

決算説明会資料

株式会社ファインデックス

2022年12月期 第2四半期決算
2022年 8月



今期のトピックス

今期のトピックス

GAPに関する欧州医療機器規則（EU-MDR）の各種手続きが完了

- ・ 欧州における眼科医療機関への販売を正式に開始

レクザム株式会社と販売店契約を締結

- ・ レクザム社の眼科医療機販売ルートを通じ、欧州・中東・アフリカ一部地域の対象国へGAPを販売

豊田通商株式会社と業務提携契約を締結

- ・ Claioを中心とした医療情報システムを、インド・ASEAN地域の医療施設へ
- ・ 同社の戦略の元、国内健診施設や人間ドック施設へGAP-screenerを展開
- ・ 更にインド・ASEAN地域の眼科にもGAPの販売を計画

持株比率の低下による連結範囲の変更

- ・ 2022年7月より、EMC Healthcare株式会社は連結子会社から持分法適用関連会社に変更

東京証券取引所の再編に伴い、プライム市場へ

- ・ 2022年4月に、東証一部からプライム市場へ移行

東京本社の移転を実施

- ・ 2022年4月に、東京サンケイビル（東京都千代田区大手町1-7-2）26階へ移転

2022年12月期 第2四半期業績

第2四半期 業績・前年比（連結）

医療システムのパッケージ販売強化、オフィスシステムの新規顧客獲得 GAPの海外販売準備が整い、順調に高利益なビジネスモデルへシフト

売上

全セグメントにおいて導入が順調に進むも
業績予想数値にわずかに届かず
対予算比99.1%

利益

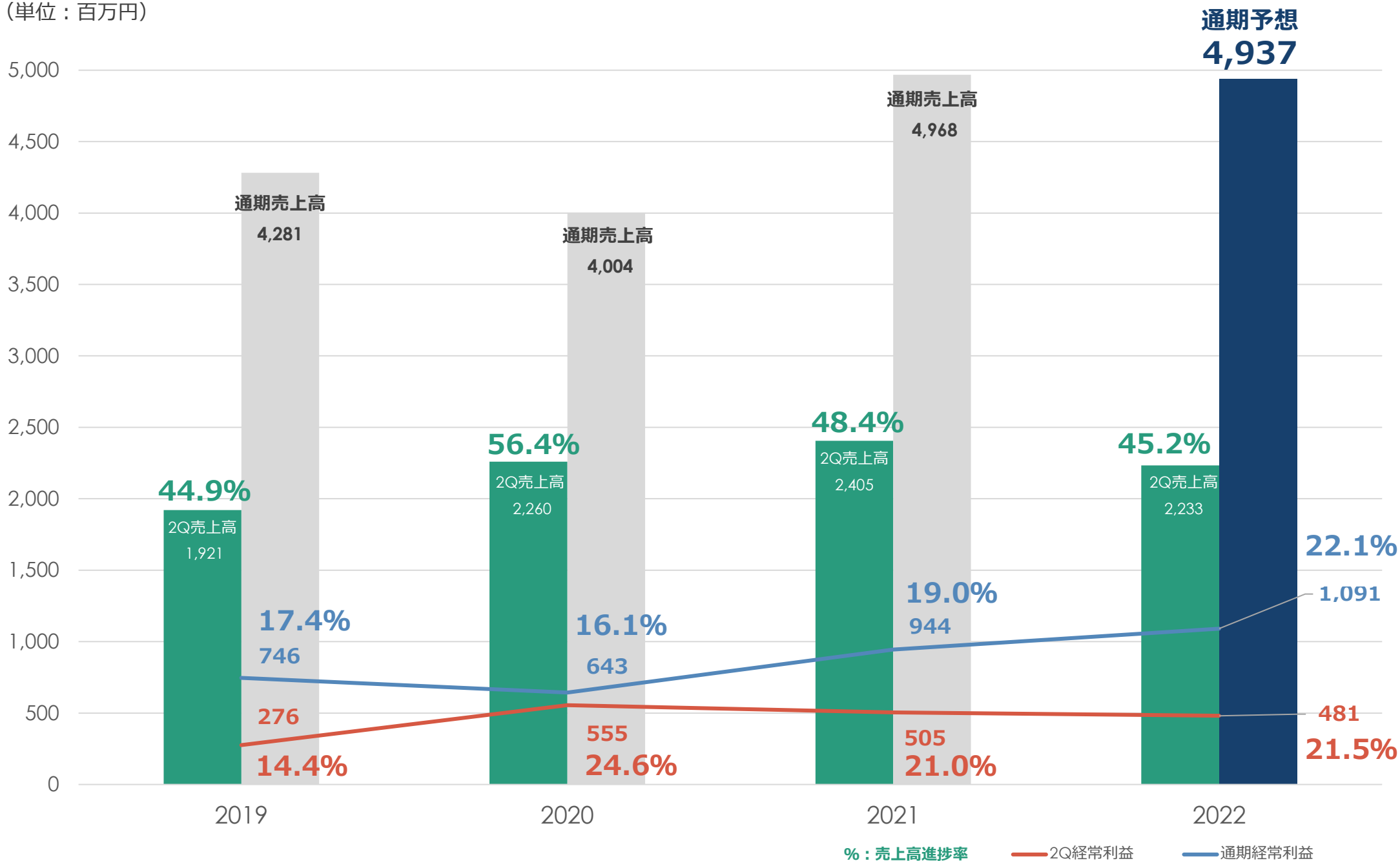
利益率の高い医療システムの
導入が多かったことから
対予算比110%超

（単位：百万円）

	2021年 2Q 実績	2022年 2Q 実績	前年同期比	対予算比
売上高	2,405	2,233	92.9 %	99.1%
営業利益	488	455	93.2 %	112.8%
経常利益	505	481	95.3 %	116.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	340	319	93.9 %	117.2%
1株当たり 当期純利益金額（円）	13.30	12.49	—	—

第2四半期 過去3年比（連結）

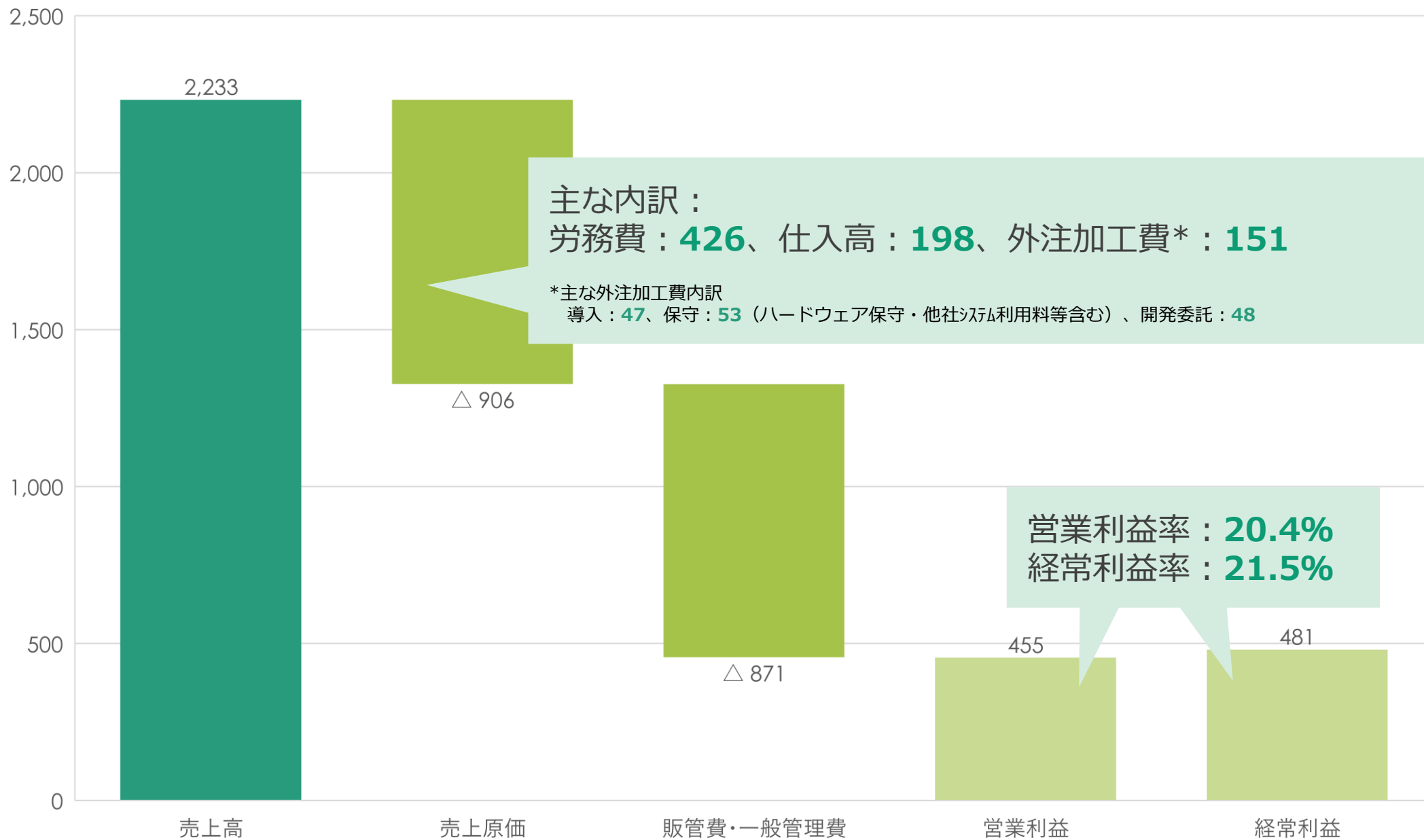
(単位：百万円)



