

2021年7月5日

各 位

会 社 名 株式会社ファインデックス
代表者名 代表取締役社長 相原 輝夫
(コード番号：3649)
問合せ先 取締役管理部長 藤田 篤
(TEL. 089-947-3388)

今後の経営方針に関するお知らせ

当社は今後の経営方針について、「Vision for 2025」を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

Vision for 2025 の概要

1. 対象期間

2021年1月から2025年12月までの5ヵ年計画

2. 基本方針

今年度、上場10周年を迎えたファインデックスは、多くの医療機関の診療と患者の健康を支えることを第一に、医療システムメーカーとして成長してまいりました。また設立以来、多くの大学病院やナショナルセンターなどと共同研究開発を行い、様々なアプリケーションや新しい技術を生み出してきました。

この先は、今まで研究開発で蓄え磨き上げた技術と知識を、医療システムに加え、医療機器や自治体システムとして「全ての人々が、健康な生活を送れる社会の形成に貢献する」を目標に、戦略的かつ積極的にマーケットに投入し、新たな販売モデルの構築と収益の拡大を短期間で進めます。

「Vision for 2025」では、更なる5年、10年と、ファインデックスが成長してゆくロードマップを示しております。

3. 業績目標（連結）

目標項目	2020年12月期	2025年12月期
	実績	目標
売上高	4,004百万円	10,800百万円
経常利益	643百万円	4,900百万円
売上高経常利益率	16.1%	45.4%

なお、本計画の詳細につきましては、別紙の説明資料をご参照ください。

以上

株式会社ファインデックス Vision for 2025

2021年7月5日



2011年3月23日、東日本大震災の直後にファインデックスはジャスダックへ上場しました。
この大災害で健康に生きるという事の難しさを感じ、我々の成すべきことを追求し続けたこの10年
価値ある技術で医療現場の問題解決を行う事、国民の健康を守る一助になる事を我々のミッションと定め
多くの大学病院やナショナルセンターと共に研究開発を行い、様々な新しい技術を生み出し蓄積してきました。

上場10年を迎えた2021年、世界はコロナ禍にあり我々の社会的責任は更に大きくなっています。
ファインデックスは既に多くの医療機関の診療と患者の健康を支える役割を担っており
徹底したガバナンス体制の見直しと永続的な企業の安定と成長は責務であると考えています。

