

2011年(平成23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

経営管理部長 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。

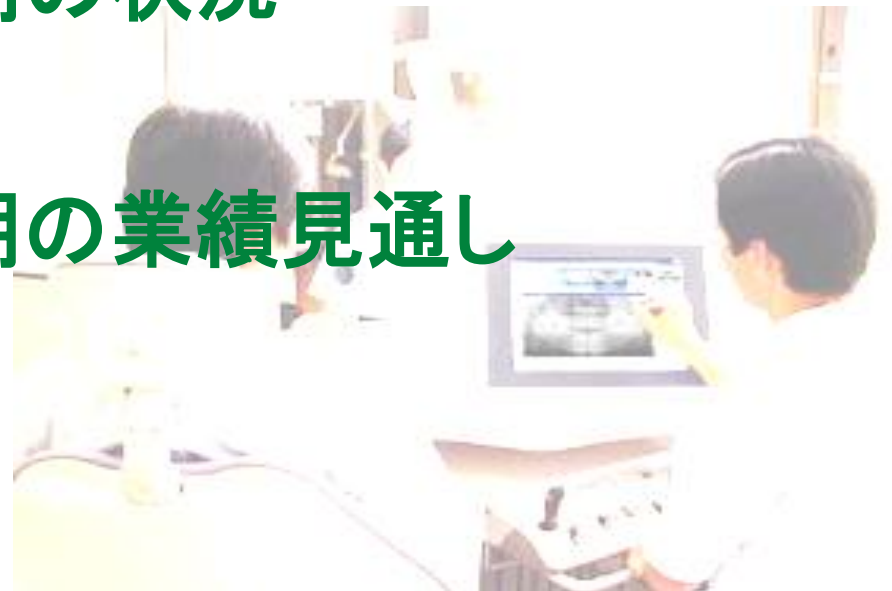
URL <http://www.softs.co.jp/ir/index.html>

このプレゼンテーション資料には、2011年7月13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23年4月期の状況
4. 今後の戦略
5. 平成24年4月期の業績見通し
6. 質疑応答



