

# 2008年(平成20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 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、2008年6月25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. 業界動向
3. 平成20年4月期の状況
4. 今後の戦略
5. 平成21年4月期の業績見通し
6. トピックス
7. 質疑応答



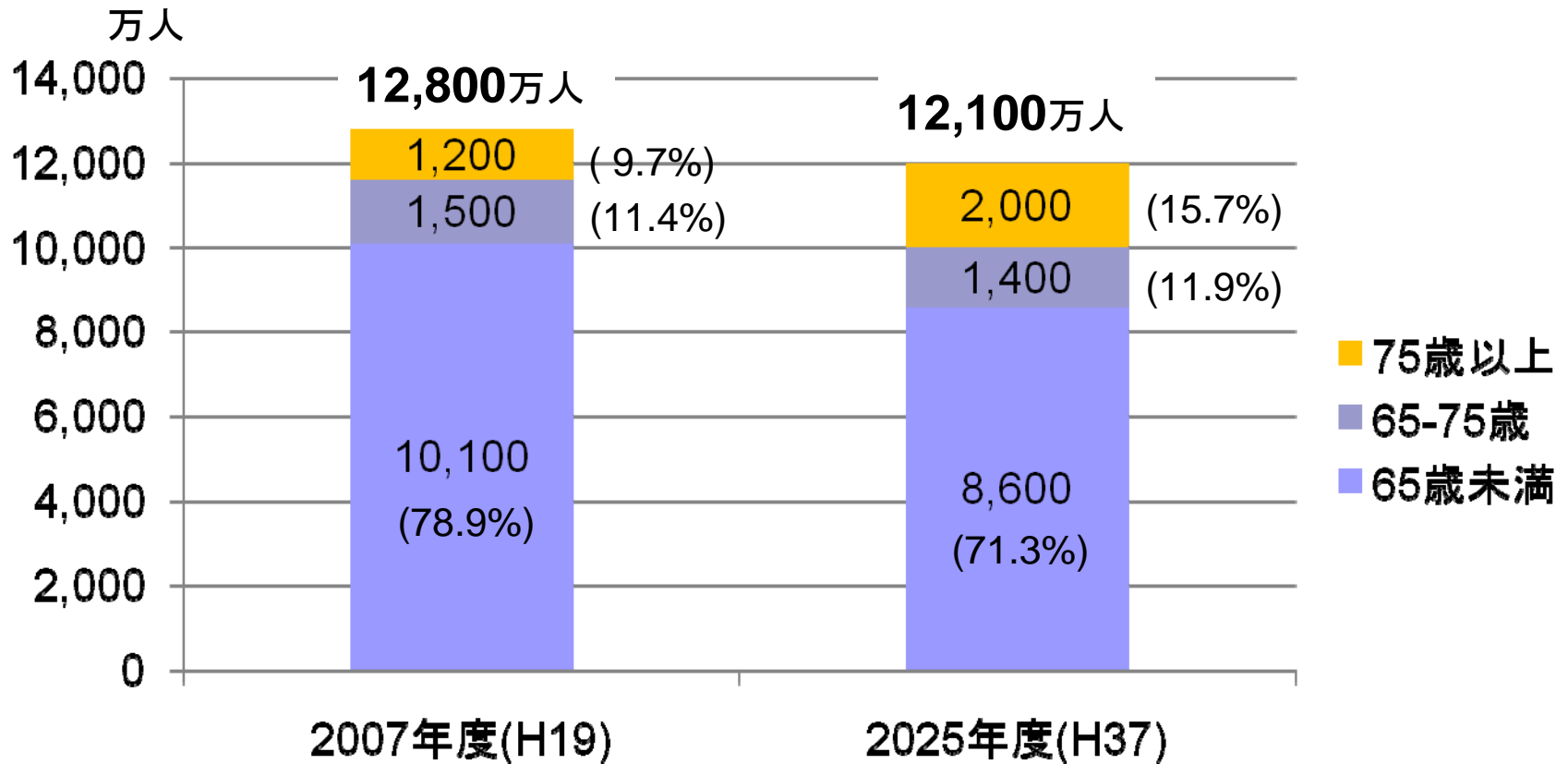
# 1. 会社紹介

# 会社概要

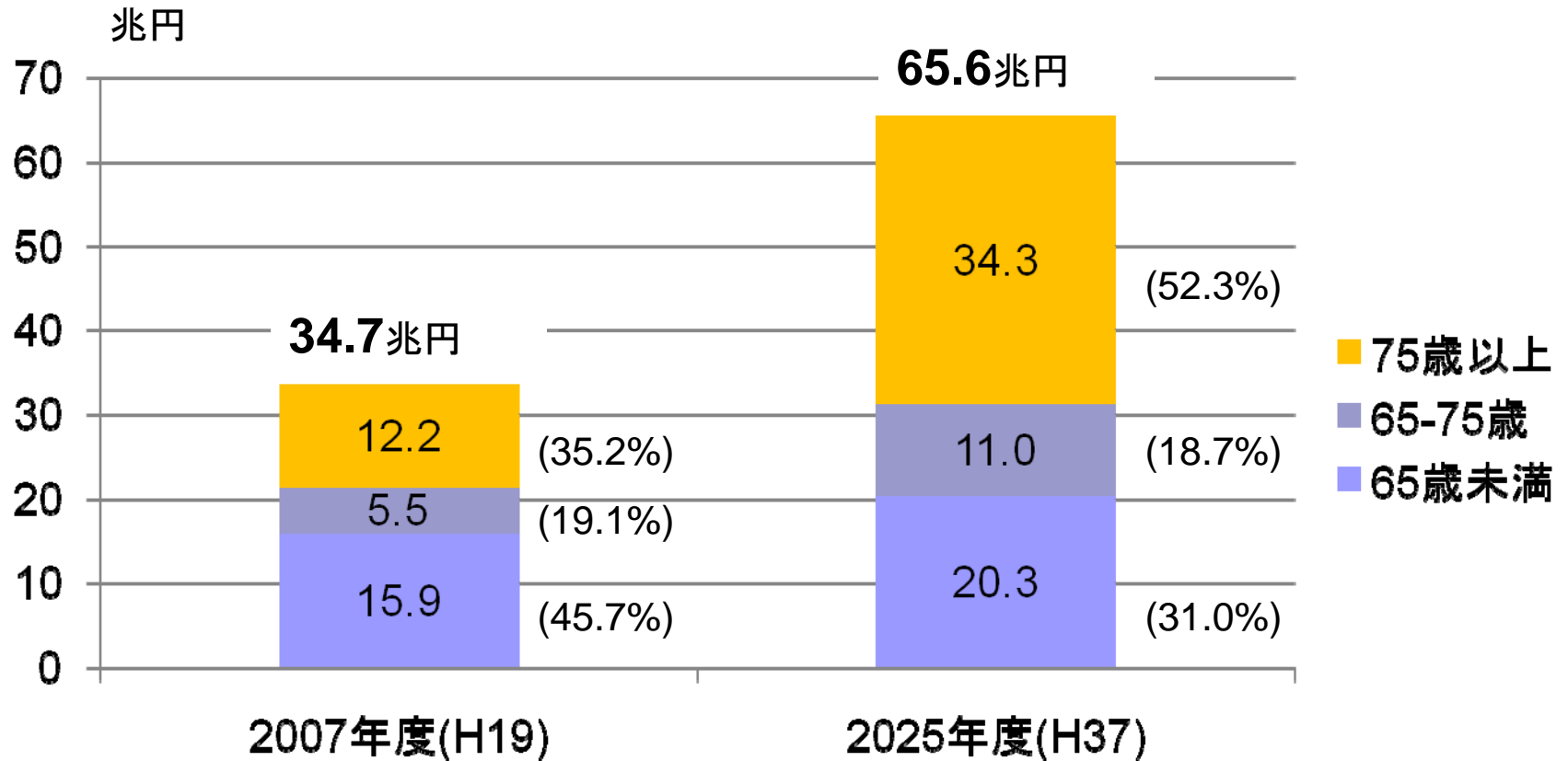
- 社名 株式会社ソフトウェア・サービス
- 所在地 本店：大阪市淀川区西宮原1-7-38（支社・支店なし）  
本社：大阪市淀川区宮原4-2-30（平成20年5月19日移転）
- 設立 昭和44年4月
- 従業員 393名（平成20年4月30日現在）
- 資本金 847百万円（平成16年2月20日 ヘラクレス上場）
- 事業内容 医療情報システム（専門特化）の開発・販売・指導・保守
- ユーザー 197ユーザー <電子カルテ 公的等：39 民間：86>（H20.6現在）
- 特徴
  - ①専門特化
  - ②自前主義
  - ③創造価値
 ⇒この3原則により「医療」「システム」の膨大なノウハウを蓄積し、「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り組み）
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り組み）
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り組み）

