

株式会社 ワイズマン

平成20年3月期決算説明会資料
(平成20年6月4日)



証券コード:3752

| | |
|-----------------|----|
| ■ 当社の事業内容 | 2 |
| ・会社概要 | 2 |
| ・福祉情報システム事業 | 6 |
| ・医療情報システム事業 | 13 |
| ■ 平成20年3月期 業績概要 | 16 |
| ■ 平成21年3月期 業績予想 | 21 |
| ■ 中長期成長イメージ | 26 |

株式会社 ワイズマン

■ソフトウェア事業

全国の福祉・医療の各施設業務をサポートする業務用ソフトウェアの企画開発および販売・サポート

福祉分野

各種福祉事業者を対象に、業務処理や処遇管理を中心とするコンピュータシステムを提供

医療分野

中小規模の医療機関を対象に、電子カルテシステム等を提供

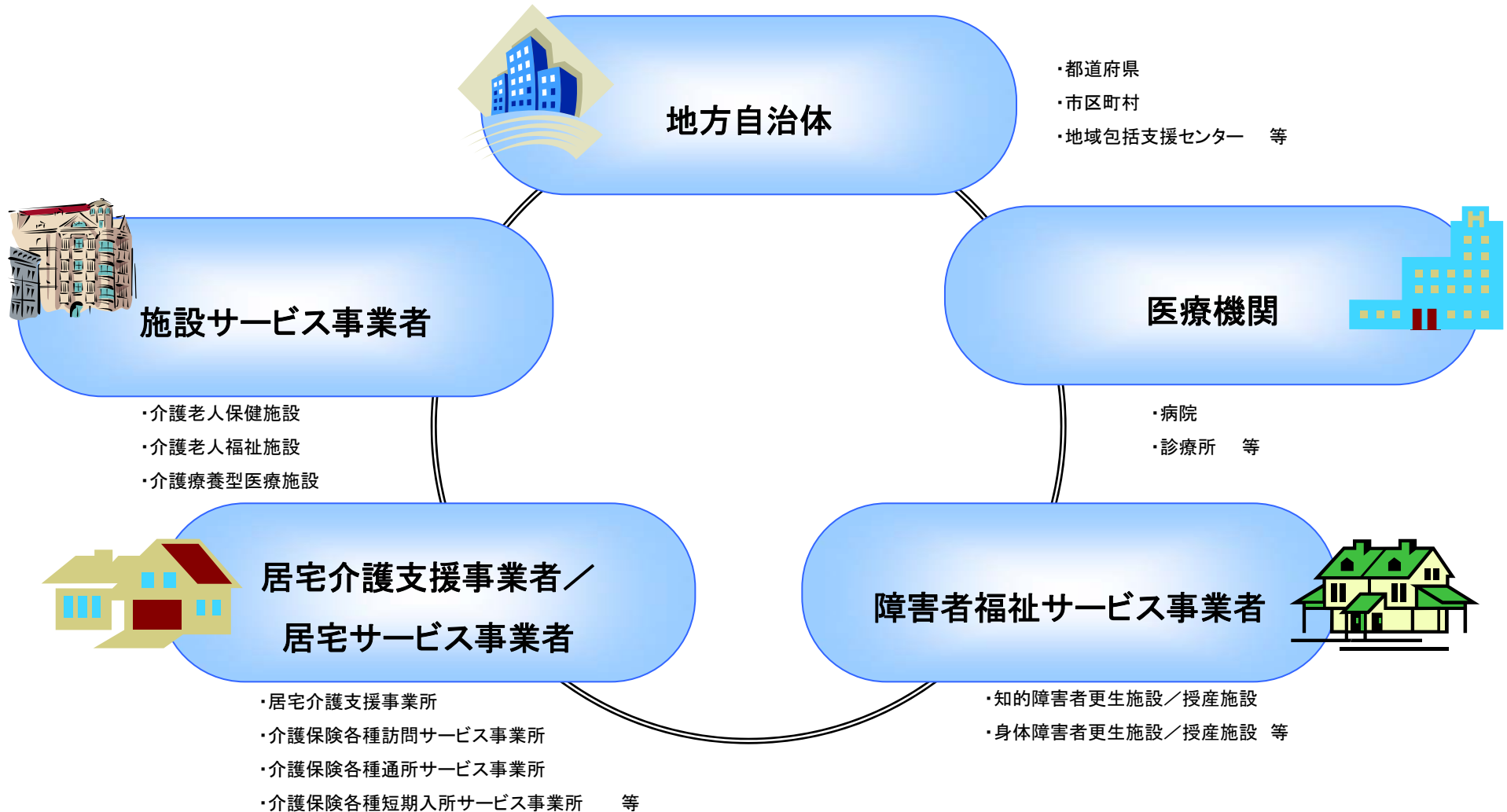
株式会社 ワイズマンコンサルティング

■コンサルティング事業

地方自治体の保健福祉分野等における各種調査・事業計画策定のコンサルティング

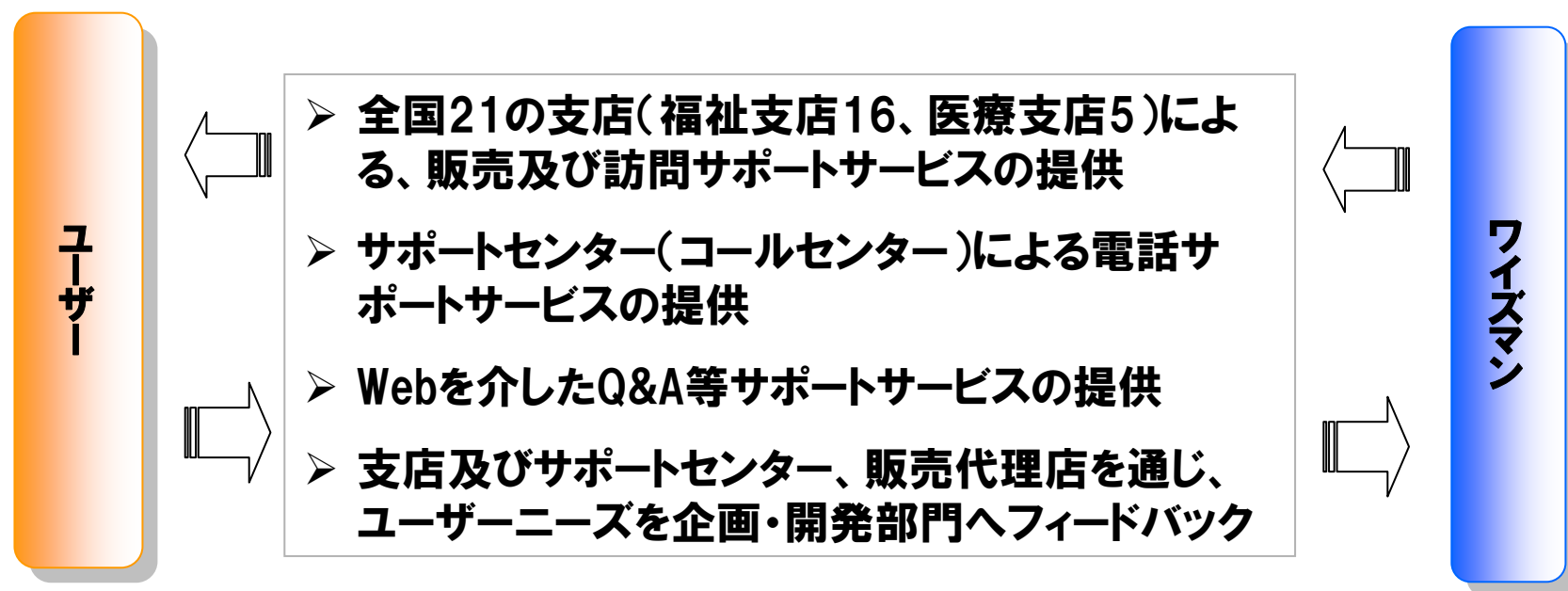
会社概要: ワイズマングループの顧客

■ 主な顧客は各種福祉施設、医療機関、地方自治体など



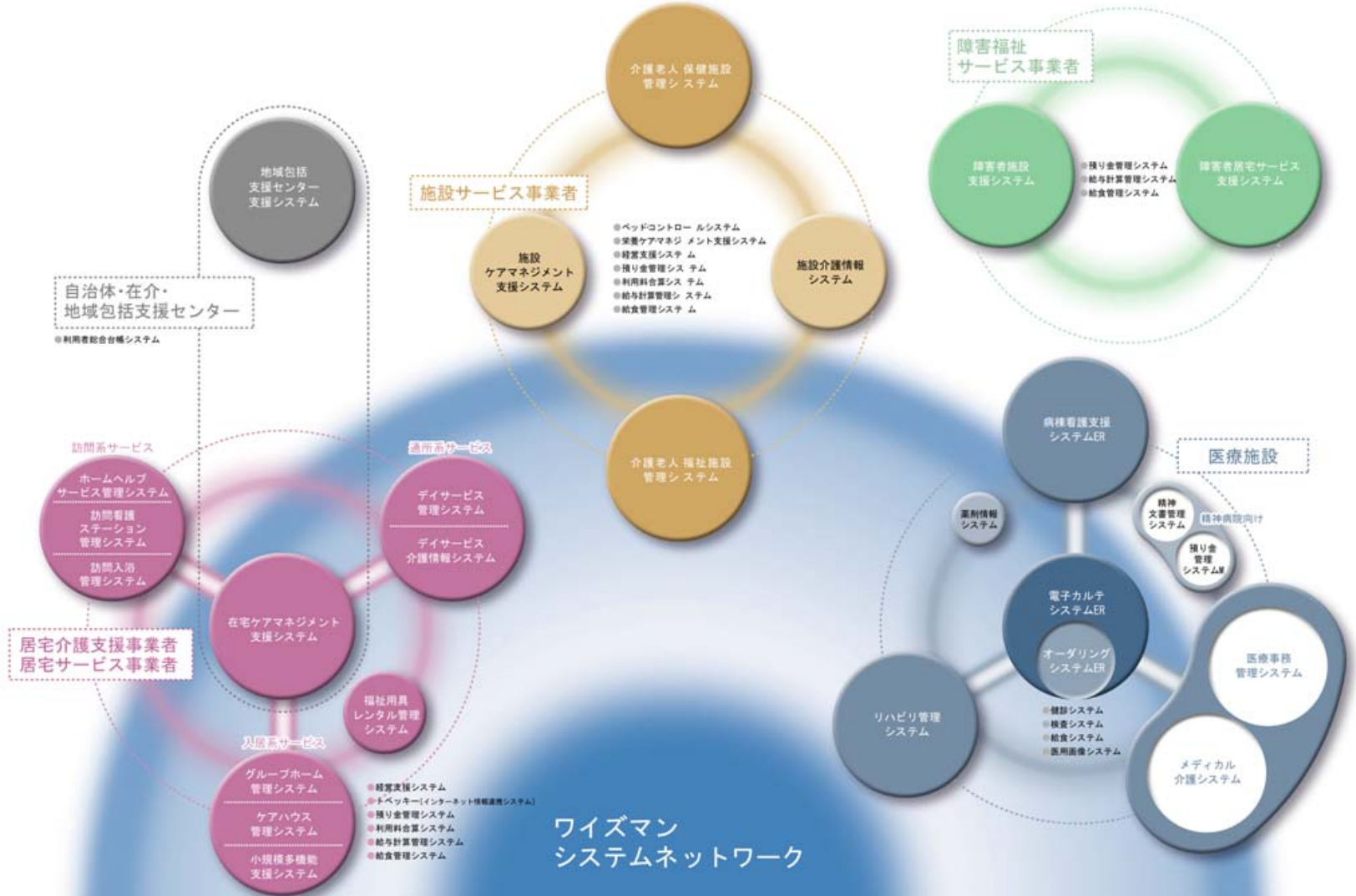
会社概要:ワイズマンの強み

- 企画・開発から販売・サポートまで一貫して行うことで、よりユーザーニーズに即したシステム製品をタイムリーに提供
- 一貫した提供体制をとることで、法制度改正への迅速な対応を可能としている
- 福祉分野ではコンピュータシステムに比較的不慣れなお客様が多く、充実したサポートサービスを提供することで競争優位性を高めている



会社概要: システムラインナップ

■ 福祉・医療分野を広範囲にサポートする、トータルネットワークシステムを提供



