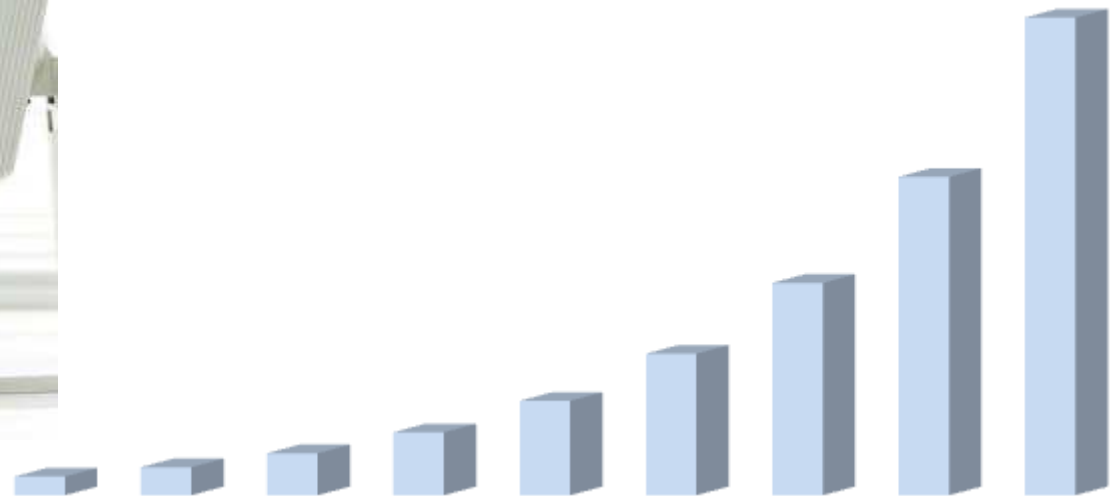


ソフトマックス株式会社

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

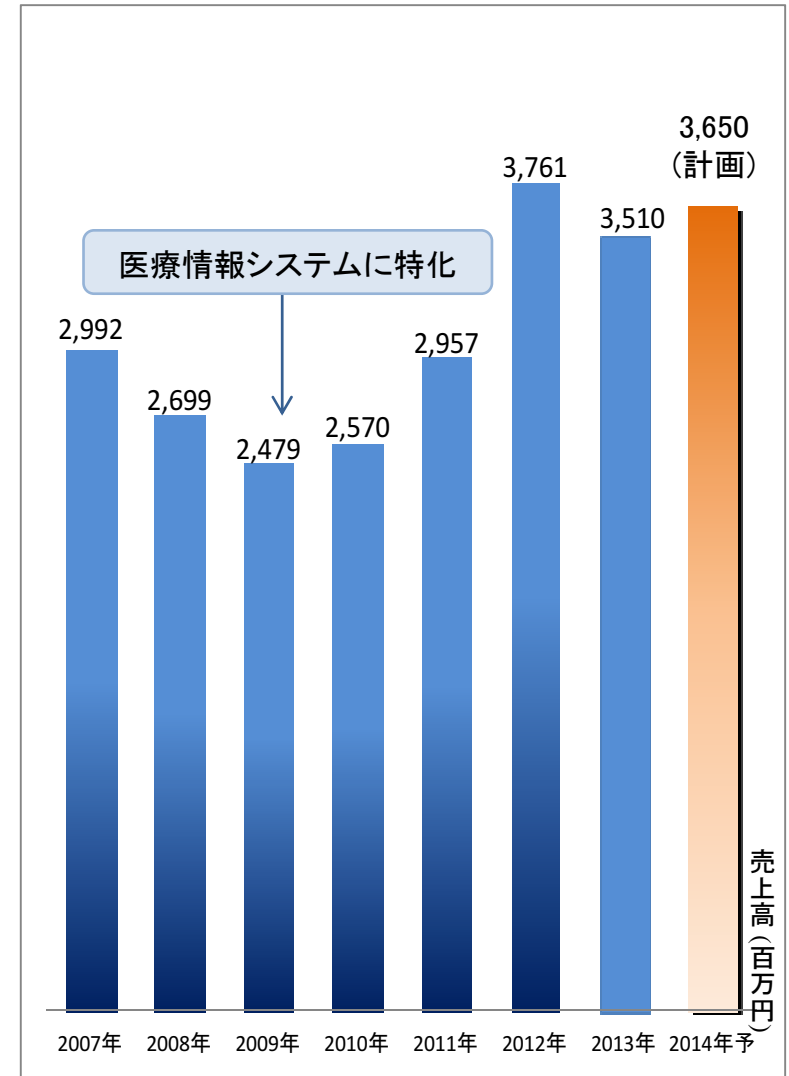
本社	東京都中央区日本橋大伝馬町14-15 MATSUMOTOビル
本店	鹿児島県鹿児島市加治屋町12-11
代表者	代表取締役会長 野村 俊郎 / 代表取締役社長 永里 義夫
設立	1974年1月
事業内容	総合医療情報システム開発・販売・導入指導・保守
資本金	4億2425万円
従業員数	191名(2014年6月30日現在)

