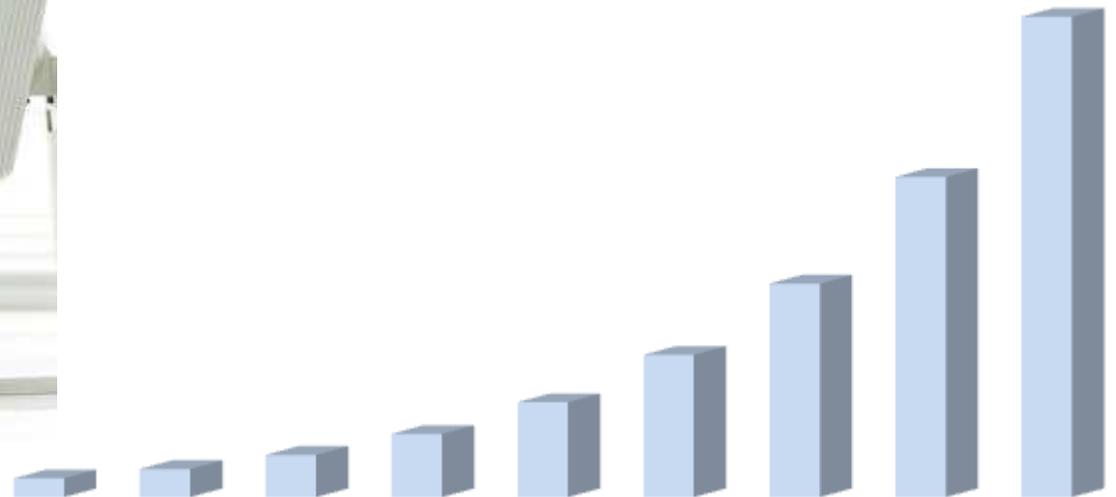


ソフトマックス株式会社

2014年12月期 第2四半期決算説明会

2014年8月21日



I	会社概要	・・・2
---	------	------

II	2014年12月期第2四半期(累計) 決算概要	・・・19
----	-------------------------	-------

III	通期計画と今後の事業戦略	・・・28
-----	--------------	-------



I . 会社概要



会社概要

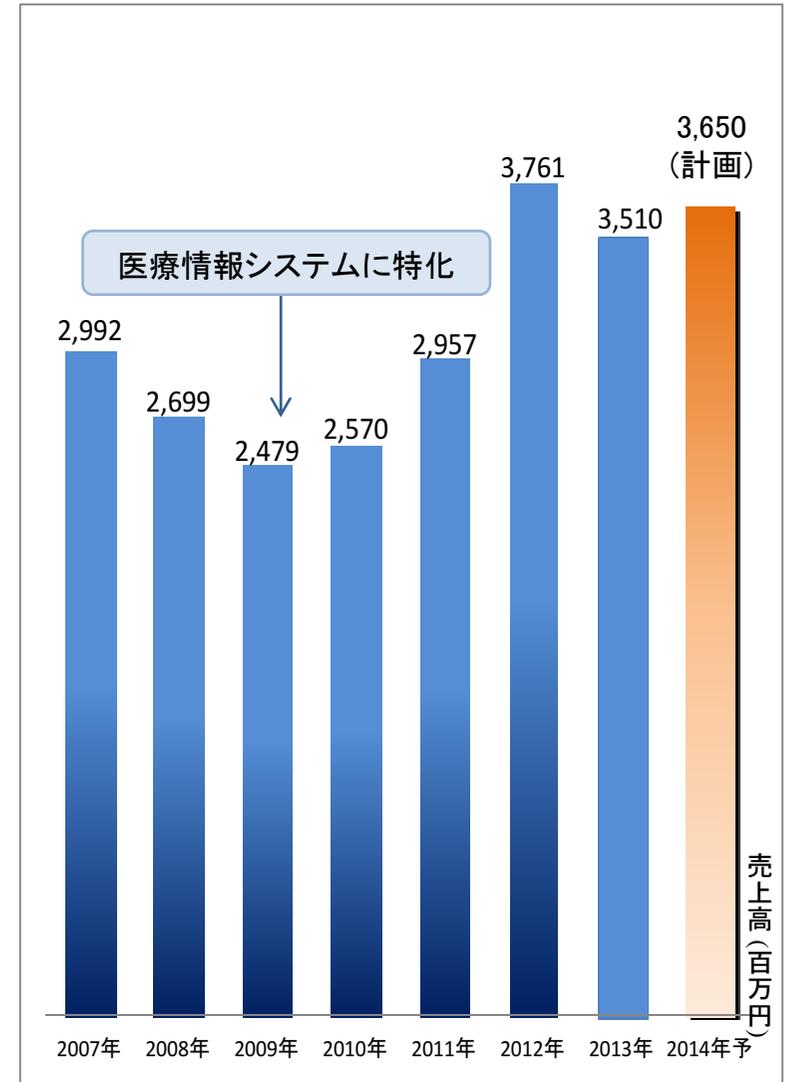
本社	東京都中央区日本橋大伝馬町14-15 MATSUMOTOビル
本店	鹿児島県鹿児島市加治屋町12-11
代表者	代表取締役会長 野村 俊郎 / 代表取締役社長 永里 義夫
設立	1974年1月
事業内容	総合医療情報システム開発・販売・導入指導・保守
資本金	4億2425万円
従業員数	191名(2014年6月30日現在)

