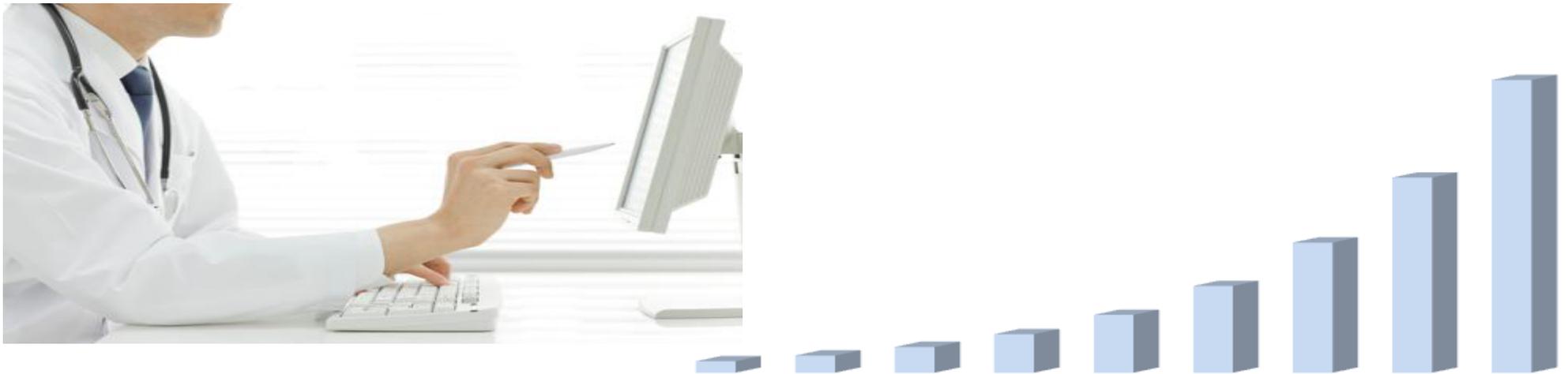


ソフトマックス株式会社

2018年12月期第2四半期 決算説明会

2018年9月3日



I	会社紹介	…	2
II	医療市場の動向	…	8
III	最近の業績動向	…	17
IV	今後の事業戦略	…	24



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	165名(2018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。



