

2007年(平成19年)4月期 期末決算説明資料

2007.7.10

株式会社ソフトウェア・サービス

代表取締役社長 宮崎 勝

取締役経営企画部長 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、2007年7月10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. 業界動向
 3. 平成19年4月期の状況
 4. 今後の戦略
 5. 平成20年4月期の業績見通し
 6. 設備投資
- <参考資料>



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 335名（平成19年4月30日現在） 平均年齢：28.3歳
- 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
- ユーザー 169ユーザー <公・準公：36 民間：133>（H19.7現在）

- 『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。

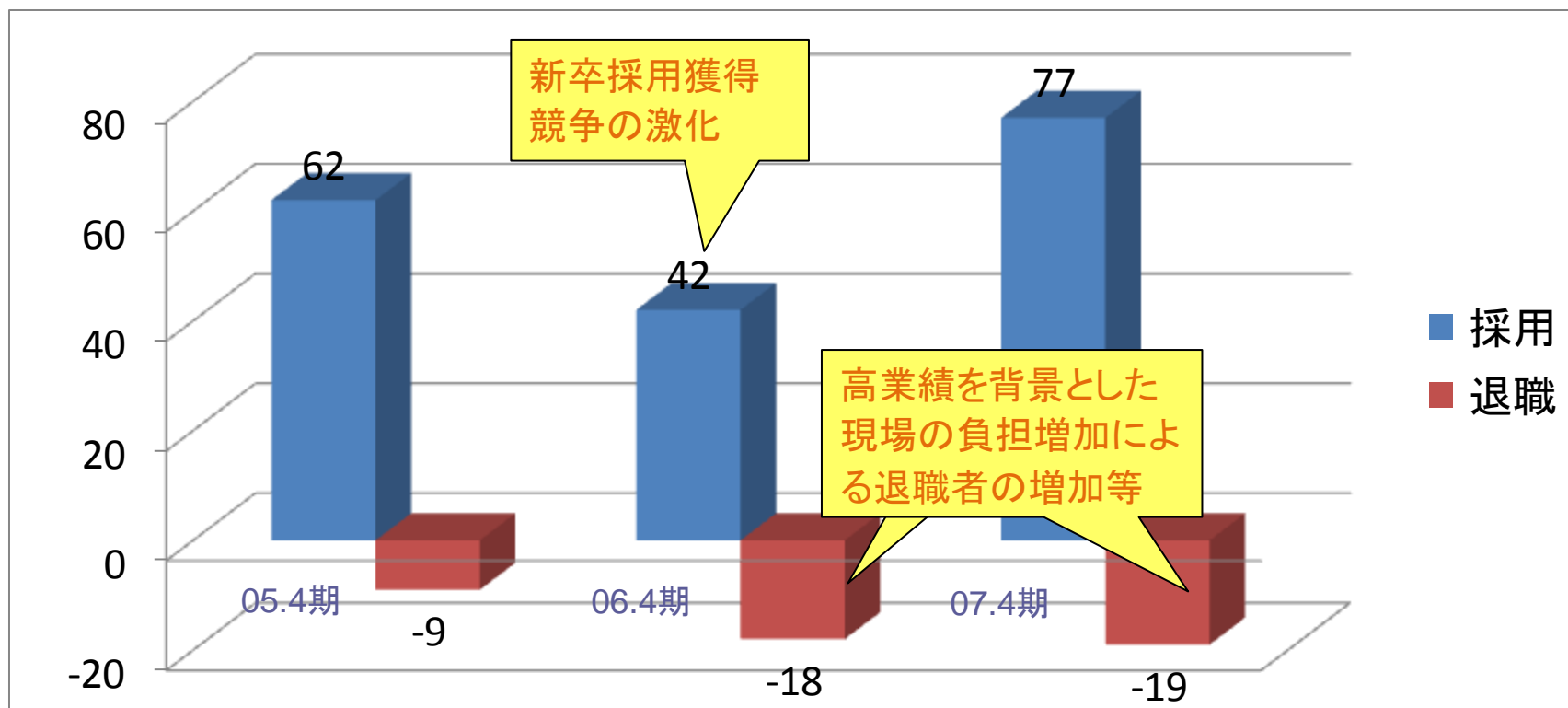
- I 高品質・高機能
- II 適正価格(ローコスト)
- III 顧客満足(CS)向上

組織体制

部門名	機能	人数
技術営業部	新規営業、ユーザー営業等	11
技術開発部	新規開発、カスタマイズ、バージョンアップ等	144
顧客支援部	導入、保守、専門組織(医事、看護、サブシステム)	159
経営企画部	経理・財務、人事、総務、IR、企画、教育、情報システム他)	18
内部監査室	内部監査	1
常勤顧問		1
【従業員計】		334
役員		4
【社員合計】		338

※2007年5月1日現在

採用・退職の状況



注) 1. 2007年5月1日現在

2. 採用数は新卒とキャリア採用の合計数です

2. 業界動向

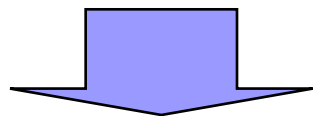
国策の動向 ①

『保険医療分野の情報化にむけてのグランドデザイン』

(厚生労働省 2001年)

【電子カルテ普及の数値目標】 期限:2006年(H18)まで

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



現実には・・・

400床以上の病院⇒普及率:21.1%

診療所⇒普及率:7.6%

※2005年10月1日現在

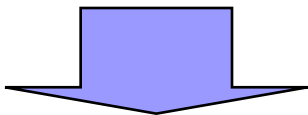
国策の動向 ②

『医療・健康・介護・福祉分野の情報化グランドデザイン』

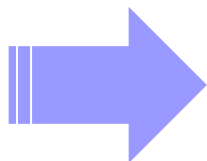
(厚生労働省 2007年3月)

【旧グランドデザインとの相違点】

- ①厚生労働省内で作成(旧:外部の有識者)
- ②数値目標を明示していない
- ③介護福祉分野との統合を基本としている



厚生労働省の現実的な施策が中心



政策としてのIT医療の未来像

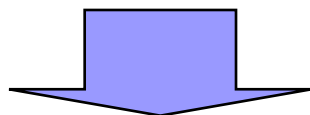
国策の動向 ③

『医療・健康・介護・福祉分野の情報化グランドデザイン』

(厚生労働省 2007年3月)

【重点施策】

- ①自身の生涯にわたる検診情報・診療情報を入手・活用できる環境の構築
- ②大規模な臨床データの収集による臨床研究環境の構築
- ③医療・介護施設が質の高いサービスを効率的に提供することを可能にするIT環境整備
- ④レセプトオンライン化



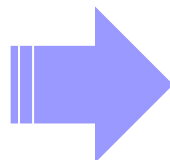
ヘルスケア情報の共有(院内・外)

＜電子カルテの変化＞

EMR(Electronic Medical Record)



EHR(Electronic Health Record)

