

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

ヘルスケアデータ解析を行う連結子会社を設立

◆他社システムからの移管案件が増加

当社は医療システムの専門企業として活動してきたが、2016年から医療システム以外の分野でも販売拡大に向け本格的に取り組みを開始し、2017年にはヘルスケアやデータ分析の専門会社として連結子会社イーグルマトリックスコンサルティング株式会社を設立した。

当社の事業の柱となる医療システムは安定した収益を確保しており、日本の大規模医療機関の50%が当社の顧客となっている。また、医療分野で高い評価を受けている「DocuMaker」を、オフィスシステムとしても展開しているほか、ヘルスケアデータを活用し、視野検査システムなどを展開している。

2017年12月期は、連結子会社の設立に伴い、第1四半期より連結決算に移行した。単体の売上高は32億84百万円(前期比99.9%)、営業利益は5億95百万円(同82.2%)、連結の売上高は33億11百万円、営業利益は5億46百万円となった。セグメントは、当社の事業をシステム開発事業、連結子会社の事業を医療コンサルティング事業とする。

当期の市場環境は、診療報酬改定が大規模医療機関にとって厳しいものとなり、収益悪化懸念から投資意欲が減退した。利益面では、他社システムからの移管案件が増加したことで、短期的にデータ移行などにかかる導入費用が増加した。また、非医療分野・新事業分野でも高スキルの人材確保に注力し、さらなる競争力強化に向けて先行投資を行った。なお、導入費用の増加は、当社の製品力が評価された結果であり、病院の中でもトップ・オブ・トップと言われる病院が当社のシステムを導入したことは、大きな強みとなる。

2018年の見通しとして、4月の診療報酬改定は全体としてマイナス改定となるものの、下げの中心は薬価であり、本体部分は引き上げになるため、将来を見据えたシステム投資が徐々に回復する見込みである。また、消費税増税によって設備投資の動きが再び活発化し、市場環境は良化すると見ている。今後は優秀な人材の確保が大きな課題となるため、手段の一つとして、業務提携やM&Aを積極的に進めていきたい。

2018年12月期の連結売上高は35億円、営業利益は5億90百万円を見込んでいる。新事業分野の伸びに不透明な部分があるため抑えた数値となっているが、現時点で感触は良い。なお、大規模医療機関における商談は一般に競争入札となり、仕様書の作成から検討まで長い時間を要するため、当社は一般的な「受注残」ではなく、「見積もり残」を次年度の予想に用いている。製品別売上高については、「Claio」、「DocuMaker」、「C-Scan」の比率が高いが、ストック型のメンテナンスも伸びてきており、今後、さらなる伸びが期待できる。

◆大学病院でのデファクトスタンダード

当社のシステムは、日本の大学病院149施設のうち、106施設(前期比9施設増)に導入されており、国立大学においては、81.0%のシェアを有している。大学病院は、最大のリードユーザーである。大学病院と同じシステムであることは、安心感や医師の利便性といった点で、大規模病院や中小規模病院・診療所にとって大きな意味を持つ。

当社のシステムは、大学病院でのデファクトスタンダードとして、圧倒的な競争力を有している。最近では汎用ファイリングや汎用画像管理システムが一つの領域として認知されてきたが、当社は、他社に真似できない優秀なシステムを有している。また、代理店に対してシステムのライセンス卸販売(主に診療所向け)を行っているため、営業経費をかけない高利益率のビジネスを展開することができる。

医療システムは、サーバやPCの耐用年数に合わせて5~7年のサイクルで更新される。当社においては、導入時に初期費用、更新までの期間に保守サポート費用が売上高として計上されるが、更新時に、最大の稼ぎ頭である「Claio」の上にさまざまな部門システムを追加するクロスセルを行うことで、売上高の増加を図っている。現在、大規模病院で一般的に使用されている電子カルテは、眼科、耳鼻科、産婦人科などの特殊な診療科での運用に適しておらず、当社はこうした診療科に合わせたカルテを提供している。また、簡単な文書管理機能は一般的な電子カルテにも入っているが、病院内全体の文書管理は難しいため、当社の文書管理ソリューション「DocuMaker」や「C-Scan」を提案することができる。

システムをクロスセルできることが当社の強みである。一例として、内視鏡システム、産科カルテ、眼科カルテをそれぞれ別メーカーから導入していた施設が、すべて当社のシステムに切り替えた場合、導入コストが圧倒的に低くなる。また、システムの能力が高く、連携性が強いいため、利便性が向上する。なお、「Claio」のためにすでに作り込まれたプラットフォーム上に追加システムをインストールし、使い方を説明するだけで導入が完了するため、安価で提供しても、当社の利益を圧迫することはない。大規模病院では多くのユーザーが複数のシステムを組み合わせ利用しているが、全体の31.6%は「Claio」を単独で導入しているため、まだクロスセルの余地がある。