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

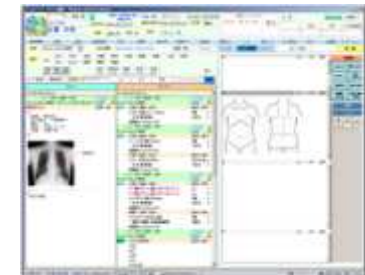
Web型オーダーリングシステム

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



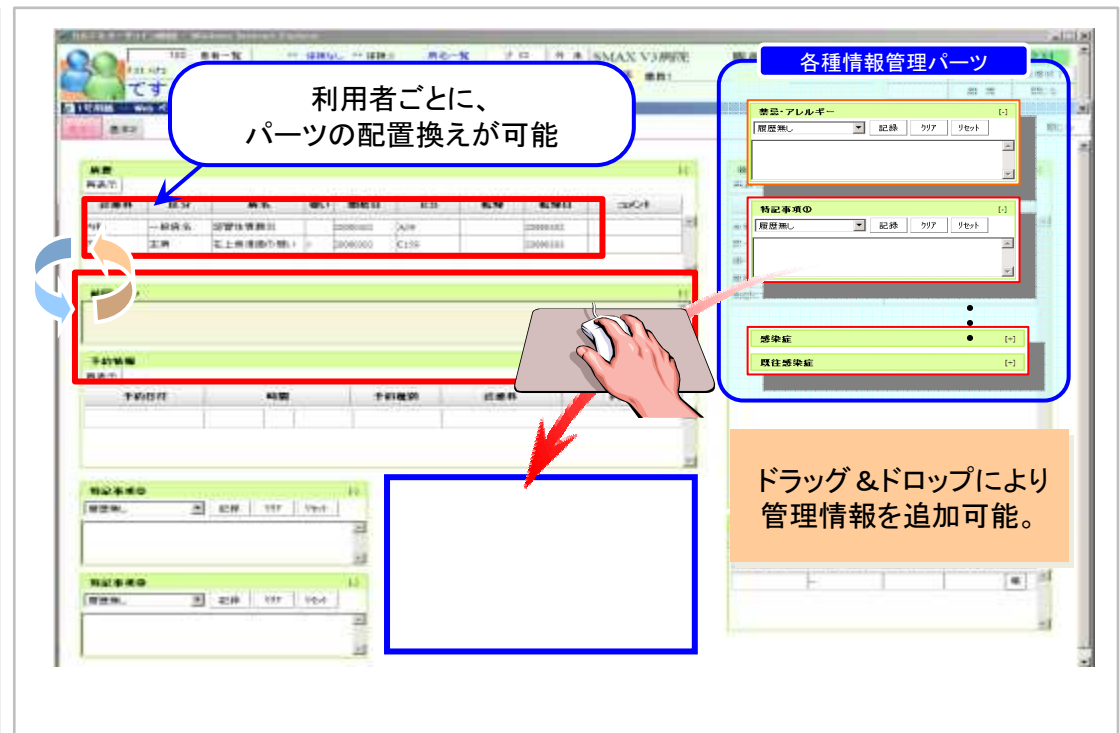
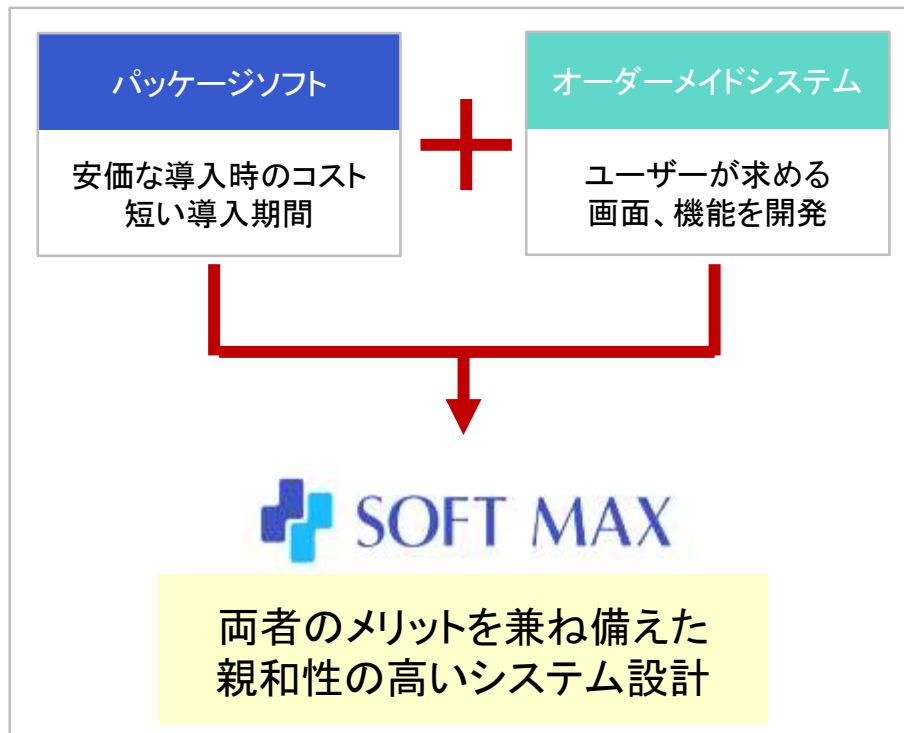
	参入障壁 (開発難易度)	クラウド化 移行	クライアント側の導入メリット				競合
			稼働コスト	端末設定	カスタマイズ	導入納期	
 Web型システム	高	メリット大 移行作業少	低	不要	容易	短	少
インストール型システム	中	メリット中 移行作業小	中	要	困難	長	多



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

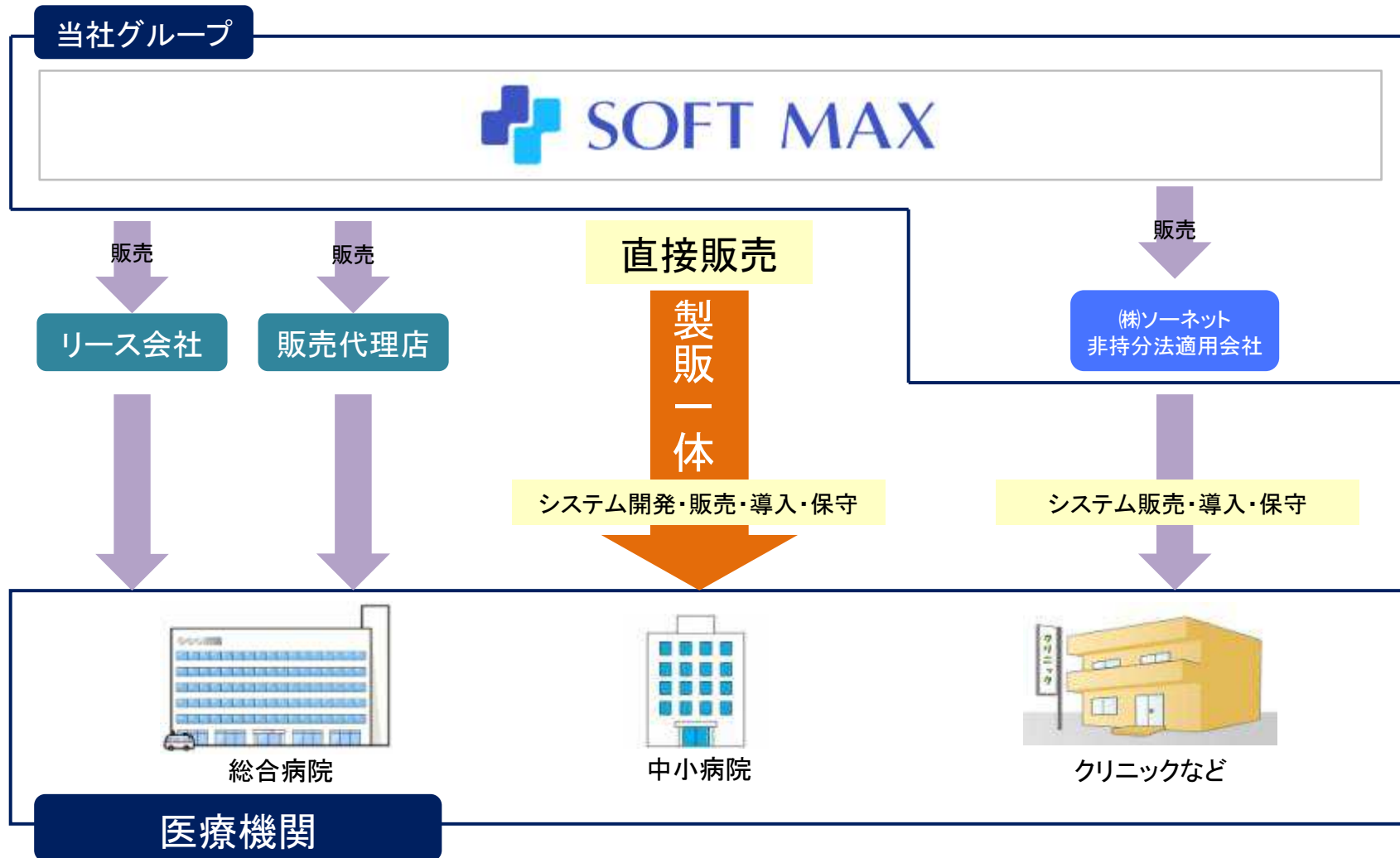
中小病院と大病院の業務比較

	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

世界最先端 IT国家創造宣言 (2013年6月閣議決定)

医療・健康分野のICT化

- 医療情報ネットワークの普及、効果的・効率的で高品質な医療・介護サービスの展開
- 現役世代からの健康増進等、医療・健康情報等の各種データの活用推進
- 医療分野に於けるビッグデータの利活用と政策への反映

