

# 2023年12月期 通期 決算説明会資料

株式会社ファインデックス

2024年2月16日



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。

当資料のグラフ・表などで表示されている数値は、一部で端数調整のため切り上げ・切り捨てを行っています。

- FY2023 : 医療ビジネスと公共ビジネスの業績牽引により、**4割超の増益を達成**
- FY2024 : 事業成長のための**人材投資**に注力する一方、増収増益を見込む

## 【FY2023実績】

前年比で増収増益を達成

売上高 YoY **+14.3** %

営業利益 YoY **+45.5** %

期初計画に対し上振れ着地

計画比 売上高 **+2.5** %

営業利益 **+14.0** %

期末配当を2円増配、通年で**13.0**円に

## 【FY2024計画】

増収増益を計画

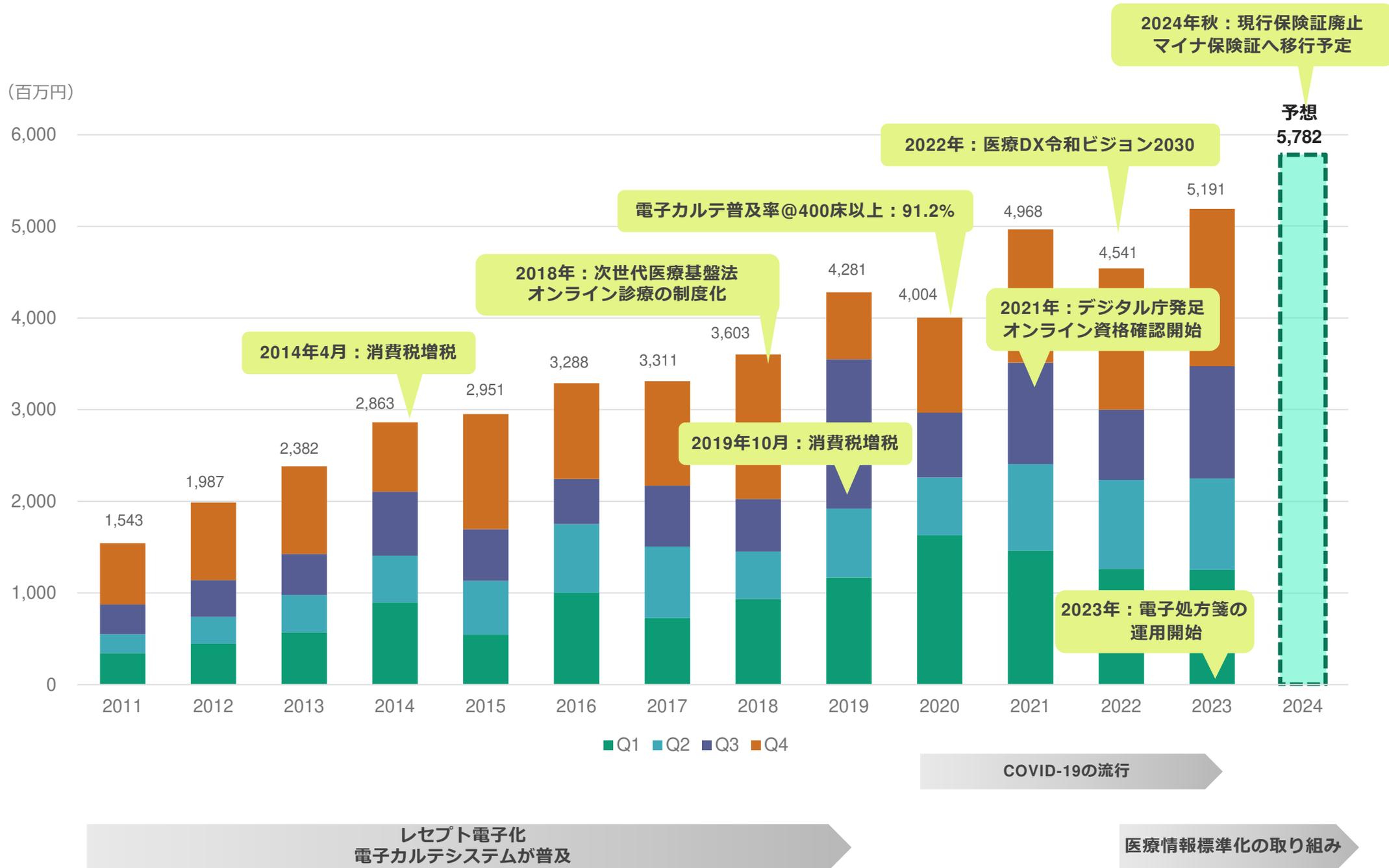
売上高 YoY **+11.4** %

営業利益 YoY **+ 5.2** %

- 生産性の向上と販売力の強化により、利益の安定的な成長を実現
- 中長期的な企業価値向上や成長を見据えた人材への投資がキーワード
- 他、M&Aの検討をはじめ業容拡大のための各種施策を実行

中期経営計画の配当予想 年**15.0**円は維持

# 売上高の推移



- FY2023：医療ビジネスの需要好調を主因に期初計画を上回る増収増益で着地
- Q4：好調だった前年同期比で増収を実現し、高水準の利益を確保

(百万円)	FY2021	FY2022	FY2023	YoY	FY2022 Q4	FY2023 Q4	YoY
売上高	4,968	4,541	5,191	14.3%	1,541	1,717	11.4%
売上総利益	2,556	2,722	3,329	22.3%	971	1,197	23.2%
売上総利益率	51.5%	60.0%	64.1%	-	63.0%	69.7%	-
営業利益	920	1,028	1,496	45.5%	540	700	29.6%
営業利益率	18.5%	22.6%	28.8%	-	35.1%	40.8%	-
経常利益	944	1,055	1,527	44.7%	532	707	32.9%
当期純利益	636	722	1,059	46.5%	373	492	31.9%

- Q4のみでは、YoY 11.4%増収、29.6%営業増益
- Q4の売上総利益率は 69.7% と高水準を維持
- Q4FY2023は、Q1FY2024売上案件の収益認識効果が大きかった
- Q3FY2023に続き公共ビジネスの黒字化を達成した

- ・ B/Sに大きな変化はない
- ・ 自己資本比率は81.5%と健全性が維持され、ROEは23.8%と高水準

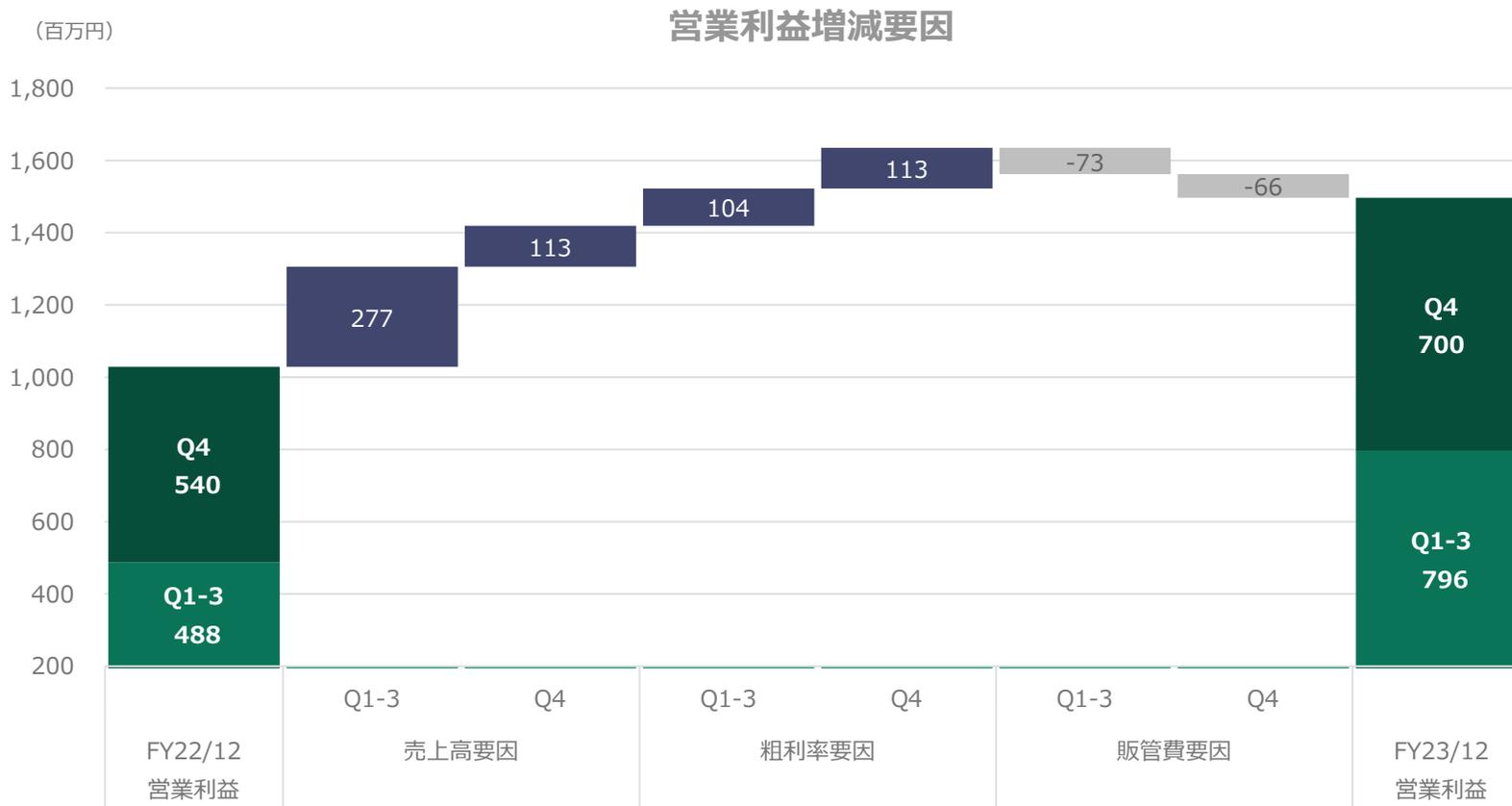
(百万円)	FY2022	FY2023		主な要因
			増減	
<b>貸借対照表</b>				
現金及び預金	2,413	2,693	279	利益の積み上がり
受取手形、売掛金、契約資産	1,361	1,924	563	
商品及び製品・仕掛品	169	221	51	
原材料及び貯蔵品	146	118	-28	
その他	37	50	13	
流動資産合計	4,128	5,006	878	
有形固定資産	103	89	-14	
無形固定資産	251	290	39	
うちソフトウェア	251	290	39	
投資その他の資産	497	547	50	
資産合計	4,980	5,934	954	
流動負債合計	654	772	118	
固定負債	283	316	32	
(うち長短有利子負債)	0	0	0	
負債合計	937	1,088	151	
純資産	4,042	4,845	802	利益の積み上がり
株主資本	4,038	4,844	806	
負債純資産合計	4,980	5,934	954	

- ・ 過去の利益の蓄積により、現金及び預金が27億円まで増加
- ・ M&Aを含む資本の有効活用を主要な課題として認識

(百万円)	FY2022	FY2023		主な要因
			増減	
<b>キャッシュフロー</b>				
営業CF	693	842	149	利益の増加
投資CF	-230	-296	-66	
財務CF	-142	-270	-128	(株主配当は-38)
フリーキャッシュフロー	463	546	83	

- ・ 2022年は配当232百万に対して当時の連結子会社(EMCヘルスケア)が行った100百万の借り入れが作用し、142百万となった

- ・ 導入工数の少ないパッケージ製品に注力したことで販売件数と利益率が増加
- ・ Q1FY2024検収の収益認識額が大きかった



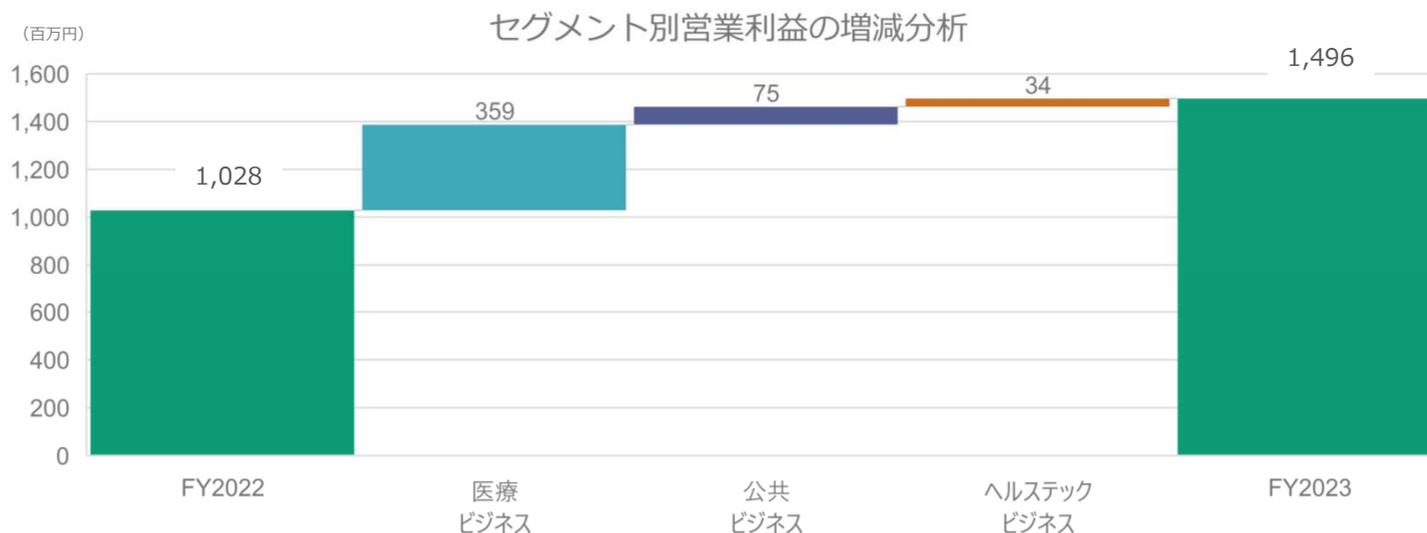
- ・ Q4の営業利益が拡大し、年間を通じての利益増加に寄与
- ・ 売上高の増加と粗利率の改善が共に大幅なプラスに寄与
- ・ FY2023はシステム移行に伴う外注費の発生が通期では少なく、コスト（製品の大規模開発や他社連携費用）が小さかった
- ・ 販管費は概ねコントロールの範囲内

