



2005年(平成17年)4月期
期末決算説明資料

2005年6月22日

株式会社ソフトウェア・サービス

代表取締役社長 宮崎 勝

取締役社長室長 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、2005年6月22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. 当社システムの実例(ビデオ)
3. 平成17年4月期の業績
4. 平成18年4月期の業績見通し
5. 質疑応答

参考データ



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 253名(平成17年4月30日現在) 平均年齢:27.8歳
- 人員構成 SE:230名、営業:12名、管理:11名
- 資本金 847百万円(平成16年2月20日 ヘラクス上場)
- 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

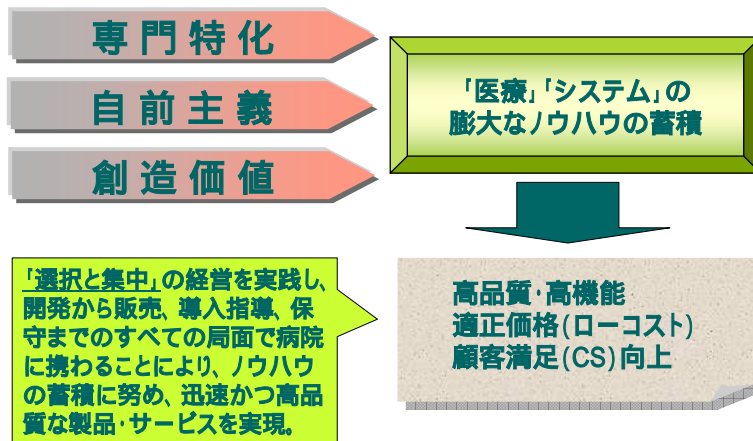
- 「e-カルテ」(電子カルテシステム)
- 「NEWTONS」(オーダーエントリーシステム)
医事会計システムを含む
- 看護業務支援、看護計画システム
- クリティカル・パスシステム
- 病・病、病・診、病・患連携システム
- 検査システム
- 原価管理システム
- 他 約30部門システム群



5

ビジネスの特徴

経営の基本ポリシー



6

システムの特徴

高品質・高機能、適正価格、顧客満足が高い理由は

多くの病院様の知恵を吸い上げ、進化し続ける仕組み

導入時要望

標準カンパニーマネジメント
費用の削減

改善要望

標準保守費用
の削減

積極吸収

積極吸収

新規作成や、大幅な変更を伴うが、ユーザー病院様共通的に**広く有益なもの**;

ソースプログラムの修正を伴うが、**大幅改造にならないもの**

弊社システムが**標準的に備えている**設定機能が病院様の要望に対応できるもの

機能向上に寄与

標準設定機能として蓄積され、今後は設定変更で対応実現

100病院を超える要望の蓄積により幅広いご要望に**標準機能対応**

標準機能として蓄積

標準設定機能として蓄積

VersionUp

多くの機能を安く利用できる
システム陳腐化が防止できる

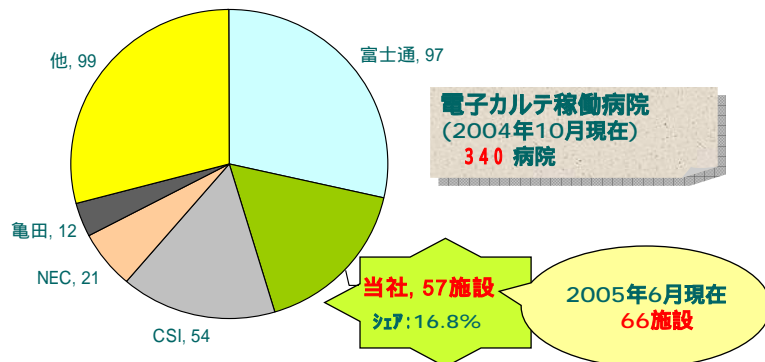
全ユーザーに無償バージョンアップ

成長型パッケージシステム

「追加された機能」については、標準化を行う。全ユーザー病院で**有益なもの**は、VersionUpとして既存ユーザー病院へ**保守費用内のサービス**としてご提供

7

病院向け電子カルテベンダ - 別実績



- (注) 1. 月刊「新医療」2004年8月・9月・10月号から当社集計
2. 2004年10月までに稼働済分まで集計(それ以降の予定含まず)
3. クリニック・診療所は含まず