# 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。

健診データは電子的管理が求められる。

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。

# 診療報酬オンライン請求

- 請求件数が少ない医療機関は除き、400床以上で電子処理システムを導入している病院は、2008年度より義務化。400床未満の病院は、2010年度までに段階的に義務化。
- レセプトのデータベース化により、医療保険事務の効率化だけでなく、疫学調査にも活用し、保健指導(生活習慣病予防)を通して医療費抑制効果も期待される。

# DPC対象病院の拡大

- 入院を伴う医療費が一定額になる「定額制」の病院数を2012年度までに1,000病院まで拡大。(現在は約360病院)
- 過剰検査・投薬等を抑制し、効率的な診療を行うことで、入院日数の短縮や医療費の削減に繋がり、患者にとっても有益となる。
- 厚生労働省より認定された病院は、地域の基幹病院として位置づけられる可能性が高く、厳しい経営環境のもと差別化を図れる。

# 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も追及し、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けるIT化は、差別化も含め必須となる。

## 3. 平成20年4月期の状況

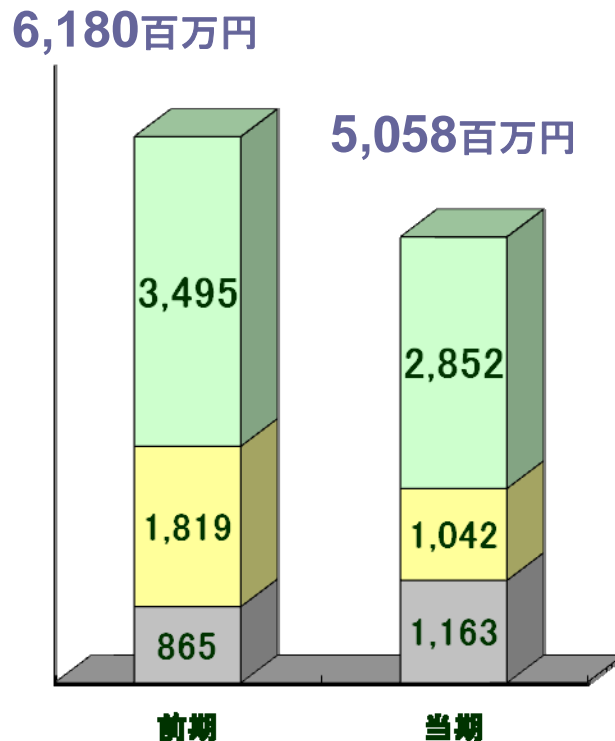


# 業績の概要(前期比較)

【単位:百万円】

	H19/4	構成比	H20/4	構成比	増減率
売上高	6,180	100.0%	<b>5,058</b>	100.0%	▲18.2%
売上総利益	2,174	35.2%	<b>1,764</b>	34.9%	▲18.8%
営業利益	1,666	27.0%	<b>1,179</b>	23.3%	▲29.2%
経常利益	1,696	27.4%	<b>1,175</b>	23.2%	▲30.7%
当期純利益	995	16.1%	<b>692</b>	13.7%	▲30.4%

# 売上高構成比推移(前期比較)



## 【対前期増減】

▲ 1,122百万円 (▲ 18.2%)

ソフトウェア売上高

▲ 643百万円 (▲ 18.4%)

ハードウェア売上高

▲ 777百万円 (▲ 42.7%)