- ・ 医療ビジネスの売上が好調、公共ビジネスも順調に成長し黒字化。中期経営計画の目標を達成
- ・ ヘルステックの赤字は縮小し増益に寄与

(単位：百万円)	FY2022	FY2023	YoY 増減率	FY2022 Q4	FY2023 Q4	YoY 増減率
売上高	4,541	5,191	+14.3%	1,541	1,717	+11.4%
医療ビジネス	4,352	4,935	+13.4%	1,477	1,614	+9.3%
公共ビジネス	121	187	+54.5%	58	75	+28.0%
ヘルステックビジネス	69	68	-1.2%	4	27	+449.6%
営業利益	1,028	1,496	+45.5%	540	700	+29.6%
医療ビジネス	1,267	1,625	+28.3%	562	733	+30.4%
公共ビジネス	-33	41	-	20	31	+56.8%
ヘルステックビジネス	-205	-170	-	-42	-65	-

※ 22/12期より収益認識に関する会計基準を適用

※ 23/12期よりセグメント変更。22/12期にセグメントを遡及して修正。数値は未監査



## 医療ビジネス

- ・ 売上高は順調に拡大し、YoY13.4%増収
- ・ 顧客増に伴うメンテナンス収益、コンサル収益、パッケージ販売等で利益を押し上げた
- ・ 増収効果で人件費の増加等を吸収し、営業利益は高水準で着地
- ・ FY2023累計の新規・追加導入は、病院+45件、診療所+109件

## 公共ビジネス

- ・ Q3から続き、通期でも営業黒字を達成
- ・ 自治体向け等の落札や、各案件の導入進捗も好調
- ・ サービス開始以来の累計導入実績は自治体向けが26件、医療機関向けが6件

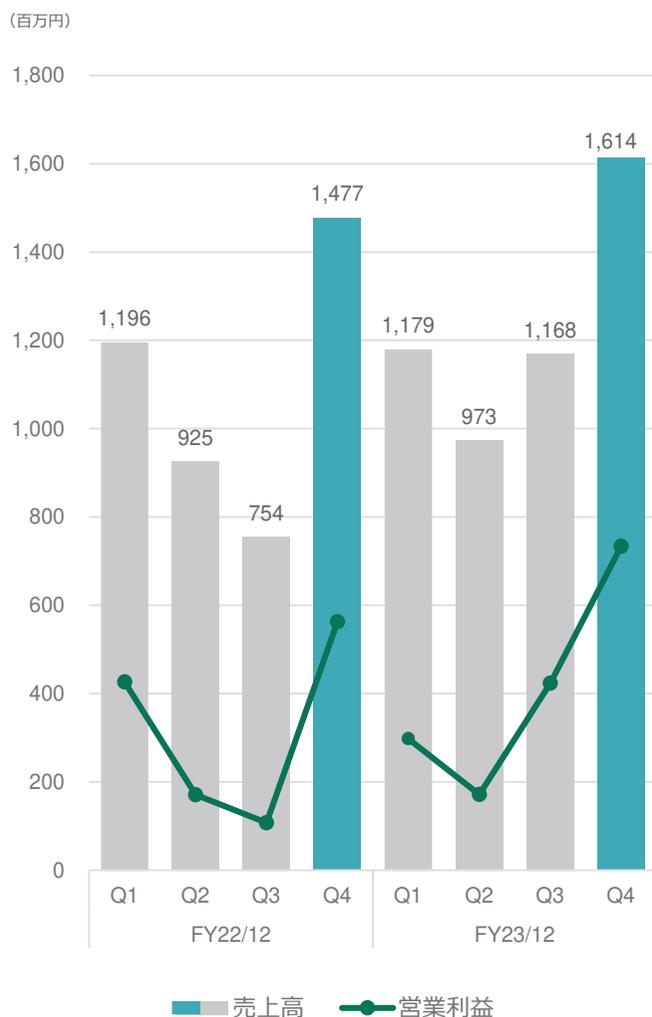
## ヘルステックビジネス

- ・ 欧州向け出荷が12月に開始
- ・ 医療機関の関心の高さはあるものの、販売戦略の見直しを進める
- ・ GAP/GAP-screenerの国内出荷は14台、海外出荷は46台
- ・ Q4に25百万の部品の評価損
- ・ EMCヘルスケアが持分法適用で赤字縮小

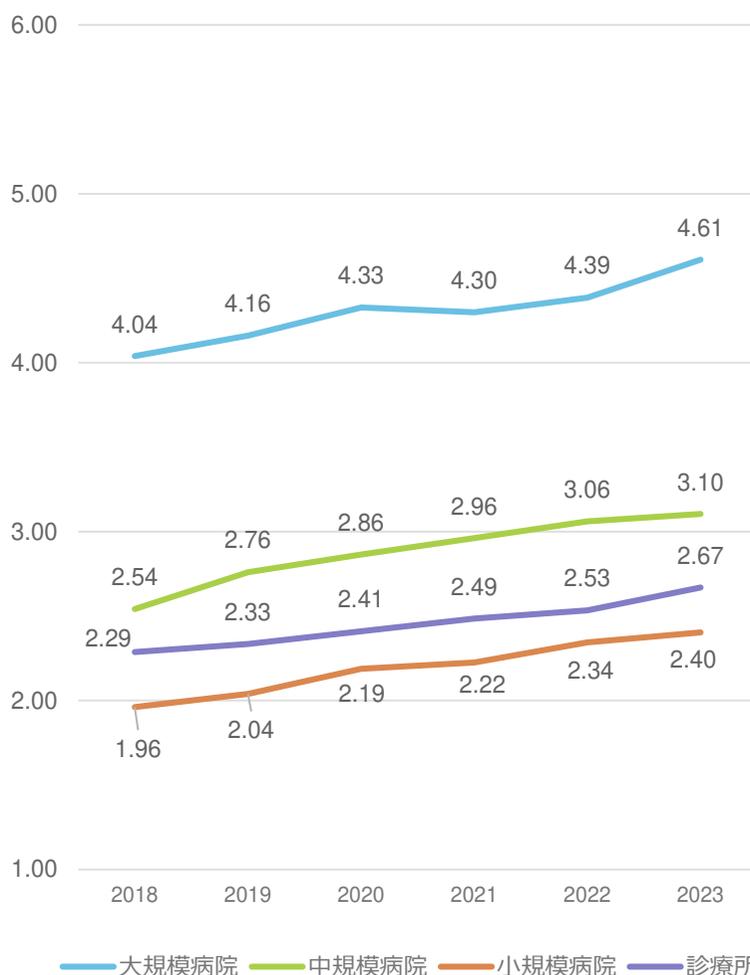
- ・パッケージ販売の推進で効率的な導入を実現、販売件数も増加
- ・大規模病院向けクラウドサービスへの関心が高まる

- ・ 順調な販売に加え、コンサルティング部の継続案件が貢献。例年より翌期Q1の稼働案件が多く、収益認識額も増加

売上高 営業利益の推移



1施設当たりパッケージ平均導入件数

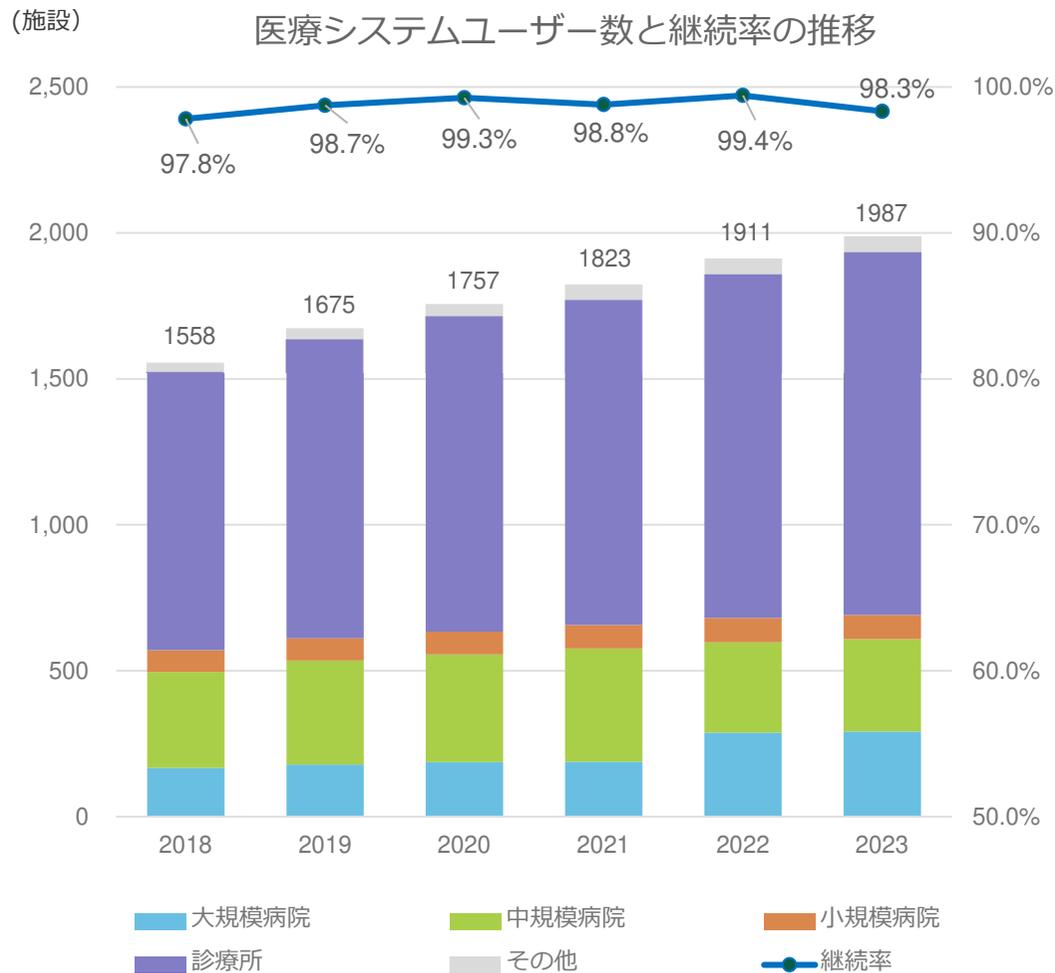


- ・ Medical Avenue、On診など、競合製品が少ない大規模病院向けクラウドサービスを揃える自社ブランド「PiCs」への関心は高く、問い合わせも増加
- ・ 大規模病院を中心に既存顧客へのクロスセル販売が引き続き好調
- ・ 子会社フィッティングクラウドが京都大学病院と共同で、生成AIを用いた医療文書作成支援機能を研究中。研究成果は当社製品へ組み込み予定
- ・ Claiio販売は好調で2023年11月に1,500施設を突破。当社ユーザー総数も2,000施設が目前

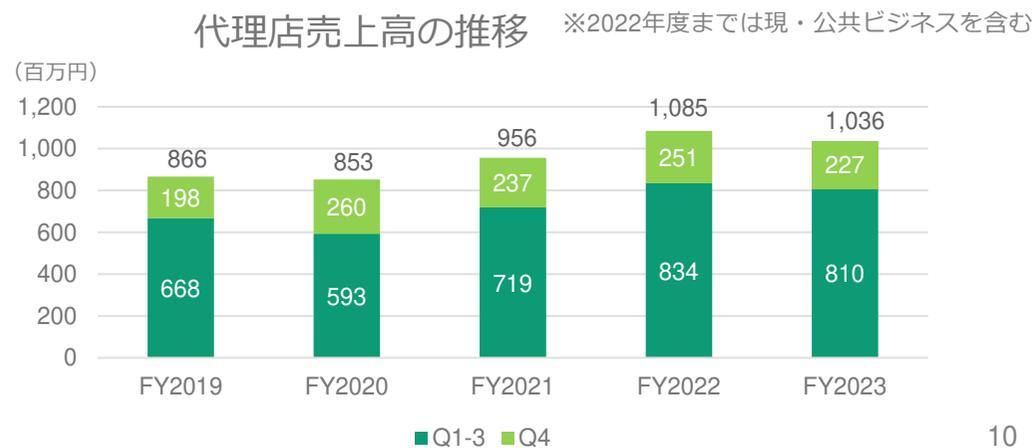
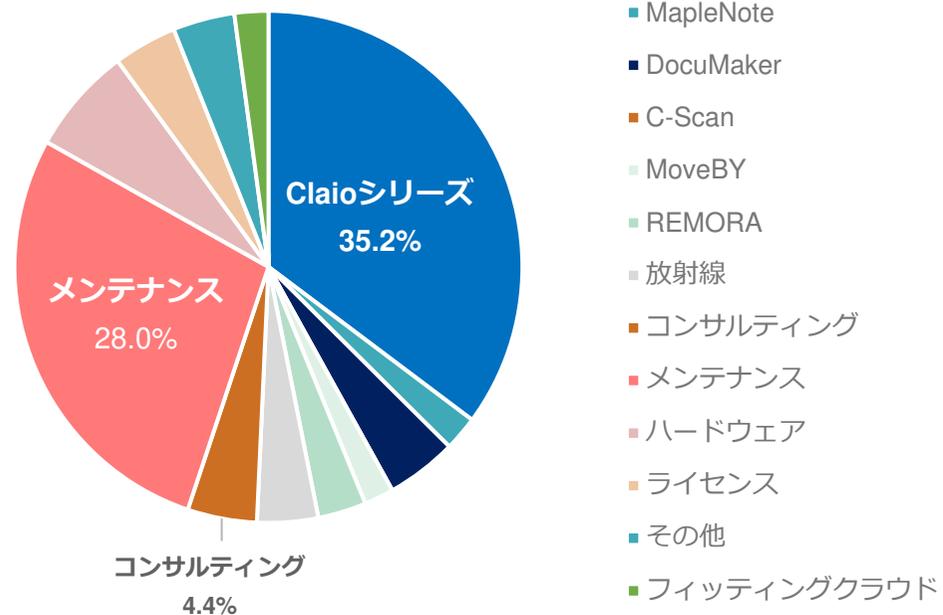
## 今後の主要な取り組み

