

2005年(平成17年)4月期
中間決算説明資料

2005年1月6日

株式会社ソフトウェア・サービス

代表取締役社長 宮崎 勝

取締役社長室長 中嶋 智



留意事項

このプレゼンテーション資料は、PDF形式で当社ホームページ『財務・IR情報』に掲載します。

URL <http://www.softs.co.jp/ir/index.html>

このプレゼンテーション資料には、2005年1月6日現在の将来に関する前提・見通し・計画に基づく予測が含まれております。国内外の経済環境・競合状況の変動等にかかわるリスクや不確定要因により実際の業績が記載の予測と大幅に異なる場合があります。

このプレゼンテーション資料の金額は切り捨てで表示しています。

アジェンダ

1. 会社紹介
2. 当中間期の業績
3. 通期の業績見通し
4. 電子カルテを取り巻く環境
5. 今後の方針と質疑応答



1. 会社紹介

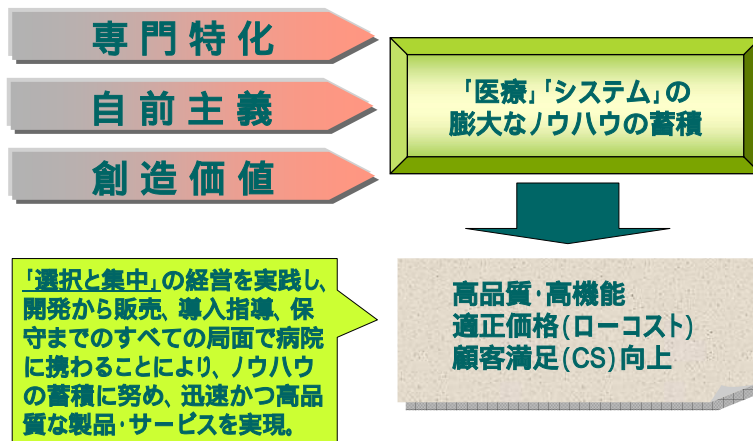
会社概要

- 社名 株式会社ソフトウェア・サービス
- 所在地 本店:大阪市淀川区西宮原1-7-38(支社・支店なし)
- 設立 昭和44年4月(現在第36期)
- 従業員 204名(平成16年10月31日現在)
- 人員構成 SE:186名、営業:9名、管理:9名
- 資本金 847百万円(平成16年2月20日 ヘラクレス上場)
- 事業内容 医療情報システム(専門特化)の開発・販売・指導・保守
 - 「e-カルテ」(電子カルテシステム)
 - 「NEWTONs」(オーダーエントリーシステム)
 - 医事会計システムを含む
 - 看護業務支援、看護計画システム
 - クリティカル・パスシステム
 - 病・病、病・診、病・患連携システム
 - 検査システム
 - 原価管理システム
 - 他 約30部門システム群



ビジネスの特徴

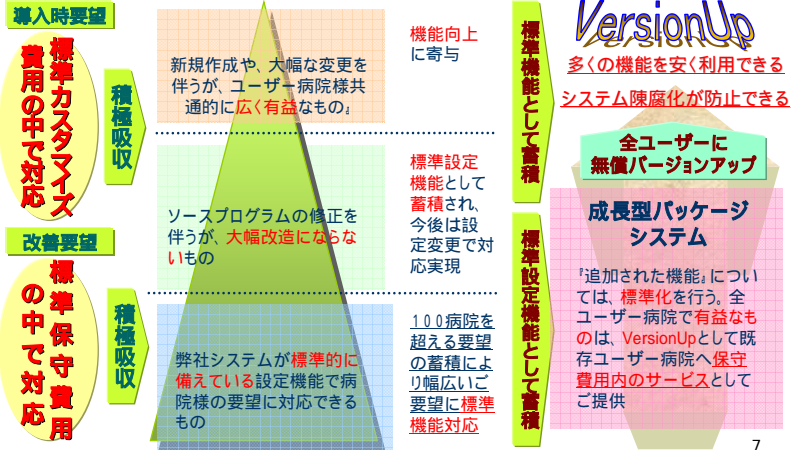
経営の基本ポリシー



システムの特徴

高品質・高機能、適正価格、顧客満足が高い理由は

多くの病院様の知恵を吸い上げ、進化し続ける仕組み



2. 当中間期の業績

当中間期の業績の概要

	'03/上期 百万円	'04/上期 百万円	増減額 百万円	増減率
売上高	992	1,377	385	+38.8%
売上総利益	363	318	44	12.2%
営業利益	182	85	97	53.1%
経常利益	180	94	85	47.4%
当期純利益	98	51	47	47.7%

