

# 2007年(平成19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

取締役 経営管理部長

兼 企画調整室長 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、2007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. 業界動向
3. 中間期(H18.5-10)の状況
4. 体制整備への取組み
5. 今後の戦略
6. 通期(H18.5-H19.4)の業績見通し
7. 質疑応答

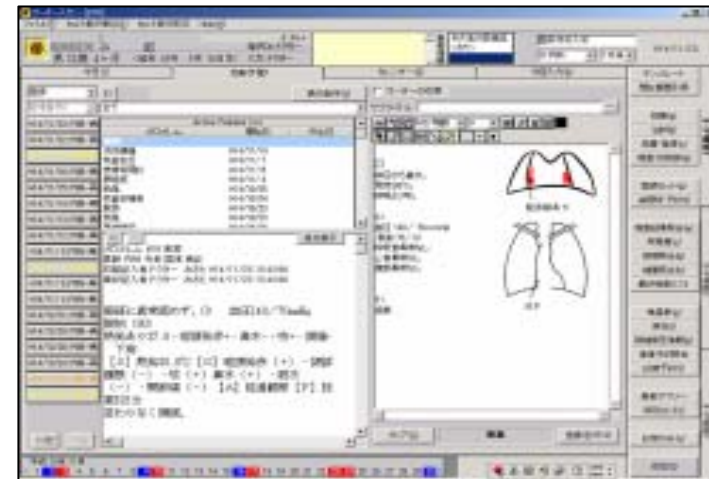


# 1. 会社紹介

# 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)
- 設立 昭和44年4月
- 従業員 280名(平成18年10月31日現在) 平均年齢:27.8歳
- 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
- 電子請求システム、DPC
- 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