会社の沿革

2017年

医事会計システム「PlusUs-医事V10」をリリース

2016年

データセンターを利用した広域クラウドシステム稼動

2013年

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

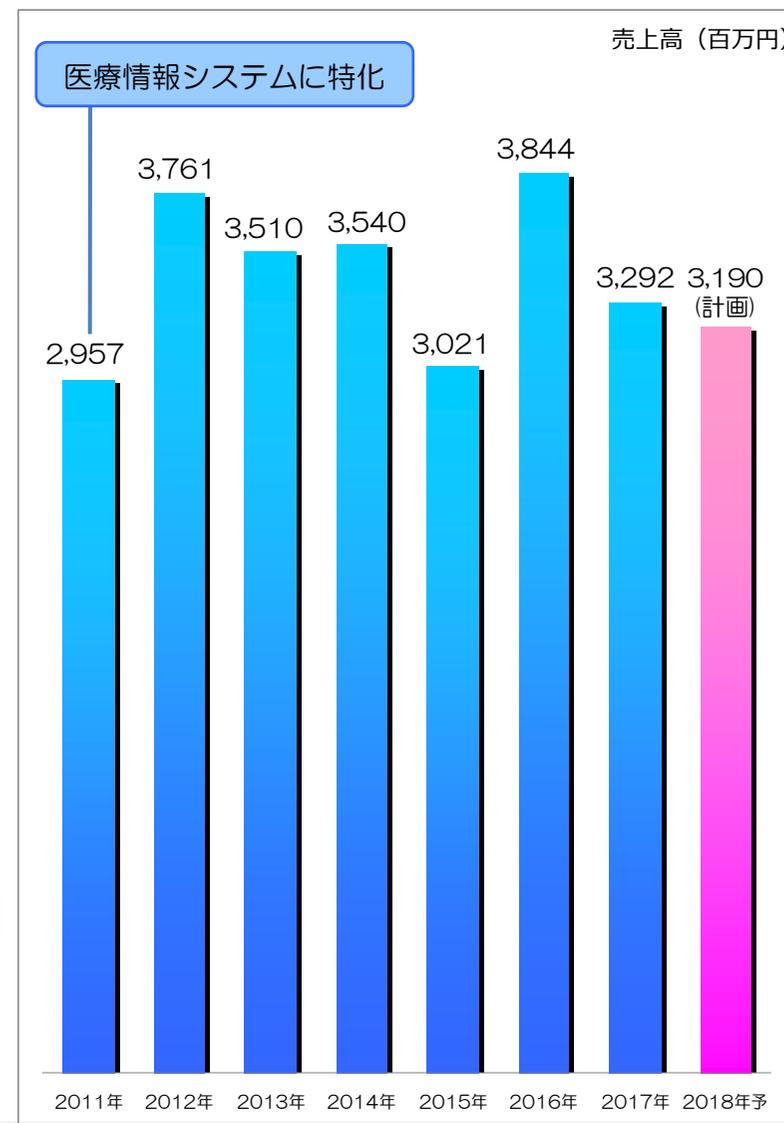
2001年

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

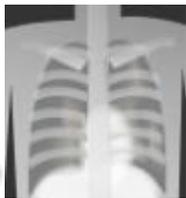


主要製品（医療情報システム）

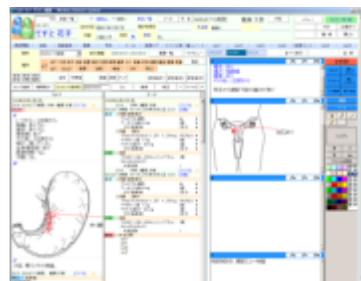
▶▶ 病院における当社システムの使用フロー



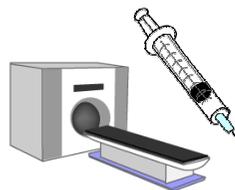
電子カルテシステム



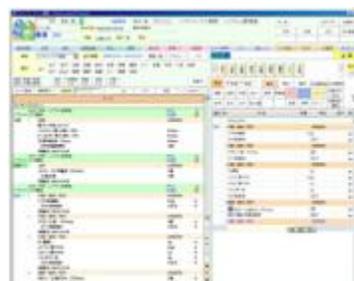
- ・患者基本情報
- ・所見入力
- ・インフォームドコンセント



オーダリングシステム



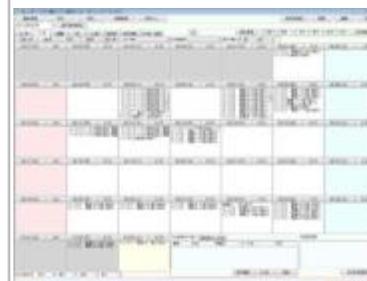
- ・処方
- ・注射
- ・処置
- ・検査



部門支援システム



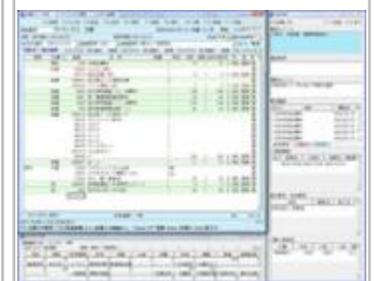
- ・オーダー受け
- ・実施
- ・実施入力



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-医事

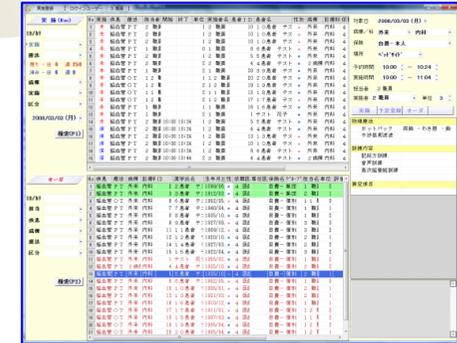


● 医事会計システム

● リハビリ部門システム



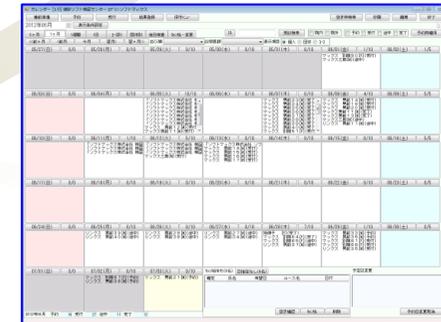
PlusUs-リハ



● 健診・人間ドックシステム



PlusUs-健診



● 透析部門システム



PlusUs-透析



製品紹介② (ソリューションマップ)