8

2. 当社システムの実例 ~ 恵寿総合病院(石川県) ~

3. 平成17年4月期の業績

当期の業績の概要

	H16/4期 百万円	H17/4期 百万円	増減額 百万円	増減率
売上高	3,504	3,426	78	2.2%
売上総利益	1,442	1,001	440	30.6%
営業利益	1,072	559	512	47.8%
経常利益	1,034	575	459	44.4%
当期純利益	585	338	246	42.2%

減収減益の理由

減収

補助金制度の中止

電子カルテの導入を計画していた病院が投資を延期(=補助金復活への期待感)

減益

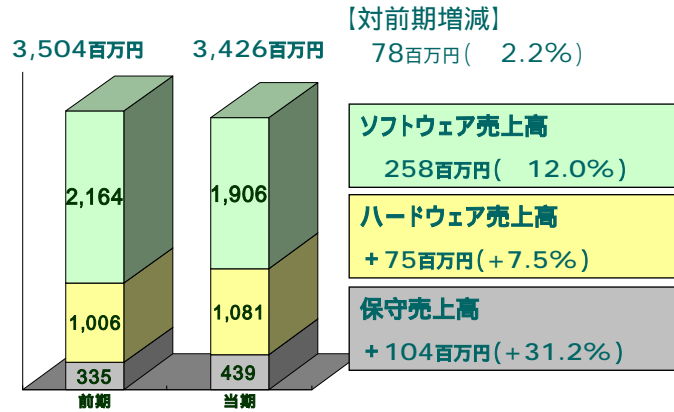
成長を前提とした人員増強による人件費負担増

電子カルテ市場はまだ拡大

平成17年4月期は過去2年間の補助金パブルの反動による踊り場

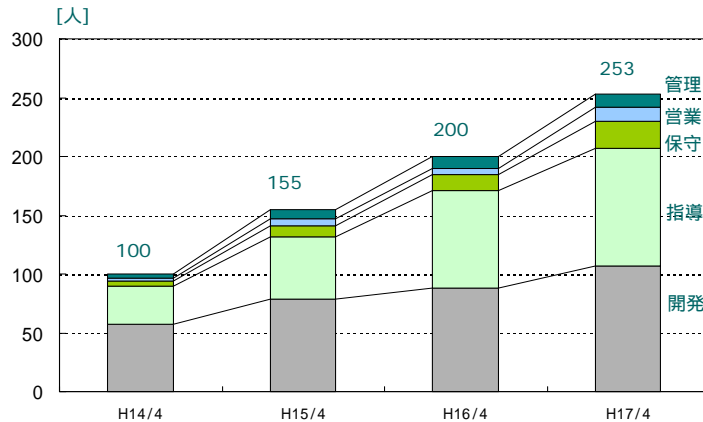
市場の方向性を見極め(成長は継続)、長期的視点で先行投資を継続することにより、成長への足場を固めた1年

売上高構成比推移

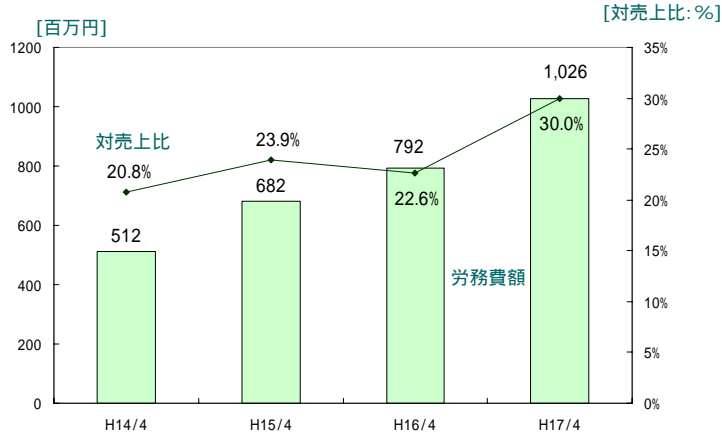


粗利益の高いソフトウェア売上高が減少

従業員数の推移



労務費の推移



当期の事業活動【営業活動】

既存ユーザー

バージョンアップ、電子カルテ導入を推進

約50のオーダエントリーシステムユーザー = 電子カルテの見込み客

新規ユーザー

積極的な営業活動の推進

従来) 紹介、見学会、社内展示会を中心とした受身の営業
 当期) 当社のターゲットとなる病院へ積極的なアプローチ営業
 (例) 電話によるローリング営業

見込み客データベース 将来の営業活動へ寄与
 従来、ご縁のなかった病院との接点の拡大 チャンスの拡大

当期の営業活動の結果

既存ユーザー

前期: 3案件

当期: 9案件(+ 6案件)

