

3649 ピーエスシー

相原 輝夫 (アイバラ テルオ)

株式会社ピーエスシー社長

代理店販売が増加、文書系システムの売上貢献も始まる

◆会社概要と市場動向

当社は、医療システムに専門特化し、社内開発する企業である。資本金は2億3,593万円、従業員数は89名となっている。本社を愛媛県松山市に置き、東京支店(東京都港区)および大阪営業所(大阪府中央区)の3拠点体制で活動している。主要株主は、えひめベンチャーファンド2004、愛媛銀行、大阪中小企業投資育成(株)、役員および従業員、そして一般個人である。

当社のビジネスモデルには、直販売・直導入、販売店販売・直導入、代理店販売・代理店導入の3つのパターンがある。

直販売・直導入は、大規模病院や国立大学病院に対して、当社が直接にソフトの販売・導入およびシステムサポートを行うビジネスモデルである。高機能な大規模病院からの難しい要求に応えることにより、それを当社の力として蓄え、当社のネームバリューを上げていくことを目的としている。

販売店販売・直導入は、当社のビジネスパートナー(販売店)と、大規模病院案件の一括入札の流れの中で一緒に仕事をするビジネスモデルである。販売店が大規模病院の一括入札に参加して受注した際に、当社は販売店に対して部門システムを販売し、販売店が医療情報システム一式として病院に販売する。当該部門システムの導入およびサポートは当社が病院に対して直接行う。このケースにおいても、「いかなる部門システムを導入するか」のイニシアチブは医療機関にあるため、一見当社の販売が特定の販売店に依存しているように見えるが、実際は「医療機関が直接当社製品を選んでいる」ケースが多い。

代理店販売・代理店導入は、当社の代理店にソフトのライセンスを卸し、代理店が地域の診療所に対してソフトの販売・導入およびシステムサポートを行うビジネスモデルである。代理店となるのは、日本各地に点在する医療システム専門の小規模システム会社である。医療およびシステムのスペシャリストである企業の中から、当社の代わりに病院・診療所に販売・導入ができる企業とアライアンスを組み、指導・教育を行っている。このモデルを、数年後には当社の収益の柱となるよう育てていきたい。

当社のソリューションは、いわゆる「電子カルテ」とは異なる。一般的な電子カルテではまかなうことのできない高度な医療行為を記録し、患者に対するインフォームドコンセントを行い、あるいは、院内に点在するさまざまな診療データを効率よく管理するツールである。当社のソリューションを使うことにより、紙の診断書や同意書を紛失してもシステムに取り込んだデータを原本として利用でき、また、患者が別の病院で受けた検査データをシームレスに院内で管理・運用できる。このような部分は、一昔前までは非常にニッチな世界といわれていたが、現在は、検査等もデジタル化が進み、診療データをデジタルで管理することが当たり前になってきているので、特に高度医療を目指す病院においては当社のソリューションが必要となってきている。

主な製品としては、病院系ソリューション「Claio」、診療所系電子カルテ「REMORA」、それから、新製品として、文書系統合ソリューション「Docu Maker」および「C-Scan」がある。「Claio」は、大学病院21件、大規模病院他45件、眼科施設219件に導入されている。当社は眼科領域の優れたソリューションで注目を浴びている。「REMORA」は

225 件に導入されている。今年から来年にかけて注力していく「Docu Maker」と「C-Scan」は 18 件に導入され、病院から好評価を受けている。

当社の業績は右肩上がりで推移している。収益の柱となっている製品は「Claio」で、平成 22 年度の売上高は 8 億 43 百万円となり、平成 20 年度から倍増した。これに追隨して、「REMORA」が 40 百万円、「Docu Maker」が 39 百万円となった。「Docu Maker」等の文書系ソリューションが 22 年度から数字を上げ始めている。

販売チャネル別の売上構成比は、販売店販売が 59.2%と最も高く、代理店販売が 19.0%、直販が 21.8%となっている。販売店販売の販社系列別の内訳は、NEC 系が 27.2%、IBM 系が 9.7%、富士通系が 5.8%、その他が 16.5%となっている。

IT 市場においては、医療分野がトップの成長率を示している。その流れの中で、「どこでも MY 病院」構想や「日本版 EHR」が伸びていくと考えられる。EHR(Electric Health Record)は、病院や診療所に分散している患者の診療データをクラウド上で一括管理し、国や患者本人も管理していく仕組みである。当社においても、海外の会社とアライアンスを組んで「日本版 EHR」を展開していく予定であり、今後、大きな柱の一つに育っていくと期待している。

