

2010年(平成22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

経営管理ユニット長 伊藤 純一郎

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、2010年7月14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22年4月期の状況
4. 今後の戦略
5. 平成23年4月期の業績見通し
6. トピックス
7. 質疑応答



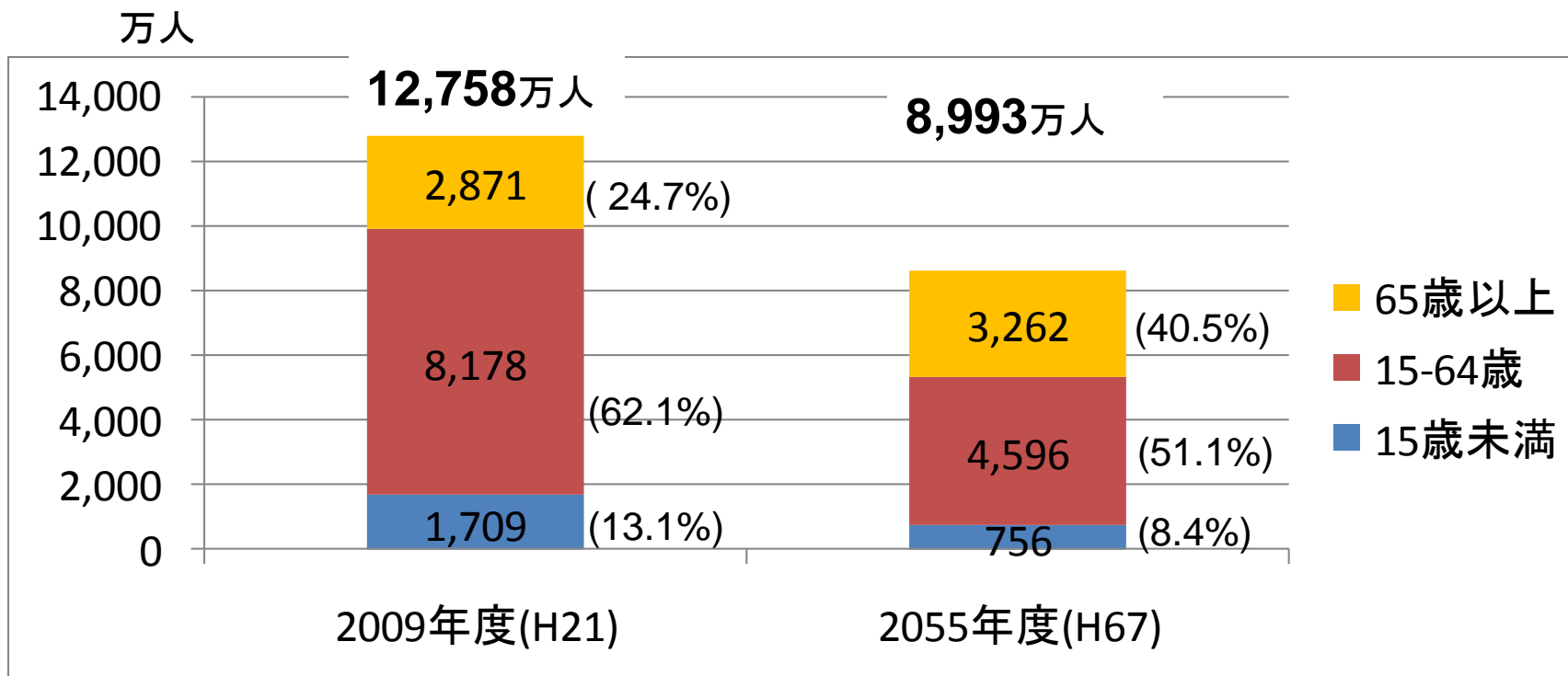
1. 会社紹介

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 514名（平成22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 259ユーザー <うち電子カルテユーザー：184 >（H22.6現在）
- 特徴
 - ①専門特化
 - ②創造価値
 - ③自主独立
 ⇒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(45年後予想)



