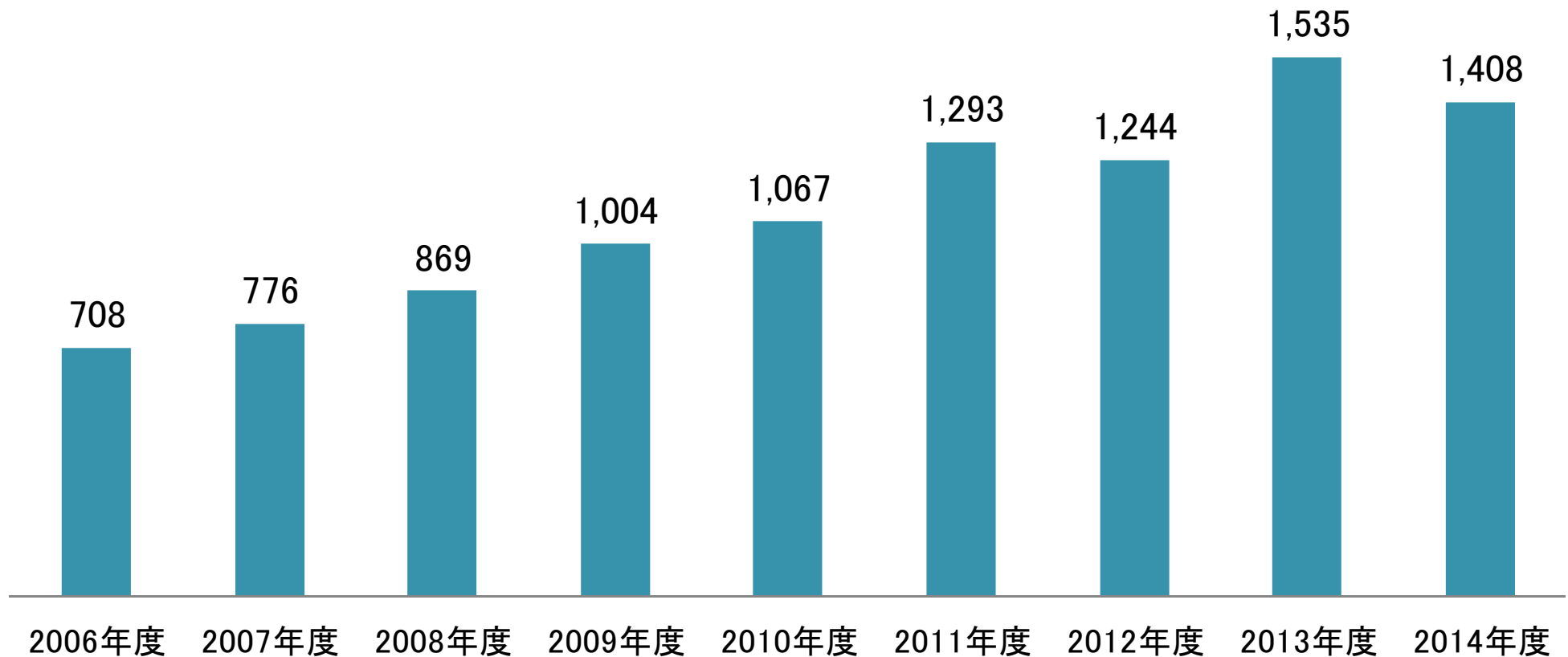
出所:厚生労働省



主戦場である電子カルテ市場

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)

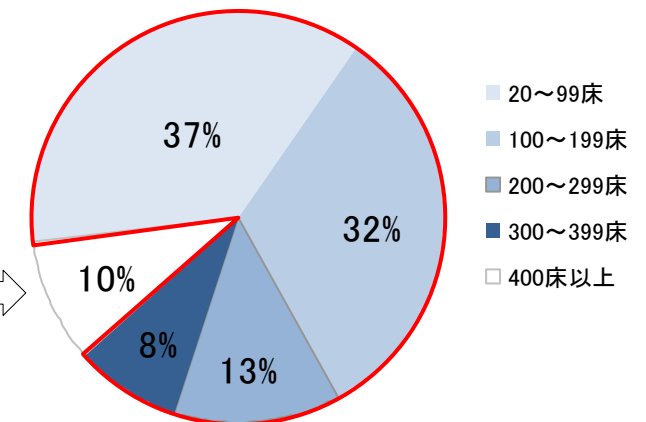
病床規模	電子カルテ ^{※1} 導入施設	構成比	施設数 ^{※2}	導入率
20～99床	337	15.7%	3,134	10.8%
100～199床	587	27.4%	2,750	21.3%
200～299床	337	15.7%	1,123	30.0%
300～399床	335	15.6%	710	47.2%
小計	1,596	74.5%	7,717	20.7%
400床以上	546	25.5%	823	66.3%
全体	2,142	100.0%	8,540	25.1%

※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)