% : 売上高進捗率 2Q経常利益 通期経常利益

第2四半期 利益構造 (連結)

(単位：百万円)

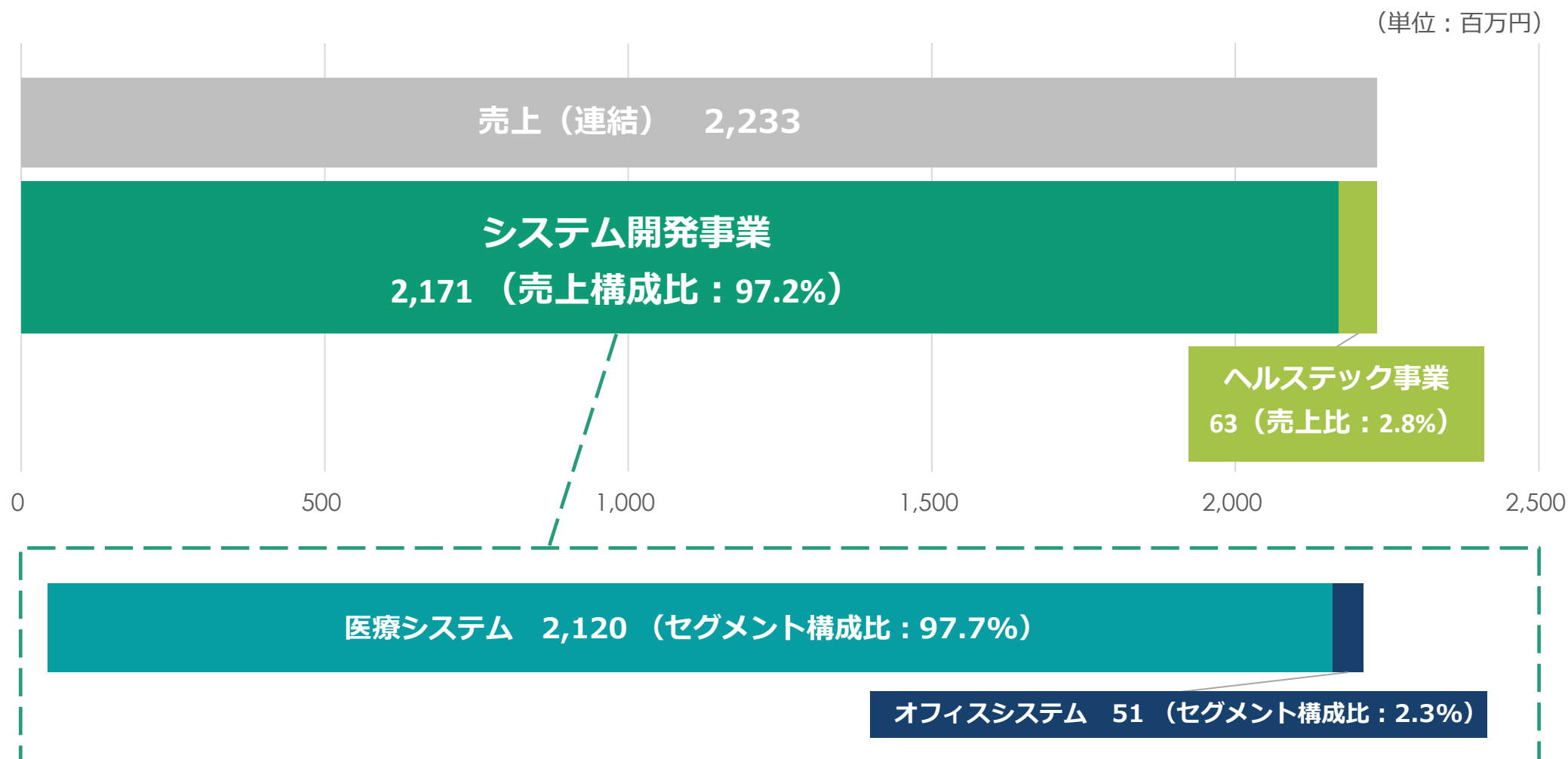


第2四半期 売上構成（連結）

報告セグメント：

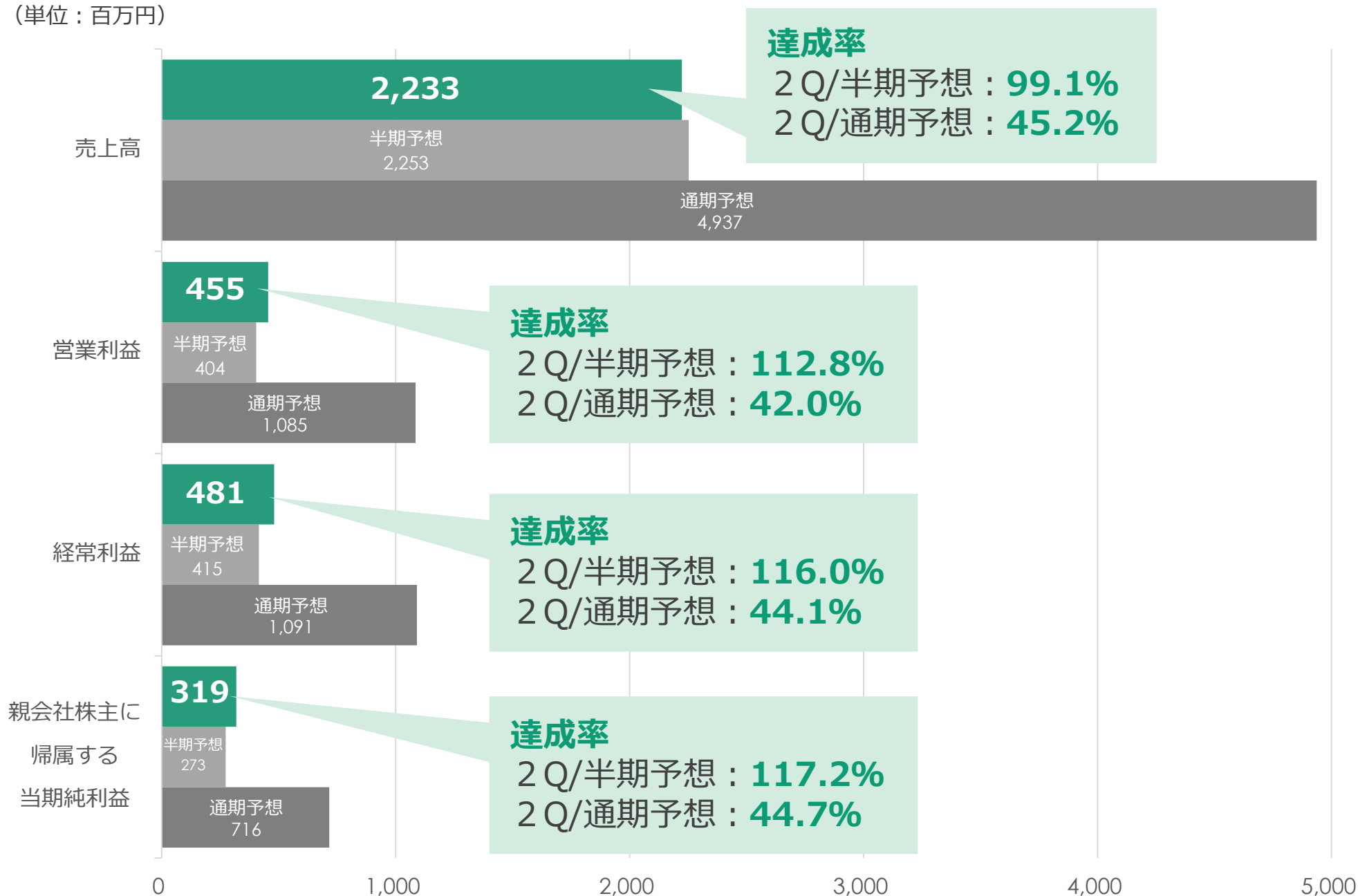
システム開発事業 ▶ 医療システム・オフィスシステム

ヘルステック事業 ▶ 視野計GAP・EMCH製品



第2四半期 予算達成率 (連結)

(単位：百万円)





全国国立大学病院のシェア
= **75.0%**

500床以上の大規模病院導入率 = **48.5%**

その他の病院・診療所ユーザー ➡ **1,600以上**

※2021年通期決算発表分より、売り切り製品（サポートフリー製品）を含めずにユーザー数を算出

参照：厚生労働省 令和2年医療施設（静態・動態）調査・病院報告の概況

（2022年6月末現在）

2022年第2四半期 医療システムユーザー数の増減

(単位：施設)

規模	2021年末	2022年 2Q	増加数※
大規模病院（500床以上）	188	191	3
中規模病院（100～499床）	388	397	9
小規模病院（20～99床）	81	83	2
診療所（20床未満）	1,114	1,151	37
その他医療関連施設	17	18	1
非医療機関（法医学教室や研究所等）	10	10	0
地域包括ケア関連	25	25	0
合計	1,823	1,875	52

※2021年通期決算発表分より、売り切り製品（サポートフリー製品）を含めずにユーザー数を算出しています。

※増加数は新規ユーザーの純粋増加数（区分変更も含む）であり、これらに加え「システム更新」があります。

(2022年6月末現在)

