

2009年(平成21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

経営企画ユニット長 寺本 昌弘

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12月12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(H20.5-10)の状況
4. 平成21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



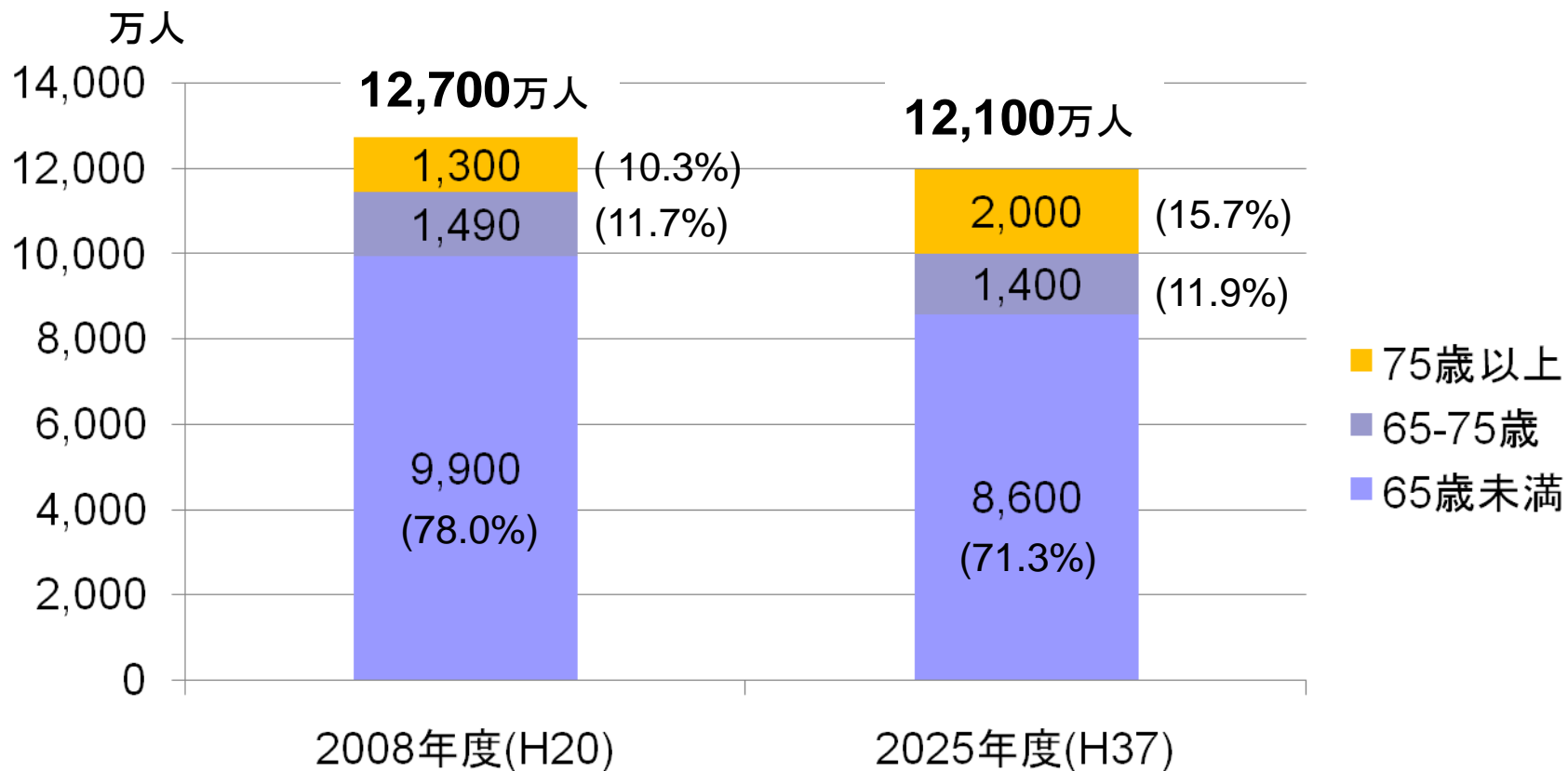
1. 会社紹介

会社概要

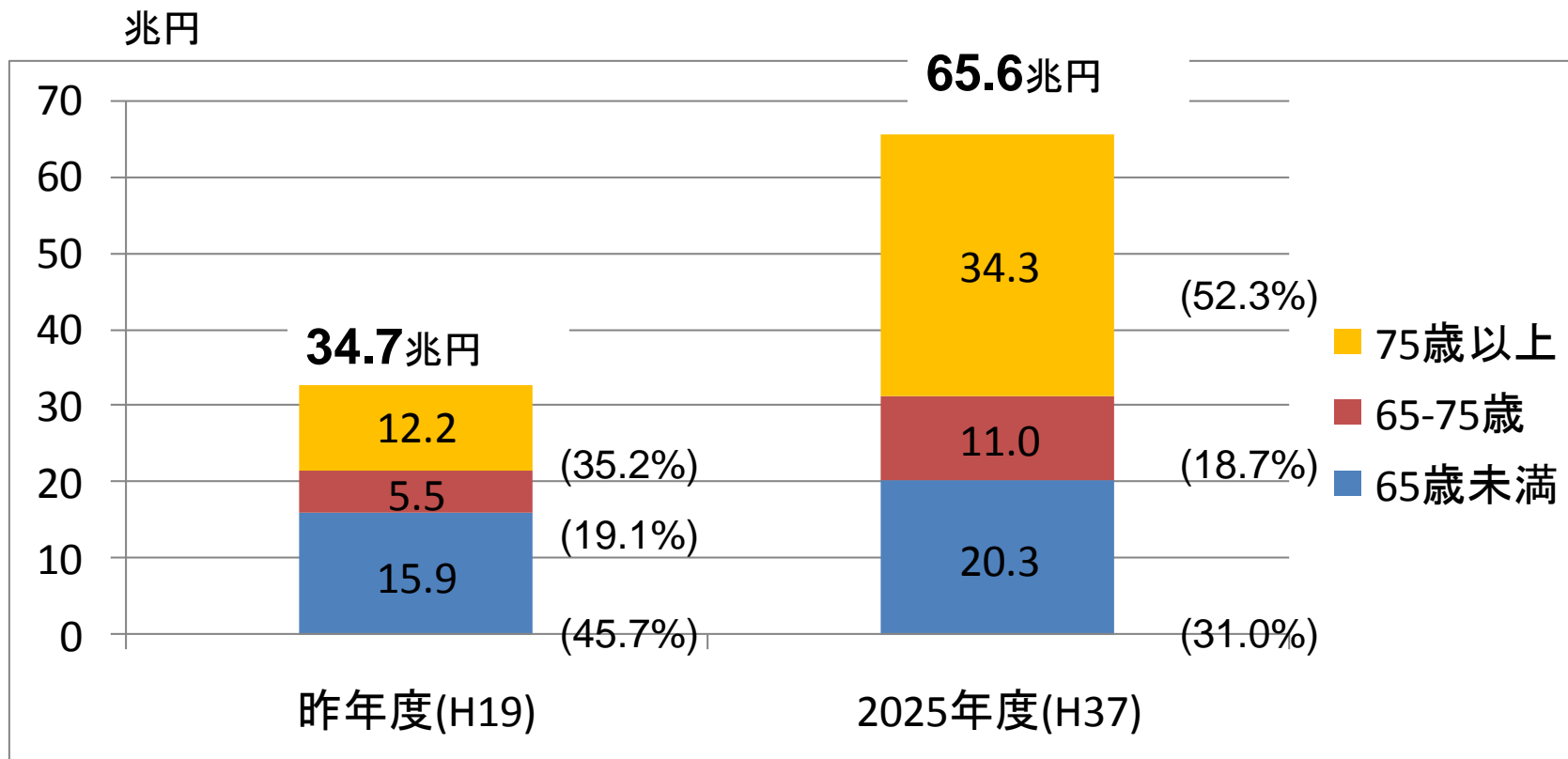
- 社名 株式会社ソフトウェア・サービス
- 所在地 本店ビル:大阪市淀川区西宮原1-7-38
本社ビル:大阪市淀川区宮原4-2-30
※支社・支店なし
- 設立 昭和44年4月
- 従業員 393名(平成20年12月12日現在)
- 資本金 847百万円(平成16年2月20日 ヘラクレス上場)
- 事業内容 医療情報システム(専門特化)の開発・販売・導入・保守
- ユーザー 208ユーザー <公的・準公的:39 民間:169>(H20.12現在)
- 特徴
 - ①専門特化
 - ②自前主義
 - ③創造価値
 ⇒この3原則により「医療」「システム」の膨大なノウハウを蓄積し、「高品質・高機能」「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