福祉情報システム事業：福祉分野の当社シェア

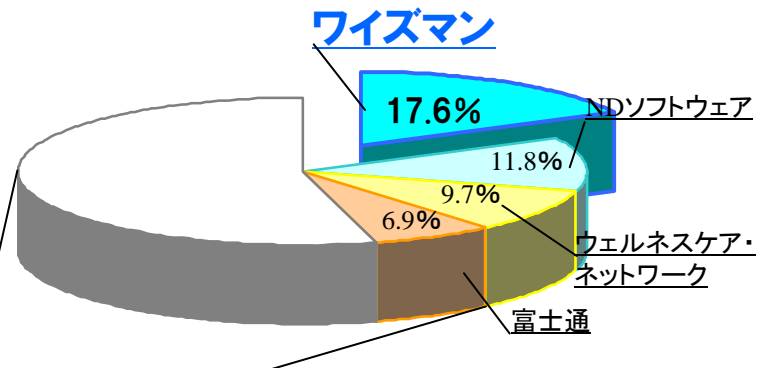
- 福祉分野において、**トップクラスのシェア**を獲得・維持し続けている
- 特に、介護保険施設および居宅介護支援事業所、地域包括支援センターにおいて高いシェアを獲得

□ サービス種別ユーザー数およびシェア

| | | 平成19年度 | | |
|------------|--------------|--------|---------|-------|
| | | 事業所数 | 当社ユーザー数 | 当社シェア |
| 介護保険施設 | 介護老人福祉施設 | 6,001 | 1,308 | 22% |
| | 介護老人保健施設 | 3,509 | 1,444 | 41% |
| 居宅サービス事業所 | 訪問介護 | 27,020 | 2,392 | 9% |
| | 訪問入浴介護 | 2,476 | 171 | 7% |
| | 訪問看護ステーション | 5,480 | 1,199 | 22% |
| | 通所介護 | 22,676 | 3,321 | 15% |
| | 福祉用具貸与 | 8,153 | 165 | 2% |
| | 認知症対応型共同生活介護 | 9,486 | 945 | 10% |
| 居宅介護支援事業所 | | 32,041 | 5,189 | 16% |
| 地域包括支援センター | | 3,782 | 832 | 22% |

出所：事業所数はWAMNET(平成20年3月末日現在)
 ※訪問看護ステーションについては「介護サービス施設・事業所調査結果」(厚生労働省、平成18年度)を使用

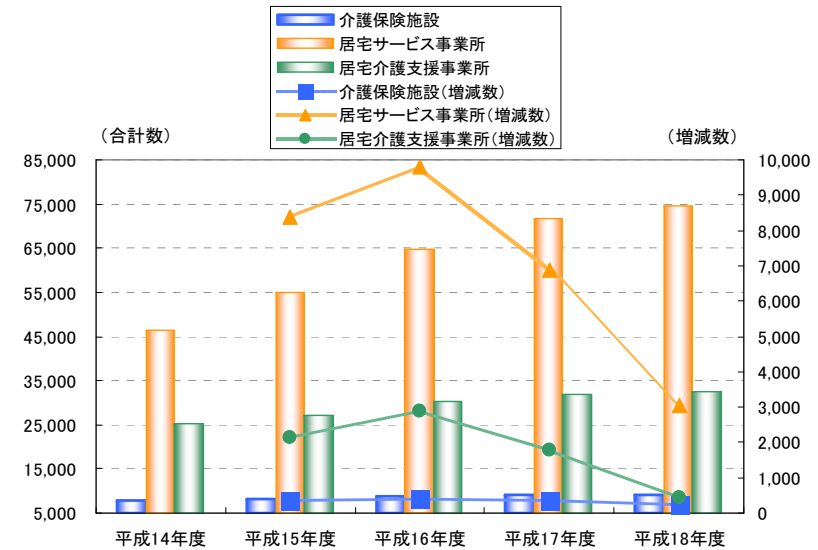
□ 居宅介護支援事業所向けシステム使用状況ランキング(アンケート結果)



出所：「月刊ケアマネジメント」(環境新聞社、2007.5号)

