

2020年12月期 本決算に関する主なご質問

Q: 第48期(2020年12月期)の売上高が、前期に比べ減少した理由について教えてください。

A: 当期においては、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う医療機関の入館規制等があり、システム導入作業に影響しました。導入作業においては、オンラインやリモート技術を活用したものの、一部の医療機関様で作業の遅れや延期等が生じたため、2020年12月末までに導入完了を予定していた案件が翌期にズレ込むこととなり、売上高が前期と比べ減少しました。なお、営業では、オンラインによるプレゼンや直近の事業所からの営業展開等により、ほぼ前年並の受注を獲得できました。

Q: 第48期(2020年12月期)の営業利益が、前期に比べ増益となった要因を教えてください。

A: 増益の主な要因は、コロナ禍において、システム開発・導入業務の生産性向上により外注費が減少したこと、また、オンラインの活用等により経費が減少したことによるものです。また、社内会議においても、遠方からの出席を控えてオンラインで行い、コスト削減を図ったことも功を奏しています。それにより、前期比9.8%増の過去最高益を達成することができました。

Q: 昨年開示された①株式会社ソラストとの業務提携(4月)、②札幌営業所の開設(11月)に関し、それらが第48期決算に与えた影響について教えてください。

A: ①については、当社の当期業績への影響はありませんでした。他社との業務提携等は、今後の当社の成長戦略上、必要不可欠であると認識しており、中長期的に収益に貢献するものと考えております。また、②につきましても、事業所開設後間もない段階であり、当期業績に影響はありませんが、全国各地方に事業所を有することとなり、経営目標でもある東日本地区での事業拡大を推進してまいります。

Q: 第 49期(2021年 12 月期)の売上高予想を4, 500百万円(当期比11. 9%増)と見積もられた根拠を教えてください。

A: 2020年12月末現在の受注残高1, 634百万円と2021年12月期中に受注見込みの確度が高い案件のうち、当期中に売上が計上となるものに加え、保守サービス等の売上高(2020年12月期実績1, 197百万円)の増加と、クリニックおよび院内部門システム等の受注売上を加えて算出しております。

Q: 第 49期(2021年 12 月期)の各種利益の増益率が昨年、一昨年に比べ低く(売上高営業利益率が昨年より低下)なると見積もられた根拠を教えてください。

A: 売上高の増加に伴い、各種利益の増加と過去最高益の連続更新を目標としておりますが、今後の事業拡大を視野に入れたシステム開発・導入体制の強化による人員増を見込んでおり、利益率は前年に比べ低下することになります。なお、この業績予想は、2020年12月時点でのコロナ禍の状況をベースにしております。今後のコロナの動向次第では変動する可能性があります。

Q: 3月にオンライン資格確認がスタートしましたが、貴社のシステムがどのように関わってくるのでしょうか。

A: 3月のオンライン資格確認のスタートに合わせて、当社ではオンライン資格確認システムを開発してまいりました。全国の医療機関様に、電子カルテシステムで薬剤情報や特定健診情報の閲覧ができる機能と、医事会計システムでの資格確認機能を販売しております。オンライン資格確認関係補助金やマイナンバーカードの保険証利用の普及に向けた加速化プラン等により、今後も導入が促進されるものと考えておりますので、より一層の拡販を進めてまいります。

Q: 新型コロナウイルス感染症拡大の対策として、オンライン診療を始めとした医療分野のデジタル化が国の主要施策になっていますが、貴社は今後どのように取り組むのでしょうか。

A: オンライン診療の恒久化、オンライン資格確認の開始、電子処方箋の運用前倒し等、様々な取り組みが動きだしております。当社としては、まずオンライン資格確認の開発・拡販・導入に取り組んでおります。合わせて、これらのデジタル化をより有効に進めるために、AI等の新技術を使った次世代型電子カルテシステムの開発や機能強化等に中長期の目標として取り組み、医療機関様のDX(デジタルトランスフォーメーション)促進に努めてまいります。

以上