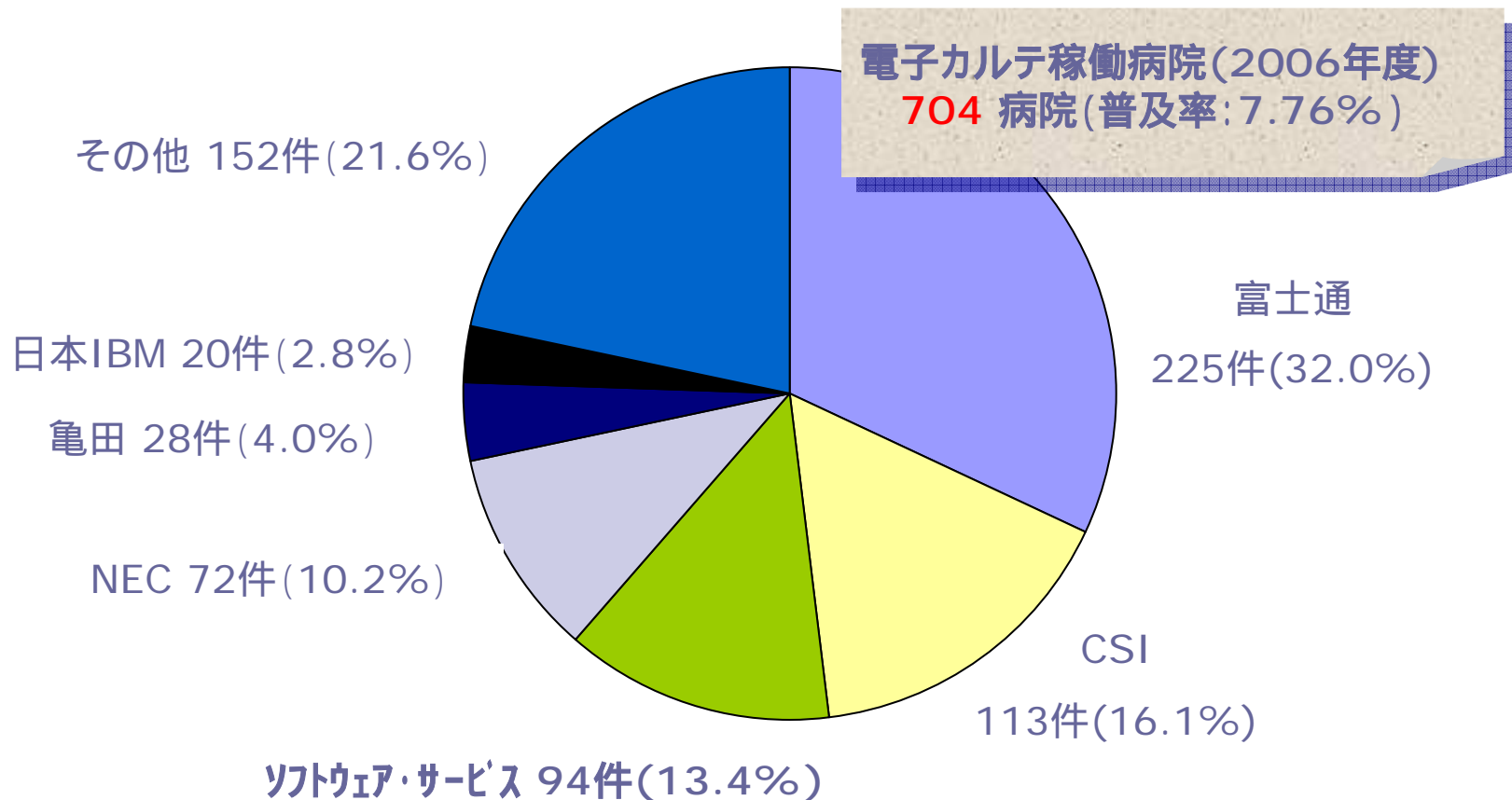
「医療」「システム」の  
膨大なノウハウの蓄積

「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

## 2. 業界動向

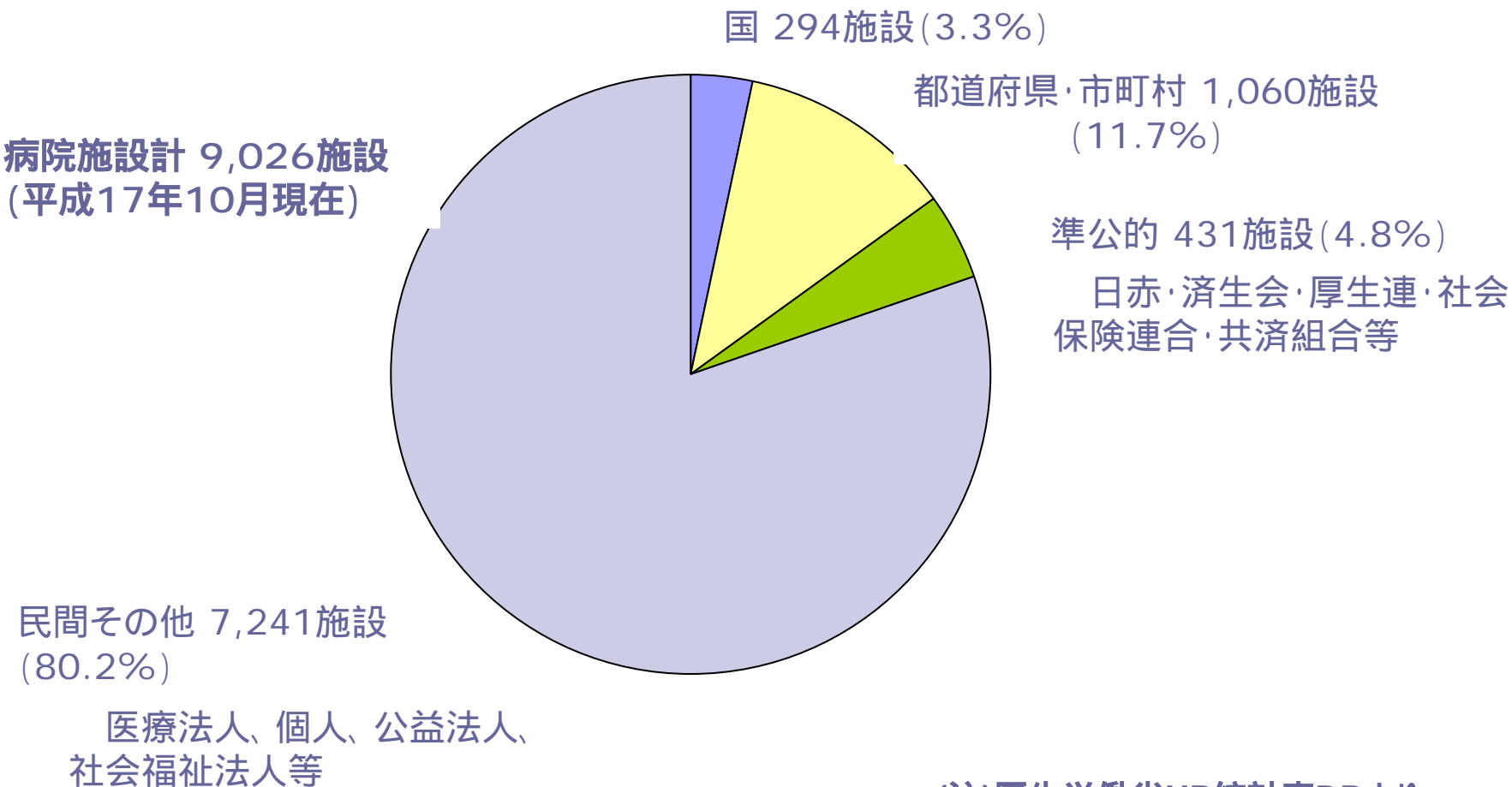
# 競合状況 (病院向け電子カルテ市場)



