

## 3649 ピーエスシー

藤田 篤 (フジタ アツシ)

株式会社ピーエスシー 管理部長

### 全国の国立大学病院の半数以上で当社システムが稼働

#### ◆100%自社で製品を開発

当社は、医療システム開発事業を行っている。拠点は5拠点となっており、愛媛県松山市の本社、東京支店、大阪支店のほか、平成24年に福岡支店および札幌支店を開設した。社名は Progressive Software Creators の略であり、常に先進的なソフトを作り出す開発集団として、「気が利いている」、「使って面白い」と評価される製品を提供していきたいと考えている。

開発スタンスとしては、システムメーカーであることにこだわっている。派遣や作業の請負、受託開発で事業を展開するソフトウェア会社は多いが、当社は100%自社で製品開発を行っている。医療システムは、常に改善・改良が必要であり、新たに生み出される手法、検査機器、技術、セオリーに対応する必要がある。開発を外部に任せても、完成度の高い製品を作り出すことは可能だが、自社開発でなければ、改善・改良や機能の追加は難しい。また、メンテナンスや他製品との連携という点でも、常に自社開発を行う必要があると考えている。

一般的に、医療システムと聞いて真っ先に思い浮かぶのは電子カルテである。当社でも、クリニック用の電子カルテを製品として有しているが、メインの製品は画像ファイリング、眼科・耳鼻科の内視鏡システム、EHR(電子健康記録)・ドキュメントシステムであり、特に画像ファイリングについては、当社が市場を創出したと自負している。

医療の世界には、多くの画像データが存在する。当社の医療用データマネジメントシステム「Claio」が市場に出る前にも、検査機器メーカーが特定の機器に対してファイリング機能を提供していたが、当社の「Claio」は、どのような検査機器とも連携が可能となっている。大学病院などで求められる高いレベルで、全診療科の検査データを一元管理できるシステムを提供している企業は、当社以外にはあまりない。以上をはじめとする当社のシステムは、電子カルテを支えるものであり、当社と電子カルテメーカーは補完関係にある。

#### ◆全国的に製品の認知度が向上

製品の販売形態は、まず医療機関に対する直販売・直導入がある。また、診療所など19床以下の医療機関に対しては、全国10数社の代理店を通じて販売・導入を行っており、この場合、当社は代理店に対してソフトウェアのライセンスのみを卸す。ハードウェアの調達や医療機関での導入作業、操作の説明、導入後のサポートは、すべて代理店が行うため、ハードウェアの調達や導入に関わる人件費などが不要となり、売上高がほぼ粗利益となる。こうしたことから、今後も代理店販売の拡大を図り、利益率を向上させたいと考えている。

大学病院などの大規模な医療機関に対しては、電子カルテメーカーを通じて販売するケースもある。大学病院などがシステムの総入れ替えを行う場合、電子カルテメーカーが入札に参加するが、落札したメーカーは、当社を含むさまざまな企業から部門システムを調達し、医療情報システム一式として医療機関に販売している。したがって、金銭や書類のやり取りはメーカーが行うが、ソフトの導入やシステムサポートは当社が行う。なお、部門システムの選定にあたっては医療機関が仕様を決定するが、その仕様を満たす製品として当社の製品が選ばれるケースが多い。

当社の製品は、平成 17 年に初めて、愛媛大学病院の全診療科に導入された。その後、順調に導入が進み、平成 25 年も新たに獨協医科大学越谷病院、杏林大学医学部付属病院、兵庫医科大学病院などに導入されている。平成 25 年 6 月現在、長期療養型等の施設を除く全国の国立大学病院 42 件のうち 22 件で稼働しており、導入シェアは 52.4%となった。全国的に認知度は向上しており、大規模病院だけではなく、中規模病院や診療所に対する導入数も増加傾向にある。

### ◆営業部門および開発部門の人員を拡充

平成 25 年 12 月期の取り組みとしては、人員の拡充を図っており、今期中に 150 名程度まで増員したいと考えている。現在の従業員数は 137 名となっており、内訳は、営業部門が 62 名、開発部門が 58 名、管理部門が 17 名である。営業部門は半数が導入に携わっており、半数がコンサルタント的な動きをしているが、特にコンサルタントの人員が不足しているため、開発部門とともに拡充していく。

研究開発活動については、既存の製品をブラッシュアップし、最先端の製品に仕上げる活動がメインとなるが、新製品の開発にも力を入れ、ソリューションを強化していく。なお、今期の新製品として、「スマホお薬手帳」を開発した。

