

決算説明会資料

株式会社ファインデックス

2022年12月期 通期決算

2023年 2月14日



- 通期決算（2022年12月期）
- 業績見通し（2023年12月期）
- 中期経営計画
- 補足資料

通期決算（2022年12月期）

2022年12月期：前年比／対予算比（連結）

医療システム事業は堅調に推移し、
オフィスシステムプロジェクトは新規顧客を複数獲得
一方で、GAPの販売は計画から1.5年～2年の遅れ

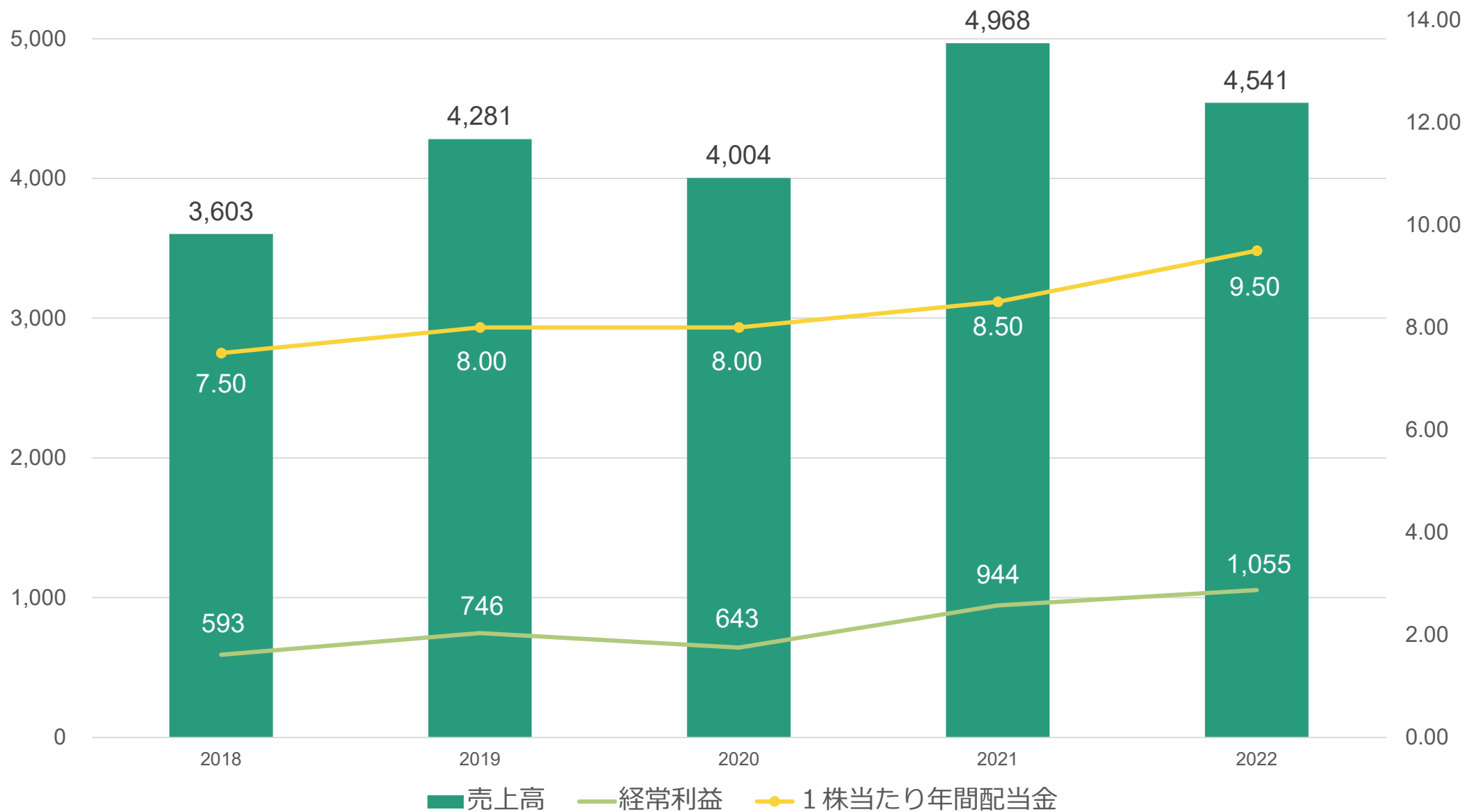
（単位：百万円）

	2021年 実績	2022年 実績	対前期 (増減率)	対予算 (増減率)
売上高	4,968	4,541	△8.6%	△8.0%
売上原価	2,412	1,818	△24.6%	
販売費及び一般管理費	1,635	1,694	+3.6%	
営業利益	920	1,028	+11.7%	△5.2%
経常利益	944	1,055	+11.8%	△3.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	636	722	+13.6%	+0.9%
1株当たり 当期純利益（円）	24.84	28.21	—	—