(注).月刊「新医療」2006年11月より

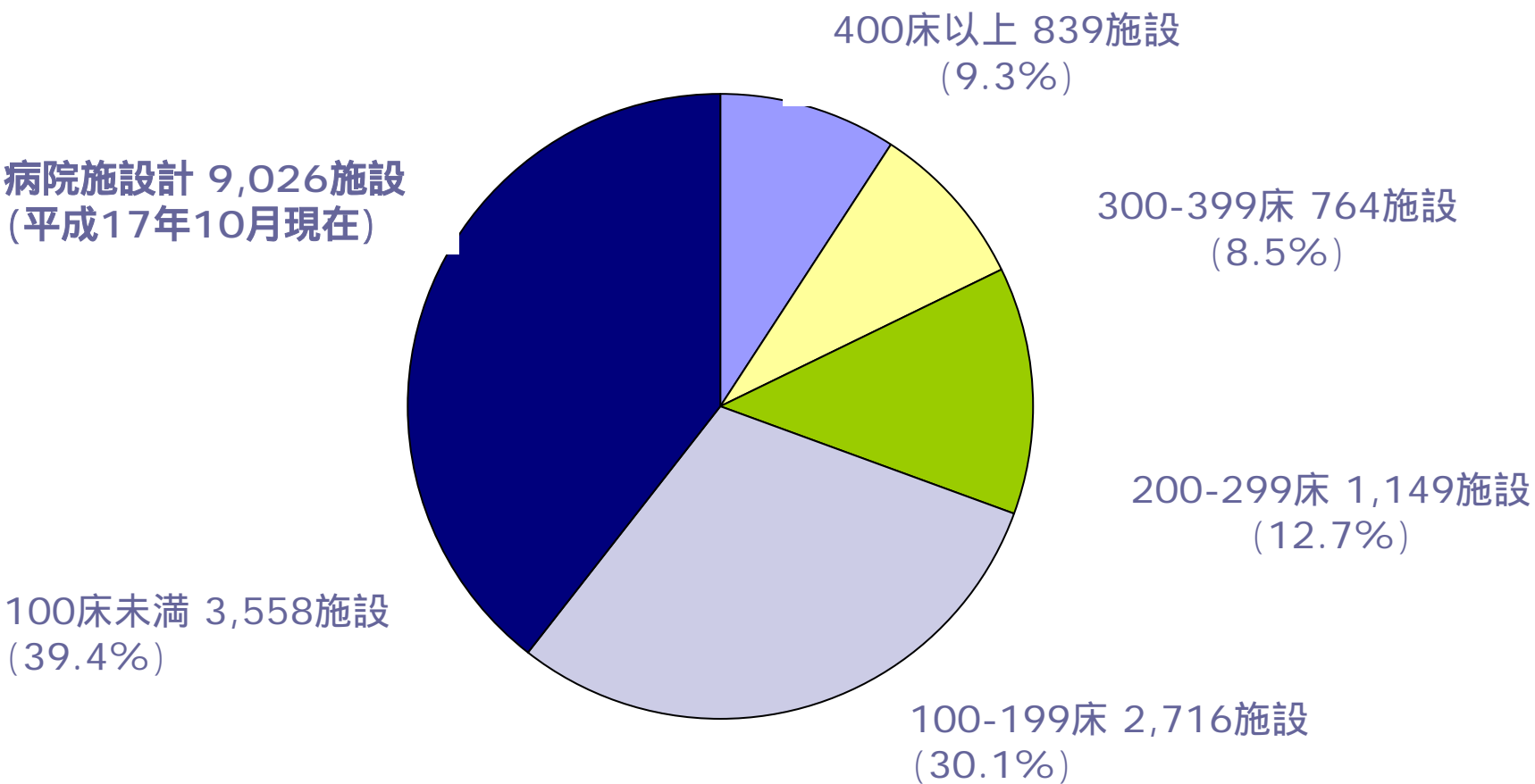


# 開設者別病院数



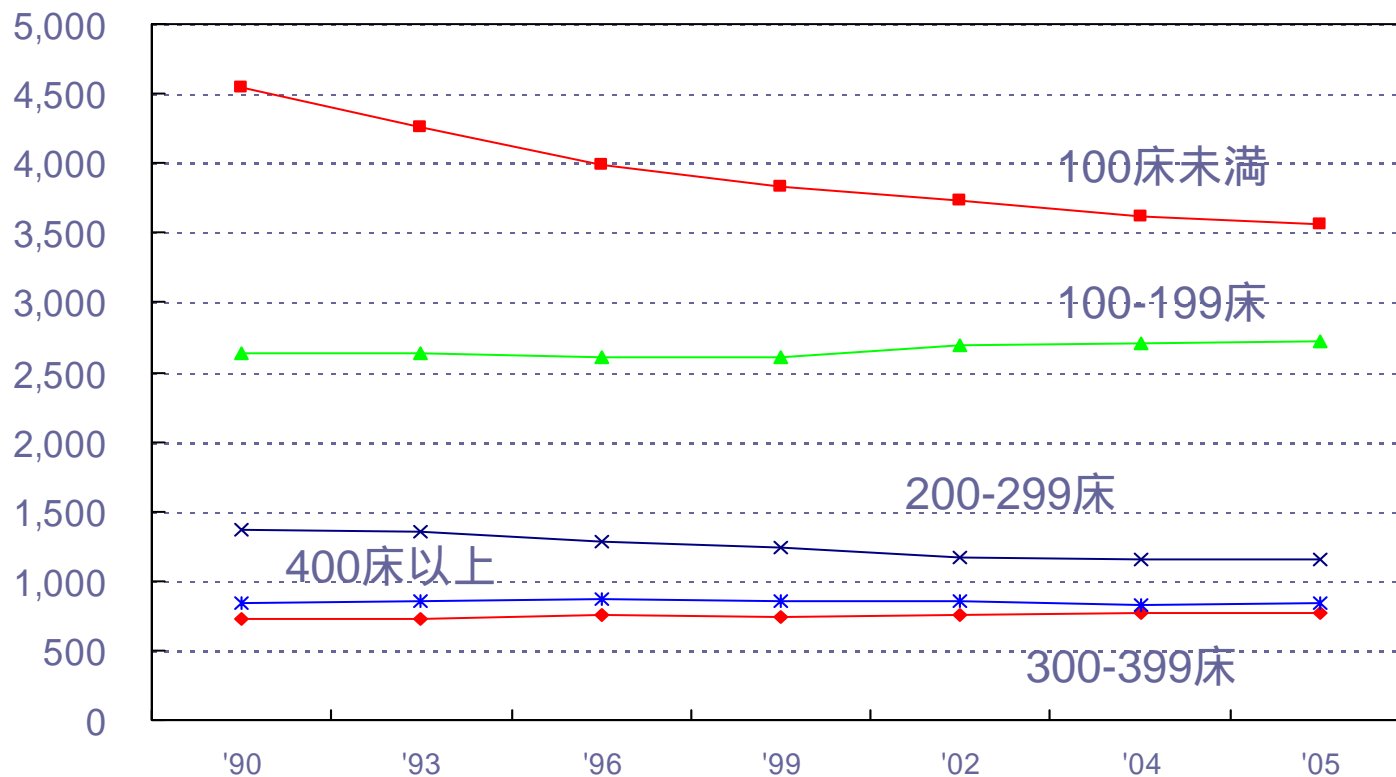
(注)厚生労働省HP統計表DBより

# 規模別病院数



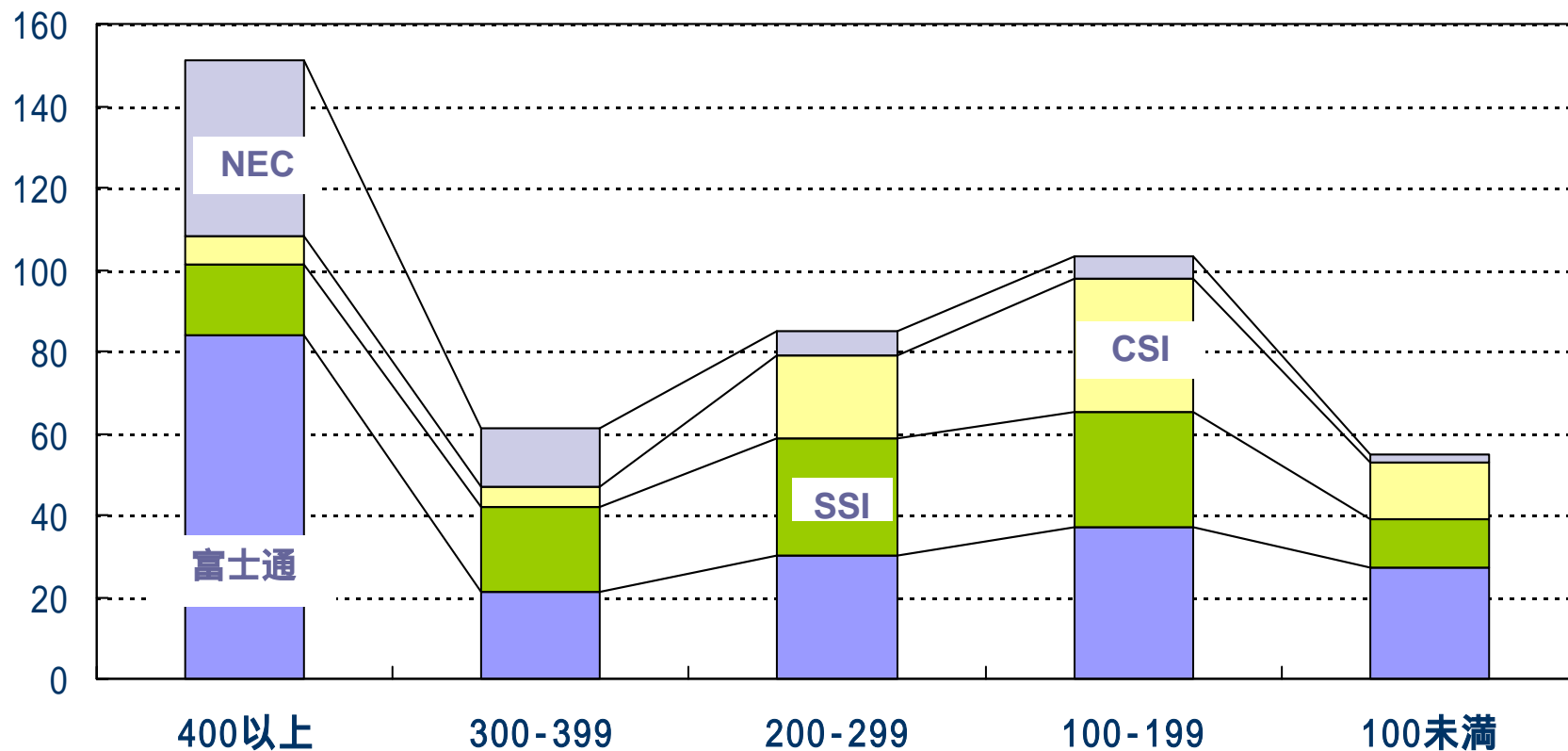
(注)厚生労働省HP統計表DBより

# 規模別病院数の推移



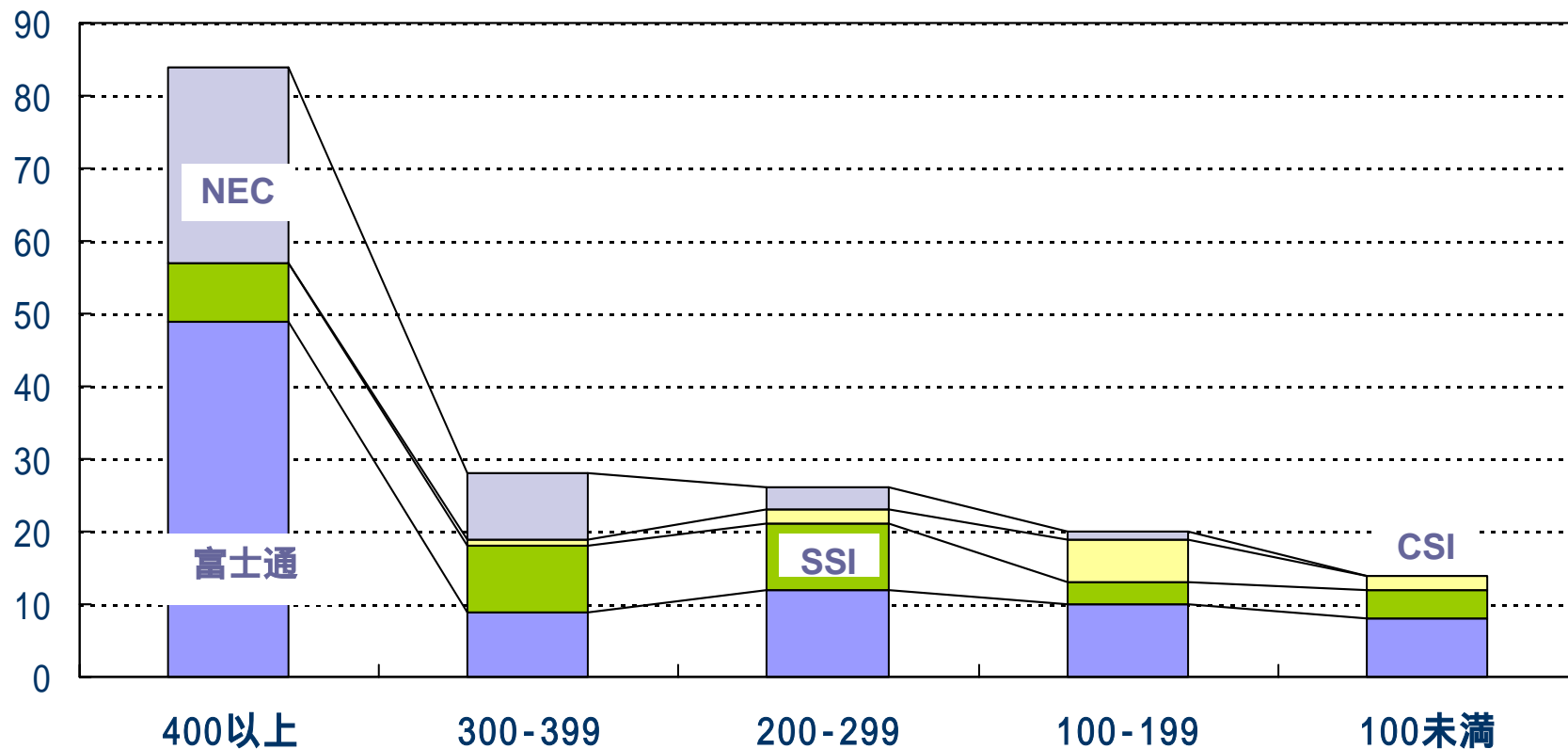
(注)厚生労働省HP統計表DBより

# 病院規模別 上位4社シェア



(注).月刊「新医療」2006年11月より当社集計

# 公的・準公的病院規模別 上位4社シェア



(注).月刊「新医療」2006年11月より当社集計

# 開設者別電子カルテ導入意識調査

	総数	導入済	導入率	具体的導入予定あり (H18)	具体的導入予定あり (H19)	具体的導入予定あり (H20以降)	導入予定なし
国	294	39	13.3%	8	6	38	194
都道府県・市町村	1,060	93	8.8%	66	41	113	723
準公的	431	43	10.0%	28	23	59	266
民間その他	7,241	497	6.9%	215	236	681	5,691
重複調整		46		9	7	21	61
【計】	9,026	626	6.9%	308	299	870	6,813

