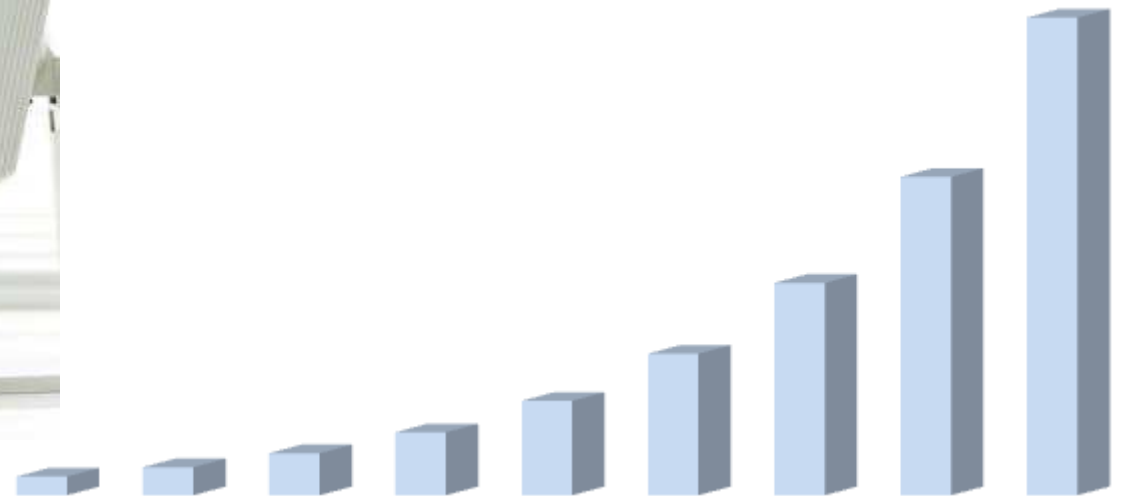


# ソフトマックス株式会社

2016年12月期第2四半期 決算説明会

2016年9月5日



---

I	会社概要	・・・2
II	医療業界の動向	・・・4
III	2016年12月期第2四半期決算概要	・・・12
IV	今後の事業戦略	・・・16
V	2016年12月期通期計画	・・・27