9

当中間期の事業環境の変化

厚生労働省の電子カルテ普及施策としての補助金制度

2002年度

108施設/
124億円

2003年度

141施設/
188億円

2004年度

中止

電子カルテの導入を計画していた病院が投資を延期。
…将来の補助金復活への期待感

電子カルテ導入病院が減少

受注競争が激化!

10

当中間期の営業戦略

既存ユーザー

バージョンアップ、電子カルテ導入を推進

約50のオーダエントリーシステムユーザー = 電子カルテの見込み客

新規ユーザー

積極的な営業活動の推進

従来) 紹介、見学会、社内展示会を中心とした受身の営業
 当期) 当社のターゲットとなる病院へ積極的なアプローチ営業
 (例) 電話によるローリング営業

見込み客データベース 将来の営業活動へ寄与
 従来、ご縁のなかった病院との接点の拡大 チャンスの拡大

11

当中間期の営業活動の成果

既存ユーザー

オーダエントリーシステムの旧バージョンからのバージョンアップ
 2病院 (四天王寺病院、京都ルネス病院)

'NEWTONS'ユーザーの'e-カルテ'導入
 3病院 (長野中央病院、松原徳洲会病院、あさかホスピタル)

新規ユーザー

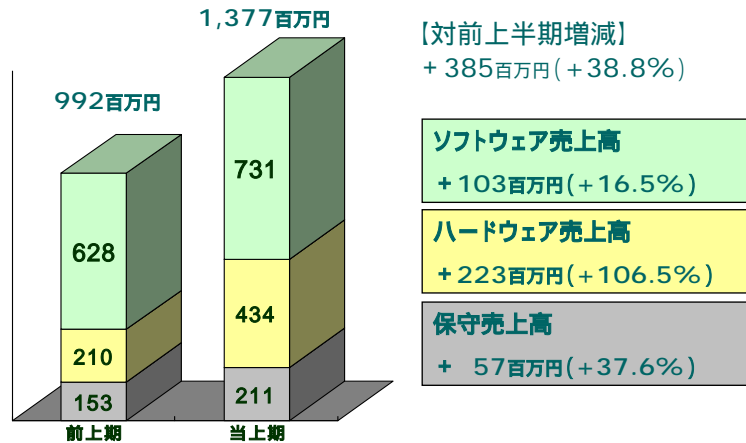
'NEWTONS'と'e-カルテ'の同時稼働
 2病院 (山近記念病院、安芸市民病院)

'NEWTONS'と'e-カルテ'の時間差稼働
 4病院 (白鷺病院、福岡リハビリ病院、会津中央病院、国保中部病院)

前中間期実績: 8病院 当中間期実績: 11病院

12

売上高構成比推移



13

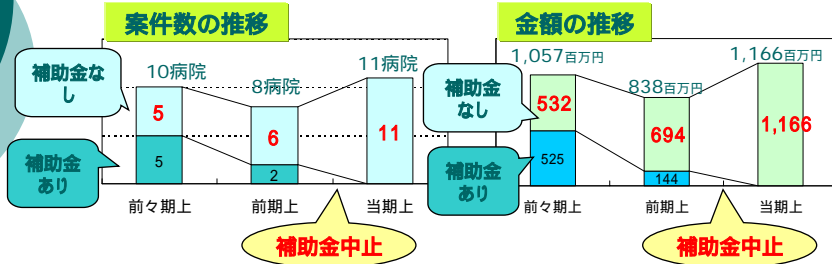
受注の状況

	受注高 百万円	前年同期比	受注残高 百万円	前年同期比
ソフトウェア	1,777	+8.7%	1,782	0.1%
ハードウェア	891	+0.2%	1,007	2.6%
合計	2,668	+5.7%	2,735	1.1%