医療制度改革

- 超高齢化時代への突入、医療費の増加、経済の低迷による保険料の伸び悩みなど、医療保険は各制度赤字計上。
- 医療制度改革の基本的要素は、「診療報酬体系の見直し」「薬価基準の見直し」「医療提供体制の見直し」「医療保険制度の改正」。
- 安心・信頼の医療の確保と予防の重視
⇒医療費適正化計画の推進(特定健診・特定保健指導)
- 超高齢化社会を展望した新たな医療保険制度体系の実現が求められる。

診療報酬改定（H22年度）

- 全体改定率 +0.19%（約700億円）
⇒10年ぶりのプラス改定。
急性期入院医療に手厚い配分。
- 救急・産科・小児・外科等の医療再建
⇒病院勤務医の負担軽減。
- 患者から見てわかりやすい医療
⇒明細書の無料発行の推進。

地域医療の再生 - 1 -

■ 地域医療再生計画

⇒従来の病院毎(点)への支援ではなく、地域医療再生計画に基づく対象地域全体(面)への支援。

■ 課題と方策

- ・地域の医療資源が不足。
 - ・施設間で役割分担と連携ができていない。
- ⇒機能分担明確化や医師プール制etc。

地域医療の再生 - 2 -

- 社会医療法人の設置（30から200拠点目指す）
⇒ 救急・災害・へき地・周産期・小児救急の5つの分野のいずれかで実績があり、透明性の高い経営体制を条件として、都道府県が認定。
- 背景とメリット
 - ・ 本来は公的病院が担うべき医療を公からの財政負担なしで担わせようとするもの。
 - ・ 税制優遇措置、公募債発行可能。

医療情報システム構築

■期待されるシステム

・ 治験システム

治療試験、効験。精度の高い治療を可能とすることが望まれる。

・ 介護システム

高齢化社会をむかえ、大きなテーマ。

・ 在宅医療システム

リアルタイムな情報共有が求められる。医療のIT化必要。

業界の状況まとめ

■ 医療機関のIT化

IT化を行うことは、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。今後の病院経営においても差別化も含め必須となる。

■ 医療情報システム業界は

2013年度を目標とする国民ID制度やレセプトオンライン化の推進をはじめ、医療・介護の将来的なサービスの実現にもつながると期待されているため、医療機関のIT化は必須となる。

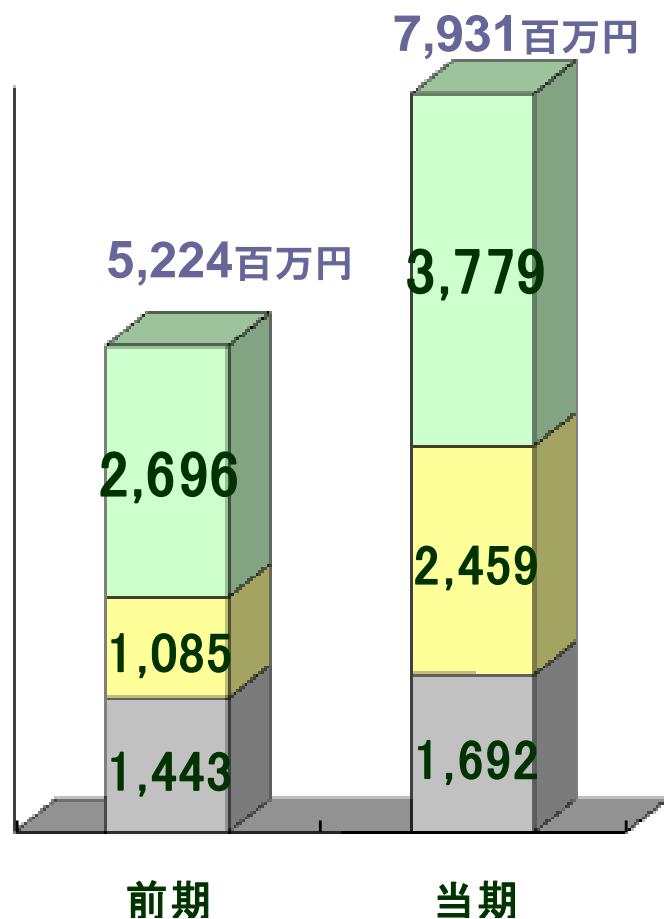
3. 平成22年4月期の状況

業績の概要(前期比較)

