

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

データヘルス、医療データ集積・解析を加え事業規模を拡大

◆新たなビジネスを開始

当社は、2017年より本社を東京・港区に一本化した。旧日本社は四国支社と位置づけ、開発・サポート・管理の一部を担う。また、新たに連結子会社としてイーグルマトリックスコンサルティング(株)を設立した。

当社の事業は、医療システム、オフィスシステム、データヘルス、医療データ集積・解析に分類される。

医療システム事業は、最も規模が大きく安定したビジネスであり、今後も中心であることに変わりない。

オフィスシステム事業は2015年から開始し、既に一定の成果が得られ今後の方向性が決まってきた。大学病院で作り上げたシステムを活用した新たなビジネスだが、上場企業をはじめ、リードユーザとなる顧客を獲得し、運用改善の仕組みを提供できた。2017年は同事業分野でも大きな成長を見込む。

データヘルス事業は、AIを活用した医療データ分析、ビジネスデータヘルス及びパーソナルデータヘルスを展開する。医療データ分析については、後述するが、専門会社としてイーグルマトリックスコンサルティングを設立した。

ビジネス／パーソナルデータヘルスは、ユーザから取得したバイタル情報をAIを使った分析をし現在身体状況や予測値等必要に応じた価値あるデータとして提供するビジネスであり、健康管理が必要な業界を中心に、今後重要性が増すと予想される。

医療データ集積・解析事業は、医療機関とともに進める。当社は既に、多くの医療機関で医療データをマネジメントしているため、集積した医療データを匿名化し医療機関と共に分析を行う事で、薬の研究開発に役立てることで製造単価を抑えたり、診断支援システムの開発に活かしたり、ひいては国の医療費の削減に活かしていきたい。ただし、こうした取り組みは他社でも行われているため、これに加え、「我々にしか出来ない、まだ誰も集めていない価値あるデータ」を集めていく。

具体的には、視野検査システムに取り組んでいる。現在、潜在的な緑内障の患者が増加しており、疾患を持っていないながら、発見されていないケースが多いため、当社は、京都大学医学部および愛媛大学工学部から生まれたシーズを基に、スマートフォンやタブレットで医療機関とほぼ同レベルの検査を行うシステムの開発に取り組んでいる。

視野検査システムは、データを集積する手段のひとつであり、医療機関に販売して利益を得ることだけが目的ではない。健康診断や各事業所でのセルフテスト、メガネ店の待ち時間などに検査を実施できるほか、ダウンロードできるアプリの形で提供することで、世界各地の様々な年齢層や職種、生活習慣、食文化における視野疾病データをクラウドで集積することができる。こうした広域なデータを持っている企業はなく、AI技術を活用して得られたデータを分析し、新たなビジネス展開につなげていきたい。

また、日本訪問看護財団・愛媛訪問看護協議会と共同で、在宅患者のアセスメントシステムを開発した。同システムでは、地域包括ケアのデータを訪問看護師が客観的データとして集め、診療・ケア方針に活かすことができる。介護と看護の共通データとして利用することで、医療・介護保険の費用を抑えることができ、国の方針にも合致す

る。

◆システム更新期間を延長する動き

2016年の業績を前期実績と比較すると、売上高は111.4%、営業利益は108.1%、経常利益は108.0%、当期純利益は113.3%となっている。予算との比較では、売上高が101.5%、営業利益が107.4%、経常利益が107.4%、当期純利益が111.1%となった。

4月の診療報酬改定は、一般的にプラス改定と言われたが、大規模医療機関の中でも急性期の医療機関においては、看護の算定基準が変わり、マイナス改定に振れた。従って、医療機関では、収益悪化懸念から設備投資を抑える動きがあり、当社の業績に影響を与えた。また、システム更新期間を1年延長する動きが出てきたこともマイナスに働いた。これまでシステム更新期間は5年～6年が一般的であったが、サーバやPCのスペックが大きく向上したことから、業務を遂行する上では更新を1年延長しても問題ないと判断するケースが増えている。一方、プラス要因としては、患者情報連携システムへの再投資が動き始めており、マーケットの活性化につながると予測される。

2017年も医療機関の投資抑制やシステム更新期間の延長は業績に影響を与えるが、患者情報連携システムについては、商談の引き合いが活発化しており、これらを織り込んで2017年の業績予想を策定した。売上高は38億50百万円、営業利益は10億55百万円、経常利益は10億55百万円、当期純利益は7億30百万円を見込んでおり、1株当たり配当金額は2016年と同額(中間配当1株当たり2.00円、期末配当5.00円)を予定している。なお、新子会社の事業や医療データ集積・解析に関する収益は予想に織り込んでいない。