(注)1.厚生労働省HP統計表DBより引用

2.2005.10調査

3.月刊「新医療」のデータとは異なります

# 規模別電子カルテ導入意識調査

	総数	導入済	導入率	具体的導入予定あり (H18)	具体的導入予定あり (H19)	具体的導入予定あり (H20以降)	導入予定なし
400床以上	839	159	19.0%	66	42	129	407
300-399床	764	88	11.5%	45	33	101	487
200-299床	1,149	92	8.0%	40	39	112	844
100-199床	2,716	148	5.4%	83	96	251	2,121
100床未満	3,558	139	3.9%	74	89	277	2,954
【計】	9,026	626	6.9%	308	299	870	6,813

(注)1.厚生労働省HP統計表DBより引用

2.2005.10調査

3.月刊「新医療」のデータとは異なります

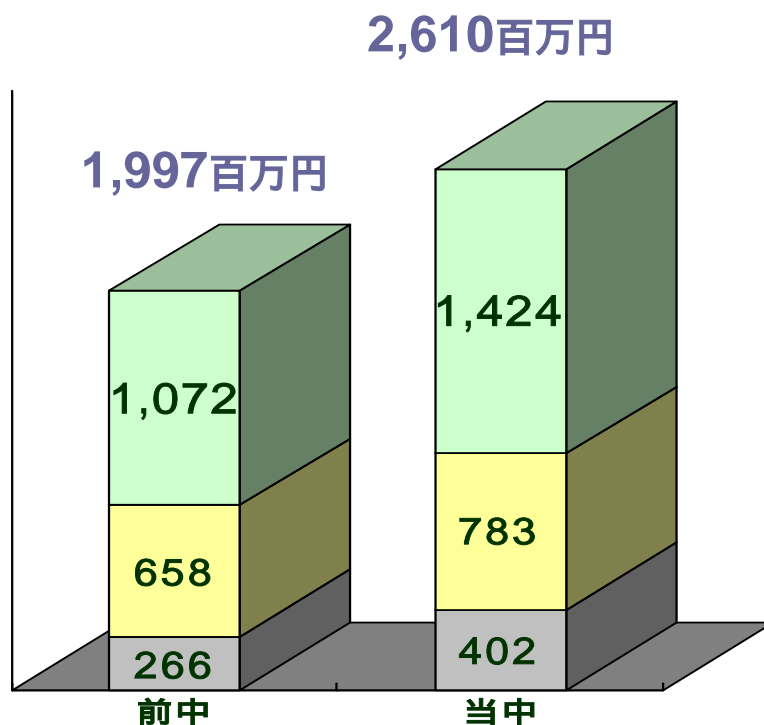
## 3. 中間期(H18.5-10)の状況



# 中間期業績の概要 (前期比較)

	H18/4中 百万円	構成比	H19/4中 百万円	構成比	増減率
売上高	1,997	100.0%	<b>2,610</b>	100.0%	+30.7%
売上総利益	672	33.7%	<b>768</b>	29.4%	+14.3%
営業利益	455	22.8%	<b>532</b>	20.4%	+16.9%
経常利益	468	23.5%	<b>548</b>	21.0%	+17.1%
当期純利益	268	13.5%	<b>321</b>	12.3%	+19.9%

# 売上高構成比推移



【対前期増減】  
+613百万円 (+30.7%)

ソフトウェア売上高  
+ 352百万円 (+ 32.9%)

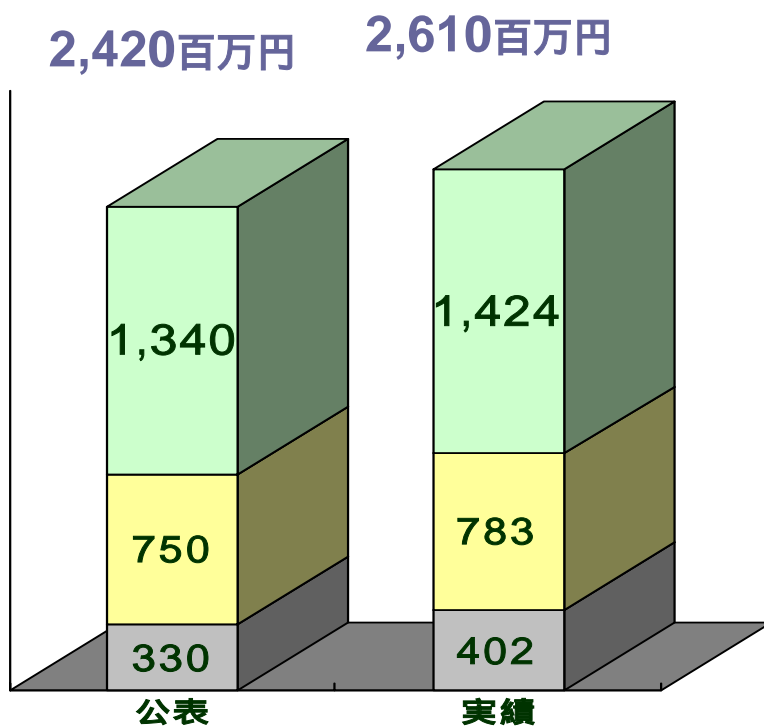
ハードウェア売上高  
+ 124百万円 (+ 19.0%)

保守売上高  
+ 135百万円 (+ 51.0%)

# 中間期業績の概要 (公表数値比較)

	公表数値 百万円	構成比	H19/4中 百万円	構成比	増減率
売上高	2,420	100.0%	<b>2,610</b>	100.0%	+7.9%
売上総利益	620	25.6%	<b>768</b>	29.4%	+24.0%
営業利益	383	15.8%	<b>532</b>	20.4%	+38.9%
経常利益	391	16.2%	<b>548</b>	21.0%	+40.4%
当期純利益	219	9.0%	<b>321</b>	12.3%	+46.9%

# 売上高構成比推移



【対公表数値増減】  
+190百万円 (+7.9%)

ソフトウェア売上高

+84百万円 (+6.3%)

ハードウェア売上高

+33百万円 (+4.5%)

保守売上高

+72百万円 (+22.0%)

# 対公表数値比が増収増益の理由

## 下期売上計上予定のハードウェアの前倒し

新規ユーザーの11月計上予定分の前倒し( = 通期で計画に織り込み済)

## サブシステムの新規受注及び前倒し稼働等

既存ユーザーからの追加発注( = 計画以上の追加受注)