2022年12月期：業績 過去5年比（連結）

（単位：百万円）

（単位：円）



2022年12月期：報告セグメント／売上構成（連結）

システム開発事業

報告セグメント：医療システム・オフィスシステム

売上高：4,473百万円 増減率：△9.1%

営業利益：1,233百万円 増減率：+8.4%

ヘルステック事業

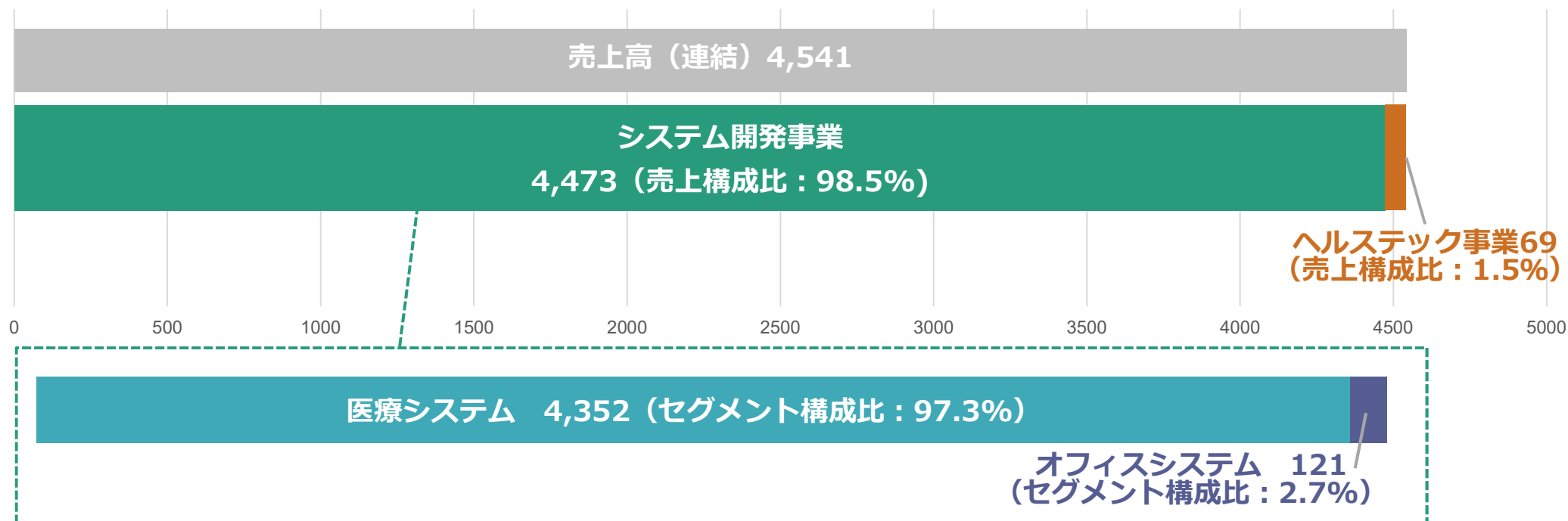
報告セグメント：視線分析型視野計GAP・EMCH製品*

売上高：69百万円 増減率：+40.7%

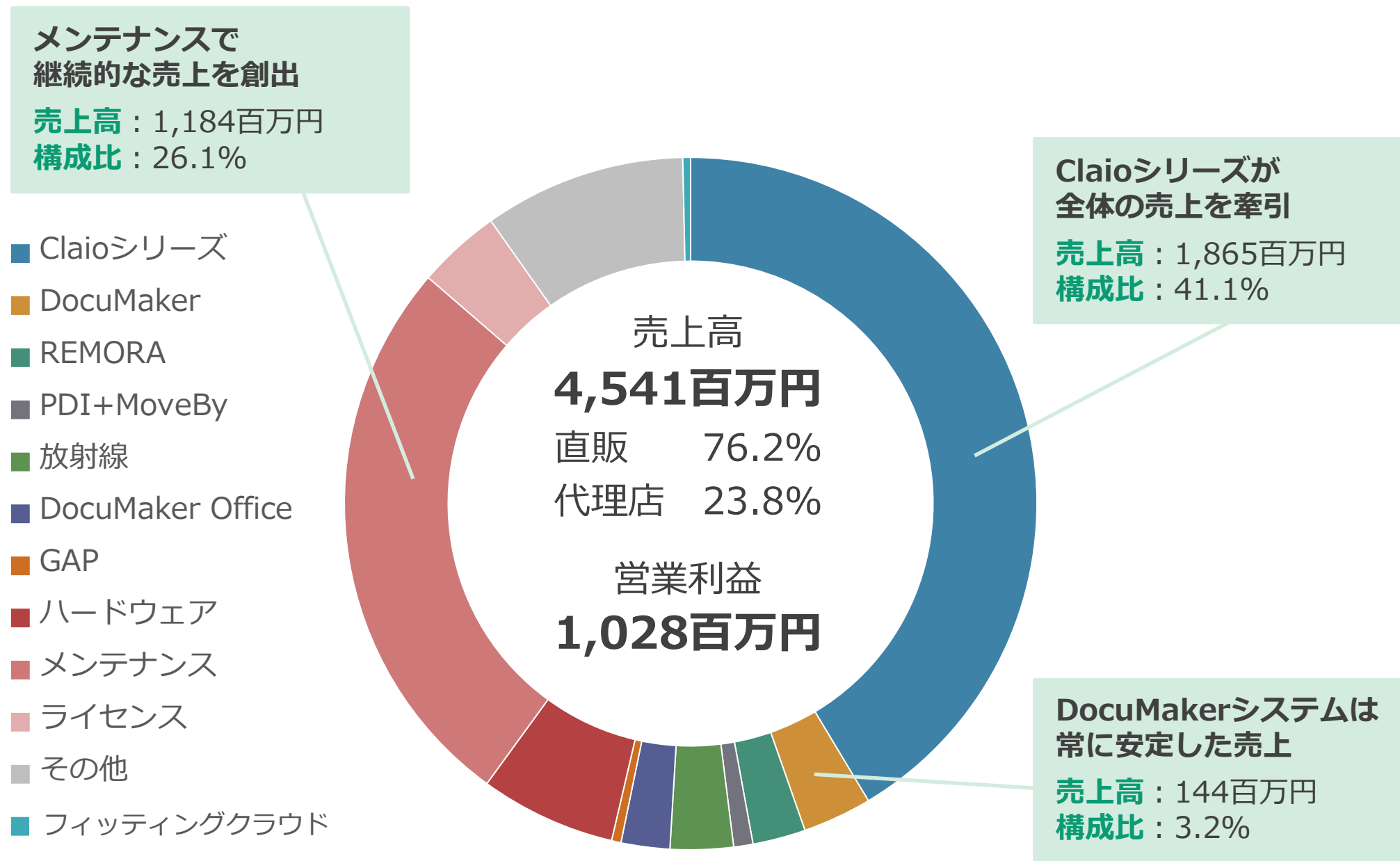
営業利益：△205百万円 増減率：-

※2022年7月より連結子会社から持分法適用会社へ変更

(単位：百万円)



2022年12月期 製品別実績 (連結)



2022年12月期：今期のトピックス

「コンサルティング部」、「公共ソリューション部」の設置

- ・医療機関を対象にコンサルティングサービスを提供する部署、DocuMaker Officeの専門部署をそれぞれ設立

報告セグメントの変更

- ・システム開発事業・ヘルステック事業（2セグメント）※2022年12月期まで
➔ 医療ビジネス・公共ビジネス・ヘルステックビジネス（3セグメント）へ ※2023年12月期より

中期経営計画「Vision for 2025」の見直しを決定

- ・事業の見通しや外部環境の変化に加え、非財務情報の積極的な開示も行うべきとの判断から、一部内容を修正

次世代患者案内アプリ「Medical Avenue」をリリース

- ・大規模病院での複雑な受診フローをよりシームレスにするためのアプリが完成
- ・2023年1月より京都大学医学部附属病院にて稼働中

子会社フィッティングクラウドが新製品をリリース

