

2006年(平成18年)4月期 期末決算説明資料

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 経営管理部長

兼 支援室長 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、2006年6月18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・競争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. 平成18年4月期の業績
3. 平成19年4月期の業績見通し
4. 質疑応答

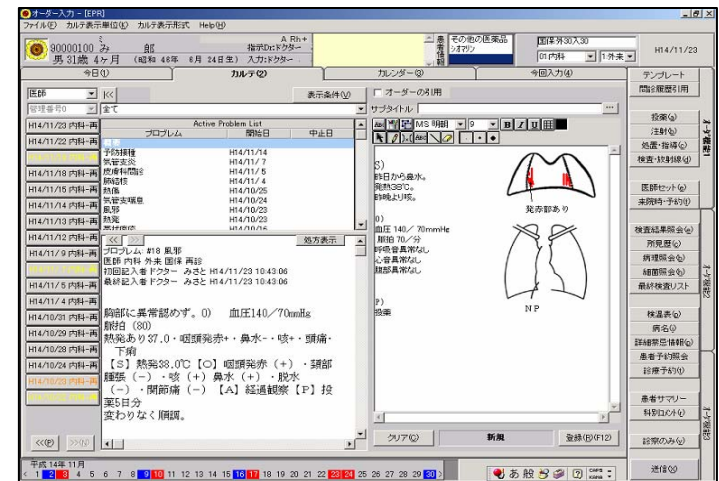


1. 会社紹介

