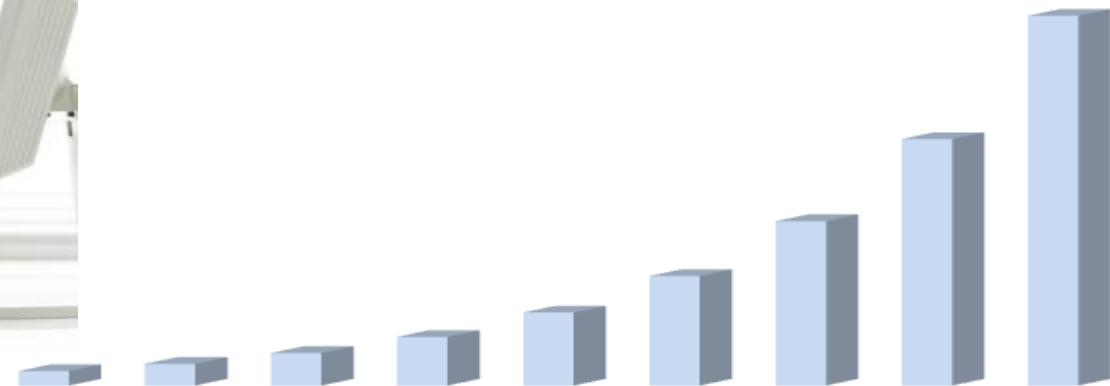


ソフトマックス株式会社

事業計画及び成長可能性に関する事項

2023年3月





- 1 会社概要
- 2 強み・競争優位性
- 3 市場環境
- 4 成長戦略
- 5 リスク情報

経営理念

基本方針

顧客の成功と利益

情報技術を駆使し、高品質かつ柔軟性・拡張性のあるシステム構築を通して、お客様に最適なソリューションを提供するトータルなシステムインテグレーションサービスを実現します。

- ① 品質及びサービスの向上
- ② お客様と共にさらなる成長
- ③ 社会変革への対応及び社会貢献

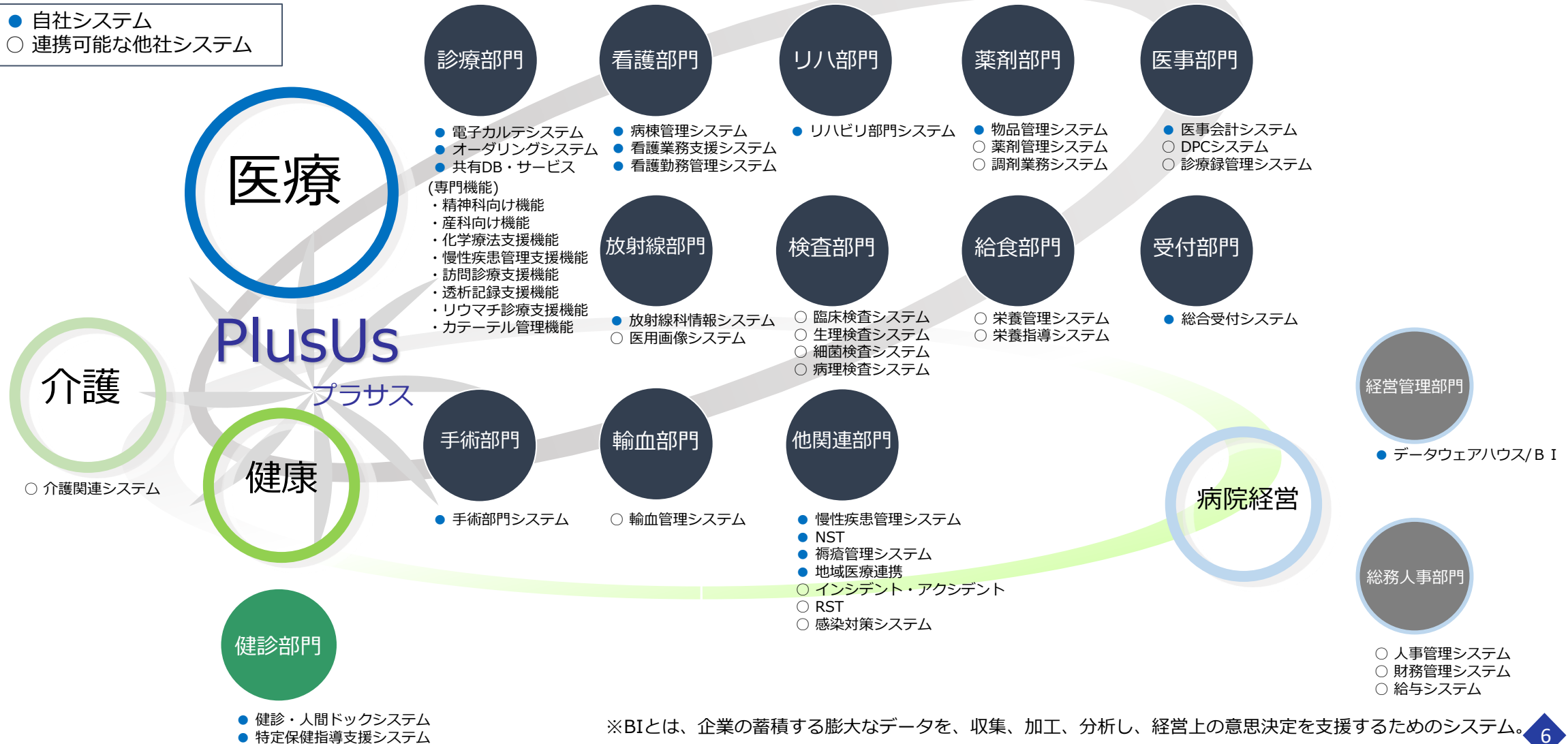
本社	東京都品川区北品川4-7-35 御殿山トラストタワー7階
本店	鹿児島市加治屋町12-11
代表者	代表取締役会長 野村 俊郎 代表取締役社長 松島 努
設立	1974年1月 (東京証券取引所上場2013年3月12日)
事業内容	総合医療情報システム開発・販売・導入・保守 企業向けシステムの開発・販売・導入・保守
資本金	437,080,400円
従業員数	209名(2022年12月31日現在)
主な事業所	東京本社、名古屋支店、大阪支店、福岡支店、 本店、開発事業部含め 計16拠点



年	事項
1978年	医事会計システム「PlusUs-医事V1」リリース
2002年	オーダリングシステム「PlusUs-オーダV1」をリリース
2004年	電子カルテシステム「PlusUs-電子カルテV1」を販売開始
2011年	Web型「PlusUs-電子カルテV3」をリリース
2013年	東京証券取引所マザーズに上場
2016年	東京都品川区に本社及び東京支店を移転
2016年	データセンターを利用したパブリッククラウドシステム稼動
2017年	医事会計システム「PlusUs-医事V10」をリリース
2022年	東京証券取引所市場再編によりグロース市場へ移行