◆キヤノンメディカルシステムズと提携

最近のトピックスとしては、キヤノンメディカルシステムズと業務提携したことである。同社は検査機器を多く扱っており、医療システムにおいても、循環器領域や放射線領域で積極的な展開を行っている。当社と重複する事業もあるが、それ以上に補完関係が強い。今後は、キヤノンの広域にわたる販売網を活用して販売力を強化するほか、製品開発も共同で行い、当社の既存ユーザーである大規模医療機関に提供していきたい。

AOS データとは資本業務提携を締結した。同社は Amazon のクラウドサービス「AWS」の国内リセラーであり、「AWS」を活用したデータバックアップサービスをオフィスや個人に向けて数多く販売している。2億円の第三者割当増資を行い、医療分野において独占的に提携し、クラウド化を加速していくが、BCP 対策も含め、さまざまな患者データを安全に格納することが可能となるよう、運用面でもユニークな仕組みを作り上げたいと考えている。

イーグルマトリックスコンサルティングは医療・ヘルスケアのコンサルティングファームと位置づけているが、実際はアナリストの集団である。統計学や疫学の研究者、AI や Deep Learning のスペシャリストを揃えているため、医療・ヘルスケアのデータ分析および活用を推進していく。

視野検査システムについては、愛媛大学工学部と当社の特許出願をベースに、京都大学医学部で臨床試験が行われている。また、京都大学医学部で追加の研究を行い、従来の視野検査装置では不可能だった検査の実現を目指している。現在の視野検査は、病院内の暗室で専門の機械を使い、20分~30分をかけて行われているが、当社のシステムはタブレット端末で簡易検査が可能であり、ヘッドマウントディスプレイとPCを組み合わせることで、精密な検査も可能となる。医療現場で診療行為に使われるクラス2の医療機器承認を取得するには今後20カ月を要するが、年内には健康診断や眼鏡店などで使われるクラス1の医療機器承認を取得する予定である。

検査機器の販売だけではなく、世界中から集積される視野データは、当社にとって、かけがえのない資産になる。現在、視野疾患(緑内障など)の顕在化率は10%程度と言われているが、当社の検査装置が広がることで、顕在化率が飛躍的に向上する可能性がある。治療薬メーカーからも注目される可能性があり、当社にしかできない新たな取り組みとして、今後期待できる。

◆「DocuMaker Office」の利用が拡大

訪問看護アセスメントシステムは、在宅診療のデータを収集解析するシステムとなっており、遠隔診療を下支えする訪問看護師が対象患者のデータを管理することで、かかりつけ医に正確なデータを提供することができる。また、データを利用することで、医療・介護費用の削減も可能になる。

中小規模病院向けパッケージについては、放射線システムを含め、必要とされるシステムをすべてラインナップしている。ノン・カスタマイズでリーズナブルに提供しているが、さらに、初期導入費用のかからない月額利用型サービスとして提供することで、中小規模病院におけるシェア拡大と売上拡大を図る。

オフィスシステム「DocuMaker Office」については、一般企業に加え、自治体パッケージも導入フェーズに入った。また、医療機関のバックオフィスでの利用も増加している。大学病院の事務方が一堂に会した「大学病院情報マネジメント部門連絡会議」で「DocuMaker Office」が紹介されたこともあり、多くの病院から注目を集めている。今後は、フリーミアムの個人向けクラウドサービスとしても展開していく。また、Excel や Word と同様、会社の業務にフィットする利便性の高いシステムとなっているため、大手ビジネスサイトと提携し、有料コンテンツとして、Web 版をクラウドサービスで展開する予定である。

◆ 質 疑 応 答 ◆

クラウド型や月額利用型のサービス提供により、既存顧客の売上が減少する可能性はあるか。

間違いなく売上高は減少するが、最小限に抑えるため、クラウド移行前から月額利用型への切り替えの推進に着手している。移行したユーザーは全体の1%未満だが、早期に10%程度まで高めたいと考えている。

「DocuMaker Office」の販売ルートを教えてほしい。

中小規模の企業に対しては、大手ビジネスサイトと提携して安価に提供していく。自治体に対しては、一例では大手自治体システム会社と連携して販売活動に取り組んでいる。一般企業に対しては、大手企業の販売ルートに乗せる計画がある。

(2018年2月21日・東京)