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。





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

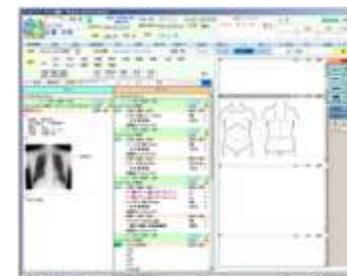
Web型オーダーリングシステム

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



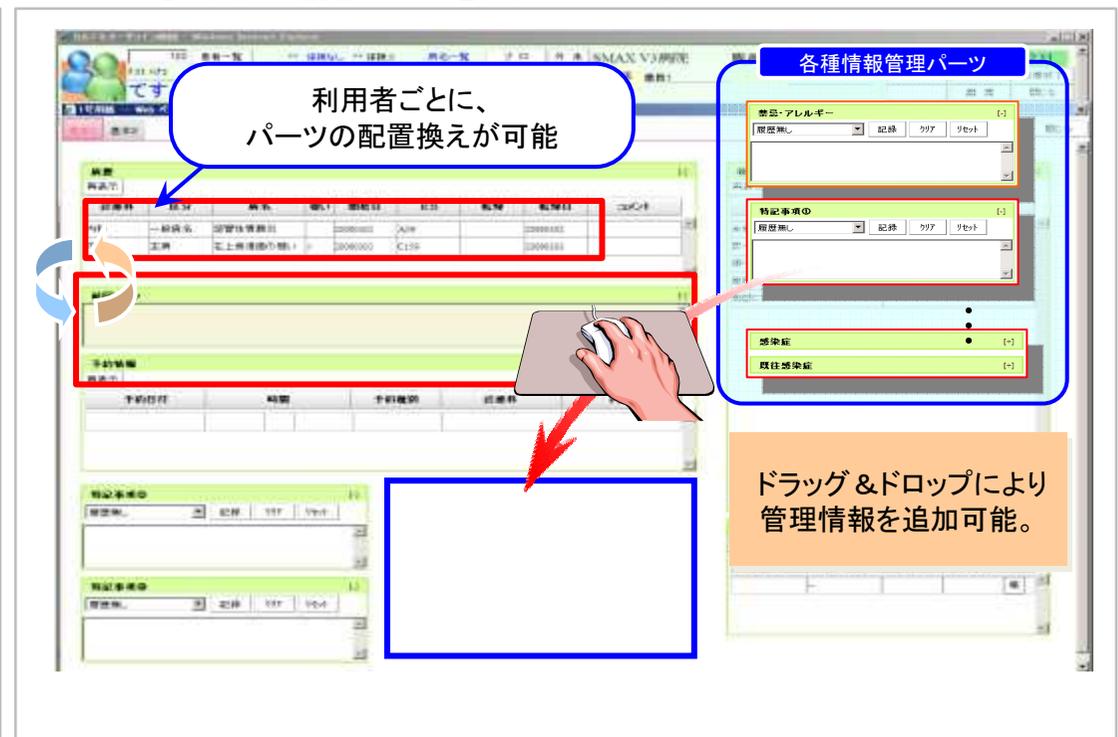
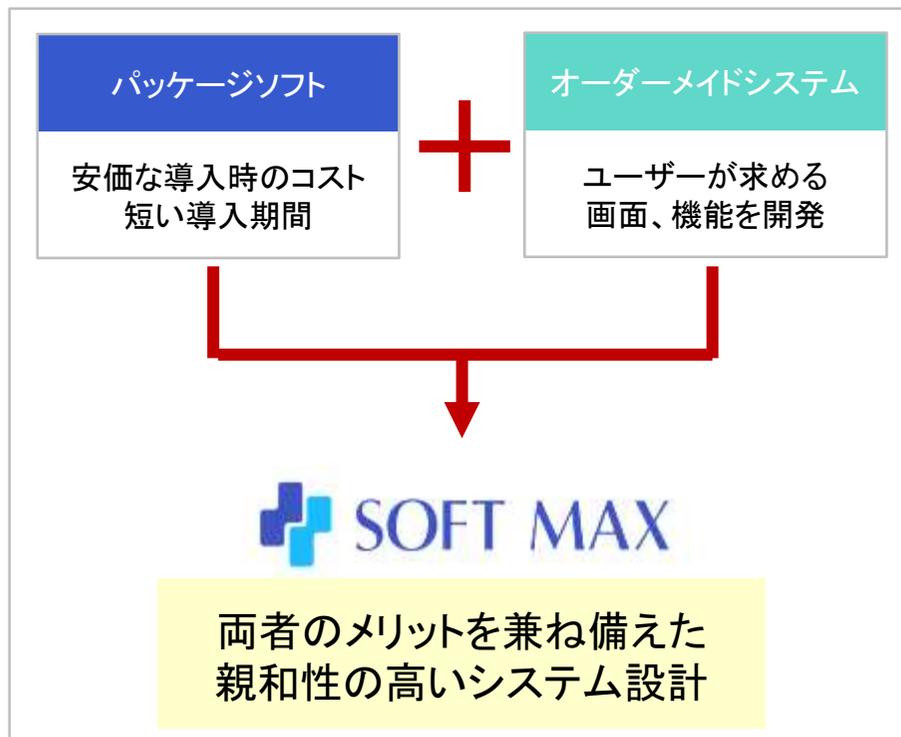
	参入障壁 (開発難易度)	クラウド化 移行	クライアント側の導入メリット				競合
			稼働コスト	端末設定	カスタマイズ	導入納期	
 Web型システム	高	メリット大 移行作業少	低	不要	容易	短	少
インストール型システム	中	メリット中 移行作業小	中	要	困難	長	多