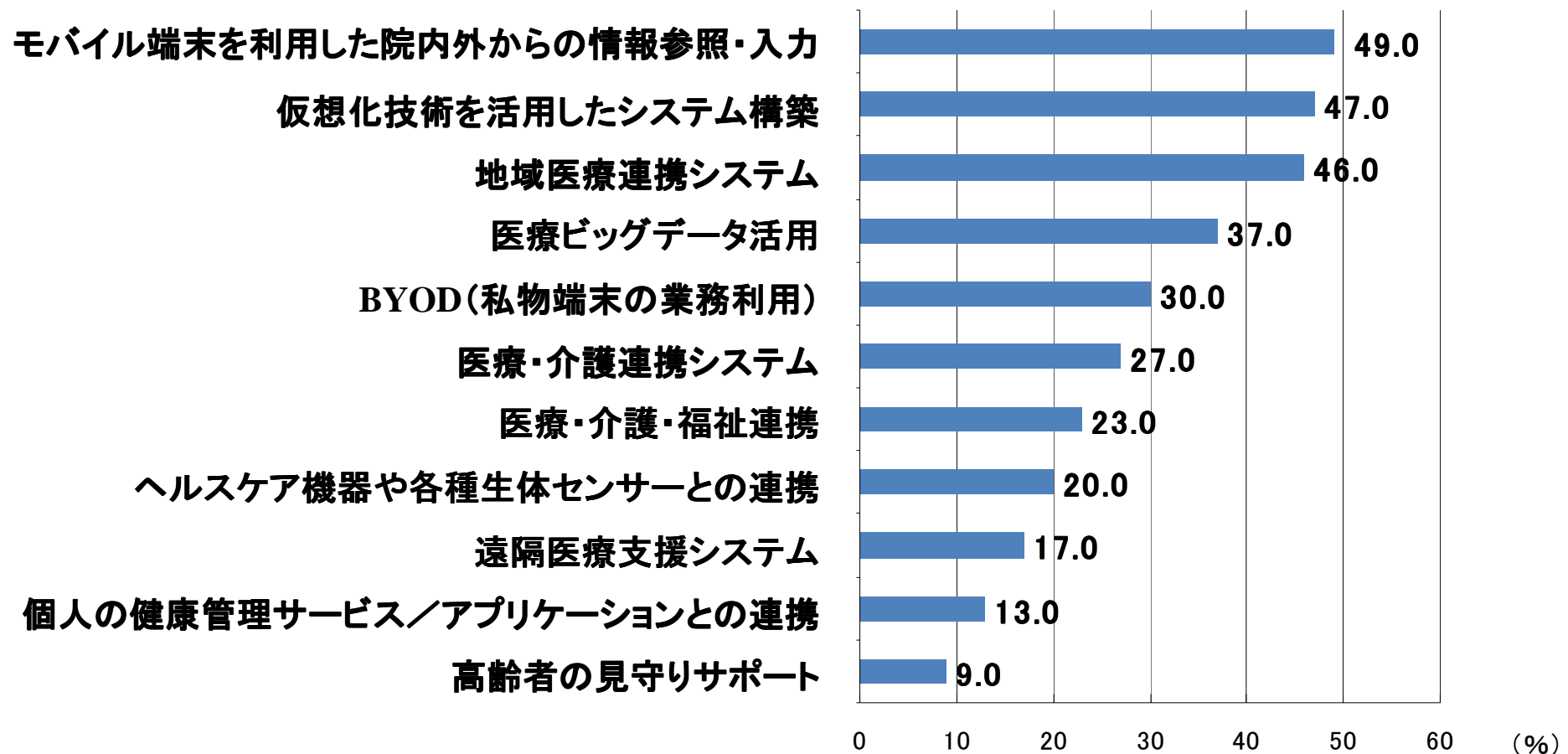
※2) 厚生労働省医療施設動態調査より作成(2013年10月1日時点)

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



医療機関が関心のある医療ITトレンド



* TechTargetジャパン: 医療機関のIT導入に関する調査(2014年11月)
有効回答N=100



Ⅱ . 2015年12月期第2四半期決算概要



2015年12月期 第2四半期 総括

売上高	1,582百万円 (前期比 82.6%)
営業利益	54百万円 (前期比 56.6%)
経常利益	71百万円 (前期比 59.4%)
四半期純利益	28百万円 (前期比 42.3%)

- ✓ 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



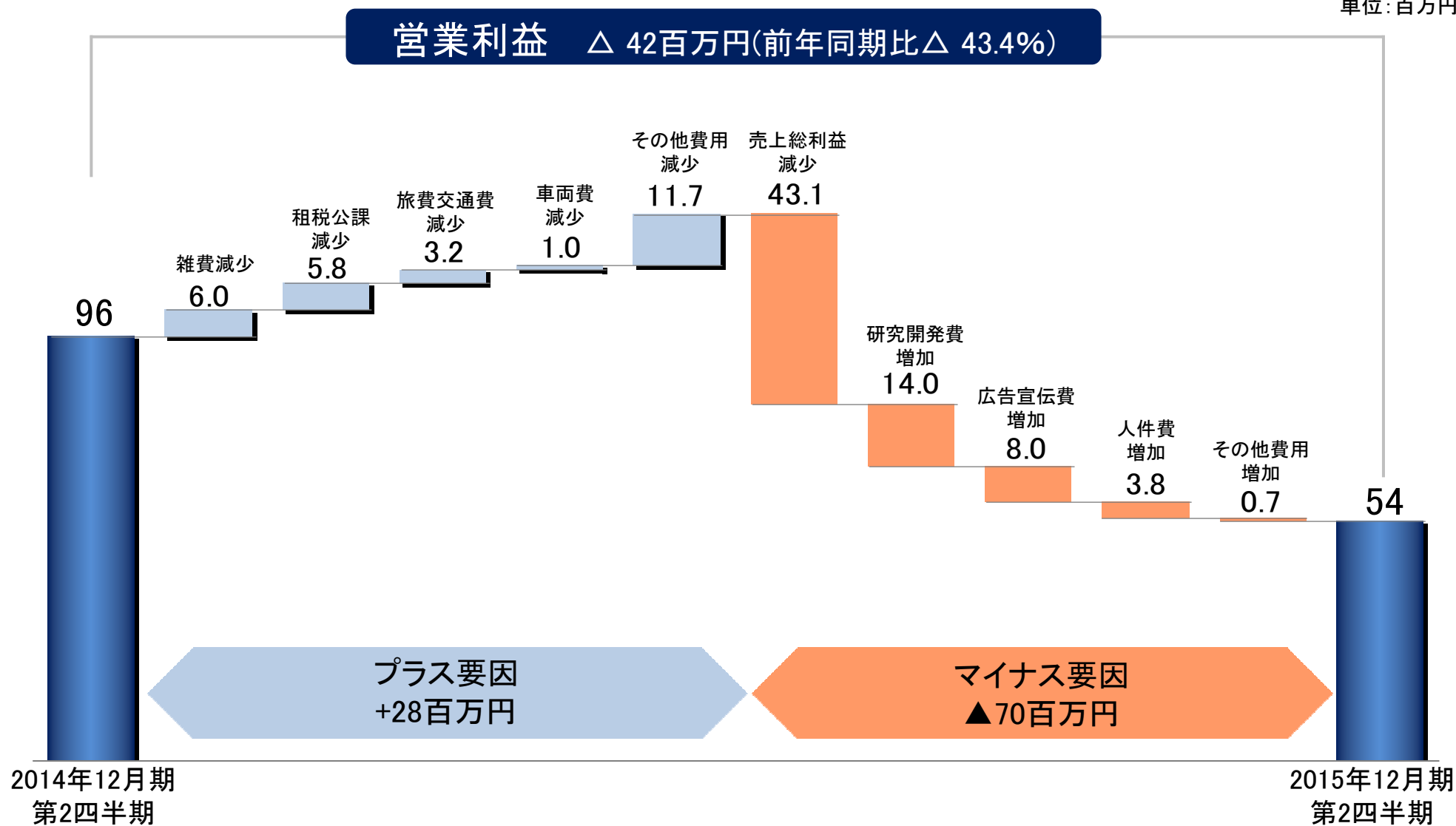
(単位:百万円、下段は構成比)

