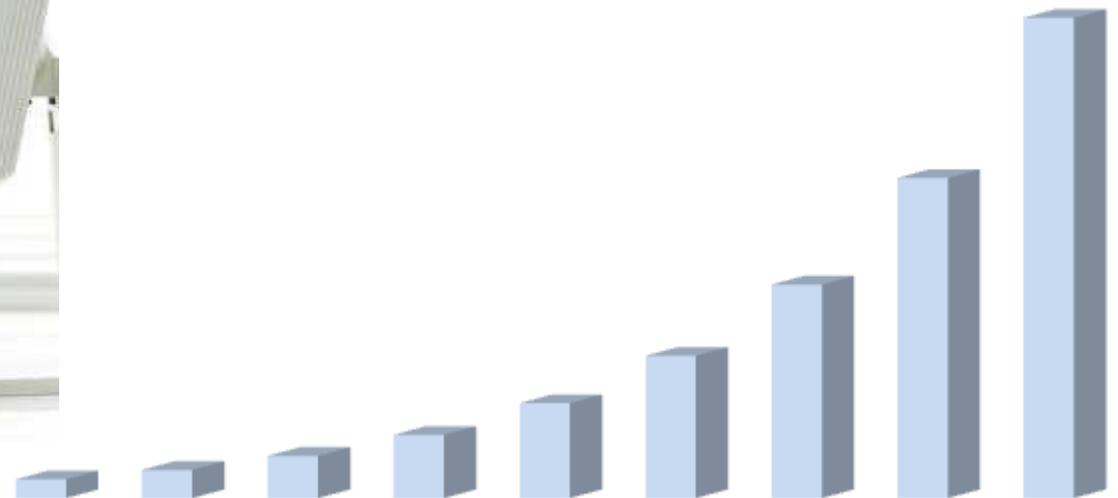


# ソフトマックス株式会社

2013年12月期 第2四半期決算説明会

2013年8月21日



---

I	会社概要	・・・2
---	------	------

---

II	2013年12月期第2四半期(累計) 決算概要	・・・18
----	-------------------------	-------

---

III	通期計画と今後の事業戦略	・・・27
-----	--------------	-------

---



## I . 会社概要

---



## 会社概要

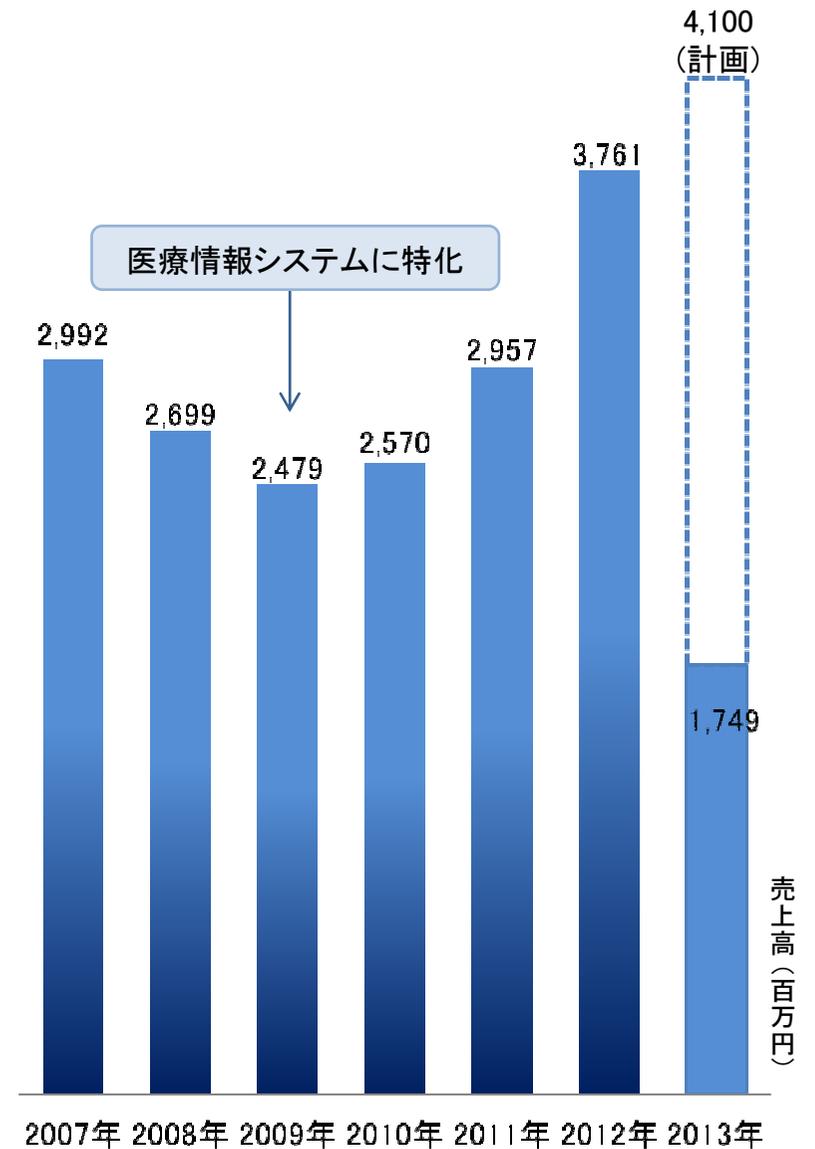
本社	東京都中央区日本橋大伝馬町14-15 MATSUMOTOビル
本店	鹿児島県鹿児島市加治屋町12-11
代表者	代表取締役会長 野村 俊郎 / 代表取締役社長 永里 義夫
設立	1974年1月
事業内容	総合医療情報システム開発・販売・導入指導・保守
資本金	4億2425万円
従業員数	167名(2013年6月30日現在)

## 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、複数施設間をネットワークを介して運用する**クラウド型**も提供。

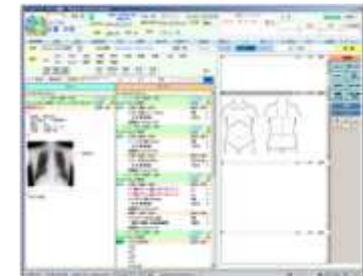
#### Web型オーダーリングシステム

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
- 画像の検索も可能となり、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><b>健診</b> 「PlusUs 健診」</p>	<p>スムーズで待ち時間の少ない健診運用が実現。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><b>リハビリ部門</b> 「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><b>手術部門</b> 「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

製品画面



### 「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、業務負担大幅に軽減



## 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(OSのバージョンやスペックを問わない)
  - 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