オーダエントリーシステムの旧バージョンからのバージョンアップ
4病院

'NEWTONS'ユーザーの'e-カルテ'導入 5病院

新規ユーザー

前期: 22案件

当期: 19案件(3案件)

'NEWTONS'と'e-カルテ'の同時稼働 6病院

'NEWTONS'と'e-カルテ'の時間差稼働 4病院

'NEWTONS'の稼働 8病院
(来期以降の電子カルテ見込客)

その他 1案件

前期: 25病院

当期: 28案件

当期の営業活動のトピックス

グループ病院・組織病院への営業強化

効率的・安定的な受注・導入が可能

徳洲会グループ

日本最大の民間病院グループ(約60病院)

当期の稼働は5病院

既存ユーザーの八尾徳洲会病院と合わせて6病院が稼働

松原徳洲会病院(10月)

札幌東徳洲会病院(3月)

鹿児島徳洲会病院(2月)

静岡徳洲会病院(4月)

野崎徳洲会病院(3月)

当期の事業活動【保守】

保守サポート

ユーザーコミュニケーションの強化

保守部内に「ユーザー訪問チーム」を設置

保守DBの構築

保守業務の品質を均質化、効率性・生産性の向上

顧客満足向上への取組み

ユーザーの「満足情報」は最大の営業活動
システム更新(リプレース)の際に選ばれるベンダーへ

当期の事業活動【その他】

個人情報保護への取組み

プライバシーマーク認定、ホームページの暗号化

IR活動の強化

月次情報(売上高、受注)、決算説明会、稼働病院情報等の開示情報の充実

厚生労働省 標準化委員会への参画

標準化に向けた最終報告取りまとめに関与

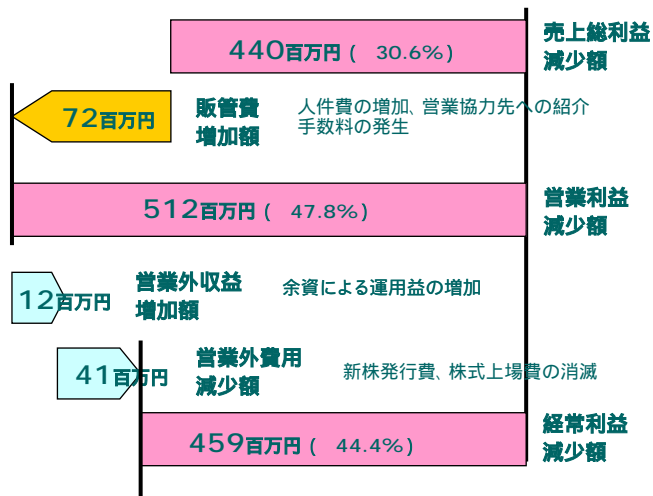
経済産業省 相互運用性実証プロジェクトへ参画

実証プロジェクトにメンバーとして参画

売上高総利益の主な増減要因



営業利益・経常利益の主な増減要因



4. 平成18年4月期の業績見通し

25

平成18年4月期の業績見通し

	H17/4期 実績 (百万円)	H18/4期 見通し (百万円)	増減額 (百万円)	増減比
売上高	3,426	5,000	+1,574	+45.9%
売上総利益	1,001	1,769	+767	+76.7%
営業利益	559	1,250	+691	+123.5%
経常利益	575	1,260	+685	+119.1%
当期純利益	338	728	+390	+115.5%
1株当期利益	61円65銭	132円83銭	***	***

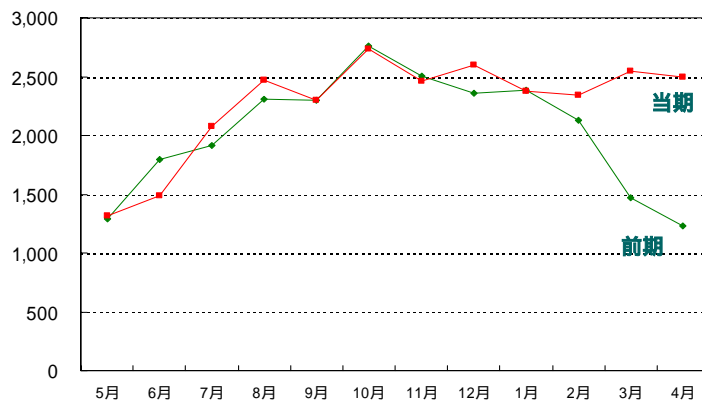
26

受注の状況

	受注高 百万円	前年同期比	受注残高 百万円	前年同期比
ソフトウェア	2,830	+33.3%	1,607	+135.6%
ハードウェア	1,417	+18.0%	886	+61.0%
合計	4,248	+27.8%	2,494	+102.3%