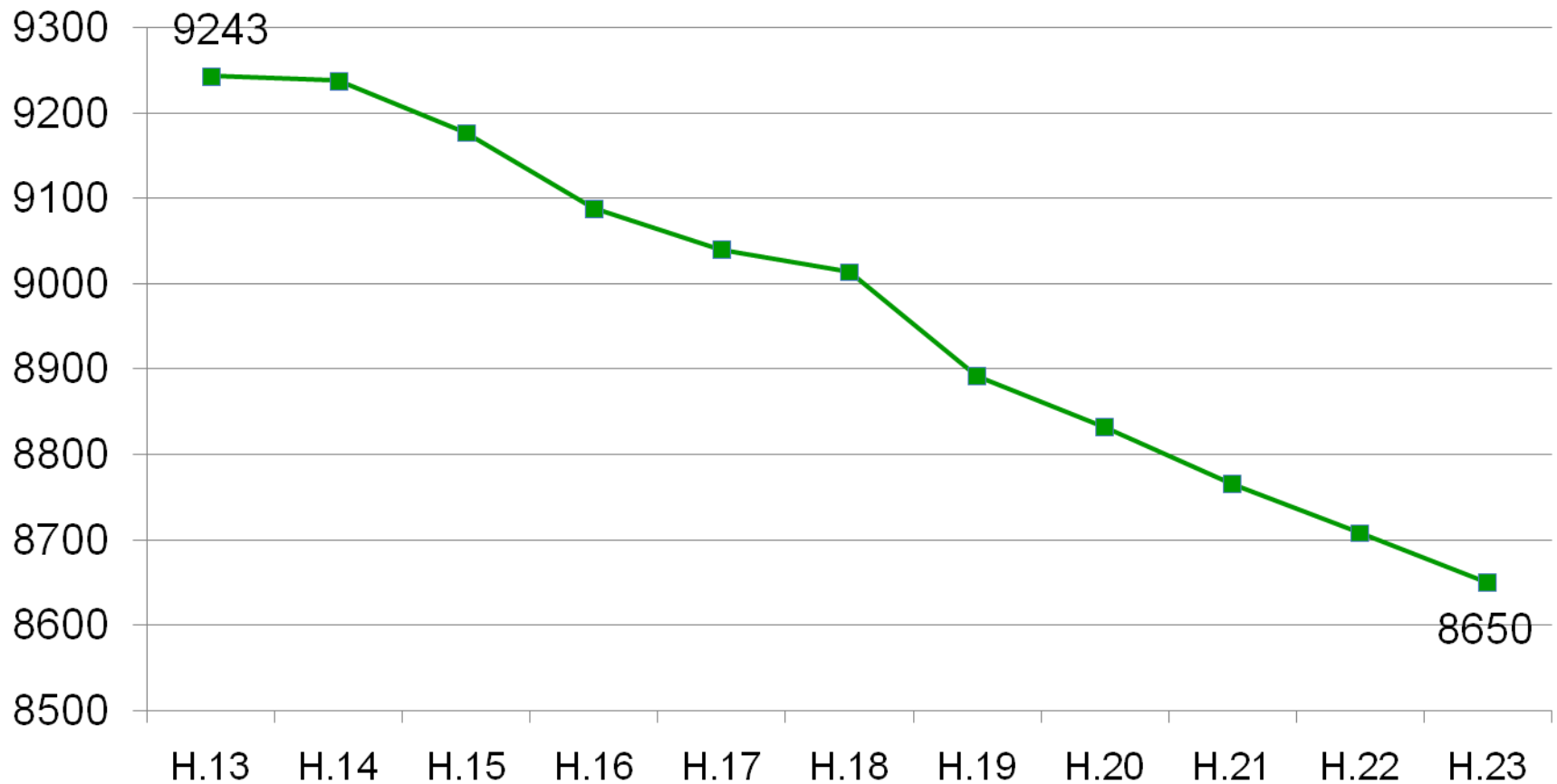
1. 会社紹介

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 554名（平成23年4月30日現在）
- 資本金 847百万円（ジャスダック上場・平成16年2月20日）
- 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 288ユーザー <うち電子カルテユーザー：216 >（H23.4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