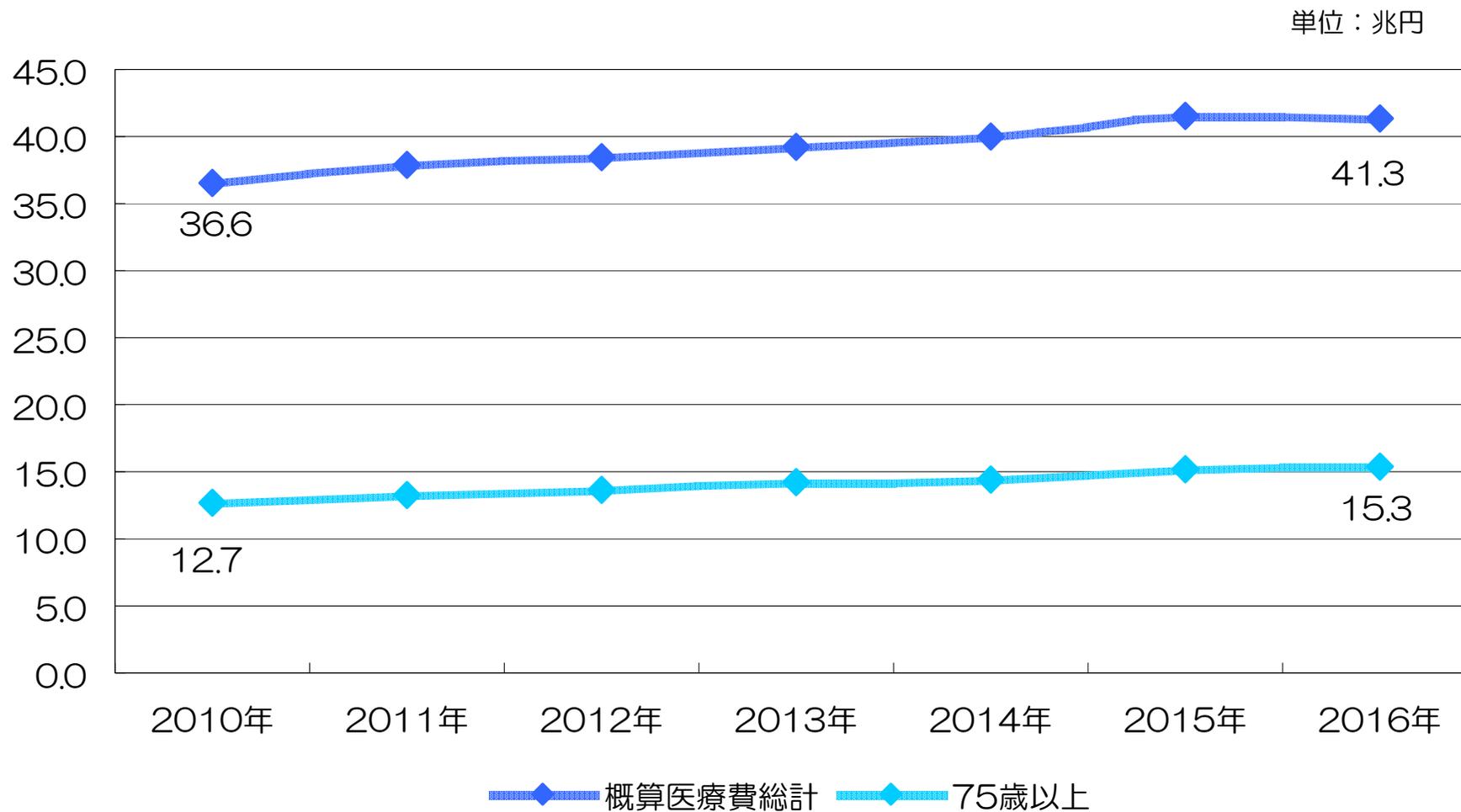


Ⅱ . 医療市場の動向

～成長する医療情報システム市場



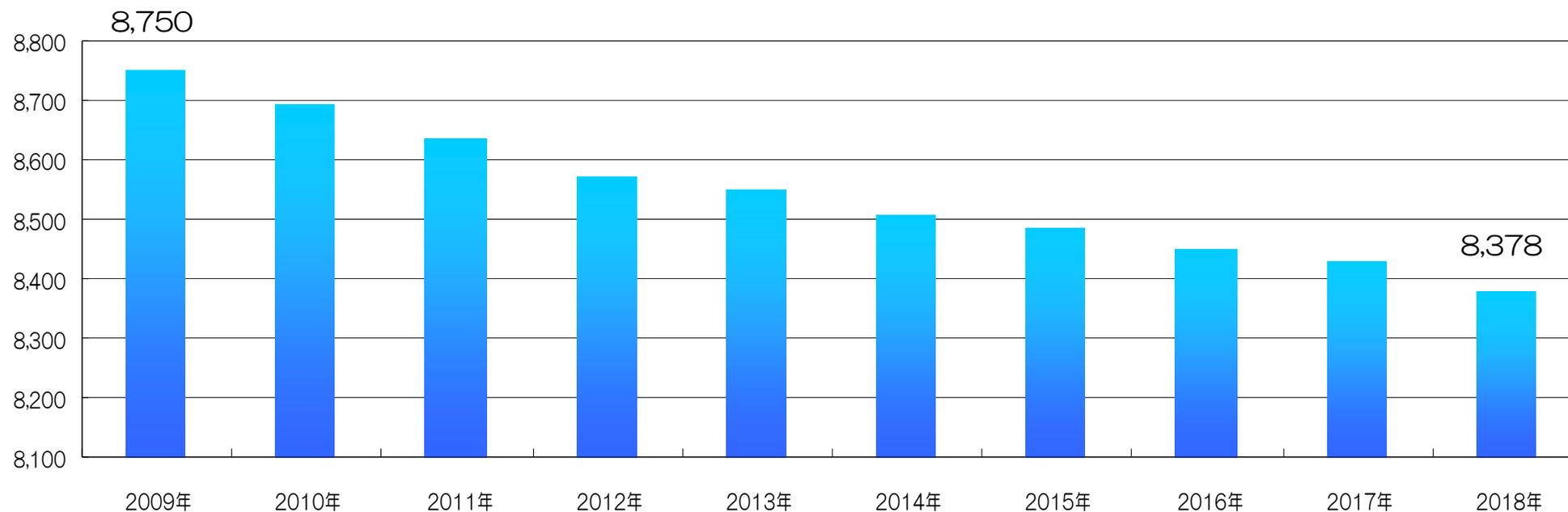
医療費の推移



出所：厚生労働省 概算医療費データベース：2010年～2016年



病院施設数の推移



出所：厚生労働省 医療施設動態調査：2009年 5月～2018年 5月



医療費の増加(少子高齢化も進展)

- ◆ 高齢化が一段と進む「2025年問題」に向けた抜本的な対策が必要

病院の減少、医療従事者の働き方改革

- ◆ 医療ミスのない、また質の高い診療を受けられる環境の整備が急務

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

2018年度診療報酬改定(▲0.9%)

- ◆ 地域包括ケアシステムの構築と医療機能の分化・強化、連携の推進

ポイント

医療費削減

病院経営効率化

医療分野のICT化

医療情報利活用



データ利活用基盤の構築

- ◆ 現在バラバラになっている健康・医療・介護データを個人個人が生涯にわたって一元的に把握できる仕組みの構築 **【2020年から本格稼働】**

未来投資戦略2017（首相官邸2017.6.9）

遠隔診療、AI開発・実用化

- ◆ かかりつけ医等による対面診療と組み合わせた効果的・効率的な遠隔診療の促進
- ◆ AI開発・実用化の促進(AI開発用クラウド環境の整備・認証等)・AIを用いた医師の診療の的確な支援