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
- 従業員 277名（平成18年4月30日現在） 平均年齢：27.8歳
- 人員構成 SE：255名、営業：9名、管理部門等：13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
- 電子請求システム、DPC
- 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

専門特化

自前主義

創造価値

「医療」「システム」の
膨大なノウハウの蓄積

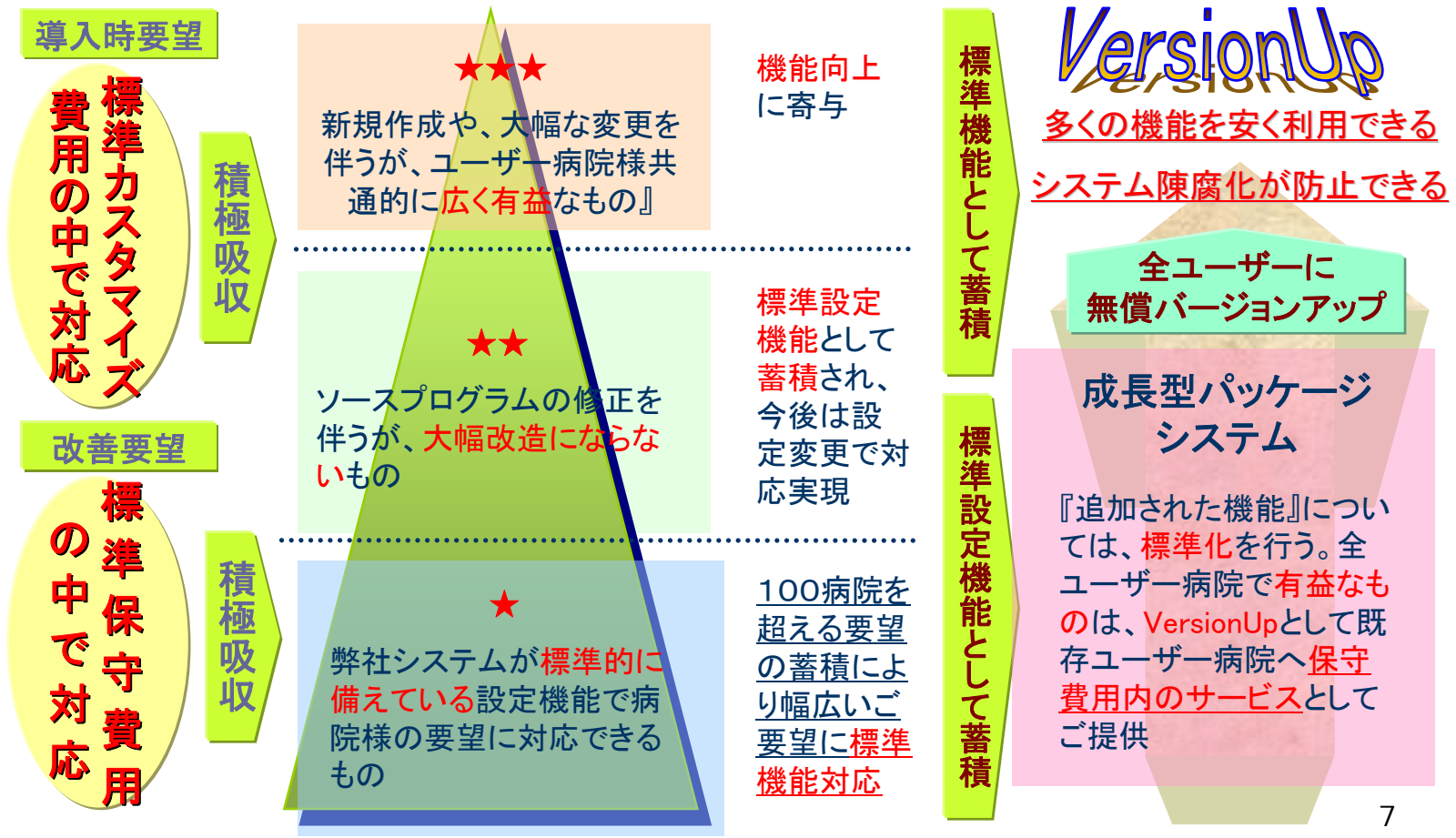
「選択と集中」の経営を実践し、開発から販売、導入指導、保守までのすべての局面で病院に携わることにより、ノウハウの蓄積に努め、迅速かつ高品質な製品・サービスを実現。