医療機関の受付から会計までをカバーする自社システムの豊富なラインナップと、他社システムとの情報連携ならびに病院経営を支援するBI※システムの機能を揃えています。

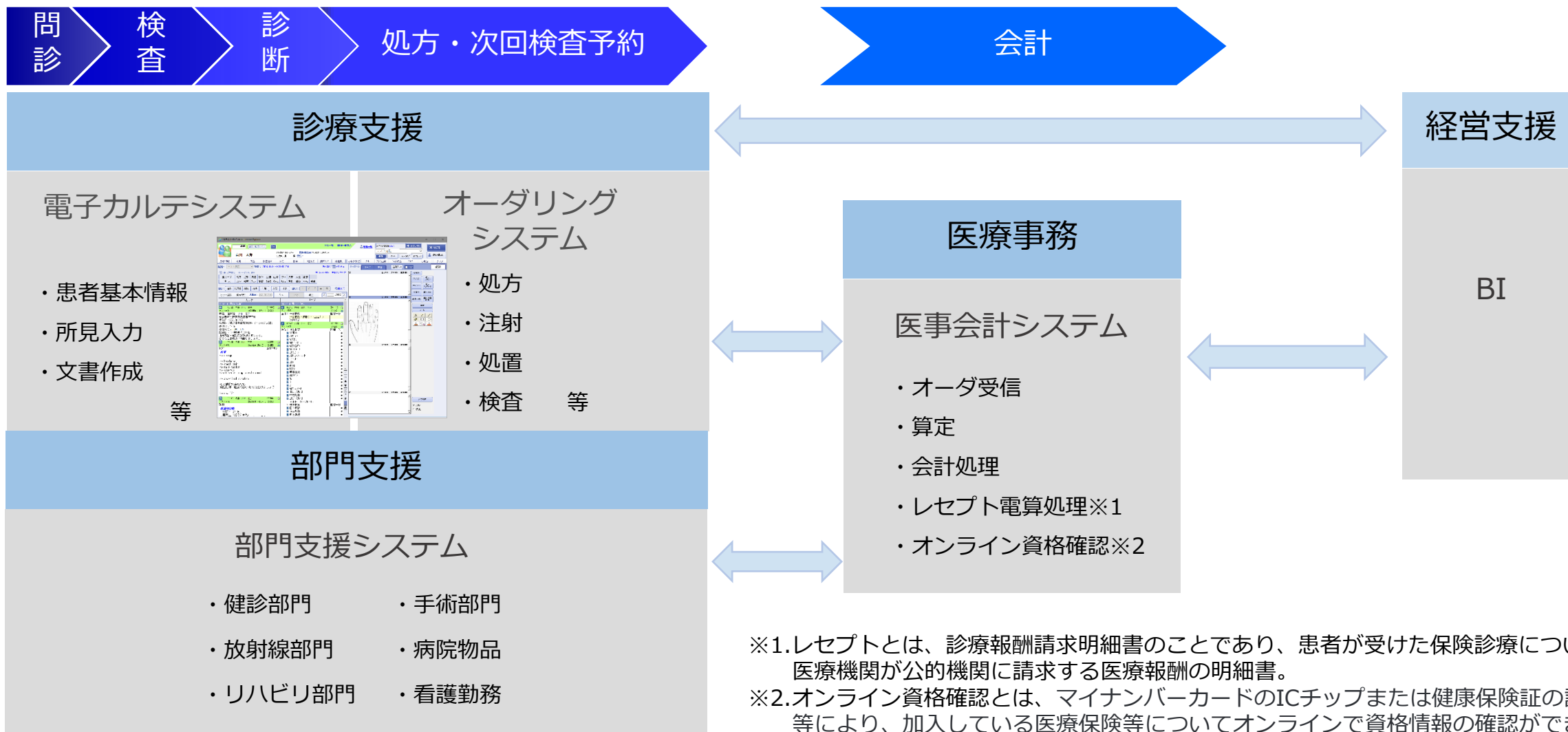
凡例：● 自社システム
○ 連携可能な他社システム



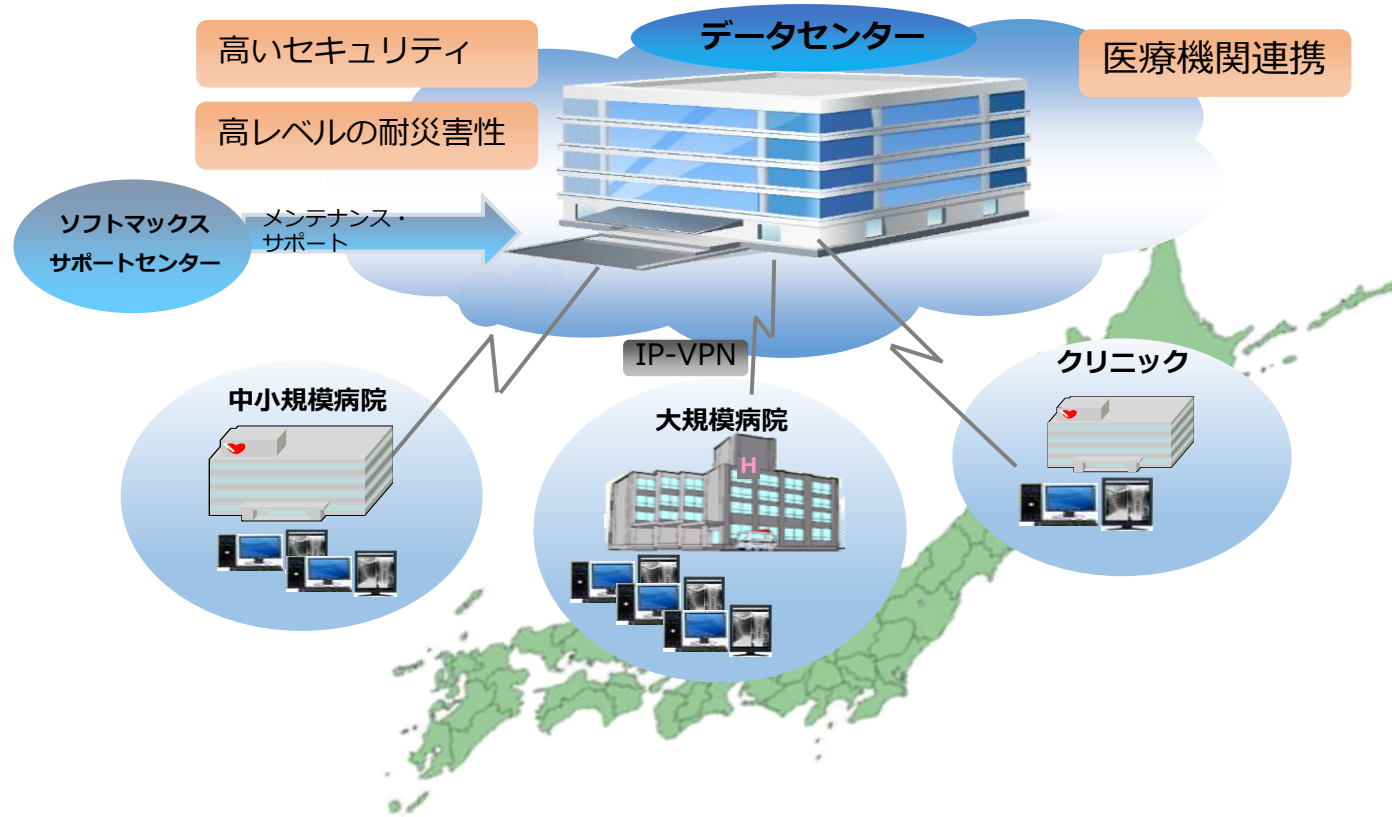
※BIとは、企業の蓄積する膨大なデータを、収集、加工、分析し、経営上の意思決定を支援するためのシステム。

医療従事者向け

病院経営者向け

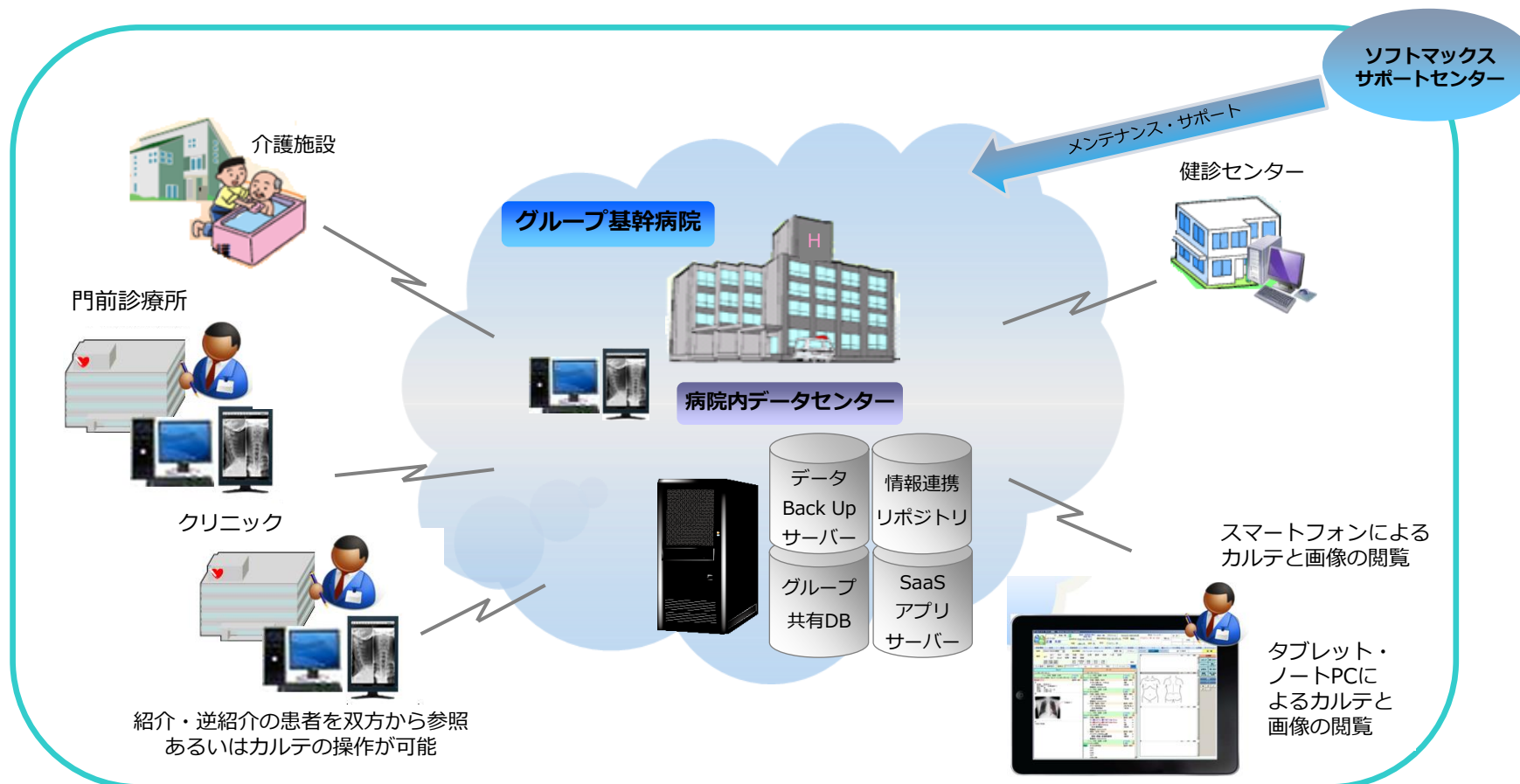


※1.レセプトとは、診療報酬請求明細書のことであり、患者が受けた保険診療について、医療機関が公的機関に請求する医療報酬の明細書。
 ※2.オンライン資格確認とは、マイナンバーカードのICチップまたは健康保険証の記号番号等により、加入している医療保険等についてオンラインで資格情報の確認ができること。