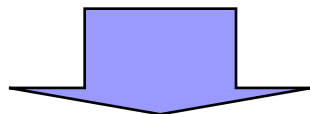


情報の電子化が必須(=EHRは基本インフラ)

3. 平成19年4月期の状況

前期（平成18年4月期）の状況

受注好調による高業績

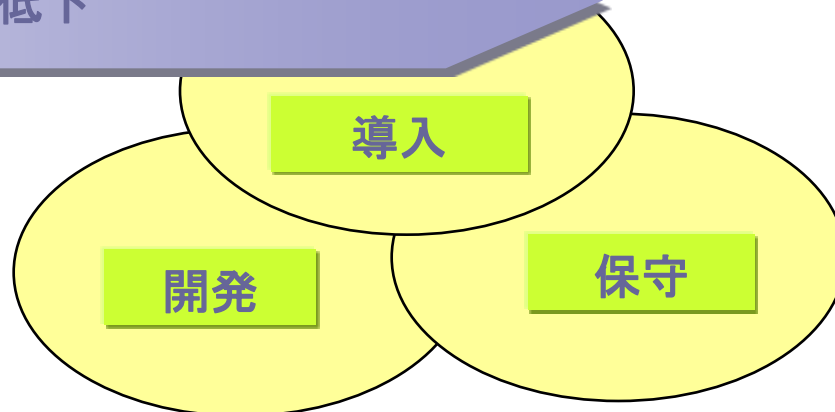


しかし、多くの案件導入のため・・・

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

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

平成19年4月期の取組みテーマ

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。

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。

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。

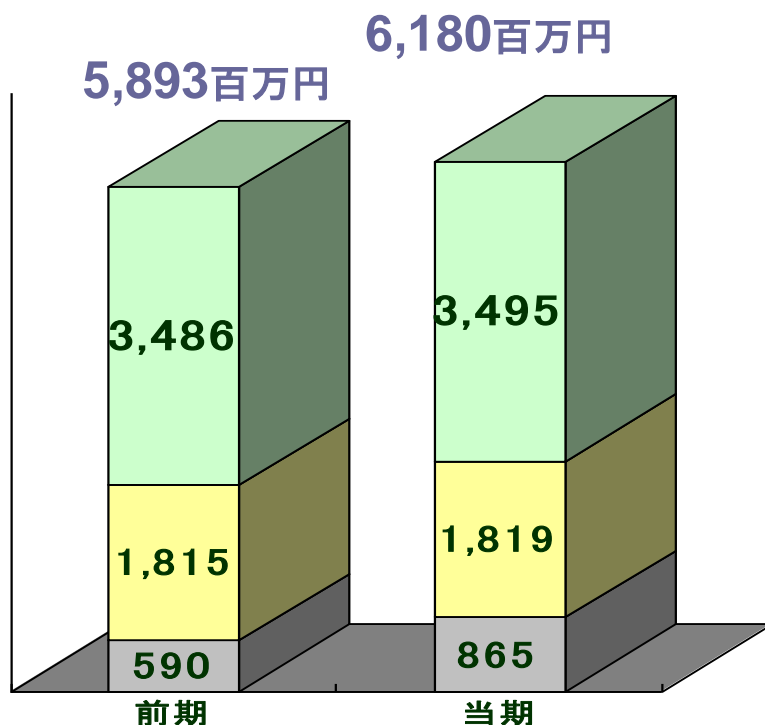
平成19年4月期の取組み

- ◆営業フェーズでの導入・開発との連携強化
- ◆営業、導入及び開発現場管理者による調整会議を新設し、導入計画の妥当性向上
- ◆ユーザーの一元管理（顧客支援部の新設）
- ◆専門組織（医事、看護、サブシステム）の新設
- ◆保守サービス範囲の明確化（有償/無償の明確化）
- ◆保守業務フローの再構築（効率化）
- ◆バージョンアップ検討会
- ◆システム管理者研修の実施
- ◆社員研修の充実

業績の概要（前期比較）

	H18/4 百万円	構成比	H19/4 百万円	構成比	増減率
売上高	5,893	100.0%	6,180	100.0%	+4.9%
売上総利益	2,317	39.3%	2,174	35.2%	▲6.2%
営業利益	1,850	31.4%	1,666	27.0%	▲9.9%
経常利益	1,877	31.9%	1,696	27.4%	▲9.7%
当期純利益	1,036	17.6%	995	16.1%	▲4.0%

売上高構成比推移



【対前期増減】

+287百万円 (+4.9%)

ソフトウェア売上高

+9百万円 (+0.3%)

ハードウェア売上高

+4百万円 (+0.2%)

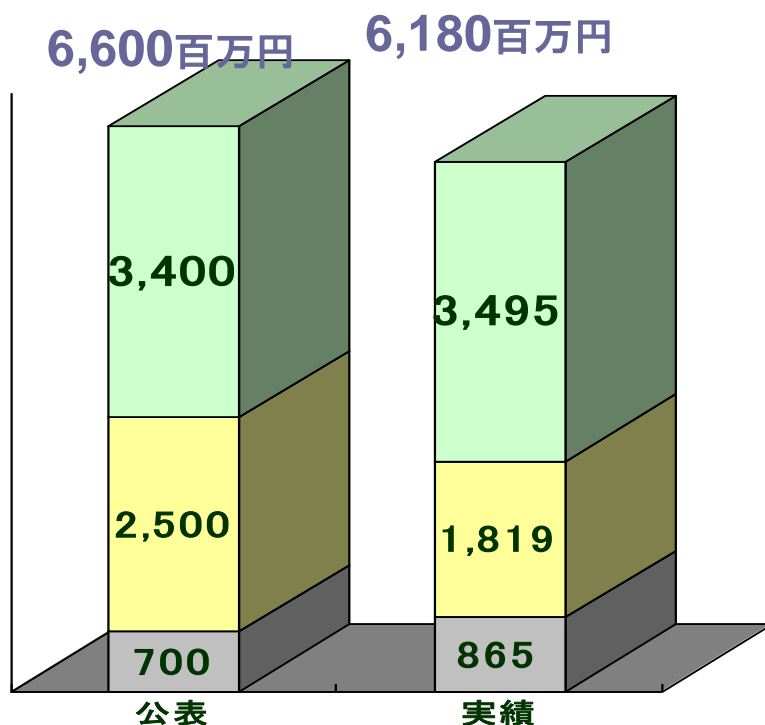
保守売上高

+275百万円 (+46.5%)

業績の概要（公表数値比較）

	公表数値 百万円	構成比	H19/4 百万円	構成比	増減率
売上高	6,600	100.0%	6,180	100.0%	▲6.4%
売上総利益	2,056	31.2%	2,174	35.2%	+5.7%
営業利益	1,584	24.0%	1,666	27.0%	+5.2%
経常利益	1,600	24.2%	1,696	27.4%	+5.7%
当期純利益	900	13.6%	995	16.1%	+10.6%