福祉情報システム事業：福祉分野の市場動向（成長期から成熟期へ）

- 事業所数全体では増加しているものの、システム新規導入の需要母体である新規開設事業所数の増加率は低下傾向にある。
⇒成長期から、安定成長の成熟期へと市場が変化。
- 介護保険制度スタートから8年が経過し、システム自体の機能による差別化は困難な状況
⇒獲得競争の激化による、販売価格の低下傾向が見られる。



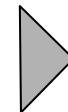
出所：WAMNET（各年3月末日現在）

※一部「介護サービス施設・事業所調査結果」（厚生労働省）を使用



新規顧客獲得を軸とするビジネスモデル（フロー型）から、既存ユーザーの満足度や利便性を追及することで契約期間の長期化や被リプレースの低下を図り、安定した収益を確保するビジネスモデル（ストック型）へ転換する
⇒既に持つ高シェアという強みを生かし、**ASPサービス**の拡大を促進

新規顧客獲得の追及



既存ユーザーの利便性追及

福祉情報システム事業：福祉分野の市場動向（法制度改正の影響）

- 法制度改正の多くは、顧客にとって事務処理（特に請求業務）の変更を伴うため、**システム買い替えの需要が発生**する。
- 通常、改正は4月に行われるため、**前年度下半期から改正年度の上半期にかけて需要が集中**し、売上高が増加する傾向にある。
- 顧客需要に強い影響を及ぼす介護保険制度の改正は、**約3年おき**に行われる。
- 一方、改正の狭間にあたる年度は、その反動により買い替え需要が減少する傾向にある。

| | H17年度 | H18年度 | H19年度 | H20年度 | H21年度 | H22年度 | H23年度 | H24年度 |
|----------|-------|-----------------------|---------------|-------|--------------------------|-------|-------|---------------|
| 介護保険制度 | | H18.04 大幅改正実施 | | | H21.04 改正実施 (3年目の見直し) | | | H24.04 大幅改正予定 |
| 障害者関連法制度 | | H18.04 障害者自立支援法 施行 | H19.10 電子請求開始 | | | | | |



法制度改正が顧客需要に与える影響を緩和し、市場動向に左右されない安定した売上を確保することが経営課題となっている ⇒ **ASPサービス**の拡大を促進

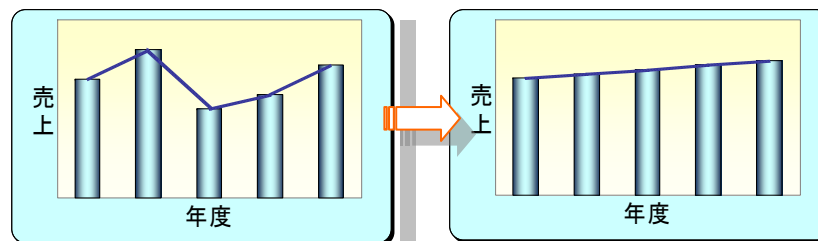
- 売上の下期偏重傾向や大規模な法制度改正による需要の変動による影響を極小化し、「**安定的売上**」が可能な**ストック型のビジネスモデル**として積極的に推進

<ユーザーのメリット>:利便性の向上

- システム導入時の初期費用を軽減
- バックアップやバージョンアップに伴う作業負担の軽減
- セキュリティ対策も向上
- ハードへの依存度が低いためトラブル時の復旧がより迅速化

<当社のメリット>:市場動向の変化、季節要因等の影響を緩和

- 月額料金制による売上の安定(ストック型収入)
- 保守工数の削減による採算性の向上
- 契約の自動更新による営業工数の削減
- 既存ユーザーを対象とすることで、スケールメリットを活かして早期に投資コストを回収