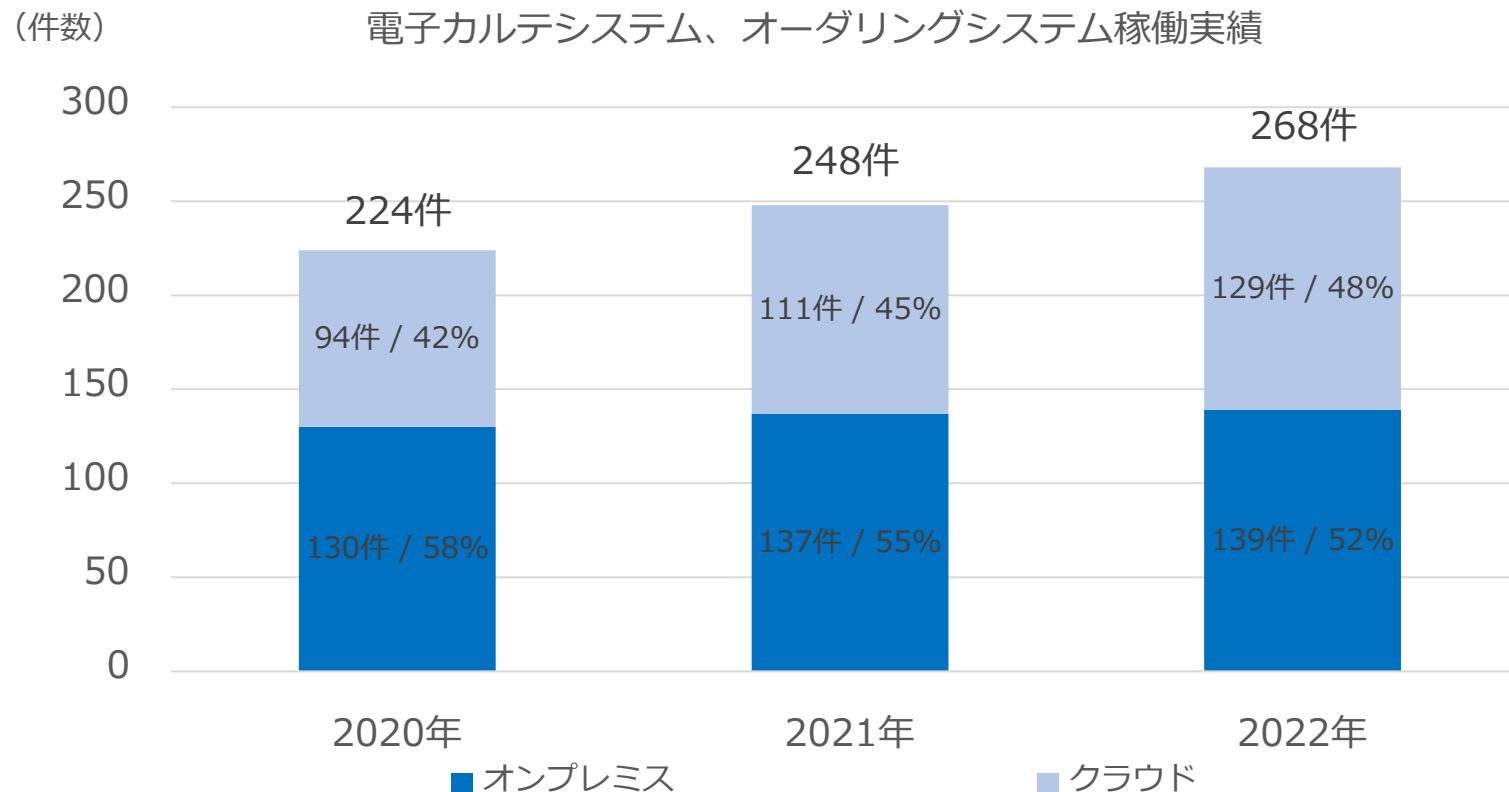
◆パブリッククラウドとは
データセンターを活用したクラウドで、医療機関内にサーバーを設置せずに電子カルテシステム等のアプリケーションを利用する形態

◆クラウドのメリット
初期コストとメンテナンスの負荷を低減し、**高いセキュリティと高レベルの耐災害性**により大切な診療データを守ります。



- ◆プライベートクラウドとは
医療機関内に構築したサーバーに、専用ネットワークで接続した複数施設からアクセスしてアプリケーションを利用する形態
- ◆プライベートクラウドの優位性
同一グループの複数医療機関でカルテ情報を共有。サーバーの一元管理により、初期コストとメンテナンスの負荷を軽減

2011年にWeb型「PlusUs-電子カルテV3」をリリースし、オンプレミス/クラウド双方の基盤で提供。稼働件数は、クラウドを中心に毎年順調に増加しています。



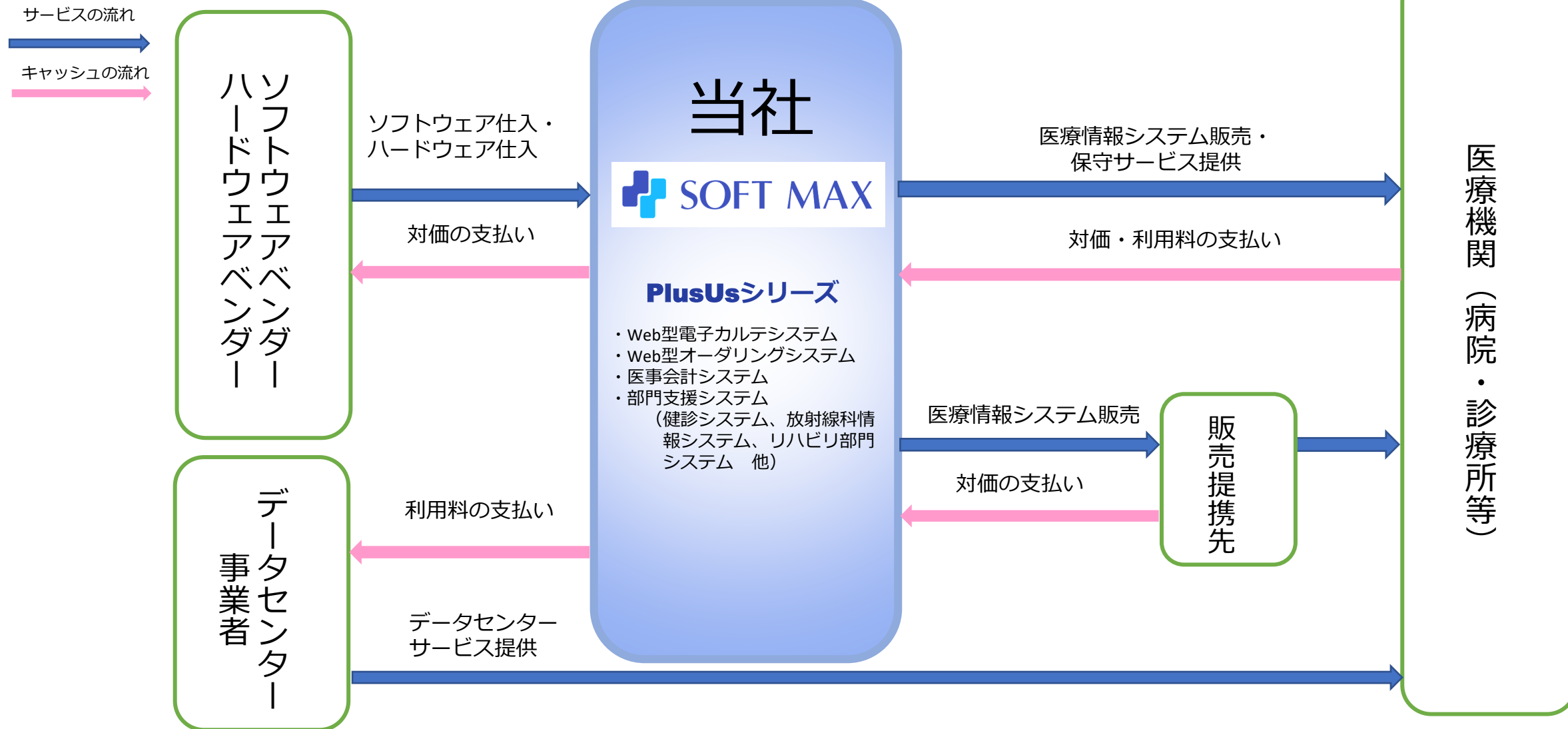
※1.オンプレミスとは：

電子カルテシステム等のアプリケーションを、医療機関内に構築したサーバーで利用する形態。

※2.クラウドとは：

電子カルテシステム等のアプリケーションを、専用ネットワークを通じて医療機関外のインフラにアクセスして利用する形態。データセンターを使用するパブリッククラウドと、複数施設で1サーバーを使用するプライベートクラウドに大別される。

売上高は、主に医療情報システム導入時の販売による収入と導入済みの医療機関から頂くクラウドサービス利用料や保守サービス料によって構成されています。

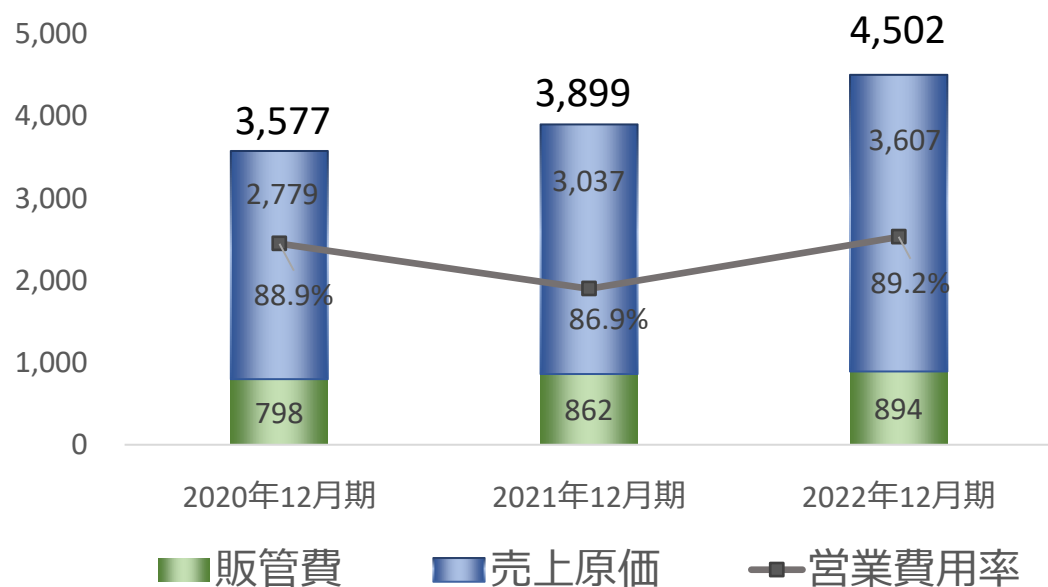


2022年12月期は将来の安定した成長を見据えた人財投資により、営業費用率は増加しております。

営業費用（売上原価と販管費の合計）の内、主なものは原価の約6割を占めるシステム導入時のサーバ等のハードウェアにかかる材料費となっています。

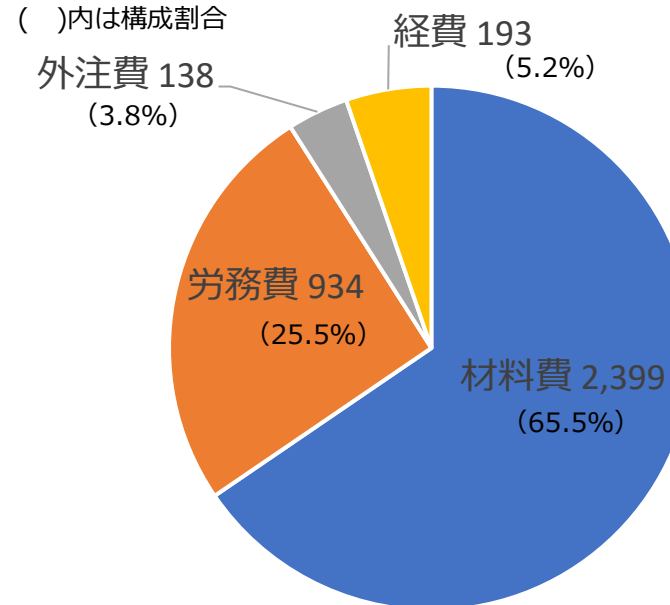
営業費用及び営業費用率 推移

(単位：百万円)