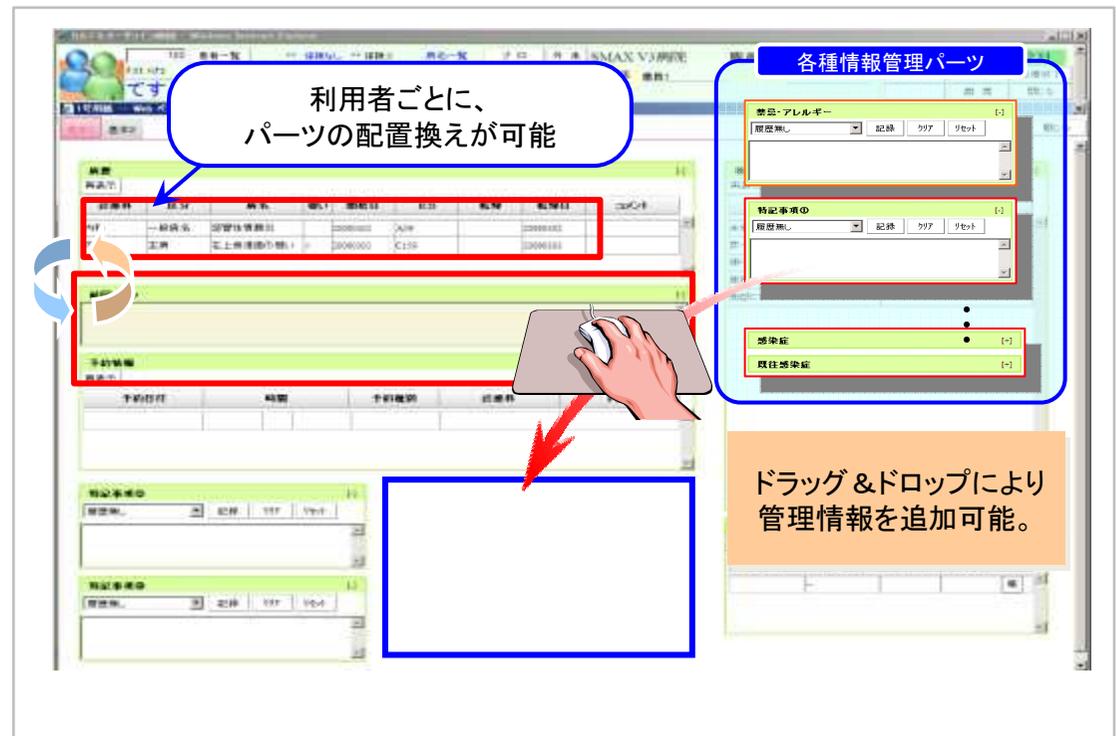
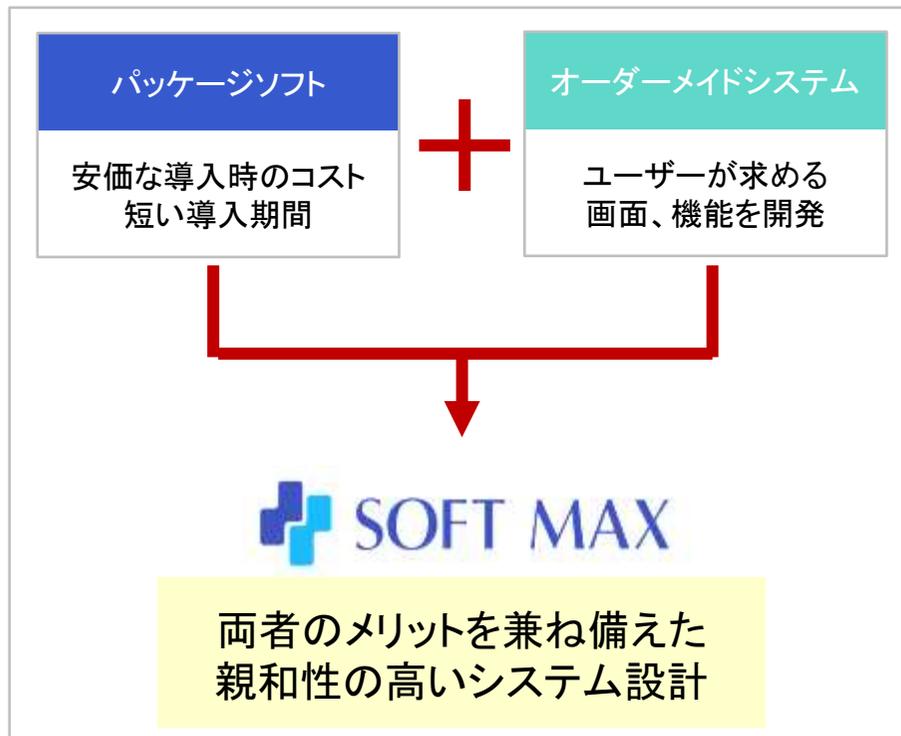
	参入障壁 (開発難易度)	クラウド化 移行	クライアント側の導入メリット				競合
			稼働コスト	端末設定	カスタマイズ	導入納期	
 Web型システム	高	メリット大 移行作業少	低	不要	容易	短	少
インストール型システム	中	メリット中 移行作業小	中	要	困難	長	多



## 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圧縮
- 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



### 診療支援

### 部門支援

### 医療事務

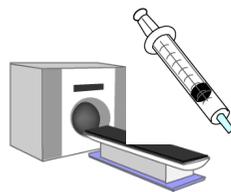
#### 電子カルテシステム



- ・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



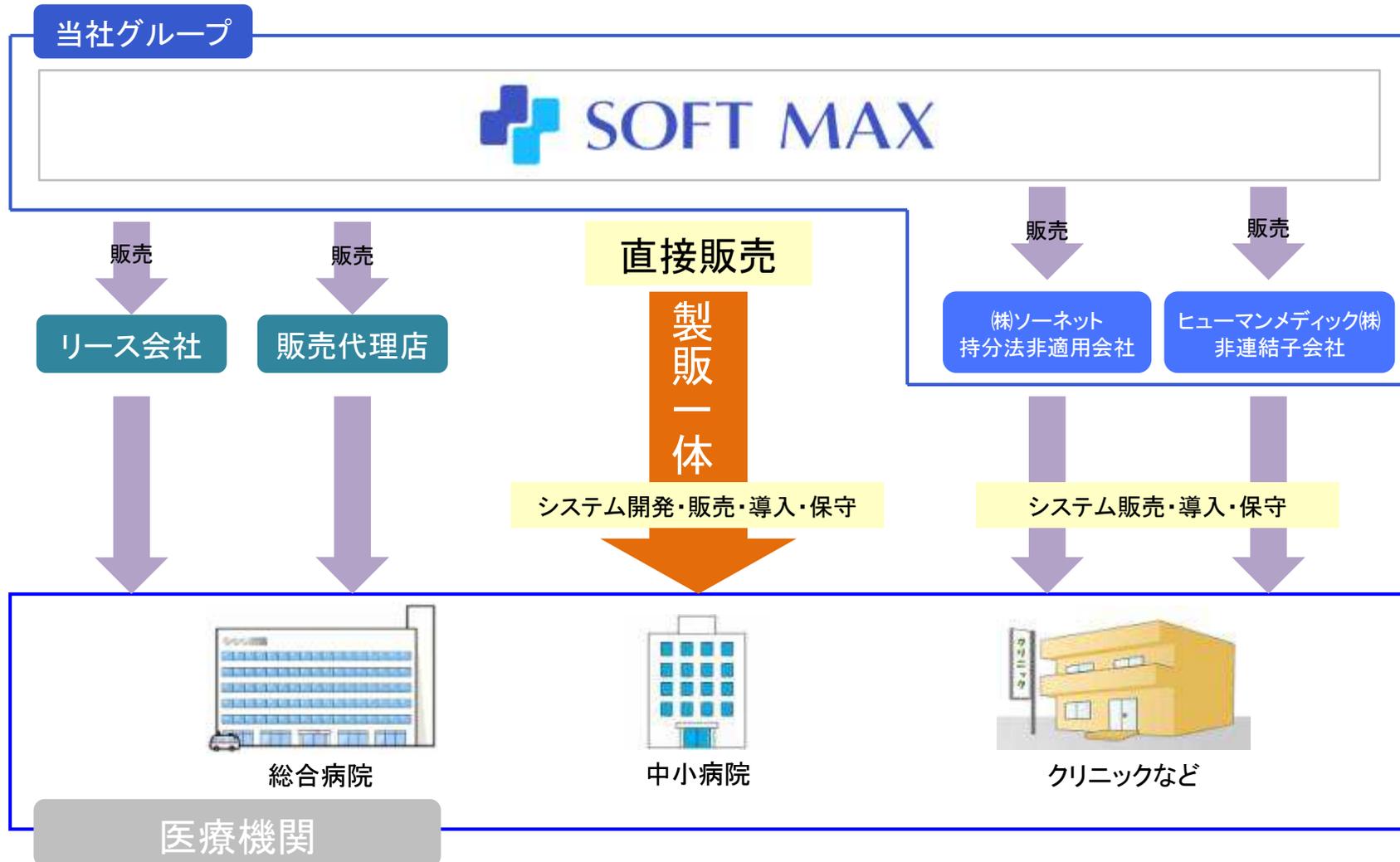
#### 医事会計システム



- ・オーダー受信
- ・算定
- ・会計処理
- ・レセプト電算処理



## 当社の販売形態



## 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

### 医療情報化に関するタスクフォース (2012年5月)

- 医療情報の2次利用を可能とし、検査の重複をなくすなど医療を効率化
- 「**どこでもMY病院**」構想により、かかりつけ医と専門病院の役割の明確化、及び連携強化により、医療資源の効率的な活用を促進