【単位:百万円】

	H21/4		H22/4		増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	5,224	100.0%	7,931	100.0%	51.8%
売上総利益	1,748	33.5%	2,693	34.0%	54.0%
営業利益	847	16.2%	1,808	22.8%	113.4%
経常利益	840	16.1%	1,818	22.9%	116.5%
当期純利益	450	8.6%	1,066	13.4%	137.0%

売上高構成比(前期比較)



【総売上高】

2,706 百万円 **増 (+ 51.8%)**

ソフトウェア売上高

1,083 百万円 **増 (+ 40.2%)**

ハードウェア売上高

1,373 百万円 **増 (+ 126.6%)**

保守売上高

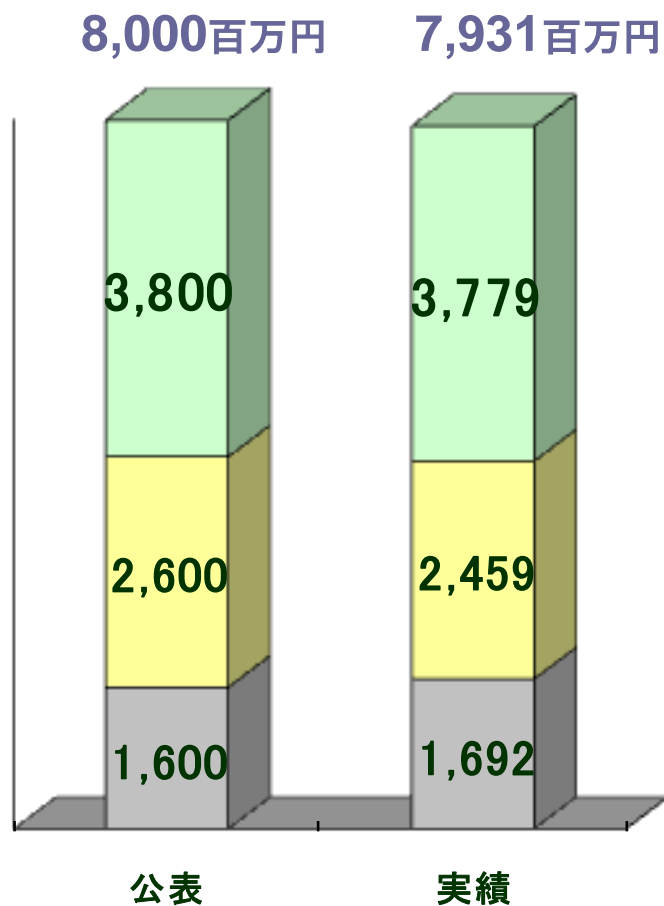
249 百万円 **増 (+ 17.3%)**

業績の概要(公表数値比較)

【単位:百万円】

	公表数値		H22/4		増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	8,000	100.0%	7,931	100.0%	▲0.9%
売上総利益	2,613	32.7%	2,693	34.0%	3.1%
営業利益	1,603	20.0%	1,808	22.8%	12.8%
経常利益	1,609	20.1%	1,818	22.9%	13.0%
当期純利益	982	12.3%	1,066	13.4%	8.6%

売上高構成比(公表数値比較)



【総売上高】

68百万円 減 (▲0.9%)

ソフトウェア売上高

20百万円 減 (▲0.5%)

ハードウェア売上高

140百万円 減 (▲5.4%)