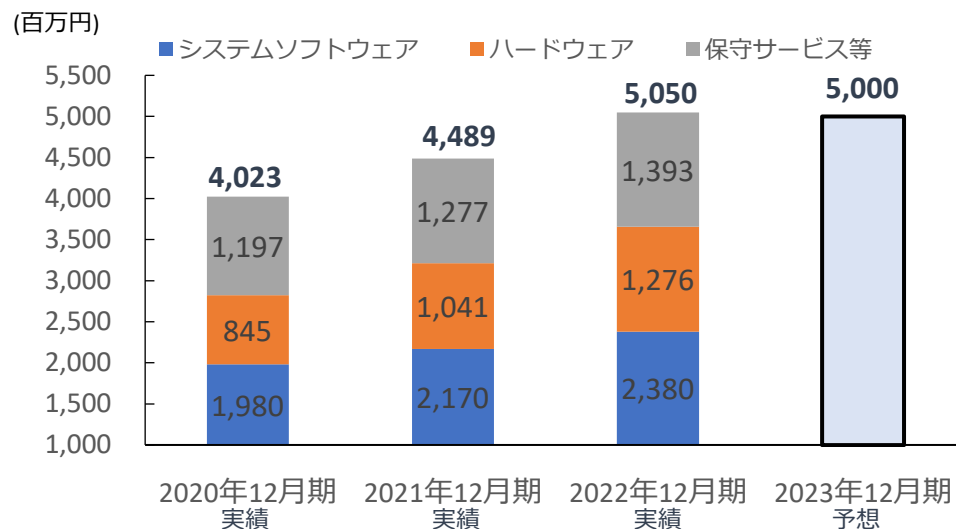
当期製造費用の内訳

(単位：百万円)
()内は構成割合

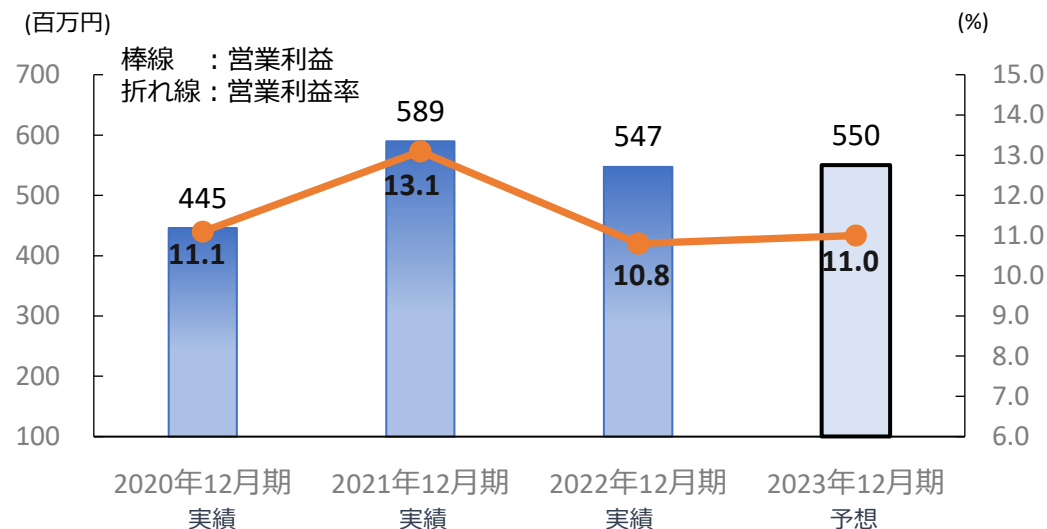


2022年12月期

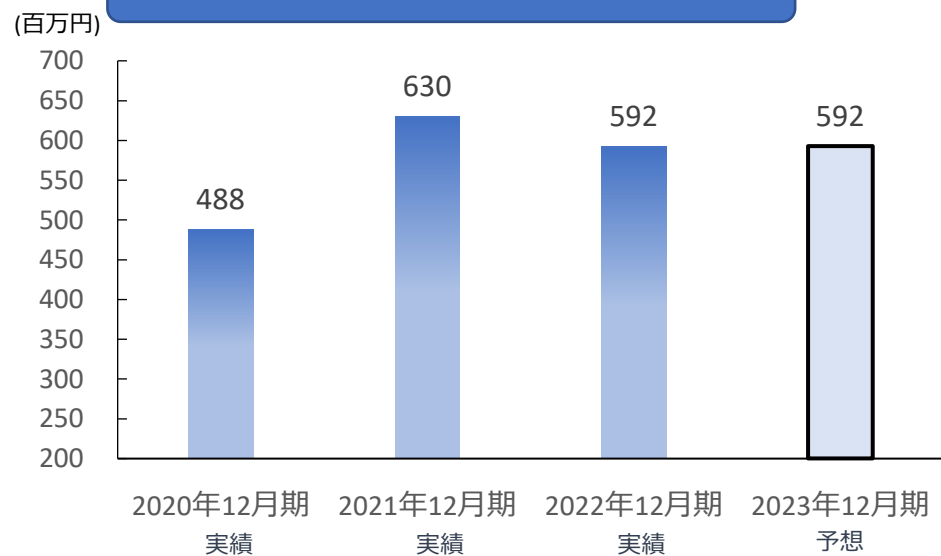
売上高



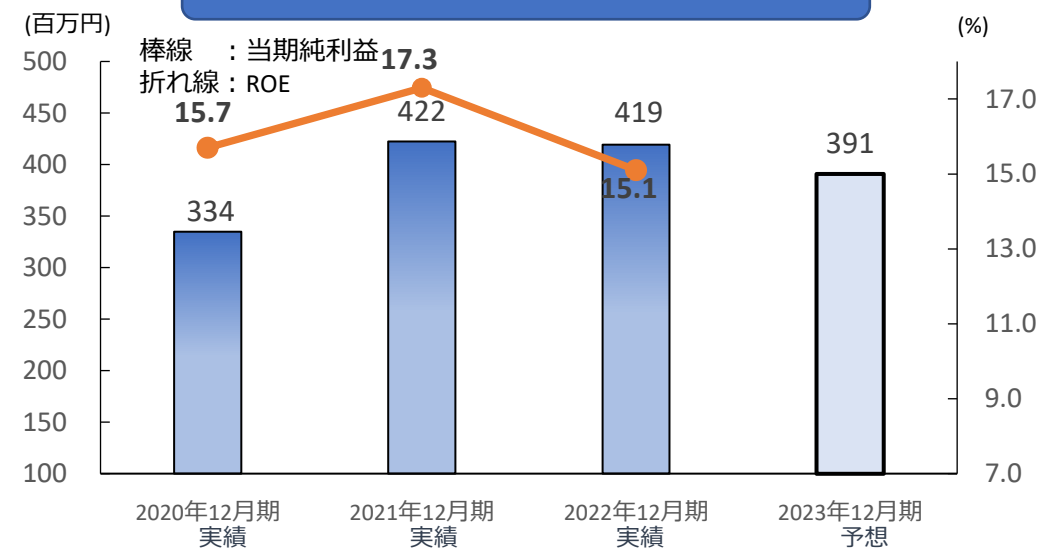
営業利益/営業利益率



経常利益



当期純利益/ROE



「稼働施設数の増加」

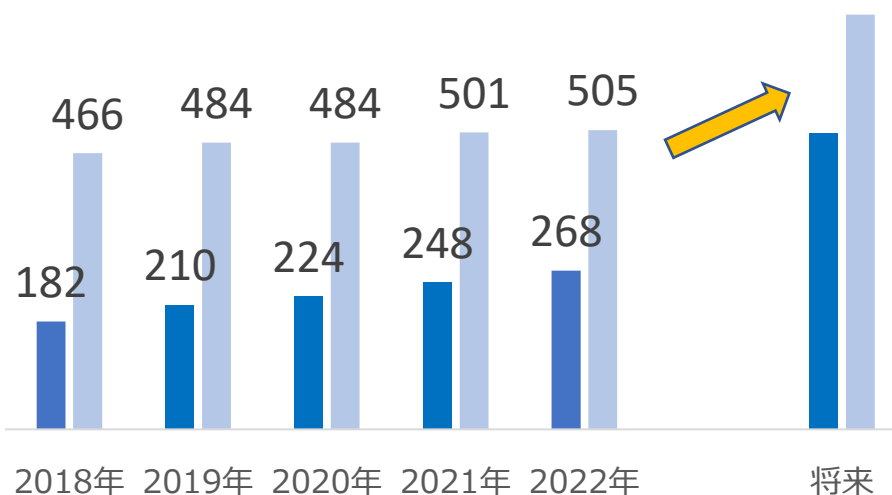
=

「当社の成長」

当社では、当社システムの稼働施設数を主なKPIと設定しています。医療機関様へ安心・安全で質の高いシステムをご提供し、継続してご利用していただく事で得る収益が、当社の成長の源泉です。1978年に医事会計システムを先行して販売し、2004年には当社の主力商品である電子カルテシステム・オーダリングシステムを販売開始。2011年Web型「PlusUs-電子カルテ」の販売を契機に、毎年稼働施設数を増やし、将来的には更に増加することにより力強い成長に繋がります。2022年の実績につきましても堅調に増加しており、電子カルテシステム・オーダリングシステムは2018年期末比で47%増加しております。