- 超高齢化時代への歩み、医療費の増加、経済の低迷等、医療保険の各制度にとっては厳しい状況

- 重点課題
 - 医療費の適正化
 - 安心と信頼の医療環境の確保
 - 新しい医療保険制度体系
 - ⇒ 高齢化による医療費の増加
 - ⇒ 青年層の一人あたりの医療費は約1/5

医療費適正化の推進

- 「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

- 対策(短期・中期・長期)
 - ・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)
 - ・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)
 - ・介護保険事業支援計画⇒介護サービスの確保生活習慣病対策
(長期的に効果の現れる取組み)

業界の状況

■ 医療情報システム化・電子化へ

1) 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。

2) 電子レセプトオンライン請求

2009年4月より400床未満の病院において、オンライン請求の義務化。（電子請求システムが稼働病院対象）

現在、電子レセプト請求が未稼働病院においても、2010年4月からはオンライン請求が必須。

⇒今後の病院経営においてIT化は必須

■ 今後の医療情報システムは

- ・1970年以降、部門システムからオーダリングシステムへと発展。1990年後半には電子カルテの運用が開始され、地域医療連携システムへ発展。
- ・現在、医療情報は各病院毎やグループ機関での共有化は進むものの、全ての地域(全国)で共有するにはいたっていない。医療情報を共有する仕組みが課題となる。

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は継続して行われるが、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となるため、医療機関にとっては状況的に厳しさ続く。

■ 医療情報システム業界において

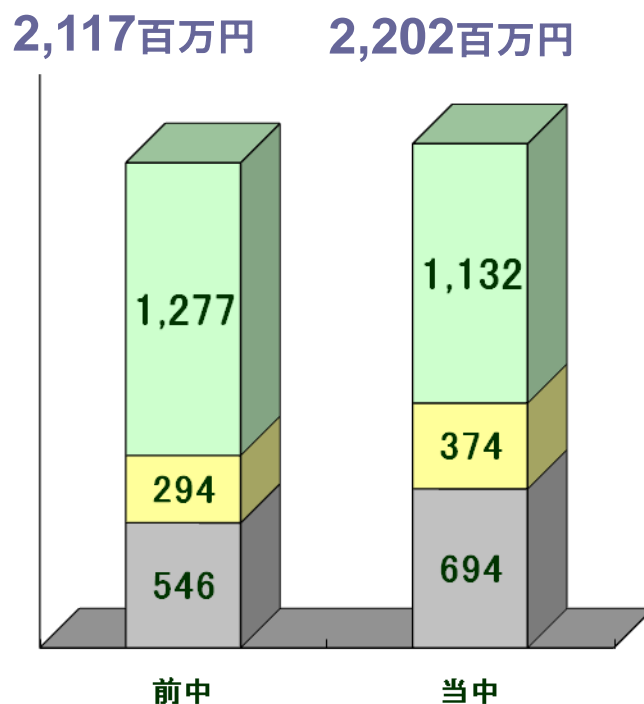
各制度の変更や見直しは、情報のシステム化や共有化を必要としているため、病院経営においてIT化は必須となる。

3. 中間期(H20.5-10)の状況

中間期業績の概要(前期比較)

	H20/4中 百万円	構成比	H21/4中 百万円	構成比	増減率
売上高	2,117	100.0%	2,202	100.0%	+4.0%
売上総利益	749	35.4%	694	31.5%	▲7.3%
営業利益	490	23.2%	273	12.4%	▲44.3%
経常利益	507	24.0%	262	11.9%	▲48.3%
当期純利益	301	14.3%	116	5.3%	▲61.3%

売上高構成比推移(前期比較)



【対前期増減】

+ 85百万円 (+4.0%)

ソフトウェア売上高
▲ 144百万円 (▲ 11.3%)