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

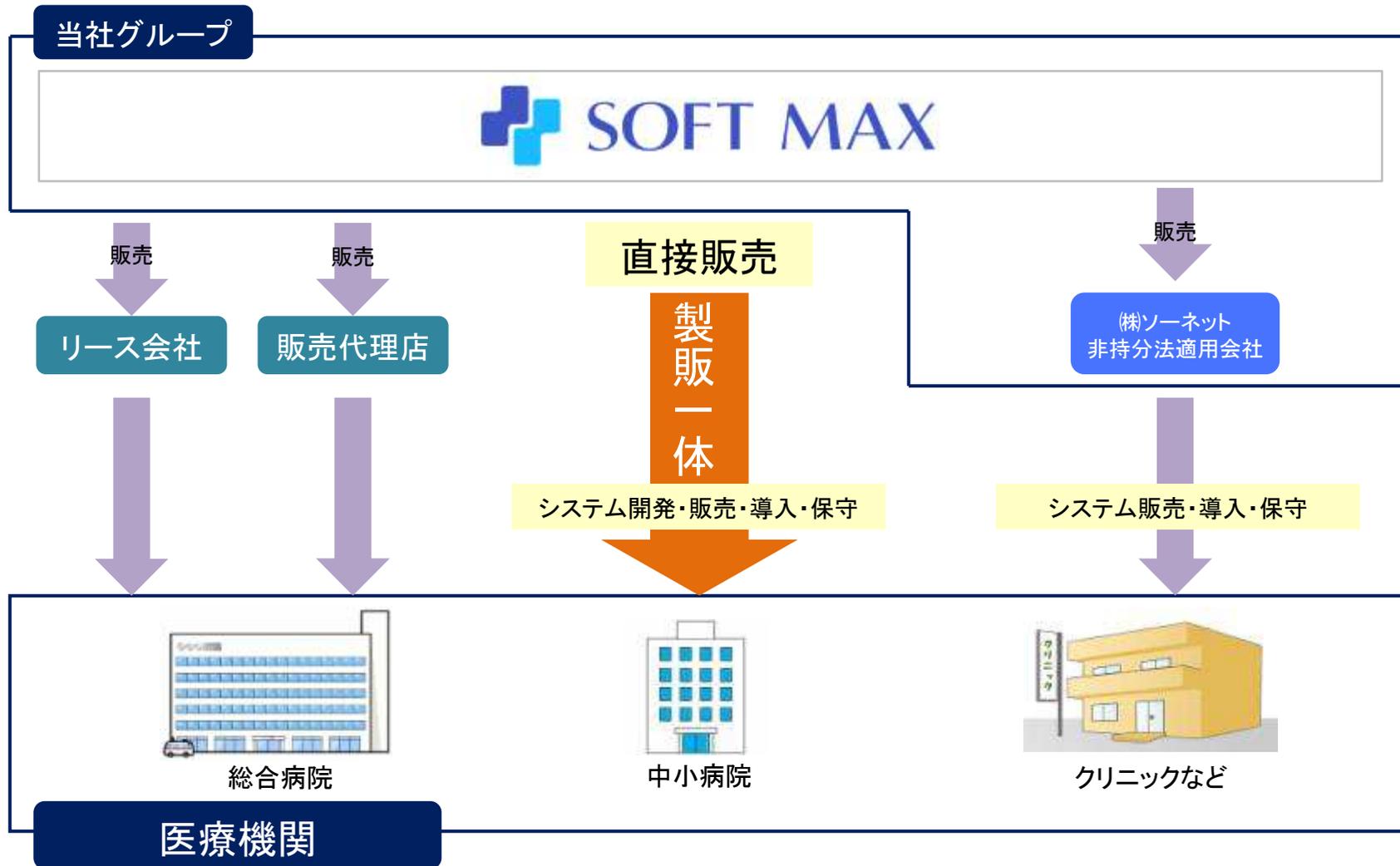
中小病院と大病院の業務比較

	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



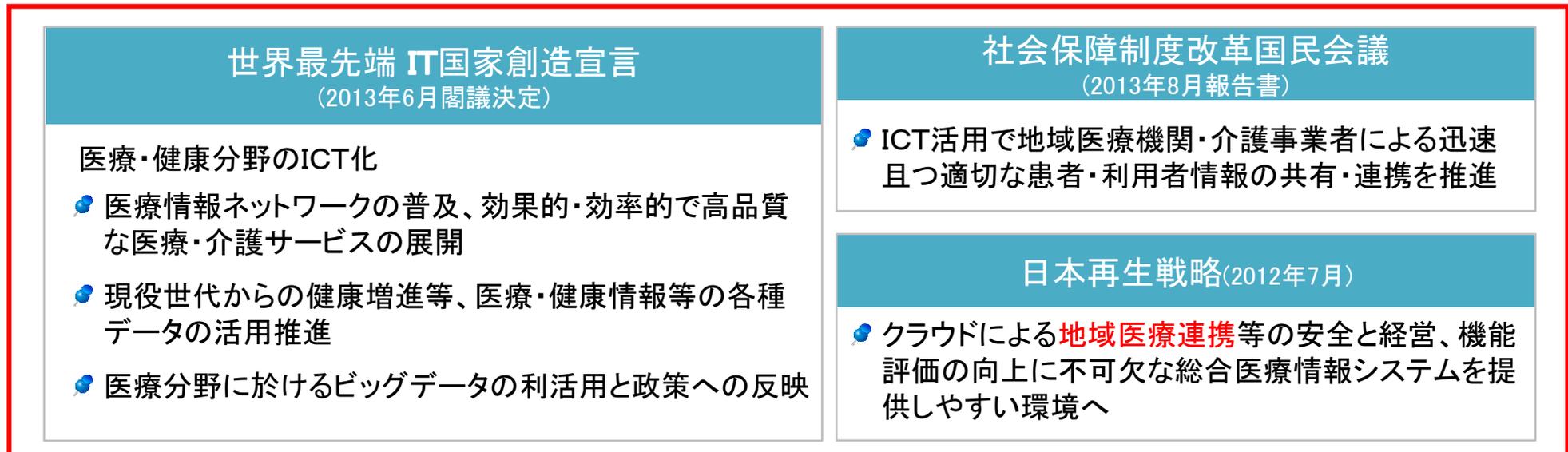


主戦場である電子カルテ市場の急成長

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

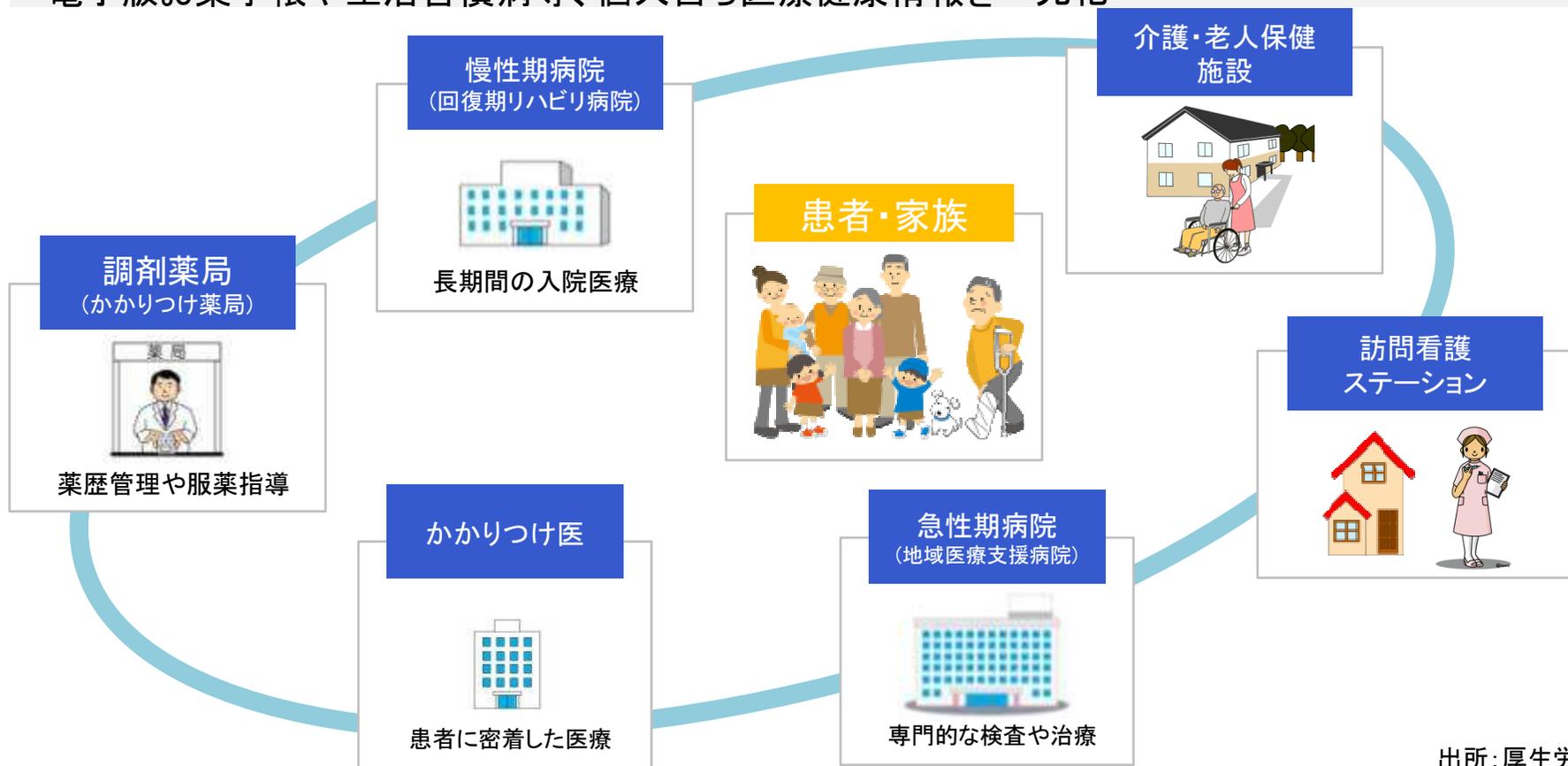


十 財政再建のため医療費抑制が急務  地域医療連携、医療の効率化、コスト削減のためのIT化が必須
医療情報システムの導入ニーズが拡大



医療情報連携ネットワーク普及による医療の質の向上と効率化の実現

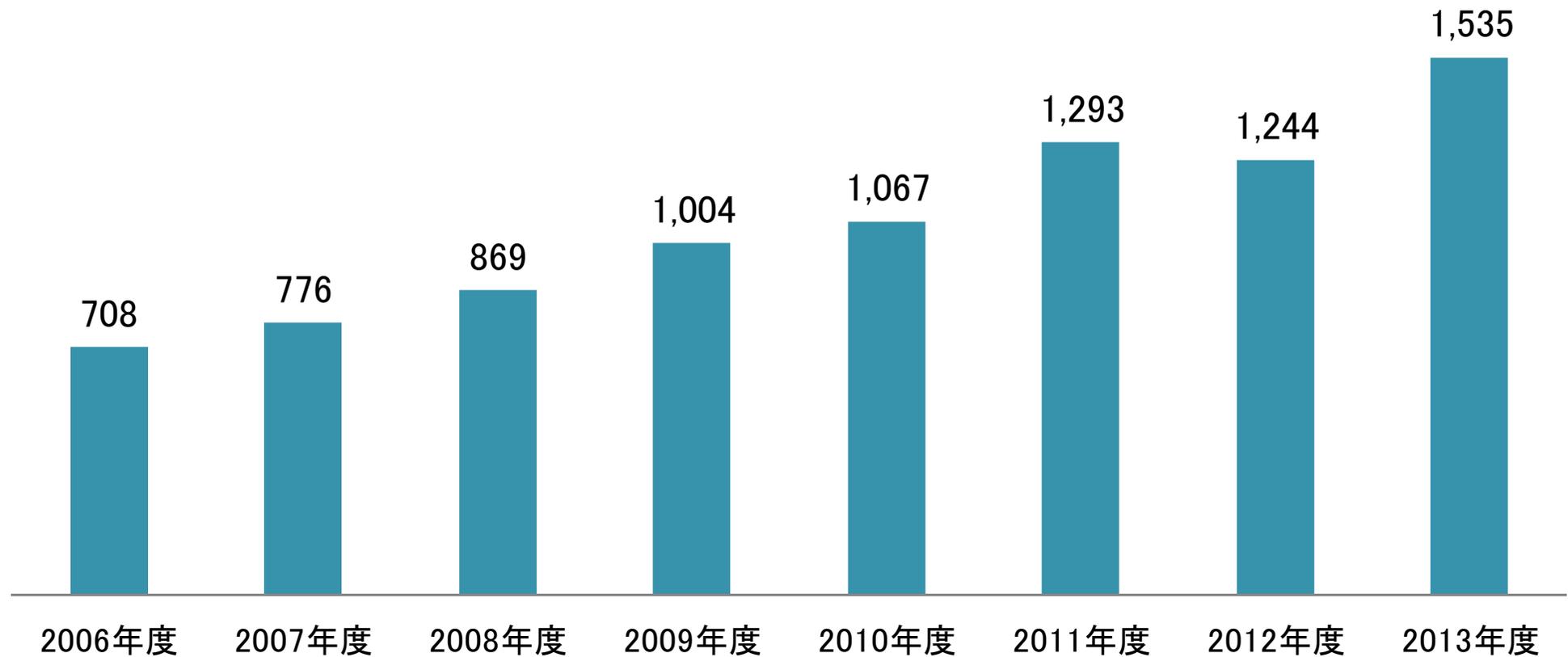
- ・急性期から在宅医療介護までの機能分化とネットワークの充実、地域包括ケアシステム
- ・患者の状態にあった質の高い医療や介護の提供
- ・電子版お薬手帳や生活習慣病等、個人自ら医療健康情報を一元化