従来よりも安定した利用環境を安価でユーザーに提供することで、競合他社との差別化を図る。これにより、一層のシェア拡大と永続的取引を実現し、収益の安定化を図る！

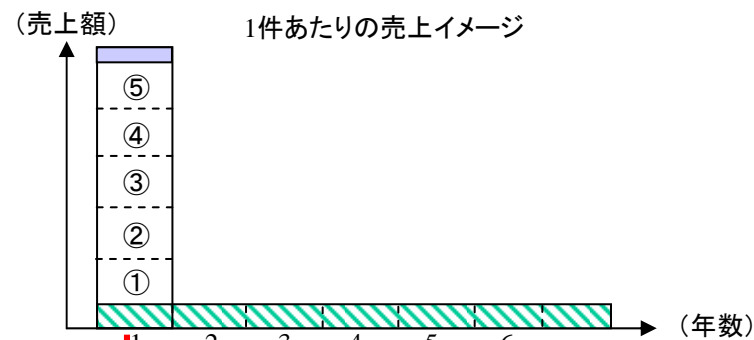
福祉情報システム事業:ASPサービスの進め方

- ASP方式(月額料金制)では、売上の一部を将来に先送りするかたちとなるため、移行初期段階では一時的に売上が減少する。



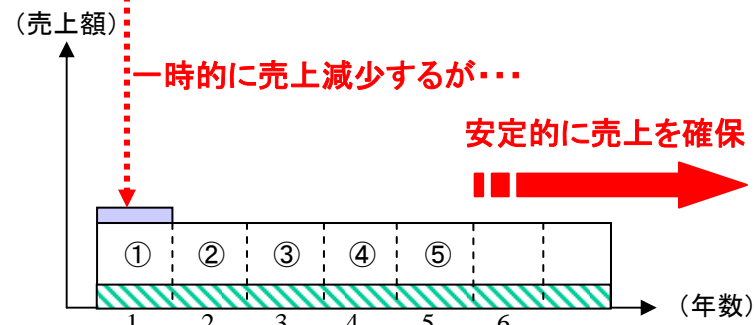
<従来(一括売上)のビジネスモデル>

- 販売初年度の売上額は比較的大きく、売上高の中心を占める
- 継続的な売上(安定収入)は比較的小さい



<ASP方式(月額料金制)のビジネスモデル>

- 販売初年度の売上額は比較的小さい
- 継続的な売上(安定収入)が比較的大きく、売上高の中心を占める

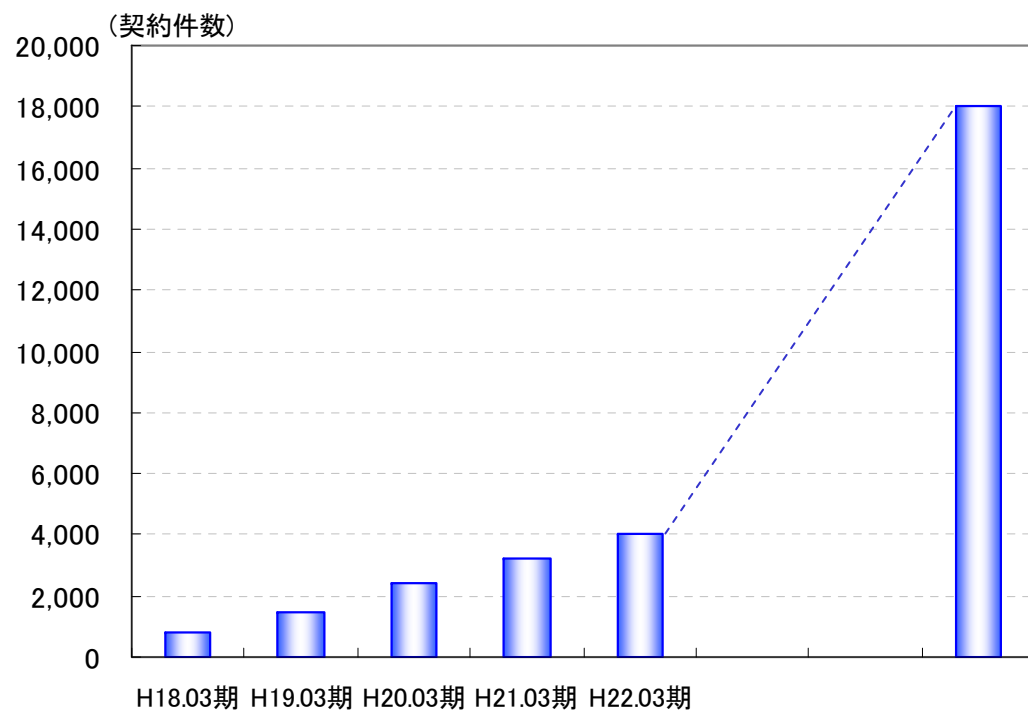


ASPユーザー数を急激に拡大すると移行初期段階における売上が大幅に減少してしまうため、売上バランスを考慮しつつ計画的に移行を進める。

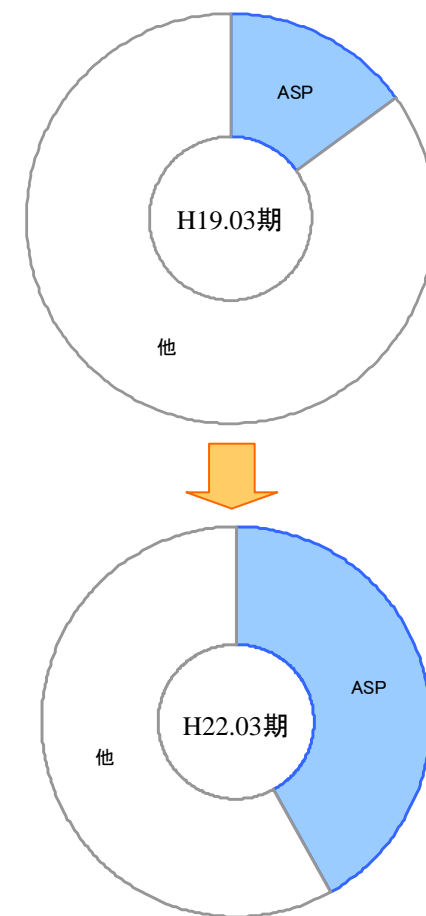
福祉情報システム事業:ASPサービスの契約計画

- 平成17年8月より本稼動。福祉情報システム事業の高いシェアを背景に、既存ユーザーを中心として平成22年3月期末までに累計4,000件の契約を予定

□ ASPサービス契約数の推移(平成21年3月期以降は予定)



□ 福祉情報システム事業の、売上高に占めるASPサービスの割合(イメージ)

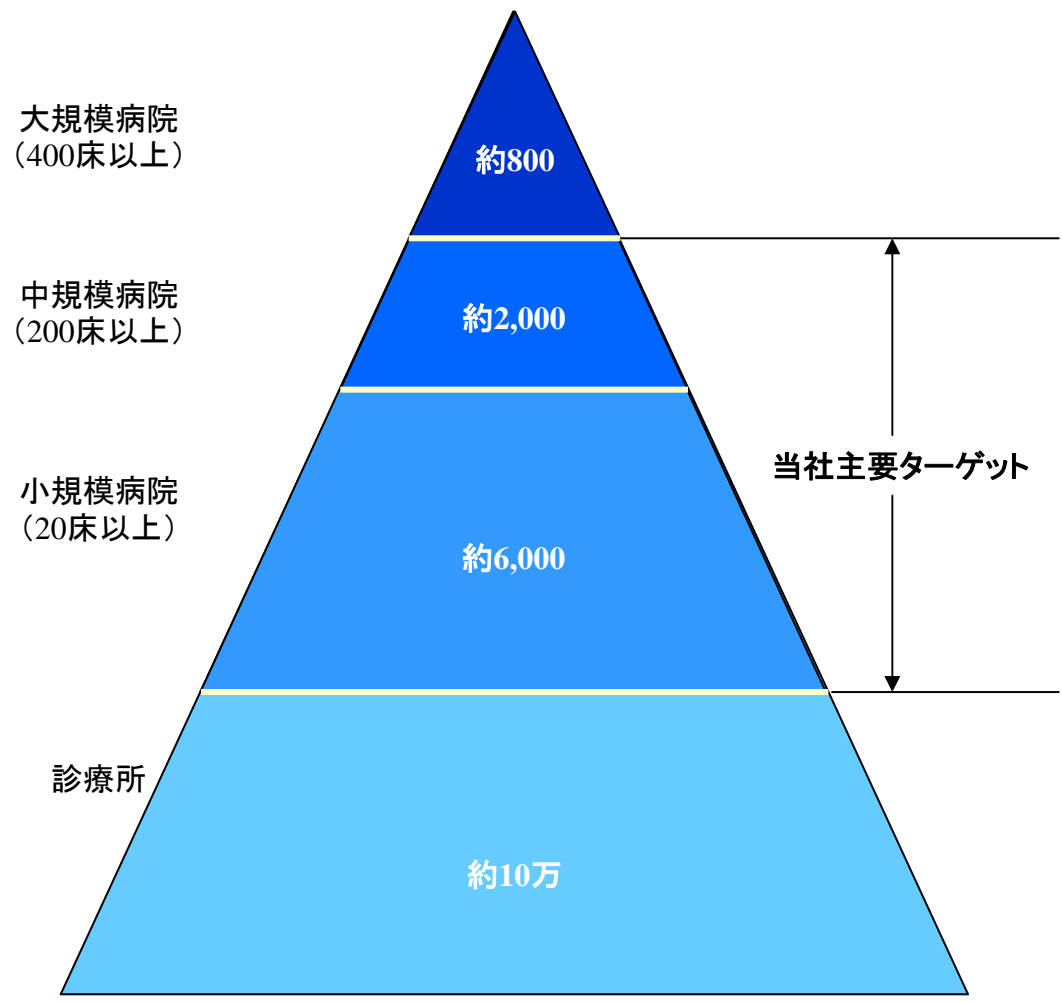


- リーディングカンパニーとしてのポジションを維持・強化する。

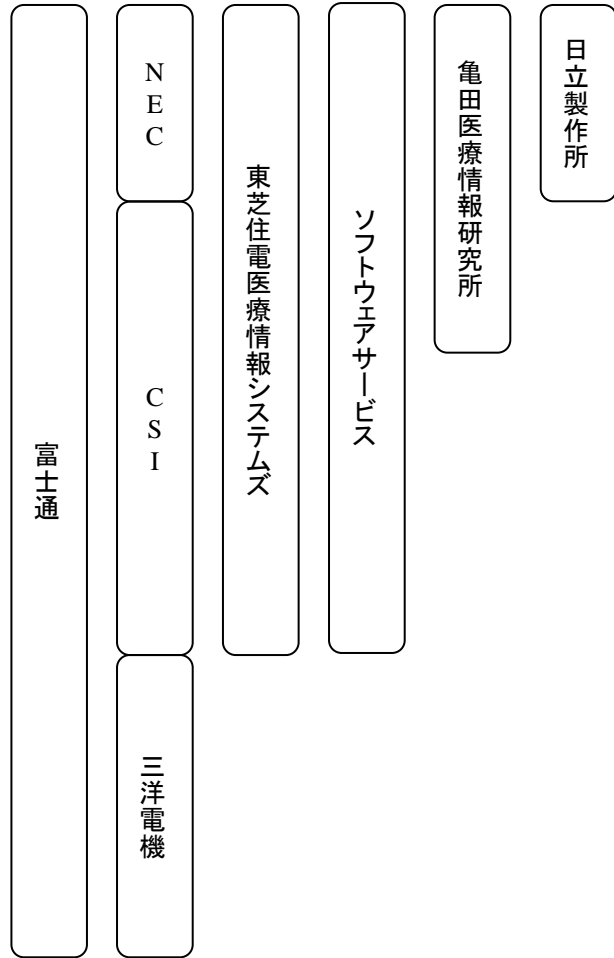
1. ASPサービスの移行促進
2. ASPサービス事業を軸に、他社が真似できないスキームによる価値の提供
3. 訴求力向上
 - 商品力の強化
 - 顧客サービスの向上
 - 販売協力会社との連携強化
4. 商品力強化のためのシステムリニューアル（戦略的先行投資）

医療情報システム事業：主要顧客層

■ 中小規模の医療機関(病床数：400床未満、対象施設数：約8,000)を主要ターゲットとした事業を展開



□ 電子カルテ主要競合メーカーと分布



■ 「IT新改革戦略」による、医療IT化の推進

- ・レセプトの完全オンライン化 遅くとも平成23年度までに実施
- ・医療情報化インフラの整備 電子カルテ等を200床以上の医療機関のほとんどに導入
400床以上：平成20年度まで
400床未満：平成22年度まで ←当社主要ターゲット

■ 一方で、現状の電子カルテ普及率はまだまだ低い状態にある(約6~10%)。

- ・電子カルテの平成17年10月1日時点における普及率は、病院全体で5.2%、400床以上の病院で16%、診療所全体では6.3%となっている。
(出所：厚生労働省「医療施設(静態・動態)調査・病院報告の概況」)
- ・購入単価が比較的大きいことと、平成18年度の診療報酬改定に伴う医療機関の収入減少が影響。



