

## 3649 ファインデックス

相原 輝夫 (アイバラ テルオ)

株式会社ファインデックス社長

### トライフォーの吸収合併により製品ラインナップが拡大

#### ◆松山と東京の二本社制へ移行

平成 27 年 12 月期第 2 四半期の業績については、下方修正後に上方修正することとなった。上期中に(株)トライフォーの事業を譲受し、同社の吸収合併を完了したが、この事案は期初の段階で予想に織り込まれていなかった。直接・間接的な経費(デューデリジェンス費用、人件費、事務所の清算・移転など)が発生することから、期初予想を下方修正した。M&A は、当社の成長にとって重要な要素であり、今後もさまざまな企業とのアライアンス、M&A を進めていきたいと考えているため、これを反省材料として、二度と同じ轍を踏まないよう、取り組みを進めていく。

なお、トライフォーの合併により、東京での活躍シーンが大きくなり、他の企業とのアライアンスなど、役員の東京での活動も松山本社と同等の規模になる中、営業面を含めた経営の迅速な意思決定が求められるため、平成 27 年 6 月 1 日より松山と東京の二本社制へ移行した。大きな課題であった人員の補強については、M&A の結果、約 60 名の増員を図ることができた。7 月 1 日現在の従業員数は 207 名となっている。

当社のビジネスフィールドは、日本・東南アジアでの「医療システム群」、国内国外・業種を問わない「業務システム向けツール群」である。いずれも他社では真似のできない ONLY-ONE であり、現場に存在するさまざまな問題を、技術力、マンパワーで解決していることが当社の強みである。

主力製品の「Claio」は、医療用データマネジメントシステムであり、当社にしか成し得ない力をもって、多くの大規模病院に展開してきた。従来は、すべての機器が診療科ごとに独立したシステムで運用されており、約 2 億 50 百万円の導入費用が必要であったが、「Claio」は導入費用 80 百万円で、1つ導入すればすべての機器・データの運用が可能となるため、費用負担の軽減だけでなく、診療効率の向上も図られる。

「DocuMaker」は、院内ドキュメント作成・データ管理システムである。現在、日本中の大規模病院、中規模病院において、ドキュメント管理が大きな課題となっているが、このシステムを使って効率よく電子化することで、データベースに必要な情報を蓄えることができ、データの分析や再利用も可能となる。多くの病院に認められ、活動の幅を広げているが、今後は医療以外の業務システム系ツール群に対しても、この機能を提供していく。

#### ◆小規模病院・診療所向けの新製品を展開

当社の製品は、利便性のある、業務効率の良いシステムとして評価されているが、さらに、旧トライフォーの製品がラインナップに加わったことで、活動の幅が大きく拡大した。当社では、診療系システム、ドキュメント系システム、検査系システムを提供しているが、さまざまな診療科の中で放射線システムのみ手掛けていなかった。当社のリードユーザーである大学病院やナショナルセンターでは、放射線部門の規模が大きいため、システム調達が我々の調達範囲である電子カルテ側と別の枠組みで行われることが多いためである。

一方、中規模病院では、電子カルテ側と放射線システム側を合わせた 1 社によるシステム管理が望まれている。国公立病院で約 7 割、大学病院全体で 5 割を超えるシェアを獲得し、この力を武器に、中規模病院への展開を強

化するにあたり、放射線システムを展開するトライフォーを吸収合併し、ワンストップでサービスを提供する体制を確立することとした。医療システム業界に精通した優秀な人材を獲得すると同時に、当社にない部分を補完することができたため、今後は、顧客に対してこれまで以上に有効なビジネスを展開できると考えている。

当社は、大学病院で圧倒的なシェアを獲得することを戦略の柱としている。大学病院やナショナルセンターは、他の病院に対して大きな影響を与えるため、中規模病院や大学病院以外の大規模病院に対して、大きな労力をかけずに当社製品の利便性を理解してもらうことができる。大学病院で使われるシステムは信頼性が高く、大学病院から医師を招聘する際も、同じシステムであれば診療効率が向上するため、自ずと他の病院に広がっていくのである。

販売戦略として、大規模病院については既に高いシェアを獲得しているが、病院のシステムは、5～6年に1度のサイクルで入れ替えが行われるため、その際に新規製品の追加導入を提案し、常に当社の存在意義を拡大する活動を行っていく。病院は、1度使い始めたシステムを簡単に変更することはない。安定した利便性の高いシステムであれば、入れ替えの際に、前回は上回る売上が見込めるのである。