- ・ クラウドサービスの拡充と営業連携を強化
- ・ データビジネスへの布石と生成AI利用
- ・ 医療システムのインド販売プロジェクトは、豊田通商と価格および販売時期を協議中
- ・ コスト上昇に対応するため、システム販売定価を上向きに改定

- ・ 医療システムのユーザー数は年々着実に増加し、2,000ユーザー突破が目前
- ・ 2023年11月にはClaio利用ユーザー数が1,500を超える



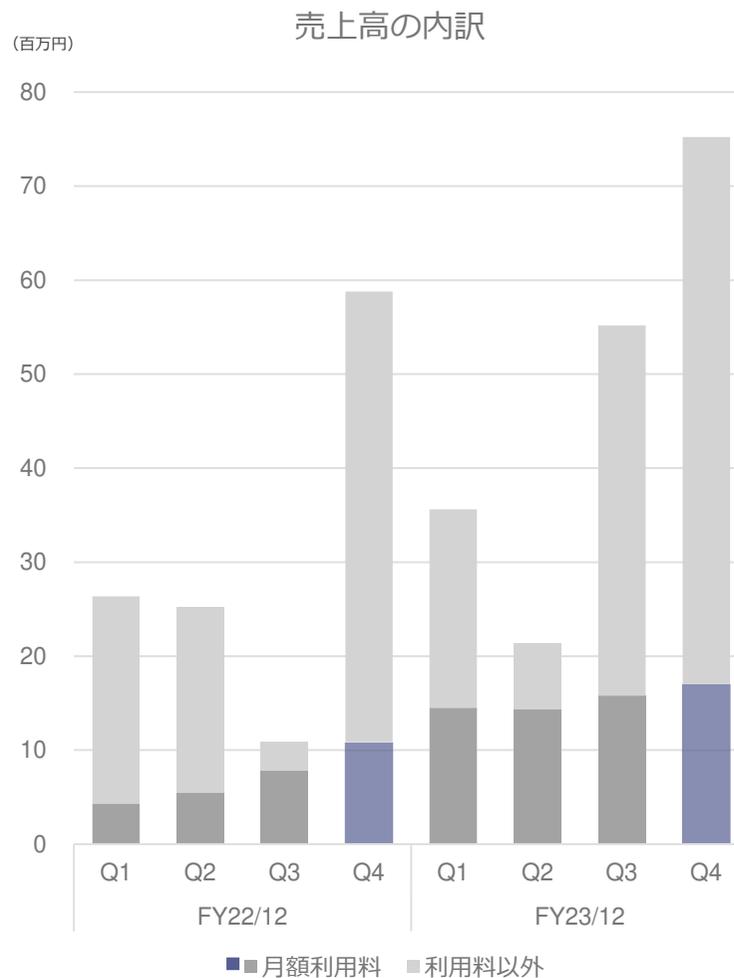
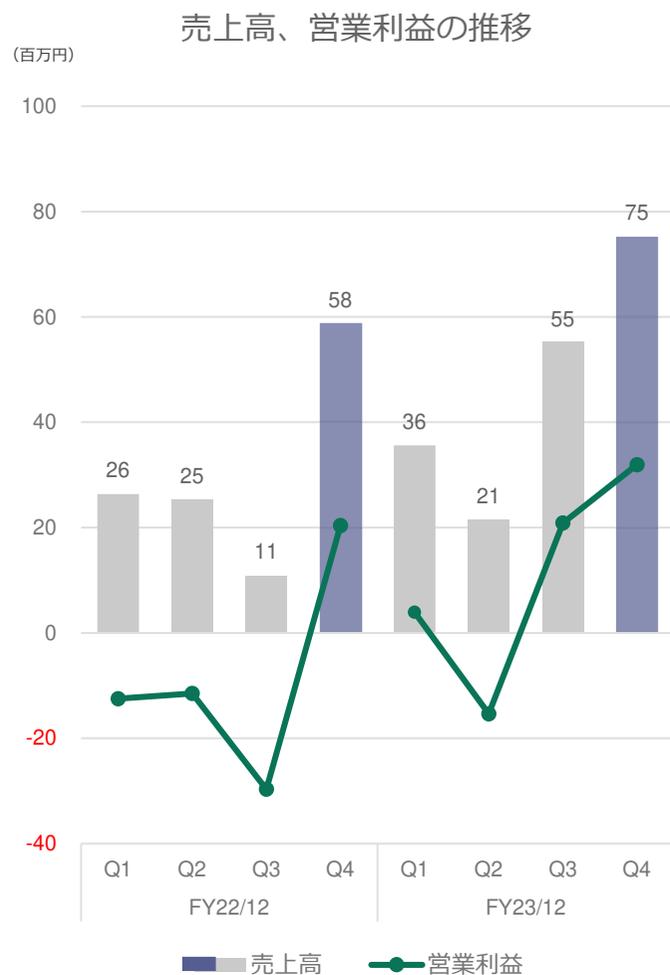
FY2023医療システム製品別売上構成比



※2018年度診療報酬改定に伴い、大規模病院の定義が500床以上から400床以上へ見直された。グラフのデータは2022年より、400床以上を大規模病院と定義  
 ※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

- ・ FY2023は想定以上の伸び。大型案件が順調で大幅増収増益
- ・ FY2024は社内リソースの拡充と、販売代理店の新規獲得に注力

- ・ Q1FY2024案件の安定稼働に集中。導入後の手厚いサポートと合わせてユーザー満足度の向上を重視

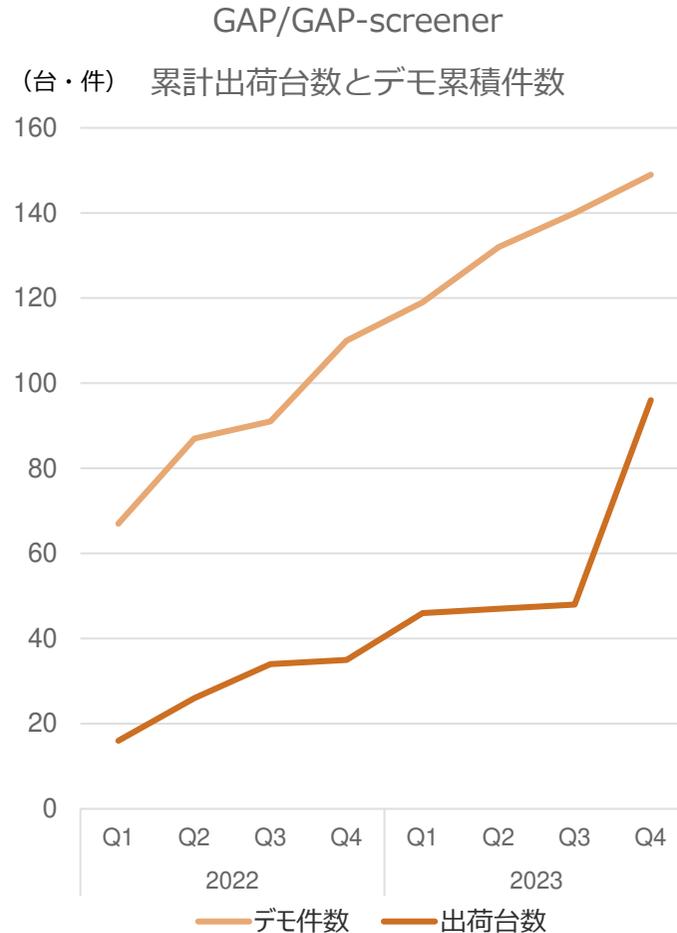
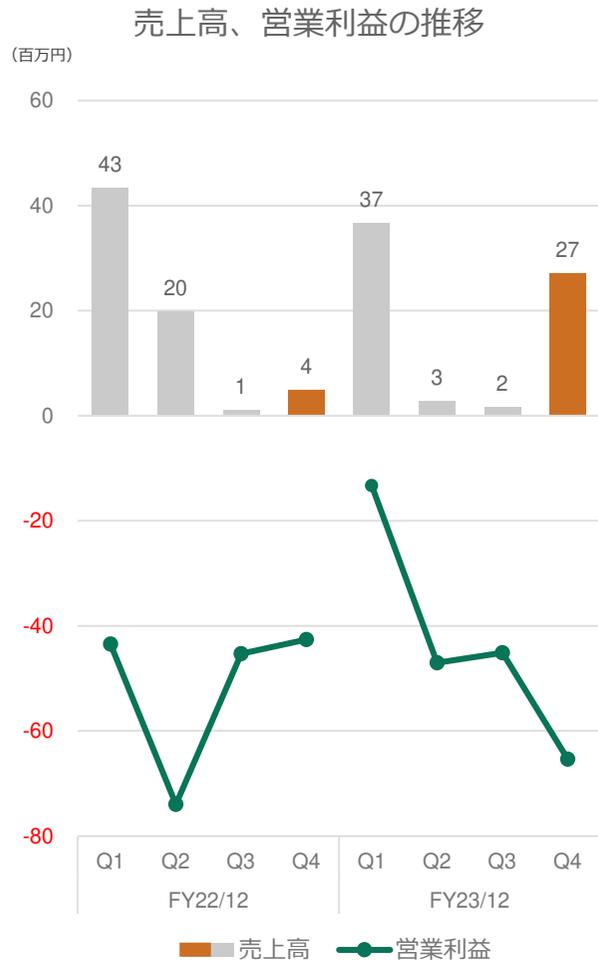


- ・ 導入中案件は計5件。FY2024下期やFY2025の商談も複数進行中
- ・ 中小規模の案件は代理店販売を中心に、大型&特殊案件は直販で拡大中
- ・ 既存の医療系販売チャネルを生かし、病院の事務部門にも拡販
- ・ 医療事務部門向けDocuMaker Officeは電子帳簿保存法の要件を満たしJIIMA認証を取得。病院機能評価支援と合わせて拡販を狙う。

## 今後の主要な取り組み

- ・ 事業拡大を見据え、人材の採用と育成の強化を通じて社内リソースを拡充。
- ・ 他社システムとの連携を推進し製品価値を向上

- ・ 国内のGAP販売苦戦に伴い、営業・販売体制を見直し
- ・ 海外はGAPのOEM製品を欧州・中東・北アフリカ地域へ初回出荷開始



※デモ件数は当社実施分のみを集計

## 国内

- ・ 新技術ゆえに市場の浸透に苦戦。営業、販売体制を再構築
- ・ FY2023の累計出荷は14台
- ・ 代理店にGAPスペシャリストを育成中
- ・ 健診向けは、豊田通商とともに眼疾患の早期発見マーケットを創出中
- ・ 京都大学との追加研究は継続中。学術誌へ論文を投稿（査読中）

## 海外

- ・ 総代理店であるレクザムのOEM製品「FIELDNavigator」として出荷開始
- ・ インド、インドネシアでの販売開始に向け薬事承認の準備を継続

## 今後の主要な取り組み

- ・ ユーザーからの引き合いは増加中。この加速感を保たせるため、様々な眼科検査機能の追加を目指し研究を継続
- ・ MCI（軽度認知障害）の発見にも有用なことから、AMEDのプロジェクトに採択。他精神疾患や脳疾患の検査にも転用の可能性

	期初に掲げた FY2023の戦略	評価	評価理由	FY2024に対処すべき課題
医療 ビジネス	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	◎	<ul style="list-style-type: none"> <li>新設のコンサルティング部が収益に大きく貢献開始</li> <li>大規模病院を中心に既存顧客へのクロスセル販売が好調</li> <li>メンテナンス等も含めた、包括的なサービス提供が増加</li> <li>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し、更なる利益率の向上を実現</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>人件費の上昇への対応</li> <li>積極的な採用と雇用維持</li> <li>クラウド製品の大規模病院への展開を加速</li> <li>適切な価格改定</li> </ul>
公共 ビジネス	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、公文書管理システム「DocuMaker Office」の拡販を図る	◎	<ul style="list-style-type: none"> <li>通期で黒字化を達成。想定以上の立ち上がりの早さ</li> <li>入札への積極参加の効果もあり、自治体等での落札が好調</li> <li>月額利用料収入が順調に積み上がる</li> <li>導入、案件落札の増加、ユーザー満足度の高さから知名度が上昇</li> <li>事業拡大に合わせた人員を確保</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業拡大に伴う更なる人材の確保</li> <li>本格的な中規模案件の開拓へむけた代理店・パートナーとの関係構築</li> <li>他社システムとの連携強化</li> </ul>
ヘルス テック ビジネス	視野計GAPの国内／海外販売の遅れを取り戻すべく、引き続き販売パートナーと協業し、販売数260台を目標	×	<ul style="list-style-type: none"> <li>欧州向けの出荷が年末に開始されたものの、出荷時期は大幅に遅れた</li> <li>認知度、知名度の向上のための施策が進まなかった</li> <li>GAPの追加機能開発を継続中</li> <li>FY2023の販売数は60台</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新技術ゆえの悩み：認知度、製品理解度の向上施策、イノベーター開拓の必要性</li> <li>代理店の販売員育成など、販売体制の再構築</li> <li>インド・ASEAN地域での販売のための各種取り組み</li> <li>学術誌への論文掲載</li> </ul>

- ・ 対前年比で順調な業績拡大を見込む
- ・ 人材への先行投資を中心に、事業成長のための資本投下を拡大
- ・ 投資拡大を予定するものの増配の方針に変更はない