新規ユーザー導入時の稼働前倒し( = 通期で計画に織り込み済)

## 上記 に伴う保守売上高の増加

上記 により追加的に発生( = 有利差異)

# 中間期稼動病院

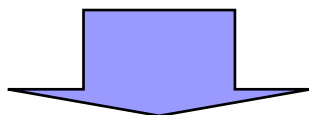
	稼動月	病院名	病床数	オーダリング <sup>1</sup>	e-カルテ
1	6月	A病院 (準公的)	392	導入済	
2	7月	静岡県立総合病院 (公的)	720		
3	7月	城山病院	299		
4	7月	横須賀共済病院 (準公的)	736		(10月)
5	8月	セコメディック病院 (セコムグループ)	292		
6	8月	守口敬任会病院	185		—
7	8月	苫小牧東病院	260		
8	9月	橋本病院	156	バージョンアップ <sup>2</sup>	—
9	9月	佐々総合病院	199		—
10	10月	諏訪中央病院 (公的)	362		—
11	10月	鹿児島徳洲会病院 (徳洲会グループ)	310	導入済	

< 中間期案件数 > 前々中間期:11案件(731億円)、前中間期:12案件(1,072億円)  
 当中間期:11案件(1,424億円)      ( )はソフトウェア売上高

## 4. 体制整備への取組み

# 平成18年4月期の状況

受注好調による高業績

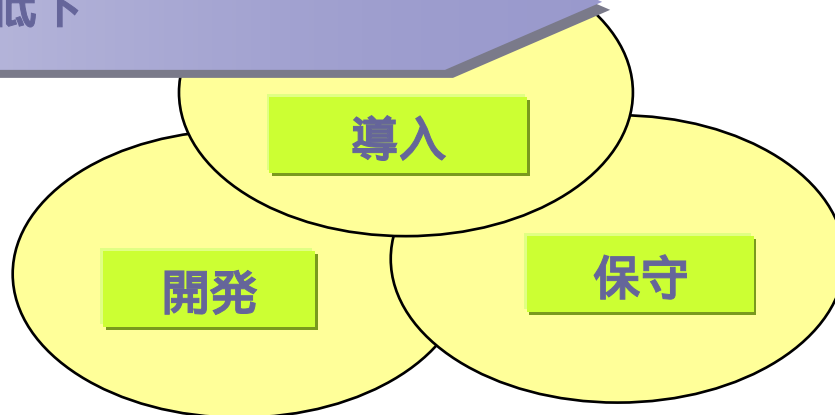


しかし、多くの案件導入のため…

社員の負担増(体力的・精神的)

余裕のなさからくるサービスの低下

各局面に影響





# 問題解決の必然性

拡大基調の電子カルテ市場

好調な受注

H19/4期案件は目処がたち、すでにH20/4期案件の営業活動へ移行

だから、こそ…

中長期の成長のためには、今、問題解決への取り組みが必要

そのためには…

受注を抑え、時間的・精神的な余裕が必要

# 平成19年4月期の取組み

## 計画受注の推進

受注先行に陥ることなく、無理のない導入ができるように、当社の導入パワーを考慮した受注を徹底

## 導入計画精度の向上

画一的な導入計画ではなく、導入負担度合い(導入システムの範囲、病院の体制、価格等)を十分精査し、それに応じた計画(いつ、誰が(何人が)、いつまで等)を立案・実行。



営業フェーズでの導入・開発との連携

営業、導入及び開発現場管理者による調整会議を新設し、  
導入計画の妥当性向上

# 平成19年4月期の取組み

## 組織改革

スペシャリストとゼネラリストの効果的な組み合わせを行えるようなグループ・チームを新設し、また一方で組織間での人事交流を活発化。能力・意欲のある社員を組織のリーダーへ抜擢。

## 保守サービスの抜本的改革

肥大化してきた保守サービスを整理し、属人的な対応から、組織的な対応へ改革。

# 平成19年4月期の取組み



## 顧客支援部の新設

主に新規導入ユーザーへのシステム導入を行ってきた「技術指導部」と既存ユーザーの保守サービス及び追加システム導入を行ってきた「技術保守部」を統合し、ユーザーを一元的に支援していく部門として「顧客支援部」を設置。



## 専門組織の新設

ユーザー数、システム範囲の拡大に伴い、専門性の高い分野については、顧客支援部内に専門組織を新設

病棟支援グループ

専門的な知識・経験を必要とする医療機関の看護部門を担当

サブシステムグループ

専門性の高いサブシステムを担当

医事管理グループ

医事会計のサポート経験を十分に持った社員が専任で担当

# 平成19年4月期の取組み



## 保守サービス範囲の明確化

保守サービスの範囲を明確化し、保守サービス範囲を超える部分については有償化。(従来からのルールを再度徹底)



## 保守業務フローの再構築

電話を中心とした保守サービスを、原則としてユーザー専用Webページから依頼を原則とし、緊急時には電話対応とする。

<ユーザーのメリット>

- \* Web上で保守対応の進捗管理・過去の内容の検索が可能となる。
- \* Web上で当社からのバージョンアップ・機能紹介等の情報が確認できる。

<当社のメリット>

- \* 電話で保守担当者が手を止められない。
- \* 直接の作業者に直接依頼が振り分けられる。
- \* 保守対応のデータベースが構築できる。

# 平成19年4月期の取組み



## バージョンアップ検討会

特定の医療機関のニーズではなく、医療機関共通の機能の評価を客観的に行うため、ユーザーと当社と一緒にそのニーズを検討する「バージョンアップ検討会」を開催



## システム管理者研修の実施

システム管理者の育成は、医療機関にとってもニーズが強く、当社にとっても保守業務の軽減に繋がる。

そのため従来から行っていた「システム管理者養成講座」をより進化させ、ユーザーからも講師になっていただき、勉強と情報交換ができる「システム管理者研修」を開催

# 5. 今後の戦略

# 今後の戦略 < 営業 >

## 大規模案件へ注力

従来は大規模病院はオーダーメイド志向が強かったが、パッケージを中心とした導入へ志向が移行してきているため、当社も一件あたりの大規模案件に注力。

## 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

< 参考 > グループ病院

準公的 日赤、済生会、労災、社会保険、国家公務員共済 etc

民間 徳洲会、セコム、ホロニクス、協和会 etc



# 今後の戦略 < 開発・導入・保守 >

## 保守業務の効率化

業務フローの再構築・改善  
ユーザー専用Webページによる情報提供の強化  
(新システム紹介、新機能紹介、FAQ等)