中規模病院については、代理店による販売展開で高い利益率を確保していく。小規模病院・診療所については、導入の手間のかからない新製品を展開していく。医療以外のシステム業界が賑わってきたこともあって、想定通りに展開が進んでいないが、日本医師会が中心となって動いているクリニック向けビジネスチャネルを通じた販売や、大規模な企業とのアライアンスにより、巻き返しを図っていききたい。

#### ◆代理店販売で高い利益率を確保

当社の業績は第4四半期集中型だが、前期は消費増税等の特殊要因もあってか、上期に偏っていた。従って、当上期は前年同期を下回る実績となったが、旧トライフォーとのシナジーで巻き返しを図っていく。通期の業績予想については、期初の段階で売上高 37 億円、営業利益 15 億 83 百万円、経常利益 15 億 84 百万円、当期純利益 10 億 22 百万円としていたが、旧トライフォーとの合併による影響を織り込み、予想を見直す予定である。旧トライフォーは未上場であったため、数字の作り方や検収時期の考え方などに異なる点があり、摺り合わせに時間がかかっているが、精査が完了次第、改めて業績予想を発表する。

(注:本説明会后、平成 27 年 8 月 26 日に業績予想の修正を発表した。これは、従来の病院医療分野で昨年の消費増税による駆け込み需要反動も一部要因となった他、今期より本格的に取組みを始めた新事業分野においてシステム更新時のデータ移行に利用される製品の営業活動の立ち上がり段階において、当初想定より時間がかかってしまったことから、業績面で大きな寄与を見込めるのが翌期となる見通しとなったためである。通期業績予想は、売上高 29 億 30 百万円、営業利益及び経常利益 5 億 12 百万円、当期純利益 3 億 37 百万円とした。)

販売チャネル別売上高の推移を見ると、直販・販売店が全体の 8 割弱となっているが、今後は中小規模の病院に対する代理店販売を増加させ、売上高全体の拡大とともに、高い利益率を確保していきたい。代理店販売では、当社の作業は代理店に対してソフトウェアのライセンスを発行するだけであり、ほぼコストが発生しない。大規模病院で開発費用の大部分を回収しており、追加のコストが発生しないため、代理店からの収入は、ほぼ全額が粗利益となる。それに加えて大学病院での圧倒的な存在価値を背景に、代理店も大きなセールスコストをかける必要がなく彼らにとっても高い利益率のビジネスとなっている。

当社は、研究開発型の企業であり、サーバやパソコンを売ることで見せかけの売上を作ることはしない。売上の根幹はソフトウェアとサービスであるため、今後も利益率の低いハードウェアに人員を割くことなく、医療機関に信頼される強い製品を開発していきたいと考えている。

## ◆EAI ツールを本格稼働

新たな戦略としては、EAI ツールを全世界の各システムに向けて本格稼働させる。企業では、顧客管理システムや税務計算システムなど、さまざまなシステムをビジネスに活用している。システムを連動させ、データを有効利用することで、業務効率の改善を図ることができるが、多くの企業がこうした領域に投資できない状況にある。当社は医療システムを展開する中で、簡便にシステムとシステムをつなぐ EAI ツールを完成させた。医療以外の業種を対象としているシステム会社に対して、この機能を提供していきたいと考えている。

当社の EAI ツールは、データベースや通信を介してデータを取得するのではなく、画面上から 1 クリックでデータを取得することができる。現時点で具体的な事例は公表できないが、システムの入替えなどに伴うデータ移行に関して、既に従量課金でのビジネスがスタートしている。このほか、起動連携、データ連携も可能であり、さまざまな業種に対してシステムを販売しているメーカーにとって、大きなメリットになる。

## ◆質疑応答◆

**期初の業績予想には、医療以外の売上が 4 億～5 億円織り込まれていたが、進捗状況を教えてほしい。**

システムメーカーに対する代理店展開が想定通りに進んでいない。良い感触は得ているが、売上予算の達成が確実とは言えない。

**旧トライフォーの業績が寄与する期間を教えてほしい。**

今期は、合併後の 6 カ月 (7～12 月) の業績が加わる。同社の売上高は年間 7 億円前後となっているが、放射線システムの売り上げは放射線検査機器とのセットになることが多く、年度予算の末期補正時期や新年度当初の 3、4 月に偏重している。

**大規模病院におけるシステム更新の期間が長期化する懸念はあるか。**

パソコン上で動いていたシステムがクラウドに移行した場合、OS のバージョンアップに伴ってシステムを更新する必要がなくなり、製品のライフサイクルが長期化する可能性は否定できないが、当社のシステムは手元の機械と連動することが特徴であり、他社と比較して影響は少ないと考えている。

(平成 27 年 8 月 19 日・東京)