	2023年 実績		2024年 業績予想	
	(百万円)	金額	金額	対前期 (増減率)
売上高		5,191	5,782	+11.4%
営業利益		1,496	1,574	+5.2%
経常利益		1,527	1,591	+4.2%
親会社株主に帰属する当期純利益		1,059	1,097	+3.6%
1株当たり純利益金額 (円)		41.31	42.79	—
1株当たり配当金額 (予定)				
中間配当 (円)		4.00	7.00	—
期末配当 (円)		9.00	8.00	—
年間配当金合計額 (円)		13.00	15.00	—

- ・生産性の向上と販売力の強化により、利益の安定的な成長を実現
- ・中長期的な企業価値向上や成長を見据えた人材への積極的投資
- ・他、M&Aの検討をはじめ業容拡大のための各種施策を実行

## 生産性の向上

- ・社員エンゲージメントの向上
- ・適切な人員配置
- ・内製ソフトウェアによる社内DXの推進を通じた**就労環境のアップグレード**

## 販売力の強化

- ・代理店・販売パートナーとの関係強化
- ・公共ビジネスにおける他社システムとの連携強化
- ・積極的な**採用と雇用維持**
- ・**人件費の上昇**への対応

## 利益の安定的な成長

- ・クラウド製品の大規模病院への展開を加速
- ・**人件費の増加**を製品価格へ反映（平均20%UP）
- ・M&Aによる既存事業の補強と規模の拡大
- ・海外での **Claio** 販売の本格化
- ・医療情報コンサルティングを他業種にも展開

## 【課題】 人材確保の苦戦

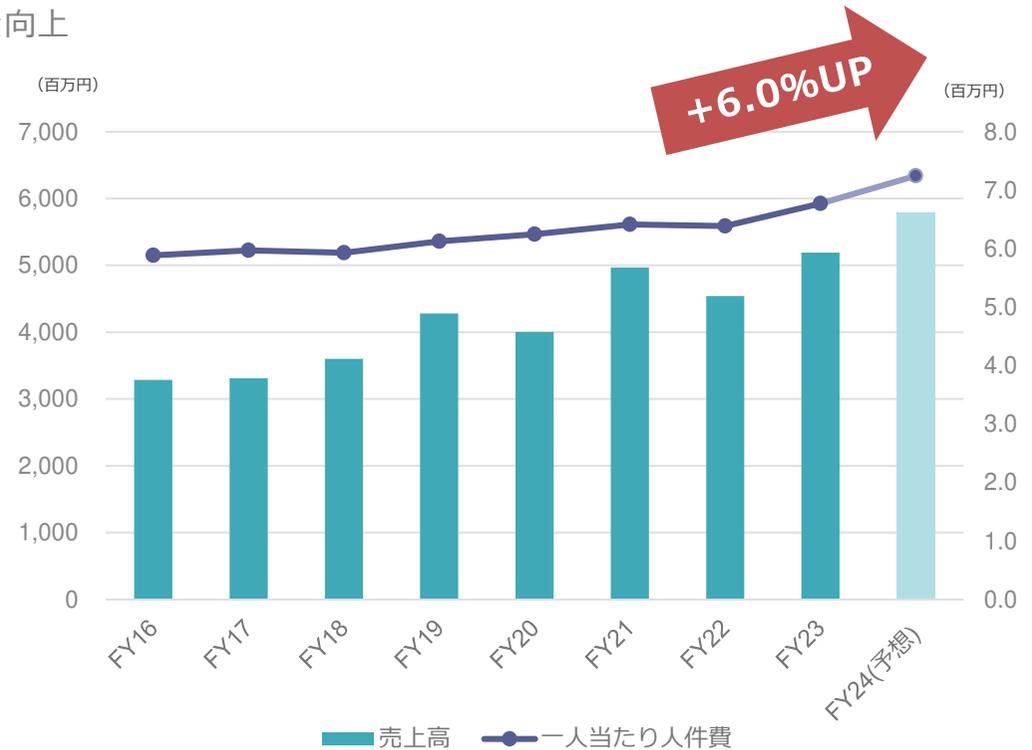
⇒中長期の成長を見据えた**人材への先行投資**が不可欠

- 【計画】
- ・ FY2024は20名の増員を計画
  - ・ 働き方の多様化を推進
  - ・ 従業員エンゲージメントの向上による離職率の改善：

リフレッシュ休暇やサバティカル休暇制度等による休暇取得の促進  
 リスキリングの推奨、資格取得報奨金制度の範囲を拡大  
 育児休暇取得支援など、働きやすい環境を整備し定着率を向上

- 【戦略】
- ・ 国内遠隔地、海外移住者を対象としたフルリモート勤務制度の活用
  - ・ 所定労働時間を7.5時間に削減のうえ、更なるベースアップを実施
  - ・ 大都市圏以外の採用を積極的に推進

一人当たり人件費総額：  
 2年連続で **6.0%** 程度の上昇を想定  
 業績拡大を狙う



## 「医療DX令和ビジョン2030」

### 「全国医療情報プラットフォームの創設」

### 電子カルテ情報の標準化（全医療機関への普及）

### 診療報酬改定DX

#### 医療AI・ビッグデータ

- 概ね全ての医療機関や薬局が**オンライン資格確認**システムに接続→**データ活用**の下地整備
- 次世代医療基盤法**の施行により、**多様なリアルワールドデータ**の収集や利活用が広がる
- 現在市場で売買されている**レセプトデータ**や**健保データ**に加え、将来的には**カルテデータ**など、より**精度の高い診療データ**の取り扱いが可能に

医療機関やヘルスケア産業へのメリット：

- 診断・治療・手術**の支援
- 疾病・介護予防への応用や医療費の削減
- データの蓄積**による新たな市場の創出

#### クラウド

- 「電子保存の三原則」を損なわずに、高いセキュリティレベルでのクラウド運用が可能に
- 中小規模病院・クリニック**では**クラウド**製品の利用が拡大する一方、**大規模病院**では**オンプレミス**でのシステム運用が現在でも一般的→普及時期は**クラウドストレージの市場価格低下**に依る
- クラウドの活用@**地域連携ネットワーク**の構築

医療機関やヘルスケア産業へのメリット：

- 効率的な情報共有で他施設との連携もスマートに
- 膨大な設備投資やサーバ室の確保、定期的なシステム更新が不要

#### 遠隔医療

- 2022年の診療報酬改定により、初診料の保険点数が対面診療の87%へ引き上げられたことで、**オンライン診療**の導入済施設は急増
- 他方オンラインで診療可能な診療科・診療内容は限られ、**大規模医療機関は全面的な導入に消極的**→セカンドオピニオン外来など、用途は限定的
- 遠隔手術支援ロボットの台頭

医療機関やヘルスケア産業へのメリット：

- 受診先の選択肢拡大へき地医療の体制改善など、医療格差の是正
- 患者の来訪省略による、混雑や感染リスクの低下

#### 電子処方箋

- 政府目標：2024年度末までに概ね全ての医療機関・薬局へ導入（2023年4月時点での導入率=1%）
- 利用には**オンライン資格確認**の準備や**HPKIカード**の発行が必要

医療機関やヘルスケア産業へのメリット：

- 調剤や服薬指導業務の効率化
- 処方情報の一元管理による重複投薬の回避
- オンライン診療**や**在宅診療**の支援

#### マイナ保険証

- 政府目標：2024年秋を目途に**マイナンバーカード**と**健康保険証の一体化**を予定
- すでに全国の医療機関・薬局の約80%で**オンライン資格確認等システム**の運用を開始

医療機関やヘルスケア産業へのメリット：

- 受診・服薬履歴の一元管理による適切な医療の提供・享受
- 事務コストの削減

#### 医療者の働き方改革

- 政府指針：2024年4月より、勤務医の時間外労働の上限は年間で原則960時間に→**適正な労働時間の管理**が必要
- 業務効率化の観点からもDXが進む

医療機関やヘルスケア産業へのメリット：

- 医師の長時間労働の改善
- 勤怠管理ソリューションの商機

医療システム 国内市場規模：約5,000億円\*

## 価値ある技術創造で社会を豊かにする

### 平等な医療サービス

### データで繋がる医療

### 健康に生きる新技術の開発



- ・ 医療機関内外のDXを推進し、医療セクターのビジネスモデルに変革をもたらすソリューションが豊富
- ・ 大規模医療機関が所有する多種多様な患者データを中心に、情報の処理や加工が得意分野
- ・ ソフトウェア専門家としてコンサルティングを提供する他、自社技術を公共セクター向け製品や医療機器へ応用

国内

#### 地域完結型医療

#### クラウド型医療システム

クラウドサービスで医療施設や人を繋ぐ



PiCIs

安全にデータを管理・やり取りできるプラットフォームを構築

地域包括ケア・地域医療連携の促進

連携データの利活用



生成AIでの機能強化

**Fitting Cloud** 診療データの管理分析・情報連携のクラウド実装・医療AI情報技術の提供

#### コンサルテーションサービス

サイバーセキュリティ

電子処方箋

診療データの利活用

マイナ保険証

#### 公文書管理システム



DocuMaker Office



RPAツール DigiWorker

国策に沿った公文書管理システムの拡販

ストックビジネスの確立と定着

#### 病院完結型医療

#### オンプレミス型医療システム

フラッグシップ製品の更なる拡販



Claio



C-Note



REMORA



DocuMaker



病院

#### 視線分析型視野計

自社保有の視野データの利活用



GAP



GAP-screener

海外

#### クラウド型・オンプレミス型医療システム

国内外での拡販

新しい視野検査のスタンダードを打出す

コントラスト感度検査の実装

MCIの診断機器としてのR&Dと上市

## ・ 2023年のROE（自己資本当期純利益率）は23.8%

当社では保守的に資本コストを10%程度と仮定  
 （過去に株価変動が大きかったことなどを考慮）

→2023年のROEは資本コストを上回り、エクイティ・スプレッドはプラスで推移

## ・ ROEの維持向上を目指し、利益率や資産効率の向上を図る

- 研究開発成果の活用による新規ビジネスの創出
- 人材育成投資による付加価値の向上を通じた利益率の引き上げ
- 投資やM&Aを通じた資本の有効的な活用や資本政策
- 有効な投資が実行できない場合は、株価の状況に鑑み、株主還元を充実

$$\text{ROE} = \text{売上高純利益率} \times \text{総資産回転率} \times \text{財務レバレッジ}$$

**23.8 %**                      **20.4 %**                      **0.95倍**                      **1.23倍**

### 売上高利益率の向上

- ・ 付加価値の向上
- ・ パッケージ販売の拡大
- ・ 代理店の活用
- ・ ビジネスモデルの変更
- ・ 販管費比率の縮小

### 売上高の拡大

- ・ 顧客基盤の拡大
  - ・ 新規ビジネスの創造
  - ・ M&Aの活用
- ### 回転率の向上
- ・ 固定資産回転率

### 財務レバレッジの拡大

- ・ M&Aを見据えた借入金の有効活用
- ### 自己資本の効率化
- ・ 自己株取得
  - ・ 配当の増加

$$\text{株主資本コスト} = \text{リスクフリーレート} + \text{ベータ} \times \text{マーケットリスクプレミアム}$$

**6.4~7.9 %**                      **1.0~0.6 %**                      **1.2~0.96**                      **5.7~6.1%**

- ・ 中期経営計画の目標達成に向け、医療ビジネスは順調に推移
- ・ 公共ビジネスは予想を上回り進捗する一方、ヘルステックビジネスは計画に対し遅れ

## 「価値ある技術創造で社会を豊かにする」

企業買収（M&A）による事業規模の拡大



研究開発型企業としてのアイデンティティの再定義

優秀な人材の確保と育成

	FY2022		FY2023		FY2024	FY2025	CAGR FY2025/FY2022
	実績（計画比）				中期経営計画		
(単位：百万円)							
<b>売上高</b>	4,541	(108.7%)	5,191	(102.5%)	<b>5,754</b>	<b>6,330</b>	<b>11.7%</b>
医療ビジネス	4,352	-	4,935	(104.9%)	5,066	5,320	6.9%
公共ビジネス	121	-	187	(116.9%)	207	330	39.7%
ヘルステックビジネス	69	-	68	<b>(34.0%)</b>	480	680	114.4%
<b>経常利益</b>	1,091	(103.4%)	1,527	(114.8%)	<b>1,710</b>	<b>2,100</b>	<b>24.4%</b>
経常利益率	23.2%	-	29.4%	-	29.7%	33.2%	-
<b>配当金（円）</b>	9.50	-	13.00	-	<b>15.00</b>	<b>18.00</b>	<b>23.7%</b>
<b>配当性向</b>	33.7%	-	31.5	-		31.2%	-

### 医療ビジネス

### 公共ビジネス

### ヘルステックビジネス

事業戦略

- ・ 既存顧客へのクロスセルを徹底
- ・ パッケージ製品の代理店販売割合を拡大
- ・ クラウドベースの次世代医療インフラ機能を上市

- ・ DocuMaker Officeの公文書管理機能をコア商材に設定
- ・ ターゲットを自治体や公的企業、省庁外郭団体に特化

- ・ 海外：EU・中東・北アフリカ地域での販促
- ・ 国内：医療機器ディーラーにおけるコンサルティングセールスの体制を確立

進捗

- ・ クロスセル販売の効果⇒ 1施設当たりパッケージ平均導入件数は大規模医療機関において4.30から4.61へ
- ・ 大規模医療機関を対象にクラウドサービス「PiClis」製品を開発・市場へ投入、今後の導入数増加が期待（AAE-Report、Referral、予約アシスタントなど）

⇒成長を支え続けられる医療システムビジネスの再構築

- ・ 直販・代理店販売を組み合わせることで、落札案件数の増加、ユーザー満足度の高さから知名度が上昇。FY2023の計画達成率は116.9%。
- ・ 医療事務部門向けDocuMaker Officeは電子帳簿保存法の要件を満たしJiIMA認証を取得