平成19年3月期において平成18年度の診療報酬改定の影響による買い控え傾向が見られたが、平成20年3月期においては需要の回復が見られた。

中期的な市場規模の拡大に向けて商品力および販売力の強化を行い、より一層の拡販を図る！

- 電子カルテ関連システムを主軸に収益の拡大を図る。

1. 電子カルテシステムを中心とする商品力強化
2. 販売体制の強化
 - 販売協力会社の拡大と連携強化
 - 顧客サービスの向上
3. 拡販に対応したサポート体制の構築
 - システムの迅速な導入と稼動の実現

業績概要：平成20年3月期 決算ハイライト

(連結、金額単位：百万円)

| | 平成20年3月期通期実績 | 平成19年3月期通期実績 | 前年同期比 | |
|---------|--------------|--------------|--------|---------|
| | | | 増減額 | 増減率 (%) |
| 売上高 | 5,504 | 6,444 | △940 | △14.6 |
| 営業利益 | △567 | 454 | △1,021 | — |
| 経常利益 | △592 | 433 | △1,026 | — |
| (経常利益率) | (—) | (6.7%) | — | — |
| 当期純利益 | △498 | 222 | △720 | — |

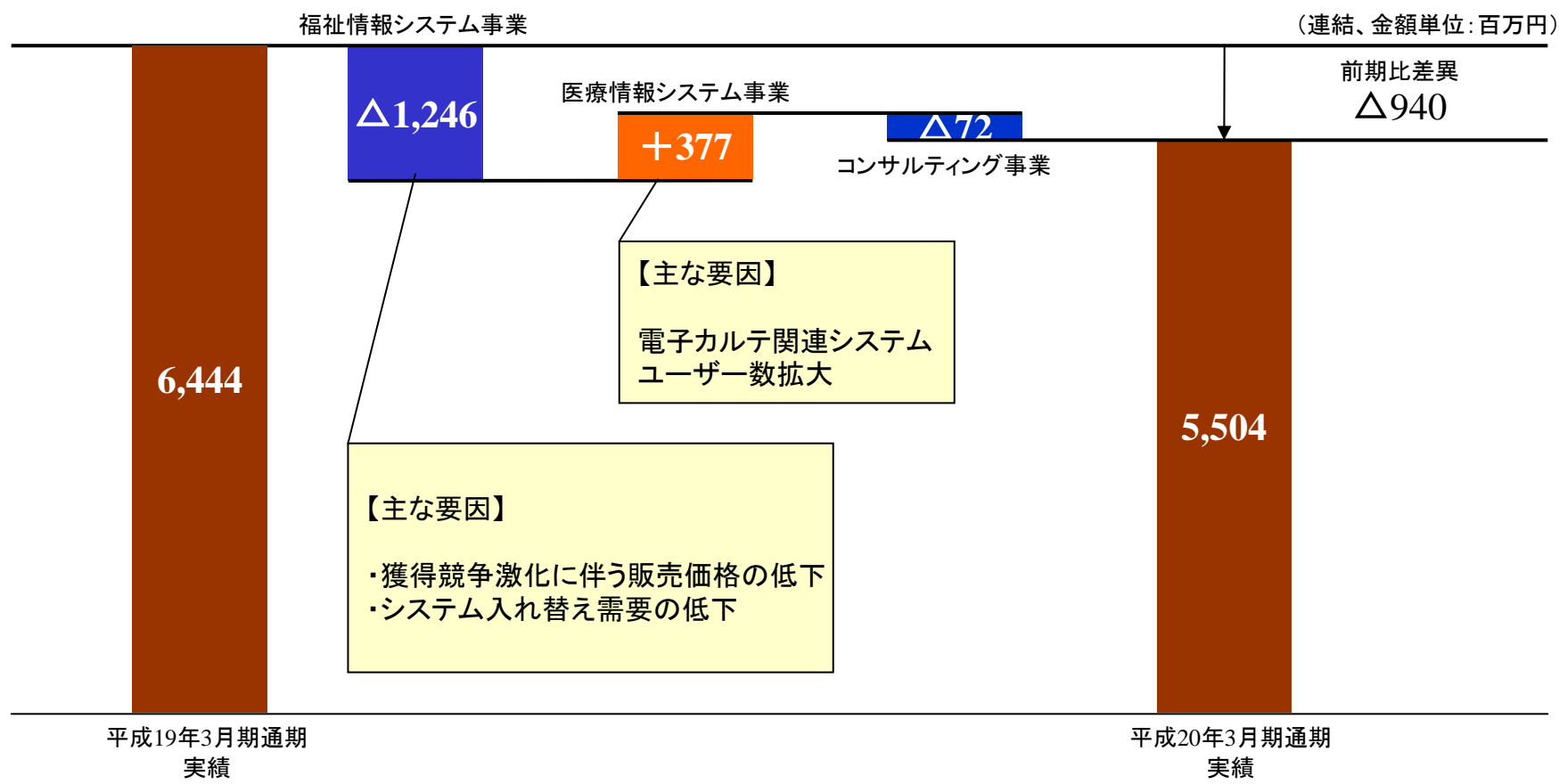
【マイナス面】

- 主に福祉情報システム事業の売上高が前期を1,246百万円下回ったことが影響し、総売上高で5,504百万円(前年同期比14.6%の減少)となりました。

【プラス面】

- 福祉情報システム事業全体の売上高は前期を下回ったものの、ASPサービスの売上高については前年同期比65.6%の増加となりました(ストック型売上の増大)。
- また、医療情報システム事業の売上高については、電子カルテ関連システムを中心に堅調に推移し、前年同期比105.2%の増加となりました。

業績概要：売上高前期比差異要因

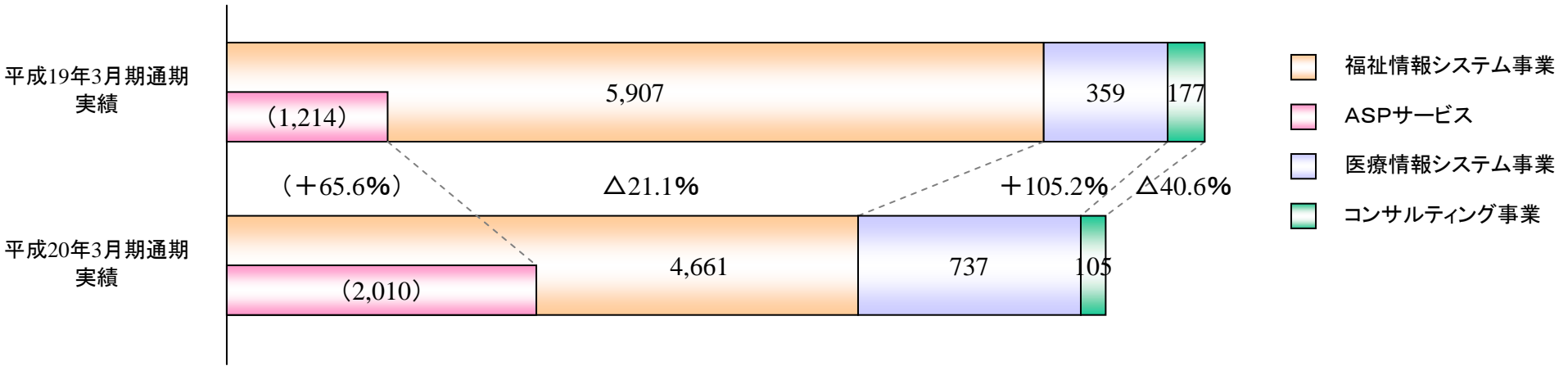


業績概要：事業区分別売上高

(連結、金額単位：百万円)

| | 平成20年3月期通期実績 | | 平成19年3月期通期実績 | | 前年同期比 | |
|------------|--------------|--------|--------------|--------|--------|--------|
| | 売上高 | 構成比(%) | 売上高 | 構成比(%) | 増減額 | 増減率(%) |
| 福祉情報システム事業 | 4,661 | 84.7 | 5,907 | 91.7 | △1,246 | △21.1 |
| ASPサービス* | (2,010) | (36.5) | (1,214) | (18.8) | (796) | (65.6) |
| 医療情報システム事業 | 737 | 13.4 | 359 | 5.6 | 377 | 105.2 |
| ソフトウェア事業 | 5,398 | 98.1 | 6,267 | 97.2 | △868 | △13.9 |
| コンサルティング事業 | 105 | 1.9 | 177 | 2.8 | △72 | △40.6 |
| 合計 | 5,504 | 100.0 | 6,444 | 100.0 | △940 | △14.6 |