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



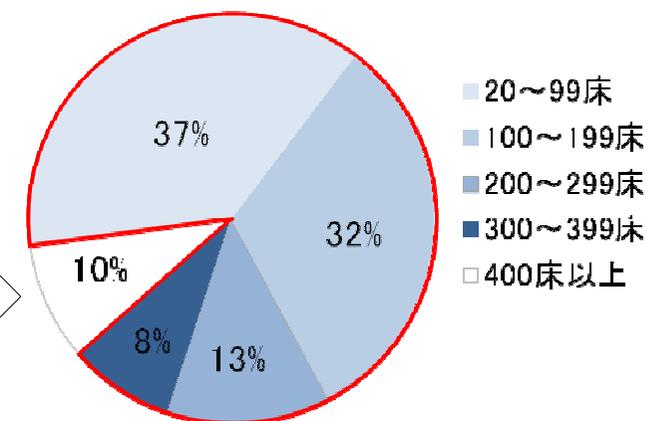
主戦場である電子カルテ市場の急成長

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	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



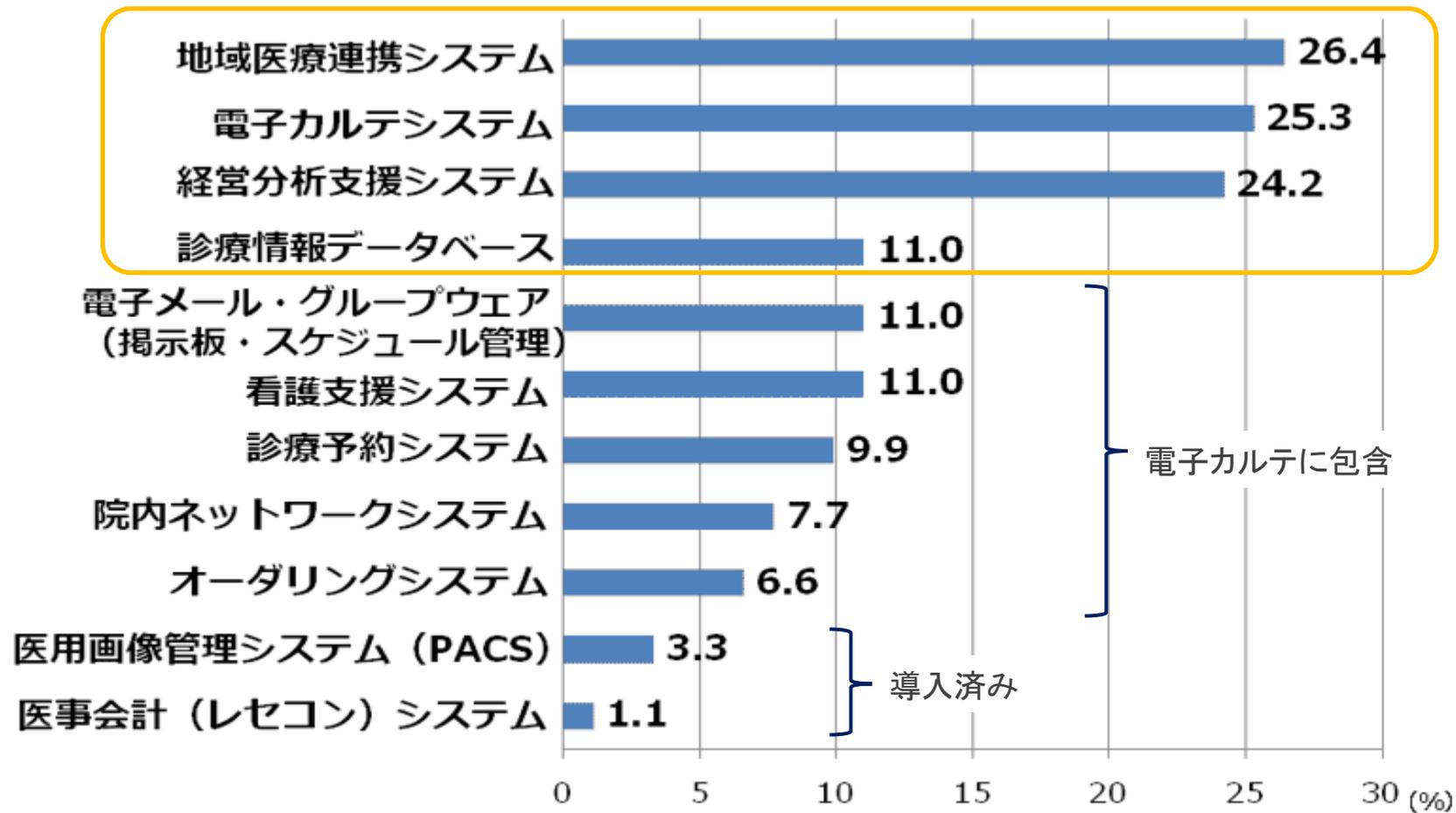
※1) 月刊新医療・保健医療福祉情報システム工業会より作成(2014年4月1日時点)

※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)



今後導入予定のシステム

診療所・病院のIT化に関する読者調査レポート



* TechTargetジャパン: 診療所・病院のIT化に関する読者調査レポート(2012年12月)



Ⅱ. 2014年12月期第2四半期(累計) 決算概要



2014年12月期第2四半期 総括

売上高	1,917百万円 (前期比109.6%)
営業利益	96百万円 (前期比 94.8%)
経常利益	121百万円 (前期比157.5%)
四半期純利益	66百万円 (前期比145.7%)

- ✓ 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



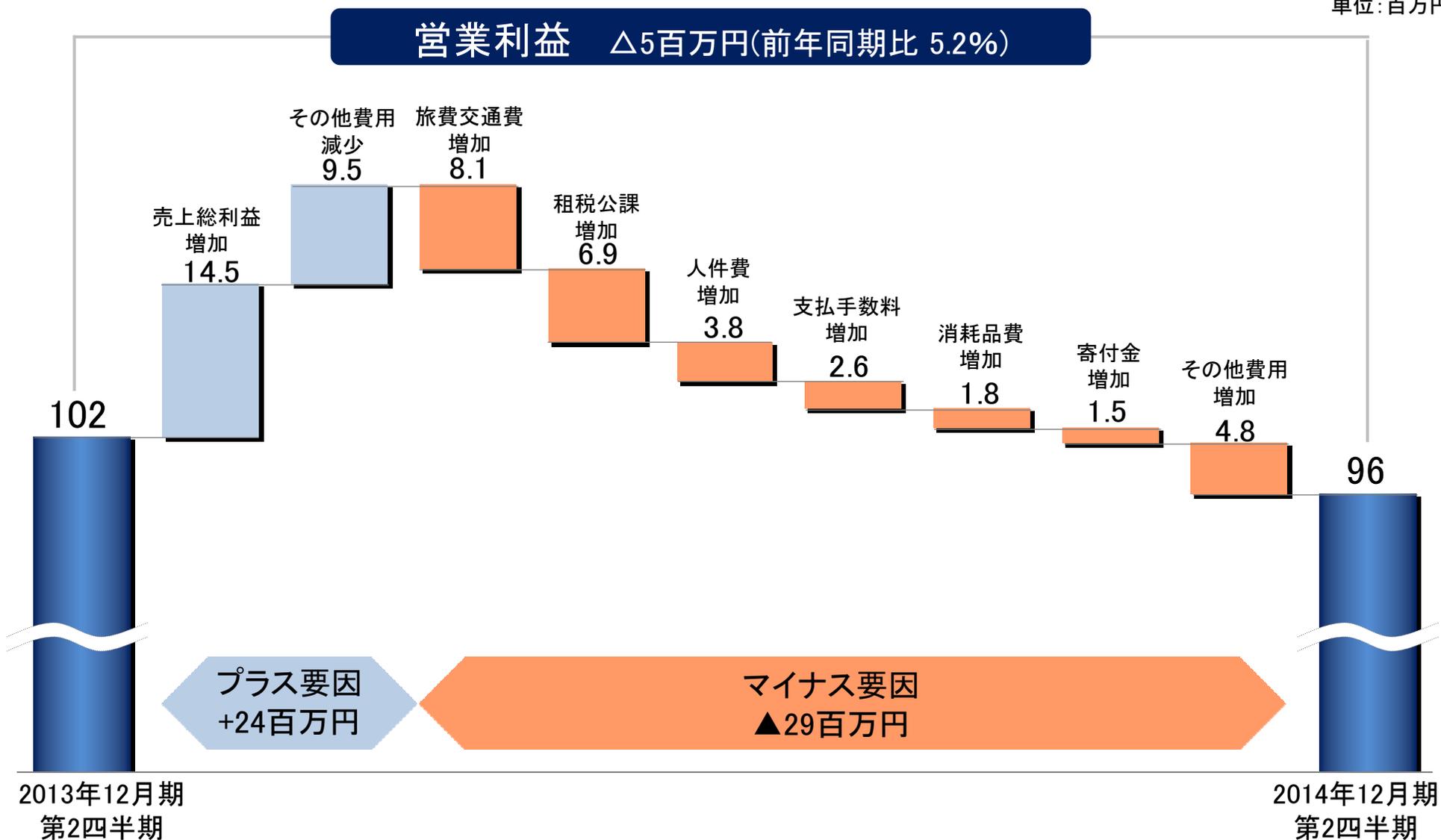
(単位:百万円、下段は構成比)

