

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

網膜症の早期発見につながる新発想の視野検査システムを開発中

◆3本の柱で事業を推進

当社は、2017年1月1日付で、東京と松山の2本社制を廃止し、本社を東京に一本化した。また、2月には子会社イーグルマトリックスコンサルティング(株)を設立した。従業員数は単体で222名、連結で234名となっている。

当社の事業は医療システムの開発であるが、数年前からは非医療の分野への拡大も進めてきた。

医療システムは、医療費削減の有効な手段として期待されており、当社の同事業も順調に成長している。しかし、さらなる成長を目標に、ヘルスケアデータの集積および活用、医療システムを一般企業向けに展開したオフィスシステム事業を加え、3本の柱として展開していく。

医療の分野では、診療データマネジメントシステムの「Claio」、診療文書データ管理の「DocuMaker」、「C-Scan」といったシステムを構築し、多くの医療機関からの評価を得て、安定した成長を続けている。それに加えて、新たな医療機器メーカーや医療システム企業、医療への参入を考えている大手企業との連携を積極的に強化中である。現在、特に大規模医療機関において、これまで自家運用のオンプレミスだった情報システムをクラウドへ移行する動きが起きつつある。当社はこの変革に向けてこれまで準備をしてきており、今がまさにその最終段階となっている。これまでも地域における代理店戦略、メーカーとのOEM商談等を進めてきたが、今後はパートナーを増やし、クラウドサービス化をより一層推し進めていく。

ヘルスケアデータについては、網膜疾患の早期発見のための新たな視野検査システムを京都大学、愛媛大学と共同で開発している。また、在宅アセスメントシステムで在宅の患者の客観的データを集積し、訪問看護と介護、医療を一体化した包括ケアの中で効率的に活用することによって、医療費および介護費用の削減を目指す。視野検査システムや在宅アセスメントシステムは、効果的なケアを行うことで患者の健康を守り、医療費を削減する利点があるのと同時に、新たなヘルスケアデータを集めることもできる。そのようなデータ集積にAI分析を合わせて、当社のヘルスケアビジネスと位置づけている。

医療以外の分野では、一般企業においても契約書類等の紙文書が数多く存在するため、医療用に開発した「DocuMaker」をオフィス向けに改良した「DocuMaker Office」の販売に積極的に取り組んでいる。上期は建設・不動産、自治体・公共サービス、人材派遣等の企業に導入し、高い評価を得た。また、病院にも一般企業と同様の事務業務があるため、医療システムで既に当社のユーザーである医療機関に対してもクロスセルを進めている。下期においても新規ユーザーの獲得およびシステム販促に注力していく。

◆診療報酬改定による影響が継続中

前年上期は、2016年4月の診療報酬改定の影響による駆け込み需要で、例年より大幅に業績が上がったため、当期は前年同期比ではかなり下がって見えるが予算比では95.4%の達成率となった。利益については売上高で予想より減少した約5%がそのまま反映された形となり、営業利益は73.3%、経常利益は73.4%の達成率であっ

た。上期に予定していた2つの案件が下期にずれたことが影響した。配当は、据え置きの2円とした。

診療報酬改定の影響は約2年とみている。大規模医療機関では設備投資の抑制が続いており、当社に限らず多くの医療機器・医療システムの会社が影響を受けている。また、ハードウェアの耐用年数が上がり、昨年からのシステムの更新を1年延長する傾向がある。2017年は病院のシステム投資の縮小傾向が継続する見通しである。製品の競争力低下による停滞ではなく、来年度に向けての数字の積み上げは順調に推移をしている。

◆M&Aと人材採用に積極的な投資

大規模医療機関がシステムを導入する際は、システム規模が大きいことから1年以上前から商談がスタートし、長い道のりをへて売上に辿り着くのが特徴である。長期的な予測を立てることができるので、これまで売上の予測が大きく外れることはなかったが、前回の診療報酬改定については、予測が困難な部分もあった。

2017年の通期の業績予想は、期初の数字から変更はない。連結の数字は、確定次第開示する。

2016年は上期の業績がよく、通年に対して53.3%の比率であった。当年上期は、現在15億円を売り上げ、39.2%の達成率となっている。従来から当社は上期が35~40%、残りが下期という季節偏重がある。医療機関は年末の休診の間にシステムの入替えを行うことが多く、当社の第4四半期に売上が最も多くなる傾向にある。したがって、今期は例年とほぼ同様に推移していると言える。

製品別の売上では、主力製品である「Claio」シリーズが圧倒的に強い。また、放射線領域は、これまで利益を出すことが難しかったが、M&Aにより利益の出るビジネスに成長した。非医療のオフィスシステムも売上増加の見通しである。また、メンテナンス等のストックビジネスの部分も、顧客の増加に伴い着実に積み上がってきている。トータルでは売上高38億50百万円を予想している。

