

2008年(平成20年)4月期 中間決算説明資料

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12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. 業界動向
3. 中間期(H19.5-10)の状況
4. 平成20年4月期の業績見通し
5. 今後の戦略
6. トピックス
7. 質疑応答



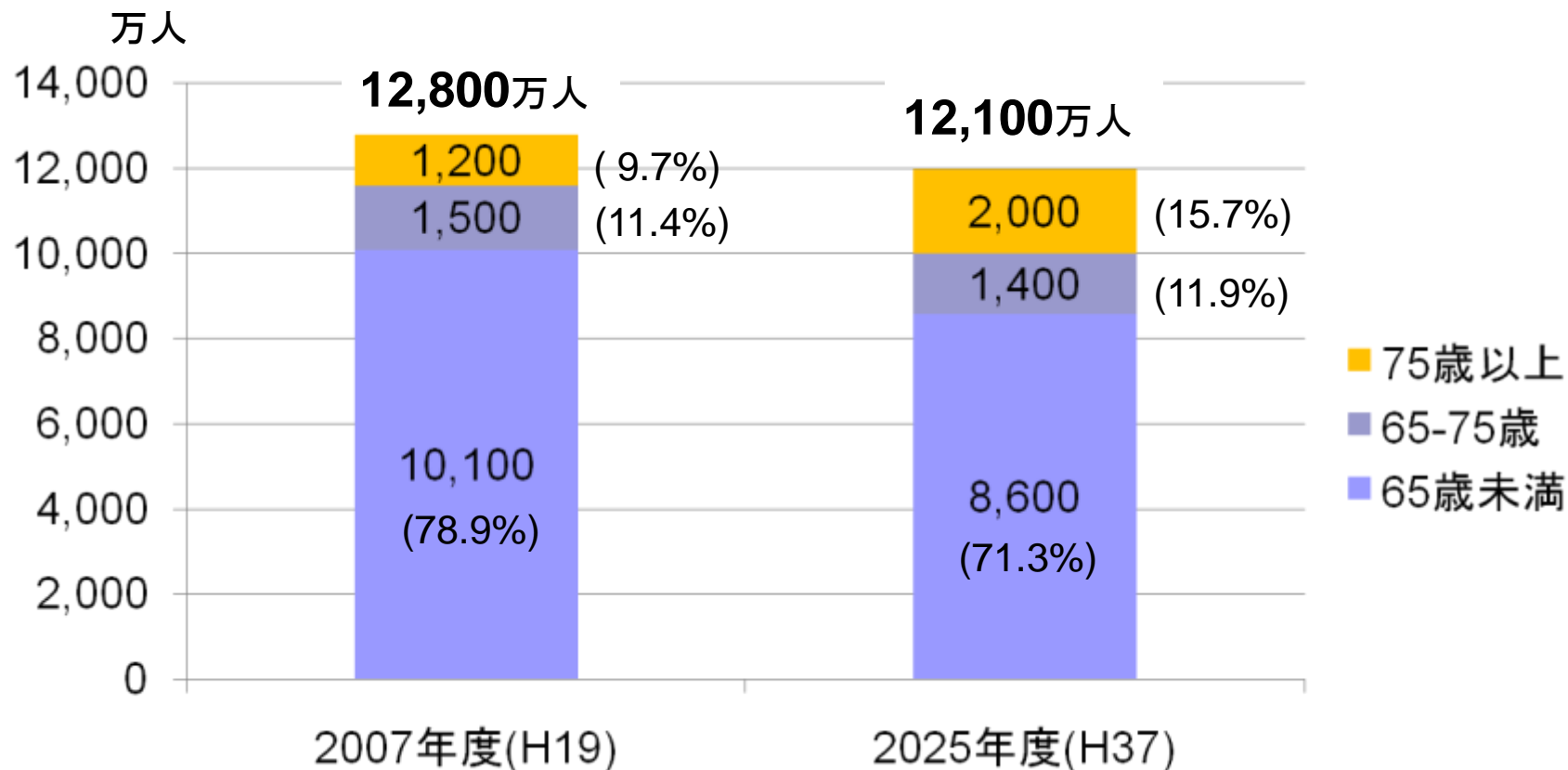
1. 会社紹介

会社概要

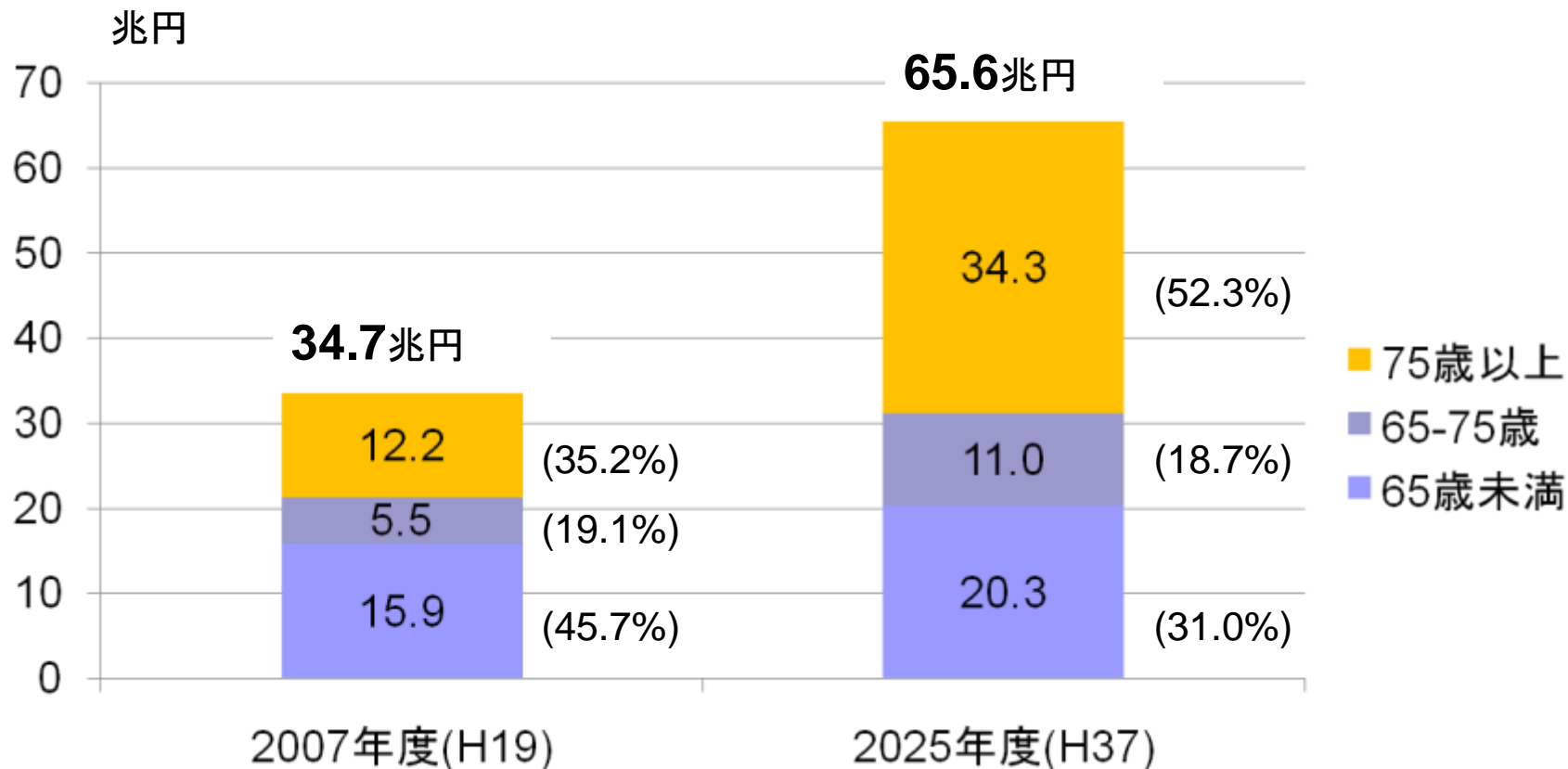
- 社名 株式会社ソフトウェア・サービス
- 所在地 本店：大阪市淀川区西宮原1-7-38（支社・支店なし）
- 設立 昭和44年4月
- 従業員 332名（平成19年10月1日現在）
- 資本金 847百万円（平成16年2月20日 ヘラクレス上場）
- 事業内容 医療情報システム（専門特化）の開発・販売・指導・保守
- ユーザー 188ユーザー <公的・準公的：38 民間：150>（H19.12現在）
- 特徴
 - ①専門特化
 - ②自前主義
 - ③創造価値
 ⇒この3原則により「医療」「システム」の膨大なノウハウを蓄積し、「高品質・高機能」「適正価格」「顧客満足向上」を実現