保守売上高

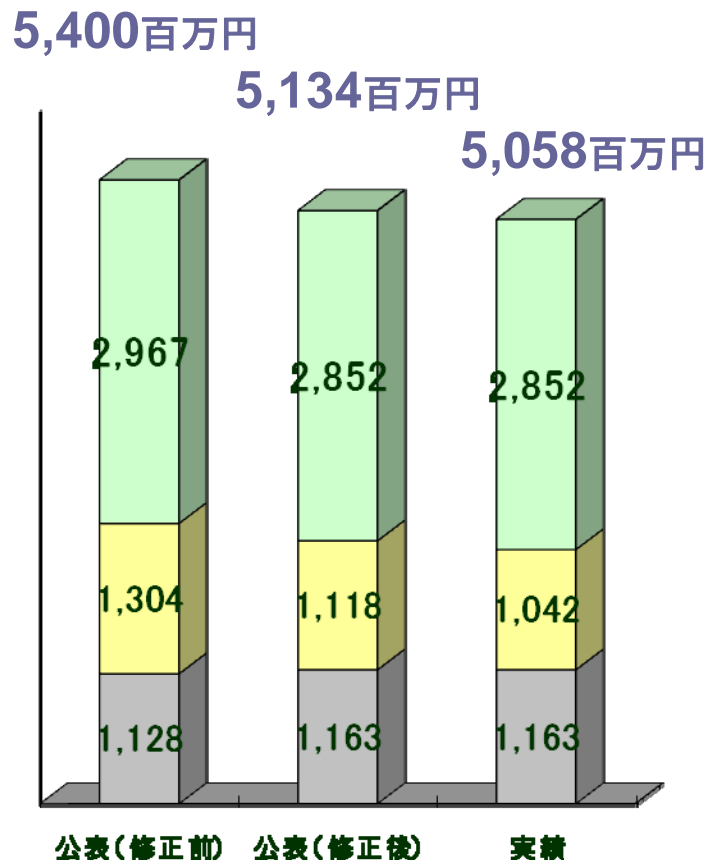
+297百万円 (+34.4%)

# 業績の概要(公表数値比較)

【単位:百万円】

	公表数値		修正前 構成比	H20/4	構成比	修正前 増減率
	修正前	修正後				
売上高	5,400	5,134	100.0%	<b>5,058</b>	100.0%	▲6.3%
売上総利益	1,830	1,782	33.9%	<b>1,764</b>	34.9%	▲3.6%
営業利益	1,279	1,197	23.7%	<b>1,179</b>	23.3%	▲7.8%
経常利益	1,300	1,193	24.1%	<b>1,175</b>	23.2%	▲9.6%
当期純利益	791	702	14.6%	<b>692</b>	13.7%	▲12.5%

# 売上高構成比推移(公表数値比較)



## 【対公表数値(修正前)増減】

▲ 341百万円(▲6.3%)

ソフトウェア売上高

▲114百万円(▲3.9%)

ハードウェア売上高

▲262百万円(▲20.1%)

保守売上高

+35百万円(+3.1%)

# 対公表数値比(修正前)が減収減益の理由

## 売上高の主な減少要因

- 受注済みシステムの稼働延期(ソフト)
- 契約内容の変更・翌期への期ズレ(ハード)

## 利益の主な減少要因

- 新本社ビル関連費用の増加(販管費)
- 金融市場低迷による評価損(営業外費用)

# 上期稼動病院

No.	稼動月	病院名	病床数	オーダリング	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	●	●

# 上期稼動病院

No.	稼動月	病院名	病床数	オーダリング	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。

# 下期稼動病院

No.	稼動月	病院名	病床数	オーダーング	e-カルテ
16	11月	千里リハビリテーション病院	172	●	●
17	11月	新庄徳洲会病院（徳洲会グループ）	270	●	—
18	11月	浅香山病院	1,196	●	—
19	11月	南生協病院	313	導入済	●
20	11月	かなめ病院	60	導入済	●
21	11月	皆野病院（徳洲会グループ）	150	●	—
22	12月	原泌尿器科病院	48	●	●
23	12月	松尾内科病院	110	●	●
24	2月	岸和田徳洲会病院（徳洲会グループ）	322	●	●
25	2月	西横浜国際総合病院	188	●	●
26	2月	石川病院	153	●	●
27	2月	葉山ハートセンター（徳洲会グループ）	60	●	●



# 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
28	2月	石巻市立病院（公的）	206	●	—
29	3月	重井医学研究所附属病院	200	●	—
30	3月	福岡青洲会病院	213	●	—
31	4月	大垣徳洲会病院（徳洲会グループ）	283	●	●
32	4月	藤木病院	60	●	—
33	4月	大山病院	110	●	来期5月
34	4月	大分東部病院	77	●	—
35	4月	A病院（公的）	231	導入済	●