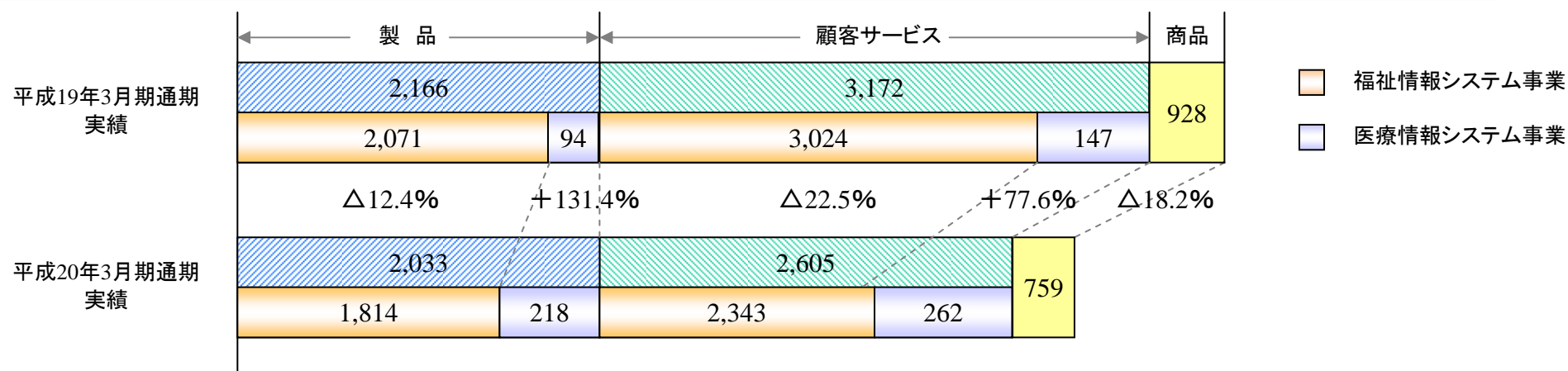
※ASPサービスは、福祉情報システム事業の内数



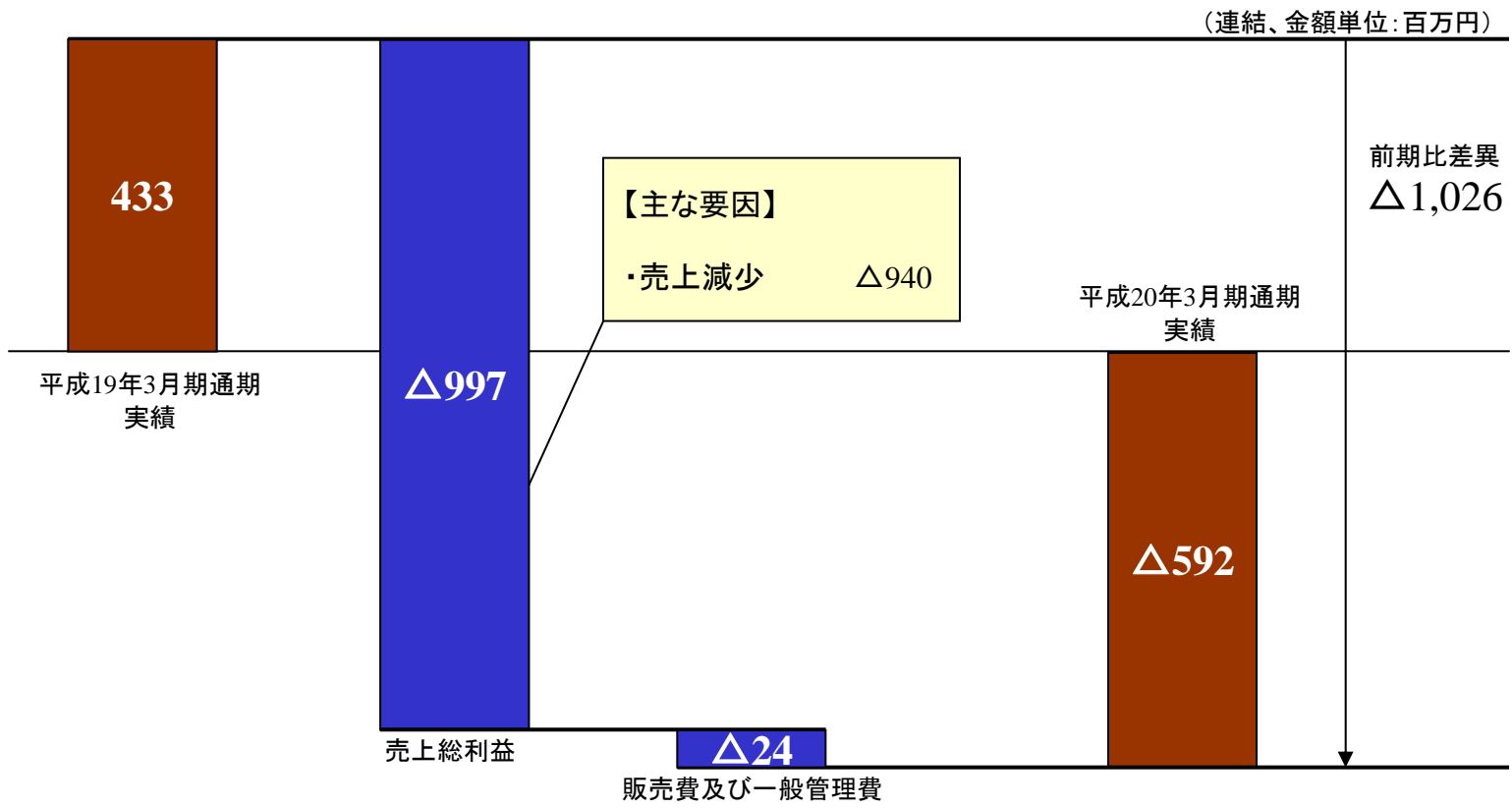
業績概要：品目別売上高(ソフトウェア事業)

(個別、金額単位：百万円)

| | 平成20年3月期通期実績 | | 平成19年3月期通期実績 | | 前年同期比 | | |
|-------------|--------------|--------|--------------|--------|-------|--------|-------|
| | 売上高 | 構成比(%) | 売上高 | 構成比(%) | 増減額 | 増減率(%) | |
| 製 品 | 福祉情報システム事業 | 1,814 | 33.6 | 2,071 | 33.1 | △257 | △12.4 |
| | 医療情報システム事業 | 218 | 4.1 | 94 | 1.5 | 124 | 131.4 |
| | 合 計 | 2,033 | 37.7 | 2,166 | 34.6 | △133 | △6.1 |
| 顧 客 サ ー ビ ス | 福祉情報システム事業 | 2,343 | 43.4 | 3,024 | 48.3 | △681 | △22.5 |
| | 医療情報システム事業 | 262 | 4.9 | 147 | 2.4 | 114 | 77.6 |
| | 合 計 | 2,605 | 48.3 | 3,172 | 50.6 | △566 | △17.9 |
| 商 品 | | 759 | 14.1 | 928 | 14.8 | △168 | △18.2 |
| 合 計 | | 5,398 | 100.0 | 6,267 | 100.0 | △868 | △13.9 |



業績概要：經常利益前期比差異要因



業績予想：平成21年3月期 業績予想

(連結、金額単位：百万円)

| | 平成21年3月期 通期予想 | 平成20年3月期 通期実績 | 前年同期比 | | 平成21年3月期 中間予想 | 平成20年3月期 中間実績 | 前年同期比 | |
|---------|------------------|------------------|-------|------------|------------------|------------------|-------|------------|
| | | | 増減額 | 増減率 (%) | | | 増減額 | 増減率 (%) |
| 売上高 | 6,740 | 5,504 | 1,235 | 22.4 | 2,576 | 2,451 | 125 | 5.1 |
| 営業利益 | 262 | △567 | 829 | — | △604 | △542 | △62 | — |
| 経常利益 | 218 | △592 | 810 | — | △627 | △555 | △72 | — |
| (経常利益率) | (3.2) | (—) | — | — | (—) | (—) | — | — |
| 当期純利益 | 118 | △498 | 616 | — | △375 | △490 | 115 | — |