⇒パートナーセールス部門の強化と人員確保

- ・ FY2023の計画達成率は34.0%。背景には販売台数の不振（年度内販売台数：国内14台、海外46台）
- ・ 白内障の診断を想定したコントラスト感度検査など、GAPの可用性を更に高める機能を研究開発

⇒早期の黒字化を目指し、販売体制や販売の認可取得スケジュールの見直しなど事業モデルの立て直しを図る

## 〈2023年サステナビリティに関するトピックス〉

- CDPの回答を提出
- TCFD：重要リスク・機会の特定及び事業インパクトの検討などを策定
- S&PグローバルによるCSA（コーポレートサステナビリティ評価）へ回答
- 当社WEBサイト「サステナビリティ」ページをリニューアル公開 <https://findex.co.jp/sustainability/index.html>

## 環境（E）

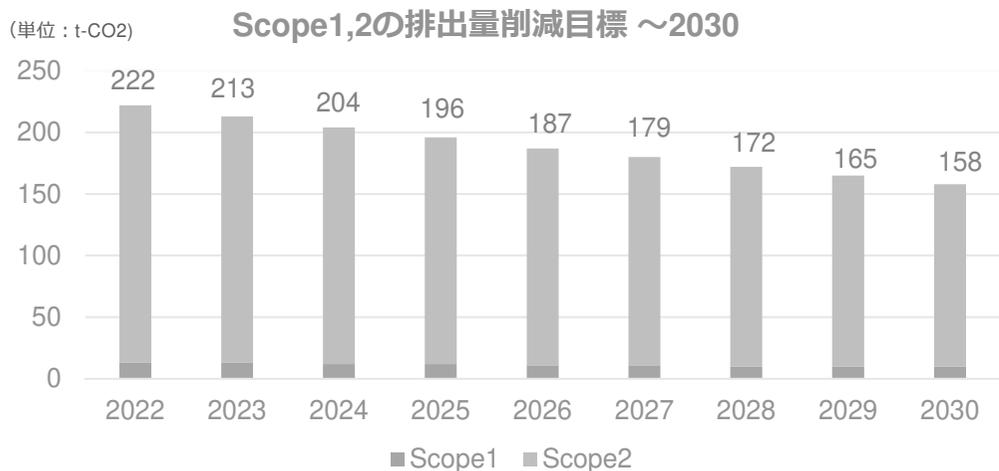
気候変動をめぐる国際的なイニシアティブへの賛同と対応

### 〈2022年度 GHG排出量算定結果と今後の目標〉

#### Scope1,2

SBT1.5°C目標に準じ、毎年のGHG排出量を前年度比4.2%削減

GHG 排出量	2022年度（実績）	2030年（目標）
Scope1	13 t-CO2	10 t-CO2
Scope2	209 t-CO2	148 t-CO2



#### Scope3

2030年までに、排出量を売上原単位目標（排出量／売上高）ベースで50%削減

GHG 排出量	2022年度（実績）
カテゴリー 1	2447 t-CO2
カテゴリー 2	164 t-CO2
カテゴリー 3	36 t-CO2
カテゴリー 4	4 t-CO2
カテゴリー 5	10 t-CO2
カテゴリー 6	289 t-CO2
カテゴリー 7	148 t-CO2
カテゴリー 9	5 t-CO2
カテゴリー 11	965 t-CO2
カテゴリー 12	27 t-CO2

\*カテゴリー8,10,13,14,15は、該当する排出源がないため算定しておりません。

## 社会 (S)

### 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

#### 社外

- 自社開発の視野計GAPの普及を通じ、緑内障や眼疾患早期発見の機会を増やす
  - ▶ 自治体主催の集団健診会場にて、視線分析型視野計「GAP/GAP-screener」を使用した検査を実施
- オンライン診療や位置情報の活用などで、誰もがスムーズな診療を効率的に受けられる仕組みを大規模病院で実現

#### 社内

- 従業員エンゲージメントの高い、健全な職場環境の構築と維持
  - ▶ 全従業員に対し、年1回のストレスチェックを実施
  - ▶ 国内遠隔地・海外在住者を対象としたフルリモート勤務制度を導入

指標とする当社の取り組み	2022年度 (実績)	2023年度 (実績)	2025年度 (目標)
自治体健診での視野検査実施数 (累計)	7,070人	8,676人	10,000人
GAP出荷台数 (累計)	35台	95台	1,550台
Medical Avenue導入施設数 (累計)	1件	1件	5件
従業員サーベイ回答率	96%	96%	96%
ストレスチェック回答率	88%	86%	100%

## ガバナンス (G)

### ガバナンスの充実とDE&Iの推進

- 情報セキュリティの強化
  - ▶ 全従業員に対し、年1回の情報セキュリティ講座の受講、月1回のセキュリティチェックリストへの回答を義務化
- コンプライアンスの遵守
  - ▶ ハラスメントの撲滅、個人情報保護の強化、労働基準法を遵守した働き方の推進、正社員・契約社員・短時間労働者へのメンタルヘルスケアを充実
  - ▶ コンプライアンスに関わるeラーニングを全従業員が年1回受講
- 多様性に配慮した採用や人材登用を推進し、外部環境の変化に耐え得る組織風土を醸成
- 社内施策を通じ、従業員本人の意向に沿ったスキルアップを支援。昇進のための環境整備を充実させる
  - ▶ 2026年までに管理職に占める女性の割合を9%に、2030年までに18%へ引き上げる

指標とする当社の取り組み	2022年度 (実績)	2023年 (実績)	2025年度 (目標)
情報セキュリティに関するインシデント	1件	0件	0件
セキュリティチェックリスト回答率	100%	100%	100%
eラーニング受講率	100%	100%	100%
外国籍雇用比率	0.3%	0.98%	1.5%
女性管理職構成比率	3.8%	8.6%	8.0%
独立社外取締役構成比率	33.3%	37.5%	44.4%

- ・ 2023年12月末時点において、全ての上場維持基準に適合
- ・ 直近3カ月の平均株価は900円台で安定しており、流通株式時価総額の基準をクリア<sup>(※)</sup>



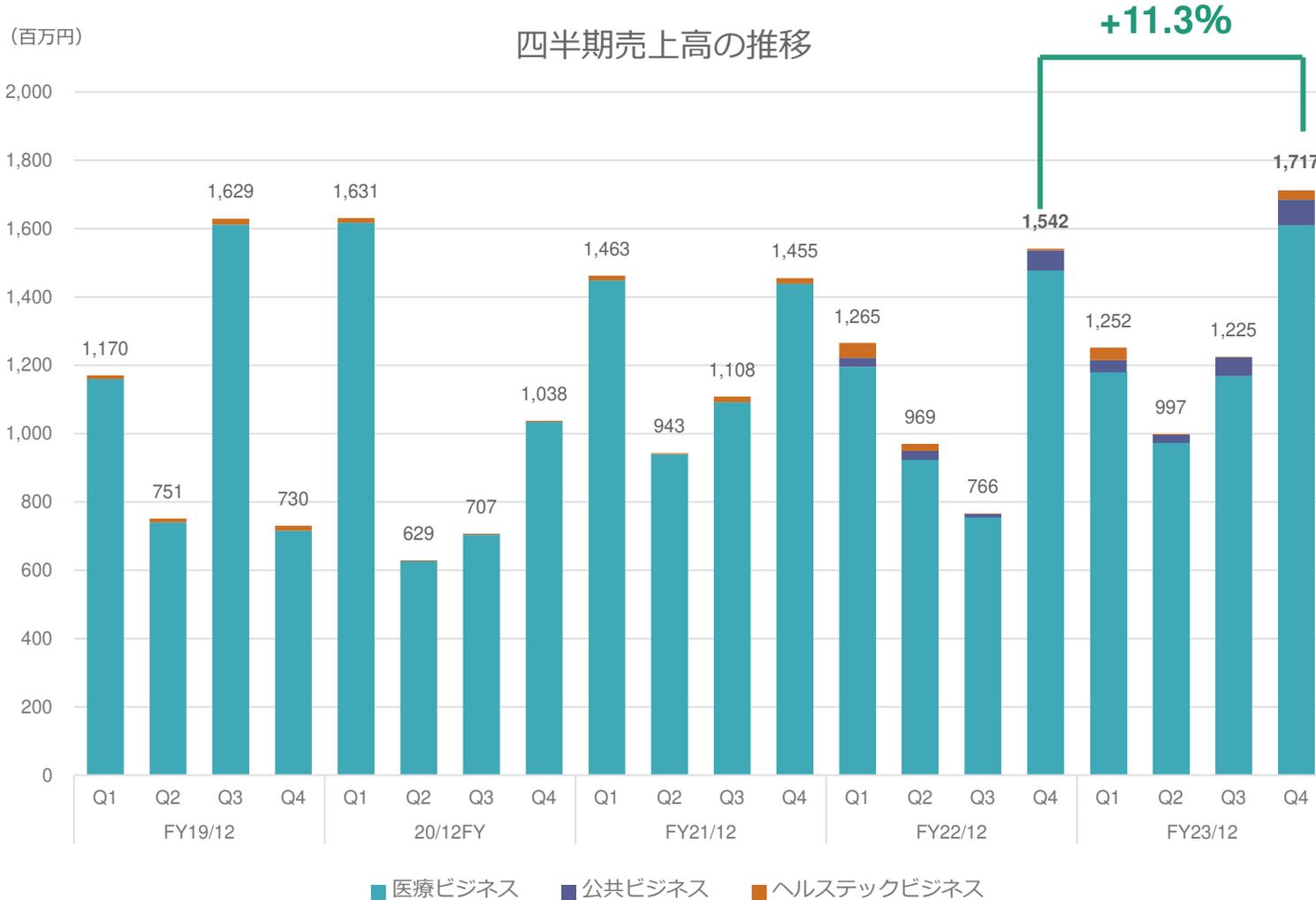
	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	一日平均売買代金
上場維持基準	800人	20,000単位	100億円	35%	0.2億円
2022年12月末時点	5,738人	138,094単位	77.6億円	51.8%	0.7億円
2022年12月末時点の適合状況	○	○	×	○	○
2023年12月末時点	4,290人	139,288単位	125.6億円	52.3%	0.8億円
2023年12月末時点の適合状況	○	○	○	○	○

※当社の算定によるもの

# 參考資料

# 売上高の推移

- ・ 医療ビジネス・公共ビジネスの順調な成長により、売上高は過去最高を記録
- ・ YoYでは大幅な増収だが、期初計画からは想定内で推移



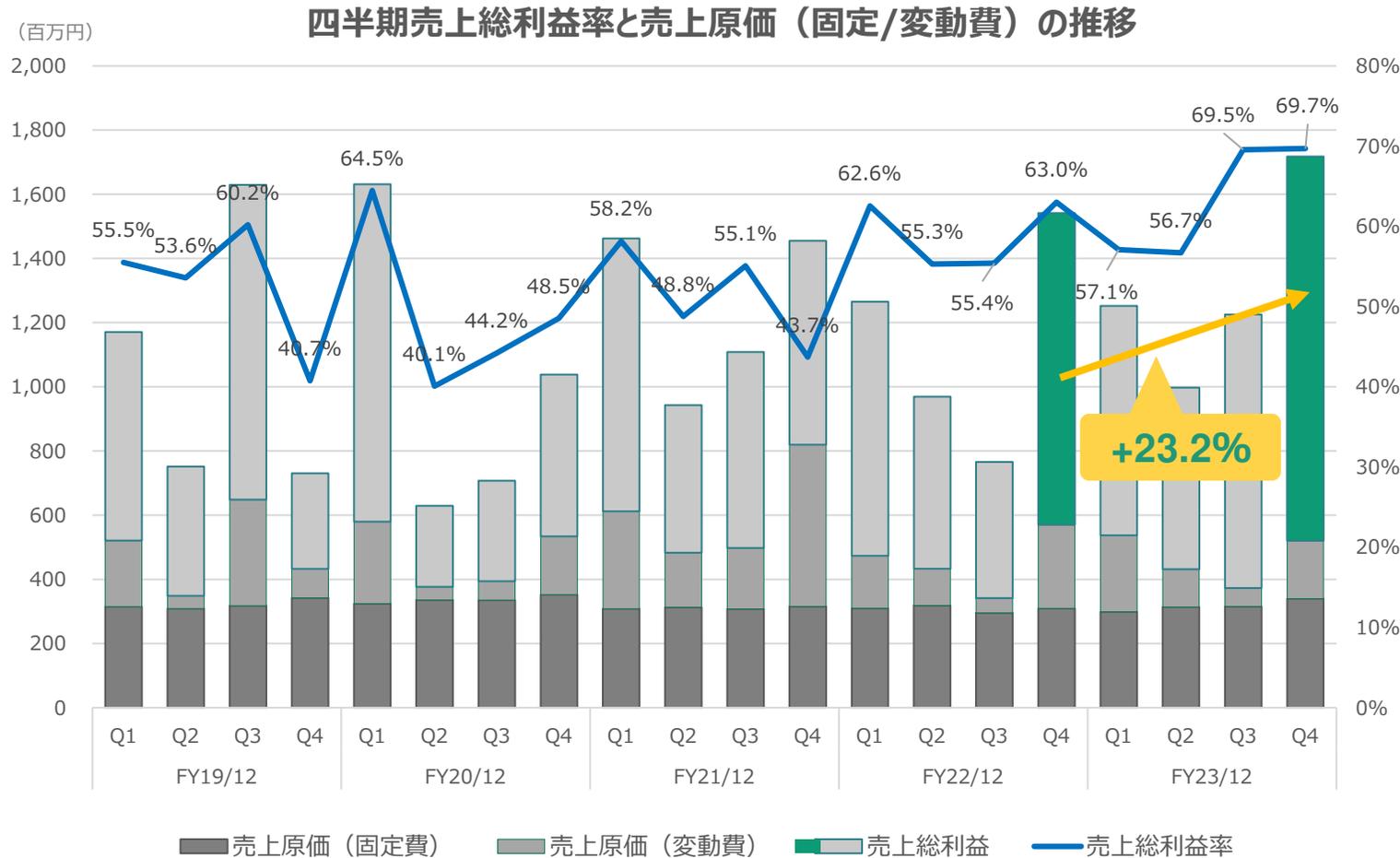
- ・ FY2023の売上高はYoY 11.3%増
- ・ 牽引役は主力の医療ビジネス
- ・ 行動制限などのあったコロナ禍に比べ回復傾向が続いている
- ・ 医師・医療従事者の働き方改善や、病院内オペレーション効率化に向けた診療支援システムへの投資意欲も回復持続