すべてが当期稼働予定(当期の売上高計上)となるものではなく、来期案件(5案件)を含みます。

14

中間期での補助金案件の推移

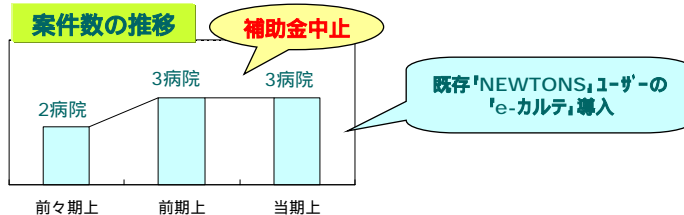


補助金がない厳しい環境下、案件を堅実に消化

補助金制度に依存しない体制

15

既存ユーザーの電子カルテ導入の推移



約50の「e-カルテ」見込み病院を保有

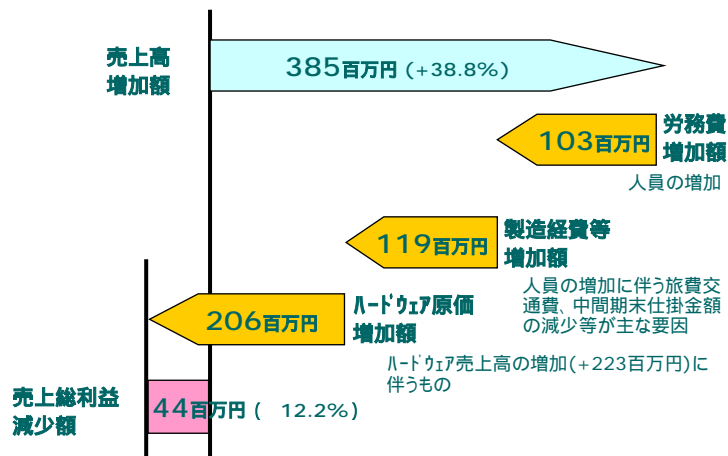
今後も安定的に「NEWTONS」ユーザーの「e-カルテ」導入が見込める

16

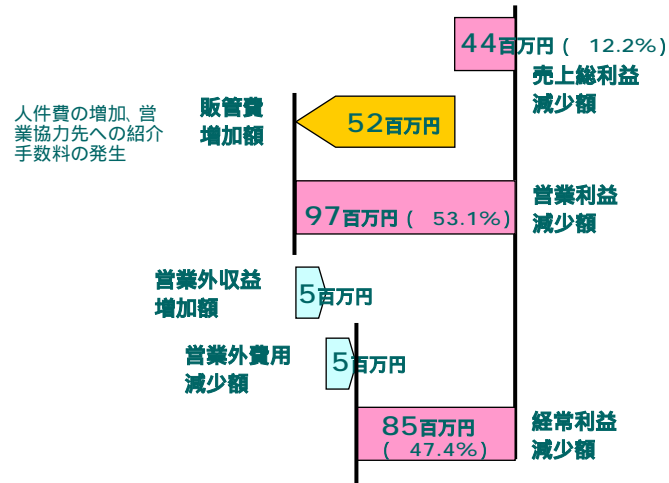
当中間期の営業活動のトピックス

- 松原徳洲会病院** → **日本最大の民間病院グループ**
同グループ(57病院)で当社は2病院目の実績
今後の展開に期待
- 会津中央病院** → **930床の大規模病院(当社では最大)**
大規模病院でも安定稼働を実証
今後の大規模病院への展開に期待
福島県周辺地域での好影響に期待
- 白鷺病院** → **透析病院として日本有数**
今後の透析病院への展開に期待

売上高総利益の主な増減要因



営業利益・経常利益の主な増減要因



3. 通期の業績見通し

当期の事業環境の変化

厚生労働省の電子カルテ普及施策としての補助金制度

2002年度

108施設/
124億円

2003年度

141施設/
188億円

2004年度

中止

電子カルテの導入を計画していた病院が投資を延期。
…将来の補助金復活への期待感

電子カルテ導入病院が減少

受注競争が激化！

21

当期の業績見通し

	当初見通 百万円	修正見通 百万円	増減額 百万円	増減比
売上高	4,071	3,351	720	17.7%
売上総利益	1,495	925	570	38.1%
営業利益	1,098	490	608	55.4%
経常利益	1,102	500	602	54.6%
当期純利益	621	294	327	52.7%