## 導入業務の効率化

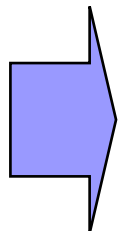
ドキュメント(マニュアル、報告書等)の整備  
業務の標準化・均質化  
専門チームの活用

パッケージを中心(カスタマイズの極小化)とした展開

次期バージョンシステム開発 < 継続 >

# 今後の戦略 < 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、お互いが限られたリソースの中で、共にシステムを向上させ、お互いはハッピーになることを目指す。

他社には真似のできない強み

バージョンアップ検討会(ユーザー参加)

システム管理者講習(ユーザーも講師として参加)

ユーザー会(多くのユーザーが事例発表)

院長会(トップ同士の強固な関係)

# 今後の戦略 < 人材開発 >

計画的な人材採用 (新卒 + キャリア)

体系的な教育の充実

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

## 6. 平成19年4月期の業績見通し

# 業績見通し

	H18/4期 実績 (百万円)	H19/4期 見通し (百万円)	増減額 (百万円)	増減比
売上高	5,893	<b>6,600</b>	+706	+12.0%
売上総利益	2,317	<b>2,056</b>	261	11.3%
営業利益	1,850	<b>1,584</b>	266	14.4%
経常利益	1,877	<b>1,600</b>	277	14.8%
当期純利益	1,036	<b>900</b>	136	13.2%
1株当期利益	188円95銭	<b>164円00銭</b>	***	***

# 売上高の内訳

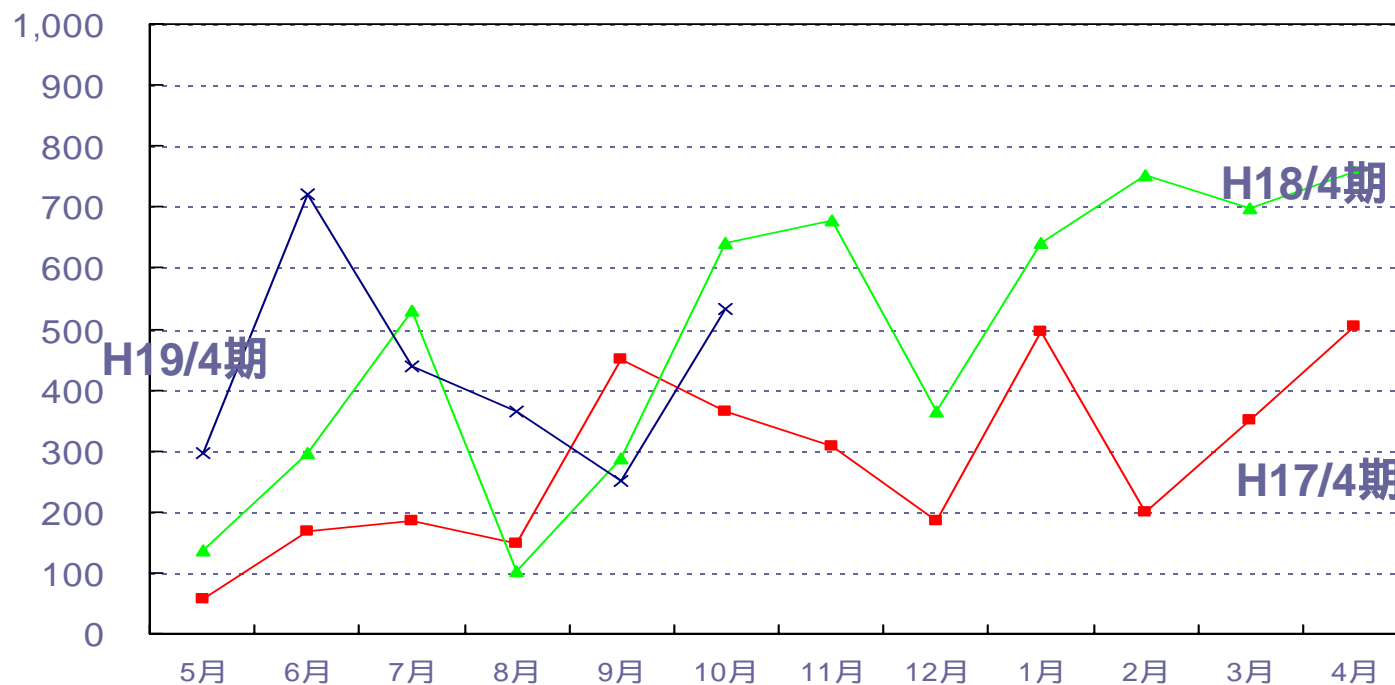
	H18/4期 実績 (百万円)	H19/4期 見通し (百万円)	増減額 (百万円)	増減比
ソフトウェア	3,486 (59.2%)	<b>3,400</b> (51.5%)	86	2.5%
ハードウェア	1,815 (30.8%)	<b>2,500</b> (37.9%)	+685	+37.7%
保守	590 (10.0%)	<b>700</b> (10.6%)	+110	+18.5%
<売上高>	5,893	<b>6,600</b>	+706	+12.0%

# 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	1,702	2.4%	1,285	43.6%
ハードウェア	1,321	+18.0%	1,041	22.7%
合計	3,024	+5.6%	2,326	35.9%