2022年12月期 今後の見通し

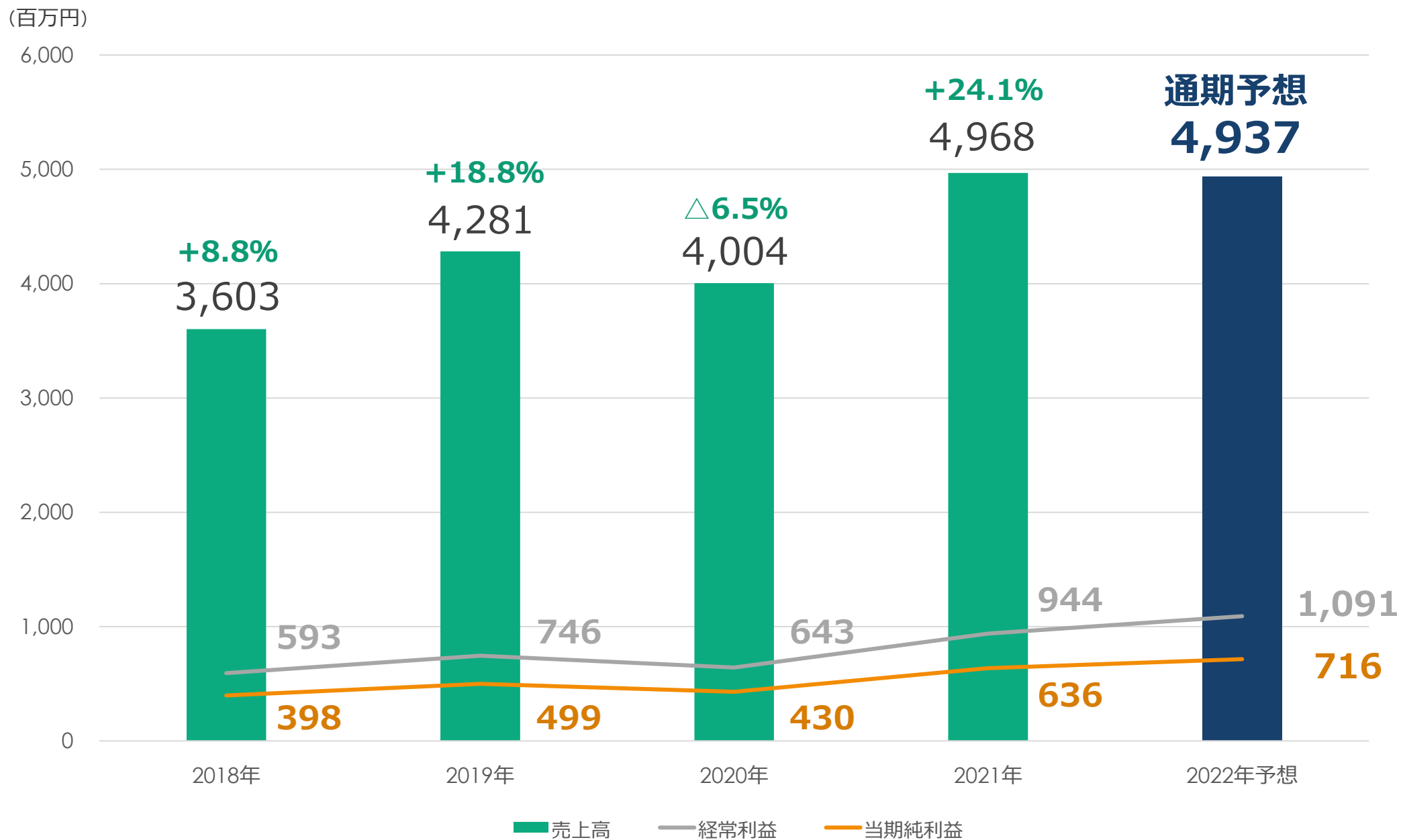
2022年業績予測（連結）

- ・ コロナ禍において医療機関の購買意欲が低下するものの、パッケージソフトウェアやクラウド型サービスの提供拡大により、高利益率且つ安定した収益源を確立
- ・ 省庁自治体向けパッケージの商談件数が増加し、導入案件も複数進行
- ・ GAPの販売強化、パートナーとの協業で国内外400台以上の出荷を目指す

（単位：百万円）

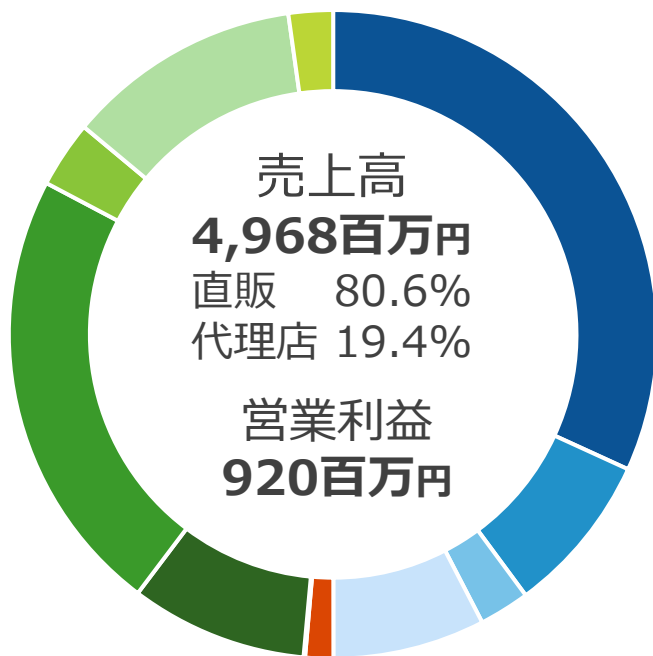
	2021年 実績（連結）	2022年 業績予想（連結）	
	金額	金額	前年同期比
売上高	4,968	4,937	△0.6 %
営業利益	920	1,085	+17.8 %
経常利益	944	1,091	+15.5 %
親会社株主に帰属する当期純利益	636	716	+12.6 %
1株当たり純利益金額（円）	24.84	27.96	—
1株当たり配当金額（予定）			
中間配当（円）	2.50	3.00	—
期末配当（円）	6.00	6.50	—
年間配当金合計額（円）	8.50	9.50	—