稼働件数（期末）

■ 電子カルテシステム・オーダリングシステム ■ 医事会計システム





- 1 会社概要
- 2 強み・競争優位性
- 3 市場環境
- 4 成長戦略
- 5 リスク情報

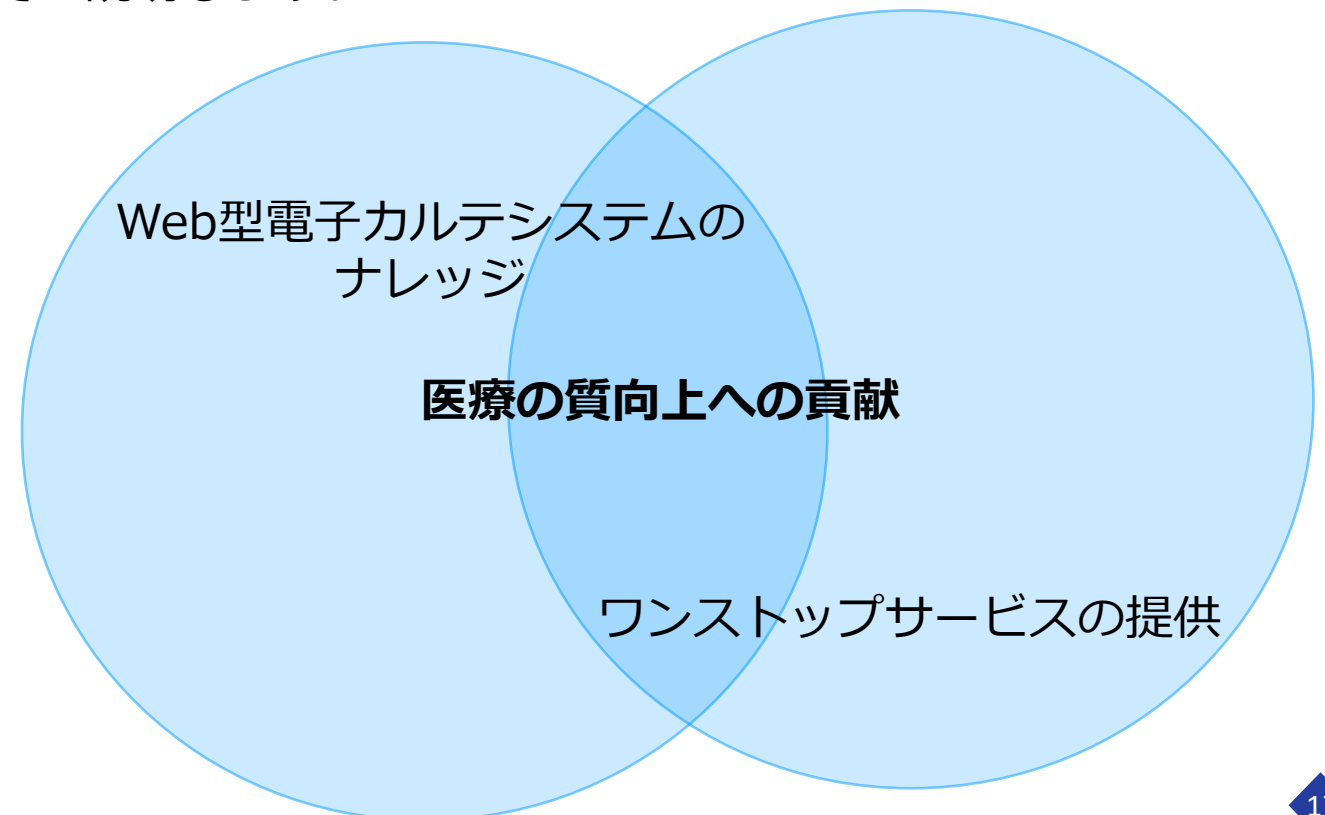
当社は自社開発のWeb型電子カルテシステムや医事会計システム等を、データセンターや複数施設で1つのサーバーを活用するクラウド（プライベート/パブリック）で、病床数や端末数を問わずグループ病院にサービスを展開しています。競合他社との比較は下記の通りとなります。

	当社	競合他社
データセンターの活用	先行メリットを活かし、事業を拡大	主にオンプレミスが中心
電子カルテシステムのアーキテクチャー	拡張性に高いWebアプリケーション	主にクライアント/サーバー型
クラウド（プライベート/パブリック）対応	ブラウザのみで使用可能。 プライベートクラウドでグループ病院での使用が可能	主にRDP※ などのソフトウェアが必要
クラウド利用時の制限	病床数、端末数ともに制限なし	主に端末数による制限あり
サーバー更新時の費用	アプリケーションは常に最新版を提供し、10年間の使用を保証。 約5年毎の更新時はハードウェアの費用のみ	初期導入時と同様にアプリケーションとハードウェアの費用が発生

※RDP（リモートデスクトッププロトコル）：端末からサーバーのデスクトップを表示し、遠隔操作する通信で用いられる通信規約。
クラウドでクライアント/サーバー型のシステムを使用する場合は端末上にサーバーの画面を仮想化して表示し、操作を行う。

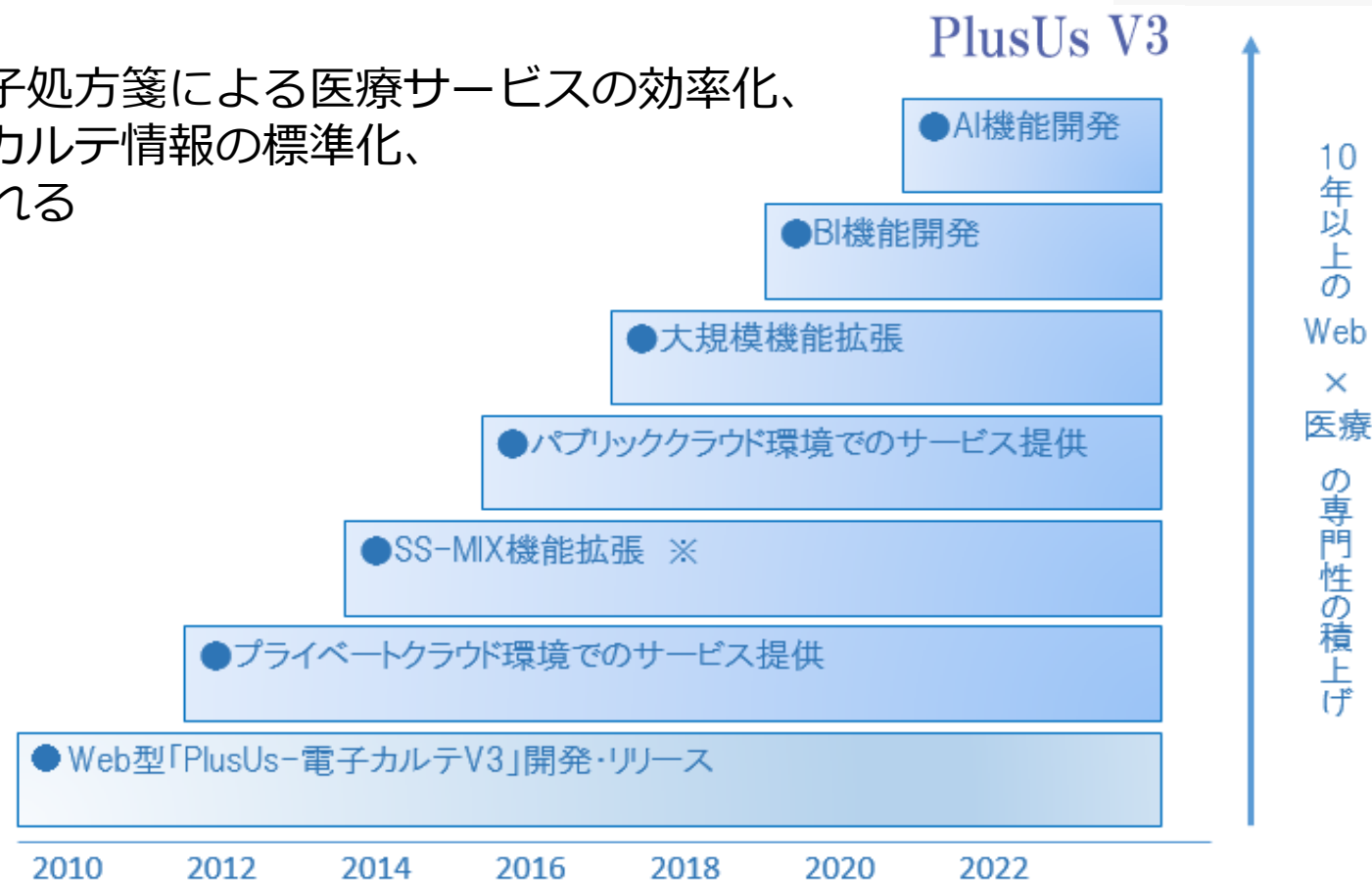
当社は、50年間にわたり医療情報システム事業を展開してきました。
2011年のWeb型「PlusUs-電子カルテV3」のリリース後は、
Web型電子カルテシステムのナレッジを、開発から保守までワンストップのサービスで提供してきました。
これらの強みにより、全国の医療機関からの様々な専門性の高い
リクエストに応え、医療の質向上に貢献し、医療DXを推進します。

次のページから、当社のコアコンピタンスについてご説明します。



Web型「PlusUs-電子カルテV3」の開発・販売・導入・保守で蓄積したナレッジは、Web開発に関する技術、クラウドのネットワークを含めたインフラ基盤の構築技術、医療現場のニーズをベースにしたシステム機能拡張とシステム導入ノウハウ等、Web技術と医療がクロスした領域において多岐にわたります。