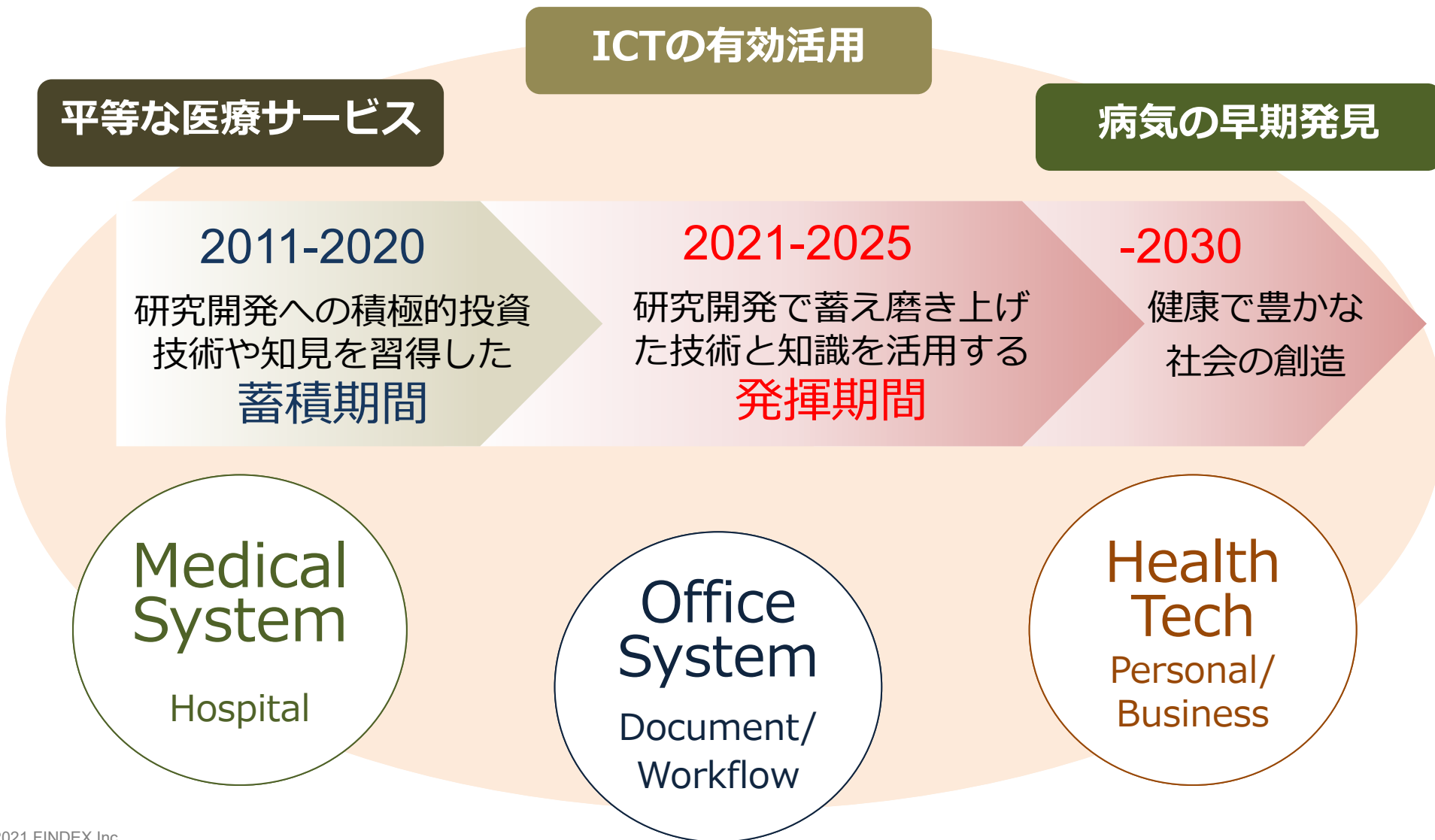
2025年までに、視野検査装置の主要各国での販売体制確立と
全ての病院情報システムパッケージのクラウド化対応を完了し
「世界中の全ての人々が、発展したネットワークとシステムの利用で等しく医療を享受し、
病気の予兆をいち早く発見し、健康な生活を送る事ができる」
そんな社会の実現をファインデックスの目標とし、持続可能な社会の構築に貢献します。

この先ファインデックスは、研究開発で蓄え磨き上げた技術と知識を
新しい製品やサービスとしてマーケットに投入します。
様々な企業や組織との戦略的アライアンスをもって世界に向けて製品・サービスを提供し
新たな販売モデルの構築と収益の拡大を短期間で進めます。

磨き上げた技術を全ての人々に提供し、社会を豊かにする 2021-2025

1.	本ビジョンの位置付け	3
2.	ファインデックスのこれまでとこれから	4-5
3.	重点戦略 2021-2025	6
4.	経営効率化・成長戦略 2021-2025	7
5.	目標と戦略（医療、非医療、ヘルステック）	8-13
6.	予測に関する注意事項	14

世界中の全ての人々が、健康な生活を送れる社会の形成に貢献します



研究開発への積極的投資—技術や知見を習得 2011-2020

(百万円)

上場来10年の取り組み 2011~2020

- 病院内情報システムのデファクトスタンダード確立
- 大学病院と共に医療システム全体の先進的な研究開発
- 医療機器の研究開発と臨床データ分析への応用
- DocuMakerOfficeの開発を進め、非医療領域マーケットの開拓
※自治体向け機能を実装

	2017年 12月期	2020年 12月期	成長率
売上高	3,311	4,004	20.9%
経常利益	547	643	17.6%
経常利益率	16.5%	16.1%	-0.4%
ROE	13.0%	14.0%	+1.0%
研究進捗率 *GAP	40%	95%	
研究進捗率 *DMO (自治体向け)	15%	95%	

※2017年12月期より連結開始、上記表は連結を開始した4期後である2020年12月期との成長比較

*GAP Gaze Analyzing Perimeter (視線誘導型視野検査装置)

*DMO DocuMakerOffice (文書管理システム)