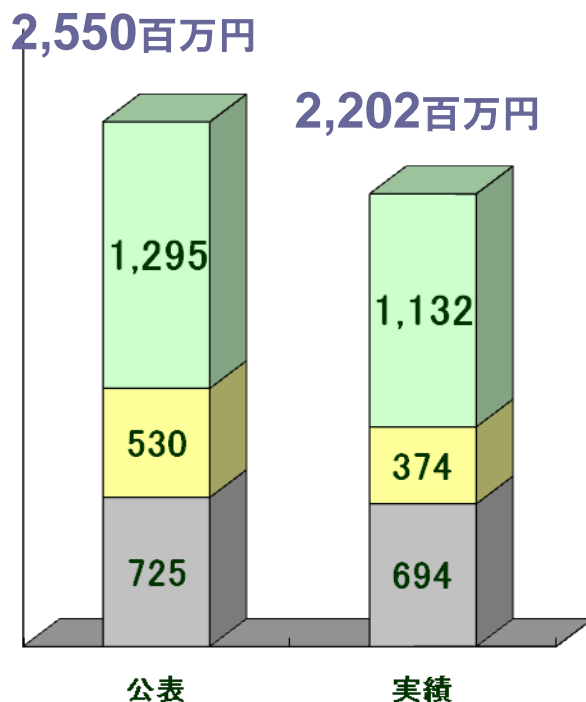
ハードウェア売上高
+ 80百万円 (+ 27.4%)

保守売上高
+ 148百万円 (+27.1%)

中間期業績の概要(公表数値比較)

	公表数値 百万円	構成比	H21/4中 百万円	構成比	増減率
売上高	2,550	100.0%	2,202	100.0%	▲13.6%
売上総利益	859	33.7%	694	31.5%	▲19.2%
営業利益	433	17.0%	273	12.4%	▲36.8%
経常利益	438	17.2%	262	11.9%	▲40.1%
当期純利益	254	10.0%	116	5.3%	▲54.0%

売上高構成比推移(公表数値比較)



【対公表数値増減】

▲ 347百万円 (▲ 13.6%)

ソフトウェア売上高
▲ 162百万円 (▲ 12.5%)

ハードウェア売上高
▲ 155百万円 (▲ 29.2%)

保守売上高
▲ 30百万円 (▲ 4.2%)

対公表数値比が減収減益の理由

【減収要因】

①受注規模の縮小

契約内容の小規模化(=計画規模以下の受注)

②上記①に伴う保守売上高の減少

保守料発生時期の遅延

【減益要因】 減収分に加えて以下の減益要因あり

③必要経費負担増

計画時の案件が遅延するにあたり、必要経費(労務費・交通費・通信費等)の増加

中間期稼動病院

No	稼動月	病院名	病床数	オーダリング	e-カルテ
1	5月	天心堂へつぎ病院	173	導入済	●
2	5月	大山病院	110	導入済	●
3	6月	重井医学研究所附属病院	200	導入済	●
4	7月	石巻市立病院（公的）	206	導入済	●
5	7月	フジ虎ノ門整形外科病院	211	●	—
6	7月	川島整形外科病院	93	●	●
7	8月	宇治徳洲会病院（徳洲会グループ）	375	●	●
8	8月	諏訪中央病院（公的）	362	導入済	●
9	8月	藤井政雄記念病院	120	導入済	●
10	10月	千里中央病院	400	●	—
11	10月	荻窪病院（セコムグループ）	217	●	●
12	10月	（鳥取県の病院様）	95	●	●

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	いずみの病院	238	●	●
14	10月	北病院	52	導入済	●

(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:27病院(全64病院) 平成20年12月現在

<中間期案件数> 前々々中間期: 12案件(1,072百万円)
 前々中間期: 11案件(1,424百万円)
 前中間期: 15案件(1,277百万円)
 当中間期: 14案件(1,133百万円)
 ※()はソフトウェア売上高

<現在208ユーザ>(公的・準公的:39 民間169)
 (HP掲載ユーザ 205病院)
 (HP未掲載ユーザ 3病院)

4. 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 公表数値			
		修正前	修正後	増減額	増減比
売上高	5,058	6,000	5,180	▲820	▲13.7%
売上総利益	1,764	2,221	1,676	▲545	▲24.5%
営業利益	1,179	1,341	790	▲551	▲41.1%
経常利益	1,175	1,347	780	▲567	▲42.1%
当期純利益	692	785	420	▲365	▲46.5%

売上高の内訳

【単位：百万円】

	H20/4期 実績	H21.4期 公表数値			
		修正前	修正後	増減額	増減比
ソフトウェア	2,852 (56.4%)	3,150 (52.5%)	2,621 (50.6%)	▲528	▲16.8%
ハードウェア	1,042 (20.6%)	1,350 (22.5%)	1,089 (21.0%)	▲260	▲19.3%
保守	1,163 (23.0%)	1,500 (25.0%)	1,469 (28.4%)	▲30	▲2.1%
<売上高>	5,058	6,000	5,180	▲820	▲13.7%