2. 業界動向

人口構成の変化予想



国民医療費の変化予想



医療制度改革

- 2008年度(平成20年)より、医療制度改革はその舞台を各都道府県に移して実施段階へ
- 「医療費適正化計画」(2013年までの5年計画)
 - 地域医療計画⇒医療機能の分化・連携
 - 健康増進計画⇒予防医療
 - 介護保険事業支援計画⇒介護サービスの確保

医療費適正化の目標

- 2025年度(平成37年)に65兆円にも膨らみかねない医療費を、その年までに7兆円削って58兆円台に抑える。
- 都道府県の計画による計画の進捗しただいでは、今の全国一律1点10円の診療報酬単価が、都道府県毎に異なる可能性も・・・

医療費適正化の3つの取り組み

1. 生活習慣病対策（長期的に効果の現れる取組み）
2. 平均在院日数の短縮と医療機能の分化・連携の推進（中期的に効果の現れる取組み）
3. 公的保険給付範囲や診療報酬制度の見直し（短期的に効果の現れる取組み）

特定健診・特定保健指導

- 2008年4月より、国民健康保険、政府管掌保険、健康保険組合、共済組合等の保険者を対象に、糖尿病等の生活習慣病に関する健康診査(特定健診)を義務化。

対象: 40～74歳

- 特定健診の結果(3つにグループ分け)、レベルに応じた保健指導を実施。

業界の状況まとめ

- 医療機関の経営は厳しい
国（政府、厚生労働省等）の医療費適正化に向けた様々な制度変更への対応を行いながら、医療の質の向上、効率化推進、患者サービスの向上を行いながら、生き残りを模索する必要がある。（立ち止まることは命取りになる）
- 医療情報システム業界は追い風
今後の病院経営においてIT化は必須

3. 中間期(H19.5-10)の状況

中間期業績の概要(前期比較)

	H19/4中 百万円	構成比	H20/4中 百万円	構成比	増減率
売上高	2,610	100.0%	2,117	100.0%	▲18.9%
売上総利益	768	29.4%	749	35.4%	▲2.6%
営業利益	532	20.4%	490	23.2%	▲7.7%
経常利益	548	21.0%	507	24.0%	▲7.5%
当期純利益	321	12.3%	301	14.3%	▲6.1%

売上高構成比推移(前期比較)



【対前期増減】

▲ 492百万円 (▲ 18.9%)

ソフトウェア売上高
▲ 147百万円 (▲ 10.3%)