研究開発で蓄え磨き上げた技術と知識を活用する 2021-2025

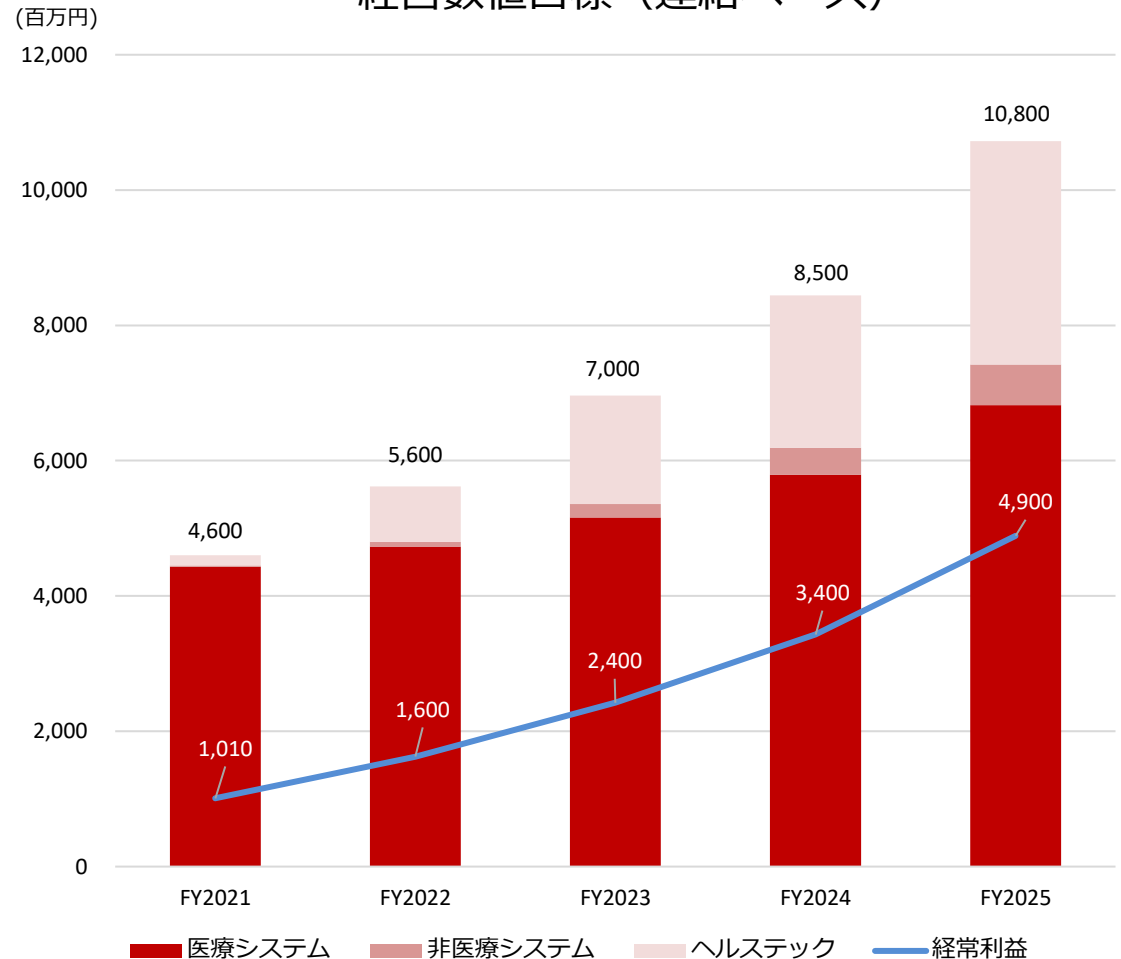
今後5年の取り組み 2021~2025

- 全ての病院間の診療データが連携する基盤の一部となる
- 患者情報が安全かつ有効的に活用できる技術の開発
- 革新的医療機器とデータ活用で世界のマーケットを確立
- 自治体や公社向けの革新的システム企業としての地位を確立