※ 22/12期より収益認識に関する会計基準を適用

※ 23/12期よりセグメント変更。22/12期にセグメントを遡及して修正。公共ビジネスは21/12期以前は医療ビジネスに包含。数値は未監査

# 売上総利益の推移

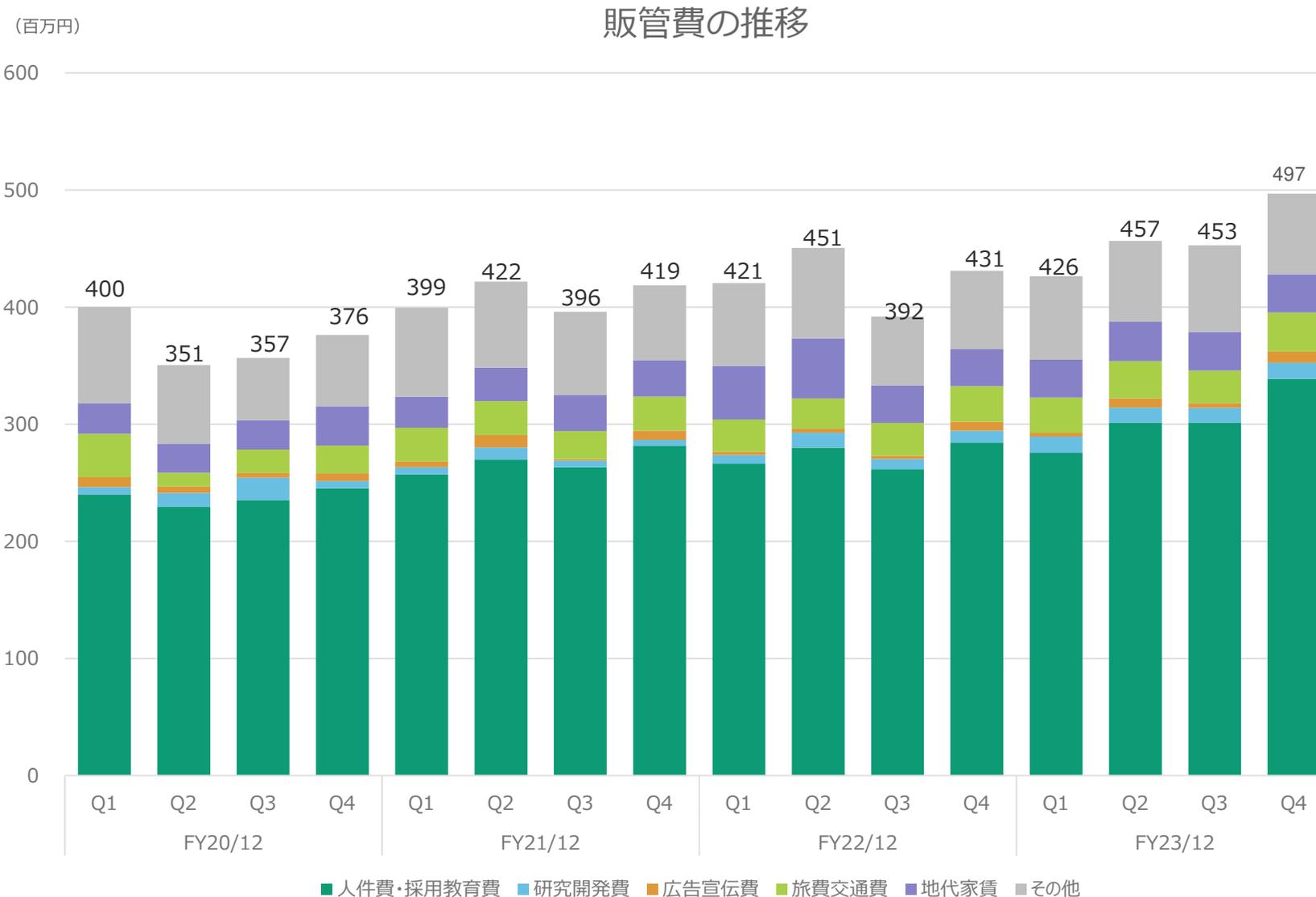
- ・ 増収効果が大きく、売上総利益率は高水準
- ・ 医療セグメントにおける利益率の高いパッケージ製品の販売や、クロスセルなども奏功



- ・ Q4の売上総利益率は69.7%と利益率が向上
- ・ 固定費原価の変化は大きくない。外注費などの変動費は小幅な増加に留まった
- ・ 医療ビジネスにおいて、収益性の高いクロスセルの拡大や、コンサルティング事業の拡大、パッケージ販売の増加が貢献した

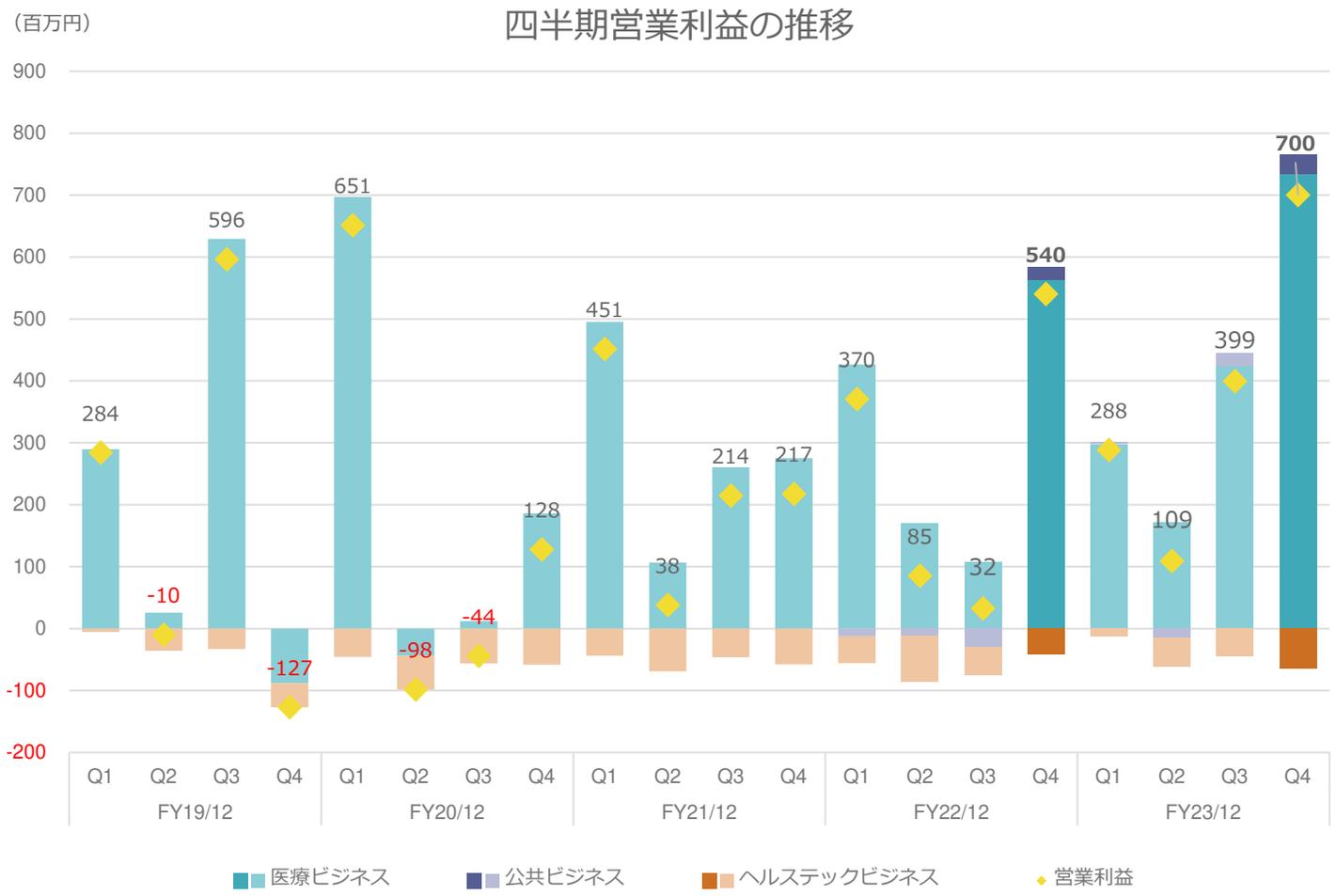
※ 22/12期より収益認識に関する会計基準を適用

- 販管費は人件費の増加を主因にYoYで増加も、コントロールの範囲
- 人件費に加え、営業活動の正常化で広告宣伝費などが増加



- 採用強化に伴い人件費や採用費用が増加
- Q4末の従業員数は303人
- 学会、展示会などがコロナ禍以前の状態に戻り、広告宣伝費等が増加

- Q4営業利益は過去最高水準で着地
- 主力の医療ビジネスの好調が主因。公共は黒字転換、ヘルステックは赤字縮小

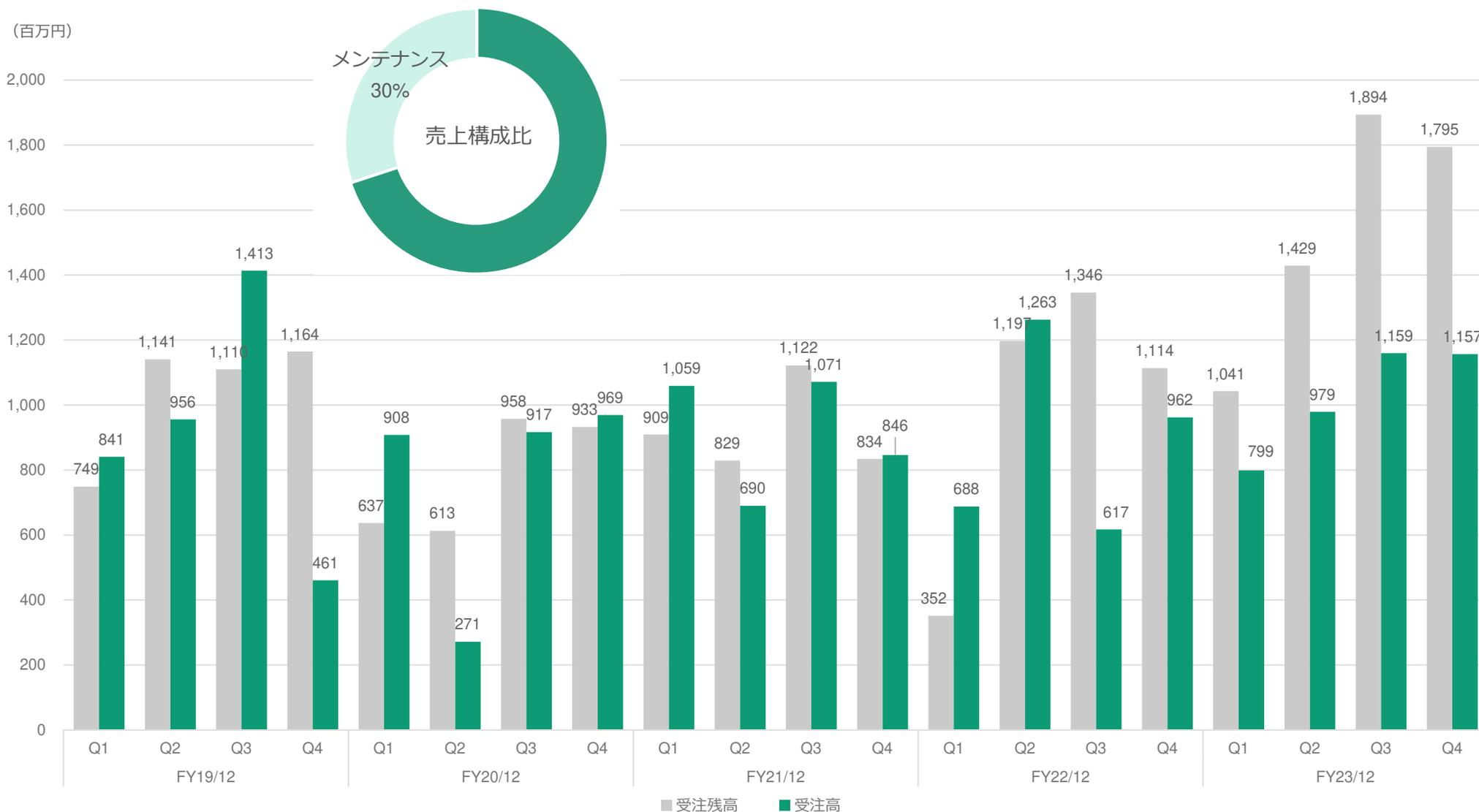


- 増収効果、売上総利益率改善により、Q4営業利益は大幅増益を達成
- セグメント別には、利益の大半を占める医療ビジネスがQ4で大幅な増益に
- 公共ビジネスはQ3から続き、通期でも営業黒字を達成
- セールス活動の遅れにより赤字幅が継続。しかし、YoYではEMC Healthcareの持分法適用へ移行したことに伴い、赤字幅が縮小