今後の成長方針としては、M&Aによるさらなる事業の拡大を図る。また、オフィスシステムは、これまで事業戦略室で試験的に開発・導入を行ってきたが、今後は代理店営業の人材採用を進める。さらに、ヘルスケアデータビジネスの海外展開についても、既に幾つかの会社と相談をしており、今後、先行して動く可能性もある。現在、社会全体として優秀な人材を確保することが難しい状況であり、人員確保に積極的に費用と時間をかけていく。配当性向は3割を指標とする。

◆各分野の取り組み

医療マーケットにおいて、大規模病院(500床以上)、中規模病院(100~499床)、小規模病院・一般診療所(20~99床・19床以下)がある中で、大規模病院全体の50%を超える437分の232施設が当社のシステムを採用している。大学病院については140分の103施設が当社の顧客で、中でも国立大学病院のシェアは76.2%となっている。下期以降も更に増える予定である。その中で高い利益率を確保していくためには、独自性、競争力が必要である。他社にまねできないシステムを開発し、大学病院でのデファクトスタンダードを武器に、今後もビジネスを展開していく。また、大規模病院においては、「Claio」がプラットフォームになっており、そこにさまざまな専門的なシステムを載せていくことでラインナップを強化し、売上を確保できるモデルとなっている。

マーケティング&セールスを強化する対策を練り、販売協力および導入協力の会社をつくることに成功した。医療システムの高い技術力を持った会社とアライアンスを組むことで、さらに広範囲での導入する力を獲得した。

代理店については、数の増加に比例して売上高も伸びる。当社が直接、大規模病院に導入する最新パッケージは、導入時点で既に原価を回収している。その原価回収済みの最新パッケージを代理店が販売することで右肩上がりに売上を伸ばすモデルとなっており、売上のほとんどが利益である。

医療システムの売上サイクルは、まず導入があり、その後保守サポートが5~7年続き、その後更新がある。その時点でクロスセルを上乗せすることで売上を伸ばすことができる。現時点では、まだ「Claio」しか導入していない

施設も多く、クロスセルの余地がまだまだある。新規の顧客については、同時に複数製品を導入するところも多い。

システム導入には多額の初期費用がかかるため、このことは中小規模病院への新規導入のネックとなっていた。そこで、中小規模病院向けのパッケージとして、定額の月額利用型サービスの提供をスタートした。現時点において評判がよく、来期に向けてユーザー数が増える見込みである。初期費用を削る分、瞬間的な売上の伸びは大きくはないが、ストック収益基盤を拡大し、季節偏重も軽減できる。

ヘルスケアデータは、期待の高い分野である。視野検査システムについて、京都大学、愛媛大学との共同研究をスタートし、既に多くのデータが集まってきている。これまで網膜疾患は、視界の 25%に影響がないと自覚症状がないため、早期発見につながらなかった。われわれは、身近なデバイスで手軽に目の検査をして、網膜の疾患を初期に発見することを目指す。

また、クラウドサービス型の在宅アセスメントシステムは日本訪問看護財団・愛媛県訪問看護連絡協議会と共同開発している。訪問看護業務をスムーズにする側面と、集まってきたデータを分析して医療費や介護費の削減に使う側面がある。これについては多方面と連携しながら進めている。

子会社として設立したイーグルマトリックスコンサルティングでは、AI 技術を活用し、医療データの分析・解析を行っている。また、遠隔医療・ヘルスケアにおける IoT デバイスの活用として、ウェアラブル体動計「CALM」を開発した。体動や脈波を取得し、患者の状況把握が可能となる。価格、大きさ、稼働時間、取得したデータの分析性で他社製品より優位にあり、現在、具体的な話を進めている企業もある。

◆ 質 疑 応 答 ◆

営業の増員は、代理店に対してコントロールが効かない部分があるので、直轄に舵を切ったほうが良いという判断か。

医療分野でのマーケティング & セールスの増員と、非医療のオフィスシステムにおける人員の増員がある。医療分野については、代理店を増やしていくためにも増員が必要であり、人員を増やすことで代理店の売上につなげていく。単純に代理店のコントロールが難しくなったというよりも、まだリーチできていない顧客に対して新たなマーケットをつくっていくための戦略である。非医療のオフィスシステムについては、代理店営業も含めて多くのシステム会社やオフィス機器販売会社に対して当社製品をアプローチしていくための人員である。

次回 2018 年の診療報酬改定で、再び駆け込みと反動のリスクが出てくるのか。

2016 年改定で大規模病院が苦しくなった部分については、さらなる悪化を進めるような改定はないと予想している。次の改定ではさまざまなシステムや、IoT デバイスを使ったデータ共有による医療費の削減の方向に向かって、それなりの予算がつくのではないかとみている。そのうちの 1 つに電子処方箋や電子紹介状の推進があり、これを進めることによって重複投薬や重複診療を抑え、ひいては医療費を抑制すると国も明言している。中核となる大規模医療機関が安心して連携システムの投資に向かう改定になると期待している。

(平成 29 年 8 月 16 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見ることができます。

<http://findex.co.jp/ir/index.html>