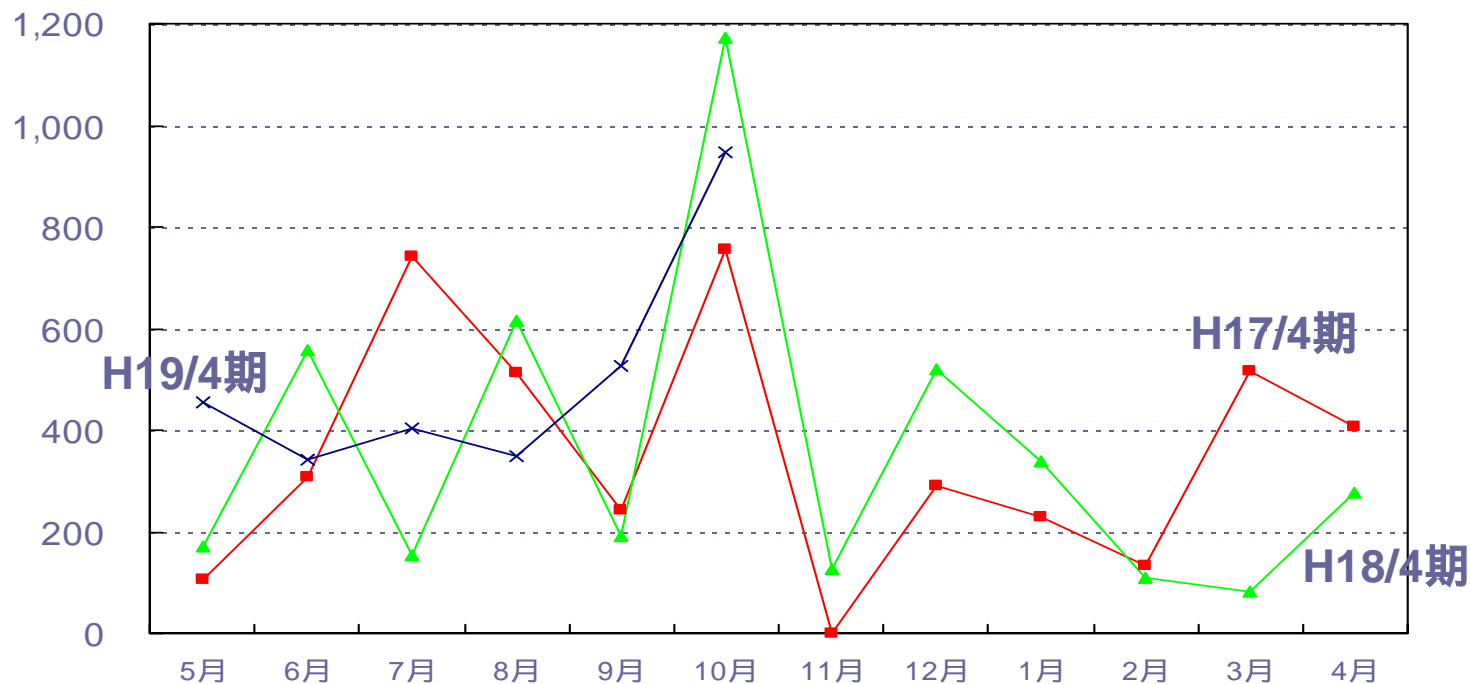
平成18年10月末現在

# 月次売上高の推移

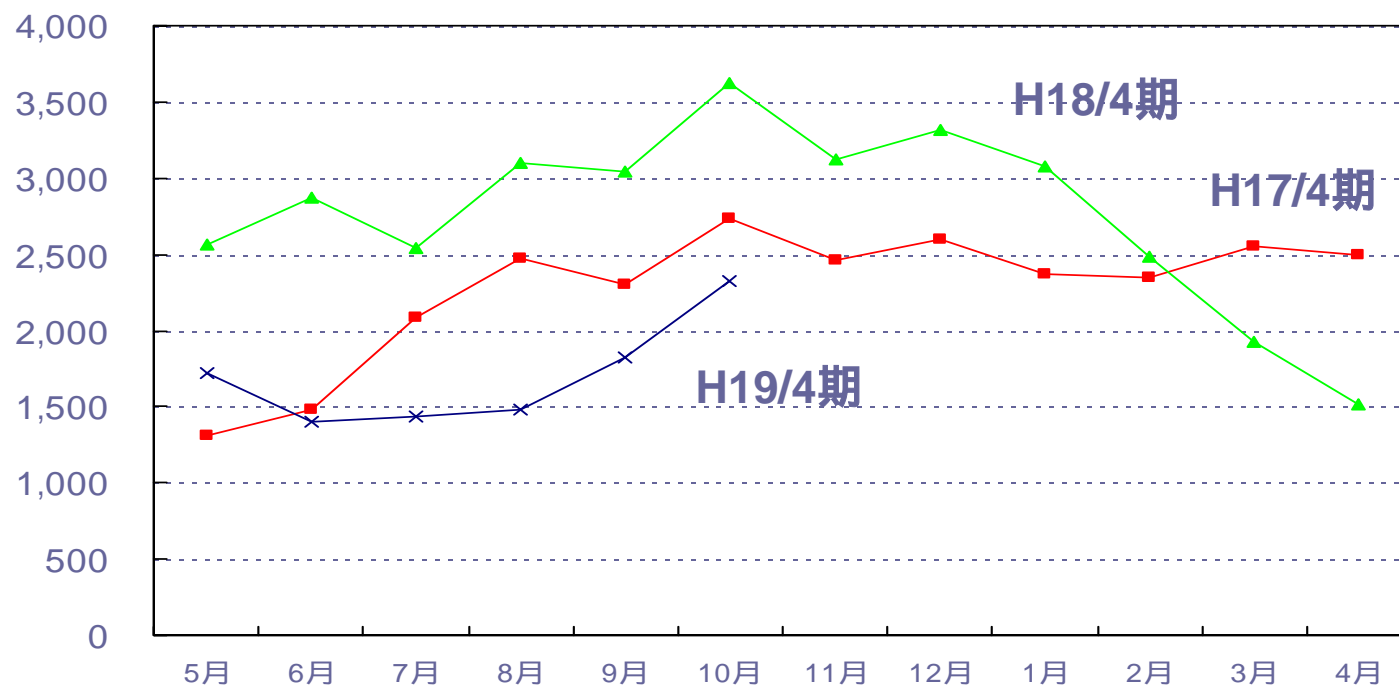




# 受注高の推移



# 受注残高の推移



# 下期稼動病院

	稼動月	病院名	病床数	オーダリング	e-カルテ
1	11月	諫早総合病院（準公的）	333		
2	11月	横浜新緑総合病院（セコムグループ）	199		—
3	11月	B病院	***		—
4	12月	神戸徳洲会病院（徳洲会グループ）	229		—
5	12月	神戸海星病院（セコムグループ）	180		
6	12月	生協さくら病院	192		

## 1月以降の案件

公的病院	3病院
準公的病院	2病院
グループ病院	5病院
その他	6病院
12月迄(上記表)	6病院
下期合計	22案件
上期合計	11案件
通期合計	33案件(すべて内定済)

(注)通期の案件数は、平成18年6月19日の公表  
 数値発表時点と同数ですが、現在の案件は  
 公表数値時点とは異なります。

# 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

取締役 経営管理部長

兼 企画調整室長 中嶋 智