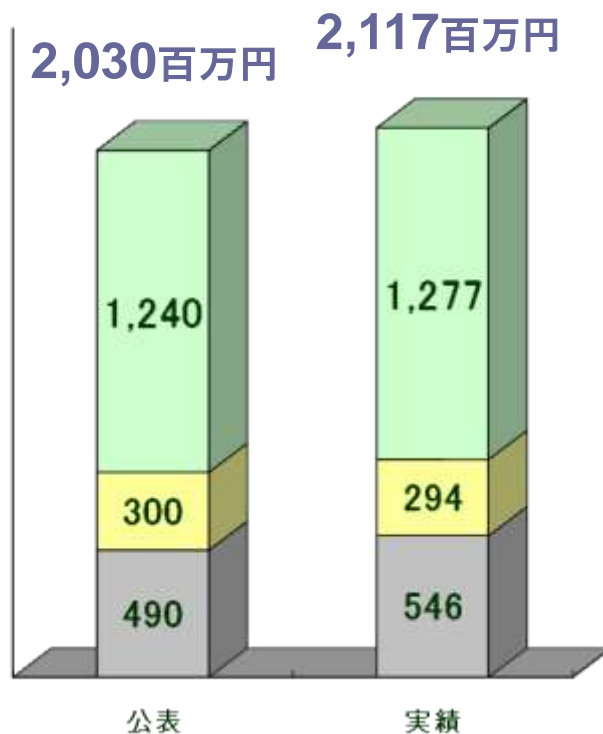
ハードウェア売上高
▲ 489百万円 (▲ 62.4%)

保守売上高
+ 143百万円 (+35.7%)

中間期業績の概要(公表数値比較)

	公表数値 百万円	構成比	H20/4中 百万円	構成比	増減率
売上高	2,030	100.0%	2,117	100.0%	+4.3%
売上総利益	570	8.1%	749	35.4%	+31.4%
営業利益	300	4.3%	490	23.2%	+63.6%
経常利益	310	4.4%	507	24.0%	+63.8%
当期純利益	174	2.5%	301	14.3%	+73.5%

売上高構成比推移(公表数値比較)



【対公表数値増減】

+87百万円(+4.3%)

ソフトウェア売上高

+37百万円(+3.0%)

ハードウェア売上高

▲5百万円(▲1.9%)

保守売上高

+56百万円(+11.5%)

対公表数値比が増収増益の理由

【増収要因】

①サブシステムの新規受注及び前倒し稼働等

既存ユーザーからの追加発注(=計画以上の追加受注)
 新規ユーザー導入時の稼働前倒し(=通期で計画に織り込み済)

②上記①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)

【増益要因】 増収分に加えて以下の増益要因あり

③受注見込み案件変更等に伴う関連製造経費の減少

計画時の案件と比較して実際の獲得案件が減少したり、小規模化、近郊化等があると、労務費、旅費滞在費等の製造経費が減少

中間期稼動病院

No	稼動月	病院名	病床数	オーダーング	e-カルテ
1	5月	中国中央病院（準公的）	277	導入済	●
2	6月	仙台徳洲会病院（徳洲会グループ）	315	●	—
3	6月	米沢市立病院（公的）	425	導入済	●
4	7月	共愛会病院（徳洲会グループ）	378	●	—
5	7月	健和会病院	199	●	●
6	8月	聖マリア病院	99	●	●
7	8月	徳之島徳洲会病院（徳洲会グループ）	199	●	—
8	8月	野崎徳洲会病院（徳洲会グループ）	156	導入済	●
9	9月	名瀬徳洲会病院（徳洲会グループ）	255	●	—
10	9月	鎌ヶ谷徳洲会病院（徳洲会グループ）	248	●	●
11	9月	神戸掖済会病院	317	●	—
12	9月	彩都友紘会病院	225	●	●

中間期稼動病院

No	稼動月	病院名	病床数	オーダーング	e-カルテ
13	10月	市立横手病院（公的）	254	導入済	●
14	10月	宇和島徳洲会病院（徳洲会グループ）	300	●	—
15	10月	上田生協診療所（注）	19	●	●

（注）通常は、診療所はプロジェクトとしてカウントしませんが、案件として比較的大きいため、カウントしています。

※徳洲会グループ導入実績：24病院（全64病院）平成19年10月現在

<中間期案件数> 前々中間期：12案件（1,072億円）
 前中間期：11案件（1,424億円）
 当中間期：15案件（1,277億円） ※（）はソフトウェア売上高