---



## I . 会社概要

---



## 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	202名(2016年6月30日現在)

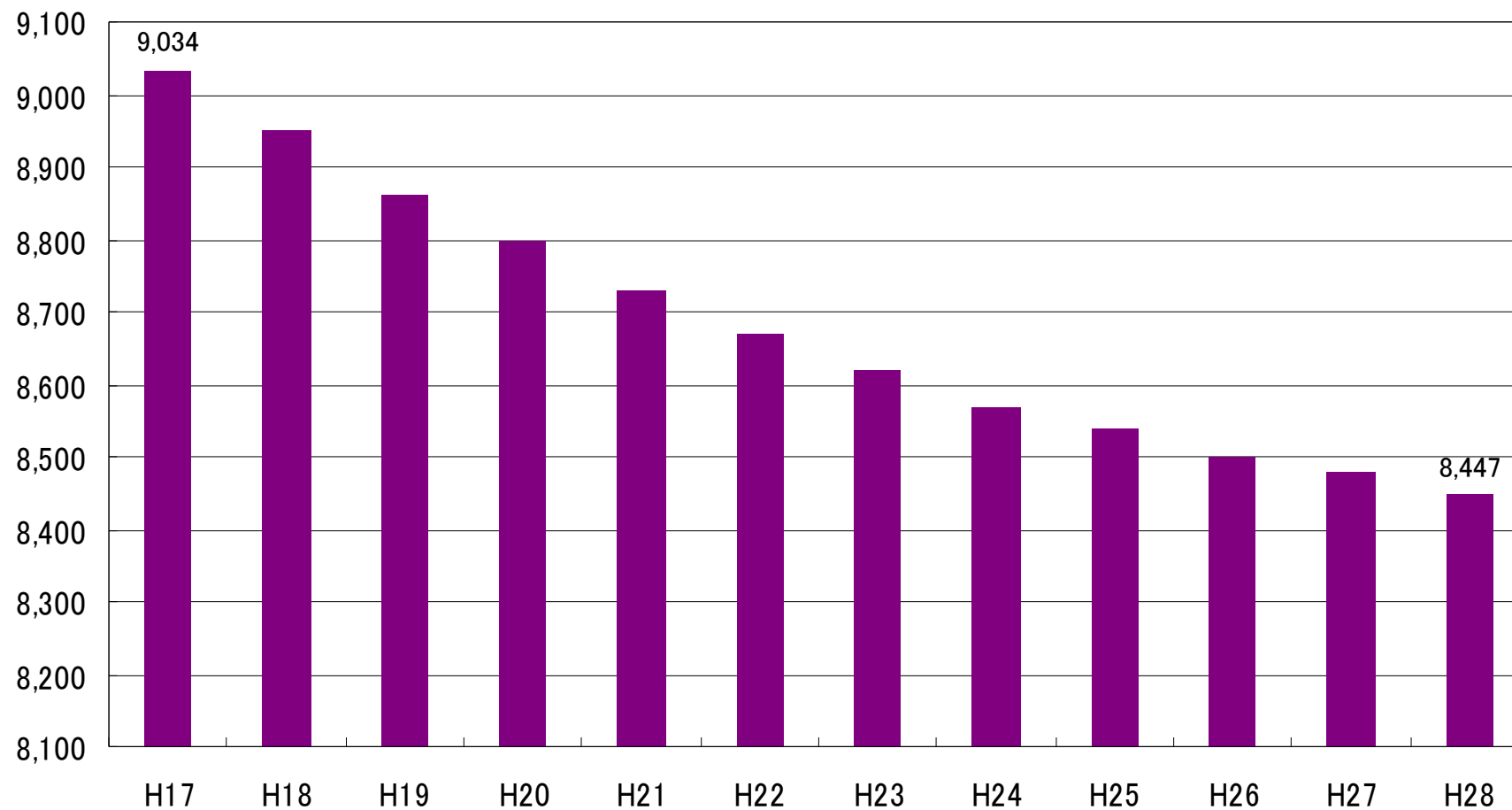
## 経営理念

### 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。



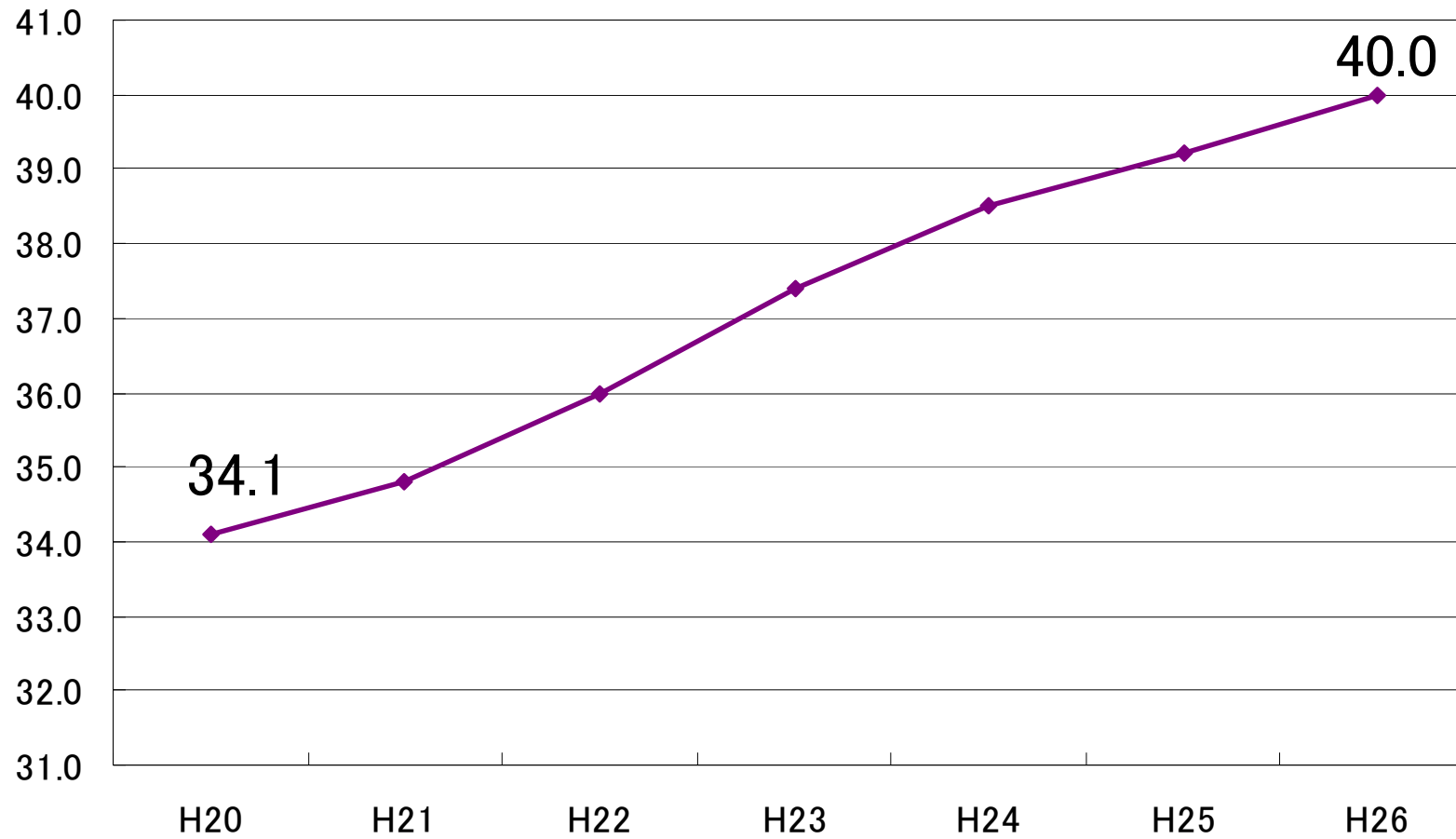
### 病院施設数の推移



(厚生労働省 医療施設動態調査:平成17年6月～平成28年6月)



単位：兆円



出所：厚生労働省 概算医療費データベース：平成20年～平成26年



## ▶▶ 国民医療費の増加(少子高齢化)

2013年度 40兆610億円 (前年比2.2%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

重要ポイント

医療費削減

病院経営効率化

医療分野のICT化



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
- 医療分野における番号制度の導入

## 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

### 地域医療構想

(医療介護総合確保推進法 2015年4月)