- I 高品質・高機能
- II 適正価格(ローコスト)
- III 顧客満足(CS)向上

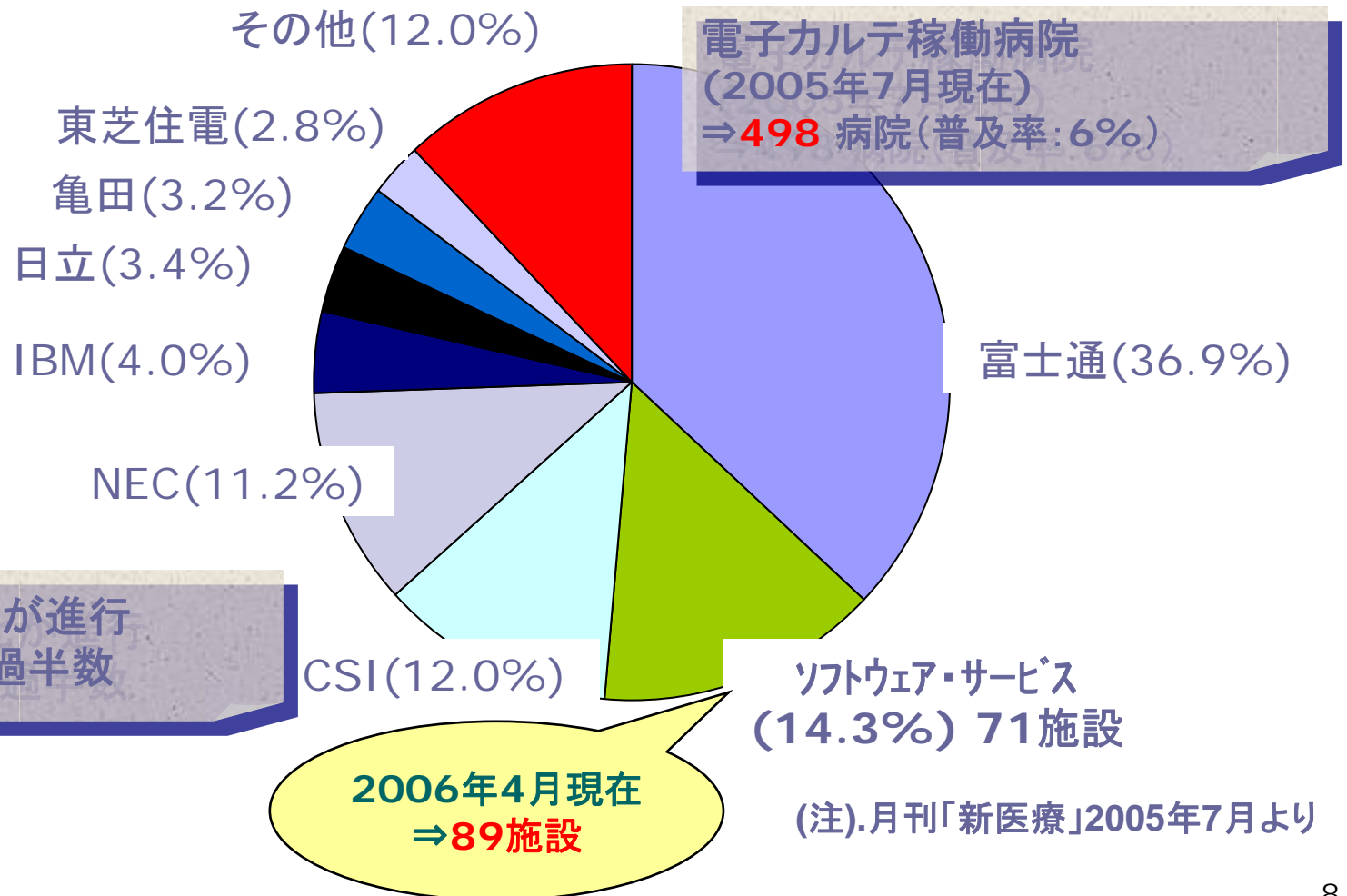
システムの特徴

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



競合状況(病院向け電子カルテ市場)



2. 平成18年4月期の業績

当期の業績の概要

	H17/4期 百万円	H18/4期 百万円	増減額 百万円	増減率
売上高	3,426	5,893	+2,466	+72.0%
売上総利益	1,001	2,317	+1,316	+131.4%
営業利益	559	1,850	+1,291	+230.8%
経常利益	575	1,877	+1,302	+226.3%
当期純利益	338	1,036	+698	+206.5%

増収増益の理由

増収

好調な受注

新規病院の獲得に注力(グループ病院、組織病院等を強化)

