

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

大学病院での実績をベースに販売拡大を企図

◆当社の概要と強み

当社は、松山本社と東京本社の 2 本社体制へ移行した。近年、事業活動の範囲が東京を中心に拡大し、営業の中心は東京に移っている。

ビジネスフィールドは、「医療システム群」のほか、昨年からは国内外業種を問わない非医療の「業務システム向けツール群」を本格的にスタートさせた。医療システムと非医療ツールのいずれも他社が真似できない自社開発の技術と戦略であることが、ファインデックスの強みである。このオンリーワンの技術とマーケットを最大限生かすことを念頭に、当期は事業活動にまい進した。

◆平成 27 年 12 月期決算概要

当社が主な市場とする医療業界では、政府が推進する地域包括ケアシステムの実現に向け、在宅医療を実施する医療機関や訪問看護ステーション等の連携強化を図る ICT 化が着実に進展した。今後も療養者の状態をタイムリーに共有し、医療・看護業務を効率化する情報連携システムがさらに急速に普及することが予想される。

このような環境の中、大学病院をはじめとする大規模病院や地域中核病院への医療データマネジメントシステム Claio、院内ドキュメント作成／データ管理システム DocuMaker を中心に販売・導入に注力した。また、製品力が高く市場評価を得ている眼科カルテソリューションの代理販売も順調に推移し、病院案件 98 件、診療所案件 94 件の新規・追加導入を行った。一方で、平成 27 年 7 月 1 日付でトライフォー社から事業を譲受したことにより、新たに放射線情報システムが製品群に加わった。この製品群拡大に伴う人的資本拡充により一時的に費用増に陥ったが、導入力を一層強化した結果、第 4 四半期には、今後の加速度的な成長も見据えたシナジー効果の高い開発・導入体制を構築することができた。以上の結果、売上高は 29 億 51 百万円(前期比 3.1%増)、営業利益は 6 億 70 百万円(同 32.5%減)、経常利益は 6 億 71 百万円(同 33.4%減)、当期純利益は 4 億 41 百万円(同 29.9%減)となった。減益の主な要因は、事業譲受に伴う人件費や地代家賃およびのれん償却の増加である。

当期の売上はいまだに医療分野におけるものが中心である。期初には非医療分野の売上比率を大きく伸ばすことを目標としていた。しかし、非医療分野のビジネスがうまく立ち上がらなかったことが当期の大きな反省点である。当期は非医療分野ビジネスもようやく芽吹いてきたことが実感できたため、次期以降の伸長を見込んでいる。

◆平成 28 年 12 月期の見通しと戦略

平成 28 年 12 月期の業績は、売上高 40 億 50 百万円(前期比 37.2%増)、営業利益 12 億円(同 79.0%増)、経常利益 12 億円(同 78.8%増)、当期純利益 8 億円(同 81.2%増)を計画している。当期に株価と業績に大きな影響

を残したトライフォーからの事業譲受によるシナジー効果が、大きな売上と利益につながると予想している。また医療システム領域では、対象医療機関の増加と医療機器メーカーに対する OEM 提供開始も業績に寄与することが見込まれる。従来展開してきた高利益率戦略を主軸に、更なる事業拡大を図る。

高利益率戦略では、3 割を目安とする高い利益率を目指している。医療機関の中で最大のリードユーザーである大学病院で製品を使っていたことで、大きなセールスコストをかけることなく多くの医療機関が当社のシステムを使いたいと考えるスタイルを作り上げることが、この戦略の主軸である。その根幹にあるのは独自性と競争力であり、この二つの強みを伸ばすことにより更なる発展を図る。さらに、利益率向上のための鍵となるのが、代理店と OEM 販売である。医療システムの製造コストは一定であり、それを代理店や OEM の形で販売することで、最小の工数で大きな利益につなげることができる。ここ数年、代理店の数も徐々にではあるが増加している。

リードユーザーである全国国立大学病院の当社医療システムの導入率は 73.8%であり、他メーカーを圧倒するシェアを誇る。この実績がその他の病院に最も大きな影響力を及ぼしていることが、当社にとっての非常に大きな成果である。さらに 500 床以上の大規模病院の導入率は 50%を超えて 50.6%となったことも、当期の成果として挙げられる。ただし、これら導入済みの大病院の中ではフルラインナップが入っているところが少なく、部分導入のパターンが多い。つまり、この 50%の導入済み医療機関においても、すでに導入されたファインデックス製品を楔として新たな製品群を拡販する余地は十分に残されている。ここでは、昨年の事業譲受により当社製品群に放射線システムが加わったことがプラスに作用すると見込んでいる。