- 2025年の医療需要と病床の必要量
- 目指すべき医療提供体制を実現するための施策

＋ 財政再建のため  
医療費抑制が急務



地域包括ケア、医療の効率化、コスト削減のためのIT化が必須





## 医療等分野のICT化推進のポイント

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**

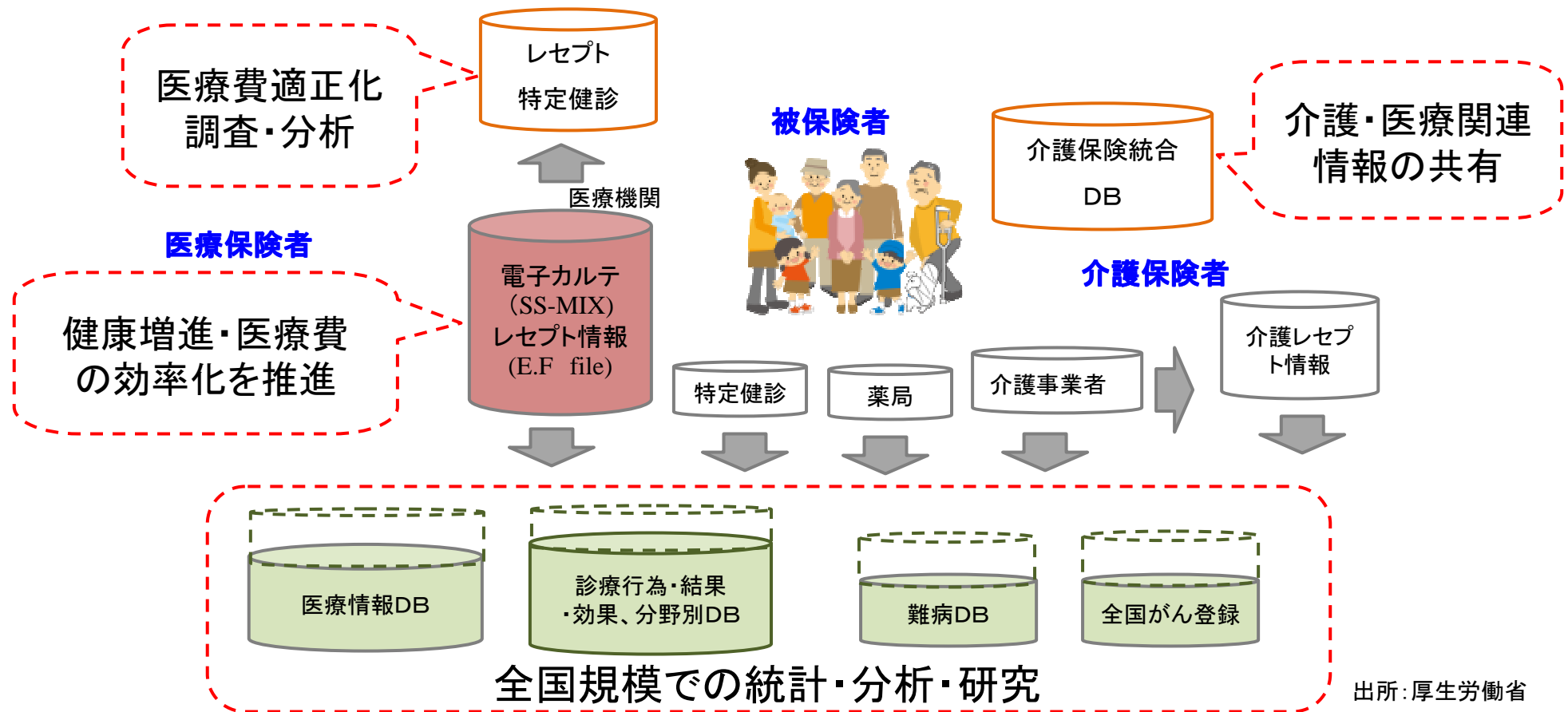
**POINT 3** **医療データの利用拡大のための基盤整備**

出所: 厚生労働省



## 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

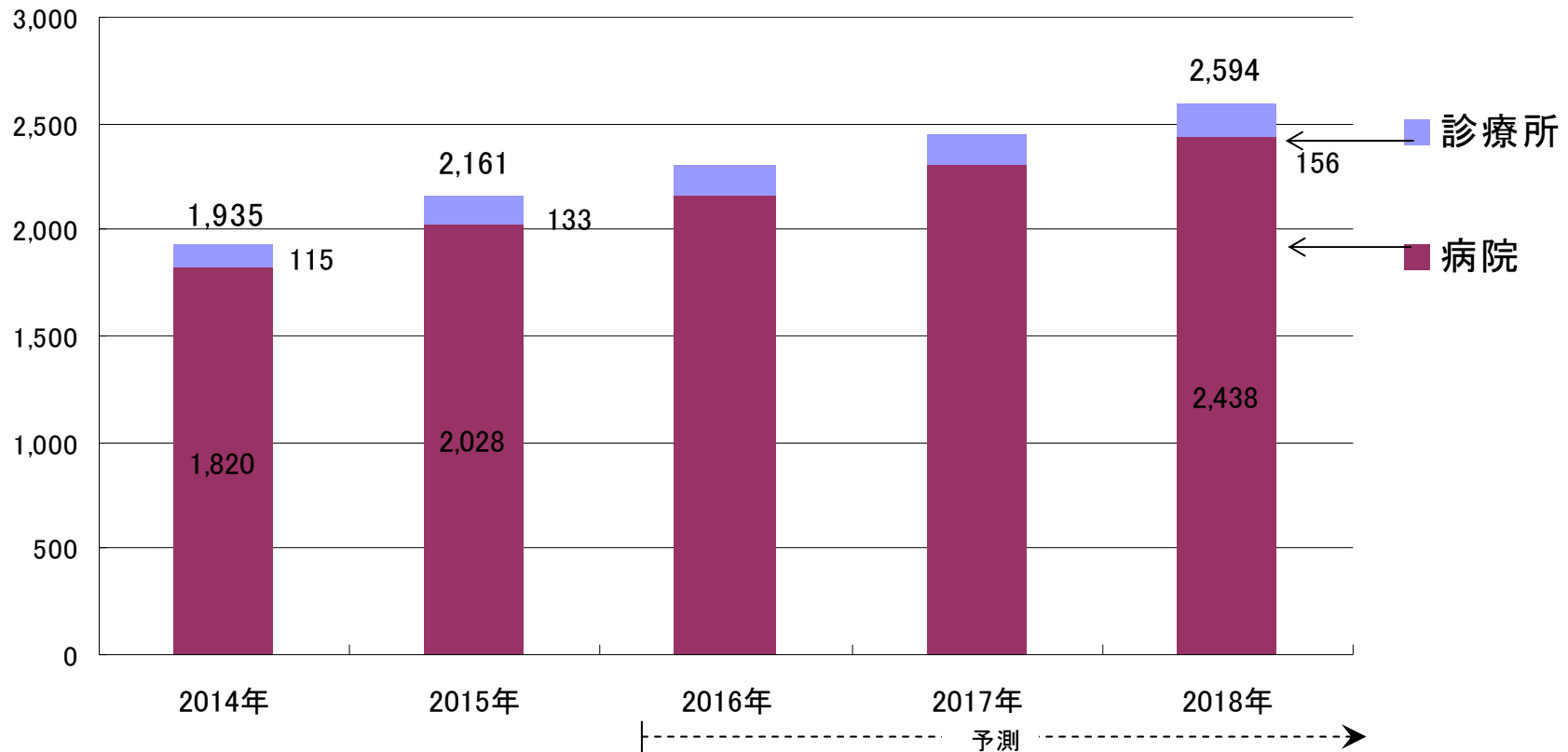


出所:厚生労働省



## 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

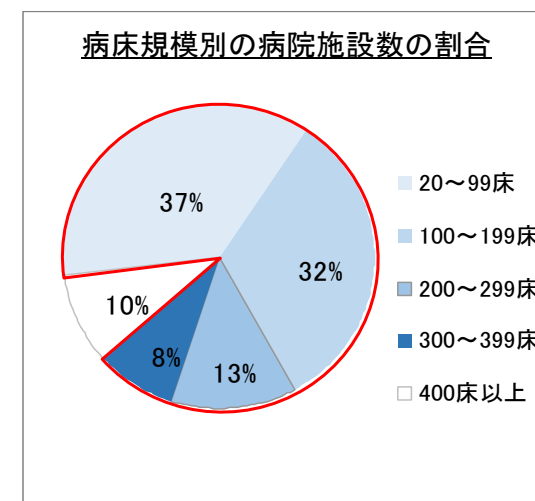
電子カルテシステム導入状況(病床規模別)

病床規模	電子カルテ導入施設	構成比	施設数	導入率
20～99床	417	17.0%	3,092	13.5%
100～199床	691	28.1%	2,757	25.1%
200～299床	400	16.3%	1,116	35.8%
300～399床	366	14.9%	711	51.5%
小計	1,874	76.3%	7,676	24.4%
400床以上	581	23.7%	817	71.1%
全体	2,455	100.0%	8,493	28.9%

※1) 医療機器システム白書2016データより作成(2015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(2014年10月1日時点)

**当社のターゲット**

**電子カルテ未導入  
約6,000施設  
(全体の約71%)**