※中間：第2四半期累計期間

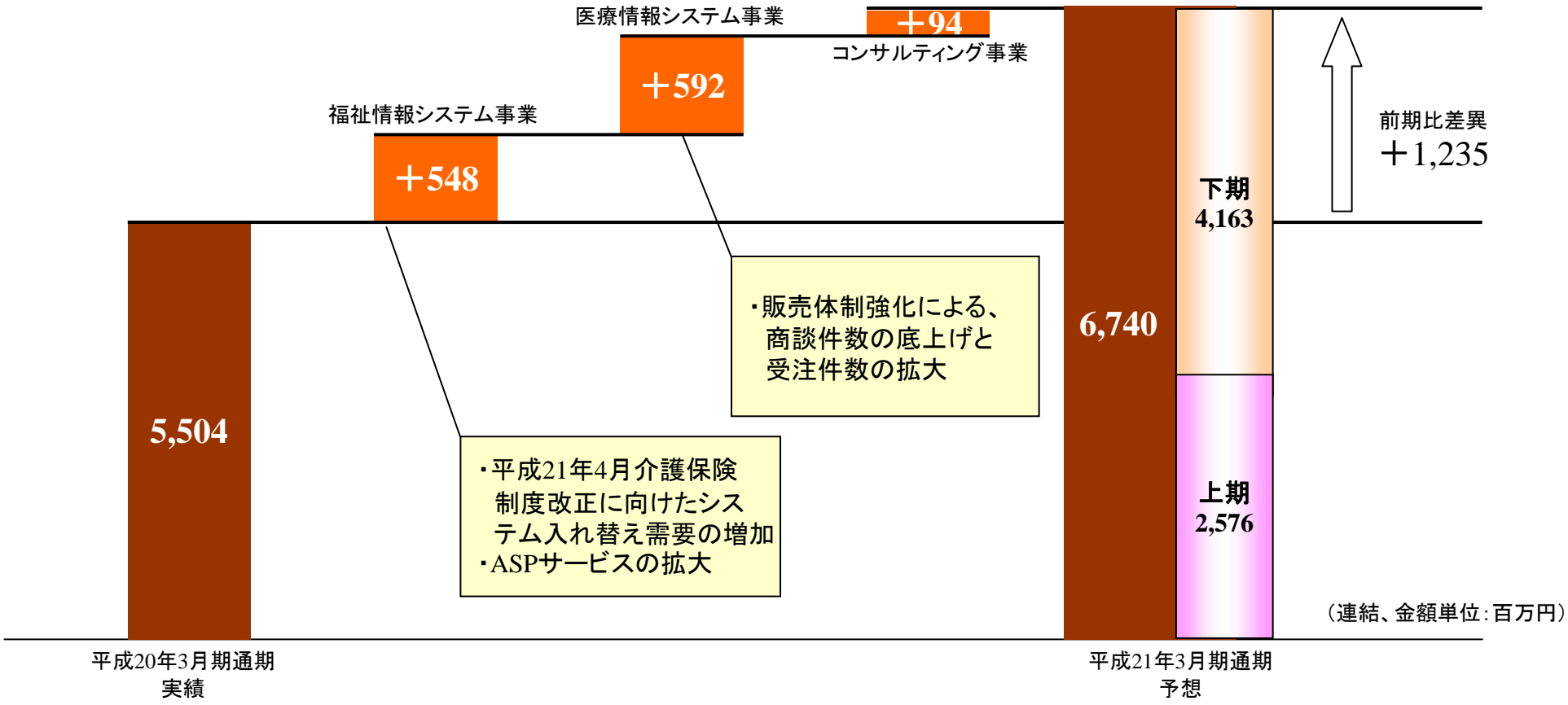
- 売上高6,740百万円(前年同期比22.4%増加)の増収と、経常利益218百万円の黒字回復を目指す

〈福祉情報システム事業〉 平成21年4月に予定されている介護保険制度改正に向けて、当期後半より需要が高まると見込まれる。

〈医療情報システム事業〉 販売代理店の拡大と連携強化、及び自社販売体制の強化に努めてきたことで、電子カルテ関連システムを中心とした商談件数の底上げと受注件数の拡大が見込まれる。

〈コスト面〉 当期の利益確保を前提として、将来の競争力確保のため、「ASPサービス事業の拡大」「福祉情報システムリニューアル」「医療販売体制強化」を中心に先行投資を継続して実施する。

業績予想：売上高前期比差異要因

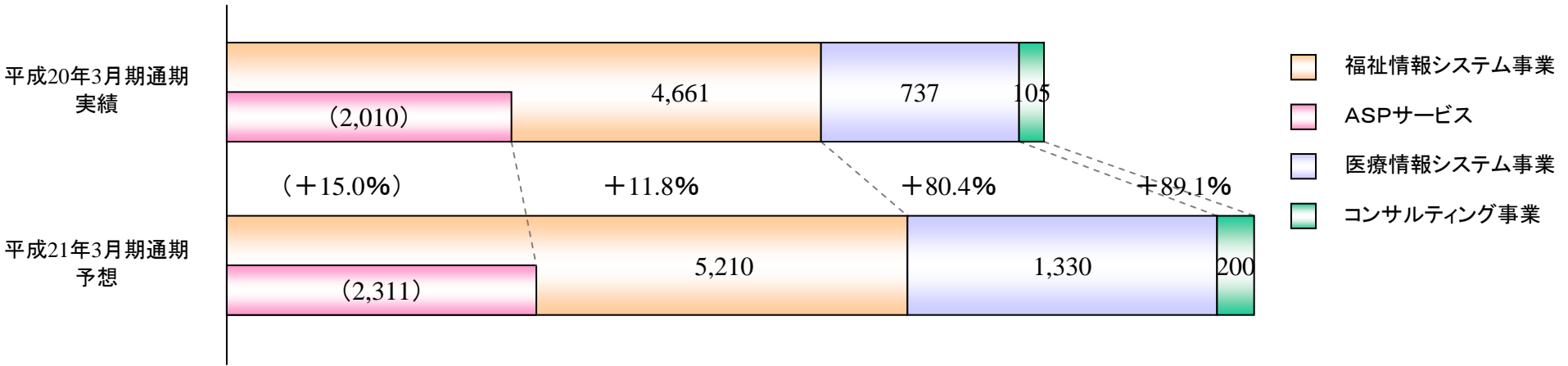


業績予想：事業区分別売上高

(連結、金額単位：百万円)

| | 平成21年3月期通期予想 | | 平成20年3月期通期実績 | | 前年同期比 | |
|------------|--------------|--------|--------------|--------|-------|--------|
| | 売上高 | 構成比(%) | 売上高 | 構成比(%) | 増減額 | 増減率(%) |
| 福祉情報システム事業 | 5,210 | 77.3 | 4,661 | 84.7 | 548 | 11.8 |
| ASPサービス* | (2,311) | (34.3) | (2,010) | (36.5) | (300) | (15.0) |
| 医療情報システム事業 | 1,330 | 19.7 | 737 | 13.4 | 592 | 80.4 |
| ソフトウェア事業 | 6,540 | 97.0 | 5,398 | 98.1 | 1,141 | 21.1 |
| コンサルティング事業 | 200 | 3.0 | 105 | 1.9 | 94 | 89.1 |
| 合計 | 6,740 | 100.0 | 5,504 | 100.0 | 1,235 | 22.4 |