売上高、経常利益及び当期純利益の推移（連結）



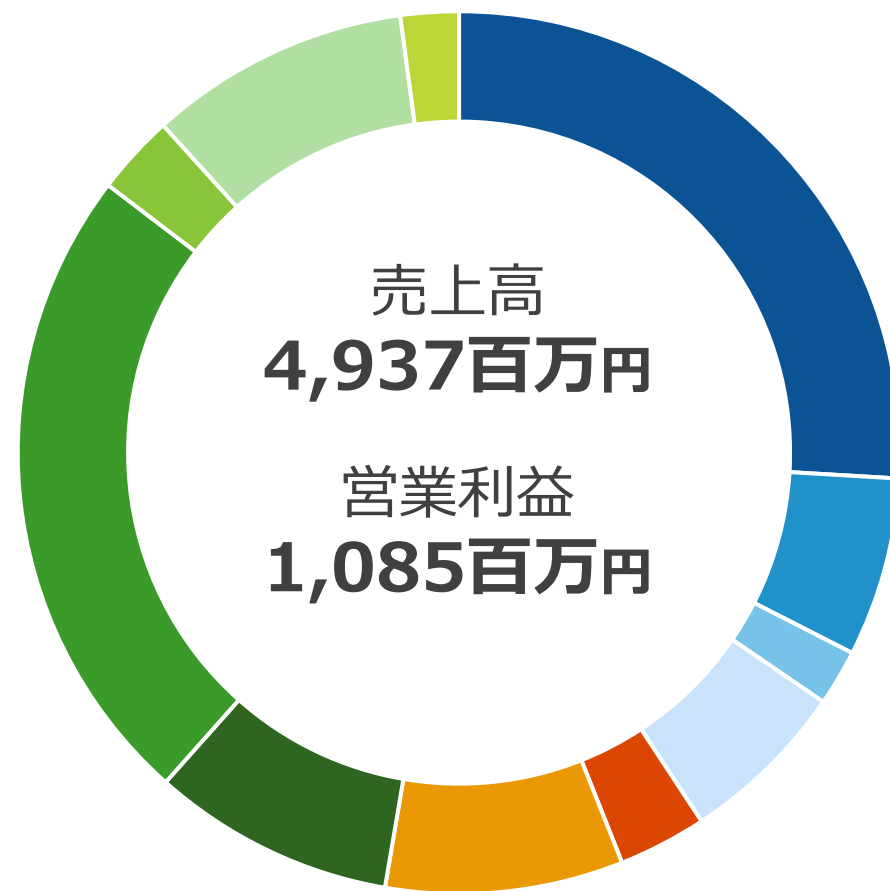
2022年 製品別予測

2021年実績 (連結)



- Claioシリーズ
- DocuMakerシリーズ
- REMORA
- 放射線
- DocuMaker Office
- GAP
- ハードウェア
- メンテナンス
- ライセンス
- その他
- 連結子会社

2022年予想 (連結)



マーケット環境

感染症の流行が長引き、医療システム市場の成長は鈍化傾向

コロナ禍に順応した販売/導入体制の確立

- ・ コロナ禍においても着実に新規・追加案件を獲得
- ・ 代理店と管轄エリアやサービス領域を再確認し、効率的な販売網を整える

既存顧客へのクロスセル販売と 新規顧客へのパッケージ販売の強化

- ・ 既存顧客に対し、当社製品利用率を上げることで、保守・メンテナンス等も含めた包括的なサービス提供の機会を増やす
- ・ 導入コストが低い既存のパッケージ製品を優先的に販売、更なる利益率向上を実現