### Ⅲ. 2016年12月期 第2四半期 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 第2四半期	2016年12月期 第2四半期		
		実績	前期比	主な増減要因
売上高	1,582 (100.0%)	2,260 (100.0%)	142.8%	<ul style="list-style-type: none"> <li>・システムソフトウェアの販売高が増加 (+478百万円)</li> <li>・ハードウェアの販売高が増加 (+175百万円)</li> <li>・保守サービス等の売上高が増加 (+ 25百万円)</li> </ul>
売上総利益	436 (27.6%)	201 (8.9%)	46.3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>・売上高の増加 (+678百万円)</li> <li>・売上原価の増加 (▲913百万円)</li> </ul>
営業利益又は 営業損失(△)	54 (3.4%)	△194 (-)	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>・売上総利益の減少 (▲234百万円)</li> <li>・販売費及び一般管理費の増加 (▲ 14百万円)</li> </ul>
経常利益又は 経常損失(△)	71 (4.5%)	△176 (-)	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>・営業利益の減少 (▲248百万円)</li> <li>・営業外収益の増加 (+ 1百万円)</li> <li>・営業外費用の減少 (+0.3百万円)</li> </ul>
四半期純利益 又は 四半期純損失(△)	28 (1.8%)	△129 (-)	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>・税引前四半期純利益の減少 (▲248百万円)</li> <li>・法人税等の減少 (+ 29百万円)</li> <li>・法人税等調整額の減少 (+ 62百万円)</li> </ul>