### 医療イノベーション5カ年戦略(2012年6月)

- IT活用による医療サービスの高度化支援

### 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

＋ 財政再建のため 医療費抑制が急務  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

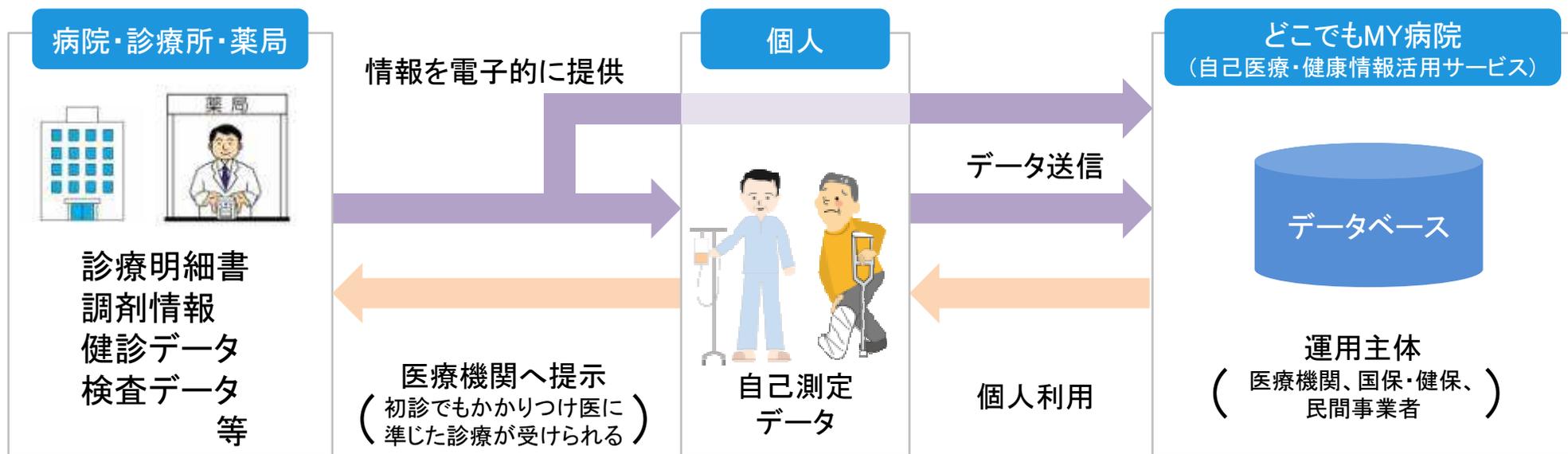


## どこでもMY病院構想

2012年「医療情報化に関するタスクフォース」にて提唱され、  
2013年の電子版「お薬手帳」を皮切りに、「どこでもMY病院」のサービス提供開始予定

### 基本概念

個人が自らの医療・健康情報を医療機関等から受け取り、**自らが電子的な管理・活用を実現する**

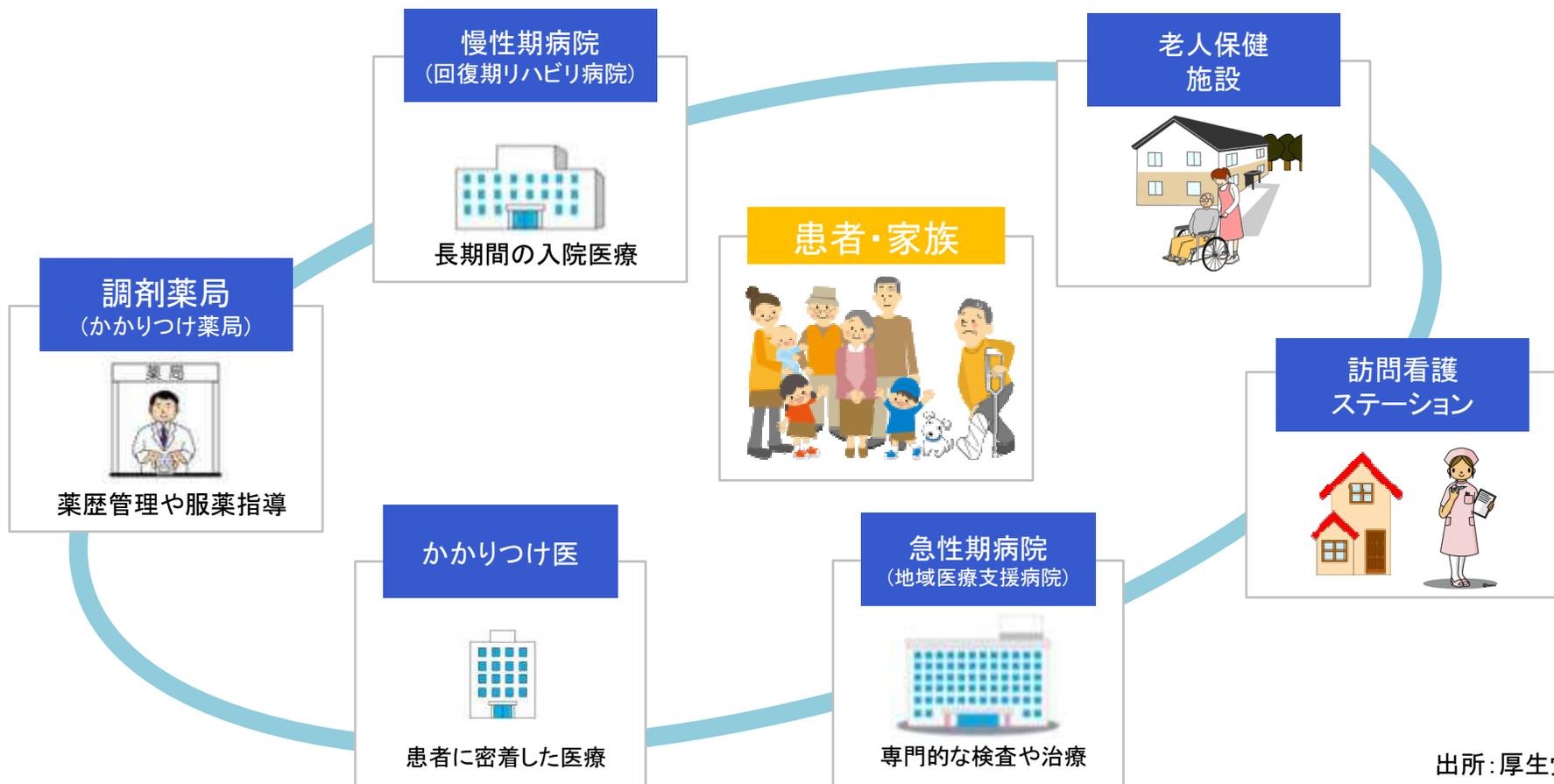


出所: 首相官邸



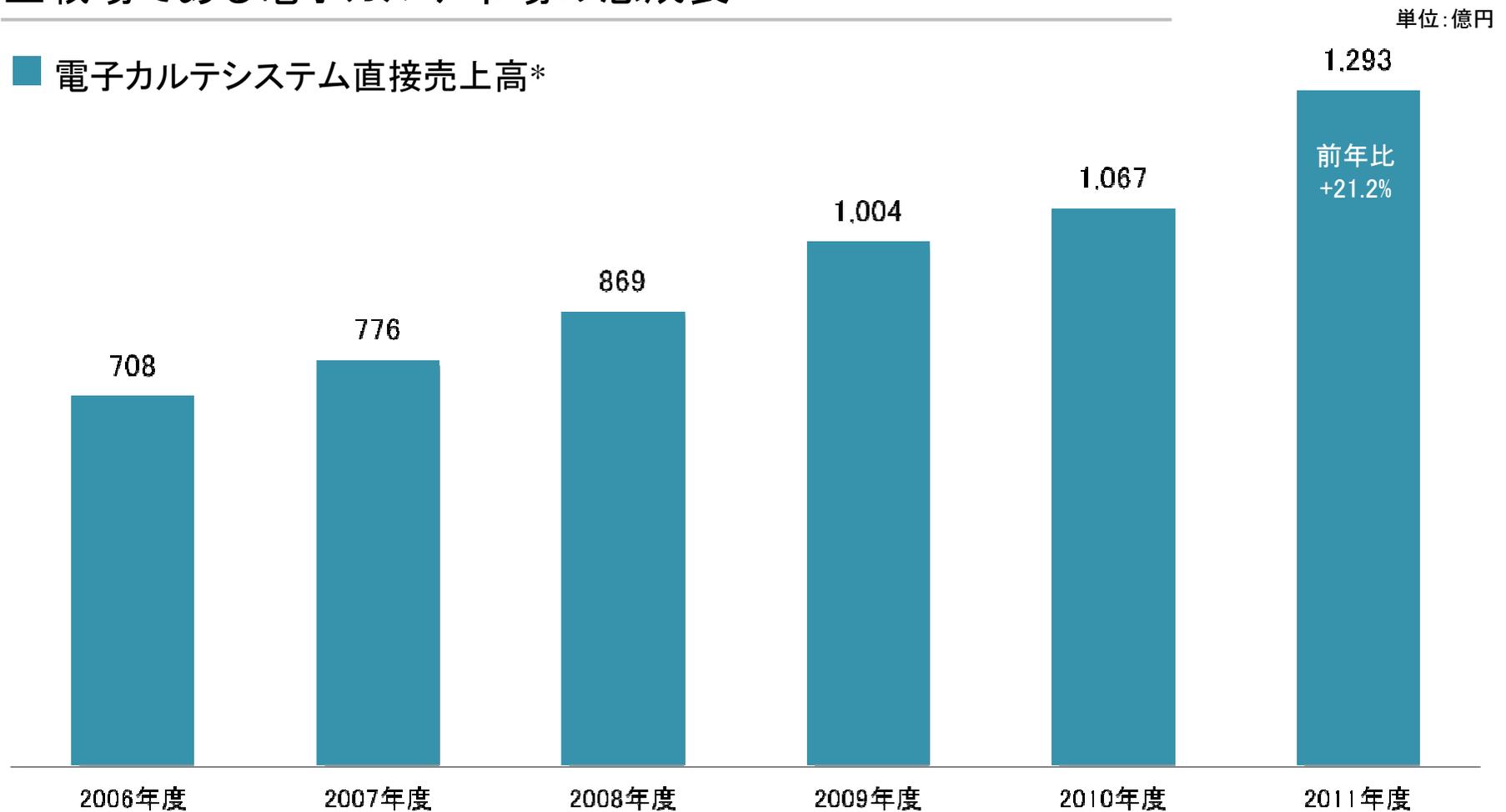
## 地域医療連携

厚生労働省が推進する「医療機関の機能分化と連携の促進」において、システムを通じた**相互のネットワーク化**が求められる。