売上高構成比推移



【対公表数値増減】

▲419百万円 (+6.4%)

ソフトウェア売上高

+95百万円 (+2.8%)

ハードウェア売上高

▲680百万円 (▲27.2%)

保守売上高

+165百万円 (+23.6%)

対公表数値比が減収増益の理由

①ハードウェアの契約構成の変更

期首の計画時点と実績の際(=不利差異)

②サブシステムの新規受注等

既存ユーザーからの追加発注(=計画以上の追加受注)

③上記②に伴う保守売上高の増加

上記②により追加的に発生(=有利差異)

上期稼動病院

No	稼動月	病院名	病床数	オーダーリング	e-カルテ
1	6月	A病院（準公的）	392	導入済	●
2	7月	静岡県立総合病院（公的）	720	●	●
3	7月	城山病院	299	●	●
4	7月	横須賀共済病院（準公的）	736	●	●（10月）
5	8月	セコメディック病院（セコムグループ）	292	●	●
6	8月	守口敬任会病院	185	●	—
7	8月	苫小牧東病院	260	●	●
8	9月	橋本病院	156	バージョンアップ	—
9	9月	佐々総合病院	199	●	—
10	10月	諏訪中央病院（公的）	362	●	—
11	10月	鹿児島徳洲会病院（徳洲会グループ）	310	導入済	●

下期稼働病院

No	稼働月	病院名	病床数	オーダーング	e-カルテ
12	11月	諫早総合病院（準公的）	333	●	●
13	11月	横浜新緑病院（セコムグループ）	199	●	—
14	11月	B病院	150	●	—
15	12月	神戸徳洲会病院（徳洲会グループ）	229	●	—
16	12月	神戸海星病院（セコムグループ）	180	●	●
17	12月	生協さくら病院	192	●	●
18	1月	済生会山形病院（準公的）	473	●	●
19	1月	高砂西部徳洲会病院（徳洲会グループ）	199	●	—
20	1月	NTT金沢病院（NTTグループ）	89	●	—
21	2月	大阪船員病院	305	●	—
22	2月	東京西徳洲会病院（徳洲会グループ）	500	●	●
23	2月	近江草津徳洲会病院（徳洲会グループ）	199	●	—

下期稼働病院

No	稼働月	病院名	病床数	オーダリング	e-カルテ
24	3月	大田市立病院（公的）	329	●	●
25	3月	巨摩共立病院	147	●	●
26	3月	加賀市民病院（公的）	230	導入済	●
27	4月	米沢市立病院（公的）	425	●	来期
28	4月	藤田坂種病院（大学病院）	499	●	—
29	4月	大隅鹿野徳洲会病院（徳洲会グループ）	313	●	—
30	4月	札幌徳洲会病院（徳洲会グループ）	301	●	—
31	4月	香川労災病院（労災病院）	394	導入済	●
32	4月	上伊那病院	125	●	●
33	4月	友愛会病院	170	●	●

＜グループ病院の累計数＞ 平成19年4月末現在

徳洲会：17病院（全64病院）、セコムグループ：5病院（15病院）

4. 今後の戦略

今後の戦略＜営業＞

大規模案件へ営業注力

従来は大規模病院はオーダーメイド志向が強かったが、パッケージを中心とした導入へ志向が移行してきているため、当社も大規模案件に注力。

グループ病院強化

グループ内への波及効果、導入の工数低減といった観点からグループ病院への営業活動を強化

補助金病院への営業強化

2002年、2003年に行われた電子カルテ導入投資額の半額を負担するという補助金制度で導入した病院(108施設、141施設)のリプレースが2008年から本格化。

⇒保守サポートの満足度の低い他社システムのリプレイス獲得のチャンス

今後の戦略＜開発＞

次期バージョンシステム開発

- ①64ビット機能を活かしたシステム作り
 - ②経営情報提供・分析機能の強化 etc.
- ※詳細は開発中のため公表を差し控えます。

リリース予定：平成21年春（平成20年にはテスト運用開始）

組織改編

ゼネラリスト型からスペシャリスト型へ移行
 ～専門特化することにより質・スピードが向上

今後の戦略＜導入・保守＞

保守サービスのレベルアップ

- ①業務フローの再構築・改善
- ②ユーザー専用Webページ、システム説明会等による情報提供の強化
(新システム紹介、新機能紹介、FAQ等)

導入業務の効率化

- ①ドキュメント(マニュアル、報告書等)の整備
- ②業務の標準化・均質化
- ③専門チームの活用

パッケージを中心(カスタマイズの極小化)とした展開

今後の戦略＜ユーザーコミュニケーション＞

当社の強みは「ユーザーとの良好な関係」

ユーザーと「緊張感のある共存共栄」の関係を構築

お客様と業者という関係を超え、お互いが限られたリソースの中で、共にシステムを向上させ、お互いはハッピーになることを目指す。

※他社には真似のできない強み

- ①バージョンアップ検討会（ユーザー参加）
- ②システム管理者講習（ユーザーも講師として参加）
- ③ユーザー会（多くのユーザーが事例発表）
- ④院長会（トップ同士の強固な関係）

今後の戦略＜人材開発＞

計画的な人材採用(新卒＋キャリア)

体系的な教育の充実

Eラーニング等の活用による学習機会の充実

働きやすい就労環境の整備

5. 平成20年4月期の業績見通し

業績見通し

	H19/4期 実績 (百万円)	H20/4期 見通し (百万円)	増減額 (百万円)	増減比
売上高	6,180	7,000	+819	+13.3%
売上総利益	2,174	2,460	+285	+11.3%
営業利益	1,666	1,900	+233	+14.0%
経常利益	1,691	1,914	+217	+ 12.8%
当期純利益	995	1,100	+104	+10.5%
1株当期利益	181円32銭	200円44銭	***	***