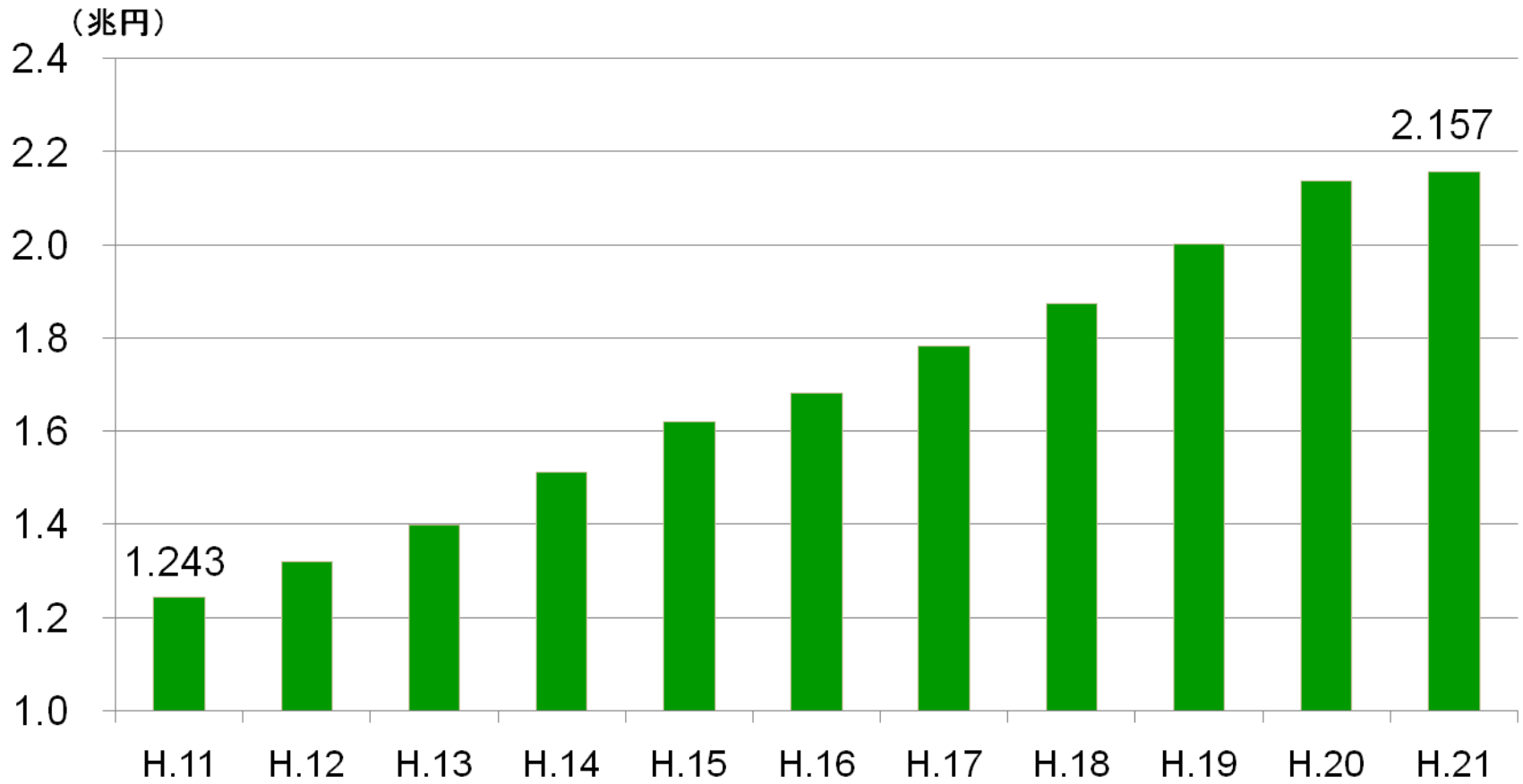
2. 業界動向

病院施設数の推移



(医療施設調査 平成13年3月～平成23年3月)

累積欠損金の推移(公立病院)



(地方公営企業決算状況調査)

病院経営を取り巻く環境

- 病院施設数は、この10年間で593減少。
 - ⇒病院の統廃合が増えた。
 - ⇒経営が立ち行かなくなるケースも。
- 累積欠損金は、914億円増加。
 - ⇒公立病院は地域医療の中核を担っている。
- 日本の医療給付費は、2011年度で33兆円。
 - ⇒財政難は顕著。



淘汰は始まっており、経営の効率化が不可欠。

税・社会保障改革原案

- 平成23年6月報道。
- 社会保障の原点に立ち返り、本源的機能の復元と強化を図る。



- ・サービスの提供体制の効率化・重点化。
- ・平均入院日数の減少。
- ・情報技術活用による重複受診・検査・投薬の削減。
- ・市町村国保の財政運営の基盤強化etc

ICカードの普及へ

- 2014年6月 個人・法人へ番号交付予定。
- 2015年1月以降 利用開始予定。
 - ⇒ 共通番号を国民に割り振る。
 - ⇒ 健康保険証・年金手帳等が1枚に。
 - ⇒ 納税や年金、医療の手続きが簡素化・効率化。
- 課題
 - ・ 個人情報流出や不正利用への懸念。
 - ⇒ 特別法を立法し、独立性の高い第三者機関設置。

地域医療における医療計画

■ 医療ニーズを3つに分ける

・一次医療(プライマリーケア)

