

## 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

### 新規市場創出で更なる成長を図る

#### ◆国立大学病院の6割以上に納入

当社は医療システム開発の専門会社で、社名のピーエスシーは Progressive Software Creators の略である。顧客から「気が利いている、楽しい」と評価される製品を作り続けたいと考えている。従業員 137 名のうち約 120 名が開発に携わっていることが当社の特徴で、製品の開発は全て社内で行っている。現在、国立大学病院における当社製品の導入シェアは 61.9%で、これは大規模病院においても当社製品が評価されていることを示す一例である。

当社のシステムは、電子カルテではできないことを補助し、院内情報の完全電子化を支援する。従来は、検査機器ごとに検査機器メーカーが作ったソフトウェアを使用し、検査データを管理運用していたため、サーバやハードウェアの保守も含め経費がかかり、ドクターにとっても情報が分散して不便であった。これを解消するのが、1つのアプリケーションで全てのデータをコントロールする医療データマネジメントシステムの Claio である。全ての診療科で必要となる機能を備えており、病院内の全ての検査機器を管理できる製品を先駆けて作ったことで、新たなマーケットの創出となった。現在はメイン製品の Claio に加え、文書の管理、紙の書類の管理、DVD や CD で病院間を移動する検査データの管理をするシステムなどがある。これらのソフトウェアを連携させ、院内の全てのデータが当社製品を経由することで、一元管理できるようになる。大規模病院の真のニーズに応えつつ、革新的な製品を作り続けていることが、高いシェアの維持と継続的な成長につながっていると考える。病院には医事(医療事務)・経営管理システム、放射線検査の管理システム、看護師のシステム、電子カルテなど、さまざまなシステムがあり、対応データの範囲は拡大を続け、当社も新しいマーケットの創出に向けた取組みを継続している。

販売形態は、直販のほか、販売店販売および代理店販売がある。販売店販売では、診療所においては契約書類や資金のやりとりは医療機器ディーラー等の販売店を通して行い、導入作業は当社が直接行う。大規模病院に対する販売においても同様のかたちで、書面上は大手電子カルテメーカー等が代表応札する医療システム一式の中に当社製品も組み込まれるが、実質的に製品を選択するのは病院であり、システム導入も当社が直接行う。代理店販売では、代理店が当社に代わり、ハードウェアの調達も含めたシステム導入・立会までの全てを行う。

ユーザ数は順調に増加しており、平成 25 年 12 月期も大規模病院・中小規模病院・診療所ともに増加した。マーケットには新規参入も見られるが、先発の優位性を確保しつつ、さらなる製品開発と市場の開拓に取り組んでいく。

#### ◆今期も大幅な増収増益の見通し

平成 25 年 12 月期の取組みとして、平成 24 年末に福岡および札幌に支店の開設もあって、販売・開発ともに人員の拡充による体制強化を図った。また、海外展開にも積極的に取り組むべく、優秀な人材の採用を進めている。

平成 25 年 12 月期の業績は、売上高が 23 億 82 百万円(前期比 19.9%増)、経常利益は 8 億 38 百万円、当期純利益は 5 億 17 百万円で、4 年連続の増収増益となった。医療機関のシステム更新や導入は、年末年始の休暇中に実施されることが多いため、売上高は第 4 四半期に偏重する。当期も全売上の 40.1%が第 4 四半期の売上で

あった。

販売チャネル別の売上高では、直販・販売店が全体の 78.2%、代理店が 21.8%で、特に代理店の売上が伸長している。

売上高経常利益率は 34.9%、当期純利益率は 21.6%であった。これは、情報・通信業の全上場企業の平均に比べて非常に高い。当社がもっとも重視している指標は利益率であり、優秀な人材を集めた少人数のコンパクトな会社で、安定的に高い利益を出していくことに経営の主軸を置いている。

製品別売上高では、Claio が占める割合が最も高いが、他の製品評価も高まっており、ソリューション規模は拡大傾向にある。

平成 26 年 12 月期の業績予想としては、売上高 28 億 70 百万円(前期比 20.5%増)、経常利益 11 億 87 百万円(同 41.6%増)、当期純利益 7 億 36 百万円(同 42.1%増)で、売上・利益ともに大幅に成長させる計画である。販売チャネル別には、直販・販売店が全体の 68.4%、代理店が 31.6%となる見通しである。