未来投資戦略2017（首相官邸2017.6.9）

次世代ヘルスケアシステムの構築

- ◆ 個人の健診・診療・投薬情報を、医療機関等の中で共有するための工程表策定
- ◆ 服薬指導を含めた「オンラインでの医療」全体の充実に向けた所要の制度的対応

未来投資戦略2018（首相官邸2018.6.15）

次世代医療基盤法の施行

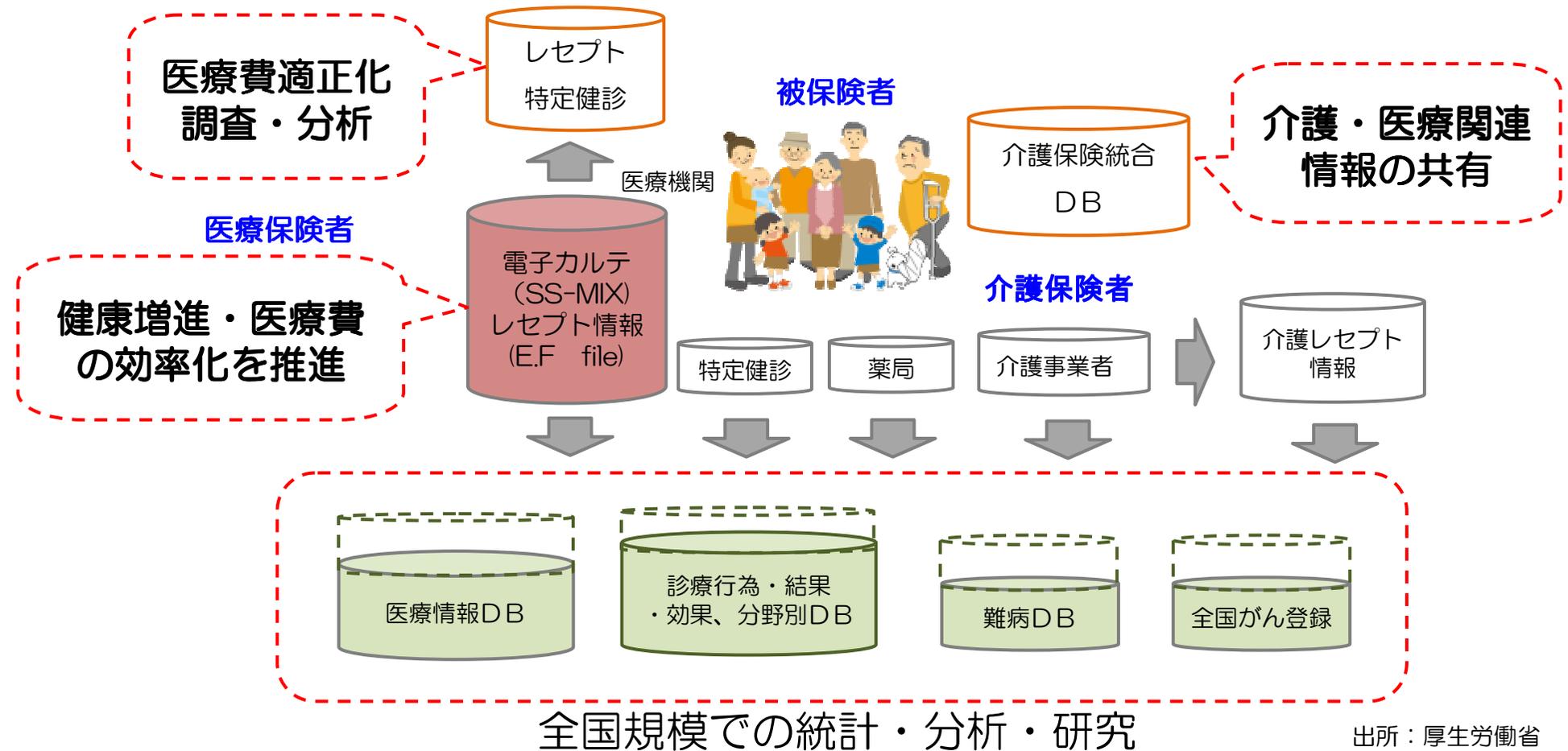
- ◆ 匿名加工医療情報の円滑かつ公正な利活用の仕組みを整備

（内閣府2018.5.11）



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

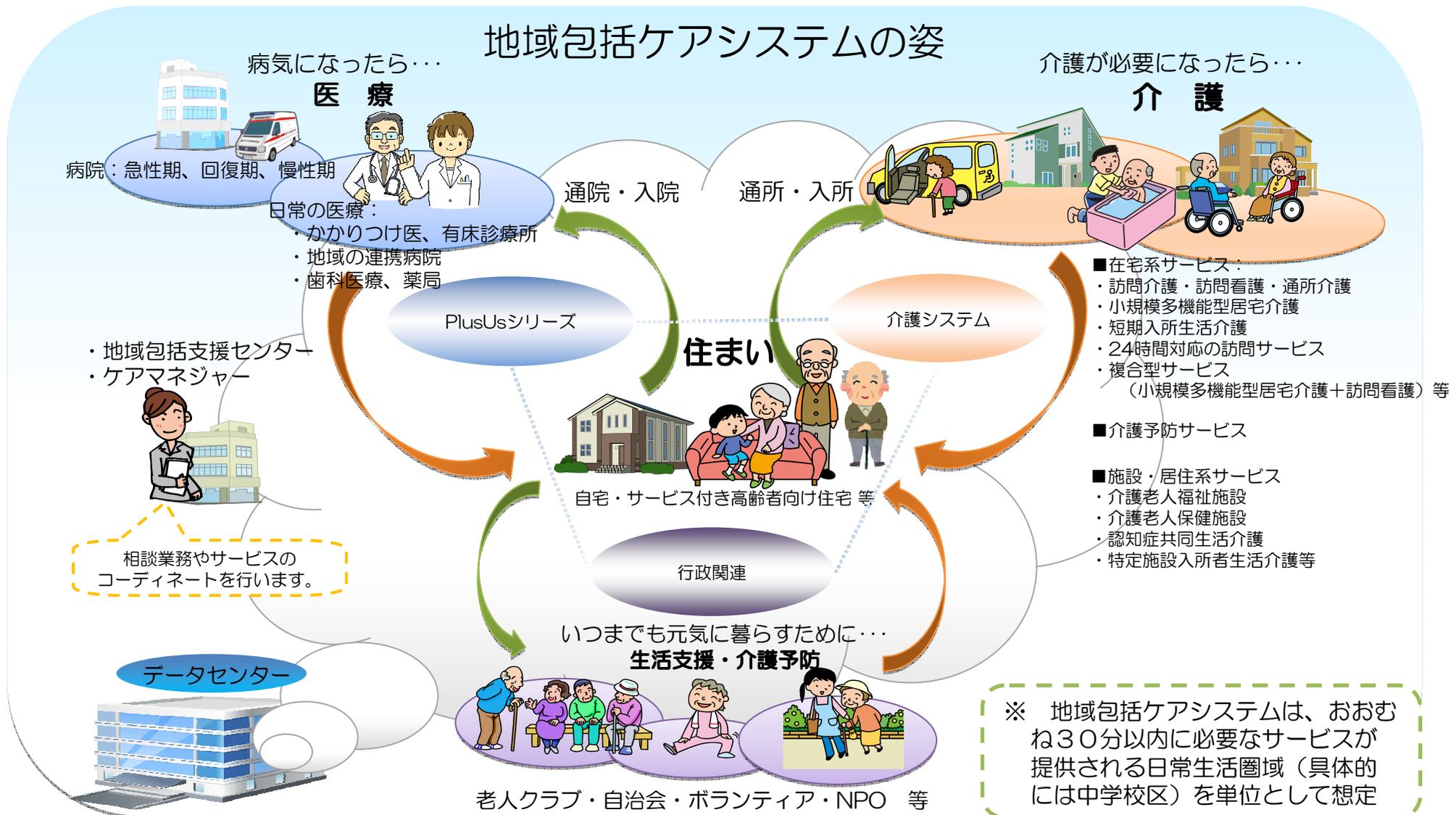


出所：厚生労働省

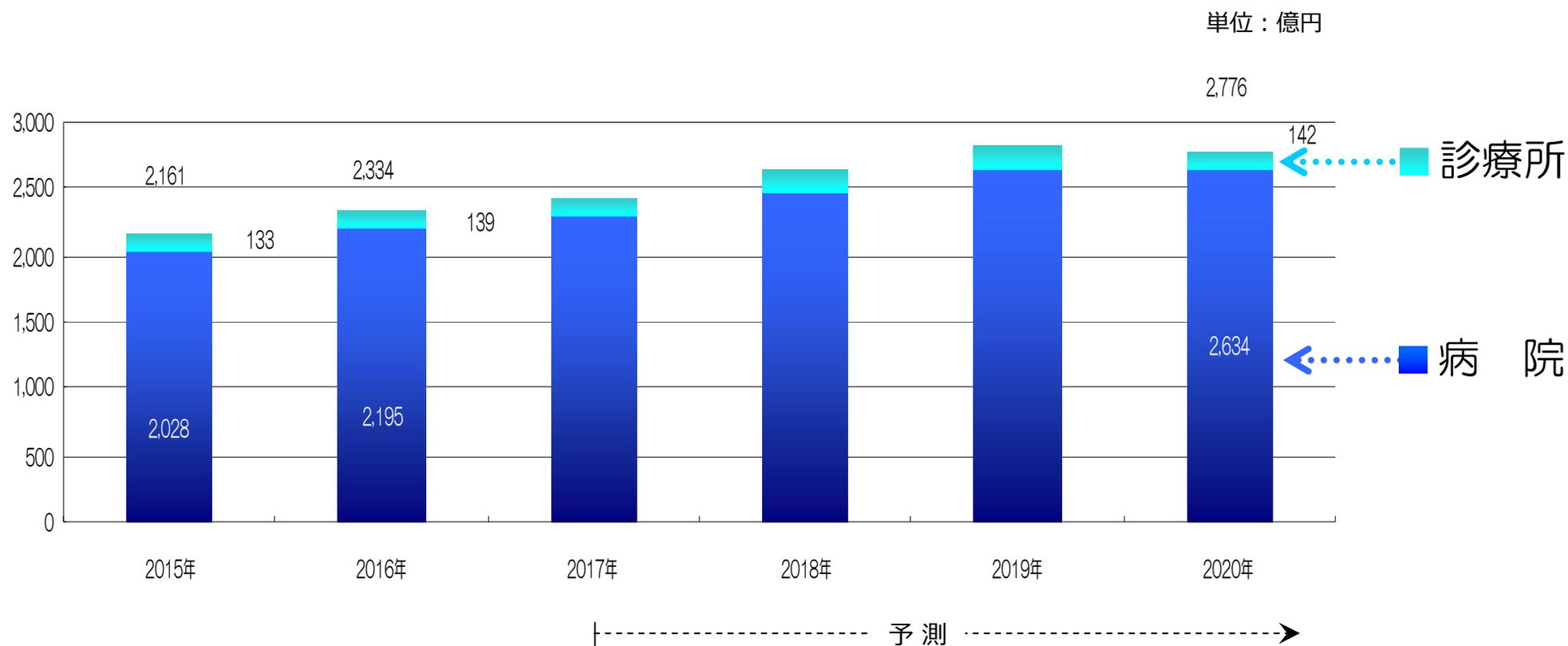


地域包括ケアシステムのシステム構想

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)



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)