22

通期業績見込みの修正の理由(統括)

過去2年間実施された補助金制度が停止

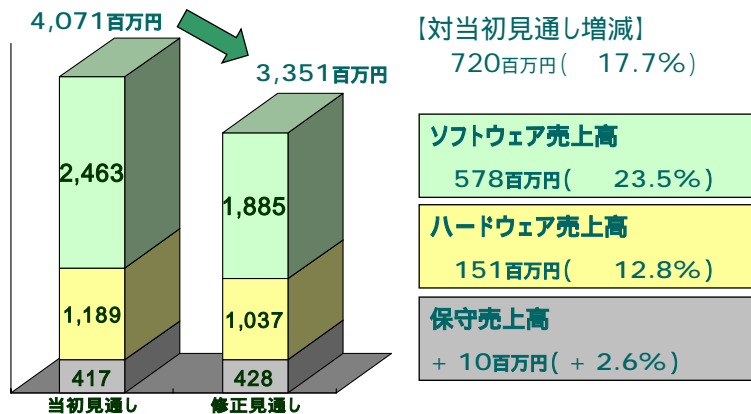


売上高見込みに織り込んでいた受注確率が高いと判断していた案件のうち、一部が翌期へ延期
 (理由) 病院の補助金復活への期待感等



当期に稼働となる受注が予想を下回る(見込み売上高減少)

売上高見通しの内訳



粗利益の高いソフトウェア売上高が減少

当期の営業戦略

既存ユーザー

バージョンアップ、電子カルテ導入を推進

約50のオーダエントリーシステムユーザー = 電子カルテの見込み客

新規ユーザー

積極的な営業活動の推進

従来) 紹介、見学会、社内展示会を中心とした受身の営業
 当期) 当社のターゲットとなる病院へ積極的なアプローチ営業
 (例) 電話によるローリング営業

見込み客データベース 将来の営業活動へ寄与
 従来、ご縁のなかった病院との接点の拡大 チャンスの拡大

当期の受注案件の見込み

既存ユーザー

前期実績: 3案件

当期見込み: 9案件(+ 6案件)

オーダエントリーシステムの旧バージョンからのバージョンアップ
 4病院

'NEWTONS'ユーザーの'e-カルテ'導入 5病院

新規ユーザー

前期実績: 22案件

当期見込み: 20案件(2案件)

'NEWTONS'と'e-カルテ'の同時稼働 8病院

'NEWTONS'と'e-カルテ'の時間差稼働 4病院

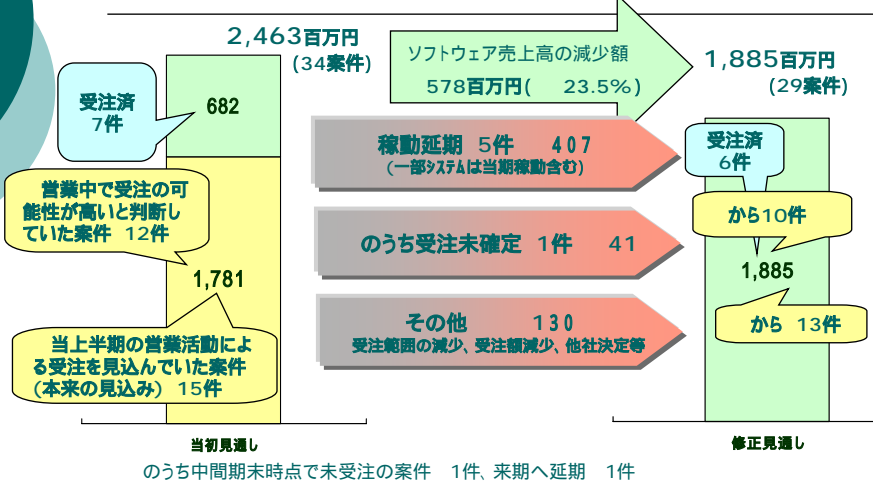
'NEWTONS'の稼働 7病院
 (来期以降の電子カルテ見込客)