＜グループ病院の累計数＞ 平成20年4月末現在

徳洲会：27病院（全64病院）、セコムグループ：6病院（15病院）

## 4. 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＞ ※次頁参照

- ユニット体制構築 ～人を活かす組織作り～  
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。

スペシャライズゼネラリストを目指す

組織の縦割りから横割りへ(ビジョン・情報の共有)

システムユニット単位にライン業務(開発・導入・保守)を配置

「人材の活性化」

「システム、サービスの品質向上」

「対応の迅速化」

# 組織体制

※2008年5月1日現在

部門名	機能	人数
電子カルテ・オーダユニット	開発(カスタマイズ、バージョンアップ等)、導入、保守	57
医事ユニット	開発(カスタマイズ、バージョンアップ等)、導入、保守	32
サブシステムユニット	開発(カスタマイズ、バージョンアップ等)、導入、保守	72
開発ユニット	新規開発、サーバメンテナンス	68
新規導入ユニット	システム導入	103
営業ユニット	新規営業、ユーザー支援等	36
経営企画ユニット	経理・財務、人事、総務、IR、教育、情報システム	21
内部監査室	内部監査	1
顧問	営業、開発サポート等	1
【従業員計】		391
役員		5
【社員合計】		396

# 今後の戦略＜人材開発＞

## 経営戦略に適合した人材採用・育成計画

計画的な人材採用（新卒50名＋キャリア）

体系的な人材教育・研修の充実

## 社員満足度の向上

働きやすい就労環境の整備

社員間のコミュニケーションイベント支援

# 今後の戦略＜開発＞

## 次期版システムの開発強化

- 経営情報提供・分析機能（コスト管理等）
- セキュリティの向上
- 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
- 展示会等の活用も検討

# 今後の戦略＜営業＞

## 大規模案件・グループ病院強化

- 大規模病院はパッケージ志向へ移行してきており、また、波及効果、導入工数低減といった観点からグループ病院への効率的な営業活動を強化。

## リプレイス市場へ積極参入

- 「ユーザー病院見学会」等活用し、補助金利用病院、顧客満足度の低い他社ユーザー等のリプレイス需要の掘り起こし。

## 営業戦力強化

- 営業ユニットメンバーの増強及び現場を熟知している導入経験メンバーを配置し、ユーザーとのパイプ及び顧客営業力を強化することにより、顧客満足向上及び「次期版電子カルテシステム」へのバージョンアップへ繋げていく。

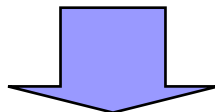


# 今後の戦略<ユーザーコミュニケーション>

他社には真似のできない強み(良好な関係)