保守売上高

92百万円 増 (+5.8%)

上期稼働病院

No	稼働月	病院名	病床数	オーダリング	e-カルテ
1	6月	福岡青洲会病院	213	導入済	●
2	6月	小山田記念温泉病院	390	●	●
3	7月	黒沢病院・ヘルスパーククリニック	98	●	●
4	7月	紀南こころの医療センター(公立)	254	●	●
5	7月	社会保険紀南病院(公立)	352	●	●
6	7月	玉造厚生年金病院	306	●	●
7	7月	岡病院	85	●	●
8	8月	倉吉病院	278	導入済	●
9	8月	東京厚生年金病院	520	●	●
10	10月	興生総合病院	323	導入済	●
11	10月	甲賀市立信楽中央病院(公立)	100	●	—

下期稼動病院

No	稼動月	病院名	病床数	オーダーリング	e-カルテ
12	11月	飛騨市民病院(公立)	91	●	●
13	11月	猪苗代病院(公立)	65	●	●
14	11月	国際医療福祉大学病院	208	●	●
15	11月	福岡徳洲会病院 (徳洲会グループ)	600	●	●
16	12月	大分岡病院	231	●	●
17	12月	石和共立病院	99	●	●
18	12月	水戸ブレインハートセンター	88	●	●
19	12月	吉野病院	182	●	—
20	1月	福岡和白病院	317	●	●
21	1月	河内総合病院	374	●	●
22	1月	非公開	218	●	●
23	2月	福岡新水巻病院	212	●	●

下期稼動病院

No	稼動月	病院名	病床数	オーダリング	e-カルテ
24	3月	潤和会記念病院	446	●	●
25	3月	庄内余目病院	324	●	●
26	3月	神戸協同病院	190	導入済	●
27	3月	波田総合病院(公立)	215	●	●
28	3月	大和市立病院(公立)	403	●	—
29	4月	豊見城中央病院附属健康管理センター	-	●	●
30	4月	名古屋徳洲会総合病院（徳洲会グループ）	350	●	●
31	4月	北部地区医師会附属病院	36	●	●
32	4月	鶴見緑地病院	143	●	●

<グループ病院の累計数> 平成22年4月末現在

徳洲会:31病院(全67病院)、セコムグループ:8病院(17病院)

4. 今後の戦略

効率的な人材活用

当社事業の根本・・・

自社で一貫・完結する。

開発、営業、導入、保守業務を効率化する。

自社の人材の活性化
⇒業務の効率化へ直結

今後の戦略＜組織＞

■ 新組織体制予定 ～顧客満足度を高める～

⇒人員配置を再構築。

- ・営業については、新規ユーザーはもちろん、既存ユーザーに対して手厚くフォロー。
- ・開発については、専門性を高めながら、横断的な組織に編成。
- ・より効率的な導入作業をおこなうため、「標準化推進室」を設置する。

組織体制(予定)

- 技術営業部 ⇒ 新規営業・新規導入
- 顧客支援部 ⇒ 既存ユーザー営業・保守
- 技術開発部 ⇒ カスタマイズ・バージョンアップ
- 経営管理部 ⇒ 財務・人事・IR・社内情報
- 標準化推進室 ⇒ 導入作業、品質管理標準

今後の戦略 <人事>

経営戦略に適合した人材採用・育成計画

質を重視した計画的な人材採用(新卒50名+キャリア)

品質向上を通じた顧客満足度向上への意識を高める

生産性を高めるための取組み

社員能力の適正把握に基づき、より効果的な人員配置へ

スキルマップの作成による能力の洗い出し

今後の戦略＜開発＞

新版システム

- 医療従事者の操作性・検索性向上
- 原価計算（非請求項目含む）
- 経営分析機能（統計）
- オフライン、無線LAN機能の充実 etc

開発状況

- 検証作業中＜延長して継続＞

今後の戦略＜営業＞

チーム制の導入

- 東西チーム制による新規営業活動。
- 特に大規模病院・グループ病院への営業に効果。
- 複数担当者により、ユーザーの信頼感がアップ。

グループ病院への営業展開

- 実績をアピール。
- システム導入に向けて、安定性をセールス。

リプレイス市場への活動強化

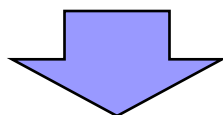
- 「病院見学会」等活用し、顧客満足度の低い他社ユーザー等のリプレイス需要の掘り起こし。