その他 1案件

前期実績: 25病院

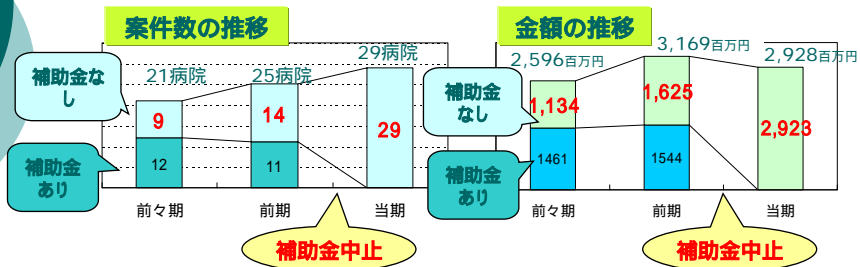
当期見込み: 29案件

ソフトウェア売上高の減少理由



補助金がない前提の中で受注確率の高いと判断していた案件(業績予想に織込み案件)のうち、一部が翌期以降へ延期 売上高の減少

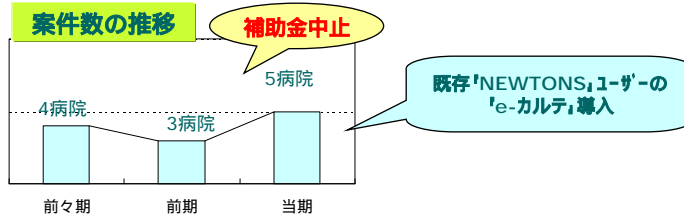
通期での補助金案件の推移



補助金がない厳しい環境下、案件を堅実に消化

補助金制度に依存しない体制

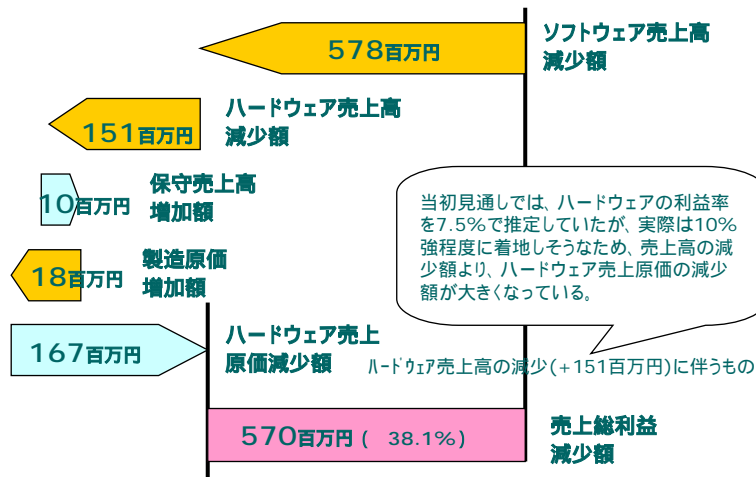
既存ユーザーの電子カルテ導入の推移



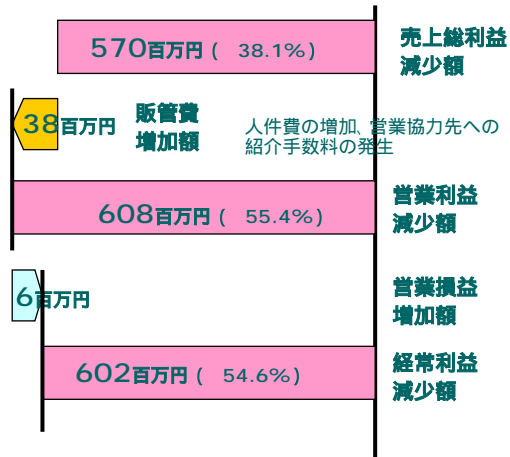
約50の『e-カルテ』見込み病院を保有

今後も安定的に『NEWTONS』ユーザーの『e-カルテ』導入が見込める

売上高総利益の主な増減要因



営業利益・経常利益の主な増減要因



4. 電子カルテを取り巻く環境

政府の政策としての医療の情報化 No.1

e-Japan戦略 (2001.1)

【基本戦略】目指すべき社会 <医療・介護>
在宅患者の緊急時対応を含め、ネットワークを通じて、
安全に情報交換ができ、遠隔地であっても質の高い医療・
介護サービスを受けることができる。

e-Japan重点計画 (2001.3)