	2014年12月期 第2四半期	2015年12月期 第2四半期		
			前期比	主な増減要因
売上高	1,917 (100.0%)	1,582 (100.0%)	82.6%	<ul style="list-style-type: none"> ・システムソフトウェアの販売高が減少 (▲362百万円) ・ハードウェアの販売高が増加 (+ 17百万円) ・保守サービス等の売上高が増加 (+ 10百万円)
売上総利益	479 (25.0%)	436 (27.6%)	91.0%	<ul style="list-style-type: none"> ・売上高の減少 (▲334百万円) ・売上原価の減少 (+291百万円) <ul style="list-style-type: none"> (製造原価の減少 +292百万円) (その他売上原価の増加 ▲ 1百万円)
営業利益	96 (5.0%)	54 (3.5%)	56.6%	<ul style="list-style-type: none"> ・売上総利益の減少 (▲ 43百万円) ・販売費及び一般管理費の減少 (+ 1百万円) <ul style="list-style-type: none"> (研究開発費の増加 ▲ 14百万円) (研究開発費以外の減少 + 15百万円)
経常利益	121 (6.3%)	71 (4.5%)	59.4%	<ul style="list-style-type: none"> ・営業利益の減少 (▲ 42百万円) ・営業外収益の減少 (▲ 10百万円) ・営業外費用の減少 (+ 3百万円)
四半期純利益	66 (3.5%)	28 (1.8%)	42.3%	<ul style="list-style-type: none"> ・税引前四半期純利益の減少 (▲ 48百万円) <ul style="list-style-type: none"> (経常利益の減少 ▲ 49百万円) ・法人税等の減少 (+ 9百万円)



営業利益の状況(前期比較)

単位: 百万円



単位:百万円／下段は構成比

種類別売上高	2014年12月期 第2四半期	2015年12月期 第2四半期	
			前期比
売上高	1,917 (100.0%)	1,582 (100.0%)	82.6%
システムソフトウェア	1,100 (57.4%)	737 (46.6%)	67.0%
ハードウェア	364 (19.0%)	382 (24.2%)	104.8%
保守サービス等	452 (23.6%)	462 (29.2%)	102.3%

主な増減要因

- システムソフトウェアについては、前期を33%下回りました。(構成比は前期の57%から47%にダウンしました)
- ハードウェアについては、前期を5%上回りました。(構成比も前期の19%から24%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2%上回りました。(構成比も前期の24%から29%にアップしました)



受注実績

受注高

(単位:百万円)

種別	2014年12月期 第2四半期	2015年12月期 第2四半期	
			前期比
受注高	1,296	1,102	85.0%
システムソフトウェア	1,056	849	80.4%
ハードウェア	240	252	105.2%

受注残高

(単位:百万円)

種別	2014年12月期 第2四半期	2015年12月期 第2四半期	
			前期比
受注残高	1,330	1,245	93.6%
システムソフトウェア	993	985	99.3%
ハードウェア	337	259	76.8%



地域	2014年12月期末	2015年12月期第2四半期 新規導入数	合計
九州	79	3	82
関東・東北	11	4	15
中部・東海	6	1	7
中国	6	1	7
近畿	11	1	12
四国	2	0	2
合計	115	10	125

新規稼働状況

- 九州、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、3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)