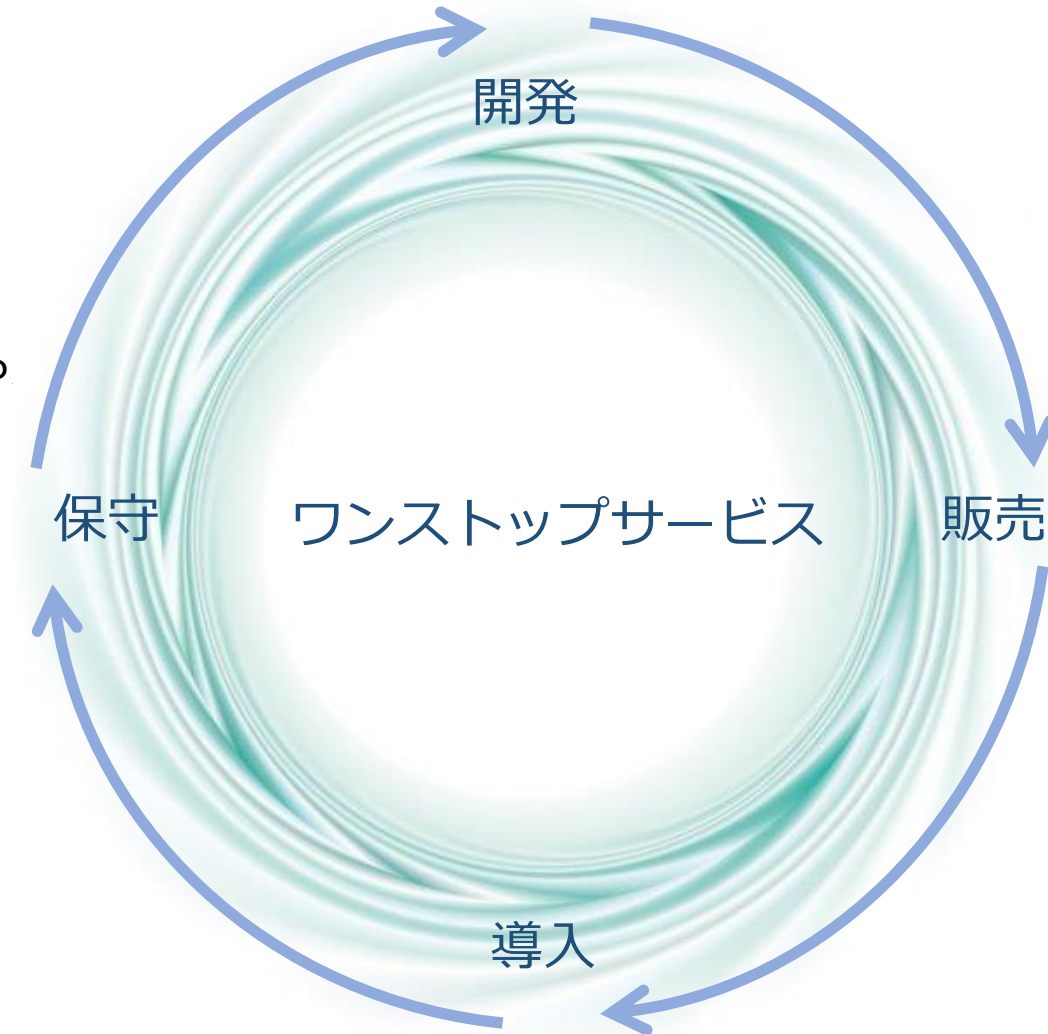
これらのナレッジは、オンライン資格確認や電子処方箋による医療サービスの効率化、地域連携など医療情報の利活用を促進する電子カルテ情報の標準化、AI機能を含む多様なサービスとの連携が推進される
これからの医療DXと直結しています。



※ 「厚生労働省電子的診療情報交換推進事業」にて策定された医療機関を対象とした医療情報の交換・共有のための規約。

当社は、開発から販売、導入、保守までのフェーズで、医療情報システムに関するサービスをワンストップで提供しています。各フェーズのミッションを遂行する専門チームが協働し、統合されたサービスを全国の医療機関に届けています。

また、ワンストップサービスは、医療現場からのフィードバックにより進化します。保守フェーズの現場からのリクエストが開発・実装され、既にご利用頂いている医療機関のシステムのリビジョンアップや新たな医療機関への提案に繋がる正のスパイラルを生みます。





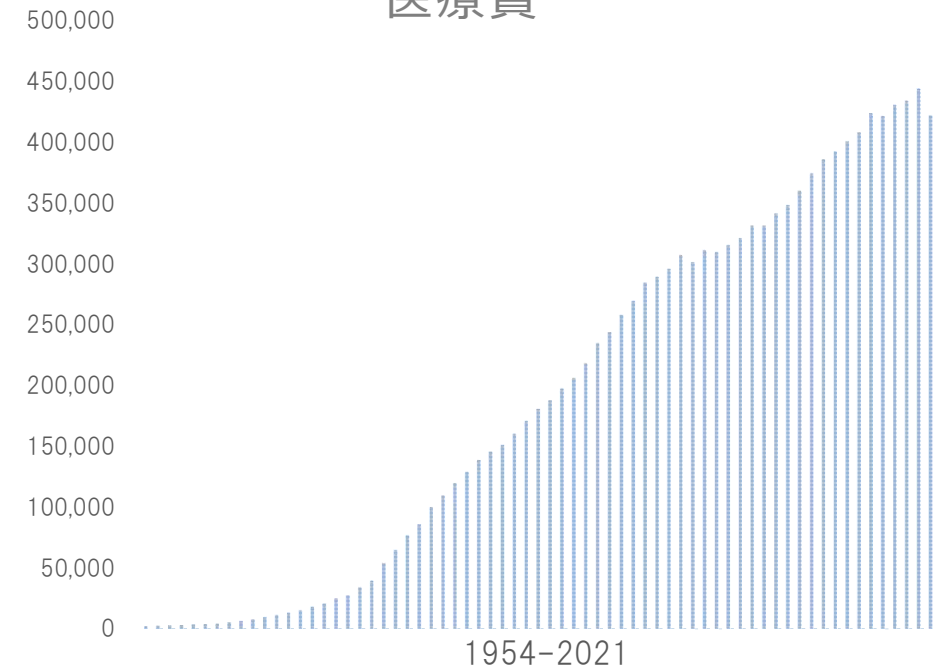
- 1 会社概要
- 2 強み・競争優位性
- 3 **市場環境**
- 4 成長戦略
- 5 リスク情報

日本の医療費は年々増加しており、医療費は44.2兆円（2021年）、国内総生産に対する比率は8%（2020年）を超え、人生100年時代における持続可能な社会保障制度の構築が課題となっています。当社は医療IT企業として、この社会的課題を解決するテクノロジーを市場へ投入することによる医療DXの推進を成長戦略に位置付けています。

医療費の増大：1950年代から医療費、国内総生産に対する比率ともに右肩上がりで、厚生労働省（第28回社会保障審議会）によると、2040年は70兆円前後の見通し。

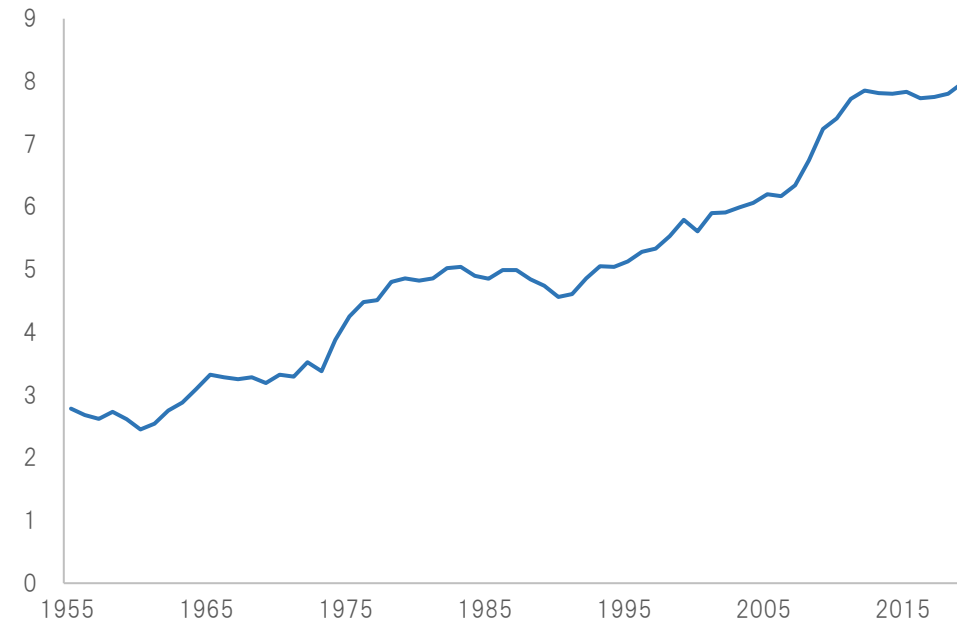
単位：億円

医療費



単位：%

国内総生産に対する比率



出典：厚生労働省「令和2(2020)年度 国民医療費の概況」、2021年は厚生労働省「令和3年度 医療費の動向」から算出

出典：厚生労働省「令和2(2020)年度 国民医療費の概況」から算出

電子カルテシステムが医療費の抑制に貢献

➤ 社会保障改革

団塊の世代が後期高齢者になり、医療費の急増が予想される「2025年」に向け、医療費の抑制に向けた抜本的な対策（全世代型社会保障改革）が求められています。

電子カルテ等、医療DX推進による医療

情報のデータ共有化・利活用により、

診療の効率化と質の向上が図られます。

⇒ **医療費の抑制につながります。**

最近5年間の医療費推移

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
医療費総額 (兆円)	42.2	42.6	43.6	42.2	44.2
後期高齢者の医療費 (兆円)	16.0	16.4	17.0	16.6	17.1
後期高齢者の構成比 (%)	37.9	38.5	39.1	39.4	38.6