⇒最も身近な医療機関を受診。「家庭医」としての役割。
受診者の9割は一次医療で完結するとされる。

・二次医療

⇒一般的な入院医療や糖尿病などの専門外来。
こうした医療は住民の生活圏の範囲内で提供。

・三次医療

⇒放射能治療など高度専門医療。

業界状況まとめ

■ 医療機関のIT化

高齢化等に伴う医療費の増大、財政の悪化を受けて、医療の効率化・コスト削減は必須であり、IT化はかかせない。電子化に対する政府の方向性は明確。

医療ITにより、病院がすぐに増収増益となるわけではない。医療ITは経営の効率化・質の向上のためのツールである。

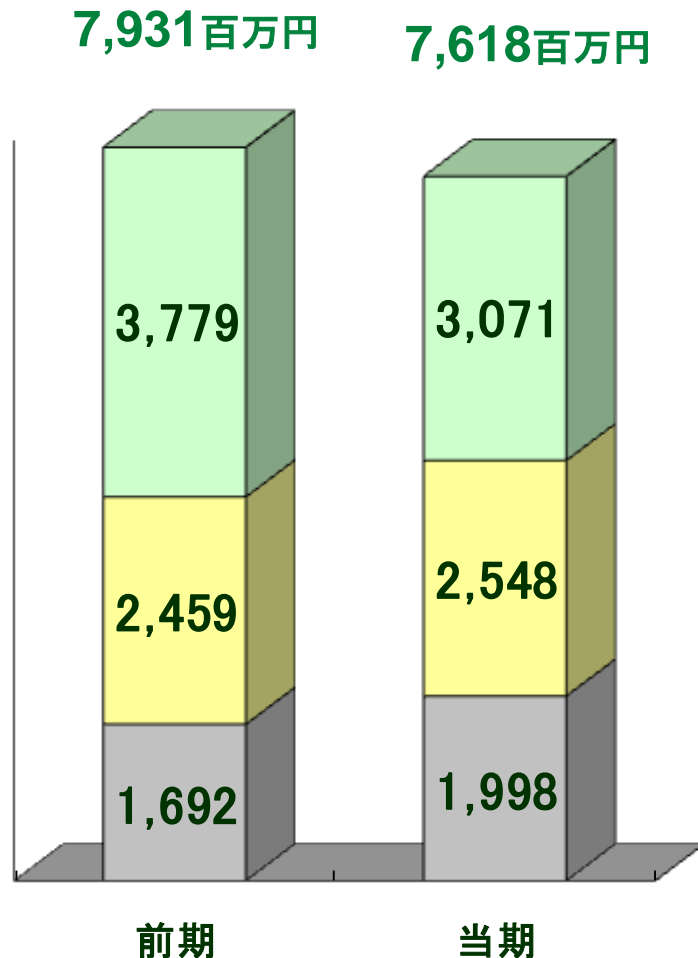
3. 平成23年4月期の状況

業績の概要(前期比較)

【単位:百万円】

	H22/4		H23/4		増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	7,931	100.0%	7,618	100.0%	▲3.9%
売上総利益	2,693	34.0%	2,315	30.4%	▲14.0%
営業利益	1,808	22.8%	1,328	17.4%	▲26.5%
経常利益	1,818	22.9%	1,360	17.9%	▲25.2%
当期純利益	1,066	13.4%	797	10.5%	▲25.3%

売上高構成比(前期比較)



【総売上高】

312 百万円減 (▲3.9%)

ソフトウェア売上高

708 百万円 減 (▲18.7%)

ハードウェア売上高

89 百万円 増 (+3.6%)

保守売上高

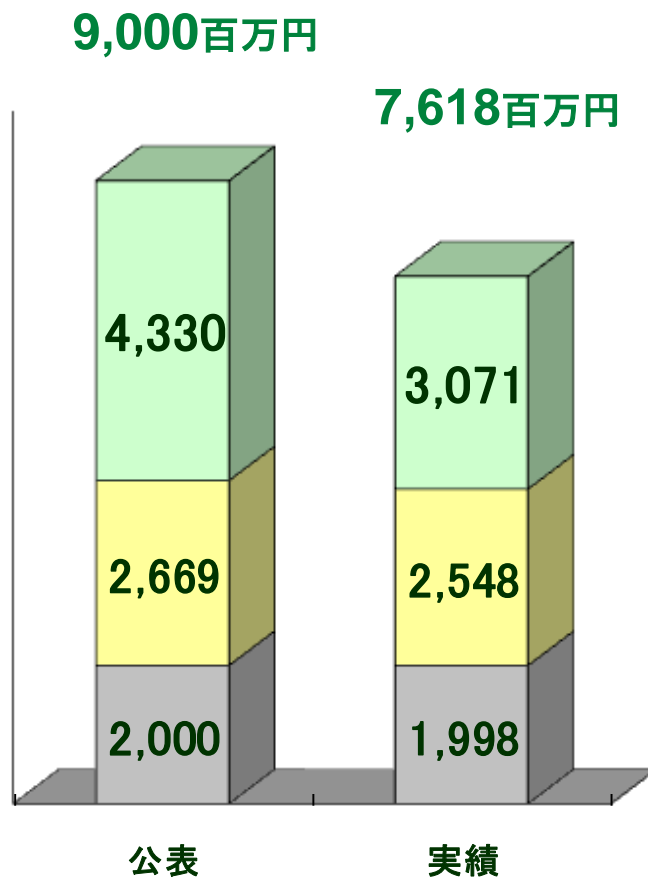
305 百万円 増 (+18.1%)

業績の概要(公表数値比較)

【単位:百万円】

	公表数値		H23/4		増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	9,000	100.0%	7,618	100.0%	▲15.3%
売上総利益	3,080	34.2%	2,315	30.4%	▲24.8%
営業利益	2,090	23.2%	1,328	17.4%	▲36.4%
経常利益	2,097	23.3%	1,360	17.9%	▲35.1%
当期純利益	1,260	14.0%	797	10.5%	▲36.7%

売上高構成比(公表数値比較)



【総売上高】

1,381百万円 減 (▲15.3%)

ソフトウェア売上高

1,258百万円 減(▲29.1%)

ハードウェア売上高

120百万円 減 (▲4.5%)

保守売上高

1百万円 減 (▲0.1%)