電子カルテシステム導入状況（病床規模別）

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	565	18.7%	3,039	 18.6%
100~199床	941	31.2%	2,754	 34.2%
200~299床	496	16.5%	1,136	 43.7%
300~399床	419	14.0%	706	 59.3%
小計	2,421	80.3%	7,635	 31.7%
400床以上	593	19.7%	807	 73.5%
全体	3,014	100.0%	8,442	 35.7%

当社のターゲット

電子カルテ未導入
約5,500施設
(全体の約64%)

※1) 医療機器システム白書2018データより作成(2017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(2016年10月1日時点)



Ⅲ . 最近の業績動向

2018年12月期第2四半期決算概要

及び

2018年12月期通期の業績見通し



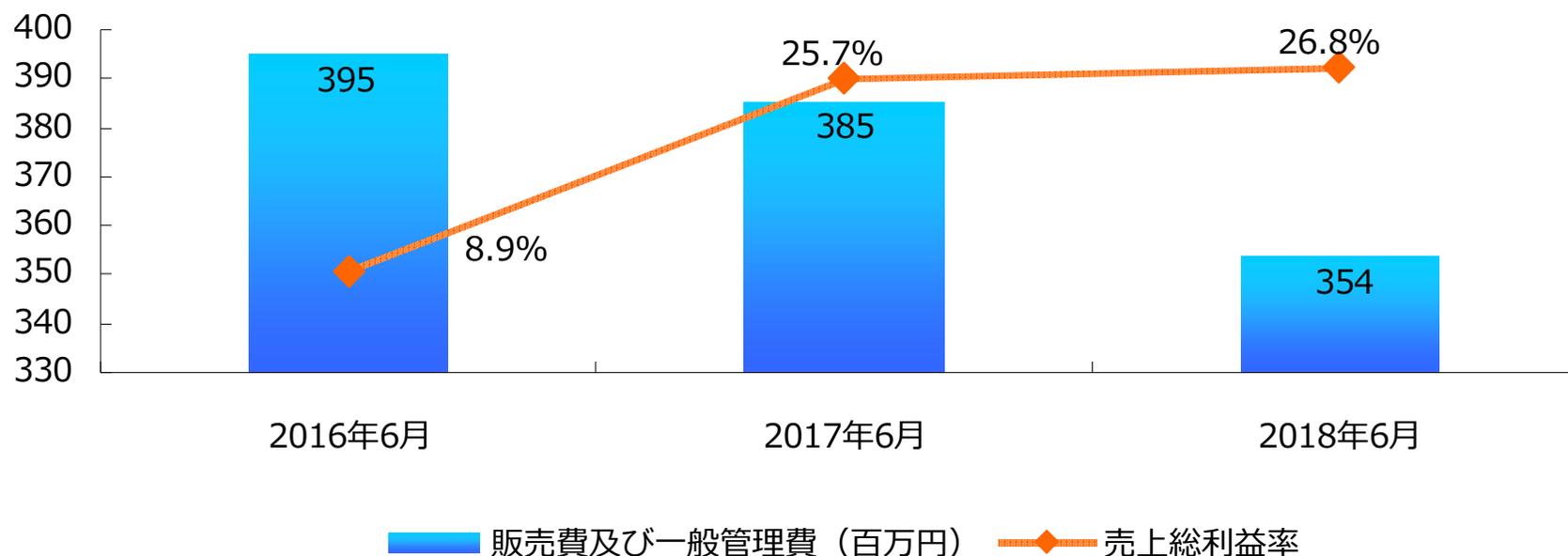
損益計算書の概要

(単位：百万円、下段は構成比)