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且つ適切な患者・利用者情報の共有・連携を推進

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



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

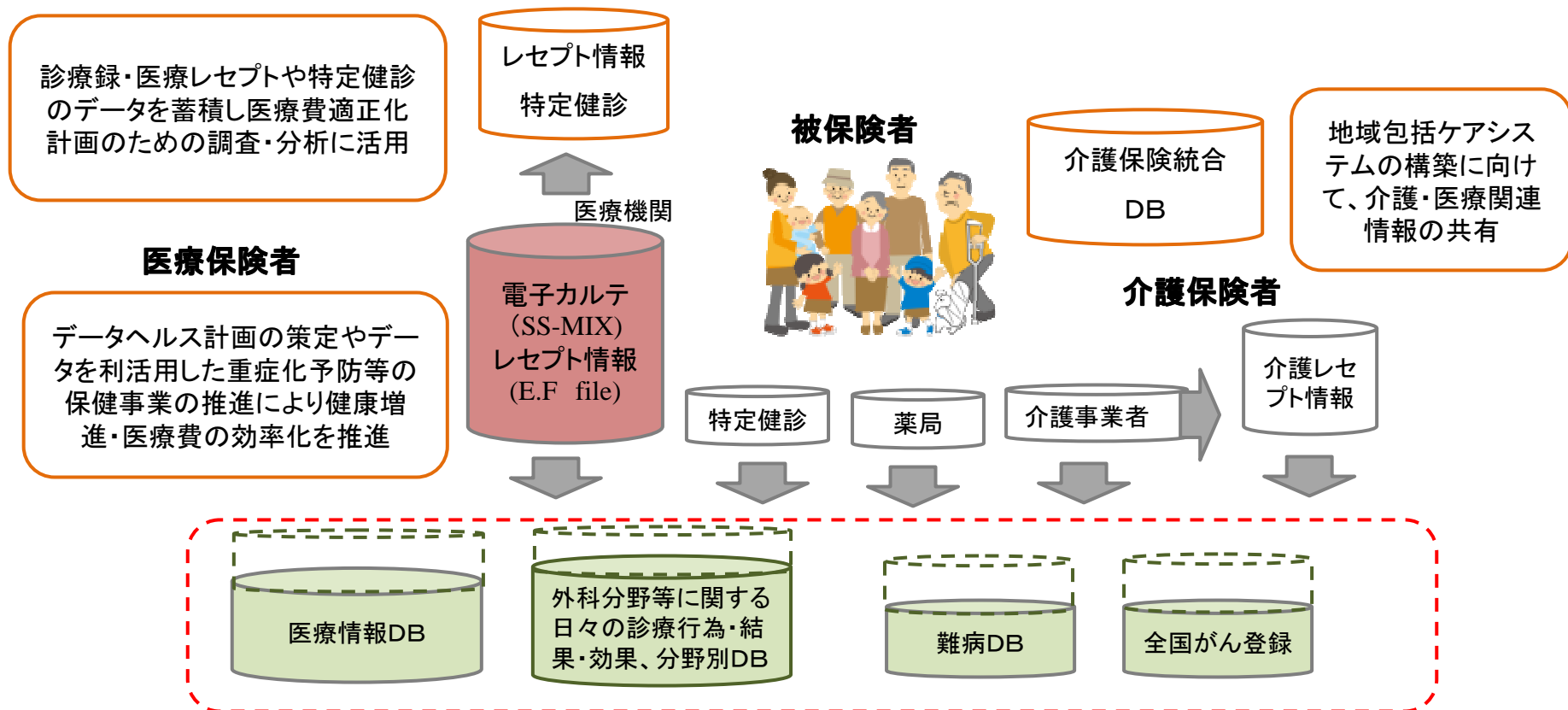


出所:厚生労働省



医療分野に於けるビッグデータの利活用

膨大な医療情報を分析し、効果的な医療技術の発展等に活かして行くことが必要
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