売上高の内訳

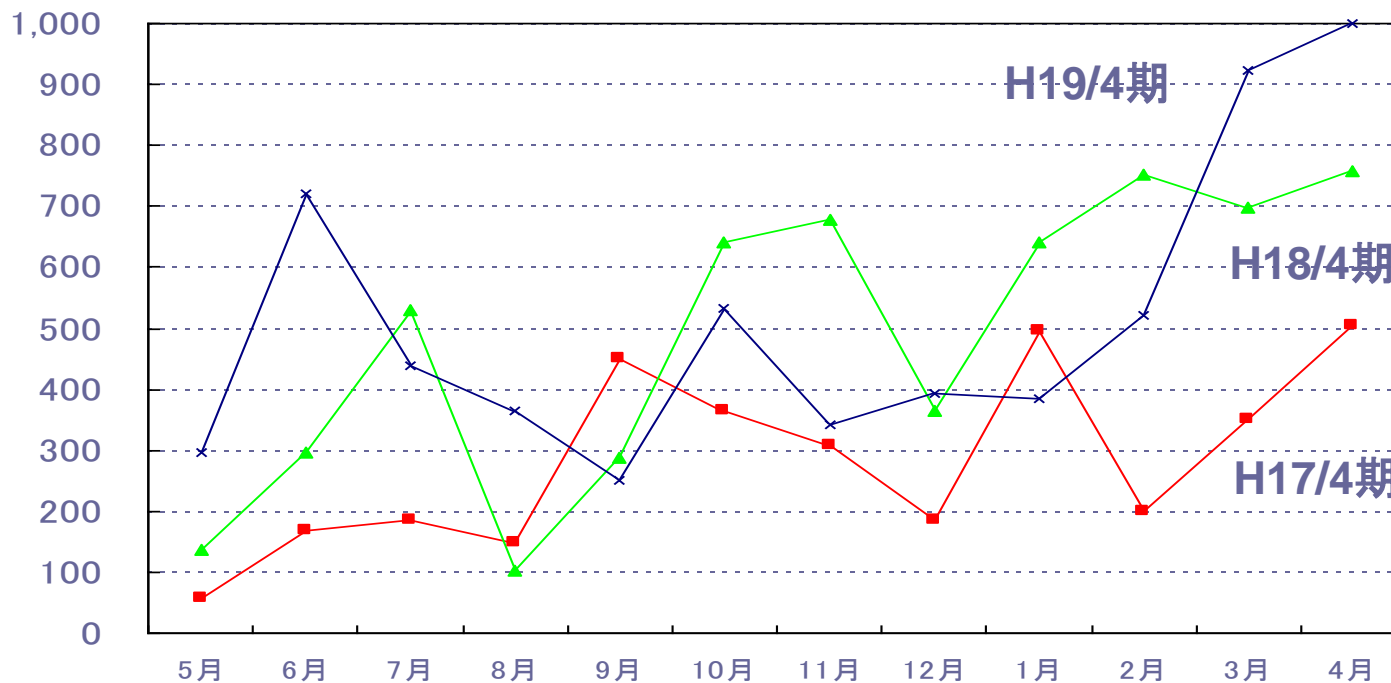
	H19/4期 実績 (百万円)	H20/4期 見通し (百万円)	増減額 (百万円)	増減比
ソフトウェア	3,495 (56.6%)	3,724 (53.2%)	+228	+6.5%
ハードウェア	1,819 (29.4%)	2,250 (32.1%)	+430	+23.7%
保守	865 (14.0%)	1,026 (14.7%)	+160	+18.6%
<売上高>	6,180	7,000	+819	+13.3%

受注の状況

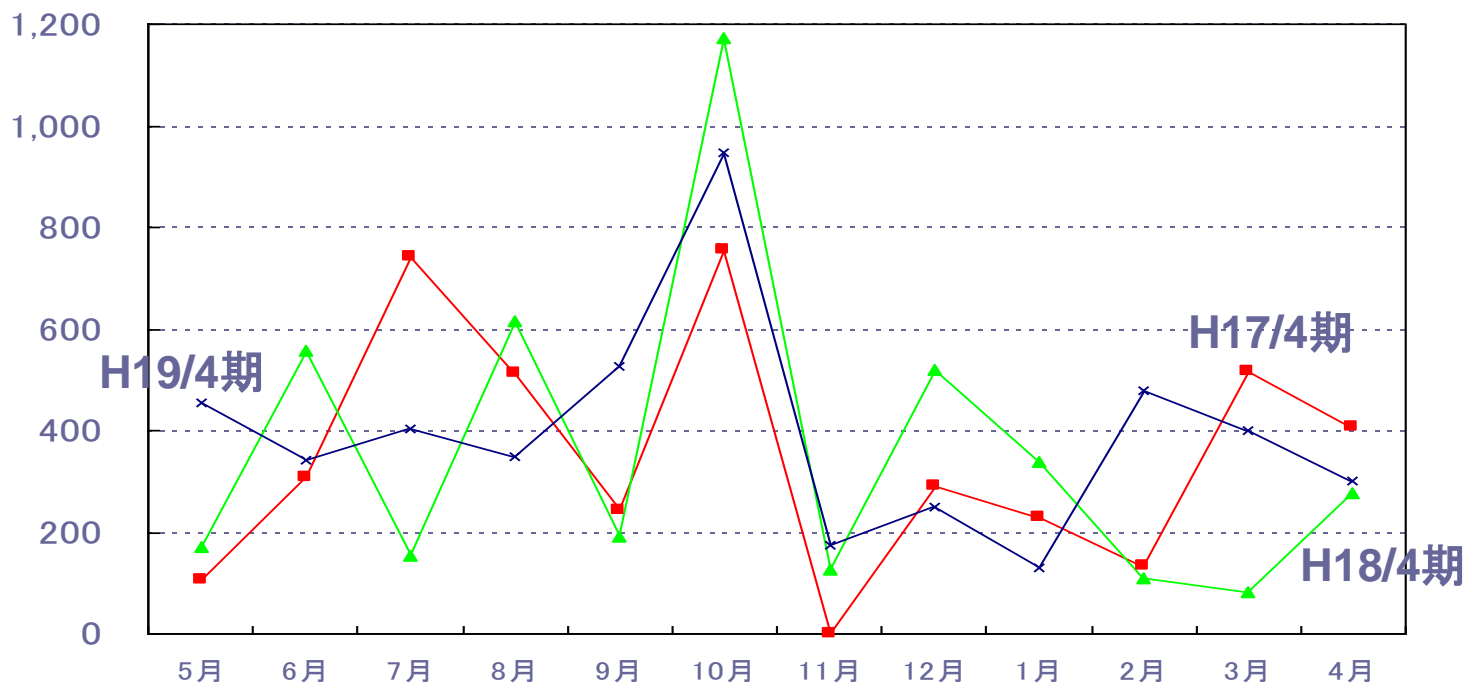
	受注高 百万円	前年同期比	受注残高 百万円	前年同期比
ソフトウェア	3,046	+5.5%	567	▲44.6%
ハードウェア	1,709	+19.4%	393	▲21.9%
合計	4,756	+10.1%	950	▲37.0%