今後の戦略＜ユーザーコミュニケーション＞

全国より参加（情報交換機会）

一層のユーザーとの密着度を上げるとともに、ユーザー同士のコミュニケーションの場を提供する。

- ユーザー会
- ユーザー看護部会
- システム管理者部会
- システム説明会
- 院長会
- クリティカルパス勉強会



システムの方向性が一致

高い顧客満足度を実現

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

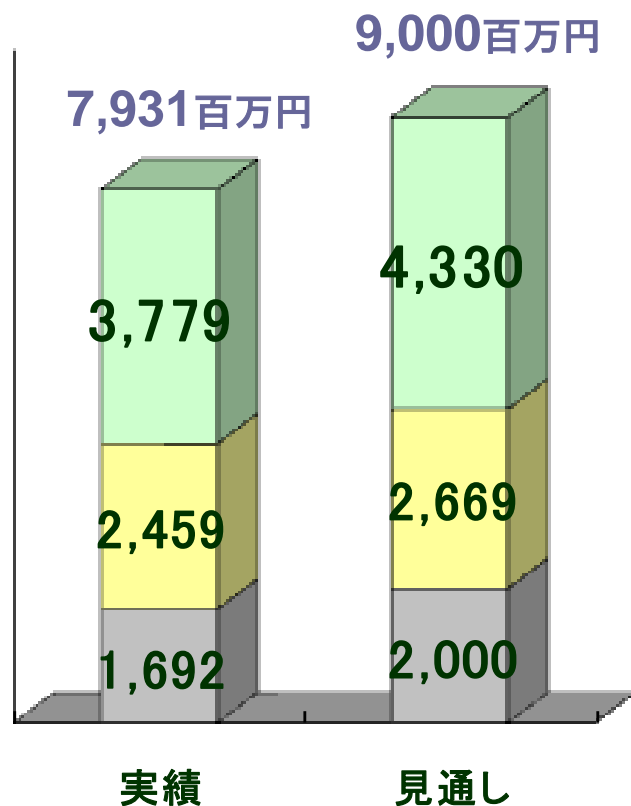
5. 平成23年4月期の業績見通し

業績の概要(前期実績比較)

【単位:百万円】

	H22/4期実績		H23/4見通し		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	7,931	100.0%	9,000	100.0%	+1,068	+13.5%
売上総利益	2,693	34.0%	3,080	34.2%	+387	+14.4%
営業利益	1,808	22.8%	2,090	23.2%	+282	+15.6%
経常利益	1,818	22.9%	2,097	23.3%	+279	+15.4%
当期純利益	1,066	13.4%	1,260	14.0%	+193	+18.1%
1株当たり 当期純利益	199円26銭	—	236円11銭	—	—	—

売上高構成比(前期実績比較)



【総売上高】

1,068 百万円 増 (+ 13.5%)

ソフトウェア売上高

550 百万円 増 (+14.6%)