トライフォーは放射線システム専門の医療システム開発会社であり、多くの利用実績を持つハイスペックな製品群と、医療システムに精通したスタッフを有していた。当社がこれまで保有していなかった放射線システム製品群が加わることにより、全診療科での院内情報の完全電子化が支援できるようになる。特に今後当社が医療分野ビジネスにおいて攻めの対象とする大学病院以外の大規模病院や中規模病院では、コスト削減の観点から一つのシステム会社ですべてを賄うことが望まれている。放射線システムも含めた、すべてのシステムをファインデックス 1 社で提供することが可能となった成果を今後示していきたい。

◆主力製品の展開

医療分野の主力製品である ClaiO は、かつて診療科ごとに独立したシステムで運営されていたすべての機器とデータを 1 台で運用可能にし、患者情報を一元管理する。これにより医師のユーザビリティが向上し、診療の効率化と質の向上が図られると同時に、導入、サポート、メンテナンス費用も抑制できることから、多くの病院で先端かつデファクトスタンダードとなっている。

一方で非医療システム分野では、多様な業種でデータとドキュメントの存在にイノベーションを起こすツールを提供している。これらのツールは、医療システムとして創り上げた製品や技術をほぼそのまま他業界に展開しているため、低コストというメリットがある。医療で培ったデータコントロール技術で、新たな価値創造を図っている。

その製品のひとつである Data-Connector は、アプリケーション同士を連携したり、アプリケーションからデータを取り出したりすることで、従来はデータベースを公開してシステムエンジニアの手作業が必要だった高額なシステム間のデータ移行を、安価に実現するものである。また、メーカーによる改造が必要だったシステム間の連携も安価高速に実現する製品である。現在、業務アプリケーションメーカーが多くの企業に対して機能提供と販売を行っており、その有用性は多くのシステム会社に認められている。

DocuMaker Office は、医療分野で作りに上げてきたドキュメント管理システムに由来し、デジタルドキュメントや紙

のドキュメントの作成管理を業務フローとして自由に行うことのできる製品である。契約書や申請書といった紙書類が必須の業種の効率化と経営改善及び複雑な業務フローとデータ管理が必要とされるレポート作成業務の効率化に貢献する。例えば大手建設不動産業や人材管理派遣業の企業においては、規定の書式での提出や、記名押印が必要な契約書の作成・管理にベストフィットする。また、大規模製造業や建設業の非IT業種では、紙ベースでしか書類を配布・回収できない組織の、膨大なデータ集計と管理の業務改革にも役立っている。さらに各種分析センターや評価機構では、ユーザー自身によるカスタマイズ性能やデータ管理機能で差別化を図ることも可能である。このような一定の業種に的を絞って、大企業を中心に当社と代理店が直接コンサル活動と営業活動を行っており、すでにいくつかの企業がこのシステムに関心を持ち、商談がスタートしている。以上、非医療分野の2製品は中期的に大きな収益の柱となることを目指す。

◆ 質 疑 応 答 ◆

当期業績で期初予想と大きな差異が生じた要因として、事業譲受以外の要因はあるのか。

トライフォーからの事業譲受は主に利益面にダメージを与えた。特に同社の持つ負の財産の建て直しに予想外のヒューマンリソースを費やし、売上を伸ばす段階には至らなかった。それに加えて、非医療分野の売上が予想通りに伸びなかったこと、一昨年の消費税増税の影響の反動があったことも要因として挙げられる。

売上高全体と代理店売上はそれぞれどのように伸びると予想するか。

当期の反省を踏まえ、次期の業績予想は堅めの数字を出した。特に代理店売上は、毎年の流れの中である程度業績を予測できるものの、中小規模の病院をターゲットにしているため、事前に見積提出を行う大規模病院や国公立病院に比べて予測確度が低い。一方で大規模病院や国公立病院においては、当社設備を導入している医療機関で既設設備を楔に導入の幅が広がる可能性がある。このように既存ユーザーで新規設備の導入の幅を広げている医療機関は約6割、新たに導入を図る医療機関は4割を占めると想定している。当社の製品力とその評価から考えて、両者の更なる伸長の余地は十分あると考えている。

(平成28年2月17日・東京)