- ・設立から約2年の研究開発期間を経て3製品が完成、販売を開始

画像鮮明化機能「MIEr for Claio」をリリース

- ・当社のClaioと千寿製薬株式会社が医療業界向けに販売する「MIEr」が連携

気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）の提言へ賛同、TCFDコンソーシアムへ参画

- ・当社の気候変動対応について、ガイドラインに沿った情報開示を順次開始

業績見通し (2023年12月期)

2023年12月期より報告セグメントが変更 2セグメント ▶ 3セグメントへ

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

2022年
12月期
まで



2023年
12月期
以降

医療 ビジネス

（旧：医療システム）

医療機関へシステムの最適解を提供するコンサルティング部を発足。パッケージ販売促進に加え、新たなビジネスモデルを確立させる。

◆業績予測

売上高：4,705百万円

営業利益：1,298百万円

公共 ビジネス

（旧：オフィスシステム）

遂にプロジェクトから事業化へ。自治体や公的企業に向け、文書管理システム「DocuMaker Office」の拡販を図る。

◆業績予測

売上高：160百万円

営業利益：13百万円

ヘルステック ビジネス

視野計GAPの国内／海外販売の巻き返しを図るべく、引き続き販売パートナーと協業し、2023年は国内外で260台の販売を目指す。

◆業績予測

売上高：200百万円

営業利益：2百万円

2023年12月期：業績予測（連結）

- ・ 医療ビジネス・公共ビジネス・ヘルステックビジネスの3本柱で事業を展開
- ・ 引き続き利益率の高い製品・サービスを展開し、営業利益・経常利益率の向上を目指す