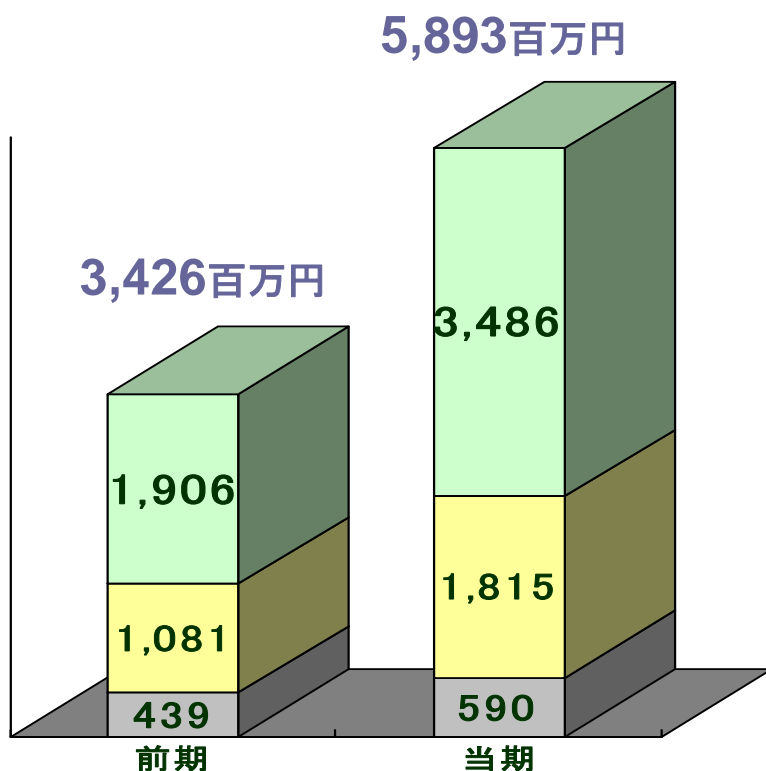
増益

増収によるもの

電子カルテ市場はまだまだ拡大

受注環境がよく、本来的なキャパ以上の導入を行った

売上高構成比推移



【対前期増減】

+2,466百万円 (+72.0%)

ソフトウェア売上高

+1,581百万円 (+83.0%)

ハードウェア売上高

+734百万円 (+67.9%)

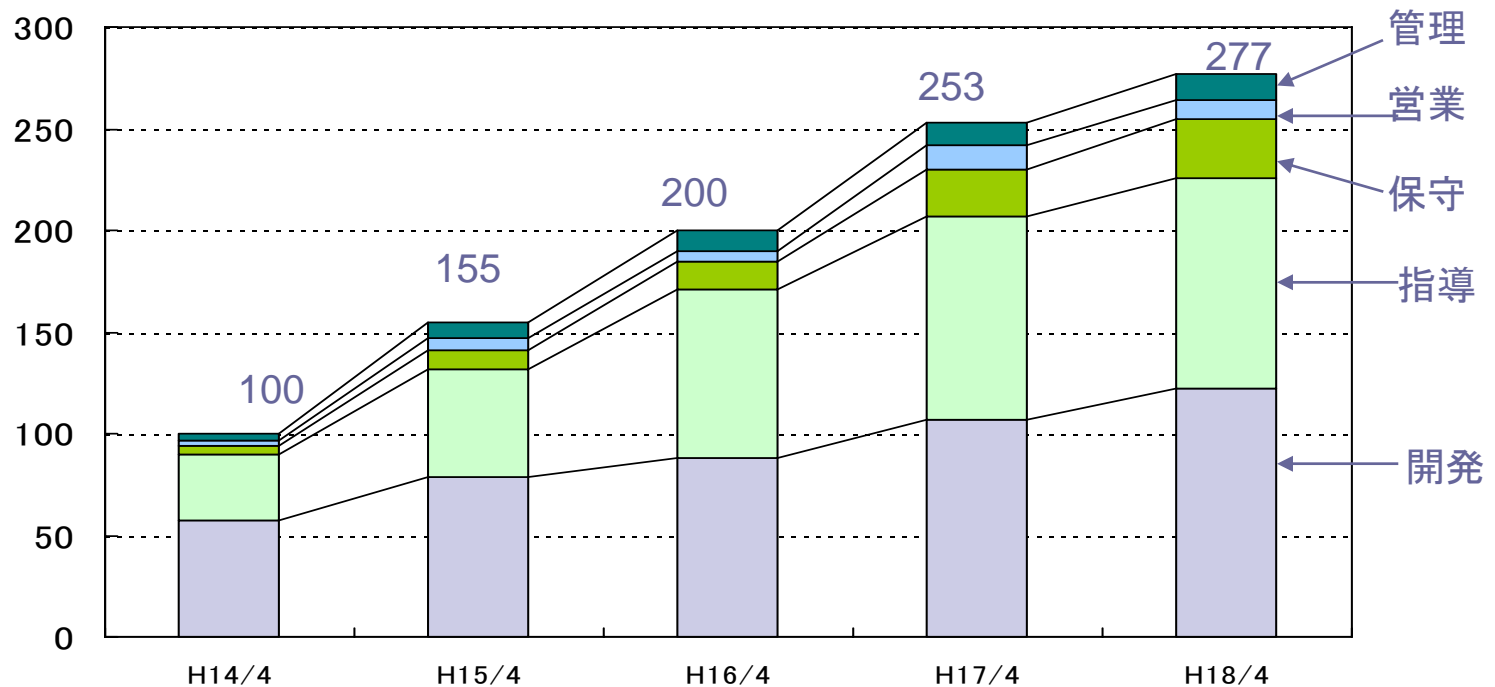
保守売上高

+151百万円 (+34.5%)