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	北松中央病院（公的）	224	●	●
2	6月	湘南鎌倉総合病院（徳洲会グループ）	542	●	●
3	7月	住吉川病院	41	●	●
4	8月	羽生総合病院（徳洲会グループ）	311	●	●
5	8月	南部徳洲会病院（徳洲会グループ）	345	●	●
6	8月	千葉西総合病院（徳洲会グループ）	408	●	●
7	8月	きたじま田岡病院	179	●	●
8	8月	横須賀共済病院分院（準公的）	285	導入済	●
9	9月	千葉徳洲会病院（徳洲会グループ）	304	●	●
10	9月	中部徳洲会病院（徳洲会グループ）	300	●	●
11	9月	神戸掖済会病院	317	導入済	●

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
12	9月	豊中緑ヶ丘病院	60	導入済	●
13	10月	京丹後市立久美浜病院（公的）	170	●	—
14	10月	大阪暁明館病院	332	●	—
15	10月	北杜市立塩川病院（公的）	108	●	●
16	10月	医療法人健生会 土庫病院	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
17	11月	榛原総合病院(徳洲会グループ)	405	●	●
18	11月	三沢病院 (公的)	220	導入済	●
19	12月	平戸市民病院 (公的)	110	●	—
20	12月	生月病院 (公的)	60	●	—
21	1月	守口敬任会病院	185	導入済	●
22	1月	ハートライフ病院	300	●	●
23	2月	京都南病院	204	導入済	●
24	2月	水府病院 (準公的)	139	●	—
25	2月	喜界徳洲会病院(徳洲会グループ)	104	●	●
26	2月	玉島協同病院	108	●	●
27	2月	嶺井第一病院	103	●	●
28	3月	南部病院	198	導入済	●

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
29	3月	田岡病院	210	●	●
30	3月	NTT西日本 金沢病院	89	導入済	●
31	3月	中国労災病院（公的）	410	導入済	●
32	3月	巽今宮病院	110	●	—
33	3月	四国がんセンター（公的）	405	●	●
34	4月	新京都南病院	102	●	●
35	4月	久喜総合病院（公的）	300	●	●

診療所・クリニックはプロジェクトとしてカウントしておりません。

＜グループ病院の累計数＞ 平成23年4月末現在
 徳洲会：41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

ユーザーニーズの把握

当社事業の根本・・・

- 自社で一貫・完結する。
- 開発、営業、導入、保守業務といったすべてのフェーズでユーザーと関わる。

今後の戦略 <組織>

■ 新組織運営 ～顧客満足度向上へ寄与～

⇒ 昨年8月より大幅に体制を見直し。

- ・技術営業部 ⇒ 東西チーム制。
- ・顧客支援部 ⇒ 保守体制の強化。人員再配置。
- ・技術開発部 ⇒ 専門性を高め、横断的に対応。
- ・標準化推進室 ⇒ 顧客要求を標準仕様に取込む。

今後の戦略 <人事>

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100名+キャリア)

実績:2010年4月 65名 2011年4月 50名入社

生産性を高めるための取組み

社員能力の適正把握。属人化の排除。

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
- 豊富な標準機能
- 経営分析機能(統計)
- 様々な情報の引用活用 etc

開発状況

- 「Newtons2」「新版e-カルテ」を順次提供開始。
- 看護システムなど今後リリース予定。

今後の戦略 < 営業 >

保守体制の強化

- 人員配置を見直し、ユーザーとの的確なコンタクト実施。
- 受注案件管理と進捗チェック強化。
⇒ 対応品質を向上させることにより、増収を図る。

グループ病院への営業展開

- 過去実績をアピール。新卒・キャリア採用行い、営業力強化。
- 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

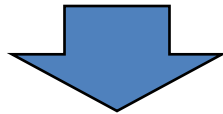
- 「病院見学会」等活用し、満足度の低い他社ユーザー等のリプレイス需要の掘り起こし。

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
- 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