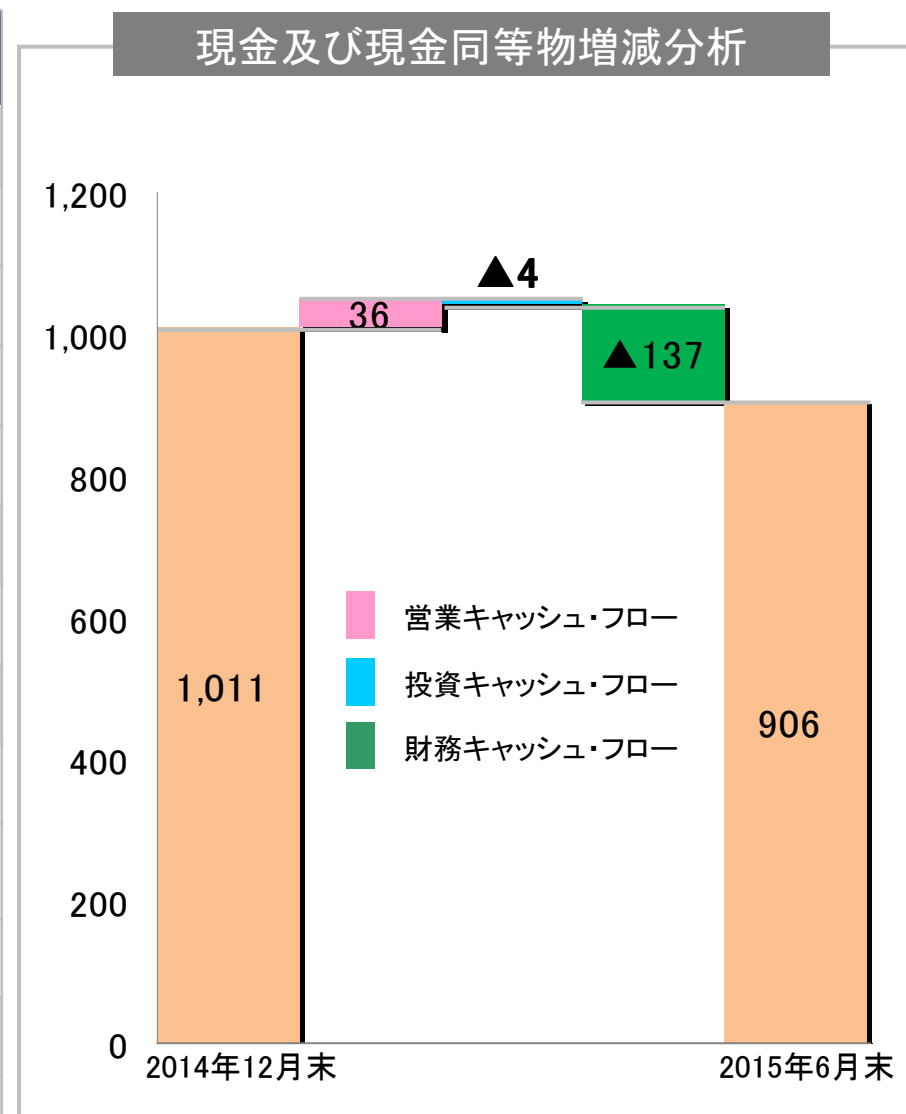
	2014年12月期	2015年12月期 第2四半期末	
		増減額	主な増減要因
流動資産	2,568 (56.5%)	2,207 (53.1%)	▲ 360 現金及び預金 ▲ 75百万円 受取手形及び売掛金 ▲ 296百万円
固定資産	1,979 (43.5%)	1,948 (46.9%)	▲ 31 有形固定資産 ▲ 382百万円 投資その他の資産 + 359百万円
資産合計	4,547 (100.0%)	4,156 (100.0%)	▲ 391
流動負債	1,278 (28.1%)	972 (23.4%)	▲ 306 支払手形及び買掛金 ▲ 312百万円
固定負債	1,604 (35.3%)	1,570 (37.8%)	▲ 34 長期借入金 ▲ 40百万円
負債合計	2,882 (63.4%)	2,542 (61.2%)	▲ 340
純資産合計	1,665 (36.6%)	1,613 (38.8%)	▲ 51 利益剰余金 ▲ 51百万円
負債純資産合計	4,547 (100.0%)	4,156 (100.0%)	▲ 391



キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2014年12月期	2015年12月期 第2四半期
営業キャッシュ・フロー	344	36
税引前四半期(当期)純利益	145	71
売上債権増減額(▲は増加)	▲36	296
たな卸資産の増減額(▲は増加)	49	1
仕入債務の増減額(▲は減少)	157	▲312
投資キャッシュ・フロー	▲417	▲4
有形固定資産の取得による支出	▲364	▲3
財務キャッシュ・フロー	110	▲137
長期借入れによる収入	850	-
社債の償還による支出	▲500	-
現金及び現金同等物の増減額	37	▲105
現金及び現金同等物の期首残高	973	1,011
現金及び現金同等物の期末残高	1,011	906