粗利益の高いソフトウェア売上高が急増

従業員数の推移

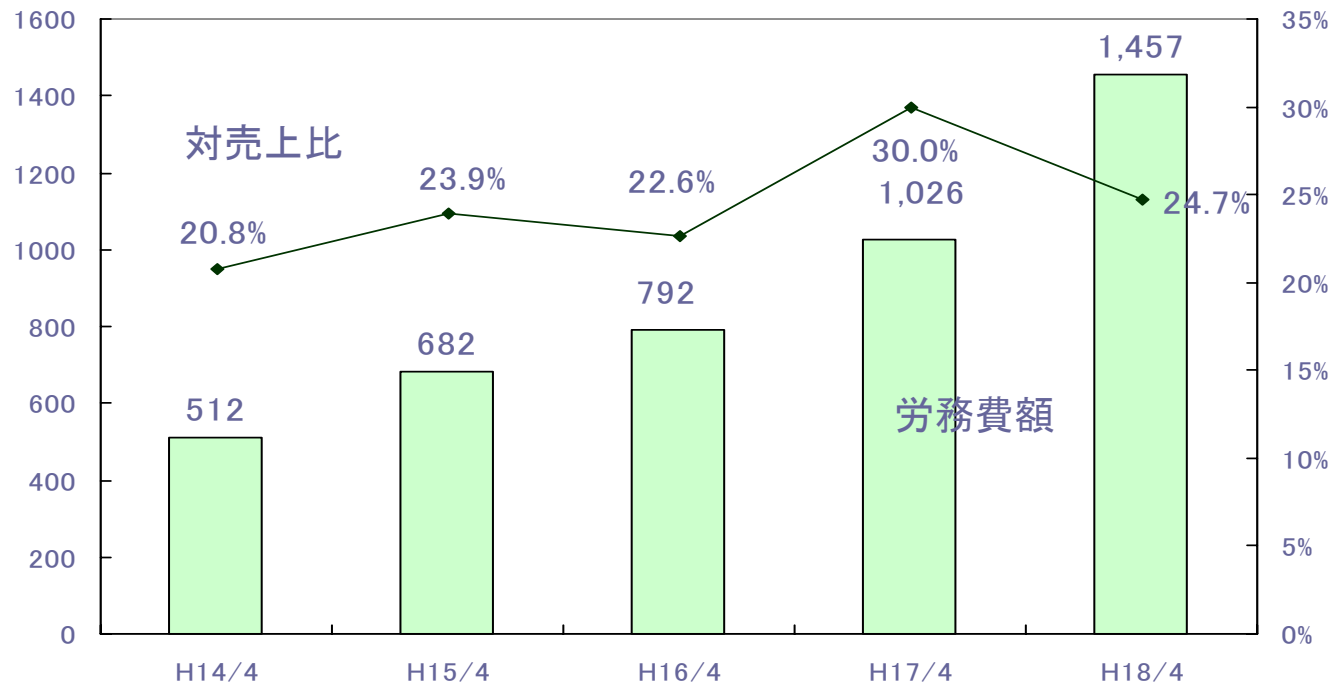
[人]



労務費の推移

[百万円]

[対売上比:%]



H18/4期プロジェクトの内容

当期プロジェクト数：**36案件**（前期実績：28案件）

既存ユーザー

当期見込み：**3案件**（▲6案件） 前期実績：9案件

新規ユーザー

当期見込み：**33案件**（+14案件） 前期実績：19案件

案件の特徴

★グループ病院の増加

徳洲会：6病院（累計12病院）、セコム：2病院 等

★公的病院の増加

独立行政法人（旧国立）：1病院、県立：2病院、市立：4病院

当期の事業活動

新規システム開発

PACS開発 (注)