出典：令和3年度医療費の動向（厚生労働省2022年9月16日公表）

電子カルテシステムが医療DXに貢献

医療DX推進

医療サービスの効率化、質の高い診療を受けられる環境の整備、また、持続可能な社会保障制度の構築のために、国策としての医療DX推進が実行段階に入っています。

医療分野のICT化

電子カルテシステム等の導入によるデジタル基盤の構築

PHR

個人ごとの健康・医療・介護に関するデータ基盤の構築

* PHR (Personal Health Record) :

個人の健診結果や服薬履歴等の情報を、電子記録として本人や家族が正確に把握するための仕組み

医療情報の共有

情報の共有を通じて最適な医療・介護サービスの提供

電子カルテシステムがこれらの情報基盤構築の核となります。

▶▶ 「骨太方針2022」 閣議決定

内閣府：閣議決定（2022年6月7日）

- ◆ 医療DXを推進するための重要な施策（「全国医療情報プラットフォームの創設」、「電子カルテ情報の標準化等」、「診療報酬改定DX」）等の推進を決定。

▶▶ 「医療DX推進本部」 設置

内閣府：閣議決定（2022年10月11日）

- ◆ 医療DX推進のため、内閣総理大臣を本部長とし、内閣官房長官、4省庁の大臣から構成される「医療DX推進本部」を設置し、関連施策の進捗状況を共有・検証。

▶▶ 医療DXの具体的施策

- ◆ マイナンバーカードで薬を受け取る「電子処方箋」の運用開始（2023年1月）
保険資格の自動取込や薬剤情報・特定健診情報を共有する「オンライン資格確認」の義務化（2023年4月）

<資金面の支援>

「厚生労働省2022年度予算」

地域医療介護総合確保基金 「地域包括ケアシステム」構築のための財政支援 1,853億円

出典：厚生労働省ホームページ_政策_医療と介護の一体的な改革

医療情報化支援基金 「電子処方箋管理サービス」導入のための財政支援 383億円

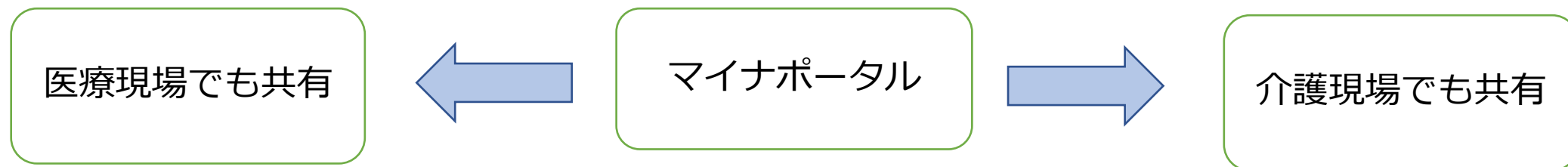
出典：厚生労働省ホームページ_政策_医薬品・医療機器_電子処方箋

電子カルテ情報が個人の健康管理に貢献

スマートフォンなどにより、「マイナポータル」から自身の保健医療情報が確認可能となります。

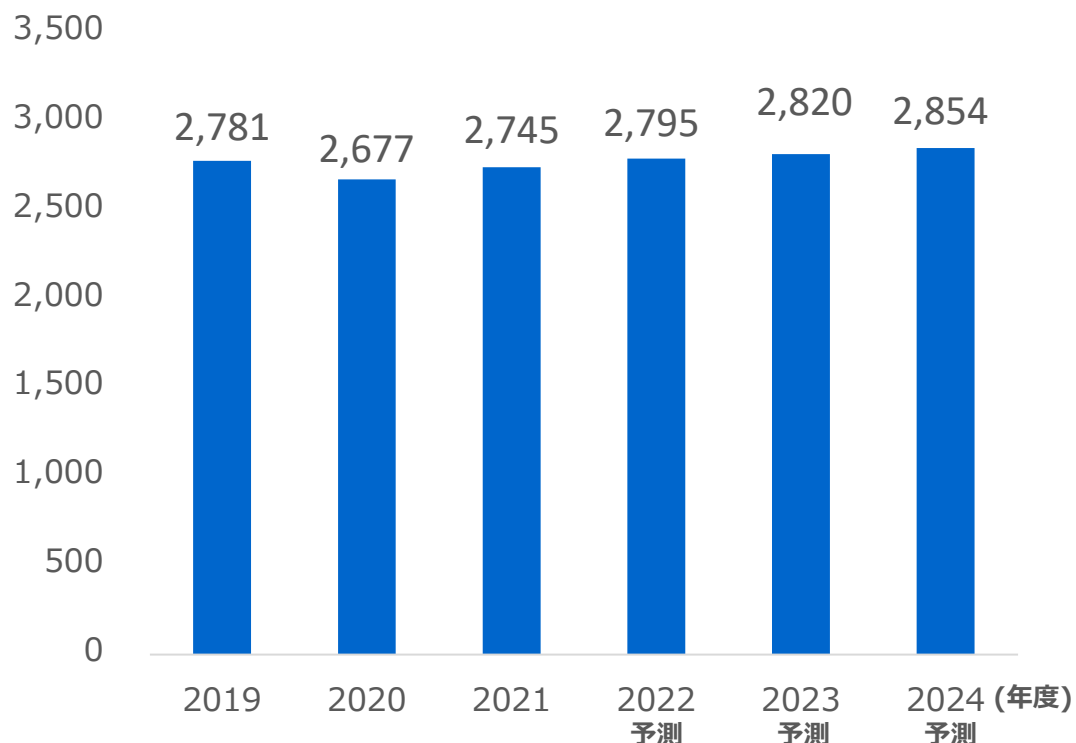
《工程表》	2023年	2024年	2025年
マイナポータルから 確認可能となる 健診・処方箋・電子カルテ 等の情報	<p>オンライン資格確認義務化</p> <p>電子処方箋運用開始</p> <p>事業主健診 民間PHRサービスの第三者 認証制度等の</p>	<p>告知病名</p> <p>検査結果</p> <p>アレルギー情報</p> <p>検査画像</p> <p>介護情報</p>	<p>全ての情報が確認 可能に</p>

出典：厚生労働省（データヘルス改革推進本部）2021年6月4日会議資料より抜粋および一部最新の動向を追加



2020年度、コロナ禍での医療機関のIT投資鈍化により前年度比減少となりましたが、2021年度は増加に転じ、2022年度以降は、順調な成長が予測されています。

(単位：億円) **医療情報システム市場規模推移・予測**



(注) 1. 事業者売上高ベース_パッケージソフトウェアやシステムインテグレーション (構築・他システム接続)、クラウド (ASP) 等を対象

2. 2022年度以降は予測値

出典：株式会社矢野経済研究所

「医療情報システム (EMR・EHR) 市場に関する調査 (2022年)」(2022年9月7日公表)

◎8,200施設すべてが電子カルテシステムの新規導入または更新の対象先であり、特に未導入の**約4,200施設(全体の約51%)**が、当社のターゲットとなります。

電子カルテシステム病床規模別導入状況

病床規模	電子カルテシステム導入施設※1	構成比	施設数※2	導入率
20~99床	907	22.6%	2,956	30.7%
100~199床	1,361	33.9%	2,786	48.9%
200~299床	602	15.0%	1,032	58.3%
300~399床	484	12.1%	674	71.8%
400床以上	659	16.4%	757	87.1%
全体	4,013	100.0%	8,205	48.9%

※1 出典：月刊新医療「医療機器システム白書2023」(2022年4月1日時点：導入施設数)

※2 出典：厚生労働省医療施設動態調査(2021年10月1日時点：病床規模別施設数)

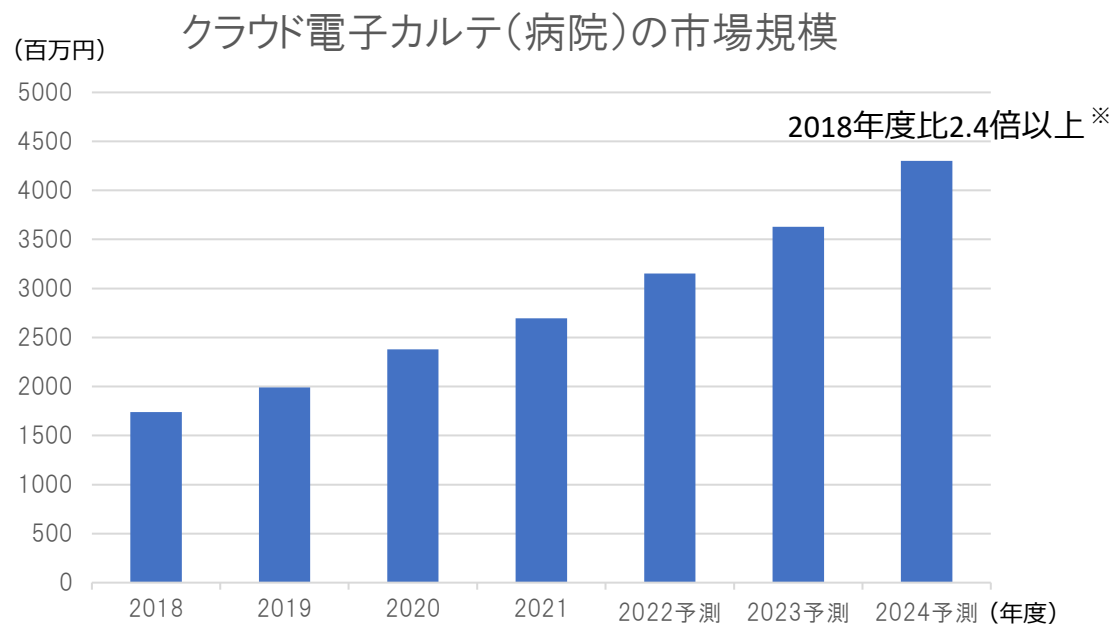


- 1 会社概要
- 2 強み・競争優位性
- 3 市場環境
- 4 **成長戦略**
- 5 リスク情報

クラウド型電子カルテシステムの市場規模は2024年度には対2018年度比で約2.4倍以上と予測され、クラウド対応のWeb型「PlusUs-電子カルテ」により、今後拡大が予想されるクラウド型電子カルテシステム需要と、医療DX関連需要の獲得で、中長期の成長を図ります。