	2017年12月期 第2四半期	2018年12月期 第2四半期		
		実績	前期比	主な増減要因
売上高	1,564 (100.0%)	1,470 (100.0%)	94.0%	<ul style="list-style-type: none"> ◆ システムソフトウェア販売高の減少 (▲ 171百万円) ◆ ハードウェア販売高の増加 (+ 78百万円) ◆ 保守サービス等売上高の減少 (▲ 1百万円)
売上総利益	402 (25.7%)	393 (26.8%)	97.9%	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 売上高の減少 (▲ 93百万円) ◆ 売上原価の減少 (+ 85百万円)
営業利益	17 (1.1%)	39 (2.7%)	227.5%	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 売上総利益の減少 (▲ 8百万円) ◆ 販売費及び一般管理費の減少 (+ 30百万円)
経常利益	30 (1.9%)	51 (3.5%)	168.6%	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 営業利益の増加 (+ 21百万円) ◆ 営業外収益の減少 (▲ 0.9百万円)
四半期純利益	17 (1.1%)	32 (2.2%)	180.7%	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 税引前当期純利益の増加 (+ 20百万円) ◆ 法人税等の増加 (▲ 13百万円) ◆ 法人税等調整額の減少 (+ 7百万円)



決算ポイント(利益率の改善)



ポイント

- ◆ 売上高は前期比若干の減少 (▲6.0%)
- ◆ 売上高は減少したものの売上総利益率が改善・販売費及び一般管理費も減少
 - 営業利益 (127.5%増)
 - 経常利益 (68.6%増)
 - 四半期純利益 (80.7%増)



種類別売上高

単位：百万円／下段は構成比

種類別売上高		2017年12月期 第2四半期	2018年12月期 第2四半期	
				前期比
売上高		1,564 (100.0%)	1,470 (100.0%)	94.0%
	システムソフトウェア	734 (47.0%)	563 (38.3%)	76.7%
	ハードウェア	264 (16.9%)	343 (23.4%)	129.6%
	保守サービス等	564 (36.1%)	563 (38.3%)	99.8%

主な増減要因

- ◆ システムソフトウェアについては、前期を **23%下回り** ました。
- ◆ ハードウェアについては、前期を **30%上回り** ました。
- ◆ 保守サービス等については、前期と **ほぼ同程度** でした。



種類別受注高・受注残高

受注高

単位：百万円

種類別受注高	2017年12月期 第2四半期	2018年12月期 第2四半期	
			前期比
受注高	1,143	1,177	103.0%
システムソフトウェア	753	790	104.9%
ハードウェア	390	387	99.2%

受注残高

単位：百万円

種類別受注残高	2017年12月期 第2四半期	2018年12月期 第2四半期	
			前期比
受注残高	1,188	1,166	98.2%
システムソフトウェア	873	890	102.0%
ハードウェア	315	276	87.7%



地域別医療情報システム稼働状況

カッコ () 内は自社リプレース件数

地 域	2017年12月期末	2018年12月期 上期新規導入数	2018年12月期 第2四半期末
九州	94	1 (3)	95
関東・東北	28	3	31
近畿	14	1	15
中部・東海	12		12
中国	8		8
四国	5		5
合計	161	5 (3)	166

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 **5件** のほか、**3件**の自社リプレースを実現



2018年12月期 業績予想

(単位：百万円)

	2017年12月期		2018年12月期		
	実績	構成比	計画	構成比	前期比
売上高	3,292	100.0%	3,190	100.0%	96.9%
システムソフトウェア	1,531	46.5%	1,436	45.0%	93.8%
ハードウェア	642	19.5%	606	19.0%	94.4%
保守サービス等	1,118	34.0%	1,148	36.0%	102.7%
売上総利益	901	27.4%	915	28.7%	101.6%
営業利益	161	4.9%	220	6.9%	136.1%
経常利益	186	5.7%	242	7.6%	129.9%
当期純利益	89	2.7%	143	4.5%	161.2%



IV . 今後の事業戦略

中長期の展望・成長戦略



▶▶ 営業基盤の強化・ブランド力のアップ

- ◆ 営業エリアの拡大（東日本地域のシェア拡大）
- ◆ 他社との提携による新たな販売体制・サービスの展開
- ◆ 医療関係専門誌活用、学会・展示会への出展

▶▶ 営業対象のフォーカス化・絞り込み

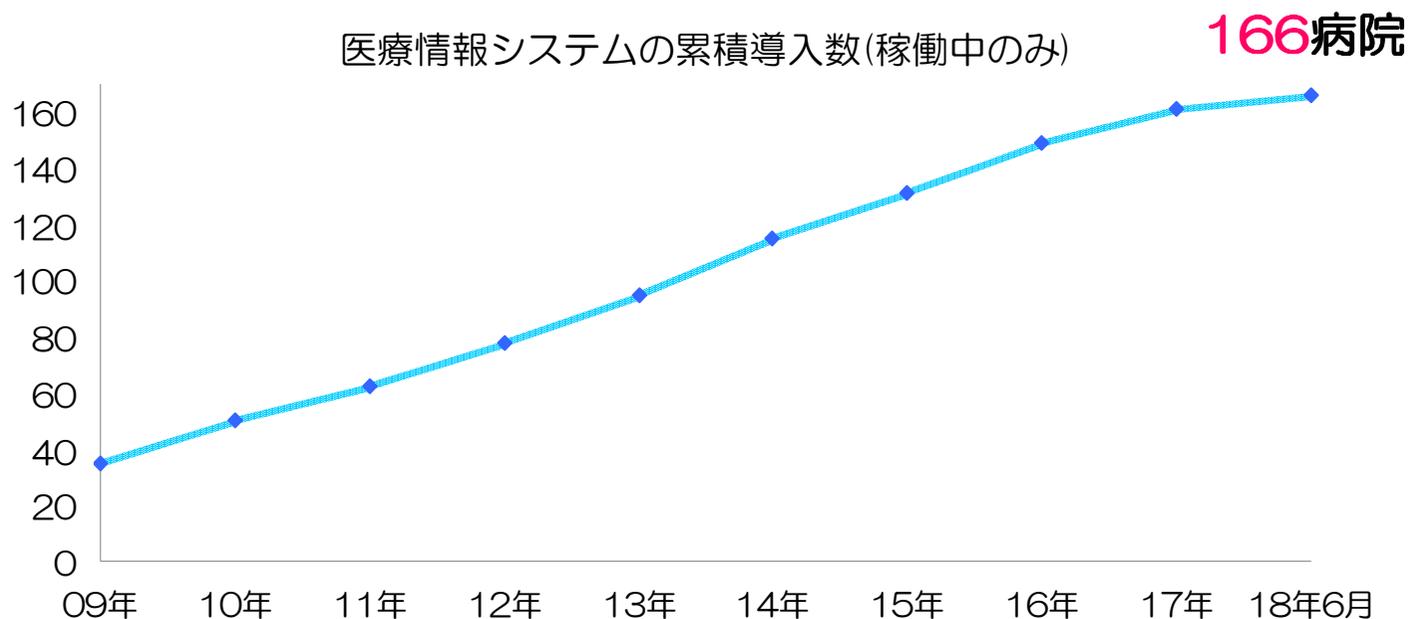
- ◆ 利益率の高い案件へのシフト（利益率の改善）
- ◆ 有力グループ病院へのクラウド拡販
- ◆ 透析等専門病院に特化した営業推進
- ◆ 他社リプレイス推進