【特別シンポジウム】：「震災～災害時における対応」を実施予定。
地域や公的民間等の枠を超え、将来を見据えたディスカッションを行う。

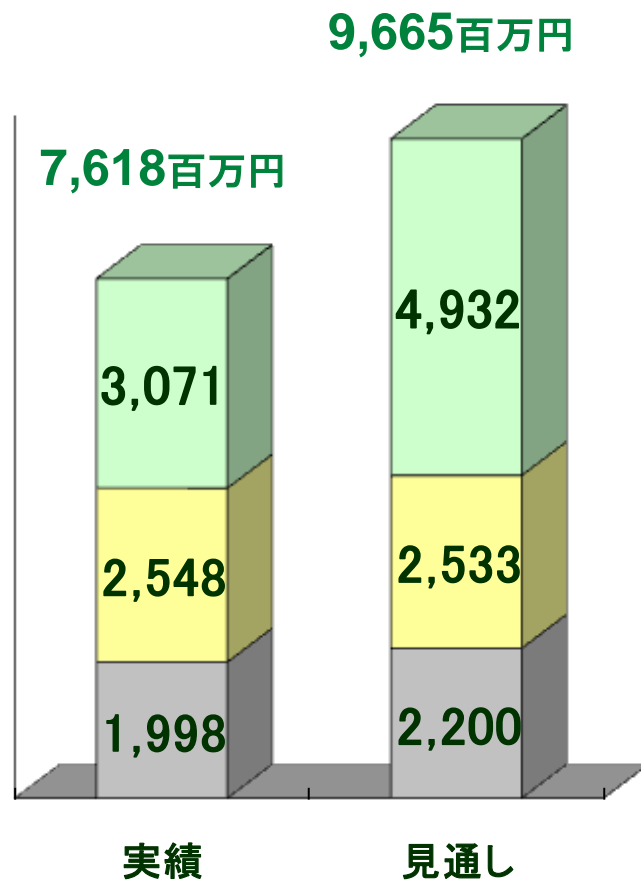
5. 平成24年4月期の業績見通し

業績の概要(前期実績比較)

【単位:百万円】

	H23/4期実績		H24/4期見通し		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	7,618	100.0%	9,665	100.0%	+2,047	+26.9%
売上総利益	2,315	30.4%	3,405	35.2%	+1,090	+47.1%
営業利益	1,328	17.4%	2,521	26.1%	+1,192	+89.7%
経常利益	1,360	17.9%	2,527	26.2%	+1,166	+85.8%
当期純利益	797	10.5%	1,501	15.5%	+704	+88.4%
1株当たり 当期純利益	149円34銭	—	281円32銭	—	—	—

売上高構成比(前期実績比較)



【総売上高】

2,047 百万円 増 (+ 26.9%)

ソフトウェア売上高

1,861 百万円 増 (+60.6%)