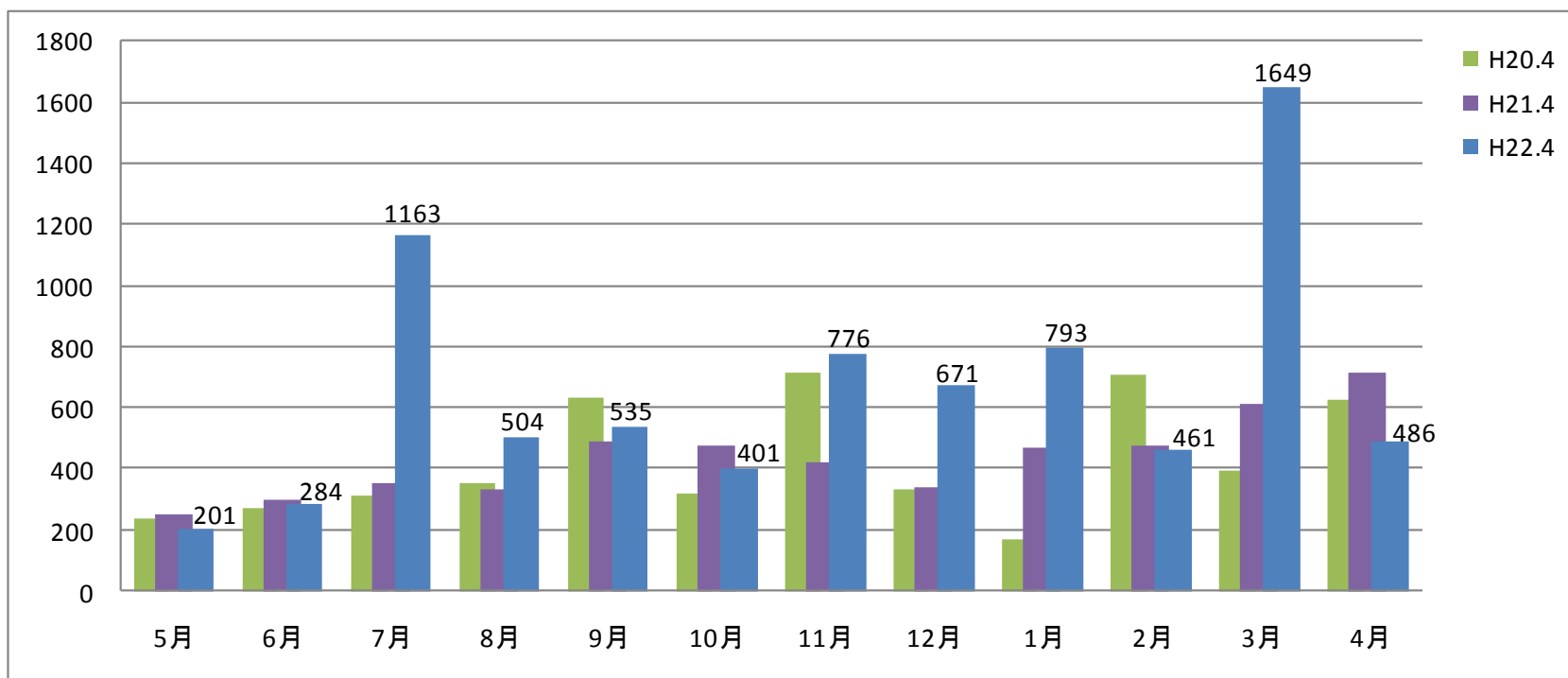
ハードウェア売上高

210 百万円 増 (+8.6%)