### ◆通期計画は達成の見込み

平成 25 年 12 月期第 2 四半期の売上高は 9 億 79 百万円となった。前年同期比では 132.1%となったが、当初予想に対しては 92.1%となっている。利益についても同様の状況だが、通期の業績予想は変更していない。医療機関は、ある程度診察を止められる長期の休みにシステムの新規導入・リプレイスを行うため、年末年始が期中で最後のチャンスとなる。当上期の業績が計画未達となった要因は、予定していた導入が下期にずれ込んだことによるが、下期から翌上期への変更は考えにくいと見ている。通期の計画は達成できると見ている。

売上高の四半期推移を見ると、第 4 四半期に大きく伸びる傾向にある。前期も通期売上高の 3 分の 1 程度が第 4 四半期に計上されており、多くが 12 月に集中している。販売チャネル別売上高については、全体の 8 割程度が直販・販売店となっており、当面はこの水準が続くと見ているが、長期的には代理店の比率を上昇させたいと考えている。製品別では、「Claio」の占める割合が高いが、文書系システムの「DocuMaker」や「C-Scan」、患者が持参した CD や DVD を取り込む「PDI+MoveBy」も徐々に伸びてきている。

### ◆「P-Launcher」で中小規模病院への販売も拡大

医療システム市場の規模として、大学病院など 500 床以上の大規模病院は 460 施設、100～499 床の中規模病院および 20～99 床の小規模病院は合計で約 8,000 施設、診療所は約 10 万施設となっている。大規模病院は、常に最先端であることが求められており、5～6 年に 1 度、システムの総入れ替えを行うため、理論上、毎年 80～90 施設で発生する更新需要を確実に押さえていきたい。中小規模の病院についても、システムの更新は行われるが、大規模病院ほど活発ではない。ただし、施設数は多く、地域の中核医療機関や大規模病院で使われているシステムとして、当社製品を選定するケースがあるため、代理店による販売を展開していく。

中小規模の病院への対応としては、新たに「P-Launcher」を開発した。すでに導入されている電子カルテなどの他社システムと当社のシステムを連携させるもので、画面上に表示されている情報を自動的に読み取り、当社製品のデータベースにコピーすることができる。カスタマイズすることなく、「Claio」や「DocuMaker」を利用することができるため、ネックとなっていた価格の問題を解決することができる。

「P-Launcher」の BCR 機能とは画面上に表示されたテキストを高速かつ正確に認識する新技術であるが、これをツールとして抜き出した「P-Launcher/BCR」の販売を 4 月 1 日に開始した。また、6 月中旬からは、医療分野に限らず、さまざまな分野・シーンでの利用が期待できる汎用データ連携ツール「BCR-Data Connector」の販売を開

始している。

ヘルスケア分野への取り組みとしては、「スマホお薬手帳」を開発した。処方箋の二次元バーコードをスマホなどで読み取ると、薬の写真や効能などが表示されるもので、投薬の時間を登録し、アラームを鳴らすこともできる。現在、神奈川県「マイカルテプロジェクト」の実証実験で利用されているが、今後も地方公共団体を中心に利用の拡大を図っていきたい。

海外展開は、シンガポールを中心とするASEAN地域で「Claio」、「DocuMaker」の展開を予定しており、現地のベンダーや複数の医療機関から既に高い評価を得ている。医療システムを海外展開する際は、各地域の医療・社会保険制度がネックとなるが、当社の製品は検査データを管理するものであり、医療・社会保険制度とは関係がない。ネックとなるのは言語だけであり、システムを根本的に作り変えることなく、そのまま海外への展開が可能となっているため、現在、ASEAN地域での展開拡大に向け、シンガポールの大手 Sier と現地代理店契約の交渉を進めている。

## ◆ 質 疑 応 答 ◆

**売上拡大に向けた施策を伺いたい。**

現在、従業員1人当たりの売上高は約20百万円だが、今後は導入の工数を短縮し、生産性を大幅に向上させる必要がある。また、販売店よりも代理店を増加させていきたい。代理店による販売は、売上規模は小さいが利益率が高く、代理店を確実に育てることによって、地域全体を任せることが可能となり、クリニックだけではなく、中小規模の病院まで取扱案件を拡大できると考えている。

**代理店の教育について、具体的な内容を教えてほしい。**

代理店と契約する際には、基本的に本社まで足を運んでもらい、研修を受けてもらう。また、初期段階の数の案件では、操作の説明や医療機関との交渉に当社の社員が同行し、フォローアップを行っている。

**診断ミスを防ぐシステムはあるか。**

現在、当社では、診療支援システムの開発を行っている。症例を蓄積したデータベースを利用することで診断ミスの防止につながることを期待している。

(平成25年8月20日・東京)