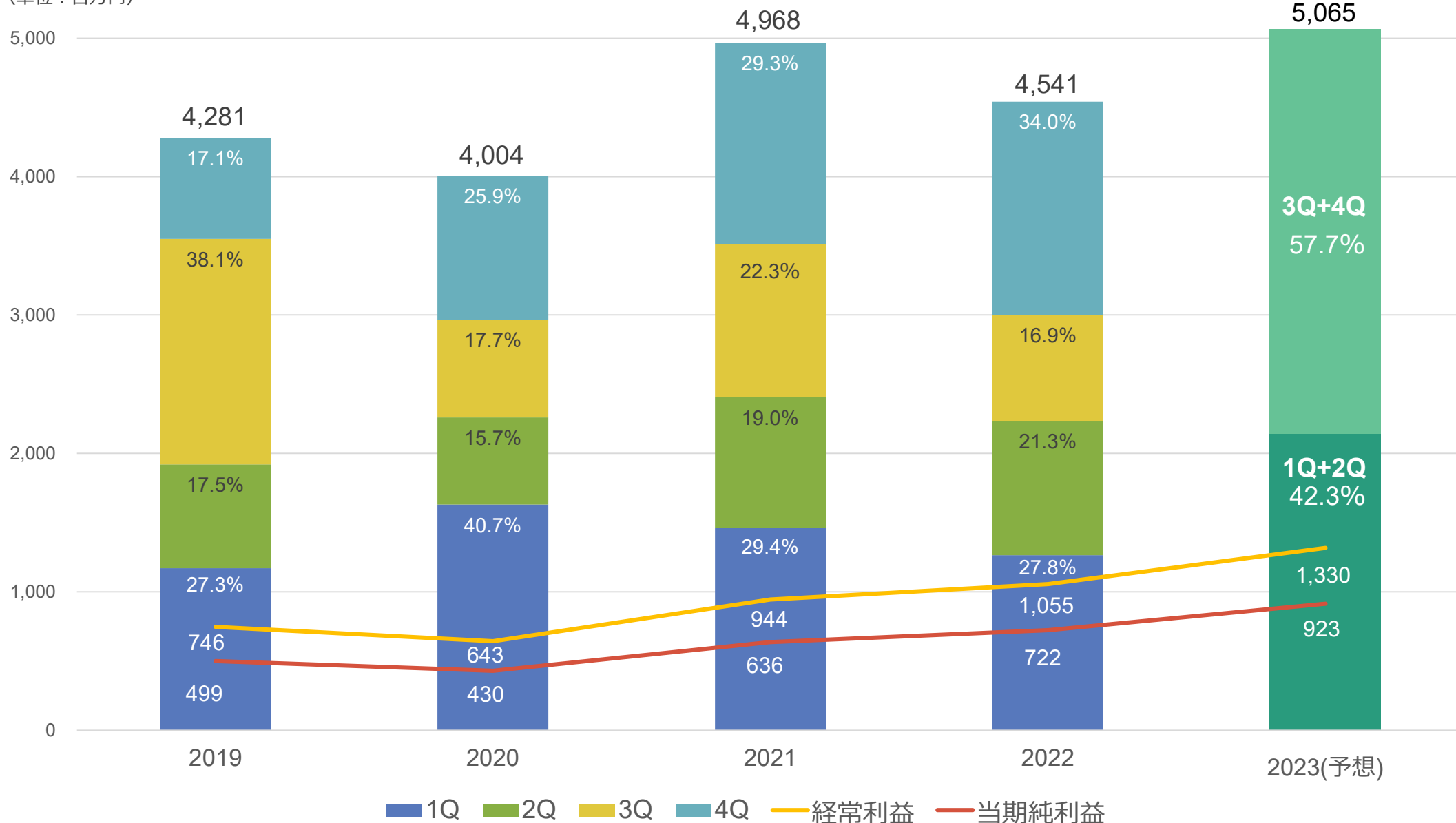
（単位：百万円）

	2022年 実績 (連結)	2023年 業績予想 (連結)	
	金額	金額	対前期 (増減率)
売上高	4,541	5,065	+11.5%
営業利益	1,028	1,313	+27.7%
経常利益	1,055	1,330	+26.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	722	923	+27.7%
1株当たり純利益 (円)		36.03	-
1株当たり配当金額			
中間配当 (円)	3.00	4.00	-
期末配当 (円)	6.50	7.00	-
年間配当金合計額 (円)	9.50	11.00	-

2023年12月期：四半期別／売上高・経常利益・当期純利益

「収益認識に関する会計基準」
(企業会計基準第29号 2022年3月31日)等を適用

(単位：百万円)



■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q — 経常利益 — 当期純利益

中期経営計画

中期経営計画：「Vision for 2025」修正の概要と背景

概要

経営数値目標（連結） ※M&A除く

（単位：百万円）

	修正前		修正後	
	売上高	経常利益	売上高	経常利益
2021年	4,600	1,010	4,968*	944*
2022年	5,600	1,600	4,541*	1,055*
2023年	7,000	2,400	5,065	1,330
2024年	8,500	3,400	5,754	1,710
2025年	10,800	4,900	6,330	2,100