単位:百万円／下段は構成比

種類別売上高	2015年12月期 第2四半期	2016年12月期 第2四半期	
			前期比
売上高	1,582 (100.0%)	2,260 (100.0%)	142.8%
システムソフトウェア	737 (46.6%)	1,215 (53.8%)	164.8%
ハードウェア	382 (24.2%)	557 (24.6%)	145.7%
保守サービス等	462 (29.2%)	487 (21.5%)	105.4%

## 主な増減要因

- システムソフトウェアについては、前期を65%上回りました。
- ハードウェアについては、前期を46%上回りました。
- 保守サービス等については、新規顧客へのサポートが増加し、前期を5%上回りました。







一般社団法人 日本病院会 / 一般社団法人 日本経営協会 主催



### 出展システム

●クラウド対応Web型電子カルテ

—透析支援システム

—糖尿病支援システム

—慢性疾患管理システム

—産科支援システム

●看護支援システム

●医事会計システム

●リハビリ部門システム

●健診システム

### 会期中の日別来場者数

7月13日(水)	25,149人
7月14日(木)	27,908人
7月15日(金)	27,885人
合計	80,942人

※主催者発表





## IV. 今後の事業戦略

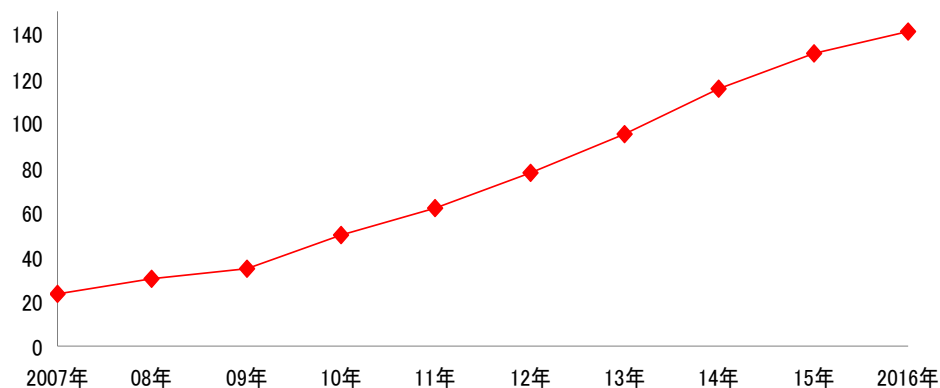
---



## 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、470を超える施設
- 医療情報システムは、その内の140施設に導入

医療情報システムの累積導入数(稼働中のみ) **140**施設



- 営業拠点: 14ヶ所
- 関係会社: 1社



## ▶▶ クラウドシステム基盤で中規模施設への拡販

- データセンターを核とした広域クラウドシステムの推進
- プライベートクラウドによるグループ病院への更なる推進

## ▶▶ 10年先を見据えた機能強化とレビジョンアップ

- 常に最新のWeb型電子カルテシステムの環境を提供(導入から約10年)
- 長期的トータル運用コストの低減推進、高度なセキュリティ強化

## ▶▶ 病院部門システムの更なるラインナップ

- 院内の部門システムを随時、開発と機能強化
- 地域包括ケアでの医療・リハビリ・健康・介護を一体連携化

## ▶▶ 簡便な経営分析機能の提供

- 目指すべき医療提供体制を実現するための情報分析



## データセンターを利用した広域クラウドシステム

西日本データセンター



シンクロナイズ



東日本データセンター



### Web型＋クラウドシステムの特徴及びメリット

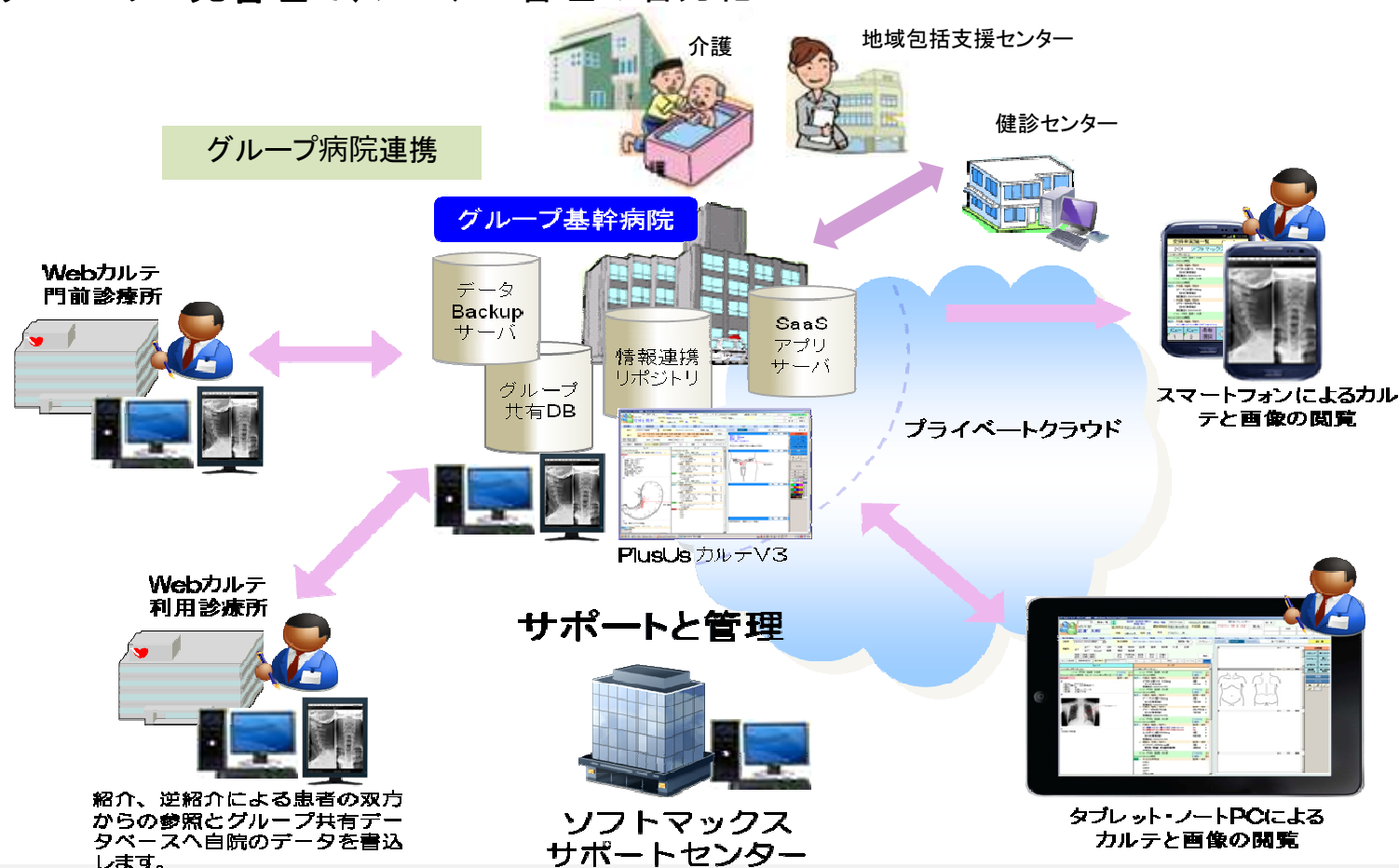
---

- 院内にサーバーが無い
  - ・本体サーバー群の投資コスト、運用コストの低廉化
  - ・情報の一元化(連携共有)
  - ・高保存性 ・耐ディザスタ ・高セキュリティ
  - ・ビッグデータ化(統計、分析、研究)
  