## 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

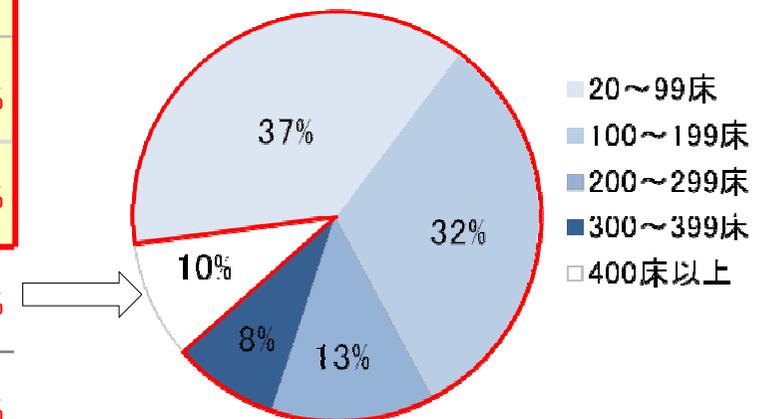
電子カルテシステム導入状況(病床規模別)

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	304	16.9%	3,182	9.6%
100～199床	433	24.1%	2,769	15.6%
200～299床	275	15.3%	1,108	24.8%
300～399床	278	15.5%	724	38.4%
小計	1,289	71.7%	7,783	16.6%
400床以上	508	28.3%	822	61.8%
全体	1,798	100.0%	8,605	20.9%

**当社のターゲット**

電子カルテ未導入  
約6,800施設  
(全体の約8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(2013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(2011年10月1日時点)