*実績

背景

● 新型コロナウイルス感染症がシステム販売に影響

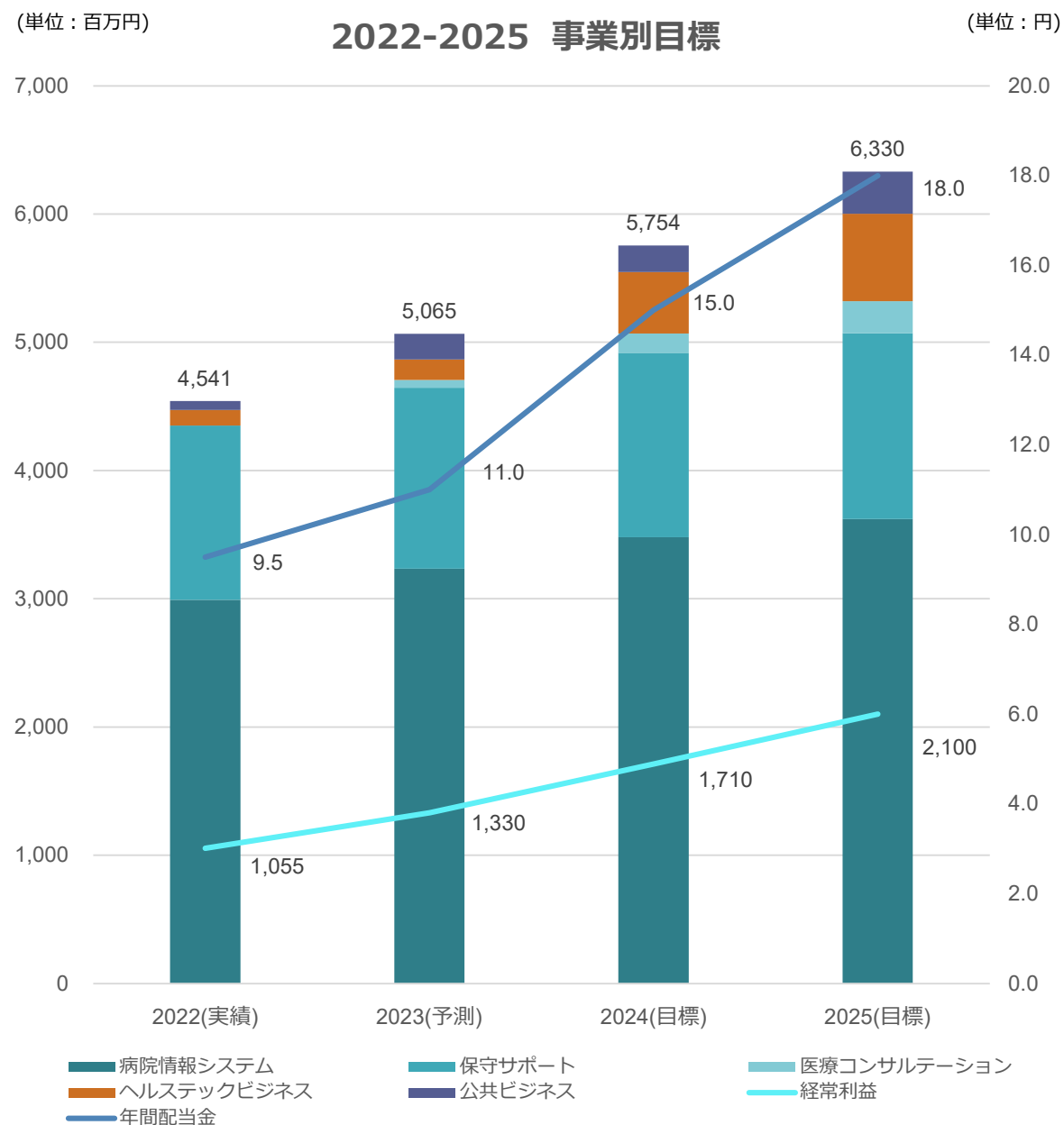
1. 医療機関への営業活動の一部制限による売上の減少
2. 医療機関の設備投資意欲がシステムからコロナ対策にシフトした

● 医療機器ビジネス（GAP）の成長に遅れが発生した

1. 国内医療機関への営業体制構築に予想以上に時間が必要になった
2. EU-MDR(欧州医療機器規則)の適合資格取得の大幅な遅延
3. 人種による骨格の違いに適応する解析ロジックの追加開発作業に時間を要した

中期経営計画：数値目標（連結）

(百万円)	2022年 (実績)	2025年 (目標)
売上高	4,541	6,330
経常利益	1,055	2,100
経常利益率	23.2%	33.2%
配当性向	33.7%	31.2%
年間配当金	9.50円	18.00円



事業ポートフォリオの再構築・最適化

ファインデックスの強みやスペシャリティを生かし、我々にしか解決できないことへ挑戦します

医療 ビジネス

- 大規模病院を中心に1,900件（2022年12月時点）を超える既存顧客へ、クロスセルを徹底
- パッケージ製品の代理店販売割合を増やし、事業の更なる高利益率化を図る
- 医療DXを支える、自社開発の次世代インフラ機能を早期にマーケットへ浸透

公共 ビジネス

- 法律*に準拠したDocuMaker Officeの公文書管理機能をコア商材とし、ターゲットを自治体や公的企業、省庁外郭団体に特化

*公文書等の管理に関する法律、法令番号は平成21年法律66号、2009年7月1日に公布

ヘルス テック ビジネス

- 海外：EUに加えてインド、ASEAN各国、米国の各リージョンでの販売体制を整えアイトラッキングを採用した視野検査機器GAPの拡販を進める
- 国内：医療機器ディーラーにGAPの技術的な説明が可能な販売人材を育成配置し、コンサルティングセールスの体制を確立

