

## 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

### 小規模医療機関向けの「ClaioBOX」をリリース

#### ◆導入率は国公立大学病院の6割以上

現在、当社の製品は、全国の国公立大学病院の6割以上において、システムの中核として使われている。院内では、電子カルテやオーダーリングシステムのほか、検査や治療の過程などをビジュアル化するシステムが欠かせないが、当社では、エコー、内視鏡、CTなどのデータを一括管理するシステムを提供しており、大きな強みとなっている。これまでのように、検査機器ごとに異なる管理システムを置く必要がないため、コストメリットだけではなく、運用メリットも大きいことから、大学病院などで有効に活用されている。

また、今までは紙で書かれていたドキュメントや他院からの紹介状、患者に発行するさまざまな書類の管理、診断書や同意書など院内ドキュメントのデジタル作成も、当社の「DocuMaker」が非常に有効に利用されている。院内ドキュメントを「MSワード」ではなく、「DocuMaker」のみが持つ「データベース記載システム」で作成することで、患者のデータを集計・解析・検索できることが大きなメリットとなっている。

販売形態としては、直販売・直導入のほか、販売店販売・直導入、代理店販売・代理店導入があり、今後は代理店販売を収益の柱にしていきたいと考えている。現在、東京大学、京都大学、慶應義塾大学など、多くの大学病院に導入されているが、今期も獨協医科大学、昭和大学などに導入され、順調に実績を伸ばしている。人員については、海外展開にも取り組むべく、積極的に拡大を図っており、平成26年12月期第2四半期末は146名(前期末比9名増)となった。

主力製品の「P-Launcher/BCR」には、3つの国際特許が含まれている。情報自動取得・仲介連携システム「P-Launcher」と、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「BCR機能」を組み合わせたもので、この製品が医療以外の分野に広がっていくことで、世の中のシステムが大きく変わる可能性がある。特にマイナンバーの紐付け、クラウドシステムとローカルシステムのデータ統合、巨大なデータのシステム間での移行などにおいて、大きな役割を果たしていくと考えている。

#### ◆代理店の売上比率が上昇

平成26年12月期第2四半期の売上高は14億8百万円(前年同期比143.8%)、営業利益は5億13百万円(同190.2%)、経常利益は5億16百万円(同190.0%)、四半期純利益は3億18百万円(同190.3%)となっており、6月20日に業績予想の上方修正を行った。消費税増税前の駆け込み需要も一部あったが、代理店の実績が想定以上に伸びたことも要因にあげられる。なお、当社の業績は、第4四半期に偏重する傾向にあるが、今期は第2四半期の段階で、売上・利益ともに通期予想に対する進捗率が40%を超えている。例年通り、第4四半期に売上・利益が伸びた場合、当初予想を上回る可能性もあるが、現時点では通期予想の修正を行っていない。

販売チャネル別売上高比率を見ると、直販および販売店が72.5%、代理店が27.5%となっており、前期と比較して代理店の比率が上昇している。代理店が力を付けてきたことに加え、代理店が担当する中・小規模病院や地域

の中核病院においても当社製品が浸透してきた結果だと考えている。

当社の製品は、100%自社開発しており、代理店が大きな利益を得られるモデルを構築している。当社が大学病院を中心に販売戦略を展開することで、地域中核病院で製品を選定する際にも第一候補となり、代理店の売上にもつながっている。また、大学病院で認められたシステムは、改造や変更が必要なく、代理店の営業・導入工数が小さいことから大きな粗利益を得ることができる。さらに、当社においても、ソフトウェアの製造原価は回収済みであるため、大きな利益を得ることができる。

### ◆他社に真似できない新たな販売戦略

今後は、小規模病院とクリニックにおいて、新たな販売戦略を展開していく。従来の販売戦略は、大・中規模病院に適しているが、小規模病院やクリニックでは、システム投資に潤沢な資金を確保することが難しいケースもある。特に、全国に約10万軒あるクリニックに対して、既存のシステムをスケールダウンし、新製品「ClaioBOX」として、代理店を通じて販売することとした。また、現在のシステム系の代理店だけではなく、例えばOA機器の販売会社でも扱えるような仕組みを作り、新たなマーケットを創出していきたいと考えている。