◆平成 23 年 12 月期第 2 四半期業績の概要

売上高は 5 億 49 百万円となり、予算達成率 104.9%となった。これは、期中獲得案件の売上が見込みを上回ったことによる。経常利益は 43 百万円となり、予算達成率 90.9%と下振れした。これは、複数の大学との共同研究に投下する人員を確保するための費用が増加したことによる。

大規模な医療システムは、病院の外来が長期休診となる期間を利用しないと入れ替えることができないため、当社の売上は第 4 四半期に集中している。

製品別売上高については、「Claio」は 2 億 98 百万円、「REMORA」は 38 百万円、「Docu Maker」は 19 百万円、「C-Scan」は 28 百万円となった。前期末においては「Claio」が全体の 4 分の 3 を占めていたが、当第 2 四半期終了時では 50%強まで低下し、一方で「C-Scan」と「Docu Maker」が伸びてきた。当社の製品さえ導入すれば院内の全診療科のデータを管理できるという点が、これまで評価されてきたが、昨今は、文書・紙データの管理も需要として出てきている。この部分も当社のワンストップの仕掛けの中に組み入れようと開発してきたことが評価されていると考えている。

販売チャネル別の売上占有率については、直販売は、前年同期に 52.6%だったものが当第 2 四半期は 44.2%となった。販売店販売は、前年同期に 28.7%だったものが当第 2 四半期は 27.1%となった。代理店販売は、前年同期に 18.9%だったものが当第 2 四半期は 29.0%となった。当社が最終的な目標とする代理店販売の割合が大幅に増加している。

◆研究開発活動の拡大

当第 2 四半期においては、研究開発活動の拡大として、開発人員の拡充と EHR 分野の研究開発に取り組んできた。

人員の拡充については、20 名以上を増員して下期および来期に備えていく。その中でも、他社で医療システムの仕事をそれなりのレベルで経験し、現場の指揮ができる人材をプロジェクト・マネジャーとして採用している。プロジェクト・マネジャーの数が、当社の仕事の源泉となると考えているので、その意味では良い人材をかなり採用できていると考えている。上半期人員拡充予定数 10 人に対して 14 人を採用した。人数的には少し多めに採用し特に研究開発に力を入れて取り組んでいる。

EHR 分野については、ニュージーランドの Orion Health 社と業務提携契約を締結した。これにより EHR 関連製品の研究開発を拡大していく。

EHR については、医療費の削減、病気予防、あるいは病気をコントロールするためのデータとして利用するなど、

世界各国でさまざまな取り組みがなされている。保険会社が保険にかかる費用を抑制するために運用するプライベートな EHR もあれば、カナダのアルバータ州、シンガポール、ニュージーランドあるいはオーストラリアのように、国が運営して、国民の健康・治療経過・処方歴等を管理するパブリックな EHR もある。日本においては、まずは基盤とルールをつくり、国民に理解を求めていく必要がある。日本は、先進国の中で EHR に対する取り組みが非常に遅れているが、今後はかなり具体的に進展すると考えている。

その中で、EHR 分野の世界的なリーディング・ベンダーである Orion Health 社と業務提携をすることになった。当社では、病院と診療所をつないで患者のデータを地域で管理する取り組みについては、厚労省や経産省のプロジェクトに参画し、地域連携ソリューションをすでに持ち合わせている。しかし、今後、より積極的で、より世界基準の EHR ソリューションをつくっていかねばならないと考えている。それに当たっては、自前で作るのではなく、当社の思想と近い企業と組むことを選択した。また、Orion Health 社としても、日本市場を大きく開拓したいという意向があり、大規模病院でのデータマネジメントを得意とする当社と組むことにより、それを実現できるとの判断に至ったことから、今回の業務提携が実現した。日本国内において世界基準の EHR を展開していき、来年以降の数字に上げていきたい。

◆平成 23 年 12 月期通期見通し

下期は、プロジェクト・マネジャー数の増加による直販売上の増加、代理店数増加による診療所・小規模病院案件の売上の増加、そして、地域連携医療関連システムの導入による売上が見込まれる。したがって、通期の業績については、当初計画に変更はなく、予定どおりの売上が立ってくると考えている。売上高は 13 億 83 百万円(前期比 120.8%)、経常利益は 3 億 55 百万円(同 107.3%)を見込んでいる。

当社のソリューションは、電子カルテでは足りないと考えている、高度な医療を提供しようとする医療機関にとって、なくてはならないものになってきた。この市場は当社がつくってきたものであるが、当社だけでなく、他社も追従する形で競合製品を出し始めている。当社の仕事は、彼らと切磋琢磨して、このマーケットと当社の成長を図り、そこで勝ち続けていくことによって、当社の数字と業界におけるポジションを保つことであると考えている。

(平成 23 年 8 月 3 日・東京)