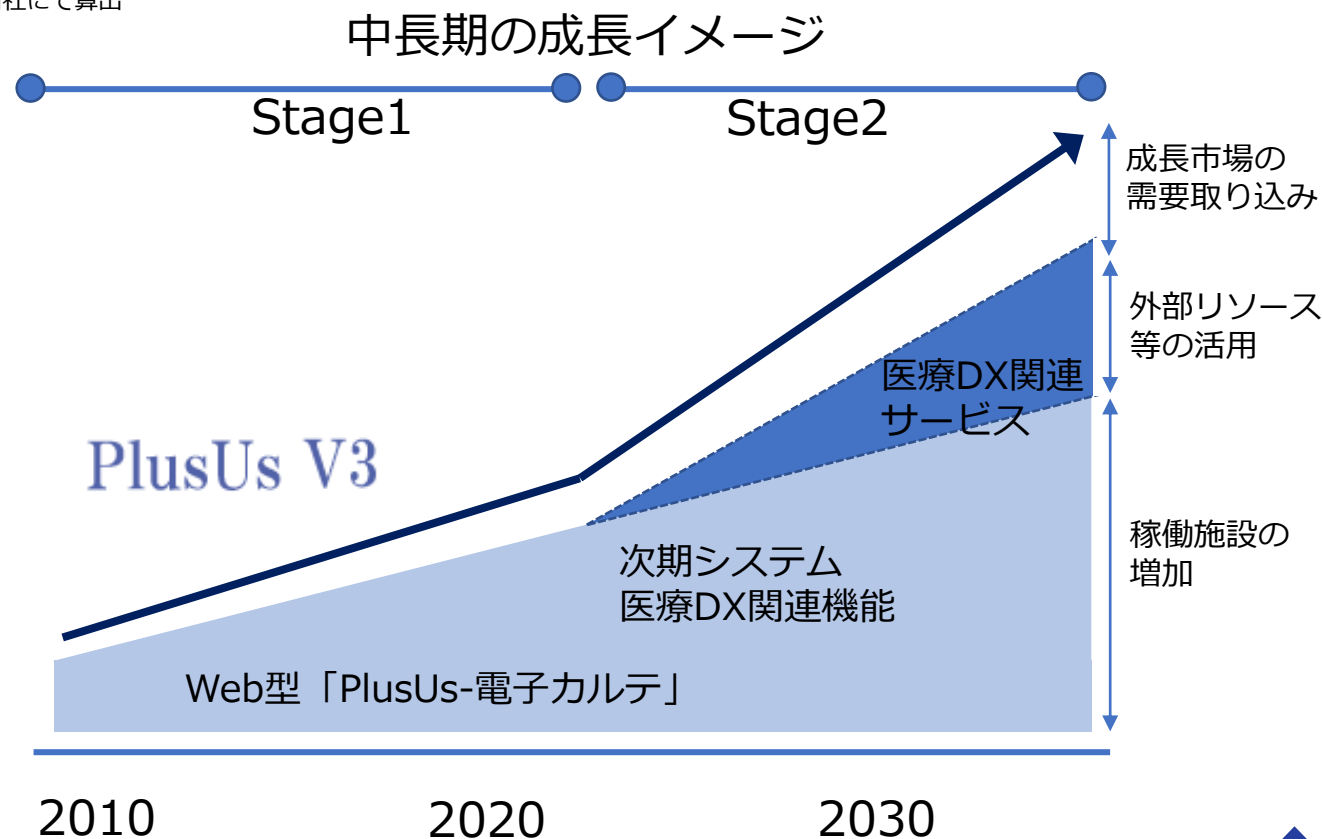
当社はWeb型「PlusUs-電子カルテ」のサービス展開を基盤とし、次期システム開発と医療DXサービスの提供を柱として、システムを継続的にアップデートすることで、保健・医療情報を共有する医療DXの実現により、医療業務の効率化や質の向上をサポートします。

※ 株式会社矢野経済研究所「2022年版 医療情報システム（EMR・EHR）市場の将来展望」より当社にて算出



注1.2022年度以降は予測値 注2.「病院」は一般病院

出典：株式会社矢野経済研究所「2022年版 医療情報システム（EMR・EHR）市場の将来展望」より当社にて算出



当社のプロダクト戦略は、社会インフラとしての重要性が一層増すヘルスケアデータの利活用を実現するテクノロジーの提供です。

医療DXの推進や厚生労働省が主導するデータヘルス改革に沿って、当社では患者自身が医療情報を閲覧可能とするPHRの整備（オンライン資格確認や電子処方箋運用等）には順次対応します。

また、医療機関間での情報共有を可能にする情報標準化にも対応予定です。

実装済み

- オンライン資格確認機能
- 電子処方箋機能
- 診療情報参照機能
- 健診・ドック参照機能

開発中

- HL7 FHIR※対応予定

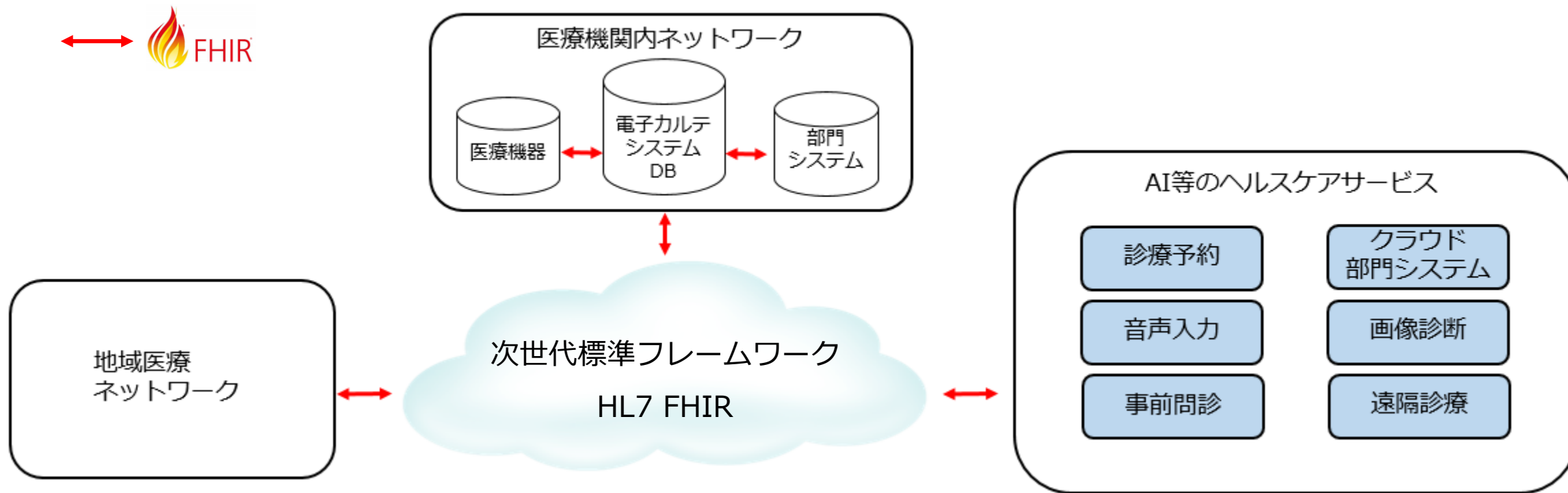
※ Web技術を活用したヘルスケアデータ関連の国際標準規格

実現

電子カルテをベースとした医療情報を患者や全国の医療機関等で確認できる仕組み

ヘルスケアデータ交換の次世代標準フレームワークHL7 FHIRにより、マイナポータルとの連携、地域医療ネットワーク構築、クラウドAIサービスとの接続のほか、医療機関内の部門システムや医療機器と接続。医療機関内、機関間、患者がヘルスケアデータを活用し、医療の質と安全を向上する医療DXを実現します。

・医療機関内、地域連携、ヘルスケアサービス連携概念図





- 1 会社概要
- 2 強み・競争優位性
- 3 市場環境
- 4 成長戦略
- 5 **リスク情報**

当社の認識する主要なリスクと対応策については下記の通りです。

項目	主要なリスク	リスク対応策	顕在化の可能性/ 時期	顕在化した 場合の影響度
人材の採用、確保・育成	<ul style="list-style-type: none"> 医療情報システムへのニーズ拡大に伴う導入対応案件の増加や事業拡大、技術革新等に対応できない場合の業績の悪化。 	<ul style="list-style-type: none"> 積極的な採用活動の実施 教育体制の確立 働き方改革の実施 	低/長期	大
半導体不足	<ul style="list-style-type: none"> 仕入れが遅れることによる納品の遅延。 	<ul style="list-style-type: none"> 早期発注によるハードウェアの確保 仕入先の多様化 	低/長期	大
自然災害及び感染症蔓延等	<ul style="list-style-type: none"> 災害発生時等におけるシステムの導入中止や延期、事業活動が制限されること等による当社の業績の悪化。 <p>※ 新型コロナウイルス感染症については、現時点では会計上の見積りに与える影響は限定的であると考えております。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 医療機関からの情報の収集体制及び防災に対する適切な管理体制の構築 リスク発生時の対策本部の設置準備 <p>※ 新型コロナウイルス感染症に対しては対応マニュアルを作成するとともに各種対応策を施策</p>	低/長期	大

※上記以外のリスクについては、直近に提出している有価証券報告書「第1部企業情報 第2事業の状況 2事業等のリスク」をご参照ください。

本資料の取り扱いについて

- 本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成した資料であり、当社の有価証券の販売や購入の勧誘を目的としたものではありません。
- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の作成時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を必ずしも保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知及び未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。
- 上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。
- 本資料における当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、いかなる当該情報についてもこれを保証するものではありません。
- 本資料の更新は、3月中旬を目途に開示を行う予定です。