### ◆新たな市場進出に着手

全国に医療機関は約 11 万件ある。これを大学病院などの大規模病院・中小規模病院・診療所に区分し、まず大規模病院で大きなシェアを取る戦略を採った。現在は、医療システムに関する議論がなされる医療情報学会においても、当社のシステムは大学病院のスタンダードであるとみなされるようになった。中小規模病院では、大学病院が採用しているシステムであれば安心感があり、大学病院から移るドクターにとっても効率が良い。したがって、大学病院で多く採用されれば、営業に注力せずとも病院側からリクエストが来るようになる。当社にはセールスの人員はいないも同然で、コンサルタントと呼ぶ医療システムのプロフェッショナルや検査など病院の事情に詳しいプロフェッショナルを有し、こうした人材が、病院のニーズに沿ったソリューションを提案する。中小規模病院からのリクエストに際しては、地方性や特異性などを考慮のうえ代理店を選定し、販売・導入を依頼する。研究的なテーマが強い案件の場合には、当社が担当することもある。

当社が代理店に販売するのはライセンスキーであり、他に手間を要しないため、売上高は直販に比べて小額となるが高い利益率を確保できる。代理店も、当社が受けたリクエストがベースとなるため、さほどセールスは必要なく、高い利益を得ることができる。病院に導入する力はパートナーに求め、当社は強い製品を作ることに注力した。固定費を増加させることなく売上が伸長するため、利益率は更に上昇する。ただし、医療システム専門の代理店として機能する企業は限られており、今後も着実に代理店の開拓・育成に努めていく。

今期より、全国に約 10 万件ある中小規模病院および診療所を対象に、新たな戦略を展開する。中小規模病院や診療所は、IT 投資に潤沢な予算を割けないケースもあり、必要最低限の会計システムや検査システムを入れるにとどまる一方で、ドクターは、効率的な診療や患者にわかりやすい診療を行うためのシステム化を望んでいる。

ここに安価な製品を投入し、マーケットを創出する。診療所などがシステム導入に想定する予算は 100 万円前後が多く、SE やプログラマーの作業費用も勘案すればシステムの原価は実質 40 万円以下となり、優れた製品の開発は不可能であった。そこで、新たなテクノロジーとして P-Launcher を開発した。

P-Launcher は、自動連携で電子カルテシステムと各種の部門システムをつなぐアプリケーションであり、SE によるシステム連携作業が不要となるため、販売のネックであった導入コストを大幅に削減できる。これにより、小規模病院・診療所に対し、大規模病院と同等の高性能製品を安価で販売することができる。また、システム技術者ではない医療機器ディーラーや OA 機器ディーラーによる販売も可能となり、販売網が飛躍的に拡大する。すでにテスト運用に入っており、下期から具体的な導入事案が進捗する見通しで、導入が進めば、おおむね 5 年ごとのシステム更新需要のサイクルに入る。当社には、Claio や DocuMaker など、製造原価を償却済みの優れた製品があり、これを大きな売上に変えていくための鍵として、P-Launcher を投入する。この製品には、3 つの国内特許および 2 つの国際特許が含まれている。システムから複雑なデータを自動的に確実に取得する仕様で、今後の全国的な

EHR の拡大にも大きく寄与するであろう。一般医療機関・自治体等におけるローカル診療データとクラウドの自動連携も可能である。

姉妹製品として、昨年末に ID-Connector をリリースした。P-Launcher は医療に特化した製品であるが、他業種からもデータ連携ソリューションを望むお声をいただき、当製品を開発した。本部サーバに統合することができず各支店やショップ等で個別に管理している顧客データや販売データの統合を可能にするツールである。当製品は、今後さまざまな分野で使用されることが見込まれ、これにより、当社は医療以外の分野に一步踏み出した。

海外展開は、ASEAN 地域で積極的に進めている。現在シンガポールでのテスト運用を終え、正式導入に向かう最終調整段階に入った。国内同様に国立病院を重視した戦略を進めており、すでにクラウド DocuMaker を導入したいとのリクエストをいただいている。そのほか、台湾など複数の国や地域からも引き合いを受けている。これらを、今後ワールドワイドに活動範囲を拡大していくための足場としていきたい。

## ◆ 質 疑 応 答 ◆

**海外展開に関し、北米や欧州など他の地域も視野に入れているか。**

北米については、現段階では、万一訴訟が起こった際に耐えるだけの力を持つのは難しく、現地で当社製品を担ぎ OEM 販売する事業者があれば前向きに検討したい。中国は全く考えていない。欧州には医療 IT に関する意識の高い国が多く、当社製品が評価される可能性も低くないと考えており、視野に入れておくべき場所と考える。

**P-Launcher は診療所に対してはスペックが重すぎるのではないか。また、部門システムを多数入れているからこそ御社のシステムが必要なものであり、ターゲットとなる診療所は 10 万件に満たないのではないか。**

小規模病院や診療所においても様々な検査装置があり、検査データのファイリングのため Claio をダウンサイジングして納入することができる。中小規模病院と診療所を合わせると 10 万件以上あり、このうちターゲットとなるのが 10 万件であるとみている。

(平成 26 年 3 月 20 日・東京)