だからこそ、一層ユーザーと共有する場の密着度を上げ、コミュニケーションを強化していく。

- システム管理者講習
- システム説明会
- ユーザー会
- ユーザー看護部会
- ワーキンググループ(次期版システム等)
- 院長会



顧客満足度の向上

市場における競争力の向上

「緊張感のある共存共栄」 の関係を構築

## 5. 平成21年4月期の業績見通し

# 業績見通し

【単位：百万円】

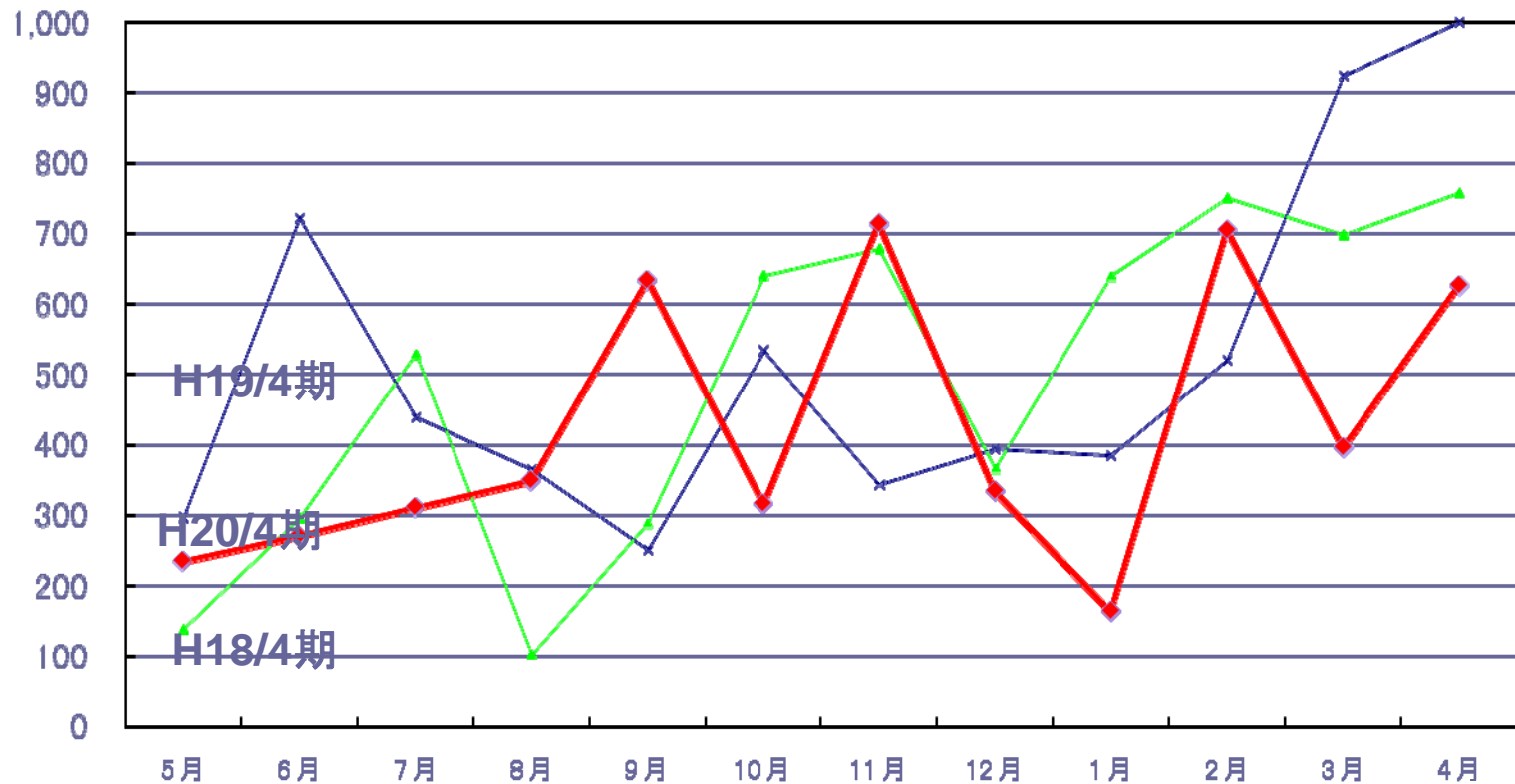
	H20/4期 実績	H21/4期 見通し	増減額	増減比
売上高	5,058	<b>6,000</b>	+941	+18.6%
売上総利益	1,764	<b>2,221</b>	+456	+25.9%
営業利益	1,179	<b>1,341</b>	+161	+13.7%
経常利益	1,175	<b>1,347</b>	+171	+14.6%
当期純利益	692	<b>785</b>	+92	+13.4%
1株当期利益	126円59銭	<b>145円21銭</b>	—	—