「価値ある技術創造で社会を豊かにする」

経営資源の集中や研究開発の促進、人的資本への投資を通じ、
人々の心身の健康を守る企業として社会への責務を果たします

1	経営資源の集中	<ul style="list-style-type: none">成長を支え続けられる医療システムビジネスの再構築企業買収（M&A）による事業規模の拡大パートナーセールス部門の強化
2	高度な研究開発の促進	<ul style="list-style-type: none">研究開発型企業としてのアイデンティティの再定義内部教育体制の充実・経営層も含めた流動的な人材配置優秀な人材の確保と育成
3	サステナブルな社会形成への貢献	<ul style="list-style-type: none">気候変動をめぐる国際的なイニシアティブへの賛同と対応（E）医療格差の是正や人々のウェルビーイングの向上へ寄与（S）ガバナンスの充実とダイバーシティ&インクルージョンの推進（G）

補足資料

- 2022年12月期
- 2023年12月期 各事業の取り組み（詳細）

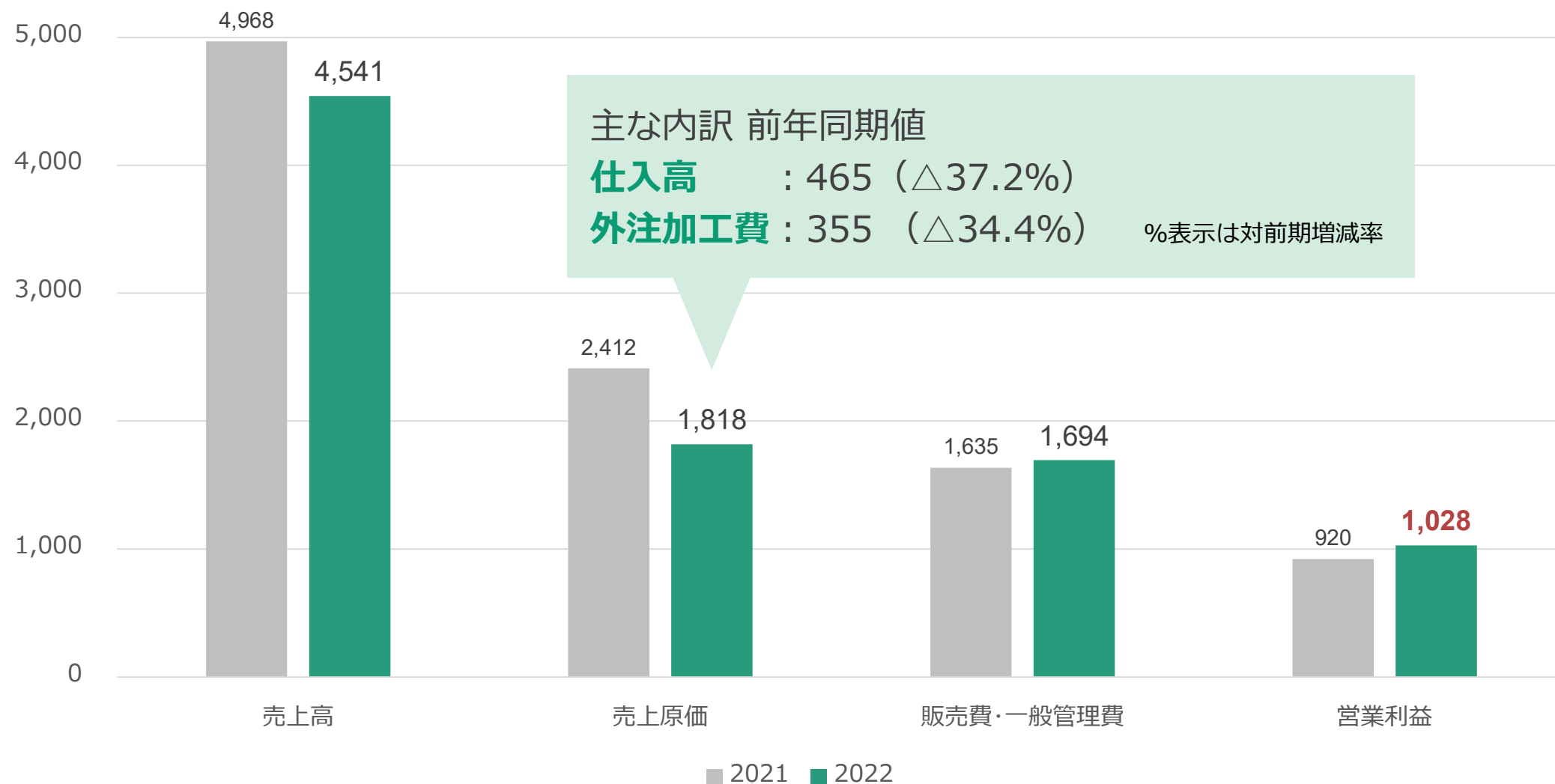
2022年12月期