	2013年12月期 第2四半期	2014年12月期第2四半期		
			前期比	主な増減要因
売上高	1,749 (100.0%)	1,917 (100.0%)	109.6%	<ul style="list-style-type: none"> ・システムソフトウェアの販売高が増加 (+ 68百万円) ・ハードウェアの販売高が増加 (+ 53百万円) ・保守サービス等の売上高が増加 (+ 46百万円)
売上総利益	464 (26.6%)	479 (25.0%)	103.1%	<ul style="list-style-type: none"> ・売上高の増加 (+167百万円) ・売上原価の増加 (▲153百万円) <ul style="list-style-type: none"> (製造原価の増加 ▲155百万円) (その他売上原価の減少 + 2百万円)
営業利益	102 (5.8%)	96 (5.0%)	94.8%	<ul style="list-style-type: none"> ・売上総利益の増加 (+ 14百万円) ・販売費及び一般管理費の増加 (▲ 19百万円) <ul style="list-style-type: none"> (旅費交通費の増加 ▲ 8百万円) (旅費交通費以外の増加 ▲ 11百万円)
経常利益	76 (4.4%)	121 (6.3%)	157.5%	<ul style="list-style-type: none"> ・営業利益の減少 (▲ 5百万円) ・営業外収益の増加 (+ 17百万円) ・営業外費用の減少 (+ 31百万円) <ul style="list-style-type: none"> (主な営業外費用:株式公開費用の減少 + 29百万円)
四半期純利益	45 (2.6%)	66 (3.5%)	145.7%	<ul style="list-style-type: none"> ・税引前四半期純利益の増加 (+ 34百万円) <ul style="list-style-type: none"> (経常利益の増加 + 44百万円) ・法人税等の増加 (▲ 13百万円)



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	2013年12月期 第2四半期	2014年12月期 第2四半期	
			前期比
売上高	1,749 (100.0%)	1,917 (100.0%)	109.6%
システムソフトウェア	1,032 (59.0%)	1,100 (57.4%)	106.6%
ハードウェア	311 (17.8%)	364 (19.0%)	117.2%
保守サービス等	405 (23.2%)	452 (23.6%)	111.5%

主な増減要因

- システムソフトウェアについては、前期を6%上回りました。(構成比は前期の59%から57%にダウンしました)
- ハードウェアについては、前期を17%上回りました。(構成比も前期の18%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11%上回りました。(構成比はほぼ前期と同様の比率となりました)



受注実績

受注高

(単位:百万円)

種別	2013年12月期 第2四半期	2014年12月期 第2四半期	
		前期比	
受注高	1,696	1,296	76.4%
システムソフトウェア	1,284	1,056	82.2%
ハードウェア	412	240	58.3%

受注残高

(単位:百万円)

種別	2013年12月期 第2四半期	2014年12月期 第2四半期	
		前期比	
受注残高	1,695	1,330	78.5%
システムソフトウェア	1,209	993	82.1%
ハードウェア	485	337	69.6%



地域	2013年12月期末	2014年12月期 第2四半期 新規導入数	合計
九州	71	6	77
関東・東北	9	1	10
中部・東海	5	0	5
中国	5	0	5
近畿	4	6	10
四国	1	1	2
合計	95	14	109

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、4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)

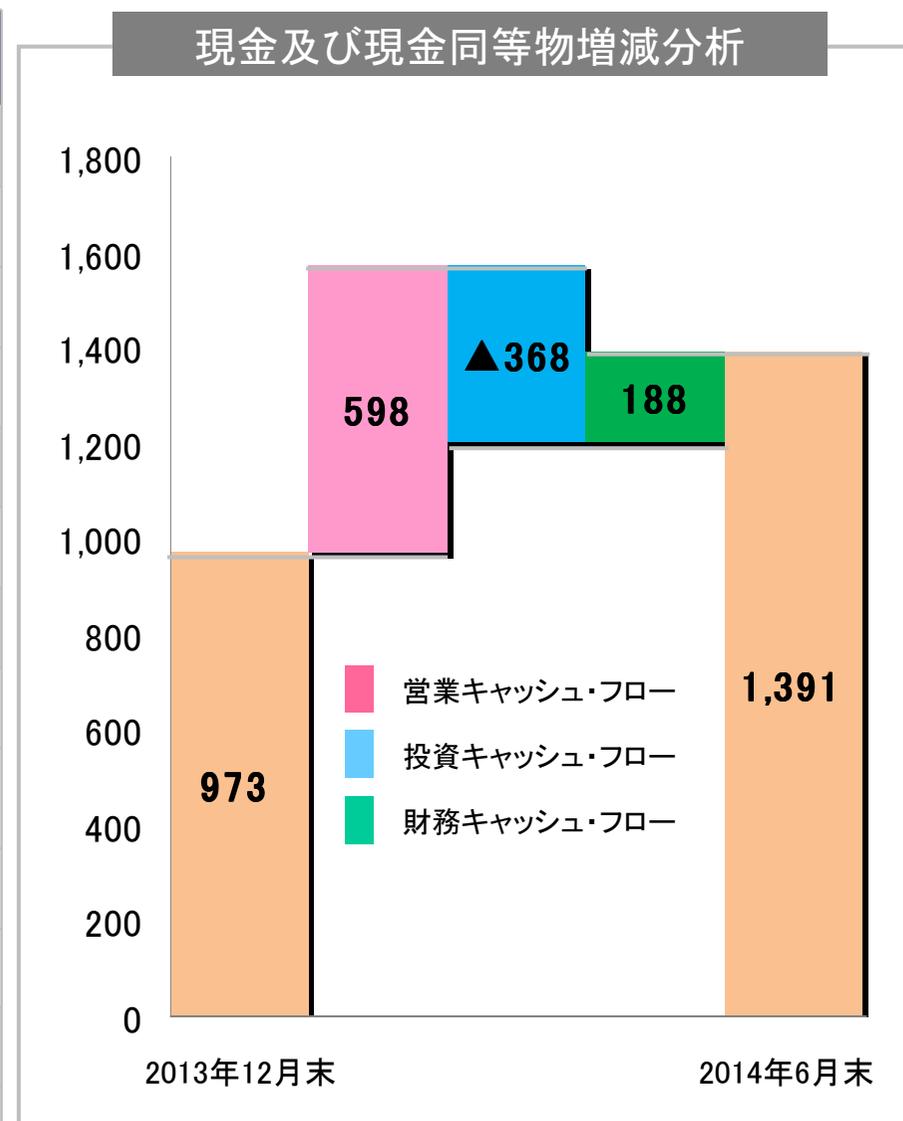
	2013年12月期	2014年12月期 第2四半期	
		増減額	主な増減要因
流動資産	2,500 (59.7%)	2,401 (54.7%)	▲100 現金及び預金 +448百万円 受取手形及び売掛金 ▲350百万円
固定資産	1,689 (40.3%)	1,989 (45.3%)	300 土地 +155百万円 建物及び構築物 +174百万円
資産合計	4,190 (100.0%)	4,390 (100.0%)	200
流動負債	1,560 (37.2%)	989 (22.5%)	▲571 1年内償還予定の社債 ▲500百万円
固定負債	969 (23.1%)	1,752 (39.9%)	784 長期借入金 +780百万円
負債合計	2,529 (60.4%)	2,742 (62.5%)	213
純資産合計	1,661 (39.6%)	1,648 (37.5%)	▲13 利益剰余金 ▲11百万円
負債純資産合計	4,190 (100.0%)	4,390 (100.0%)	200