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%



▶▶ 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

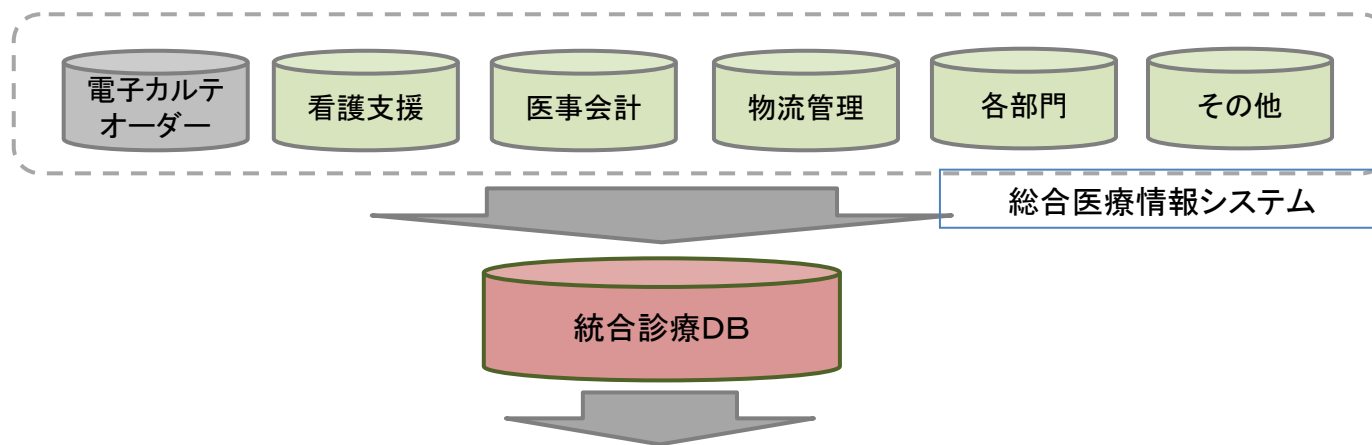
▶▶ 地域医療連携 SS-MIX II を網羅

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・経営支援システムの強化



医療安全に関する分析

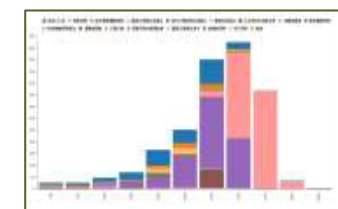
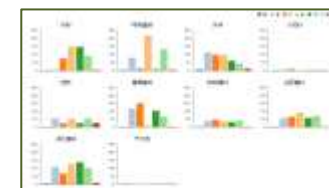
- インシデント分析
- 転倒転落患者予測
- 診療情報アラート
- 合併症・感染症の予測

経営指標に関する分析

- 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

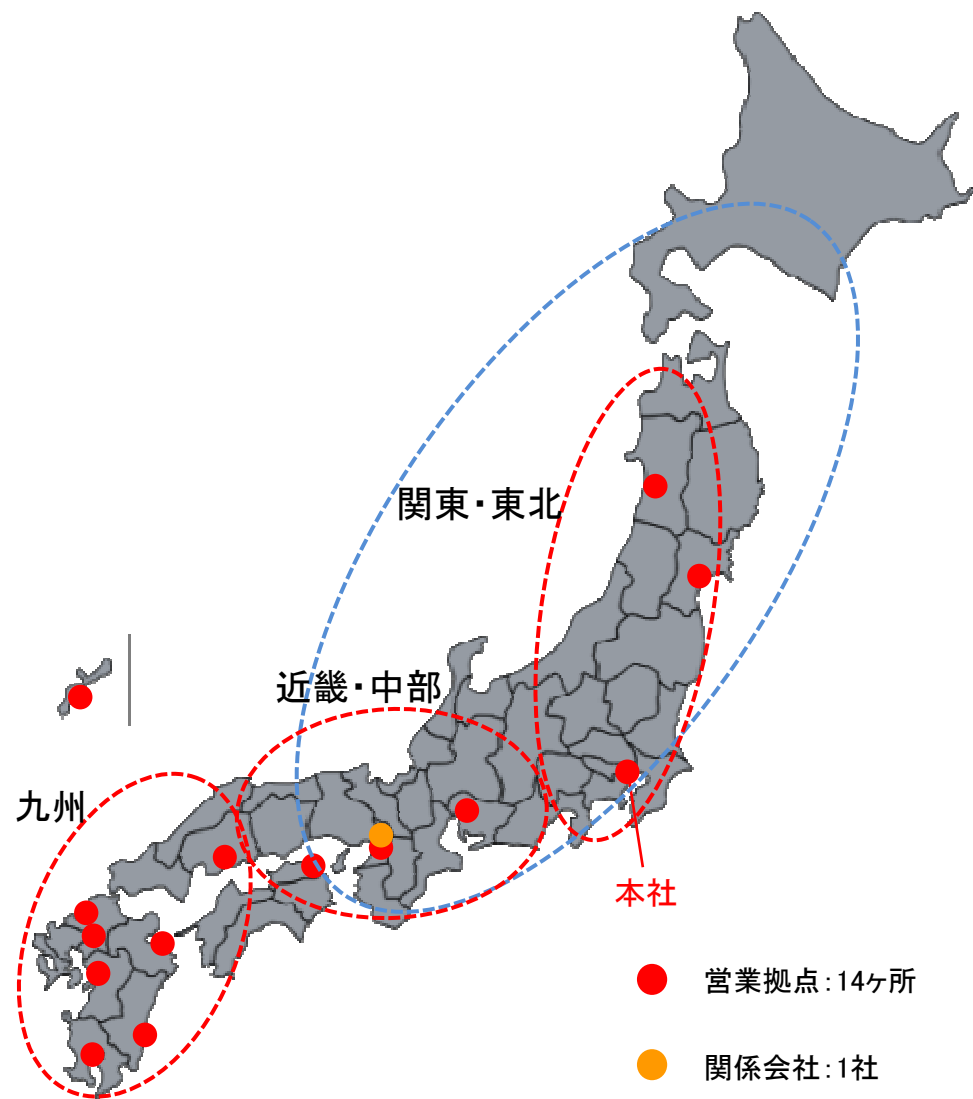
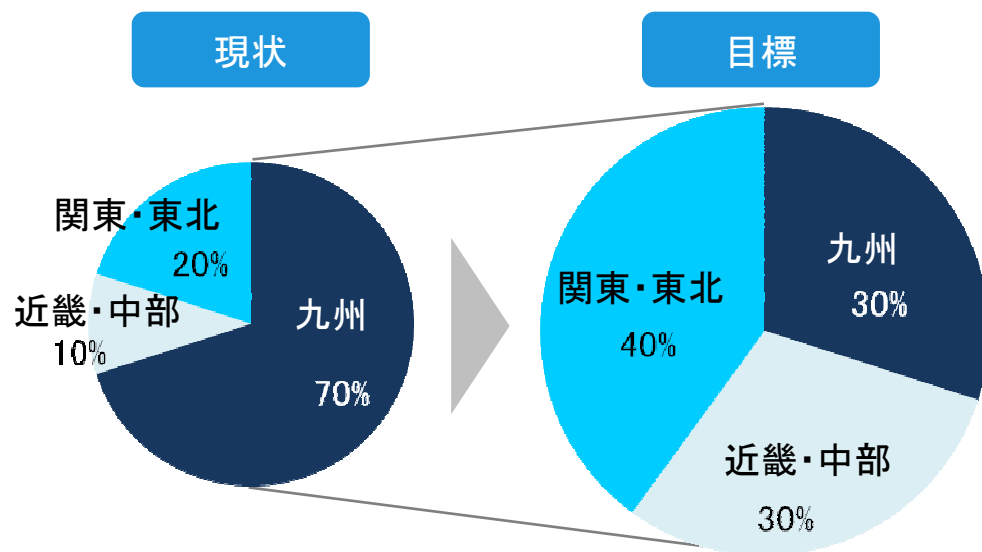