業績見通しの変更の理由

■ 医療機関の投資意欲の変化

電子カルテ化、IT化を意識するものの、景気や経営環境の先行き不透明感から、システム導入の見極めに慎重であることと、投資計画の意欲が減退。市場の一時的な縮小傾向。

導入の延期（経営環境）

失注（有力ベンダー間での競争激化等）

受注計画の40案件中、33案件を確保
⇒案件の小規模化

実際の受注状況

今期の計画では40案件(プロジェクト)を計画

この40案件のうち・・・

計画通り 28案件

延期・失注 ▲12案件

新規受注 + 5案件

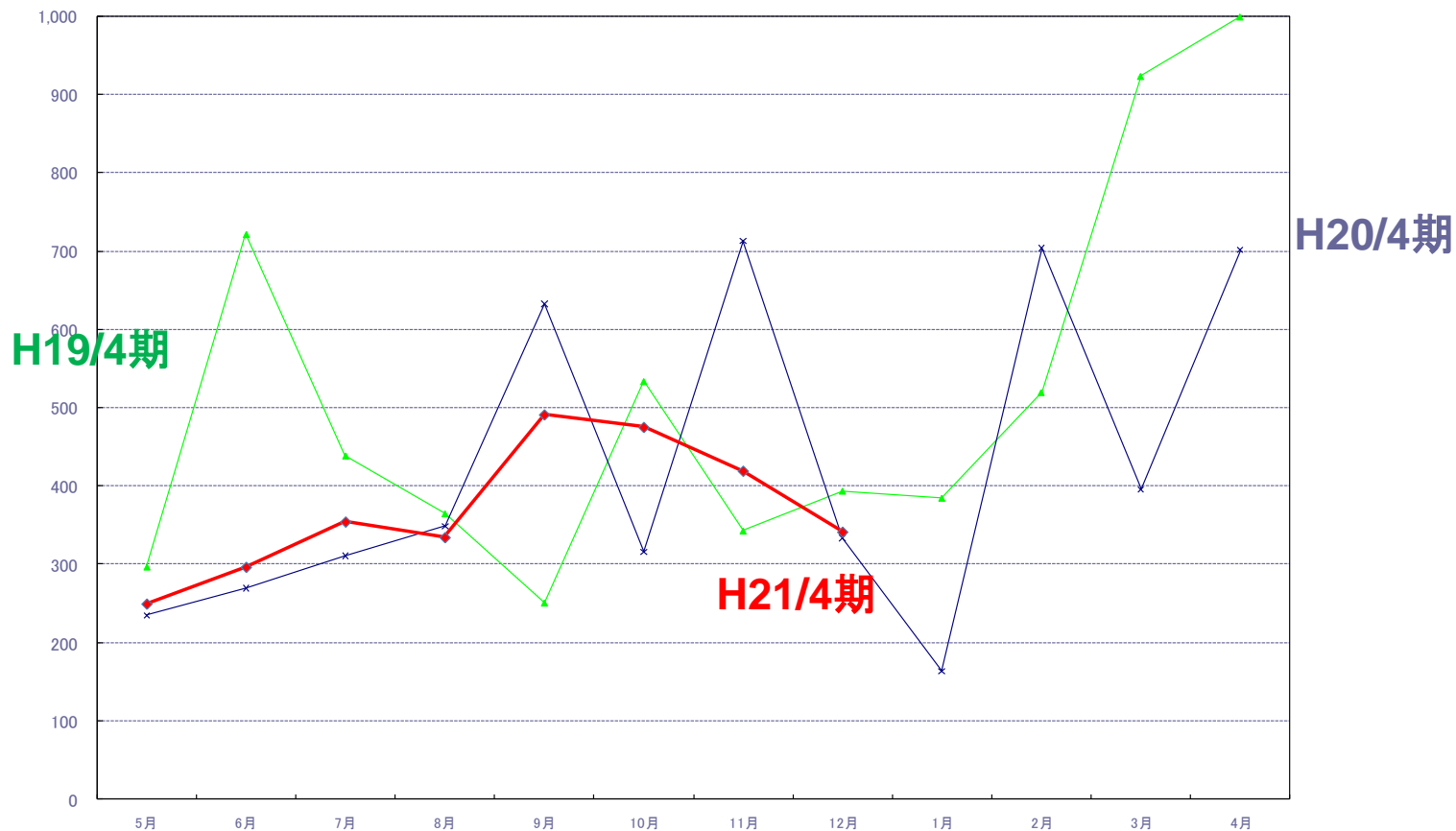
結果 33案件

【案件の小規模化】 平均ソフトウェア売上高で比較

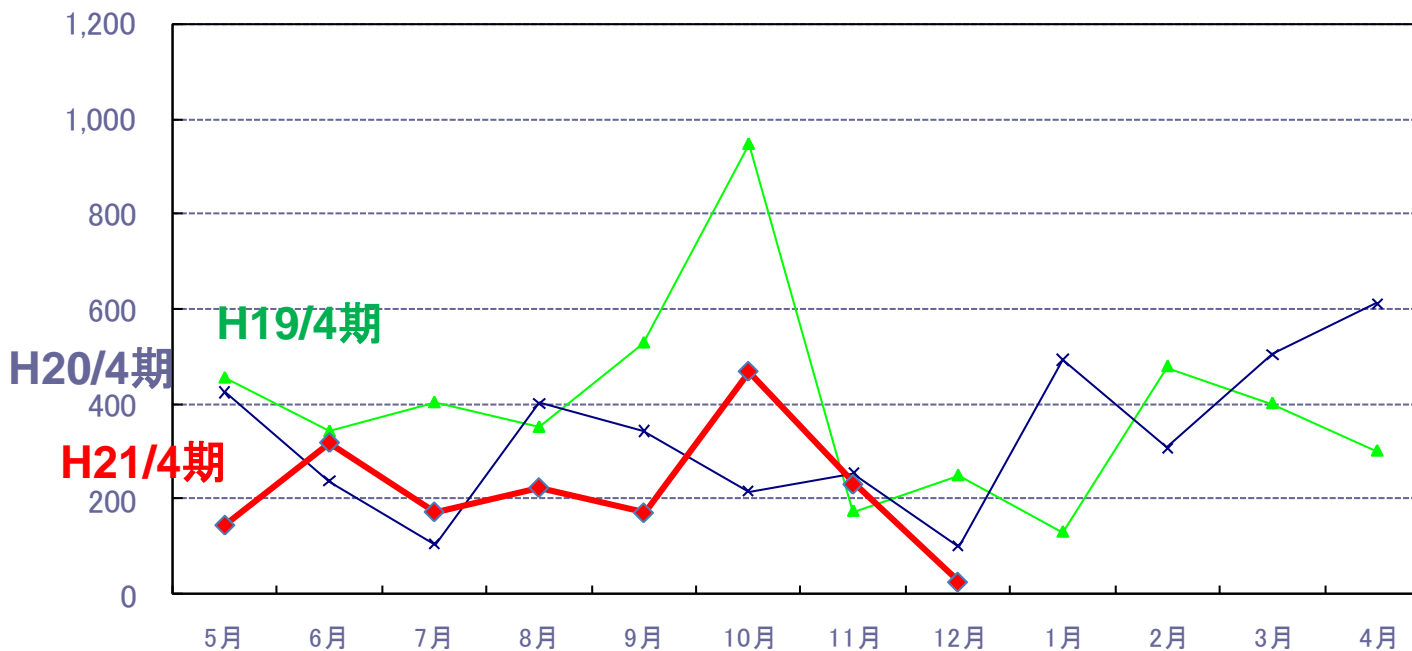
延期・失注(12案件)分平均 ⇒ 106百万円

新規受注(5案件)分平均 ⇒ 48百万円

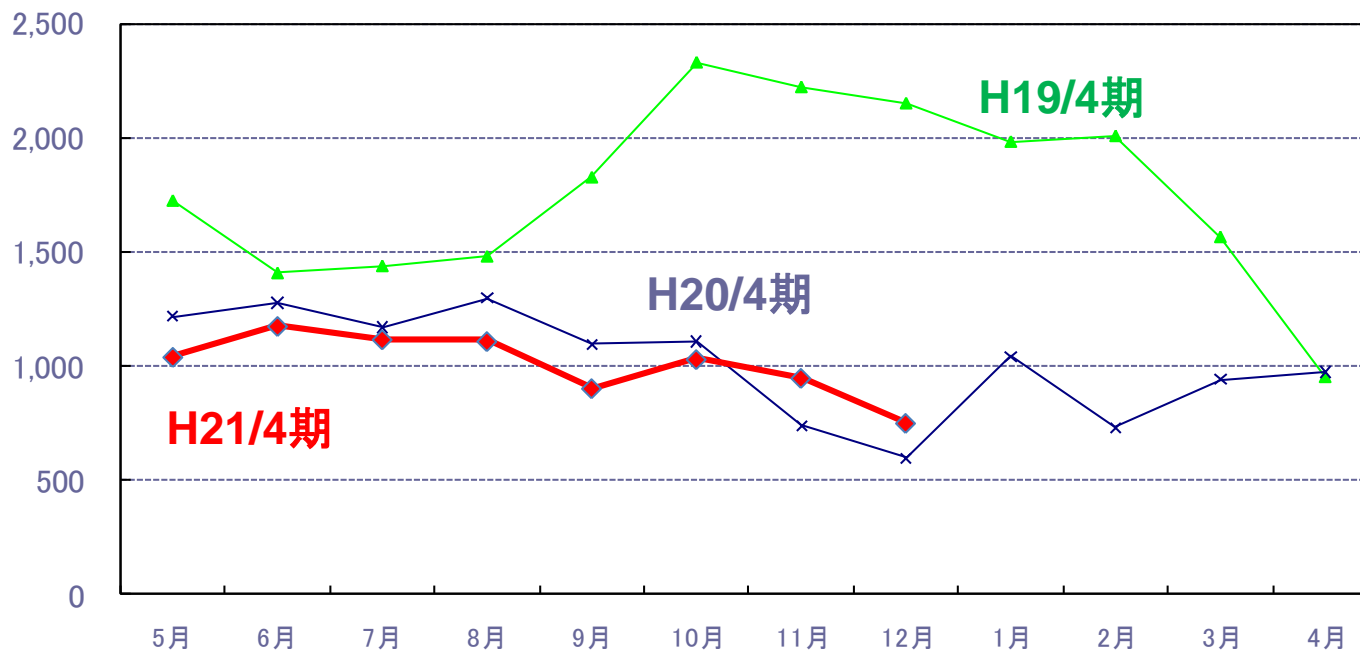
月次売上高の推移



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

■ 人を活かす組織へ

専門分野(スペシャリティ)を持たせる

最終形は「スペシャライズド ゼネラリスト」

■ 専門性を活かす組織(ユニット制)