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 第2四半期
営業キャッシュ・フロー	▲152	598
税引前四半期(当期)純利益	283	119
売上債権増減額(▲は増加)	▲212	350
たな卸資産の増減額(▲は増加)	▲53	179
投資キャッシュ・フロー	▲93	▲368
有形固定資産の取得による支出	▲20	▲343
財務キャッシュ・フロー	▲49	188
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	418
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	1,391



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

電子カルテ PlusUs-V3 LITE 版の小規模病院、医院への販売を開始

▶▶ 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

▶▶ 地域医療連携 SS-MIX II を網羅

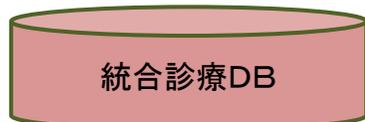
医療連携ネットワークの普及・促進に向けて

相互運用性、持続可能性の確保、効果的な稼働性の継続

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)



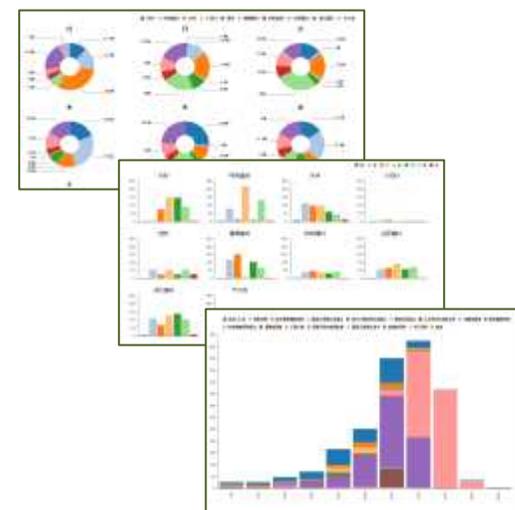
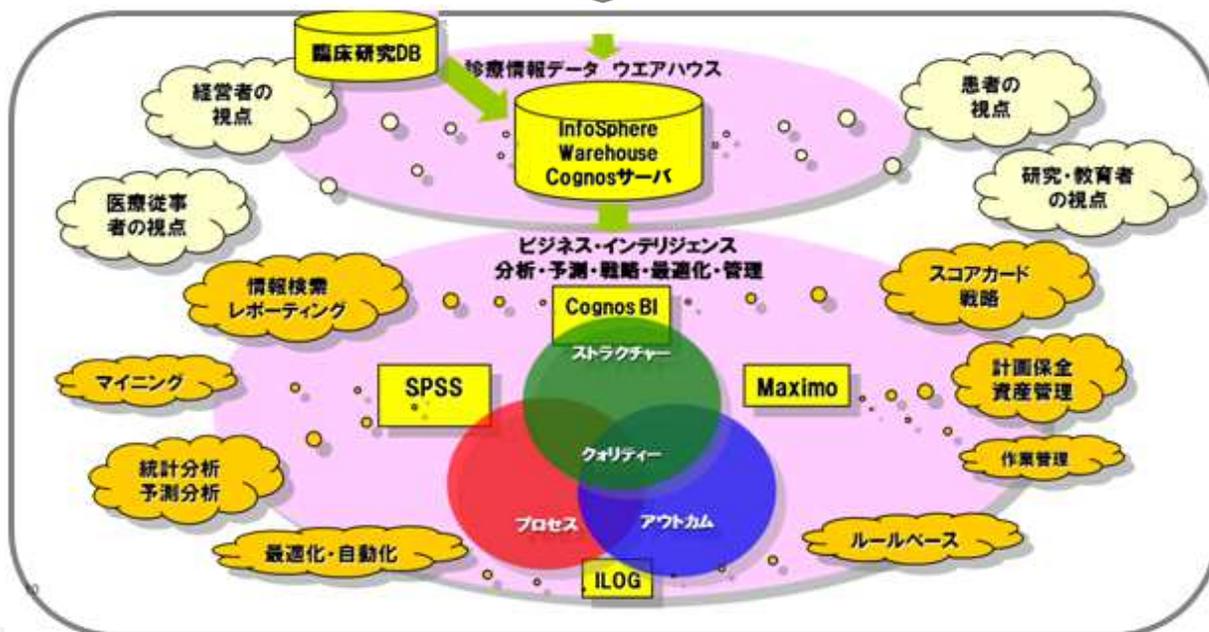
診療支援・経営支援システム



医療安全に関する分析例
 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例
 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