- 運用メリット
  - ・端末にPGが無い(ライセンス料が不要)
  - ・データが無い(高セキュリティ)
  - ・端末は市販PCで可



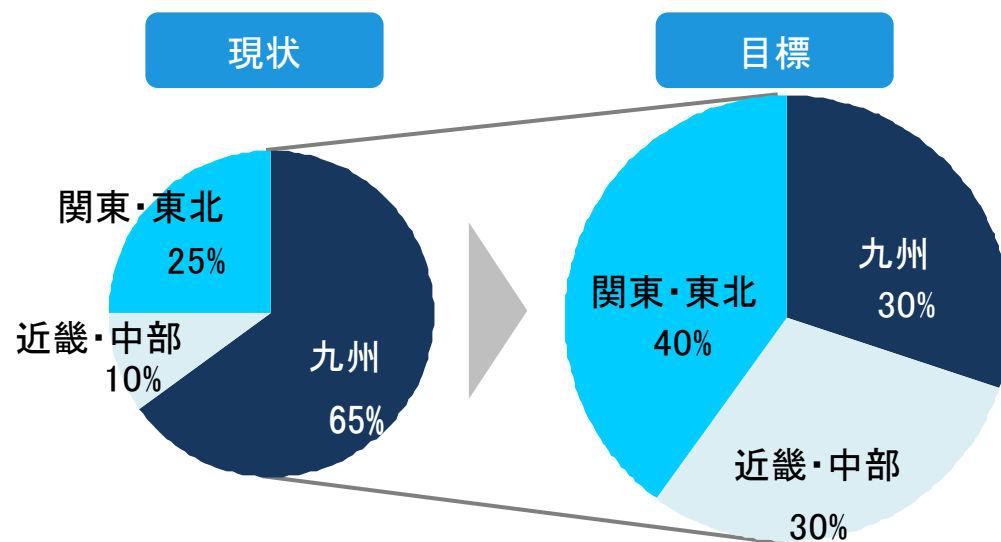
## ▶▶ プライベートクラウドを利用したグループ病院連携

- 同一のグループ病院・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

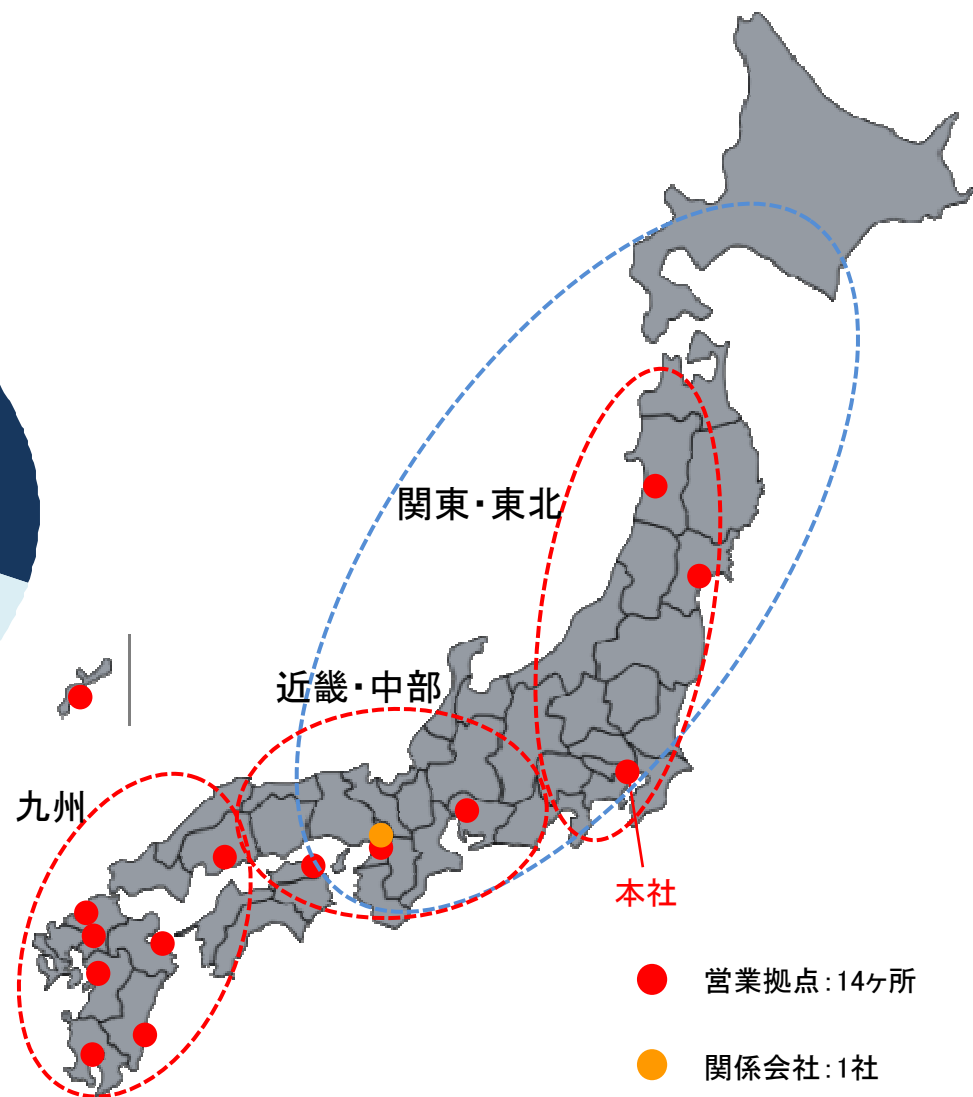


## 営業エリアを拡大

地域別売上構成比



- 東日本地区の人員増強
- グループ病院に対する営業強化
- 透析支援システムの販売推進



- ▶▶ 透析支援システム包含の電子カルテ開発済(拡販)
- ▶▶ 精神科向け電子カルテの機能強化
- ▶▶ 地域医療連携やオーダ・カルテの入力・参照  
に対応するモバイル機能の強化と拡販
- ▶▶ 二次医療圏での地域医療連携システムの機能強化
- ▶▶ 医療・看護・介護共有の一元化機能強化





## ▶▶ M&A・資本業務提携等

- 戦略上重要な事業領域となる関連新規事業分野の拡大
- 経営資源(人・物・金・情報等)取込による経営基盤の強化を検討

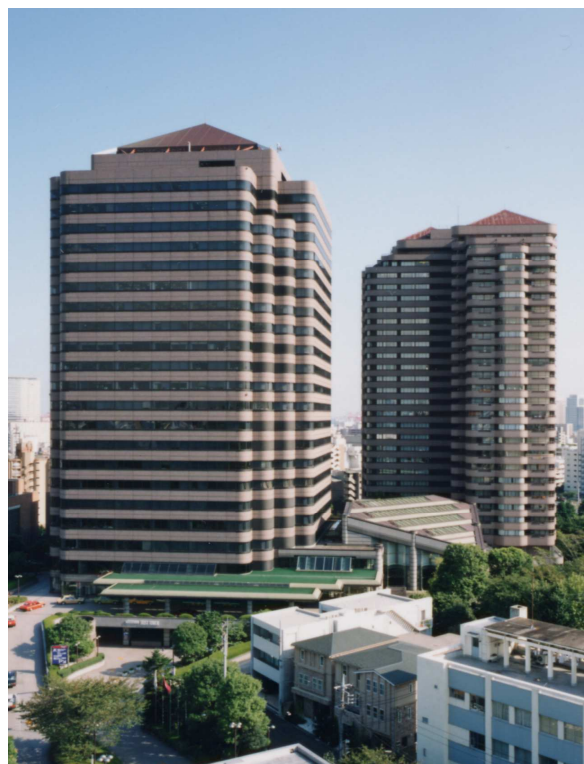
## ▶▶ 当社システムの販売体制強化のための提携

- 医療機関向け事業展開業者との営業推進連携
- データセンター、クラウド事業者との協業



## ▶▶ 本社・東京支店を移転済

- 本社機能の拡充
- オフィス面積倍増
- 人員拡充



## ▶▶ 開発拠点の自社ビルを取得済

- ヘルスケアシステム開発事業部が集結
- サポートセンターを設置



## ▶▶事業戦略に適合した人材採用

- 営業及び技術職の計画的な採用(新卒＋中途キャリア)