4. 平成20年4月期の業績見通し

業績見通し

【単位：百万円】

	H19/4期 実績	H20.4期 公表数値			
		修正前	修正後	増減額	増減比
売上高	6,180	7,000	5,400	▲1,600	▲22.9%
売上総利益	2,174	2,460	1,830	▲630	▲25.6%
営業利益	1,666	1,900	1,279	▲621	▲32.7%
経常利益	1,691	1,914	1,300	▲614	▲32.1%
当期純利益	995	1,100	791	▲309	▲28.1%

売上高の内訳

【単位：百万円】

	H19/4期 実績	H20.4期 公表数値			
		修正前	修正後	増減額	増減比
ソフトウェア	3,495 (56.6%)	3,724 (53.2%)	2,967 (54.9%)	▲756	▲20.3%
ハードウェア	1,819 (29.4%)	2,250 (32.1%)	1,304 (24.2%)	▲945	▲42.0%
保守	865 (14.0%)	1,026 (14.7%)	1,128 (20.9%)	+102	+ 9.9%
<売上高>	6,180	7,000	5,400	▲1,600	▲ 22.9%

業績見通しの変更の理由

■ 医療機関の投資意欲の減退

来春に予定されている改正において、診療報酬がどうなるか見えない状況であるため、内容を見極めないと投資計画が立案できない。特に中規模病院において過去からの投資疲れ(蓄積)が表面化。

導入の延期(改正の見極め)

失注(有力ベンダー間での競争激化等)