目標：2025年の株主配当性向35%

2020年12月期配当性向(連結)47.6%

経営数値目標（連結ベース）



サービスサプライチェーンの構築により、 競争力あるR&D資産を短期間で新しいマーケットに浸透させる

Medical System

Hospital

- クラウド化を完了した病院情報システムをいち早く既存ユーザーに展開すると共に中小規模病院に新しい課金モデルで提供する
- 既にシステム導入済の病院と患者を繋ぐ「診療支援クラウドサービス」を展開する
- 次世代医療基盤法、個人情報保護法を遵守し、診療データの集積を安全に管理
⇒創薬や治療法開発を支えるデータビジネスを構築する

Office System

Document/
Workflow

- DMOの全リソースを自治体・公社向けに選択集中する
- 業界認知度向上のため、「決裁/文書管理システム」へ効果的にマーケティング資源を配分する
- 自治体に販路を持つ大手メーカー、各地元でネットワークを持つ中堅システムベンダーをパートナーとし、多面展開で早期にマーケットリーダーを目指す

Health Tech

Personal/
Business

- GAPに研究開発リソースの80%を投入し、機能追加と海外向けに製品価値を高め、販路拡大を行う
- 国内の眼科医療機器ディーラー経由で早期に眼科医療機関への浸透を図り、検診や人間ドック領域に新しいマーケットを創出する
- EU、米国、ASEAN、中国、インドなど海外で販売力を持つ企業と連携し、マーケットを確立する

経営資源の集中と更なる研究開発を進める ビジネスの効率化とグローバル化を突き進める人材登用で、新たなマーケットを創出する

経営資源の集中

- 研究開発型企業であることの再認識
- 各事業セグメントの重点製品を絞り、製品力と知名度向上に努める
- 継続直販ユーザーを絞り込み、パートナーセールス部門を強化

高度な研究開発

- 産学官の共同研究を積極的に行い、先進的な製品を作り上げる
- 内部教育体制の充実と、社会人院生・MBA制度を推進する
- 開発部門からR&D部門への人員移動を機動的に行う