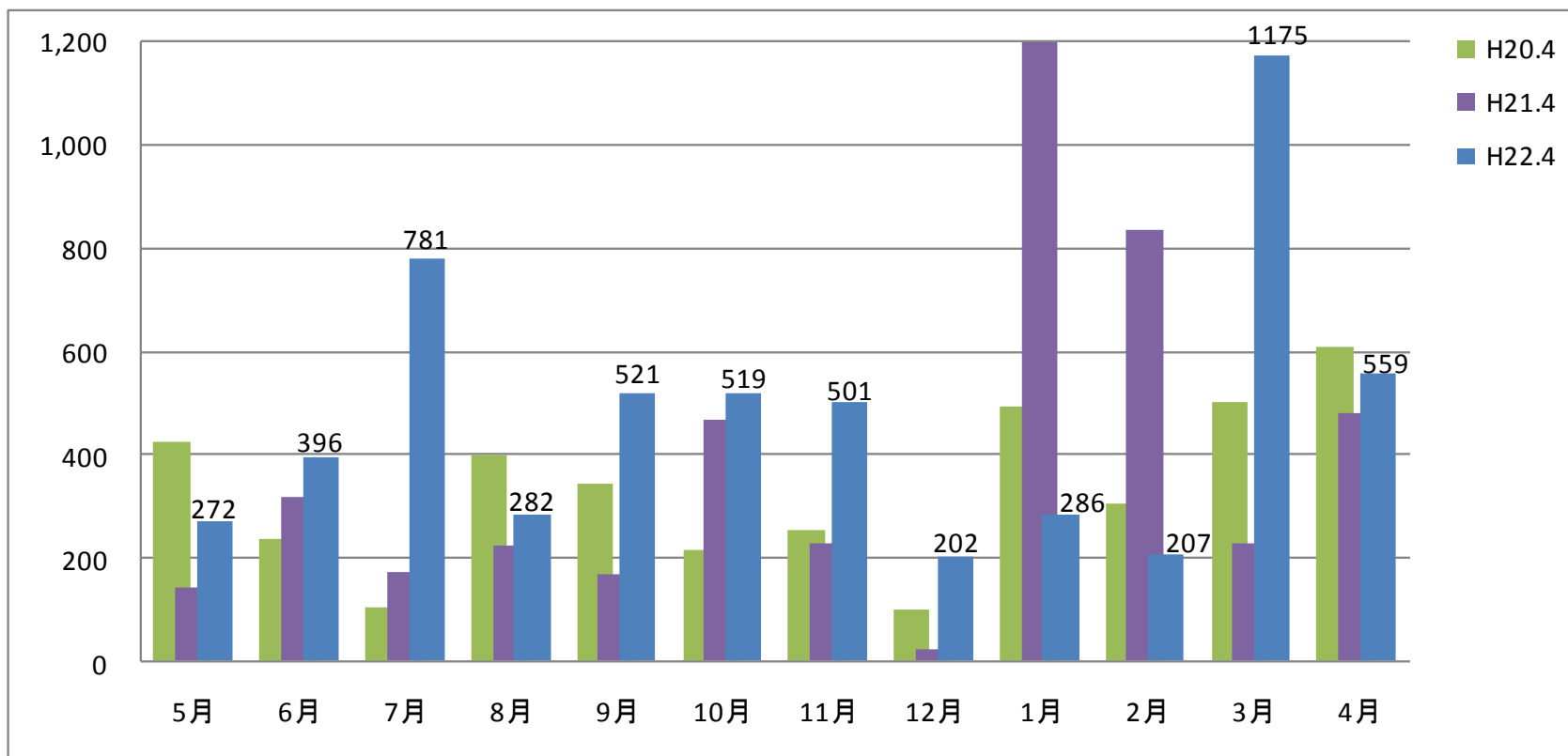
保守売上高

307 百万円 増 (+18.2%)