【行政の情報化及び公共分野における情報通信技術の活用の推進】
「2005年の姿」
電子カルテの普及等により、多様で質の高い医療サービスを受

33

政府の政策としての医療の情報化 No.2

保健医療分野の情報化にむけてのグランドデザイン (2001.12)

2006年度までに全国の400床以上の病院及び全診療所の
6割以上に電子カルテを普及させる

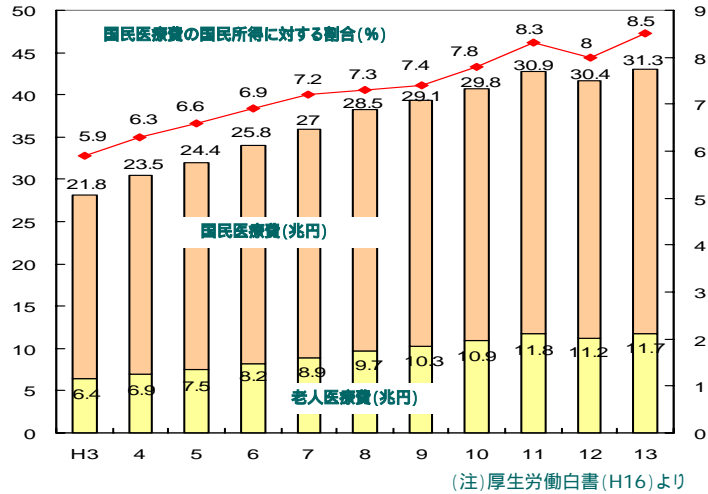
(注)400床以上の病院数:838施設(厚生労働省 平成15年(2003年)「医療施設(動態)調査・病院報告の概況」より 平成15年10月1日現在)

2004年10月現在の電子カルテ稼働病院は340病院。
(病床規模関係なく集計)

(注)月刊「新医療」,2004年8月号、9月号、10月号から当社集計

34

医療費の動向 1



医療費の動向 2

国民医療費等の対前年度伸び率(%)

	H3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
国民医療費	5.9	7.6	3.8	5.9	4.5	5.8	1.9	2.6	3.7	1.9	3.2
老人医療費	8.1	8.2	7.4	9.5	9.3	9.1	5.7	6.0	8.4	5.1	4.1
国民所得	6.4	0.5	0.0	1.3	0.1	3.3	0.9	3.0	1.6	1.6	2.7

(注)厚生労働白書(H16)より

国民医療費は経済(国民所得)の伸びを上回って伸びている。中でも老人医療費の伸びが著しい。

医療費の伸びを経済・財政とも均衡のとれた適正なものとしていく必要がある



医療制度改革の必要性

病院を取り巻く厳しい経営環境

患者が病院を選択する時代の到来

医療ミス等への関心の高まり、インターネット等により患者の入手可能な情報量の拡大、医療機関ランキング本等

診療報酬のマイナス改定

規制緩和の流れ(混合診療、株式会社等の参入等)

DPCの導入(出来高制から固定料金制へ)

少子高齢化

病院も競争の時代へ(優れた経営が必要)

37

電子カルテを利用した最先端の病院事例

医療法人医誠会 城東中央病院(大阪市城東区) 233床

1999年2月 当社オーダエントリーシステム稼働

2000年4月 当社電子カルテシステム稼働

医療情報の共有への取組み

インターネット医療連携システム(地域の診療所等へ情報提供、検査予約等)
患者へインターネットを通じてカルテ情報開示

医療の質を担保するための取組み(外部認証の利用)

ISO9001、プライバシーマーク、ISMS、BS7799

CSの向上とCRMの概念を電子カルテに導入

電子カルテはツール、電子化への戦略が重要

外来新患者数(年間)の増加(導入時:2万人 3年後:2万7千人)
外来診療単価アップ 診療収入が月間約3,000万円増加
平均在院日数短縮(導入前:30日超 3年後:20日前後)

(注)月刊新医療別冊「電子カルテ白書」論集:「電子カルテは経営に役立つか」
医療法人医誠会 医誠会病院院長 井川澄人 より

38

5. 今後の方針と質疑応答

39

ご清聴ありがとうございました。

株式会社ソフトウェア・サービス
代表取締役社長 宮崎 勝
取締役社長室長 中嶋 智

40