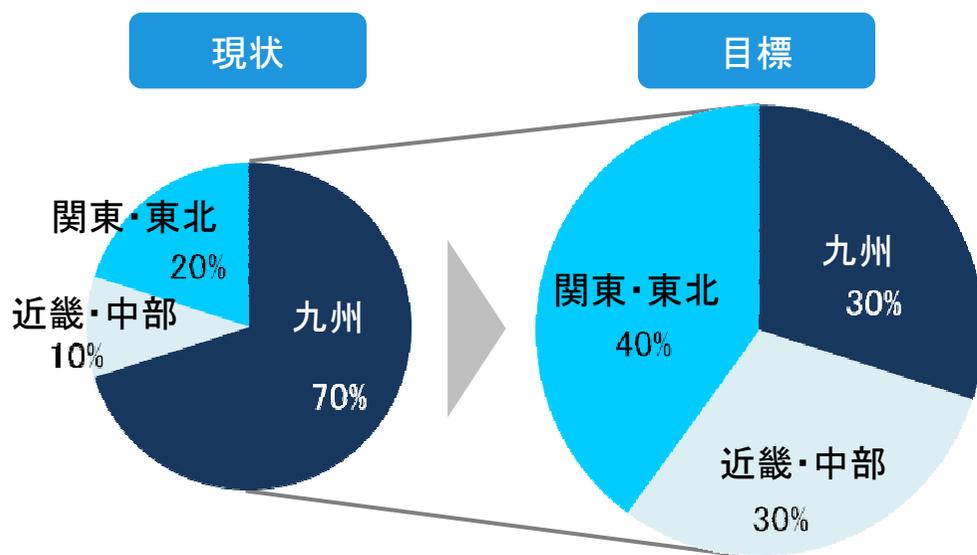
病院の質を評価する指標作成に最適

▶▶ 関東、東北地区の営業強化

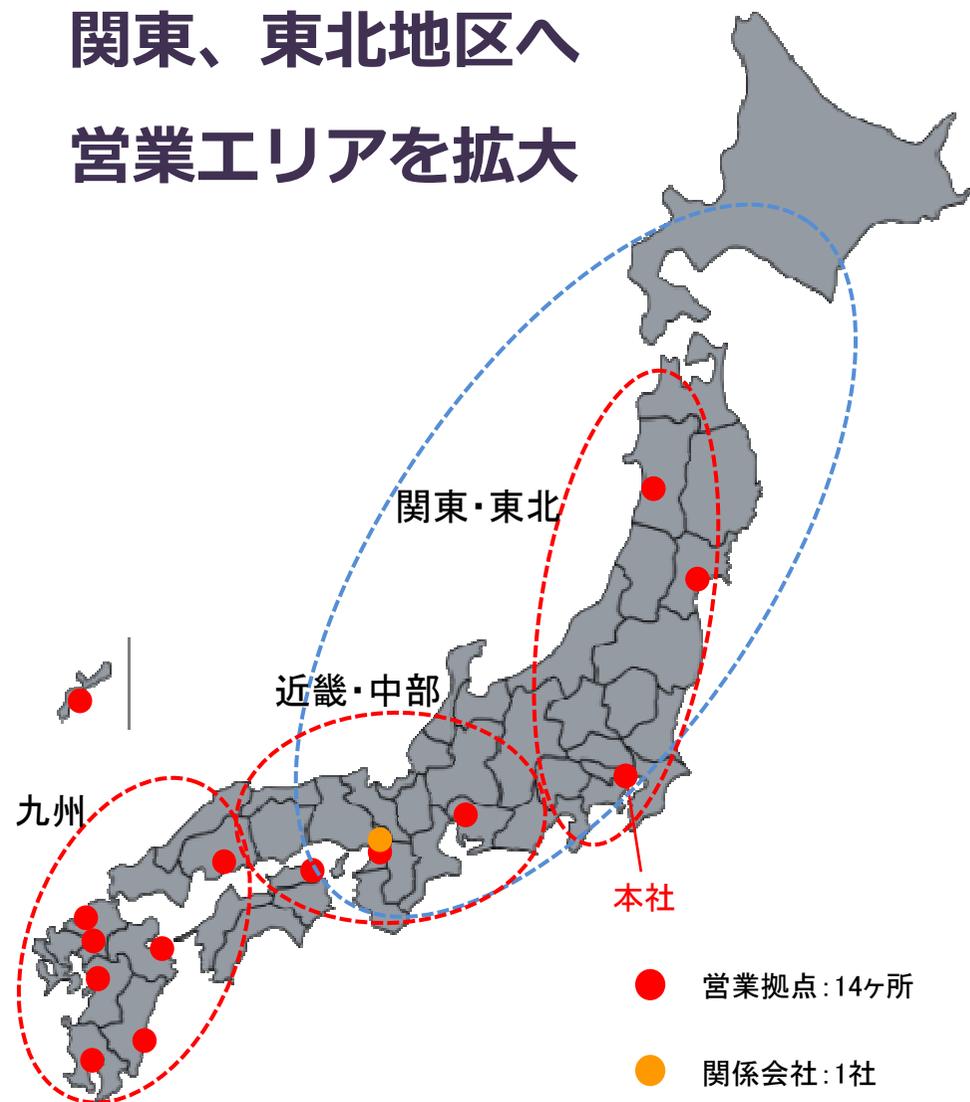
▶▶ マーケティング本部が本稼働

▶▶ 販売・サービス体制の強化・拡充

地域別売上構成比

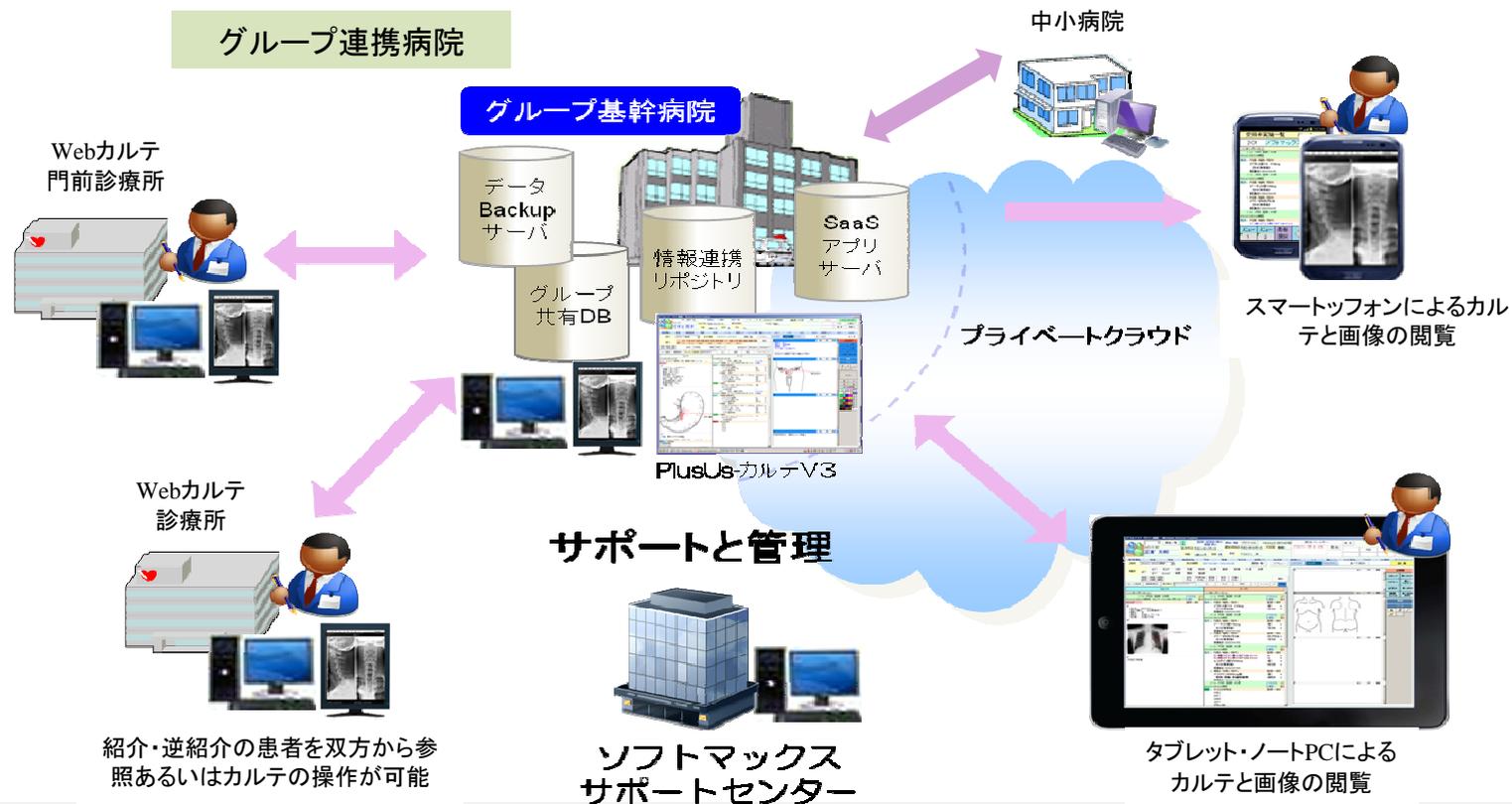


関東、東北地区へ 営業エリアを拡大



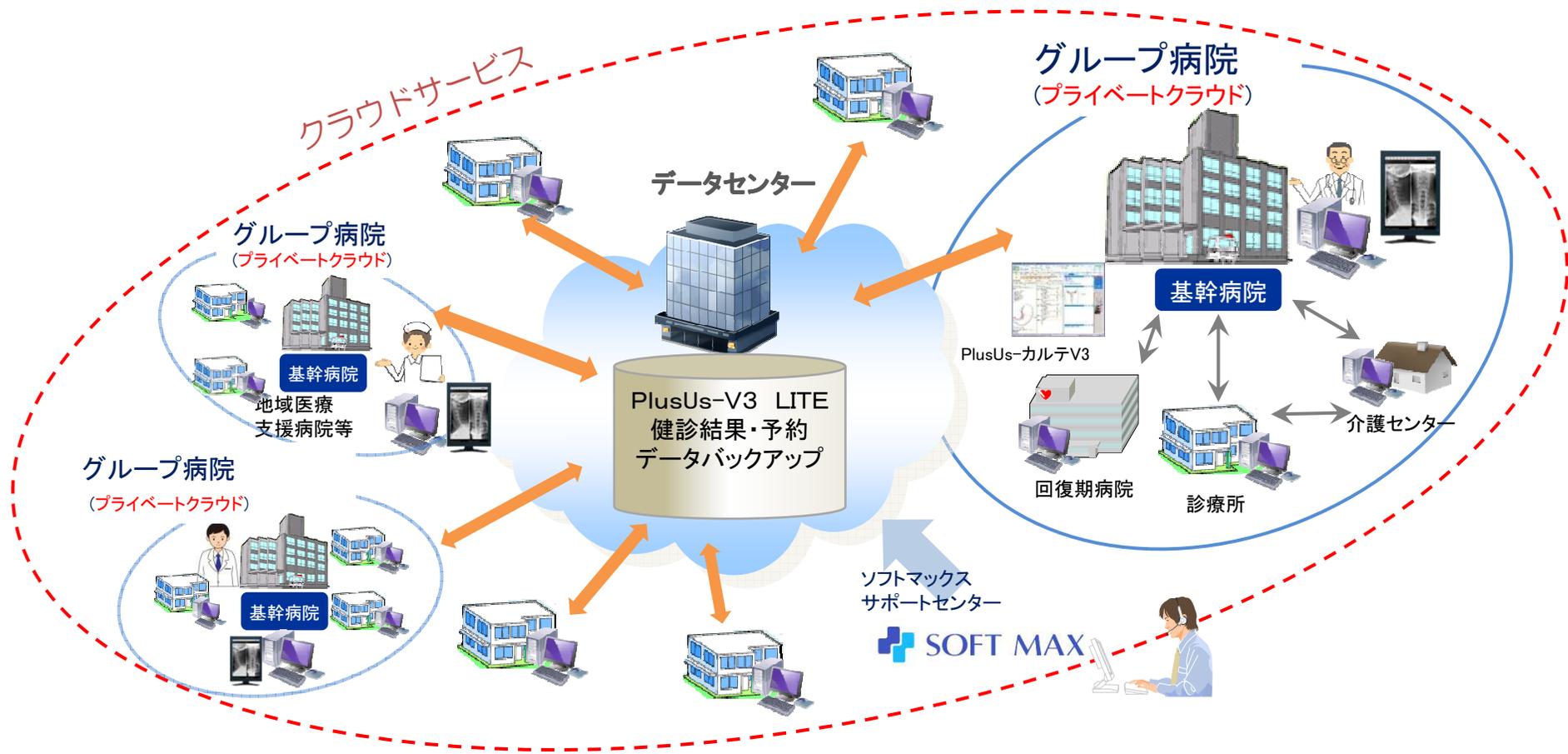
1. プライベートクラウドを利用したグループ連携

- ◆ 同一グループ病院や診療所はリアルタイムで**カルテ情報を共有**
- ◆ 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
- ◆ **サーバの一元管理**で、システム管理・保守・バックアップを省力化



2. データセンターでのクラウドサービス

- ◆ データセンターからクラウドサービスでPlusUs-V3 LITE を提供