## II. 2013年12月期第2四半期(累計) 決算概要

---



2013年12月期第2四半期 総括

売上高

1,749百万円

営業利益

102百万円

- ✓ 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



# 損益計算書の概要



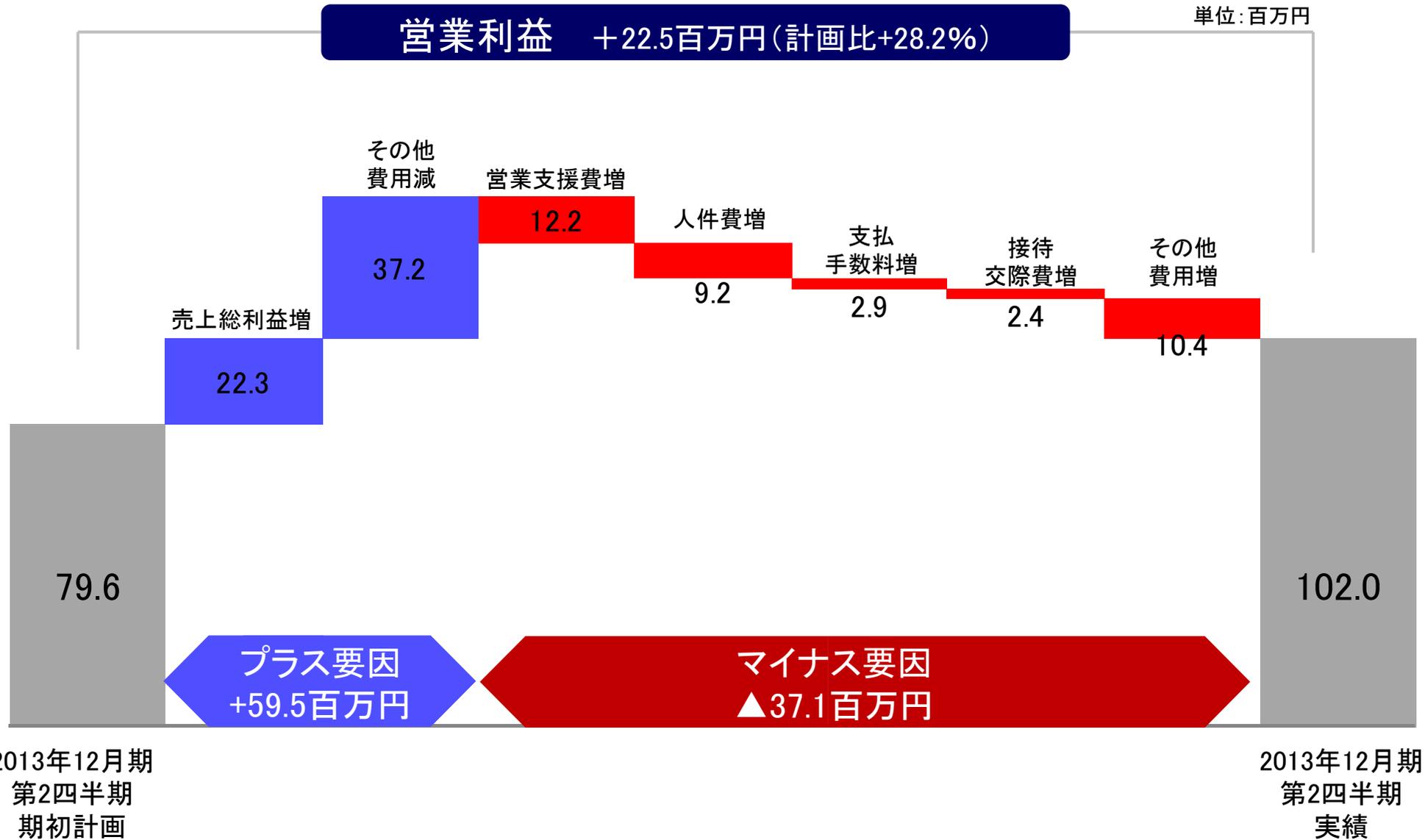
(単位:百万円、下段は構成比)

	2013年12月期 第2四半期 期初計画	2013年12月期 第2四半期 実績	2013年12月期	
			計画比	主な増減要因
売上高	1,710 (100.0%)	1,749 (100.0%)	102.3	<ul style="list-style-type: none"> <li>・システムソフトウェアの販売高が増加(+85百万円)</li> <li>・ハードウェアの販売高が減少(▲113百万円)</li> <li>・保守サービス等の売上高が増加(+67百万円)</li> </ul> (計画比)
売上総利益	442 (25.8%)	464 (26.5%)	105.0	<ul style="list-style-type: none"> <li>・売上高の増加(+39百万円)</li> <li>・売上原価の増加(▲17百万円)</li> <li>    (製造原価の増加▲13百万円)</li> <li>    (その他売上原価の増加▲4百万円)</li> </ul>
営業利益	79 (4.6%)	102 (5.8%)	129.1	<ul style="list-style-type: none"> <li>・売上総利益の増加(+22百万円)</li> <li>・販売費及び一般管理費の増減(0百万円)</li> <li>    (人件費の増加▲9百万円)</li> <li>    (人件費以外の減少+9百万円)</li> </ul>
経常利益	46 (2.7%)	76 (4.3%)	165.2	<ul style="list-style-type: none"> <li>・営業利益の増加(+22百万円)</li> <li>・営業外収益の減少(▲2百万円)</li> <li>・営業外費用の減少+10百万円</li> <li>(主な営業外費用:株式公開費用等の雑損失)</li> </ul>
四半期純利益	28 (1.6%)	45 (2.6%)	160.7	<ul style="list-style-type: none"> <li>・税引前四半期純利益の増加(+38百万円)</li> <li>    (経常利益の増加+30百万円)</li> <li>    (特別利益の発生+8百万円)</li> <li>・法人税等の増加(▲21百万円)</li> </ul>



# 営業利益の状況（計画比較）

単位：百万円



(単位:百万円)

種類別売上高	2013年12月期第2四半期		
	期初計画	実績	期初計画比
売上高	1,710	1,749	102.3
システムソフトウェア	947	1,032	109.0
ハードウェア	424	311	73.3
保守サービス等	338	405	119.8

## 主な増減要因

- システムソフトウェアについては、計画を9%上回りました。(構成比も計画の55%から59%にアップしました)
- ハードウェアについては、計画を27%下回りました。(構成比も計画の25%から18%にダウンしました)
- 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、計画を20%上回りました。(構成比も計画の20%から23%に増加しました)



## 受注高

(単位:百万円)

種類別	2013年12月期第2四半期		
	期初計画	実績	期初計画比
受注高	1,701	1,696	99.7
システムソフトウェア	1,240	1,284	103.5
ハードウェア	461	412	89.4

## 受注残高

(単位:百万円)

種類別	2013年12月期第2四半期		
	期初計画	実績	期初計画比
受注残高	1,669	1,695	101.6
システムソフトウェア	1,221	1,209	99.0
ハードウェア	447	485	108.5



# 地域別医療情報システム新規稼働状況

2013年6月30日時点

地域	2012年11月末現在	2013年上期 新規導入数	合計
九州	60	10	70
関東・東北	7	1	8
中部・東海	4	1	5
中国	3	0	3
近畿	3	0	3
四国	1	0	1
合計	78	12	90