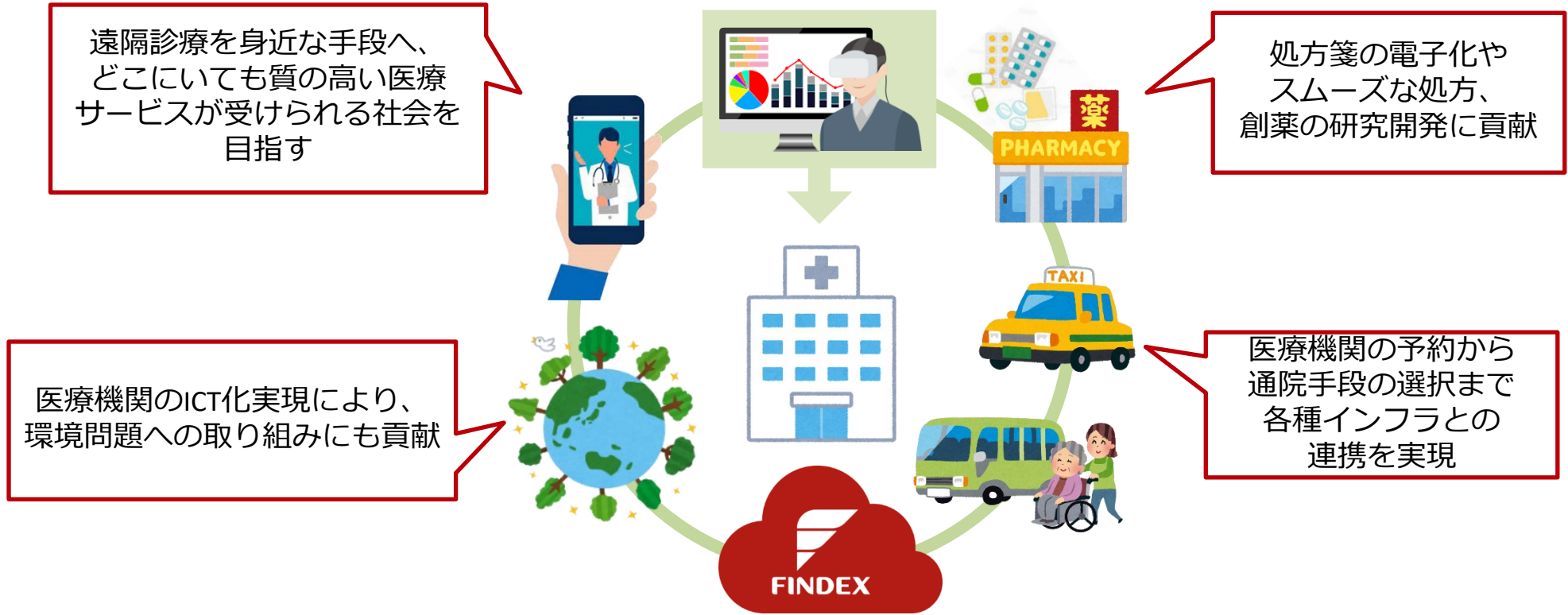
経営効率化

- 地方拠点での人材採用とバックオフィス業務の地方集約
- 経営層も含めた流動的な人材配置を社内文化として形成する

人材確保

- 多様性を持った人材確保と女性管理職の積極登用
- 社内での部門配置転換を社員本人の希望に沿って流動的に行い、成長可能性を最大化する
- 地方拠点、海外拠点を効率的に増やし、就労可能性の拡大と自由度の高いワークスタイルを確立する

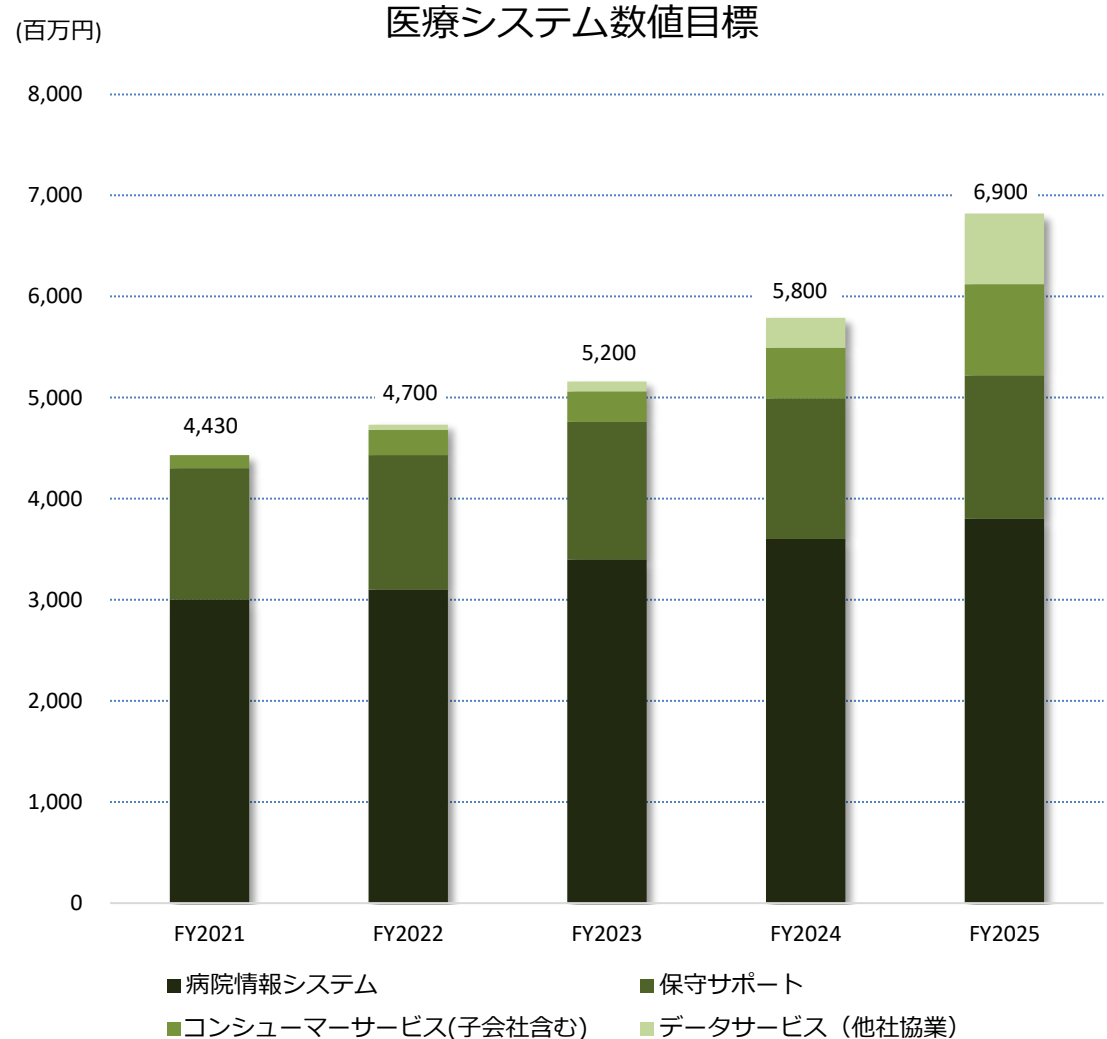
今まで構築してきた院内情報システムを活用し、
医療サービスに付随する外部サービスまでも連携できる社会の構築を目指します



