

2006年(平成18年)4月期

中間決算説明資料

2006年1月10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 経営管理部長

兼 支援室長 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、2006年1月10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

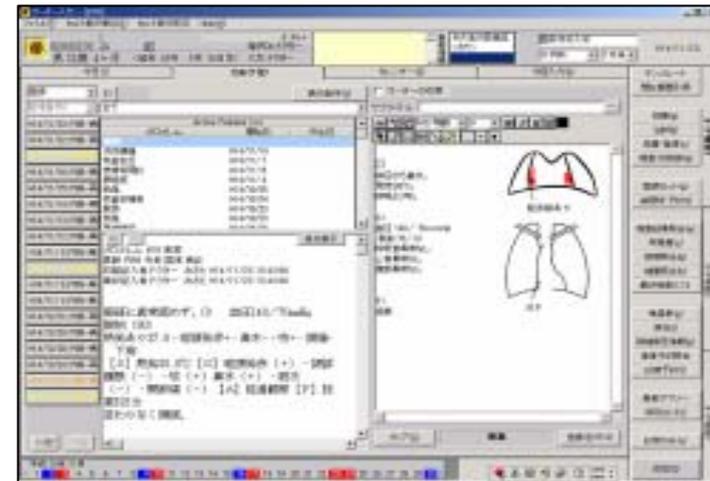
1. 会社紹介
2. 平成18年4月期中間決算
3. 平成18年4月期通期の業績見通し
4. 来期以降について
5. 質疑応答



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)
- 設立 昭和44年4月
- 従業員 254名(平成17年10月現在)
- 人員構成 開発:109 指導:90 保守:28 営業:11 管理:11
- 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
 - 「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



ビジネスの特徴

経営の基本ポリシー

専門特化

自前主義

創造価値

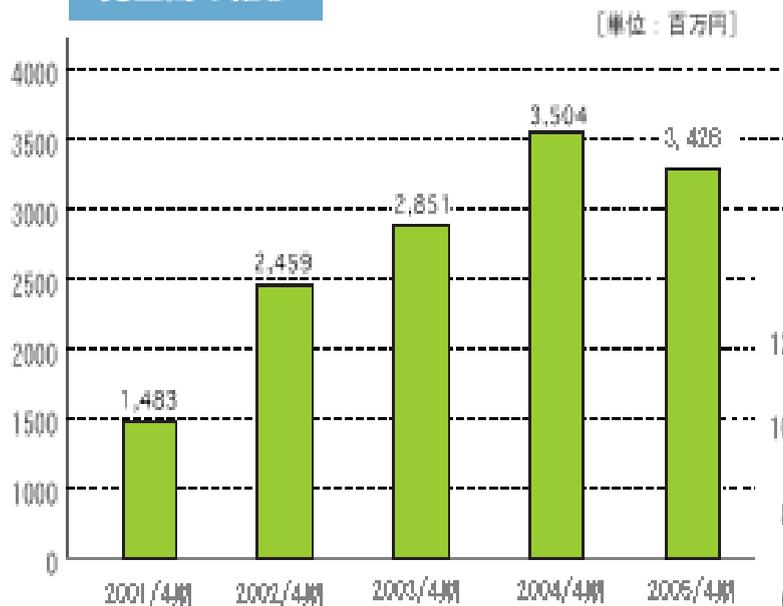
「医療」「システム」の
膨大なノウハウの蓄積

「選択と集中」の経営を実践し、開発から販売、導入指導、保守までのすべての局面で病院に携わることにより、ノウハウの蓄積に努め、迅速かつ高品質な製品・サービスを実現。