分析のための目的別データベースの構築の推進

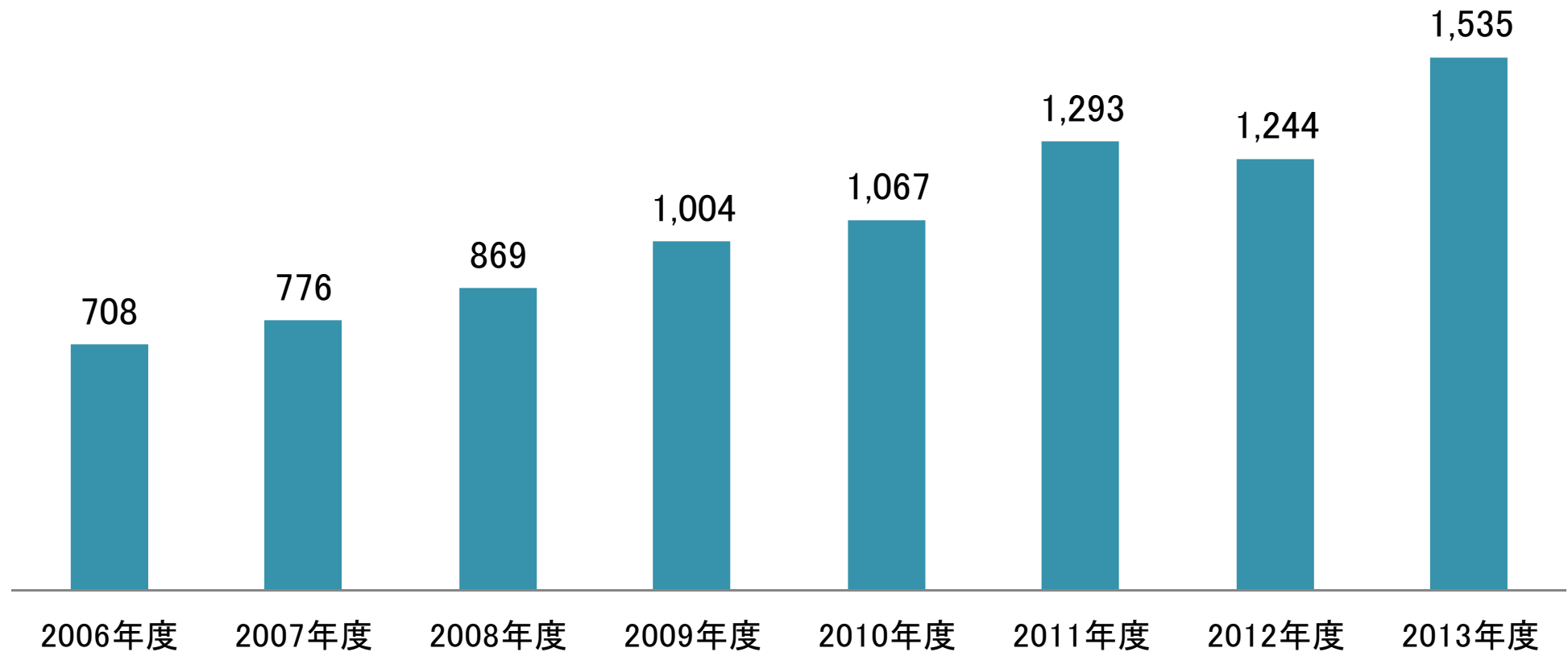
出所:厚生労働省



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



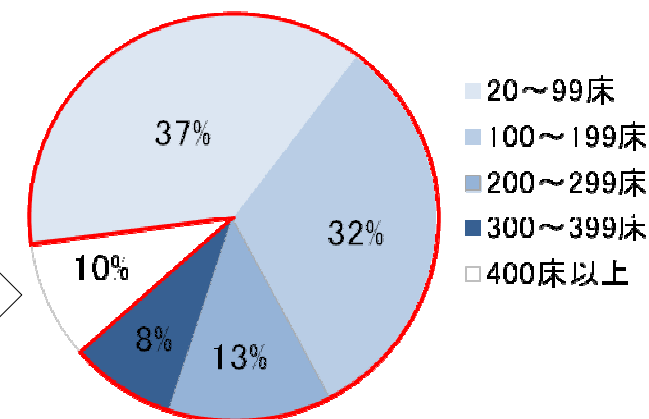
主戦場である電子カルテ市場の急成長

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



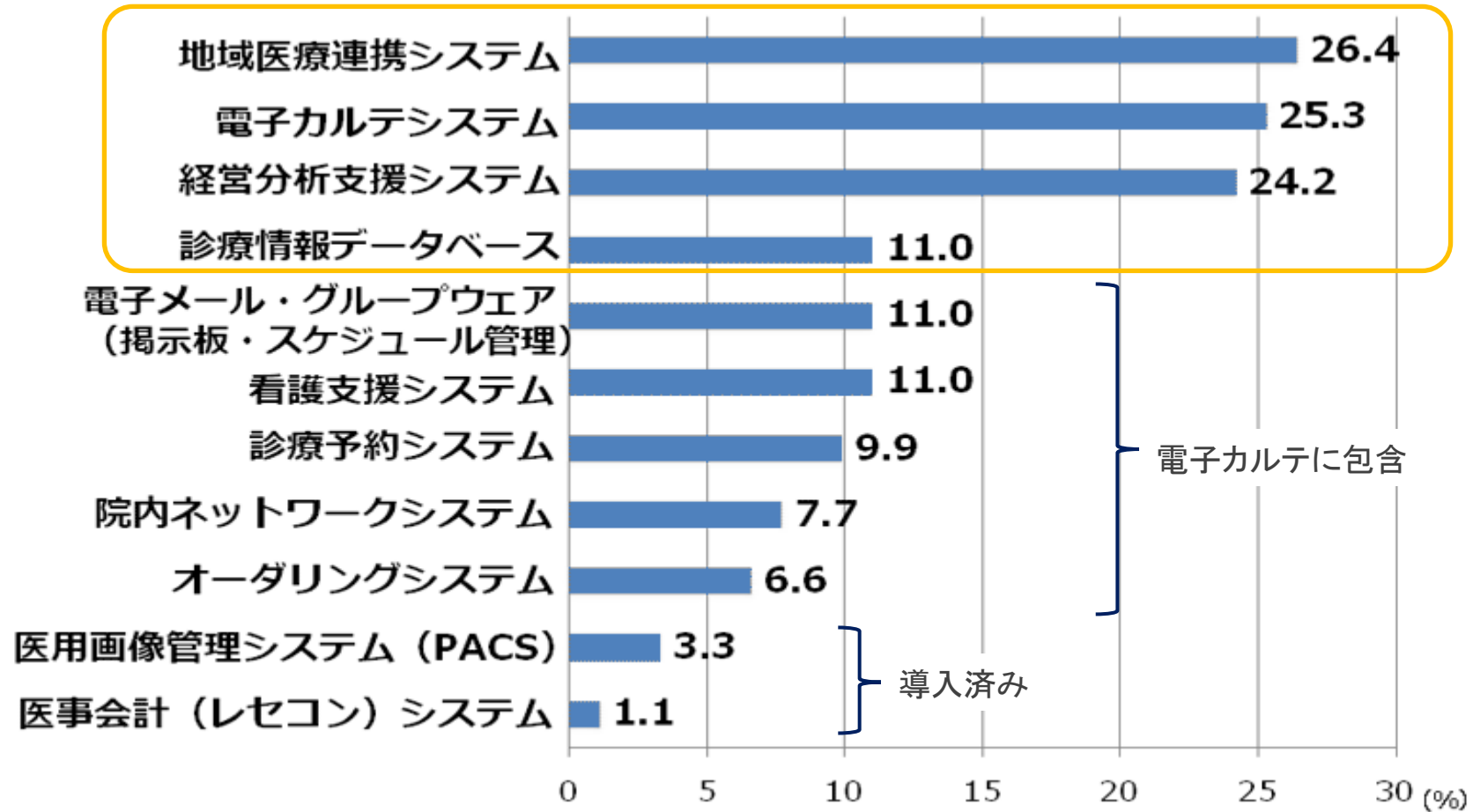
※1) 月刊新医療・保健医療福祉情報システム工業会より作成(2014年4月1日時点)

※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



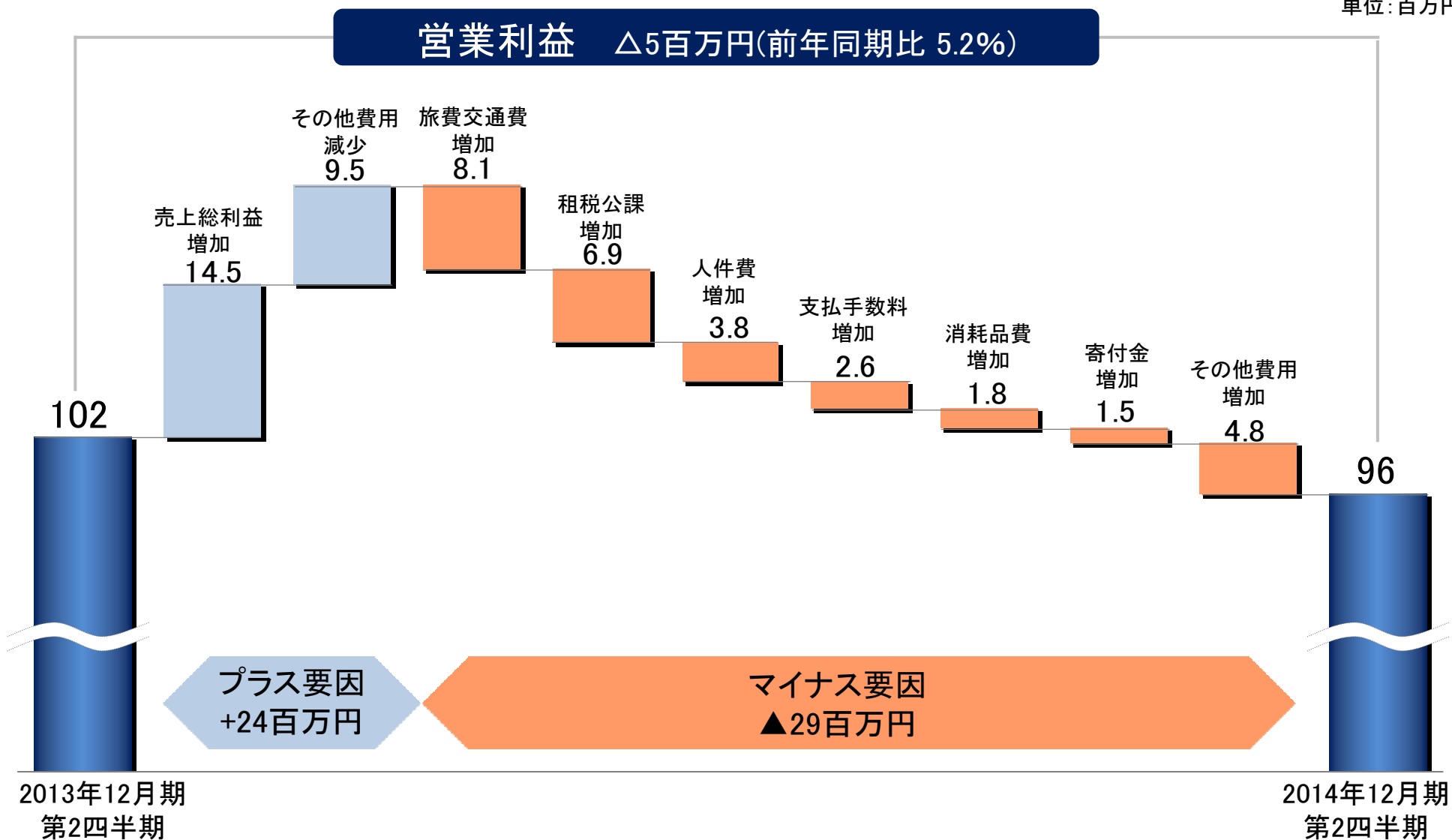
(単位:百万円、下段は構成比)