病院の質を評価する指標作成



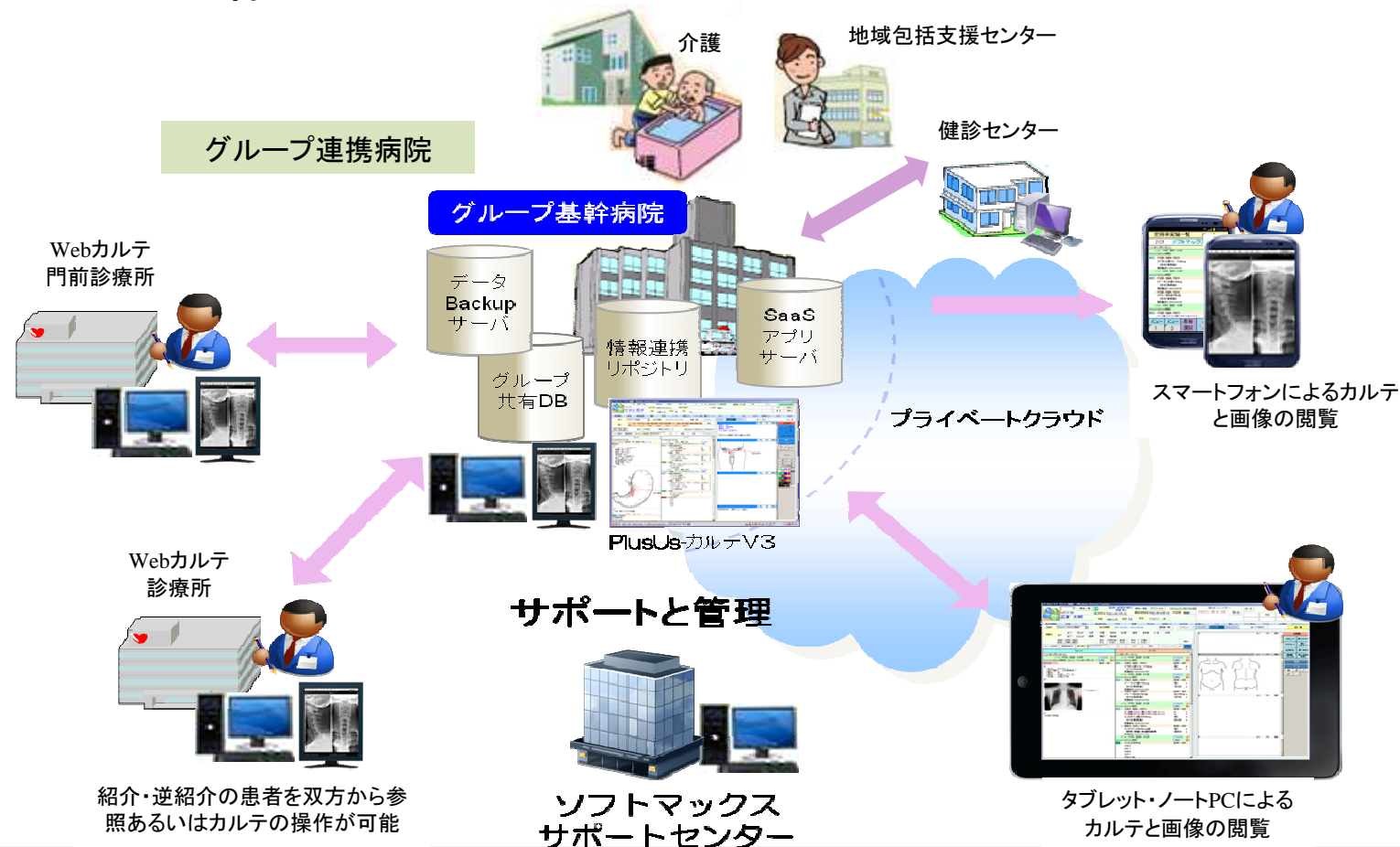
営業エリアを拡大

地域別売上構成比

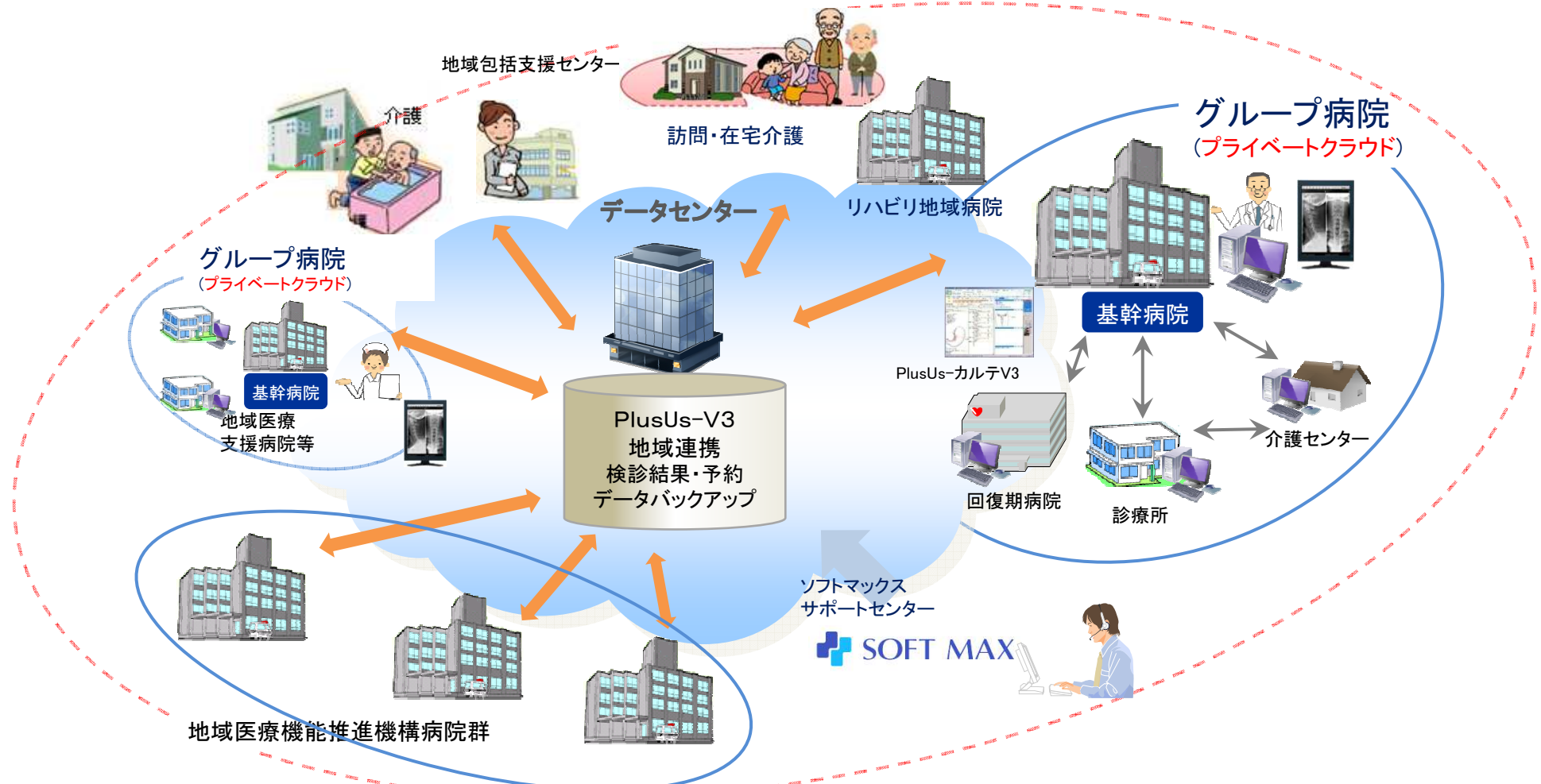


▶▶ プライベートクラウドを利用したグループ連携