FINDEXは電子カルテに加えて、患者受診支援クラウドを実現
様々な企業とのアライアンスで病院と患者の診療サイクルをサポート！

医療システムがフィンデックスの源泉であり、着実な成長と安定を続ける

- 大多数の大学病院への納入実績を
礎に、今後も堅調な伸びを維持
- スtockビジネスの保守サポートの
安定した利益確保
- クラウドサービスの運用開始により、
更に定着率の高いサービスへ
- 医療データの創薬・医療機器開発
への利用
- 医療クラウドネットワークを生活
の一部に



大規模病院で**多くの実績を持つ医療文書管理システム**を、
様々な業種に展開し、**多くの職場に使いやすさと安心を提供**します



導入に加え、効率的な継続運用にハードルのある決裁/文書管理を、
自治体クラウド（LGWAN）でワンストップ提供できることが強み



日々の効率的な業務と、ペーパーレス・印鑑レスが
働きやすい環境を実現（在宅勤務も対応可能）

自治体DX推進計画 2021年1月～2026年3月

総務省は2021年の地方自治体DXに向けて38億8千万円の予算を計上、
これは2020年当初の予算に比べ約5倍の額であり、
国として電子決裁やペーパーレスでの簿冊管理を推奨

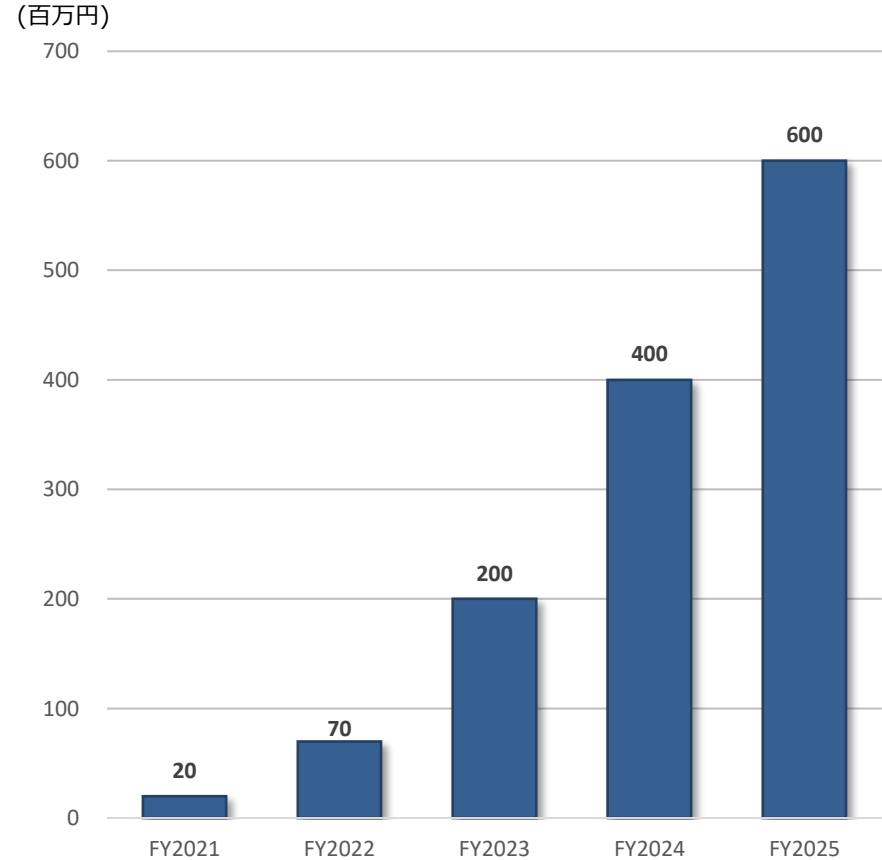
パートナー経由での導入販売を積極的に展開

安定的な成長を遂げている医療分野に加えて、
自治体向けのビジネスを成長性のあるセグメントにする

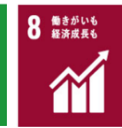
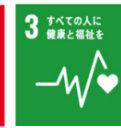