ユニット内に開発、導入、保守のすべての機能を持つ

アプリケーション別に専門特化

人材の活性化が当社ビジネスの要諦
⇒平成21年4月期より新体制

今後の戦略＜人材開発＞

採用の選考基準の見直し(新卒＋キャリア)

教育研修の充実＜年次育成マップ＞

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

今期戦略＜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

■ 開発状況

部分的検証作業中＜継続＞

今後の戦略＜営業＞

営業力の強化

- ・新規営業はもとより稼働後のユーザーに対しても営業的フォローを継続させ、良好な関係の構築と情報収集を行う。導入経験の豊富な人材を投入。
- ・他社ユーザーからのリプレイス需要の掘り起こし。
- ・「次期版システム」のリリースに伴いスムーズな営業切り替え。

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

今後の戦略＜導入・保守＞

保守業務の効率化

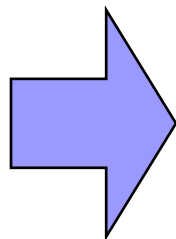
- ①新しい業務フローの構築
⇒ユニット内の専門開発メンバーとの連携強化
- ②ユーザー専用Webページによる情報提供の拡充
(プログラムバージョン紹介、新機能紹介、FAQ等)

導入業務の効率化

- ①導入体制の整備
- ②業務手順・工程の標準化
- ③専門ユニットの活用＜看護・医事・サブシステム＞

継続的な戦略＜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、共にシステムを向上させることを目指す。

※他社には真似のできない強み

- ①ユーザー会～多くのユーザーが事例発表
- ②看護部会～看護部門の事例研究、提案吸い上げ等
- ③システム説明会～その時々々の旬なシステムを紹介
- ④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

6. トピックス

自己株式の取得

<結果>

発行済株式総数 5,488,000株

今回取得自己株式数 51,600株

保有自己株式数 133,915株

(注)保有自己株式数には、単元未満株式の買取請求により取得した自己株式を含んでいます。

(参考)

取得する株式の総数 70,000株(上限)

取得価額の総額 50百万円(上限)

取得の期間 平成20年11月4日～平成20年12月26日

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

経営企画ユニット長 寺本 昌弘