- ◆ 同一グループ病院・介護施設・診療所でカルテ情報を共有
- ◆ サーバの一元管理で、システム管理の省力化



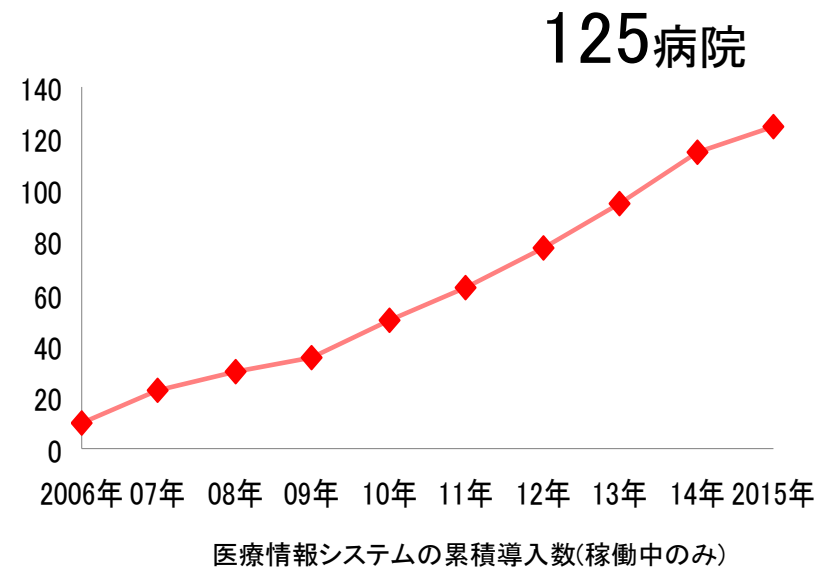
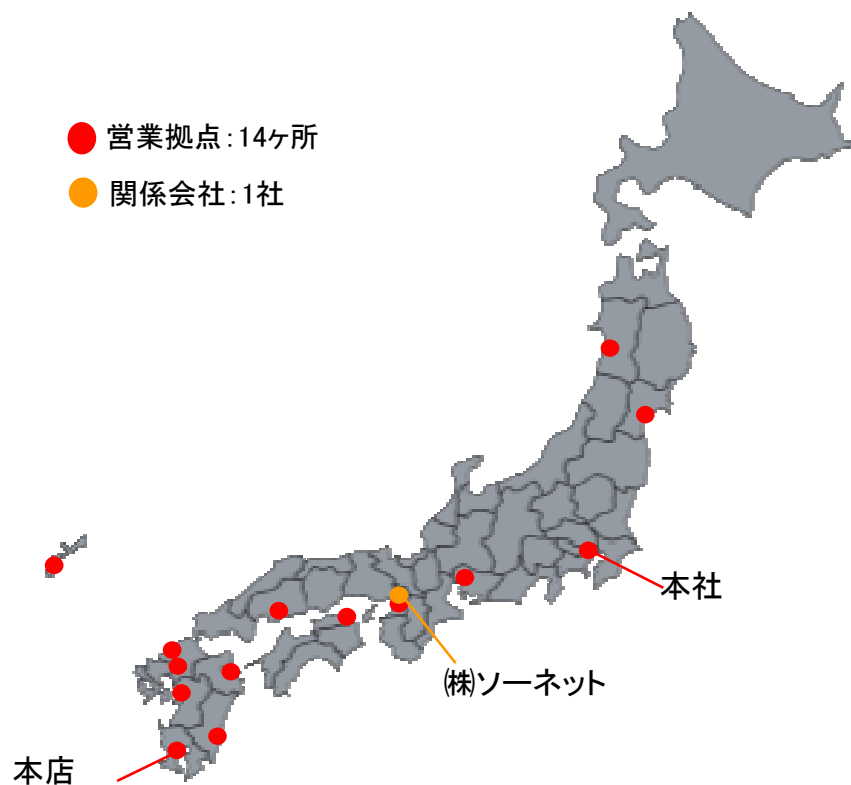
データセンターによる広域クラウドサービス