補足資料：利益構造（連結）

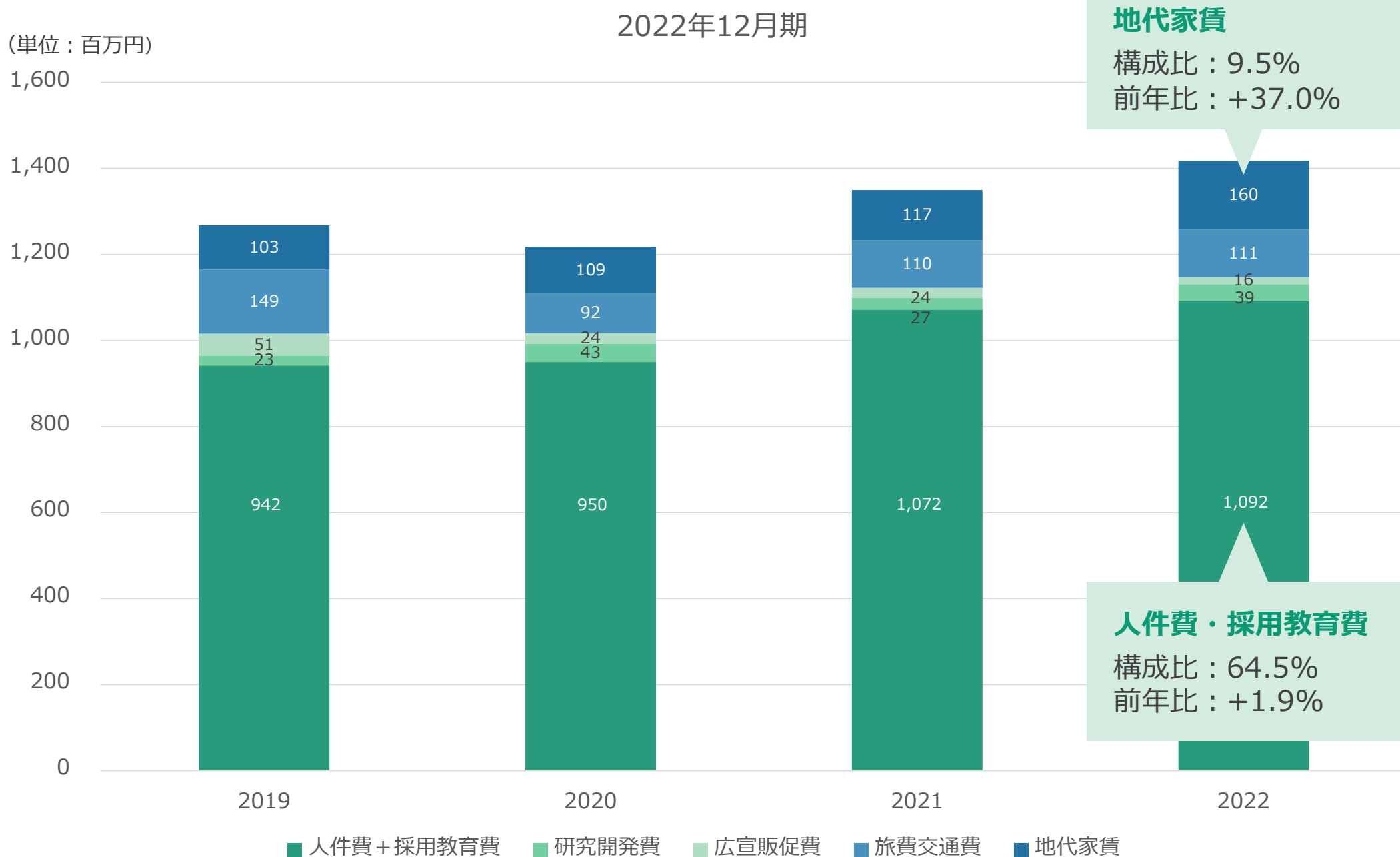
営業利益が約1億円増加（対前年）

⇒ 利益率の高いパッケージ製品へ注力し、売上原価を24.6%削減

(単位：百万円)



補足資料：販売費及び一般管理費 一部内訳（連結）





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 = 48.3%

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3年医療施設（動態）調査・病院報告の概況を基に算出

（2022年12月末現在）

補足資料：医療システムユーザー数の増減

(単位：施設数)

規模	2021年	2022年	増加数
大規模病院（500床以上）	188	189	1
中規模病院（100～499床）	388	408	20
小規模病院（20～99床）	81	84	3
診療所（20床未満）	1,114	1,176	62
その他医療関連施設	17	19	2
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	1,911	88