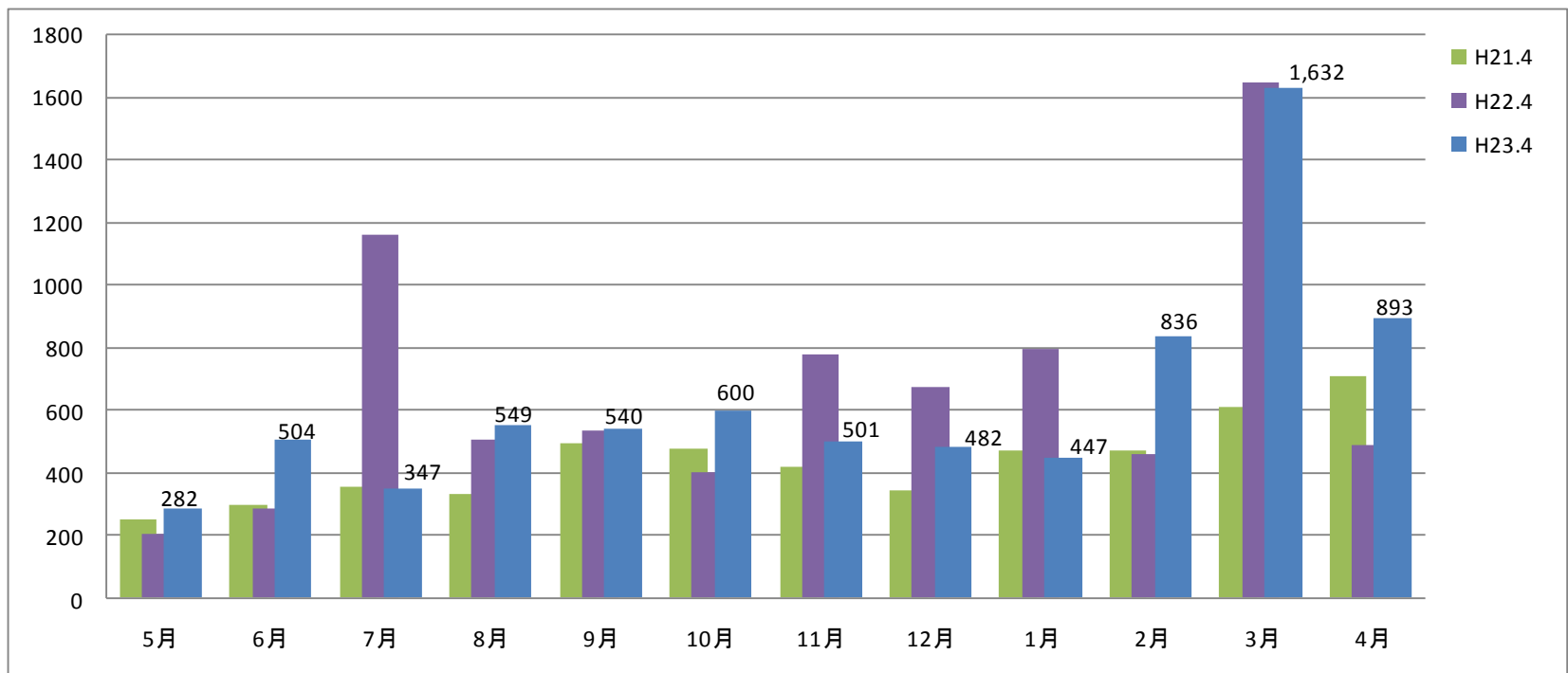
ハードウェア売上高

▲15 百万円 減 (▲0.6%)

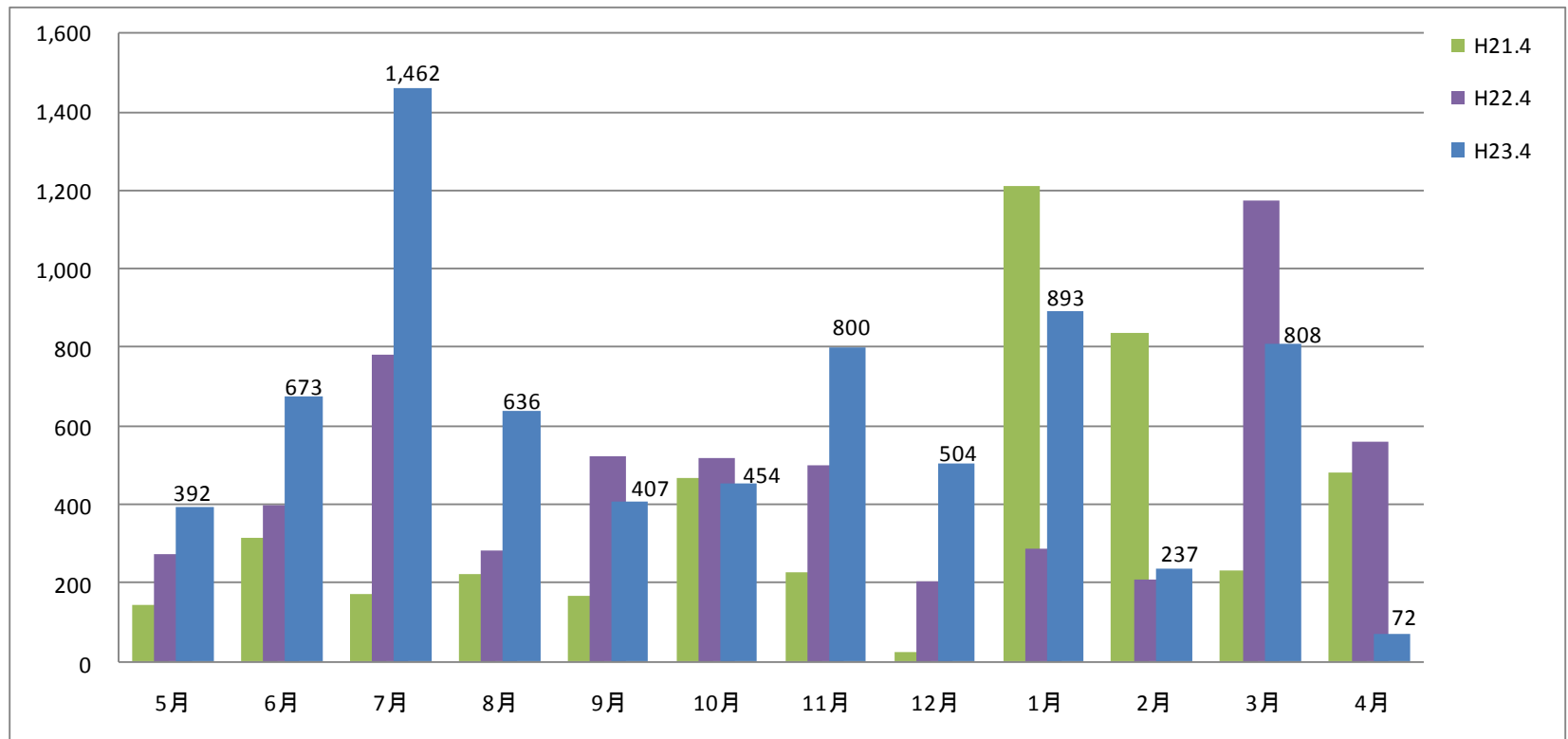
保守売上高

201 百万円 増 (+10.1%)