※ 22/12期より収益認識に関する会計基準を適用

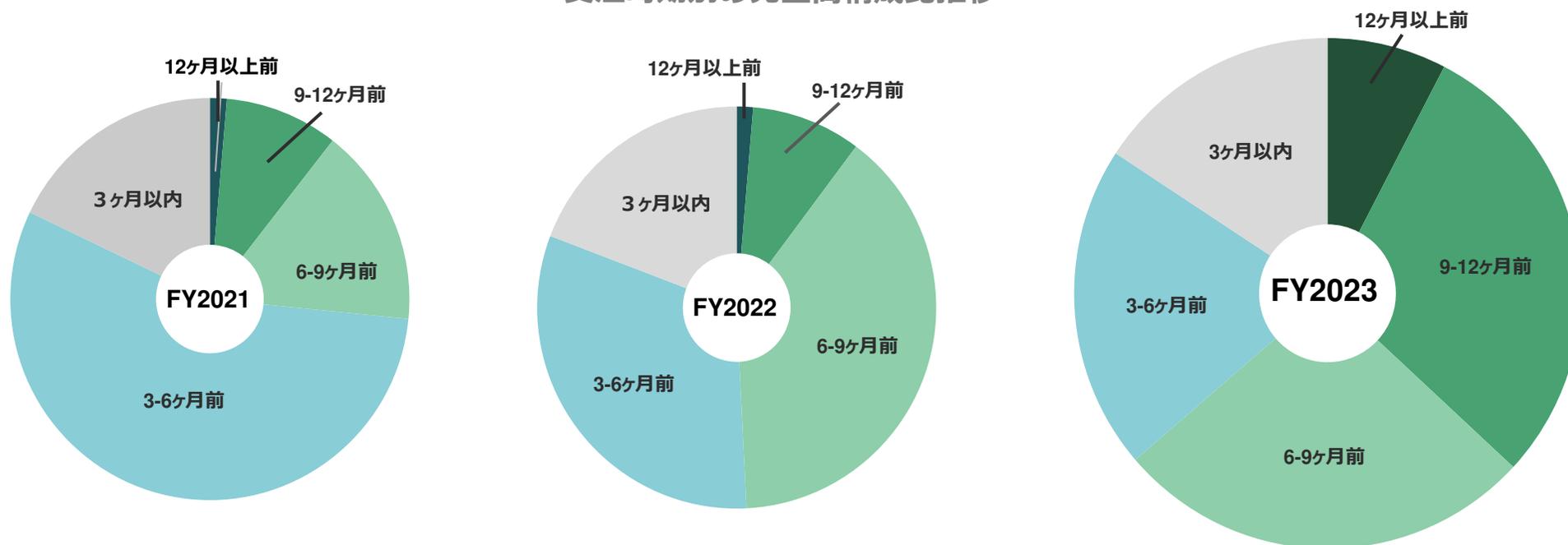
※ 23/12期よりセグメント変更。22/12期にセグメントを遡及して修正。21/12期以前は医療ビジネスに包含。数値は未監査

- ・ 受注残は過去最高水準
- ・ 受注好調に加え、受注タイミングの早期化が要因



- ・ 収益認識基準適用により、商習慣が変化。受注～検収の期間が従来に比べ長期化
- ・ 受注の積み上がり、期初計画で下期偏重としていた理由の一部はこの慣習の変化
- ・ FY2023は期初より下期偏重の見通しだった
- ・ 商慣習の変化により、注文書受領のタイミングが早まる傾向がある
- ・ Q1FY2024の大型案件の一部は収益認識基準により、Q4FY2023に計上された

受注時期別の売上高構成比推移

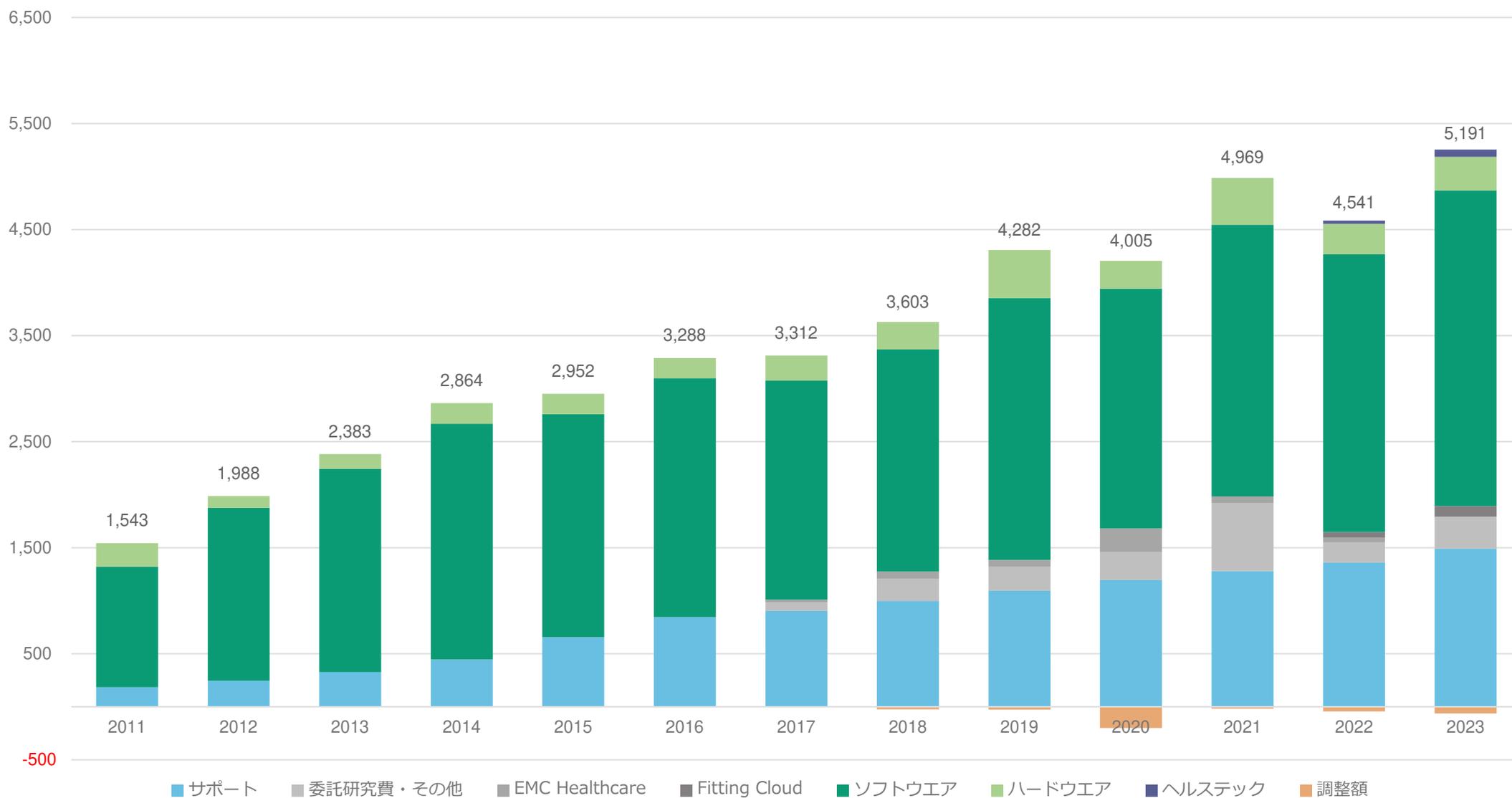


※ 代理店売上、小口、サポート、メンテナンスは除く

※ 売上高は収益認識基準を考慮していない、いわゆる検収の額の合計数値を基に比率を計算

## ・ サポート売上はユーザー数の増加と共に、順調に積み上がり

(百万円)



	<b>報告セグメントの変更</b>	「医療ビジネス」「公共ビジネス」「ヘルステックビジネス」の3つのセグメントへ変更
1月	<b>フィッティングクラウド株式会社より新製品を3つリリース</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Weberi (ウェベリ) : インターネットブラウジング仮想化サービス</li> <li>• Bricks (ブリックス) : クラウド型汎用EDC/問診票システム</li> <li>• Valloon (バルーン) : クローズドクラウド型データストレージ</li> </ul>
	<b>組織改正・新部署の設置</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 「システム開発部」を「パッケージ開発部」及び「企画開発部」に分割</li> <li>• 「コンサルティング部」「公共ソリューション部」「カスタマーサポート部」を新設</li> </ul>
2月	<b>中期経営計画「Vision for 2025」の修正</b>	事業環境の変化や、医療機器の適合資格取得スケジュールの遅延に伴い、目標を再設定
3月	<b>譲渡制限付株式報酬制度の導入</b>	取締役の報酬と株式価値の連動性を高め、株主様との一層の価値共有を促進
	<b>「AAdE-Report」の提供を開始</b>	医療機関と薬局を情報で繋ぐトレーシングレポートサービス
4月	<b>「Remotalk-Cloud」の提供を開始</b>	診療情報の遠隔共有アプリ
6月	<b>10th World Glaucoma Congress®に「GAP」を出展</b>	視野検査機器「GAP」をRexxam社のOEMブランド「FIELDNavigator」の名称で展示
9月	<b>新ブランド「PiCIs」の立ち上げ</b>	<p>クラウドサービスを中心とした製品ブランド 製品ラインナップ：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• AAdE-Report 電子トレーシングレポートサービス</li> <li>• On診 オンライン診療支援システム</li> <li>• Medical Avenue 次世代患者案内アプリ</li> <li>• 予約アシスタント 初診インターネット予約サービス</li> <li>• Referral 診療情報転送システム</li> </ul>
10月	<b>「第77回 日本臨床眼科学会」にてランチョンセミナーを共催</b>	座長に国立大学法人京都大学 京都大学医学部附属病院 眼科学 特定講師である三宅正裕先生をお迎えし、「最先端の実践と洞察 ～視線分析型視野計と電子カルテのデータ保全～」と題したセミナーを実施
	<b>フィッティングクラウド株式会社より生成AIを活用した共同研研究がスタート</b>	京都大学医学部附属病院と、生成AIの利用により診療現場における文書作成タスク省力化を図ることを目的として共同研究を開始。
11月	<b>視線分析型視野計「GAP」海外へ向けて出荷を開始</b>	欧州・中東・北アフリカ地域への出荷を開始
12月	<b>専門病院・クリニック向けにクラウドバックアップサービスの提供を開始</b>	診療情報のバックアップや、施設で保管したい資料のデータをより安全なクラウドストレージに保存し、運用するサービス