受注計画の39案件中、35案件まで確保
⇒案件が小規模化

実際の受注状況

今期の計画では39案件(プロジェクト)を計画

この39案件のうち・・・

計画通り 27案件

延期・失注 ▲12案件

新規受注 + 8案件

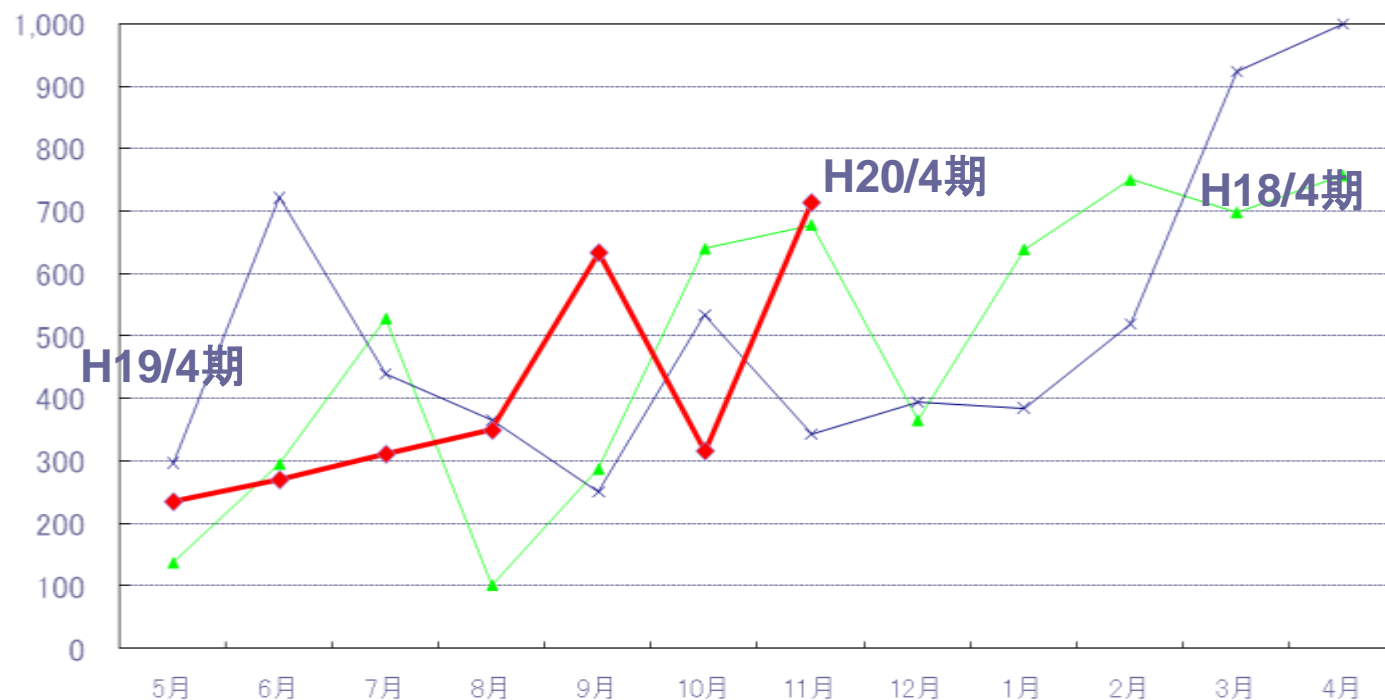
結果 35案件

【案件の小規模化】 平均ソフトウェア売上高で比較

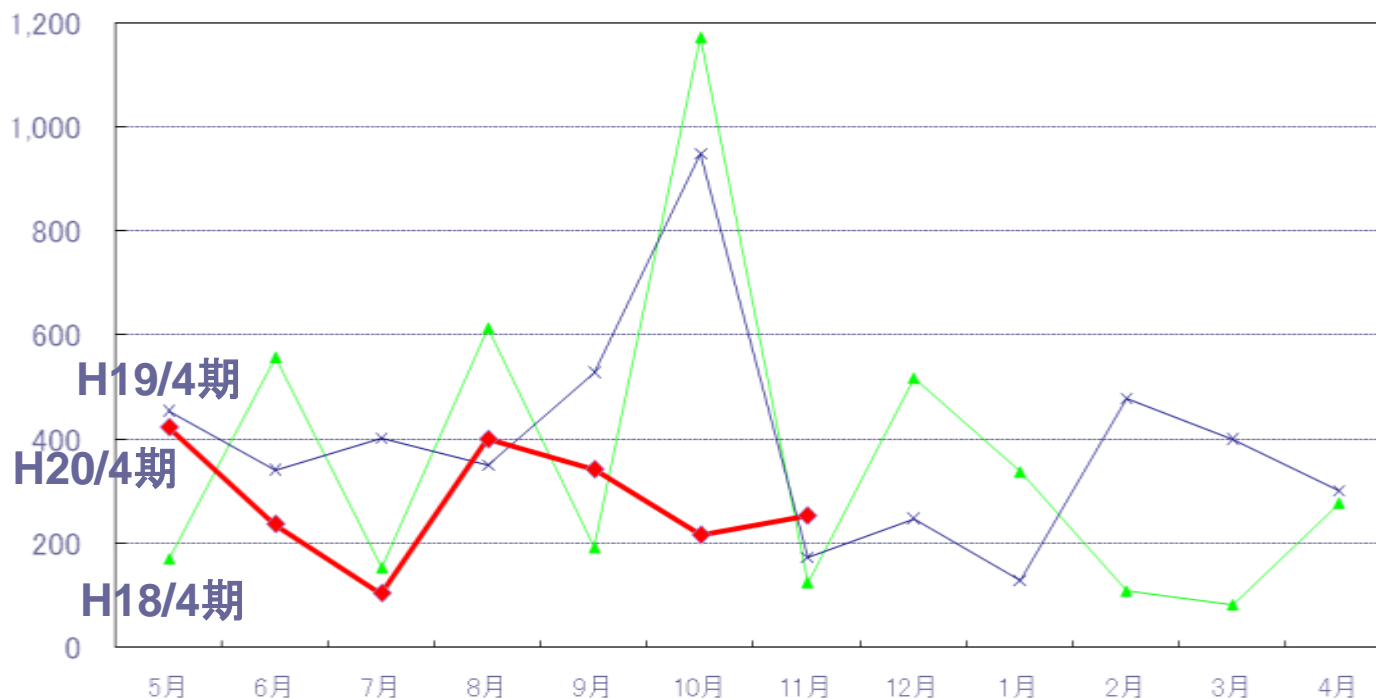
延期・失注(12案件)分平均 ⇒ 108百万円

新規受注(8案件)分平均 ⇒ 52百万円