	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) (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) (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) (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) (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)

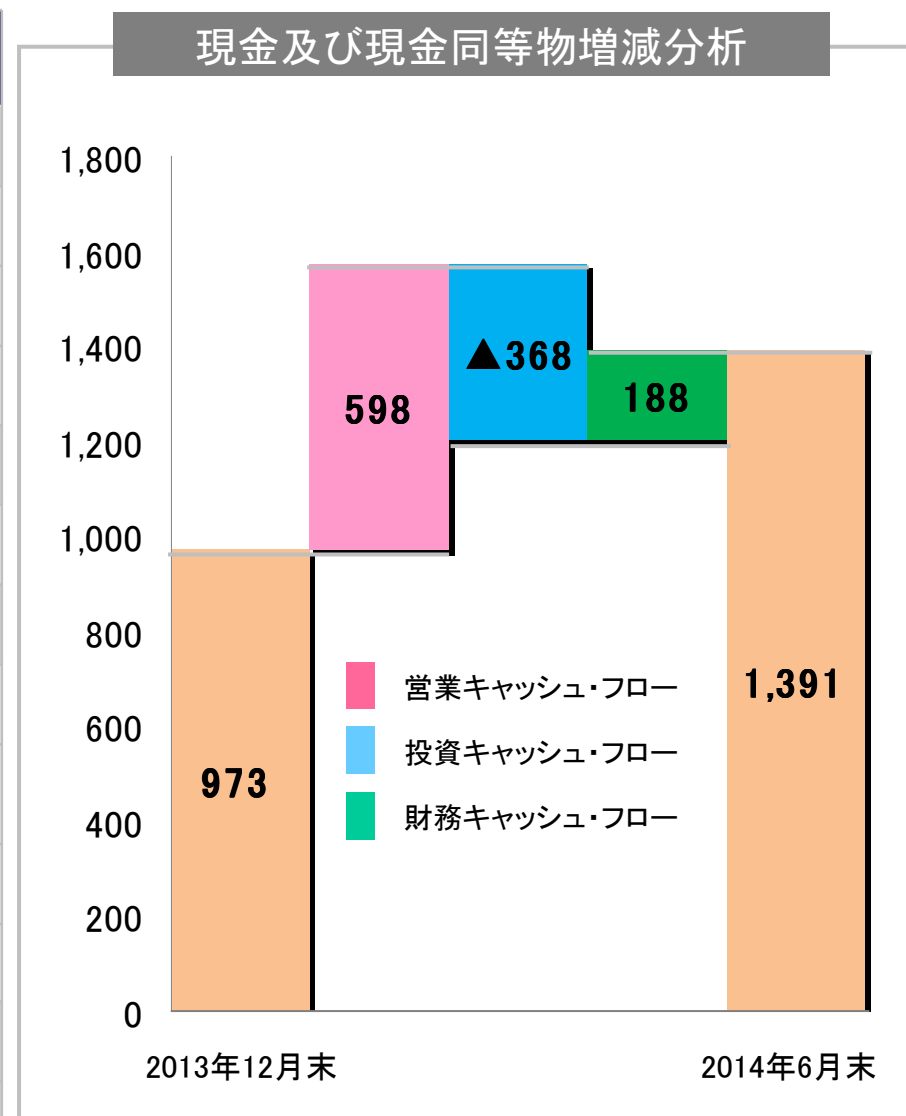
	2013年12月期	2014年12月期 第2四半期	
		増減額	主な増減要因
流動資産	2,500 (59.7%)	2,401 (54.7%)	▲100 現金及び預金 +448百万円 受取手形及び売掛金 ▲350百万円
固定資産	1,689 (40.3%)	1,989 (45.3%)	300 土地 +155百万円 建物及び構築物 +174百万円
資産合計	4,190 (100.0%)	4,390 (100.0%)	200
流動負債	1,560 (37.2%)	989 (22.5%)	▲571 1年内償還予定の社債 ▲500百万円
固定負債	969 (23.1%)	1,752 (39.9%)	784 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

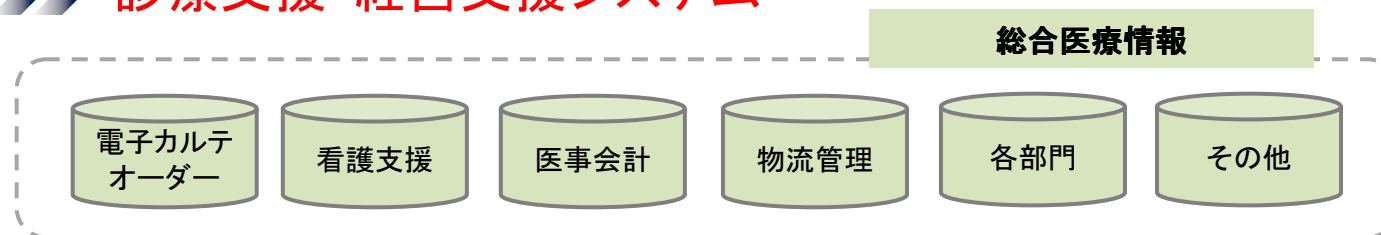
医療連携ネットワークの普及・促進に向けて

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)