40年間で培った豊富な顧客基盤

➤ 当社のユーザーは、**459**病院（2018年6月末現在）

➤ 医療情報システムは、その内の**166**病院に導入

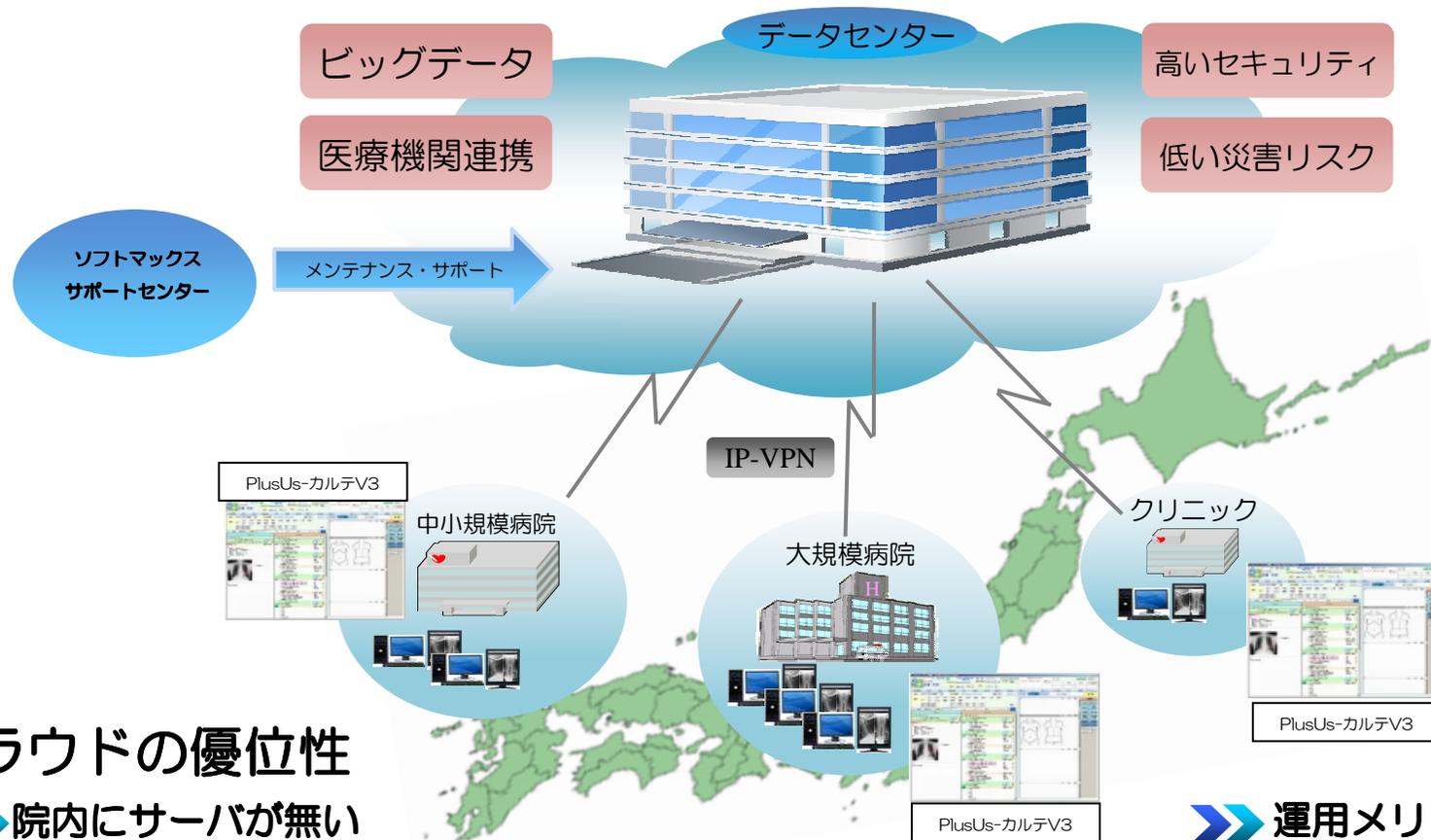


今後の方針

- ◆ 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



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

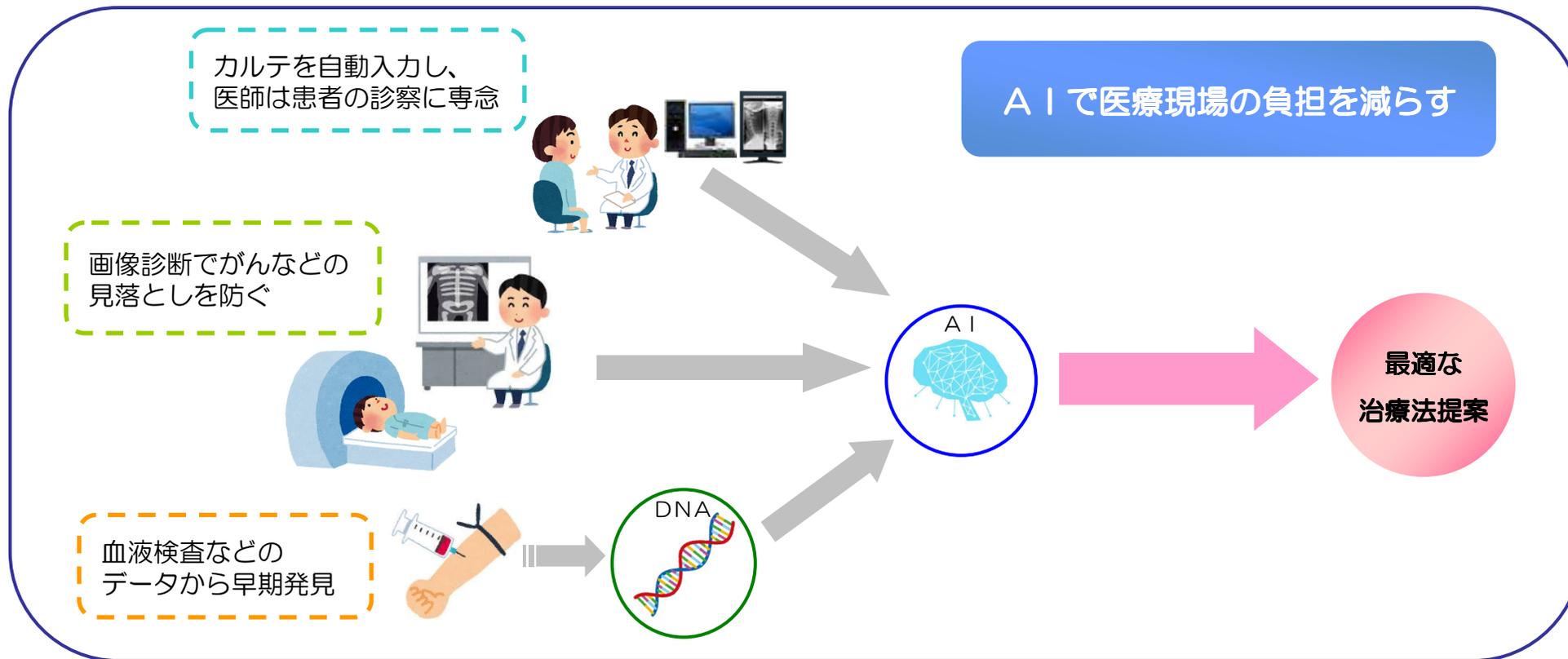
▶▶ 同一グループ病院・介護施設・診療所で**カルテ情報を共有**