平成17年4月末現在

受注残高の推移



政策としての医療の情報化の流れ

保健医療分野の情報化にむけてのグランドデザイン (2001.12)

2006年度までに全国の400床以上の病院及び全診療所の6割以上に電子カルテを普及させる

(注)400床以上の病院数:838施設(厚生労働省 平成15年(2003年)「医療施設(動態)調査・病院報告の概況」より 平成15年10月1日現在)

2004年10月現在の電子カルテ稼働病院は340病院。
(病床規模関係なく集計)

(注)月刊「新医療」2004年8月号、9月号、10月号から当社集計

電子カルテ普及政策の変化 1

厚生労働省の電子カルテ普及施策としての補助金制度

2002年度

108施設/
124億円

2003年度

141施設/
188億円

2004年度

中止

考えられる中止の理由

事前に想定した効果がでなかった

- * 期限通りに稼働しない
- * 電子カルテ稼働後も紙カルテが残っている
- * 一部の部門でしか電子カルテが稼働しない etc

電子カルテ普及政策の変化 2

規制改革・民間開放推進三ヵ年計画(政府)

電子カルテシステムの普及促進 = 2005年度中に措置
 診療報酬明細書(レセプト)のオンライン請求の普及促進
 = 2005年度中に措置
 ~ 平成17年3月17日 日本経済新聞より ~

電子カルテ普及策の検討に着手(厚生労働省)

診療報酬の電子カルテ加算制度(案) <経済的な支援策>
 電子カルテを利用して、患者への診療情報の提供、紹介状の作成
 等を行った場合に診療報酬に加算が可能となる制度
 ~ 平成17年4月2日 日本経済新聞より ~

(注) 上記は案であり決定されたものではありません。

H18/4期見込み売上高の前提条件

当期見込みプロジェクト数: **33案件**(前期実績: 28案件)

既存ユーザー 当期見込み: **4案件**(5案件) 前期実績: 9案件

新規ユーザー 当期見込み: **29案件**(+ 10案件) 前期実績: 19案件

単価の高い新規ユーザーが大幅増加

受注済み(契約済) **17案件**(+ 10案件) 前期実績: 7案件

受注確率が高いと判断(注) **12案件**(- 案件) 前期実績: 12案件

(注) 契約は完了していないが、内定等の意思表示を受けているものなどです。なお、前期においては、補助金の中止という特別な要因があったため、12案件のうち2案件が当期に延期になりましたが、特別な要因のない当期においては、変動の可能性は低いものと想定しております。

当期案件は、そのほとんどが確定済

H18/4期の事業計画 【開発活動】

新規システム開発

次期バージョン電子カルテ開発 (64ビット対応)

DWH(データウェアハウス)

PACS開発 (注)

(注)PACSとは、「Picture Archiving and communication System」の略であり、CT、MRI、レントゲン等の医療用画像データをネットワークでやりとりできるシステムです。従来は他社製品を利用していましたが価格面等を考慮し、自社開発を行います。

H18/4期の事業計画 【営業活動】

グループ病院・組織病院への営業強化

営業DBを使った効率・効果的な営業活動

販促ツール(販促用DVD等)の製作・活用

H18/4期の事業計画【導入指導】

導入指導

導入指導業務の「標準化」

業務、書類・資料等の標準化

プロジェクトマネージャー教育の強化

良質なプロジェクトマネージャーの人数が当社の導入キャパを決定
売上高に直結

「短期間」で「スムーズ」な導入は、当社の競争優位ポイント

H18/4期の事業計画【保守】

保守サポート

ユーザーコミュニケーションの強化

保守DBの有効活用

クイックレスポンス
的確な対応
ユーザーのニーズの把握
ユーザー営業の強化

H18/4期の事業計画【その他】

第1回ユーザー会の開催(H17.8.20)

ユーザー間で当社システム活用事例等の有益な情報を共有
当社システムの品質・機能向上にも寄与

医療福祉大学教育用仮想病院での「e-カルテ」採用

高度な教育現場での当社システム採用
将来の営業活動に寄与の可能性あり

書籍出版(仮題:「病院におけるIT化の実際」)