高品質・高機能
適正価格(ローコスト)
顧客満足(CS)向上

業績の推移

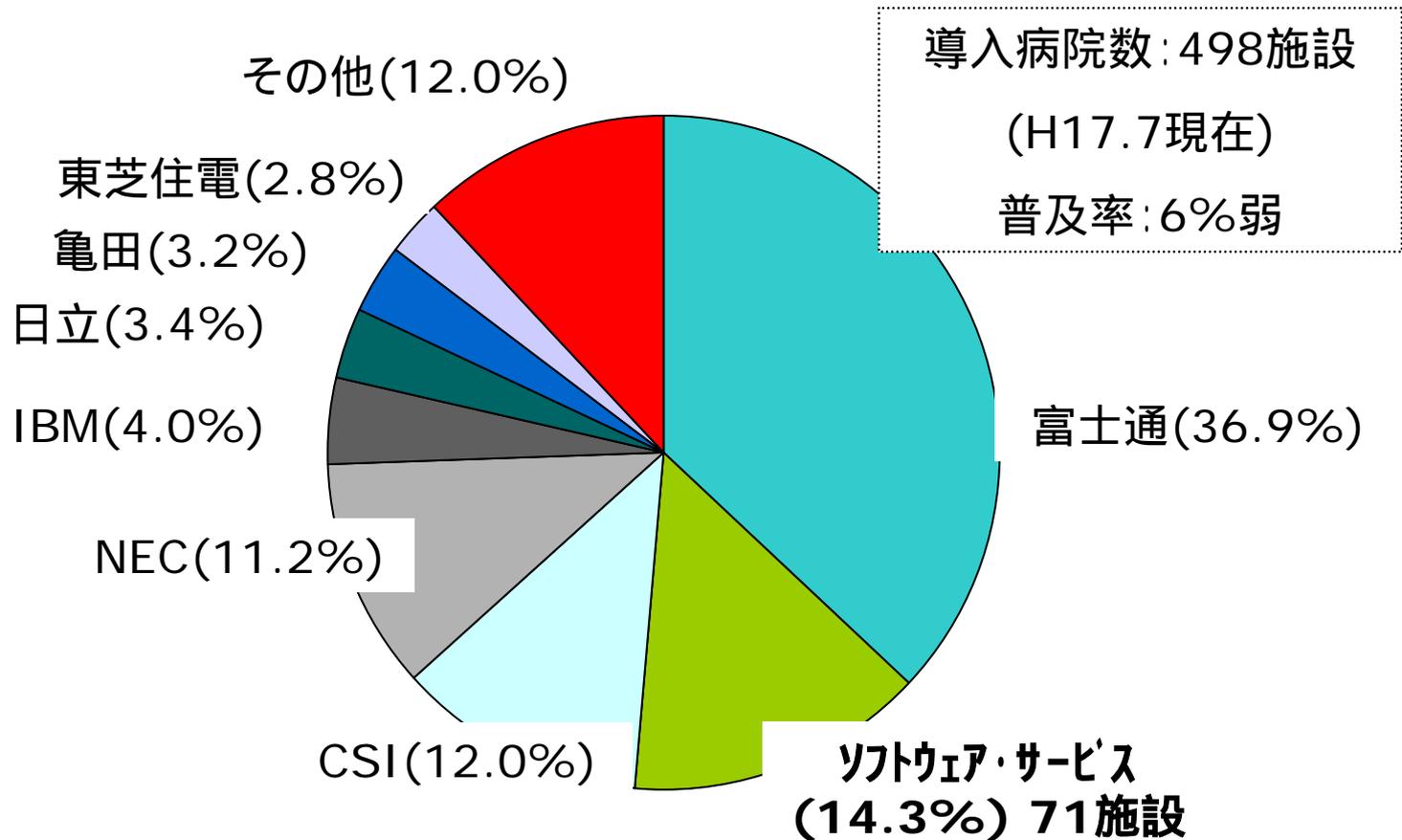
売上高の推移



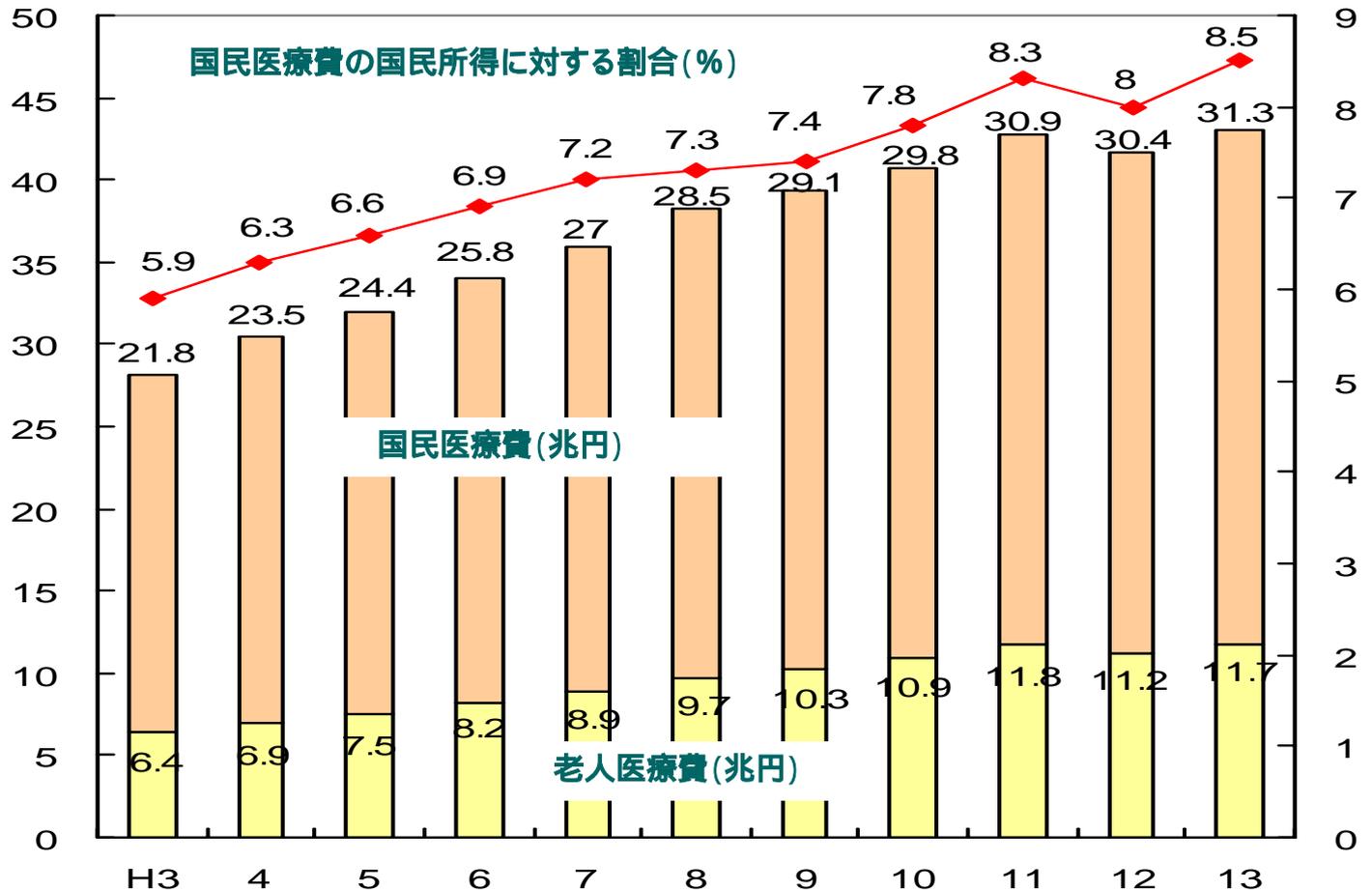
経常利益の推移



競合状況(病院向け電子カルテ市場)



医療費の動向



(注)厚生労働白書(H16)より

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)

2. 平成18年4月期中間決算

当中間期の業績の概要

	H17/4中 百万円	H18/4中 百万円	増減額 百万円	増減率
売上高	1,377	1,997	+619	+ 44.9%
売上総利益	318	672	+353	+110.9%
営業利益	85	455	+369	+430.5%
経常利益	94	468	+373	+393.4%
当期純利益	51	268	+263	+418.9%

増収増益について

増収

新規受注案件の増加 11 12プロジェクト

社内: 営業努力(電話コールプロジェクト<営業データベース>、営業増員)

社外: 病院のIT投資意欲(政策的背景、病院の生き残り)