全国国立大学病院のシェア

約75%

400床以上の大規模病院導入率 = 約40%

その他の病院・診療所ユーザー ▶ 1,500以上

※2018年度診療報酬改定に伴い、大規模病院の定義が、500床以上から400床以上へ見直されたため、2023年より400床以上で算出

※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

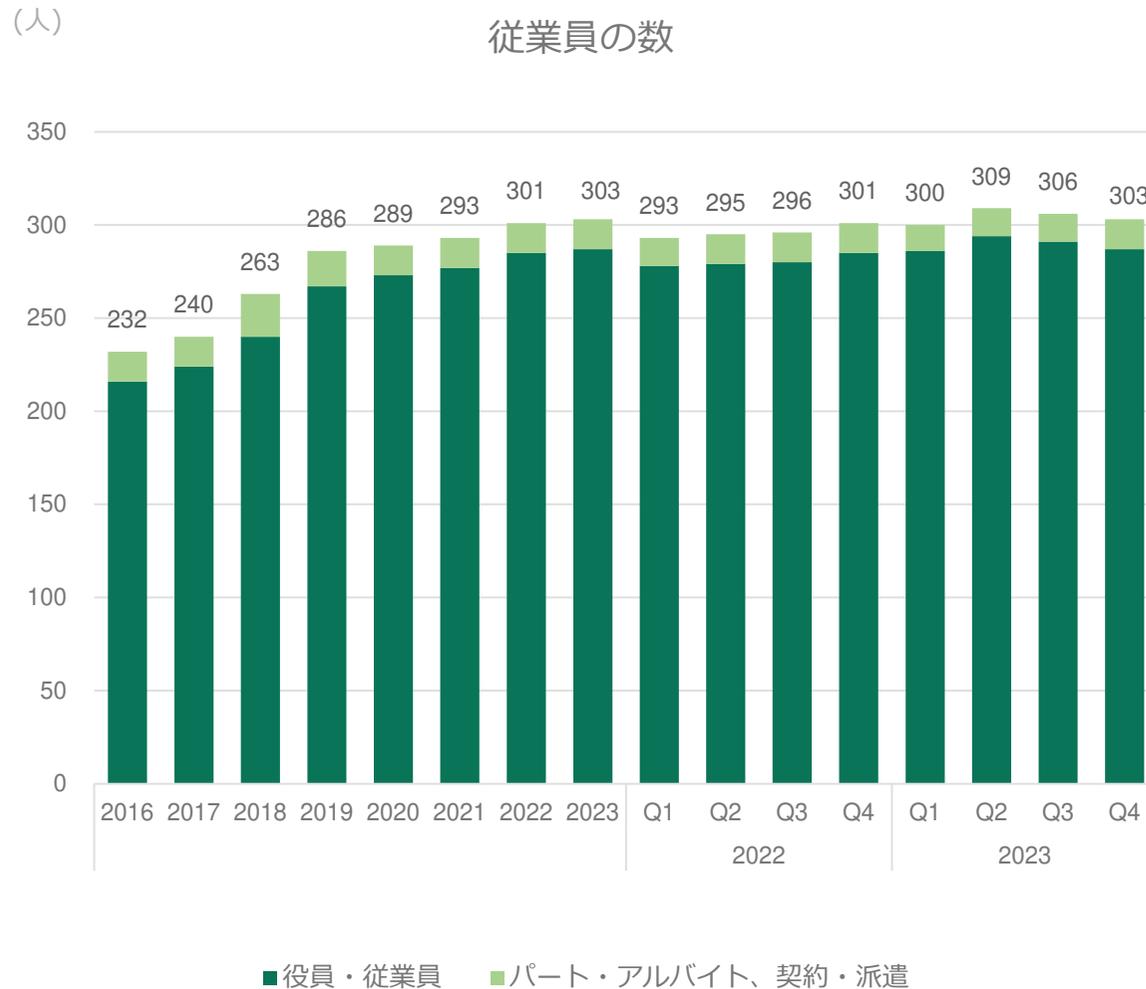
参照：厚生労働省 令和3年医療施設（静態・動態）調査・病院報告の概況

（2023年12月末現在）

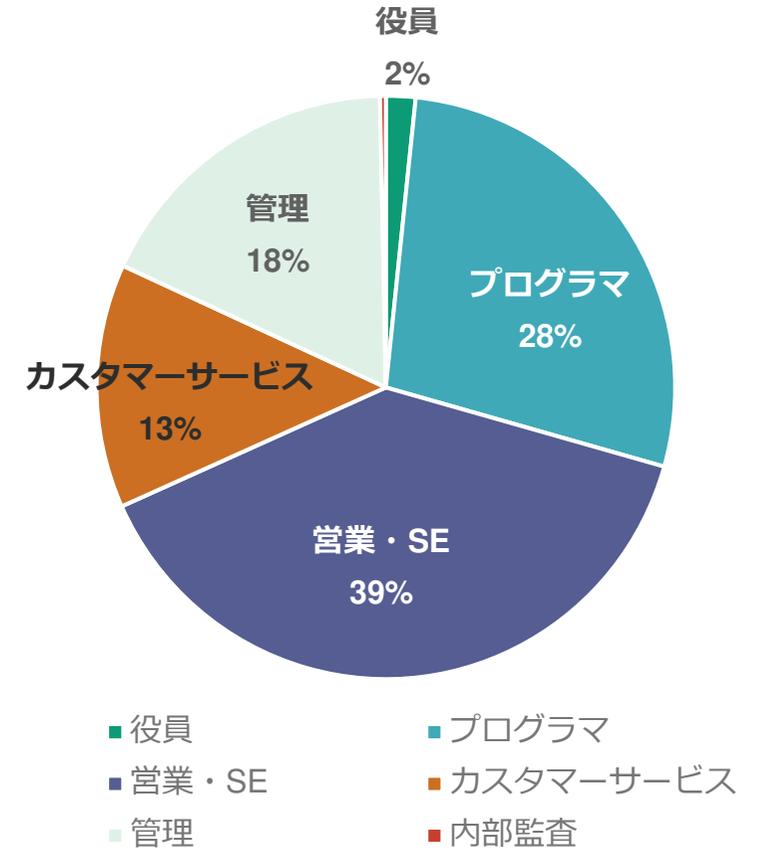
(単位：施設)

規模	2022年 Q4	2023年 Q3	2023年 Q4	QoQ増加数
大規模病院（400床以上）	288	290	292	+2
中規模病院（100～399床）	309	317	316	-1
小規模病院（20～99床）	84	82	83	+1
診療所（20床未満）	1,176	1,227	1,241	+14
その他施設	54	57	55	-2
<b>合計</b>	<b>1,911</b>	<b>1,973</b>	<b>1,987</b>	<b>+14</b>

(2023年12月末現在)

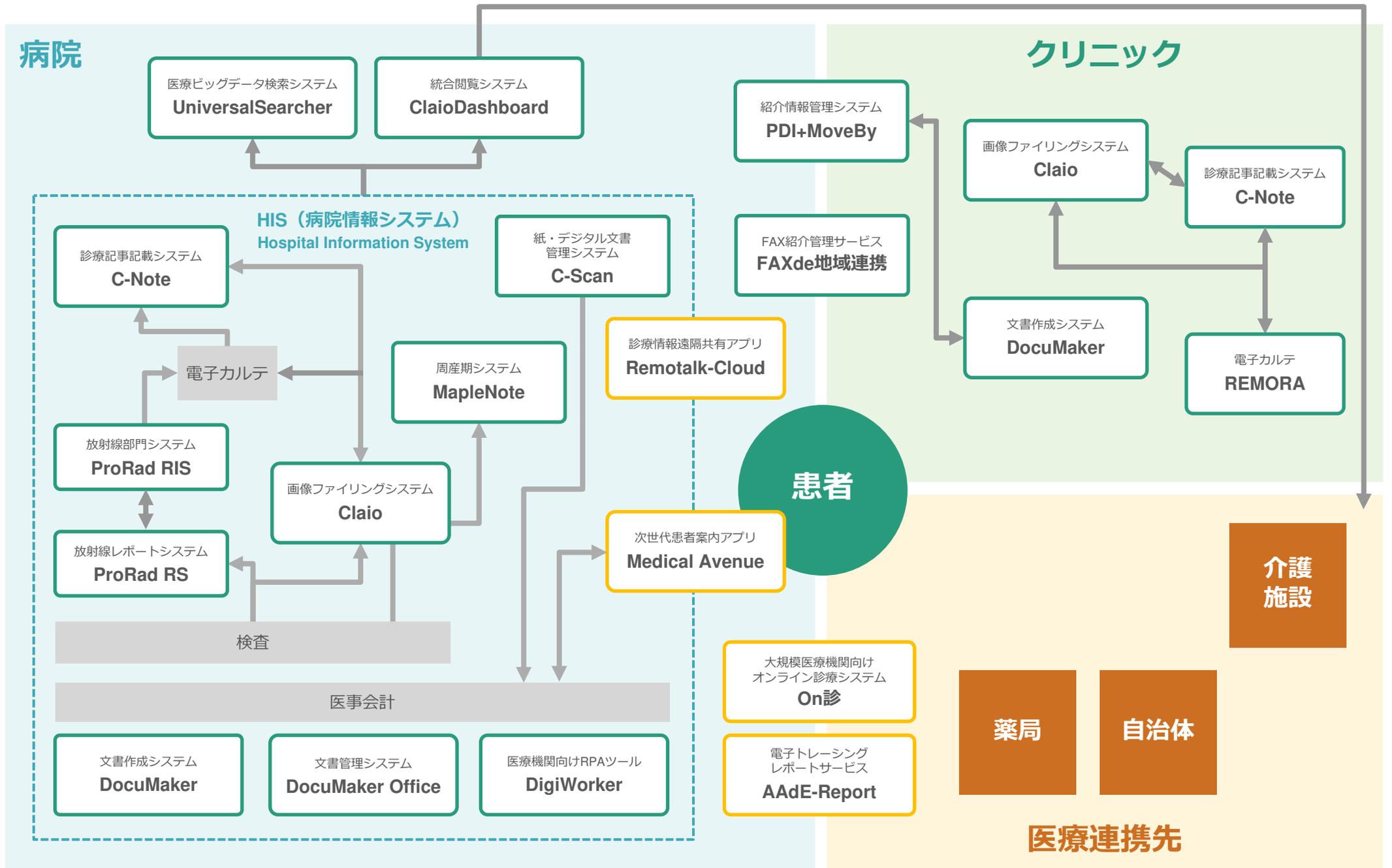


人員構成比

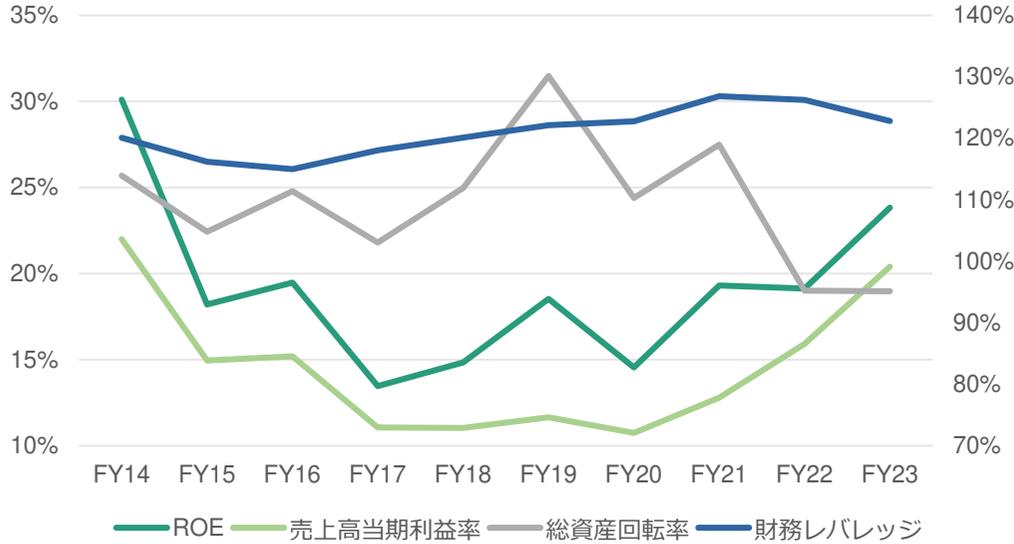


注) パート・アルバイト、契約・派遣16名を含む

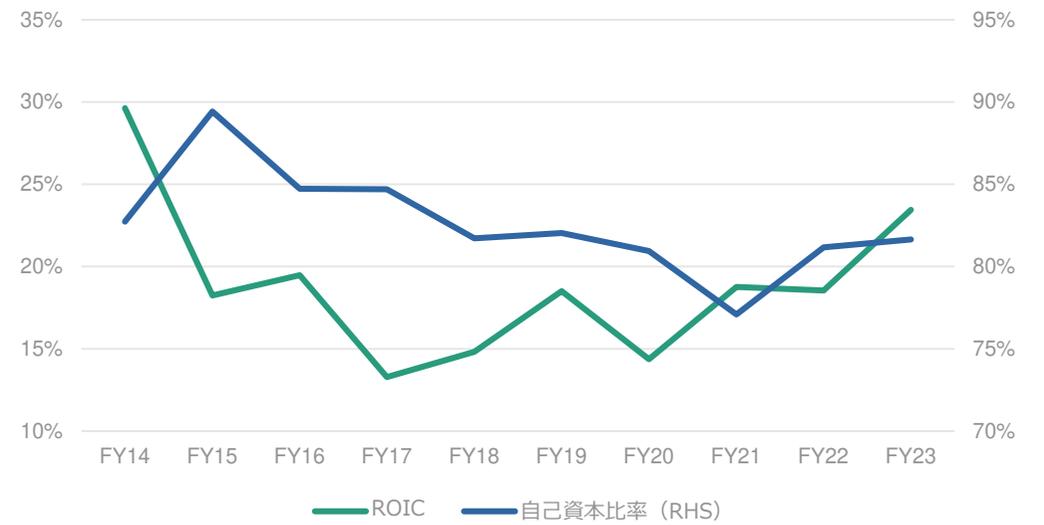
(2023年12月末現在)



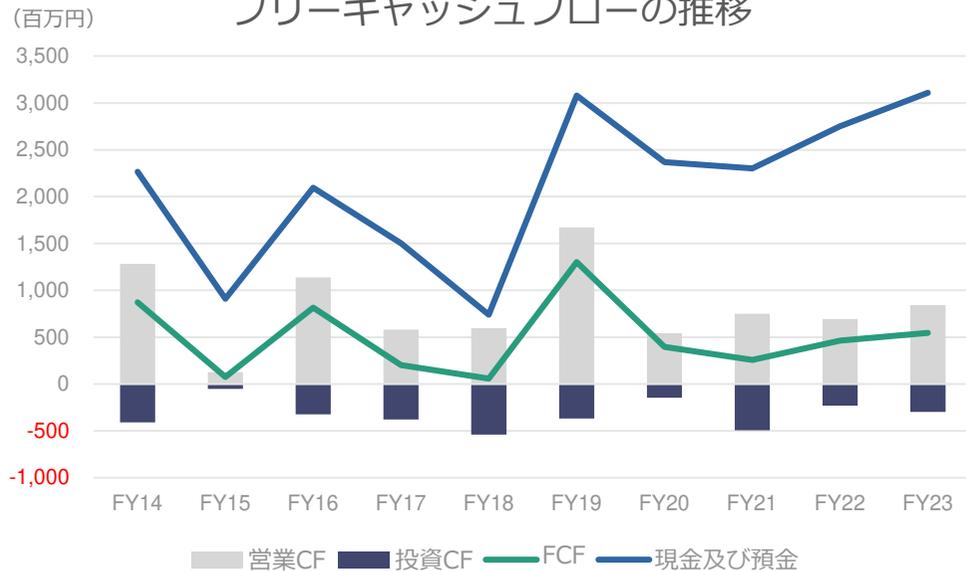
ROEと要素分解



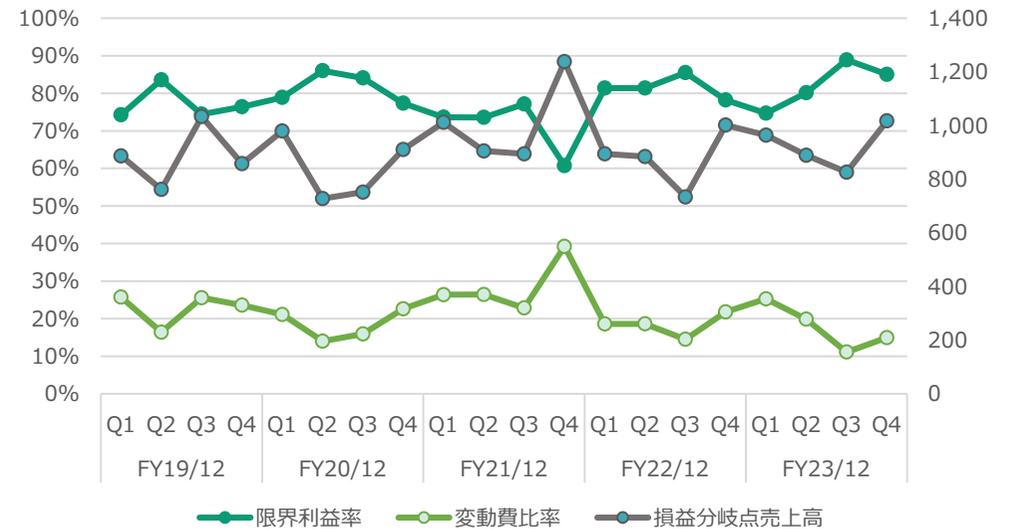
ROIC と 自己資本比率



フリーキャッシュフローの推移



限界利益率



# Progressive Software Creators

Always have, Always will.