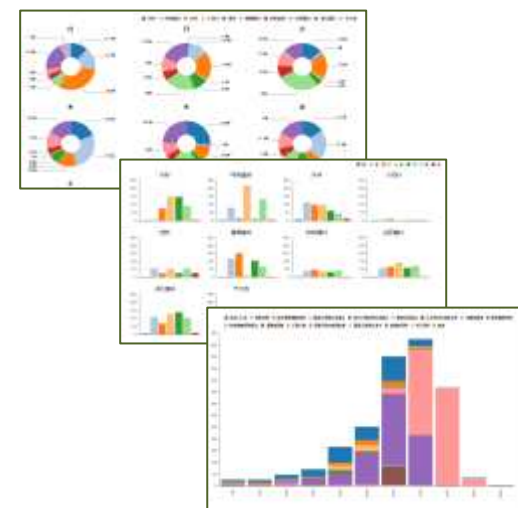
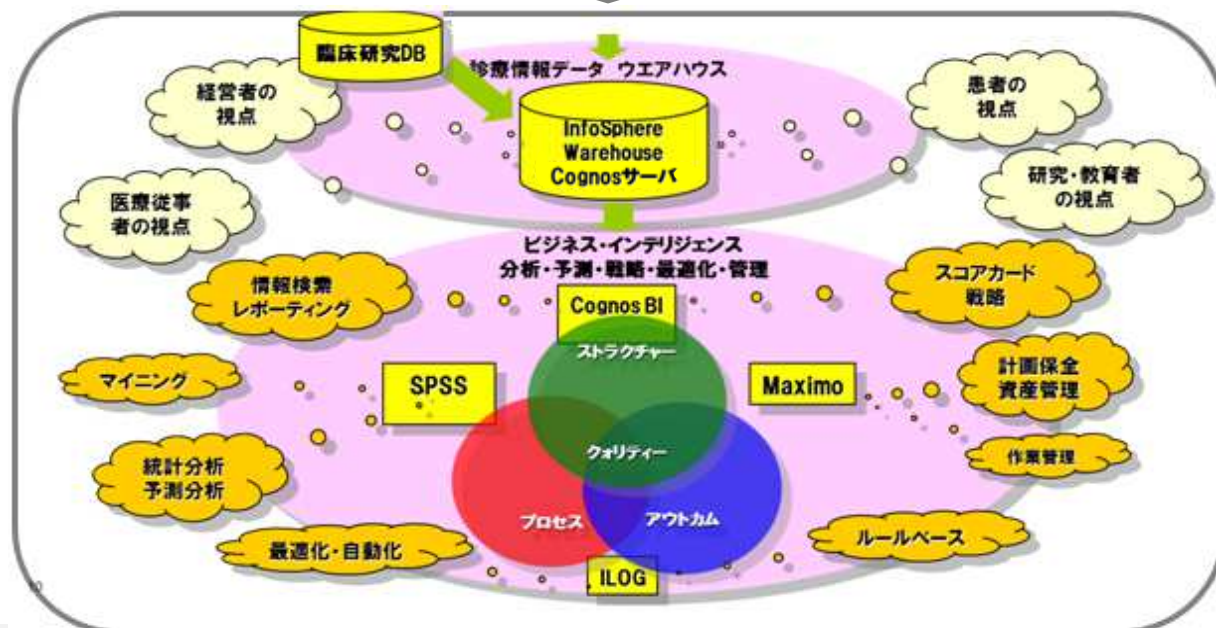
診療支援・経営支援システム