## ▶▶CS向上のための取組み

- 東日本、西日本各々CSセンターを設置
- CS要員の適正配置、社員教育の充実

## ▶▶将来を見据えた人材育成

- 社内研修制度の充実強化



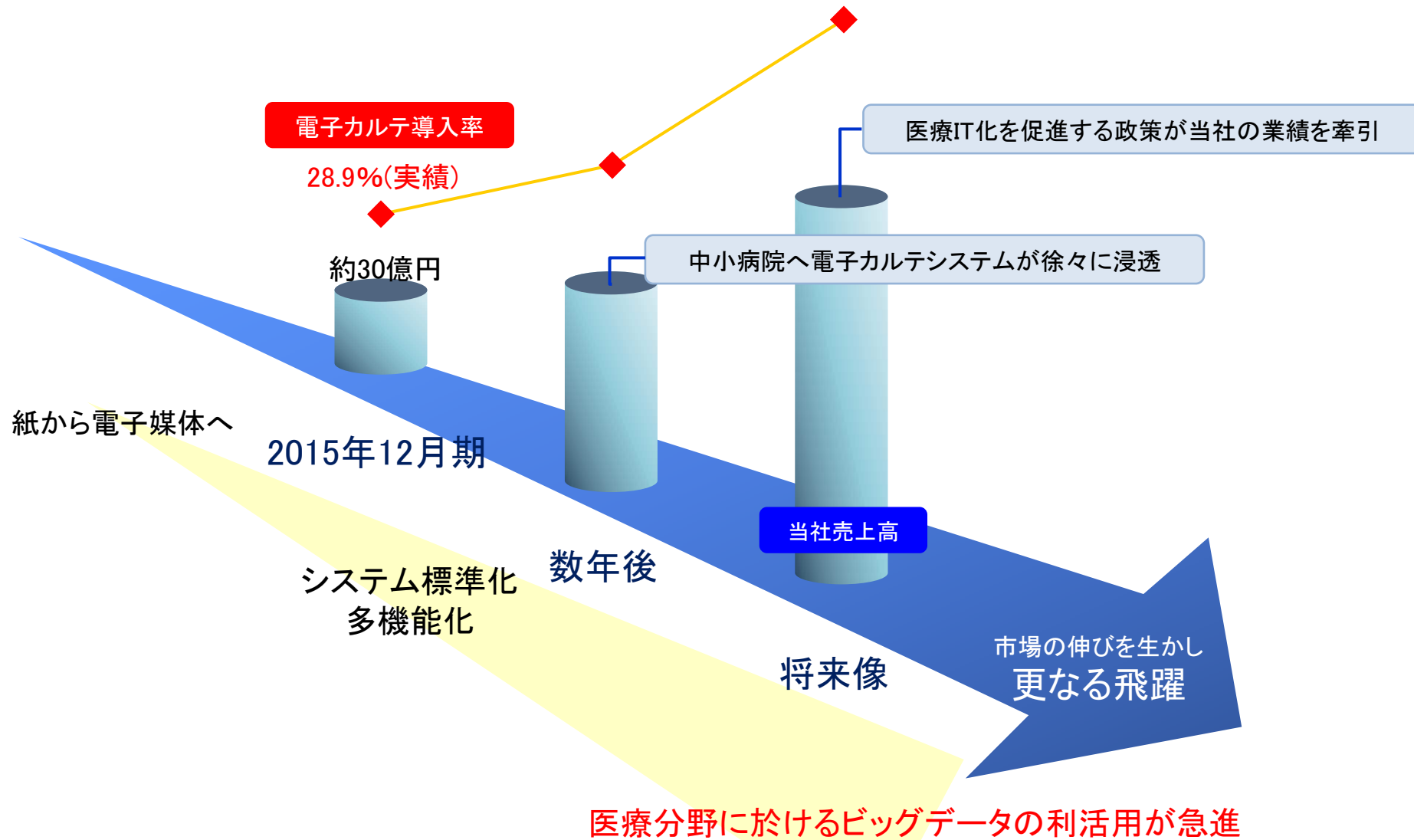
## V. 2016年12月期 通期計画

(単位:百万円)

	2015年12月期		2016年12月期		
	実績	構成比	計画	構成比	前期比
売上高	3,021	100.0%	3,500	100.0%	115.9%
システムソフトウェア	1,449	48.0%	1,753	50.1%	121.0%
ハードウェア	637	21.1%	763	21.8%	119.8%
保守サービス等	934	30.9%	984	28.1%	105.3%
売上総利益	835	27.6%	1,096	31.3%	131.3%
営業利益	67	2.2%	325	9.3%	480.7%
経常利益	104	3.4%	360	10.3%	345.9%
当期純利益	53	1.8%	252	7.2%	471.7%

※本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は、様々な要因により、大きく異なる可能性があります。







- [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)