- ◆ 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



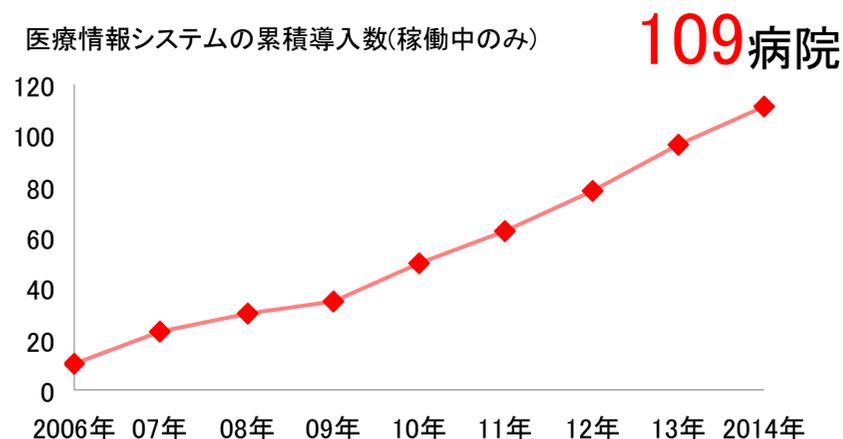
3. 40年間で培った医療機関からの信頼感、豊富な顧客基盤

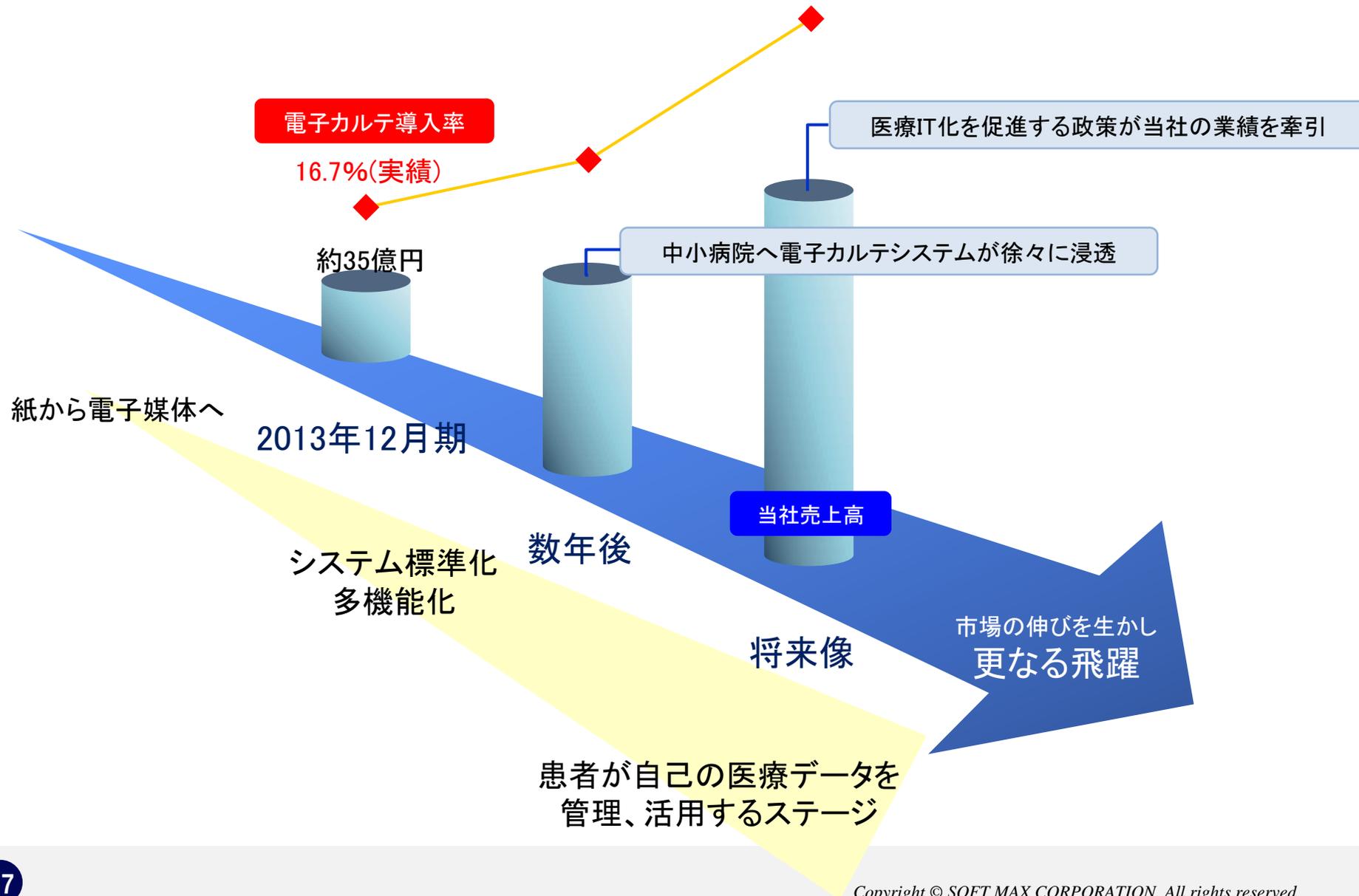
- ◆ 当社のユーザーは、440を超える病院
- ◆ 医療情報システムは、その内の109病院に導入
- ◆ オータ導入施設のリプレース需要の取り込み
- ◆ アフターサービスの充実→保守需要の取り込み



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**
- マーケティングを強化し**営業エリアを全国拡大**
- 多面的営業体制の確立
- 代理店の開拓、**アライアンスの強化**により、販売体制を拡充
- カスタマーサービス体制の**強化・拡充**
- **Webシステム**のネットワーク社会での限りない発展性







- [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)