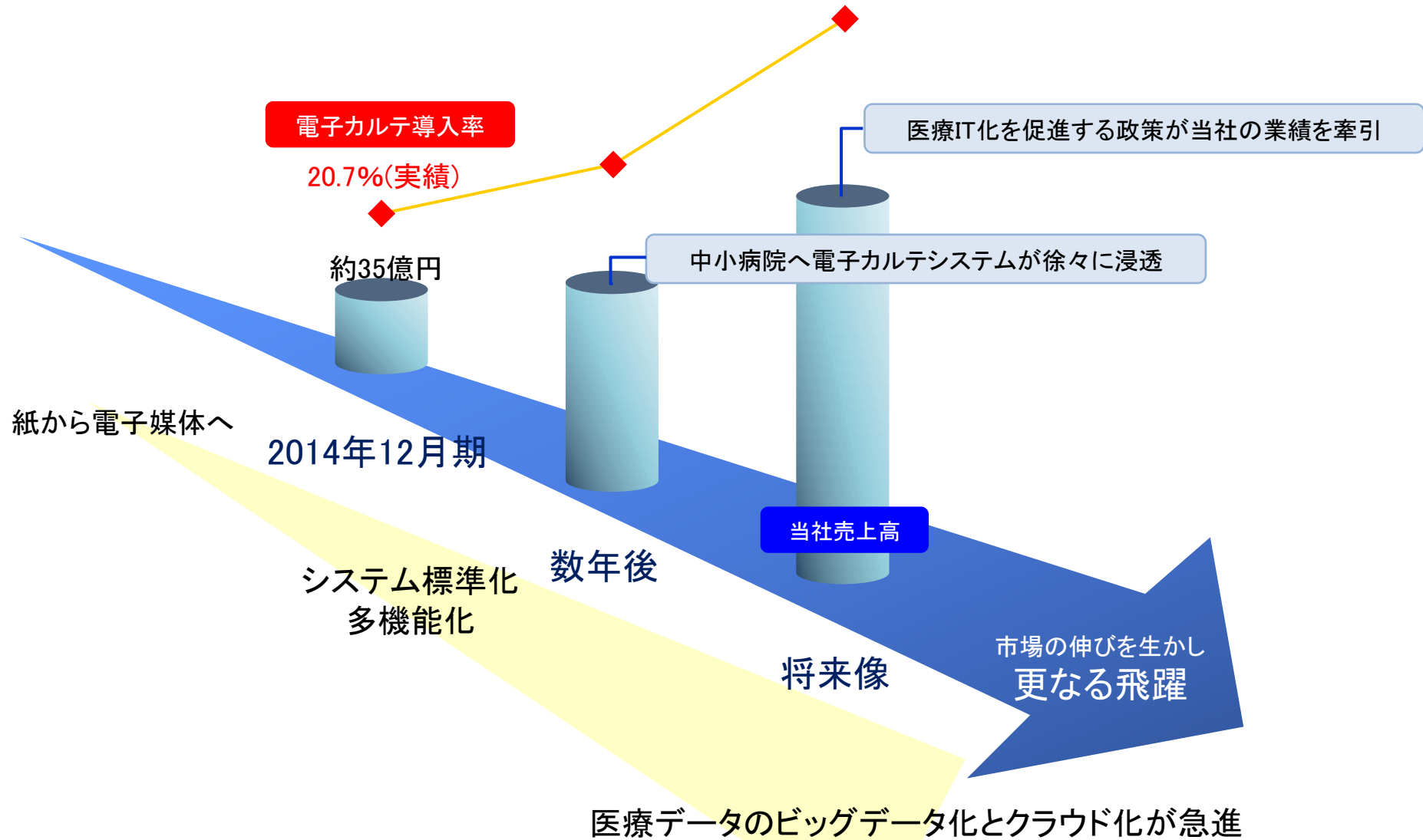


* 独立行政法人地域医療機能推進機構(JCHO対象:10病院)を受注

アフタ・カスタマーサービス体制の強化

◆ 450施設を超えるユーザー







- [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)