# 売上高の内訳

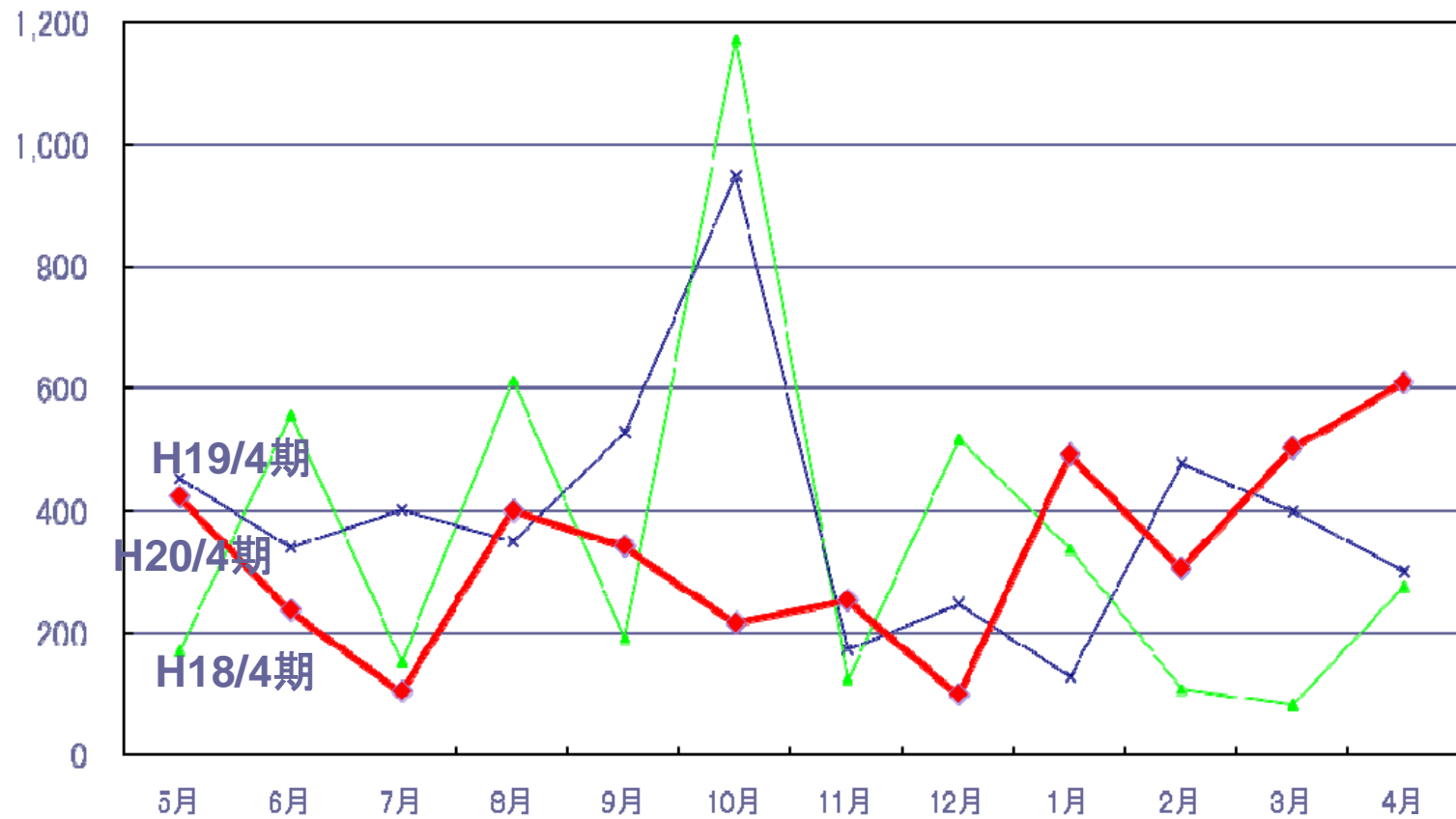
【単位：百万円】

	H20/4期 実績	H21/4期 見通し	増減額	増減比
ソフトウェア	2,852 (56.4%)	<b>3,150</b> (52.5%)	+297	+10.4%
ハードウェア	1,042 (20.6%)	<b>1,350</b> (22.5%)	+307	+29.5%
保守	1,163 (23.0%)	<b>1,500</b> (25.0%)	+336	+28.9%
<売上高>	5,058	<b>6,000</b>	+941	+18.6%