医療サービスの新たなインフラ構築の準備

- ・ より便利でより効率的な医療体制を構築するために、受診に係るヒト・モノ・サービスをクラウドで繋ぎ、地域の医療コミュニティ形成を目指す



マーケット環境

DXに熱心な自治体が多く、導入数は右肩上がり

自治体・外郭団体公社のプロポーザルに積極参加

- ・ 総務省が掲げる自治体DXのニーズに基づき、各自治体・団体の入札へ積極的に参加
- ・ 中小規模の案件は代理店販売を中心に、大型 & 特殊案件は直販で拡大中

既存の医療系チャネルを活かし、病院の事務部門へも拡販

- ・ 複数の国立大学附属病院への導入実績を基に、医療システム同様、急速な普及を目指す

大規模案件への対応を見据え、組織再編・社内リソースを拡充

- ・ 2023年以降の導入を予定した受注もあり、複数の商談が進行中
- ・ 事業規模拡大のための的確な人材配置を実施
今後も増加する大型案件に適切に備える



マーケット環境

感染症流行の影響を受けにくく、着実な販売実績が見込める

国内



代理店経由で、病院・眼科クリニックへ拡販

- 通算出荷台数 = 26台 (GAP-Screener/GAP)
- 国内眼科の1/3がファインデックスユーザー
⇒ 既存顧客への営業を優先、複数デモを展開中
- 2022年度の出荷目標 : 100台

従量課金制で健診施設マーケットを創出

- 複数の商談が具体化 (GAP-Screener)
- 豊田通商と共同で、従量課金制を採用し、健診施設専用の販売網を構築
- 2022年度の出荷目標 : 100台

京都大学との追加研究を実施中

- AMED (日本医療研究開発機構) のプロジェクトに採択
⇒ 5年間で計2億6千万円の予算を取得
- 視野異常に加え、MCI (早期認知症) の発見にも有用
- 他精神疾患や脳疾患の検査にも転用の可能性

海外



眼科医療機関へ本格的な販売を開始

- EU-MDR (薬事承認) の手続きが完了
- レクザム社と販売店契約締結済 (OEM)
- 製品名 : 「Eye-Tracking Perimeter FieldNavigator」
- 輸出ルートや現地販売網も既に確保
⇒ ディーラー数は EU : 33
中東・アフリカ : 23
- 2022年度の出荷目標 : 200台

他地域での販売戦略も順次策定中

- 販売網構築のため、他社協業の商談中
- 豊田通商を通じて、インド、ASEAN地域での販売
- 北米・中南米での販売
⇒ FDAの承認を目指すべくプロセス選定中

2022年 各事業セグメントにおける取り組み まとめ

医療システム事業をより利益率の高い商材ビジネスへ ヘルステック事業が売上高と利益に貢献

医療システム 事業

感染症の流行が長引き、医療システム市場の成長は鈍化傾向

- ▶ コロナ禍に順応した販売/導入体制の確立
- ▶ 既存顧客へのクロスセル販売と新規顧客へのパッケージ販売の強化
- ▶ 医療サービスの新しいインフラ構築の準備に注力

オフィスシステム 事業

DXに熱心な自治体が多く、当社製品の導入数は右肩上がり

- ▶ 中小の自治体・公社へ引き続きアプローチ
- ▶ 既存の医療系チャネルを活かし、病院の事務部門へ拡販
- ▶ 大規模案件への対応を見据え組織再編・社内リソースを拡充

ヘルステック 事業

感染症流行の影響を受けにくい眼科領域で着実に販売実績を積み

- ▶ レクザム・豊田通商を通じて国内外で様々なGAPの販路を確立
- ▶ 国内健診施設へGAP-screener-を本格的に導入
- ▶ EU-MDRの手続きが完了
GAPの欧州地域の販売を本格的にスタート

Progressive Software Creators

Always have, Always will.