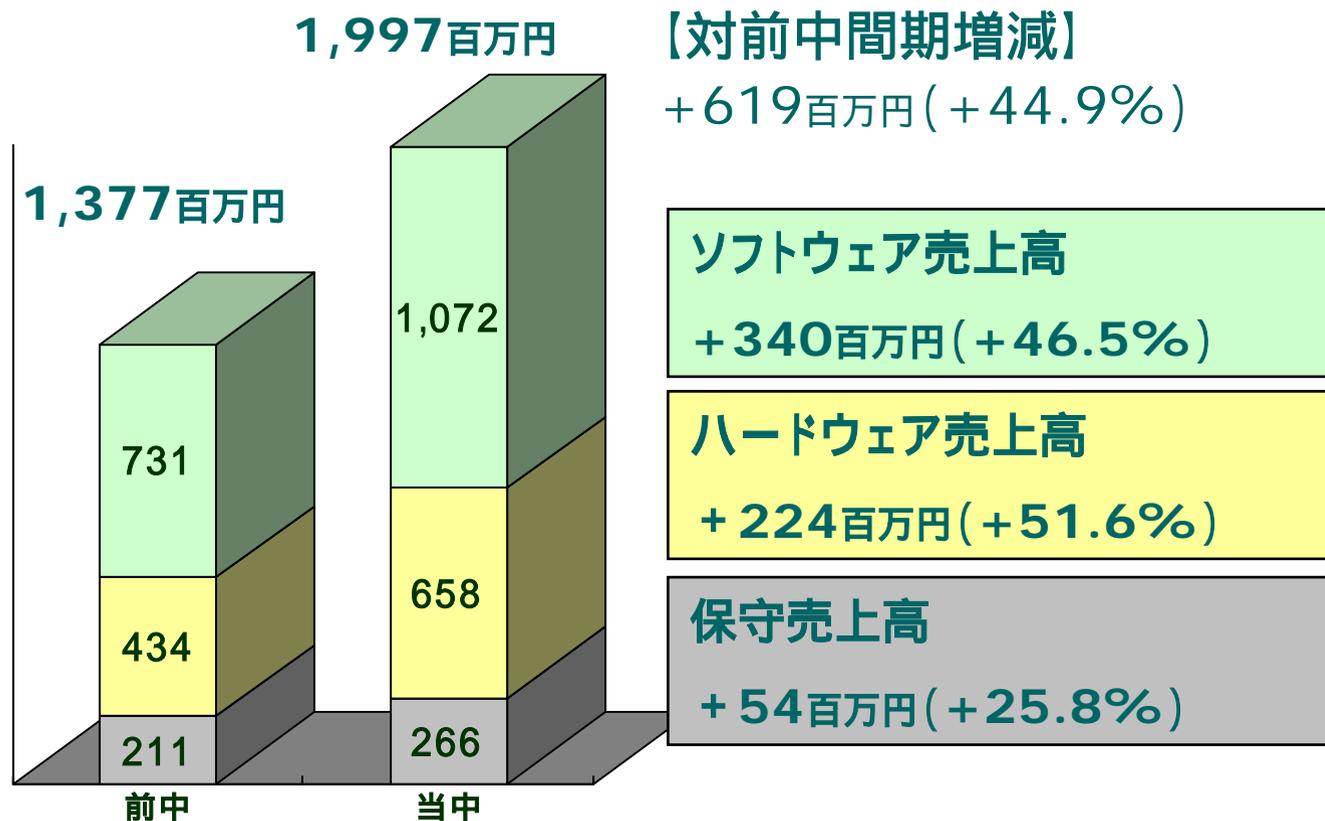
前中間期は11プロジェクトのうち、5プロジェクトが既存ユーザーのバージョンアップ等であったが、今期は2プロジェクトしか既存ユーザー案件がなかったため、相対的に1プロジェクト当たり単価が高い。

増益

増収によるもの

当社の経費は固定費なので、計画通りの売上がたてば高収益体質

売上高構成比推移



構成比は、ほぼ同じ

当中間期の営業活動の結果

既存ユーザー

前期: 5 案件

当期: 2 案件 (3 案件)

「NEWTONS」ユーザーの「e-カルテ」導入 2 病院

新規ユーザー

前期: 6 案件

当期: 10 案件 (+ 4 案件)

「NEWTONS」と「e-カルテ」の同時稼働 5 病院

「NEWTONS」と「e-カルテ」の時間差稼働 1 病院

「NEWTONS」の稼働 4 病院
(来期以降の電子カルテ見込客)