## 新規稼働状況

- 九州地域においては、新規導入が順調に推移、関東・中部地区においては、モデルユーザ作りを実現
- 新規導入数のほか、6件の自社リプレースを実現



# 貸借対照表の概要



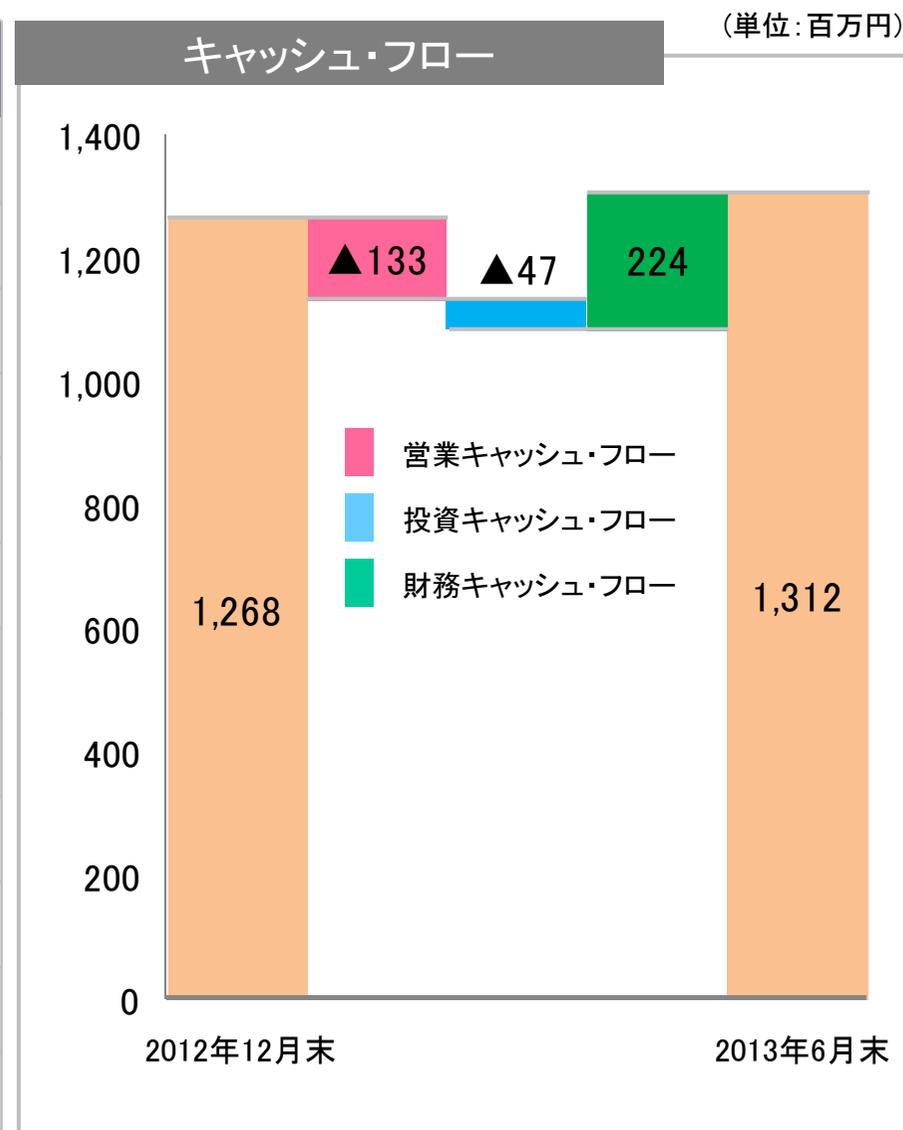
(単位:百万円、下段は構成比)

		2012年12月期	2013年12月期 第2四半期		
				増減額	主な増減要因
	流動資産	2,459 (59.4%)	2,847 (62.7%)	388	現金及び預金 +74百万円 受取手形及び売掛金 +267百万円
	固定資産	1,678 (40.6%)	1,697 (37.3%)	19	ソフトウェア +15百万円
	資産合計	4,138 (100.0%)	4,545 (100.0%)	407	
	流動負債	1,468 (35.5%)	1,956 (43.1%)	488	1年内償還予定の社債 +500百万円 短期借入金 △100百万円
	固定負債	1,607 (38.8%)	1,048 (23.1%)	▲559	社債 △500百万円
	負債合計	3,076 (74.3%)	3,004 (66.1%)	▲72	
	純資産合計	1,061 (25.7%)	1,540 (33.9%)	479	資本金 +224百万円 資本準備金 +224百万円
	負債純資産合計	4,138 (100.0%)	4,545 (100.0%)	407	



# キャッシュ・フロー計算書

	2013年12月期 第2四半期
営業キャッシュ・フロー	▲133
税引前四半期純利益	85
減価償却費	11
売上債権増減額(▲は増加)	▲266
仕入債務増減額(▲は減少)	134
法人税等の支払額	▲106
投資キャッシュ・フロー	▲47
財務キャッシュ・フロー	224
株式の発行による収入	443
現金及び現金同等物の増減額	44
現金及び現金同等物の期首残高	1,268
現金及び現金同等物の期末残高	1,312



## Ⅲ. 通期計画と今後の事業戦略

---



# 2013年12月期 通期計画



(単位:百万円)

	2012年12月期		2013年12月期		
	実績	構成比	計画	構成比	前期比
売上高	3,761	100.0%	4,100	100.0%	9.0%
システムソフトウェア	2,223	59.1%	2,277	55.5%	2.4%
ハードウェア	741	19.7%	951	23.2%	28.3%
保守サービス等	797	21.2%	870	21.2%	9.2%
売上総利益	921	24.5%	1,157	28.2%	25.6%
営業利益	212	5.6%	423	10.3%	99.5%
経常利益	290	7.7%	400	9.8%	37.9%
当期純利益	157	4.2%	248	6.0%	58.0%