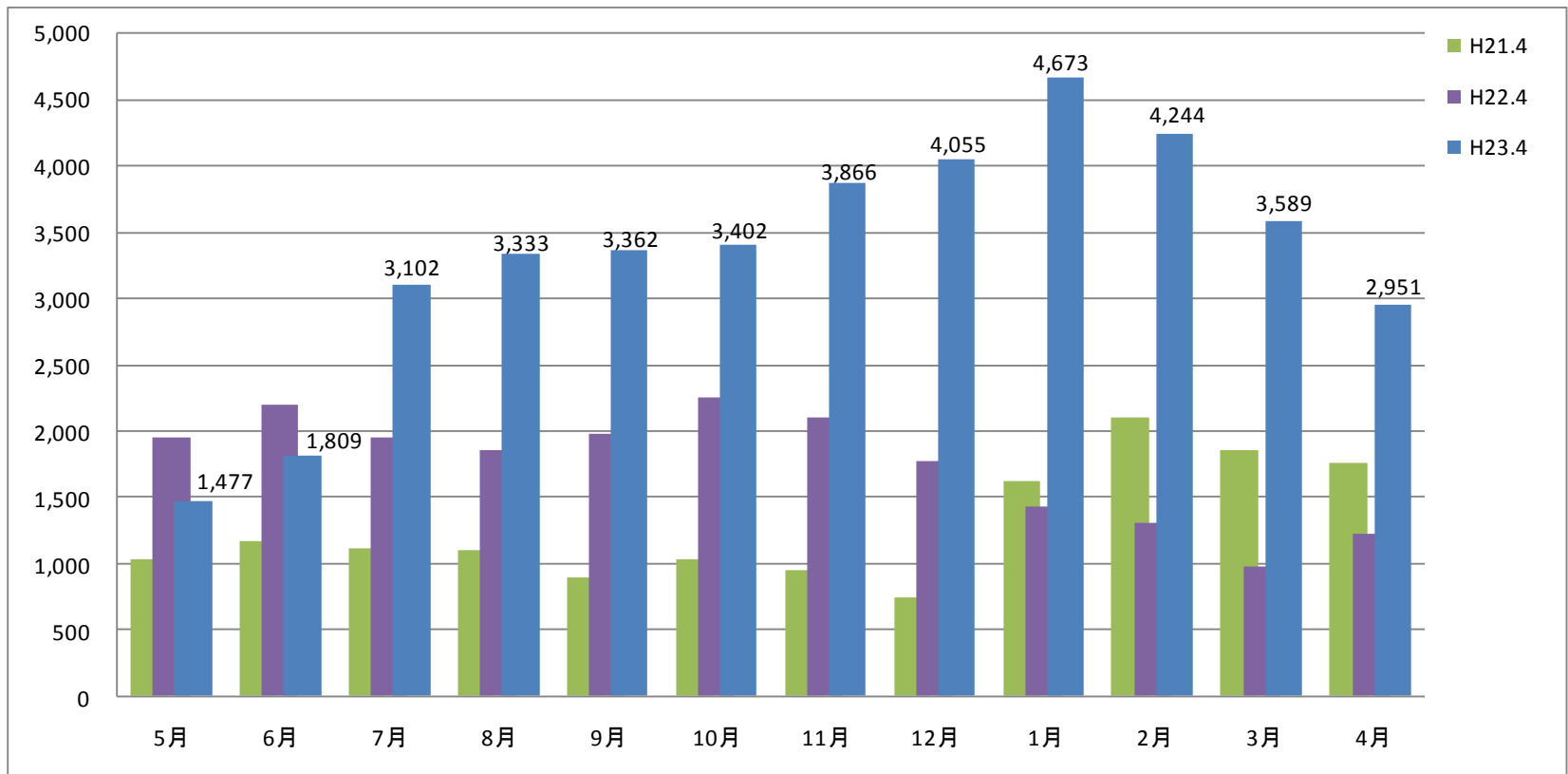
売上高の月次推移(実績)



受注高の月次推移



受注残高の月次推移



6. 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

経営管理部長

伊藤 純一郎