※平成19年4月末現在

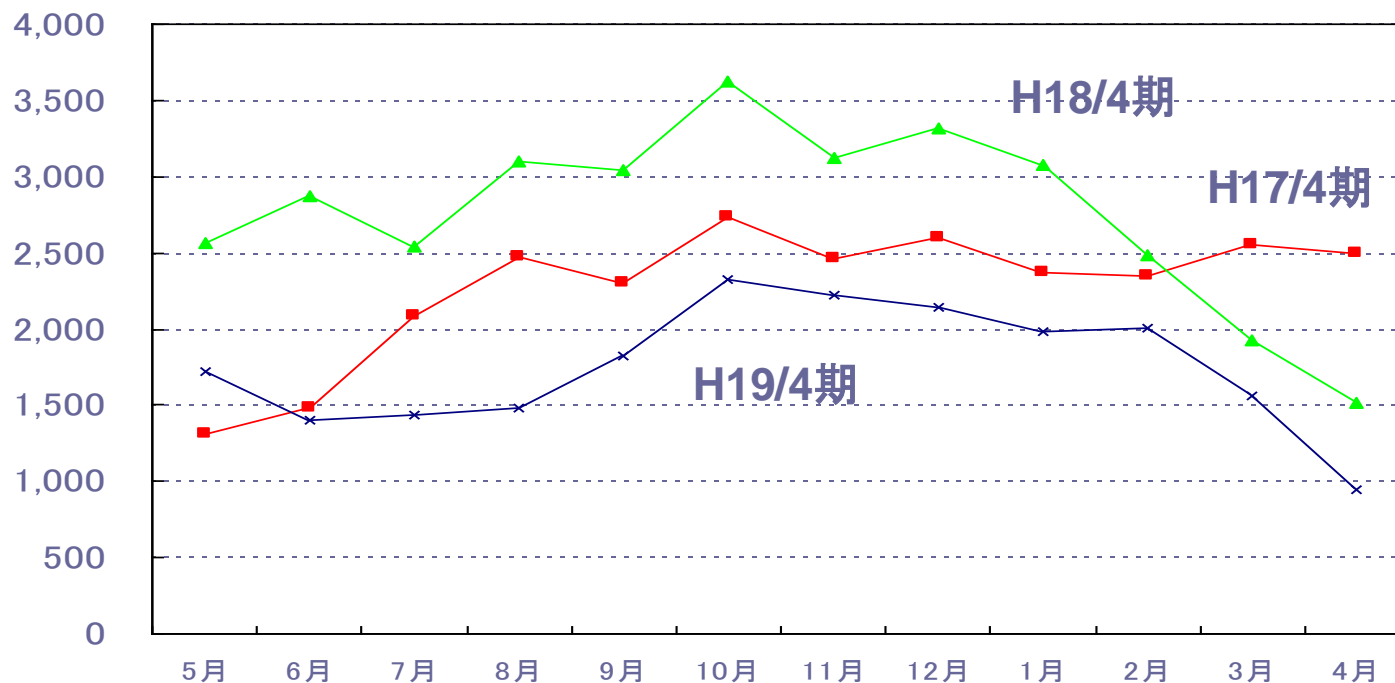
月次売上高の推移



受注高の推移



受注残高の推移



6. 設備投資

第二本社ビル

目的

今後の業容拡大に要する人員(每期50名の増員予定)及び設備の増強に伴い、必要となる収容スペースの確保

⇒第二本社ビル500名、現本社ビル300名、計800名の収容スペース確保

概要

地上8階、建築面積:565.86㎡、延床面積:4,402.27㎡

完成時期:平成20年2月

住所:大阪市淀川区宮原4丁目(JR新大阪駅徒歩3分、現本社ビルの近隣)

投資額

土地:1,295百万円(H19.4期支払済)

建物:1,053百万円(H20.4期全額支払予定)

★すべて自己資金で賄います(H19.4キャッシュ残高:2,413百万円)