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



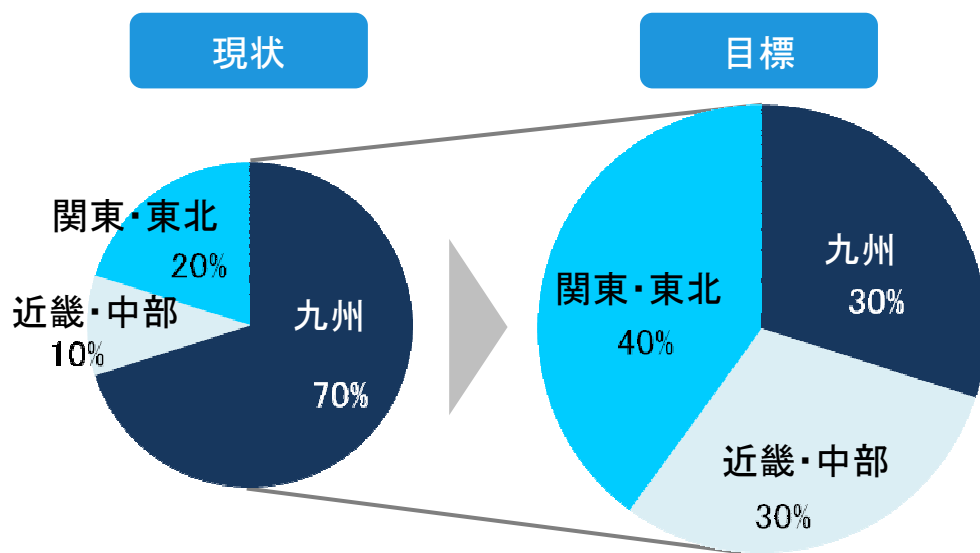
病院の質を評価する指標作成に最適

▶▶ 関東、東北地区の営業強化

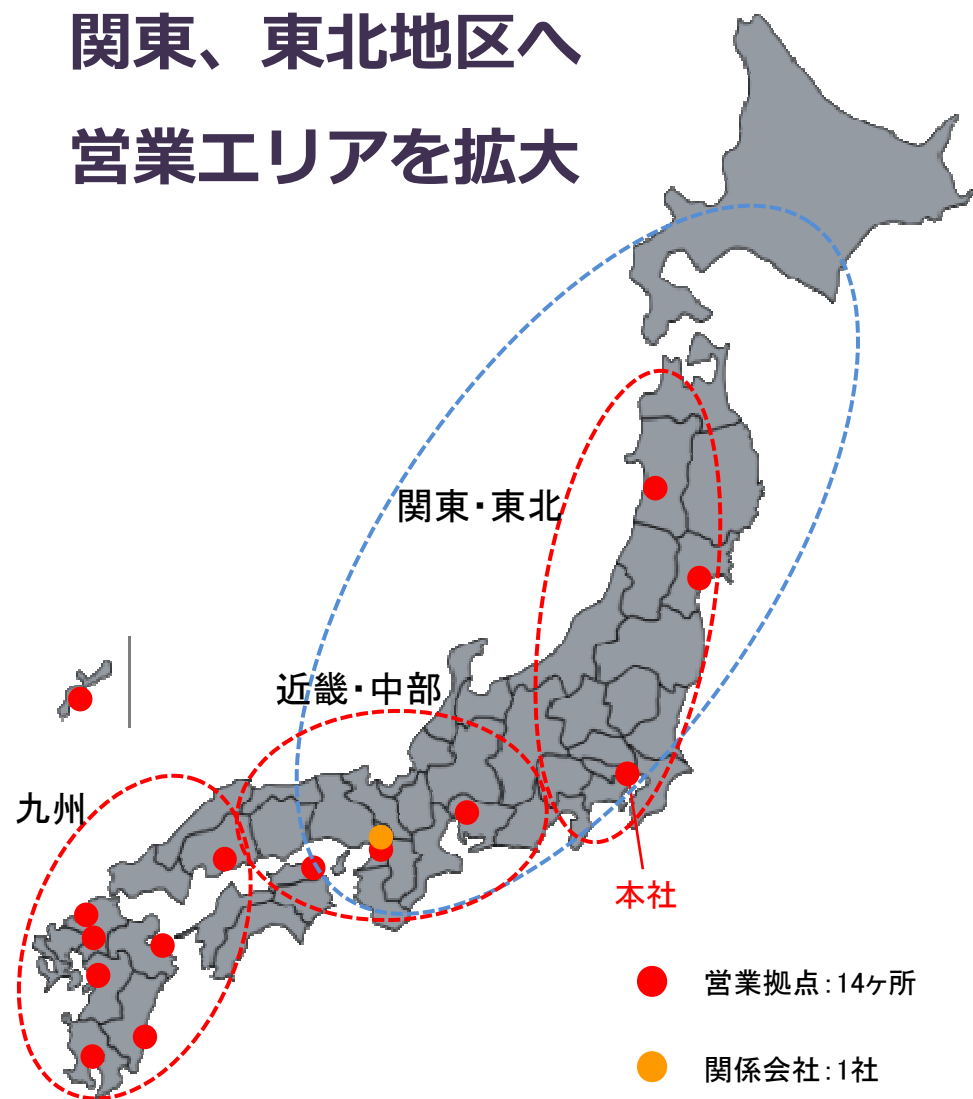
▶▶ マーケティング本部が本稼働

▶▶ 販売・サービス体制の強化・拡充

地域別売上構成比

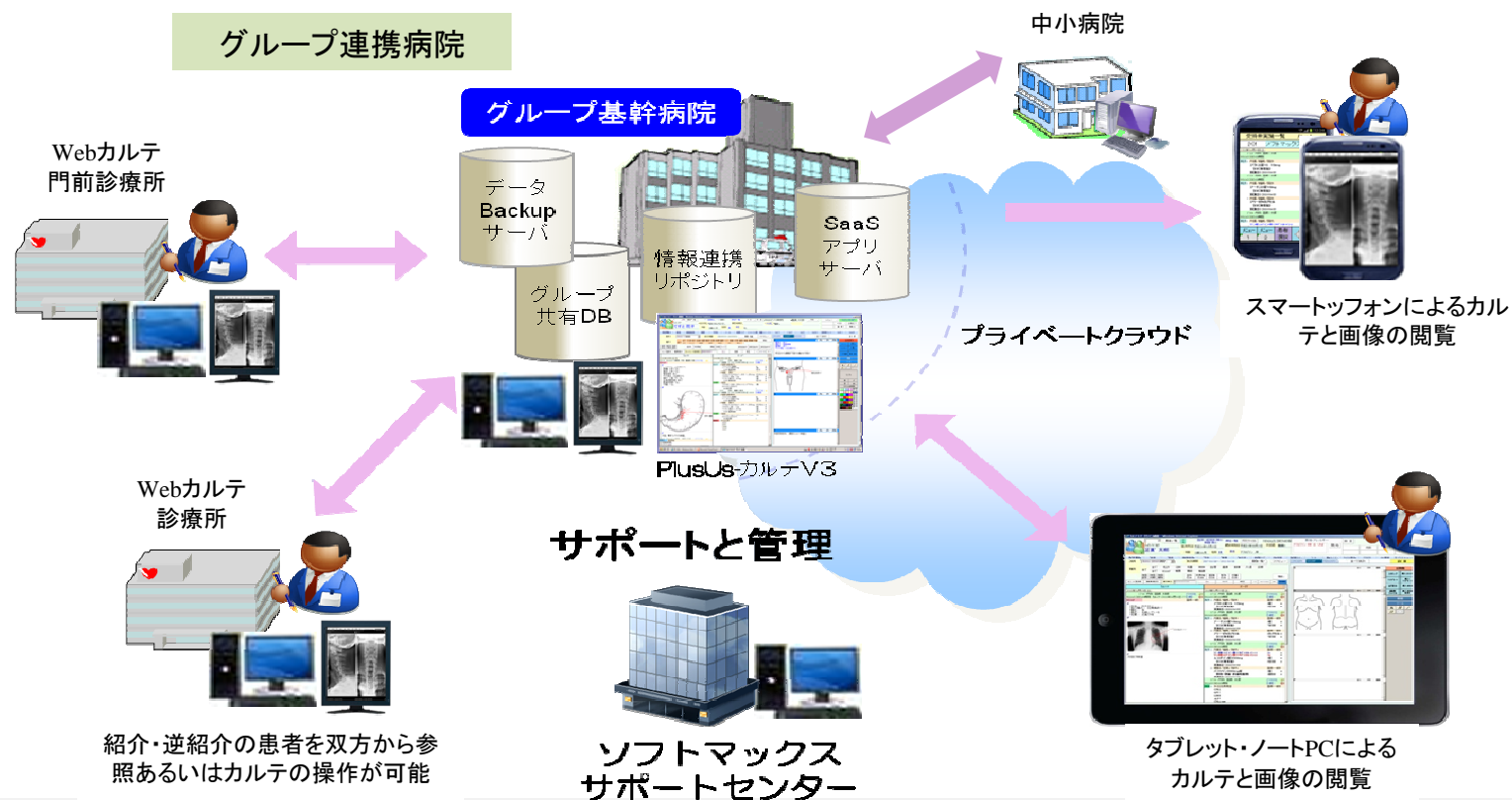


関東、東北地区へ 営業エリアを拡大



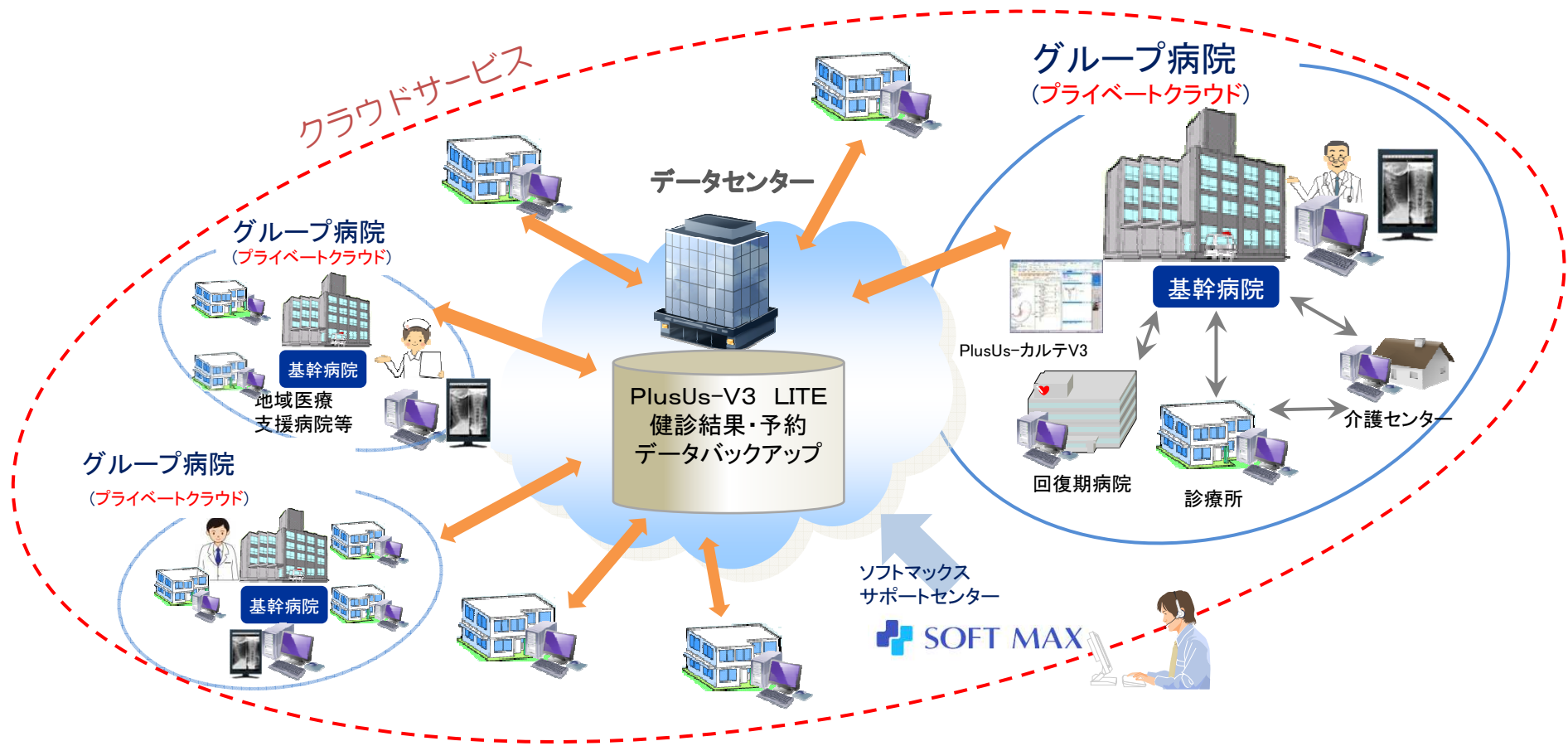
1. プライベートクラウドを利用したグループ連携