医療システムで築き上げたソリューションで、自治体・公社を新たなマーケットに

- 中規模の自治体・公社へターゲットを集中
- クラウドを活用し、効果的なシステム導入を実現
(導入時間の短縮&効率的な人的資本の運用)
- 大手メーカーの販売パートナーとの戦略的協業を効率的に遂行
- オフィスシステム領域はニーズが高く、競合も少ない為、マーケット環境は良好
- プラットフォームを医療版と共有できるため、安価に販売ができ、多くの実働実績がある為、スムーズな導入が期待できる
- マーケットの認知度を高める、効果的なマーケティングを遂行

オフィスシステム数値目標



※ビジネスマーケット 全国1,718市町村 (市：792 町：743 村：183)
引用：総務省



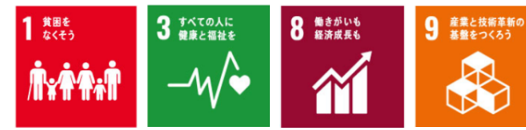
テクノロジーと医療を掛け合わせた当社独自の最新技術を通じて、
グローバル規模で医療アクセスを改善し、予防医療の発達に寄与する

- 5年以上に及ぶ京都大学との共同研究を経て、患者に負担の少ない新しい視野検査手法を確立
- 医療機器申請を完了し、国内外の学会でも高い評価を得る
- 従来品より安価・コンパクトな装置で短時間で検査が完了する
⇒医療機関での検査件数を増やすことに繋がり、早期発見が期待できる
- 一度の検査で様々な疾患が診断できる、新しい検査のスタンダードを目指す



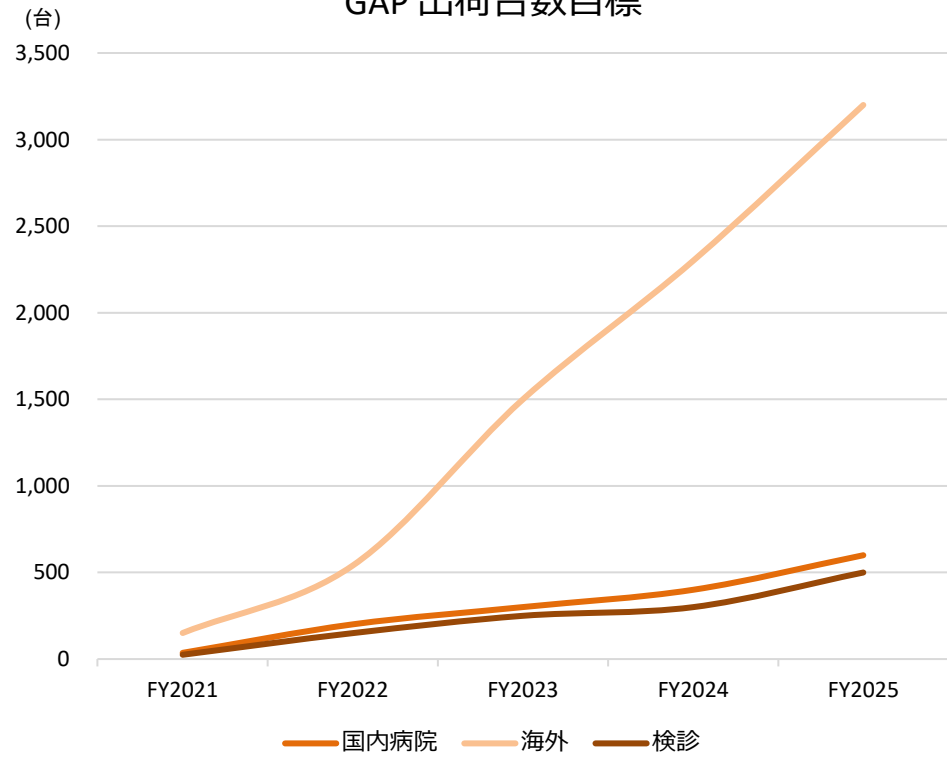
GAP : ゲイズアナライジングペリメーター
医療機器製造販売届出番号 :
38B2X10003000002