現場で実際に効果をあげてこられた当社有力ユーザーの院長・理事長クラスの方々がそのエッセンスを執筆

5. 質疑応答

参考データ

政府の政策としての医療の情報化 No.1

e-Japan戦略 (2001.1)

【基本戦略】目指すべき社会 <医療・介護>
在宅患者の緊急時対応を含め、ネットワークを通じて、
安全に情報交換ができ、遠隔地であっても質の高い医療・
介護サービスを受けることができる。

e-Japan重点計画 (2001.3)

【行政の情報化及び公共分野における情報通信技術の活用の推進】
「2005年の姿」
電子カルテの普及等により、多様で質の高い医療サービス享受

政府の政策としての医療の情報化 No.2

保健医療分野の情報化にむけてのグランドデザイン (2001.12)

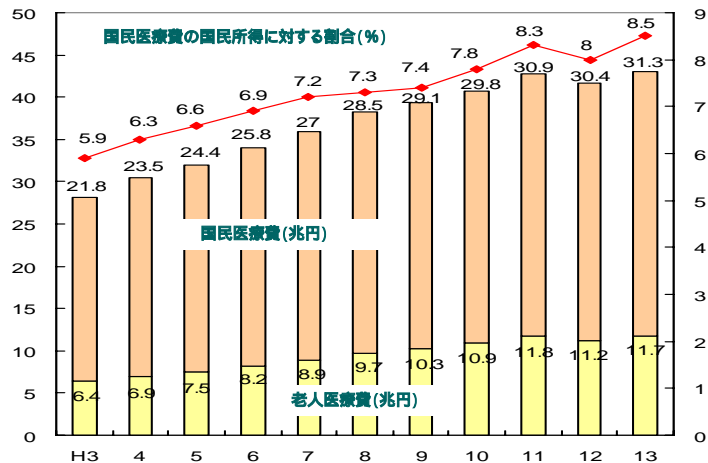
2006年度までに全国の400床以上の病院及び全診療所の6割以上に電子カルテを普及させる

(注)400床以上の病院数:838施設(厚生労働省 平成15年(2003年)「医療施設(動態)調査・病院報告の概況」より 平成15年10月1日現在)

2004年10月現在の電子カルテ稼働病院は340病院。
(病床規模関係なく集計)

(注)月刊「新医療」,2004年8月号、9月号、10月号から当社集計

医療費の動向 1



(注)厚生労働白書(H16)より

医療費の動向 2

国民医療費等の対前年度伸び率(%)

(注)厚生労働白書(H16)より

	H3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
国民医療費	5.9	7.6	3.8	5.9	4.5	5.8	1.9	2.6	3.7	1.9	3.2
老人医療費	8.1	8.2	7.4	9.5	9.3	9.1	5.7	6.0	8.4	5.1	4.1
国民所得	6.4	0.5	0.0	1.3	0.1	3.3	0.9	3.0	1.6	1.6	2.7

国民医療費は経済(国民所得)の伸びを上回って伸びている。中でも老人医療費の伸びが著しい。

医療費の伸びを経済・財政とも均衡のとれた適正なものとしていく必要がある



医療制度改革の必要性

病院を取り巻く厳しい経営環境

患者が病院を選択する時代の到来

医療ミス等への関心の高まり、インターネット等により患者の入手可能な情報量の拡大、医療機関ランキング本等

診療報酬のマイナス改定

規制緩和の流れ(混合診療、株式会社等の参入等)

DPCの導入(出来高制から固定料金制へ)

少子高齢化



病院も競争の時代へ(優れた経営が必要)

電子カルテを利用した最先端の病院事例

医療法人医誠会 城東中央病院(大阪市城東区) 233床

1999年2月 当社オーダエントリーシステム稼働
2000年4月 当社電子カルテシステム稼働

医療情報の共有への取組み

インターネット医療連携システム (地域の診療所等へ情報提供、検査予約等)
患者へインターネットを通じてカルテ情報開示

医療の質を担保するための取組み(外部認証の利用)

ISO9001、プライバシーマーク、ISMS、BS7799

CSの向上とCRMの概念を電子カルテに導入

電子カルテはツール、電子化への戦略が重要



外来新患者数(年間)の増加(導入時:2万人 3年後:2万7千人)
外来診療単価アップ 診療収入が月間約3,000万円増加
平均在院日数短縮(導入前:30日超 3年後:20日前後)

(注)月刊新医療別冊「電子カルテ白書」論集:「電子カルテは経営に役立つか」
医療法人医誠会 医誠会病院院長 井川澄人 より

45

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

取締役社長室長 中嶋 智

46