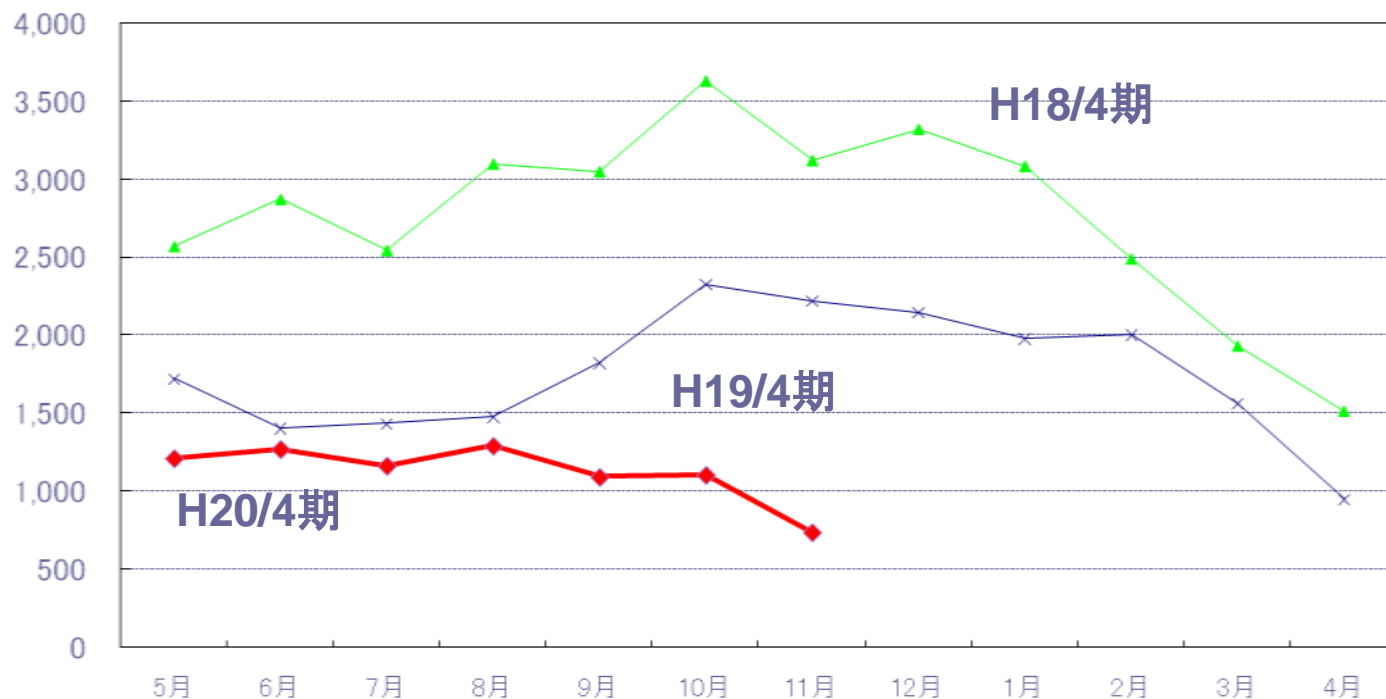
月次売上高の推移



受注高の推移



受注残高の推移



5. 今後の戦略

人材の活性化

当社の事業は、行きつくところ・・・

人が「考え」

人が「創り」

人が「売り」

人が「導入」

人が「保守」 を行う

人材の活性化が当社ビジネスの要諦
⇒人を活かす経営

今後の戦略＜組織＞

■ 人を活かす組織作り

最初からゼネラリストを養成することは無理。
まずは、専門分野(スペシャリティ)を持たせ、
計画的な異動により知識の幅を持たせる。
「スペシャライズド ゼネラリスト」を目指す。