現在、多くのクリニックには、内視鏡やエコーなどの検査装置が備えられており、データ管理のニーズもあるが、かけられる費用は100万円程度の先が多い。クリニック中心に医療システムの営業を展開している企業もあるが、導入にあたっては、他のシステムと画像管理システムとを連携させる必要があり、ハードウェアの費用、開発原価、営業コストなどを考慮すると、100万円ですべてできることは限られる。一方、当社は新たにシステム同士を連携する「P-Launcher」を作り上げたことで、導入工数ゼロで「Claio」や「DocuMaker」といった開発原価回収済みの優れたシステムを導入できる仕組みを構築することができた。10万件のマーケットに対して、この新たな戦略を展開することが可能である。

「ClaioBOX」には、トレーニング用ビデオから患者情報連携ツールまで、必要なものがすべて含まれており、NECのワークステーションにプリインストールされているため、代理店による数時間の導入作業でフルスペックの製品が使用可能となる。今後は、他社に真似のできない安価で優れたシステムを、幅広い営業力で全国のクリニックに展開していきたい。また、異なるアプリケーションの連携やデータ統合を可能にする技術は、医療以外の分野でも活用できるため、さらなる販売拡大を目指す。すでに、世界最大のクラウドソリューションを展開するセールスフォース・ドットコムにおいて、クラウド上のシステムとローカルのシステムを連携させるために「ID-Connector for Salesforce」が活用されている。

### ◆医療以外の分野にも展開

「P-Launcher」は、あらゆるアプリケーションを自動でつなぐものであり、通常、数百万円かかるレセプトや電子カルテとの連携を簡単に行うことができる。また、「Claio」や「DocuMaker」などの自社製品同士のみならず、他社のアプリケーションとも組み合わせることが可能となっているため、現在、注目を集めている。「DocuMaker」は、電子カルテと連携し、大規模病院においても院内のあらゆる種類の文書を作成でき、規定された書式・様式（例えば「○」や「✓」で項目を選択するなど）で作成した情報をデータベースに蓄えることができるため、多くの大学病院で高く評価されている。

規定のフォーマットの書類は、医療機関だけではなく、保険会社や官公庁、学校などでも多く用いられており、「P-Launcher」と「DocuMaker」を使うことで、データベースと文書作成機能を連携させることができる。さまざまな業界において、データの二次利用、アプリケーションの連携、迅速な書類の記載、記載した書類の二次利用が可能となる。当社はこれまで、「医療システムの専門集団」として事業を展開してきたが、平成26年12月期下期からは、こうした医療以外の分野にも力を入れていきたいと考えている。当社のシステムは、間違いの許されない医療機関で100%の信頼を得ているため、この実績を生かし、官公庁などとの商談を積極的に進めていく。

また、「P-Launcher」、「Claio」、「DocuMaker」は、海外展開も開始しており、すでに、シンガポールの国立医療機関への導入が予定されている。現地パートナーとのアライアンスに時間を要したが、着実に進捗している。

### ◆ 質 疑 応 答 ◆

**セールスフォース・ドットコムなど、大規模な企業が「P-Launcher」を利用する際の料金体系を教えてください。**

顧客の製品にバンドルするなど、OEMに近い形で展開することを考えている。施設の大きさや利用方法によって異なり、ライセンスを施設ごとに加算する形もある。幅広く利用されることを目指しており、コンペティターである医療システム会社に対しても販売する予定である。

**「ClaioBOX」について、足元の状況を教えてください。**

7月1日から新規の代理店募集を含めてスタートしたが、引き合いは多い。8月より都内のクリニックで実働がスタートしており、下期中に200件の導入を目指す。最終的な目標としては、5年以内にクリニック全体の10%程度(1万件)まで浸透させたいと考えている。

(平成26年8月7日・東京)