(注)PACSとは、「Picture Archiving and communication System」の略であり、CT、MRI、レントゲン等の医療用画像データをネットワークでやりとりできるシステムです。従来は他社製品を利用していましたが価格面等を考慮し、自社開発を行います。

ユーザーコミュニケーション強化

第1回「SSユーザー会」開催(H17.8.20)

当社ユーザー90病院、272名の参加
⇒システム活用事例の発表

3. 平成19年4月期の業績見通し

業績見通し

	H18/4期 実績 (百万円)	H19/4期 見通し (百万円)	増減額 (百万円)	増減比
売上高	5,893	6,600	+706	+12.0%
売上総利益	2,317	2,056	▲261	▲11.3%
営業利益	1,850	1,584	▲266	▲14.4%
経常利益	1,877	1,600	▲277	▲14.8%
当期純利益	1,036	900	▲136	▲13.2%
1株当期利益	188円95銭	164円00銭	***	***

売上高の内訳

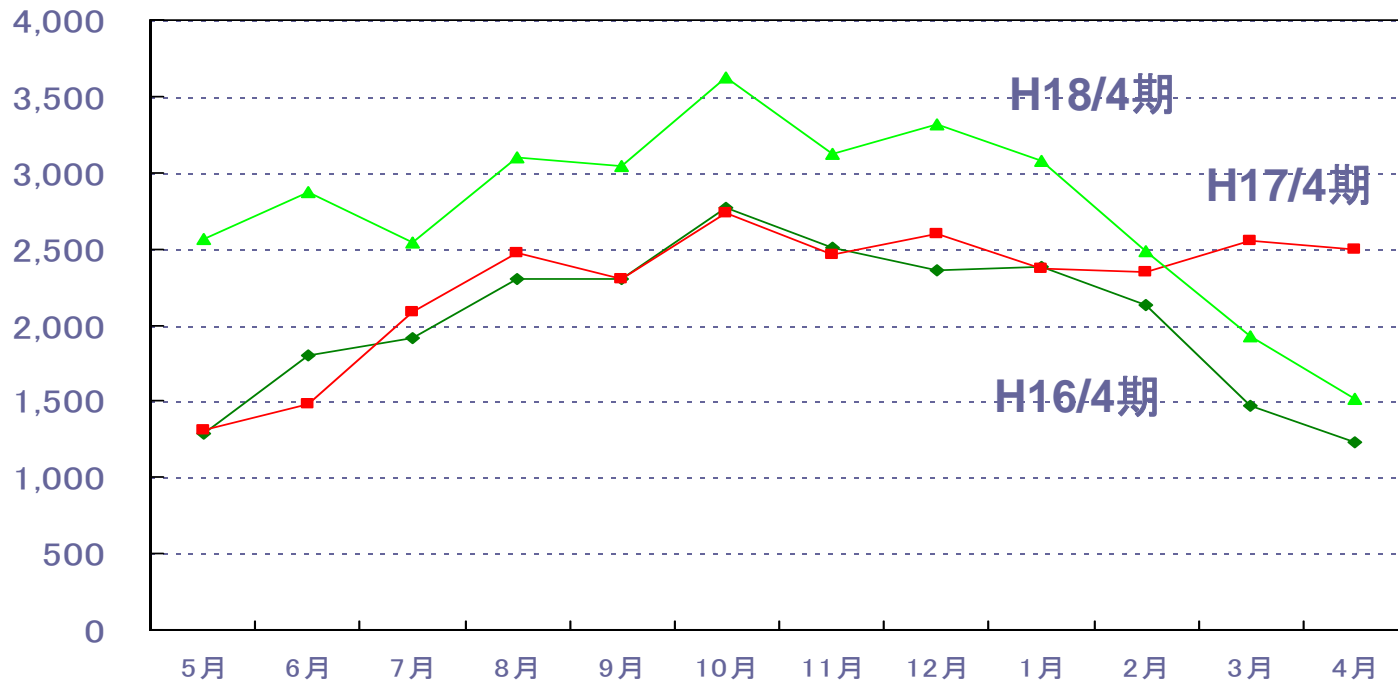
	H18/4期 実績 (百万円)	H19/4期 見通し (百万円)	増減額 (百万円)	増減比
ソフトウェア	3,486 (59.2%)	3,400 (51.5%)	▲ 86	▲ 2.5%
ハードウェア	1,815 (30.8%)	2,500 (37.9%)	+685	+37.7%
保守	590 (10.0%)	700 (10.6%)	+110	+18.5%
<売上高>	5,893	6,600	+706	+12.0%