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

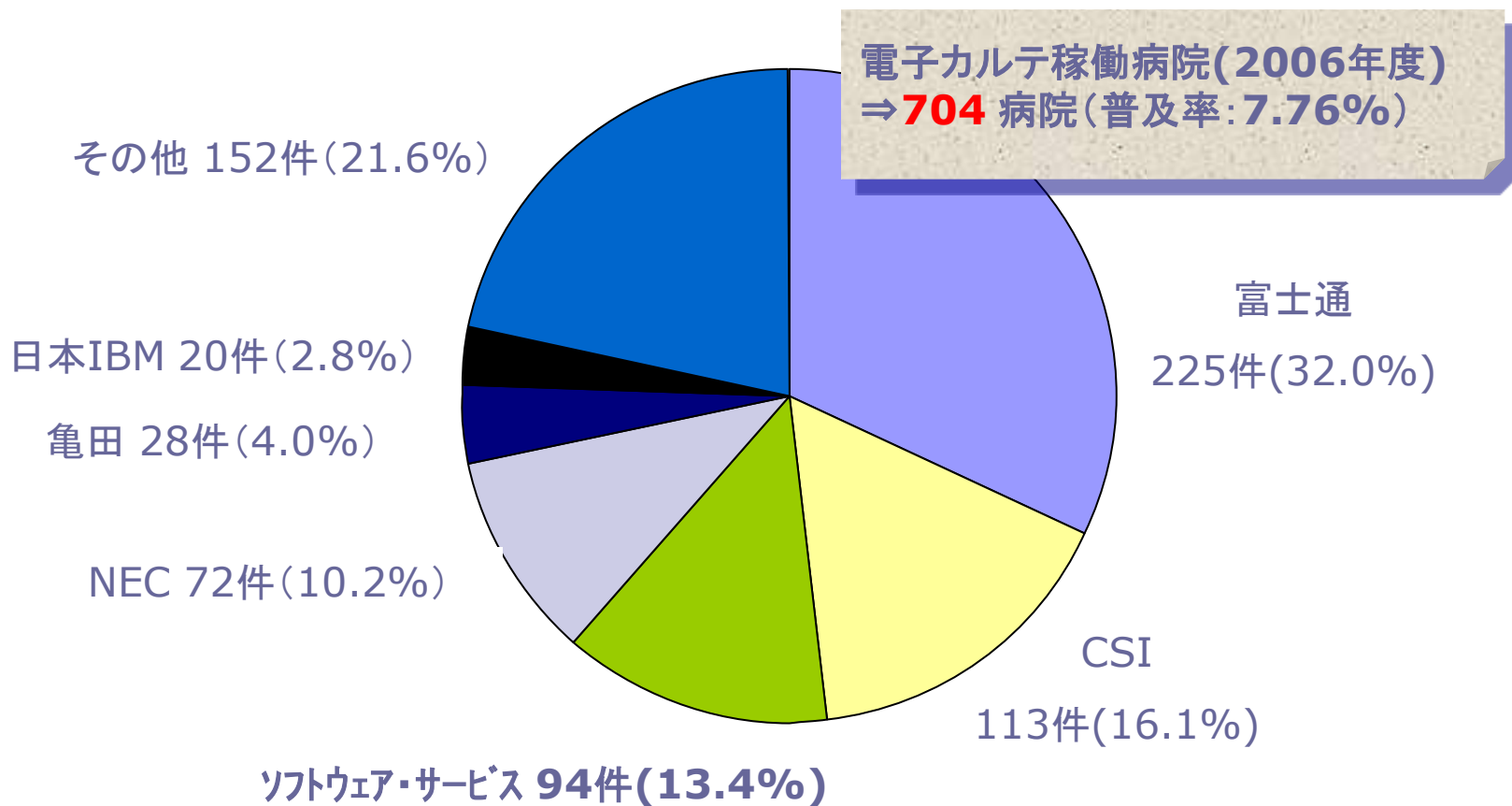
宮崎 勝

取締役 経営企画部長

中嶋 智

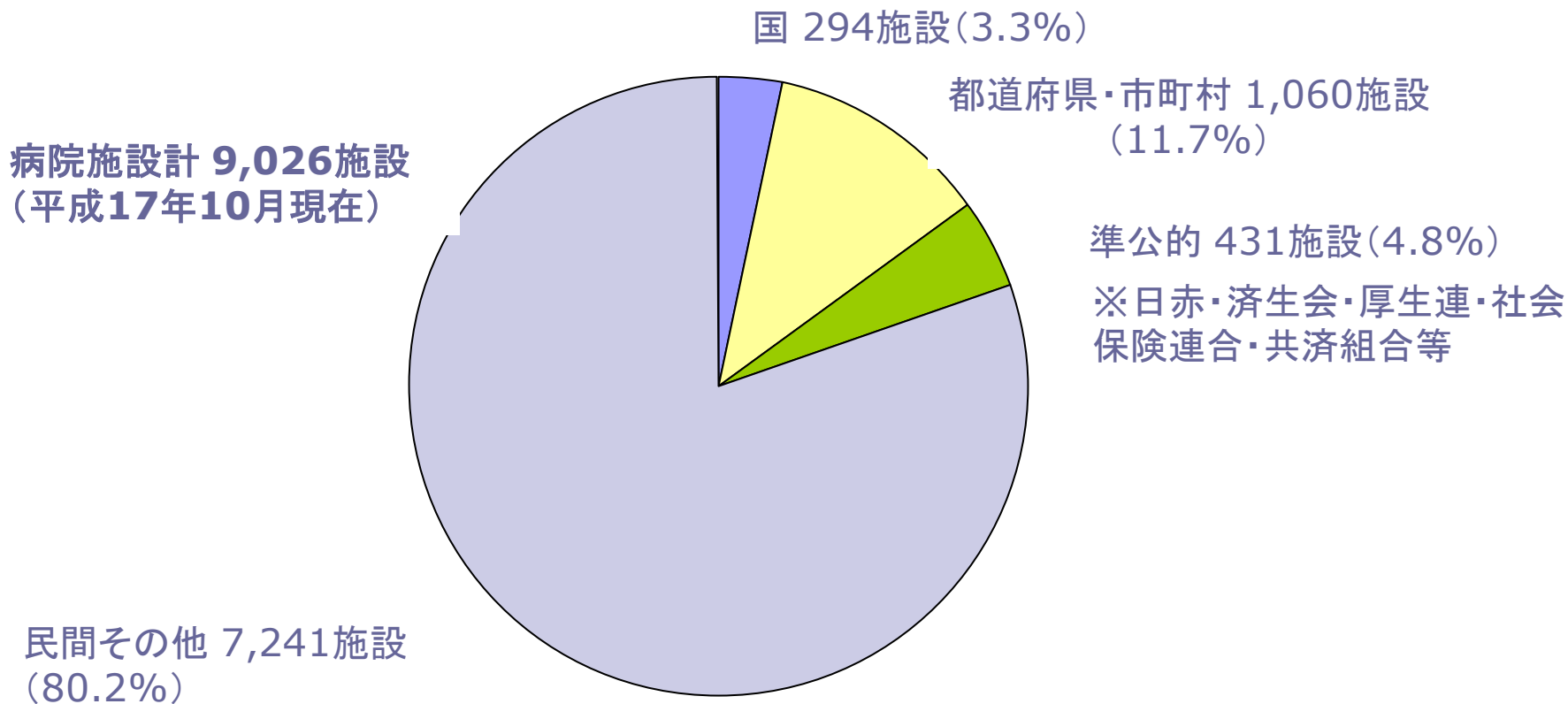
<参考資料>

競合状況(病院向け電子カルテ市場)