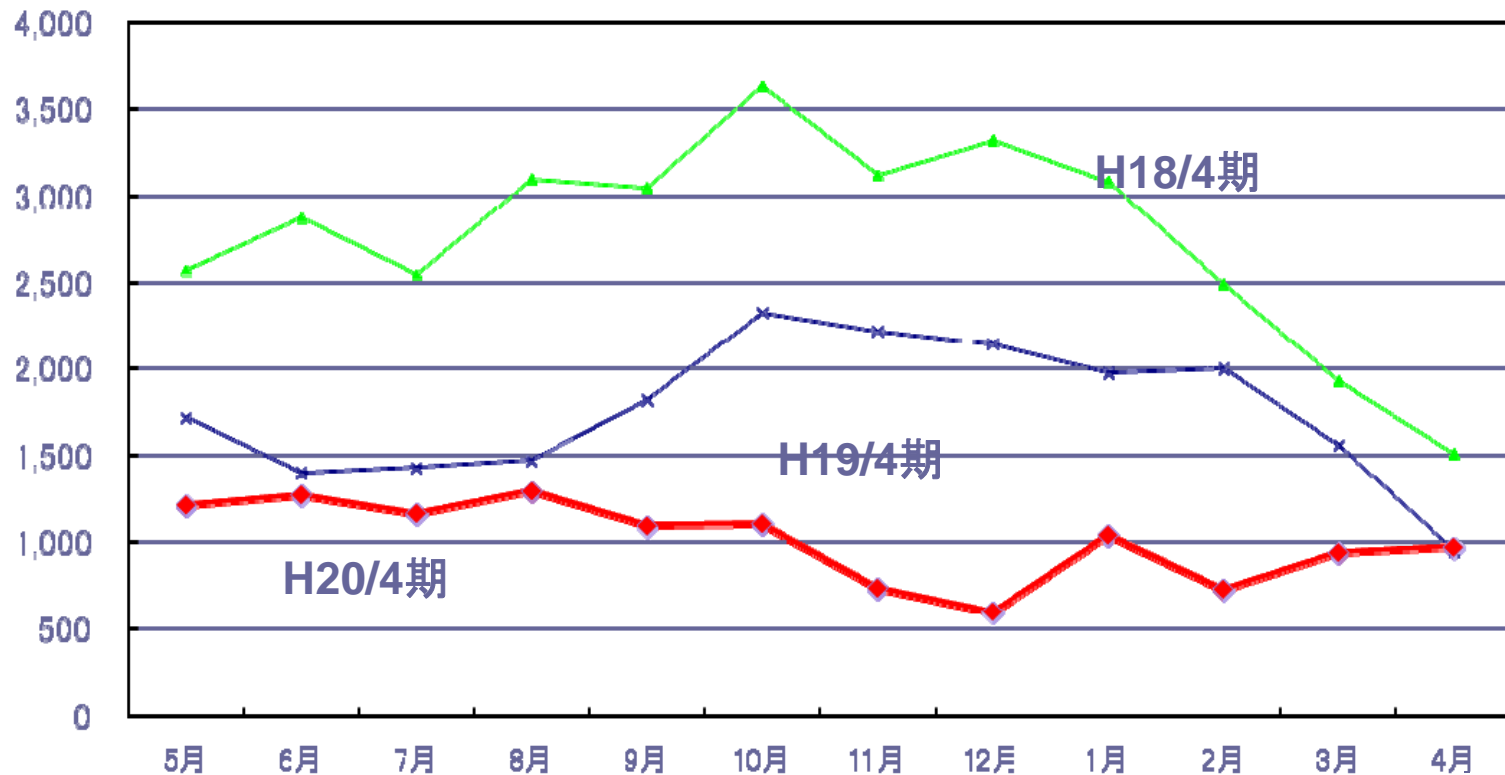
# 月次売上高の推移



# 受注高の推移



# 受注残高の推移



## 6. トピックス



# 新本社ビル移転

## <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
- ・ 就労環境の改善により生産性の向上を図る

⇒ 収容人員 新本社ビル:500名、本店ビル:300名

※今後の採用計画では、2~3年程度で新本社ビルが手狭になる見込み。

それまでは、サーバ機器等の保管やミーティングスペースとして利用予定。

## <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19日(営業開始)

住所:大阪市淀川区宮原4丁目(本店ビル近隣)

## <投資額>

土地:1,295百万円(H19.4期支払済)

建物:1,109百万円(H20.4期支払済) すべて自己資金で賄っております。

# 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

## <買付実績>

買付期間 平成19年12月25日～平成20年2月25日

平成20年 3月10日～平成20年4月24日

買付株数 82,000株(自己株式除く発行済株式総数に対する割合:1.5%)

買付総額 102百万円

(参考)

発行済株式総数(自己株式を除く) 5,405,815株

自己株式数 82,185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

中嶋 智