### ▶▶ 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)

部門システムの競争力強化

原価の低減

### ▶▶ 中大規模施設でのマーケット・シェアの拡大

---

### ▶▶ 部門システムを展開する会社との協業を推進

---

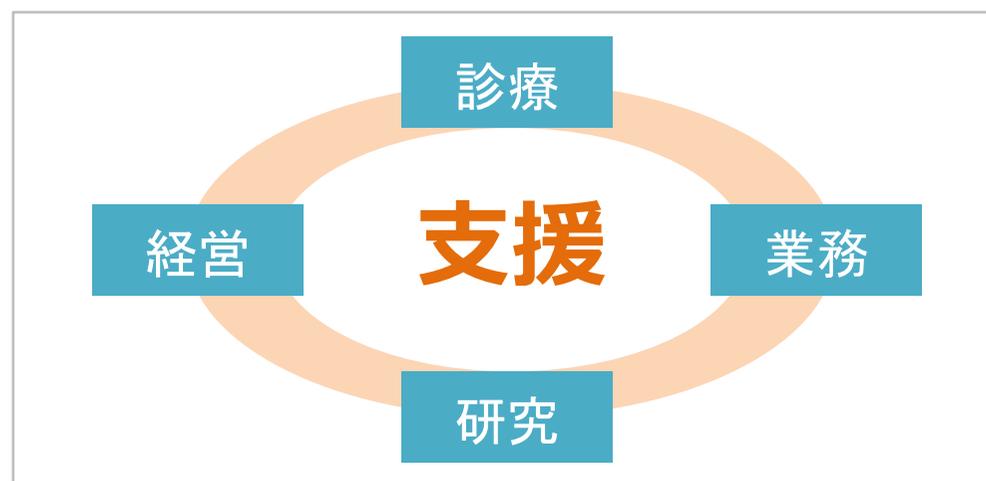


## 透折病院など専門領域への取り組み

6月に東海地区での4施設の受注  
システムの機能強化  
小・中規模透折施設への営業推進

## 診療情報データウェアハウス

次世代を見越して高付加価値の創造



経営者



業績評価指標



医療従事者



臨床評価指標



患者



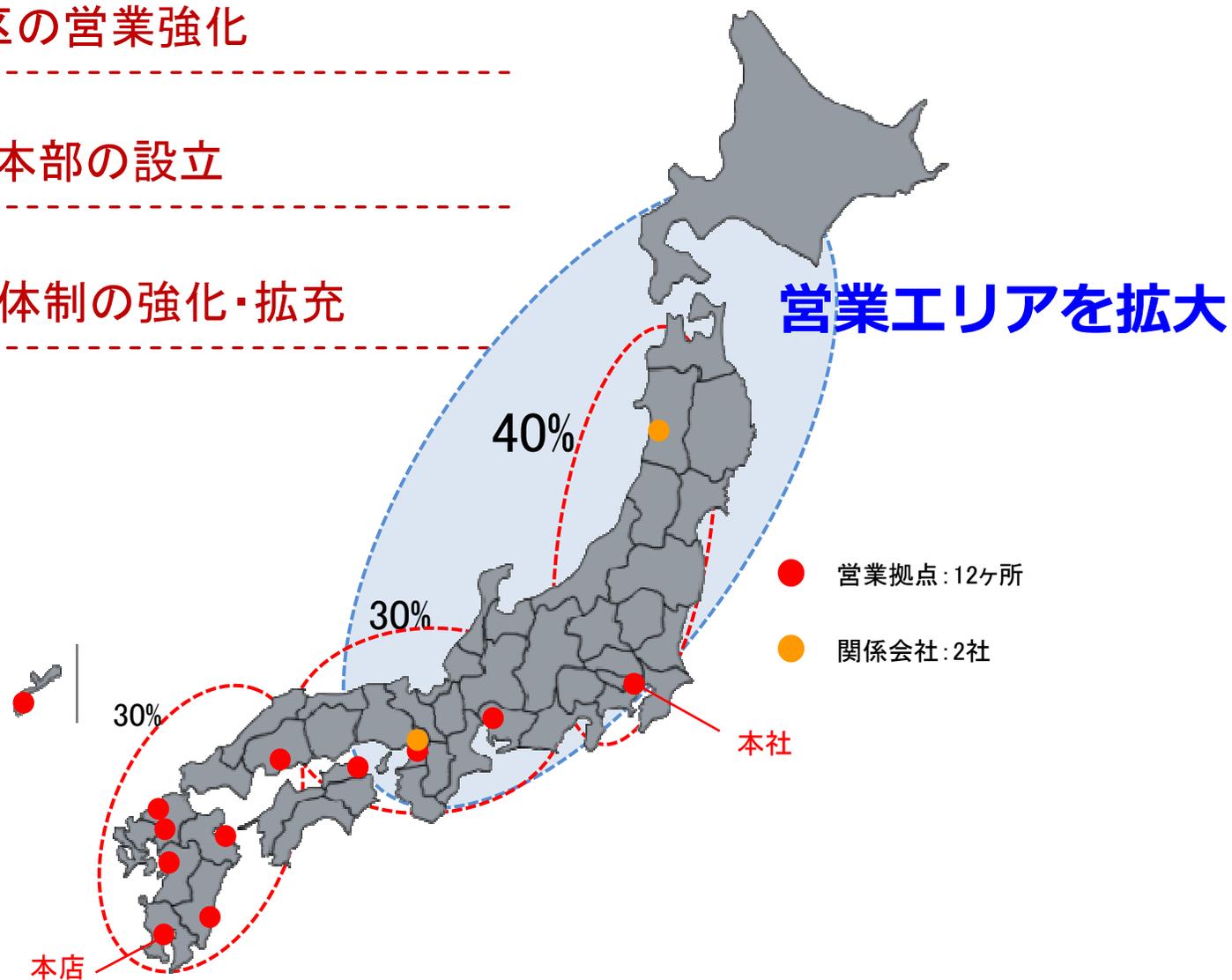
公開情報



▶▶ 関東、東北地区の営業強化

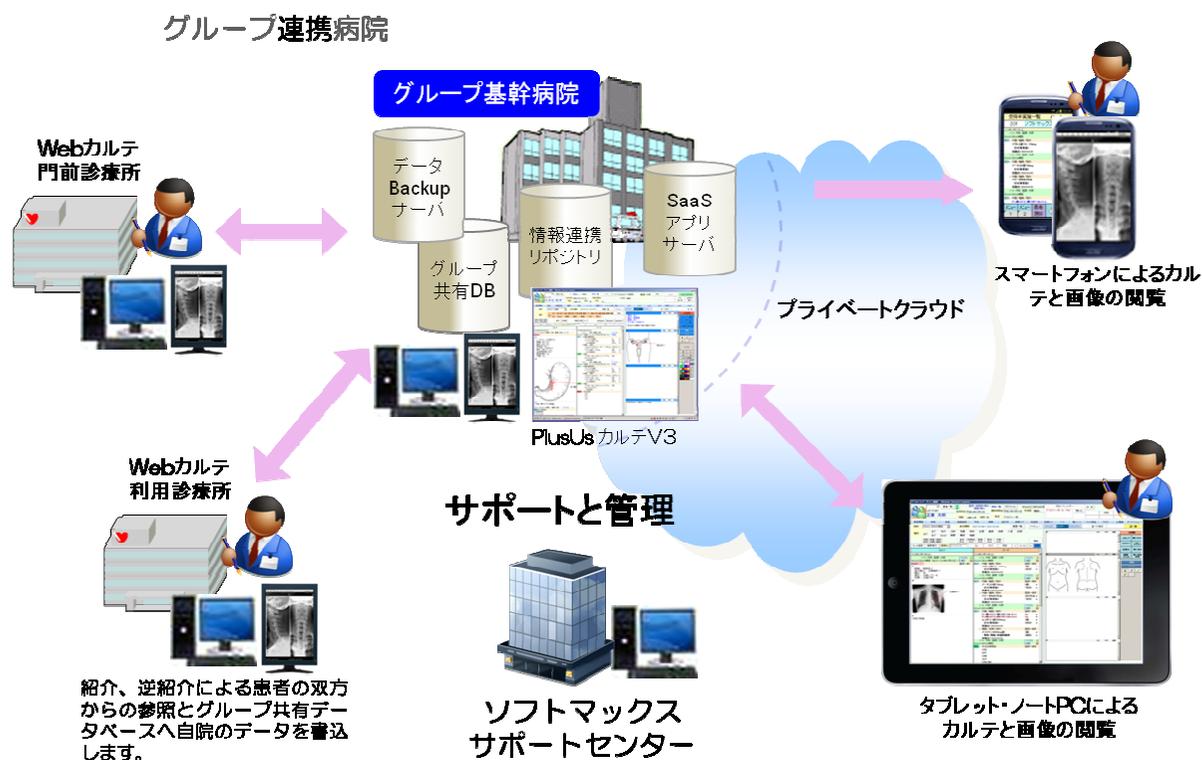
▶▶ マーケティング本部の設立

▶▶ 販売・サービス体制の強化・拡充



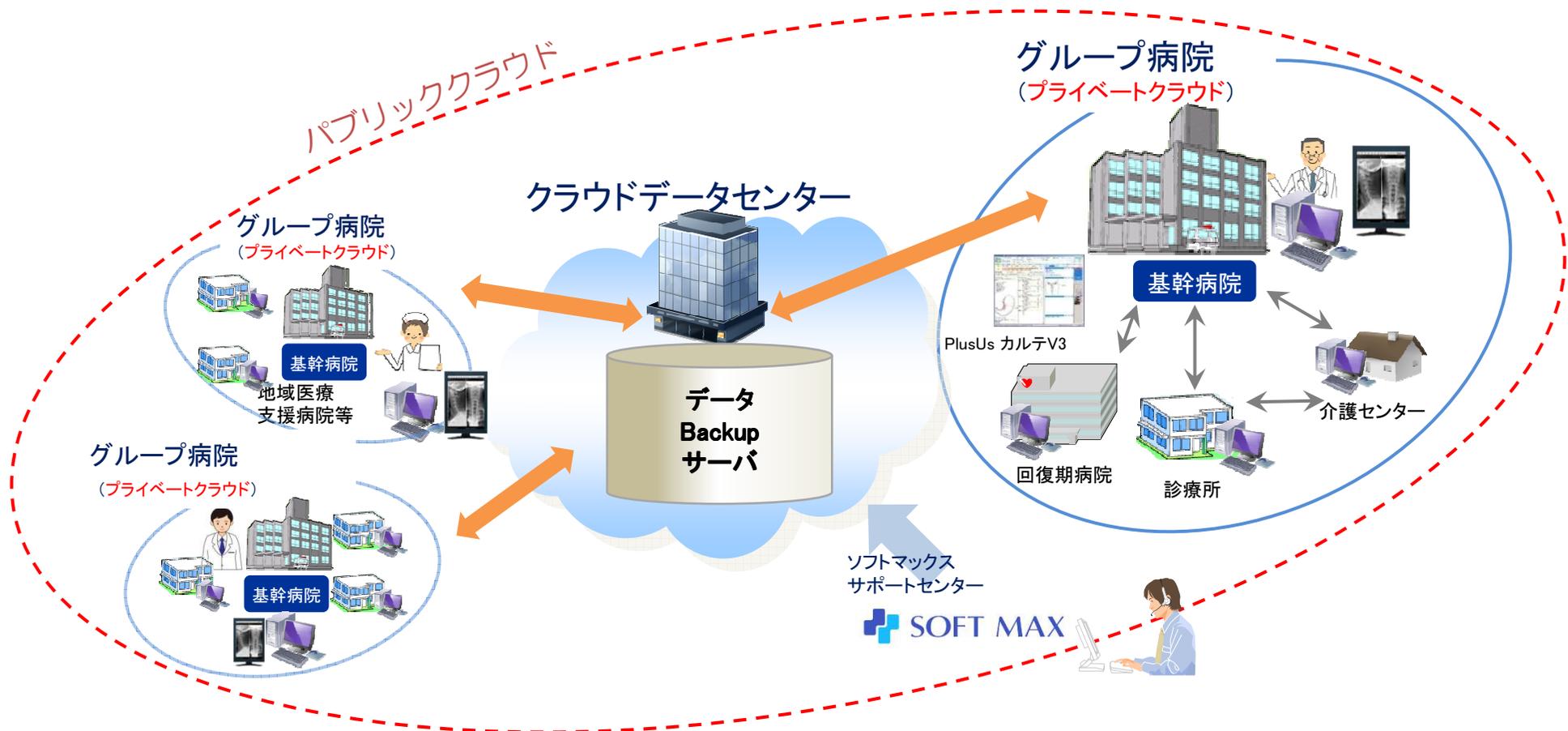
## 1. プライベートクラウドを利用した相互のネットワークシステム

- ◆ ネットワーク化された病院や診療所はリアルタイムで情報を共有
- ◆ 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