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	2,886	+2.0%	1,007	▲37.4%
ハードウェア	1,437	+1.1%	503	▲43.2%
合計	4,318	+1.7%	1,510	▲39.4%

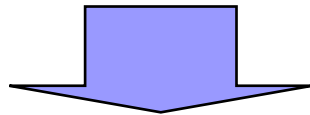
※平成18年4月末現在

受注残高の推移



H18/4期の状況

受注好調による高業績

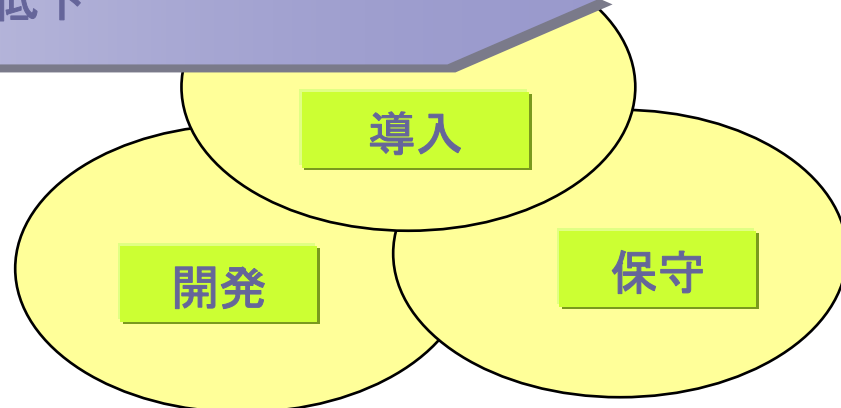


しかし、多くの案件導入のため...

社員の負担増(体力的・精神的)

余裕のなさからくるサービスの低下

各局面に影響



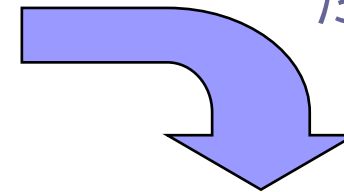
問題解決の必然性

拡大基調の電子カルテ市場

好調な受注

★H19/4期案件は目処がたち、すでにH20/4期案件の営業活動へ移行

だから、こそ…



中長期の成長のためには、今、問題解決への取り組みが必要

そのためには…

受注を抑え、時間的・精神的な余裕が必要

H19/4期の取組み①

計画受注の推進

受注先行に陥ることなく、無理のない導入ができるように、当社の導入パワーを考慮した受注を徹底

導入計画精度の向上

画一的な導入計画ではなく、導入負担度合い(導入システムの範囲、病院の体制、価格等)を十分精査し、それに応じた計画(いつ、誰が(何人が)、いつまで等)を立案・実行。

システム&サービスの品質管理の徹底

システム及び機能の拡大にともないメンテナンスが不足している部分を整備し、現場での調整作業を軽減。

H19/4期の取組み②

社内の情報共有

顧客、製品、業務等の情報をDB化することにより、情報を共有し、生産性向上に寄与。

保守サービスの抜本的改革

肥大化してきた保守サービスを整理し、属人的な対応から、組織的な対応へ改革。

組織改革

スペシャリストとゼネラリストの効果的な組み合わせを行えるようなグループ・チームを新設し、また一方で組織間での人事交流を活発化。能力・意欲のある社員を組織のリーダーへ抜擢。

4. 質疑応答

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 経営管理部長

兼 支援室長 中嶋 智