GAPは特許と価格的な優位性を持ち、
高い競争力で先進国から新興国まで全世界での利用を目指す

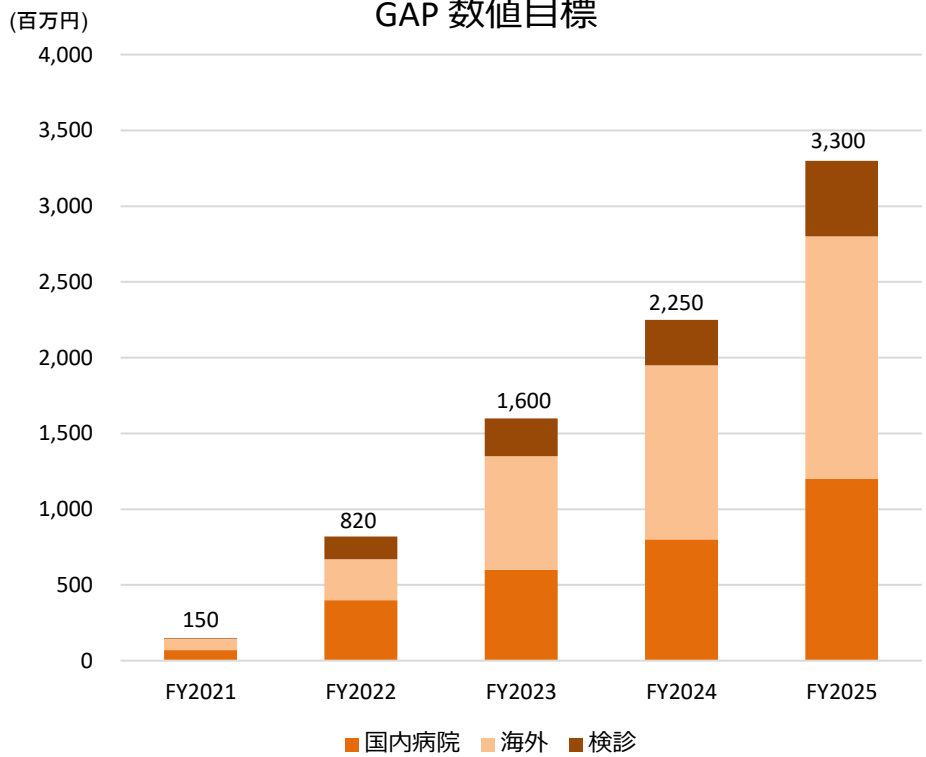


- 国内・海外にそれぞれ販売力を持つ企業とアライアンスを確立し、スピード感をもってビジネスを拡大
- アイトラッキングデータを利用する革新的な医療機器のグローバル展開（視野検査・早期認知症検査）
- 医療機器販売とそこから得られる医療データを活用し、創薬と治療法開発に関するブリッジビジネスを確立
- 視野検査を簡易にできるようになり、検査数を増加させることから、医療機関収益が向上

GAP 出荷台数目標



GAP 数値目標



本資料は情報の提供を目的としており、本資料による何らかの行動を勧誘するものではありません。

本資料（業績計画を含む）は、現時点で入手可能な信頼できる情報に基づいて当社が作成したものでありますが、リスクや不確実性を含んでおり、当社はその正確性・完全性に関する責任を負いません。また、予想・計画等の更新または修正が望ましい場合においても、当社は本資料の情報の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

本資料に記載されている見通しや目標数値等を基に投資判断を下すことにより生じ得るいかなる損失に関しても、当社は責任を負いません。

この資料の著作権は株式会社ファインデックスに帰属します。
いかなる理由によっても、当社に許可無く資料を複製・配布することを禁じます。