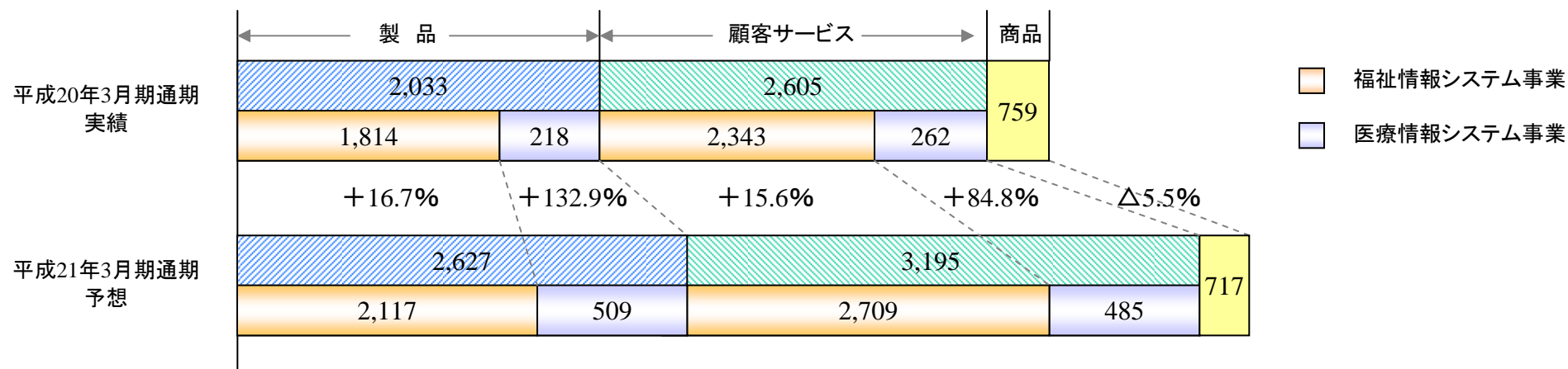
※ASPサービスは、福祉情報システム事業の内数



業績予想：品目別売上高(ソフトウェア事業)

(個別、金額単位:百万円)

| | | 平成21年3月期通期予想 | | 平成20年3月期通期実績 | | 前年同期比 | |
|---|------------|--------------|--------|--------------|--------|-------|--------|
| | | 売上高 | 構成比(%) | 売上高 | 構成比(%) | 増減額 | 増減率(%) |
| 製 | 福祉情報システム事業 | 2,117 | 32.4 | 1,814 | 33.6 | 303 | 16.7 |
| | 医療情報システム事業 | 509 | 7.8 | 218 | 4.1 | 290 | 132.9 |
| 品 | | 2,627 | 40.2 | 2,033 | 37.7 | 594 | 29.2 |
| 顧 | 福祉情報システム事業 | 2,709 | 41.4 | 2,343 | 43.4 | 366 | 15.6 |
| | 医療情報システム事業 | 485 | 7.4 | 262 | 4.9 | 222 | 84.8 |
| 客 | | 3,195 | 48.9 | 2,605 | 48.3 | 589 | 22.6 |
| サ | | | | | | | |
| ー | | | | | | | |
| ビ | | | | | | | |
| ス | | | | | | | |
| 商 | | 717 | 11.0 | 759 | 14.1 | △41 | △5.5 |
| 品 | | | | | | | |
| 合 | | | | | | | |
| 計 | | 6,540 | 100.0 | 5,398 | 100.0 | 1,141 | 21.1 |



平成21年3月期の課題と取り組み

■ 福祉情報システム事業:

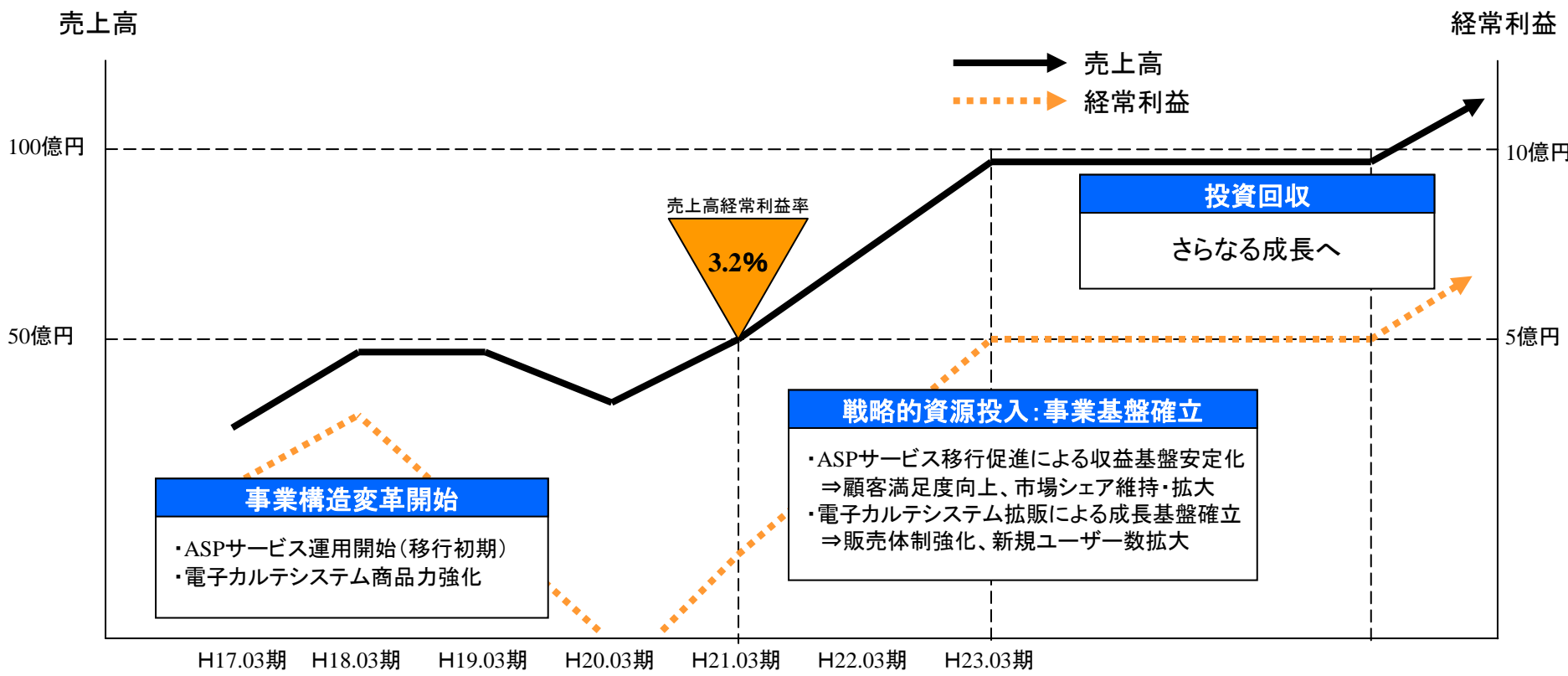
| 課 題 | 主な取り組み |
|--|--|
| 新規開設事業所へのシステム販売における、獲得競争激化に伴う販売価格の低下傾向 | 新規開設事業所数の伸びは鈍化傾向にあることから、獲得競争は今後さらに激しさを増すと予想される。 ⇒ 当社だけが提供可能な手法である「ASPサービス」を武器に他社との差別化 を図り、獲得率の向上と販売価格低下の抑制を目指す。 |
| 介護保険制度改正に向けた需要回復期における確実な顧客獲得 | 平成21年4月に予定されている介護保険制度改正に向けて、平成21年3月期後半より需要回復が見込まれる。 ⇒ 販売代理店との協業による販路拡大 により、増加する需要の確実な獲得を目指す。また、低シェア地域における需要掘り起こしを行う。 |

■ 医療情報システム事業:

| 課 題 | 主な取り組み |
|---------------------------------|---|
| 電子カルテ関連システムの商談件数増加に伴い、商談規模が大型化。 | 安定的な売り上げ確保のためには小型案件とのバランス確保と、増加する大型案件に対応できる体制作りが重要。 ⇒販売代理店の拡大と連携強化は軌道に乗りつつある。引き続き 販売パートナーとの関係強化と自社の販売体制の強化を推進する ことにより、獲得率・獲得数の向上を目指す。 |

中長期成長イメージ

- 平成21年3月期 黒字回復を達成する。
- 福祉情報システム事業の「ASPサービス事業の拡大」により収益の安定化を図り、医療情報システム事業の「電子カルテ関連システム拡販」を成長ドライバーとして、さらなる収益拡大を図る。



- 本資料は、平成20年6月4日現在の各種データをもとに作成しております。本資料に記載した内容等は資料作成時点における当社の判断であり、その情報の正確性・完全性を保障し、または、約束するものではありません。
- あくまでも当社事業に対するご理解を促進していただくために作成したものであり、投資等の参考資料としては作成しておりませんことをご理解くださいますようお願い申し上げます。
- 今後予告なしに変更される可能性があり得る点をご了承ください。