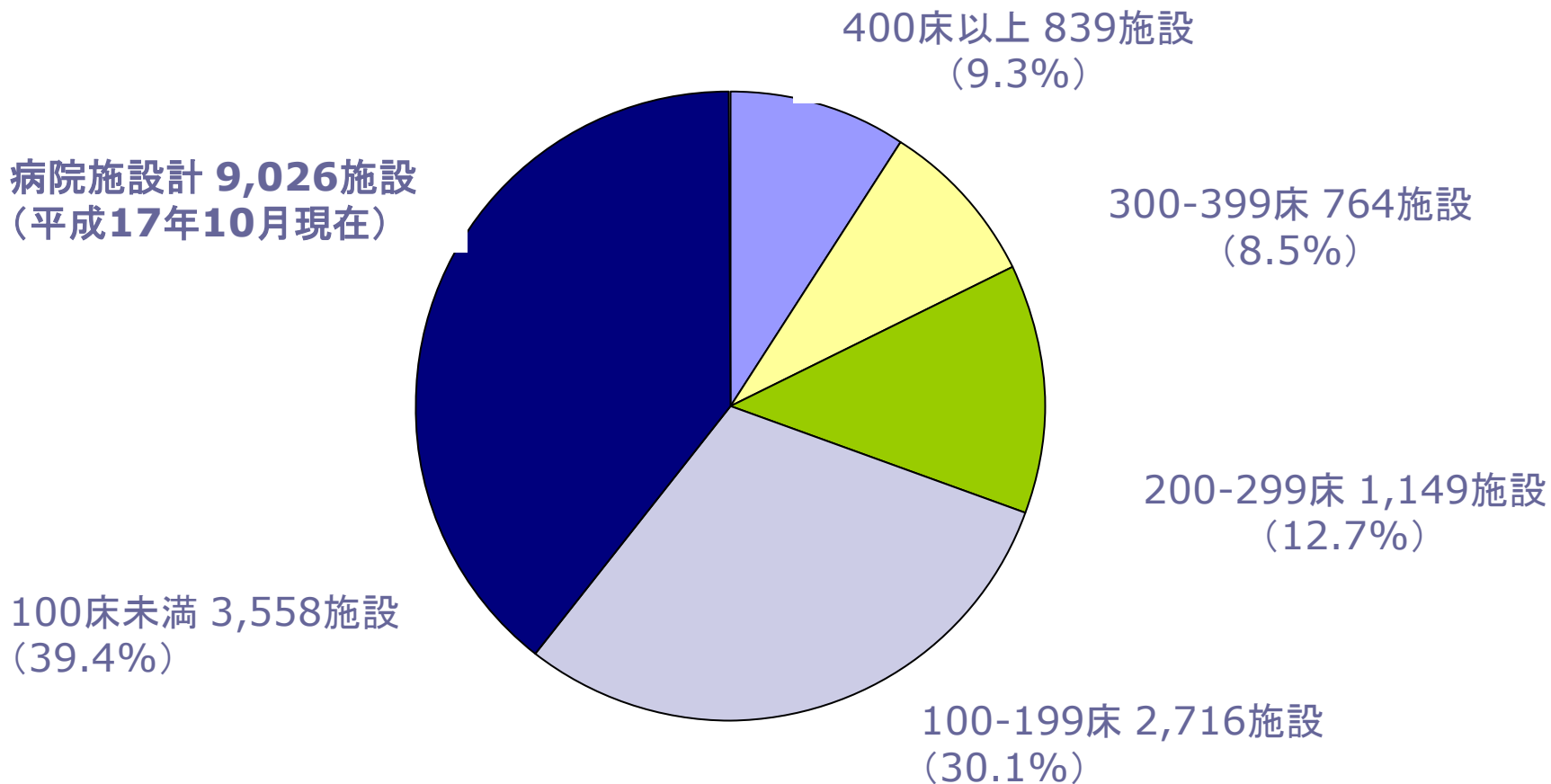
(注).月刊「新医療」2006年11月より

開設者別病院数



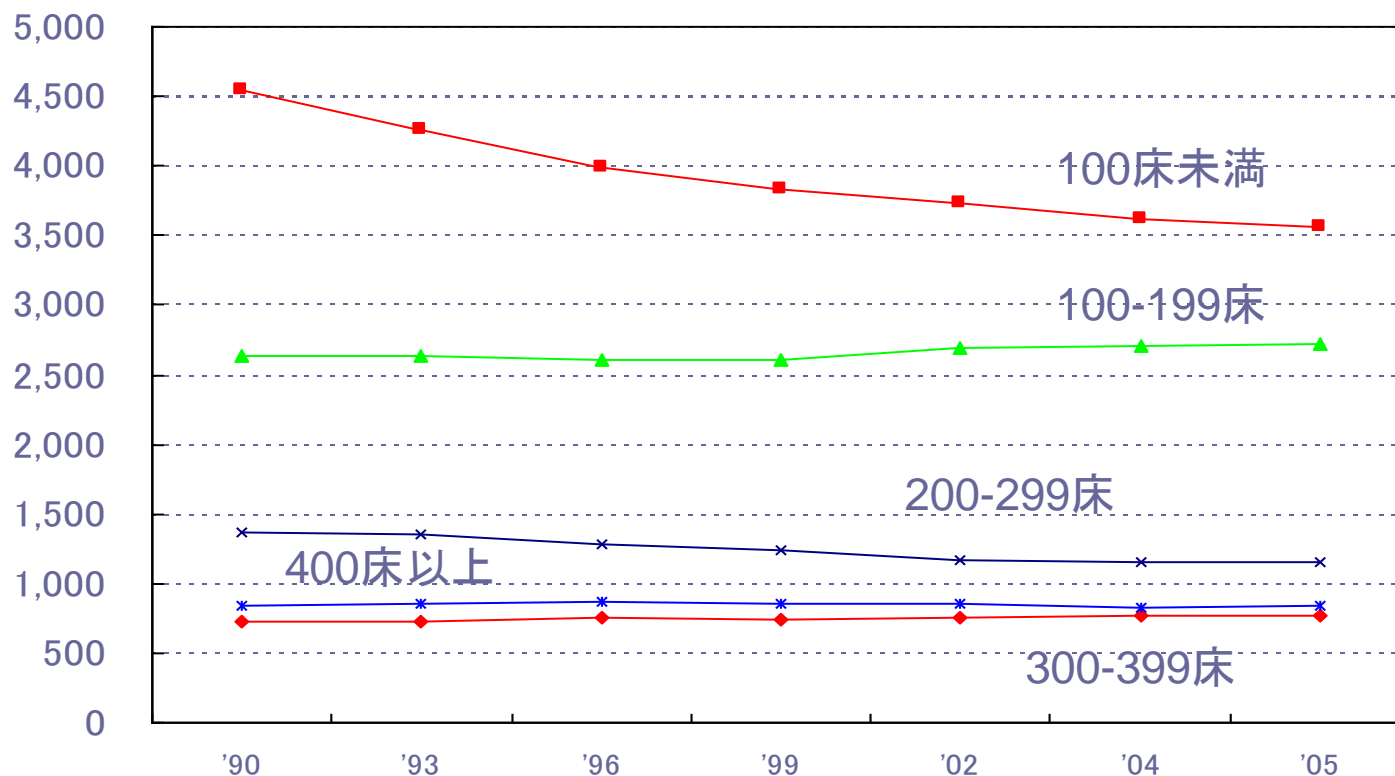
(注)厚生労働省HP統計表DBより

規模別病院数



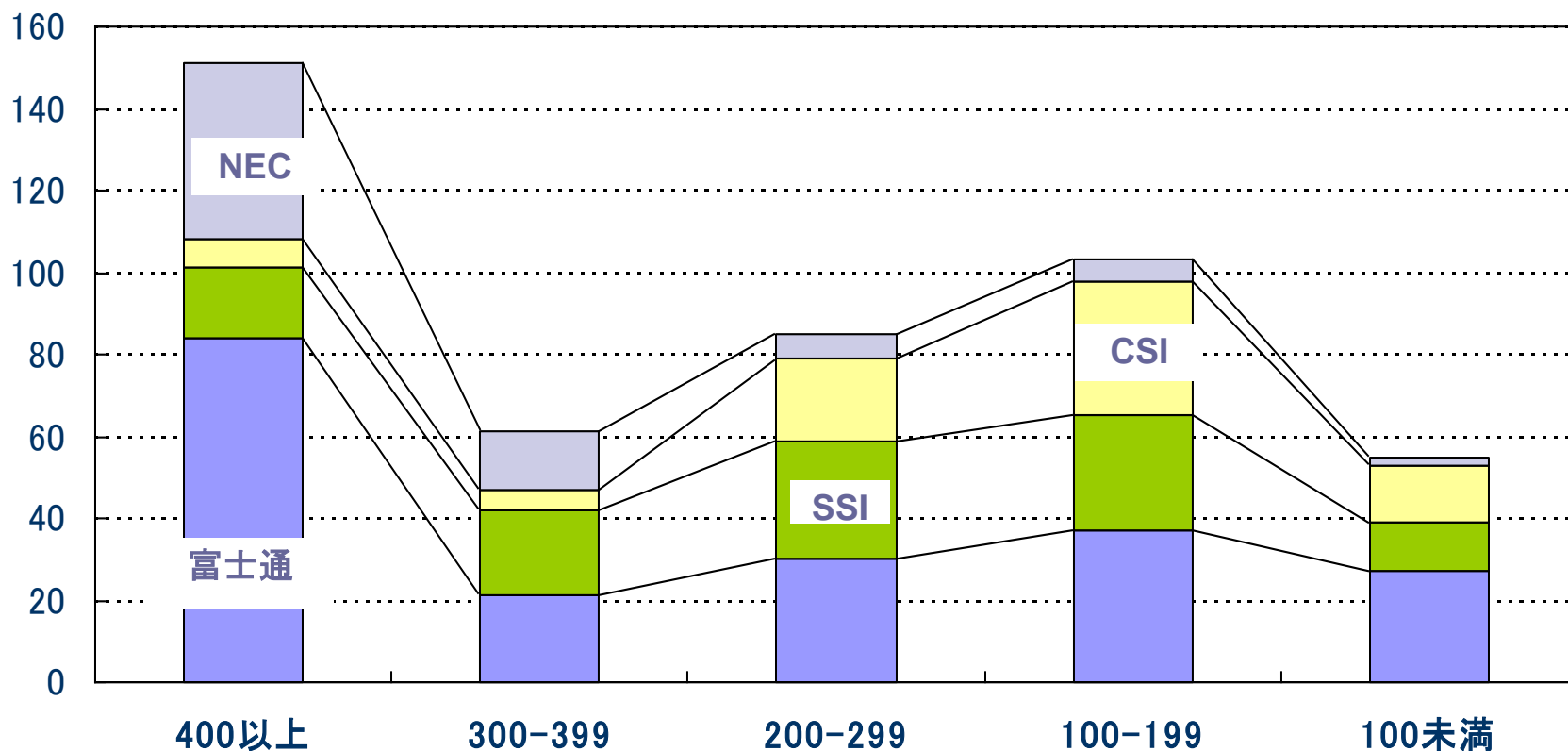
(注)厚生労働省HP統計表DBより

規模別病院数の推移



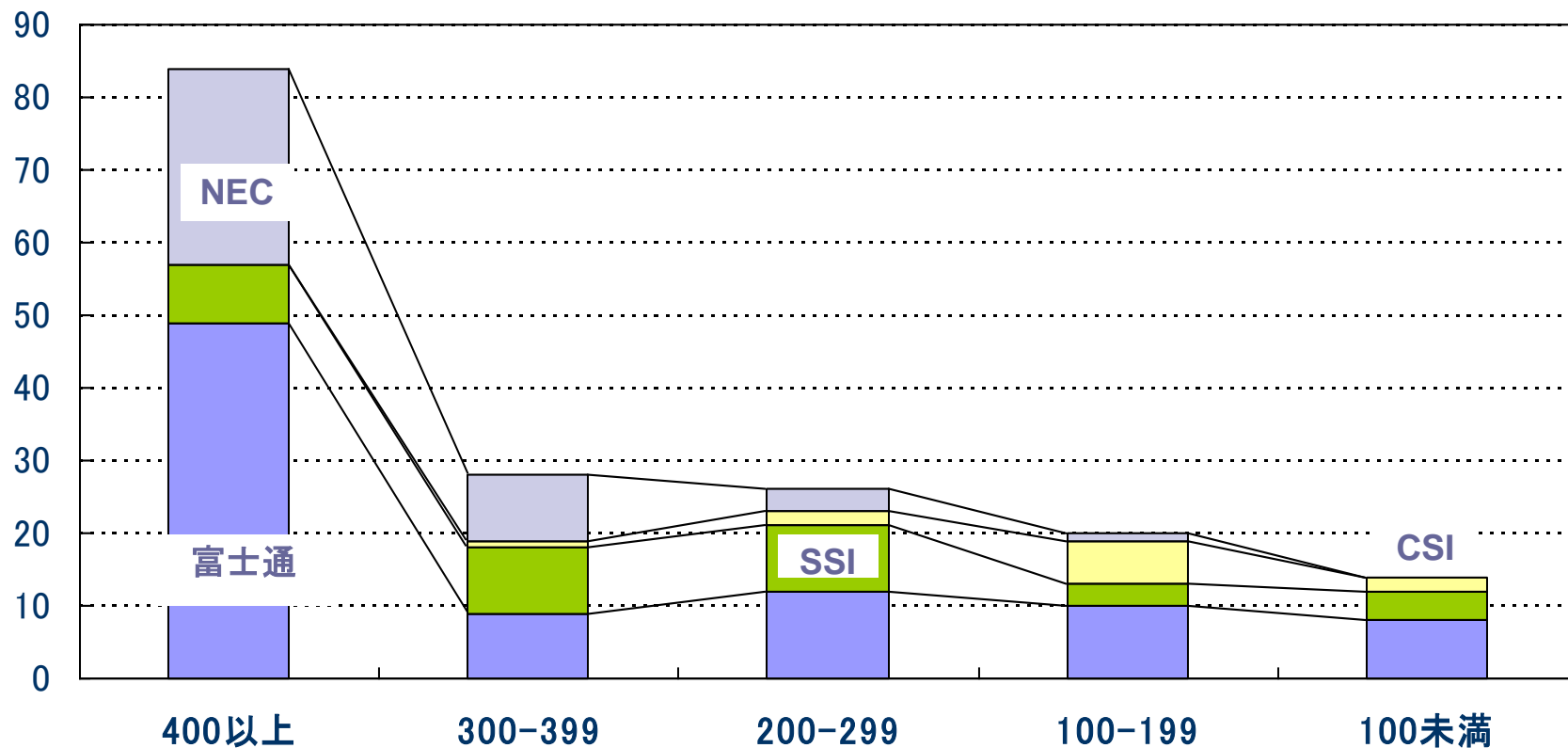
(注)厚生労働省HP統計表DBより

病院規模別 上位4社シェア



(注).月刊「新医療」2006年11月より当社集計

公的・準公的病院規模別 上位4社シェア



(注).月刊「新医療」2006年11月より当社集計

開設者別電子カルテ導入意識調査

	総数	導入済	導入率	具体的導入予定あり (H18)	具体的導入予定あり (H19)	具体的導入予定あり (H20以降)	導入予定なし
国	294	39	13.3%	8	6	38	194
都道府県・市町村	1,060	93	8.8%	66	41	113	723
準公的	431	43	10.0%	28	23	59	266
民間その他	7,241	497	6.9%	215	236	681	5,691
重複調整		▲46		▲9	▲7	▲21	▲61
【計】	9,026	626	6.9%	308	299	870	6,813

(注)1.厚生労働省HP統計表DBより引用

2.2005.10調査

3.月刊「新医療」のデータとは異なります

規模別電子カルテ導入意識調査

	総数	導入済	導入率	具体的導入予定あり (H18)	具体的導入予定あり (H19)	具体的導入予定あり (H20以降)	導入予定なし
400床以上	839	159	19.0%	66	42	129	407
300-399床	764	88	11.5%	45	33	101	487
200-299床	1,149	92	8.0%	40	39	112	844
100-199床	2,716	148	5.4%	83	96	251	2,121
100床未満	3,558	139	3.9%	74	89	277	2,954
【計】	9,026	626	6.9%	308	299	870	6,813

(注)1.厚生労働省HP統計表DBより引用

2.2005.10調査

3.月刊「新医療」のデータとは異なります