前期: 11 病院

当期: 12 案件

当期の事業活動トピックス

新規システム開発

PACS(画像システム)開発

次期電子カルテ開発に着手

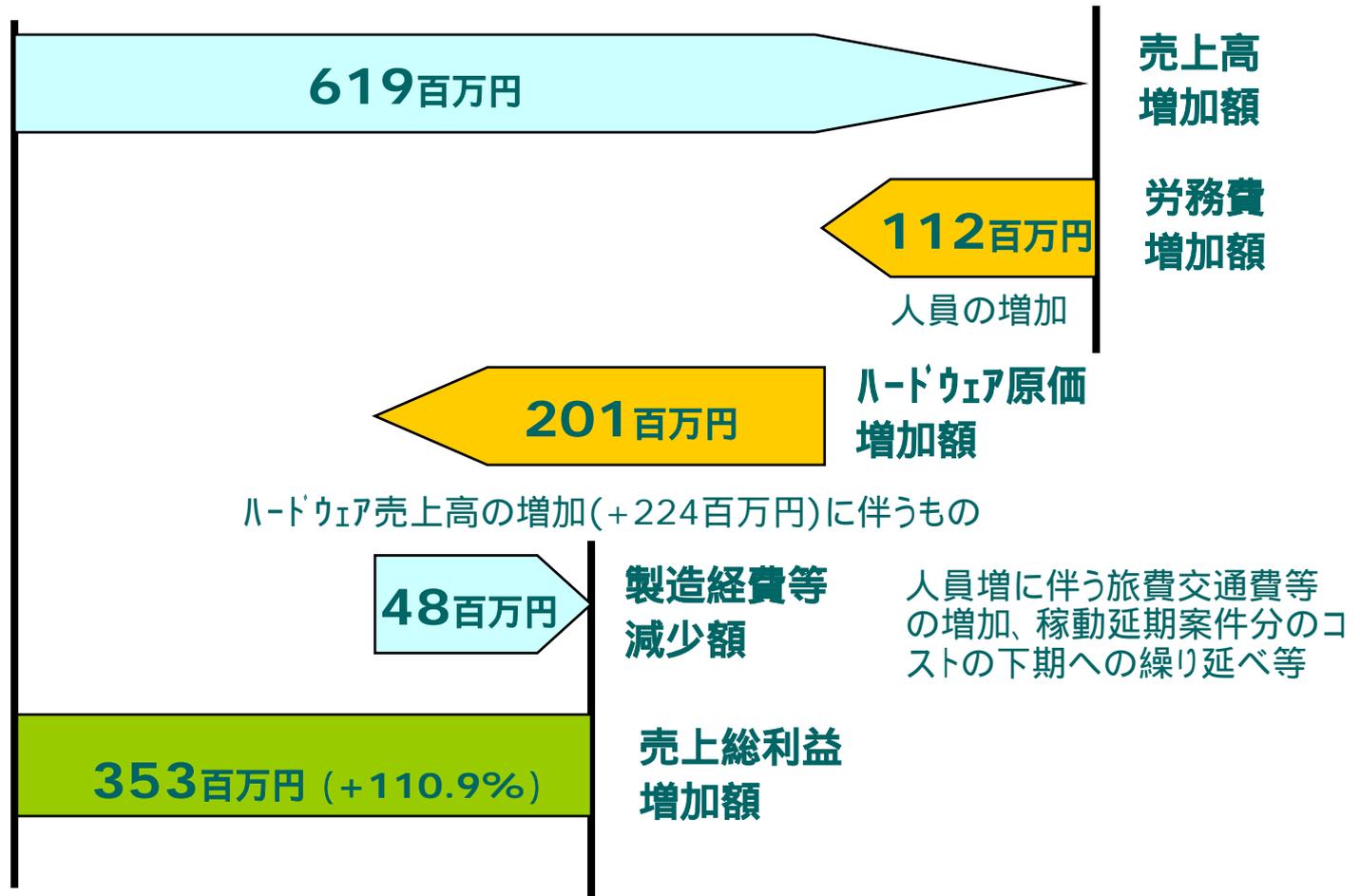
データウェアハウスの開発

ユーザーコミュニケーション強化

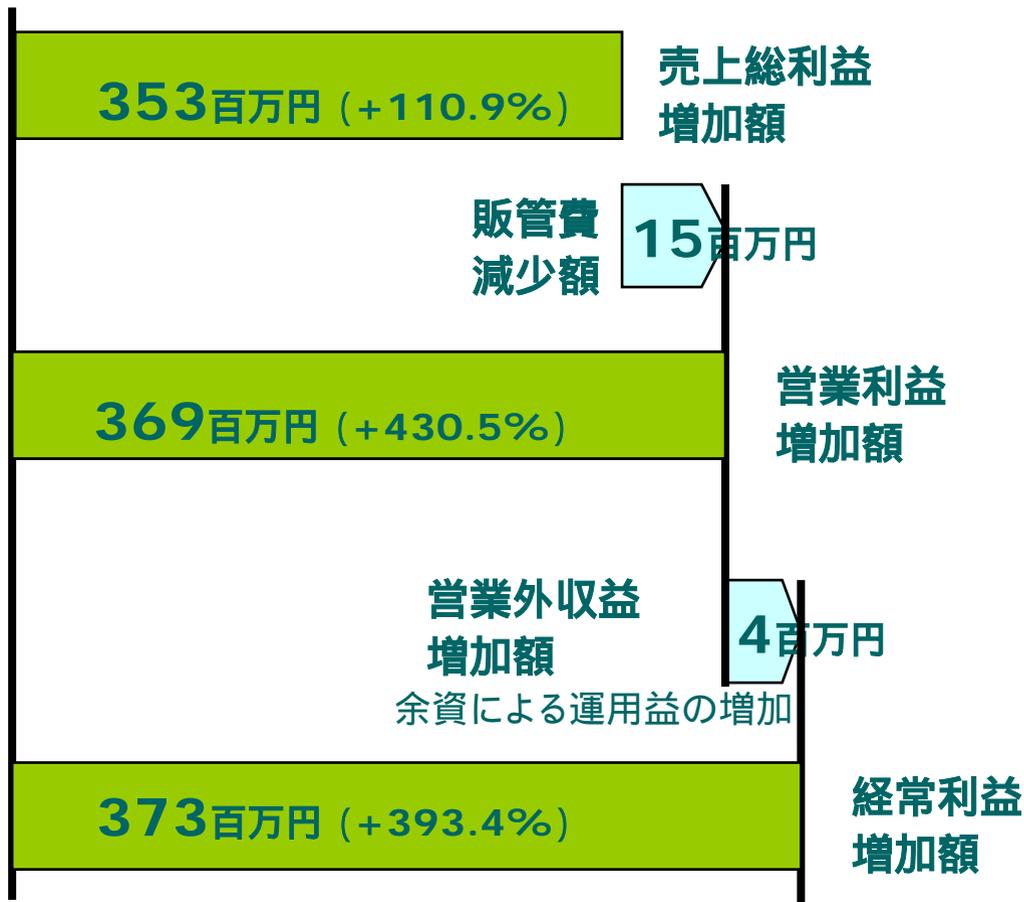
第1回「SSユーザー会」開催(H17.8.20)

当社ユーザー90病院、272名の参加
システム活用事例の発表

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



3 . 平成18年4月期の業績見通し

平成18年4月期の業績見通し

	H17/4期 実績 (百万円)	H18/4期 当初見通し (百万円)	H18/4期 修正見通し (百万円)	増減額 (百万円)	増減比
売上高	3,426	5,000	5,450	+2,023	+59.1%
売上総利益	1,001	1,769	1,911	+909	+90.8%
営業利益	559	1,250	1,435	+691	+156.5%
経常利益	575	1,260	1,450	+685	+152.0%
当期純利益	338	728	852	+390	+151.8%
1株当期利益	61円65銭	132円83銭	155円25銭	***	***

H18.1.10、通期の業績見通しの修正リリースを行いました。

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	1,744	1.9%	2,279	+31.9%
ハードウェア	1,119	+25.7%	1,347	+33.8%
合計	2,863	+7.3%	3,627	+32.6%

平成17年10月末現在

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: **36案件** (前期実績: 28案件)

既存ユーザー 当期見込み: **3案件** (6案件) 前期実績: 9案件

新規ユーザー 当期見込み: **33案件** (+ 14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

案件の特徴

- グループ病院の増加
- 公的病院の増加 (当期は8病院の予定)

H18/4期の開発計画

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。

4. 来期以降について

平成19年4月期以降の業績目標

毎期、前年売上高に10億円+ の売上を上乘せ

< 2010年4月期時点の業績目標 >

売上高:100億円

経常利益30億円 (売上高経常利益率30%)

人員:500名 (毎期50名の増員を目指す)

目先のシェアには拘らず、責任を持ってできる案件をこなし、顧客満足度を高め、「リプレースの際に選ばれるベンダー」を目指す

5. 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 経営管理部長

兼 支援室長 中嶋 智