▶▶ **サーバの一元管理**で、システム管理の省力化



AIへの具体的な取り組み

AI活用事例の研究



医療と介護の一元性と情報の共有

地域包括ケアの実践



▶▶ 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



クリニック

急性期病院

回復期病院

在宅医療

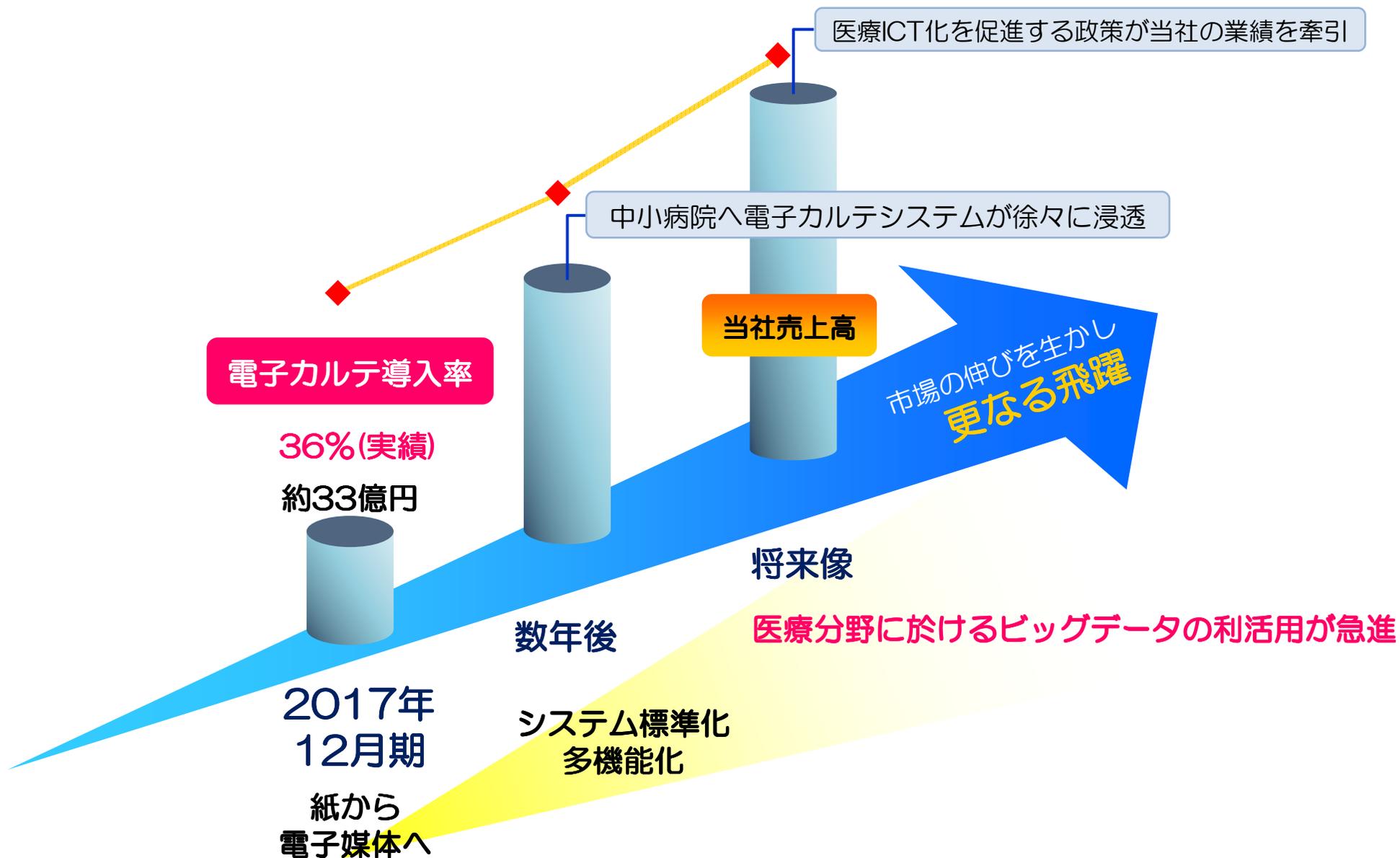
介護施設

各施設システム連携 情報の共有

地域包括ケア



成長市場を取り込み更なる飛躍へ





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