製品別売上高は、引き続き「Claio」が中心となり、メンテナンスも安定的に増加している。放射線ビジネスについては、吸収合併した放射線システムが想定通り伸びており、さらなる増加を見込む。オフィスシステムも増加する見込みであり、今後も建設、不動産、人材派遣、公的機関など、紙の契約書が多い業界に強くアプローチしていく。

売上高は大規模医療機関への導入が多くを占めるが、中規模以上の医療機関への導入も徐々に増加している。放射線部門システムを買収したことで、院内のあらゆる部門に当社システムをワンストップで提供可能となったため、中規模、小規模の医療機関に対するアプローチも強化している。

◆他社を引き離すクロスセル戦略

現在、500床以上の大規模病院は437施設あり、このうち226施設が当社のユーザである。また、大学病院140施設のうち98施設が当社のユーザとなっており、他メーカーを圧倒している。大学病院は最大のリードユーザである。国公立大学病院では、当社のシステムが診療の中心的なシステムの1つとなっているため、大学系列病院や医局のつながりのある病院で同様に当社製品を使うことが、利便性の向上につながる。また、当社の場合、大学病院のユーザを多く有していることが他の病院に対する強い営業力となり、販売活動を行わなくとも引き合いを得られることで高い利益率につながっている。他に真似できないシステムの独自性も強みであり、さらに、代理店に対してシステムのライセンスを提供することで、営業経費を掛けずに高利益率のビジネスを展開している。今後も医療システムを専門とする企業とアライアンスを組み、代理店を増やしていきたい。

医療機関への製品導入は、画像ファイリングシステム「Claio」からスタートすることがほとんどである。院内に散在しているデータを一元化し、安全に管理して診療に役立てるシステムであり、この「Claio」をプラットフォームとして、その上に様々なシステムが載る。「Claio」の導入費用が50百万円となる場合、すべてのソリューションの導入は300百万程度となる。

当社のシステムは、既に大規模病院の50%以上に導入されており、クロスセル戦略により更新時に初期導入を上回る売上高を実現していく。一例として、ベーシックな「Claio」を導入している施設が更新時に眼科システムを追

加する場合、30 百万円の費用で導入することができる。他社の眼科システムは、サーバやストレージ、システム連携費用などを含めて 80 百万円程度となるが、プラットフォームとして「Claio」が導入されていれば、サーバやストレージが不要であり、連携費用もかからない。機能面でも優れているため、低い価格で同等以上のシステムが構築できる。

◆CRI・ミドルウェアと提携

2016 年 12 月には、動画圧縮技術で高いシェアを有するCRI・ミドルウェア社と医療分野における独占的提携を締結した。医療分野では、様々な訴訟に備え、手術映像を録画する試みが始まっている。これまでも「Claio」のユーザーから動画管理の要望があったが、内視鏡検査などと異なり、手術は長いもので 10 時間を超える。ハードディスクの価格を考慮すると、大きな展開に結び付かないと考えていたが、CRI・ミドルウェアと提携したことで、他社製品と比較して半分のディスク容量で動画が保存できるようになり、大きな競争力を持つソリューションを手に入れた。

イーグルマトリックスコンサルティングは、既に国・自治体のヘルスケア戦略に関わるデータ分析に多くの実績を持っている。在籍人員はそのスペシャリストであり、M&A で吸収合併するのではなく、子会社として存在させることで、互いのシナジーを生かすことができると判断した。

非医療領域の「DocuMaker Office」は、組織内の様々な情報を統合管理できる業務改善マルチプラットフォームである。順調にビジネスを展開中であり、新たに自治体への導入が決定した。

今後の方針として、剰余金は当面の間、成長に再投資する。M&A を加速させるとともに、年 20 人ペースで優秀な人材を採用していきたい。販売網の拡大については、OEM 戦略、広域にわたる代理店の獲得に力を入れる。

◆質疑応答◆

「見積り残」の金額を教えてください。

今期の売上計画の 6 割程度が「見積り残」の金額である。

今期の売上高予想が下期偏重となっている要因を伺いたい。

大規模システムの入れ替えが年末年始に集中するためである。

非医療領域の売上規模を教えてください。

今期は 50 百万円～1 億円を予想しているが、1 億円に達した後は、展開が加速すると見ている。「DocuMaker Office」と同等の機能を持ったものは他にないため、商談の成功率が高い。運用改善事例をアピールしながら代理店を開拓し、一気に伸ばしていきたい。

院外読影加算への対応は進んでいるか。

システムは完成しているが、薬事製品であることが必要条件となるため、現在、申請中である(本書作成時点で認証済み)。

(平成 29 年 2 月 15 日・東京)