- ◆ 端末にプログラムやデータを保持しないため、セキュリティに優れる



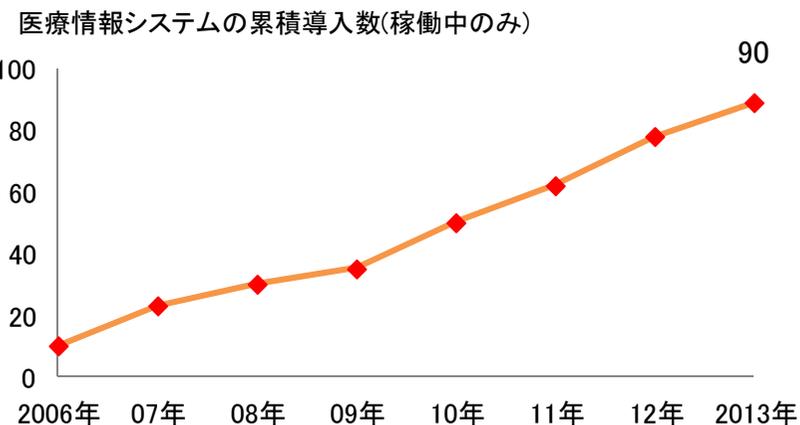
## 2. パブリッククラウドを利用したバックアップシステム

- ◆ データセンターにおけるディザスタリカバリの提供



## 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、450を超える病院
- ◆ 医療情報システムは、その内の90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

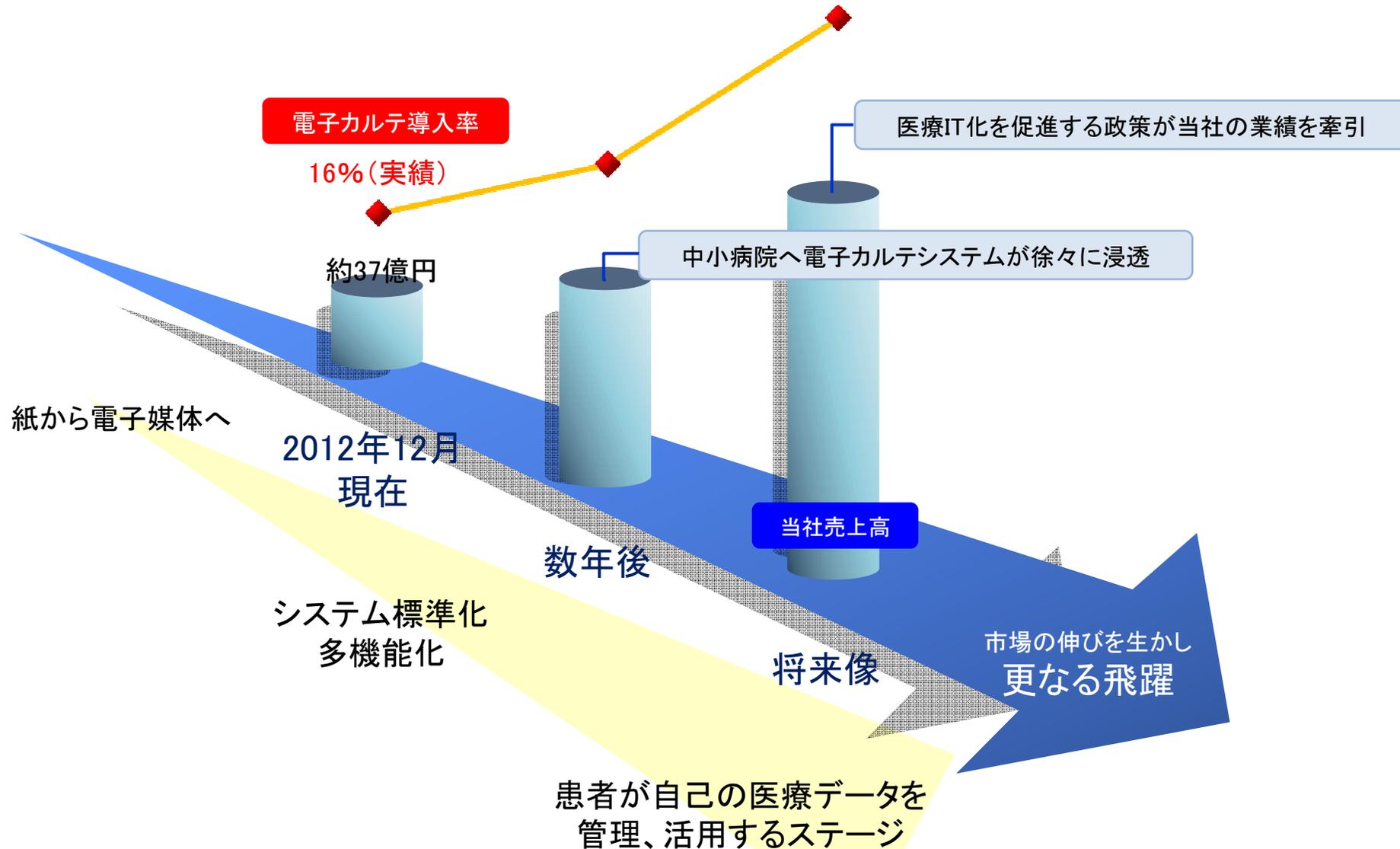


### 当社の取り組み

- 東京、東北、北海道における**営業人員体制の強化**
- 関連会社が持つ販売チャネルを活用し、**営業エリアを全国拡大**
- 代理店の開拓、及び**アライアンスの強化**により、販売体制を拡充
- サービス体制の**強化・拡充**
- プロパー社員を中心とする**開発部隊を九州に設置**
- IPOにより社会的認知度を高め、更なる**人員増加**を計画

- 営業拠点: 12ヶ所
- 関係会社: 2社







- [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)