※ 2018年度診療報酬改定で大規模病院の要件が500床から400床へ引き下げられたことに伴い、2023年より本資料でも病院規模基準の変更を予定

※ 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

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

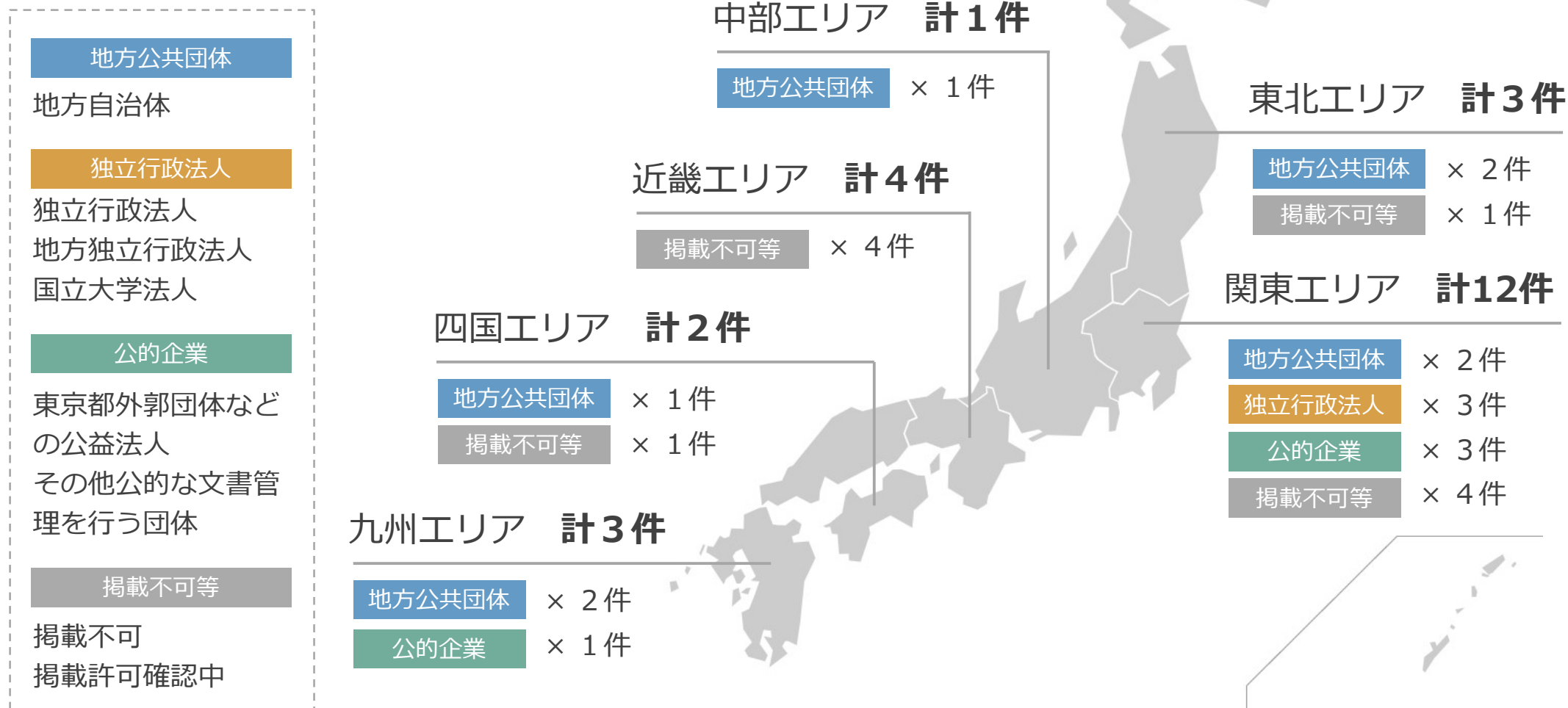
(2022年12月末現在)

補足資料：公共ビジネス／製品導入済みユーザー数

オフィスシステム売上高：**121百万円**（2022年12月期）

独立行政法人・自治体・公社をターゲットに

着実に実績を伸ばす



※導入後、掲載許可をいただいたユーザーのみ掲載

(2022年12月末現在)

2023年12月期 各事業の取り組み（詳細）

マーケット環境

医療DXはクラウドへシフト、性能と価格でマーケットが二極化

大学病院やナショナルセンターからクリニックまで、 医療機関における包括的なDXコンサルティングサービスの提供を開始

- 従来システム販売の一部であったコンサルティングサービスを、今年度より新たに収益化
- 医療機関が抱える様々な問題を解決するために、情報システムを活用したアプローチを図る専門的且つ広範囲にわたるコンサルティングを提供

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、当社製品の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、更なる利益率の向上を実現

京都大学医学部附属病院へのMedical Avenue導入を皮切りに、 医療コミュニティにおける新たなインフラ構築を図る

- 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、病院の事務部門にも拡販

- ・ 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

- ・ 2024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に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

国内外で学会・展示会の開催が活発化

国内



代理店経由で、 病院・眼科クリニックへ拡販

- 対象製品：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
- 2023年度の出荷目標：20台

従量課金制で健診施設マーケットを創出

- 対象製品：GAP-screener
- 豊田通商株式会社と共同で、従量課金制を採用し、健診施設専用の販売網を構築
- 2023年度の出荷目標：40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
- 株式会社レクザム社を經由し販売開始（OEM）
- 製品名：
「Eye-Tracking Perimeter FieldNavigator」
- 輸出ルート・現地販売網も既に確保
ディーラー数：EU ⇒ 33
中東アフリカ ⇒ 23
- 2023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(株)を通じ、インド・ASEAN地域で販売を行うため、薬事承認に向け準備開始

Progressive Software Creators

Always have, Always will.