アプリケーション別組織(開発、導入、保守の
すべての機能を持つ)を新設 <来春予定>

- ★システムの品質及びサービスの向上
- ★対応スピードの向上

今後の戦略＜人材開発＞

計画的な人材採用（新卒＋キャリア）

体系的な教育研修の充実

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

- * 女性社員の就労環境整備
- * 社員間のコミュニケーション向上イベント

今後の戦略＜開発＞

■ 次期版システムの開発

- 経営情報提供・分析機能（コスト管理等）
- セキュリティーの向上
- 医療従事者の操作性・検索性向上
- オフライン機能の充実 etc

■ リリース予定

平成21年春（平成20年にはテスト運用開始）

今後の戦略＜営業＞

大規模案件へ注力

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

他社ユーザーへの営業強化

2002年、2003年に行われた電子カルテ導入に対する補助金制度を利用した病院等、顧客満足度の低い他社ユーザーのリプレイス需要の掘り起こし

今後の戦略＜導入・保守＞

保守業務の効率化

- ①業務フローの再構築・改善
- ②ユーザー専用Webページ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システム管理者講習～ユーザーも講師として参加
- ②システム説明会～その時々旬なシステムを紹介
- ③ユーザー会～多くのユーザーが事例発表
- ④看護部会～看護部門の事例研究、提案吸い上げ等
- ⑤システム管理者部会(予定)(バージョンアップ検討会含む)
- ⑥院長会(次期版システム方向性検討会含む)～トップ同士の強固な関係

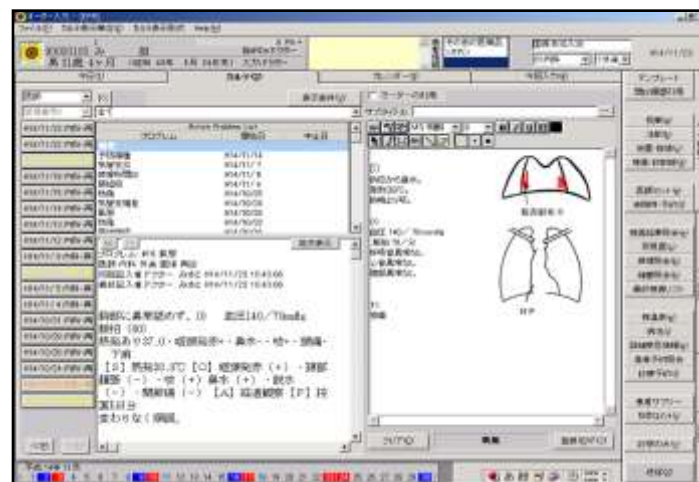
中期的な数値目標

2010年度(2011年4月期)で...

売上高 100億円

経常利益 30億円(利益率30%)

社員数 500名



6. トピックス

第2本社ビル建設（設備投資）

<目的>

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

⇒収容人員 第2本社ビル：500名、現本社ビル：300名

<概要>

地上8階、建築面積：565.86㎡、延床面積：4,402.27㎡

竣工：平成20年2月 移転時期：平成20年5月（予定）

住所：大阪市淀川区宮原4丁目（現本社ビル近隣）

<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。

自己株式の取得

<目的>

機動的な資本政策及び総合的な株主還元の一環

<概要>

取得する株式の総数	70,000株(上限)
	※発行済株式総数に対する割合1.3%
取得価額の総額	120百万円(上限)
取得の期間	平成19年12月25日～平成20年2月25日

(参考)

発行済株式総数(自己株式を除く)	5,487,925株
自己株式数	75株

7. 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
取締役経営企画部長 中嶋 智