- ◆ 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



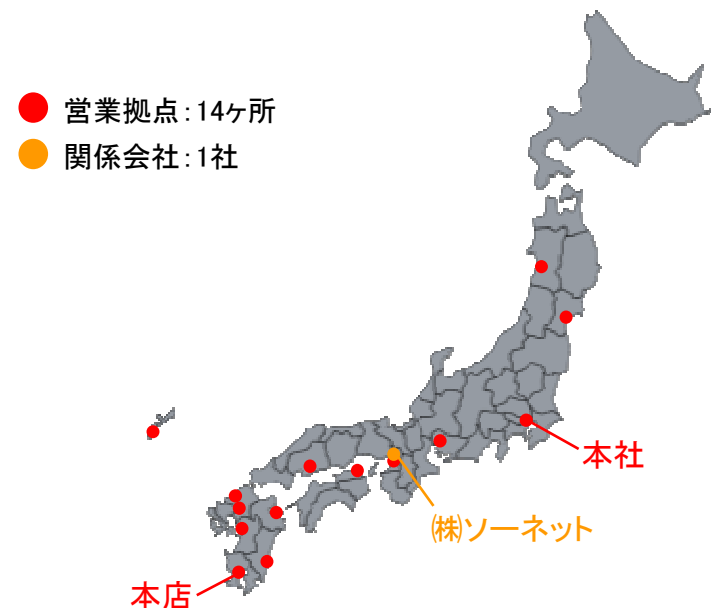
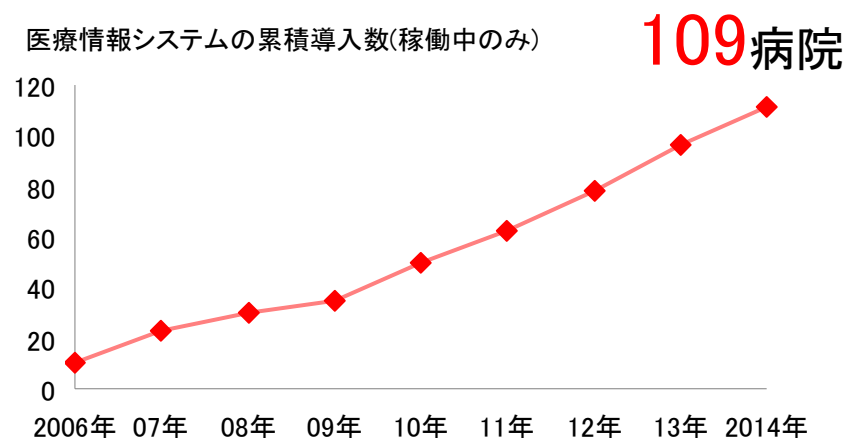
3. 40年間で培った医療機関からの信頼感、豊富な顧客基盤

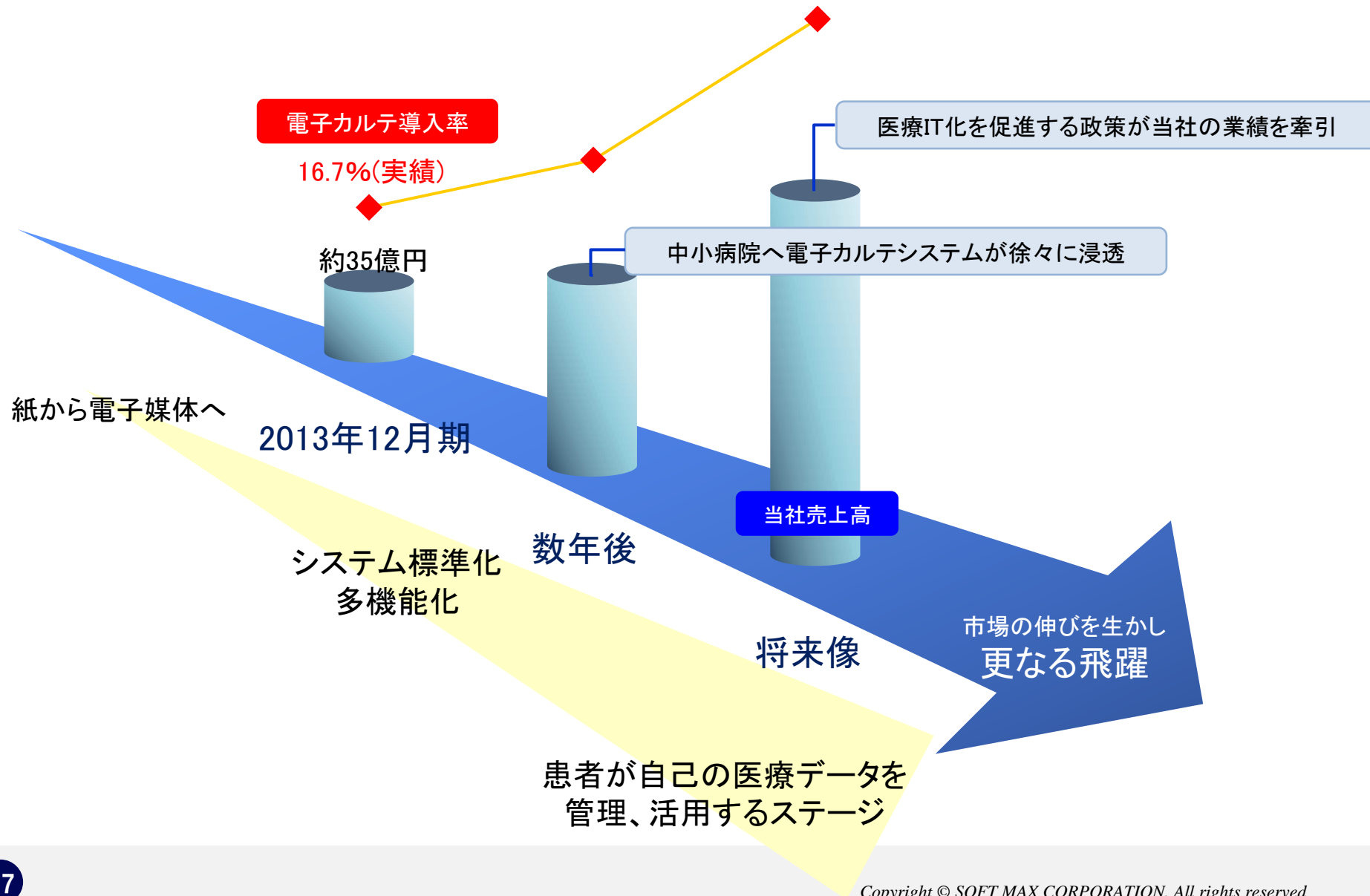
- ◆ 当社のユーザーは、440を超える病院
- ◆ 医療情報システムは、その内の109病院に導入
- ◆ オータ導入施設のリプレース需要の取り込み
- ◆ アフターサービスの充実→保守需要の取り込み



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)