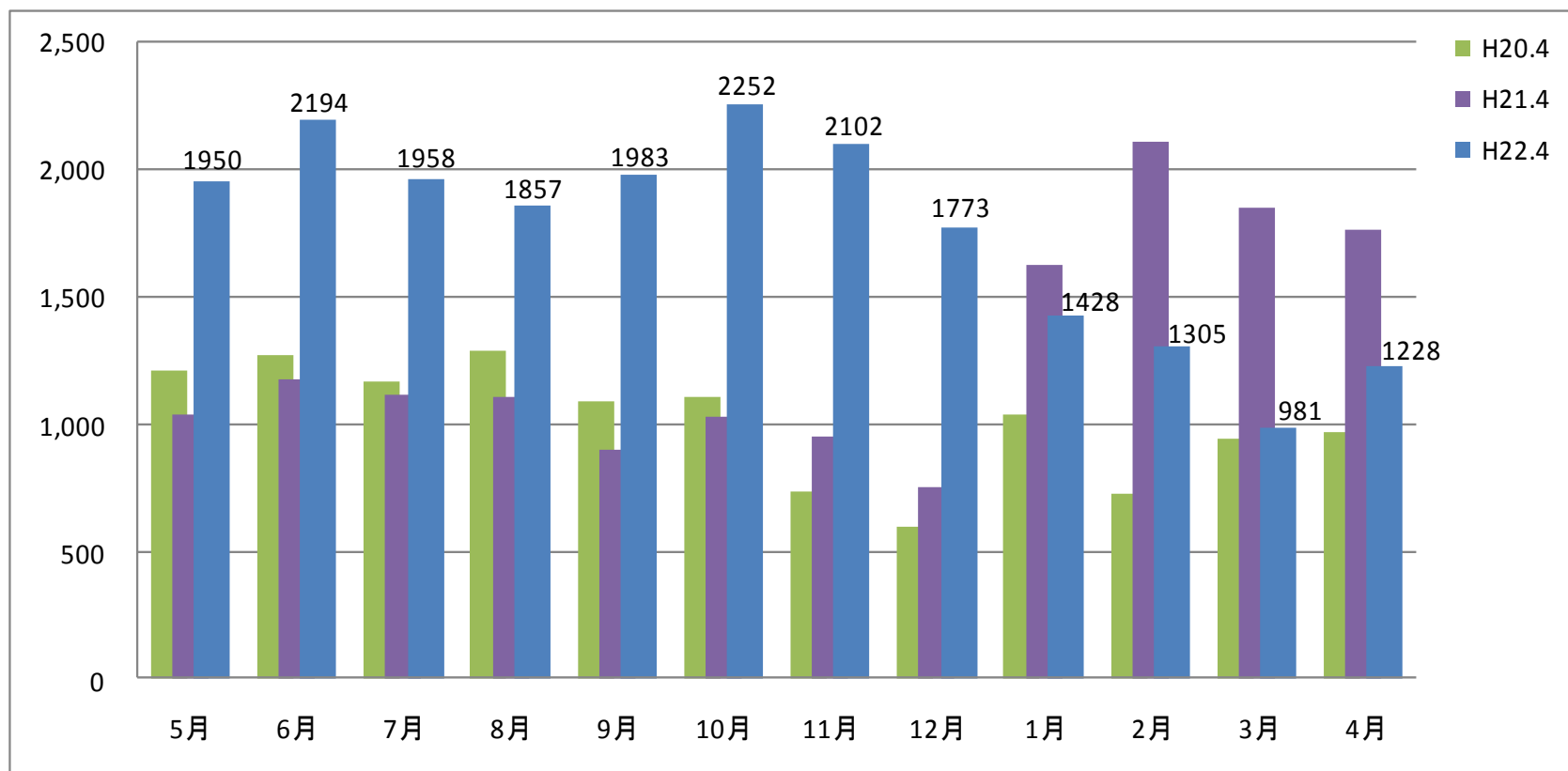
売上高の月次推移(実績)



受注高の月次推移



受注残高の月次推移



6. トピックス

1) 本社ビル・本店ビル間の連携

<目的>

- ・ 業容拡大に伴う社屋2拠点使用のための設備強化
- ・ 今後の本格使用開始に備え、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していた本店ビルに、本社ビルと同等の設備環境を整えて、生産性の向上と安定化を図る。
(⇒ 収容人員 本社ビル:500名、本店ビル:300名 を想定)

2) 自己株式の取得

取得の期間	平成22年3月24日～平成22年4月22日
取得する株式の総数	50,000株(上限)
取得価額の総額	70百万円(上限)

<結果>

今回取得自己株式数	17,100株 (買付総額 24,726,100円)
保有自己株式数	151,022株

(注1)発行済株式総数 5,488,000株

(注2)保有自己株式数には、当事業年度に買取請求により取得した単元未満株式を含んでいます。

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

経営管理ユニット長 伊藤 純一郎